

SWOT 分析レポート：コンサルタン ト業・卸売業（医療 DX・歯科技工・ 歯科材料）

Strengths（強み）

- ・ 歯科技工と歯科材料卸売を兼ね備えた事業構造により、川上から川下までのバリューチェーンを包括的に捉えた提案が可能。
- ・ 医療 DX に関する専門知識と現場経験が豊富で、クリニック経営者との信頼関係が強く、特に中小医療機関に対するカスタマイズ性に優れる。
- ・ 業界内において、補助金申請や診療報酬制度に対する理解度が高く、行政動向への迅速な対応が可能。
- ・ 多様な販売チャネル（訪問営業、オンライン、セミナー）を活用できる体制を保持し、柔軟な販促が可能。

Weaknesses（弱み）

- ・ 営業力・発信力の不足により、良質なサービスを提供していても潜在顧客への認知が広がらない。特に若手開業医へのアプローチが弱い。
- ・ 社内の IT 活用が限定的であり、業務効率や情報共有において DX コンサル業としての説得力に欠ける場面も。
- ・ 価格転嫁力が低い B2B 構造において、原価上昇の影響をダイレクトに受けるリスクが高い。
- ・ 地域に根ざした商圈構造のため、地政学的・物流的なボトルネックに対する脆弱性がある。

Opportunities（機会）

- ・ 政府主導の医療 DX 推進（マイナ保険証、電子処方箋等）により、電子カルテ・レセプト・予約システムなどの導入需要が急増。
- ・ 少子高齢化に伴い、医療現場の省人化・自動化ニーズが高まり、AI 活用や IoT 導入の支援が求められる。
- ・ 2024 年度の新設法人（若手開業医）がデジタル前提の設備投資を志向しており、新たな顧客層への拡張が可能。
- ・ 生成 AI や多言語化システムの進化により、外国人スタッフや患者対応支援の分野で新たなソリューション提供が可能に。

Threats（脅威）

- 大手システムベンダーやプラットフォーマー（例：M3、メドレー等）の参入が加速し、価格競争やパッケージ化による差別化困難の懸念。
- 医療機関の経営状況悪化（インフレ、人件費高騰、患者数減少）により、設備投資意欲の鈍化リスクが高まる。
- 補助金や優遇制度の打ち切りによって、DX 導入が失速する可能性。政策変更への依存度が高い。
- 海外依存型の材料供給（特に中国）が地政学的リスクや物流停滞により不安定化し、卸売機能に影響を及ぼす。