

DX推進で、最新の歯科 技工技術をすべての方に



TOP INTERVIEW **TP** 日立ユニオンデンタル株式会社 代表取締役 たんの かずよし 丹野 和良

DXを推進し、最新の歯科技工技術の提供に尽力する日立ユニオンデンタル株式会社（本社：茨城県日立市）の丹野和良社長に、企業の歩み

や事業内容、また変化する経営環境への対応策、経営理念や経営に対する想いについてお聞きしました。（聞き手：弊社社長 大森 範久）

『30歳までに起業する。』 歯科技工の変遷とともに歩んだ30年

創業の経緯についてお聞かせください。

社長 私の祖父は、現在の茨城県筑西市で戦中・戦後に製麺所を経営していました。その背中をみて育った影響もあり、私自身も幼いころから、「いつか自分の会社を持ちたい」という志を抱いていました。独立開業を目指せる技術職として歯科技工の道を選び、1984年（昭和59年）に歯科技工士の免許を取得。「30歳までに起業する」という目標に向け、茨城のみならず九州、さらには渡米して数都市でセラミック製作の研鑽を積みました。そして帰国後の1994年（平成6年）、日立市東大沼町にて念願の創業を果たしました。



取材風景 左から：大森 範久社長、丹野 和良社長、丹野 晶博常務取締役、常陽銀行多賀支店 堀 純二支店長

昔は院内に技工士の方もいらした印象が強いのですが、個人で独立されたんですね。

社長 当時は院内で歯科技工士が働くのが一般的でした。同級生も大半が院内技工士になっています。しかし私は、当初から最先端の技術を自ら導入し、習得

した技術を活かして営業活動を展開しながら、歯科技工所を拡大していきたいと考えていました。

そのため、修業時代も単に技術を磨くだけでなく、組織運営やマネジメントの視点を常に意識して働いていました。

歯科技工士の労働環境改善と、地域シェアの拡大

歯科技工士は当時も多かったのでしょうか。

社長 かつての歯科技工所は、個人の職人技に依存しており、長時間労働が常態化していました。一方で、自身の体力と技術で仕事を得られたため、歯科技工士の成り手も多かった時代でした。しかし、年末になると、患者さまの多くが「年内に治療を終えたい」と希望されるため、歯科医院からの依頼が集中し、私たち技工士もその対応に追われました。中でも、年末の繁忙期は凄まじく、1年の中で最も忙しい時期でした。私自身も会社を設立した当初は、妻ともう一人のスタッフと3人で、何日も徹夜しながら作業した経験があります。

だからこそ、「長時間労働を廃し、安定した雇用環境を作る」ことが経営者としての私の使命だと心に誓いました。

業界の展望とDX推進

今後の業界全体としての見通しについてお聞かせください。

社長 今後は少子化による人口減少や、口腔環境の改善によって虫歯患者が減少することで、業界全体の仕事量は減少していくと考えています。一方で、高齢化の進行に伴う入れ歯やインプラントの需要、若年層における審美歯科や矯正歯科といった、より美しい口元を求める分野などはさらに需要が伸びていくと思われます。

歯科技工のDXの推進に注力されていると伺いました。DXの推進で期待されることについてお聞かせください。

社長 デジタル技工の推進を中心に、製造部の在庫管理や経理、会計、勤怠集計などのDX化も進めています。DXの最大の効果は「経営の可視化」で、個人の成果や

現在の日立市内の現状についてお聞かせください。

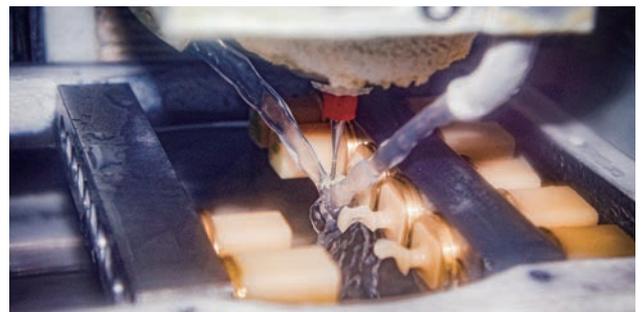
社長 日立保健所管区内で法人となっている歯科技工所は弊社を含めて4社のみです。一方、個人事業主の歯科技工士は約50名ほどです。通例として、個人の歯科技工士は概ね数カ所程度の歯科医院から受注していると思います。

最近では、3Dプリンターなどのデジタル設備投資が競争力を左右する時代になりました。

弊社ではいち早くデジタル設備を導入したことで、以前は3~4割だった市内シェアが、現在では7~8割の歯科医院さまとお取引いただくまでに成長しました。資本力を活かした設備投資が、明確な差別化につながっています。こうした設備の継続的な導入には資本力が必要となるため、個人事業主では対応に限界があるのが現状です。

勤怠、売上や原価など重要指標をリアルタイムに把握できるようになりました。

また、従来は技工士ごとに品質差が生じやすいという課題がありましたが、3D-CADでの分析やCNC切削、3Dプリンターを活用することで、高品質かつ安定した製品づくりが可能となっています。



切削加工中のCAD/CAM冠

これからのデジタル技術と歯科技工士

CADや3Dプリンターの操作には技工士の資格は必要ないのでしょうか。

社長 現状、歯科用CADや3Dプリンターを使って歯科技工物を製作するには、歯科技工士の免許が必要です。操作自体は簡単で自動化が進んでいますが、医療としての機能や審美性を備えた製品を作るには、やはり専門的な知識とトレーニングが不可欠です。AI技術も進化しており、AIを用いた3D-CADにも一部取り組んでいます。最終的な判断には熟練した技工士の視点が必要で、今後も歯科技工士の専門性が失われることはないと考えています。

講演などを通じて業界の底上げに貢献

貴社に対する業界での注目度も上昇していますね。

社長 ありがたいことに、これまでの取り組みを評価していただき、3Dプリンター関連やデジタル技工についての講演を行うことも増えてきました。これは自社のPRだけでなく、業界全体のデジタル化を底上げしたいという想いからです。

3Dプリンターなどを使用したデジタル技工は、まだまだ普及途上の段階です。多忙な歯科技工士の皆さまは、ご自身で勉強の時間を確保するのが難しいとは思いますが、こうした講演への参加を通じてデジタル化の流れに共感し、デジタル技工に関する知識を少しでも身につけていただければと考えています。それがモチベーションや技術レベルの向上にもつながることを期待しています。

DXの最先端技術を伝授することで、業界全体の底上げを図っているのですね。

社長 弊社の営業では、単なる製品の価格提案でなく、「弊社とお取り引きいただくことで最先端の情報、よりよい治療の情報を入手できる」という付加価値の提供を重視しています。サービスの一環として製品のご提案も行っているというスタンスです。

このような提案型セールスが浸透すれば、値下げ競争に巻き込まれることなく、安定した関係を築くこと

貴社には歯科技工士の方は何名くらい在籍されているのでしょうか。

社長 弊社には、宇都宮の社員も含めて歯科技工士が40名ほど在籍しています。最近の現場では専門学校で習得した知識に加えて、全ての方面でデジタル化が急速に進んでいるため、今後は歯科技工に3DプリンターやCADの知識が必須となっていきます。

社員たちの学びの場として、社内の研修だけでは広い知識は得られないため、個人や部署単位で先端技術を学べるセミナーや展示会などに積極的に参加しています。最近ではWEB開催のセミナーが増えたことで、移動の手間も省けて非常に助かっています。

ができると考えています。今後は、弊社講師によるセミナーへの参加をさらに促進し、歯科医師の先生方と一緒に、より良い地域歯科医療体制を作る企業を目指していきます。

貴社の代表的な製品にはどのようなものがあるのでしょうか？

社長 弊社ではジルコニアセラミックの被せものや、CNC加工による保険適用CAD/CAM冠、入れ歯、マウスピース矯正装置など幅広く製造しています。最近ではPEEK素材の加工も開始しました。代表的な独自製品として「ヨビーバ®」*を紹介させていただきます。



3Dプリント予備入れ歯「ヨビーバ®」

この製品は、3Dプリンターで予備の入れ歯を製作・保管するサービスで、既存の入れ歯を3Dスキャンし、同じ形状を再現できるため、紛失や破損時にも安心して

ご利用いただけます。また、製作に係る時間も短いため、入れ歯ユーザーに寄り添った自慢の製品です。

※「ヨビーバ®」は歯科技工物のため、製作には歯科医師による診断が必要です。個人への直接販売は出来ませんので、かかりつけの歯科医院にご相談ください。



製品：ジルコニアブリッジ



製品：ノンメタルクラスデンチャー



製品：マウスピース矯正装置

電話一本で迅速に入れ歯を再作成

デジタル技工によって、どの程度効率化が図られるのでしょうか。

社長 歯科医院で行う石膏による型取りは1人当たり約1時間を要しますが、口腔内スキャナーを使えば型取りが2～3分で完了し、全工程も約15分で済みます。石膏廃棄物や清掃・処理の人件費も不要となり、従来法に比べ3～5倍の生産性が実現できます。歯科技工物の調整時間も短縮され、納期や患者さまの予約サイクルも早まります。その結果、歯科医師と患者さまの双方に大きなメリットが生まれます。現在、弊社ではデジタル技工が売上の約70%を占め、残りの30%は保険適用・薬事認可の制約により従来法を継続しています。今後100%を目指しています。

デジタル機器の導入には、どれくらいの費用が発生するのでしょうか。

社長 歯科技工所で導入するCNCや3Dプリンターといった加工機は、1式で1,000～2,000万円の投資が

必要になります。歯科医院でも、口腔内スキャナーの購入には数百万円の費用がかかるなど、これまでより高額な投資が必要なことが多いです。しかし、先ほどお話ししたように、クオリティ、効率化の面でのメリットが大きいため、投資に見合った効果を得ることができます。例えば、3Dプリンターでの総入れ歯の製作期間で見ると、これまで2～3か月かかっていた製作期間を一週間程度まで短縮することも可能です。

患者さまにとって短期間で入れ歯ができるのは大きなメリットですね。

社長 入れ歯のデータを保存しているため、破損や紛失時も電話一本で迅速に再作成できるのも大きなメリットです。先の東日本大震災の経験から、病院にデータを保管することで万が一の際にも対応可能と気づき、歯科医院や自治体にも提案しています。2025年（令和7年）12月から3Dプリント入れ歯が保険適用となり、今後は従来の入れ歯と同じ負担で製作できるようになります。

2008年からデジタル化推進

貴社では、デジタル化をいつごろから進められてきたのでしょうか。

社長 弊社では、2008年（平成20年）に3Dスキャナー

を導入。3Dプリンターの使用も開始しました。当時は歯科技工所で導入しているところは非常に少なく、日本国内でも事業用途での導入は珍しかったと思います。

非常に高価な機器でしたが、今後のデジタル化の進展を見越し、その必要性を強く感じて導入を決断しました。

思い切った先行投資ではありましたが、「今取り組まなければ業界全体の前進は難しい」と考えた結果が、現在の取り組みにつながっています。



CAD/CAM室



歯科用3Dプリンター cara printシリーズ



5軸CNC DWX-53DC



3Dプリントした製作模型

調達から製造まで、一貫体制構築へ。 M&Aがもたらすシナジー

歯科技工士の数は、日本全体でどのような状況なのでしょう。

社長 歯科技工士は統計上、増加傾向に見えますが、資格が生涯有効で閉鎖申請が少ないため実態と異なり、実際は60%以上が50歳以上と高齢化が進んでいます。新技術や新材料の導入には、技工所と歯科ディーラーの密接な連携が不可欠ですが、小規模ディーラーでは十分な対応が難しい場合もあります。そこで弊社は、医療機器販売業のつくばメデイカル株式会社を吸収合併し、調達機能を強化し、調達から製造の一貫体制を構築しました。

貴社のサービスは、どの地域まで対応されていますか。

社長 弊社の主なサービス対象エリアは茨城県と栃木県で、各拠点を中心に半径30～40kmの範囲で活動しています。近年はデジタル技工の推進により歯型データのクラウド受注が増加し、受注エリアも関東だけではなく全国に広がっています。

以前から吸収合併は検討されていたのでしょうか？

社長 弊社はグループ全体で年商10億円達成を中長期目標として掲げ、事業拡大に取り組んできました。株式会社MARS DENTEXを、地元宇都宮の歯科技工所の人員・設備を受け継ぎ15年前に設立し、現在は日立ユニオンデンタル株式会社と同規模の設備を導入し、日立市から宇都宮市にかけてバックアップ体制を構築しています。特に東日本大震災では、この連携がBCP(事業継続計画)の面で大きな役割を果たしました。

2社の連携がBCPの面でも寄与したのですね。

社長 吸収合併については、ツクバメデイカル株式会社から従業員の高齢化や後継者問題を抱えていることを伺い、弊社から提案した結果、快くご承諾いただきました。同社は茨城県内を中心に透析センターや形成

外科、動物病院など幅広い医療機関と取引する医療機器販売業者であり、弊社とのシナジー効果も期待しています。今後は医療機器流通の地域企業としての責任も果たしつつ、歯科技工所と同様に事業へ注力していく所存です。

デジタル機器の活用でコスト削減。 人材確保が難しい中、既存社員の重要度が高まる

吸収合併により社内での一貫対応が実現されたのですね。

ここで話題を変えたいと思いますが、資材価格の高騰についての影響はいかがでしょう？

社長 資材価格の高騰は非常に深刻で、金銀パラジウム合金は以前の約十倍に上昇していますが、保険適用の観点から価格転嫁は難しい状況です。そのためデジタル機器を持つ技工所のみが対応可能ですが、強度を高めた樹脂などメタルフリー素材への転換が進んでいます。さらに、口腔内スキャナー活用で搬送費削減にもつながります。こうした状況から、今後はコスト削減と業務効率化、マーケティング・ブランディングが一層重要となります。

歯科技工士は、タイプの的にどのような方が多いのでしょうか。また、今後の人材確保の見通しについてもお聞かせください。

社長 従来の歯科技工士は、手先が器用で一人で黙々と作業するタイプが多かったようです。しかし現在では、3Dプリンターなど機器の活用が中心となり、今後はデジタルIT技術を積極的に活用し、自分の趣味や得意分野を活かそうとする人材が増えてくると思います。

その点、ツクバメデイカル株式会社のグループ化によって、歯科技工に関わる業務の幅も広がり、人材募集の機会も拡大しています。

人材確保が難しい今、既存社員の重要性はますます高まっており、職場環境の改善にも力を入れています。弊社には石岡や笠間など遠方から10年以上通勤している社員も在籍していて、離職率は非常に低い状況です。



社員集合写真

CO2排出量削減など、環境問題にも取り組む

環境問題への取り組みについてお聞かせください。

社長 弊社は令和6年度に日立ゼロカーボンアクションで表彰されました。取り組み内容としては、原材料やエネルギー使用量の削減に向けた総合的な活動を行っています。具体的には、営業車の7割をハイブリッド車への切り替え、デジタル化による医療廃棄物の削減、太陽光パネルの設置などを進めています。

2024年（令和6年）3月にはSDGs宣言を行い、社内で目標を共有するとともに、脱炭素経営支援室によるCO2排出量の可視化にも取り組んでいます。

具体的な効果はどのようなものだったのでしょうか？

社長 3Dプリンターの活用などで製造消耗品削減に取り組んでおり、CO2排出量可視化の取り組みでは、石膏を再利用可能な代替品に切り替えたことで石膏使用量は約6割、消耗品は約2割削減できました。太陽光発電の導入では年間22,790kWh発電し、CO2排出量も年間10.39t削減しています。さらに、製造時に出るレアメタル入り粉塵も分析・回収を進めています。今後も3Dプリンター造形への移行により、材料ロス削減に努めていきます。

最新技術を積極的に導入し、地域社会に貢献

貴社の企業理念についてお聞かせください。

社長 弊社の企業理念は、歯科技工におけるトータルサービス（技工物全般、保険、自費、矯正、インプラント）を提供し、「健康と笑顔のお手伝い」をすることです。笑顔で健康な生活を送っていただけるよう、歯科医療と患者さまの幸福に貢献する企業として日々取り組んでいます。

貴社のPRをお願いいたします。

社長 弊社は、患者さまに高品質な歯科医療技術を提供することを常に目指しています。歯科医師による質の高い治療と患者さまの健康増進に貢献することが私たちの使命ですので、今後も最新技術を積極的に導入していきます。歯科医療分野では、デジタル化や機械化が進むだけでなく、これからはAIやロボットの導入も期待されています。弊社は、こうした最先端技術の推進役として尽力してまいります。

また、グループ化で三社体制となり、パワーアップしました。この新しい組織体制を通じて、より多くの方が恩恵を受けられるよう、地域社会に一層貢献できる企業を目指し、成長を続けてまいります。



日立ユニオンデンタル株式会社 本社社屋



つくばメディカル株式会社 社屋



株式会社MARS DENTEX 社屋

COMPANY PROFILE 日立ユニオンデンタル 株式会社

会社沿革

1994年(平成6年)	日立ユニオンデンタル 創立 (茨城県日立市東大沼町)	2017年(平成29年)	日立ユニオンデンタル株式会社 新社屋竣工(茨城県日立市大久保町)
2000年(平成12年)	業容拡大に伴い自社ビルへ移転 (茨城県日立市千石町)	2018年(平成30年)	口腔内スキャナー(IOS)からのデータ受注開始
2008年(平成20年)	日立ユニオンデンタル株式会社 設立	2019年(令和元年)	日立ユニオンデンタル株式会社 つくば営業所開設
2009年(平成21年)	歯科用3Dスキャナー Sens Ableを導入 株式会社ASO INTERNATIONAL HITACHI 設立(茨城県日立市)	2024年(令和6年)	ツクバメデイカル株式会社 事業承継
2010年(平成22年)	株式会社MARS DENTEX 設立(栃木県宇都宮市)		
2011年(平成23年)	日立ユニオンデンタル株式会社 東京営業所開設		
2012年(平成24年)	3Dプリンター (EnvisionTEC Perfactory) 導入		
2014年(平成26年)	歯科用ミリングマシン GC AadvaミルLW-1導入		



各種歯科技工物

会社概要

日立ユニオンデンタル 株式会社

代表取締役 丹野 和良

本 社 〒316-0012

茨城県日立市大久保町1-1-19

T E L 0294-38-3555

F A X 0294-38-3556

U R L <https://www.hitachi-union.com>

事業所 つくば営業所

〒305-0005

茨城県つくば市天久保2-11-8 リミック39

東京営業所

〒178-0065

東京都練馬区西大泉6-2-16 エクセレンス・幸101

資 本 金 1,000万円

従業員数 50名

グループ会社 株式会社 MARS DENTEX

〒321-0906

栃木県宇都宮市中久保2-4-32

TEL : 028-661-4655

ツクバメデイカル 株式会社

〒305-0005

茨城県つくば市天久保2-11-8

TEL : 029-896-8858