

# OURDENT

常に一步先を見つめるいちばん小さな歯科企業体ourdentが繰り広げる活動。  
前人未達の、だがしかし誰もが考えていたことを実現することこそがミッションだと考えるourdentのいまを伝えるレポートです。

Topics

Vol.4 July, 2007

## ODML.JP ついに本格始動!

### ●満を持して・・・

前回のレポートからすこし間が空いてしまいました。Podcastも含め、なかなか対外的な活動ができずにいたこの半年です。何をしていたのかというと・・・そう、昨年10月横浜のミーティングで発表したとおり、でんたる器材ライブラリーをインターネットに移植する作業に没入していたのです。

株式会社ナルコームの強力なサポートの元、4月からテストプログラムを稼働、6月21日をもってようやく本格的な商用運用を開始することができました。これもひとえにこのサービスをご支持いただいたユーザーの皆さまのおかげです。本当にありがとうございます。

### ●ODML.JPが走り出しています。

すでにテストユーザーとして毎日ご利用いただいている読者の方もおられると思います。より詳しい説明はアワデントのホームページ(<http://www.ourdent.com>)をご覧ください。

毎日みなさんのLOGを確認するのが近ごろの楽しみの一つです。おおぜいの業界人が、さまざまにご利用を通じて、歯科企業の発展や臨床に役立っているのかと思えば、感激もひとしおです。



### ●いきなり、業界人。

たとえば、昨日この業界に入ったばかりの新人くん。彼にアマゾンドットコムで本を買う程度の経験さえあったら、ODMLを操ることで経験10年以上の業界人として堂々と渡り合うことができる・・・そんな夢物語が現実のものになるうとしています。

少子高齢化が進む一方で、景気が回復し、十数年ぶりの人材難が訪れていると言います。私たちの業界はどうしてもマンパワーに頼りがち。これからは限られた人材が一人何役もの仕事に取りかかり、かつ短時間で解決していくという、これまでとは異なったアプローチが必要になっていくことでしょう。そしてそんな企業にこそ、よりチカラのある人材が集まってくるのだと思います。まずは、「できるところから未来を取り入れる」。そんな行動が経営者に求められているのではないのでしょうか。

### ●仕事のスタイルを変えるチカラ。

実際に器材ライブラリーのユーザーであれば、「**パソコンを使うことによる解決力、スピード、快感**」にお気づきになっておられることでしょう。

「パソコンさわっても売上が上がるわけじゃなからう」当初はそんな言葉を聞いたこともありましたが。しかしこの数年で仕事を取り巻く環境はガラリと変わってしまいました。多くのビジネスの現場で、パソコンのないシーンはもはや考えられません。携帯電話や営業車がそうであったように。

「でんたる器材ライブラリーをインターネットに上げる」パソコンのハードディスクの中で扱うことと、ネット上のデータを操ることにはあまり差がないように思えます。事実、私がこの企画を考えたときも、そう考えていました。そもそも「差ができないように」することこそが当初の目的でもあったくらいです。

しかし、現実に出来上がったシステムは・・・これまでとはまた、違った何かを携えて、空から振ってきた・・・今はそう実感しています。

### ●毎日の利用が何かを変える。

従来は「調べものがある時に、パソコンを起動する」というスタイルを想定して作っていた器材ライブラリー。こんどのODML.JPは、もちろんそんな使い方も普通にできるのですが、むしろ「**出社したらまず、机の前のPCを起動し、ODMLにアクセス。今日の営業ネタを考える**」といったビジネススタイルをもたらすものではないか・・・と感じています。

**いままで特別だった作業が、当たり前の作業に。調べものが特別な仕事から「朝飯前」の仕事に。業界情報の収集が口コミだよりから新着情報の確実なチェックと、それを元にしてのスマートなミーティングへ。**

想定外の未来が、自然と訪れるのかもしれない。「**歯科業界は特殊だから**」・・・もうそんなセリフを口にすることは、来年の新入社員からは聞かれなくなるかも。

そんなちょっとした希望を持てるとしたら、ちいさな思いつきから始まった器材ライブラリーも、ちょっとしたものかもしれないなと、近ごろご満悦な気分なのでした。

ぜひ、みなさんも、すでに始まった未来をご体験ください。

2007/7 taka

## アワデントの主なおき

☑会社のwebサイトを一新しました。7年ぶりにデザイン大変身。5月の連休に1人で作業しました。いちどご覧ください。しばらく更新の止まっていた日記もブログとして生まれ変わってます。



☑西川義昌先生監修のCRレジン充填インスツルメント「NMGインスツルメント」が新しくなりました。従来の3種類4本組から3種類3本セットに。形状も大幅に見直して、新発売。弊社から各歯科商店様を通じてご販売しております。詳しくはwebをご覧ください。



☑アワデントの新オフィス&自宅を現在、熊本市内に建築中です。8月お盆前には完成予定です。小さなオフィスですが、デザイン（と小予算）にこだわった建物が日々出来上がりつつあります。オフィスの機能は年末にかけて少しずつ移していく予定です（今のオフィスのすぐ近所です）。詳しくは上記ブログにて。



☑器材ライブラリーの歯科企業への営業活動およびカタログ制作者のメーカーさんへのご説明・ご協力を呼びかける訪問活動を続けています。みなさまにもぜひ新しい仲間をご紹介いただければ幸いです。ぜひ、お声おかけくださいませ。

☑上記はすべて弊社サイト<http://www.ourdent.com>に詳細アップしております。ぜひ一読ください。

## ひとこと通信

- 本文中も書きましたが、日本の景気が上向いているようです。つまり、いろんな会社の売上が回復してくるということですね。歯科企業の経営に携わるものにとっては、これからがいよいよ正念場、と言えることになるのでしょうか。景気回復とともに、インフレ懸念による金利の上昇、若手人材の獲得難、人件費の高騰、優秀な人材の転職問題、ガソリン代などの各種経費の上昇など、これまでのデフレ不景気下とは違う局面が徐々に訪れてくることになります。
- この15年ばかり、すっかり不景気時代の経営に慣れてしまった気がします。不況という言い訳のもとに、さまざまなことが許された時代だった・・・と後日振り返る日が来るのかもしれない。来るべき2010年代は、どんな風が吹くのでしょうか。
- しかし頭の痛い問題ばかりではありません。なぜなら、経営の方向性に悩んでいるのは、我々ばかりではなく、多くの歯科医師、歯科技工士でもあるはずだからです。しかも彼らはけっして経営のプロとしての自覚を持って開業したわけではありません。時代の変わり目において、本当に信頼できるパートナー、ブレンとは、雑誌広告で見かける経営コンサルたちではけっしてなく、苦しい不況をともに乗り切ってきた私たちバックアップ業者の中にいるのではないかと、と彼らは感じているはずなのです。
- 歯科臨床の重要性を理解し、かつ経営について深く考えることのできる、多くの歯科企業とそのプロフェッショナルたちが、これからさらに評価され、ともに力強い健康産業の礎を築ける時代になることを心から願っています。もちろん願うばかりではなく、走りながら考えながら言葉を発しながら。ではまた次回。

## ご連絡先

**有限会社アワデント** 粟津貴昭 Awazu Takaaki

〒862-0921 熊本市新外4丁目6-65

電話096-331-06567 FAX096-331-0577

e-mail: [taka@ourdent.com](mailto:taka@ourdent.com)

web-site : <http://www.ourdent.com>

