



2025年5月期 第3四半期

決算説明資料

2025年4月18日発表

AGENDA

1. 決算概要
2. 業績見通し (2024年6月~2025年5月)
3. セグメント情報
4. 中長期の戦略
5. Appendix

1. 決算概要

【売上高】

4,421百万円

●前年同期比

21.0%増

【営業利益】

59百万円

●前年同期比

74.3%減

【親会社株主に帰属する当期純損失】

△145百万円

●前年同期

親会社株主に帰属する当期純利益

46百万円

親会社株主に帰属する当期純損失を計上している主な理由は、
「未病・予防プラットフォーム事業」のセグメント損失154百万円
当3Qにおいて、株式会社ミルテルの固定資産の減損により133百万円の特別損失を計上

決算概要 / 前年同期・通期予想比

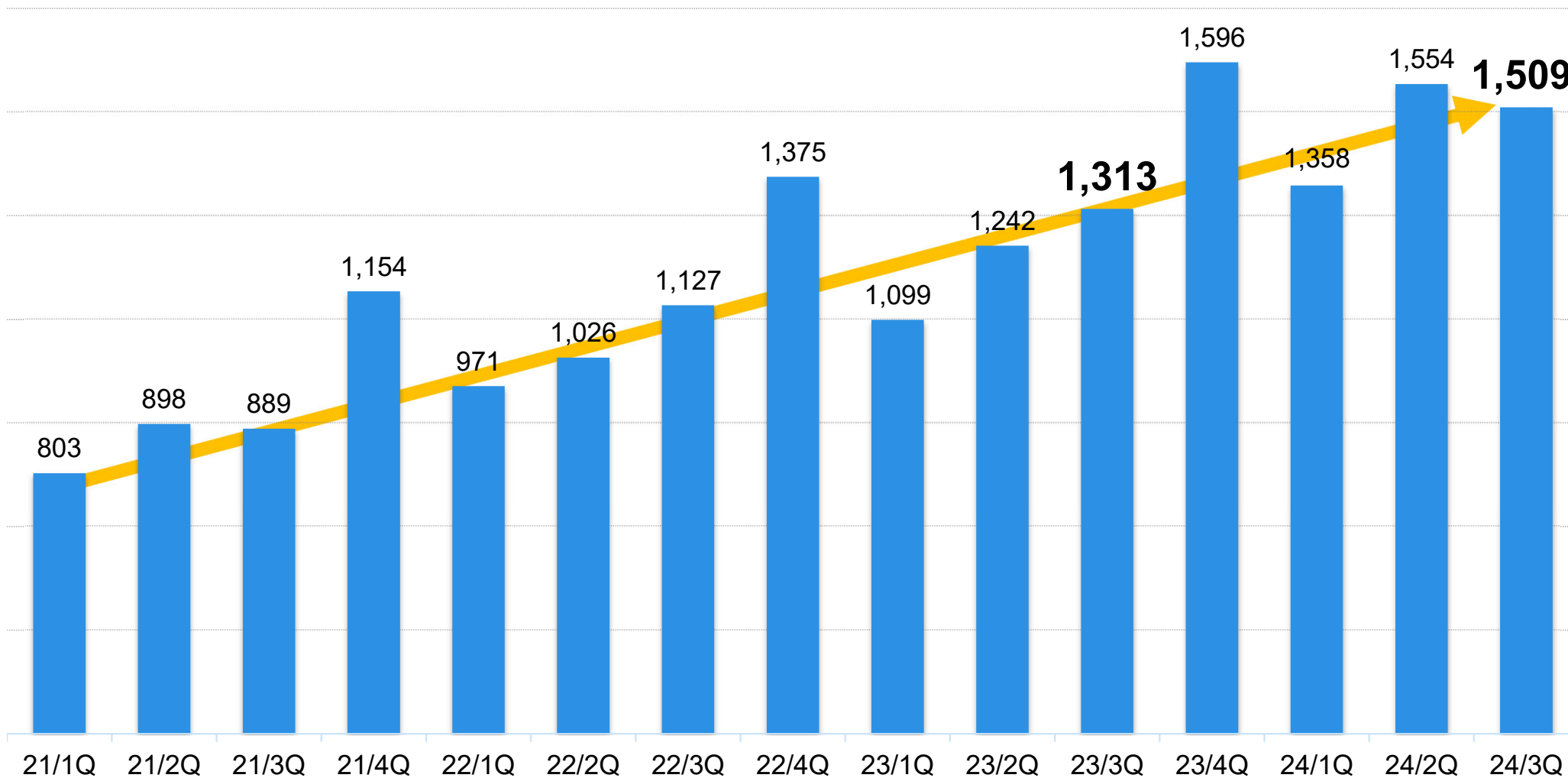
(単位：百万円)

項目	2024年5月期 第3四半期	2025年5月期 第3四半期	増減額	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	3,655	4,421	766	21.0%	6,400	69.1%
売上総利益	1,318	1,465	147	11.2%	—	—
売上総利益率	36.1%	33.2%	—	—	—	—
販管費	1,086	1,406	320	29.4%	—	—
販管費率	29.7%	31.8%	—	—	—	—
営業利益	231	59	△172	△74.3%	330	18.0%
営業利益率	6.3%	1.3%	—	—	—	—
経常利益	251	90	△162	△63.9%	305	29.8%
税引前当期純利益	158	△49	△208	—	—	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	46	△145	△191	—	136	—
EBITDA	268	117	△151	△56.4%	—	—
EBITDA マージン	7.3%	2.6%	—	—	—	—

EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+無形資産償却費

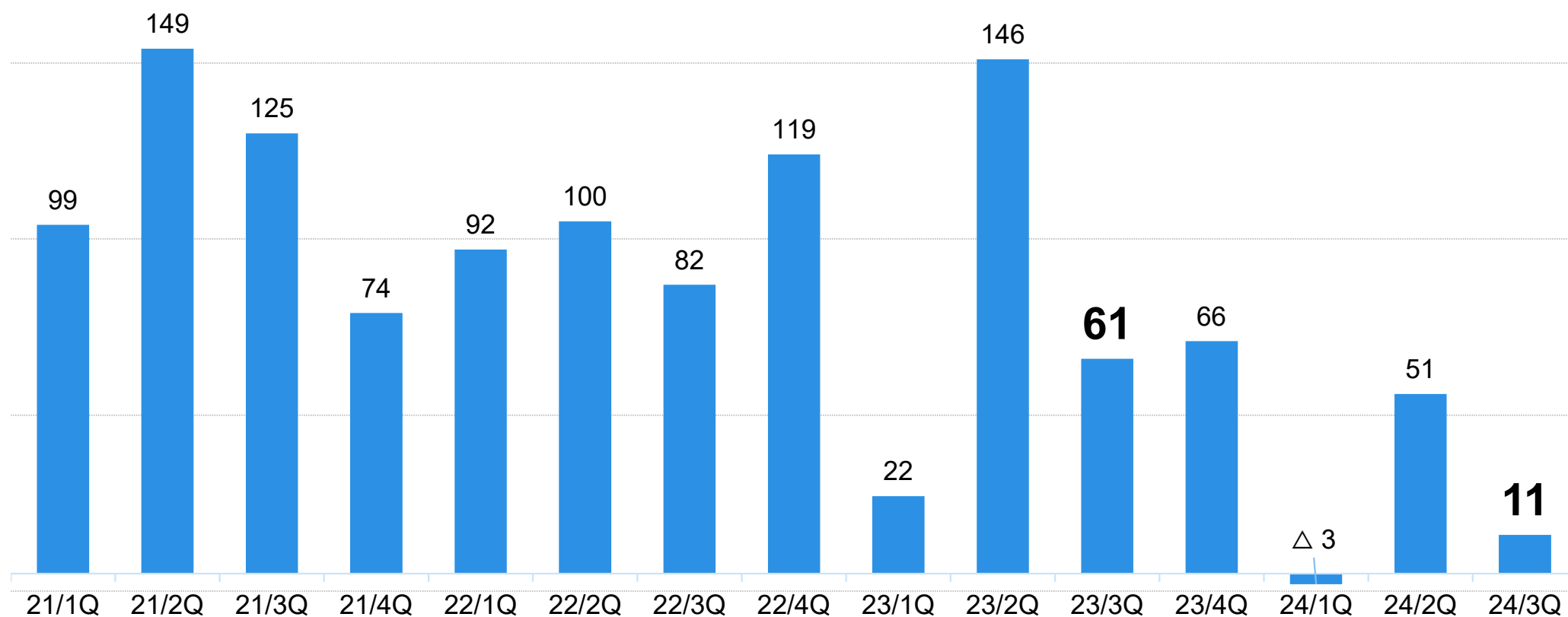
每期好調に推移 前年同期比 **14.9%増**

(単位：百万円)



未病・予防プラットフォーム事業でセグメント損失を計上するも、
 堅調な既存事業とクラウドインテグレーション事業の好調により
 2Qから復調し3Qも黒字を継続

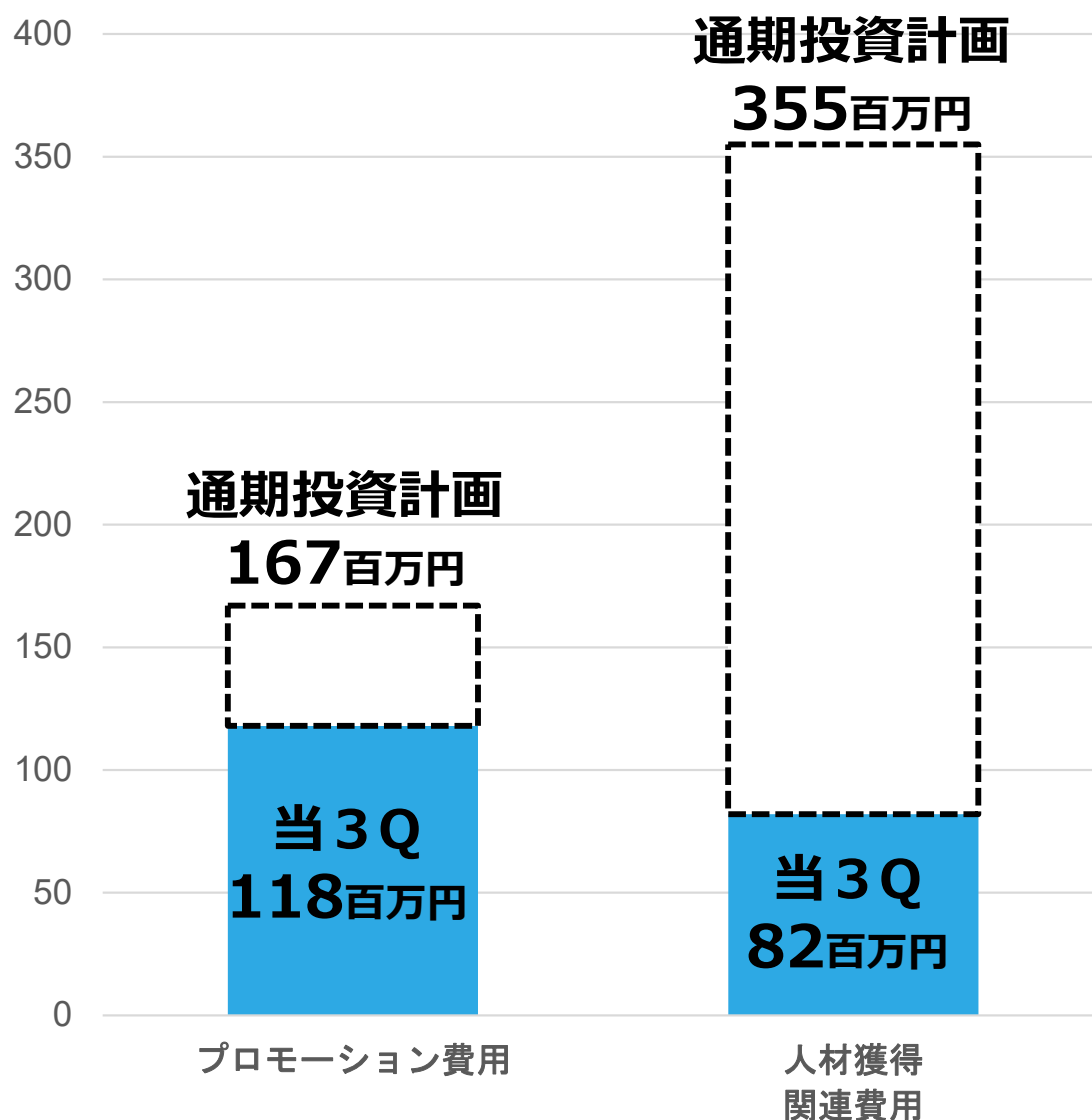
(単位：百万円)



連結子会社 2 社増加と増加成長のための
人的投資等により人件費が増加。
販管費合計では前年同期比29%の増加

(単位：百万円)

	2024年5月期 第3四半期	2025年5月期 第3四半期	増減	増減率
人件費	664	850	+187	28%
広告宣伝費	89	117	+29	32%
支払手数料	89	115	+25	28%
研究開発費	3	23	+20	534%
その他	239	298	+59	25%
販管費合計	1,086	1,406	+319	29%



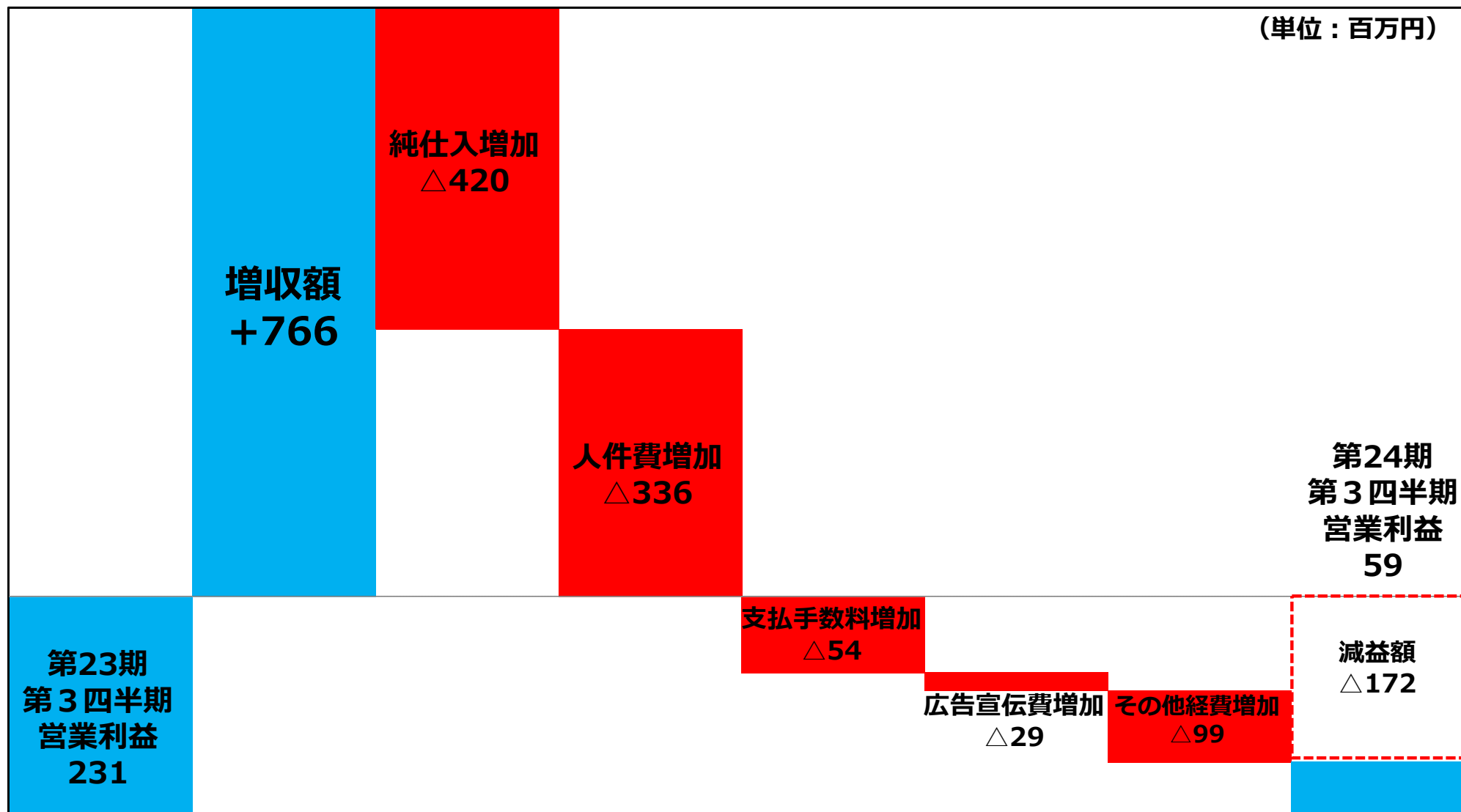
**プロモーション費用
進捗率71%**

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23%**

以下の取組を実施
・採用活動の強化

未病・予防プラットフォーム事業の収益化が進まず 営業利益は前年同期比△174百万円の減益



メディア・プラットフォームは微減も 全セグメント合計では**前年同期比21.0%の増収**

(単位：百万円)

	2024年5月期 第3四半期	2025年5月期 第3四半期	増減
メディア・プラットフォーム	836	805	△30
医療機関経営支援	2,705	3,137	+432
医療 B t o B	103	125	+21
クラウドインテグレーション	—	310	+310
未病・予防プラットフォーム	7	41	+33
その他	2	0	△1
連結消去	0	0	△0
合計	3,655	4,421	766

※前第3四半期は「未病・予防プラットフォーム事業」をその他に含めておりましたが、重要性が増したため報告セグメントとしております。
前第3四半期の数値は変更後の報告セグメントの区分に基づき作成しております。

未病・予防プラットフォームのセグメント損失が影響し 全セグメント合計の利益は前年同期比で149百万円減

(単位：百万円)

	2024年5月期 第3四半期	2025年5月期 第3四半期	増減
メディア・プラットフォーム	467	398	△69
医療機関経営支援	115	123	8
医療 B t o B	4	△7	△12
クラウドインテグレーション	—	50	50
未病・予防プラットフォーム	△30	△154	△123
その他	2	0	△1
合計	559	410	△149

※前第3四半期は「未病・予防プラットフォーム事業」をその他に含めておりましたが、重要性が増したため報告セグメントとしております。

前第3四半期の数値は変更後の報告セグメントの区分に基づき作成しております。

※報告セグメントに帰属しない一般管理費は反映させておりません

2.業績見通し

(2024年6月~2025年5月)

引き続き人材や新規事業への投資を積極的に行う一方、営業利益は増加計画
既存事業の継続的な強化に加え、タイの事業へも注力

(単位：百万円)

	2024年5月期 (実績)	2025年5月期 (予想)	前年比	
売上高	5,252	6,400	1,148	21.9%
営業利益	298	330	32	10.6%
営業利益率	5.7%	5.2%	—	—

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

当3Qにおいても、ミルテルの営業損失が続き、
固定資産の減損損失133百万円の計上があったが、
株式売却に伴いミルテルが連結除外となり4Qで利益回復の見込み

(単位：百万円)

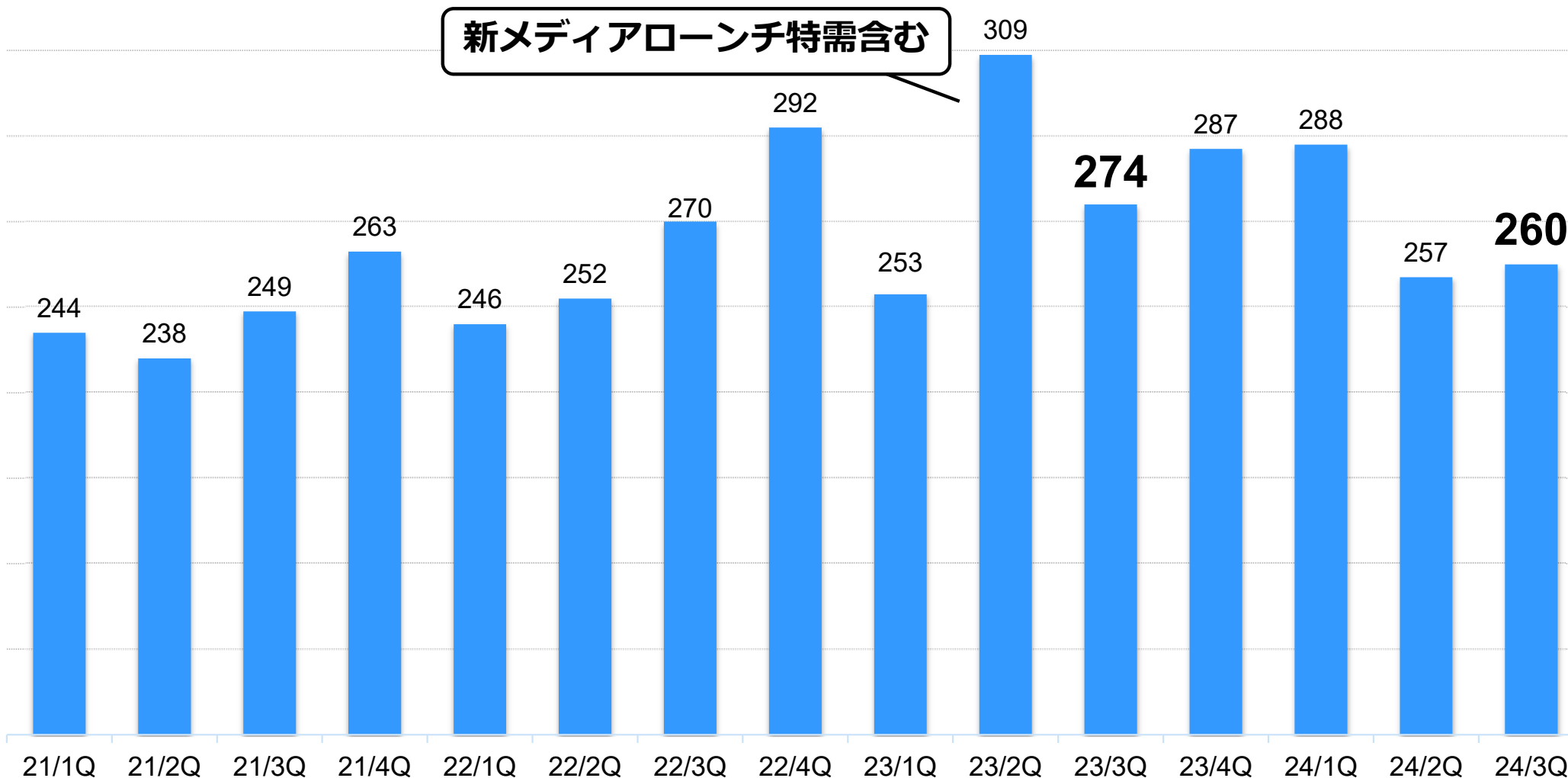
	2025年5月期 第3四半期	通期予想	進捗率
売上高	4,421	6,400	69.1%
営業損益	59	330	18.0%
経常損益	90	305	29.8%
親会社株主に帰属する 当期純損益	△145	136	—

3.セグメント情報

新メディアは堅調に推移するも、既存メディア売上が伸び悩むが、当3Qにおいて既存メディアの付加価値向上に取り組み回復傾向

(単位：百万円)

新メディアローンチ特需含む



下記は、当3Qにおける付加価値向上に向けた取り組み




2024年8月 中期経営計画

2025年5月期

- ① 主要メディアシステム刷新
- ② コンテンツ（ランキング）リニューアル
- ③ おすすめ記事コンテンツ拡充

当3Q 進捗

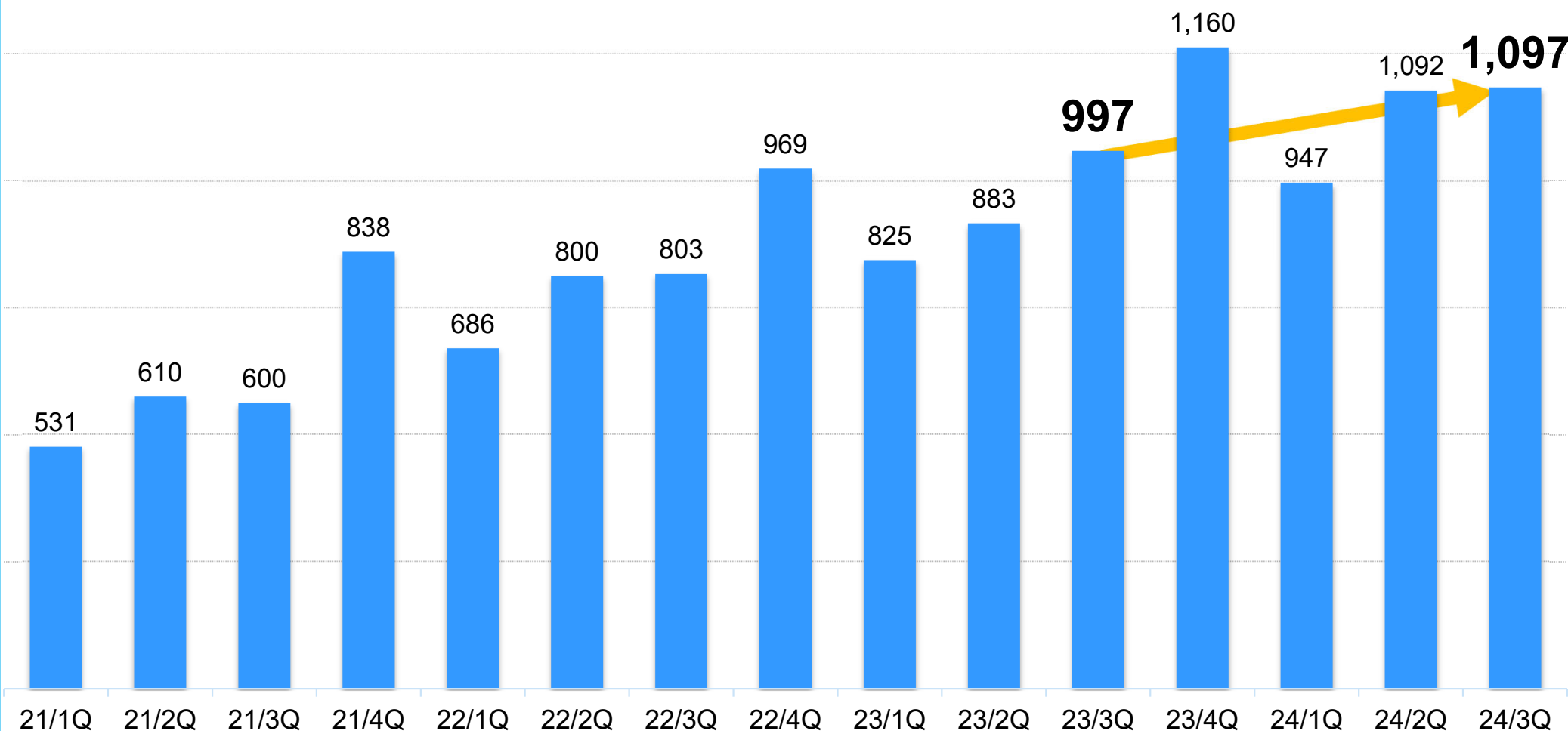
① 主要システム刷新 ⇒ **開発進行中**

②  **インプラントネット**
 **審美歯科ネット**  **矯正歯科ネット**
全国・都道府県 +
市区町村・こだわり条件絞り込み
機能拡充し9月リニューアル

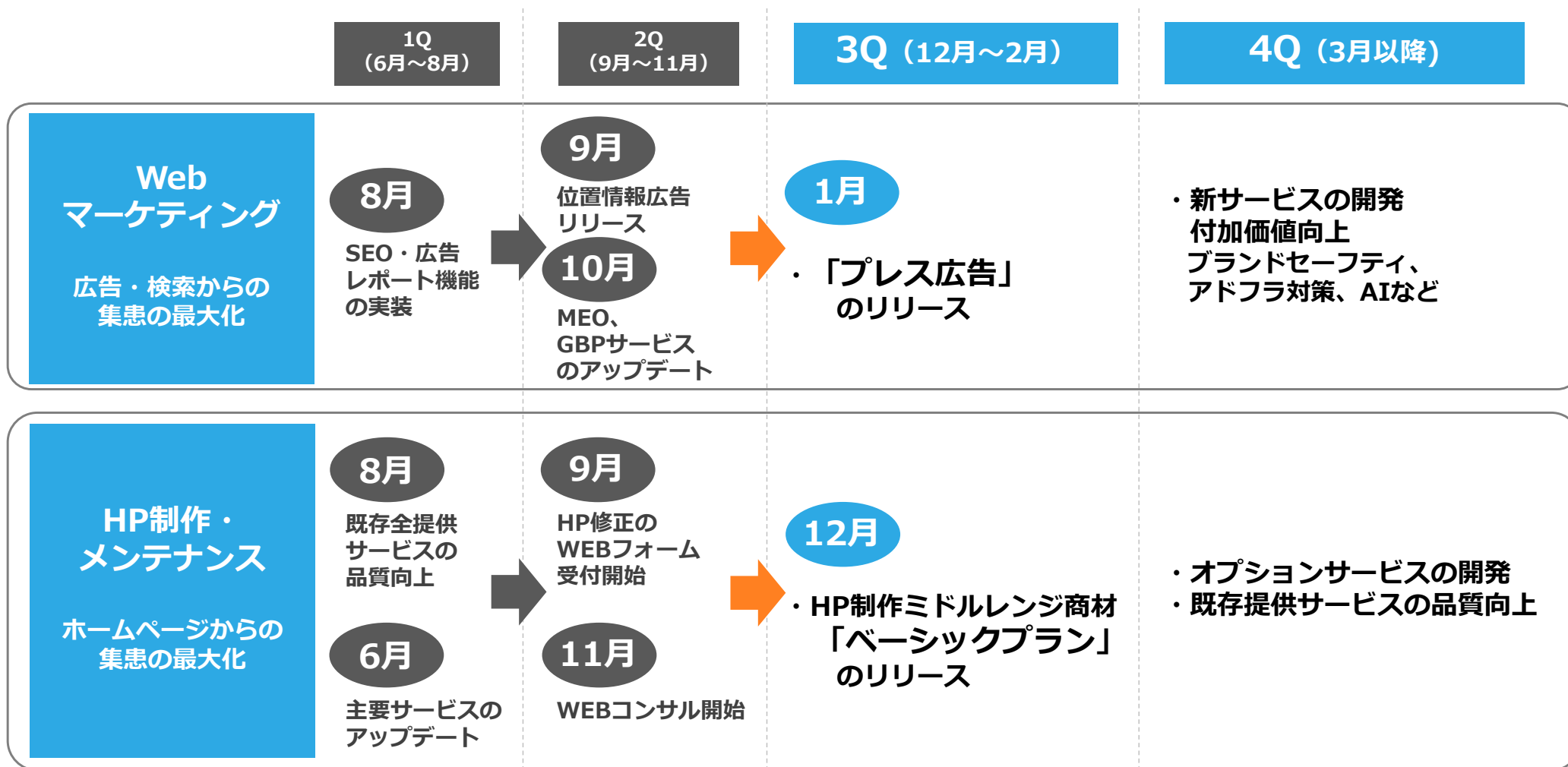
③  **みんなの 歯医者さんネット**
地域のおすすめ医院記事コンテンツ拡充
9月より開始・記事拡充中

歯科商社事業が好調に推移、不動産事業も拡大 前年同期比 **10.0%増**

(単位：百万円)



当3Qにおいても引き続き、新商材の開発やサービス品質の向上等を実施



当3Qにおいて、データチャートやダッシュボード、分析グラフ等の機能を持つBIツールを追加し、システムのDXとBIツールの統合を推進

※BIツール：Business Intelligenceツールの略 企業のデータを収集・分析して経営戦略を支援するツール



2025年3月28日に有限会社吉見歯科器械店の全株式を取得、連結子会社（孫会社）化 関東、関西に続き、九州へ進出。歯科商社事業を拡大。



信頼を届けるパートナーである

歯科器械材料・医薬品

株式会社オカムラ



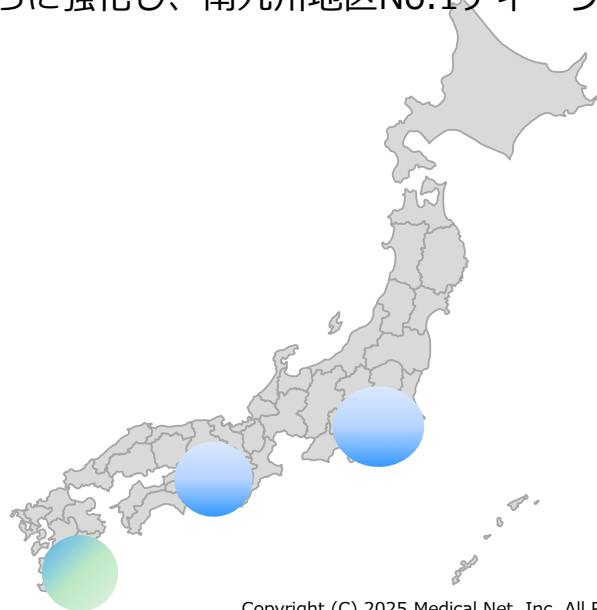
「お客様との信頼関係をたいせつにします」

有限会社吉見歯科器械店



当社の完全子会社であるオカムラは、東京都福生市に本社を置く創業36年の歯科ディーラーで、2018年に当社グループに加わりました。歯科業界での経験豊富な社員に、当社グループの強みであるITサービスが加わり、当社グループのクライアントである歯科医院・歯科技工所・専門学校に対して歯科器械材料・医薬品に加え、OEM製造によるプライベートブランド商品を提供しております。また、2022年に設立した株式会社オカムラOsakaを吸収合併し商圏を関西にも広げております。

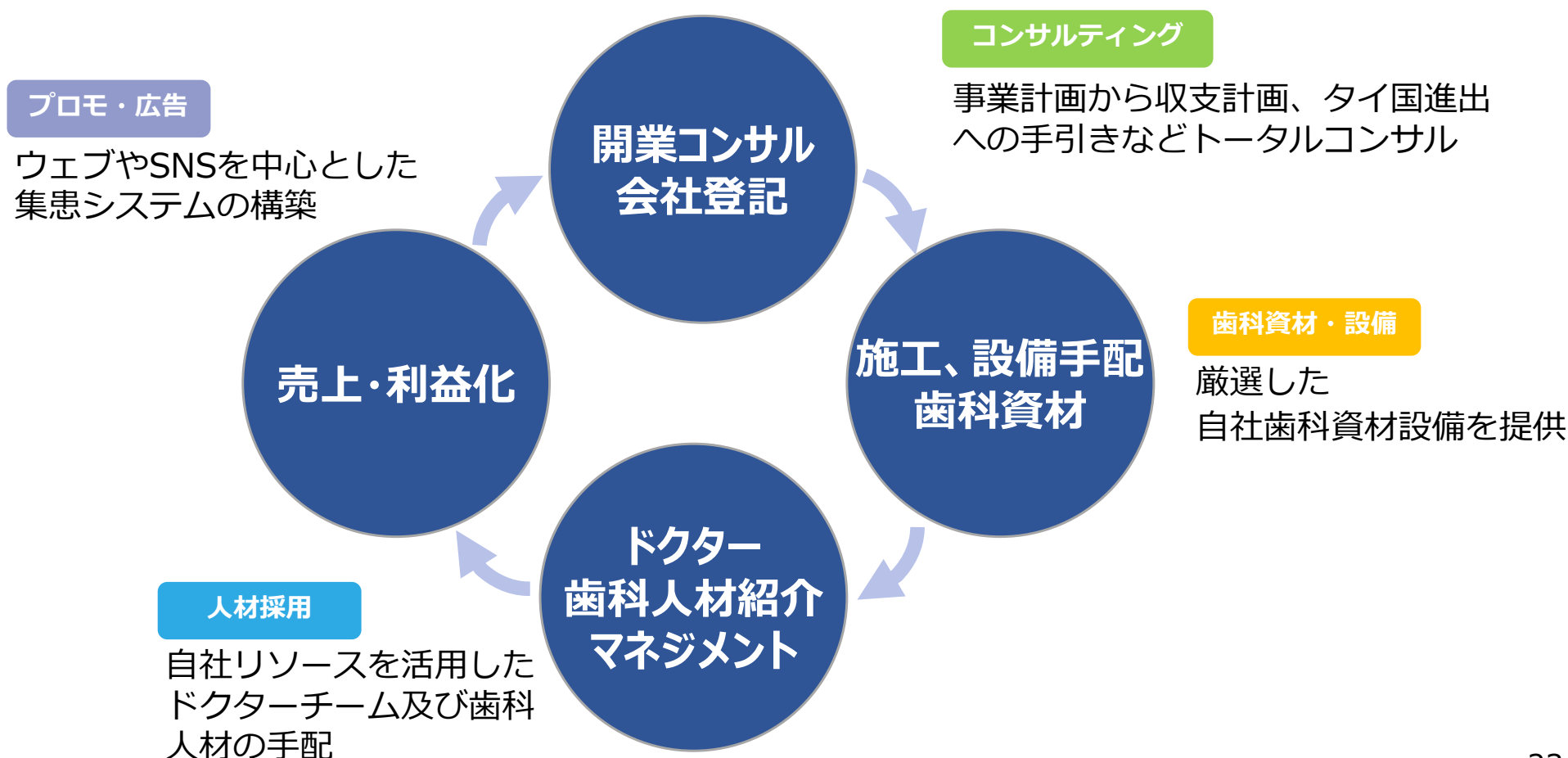
他方、吉見歯科器械店は、宮崎県宮崎市に本社を置く創業51年の歯科ディーラーで、宮崎県及び鹿児島県の歯科医院・歯科技工所に歯科医療用品、歯科用機器材の販売を行っており、宮崎県内のディーラーでは1位の25%のシェアを誇っております。「お客様との信頼関係をたいせつにします」をミッションに掲げる同社とオカムラは、これまで培ってきた商品力・営業力を共有・協力することでさらに強化し、南九州地区No.1ディーラーを目指してまいります。



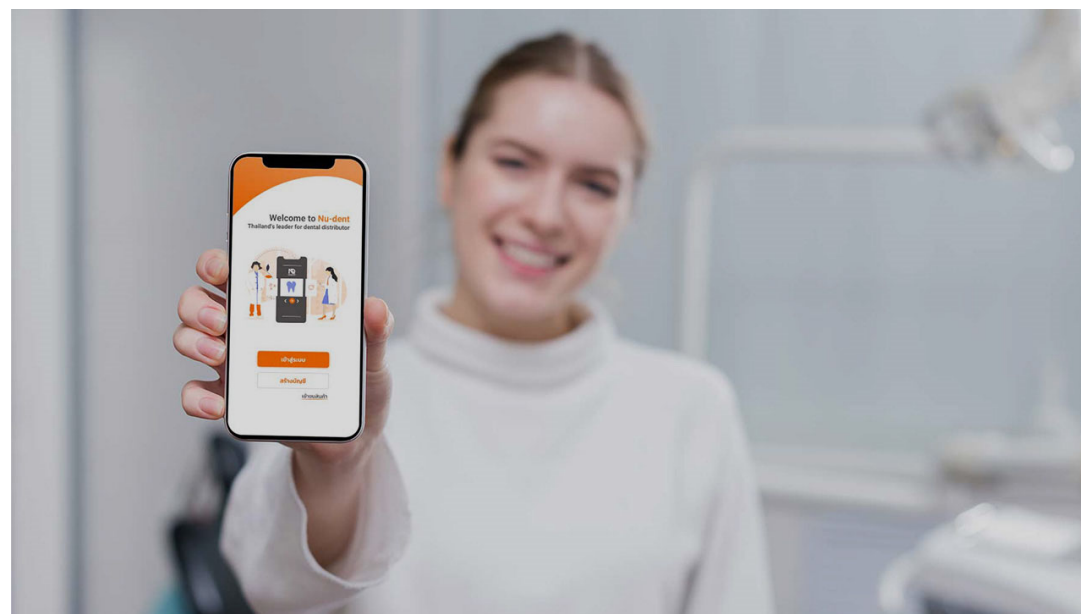
2Qまでに2件の開業案件を受注、3Qでも見込案件が増加
将来的なフランチャイズ展開を目指す

下記イメージ図の様なワンストップサービスを用い、タイ国内歯科医院を
トータルサポート

外資（日系メイン）の開業支援増加、タイ国内クリニックの開業案件にも注力



2Qから継続して、ECアプリによる売上比率を向上 BtoCのみならず、BtoB(他社歯科ディーラー)への販売へも注力



タイ国内の歯科業界DX化と販売リソース拡大を促進

当3Qで日本人以外の外国籍患者数が増加
特に格闘技向けスポーツガードの需要増
今後は来院患者の属性に幅を持たせ、タイバンコクにおける
インターナショナルクリニックとしての立ち位置を盤石に



日本の先進歯科医療技術を普及させ、
タイの人々の口腔内環境向上に寄与し、健康な社会の構築に貢献してまいります

当3Qは大型ドラッグストアに脳健康ステーション※4台の販売成約 4Qに向けプロモーションを更に推進

※東北大学日立ハイテクによる脳科学カンパニー、株式会社NeUが開発した前頭前野の脳血流を計測する装置

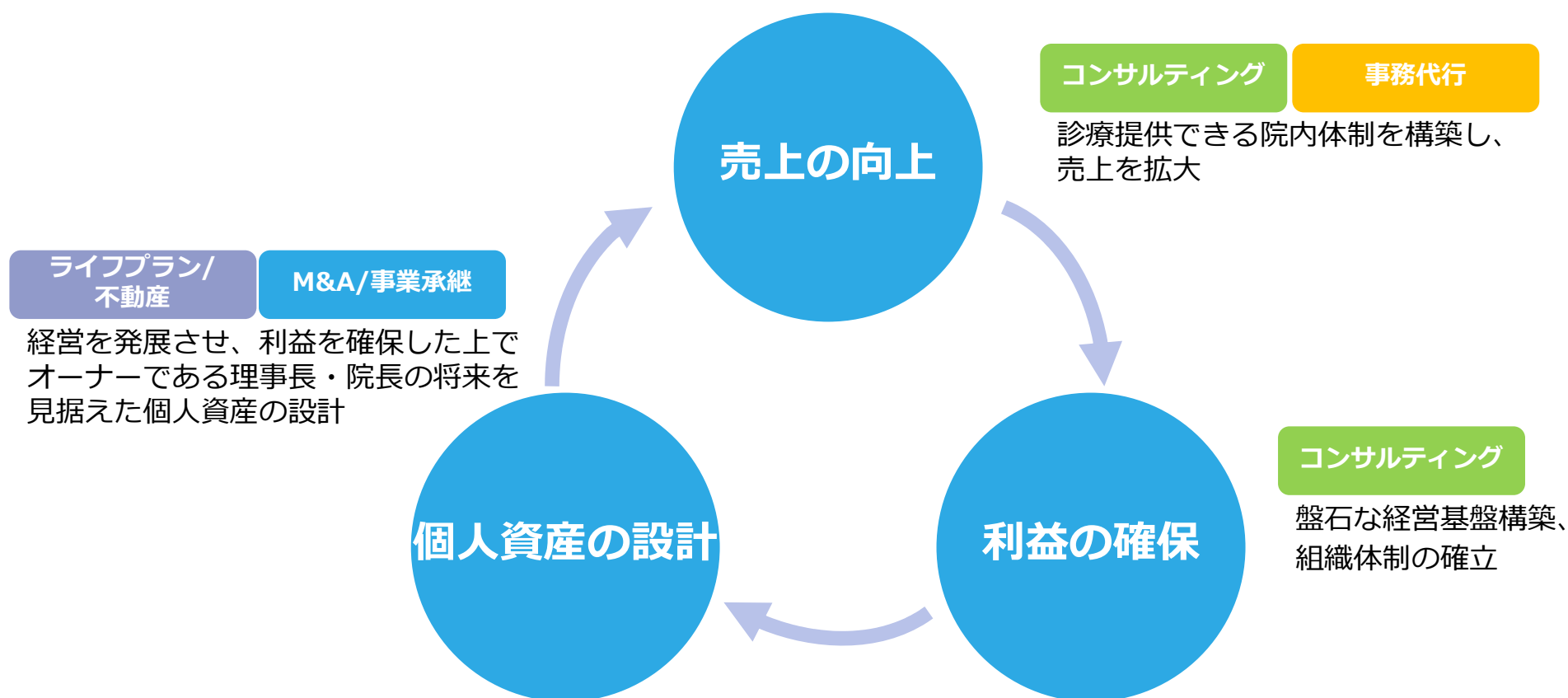


人体に悪影響のない近赤外光を使ったポータブルセンサー

詳しくはこちら👉 <https://www.noechi.co.jp/product/product-13.html>

2Qから引き続き、基盤となるコンサルティング契約数を計画通り積み上げ
加えて「生命保険・損害保険」の取り扱いをはじめとする、
ライフプラン領域サービスの強化を実施

歯科医院だけでなく歯科医師のライフプランを考えた戦略設計サポート



提供保険サービスの概要

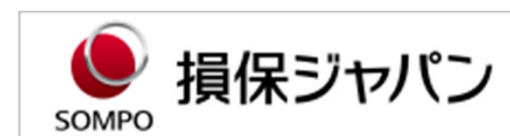
SOMPOひまわり生命保険株式会社代理店

- 主な商品
 - ・ 定期保険
 - ・ 医療保険
 - ・ 終身がん保険
 - ・ 収入保障保険
 - ・ 損害保険



損保ジャパン代理店

- 主な商品
 - ・ 医療機器補償
 - ・ 医療事故賠償責任保険
 - ・ 火災保険
- 本サービスの主な特徴
 - ・ 歯科医師のライフスタイルに特化した設計
 - ・ 高度障害保険金の充実
 - ・ 医療従事者向けの特約オプション

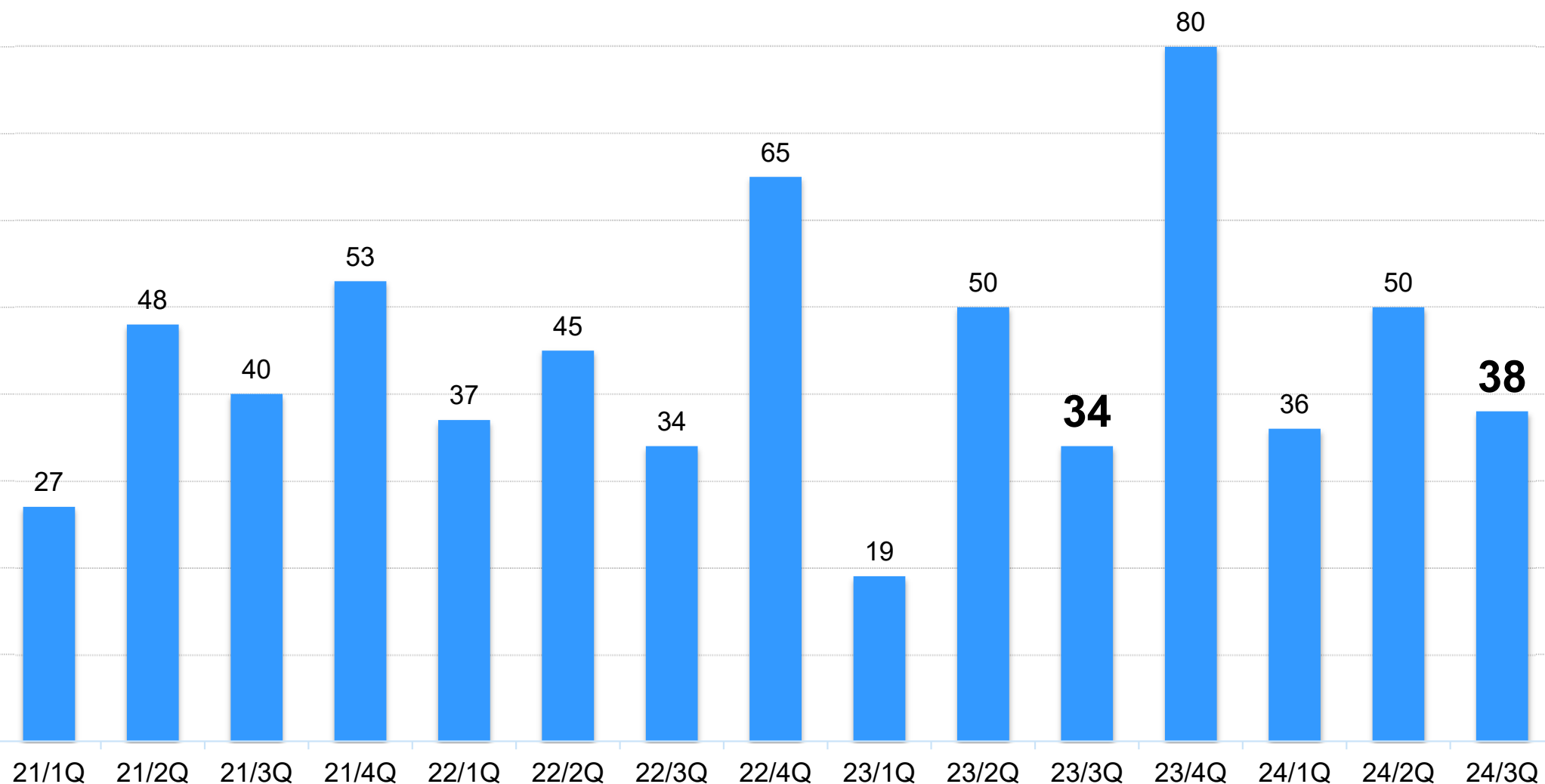


- 今後の展開

多くの歯科医師はライフプランに関する相談をスムーズにできる環境がなく、保険や資産形成などをライフプランに関わる準備を効率的かつ効果的に取り入れることができておりません。それらをワンストップで行えるよう、カスタマイズされたサービスを構築し、提供していきたいと考えております。

リアル商材の販売継続促進、売上は前年同期比11.8%増 翌4Q以降は、在庫管理や主力ポータルサイト強化に注力

(単位：百万円)



当3QはDentwaveのリブランディング準備（2025年3月に完了）
 コンベンション等のイベント案件の開拓に注力

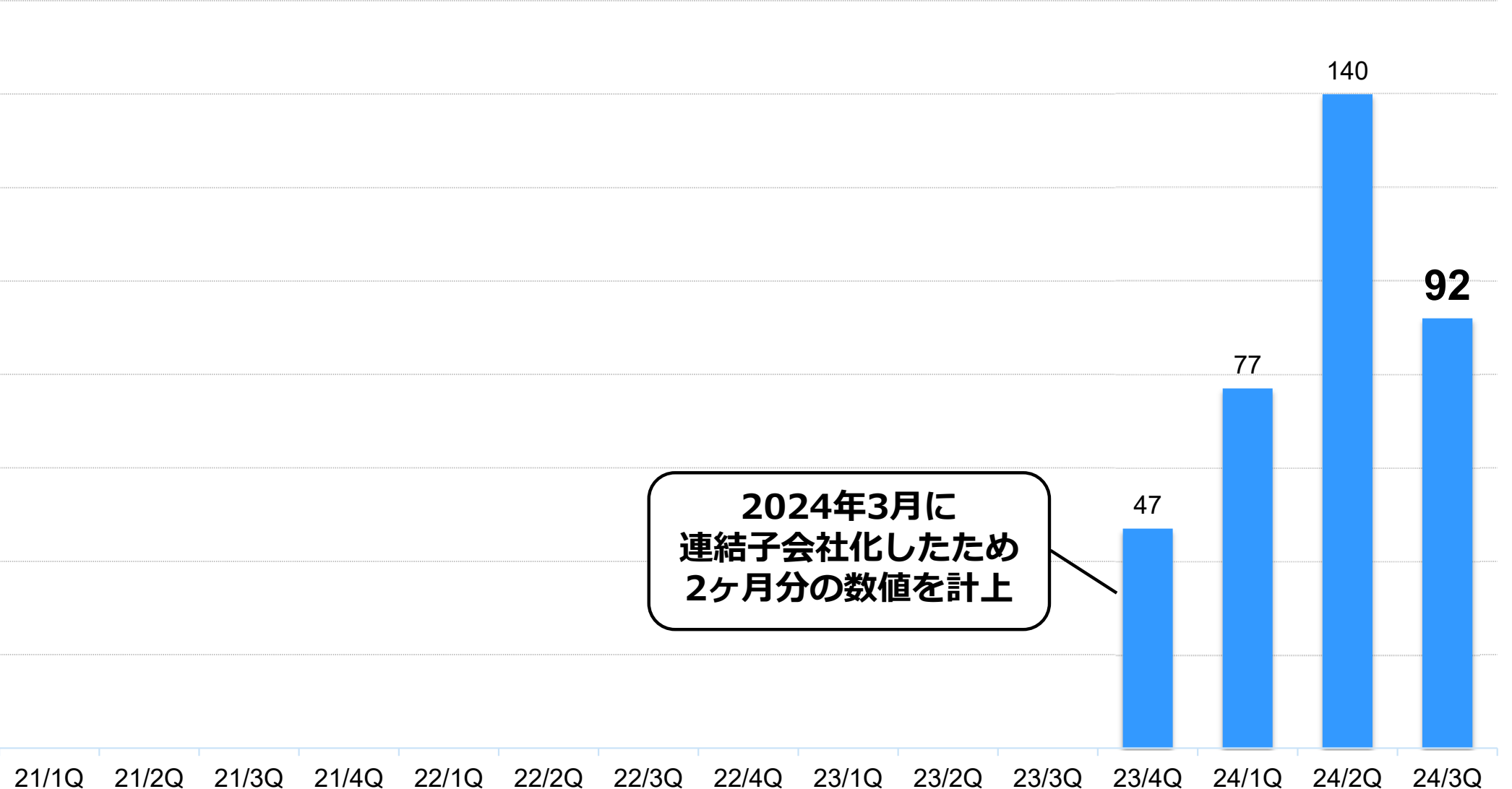
「zaico for dental」は歯科医院での実利用が開始



2Qには及ばないものの受注は好調に推移 堅調に売上と利益を創出

2024年3月に子会社化したAVisionをこちらのセグメントに含めております

(単位：百万円)



2024年3月に
連結子会社化したため
2ヶ月分の数値を計上

2Qから引き続き、売上利益ともに好調に推移

営業組織体制の見直しと、協業他社からの紹介案件の獲得を推進し
販路の拡大を目指す

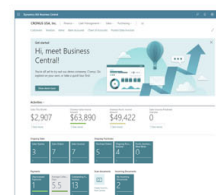
タイ国内POS/ERPビジネスNo.1へ

Our journey together

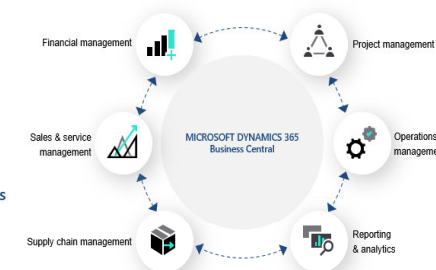
- 30+ years of heritage
- 220,000 customers
- 3.3 million users
- Sold in 196 countries
- Served by 4,500 partners

Dynamics 365 Business Central
Microsoft Corporation

Rapid Deployment Cloud or On-premises



Comprehensive Solutions



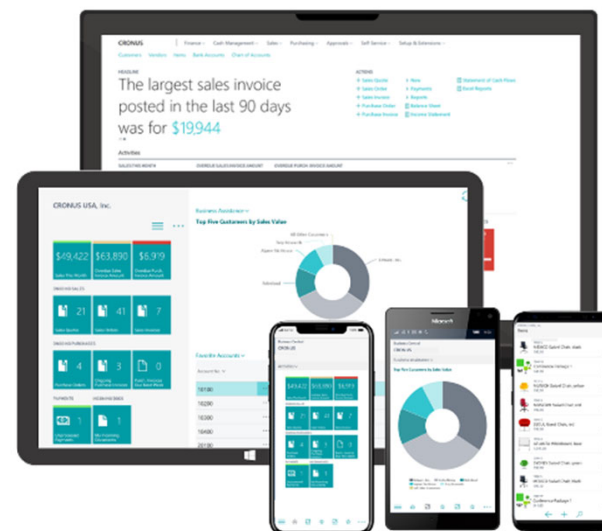
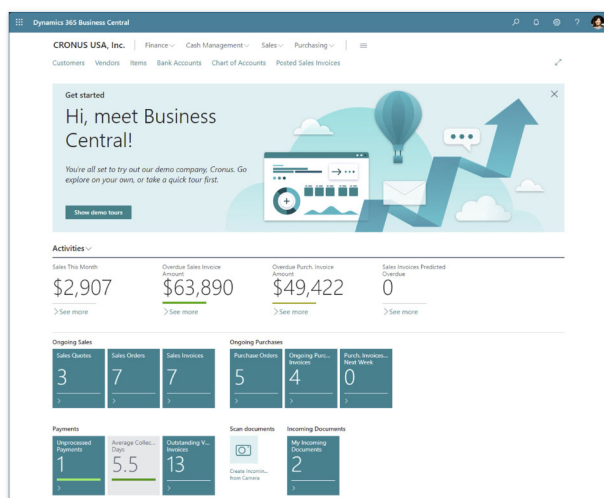
Run Your Business Anywhere



タイ国内POS/ERPシステム取り扱い20年の実績を基に
MNグループのタイにおける事業推進の重要なファクターに

当3Qに「予約管理・カルテ管理・会計」を連動させたプログラムを開発
初期導入費を抑えたサブスクリプション型の歯科システムの構築を進め
ており、5月までに試験販売を実施できるよう推進中

システムからプラットフォーム化しタイ歯科業界を網羅



歯科医院の「カルテ管理」「治療案内」「患者予約」「金銭管理」などトータルサポートが可能に

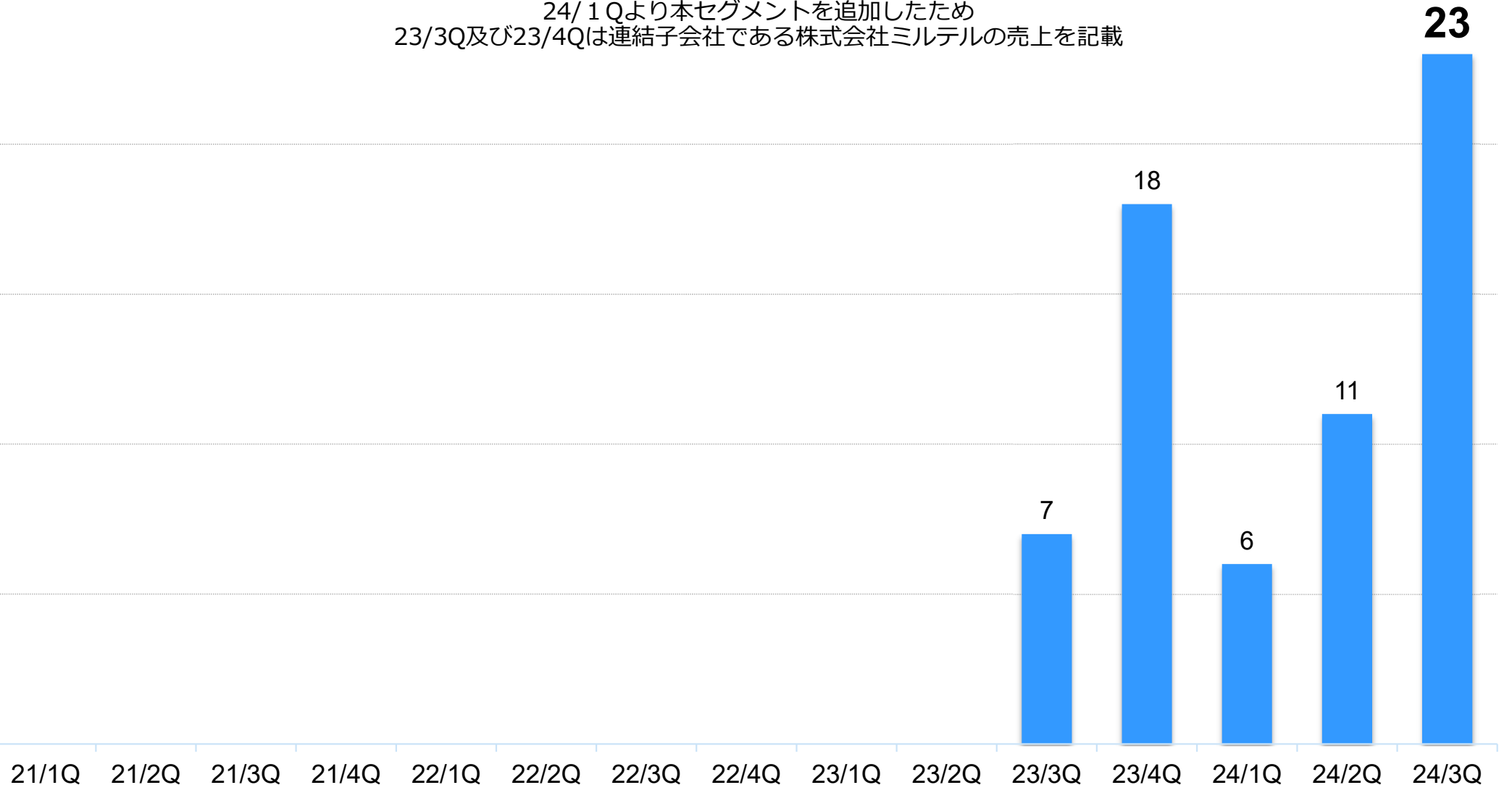


タイ国内6,000件のクリニックを対象にサブスク販売

当3Qでは、WEBマーケティングによるEC強化 加えて、CO-OPでの販売開始及び受託研究増により売上増加

(単位：百万円)

24/1Qより本セグメントを追加したため
23/3Q及び23/4Qは連結子会社である株式会社ミルテルの売上を記載



■ 連結子会社の異動（株式売却に伴い4Qよりミルテルは連結除外）

2025年3月27日開催の取締役会において、当社連結子会社である株式会社ミルテル（以下、「ミルテル」）の当社が保有する株式のすべてを、加藤俊也氏に譲渡することについて決議し、同日株式譲渡契約を締結、2025年3月28日に株式譲渡を完了しております。

なお、本株式譲渡に伴い第4四半期より**ミルテルは当社の連結対象子会社から除外**されることになりました。

■ 売却の理由

当社は、新規事業の創出と事業領域の多角化を早期に実現することを目的に、2024年1月に、未病・予防分野で高い技術を有し、受託臨床検査サービス等を提供しているミルテルを連結子会社化いたしました。

ミルテルの早期収益化と当社グループとの連携強化を推進してまいりましたが、**当初の事業計画からは売上の拡大や収益化のスピードに乖離があり、想定していた歯科領域での取組みなどのシナジー効果を得ることが困難である状況等を鑑み、経営資源の選択と集中を行い企業価値の向上を図るため**、当社が保有するミルテル株式を譲渡することといたしました。

当3Qにおいて、BtoC向け新サービスの拡大・「官民連携実証事業」の横展開を実施

上記を基に未病・予防ソリューションの社会インフラ化推進

3Q（12月～2月）

4Q（3月～）以降

スキャンテスト 乳がん

唾液を採取するだけで
乳がんリスクを検査

当3Qにおいて、BtoC販売拡大
コープ横展開による販売拡大
保健付帯サービス申込者倍増
官民連携実証事業の実施
その他エリアの自治体・薬局など横展開検討開始
「からだにいいこと大賞2024」優秀賞受賞
フェムケア部門にて「優秀賞」を受賞

腸活サポート

腸内フローラの可視化

イベント開催（腸活）
YouTubeによるセミナー7回開催
コラボレーション拡大（腸活）
発酵食大学・ウェルネス
健康マガジン発信開始

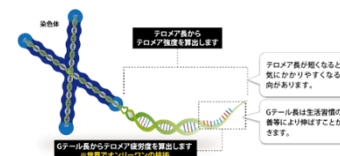


テロメア 世界オンリーワンの Gテール長の測定検査

新たな受託サービス

大型研究案件受託
既存顧客からの安定した受注

2025年1月より新たな受託解析サービス
として高感度プロテオーム解析受託開始



【新解析サービス】
Olink®Target96 & 48
Olink®Flex
Olink®Focus

連結から除外

4. 中長期の戦略

新中期経営計画

2027年5月期～2028年5月期

売上 : 120億

営業利益 : 15億

※中期経営計画については、前提条件が変化したため、目標値は適切な時期に見直す予定であります。

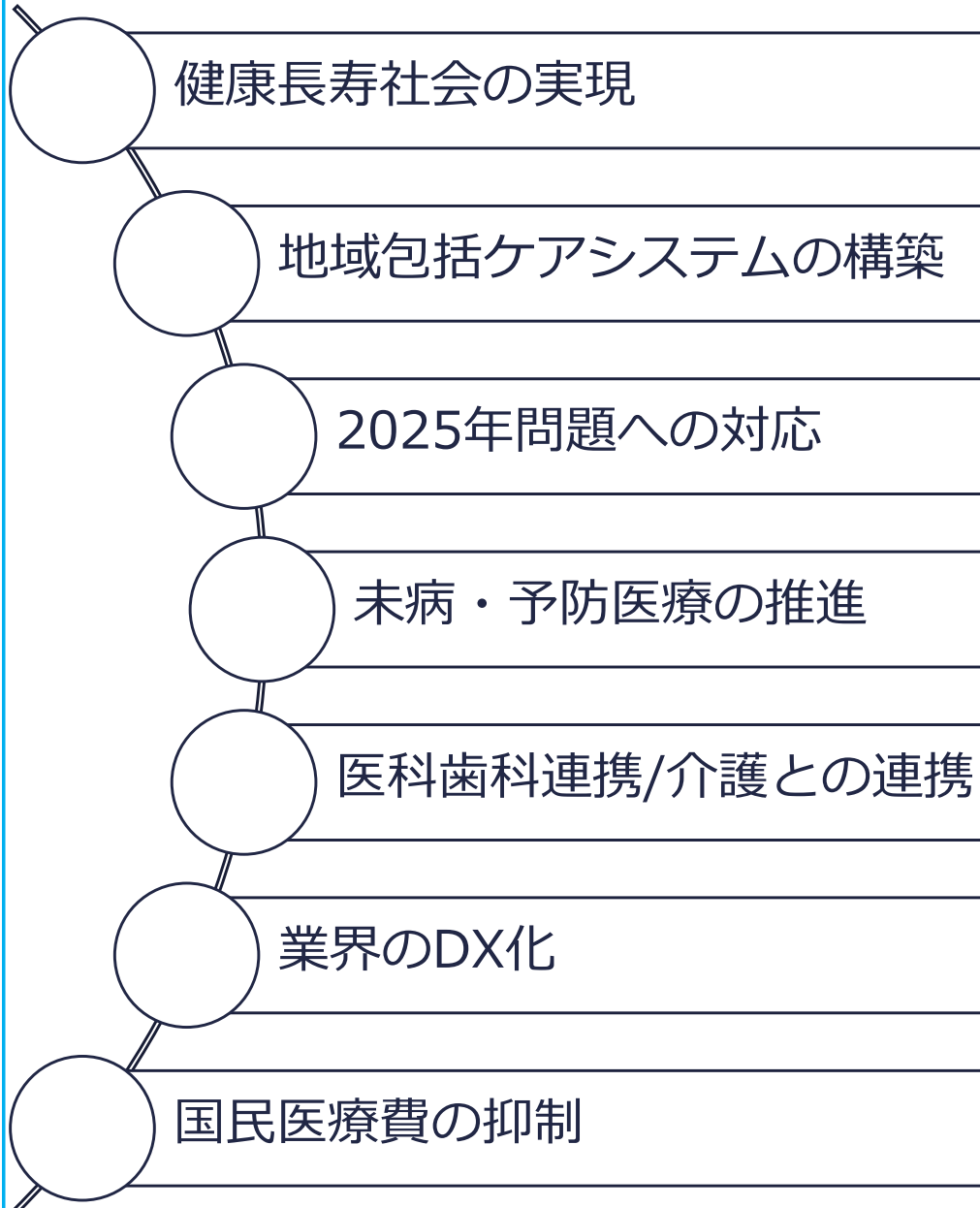
2024年5月期から2027年～2028年5月期までのセグメント別売上及び売上成長率は下表のとおり

(単位：百万円)

	2024年5月期 (実績)	2027年5月期 ～2028年5月期 (計画)※3	成長率
メディア・プラットフォーム	1,125	22億円	202%
医療機関経営支援	3,865	73億円	191%
医療 B t o B	184	6億円	327%
クラウドインテグレーション※1	47	4億円	851%
未病・予防プラットフォーム※1.2	29	14億円	4,865%
合計	5,252	120億円	230%

- ※1 2024年5月期実績のミルテル(その他)及びAVision(クラウドインテグレーション)は連結子会社化後の数値を計上(ミルテル5ヶ月分、AVision2ヶ月分)
- ※2 2024年5月期時点では、「未病・予防プラットフォーム」ではなく「その他」の区分で開示
- ※3 中期経営計画については、前提条件が変化するため、目標値は適切な時期に見直す予定であります。

▼ 業界課題、社会からの要求

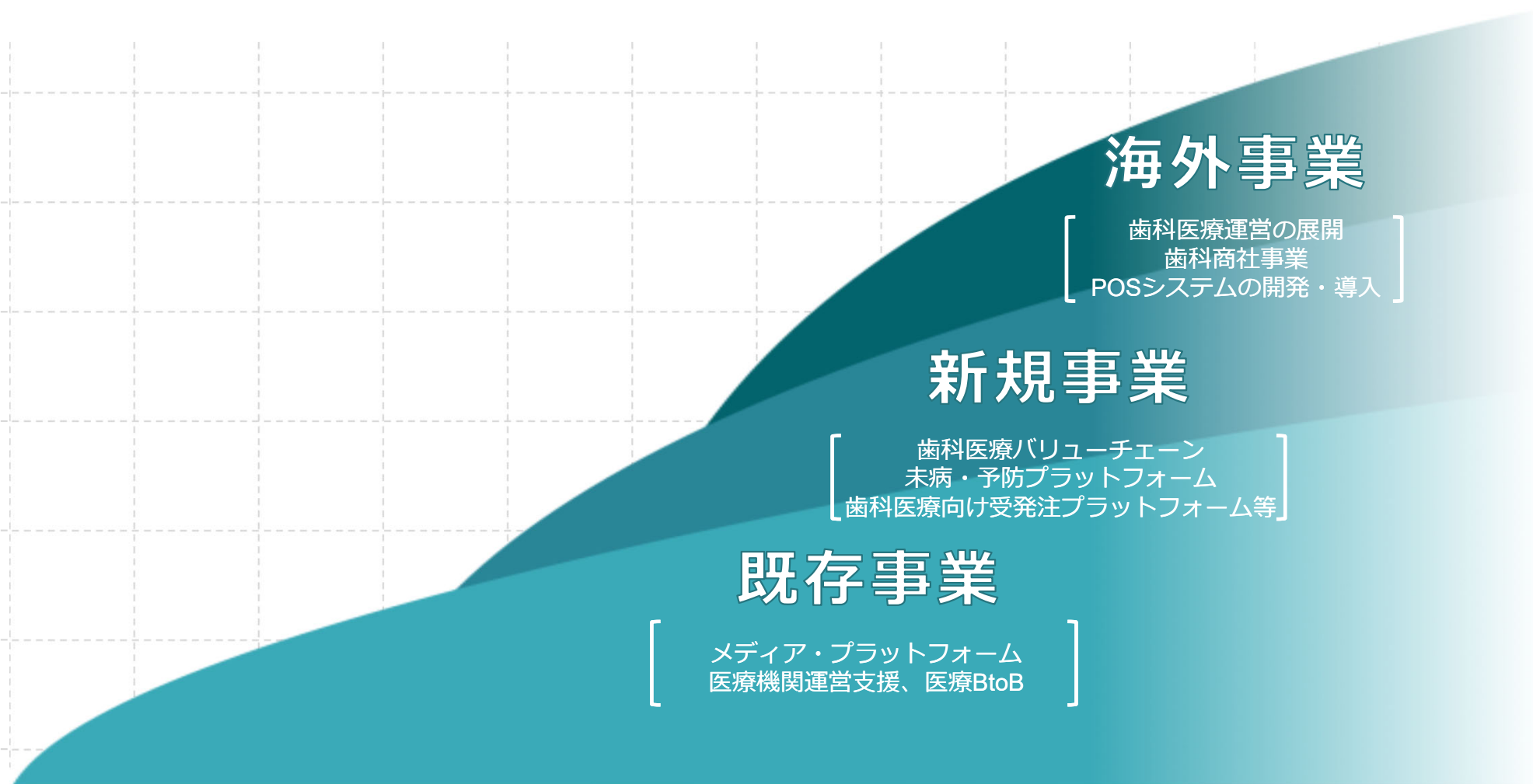


歯科医療領域

未病予防領域を中心に

新しい価値を提供します

2027年5月期～2028年5月期目標 売上高120億円、営業利益15億円



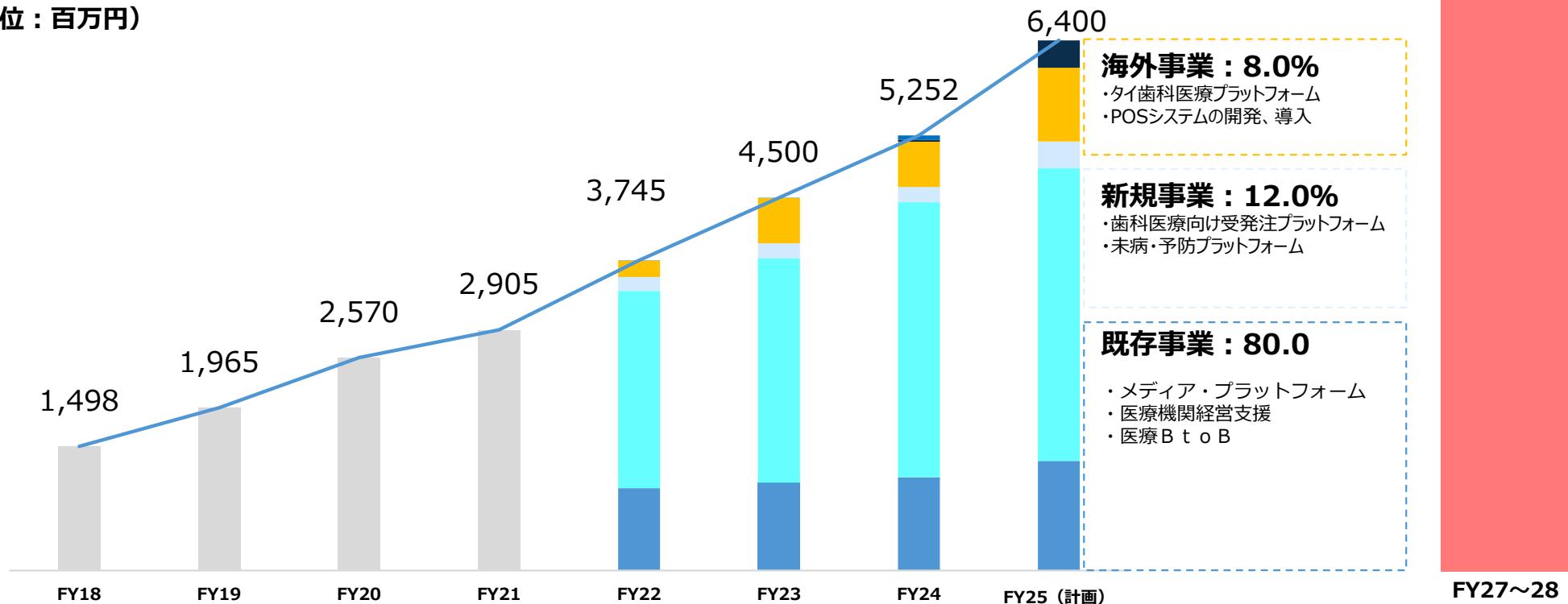
中期経営計画については、前提条件が変化したため、目標値は適切な時期に見直す予定であります。

2027年5月期～2028年5月期目標 売上高120億円、営業利益15億円



■ その他 ■ 未病・予防プラットフォーム ■ 海外事業 ■ 医療BtoB ■ 医療機関経営支援 ■ メディア・プラットフォーム ■ グループ計

(単位：百万円)



中期経営計画については、前提条件が変化したため、目標値は適切な時期に見直す予定であります。 42

成長戦略としてのM&Aを積極的に実施

現在までに実施した14件のM&A及びPMIの経験を活かし
今後もM&Aによる戦略的な企業価値最大化を推進

Phase1	Phase2	Phase3
<ul style="list-style-type: none"> ・歯科医療プラットフォームの確立 ・タイの歯科領域への進出 現地にて歯科医院経営の開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・タイでプラットフォーム戦略を推進 タイ屈指の歯科卸企業をM&A ・事業分野の拡大、シナジー創出 	<ul style="list-style-type: none"> ・未病/予防領域への本格進出 ・大きなリターンを狙う先行投資 ・タイにおける歯科医療DX化の推進

「口腔まわりから全身の健康を導き、元気で笑顔が溢れる世界を創る」
ため、M&Aを重要な成長戦略と位置づけ、今後も積極的に検討・実施



口腔まわりから始まる

健康寿命増進プラットフォームビジネスNo.1

を目指し次元の異なる成長ステージへ

5 .Appendix

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
クラウドインテグレーション事業
未病・予防プラットフォーム事業

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 : 289名（連結：2025年2月28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（歯科商社事業）

ノーエチ薬品株式会社（大衆医薬品・医薬部外品企画・卸販売事業） ※孫会社

株式会社ミルテル（未病・予防プラットフォーム事業） ※2025年3月28日連結除外

(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.（歯科商社事業） ※孫会社

(タイ) D.D.DENT Co., Ltd.（歯科商社事業） ※孫会社

(タイ) AVision Co., Ltd.（クラウドインテグレーション事業）

有限会社吉見歯科器械店（歯科商社事業） ※2025年3月28日連結子会社化

関連会社 : 株式会社ガイドデント（歯科治療保証事業）

口腔まわりから全身の健康を導き、元気で笑顔が溢れる世界を創る

MISSION

社会的存在意義

VISION

目指す姿

VALUE

組織的価値観

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

- ・ Webマーケティング
- ・ HP制作、メンテナンスサービス
- ・ 歯科医院運営
- ・ 歯科商社事業
- ・ 大衆医薬品、医薬部外品企画、卸販売
- ・ 歯科医院総合支援



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
- ・ 矯正歯科ネットプラス
- ・ インプラントネットプラス
- ・ 審美歯科ネットプラス

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

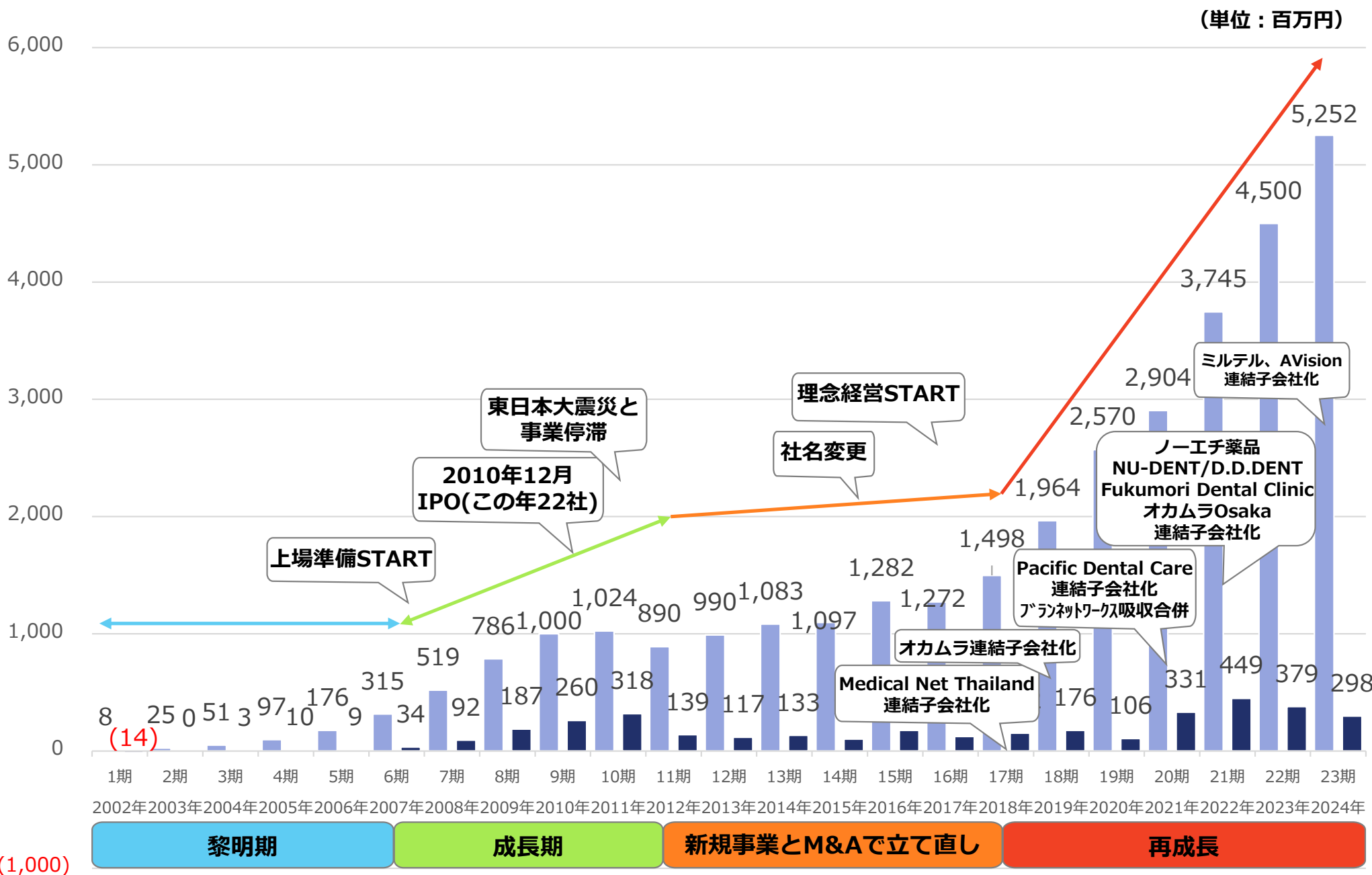
54,549人

クラウドインテグレーション事業

AVision
Integrating Business Satisfaction

POSシステムの開発・導入

売上高・利益の推移と沿革





本資料に記載のある計画、業績目標などの将来に関する記述は、いずれも当社グループが現在入手可能な情報に基づき作成された予測、または想定であり、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。

また、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り、また、これを保証するものではありません。