

「これを買ったなら、
世の中が
おもしろくなる」と
考えるわけです。」と

水戸支店セールスマネージャー
中井川道男（1980年入社）





● 歯科技工所という場所を知っていますか？ 歯科医院でとられた患者さんの歯形をもとにして、義歯や差し歯などを製作する。その社会的な意義というものは非常に大きい。にもかかわらず、いまから20年ほど前までは、値引き競争がきびしく、なかなか利益を上げることができずにいた。歯科技工士の労働条件もきびしいものがありました。そんな現実を直面して、私が考えたことというのは、岩瀬歯科商会の営業は、ハードとソフト両面で、このような社会問題の解決に貢献できるということでした。

● まずハード面では、いうまでもなく、最新の機械や道具、材料を紹介することにより、業務を効率化し、スピードアップして労働負担を減らしていくことができる。

● でも、それ以上に私が感じたのは、ソフト面です。たとえば、業務や技工所経営に関するセミナーを企画して開催する。従来は勘に頼っていた歯科技工所の経営がより精度の高いものになる。同時に、セミナーなどいつも会う同業者同士の横のつながりができることにより、無理な価格競争も減らすことができるようになっていきます。

● 私たちの仕事は、単にモノを売るだけではなく、ノウハウや技術を提供することにより、世の中に一石を投ずることができる。これが一度はじめたらやめられないところなんです。「これ売ったら、おもしろい影響力を与えることができる」商品を探してきて、世の中に広めてやる。「3000万円のCTスキャン機」を歯科医に提供して「ハイテク医療としての歯科治療」ということを提案したこともあります。水戸にある歯科衛生士学校の改築にまるまる関わり、建設会社との打合せにはじまり、学内の設備全体から人体模型、薬品、教科書までをコーディネートしたこともあります（1年がかりの大仕事になりました）。● でも私は「社会変革に燃える善意の人」なんかではないですよ。ただ、おもしろがついているだけ。だから、かなり入れ込んで売っているものも、ある日突然あきるんです。それでまた、「これ売ったら、世の中におもしろい影響力を与えられる」というものを探し出してくる。その繰り返し。まだまだ、やめられないですよ。