

# 日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社

## ～ 2011年5月期決算説明資料～

本年3月の東日本大震災により被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の一日も早い復興を心よりお祈りいたします。

本資料には、日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社(以下、当社)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

# 2011年5月期 決算概況

# 2011年5月期 業績概要

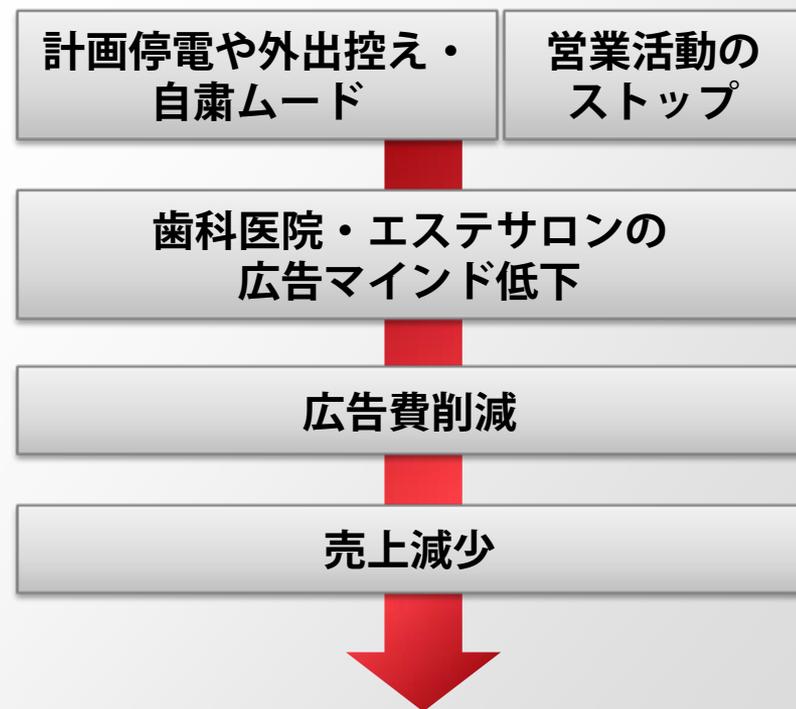
(単位：百万円)

	2010年5月期	2011年5月期			
	実績	計画	実績	前期比	計画比
売上高	1,037	1,263	1,195	+15.2%	-5.4%
営業利益	260	359	318	+22.5%	-11.2%
営業利益率	25.1%	28.4%	26.7%	—	—
当期純利益	139	202	175	+26.0%	-13.0%

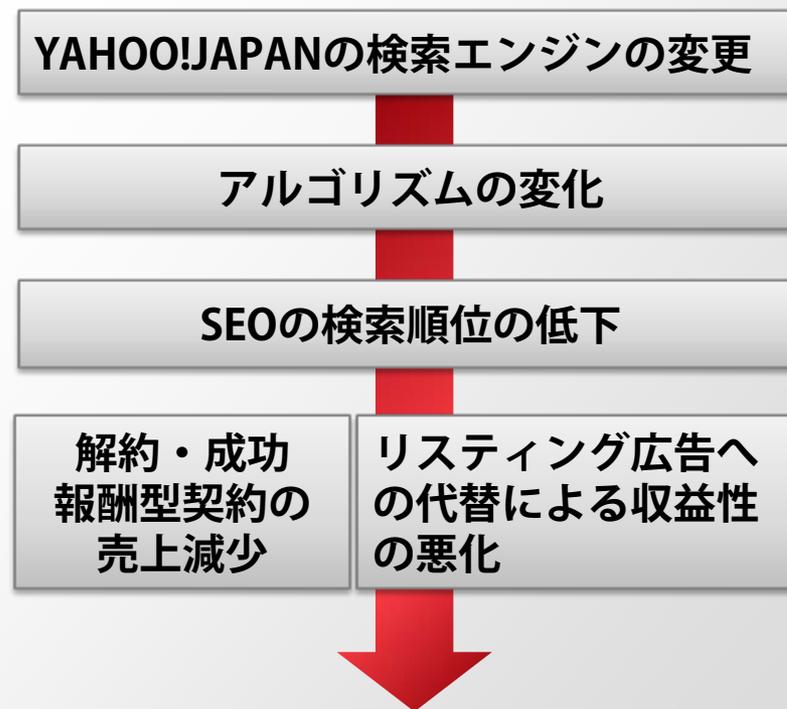
- 事業拡大に伴い、9期連続の増収増益を達成
- 既存営業スタッフの生産性向上、歯医者さんネットの新サービス投入によりクライアント新規獲得(計画60→実績116)に成功
- 3Qまでは順調に推移したものの、4Qに震災とYAHOOの検索エンジン変更の影響で減速、通期でも計画を下回る

いずれも構造的な問題ではない

## 外部要因：東日本大震災

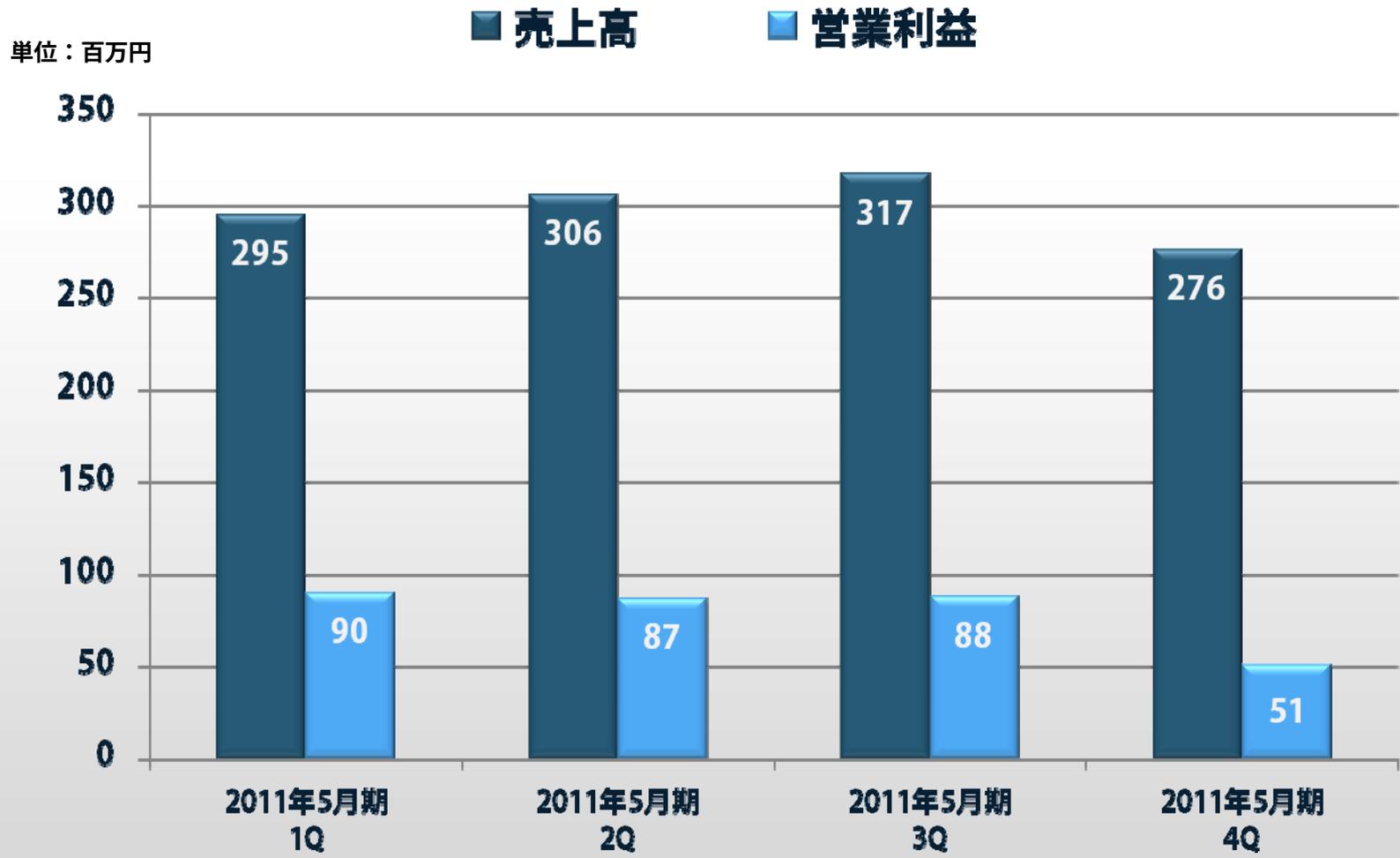


## 内部要因：SEOの売上減少



ポータルサイト運営事業を中心に競争環境に大きな変化はなく、  
検索エンジンへの対応によってSEM事業も回復の兆し

# 2011年5月期 四半期売上高・営業利益推移



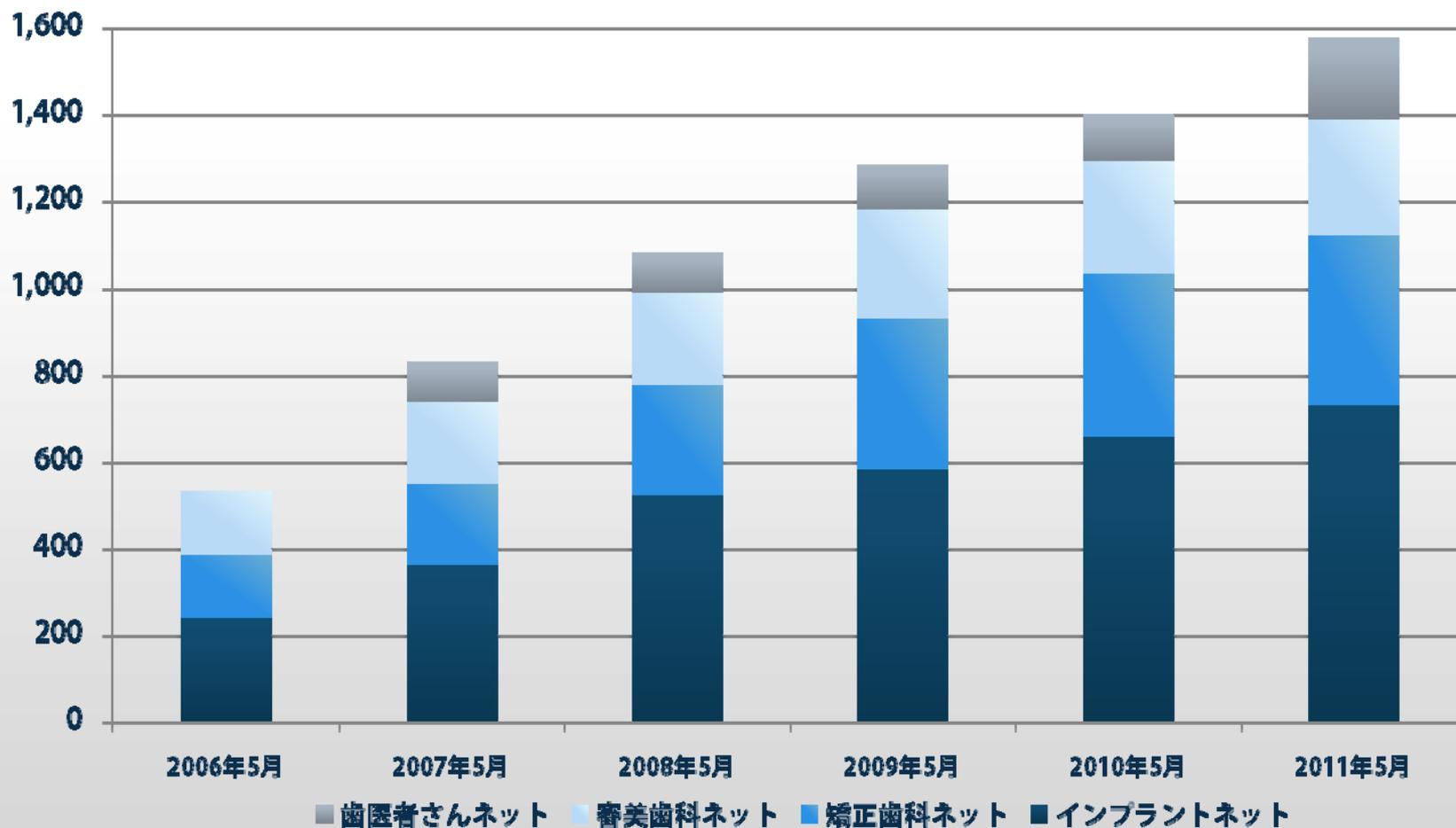
# 2011年5月期 売上分析

(単位：百万円)

	2010年5月期	2011年5月期	前期比
ポータルサイト運営 (歯科)	431	435	+1.0%
ポータルサイト運営 (美容・エステ)	133	119	-10.8%
S E M	384	487	+26.7%
H P 制 作	40	60	+51.1%
そ の 他	48	92	+91.3%
合 計	1,037	1,195	+15.2%

- ポータル(歯科)は、順調に新規クライアントを獲得したが、バナー広告の見直しによって微増にとどまる
- ポータル(美容・エステ)は、掲載の審査基準の厳格化により、一部クライアントの契約終了が影響し減収
- SEMは、前期比では成長したが、検索エンジンの要因で計画を下回る

## 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。

# 2011年5月期 費用分析

(単位：百万円)

	2010年5月期	2011年5月期	前期比
売上原価	427	520	+21.7%
売上原価率	41.2%	43.5%	—
媒体費	180	244	+35.7%
労務費	144	166	+14.9%
販管費	350	355	+1.7%
販管费率	33.7%	29.8%	—
人件費	224	216	-3.4%

- SEMでSEOのパフォーマンスが低下したため、リスティングに契約変更したことにより、媒体費が増加し売上原価率が上昇
- 人件費は、今期は計画未達のため役員賞与をゼロとしたことにより減少  
当該要因(役員賞与)を除くと労務費、人件費はほぼ計画どおり
- 売上増加、予算統制の結果、営業利益率は上昇傾向

# 業績推移

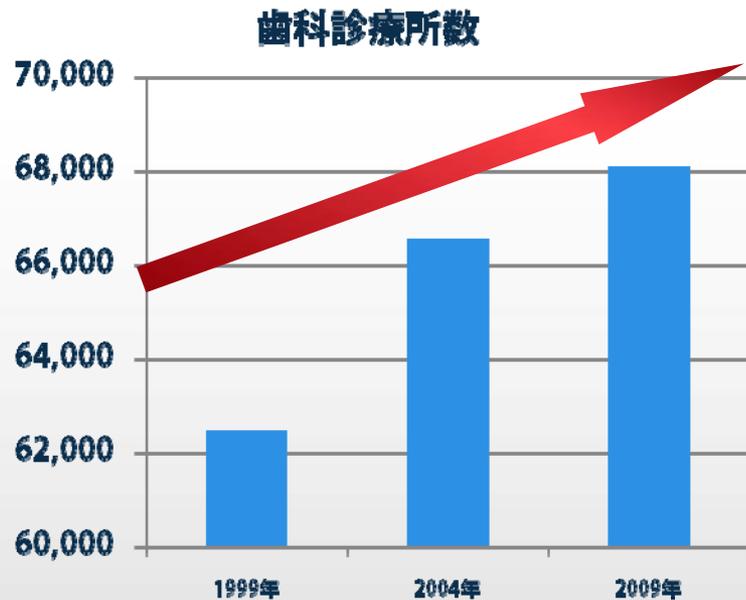
単位：百万円	2007年5月期		2008年5月期		2009年5月期		2010年5月期		2011年5月期	
		前期比		前期比		前期比		前期比		前期比
売上高	315	+79.0%	519	+64.5%	786	+51.6%	1,037	+31.9%	1,195	+15.2%
営業利益	34	+250.7%	92	+164.5%	187	+103.2%	260	+38.9%	318	+22.5%
営業利益率	11.0%	—	17.8%	—	23.8%	—	25.1%	—	26.7%	—
当期純利益	20	+303.7%	50	+145.8%	98	+97.1%	139	+41.3%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

単位：百万円

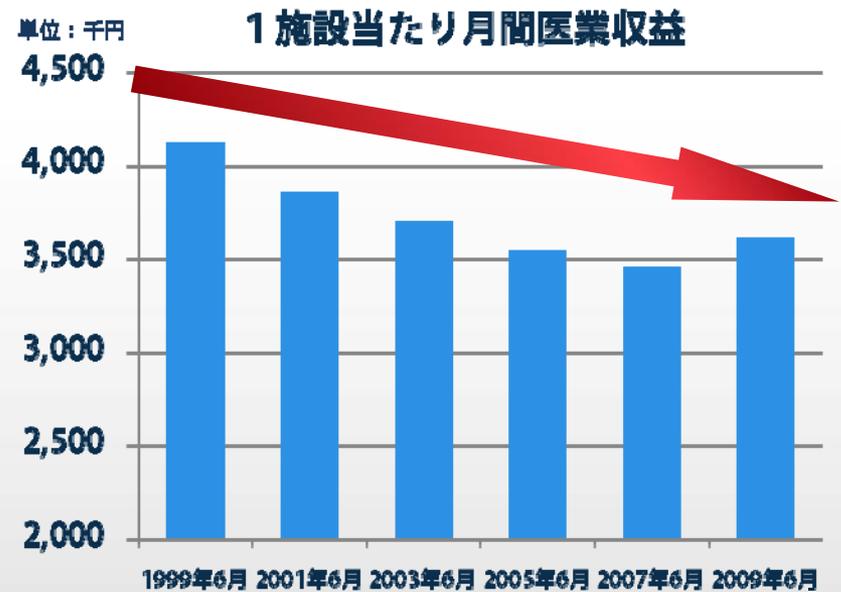


# 外部環境と当社の強み

## 歯科医院は過当競争状態



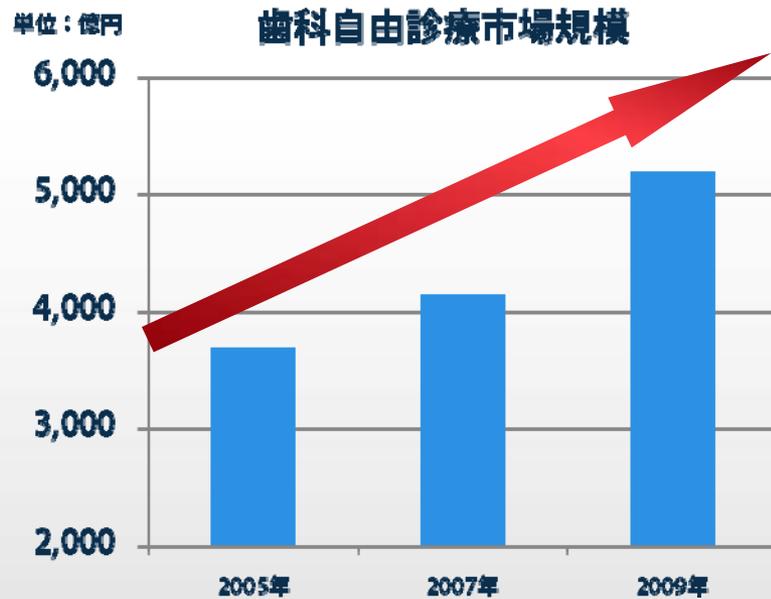
【参照：厚生労働省「医療施設調査」】



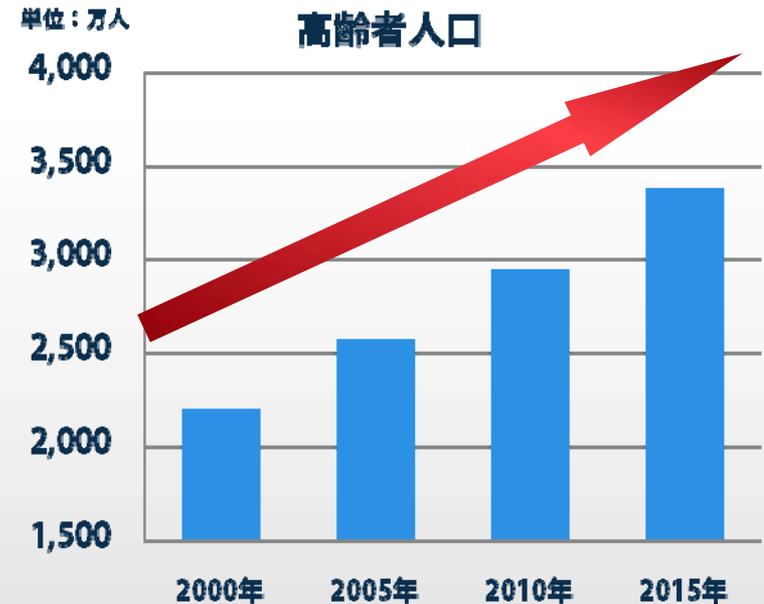
【参照：厚生労働省「医療経済実態調査」】



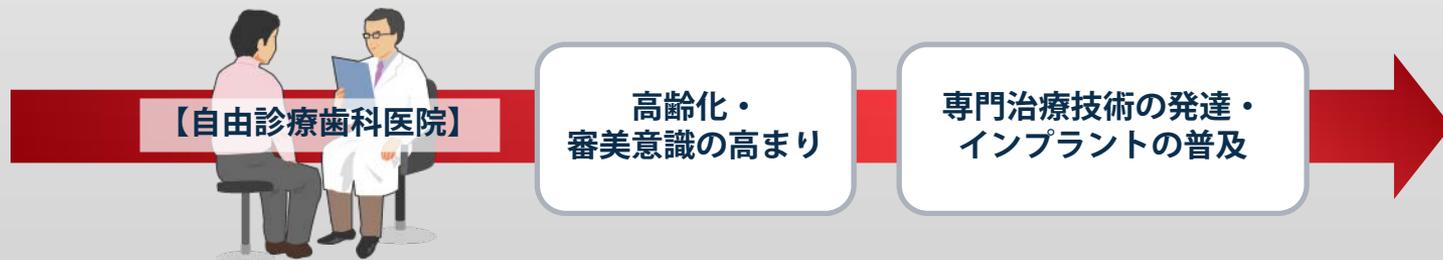
## インプラントの認知度向上と高齢化の進展により歯科自由診療市場規模は拡大へ



【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

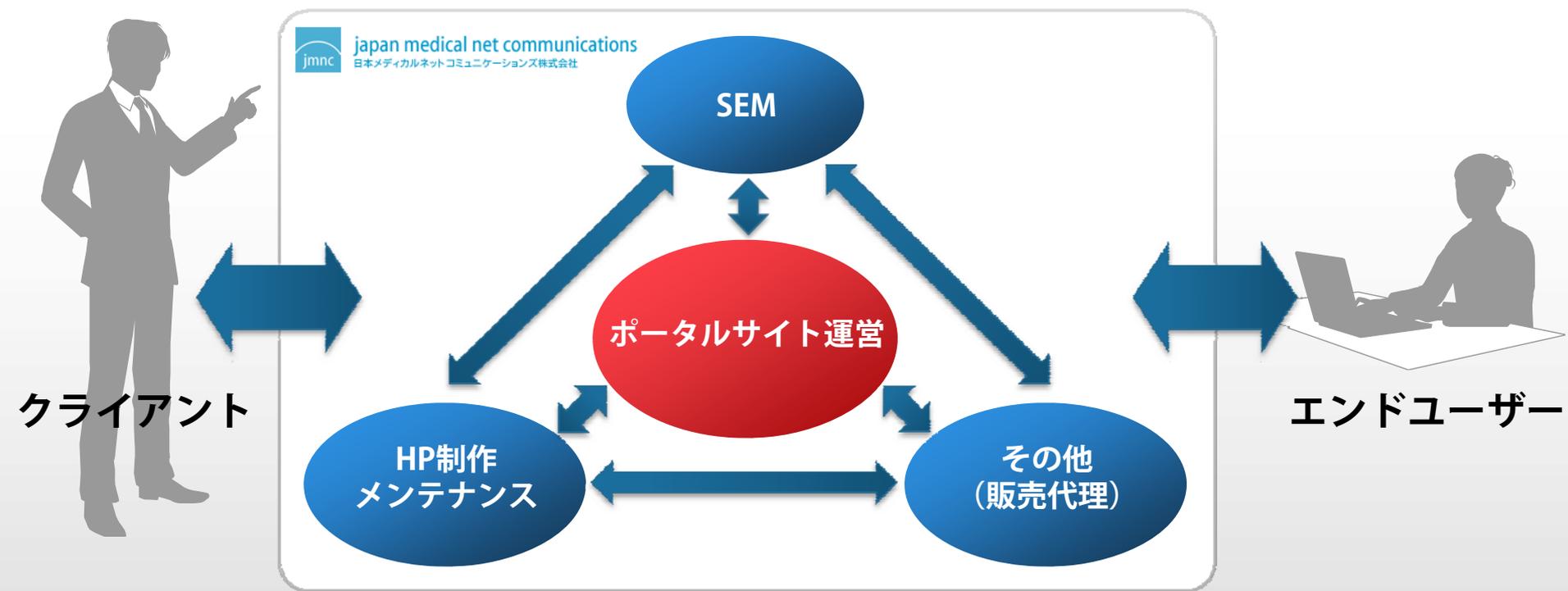
ネット  
マーケティング

## インターネット広告の優位性

- (1) 医療広告規制適用外<sup>(注)</sup>
- (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。

# 事業の特徴



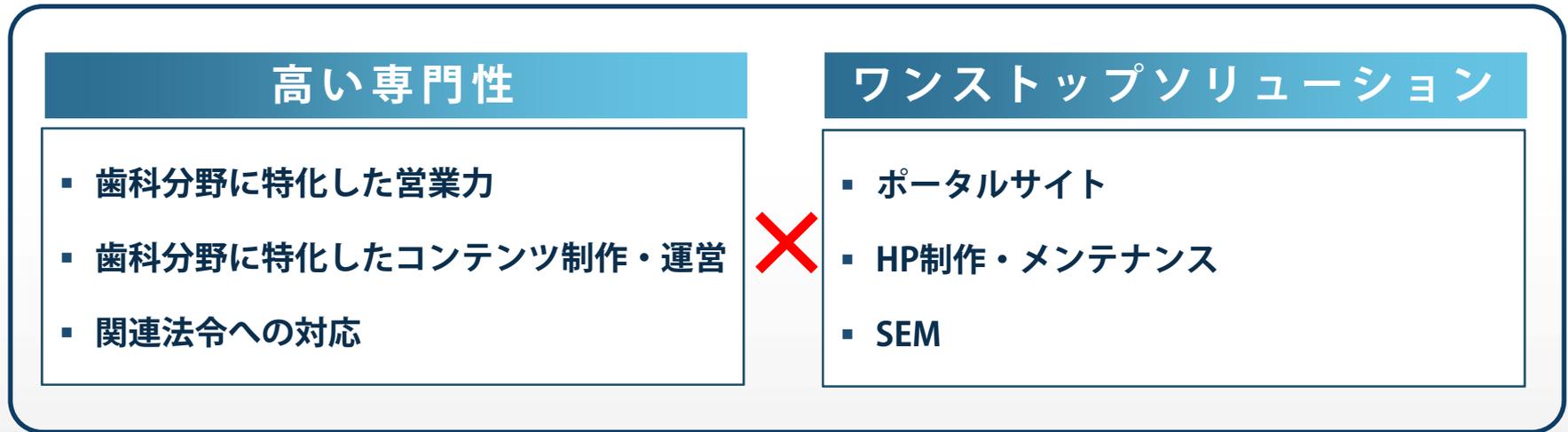
歯科医院等に対して、ポータルサイトへの広告掲載を中心にHP制作、SEMサービスまでインターネット広告のワンストップソリューションを提供

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)





**高ROIを実現する  
集客コンサルティング**

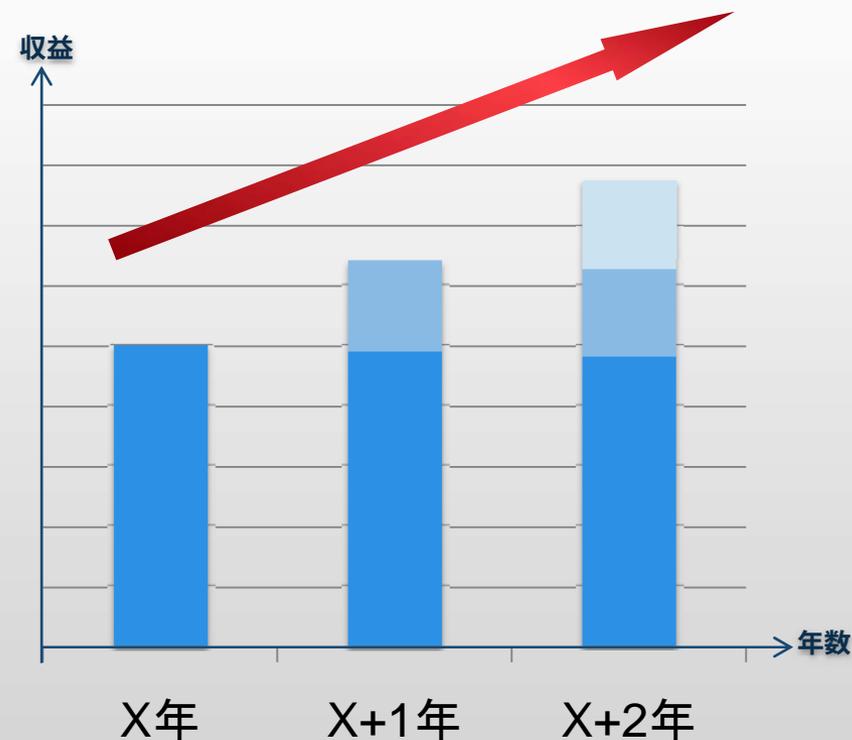
歯科医院等と原則として12カ月の継続契約（自動更新）を締結

## ◆ 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制作等までインターネット広告の  
ワンストップソリューション



# 今後の事業戦略と2012年5月期計画

## 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

BtoBサービスの新ポータルサイト

アメリカでのインプラントネット運営

# 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	1,330	+11.3%
営業利益	318	322	+1.1%
営業利益率	26.7%	24.2%	—
当期純利益	175	187	+6.3%

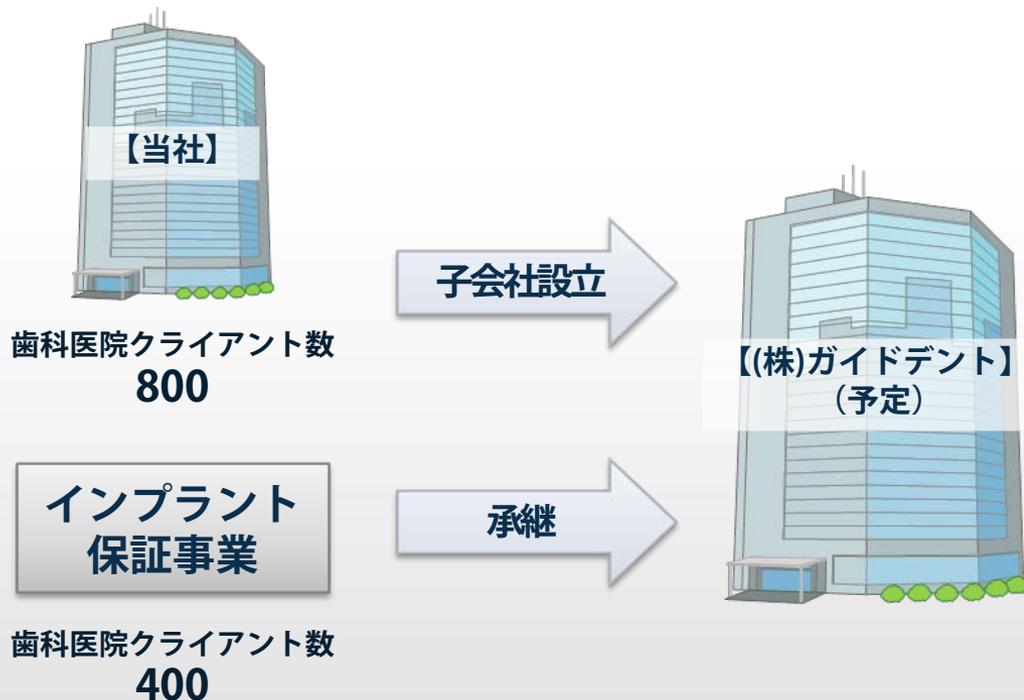
- 承継事業の顧客(約400)に対して当社既存サービスを販売し売上増加
- 前期採用した営業スタッフを中心にコンサルティングスキル向上等による新規顧客の獲得、顧客単価アップ
- スマートフォン、SNSに対応したサービスの提供
- インプラント保証サービスの販売開始

# 2012年5月期計画の前提

トップライン	ポータルサイト	↗	新規顧客獲得・既存顧客へのアップセルにより増収
	S E M	↘	SEOは減少、リスティングは増加
	ホームページ	↗	治療専門サイト、スマートフォンサイト等の受注により拡大
	販売代理	↗	クロスセルにより積極的に提案、前年比大幅増の見込み
	インプラント保証	—	期初計画には含めず
コスト	売上原価(媒体費)	↗	リスティング広告及び販売代理の増加
	販管費(人件費)	↗	営業スタッフの増加

# インプラント保証事業

子会社を設立し、会社分割によりインプラント保証事業を承継



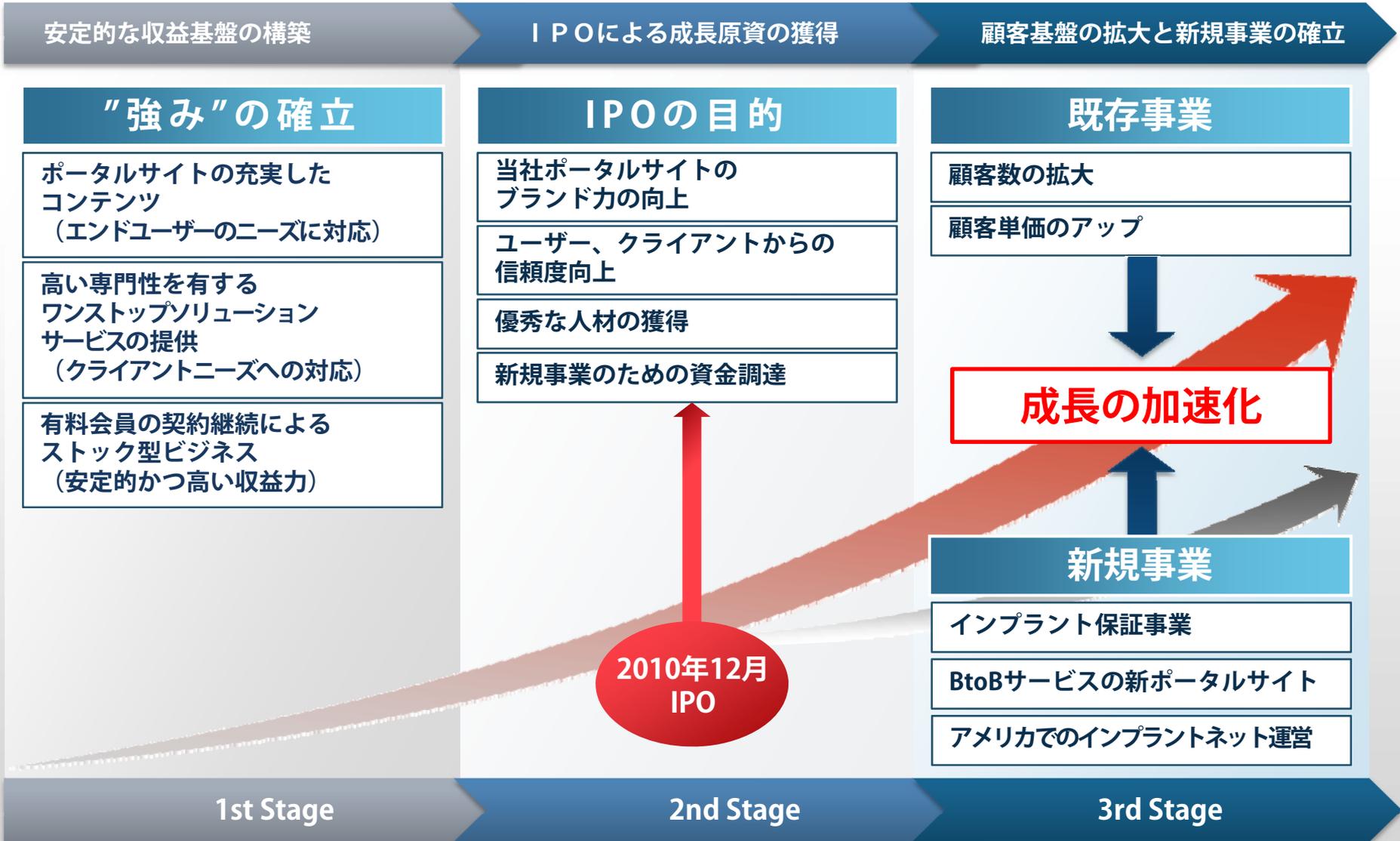
## インプラント保証

- インプラント治療の長期（10年）品質保証
- 治療後の脱落・破折を認定医院が無料で再治療
- 全国の認定医院による再治療ネットワーク

### 事業承継の効果

- 顧客基盤の拡大（承継事業クライアント400、当社歯科分野800）
- サービスラインナップの拡張（クロスセル）

# 今後の成長イメージ



# 参考資料



- 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
- 事業内容：ポータルサイト運営、SEM、HP制作・メンテナンス、その他事業
- 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（2011年5月31日現在）  
（コンテンツ事業部25名、ソリューションセールス事業部18名、管理部7名）
- 設立：2001年6月
- 資本金：280百万円
- 主要株主：早川亮、エムスリー(株)

# 当社の沿革

- 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 歯列矯正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し、「エステ・人気ランキング」リリース
- 2006年 1月 関西地方での顧客拡大に対応するため、大阪支社（現西日本支社）を開設
- 2006年 10月 ワンストップソリューションによる総合インターネットメディアを目指し、SEM事業開始
- 2007年 9月 歯科医師向けBtoBサイト事業化のため、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
- 2008年 5月 「インプラントネットモバイル版」をリリースし、モバイル展開開始
- 2010年 1月 アメリカでの事業展開を目指し、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

## 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。



# ポータルサイト運営事業 (1)

## スポンサーエリア

- バナーエリア
- PRエリア

## 中立エリア

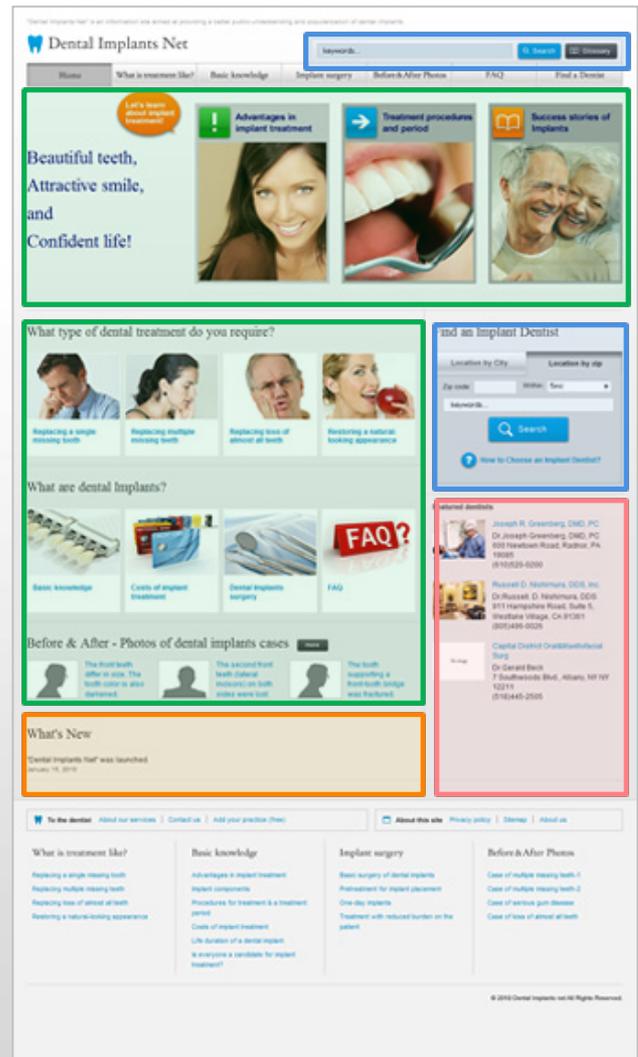
- コンテンツエリア
- ニュースエリア
- 検索エリア

- バナーエリア
- PRエリア
- ニュースエリア
- コンテンツエリア
- 検索エリア

【検索順位】  
 「インプラント」で検索すると…  
 YAHOO! 5位  
 Google 5位  
 (2011年5月末現在)



「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** 全国医院検索

目立たない矯正 従来より早い矯正

10月のおすすめランキングTOP5

- 1 矯正治療の予備矯正科の科 神奈川県横浜市
- 2 青山アール矯正歯科 東京都港区
- 3 神宮寺矯正科 東京都港区
- 4 矯正矯正科 東京都港区
- 5 矯正矯正科 東京都港区

サイト内検索

【検索順位】  
「矯正歯科」で  
検索すると…

YAHOO! 1位  
Google 1位  
(2011年5月末現在)

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

**審美歯科ネット**

審美歯科技術者カンファレンス

10月のおすすめランキングTOP5

- 1 歯の矯正 東京都港区
- 2 歯の矯正 東京都港区
- 3 歯の矯正 東京都港区
- 4 歯の矯正 東京都港区
- 5 歯の矯正 東京都港区

サイト内検索

【検索順位】  
「審美歯科」で  
検索すると…

YAHOO! 1位  
Google 1位  
(2011年5月末現在)

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

## 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

- ヤフービューティ・ヤフーヘルスケア
- 新聞折込広告



営業体制・人員の強化



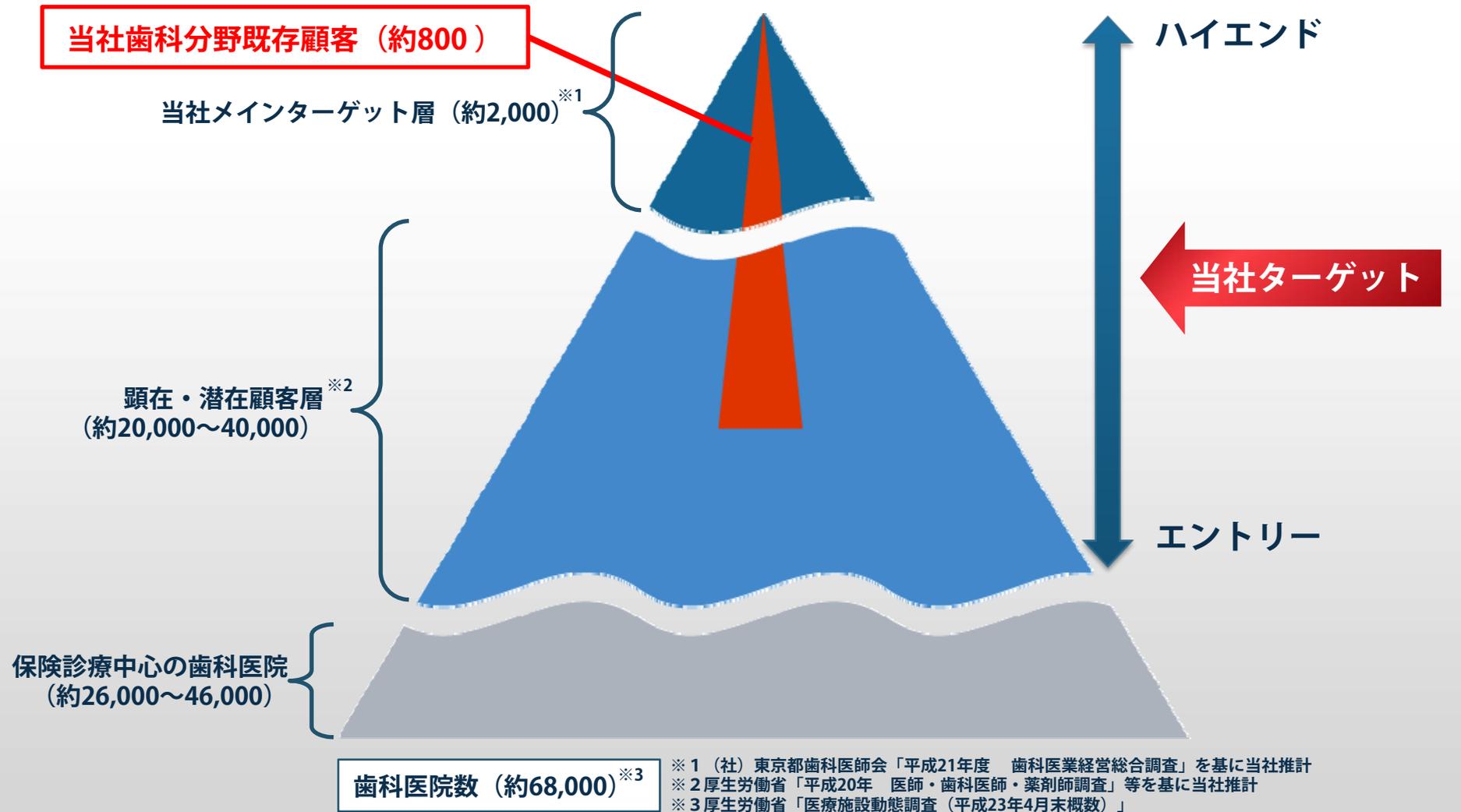
地方中核都市への展開



顧客拡大

# 事業戦略 / 顧客数の拡大（サービス）

エントリーからハイエンドまで、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20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「医療施設動態調査 (平成23年4月末概数)」

## クロスセルによる顧客単価アップ



## 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**

## 歯科治療の先進国アメリカ市場をターゲット



### ◆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



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

# 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。

## インプラントの構造

