

登壇

司会：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決算説明会を開催いたします。今回の説明会は、会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと合わせたハイブリッドの形式で開催させていただきます。

まず最初に、会社からお迎えしております3名の方を紹介申し上げます。

代表取締役会長CEOの平川大様です。

平川大：平川です。よろしくお願ひいたします。

司会：代表取締役社長COOの平川裕司様です。

平川裕司：よろしくお願ひいたします。

司会：管理本部ゼネラルマネージャーの三宅大祐様です。

三宅：よろしくお願ひいたします。

司会：本日は、会長の平川様からご説明いただくことになっております。

ご説明後、会場から質疑応答の時間といたします。続きまして、今回、オンラインでご参加されている方からもご質問をお受けする予定です。ご質問のある方は、会社名・お名前をご入力の上、チャットにてご入力いただければと思います。質問は、説明中も受け付けております。

なお、皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、お手すきのときにご記入の上、お帰りの際には机の上に置いてご退出いただきますようお願い申し上げます。

それでは平川様、よろしくお願ひいたします。

平川大：皆様、こんにちは。本日はご足労いただきまして、オンラインの方も含めてお時間をいただきまして、誠にありがとうございます。それでは、2026年5月期第2四半期のメディカルネットの決算に関する説明をいたします。

本日のアジェンダです。以下、ご覧の5点でございます。決算概要と事業戦略と計画、通期見通し、今後の戦略、その他となっております。

まず、決算概要でございます。

売上高 33 億 3,000 万円で、前年同期比 14.4% 増となりました。営業利益 9,400 万円、前年同期比 98.0% 増、親会社株主に帰属する中間純利益 9,000 万円ということで、前年同期比はご覧いただいたとおりで、国内の歯科商社事業が売上を大きく伸ばしてきております。

また、前事業年度の第 3 四半期に連結から除外した株式会社ミルテルの損失が当四半期よりなくなりましたことに加えて、先ほどから申し上げている歯科商社関連事業の利益が増大したことと、後に詳細が出てきますけど、医療 BtoB 事業の黒字化によって、各段階利益が増加したということでございます。

決算概要と、前年同期・通期予想比でございます。数字はご覧いただいたとおりですが、重要なことだけ申し上げると、通期予想の進捗率のところで、売上高については順調にきております。

営業利益は 34.9% という進捗率になっておりますが、下期に利益のところが重きを置いていたといったところで、上半期の計画対比としては計画を超えております。計画は 7,400 万円で置いていたので、1,000 万円くらい上に来ているといったところが重要なところでございます。

こちらは、営業利益の YOY です。数字はご覧いただいたとおりなのですが、売上の増加に伴って仕入れが増加していますが、それぞれの費用をコンパクトに最適化したことによって、増益分がご覧のように出てございます。

次に販管費の分析で、数字はご覧いただいたとおりです。人件費は計画の範囲内で増加しており、それ以外の費用は最適化しているといったところでマイナスとなっております。トータルで、数字は僅少ではございますが、前年同期比で 3% の減少といったところです。

次に、四半期ごとの売上の推移です。先ほどから引き合いに出している歯科商社事業がけん引をしておりまして、ご覧のように過去最高となっております。前年同期比は 14.4% 増となっております。

次に、営業利益の推移です。ここ直近で苦戦していたところと、あと未病・予防プラットフォームの事業がかなりマイナス要因になっていたのですが、そちらの撤退と医療 BtoB 事業の黒字化、また先ほどからご紹介している歯科商社の増益が貢献したことによって、営業利益が増加になってございます。

次に、投資の進捗度です。プロモーションと人材獲得関連のところで、通期に対してはご覧いただいたとおり数字は抑え気味になっております。こちらは、全体的なコストコントロールをしっかりとやっているという結果になっているので、特段、計画に対して、何かが原因でビハインドといったようなマイナスの話ではございません。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



各セグメントの売上です。われわれの創業であるメディア・プラットフォームのところは、現在AI対応の過程において若干苦戦しているところがありますが、そこら辺は、しっかりと新しいメディアとしてビジネスを確立していくというフェーズなので、想定の中での数字だと捉えております。

医療機関の経営支援事業は、かなり順調に拡大してきておりますので、ご覧のような数字および増加となっておりまして、全セグメント合計では、前年同期比14.4%の増収となっております。

次に、セグメント別の損益です。不採算事業であった未病・予防プラットフォーム事業からの撤退、歯科商社の利益の拡大、医療BtoB事業の黒字化によって営業利益は増加しております、それぞれの事業をご覧いただいたとおり、黒字になってきてございます。

次に、メディア・プラットフォームの四半期売上推移でございます。

トピックで、新メディアのリリースというのがありますけど、このときにかなり順調に数字が上がってきたのですが、そこから昨今のトレンドであるAI対応といったところで、今さまざまなことを施策として行っている移行フェーズになります。

各社さん、かなりこの辺で苦戦しているところも出てきているとは思うのですが、われわれにとってはそれほど大きく苦戦しているわけではないんですけど、より良いメディアを作っていくといったところで、現在、先ほどからのお話のとおり、移行フェーズでしっかりとやっているところでございます。

医療機関の経営支援事業は、先ほどからご紹介しているとおり順調に推移してきていて、前事業年度の第4四半期に連結に入ってきた宮崎の吉見歯科器械店も、われわれのグループに入ってから業績向上の波に乗ってきております。

この歯科商社事業は、われわれの創業ではなくて上場した後にスタートしたものですが、ここはこれからもしっかりと力を入れてスケールを取っていくというところと、非常にIT化・DX化が遅れているので、それによって利益の改善が見えてきているようなトピックでございます。

医療BtoB事業です。現在、歯科関連企業のマーケティングコンサルとして単価の高いサービスを提供することを近年強化しております、その辺りがうまくいったことによって、利益の改善および、数字は僅少ですが、売上数字についても上がってきております。

次に、クラウドインテグレーションです。数字はご覧いただいたとおりですが、受注は順調に推移しております。前年同期に大型の受注案件があったので、売上は前年同期比では30.7%減少しておりますが、特に何か問題があるというわけではなく、今お話ししたとおり順調にきております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



メディア・プラットフォームと、第2クォーターにおける価値向上へのしっかりとした取り組みについてのお話です。ここに書いてあるとおり、システムやサイトのリニューアル、および記事コンテンツについてもAIを使ったものを今後導入していくことを検討しておりますと、メディア価値を高めるといった施策を進めてきております。

続いて、医療期間経営支援のWebなどに関するパートについては、ここに書いてありますとおり、主にはAIに関する対応をしっかりと行ってきております。

次に、医療機関経営支援の国内の歯科商社事業についてです。こちらにおいては、ここに記載のとおり、以下の三つの項目に力を入れて実施しております。

まず、拠点間のシナジーについてですが、東京、大阪、宮崎、鹿児島に営業エリアがある歯科商社事業については、ある程度スケールメリットが出せるようになってきたので、交渉材料になるといったところで仕入れの改善を行っておりまます。

また、商品の強化と、先ほど少し触れましたが、システムのDX化およびBIツールの整備等を行っておりまます。

次に、歯科関連経営支援のタイの商社に関してですが、現在、開業支援にも非常に力を入れておりますと、今期は4件受注する見込みです。および、先日リリースしたのですが、日本人歯科医師向けのデンタルツアーを立ち上げていて、タイでの開業をわれわれがバックアップしていきます。

また、開業支援と、そこから経営・運営のサポートを恒常に提供するといったところで、われわれの自社事業にインパクトをもたらしていこうといったところをやっております。

ここについては、この後に詳細は触れますが、資本業務提携をした株式会社ヨシダとの高単価診療サービスの構築等を現在検討しておりますと、ここもトピックになっていくかなと考えております。

同じく、タイの歯科商社事業です。こちらのDX化・EC化というのは、日本よりかなり遅れてきているので、アプリを使ったかたちで、これをタイで社会実装していくことを進めております。

タイにおける医療機関の経営ですが、こちらは肃々と医療機関の経営を行っております。患者層の幅がかなり広がってきていて、それに伴うような治療サービスをしっかりと構築していき、引き続き、タイ、バンコクの地域医療に貢献していくことを推進してまいります。

こちらは、孫会社のノーエチ薬品で行っている脳健康ステーションの設置サービスについてですが、ドラッグストアを、認知症予防の拠点として拡大していくことを進めております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



医療機関経営支援の歯科に対する総合的な支援です。こちらは、ドクターサポートグループというグループで支援をさせていただいております。

いわゆる経営コンサル的なメニューを提供していくことによって、クリニックの売上や利益、財務基盤をしっかりと確立していくこうといったところを、われわれが専門的なチームによって支援していくといったことになります。

また、ドクター個人のライフプランサービスである資産形成で、これは主に投資用不動産を充てていくというのをやっておりますが、この辺りが上手く回るようになってきておりますので、より強化していくか、より利益が出るようななかたちに、このサービス全体を変えていくようなプランも現在考えております。

そこの領域の顧客のリード獲得を、アプリを使ったかたちで、ユニークにもなっているというトピックでございます。

同じく、医療機関の経営支援です。顧客の現状分析をしっかりとやっていくことによって、なかなかこういうことができている企業体というのは歯科業界ないので、われわれがそこにコンサルティングとして入っていきながら、さまざまなアップセルにもつなげていけるだろうといったところをしっかりと、まずは分析ベースでやらせていただいているところでございます。

医療 BtoB です。これは m3.com の歯科版で、Dentwave というサイトでやっていますが、こちらで Dentwave Prime という有料会員で、クリニックの方からも課金するといったところをスタートしております、足元で契約医院の獲得が進んできております。

かつ、zaico for dental とこちらに記載がございますが、在庫管理の DX 化というサービスを提供していく。および、さまざまなサービスを、この Dentwave からクリニックに対して DX 化のサービスを提供していくことを現在検討しているというところもトピックの一つです。

タイで行っているクラウドインテグレーションです。こちらは売上高、利益とも拡大してきて、順調に推移しております。

タイ国内の大企業、上場企業をはじめとする卸業がメインの顧客ではございますが、まだまだ POS や ERP というのは他の領域にも展開できるので、医療だけではなく、もちろん医療もやってきておりますが、営業的なところをスプレッドしていきたいと考えております。

同じく、クラウドインテグレーションのところです。こちらは、やはりわれわれの事業ドメインの主たるところは歯科医療業界なので、タイ国内の 6,000 件のクリニックに対して、予約管理とかカ

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ルテとか会計といったシステム関連のところを、われわれがローカライズおよびカスタマイズしたかたちで、しっかりと提供していこうと考えております。

次のアジェンダは、今期の事業戦略と計画でございます。

経営のハイライトとして、投資としては引き続き、従前どおりですけど、人的投資と事業投資を行ってまいります。

内容はご覧いただいたとおりで、下段の事業投資に関しましては、トピックだけ深掘りいたしますと、国内歯科ディーラー事業の拡大は推進していきたいと強く考えておりますし、そこをDX化していくというのが非常に大きなポイントになっていくであろうというところでございます。ほかはご覧いただいたとおりですね。

あと海外は、われわれの評価としては順調に推移してきているので、売上高比率も今の水準から2割、3割、4割と上がってくるだろうと思いますので、国内だけではなくて海外事業もしっかりと、タイを中心にASEANを狙っていきたいところでございます。

成長に向けた今後の投資です。数字はご覧いただいたとおりで、人的なところと、プロモーション、システム的なところで、これまでどおり3億円といった水準で投資していこうというようなプランでございます。

人的投資は、イメージとしてはこのグラフのとおりでございますが、中途採用にも注力しており、また新卒採用もしっかりとやっていますので、優秀な人材獲得がてきております。

事業別の主な取り組みです。メディア・プラットフォーム、歯科関連の経営支援、医療BtoB、クラウドインテグレーションとありますが、ここもトピックだけ申し上げます。

メディア・プラットフォームについては、先ほども少し触れましたが、いろいろなメディア価値を高めることとか、AI対応とか、最近のトレンドにしっかりと合わせていくかたちで、われわれの事業でまだまだ伸びる余地がありますので、そこをしっかりとやっていくということです。

歯科関連の経営支援は、先ほど触れた部分なので、ここでの説明はなしにいたします。その他は、ご覧いただいたとおりですね。

以上、今ご説明したところで、メディア・プラットフォーム、医療機関経営支援、医療BtoB、クラウドインテグレーションのトップラインについては、上がるという前提で進めてきております。それに伴って、仕入れと人件費というのも、当然のことながら上がっていくというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



次は、今期の通期見通しです。

投資については、引き続き人材と事業に対する投資を積極的に行っていく一方、営業利益は増加の計画で、現在のところは計画の範囲内で推移してきております。

また、既存事業の強化ですね。先ほどメディアには少し触れましたが、そこをしっかりとやっていくということと、タイの事業に注力と書いてありますが、タイだけではなくて海外事業への注力をしっかりと進めていきます。

今期だけではなくて、来期以降も含めた中期的な視点に立った投資を進めていくという前提ながら、今期の数字については、売上高は 64 億円、営業利益は 2 億 7,000 万円、前年比についてはご覧いただいたとおり、こういう数字で進めてきております。

配当については、下段のところをご覧いただいたとおりで、普通配当 3 円で配当性向は 23% になるといったところで実施していきたいと考えております。

次に、今後の戦略でございます。

先ほど少し触れましたが、歯科業界の圧倒的 No.1 プラットフォームというのを、われわれがもつとしっかりと確立していくという狙いのもと、ヨシダという日本最古の歯科メーカーと資本業務提携を締結しました。

ヨシダの詳細については、こちらのスライドに書いてあるとおりですが、さまざまな歯科医療プロダクトを機械から材料まで提供する企業です。

皆さんができるところだと、ユニットやチェアといったものの最新のプロダクトを、国内でも非常に引き合い高く、新しいものとして提供してきている会社でございます。それ以外にも、CT とか 3D プリンタなど、最新の機械についてもしっかりとしたものを探求する会社と組みました。

それによって、グローバルなところと一緒にやっていこうと考えているので、ヨシダとともに、タイについてはわれわれ独自でそれなりのポジションを築いてきましたが、東南アジアの戦略というのをともに推進していくといったところを、さまざまな観点から今協議しながら進めてきているところでございます。

ここに書いてあるとおり、教育システムですとか、もちろん既存事業である歯科商社に関する事業、開業支援等々、この辺りをやっていきたいというところです。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



国内についてですが、こちらの下段のところに書いてあるとおり、開業からトータル的な経営・運営支援、事業承継・M&Aまで、われわれだけではできなかった部分を、特に機械のところでヨシダと組むことによって、よりワンストップサービスの強化というができるような関係性になってきたということでございます。

次に、中期計画です。こちらは2028年5月期から2029年5月期というレンジの中で、売上トップライン120億円、営業利益15億円を達成することを掲げております。

内容といたしましては、大枠のところでは歯科医療領域というのを、われわれがしっかりと進めてきておりますが、いわゆる治療に関するところで従来は進めてきたのですけど、こちらはもちろんしっかりとやっていくこともそうですが、予防の領域についても新しい価値を提供していくといったことを進めてまいります。

昨今、非常に問題になっている社会保障費の削減をどうするのだといったところを、われわれがビジネススタンスで実現していくといったことを進めていきたいと思っております。

M&Aの沿革と将来展望です。

第1フェーズで、国内外でいろいろな企業をM&Aで傘下に収めてきました。

第2フェーズのタイで、それがさらにプラットフォーム戦略になったと先ほども触れましたが、それに関連するような企業をM&Aしてきました。

第3フェーズは、さらにそれを大きく推進するために、プラットフォームである歯科医療全般のDXを進めていくといったところで、M&Aについても引き続きいろいろなところに今張っていますけど、成長戦略の一つとしてしっかりと位置づけした上で、積極的に進めていきたいというところでございます。

国内において、歯科医療プラットフォームのNo.1という位置を築いてきておりますが、海外も含めて、さらなる成長ステージへ向かっていきたいと考えているところでございます。

私からの説明は以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入りたいと思います。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、このIRミーティングですが、質疑応答部分を含めまして全文を書き起こして公開する予定です。質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開されますので、匿名を希望される場合は、名乗らないようにしていただければと思います。

それでは、ご質問のある方は挙手をお願いいたします。

キム [Q]：ファンドクラウドという会社から来たキムと申します。

2点ございますが、資金調達のプロモーション費用と人材獲得関連費用のところですが、現在の進捗と、あと残りの金額が多分2億円くらいあると存じておりますが、そこら辺の投資の戦略というものを伺いできますでしょうか。

2点目としては、歯科医師さんの個人の資産設計まで一貫したサポートというのが、医療事業の経営サポートの事業内容だと思っております。

不動産投資のラインナップの拡大というところですが、令和8年度の税制改正で、けっこう大手の不動産さん、ファンドさんとかが、レジデンスをメインにしている、相続税の圧縮とかをメインの売りにしているところが次々と多分撤退していくということを記事から見まして、そこに関して、どうやって不動産投資のラインナップを拡大していくのかをご教示いただければと思います。

平川 大 [M]：ありがとうございます。1点目、社長からご回答いたします。

平川 裕司 [A]：資金の方ですが、けっこう今コントロールしていまして、人材のところも、広告のところも、うまくコントロールしてやっています。

逆に言うと、今これだけ残っているから、今後、下半期でこれだけ残り全部掛かってしまうかというと、そういうわけではなくて、今、非常に効率化・合理化の方を進めていますので、おそらく下半期もこのようなペースで進むと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



平川 大 [A]：あと不動産のところでございますが、おっしゃられたようなことはわれわれも理解しておりますので、しっかりとその辺の流れというのを理解しながら、不動産だけではなくて、金融商品も含めたかたちで資産形成をサポートするといったところを推進してきております。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。ほかにご質問はいかがでしょうか。せっかくの機会ですでの、ご質問がある方は、ご質問いただければと思いますがいかがでしょうか。

それでは、ご質問の方もないようでございますので、これをもちまして決算説明会を終了させていただければと思います。平川様、ご説明ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

