

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.5 Dec. 2007

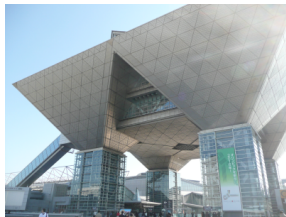
●第2回ユーザーミーティング報告



2007年10月20日、東京ヨシダさまにてアワデントでんたる器材ライブラリー第2回ユーザーミーティングを開催いたしました。詳細は別紙にてご報告申し上げますが、定員を超えるご参加者を得て、刺激的かつ未来に向けて有用な一日を過ごすことができました。あらためて御礼申し上げます。HDD方式のユーザーさんから、WEB方式から利用いただいた方、ディーラーの社長から内勤者・営業マン、歯科メーカーの宣伝部門の方に至るまでの多様なメンバー間で熱いディスカッション。10年後にあるべき姿が少しだけ見えてきたような、そんな一日であったと思います。

●歯科メーカー全面協力へ

11月の東京デンタルショーに併せ、250社近い国内歯科メーカー、卸商さまにODMLへのご協力をお願いする文書を発送いたしました。デンタルショー会場においても180以上のメーカーブースを回り、ライブラリーの目的と現状をご説明した上で、ぜひご協力を、とお願いを繰り返してきました。その結果、多くの歯科企業より続々とご協力の申し出が舞い込んでおります。具体的には資料提供の覚書を交わした上で、いつでも無料でメーカー専用ページにアクセスしていただき、自社文書をアップしたり、更新したりできるという機能をお使いいただけることにしました。その他に新しい文書を定期的に弊社に発送いただくこともお約束いただいております。



もちろんまだすべての企業の協力を取り付けたわけではありませんが、今後も粘り強く交渉していきたいと考えております。ユーザー様におかれましても、ぜひお取引のメーカー・卸商さまに「協

力してね」とお声かけくだされば、鬼に金棒でございます（鬼ではありませんが）。

●ますます広がる、ユーザー

ライブラリーのユーザーもどんどん広がっています。2007年12月21日時点でWEBユーザーのご契約は16社60拠点に及んでいます。旧来のHDD方式の契約は14社です。仮にHDDユーザーさんが全拠点でご利用になっていると仮定すれば100近い拠点で毎日利用いただいている計算となります。歯科ディーラー以外にも歯科メーカーや卸商もユーザーとしての契約が広がっています。

ODMLは歯科器材営業の力強い味方として、すっかり全国的に定着してきた、と胸を張って言える状況になってまいりました。しかし、私たちはまだまだ先を見据えて走り続けます。

●ソリューション・サービス。

日本語に訳すと「問題解決業」。歯科器材流通の現場には古くからの慣習も多く、「ほんとうならこうあるべきなのになあ」と思わせる瞬間に満ちている、と思うのです。たとえばカタログ管理の問題について、私たちは1つの解決案を提示し、みなさんに受け入れられつつあります。今後は全国各地の営業現場から、もっといろいろな声が発生し、業界内外の誰かが「よし、俺が取り組もう」「私なら解決できる」といった動きが続いてくれれば・・・そう願っています。

よく考えてみたら歯科ディーラーの顧客である歯科医療の臨床家たちも「問題解決業」です。口腔になんらかの問題を抱えて来院した人たちの問題を日々解決し、二度と問題が発生しないようにと日夜努力しておられる方々が顧客である以上、歯科ディーラーもある意味で彼らの問題解決のお手伝いをするソリューション・サービスであると思います。

2008年も、私たちの日常に山積するさまざまな問題点に細かくフォーカスし、未来に向けて進歩・進化する1年を過ごすことができればと思います。本年1年間、ありがとうございました。来年も引き続きご支援のほどよろしく申し上げます。

アワデントの主なうごき

- 8月に自宅兼オフィスが完成しました。オフィスの住所を変更しておりますので、ご面倒ですが訂正をお願いします。

〒862-0933 熊本市小峯1丁目1-95

電話・FAXなどは変わりません。

以前の私の自宅住所と同じです。



- 2008年4月からODML広告事業をスタートする予定です。

これは多くの歯科メーカーさんに少額の費用でディーラー営業マンに対する新製品・キャンペーン・セミナーなどの告知を行っていた企画です。現在のカタログ類に加えて、より多彩な情報が画面を飾ることになります。ぜひご期待ください。

弊社としては広告収入が増えれば毎月のユーザーさんの経費を徐々に下げていきたいと考えております。

- 2008年はもっとたくさんの歯科ディーラーにODMLにご参画いただきたいと思っております。お知り合いの歯科ディーラーでカタログの管理にお困りの方が居られましたらぜひご紹介ください。全国どこへでも出張します。ぜひご支援ください。

ひとこと通信

- 先日の第2回ユーザーミーティングにおいて、いろいろと考えていること、今後のプランなどについてお話しさせていただきました。最後に持ってきたテーマは「**2020年の歯科業界**」。どうして2020年かと言えば、単純に自分が55歳になる年だから、ということです。
- 器材ライブラリーという、歯科業界を巻き込んだ事業を始めてしまった以上、途中で放り投げたり、どんどん方向性が変わっていったり、なんてことが無計画に起こるようであれば、それはよろしくないことであると、考えました。



・そこで、今後15年くらいの期間に、歯科流通業界がどのような変貌を呈するのか、そしてこの事業としてはそれとどう関わっていくつもりなのか、といったロードマップを示すことが必要ではないかと思ったのです。けっして結論や正論を述べたつもりではないのですが、今後の議論の土台の1つになれば・・・と思

います。

- 2020年の未来においても歯科ディーラーの果たすべき役割は大きいものと信じます。がしかし、実際に望まれる機能、日々の業務は今のそれとは大きく異なるものとなっていることでしょう。それは2019年に突然変化するものではなく、今日明日から徐々に始まる変化の先に、現実化するものだと思います。

- もしも**歯科ディーラーも問題解決業の1つ**であるとするれば、問題が存在する限り、その仕事も無くなることはないのではないのでしょうか。日々の受注活動や納品など、すでに社会的に問題解決されつつある分野をさらに効率化・高度化していく努力も必要ですが、それと平行して、今の時代、そしてこれからの時代に我々が解決すべき問題を見極めることで次の時代の利益を手にすることができるはず



- 「**営利と利益**」についての議論が医療界では盛んに行われています。Googleで検索してみると数多くの意見が交わされています。私の感ずるコンセンサスとしては、「**医療には利益が必要であるが、利益のために医療行為をすることは社会的に許されない**」ということではないのでしょうか。

- 歯科医療においても、継続的に設備更新し、適切な器材を用いて患者の問題を解決するためには、医療機関が利益を上げる必要があります。国営でもない限り赤字運営の医療機関が患者のケアを続けることは不可能だからです。



・だからといって、近年盛んな「増患対策」や「行列のできる歯科医院」ましてや「ワクワク楽しい医療機関」などというコトバが無抵抗に使われることには、誰もが抵抗を感じるはず

- それは、自らが「営利を求めた医療機関」であることを発信しているようなものだからでしょう。「患者を集め、客単価を上げることで成功者と呼ばれたい」と公言する医療機関には、ひとりの患者としてできるだけ近づきたくないと感じるはずですから。
- 翻って私たち歯科ディーラーも、医療のお手伝いをする企業として、自社の利益やシェアアップについて顧客の前で誤解を受けかねない言葉遣い・行動をしてきたのかもしれない、と反省する年末でございました。
- とりとめなくなりましたが、来年もまた良い年になりますよう、みなさまがたの健康とご発展をお祈りいたします。2008年もよろしく願います。

ご連絡先

有限会社アワデント

栗津 貴昭 Awazu Takaki

〒862-0933 熊本市小峯1丁目1-95

電話096-331-0567 FAX096-331-0577

e-mail: taka@ourdent.com

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