



2020年5月期 決算説明資料



Agenda

1. 会社概要と事業の紹介
2. 2020年5月期
決算概要
3. 今期の事業戦略と計画
4. 2021年5月期通期見通し
5. 今後の成長戦略



1. 会社概要と 事業の紹介





- 会 社 名 : 株式会社メディカルネット（東証マザーズ上場）
証券コード : 3645
事 業 内 容 : インターネットを活用した医療・生活関連情報サービスの提供
特に歯科医療分野においては、生活者への歯科医療情報サービスの提供、
歯科医療従事者への情報サービスの提供、歯科医療機関の経営支援事業、
歯科関連企業のマーケティング支援事業
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
（福岡支社）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 3名
従 業 員 : 113名（連結：2020年5月31日 現在）
上 場 日 : 2010年12月21日
連結子会社 : Medical Net Thailand Co., Ltd.（歯科医院経営事業）
株式会社オカムラ（歯科器械材料・医薬品販売事業）
関 連 会 社 : 株式会社ガイドデント（歯科治療保証事業）

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。

MISSION
[社会的存在意義]

VISION
[目指す姿]

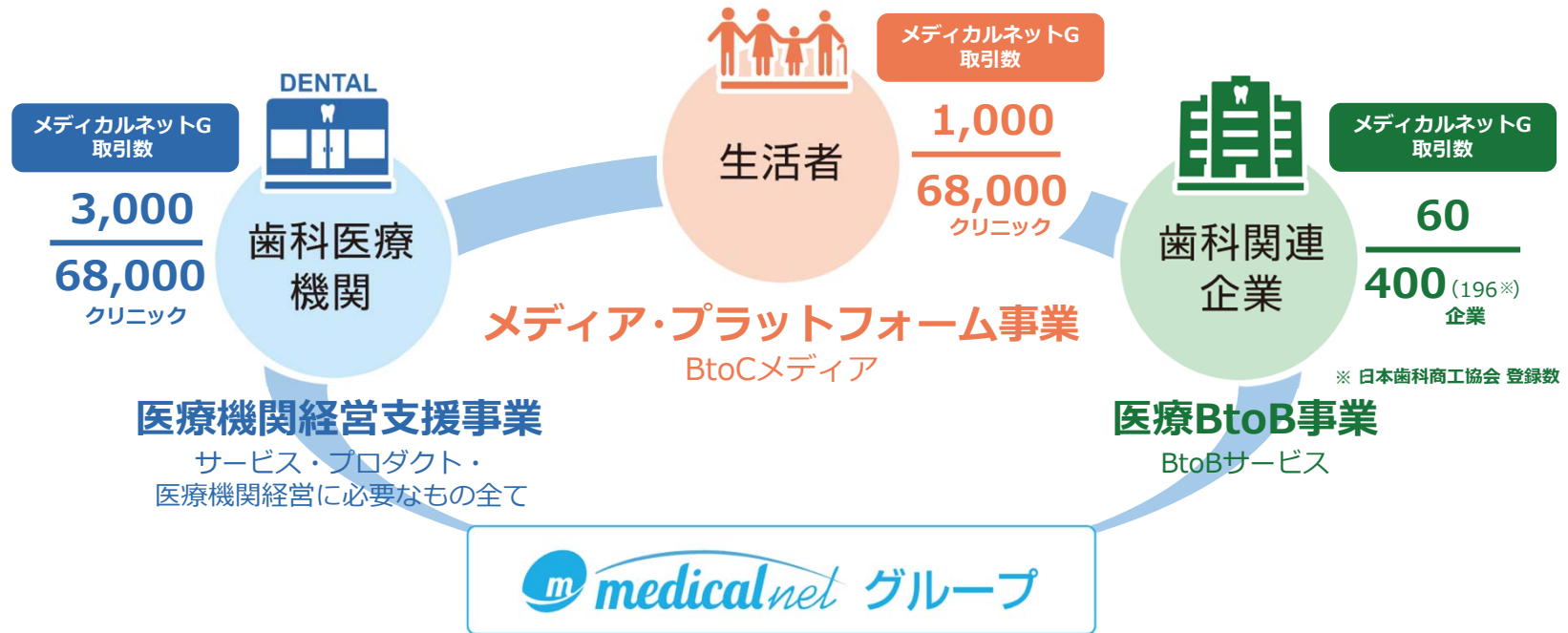
VALUE
[組織的価値観]

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

- ・集患・増患ソリューション
- ・内装・外装・デザイン・施工
- ・医療機材（歯科総合商社）
- ・経営・開業支援
- ・事業承継
- ・人材キャリア
- ・治療保証



etc...

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
- ・歯医者さんネット
- ・Ask Dentist

etc...



医療BtoB事業

- ・Dentwave.com
歯科医療従事者登録数

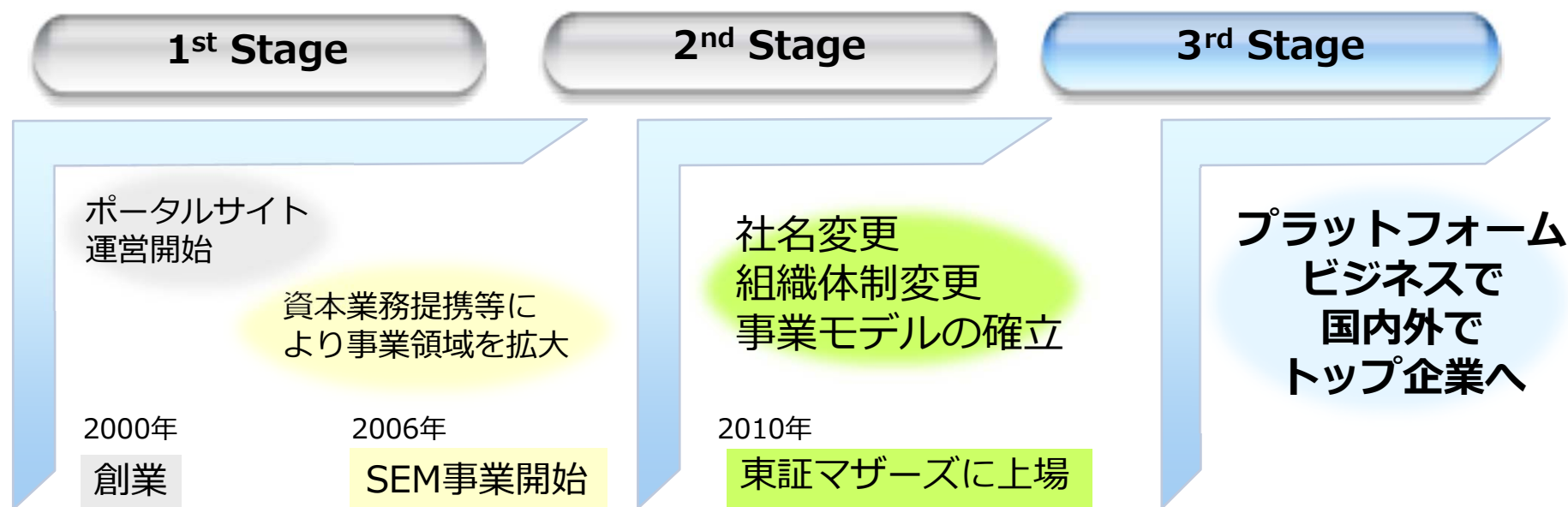
32,160人

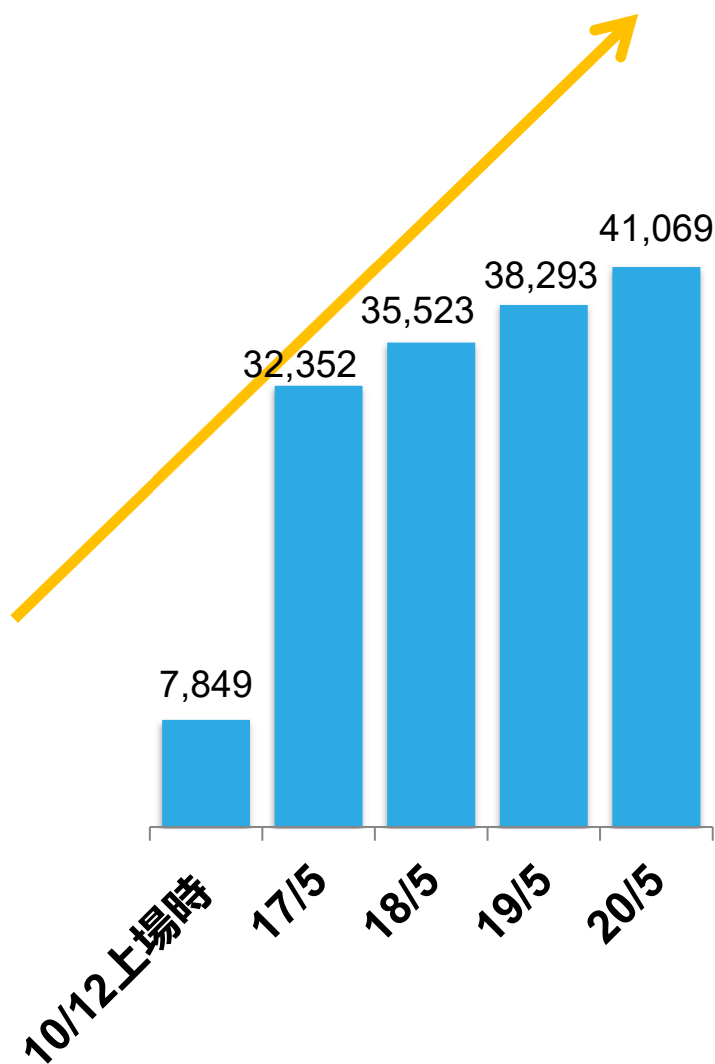
- ・Dental Tribune
世界最大級の
歯科メディア

90カ国,65万人



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。





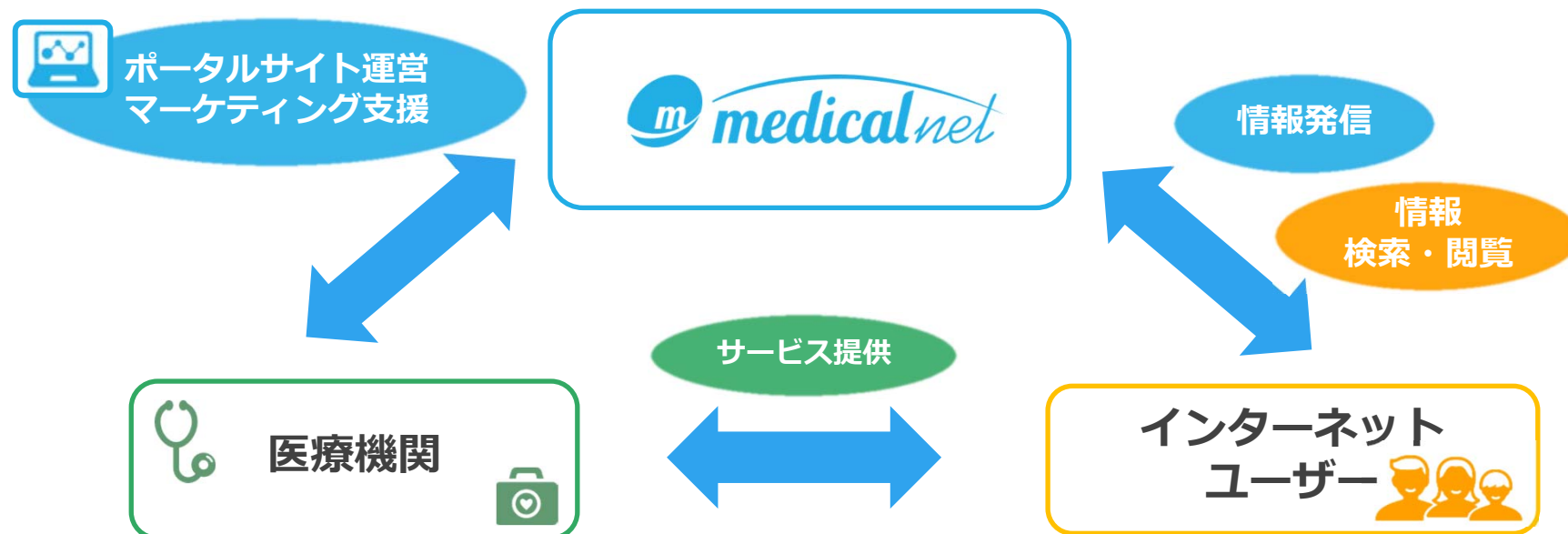
メディカルネット
グループ会員数5.2倍

歯科業界の圧倒的な
リーディングカンパニーへ

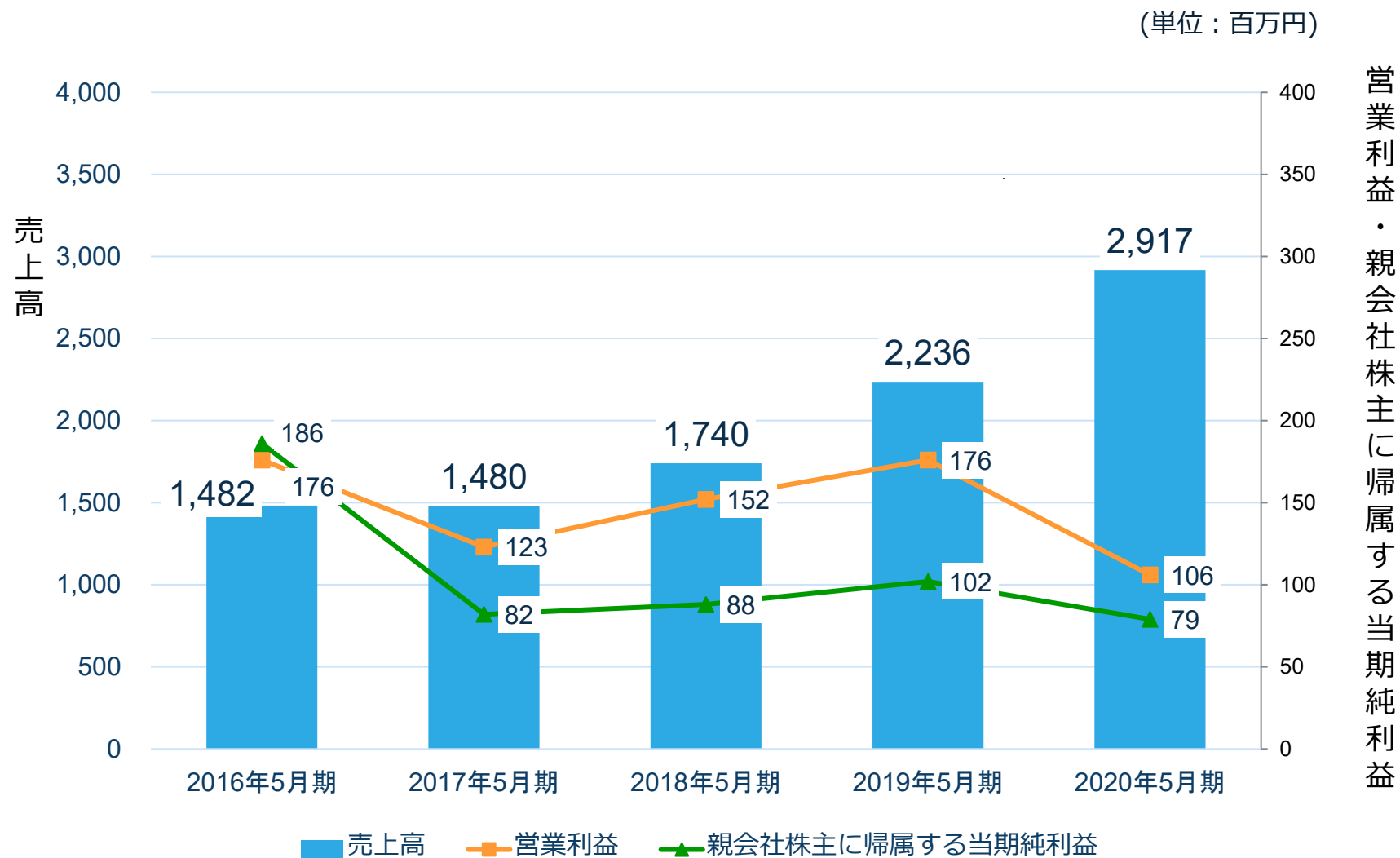
～インターネットを活用した医療・生活情報サービスの提供～

各ポータルサイトは、医療機関等を顧客として広告料収入を得て運営

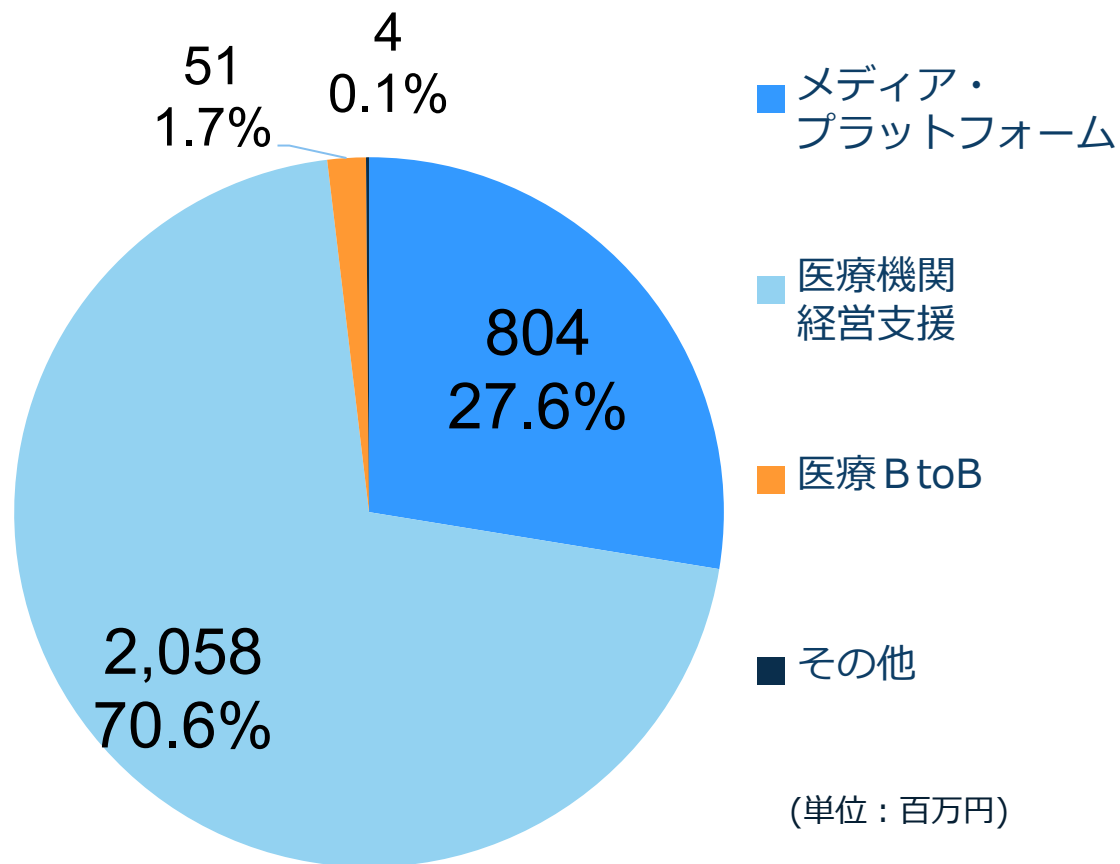
契約形態は原則12カ月の継続契約(自動更新)であるため、収益モデルは積上げ式のストックビジネスとなっている。



売上高・利益の推移



2020年5月期



(単位：百万円)

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
- ・歯医者さんネット
- ・Ask Dentist

etc...



医療機関経営支援事業

- ・集患・増患ソリューション
- ・内装・外装・デザイン・施工
- ・医療機材（歯科総合商社）
- ・経営・開業支援
- ・事業承継
- ・人材キャリア
- ・治療保証

etc...



医療BtoB事業

- ・Dentwave.com
歯科医療従事者登録数

32,160人

- ・Dental Tribune
世界最大級の
歯科メディア
90カ国,65万人



2.2020年5月期 決算概要



【売上高】

2,917百万円

● 前年比
30.5%増

【営業利益】

106百万円

● 前年比
39.6%減

【親会社株主に帰属する当期純利益】

79百万円

● 前年比
22.4%減

(単位：百万円)

	2019年 5月期	2020年5月期					
	実績	計画	実績	前年比		計画比	
売上高	2,236	3,000	2,917	+681	+30.5%	△83	△2.7%
営業利益	176	100	106	△70	△39.6%	+6	+6.4%
営業利益率	7.9%	3.3%	3.6%	—	—	—	—
経常利益	182	101	103	△79	△43.1%	+2	+2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	102	64	79	△23	△22.4%	+15	+22.7%

売上高は前年を上回った。
各段階利益は前年を下回ったが、
計画に対してはすべて上回った。

2020年5月期セグメント別売上高



(単位：百万円)

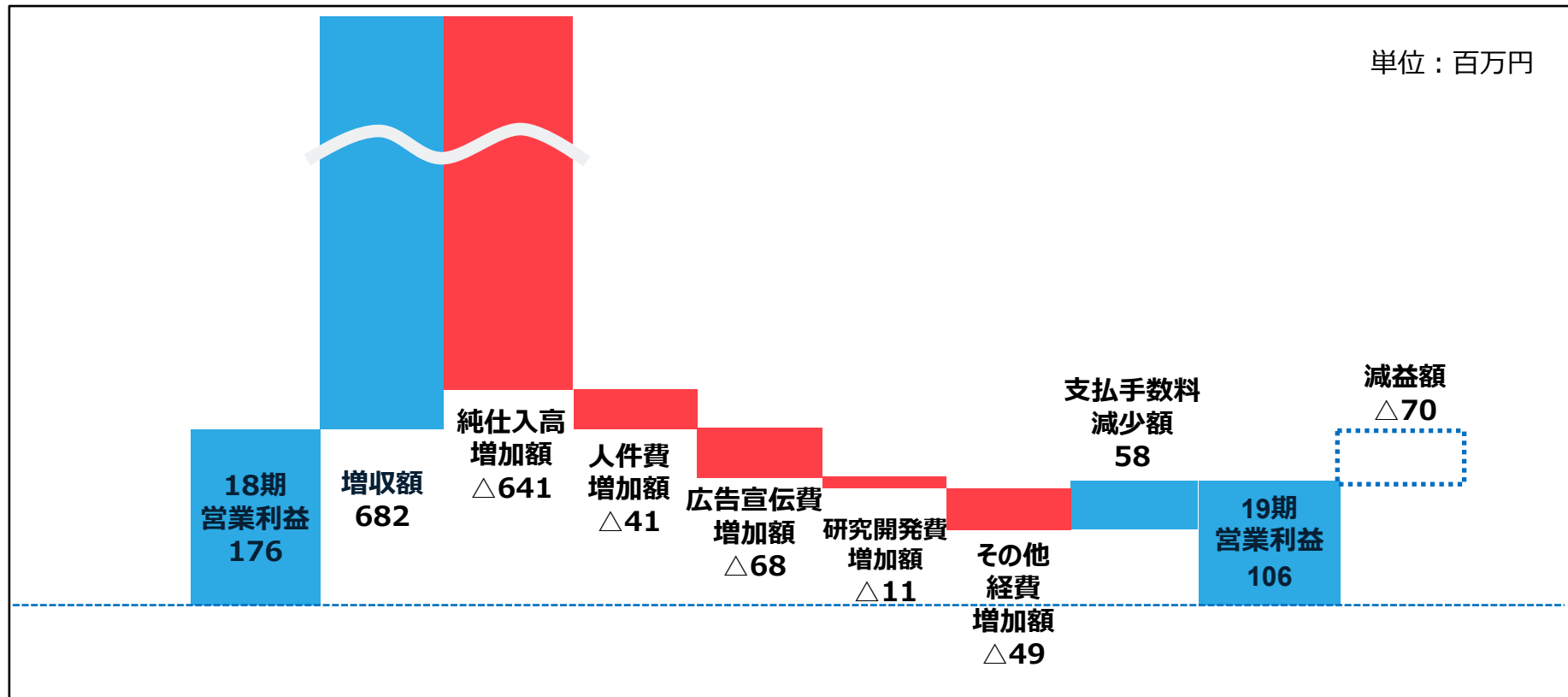
	2019年5月期	2020年5月期	前年比
メディア・プラットフォーム	860	805	△6.4%
医療機関経営支援	1,306	2,060	+57.7%
医療 B t o B	70	53	△25.0%
その他	4	3	△15.1%
連結消去	△6	△4	—
合計	2,236	2,917	+30.5%

メディア・プラットフォームでは、検索順位の影響を受け、歯科分野、美容分野ともに前年を下回った。

医療機関経営支援では前第3四半期から連結子会社化した(株)オカムラの業績が通期に寄与し、前年を大きく上回った。また、販売代理は前年を下回ったが、SEMが前年を上回り、Medical Net Thailand Co., Ltd.も、タイでの歯科医院経営において売上を伸ばした。

医療BtoBは、受注が低調に推移し前年を下回った。

前第3四半期連結会計期間から連結子会社化した(株)オカムラの業績が通期に及んだことにより、売上、純仕入高ともに大きく増加。また業容拡大に向け人材採用、プロモーション活動を積極的に行い販管費が増加し減益。



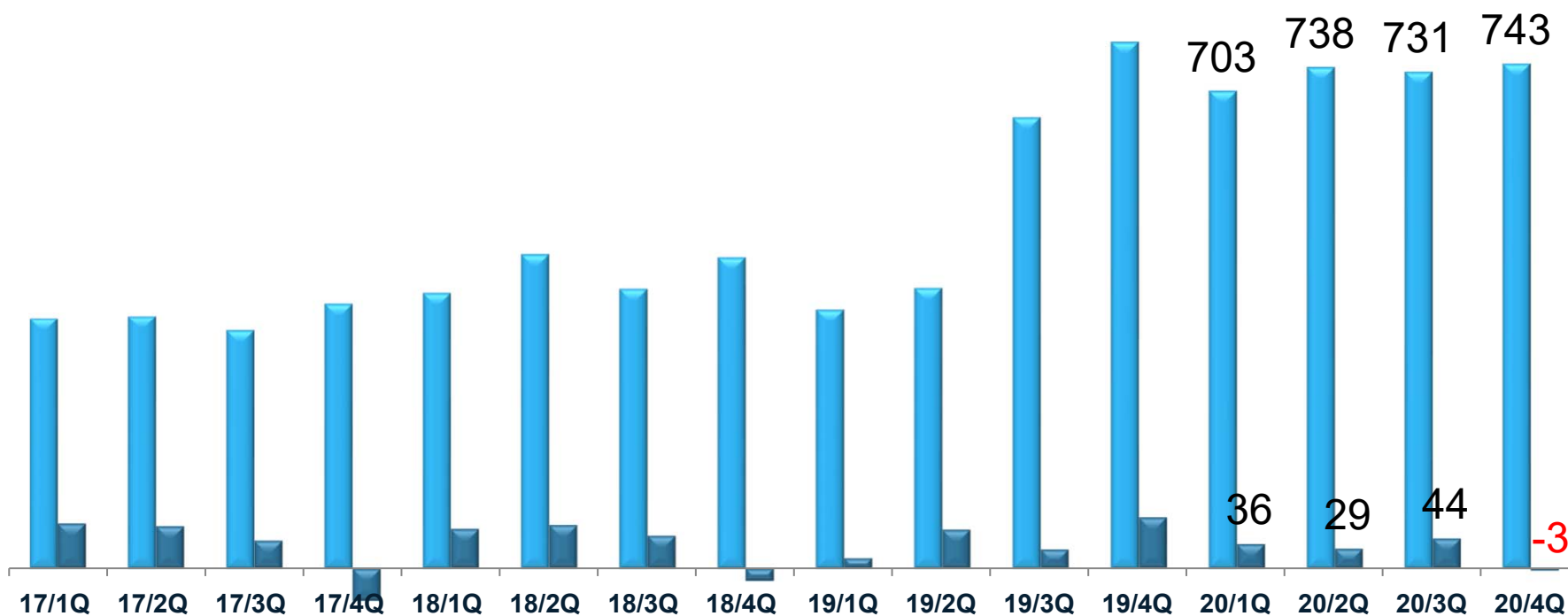
四半期売上高・営業利益推移



単位：百万円

■ 売上高

■ 営業利益



前第3四半期に連結子会社化した(株)オカムラの業績が通期に及び、収益を伸ばす。グループ全体で事業規模拡大。

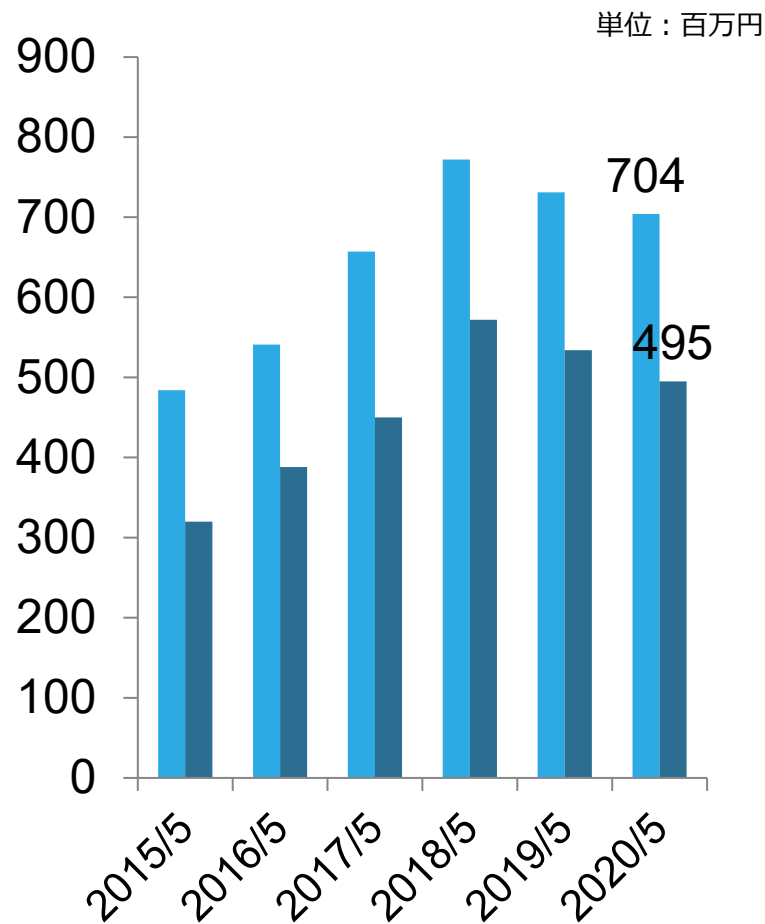
売上分析



(単位：百万円)

	2019年5月期	2020年5月期	前年比	
			△	%
メディア・プラットフォーム (歯 科)	731	704	△27	△3.7%
メディア・プラットフォーム (美 容 ・ エ ス テ)	126	100	△26	△20.3%
メディア・プラットフォーム (子 育 て)	2	—	△2	—
医療機関経営支援	1,306	2,060	+754	+57.7%
医療 B t o B	70	53	△17	△25.0%
そ の 他	4	3	△1	△15.1%
連 結 消 去	△6	△4	△2	—
合 計	2,236	2,917	+681	+30.5%

■ 売上 ■ セグメント利益

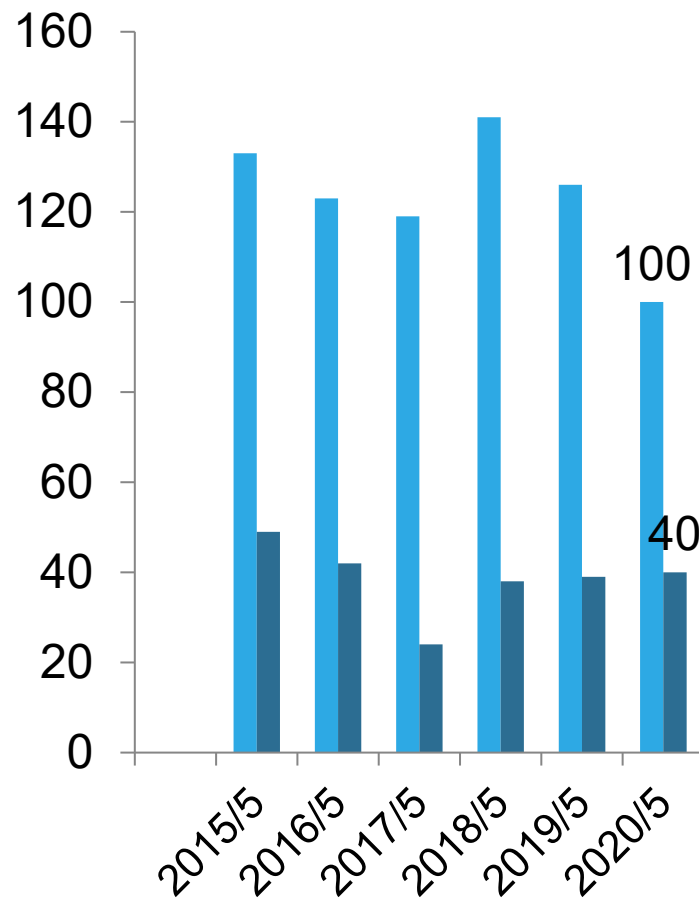


インプラントネット・矯正歯科ネット
審美歯科ネット・歯医者さんネット等を運営

施策では予約率が向上、前年同期比140%増を達成、検索順位も上昇し、これからの売上回復が期待される。

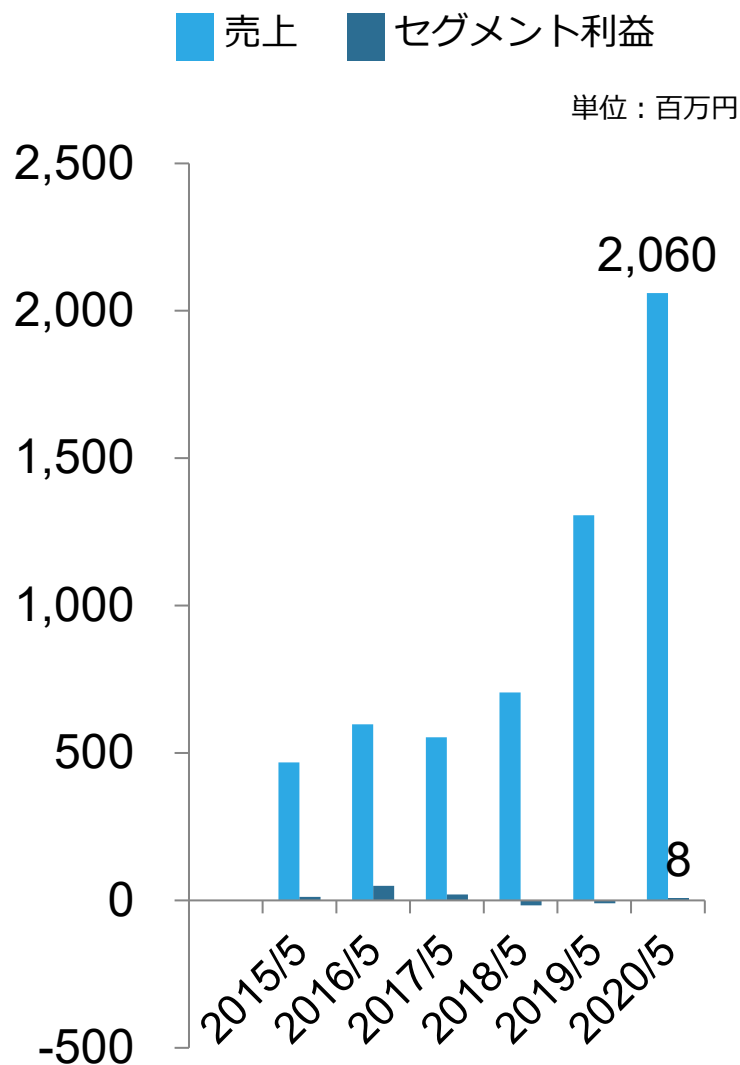
■ 売上 ■ セグメント利益

単位：百万円



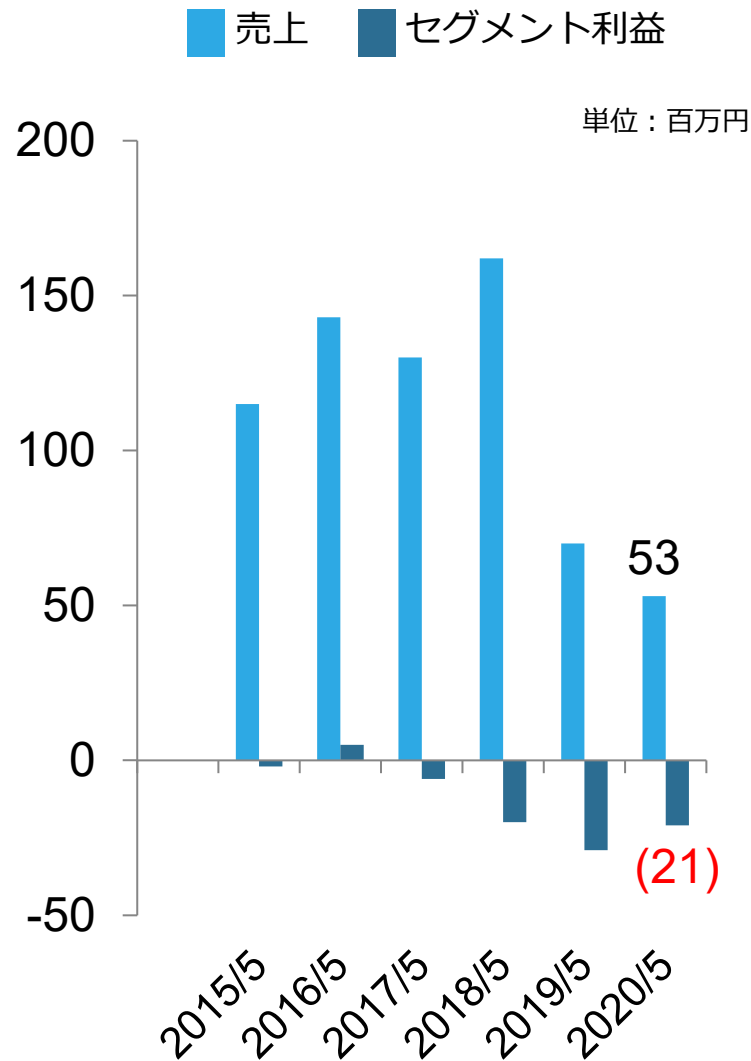
エステ・人気ランキング、
気になる！美容整形総合・ランキング、
PET検査ネット等を運営

歯科メディアと同様に予約率向上による
サイトの価値向上を促したが、売上は前
年を下回った。利益率は改善。



歯科医院や美容クリニック、エステサロンのネット上のプロモーション、HP制作、経営支援などトータルサポート
 歯科器材の販売、歯科医院経営

**前第3四半期連結会計期間から連結子会社化した(株)オカムラの業績が通期に寄与し飛躍的に売上が伸びた。
 HP制作、SEOは横ばい、リスティング広告運用代行は顧客数の増加、大口顧客の運用額増加により、前年を大きく上回った。**



歯科医療従事者の総合情報サイトである「Dentwave」を運営。
2020/2にブランネットワークス株式会社を吸収合併

広告サービスの受注件数を増加させたものの、コンベンション運営の受注がなく、売上が伸びず前年を下回ったが、経営効率化で赤字幅は縮小。

費用分析

(単位：百万円)

	2019年5月期	2020年5月期	前年比	
			2019年5月期	2020年5月期
売上原価	1,354	1,945	591	+43.6%
売上原価率	60.6%	66.7%	+6.1%	—
仕入高	979	1,659	+680	+69.3%
労務費	245	204	△41	△16.8%
販管費	705	866	+161	+22.8%
販管費率	31.5%	29.7%	△1.9%	—
人件費	400	483	83	+20.7%

前第3四半期より連結子会社化した(株)オカムラの業績が通期に寄与し原価率が上昇した。前第2四半期末に子育てメディアを終了したこと等により労務費は減少したが、業容拡大に向け人材採用、プロモーション活動等を積極的に行い販管費が増加。

3. 今期の 事業戦略と計画



今期も引き続き、成長のために積極的に投資を行う

人的投資



- 対前年9.5%増計画
- 新卒10名採用

事業投資

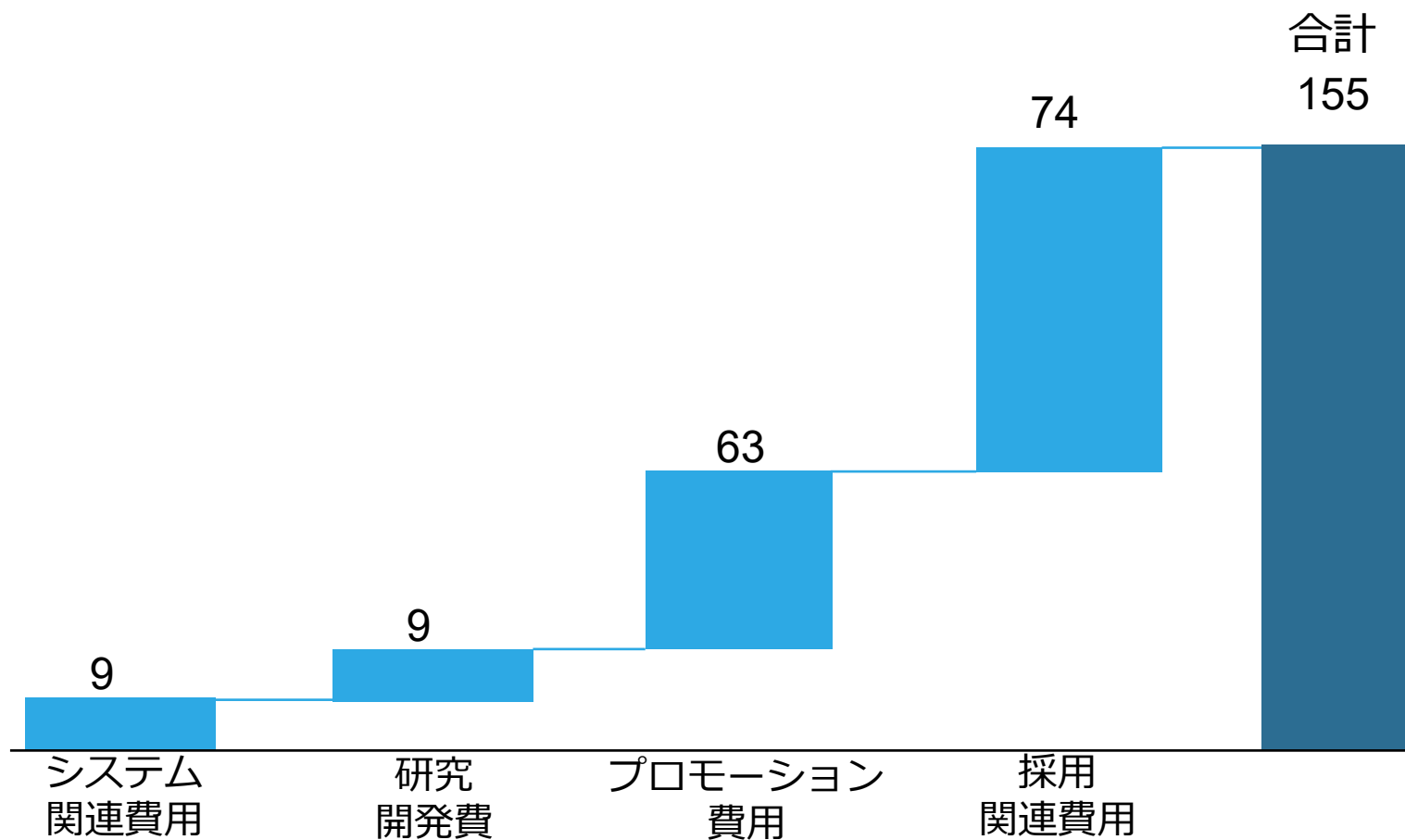


- 新規事業
- 医療BtoB事業をリブアイヴ
- デンタルトリビューンジャパンの運営
- 歯科事業の海外展開拡大
- 歯科ディーラー事業を拡大
- 大学との共同研究

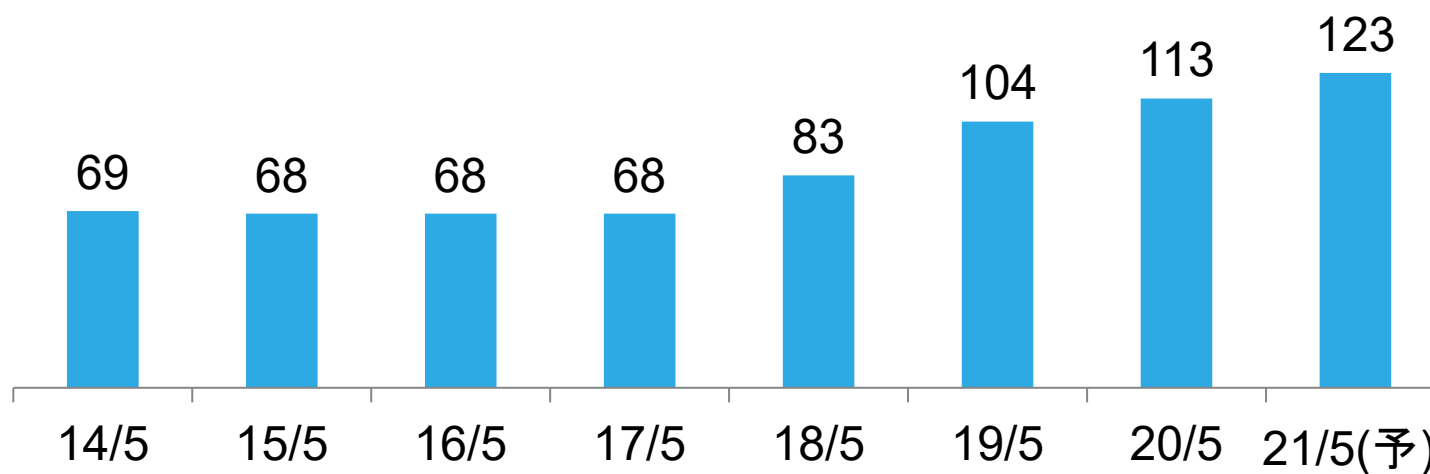
成長に向けた今期の投資



(百万円)



(単位：名)



- ・ 前年に続き新卒採用を実施、今期は10名の採用を決定
- ・ 既存事業で9名の増員を計画

(単体)

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
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・AI搭載及びユーザーコミュニケーション型web開発・販売・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
ビジネスディベロップメント ・経営企画	<ul style="list-style-type: none">・新規事業

2021年5月期計画の前提

ト ピ ク ス	メディア・プラットフォーム	↗	歯科分野、美容分野とも前年のGoogleアルゴリズムの変動に伴う落込みからの回復を見込む。
	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、歯科医院経営事業も軌道に乗り収益拡大。歯科ディーラー事業も前年を上回る見込み。
	医療 B t o B	↗	吸収合併した効果をDentwave.comのサービス拡充及び新サービス投入に活かし売上増を図る。

コ ス ト	売上原価(仕入高)	↗	歯科ディーラー事業の売上増加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を図り、業務拡大により労務費増加。
	販管費(人件費)	↗	営業力強化のための人件費、新サービス投入等に係るコストが増加する見込み。

4. 2021年5月期 通期見通し



2021年5月期計画の概要



新型コロナウイルスの影響を考慮し、売上高・営業利益ともに伸長予定ではあるもののレンジでの業績予想。

(単位：百万円)

	2020年5月期 (実績)	2021年5月期	前年比	
売上高	2,917	3,000~3,400	+83~483	+2.8~16.5%
営業利益	106	110~200	+4~94	+3.4~88.0%
営業利益率	3.6%	3.7%~5.9%	-	-

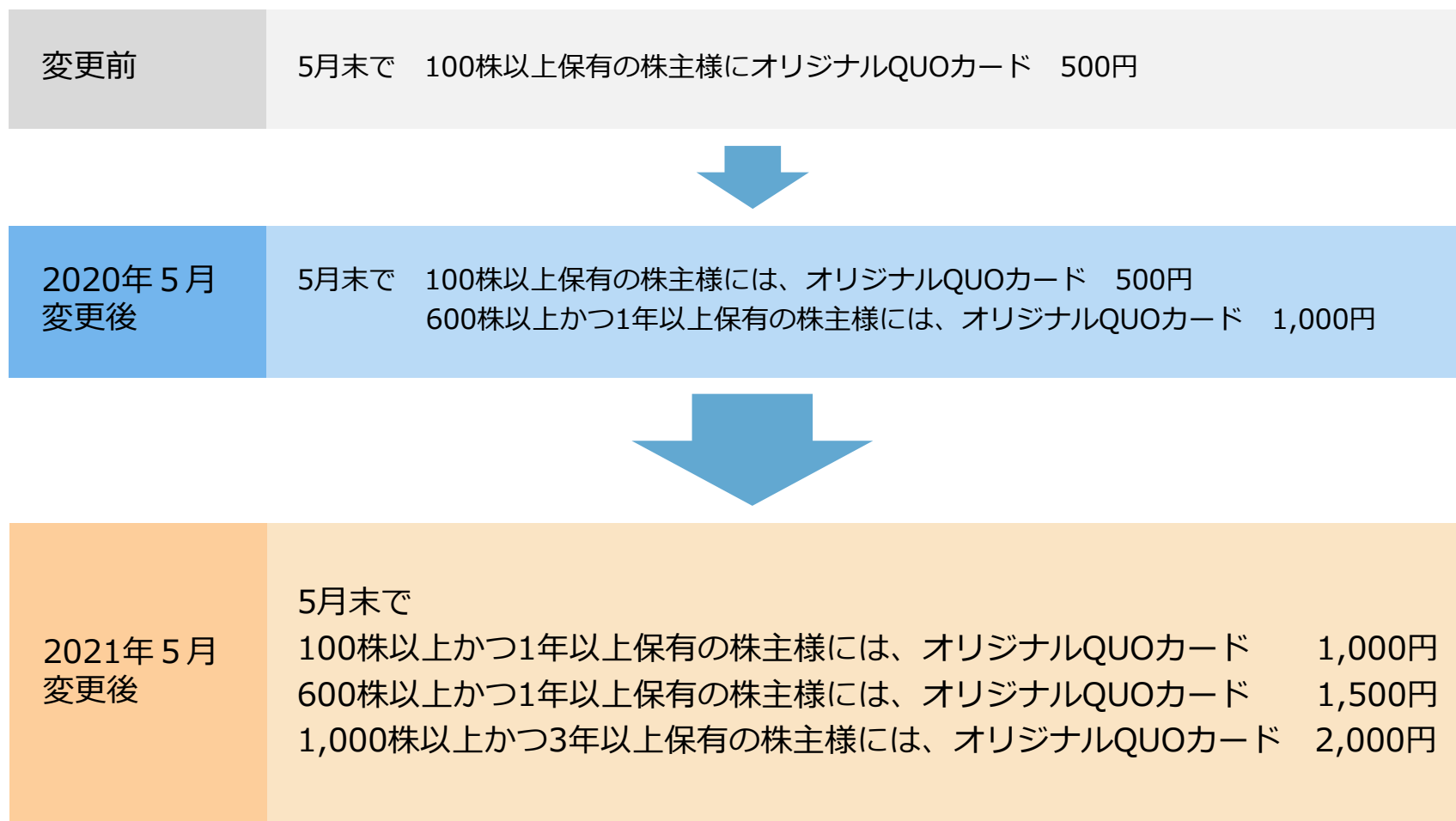
**成長のための戦略的投資を継続しながら、
増収増益を目指す。**

- 内部留保をM & A、人的投資として活用し、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
- 株主優待制度を2020年5月、2021年5月に変更

	前期(2019年5月期) 実績		今期(2020年5月期) 実績	
	金額(円)	配当性向%	金額(円)	配当性向%
1株当たり 配当金	2.00	10.5	1.50	7.6

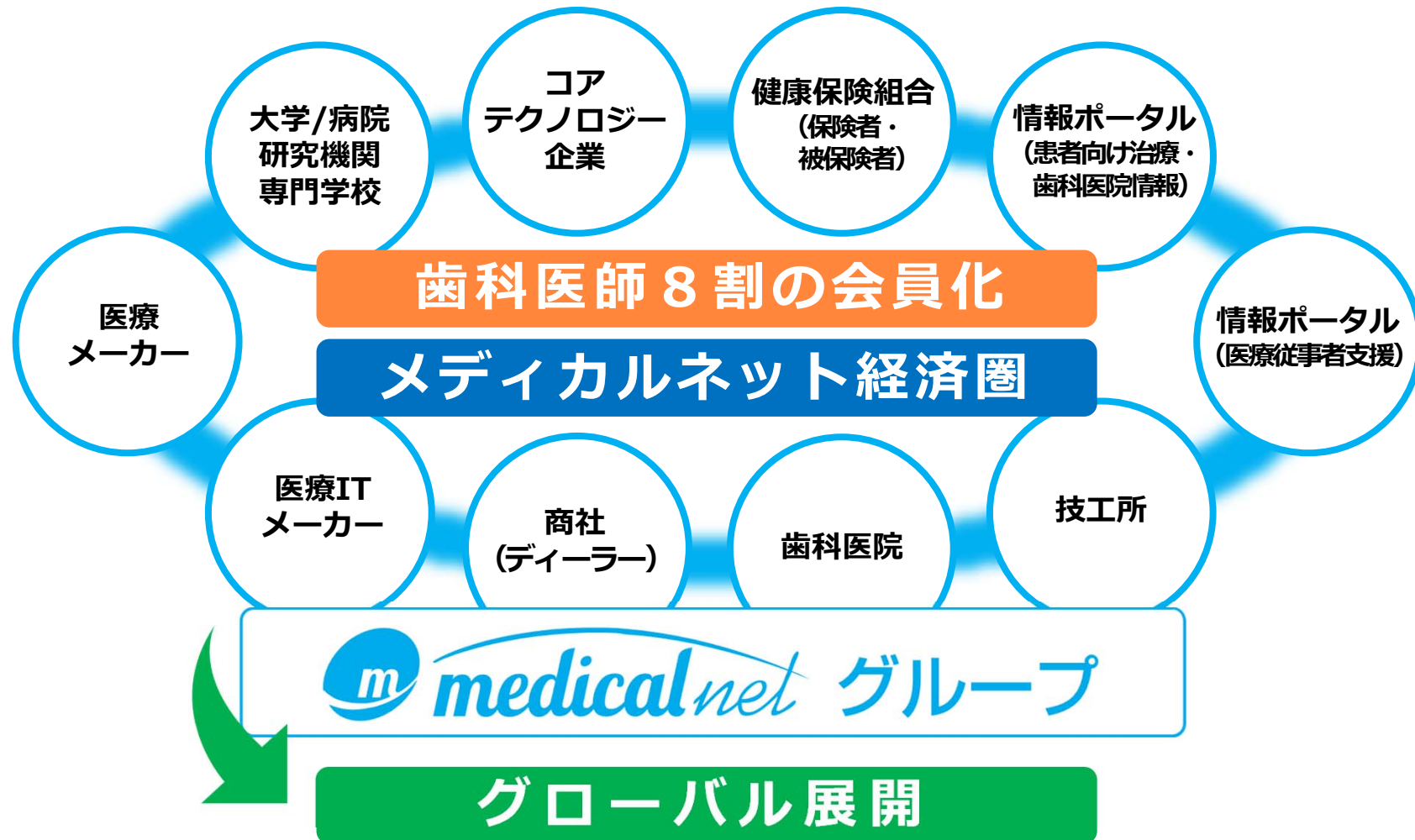
※2021年5月期の配当は未定とさせていただきます。

当社株式を中長期的に亘り継続して保有していただける株主様との関係をより一層大切にしていくことを主な目的として株主優待制度を変更いたしました。



5. 今後の成長戦略





今後の成長シナリオ

業界環境

歯科業界の環境にも大きな変化の兆し

過去は、

虫歯治療

今後は、

歯から健康で
長生きな社会へ

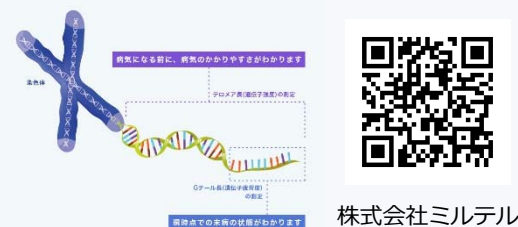
予防歯科 歯から予防医療

- ・ 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

Topics:1 株式会社ミルテルとの連携

株式会社ミルテル **MiRTEL**

染色体の最末端部分のテロメア1本鎖DNA配列（Gテール）の長さを測定する**世界オンリーワンの技術**を用いた**未病検知検査「テロメアテスト」**を事業として行う広島大学発のベンチャー企業



- 2015年9月30日 業務資本提携契約を締結
ミルテルが発行する無担保転換社債型新株予約権付社債を引受け
- 2016年7月12日 当社、株式会社東京大学エッジキャピタル、株式会社広島ベンチャーキャピタル、株式会社ウィルグループ、株式会社NTTドコモ・ベンチャーズを割当先とする第三者割当増資を実施。
当社は2015年9月に引受けた社債を株式へ転換
- 2018年6月8日 資本・業務提携及び第三者割当増資の引受けを実施
本提携により、当社とミルテルは口腔領域における唾液や口腔粘膜などの臨床検体等を利用した未病・疾患早期発見を目的とした検査等の歯科領域における事業を企画・開発し、当社が独占的に販売



Topics:2 デンタルトリビューンジャパン

「Dental Tribune Japan」

「Dental Tribune」は90か国、25か国以上の言語、65万人以上の歯科医師に愛読されている世界最大の歯科専門メディアです。2017年5月から(株)メディカルネットは「Dental Tribune」の日本国内独占出版権を保有し、同年10月より「Dental Tribune Japan」として日本版の新聞を発行、ウェブサイトも運営し、数多くの歯科医療従事者向けに新たな情報を提供し続けています。



News
paper

デンタルトリビューン
4,299,300部発行/年
(全世界270タイトル)



Web

2,500,000PV/年
1,250,000visitors/年

上記メディアスペックは世界累計の部数、閲覧数です

Topics:3 メディカルネットタイランド 医院経営

海外で歯科医院経営開始。2017年9月開業。

タイ・バンコクで歯科医院経営を開始しました。タイでの歯科医院経営を皮切りに、海外諸国において日本の先進歯科医療の普及をしていきます。事業化を行い新たなマーケットの拡大を図るとともに、歯科医療環境の健全な発展を通じ世界中の生活者の笑顔を増やします。

**28歳の若手社員がタイで社長として活躍。
売上を伸ばし黒字化!!**



Topics:4 AI機能を搭載した「Web接客支援システム」

歯科医院の Web サイトに AI 機能を搭載
『Web接客支援システム』を2018年1月から提供開始。

2000年以降、約5,000件の医院情報と
約20,000件以上の問い合わせからの知見を搭載。



2017年11月22日（水）日経産業新聞朝刊 掲載

日経産業新聞 2017年(平成29年)11月22日(水曜日)

歯科患者の質問 サイト自動応答

メディアカルネット 医院の経営支援

「即ち企業向けチャットサービスのAOS（アイール）東京・豊田興子社長と協力し、歯科医院のシステムを開発した。チャットボットは、命懸けの意味するチャットボット上のシステムである。AIによる知能が、チャットボットで患者の質問を自動で応答する仕組みとして構築している。メディアカルネットは、インテント、矯正、審美、歯科材料の検索サイトで約5000件の歯科の情報を搭載している。治療のための専門知識を提供し、チャットボットがAIで患者の質問を自動で応答する仕組みとして構築している。

医師の回答を学習

「通っている医院のサイト上で患者の質問を人力ですべて、チャットボットが自動で応答してくれる。診療時間や専門知識の提供も、チャットボットが自動で学習し、医師の回答を学習して、患者の質問に自動で応答する仕組みとして構築している。メディアカルネットは、インテント、矯正、審美、歯科材料の検索サイトで約5000件の歯科の情報を搭載している。治療のための専門知識を提供し、チャットボットがAIで患者の質問を自動で応答する仕組みとして構築している。

「通っている医院のサイト上で患者の質問を人力ですべて、チャットボットが自動で応答してくれる。診療時間や専門知識の提供も、チャットボットが自動で学習し、医師の回答を学習して、患者の質問に自動で応答する仕組みとして構築している。メディアカルネットは、インテント、矯正、審美、歯科材料の検索サイトで約5000件の歯科の情報を搭載している。治療のための専門知識を提供し、チャットボットがAIで患者の質問を自動で応答する仕組みとして構築している。」

「通っている医院のサイト上で患者の質問を人力ですべて、チャットボットが自動で応答してくれる。診療時間や専門知識の提供も、チャットボットが自動で学習し、医師の回答を学習して、患者の質問に自動で応答する仕組みとして構築している。メディアカルネットは、インテント、矯正、審美、歯科材料の検索サイトで約5000件の歯科の情報を搭載している。治療のための専門知識を提供し、チャットボットがAIで患者の質問を自動で応答する仕組みとして構築している。」

Topics:5 Biolux Research Holdings,Inc.との資本業務提携

歯科矯正治療に新たな風「OrthoPulse®」
2019年5月に資本業務提携。

オーソパルス「OrthoPulse®」は口に小さな機器をはめて、近赤外線を用いた施術（フォトバイオモジュレーション）をインビザラインと併用し、効率的におこなう新しい機器です。

当社は、OrthoPulse®を製造販売するBiolux Research Holdings,Inc.(本社：アメリカ合衆国デラウェア州 Chief Executive Officer：David Thrower 以下：Biolux) と資本業務提携をし、ロックフェラー家のベンチャーキャピタル部門であるVenRock 社等とともに第三者割当を引き受けました。



Topics:6 株式会社オカムラの子会社化

より良い歯科医療環境の実現を目指して
2018年12月から子会社化。

インターネットを活用したサービスの提供だけではなく、歯科医療を取り巻く全ての需要に対して課題解決を行うため、オカムラの全株式を取得し、子会社化することにより、オカムラの既存クライアントに加え、当社グループのクライアントである歯科医院に対しても歯科器材や器具・薬品一式の販売をすることにより事業を拡大してまいります。

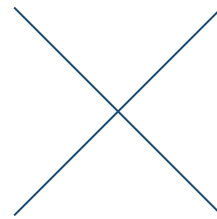
株式会社オカムラ
東京都福生市に本社を置く
歯科ディーラー。
歯科医院に対する
器材ほか器具・薬品一式の販売を
事業内容としております。



Topics: 7 株式会社識学と共同で歯科医療業界向け 「識学トレーニングDental Clinic Edition」提供開始

識学

意識構造に着目した独自の
理論をベースとした話題の
組織マネジメントコンサル
“株式会社識学”



全国3,000を超える
医療機関への圧倒的な
経営支援実績を持つ
“株式会社メディカルネット”



2019年3月8日

業務提携契約を締結

- ・集客の相互支援 歯科医療業界向けのセミナーの共同開催
- ・ノウハウ共有及びサービス開発
歯科医療業界向けトレーニングサービスの開発・実施

Topics:8 ブランネットワークス株式会社を吸収合併し、 医療BtoB事業の規模拡大を目指す



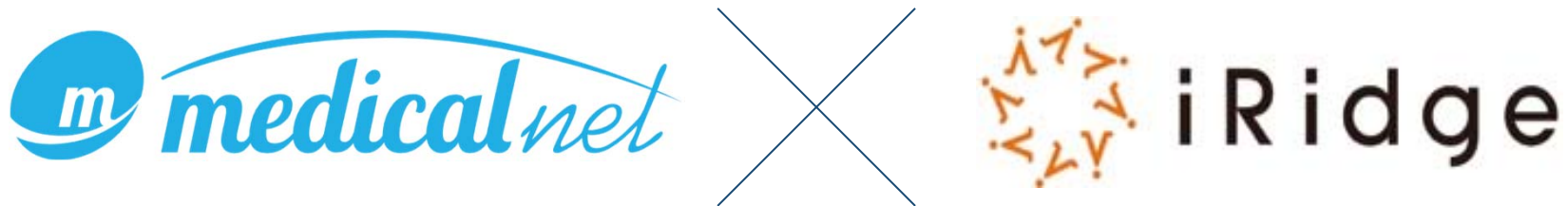
歯科医療従事者登録者数31,532人を持つ
“ブランネットワークス株式会社”



全国3,000を超える
医療機関への圧倒的な
経営支援実績を持つ
“株式会社メディカルネット”

2020/2/1 経営資源の有効活用、柔軟な人材配置による業務の効率化及び経営基盤の強化、
事業規模拡大を目的としてブランネットワークス株式会社を吸収合併

Topics:9 業界初の口腔内カメラを活用した歯科向け オンライン診療サービス提供に向けたアイリッジとの提携



スマートフォンを活用し、企業のO2O(Online to Offline)/(Online Merges with Offline)を支援している株式会社アイリッジとの業務提携により、歯科向けの口腔内カメラを活用したオンライン診療サービスの共同開発と展開を進めます。

・口腔内カメラを活用したオンライン診療サービス

事前に歯科医院から患者に提供される歯科用口腔内カメラとスマートフォンによるビデオチャットを活用し、患者の口腔内状況をリアルタイムに部位を確認しながら診察を行える、業界初のサービスです。

医師とのオンライン診療中に、患者自ら口腔内カメラを操作し患部の状態を動画で送信することで、問診だけの診察に比べ適切な診断が期待できます。

今後は非リアルタイムで医師に相談出来るサービスも予定しており、診察の必要性や患者の健康状態について医師が一般的な回答・アドバイスをを行い、来院頻度の低下や感染症の拡大防止に効果あると考えております。



Topics:10 新型コロナウイルス感染症の影響

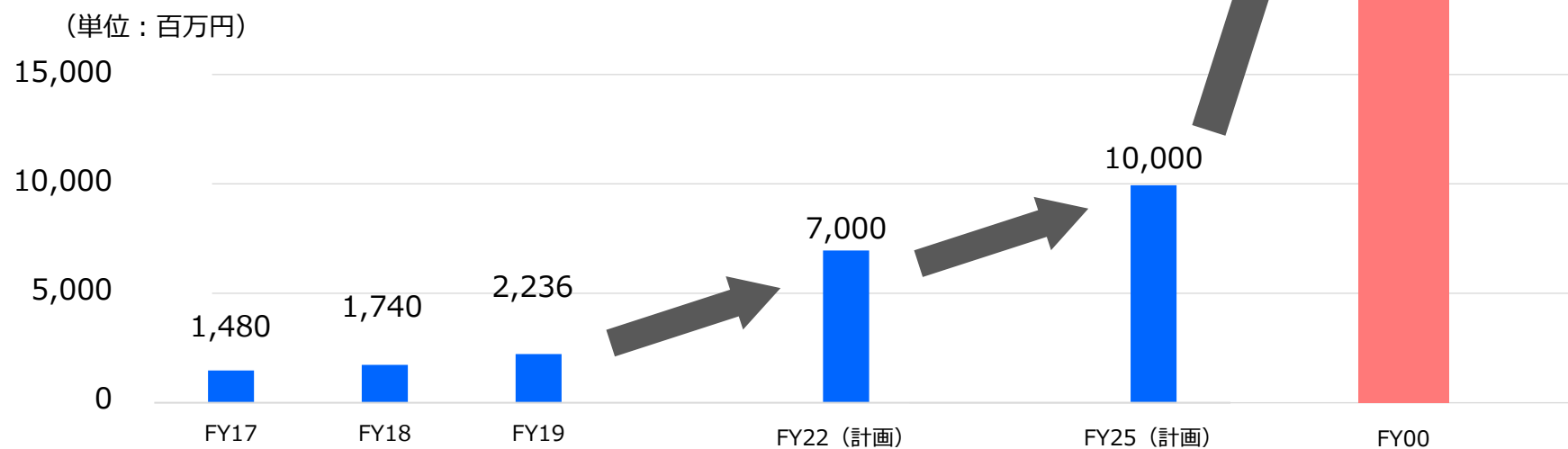
コロナショックの影響は、短期的にはマイナス、メディア・プラットフォーム事業の売上の3.5%以下、利益の2.3%以下のエステ系サイトでは、自粛要請によりエステの施術を受けるのを控えたためエステ利用者が減少し、結果として当社グループのサービスに対する利用は減少しましたが、長期的にはプラスと考えています。マイナスとしては、不要不急の歯科治療を控える動きにより、通院患者が減少し、結果として当社グループのサービスに対する利用も減少すると予想されることがあげられます。プラスの影響は、良好な口腔環境が感染症リスクを減らす効果に対する需要が増大することがあげられます。口の中を清潔にして細菌の数を減らすことが、誤嚥性肺炎 やウイルス性疾患の予防につながります。さらに今後、ウイルスの院内感染を防ぐための各種予防器具の販売などを拡大していくことも長期的なプラスになると考えられます。例として、当社グループは、2020年3月に外部企業との協業により、歯科クリニック向け「まるごと抗菌コーティング」の販売を強化することにしました。以上から、2025年5月までの長期的な視点で見れば、コロナショックの株主価値への影響はポジティブと考えています。

マイナスの影響	プラスの影響
■ 短期的には、メディア・プラットフォーム事業の売上の3.5%以下、利益の2.3%以下のエステ系サイトでは、自粛要請によりエステの施術を受けるのを控えたためエステ利用者が減少し、結果として当社グループのサービスに対する利用は減少	■ 良好な口腔環境の維持によるウイルス感染リスク削減に対する需要増大 ■ ウイルスの院内感染を防ぐための歯科クリニック向け各種予防器具販売
長期的に見れば株主価値への影響はポジティブと考えています。	

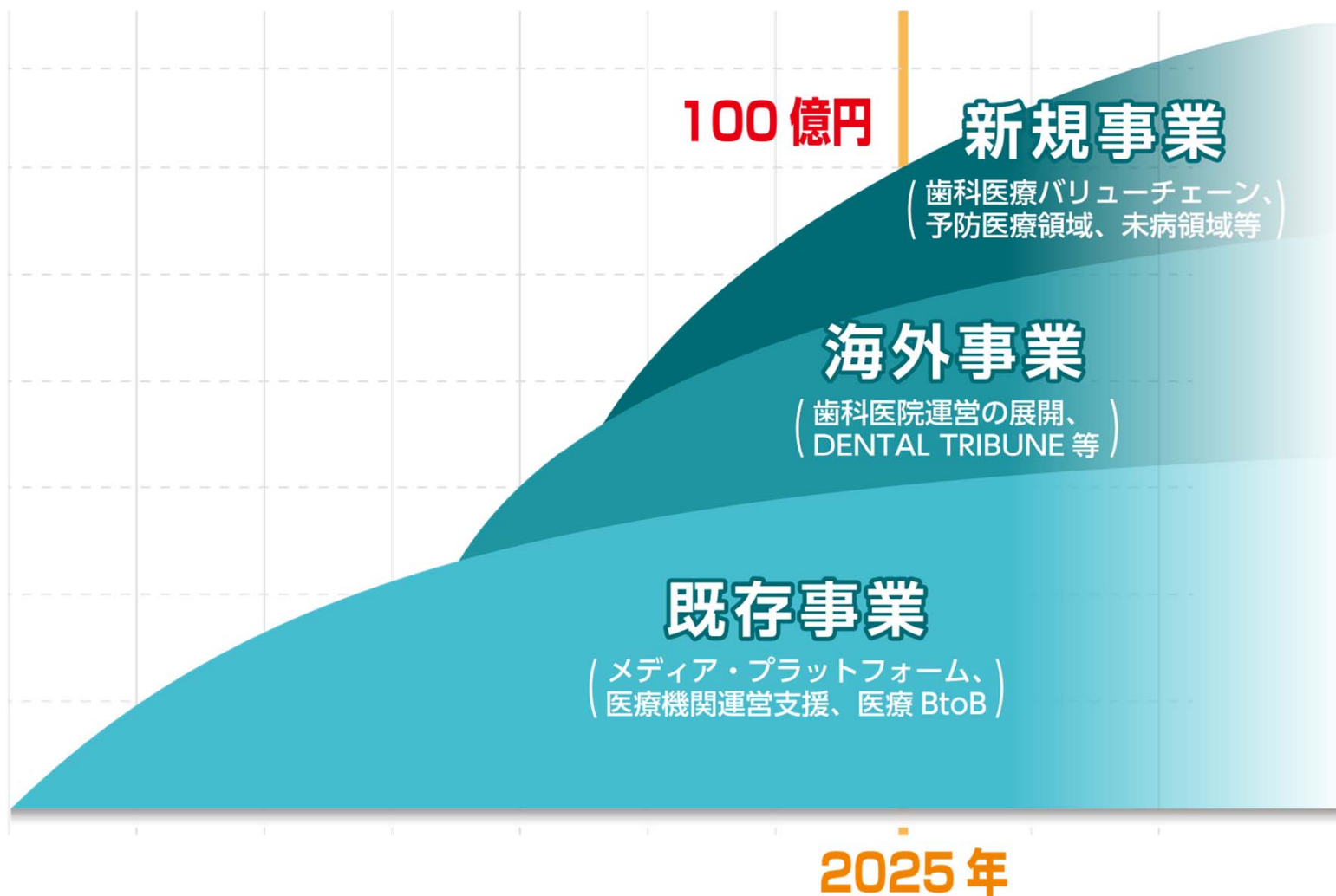
今後の成長戦略・成長ドライバー



成長を加速させるブランディング創り



～2025年5月期売上高100億円に向けて～



本資料には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、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。

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らず、また、これを保証するものではありません。

株式会社メディカルネット