



2025 年 8 月 28 日

各 位

会 社 名 株式会社メディカルネット
代表者名 代表取締役会長 CEO 平川 大
(コード：3645 東証グロース)
問合せ先 管理本部ゼネラルマネージャー 三宅 大祐
(TEL. 03-5790-5261)

上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）

当社は、2025 年 5 月 31 日時点において、東京証券取引所グロース市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況及び計画期間

2025 年 5 月 31 日時点における東京証券取引所グロース市場の上場維持基準への適合状況は、下表のとおりとなっており、時価総額については基準に適合しておりません。当社は、今回不適合になった時価総額基準を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取り組みを進めてまいります。

なお、時価総額基準について、2026 年 5 月 29 日までの改善期間内に適合している（時価総額が 40 億円以上である）ことが確認できなかった場合には、2026 年 5 月 29 日に東京証券取引所より整理銘柄に指定されます。

ただし、潜在株式がある場合には、2026 年 5 月 29 日に監理銘柄（確認中）に指定され、2026 年 5 月 31 日時点の上場株式数が確定し時価総額基準に適合していなかった（時価総額が 40 億円未満であった）場合に整理銘柄に指定され、当社株式は 2026 年 12 月 1 日に上場廃止となります。

今回不適合となった基準		時価総額
当社の適合状況	2025 年 5 月 31 日時点	3,385 百万円
上場維持基準		4,000 百万円
計画期間		2026 年 5 月末まで

（注）上表については、株式会社東京証券取引所から受領した書面「上場維持基準（時価総額基準）への適合状況について」に基づき、不適合項目のみ記載しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

グロース市場における上場維持基準の適合に向け、「時価総額の向上」を基本方針といたします。「時価総額」の構成要素は、「発行済株式総数」と「株価（企業価値）」であることから、その対策として、「企業価値の向上」を軸に、上場維持基準に適合するよう目指してまいります。

3. 上場維持基準に適合していない項目の課題と取組内容

（1）企業価値の向上に向けた取組

当社グループは、「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。」をミッションとして掲げております。このミッションの下、歯科医療プラットフォームビジネスを軸に、口腔まわりから全身の健康を導き、笑顔溢れる世界を創るヘルステック企業として、事業を展開しております。生活者がより良い治療を自ら選択でき、事業者の持続的な成長をサポートするサービスを提供し、世界中の人々の健康と成長を生涯にわたって支援する事業への展開を目指しております。この目標を達成するために、インターネットを活用したサービスの提供にとどまらず、歯科商社事業や大衆医薬品・医薬部外品の企画・卸販売に加え、タイにおいては歯科医院の運営、歯科商社事業及び POS システムの開発・導入・メンテナンス事業を行っております。

① 成長戦略の基本方針

本日、公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載のとおり、積極的に M&A に取り組み歯科医療プラットフォームビジネスの No. 1 の地位を強化、タイにおいては事業を多角化、タイ子会社の上場を目指し成長を加速することによる売上の拡大を目指します。

上記方針のもと、メディア・プラットフォーム事業においては 2027 年度中にリリースを予定する全メディアの刷新を進めており、新規サービスの提供や研究開発活動を推進し、「口腔周りから全身の健康を導く」予防医療メディアへ進化を図り、従来は自由診療中心の歯科クリニックが主要な取引先でしたが、より幅広い歯科クリニックを対象に事業拡大を推進することが可能となり、当社が持つ約 5 万人の歯科医療従事者の会員基盤をベースに、これまでとは次元の異なる売上成長を追求していきたいと考えております。

医療機関経営支援事業においては、国内外での M&A による歯科商社事業の拡大に加え、歯科業界の DX 化や、歯科医院の総合支援の強化及び不動産事業の拡大を図ってまいります。

医療 BtoB 事業においては、既存の属性データに行動データを掛け合わせ、戦略策定から打ち手の実行・評価まで、歯科関連企業のマーケティングをワンストップで支援可能なプラットフォームを構築し、マーケティングの戦略的パートナーとなり、サービスの付加価値を向上、取引先の拡大を目指します。

クラウドインテグレーション事業においては、当社グループ内のシナジーを活かし、タイにおいてデントタルシステムを開発することにより、ビッグデータの収集、院内のコスト管理やマネジメントなど総合的にサポートするシステム会社としての役割を遂行、ビッグデータをもとに開業支援から販売戦略、マーケティングまで一気通貫でサービスを提供し、タイ歯科市場および ERP システムの市場において、プラットフォーム化し、多角的なサービスを提供することで顧客基盤の拡大を目指します。

それらに加えて、2025 年 6 月に資本業務提携した日本最古の歯科メーカーである株式会社ヨシダ（以下、「ヨシダ」という。）と協同、当社の歯科医療プラットフォームを活用した Web マーケティング支援、開業・経営支援サービスの販売を強化するとともに、日本国外においては、日本人医師による歯科医院の開業支援や、ヨシダ取扱製品の輸出等を推進、日本国内においては、歯科医師の開業・事業承継の支援や歯科医療従事者メディア関連事業の拡大を図ります。さらに、両社で共同して、日本国内外における歯科事業並びに臨床教育システム導入推進、また予防を含むヘルスケア事業を展開し、歯科業界で圧倒的 No. 1 プラットフォームを構築することで、当社の中長期的な売上収益の拡大による企業価値の向上に努めてまいります。

これらにより、2028 年 5 月期から 2029 年 5 月期においてメディア・プラットフォーム事業では 22 億円、医療機関経営支援事業では 90 億円、医療 BtoB 事業では 4 億円、クラウドインテグレーション事業では 4 億円と売上を拡大、グループでは 120 億円の売上、15 億円の営業利益を計画しております。

また、2026 年 5 月期においても 3 億 2 千万円の増収、1 億 7 千万円の増益を見込んでおります。

②IR 活動及び PR 活動の推進、強化及び投資家向けの情報発信の充実

当社グループでは、適時開示以外にもプレスリリース等における任意的な企業情報の開示を行うことで、IR 活動及び PR 活動の推進を行っております。今後につきましては、今まで以上に IR 活動及び PR 活動を推進し、当社グループの事業内容、強みを含めた成長性、将来性の理解を深めるための情報発信を積極的に取り組んでまいります。また、機関投資家を中心としたスモールミーティング等の会社説明機会の拡充を行っていくことで、株式の流動性を高めることによって、投資機会の拡大による企業価値の向上に努めてまいります。

（２）目指すべき方向性

現段階で、時価総額基準のみグロース市場の上場維持基準に適合しない状況にありますが、当社グループといたしましては、スタンダード市場への市場区分の変更を視野に入れながら、将来的にはさらなる業容の拡大及び企業価値の向上に取り組むことで、プライム市場への市場区分の変更を目指してまいります。

以 上