

■ 新着商品ご案内



愛知製鋼 磁性アタッチメント 磁石合着体験キット

合着体験キット

- ・磁性アタッチメントによる義歯の合着を、より身近に学べる実習用キットです
- ・実際の臨床をイメージしながら、磁石構造体と義歯の位置関係や、合着時のポイントを確認できます
- ・これから磁性アタッチメントを学ぶ方の導入教材としてはもちろん、既に臨床で使用されている方の知識の再確認や、スタッフ教育にもおすすめです
- ・院内でのトレーニングや勉強会など、知識だけでは理解にくい合着の感覚を、模型を通して体験することで、より実践的な理解につなげます

標準価格：7,500円

クロスフィールド KAI マイクロメス替刃 No.35

ディスプレイザブル替刃メス

- ・本製品は、緻密な歯周形成外科をサポートするために設計された歯周外科用ブレードです
- ・歯周組織再生療法（歯間乳頭温存型切開）や歯間乳頭再建、根面被覆手術（トンネルテクニック・VISTAなど）に求められる繊細な操作性を追求
- ・十分な全長により深部組織ヘスムーズにアプローチし、精密なエンベロープ形成をサポートします
- ・マイクロスコープ使用時の視野を遮りにくいようシャंकの長さを最適化
- ・専用ハンドルにより、ブレード交換・締め付け時の操作性と安全性にも配慮しています

標準価格：12,000円（12枚/箱）

■ 今週のコラム

歯科経営コラム

引退時、「このクリニックは いくらで売れる？」という現実



「数百万円かけて導入した最新ユニットがあるから、高く売れるはずだ」。事業承継の際、そう期待される院長先生は多いのですが、査定額を見て言葉を失うケースが少なくありません。

中古の医療機器や内装の価値は、数年も経てば帳簿上でほぼゼロ円と評価されます。買い手側が本当にお金を出してでも欲しいのは、モノではなく「患者様リスト」と「優秀なスタッフ」です。毎月安定して通ってくださる患者様が何人いるか。院長先生が代わっても辞めない組織ができています。

日々の丁寧な診療とスタッフ教育こそが、将来の「営業権（のれん代）」に直結します。ハコモノへの投資以上に、無形資産を磨くことが最高の出口戦略となります。

アイデア総研税理士法人
業務3課 山本 耕平

■ キャンペーン情報

モリタ ボナーク® ご愛顧キャンペーン

期間中、『ボナーク® ディスクタイプ』『ボナーク® ロッドタイプ』を特別価格にてご提供いたします。



キャンペーン期間
8月21日～10月20日

モモセ歯科商会 コメット エンドリスタート ご愛顧感謝キャンペーン

この度、「コメット エンドリスタート ご愛顧感謝キャンペーン」を実施いたします。
是非、この機会にご用命ください。



キャンペーン期間
7月21日～10月20日

カボ プランメカ ジャパン 2026 KaVo PMTC キャンペーン

キャンペーン期間中、対象商品を特別価格にてご提供いたします。



キャンペーン期間
6月22日～10月20日

