



2023年5月期 第3四半期決算説明資料

株式会社メディカルネット
(東証グロース 証券コード 3645)

Agenda

1. 会社概要と事業の紹介
2. 2023年5月期
第3四半期決算概要
3. 今期の事業戦略と計画
4. 2023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 (東証グロース)
証券コード : 3645
事業内容 : **メディアプラットフォーム事業**
医療機関経営支援事業
医療 B to B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
(福岡出張所) 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 5名、監査役 3名
従業員 : 178名 (連結 : 2023年2月28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)**
ノーエチ薬品株式会社 (医薬品・医薬部外品製造・販売事業) ※孫会社
株式会社オカムラOsaka (歯科器械材料・医薬品販売事業) ※孫会社
(タイ) **Medical Net Thailand Co., Ltd. (歯科医院経営事業)**
(タイ) **Pacific Dental Care Co., Ltd. (歯科医院経営事業)** ※孫会社
(タイ) **Fukumori Dental Clinic Co., Ltd. (歯科医院経営事業)** ※孫会社
(タイ) **NU-DENT Co., Ltd. (歯科器械材料・医薬品販売事業)** ※孫会社
(タイ) **D.D.DENT Co., Ltd. (歯科器械材料・医薬品販売事業)** ※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。

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

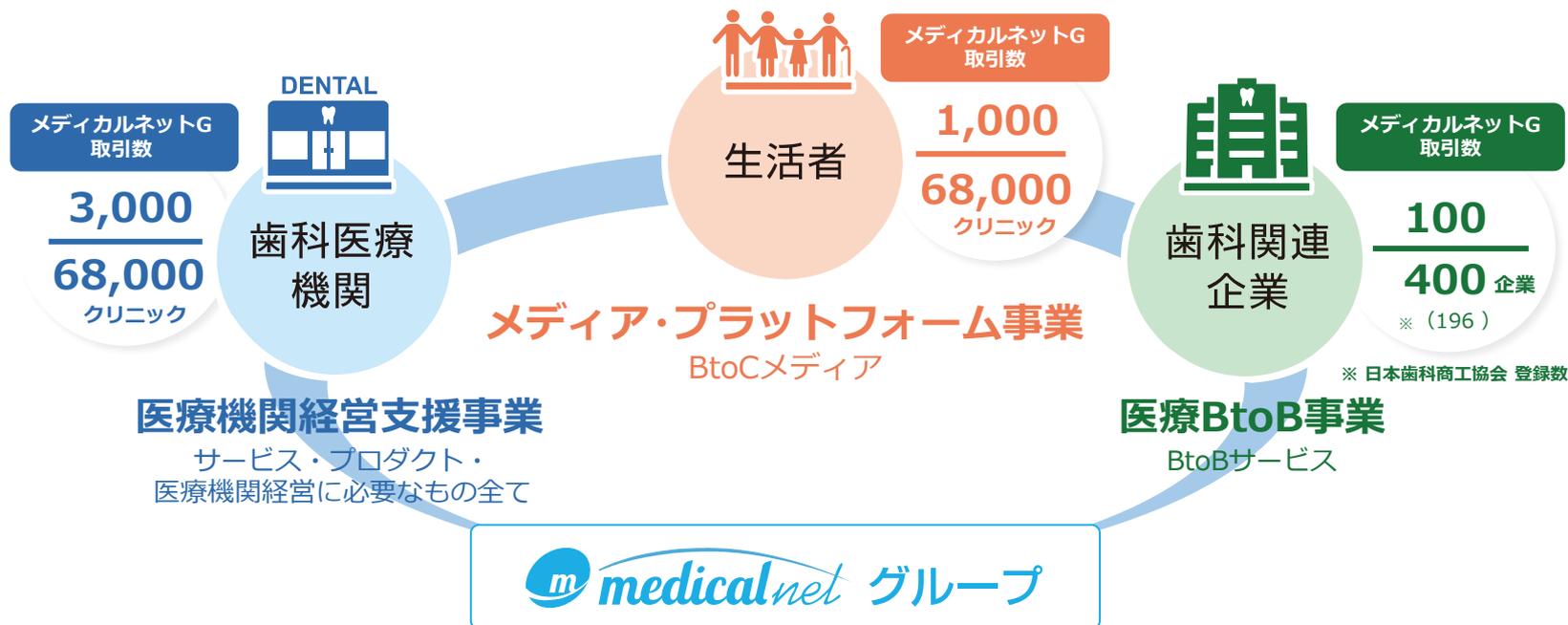
意識であり、発想であり、判断であり、言動であり、行動である

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

- ・不動産 内装外装 機材
- ・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
- ・医薬品・医薬部外品製造・販売
- ・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
- ・for health care

全 58サイトを運営



医療BtoB事業

DentWave.com

歯科医療従事者登録数
46,523人

・ **Dental Tribune**

世界最大級の
歯科メディア
90カ国,65万人



「採用・仲間創り」の一環として、M&Aを積極的に推進していく方針
口腔周りから全身の健康を導き、笑顔溢れる世界を創るため
プラットフォーム戦略を推し進め、歯科医療バリューチェーンの構築



グループ経営(企業価値の向上について)

グループ入り後、PMIを進め、子会社でもメディカルネットのパーパス・ミッション・ビジョン・バリューの、認識→理解→共感→具象化→実践→習慣化を実現し、またメディカルネットの経営管理方式を導入

子会社の利益率の向上を図るとともに、各子会社はメディカルネットグループの一事業を担う存在として、シナジーを創出

経営管理方式の導入

感覚による経営



数値を重視した
経営管理体制

子会社利益率の向上

シナジーの創出

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。

1st Stage

2000年
創業

資本業務提携等により事業領域を拡大

ポータルサイト
運営開始

2006年
Web制作・Webマーケティング
の事業化

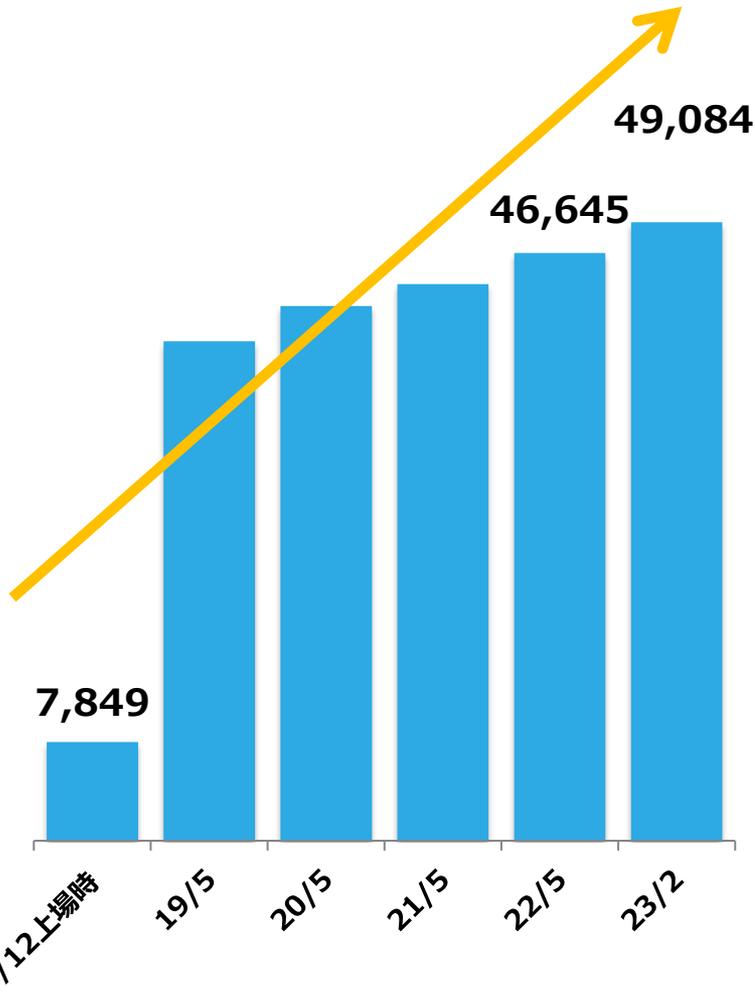
2nd Stage

2010年
東証マザーズに上場
(現 東証グロース)

理念経営
社名変更
組織体制変更
事業ピボット
グループ経営・多角化

3rd Stage

プラットフォーム
ビジネスの強化
バリューチェーン構築
そしてグローバル展開



メディカルネット
グループ会員数

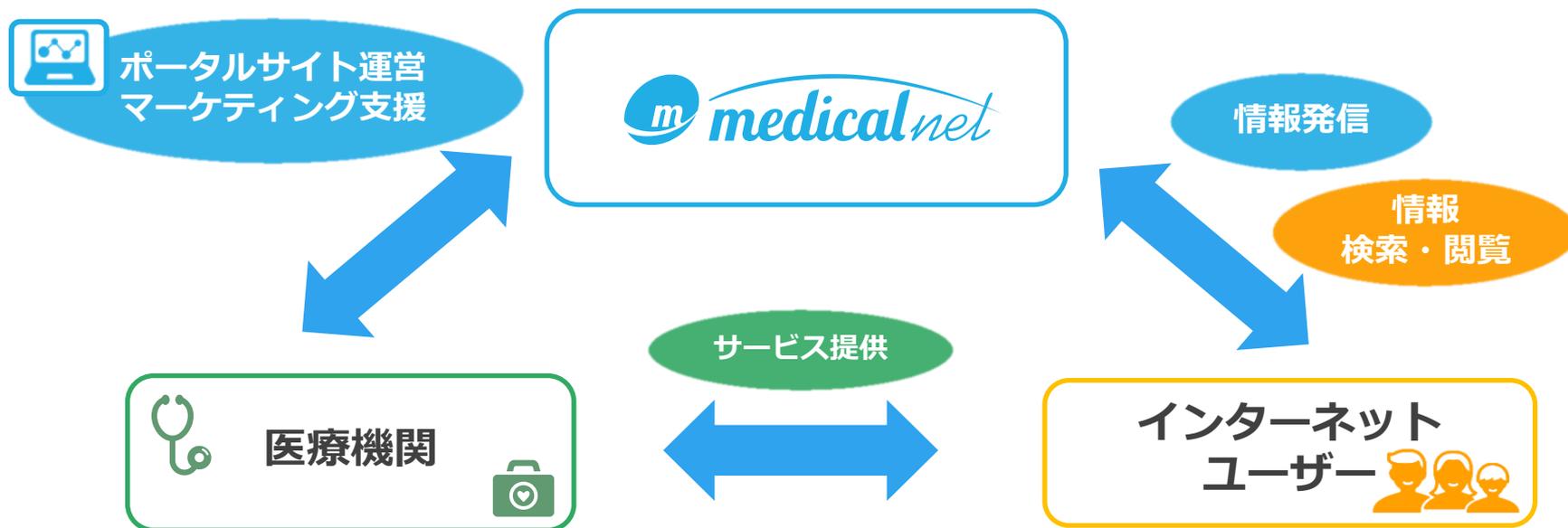
6.3倍

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。



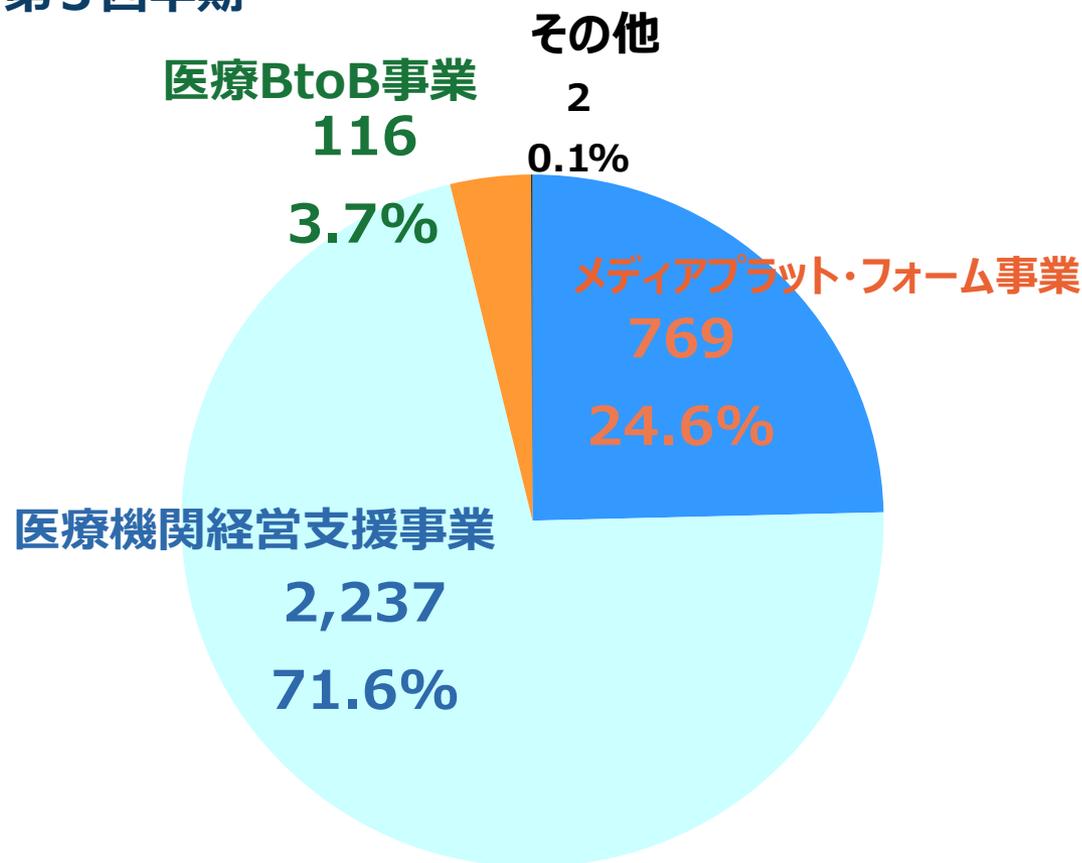
事業内容とセグメント別売上高

※売上高について「収益認識に関する会計基準」の適用により、代理人取引は純額表示に変更しております。

2023年5月期

(単位：百万円)

第3四半期



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
 - ・for health care
- 全 58サイトを運営



医療機関経営支援事業

- ・不動産 内装外装 機材
- ・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
- ・医薬品・医薬部外品製造・販売
- ・治療保証



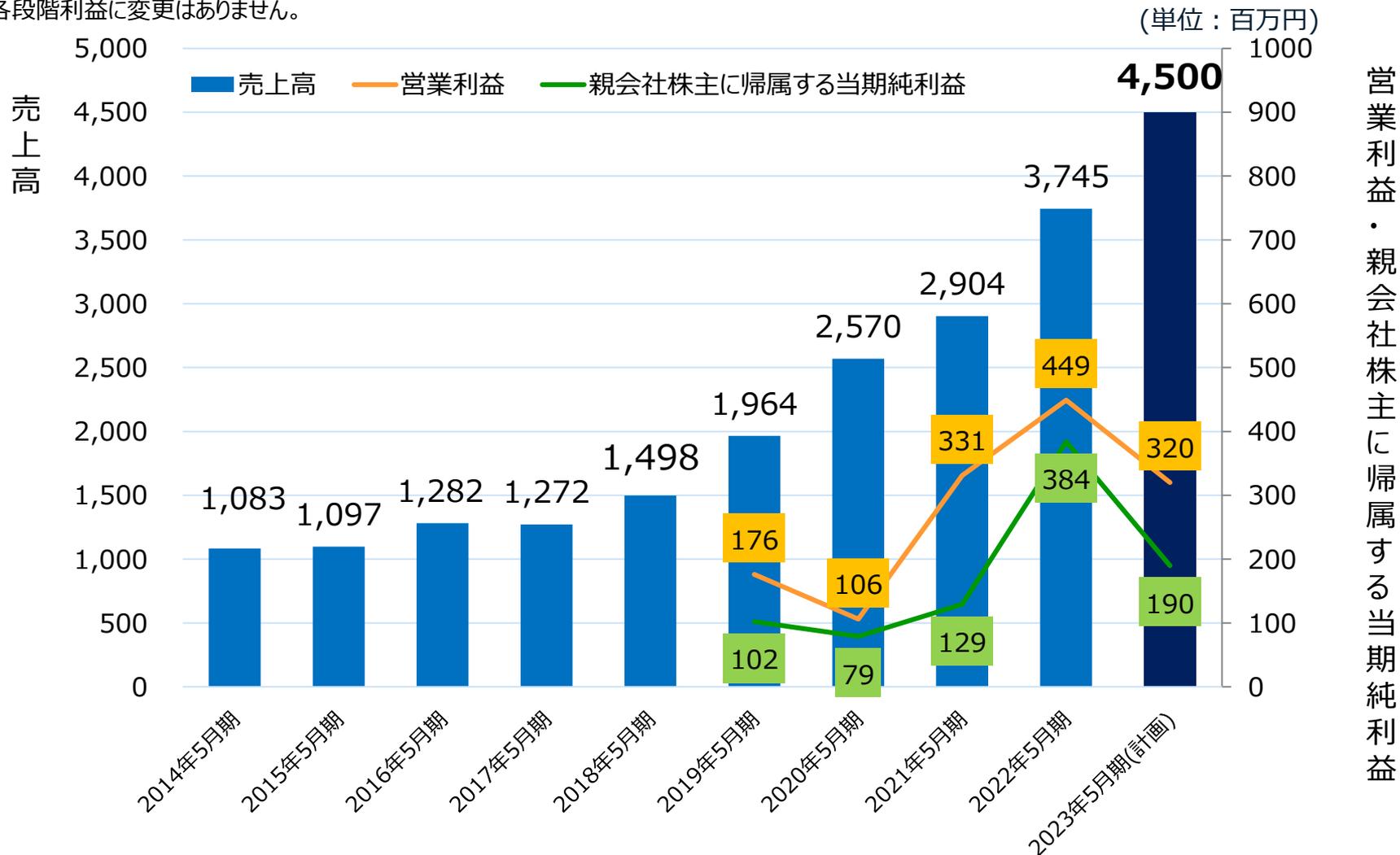
医療BtoB事業

- ・Dentwave.com
歯科医療従事者登録数
46,523人
- ・Dental Tribune
世界最大級の
歯科メディア
90カ国,65万人



売上高・利益の推移

※前連結会計期間期首より「収益認識に関する会計基準」を適用しており、前々期以前の売上高について代理人取引は純額表示に組み替えております。各段階利益に変更はありません。



営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益

2.2023年5月期 第3四半期決算概要



【売上高】

3,125百万円

- 前年同四半期比
20.6%増

【営業利益】

260百万円

- 前年同四半期比
30.6%減

【親会社株主に帰属する当期純利益】

139百万円

- 前年同四半期比
58.0%減

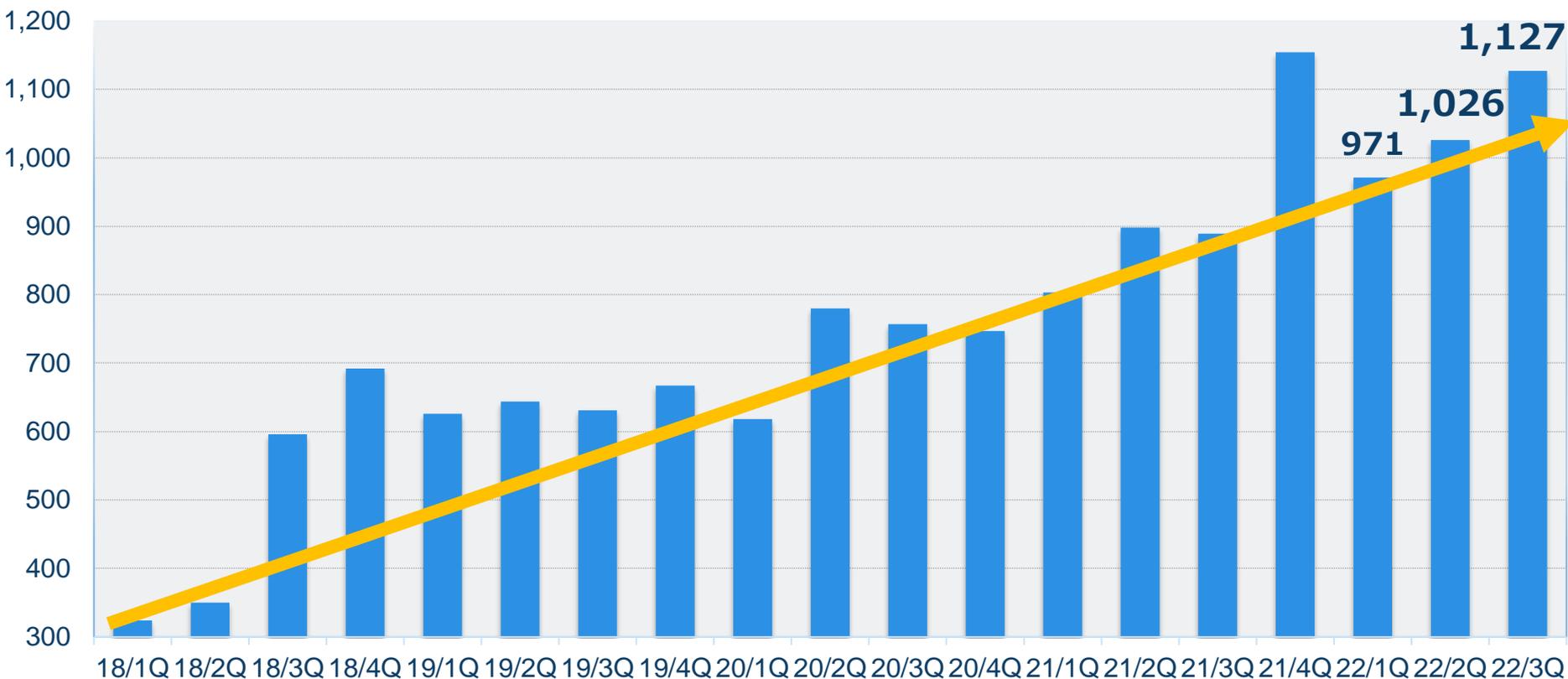
業績概要

項目	2022年5月期 第3四半期	2023年5月期 第3四半期	増減額	前年同 四半期比	通期予想	進捗率
売上高	2,591	3,125	+534	+20.6%	4,500	+69.5%
売上総利益	1,039	1,250	+211	+20.3%	—	—
売上総利益率	40.1%	40.0%	—	—	—	—
販管費	664	990	+325	+49.1%	—	—
販管费率	25.6%	31.7%	-	—	—	—
営業利益	375	260	△114	△30.6%	320	+81.4%
営業利益率	14.5%	8.3%	—	—	—	—
経常利益	375	285	△89	△23.7%	321	+89.0%
税前当期 純利益	457	247	△209	△45.9%	—	—
親会社株主 に帰属する当期 純利益	332	139	△192	△58.0%	190	+73.5%
EBITDA	397	306	△90	△22.8%	—	—
EBITDA マージン	15.3%	9.8%	—	—	—	—

EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結売上 四半期推移

(単位：百万円)



売上は每期好調に推移。
前年同四半期比 (累計) **20.6%増**

2023年5月期セグメント別売上高

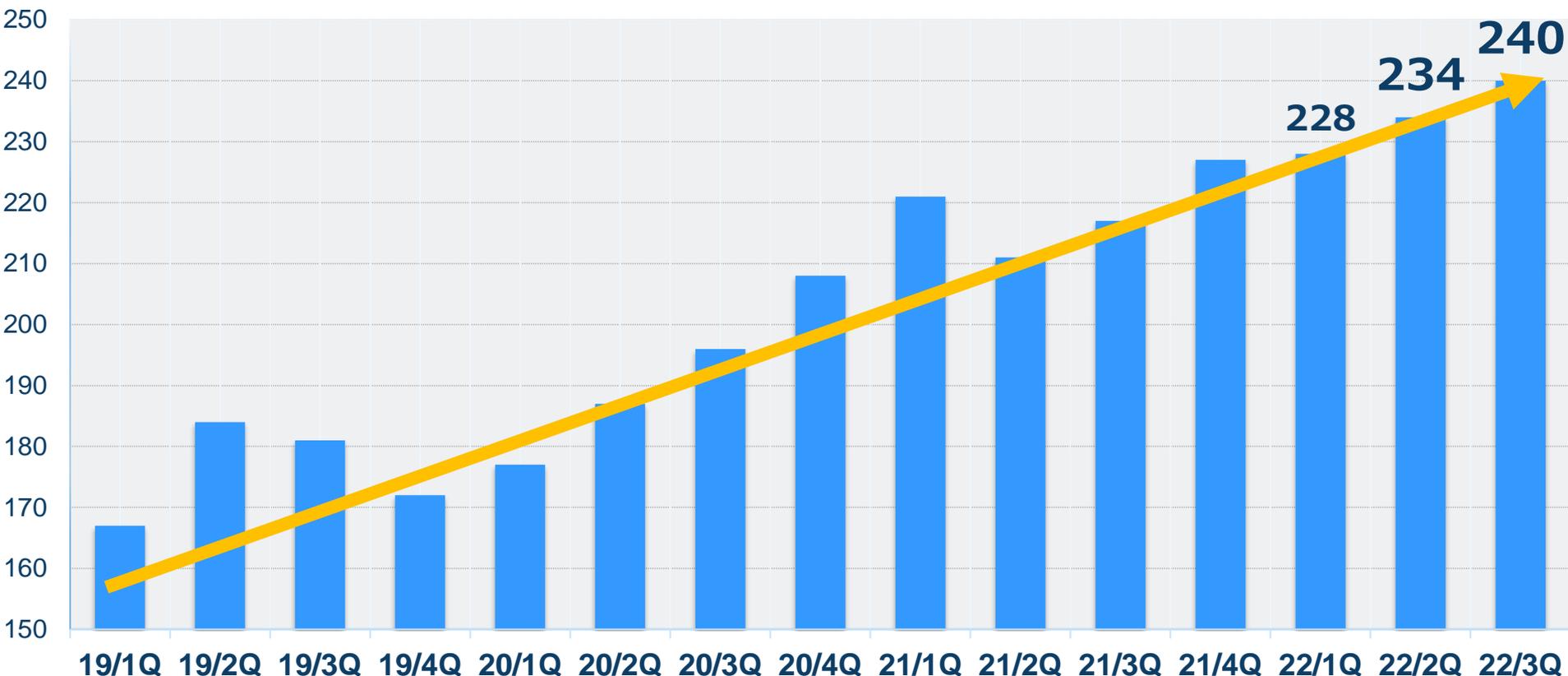
(単位：百万円)

	2022年5月期 第3四半期	2023年5月期 第3四半期	前年同四半期比
メディア・プラットフォーム	732	769	+5.0%
医療機関経営支援	1,741	2,237	+28.5%
医療 B to B	115	116	+1.4%
その他	2	2	△0.1%
連結消去	0	0	—
合計	2,591	3,125	+20.6%

全てのセグメントで増収を達成

メディア・プラットフォーム（歯科）売上 四半期推移

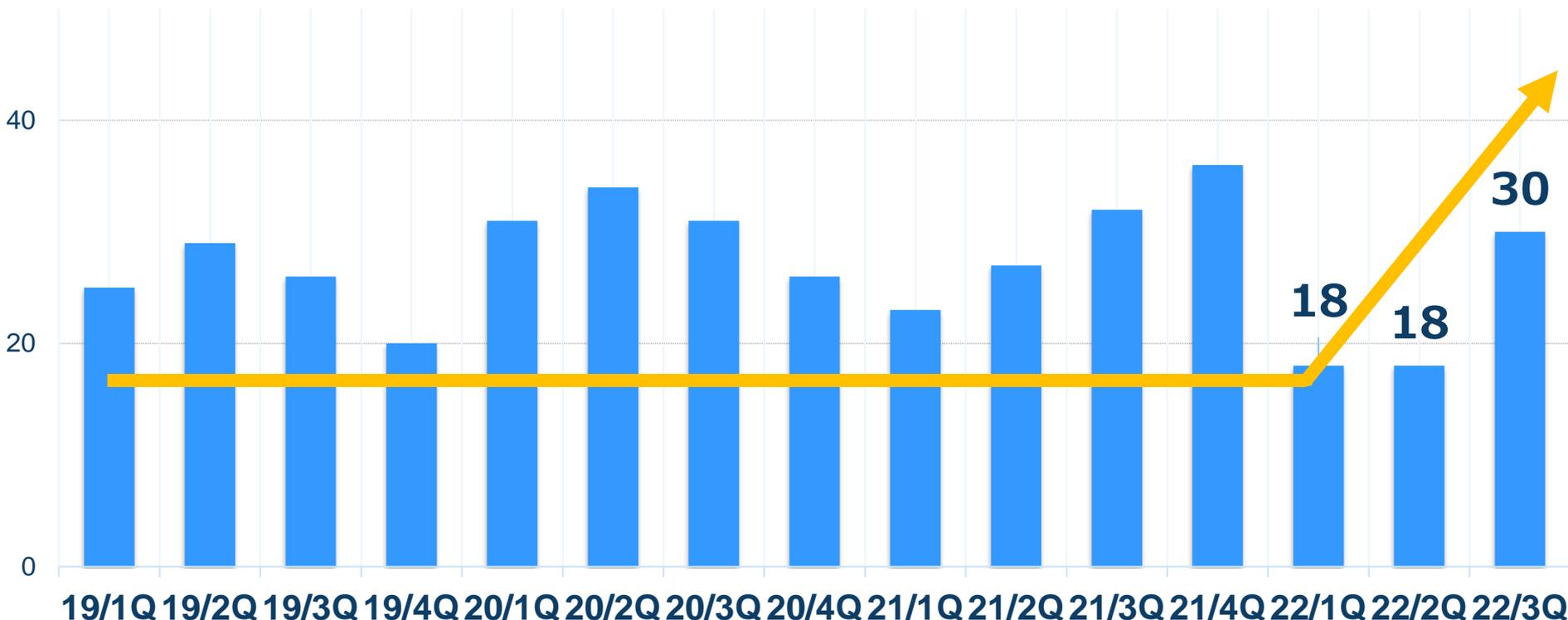
(単位：百万円)



コロナ禍においても順調に売上をのぼし
当四半期は、**過去最高売上**を達成

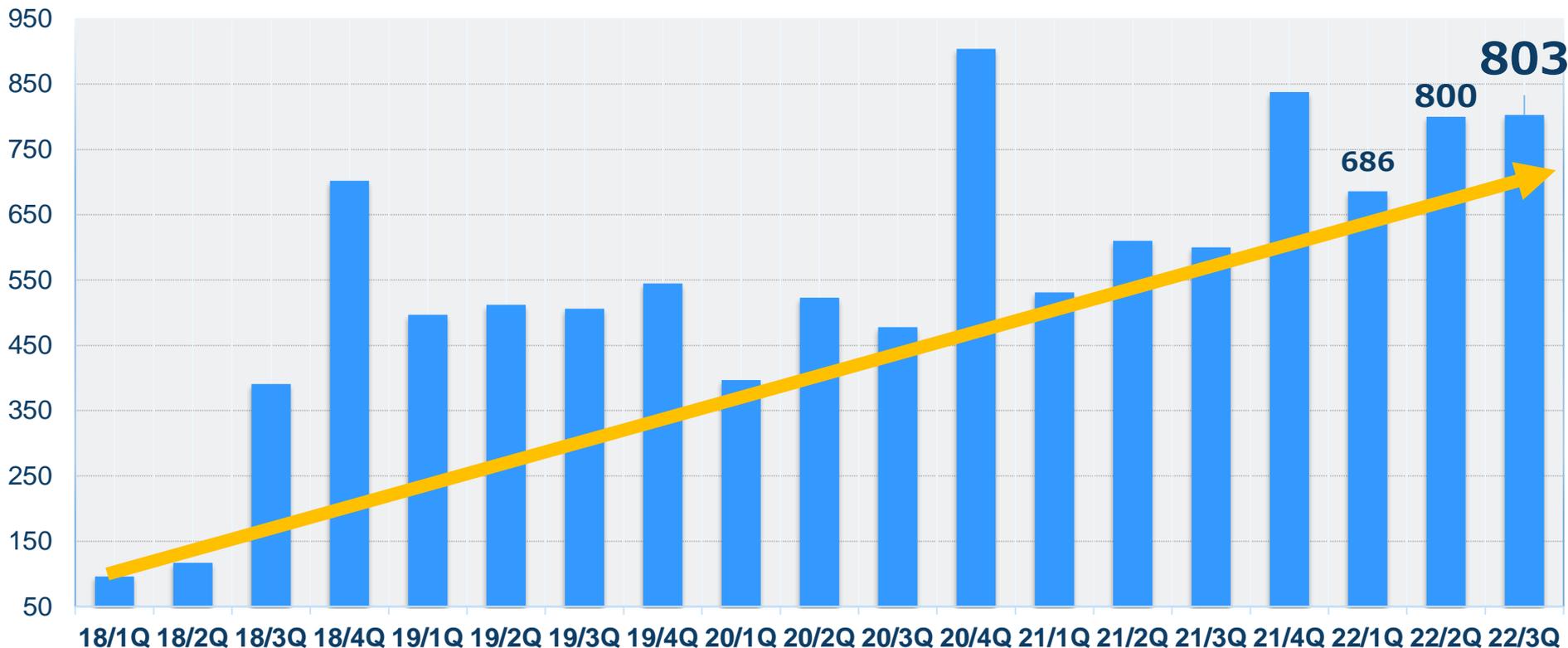
メディア・プラットフォーム（美容）売上 四半期推移

(単位：百万円)



大型広告案件獲得により急拡大
2Q会計期間と比較して売上**66.6%**増

(単位：百万円)

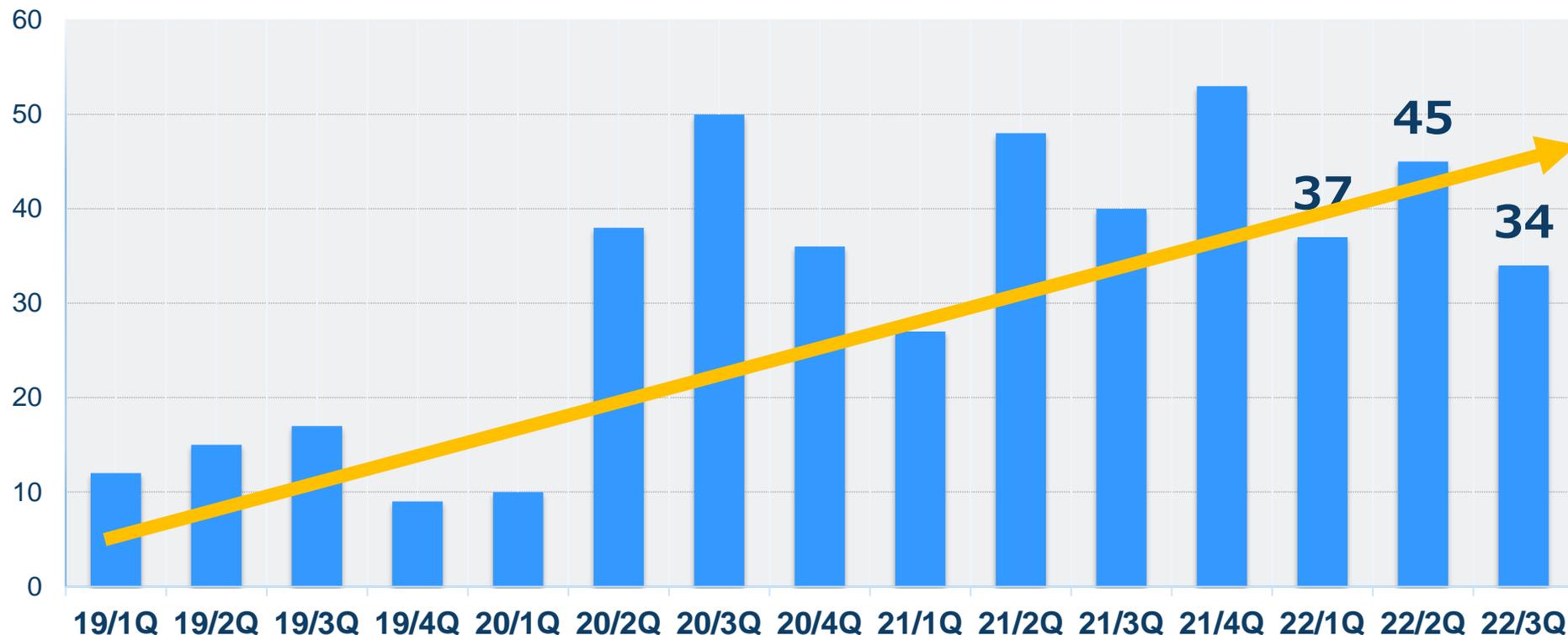


新たに連結子会社化した、NU-DENT、
D.D.DENTが業績拡大に貢献

売上は、前年同四半期比**28.5%増**

医療BtoB 売上 四半期推移

(単位：百万円)

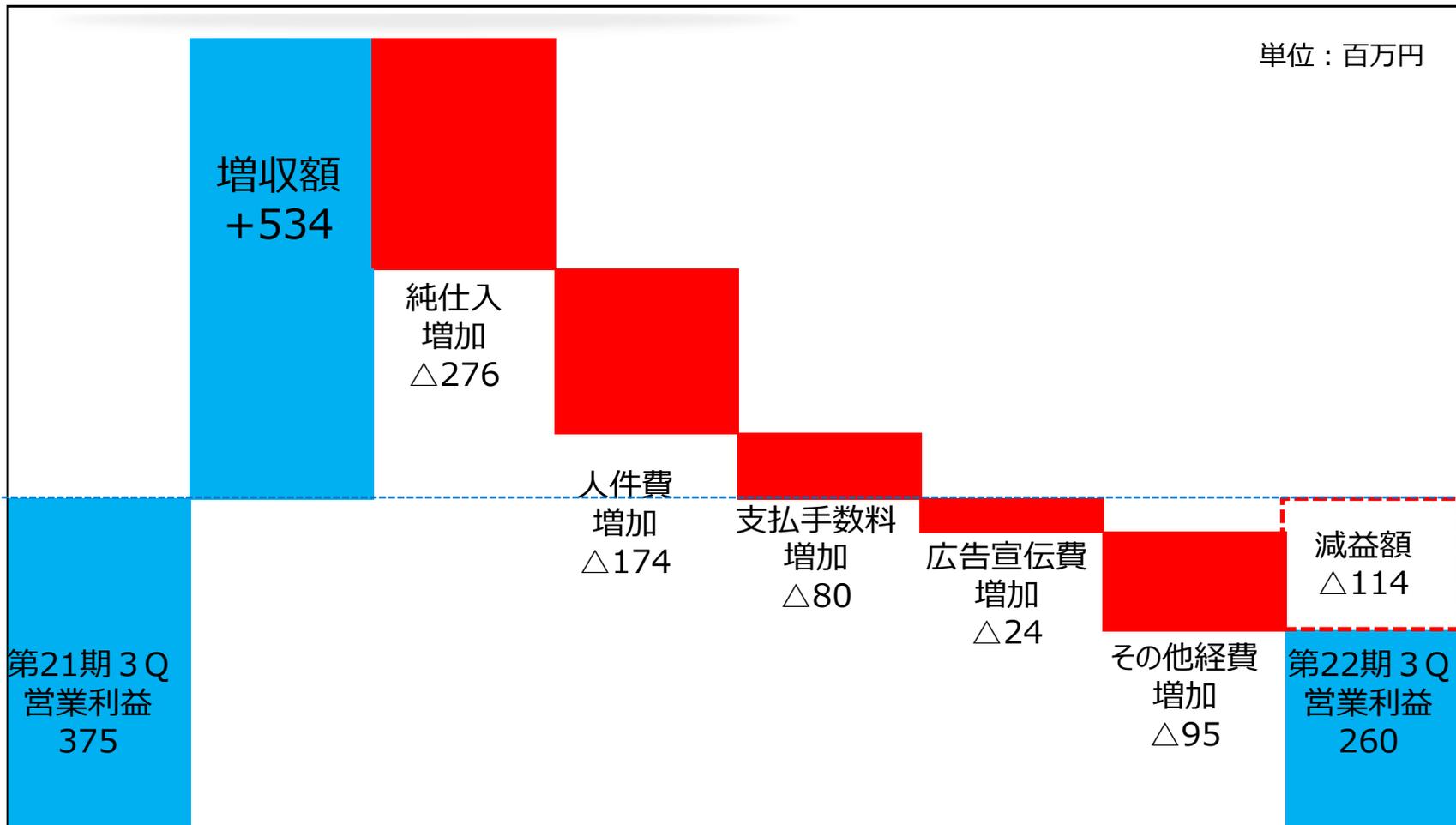


デンタルオンラインショー等のデジタル商材の売上が好調に推移
3年前(累計期間)と比較して売上は2.6倍以上に

費用分析

	2022年 第3四半期	2023年 第3四半期	増減	増減率	予算	予実差異
人件費	423	581	+158	+37.3%	636	△55
広告宣伝費	50	75	+24	+48.5%	90	△16
支払手数料	42	108	+67	+159.0%	59	49
旅費交通費	15	30	+15	+99.5%	39	△9
その他	134	196	+62	+46.4%	194	2
販管費合計	664	990	+326	+49.1%	1,019	△29

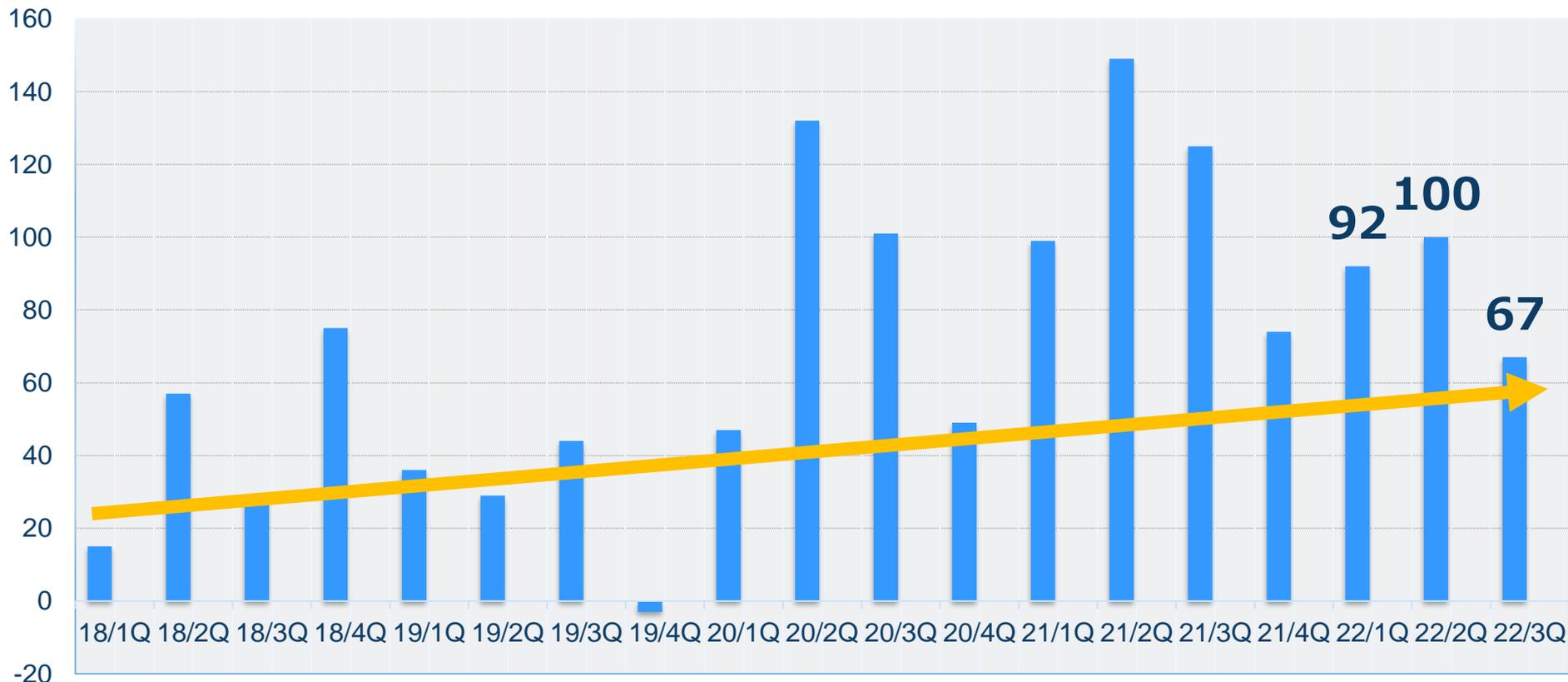
成長のための積極的な人的投資及びグループ拡大により、人件費、販管費が増加
人件費は計画を下回っているが、今後も人的投資に重点を置く方針



受注が好調に推移し**534百万円**の増収
 人的採用や事業拡大のため投資を拡大

連結営業利益四半期推移

(単位：百万円)



事業拡大のための投資を加速。

3. 今期の 事業戦略と計画



2023年5月期も引き続き、成長のために積極的に投資を行う

人的投資



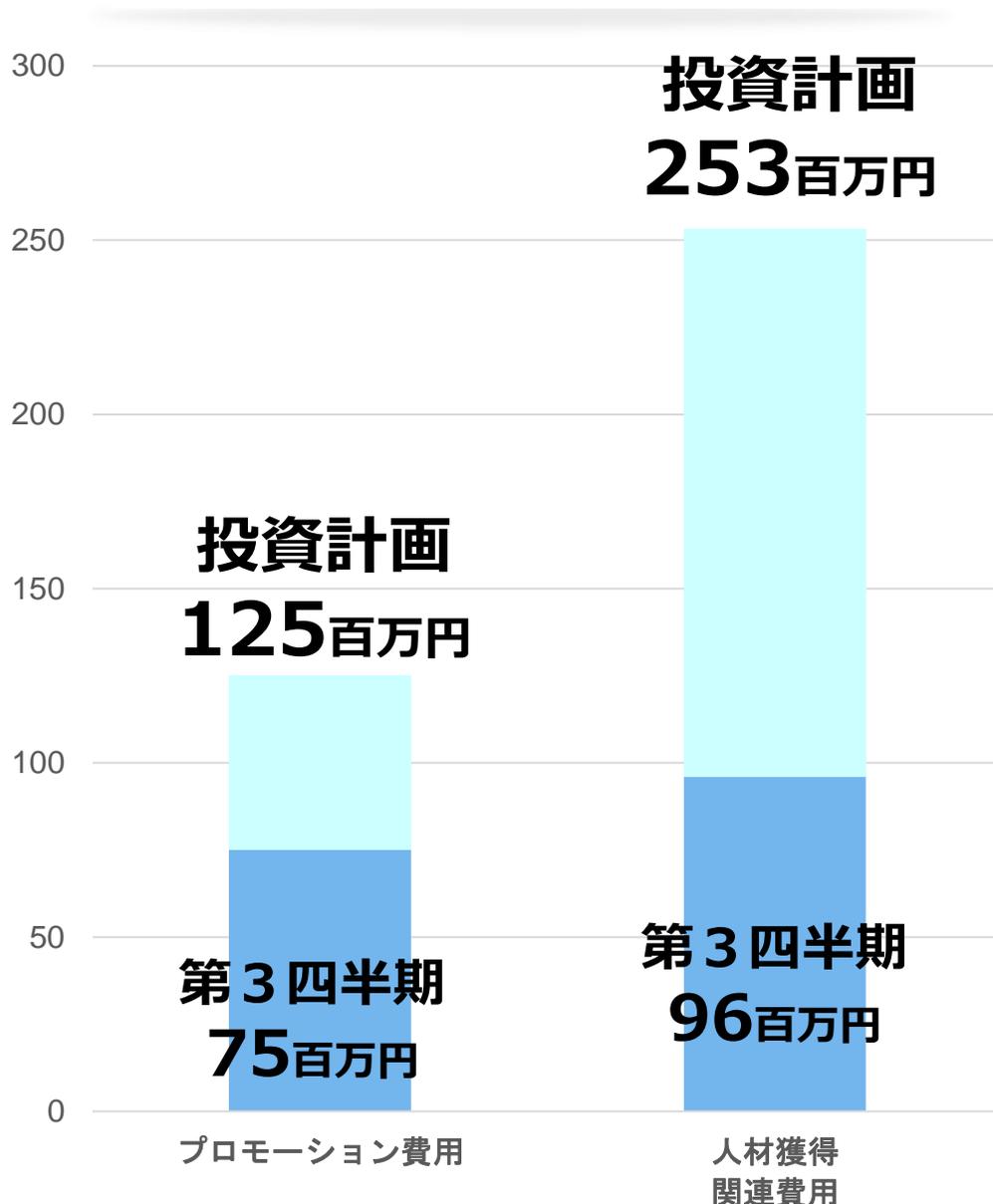
- **人件費は対前年41.8%増計画**
- 中途27名採用
プロフェッショナル人材の採用を強化
- **2023/4新卒8名採用**

事業投資



- 新規事業
- 医療BtoB事業のV字回復から更なる拡大
- 歯科事業の海外展開拡大
- 歯科ディーラー事業を拡大
- 医薬品・医薬部外品販売事業のシナジー
- 大学との共同研究

2023年5月期の投資進捗度



**プロモーション費用
進捗率60%**

以下の取組を実施

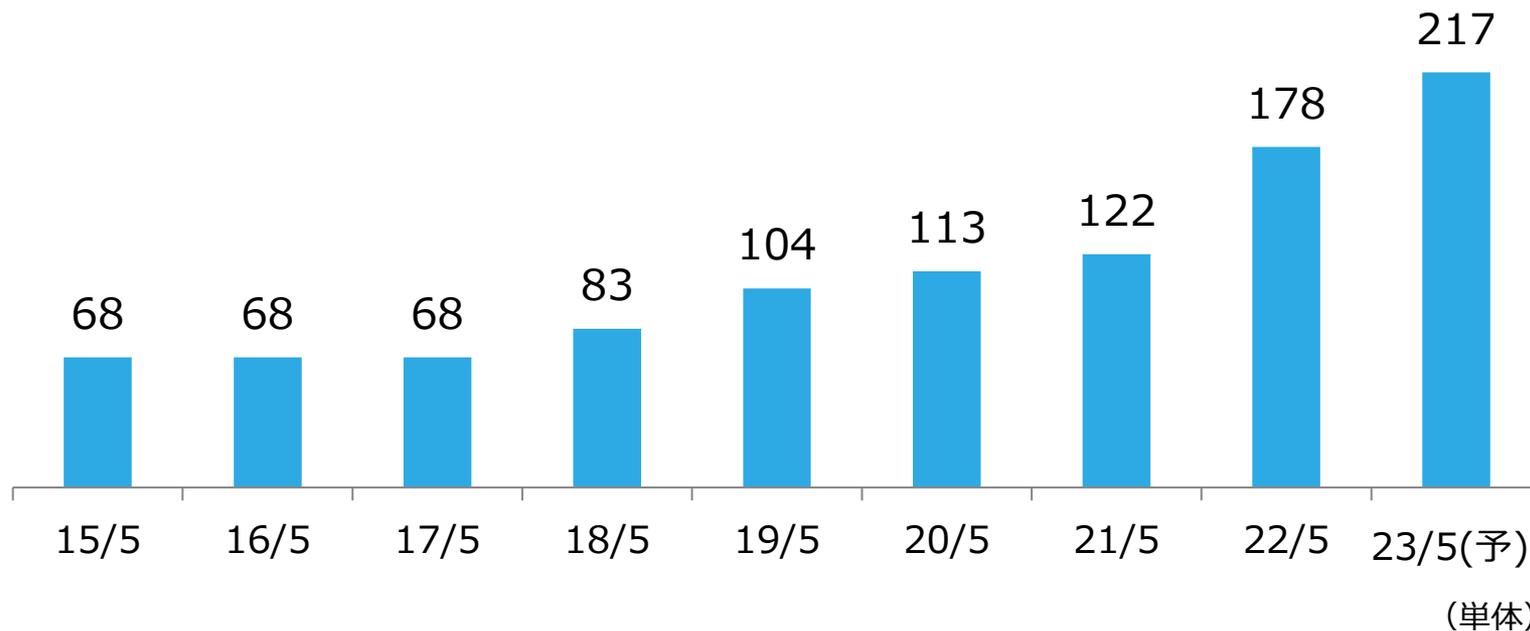
- ・ブランドの強化
- ・プロモーションの拡充

**人材獲得関連費用
進捗率38%**

以下の取組を実施

- ・新卒社員の拡充
- ・採用活動の強化

(単位：名)



- ・ 前年に続き新卒採用を実施、2023年5月期は8名採用
- ・ 業容及び事業の拡大を図るための組織体制の強化のため、途中で27名採用
プロフェッショナル人材の採用を加速

<p>メディア・プラットフォーム 歯科・美容</p>	<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・口腔周りから全身の健康へつながる橋渡し
<p>医療機関経営支援</p>	<ul style="list-style-type: none">・新規チャネル開拓と収益モデル構築・歯科医院の開業・経営に対する多チャネルでの支援から歯科医師個人のライフサポートまで総合的に支援・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・医薬品・医薬部外品の販売・タイでの歯科事業の拡大
<p>医療BtoB</p>	<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・デジタル及びリアルデンタルショー開催
<p>ビジネスディベロップメント ・経営企画</p>	<ul style="list-style-type: none">・新規事業・岡山大学との共同研究を継続

ト プ ラ イ ン	メディア・プラットフォーム	↗	<p>歯科分野は前年に続き受注が好調に推移する見込み。美容分野は新規分野へ進出し、成長を目指す</p>
	医療機関経営支援	↗	<p>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し収益拡大。医薬品販売事業と歯科ディーラー事業とのシナジーを生み、両事業の拡大を見込む。</p> <p>タイにおいて歯科医院経営支援事業に加え、歯科ディーラー事業を開始、収益拡大を目指す。</p>
	医療 B t o B	↗	<p>Dentwave.comのサービス拡充及び新サービスの投入で売上増を図る。</p>
コ ス ト	売上原価(仕入高)	↗	<p>歯科ディーラー事業の売上増加及び医薬品販売事業開始に伴い商品仕入高が増加。</p> <p>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。</p>
	販管費(人件費)	↗	<p>組織体制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。</p>

4. 2023年5月期 通期見通し



新型コロナウイルス感染拡大は好影響。人材への投資を積極的に行い減益の見込みだが、タイの歯科商社事業など事業領域を拡大し増収を見込む。

(単位：百万円)

	2022年5月期 (実績)	2023年5月期 (予想)	前年比	
売上高	3,745	4,500	+755	+20.1%
営業利益	449	320	△129	△28.9%
営業利益率	12.0%	7.1%	—	—

業容拡大に向けた組織体制の強化、成長のための戦略的投資を継続。
事業拡大するも投資が先行。

- ・ 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
- ・ 2022年5月は特別配当を実施

	2022年5月期			
	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	2.50	1.50	4.00	9.2

	2023年5月期予想			
	普通配当 金額 (円)	特別配当 金額 (円)	配当金額 (円)	配当性向 %
1株当たり 配当金	2.50	—	2.50	11.6

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月末で

100株以上かつ1年以上保有の株主様には、オリジナルQUOカード 1,000円

600株以上かつ1年以上保有の株主様には、オリジナルQUOカード 1,500円

1,000株以上かつ3年以上保有の株主様には、オリジナルQUOカード 2,000円

5. 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、

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

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を上回って推移し、第20期に続き、第21期も当社グループの売上高、営業利益、経常利益は過去最高を更新し、第22期第2四半期においても売上高は過去最高を更新しております。

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月から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」の販売をしております。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。



2022年8月31日にエムディー株式会社と業務提携契約締結

商業施設における医療機関の開業に特化したエムディー株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：伊藤弘人、以下「エムディー」）と、歯科医師の開業から経営が軌道にのるまでの不安を払しょくできるサービスの提供に向けて、業務提携を開始。

当社の強みである経営支援とエムディーの強みである物件選定を中心とした開業支援を活かし、歯科医師の開業時の不安を解消しつつ、当社とエムディーがより強固な関係性を構築することによって、歯科医師へのスムーズな経営支援サービスの提供を目指すものであります。また、本提携の実施を通し、当社とエムディーそれぞれのノウハウを磨き上げることにより、歯科医師個々人に適したサービスの向上に努めてまいります。

当社とエムディーが本提携を行うことにより、歯科医師が開業してから抱く経営の負担を少しでも軽減させ、より治療に専念できる環境を提供していきたく考えております。具体的には、当社とつながりのある歯科業界における4.6万人以上の会員を活かした経営支援ノウハウ及び、エムディーが保有する多数の大型商業施設の物件を活かした強力な集患力という強みを用いて、歯科医師を全面的にバックアップいたします。

開業時の物件選定・診療圏調査・事業計画・内装及び設備の手配や、開業後の戦略策定・集患対策・バックオフィス業務等については、部分的ではありつつも専門家が必要な難易度が高い業務も多くあります。そのため、開業前から経営が軌道にのるまでを一貫してサポートできるパッケージプランをご用意し、適切なタイミングで有用なアドバイスの提供ができる状態を目指します。

Topics:3 メディカルネットとノーエチ薬品(株) 「デンター漢方錠」を共同開発



ノーエチ 薬品株式会社

当社と当社の連結子会社（孫会社）のノーエチ薬品(株)は共同で、口腔周りから全身の健康を導き、元気で笑顔が溢れる世界を作るためのプラットフォーム戦略の一環として、「デンター漢方錠」を開発・販売いたしました。

「デンター漢方錠」は、漢方処方「抑肝散」配合の第2類医薬品であります。ストレスによる自律神経のアンバランスを整え、神経の高ぶりからくる不眠症や神経症を緩和することから、歯ぎしりにも効果があります。





株式会社ライトアップ

2022年7月13日に株式会社ライトアップと資本・業務提携契約締結

業務提携の内容

(株)ライトアップは、「全国、全ての中小企業を黒字にする」をビジョンに掲げ、様々なDXサービスを提供しております。今回、ライトアップとの業務提携により、以下の施策の実現に向け、両社共同で推進してまいります。

- (1) ライトアップが提供する補助金・助成金活用支援システム「JSaaS」を、当社が運営する歯科医療プラットフォームビジネスの会員約4万人に提供していく
- (2) 当社の会員に対し、補助金・助成金の活用および業務のDX化をテーマにしたウェビナーを共同開催し、その経営を広範に支援していく
- (3) ライトアップ顧客に対し、Dentwaveの活用提案を実施していく

資本提携の内容

ライトアップは、当社の普通株式を、107,800株（当社発行済株式総数に対する割合：1.00%）を市場買付の方法により取得しております。（2022年11月30日現在）



信頼を届けるパートナーである

歯科器械材料・医薬品

株式会社オカムラ



株式会社オカムラOsaka

当社連結子会社の株式会社オカムラは2022年5月18日に株式会社オカムラOsakaを設立いたしました。

この設立により、これまでオカムラが東京で培ってきた商品力・営業力を関西圏にて展開いたします。また、メディカルネットグループの関西圏の顧客網の活用およびオカムラの強みであるPB商品の販路拡大により、初年度より4億円程度の売上を見込んでおります。

今後は全国での事業展開を目指してまいります。

Topics:6 接骨院向け財務コンサルティング、保険・金融サービスを提供するFPデザインと提携開始



接骨院向け運営・経営支援サービスを提供する東証グロース上場の株式会社リグア(本社:大阪府大阪市、代表取締役社長:川瀬 紀彦、証券コード:7090)のグループ会社である株式会社FPデザイン(本社:大阪府大阪市、代表取締役会長:石本 導彦、以下「FPデザイン」)と業務提携し、2022年6月28日より、歯科クリニック向けの財務コンサルティングや歯科医師個人の資産設計サービスの提供を開始。

この提携により歯科業界の経営者(歯科医師)に依存する「家業」から「事業」への移行を、幅広く支援することで、歯科業界の課題解決を実現してまいります。当社とFPデザイン双方のノウハウを交換し、より効果的・効率的に歯科医院(歯科医師)へサービス提供し、開業、運営から引退後までワンストップで歯科医院の経営支援及び歯科医師個人のライフプランニングサポートを可能にすることで、当社が目指す歯科医療のプラットフォームビジネスの構築を進めてまいります。

双方の経営支援サービスの知見やアセット、業界における知名度を活かして歯科医院向け経営支援サービス・教育プログラム、歯科医院経営者個人の資産形成のための金融サービスの提供する予定であります。

『家業を中心の歯科業界を事業へと導き、歯科業界における課題解決型コンサルティングを行う』ことを目的として、歯科医院向け経営支援サービスメニューの拡充と歯科医院経営者向けの支援を推進することで、引き続き歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創ってまいります。



飲食店のライフサイクルにおけるすべてのフェーズにおいてWebサイトを運営し、飲食業支援のトータルサービスをプラットフォーム上で展開する、東証プライム上場の株式会社シンクロ・フード（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：藤代 真一、「シンクロ・フード」）と業務提携し、2022年5月17日より、歯科クリニック開業時やリニューアル時の内装デザイン及び設計施工を支援するサービスを開始。

当社が運営する開業支援・経営支援サービス専用WEBサイト「メディサポ」をシンクロ・フードが運営する「店舗デザイン.COM」と連携させ、当社より開業及びリニューアルニーズのある開業医へ「店舗デザイン.COM」に掲載の内装工事企業を紹介いたします。店舗デザイン.COMは、新たにお店（飲食店・商業施設・美容院・アパレル・ホテル等）の出店・改装を考えている方に、店舗デザイン会社・設計施工会社を紹介するサービスです。対応エリア・業態からの検索だけでなく、デザインイメージからの検索も可能です。それにより内装デザインの選択肢を増やせるだけでなく、物件の内装や設計施工もトータルサポートすることで、開業時のインシャルコストを下げるだけでなく、スピーディな開業支援を実現いたします。



Topics:8

NU – DENT、D.D.DENTの全株式を取得、 連結子会社化。タイにおいて歯科総合商社事業を開始



タイ バンコク



当社グループは、タイにおいても歯科プラットフォームの構築を目指しております。
これまでタイ、バンコクにおいて歯科クリニック経営を行い事業を拡大、現在は3つの歯科医院を運営しております。歯科クリニック経営事業に加え、タイにおける歯科プラットフォームの構築を推進するため、2022年3月31日にタイで歯科総合商社事業をおこなっているNU – DENT社及びD.D.DENT社の発行済み株式の全株式を取得し、連結子会社（孫会社）化いたしました。

NU – DENT社及びD.D.DENT社が持つ歯科商社事業のDX化の構想を推し進め、タイ国内でNo 1の歯科商社を目指します。



タイ
バンコク

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、2020年10月のPacific Dental Care Co., Ltd.に続き、2022年3月に3院目となるFukumori Dental Clinic 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。

31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!!

ゆたかデンタルクリニック



診療科目

- ・ 歯科
- ・ 矯正歯科
- ・ 歯科口腔外科
- ・ 小児外科

Pacific Dental Care



診療科目

- ・ 歯科
- ・ 矯正歯科
- ・ 歯科口腔外科
- ・ 小児外科

Fukumori Dental Clinic



診療科目

- ・ 歯科
- ・ 矯正歯科
- ・ 歯科口腔外科
- ・ 小児外科

歯科医院の開業・経営・事業承継における課題解決から、歯科医師個人の相続や引退後のライフプランニングなどプライベートな課題解決まで幅広く対応が可能なサービスサイト「メディサポ」を開設いたしました。

当社は「歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創る」という目的のもと、患者により良い歯科医療を提供していただくために歯科医師の先生方が診療に集中していただけるよう、治療以外の歯科医院経営に必要な業務を担う「事務代行サービス」や開業から集客までワンストップで行える「開業支援サービス」「経営支援サービス」を展開しています。

しかしながら具体的にどのようなことを依頼したらいいのかわからない、そもそも課題が漠然として明確になっていないという歯科医院も多く、少しでも解決すべき課題をイメージしやすくなるよう本サイトを開設いたしました。



サービスサイト「メディサポ」の概要

- 経営支援
人事・労務や総務・経理などの事務代行サービスから、戦略策定・マネジメントまでの経営全般を支援します。
- 開業支援
物件選定から開業後の集客までワンストップでのサポートにより、診療に集中しながら開業準備が可能です。
- 不動産支援
ご案内可能な歯科医院開業向け賃貸 物件・事業承継などの歯科医院事業用案件から、相続などの個人における不動産売買まで支援します。
- 個人のお悩みサポート
生前贈与や引退を見据えたライフプランニングを提案します。

Topics:11 歯科医療従事者のための総合情報サイト『Dentwave.com』が『1D』と業務提携を開始



1D × Dentwave.com

当社は、2021年11月に日本最大級の歯科医療者向けメディア『1D』(<https://oned.jp/>)を運営するワンディー株式会社と業務提携し、当社が運営する歯科医療従事者のための総合情報サイト『Dentwave.com』(<https://www.dentwave.com/>)と『1D』との連携を強化いたします。

急加速する歯科医療業界のデジタル化の中核を担うプラットフォームの確立を進め、当社が運営する『Dentwave.com』は「歯科医療従事者に寄り添い、特に若手歯科医師・歯科衛生士とのネットワークに強みを持つ日本最大級の歯科医療メディア『1D』と提携することで、デジタルを通じた歯科医療従事者向けの情報発信及び歯科関連企業のデジタルマーケティング支援を強化してまいります。

Dentwave.com

歯科医療従事者会員

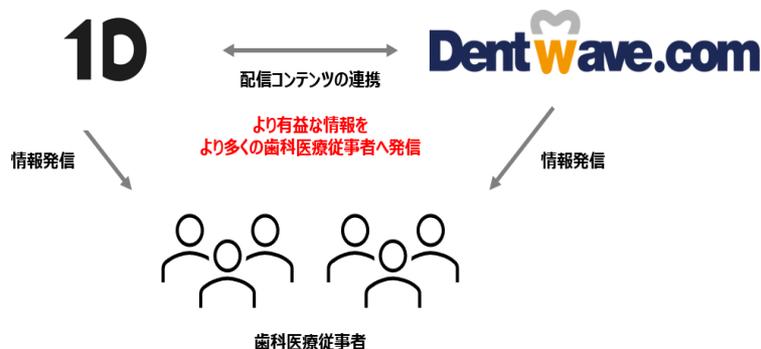
45,188名

2022年11月末時点

業務提携の内容

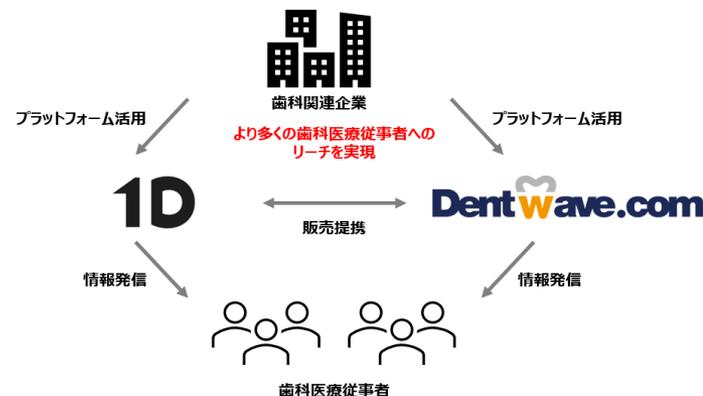
ニュース・コラム等の情報発信やwebセミナー・オンラインイベント等の開催における提携

両メディアが掲載しているニュース・コラム等の相互発信やwebセミナーの共催・共同集客等を通じて、より多くの歯科医療従事者の方々に有益な情報を発信してまいります。

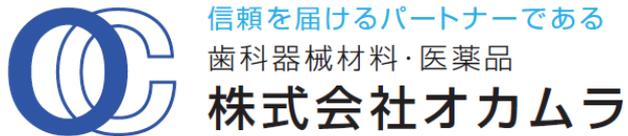


歯科関連企業向けマーケティング支援サービスの販売における提携

両メディアが歯科関連企業向けのマーケティング支援サービスとして取り扱う広告、リサーチ、webセミナー配信等のメニューを各々の顧客向けに相互に提供し、歯科関連企業のデジタルマーケティング支援をより一層強化してまいります。



Topics:12 ノーイチ薬品(株)の全株式を取得、連結子会社化し、 医薬品・医薬部外品の製造、販売事業を開始



当社グループは新たに歯科向けOTC医薬品の開発・製造を可能にし、また、口腔周りから全身の健康を実現するため歯科に限らず一般向けのOTC医薬品の開発・製造を開始し、事業分野を拡大してまいります。また、当社グループ既存事業とのシナジーを活かし、クライアントである歯科医院に対して、適正価格のプライベートブランド商品を提供、さらにクライアントからの要望を新商品開発に活かしてまいります。加えて、一般消費者へOTC医薬品の販売を開始しBtoC分野へ進出してまいります。



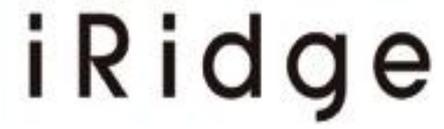
歯科医院を専門に完全オンラインで診療外の事務代行サービスを提供する株式会社SABUと協業し、2021年2月より、歯科医院向けハイブリッド型事務代行サービスの提供を開始。

・ハイブリッド型事務代行サービス

歯科医師の80%以上が開業医である歯科医療機関の経営における課題は、歯科医師である院長自身が経営者であることが多く、診療をしながら多くのバックオフィス業務や人事業務の他、経営全般に関する業務を行なっていることでもあります。また専門的な知識がない場合が多く、かつ診療時間外に行う必要があるため、歯科医師にとって大きな負担となっておりました。

当社とSABUが協業することで、オフラインだけでは解決できない課題及び業務をSABUのオンラインサービスと組み合わせ、より効率的かつコロナ禍でも対応可能な、ハイブリッド型事務代行サービスを提供し、全国の歯科医院経営における大きな課題の解決に寄与してまいります。

この協業により開業後の歯科医院経営の運営サポート、歯科医院のプロモーションや集患までをオンライン、オフラインで幅広くカバーすることで、ワンストップで歯科医院の経営支援を可能にします。



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（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎）と共同開発した、歯科向けの口腔内カメラを活用した業界初のオンライン診察サービス「デンタルオンライン」を提供しております。

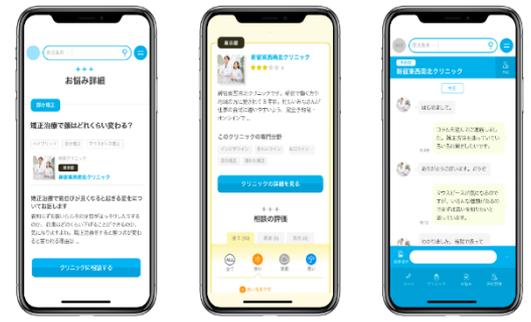
・口腔内カメラを活用したオンライン診療サービス

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。

患者は受診前に自分に合った歯科医院が選びやすくなり、通院負担も少なくなることから、居住地域にとらわれない良い歯科医院選びが可能になります。

「デンタルオンライン」を通じて、DXや先進的な治療に積極的に取り組む歯科医院と、良い歯科医院を選びたい患者のマッチングを実現し、歯科医院・患者双方の利便性向上に努めてまいります。



Topics:15 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



岡山大学

OKAYAMA UNIVERSITY

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。



当社の医療機関経営支援サービスでは「歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創る」というミッションを掲げ、歯科医院の開業支援から歯科医院経営に関わるバックオフィス業務までワンストップでサポートしております。

そのような中、当社では初となる開業支援案件を獲得。

2023年2月に開業したMYデンタルクリニック（東京都渋谷区）のクリニックのデザイン設計、施工工事から歯科システムや歯科器材の導入など、開業にかかるすべての支援をいたしました。

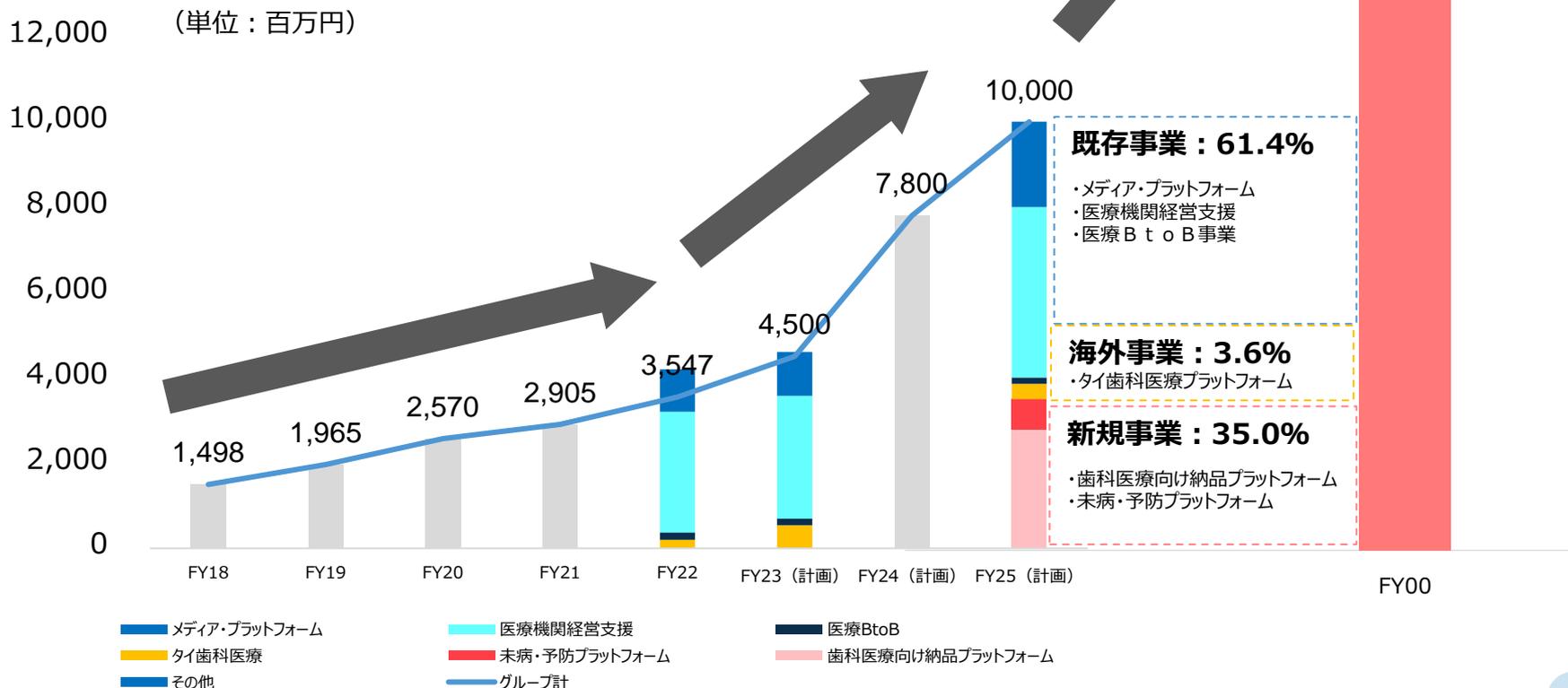
今後も「歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創る」ため、開業支援サービスの拡充に取り組んでまいります。



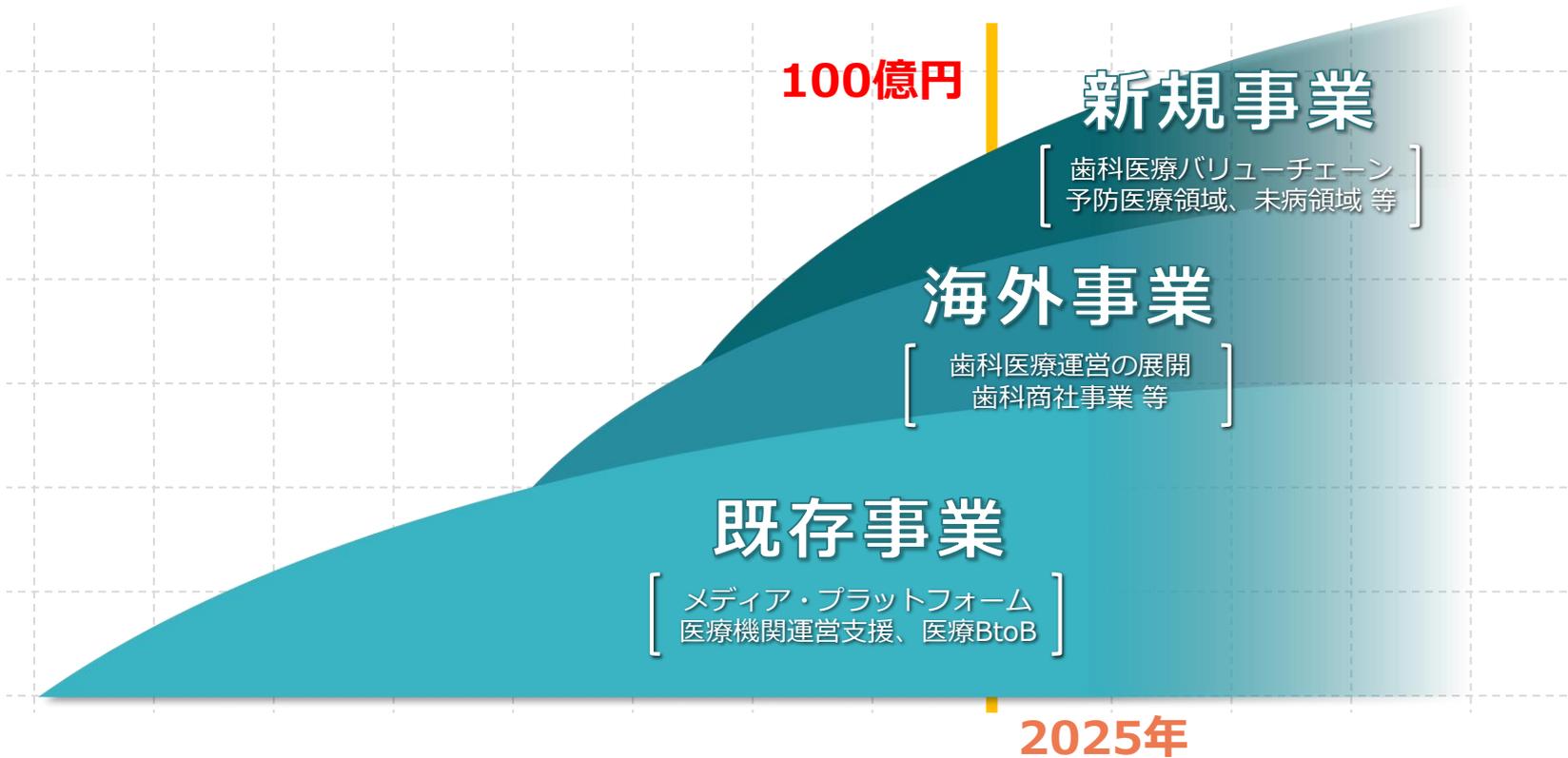
今後の成長戦略・成長ドライバー



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