

情 報



図11 石膏流入



図12 取り出し

生体技工専攻生からみた 新潟国際ビジネスメッセ 2006 —歯科技工士の精密な手作業と CAD/CAM システムの融合—

野村 章子, 丸山 満

平成18年11月16日(木), 17日(金)の両日に渡り新潟市産業振興センターにて「新潟国際ビジネスメッセ」が開催されました。この催しは企業、製品、技術のPRを参加目的とした業種、地域、企業の規模を問わない総合産業見本市であり、海外企業の出展も多く、本学も教育および研究活動のPR、地域産業や他大学との交流を目的に毎年出展しています。

今年は、産学連携構築委員会事業の一環として歯科技工士学科が担当し、「歯科技工士の精密な手作業とCAD/CAMシステムの融合」について、実際のデモンストレーションを交えて紹介しました。

当日の総来場者数は昨年比103%と増加が見られ、本学のブースも歯の相談件数12名、診療予約者数1名を含む50名の方に足を止めていただき、大変活気に満ちあふれていました。事前準備から当日の運営、撤収までを生体技工専攻科生11名が交替で教職員とともに担当しました。展示内容については、技術紹介は技工製作物展示(石膏棒、歯型彫刻、義歯、矯正装置、マウスガード)やCAD/CAMの紹介、技術の融合については、セルコンシステムと比較しながら歯冠色ワックスによる歯冠形成のデモンストレーションを、教員の指導のもとで専攻科生が担当しました。

在学する専攻生にとっては、国際ビジネスメッセへの参加は初めての大学行事でしたが、来場者への技工製作

物の説明はもとより、デモンストレーションを行いながら来場者とのコミュニケーションをはかるなど多彩な活動を行っていました。

本稿では、新潟国際ビジネスメッセ2006に参加した専攻科生からの感想をご紹介します。

「知識を生かした説明など、歯科技工士の新たな可能性を見つけることができた」

ビジネスメッセに参加し、他分野の参加者が集まる中で、歯科技工をどう魅力的にアピールするか考えさせられました。その方法として、ポーセレン築盛をイメージした歯冠色ワックスの築盛デモンストレーション、オールセラミックスの分野で注目されているジルコニアの紹介など、他のブースに引けをとらないような内容豊富な企画を行いました。デモンストレーションでは、支台歯に歯冠色ワックスを築盛し、歯冠形態を回復することによってワックスの操作方法を他業種の方に広くアピールできました。

様々な分野の方とお話をさせていただく機会がありましたが、歯科技工を全く知らない方も多く、クラウンを歯科医師が製作していると思っていた方もおり、歯科技工士の業務内容を詳しく説明することができました。また、他分野の方から学ぶことも多く、金属加工を行っている会社のブースでは、金属の価格や強度についての情報を教えてもらいました。一般の方は、歯科補綴治療の中ではインプラントについての質問が多く、実際の治療方法や、金額、上部構造の説明を求められ、関心の高さが伺えました。

今回の企画によって、広く一般の方に歯科技工を知っていただくことができたと考えています。また、知識を生かした説明など、歯科技工士の新たな可能性を見つ

情 報

けることができ、大変勉強にもなりました（2年 五十嵐 渉）

「専門用語を使わずに、展示物について、理解しやすく説明することに苦労しました」

11月17日に初めて参加して、歯科技工士はいつもどんな仕事をしていて、どんな物を作っているのか、明倫短期大学がどんな学校なのかなどを紹介する良い機会になったと思います。参加企業が多いために狭いブースでしたが、来場者にはとても多くのことを紹介できたと思います。

特に、ジルコニアの紹介をノート型パーソナルコンピュータで行いながら、ブースの前で歯冠色ワックスを築盛するデモンストレーションを行うことにより、通りがかかる方々に効果的にアピールすることができました。中でも、展示していた石膏カービングを見る方々から、「こんな細かいことをしているなんて凄い」という声を間近で聞いて嬉しく思いました。

その他に、実際には、ブースを見に来てくださった方々の中で「明倫さんの診療所に行きたいが、どこに場所があるのかわからず行けない」「実は、小針駅の裏に住んでいるのですが、明倫さんの名前は知っていたが場所がわからず行けなかった。まさか小針駅からこんなに近くにあると思わなかった」という声がありました。明倫がどの辺にあるのかといった知名度の低さがあったので、このように、今回の参加は一人でも多くの人に明倫短期大学を知ってもらい良い機会でした。しかし、専門知識のない方々を相手に専門用語を使わずに、展示物について、理解しやすく説明することにとても苦労しました。

今回参加したことで一人でも多くの方々に歯科技工士というものを知っていただく良い機会になったと思います。また、明倫短期大学の宣伝にもなり、このような形で参加協力することができて良かったと思います。また、こういう中で知り合った人が、いつか自分達とつながっていくかもしれないと思いました（2年 木村 義徳）

「自分なりに歯科技工士という職業を世の中にアピールしていきたい」

始めてビジネスメッセというイベントに参加したのですが、準備の時はなかなか実感がわかず漠然とした思いでいました。しかし、当日が近づくにしたがい実感がわいてきて、「どのようにしたら歯科技工士という仕事をアピールできるのか？」と色々考えるようになりました。日ごろ専門用語で話している内容を、よりかみ砕いた説明に置き換えることで、また違った観点から「歯科技工

士」という仕事の内容を考える良い機会になりました。

ビジネスメッセ当日は異様な緊張感の中で始まったのですが、他の企業の人との交流の中で歯科技工士という仕事を微力ながらアピールできたのではないかと役割を終えてから感じました。またこのような機会があれば、自分なりに歯科技工士という職業を世の中にアピールしていきたいと思います（2年 小林 亘）

「患者さんのニーズに答えて、より良い補綴物を提供できる歯科技工士になろう」

私達でブースを作り、出展し、説明をするといった経験は、今回が初めてで、最初はとまどっていましたが良い経験になりました。

私の担当はワックスアップのデモンストレーションでしたが、どの様にすれば見やすいか、またどのような言葉を選んで説明を行えば見に来てくれた人にわかりやすいかなど、普段の技工とはまったく違う経験ができました。

また、足を止めていただいた方々の質問では、ジルコニアばかりでなく、今の自分の口腔内のことやインプラントについての内容が豊富でした。料金についての質問もあり、その点は私の弱い部分だと感じました。

一般の方々のCAD/CAMを、「どのような材料」で「どの様に利用」しているのかということより、「インレーを入れても、また虫歯になってしまう」とか、「部分入れ歯は面倒だから、何か他に良い方法はないか」という声を聞き、あらためて歯科技工士として、患者さんのニーズに答えることができる、より良い補綴物を提供できる歯科技工士になろうと思いました（2年 藤田 恭子）

「患者の前に出る歯科技工士として、歯科に関しての幅広い知識が必要と感じました」

初めてビジネスメッセに参加するにあたり、事前準備の段階では、どのような状況になるのか想像がつかず、歯科に関してまったく知らない人に対して、わかりやすい説明の仕方などを考えると、不安でいっぱいでした。

当日は、デモンストレーションやモニターに参加者の足を止めていただきました。多くの人と話をしたことは、たくさんの方が歯科に興味を持っているということでした。現在治療中であること、自分が使用している義歯について、矯正についてなど、普段はあまり聞けないといった様子で質問してくる人が多かったのです。特に、インプラントは興味がある、入れているという人が多くいました。歯科に関する知識がある人、まったく知らない人への説明の仕方の違いに戸惑い、これから患者の前に出る歯科技工士として、歯科に関しての幅広い

情 報

知識が必要だと感じました。また、学生としてではなく、社会人、歯科技工士としての自覚を持たなければと思いました。

ビジネスメッセに参加して、多くの人に歯科技工士という職業を知ってもらえる良い機会になったと思います。また、自分にとっても勉強になることが多く、貴重な経験になりました(2年 山本 茜)

「歯科技工士についての社会一般の認知度の低さを実感しました」

木曜日の午後という短い時間しか会場にいることはできませんでしたが、社会活動の一環として大変勉強になりました。ブース内でのワックスアップのデモンストレーションを、来場者の方が眺めながら「今やっているコレは何をしているのか」という問いに、その質問の意図をうまく汲み取ることが出来ずに、どこかずれた答えを返すことや、答えに詰まることもあり、普段自分が何気無くやっていることや、使っている用語を歯科分野にあまり関わりを持たない人に対して解説する難しさを感じました。

歯科技工士という職業があることを知らなかったという人が多く、歯科技工士についての社会一般の認知度の低さも実感しました。他ブースを見学し、材料の精度や耐食性、重量、為害性といった面では工業界とあまり変わらないように感じました。また、自分達のことも含めて、世の中には本当にいろいろなことをやっている人達がいるのだと思いました(1年 一ノ瀬 徹)

「歯や顎口腔は色々な分野にも関わってくると再認識できました」

私は金曜日の午前中という短い時間しかビジネスメッセに参加することができませんでしたが、その短い時間で多くの経験を得たと思います。見ず知らずの人を相手に声を掛けて、ワックスアップのデモンストレーションの説明を始めたり、逆に質問をされた際に歯科技工士という立場から責任ある返答を必要とされたりと、社会にでるための大変な良い経験をしたと思います。

うまく説明することは難しかったですが、「自分も義歯を入れているので興味がある」と言ってくれた方がいてとても嬉しく思い、いろいろな意見を聞いて楽しかったです。中には「体操を教えていてスポーツにも咬合が関係あるので、今、咬合の勉強をしている」という方もいらっしゃいました。そういう方からも様々な話を聞いて、歯や顎口腔は歯科以外の分野にも関わってくると再認識できました。ビジネスメッセに参加させていただき、

本当にいい社会勉強になりました。今回の経験を今後には生かしていこうと思います(1年 井上 侑太)

「自分が患者さんの前に出たとき、すぐに説明ができるようにやっていきたい」

今回のビジネスメッセには、金曜日の午前にstuffとして参加させていただきました。歯科技工士として、一般の来場者の方や、他業種の企業の方に対して、説明をすることは初めてだったので、理解しやすい説明ができるかとても不安でいっぱいでした。展示物やデモンストレーション等の説明では、始まってみると「不安」がなくなり、逆に必死になっていました。

説明を真剣に聞いてくださった方や佐野先生からのアドバイスにはとても感謝でいっぱいになりました。今回の経験を活かし、自分が患者さんの前に出たとき、すぐに説明ができるようにやっていきたいと思いました(1年 北野由香利)

「相手への態度、見せ方、話し方など社会人として必要なことを学ぶことができた」

私は1日目に参加しましたが、大規模な催しに参加することが始めてなうえに、ワックスアップのデモンストレーションを担当するということがかなり緊張しました。

会場は、様々な企業が出展し、それぞれの特色を生かした展示に来場者を引きつけていました。明倫短期大学のブースは、大きなモニターで常時デモンストレーションの様子を映し出していたことで、動きがあつてとても目立っていたと思います。展示説明では、立ち止まった人たちにどの様に歯科技工をわかりやすく説明できるかということが意外に難しく、説明すればするほど専門的な用語が出てしまいました。自分自身が歯科技工を知る前、どこまでわかっていたかを思い出し、できるだけ一般の人と同じ言葉で説明するように心がけました。

また、一般の人は、歯科技工士を歯科医師、歯科衛生士と混同していることがあり、認知度の低さを感じました。もっとたくさんの人に歯科技工士の技術を見て、知ってもらいたいと思いました。今回、このような場に参加できる機会を与えてもらったことで、相手への態度、見せ方、話し方など社会人として必要なことを学ぶことができたと思います(1年 田村寿和子)

「準備なども含め、いろいろ大変でしたが、とてもためになりました」

私は、ブースの近くを歩いている方々にどうやって接

情 報

すればいいのかわからず、普段着慣れないスーツや会場の雰囲気ので緊張感も高まり、ほとんど声をかけることができませんでした。初対面の人と話すのが苦手だと思いました。

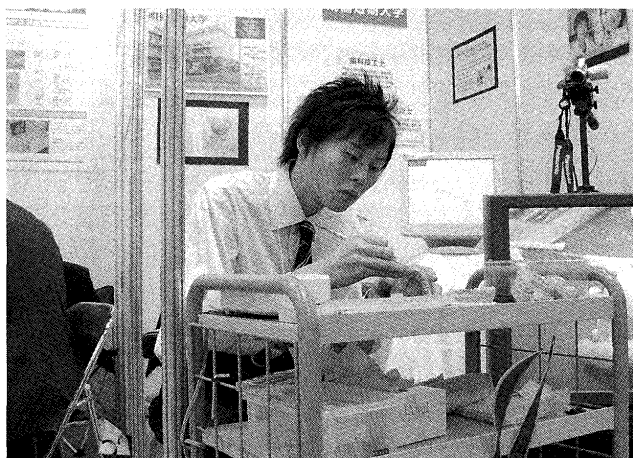
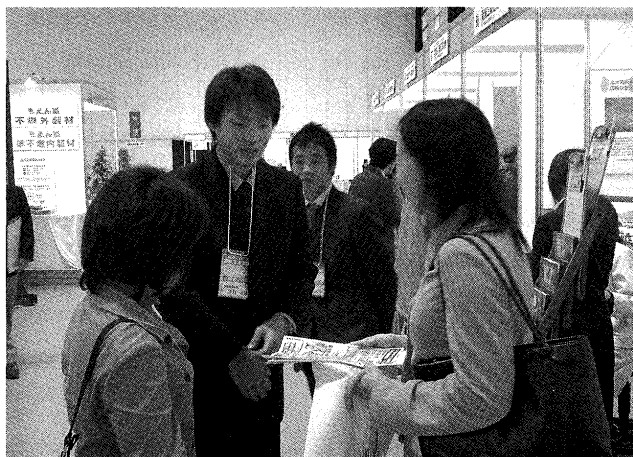
また、歯科技工士のことが全くわからない人に、歯科技工士の技術やジルコニアなどの材料を説明するのがとても難しかったです。もっと話す力や知識を身につけなければならないと感じました。今回のビジネスメッセは、準備なども含め、いろいろ大変でしたが、とても自分のためになりました。来年もまたぜひ参加したいと思います（1年 真島祐太郎）

「ドクターや歯科衛生士、患者さんと接する際にコミュニケーション能力は必要です」

このイベントにはじめて参加して社会人としての態度

や言葉遣いについて考えさせられました。学生では通用するようなことでも、社会人であれば認められないことがたくさんあることに改めて気がつきました。どのような場面においても、正しい敬語を遣い、臨機応変に対応できるようにでなければならぬと感じました。

他のブースの方々は自分の仕事に情熱を持ち、来訪者の質問に対してもきちんと答えてくださいました。自分も製作した技工物の説明を誰が聞いても理解できるように、順序立てて話すことの大切さを感じました。歯科技工士は「接客業」ではありませんが、ドクターや歯科衛生士、患者さんと接する際にコミュニケーション能力は必要です。これから、「学生」という立場から「社会人」になるという自覚を持って、学生生活を充実させたいと思います（1年 山崎 七恵）



新潟市産業振興センターで開催された「新潟国際ビジネスメッセ2006大学等研究開発・支援コーナー」でのデモンストラーション風景