

第25期 Business Report

2025.6.1~2026.5.31



証券コード：3645

グレート・ブルーホール 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

口腔まわりから全身の健康を導き人々が健康で豊かな人生を歩める社会を創ることに寄与するためのプラットフォーム戦略を推し進め、新たな仲間作りとしてM&Aを進めていった結果、2026年5月期の売上高は前年比10.8%増の6,732百万円と過去最高となりました。

他方、利益については、売上増に加え、株式会社ミルテルの連結除外による増益影響及び円安の進行による為替差益の計上もあり営業利益、経常利益ともに前年比で増加し、親会社株主に帰属する当期純利益137百万円と黒字化いたしました。

現在のプラットフォーム戦略をさらに推し進め、既存事業の成長に加え、歯科医療を支える新たな領域やAIをはじめとする新たなテクノロジー領域にも積極的に挑戦することで、私たちの事業・サービスを通じて、さらなる企業価値の向上を実現し、株主の皆様のご期待にお応えしてまいりたいと存じます。

これらの新たな挑戦を次なる成長に向けた勝負のときと捉え、大胆さと細心さを併せ持って、変化の激しい経営環境を乗り越えながら、業績と企業価値のより一層の向上に努め、人々の健康で豊かな人生に貢献し、笑顔を増やすことを目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後ともメディカルネットグループへの変わらぬご支援を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



2026年5月期業績概況

売上高

6,732百万円

(前年比 +10.8%)

営業利益

191百万円

(前年比 +94.0%)

経常利益

269百万円

(前年比 +99.8%)

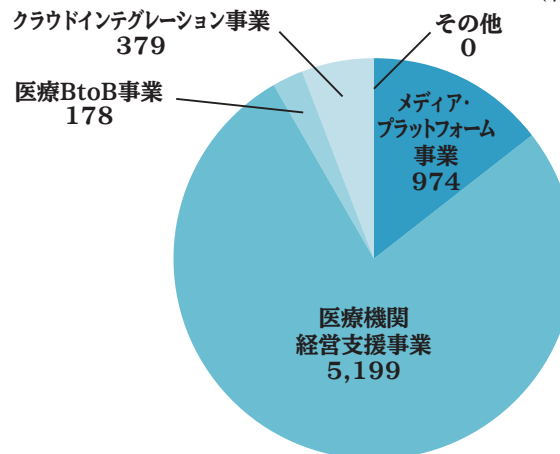
親会社株主に帰属する 当期純利益

137百万円

(前年は△68百万円の親会社株主に
帰属する当期純損失)

セグメント別売上高

(単位：百万円)



・売上高

国内歯科商社事業が好調に推移したことに加え、医療BtoB事業も売上を伸ばし、654百万円の増収（前年比10.8%増）の6,732百万円となりました。

・営業利益

国内歯科商社事業が好調に推移、医療BtoB事業が黒字化したことに加え、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㈱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、92百万円の増益（前年比94.0%増）の191百万円となりました。

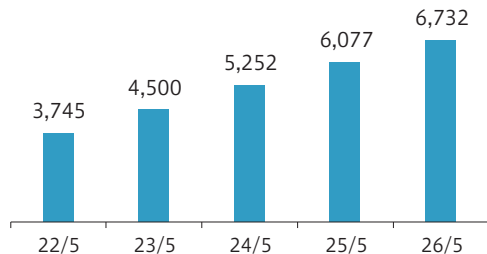
・親会社株主に帰属する当期純利益

国内歯科商社事業が好調に推移、医療BtoB事業が黒字化したことに加え、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㈱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、205百万円の増益で137百万円となりました。

財務ハイライト

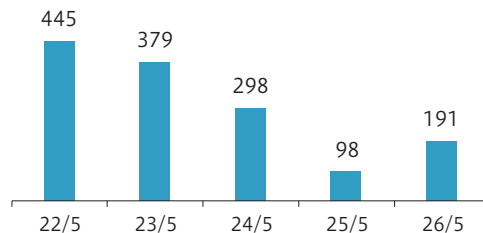
(単位：百万円)

売上高



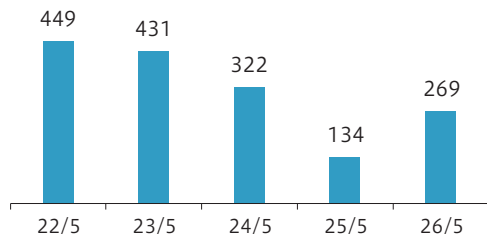
(単位：百万円)

営業利益

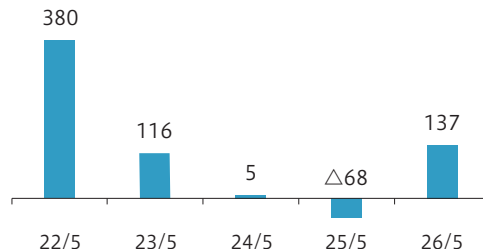


(単位：百万円)

経常利益

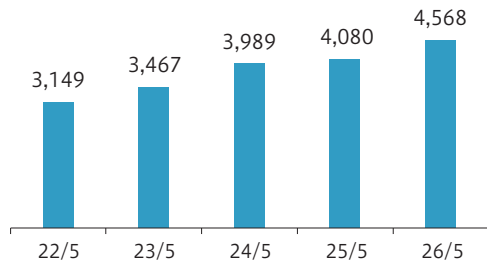


(単位：百万円)

親会社株主に帰属する
当期純利益 (△は損失)

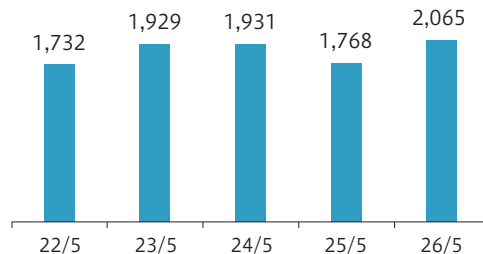
(単位：百万円)

総資産



(単位：百万円)

純資産



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 **57,535人**

クラウドインテグレーション事業

 **avision**

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

■ 国内のメディカルネットグループ社員



小路 聡

2023年メディカルネットに入社、経営企画本部に属し、事業開発・事業推進・ES向上を目的に、事業設計に携わっております。

現在は、事業開発・事業推進として、コンテンツ営業組織の設計と内部監査の推進と、ES向上としてESプロジェクトマネジメントを行っています。

機能の構造化整理、データドリブンマネジメント、AXにより、これまでメディカルネットが培ってきたケーパビリティを引き上げることで、対世の中価値の向上と、マーケット拡大を実現しつつ、その実現の過程で、人材開発によるES、EHを向上していきたいと思っています。



長沼 安紀

2012年にメディカルネットへ入社し、一度他社での経験を経て、2026年より再びメンバーとして復帰いたしました。

歯科業界において通算19年のキャリアを築いており、長年にわたり業界の変遷と今後の展望を見据えてまいりました。現在は、歯科医院向けの経営管理ツールの販売および導入支援を担当しております。

長年の現場経験を活かし、各医院様の経営課題に寄り添った最適なソリューション提案を行っています。

今後は、デジタルツールの活用を通じて医院様の業務効率化と収益向上を強力にサポートし、業界全体のDX推進に貢献することを目指してまいります。

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

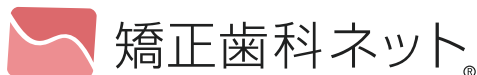
歯科治療の「理解」と「普及」をテーマに、自分に最適な歯科治療についての情報や、歯の基礎知識、矯正歯科、インプラントなどの専門治療の説明など、生活者にとって有益な情報を提供しています。



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。



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



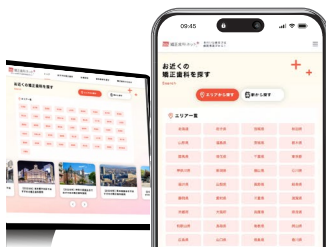
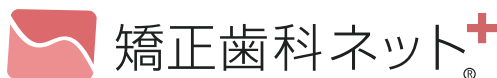
<https://www.implant.ac/>



<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。



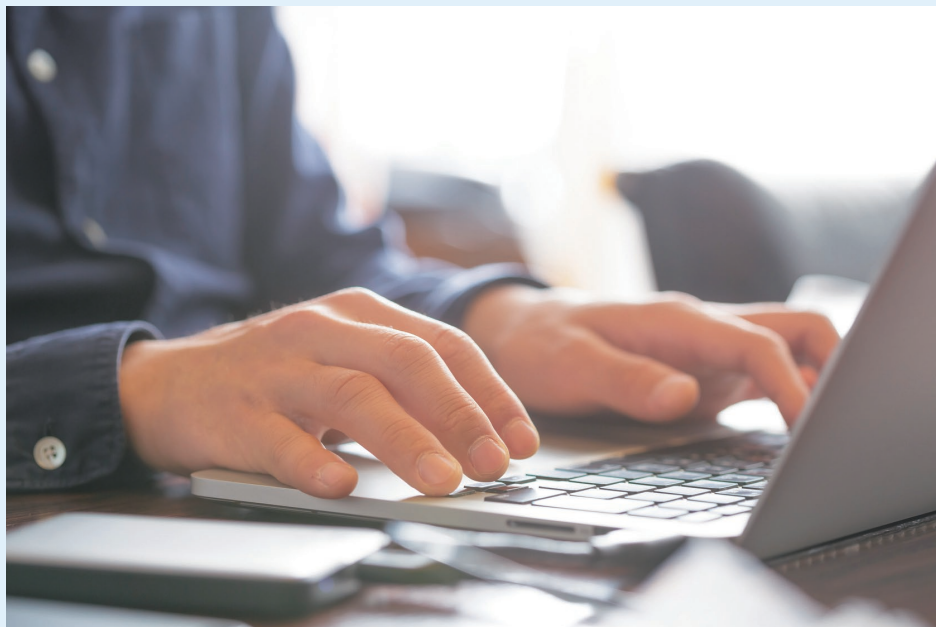
<https://www.haishasan.net/>



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）

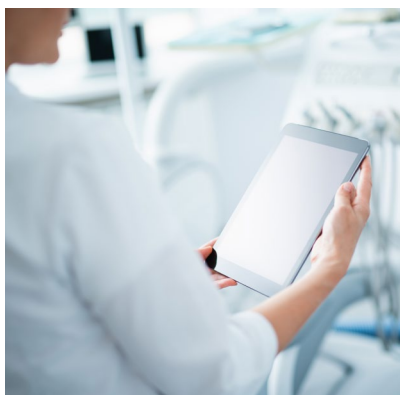
当社グループは、タイにおいても歯科プラットフォームの構築を推進するため、NU-DENT社及びD.D.DENT社が持つ歯科商社事業のDX化の構想を推進し、タイ国内でNo.1の歯科商社を目指します。



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】

ノイチ 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



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



Dentwave

歯科医療従事者登録数

57,535人

2026年5月31日時点



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 caddie



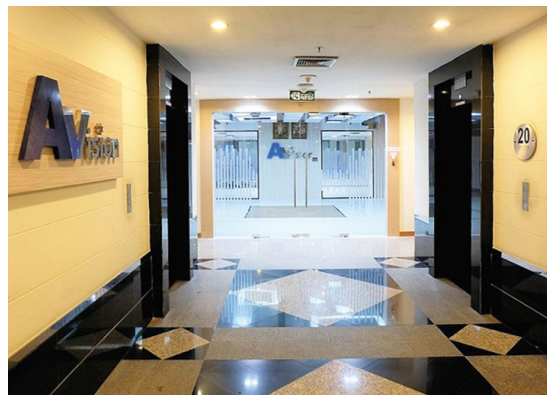
「Dentwave caddie」は、「院長一人に経営を背負わせない。誰よりも医院を熟知したAIが、24時間365日、院長の経営判断に伴走する。」をコンセプトとした歯科医院専用AIアシスタントです。

レセコンや予約管理システム、WEB、財務等、医院内に分散されたデータを一元集約して可視化し、AIが課題・要因分析から打ち手の導出まで伴走いたします。

臨床においてエビデンスに基づいた診療が行われているように、経営においてもデータに基づいた判断・意思決定ができる環境を構築し、データドリブンな経営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（2026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舞鶴3-1-15 福岡DKビル601号室
従業員数	293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 ノーエチ薬品株式会社 有限会社吉見歯科器械店 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（2026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
社 外 取 締 役	菅 原 草 子
常 勤 監 査 役	蓑 輪 圭 一
社 外 監 査 役	高 敏 晴
社 外 監 査 役	桑 田 悠 子

会計監査人（2026年8月28日現在）

Mooreみらい監査法人

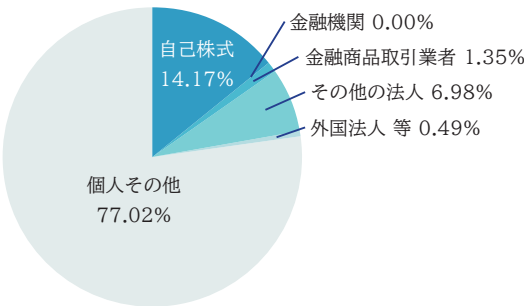
株式の状況（2026年5月31日現在）

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	17,496名

大株主（2026年5月31日現在）

株主名	持株数	議決権比率
平川 大	886,460株	9.59%
平川 裕司	783,460株	8.48%
早川 竜介	594,760株	6.44%
株式会社ヨシダ	538,600株	5.83%
内藤 征吾	322,500株	3.49%
水元 公仁	287,300株	3.11%
株式会社ライトアップ	107,800株	1.17%
穂谷野 智	100,000株	1.08%
平川 佳子	93,720株	1.01%
平川 優佳	91,020株	0.99%

株式分布状況（2026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、デジタルギフト(R)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、デジタルギフト(R)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、デジタルギフト(R)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、デジタルギフト(R)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、デジタルギフト(R)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