



最優秀経営者賞

株式会社 成田デンタル
代表取締役社長

石川 典男 氏



あなたにとって**経営**とは？

常に相手の立場を考え、行動する

会社の強みやこだわりは？

当社の強みは「ダム式経営」と「大家族主義経営」の実践です。従業員に安心して働いてもらい、またその家族を守るためにも、仕事がゼロになってしまっても一年半は雇用を維持できるだけの自己資金を確保しております。新型コロナウイルス感染拡大の影響で一時、売上高が低下した際も、従業員に「うちはダムがあるから安心して大丈夫。私たちは歯科医院を守るために今できること“歯科医院からコロナを出さない運動“だけに集中しよう」と伝えることができました。

院内でのコロナの感染を恐れる患者も多く、歯科医院の利用者数は減少傾向にあります。ただ、多くの医院ではウイルス性肝炎などの感染を防ぐため、日頃から歯科器具の消毒など予防策を実施しています。それらを伝えて患者が安心できるようにと、春先に衛生管理を徹底していることを周知するポスターを作り、取引の有無にかかわらず、全国約6000の歯科医院に無料で配布したり、除菌水などを無料で提供したりしました。患者や医師などを笑顔にするために取り組んでいる歯科業界との厚い信頼関係がわが社のもう一つの大きな強みです。

また、従業員は仲間という考えのもと「心の経営」にこだわり、2013年には従業員の判断基準指針「成田フィロソフィ」を作り、その後も毎日勉強会を開いています。軽微なミスなどを防ぐための「有意注意」など社内だけで通じる造語も盛り込んだことで、共通言語で社員の連帯感が強まりました。



マウスピース型矯正装置を装着する様子(デジタル技工)

記者の視点

元来、歯科医療器具の営業活動は製造者である技工士の役目とされてきた。一方、同社は“製販分離”をキーワードに営業のプロを育て、技工士と歯科医師を結びつける新たなスタイルを築いた。高いコンサル力を併せ持つことで、日本の歯科医療レベルのさらなる底上げに期待したい。



口腔内スキャナー（デジタル化）を使うことにより、歯の型取りにかかる患者の負担を軽減する

今後会社をどう発展させたいですか？

入れ歯など歯科技工物を製造する全国の技工士と歯科医院をコーディネートして、患者にとっての「あったら良いな」に応える当社独自の仕組み「成田リンクシステム」を今以上に浸透させることで、わが国の歯科医療レベルの底上げと当社のブランド力強化を図りたいです。現在、日本の歯科治療関連器具の市場規模は約3000億円で、当社の売上高シェアは約3.6%ですが、患者の立場でニーズを抽出する考え方とリンクシステムの浸透で、早期のシェア10%を目指します。また、営業と企画のプロ集団として、成長途上にあると言えるわが国の歯科医療の市場拡大のプロセスに関わっていきたいです。



外出用と食事に分けて使えるお出かけ用入れ歯（ナチュラルデンチャー）

これからチャレンジしたいことは？

全ての営業担当者に優れたコンサルティング能力を持たせ、歯科医院経営のアドバイスや患者に喜んでもらうための新しい治療法の提案などをして業界の発展に寄与したいです。例えば、入れ歯ではバネのないタイプを「おでかけ用入れ歯」と呼び、食事などに適した金属バネのあるタイプと兼用してもらうという新たな市場を開拓した実績があります。また、目立たず安価に軽微な歯列不正を直せるマウスピース型プチ矯正という分野を作りました。今後のコンサル力強化のため独自の教本を作り、その実力を可視化する社内資格も創設しました。また、デジタル化の推進などで業界の進歩発展に寄与したいです。



CAD/CAMジルコニア冠（デジタル技工）

企業概要

設立 1983年3月
所在地 千葉市美浜区中瀬2-6-1
事業内容 歯科技工物の販売、歯科コンサルティング、医療用精密機器の開発・販売、技工器の輸入販売