

登壇

司会：皆様、こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただいまから株式会社メディカルネット様の IR ミーティングを開催いたします。

今回の決算説明会は、会場に加え、ライブ配信と合わせたハイブリッド形式で開催いたします。まず初めに、会社からお迎えしているの方々をご紹介申し上げます。

代表取締役会長 CEO 平川大様。

平川大：よろしくお願いします。

司会：代表取締役社長 COO 平川裕司様。

平川裕司：よろしくお願いします。

司会：管理本部ゼネラルマネージャー 三宅大祐様。

三宅：よろしくお願いします。

司会：本日は、平川会長様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら、まず会場からのご質問をお受けいたします。続きまして、会場からのご質問が一巡しましたら、今回オンラインで参加されている方からのご質問もお受けする予定です。

ご質問のある方は、会社名・氏名を入力の上、チャットにて質問をご入力ください。ご質問は、説明中も受け付けております。

なお、会場の皆様のお手元にアンケート用紙が配られております。こちらはお帰りの際にご記入の上、机の上に置いて退出いただきますようお願いいたします。

それでは平川会長様、よろしくお願いいたします。

平川大：皆様、こんにちは。本日はお忙しい中、お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。株式会社メディカルネットの代表取締役会長の平川大でございます。本日はよろしくお願いいたします。

それでは早速ですが、メディカルネット 2025 年 5 月期の決算説明をスタートしたいと思います。

こちらが、本日のアジェンダになります。アペンディクスは別として、以上 4 点についてお話しさせていただきます。

まず、決算概要でございます。

売上高は 60 億 7,700 万円、前年同期比 15.7%増となりました。一方、利益のところは苦戦しまして、営業利益は 9,800 万円、前年同期比 66.9%減。親会社株主に帰属する当期純利益は、マイナス 6,800 万円となっております。

こちらは一番下に記載がございますが、第 3 クォーターに、連結から除外したバイオベンチャーの株式会社ミルテルの未病・予防プラットフォーム事業のセグメント損失 1 億 5,400 万円と、あとは固定資産の減損を行いまして、それが 1 億 3,300 万円特別損失として計上したところが要因となっております。

続きまして、前年同期・通期予算との対比になります。先ほど話したとおり、売上高は 60 億 7,700 万円増加しましたが、先ほどのさまざまな損失および販管費が膨らんだことによって、各段階利益は、前年比に対してマイナス、予算比に対しても大幅にショートといった苦しい結果になりました。

続いて、利益の分析ですが、株式会社ミルテルの未病・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、前年同期比に対して 1 億 9,900 万円の減益となっております。

増収分は約 8 億 2,000 万円ありますが、それに対してコストが吸収できなかったといったところで、減益額が、前年比に対して 1 億 9,900 万円という数字に着地しております。

続いて、費用分析です。ここは継続的に成長のための人的投資を行ってきていて、会社メンバーも増えてきております。それによる人件費の増加と、販管費についても、先ほどご説明したとおり増加しておりまして、全体で販管費が 21%増になっております。

売上の推移です。ご覧いただいたとおり、売上については堅調に伸ばしてきております。

元々、売上トップラインを伸ばしていこうといった戦略で、ここ最近はやってきたのですが、それに伴って利益もしっかり出していこうというスタンスだったのですが、利益については、今お話ししたとおり苦戦しております。

その利益の推移がこちらですね。主には、やはり未病・予防プラットフォーム事業が原因となっております。

続いて、投資です。メディア価値を高めるための広告投資と人的投資になります。こちらは計画に対して、実績は低めにうまくコントロールできております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

各セグメントごとの売上です。主力事業、および祖業であるメディア・プラットフォーム事業になります。

こちらは、若干前年に対してショートしておりまして、いろいろと今、リバイブとかりニューアルとかを仕掛けているところですが、そのフェーズにおいて少し苦戦したところがあるので、このような数字になってきております。

一方、医療機関経営支援事業は大きく伸びてきておりまして、前年に対して5億5,400万円増といったところです。そのほかの事業は、ご覧いただいたとおりです。

続いて、損益です。こちらの数字は、ご覧いただいたとおりでございますが、全体としてやはり未病・予防プラットフォームのセグメント損失が影響して、マイナス1億9,900万円という数字に着地しております。

メディア・プラットフォーム事業の四半期の売上推移です。新しいメディアの立ち上げで堅調に推移してきていますが、既存のメディアが伸び悩んできているのと、あとは既存メディアのところで美容系のメディアをクローズしております。

経営リソースを、医療・歯科のほうに特化しようといったことで意思決定したのですが、その影響もあって、数字がこのようなかたちになっておりますが、直近の3四半期を見ていただいたとおり、しっかりと成長トレンドに入ってきてはおります。

医療機関の経営支援事業は、先ほども少し触れましたが、好調に推移してきています。

医療 BtoB 事業ですね。医師と企業をつなぐ医療プラットフォームを運営していますが、こちらも数字がでこぼこしていて苦戦しておりまして、ソリューション提案とかコンベンションに注力しましたが、なかなか売上トップラインを伸ばすところに至ってないといったところです。

ただ、こちらは今大きくリバイブをかけておりまして、今期の足元については、非常にいいかたちの数字が出てくるのではないのかなと思っています。

クラウドインテグレーションです。こちらはタイの AVision という会社で展開しておりまして、主に POS や ERP システムを提供していますが、こちらは堅調に売上も利益も創出できています。

未病・予防プラットフォームです。こちらは先ほどから触れていますが、株式会社ミルテルの事業です。これは3Qまでの実績でして、連結から除外しているので特段なご説明はございません。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



メディア・プラットフォームにおける 4Q での取り組みは、右側に記載がございますが、システムとかコンテンツのリニューアル・拡充というのを推し進めていて、これが売上に対してプラスに、今影響が出てきています。

医療機関経営支援事業の Web 系ですね。Web マーケティングと Web サイトの構築。こちらは、右側に記載にあるとおり、最近のトレンドを加味した新サービスですね。

ブランドセーフティとか、これは今後になりますけど、違法な広告を取り締まるアドフラ AI とか、こういったサービスを組み込んでいって、今期、新しい期の数字に貢献していこうといったところをやっております。

下段の Web サイトの制作のところも、既存顧客にいろいろ提供をしていますが、そのサービスの向上を行って、あとは支払いのプランを変えたりして、工夫しながらやってきております。

医療機関経営支援事業の商社ですね。これは、われわれの業界ではディーラーと呼んでいますけど、こちら DX 化を行っておりまして、システムの DX と BI ツールを統合して効率化を図っています。

あとは拠点が増えまして、東京、大阪でディーラー業を展開していましたが、新たに吉見歯科器械という宮崎のディーラーがわれわれのグループに入りまして、今は 4 拠点で、非常にシナジーを出すかたちで事業展開をしております。

こちらは、今触れた吉見歯科器械ですね。今、われわれはディーラー業で業界 30 番手ぐらいにいるのですが、これをディーラー業単体で 100 億円ぐらいまで持っていこうと。

それによって、トップ 10 に入って、生き残りがけっこう厳しい業界ではあるのですが、われわれがそこでしっかりプレゼンスを取って、そして、かつ先ほどありました DX 化によって、バリューを高めていくといったことをやっていきます。

タイの歯科商社です。こちらは NU-DENT と D.D.DENT という会社を展開していますが、日本と同じように、開業から医院の運営、あとは人材の提供と、ワンストップで提供できるような、こういうサイクルで運営が回っていくようなことが提供できる体制になってきています。

フランチャイズ化の支援とか、もしくは、われわれは今、後で出てきますけど、タイ中心部のバンコクで、ドミナントで 3 クリニックを展開していますが、それをもっと拡大していくのに、フランチャイズという展開が、もしかしたら出てくるかもしれません。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

タイのディーラーのほうは、EC アプリをうまく活用していて、これを BtoC と BtoB のほうでプロダクトを販売するといったことをやっております。

こちらが、先ほど触れたドミナントで経営しているタイの 3 クリニックでございます。日本人以外の欧米人の方々もターゲットとしていて、そういった患者さんも増えてきて、非常に上手く経営・運営ができております。元々、タイは、われわれがこの Yutaka Dental というクリニックの運営から、ビジネスとして進出しました。

続いて、子会社のノーエチ薬品で行っている脳健康ステーションです。

クリエイティブをつかさどると言われている、前頭葉の血流を測定する装置の販売を行っていて、これをブレインテックと言われる領域のプラットフォームに、われわれはどうかして持って行けないかといったところを、現在いろいろと検討しているところでございます。

医療機関の経営支援です。これはネットではなくて、リアルの話となります。タイの話で少し触れましたが、これは国内のお話しになりまして、現在は、右上に記載しているコンサルとか事務代行のところを非常に強化しています。

そこで顧客基盤を獲得して、売上の向上、利益の確保、そしてドクター個人の資産形成ですね。ここに投資用不動産とか金融商品などを充てていくということをやっていますが、非常にポテンシャルがあって、われわれの顧客基盤もかなり大きいものがあるので、ここでしっかりと新たな事業を組み立てていこうといったところです。

あとは今、経営支援事業は、リード獲得で AI を活用しております。

一方、医療 BtoB ですね。Dentwave というネーミングで行っている m3.com の歯科版ですね。

こちらは、マーケティング支援を企業向けに提供していった、医師と企業をつなぐといったことを、デジタルとリアルの両方を活用してやっています。リアルというのは、コンベンションの開催とかですね。あとは人材支援を、この中でもやっています。

あとは、トピックですけど受発注プラットフォームですね。ZAICO という会社と提携をしまして、そのプロダクトを組み込んでいった、クリニックからディーラーへ発注を DX で行っていくと。今は、まだここはアナログで行われているところなので、ここをわれわれがいち早く展開していこうといったところです。

クラウドインテグレーションは、先ほども触れた POS とか ERP のところで、タイで No.1 を目指していきます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

そのリソースを活用したかたちで、歯科医療向けには、ここに書いてある予約管理とか、カルテといった会計周りのシステムを、タイ国内 6,000 件のクリニックを対象にサブスクで提供していくという準備を、現在しております。

未病・予防プラットフォームは、先ほどもいくつか触れましたが、売却の理由だけ述べさせていただきます。歯科医療領域でいい取り組みをして、例えば唾液の未病検査をクリニックでやると。それを、われわれが世の中の生活者に届けていこうと考えてやっていたのですが。

非常に、なかなか難しいところがあって、売上の拡大とか収益化のスピードに大きな乖離があったので、バイオベンチャーと、われわれのような医療の実業としてしっかり収益を作ってきた会社との性質の違いみたいなものもあったので、ここはやはりいち早く意思決定すべきだということで、連結から除外いたしました。

続いて、今期の事業戦略と計画でございます。

これは、もう引き続きです。毎年お伝えしておりますが、成長のための積極的な投資として、人的投資と事業投資を行っていくということです。

その内訳は、人材、プロモーション、システム投資で、合計 3 億 3,600 万円という数字です。

人的投資の詳細です。中途採用に注力し、人材の拡充を行っていくと。新卒もやっているのも、もちろん新卒も継続していきます。

事業別の主な取り組みになります。トピックだけ申し上げます。

メディア・プラットフォームは、われわれの中心的事業なので、コンテンツの拡充とかシステムをしっかり構築していくということを、引き続きやっていきます。

医療機関の経営支援事業については、タイの歯科事業の拡大にかなり力を入れて、後のお話しにも出てくるので、そこでもう少し取り上げたいと思います。

不動産事業は、やはり非常にポテンシャルがあるので、そこをしっかり地固めをして、今期・来期に大きな数字を出していこうといったところです。

医療 BtoB 事業は、今、大きくリニューアルをしていて、国内の歯科関連の企業は約 400 くらいありますけど、全てをターゲットにするのではなくて、いわゆるナショナルクライアント向けに、マーケティングコンサルみたいな人間が、デジタルでもリアルでも張りついていて、そこで大きなバジェットを、われわれがアウトソースするかたちで貰っていくといったことを足元で進めてきていて、ここは数字が出てきているところです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

トピックとしては、そのようなところで、その他でヨシダというのがありますが、これは後で触れるので、ここでは説明いたしません。

計画の前提です。トップラインは全ての事業において上がっていくという前提です。細かいところは読んでいただければと思います。それに伴って、仕入れも人件費も上がっていくということです。

続いて、今期 2026 年 5 月期の見通しです。

詳細は前段で述べているので、数字だけ述べます。売上が 64 億円、前年比 5.3%増、営業利益が 2 億 7,000 万円、前年比 175%となります。成長のための戦略的な投資は継続していくといったところ です。

配当は、ご覧いただいたとおりなのですが、2025 年 5 月期は、ちょっと経営成績がかなり苦しかったので、配当性向はこのような数字になっております。

新しい期に関しては、従来と同じように減配はせず、配当性向のポリシーとかをしっかりと皆さんにお伝えしてきましたけど、10%から、いろいろなことを勘案した上で、それ以上というものもあるので、減配せずに同じ配当金額という方針でございます。

最後に、今後の事業戦略になります。

われわれは、すでに歯科医療業界でのプラットフォーマーとして、オンリーワンの存在になって おりますが、新たにヨシダという会社と、6 月 26 日に資本業務提携を行いました。

これは、日本最古の歯科の大きなメーカーですね。皆さんのイメージできるところで言うと、歯科 医院に行ったときのユニットチェアですね。あとはレントゲンとか、人工のセラミックの歯を形成 するミリングマシンといった機械。もちろん材料もやっているのですが、そういった総合歯科メー カーと提携をするという意味決定をいたしました。

非常にシナジーが見込める会社でございまして、経営数字についてはここに書いてあるとおりで すね。あとは財務基盤もしっかりしていて、非常に魅力的な企業です。

一方、海外展開が少し弱いところがあって、われわれはタイで今海外展開をしています。まずタ イの中で、ヨシダのプロダクトをどう販売拡充していくか。もしくは、共同で歯科事業を行って いくならば、どういったことを行っていくかといったことを、今活発にディスカッションしてい ます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

あとは、ここに書いていますけど、臨床教育システムの導入ですね。日本からドクターto ドクターで、オンラインで教育を行っていくといったこと、および予防を含むヘルスケア事業ですね。この辺りのところを、新たに立ち上げていこうといったところでございます。

あとは、ここに書いていないのですが、技工所ですね。技工物、人工の歯ですね。

その事業展開というのは、われわれはまだ国内で、構想はあるのですが着手しておりませんが、海外での展開というのも考えていて、オンラインで、CAD/CAM でデータを向こうに出して、向こうで削って日本に戻すということもできるので、そういった事業も、ヨシダさんで行なっていく可能性があるかもしれません。

国内は、われわれは、ワンストップで元々開業から事業承継までやってきていますが、一部のファンクションのところに弱いところがあるので、特に機材のところとかですね、そこはヨシダさんと組むことによって、さらに提供できるプロダクトが拡充されてきます。

そのため、両社で、本当にまさに開業から運営、事業承継、M&A まで、ワンストップで支援する事業を確立できると確信しております。

中計は、2024 年 8 月下旬に発表しましたが、ミルテルの経営などもありまして前提が変わったので、目標値は適切な時期に見直しをいたします。

これは、われわれのビジネスを行わせていただいている医療業界の背景です。いろいろメディア等々で言われていることが、この左側に書いてありますが、こういった課題をわれわれはビジネスで解消していったって、歯科医療領域・未病領域を中心に新たな価値を提供するということを本気で考えて、日々、業務・経営を行っているところでございます。

M&A ですね。これまで積極的に、事業成長の手段として M&A を活用してきました。現在までで 14 件ですね、PMI もしっかりやってきて、グループとしてシナジーを出してきているので、今後も企業価値を最大化するために、有効活用していきたいというところでございます。

フェーズについても書いてありますが、歯科医療プラットフォームを国内で確立した第 1 フェーズ、そして海外に医院経営で入っていき、タイでもプラットフォーム的な存在になった第 2 フェーズ。

そして第 3 フェーズは、さらに大きなリターンを狙う先行投資や、タイの歯科医療の DX 化では AVision という会社について触れましたが、そのリソースを活用したかたちで、日本と同様に DX 化を推し進める、デファクトスタンダードなカンパニーでありたいという考えでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ここも大事なところなのでお伝えさせていただきます。われわれメディカルネットは、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の No.1 を目指して、次の成長ステージへ向かいたいと思います。

以上、私からのご説明でございます。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：ご説明、ありがとうございました。それではご案内のとおり、まず初めに会場におられる皆様からのご質問をお受けいたします。

なお、この IR ミーティングは、質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。そのため、ご質問の際、会社名・氏名を名乗られますと、そのまま公開されますので、この点はご了承ください。それでは、ご質問のある方は挙手を願います。係がマイクをお持ちいたします。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。1 点、ご質問がございます。

ブリッジレポートを御社は導入していて、2022 年以降は継続的に発行されておりますが、2022 年 2 月時点での PBR が約 2.8 倍ございました。しかし、現在が 1.57 倍と減少しているようにお見受けできます。

導入による認知度、株主数、株価評価などの改善について、社内ではどのように分析されているのか。そして情報開示の手段として、有効性に対する評価と今後の方針についてお聞かせください。

平川裕司 [A]：代表取締役社長 COO の平川の方から回答させていただきます。

前事業年度は、ミルテルの関係もありまして、自己資本比率も落ちてきていますし、ちょっと PBR もこのようなかたちになって、今社内では、この実態的なところと情報開示のところの巻き直しをどうしようかというのは、活発に議論しております。

今回、ヨシダさんとの資本業務提携というのも、ここの一つの施策として行っております。われわれは、自己株式がけっこうまだありますので、今後、シナジーのある企業とはいろいろ提携を模索して、ここら辺の比率も上げていきたいなと思っております。

また、この開示の仕方についてですが、正直、まだ開示の仕方が弱いなと思っておりますので、今ですともっと個人投資家さんのほうに情報発信を活発にしていかないと、弊社の株価も上がっていかないと思うので、今期に関しては、ここが課題だと思っていまして、今後はいろいろな施策をしていきたいと思っております。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：それでは、ほかにご質問のある方はいかがでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質問者 [Q]：私は、かなり前にエムスリーさんの、最初の頃のアナリストミーティングなんかに出させていただいたのですが、当時は、MR の E メールも、サーバー2 台で 15 万社を 500 円で投げますと。そのサーバー代は心配ではないかという話で、アナリストの方が聞かれて、いやそんなことはない、2 台しかないんだという話で、非常にわかりやすいモデルだったのですが。

ちょっと他社のことで申し訳ないのですが、その医療系の MR さんと、今お話をお聞きしていると、非常に戦略とかも、難しい中で新規事業も立てようとしているので、非常に将来性があるのだとは思いますが、立ち位置的にどういう違いと言いますか、歯医者さん系ということになると思うのですが、もしお考えとかがあれば聞かせていただきたいと思います。

話者 [A]：エムスリーさんとの立ち位置的な違いというように理解したのですが、それでよろしいでしょうか。

質問者 [M]：はい。

話者 [A]：まずは、おっしゃられたとおり、医療の中でも、医科と歯科というところでドメインが違うということと。

あとは、サービスについては、エムスリーに関しては、MR 君とか QOL 君とかという、けっこうハイエンドでプライスの高いサービスを、製薬メーカーとか医療機器メーカーに対して提供して、それを活用して情報発信をしていく。それによって、メーカーは売上が上がったりすると。

また、リアルに対しての影響力もあって、そこで広告を打つとリアルの売上也上がるみたいな感じらしいのですが、そういったサービスになっています。

一方、われわれのプラットフォームに関しては、まだそういったハイエンドなサービスというのは展開しておりません。

理由は、われわれがターゲットとしている歯科関連のメーカーというのが、まだそこまでマーケティングに対して大きな予算を持っていないというように分析しておりまして、まずはわれわれのプラットフォームの中で広告を展開していった、広告の検証をして、それによってどうやって売上が上がったかというのを共有してもらって、そこを変えて改善していくと。

もしくは、コンベンションのようなリアルなものを開いていった、売上とかマーケティングの強化をしていくといったスタイルをとっているのが、ハイエンドか、ミドルか、もしくはローエンドかというような違いと、私は捉えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質問者 [Q]：よろしいでしょうか。それでは、ほかにご質問ある方はいらっしゃいますでしょうか。それでは、オンラインからご質問が一つきておりますので、ご紹介いたします。

今期売上見通しが前期比プラス 5.3%増と、前期までの 2 桁成長から減速しています。新規連結の吉見による売上かさ上げ分を加味しても、急ブレーキの印象です。5%成長にとどまる背景をご説明願います。以上です。

話者 [A]：ミルテルの件でも触れましたが、あとはメディア・プラットフォームで美容系のサイトをやめたという話も触れましたが、非常に、売上および利益を上げていくのに苦戦をした前期だったので、今期については、まず事業ドメインをしっかりと歯科医療に絞っていきます。

また、先ほど少し触れたとおり、既存事業の中でも苦戦しているところはいくつもあるので、その立て直しをしっかりとやっていくための 5%という成長率になっているので、ここでしっかり地固めをしたかたちで、来期以降に、また飛躍的な成長のトレンドに入れるようにやっていきたいと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、ほかにご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。

中計の見直しのご発表について、適宜、時期が来たらということですがけれども、どういう時期のご想定で、何がパーツとして揃えば出していただけるのか。今、ご検討としては何号目でいらっしゃるのか、その辺を教えてくださいませんか。

話者 [M]：ごめんなさい。ご質問は、時期とあと何でしたでしょうか。

質問者 [Q]：今のご検討の中で、何がそのパーツとして検討が固まれば、それを出していただけるのか、今は何が見通しにくいから、まだお出しいただけない状況なのかといった、ご検討の状況を教えていただければと思います。

話者 [A]：承知しました。特に、何か見通しについて不具合があるというわけではなくて、現時点において各ビジネスユニットの数字を固めていて、8 月末あたりにしっかりと発表していきたいという考えでございます。

質問者 [Q]：それでは、もうほぼほぼご検討は終わられていて、もうあとは出していただくばかりということでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



話者 [A]：いくつか、われわれは予算を策定するときに段階を踏んでいくので、もうスタートはしかけておりますけど、まだまだいろいろと精緻なところを積み上げていかなければいけないところはあるので、そこをしっかりと、ここ1カ月でやっていきます。

質問者 [Q]：基本、今の中計が非常に高成長を遂げられるというお姿で、それに対して、なかなかマーケットの思惑・期待もついて行けていないところは正直あるのかなと思いますが、そこについてマーケットがちょっと置き去りにされるような、かなり劇的に変わるというような姿を覚悟したほうがいいのか。

それとも、そうではないということで、あらためて中身を確認させていただけるのか、どちらのほうだと思ったらよろしいですか。

話者 [A]：しっかりと実現可能な数字を積み上げて、中計を作って発表をしますし、とは言っても、われわれの最近のトラックレコードというか、あまり言ってきた数字をしっかりと出せてきていないので、これをやるのだということは、しっかりとお伝えはさせていただきますが。

それと同時に、足元の仕事の数字をしっかりと作って行って、ご信頼いただくというのも大事なことだと思っていて、そこはしっかりやっていこうと考えているのですが、お答えになっていますでしょうか。

質問者 [Q]：すみません、お答えにくいお話ばかりで恐縮です。ヨシダ様との提携のお話は、中計には盛り込まれないということで、基本はよろしいのですか。

話者 [A]：中計にも反映されます。

質問者 [Q]：では、それは上乗せになるということでよろしいでしょうか。

話者 [A]：そうですね。

質問者 [M]：ありがとうございます。

話者 [A]：先ほど触れていなかったのですが、ヨシダさんが非常に魅力的なのは、年間に300件ぐらい開業を手がけているんですね。

開業のタイミングで、われわれが提供できるサービスというのも多くあるので、その辺りの数字というのは、しっかりと織り込んだかたちで中計を作っていこうと思っております。

質問者 [M]：楽しみにしております。ありがとうございました。

話者 [A]：補足しますと、今検討しているのは、やはりそこがあるんですよね。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



実際、うちは今ホームページで、新規で年間 44 件の受注なんですよ。ただ、ヨシダさんが年間 300 件開業をされていて、そうするとポテンシャルとして、それが全部うちに来るという可能性もあるんですよ。

今、最後にその詰めをしているのですが、やはりこれは初年度が動き出さないと読めないところがあって、いきなり今まで 1 年間で 44 件だったのが、300 件と来てしまうと、うちがそれをこなせるのかというところがあるので、今はそういうところの精査をしています。

なので、正直に言うと、もしかしたら今回 1 回出しますが、実態に合わせてロールするかもしれません。今回だと、その実現可能性の確率論で言うと、どこまでかというのが、やはりこれからスタートで読めないところがあるので、そこら辺を今いろいろ精査しているのが、8 月末になる予定でございます。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。ほかにご質問のある方がでしょうか。

それでは、ご質問もないようですので、以上をもちまして、株式会社メディカルネット様の IR ミーティングを終了いたします。平川会長様、平川社長様、また三宅様、ありがとうございました。皆様にはご参加いただき、誠にありがとうございました。

最後になりますが、アンケートへの回答のご協力をお願いいたします。

本日はありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com