

第24期 Business Report

2024.6.1~2025.5.31



証券コード：3645

エベレスト 撮影：平川裕司

ご挨拶

生活者にとってより良い歯科医療環境を構築し、 口腔から全身の健康を導きます

株主・投資家の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

2025年5月期は、メディア・プラットフォーム事業1,083百万円（前年比3.7%減）、医療機関経営支援事業4,419百万円（前年比14.3%増）、医療BtoB事業158百万円（前年比14.3%減）、クラウドインテグレーション事業375百万円（前年比688.9%増）、グループ全体の売上高は6,077百万円（前年比15.7%増）と過去最高となりました。

他方、利益については、2025年3月に連結の範囲から除外した株式会社ミルテルの収益化が実現しなかったことなどにより、営業利益は前年比66.9%減の98百万円となりました。

そのような中でも、2025年3月に有限会社吉見歯科器械店がメディカルネットグループ入り、2025年6月に日本最古の歯科メーカーである株式会社ヨシダとの資本業務提携など、事業基盤の強化と新たな価値創出に取り組んでおります。現在の戦略を推し進めることにより、近い将来、私たちの事業・サービスを通じて、企業価値を向上させ、株主の皆様のご期待に添うことができると存じます。

そのための勝負のときと捉え、大胆さと細心さを併せ持って、今の厳しい経営環境を乗り越え、業績と企業価値のより一層の向上に努め、笑顔を増やすことを目指してまいります。

株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役会長CEO
平川 大



代表取締役社長COO
平川 裕司



2025年5月期業績概況

売上高

6,077百万円

(前年比 +15.7%)

営業利益

98百万円

(前年比 △66.9%)

経常利益

134百万円

(前年比 △58.1%)

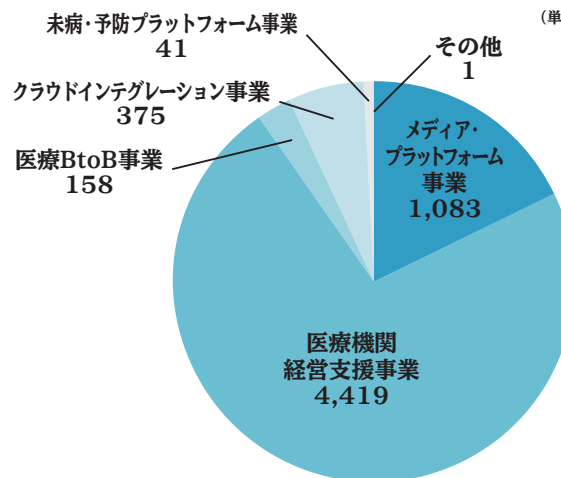
親会社株主に帰属する 当期純損失

△68百万円

(前年は5百万円の親会社株主に
帰属する当期純利益)

セグメント別売上高

(単位：百万円)



・売上高

前年度に連結子会社化したAVision Co., Ltd.及び株式会社オカムラの業績が好調なことに加え、有限会社吉見歯科器械店が連結子会社（孫会社）化したことにより、前年比15.7%増の6,077百万円となりました。

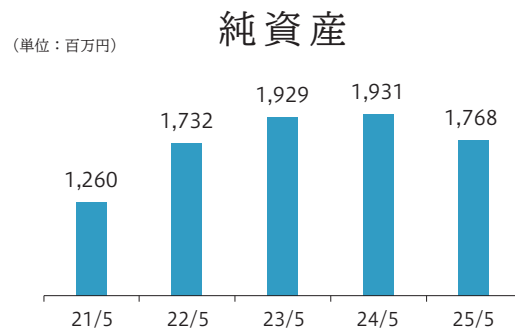
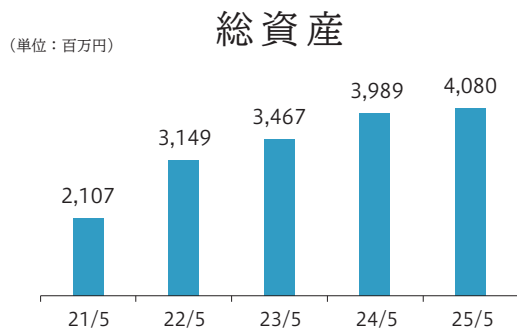
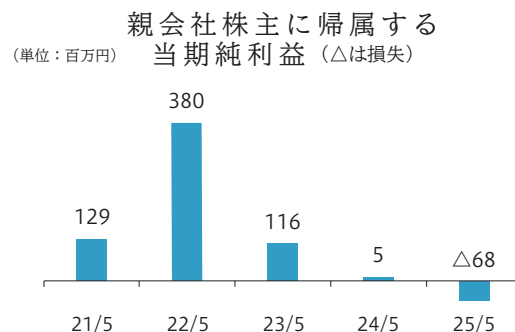
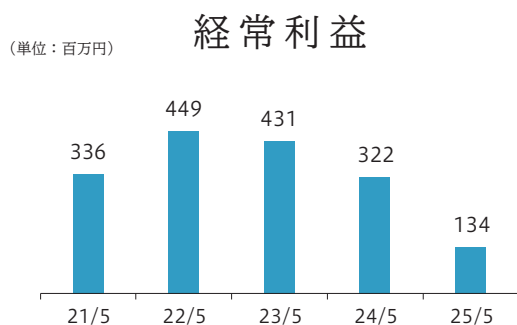
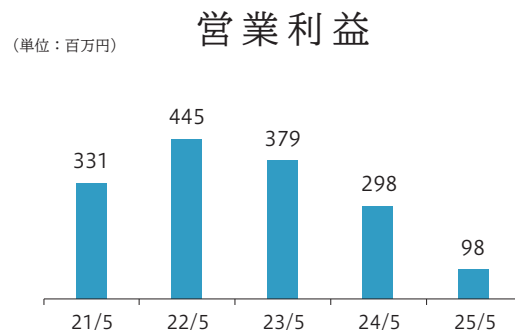
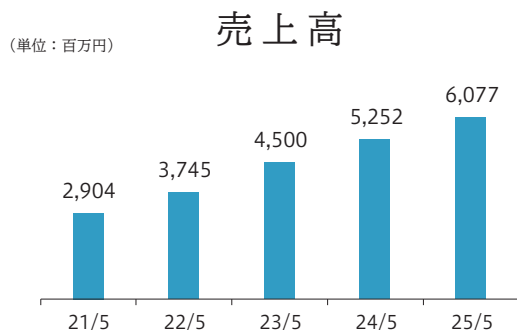
・営業利益

売上高は昨年を上回ったものの、株式会社ミルテルの収益化が実現しなかったことや、人的投資とグループ拡大に伴う人件費と販管費が増加したことにより前年比66.9%減の98百万円となりました。

・親会社株主に帰属する当期純損失

株式会社ミルテルに係る特別損失の計上により、△68百万円の親会社株主に帰属する当期純損失の計上となりました。

財務ハイライト



※ 2023/5月期連結会計年度において、企業統合に係る暫定的な処理の確定を行っており、2022/5月期連結会計年度に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

私たちの強み

生活者／医療機関／関連企業を結ぶ、 唯一のビジネスモデル

私たちは、特定の専門領域で、生活者/医療機関/関連企業を結んだプラットフォームを提供しています。

こうしたビジネスモデルを持つこと自体も、私たちの強み。

医療機関の中でも、特に歯科医療の領域では、このようなビジネスを展開している企業は、他に例を見ません。

その上で、私たちは生活者/医療機関/関連企業、それぞれに向けたビジネスにおいて競合優位性を持ちます。



強い想いから生まれたビジネス



私たちのビジネスの原点は
「情報格差をなくしたい」「公平・中立な情報を提供したい」
という強い想い

創業者は、家族の病気を機に、医療を受ける患者と医師との間にある情報格差を感じ、それをなくしたいと強く思いました。現会長は、健康に気を遣う生活を送る中で、公平・中立に患者と接する医師と出会い、その存在を広く世に知らしめたいと考えました。

こうした強い想いを持つメンバーが集まり、ビジネスをスタート。

歯科医療に関心のある生活者向けメディアを皮切りに、事業者である歯科医向けWebサイトの制作・構築などを手掛けながら、美容領域、メーカー・サプライヤー向けサービス、そして、リアルサービスへと、ビジネスを拡大してきました。

メディカルネットグループの 歯科医療プラットフォームビジネス



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

- ・矯正歯科ネット
- ・インプラントネット
- ・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 11サイトを運営

医療BtoB事業

 **Dentwave**

歯科医療従事者登録数 **56,101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

メディカルネットグループの社員紹介

■ タイのメディカルネットグループ社員



Ms.Wiyada Pengpinyo

2008年にAVisionに入社以来、カスタマーサポートとして1年間、コンサルタントとして12年間、そしてサポートマネージャーとして4年間にわたり、幅広い業務に携わってきました。

現在は、導入・サポート・年間契約更新（EPおよびMA）の監督をはじめ、各種プロジェクトのプロジェクトマネージャーとしての業務、プロジェクト間のリソース配分管理、プリセールス活動への関与、問題解決のためのコンサルティングとサポートの提供、アップセル機会の特定と追求、導入およびアップセル活動の工数見積りなど、多岐にわたる業務を担当しています。

今後は、チームメンバー全員にとって信頼できるアドバイザーおよびメンターとして活躍し、個々の選択を尊重しながら、充実した人生を送ることを目指しています。人としての成長と、チームとしての成果の両立を大切にしながら、より良い未来を築いていきたいと考えています。



Mr.Subesakool Thongsri

2014年にNU-DENTに入社して、営業担当者として5年間、チームリーダーとして1年間、そして営業スーパーバイザー（アップカントリー）として5年間の経験を積んできました。

これらの役割を通じて、営業担当者の採用・育成・指導を行い、営業実績のモニタリングやデータ分析を通じて、個人およびチームのパフォーマンス向上に貢献してきました。また、経営陣向けの営業レポートや予測の作成、収益成長と市場拡大を目的とした営業戦略の立案・実行にも携わってきました。

今後は、チームメンバーが仕事にやりがいを感じ、成長を実感できる環境づくりに力を入れながら、売上のさらなる成長を促進していきたいと考えています。人材の可能性を最大限に引き出し、組織全体の成果につなげることが私の目標です。

メディカルネットグループの社員紹介

■ 国内のメディカルネットグループ社員



吉見 章一

有限会社吉見歯科器械店の代表取締役を1993年より引き受け、2023年7月現社長に引き継ぐまでの30年間歯科用器材や薬品の卸売業を営業・経営に邁進してきました。しかしながら、経営者は自社の目指す在り方に理想を描いているはずですが、たくさんの課題や障壁とこれまでの体質改善に取り組まなければなりません。又、業界再編のこの期をどこよりも早く実行すべきであると、若い社長にこれからを託しました。

業界における成長・成熟・衰退を考えると、成熟期のシェア及びコスト優位を狙い、スピード感ある再編の道が見えてくる歯科業界に於いても上位企業のシェアが増せば、M&Aがますます拡大し、業界再編のゴールを迎えることでしょう。

お客様との信頼関係をたいせつにそのゴールを目指していきます。



吉見 昌洋

吉見歯科器械店に入社して6年目、代表取締役に就任して3年目を迎えました。

歯科業界に入ってから業界を取り巻く環境は著しく変化しており、我々ディーラーの役割は材料・物品を販売するだけではなくエンドユーザーである歯科医師・歯科医療従事者に新しい情報・トレンドを発信することで地域歯科医療の進歩に大きな意味を持つということを日々感じております。

前職の自動車デザイン開発で培ったCAD/CAMの知識や経験が歯科業界で需要が増しており、プレイヤーとしても先頭に立って地域歯科医療を盛り上げていきたいと思えます。

社員一丸となり『チーム吉見』で邁進してまいります。

メディア・プラットフォーム事業

医療と生活に関する情報の流通と発見に寄与

ポータルサイトを通して、生活者に有益な医療情報を提供

歯科治療の「理解」と「普及」をテーマに、自分に最適な歯科治療についての情報や、歯の基礎知識、矯正歯科、インプラントなどの専門治療の説明など、生活者にとって有益な情報を提供しています。



矯正歯科ネット／インプラントネット／審美歯科ネット

「矯正歯科ネット」「インプラントネット」「審美歯科ネット」は、自費の歯科治療に関する専門のポータルサイトです。

上記3サイトは、全国の自費の歯科治療を行う歯科医院をお探しいただけるほか、各種治療の理解と普及を目的として、豊富な治療ページやQ&A、口コミのほか、歯科医師に相談できる相談室など、多様なコンテンツがあります。



矯正歯科ネット®



<https://www.kyousei-shika.net/>



インプラントネット®



<https://www.implant.ac/>



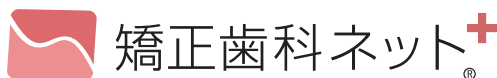
審美歯科ネット®



<https://www.shinbi-shika.net/>

矯正歯科ネット+／インプラントネット+／審美歯科ネット+

「矯正歯科ネットplus」「インプラントネットplus」「審美歯科ネットplus」は、生活する地域に沿った、生活者が知りたい自費の歯科治療に関する情報をよりコンパクトにまとめ、第三者目線での記事形式で医院様の魅力をよりスピーディーに、より魅力的に伝えるためのメディア（キュレーションサイト）です。



<https://plus.kyousei-shika.net/>



<https://plus.implant.ac/>



<https://plus.shinbi-shika.net/>



歯医者さんネット

歯医者さんネットは、虫歯治療、歯周病治療などの保険診療や歯科治療全般に関する専門ポータルサイトです。

全国約67,000施設の歯科医院をお探しいただけるほか、歯に関する基礎知識から虫歯治療、歯周病、かみ合わせなど、豊富な治療説明があります。



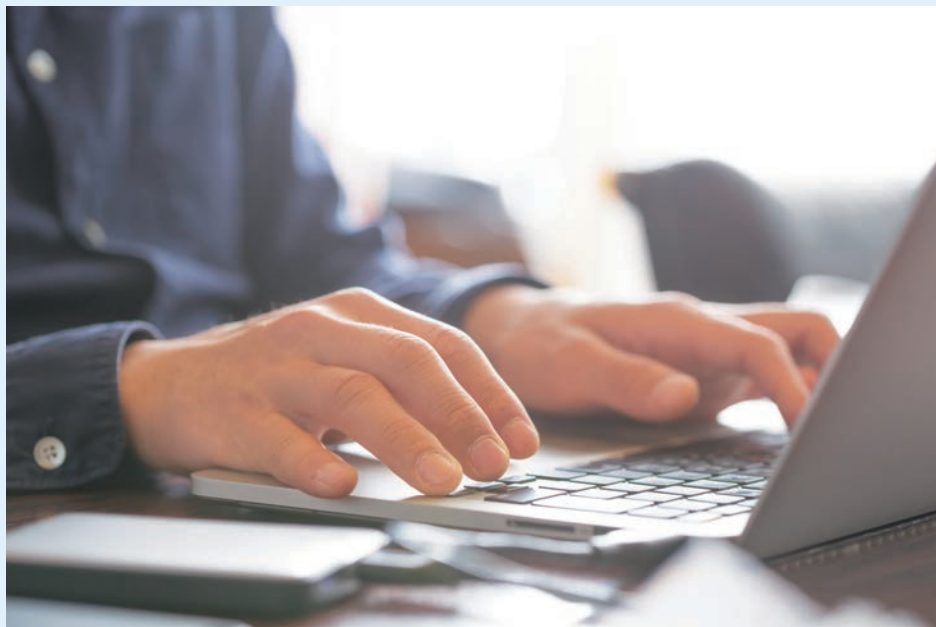
<https://www.haishasan.net/>



医療機関経営支援事業

医療業界に関わる人たちの
サービス・プロダクトでつなぐ

- ◇ SEMサービス
- ◇ 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
- ◇ 医薬品・医薬部外品の企画・販売
- ◇ 歯科医院の事務代行・開業支援・
経営支援・不動産販売



SEMサービス

■ Webマーケティング（SEM）

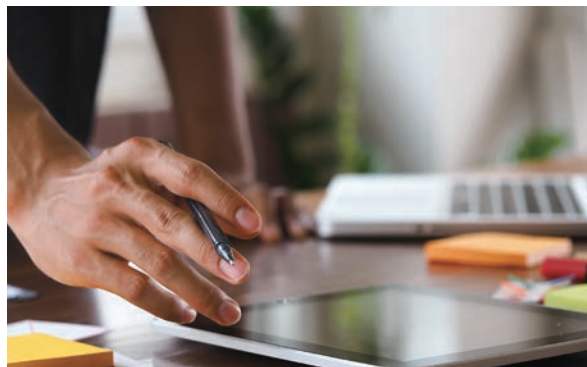
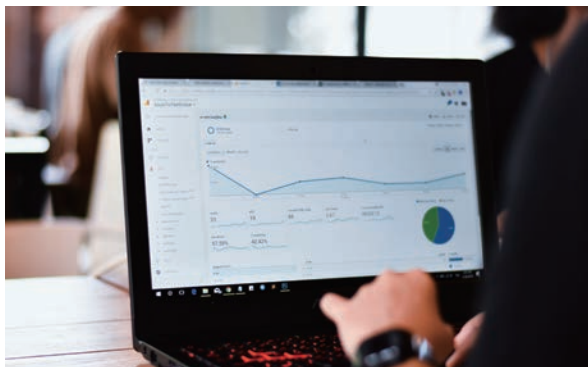
「リスティング広告」「SNS広告」「SEO対策」で
ホームページの集客やアクセスアップをサポートいたします。

◇ リスティング広告・SNS広告

Google・Yahoo!の検索結果ページやSNS（Facebook・Instagram・LINE・TikTokなど）に表示される広告の運用代行サービスです。

◇ SEO

Google・Yahoo!の検索エンジンで、特定キーワードで検索された際に対象サイトを上位表示させるサービスです。

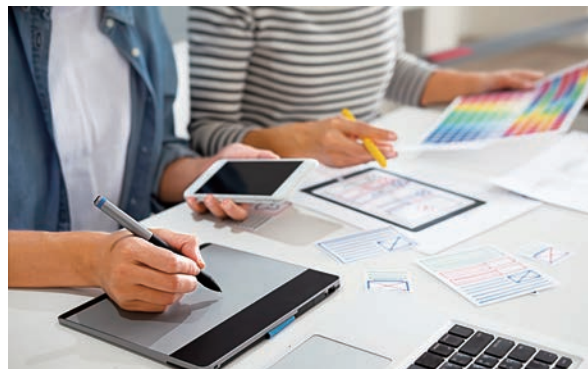


HP制作・メンテナンスサービス

■ HP 制作

医療・美容系専門サイトで培った
独自のノウハウを活用しブランド価値を高め、
ユーザーに優しいHPを制作いたします。

ユーザーニーズに応じた、各種HP制作プランをご提案いたします。簡単にはじめることができる月額制サービスをはじめ、ブランディングやクリニックの強みをPRしていくプレミアムなプランをご用意。その他ランディングページ制作など、皆様にとって最適なサービスでご支援いたします。



歯科医院運営

■ タイでの歯科クリニック経営

日本の先進歯科医療技術を普及させ、
タイの口腔内環境を向上させ健康な社会にすることに
貢献してまいります。

ゆたかデンタルクリニック



診療科目

- ・ 歯科
- ・ 歯科矯正
- ・ 歯科口腔外科
- ・ 小児外科

Pacific Dental Care



診療科目

- ・ 歯科
- ・ 歯科矯正
- ・ 歯科口腔外科
- ・ 小児外科

Fukumori Dental Clinic



診療科目

- ・ 歯科
- ・ 歯科矯正
- ・ 歯科口腔外科
- ・ 小児外科

歯科商社事業（タイ）

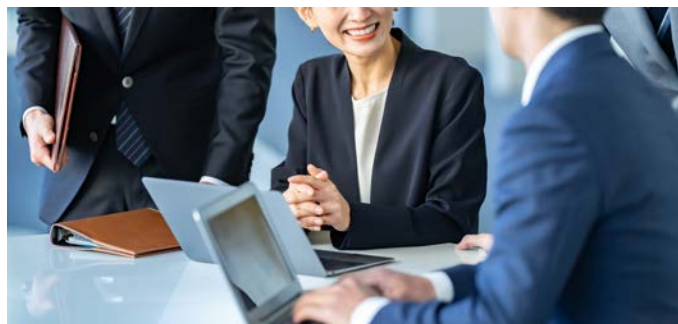
当社グループは、タイにおいても歯科プラットフォームの構築を推進するため、NU-DENT社及びD.D.DENT社が持つ歯科商社事業のDX化の構想を推進し、タイ国内でNo.1の歯科商社を目指します。



NU-DENT Co., Ltd.



D.D.DENT Co., Ltd.



歯科商社事業（日本）

業界再編が進む歯科商社市場において、歯科業界のプラットフォーマーとしての強みを活かし、中長期的に売上100億円の歯科商社を目指します。



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

1989年創業の歯科商社。東京・大阪の2拠点体制で、歯科医院や技工所、専門学校向けに材料・器械・医薬品を提供。自社プライベートブランド「OC」シリーズを展開。歯科業界のDX化にも積極的に取り組んでおります。



お客様との信頼関係をたいせつにします
歯科器械材料・医薬品
有限会社吉見歯科器械店

1974年創業の歯科商社。宮崎・鹿児島の2拠点体制で、歯科医院や技工所向けに材料・器械・医薬品を提供。宮崎県ではトップシェアを誇り、2025年3月にメディカルネットグループに加入し、東京・大阪と連携しながら業容拡大に取り組んでおります。



医薬品・医薬部外品の企画・販売



【脳恵智】

N-ichi 薬品株式会社

創業64年の大衆医薬品のファブレスメーカー・医薬品卸として、大手ドラッグストアや調剤薬局に対して、医療用医薬品から一般医薬品に転用したスイッチOTC医薬品を中心に、ドラッグストア専売品やプライベートブランド商品を提供しております。

同社は「健康をテーマとして“楽しい生活”を創ります」をミッションに掲げ、製造部門を持たず製品のアイデアを考案・企画し、連携の深いメーカーにアイデアを提案し製品化を実現しています。

独自性のある医薬品を考案・企画することが使命と考え、常にお客様のニーズに沿った新しいアイデアを模索し、それを実らせ、価値ある情報を伴ったオリジナル製品として結晶することに努めております。



歯科医院の事務代行・開業支援・経営支援・不動産販売

SERVICE MAP



運営支援

個人

開業支援

人事/
労務

総務

経理

相続

資産
設計
(個人/法人)

ライフ
プラン
ニング

設計施工/
医療機器の
選定及び
調達

事業計画/
資金調達

各種
行政手続き
サポート

Web
プロモ
ーション
集患支援

M&A/
事業承継

戦略策定

財務分析

売上(予実)
管理

経営支援

歯科医院の事務代行・開業支援・経営支援・不動産販売

■ 経営支援

歯科医院経営における現状分析から経営戦略策定、事務代行・SNS運用代行、財務コンサルティング・組織開発コンサルティング・Webコンサルティングまで、経営に関わるトータルサポート。

■ 開業支援、内装・外装・デザイン・施工

パートナー企業と連携し、歯科医院の開業をワンストップでサポート。事業計画の策定から器材調達・集患、人材採用まで質の高いサービスを提供。

■ 事業承継・M&A

医院価値算定をはじめとする歯科医院のM&A、親族間・第三者間の事業承継サポート。

■ 歯科医師個人の資産形成

投資用不動産、保険商品を活用した歯科医師のライフプランニング、相続・節税対策。



医療BtoB事業

グローバル展開を視野に、歯科医療従事者の支援と
メディカルネットグループのバリューチェーンを構築

広告

- ・製品/サービスプロモーション
- ・学会、セミナー集客
- ・見込顧客の獲得
- ・DDSオンラインデンタルショー
- ・歯科衛生士フェスタ

コンベンション

- ・事務局業務
- ・企画マネジメント
- ・講師のアサイン・講演内容の企画
- ・運営・進行



歯科医療従事者登録数
56,101人

2025年5月末時点

リサーチ

- ・Webアンケート調査
- ・個別インタビュー
- ・グループインタビュー
- ・サンプリング調査

ソリューション

- ・企業、学会などのWebサイト制作、運営、保守
- ・動画制作
- ・マーケティング戦略策定
コンサルティング

Dentwave／歯科衛生士のcoe



<https://www.dentwave.com/>



歯科医療従事者のための 総合情報サイトを運営

業界ニュースや臨床・医院経営情報、セミナー・動画、求人情報など、最新の歯科医療情報を発信する「Dentwave」を運営。

歯科医療従事者の知識向上と、歯科医院の情報効率化を図り、歯科医療全般の活性化を促進しています。

歯科衛生士の coe



<https://www.dentwave.com/coe/>



歯科衛生士のための コミュニティサイトを運営

歯科衛生士によるコラムや臨床に関する知識・ノウハウ、アンケート結果等を配信。

歯科衛生士同士の知識・学びの共有の場や悩みの相談機会を創出し、一人でも多くの歯科衛生士が自分らしく、生き生きと働くことができる環境づくりに取り組んでいます。

Dentwave Prime



同世代の先を行く経営ノウハウを、すき間時間で学べます。

Dentwave Prime

このままでいいのか？と
感じた今が、経営を学ぶ
ベストタイミング

1か月あたり **2,750円** (税込み・年額の場合)

※歯科医師による1回あたりのセミナー平均受講料 (Dentwave会員向け調査の結果に基づく)

1回セミナーを
受講するより平均で
約5,000円お得！※

Dentwave
サブスクリプションサービス

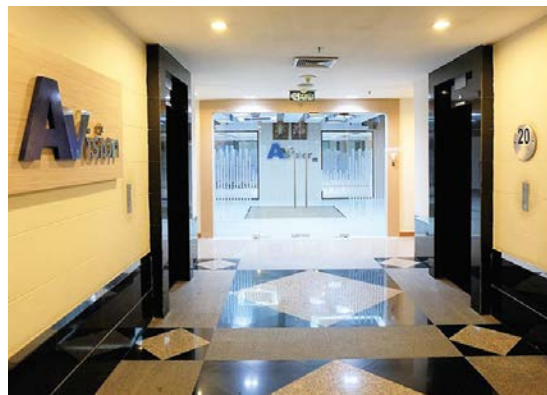
「Dentwave Prime」は、2025年3月にリリースされた歯科医療従事者向けのサブスクリプションサービスです。

信頼性の高い臨床セミナーや実践的な経営コンテンツを短時間で効率よく学べるほか、リアルイベントや座談会を通して、先輩や同世代の歯科医療従事者、歯科関連企業と直接つながる機会を提供します。

オンラインとリアルを組み合わせたハイブリッド型のサービスにより、歯科医療従事者が“臨床×経営の両輪”でより良い歯科医療を提供できる医院経営の実現を後押ししてまいります。

クラウドインテグレーション事業 (AVision)

■ タイにおける歯科クリニックのIT化を促進



AVisionは、タイ国内において、小売業、製造業や病院向けにPOSシステムの開発、導入、メンテナンス事業を展開しており、タイのIT化を推進する企業であります。

キャッシュレス決済やクラウド化、ECとの統合などのノウハウを保有しており、当社の持つ歯科業界プラットフォームとのシナジーを創出し、タイの歯科医療業界のIT化を促進してまいります。

領域の更なる拡大、そして、世界へ

私たちは、こうした強い想いを持って、これからも生活者のライフスタイルの質を高めるため、さまざまな領域にチャレンジしていきます。

我が国の国家戦略における医療の項目に「口腔の健康は全身の健康につながることから、生涯を通じた歯科検診の充実、入院患者や要介護者に対する口腔機能管理の推進など歯科保健医療の充実に取り組む。」と明記されました。

私たちは、このような環境の変化に対応して、生活者が健康寿命を延ばし豊かな人生を全うできるようにするため、そして、私たちの「歯から健康で長生きな社会を創りたい」という想いを実現するため、予防医療領域、未病領域へと事業を拡大していきます。

具体的には、歯科医療を単なる虫歯治療から、動脈硬化、脳梗塞、心筋梗塞、糖尿病、誤嚥性肺炎、アルツハイマー等を予防するための医療と捉え、遺伝子検査やセンサーを活用したヘルスケアウェアラブルの研究開発をはじめとするさまざまなサービスを展開していきます。

加えて、医療・子育て・介護・教育・地方自治体など、さまざまな事業者、メーカー・サプライヤーを結ぶプラットフォームを提供していきます。

歯科医療や美容の分野において、私たちが取り組んでいる課題は、日本だけにとどまる問題ではありません。そのため、私たちは、これまでに確立したビジネスモデルやノウハウを駆使して、世界へと事業を展開していきます。そして、あらゆる課題を解決し、世界中に笑顔を増やすことに全力で取り組んでいきます。

会社概要／株式の状況

会社概要（2025年5月31日現在）

商号	株式会社メディカルネット
設立年月日	2001年6月1日
資本金	286百万円
本社	東京都渋谷区幡ヶ谷1-34-14 宝ビル3F
大阪支社	大阪府大阪市西区西本町1-7-2 ウェストスクエアビル4F
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5F
従業員数	299名（アルバイト含む）
業務内容	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BtoB事業、クラウドインテグレーション事業
連結子会社	株式会社オカムラ 有限会社吉見歯科器械店 ノーエチ薬品株式会社 Medical Net Thailand Co., Ltd. Pacific Dental Care Co., Ltd. Fukumori Dental Clinic Co., Ltd. NU-DENT Co., Ltd. D.D.DENT Co., Ltd. AVision Co., Ltd.
グループ会社	株式会社ガイドデント

役員（2025年8月28日現在）

代表取締役会長	C E O	平 川	大
代表取締役社長	C O O	平 川	裕 司
取 締 役		早 川	竜 介
取 締 役		石 井	貴 久
社 外 取 締 役		加 藤	浩 晃
社 外 取 締 役		菅 原	草 子
常 勤 監 査 役		養 輪	圭 一
社 外 監 査 役		中 村	泰 正
社 外 監 査 役		高	敏 晴
社 外 監 査 役		桑 田	悠 子

会計監査人（2025年8月28日現在）

Mooreみらい監査法人

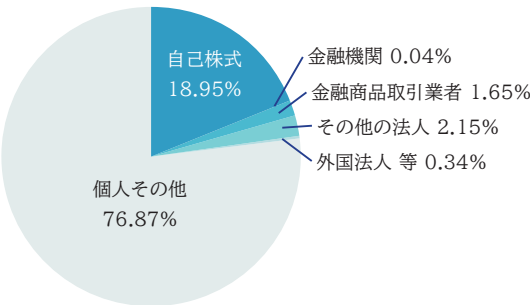
株式の状況（2025年5月31日現在）

発行可能株式総数	43,000,000株
発行済株式総数	10,773,000株
株主数	15,336名

大株主（2025年5月31日現在）

株主名	持株数	議決権比率
平川 大	886,460株	10.16%
平川 裕司	783,460株	8.98%
早川 竜介	594,760株	6.82%
内藤 征吾	322,500株	3.70%
水元 公仁	276,400株	3.17%
株式会社ライトアップ	107,800株	1.24%
穂谷野 智	100,000株	1.15%
平川 佳子	93,720株	1.07%
平川 優佳	91,020株	1.04%
平川 裕貴	83,920株	0.96%

株式分布状況（2025年5月31日現在）



株主メモ／その他ご案内

株主メモ

事業年度	毎年6月1日から翌年5月31日
定時株主総会	毎年8月
基準日	定時株主総会及び期末配当金 5月31日
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所グロース市場
証券コード	3645
株主名簿管理人及び 特別口座の口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社
同連絡先	〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 TEL 0120-782-031（通話料無料）
公告の方法	電子公告 公告掲載URL https://www.medical-net.com/ (ただし、止むを得ない事由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。)

(ご注意)

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。
2. 未受領の配当金につきましては、株主名簿管理人である三井住友信託銀行本店でお支払いいたします。

株主優待のご案内

当社では、株主様への日頃のご愛顧に感謝を込めて、株主優待制度を設けております。5月31日時点で、株主名簿に記載又は記録された当社株式1単元（100株）以上かつ1年以上保有の株主様に、オリジナルQUOカード1,000円分を、6単元（600株）以上かつ1年以上保有の株主様に、オリジナルQUOカード1,500円分を、6単元（600株）以上かつ3年以上保有の株主様に、オリジナルQUOカード2,000円を、10単元（1,000株）以上かつ1年以上保有の株主様に、オリジナルQUOカード2,000円を、10単元（1,000株）以上かつ3年以上保有の株主様に、オリジナルQUOカード5,000円を進呈いたします。詳細につきましては、当社ホームページに掲載しておりますのでぜひご覧ください。

<https://www.medical-net.com/ir/benefit/>

ホームページのご案内

当社ホームページの「株主・投資家情報」でも当社の財務情報、IR情報、株式関連情報、ニュースリリース等の各種情報を掲載しておりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.medical-net.com/ir/>



株主・投資家情報ページ

株式会社メディカルネット

〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷1-34-14 宝ビル3F TEL：03-5790-5261