



2025年5月期 第1四半期  
(2024年6月~2024年8月)

# 決算説明資料

# AGENDA

1. **決算概要** (1Q : 2024年6月~2024年8月)
2. **業績見通し** (2024年6月~2025年5月)
3. **セグメント情報**
4. **中長期の戦略**
5. **Appendix**

# 1. 決算概要

(1Q : 2024年6月~2024年8月)

【売上高】

1,358百万円

● 前年同四半期比

23.5%増

【営業損失】

△3百万円

● 前年同四半期  
営業利益

22百万円

【親会社株主に帰属する当期純損失】

△35百万円

● 前年同四半期

親会社株主に帰属する当期純利益

21百万円

営業損失を計上している主な理由は、株式会社ミルテルを中心とする「未病・予防プラットフォーム事業」のセグメント損失51百万円  
なお、当事業は2026年5月期に黒字化する計画で事業推進中であります

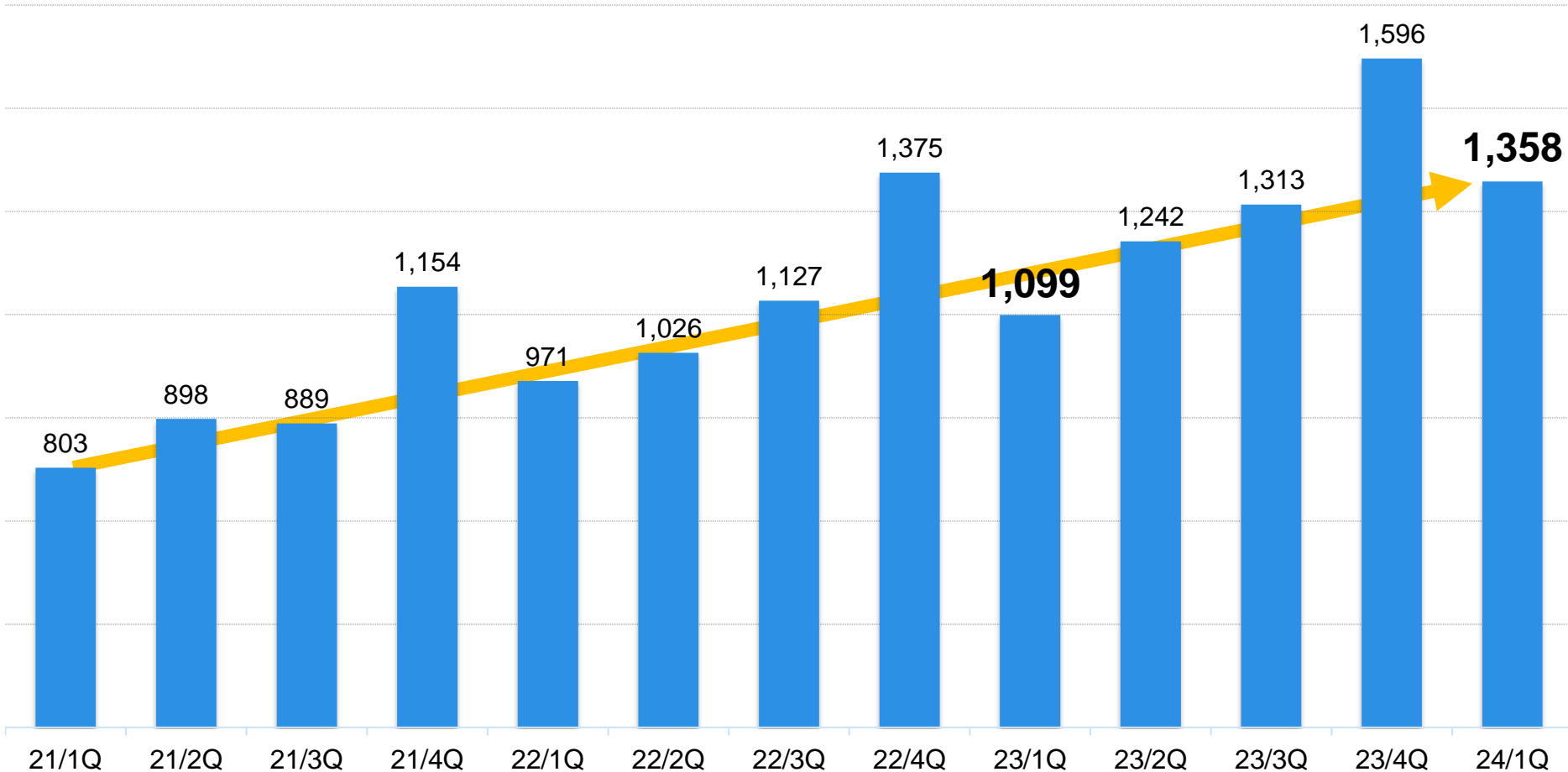
# 決算概要 / 前年同四半期・通期予想比

(単位：百万円)

項目	2024年5月期 第1四半期	2025年5月期 第1四半期	増減額	前年 同四半期比	通期予想	進捗率
売上高	1,099	1,358	+258	+23.5%	6,400	21.2%
売上総利益	382	457	+75	+19.6%	—	—
売上総利益率	34.8%	33.7%	—	—	—	—
販管費	359	461	+101	+28.3%	—	—
販管费率	32.7%	34.0%	—	—	—	—
営業利益	22	△3	△26	—	330	—
営業利益率	2.1%	—	—	—	—	—
経常利益	44	△3	△48	—	305	—
税前当期純利益	44	△7	△52	—	—	—
親会社株主に帰 属する当期純利益	21	△35	△57	—	136	—
EBITDA	34	14	△20	—	—	—
EBITDA マージン	3.2%	1.1%	—	—	—	—

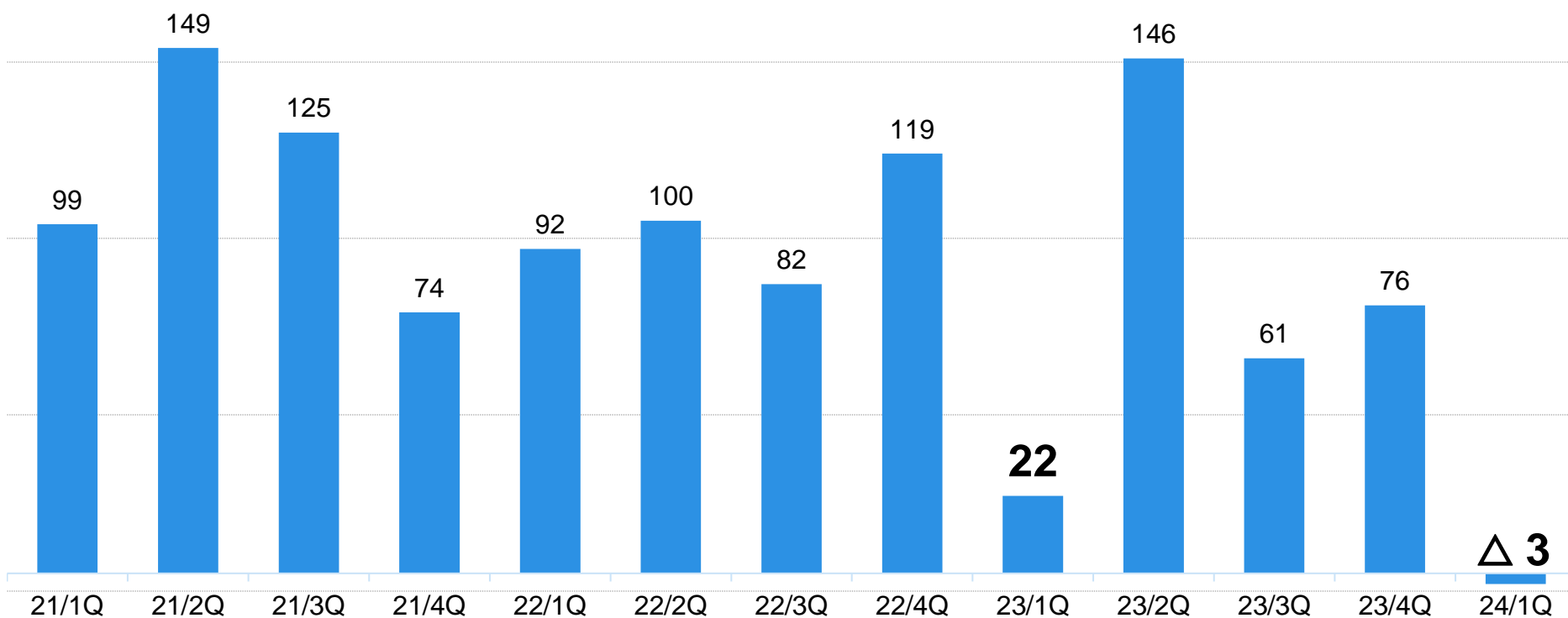
## 每期好調に推移 前年同四半期比 **23.5%増**

(単位：百万円)



## ミルテルの収益化の遅れの影響で 営業損失を計上

(単位：百万円)

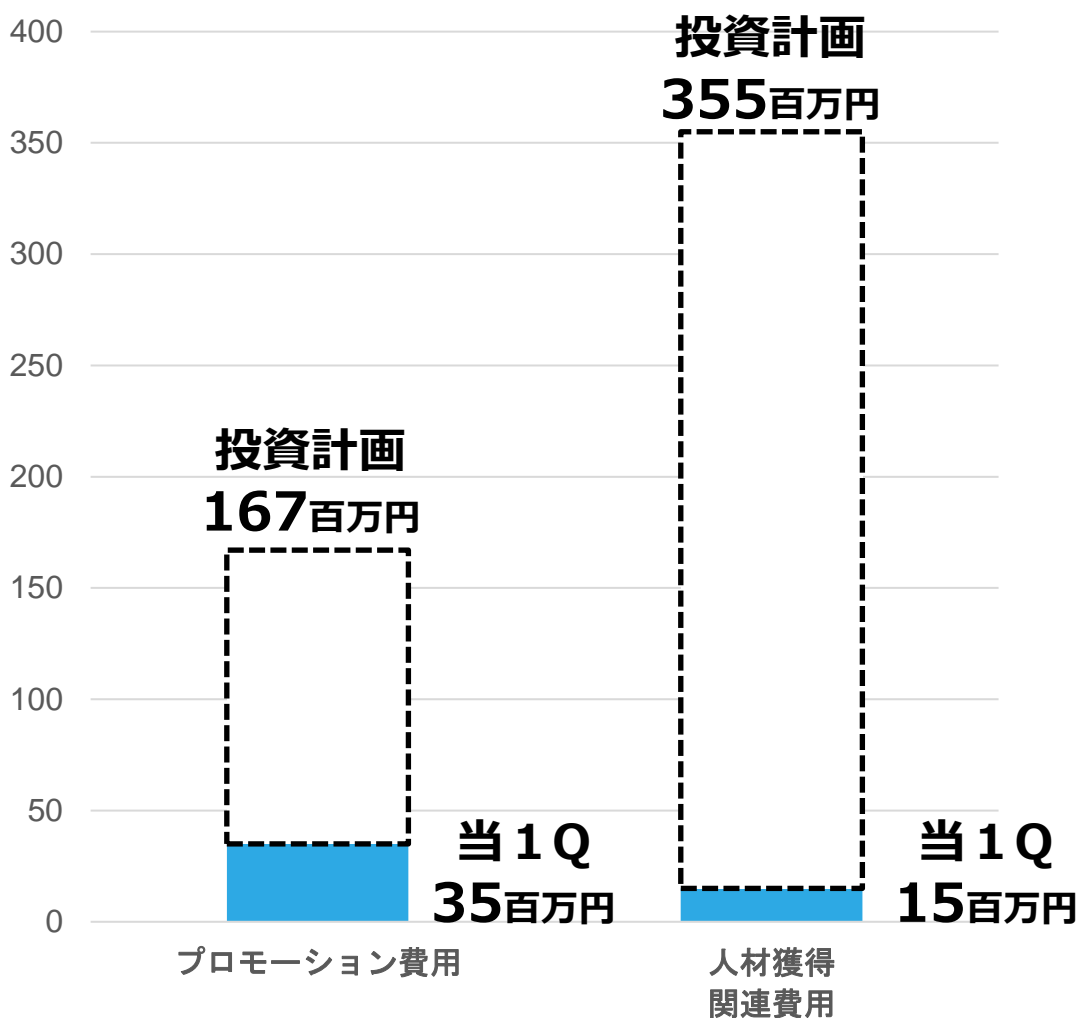


## 成長のための人的投資等により費用が増加し 販管費としても前年同四半期比で増加

(単位：百万円)

	2024年5月期 第1四半期	2025年5月期 第1四半期	増減	増減率
人件費	220	268	+48	+22%
広告宣伝費	25	34	+10	+39%
支払手数料	31	40	+9	+27%
研究開発費	0	7	+7	—
その他	82	111	+29	+35%
販管費合計	359	461	+102	+28%





プロモーション費用  
進捗率21%

以下の取組を実施

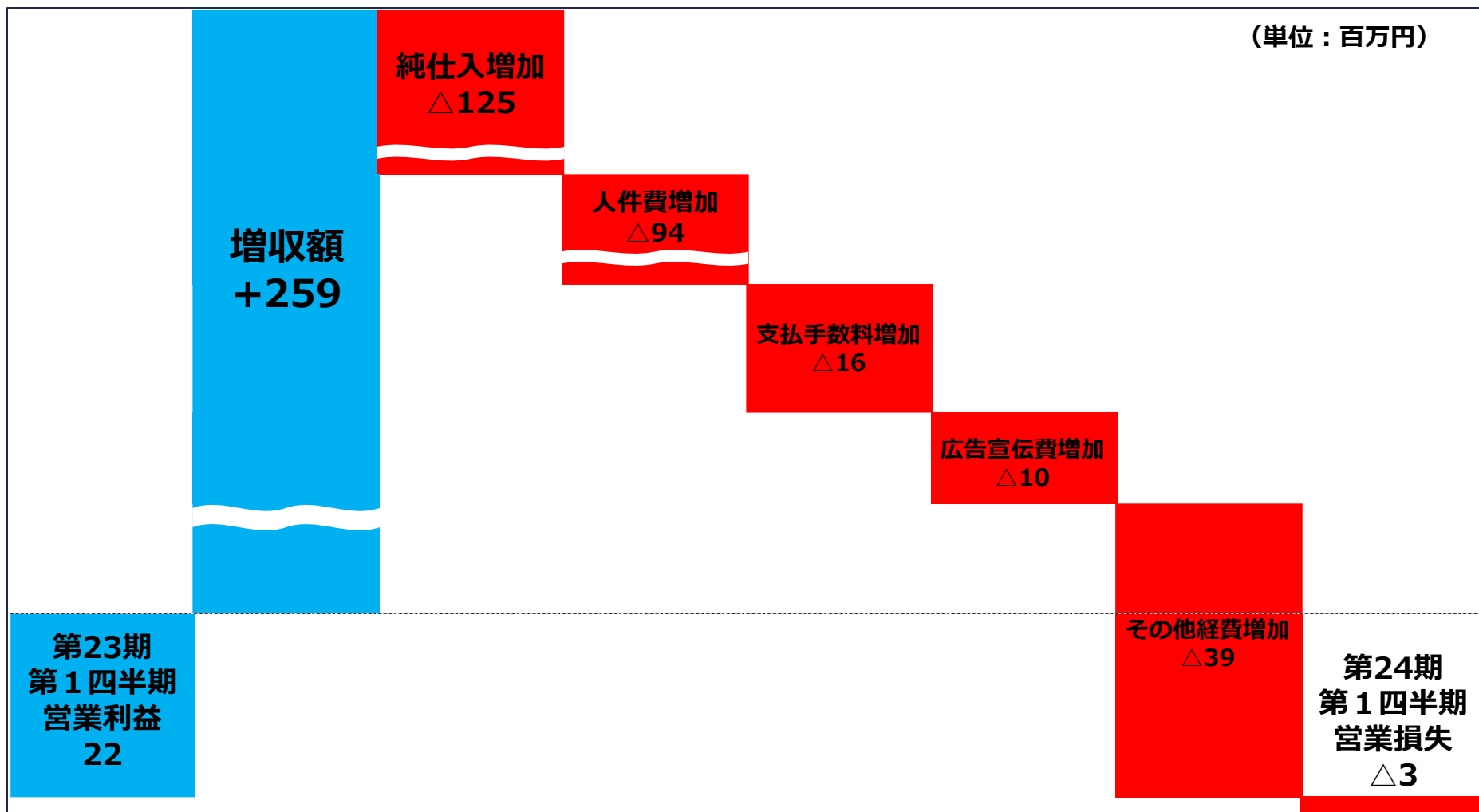
- ・ブランドの強化
- ・プロモーションの拡充

人材獲得関連費用  
進捗率4%

以下の取組を実施

- ・採用活動の強化

## ミルテルの収益化の遅れの影響で 前年同四半期比営業損益は△25百万円



# 全セグメントで増収を達成

(単位：百万円)

	2024年5月期 第1四半期	2025年5月期 第1四半期	前年同四半期比
メディア・プラットフォーム	253	288	+34
医療機関経営支援	825	947	+122
医療 B t o B	19	36	+16
クラウドインテグレーション	—	77	—
未病・予防プラットフォーム	—	6	—
連結消去	0	0	0
合計	1,099	1,358	+258

## 未病・予防プラットフォームのセグメント損失 が影響し、前年同四半期比で20百円減

(単位：百万円)

	2024年5月期 第1四半期	2025年5月期 第1四半期	前年同四半期比
メディア・プラットフォーム	133	158	+24
医療機関経営支援	18	18	0
医療 B t o B	△11	△8	+3
クラウドインテグレーション	—	3	—
未病・予防プラットフォーム	—	△51	—
合計	141	121	△20

※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

# 2.業績見通し

(2024年6月~2025年5月)

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計画  
不動産事業の推進、タイの事業、未病・予防プラットフォーム事業など  
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	<b>6,400</b>	+1,206	+23.0%
営業利益	298	<b>330</b>	+48	+15.8%
営業利益率	5.7%	<b>5.2%</b>	—	—

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

当1Qでは、各段階利益において損失を計上したものの概ね計画通り  
翌2Q以降で先行投資を回収し、利益を創出する計画

(単位：百万円)

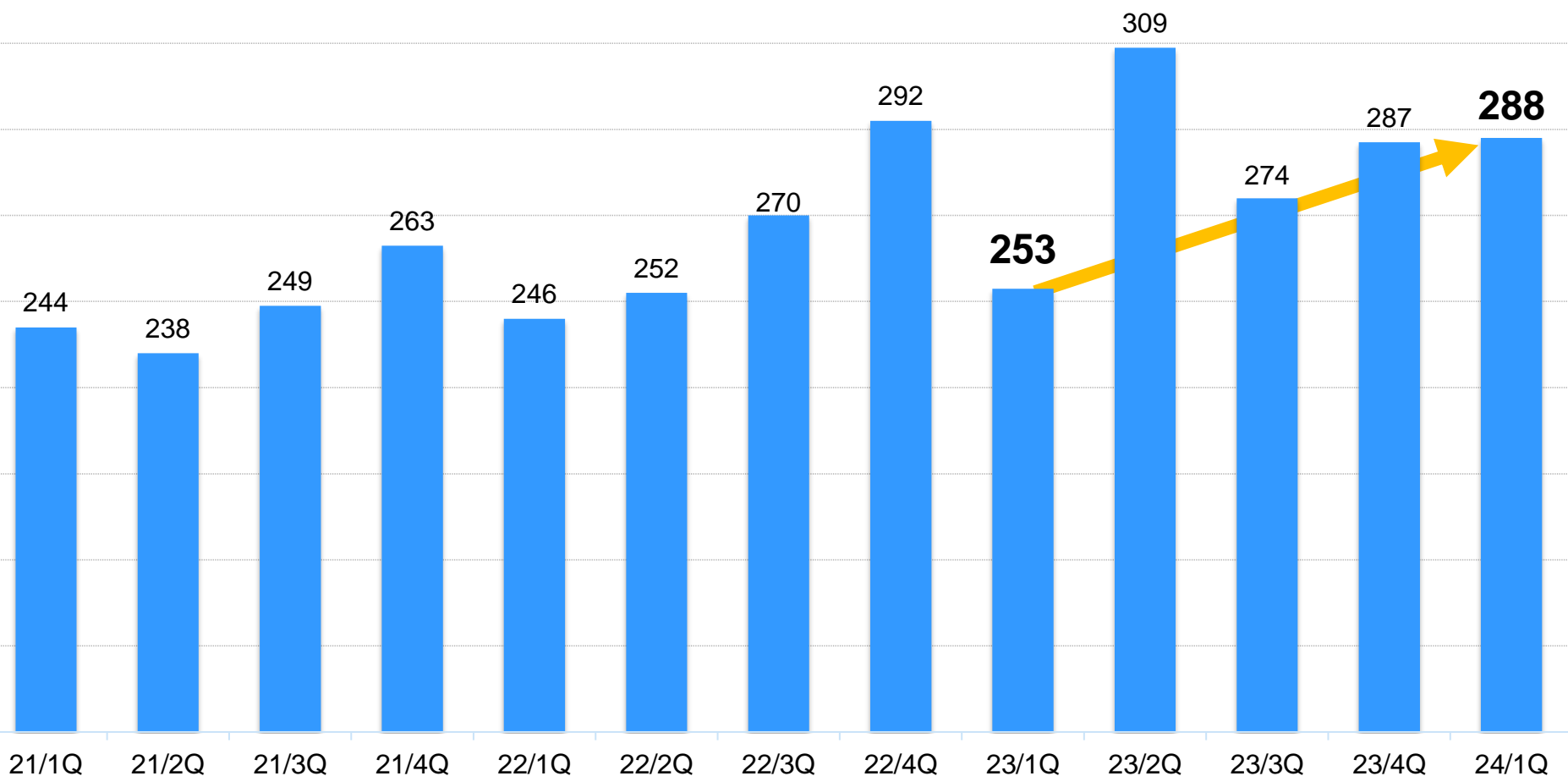
	2025年5月期 第1四半期	通期予想	進捗率
売上高	1,358	6,400	21.2%
営業損益	△3	330	—
経常損益	△3	305	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	△35	136	—

# 3.セグメント情報



## 安定した受注と新メディアの堅調な推移により 前年同四半期比**13.6%増**

(単位：百万円)



## 当1Qにおける、付加価値向上に向けた取り組み

2024年8月 中期経営計画

2025年5月期

- ① 主要メディアシステム刷新
- ② コンテンツ（ランキング）リニューアル
- ③ おすすめ記事コンテンツ拡充

## 当1Q 進捗

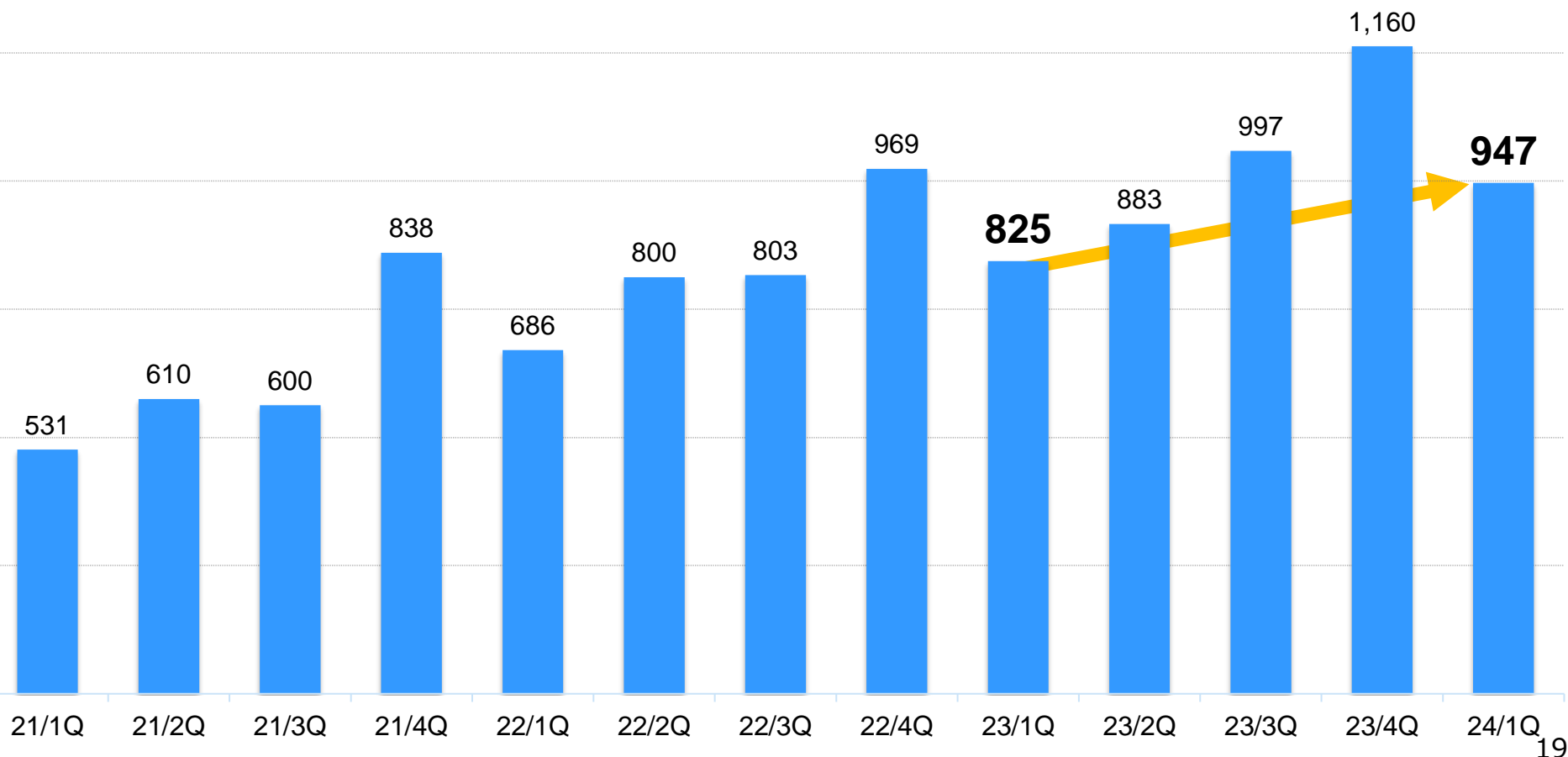
① 主要システム刷新 ⇒ **開発着手**

②  **インプラントネット**  
 審美歯科ネット  矯正歯科ネット  
全国・都道府県 +  
市区町村・こだわり条件絞り込み  
**機能拡充し9月リニューアル**

③  **みんなの歯医者さんネット**  
地域のおすすめ医院記事コンテンツ拡充  
**9月より配信開始**

## 既存事業の続伸に加え 不動産事業において販売実績を積み上げ 前年同四半期比 **14.9%増**

(単位：百万円)



# 当1Qにおいて、新商材の開発や主要サービスのアップ デート等を実施

1Q (6月~8月)

2Q (9月~) 以降

Web  
マーケティング  
広告・検索からの  
集患の最大化

8月

SEO・広告レポート  
機能の実装



- ・ 位置情報広告リリース
- ・ プレス広告リリース
- ・ MEQ、GBPサービスのアップデート
- ・ AI新サービスの開発

HP制作・  
メンテナンス

ホームページからの  
集患の最大化

8月

既存全提供サービスの  
品質向上

6月

主要サービスの  
アップデート



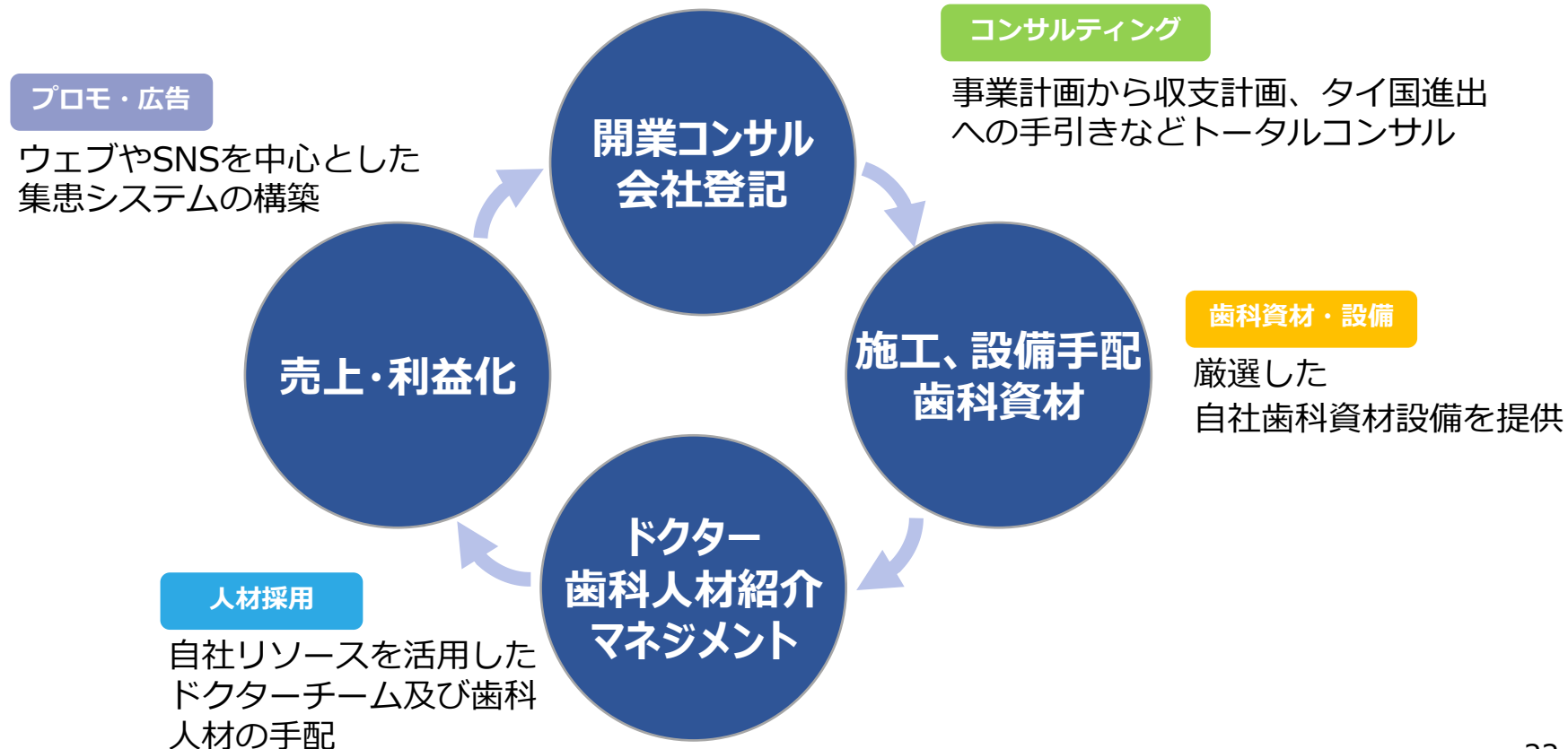
- ・ HP修正のWEBフォーム  
受付開始
- ・ WEBコンサル開始
- ・ ミドルレンジ商材の開発
- ・ オプションサービスの開発

## 当1Qにおいて、「歯科ディーラー向け販管システムのDX化」「支店間連携・共通商品マスタの整備」に注力



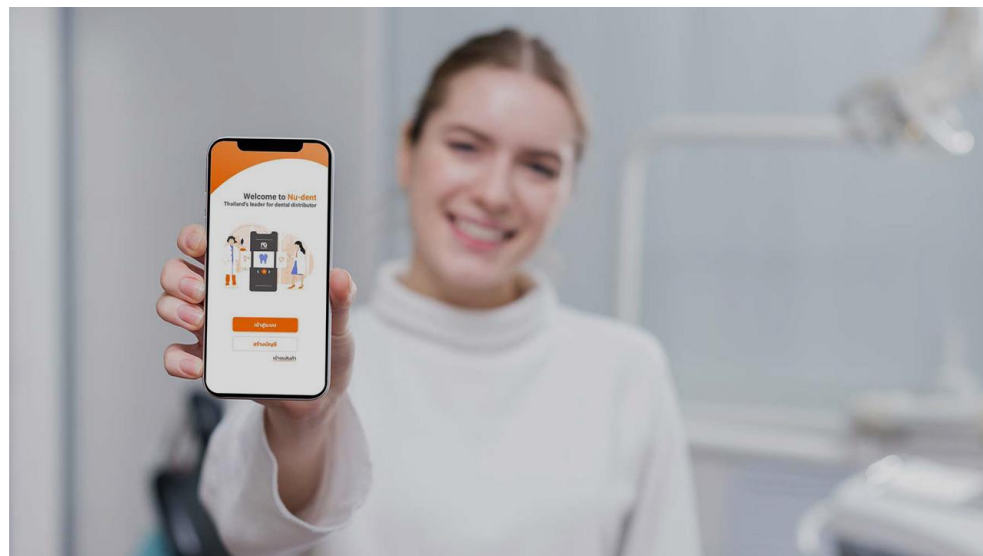
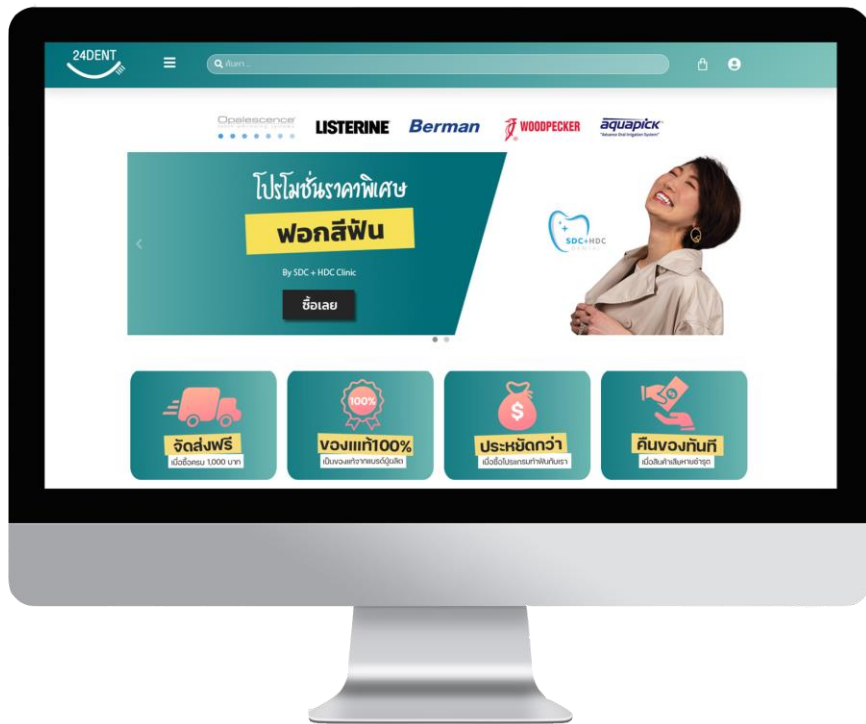
## 当1Qから、「開業コンサル」「施工」「資材調達」「歯科人材紹介」「マネジメント」等のワンストップサービス提供でタイ国内歯科医院のトータルサポートを実施

タイ国内開業案件のみならず、外資（日系メイン）の開業支援をトータルサポート



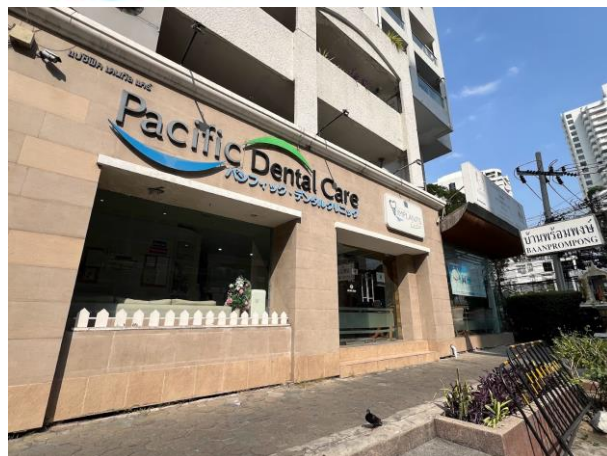


## 当1Qにおいて ECアプリ及びプラットフォームの活用を開始



タイ国内の歯科業界DX化と販売リソース拡大を促進

## 当1Qから、患者受け入れ体制の構築を推進 タイバンコクにおける、インターナショナルクリニック としての立ち位置を強化



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



# 2024年1月施行の「認知症基本法」を追い風に 当1Qでは、ヘルスケア産業及び歯科クリニックへ 脳健康ステーションのプロモーションを推進

※東北大学+日立ハイテクによる脳科学カンパニー、株式会社NeUが開発した、  
人体に悪影響のない近赤外光を使った画期的なポータブルセンサーで、前頭前野の脳血流を計測するもの

日々のストレスや脳疲労などは私たちの生活や

仕事のパフォーマンスに大きく影響します。

また、高齢化が進むなか脳の健康は益々重要なテーマになっています。

脳健康ステーションは、最新の脳活動センサーを使い、

脳と心の健康を3つの指標で見える化します。

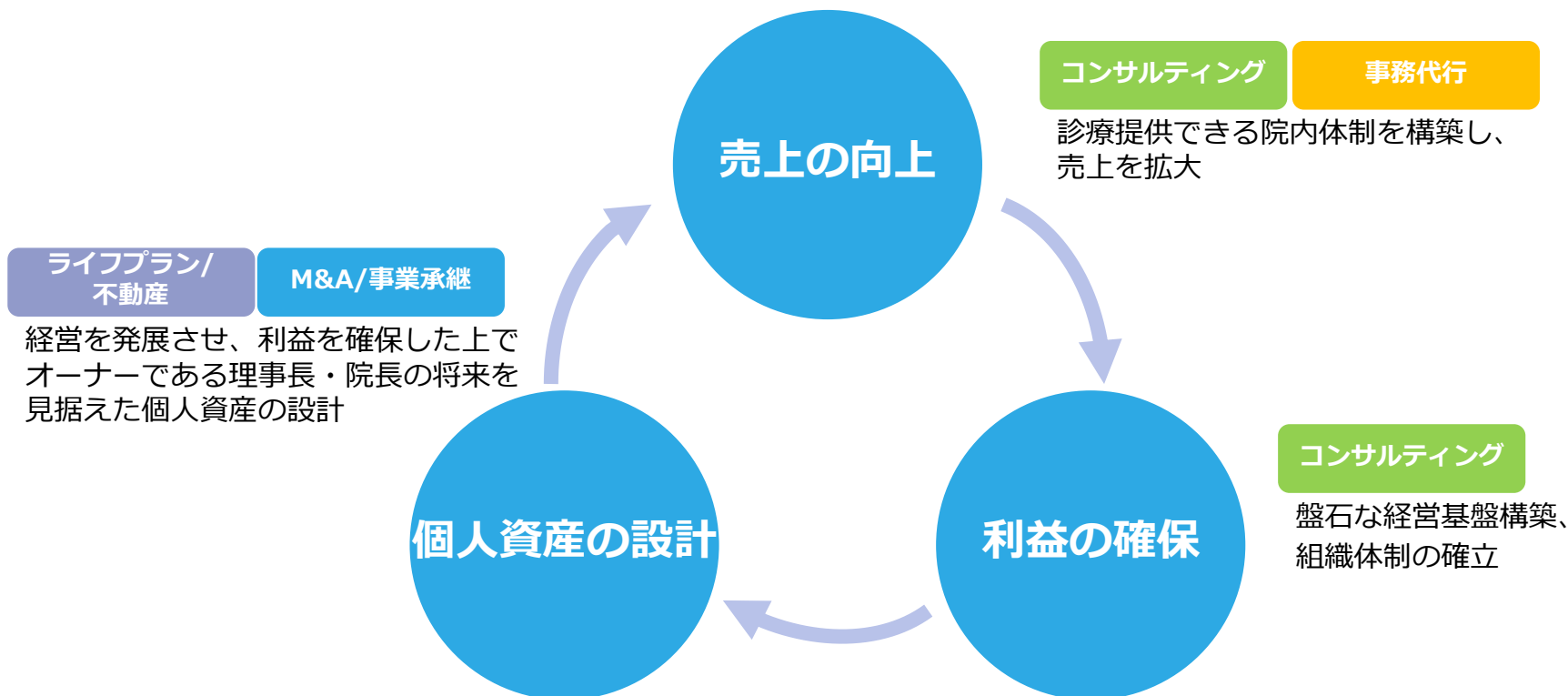
新発売



詳しくはこちら <https://www.noechi.co.jp/product/product-13.html>

## 当1Qでも引き続き 「売上の向上」→「利益の確保」→「個人資産の設計」の好循環 を創出し、歯科医師の出口戦略を明確に設計

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1Qでは、昨年リニューアルしたサイト「メディカルネット ドクターサポート」を活用、歯科医師へのアプローチを強化

medicalnet  
DOCTOR SUPPORT

サービス紹介 ▾ 導入事例 導入までの流れ セミナー・ウェビナー コンサルタント紹介 よくあるご質問

03-5790-5263 [受付]10:00~18:00 (平日)

資料請求 LINE お問い合わせ

### 歯科医院経営の入口から出口までを、 ワンストップ サポート

歯科医院成長のカギは、メディカルネット ドクターサポート。

経営支援 開業支援 事業承継 資産形成 治療業務 運営支援

NON CORE WORK

見積もり 相談無料!

メールで資料を受け取る →

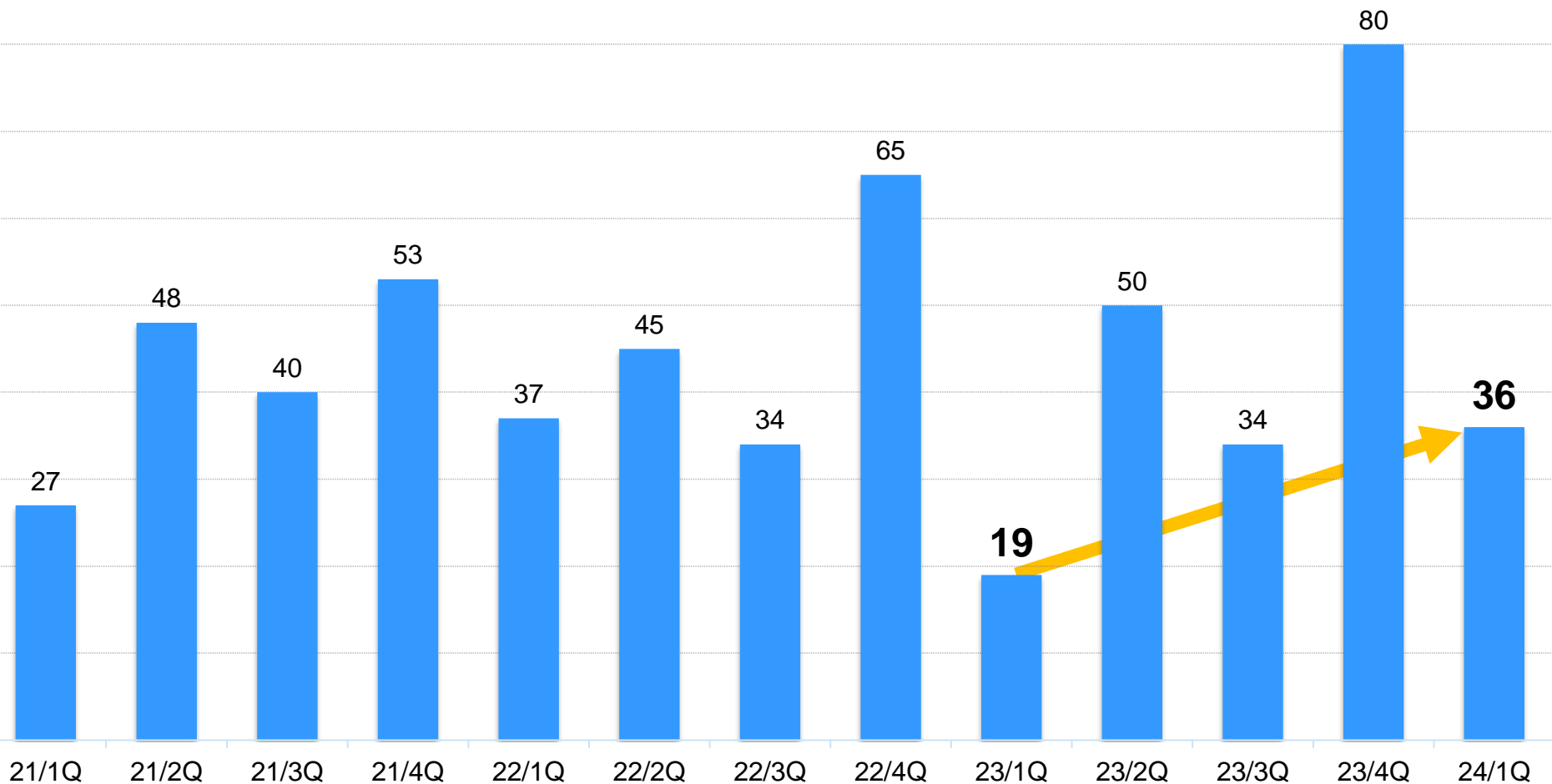
メールでお問い合わせ →

LINE LINEでお問い合わせ →

<https://medicalnet-support.com/>

## 堅調に受注を獲得し 前年同四半期比**83.9%増**

(単位：百万円)



# 当1Qはリアルのマーケティング商材が堅調に推移 また、歯科衛生士採用に特化した「COE CAREER」リリース 受発注プラットフォームのフィジビリティスタディ開始

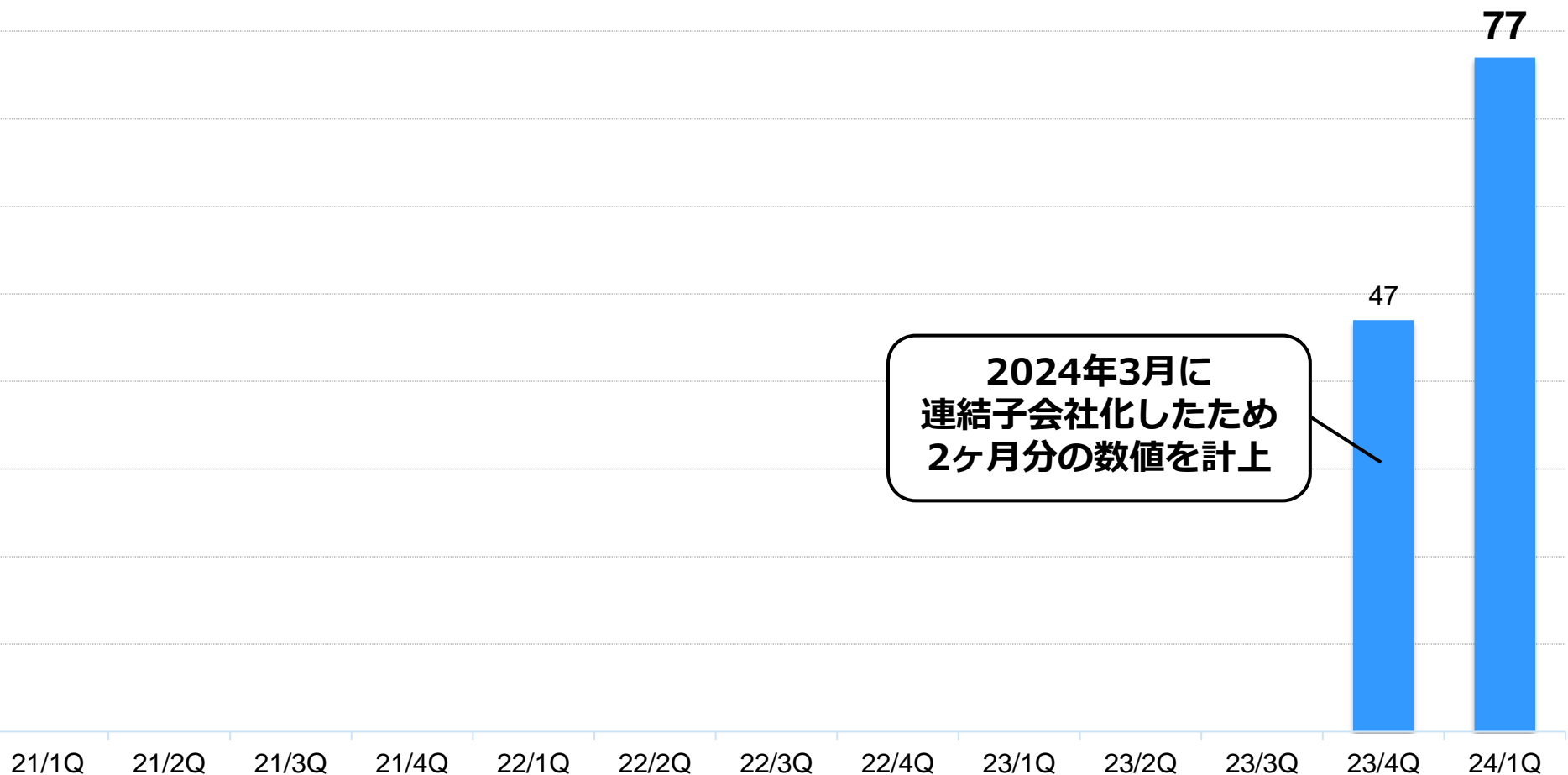
\*実現可能性調査



## 組織体制や販売強化により売上を創出

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

(単位：百万円)



## 当1Qから、タイ国内多業種への販売実績と知見をもとに 新規で日系企業を中心とする外資へアプローチ開始

タイ国内POS/ERPビジネスNo.1へ

Our journey together



Microsoft Dynamics 365  
BUSINESS CENTRAL



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



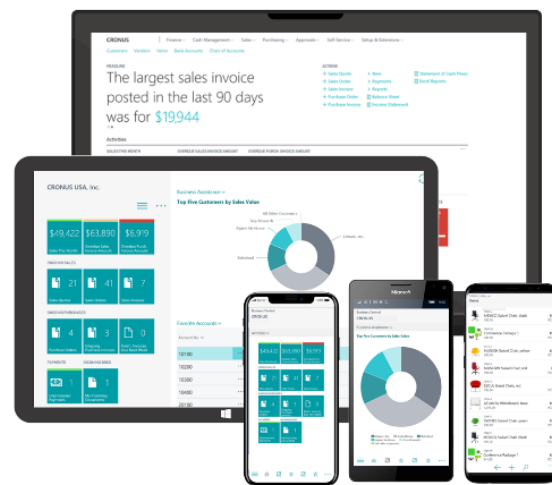
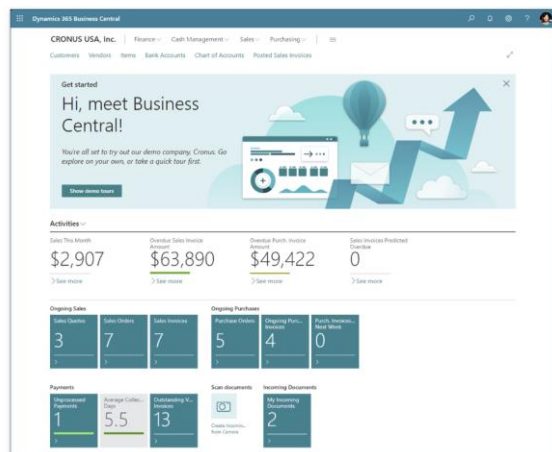
Run Your Business Anywhere



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1Qから、タイ国内歯科医院向け総合管理デンタルシステム開発および販売に注力 タイにおける歯科ITプラットフォーム化を目指す

システムからプラットフォーム化し歯科業界を網羅



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



## 23/4Q比の減少は受注トレンドによる影響

当1Qより本セグメントを追加したため、23/3Q及び23/4Qはミルテルの売上を記載、  
株式会社ミルテルは24年1月よりメディカルネットグループとなったため前年同四半期比は無し (単位：百万円)



## 当1Qにおいて、BtoC向け新サービスのリリース及び「官民連携実証事業」の実施決定（広島県呉市） 上記を基に、未病・予防ソリューションを推進

1Q（6月～8月）

2Q（9月～）以降

### スキャンテスト 乳がん

唾液を採取するだけで  
乳がんリスクを検査

8月

スキャンテスト乳がん  
ハイリスクサポート+  
リリース

乳がんリスク有の場合に  
その後の診療費用を負担

6月

広島県呉市と  
実証事業の実施採択

（実施は10月～）



保険付帯サービス、  
企業の福利厚生への  
組み込みなど販路の拡大

実証事業効果検証、  
他自治体への展開

### 腸活サポート

腸内フローラの可視化

6月

私の腸活サポート  
チェック  
リリース

BtoC向けサービス

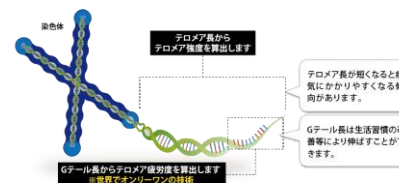


ヨガ教室やヘルスケア  
インフルエンサー  
とのコラボによる拡販

### テロメア

世界オンリーワンの  
Gテール長の測定検査

医院連携によるスタンダード  
メニュー化推進



受託研究販路拡大、  
再生医療・動物領域への  
展開

# 4. 中長期の戦略

# 新中期経営計画

2027年5月期～2028年5月期

**売上 : 120億**

**営業利益 : 15億**

## 2024年5月期から2027年～2028年5月期までのセグメント別売上及び売上成長率は下表のとおり

(単位：百万円)

	2024年5月期 (実績)	2027年5月期 ～2028年5月期 (計画)	成長率
メディア・プラットフォーム	1,125	22億円	202%
医療機関経営支援	3,865	73億円	191%
医療 B t o B	184	6億円	327%
クラウドインテグレーション※1	47	4億円	851%
未病・予防プラットフォーム※1,2	29	14億円	4,865%
合計	5,252	120億円	230%

※1 2024年5月期実績のミルテル(その他)及びAVision(クラウドインテグレーション)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)

※2 2024年5月期時点では、「未病・予防プラットフォーム」ではなく「その他」の区分で開示

## ▼ 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

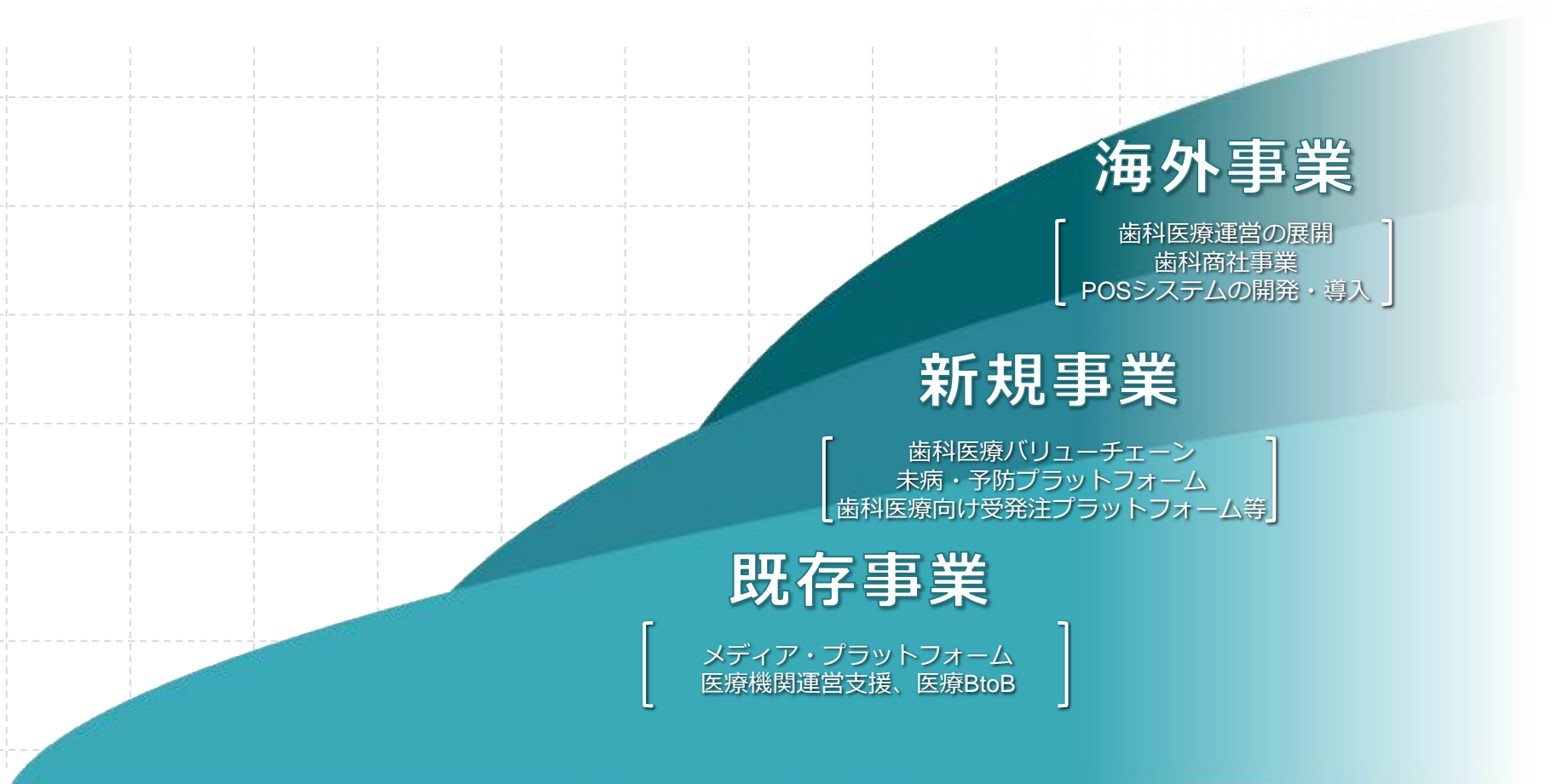
国民医療費の抑制

### 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

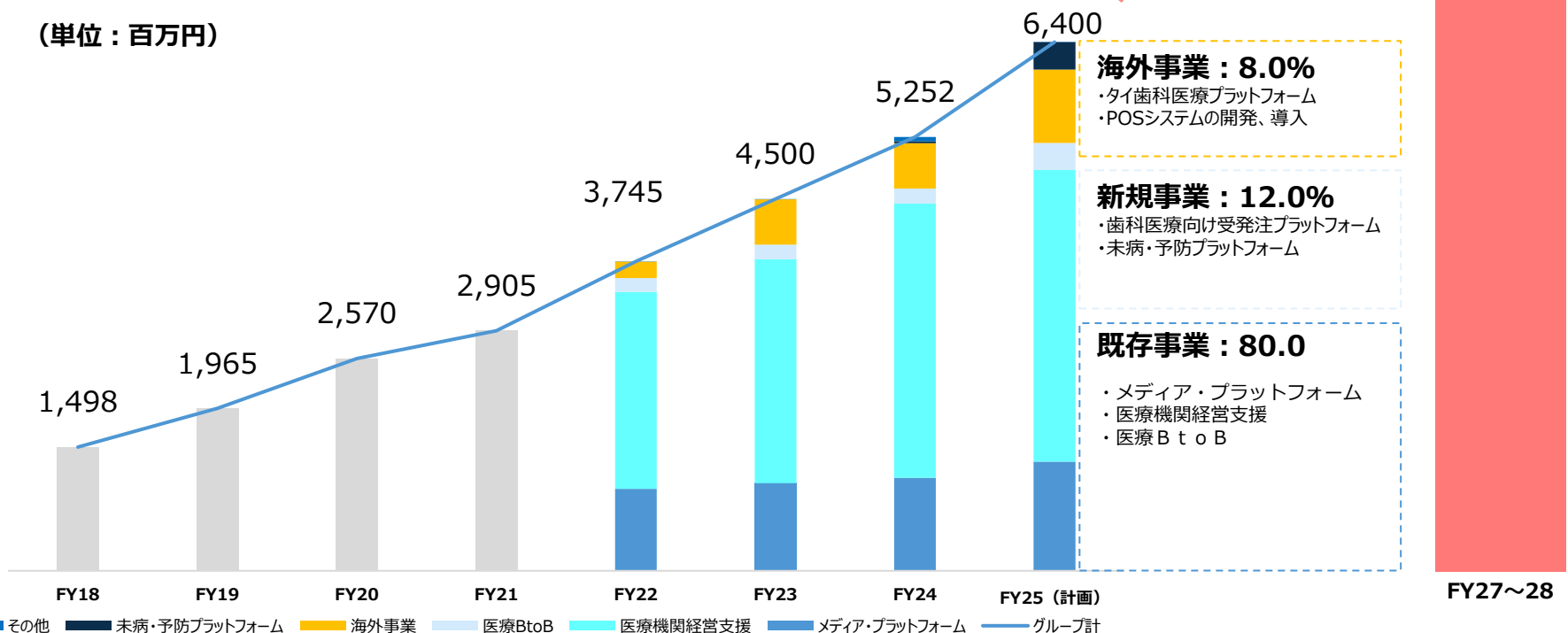
## 2027年5月期～2028年5月期目標 売上高120億円、営業利益15億円



## 2027年5月期～2028年5月期目標 売上高120億円、営業利益15億円



(単位：百万円)





## 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

- ・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



※グループ会社



【附属智】

ノイチ薬品株式会社



継続検討

「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

未病・予防プラットフォーム事業

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 : 289名（連結：2024年8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

株式会社ミルテル（未病・予防プラットフォーム事業）

(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



## 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

- ・ 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 61サイトを運営



## 医療BtoB事業

**DentWave.com**

歯科医療従事者登録数

52,829人

未病・予防  
プラットフォーム事業

**MiRteL**

- ・ テロメアテスト
- ・ スキャンテスト乳がん

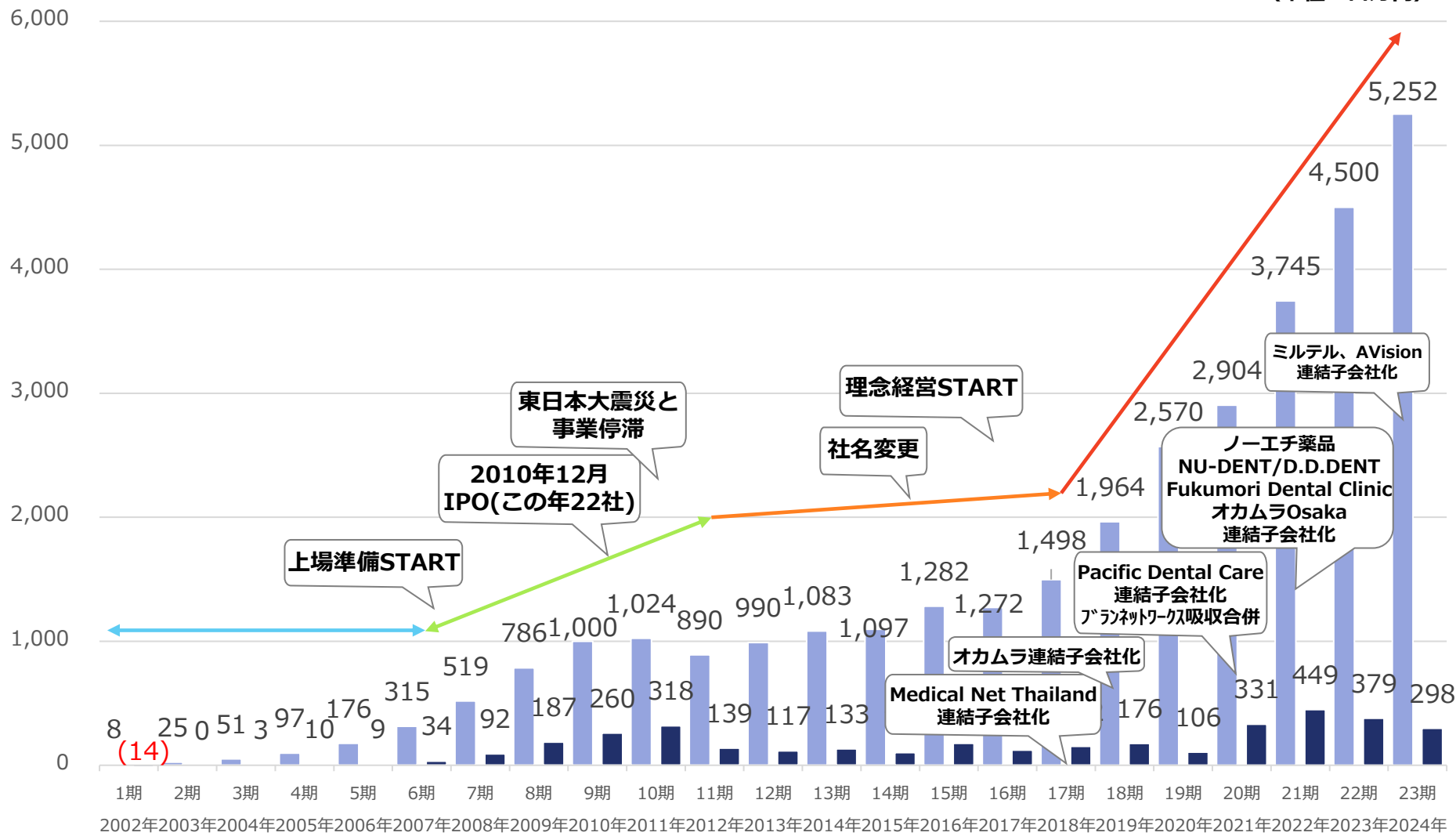
## クラウドインテグレーション事業

**AVision**  
Integrating Business Satisfaction

POSシステムの開発・導入

# 売上高・利益の推移と沿革

(単位：百万円)



(1,000)

黎明期

成長期

新規事業とM&Aで立て直し

再成長

## 2024年8月30日に、新しい中期経営計画を発表いたしました

中期経営計画説明動画



見る YouTube

📄 中期経営計画 (5.77MB)

動画掲載ページリンク→ <https://www.medical-net.com/ir/library/>





**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。**