

フが現場に向いてサポートも行っていきますので、徐々に改善していくのではないかと思います。

——課題もあるとは思いますが、口腔内スキャナーの普及が歯科業界にさらなる変化をもたらすのでしょうか。

辻 技工分野だけでなく、患者さんへの説明ツールとして有効に活用されている歯科医院さんが増えていきます。最近の口腔内スキャナーは、スキャンしたデータをもとにう蝕やブラークなどの情報が含まれたレポート機能もあり、QRコードを読み込むことで患者さんご自身のスマートフォンで確認できるまでになってきました。機器の進化により、これからは診療のあり方がどんどん変わっていくと思います。

——デジタル加工において、品質管理はどのように行っているのでしょうか。

辻 当社は、本社がある横浜を中心に、渋谷、長野、青森など全国に6拠点を展開しております

生動められる体制を作ることが目標ですね。

——社員のスキルアップについて、取り組みでいらっしゃることはありますか？

辻 デジタルでの加工となりますと単純作業も増えますので、社員のモチベーションを保つために、年に数回、講師をお呼びしまして勉強会



で、特に品質管理には重きをおいています。それぞれの拠点で製作したものを本社の品質管理部に戻して、最終チェックをクリアしたのみ、歯科医院さんに発送する流れです。目視でのチェックはもちろん、再製率が高いスタッフなどもデータを見れば分かりますので、すぐに直接的な指導を行うこともできます。指導内容についても、アナログ時代は「もっと丁寧に作りなさい」ぐらいの抽象的なことしか言えない

を開催しています。また、社外のセミナーにも参加することで、最新の情報を共有したり、技術力の向上に努めています。

——人材不足と言われている歯科技工業界ですが、採用面についてはいかがですか？

辻 歯科技工士国家試験の受験者数自体が年々減ってきているので、業界としては厳しいのですが、専門学校でデジタル加工の授業が行われていることもあり、デジタル技工物を多く取り扱っている当社は新卒の採用を比較的しやすい状況です。全国に拠点があるということをお話ししましたが、これは人材確保をしやすいするためでもあります。また、入社後に相互間の相違がないように、インターシップ制度を導入して、入社希望の方には体験入社をしていただいています。

——デジタル化によって求める人材像も変わってきているのでしょうか？

辻 デジタル加工の普及によって、歯科医師の先生方とのコミュニケーションが非常に大切になってきました。何年前までは、手先が器用だとかデジタル機器に強いことなどを採用基準としてみてきましたが、

なかったのですが、デジタル加工の場合は全てデータが残るので、具体的な指示を出すことができます。

——AIによるオンライン型技工用CADソフト「Dentio」を導入されているそうですが？

辻 自動でAIがCAD設計を行ってくれるとのことで、導入の一番のポイントがCAD設計の時間短縮にあります。正直なところ、導入した当初は半分ぐらいは手直しが必要になっていたのですが、それがここ一年ぐらいで8割ぐらいはそのまま使えるようになってきました。Dentioの能力が上がってくれば、誰が担当しても同じレベルのものを作ることができるといって品質の均一化にも繋がります。オーダーメイドの歯科技工の中で今までなかったこととです、データを蓄積していくことで可能性が無限に広がりますので、非常に期待しているところです。また、サブスクリプションでの契約がスタートしましたので、ランニングコストの面でも助かっています。

——デジタル化によって、社員の労働環境も改善されてきているのでしょうか？

辻 まずは、「歯科技工所だから



現在はコミュニケーション能力があるかどうかも重視しています。そのためか判断基準が多様化し、結果として女性の入社が増えました。今では社員の半分近くが女性になり、幹部職の比率も高いです。子どもがいる女性社員が多いということ、現場に育休についての理解があり、特に制度を決めているわけではないのですが、お互いがフォローアップできるような職場環境ができています。

——話は変わりますが、TDSさんはCiメディカルのグループ企業ということで、グループ化についてはどうお考えでしょうか？

ね」と言われないうつ、9時から18時の定時で仕事を終えて帰ることができるようになっています。また、時期によって物量が多いときは残業がありますが、基本的には1時間以内には収まりますね。また、夏と冬には長期休暇を1週間ずつ設けておりますし、有休休暇も自由に取得できるようにしています。給与面に関しましても、デジタル化による生産性の向上によって、歯科技工士一人あたりの売上が平均して月100万円はありますので、社員の給与にも還元できます。当社は、ある意味サラリーマン的な働き方ができることを売りにしています。お給料がきちんともらえて、一



辻 グループ入りさせていただいてから約2年、シナジー効果を感じている部分があります。具体的には、新商品が発売されたときに、すぐに先生方にご提案できるようになり、非常に喜ばれています。特にデジタル製品に関しては半年で入れ替わるぐらいのスピード感ですので、最新機器をリーズナブルにご提案できることは大きなメリットですね。材料の仕入れ価格も下がりましたし、求人面でもCiメディカルのネットワークで安心感があるようです。また、グループ内の歯科技工所さんの情報共有も貴重です。ライバルでもあります。グループの仲間でもありますので、切磋琢磨しながら、ともに成長していきたいと思っています。

——最後に、今後の展望をお聞かせ下さい。

辻 これからデジタル化がさらに進み、歯科医院も歯科技工所もどんな環境が良くなってくると思います。ここ2、3年の短い間で、これまでやってきたことがガラリと変わりました。これからは変化の波に乗り遅れないよう、グループ内でも協力しながら業界全体が盛り上がるように頑張っていきたいと思っています。