



(株)ゼン・ユウジャパン

福岡県北九州市小倉南区下曾根2-10-26-403
 TEL.093-473-8882 FAX.093-475-1712
 E-mail: zen-you@kvd.biglobe.ne.jp
 http://www.zenyou.co.jp/

超破格ユニットや天然素材の歯みがき粉—— 歯科材料を通じて業界や患者様に貢献します

対談 代表取締役

横松 正章 × インタビュアー「野球評論家」
 角 盈男

角 歯科材料や歯科ユニットの販売を手掛けておられる(株)ゼン・ユウジャパンを訪ねました。まずは横松社長がこの業界に入られたきっかけからお聞かせ下さい。

横松 私は母一人子一人という環境で育ちましたが、母が歯科技工士として技工所を営んでいたことが影響しています。私自身はもともとサラリーマンとして働いていたものの、二十五、六歳という人生の一つの節目を迎えた時に「このままでいいのか？」と疑問を抱くようになり、母の勧めもあって歯科技工士の道を考えるように。しかし年

齢的に勉強を始めるには少し遅いと感じたため、知人に紹介された歯科材料を扱う仕事に就くことを決断しました。

角 なるほど。転身を決めてからはどちらかにお勤めだったのですか。

横松 ええ、歯科材料を扱う会社に四年半ほど勤めた後、平成十五年に独立しました。通常でしたら十年なり十五年で独立という流れの中で異例のスピードと言えますが、それを可能にしたのは歯科医院さんや歯科技工士さんなどお客様が応援して下さいました。大きき、心より感謝しています。

角 では、独立後の歩みも教えてください。

横松 サラリーマンの時とは意識が全く変わり、「一人一倍働けば早く大きくなるのではないか」と毎日夜中の二時からいまで頑張りました。それは《歯科業界の発展のお手伝い》《まずはお客様に愛されるために》というモットーがベースにあったからでして、夜遅くの仕事が多い歯科技工士さんにも必死で頭を下げて協力して頂く日々を続け、お陰様でそのことが何よりの力となりました。しかしながら一方で、自分一人の力ではお客様に頭を下げるにしても何をしても限

界があることを痛感させられ、徐々に気持ち後ろ向きになったのも事実でした。そこで「自分と同じような立場の仲間をつくらう」と気持ちを切り替え、いろんな人や会社のお借りしつつ自分を盛り上げていこうと心掛けるようになりました。

角 その素早い気持ちの切り替えが功を奏し、現在があるわけですね。

横松 はい。先方の良いところを伸ばそうと協力させて頂くことで、自分のプラスになればと考える方針が良い方向に作用し、私一人だった会社もスタッフが増えて七年目の今、十三人になりました。また、現在は材料の物販事業だけでなく歯科技工部門も開設し、遠方からの仕事にも対応しています。残念ながら母は昨年六十五歳で他界しましたが、その前にいささかなりとも恩返しできたのではないかと。

角 さぞかしお母様も安心して天国へ旅立たれたことでしょう。

横松 ありがとうございます。私は学歴的にも胸を張れる人間ではなく、ともかくにも人様に頭を下げて良き人間関係をつくることだけで今日までやってきた感がありますが、母にもしっかりと事業を継続している姿を見せることができたのは親孝行になったのではないかと納得しています。

ユニットを驚異的な価格で提供

角 では、(株)ゼン・ユウジャパンさんの具体的な事業内容をご紹介頂けますか。

横松 歯科医療・歯科技工に必要な機器・材料・医薬品など幅広い商品を取り扱っていますが、これら以外にも新規開業を考えておられる先生に物件を紹介したり、医院の改築・改装など様々なご要望にもきめ細かくサポートさせて頂いています。更には歯科医療に奮闘されている先生方の良きパー



トナーとなるよう、歯科経営及び歯科技術向上のためのセミナーなども随時開催しており、多くの先生方に好評を頂いています。ところで、本日は読者の皆様にご紹介したい情報があります。ひとつ目がニュージールランドで開発された「100パーセント天然素材・フッ素無添加の歯みがき粉『フィット・シールド』」で、今年十月より販売を開始したところです。周知のように日本ではフッ素が定番になっていますが、海外ではフッ素症など危険性に関する研究が続けられており、例えばフッ化物が繁殖能力や脳に及ぼす影響が懸念されています。

角 フッ素は虫歯予防の重要な役割を担っているということしか知りませんでした。横松 日本ではそれが一般的ですが、メーカー側の説明として歯みがき粉の成分は嚥下や粘膜吸収により体内に入る可能性があるため、虫歯予防のためのフッ素塗布は歯科医院で行なうことをお勧めしています。



（株）ゼン・ユウジャパンは平成15年の創業以来、歯科材料の専門商社として《歯科業界の発展のお手伝い》《お客様に愛されるために》をモットーに、きめ細かいサポートで信頼を積み重ねてきた。その底流を貫くのは横松正章社長の《人とのご縁を大切にする》という生き方に他ならず、お客様はもとより同業者との協力にも力を惜しまない姿勢が、メーカー通常価格の半額以下という歯科ユニット提供などに繋がっている。働きやすい職場環境づくりにも尽力する同社の堅実な歩みに更なる活躍が期待される。

INTERVIEW MASAOKI YOKOMATSU × MITSUO SUMI

この「フィット・シールド」は化学保存料を一切使用せず、すべて天然成分からできており、身体に優しいハイブエキスが用いられるなど安全性が高く、「レモンマートル」と「ハーブ」の二種類がございます。十年ほど前から親しくさせて頂いている方が二年前にニュージーランドへ渡り、身体に良い歯みがき粉を日本にもと奔走された末に実現したものです。

角 一刻も早く日本で普及することを私も切に願っています。

横松 続いてご紹介したいのがデンタルユニット「シノール」で、通常メーカー価格が三〇〇〜四〇〇万円のところを仲間と協力し合って一四五万円という破格値を実現。例えば五年リース（税別）の場合なら月々わずか二万七、五〇〇円で新品の歯科ユニットがご購入頂けます。今後はエリア周辺で開業されている三、〇〇〇〜四、〇〇〇軒の歯科医院さんにアプローチする予定で、対象としてはシンプルな性能をお求めの方、現在使っているユニットが古くなって入れ替えをお考えの方、新規開業コストをできるだけ抑えたい方、海外ユニットの価格をご存じで日本の歯科用ユニットは高過ぎるとお考えの方、衛生士用ユニットを検討されている方——このような歯科医院さんにお勧めしたいと考えています。

角 通常の半額以下とすごいです。ともすれば歯科医院の数はコンビニよりも多いと聞きますが、厳しい競争の中でコストパフォーマンスに優れた歯科ユニットは心強いサポートになりますね。

横松 私の経験でも歯科業界は日々変化しているように見受けられます。それだけに現在の歯科業界がプラスになる情報を積極的に提供してまいりたいですね。情報化社会と言われる昨今において歯科材料の進化

も目まぐるしいのですが、最大の目的はそれが患者さんのためになってほしいな。

出会った人との《ご縁》を大切に

角 これまでのお話からも充分にうかがえますが、横松社長が仕事や人生で大切にされている信条を改めてお聞かせ下さい。

横松 まず、仕事でも人生でも《ご縁》を大切に生きてきたつもりです。ともすればご縁だけで成り立っているような感じですが（笑）、商売を通じてご縁があった人の繋がりが、商売を通じてご縁があった人の繋がりが、ただではどなたとも切らずに温めてまいりました。今年十月には大阪営業所を開設しましたが、そちらも廃業される方とのご縁がきっかけで、これまでと同様に人間関係を一つ一つ積み上げたいと考えています。

角 本誌の取材でも成功した方の話を伺う機会が多いのですが、共通しておっしゃるのは「人との繋がりの大切さ」ですね。

横松 成功するか否かは別にして、母とは亡くなる数年前から色々話をしていました。が、その中で「身内できちんと考えても喧嘩できる相手がいるからいい」と考えなさい。人生はそんなに長いものではないし、そのうち喧嘩もできなくなってしまう。皆に良いことをすれば必ず徳は返ってくる」と、よく人を大切にしよう話してくれたものです。私も同感でして「自分が人に悪意を持たなければ、相手も悪いことをしない」と考える部分があります。相手が「こうしてほしい」と望まれることに対してご縁で応える努力をする——常々そういう人間でありたいと思っています。

角 お客様や同業者さんとの協力もそうですし、スタッフに対する思いにもそれは通じているのでしょうかね。

横松 その通りです。独立当初は自分自身のことしか考える余裕がありませんでした

が、歳月の経過と共にスタッフのことも考えられるようになりました。彼らがいつも笑顔だと嬉しいですし、曇った顔をしている時は「何かあるのかな？」と気になり、風邪をひいていけば体調を案じます。また、私のように他の業界からこの世界に入ってきたスタッフもいますが、そういう人達に対しては前職時代よりも良いポジションにしてあげたいと必死になります。前の職場よりも働きやすく、前向きになれる良い職場環境を提供し、仕事に意欲と夢を持ってもらえるようにすることで、その人も胸を張って暮らしたり前職時代の知人に会ったりすることができると思うのですよ。

角 社のトップとしてとても立派な考えだと思います。では、仕事に対する心構えなどお話しされていることは。

横松 営業に関しては、「より良い技工物、材料を患者様にお届けするのが一番の目的。患者様の笑顔もそこに生まれる」と、患者様の健康の第一歩に繋がる仕事に従事していることに誇りと責任感を持って臨むように話しています。それとお客様と向かい合った際には「商品をお客様に売るのではなく、まずは自分をお客様に売る。自分自身を売って認知され、それが信用に繋がれば売り上げは自然な形でついてくる」と、自分自身が営業姿勢にしてきたことを伝えていきます。

角 最後にこれからの展望や夢についてお聞かせ下さい。

横松 歯科材料の専門商社として、《すべてのお客様に対して最高のサービスを提供し、日本一を目指す》という目標を今後も

① INFORMATION

ユニットチェアへの破格値提供を実現！
歯科材料のことなら何でもご相談下さい



「シノール」製造発売元：SDIF ジャパン株式会社



追求してまいりたいですね。また、歯科技工所も堅調に推移していますので、将来的には販売部門と分社化できればと考えています。これは余談ですが、趣味として仕事の合間に二十年来の友人達と音楽活動を楽しんでいます。振り返ってみますと苦しい時期もありましたが、今では仕事もお客様や仲間の皆さん、そして素晴らしいスタッフに恵まれ、また、学生時代からメンバーの変わらない友人達と音楽でリフレッシュでき、本当に幸せな時期を迎えているのではないかと素直に喜んでいきます。

角 そう思えるのが今が充実している何よりの証拠——素晴らしいことです。これからも人との《ご縁》を大切にしながら、公私共に良き歩みを重ね続けて下さい。