

中小・小規模企業経営安定化対策専門家派遣事業委託業務 取組事例報告書

事業者情報	よみがな	ゆうげんかいしゃ ゆにおんしけん	所在エリア	帯広市
	事業者名	有限会社 ユニオン歯研		
	業種	医療福祉関連業（歯科技工所）	従業員規模	4名
	事業概要	同社は、帯広市内において歯科医療用補綴物などの製作を行う歯科技工所である。管内の歯科医院から安定的な受注を得ており、ジルコニア素材の加工技術や生産規模が大きい点が、同社の強みとなっている。		
	活用施策	中小・小規模企業新事業展開・ 販売促進支援補助金	担当専門家	西部 一晃

事例タイトル	3Dプリンターを用いた歯科用補綴物の高精度整形サービス
取組の概要	<p>歯科医院向けの新たな歯科技工サービスとして、口腔内3Dスキャナで取得したデジタルデータを元に、3Dプリンターを用いて高精度な歯科用補綴物を迅速に製作し、完成度の高い状態で提供を行う事業を展開する。具体的なターゲット層は、十勝管内において口腔内3Dスキャナや、デジタルデータの共有ソフト（クラウドアプリ）を導入している歯科医院であり、将来的には販路を全道へと拡大する計画である。</p> <p>本事業を通して、近年歯科医院において推進されているDX化への高度な対応能力を獲得によって、デジタル歯科技工サービスの需要を積極的に取り組み、販路の拡大と売上の向上を目指すものである。</p>

取組事例
<p>■取組の経緯・背景</p> <p>同社は、北海道帯広市において、十勝管内の歯科医院から受注を得て、歯科用補綴物を製作、販売する歯科技工所である。丁寧な仕事振りや高い技術力の他、管内においても規模が大きい事業所であることから、多くの歯科医院と取引があり、安定的な経営を行っていた。</p> <p>しかし近年、歯科用補綴物の原材料として使用される金属（パラジウム）の高騰が続いている他、新型コロナウイルスやウクライナ侵攻を遠因とした物価高の影響を大きく受け、収益率の大幅な悪化に直面する事となった。特に、歯科技工所の主な取引先は歯科医院であり、医療保険の関係上、製品の値上げによる対応には限界がある。この為、業況を回復・安定化させる為には、歯科技工所の経営や事業構造の見直しが必要不可欠であると考え、費用対効果や事業の効率性の観点から、新たな事業スタイルを模索するに至った。</p> <p>同社には後継者となる息子が在籍しており、近年歯科用補綴物の素材として注目されているジルコニアセラミックの高度な加工技術を習得している他、歯科技工に関する先端技術やデジタル技術の知識も有している。そこで、この機に事業所内の技術的な革新に取り組み、新素材の積極的な活用、先端技術の導入、デジタル化の導入などを通して、新たな歯科技工サービスの開発と事業効率の向上、そして事業の承継を進める事を考えた。</p> <p>以上の経緯から、後継者となる息子と相談しつつ、まずは3Dプリンターを導入する事によって、DX化の進む歯科医院をターゲットとした「歯科用補綴物の高精度整形サービス」に取り組む事となった。</p>

■取組内容（特徴・工夫・進捗など）

新規事業における同社の取り組みは以下の通りである。

◆3Dプリンターを用いた歯科用補綴物の高精度整形サービス

①設備投資に向けた補助金制度の活用

同社は、先端技術やデジタル技術を活用した新たな歯科技工サービスを推進する上で幾つかのプランを有していたが、設備投資上の予算や、新サービスを実現する上での人的余裕・時間的余裕に限りがあり、どのように進めて行くべきかで悩んでいた。そこで、歯科器材の販売事業者と相談した所、北海道の実施する「中小・小規模企業経営安定化対策専門家派遣事業」を紹介された為、同制度を利用して経営の専門家を招聘し、事業プランと実施上の課題について相談を行った。

この際、同社の経営環境の分析や、事業プランの分類整理・商圏販路における需要の分析などを行い、事業プランの取り組むべき順番や、事業を進める前に準備すべき事について助言を得ると共に、設備投資に有効な制度として、北海道の実施する「中小・小規模企業新事業展開・販売促進支援補助金」の制度説明を受け、活用を推奨された。

そこで、まずは歯科医院で導入の進んでいる「口腔内3Dスキャナー」に対応する「3Dプリンター」を導入し、歯科医院との間で口腔内情報をデジタルデータで共有しつつ、迅速に補綴物と樹脂模型を製作、提供する計画を策定し、「中小・小規模企業新事業展開・販売促進支援補助金」への申請を行った。（採択・事業実施済）

②事業の内容

- ・ 歯科医院の口腔内3Dスキャナーで取得された口腔内のデジタルデータを、クラウド型式の専用オンラインアプリを通して共有し、迅速に歯科用補綴物と樹脂模型を作成、提供する。
- ・ 提供を受けたデジタルデータを元に、患者の口腔内を再現した高精度な樹脂模型を3Dプリンターで作成する。当該模型をベースとして、ジルコニア素材などで歯科用補綴物を作成し、樹脂模型とセットで歯科医院に提供する。
- ・ クラウド型式の専用オンラインアプリを通じて、歯科医院とのコミュニケーションを行うと共に、作業の進捗状況などをリアルタイムで確認できるサービスを提供する。

③具体的なターゲット層の設定

◆初期ターゲット

- ・ 十勝管内において、口腔内3Dスキャナーを導入している歯科医院

◆将来的なターゲット

- ・ 十勝管内において、口腔内3Dスキャナーの導入などDX化を検討している歯科医院
- ・ 北海道全域において、口腔内3Dスキャナーを導入している歯科医院

④進捗状況

- ・ 022年9月時点でサービスの提供を開始しており、2023年1月時点で累計50件以上の納品を行っており、今後も受注の増加が見込まれている。
- ・ 業績は回復成長傾向にあり、今後もデジタル歯科技工サービスの需要拡大が予想される事から、更なる設備・技術導入も想定して、新たに「デジタル歯科技工部門」を新設する事を検討している。

⑤販路拡大の取り組み

- ・ 歯科器材の販売事業者などの協力を得つつ、十勝管内で3Dスキャナーを導入している歯科医院を対象に、クラウド型式の専用アプリ導入の推進なども含めて、積極的な営業を行っている。

■今後に向けて

本報告における事業は、同社が計画する先端技術やデジタル技術を活用した新たな歯科技工サービス事業の一部であり、今後も更なる技術導入と設備投資を推進し、費用対効果と事業効率の高い新たな事業スタイルの確立に取り組む予定である。

現在は、より高精度で且つ原材料効率の高い補綴物を作成できるシステムとして「5軸ミリングマシン」の導入を検討している他、DX化の進む歯科医院との連携をより効率的に行う為に、3Dデータを効率的に運用、共有できるソフトウェアの導入を検討している。これに併せ、主要取引先である歯科医院で推進されている「糖尿病治療に関する歯科医科連携」に参加する事が出来るよう、技術力の向上に努めている他、患者の金属アレルギーを回避する為の脱金属の取り組みを推進する予定である。

上記に併せ、2023年内に「デジタル歯科技工サービス部門」の立ち上げを計画している。

写真・イラスト等

