

日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社

～ 2012年5月期第3四半期決算説明資料～

本資料には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提(仮定)のもとになされています。これらの記述または前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。

本資料に記載されている当社及び当社グループ以外の企業等に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何等の検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社

2012年5月期第3四半期決算概況

2012年5月期第3四半期 業績概要

(単位:百万円)

	2011年5月期3Q	2012年5月期3Q		
	実績	実績	前年同期比	
売上高	919	785	-133	-14.5%
営業利益	266	127	-139	-52.1%
営業利益率	29.0%	16.3%	—	—
四半期純利益	145	70	-75	-51.7%

(注)2011年5月期3Qは、四半期連結財務諸表を作成していないため単体の四半期財務諸表の数値を記載しております。

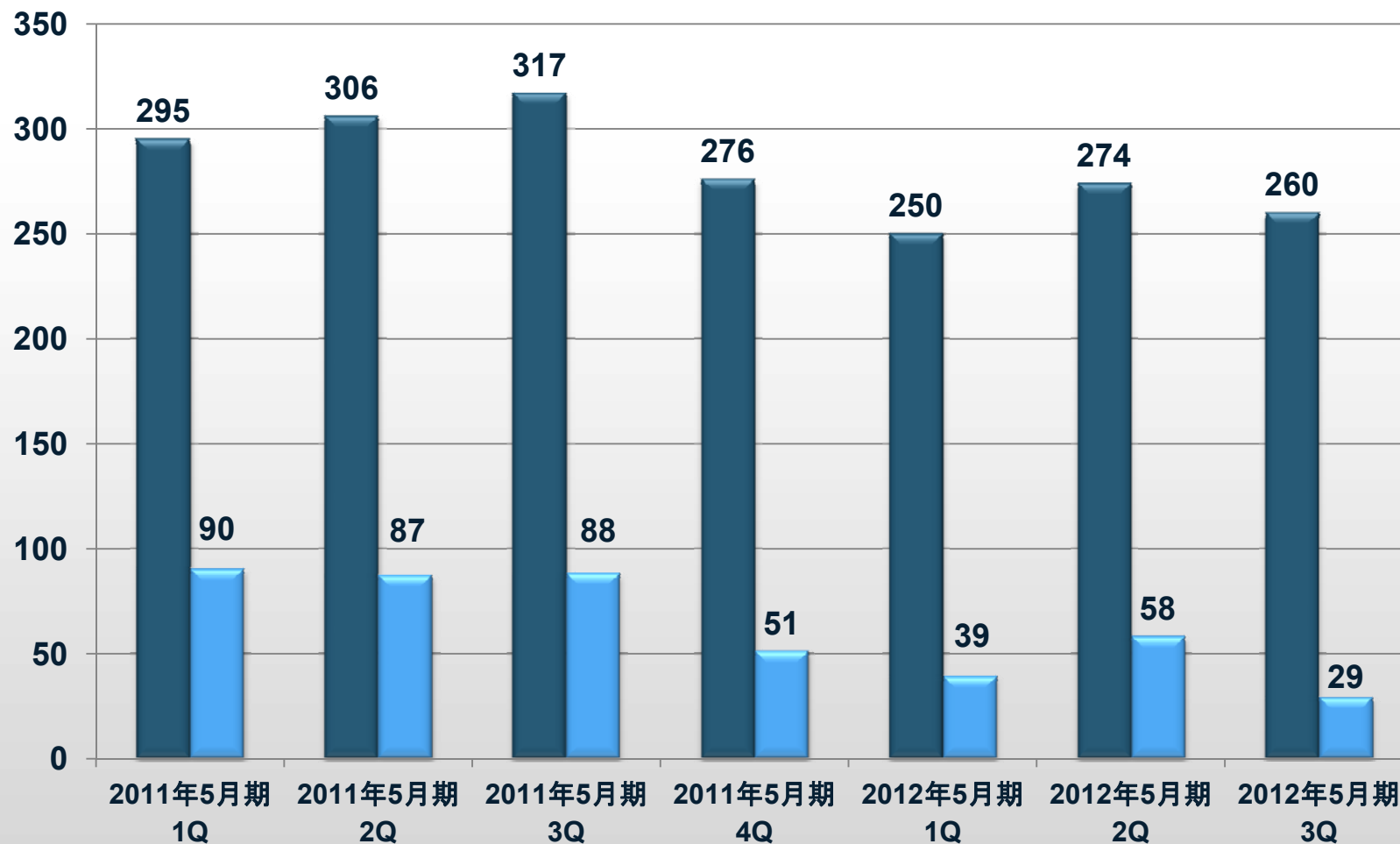
- 売上高、利益は修正後計画を上回る(利益は3Q末時点で通期計画到達)
- 震災後の景気低迷から特に自由診療歯科や美容・エステ分野は戻りが遅く
クライアントは広告費抑制の傾向
- SEOの売上高の落ち込みが減収・減益の主な要因

四半期売上高・営業利益推移

単位:百万円

■ 売上高

■ 営業利益



(注)2012年5月期1Qまでは四半期連結財務諸表を作成していないため単体の四半期財務諸表の数値を記載しております。

2012年5月期第3四半期 売上分析

(単位:百万円)

	2011年5月期3Q	2012年5月期3Q	前年同期比	
ポータルサイト運営 (歯 科)	327	315	-12	-3.8%
ポータルサイト運営 (美 容 ・ エ ス テ)	88	89	+1	+1.4%
S E M	394	271	-122	-31.2%
そ の 他	108	108	0	+0.6%
合 計	919	785	-133	-14.5%

(注)2011年5月期3Qは、四半期連結財務諸表を作成していないため単体の四半期財務諸表の数値を記載しております。

- ポータルサイト運営(歯科)は自由診療歯科の戻りが遅く、クライアントの広告費抑制の影響により前年同期を下回る
- SEOはYAHOO!JAPANの検索エンジン変更後の検索順位回復の遅れとクライアントの広告費抑制の影響により大幅減

2012年5月期第3四半期 費用分析

(単位:百万円)

	2011年5月期3Q	2012年5月期3Q	前年同期比	
売上原価	384	388	+4	+1.1%
売上原価率	41.8%	49.5%	—	—
仕入高	171	198	27	+16.0%
労務費	129	116	-12	-9.4%
販管費	267	268	+1	+0.4%
販管费率	29.1%	34.2%	—	—
人件費	161	170	+9	+5.8%

(注)2011年5月期3Qは、四半期連結財務諸表を作成していないため単体の四半期財務諸表の数値を記載しております。

- セールスマックスの悪化(リスティング運用代行、広告販売代理の売上高比率の増加)により、仕入高が増加し、売上原価率が悪化
- インプラント保証事業、人材キャリア事業への先行投資により、人件費が増加

2012年5月期計画の概要と事業戦略

(単位:百万円)

	2011年5月期(実績)	2012年5月期(予想)	前期比	
売上高	1,195	1,036	-158	-13.2%
営業利益	318	123	-195	-61.2%
営業利益率	26.7%	11.9%	—	—
当期純利益	175	69	-106	-60.3%

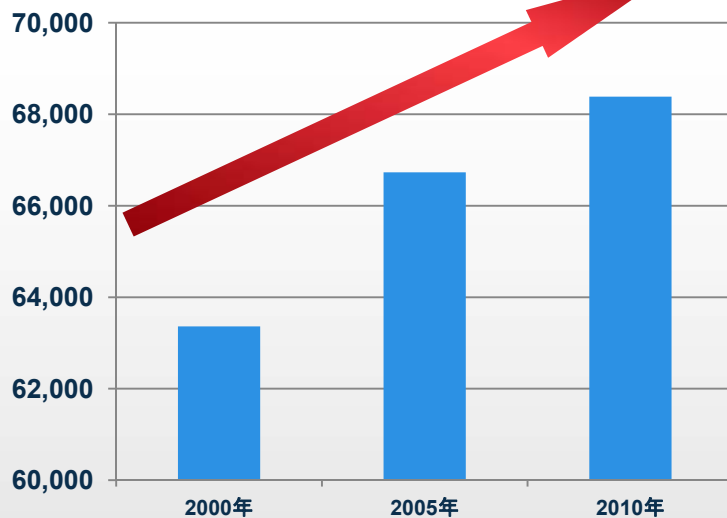
(注)2011年5月期は、連結財務諸表を作成していないため単体の財務諸表の数値を記載しております。

- 通期業績予想を修正(2012年1月6日)
- ポータルサイトのスマートフォン版の展開
- 新規事業(インプラント保証、人材キャリア)展開による収益拡大

外部環境と当社グループの強み

歯科医院は過当競争状態

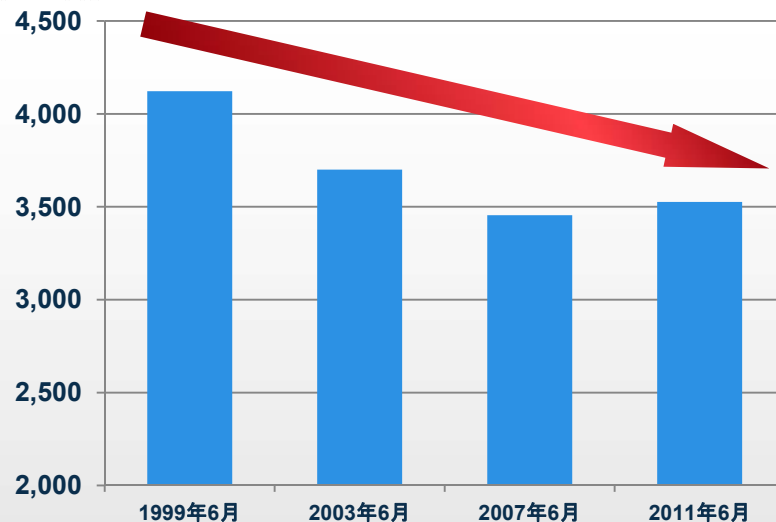
歯科診療所数



【参照：厚生労働省「医療施設調査」】

歯科診療所(個人) 1施設あたり月間医業収益

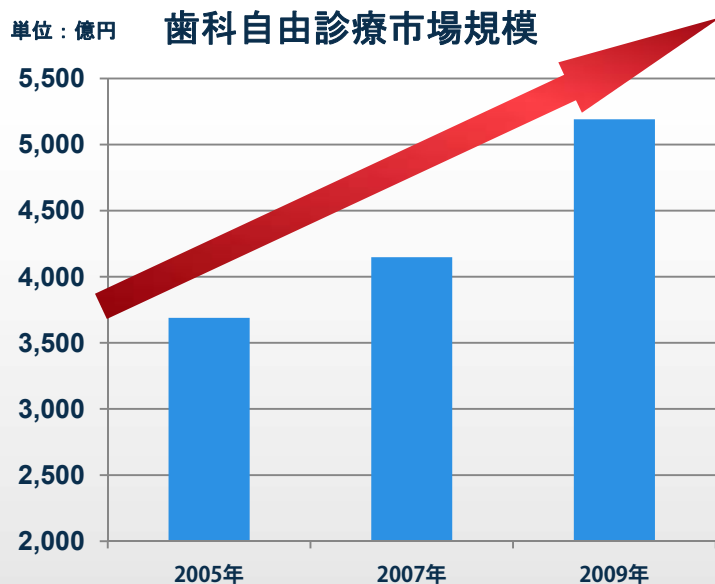
単位：千円



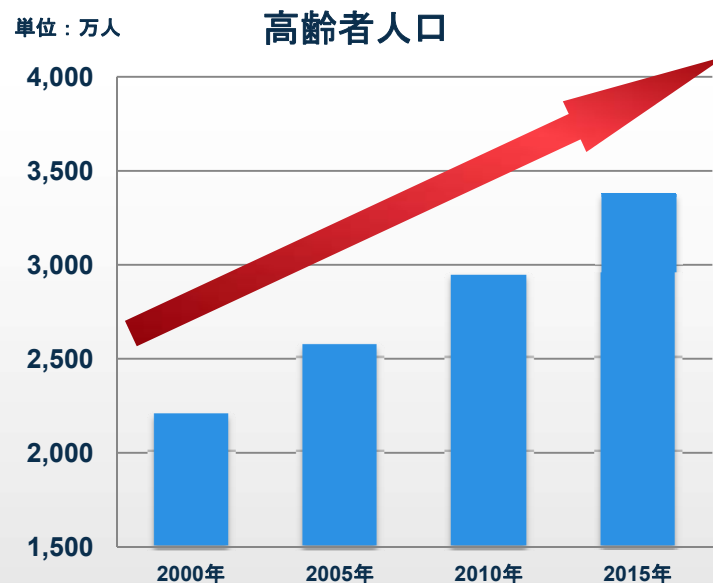
【参照：厚生労働省「医療経済実態調査」】



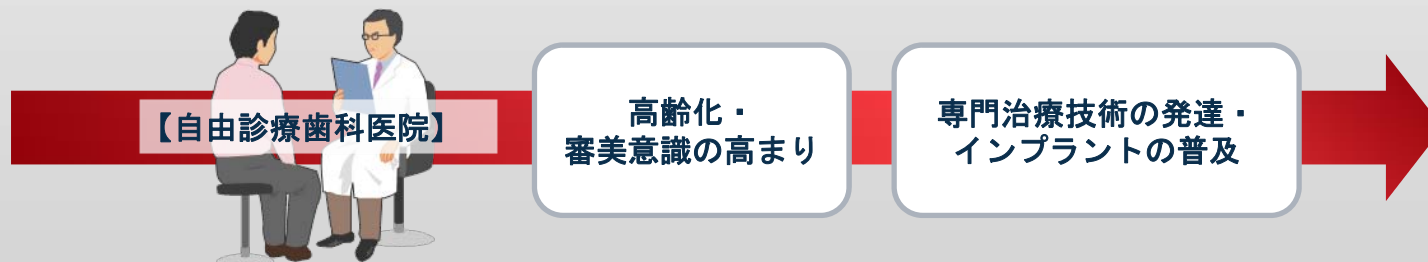
インプラントの認知度向上と高齢化の進展により歯科自由診療市場規模は拡大へ



【厚生労働省「国民医療費」「医業経済実態調査」より当社推計】



【参照：内閣府「平成22年版高齢社会白書」】



歯科医院のIT化の遅れ 歯科医院のマーケティングの変化

ホームページの開設率:約25% ※
インターネット接続環境:約38% ※

※(社)東京都歯科医師会「平成20年度 歯科医業経営総合調査」を基に当社推計

IT化の遅れ

歯科医院の
マーケティング
の変化

交通広告・
タウンページ中心

ウェブ
マーケティング

インターネット広告の優位性

- (1) 医療広告規制適用外 (注)
- (2) 高いROI
- (3) 効果測定可能etc.

(注)インターネット以外の広告は、医院名、住所、電話番号等の基本情報しか記載できないが、インターネット広告は、広報という位置づけであるため、記載できる情報の質と量が圧倒的に多い。

ポータルサイトの充実したコンテンツ
(エンドユーザーのニーズに対応)

高い専門性を有するワンストップソリューションサービスの提供
(クライアントニーズへの対応)

有料会員の契約継続によるストック型ビジネス
(安定的かつ高い収益力)

ポータルサイトの充実したコンテンツ

The screenshot shows the homepage of the Lion Implant Center. At the top, there is a navigation bar with 'HOME', 'お問い合わせ', '診療科目', 'Q&A', '最新情報', 'お知らせ', and 'お問い合わせ'. The main header features the center's name 'ライオンインプラントセンター' and a video player showing a surgical procedure. A 'Contents' sidebar on the left lists various services. Below the video, there is a section for '院長 橋本 徹一' (Director Tetsuhashi Tetsuichi) and a 'コンテンツ紹介' (Content Introduction) section with a 'クリニカルレポート' (Clinical Report) and 'カンパニイグループ' (Company Group).

動画を用いた医院紹介

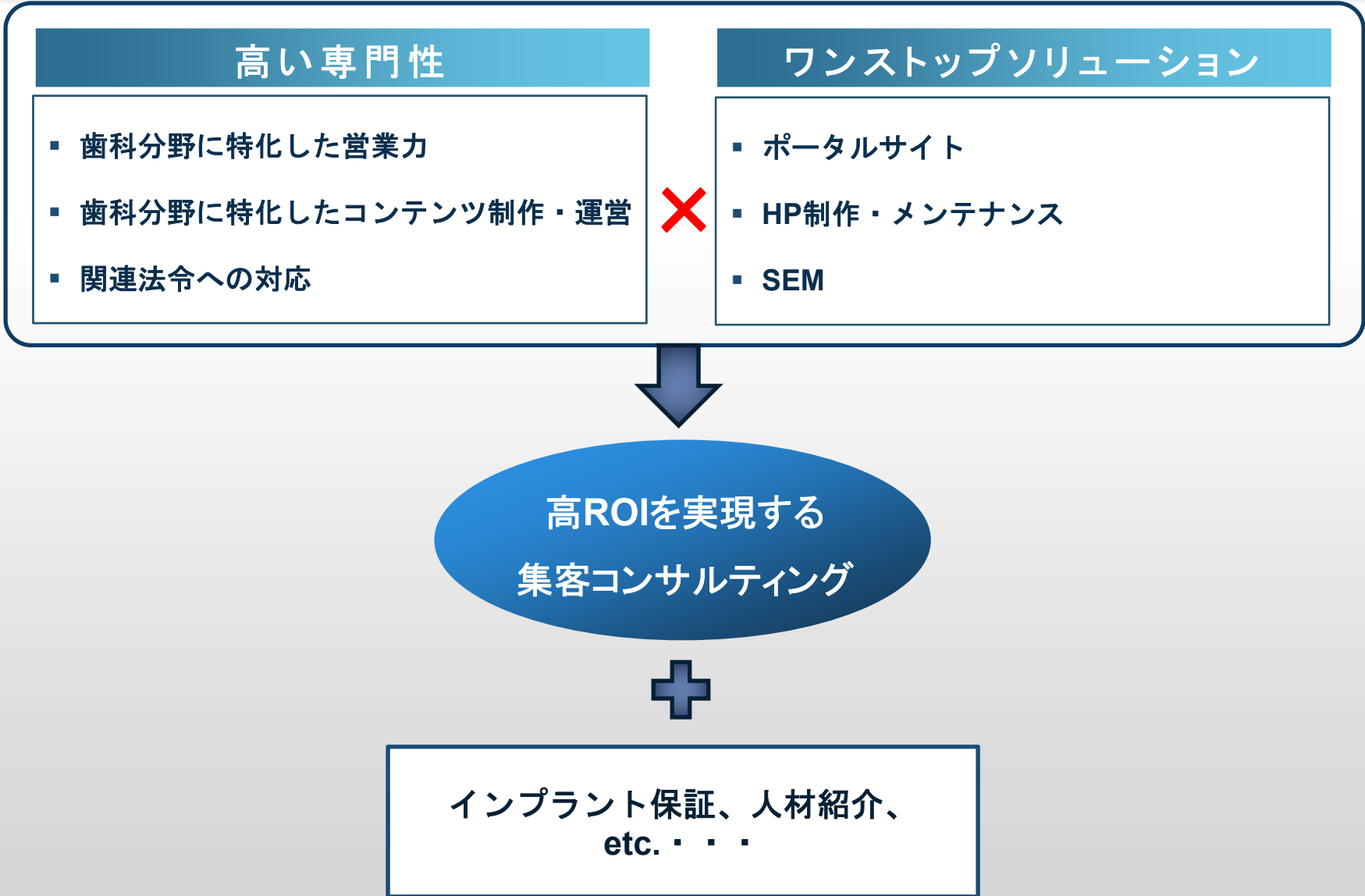
The screenshot displays the IMPLANT NET website. The header includes the logo and navigation links like 'HOME', 'お問い合わせ', '診療科目', 'Q&A', '最新情報', 'お知らせ', and 'お問い合わせ'. The main content area is titled 'インプラントとは' (What is an Implant) and features several columns of text and images. A 'よくある質問' (Frequently Asked Questions) section is prominent, listing common queries about implants. At the bottom, there is a 'お問い合わせ' (Contact Us) section with a form and contact information.

家庭の医学（歯科版）

The screenshot shows a user profile page on the IMPLANT NET website. The header is consistent with the previous pages. The main content area is titled 'インプラントネット検索' (Implant Net Search) and features a search bar, a list of search results, and a 'プロフィール' (Profile) section. The profile section includes a user's name, photo, and contact information. A 'お問い合わせ' (Contact Us) section is also visible at the bottom.

ユーザーフレンドリー
(歯科医師への無料相談)

高い専門性を有するワンストップソリューションサービスの提供



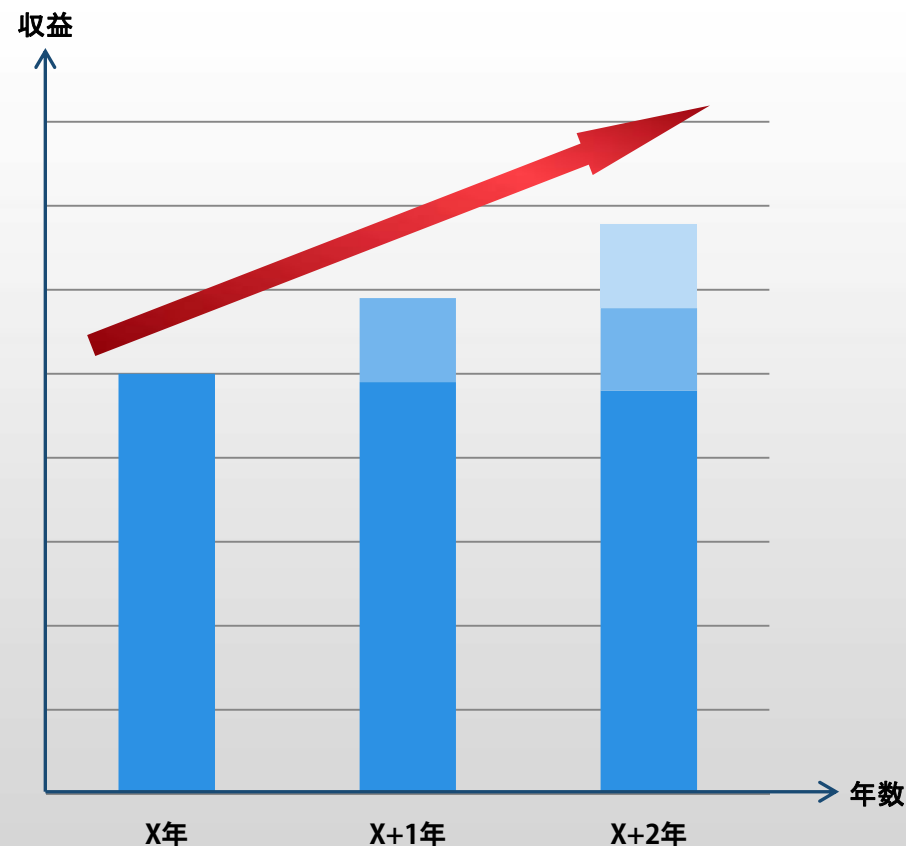
歯科医院等と原則として12カ月の継続契約(自動更新)を締結

◆ 高い契約継続率の背景

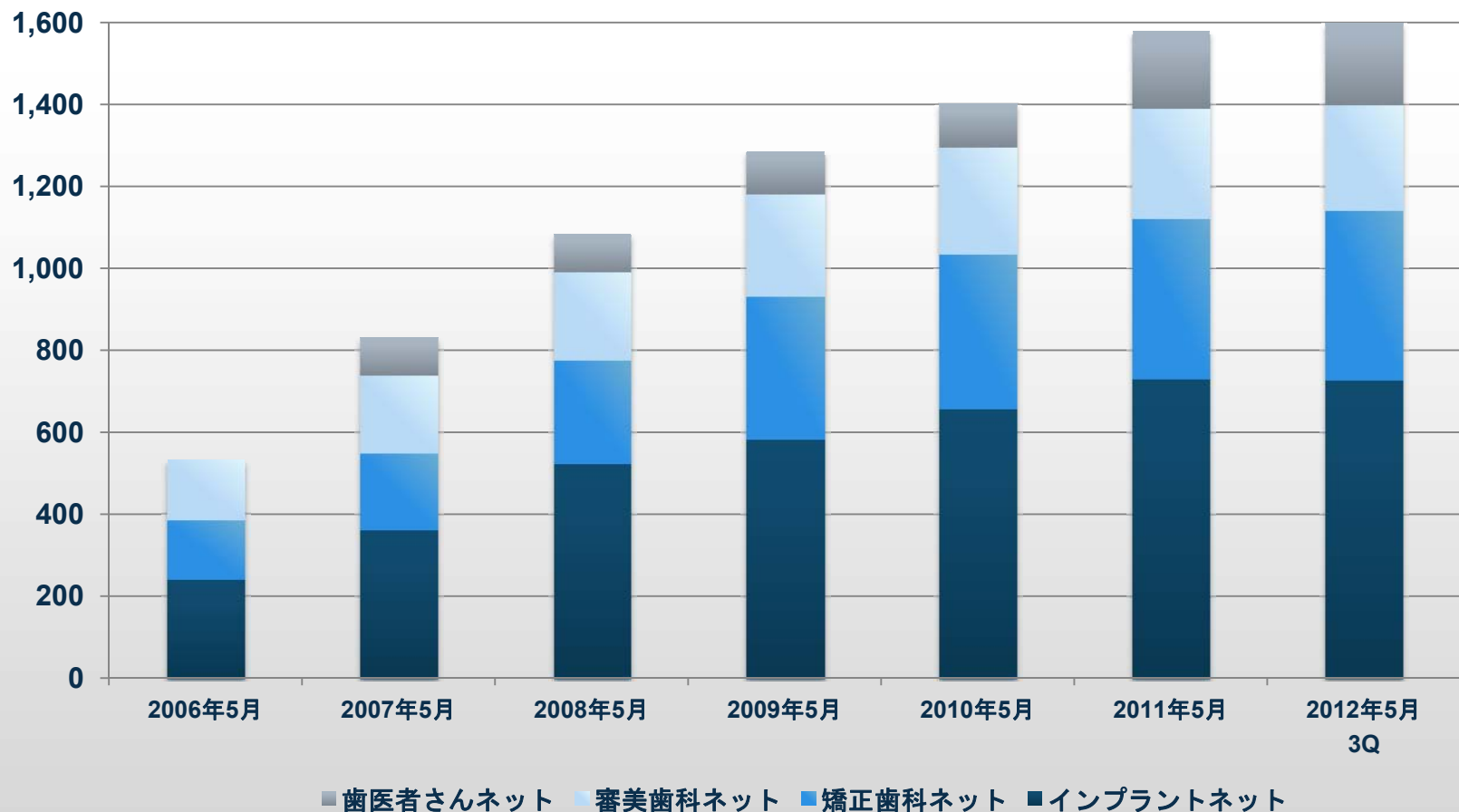
売上(集客)に直結するサービス

きめ細やかなコンサルティング

SEMやHP制作等のウェブマーケティングに加え、人材キャリア、インプラント保証等をワンストップで提供



歯科分野ポータルサイトの有料会員数の推移



(注) 各ポータルサイトの会員数は、ひとつの歯科医院による各ポータルサイトへの会員登録が可能であるため重複している場合があります。

今後の事業戦略

既存事業

顧客数の拡大

顧客単価のアップ

新規事業

インプラント保証事業

人材キャリア事業

アメリカでのインプラントネット運営

BtoBサービスの新ポータルサイト

顧客数の拡大

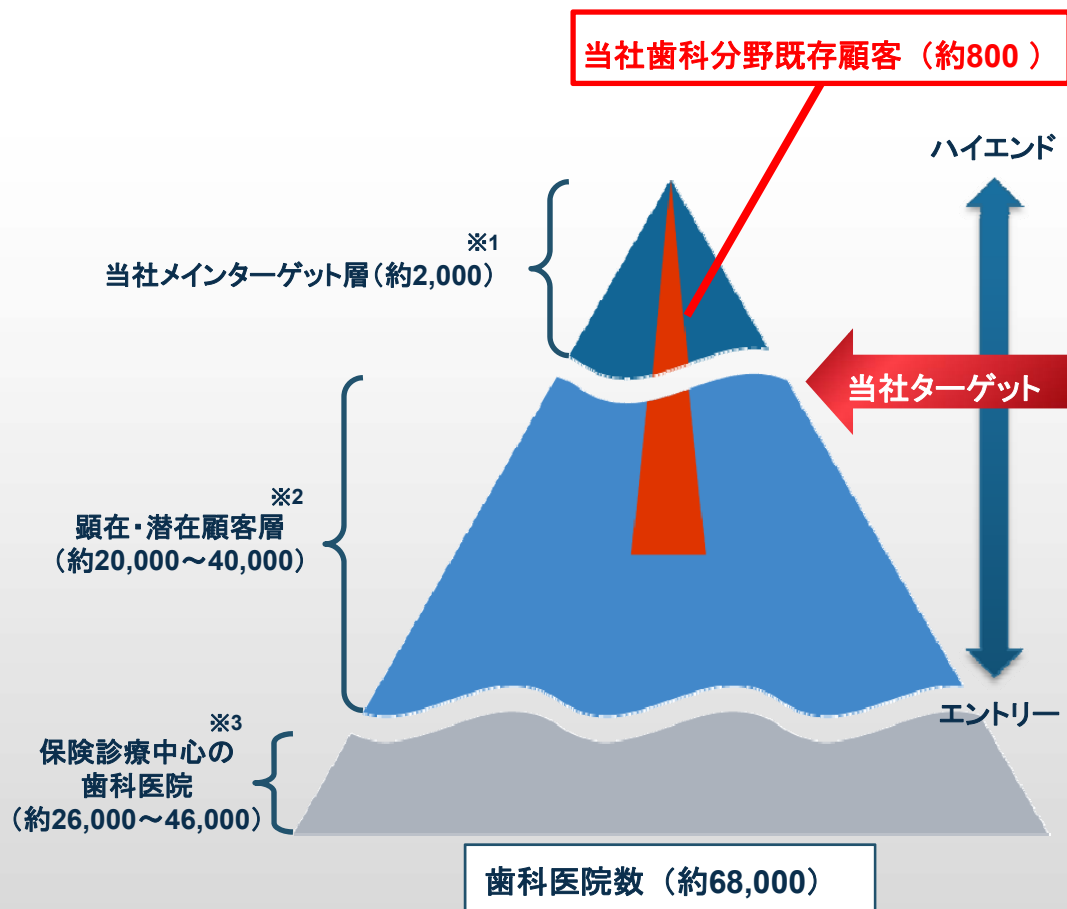
販社との提携、幅広いサービスラインナップにより顧客拡大



人員増・販社との提携

地方都市への展開

顧客拡大



※1 (社)東京都歯科医師会「平成21年度 歯科医業経営総合調査」を基に当社推計
※2 厚生労働省「平成22年 医師・歯科医師・薬剤師調査」等を基に当社推計
※3 厚生労働省「平成22年 医療施設動態調査」

クロスセルによる顧客単価アップ



インプラント保証事業(1)

子会社(株)ガイドデントが事業承継により2011年11月からサービス開始



事業承継の効果

- 〈短期シナジー〉 顧客基盤の拡大 (GD承継クライアント400、当社歯科分野800)
- 〈中長期シナジー〉 サービスラインナップの拡張 (クロスセル)

〈短期シナジー〉 顧客基盤の拡大

GD承継クライアントへの当社サービスの販売により売上UP

GDクライアント
約400



当社クライアント
年間平均売上高
約100万円



ポテンシャル
約4億円

インプラント保証事業(2)

中長期ポテンシャル(契約額ベース)



当社クライアント800+ガイドレント承継クライアント400+新規獲得 $\alpha=1,200+\alpha$

(3期後) 2015年5月期
(キャッシュ・ベース)
売上計画
3億円超

(3期後) 2015年5月期
(キャッシュ・ベース)
利益計画
1億円超

※ただし、会計上は保証期間(10年)にわたり期間按分して売上計上

会計上は、2017年5月期に黒字化の計画

就職・転職サイト「Denty」

歯科従事者専門

- 歯科ポータルサイトの運営実績・ノウハウ
- ポータルサイトの約7,000の登録医院



人材紹介サービス

歯科医師・歯科衛生士専門

- 歯科分野に精通した専任コンサルタントによるサポート
- 登録手数料無料の成功報酬型
- 歯科医院が利用しやすい適正価格(手数料率)

当社サイトのクライアント

自由診療中心の歯科医院

人材紹介サービスの想定クライアント

歯科特有の事情を反映したサービス・価格体系により募集者・求職者双方の満足度極大化を目指し、未開拓の歯科人材キャリア市場でNo.1へ

歯科分野

人材ビジネス
市場規模※
200~300億円

※ 当社推計

目標シェア 3%

【当社】

人材キャリア
事業
売上高目標
約6~9億円

アメリカでのインプラントネット運営

歯科治療の先進国アメリカ市場をターゲット

2010年1月US版
インプラントネット
「Dental Implants Net」リリース

2011年末現在、
コンテンツ追加、
SEO対策実施中

2013年本格的
営業展開開始

◆日本とアメリカの歯科マーケットの比較

	人口	歯科医師数	歯科医療費	定期受診率
日米の比較	約2.4倍	約1.5倍	約2倍	約3.4倍

◆アメリカに歯科医院検索ポータルサイトがない理由

民間保険制度

歯科医院指定

集客・広告の
認識希薄

日本での実績・ノウハウをもとに
アメリカでも歯科ポータルサイトの**ONLY ONE**を目指す

今後、アメリカでの矯正歯科・審美歯科のサイトの運営や
アップセル・クロスセルが可能かどうかマーケットリサーチを開始

歯科医院と歯科関連企業をつなぐBtoBポータルサイトの開発

◆エムスリー(株)との提携によるBtoBポータルサイト



◆自社BtoBポータルサイト



既存事業での運営ノウハウ及び顧客基盤を活かし、早期に収益化

会社概要



- 会社名：日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社（東証マザーズ上場）
- 証券コード：3645
- 事業内容：ポータルサイト運営、SEM、HP制作・メンテナンス、
人材キャリア、インプラント保証事業他
- 所在地：（本社）東京都渋谷区幡ヶ谷1-34-14 宝ビル7階
（西日本支社）大阪府大阪市中央区南船場2-10-12 砂糖会館ビル2階
- 代表者：代表取締役社長 早川 亮
- 役員：取締役6名、監査役3名
- 従業員：50名（2012年2月29日現在）
- 設立：2001年6月
- 資本金：283百万円
- 主要株主：早川亮、エムスリー(株)
- 連結子会社：株式会社ガイドデント（100%子会社）

当社グループの沿革

- 2000年 4月** 当社代表取締役社長早川亮が「健康」・「からだ」・「美」に関する情報のインターネットでの発信を目的として日本インターネットメディアセンター（当社前身）創業
ポータルサイト運営事業・ホームページ制作事業開始
医療系総合ポータルサイト「からだネット」リリース
- 2000年 9月** インプラント専門ポータルサイト「インプラントネット」リリース
- 2001年 6月** 日本インターネットメディアセンターを法人化し、日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社を設立
- 2002年 2月** 矯正歯科治療専門ポータルサイト「矯正歯科ネット」、
審美歯科治療専門ポータルサイト「審美歯科ネット」リリース
- 2005年 4月** 美容・エステ分野ポータルサイトの運営を開始
エステ専門ポータルサイト「エステ・人気ランキング」リリース
- 2006年 1月** 大阪支社（現西日本支社）を開設
- 2006年 10月** SEM事業開始
- 2007年 9月** ソネット・エムスリー株式会社（現エムスリー株式会社）と資本・業務提携
- 2010年 1月** インプラントネットUS版「Dental Implants Net」をリリース
- 2010年 2月** 東京証券取引所マザーズ上場
- 2011年 8月** 株式会社ガイドデント設立
- 2011年 11月** インプラント保証サービス開始
- 2012年 2月** 有料職業紹介事業許可取得、人材紹介サービス開始

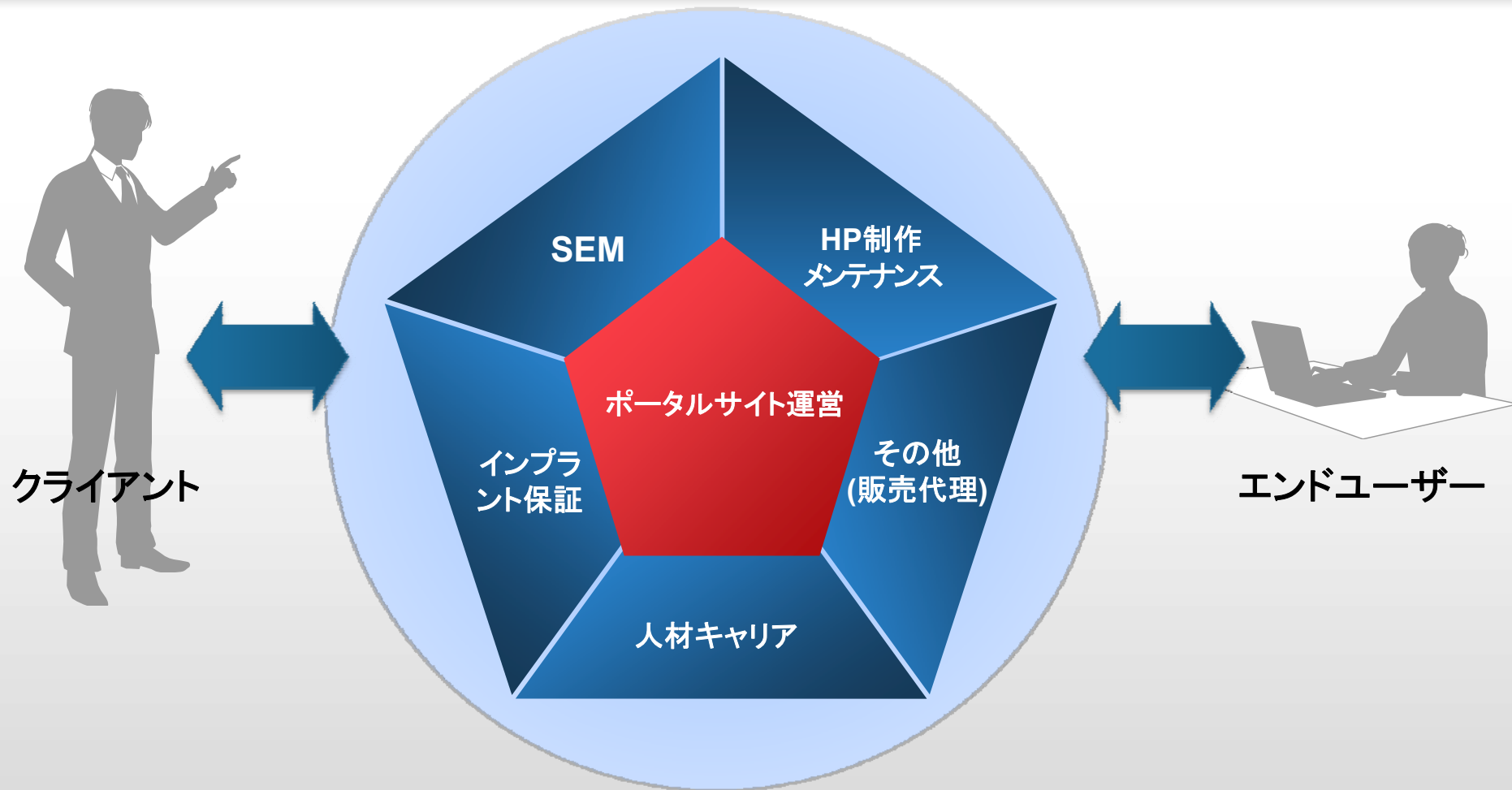
経営理念

1. 「からだ」・「健康」・「美」に関する適切な情報をインターネットを通じて発信することにより事業者と消費者のコミュニケーションツールとなることで、人々の生活・文化に貢献します。
2. 「変化なくして進歩なし」を胸に秘め、未来へ挑む勇気と情熱をもって現状に満足することなく、新たな価値を創造し、社会に貢献します。

事業テーマ

「からだ」・「健康」・「美」に関する情報を発信する専門ポータルサイトを、クライアント（歯科医院・エステサロン等）の視点のみではなく、エンドユーザーの視点も取り入れ各専門分野の「理解」と「普及」をミッションとして、「公共性」「中立性」のある運営を目指しております。





歯科分野において、ポータルサイトを中心としたウェブマーケティングをコアにワンストップソリューションを提供

事業内容

ポータルサイト運営事業(1)

スポンサーエリア

PRエリア

中立エリア

コンテンツエリア

ニュースエリア

検索エリア

「インプラントネット」TOP PAGE
<http://www.implant.ac/>

「Dental Implants Net」TOP PAGE
<http://www.implants-dental.org/>

ポータルサイト運営事業(2)

「矯正歯科ネット」TOP PAGE
<http://www.kyousei-shika.net/>

「審美歯科ネット」TOP PAGE
<http://www.shinbi-shika.net/>

「エステ・人気ランキング」TOP PAGE
<http://www.esthetic.cc/>

SEOサービス

特定キーワードでの検索
順位を上位表示させるサ
ービス

I. コンサルティング型

II. 月次定額型

III. 成功報酬型



リスティング 運用代行サービス

検索結果ページやコンテン
ツページに表示されるテキ
スト広告の運用代行サービ
ス

➢ YAHOO! JAPAN

(Yahoo!リスティング広告)

• スポンサーサーチ®

• インタレストマッチ®

➢ Google

(Google AdWords)

• 検索ネットワーク

• ディスプレイネットワーク

HP制作・メンテナンス事業

ホームページ制作／ホームページメンテナンス／ドメイン管理



「大阪インプラントセンター」
<http://www.osaka-ic.com/>



「OSI」(スタディグループ)
<http://www.osi-implant.com/>



「アストラテック株式会社」(世界TOP3インプラントメーカー)
<http://www.astratech.jp/>

その他事業

ワンストップの一環として、クライアントの多様なニーズに応えるため、広告出稿の販売代理店として様々な他社のサービスを販売

- ヤフーロコ
- 新聞折込広告

歯科従事者のための就職・転職サイト「Denty」

「Denty」TOP PAGE
<http://www.denty.jp/>

求人情報

- 歯科分野に特化した求人サイト
- 歯科ポータルサイトの運営実績
- ポータルサイトの約7,000の登録医院
- 全国の求人検索が可能

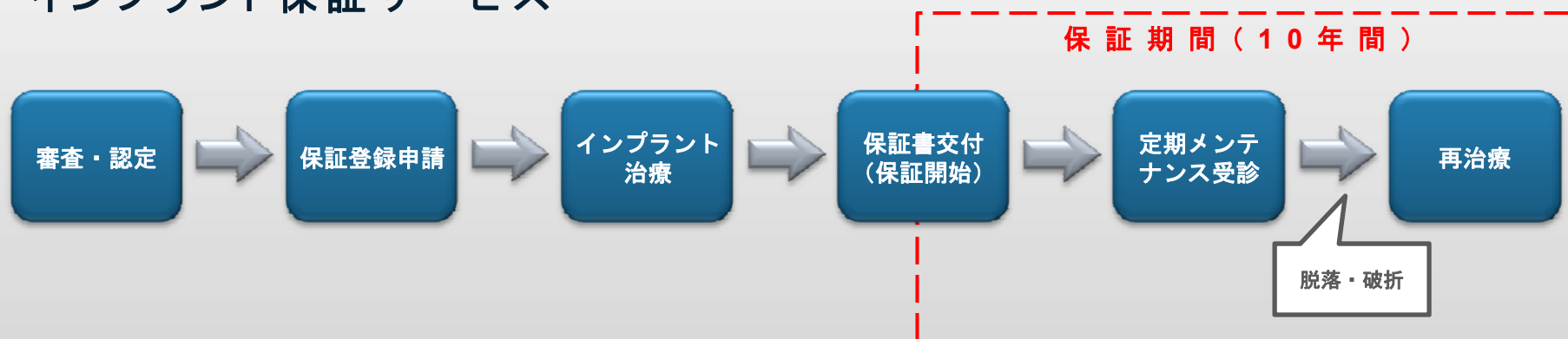
人材紹介

- 歯科分野に精通した専任コンサルタントによるサポート体制
- 登録手数料無料の成功報酬型
- 歯科医院が利用しやすい適正価格(手数料率)
- 転職需要が多い首都圏からスタート

インプラント保証サービス(株)ガイドデント提供)

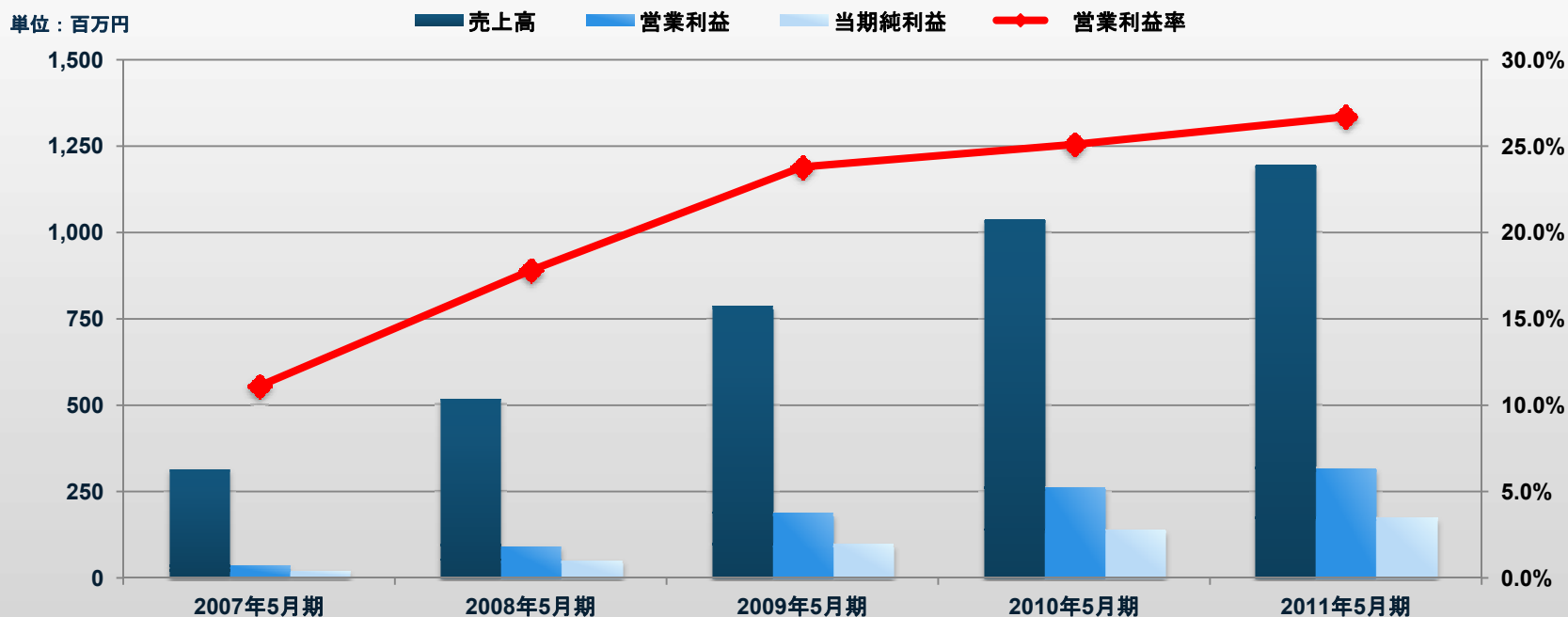
- インプラント治療（インプラント体・上部構造とも）の長期保証
- 10年に及ぶ長期の保証により、患者（被保証者）に治療後の“あんしん”を提供
- 治療後の偶然な事故等による脱落・破折をGA認定医院が保証限度額の範囲内で再治療
- 全国のGA認定医院による再治療ネットワークで患者の転居や医院の閉院にも対応

インプラント保証サービス



(参考)業績推移

単位：百万円	2007年5月期		2008年5月期		2009年5月期		2010年5月期		2011年5月期	
		前期比		前期比		前期比		前期比		前期比
売上高	315	+79.0%	519	+64.5%	786	+51.6%	1,037	+31.9%	1,195	+15.2%
営業利益	34	+250.7%	92	+164.5%	187	+103.2%	260	+38.9%	318	+22.5%
営業利益率	11.0%	—	17.8%	—	23.8%	—	25.1%	—	26.7%	—
当期純利益	20	+303.7%	50	+145.8%	98	+97.1%	139	+41.3%	175	+26.0%



(参考)インプラント治療とは？

医療技術の発達や高齢化によりインプラントの普及

インプラントとは、失った歯の代わりとなる人工の歯、第二の永久歯です。

歯を失った部分のあごの骨に、歯根の代わりとなる、チタン製のインプラントを埋め込み、その上に人工の歯を取りつける治療です。従来の治療法である、ブリッジや入れ歯に比べて、周囲の健康な歯へ負担をかけることなく治療ができ見た目に優れているだけでなく、自分の歯と同じようにしっかりと噛むことができます。

◆保険と治療費について

インプラント治療は、健康保険が適用されない「自由(自費)診療」です。そのため、治療費は治療を行う歯科医院の設備環境や歯科医師の技術、使用するインプラントなどによって決まります。

一般的なインプラント 1本あたり治療費はおおよそ 30万円～40万円で、
一回の治療費は、おおよそ 100万円～200万円 (3本～5本) です。

