

# 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月期決算概況

# 2012年5月期 業績概要

(単位:百万円)

	2011年5月期	2012年5月期					
	実績	計画	実績	前年同期比		計画比	
売上高	1,195	1,036	1,054	-140	-11.8%	+17	+1.7%
営業利益	318	123	139	-179	-56.4%	+15	+11.0%
営業利益率	26.7%	11.9%	13.2%	—	—	—	—
当期純利益	175	69	69	-106	-60.5%	0	-0.5%

(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。

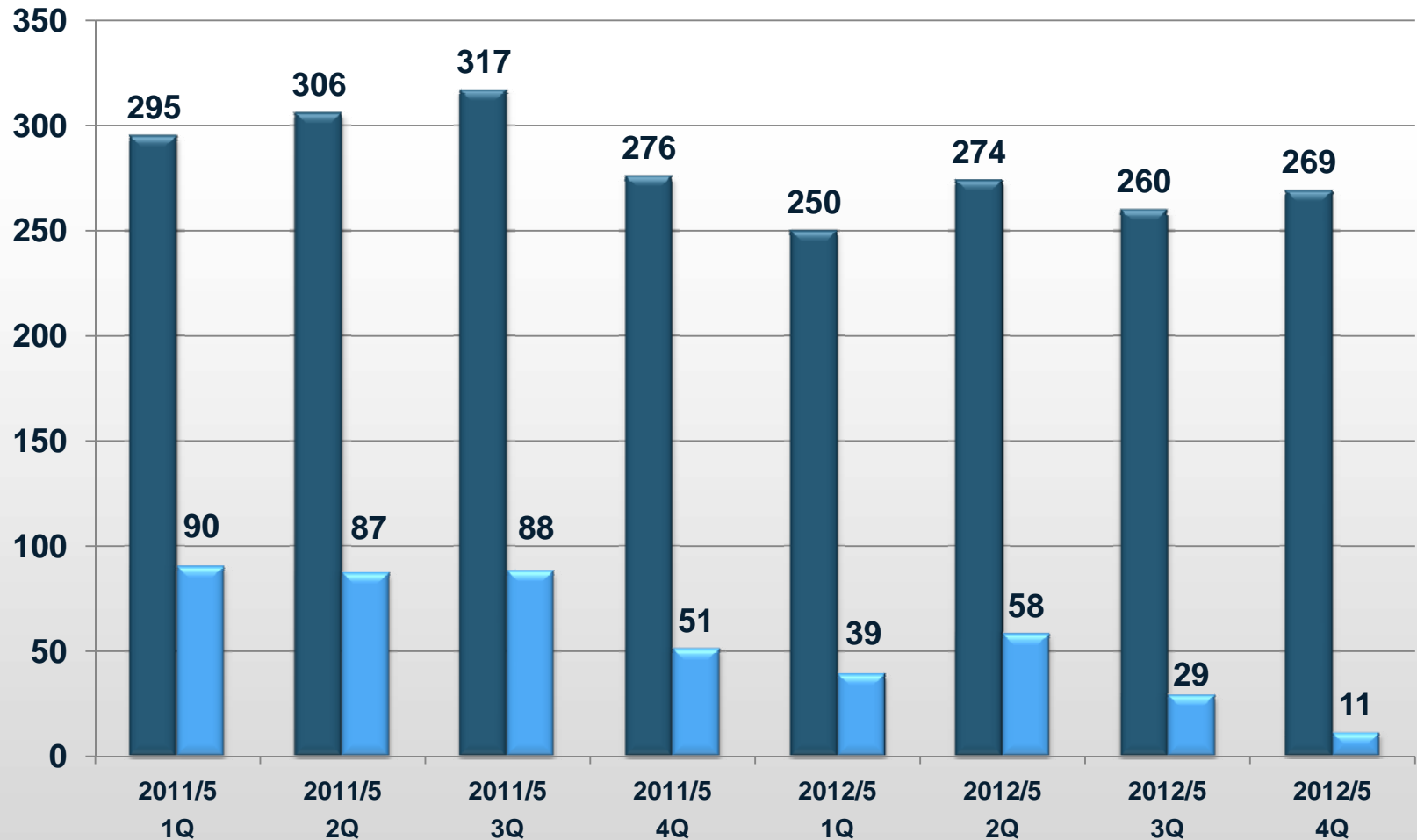
- 売上高、営業利益は計画を上回ったものの、前年同期を下回る
- SEOの売上高減少が主要な減益要因
- 当期からインプラント保証事業、人材キャリア事業をスタートさせたが、収益に寄与するまでに至らず

# 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月期第1四半期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 売上分析

(単位:百万円)

	2011年5月期	2012年5月期	前年同期比	
ポータルサイト運営 ( 歯 科 )	435	424	-11	-2.7%
ポータルサイト運営 ( 美 容 ・ エ ス テ )	119	116	-2	-1.8%
S E M	487	357	-130	-26.7%
そ の 他	152	156	+3	+2.3%
合 計	1,195	1,054	-140	-11.8%

(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。

- ポータルサイト運営は、効果的な新サービスの投入がなく微減
- SEMは、SEOが前期に引き続き苦戦し減少
- 当期からインプラント保証事業、人材キャリア事業をスタートさせたが、収益に寄与するまでに至らず

# 2012年5月期 費用分析

(単位:百万円)

	2011年5月期	2012年5月期	前年同期比	
売上原価	520	534	+13	+2.6%
売上原価率	43.5%	50.7%	—	—
仕入高	244	270	+25	+10.4%
労務費	166	155	-11	-6.7%
販管費	355	381	+25	+7.1%
販管费率	29.8%	36.2%	—	—
人件費	216	237	+20	+9.4%

(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。

- セールスマックスの悪化(リスティング運用代行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販管费率が上昇

# 今後の事業戦略と 2013年5月期通期計画



## 既存事業

顧客数の拡大

顧客単価のアップ

ユーザー課金・手数料収入による収益化

## 新規事業

インプラント保証事業

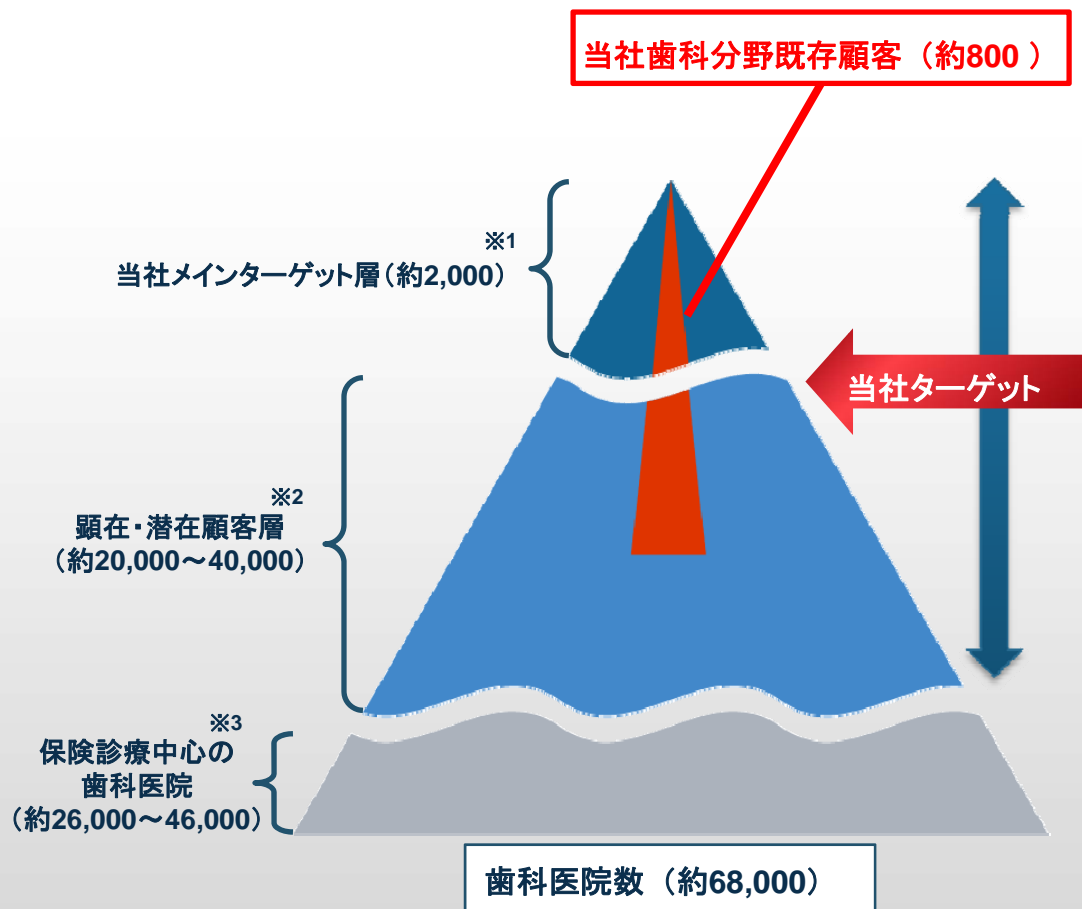
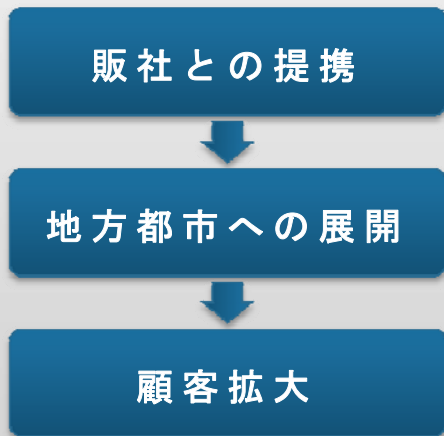
人材キャリア事業

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



※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



## 会員機能を強化しユーザー課金・手数料収入による収益化



「Ask Dentist」

有料コンテンツによる  
エンドユーザー課金



「エステ・人気ランキング」

予約等の成果報酬型手数料

広告掲載モデル以外の収益モデルの構築に着手し収益拡大を目指す

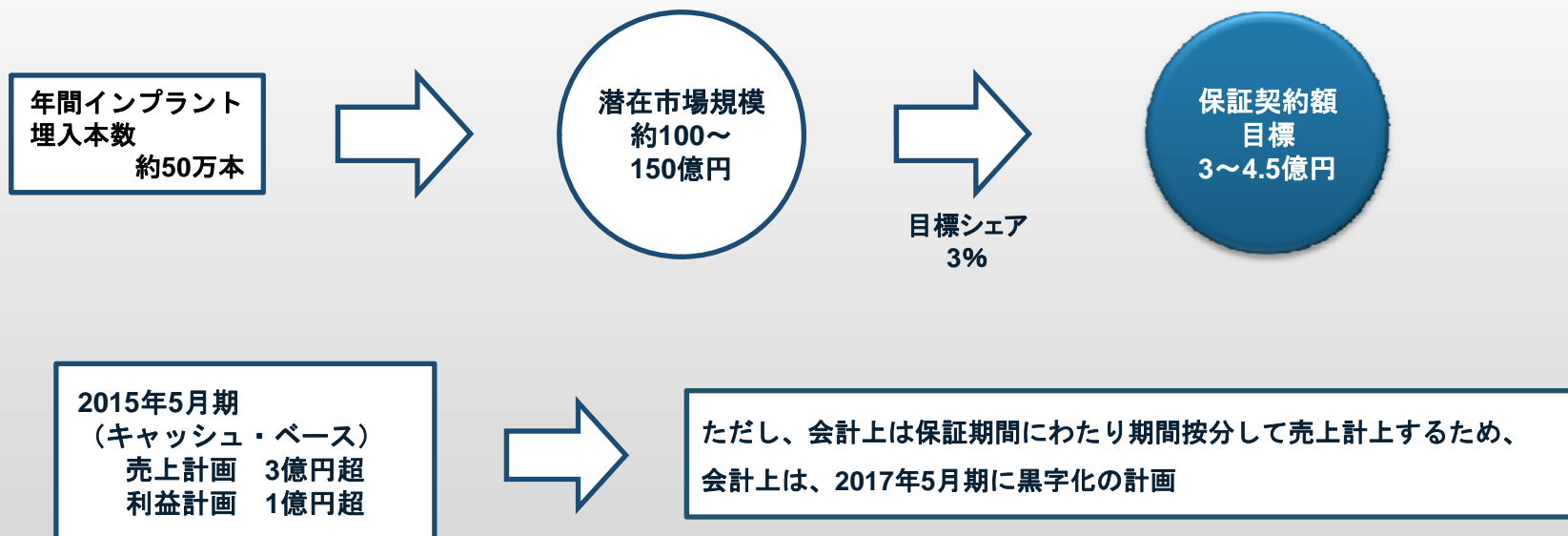
# インプラント保証事業

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)

## 中長期ポテンシャル(契約額ベース)



## 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)



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



※ 当社推計

目標シェア 3%



# 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

2012年現在、  
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収益化



# 2013年5月期計画の前提

ト ツ プ ラ イ ン	ポータルサイト	→	ほぼ前期並み
	S E M	↘	SEOは減少、リスティングは前期並み
	ホームページ	↗	受注は堅調、デザイナーの増員により売上増の見込み
	販売代理	↘	新聞折込広告は減少見込み
	インプラント保証	↗	保証契約額は前期比4倍の計画だが、保証期間によって売上高を按分するため、当期に与えるインパクト小
	人材キャリア	↗	実質的に当期よりスタート
コ ス ト	売上原価(仕入高)	↗	リスティング広告の原価の増加
	販管費(人件費)	↗	インプラント保証事業、人材キャリア事業が増加

# 2013年5月期計画の概要

(単位:百万円)

	2012年5月期(実績)	2013年5月期(予想)	前期比	
			絶対値	比率
売上高	1,054	1,095	+40	+3.9%
営業利益	139	62	-76	-55.2%
営業利益率	13.2%	5.7%	—	—
当期純利益	69	30	-39	-56.1%

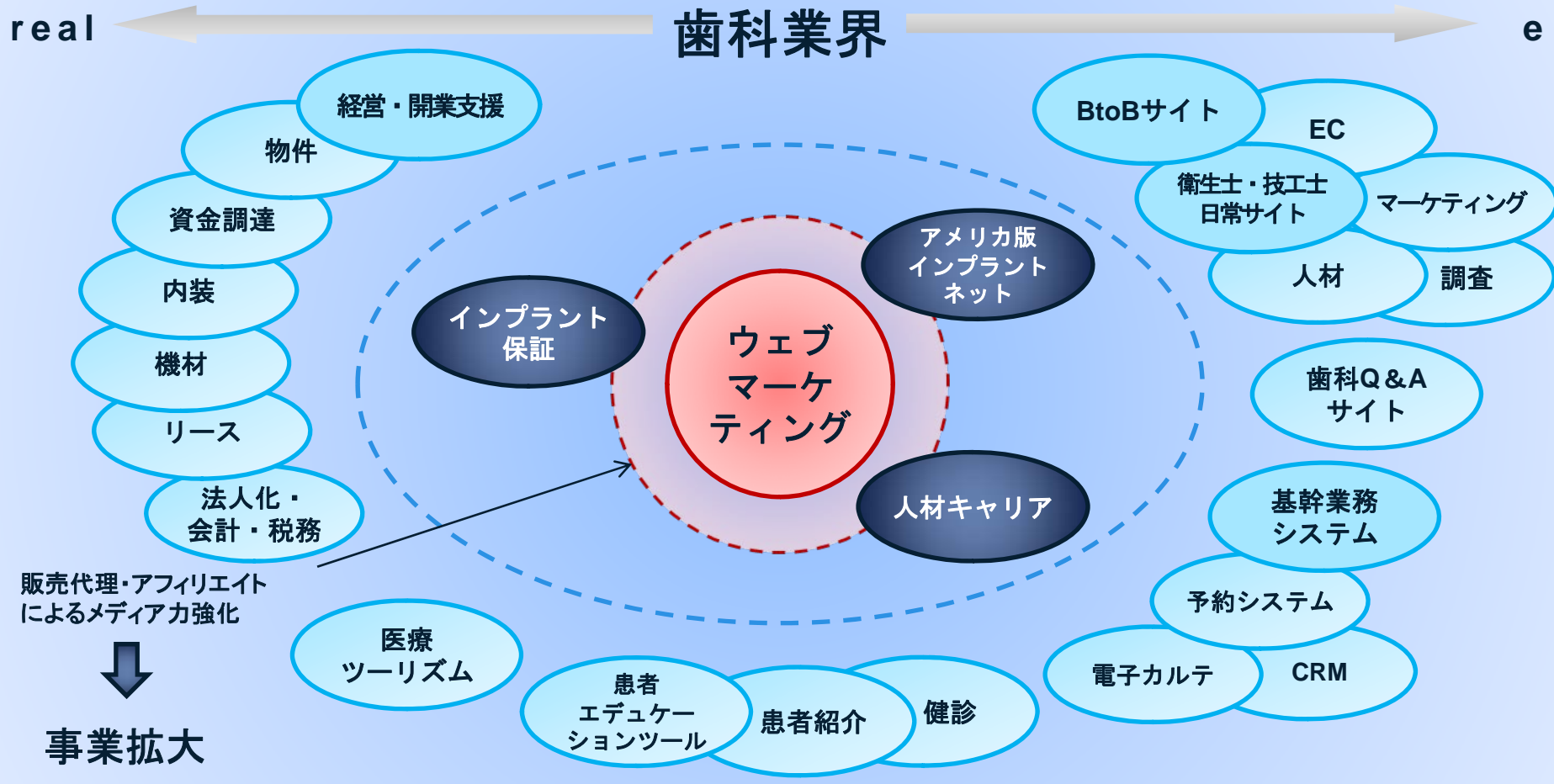
□ 売上高は、ほぼ前期並み

□ インプラント保証事業、人材キャリア事業の先行投資によりコスト増

# 中期の基本方針

# 基本方針～歯科ビジネス～

歯の「健康」と「美」に貢献し、人々の笑顔を増やす



歯科のウェブマーケティングから歯科の総合カンパニーへ

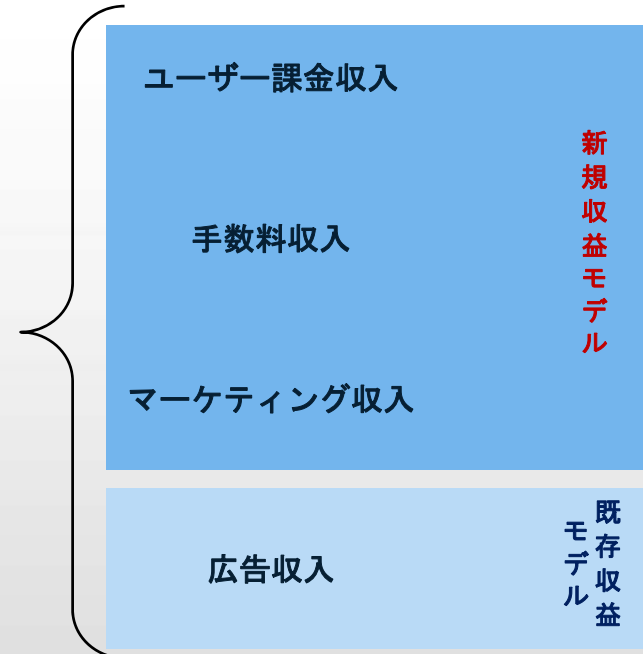
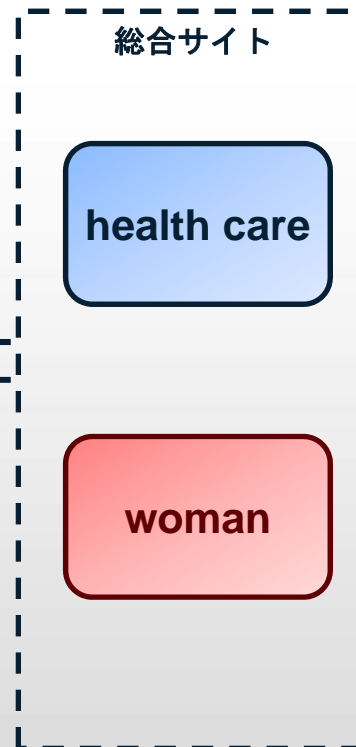
# 基本方針～ITメディア～

既存サイトと連携・発展させ「health care」、「woman」の総合サイトを構築

現在



今後



ニッチメディアから総合メディアへ

# 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3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：54名(連結：2012年5月31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** 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** 日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社設立
- 2002年2月** 歯列矯正治療専門ポータルサイト「矯正歯科ネット」リリース  
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運営開始  
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12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** インプラント保証事業開始
- 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
- 2012年4月** 歯科Q&Aサイト「Ask Dentist」リリース

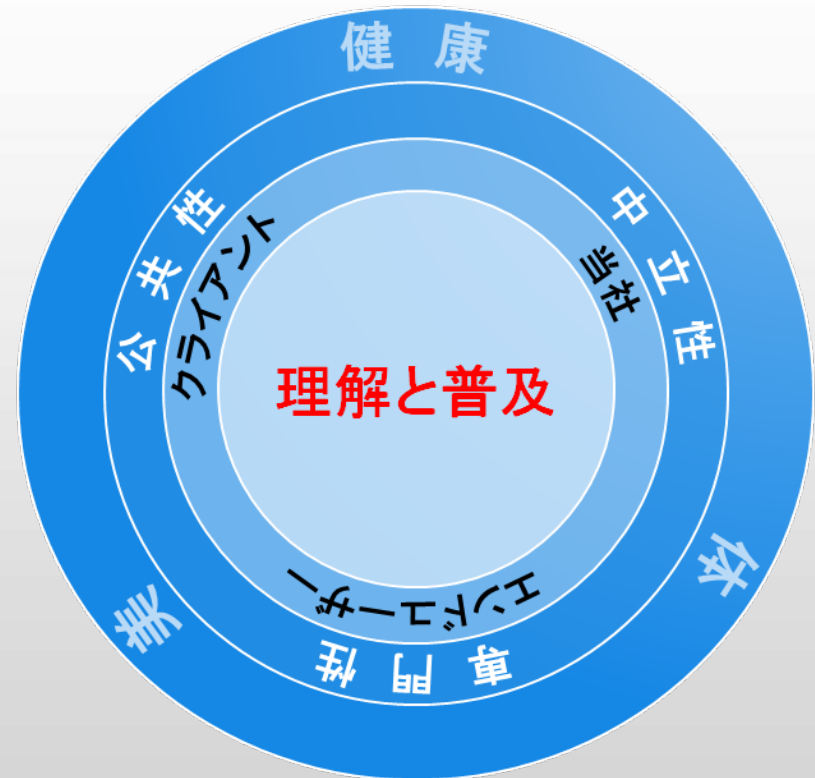


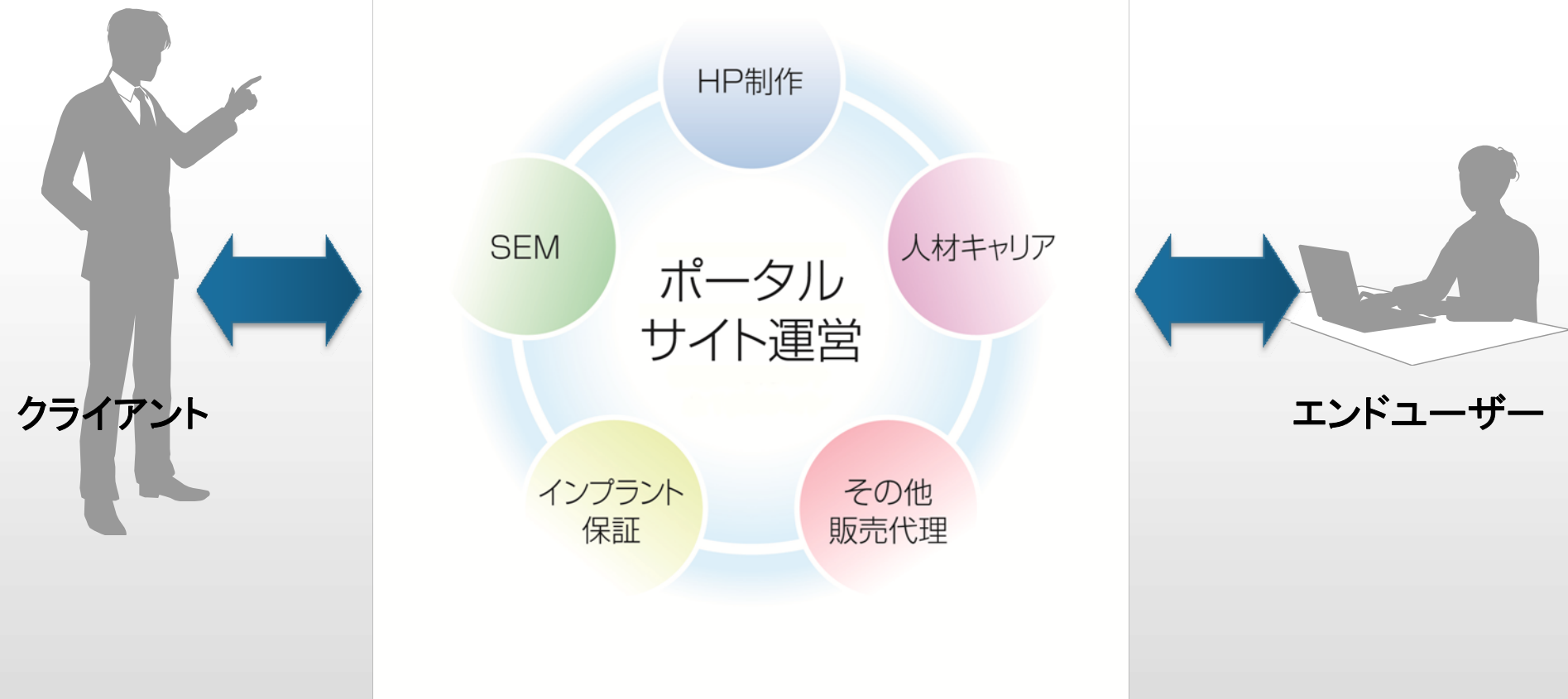
## 経営理念

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（歯科医院様・エステサロン様等）の視点のみではなくエンドユーザー（患者様・お客様）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。





歯科医院様・エステサロン等に対して、ポータルサイトへの広告掲載を中心にウェブマーケティングの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/>





## 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」（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、販売代理店として様々な他社のサービスを販売

- 新聞折込広告
- Tポイントプログラム



## 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

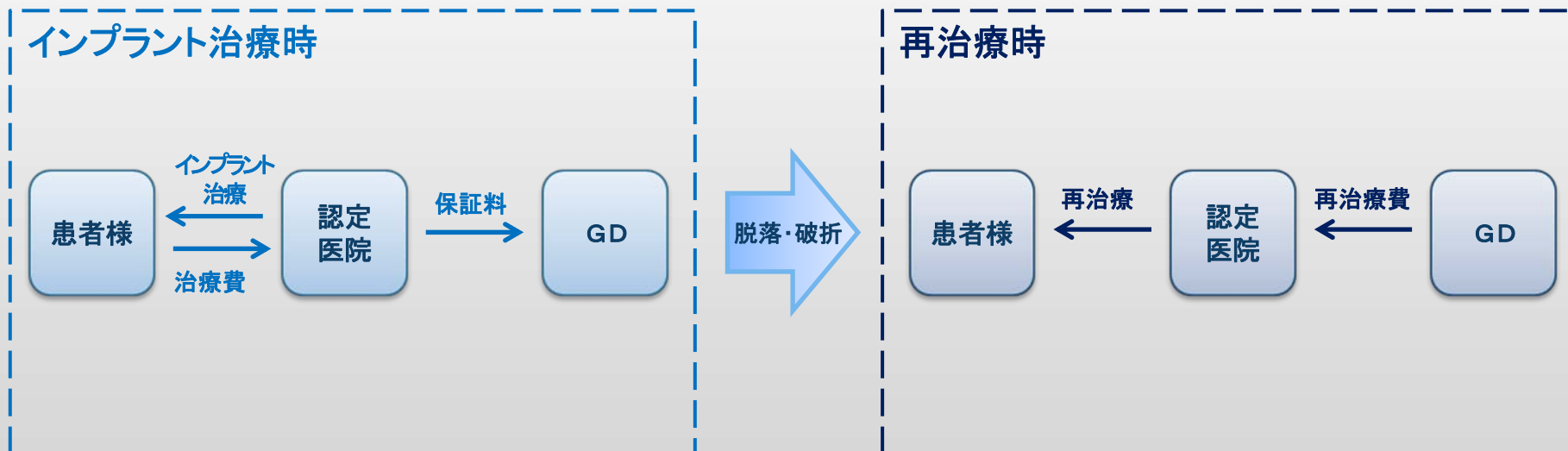


# インプラント保証事業

## インプラント保証サービス(株)ガイドデント(GD)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
- 長期の保証により、患者様(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様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

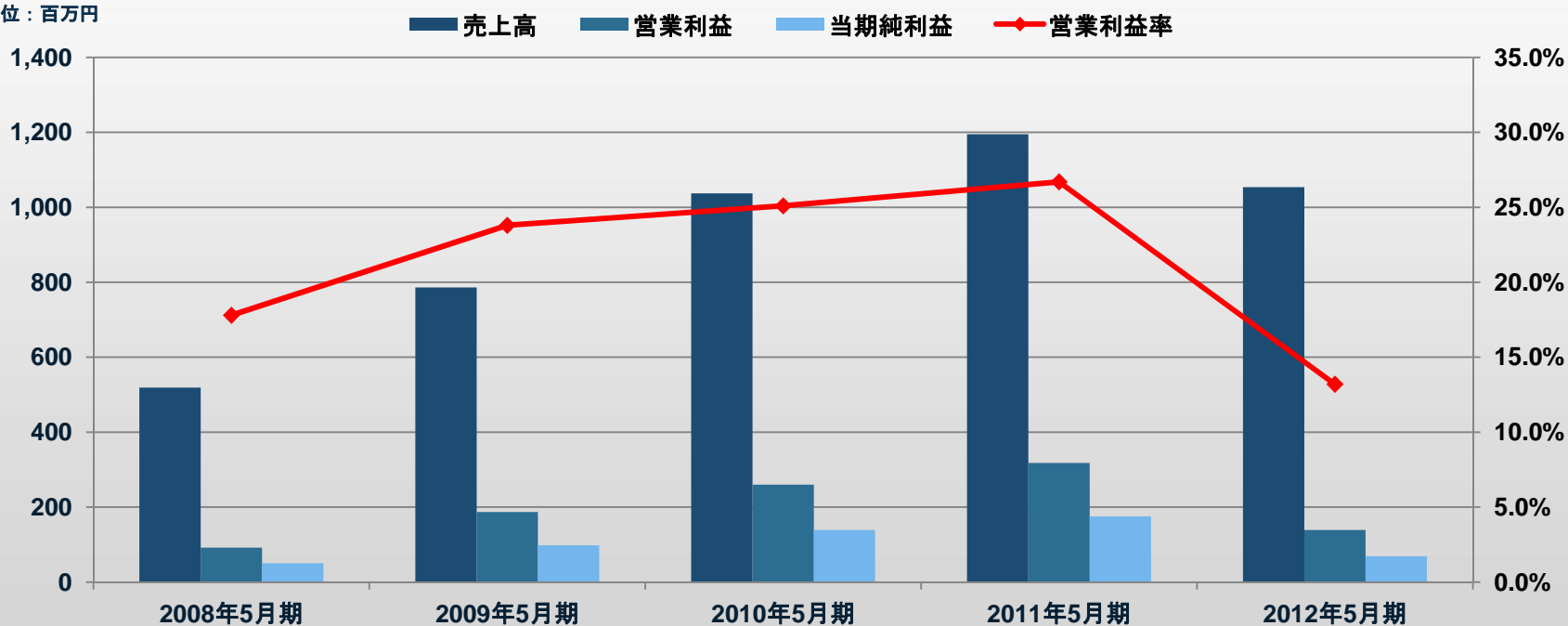


# (参考)業績推移

単位：百万円	2008年5月期		2009年5月期		2010年5月期		2011年5月期		2012年5月期	
		前期比		前期比		前期比		前期比		前期比
売上高	519	+64.5%	786	+51.6%	1,037	+31.9%	1,195	+15.2%	1,054	-11.8%
営業利益	92	+164.5%	187	+103.2%	260	+38.9%	318	+22.5%	139	-56.4%
営業利益率	17.8%	—	23.8%	—	25.1%	—	26.7%	—	13.2%	—
当期純利益	50	+145.8%	98	+97.1%	139	+41.3%	175	+26.0%	69	-60.5%

(注)2011年5月期までは、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。

単位：百万円



# (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、失った歯の代替りとなる人工の歯、第二の永久歯です。

歯を失った部分のあごの骨に、歯根の代替りとなる、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。

## インプラントの構造

