



2021年5月期 決算説明資料



Copyright (C) 2021 Medical Net, Inc. All Rights Reserved.



Agenda

1. 会社概要と事業の紹介
2. 2021年5月期決算概要
3. 今期の事業戦略と計画
4. 2022年5月期通期見通し
5. 今後の成長戦略



1. 会社概要と 事業の紹介





- 会 社 名 : 株式会社メディカルネット（東証マザーズ上場）
- 証券コード : 3645
- 事 業 内 容 : インターネットを活用した医療・生活関連情報サービスの提供
特に歯科医療分野においては、生活者への歯科医療情報サービスの提供、
歯科医療従事者への情報サービスの提供、歯科医療機関の経営支援事業、
歯科関連企業のマーケティング支援事業
- 所 在 地 : （本社）東京都渋谷区幡ヶ谷1-34-14宝ビル3階
（大阪支社）大阪府大阪市西区西本町1-7-2ウエストスクエアビル4階
（福岡支社）福岡県福岡市中央区大手門2-1-32
フェニックス大手門ビルディング5階
- 代 表 者 : 代表取締役会長CEO 平川 大
代表取締役社長COO 平川 裕司
- 役 員 : 取締役 6名、監査役 3名
- 従 業 員 : 122名（連結：2021年5月31日 現在）
- 上 場 日 : 2010年12月21日
- 連結子会社 : 株式会社オカムラ（歯科器械材料・医薬品販売事業）
Medical Net Thailand Co., Ltd.（歯科医院経営事業）
Pacific Dental Care Co., Ltd.（歯科医院経営事業）※孫会社
ノーエチ薬品株式会社（医薬品・医薬部外品販売事業）※孫会社
※ノーエチ薬品(株)は2021年6月1日に連結子会社化いたしました。
- 関 連 会 社 : 株式会社ガイドデント（歯科治療保証事業）

MISSION

社会的存在意義

インターネットを活用し
健康と生活の質を向上させることにより
笑顔を増やします。

VISION

目指す姿

生活者・事業者革新サービス提供し続け、
歯科医療プラットフォームビジネス・
領域特化型プラットフォームビジネスにおいて、
国内外でトップ企業となります。

MISSION
[社会的存在意義]

VISION
[目指す姿]

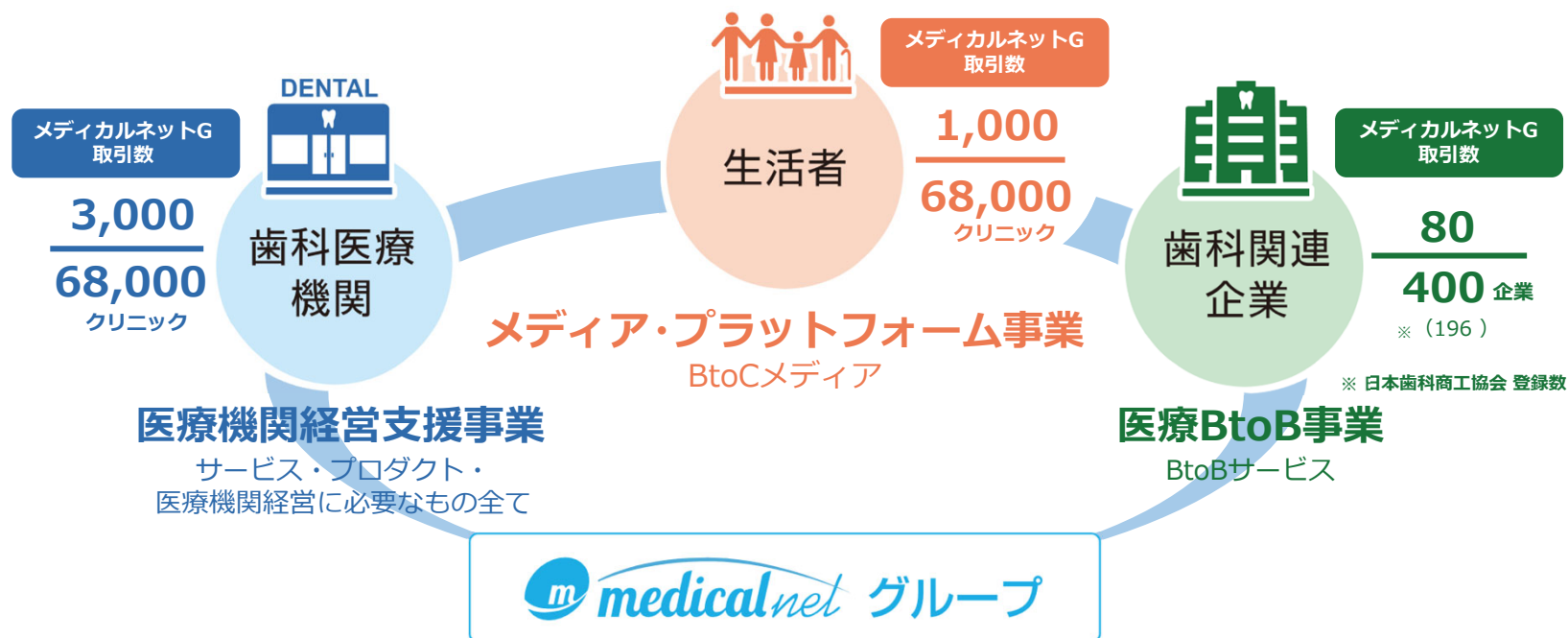
VALUE
[組織的価値観]

VALUE

組織的価値観

変化なくして進歩なし（あくなき挑戦である）

情	熱	向上心であり、自発性であり、責任であり、マインドである
ス	ピー	意識であり、発想であり、判断であり、言動であり、行動である
ピ	ド	意識であり、発想であり、判断であり、言動であり、行動である
チーム	ワーク	協調であり、協力であり、競争であり、シナジーであり、利他である
ワーク		感謝であり、思慮であり、尊敬であり、真摯さである
リ	スペ	
クト		



医療機関経営支援事業

- ・集患・増患ソリューション
- ・内装・外装・デザイン・施工
- ・医療機材（歯科総合商社）
- ・経営・開業支援
- ・事業承継
- ・人材キャリア
- ・医薬品・医薬部外品販売
- ・治療保証 etc...



メディア・プラットフォーム事業

- ・インプラントネット
- ・矯正歯科ネット
- ・審美歯科ネット
- ・歯医者さんネット
- ・Ask Dentist

etc...

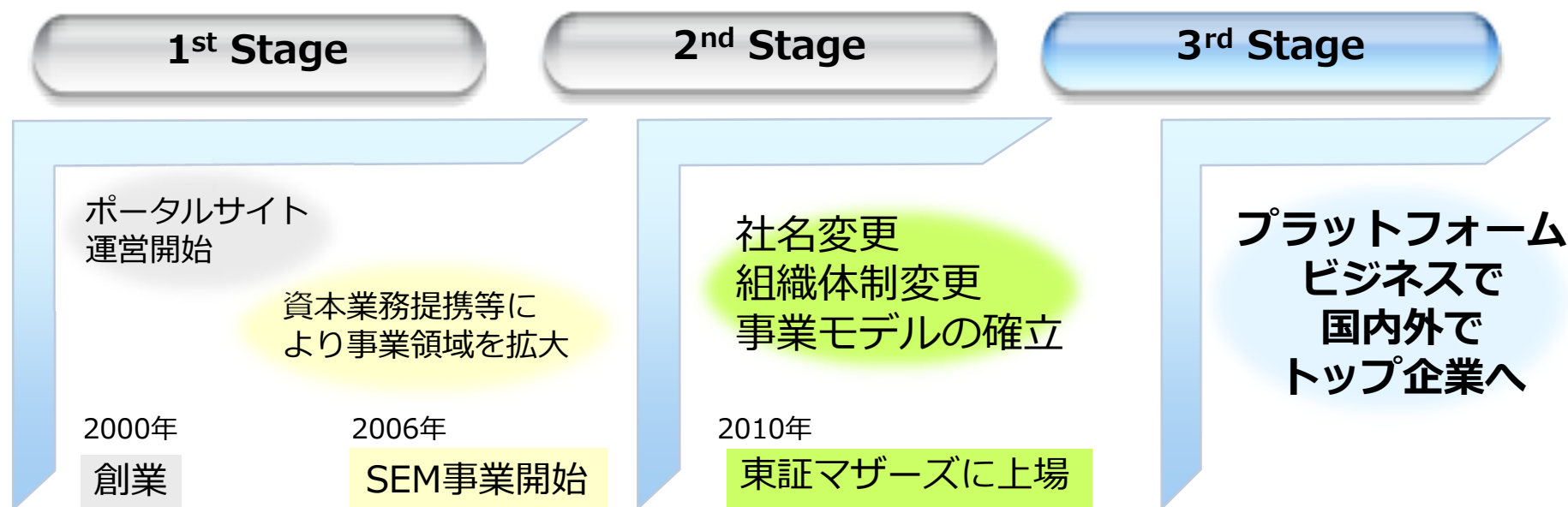


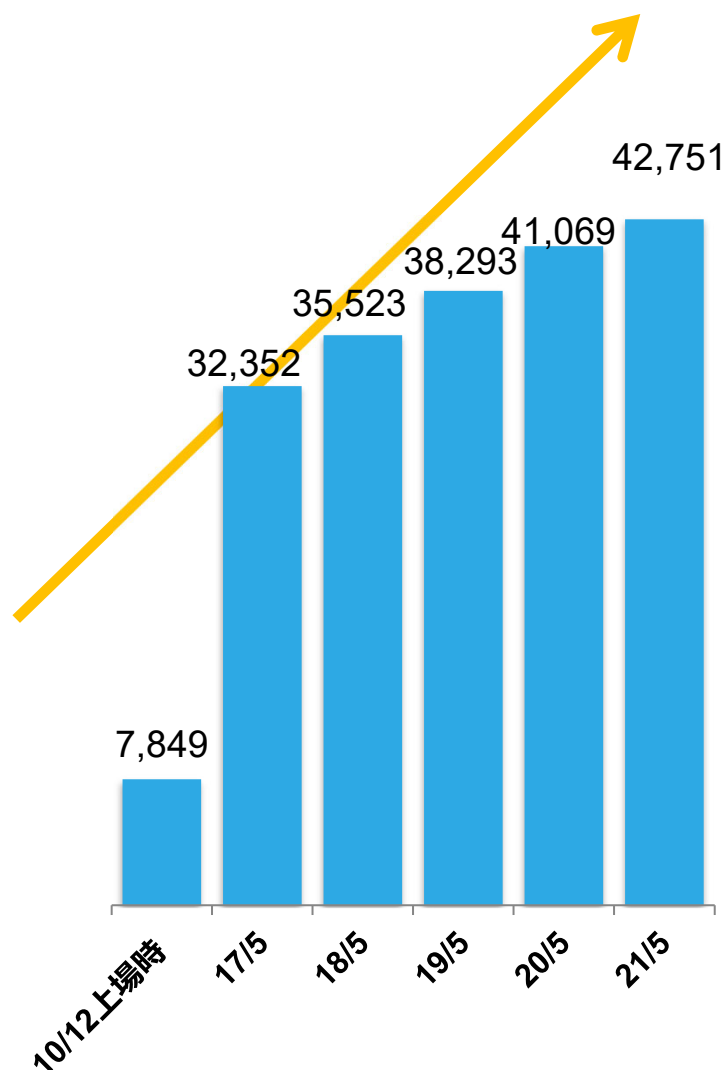
医療BtoB事業

- ・Dentwave.com
歯科医療従事者登録数
33,935人
- ・Dental Tribune
世界最大級の
歯科メディア
90カ国, 65万人



生活者・事業者に革新的なサービスを提供し続け、
歯科医療プラットフォームビジネス・
領域特化型プラットフォームビジネスにおいて、
国内外でトップ企業となります。





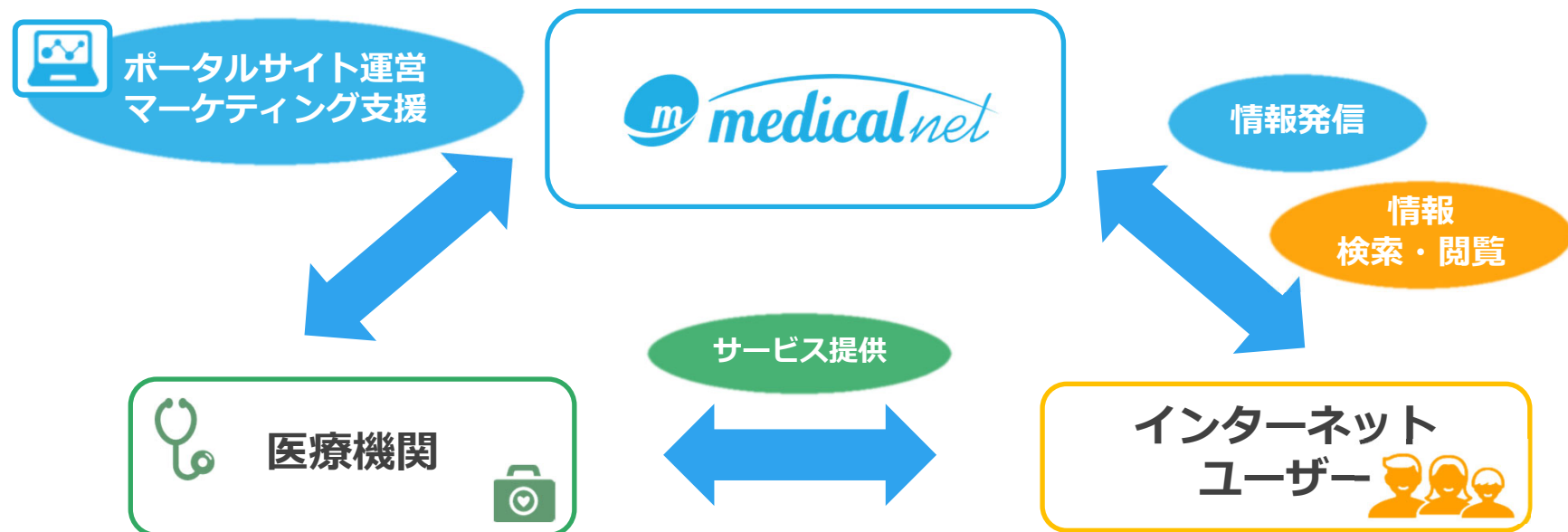
メディカルネット
グループ会員数
5.4倍

歯科業界の圧倒的な
リーディングカンパニーへ

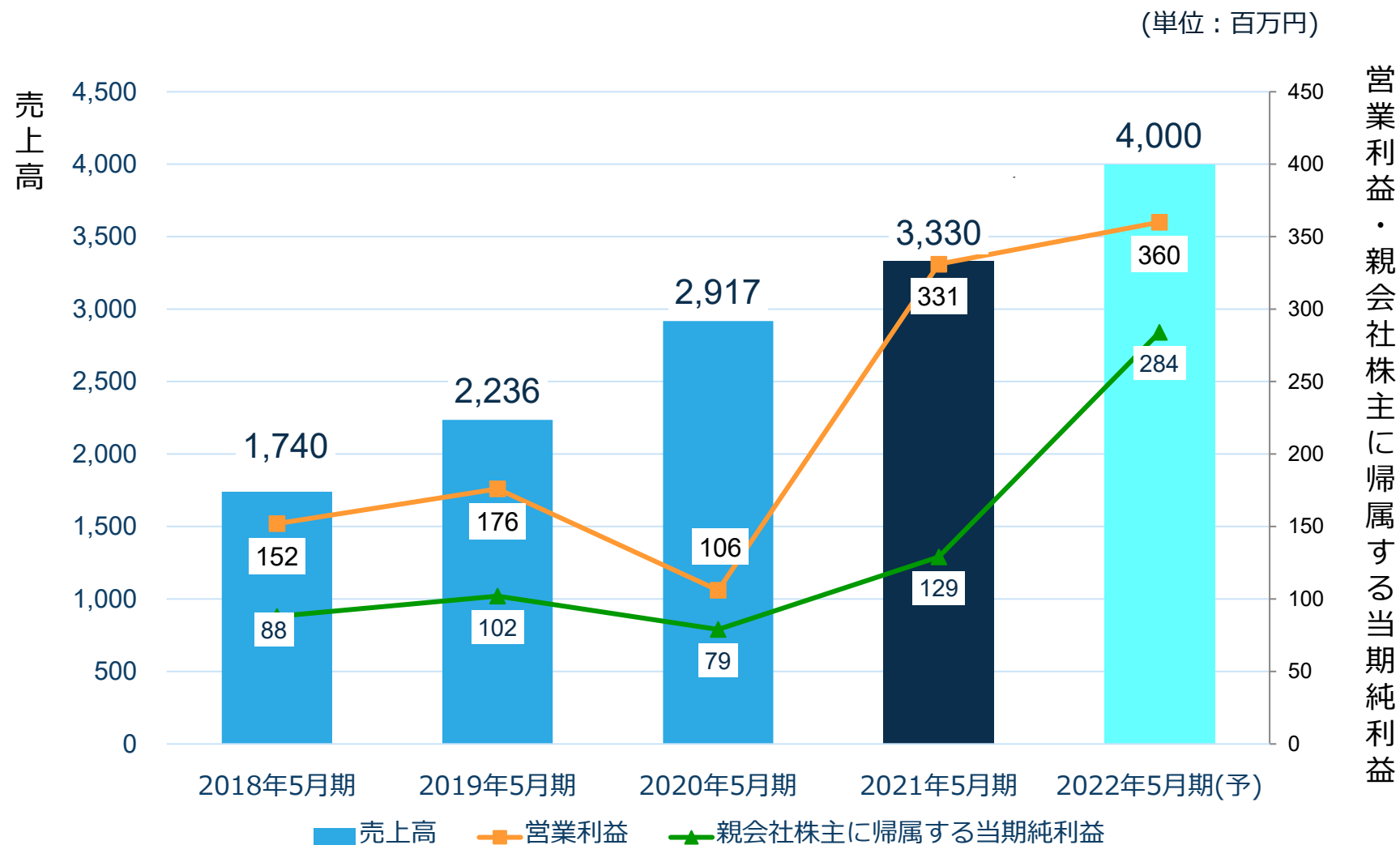
～インターネットを活用した医療・生活情報サービスの提供～

各ポータルサイトは、医療機関 等を
顧客として広告料収入を得て運営

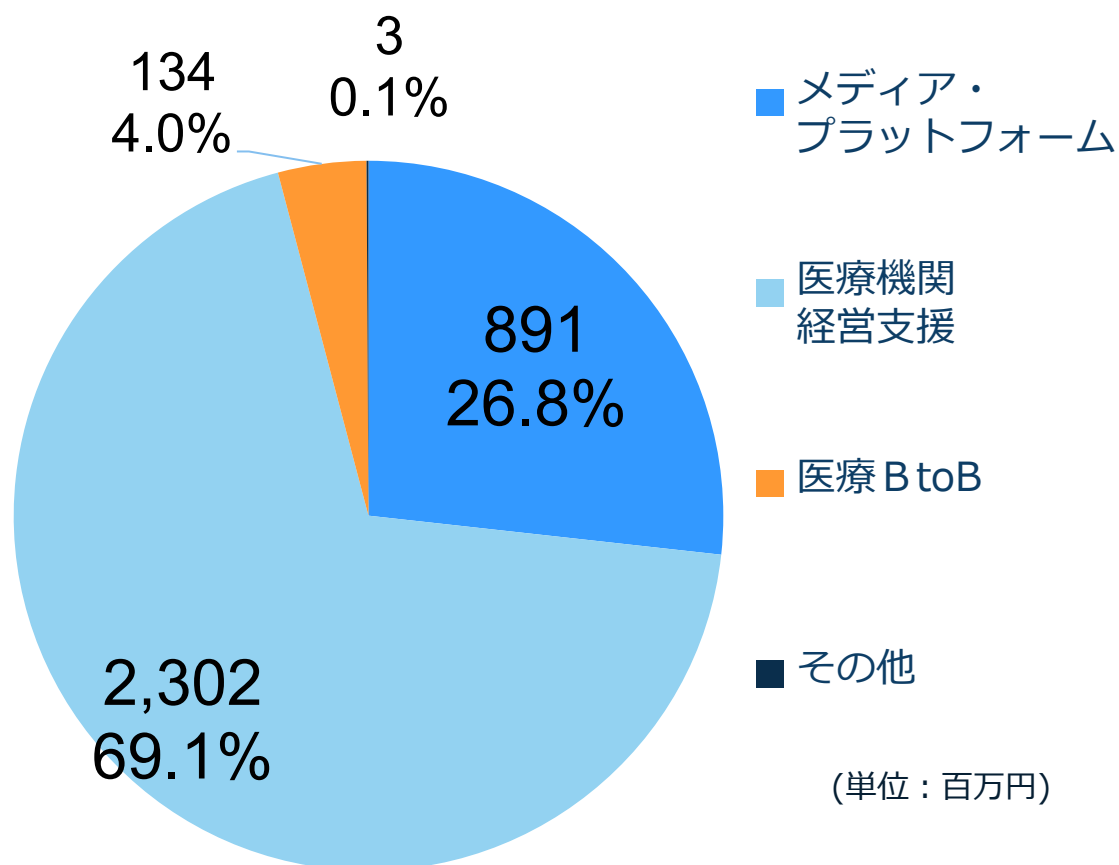
契約形態は原則12カ月の継続契約(自動更新)であるため、
収益モデルは積上げ式のストックビジネスとなっている。



売上高・利益の推移



2021年5月期



メディア・プラットフォーム事業

- ・インプラントネット
- ・矯正歯科ネット
- ・審美歯科ネット
- ・歯医者さんネット
- ・Ask Dentist

etc...



医療機関経営支援事業

- ・集患・増患ソリューション
- ・内装・外装・デザイン・施工
- ・医療機材（歯科総合商社）
- ・経営・開業支援
- ・事業承継
- ・人材キャリア
- ・治療保証

etc...



医療BtoB事業

- ・Dentwave.com
歯科医療従事者登録数

33,935人

- ・Dental Tribune
世界最大級の
歯科メディア
90カ国,65万人



2.2021年5月期 決算概要



【売上高】

3,330百万円

●前年比
14.1%増

【営業利益】

331百万円

●前年比
211.4%増

【親会社株主に帰属する当期純利益】

129百万円

●前年比
63.4%増

(単位：百万円)

	2020年 5月期	2021年5月期		
	実績	実績	前年比	
売上高	2,917	3,330	+413	+14.1%
営業利益	106	331	+225	+211.4%
営業利益率	3.6%	9.9%	—	—
経常利益	103	336	+233	+223.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	79	129	+50	+63.4%

売上高、各段階利益ともに前年を上回った。
売上高、営業利益、経常利益は過去最高。

2021年5月期セグメント別売上高



(単位：百万円)

	2020年5月期	2021年5月期	前年比
メディア・プラットフォーム	805	891	+10.7%
医療機関経営支援	2,060	2,302	+11.8%
医療 B to B	53	134	+152.6%
その他	3	3	+1.4%
連結消去	△4	△1	—
合計	2,917	3,330	+14.1%

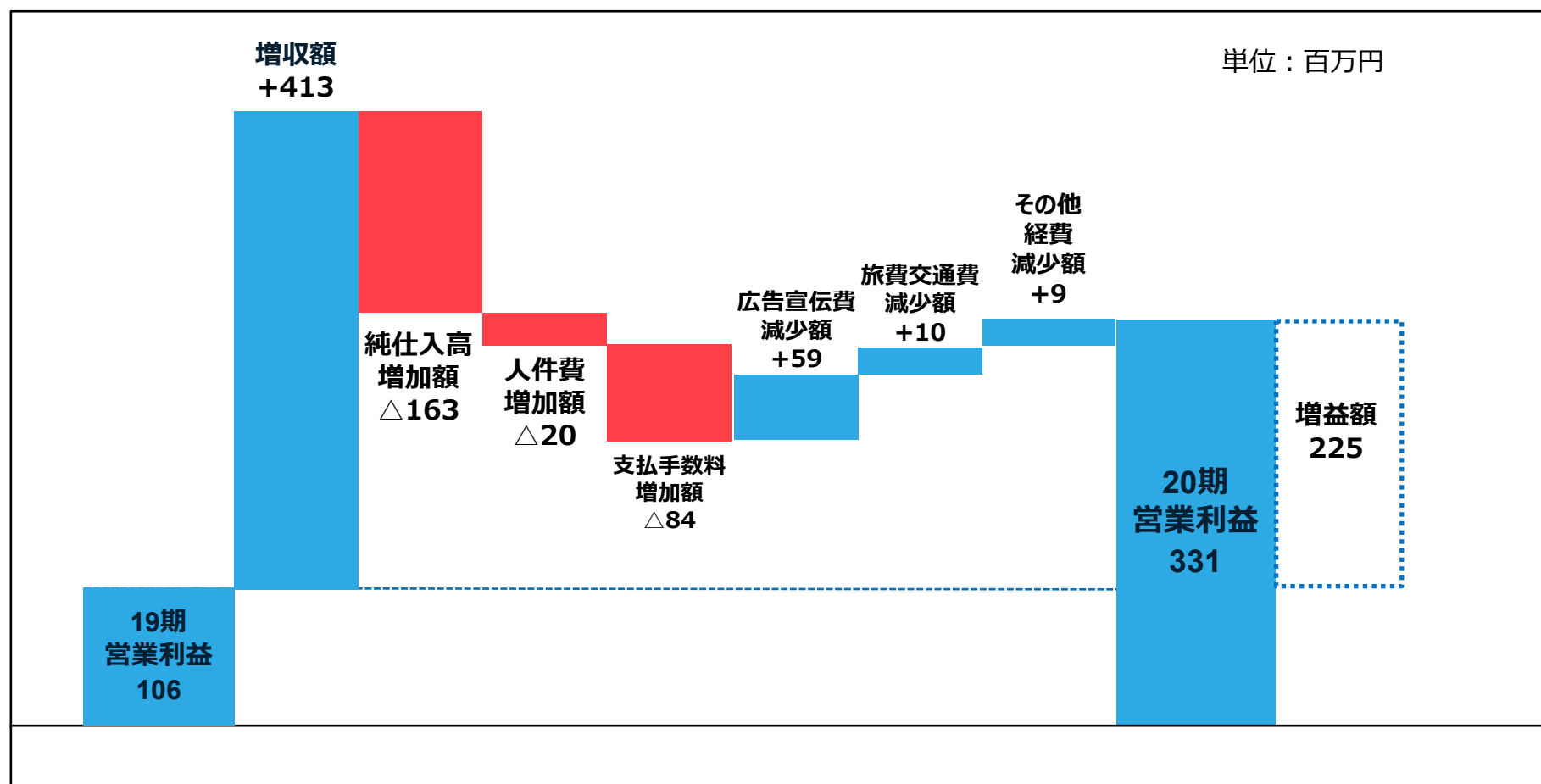
メディア・プラットフォームでは、収益率の高いサービスの受注及び大口顧客の獲得があり、歯科分野、美容分野ともに前年を上回った。

医療機関経営支援では、SEM、Web制作の受注が好調に推移、歯科器材販売の(株)オカムラ、歯科医院運営のMedical Net Thailand Co., Ltd.も売上を伸ばした。また、2020/11よりPacific Dental Care Co., Ltd.を連結子会社化した。

医療BtoBは、大口案件の受注があったことや、連結子会社であったブランネットワークス(株)を吸収合併し組織改革をした効果が現れたことで、前年を大きく上回った。

新型コロナウイルス感染予防のため口腔ケアの意識が高まり、当社の主要顧客である自由診療を主とする歯科医院の患者数が増加し、当社サービスへの需要も増加し、収益性の高い広告サービスの販売が好調に推移。

適切なプロモーション戦略により広告宣伝費を抑制するなど販管費が減少し大幅増益。



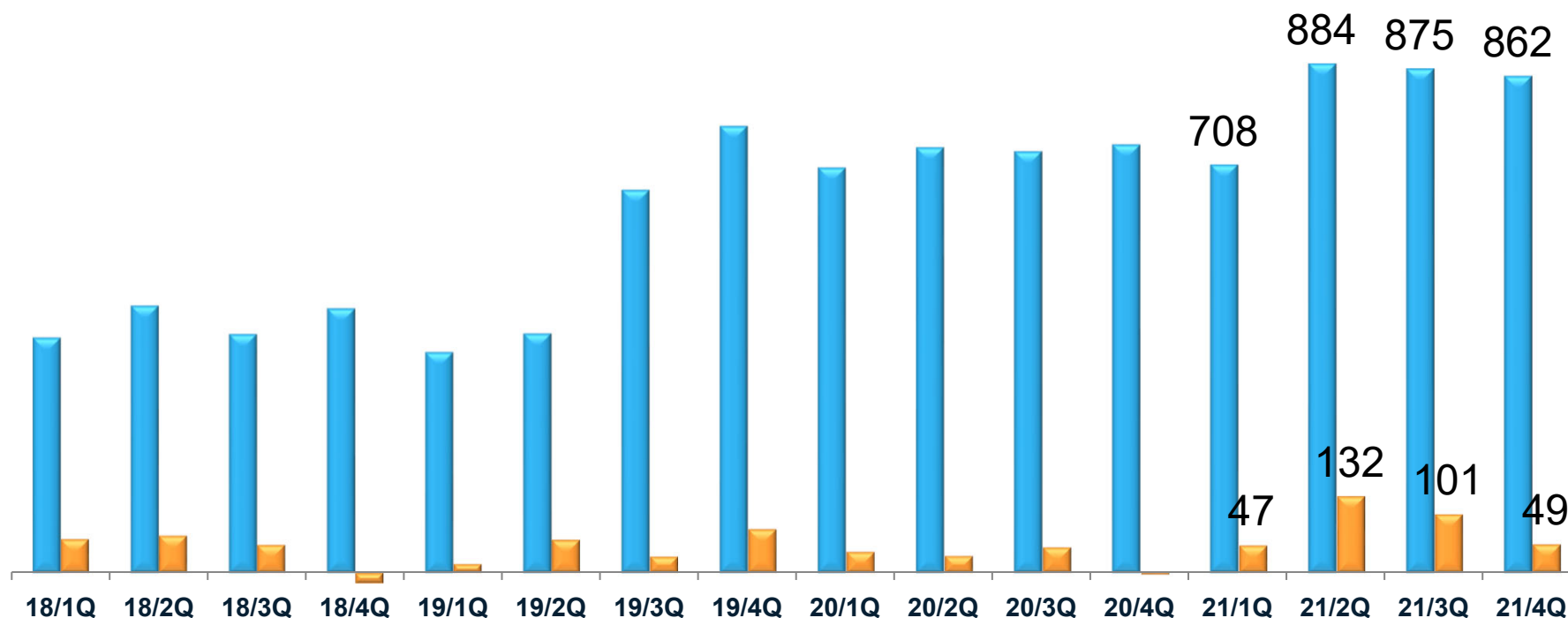
四半期売上高・営業利益推移



単位：百万円

■ 売上高

■ 営業利益



**各事業において、売上高、営業利益ともに好調に推移。
通期累計期間では過去最高を達成。
グループ全体で事業規模拡大。**

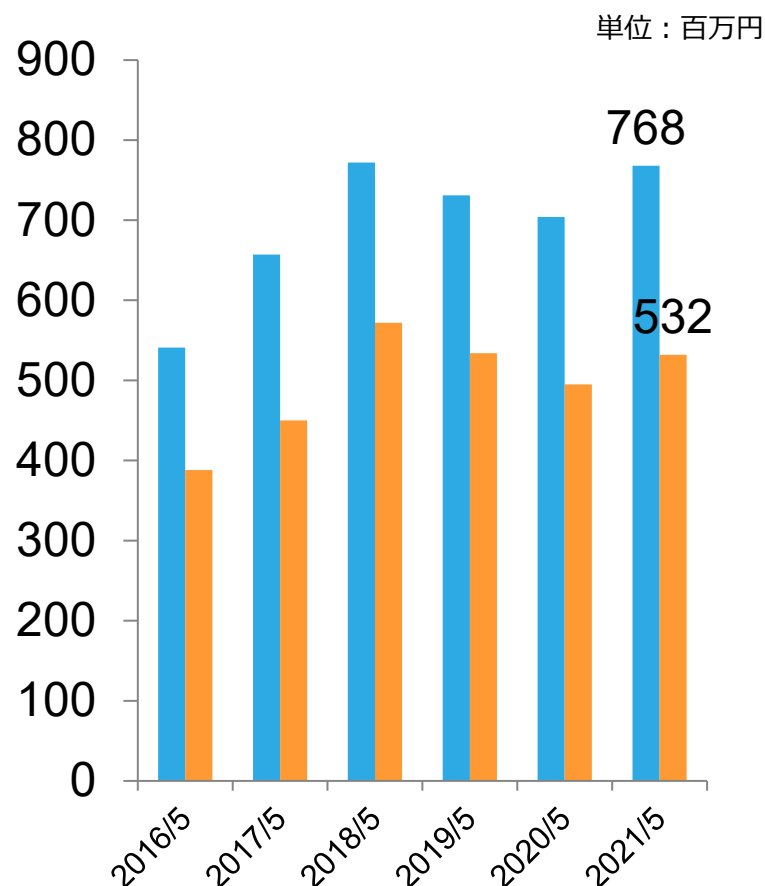
売上分析



(単位：百万円)

	2020年5月期	2021年5月期	前年比 増減	
メディア・プラットフォーム (歯 科)	704	768	+64	+9.2%
メディア・プラットフォーム (美 容 ・ エ ス テ)	100	122	+22	+21.5%
医 療 機 関 経 営 支 援	2,060	2,302	+242	+11.8%
医 療 B t o B	53	134	+81	+152.6%
そ の 他	3	3	+0	+1.4%
連 結 消 去	△4	△ 1	+3	—
合 計	2,917	3,330	+413	+14.1%

■ 売上 ■ セグメント利益

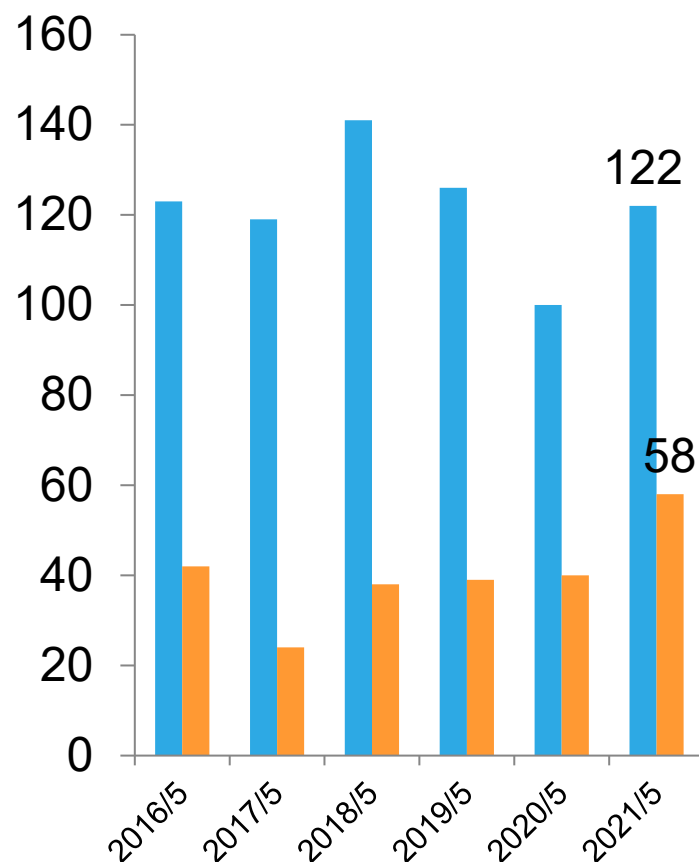


インプラントネット・矯正歯科ネット
審美歯科ネット・歯医者さんネット等を運営

**施策の効果でサイト訪問者数が前年比
228.8%増、検索順位も上昇し、売上高は前
年同期比+9.2%増。**

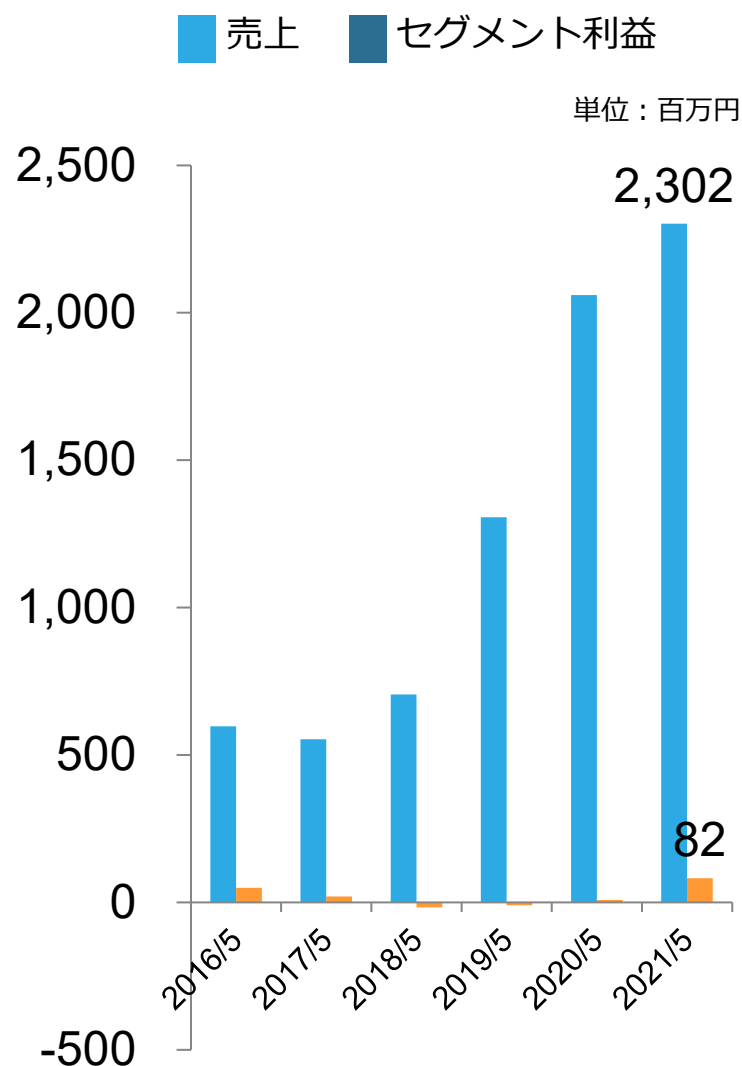
■ 売上 ■ セグメント利益

単位：百万円



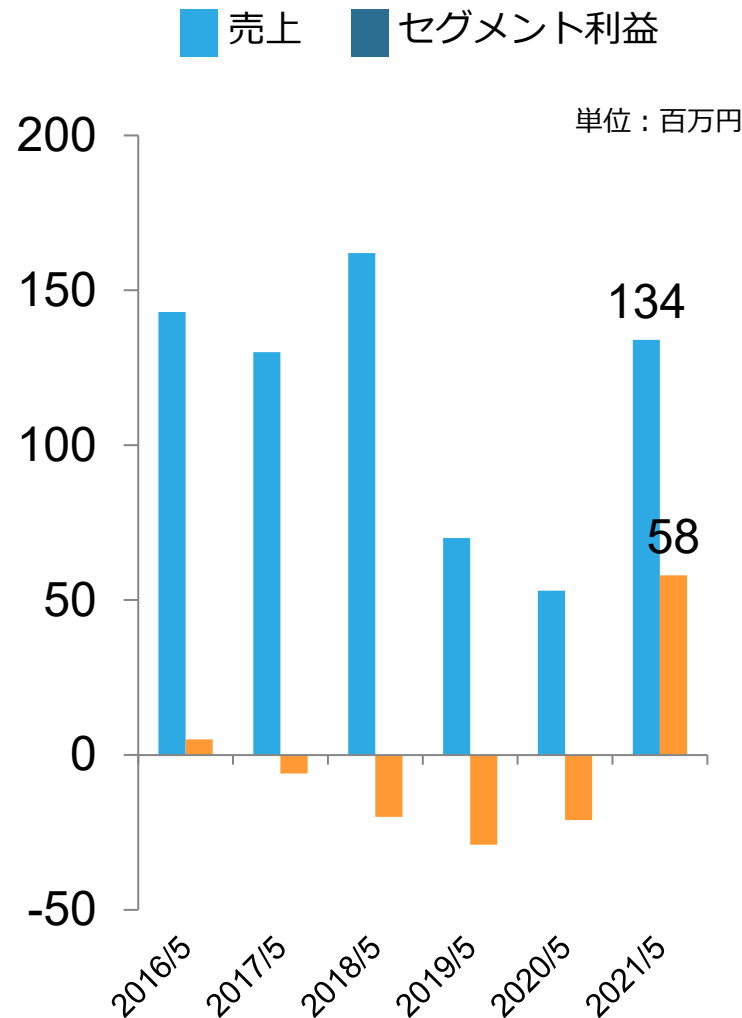
エステ・人気ランキング、
気になる！美容整形総合・ランキング、
PET検査ネット等を運営

**大型契約の受注があり、売上は前年比
21.5%増と大きく上回った。**



歯科医院や美容クリニック、エステサロンのネット上のプロモーション、HP制作、経営支援などトータルサポート
歯科器材の販売、歯科医院経営

SEM、Web制作の受注が好調に推移、歯科器材販売の(株)オカムラ、歯科医院運営のMedical Net Thailand Co., Ltd.も売上を伸ばした。また、2020/11よりPacific Dental Care Co., Ltd.を連結子会社化した。



歯科医療従事者の総合情報サイトである「Dentwave」を運営。
2020/2にブランネットワークス株式会社を吸収合併

大口顧客を獲得するなど受注が好調に推移した。また、吸収合併に伴う組織改革の効果が現れ、新体制により2020/11にDentwaveのフルリニューアルを実施し、Dentwaveの会員を活かしたサービスの販売に注力した。

費用分析

(単位：百万円)

	2020年5月期	2021年5月期	前年比増減	
売上原価	1,945	2,152	+207	+10.6%
売上原価率	66.7%	64.6%	△2.0%	—
仕入高	1,659	1,821	+162	+9.8%
労務費	204	213	+9	+4.6%
販管費	866	846	△20	△2.2%
販管費率	29.7%	25.4%	△4.3%	—
人件費	483	493	+10	+2.1%

売上原価は、売上高増加に伴い直接原価が増加。
 販管費はプロモーション活動等を効果的に行うなどコストを抑制し減少。

3. 今期の 事業戦略と計画



今期も引き続き、成長のために積極的に投資を行う

人的投資



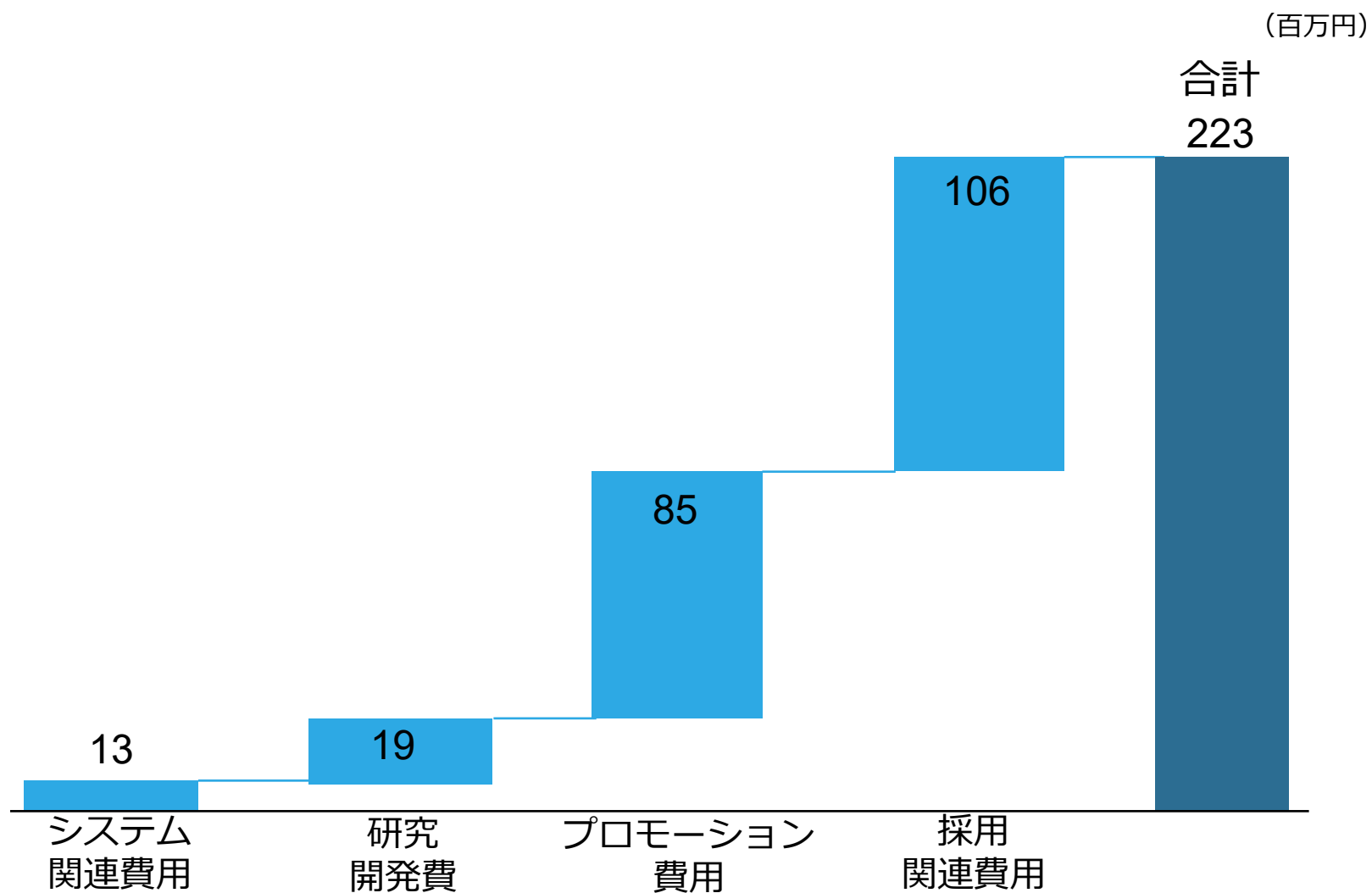
- ・ 対前年19.1%増計画
- ・ 2022/4新卒12名採用予定
(前年より1名増)

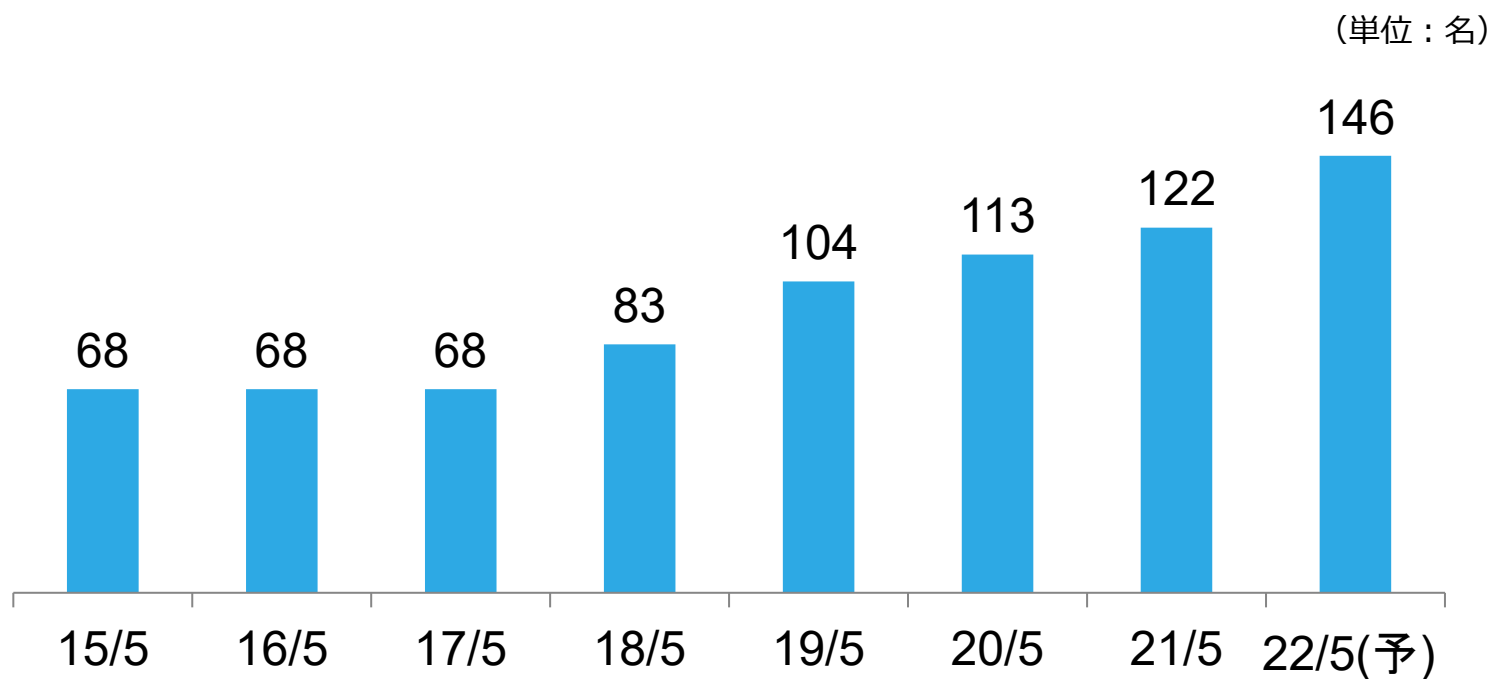
事業投資



- ・ 新規事業
- ・ 医療BtoB事業のリヴァイヴを継続
- ・ 歯科事業の海外展開拡大
- ・ 歯科ディーラー事業を拡大
- ・ 医薬品・医薬部外品販売事業開始
- ・ 大学との共同研究

成長に向けた今期の投資





- ・ 前年に続き新卒採用を実施、今期は12名採用予定（単体）
- ・ 既存事業で24名の増員を計画

メディア・プラットフォーム 歯科・美容	・人材強化 ・サービスの改善・拡充、セールスとのサービス販売強化 ・専門コンテンツ強化
医療機関経営支援	・新規チャネル開拓と収益モデル構築 ・歯科医院の開業・経営を多チャネルで支援 ・AI搭載及びユーザーコミュニケーション型web開発・販売 ・セミナー、大学及びスタディグループの開業支援及び経営支援 案件の掘り起こし ・歯科ディーラー事業を拡大 ・医薬品・医薬部外品の販売を開始
医療BtoB	・会員数増加に向けた施策強化 ・新サービスの開発、販売強化
ビジネスディベロップメント ・経営企画	・新規事業 ・広島大学、岡山大学との共同研究

2022年5月期計画の前提

ト ッ プ ラ イ ン	メ デ ィ ア ・ プラットフォーム	↗	歯科分野、美容分野ともに、前年に続き受注が好調に推移する見込み。
	医療機関経営支援	↗	体制を強化し新事業、新商材の取扱いに加え、既存事業も収益力を強化、歯科医院経営事業も軌道に乗り収益拡大。医薬品販売事業を開始。歯科ディーラー事業とのシナジーを生み、両事業の拡大を見込む。
	医 療 B t o B	↗	Dentwave.comのサービス拡充及び新サービスを投入し売上増を図る。
コ ス ト	売上原価(仕入高)	↗	歯科ディーラー事業の売上増加及び医薬品販売事業開始に伴い商品仕入高が増加。 既存サイトの拡充、新サイト開発等サービスの多様化を図り、業務拡大により労務費増加。
	販 管 費 (人 件 費)	↗	営業力強化のための人件費、新サービス投入等に係るコストが増加する見込み。

4. 2022年5月期 通期見通し



2022年5月期計画の概要



新型コロナウイルス感染拡大も好影響。
医薬品販売事業を開始するなど新規事業を拡大増収増益を見込む。

(単位：百万円)

	2021年5月期 (実績)	2022年5月期	前年比	
売上高	3,330	4,000	+670	+20.1%
営業利益	331	360	+31	+8.8%
営業利益率	9.9%	9.0%	—	—

成長のための戦略的投資を継続しながら、
増収増益を目指す。

- ・ 内部留保をM & A、人的投資として活用し、中長期的な企業価値向上を目指す
- ・ 安定的な利益還元を実施
- ・ 株主優待制度を2021年5月に変更
- ・ 2021年5月は会社設立20周年記念配当を実施

	2019年5月期 実績		2020年5月期 実績	
	金額（円）	配当性向（％）	金額（円）	配当性向（％）
1株当たり 配当金	2.00	10.5	1.50	7.6

	2021年5月期			
	普通配当 金額（円）	記念配当 金額（円）	配当金額 （円）	配当性向 ％
1株当たり 配当金	5.00	3.00	8.00	26.6

※ 2021年6月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

当社株式を中長期的に亘り継続して保有していただける株主様との関係をより一層大切にしていくことを主な目的として株主優待制度を変更いたしました。

2020年 5月

5月末で 100株以上保有の株主様には、オリジナルQUOカード 500円
600株以上かつ1年以上保有の株主様には、オリジナルQUOカード 1,000円

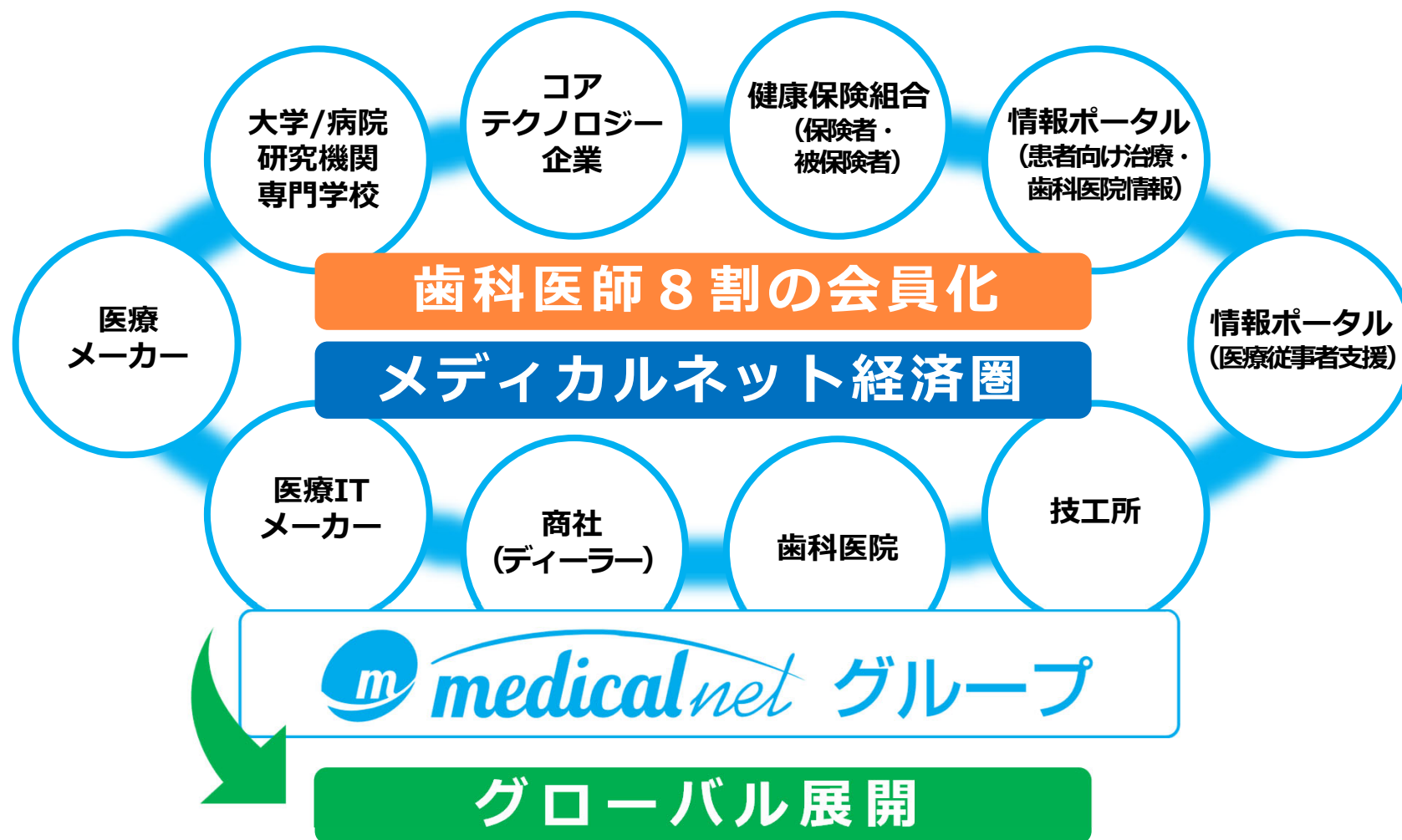


2021年 5月
変更後

5月末で
100株以上かつ1年以上保有の株主様には、オリジナルQUOカード 1,000円
600株以上かつ1年以上保有の株主様には、オリジナルQUOカード 1,500円
1,000株以上かつ3年以上保有の株主様には、オリジナルQUOカード 2,000円

5. 今後の成長戦略





業界環境

歯科業界の環境にも大きな変化の兆し

過去は、

虫歯治療

今後は、 歯から健康で
長生きな社会へ

予防歯科 歯から予防医療

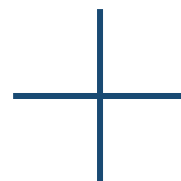
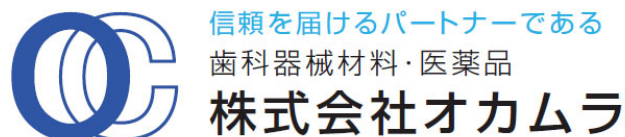
- ・ 動脈硬化
- ・ 脳梗塞
- ・ アルツハイマー
- ・ 心筋梗塞
- ・ 糖尿病
- ・ 誤嚥性肺炎

長期的に見れば株主価値への影響はポジティブと考えています

2020年4月に緊急事態宣言が発出された際には、歯科医院において特に保険診療分野で患者数が減少するなど、先行きが不透明であったため、歯科医院の広告出稿が減少いたしました。当社への影響は限定的でありました。緊急事態宣言が解除されたのちは、特に自由診療分野において患者数が増加するなどコロナショックの影響は見られず、逆に歯科医院の広告意欲が高まってきております。当社では新型コロナウイルス感染症の影響は短期的にはマイナスと見込んでおりましたが、メディア・プラットフォーム事業の広告サービスの売上は増加、医療機関経営支援、医療BtoB事業においても前年を上回って推移し、第20期通期では当社グループの売上高、営業利益、経常利益は過去最高を達成しております。

今後のプラスの影響としては良好な口腔環境が感染症リスクを減らす効果に対する需要が増大することがあげられます。口の中を清潔にして細菌の数を減らすことが、誤嚥性肺炎 やウイルス性疾患の予防につながります。さらに今後、ウイルスの院内感染を防ぐための各種予防器具の販売などを拡大していくことも長期的なプラスになると考えられます。例として、当社グループは、2020年3月に外部企業との協業により、歯科クリニック向け「まるごと抗菌コーティング」の販売を強化することにしました。以上から、2025年5月までの長期的な視点で見れば、コロナショックの株主価値への影響はポジティブと考えています。

Topics: 2 ノーイチ薬品(株)の全株式を取得、連結子会社化し、医薬品販売事業を開始



当社グループは新たに歯科向けOTC医薬品の開発・製造を可能にし、また、口腔周りから全身の健康を実現するため歯科に限らず一般向けのOTC医薬品の開発・製造を開始し、事業分野を拡大してまいります。また、当社グループ既存事業とのシナジーを活かし、クライアントである歯科医院に対して、適正価格のプライベートブランド商品を提供、さらにクライアントからの要望を新商品開発に活かしてまいります。加えて、一般消費者へOTC医薬品の販売を開始しBtoC分野へ進出してまいります。

Topics: 3 業界初の口腔内カメラを活用した歯科向けオンライン診療サービス提供開始



iRidge

スマートフォンを活用し、企業のO2O(Online to Offline)/(Online Merges with Offline)を支援している株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎）と共同開発した、歯科向けの口腔内カメラを活用した業界初のオンライン診療サービス「デンタルオンライン」の提供を2021年2月に開始いたしました。

・口腔内カメラを活用したオンライン診療サービス

事前に歯科医院から患者に提供される歯科用口腔内カメラとスマートフォンによるビデオチャットを活用し、患者の口腔内状況をリアルタイムに部位を確認しながら診療を行える、業界初のサービスです。

医師とのオンライン診療中に、患者自ら口腔内カメラを操作し患部の状態を動画で送信することで、問診だけの診察に比べ適切な診断が期待できます。

患者は受診前に自分に合った歯科医院が選びやすくなり、通院負担も少なくなることから、居住地域にとらわれない良い歯科医院選びが可能になります。

「デンタルオンライン」を通じて、DXや先進的な治療に積極的に取り組む歯科医院と、良い歯科医院を選びたい患者のマッチングを実現し、歯科医院・患者双方の利便性向上に努めてまいります。



Topics: 4 岡山大学との共同研究により、 「歯科医院での新しい口臭センサーシステム」特許取得



岡山大学

OKAYAMA UNIVERSITY

国立大学法人岡山大学松本卓也教授（以下、「岡山大学」）との共同研究により開発いたしました「歯科医院での新しい口臭センサーシステム」について、特許を取得いたしました。

・口臭センサーシステム

この口臭センサーシステムは、「検査から診断・治療」までトータルでサポートする仕組みを作っています。1 歯ごとにセンサー先端部を近づけ、臭気レベルを測定。現在岡山大学では、口腔衛生状態、歯周病のレベルを検知、診断基準に基づきグラフ化することで将来の疾患予測も視野に入れた研究開発を進めています。

また、生活習慣の改善するきっかけを作る「未病検査」と「疾患の早期発見」を組み合わせ資本提携している株式会社ミルテルとの共同研究を通じた血液検査等との融合も想定し、新たな病気の発見と、口臭を発生しやすい個人への個別医療アプローチの実現も視野に入れております。

この口臭センサーシステムについては、2020年6月に開催された第11回日本口臭学会において、「口腔内局所臭気回収方法の最適化に関する研究」として発表されております。



Topics: 5 歯科医院向け ハイブリッド型事務代行サービス提供開始



歯科医院を専門に完全オンラインで診療外の事務代行サービスを提供する株式会社SABUと協業し、2021年2月より、歯科医院向けハイブリッド型事務代行サービスの提供を開始。

・ハイブリッド型事務代行サービス

歯科医師の80%以上が開業医である歯科医療機関の経営における課題は、歯科医師である院長自身が経営者であることが多く、診療をしながら多くのバックオフィス業務や人事業務の他、経営全般に関する業務を行なっていることがあります。また専門的な知識がない場合が多く、かつ診療時間外に行う必要があるため、歯科医師にとって大きな負担となっておりました。

この度、当社とSABUが協業することで、オフラインだけでは解決できない課題及び業務をSABUのオンラインサービスと組み合わせ、より効率的かつコロナ禍でも対応可能な、ハイブリッド型事務代行サービスを提供し、全国の歯科医院経営における大きな課題の解決に寄与してまいります。

この協業により開業後の歯科医院経営の運営サポート、歯科医院のプロモーションや集患までをオンライン、オフラインで幅広くカバーすることで、ワンストップで歯科医院の経営支援を可能にします。

Topics: 6 歯科医院の資金需要をサポート

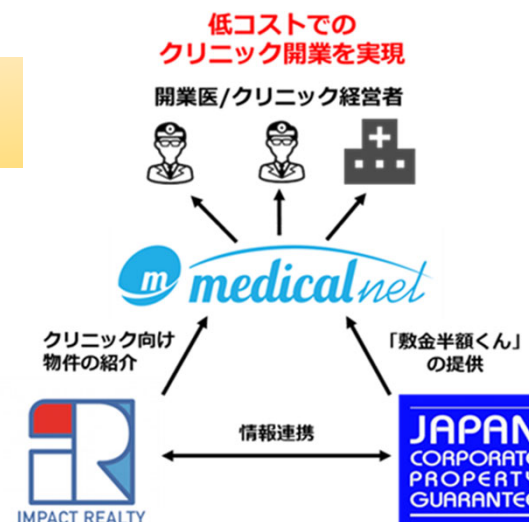


オフィス・店舗等商業用不動産の賃貸時に預ける「敷金」を事業資金として変換し、ベンチャー・スタートアップ等の“企業出世”をサポートする、株式会社日本商業不動産保証と、東証マザーズ上場のインパクトホールディングス株式会社のグループ会社であり、不動産仲介に強みを持つインパクト・リアルティ株式会社と業務提携し、保証を通じて敷金を0円にするサービスにより、新規クリニック開設時に係るイニシャルコストを削減することで開業医を支援するサービスを開始いたしました。

・ 歯科医院の開業時のイニシャルコストを削減しクリニックの新規開設をサポート

開業コストを抑えたい開業医のニーズを受け、歯科医療業界と強いつながりを持つ当社は、不動産仲介に強みを持つインパクト・リアルティ、日本商業不動産保証と提携し、日本商業不動産保証の保証による敷金減額のサービスを活用することで、イニシャルコストを抑えてスムーズに開業できる支援策を提供し開業医をサポートしていきます。

また、新規開業だけでなく開業済みのクリニック向けに敷金減額サービスを提供することで、すでに預け入れている敷金の返還も可能となります。運営資金安定化に寄与し、クリニックの感染症対策などに活用いただく事で、歯科医療業界をサポートしていきます。



Topics: 7 タイにおける歯科医院経営事業拡大



2017年9月に当社連結子会社のMedical Net Thailand Co., Ltd.においてタイ・バンコクで開始した歯科医院経営。タイでの歯科医院経営が軌道に乗り、事業開始から3年経った2020年10月に、Pacific Dental Care Co., Ltd.を連結子会社(孫会社)化し、タイでの事業を拡大。今後も海外諸国において日本の先進歯科医療の普及をしていきます。事業化を行い新たなマーケットの拡大を図るとともに、歯科医療環境の健全な発展を通じ世界中の生活者の笑顔を増やします。

**29歳の若手社員がタイで社長として活躍。
事業を軌道に乗せ、さらに拡大を目指します!!**



Medical
Net
Thailand



Pacific
Dental
Care



Topics: 8 Let's Enjoy Tokyo【Let's Beauty】事業を 吸収分割により取得



エステ・人気ランキング



Let's ENJOY TOKYO, Inc.



Let's BEAUTY

Let's Enjoy Tokyoは、メディア運営を通じて人々におでかけの楽しさを提案し、豊かなくらしづくりに貢献できるサービス提供を追求しています。その中で「Let's Beauty」は美容・癒し・健康をテーマに“おすすめのサロン”を紹介するサイトです。

Let's Enjoy Tokyoが運営するLet's Beautyのもつクライアントを譲受し、当社が運営する「エステ・人気ランキング」と統合し、今後Let's Enjoy Tokyoと連携することにより、エステ・人気ランキングのサイト価値向上と事業拡大を目指してまいります。

Topics: 9 ヘルスケアのプラットフォーム 『for health care』をリリース



ヘルスケアの総合サイト「for health care(フォーヘルスケア)」<https://forhealthcare.jp/>を刷新し
2020年11月4日にリリースいたしました。



今までは歯の治療のメディアが中心でしたが、今後は口腔周りから健康な社会を実現するための予防医療の発展・強化に繋げてまいります。さらには、患者自らのPHR（Personal Health Record*）などのデータを活用し、隠れた不調「未病」の発見に寄与できるような「健康・医療・歯科・美容」プラットフォームを目指し、すべての人の健康寿命増進に貢献してまいります。

* Personal Health Recordとは、ひとりの患者に関する医療や介護、健康といった分野のデータを統合的に収集し、一元的に保存することを指します。

『for health care(フォーヘルスケア)』の主要コンテンツについて

- 「お口の悩み」 虫歯、口内炎、知覚過敏、歯肉炎、ドライマウス、口臭など、お口のお悩みを抱えている方へ向けに解決方法を提供します
- 「お口の健康」 歯磨き、デンタルグッズ、歯周病、糖尿病、心筋梗塞、悪性腫瘍など、オーラルケアから病気の予防、健康促進に役立つ情報を発信します
- 「お口の美容」 歯並び、ホワイトニング、口内マッサージ、オーラルスパ、エステ、スキンケアなど、オーラルケアから美容、エステの情報をお届けします



Topics:10 歯科医療従事者のための総合情報サイト『Dentwave.com』のサイトをフルリニューアル



歯科医療従事者のための総合情報サイト『Dentwave.com』
(<https://www.dentwave.com/>)を全面リニューアルし、
2020年11月18日にリリースいたしました。



2021年5月末現在で33,935名の歯科医療従事者の会員数を有し、業界内の各プレイヤーをつなぐ業界最大級のプラットフォームとして、歯科医療従事者への最新情報の提供や歯科関連企業のマーケティング支援等を通じて、各プレイヤーの個別課題の解決を図っています。

Dentwave.comを通じた各プレイヤーの個別課題解決の先に、歯科業界の更なるプレゼンス向上を見据え、当社のミッションである「インターネットを活用し 健康と生活の質を向上させることにより 笑顔を増やします。」の実現を目指してまいります。

サイトリニューアルのポイント

①ニュース・記事の検索機能の充実

ニュース・記事がカテゴリやタグにより分類され、関連ニュースや記事をスムーズに閲覧することができるようになったため、ニュース・記事が検索しやすくなりました。

②アンケート機能の拡充

従来メールマガジン経由でのみ回答可能であった会員向けアンケートについて、トップページからも回答募集中アンケートの確認と募集中アンケートへの回答が行えるようになりました。

③会員ランク制度の導入（2020年12月1日開始）

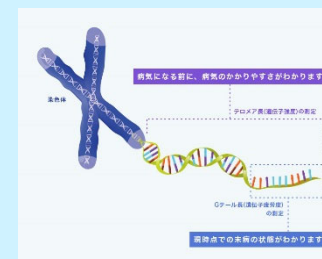
サイトリニューアルに伴い、2020年12月1日より会員ランク制度をリリースいたしました。会員ランク制度により、当サイトの利用によるAmazonギフト券へ交換可能な「Dentwaveポイント」が貯めやすくなります。



Topics:11 株式会社ミルテルとの連携

株式会社ミルテル **MiRTEL**

染色体の最末端部分のテロメア1本鎖DNA配列（Gテール）の長さを測定する**世界オンリーワンの技術**を用いた**未病検知検査「テロメアテスト」**を事業として行う広島大学発のベンチャー企業



株式会社ミルテル

- 2015年9月30日 業務資本提携契約を締結
ミルテルが発行する無担保転換社債型新株予約権付社債を引受け
- 2016年7月12日 当社、株式会社東京大学エッジキャピタル、株式会社広島ベンチャーキャピタル、株式会社ウィルグループ、株式会社NTTドコモ・ベンチャーズを割当先とする第三者割当増資を実施。
当社は2015年9月に引受けた社債を株式へ転換
- 2018年6月8日 資本・業務提携及び第三者割当増資の引受けを実施
本提携により、当社とミルテルは口腔領域における唾液や口腔粘膜などの臨床検体等を利用した未病・疾患早期発見を目的とした検査等の歯科領域における事業を企画・開発し、当社が独占的に販売
- 2020年4月24日 ミルテルはふるさと連携応援ファンド投資事業有限責任組合、帝人株式会社、株式会社広島ベンチャーキャピタルHigh-Value C 1st投資事業有限責任組合を割当先とする第三者割当増資を実施し、4.6億円を調達。

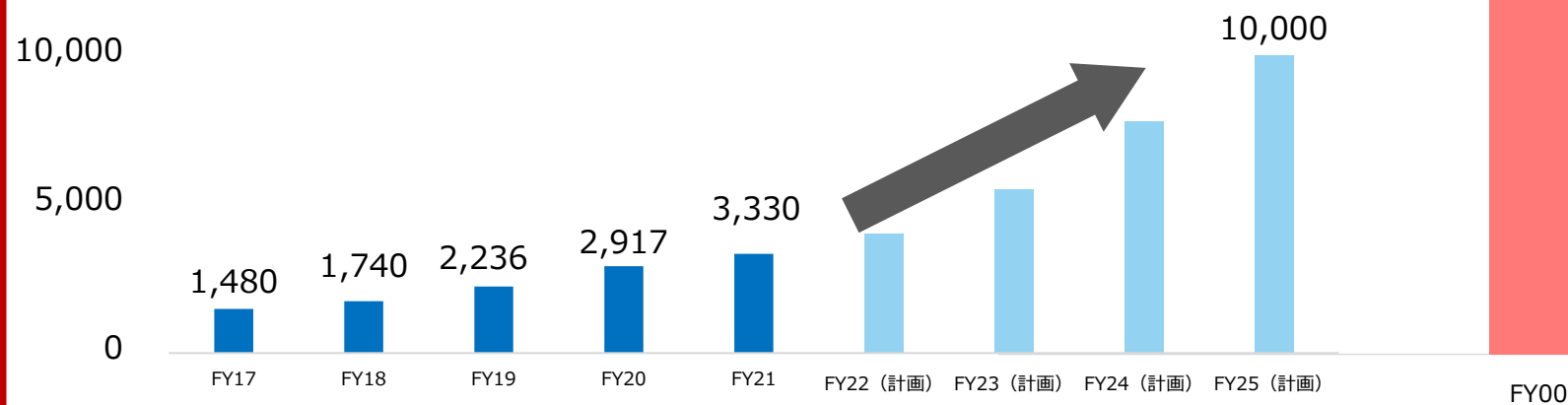


今後の成長戦略・成長ドライバー

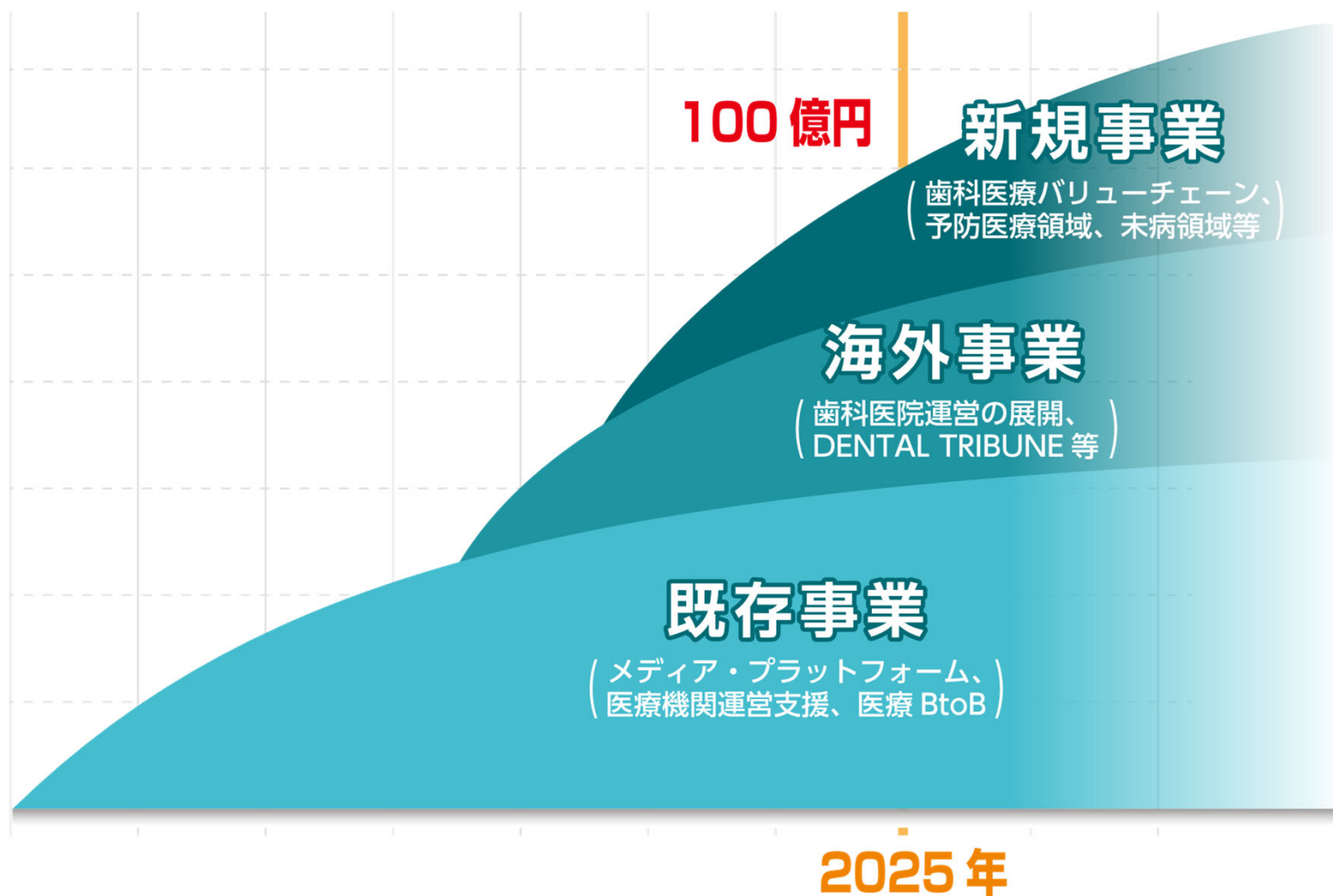


成長を加速させるブランディング創り

(単位：百万円)



～2025年5月期売上高100億円に向けて～



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。

株式会社メディカルネット