



2021年5月期第2四半期 決算説明資料



Agenda

1. 会社概要と事業の紹介
2. 2021年5月期第2四半期
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 : 110名（連結：2020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（歯科器械材料・医薬品販売事業）
Medical Net Thailand Co., Ltd.（歯科医院経営事業）
Pacific Dental Care Co., Ltd.（歯科医院経営事業）※孫会社
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]

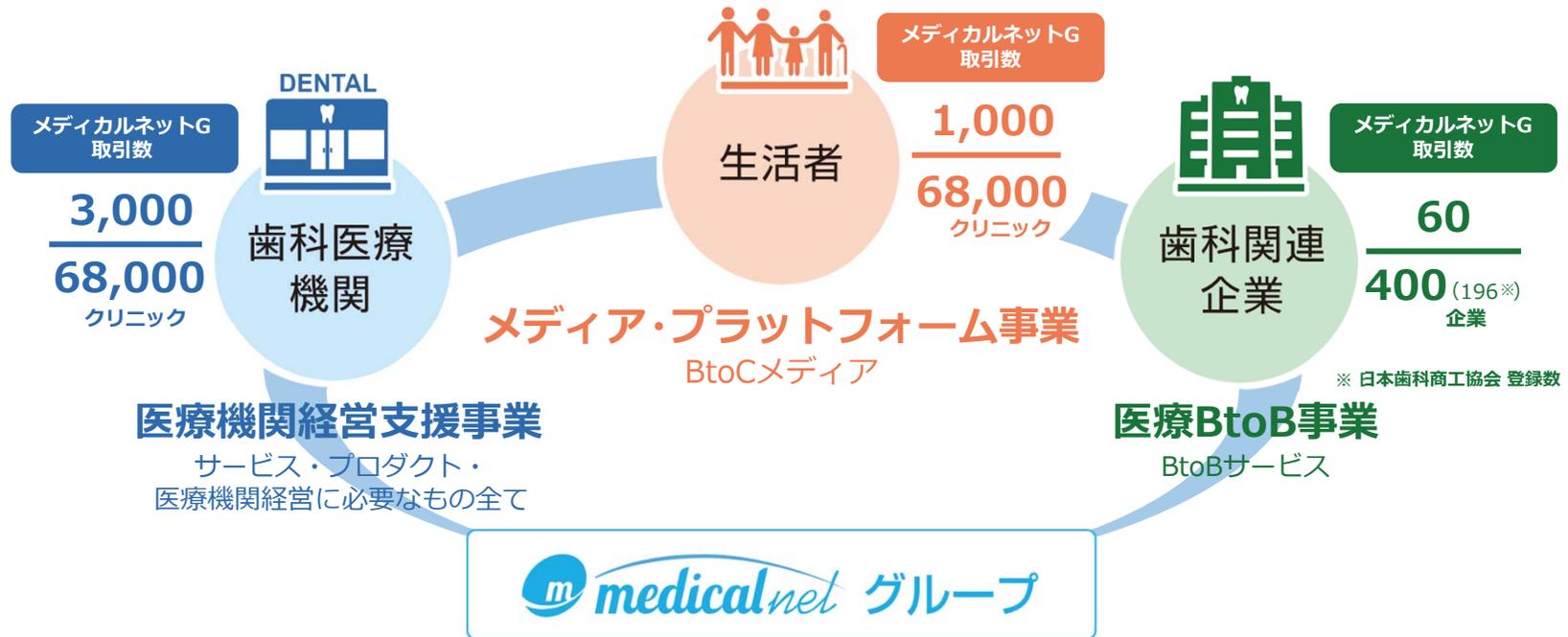
VALUE
[組織的価値観]

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

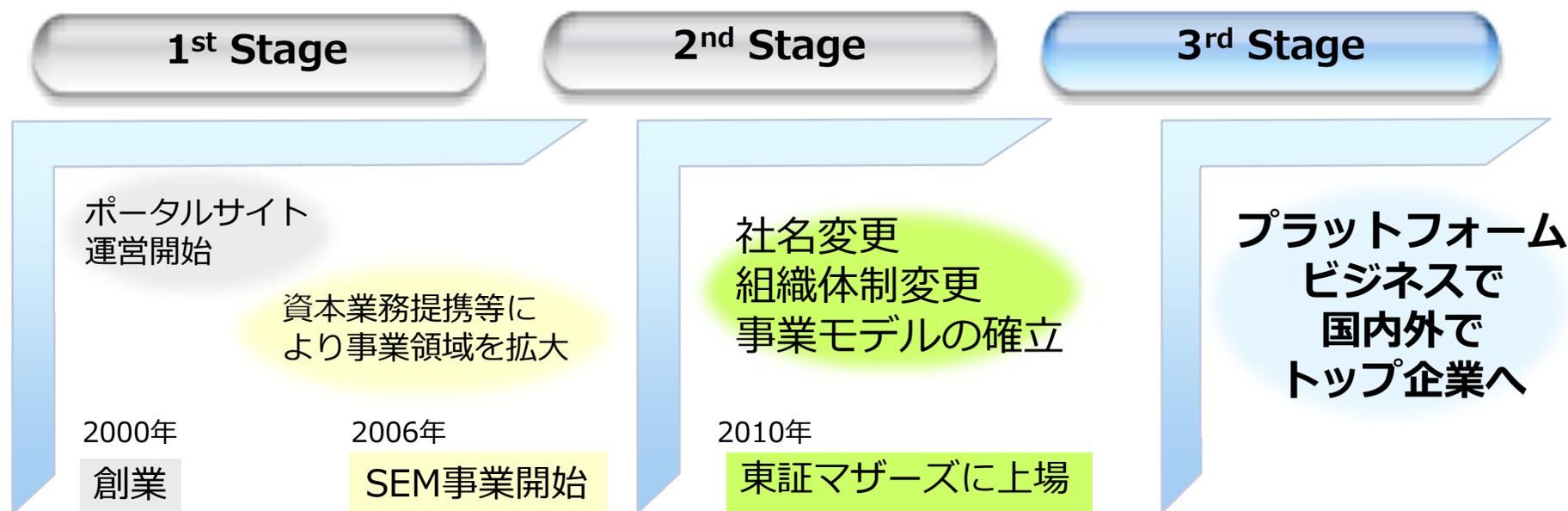
32,936人

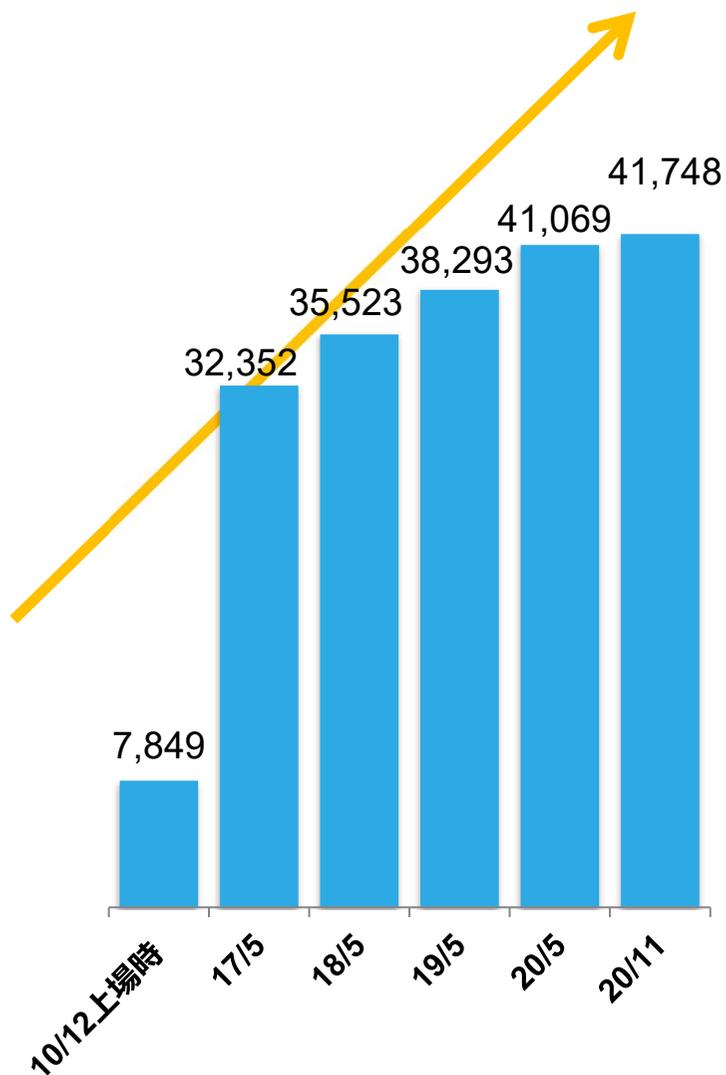
- ・Dental Tribune
世界最大級の
歯科メディア

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。

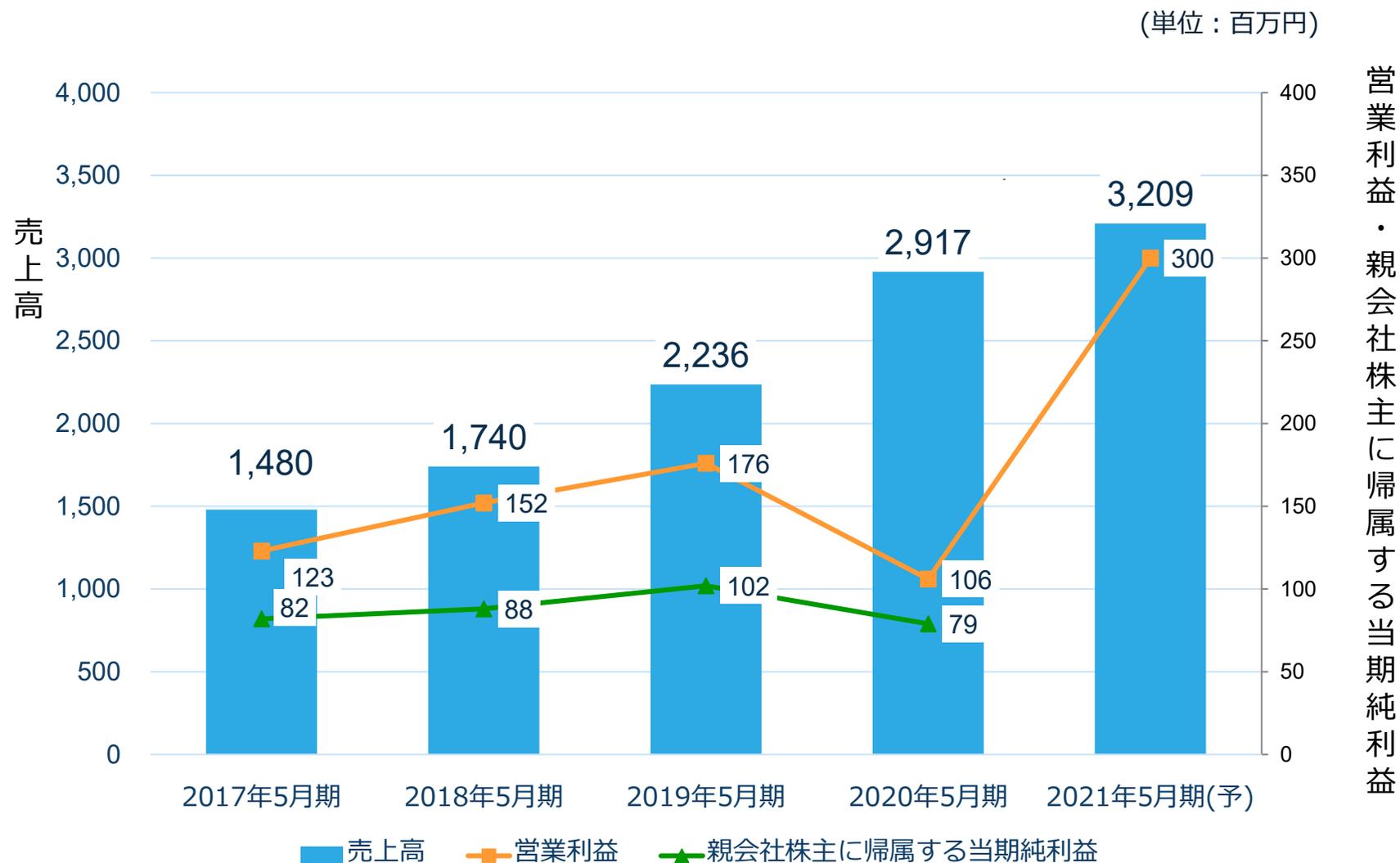




メディカルネット
グループ会員数5.3倍

歯科業界の圧倒的な
リーディングカンパニーへ

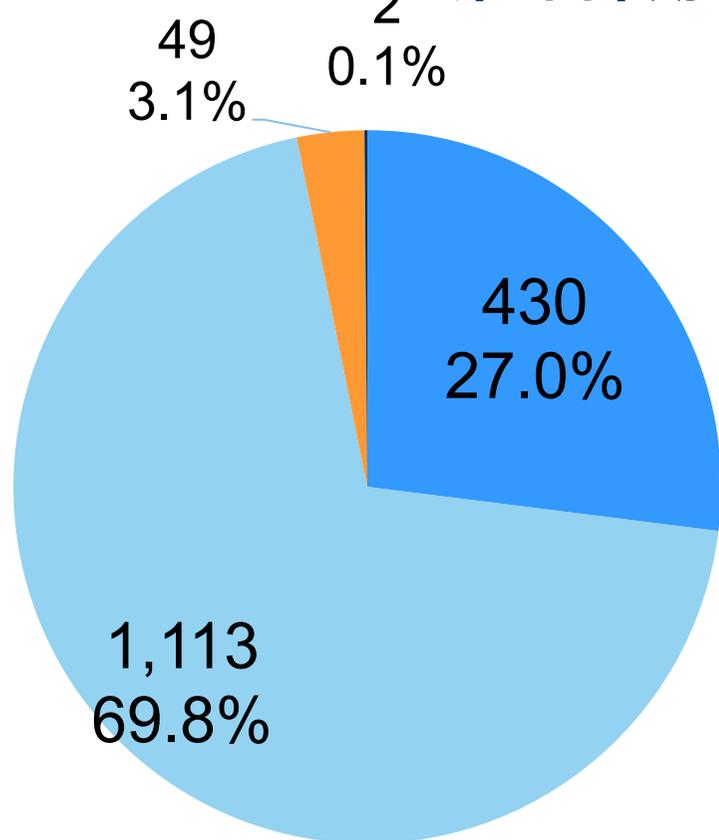
売上高・利益の推移



※2021年5月期の親会社に帰属する当期純利益につきましては開示しておりません。

2021年5月期

第2四半期



■ メディア・プラットフォーム

■ 医療機関経営支援

■ 医療 B to B

■ その他

(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

32,936人

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



2.2021年5月期 第2四半期 決算概要



【売上高】

1,592百万円

- 前年同四半期比
10.4%増

【営業利益】

180百万円

- 前年同四半期比
173.3%増

【親会社株主に帰属する当期純利益】

65百万円

- 前年同四半期比
50.9%増

(単位：百万円)

	2020年 5月期2Q	2021年5月期2Q		
	実績	実績	前年比	
売上高	1,442	1,592	+150	+10.4%
営業利益	65	180	+115	+173.3%
営業利益率	4.6%	11.3%	—	—
経常利益	68	181	+113	+166.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	43	65	+22	+50.9%

売上高、各段階利益ともに前年同期を上回った。
売上高、営業利益、経常利益は第2四半期累計で過去最高。

2021年5月期第2四半期セグメント別売上高



(単位：百万円)

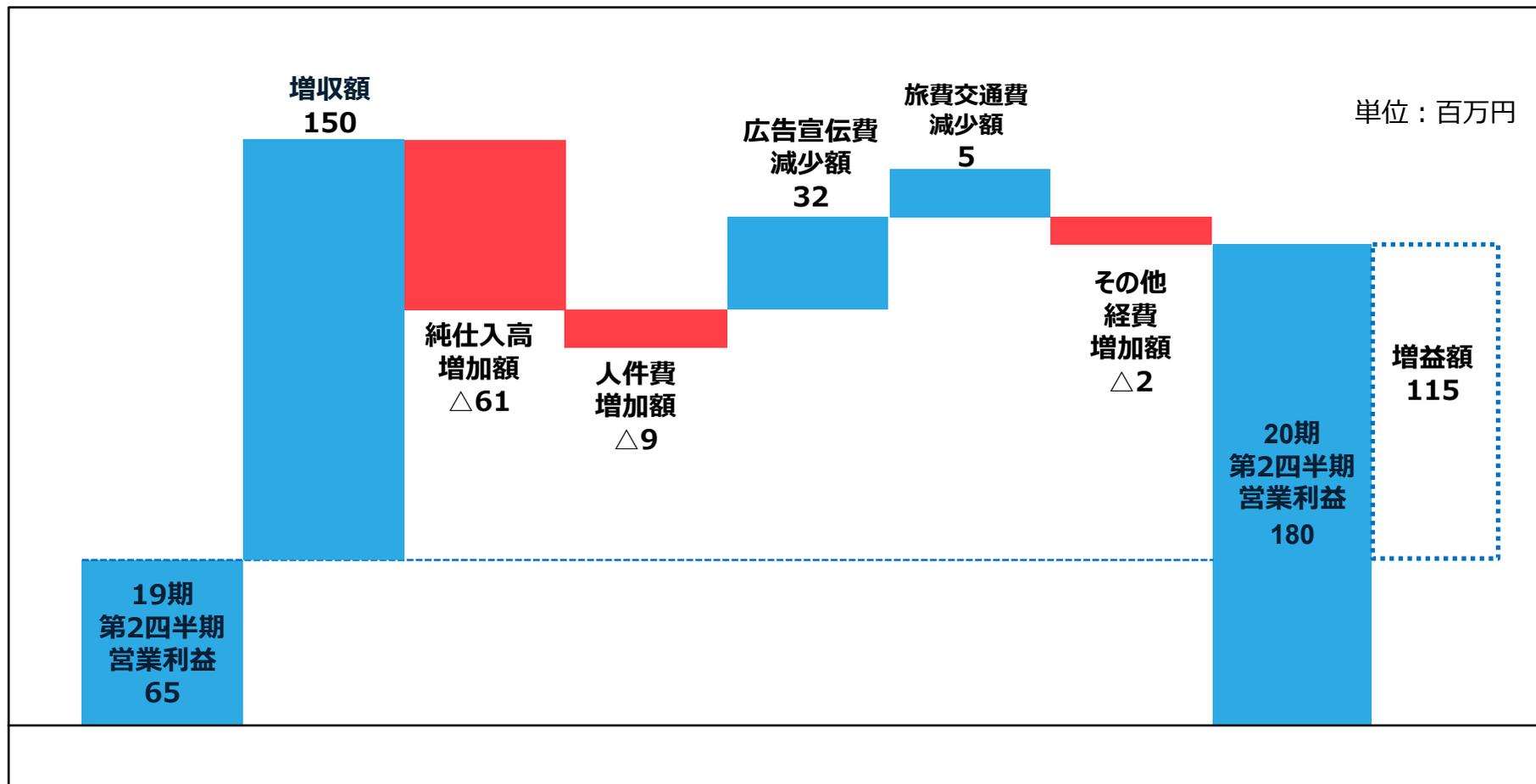
	2020年5月期2Q	2021年5月期2Q	前年同四半期比
メディア・プラットフォーム	405	429	+5.9%
医療機関経営支援	1,009	1,113	+10.3%
医療 B t o B	27	48	+80.2%
その他の	1	1	+5.7%
連結消去	△1	△0	—
合計	1,442	1,592	+10.3%

メディア・プラットフォームでは、収益率の高いサービスの受注及び大口顧客の獲得があり、歯科分野、美容分野ともに前年同四半期を上回った。

医療機関経営支援では、SEM、Web制作の受注が好調に推移、歯科器材販売の(株)オカムラ、歯科医院運営のMedical Net Thailand Co., Ltd.も売上を伸ばした。また、2020/11よりPacific Dental Care Co., Ltd.を連結子会社化した。

医療BtoBは、連結子会社であったブランネットワークス(株)を吸収合併した効果が現れ、受注が好調に推移し前年同四半期を大きく上回った。

収益性の高い広告サービスの販売が好調に推移。
適切なプロモーション戦略により広告宣伝費を抑制するなど販管費が減少し、
大幅増益。

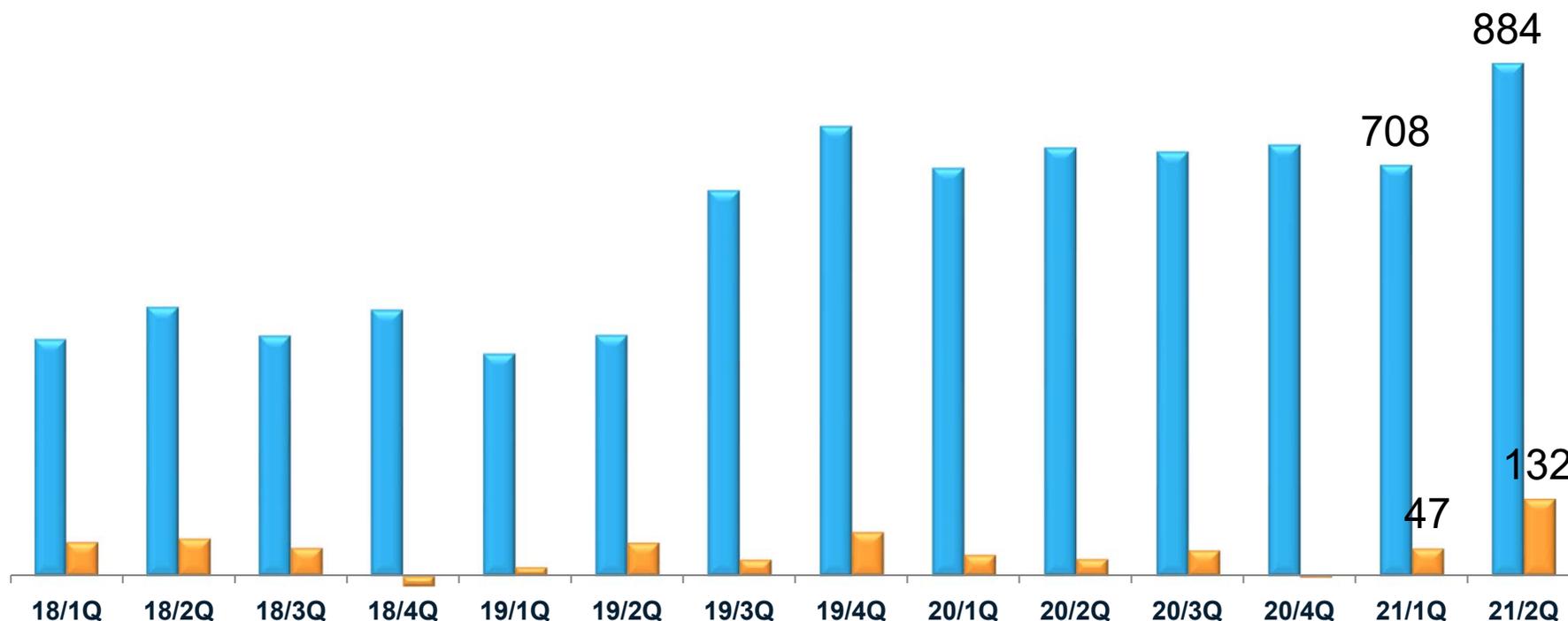


四半期売上高・営業利益推移

単位：百万円

■ 売上高

■ 営業利益



**各事業において、売上高、営業利益ともに好調に推移。
第2四半期は会計、累計期間ともに過去最高を達成。
グループ全体で事業規模拡大。**

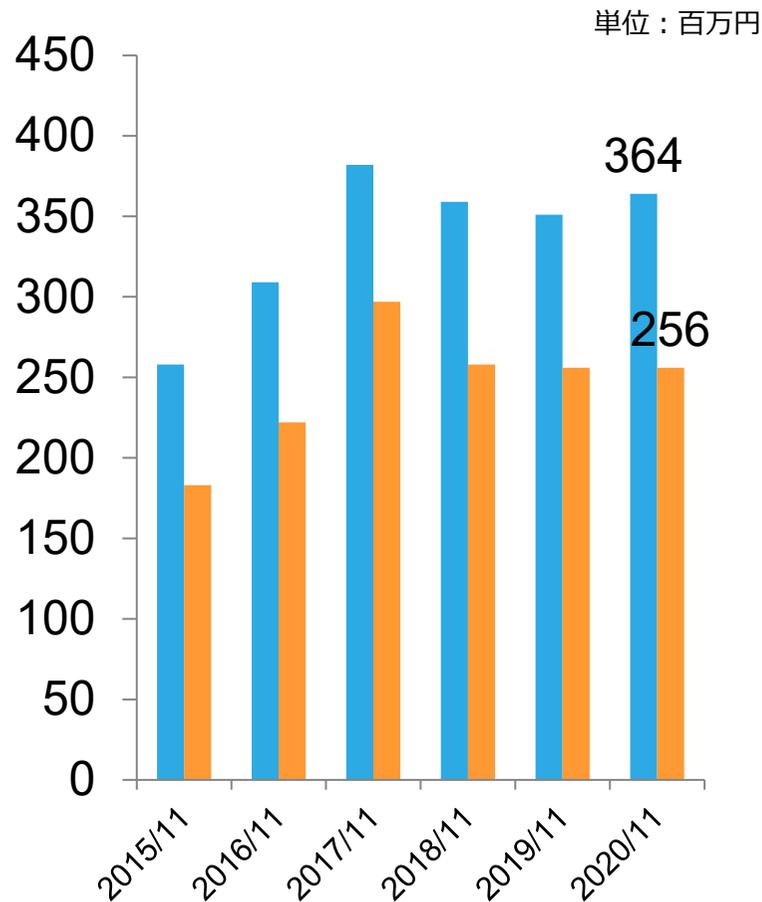
売上分析



(単位：百万円)

	2020年5月期 2Q	2021年5月期 2Q	前年同四半期比	
メディア・プラットフォーム (歯 科)	351	364	+13	+3.7%
メディア・プラットフォーム (美 容 ・ エ ス テ)	54	65	+11	+19.7%
医 療 機 関 経 営 支 援	1,009	1,113	+104	+10.3%
医 療 B t o B	27	48	+21	+80.2%
そ の 他	1	1	+0	+5.7%
連 結 消 去	△1	△ 0	+1	—
合 計	1,442	1,592	+150	+10.4%

■ 売上 ■ セグメント利益

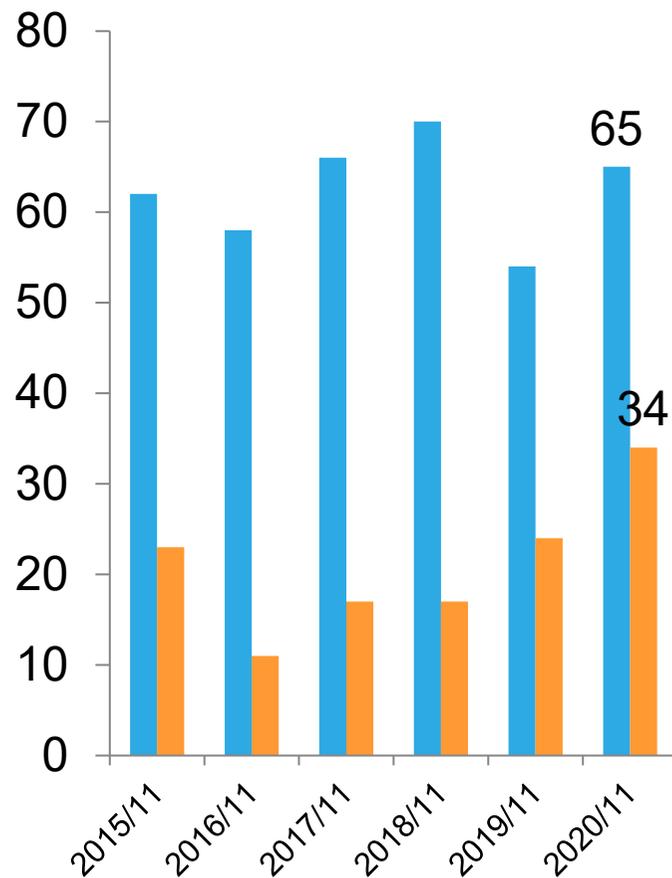


インプラントネット・矯正歯科ネット
審美歯科ネット・歯医者さんネット等を運営

施策の効果でサイト訪問者数が前年同期比
565.0%、予約数が前年同期比121.5%増を
達成、検索順位も上昇し、売上高は前年同期
比+3.7%増。

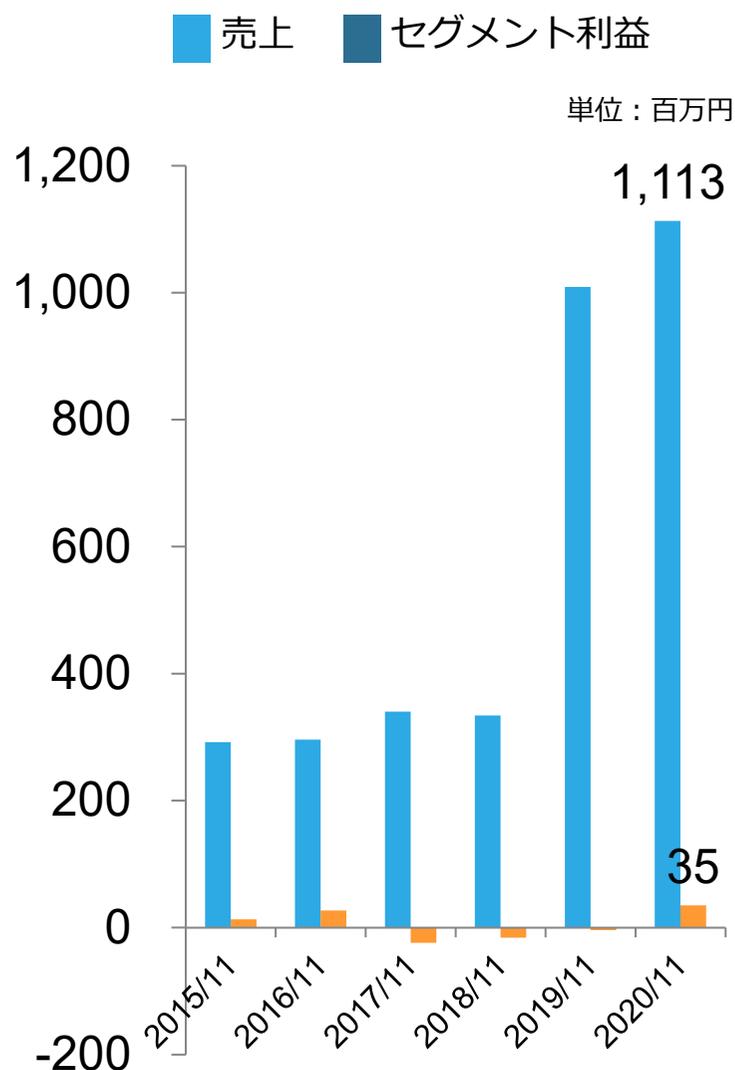
■ 売上 ■ セグメント利益

単位：百万円



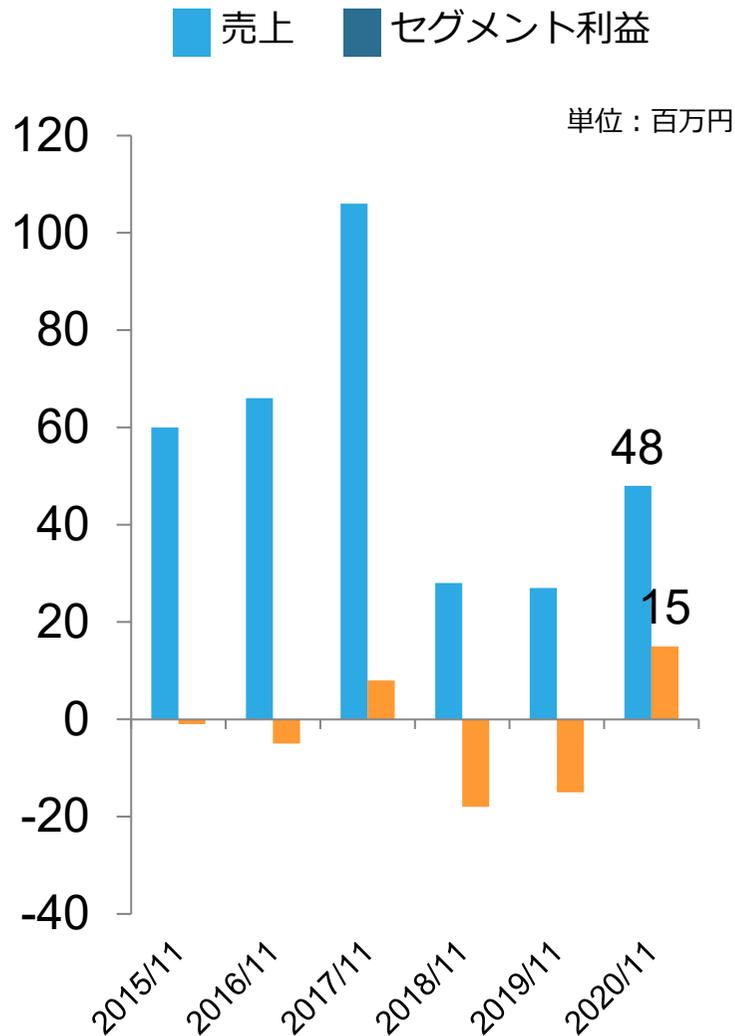
エステ・人気ランキング、
気になる！美容整形総合・ランキング、
PET検査ネット等を運営

施策の効果でサイト訪問者数が前年同期比27.8%増、予約数も前年同期比105.7%増を達成。大口顧客の獲得もあり、売上は前年を大きく上回った。



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

SEM、Web制作の受注が好調に推移、歯科器材販売の(株)オカムラ、歯科医院運営のMedical Net Thailand Co., Ltd.も売上を伸ばした。また、2020/11よりPacific Dental Care Co., Ltd.を連結子会社化した。



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

吸収合併の効果が現れ、新体制によりDentwaveの会員を活かしたサービスの販売に注力し、大口顧客を獲得するなど受注が好調に推移した。
また、2020/11にDentwaveのフルリニューアルを実施。

費用分析

(単位：百万円)

	2020年5月期2Q	2021年5月期2Q	前年同四半期比	
売上原価	964	1,031	+67	+7.0%
売上原価率	66.9%	64.8%	△2.1%	—
仕入高	811	884	+73	+9.1%
労務費	116	100	△16	△13.9%
販管費	412	380	△32	△7.7%
販管費率	28.6%	23.9%	△4.7%	—
人件費	232	239	+7	+3.3%

売上原価は、売上高増加に伴い直接原価が増加した一方、適切な人員配置での運営により労務費は減少。プロモーション活動等を効果的に行うなどコストを抑制し販管費は減少。

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
- 2021/4新卒11名内定（計画より1名増）

事業投資

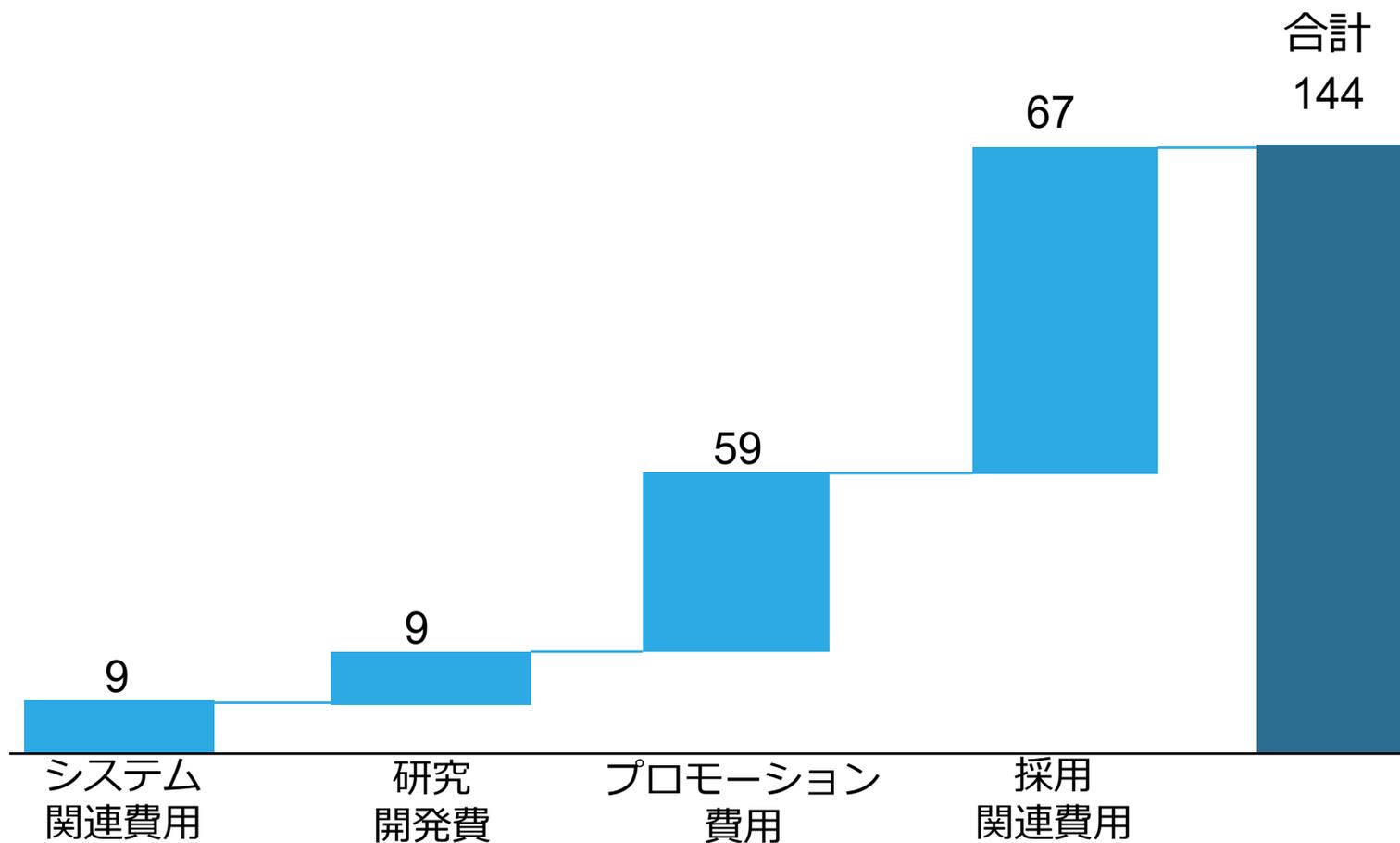


- 新規事業
- 医療BtoB事業をリブアイヴ
- デンタルトリビューンジャパンの運営
- 歯科事業の海外展開拡大
 - ※2020/10/30 Pacific Dental Care Co., Ltd. を連結子会社(孫会社)化
- 歯科ディーラー事業を拡大
- 大学との共同研究
 - ※2020/10/7口臭センサーに関する特許取得

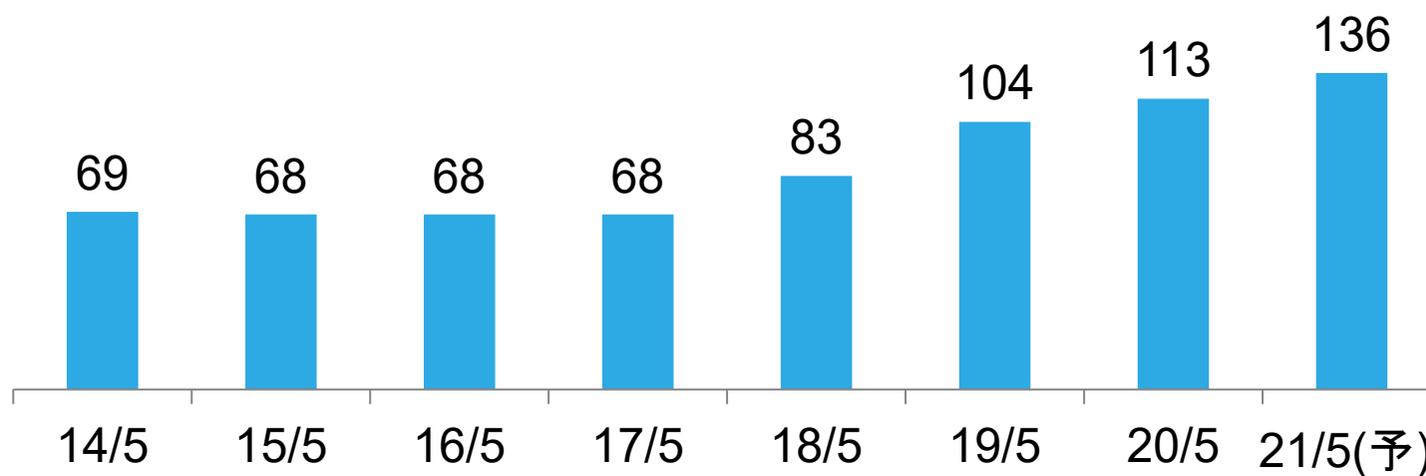
成長に向けた今期の投資



(百万円)



(単位：名)



- ・ 前年に続き新卒採用を実施、今期は11名の内定者を決定 (単体)
- ・ 既存事業で9名の増員を計画

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・岡山大学との共同研究

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感染症の影響は不確定であるが、当社の運営するサイト価値の向上や販売強化により収益性の高い広告サービス販売が好調に推移することが見込まれ、売上高、営業利益とも前年を上回る見込。

(単位：百万円)

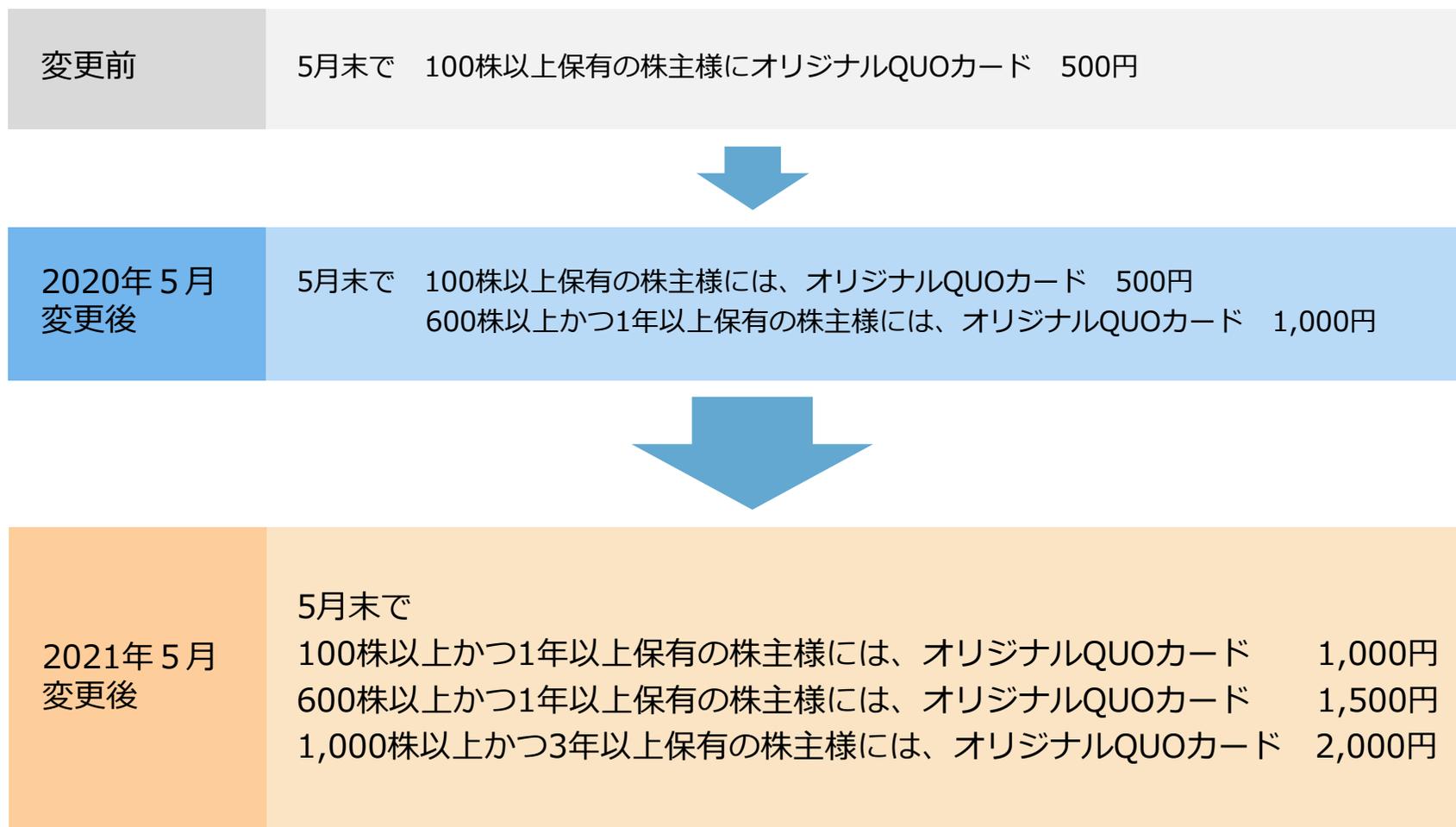
	2020年5月期 (実績)	2021年5月期	前年比	
売上高	2,917	3,209	+292	+10.0%
営業利益	106	300	+194	+182.1%
営業利益率	3.6%	9.4%	—	—

**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
- ・ 2021年5月は会社設立20周年記念配当を実施予定

	前々期(2019年5月期) 実績		前期(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
	今期(2021年5月期) 予想			
	普通配当 金額(円)	記念配当 金額(円)	配当金額 (円)	配当性向 %
1株当たり 配当金	5.00	3.00	8.00	—

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 新型コロナウイルス感染症の影響

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

2020年4月に緊急事態宣言が発出された際には、歯科医院において特に保険診療分野で患者数が減少するなど、先行きが不透明であったため、歯科医院の広告出稿が減少いたしました。当社への影響は限定的でありました。緊急事態宣言が解除されたのちは、特に自由診療分野において患者数が増加するなどコロナショックの影響は見られず、逆に歯科医院の広告意欲が高まってきております。当社では新型コロナウイルス感染症の影響は短期的にはマイナスと見込んでおりましたが、メディア・プラットフォーム事業の広告サービスの売上は増加、医療機関経営支援、医療BtoB事業においても前年同四半期を上回って推移し、第2四半期累計では当社グループの売上高、営業利益、経常利益は過去最高を達成しております。

今後のプラスの影響として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。

Topics:2 タイにおける歯科医院経営事業拡大

2020年10月にタイでPacific Dental CareをM&A。 2件目となる歯科医院運営を開始

2017年9月に当社連結子会社のMedical Net Thailand Co., Ltd.においてタイ・バンコクで開始した歯科医院経営。タイでの歯科医院経営が軌道に乗り、事業開始から3年たった2020年10月に、Pacific Dental Care Co., Ltd.を連結子会社(孫会社)化し、タイでの事業を拡大。今後も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。

29歳の若手社員がタイで社長として活躍。
事業を軌道に乗せ、さらに拡大を目指します!!



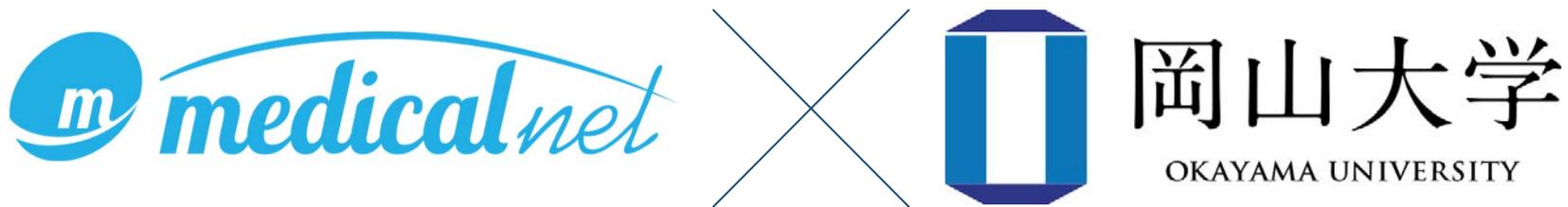
Medical
Net
Thailand



Pacific
Dental
Care



Topics:3 岡山大学との共同研究により、 「歯科医院での新しい口臭センサーシステム」特許取得



国立大学法人岡山大学松本卓也教授(以下、「岡山大学」との共同研究により開発いたしました「歯科医院での新しい口臭センサーシステム」について、特許を取得いたしました。

・口臭センサーシステム

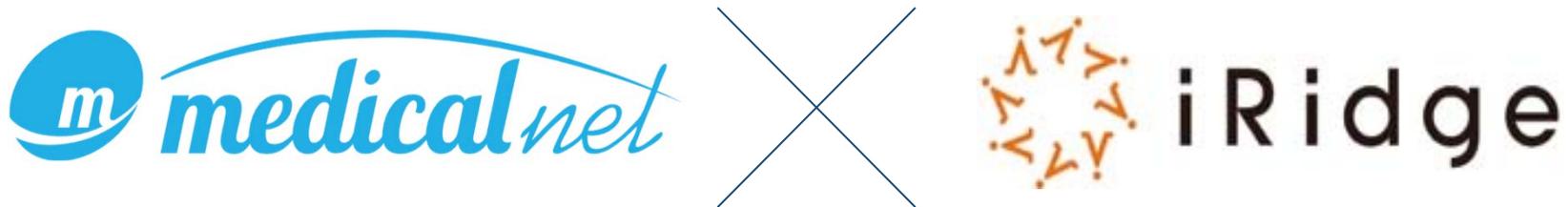
この口臭センサーシステムは、「検査から診断・治療」までトータルでサポートする仕組みを作っています。1歯ごとにセンサー先端部を近づけ、臭気レベルを測定。現在岡山大学では、口腔衛生状態、歯周病のレベルを検知、診断基準に基づきグラフ化することで将来の疾患予測も視野に入れた研究開発を進めています。

また、生活習慣の改善するきっかけを作る「未病検査」と「疾患の早期発見」を組み合わせ資本提携している株式会社ミルテルとの共同研究を通じた血液検査等との融合も想定し、新たな病気の発見と、口臭を発生しやすい個人への個別医療アプローチの実現も視野に入れております。

この口臭センサーシステムについては、2020年6月に開催された第11回日本口臭学会において、「口腔内局所臭気回収方法の最適化に関する研究」として発表されております。



Topics:4 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:5 ヘルスケアのプラットフォーム『for health care』をリリース

ヘルスケアの総合サイト「for health care(フォーヘルスケア)」
<https://forhealthcare.jp/>を刷新し2020年11月4日にリリースいたしました。

今までは歯の治療のメディアが中心でしたが、今後は口腔周りから健康な社会を実現するための予防医療の発展・強化に繋げてまいります。さらには、患者自らのPHR (Personal Health Record*)などのデータを活用し、隠れた不調「未病」の発見に寄与できるような「健康・医療・歯科・美容」プラットフォームを目指し、すべての人の健康寿命増進に貢献してまいります。

* Personal Health Recordとは、ひとりの患者に関する医療や介護、健康といった分野のデータを統合的に収集し、一元的に保存することを指します。

『for health care(フォーヘルスケア)』の主要コンテンツについて

- ・「お口の悩み」 虫歯、口内炎、知覚過敏、歯肉炎、ドライマウス、口臭など、お口のお悩みを抱えている方へ向けて解決方法を提供します
- ・「お口の健康」 歯磨き、デンタルグッズ、歯周病、糖尿病、心筋梗塞、悪性腫瘍など、オーラルケアから病気の予防、健康促進に役立つ情報を発信します
- ・「お口の美容」 歯並び、ホワイトニング、口内マッサージ、オーラルスパ、エステ、スキンケアなど、オーラルケアから美容、エステの情報をお届けします

for health care



Topics:6 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:7 歯科医療従事者のための総合情報サイト『Dentwave.com』のサイトをフルリニューアル

歯科医療従事者のための総合情報サイト『Dentwave.com』(https://www.dentwave.com/)を全面リニューアルし、2020年11月18日にリリースいたしました。



2020年11月末現在で32,936名の歯科医療従事者の会員数を有し、業界内の各プレイヤーをつなぐ業界最大級のプラットフォームとして、歯科医療従事者への最新情報の提供や歯科関連企業のマーケティング支援等を通じて、各プレイヤーの個別課題の解決を図っています。

Dentwave.comを通じた各プレイヤーの個別課題解決の先に、歯科業界の更なるプレゼンス向上を見据え、当社のミッションである「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。」の実現を目指してまいります。



サイトリニューアルのポイント

①ニュース・記事の検索機能の充実

ニュース・記事がカテゴリやタグにより分類され、関連ニュースや記事をスムーズに閲覧することができるようになったため、ニュース・記事が検索しやすくなりました。

②アンケート機能の拡充

従来メールマガジン経由でのみ回答可能であった会員向けアンケートについて、トップページからも回答募集中アンケートの確認と募集中アンケートへの回答が行えるようになりました。

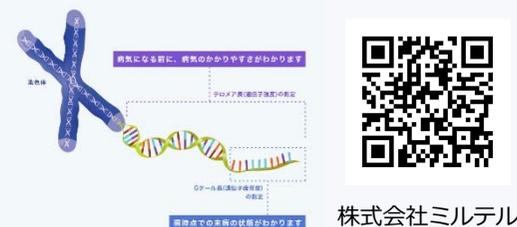
③会員ランク制度の導入（2020年12月1日～予定）

サイトリニューアルに伴い、2020年12月1日より会員ランク制度のリリースを予定しています。会員ランク制度により、Amazonギフト券へ交換可能な「Dentwaveポイント」が貯めやすくなります。

Topics:8 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
- 2020年4月24日 ミルテルはふるさと連携応援ファンド投資事業有限責任組合、帝人株式会社、株式会社広島ベンチャーキャピタルHigh-Value C 1st投資事業有限責任組合を割当先とする第三者割当増資を実施し、4.6億円を調達。



Topics:9 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)

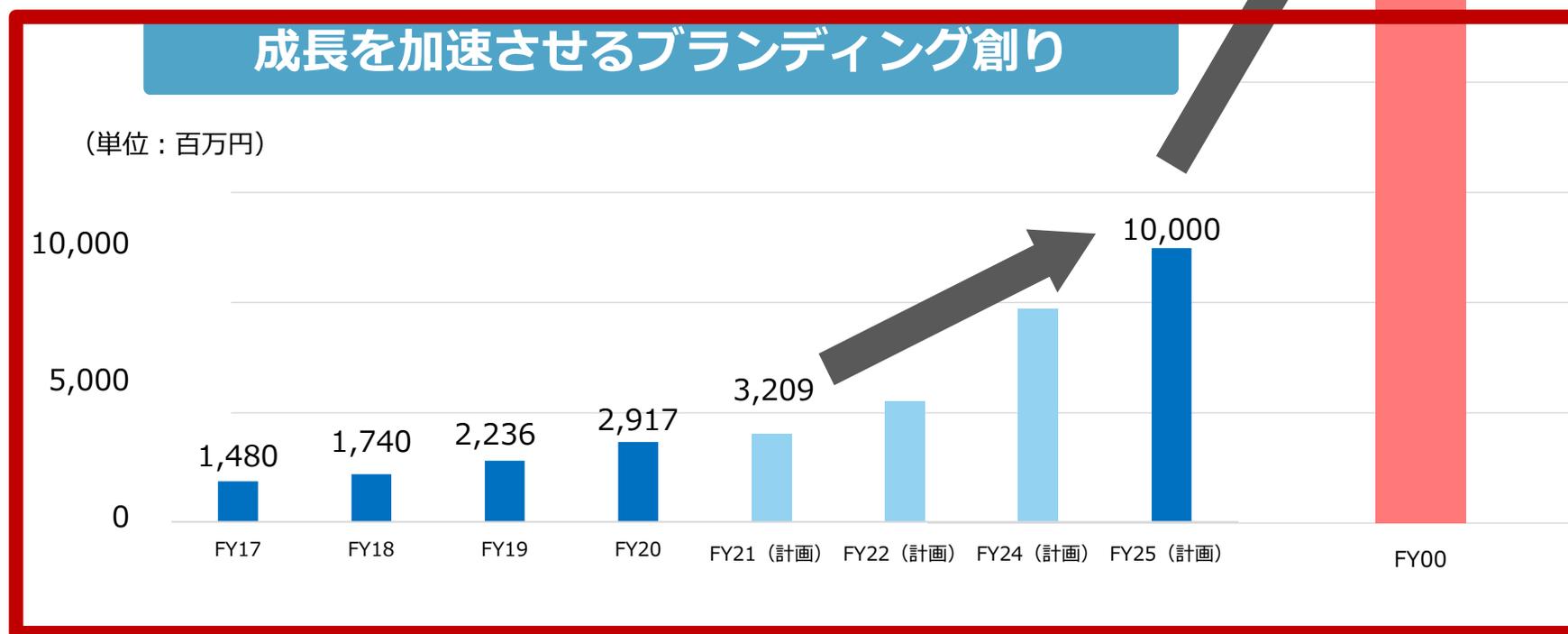


Web

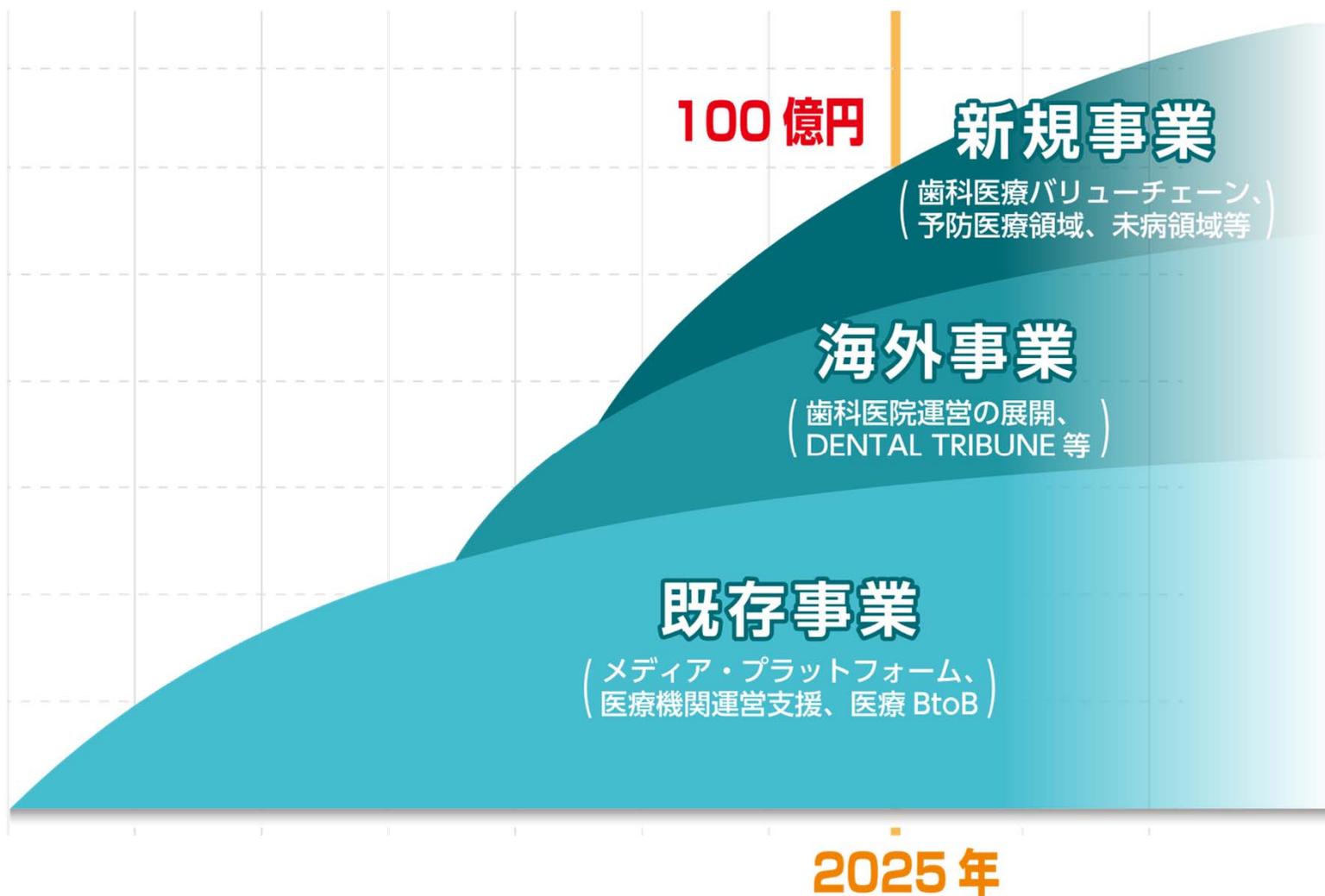
2,500,000PV/年
1,250,000visitors/年

上記メディアスペックは世界累計の部数、閲覧数です

今後の成長戦略・成長ドライバー



～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