

日本における歯科技工士養成校の教育経営的研究

起業マネジメントコース 学籍番号：1215107 藤戸 裕次

要旨

現代における専門職社会の定義は、設定する視点によって多様な見解が成立してくる。その例として、高等教育を受ける学生数比率の増加と専門職業資格の取得率の増加に注目すると、教育学分野の専門性からは H.J.パーキンが規定した高等教育機会の拡大した専門職社会の到来が一つの基準となり得ると考えられる。周知のように、日本では 2019 年 4 月より専門職大学が文部科学省より認可され、開設される予定である。このことはその傾向性を示す一例であるが、それゆえ教育学研究においては専門職業資格が大学から専門学校まで多様な形で配置されていることその制度設計そのものを精査するとともに、職業教育の効果や整合性、また資格の有用性など幅広い検討が必要となる。

本研究では、専門職業資格のなかでも特に歯科技工士に焦点を当てて研究を行う。歯科技工士については、先行研究が極めて脆弱な分野であることがその理由であるが、それだけでなく、歯科技工業界は慢性的な人材不足に悩まされている職業の一つ、養成と職業需給バランスが極めて深刻な状況であり、教育分野における専門的検討が喫緊の課題となっていることがその一義的な事由である。

序では、本研究の目的を以下のように規定した。それは、まずもって歯科技工士養成校を対象に質量両面にわたって緻密に分析し、我が国の歯科技工士養成教育にはどのような教育経営上の特性と課題が存在するのかを究明することである。次に、現時点で成功していると定義できる歯科技工士養成校の分析を行い、その成功要因を紡ぎ出した後、今後の歯科技工士養成校の改革の方向性を提示する。

第 1 章では、歯科技工業界への人材不足など悪化している環境への効果的な対応ができていない歯科技工士の現状を分析した。各団体や企業は、独自で歯科技工士の環境改善に取り組む、いろいろな対策を行っているが、法整備や養成機関との連携が円滑に行えていない事が明らかになった。

第 2 章では、歯科技工士養成校が全体として減少傾向にあり、効果的活性化策が行えていないことを明らかにした。具体的には、歯科技工士養成校の質量両面を分析しつつ、歯科技工士養成校の実態、歯科技工士養成校の推移、歯科技工士養成校の教育課題という項目に沿ってその実態を明らかにした。

第 3 章では、実際の養成校のカリキュラム分析を法制度に沿って昭和 31 年から平成 6 年までの変遷を規定分析し、歯科技工士養成校のカリキュラムの変遷をまず明らかにした。次に、カリキュラム内容を分析することによって、各歯科技工士養成校の教育上の特徴と経営の実態、歯科技工士養成校の教育と経営的課題を究明した。これらに現時点で的確に対応す

るには、J.デューイとショーンの理論を援用しつつ内省⇒理論⇒実践をループし続ける効果的カリキュラム教育経営の方向性を見いだす重要性が確認できた。

第4章では、運営が成功しているシステムを採用している歯科技工士養成校として新東京歯科技工士学校を定義し、この歯科技工士学校の事例分析から、その特性として、第3章の分析に加えてオリジナル性の高い独自育成システム、生涯学習という位置づけで、学生を育成する方法、卒業生を研修システムに巻き込むシステム、また留学生を養成するシステム等々、これからの歯科技工士養成校に必要な教育システムが多様に採用されていることを明らかにした。

また、4年制システムの採用システムとして、広島大学歯学部口腔保健学科口腔保健工学専攻を成功例として定義し、この事例分析からオーラルエンジニア教育というシステムを構築していくことで、歯科技工士が多くの分野で活躍できる人間育成システムを図っていくと同時に教育者や研究者を育成する新しいシステムを明らかにした。

これまで第1章から第4章を通して歯科技工士養成校に焦点をあて分析してきたが、現状のカリキュラムや教育システムだけを改善するだけでは歯科技工業界全体を大胆に改革することは難しい。臨床現場の待遇改善にも取り組みつつ、全体的に業界の環境を整えれば歯科技工士養成校への入学者も増えるという考え方もあるが、法整備やその他の改善も取り組まなくてはならない所も多く、即効性の高い対策を講じることは困難である。しかし、困難な状況でも、成功している養成校の事例が確認できたことが重要である。

これから卒業をする新しい歯科技工士の教育を歯科技工士養成校でしっかりと行うことで、新しい社会状況に適応でき、新しい臨床現場で立ち向かえる能力、技術及び知識を兼ね備えておくことこそが重要である。その事例紹介が成功している歯科技工士養成校の新東京歯科技工士学校と広島大学歯学部での養成システムであった。ここは、独自の取り組みと考えられた教育システムを組み合わせ、学生指導を熱心に行っている歯科技工士養成校の典型的な事例であり、二つの違った方向での成功事例である。

全国全ての歯科技工士養成校で同じ取り組みを行うことは難しいが、地域の特性を生かした独自の取り組みを行うことは可能である。その一旦を担っているのが歯科材料メーカーであり全国の歯科技工士会である。歯科技工士養成校を含め違う組織、団体であるが現状を改善していくにはお互いが協力し、有益な方向に向かっていかなければならない。近年、メーカーも専門学校などのような教育機関に関与することが可能となった現在では、地域の特色とメーカー独自のノウハウを融合させた専門学校がより効果的な教育システムを構築できる可能性が高まっている。

最後に、歯科技工業界をより良くするのは歯科材料メーカーの責任と位置づけ、私が勤務しているYAMAKIN株式会社における積極的な取り組み（国内、海外問わず）を下記にまとめた。

1. 技術資料等の配信

最先端材料の製造販売だけでなく、市場動向などの情報発信を行っている。

近年ITが広く普及しており、多くの情報を得ることが容易になってきている。その反面、情報量が膨大になっているため、日々の業務に追われている歯科技工士にとって情報の選択は困難である。情報を厳選し、独自で製作した書籍や製品情報、技術資料、安全性レポートなど多岐にわたる情報を継続的に発信することで、歯科技工業界に貢献している。

教材としても活用できる情報を配信しているメーカーは他には無い。臨床現場の歯科技工士だけでなく、歯科技工士養成校や大学の学生や先生方にも知識修得や市場情報収集のツールとして活用されている。

2. 歯科技工士養成校や歯科技工士会へのセミナー活動

歯科技工士養成校での講義を積極的に担当し、製品情報やメーカー独自のノウハウを伝えることで、学生の知識が高まり、臨床技工を身近なものに感じてもらえるようになる。さらに、都道府県の歯科技工士会のセミナーも活発に担当している。

そのセミナーには学生も参加可能であるため、学生、卒後1年生、臨床家を交えたループ状の育成システムとなっている。これにより、学生は臨床で何を求められるか実践を通して学び、また卒後1年生とコミュニケーションをとることで、卒業後の苦労や充実感を味わった内容を直接聞ける機会となっている。刺激を受けるのは学生だけではない。臨床家は若い人材の価値観を知ることができ、次の世代が入社してくる環境の準備や対応策を事前に習得することができる。

3. 海外へのセミナー活動、展示会への参加

YAMAKIN株式会社では、約30カ国と取引しているため、積極的に海外でのセミナー活動やデンタルショー(展示会)にも参加している。セミナーには、大学の講座を活用した大々的なものや現地の歯科技工士を集めた小規模のものがある。デンタルショーでは、多くの歯科技工士や歯科医師の方々に前に製品デモンストレーションを行い、製品や技術を紹介している。このような活動は単にアピールだけが目的ではない。製品の技術知識や歯科材料の安全性への取り組みなど、メーカーが長年蓄積したノウハウなどあらゆる情報を、セミナーを通して教育することで、ユーザーの技術向上に繋がっていると考える。

歯科材料メーカーが持続経営をおこなうには、教育のループと同じく、養成校から臨床家のすべてを巻き込んだアプローチが必要である。YAMAKIN株式会社は創業から60年以上、ユーザーだけでなく、学生や臨床家へも情報発信を続けることで、製品に価値を付与することができ、歯科医療関係者の信頼獲得につながっている。

今後、市場環境の変化への対応や市場ニーズは極めて難しくなるが、歯科材料メーカーとして、安全で最先端の歯科材料を提供し続け、安定した品質管理、多くの情報発信といった

責務を果たしていかなければならないと考える。さらに、歯科技工士養成校と関わりを視野に入れ、次の展開を研究していく必要があると考えている。

今回の本研究が、養成校での歯科技工士の教育の在り方や歯科材料メーカーにおける歯科技工士の飛躍として歯科技工業界への一助となり、また教育経営的学問への貢献に繋がることに期待したい。