



Report

2023

メディカルネットグループ通信

メディカルネットグループの今後について

メディカルネットグループの今後について

昨今の新型コロナウイルス感染症（COVID-19）が収束しない中、政府は2022年6月に「経済財政運営と改革の基本方針2022（骨太の方針）」を閣議決定しました。

生涯を通じた歯科健診（いわゆる国民皆歯科健診）の具体的な検討や、全身の健康と口腔の健康に関する科学的根拠の集積と国民への適切な情報提供をはじめとした、歯科業界と国民の健康を結びつける文言が明記されています。

以前から推進されている「地域包括ケアシステム」等も加味すると、国家としても歯科医療を重要視し、国民の健康のために活かそうとしていることが見てとれます。

メディカルネットグループとしましても、今まで以上に「口腔内の健康状態は全身の健康につながる」という思いを持ち、よりよい事業活動を展開していく所存でございます。

また、弊社は海外事業にも注力しており、世界中に笑顔を増やすために、全力で取り組んでまいります。

グループ会社と初の共同開発商品販売

2022年8月に弊社の連結子会社（孫会社）であるファブレスメーカー・医薬品卸としてプライベートブランド開発力のあるノーエチ薬品と、歯科業界のプラットフォームとしてメディカルネット経済圏を構築するメディカルネットグループがこの度、初の共同開発

商品「デンター漢方錠」を販売しました。以前より、「口腔周りから全身を健康に」をテーマとしてOTC医薬品の開発を進めていました。

「デンター漢方錠」は、第2類医薬品でストレスによる自律神経のアンバランスを整えることで、歯ぎしりの抑制効果が期待できます。歯ぎしりをするることによる二次障害として、「歯周病・顎関節症・睡眠時無呼吸症候群」などがあります。

歯ぎしりは「本人に自覚がなく症状を見逃してしまう」という特徴がある上に、全身の健康に影響を及ぼす大きな病気の原因になる可能性があるため、本製品を通じ生活者の健康と生活の質を向上させていきます。



海外での歯科プラットフォーム拡大

2022年3月に、タイ国内歯科総合商社事業を行っているNU-DENT Co., Ltd.（ニューデント）及びD.D. DENT Co., Ltd.（ディーディーデント）がメディカルネットグループに加わりました。Medical Net Thailand Co., Ltd.（メディカルネットタイランド）を通じて、初の海外歯科総合商社となります。今後は、タイ国内でNo.1の歯科商社を目指すとともに、歯科商社事業のDX化の構想に加え、歯科医院運営と併せ

て、今まで以上にタイにおける歯科プラットフォームの構築を推し進めていきます。



タイでのクリニック運営事業の拡大

2022年3月に、タイで歯科医院事業を展開している Fukumori Dental Clinic Co., Ltd. (福森デンタルクリニック) がメディカルネットグループに加わりま

した。2017年より、弊社の連結子会社である Medical Net Thailand Co., Ltd. (メディカルネットタイランド) を通じて、タイ、バンコクで歯科医院運営を行っており、今回で3医院目の運営となります。

立地は患者様を包括的に網羅できるところにあり、バンコク市内の広域をカバーし、タイ在住の日本人をはじめとした現地タイ人の患者様に日本の最新歯科治療を普及させ、更なる事業拡大を図りながら引き続きタイ社会に貢献してまいります。



東京デンタルショーに関して



2022年10月22日(土)、23日(日)の2日間にわたって開催された東京デンタルショーに株式会社メディカルネットはブース出展をしました。今年の東京デンタルショーは2019年の開催から実に3年ぶりのリアルでの開催となり、延べ13,830人の来場者数を記録しました。また、弊社はメディカルネット全体のブランディング強化のために、「グループ会社全体の連携強化」をテーマとしてノーエチ薬品、ガイドデントなどの関連会社を含めたメディカルネットグループ全体でのブース出展を行いました。今後も増えるリアルで開催される学会・展示会には、積極的にグループ全体として参加し、メディカルネットのグループシナジー創出及び、ブランディングの強化活動を行ってまいります。

歯科衛生士フェスタ

歯科衛生士のためのコミュニティサイト「歯科衛生士の coe」では、2022 年より歯科衛生士のためのオンラインイベント「歯科衛生士フェスタ」を定期開催しております。「歯科衛生士フェスタ」では、明日から即実践可能な知識・ノウハウが詰まった豪華講師陣による web セミナーを中心に、歯科衛生士の方々に豊かな歯科衛生士ライフを送って頂くためのコンテンツを多数配信しております。

3月に開催した第1回目は約 8,300 名、9月に開催した第2回目は約 28,300 名の方々にご来場いただき、イベントの規模も順調に拡大しております。一人でも多くの歯科衛生士が楽しく生き生きと働くことができる環境づくりに貢献すべく、今後もイベント開催は継続してまいります。



DDS の紹介



お知り合いの方を DDS2022 に招待すると
Amazonギフト券に交換できる
Dentwaveポイント

1,000pt もらえる!



歯科医療従事者のための総合情報サイト「Dentwave.com」では、2021 年よりオンラインデンタルショー「DDS」を定期開催しております。第1回目(2021年9月)は約 7,700 名、第2回目(2022年5月)は約 9,600 名、現在開催中の第3回目(2022年11月)も残り1週間を残して*、既に 8,000 名以上の方々にご来場いただいております。特に第3回 DDS2022 オンラインデンタルショーでは、過去最多の 17 社の企業に出展いただき、臨床から経営まで、幅広いテーマを取り扱った web セミナー 30 本以上が配信されております。今後も「Dentwave.com」は歯科医療従事者と歯科関連企業をつなぐデジタルのプラットフォームとして、相互のコミュニケーション機会を創出し、歯科医療業界の更なる発展に貢献してまいります。

*2022 年 12 月 12 日時点

コンテンツ事業部
ビューティーメディアチーム

新しい業界での新たなチャレンジ！

ビューティーの領域をさらに別業界へと拡張し、生活者・クライアント様相互のマッチングや様々な価値ある情報をベースに新たなスタートと位置付け挑戦を続けてまいります。

2022 年度振り返り

2022 年は美容整形総合ランキングの成果報酬プランをリリース致しました。リリースに至った経緯としまして、クリニック様の掲載に至るまでのハードルを下げることで、サイトでの掲載数が増え、ユーザー様にとってより利便性、満足度の高いサイトへ繋がるためとなります。

実際、サービスのご提案に伺ったクリニック様より「効果が明確なところに広告費を支払いたいので、このプランなら」と言うお声や、アフィリエイトサイトでのクリニック様の登録が増えており、クリニック様の広告に対するニーズがより明確化してきたことを感じました。

2023 年度の展望

ビューティーメディアチームでは、キレイになりたい女性を応援する美容ポータルサイトとして身体の内と外の両面から「美容・健康」を手助けする情報発信をエステ、美容医療業界を中心に行ってまいりましたが、2023 年は新しい業界に向けた情報発信を開始致します。

これはユーザー様向けだけではなく、業界に従事されている経営者様、従事者様にも向けて行うものとなります。

これにより店舗運営の気づき、提供サービスの改善などから各店舗の質を高めユーザー満足度が高い店舗を創出することで業界の活性化に寄与できると考えております。

本事業の業界動向について

サロン掲載について

最近、エステ施術で HIFU を使うサロン様が増えて

きたと同時にトラブルも増えました。本来は医師が治療に使う医療機器ですが近年は「セルフハイフ」と称して機器をユーザー自身が利用するサロンも登場。こうした使い方は違法の疑いもあり、消費者庁や国民生活センターが注意を呼びかけています。

弊社では HIFU を扱っているサロン様の掲載は NG です。それはユーザー様にリスクがあるものを案内しないためとなります。

今後も流行りなどに惑わされることなく、ユーザー様が安心安全で利用できるサイト運営を続けていきます。

リリース商材・サービス紹介

インフルエンサー PR 付きサロン紹介プラン

サロンご紹介ページ・広告出稿による PR
サロン様の魅力を伝えるサロンご紹介ページを制作し、エステ・人気ランキングに掲載します。
サロン様のコンセプトや雰囲気にあわせて、PR が可能なインフルエンサーをマッチングします。

メニュー体験やサロン来店を経て、インフルエンサーがインスタグラムなどの SNS に投稿・拡散してもらうプロモーションです。



コンテンツ事業部 WEB制作チーム

Webの訴求力を活かし、世の中の 流れに沿った的確な情報公開を

情報の発信手段が多様化している現在、一般の皆様により効果的にアピールするためのサポートを行い、課題解決に向けて取り組みを強化してまいります。

2022年度振り返り

近年、歯科における予防の意義が広く知られつつありますが、成人の歯周病罹患率が依然高いことから、疾患を発症しないと歯科医院にかからないという人は多いと考えられています。

発症する前に積極的に通院しやすい環境を作り、歯科医院に対するイメージを向上できる情報を発信するなど、Webの影響力を活用し、有意義な情報をご提供する必要があると考えています。歯科の自発的な受診を増やせるよう、予防の啓発の一端を担っていただけましたら幸いです。

2023年度の展望

歯科業界を取り巻く状況は歯科衛生士不足、パラジウムの高騰など多くの問題に直面しています。また、政府により「国民皆歯科健診」の導入が検討されたことから、患者の来院目的の「治療」から「予防」への変化、新規患者の増加など、歯科医院が新たな局面を迎えることも予想されます。それらに真摯に向き合い、世間の動向を踏まえ解決策を講じていくことで、皆様のニーズにお応えできるサービスのご提供に努めてまいります。



本事業の業界動向について

近年、SNSの利用者が増え、視覚的な操作でWebサイトを制作できるノーコードも普及しています。専門知識がなくても費用を抑えて手軽に情報を発信できることが、それらのメリットです。しかし、個人ではなく企業・医院として広告するのであれば、効率的に広告するために、一定以上のクオリティを担保することも大切です。

様々な媒体をバランス良く利用いただけるようサポートする必要性を感じています。

リリース商材・サービス紹介

導入時に大きな費用をかけず、月々の定額でホームページを持てる「サブスクリプションプラン」の展開を検討しています。集患につながる効果的な広告を打ち出すには、SNSやリスティング広告などの施策を単体で利用するだけでなく、ホームページと関連付けて相互利用することが求められます。その実現を目指し、これからも長期間ご利用いただきやすく、効果的なホームページサービスをご提供してまいります。



コンテンツ事業部
WEB マーケティングチーム

効果を最大化するため、
ひとつではない正解を求め続けます

長引くコロナ禍でネットの重要性は高いまま。情報収集の多様化が進み、さらにニーズの細分化が進行。ネット広告業界は依然混沌とした状況が続くと予想。

2022 年の振り返り

多様化・細分化するユーザーニーズに対応するべく、さまざまな新商材追加を進めた年となりました。

Yahoo! や Google といった検索エンジンを日常的に使用しない Z 世代にもリーチできるように、LINE 広告や TikTok 広告などをリリース・販売を開始。また現在検索の 8 割近くを占めるスマートフォン検索と、非常に親和性の高い GBP 最適化サービス、MEO サービスの販売を行ない、クライアント様が訴求したいと考える、さまざまなセグメントにリーチできるよう、お選びいただける広告媒体の増加に努めてきました。

2023 年の展望

ネット広告には、「これだけやっていたら間違いない」という答えがありません。常に、より影響力のある媒体、効果的なクリエイティブ内容、適切なターゲティングが要求されます。そんな中、我々が現在注目しているのは、「動画」を使用したクリエイティブ活用です。高性能なデバイスの普及、5G 通信を中心としたデータの増大に伴い、動画コンテンツは以前よりも身近で、かつ手軽なものになりつつあります。我々の生活へ動画コンテンツが密着してきた現在、商材訴求に高い能力を発揮するものと考え、活用方法の模索を進めています。

本事業の業界動向について

ネット広告シェアの拡大は、コロナ禍でもその速度を緩めることはありません。インターネット利用者の増加に伴う業界そのものの拡大、さらにスマートフォンやタブレット端末などスマートデバイスの普及率を

背景に、ネット広告業界は成長を続けています。

なかでも、SNS 広告と動画広告は著しい伸長ぶりを示しています。

そんな業界の動向に注目し、「次に来る」手法・媒体を見極め、ご提供していくことでエンドクライアントの利益拡大に貢献できるよう、努めてまいります。

リリース商材・サービス紹介

順位を向上させる自然検索施策 (SEO) は、近年の Google のアルゴリズム変更もあり、順位向上を図ることが難しくなってきました。そこでアクセス増加と順位対策を同時に行なえるコンテンツ SEO での対策を強化していきます。また、LINE 広告をはじめとする、各種 SNS 広告をさらに積極的に展開することで、今までの広告ではリーチできていなかったセグメントへのアピールを強めていく所存です。



歯科医院の経営課題に対して Web サービスを通じて解決へと導きます

私たちは「顧客の課題解決・関係性の構築・収益性の向上」を第一に考えます。変化の激しいWeb 動向をいち早くキャッチして、顧客への価値提供に変えていきます。

2022 年の振り返り

約2年前から世界中に感染拡大した新型コロナウイルス感染症（COVID-19）により、在宅勤務・リモートワークを取り入れる企業が増え、インターネットの普及が全国的に加速しました。

ソリューションセールス事業部の命題である顧客の課題解決を追求するうえで、インターネットを通じたサービス、情報提供は今まで以上に必要不可欠となっております。歯科医院様との打ち合わせも対面からWeb に移行しつつあり、コミュニケーションの取り方も変化しています。そのような環境変化、行動変化にも対応し常に顧客の課題解決のためにソリューションを提供し続けます。

2023 年の展望

弊社の運営する歯科ポータルサイト（矯正歯科ネット、インプラントネット等）の閲覧数は好調を推移しております。昨今、矯正治療やインプラント、審美治療等の「自費治療」のニーズが増えている傾向があります。そのニーズに応えられるようサービス向上、運営に引き続き努めるとともに、弊社の掲げる「地方の医療情報格差をなくし、より良い歯科医療環境の創造」に向けて、あらゆるサービスを通じて地域問わず歯科医院様の課題解決、価値提供をし続けていきます。

本事業の業界動向について

2022 年に入り、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響が常在化してきたことで、学会・スタディーグループのリアル開催が増えてきました。歯科医師の方

と直接お話をする機会が戻ってきた中、特にお声として多くいただくのは「集患が落ち込んでいる」ということです。Web での医院情報発信に関して、以前にも増して重要性をご認識され、対策を講じる先生も増えていらっしゃるように感じます。このようなニーズに応えるべく、私たちは、対面は勿論、今の時代にあわせてWeb での打ち合わせやウェビナー（Web 上で行うセミナー）を活用し、常に医院様の現状とご意向に沿った課題解決提案をこれからも提供していきます。

リリース商材・サービス紹介

矯正歯科ネット・インプラントネット

日本全国の医院紹介だけでなく生活者が知りたい各治療についての知識や関心度向上を目的に多数の治療コンテンツをご用意し、魅力ある医院と生活者を繋ぐポータルサイトです。

登録医院様が全国の生活者に対して治療相談に答える相談室コンテンツ、第三者機関として掲載可能なクチコミ掲載、医療広告ガイドラインに準拠した症例を含む医院情報掲載が可能です。

 矯正歯科ネット。

 インプラントネット。



メディカルプラットフォーム事業部
マーケティング支援グループ

歯科医療業界の変革と発展を牽引する
プラットフォームを確立する

私たちマーケティング支援グループは、歯科医療業界最大級のプラットフォーム「Dentwave.com」のさらなる拡大を目指し、歯科医療業界の変革と発展に寄与してまいります。

2022年の振り返り

2022年は、これまで開催が制限されてきた学会やデンタルショー等の展示会のリアル開催が復活いたしました。一方で、歯科医療従事者のデジタルを活用した情報収集意欲も依然として高い状態が続いており、歯科関連企業のマーケティングにおいてはデジタルとリアルが融合する新たな時代に突入した1年となりました。そのような中、弊社ではDentwave.comを活用した広告やウェビナー配信、リサーチなどの支援を一層拡大すると共に、「DDS（オンラインデンタルショー）」や「歯科衛生士フェスタ」などのオンラインイベントの開催に注力してまいりました。

2023年の展望

前年に引き続き、リサーチや広告、ウェビナー配信、オンラインイベントなどを中心としたデジタルのサービス、コンテンツを強化してまいります。加えて、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の流行以前は主力サービスの一つであったコンベンション開催支援などのリアルのサービスの復活も検討しております。また、現在の主要顧客である歯科メーカーに限らず、歯科医院やディーラーまで顧客層を拡大すべく、新サービスの開発も進めてまいります。より多くの歯科医療従事者のお役に立てるよう、プラットフォームの価値をさらに進化させてまいります。

本事業の業界動向について

< 歯科関連企業におけるマーケティング動向 >

デジタルとリアルの融合が進むことにより、歯科関

連企業にとって採択できるマーケティング施策の選択肢が増えるため、デジタルとリアルの手段をどのように使い分け、または組み合わせるのかという緻密な戦略およびプロモーションプランの設計が一層必要になると考えられます。

弊社は、戦略策定から実行・評価まで、マーケティングのプロセスすべてを一気通貫でご支援できる業界唯一のプラットフォームとして、引き続き歯科関連企業のマーケティングのご支援に邁進してまいります。

リリース商材・サービス紹介

Dentwave.comでは、2021年秋からオンラインデンタルショー「DDS」を定期開催しております。「DDS」では、出展企業主催の無料webセミナーを中心に、出展企業ごとに設置されたオンラインの個別ブースから最新の製品・サービスの情報収集を行うことができます。気になる製品・サービスに関する資料のダウンロードやサンプル請求、デモ依頼の申込も可能です。今後はさらなるイベントの認知度向上と参加者数の増加を目指して運営してまいります。



歯科医院専門 経営支援・事務代行サービス

歯科医院に特化して開業・経営・集患・事業承継に関わるさまざまな業務をトータルサポートしていきます。

2022年の振り返り

これまで事務代行サービスを中心に提供してまいりましたが、歯科医院の業務効率化だけでなく、経営改善や歯科医師個人の資産形成を含め、歯科医師をトータルで支援すべく、接骨院向け運営・経営支援サービスを提供する東証グロス上場の株式会社リグアのグループ会社である株式会社FPデザインと業務提携し、2022年6月28日より、歯科クリニック向けの財務コンサルティングや歯科医師個人の資産設計サービスの提供を開始いたしました。また、歯科医師向けの個人資産形成の一環として、自社サービスとして不動産投資事業を開始いたしました。

2023年の展望

2022年にメンバーも増員し、これまでの役割である「歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創る」から、現在の業界課題である、人材不足・医院承継増・労務環境の改善、そして経営・歯科医師個人全般を支援するパートナーとして「家業中心の歯科業界を事業へと導き、歯科業界における課題解決型コンサルティングを行う」という役割に進化してまいります。

本事業の業界動向について

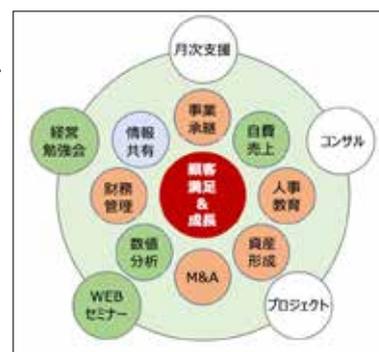
令和3年の厚生労働省の医療施設動態調査によると歯科医院全体数68,323院のうち約75%が個人医院となっております。また、開業数は2011年の1,926軒から2019年1,451軒まで減少していることに加え、歯科医師の平均年齢は54歳を超えております。一方で歯科医師の国家資格合格者も年間で約2,000名を切ってお

り、これらデータから今後は歯科医院の減少に伴う歯科医院の中規模化が進み、治療技術だけでなく「経営」にしっかりと向き合う歯科医院が勝ち残る時代になると考えます。

リリース商材・サービス紹介

事務代行だけでなく、歯科医院の売上向上コンサルティング、財務コンサルティングの強化、そして歯科医師個人の資産形成サポートを強化してまいります。また、教育システム、業務効率化システム・インフラ提供など非属人的なサービス領域も強化してまいります。

●ドクターサポート グループが目指す 事業展開



●サービスサイト 「メディサポ」





ガイドデント

国内初の歯科治療保証会社

『ガイドデント保証システム』はインプラント10年保証、審美歯科治療5年保証を提供しており、第三者の保証機関が関与することで公正で透明な保証制度を実現。

2022年の振り返り

弊社では現在東京・大阪・福岡の三拠点で営業活動をしております。おかげさまで認定歯科医療機関が増加し、保証件数も増加傾向にあり、2022年5月には認定歯科医療機関数が2,342件に到達いたしました。またコロナ禍においてマスク着用が日常化・在宅によるリモートワークの普及という背景もあり、自費補綴物（セラミック）の治療が増加傾向にあり、弊社においても審美歯科治療5年保証の申請も右肩上がりでありま

す。各拠点で営業も増員しておりますので、認定歯科医療機関のフォロー体制の強化をしていきたいと思

2023年の展望

現在、保証申請及び請求書のデジタル化（ペーパーレス化）に取り組んでおり、認定歯科医療機関の申請業務の効率化を推進してまいります。またECサイトのリニューアルによる更なる物販強化としてインプラント治療でお役に立てる製品等の取り扱いを推進してまいります。認定歯科医療機関の先にいる患者さまを見据えたニーズ把握・サービス構築をしていき、保証事業の横展開として近年需要が高まっております矯正保証の設計にも取り組んでまいります。

本事業の業界動向について

弊社の事業領域である歯科市場において、インプラントや補綴（セラミック）・矯正等の自費診療の普及や口腔衛生意識の高まりもあったものの、歯科診療医療費の伸び悩みや歯科医院の過当競争の進展に加え、新

型コロナウイルス感染拡大の影響により厳しい状況が続いております。

このような状況の中、弊社では医院さまにとっては申請しやすく、患者さまにとってはより安心・安全を実感していただけるようサービスの品質向上に努めてまいります。

リリース商材・サービス紹介

・審美歯科治療5年保証

審美歯科治療5年保証

破折・チッピングだけでなく
根管トラブルにも対応させていただきます！

合計 **5** 年間保証

保証タイプ	オールインワン		ライトプラン	
	クラウン インレー セラミック	クラウン インレー セラミック	クラウン インレー	クラウン インレー
保証対象範囲	・破折・チッピング ・審美歯科に付の上顎歯肉 の再発	・破折・チッピング ・審美歯科に付の上顎歯肉 の再発	破折・チッピング 再発範囲のみ	破折・チッピング 再発範囲のみ
※自費診療の保証利用 上乗せ金	なし（保証上乗せまで）	なし（保証上乗せまで）	25,500円	12,500円
保証期間	5年	5年	5年	5年
初診期間	90日	90日	90日	90日
保証開始日	最終補綴物装着日	最終補綴物装着日	最終補綴物装着日	最終補綴物装着日
保証料月額	10万円	5万円	10万円	5万円

・鎮痛アプリ VR

呼吸の長さやタイミングを
VR映像でガイド

VR映像で呼吸の長さ・タイミングもガイドします。
VR映像に合わせて呼吸を行うことで、副交感神経を
優位にし、リラクゼーションを促します。

XR Therapy 月額33,000円
想定される導入動機

- ・歯科に対する恐怖心、緊張を和らげたい（医院満足度向上）
- ・予防歯科での患者アピール（継続性向上）
- ・自費診療での併用（自費治療における特別感）
- ・笑気ガス、静脈鎮静法との併用（痛みに対する更なる恐怖軽減）





オカムラ、オカムラ Osaka

メディカルネットの IT サービスと 連携した、歯科ディーラー

東京都を中心とする(株)オカムラ、大阪府を中心とする(株)オカムラ Osaka。信頼を届けるパートナーをモットーに、PB 商品の OC ブランドや事業の DX 化に強み。

2022 年の振り返り

2022 年 5 月に、(株)オカムラ Osaka（近畿歯科用品商協同組合大阪府支部第 2 班所属）を立ち上げ、東京と大阪の 2 拠点体制になりました。新規の立ち上げのため、許認可等のスケジュールで納期の遅れ・取扱商品の制限など、一部お客様にはご迷惑をお掛けした点もございましたが、大阪でも皆様にとっての「信頼を届けるパートナー」になれるようメンバー一丸となって努めてまいります。

また、東京においては、学納事業など新たなお客様とのお取引も開始いたしました。引き続き、きめ細かでフットワークの良いサービスを目指し努めてまいります。

2023 年の展望

現在、中長期的な観点から、販売管理、顧客管理の DX 化を進めております。新販売管理では今後の会計上の要請に対応しつつ業務を自動化することで人為的ミスを減らし業務効率を上げることを主眼としております。また、お客様とのより緻密なリレーションを実現するため salesforce[®]を導入するなどの取り組みも始めています。

メディカルネットグループに所属するフルサービスディーラーとして、器械材料だけでなく、IT 関連サービスや助成金、医薬品、独自商品などラインナップの充実を力を入れてまいります。

本事業の業界動向について

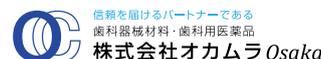
歯科機器・用品年鑑 2022 年版（R&D 社）によると、

21 年度予測の歯科機器・用品の末端マーケットサイズは 4,410 億円で引き続き右肩上がりの伸びを示していますが、オカムラグループが属する小売（二次卸）業界においては、直販・通販事業者の台頭もあり、中小のディーラーの統廃合など業界再編の動きも活発化してきております。

このような状況の中、オカムラグループでは、上記の DX 化の取り組みに加え、痒い所に手が届く小回りの良さを武器に、信頼を届けるパートナーとして良い商品を適正価格でお届けすることを続けてまいります。

リリース商材・サービス紹介

液物を中心とした OC ブランドのラインナップが特徴です。是非一度お試しください。



*Salesforce は、salesforce.com,Inc. の登録商標です。

医薬品と脳活動測定器の提案で明るく 健康な社会の実現に貢献する

ノーエチ薬品は超高齢化が進む日本社会の中で生活者が心身ともに健康である為にアイデアを創出し、ビジネスモデルを具現化してまいります。

2022年の振り返り

2022年は新型コロナウイルス感染症（COVID-19）が再拡大する中スタートしました。外出控えの影響もあり、取引するドラッグストアでは来店されるお客様の来客頻度が減少する一方でまとめ買いの購買動向が起きています。主力の鼻炎薬では一度のお買い物でストック出来るよう大容量サイズをリリース、ラインアップ強化を図ることでニーズに対応し好評を得ました。また、メディカルネットとの共同企画製品として歯ざしり、イライラ、不眠などへの効果を持つ漢方薬を新発売しステークホルダーの注目を集めました。

2023年の展望

ドラッグストアは生活者のライフスタイルの変化をチャンスと捉え、健康寿命延伸に資するサービスの提供を模索するようになってきています。弊社は近赤外光で脳の前頭前野の活動が測定出来る機器の提案を通じてドラッグストアが求める高付加価値サービス実現のサポートを行ってまいります。また、口腔内の健康と脳の健康維持の関連の観点から歯科業界へもこの装置の提案をチャレンジしてまいります。

医薬品販売においてはドラッグストア向けに独自のネット通販の企画も提案してまいります。

本事業の業界動向について

医薬品小売業界は大手企業が軒並み経常利益率を下げ、成長神話に陰りが見え始めています。店舗過剰、薬価改定や商品強化による粗利率の低下などに加えアマゾンや楽天などのEC利用者が増加することで実店

舗への来客頻度も減少しています。本業界はビジネスモデルの転換を余儀なくされ、サービスの在り方に変化が起きています。一方で医薬品製造、流通業界は大手後発品メーカーを始めとする相次ぐ製造不正による製品回収、業務停止問題で一部ではかつてない供給不足が続きました。製造再開の目途が立たない製品も多く、代替品の需要が急増するなど市場の大きな混乱が起きました。

リリース商材・サービス紹介

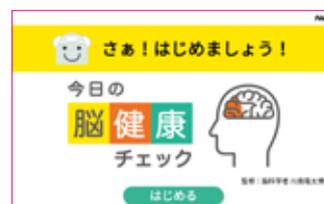
①デンター漢方錠

歯ざしり、イライラ、不眠に 飲んで治す漢方薬
歯科医師の評価を通じて商品の認知拡大を目指し、
症状でお悩みの
方へお届けして
まいります。



②脳活動測定器 NeUp

近赤外光で前頭前野の脳血流を測定
健康寿命延伸、未病発見の新たなソリューションとしてヘルスケア産業への導入提案を行ってまいります。



より快適で安心・安全な治療と サービスを日本人の患者様へ！

患者様の99%が日本人であるゆたかデンタルクリニックは、日本語通訳・チーム医療（専門医制度）・各種保険対応サービスを強みとして、患者様の笑顔を増やします。

2022年の振り返り

昨年11月タイが新型コロナウイルス規制緩和として開国に乗り切り、国内外の人の往来が増えると同時に駐在員ご家族が春先と夏休みに次々と日本へ帰国し患者数の減少にも繋がりました。その間日本人指導の下、新卒タイ人スタッフへの日本人向けサービス研修に注力し受付人材と医療通訳を育成、ご来院になった患者様への迅速かつ丁寧な接客対応を心掛けると共に口腔内を扱う医療機関としてのコロナウイルス感染対策を徹底することで、患者様とドクターやスタッフにとっても安心安全といえる環境において歯科治療を提供して参りました。

2023年の展望

新型コロナウイルスが収束に向かい、タイ新規赴任・出張者だけでなく近隣アジア諸国在住駐在員や観光客が益々増えることと、企業における歯科健診義務化が

進むことにより今後一層、歯科治療の需要が見込まれます。

時代と患者様のニーズにしっかりと応えるべく、専門医および問診日数の増加で受け入れ態勢を整え、患者様へ有益な情報をいち早く届けるためのSNS活用、日本人向けサービスの質のさらなる向上に努め、このコロナ禍と一緒に乗り越えてきたドクターとスタッフの“絆”をもとに皆一丸となって取り組んで参ります。

リリース商材・サービス紹介

ご来院になった患者様に対する「丁寧・迅速・正確さ」を常に意識した、より精度の高いサービスを提供します。またコロナ禍で制限のあった“人々が共有して触れる”ことが解禁されつつある今、患者様が手にお取りしてご覧いただける口腔ケア商品の物販コーナーディスプレイ、とりわけご家族でご利用になるキッズルームのレイアウトの変更をおこない、お待ち時間も院内受付で寛いでいただけるような空間を演出して参ります。



患者様の素敵な笑顔のために、安心・安全な治療は Pacific Dental Care へ

当院では、日本語、英語、タイ語 3 か国語対応可能なドクターと医療通訳が常駐しているため、患者さま一人一人へしっかりとした治療を提供できる環境を整えております。

2022 年の振り返り

2022 年はコロナウイルスの影響が継続し、一時的に治療をご案内できない状況が発生することもございました。徐々にコロナウイルス緩和に向けて国境を開放し、当院では患者様ファーストで対応を行い、特に予防歯科に力を入れ、積極的に患者様へご案内を実施したことから集患数は昨年以上に伸びております。組織的改革も行い優秀な医療通訳 2 名を追加で採用し、患者様の受け入れ体制を整えたことから、以前よりもバンコクの頼れるインターナショナルクリニックへと成長を遂げております。外部要因への対応と内部組織の改善から結果、売り上げ増加にもつながっております。

2023 年の展望

2023 年はコロナウイルスが明け、タイ国では国境がすべて開放されることを見込んでおり、諸外国から当院を利用する多国籍な患者様が增加すると予測しております。現在も実施している海外メディカルツーリズムは加速化しており、すでに例年より予約数も増加してきておりますので、タイ国内の患者様だけでなく、国際的に安心・安全な治療を提供できるクリニックへと成長を遂げていきたいと考えております。医療技術、言語レベル、設備レベル、どれをとってもハイグレードなクリニックへと来年さらに変貌させていきます。

本事業の業界動向について

現在、タイ国内歯科医院数は 6,500 件（うち 3,000 件はバンコク内）、歯科医数は 1 万 6 千人、1 クリニックあたり平均患者来院数約 360 名、治療単価 4,500 バ

ツ（日本円：15,750 円）、歯科医療の保険制度は年間 900 バツ（日本円：3,150 円）、市場および制度はほぼ横ばいでここ 10 年変わらずにきているので、当院が目標とする海外メディカルツーリズムへとシフトしていき国内外で患者様をハッピーにするクリニックを作り上げるよう努めて参ります。

リリース商材・サービス紹介

長期的に安定したストローマン社のインプラントを当院では取り扱っております。

日本だけでなく世界中で最も信用でき、市場におけるシェアは 2022 年現在も一位。



当院ではインプラントの専門医がおり、20 年のキャリアで培った経験とスキルを活かし、患者さまが安心して受けられる安全で正確なインプラント治療を提供しております。他院で診療を受けることが不可能な難症例にも対応できる治療機器と高い技術力で、皆様に笑顔を届けることができます。

古き良きを継承し、 一新した福森デンタルクリニック

2022年4月からメディカルネットグループ入りした、福森デンタルクリニックは多くの変化を遂げました。14年間、先代のオーナーである日本人歯科医師福森先生よりクリニックを引き継ぎ、良い点は伸ばし、悪い点は改善するということに努めております。

2022年の振り返り

2022年4月からメディカルネットとして運用し、コロナウイルス影響下による赤字経営を戦略と組織体制の変更から9月で黒字化、戦略的にも組織的にも大きく変化させたことで、クリニックの信頼を取り戻すべく活動して参りました。特に、今まで実施していなかったSNSを活用したマーケティングやホームページリニューアル、ドクターの増員とスタッフの拡充を行い、子供から成人まで気軽に通えるクリニックへと随時変化させてきたことで、新患数の増加、売り上げの回復につながっております。

2023年の展望

福森先生が作り上げた古き良きクリニックをリスペクトし更に進化させるために、クリニック内のデザイン施工を実施し、さらに患者様に安心・安全な医療機関として環境を整えるべく計画しております。環境のみならず治療の内容や設備、ドクターの配置も改善しより多くの日本人患者さまに通院してもらえるようご案内して参ります。

本事業の業界動向について

日本人患者様が99%のクリニックとなります。マーケット規模としてはタイ在住日本人が約10万人いるといわれており、在住患者様へ予防歯科を中心に安心安全な治療を提供できるよう組織体制を整えております。在籍ドクターは10名（各専門医）、アシスタント3名、医療通訳2名（日本人、タイ人）、日本にいるのと同様に言語的ストレスがなく、治療技術の高いドクターが

対応しております。

リリース商材・サービス紹介

小児歯科の矯正診療に特化した、拡大床を利用した矯正をご案内しております。

第一期の小児矯正を行うメリットとして、成人になってから治療を実施するよりも早くかつきれいな歯並びを手に入れます。また成人矯正ですと抜歯が必要なケースなど出てきますが小児では比較的抜歯は不要のケースが多くご自身の歯を保存することに繋がります。



お口の健康づくりは NUDENT 製品から始めましょう！

世界中から高品質の歯科用機器と材料を選別し歯科医師の医療技術を最大限に生かすことができるよう、簡単、迅速、効率的にタイ国内へ流通させ、患者様のお口の健康と美しい笑顔を作れるよう心掛けております。

2022 年の振り返り

2022 年 4 月、NUDENT は Medical Net グループに参加し、患者様のことを第一に考え、より良いビジネス戦略と計画を策定しました。患者様のお口の健康と美しい笑顔をつくることを目的とし、日本やその他諸外国から輸入製品を増加させております。以前 NUDENT 製品のほとんどは、アメリカとヨーロッパから輸入したものでしたが、さまざまな製品の取り扱いを増加しより高品質なものを提供するように活動しております。さらに、NUDENT は歯科医師の学術的なサポートおよびクリニックの利益の両方に焦点を当て貢献するよう努めており、そのため新しい歯科製品について学ぶためのトレーニングコースを設けております。結果、歯科治療に関する学術教育コースは弊社の売上増加の要因に繋がり、社会的にも還元できる施策として好評を得ております。

2023 年の展望

2023 年、目まぐるしく変化する世界情勢に備えて、弊社は計画を立てております。より高いビジネス競争を勝ち抜くためのコア事業を展開し歯科医療をより多様化するためにビジネスの幅を広げるよう様々な活動しております。

将来発生する可能性がある今後のリスクに対応するため、私たちのコアビジネスは、高品質な製品を求めている顧客をターゲットとして、新しい製品の導入を行い、セールスにおいて、知識習得に注力しその製品の専門家として学ぶよう努めております。

さらに顧客へのサービスの一環として、EC を使ったシステムを新たに導入しております。タイ初のモバ

イルアプリとして歯科医院へ提供し、弊社のメンバーシップになることで、より便利に、より速く製品を購入使用できるようにしております。

本事業の業界動向について

タイの歯科業界の長年のトレンドとして、私たちはより多くの歯科医が必要だと考えています。また新しい時代に進むにつれてオンラインサービスの利用者も増加傾向にあります。これにより、お口の健康にさらに気を配る歯科医師や顧客が増加し、売上高が拡大すると予測しております。そして現代の技術を活用することが、今後の歯科分野の多様性と製品のさらなる成長につながると考えております。

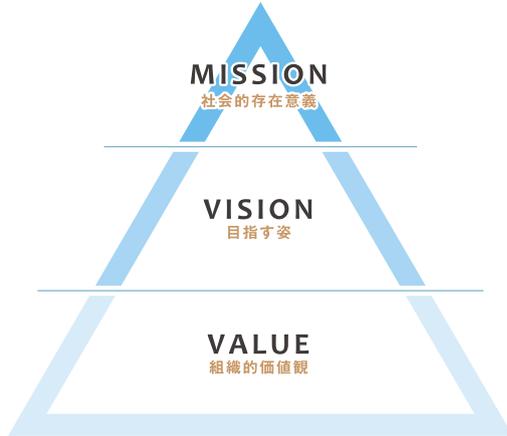
リリース商材・サービス紹介

NUDENT のサービス訴求として

1. 新製品を選定し、この製品を 2023 年にタイ歯科医療市場に販売していく予定です。この製品のほとんどは日本からの輸入品で 7 品目あります。
2. 歯内治療に関する治療および小児歯科矯正治療の 2 つのドクター向けトレーニングコースの提供を始めます。
3. EC アプリを利用したサービスを展開し、プロダクトの販売増加を実施します



メディカルネットグループ
ミッション・ステートメント



MISSION

社会的存在意義

インターネットを活用し
健康と生活の質を向上させることにより 笑顔を増やします。

VISION

目指す姿

生活者・事業者に革新的なサービスを提供し続け、
歯科医療プラットフォームビジネス・領域特化型プラットフォームビジネスにおいて、
国内外でトップ企業となります。

VALUE

組織的価値観

変化なくして進歩なし あくなき挑戦である

情 熱	向上心であり、自発性であり、責任であり、マインドである
スピード	意識であり、発想であり、判断であり、言動であり、行動である
チームワーク	協調であり、協力であり、競争であり、シナジーであり、利他である
リスペクト	感謝であり、思慮であり、尊敬であり、真摯さである

会社概要

会社名	株式会社メディカルネット（東京証券取引所グロース市場上場）
代表者名	代表取締役会長 CEO 平川 大 代表取締役社長 COO 平川 裕司
本社	〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷 1-34-14 宝ビル 3F
大阪支社	〒550-0005 大阪府大阪市西区西本町 1-7-2 ウエストスクエアビル 4F
福岡出張所	〒810-0074 福岡県福岡市中央区大手門 2-1-32 フェニックス大手門ビルディング 5F
設立	2001年6月
資本金	2億86百万円
事業内容	インターネットを活用した医療・生活関連情報サービスの提供。 主に、 ・ 歯科医療情報ポータルサイト運営 ・ 歯科クリニック経営支援 ・ 歯科関連企業マーケティング支援 など歯科医療の総合ビジネス（プラットフォームビジネス）を展開。
グループ会社	株式会社オカムラ（日本） 株式会社オカムラ Osaka（日本） ノーエチ薬品株式会社（日本） 株式会社ガイドデント（日本） Medical Net Thailand Co., Ltd.（タイ） Pacific Dental Care Co., Ltd.（タイ） NU-DENT Co., Ltd.（タイ） D.D.DENT Co., Ltd.（タイ） Fukumori Dental Clinic Co., Ltd.（タイ）