

日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社

～2016年5月期決算短信補足説明資料～



- **会社名**：日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社（東証マザーズ上場）
- **証券コード**：3645
- **事業内容**：ポータルサイト運営、SEM、HP制作・メンテナンス、
保証事業、医療BtoB事業、販売代理
- **所在地**：（本社）東京都渋谷区幡ヶ谷1-34-14 宝ビル3階
（西日本支社）大阪府大阪市中央区南船場2-10-12 砂糖会館ビル2階
- **代表者**：代表取締役社長 平川 大
- **役員**：取締役6名、監査役3名
- **従業員**：75名（連結：2016年5月31日現在）
- **上場日**：2010年12月21日
- **主要株主**：早川亮、エムスリー株式会社、役員・関係者
- **連結子会社**：ブランネットワークス株式会社

P 3 **業績概要**

P22 **今期の事業戦略と計画**

業績概要

【売上高】

1,482百万円

● 過去最高

【営業利益】

176百万円

● 前年同期比
73.4%増

【当期純利益】

186百万円

● 過去最高

業績概要

(単位：百万円)

	2015年 5月期	2016年5月期					
	実績	計画	実績	前年比		計画比	
売上高	1,258	1,310	1,482	223	17.8%	171	13.1%
営業利益	101	50	176	75	73.4%	126	249.5%
営業利益率	8.1%	3.8%	11.9%	—	—	—	—
経常利益	102	49	176	74	72.6%	127	
当期純利益	46	13	186	140	304.3%	173	1330.8%

各段階利益もYoYで大幅増益

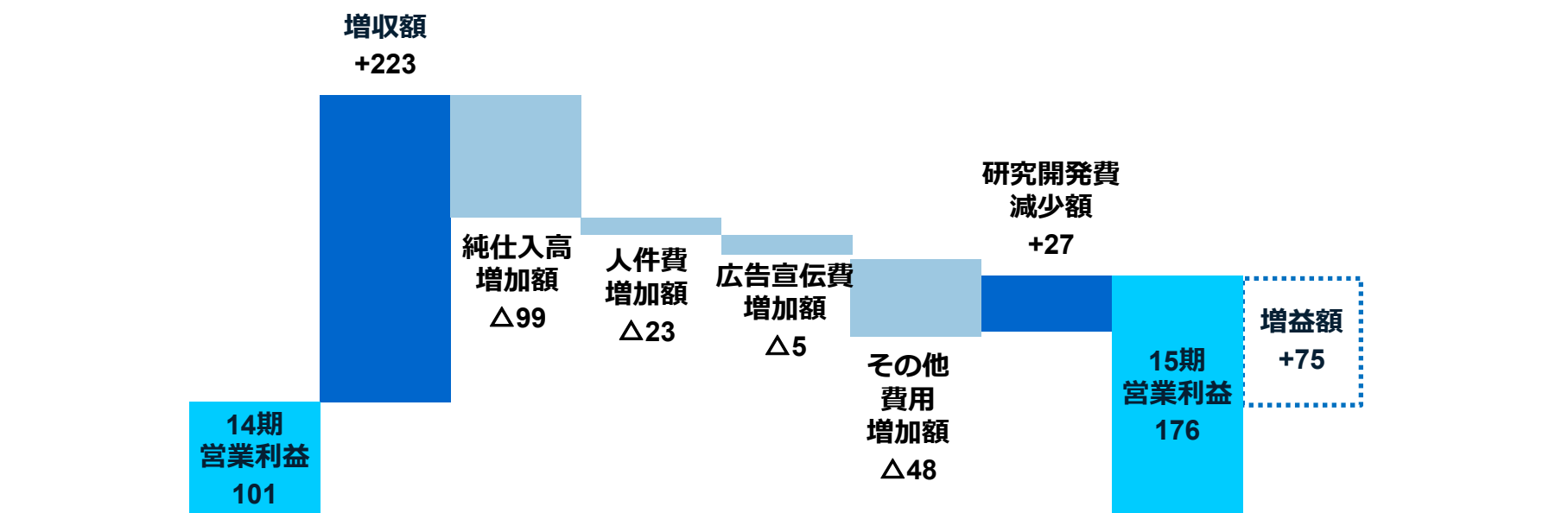
関連会社と事業整理により、特別利益68百万円計上

平成28年5月31日に、当社が保有していた株式会社ガイドレント100%のうち、90%を売却。

YoY増減分析

HPを除くすべてのセグメントでの増収に加え、
研究開発費負担が減少し増益に貢献

単位：百万円

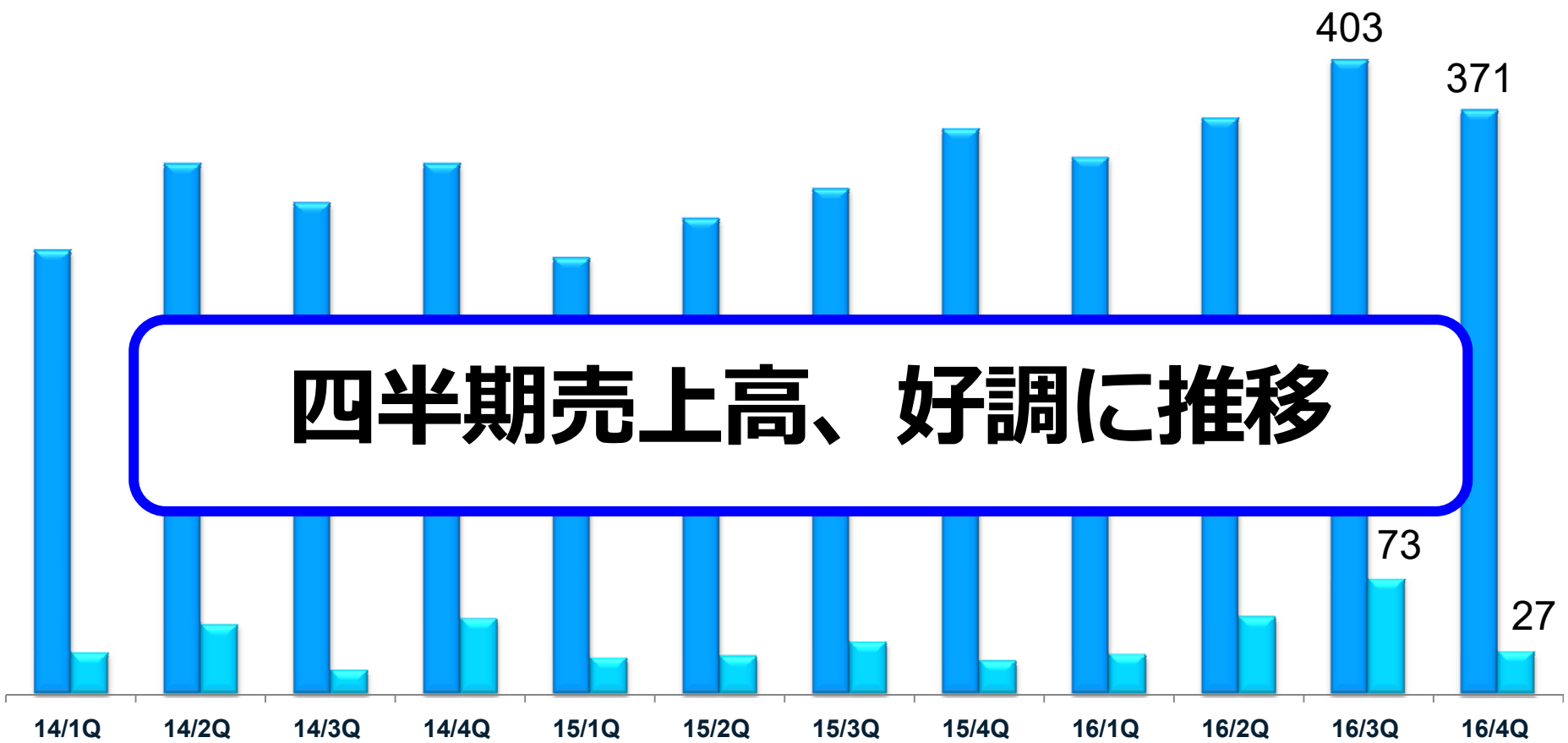


四半期売上高・営業利益推移

単位：百万円

■ 売上高

■ 営業利益



四半期売上高、好調に推移

売上分析

(単位：百万円)

	2015年5月期	2016年5月期	前年比	
ポータルサイト運営 (歯 科)	486	543	57	11.9%
ポータルサイト運営 (美 容 ・ エ ス テ)	133	123	-10	-7.7%
SEM	273	353	80	29.6%
保 証	56	68	12	21.3%
医 療 B t o B	116	143	27	23.8%
H P	103	99	-4	-3.9
販 売 代 理	94	144	50	54.1%
メ デ ィ ア プ ラ ッ ト フ ォ ー ム	-	8	8	-
合 計	1,262	1,485	223	17.6%

HPを除く各報告セグメントで前年を上回り過去最高を達成

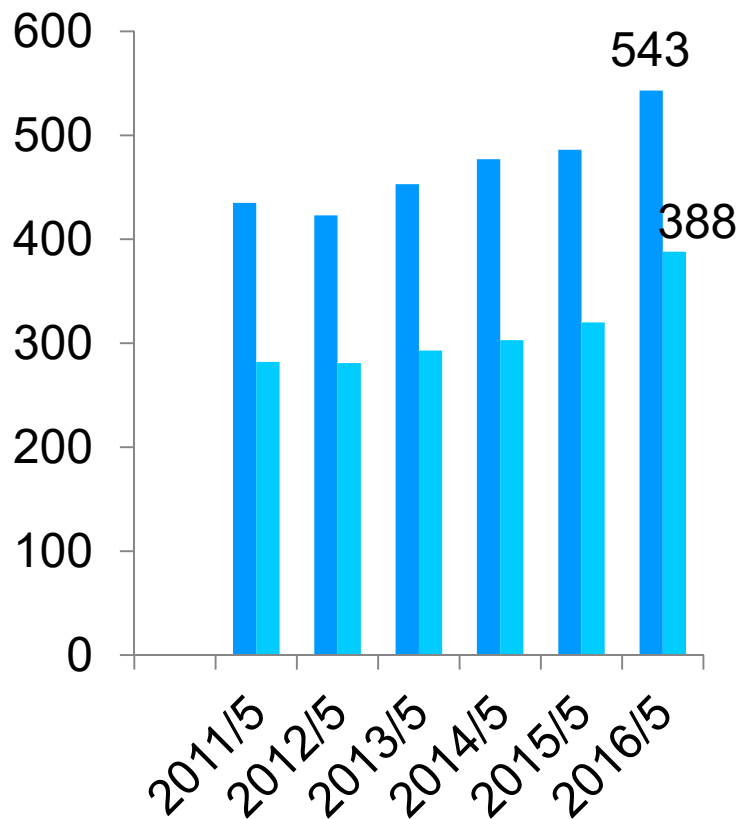
※メディアプラットフォーム事業は今期より事業化

※報告セグメント：ポータルサイト運営、SEM、保証、医療BtoB、HP、販売代理事業、メディアプラットフォーム事業

ポータルサイト運営 歯科

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益

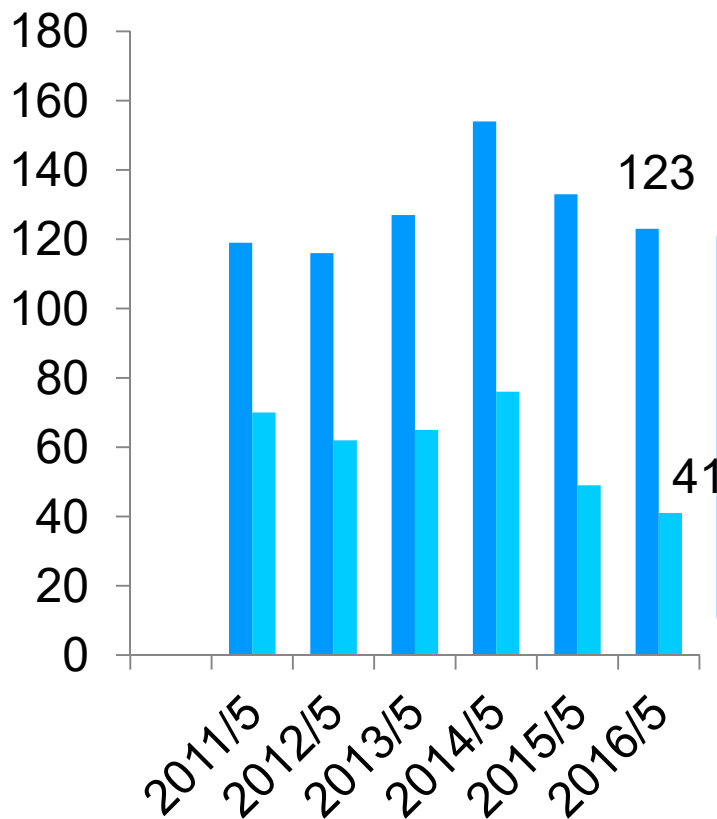


インプラントネット・矯正歯科ネット
審美歯科ネット・歯医者さんネット等を運営

マネジメント体制を変更し、PDCAでサイト改善、新サービスのリリースにより、11.9%成長。

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益

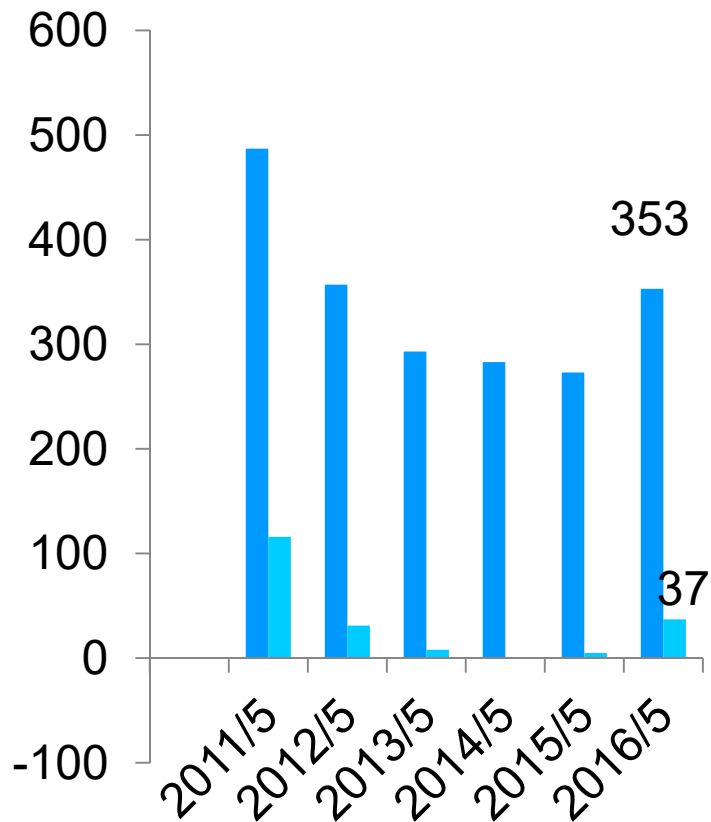


エステ・人気ランキング、
気になる！美容整形・ランキング
美LAB.等を運営

既存のサイトは競争環境の激化により減収傾向が続いているが、2014年8月にリリースした美LAB.がUUで436%成長し、マネタイズフェーズに入る。

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益

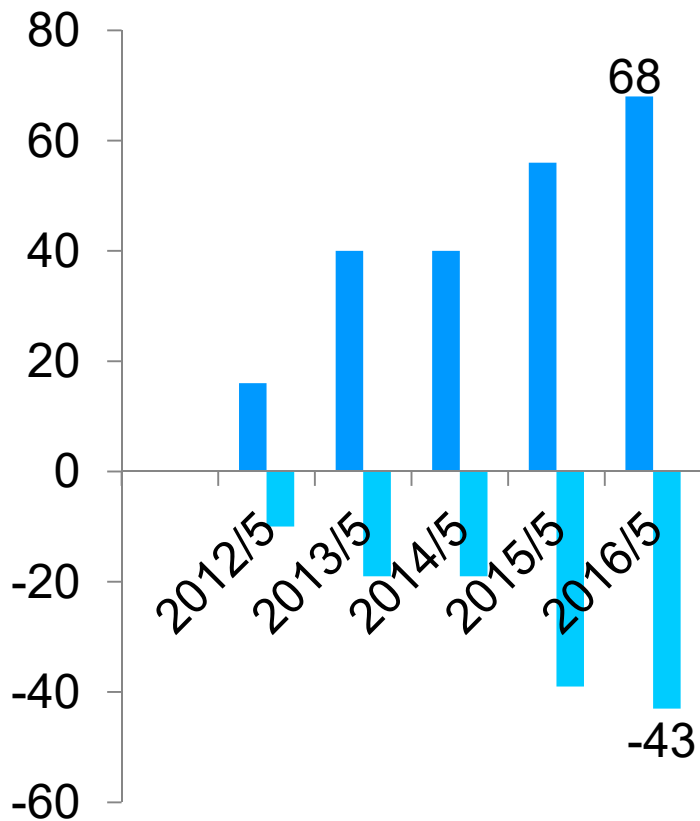


歯科医院や美容クリニック、エステサロンの
ネット上のプロモーション事業

SEO事業の売上は11年5月期の約5分の1まで減少したが、新サービスの開発・リリースにより、当期は売上が回復。

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益

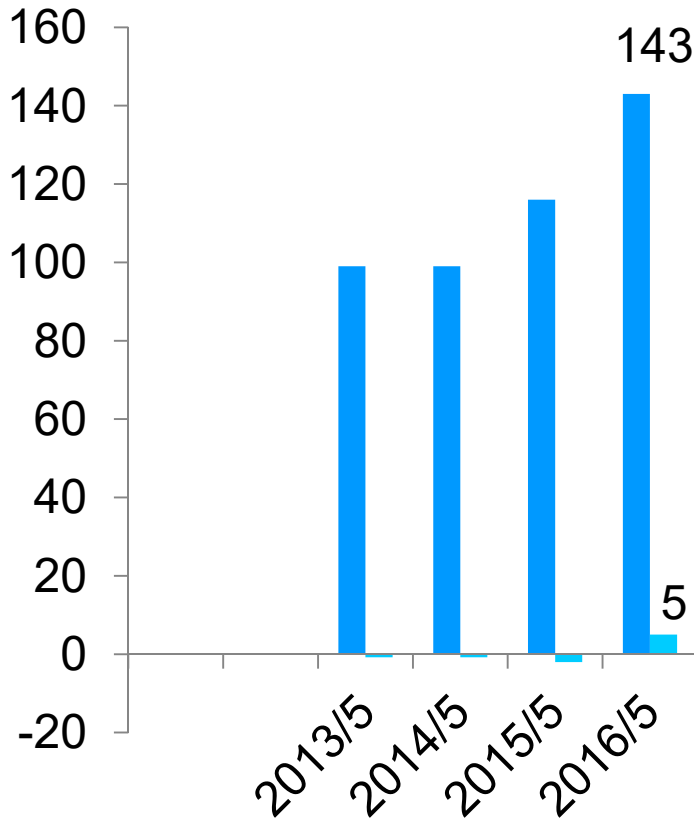


インプラント埋入後の脱落・欠損を、歯科医院や患者さんからみたら第三者となる株式会社ガイドデントが、10年間に渡り再治療費を保証する事業

表は会計ベースの売上推移。
契約本数は、38.9%増で順調に推移。
しかし、4,300万円の赤字を計上。

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益



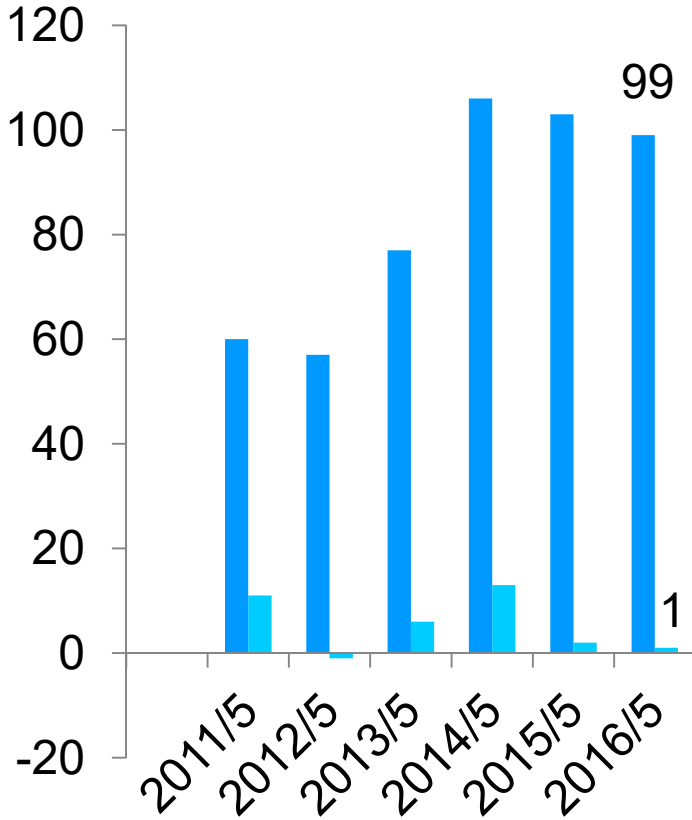
当社株主のエムスリー株式会社が運営する「MR君」の歯科版「Dentwave」を、子会社のブランネットワークス株式会社が運営

M&A後に当社が組織改革、経営支援することにより、**黒字転換**。

売上について、広告事業42%増、コンベンション事業35.9%増、ソリューション事業24.7%増と順調に推移。

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益



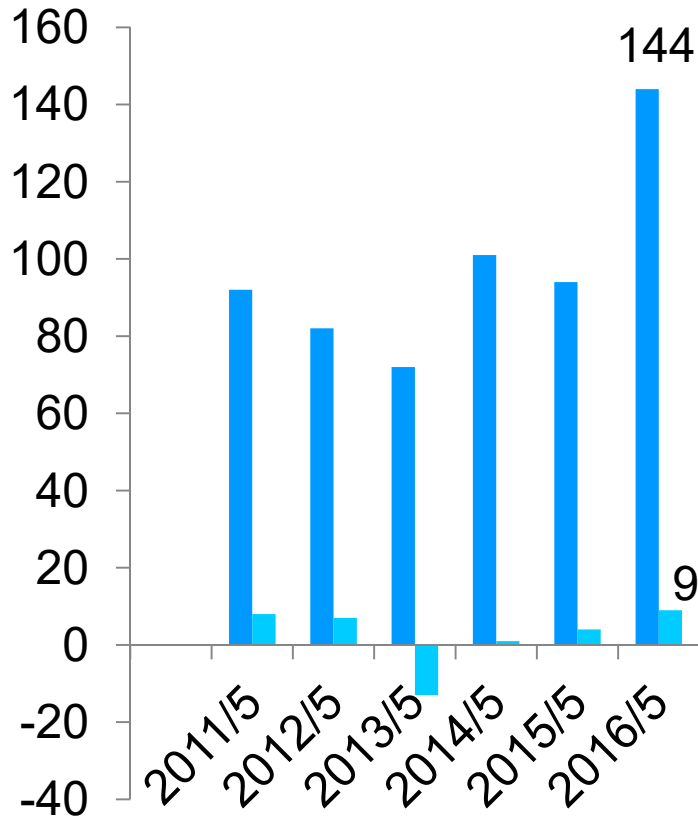
歯科医院や美容クリニック、エステサロンのHP製作する事業

期末へ向けた製作が遅れた結果、減収。
しかし、現在増加傾向にあるスマホユーザーをターゲットとした新サービスのリリースにより、受注は好調。

販売代理

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益



歯科医院や美容クリニック、エステサロンをターゲットとして、他社商材の販売代理を行う事業

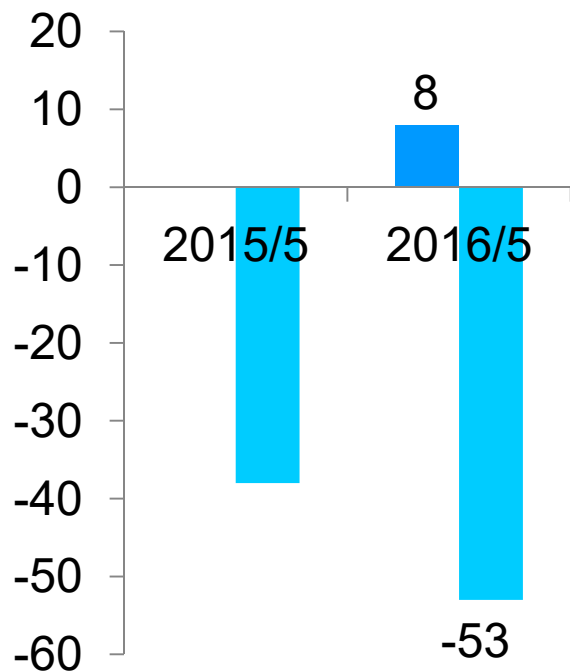
商品ラインアップを増やし、アップセル、クロスセルを強化、かつ各営業マンのモチベーション向上を図る制度を導入した結果、販売数が増加し、大幅増収。



子育て情報サイト「まんまみーあ」は、妊娠期から小学校に上がる前までの子供を持つママさんを対象とした、1分で読めるママさん支援メディア

単位：百万円

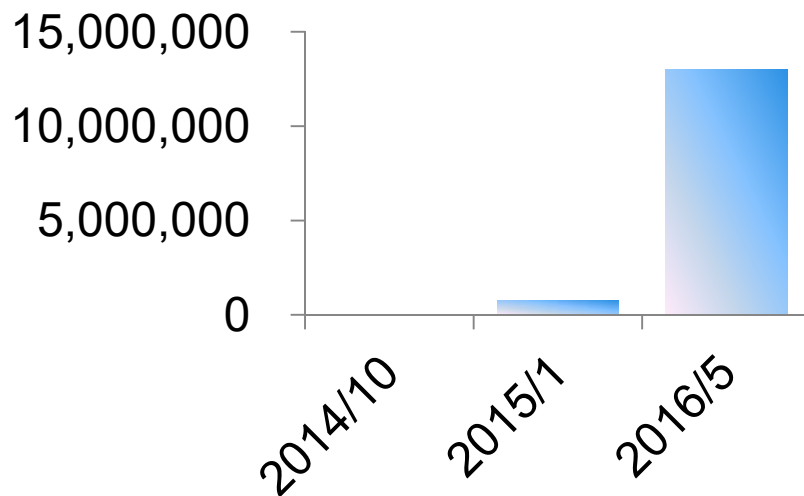
■ 売上 ■ セグメント利益



2015年1月17日正式リリース

累計利用者数 **1,302万人**

※98%以上がスマートフォンユーザー



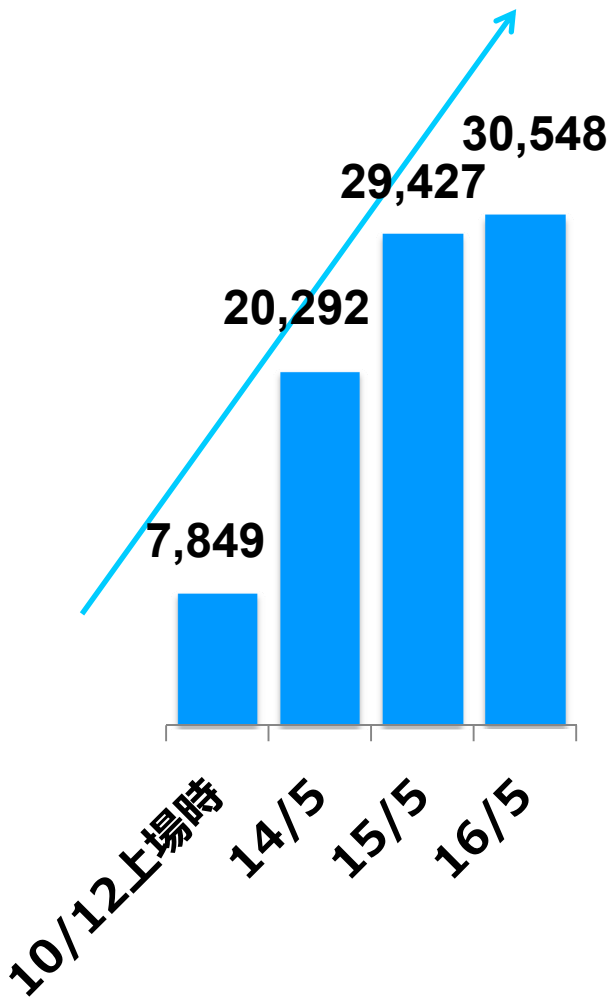
費用分析

(単位：百万円)

	2015年5月期	2016年5月期	前年比	
売上原価	649	805	155	24.0%
売上原価率	51.6%	54.3%	—	—
仕入高※	333	432	99	29.8%
労務費	201	233	31	15.8%
販管費	507	501	-6	-1.3%
販管費率	40.3%	33.8%	—	—
人件費	288	279	-8	-3.1%

先行投資及び売上拡大により売上原価が増加
販管費は業務効率化により抑制

歯科従事者会員数



JMNCグループ会員数
3.9倍

歯科業界の圧倒的な
リーディングカンパニーへ

株式会社ミルテル

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

- 平成27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
- 平成28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。
当社は平成27年9月に引受けた社債を株式へ転換

未来へ向けて、つねにチャレンジしていく想いを込めて

新社名

株式会社メディカルネット

平成28年12月より

今期の事業戦略と計画

今期の経営計画ハイライト

今期は成長のために積極的に投資を行う

人的投資



- ・ 対前年26%増計画
- ・ 新卒採用スタート

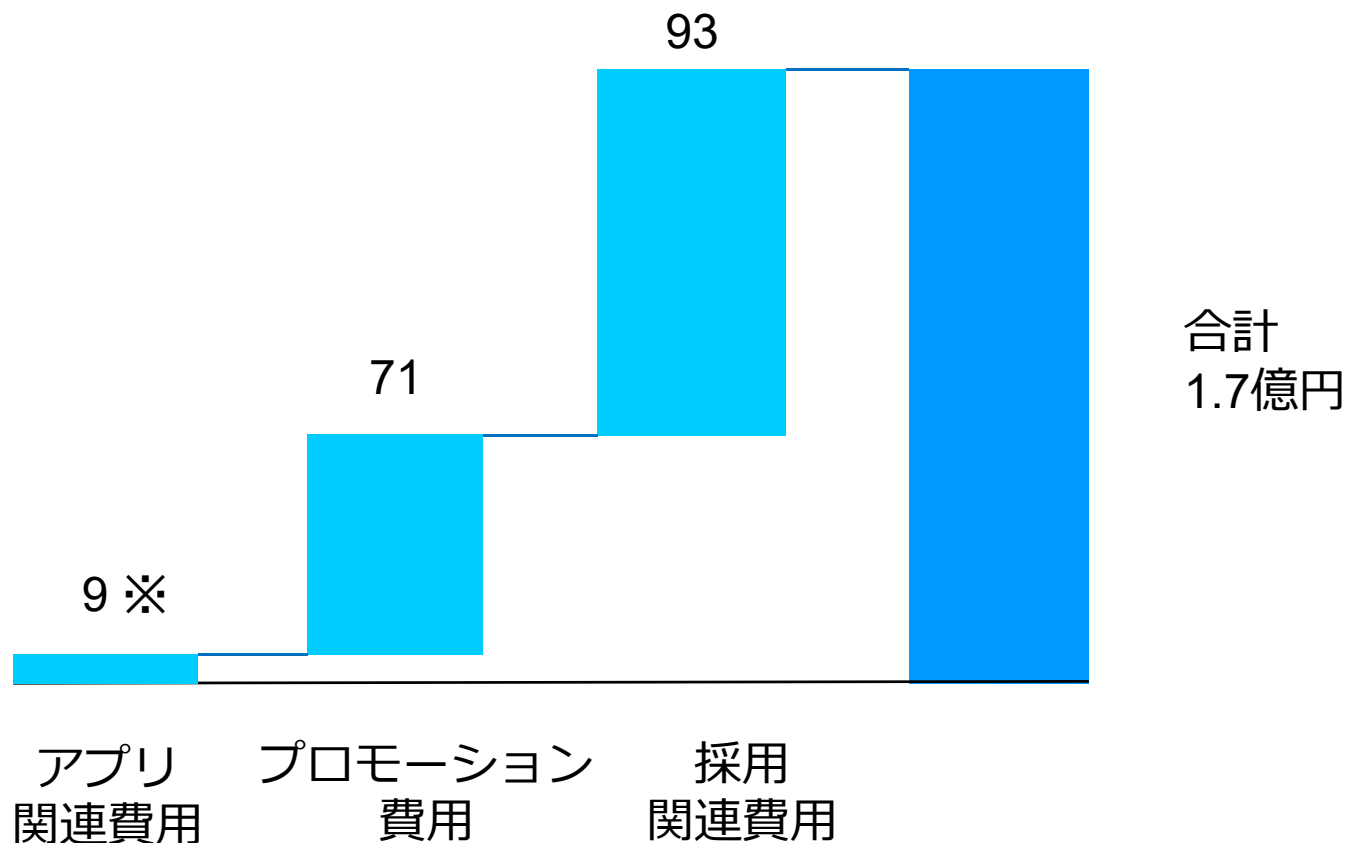
事業投資



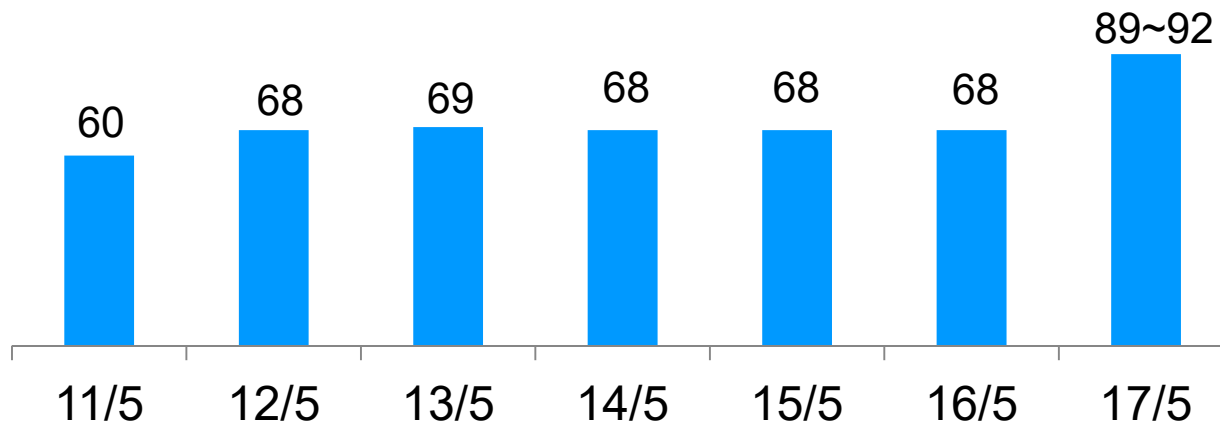
- ・ アプリ等の新サービスのリリース
- ・ 医療BtoB事業の推進
- ・ 新規事業として、歯科における医療機関経営支援事業のスタート

成長に向けた今期の投資

(百万円)



※減価償却費
投資金額は55



- コンテンツ強化のため、Webディレクターとエンジニア等を合計9名採用を計画
- 会社に新たな風を吹き込むため16期目にして初の新卒採用を計画
今期は4~7名の採用を計画
- 既存事業営業を4名採用を計画し、歯科医院のフォローと新規開拓を強化
- 新規事業で3名の採用を計画
- その他、歯科業界に知見の深い人物も採用予定

(単体)



事業を超加速

事業別の主な取り組み

ポータルサイト運営	人材強化 プロモーション強化 サービス拡充
医療BtoB	エムスリーの運営する「MR君」の歯科版としての知名度向上と事業拡大
販売代理	既存顧客へのフォロー強化とアクティブ化
SEM	新サービスのリリースと収益の多様化
HP	歯科ディーラー等と協業して販売チャンネルの拡大 スマホ向けサービスの拡充
メディア プラットフォーム	アプリリリースし、プラットフォーム化とリアルサービスの提供
医療機関経営支援	新規事業として早期収益化

2017年5月期計画の前提

ト ッ プ プ ラ イ ン	ポータルサイト	↗	美容分野は苦戦の見込みだが、 歯科分野は好調を維持する見込み
	S E M	↘	SEO対策サービス、リスティング広告運用代行ともに 前年を下回る見込み
	保 証		連結の範囲から除外
	医 療 B t o B	↗	営業力強化及び大口顧客獲得により売上増加
	ホ ー ム ペ ー ジ	↗	販売を強化し、売上増加の見込み
	販 売 代 理	↗	体制を強化し、新規商材取扱いを開拓
	メディアプラット フォーム	↗	まんまみーあからの収益が出始めた

コ ス ト	売上原価(仕入高)	↗	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マー ケティング費用で広告宣伝費が増加見込み

2017年5月期計画の概要

(単位：百万円)

	2016年5月期 (実績)	2017年5月期	前年比	
売上高	1,482	1,564	82	5.5%
営業利益	176	110	-66	-37.5%
営業利益率	11.9%	7.0%	—	—
当期純利益	186	70	-116	-62.4%

**成長のための戦略的投資を積極的に行うため
増収ながら各段階利益は減益となる見通し**

歯科医療業界に変容をもたらすこと
によって、生活者の健康レベルを向
上させる

インターネットを活用して、社会の
問題・課題を解決し、豊かな社会を
創造する

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。

日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社