

JR線・相模原駅近くにある「相模原CAD・CAMデンタルセンター 晦日歯科技研」(中央区相模原)は、業界の中でもいち早くデジタル技術に着目し、ソフトウェアとハードウェアの両輪で積極的な設備投資を進め、競争力を高めています。近年では口腔(こうくう)内を撮影した画像を元にした歯形の作製や3Dプリンターの活用、そして社内では働き方改革にも取り組んでいます。また、歯科用材料ではジルコニアやチタンといった新材料も取り入れ、歯科医院への提案営業などにより売り上げを拡大しています。今回はアナログとデジタルの融合を進める同社の晦日孝美社長(歯科技工士)にインタビューしました。

— 終戦後に創業され、3代目として経営を引き継いだそうですね。

「祖父は戦後間もなく歯科技工所を設立し、その後は父が引き継いで、私も歯科技工士になりました。ただ、祖父の代からお得意先だった歯科医師さんは高齢化で引退していくなどして、取引先がだいに減っていききました。業界も価格競争がし烈になり、このままでは先細りになってしまつという中、私が事業承継しました」

「私が入社してからは、まずは積極的にデジタル投資を進めてきました。その一環として15年ほど前に、CAD/CAM(コンピュータによる設計・製造支援)を業界でもいち早く導入しました。とはいえ、当時は歯科業界のデジタル化が進む前です。業界の先輩方からも『お前は何を言っているのだ』とよく言われました。それでも、会社をなんとかしたいという思いがあり決断しました。今となってはその読みが当たりました」

— 歯科医院がコンピュータエンスストア

よりも多いという状況の中で、技工業界は価格競争になっているのでしょうか。

「仕事量は増えているけれども、価格競争により、利益は出にくいといった状況です。労働環境も厳しく、歯科技工士のなり手不足という問題も出ています。」

## デジタル×アナログで躍進 技能を伝承し人材育成も

(有)相模原CAD・CAMデンタルセンター  
晦日歯科技研 代表取締役

晦日 孝美さん

そういったことも含めすべてを変えていきたいという思いがあります。一方、営業については、営業担当者を置いて歯科医院に飛び込み営業をかけているような同業他社もあるのに対し、当社は私も含め歯科技工士が技術営業をしています。営業を間に挟むと、歯科医師と歯科技工士が直接話す機会が減り、技術的な相談が伝言ゲームのようになってしまつからです」

— 2014年4月にCAD/CAMで作った白い被せ物「CAD/CAM冠」が保険適用となり、20年には「チタン冠」が大臼歯を対象として保険適用となるなど、歯科用材料の幅が広がっています。

「CAD/CAM冠やチタン冠のほか、保険適用外のジルコニア冠やインプラントなども扱っています。ジルコニア



はこれまでのロストワックス法による鑄造法では製作できず、CAD/CAM装置による加工法が必要な材料です。また、今後はチタンに対するニーズが高まると見て、業界では珍しい高精度切削機も導入しました」

「今までは歯科医院で患者さんの歯型を取り、そこに石膏を流して、それを歯科技工士が彫刻したり、鑄造で金属に変えたりしていました。その点、近年では

口腔内を撮影した画像を元に歯形を作るようになり、当社でも歯科医から口腔スキャンしたデータを受け取り、すぐに義歯を製作するといった取り組みも進めています」

— 人材育成でも特徴を出しているそうですね。

「社内ではデジタル化を進めています。新入社員には3年ほど、まずは手作業から始めて基本技術を身に付けてもらっています。もちろんデジタルに良い部分はありますが、どうしてもアナログの力を使わないといけない場面は出てきます。刃の動きなどは特にそうで、それをまず自分の手で作れないと、後々限界があります。もちろん、デジタル化で労働時間を削減しつつ、若手には歯科技工士としての技術も磨いてもらっています」