



2024年5月期 決算説明資料

株式会社メディカルネット
(東証グロース 証券コード 3645)



AGENDA

1. 会社概要
2. 2024年5月期
通期決算概要
3. 2025年5月期
事業戦略と計画
4. 2025年5月期
通期見通し
5. 成長戦略



1. 会社概要





- 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大手門2-1-32
フェニックス大手門ビルディング5階
- 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 6名、監査役 4名
従業員 : 275名（連結：2024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（歯科器械材料・医薬品販売事業）**
ノーイチ薬品株式会社（医薬品・医薬部外品製造・販売事業） ※孫会社
株式会社ミルテル（受託臨床検査事業） ※2024年1月に子会社化
（タイ） **AVision Co., Ltd.** ※2024年3月に子会社化
（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.（歯科器械材料・医薬品販売事業）** ※孫会社
（タイ） **D.D.DENT Co., Ltd.（歯科器械材料・医薬品販売事業）** ※孫会社
- 関連会社 : 株式会社ガイドデント（歯科治療保証事業）

口腔周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

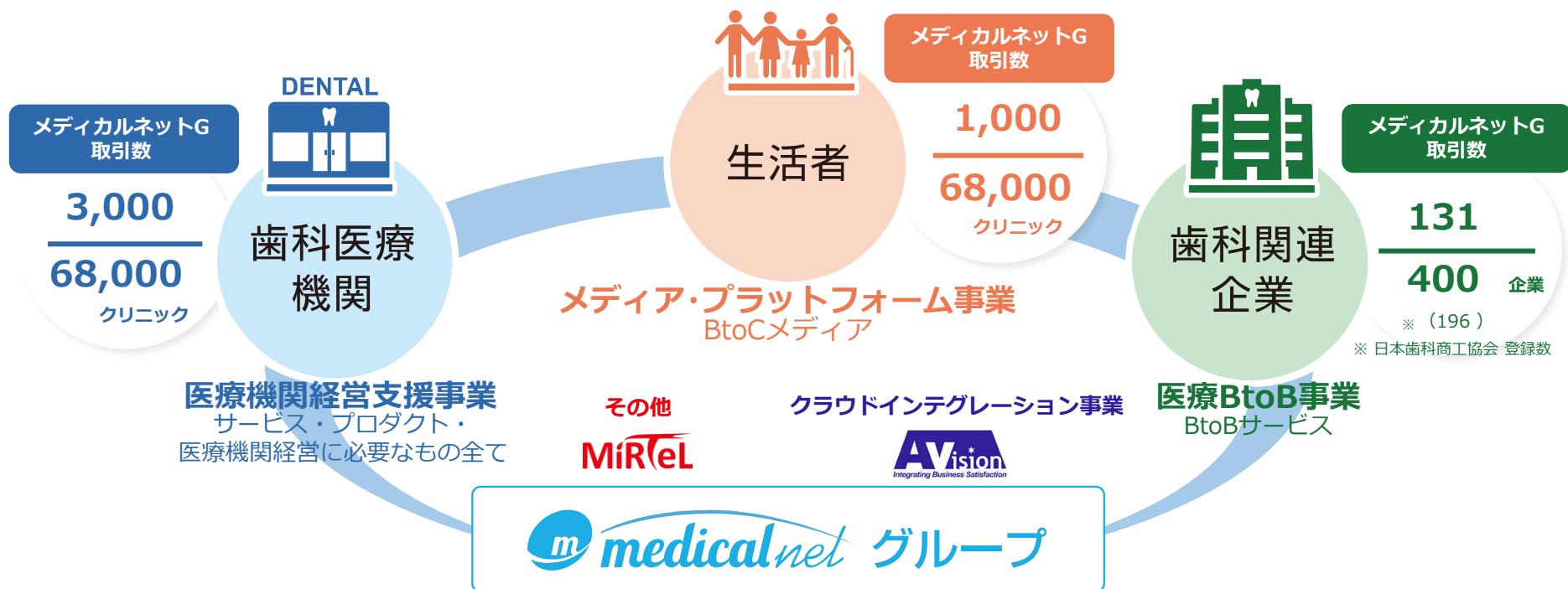
意識であり、発想であり、判断であり、言動であり、行動である

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



医療機関経営支援事業

- ・ 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、医薬部外品製造販売
 - ・ 歯科医院の事務代行、開業支援
- 経営支援、不動産販売

メディア・プラットフォーム事業

- ・ インプラントネット
- ・ 矯正歯科ネット
- ・ 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 63サイトを運営

医療BtoB事業

DentWave.com

歯科医療従事者登録数

52,453人

その他

MiRTel

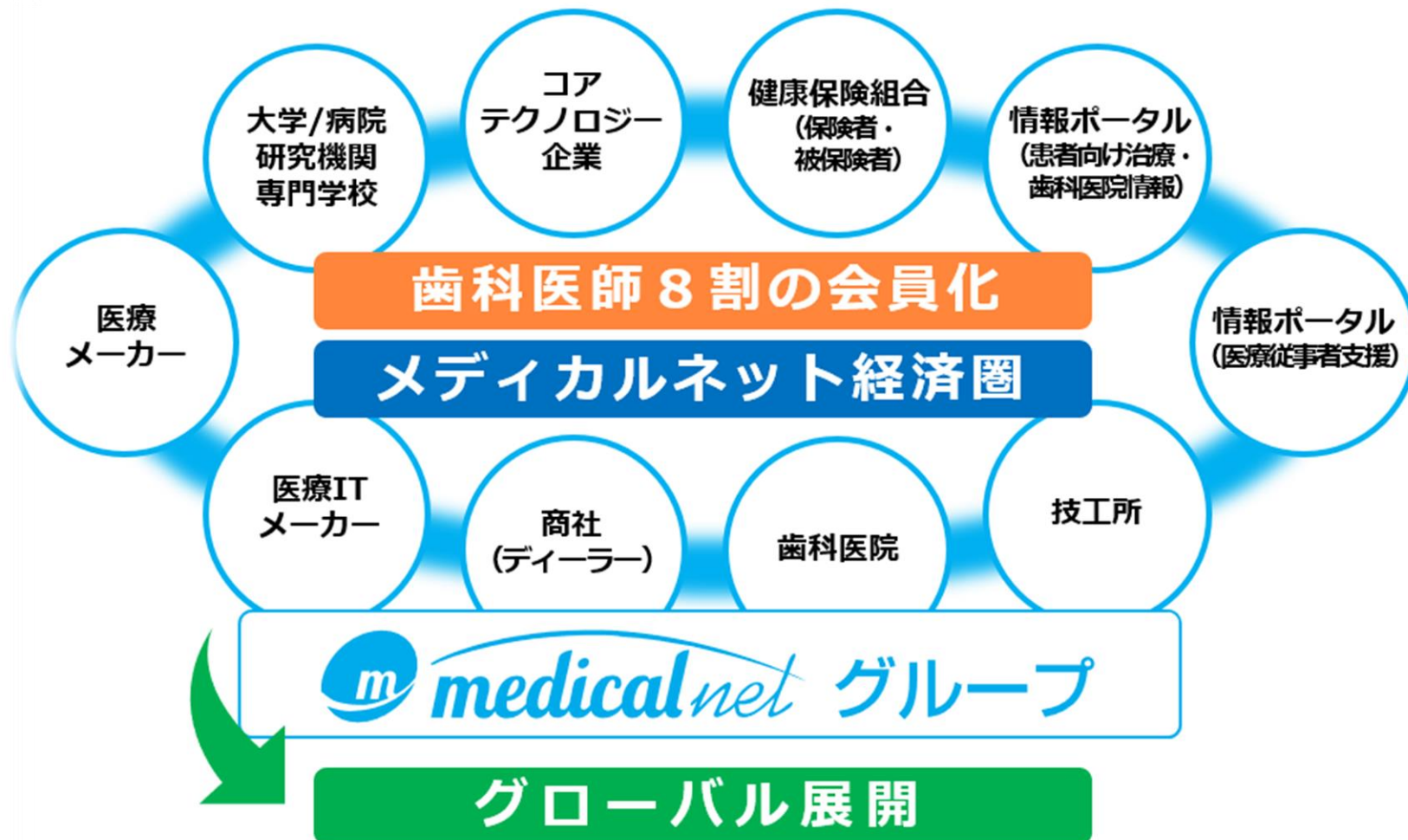
- 受託臨床検査サービス
- ・ テロメアテスト
- ・ スキャンテスト乳がん

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

「採用・仲間創り」の一環として、M&Aを積極的に推進していく方針
口腔周りから全身の健康を導き、笑顔溢れる世界を創るため
プラットフォーム戦略を推し進め、歯科医療バリューチェーンの構築



グループ入り後PMIを進め、子会社でもメディカルネットのパーパス・ミッション・ビジョン・バリューの、認識→理解→共感→具象化→実践→習慣化を実現し、
またメディカルネットの経営管理方式を導入。
子会社の利益率の向上を図るとともに、
各子会社はメディカルネットグループの一事業を担う存在として、シナジーを創出。

経営管理方式の導入

感覚による経営



数値を重視した
経営管理体制

子会社利益率の向上

シナジーの創出

1st Stage

2000年
創業

ポータルサイト運営
開始

資本業務提携等
により事業領域拡大

2006年
Web制作・Webマーケ
ティングの事業化

2nd Stage

2010年
東証マザーズ上場
(現 東証グロース)

東日本大震災と
事業停滞

3rd Stage

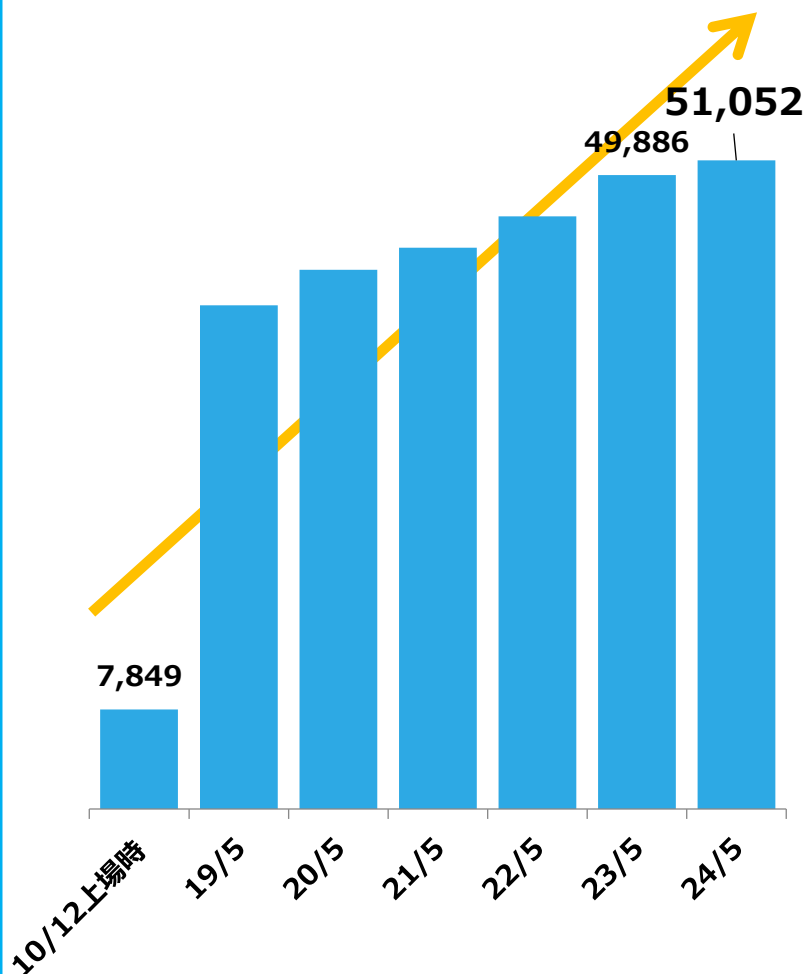
プラットフォーム
ビジネスの強化

バリューチェーン構築

グローバル展開

理念経営
社名変更
組織体制変更
事業ピボット
グループ経営・多角化





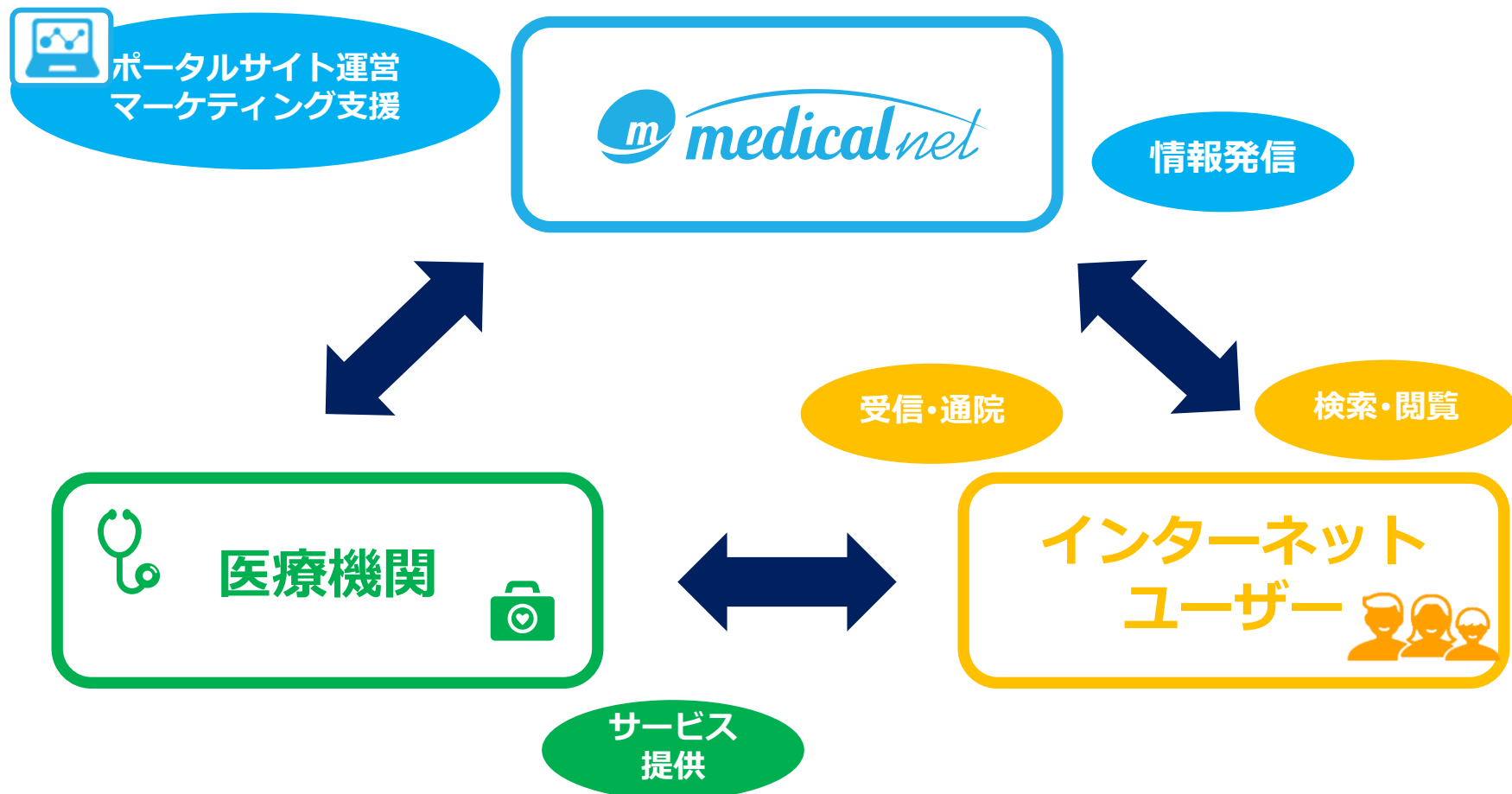
メディカルネット
グループ会員数

6.5倍

歯科業界の圧倒的な
リーディングカンパニーへ

各ポータルサイトは顧客から広告料収入を得て運営。

原則12カ月の継続契約(自動更新)。積み上げ式のストックビジネス。

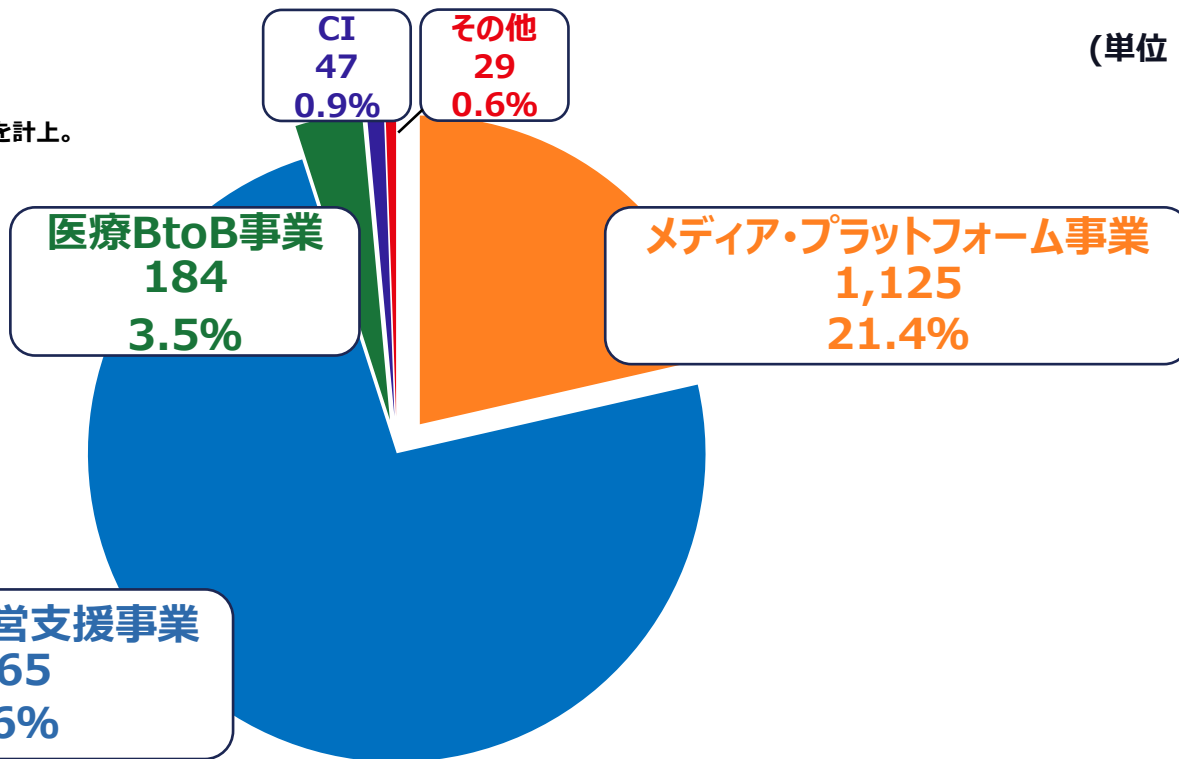


セグメント別売上高

2024年5月期

(単位：百万円)

※ミルテル及びAVisionは連結子会社化後の数値を計上。
(ミルテル：5ヶ月分、AVision2ヶ月分)



医療機関経営支援事業

- ・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、医薬部外品製造販売
- ・歯科医院の事務代行、開業支援

経営支援、不動産販売



メディア・プラットフォーム事業

- ・インプラントネット
- ・矯正歯科ネット
- ・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 63サイトを運営



医療BtoB事業

歯科医療従事者登録数

52,453人

その他

- 受託臨床検査サービス
- ▽テロメアテスト
- ▽スキャンテスト乳がん

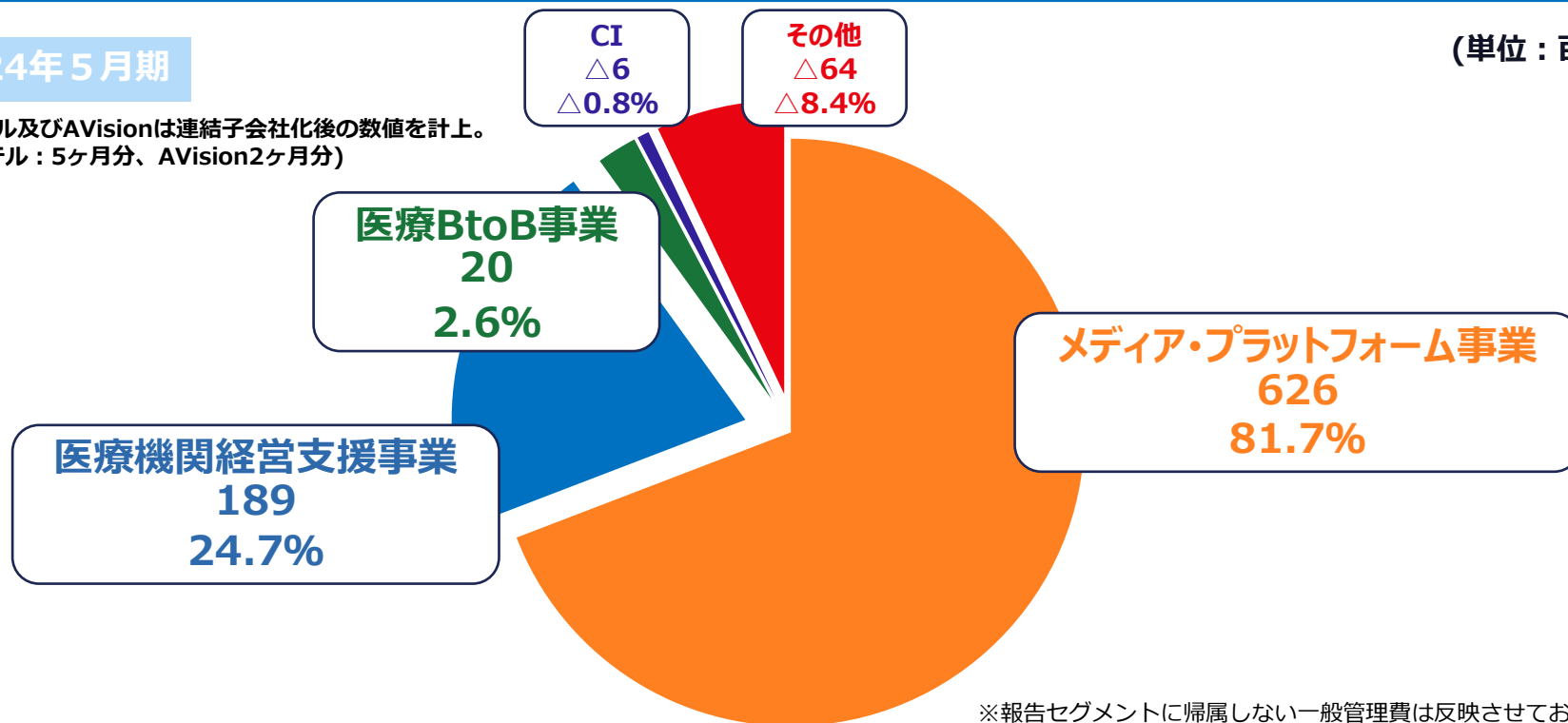
クラウドインテグレーション事業 (CI)

POSシステムの開発・導入

2024年5月期

(単位：百万円)

※ミルテル及びAVisionは連結子会社化後の数値を計上。
(ミルテル：5ヶ月分、AVision2ヶ月分)



※報告セグメントに帰属しない一般管理費は反映させておりません。

医療機関経営支援事業

- ・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、医薬部外品製造販売
- ・歯科医院の事務代行、開業支援

経営支援、不動産販売



メディア・プラットフォーム事業

- ・インプラントネット
- ・矯正歯科ネット
- ・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 63サイトを運営



医療BtoB事業

DentWave.com

歯科医療従事者登録数

52,453人

その他

MiTeL

受託臨床検査サービス

- ▽テロメアテスト
- ▽スキャンテスト乳がん

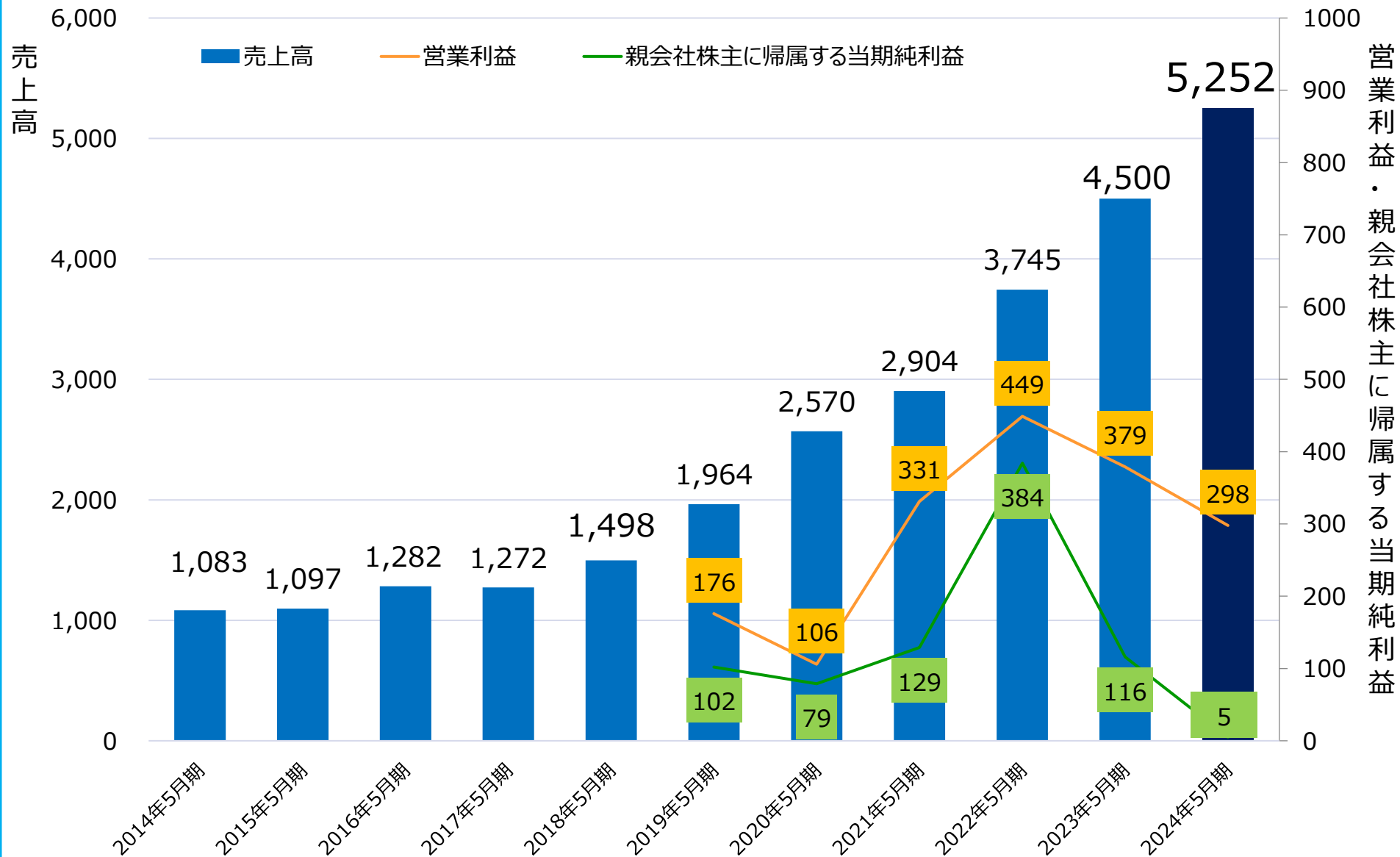
クラウドインテグレーション事業 (CI)

AVision
Integrating Business Satisfaction

POSシステムの開発・導入

通期売上高・利益の推移

(単位：百万円)



2.2024年5月期 通期決算概要



※ミルテル及びAVisionは連結子会社化後の数値を計上。(ミルテル：5ヶ月分、AVision2ヶ月分)

【売上高】

5,252百万円

●前年比

16.7%増

【営業利益】

298百万円

●前年比

21.4%減

【親会社株主に帰属する当期純利益】

5百万円

●前年比

94.9%減

- ・ 連結子会社における、のれんの減損損失により、「親会社に帰属する当期純利益」は対前年比で減少いたしました。

(単位：百万円)

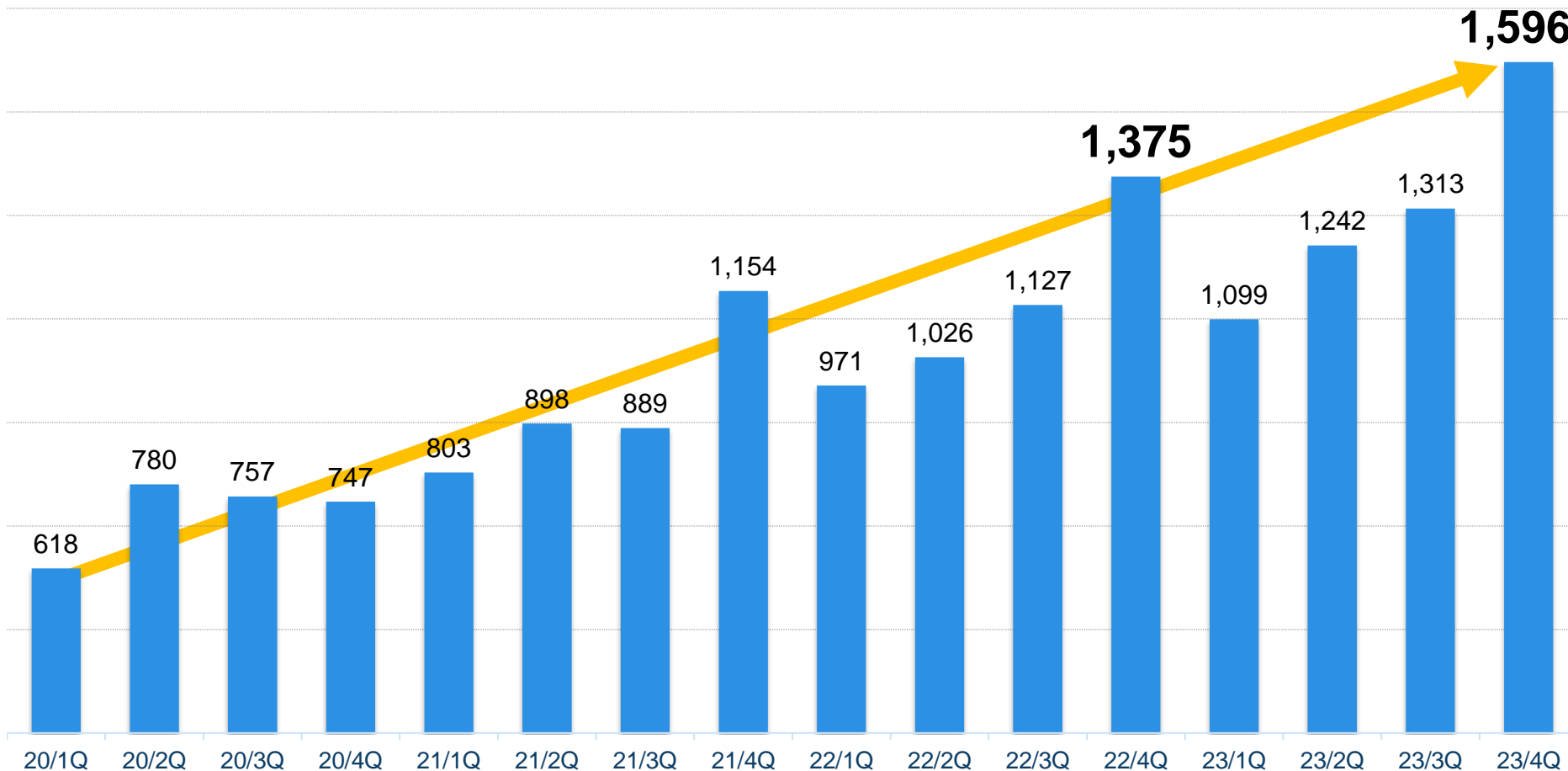
項目	2023年5月期	2024年5月期	増減額	前年比	通期予想	進捗率
売上高	4,500	5,252	+751	+16.7%	5,000	105.0%
売上総利益	1,781	1,841	+59	+3.4%	—	—
売上総利益率	39.6%	35.1%	—	—	—	—
販管費	1,401	1,542	+141	+10.1%	—	—
販管费率	31.1%	29.4%	—	—	—	—
営業利益	379	298	△81	△21.4%	380	78.5%
営業利益率	8.4%	5.7%	—	—	—	—
経常利益	431	322	△109	△25.3%	360	89.6%
税前当期純利益	250	153	△97	△39.0%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	116	5	△110	△94.9%	214	2.8%
EBITDA	441	352	△89	△20.3%	—	—
EBITDA マージン	9.8%	6.7%	—	—	—	—

EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

Copyright (C) 2024 Medical Net, Inc. All Rights Reserved.

每期好調に推移 前年同期比(累計) **16.7%増**

(単位：百万円)



全セグメントで**増収を達成**

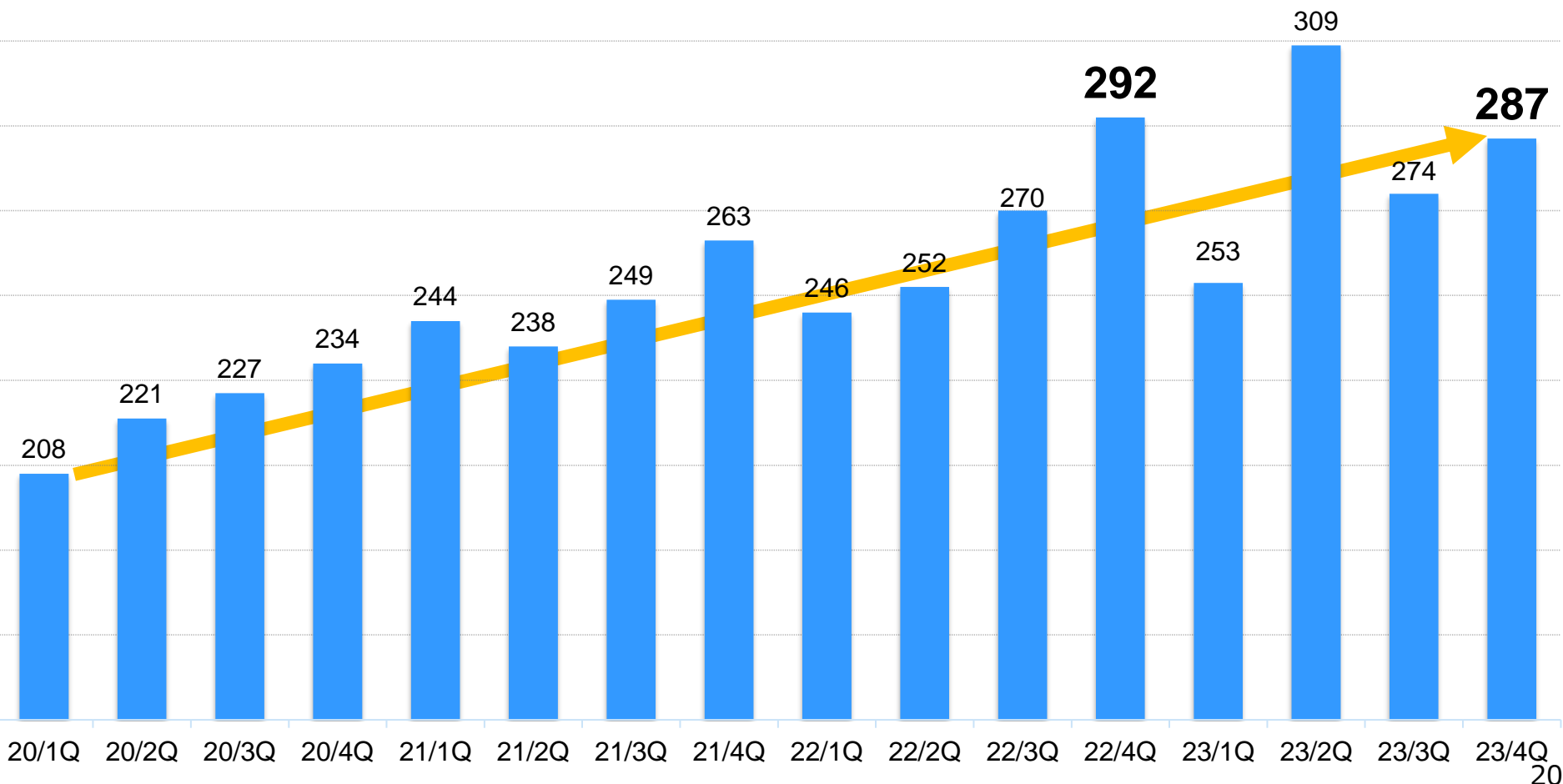
(単位：百万円)

	2023年5月期	2024年5月期	前年同期比
メディア・プラットフォーム	1,061	1,125	+64
医療機関経営支援	3,254	3,865	+611
医療 B t o B	181	184	+3
クラウドインテグレーション	—	47	+47
その他の	3	29	+26
連結消去	0	0	0
合計	4,500	5,252	+752

※ミルデル及びAVisionは連結子会社化後の数値を計上。(ミルデル：5ヶ月分、AVision2ヶ月分)

安定した受注の獲得により売上は堅調に推移 前年同期比(累計)で**6.0%増**

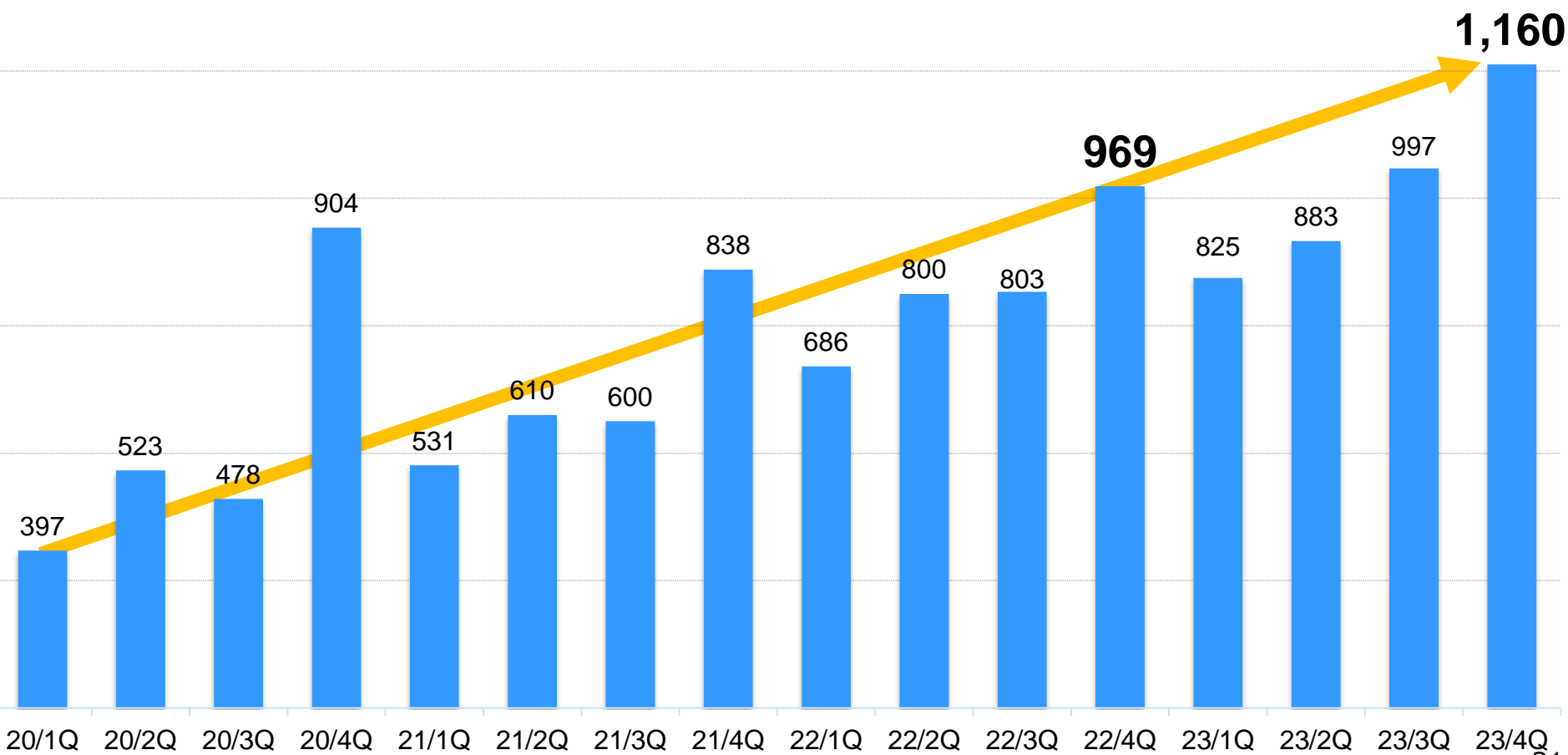
(単位：百万円)



医薬品販売事業・歯科卸事業の好調に加え 不動産事業において販売実績を積み上げ

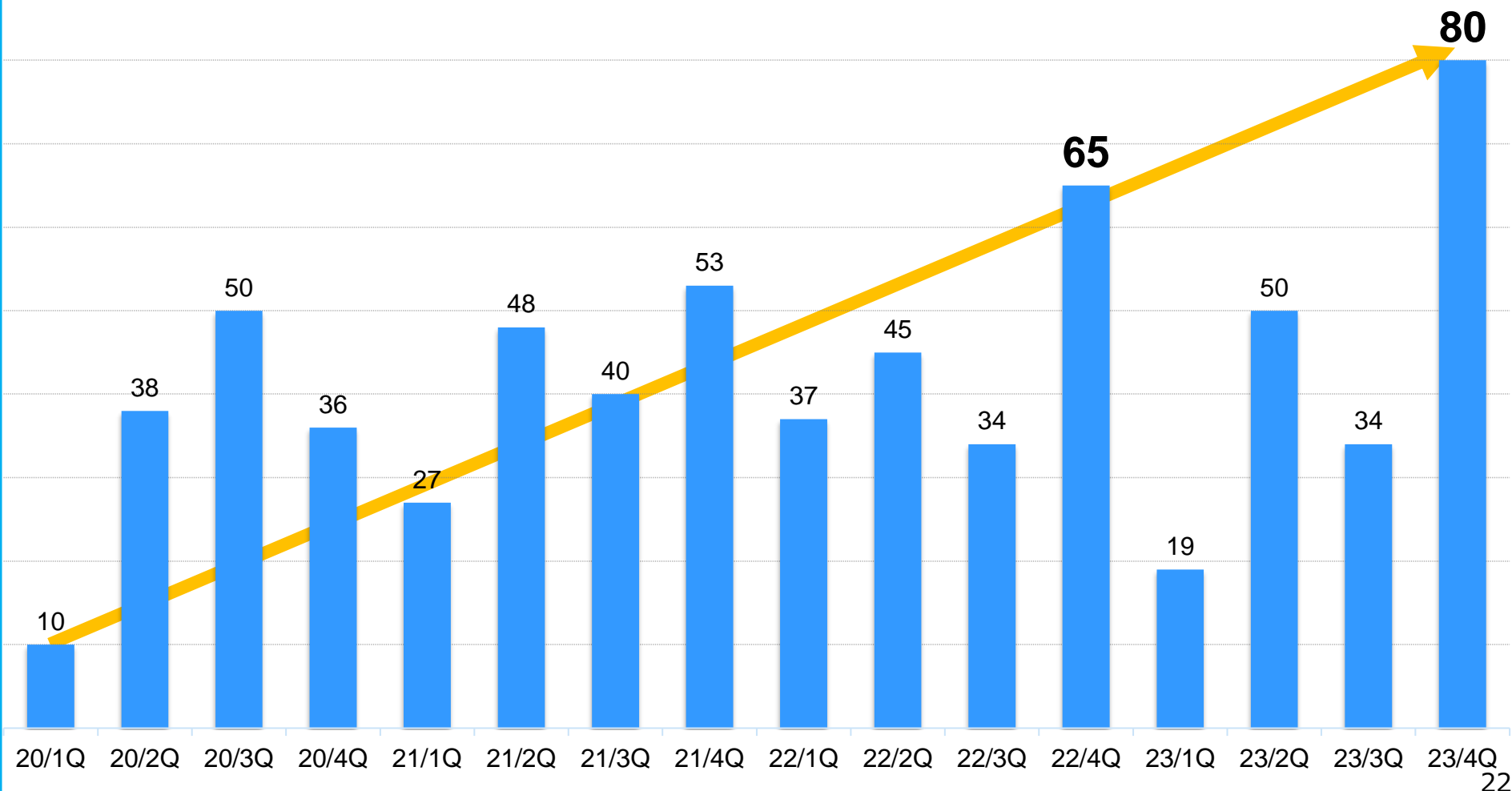
前年同期比 **19.7%増**

(単位：百万円)



堅調に受注を獲得し 前年同四半期比**23.1%増**

(単位：百万円)



2024年3月に子会社化したAVisionを こちらのセグメント含めております。

(単位：百万円)

47

2024年3月に
連結子会社化したため
2ヶ月分の数値を計上。

20/1Q 20/2Q 20/3Q 20/4Q 21/1Q 21/2Q 21/3Q 21/4Q 22/1Q 22/2Q 22/3Q 22/4Q 23/1Q 23/2Q 23/3Q 23/4Q

23

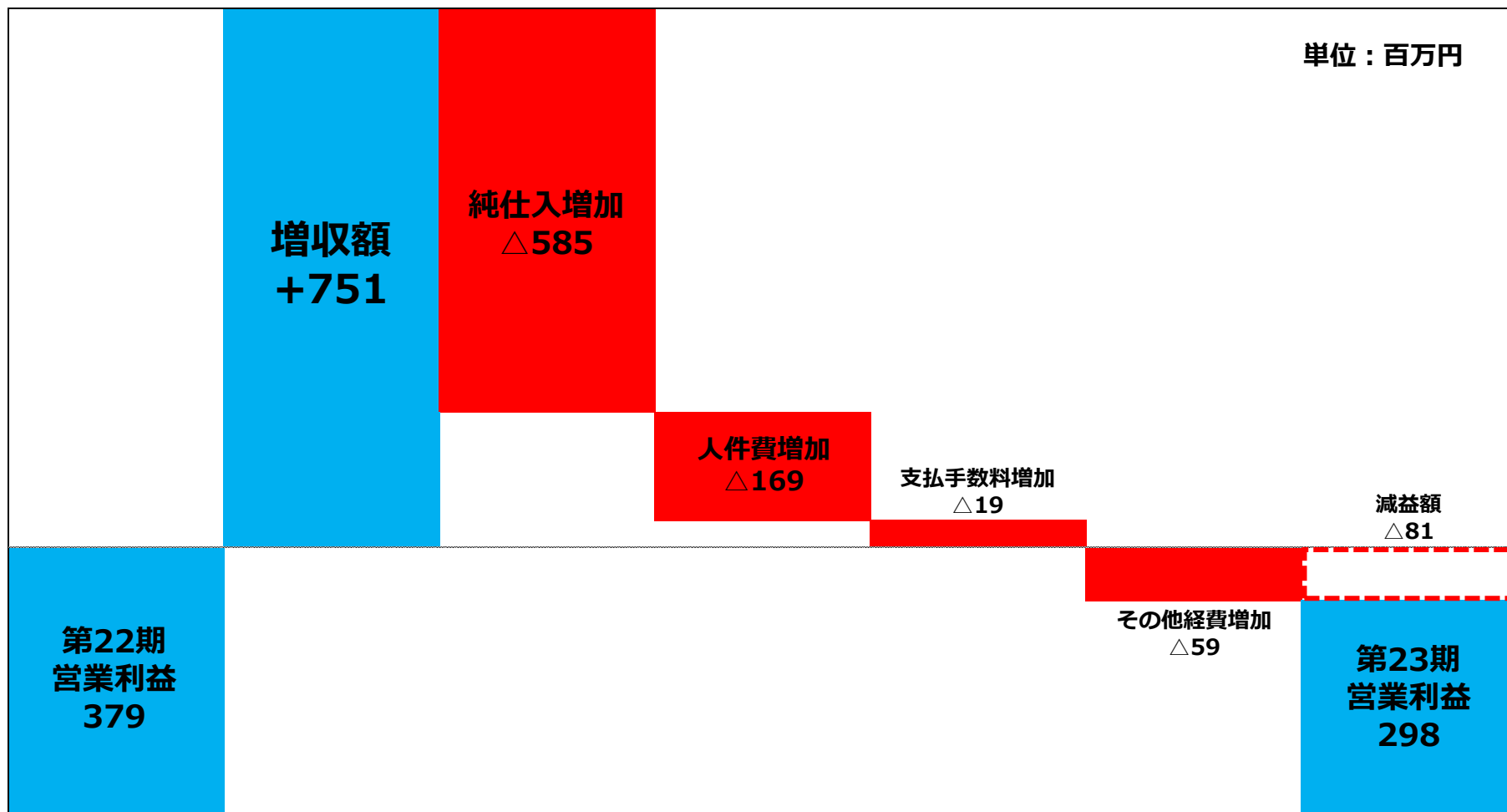
成長のための人的投資等により費用が増加し 販管費全体として前年同四半期比で増加

(単位：百万円)

	2023年 5月期	2024年 5月期	増減	増減率	予算	予算差異
人件費	813	912	+99	+12%	973	△60
広告宣伝費	119	119	0	0%	130	△10
支払手数料	141	152	+12	+8%	98	+55
旅費交通費	43	51	+7	+17%	54	△3
その他	283	306	+23	+8%	262	+44
販管費合計	1,401	1,542	+141	+10%	1,516	+27

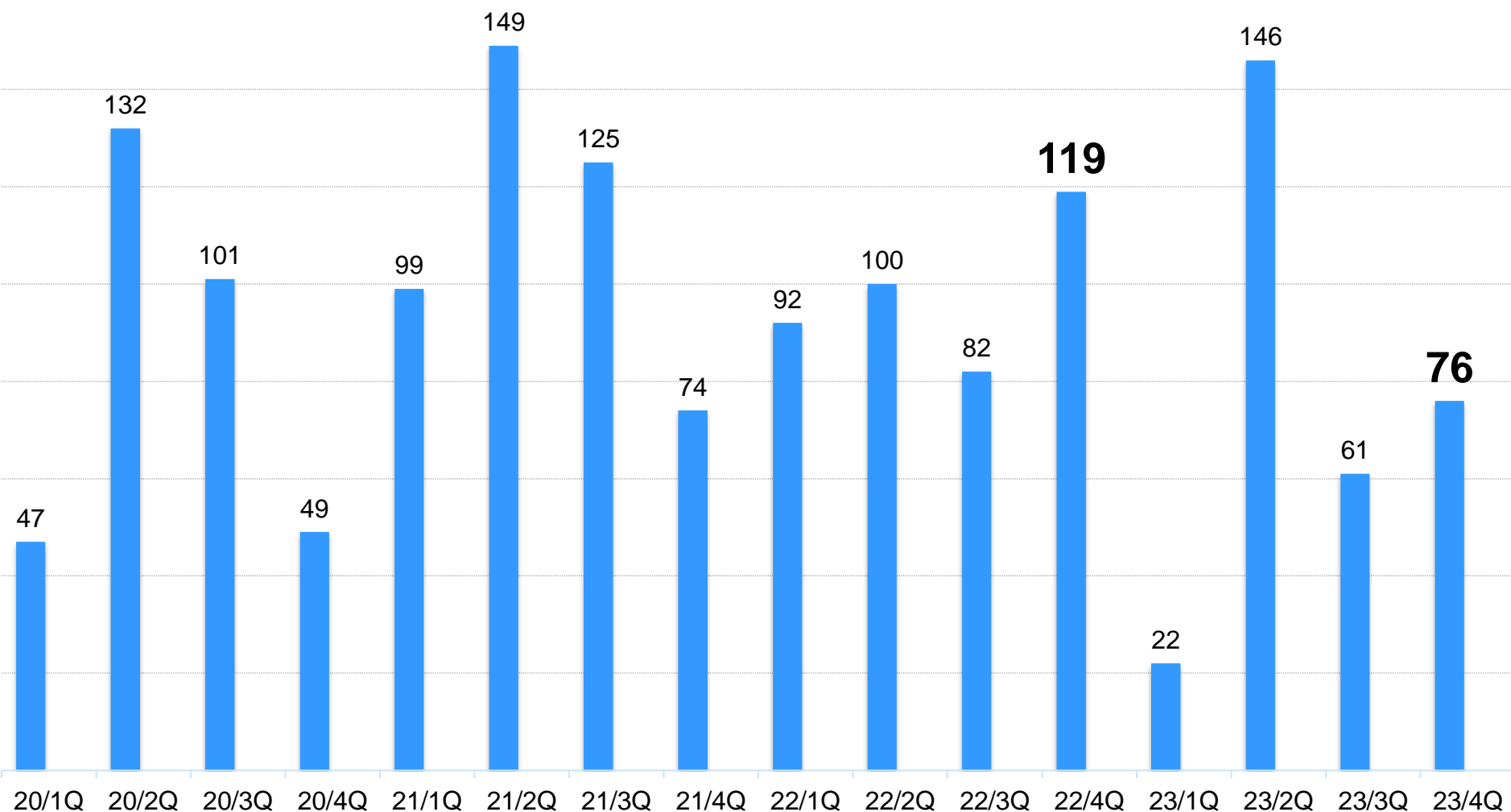
751百万円の増収

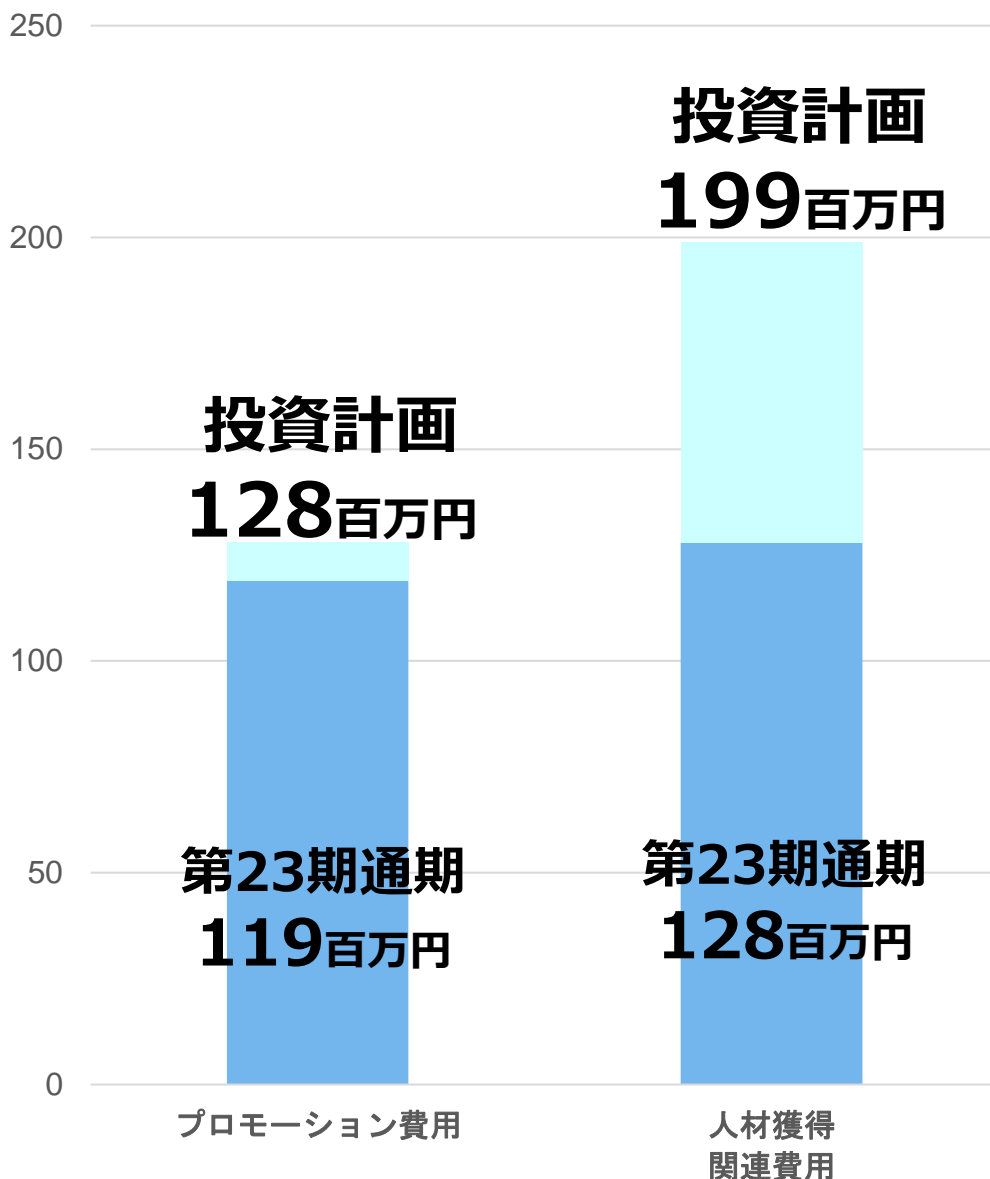
事業拡大のための投資を継続



成長のための積極的な投資を行い 前年同四半期比では減益

(単位：百万円)





**プロモーション費用
進捗率93%**

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

**人材獲得関連費用
進捗率64%**

以下の取組を実施

- ・新卒社員の拡充
- ・採用活動の強化

3.2025年5月期 事業戦略と計画



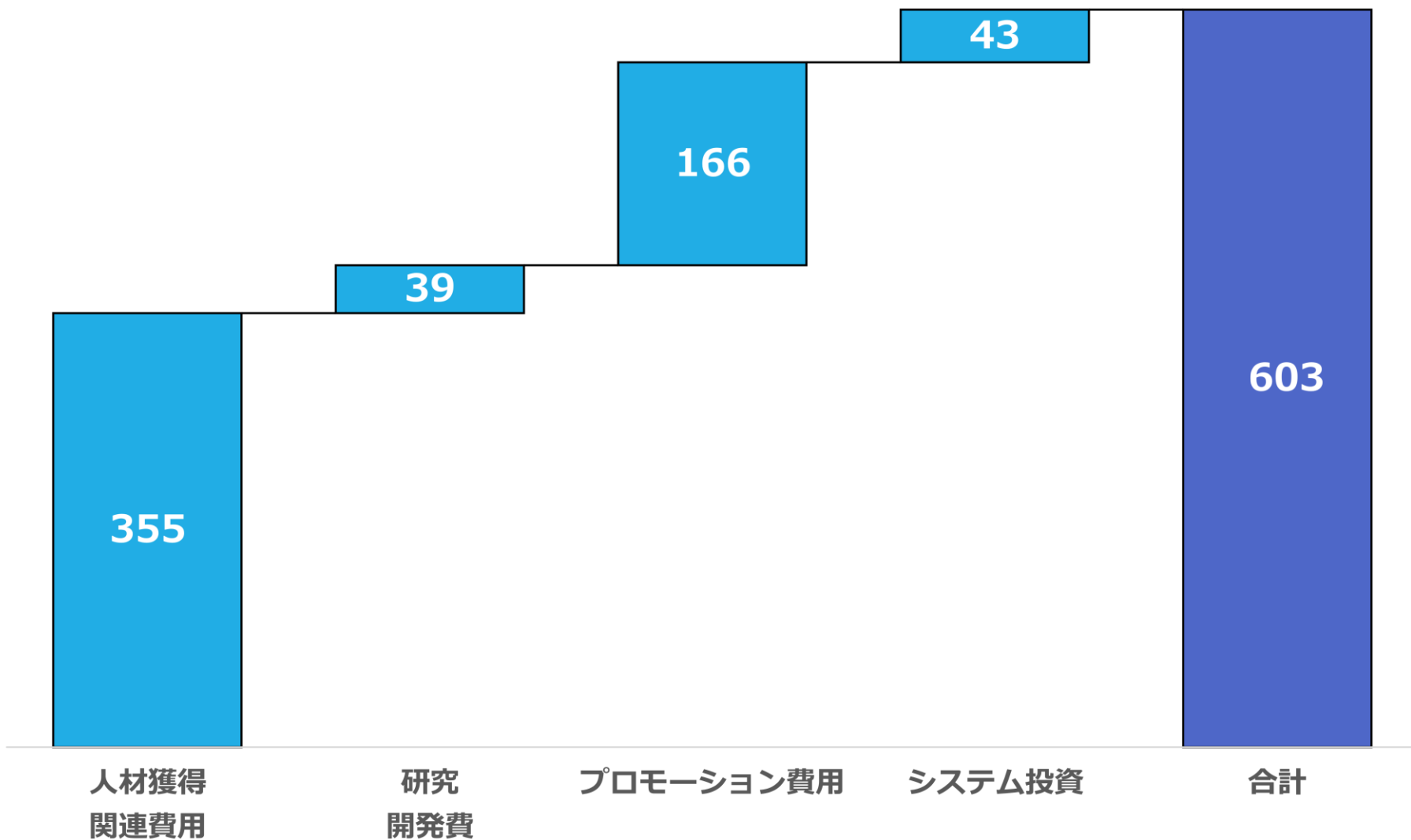
成長のために引き続き積極的な投資を実施

人的投資

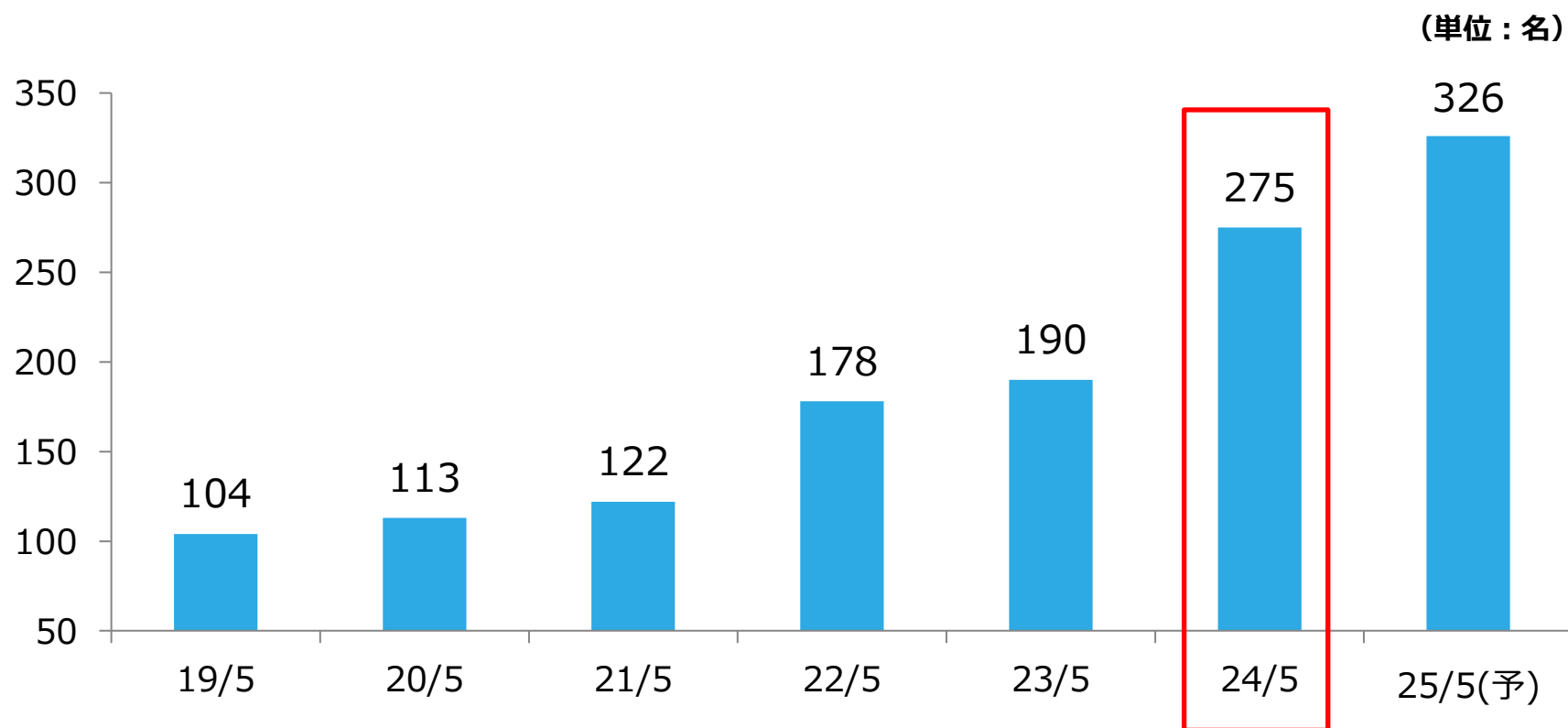
- 人件費は対前年176.9%増計画
- 中途40名採用
- 2025/5月新卒11名採用予定

事業投資

- 新規事業
- 医療BtoB事業のV字回復から更なる拡大
- 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
- 未病予防プラットフォームの構築
- クラウドインテグレーション事業の推進



- ・ 2025年5月期も引き続き、中途採用に注力し人員拡充
- ・ 業容及び事業の拡大を図る組織体制の強化のため、中途で40名採用予定



メディア・プラットフォーム 歯科・美容	<ul style="list-style-type: none">・人材強化・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	<ul style="list-style-type: none">・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・医薬部外品の販売・タイでの歯科事業の拡大・不動産事業の本格開始
医療BtoB	<ul style="list-style-type: none">・会員数増加に向けた施策強化・新サービスの開発、販売強化・デジタル及びリアルデンタルショー開催・人材紹介サービスの本格開始
クラウドインテグレーション	<ul style="list-style-type: none">・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
ビジネスディベロップメント ・経営企画・その他	<ul style="list-style-type: none">・新規事業・岡山大学との共同研究を継続・受託臨床検査サービス

ト ッ プ プ ラ イ ン	メディア・プラットフォーム	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 歯科分野は前年に引き続き受注が好調に推移する見込み また新サービスの販促強化で収益拡大を目指す ・ 美容分野は送客をテコ入れし収益改善を目指す
	医療機関経営支援	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ タイにおいて歯科医院経営事業、歯科ディーラー事業を推進し収益拡大を目指す ・ 不動産事業を本格開始
	医療 B t o B	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ Dentwave.comのサービス拡充及び人材サービスなど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	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
	そ の 他	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受託臨床検査サービスの販売強化
コ ス ト	売上原価(仕入高)	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 歯科ディーラー事業の売上増加及び不動産事業本格開始に伴い商品仕入高が増加。 ・ 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)	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。

4.2025年5月期 通期見通し



引き続き人材への投資、新規事業への投資を積極的に行うが営業利益は増加。
不動産事業の推進、タイの事業、受託臨床サービスなど事業領域を拡大し増収を見込む。

(単位：百万円)

	2024年5月期 (実績)	2025年5月期 (予想)	前年比	
売上高	5,252	6,400	+1,206	+23.0%
営業利益	298	330	+48	+15.8%
営業利益率	5.7%	5.2%	—	—

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。

	2024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	12.7

	2025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	15.0

基準日を2024年5月31日とする株主優待制度より、
株主優待としてお渡しするクオカードの金額を上げました。

▼ 変更前

保有株式数	保有期間	
	1年以上3年未満	3年以上
100株以上	クオカード1,000円分	クオカード1,000円分
600株以上	クオカード1,500円分	クオカード1,500円分
1,000株以上	クオカード1,500円分	クオカード2,000円分



▼ 変更後

保有株式数	保有期間	
	1年以上3年未満	3年以上
100株以上	1,000円分	1,000円分
600株以上	1,500円分	2,000円分
1,000株以上	2,000円分	5,000円分



5.成長戦略



▼ 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

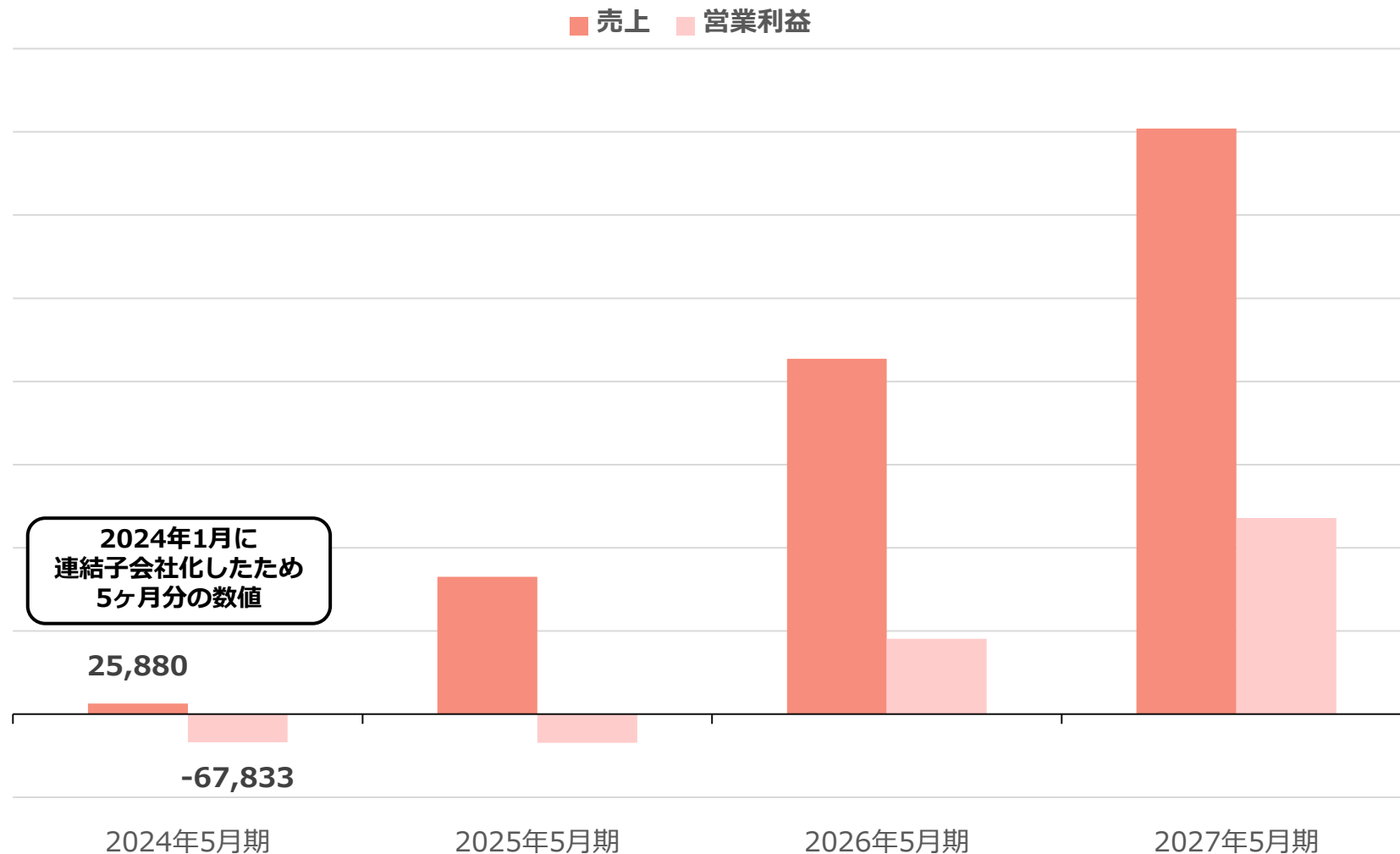
国民医療費の抑制

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。

- ベースとなる事業に加え、追加施策も積極的に投下。
- 2026年5月期を境に営業利益の黒字化を達成する計画。



当社は「口腔周りから全身の健康を導き人々が健康で豊かな生活を送れる社会を創ること」をミッションとして掲げ、新たな成長ステージとして「未病・予防プラットフォーム」の事業構築を目指しております。

ミルテルは、世界のすべての人々が健康で豊かな生活を送るために、様々な視点から健康・病気を「見える化」するサイエンスソリューションプロバイダとして、医療機関への受託臨床検査サービス等を提供しております。

ミルテルのメディカルネットグループ化により、歯科医院＝虫歯の治療という概念を変え、歯科医院、そして口腔から病気を未然に防ぎ、笑顔を増やしてまいります。



約5万名の医療従事者の顧客基盤

歯科業界での知名度
歯科医療における圧倒的No.1

「IT」×「歯科」



MiRTEL

大学・研究機関のネットワーク

世界オンリーワンの技術「テロメアテスト」
唾液での「スキャンテスト乳がん」

「技術優位性」×「価格優位性」
「ビジネス拡張性」

ミルテルのオリジナル検査サービス(広島大学の技術供与)

未病

テロメアテスト

未病状態を可視化する検査

老化・疾患の主要因である酸化ストレスにより影響を受けるテロメア・Gテールを**世界オンリーワンの測定技術**により評価

2013年～ 医療機関販売開始
2018年～ 遺伝子ストレス検査
(Gテールのみ)
販売開始

早期発見

スキャンテスト乳がん



女性に増えている乳がん。
そのリスクを手軽に調べられる
検査があります。

▼ ベースとなる事業の強化

▼ ECプラットフォーム(LINE完結型)

▼ 未病検査事業の
BtoH、BtoCへの販売を推進

▼ 官民連携の開始・推進

▼ サービス価格改定

▼ 追加施策の投下

▼ リスク検査付帯のがん保険開発

▼ インバウンド船内販売

▼ 企業福利厚生への導入推進

▼ AmazonでのtoC販売

「スキャンテスト 乳がん」において、LINE完結型のEC販売開始

ご購入から結果報告までLINEで完結

検診受診のきっかけとして
まずはスキャンテスト 乳がんをご活用ください

ご購入はLINEから
検査キットのご購入はもちろん、
検査サービスについての詳しい
ご説明や、Q&Aの確認、お問い
合わせまでトータルでサポート！

LINEで友達登録後、
すぐに商品の購入が可能。
検査結果の確認までLINEで完結。

FAQの閲覧やお問合せも
LINEで行えます。

その他の機能も充実！トータルサポートいたします

商品詳細

商品サービスFAQ

〈商品サービスFAQ例〉
様々なFAQに対応しています

検査結果、いつまでに届きますか？

回答を見る

電話相談の注意事項はありますか？

回答を見る

相談、質問の受付時間について教えてください。

回答を見る

お問い合わせ

・官民連携による実証事業の開始

連携体制/役割：株式会社ミルテル・マイライフ株式会社・呉市

	呉市	マイライフ株式会社	株式会社ミルテル
ツール企画	<ul style="list-style-type: none"> 乳がん検診未受診者抽出（30-39歳、40-64歳） ツール案企画（チラシ、ポスターのぼり・受検後勧奨冊子） 市民通達方法検討/決定 効果検証のアンケート企画 	<ul style="list-style-type: none"> ツール案企画（チラシ、ポスターのぼり・受検後勧奨冊子） 検査受診後結果説明指導案企画 社員指導教育マニュアル 	<ul style="list-style-type: none"> ツール案企画（チラシ、ポスターのぼり・受検後勧奨冊子） webツール案企画（ChatGPTを用いたweb対応ツール開発） 検査受診後結果説明指導案企画
事前準備	<ul style="list-style-type: none"> 市民告知準備（書面/web）/発送 問合せ窓口準備 ※ 市役所で検査窓口するかは要検討 	<ul style="list-style-type: none"> 指導説明資料作成/印刷 社員指導教育 	<ul style="list-style-type: none"> ツール作成/印刷 webツール作成/HPへの実装
事業開始	<ul style="list-style-type: none"> 郵送 問合せ対応 ※ 市役所で検査窓口するかは要検討 	<ul style="list-style-type: none"> 受付（採取キット配布） 	<ul style="list-style-type: none"> 検査測定/報告
受診勧奨	<ul style="list-style-type: none"> 検査を受けた方へのアフターフォロー 	<ul style="list-style-type: none"> 報告（説明・指導・受診勧奨・アンケート） 	<ul style="list-style-type: none"> 報告書リンクによる勧奨
効果検証/報告	<ul style="list-style-type: none"> アンケート集計 	<ul style="list-style-type: none"> アンケート集計結果の考察（受付・報告） 	<ul style="list-style-type: none"> アンケート集計結果の考察（プレスクリーニングリスク検査の有用性考察）

2024年6月より、広島県呉市及びマイライフ株式会社と共同で、乳がん検診率向上に向けた実証事業を開始し、

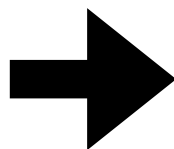
- ① リスク検査を使うことによる利便性からの乳がん検査への誘導可能性
- ② 様々な受検方法/受検後フォローによる対策型健診・任意型健診への誘導効果を検証いたします。

業界環境

歯科業界の環境にも大きな変化の兆し

過去は…

歯医者といえば
虫歯治療



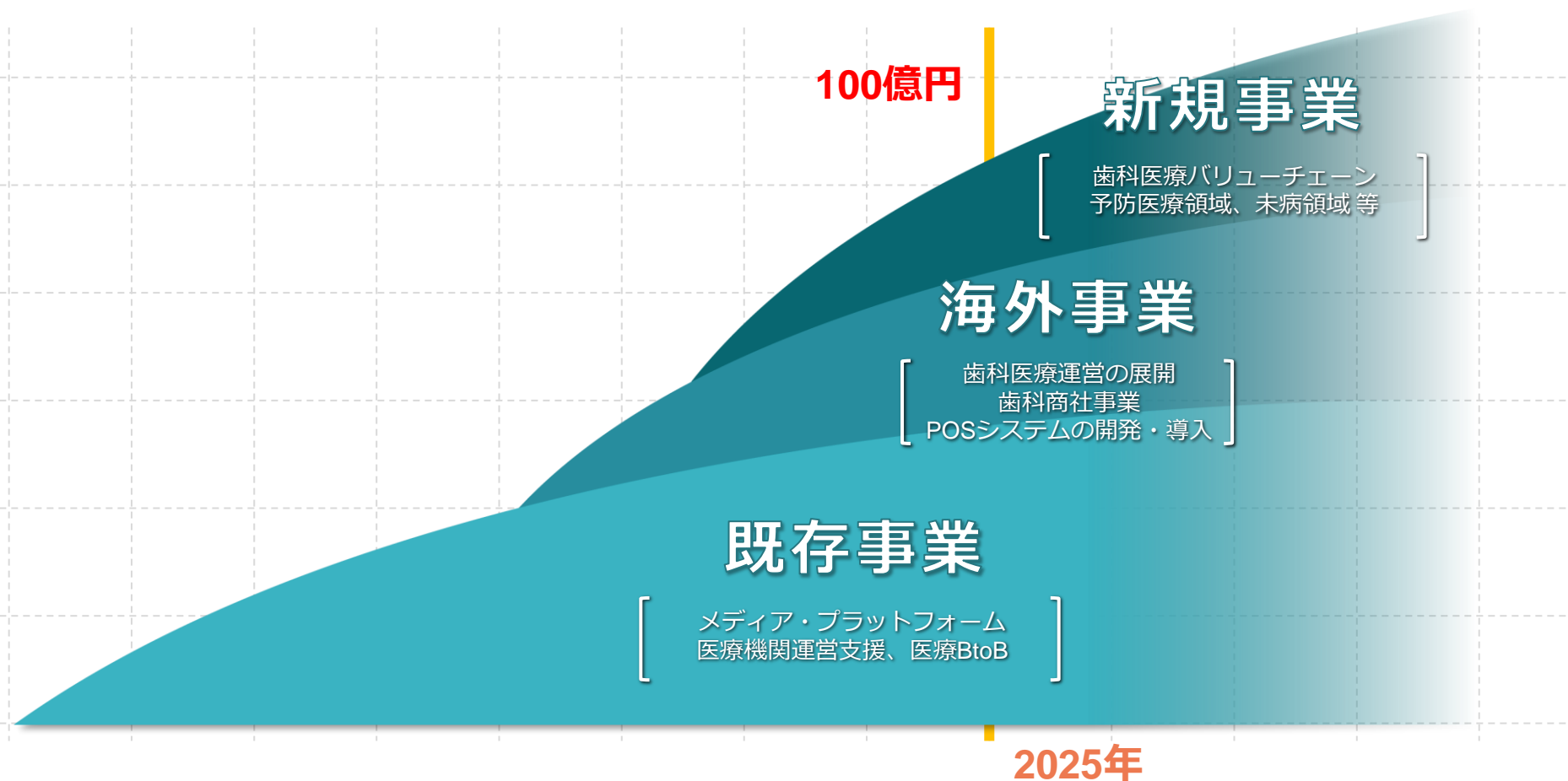
今後は…

予防歯科
歯から予防医療

- ・ 動脈硬化
- ・ 脳梗塞
- ・ アルツハイマー
- ・ 心筋梗塞
- ・ 糖尿病
- ・ 誤嚥性肺炎

歯から健康で長生きな社会へ！

～2025年5月期売上高100億円に向けて～



※成長戦略の詳細については、8月の「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて開示いたします。

新たな市場
成長市場

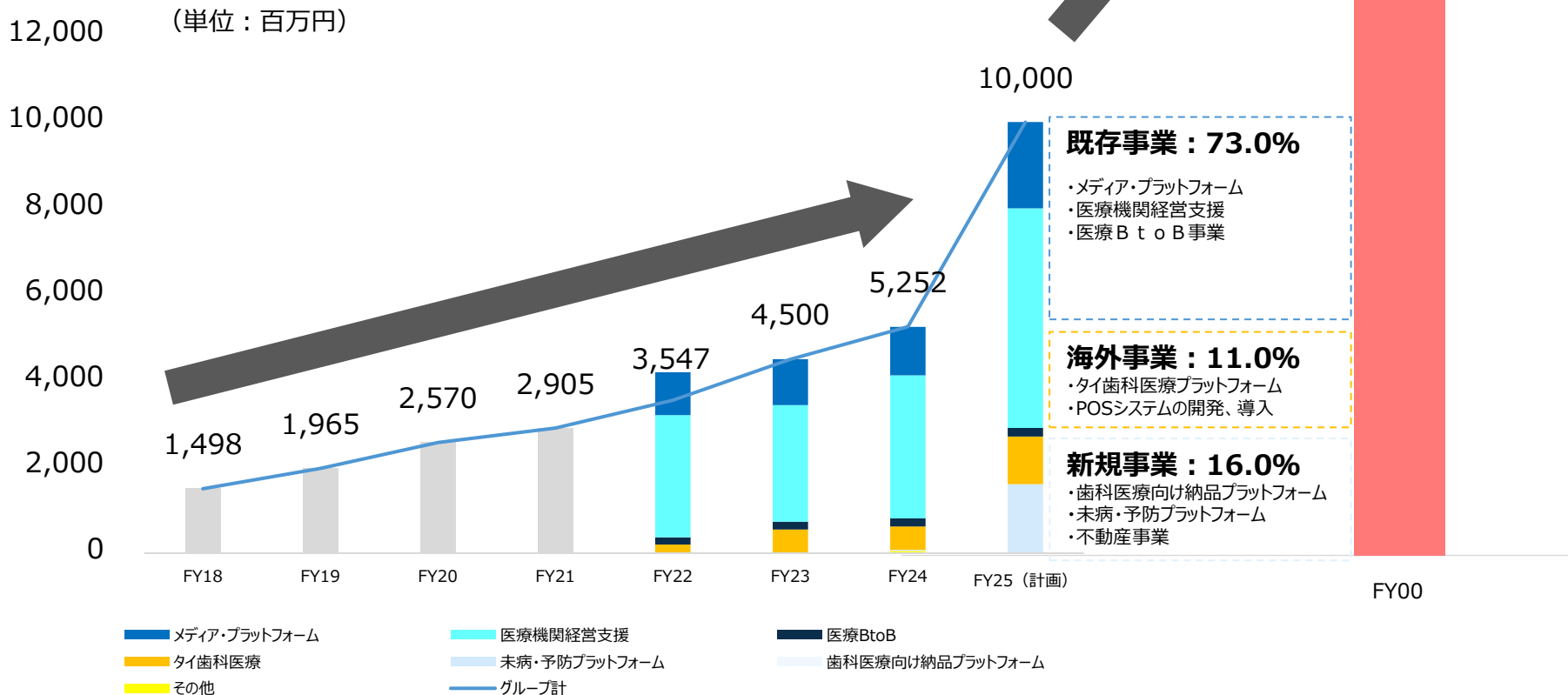


ビジネス
モデル



M&A

成長を加速させるブランディング創り



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11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

- ・未病/予防領域への本格進出。
- ・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



パシフィック・デンタルクリニック



ガイドデント

※グループ会社



フクモリデンタルクリニック



【附属智】

ノ-イチ 薬品株式会社

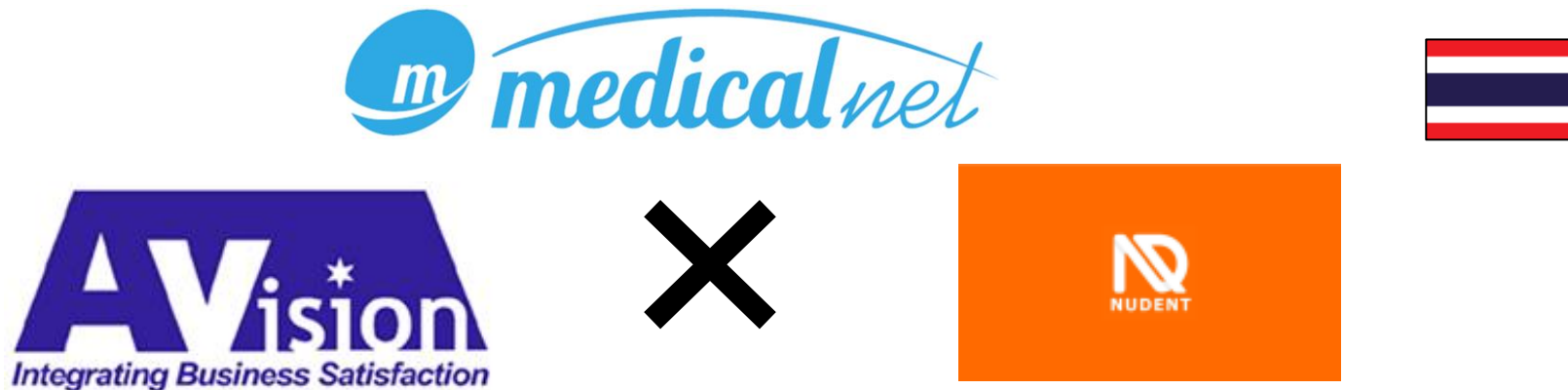


Integrating Business Satisfaction

継続検討

「口腔周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」
ためのM&Aを重要な視聴戦略と位置づけ、今後も積極的に検討・実施。

Appendix (参考資料)



AVision Co., Ltd.をメディカルネットグループ化

同社の持つ「POSシステム特化型ビジネス」を活かし
タイにおける歯科クリニックのIT化を促進

タイにおける歯科プラットフォームの構築
NU-DENT社の掲げる「**歯科商社事業のDX化**」の推進



▼ 企業名称

AVision Co., Ltd.

▼ 事業概要

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。タイのIT化を推進。

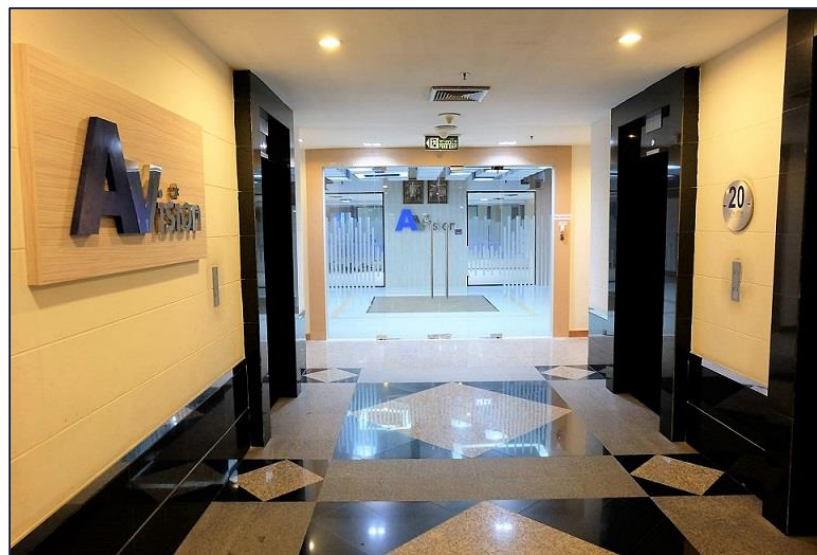
※タイにおける、Microsoft Dynamics Gold 認定パートナー

▼ 強み

歯科業界とのシナジー

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

→グループ入りにより、タイの歯科医療業界のIT化を牽引する存在になり得る。

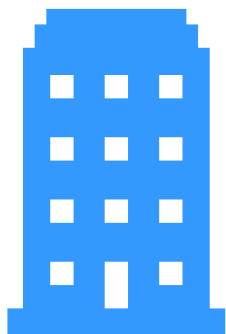




イオン住宅ローンサービス

当社は、生活から歯科医師をサポートすることで「歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創る」という目的のもと、当社グループが持つ**約5万名の歯科医療関係者の会員基盤**をベースに、歯科医師向けの不動産販売を開始いたしました。その第一歩として、イオングループのイオン住宅ローンサービス株式会社と「AHLSマンションオーナーズローン」取扱契約を締結、提携いたしました。歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創ることで、「口腔周りから全身の健康に寄与し、笑顔を増やす」という、当社が目指す社会の実現に繋げてまいります。

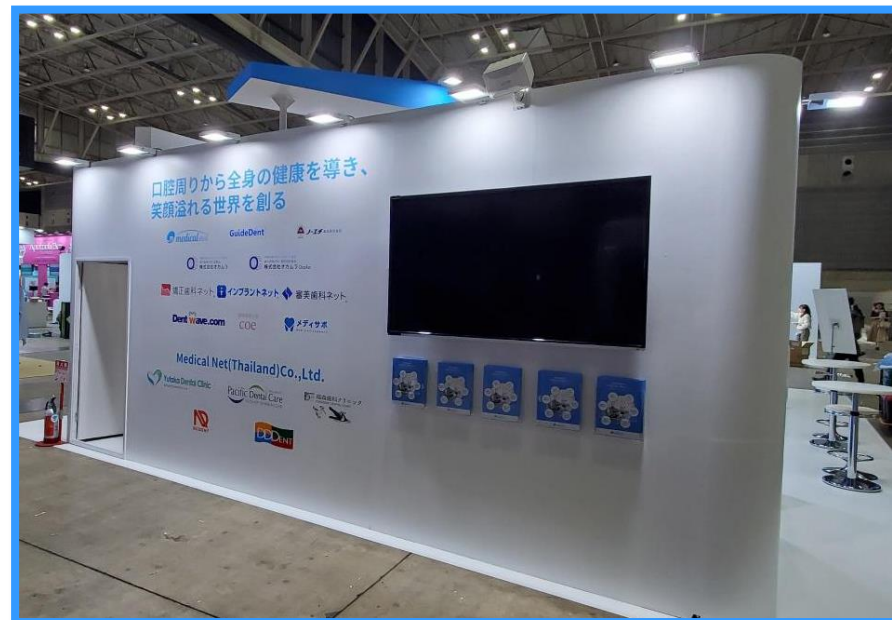
不動産



イオン住宅ローンサービス

歯科医療関係者 (約5万名)





2023年9月29日(金)～10月1日(日)にパシフィコ横浜で行われた『第9回 ワールドデンタルショー2023』にメディカルネットグループとして出展いたしました。

メディカルネットグループは、歯科医療従事者に向けて「歯科医院経営の入り口から出口まで」をキーメッセージとして掲げ、ブース内で実施する3つのコンテンツを通して、メディカルネットグループの使い方を伝えました。

当社は歯科衛生士の皆さまへのサポートとして、
転職に伴う転居の際に当社が仲介した賃貸不動産契約時の仲介手数料を0円とする
「住まいサポート by coe」を開始いたしました。

歯科衛生士の

coe

住まいサポート by coe

歯科衛生士のcoeが、転職に伴う転居をサポートします



「歯科衛生士のcoe」で利用できる機能

- アンケート記事やコラム、ニュース等の幅広いコンテンツを無料でご覧いただけます。
- 様々なジャンルのオンラインセミナーにお申込みいただけます。
- メールマガジンを受け取れます。
- Amazon ギフト券に交換可能なポイントが貯まります。
- 求人情報へ応募が出来ます。

「歯科衛生士のcoe」は、約 **13,000名**の勉強熱心な歯科衛生士が登録している当社が運営する会員制の歯科衛生士向けのコミュニティサイトです。

この度、**本気で歯科衛生士のキャリアをご支援するため**、転職の際に当社が仲介した賃貸不動産契約時の仲介手数料を0円とするサービス「住まいサポート by coe」を開始いたしました。



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。