

例会日/毎週木曜日 12:30
 例会場/グランプラザ中津ホテル TEL 0979-24-7111
 事務局/〒871-0055 中津市殿町1383の1 中津商工会館2F
 TEL 0979-22-9716 FAX 0979-22-9722
 e-mail office@n-heisei.org
<http://www.n-heisei.org/>

第1249回例会 平成28年3月3日(木)

- 本日の例会プログラム PETS報告
 次年度会長 長野定生会員
- ◎次回例会プログラム ゲスト卓話「大分銀行の地域振興の取り組みについて」
 大分銀行 法人営業支援部 糸永 弥氏



前回(1248回例会)の記録 平成28年2月25日(木)

<p>■ゲスト</p> <p>■ビジター</p> <p>山本洋一郎氏 (中津RC)</p>	<p>■出席報告</p> <p>会員数 26名 免除者数 2名 対象者数 24名 本日出席者 13名 欠席者数 11名 出席率 54.17%</p>
---	---

■1247回出席報告の修正
 1247回欠席者 7名
 メイクアップ 1名
 欠席者 6名
 修正出席率 70.83% → **75.00%**

●メイクアップ
 鎧坂会員(Eクラブ)

●欠席者
 仲本会員、粉倉会員、川崎会員、土居会員
 矢頭会員、渡邊会員

◎ロータリーソング それでこそロータリー

◎会長の時間 辛嶋会長

今日はメーカーキャップについてお話をさせて戴こうと思っております。

40年前私が中津中央ロータリーに入会した頃、感心したことが2つありました。1つはスマイルボックス、もう1つがメーカーキャップでした。その時先輩のロータリアンが言われたことに、以前は上りの列車でメーカーキャップをするなら小倉まで行かなければならなかったし、下りの列車なら別府か大分まで行かなければならなかったが、近頃は豊前クラブもあり、また、中津市内に2つ目のクラブができたのですごく便利が良くなったと言われていたのを思い出します。時代が下がって中津市の3番目のクラブである当中津平成ロータリーももうじき30周年を迎えるぐらいになりました。隣の宇佐市にも3つのクラブがあります。本当に便利が良くなりました。

メーカーキャップはクラブの出席率を向上させるだけでなく長年続けば個人的に出席率が上がることになり、他のクラブを見ることができるといふ利点もあるわけで、一石二鳥でもあります。

最近ではEクラブがあちこちでできました。どうしても時間が取れないときは夜にでもパソコンからEクラブへ入って行き、そこでメーカーキャップをすることができます。詳しいことは二反田さんにお聞きください。先日若松さんがメーカーキャップをされていました。私もこの次欠席をすることがあったらEクラブでメーカーキャップをしてみたいと思っております。そうすればクラブの出席率も上がります。よろしく願います。

◎幹事報告 宇都宮幹事

●例会変更 宇佐八幡RC、日出RC

●報告事項

- ・世界大会(ソウル)参加旅行案内回覧
- ・米山記念特別寄付・R財団特別寄付、希望寄付額回覧



◎ニコニコボックス ロータリー財団委員会

【吉野会員】私の会社では年1回、1週間まとめて休みを取るのが慣例になってまして、先週休暇を取りました。期間中、沖縄にプロ野球タイガースのキャンプを見に行きました。

【辛嶋会長】会長の時間を慌てて書き上げました。無事に週報は発行されてました。

【岡野会員】夜間例会の性格、意義について理事会で討議してもらいたいと思います。

【黒瀬会員】安全運転の必要性を痛感しました。

【梶屋会員】ニコニコありがとうございます。

◎新入会員卓話 吉岩徹哉会員

昭和46年4月29日生 44歳 旧西国東郡大田村 現在は杵築市大田出身
 高田高校を卒業後、大分県歯科技術専門学校(別府市の溝部学園)に進み歯科技工士となり、豊後高田市の安達技研(歯科技工所)に就職。

*歯科技工士を目指した理由

高田高校時代は国立大学進学を希望して入学しましたが、途中で遊び過ぎ3年時には厳しくなりました。(他校の生徒や成人の人たちと夜遊びもしょっちゅうの日々)

親は「私立大の金など出さない」ということで、「進路どうしようかなあ〜」など考えてはいたもののまだ焦りもなく過ごしていたら友達「俺、公務員試験受けようかとおもちゃん」とか言うもんで、だったら「俺も受けよ

うかなあ～）みたいな気楽な感じで一緒に試験の勉強を3年の春過ぎから半年ほど行い、受験したら合格！ちなみに友達も落ちちゃいました…

しかし、いざ受かるといわれる将来のことを真面目に考えるようになりはたして、このまま公務員になっていいのか？公務員でいいのか？本当にやりたい仕事なのか？などいろいろ考え考えぬいて「やめた！公務員はやめる！そもそも向いてない！生涯収入が計算できるような仕事についても退屈でやっていけん！俺はインテリアコーディネーターになろう！」と決め、親にも相談しました。当然のことながら怒られました。「お前はなに馬鹿な事いよんか！せっかく真面目にやり直しようと思つたら…こん馬鹿が！」と公務員の父に怒鳴られ喧嘩です。そんな事があってから数週間後、父から渡されたのが大分県歯科技術専門学校のパフレットです。

父が「お前は小さいころから絵をかくのがうまかったけんの～ここなら金出してやるけん頑張ってみらんか！」といわれました。確かに、子どものころは、ほとんどの絵は金賞5年から高山辰夫賞に中学までの5年間入選して、テレビ放送用で電波障害ポスターなども入選したことがありましたので、絵をかくことは好きでした。したがって、父から渡された歯科技術専門学校のパフレットにはすごく興味をもち、「よし！これでいこう！」と決めました。

それから、専門学校に入学し2年間の学生時代を終え就職ということで豊後高田の安達技研に入社いたしました。

*** 下積み時代の状況**

もともと、就職したときからすでに将来は独立しようと思っていたのでいっばい技術を習得して知識をつけなきゃと思っておりました。振り返れば高校時代に自分は遊びほうけて道を外し、友達のほとんどは国立大学に進学していきました。

自分は敗者！なんとしてでも立身したいと思っておりました。それから、やり直すチャンスくれた親に対しての「恩」も非常に重く感じておりました。そうした思いから、毎日朝4:30起きて5:00から10:00ぐらいまで、遅い時はそのまま会社に泊まり、仮眠を取り働きつづけて5年後の平成8年9月に独立しました。独立といっても安達技研に社屋の一部を借りて個人事業者としてやっておりました。「あと1人若手を育てる条件で」仕事も譲り受けることになりました。

それから、2年9か月後の平成11年6月に「サンエイデンタル」とし中津の牛神に移転開業いたしました。

*** 起業について**

個人業（1人）から会社作りを行っていきこうと決意した大きなきっかけは同期の技工士や後輩の悩み相談からで、相談をきいているうちに「何とかしてやりたい」という気持ちが芽生えるようになりました。いろんな悩みが業界の中にあつた。

- * 技術が思い通りに伸びない。上手に作れなくて叱られる。
 - * 手が遅く仕事がさばらず夜遅くなる。プライベート時間がない。
 - * 給料が上がらない。低い。
- などで、悩みのほとんどは、大きく分けてこの3つでした。
- 1、技術がない（未熟）！ 2、仕事が夜遅くなる！ 3、給料が安い！
私は、この3つ解決できないこともないなあ～と思ひ出しました。

まず1つめの解決策は技工士を能力ランク別に分けステップアップ方式で確実に技術を習得させることです。昔は、あれもこれもすべて出来なきゃダメ！みたいな感じで、すぐ出来る人はいいのですが、そんな人はまれで、1人前になるのにかなりの年数（約10年）がかかっておりました。がしかし、このオリジナルの技術能力ステップアップ方式で、能力ランク分けをすることで、1ランク上がるごとに確実にスキルアップさせる。

2つめの解決策、これは一般的な工場作業を参考にするという事です。2交代制をアレンジして出勤時間をずらして作業の流れが止まるのを防ぎ、作業工程表を製作して示された時間割りに沿って作業を効率よくまわす。（作業工程表作成に関しても先ほどの技工士ランクを採用しています。例：B級技工士が何人、D級技工士が何人だから1時間当たりの仕事効率はこれだけ！したがって終業時間は何時です！みたいな感じで工程表を作成してそれにしたがっております。）

3つめの解決策ですが、これもランクによって昇給・昇級ということですが、その他には取締役を多く作らず管理職を多くしています。現在、取締役は私1人で管理職は9人です。従業員数45人に対して9人が管理職ということ、5人に1人は管理職ということになります。こうすることで、やはり評価され手当てが付き収入が上がる！スタッフのやる気につながり、そのやる気いい仕事につながると考えております。

この考え方を元にも生れたのが「サンエイデンタル」という屋号になります。賛意同行して栄えるということで「賛」と「栄」の2文字からきております。

理念としては「歯科技工士にプロフェッショナル集団を構築させ、社会に貢献し、正当な評価・報酬を得て、心と生活を豊かに繁栄させる」ということを理念としております。

この理念とサンエイデンタルという屋号と技工士ランクとそれに伴う作業工程表を作成し、平成11年6月に（28歳）中津市牛神に開業いたしました。（新卒の技工士と事務として家内の3人）

- * 平成13年4月に（30歳）宮夫の第1病院の先にある「デイサービスのはじめ」（当時は「自民党」の奥隣の分譲宅地を購入し自宅兼事業所として建設し移転しました。（従業員数9名）
- * 翌年に法人化しその時の手続きを矢頭さんをお願い致しました。
- * 平成19年に三光森山の物件を購入し移転。（従業員数26名）
- * 平成26～27年にかけて増築を行いました。（エイトさんで）
- * 現在従業員数45名（春に3名新卒入社予定）
- * 今年の9月で創業20年を迎える。

よく言われる質問は、「技工所とは、2・3人でやってると思ってた」「そんなにうまく仕事があつまるねえ～」「手広く営業するの」とか質問されるのですが弊社自体は営業部署をもっておらず、営業を委託しております。ここに委託しているかという点と関東の営業会社に委託しております。この営業会社はもともと歯科技工所で今もそうなんですけど、33年前に関東の技工所の先代社長が資金の使い込みで夜逃げしてその後、大分市の歯科技工所が投資し再建を現社長に取組ませました。大分市の大株主となった技工所の社長は関東の技工所を営業専門で行わせ、製作を大分で行うようにいたしました。そうさせることで、関東の技工所に作ることを手間ははぶかせ、大都市の大きな市場の営業を行わせその市場を手に入れることとなりました。しかし、単純に想像しただけでお分かりかと思いますが、関東の非常に大きな市場の仕事は大分の一技工所でこなせるわけはございません。技工士を育て会社を大きくするには時間がかかりすぎ、関東の営業のスピードにはかないません。要するに、関東地区の仕事は量が多すぎて、さばききれない！そこで、大分県を中心に技工所をグループラボとし関東の仕事をする事となり、私も運よく仲間入りできたという事です。まあ、関東に対して大分県では対応比がありませんので、福岡・北九州・山口とグループラボを増やし21社ほどが主な技工所です。（個人ラボや関東・東北のラボもすべて入れると約150社ですが九州が中心となっております。）

私は本当に運が良かったと思います。就職した安達技研がこのグループラボ1号でしたのも幸い、入社5年で独立しグループラボに仲間入りでき主要21社にさせていただいております。

*** 株式会社成田デンタルについて**

設立	1983年3月
資本金	9,000万円
代表	代表取締役社長 石川典男
売上高	70億7676万円
従業員	約250名
取引先	歯科医院（約4,500件）
関連会社	提携技工所（全国約150社）
営業所数	18営業所（今年仙台営業所、来年栃木営業所を開業予定）
海外事業部	タイ、オーストラリア

*** 33年間増収増益。**

* 歯科医院約4,500件（弊社741件）と全国約150社の提携技工所とのマッチングを行うのが成田デンタルで「成田リンクシステム」とよんでいます。営業が先生との相性の良い技工士をマッチングさせる担当指名制度です。また、合わなくなったら担当を変えて先生の技工所探しの手間をばぶいております。

技工所としては、営業部門の手間がはぶけ、その分、得意分野の仕事に専念でき、まとまった確実な受注を受ける事が出来るので、特殊技工などを始めた場合の設備投資に対する回収率も向上する。（CAD/CAM製品など・ノンクラスブデンチャー）

料金はさまざままで良い素材の物を使えばそれなりにします。これは、どの業界でも同じです。ようはピンからキリまでございます。

*** 技工業界について**

現在、全国の歯科医院の数は大変多く、コンビニエンスストアの約1.5倍の6万7千軒もあります。歯科技工所は、全国に約1万7千軒（歯科医院の1/6）歯科技工士自体は約3万5千人（歯科医院数の1/2）です。歯科技工所の90%は1人経営の個人技工所です。製造も営業も自分1人でやるのが当たり前の業界です。また入れ歯や差し歯は、ひとりひとりに合わせて手作りの商品なので、合理化しづらい業界でもあります。（大手ラボは一部CAD/CAM導入）

その上、自分の労働時間を無視して価格競争をしてしまい、たいへん過酷な職業になってしまったのです。（パソコンで検索すればこの手のたぐいが多くついでいます）そのために、歯科技工士は離職する人が多く、離職率70～80%といわれております。（グループの影響もあり大分県の歯科技工士の離職率は10%強というデータがあります。）

= 会社経営の延長上で取り組んでいる事 =

- * 大分県歯科技工士育成会副会長
- * 地域社会の歯科医療に従事する歯科技工士の育成を目的とし、大分県歯科技術専門学校歯科技工科の学生を育成することを目的とする。
- 1、奨学生基金を設け、優れた歯科技工士の養成確保と地域社会の歯科医療の発展を図るため、経済的理由により修学困難な学生に奨学金を貸与する。
- 2、歯科技工士の臨床研修及び技術向上を目的に研修事業を行っている。
- 3、学生との懇親会。
- * 成田デンタルグループラボ大分ブロック長
- 九州・山口のグループラボ29社を3ブロックに分け（大分ブロック・福岡ブロック・北九州山口ブロック）成田デンタルとグループラボが、より良い関係を築き発展していく為に、ブロックごとに意見を取りまとめ、ブロック長会議で結束を強める。

*** 友枝会会長**

成田デンタルグループラボの11社と歯科材料メーカー3社（36名）で構成しているゴルフコンペの会