

2017年 1月号
Vol.037

かながわ経済新聞

発行日 2017/1/10
発行 かながわ経済新聞同業会社 編集長 千葉 龍太
〒252-0239 相模原市中央区中央3-12-3 相模原商工会館 本館1F
TEL 042-851-3021 FAX 042-851-3532
監修 産業情報化新聞社 編集長 竹原 信夫
〒550-0003 大阪市西区京町筋1丁目14-25 京二ビル205号
TEL 06-6445-7405 FAX 06-6445-7406
URL http://www.akaruinews.com

MONTHLY

“日本一” 明るい経済新聞

ビジネス・サクセス・ジャーナル BSJ 神奈川版



歯科技工業界に 新風

「歯科技工業界のインテルやアップルになる」との志を持ったQLデンタルメーカー（川崎市多摩区登戸、☎044・930・5220）は“スーパーブラック”と揶揄される歯科技工士の業界に新風を吹き込んでいる。同社がターゲットとするのは「低額自費診療」という新領域だ。

■構造的な問題

2014年5月に設立したばかりの若い会社だが、急成長をみせており、将来のIPO（株式公開）を視野に入れる。

同社が位置する歯科技工士の業界

は、25歳未満の

離職率が約8割

QLデンタルメーカー

とされる。若い技術者たちがいないこと

で、高齢化が進んでおり、将来は歯科医

療の崩壊も懸念されている。

なぜか。自身も歯科技工士である石

原孝樹社長は「業界の構造的な問題」

を指摘する。技工所は歯科医院から義

歯（入れ歯）や補綴物（差し歯・銀歯）

といった技工物の製作発注をもらう、

いわば“下請け”のような存在。だが、

発注元である歯科医院は全国で

6万8000あり「コンビニエンス・

ストアの数を上回る」ともいわれる。当

然、歯科医院間の競争が激しくなり、煽

りを受ける。歯科技工士業界も価格競争

を強いられ、労働環境に影響している

という。

■“三方よし”を実現

歯科診療は現在、保険適用できる「1万円以下」

もしくは「10万円以上」の高額診療の二極化が進

んでいる。1万円以下の場合、金属材料やプラス



チック材料の技工物の製作となるが、技工所にとって利益を出しにくい。かといって10万円以上になれば、患者が手を出しにくい。

そこで石原社長らが着目したのは、欧州で

は主流の一つとされる素材「ジルコニア

セラミックス」を使った技工物。同社は

保険適用されるものには一切手を出さず、ジルコニアセ

ラミックスの技工物の製作に

特化した。

素材を大量

購入したり、

生産効率を

高めること

で、高品質

低価格で歯

科医院に提供

できる。そして最終

的に患者が“10万円以下”という「低額自費診療」で

精度の高い診療を受けられるのだ。歯科医院、それに安

く大量生産していた歯科技工士にとっても利益が出る。

「患者、歯科医、歯科技工士の“三方よし”を実現する

ビジネスモデルなんです」と石原社長は説明する。

会社設立から2年半。同社が顧客とする歯科医院は関

東を中心に100以上にまで拡大している。

常識破りの発想 —かながわの開拓者たち—

町工場が 訪問介護の仕事

金属切削加工のナック（綾瀬市吉岡東、☎0467・79・0201）は、まったくの異業種となる介護福祉事業に2013年から参入。運営する訪問介護事業所「さんしゃいんヘルパーセンター」は、今や20人のスタッフを擁しており、会社を支える事業の一つに成長している。

参入のきっかけは、同社の中島賢太社長が、車いすで生活する知人の補助具を開発したことにさかのぼる。ベッドから車いすに移動する際、転倒の危険性があったため、知人は不自由を感じていた。

そこで、中島社長らが補助具を製作した。

本業の金属加工は、受注量に波がある。会

社として安定した収益を生

み出すには、新規事業を立

ち上げる必要性があったと

いう。ならば、いっそのこ

と介護事業そのものに参

入しようと決断した。

自ら勉強してホームヘルパー2級の資格を取得。

ノウハウを持つ人材を獲得

し、事業をスタートさせた。社員の資格取得を奨励し、

学費も負担している。

そして現在、同事業所は県央地域を中心に80人ほどを介

護している。同社の場合、工場現場仕事をした翌日、訪問

介護のシフトに回る社員もいる。

「まったくの異業種参入ですが、われわれ製造業の仕事に対

する考え方は、他業界でも必ず通用します。品質や時間（納期）

に関して絶対ですから」と中島社長は語っている。



切削加工から

異業種参入

ナック



「低額自費診療」を創出

近藤千奈美の明日からできる！ 海外展開

～グローバルな販路開拓、実現できます～

ことしもし引き続きよろしく
お願い申し上げます。
さて、前回（12月号）の続
きからお話しします。海外の
見込み客が、製品に関心を持
つてくれて、実物を見る
ために来日してくれま
した。その対応につい
てです。
前回は説明した通り、
自社紹介や社歴など、プライ
オリティーの低い情報を、最初
から会議室で延々と説明する
のは逆効果になりかねません。
やはり、来日時点で最も知
りたがっているのは、製品その
ものです。会社や生産体制の



情報は、午前3時には担当
者が仕入れ業務に動く。こうした
流れにより、飲食店が鮮度よい食
材を手に入れているのだ。「創業し
て事業をやっていくなか
で、自然と今の仕組みができました」と小
山社長は話す。
■残業代は分単位で
従業員のサービス残業はゼロ。残業し
たとしても時間換算ではなく「1分単位」
で残業代を出している。「私
も使われていた経験があ
るので、働いた分
はきちんと払おう
と思います」と小山社
長。健康診断は年2回。
そして年2回のボーナ
スは景気がどんな状況
でも「下げたことは一度
もありません」。
2015年9月には仲卸業者などと共同出資し、市
場内としては全国初となる保育園を開園。ライオンズ
クラブや商工会議所など、地域活動にも積極的だ。

業務野菜の 宅配でトップ

よる11時までに注文すれば、翌日午前中には届く。業務野菜やカット野菜の配達で、そんな画期的なシステムを昔から導入している企業が、横浜市内にある。横浜中央卸売場内に本社を置く、つま正（横浜市神奈川区栄町、☎045・441・0889）だ。同社は横浜みやげとして知られる「伝説のチーズケーキ・ガトーよこはま」の店舗も運営している。

1977年創業。もともと、小山正武社長が市場内にある、つま物（刺身や吸物に用いられるつけあわせ）店

に勤務していたのが原点だ。現在は横浜市内を中心に1000店舗と取引。有名ホテルから小さなレストランまで、和・洋・中間問わず、地域の“食”を支える存在に。同社が躍進するきっかけとなったのが、その配達システムだ。

食材を使用する飲食店側は、閉店してから翌日に使いたかったり、不足しているものを業者に発注したい。しかし、閉店する時間には業者の窓口が空いていない。そのため、翌朝に注文を受けたとしても、食材が揃うかは分からない。同社の場合、よる11時まで注文を受け付けている。注文



つま正

の情報を受け、午前3時には担当者が仕入れ業務に動く。こうした流れにより、飲食店が鮮度よい食材を手に入れているのだ。「創業して事業をやっていくなか

で、自然と今の仕組みができました」と小山社長は話す。

■残業代は分単位で
従業員のサービス残業はゼロ。残業したとしても時間換算ではなく「1分単位」で残業代を出している。「私も使われていた経験があ

るので、働いた分はきちんと払おうと思います」と小山社長。健康診断は年2回。そして年2回のボーナスは景気がどんな状況でも「下げたことは一度もありません」。

2015年9月には仲卸業者などと共同出資し、市場内としては全国初となる保育園を開園。ライオンズクラブや商工会議所など、地域活動にも積極的だ。



1000店に納入

■ご購入のお申込みは、kanakei.jp から

平成28年熊本地震により被災されました方々に、心よりお見舞い申し上げます。