



2026年5月期 通期

決算説明資料

2026年7月15日発表

Copyright (C) 2026 Medical Net, Inc. All Rights Reserved.

AGENDA

1. 決算概要
2. 2027年5月期 事業戦略と計画
3. 2027年5月期 通期見通し
4. 今後の戦略
5. Appendix

1. 決算概要

(2025年6月～2026年5月)

【売上高】

6,732百万円

● 前年同期比

10.8%増

【営業利益】

191百万円

● 前年同期比

94.0%増

【親会社株主に帰属する当期純利益】

137百万円

● 前年同期

親会社株主に帰属する
当期純損失

△68百万円

国内の歯科商社事業が大きく売上を伸ばし売上増
2期連続赤字であった未病・予防プラットフォーム事業を行っていた(株)ミルテルを
前第3四半期に連結除外したことにより当該事業の損失が当期はなくなったことに加え、
歯科商社事業が利益を増大、医療BtoB事業の黒字化及び為替差益により各段階利益が増加

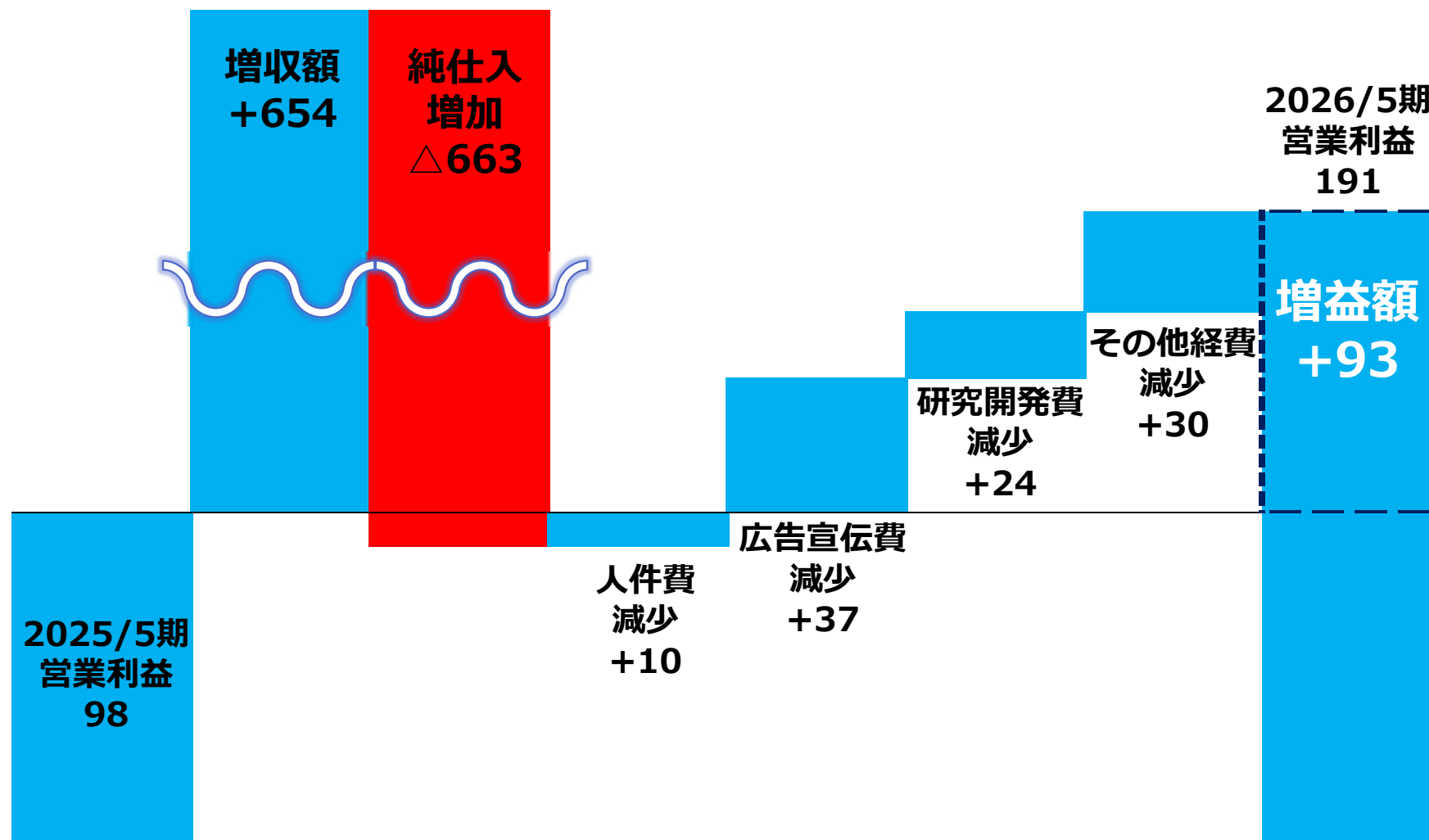
決算概要/前年同期・通期予想比

(単位：百万円)

項目	2025年 5月期 通期	2026年 5月期 通期	増減額	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	6,077	6,732	+654	+10.8%	6,400	105.2%
売上総利益	1,965	1,996	+30	+1.6%	—	—
売上総利益率	32.3%	29.7%	△2.7%	△8.3%	—	—
販管費	1,867	1,804	△62	△3.3%	—	—
販管费率	30.7%	26.8%	△3.9%	△12.7%	—	—
営業利益	98	191	+92	+94.0%	270	71.0%
営業利益率	1.6%	2.8%	+1.2%	—	—	—
経常利益	134	269	+134	+99.8%	233	115.8%
税引前当期純利益	25	259	+234	+929.7%	—	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	△68	137	+205	—	121	113.6%
EBITDA	175	269	+94	+53.7%	—	—
EBITDAマージン	2.9%	4.0%	+1.1%	—	—	—

国内歯科商社事業が好調に推移、医療BtoB事業が黒字化し増収
2期連続赤字であった未病・予防プラットフォーム事業を行っていた(株)ミルテルを
前第3四半期に連結除外したことによりコストが減少し、93百万円の増益

(単位：百万円)



※人件費には労務費を含む。

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(株)ミルテル連結除外の影響もあり、
前年同期比 3 %の減少

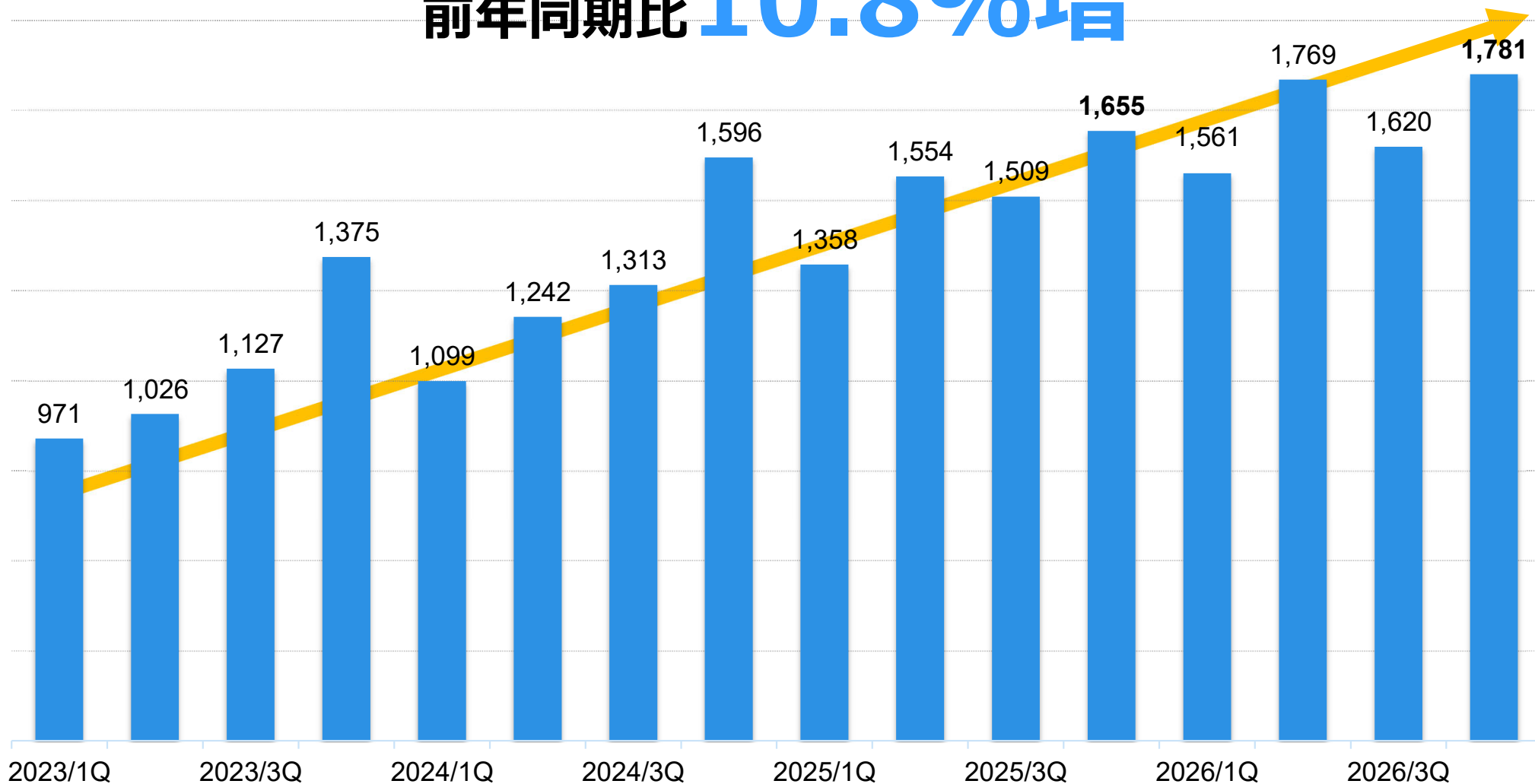
(単位 : 百万円)

	2025年5月期 通期	2026年5月期 通期	増減	増減率
人件費	1,129	1,141	+12	1%
広告宣伝費	154	116	△ 38	△ 24%
支払手数料	167	154	△ 13	△ 8%
研究開発費	23	—	△ 23	—
その他	392	392	△ 0	△ 0%
販管費合計	1,867	1,804	△ 63	△ 3%

国内歯科商社事業が牽引 第4四半期会計期間、累計期間ともに過去最高

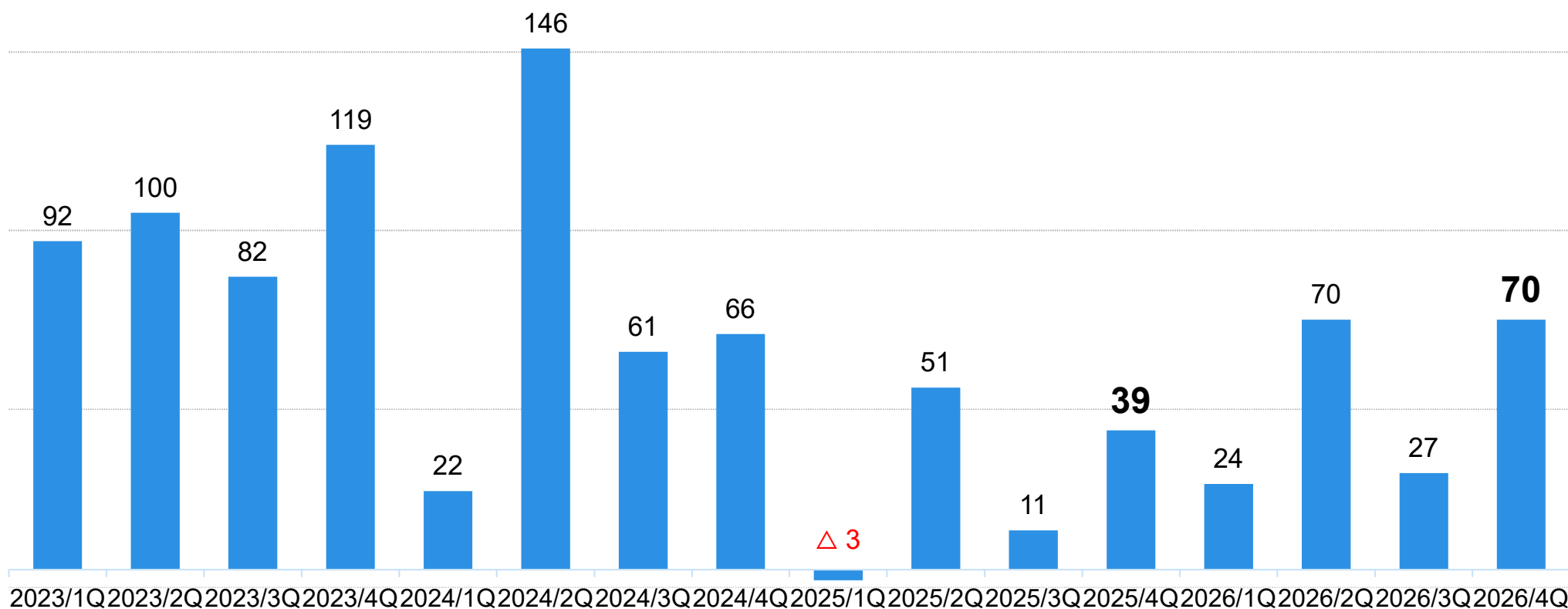
前年同期比 **10.8%増**

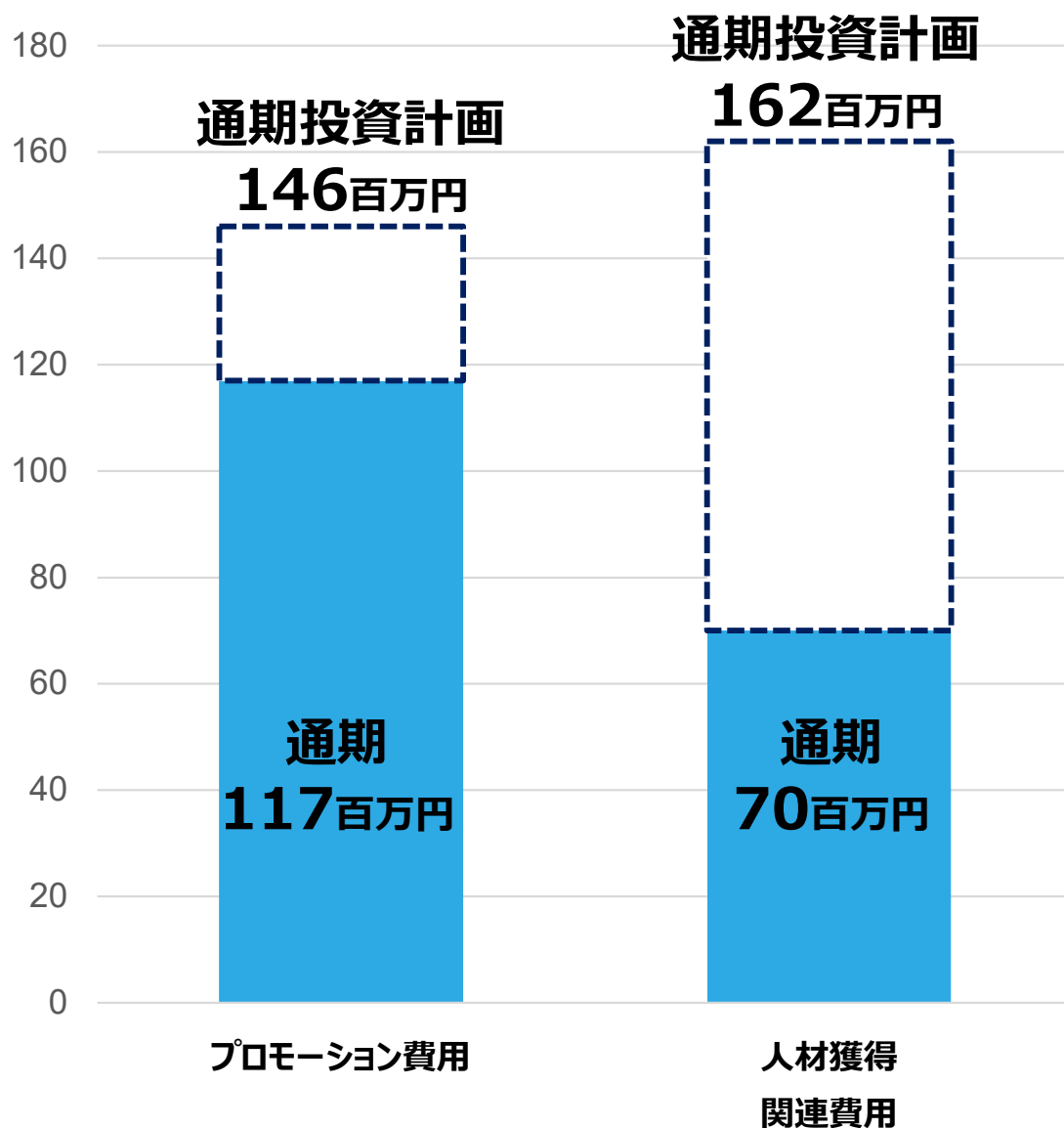
(単位：百万円)



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、 医療BtoB事業の黒字化や 歯科商社事業の増益により営業利益が増加

(単位：百万円)





**プロモーション費用
計画比80%**

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

**採用人数は
計画比56%**

**人材獲得関連費用は
計画比43%**

メディア・プラットフォーム事業は減少するも、医療機関経営支援事業が拡大
全セグメント合計では**前年同期比10.8%の増収**

(単位：百万円)

	2025年5月期 通期	2026年5月期 通期	増減
メディア・プラットフォーム	1,083	974	△ 109
医療機関経営支援	4,419	5,199	+780
医療 B to B	158	181	+23
クラウドインテグレーション	375	379	+4
未病・予防プラットフォーム	41	—	△ 41
その他の	0	0	△ 0
連結消去	△ 0	△ 3	△ 3
合計	6,077	6,732	+655

- ※ 1. 前第3四半期累計期間において、(株)ミルテルを連結の範囲から除外し、「未病・予防プラットフォーム事業」を廃止しております。
2. 前連結会計年度において、メディア・プラットフォーム事業の「美容系ポータルサイト」を閉鎖いたしました。

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撤退、
歯科商社の利益拡大と医療BtoB事業の黒字化により営業利益が増加

全セグメント合計では**前年同期比で13.2%増**

(単位：百万円)

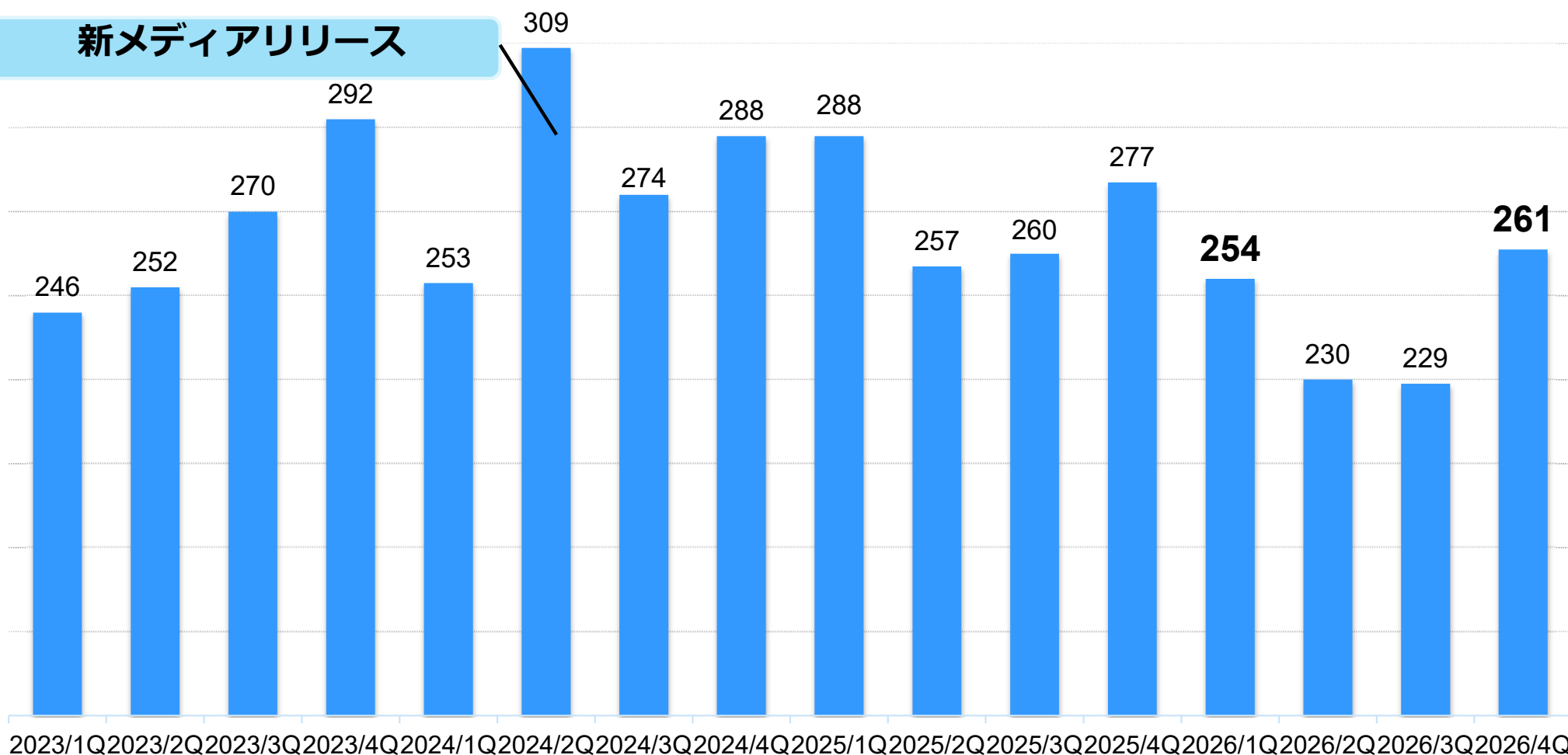
	2025年5月期 通期	2026年5月期 通期	増減
メディア・プラットフォーム	541	463	△ 78
医療機関経営支援	190	122	△ 68
医療 B t o B	△ 13	42	+56
クラウドインテグレーション	34	49	+15
未病・予防プラットフォーム	△ 154	—	+154
そ の 他	0	0	△ 0
合 計	598	677	+79

※報告セグメントに帰属しない一般管理費およびその他の調整額は反映させておりません

新メディアは堅調に推移するも、既存メディアが伸び悩む
歯科メディア全体では、ほぼ前年並みに推移
引き続きメディアの付加価値向上の取組みを継続するも
累計では前年同期比**10.0%減**

(単位：百万円)

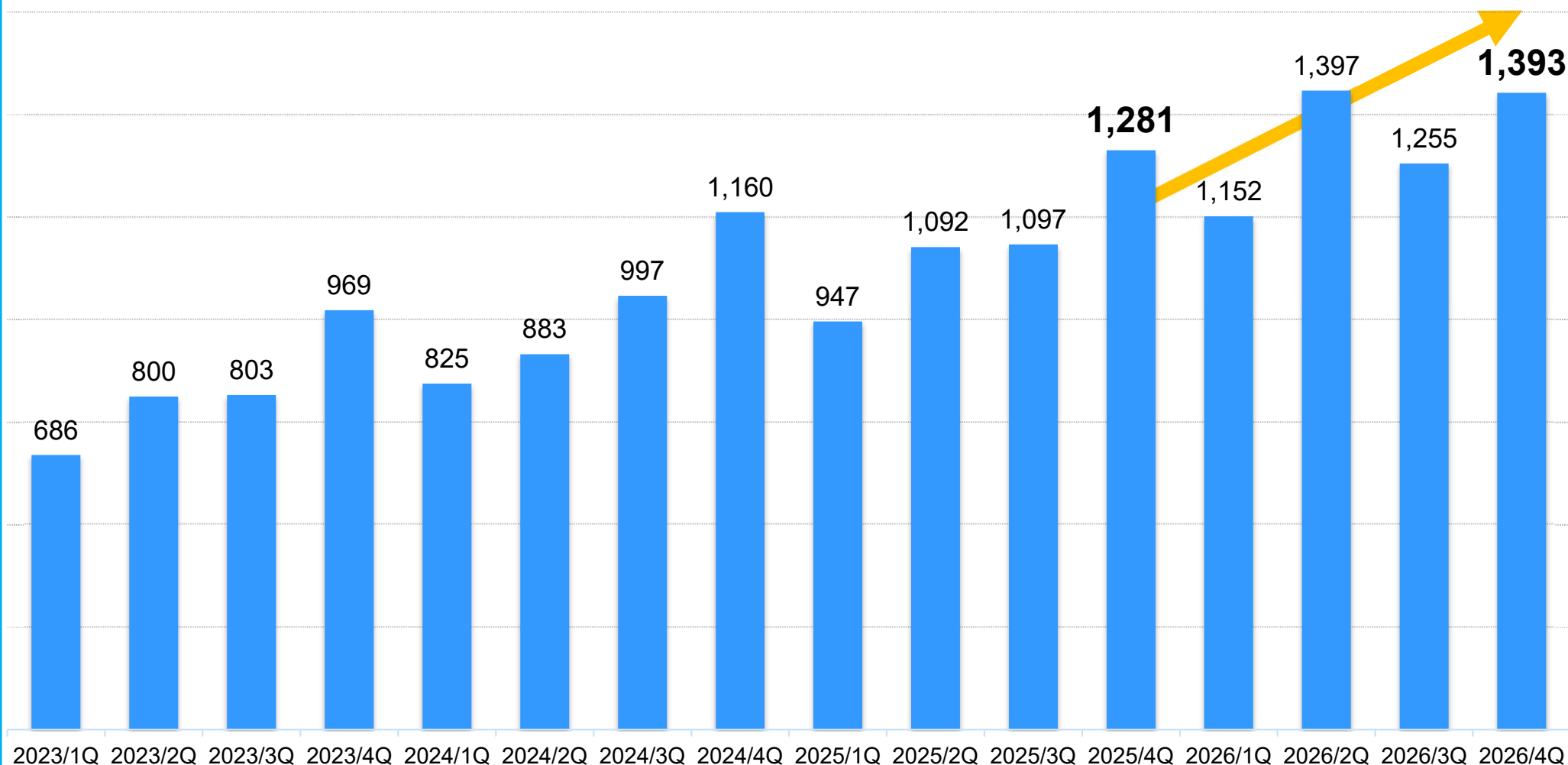
新メディアリリース



※ 前連結会計年度において、「美容系ポータルサイト」を閉鎖いたしました。

国内歯科商社事業が好調に推移
前第4四半期に連結子会社(孫会社) 化した(有)吉見歯科器械店も業績に寄与
累計では前年同期比**17.6%増**

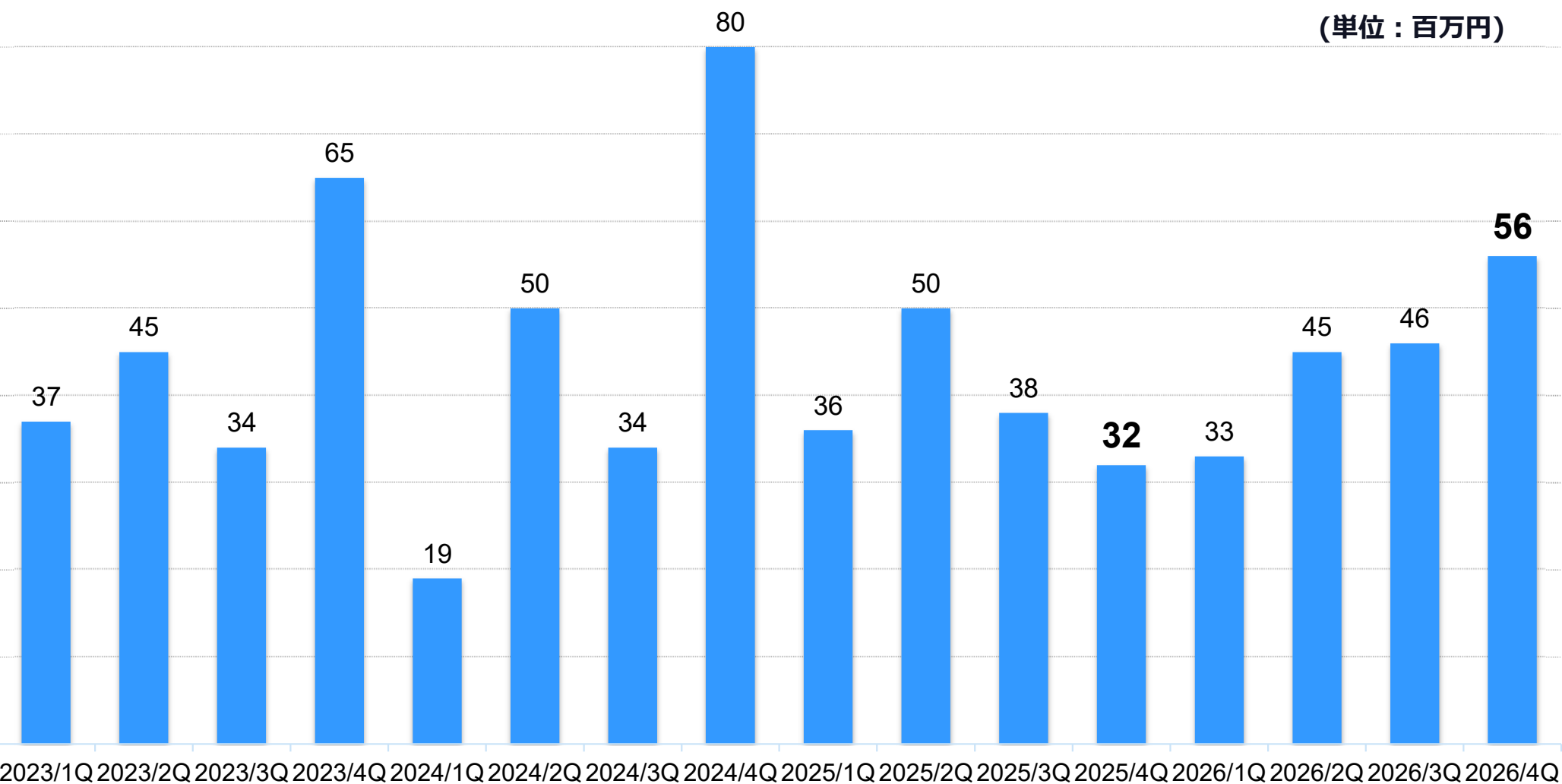
(単位：百万円)



歯科関連企業のマーケティングのコンサルティング、リサーチに注力し増収。
利益率の高いサービスにシフトし、黒字化を達成

累計では**前年同期比14.8%増**

(単位：百万円)

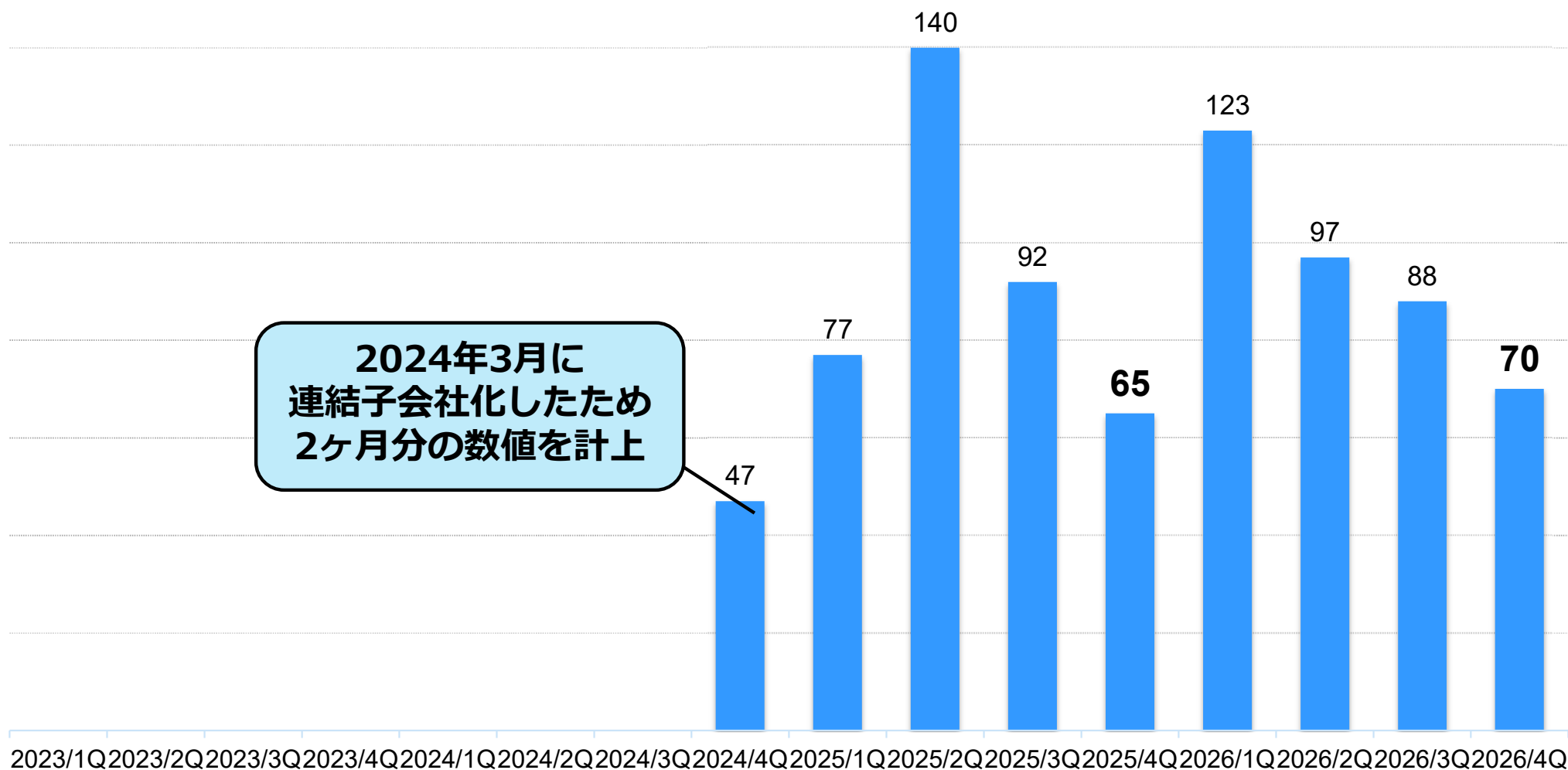


システム開発・導入案件の受注が堅調に推移

累計では前年同期比1.1%増

(単位：百万円)

AVision Co., Ltd.は2024年3月より連結子会社化しております。



当4Qにおける付加価値向上に向けた取り組み

2025年8月 中期経営計画

2026年5月期

- ① 主要メディアシステム刷新
- ② 主要メディアリニューアル
- ③ AIコンテンツ導入
- ④ 各種記事コンテンツ強化・拡大

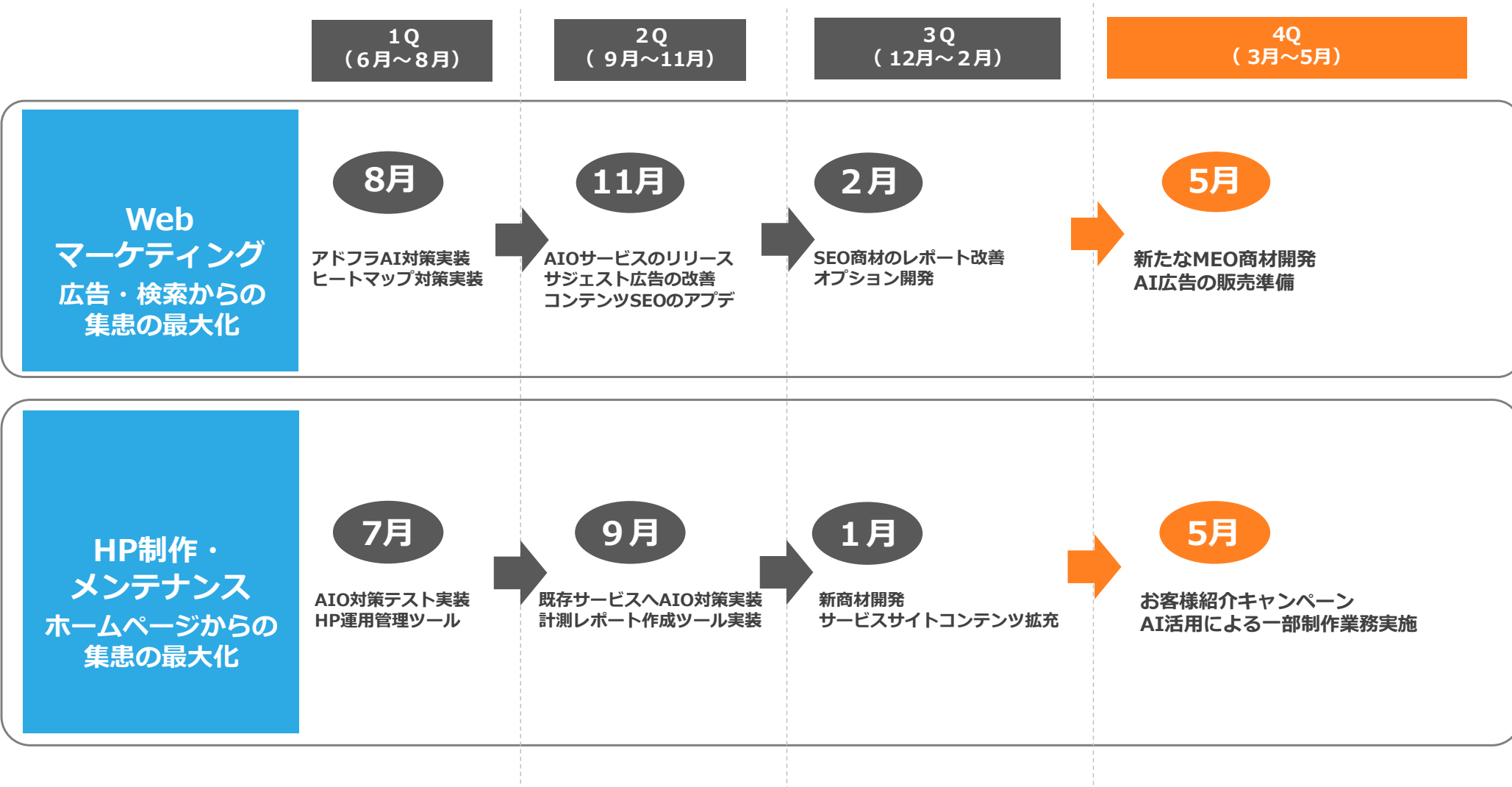
当4Q 進捗

① 主要システム刷新 ⇒ **開発進行中**
(段階的な機能リリースを進め、開発は順調に進捗)

②  **インプラントネット**
 審美歯科ネット®  矯正歯科ネット®
サイトデザイン刷新
3 メディア一部リニューアル実施
(ユーザー体験向上を目的としたリニューアル展開)

③④  **インプラントネット**
 審美歯科ネット®  矯正歯科ネット®
(AIコンテンツ生成基盤を構築し、運用開始
に向けた検証を推進)

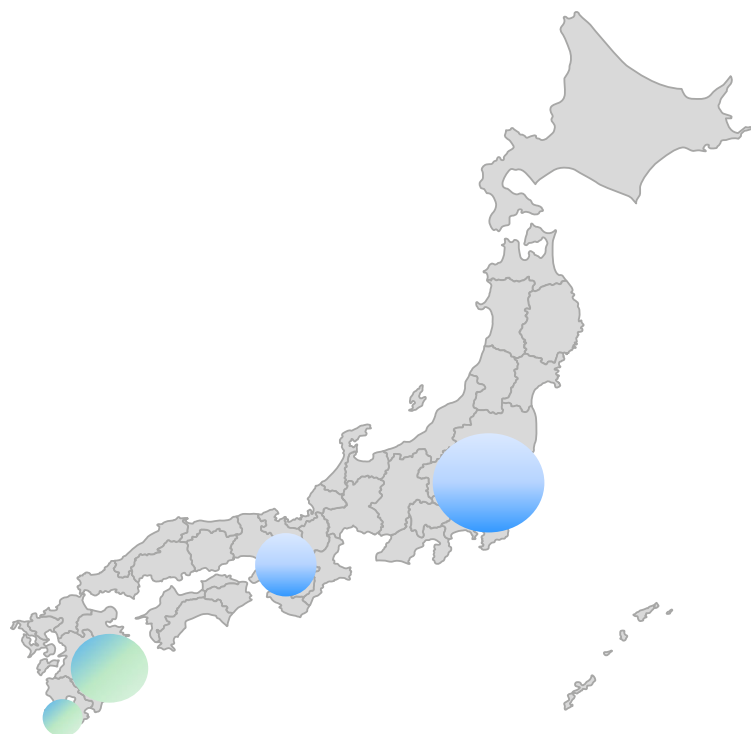
新商材リリース、既存サービス品質の向上等を実施



当4Qにおいて、引き続き主に以下の3項目を実施

1. 拠点シナジーの最大化
 - ・東京・大阪・宮崎・鹿児島の4拠点体制を構築
 - ・仕入価格の改善を促進
2. 商品力の強化
 - ・歯科一般流通商品に加え、独自仕入れ商品を強化
 - ・ラインナップ拡充による差別化と収益性の向上
3. 経営基盤のDX化
 - ・システムのDXおよびBIツールの整備・統合

※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



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
歯科器械材料・医薬品

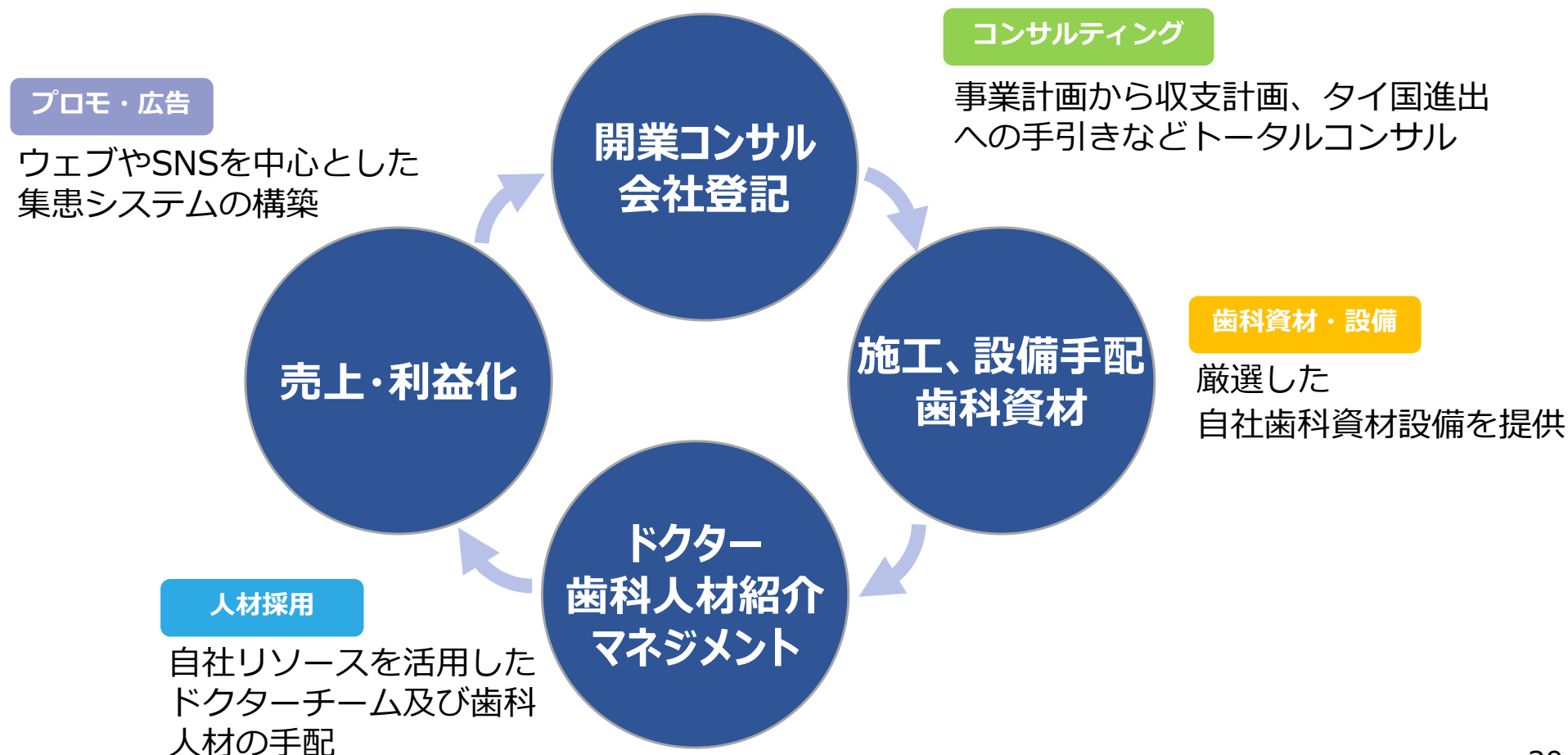
有限会社吉見歯科器械店

デンタルツアー（日本人歯科医師向け）ローンチ後初実施。今後年間4回実施予定

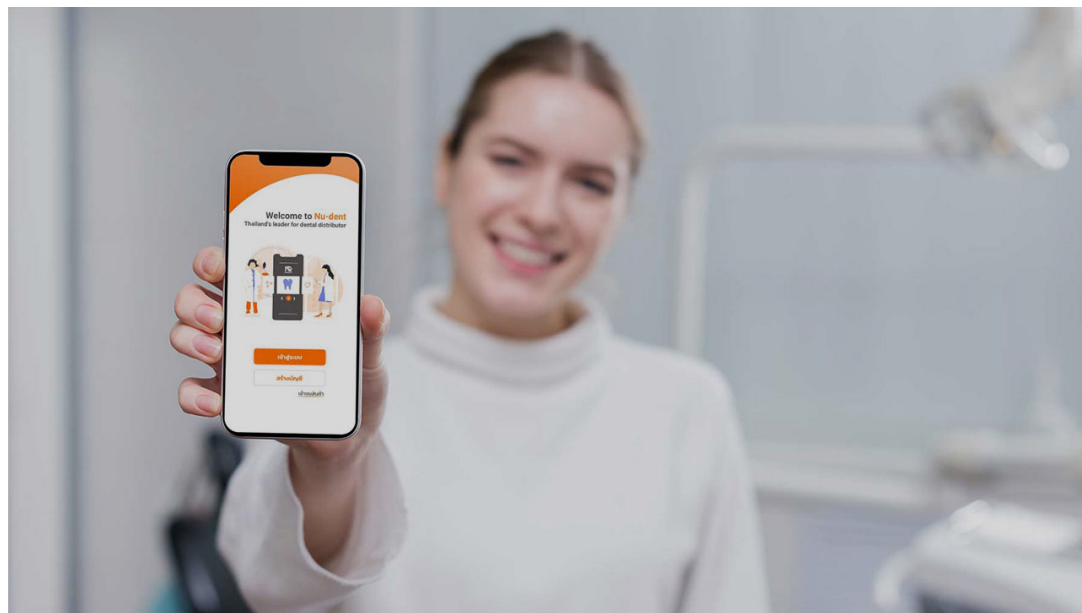
開業支援案件の見込案件増加

株式会社ヨシダとの協業（高単価診療室）運用準備完了。今後チェーン展開を見込む

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



ECアプリの売上割合は約20%から横ばいで推移
来期目標値である50%に向けて再構築



タイ国内の歯科業界DX化と販売リソース拡大を促進

当4Qは、組織体制の変更からゆたかデンタルクリニックの売上利益好調
組織的な大きな変更から3クリニック全体で売上拡大



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4Qはオーラバリア®※配合で唾液のバリア機能を高め、健全な口内環境を保つ新商品「**オーラクト MN**」を薬局・薬店での販売に並行して歯科販路へプロモーション展開を開始。

※オーラバリア®は森永乳業株式会社の登録商標



★2026年2月新発売

詳しくはこちら👉 <https://www.noechi.co.jp/product/product-17.html#01>

★複合成分でより良い口内環境をサポート

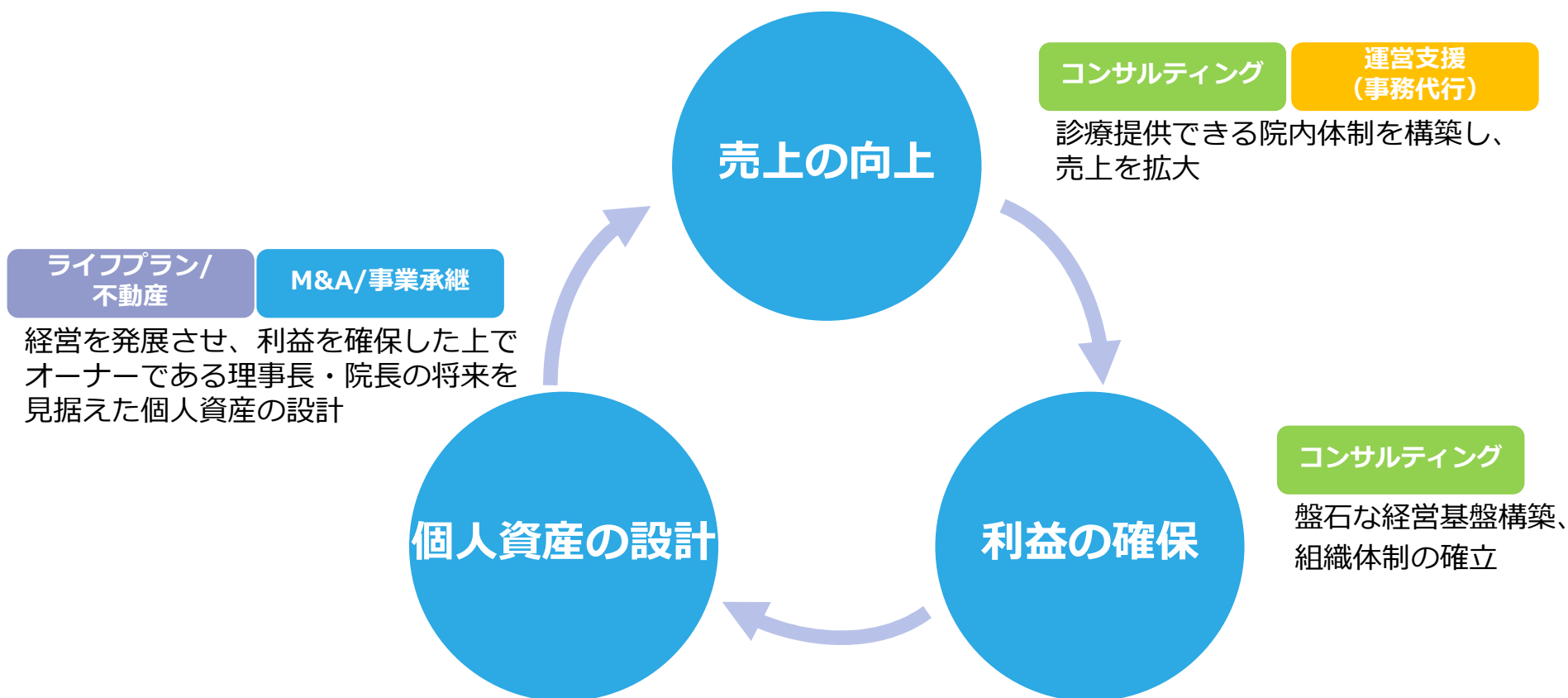
ラクトフェリン・
ラクトパーオキシ
ダーゼに着目した
特許成分
オーラバリア®
を1粒あたり
80mg配合

歯の再石灰化を
サポートする
キシリトール
を1粒あたり
490mg配合

口臭を防ぐ
**鉄クロロフィ
リンNa**
を1粒あたり
1mg配合

当4Qも基盤となるコンサルティング・事務代行サービスを提供

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



当4Qは、「Dentwave Prime」に歯科医院向けコンサルティング機能を追加し、既存顧客向けに一部提供を開始
 対歯科関連企業では、引き続きコンサルティング・リサーチ案件獲得に注力



メディカルネットグループ化し売上利益ともに成長
外資をターゲットとしたコンベンションに積極的に参加し
大型案件への営業強化

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

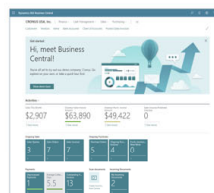


Served by
4,500 partners

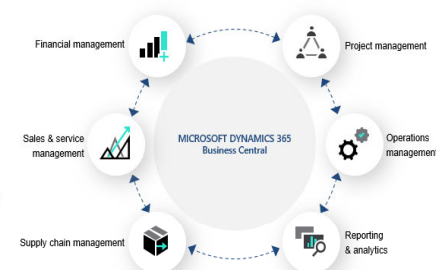


Dynamics 365 Business Central
Microsoft Corporation

Rapid Deployment Cloud or On-premises



Comprehensive Solutions



Run Your Business Anywhere

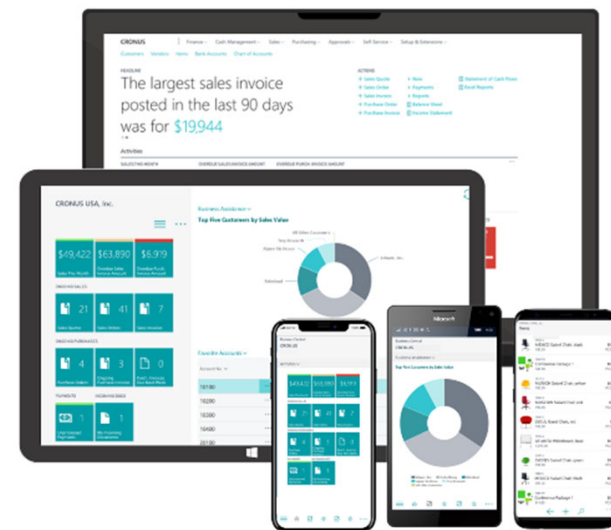
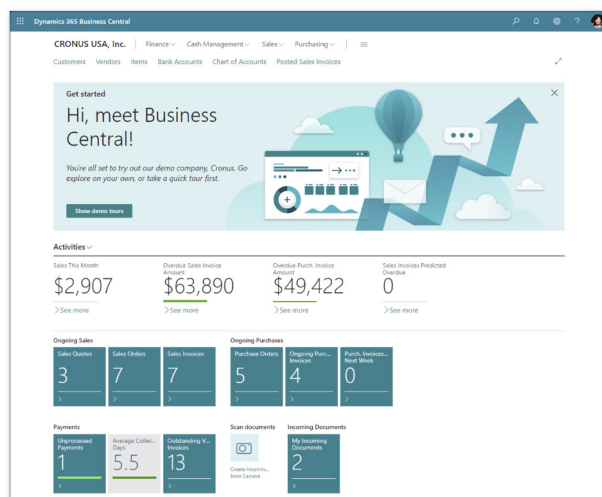


タイ国内POS/ERPシステム取り扱い20年の実績を基に
MNグループのタイにおける事業推進の重要なファクターに

当4Qは来期に向けて代理店販売の拡大準備を進行。

歯科医院向けシステム販売開始に向けて、ローカル歯科へのヒアリングやドクターのコミュニティで需要調査。

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

2.2027年5月期 事業戦略と計画

(2026年6月～2027年5月)

成長のために引き続き積極的な投資を実施

人的投資



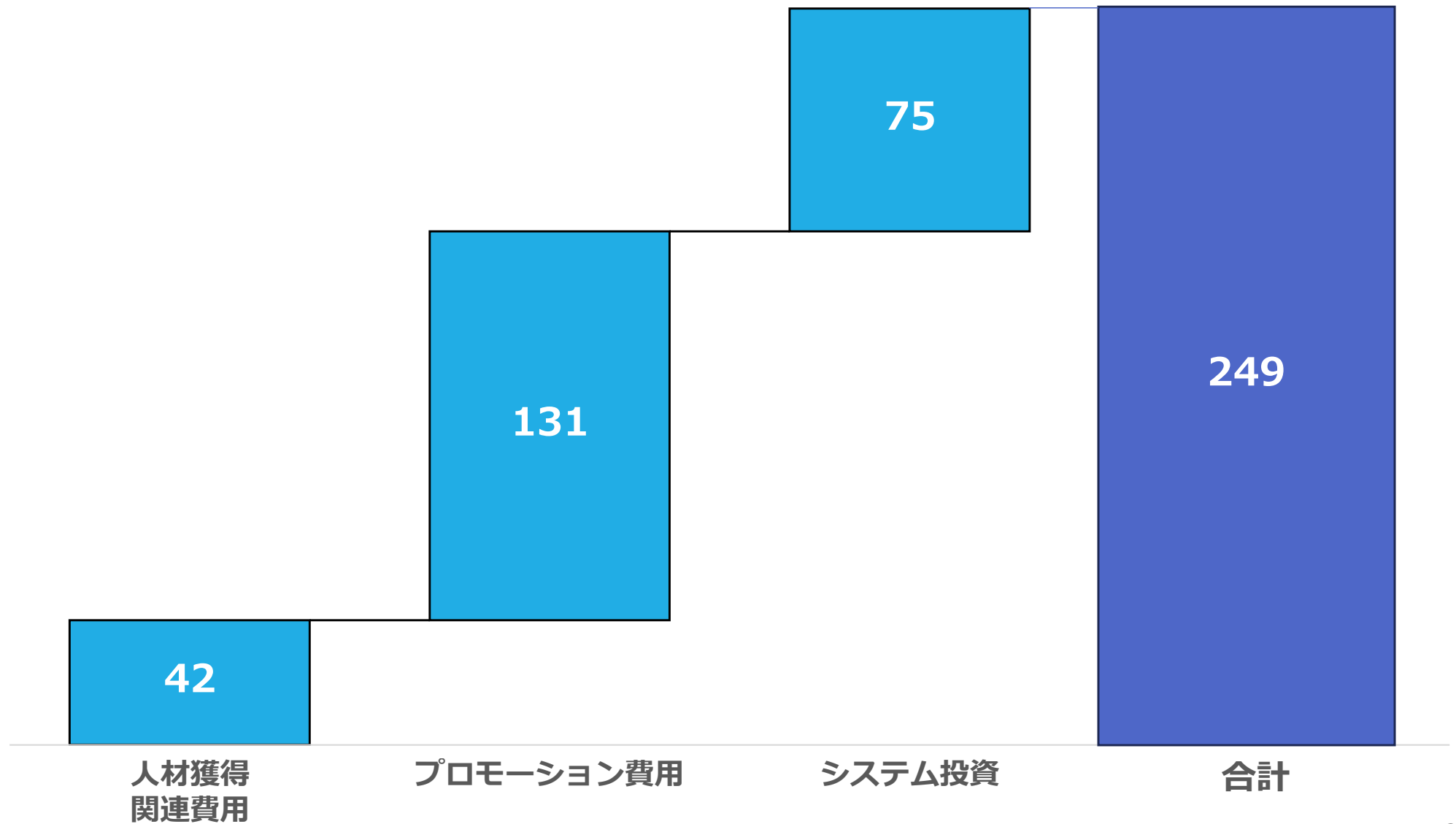
- ・中途3名採用
- ・2027年5月新卒7名採用予定

事業投資

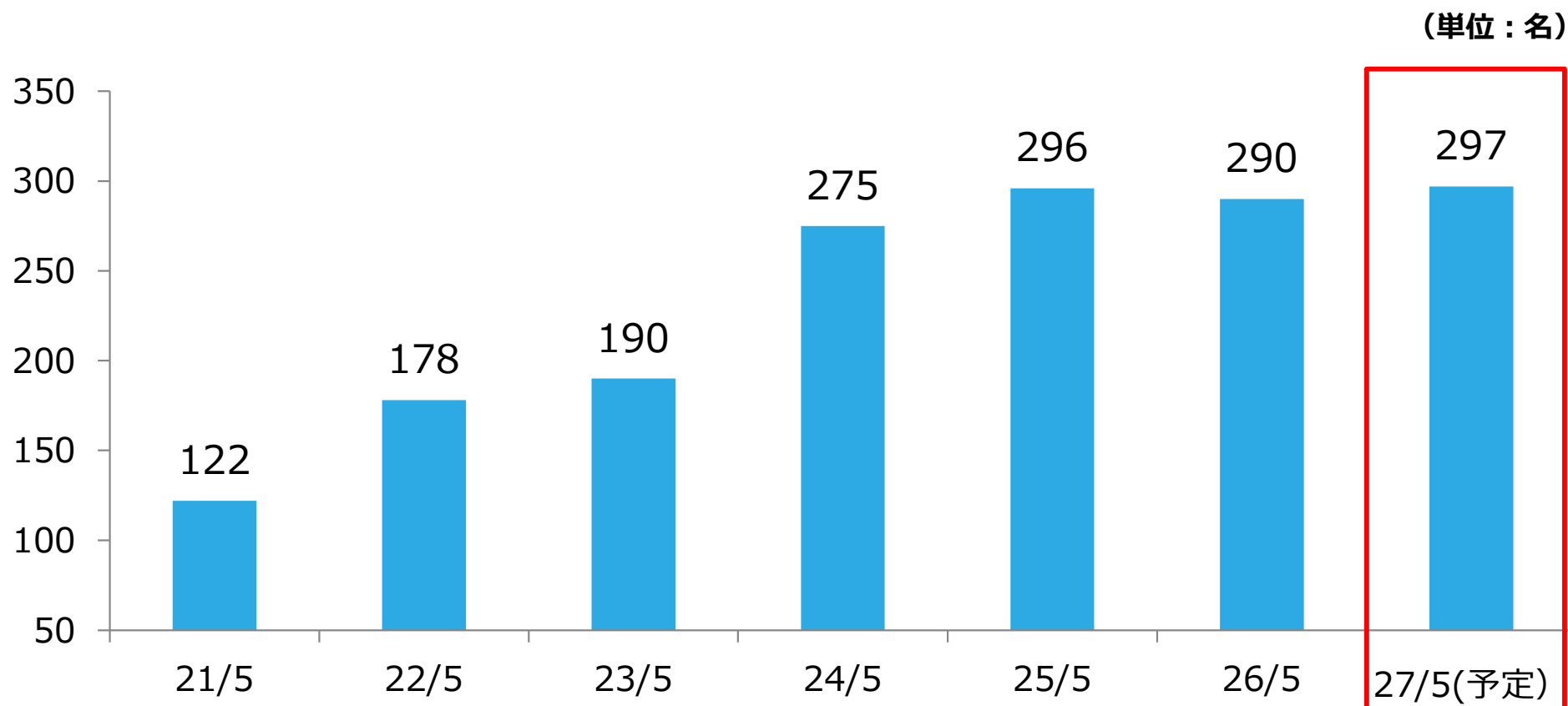


- ・ポータルサイトシステム刷新
- ・M & Aによる事業拡大
- ・医療BtoB事業の更なる拡大
- ・歯科事業の海外展開拡大
- ・歯科ディーラー事業を拡大
- ・医薬品・医薬部外品販売事業のシナジー
- ・大学との共同研究
- ・クラウドインテグレーション事業の推進
- ・社内インフラ整備

【単位：百万円】



- ・ 2027年5月期は、組織体制を再構築。
- ・ 新卒採用7名を計画



メディア・プラットフォーム 歯科	・人材・システム開発強化 ・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・事業承継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・測定機器の販売 ・タイでの歯科事業の拡大 ・M&Aによる事業拡大
医療BtoB	・会員数増加に向けた施策強化 ・有料会員向けサービスの強化・拡大 ・新サービスの開発、販売強化
クラウドインテグレーション	・タイにおけるPOSシステムの開発、導入、メンテナンスサービス
その他	メディア・プラットフォーム、医療機関経営支援、医療BtoBにおいて株式会社ヨシダと連携し、事業拡大

トップライン

メディア・プラットフォーム



- ・ 歯科分野はPLUS媒体受注が好調に推移する見込み
またサービスの販促強化で収益拡大を目指す

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・測定機器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、歯科ディーラー事業、歯科医院経営事業、そして新規サービスの歯科開業コンサルで、サービスを一気通貫サポートし、収益拡大を目指す
- ・ M&Aによる事業拡大

医療 B t o B



- ・ Dentwave.comのサービス拡充及びDentwave Primeや在庫管理システムなどの新サービスの投入で売上増を図る

クラウド
インテグレーション



- ・ タイにおけるPOSシステムの開発、導入、メンテナンスサービス事業の推進

コスト

売上原価(仕入高)



- ・ 歯科ディーラー事業の売上増加
- ・ AIシステム導入及び既存サイトの拡充、新サイト開発等サービスの多様化に伴う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、新サービス等に係るコストが増加する見込み。

3.2027年5月期 通期見通し

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)

	2026年5月期 (実績)	2027年5月期 (予想)	前年比	
売上高	6,732	7,000	+268	+4.0%
営業利益	191	300	+108	+56.5%
営業利益率	2.8%	4.3%	—	—

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

- ・ 内部留保を、M&Aや人的投資に対し活用し、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。

	2026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	3.00	—	3.00	20.2

	2027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	19.1

4. 今後の戦略

歯科業界で圧倒的No.1の プラットフォームを目指して

YOSHIDA

株式会社ヨシダ



m medicalnet

株式会社メディカルネット

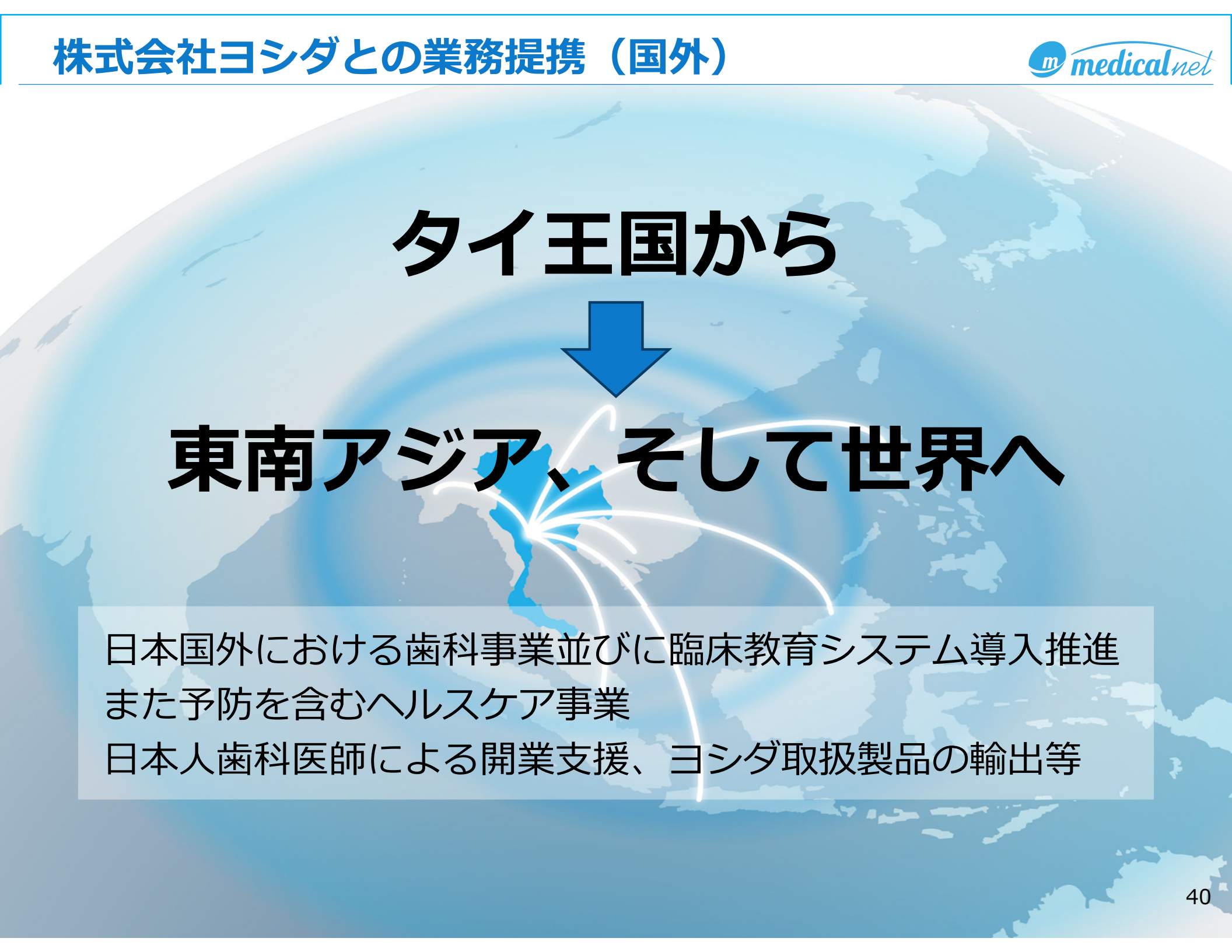
資本業務提携

2025年6月26日、明治39年創業日本最古の
歯科メーカー株式会社ヨシダと
資本業務提携契約を締結

1906年創業のヨシダは、現存する日本最古の歯科機械メーカーであり、日本全国各地に支店、営業所、SC（サービスセンター）を配置し、歯科医療機器・材料・情報機器（コンピュータなど）や歯科医院内の環境全般にわたるハードやソフトの開発・販売・修理・保守メンテナンスを実施しております。

また、世界各国のブランドメーカーと連携して自社ブランドの製品開発、サービス開発にも注力しております。そして、歯科医療情報の提供のために、歯科機械・材料・医院経営に関わる出版物を刊行し、歯科医院の開業・経営に関する企画・調査などの総合コンサルティングを行っております。

(1)	名 称	株式会社ヨシダ		
(2)	所 在 地	東京都台東区上野7丁目6番9号		
(3)	代表者の役職・氏 名	代表取締役社長 山中一剛		
(4)	事 業 内 容	歯科医療機器・材料・コンピュータなどの開発、販売及び輸入、 歯科診療所の開業・経営に関する企画・調査などの 総合コンサルティング		
(5)	資 本 金	3億20百万円（2024年7月20日現在）		
(6)	設 立 年 月	1961年5月		
(7)	当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
決 算 期		2022年7月期	2023年7月期	2024年7月期
純 資 産		16,318百万円	16,690百万円	17,163百万円
総 資 産		24,732百万円	24,863百万円	25,948百万円
売 上 高		33,655百万円	35,329百万円	34,905百万円
当 期 純 利 益		651百万円	403百万円	505百万円

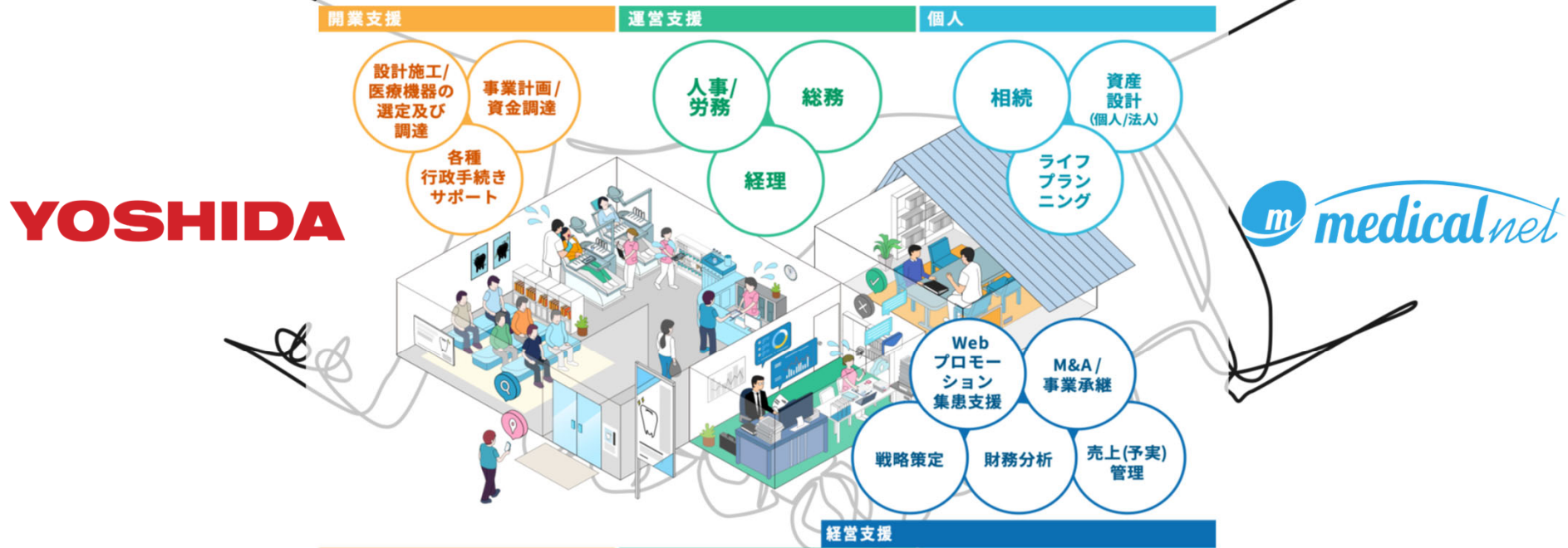


タイ王国から 東南アジア、そして世界へ

日本国外における歯科事業並びに臨床教育システム導入推進
また予防を含むヘルスケア事業
日本人歯科医師による開業支援、ヨシダ取扱製品の輸出等

日本国内における歯科事業並びに臨床教育システム導入支援、
また予防を含むヘルスケア事業
開業・承継支援、歯科医療従事者メディア関連事業等での連携

SERVICE MAP



開業から経営・運営支援、事業承継・M&Aまで、
ワンストップで支援する事業を両社で確立

新中期経営計画

2028年5月期～2029年5月期

売上 : 120億

営業利益 : 15億

を目指します。

▼ 業界課題、社会からの要求

健康長寿社会の実現

地域包括ケアシステムの構築

2025年問題への対応

未病・予防医療の推進

医科歯科連携/介護との連携

業界のDX化

国民医療費の抑制

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

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

- ・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

Phase2

- ・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

Phase3

- ・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



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

Pacific Dental Care
パシフィック・デソタルクリニック

GuideDent
ガイドデント

※グループ会社

Fukumori Dental Clinic
フクモリデンタルクリニック



ノイチ 薬品株式会社

【脳患智】

AVision
Integrating Business Satisfaction



「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
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舞鶴3-1-15 福岡DKビル601号室
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 5名、監査役 4名
従 業 員 : 292名（連結：2026年5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
有限会社吉見歯科器械店（歯科商社事業） ※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）
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

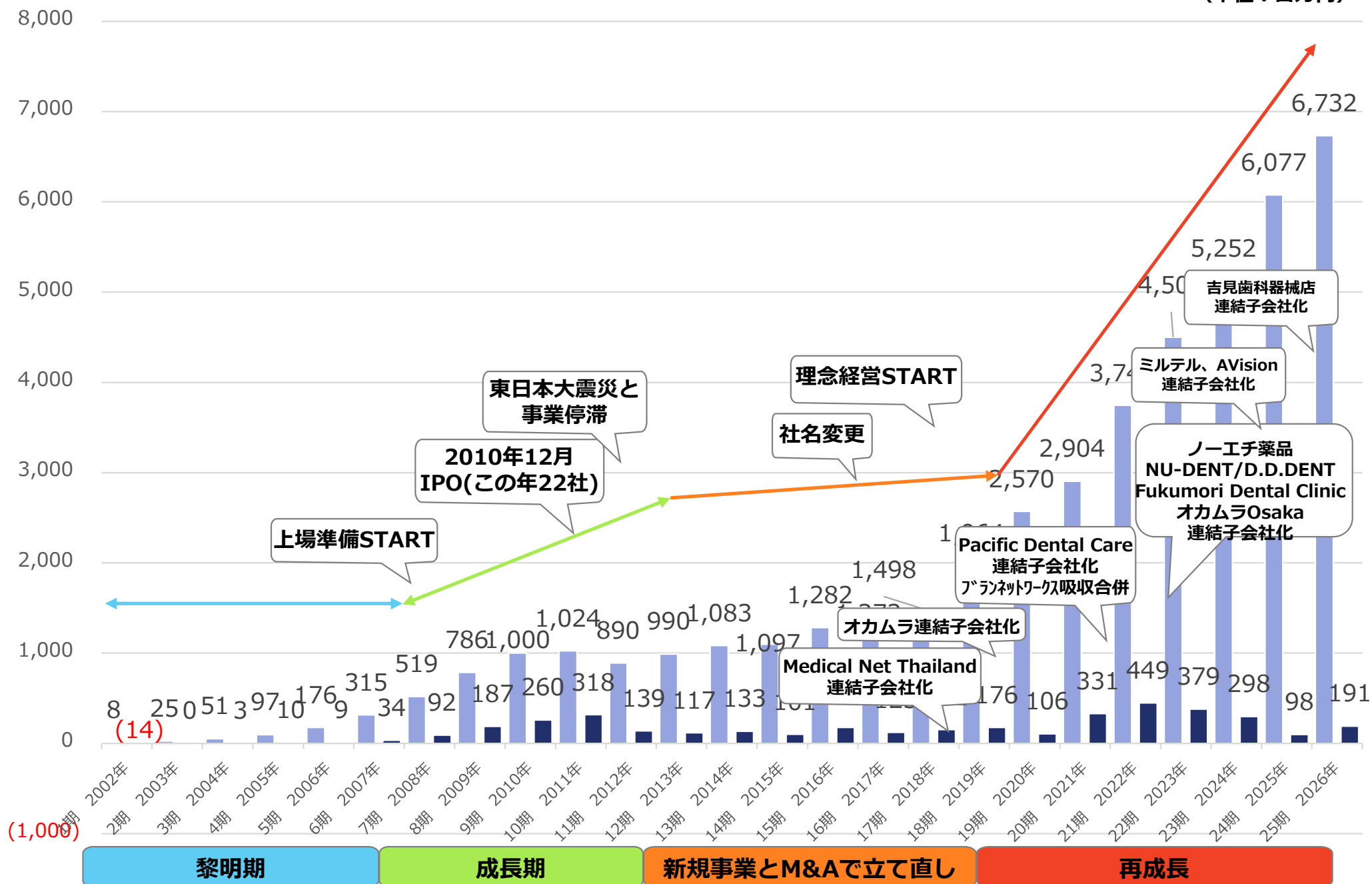
ス ピ ード
意識であり、発想であり、判断であり、言動であり、行動である

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



(単位：百万円)





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。