

報道関係者各位

2025年9月24日

株式会社メディカルネット

代表取締役会長 CEO 平川 大

(証券コード：3645 東証グロース)

メディカルネット、タイと日本を繋ぐ歯科クリニック開業支援サービスを本格展開

ー日本の歯科をタイへ、笑顔の世界へー

株式会社メディカルネット（本社：東京都渋谷区、代表取締役会長 CEO：平川 大、以下「当社」）は、「日本の歯科医療を世界に！」というミッションのもと、プラットフォーム戦略を推進しております。このたび、タイと日本を繋ぐ歯科クリニック開業支援サービスを本格的に開始しましたのでお知らせいたします。



■事業開始の背景

日本国内では、少子高齢化や人口減少に伴い、歯科医院の競争は年々激化しています。新規開業件数が多い一方で、地域によっては過当競争が進み、安定した経営を維持することが難しい状況も見られます。そのため、歯科医師が長期的なキャリア形成を考える際に、従来の「日本国内での開業」だけでは十分な選択肢を提示できないのが現実です。

こうした中でタイにおいては、歯科分野については急激な成長を遂げており、政府は豊富な観光資源と高度な医療技術を組み合わせた医療ツーリズムの推進を国策として掲げていることから、歯科市場の成長も今後続くと考えられます。タイ・バンコクには日本人が合計で約 50,000 人在住しており（外務省『海外在留邦人数調査統計』、2024年10月1日現在）、都市別在留邦人数では世界第2位を誇ります。これは、国内における1市区町村と同じ規模の人口規模を誇ります。その一方、完全日本語対応できる歯科医院の数は少なく、日本人を対象とした歯科医院のニーズは今後増えると見込まれます。また、日本での開業と比較して、タイでの開業では、初期コストが約 1/3 ほどに抑えられます（当社調べ）。

当社はこうした背景を踏まえ、日本で学び、研鑽を積んだ歯科医師の皆様に対し、「**タイでの歯科クリニック開業**」という**新たな選択肢を提示します**。タイは医療インフラが急速に整備され、海外からの患者需要も高まっている成長市場であり、日本の歯科医療の質を活かせるフィールドが広がっています。

■当社のタイでの取り組み

当社グループは、タイに子会社が6社あります。「日本の歯科医療を世界に！」というミッションのもとで、歯科医院運営、歯科商社事業、POSシステムの開発・導入・メンテナンスサービスなど、歯科に関連した様々な事業を展開しております。タイで歯科医院の開業を検討しようと考えた場合、現地での制度や商習慣が不透明な点も多く、開業に不安を抱える歯科医師も少なくありません。

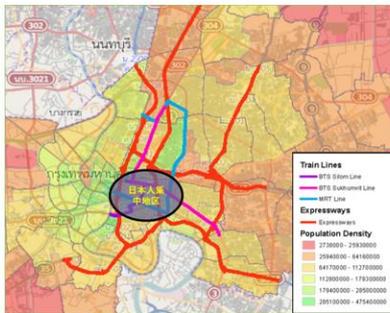
当社は、2017年からタイで歯科クリニック経営を開始し、現在では3医院を運営しております。日本の先進歯科医療技術を普及させ、タイの口腔内環境の改善と健康な社会づくりに貢献してきた知見とノウハウを活かし、開業、集患、事務、経営支援まで、当社が全てトータルでサポートいたします。

なお、本件による今後の当社の業績への影響は軽微であります。

■サービスの概要

当社グループはタイ・バンコクで歯科医院の開業支援を行っております。開業支援サポートの全体像は以下となります。

①登記登録・立地選定



立地選定・物件紹介

まずは開業にあたっての物件選定からサポートをします。タイ現地にある当社のコネクションを活用し、最適な物件を手配いたします。効果的なマーケティング調査に基づき、失敗しない物件選定ができるように徹底サポートをいたします。日本人対象とするか、タイ現地の人を対象とするかで立地選定は大きく変わってくるため、事前に対象ターゲットを固めた上で、最適な場所の選定を行います。

②設計/着工



設計・内装工事

内装工事の際にはこれまでタイ国内で歯科医院の施工に複数携わってきた業者を仲介いたします。これまでの施工実績からターゲット層にあった内装をご提案することが可能です。また、ご希望のデザインがあれば、現地施工業者との間の仲介に入り施工に入ることも可能です。施工期間は約2~3か月ほどとなります。

③機器調達



歯科機器調達

歯科医院開業にあたって必要となる機器の調達については、内装工事と同じ関係会社のNUDENTにて手配をいたします。NUDENTは幅広く歯科器材を取り扱っており、開業に必要な機器を一式準備いたします。保証期間は1年間となり、メンテナンスなどもNUDENTにお任せいただくことができます。また、特定のユニットなどの機材の要望があれば手配することも可能となります。※NUDENTは、当社子会社

④人材確保



ドクター紹介

タイの歯科医師は幅広い診療を手がける日本とは異なり、アメリカと同じ専門医制度を採用しております。メディカルネットタイランドは既に多くの歯科医院を経営しているため、補綴、矯正、虫歯、歯周病、インプラント等の各分野のスペシャリストとのつながりがあるため、各医院のコンセプトに沿ったドクターやスタッフの手配をすることができます。ドクターへの報酬は治療単価の40%~50%となります。

⑤集患/マーケティング



適切なターゲット設定

集患・マーケティング戦略を立案するには患者の事を理解することが大切です。既に3医院展開しているメディカルネットタイランドはタイで複数の患者を診ているからこそ、ターゲットに刺さる広告が展開可能です。

ターゲットに合わせた最適な広告展開

タイ人、日本人、欧米人などのどれをターゲットにするかにより、広告展開の方法は大きく変わってきます。各ターゲット層に合わせて最適なマーケティングに基づいた広告展開をします。

経営課題をリアルタイムに反映させた施策を展開

広告単体を扱っているわけではなく、経営状況を全体的に把握しているからこそその時の経営課題に即したリアルな施策展開が可能です。

⑥経営支援



開業後の不安をサポート

人事・経理・労務などの必要な業務をフォローさせていただきます。

【株式会社メディカルネットについて】

「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。」をミッションに掲げ、インターネットを活用した医療・生活関連情報サービスを提供。特に歯科医療分野においては、生活者への歯科医療情報サービスの提供、歯科医療従事者への情報サービスの提供、歯科医療機関の経営支援事業、歯科関連企業のマーケティング支援事業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。

●リリースに関するお問い合わせ

担当：管理本部 IR 担当

TEL：03-5790-5261

MAIL：pr@medical-net.com