



新歯科進化論

< 5 >

赤司 征大



師とをインターネットでつなげ、価値を生んでいます。エムスリーには340万人を超える世界各国の医師の登録があり(2015年段階)、さまざまな情報・サービスが提供されています。

るのは、歯科医療従事者目線を崩さないとの姿勢を徹底することです。

歯科治療は小外科手術の連続です。治療に関わる記事を紹介するには文字での伝達、写真での伝達に加え、動画だ

歯科医療に携わる者にとって生涯学習は必須ですが、それはあくまでも理想論であって、大半は小さな歯科医療機関で、日々の忙しさの中にあります。「日本の歯科医療界で、学会・勉強会に参加し、論文を読み、新しい書籍に手を伸ばして自己を高め続けられるプロフェッショナルがどの程度いるか」というと、非常に厳しいのではないかと感じています。

ITは、1995年にWindows95がリリースされてからインターネットが広く浸透し、2000年代半ばからのミクシーやフェイスブックなどのSNSの広まりによって発達してきました。こうした時代を反映し、医科では「エムスリー」、「MedPeer」といった医師向け会員制サイトが生まれました。

エムスリーは、医師に情報を提供したい製薬企業と日々の診療に忙しい医

IT活用で作る歯科医療産業時代を証明



医科と歯科では、産業として抱えている課題も業態も全く異なるため、医科の成功モデルがそのまま歯科で成功するとは限りません。私が「WHITECROSS」を歯科医療界の情報ハブとして育てていく上で重視してい

からこそ伝えられるものがあります。この三つの要素を歯科医師目線で組み合わせ、有用な情報として提供していくのが大切です。それはウェブ媒体だからこそできるものです。その上で、既存の歯科関連企業と競合するのではなく、共闘できる仕組みを作り上げることを求められます。

記事中で使用している製品の情報を正しくリンクさせることで、メーカー側から見ても有効なマーケティングツールとなります。これは無論、卸売業でも歯科医院に製品を説明する上で有効活用できます。また、歯科出版社にとっても新刊書籍の情報をより広く伝えるツールとして活用できます。

歯科医療現場を高めるためのサービスの提供と、歯科医療産業時代をつくる。その両立によって歯科医療の社会的価値を高めていける。それを「WHITECROSS」で証明しようとしています。

(歯科医師、中小企業診断士、MBA)