

シリーズ〈訪問インタビュー〉

# 同・窓・生・N・O・W

聞き手=藤崎 理加

## 岡本 暁 氏

高33期 医療法人三優会 理事長  
株式会社YouCARE 代表取締役



バイクと、歯科医と、森林と。一見、関係のないように思える三つの事柄が、岡本暁さんのお話を聞いているうちにきれいに繋がっていく。

高校時代、バイクを買うために日雇い労働のアルバイトをしたことがきっかけで歯科医を目指し、晴れて歯科医になったものの治療に疑念を感じて予防医学のオーラルケアに転じ、それを突き詰めた先に縁あって森林事業へ。先見の明を持ったその時々の決断と実行力、高い視座と柔軟な思考、ヤンチャだった学生時代のエピソードも含めて、密度の濃いお話をたっぷり伺った。

### 「社会のヒエラルキーを 目の当たり」

**藤崎** 本日はよろしくお願いたします。以前、東京同窓会でお隣の席になった時、気さくにいろいろ話しかけてくださって“フレンドリーで優秀な歯科医の先輩”というのが私の岡本さん像です。  
**岡本** あれは10年前でしたか。  
**藤崎** はい。それが、今回のインタビューにあたって“岡本さん、学生時代は一目置かれていて、周囲に恐れられていたらしいよ!”という情報が(笑)

**岡本** いや、それは単に腕っぶしが強かっただけです(苦笑)小学校時代ガキ大将で、そのまま中学生になって。生野区の大池中学だったんですが、絡まれた友達を助けるとか、仲裁に入るとか、相手から仕掛けられたりしてケンカになって、結果勝つという…。その噂が高校まで流れたのかなあ。

**藤崎** そんなにケンカが強かったんですか! 中学時代、学業の方は?

**岡本** 進学をあきらめた友達も結構いる環境でしたが、僕自身は中2の頃に受験を意識しだして、強い思いで自分からやり始めました。

**藤崎** 住高を志望された理由は? **岡本** 自由な校風という、それが一番のキーワードでしたね。入学したらその通りで、高校なのに大学生みたいな扱いで、自由に好きなことをして学校もそれを大きく包んでくれる。周囲の環境も良いし、生徒は素直でいい人が多くて、中学とは違ういろんなタイプの友達ができ。世界が一気に広がりました。

**藤崎** クラブは入っておられましたか?

**岡本** 地元ではサッカーをよくしていたので最初はサッカー部に入ったんですが、ちょっと違うなと辞めて、次にラグビー部に誘われて、そこもフェードアウトして、難波でバイトができるアイスホッケー部にも(笑)。高1でバイクの免許を取って、バイクに乗る方が楽しくなってしまったんです。地元の仲間と乗ったり、1人で遠出したり、学校もバイク通学でした。

**藤崎** え、どこに停める場所が? **岡本** 住宅地の垣根の間とか、校門の横にも停めましたよ。

**藤崎** そんな事ができたんですか。勉強は?

**岡本** 学校生活とバイクが楽しくて、全然していませんでした。それで、大きいバイクを買うために、2年の時に土木作業員の日雇いのアルバイトをしたんです。神戸市北区付近の大規模開発現場で、当時日当が8~9千円。高校生にとっては大金ですよ。後で聞いたら本当は2万円くらいで、ピンハネされていた。でも、一週間の合宿に行くと20万円くらいすぐ貯まる。やりがいもあったし、現場でいろんな大人と働くことも面白かった。

**藤崎** ものすごく体力がいりますよね。

**岡本** それは若いし大丈夫でした。マイクロバスに乗せられて現場に行くと、建設現場、土木現場と各現場で僕たちみたいな日雇い労働者に偉そうに指示する人がいて、その下で働くんですが、偉そうにしているそのオジサン達がやたらひれ伏す人がいる。普通の作業服じゃなくて開襟の作

業服で、ラインの入ったヘルメットを被って、荒くれものたちを仕切って全体の計画を進めている。現場監督ですね。そこで僕、初めて社会のヒエラルキーを目の当たりにしたんです。やっぱりヒエラルキーの上に行かなくちゃいけないと思った。下だと知らないうちにピンハネされるし。

**藤崎** 高校生にとっては強烈な体験ですね。

**岡本** ええ。それで、現場監督がかっこ良かったし、自分たちの手でランドスケープを作る醍醐味も知って、土木や建築にがぜん興味が出て。神戸大学の建築学科を目指そうと。

**藤崎** なぜ神戸大学だったんですか?

**岡本** 単に現場体験が神戸でいい印象があって、オシャレやんという発想(笑)ちゃんと調べたら自分の成績ではとても行けないレベルでしたが、チャレンジしようと思った。当時の住高はのんびりしてて、高校生活3年間楽しんで予備校で頑張るといふ人が多かったけど、僕は目標をみつけたから。そこからは一気に勉強モードに切り替えました。

**藤崎** 中学の時と同様、周囲に流されず。

**岡本** でも1、2年サボってるから、全然成績あがらなくてね。高3の夏前に、歯学部という選択もあるなど。

**藤崎** 建築学科から歯学部には?

**岡本** その時代は医学部と歯学部が人気学科で、歯学部だと頑張ればなんとかいけそうだった。さっきのヒエラルキーの話に繋がりますが、僕は社会的ステータスを得て、早くしっかり稼ぎたいという気持ちが強かった。医者より研修期間が短く独立が早い歯科医なら、その両方が叶う。だから、神戸大学の建築学科を志望しつつ城西歯科大学(現明海大学)歯学部にも願書を出しました。たまたま歯学部の方が試験も合格発表も早くて、受かったのもう共通一次は受験しなかった。神戸大学を受けても落ちていたと思うけど、迷うのが嫌で。共通一次試験日は「行ってきまーす」って家を出て、麻雀打ってま

した(笑) **藤崎** 建築に全く未練はなかったですか?

**岡本** 建築も歯科医も、僕のゴールの手段だったのでどちらでも良かった。ステータスとお金という非常に邪な志望動機です(苦笑)

### 「大学時代に人生の危機」

**藤崎** 入学していかがでしたか?

**岡本** 歯科大学って高校で職業を決めて入るから、職業訓練専門学校と同じようなものなんです。でも3分の1くらいの学生は、適性がないなと思いました。裕福な子弟が多くて、自分は行きたくなかったけど親の強い勧めでとか、入学したら車買ってやると言われたからとか、ガッツもハングリー精神もない甘ちゃんが多かった。その時点で、僕の新しいゴールが見えた。将来、この人たちと同じ土俵に立つなら、完全に凌駕する人間にならなくてはならない。この大学のトップになって、歯科医になった後は事業レベルで仕事をするよと決めた。そのためには6年間学業はもちろん、一番厳しい体育会系のクラブでポジションとろうと、ラグビー部に入部しました。

**藤崎** 入学早々そんな決心を。  
**岡本** 腹を決めたんです。実際に成績は常に上位10位以内だったし、6年間追再試全くなし。これは同期では唯一だと言われました。ラグビーでは全国歯学体で優勝して、キャプテンになった。5年生の頃には、後輩を体育会会長と執行部部長において、大学の運営を僕が仕切っているという自負がありました。国家試験対策委員もしました。高校とは全く違うストイックな大学生活で、ゴリゴリの体育会系バリバリの武闘派(笑)でもヒエラルキーを形成し、それはそれで楽しかったですよ。

**藤崎** 厳しいクラブと学業をどうやって両立されたのですか?

**岡本** クラブに入ったからこそ両立できたのかな。でないとアルバイトしたり遊んだりして学業がおろそかになるという、高校の二の舞だったと思います。だけど、一度非常にマズい事態になったこと

があって。4年生の時、どこでだったか悪い奴に絡まれて、過剰防衛になってしまい、裁判所に傷害罪で書類送検されたんです。交通違反みたいに罰金払ったら終わりだと思って会計に移動すると、検察官が後からついて来る。いざお金払う段になって「大丈夫なのか? これを払ったら、賞罰の罰がついて国家試験受けられないよ。もう一回考え直してこい」と。

**藤崎** 国家試験って、罰がついたら受験できないんですか!?

**岡本** 僕もわかっていなくて、歯学生だと知った検察官が善意で言ってくれたんです。それで大学に帰って、ラグビー部の顧問教授に相談したら「岡本君、これやばいよ。退学になるよ」と言われました。でも、その教授が学内で権力があって、いろいろ尽力いただき、学長に代わって嘆願書を書いてくださって、何とか書類送検・起訴から起訴猶予になりました。あの時はあわや退学、人生の危機やった(苦笑) 高校の時も似たような事が何回かありましたが、それは書類送検までいかなかったから。  
**藤崎** はあ、すごい…。検察官と教授、人生の恩人ですね。

### 「治療への疑念から 予防医療へ」

**藤崎** 卒業後は?

**岡本** 28歳の時、まだ技術も経験もないのに、開業業者にいい物件があると言われて、ここ中野区沼袋の駅前に開業しました。ロケットスタートと思っていたけど、ビルの3階ってやっぱり認知度が低いんですよ。それでも地道に技術を磨いて、患者さんとコミュニケーションを取りながら続けていたら、少しずつ軌道に乗ってきた。その中で、だんだん治療に対して疑念を持ち始めたんです。

**藤崎** どんな疑念ですか?

**岡本** これ治してないな、修繕してるだけだと。原因がわかっている疾病なのに、原因に対して介入せずに結果に対して介入しているのが、今の歯科医療。予防

の部分は保険がきかなかったせいもあって、患者さんはなぜ虫歯や歯周病になるのか、どうしたら予防できるのかという教育やオーラルケアを受けていない。だから再発したり、あまり良くならなかつたり。虫歯になってブリッジから入れ歯、入れ歯からインプラントと大規模修繕して、結局自分の歯の健康が一向に良くなってないという悲痛な声もよく聞きました。

**藤崎** 虫歯の原因って具体的に言うって何ですか?

**岡本** 口腔衛生と食生活・栄養が二大原因です。そこを教育して子どもの頃からアプローチしてあげれば、生涯口腔健康は確保されるのになされてない。なら自分がやろうと、徐々に予防医療を実践していきました。それを事業レベルで行うために、2000年予防医療を基盤とした医療法人三優会を設立し、西武沿線に5施設を開業しました。でも、まだ予防歯科医療という概念が社会に全く普及しておらず、大学にも予防歯科の体系化がなかった。自分たちで仮説を作って検証して、模索しながらプログラムを作成し、システム体系化しました。口腔管理を提供した累積1万人のデータや実績に基づいています。

### 「一気に膨張して爆発」

**藤崎** 医療法人になってからは順調に?

**岡本** いえいえ、いろんな試行錯誤がありました。法人になってしばらくしてから、某著名ファンダが、デンタルシステムを中国に輸出したいとうちに打診してきました。僕も一介の経営者だから、そんな有名なところから声が掛かったら“これはいける!”と乗ったんです。でも、その時ちょうどSARS(重症急性呼吸器症候群)が来て、同時に中国の衛生局から横やりが入った。その頃はまだ、中国の歯科診療所のほとんどが国有企業だったので。それで上海の牙科(歯科)診療所は断念、撤退したんですが、まあそれは正解だったと思います。で、聞

髪入れず、今度は大手有名美容外科チェーンから、美容歯科を是非一緒にやりたいという話が来た。勤務医や歯科衛生士も育てきたし、僕も事業を拡大したい時期だったので、では協業ということでデンタルファンドを募って施設を作り、経営と運営は我々の医療法人という形で、一時は直接経営5施設、間接経営7施設の計12施設まで増やしました。

**藤崎** 一気に大きくなったんですね。  
**岡本** そうです。でも、2、3年やっているとファンド側は早くリターンを投資家に戻したい、我々は短期リターンは難しいと経営方針がぶつかって、明らかに船頭二人の状態になった。面倒になって、7施設はファンド・美容外科側に譲渡しました。その後、彼らは施設運営ができなくて、空中分解しました。僕自身も借金を抱えましたが。

**藤崎** 負債を抱えるのをわかりながら譲渡された。

**岡本** モヤモヤしながらやりたくなかった。結局、僕自身がぶれたんですね。有名なファンドや大手から声が掛かって浮足立って、ちょっと邪になった。中国進出も美容歯科も相手側からの提案に乗り、僕が真にこれをしたいと進めたわけじゃない。ポリシーがないですよ。そのまま組織が一気に膨張して、爆発して、その時に初めて、現状ではいろんな不備があるということ突き付けられた。今から25年くらい前です。

**藤崎** どんな不備ですか？

**岡本** まず、診療ポリシーがない。自分の中で予防歯科をしたいと思っけていても、それをスタッフや利用者に表現できていなかった。次に、診療システムがない。就業システムやルールもない。そもその理念や根幹システムがなかった。自分自身の診療をし、各施設を回り、行ったら統制が取れてなくて、職場の雰囲気もなんかだらけている。いったいこれは何なんだと。そこで初めて、組織論というものを知ったんです。組織論の概念を学ぼうと、いろんな経営者のセミナーに行っ

たり、本を読んだり、実際に経営者に話を聞いたり、一時期セミナーオタクみたいになっちゃいました(笑)

**藤崎** 組織論を学んで、立て直された。

**岡本** 模索しながら、予防医療における経営手法、診療体系、サービスモデルを体系化していきました。現在クリニック3院、ヘルスケアステーション1施設です。医療サービスは、まずヒューマンスキル・人間力があって、マネージメント、テクニカルという三層構造じゃないと駄目だと思っています。でも業界的には、テクニカルの部分ばかり集約して価値を持たせて、土台にある人間力については論じられていない。これについてはいくらでも話せますが、やめておきます(笑)

## 「口腔の健康は全身の健康につながる」

**藤崎** 私が口腔衛生という言葉を知ったのは、2011年の東日本大震災の時です。

**岡本** 被災地の高齢者が口腔衛生の悪化で誤嚥性肺炎になって死亡者が続出したり、健康者でも口腔衛生が悪化して風邪やインフルエンザになりましたね。

**藤崎** はい。そのため以後の災害時は、今回の能登半島地震でも、直後から被災者への口腔ケアの大切さが報道されました。

**岡本** そういった事例や歯周病と糖尿病の相互関係など、口腔の健康が保たれている人は全身の健康につながる事がわかってきました。口腔を健康にするためには、食生活や生活習慣も非常に重要です。そこで当院では、10年前から管理栄養士を採用し、歯科における食・栄養アドバイスを初めて確立させました。

**藤崎** 歯科に管理栄養士さんが。

**岡本** おそらくうちが初めてで、当時は珍しかったですが、最近多くなってきています。

**藤崎** 口腔衛生は、医療費削減の効果もあるそうですね。歯の検診をしている高齢者は、そうでない高齢者に比べて医療費が



10～15万円少ないという調査結果があります。

**岡本** 口腔ケアが健康に繋がりが、結果として医療費が削減されます。元杉並区長の山田宏さんは、歯科健診の受診率を上げたり、地域の歯科医と連携して子どもたちの歯磨きを奨励し、区の医療費削減から財政を改善しました。国の年間医療費の総額はすでに45兆円を超えています。それについて2017年、政権の重要課題や翌年度予算編成の方向性を示す骨太の方針に「口腔の健康は全身の健康にもつながることから、生涯を通じた歯科健診の充実、入院患者や要介護者に対する口腔機能管理の推進など歯科保健医療の充実に取り組む」と明記されました。それ以降の骨太の方針でも、「口の健康」の重要性は増しています。

**藤崎** 時代がやっとな岡本さんについてきた。

**岡本** 2017年の骨太の方針を見ました。口腔を健康にするためには、食生活や生活習慣も非常に重要です。そこで当院では、

**藤崎** クリニックではどのような予防医療が行われているのですか？

**岡本** 歯科衛生士と管理栄養士が主体となり、歯の健診から判定、専門的オーラルケア・メンテナンス、虫歯や歯周病にならないための食べ方や栄養指導をして

**藤崎** 今はいくらですか？

**岡本** 今は全くしていません。個人的に治療家としてのピークは50歳前後で、それ以降は集中力が持たなくなった。治療中心型の時代はオンラインでもできるもので、0歳児から要介護の方まで

対象利用者は幅広いです。

**藤崎** 利用者は、どんな方が多いですか？

**岡本** 健康意識の高い方とご家族ですね。子どもの場合は5歳で虫歯0を完全達成できますし、3歳の時点で将来の歯並びが90%以上の確率で予知できます。

**藤崎** そんなに高い確率で？わかった時点で対策がとれるのですか？

**岡本** とれます。食育とお口のエクササイズといって、歯並びを形成する口腔内筋力と舌筋を使うと、自分から積極的に学んで成長して、どんどん輝いていった。自信がついて、それが仕事にも自分にもフィードバックされるんでしょね、職場の空気が華やかになって、活気づいた。ここでは彼女たちが主役です。

**藤崎** 女性活躍の時代といわれるずっと以前から、その環境を作られていたのですね。働き方や労働時間もかなり柔軟で、働きやすい職場だとお聞きしました。

**岡本** フレックスタイム制で、顧客とのスケジュールを自分で管理すれば、いつ来ていつ帰ってもいいですし、休日や出勤日も自分で決められます。出勤が週1回のスタッフもいれば、短時間で週3日とか。今、女性スタッフは約40人ですが、たぶん働き方は10数パターンあって1人1人全然違います。ただ、出勤したら8割は顧客に向き合っけてね、あと2割はゆとり時間でいいよと伝えてい

**藤崎** 岡本さんは、もう治療はされていない？

**岡本** 今は全くしていません。個人的に治療家としてのピークは50歳前後で、それ以降は集中力が持たなくなった。治療中心型の時代はオンラインでもできるもので、0歳児から要介護の方まで

的な役割になったのは、そういう意味でも良かったです。

## 「ここでは女性が主役」

**藤崎** 歯科衛生士と管理栄養士が主体ということで、ほぼ女性の職場ですね。先日、花小金井のクリニックで管理栄養士の方に仕事内容などをお聞きしましたが、の確な言葉でわかりやすく、笑顔で説明してくださった。来院者も安心して相談できるだろうな、と思いました。クリニックの空間もとても清潔で明るく、季節の飾りつけなど楽しい工夫が随所にあっけて居心地がいい。皆さん、生き生きと働かれていました。

**岡本** 最初からそうではなかったんですが。医師や看護師はメディカルスタッフですが、歯科衛生士や管理栄養士はコ・メディカル(和製英語Co-medical)スタッフといって、補助的な仕事しかできません。医療業界ではどちらかという下に見られていて、本人たちもこの業界では主役になれないとちょっと萎んでいる。でも、

僕がヘルスケアシステムを立ち上げた時、彼女たちに担当を任せると、自分から積極的に学んで成長して、どんどん輝いていった。自信がついて、それが仕事にも自分にもフィードバックされるんでしょね、職場の空気が華やかになって、活気づいた。ここでは彼女たちが主役です。

**藤崎** 女性活躍の時代といわれるずっと以前から、その環境を作られていたのですね。働き方や労働時間もかなり柔軟で、働きやすい職場だとお聞きしました。

**岡本** フレックスタイム制で、顧客とのスケジュールを自分で管理すれば、いつ来ていつ帰ってもいいですし、休日や出勤日も自分で決められます。出勤が週1回のスタッフもいれば、短時間で週3日とか。今、女性スタッフは約40人ですが、たぶん働き方は10数パターンあって1人1人全然違います。ただ、出勤したら8割は顧客に向き合っけてね、あと2割はゆとり時間でいいよと伝えてい

**藤崎** え、どうしてですか？

**岡本** 歯科業界自体が縮小しているの、そこにいるコ・メディカルスタッフも減っています。医学部は相変わらず人気ですが、歯科大学はすでに定員割れが始

まっている、若い人が目指さない職業・業界になっています。うちの歯科衛生士は、三分の一が地方出身です。地方の方がまだ可能性があるの、一時期、人事採用として担当者が地方の歯科衛生士専門学校を行脚しました。補助的な仕事だと思われているけど、うちは違うときちんと説明する。そうしたら、100人中1人か2人は東京に行きたいと思っている学生がいるから、勧誘します。一度実績を作れば、後はその学校の後輩が続いてくれますね。

## 「ヘルステックを進める」

**藤崎** オンラインリモート診療もそうですが、歯科医療や予防医学の情報をe-ラーニングで提供したり、学びや人材育成など様々な場面で早くからITを活用されています。ヘルスケアにITをつけたヘルステックというように、ヘルスケアにITをつけたヘルステックです。e-ラーニングは、スタッフだけだけでなく、予防医療を目指す歯科医院や介護施設などにも提供しています。その他に、僕のアイデアでキッズオーラルという子どもの虫歯を0にし、きれいな歯並びを育成するアプリを作りました。これはすでにアップルストアとグーグルプレイに上がっけていますし、ヘルスケアデータをAI学習させ、オリジナルの食サポートが誰でもできるAIアプリも開発中です。

**藤崎** アプリだとより多くの人に人生にとってもいい経験になると思っけてくれたら僕もうれしい。

**藤崎** お嬢さんのアドバイスだったのですね。こんなに働きやすい職場なら、就職希望者も多いですね。ヘルスケアデータをAI学習させ、オリジナルの食サポートが誰でもできるAIアプリも開発中です。

**藤崎** アプリだとより多くの人に人生にとってもいい経験になると思っけてくれたら僕もうれしい。

**藤崎** お嬢さんのアドバイスだったのですね。こんなに働きやすい職場なら、就職希望者も多いですね。ヘルスケアデータをAI学習させ、オリジナルの食サポートが誰でもできるAIアプリも開発中です。

**藤崎** アプリだとより多くの人に人生にとってもいい経験になると思っけてくれたら僕もうれしい。

**藤崎** お嬢さんのアドバイスだったのですね。こんなに働きやすい職場なら、就職希望者も多いですね。ヘルスケアデータをAI学習させ、オリジナルの食サポートが誰でもできるAIアプリも開発中です。

**藤崎** アプリだとより多くの人に人生にとってもいい経験になると思っけてくれたら僕もうれしい。

**藤崎** え、どうしてですか？

なもので、一緒にやりましょうと。その際に、こちらが出資してあげればより積極的に関わられるので、そういう形で応援している会社が6つあります。その一つ、最初に出資した会社が、歯科・医科の人材紹介会社を10年前に立ち上げて、4年前にマザーズ市場に上場し、昨年更にプライム市場に上がりました。他に2社が市場準備を始めています。

**藤崎** 創業間もない企業に出資するエンジェル投資家でもあるのですね。

**岡本** 知人に何人が投資家いますが、勝率でいうと1勝9敗か2勝8敗、全部が全部上場、成功なんてまずないそうです。僕はたまたま最初の一社がピクナズラックだったので、再投資しているだけで。ヘルスケアをデジタル化するためのアイデアを出したり、アドバイスしたり、そのプロセスや彼らの技術も面白いのですが、スタートアップ企業の経営者の熱さ、一緒にやったら社会にインパクトを与えられて面白いだろうなと思っけてくれるそのワクワク感に惹かれます。

**藤崎** オンラインリモート診療もそうですが、歯科医療や予防医学の情報をe-ラーニングで提供したり、学びや人材育成など様々な場面で早くからITを活用されています。

**藤崎** ヘルスケアデータをAI学習させ、オリジナルの食サポートが誰でもできるAIアプリも開発中です。

なもので、一緒にやりましょうと。その際に、こちらが出資してあげればより積極的に関わられるので、そういう形で応援している会社が6つあります。その一つ、最初に出資した会社が、歯科・医科の人材紹介会社を10年前に立ち上げて、4年前にマザーズ市場に上場し、昨年更にプライム市場に上がりました。他に2社が市場準備を始めています。

**藤崎** 創業間もない企業に出資するエンジェル投資家でもあるのですね。

**岡本** 知人に何人が投資家いますが、勝率でいうと1勝9敗か2勝8敗、全部が全部上場、成功なんてまずないそうです。僕はたまたま最初の一社がピクナズラックだったので、再投資しているだけで。ヘルスケアをデジタル化するためのアイデアを出したり、アドバイスしたり、そのプロセスや彼らの技術も面白いのですが、スタートアップ企業の経営者の熱さ、一緒にやったら社会にインパクトを与えられて面白いだろうなと思っけてくれるそのワクワク感に惹かれます。

## 「森林で予防医療を」

**藤崎** 2019年からは、森林体験事業にも取り組まれています。どんな内容ですか？

**岡本** 経営者やそこから紹介された方を対象に、森林で自由に過ごし、体に優しい食事をとってリフレッシュしてもらいます。ストレスから離れて、非日常の世界で自分自身に向き合い、畏怖体験をさせる。樹木が放出するマイナスイオンや森林成分フィトンチッドを浴びる森林浴は、リラックス効果や免疫機能が改善されるなど予防医学的效果があり、欧米でも森林セラピーや自然療法として広がっています。これまでやってきたヘルスケアは施設・室内型ですが、これは自然環境型・屋外型。

**藤崎** それは外部に委託してですか？

**岡本** デジタル事業を行っている起業家との協業ですね。彼らはヘルスケアに非常に興味を持っていて、そこにいるコ・メディカルスタッフも減っています。医学部は相変わらず人気ですが、歯科大学はすでに定員割れが始

**藤崎** ヘルスケアデータをAI学習させ、オリジナルの食サポートが誰でもできるAIアプリも開発中です。

**岡本** ももとは妻が祖父から山

を相続して、行ってみたら一山ではなく分筆(複数の土地として登記)されていて、妻の分は約3畝でした。僕がアウトドア好きなので、そこを造成してオフロードバイクで走ったりしているうちに、仲間がどんどん集まって来て、岡本わんぱくランドができた(笑)山づくりなどの原始的活動で遊んでいると、リフレッシュして、みんなすごくいい笑顔になるんですよ。「これで一週間もつ」と帰って行って、また週末やって来る。これ、一種の予防医学だな、僕が施設でやっていることを森林の中でやるのもありというか、そちらが本質かもと思い始めて。隣接山林を取得・集約してまとめ、約45畝に増加しました。東京ドーム約10個分くらいかな。現在も継続的に開拓中です。

**藤崎** そんなご縁があったのですね。一山だと整備がすごく大変そうですが。

**岡本** 最初から自分たちでやっています。重機で倒木を除去して、ショベルカーのエンボで作業道をつけてというところから。今ではオフロードバイクが走る5kmの専用コースを整備しました。自分たちで切った木で建てた小屋が複数あって、そこでテントサウナしたり、横にサウナ用の水プールも作ってね。もちろん料理もしますし、町が近いので飲みに行ったりもできます。みんな年齢的にセカンドライフに入っていますが、すごくいい場を開拓できたなど。わくわくセカンドライフのオヤジワンダーランドです(笑)今年、森林サービス事業OWL マウンテンパーク公開予定です。

**藤崎** 木もご自分たちで切られるのですね!

**岡本** ええ。戦後の木材不足に対応するため国策で植林されたスギやヒノキの伐採時期が、ちょうど今頃で、実は宝の山です。木の質が良くなる新月伐採をしています。

**藤崎** 新月伐採って何ですか?

**岡本** 文字通り、新月の頃に木を切るんです。動植物、特に植物は月の影響を受けていて、新陳代謝が一番穏やかで水を吸収しない時期が新月、その反対が

満月です。植物でいうと、秋から冬の新月の頃は成長の勢いが弱く、水や栄養分をあまり吸い上げない。その時に切った木は、水分もデンプンも少ないのでカビや腐食、害虫に強いんです。伐採した後は、葉枯らし乾燥といって、木を山側に倒して、3分の1だけ葉を残して3ヵ月置く。そうすると、葉から水分が抜ける。さらに1~2年かけて天然乾燥すると、キンキンの割れや狂いが起きにくい良質な木材ができます。新月伐採の木材は、高値がつくんですよ。

**藤崎** 初めて知りました。伐採は夜中に?

**岡本** いやいや、月齢が新月なら昼間でいいんです。厳密に言うと、秋から冬の新月の2、3日前から新月の日まで。僕がチェーンソーで切って、安全管理のためにもう1人いてもらって。1日2、30本が限度ですけど。あとコナラを1mくらいに切って、植菌してシイタケの原木栽培を始めました。肉厚で味も香りもハウス栽培のものとは全く違って、幻のシイタケと呼ばれているんですよ。僕たちはいろいろやりますが、利用者は好きなように、森林の中でゆったり過ごして五感を開いてほしい。むしろ詰め込み過ぎないことが大事なんです。

## 「直観とロジック」

**藤崎** 次々に新しいことにチャレンジされますが、決断する時の基準はありますか?

**岡本** 意思決定ですか?直観的にやりたい、という気持ちが大きいですね。やりたいと思えば最低限続く、しんどくても続けられる。でも、それで失敗することもあるんですけど(笑)失敗する時は、ロジックがどこか欠けていますね。直観を裏付けるロジックがあれば、澁まない。

**藤崎** 失敗した時はどう対処されるんでしょう?

**岡本** 今までも、ここで逃げたら破綻するという状況は度々ありました。その都度、問題を突き付けられてきた。そこを逃げず

に、一つ一つ丁寧に解いていく。腹をくくって、逃げないです。まあ、自分の好きなことを自分の責任の元に自由にやっているだけです。考えてみると、その精神や哲学みたいなものは確実に、住高のあののびのびとした時代に作られましたね。

## 編集後記

インタビューは、沼袋の優歯科クリニックで行われた。落ち着いた意志的な話し方で、物事に動じない、静かな自信が滲み出る壮年の男性という印象の岡本さん。常にリーダーで硬派。路上のケンカも実業も百戦錬磨の強者。

けれど、初対面の時と同じく、なぜだかとても話しやすい。質問しやすい。威圧感がない。こちらの問いに、誠実に朗らかに言葉を尽くして答えてくださる。岡本さんとは親子ほど年の離れたクリニックの女性スタッフが「遠慮なく相談できますし、真摯に対応してもらえる」と話していた。人間力、なのだと思う。

“不良”だった中学時代の友人たちを「そういうレッテルを貼られていただけで、本当はいい奴ら」と言われた時の表情と、帰り道、中野駅周辺の再開発の現場を嬉々として説明くださった姿に、友達思いで建築好きの住高時代と変わらない岡本さんを見ました。貴重な時間と希少なお話の数々を、ありがとうございました。

## 岡本 暁 <略歴>

1962(昭和37)年生  
1981(昭和57)年 高33期卒業  
1987年 城西歯科大学卒業(24才)  
1990年 東京都中野区にて個人開業(28才)  
2000年 医療法人設立  
(現在都内3箇所 4施設運営)  
2019年 団体を組成し環境保全を目的とした「山林整備及び活用」をライフワークとして活動を開始する。  
現在に至る

- ・医療法人 理事長
- ・株式会社 代表
- ・森林事業家
- ・エンジェル投資家
- ・歯学博士

## <インタビューアー> 紹介



### 藤崎 理加

住高34期。  
ラグビー部マネージャー。  
同志社大学卒業後、産経新聞大阪本社に入社。社会部、文化部記者を経て退社。

その後、フリーのライターとして、料理、映画、インタビュー記事を新聞、雑誌で担当。

NHKで古舘伊知郎氏司会の「クイズ日本人の質問」、池上彰氏の「週刊こどもニュース」のリサーチャーを務める。