

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。一方、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。

「祖父が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、取引先が次第に減っていきました。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うという中、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」

— 歯科医院がコンビニエンスストア

よりも多いとされる中で、技工業界はどのような状況でしょうか。

「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。そういったことも含め、すべてを変えてい

## デジタル×アナログで躍進 技能を伝承し人材育成も

相模原CAD・CAMデンタルセンター  
(有)晦日歯科技研 代表取締役 晦日孝美さん

きたいという思いがあります。一方、営業については、担当者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があるのに対し、当社は私も含め歯科技工士による『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っ

— 歯科用材料の幅も広がっています。

「CAD/CAM冠(被せ物)やチタン冠のほか、保険適用外のジルコニア冠、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口ストワックス法による製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



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、デジタルは良い部分がありますが、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、後々限界が出てきます。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」