



2018年5月期第2四半期 決算説明資料



会社概要



会社概要



- **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**：ポータルサイト運営、SEM、医療BtoB、メディアプラットフォーム
販売代理、事業者向けHP制作・メンテナンス、医療機関経営支援
- **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**：代表取締役会長CEO 平川 大
- **役員**：取締役6名、監査役3名
- **従業員**：101名（連結：2017年11月30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、Medical Net Thailand Co., Ltd.

理念体系

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	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
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
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
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	スペ	感謝であり、思慮であり、尊敬であり、真摯さである
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
クト		感謝であり、思慮であり、尊敬であり、真摯さである

ロゴへの思い



ロゴの全体のデザインは、「メディカルネット」という社名そのものをシンプルな文字列にしました。これまで私たちが特に歯科医療の領域でインターネットを活用して構築してきたビジネスモデルを表現いたしました。

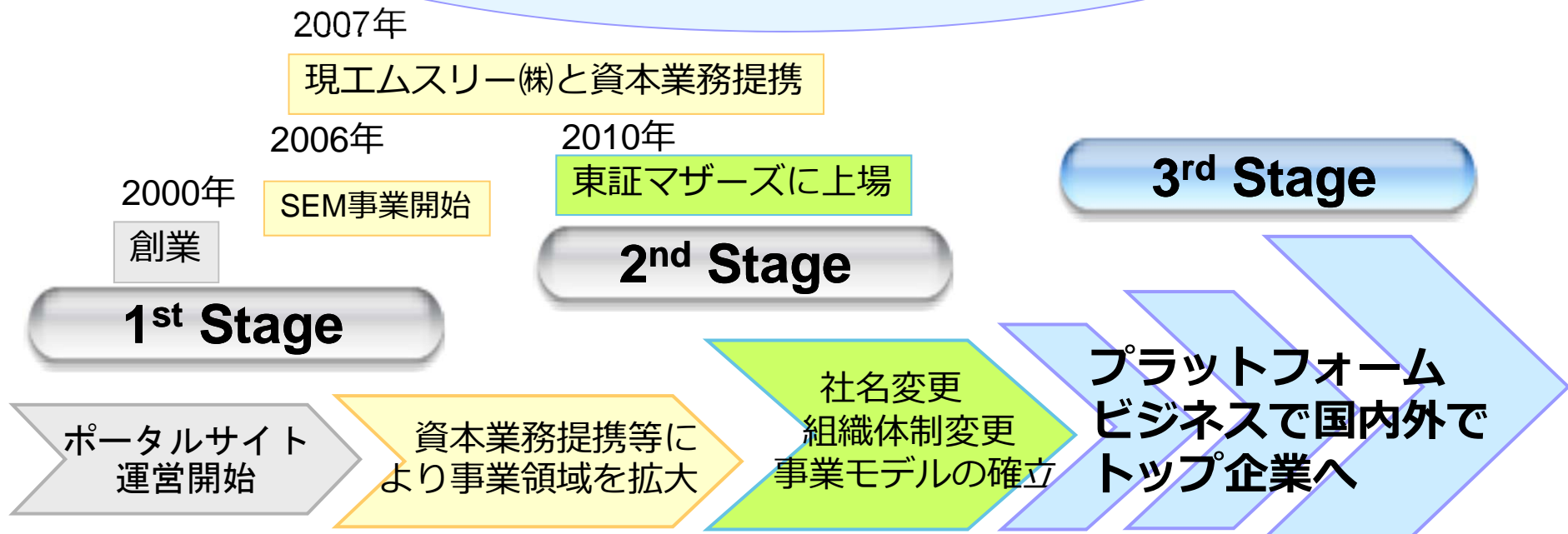
コーポレートカラーは、「医療」「健康」「ライフデザイン」「爽やかさ」「安心」をイメージし、“ホワイト”と“スカイブルー”を採用しています。

細部のこだわりとして、丸円の中と“medical”の上部の弧を描く曲線は世界を繋ぐことを表現し、それを“net”にクロスさせることにより、「医療」と「IT・インターネット」を繋げるビジネスフィールドとビジネスモデルを表し、さらに曲線右最後の部分を細く鋭くさせることにより、イノベーションを起こす強い意思を表明しています。

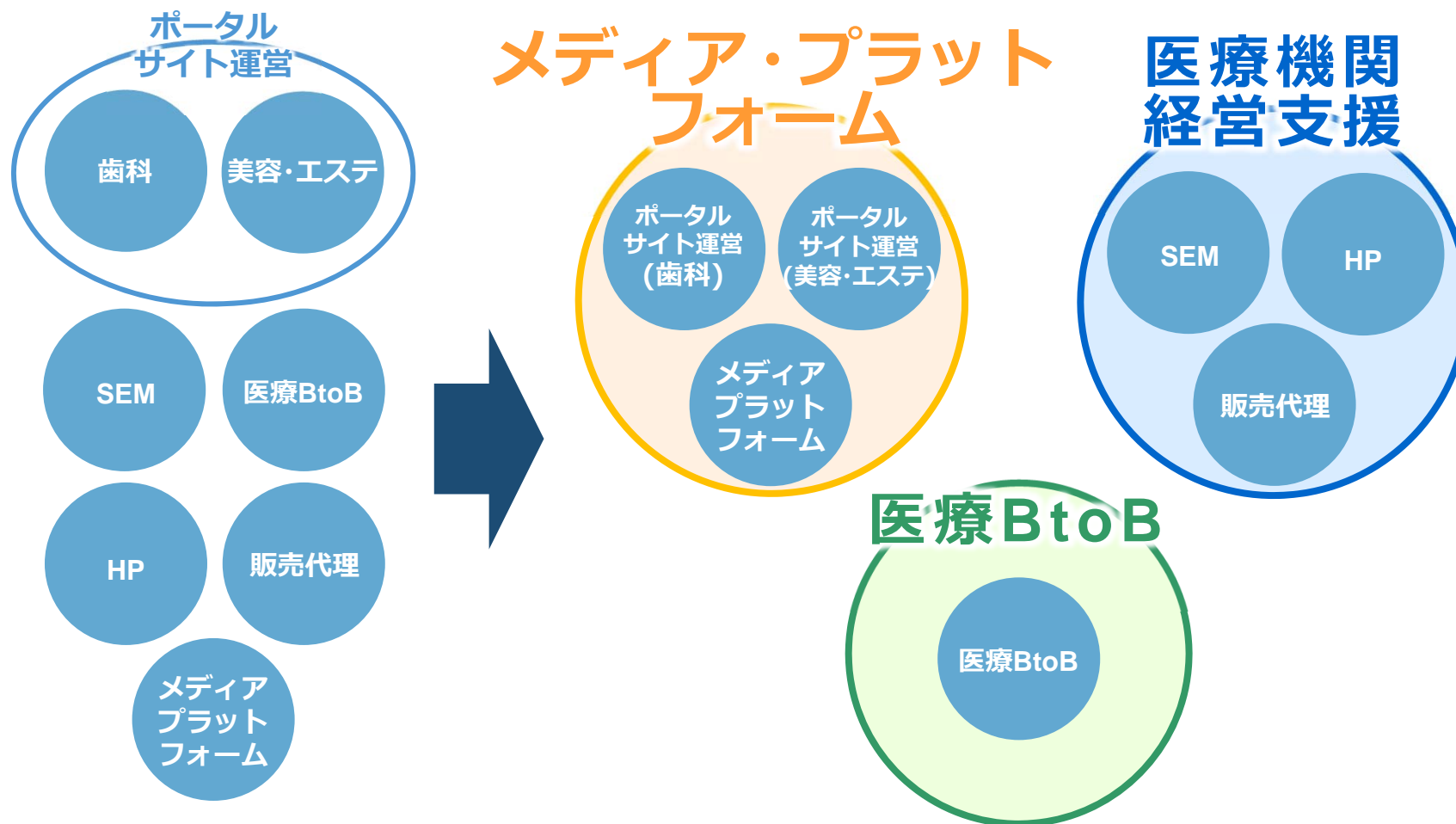
最後に、丸円内下部の白の曲線でスマイルラインを描くことで、メディカルネットのミッションをロゴに込めました。

創業からの沿革と事業ビジョン

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。

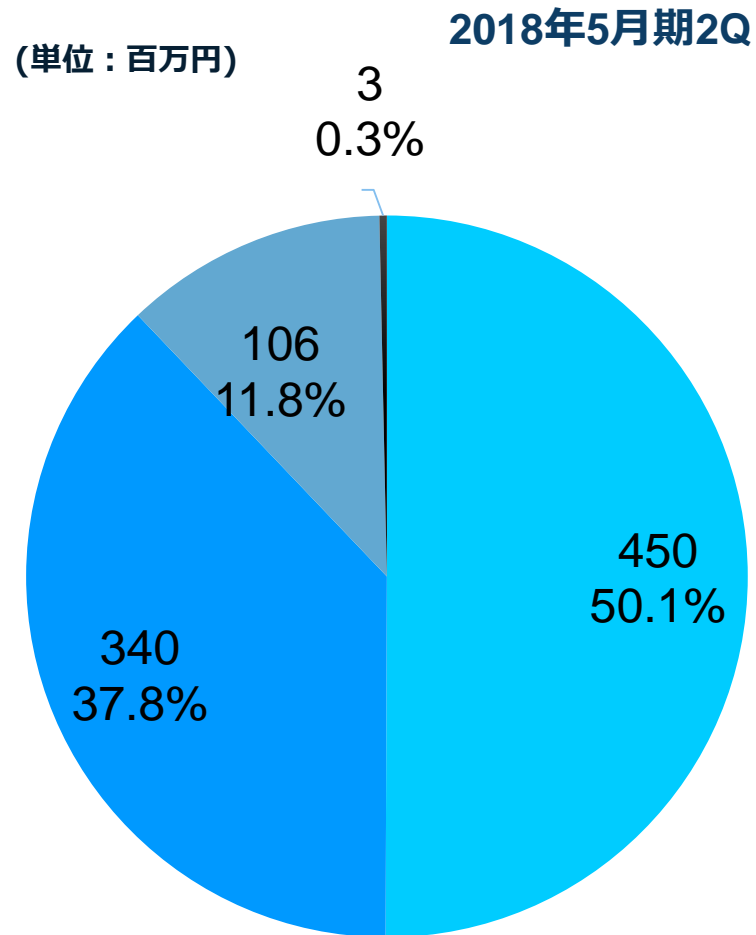


当事業年度よりセグメント変更



当社のビジョンに沿ったセグメントに変更し、
各セグメントごとに戦略戦術を実行

事業内容とセグメント別売上高



■ メディア・プラットフォーム

■ 医療機関経営支援

■ 医療 BtoB

■ その他

メディア・プラットフォーム

歯科分野・美容・子育て分野などポータルサイト、アプリを通して、生活者に有益な情報を提供

- ・ポータルサイト運営 (歯科・美容)
- ・子育て支援メディア

医療機関経営支援

歯科医院経営をトータルサポート

- ・SEM
- ・HP制作
- ・開業・事業譲渡サポート
- ・医院経営支援
- ・歯科医院経営(Thailand)

医療BtoB

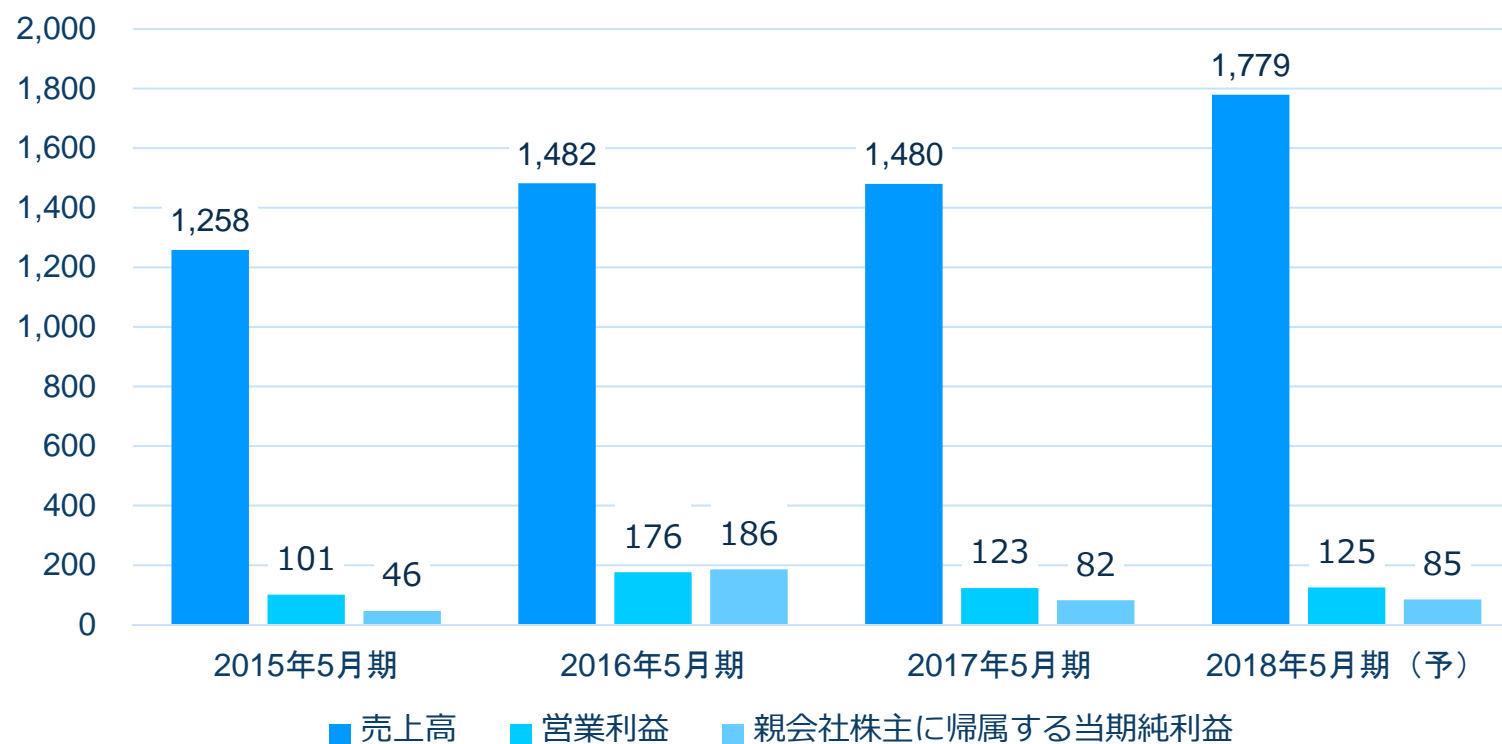
当社株主のエムスリー株式会社が運営する「MR君」の歯科版「Dentwave」や世界最大の歯科メディア「DENTAL TRIBUNE JAPAN」の運営

- ・BtoBポータルサイトの運営
- ・リサーチ
- ・コンベンション

その他

売上高・利益の推移

(単位：百万円)



メディカルネットのビジネスモデル

～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～

主に歯科医療情報ポータルサイト運営・歯科クリニック経営支援・歯科関連企業マーケティング支援など、歯科医療の総合ビジネスを展開。

各ポータルサイトは、歯科医院やエステサロン等を顧客として、広告料収入を得て運営している。

インターネットユーザーは、各ポータルサイトにおいて、無料で歯科医院、エステサロン等の情報を検索・閲覧することができる。

広告料収入の具体的内容は、主に

- ①クライアント紹介ページの初期制作料及び月額掲載料
- ②クライアントのホームページへのリンクを貼ったバナー広告の月額掲載料となっている。

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。

2018年5月期第2四半期 決算概要



業績ハイライト

【売上高】

869百万円

- 前年同期比
17.4%増

【営業利益】

122百万円

- 前年同期比
4.8%減

【親会社株主に帰属する四半期純利益】

80百万円

- 前年同期比
9.0%減

業績概要

(単位：百万円)

	2017年 5月期2Q	2018年5月期2Q					
	実績	計画	実績	前年比		計画比	
売上高	740	845	869	129	17.4%	24	2.9%
営業利益	128	48	122	-6	-4.8%	74	155.8%
営業利益率	17.4%	5.7%	14.1%	—	—	—	—
経常利益	130	49	124	-6	-4.7%	75	153.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	88	32	80	-8	-9.0%	48	151.5%

**第2四半期累計、会計期間ともに収益は過去最高
各段階利益は計画を大きく上回る**

2018年5月期第2四半期セグメント別売上高

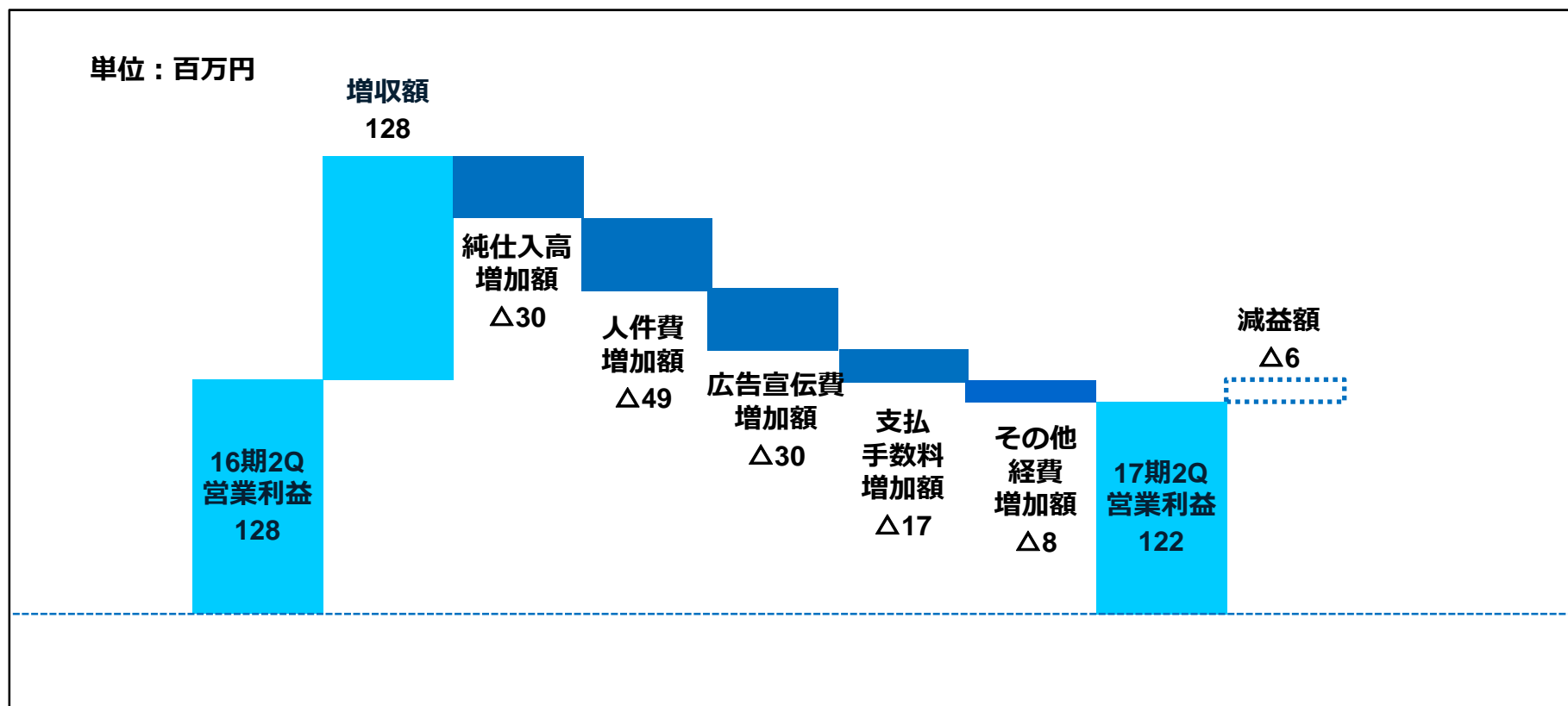
(単位：百万円)

	2017年5月期2Q	2018年5月期2Q	前年同期比
メディア・プラットフォーム	377	450	19.5%
医療機関経営支援	296	340	14.9%
医療 B t o B	66	106	61.7%
その他	2	3	46.1%
連結消去	-1	-31	-
合計	740	869	17.4%

メディア・プラットフォームは、歯科、美容分野ともに前年を上回る。
医療機関経営支援ではSEM、販売代理が好調に推移し、タイにおいて新たに連結子会社化したMedical Net Thailand Co., Ltd.が歯科医院経営を開始した。
医療BtoBでは、大型コンベンションの受託などにより前年を大きく上回る。

YoY増減分析

成長に向けた積極的な先行投資により費用が増加

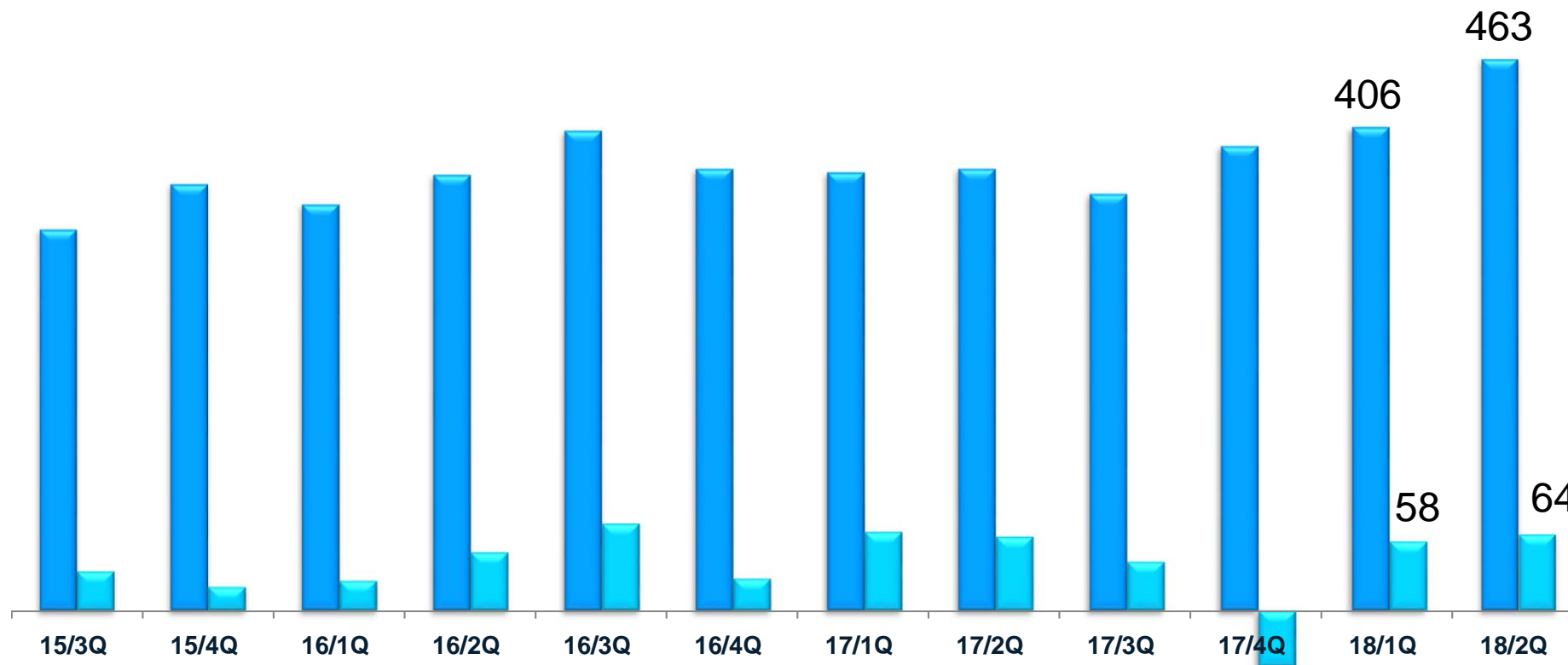


四半期売上高・営業利益推移

単位：百万円

■ 売上高

■ 営業利益



四半期売上過去最高

売上分析

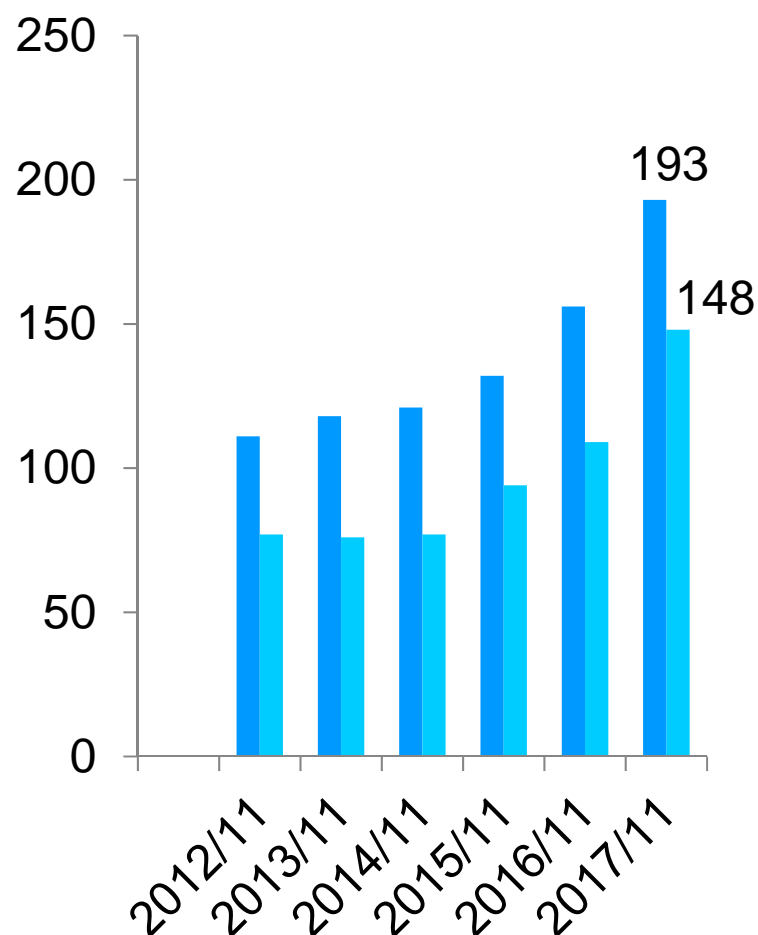
(単位：百万円)

	2017年5月期2Q	2018年5月期2Q	前年比	
			増減	増減率
メディア・プラットフォーム (歯 科)	309	382	73	23.4%
メディア・プラットフォーム (美 容 ・ エ ス テ)	58	66	8	13.2%
メディア・プラットフォーム (マ マ 向 け)	8	2	-6	-73.9%
医療機関経営支援	296	340	44	14.9%
医療 B t o B	66	106	40	61.7%
そ の 他	2	3	1	46.1%
連 結 消 去	-1	-31	-	-
合 計	740	869	129	17.4%

メディア・プラットフォーム 歯科

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益



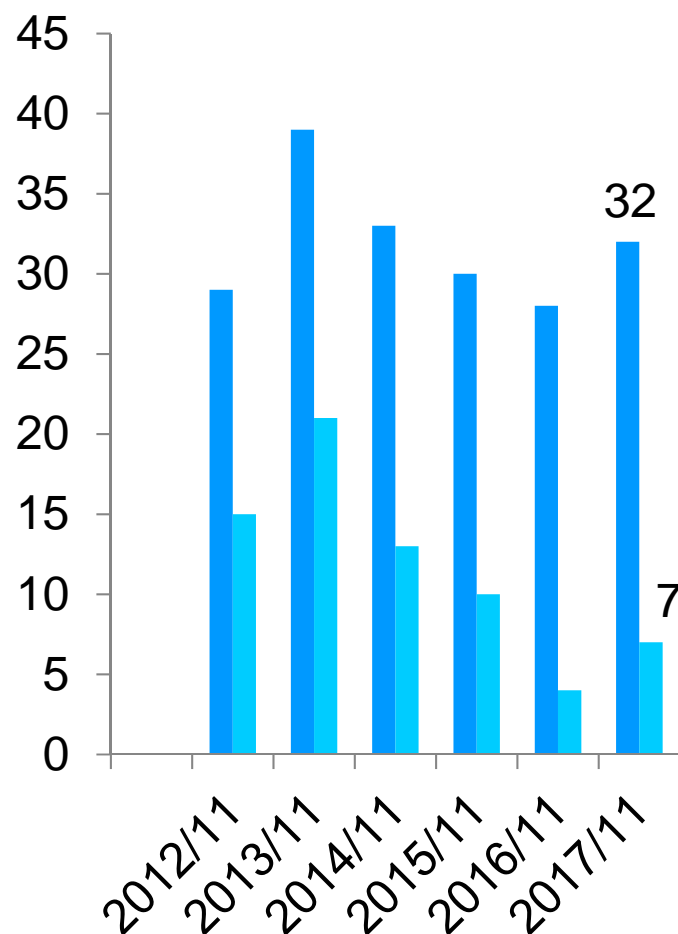
インプラントネット・矯正歯科ネット
審美歯科ネット・歯医者さんネット等を運営

既存サービスブラッシュアップの
効果などにより、受注が好調に推移し、前年
から大きく増加、計画に対しても上回った。

メディア・プラットフォーム 美容

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益



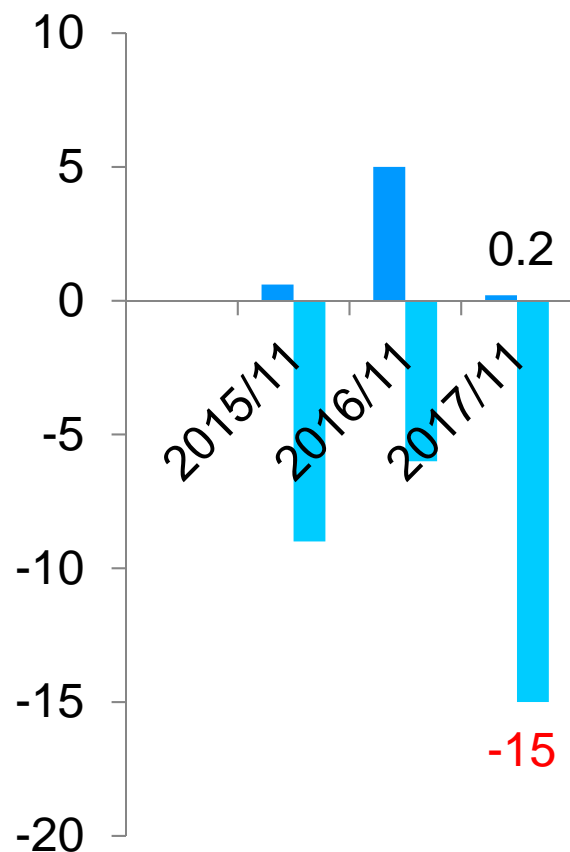
エステ・人気ランキング、
気になる！美容整形総合・ランキング
美LAB.等を運営

計画は下回ったが、
下期に対し受注が積みあがっており、
計画達成の目途が立つ

メディア・プラットフォーム ママ向け

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益



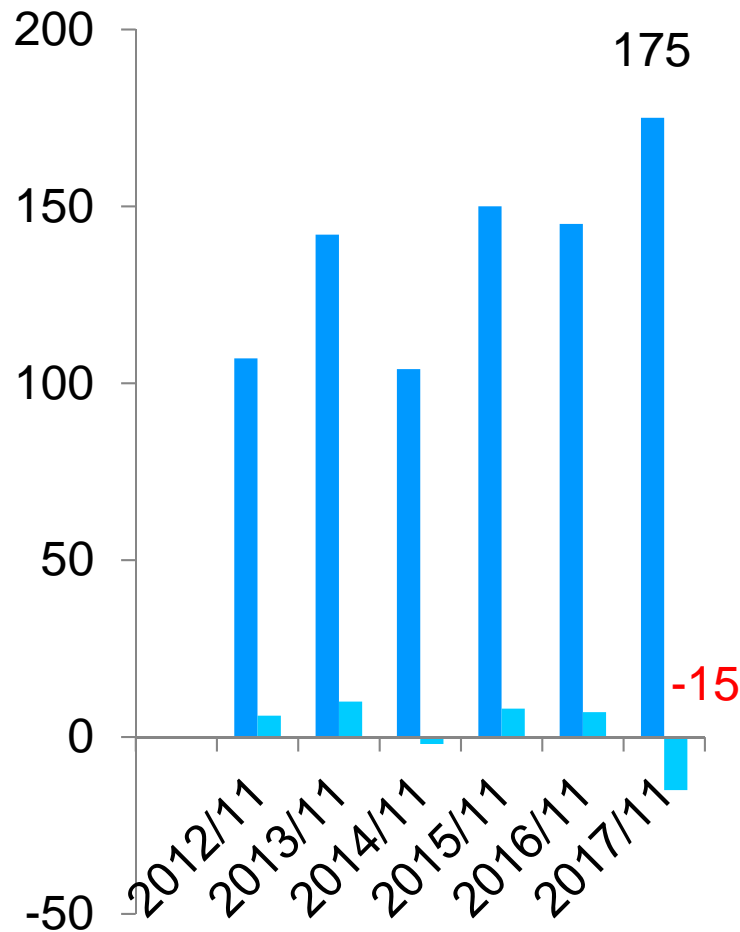
未就学児を持つママさんを対象とした、子育て情報サイト「まんまみーあ」に加え、プレママ～3歳児の小さなお子さまを育てるママ向けコミュニティアプリ「Moopen（モーブン）」を開始。

子育てメディアが増えている環境において、ネイティブアプリとコミュニティプラットフォームにより、独自の付加価値作りに積極的に注力している。

医療機関経営支援

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益



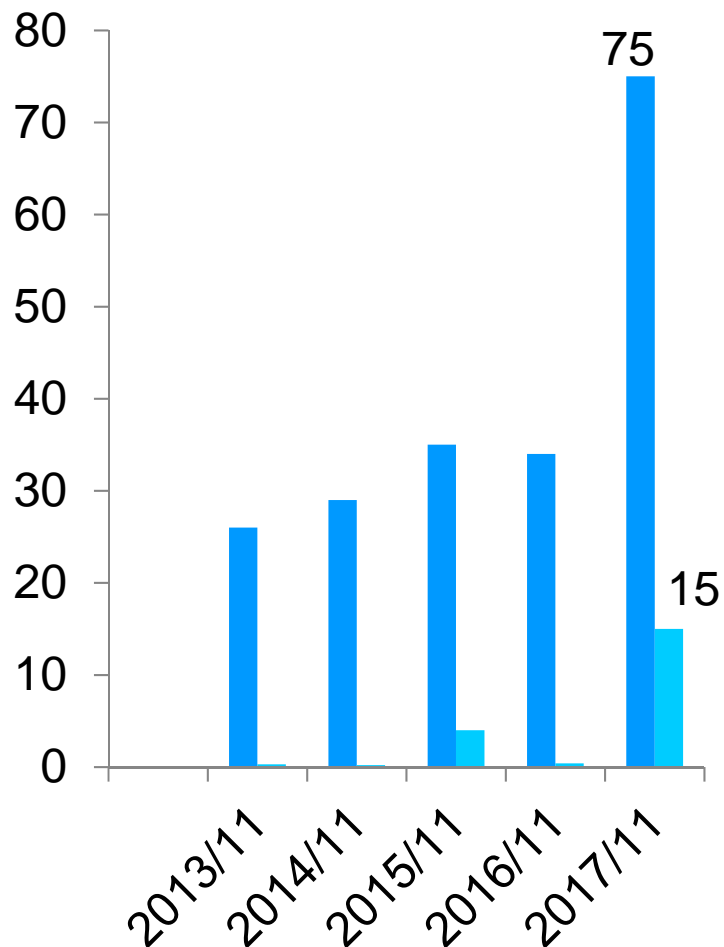
歯科医院や美容クリニック、エステサロンのネット上のプロモーション、HP制作、経営支援などトータルサポート

HP制作については、他社との差別化の為に機能拡張（AI機能搭載）を行い更なる販売強化、SEMについても計画を上回る。

医療BtoB

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

コンベンション事業は計画を上回ったが、ソリューション事業、VIP弁当事業が計画を下回った。

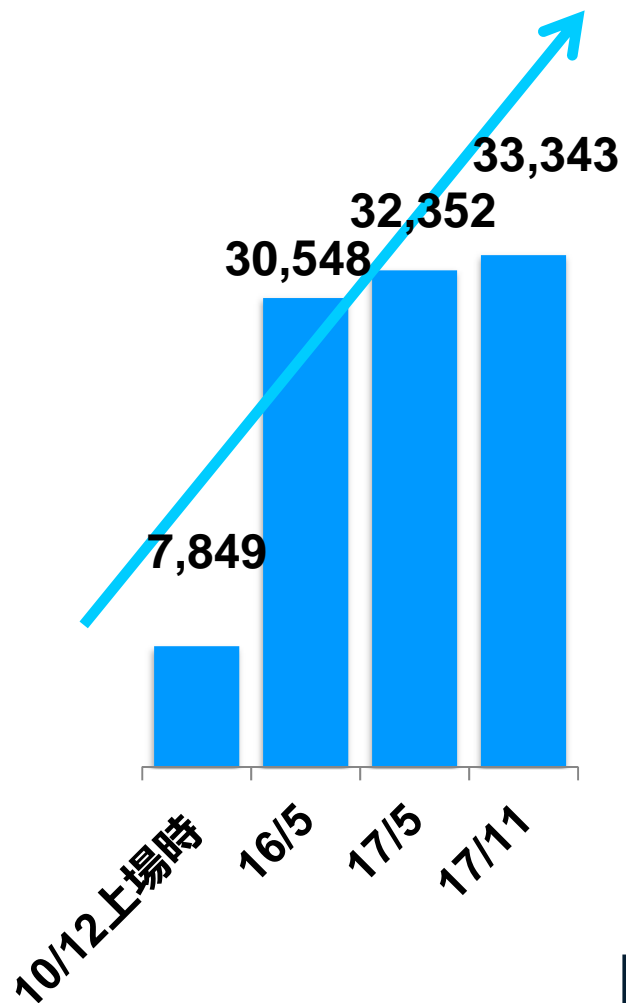
費用分析

(単位：百万円)

	2017年5月期2Q	2018年5月期2Q	前年比	
売上原価	364	423	59	16.2%
売上原価率	49.2%	48.6%	—	—
仕入高※	182	213	31	16.7%
労務費	117	133	16	13.1%
販管費	247	323	76	30.8%
販管費率	33.4%	37.2%	—	—
人件費	142	176	34	24.2%

事業拡大に向けた人的投資を積極的に行い
販管費が増加した。

歯科従事者会員数



メディカルネット
グループ会員数4.2倍

歯科業界の圧倒的な
リーディングカンパニーへ

今期の事業戦略と計画

今期の経営計画ハイライト

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31%増計画
- ・新卒採用

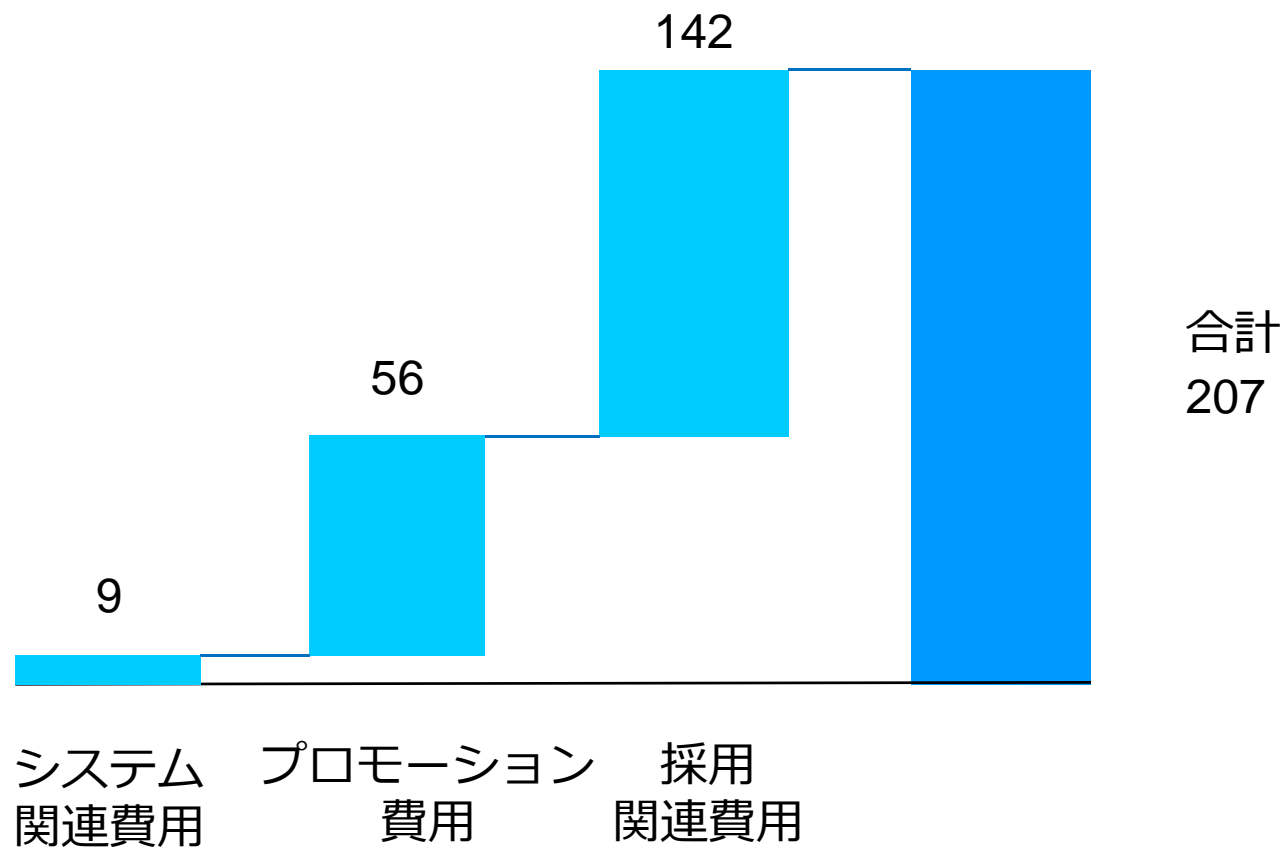
事業投資



- ・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
- ・医療BtoB事業の推進
- ・デンタルトリビューンジャパン スタート
- ・歯科事業の海外展開

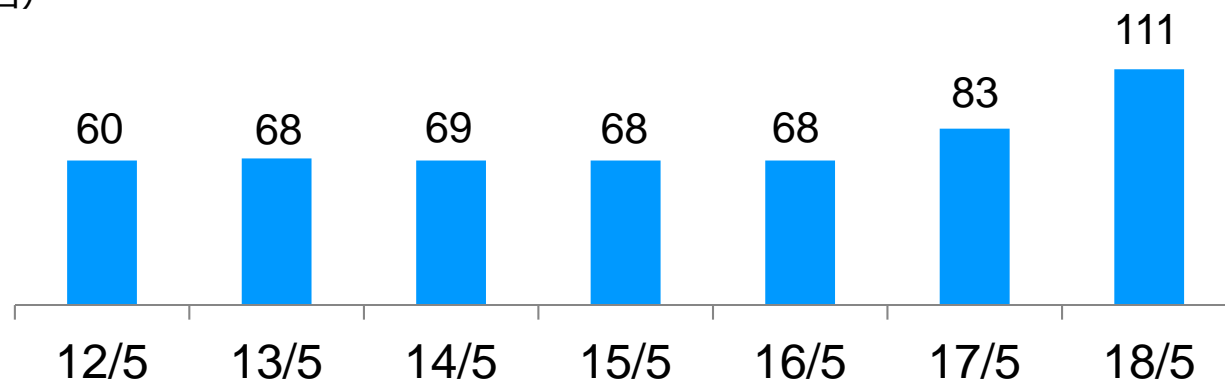
成長に向けた今期の投資

(百万円)



人的投資

(単位：名)



- 前期に続き新卒採用を実施、今期は4名の採用を決定
- 既存事業で14名の採用を計画
- 経営支援、新規事業で8名の採用を計画

(単体)

事業別の主な取り組み

メディア・プラットフォーム 歯科・美容	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
メディア・プラットフォーム ママ向け	利用者の獲得と収益モデル構築 動画等新たなコンテンツへの取り組み、 コミュニティアプリにおけるユーザー体験・付加価値構築
医療機関経営支援	新規チャン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
医療BtoB	会員数増加に向けた施策強化 デンタルトリビューン事業とのシナジー強化

2018年5月期計画の前提

ト プ プ ラ イ ン	メディア・プラットフォーム	↗	歯科分野は引き続き好調を維持する見込み、美容分野も回復を見込む
	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、SEO対策サービス、リスティング広告運用代行とともに前年を上回る見込み
	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

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

2018年5月期 通期見通し



2018年5月期計画の概要

(単位：百万円)

	2017年5月期 (実績)	2018年5月期	前年比	
売上高	1,480	1,779	299	20.2%
営業利益	123	125	2	1.6%
営業利益率	8.3%	7.0%	—	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	82	85	3	3.7%

**成長のための戦略的投資を継続し、
増収ながら各段階利益は微増となる見通し**

株主還元策

- ・ 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：QUOカード500円分（100株以上）

	前期(2017年5月期) 実績		今期(2018年5月期) 予想	
	金額（円）	配当性向%	金額（円）	配当性向%
1株当たり 配当金	2.00	13.1	2.00	12.6

今後の成長戦略



業界環境

歯科業界の環境にも大きな変化の兆し

過去は、

今後は、
歯から健康で
長生きな社会へ

虫歯治療

予防歯科
歯から予防医療

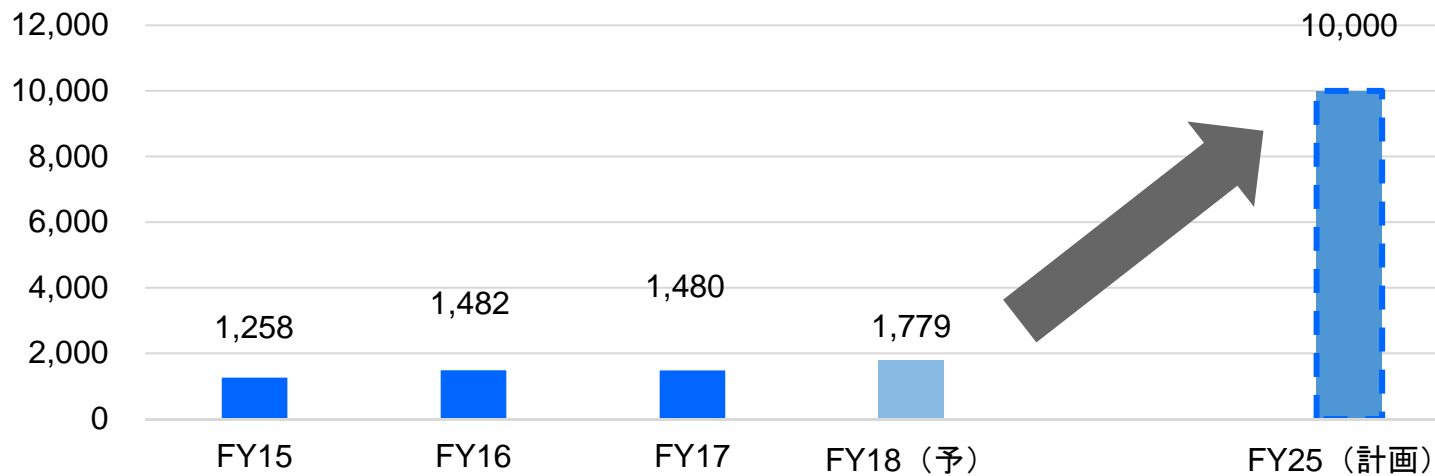
- ・動脈硬化
- ・心筋梗塞
- ・脳梗塞
- ・糖尿病
- ・アルツハイマー

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

(単位：百万円)



今後の成長戦略

～2025年5月期売上高100億円に向けて～



2025年



Copyright(C)2018 Medical Net, Inc. All Right Reserved.

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