祭り男の心意気

クリニカルデジタルソリューション部
CAD/CAMトレーナーマイスター
黒澤 宗一さん

黒澤 宗一(クロサワ ソウイチ)さんは、入社13年を超えるベテラン社員である。デンツプライシロナのフォーカスプロダクトの一つであるCAD/CAM「CEREC」を4世代に渡り支えてきた。CADCAM補綴治療では生き字引ともいえる豊富な知識と、お客様からの厚い信頼は、社内随一といっても過言ではない。

■ 祭り男の誕生

「身内の紹介で、同好会に入ったのがきっかけでした。3年に1度開催される江戸三大祭の一つでもある深川祭に、高校生の時に参加したのが最初でした。」
5月の神田祭を皮切りに、山王祭、深川祭、三社祭、と都内近郊で開催されている祭にはほぼ参加していたという。
「シーズンは5月から9月と限られるので、ほぼ毎週どこかのお祭りには参加していました。でも、若かったからできたというか、実際のお祭りでは成人男性の本気の力がぶつかり合うのでとても危険なんです。最近では家族と一緒に参加できる地元のお祭や、盆踊りがメインです。」
— 大分丸くなりましたね(笑

▲江戸三大祭である「深川祭」の様子

■ 20代〜デンツプライシロナとの出会い

「歯科医院の院内ラボに勤務していました。その歯科医院は3世代前のCEREC 3(セレックスリー)を導入していました。今では考えられないくらい操作が難しくてコツも要する器械でしたが、ブロック使用本数は国内トップクラスであり、患者さんも相当数来院されていました。患者さんがあまりに多く、通常のフローである「印象を採って石膏を注いで…」、では到底間に合わない。CERECを活用せざるを得ない状況でしたので、その時に知識も手技も鍛えられたと思います。CERECは15年以上体に染みついている感じです。」
「その時、歯科医院に出入りしていた当時のシロナデンタルシステムズの社員の方々は、他のメーカーさんとはちょっと違う雰囲気をまとっている印象でした。表現は難しいのですが…製品に誇りを持っているというか、患者さんのことを第一に考えているというか。その時からCERECという製品とその会社に、強い憧れを抱くようになりました。」
— では、その社員の方からの紹介で入社したのですか?
「いえ、会社の代表電話に電話して"御社で働きたい"と伝えました。最初は驚かれましたが快く対応いただき、ご縁をいただくことができました。」

▲10キロの荷物を背負いながら早歩きで毎日40kmを歩く

黒澤さんは、デンツプライシロナ(旧シロナデンタルシステムズ)に2008年10月に入社するが、その直前、ふと思い立ち一人で四国巡礼の旅に出たという。
「1か月で1,200kmを歩きました。毎日40km。基本は野宿です。」「全て歩きなのですが、平坦な道、坂道、歩きやすい道、山道など色々ありますが、特に坂道はきつかったです。」黒澤さんは目を細めて当時の思い出を語ってくれた。
「歩きやすい時は自分にも余裕があって、周りで困っている人がいると助けたりしました。しかし、きつい坂道や山道だと、周りの人のことなど全く気にならなくなってしまうんです。今まで人助けをしたときは"自分ができる時だけ"ではないか?それは単に自分の満足や名誉のためではないか?と自己嫌悪に陥ってしまいました。どんな状況でも常に誰かの役に立てるようになりたい、と。」
四国巡礼の1か月で体重は9キロ落ち、持っていた杖は20cm以上短くなったという。その後の、デンツプライシロナでの黒澤さんの活躍は、言うに及ばない。

■ ある患者さんと

「印象に残っているのは、5年前の秋、ある大物政治家でもある患者さんのCEREC治療でした」
— 確かに大物政治家ですね(下図参照)。
「前日の夜、詰め物が取れてしまい違和感で会話がしづらくなったそうです。その日の夜には国際オリンピック委員会の会長との面談が控えていたそうで、連絡があってから準備と移動に3時間しかありませんでした。おそらく日本一忙しい方だと思うのですが、実際に治療に与えられた時間は45分だけでした。」

▲分刻みのスケジュールの合間をぬい、急遽治療を行うことに
(※患者さん個人情報のため一部画像を修正しています)

— 最終補綴物セット迄たったの45分?
失敗が許されない、時間が限られている、という過酷な状況のなか、黒澤さんと主治医ドクターは見事にCERECを用いた補綴治療を終えることができた。従来の治療方法では実現しないスピードとクオリティーを提供し、この患者さんの治療への満足度は写真からも十分伝わってくる。

■ CERECという製品

「1,000万円を超える高額な製品であり、医院にとっても高額な投資、大きな決断が必要、という点では今も昔も変わりはないと思います。しかし、私が最初に扱った15年前のCEREC 3の時代はCAD/CAM治療そのものが全くと言っていいほど市場に受け入れられていませんでした。海外から来たキワモノ、人間の手技を器械が超える訳がない、という意見が大半でした。でも私は、CERECは凄い! 絶対に理解していただける! という信念がありました。それに共感していただき多額な投資をしてくれた先生には必ず報いたい。買ってよかった、アフターフォローも万全、と思ってもらいたい一心でした。当時、時代が許してくれたのですが、場所問わず時間問わず、解決するまでアフターフォローをしました。妻と結婚する前のことですが、ある日急ぎの対応が必要となり"今デート中なので僕の彼女とお邪魔していいですか?"と妻と一緒に歯科医院へ訪問したことがあります(笑。」

▲CEO Don Caseyと

「もう一つお伝えしたいのは、デンツプライシロナでは素晴らしい仲間に恵まれている、ということです。仕事は一人で出来るものではありません。協力してくれる仲間、同じ目的を共感できる仲間がいてくれたから成長できたと思っています。この場をお借りして、みんなに感謝を伝えたいです。」
現在、口腔内スキャナーは世界的に歯科市場へ浸透した。精度、スピード、簡便さは、15年前とは比較にならないほど向上した。Redcam→Bluecam→Omnicam→Primescanとモデルチェンジし、今では口腔内スキャナーの保険収載が議論されているほどとなった(2022年3月現在)。ただ、黒澤さんの仕事は15年前の「坂道・山道」であっても、現在の「歩きやすい道」であっても変わりはない。患者さんの笑顔のためにCERECが役に立つまでを、全力でサポートし続けている。祭り男は、荒ぶる男ではなく、誰かのために一生懸命になれる男であった。

▲会社の仲間と