



事業計画及び成長性に関する事項

2025年8月28日

株式会社メディカルネット
(東証グロース 証券コード 3645)



口腔まわりから始まる

健康寿命増進プラットフォームビジネスNo.1

を目指し次元の異なる成長ステージへ

AGENDA

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 2026年5月期計画
5. 競争力の源泉
6. 成長戦略
7. 事業等のリスクと対応策



1. 会社概要



- 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
クラウドインテグレーション事業
- 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 6名、監査役 4名
従業員 : 299名（連結：2025年5月31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（歯科商社事業）**
ノーエチ薬品株式会社（大衆医薬品・医薬部外品企画・卸販売事業） ※孫会社
有限会社吉見歯科器械店（歯科商社事業） ※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.（歯科商社事業）** ※孫会社
(タイ) **D.D.DENT Co., Ltd.（歯科商社事業）** ※孫会社
(タイ) **AVision Co., Ltd.（クラウドインテグレーション事業）**
- 関連会社 : 株式会社ガイドデント（歯科治療保証事業）



口腔まわりから全身の健康を導き、元気で笑顔が溢れる世界を創る

MISSION

社会的存在意義

VISION

目指す姿

VALUE

組織的価値観

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

1st Stage

2000年
創業

ポータルサイト運営
開始

資本業務提携等
により事業領域拡大

2006年
HP制作・Webマーケ
ティングの事業化

2nd Stage

2010年
東証マザーズ上場
(現 東証グロース)

東日本大震災と
事業停滞

3rd Stage

プラットフォーム
ビジネスの強化

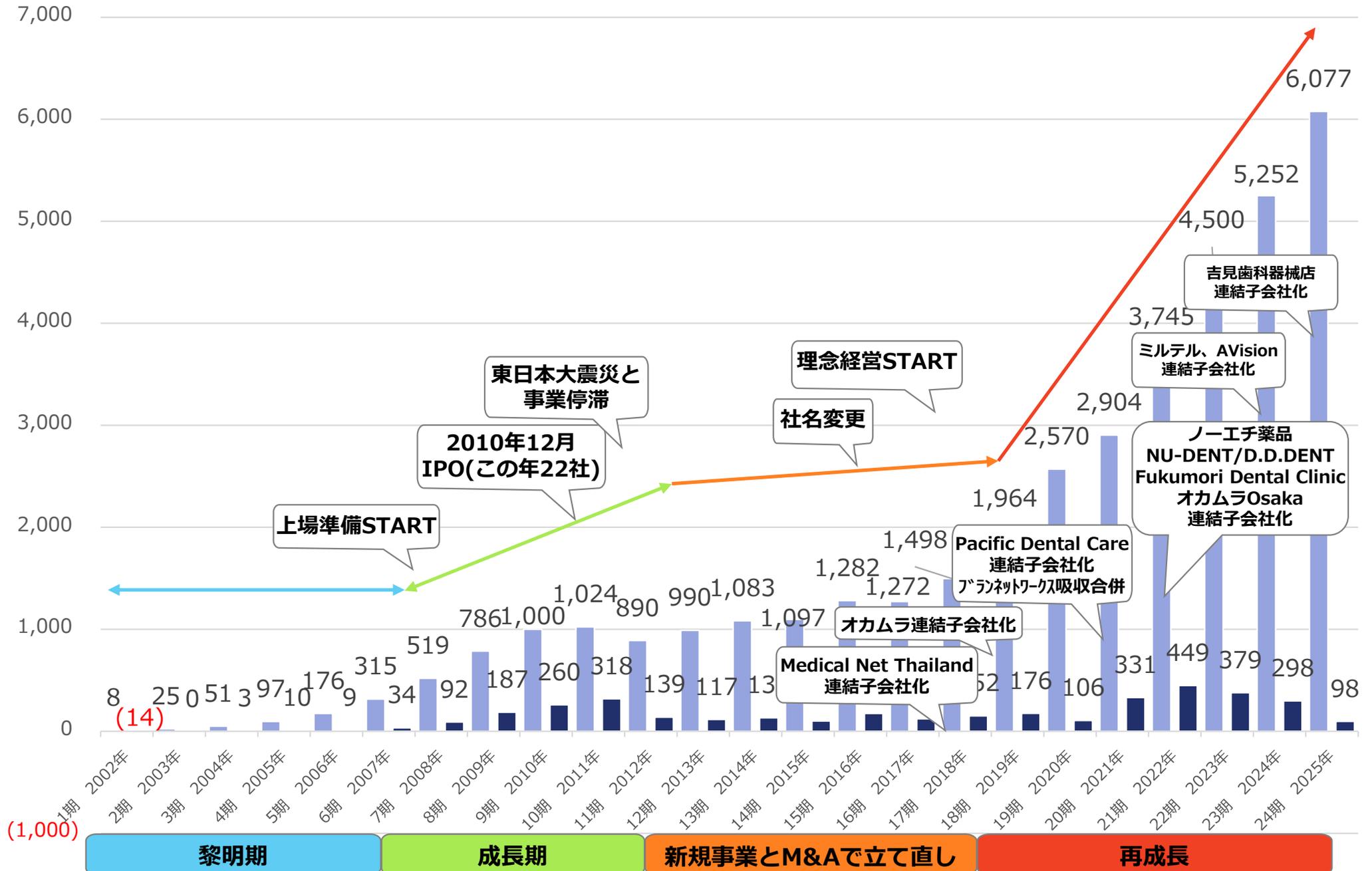
バリューチェーン構築

グローバル展開

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



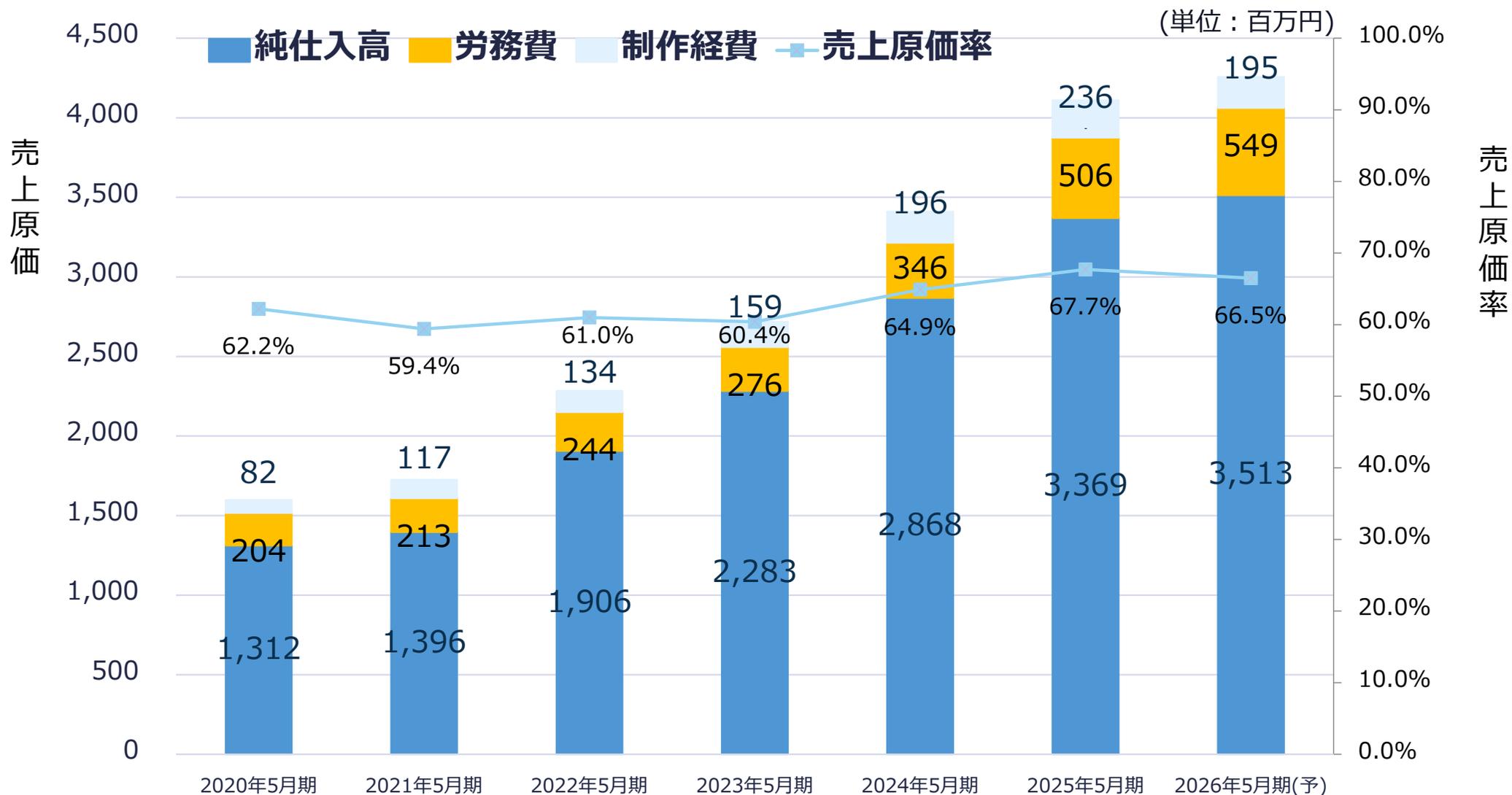
(単位：百万円)



(1,000)

売上原価の推移

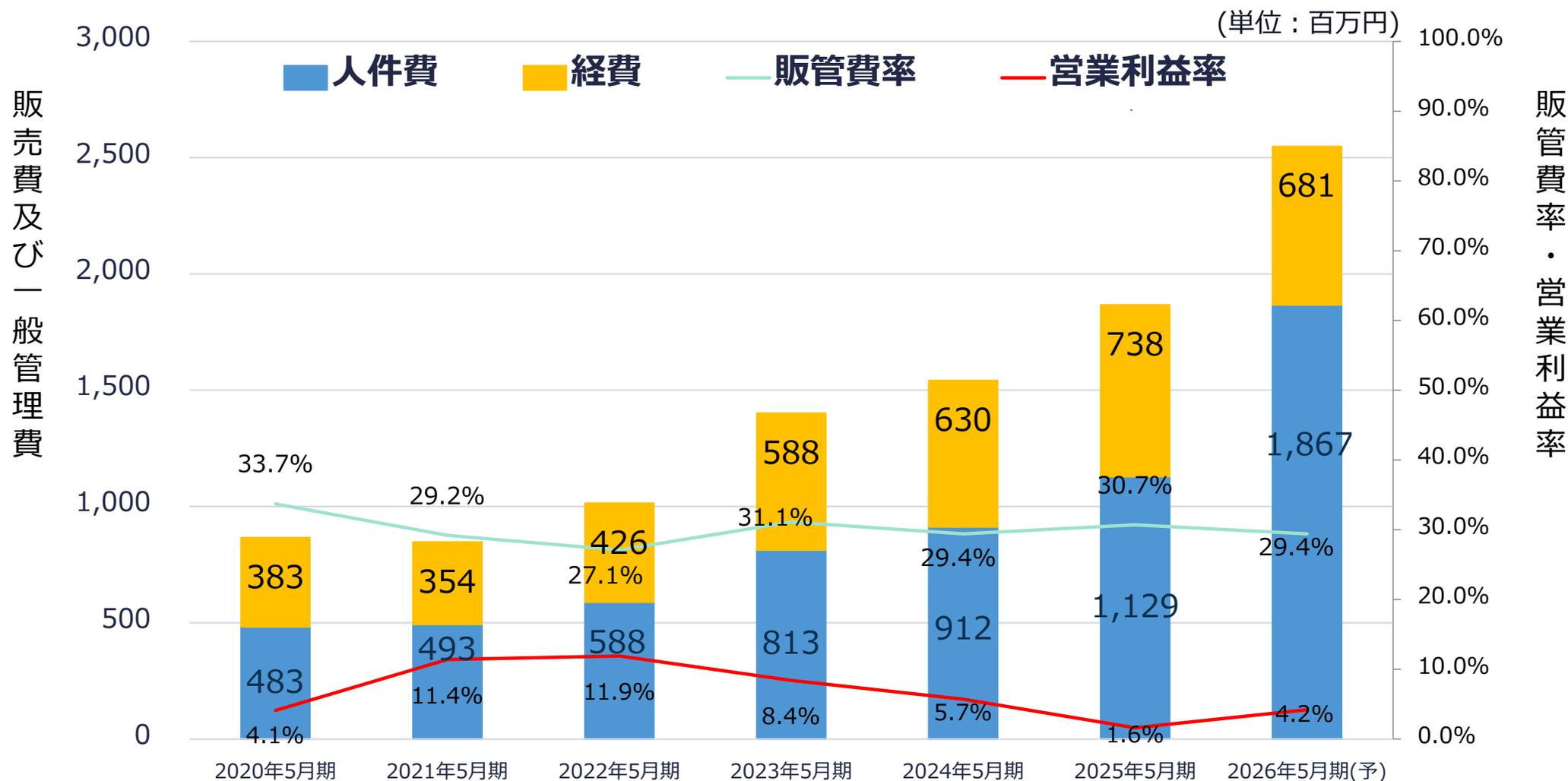
2022年5月期はノーエチ薬品株式会社を、2023年5月期はNU-DENT Co., Ltd.、D.D.DENT Co., Ltd.、株式会社オカムラOsakaを、2024年5月期は株式会社ミルテル、AVision Co., Ltd.を、2025年5月期は有限会社吉見歯科器械店を連結子会社（孫会社）化したことにより、純仕入高が増加、売上原価率が上昇している。



販売費及び一般管理費、営業利益率の推移

2018年12月から2025年5月にかけて日本で5社、タイで6社連結子会社（孫会社）化するなど、積極的なM&A戦略で事業拡大を図り人件費は増加しているが、売上高の順調な成長、効率的なプロモーション活動及び固定費を中心とする構造等により販管費率は堅調に改善（35.9%→29.4%）している。

営業利益率は2020年5月期までは投資が先行し、低下傾向にあったが、2021年5月期より先行投資の効果が出始め、利益率は改善した。成長スピードを加速させるため、2024年5月期に連結子会社化した株式会社ミルテルの営業損失拡大により利益率が低下したが、2025年5月期にミルテルを連結から除外し、2026年5月期以降も積極的にM&Aを実施するが改善する見込み。



2. ビジネスモデル





医療機関経営支援事業

- ・WEBマーケティング
- ・HP制作、メンテナンスサービス
- ・歯科医院運営
- ・歯科商社事業
- ・大衆医薬品、医薬部外品企画、卸販売
- ・歯科医院総合支援

メディア・プラットフォーム事業

- ・矯正歯科ネット
- ・インプラントネット
- ・審美歯科ネット
- ・矯正歯科ネットプラス
- ・インプラントネットプラス
- ・審美歯科ネットプラス

全11サイトを運営

医療BtoB事業



歯科医療従事者登録数 **56,101人**

クラウドインテグレーション事業



POSシステムの開発・導入

歯科医院の検索のほか、歯科基礎知識及びインプラントなどの専門知識に関する有益な情報を提供。



<https://www.haishasan.net/>



<https://www.implant.ac/>



<https://www.kyousei-shika.net/>



<https://www.shinbi-shika.net/>



<https://plus.implant.ac/>



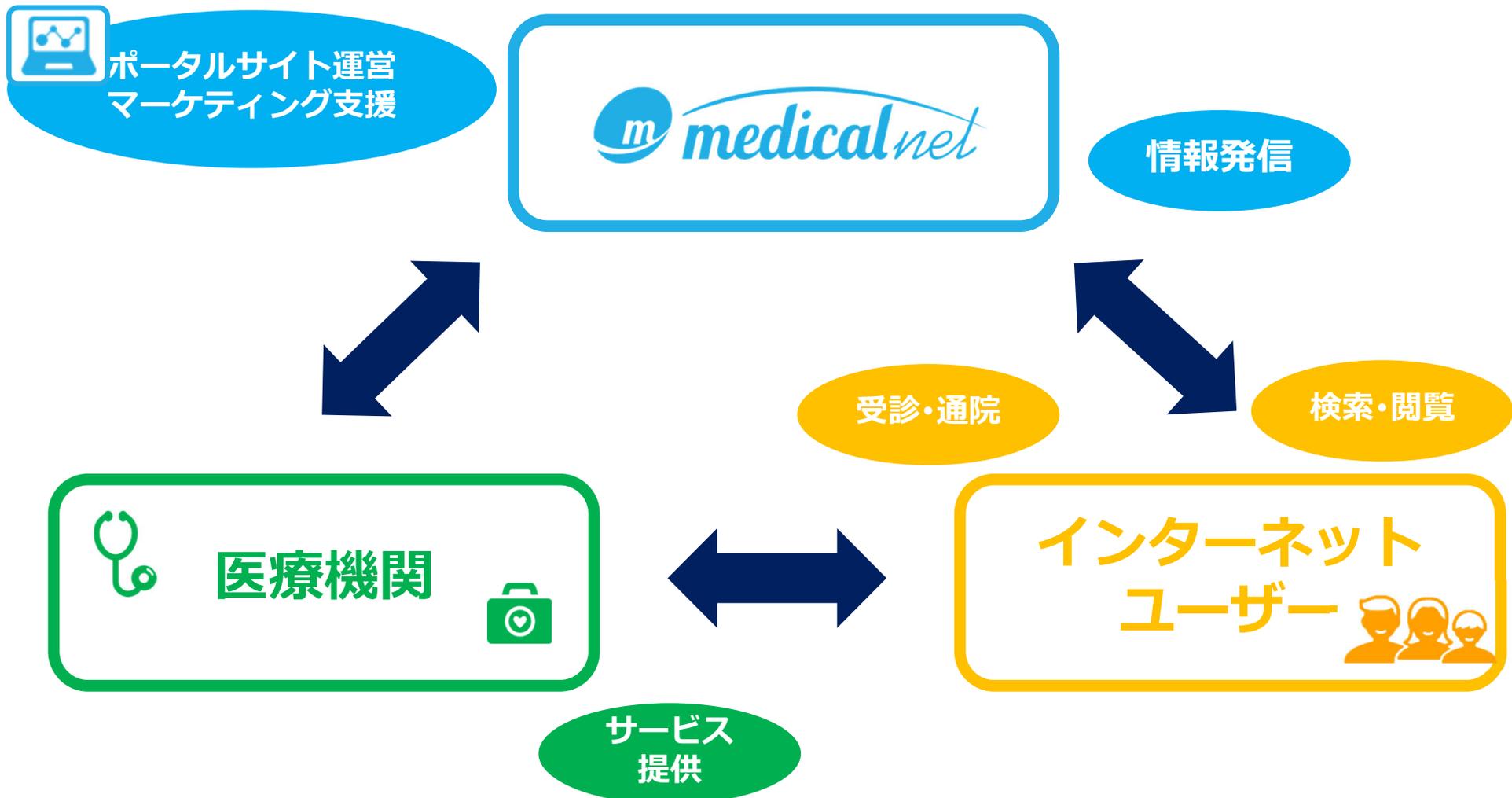
<https://plus.kyousei-shika.net/>



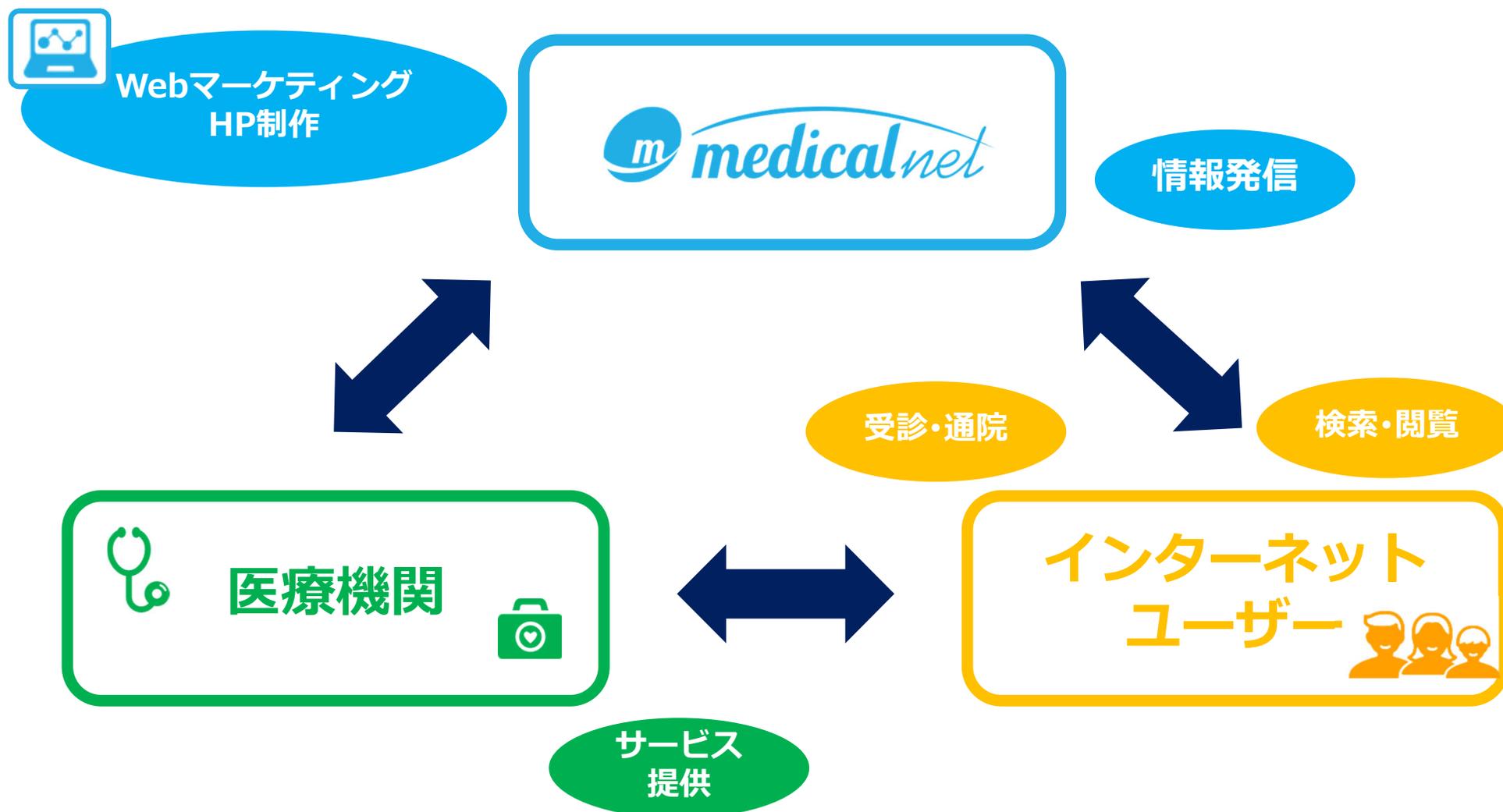
<https://plus.shinbi-shika.net/>

各ポータルサイトは顧客から広告料収入を得て運営。

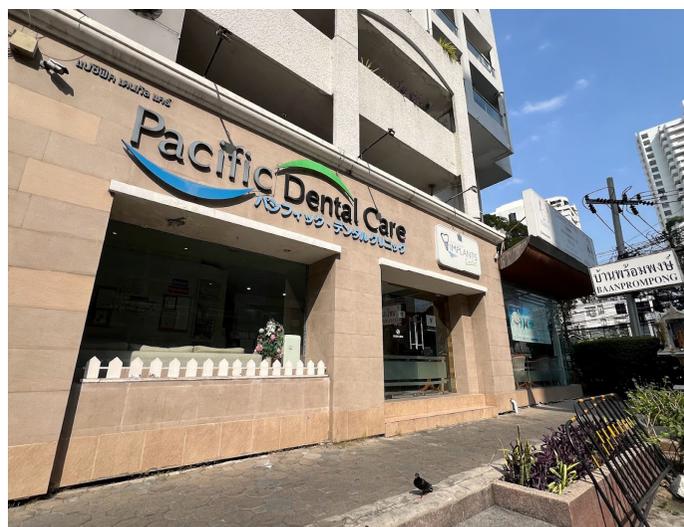
原則12カ月の継続契約(自動更新)。積み上げ式のストックビジネス。



主に医療機関に対し、WebマーケティングやHP制作等を行う。
フローとストック(自動更新)のハイブリット。



日本の先進歯科医療技術を普及させ、
タイの口腔内環境を向上し健康な社会にすることに貢献してまいります。



診療科目

一般歯科、小児歯科
矯正歯科、審美歯科

診療科目

一般歯科、小児歯科
矯正歯科、審美歯科
口腔外科

診療科目

一般歯科、小児歯科
矯正歯科、審美歯科



NU-DENT Co., Ltd.



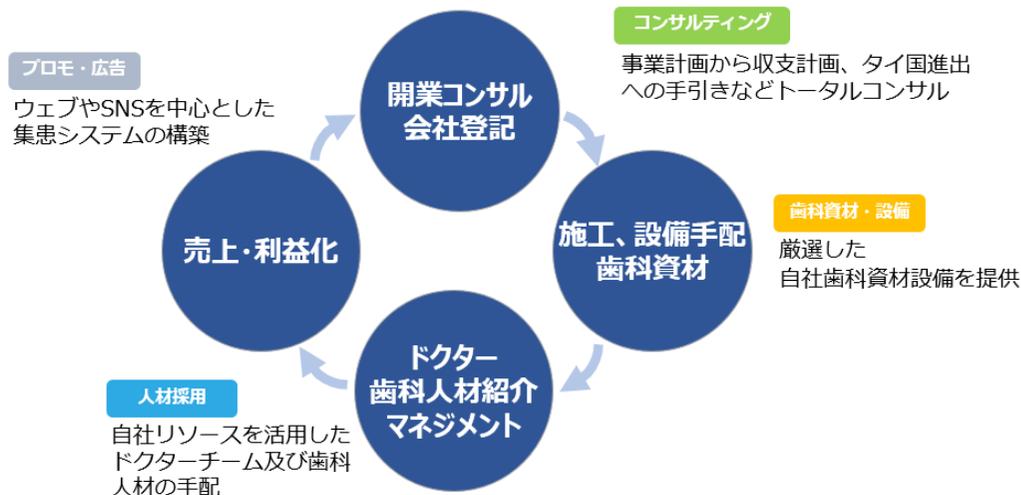
D.D.DENT Co., Ltd.



当社グループは、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、NU-DENT社及びD.D.DENT社が持つ歯科商社事業のDX化の構想を推進し、タイ国内でNo1の歯科商社を目指します。

歯科医院開業支援トータルサービス

外資（日系メイン）の開業支援数が増加、タイ国内クリニックの開業案件もサポート拡大へ



歯科医院特化型ECアプリケーション





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

1989年創業の歯科商社。東京・大阪の2拠点体制で、歯科医院や技工所、専門学校向けに材料・器械・医薬品を提供。

「顧客にモノ・サービスが到達する最後の接点」として、メディカルネットグループの中でラストワンマイルの役割を担う。自社プライベートブランド商品やグループの強みを活かした独自仕入商品、DX化に強み。



お客様との信頼関係をたいせつにします
歯科器械材料・医薬品
有限会社吉見歯科器械店

1974年創業の歯科商社。宮崎・鹿児島の2拠点体制で、歯科医院や技工所向けに材料・器械・医薬品を提供。宮崎県ではトップシェアを誇り、2025年3月にメディカルネットグループに加入し、東京・大阪と連携しながら業容拡大中。

オカムラ社とともに「顧客にモノ・サービスが到達する最後の接点」として、メディカルネットグループの中でラストワンマイルの役割を担う。





ノイチ 薬品株式会社

【脳恵智】

創業64年の大衆医薬品のファブレスメーカー・医薬品卸として、大手ドラッグストアや調剤薬局に対して、医療用医薬品から一般医薬品に転用したスイッチOTC医薬品を中心に、ナショナルブランド商品やドラッグストア向けプライベートブランド商品を提供しております。

同社は「健康をテーマとして“楽しい生活”を創ります」をミッションに掲げ、製造部門を持たず製品のアイデアを考案・企画し、連携の深いメーカーにアイデアを提案し製品化を実現しています。

独自性ある医薬品を考案・企画することが使命と考え、常にお客様のニーズに沿った新しいアイデアを模索し、それを実らせ、価値ある情報を伴ったオリジナル製品として結晶することに努めております。





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



お客様との信頼関係をたいせつにします
歯科器械材料・医薬品
有限会社吉見歯科器械店

NU-DENT Co., Ltd.



D.D.DENT Co., Ltd.



歯科器材
医薬品の販売



医療機関



【脳恵智】

ノイチ薬品株式会社

医薬品の
企画・卸販売

ドラッグストア
薬局



SERVICE MAP



運営支援

個人

開業支援

人事/
労務

総務

経理

相続

資産
設計
(個人/法人)

ライフ
プラン
ニング

設計施工/
医療機器の
選定及び
調達

事業計画/
資金調達

各種
行政手続き
サポート

Web
プロモ
ーション
集患支援

M&A/
事業承継

戦略策定

財務分析

売上(予実)
管理

経営支援



【経営支援】

- ・戦略策定、財務分析、現状分析、Web戦略策定、組織開発による経営コンサルティングをワンストップでサポート。

【事務代行】

- ・総務、人事労務、経理業務等運営に関わる業務アウトソーシングによる歯科医院の業務効率改善。
- ・採用代行、SNS運用代行。

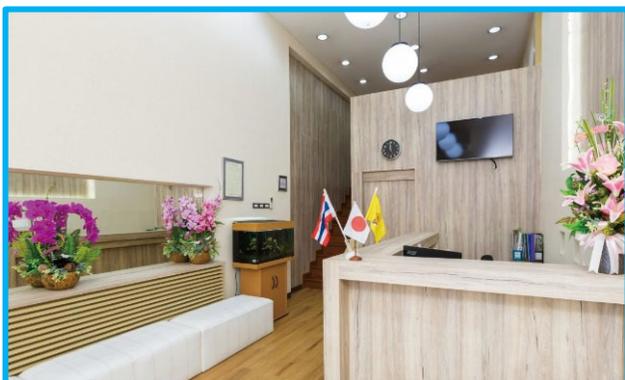


【ライフプランニング】

- ・不動産運用による歯科医師個人の資産形成サポート。
- ・税金対策、相続対策。

【開業支援】

- ・事業計画の策定、不動産/テナント手配、歯科材料および歯科器材の導入を協力企業と連携しトータルサポート。
- ・歯科医院の内装・外装および、ロゴ・看板の設計から施工まで対応。



【事業承継・M&A】

- ・歯科医院の医院価値算定、相手候補の選定、各種手続きサポート。

医療機関の開業・経営に係る事象をワンストップで提供。



開業支援

不動産仲介
内装工事施工
歯科器材の販売

経営支援

事務長代行
院内管理
事業承継
不動産販売



医療機関

(歯科医師)



歯科医療従事者へ有益な歯科医療情報を提供するとともに、歯科関連企業のマーケティングを支援するプラットフォーム。

広告

- ・ オンライン/オフライン広告
- ・ オンラインイベント開催 等

リサーチ ・ コンサル

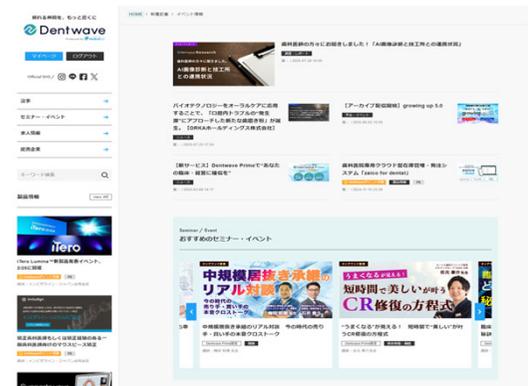
- ・ 戦略策定コンサルティング
- ・ 定量・定性調査
- ・ サンプル調査 等

ソリューション

- ・ webサイト制作、運営・保守
- ・ 動画制作 等

コンベンション

- ・ 事務局業務
- ・ 企画マネジメント
- ・ 運営・進行 等



歯科医療従事者会員

56,101名

2025年5月末時点

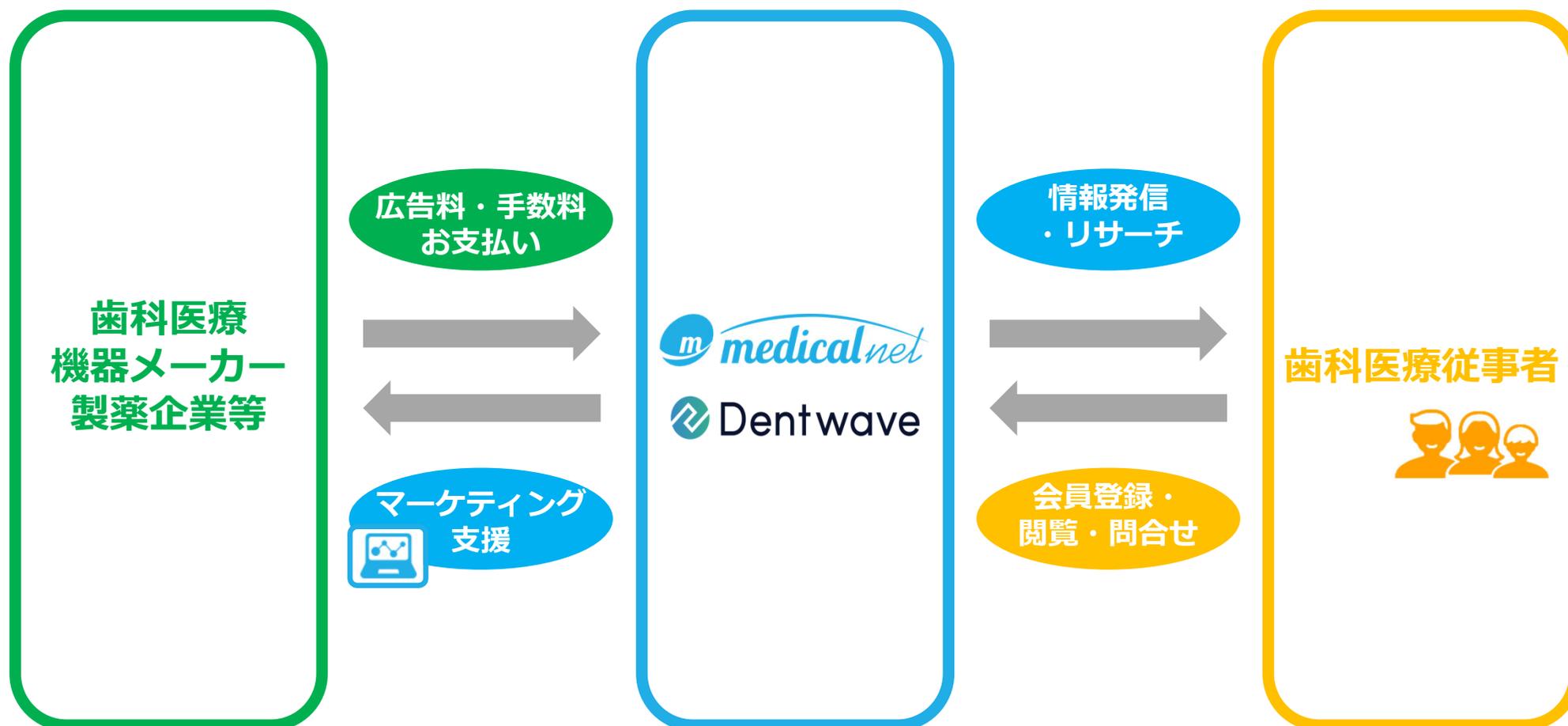
歯科衛生士の

COE

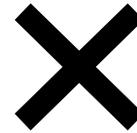


国内最大級の歯科医療従事者会員数を持つDentwaveを、歯科医療機器メーカー、製薬企業等を顧客として広告料及び手数料 収入を得て運営。

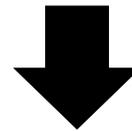
リサーチの実施、コンベンション運営、オンラインデンタルショーの開催など、顧客のマーケティングに関するソリューションを提供。



タイにおける歯科業界のIT化を促進！



同社の持つ「**POSシステム特化型ビジネス**」を活かし
タイにおける歯科クリニックのIT化を促進



タイにおける歯科プラットフォームの構築
NU-DENT社の掲げる「**歯科商社事業のDX化**」の推進



▼ 企業名称

AVision Co., Ltd.



▼ 事業概要

タイ国内において、小売業、製造業や病院向けに**POSシステム**の開発、導入、メンテナンス事業を展開。

※タイにおける、Microsoft Dynamics Gold 認定パートナー

コアコンピタンスである、POS/ERPシステム特化型ビジネスを活かした事業モデル。主に会計や決算における分野で、将来的なビッグデータ活用を見込んでおります。

【売上高】

6,077百万円

● 前年同期比

15.7%増

【営業利益】

98百万円

● 前年同期比

66.9%減

【親会社株主に帰属する当期純損失】

△68百万円

● 前年同期

親会社株主に帰属する当期純利益

5百万円

親会社株主に帰属する当期純損失を計上している主な理由は、
3Qに連結除外した株式会社ミルテルに係る
「未病・予防プラットフォーム事業」のセグメント損失154百万円
固定資産の減損により133百万円及び
貸倒引当金繰入額300百万円の特別損失を計上したことが要因

決算概要 / 前年同期・通期予想比

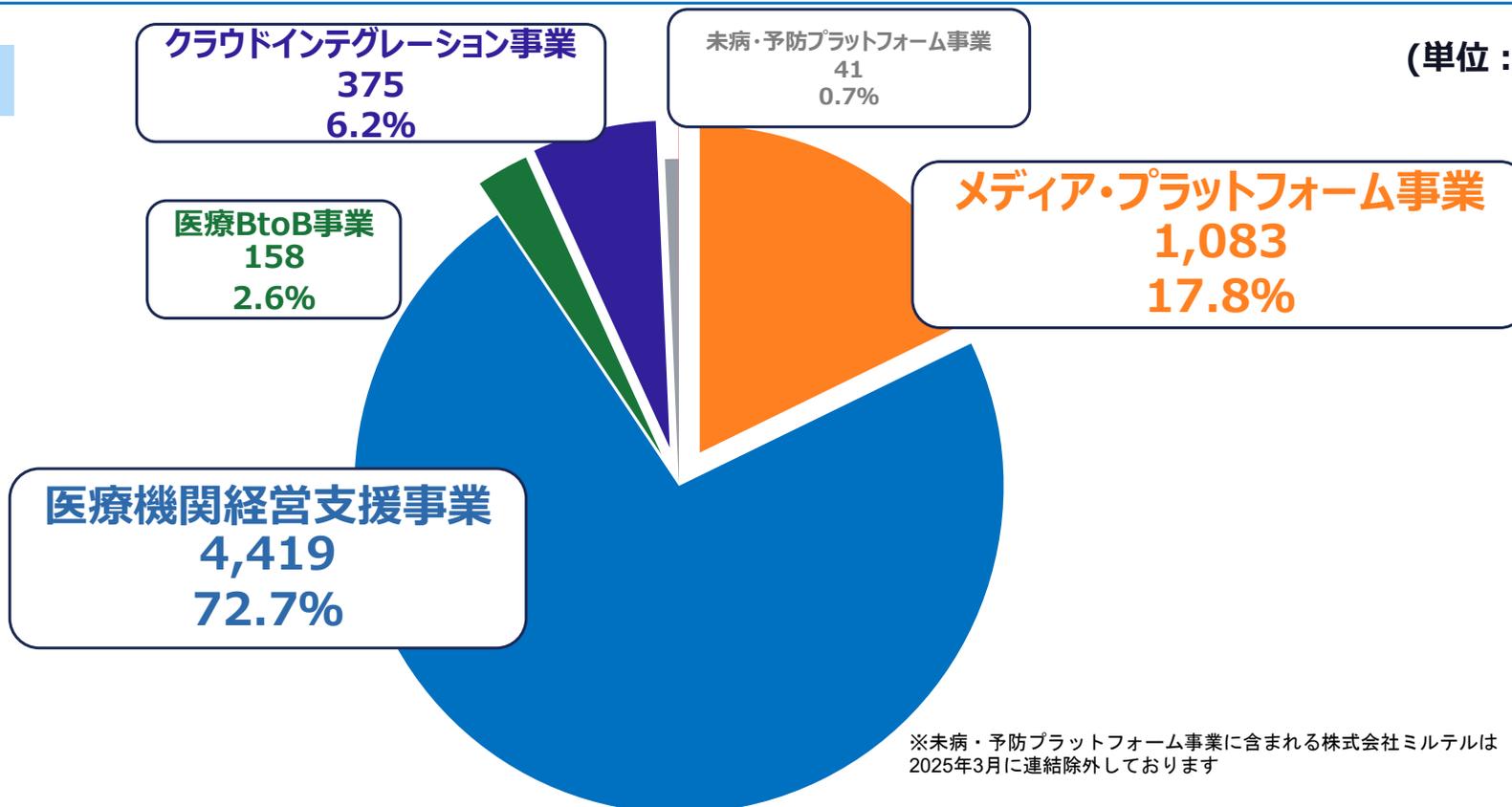
(単位：百万円)

項目	2024年5月期 通期	2025年5月期 通期	増減額	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	5,252	6,077	+825	15.7%	6,400	95.0%
売上総利益	1,841	1,965	+124	6.8%	—	—
売上総利益率	35.1%	32.3%	—	—	—	—
販管費	1,542	1,867	+324	21.0%	—	—
販管費率	29.4%	30.7%	—	—	—	—
営業利益	298	98	△199	△66.9%	330	29.9%
営業利益率	5.7%	1.6%	—	—	—	—
経常利益	322	134	△187	△58.1%	305	44.3%
税引前当期純利益	153	25	△127	△83.5%	—	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	5	△68	△74	—	136	—
EBITDA	352	175	△176	△50.2%	—	—
EBITDA マージン	6.7%	2.9%	—	—	—	—

EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+無形資産償却費

2025年5月期

(単位：百万円)



※未病・予防プラットフォーム事業に含まれる株式会社ミルテルは2025年3月に連結除外しております

医療機関経営支援事業

- ・WEBマーケティング
- ・HP制作、メンテナンスサービス
- ・歯科医院運営
- ・歯科商社事業
- ・大衆医薬品、医薬部外品企画、卸販売
- ・歯科医院総合支援

メディア・プラットフォーム事業

- ・矯正歯科ネット
 - ・インプラントネット
 - ・審美歯科ネット
 - ・矯正歯科ネットプラス
 - ・インプラントネットプラス
 - ・審美歯科ネットプラス
- 全11サイトを運営

医療BtoB事業



歯科医療従事者登録数 **56,101人**

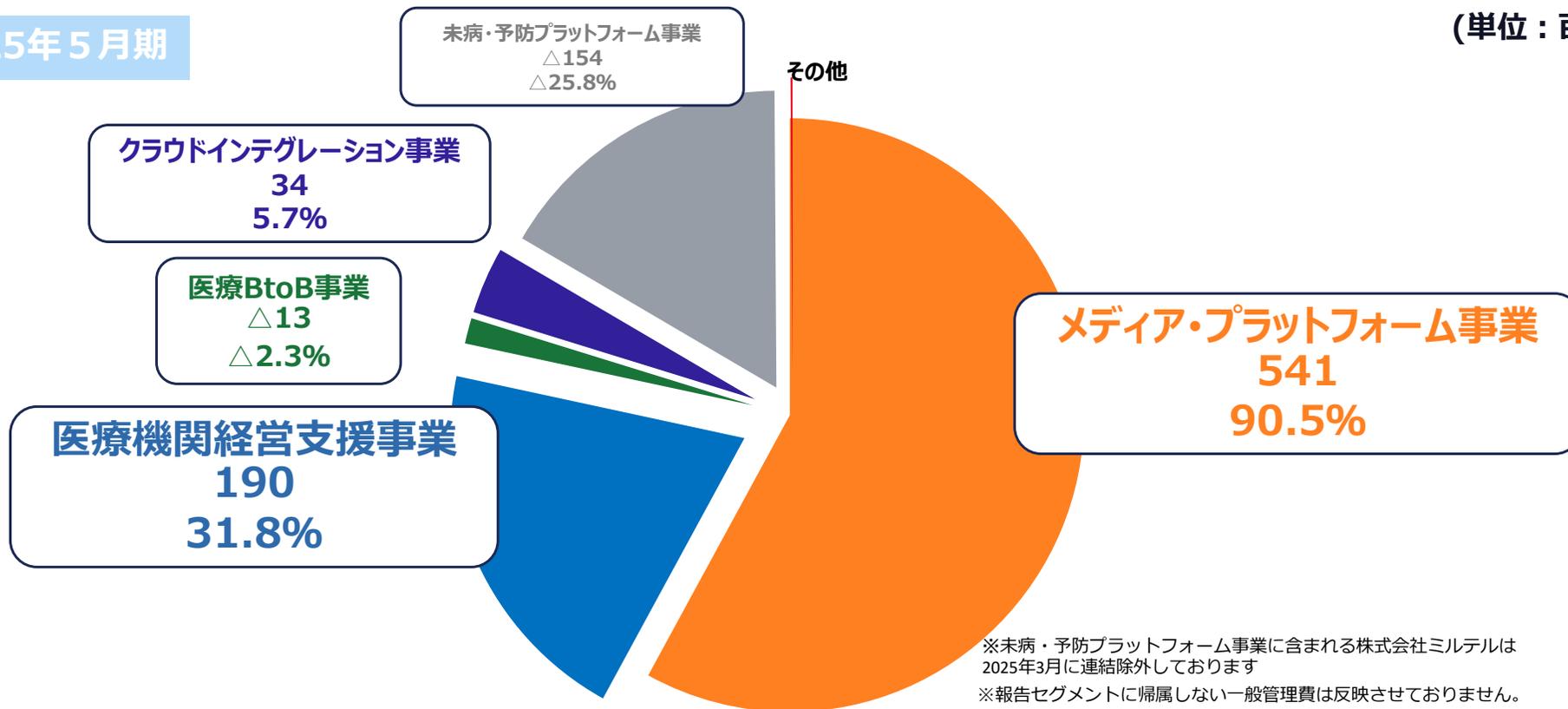
クラウドインテグレーション事業



POSシステムの開発・導入

2025年5月期

(単位：百万円)



※未病・予防プラットフォーム事業に含まれる株式会社ミルテルは2025年3月に連結除外しております
 ※報告セグメントに帰属しない一般管理費は反映させておりません。

医療機関経営支援事業

- ・WEBマーケティング
- ・HP制作、メンテナンスサービス
- ・歯科医院運営
- ・歯科商社事業
- ・大衆医薬品、医薬部外品企画、卸販売
- ・歯科医院総合支援

メディア・プラットフォーム事業

- ・矯正歯科ネット
 - ・インプラントネット
 - ・審美歯科ネット
 - ・矯正歯科ネットプラス
 - ・インプラントネットプラス
 - ・審美歯科ネットプラス
- 全11サイトを運営

医療BtoB事業



歯科医療従事者登録数 **56,101人**

クラウドインテグレーション事業



POSシステムの開発・導入

3.市場環境



メディア・プラットフォーム事業の関連する市場は以下のとおりです。

インターネット広告市場 広告費（2024年） 3兆6,517億円

インターネット広告市場（2024年）広告費3兆6,517億円（前年比109.6%増）。SNS上の縦型動画広告など、動画広告需要が一層高まり、市場全体の拡大に寄与しています。

（電通調査レポート「2024年 日本の広告費」より）

歯科診療医療費（2023年） 3兆2,925億円

前年に比べて625億円増加。2025年は高齢者人口の増加に伴って、需要はさらに増加することが予想されている。一方で、地域毎の医療インフラにばらつきがあり、サービス提供にも影響が生じる可能性が出ている。

（厚生労働省「令和5（2023）年度医療費の動向」より ※概算額を使用）

歯科医療に係るインターネット広告市場 1,431億円（当社推計）

歯科医療に係るインターネット広告市場約1,431億円。（当社推計）
歯科医院の売上規模により、インターネット広告費予算を0%～5%で推定。
「歯科医院の推定年間売上」×「歯科医院数」×「0%～5%(広告費予算)」

（厚生労働省「医療施設動態調査」及び当社推定値）

医療機関経営支援事業の関連する市場は以下のとおりです。

前提：歯科医療に係るインターネット広告市場 1,431億円（当社推計）

歯科医療に係るインターネット広告市場約1,431億円。（当社推計）

歯科医院の売上規模により、広告費予算を0%～5%で推定。

「歯科医院の推定年間売上」×「歯科診療所数」×「0%～5%(広告費予算)」

歯科医療に係るインターネット広告市場
約1,431億円 | 歯科診療所数 約66,000 施設

Webマーケティング

HP制作

歯科全体の広告費予算 約1,431億 | 歯科診療所数 約66,000 施設

仮説：歯科医院全体の広告費予算の80%は、
歯科医院の売上上位の20%と想定
※パレートの法則

売上上位歯科医院20%の広告費予算合計 約
1,144億 | 歯科診療所数 約13,200 施設

見立て：Webマーケティング商材への
投資割合を40%とする

1,144億 × 40% = 約 460億円

仮説：歯科医院の売上分布を3分類化
※厚生労働省 第22回医療経済実態調査

①1億円以上：10.5% | 6,930施設
②5千万円以上1億円未満：37.9% | 25,014施設
③5千万未満：51.6% | 34,056 施設

仮説：HP制作の年間需要は20%とし
①②③の分類顧客数 × 想定単価
※5年周期でのHPリニューアル及び新規HP制作を見込む

①1,386施設 × @3百万円 = 42億円
②5,003施設 × @1百万円 = 50億円
③6,811施設 × @0.4百万円 = 27億円
①②③計 119億円

医療機関経営支援事業の関連する市場は以下のとおりです。

歯科診療所（2025年5月） 65,793施設

歯科診療所の数は2011年以降68,000施設前後で推移。
当社の取引先数は約3,000クリニックであることから、拡大の余地は大きい。

(厚生労働省「医療施設動態調査」より)

歯科機器・用品の市場規模（二次卸販売額）

4,155億円（前年比100.4%）
市場は微増で、中堅クラスの二次卸店の統廃合が進んでいる。

(株式会社アールアンドデイ「歯科機器・用品年鑑2023年版」より)

OTC薬品の市場規模

2024年は約9,500億円、2025年は約1兆億円が予想されている。
堅調に市場規模が拡大している。

(矢野経済研究所より)

医療機関経営支援事業の関連する市場は以下のとおりです。

経営支援サービス

歯科医院数 約66,000 施設

↓
うちコンサルティング・業務アウトソース導入意向あり30%と見立てる

外部パートナー活用19,800 施設

↓
うち外部パートナー利用30%と見立てる

事務代行 5,940件

★コンサルティングフィー：@2.4百万円× 5,940件= 約143億円

※厚生労働省 医療施設動態調査（令和5年）データ参照、歯科市場における経営コンサルティング及び事務代行サービス企業5社業績から推計

不動産販売

不動産投資市場（賃貸住宅）41.8兆円

↓
首都圏中古マンション50㎡未満 1.65兆円

★当社対象顧客提案物件のメイン

↓
うち医療従事者の割合を30%と見立てる ※業界経験者へのヒアリングによる当社推計

医療従事者 4,950億円

↓
うち歯科医師を35%と見立てる

歯科医師不動産投資市場 1,730億円

※ニッセイ基礎研究所 不動産投資レポート 我が国の不動産投資市場規模用途別「収益不動産」の市場規模（2024年12月27日）、ニッセイ基礎研究所 不動産投資レポート 我が国の不動産投資市場規模 用途別「投資適格不動産」の市場規模（2024年12月27日）

医療機関支援事業の関連する市場は以下のとおりです。

歯科機器・用品の市場規模（メーカー・輸入商社出荷額）【単位：億円】

2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年予測
3,450億円	3,535億円	3,620億円	3,665億円	3,890億円	4,105億円	4,115億円	4,130億円

歯科機器・用品のメーカー・輸入商社出荷額は緩やかに上昇傾向。
従来はオンラインとオフラインのいずれか一方に偏っていたマーケティング施策が、直近はハイブリッドで展開されるフェーズに突入しており、オンラインとオフラインの両施策をワンストップで支援できる体制を構築し、事業拡大を進める。

(株式会社アールアンドディ「歯科機器・用品年鑑2025年版」より)

歯科医師数（2022年）105,267名 ※1 就業歯科衛生士数（2022年）145,183名 ※2

2025年5月現在でDentwave会員数は56,101名となっており、2025年5月期は3,648名増加しているものの、会員数拡大の余地はまだ大きい。歯科医師・歯科衛生士をメインターゲットに据え、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る。

※1（厚生労働省「令和4年（2022年）医師・歯科医師・薬剤師統計の概況」より）
※2（厚生労働省「令和4年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」より）

クラウドインテグレーション事業の関連する市場は以下のとおりです。

2024年で、タイ国内歯科医師数は8,580名、タイ国内歯科医院6,815件 NU-DENT顧客数は6,359件。タイ国内全体の95%を製品によっては顧客としている。その販売網を利用しAVisionのソフト開発を進めて連携を強化し、AVisionの顧客ターゲット（製造業やドラッグ、etc）と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化を自社プロダクトを通して確立を進めることで拡大の余地は大きい。

タイIT市場推移（百万米ドル） 2019年～2025年

出所 DEPA Statistaより

2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
19,660	21,137	26,396	30,587	35,068	40,570	59,300

タイ歯科医師数推移（2016年～2024年）

出所 Thai Dental associationより

Number of dentists	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
BANGKOK	988	1,187	1,036	1,054	1,082	1,020	1,090	977	1,080
Provincial	5,910	6,410	6,684	6,989	6,479	7,074	7,042	7,082	7,500
TOTAL	6,898	7,597	7,720	8,043	7,561	8,094	8,132	8,059	8,580

タイ歯科クリニック数推移（2016年～2024年）

出所 Thai Dental associationより

Dental Clinic	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
BANGKOK	1,122	1,214	1,294	1,400	1,512	1,620	1,730	1,871	1,992
Provincial	2,189	2,538	2,876	3,208	3,546	3,922	4,251	4,768	4,823
TOTAL	3,311	3,752	4,170	4,608	5,058	5,542	5,981	6,639	6,815

4.2026年5月期計画



成長のために引き続き積極的な投資を実施

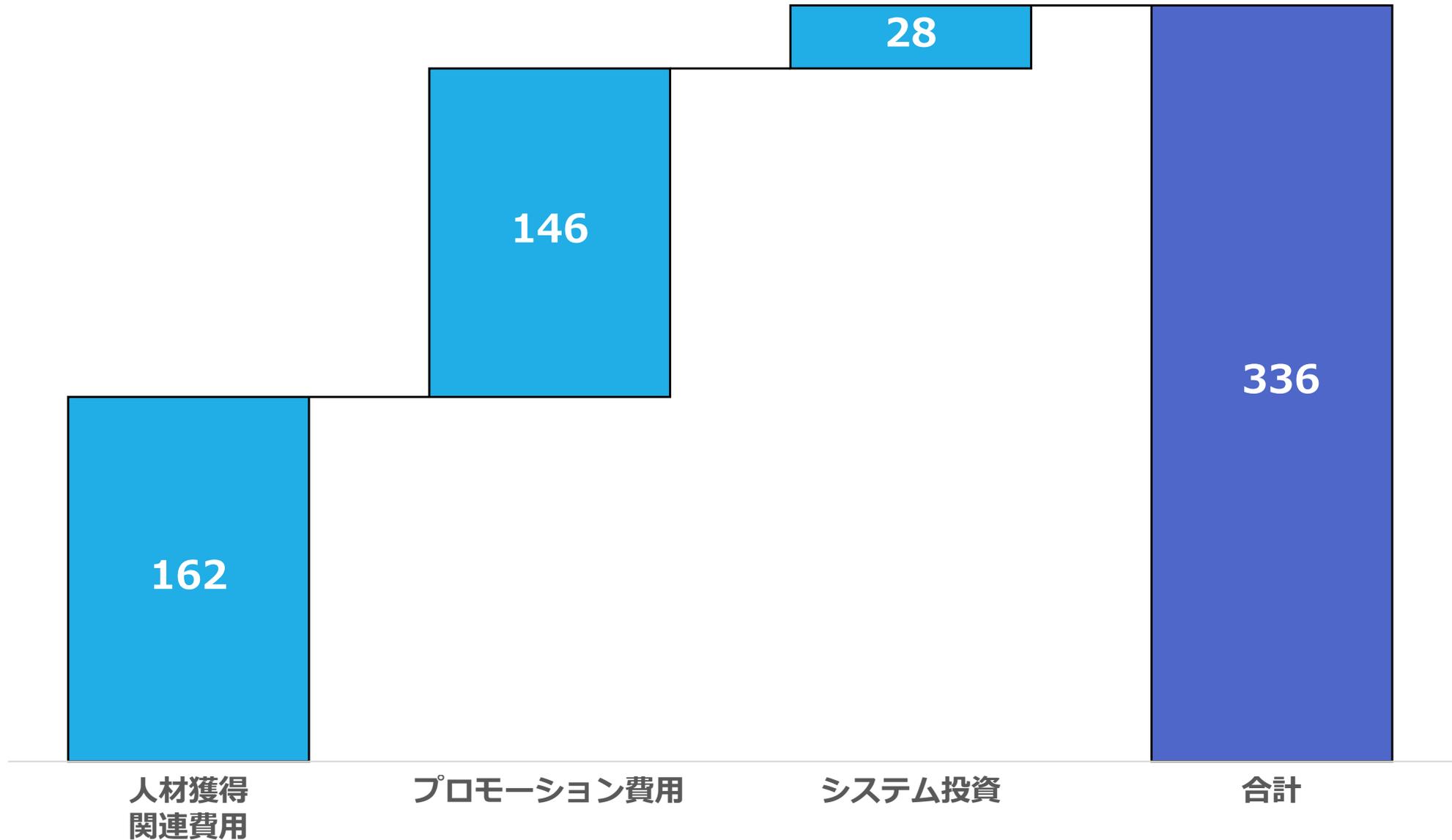
人的投資

- ・中途18名採用
- ・2026/5月新卒7名採用予定

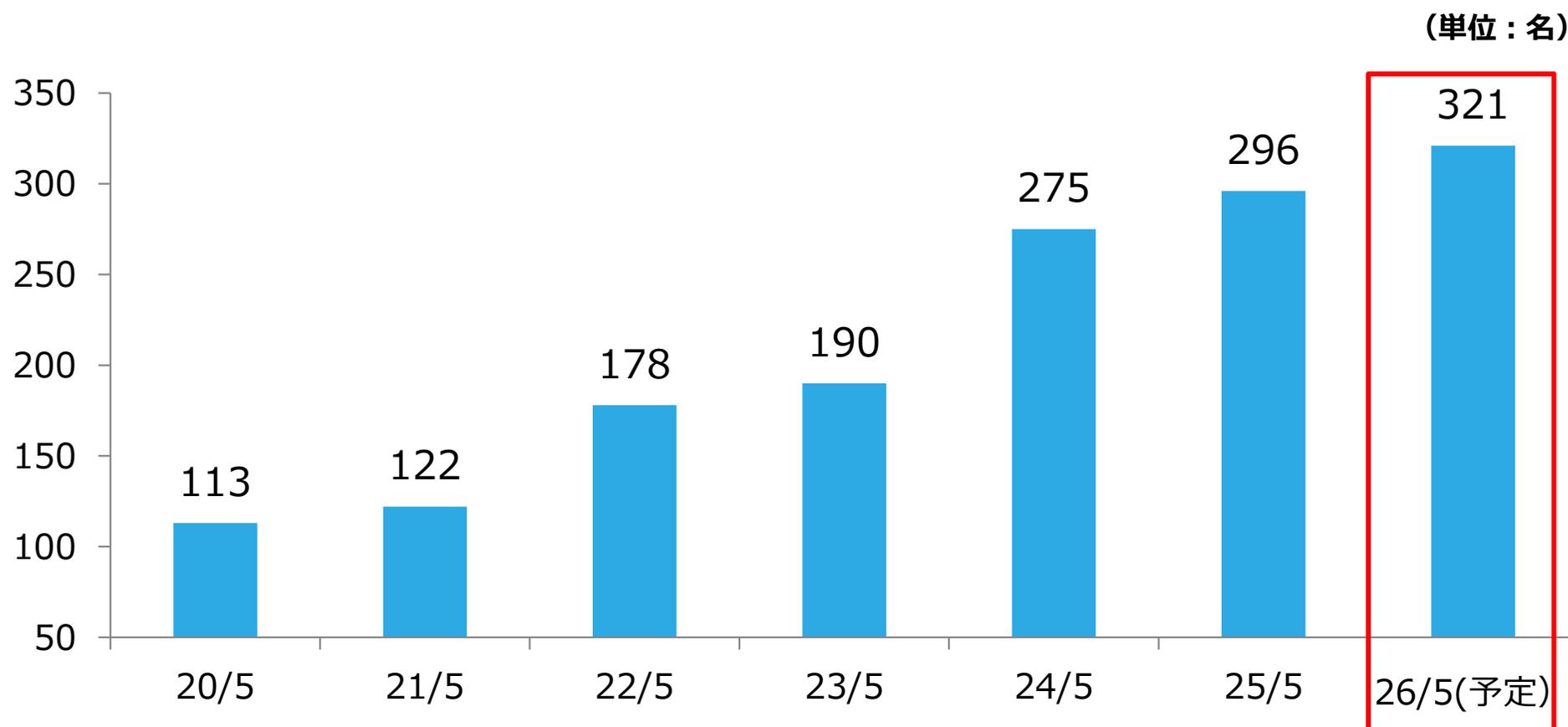
事業投資

- ・新規事業
- ・医療BtoB事業の更なる拡大
- ・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
- ・クラウドインテグレーション事業の推進

(単位：百万円)



- ・ 2026年5月期も引き続き、中途採用に注力し人員拡充
- ・ 業容及び事業の拡大を図る組織体制の強化のため、中途で18名採用予定



5.競争力の源泉



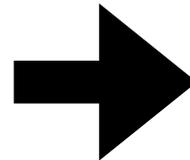


業界環境

歯科業界の環境にも大きな変化の兆し

過去は…

歯医者といえば
虫歯治療



今後は…

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

歯から健康で長生きな社会へ！

参入障壁となる歯科クリニックの特質

当社グループの最大の顧客である歯科クリニックは、ほとんどが個人事業主であり、事務局や医局に決裁権者がいる病院と異なり、決裁権者は歯科医師の先生となります。歯科医師はクリニックにいる時間は基本的に診療時間であり、先生との商談の機会は、診療時間前・昼休み・診療時間後に限られるため、飛び込み営業の機会が大きく制限されております。また、歯科医院経営者が主に富裕層であることから、大量に来る営業を一括して断っている場合もあります。

歯科業界での知名度と実績を持つ当社グループは、このように営業が困難な歯科クリニックへのアプローチが可能です。

現在は既存顧客に対するきめ細やかな対応でのフォローを重視しております。今後の新規事業において事業領域を拡大させた際にも、この参入障壁は有効に発揮され、当社グループは歯科クリニックを中心とした事業展開における模倣困難性を享受することができます。

歯科に特化したデジタルトランスフォーメーション力

すでに詳細に説明してきたように、創業以来インターネット領域での事業を展開してきた当社グループは、歯科クリニックの医療行為、業務、歯科取引慣行に精通したホームページ作成やWebマーケティングの部分で強みがあり、歯科に特化したデジタルトランスフォーメーション力において、創業以来現場で積み重ねてきた情報集積やノウハウがあります。

これらの強みは、大手IT企業や、一般医療に強いIT企業でも容易に模倣することはできません。以上の2つの競争力維持の源泉は、長期的にも模倣することは困難であると考えております。

今後も、生活者・歯科医院・歯科関連企業を結ぶプラットフォームを構築する唯一無二の企業であり続けることを目指します。



当社グループは、2026年5月期において、「①歯科医療プラットフォームビジネスのNo.1の地位の強化」「②新領域のプラットフォームの育成」「③タイにおいて事業を多角化、上場を目指し成長を加速」という三つの施策を推進するために、三つのケイパビリティの対象領域を拡大します。

これらの施策により、領域拡大として「歯科医療向け受発注プラットフォーム」の開発を推進し、口腔まわりから全身の健康を導く」予防医療メディアへの進化を図ります。これにより、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。また、「タイでの事業多角化」を推進し、タイにおける歯科医療プラットフォーム構築を実現し、タイ子会社の上場を目指します。

三つのケイパビリティ		これまでの対象	これから拡大していく対象
I.	インターネットにおいて産業未成立の領域を探求する能力	自由診療をおこなう歯科クリニックのインターネットマーケティングを産業化	「歯科医療向け受発注プラットフォーム」
II.	専門性を追求する能力	主に、口腔まわりの健康について、歯科クリニックと生活者の両者が利用可能な情報サイトを拡充	口腔まわりから始まる健康寿命増進に関する情報サイトを拡充
III.	産業化した領域を拡大する能力	情報メディアを軸に歯科クリニックと歯科関連企業をつなぎ、広告ソリューションで歯科関連企業を支援	「タイでの事業拡大及び 歯科医療バリューチェーンの構築」 「不動産販売」
	三つのケイパビリティによる売上の源泉となる顧客・地域	自由診療中心の歯科クリニック 歯科関連企業 日本	自由診療以外の歯科クリニック 一般医療機関・医療関連企業 タイ

口腔まわりから始まる健康寿命増進プラットフォームビジネスNo.1

- ①歯科医療プラットフォームビジネスのNo.1の地位の強化 ②新領域のプラットフォームの育成
③タイにおいて事業を多角化、上場を目指し成長を加速

日本最古の歯科器械メーカーの株式会社ヨシダと資本業務提携

当社グループが推進する事業と親和性が高い事業を手掛け、また、将来的に事業上の取組みにおいて相互に補完し合える可能性を持つ企業を対象に、関係強化を図り、双方の企業価値を高めることを目的として資本業務提携先を模索してまいりました。そのようなか、2024年12月より株式会社ヨシダと協議を開始いたしました。

1906年創業のヨシダは、現存する日本最古の歯科機械メーカーであり、日本全国各地に支店、営業所、SC（サービスセンター）を配置し、歯科医療機器・材料・情報機器（コンピュータなど）や歯科医院内の環境全般にわたるハードやソフトの開発・販売・修理・保守メンテナンスを実施しております。また、世界各国のブランドメーカーと連携して自社ブランドの製品開発、サービス開発にも注力しております。そして、歯科医療情報の提供のために、歯科機械・材料・医院経営に関わる出版物を刊行し、歯科医院の開発・経営に関する企画・調査などの総合コンサルティングを行っております。

本資本業務提携により、当社はヨシダと協同して、同社の顧客である歯科医院に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・経営支援サービスを強化いたします。また、当社の顧客基盤を活用しヨシダの販路拡大にも寄与いたします。さらに、両社で共同して、海外事業や予防分野へも展開していき、歯科業界で圧倒的No.1のプラットフォームを構築してまいります。

これにより、今後両社は歯科医療領域を包括的にカバーし、歯科医院の持続的な発展、歯科医師のウェルビーイングの向上を目指したサービスの提供・開発に取り組んでまいります。

業務提携の内容

【海外での取組み】

日本国外における歯科事業並びに臨床教育システム導入推進
ヨシダの取扱製品の輸出
日本人歯科医師の海外開業支援

【国内での取組み】

日本国内における歯科事業並びに臨床教育システム導入支援
歯科医院の開業支援・承継支援
歯科医療従事者メディア（Dentwave）関連事業

口臭センサーによる疾患リスクの検査技術の開発

当社グループは、口臭の臭気と特定の疾患の因果関係の特定する検査技術を岡山大学と共同で研究し、岡山大学と共同（持ち分割合は岡山大学とメディカルネットで50：50）で特許を取得いたしました。当社グループの戦略としては、さらに唾液や臭気と特定の病気の関連性等の研究を進め、将来的にはデンタルセンサー（常時、歯にセットするタイプ）により未病・予防まで結び付けてからの商業化を考えております。口臭の原因については、う蝕、歯周疾患、唾液分泌量の低下、口腔内細菌叢の変化など様々な原因が知られておりますが、現状普及している口臭検知装置等では、臭気発生の原因を特定することもまた不可能であり、こうした現況下では、口臭に対する治療のほとんどが、口腔全体に対する清掃処置となり、局所的な臭気発生源に対する原因除去処置が行われない状態にあります。岡山大学と共同で開発している技術は、局所的な臭気を取得し、臭気発生部位を特定し疾患との因果関係を特定し、未病・予防に貢献するものと考えております。

以上のような技術を含め、幅広く、口腔まわりの医療技術に関連した検査技術及び歯科の未病・予防の医療サービスの向上に貢献する技術を中心に、総合的に未病・予防に関連する医療技術を支援するプラットフォームを立ち上げていきたいと考えております。

従来の歯科医院の仕事は、自由診療であっても、インプラントや矯正など、あくまで歯科領域に限られていました。しかし、唾液での検査が可能になると、保険診療を主とする歯科医院であっても、新たな領域での仕事が可能となります。現在、DNA検査の需要が高まり様々な検査キットが販売されておりますが、医療機関での検査であるため信用面での差別化が見込まれます。また、血液を利用した検査と比較して安価であることから、DNA検査の更なる普及が期待されます。これらの理由から、唾液センサーを利用したDNA検査には飛躍的なトレンドを見込むことが出来ます。同時に、歯科医院における自由診療の幅が広がるので、クリニック間の差別化を図ることも可能となります。こうした流れは、「口腔まわりから身体全体の健康へ」、つまり人々の健康を支えていくことに、歯科医院が大きな役割を担っていくことを意味しております。

新規歯科医療用装置の開発

当社は、歯科業界における新規歯科医療用装置の開発に向け、岡山大学と共同研究契約を締結し、研究開発を進めております。

当社としましては、共同研究開発を通し、歯科業界における自由診療の手段を拡大させ、保険診療を主とする歯科医院であっても新たな領域でより患者さまへ貢献できる姿を目指しております。また、本研究開発を経て、当社が目指す「口腔まわりから身体全体の健康へ」という世界へ少しでも近づくよう、業界内の解決が困難である課題への挑戦してまいります。

例えば、「口」は咀嚼・嚥下機能だけでなく、呼吸や発声等の役割もありますが、咀嚼・嚥下・呼吸・発声等の機能は口腔内の状態に基づいた「正しいフォーム」はあまり言及されてきませんでした。歯科医師側においては、多様な治療方法の存在を踏まえると、本来の意味で「正しい治療方法」は存在しないため、治療した結果たまたま医療過誤に陥ってしまうケースもあります。

このように今は見ることができず、解決が困難な課題を見えるようにし、より適切な「正しい」方法を模索・実現していくことを目指し、研究開発を推進してまいります。

歯科医療向け受発注プラットフォーム事業

連結子会社である株式会社オカムラで取り組んでいる、歯科ディーラーと歯科クリニック間のアナログ中心の受発注取引をクラウドベースの歯科医療向け受発注プラットフォームの構築を通じて、デジタル化をはかってまいります。

受発注業務の効率化により、歯科ディーラーと歯科クリニックの双方にとって価値のあるデジタルトランスフォーメーションを実現してまいります。

まずは歯科医院の在庫管理業務のデジタル化を推進することで、受発注プラットフォーム構築の足掛かりをつかみ、本プラットフォームを通じて蓄積された購買データを活用することで、医療BtoB事業の歯科関連企業向けのマーケティング支援のソリューションの価値増大も実現できると考えております。

歯科医師個人のライフサポート：不動産販売

当社グループは「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」等の、歯科医院総合支援を展開しております。

上記に加え、当社グループのこれまで長く歯科医院の経営に関わってきた実績や経験から、歯科医師個人のライフスタイルサポートも必要だと感じ、歯科医師のプライベートに関する課題解決をサービス化し不動産販売事業を開始いたしました。

多忙な日々の医療現場においては、考えなければならないこと、やらなければならないことに追われ、歯科医師は一般の人よりも「お金」や「ライフプラン」まで考える余裕がありません。そんな歯科医師がリタイア時期を迎えたとき、リタイアメントライフプランに課題を抱えることが非常に多いことも事実としてあります。

歯科医院の経営について詳しい当社グループだからこそ、定年のない開業医の悩みやライフスタイルに寄り添い、多忙な歯科医師のために様々な提案・対応を行うことができます。

当社グループは歯科医院の課題解決から、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いたします。

当社グループが持つ約5万の歯科医療関係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ます。そして、歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創ることで、「口腔まわりから全身の健康に寄与し、笑顔を増やす」という当社が目指す社会の実現にもつながっていくと考えております。

タイ 歯科医院経営 当社グループ理念の拡散

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」の理念の下、国内における医療情報格差の是正、並びに歯科医院に対する経営支援事業を長期に渡り展開して参りました。

この理念を国内だけに留めず世界の歯科医療にも浸透させることを目標に、タイ国の歯科医院が後継者不足によって廃業の危機に瀕している実情を受け、国内事業で積み重ねた歯科医院経営のナレッジを活用する事で当社とのシナジーを発揮できること、また歯科医院を存続させることによるタイ国生活者への貢献という社会的意義も踏まえ、M&Aによるタイ国の歯科医院経営を2017年より始め現在は3院にまで拡大し下記の強みを基にタイ国の歯科医療に貢献しております。

- ・クリニックの性質としてインターナショナルとローカルの双方を運営しており、幅広い需要にお応えしています。
- ・日本人の管理者を設ける事で日本品質の管理体制を構築し、効率的な経営を遂行しております。
- ・多言語対応が可能な人材層、クリニック設備の清潔さなど、質の良いサービスをお届けしております。

タイ 歯科プラットフォーム事業 当社グループ理念の拡大

これまで蓄積してきたタイでの歯科医院経営のナレッジと日本の高度な歯科医療技術とをベースに、海外における歯科医療プラットフォームの構築も当社グループの使命であり事業領域の拡大を図る上で重要な視点となります。

その実現に向けてタイの歯科医療業界への影響力向上を視野に入れ、2022年3月にNU-DENT Co., Ltd.、D.D.DENT Co., Ltd.を連結子会社（孫会社）化し、タイ国内における歯科商社事業の展開を開始しました。

この取組みにより当社グループはタイ国の歯科医療業界に対する多角的な影響力を獲得し、グループ法人間でのシナジーを生み出し、タイ国の歯科医療業界並びに生活者への多面的に貢献する段階へと至りました。

タイ クラウドインテグレーション事業 当社グループ理念の拡充

タイ国への進出期より探しておりました、当社グループの最大の強みであるIT×歯科医療のナレッジをタイ国の歯科医療業界で発揮するためのビジネスパートナーを見つけるに至り、2024年3月にAVision社をM&Aによってメディカルネットグループへと招き入れ、タイ国内におけるIT×歯科医療の展開を開始しました。

AVisionは従来よりタイ国内において小売業や製造業、医療機関向けにPOSシステムの開発、導入、メンテナンス事業を展開しタイのIT化に貢献しております。

同社のグループ入りによって、タイ国の歯科医療業界に対するIT×歯科医療を実現する段階に至り、国内事業のナレッジと現地のナレッジを掛け合わせタイ国におけるIT化をより促進させることで、生活者がより歯科医療を受けやすい環境の構築、歯科医療業界の効率化を図って参ります。

6.成長戦略



2028年5月期～2029年5月期目標

売上高120億円、営業利益15億円

各領域において積極的にM&Aを推進

海外事業

〔 歯科医療運営の展開
歯科商社事業
POSシステムの開発・導入 〕

新規事業

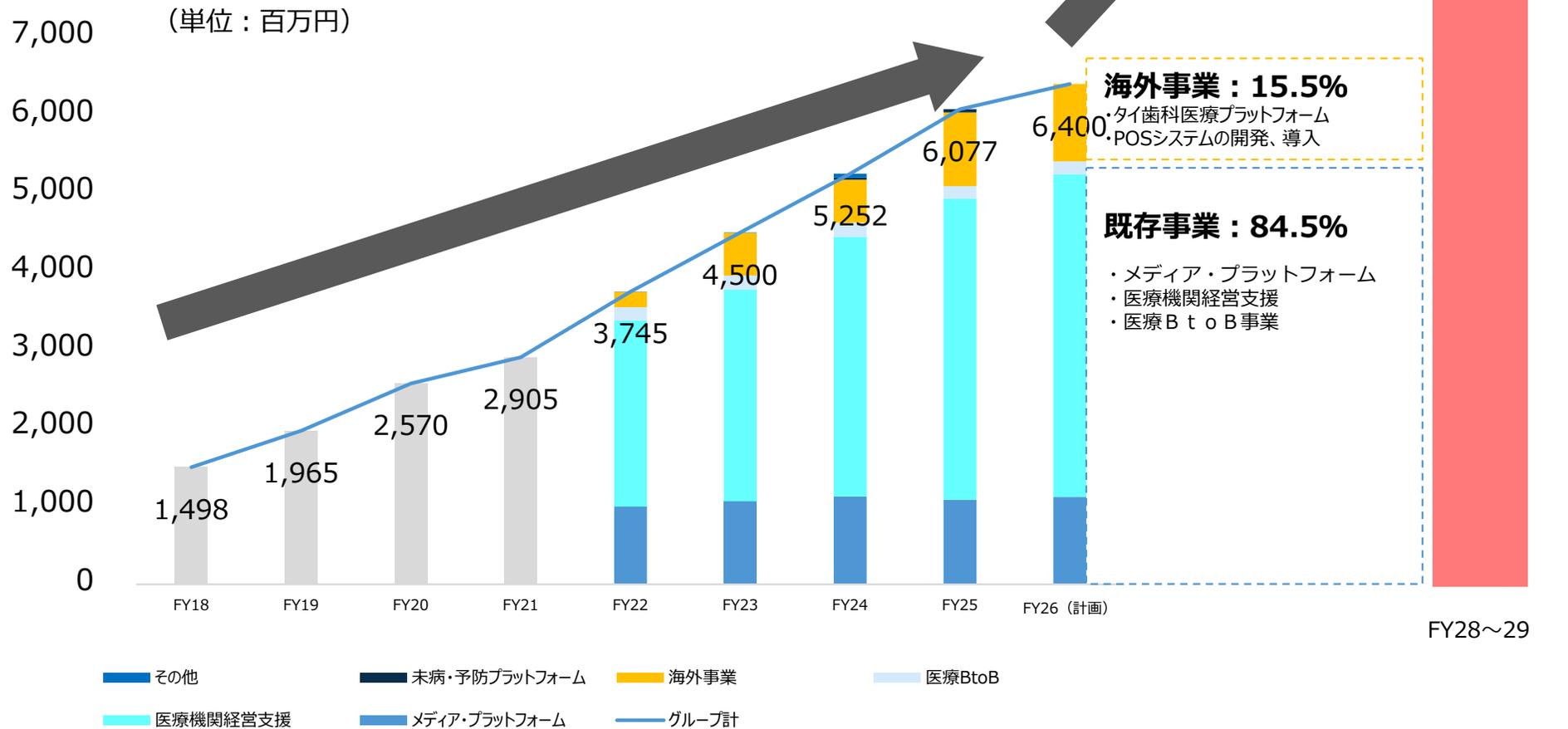
〔 歯科医療バリューチェーン
未病・予防プラットフォーム
歯科医療向け受発注プラットフォーム等 〕

既存事業

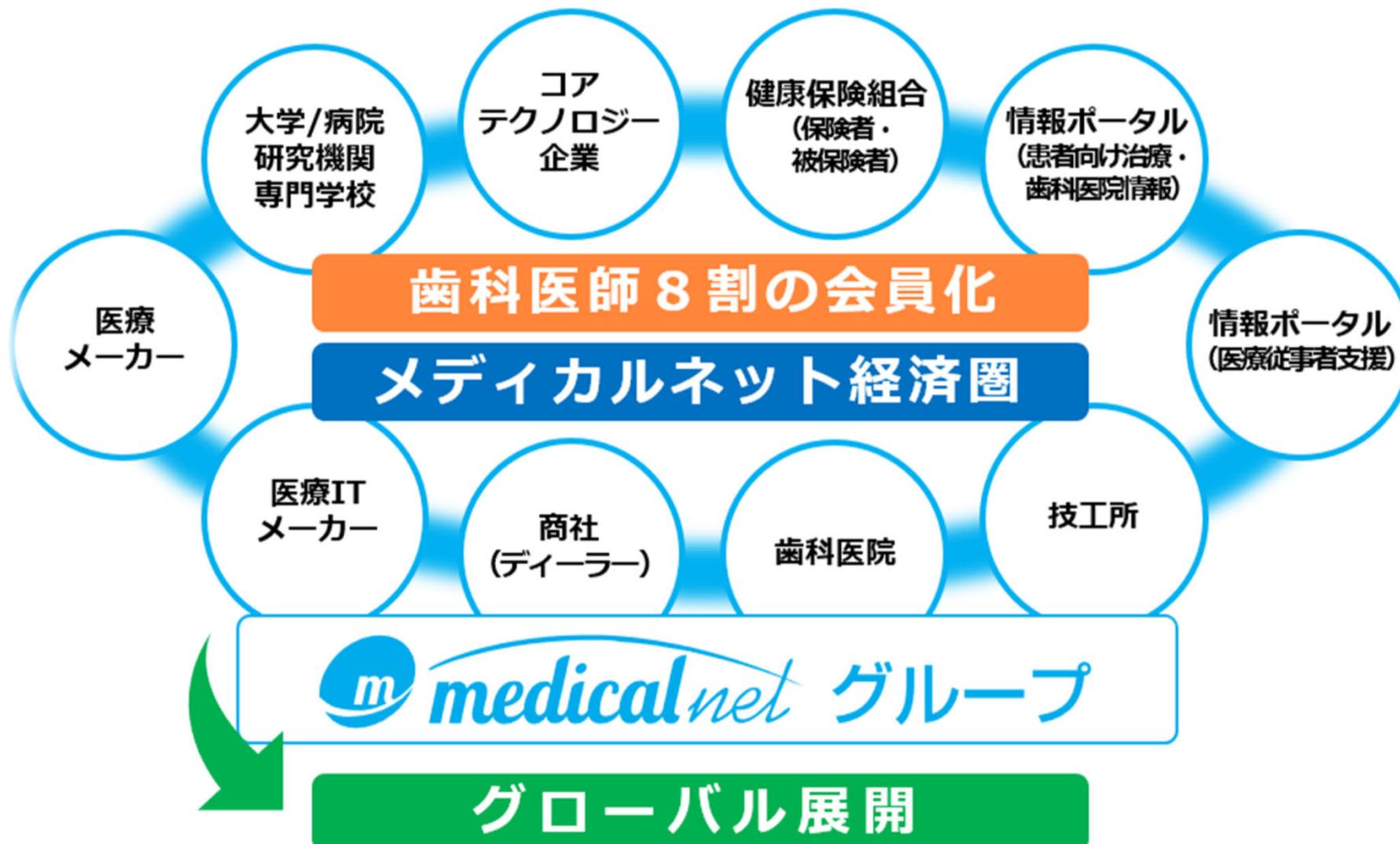
〔 メディア・プラットフォーム
医療機関運営支援、医療BtoB 〕



成長を加速させるブランディング創り



「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
口腔まわ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、言語化→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

成長戦略としてのM&Aを積極的に実施

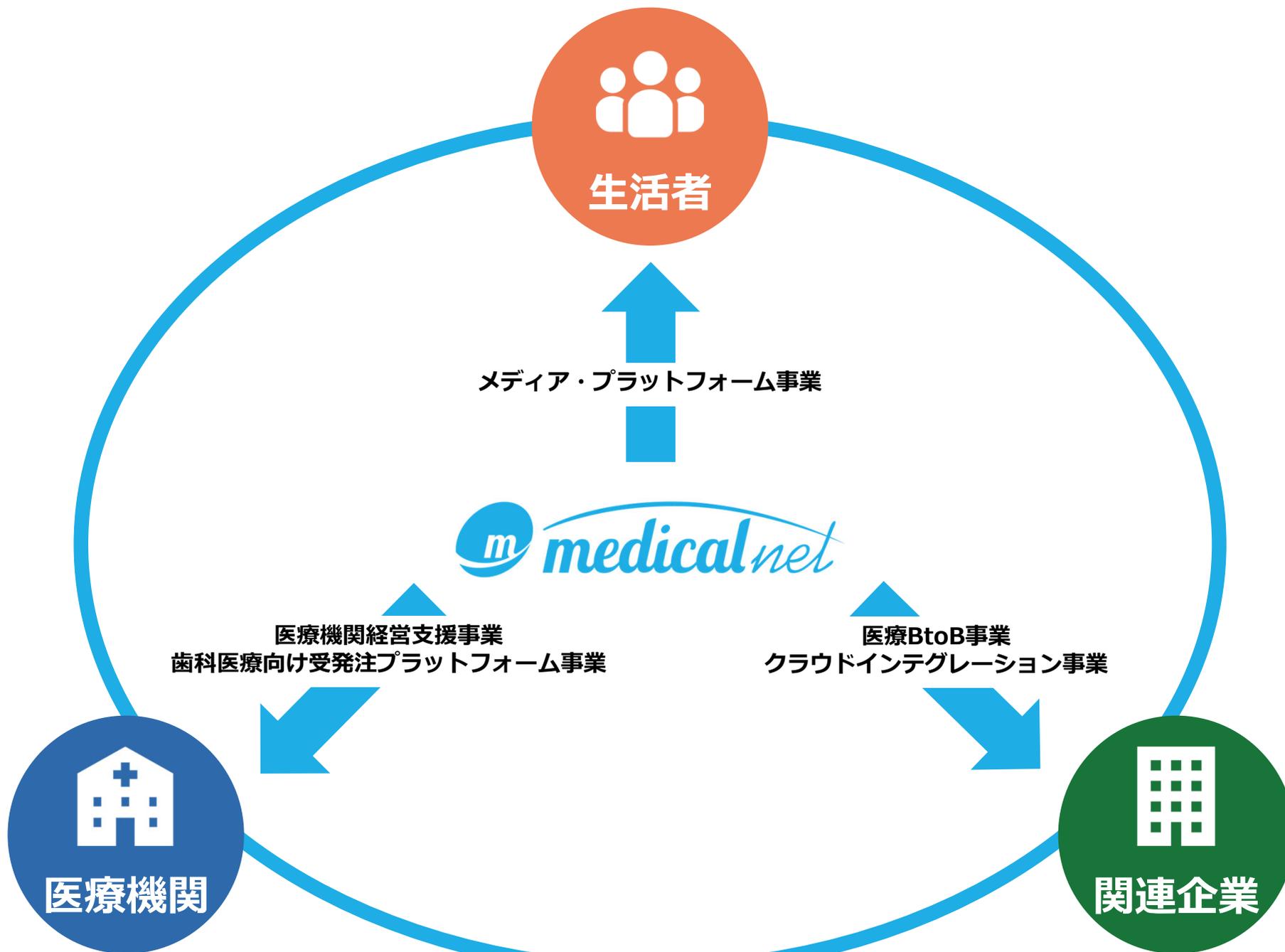
現在までに実施した15件のM&A及びPMIの経験を活かし
今後もM&Aによる戦略的な企業価値最大化を推進

Phase1	Phase2	Phase3
<ul style="list-style-type: none"> ・歯科医療プラットフォームの確立 ・タイの歯科領域への進出 現地にて歯科医院経営の開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・タイでプラットフォーム戦略を推進 タイ屈指の歯科卸企業をM&A ・事業分野の拡大、シナジー創出 	<ul style="list-style-type: none"> ・大きなリターンを狙う先行投資 ・タイにおける歯科医療DX化の推進

「口腔まわりから全身の健康を導き、元気で笑顔が溢れる世界を創る」
ため、M&Aを重要な成長戦略と位置づけ、今後も積極的に検討・実施

「口腔まわりから始まる健康寿命増進プラットフォームビジネスNo.1」

三つの ケイパビリティ	担当事業	取組概要	中長期的な目標
I. インターネットにおいて 産業未成立の領域を 探求する能力	歯科医療向け受発注 プラットフォーム	歯科関連機材等に係る、歯科医院と各種関連企業等を結ぶ流通経路をDX化。 営業・販売を行うディーラーと「共生・共栄」しつつ、バリューチェーンプラットフォームを形成。	歯科医療及び歯科医療を支える各種関連産業におけるパイオニアとして、歯科クリニックを中心とした新たな領域に参画。
III. 産業化した領域を 拡大する能力	タイでの事業拡大	現地での歯科医院運営、歯科商社事業に加え、23期に開始したクラウドインテグレーション事業も活用し、タイにおける歯科医療バリューチェーンの構築を推進。	<ul style="list-style-type: none"> ・タイにおける日本の先進歯科医療の拡大及び歯科医療バリューチェーンの構築。 ・自費診療だけでなく保険診療もターゲットとしたサービス。 ・歯科医師に対するトータルサポートの強化 上記により、より広範囲で「口腔まわりから全身の健康を導き笑顔を増やす」。
	保険診療歯科医院への価値提供	自由診療歯科医院だけではなく、保険診療歯科医院もターゲットとしたサービスへの注力。	
	不動産販売	歯科領域の顧客基盤を活かし、歯科医師のライフプランニングサポートとしての不動産販売を継続促進。	



2025年5月期

- 主要メディアシステム刷新
→基礎システム構築
- コンテンツ（ランキング）
リニューアル
→24年9月公開
- おすすめ記事コンテンツ拡充
→新キーワード追加し公開済

2026年5月期

- 主要メディアシステム刷新
- 主要メディアリニューアル
- AIコンテンツ導入
- 各種記事コンテンツ強化・拡大

2027年5月期

- 全メディア刷新
- 各種コンテンツ強化
- ユーザー生成コンテンツ強化

2028年5月期

- 予防医療メディアへ進化
<口腔周りから全身の健康を導く>
- 各種コンテンツ強化
- 協創で創る次世代コンテンツ

歯科メディア自由診療中心から保険診療へメディア再構成・再構築へ



メディア・プラットフォーム事業においてより幅広い健康増進のための情報提供を行うサイトを展開しております。

矯正歯科ネット、インプラントネット、審美歯科ネットは専門特化領域とし運営をしてまいりましたが、昨今の消費者ニーズの変化や情報収集プロセスや購買行動の変容にあったメディア創りを通じ、より多くの方々により良い歯科医院との御縁を創出すべく、「一般歯科」領域へと拡大してまいります。

新しい領域では、より良い医院様の情報発信のみならず病気で不安な患者様へ治療方法や病気の症状や特徴・原因などを医師監修のもと解説した記事や、口腔まわりから始まる健康増進をテーマとし、インフルエンサーを通じて多くの生活者へ予防意識や医療知識を意識し実行動へ導くコンテンツなど健康な社会実現に向けた啓蒙活動及び情報提供も積極的に行います。

歯科業界において、少子高齢化に伴う人手不足、都市部集中、サービス変化に伴う生活者の意識改革など、多くの課題がございますが、集客の質が経営結果に大きく反映されると想定しております。

当社では、Webでの患者さまの入り口となるHPを中心に据え、目標とマーケットを定め、時節に合わせた最適なソリューションを提供。歯科医院さまと患者さまを繋ぎ笑顔を増やし、集客の最大化を目指します。

2025年5月期

2026年5月期

2027年5月期

2028年5月期

- | | | | |
|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● HPサービスのアップデート
→主要サービス済 ● オプションサービスの追加
→低単価の新サービスリリース済 ● メンテナンスサービス強化
→フォーム受付実装済 ● 専門コンサル
→実施済 ● OEM商材の開発
→2商品実施済 ● テクノロジートレンド導入
→来期リリース | <ul style="list-style-type: none"> ● HPサービスの強化 ● オプションサービスの強化 ● メンテナンスサービスの拡大 ● 専門コンサルの育成・開発 ● OEM商材の強化 ● 集客とテクノロジーの融合 | <ul style="list-style-type: none"> ● HPサービスの拡大 ● オプションサービスの自動化 ● メンテナンスサービスの自動化 ● 専門コンサルの拡大 ● OEM商材の拡大 ● 集客プラットフォーム | <ul style="list-style-type: none"> ● HPサービスの機能追加 ● 他社オプションサービスとの連携 ● メンテナンス提案サービスの開発 ● 専門コンサルの機能化 ● 自社商材の拡大 ● 集客プラットフォームの他業種展開 |
|--|--|---|--|



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



お客様との信頼関係をたいせつにします
 歯科器械材料・医薬品
有限会社吉見歯科器械店

歯科の二次卸は、市場規模は約4,155億円に400社超のプレイヤーがおり、近年業界再編が加速しております。上位30社のシェアが全体の7割を占め、100億円超は7社程に絞られている市場環境で、今後ますます業界の最適化が進むものと想定しています。

メディカルネットグループの歯科業界のプラットフォーマーという強みを活かし、中長期的に売上規模100億円の歯科商社となることを目指しております。



2025年5月期

- 大阪支社の事業拡大
→前年比174%成長
- 独自仕入れ商品の拡充
→取扱品目を約1割増加
- 基幹システムのDX化
→導入済



2026年5月期

- M&Aで規模増
- グループディーラーとの連携強化
- 営業管理のDX化



2027年5月期

- M&Aで規模増及び機能増
- 海外ディーラーとの連携強化
- ビジネスモデルのDX化



2028年5月期

- M&Aで規模増及び機能増
- 国内外グループディーラーとの連携強化
- ビジネスモデルのDX化加速



ノ-イ-チ 薬品株式会社

【脳恵智】

大衆医薬品の市場規模はスイッチ医薬品上市が進むことで2027年には約1兆円に達すると言われております。今後大手メーカーの寡占化と激しい市場競争で後発品の価格下落が益々進み、企画力が乏しい中小のメーカーは市場からの退場が必至です。

当社は医薬品や医薬部外品の商品としての独自性を創出し、差別化を図って参ります。また脳活動測定機器のプロモーションを併せセルフメディケーションの啓蒙に努め、比類なきトータルヘルスケア産業へと成長して参ります。

2025年5月期

- ドラッグストア向けPB薬品の新規販促プロモーション
→仕組み確立、来期ローンチ
- 認知症予防の為に脳健康ステーションのドラッグストア向けのプロモーション
→新規取引先開拓、4台販売達成
- 歯科領域とのインタラクティブなビジネスモデルの考案
→歯科商材の商品販売実現

2026年5月期

- 医薬品の原価見直しによる営業利益率の向上
- 認知症予防の為に生活者向け啓蒙及び脳健康ステーションの周知活動
- 機能性表示食品、医薬部外品の研究開発

2027年5月期

- 大手ドラッグストアの店舗拡大に伴うPB品の配荷店拡充
- 脳健康ステーションの販売先の拡大（歯科医院含む）
- 新規医薬品承認申請、取得

2028年5月期

- ドラッグストア向けオーラルケアPB品の開発
- 脳健康ステーションの歯科販路向けプロモーション
- 小規模の医薬品製造所のM&A調査

2025年5月期

- 不動産事業拡大
→既存顧客基盤への提案強化
- 事業承継、M&A
→歯科医師会等での講演活動実施
- 歯科医師個人のライフプランニング
→生命保険・損害保険取扱開始

2026年5月期

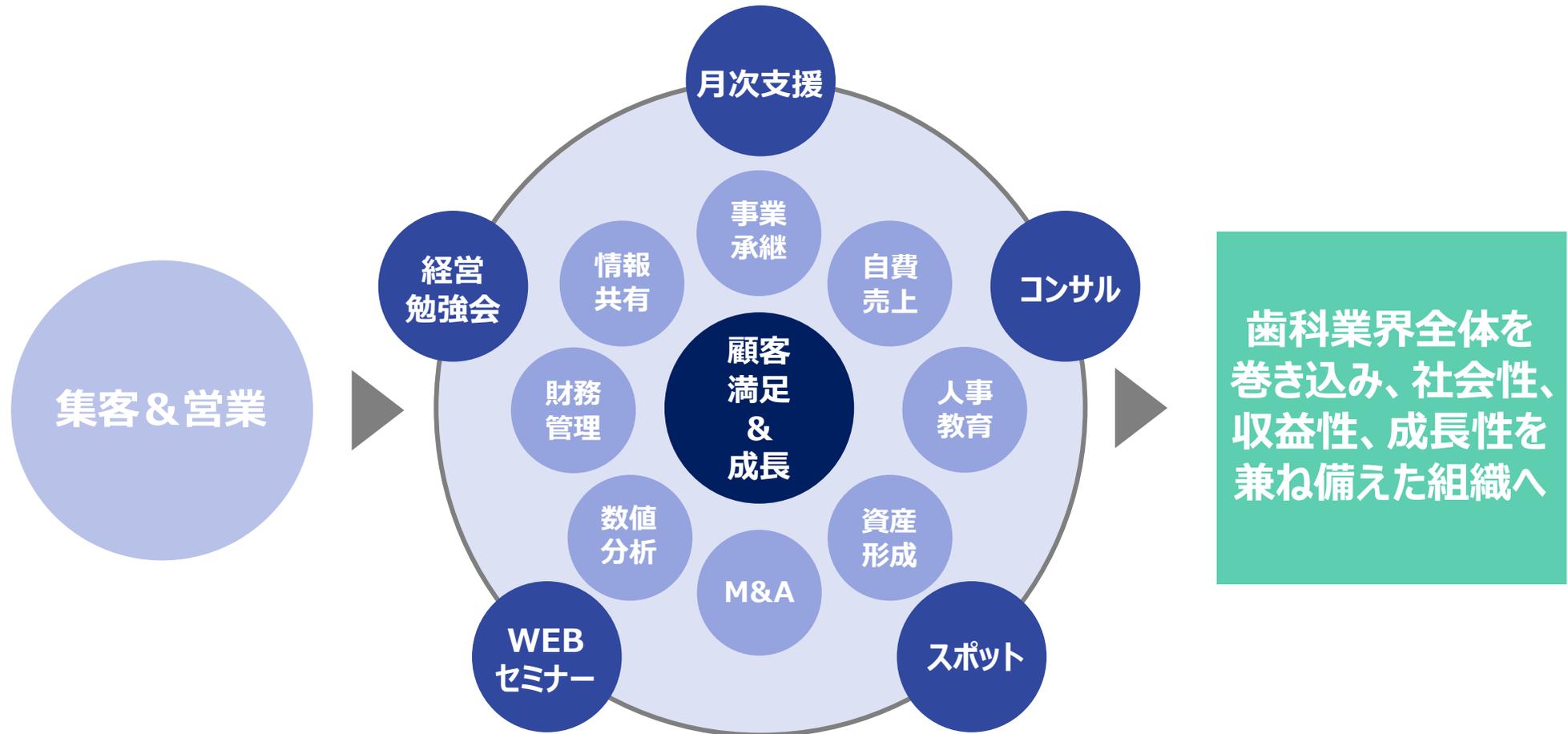
- 不動産事業拡大
- 事業承継
- M&A
- 歯科医師個人のライフプランニング

2027年5月期

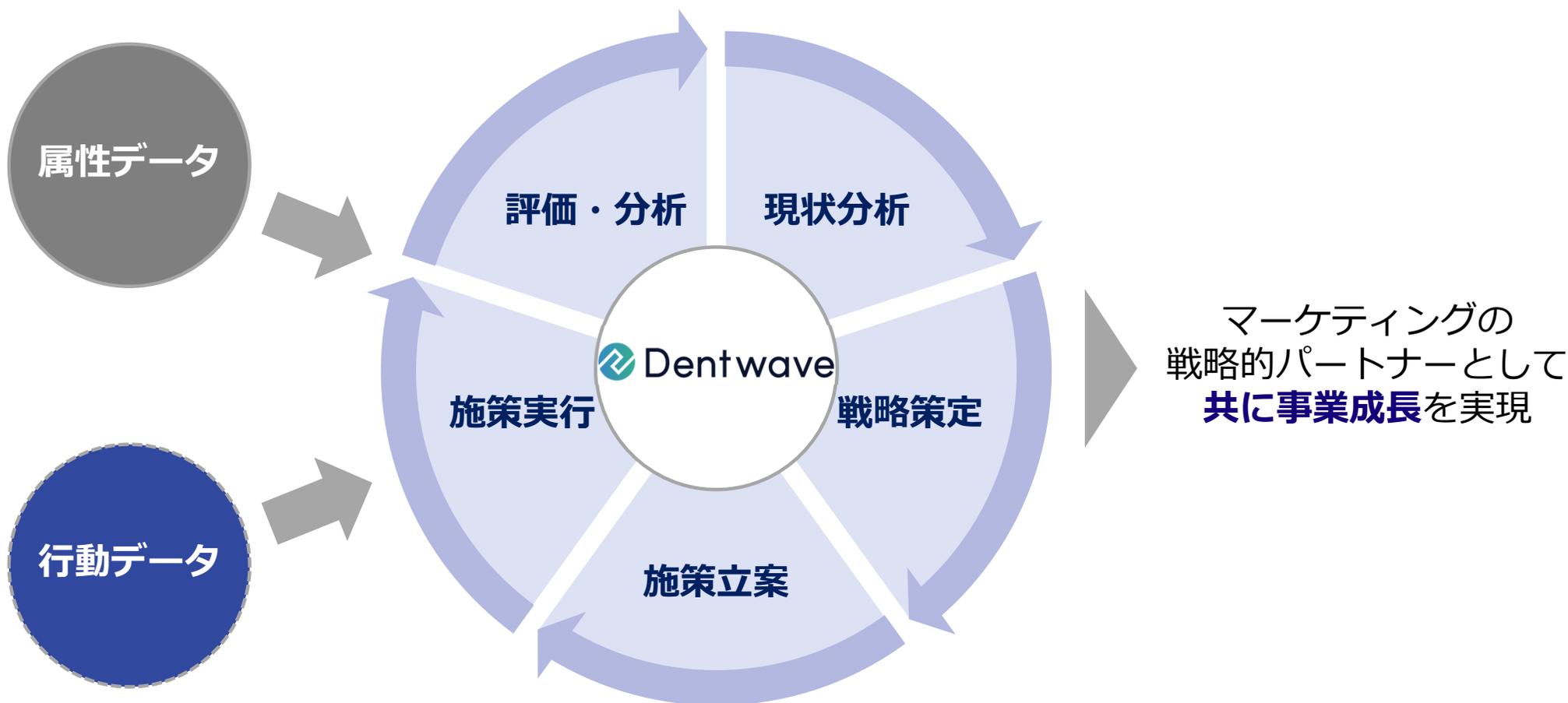
- 生命保険取扱
- 開業支援事業の強化
- 承継・M&A事業の強化
- 組織開発コンサル強化
- 経営勉強会の設立

2028年5月期

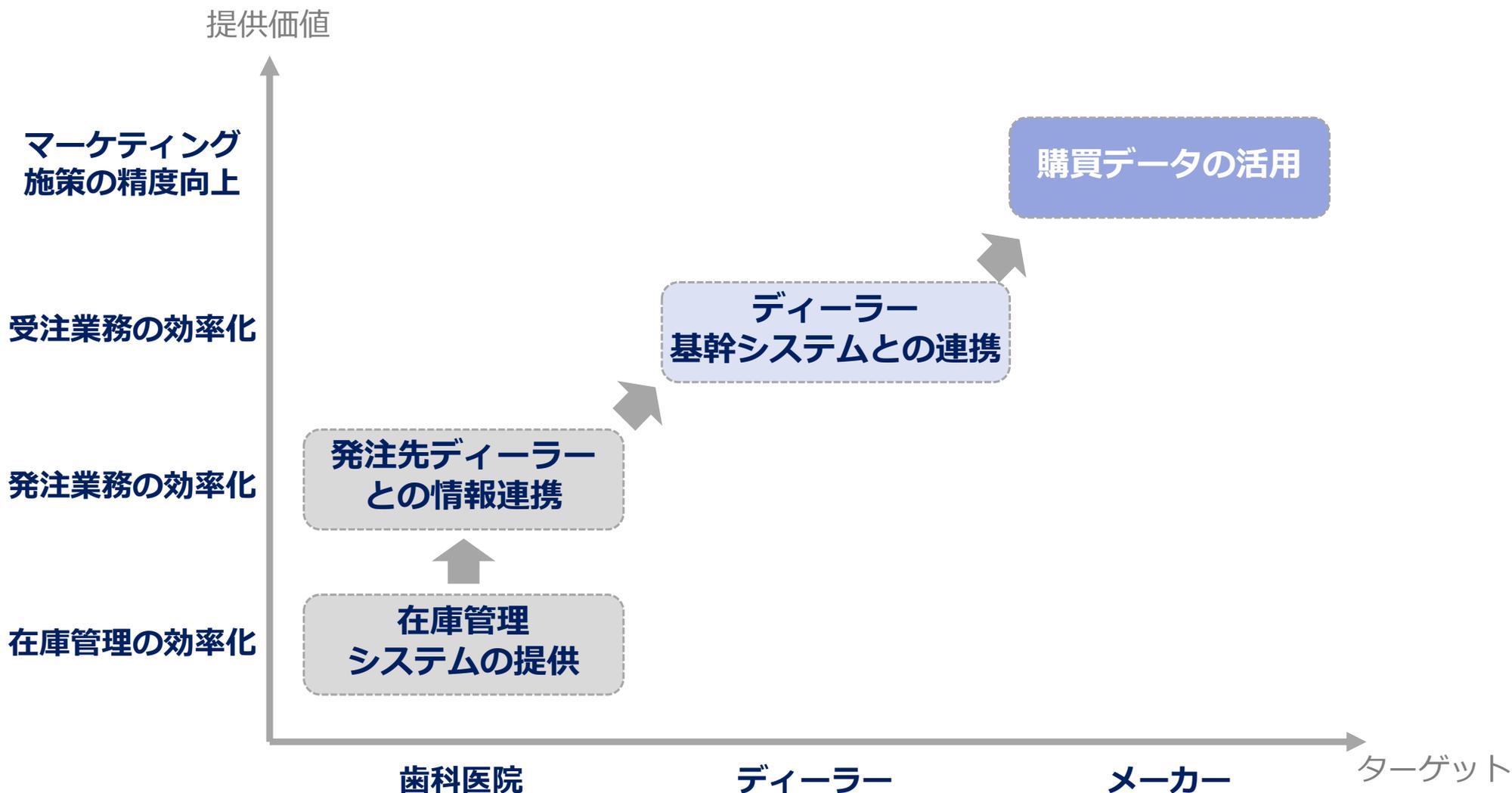
- 経営・組織コンサル拡大
- 開業支援拡大
- 承継・M&A事業拡大



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いたします。



在庫管理システムを足掛かりとして歯科医院のユーザーを拡大し、その後ディーラーとの連携を推進。蓄積された購買データを基に歯科関連企業向けマーケティング支援サービスの強化も展望。



NU-DENTの顧客網を生かし、デン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。

2025年5月期

2026年5月期

2027年5月期

2028年5月期

- タイローカルPOS事業販路拡大
→タイ上場企業中心にアクティブ顧客
約100社運用成功
- タイ日系企業ERP事業販路拡大
→製造業、卸売業、飲食業中心に販路増加
- 歯科医院向けシステム開発/販売
→開発遅延、立て直し運用中
- タイローカルPOS事業販路拡大
- タイ日系企業ERP事業販路拡大
- 歯科医院向けシステム開発/販売
- エンジニア人材教育/育成強化
- システム開発事業の強化
- 医療病院向けERP事業販路拡大
- 製造業向けERP事業販路拡大
- 自社POS/ERPシステム開発
- 諸外国への販路拡大
- 日本へのERPシステム販売
- M&Aによる事業拡大

前回の中期経営計画との差異について

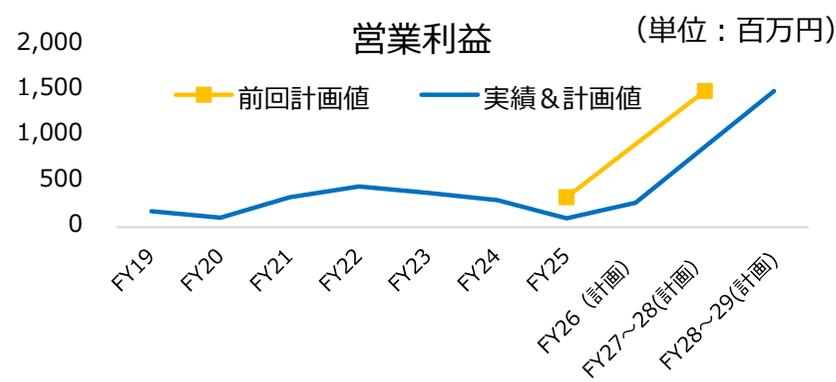
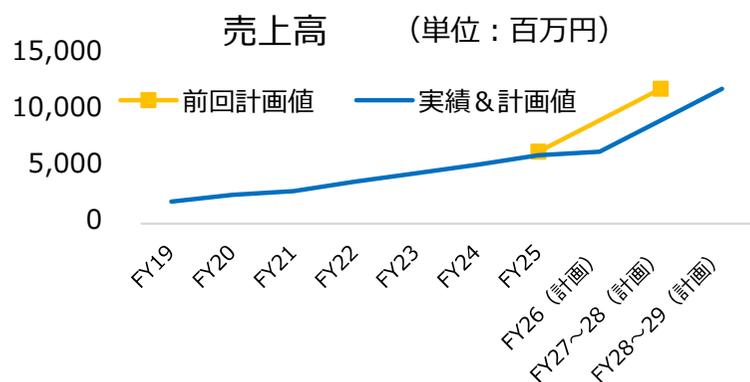
直前期（2025年5月期）の売上高は、2024年7月に発表した業績予想値を下回り、6,077百万円となりました。

2026年5月期については、売上高は6,400百万円を計画しております。

2024年7月に発表した業績予想値6,400百万円を下回った要因は、「クラウドインテグレーション事業」や「歯科商社事業」は好調に推移したものの、「未病・予防プラットフォーム事業」の収益化の遅れが大きく響き、また、新メディアに関するビジョンの策定、「歯科医療向け受発注プラットフォーム事業」の研究開発などに時間を要したことにより、当初計画における新規事業の立ち上げに遅れが生じているためであります。

また、前回中期経営計画策定時に今後の成長戦略の一つの柱としていた「未病・予防プラットフォーム事業」の収益化が困難であったことから、株式会社ミルテルの全株式を譲渡し、連結の範囲から除外したため、中期経営計画に基づく戦略、戦術を修正する必要が出てまいりました。

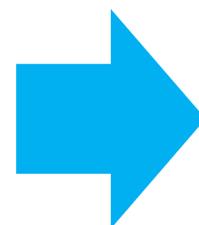
そのため、当社グループは中期経営計画を新たに策定し、前回発表いたしました中期経営計画において、2027年5月期から2028年5月期に売上高120億円、営業利益15億円を計画しておりましたが、2028年5月期から2029年5月期に売上高120億円、営業利益15億円を達成する計画といたしました。



2025年5月期から2028年～2029年5月期までのセグメント別売上及び売上成長率は下表のとおり。

(単位：百万円)

	2025年5月期 (実績)
メディア・プラットフォーム	1,083
医療機関経営支援	4,419
医療 B t o B	158
クラウドインテグレーション	375
そ の 他	41
合 計	6,077



2028年5月期 ～2029年5月期 (計画)	成長率
22億円	203%
90億円	203%
4億円	253%
4億円	106%
—	—
120億円	197%

※その他には未病・予防プラットフォーム事業を含んでおります

7. 事業等のリスクと 対応策



以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

認識するリスク	顕在化する可能性	時期	リスクの内容	リスクへの対応
M&A等を含む投融資について	中	中～長期	<p>当社グループは、事業規模の拡大を目指すため、既存事業の強化・経営ノウハウを活かせる事業など新規事業領域への参入とその強化を通じた企業価値の最大化を経営上重要視しており、そのための手法の一つとして、今後、M&A等を含む投融資活動を強化してまいります。</p> <p>買収後に未認識債務の判明や偶発債務の発生等事前の調査で把握できなかった問題が生じること、買収後の事業の展開等が計画通りに進まないこと、買収後の事業維持につき想定以上のコストが生じることや事業提携先の企業が後に競合相手となり当社グループとの提携中に獲得したノウハウ等を利用されること等が生じた場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>	対象企業について事前に可能な限り詳細な審査を行い、十分にリスクを検討した上で、M&A等を進めてまいります。
情報セキュリティについて	中	中～長期	<p>当社グループは、事業活動を通して、お客様や取引先の個人情報及び機密情報を入手することがあり、また、営業上の機密情報を保有しております。</p> <p>サイバー攻撃、不正アクセス、コンピューターウィルスの侵入、情報セキュリティの欠陥等により、万一これらの情報が流出した場合や重要データの破壊、改ざん、システム停止等が生じた場合には、当社グループの信用低下や業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	お客様や取引先の個人情報及び機密情報について厳格な管理体制を構築し、情報の取扱い等に関する規程類の整備・充実や従業員等への周知・徹底を図るなど、情報セキュリティを強化しております。
人材の確保・育成について	中	中～長期	<p>当社グループは、事業運営にあたり、各事業領域や職能において専門性を有する人材が必要であり、今後とも事業拡大に応じて継続的な人材採用・育成を行うことが欠かせません。</p> <p>将来的に、優秀な人材の獲得が困難となる、人材の育成が計画通りに進まなくなる、在職する人材が社外流出する等の事態が生じる場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>人材の採用のため多様な採用手法を用いて優秀な人材の獲得に努めてまいります。</p> <p>また、OJTや教育研修、マネジメント研修を実施し、人材育成にも力を入れてまいります。</p>



本資料に記載のある計画、業績目標などの将来に関する記述は、いずれも当社グループが現在入手可能な情報に基づき作成された予測、または想定であり、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。

また、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。

当資料のアップデートは、今後、本決算発表後8月を目処として開示を行う予定です。