

The background of the slide is composed of several overlapping, semi-transparent photographs of Japanese families. In the top left, a woman feeds a young child. In the top center, three women smile together. In the top right, a family with a baby in a stroller is shown. In the bottom left, an elderly couple sits together. In the bottom right, two women look at a smartphone. The central text is overlaid on these images.

2024年5月期 第1四半期決算説明資料

株式会社メディカルネット
(東証グロース 証券コード 3645)



Agenda

1. 会社概要と事業の紹介
2. 2024年5月期
第1四半期決算概要
3. 今期の事業戦略と計画
4. 2024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（東証グロース）
 証 券 コ ー ド : 3645
 事 業 内 容 : メディアプラットフォーム事業
医療機関経営支援事業
医療 B to B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
 （福岡出張所） 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 4名
 従 業 員 : 198名（連結：2023年8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）
ノーエチ薬品株式会社（医薬品・医薬部外品製造・販売事業） ※孫会社
株式会社オカムラOsaka（歯科器械材料・医薬品販売事業） ※孫会社
 （タイ） Medical Net Thailand Co., Ltd.（歯科医院経営事業）
 （タイ） Pacific Dental Care Co., Ltd.（歯科医院経営事業） ※孫会社
 （タイ） Fukumori Dental Clinic Co., Ltd.（歯科医院経営事業） ※孫会社
 （タイ） NU-DENT Co., Ltd.（歯科器械材料・医薬品販売事業） ※孫会社
 （タイ） D.D.DENT Co., Ltd.（歯科器械材料・医薬品販売事業） ※孫会社
 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。

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 ド

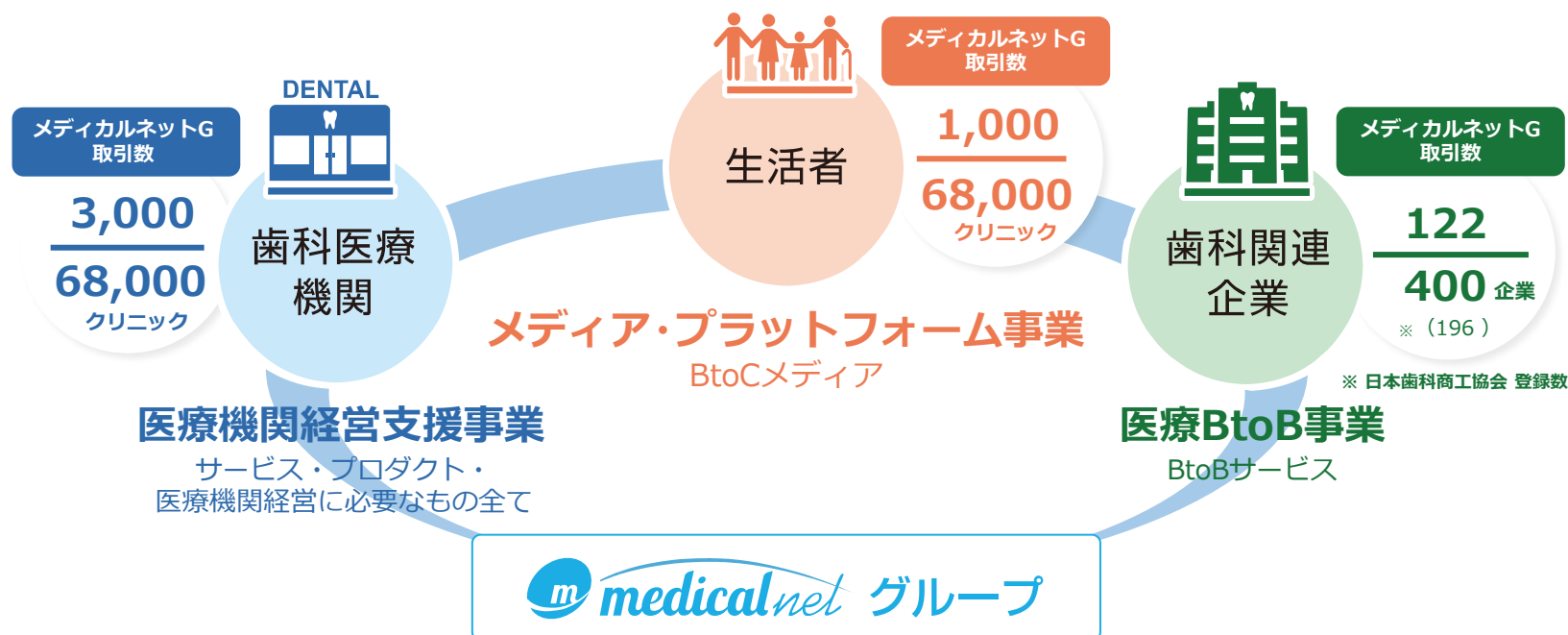
意識であり、発想であり、判断であり、言動であり、行動である

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

リ ス ペ ク ト

感謝であり、思慮であり、尊敬であり、真摯さである



医療機関経営支援事業

- ・不動産 内装外装 機材
- ・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・医薬部外品製造・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



全 61サイトを運営

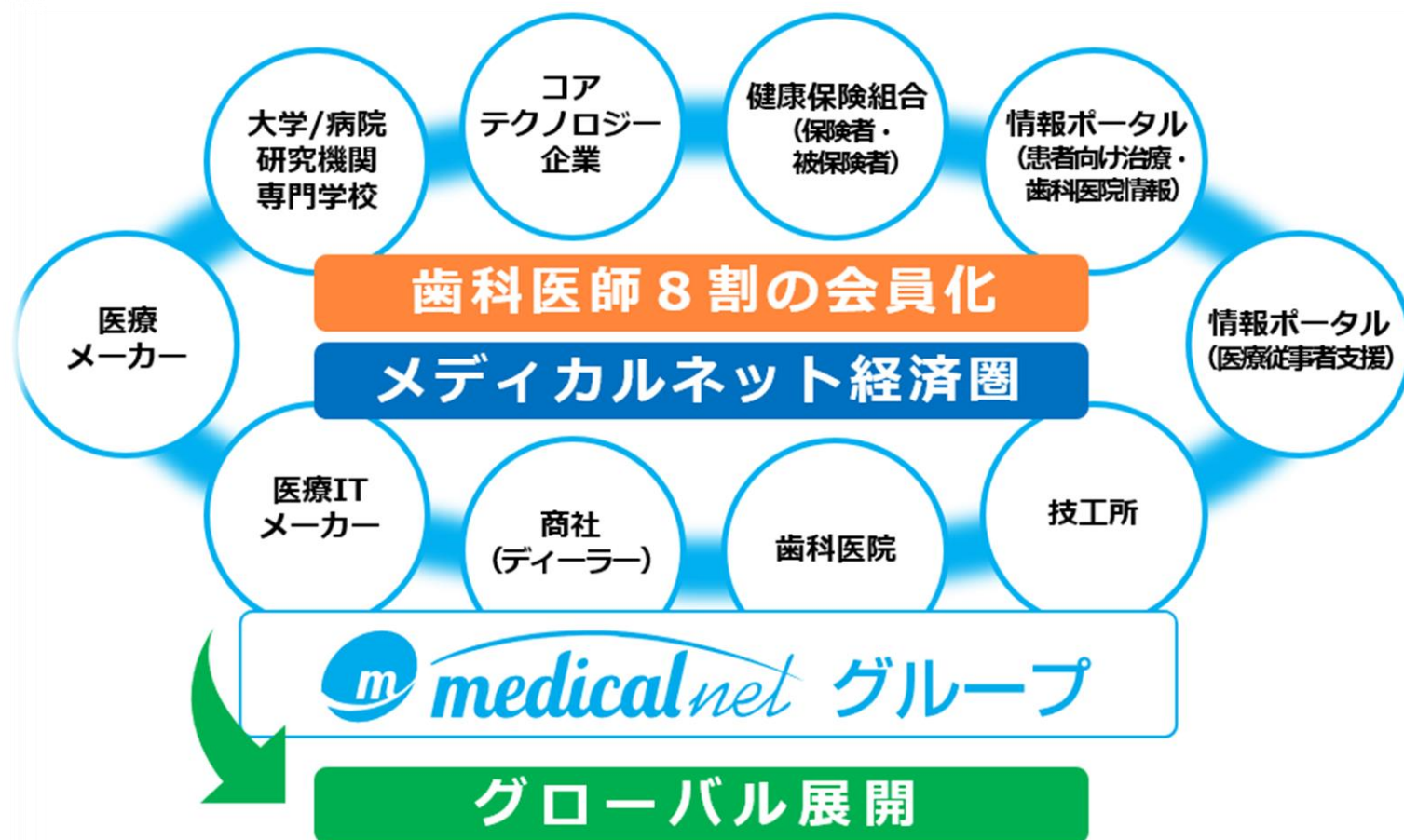
医療BtoB事業

DentWave.com

歯科医療従事者登録数

49,818人

「採用・仲間創り」の一環として、M&Aを積極的に推進していく方針
口腔周りから全身の健康を導き、笑顔溢れる世界を創るため
プラットフォーム戦略を推し進め、歯科医療バリューチェーンの構築



グループ経営(企業価値の向上について)

グループ入り後、PMIを進め、子会社でもメディカルネットのパーパス・ミッション・ビジョン・バリューの、認識→理解→共感→具象化→実践→習慣化を実現し、またメディカルネットの経営管理方式を導入

子会社の利益率の向上を図るとともに、各子会社はメディカルネットグループの一事業を担う存在として、シナジーを創出

経営管理方式の導入

感覚による経営



数値を重視した
経営管理体制

子会社利益率の向上

シナジーの創出

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。

1st Stage

2000年
創業

資本業務提携等により事業領域を拡大

ポータルサイト
運営開始

2006年
Web制作・Webマーケティング
の事業化

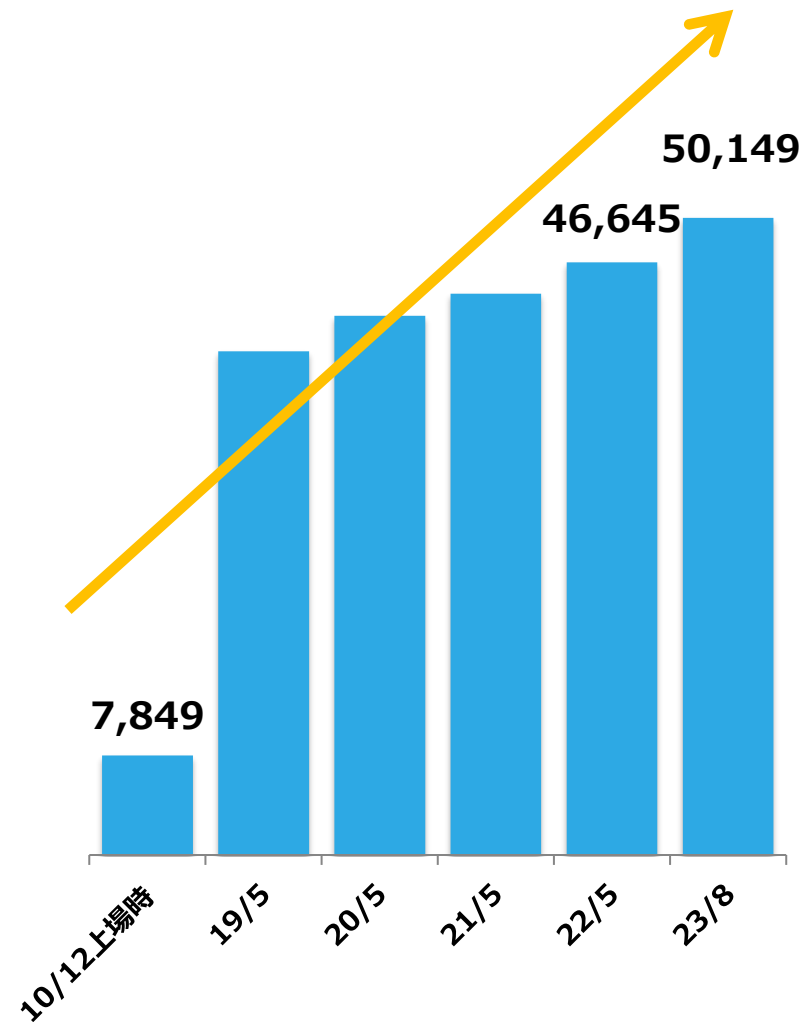
2nd Stage

2010年
東証マザーズに上場
(現 東証グロース)

理念経営
社名変更
組織体制変更
事業ピボット
グループ経営・多角化

3rd Stage

プラットフォーム
ビジネスの強化
バリューチェーン構築
そしてグローバル展開



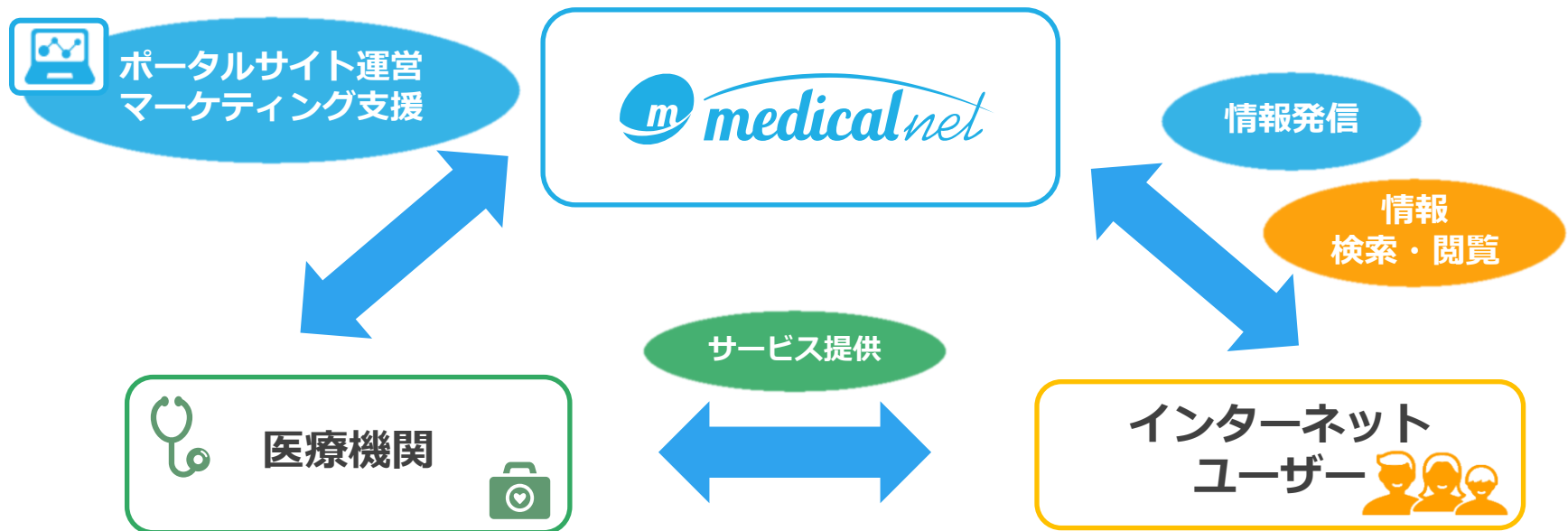
メディカルネット
グループ会員数
6.4倍

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。

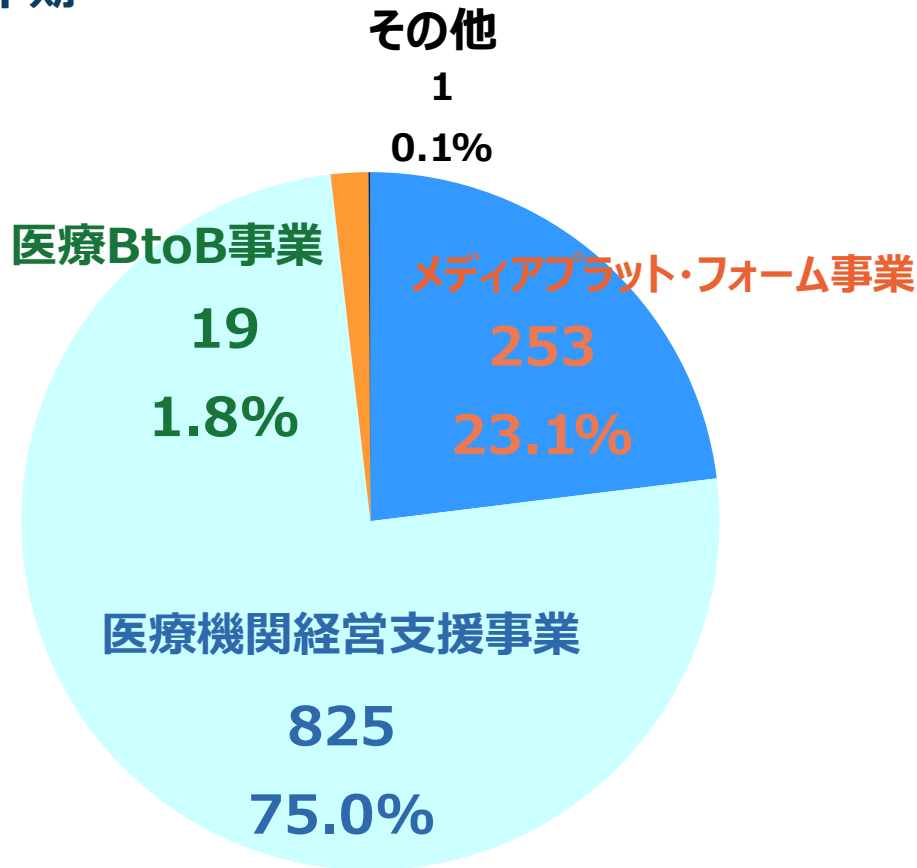


事業内容とセグメント別売上高

2024年5月期

第1四半期

(単位：百万円)



メディア・プラットフォーム事業

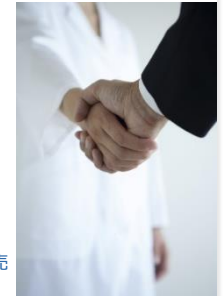
- ・インプラントネット
- ・矯正歯科ネット
- ・審美歯科ネット
- ・歯医者さんネット
- ・Ask Dentist

全 61サイトを運営



医療機関経営支援事業

- ・不動産 内装外装 機材
- ・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・医薬部外品製造・販売
- ・治療保証



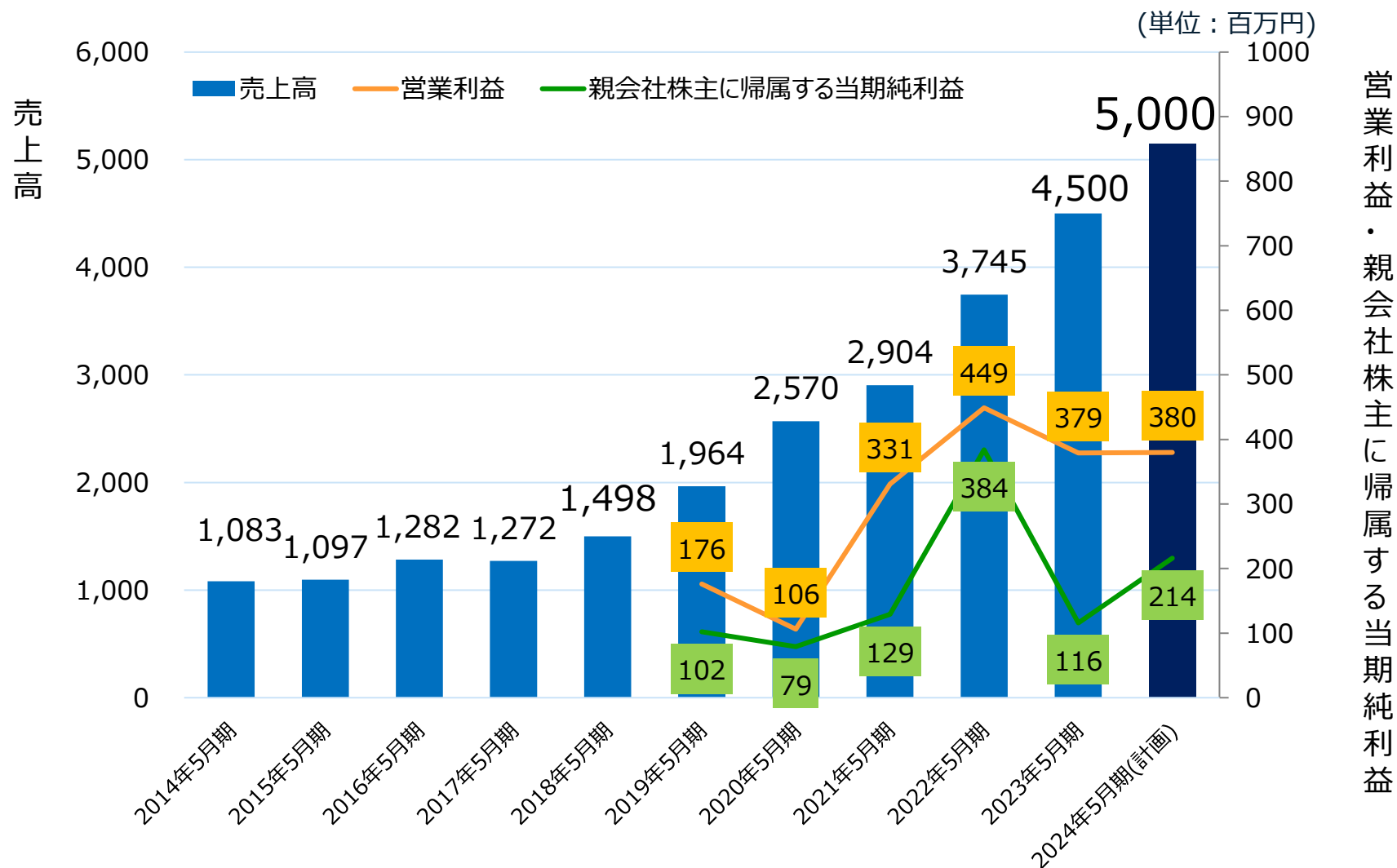
医療BtoB事業

DentWave.com

歯科医療従事者登録数

49,818人

売上高・利益の推移



2.2024年5月期 第1四半期決算概要



【売上高】

1,099百万円

- 前年同四半期比
13.2%増

【営業利益】

22百万円

- 前年同四半期比
73.1%減

【親会社株主に帰属する当期純利益】

21百万円

- 前年同四半期比
56.6%減

業績概要

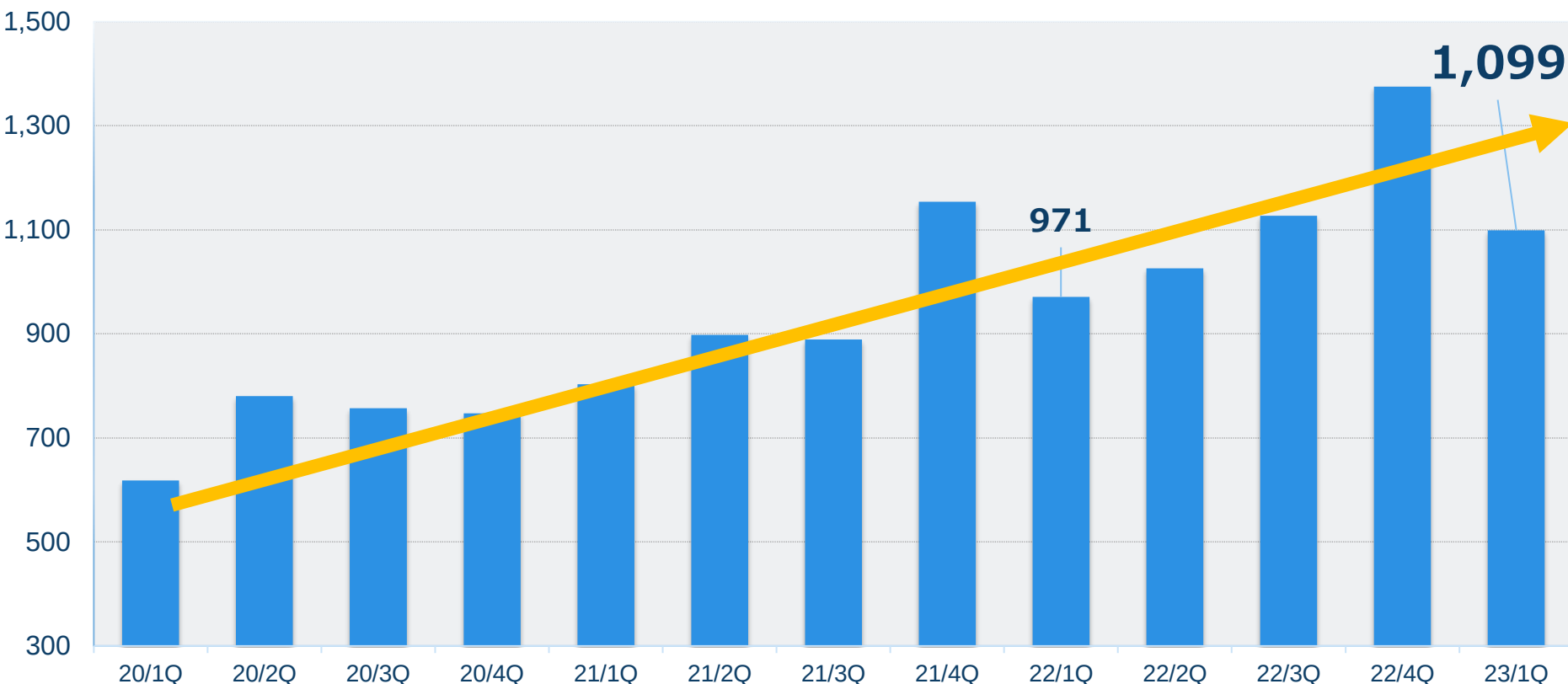
(単位：百万円)

項目	2023年5月期 第1四半期	2024年5月期 第1四半期	増減額	前年同四半期比	通期予想	進捗率
売上高	971	1,099	+128	+13.2%	5,000	22.0%
売上総利益	397	382	△14	△3.7%	—	—
売上総利益率	40.9%	34.8%	—	—	—	—
販管費	312	359	+47	+15.3%	—	—
販管费率	32.1%	32.7%	—	—	—	—
営業利益	85	22	△62	△73.1%	380	6.0%
営業利益率	8.8%	2.1%	—	—	—	—
経常利益	95	44	△51	△53.3%	360	12.4%
税前当期 純利益	95	44	△51	△53.3%	—	—
親会社株主 に帰属する当期 純利益	50	21	△28	△56.6%	214	10.2%
EBITDA	100	34	△65	△65.3%	—	—
EBITDA マージン	10.4%	3.2%	—	—	—	—

EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結売上 四半期推移

(単位：百万円)



売上は每期好調に推移
前年同四半期比**13.2%増**

2024年5月期セグメント別売上高



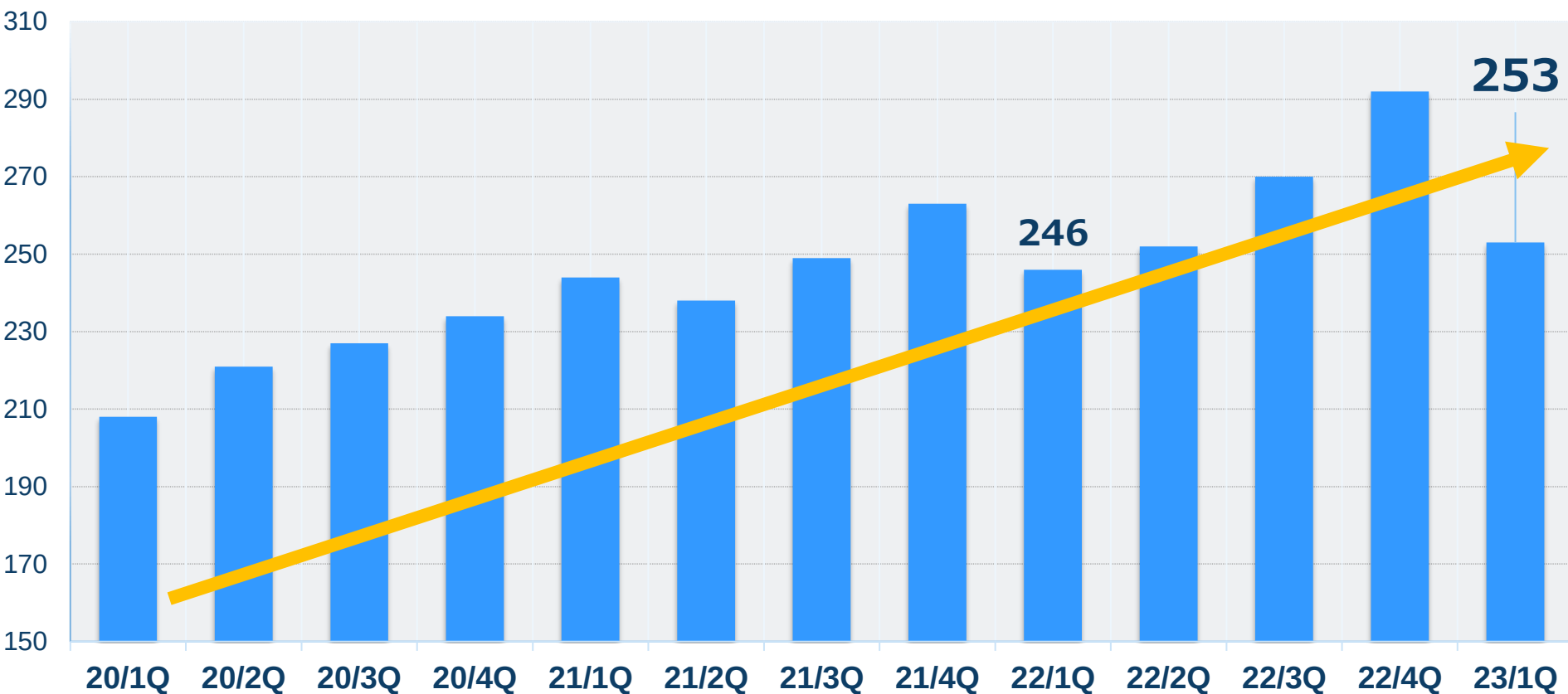
(単位：百万円)

	2023年5月期 第1四半期	2024年5月期 第1四半期	前年同四半期比
メディア・プラットフォーム	246	253	7
医療機関経営支援	686	825	123
医療 B t o B	37	19	-18
その他	0	0	0
連結消去	0	0	0
合計	971	1,099	112

医療BtoBが前年同四半期を下回ったものの
医療機関経営支援が大きく売上を伸ばし
全体として増収を達成

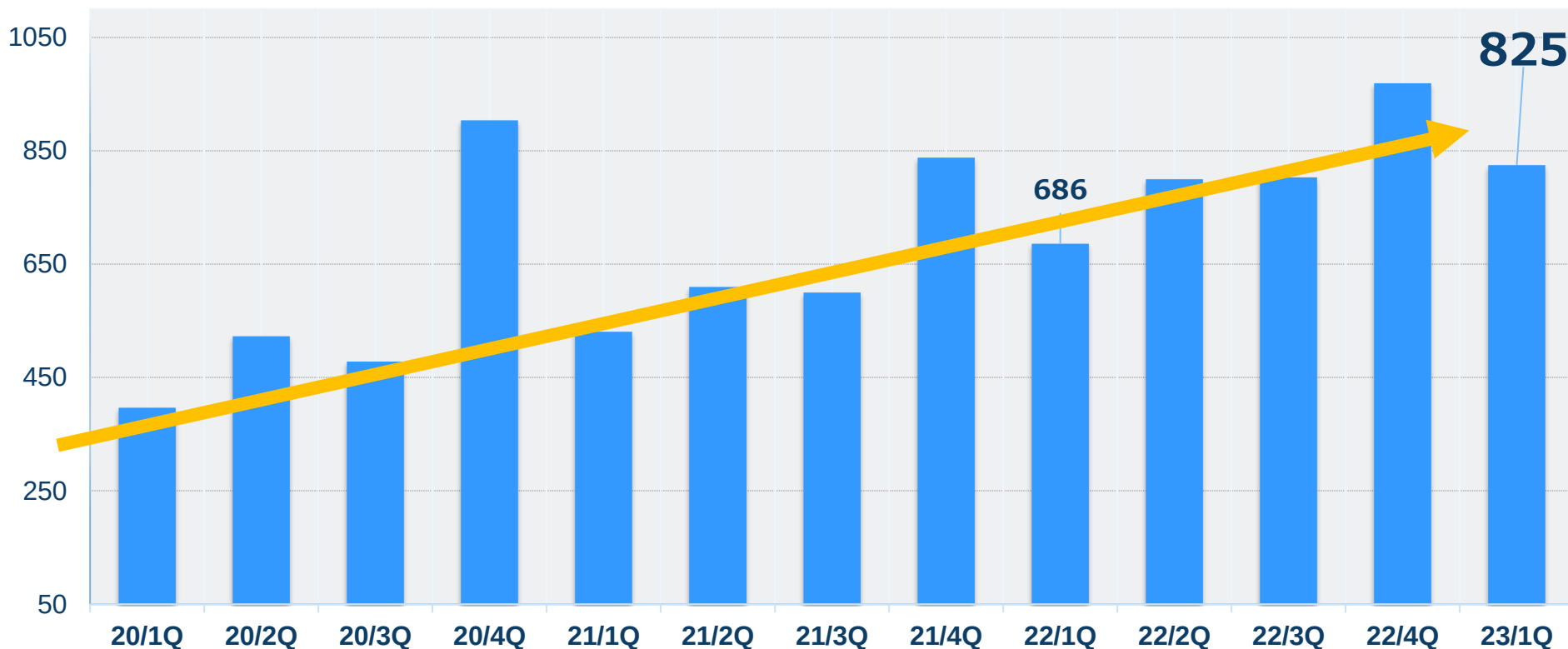
メディア・プラットフォーム 売上 四半期推移

(単位：百万円)



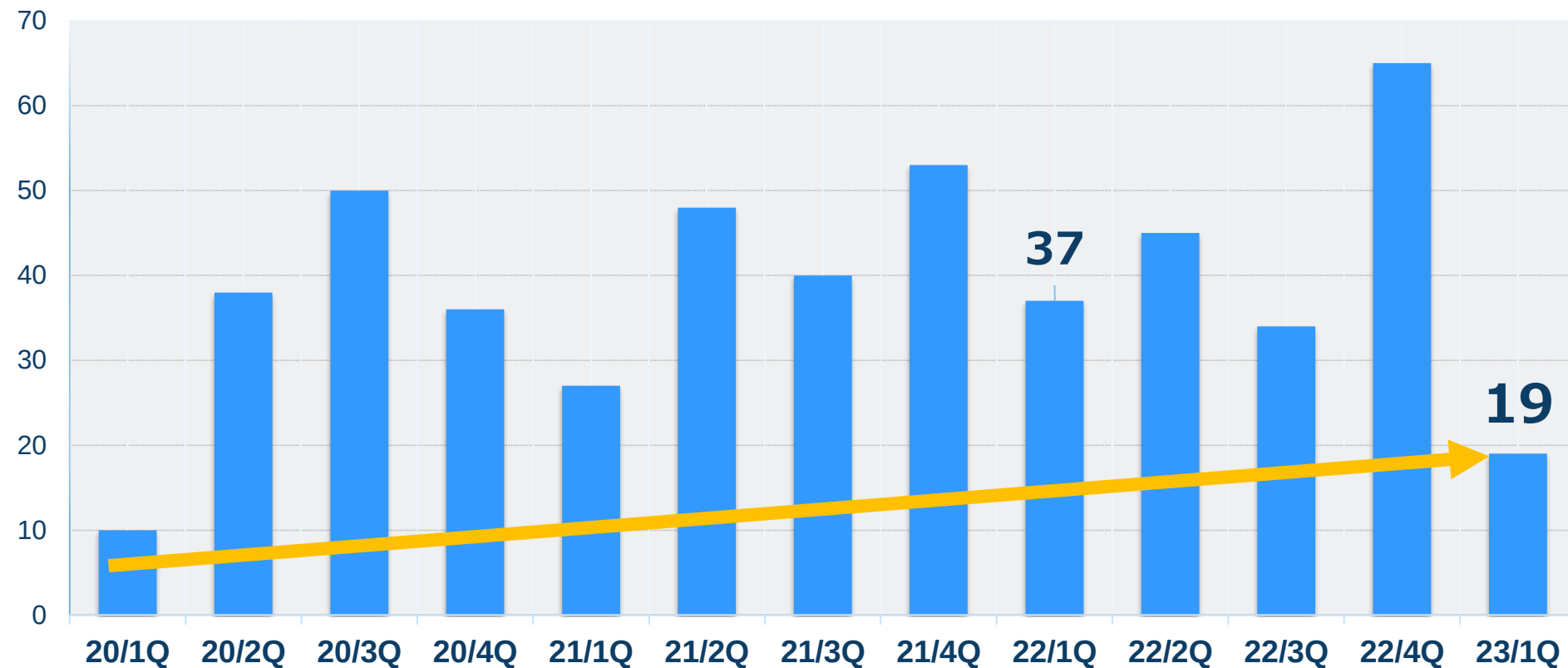
受注を獲得し売上は堅調に推移
前年同四半期比で**2.9%増**

(単位：百万円)



医薬品販売事業・歯科卸事業の好調に加え
新たに不動産事業を開始したことなどにより
売上は、前年同四半期比**20.1%増**

(単位：百万円)

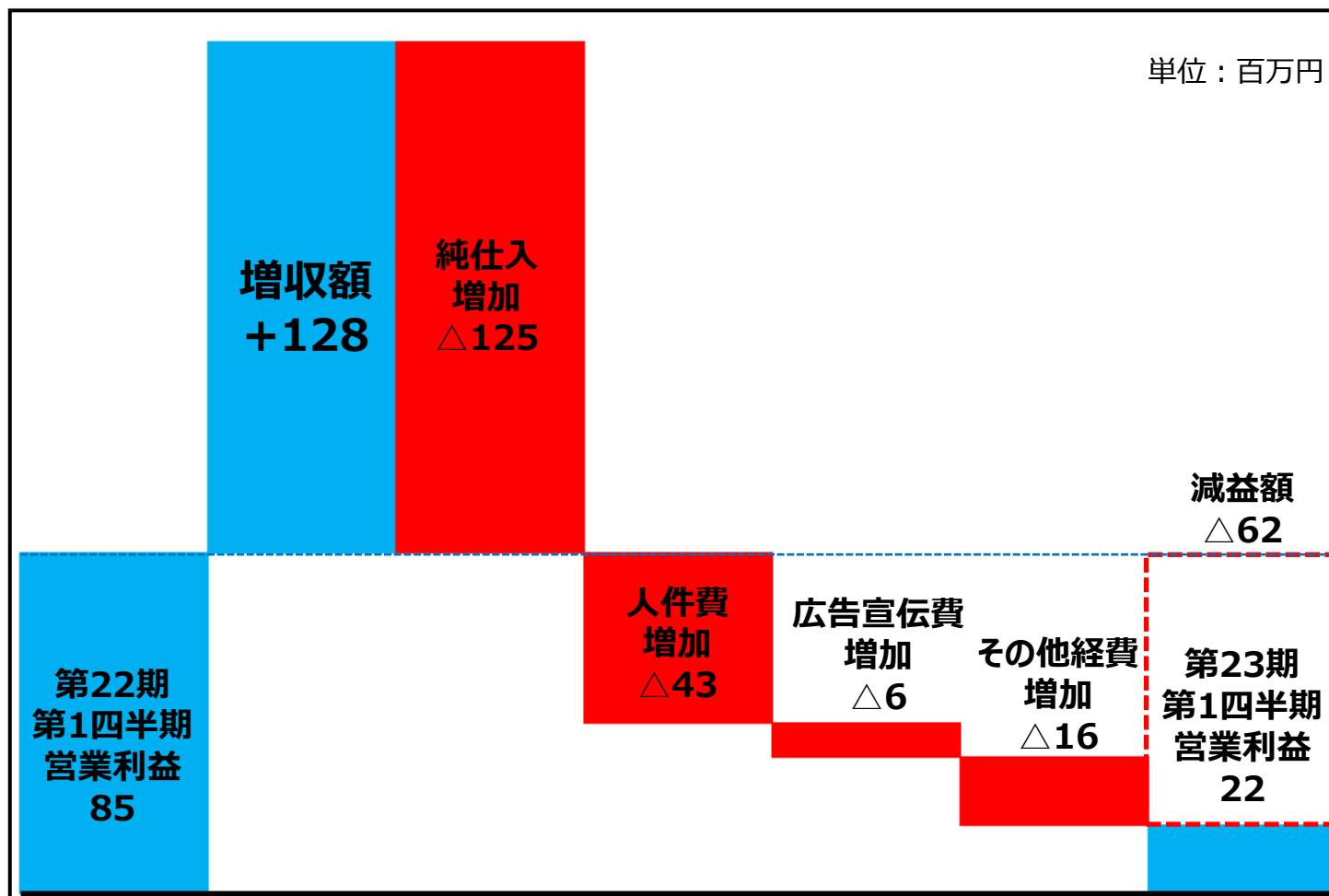


大型案件の受注が第2四半期にずれ込み
売上は、前年同四半期比△46.5%減

費用分析

	2023年5月期 第1四半期	2024年5月期 第1四半期	増減	増減率
人件費	190	220	+30	+16%
広告宣伝費	19	25	+6	+34%
支払手数料	32	31	△1	-2%
旅費交通費	7	10	+3	+43%
その他	63	71	+8	+13%
販管費合計	312	359	+48	+15%

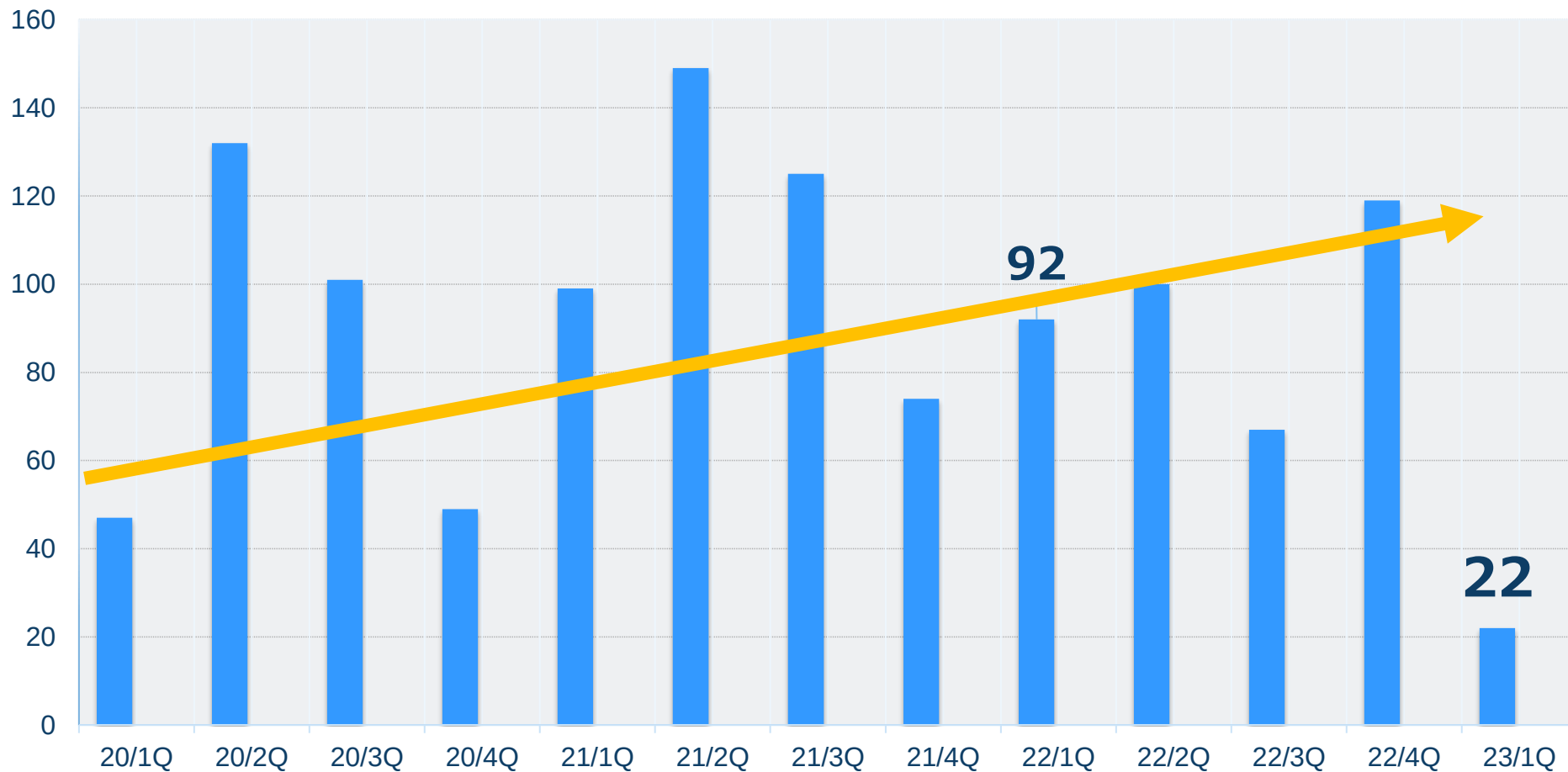
成長のための積極的な人材投資により、
人件費が増加



受注が好調に推移し**128百万円**の増収
事業拡大のため人材投資を拡大

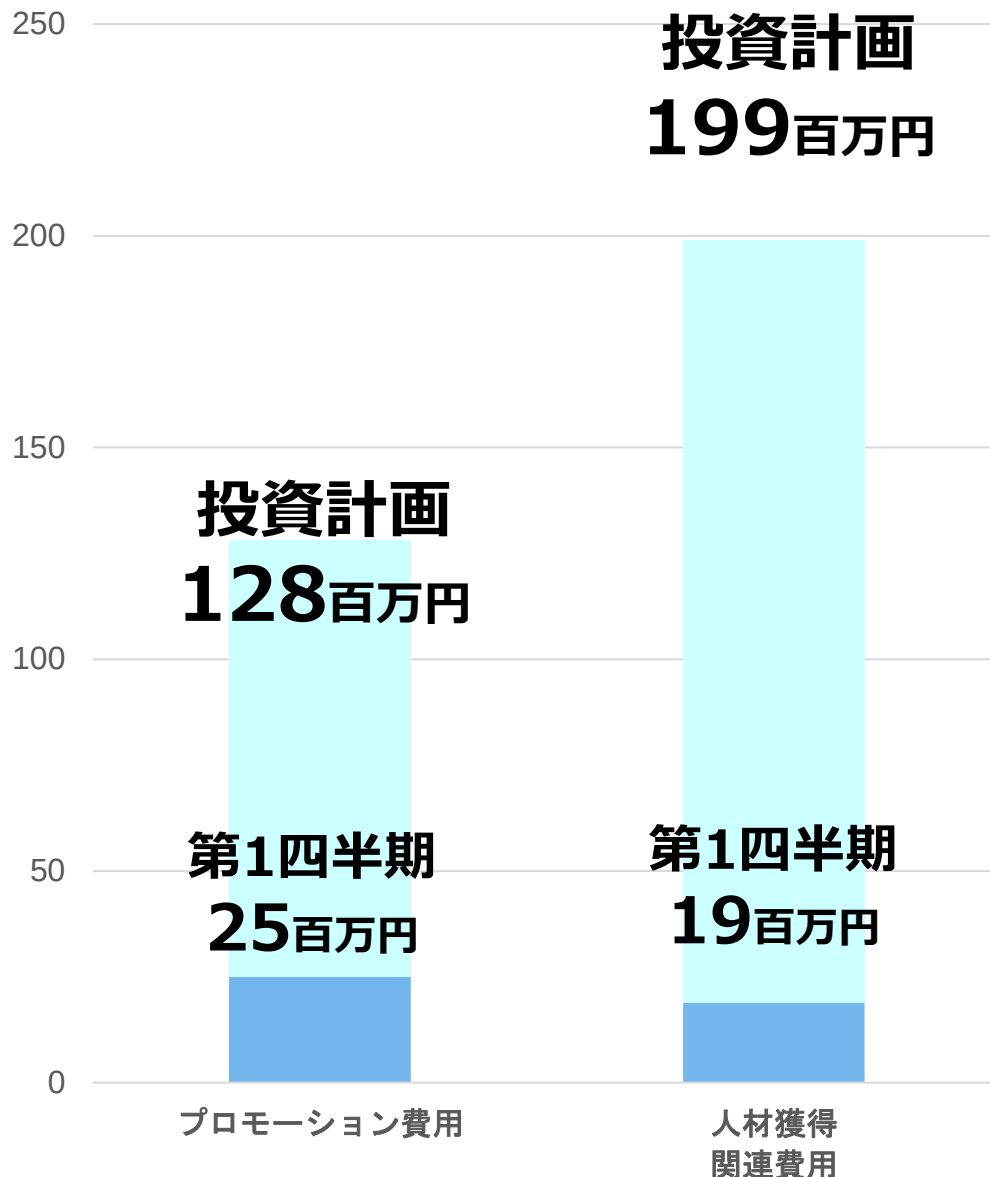
連結営業利益四半期推移

(単位：百万円)



事業拡大のための投資が先行し、
営業利益は前年同四半期比△73.1%減となったが
計画通りに推移

2024年5月期の投資進捗度



**プロモーション費用
進捗率19%**

以下の取組を実施

- ・ブランドの強化
- ・プロモーションの拡充

**人材獲得関連費用
進捗率10%**

以下の取組を実施

- ・新卒社員の拡充
- ・採用活動の強化

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な投資を行う

人的投資



- ・人件費は対前年22.1%増計画
- ・中途29名採用
- ・2024/4新卒10名採用予定

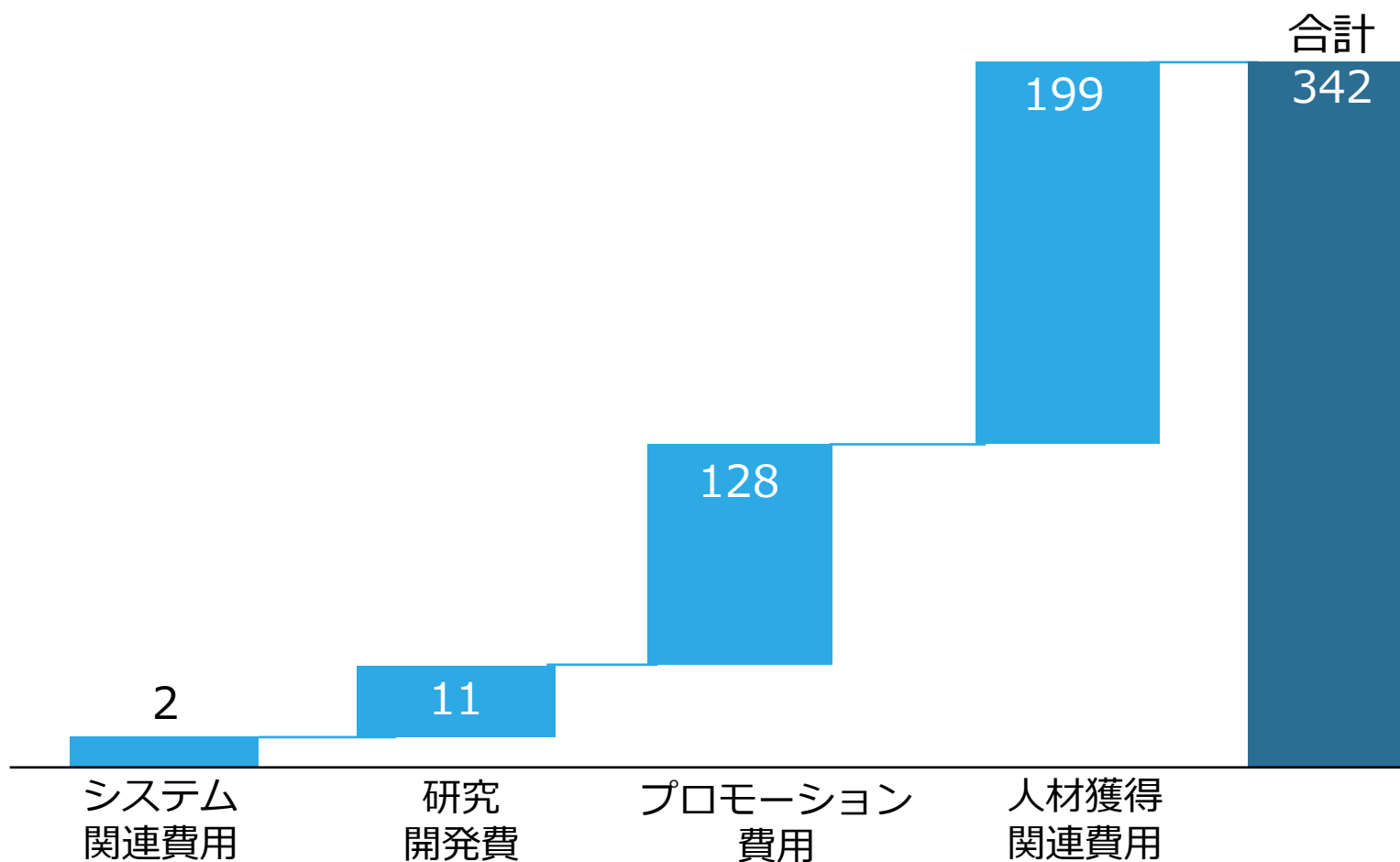
事業投資

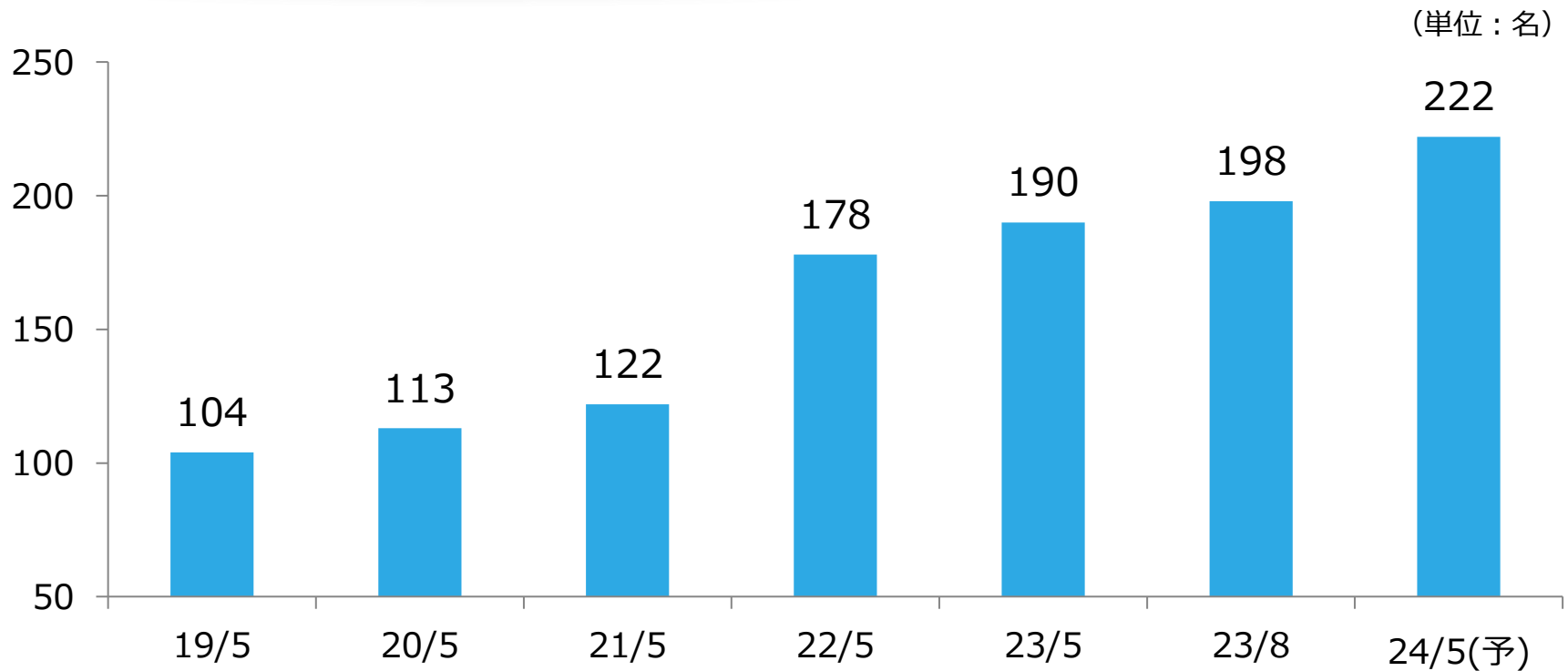


- ・新規事業
- ・医療BtoB事業のV字回復から更なる拡大
- ・歯科事業の海外展開拡大
- ・歯科ディーラー事業を拡大
- ・医薬品・医薬部外品販売事業のシナジー
- ・大学との共同研究

成長に向けた今期の投資

(百万円)





- ・ 2024年5月期は、新たに新卒や中途を採用し人員数の増加
- ・ 業容及び事業の拡大を図るための組織体制の強化のため、
中途で29名採用

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 ・口腔周りから全身の健康へつながる橋渡し
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・経営に対する多チャネルでの支援から歯科医師個人のライフサポートまで総合的に支援 ・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 ・タイでの歯科事業の拡大 ・不動産事業の本格開始
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 ・デジタル及びリアルデンタルショー開催
ビジネスディベロップメント ・経営企画	・新規事業 ・岡山大学との共同研究を継続

2024年5月期計画の前提

ト ピ ク	メディア・プラットフォーム	↑	歯科分野は前年に引き続き受注が好調に推移する見込み。また新サービスの投入で収益拡大を目指す。 美容分野は送客をテコ入れし収益回復を目指す。
	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し収益拡大。 医薬品販売事業と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。 タイにおいて歯科医院経営事業に、歯科ディーラー事業を加え、収益拡大を目指す。 不動産事業を本格開始。
	医療 B t o B	↑	Dentwave.comのサービス拡充及び人材サービスなど新サービスの投入で売上増を図る。
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不動産事業本格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)	↑	組織体制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. 2024年5月期 通期見通し



引き続き人材への投資、新規事業への投資を積極的に行うが、営業利益は微増。
不動産事業の本格開始、タイの歯科商社事業など事業領域を拡大し増収を見込む。

(単位：百万円)

	2023年5月期 (実績)	2024年5月期 (予想)	前年比	
売上高	4,500	5,000	+500	+11.1%
営業利益	379	380	+1	+0.3%
営業利益率	8.4%	7.6%	—	—

業容拡大に向けた組織体制の強化、成長のための戦略的投資を継続。
事業拡大するも投資が先行。

- ・ 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
- ・ 2024年5月期は、配当金額を3.00円に増配を予定

	2023年5月期			
	普通配当 金額 (円)	特別配当 金額 (円)	配当金額 (円)	配当性向 %
1 株 当 た り 配 当 金	2.50	—	2.50	19.5

	2024年5月期予想			
	普通配当 金額 (円)	特別配当 金額 (円)	配当金額 (円)	配当性向 %
1 株 当 た り 配 当 金	3.00	—	3.00	12.7

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継続してまいります。



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

今後の成長戦略・成長ドライバー

新たな市場
成長市場



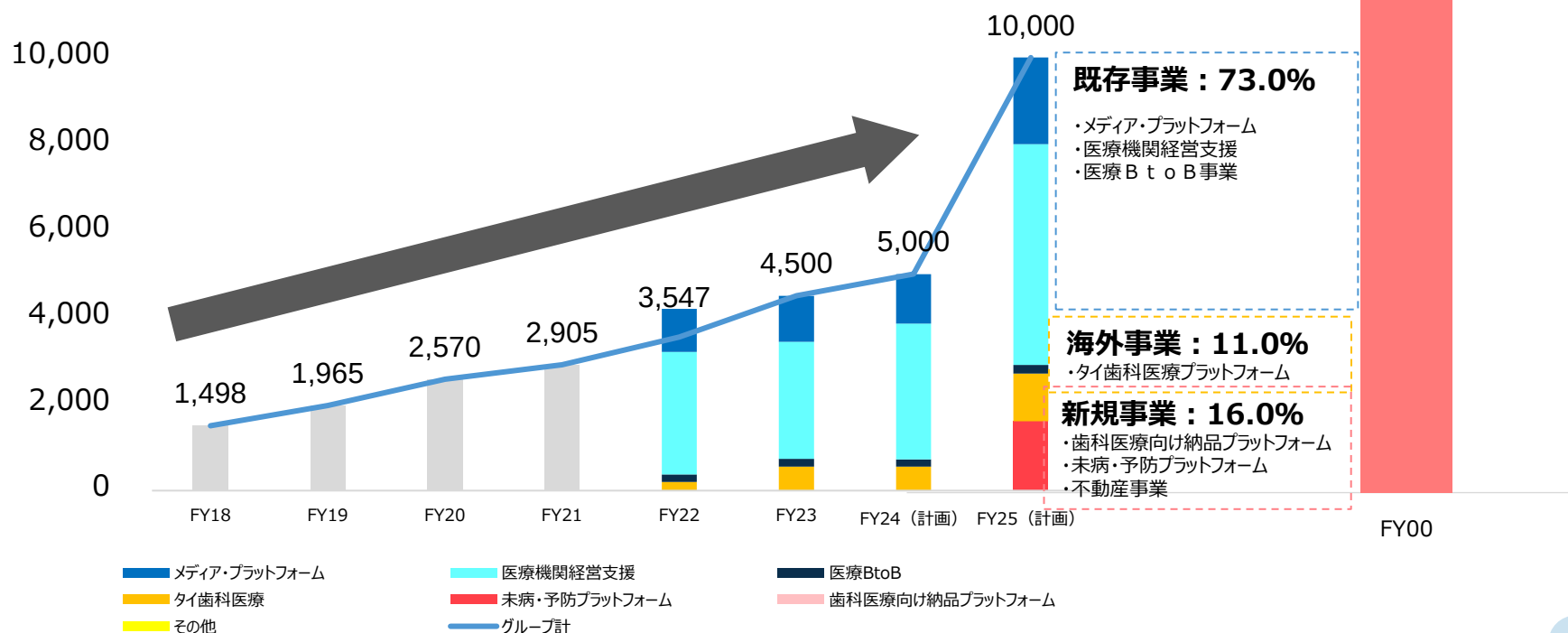
ビジネス
モデル



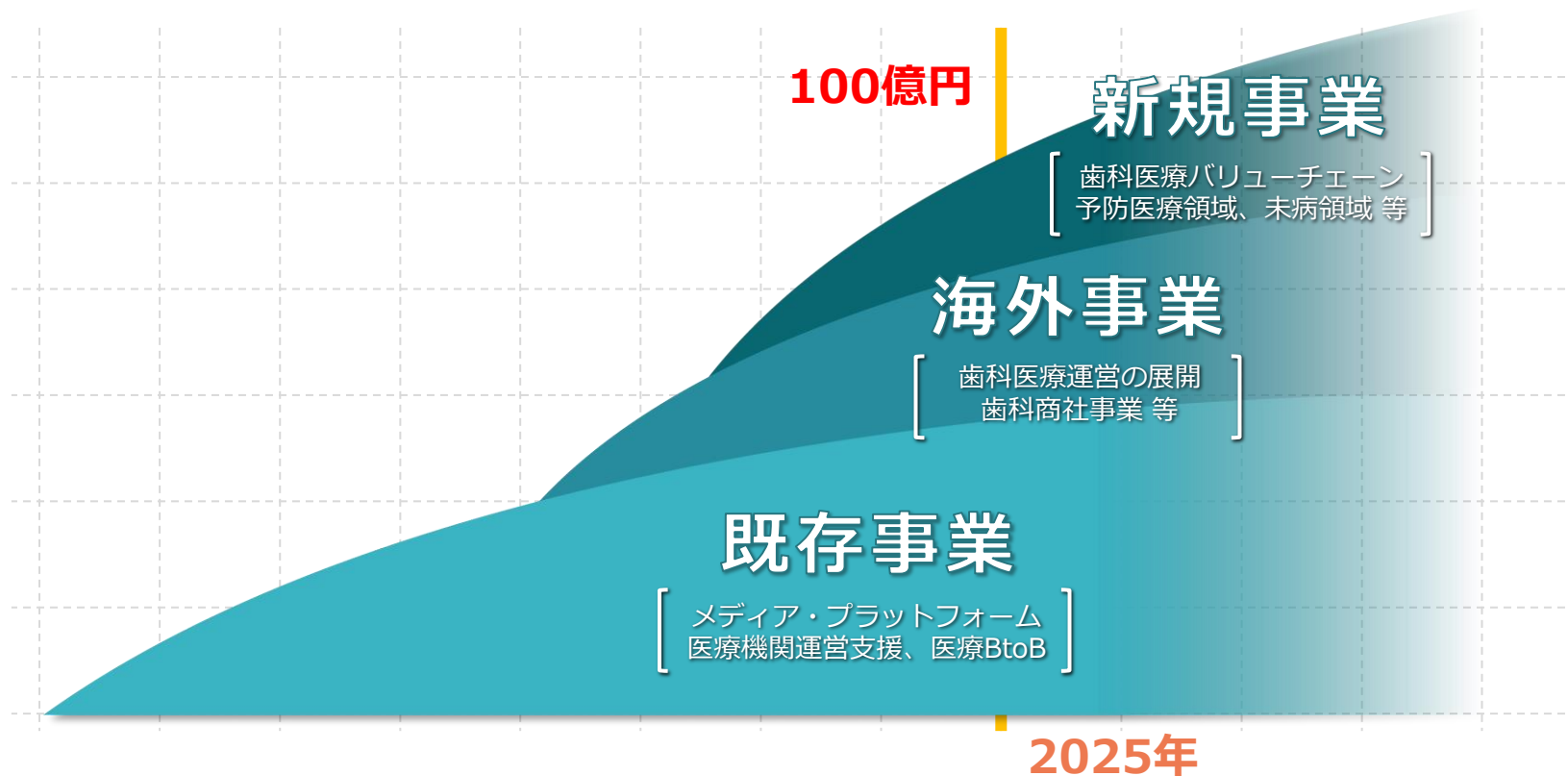
M&A

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～



Appendix

(参考資料)

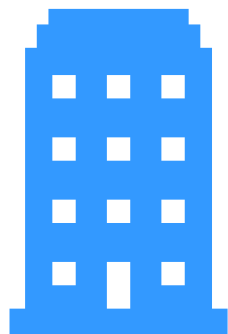
イオン住宅ローンサービス株式会社と提携 歯科業界での不動産販売本格始動



イオン住宅ローンサービス

当社は、生活から歯科医師をサポートすることで「歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創る」という目的のもと、当社グループが持つ**約5万名の歯科医療関係者の会員基盤**をベースに、歯科医師向けの不動産販売を開始いたしました。その第一歩として、イオングループのイオン住宅ローンサービス株式会社と「AHLSマンションオーナーズローン」取扱契約を締結、提携いたしました。歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創ることで、「口腔周りから全身の健康に寄与し、笑顔を増やす」という、当社が目指す社会の実現に繋がてまいります。

不動産



イオン住宅ローンサービス

歯科医療関係者
(約5万名)



歯科業界最大級のイベント

『第9回 ワールドデンタルショー2023』に出展



2023年9月29日(金)～10月1日(日)にパシフィコ横浜で行われた『第9回 ワールドデンタルショー2023』にメディカルネットグループとして出展いたしました。

メディカルネットグループは、歯科医療従事者に向けて「歯科医院経営の入り口から出口まで」をキーメッセージとして掲げ、ブース内で実施する3つのコンテンツを通して、メディカルネットグループの使い方を伝えました。

メディカルネット、AI により唾液から測定できる スキャンテスト乳がんの独占販売権を取得

当社は、医療機関への遺伝子検査サービスの提供を行う株式会社ミルテル（本社：広島県広島市、代表取締役社長：加藤俊也、以下「ミルテル社」）のスキャンテスト乳がんの歯科業界における独占販売権を取得いたしました。

【スキャンテスト乳がんとは】

スキャンテスト乳がんとは、乳がん患者で変化する唾液中の「ポリアミン」を解析して乳がんの早期発見をサポートする検査であり、下記の指標を測定します。

- 唾液に含まれる複数種類のポリアミンを測定
- AI により作成した独自アルゴリズムにより“現在乳がん罹患している可能性”を判定
- リスク検査結果は低・中・高の三段階評価による乳がん罹患のリスク評価
- 検査方法は液体クロマトグラフィータンデム質量分析装置（LC-MSMS）

【今後の展望】

乳がんは、日本人女性の罹患数において最も多いがんであり、原因については様々な要因があるようですが、歯科業界における海外の研究では、歯周病に罹患した女性の乳がんリスクは2～3倍にまで高まることが言及されております。

当社は、上記の課題を解決するため、当社の強みである自費診療に特化した歯科医院の顧客基盤を用いてミルテル社のスキャンテスト乳がんを業界内に浸透させ、生活者の皆様及び歯科医師の先生方にとって健康で笑顔溢れる社会になるよう本件に取り組んでまいります。

歯科衛生士向け「住まいサポート by coe」サービス開始 転職に伴う転居を無料でサポート

当社は、歯科衛生士の皆さまへのサポートとして、転職に伴う転居の際に当社が仲介した賃貸不動産契約時の仲介手数料を 0 円とさせていただく「住まいサポート by coe」を開始いたしました。

歯科衛生士の

coe

住まいサポート by COE

歯科衛生士のcoeが、転職に伴う転居をサポートします



「歯科衛生士のcoe」で利用できる機能

- アンケート記事やコラム、ニュース等の幅広いコンテンツを無料でご覧いただけます。
- 様々なジャンルのオンラインセミナーにお申込みいただけます。
- メールマガジンを受け取れます。
- Amazon ギフト券に交換可能なポイントが貯まります。
- 求人情報へ応募が出来ます。

「歯科衛生士のcoe」は、**約 13,000 名**の勉強熱心な歯科衛生士が登録している当社が運営する会員制の歯科衛生士向けのコミュニティサイトです。

この度、**本気で歯科衛生士のキャリアをご支援するため**、転居の際に当社が仲介した賃貸不動産契約時の仲介手数料を 0 円とするサービス「住まいサポート by coe」を開始いたしました。

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