



2019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・メディアプラットフォーム運営、SEM、医療BtoB、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
（大阪支社）大阪府大阪市中央区南船場2-10-12 砂糖会館ビル2階
（福岡支社）福岡県福岡市東区土井3-16-15
- **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**：99名（連結：2018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.
株式会社オカムラ（2018年12月3日より）

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]

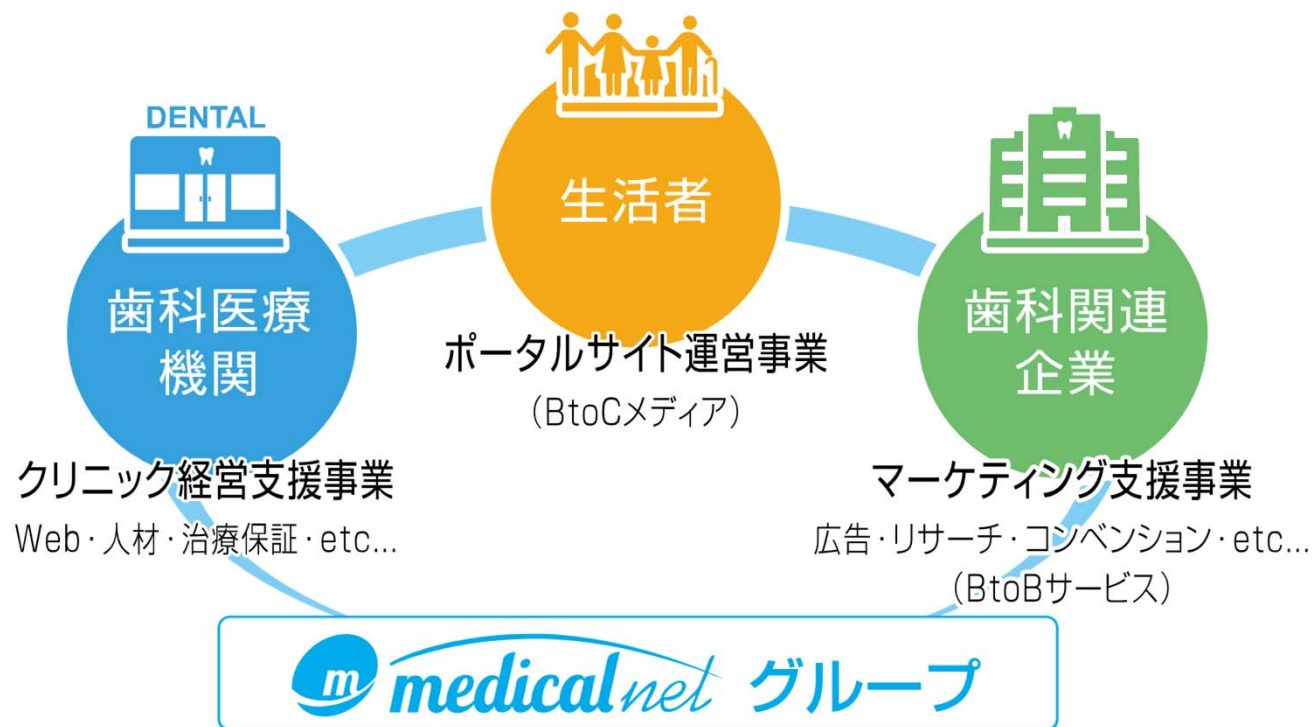
VALUE

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
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

メディカルネットグループの医療プラットフォームビジネス



☆ クリニック経営支援事業

- ・ HP制作/メンテナンス
- ・ SEM
- ・ 医療機器/機材
- ・ 治療保証
- ・ コスト削減
- ・ 衛生管理
- ・ 人材キャリア

※グループ会社 (株) ガイドデント提供

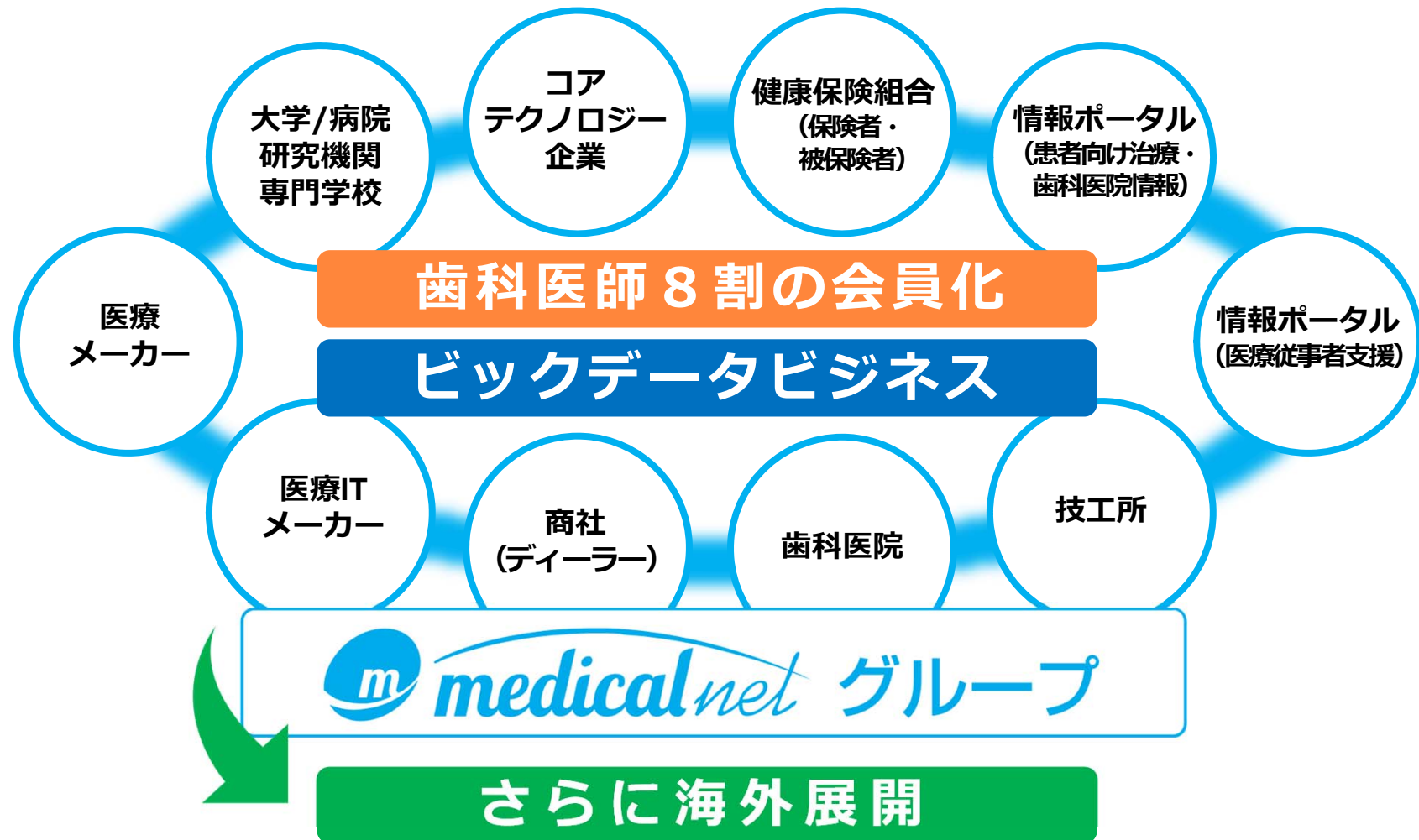
☆ ポータルサイト運営事業

- ・ インプラントネット
- ・ 矯正歯科ネット
- ・ 審美歯科ネット
- ・ エステ・人気ランキング
- ・ 美容整形・総合ランキング

☆ マーケティング支援事業

- ・ 歯科医療従事者支援サイト
- ※グループ会社
ブランネットワークス(株) 運営

メディカルネットグループのビジョン・歯科医療バリューチェーンの構築



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。

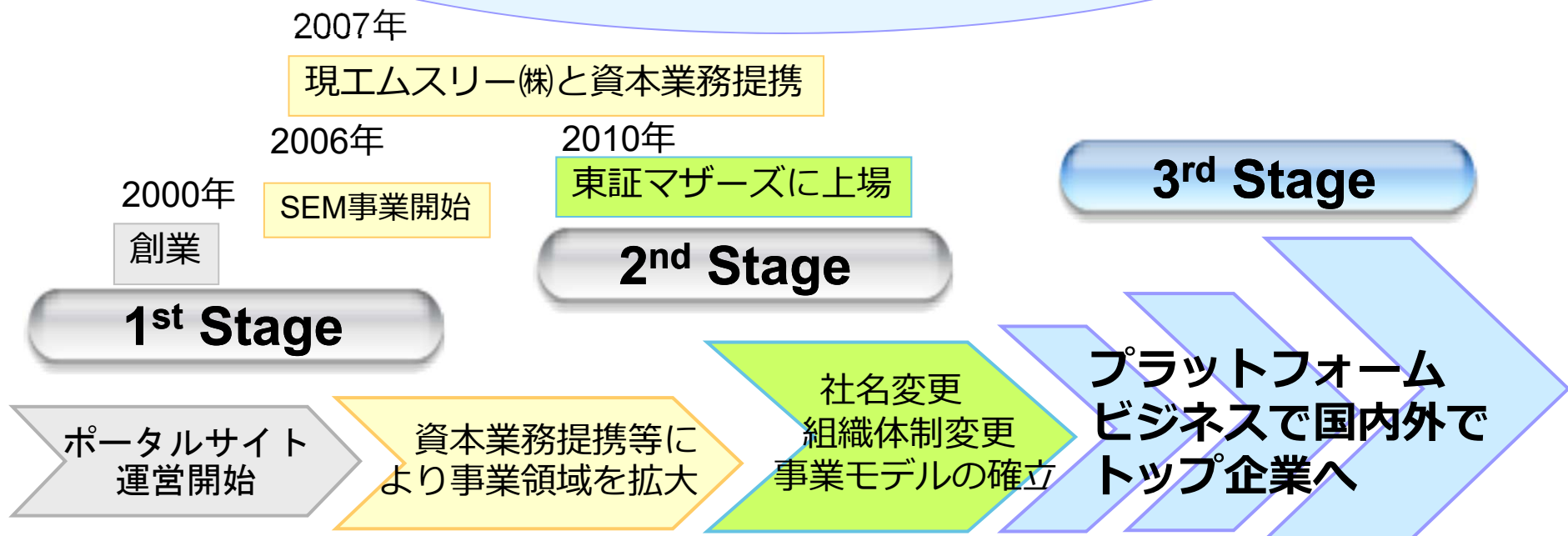
コーポレートカラーは、「医療」「健康」「ライフデザイン」「爽やかさ」「安心」をイメージし、“ホワイト”と“スカイブルー”を採用しています。

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。

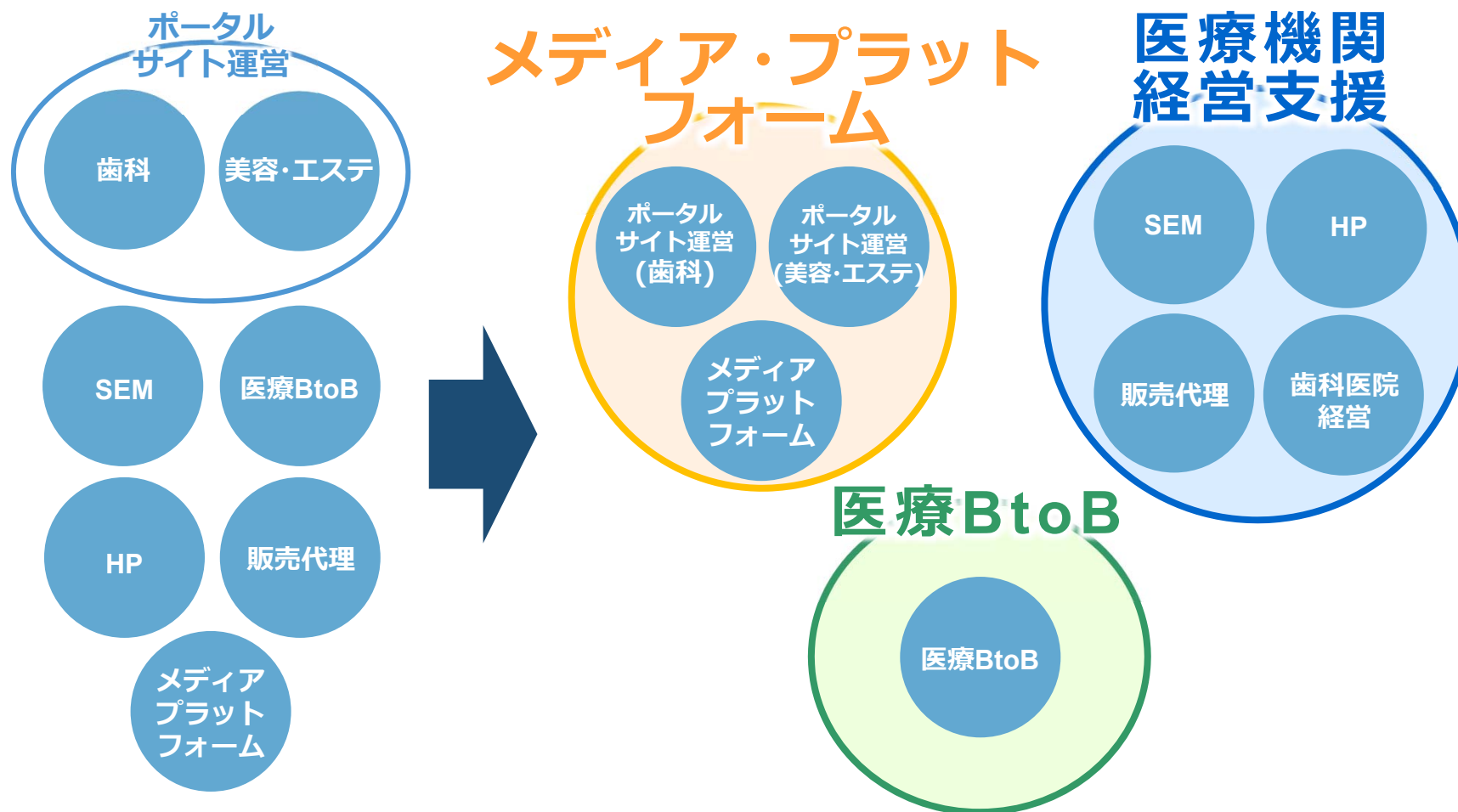
最後に、丸円内下部の白の曲線でスマイルラインを描くことで、メディカルネットのミッションをロゴに込めました。

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。



前事業年度よりセグメント変更

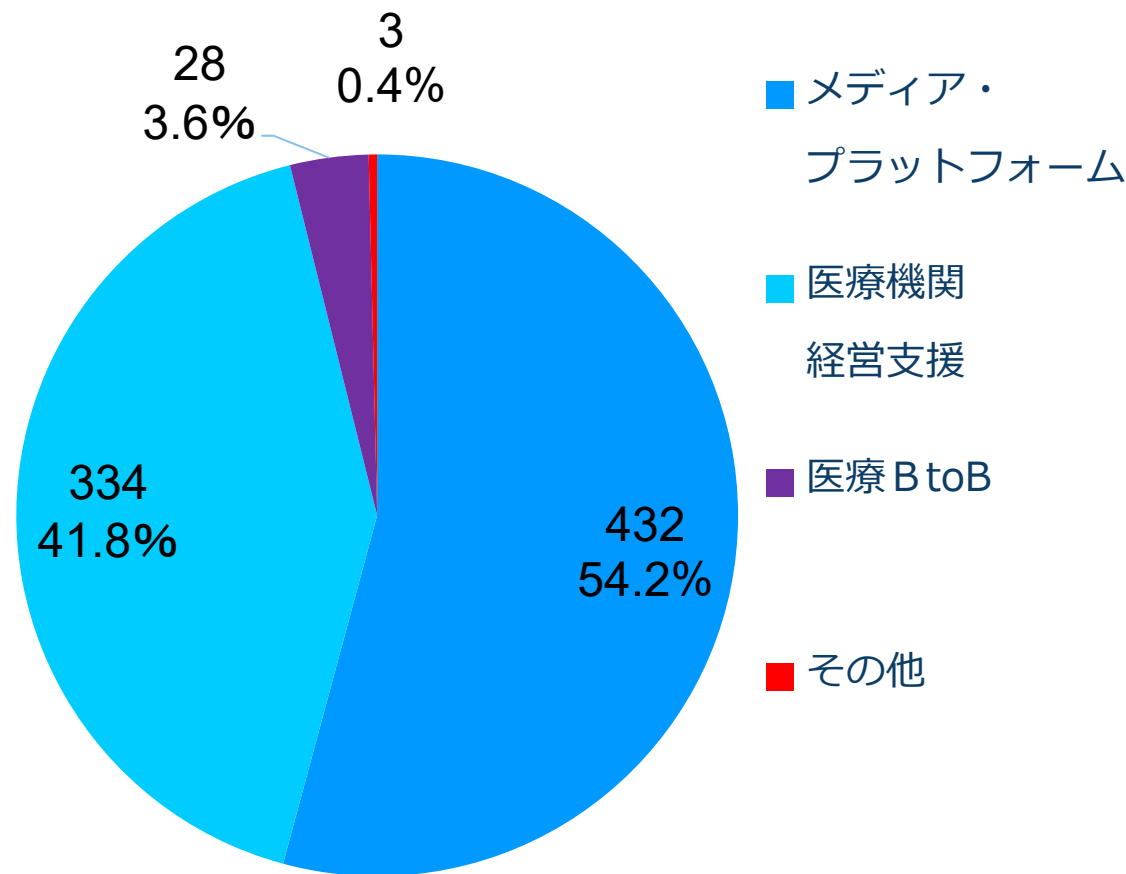


当社のビジョンに沿ったセグメントに変更し、
各セグメントごとに戦略戦術を実行

事業内容とセグメント別売上高

(単位：百万円)

2019年5月期2Q



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)

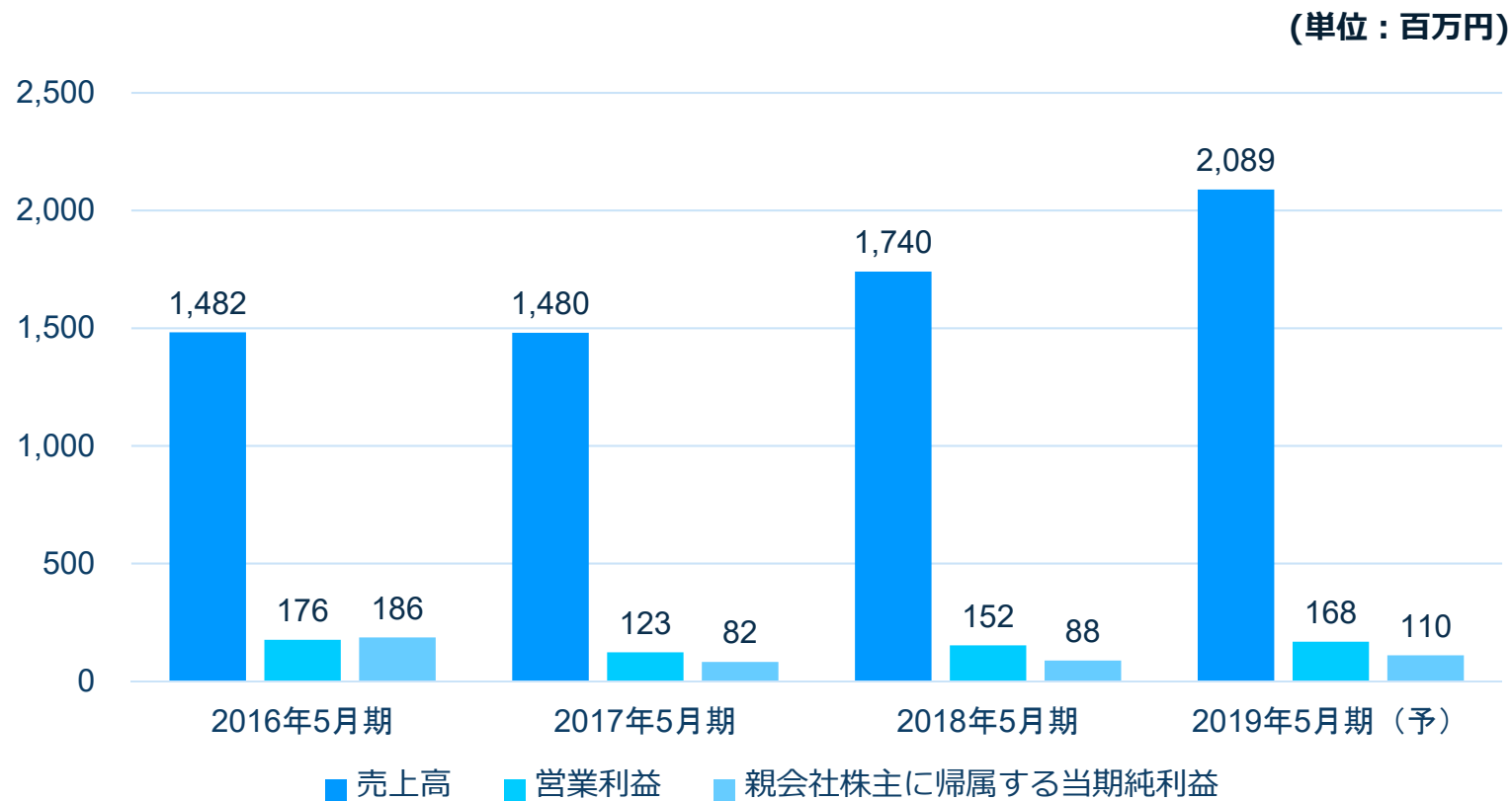
医療 B to B

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



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。

2019年5月期第2四半期 決算概要



業績ハイライト

【売上高】

795百万円

- 前年同期比
8.5%減

【営業利益】

72百万円

- 前年同期比
40.7%減

【親会社株主に帰属する当期純利益】

31百万円

- 前年同期比
61.0%減

業績概要

(単位：百万円)

	2018年 5月期2Q	2019年5月期2Q					
	実績	計画	実績	前年比		計画比	
売上高	869	881	795	-74	-8.5%	-86	-9.8%
営業利益	122	50	72	-50	-40.7%	22	44.5%
営業利益率	14.1%	5.7%	9.2%	—	—	—	—
経常利益	124	51	78	-46	-36.7%	27	53.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	80	29	31	-49	-61.0%	2	6.8%

第2四半期累計、会計期間ともに売上高は計画を下回ったものの、利益は計画を上回る。

2019年5月期第2四半期セグメント別売上高

(単位：百万円)

	2018年5月期2Q	2019年5月期2Q	前年比
メディア・プラットフォーム	450	432	-4.1%
医療機関経営支援	340	334	-1.9%
医療 B t o B	106	28	-73.5%
その他	3	3	2.7%
連結消去	-31	-3	-
合計	869	795	-8.5%

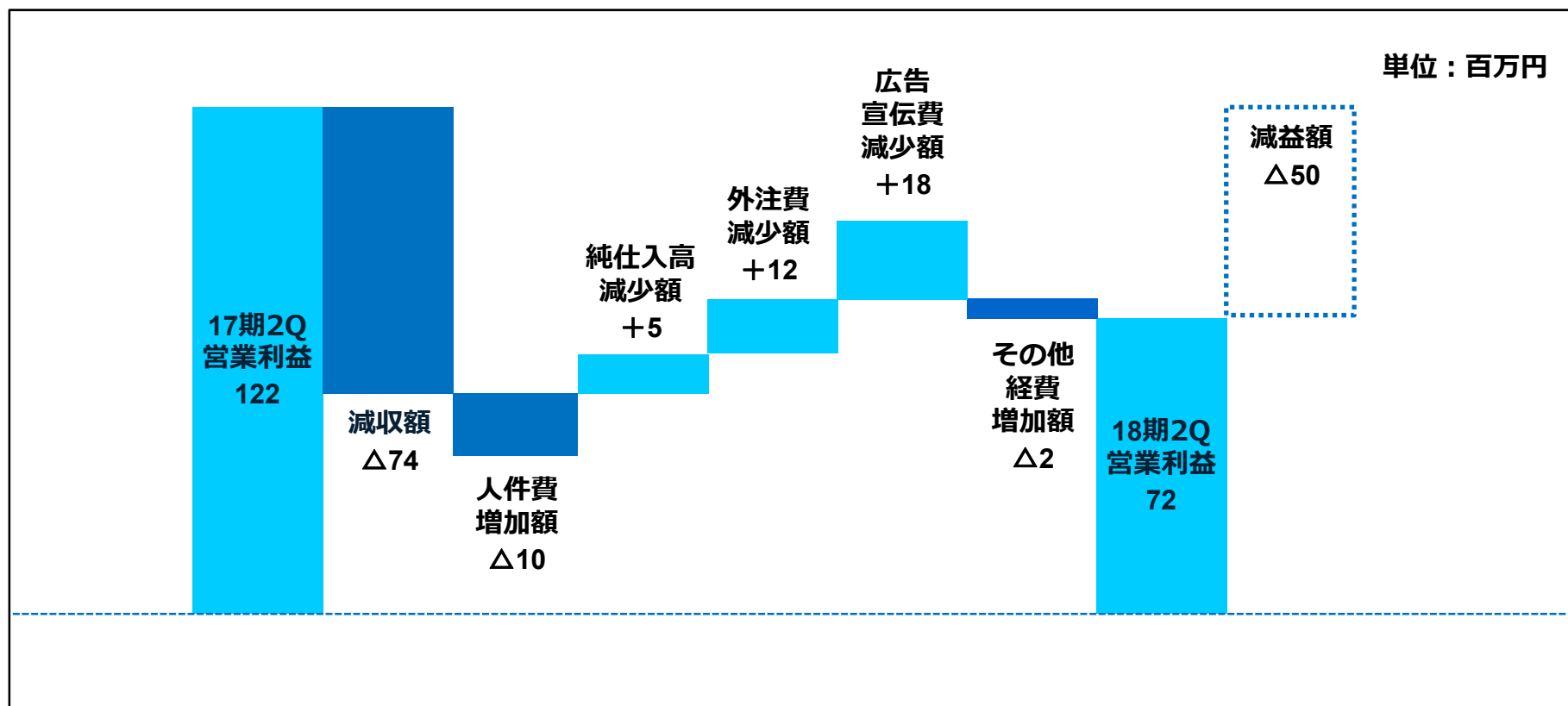
メディア・プラットフォームは、歯科分野は前年を下回り、美容分野は前年を上回る。

医療機関経営支援ではSEM、販売代理は横ばい、前第2四半期より連結子会社化したMedical Net Thailand Co., Ltd.は、タイでの歯科医院経営において売上を伸ばした。

医療BtoBでは、コンベンションの受託がなく、前年を大きく下回る。

YoY増減分析

単発の取引による売上が40百万円、それによる利益が10百万円あった。
当第2四半期においては、収益の減少はあったものの、広告宣伝費などのコスト削減の取組みにより費用は減少。

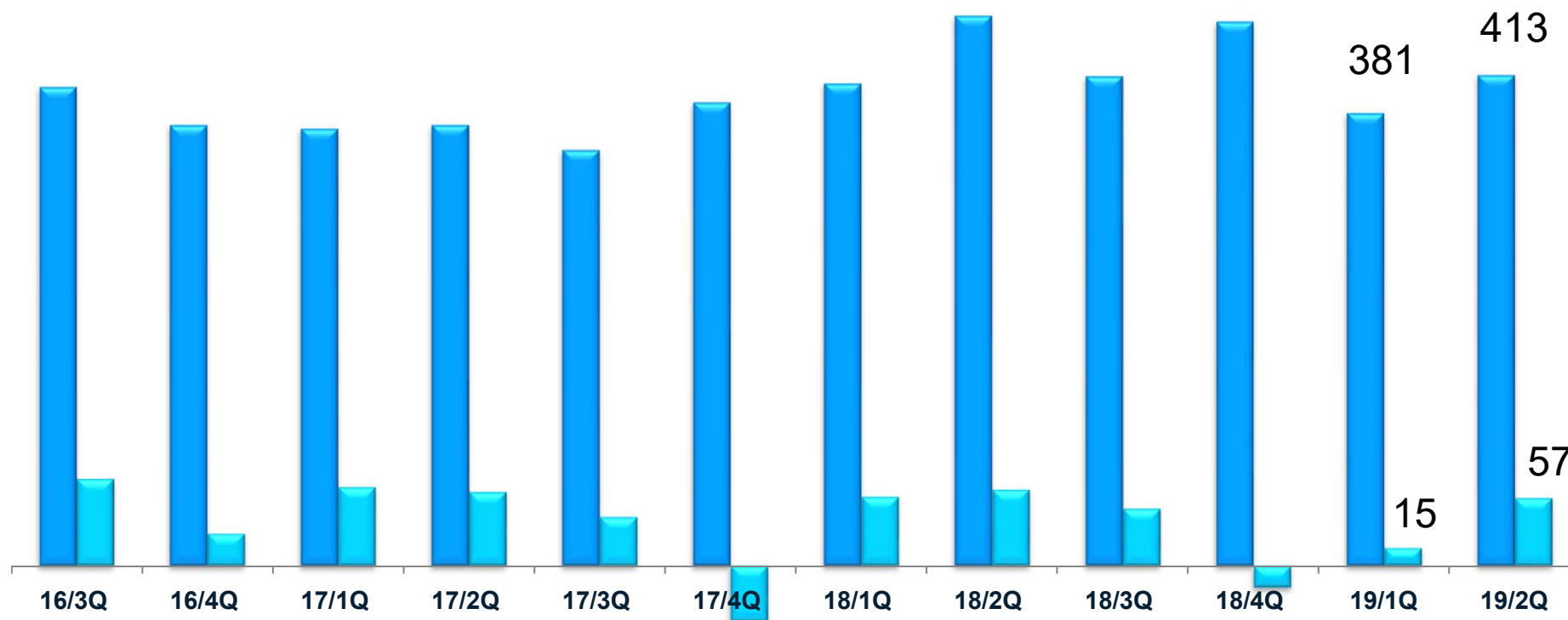


四半期売上高・営業利益推移

単位：百万円

■ 売上高

■ 営業利益



1Qより売上高、営業利益ともに回復傾向

売上分析

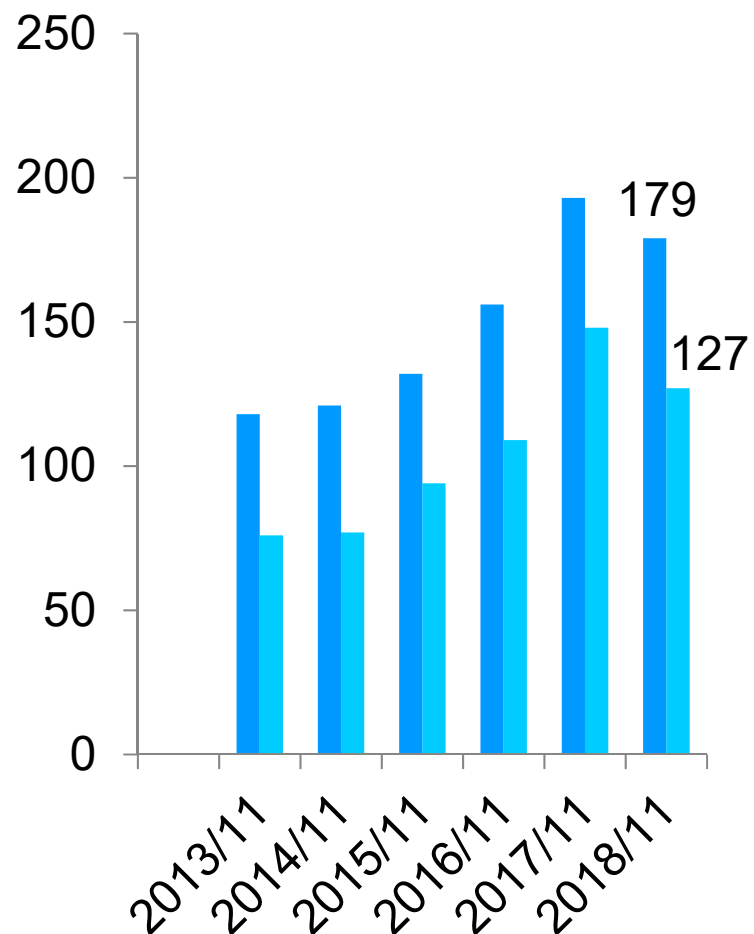
(単位：百万円)

	2018年5月期2Q	2019年5月期2Q	前年比	
メディア・プラットフォーム (歯 科)	382	359	-23	-6.1%
メディア・プラットフォーム (美 容 ・ エ ス テ)	66	70	4	6.8%
メディア・プラットフォーム (子 育 て)	2	2	0	16.6%
医療機関経営支援	340	334	-6	-1.9%
医療 B t o B	106	28	-78	-73.5%
そ の 他	3	3	0	2.7%
連 結 消 去	-31	-3	-	-
合 計	869	795	-74	-8.5%

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



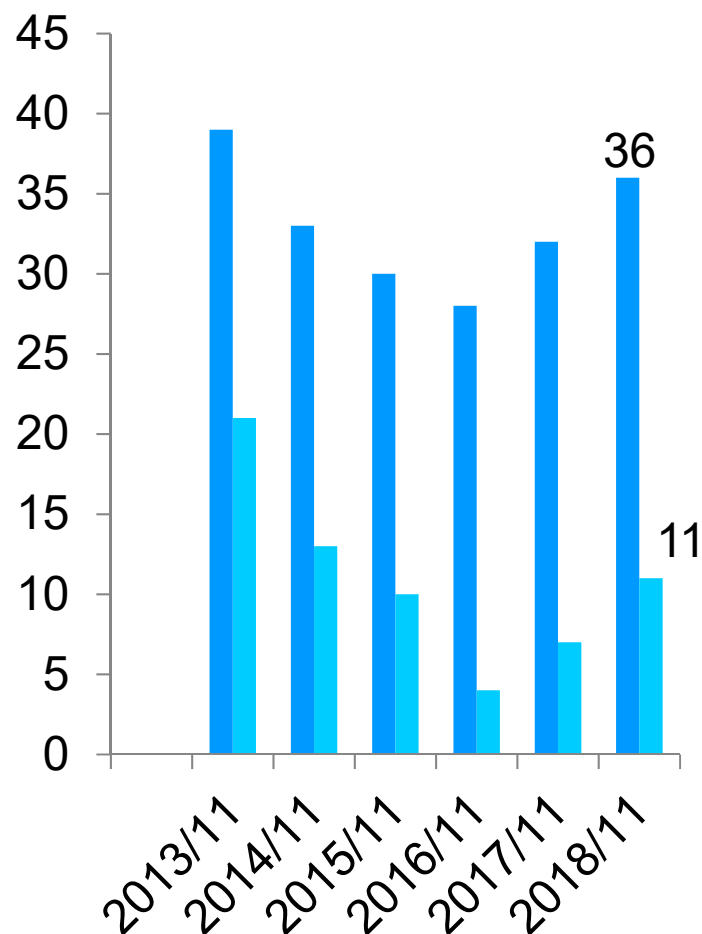
インプラントネット・矯正歯科ネット
審美歯科ネット・歯医者さんネット等を運営

医療法改正による医療広告ガイドライン対応及びGoogleアルゴリズム変更の影響により、売上が伸び悩み、計画を下回った。

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



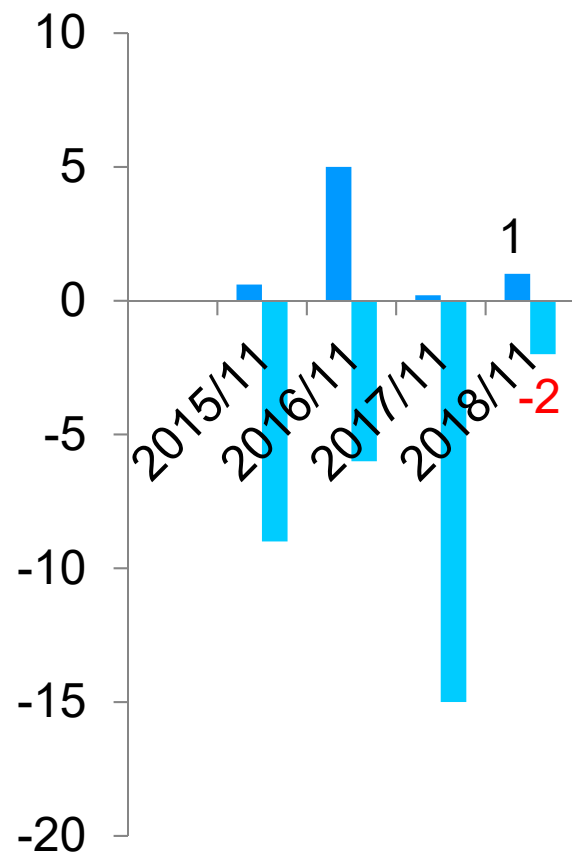
エステ・人気ランキング、
気になる！美容整形総合・ランキング
美LAB.等を運営

**Googleアルゴリズム変更の影響により、
売上が伸び悩み、計画を下回った。
また「美LAB.」のサービスを2018年
11月に終了。**

メディア・プラットフォーム 子育て

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益



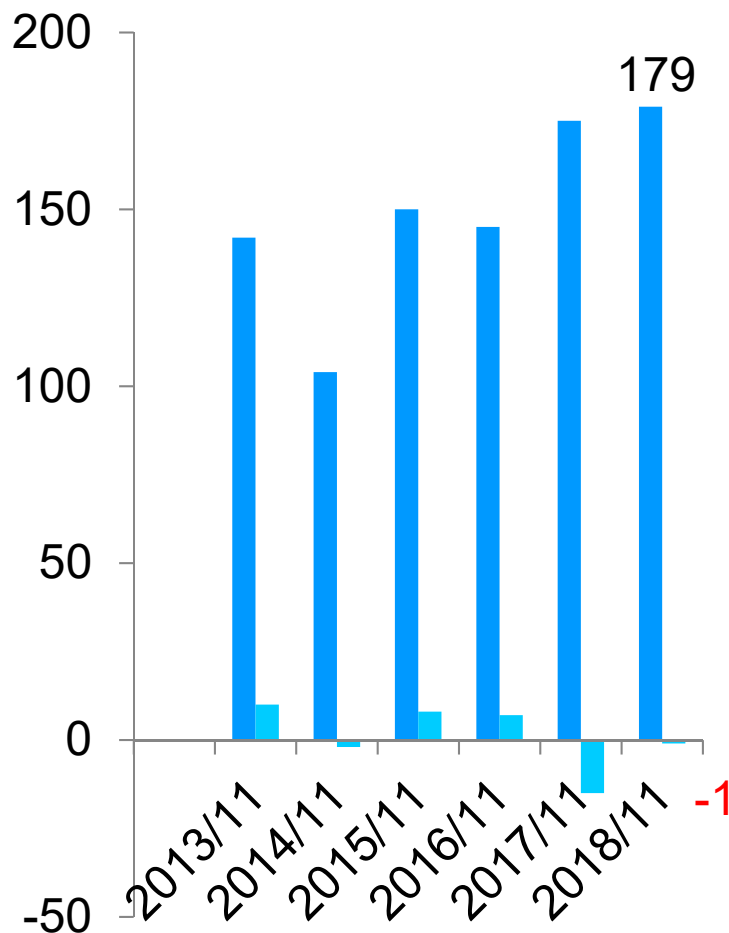
未就学児を持つママさんを対象とした、子育て情報サイト「まんまみーあ」に加え、プレママ～3歳児の小さなお子さまを育てるママ向けコミュニティアプリ「Moopen（モーパン）」を運営。

収益化が進まず計画を下回り、2018年11月に「Moopen（モーパン）」のサービスを終了。

医療機関経営支援

単位：百万円

■ 売上 ■ セグメント利益

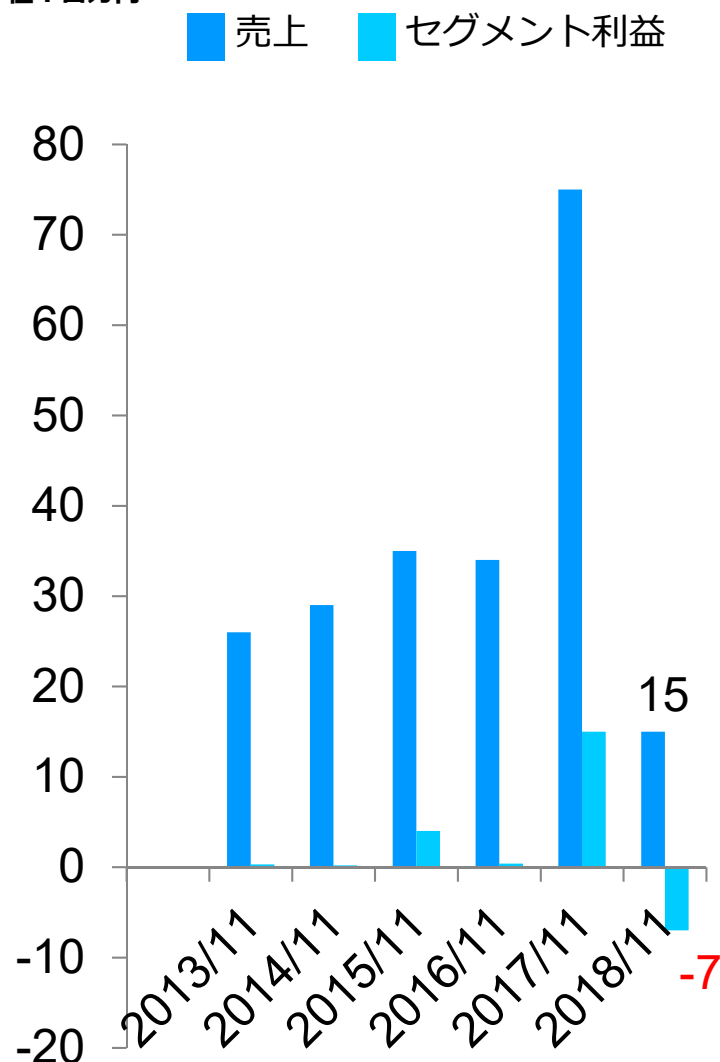


歯科医院や美容クリニック、エステサロンのネット上のプロモーション、HP制作、経営支援などトータルサポート

HP制作については、受注が伸び悩み、計画を下回った。SEMについては、SEO対策サービスは計画、前年を上回り、リスティング広告運用代行については顧客数は増加したものの、大口顧客の運用額減少により、前年並みと計画通りとなった。

医療BtoB

単位：百万円



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

広告事業、リサーチ事業は計画を上回ったが、コンベンション事業は受注がなく、ソリューション事業では大口顧客からの受注が減少し、計画を下回った。

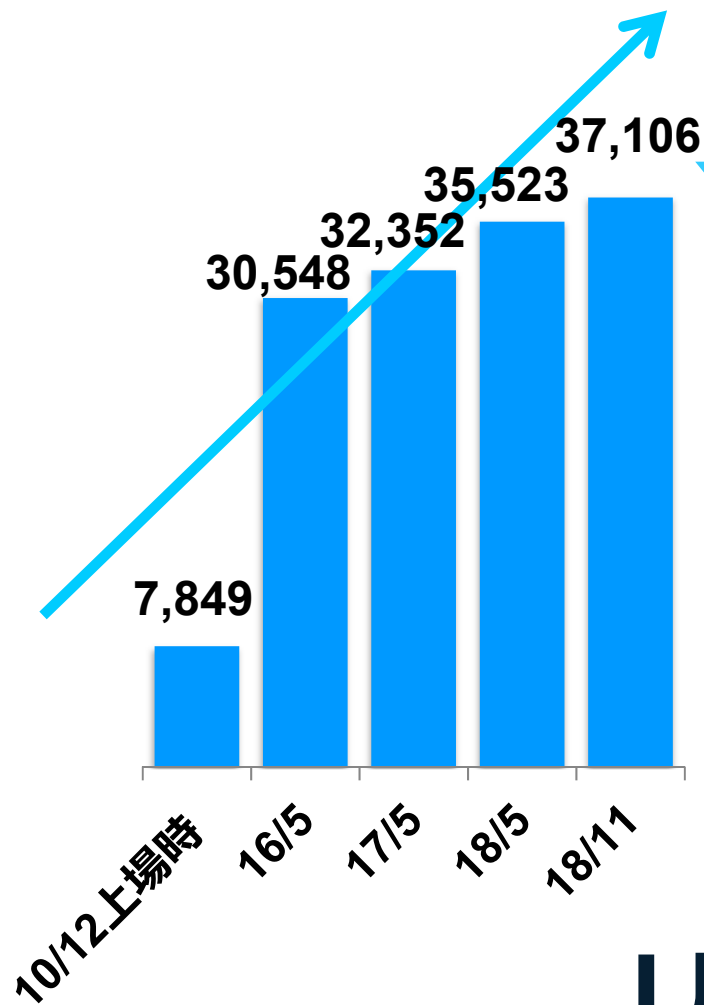
費用分析

(単位：百万円)

	2018年5月期2Q	2019年5月期2Q	前年比	
売上原価	423	404	-19	-4.3%
売上原価率	48.6%	50.9%	—	—
仕入高	213	207	-6	-2.8%
労務費	133	137	4	3.6%
販管費	323	317	-6	-1.8%
販管費率	37.2%	40.0%	—	—
人件費	176	182	6	3.2%

費用対効果を重視した広告宣伝費の削減など、全社的なコスト削減効果により販管費は減少した。

歯科従事者会員数



メディカルネット
グループ会員数4.7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29%増計画
- ・ 新卒採用

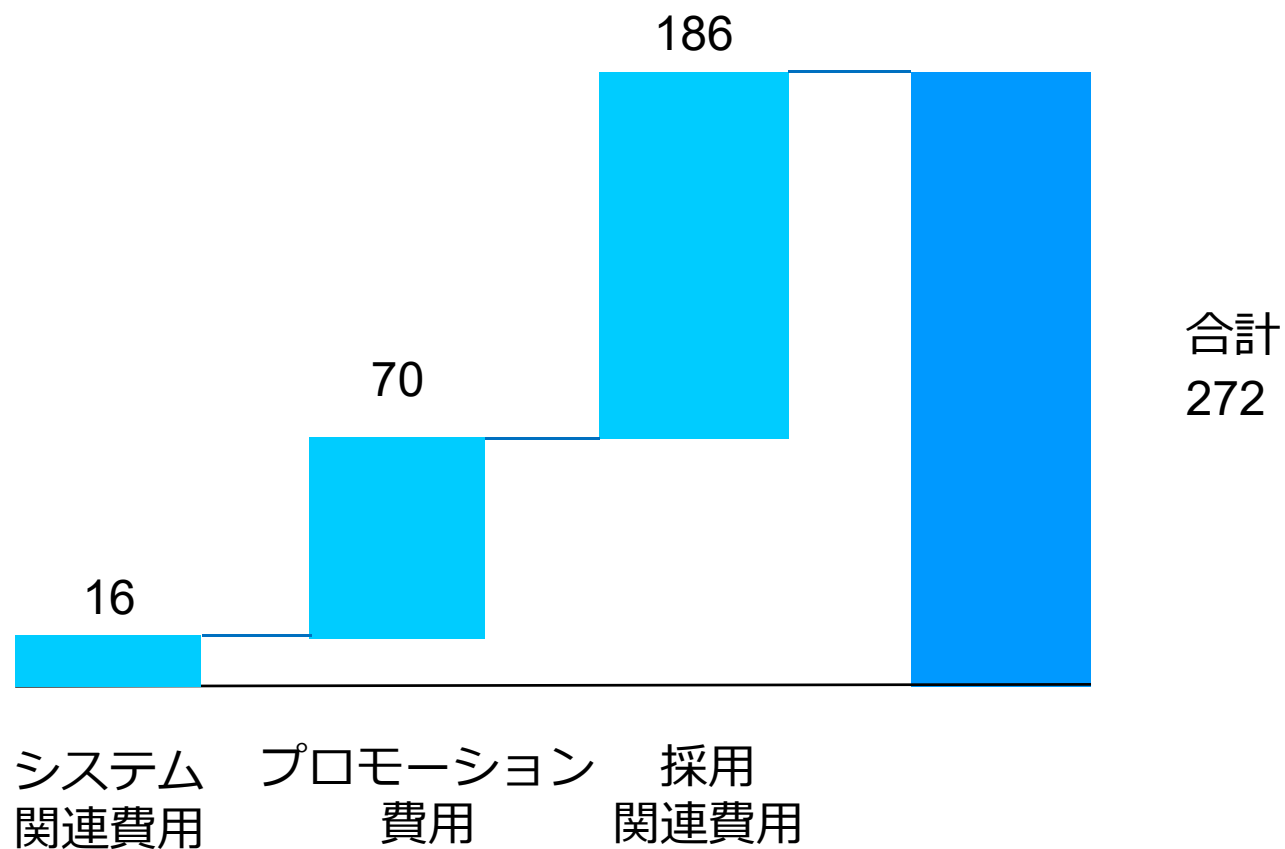
事業投資



- ・ 新規事業
- ・ 医療BtoB事業の推進
- ・ 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
- ・ 歯科ディーラー事業への参入
- ・ 大学との共同研究

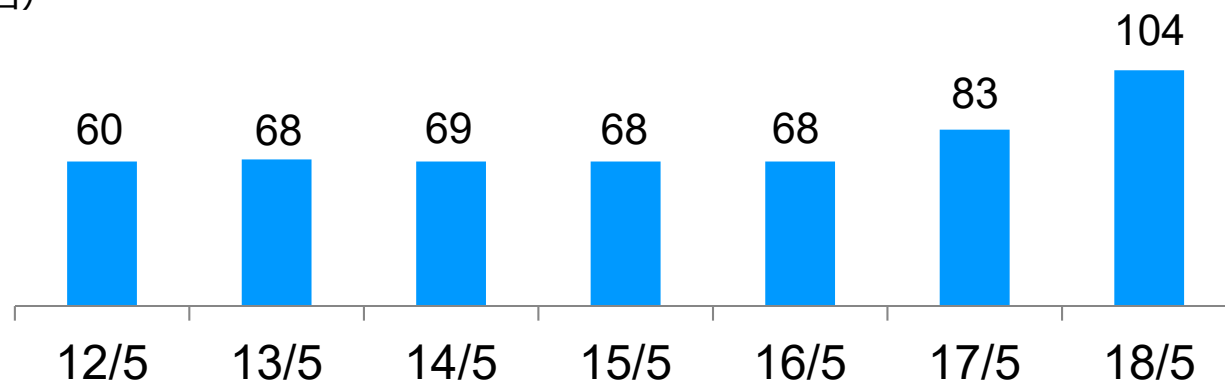
成長に向けた今期の投資

(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6名の採用を決定
- ・ 既存事業で33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	<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への参入
医療BtoB	<ul style="list-style-type: none">・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
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

2019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	→	前期の様な大型広告受注が未定のため、新規コンベンション等で売上の獲得を図る

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

2019年5月期 通期見通し



2019年5月期計画の概要

(単位：百万円)

	2018年5月期 (実績)	2019年5月期	前年比	
			増減額	増減率
売上高	1,740	2,089	349	20.1%
営業利益	152	168	16	10.5%
営業利益率	8.8%	8.1%	—	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	88	110	22	25.0%

**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) 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	13.1	2.00	9.7

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
- ・ 脳梗塞
- ・ アルツハイマー
- ・ 心筋梗塞
- ・ 糖尿病
- ・ 誤嚥性肺炎

株式会社ミルテルとの連携

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



株式会社ミルテル

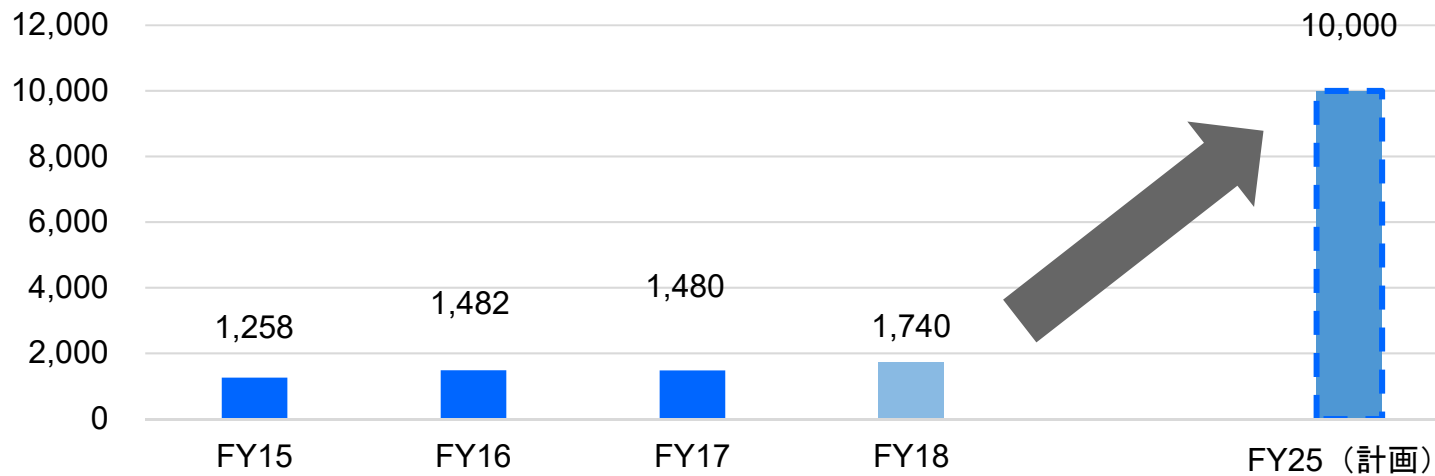
- 平成27年9月30日 業務資本提携契約を締結
ミルテルが発行する無担保転換社債型新株予約権付社債を引受け
- 平成28年7月12日 当社、株式会社東京大学エッジキャピタル、株式会社広島ベンチャーキャピタル、株式会社ウィルグループ、株式会社NTTドコモ・ベンチャーズを割当先とする第三者割当増資を実施。
当社は平成27年9月に引受けた社債を株式へ転換
- 平成30年6月8日 資本・業務提携及び第三者割当増資の引受けを実施
本提携により、当社とミルテルは口腔領域における唾液や口腔粘膜などの臨床検体等を利用した未病・疾患早期発見を目的とした検査等の歯科領域における事業を企画・開発し、当社が独占的に販売

今後の成長戦略・成長ドライバー

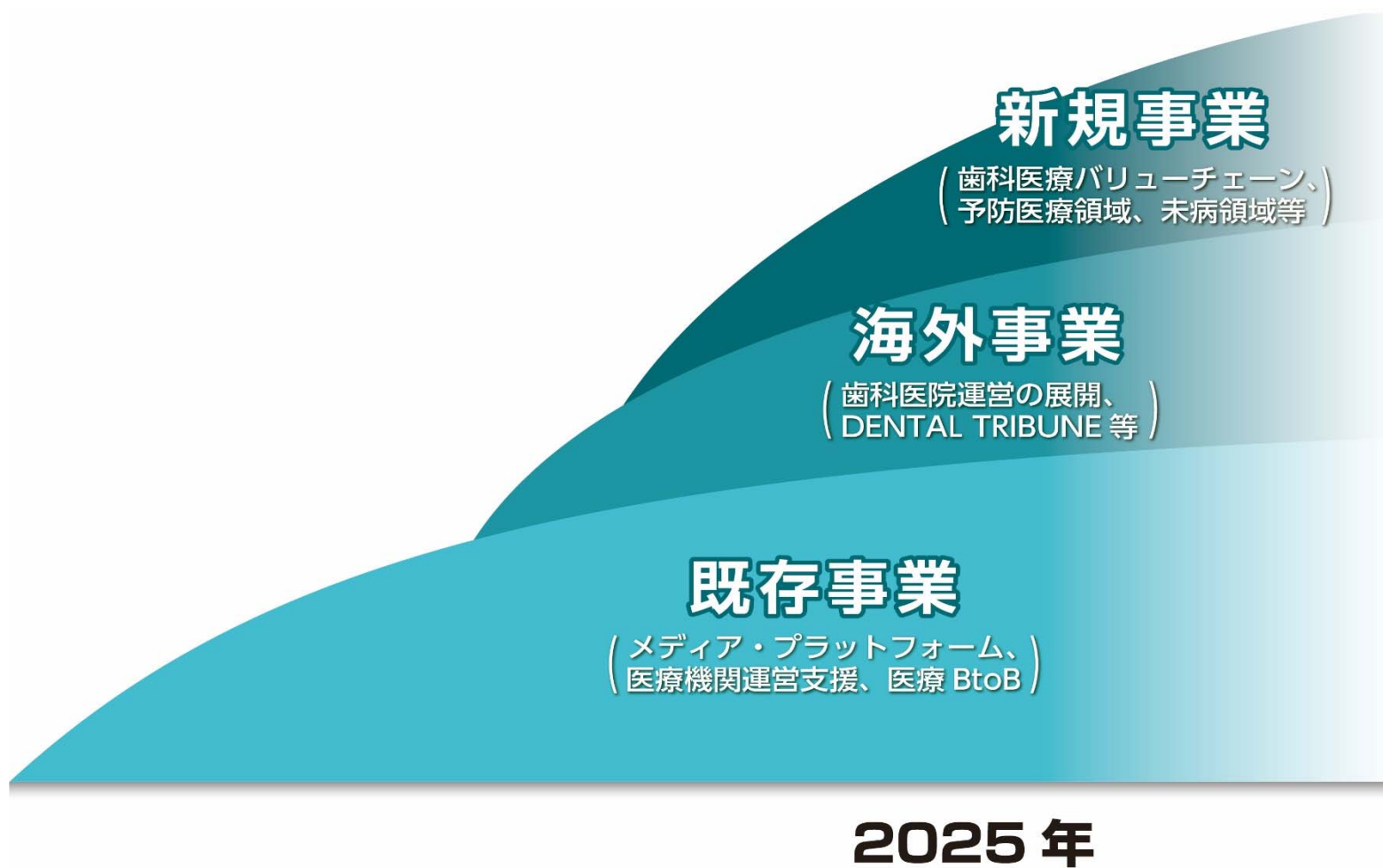


成長を加速させるブランディング創り

(単位：百万円)



～2025年5月期売上高100億円に向けて～



M & Aによる歯科ディーラー事業参入



既存サービスの有料顧客

2,000

+

株式会社オカムラ

既存顧客

700

+



潜在顧客

20,000

歯科BtoB取引のNo.1へ



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

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。



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おります。



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

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