

# デジタル加工の推進により、歯科技工物の品質向上と社員の労働環境の改善を両立。

横浜を拠点に長野、青森など、全国6カ所に展開する歯科技工所『TDS』。デジタル化による生産効率の向上に力を入れ、安価で高品質な技工物を提供できるようになったことで、売り上げを急激に伸ばしている。代表取締役の辻忠司さんにその快進撃の理由を伺った。

取材・文／長田英一

撮影／高橋将志

株式会社TDS 代表取締役

## 辻 忠 司

Tadashi Tsuji

—歯科技工士になった当初から、経営者としての独立を考えられていたとお聞きました。

**辻** 私は祖父も父も歯科技工士という家庭で育ち、子どもの頃から自然と歯科技工士になるのだろうなという気持ちは芽生えていました。ただ、個人開業していた父を見っていて、個人ではなく組織で仕事をすれば、様々な課題がある歯科技工業界も少しは変わるのでないかと、歯科技工士から歯科技工所の経営者に興味が移っていました。

が上がつた分、単価を抑えることができますので、価格面での勝負にも負けなくなっていました。

—デジタル化によって変わったことは他にもありますか？

**辻** 一番変わったことは、歯科医院の先生方とのコミュニケーションをとる時間ができしたことです。アナログ時代はワックスアップを作つて術前術後の変化などを説明していましたが、

それで、自身が起業するときのためには、歯科技工士専門学校を卒業後、社員が数名の小規模ラボから院内ラボ、社員が100人程度の大規模ラボと様々な規模の歯科技工所に勤めました。それぞれにメリット、デメリットがあり、自分が会社を興すときにもその経験が役に立つたと思っています。

—29歳の若さで開業されたのですね。

**辻** 会社を立ち上げた当初は、ど

その際に模型を発送したり、営業部員が直接持つていて、その都度先生から要望を受けて修正していくので、手間や時間が非常にかかりていました。それがデジタル化したことで、データを送信して、パソコンの画面を共有しながら、「これはどうですか。もう少しこうしますか」など、ボタン一つで修正ができるようになりました。これにより、具体的にエラーの箇所まで戻つて先生方とお話できますので、コミュニケーションがスムーズになりましたし、圧倒的に時間を短縮することができます。

—これまで、歯科医院の先生方とのコミュニケーションをとる時間ができました。これがデジタル化したことで、データを送られてきたスキャンデータを確認して、「この位置が不鮮明なので、もう一度スキャニングしてもらえますか」というようなお願いを歯科医院にできました。生産効率の向上によって時間も短縮できるということです。先生方と一緒にコミュニケーションがスムーズになりましたし、圧倒的に時間を短縮することができます。

—特に口腔内スキャナーを導入したばかりの歯科医院ですと、そういったことが生じがちですね。



Profile 辻忠司(つじ・ただし)

歯科技工専門学校を卒業後、数件の歯科技工所勤務を経て、2014年に『TDS』を設立、2016年に株式会社化。早くからデジタル技工を推進し、労働環境を改善。自費技工のみならず保険技工にも積極的に取り組んでいる。

そのままチエアサイドの画面で患者さんと共にできますので、タイムレスなやり取りができるようになつたのは、多方面に良い影響を及ぼしているのではないか。

—一方で、ベクトルが双方になります、両者の理解が進んだことで時間を短縮できているということですね。

**辻** まさしくそうです。その時間短縮によって、スタッフ間のコミュニケーションも増えましたし、新しい技術を学ぶ時間もできました。生産効率が上がったことで、様々な時間を確保できるようになったのが大きいですね。ただ、3本以上のブリッジになると、写真を何枚も重ね合わせて合成データを作りますので、その距離が長くなれば長くなるほどズレというか歪みが生じてしまい、再製になるケースあります。その辺が今後の課題になるのかなと思っています。

—特に口腔内スキャナーを導入したばかりの歯科医院ですと、そういったことが生じがちですね。

**辻** そうですね。ただ、そういう歯科医院さんは、毎日百症例以上スキャンを行っている当社のスタッフ

