



2025年5月期 第2四半期（中間期）

# 決算説明資料

2025年1月14日発表

# AGENDA

1. 決算概要
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

【売上高】

2,912百万円

● 前年同期比

24.4%増

【営業利益】

47百万円

● 前年同期比

72.0%減

【親会社株主に帰属する中間純損失】

△17百万円

● 前年同期

親会社株主に帰属する中間純利益

115百万円

親会社株主に帰属する中間純損失を計上している主な理由は、  
「未病・予防プラットフォーム事業」のセグメント損失104百万円  
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

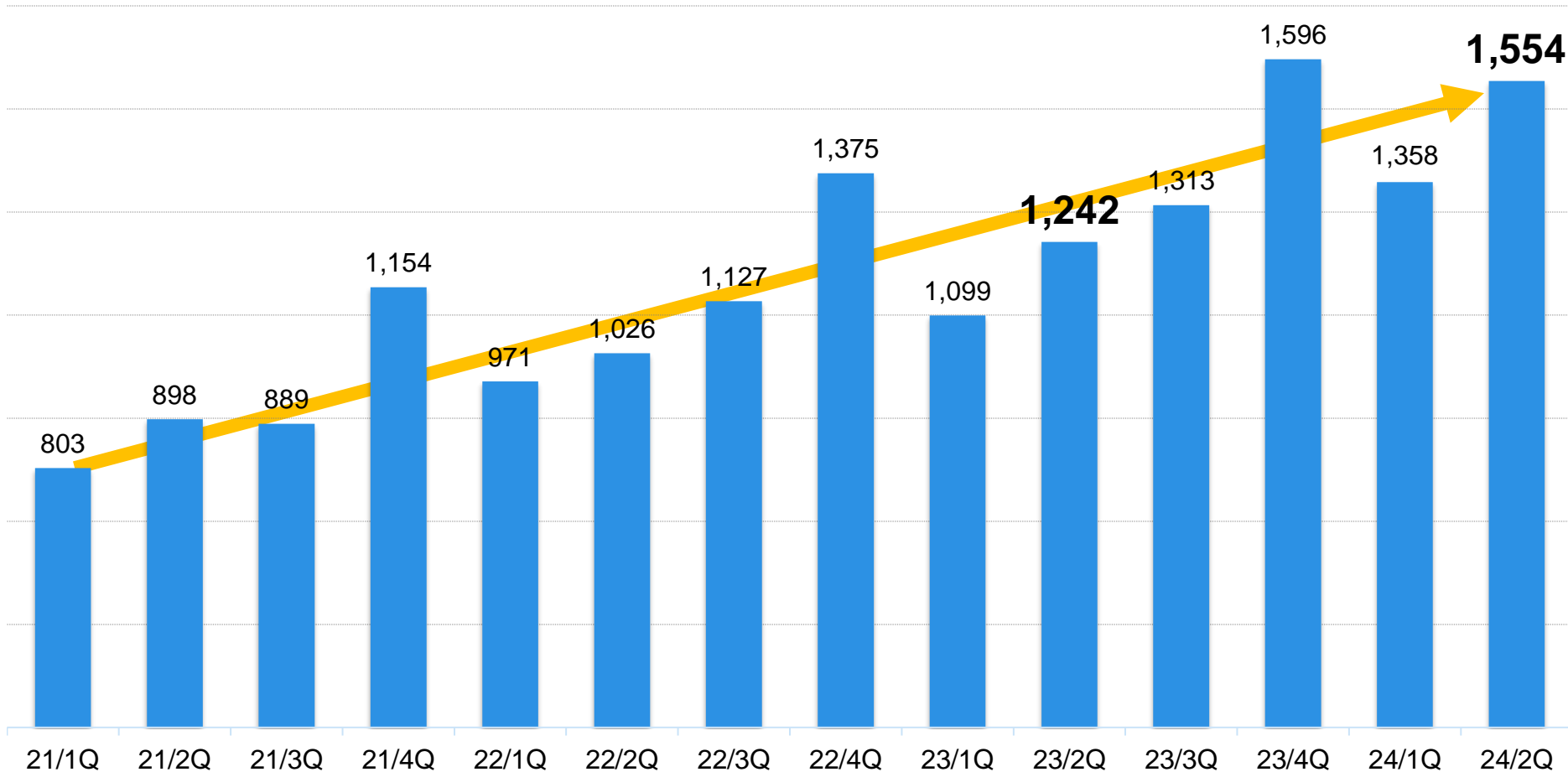
# 決算概要 / 前年同期・通期予想比

(単位：百万円)

項目	2024年5月期 中間期	2025年5月期 中間期	増減額	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	2,342	2,912	+570	+24.4%	6,400	45.5%
売上総利益	886	990	+104	+11.8%	-	-
売上総利益率	37.9%	34.0%	-	-	-	-
販管費	716	943	+226	+31.6%	-	-
販管费率	30.6%	32.4%	-	-	-	-
営業利益	169	47	△122	△72.0%	330	14.4%
営業利益率	7.2%	1.6%	-	-	-	-
経常利益	194	67	△126	△65.3%	305	22.1%
税前当期純利益	192	58	△133	△69.4%	-	-
親会社株主に帰 属する当期純利益	115	△17	△132	-	136	-
EBITDA	193	84	△109	△56.6%	-	-
EBITDA マージン	8.3%	2.9%	-	-	-	-

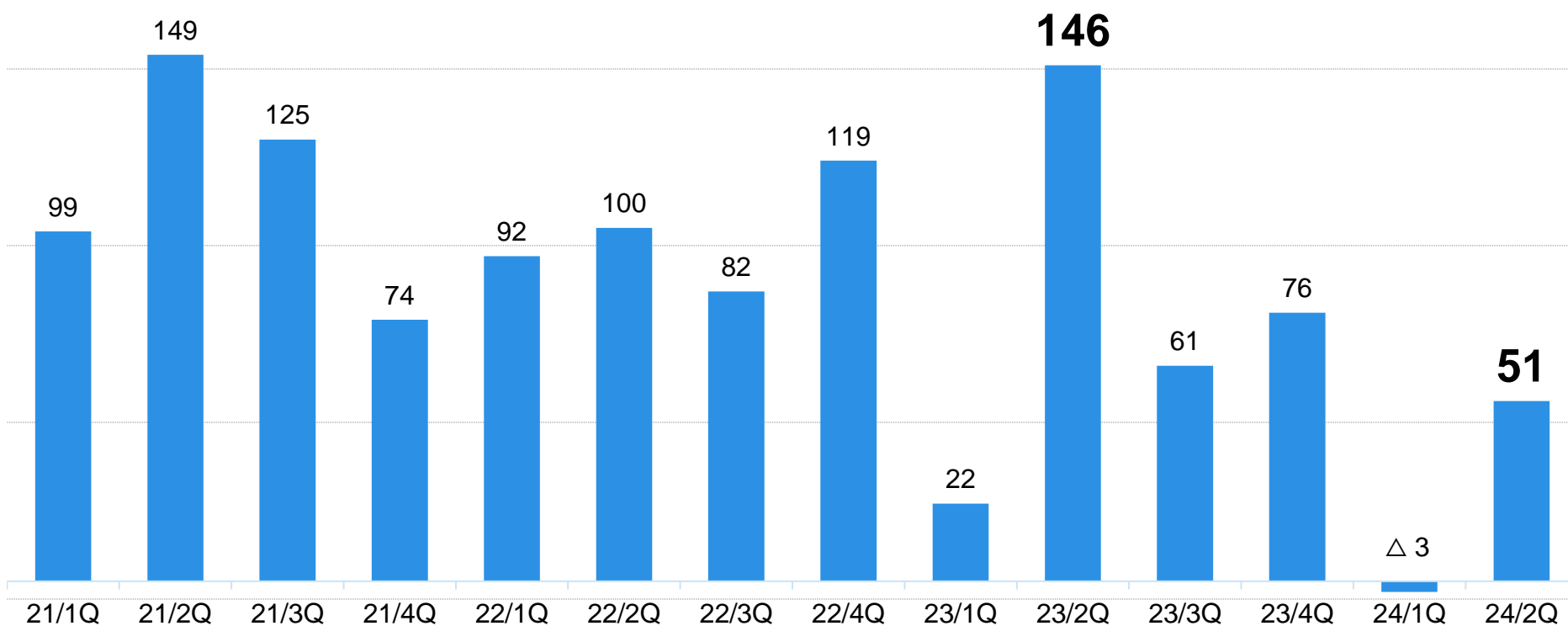
## 每期好調に推移 前年同期比**25.1%**増

(単位：百万円)



未病・予防プラットフォーム事業でセグメント損失を計上  
一方、既存事業の推進とクラウドインテグレーション事業  
の好調により2Qは復調

(単位：百万円)

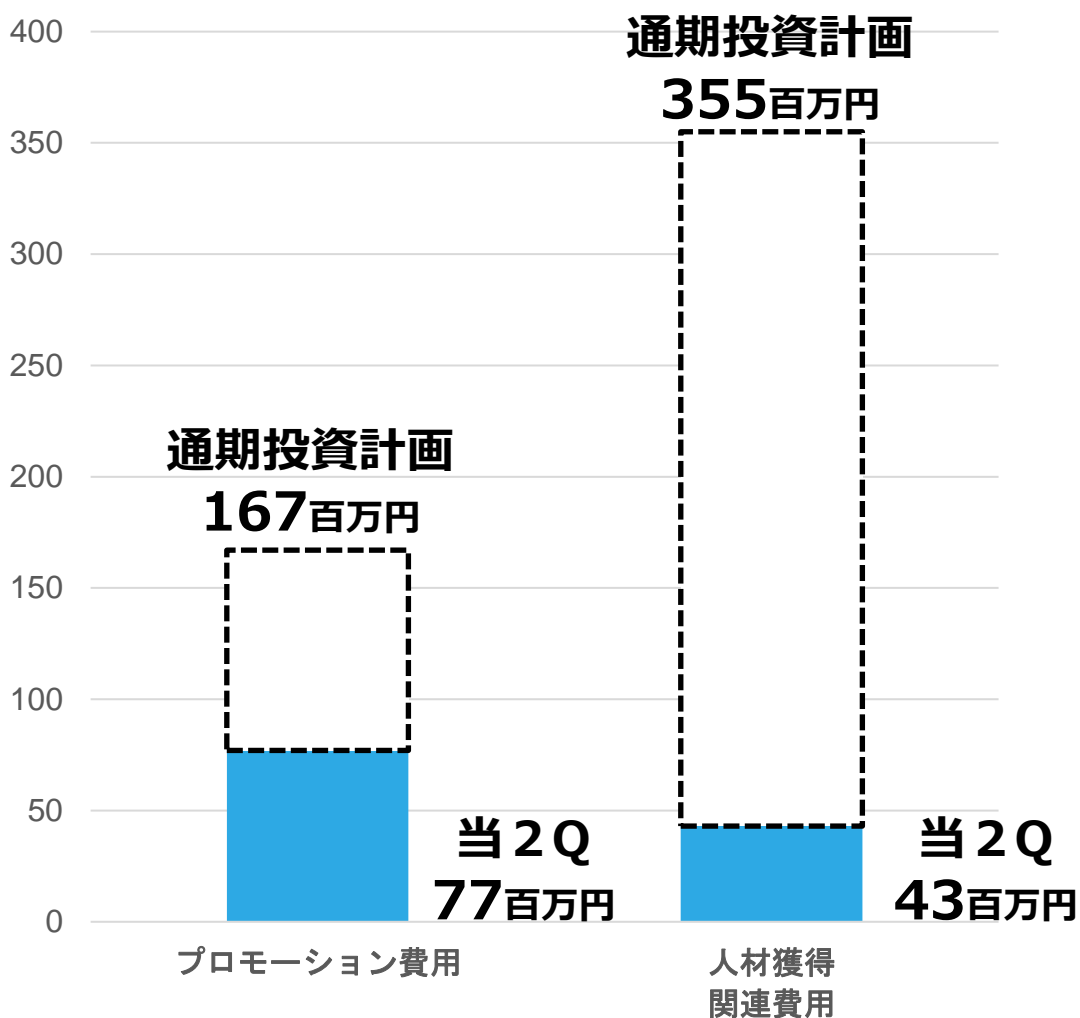


## 成長のための人的投資等により費用が増加し 販管費合計で前年同期比32%の増加

(単位：百万円)

	2024年5月期 中間期	2025年5月期 中間期	増減	増減率
人件費	438	570	+131	+30%
広告宣伝費	60	77	+17	+28%
支払手数料	55	78	+22	+40%
研究開発費	0	11	+11	+1494%
その他	160	206	+46	+28%
販管費合計	716	943	+226	+32%





プロモーション費用  
進捗率46%

以下の取組を実施

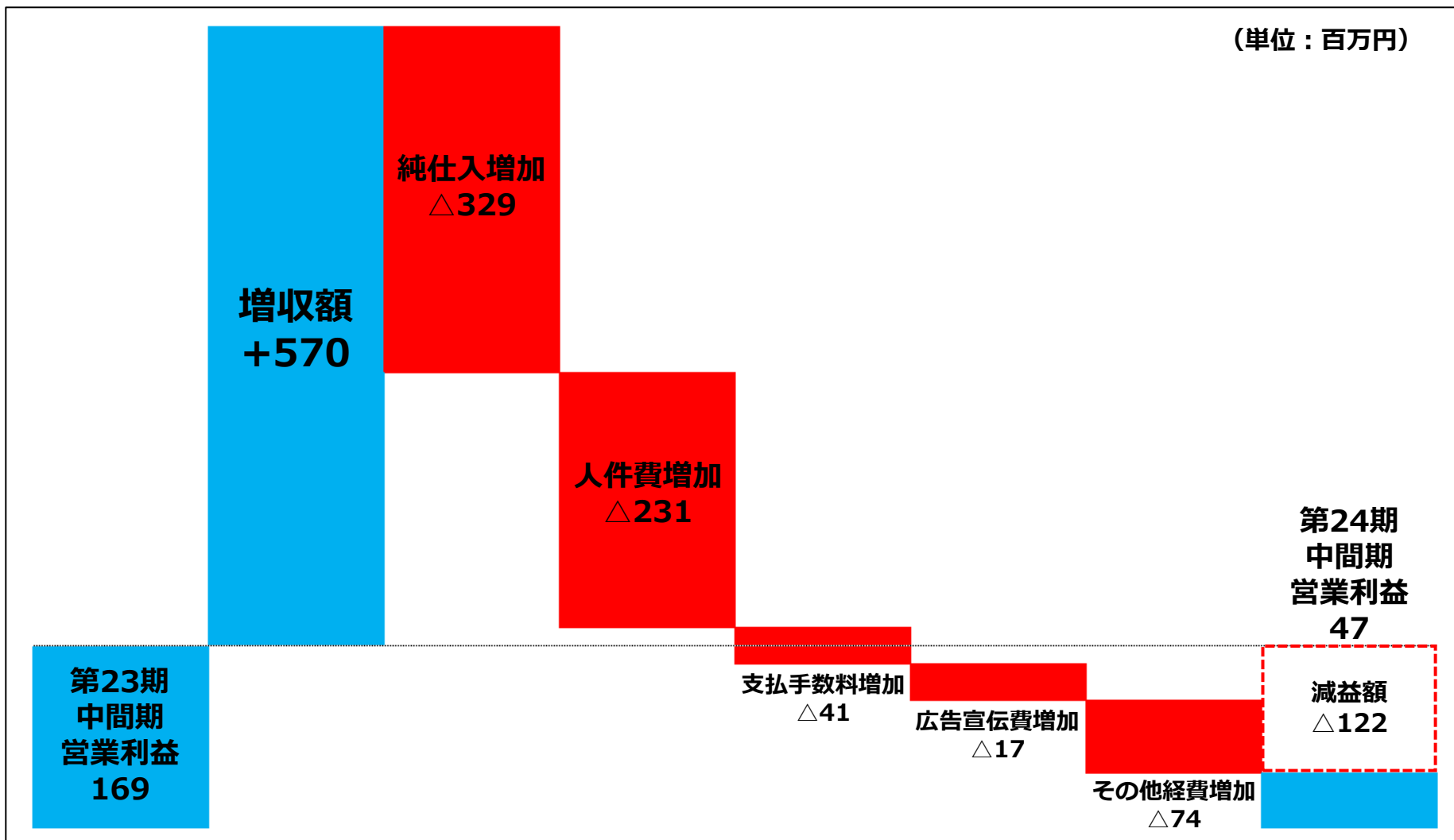
- ・ブランドの強化
- ・プロモーションの拡充

人材獲得関連費用  
進捗率8%

以下の取組を実施

- ・採用活動の強化

## 未病・予防プラットフォーム事業の収益化遅れの影響で 前年同期比営業損益は△122百万円



## メディア・プラットフォームは微減も 全セグメント合計では**前年同期比24.4%増収**

(単位：百万円)

	2024年5月期 中間期	2025年5月期 中間期	増減
メディア・プラットフォーム	562	545	△17
医療機関経営支援	1,708	2,040	+332
医療 B t o B	69	87	+18
クラウドインテグレーション	—	218	+218
未病・予防プラットフォーム	—	18	+18
連結消去	0	0	0
合計	2,342	2,912	+570

## 未病・予防プラットフォームのセグメント損失が影響し 全セグメント合計損益は前年同期比で102千円減

(単位：百万円)

	2024年5月期 中間期	2025年5月期 中間期	増減
メディア・プラットフォーム	314	278	△35
医療機関経営支援	68	82	+14
医療 B t o B	7	△11	△18
クラウドインテグレーション	—	41	+41
未病・予防プラットフォーム	—	△104	△104
合計	389	287	△102

※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  
 既存事業の継続的な強化に加え、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>	+1,148	+21.9%
営業利益	298	<b>330</b>	+32	+10.6%
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

1Qでは、各段階利益において損失を計上したものの  
2Qで「親会社株主に帰属する当期純利益」以外は利益に転換  
翌3Q以降で先行投資を回収し、計画達成の見込み

(単位：百万円)

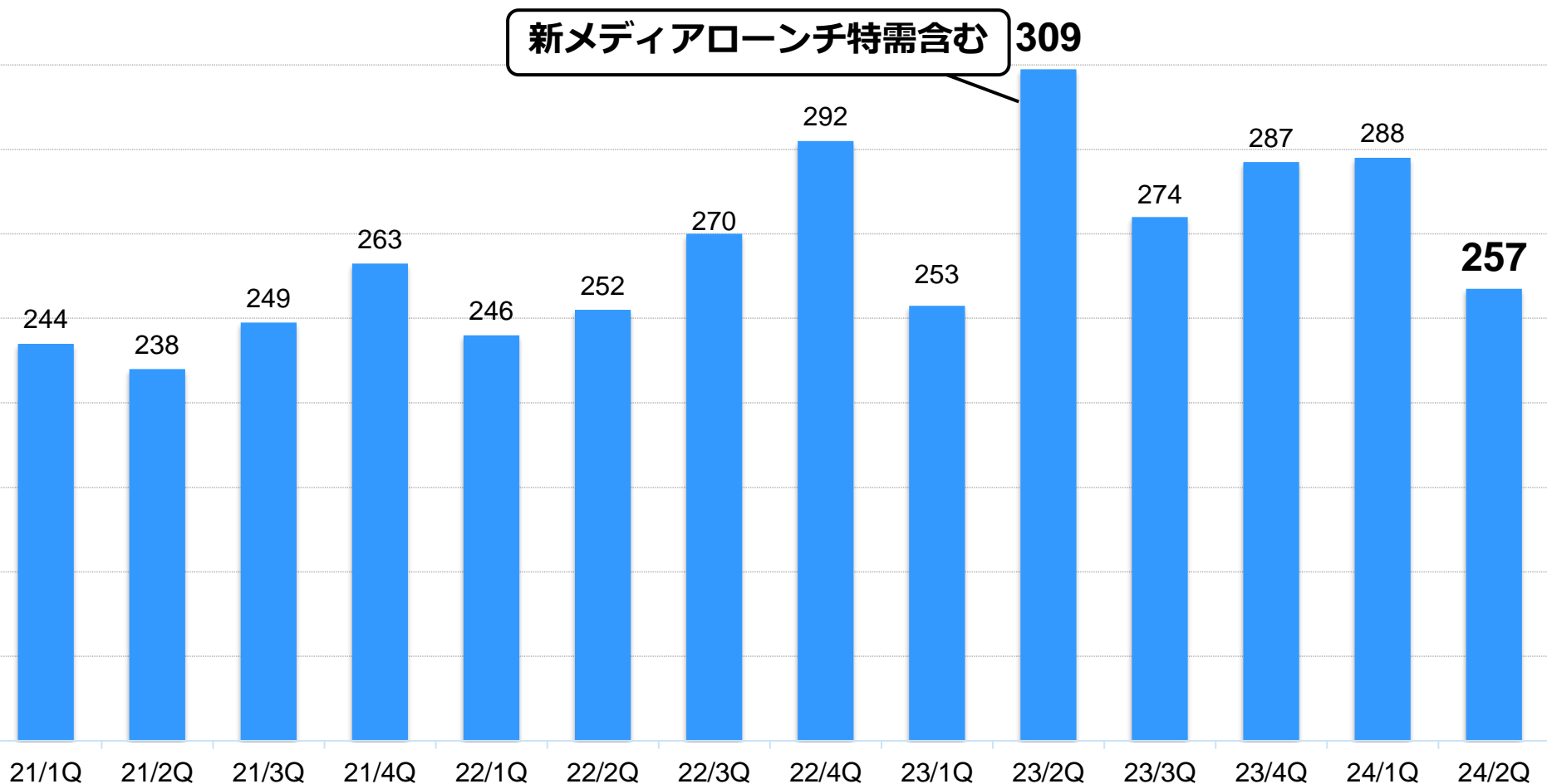
	2025年5月期 中間期	通期予想	進捗率
売上高	2,912	6,400	45.5%
営業損益	47	330	14.4%
経常損益	67	305	22.1%
親会社株主に帰属する 当期純損益	△17	136	—

# 3.セグメント情報



## 新メディア続伸も既存メディア売上が停滞 当2Qにおいて既存メディアのコンテンツ拡充等 先行投資を実施

(単位：百万円)



## 下記は、当2Qにおける付加価値向上に向けた主な取り組み


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2Q 進捗

① 主要システム刷新 ⇒ **開発進行中**

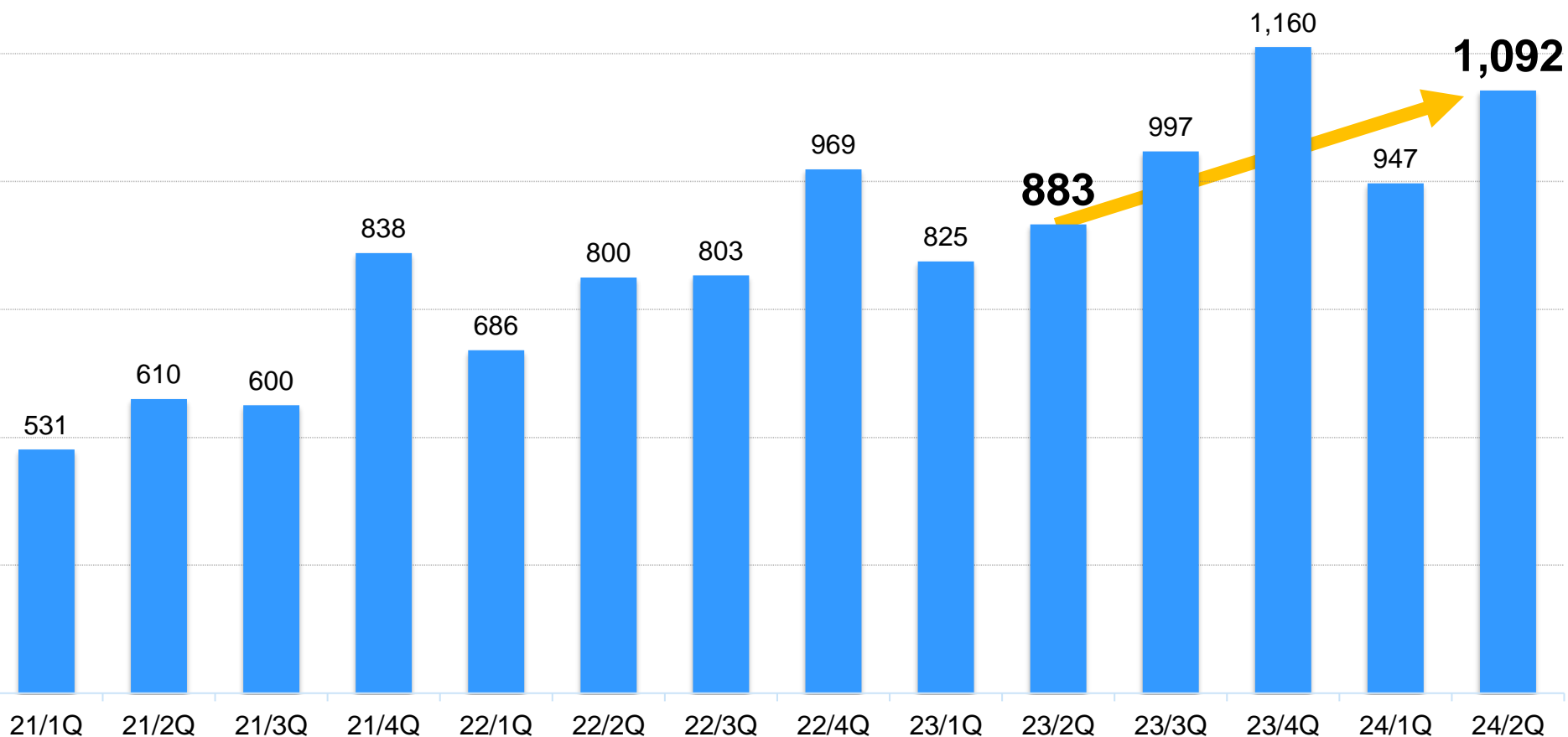
②  **インプラントネット**  
 審美歯科ネット  矯正歯科ネット  
全国・都道府県 +  
市区町村・こだわり条件絞り込み  
**機能拡充し9月リニューアル**

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月より開始・記事拡大中**

既存事業の続伸に加え  
不動産事業において継続した販売実績を創出し

前年同期比 **23.7%増**

(単位：百万円)



## 当2Qにおいて、新商材の開発やサービス品質の向上等を実施

1Q (6月~8月)

2Q (9月~11月)

3Q (12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

9月

・位置情報広告リリース

10月

・MEO、GBPサービスの  
アップデート

・プレス広告リリース  
・AIなど新サービスの開発

### 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

9月

・HP修正のWEBフォーム  
受付開始

6月

主要サービスのアップ  
デート

11月

・WEBコンサル開始

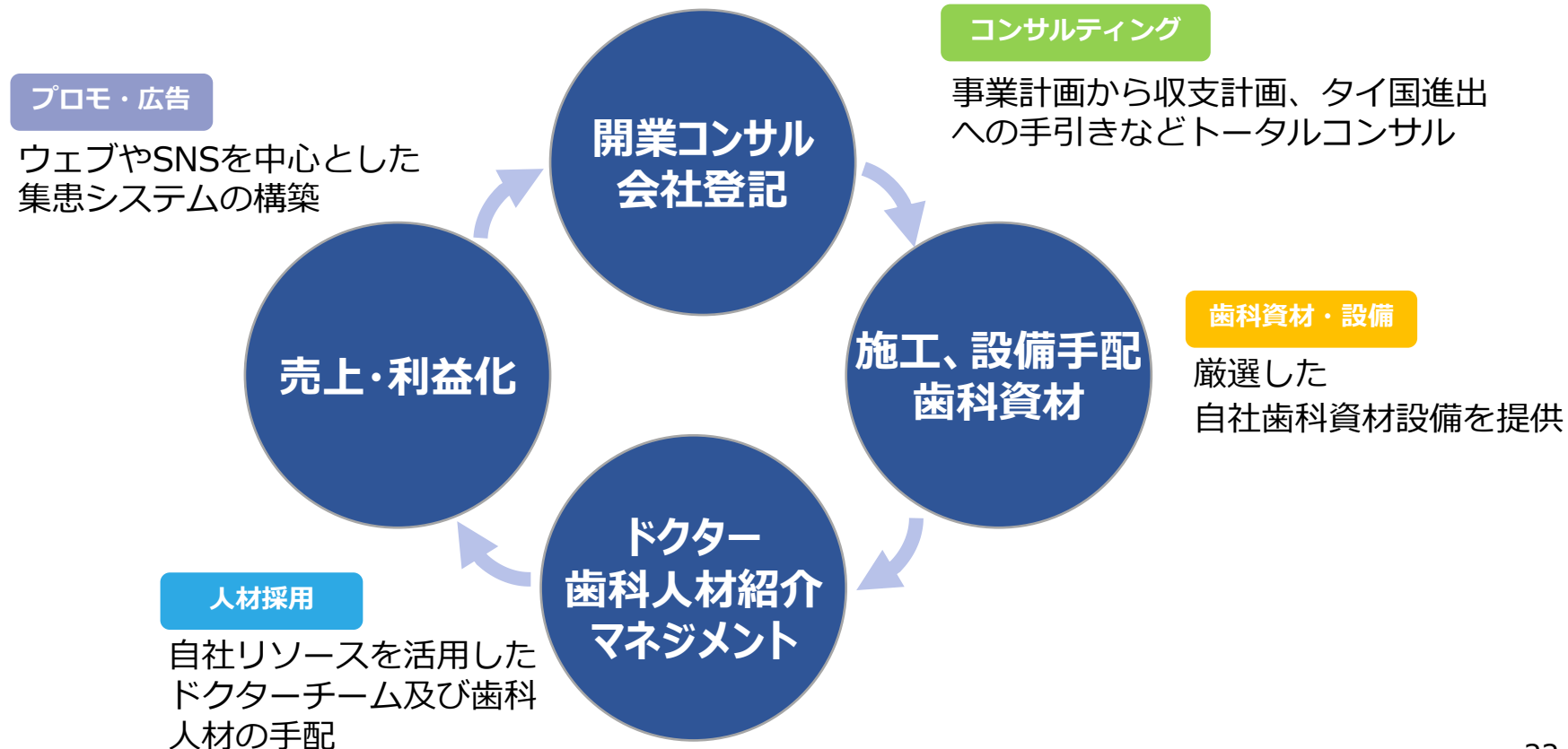
・ミドルレンジ商材の開発  
・オプションサービスの開発



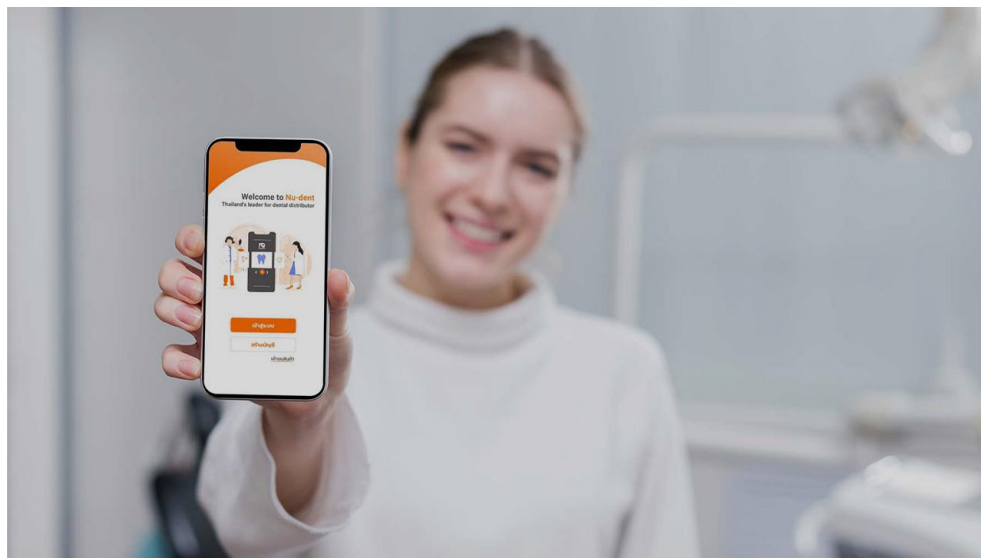
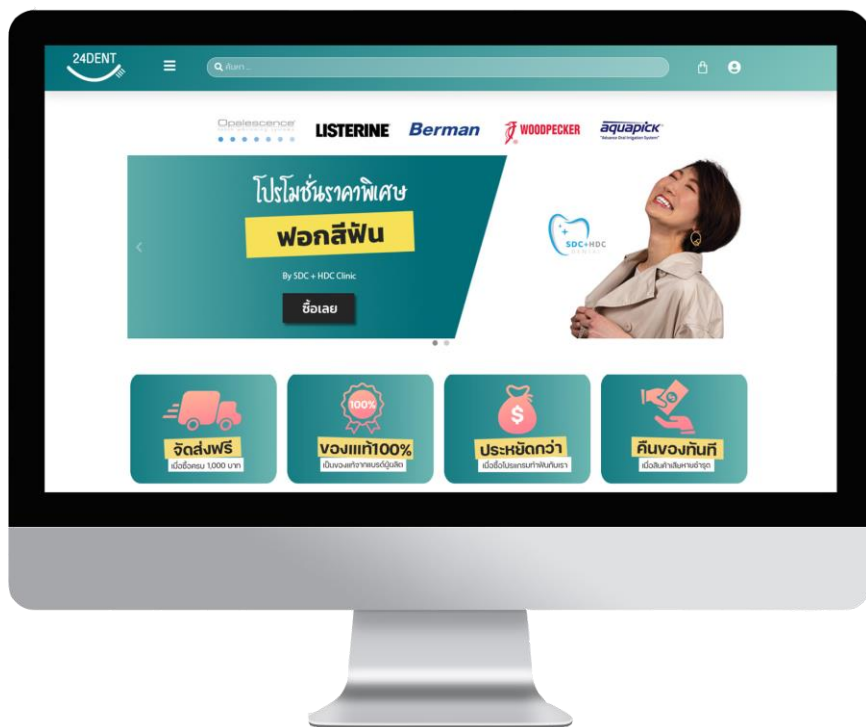
## 1Qから引き続き、開業案件数の増加を達成

今後も下記「タイ国内の開業支援トータルサポート」について  
年度で10件を獲得目標に事業を推進

タイ国内のみならず、外資（日系メイン）の開業支援をトータルサポート

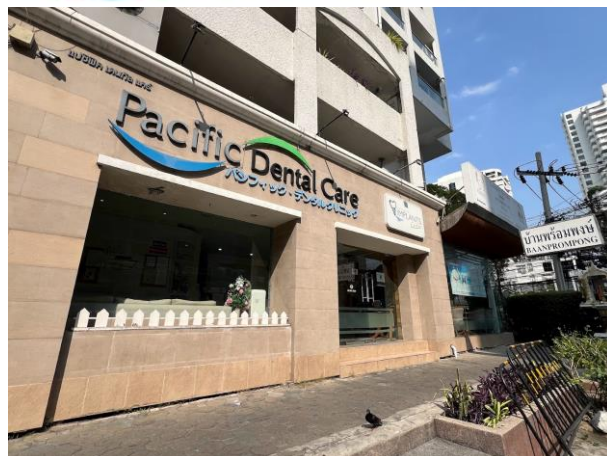


当2Qにおいて、ECアプリによる売上比率を向上  
今後は、ECアプリと併せて、構築途中である  
「タイにおける歯科プラットフォーム」の同時運用を標榜



タイ国内の歯科業界DX化と販売リソース拡大を促進

1Qから引き続き患者受け入れ体制の拡充をし、実績も比例の傾向  
今後も患者受け入れ体制の強化を継続し、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盤石に



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2Q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 프로모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が開発した前頭前野の脳血流を計測する装置



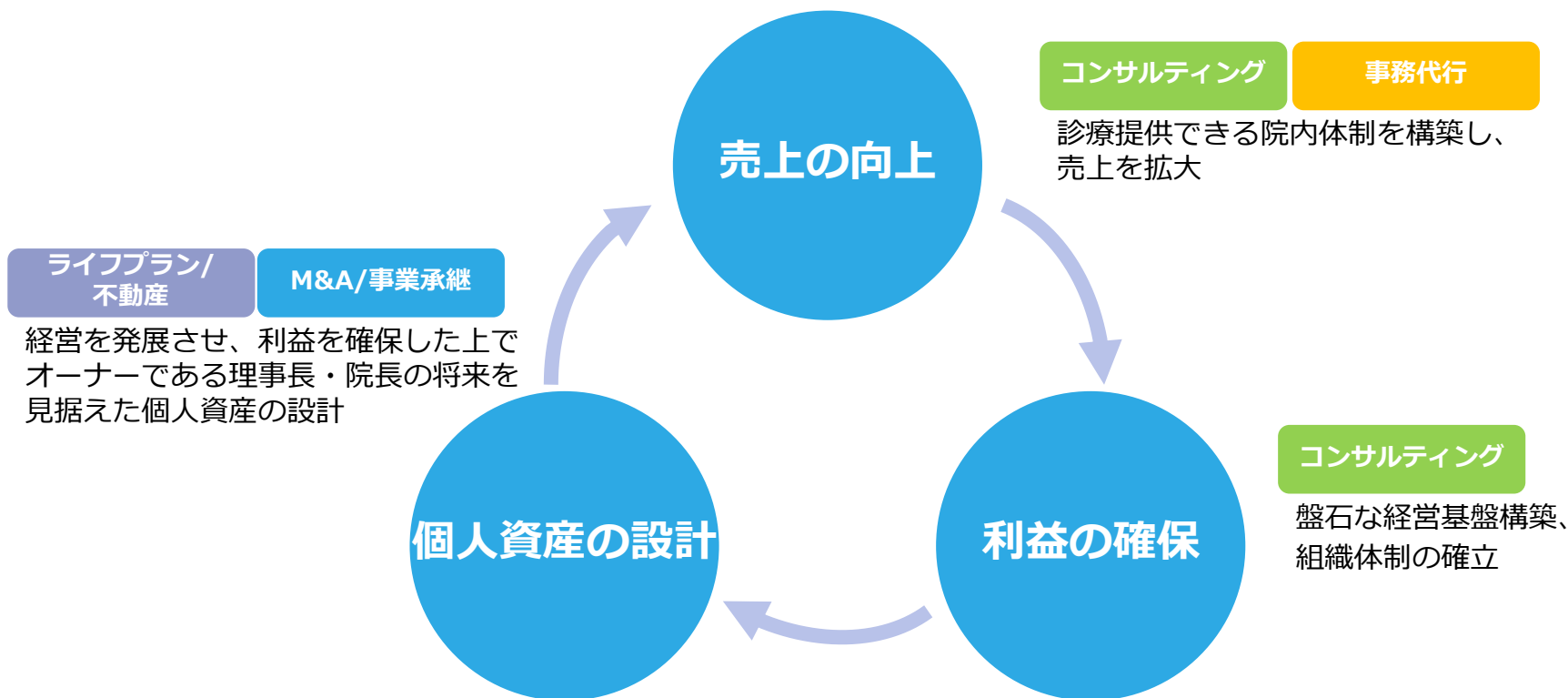
人体に悪影響のない近赤外光を使ったポータブルセンサーを使用

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

当2Qでは、基盤となるコンサルティング契約数を計画通り積み上げたことにより、不動産販売の増加にも繋がった

また、3Q以降「生命保険・損害保険」の取り扱いをはじめとするライフプラン領域強化を実施予定

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2Qでは、「メディカルネットドクターサポート」サイト内に コラムコンテンツを追加

## ウェビナーコンテンツを拡充しコンテンツマーケティングを強化

### SEMINAR

セミナー・ウェビナー



公開日:2024年11月25日

#### ● 年商2億円以上を目指す！経営戦

歯科医院の経営戦略：成功する医院の実践  
歯科医院の経営は年々難しさを増していま  
増加や患者ニーズの多様化により、従来の

### COLUMN

歯科業界コラム



公開日:2024年10月18日

#### ● 事務作業だけじゃない！オンラ

「歯科医院の救世主！オンライン秘書で事  
歯科医院の経営を劇的にサポートするオン  
か？そんな課題を解決するのが、便利で効  
の...

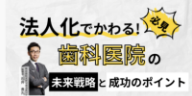


公開日:2024年12月27日

#### ● 医療経営者必見！MS法人による節税戦略と運営リスク～専門家が教える成功の秘訣～

コンサルタントと税理士が語る節税対策におけるMS法人の活用術～節税対策と運用のメリットと落とし穴～  
医療機関の経営において、効果的な節税対策は常に重要な課題となっています。その中で、近年特に注目を集めているのが「MS法人」の活用です。MS法人（メディカル・サービス法人）は、医療機関の運営に関するサービスを提供する法人として、節税対策だけでなく、事業拡大や資産運用の観点からも重要...

経営支援 事業承継支援 ライフプランニング



公開日:2024年12月13日

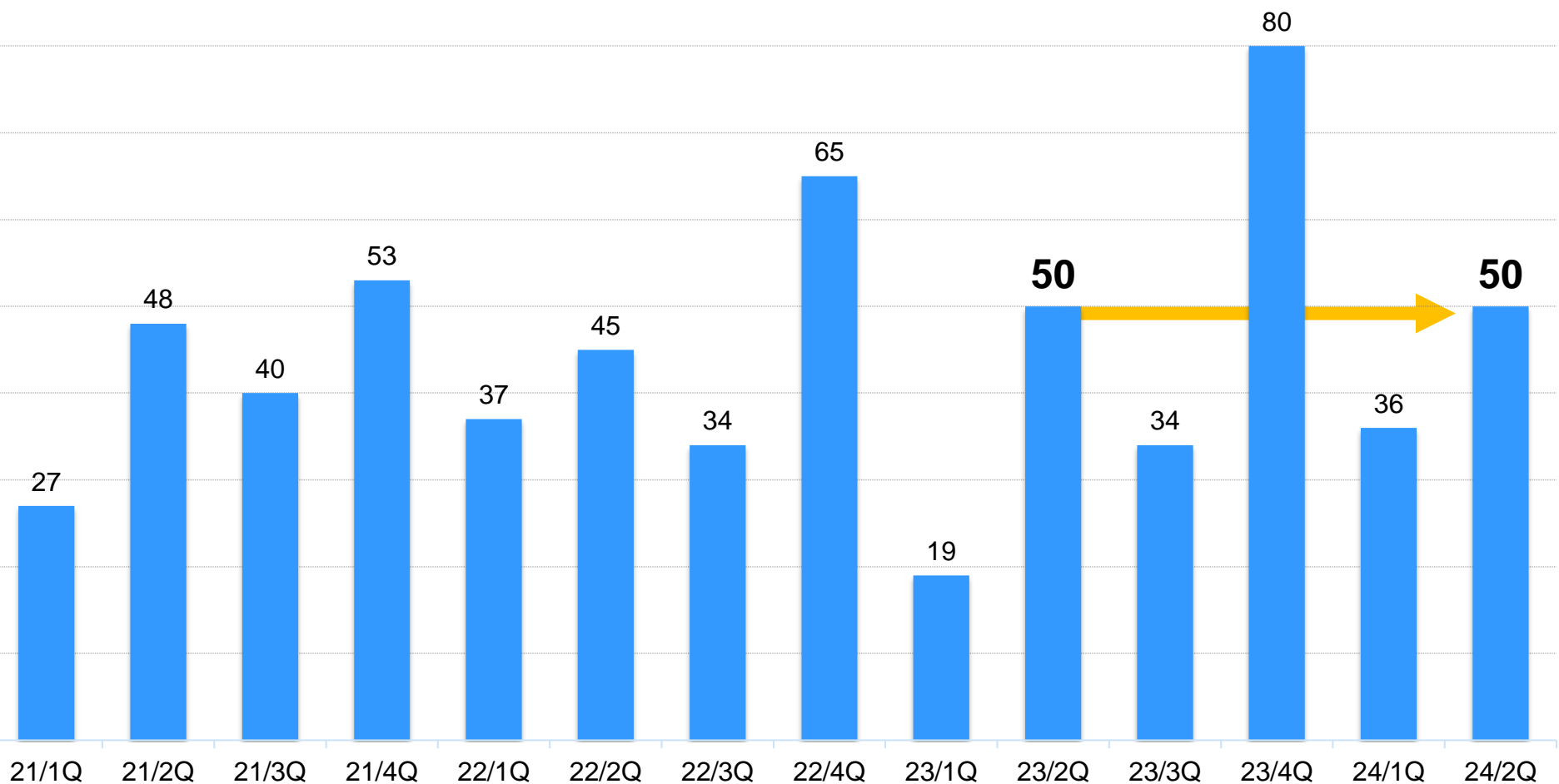
#### ● 法人化で変わる！歯科医院の未来戦略と成功のポイント

歯科医院経営者必読 - 法人化のメリットと判断のポイント  
歯科医院経営において、「法人化」は避けて通れない重要な経営判断の一つです。「本当に法人化すべきなのか」「最適なタイミングはいつか」—これ

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

リアル商材の販売促進により、売上は1Qから38.9%増  
翌3Q以降人材サービスや在庫管理による売上創出を見込む

(単位：百万円)



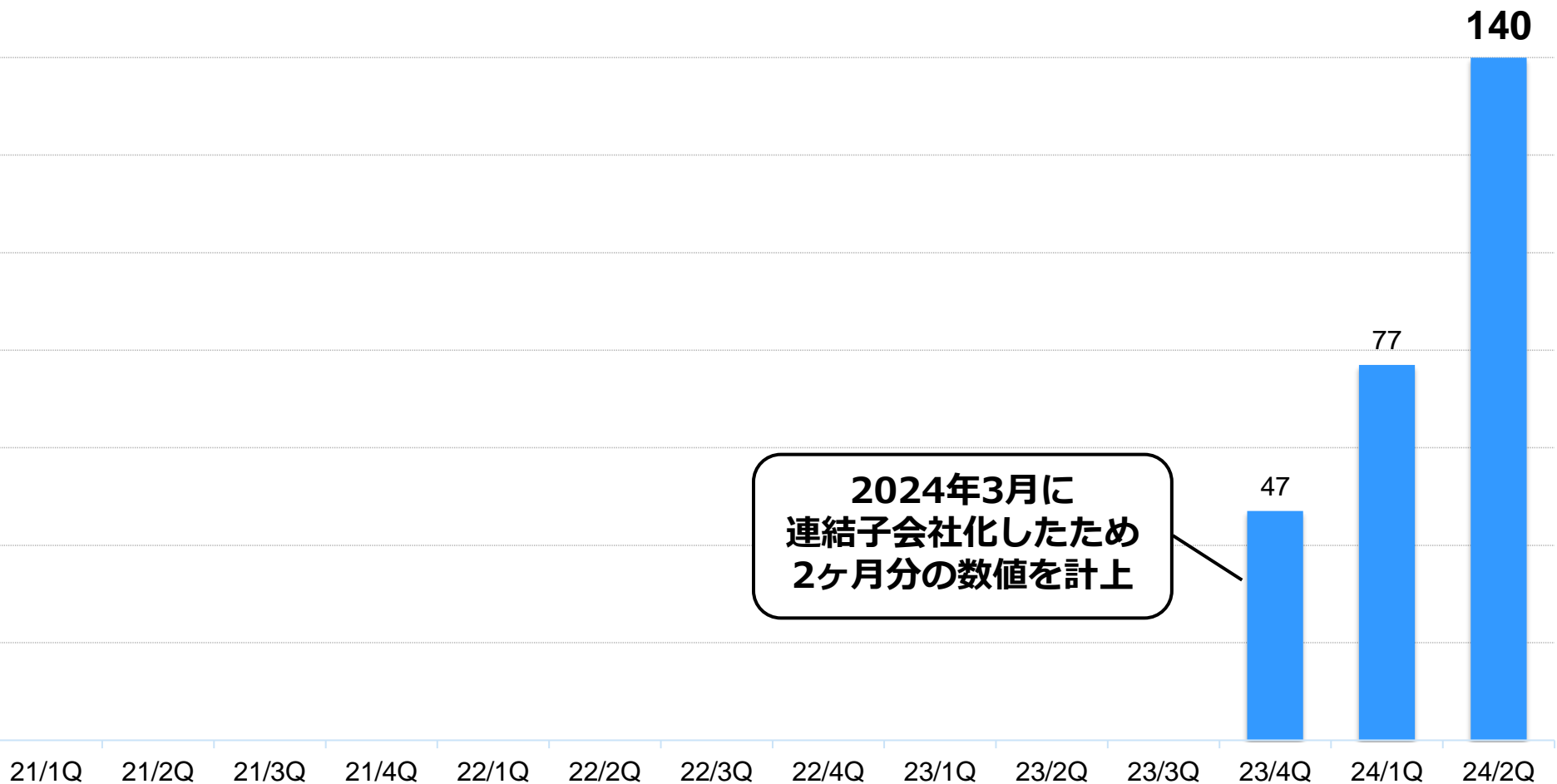
当2Qも引き続きリアルマーケティング商材が堅調に推移  
 歯科医院向けの新サービスである「COE CAREER」および「zaico for dental」の立ち上げにも注力



## 1Qより注力していた組織体制構築および販売強化を継続 2024年11月には単月過去最高売り上げを達成

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2Qにおいて、タイ国内多業種及び日系企業を中心とする外資企業へアプローチし、POS/ERPシステムを販売

2024年11月には、単月過去最高業績を達成

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



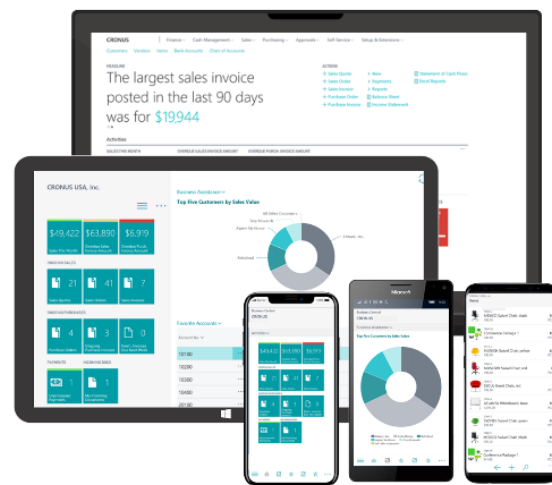
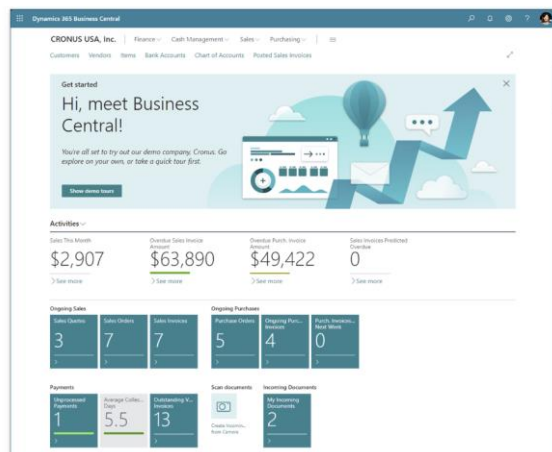
Run Your Business Anywhere



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2Qにおいて、「タイ国内歯科医院市場調査・競合調査・日本企業プロダクト」を参考に、総合管理デンタルシステム開発を進行  
今期中に同プロダクトの販売を目指す

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



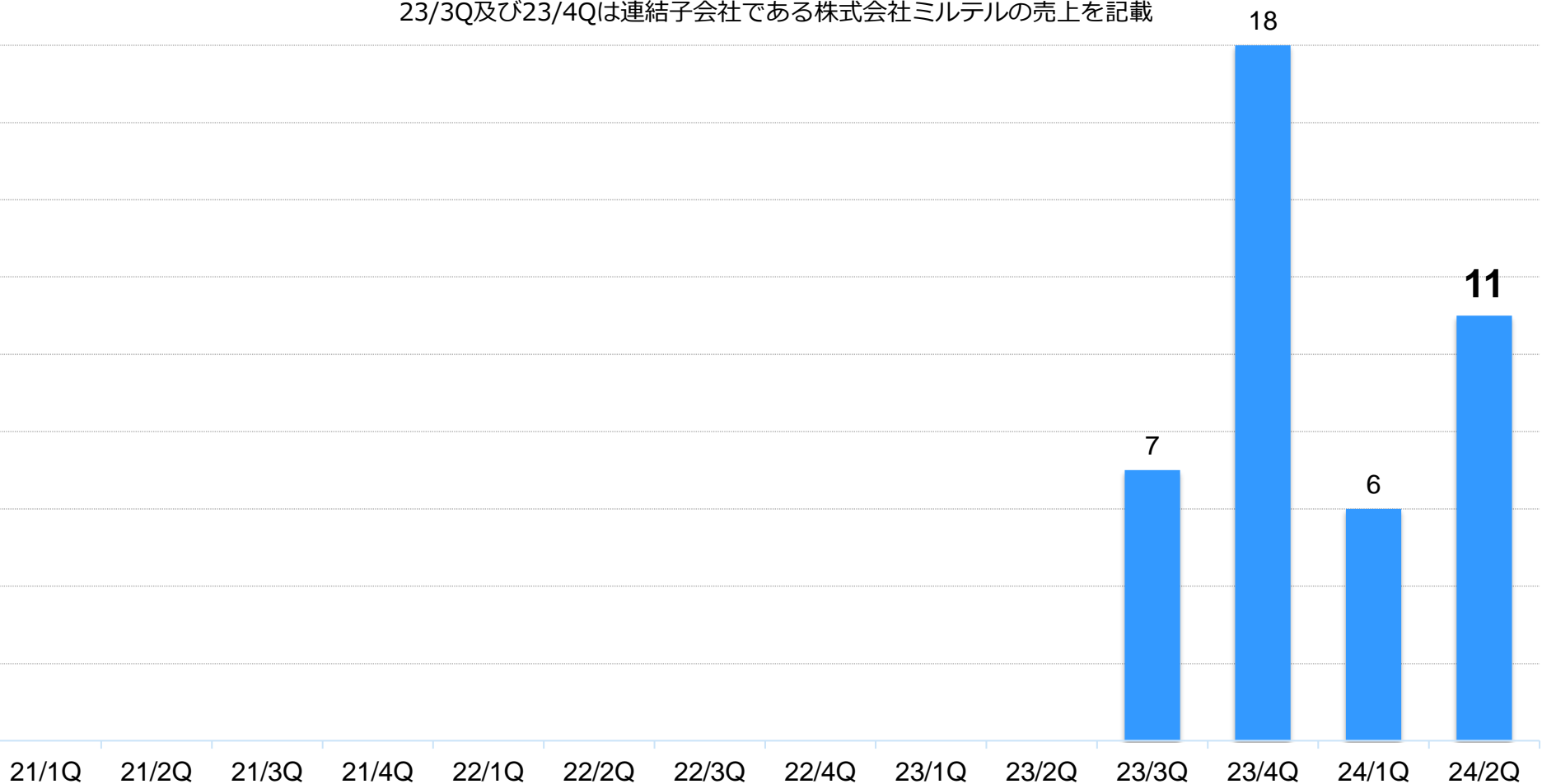
タイ国内6,000件のクリニックを対象にサブスク販売



## 売上は1Q比で増加傾向 3Q以降は新サービスの開始と販路拡大により売上を創出

(単位：百万円)

1Qより本セグメントを追加したため  
23/3Q及び23/4Qは連結子会社である株式会社ミルテルの売上を記載



## 当2Qにおいて、BtoC向け新サービスの新規採用・イベント開催 「官民連携実証事業」の実施（広島県呉市） 上記を基に、未病・予防ソリューションの社会インフラ化推進

2Q（9月～11月）

3Q（12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

当2Qにおいて、BtoC向け新サービスの新規採用  
コープさっぽろ・リロクラブでのスキャンテスト  
のハイリスクサポート採用・販売開始

官民連携実証事業の実施  
呉市の乳がん検診受検率向上に  
スキャンテストが採用  
既存事業拡大  
保険付帯サービス会員増



コープ他地域展開・  
企業の福利厚生拡大・  
協業による販路の拡大

実証事業効果検証、  
他自治体への展開、  
企業連携モデル検討

### 腸活サポート

腸内フローラの可視化

イベント開催（腸活）

9月

ヨガフェスタに参加、  
ブース内でセミナー・  
イベント多数開催



独自セミナー開催・  
コラボレーション拡大

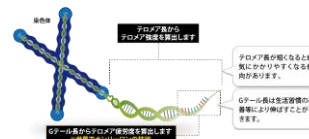
### テロメア

世界オンリーワンの  
Gテール長の測定検査

新たな受託サービス

新規医療機関取引拡大  
受託研究拡大

新たな受託解析サービスとして  
高感度プロテオーム解析受託体制整備



【新解析サービス】  
Olink®Target96 & 48  
Olink®Flex  
Olink®Focus

大型受託案件受注、  
再生医療・インバウン  
ド取引拡大

受託解析サービス開始、  
大型案件受託の推進

# 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

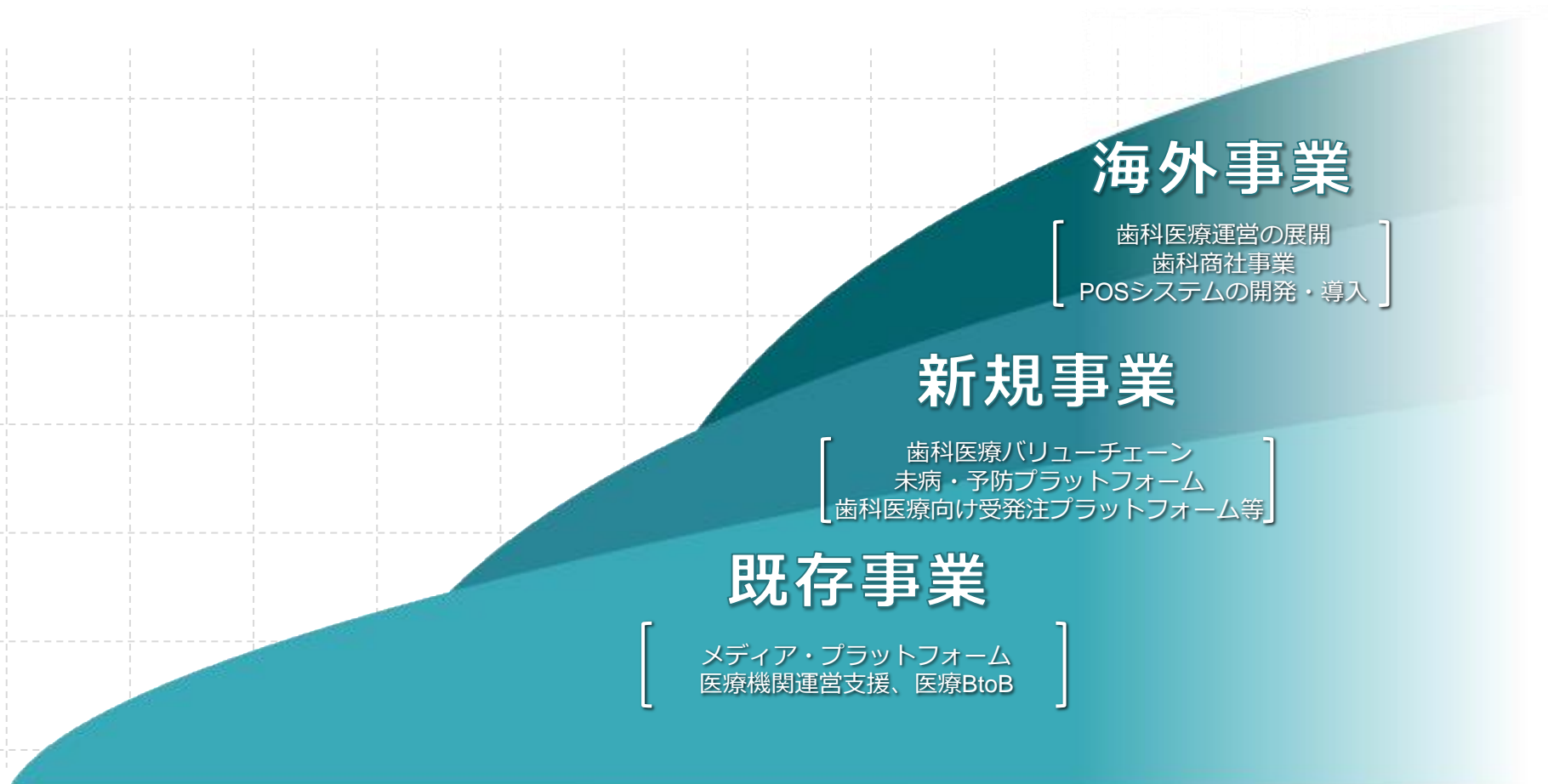
国民医療費の抑制

### 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

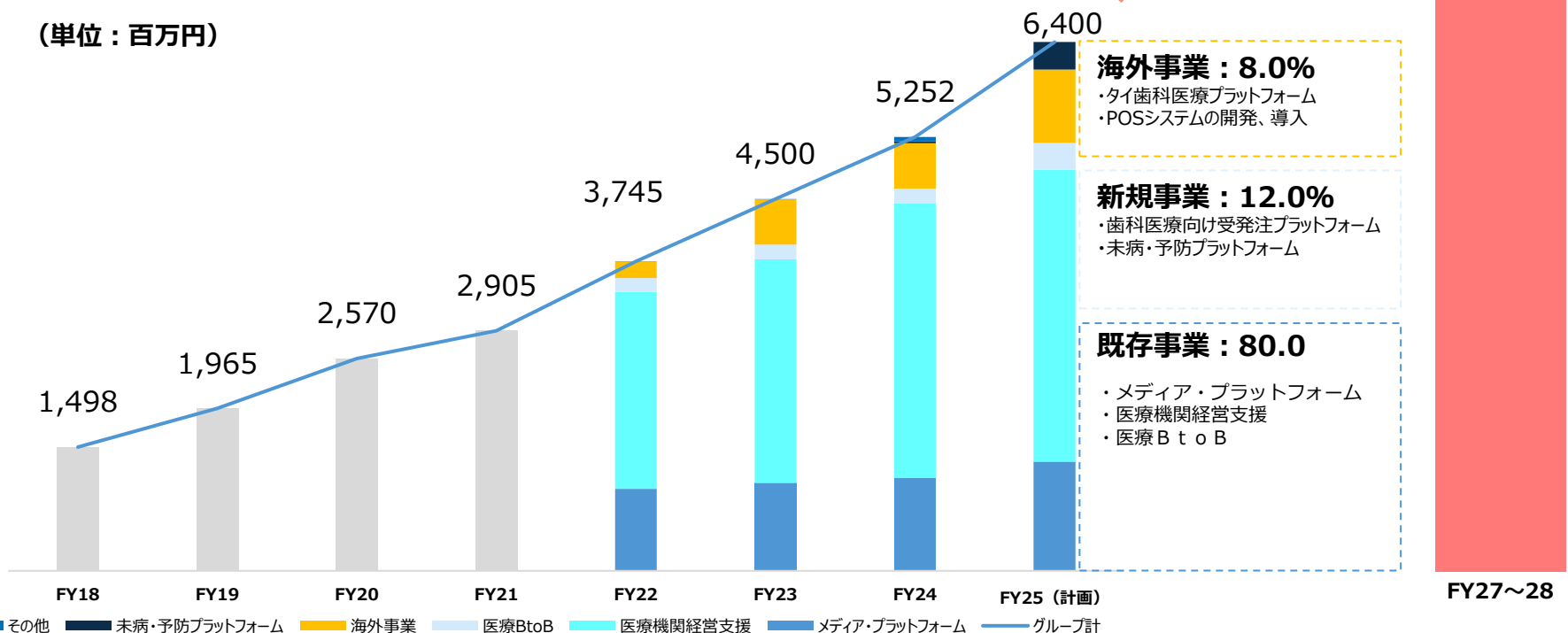
## 2027年5月期～2028年5月期目標 売上高120億円、営業利益15億円



## 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



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



باسیفிக்க・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 : 293名（連結：2024年11月30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

53,899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

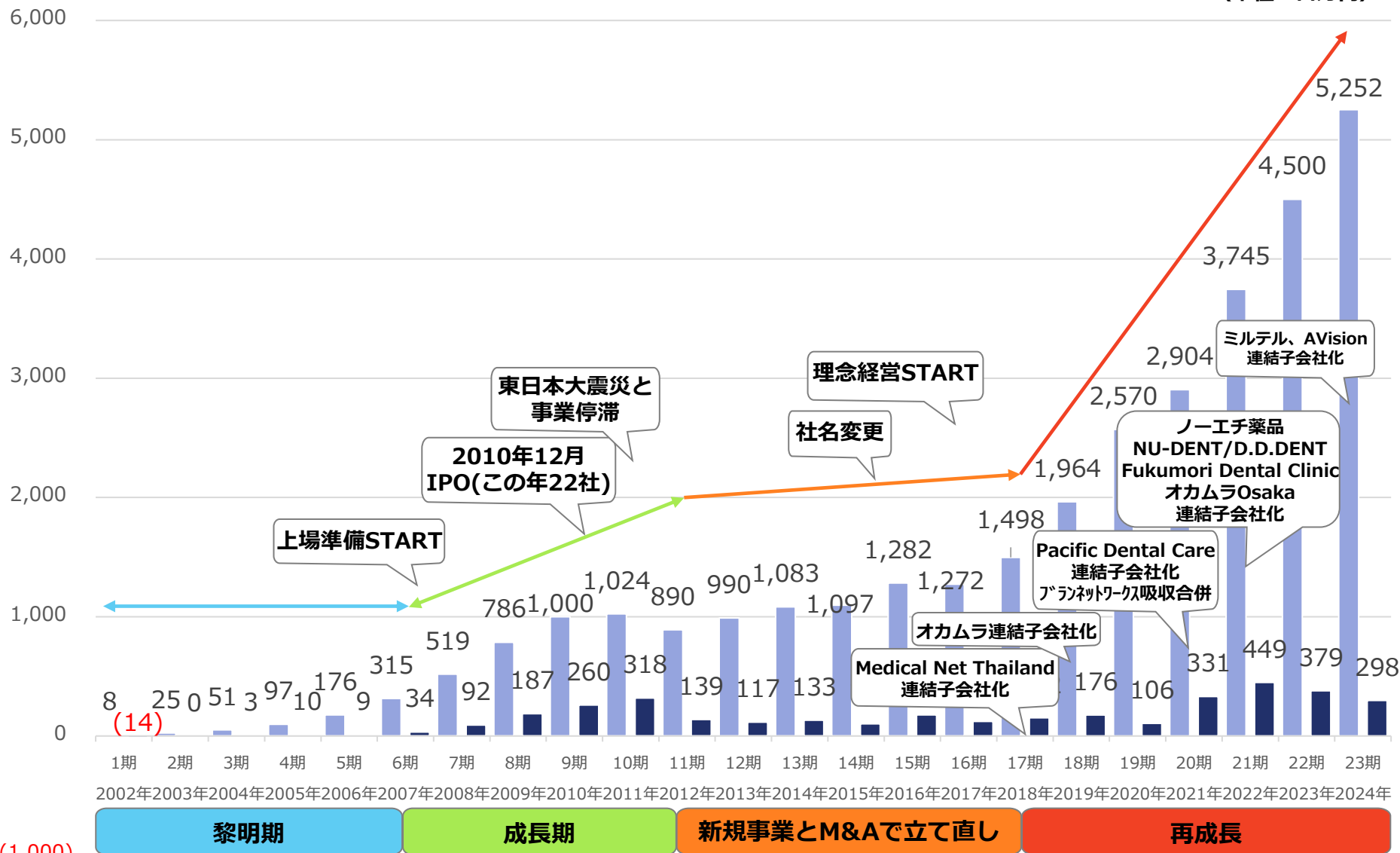
## クラウドインテグレーション事業

**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)



## 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。**