



2025年5月期 通期

決算説明資料

2025年7月18日発表

AGENDA

1. 決算概要
2. 2026年5月期
事業戦略と計画
3. 2026年5月期
通期見通し
4. 今後の戦略
5. Appendix

1. 決算概要

【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の
「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

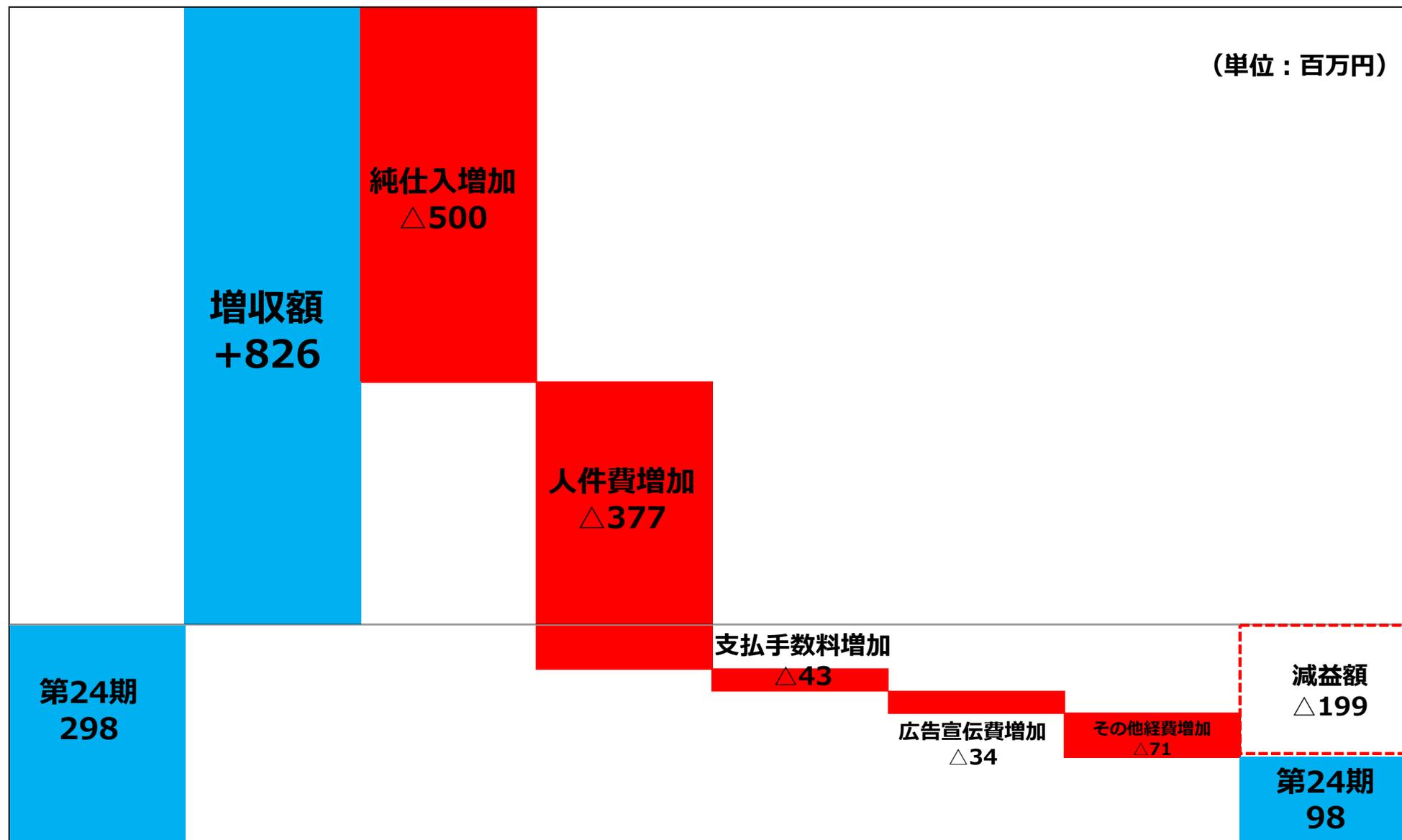
決算概要 / 前年同期・通期予想比

(単位：百万円)

項目	2024年5月期 第4四半期	2025年5月期 第4四半期	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%	—	—
販管费率	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

未病・予防プラットフォーム事業の収益化が進まず 営業利益は前年同期比△199百万円の減益



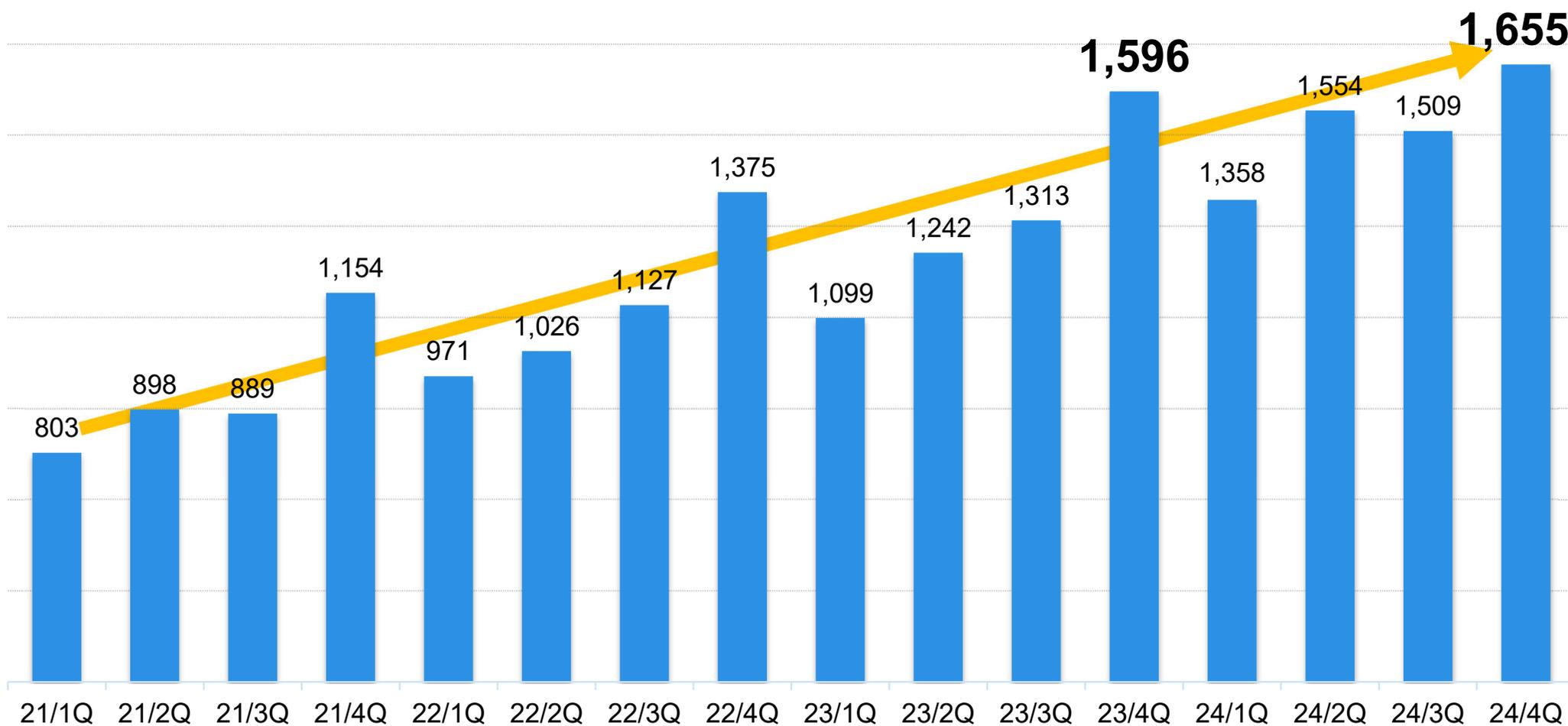
成長のための 人的投資等により人件費が増加。 販管費合計では前年同期比21%の増加

(単位：百万円)

	2024年5月期 通期	2025年5月期 通期	増減	増減率
人件費	912	1,129	+217	24%
広告宣伝費	119	154	+34	29%
支払手数料	152	167	+14	9%
研究開発費	7	23	+17	236%
その他	350	392	+43	12%
販管費合計	1,542	1,867	+325	21%

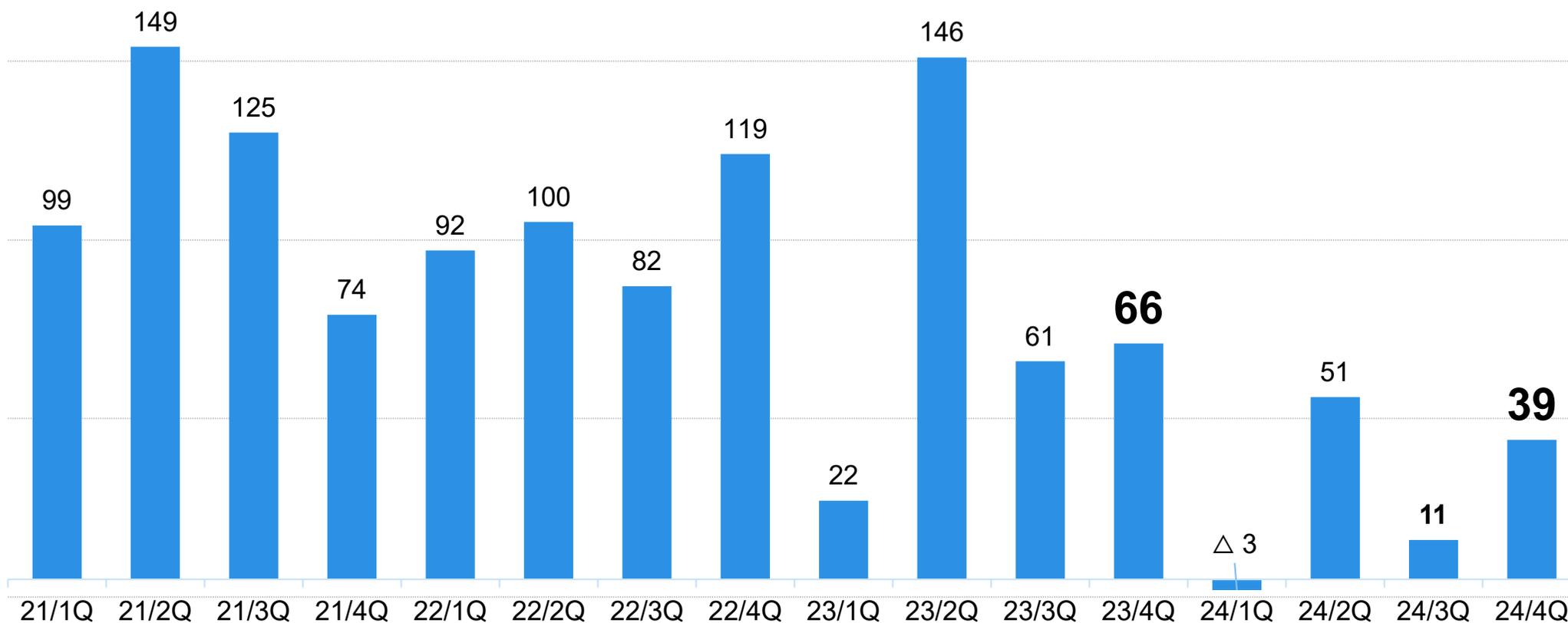
前年同期比**3.7%**増

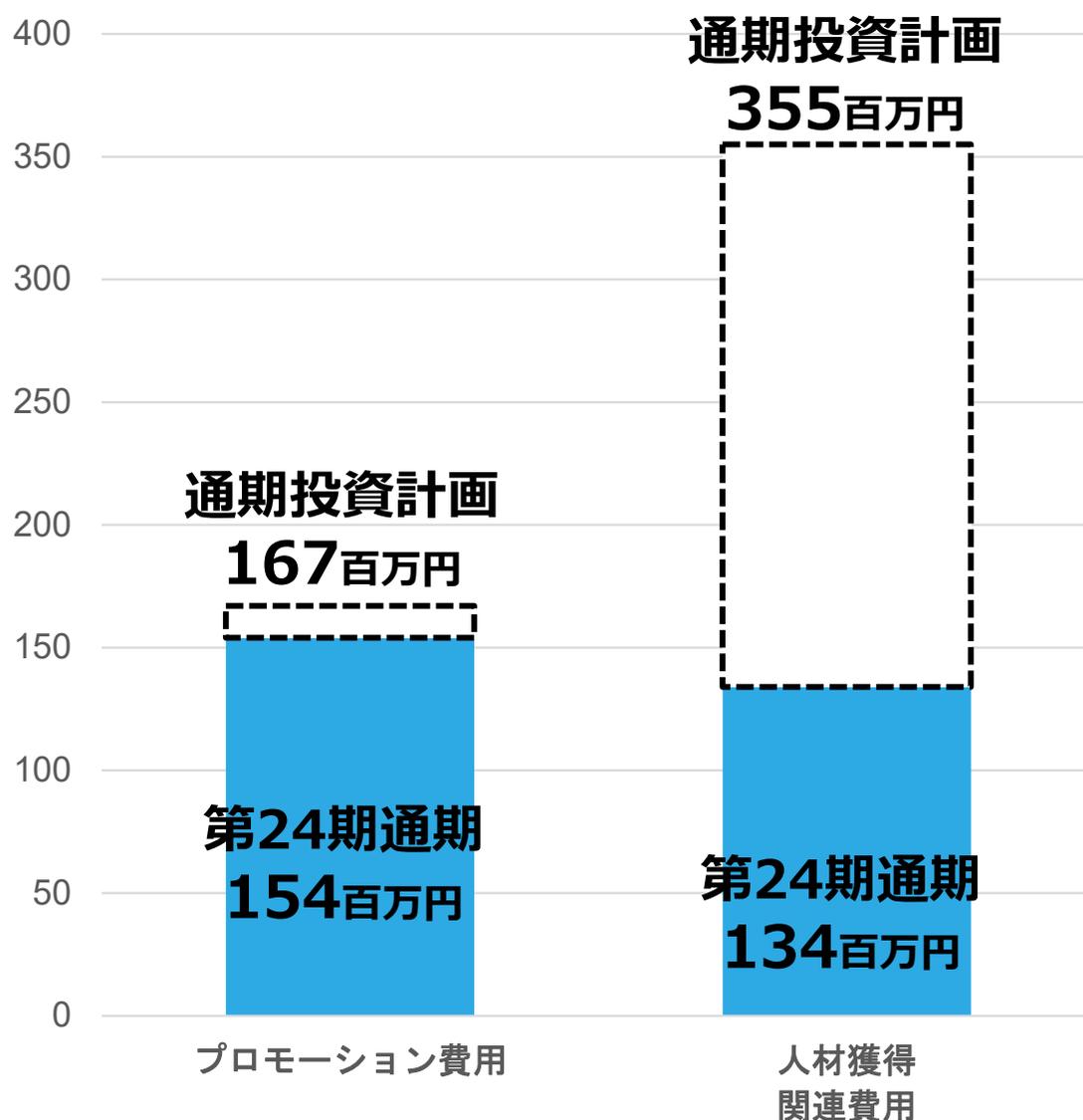
(単位：百万円)



3Q末に撤退した未病・予防プラットフォーム事業が
要因となり、対前年で営業利益が減少

(単位：百万円)





プロモーション費用
計画比92%

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

採用人数は
計画に対し82%

採用手法の効率化により
人材獲得関連費用は
計画比38%

メディア・プラットフォームは微減も 全セグメント合計では**前年同期比15.7%の増収**

(単位：百万円)

	2024年5月期 通期	2025年5月期 通期	増減
メディア・プラットフォーム	1,125	1,083	△41
医療機関経営支援	3,865	4,419	+554
医療 B t o B	184	158	△26
クラウドインテグレーション	47	375	+327
未病・予防プラットフォーム	25	41	+15
その他	3	0	△3
連結消去	0	0	0
合計	5,252	6,077	+825

※前連結会計年度は「未病・予防プラットフォーム事業」をその他に含めておりましたが、重要性が増したため報告セグメントとしております。
前連結会計年度の数値は変更後の報告セグメントの区分に基づき作成しております。

未病・予防プラットフォームのセグメント損失が影響し 全セグメント合計の利益は前年同期比で67%減

(単位：百万円)

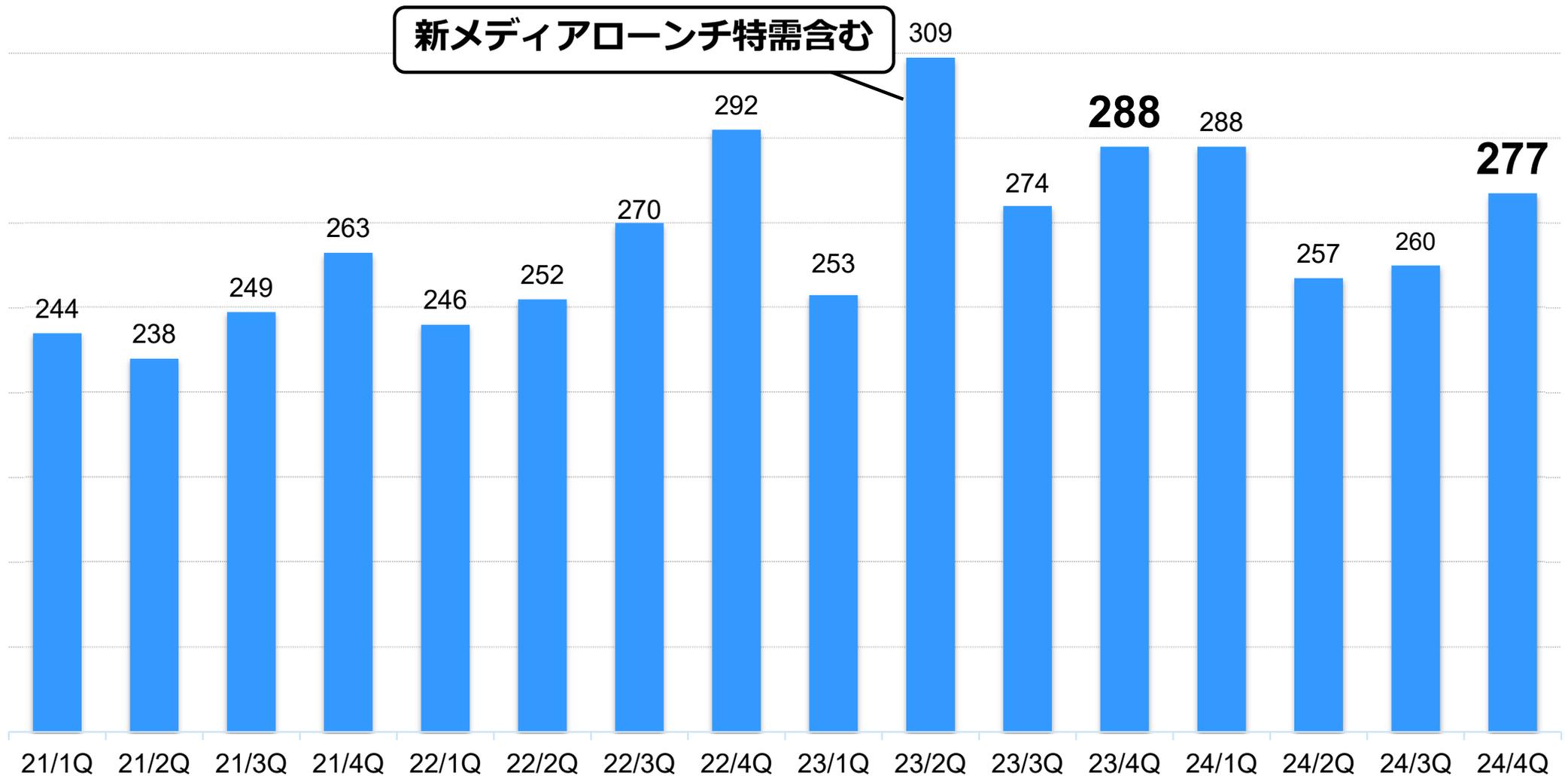
	2024年5月期 通期	2025年5月期 通期	増減
メディア・プラットフォーム	626	541	△85
医療機関経営支援	187	190	+2
医療 B t o B	20	△13	△34
クラウドインテグレーション	△6	34	+40
未病・予防プラットフォーム	△66	△154	△88
その他	0	0	0
合計	298	98	△199

※前連結会計年度は「未病・予防プラットフォーム事業」をその他に含めておりましたが、重要性が増したため報告セグメントとしております。
前連結会計年度の数値は変更後の報告セグメントの区分に基づき作成しております。

※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

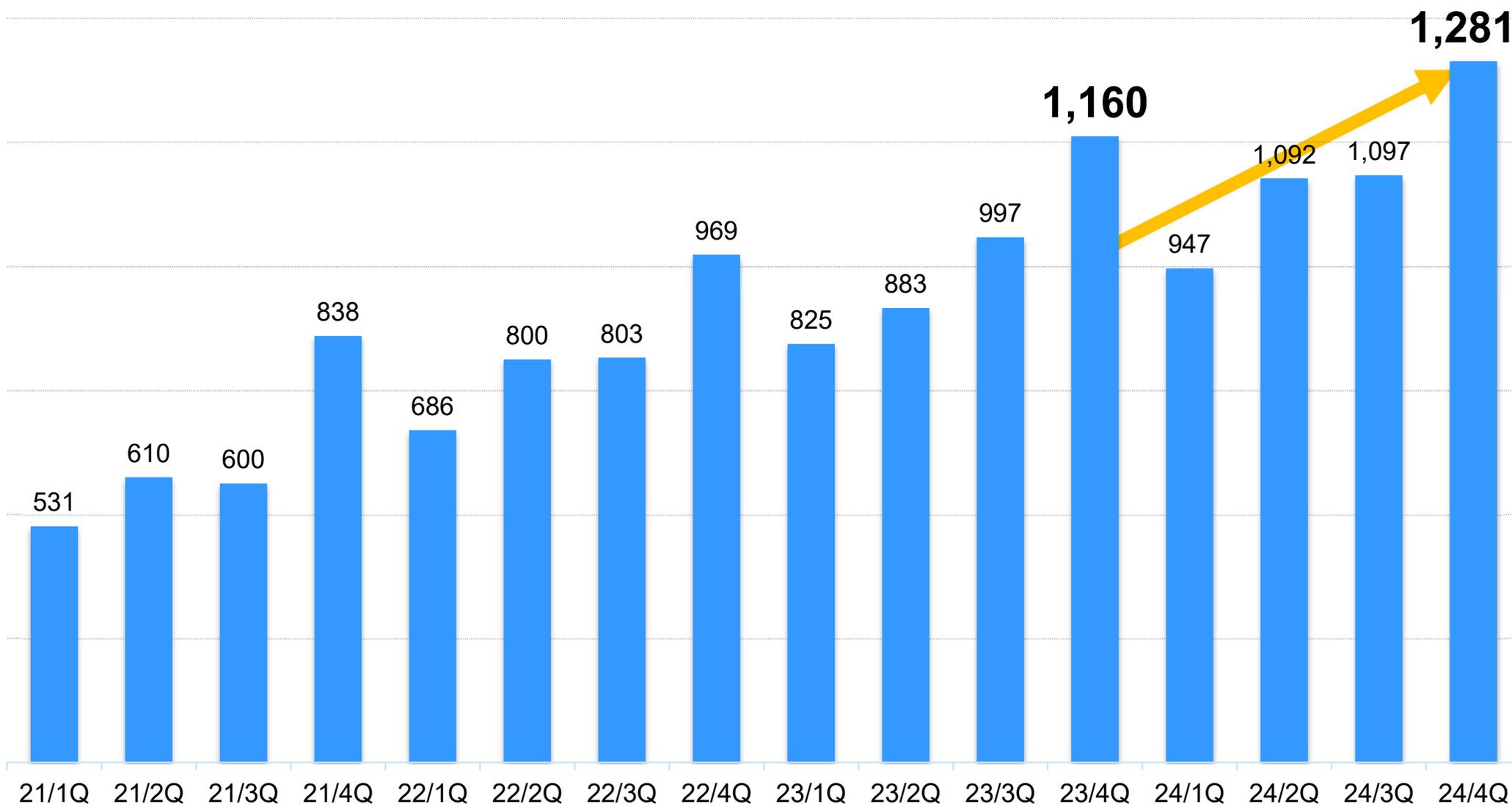
新メディアは堅調に推移するも、既存メディア売上が伸び悩むが、3Qに引き続き既存メディアの付加価値向上に取り組み回復傾向

(単位：百万円)



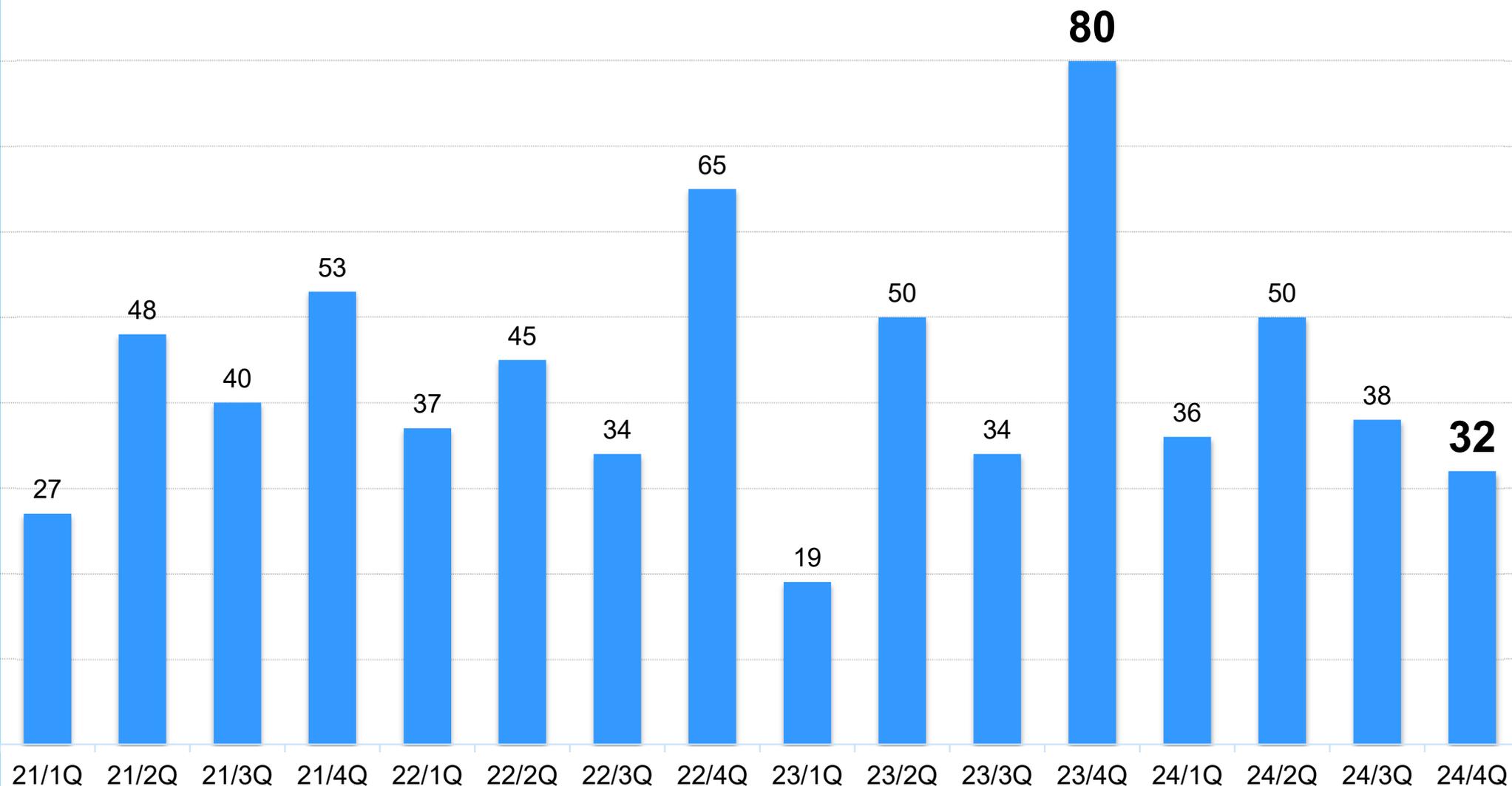
歯科商社事業が好調に推移 前年同期比 **10.4%増**

(単位：百万円)



ソリューション提案やコンベンションに注力するも 売上は前年同期比60.0%減

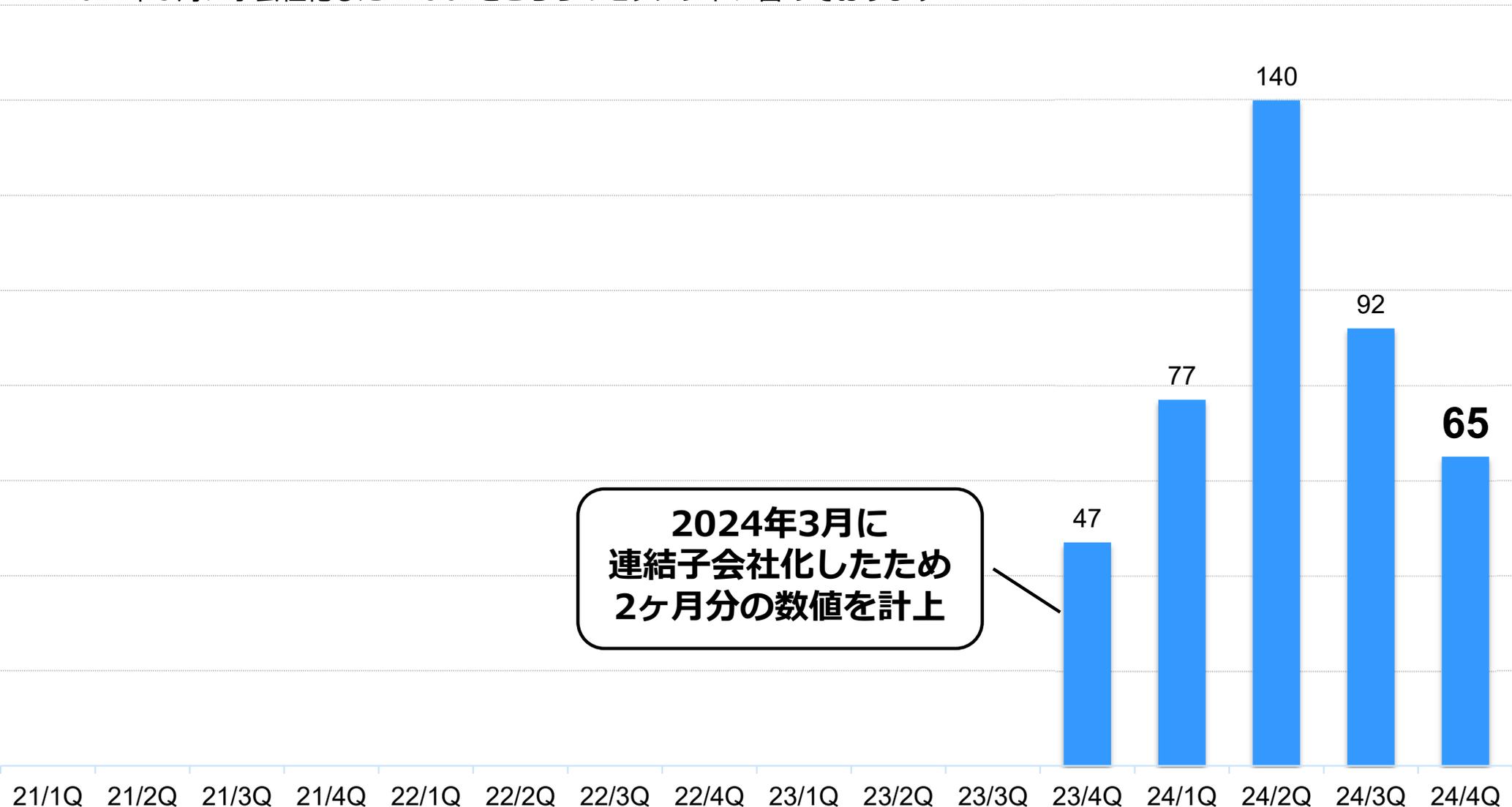
(単位：百万円)



2Qは大型受注あり、以降は安定した受注により 堅調に売上と利益を創出

2024年3月に子会社化したAVisionをこちらのセグメントに含めております

(単位：百万円)

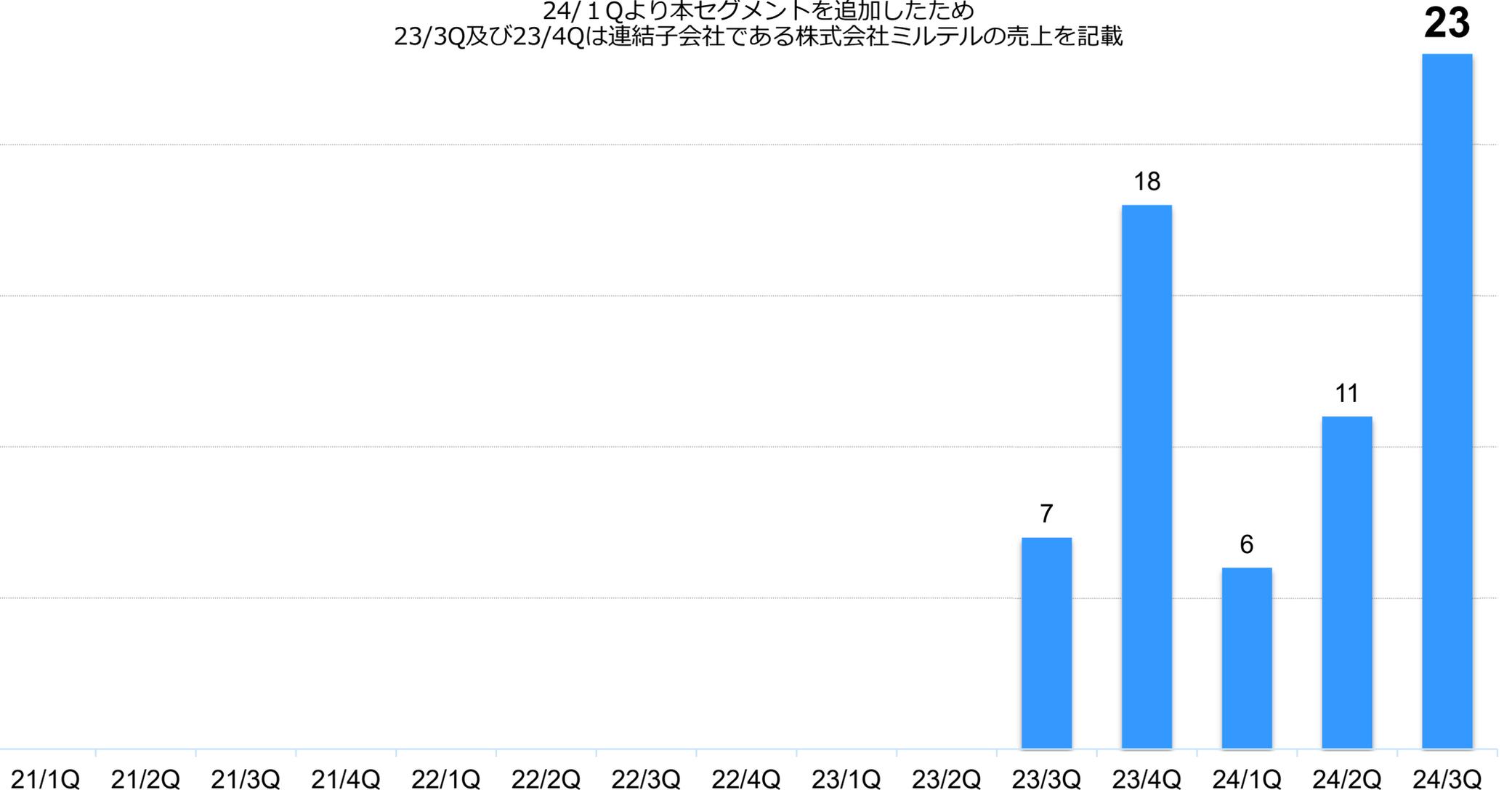


2024年3月に
連結子会社化したため
2ヶ月分の数値を計上

株式会社ミルテルは2025年3月27日付で連結対象子会社から除外したため、3Qまでの実績

(単位：百万円)

24/1Qより本セグメントを追加したため
23/3Q及び23/4Qは連結子会社である株式会社ミルテルの売上を記載



下記は、当4Qにおける付加価値向上に向けた取り組み

2024年8月 中期経営計画

2025年5月期

- ① 主要メディアシステム刷新
- ② コンテンツ（ランキング）リニューアル
- ③ おすすめ記事コンテンツ拡充

当4Q 進捗

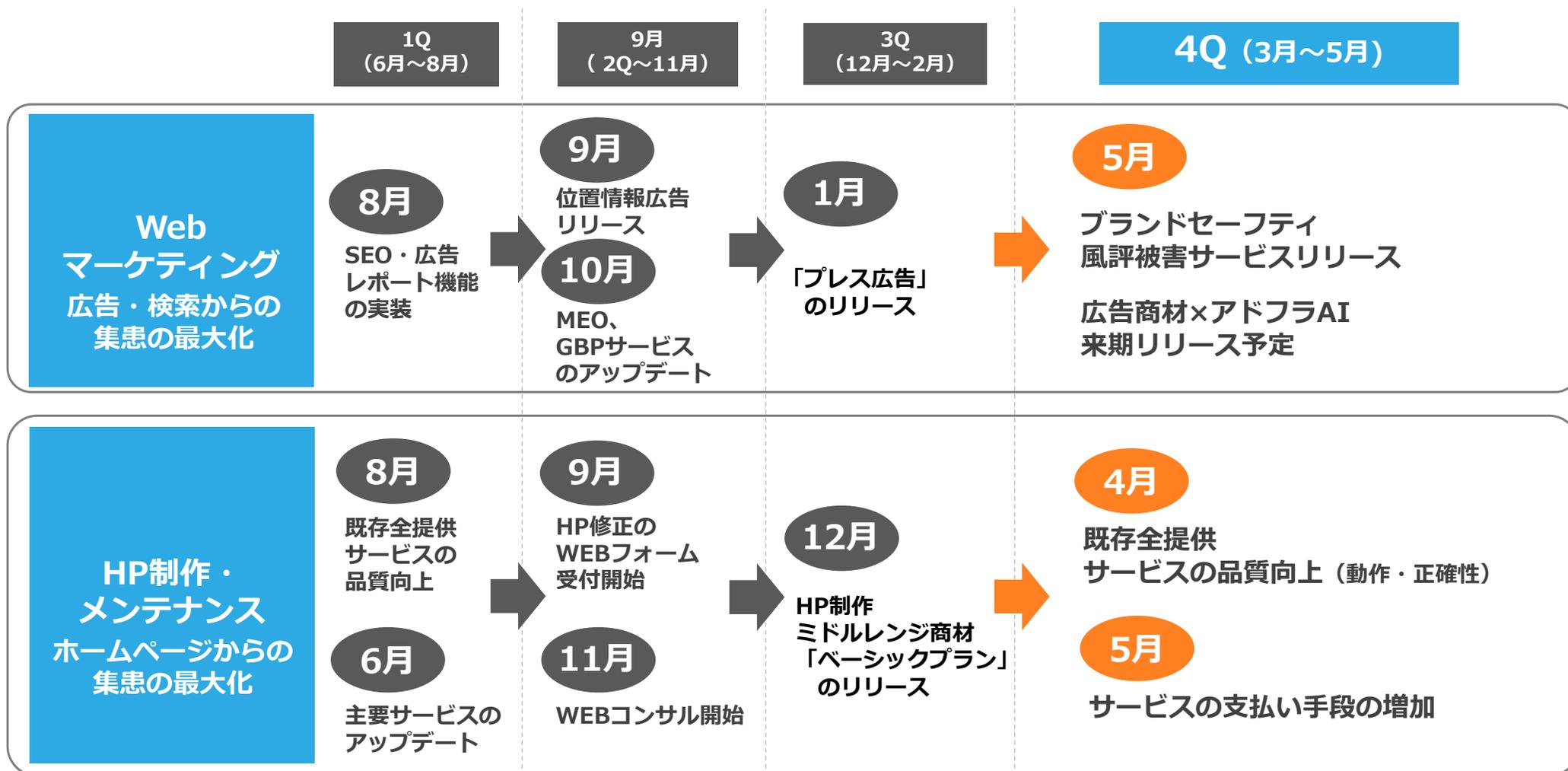
① 主要システム刷新 ⇒ **開発進行中**

②  **インプラントネット**
 審美歯科ネット[®]  矯正歯科ネット[®]
全国・都道府県 +
市区町村・こだわり条件絞り込み
機能拡充し9月リニューアル

③  **みんなの 歯医者さんネット**
地域のおすすめ医院記事コンテンツ拡充
9月より開始・記事拡充中

4Qにおいて、 新商材の開発やサービス品質の向上等を実施

- ・新サービスの開発
付加価値向上
ブランドセーフティ、
アドフラ対策、AIなど



当4Qにおいて、システムのDXとBIツールの統合を、 東京・大阪に宮崎・鹿児島(有)吉見歯科器械店を加え、4拠点で推進。

※BIツール：Business Intelligenceツールの略 企業のデータを収集・分析して経営戦略を支援するツール



2025年3月28日に有限会社吉見歯科器械店の全株式を取得、連結子会社（孫会社）化 関東、関西に続き、九州へ進出。歯科商社事業を拡大。



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



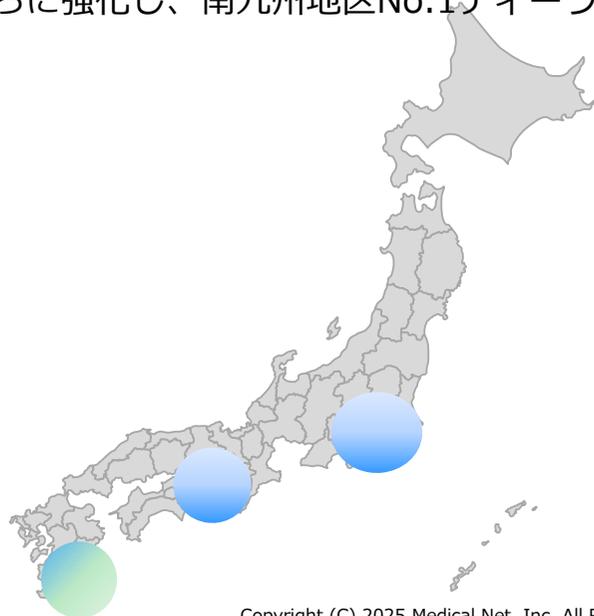
「お客様との信頼関係をたいせつにします」

有限会社吉見歯科器械店



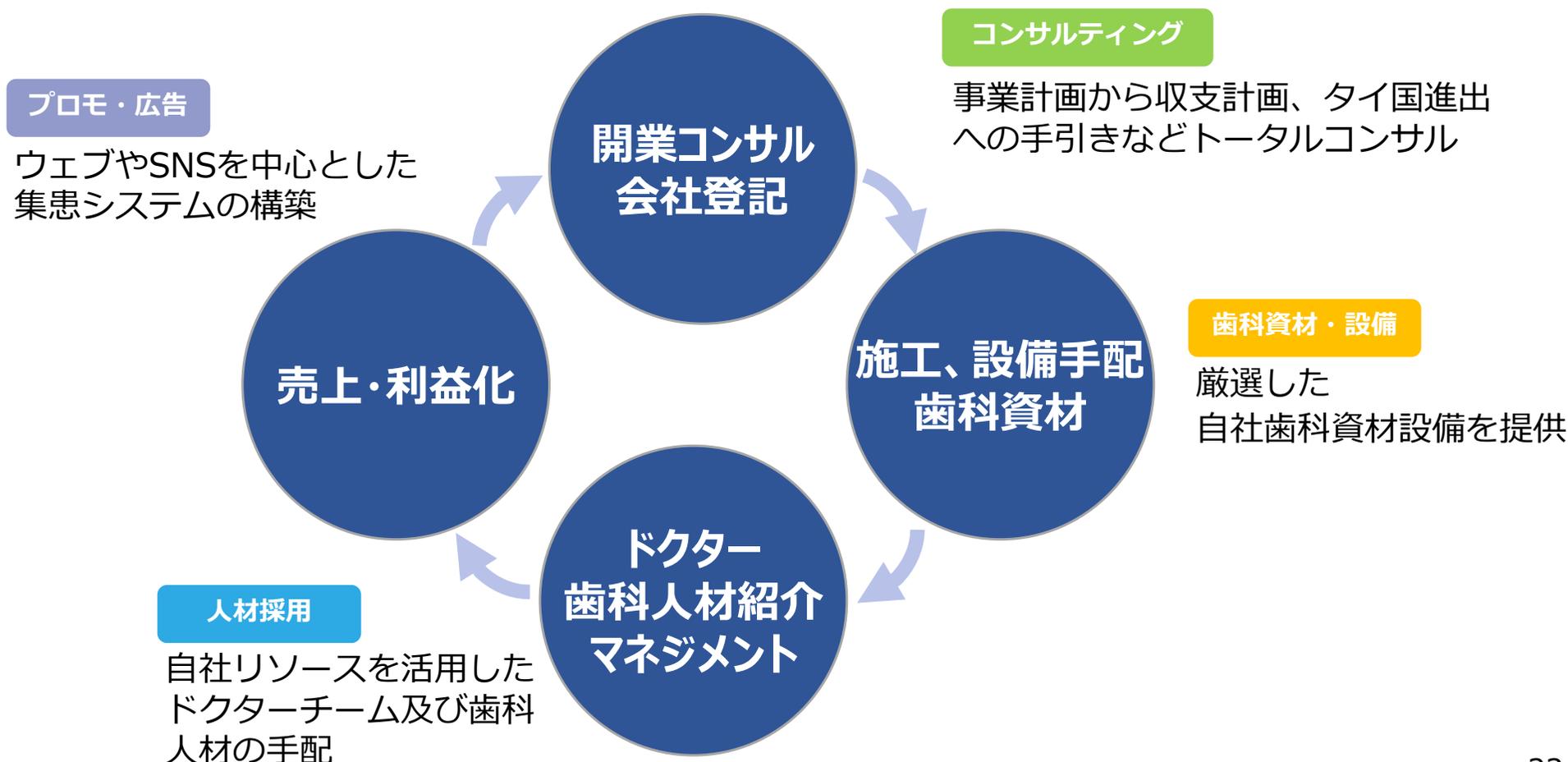
当社の完全子会社であるオカムラは、東京都福生市に本社を置く創業36年の歯科ディーラーで、2018年に当社グループに加わりました。歯科業界での経験豊富な社員に、当社グループの強みであるITサービスが加わり、当社グループのクライアントである歯科医院・歯科技工所・専門学校に対して歯科器械材料・医薬品に加え、OEM製造によるプライベートブランド商品を提供しております。また、2022年に設立した株式会社オカムラOsakaを吸収合併し商圏を関西にも広げております。

他方、吉見歯科器械店は、宮崎県宮崎市に本社を置く創業51年の歯科ディーラーで、宮崎県及び鹿児島県の歯科医院・歯科技工所に歯科医療用品、歯科用機器材の販売を行っており、宮崎県内のディーラーでは1位の25%のシェアを誇っております。「お客様との信頼関係をたいせつにします」をミッションに掲げる同社とオカムラは、これまで培ってきた商品力・営業力を共有・協力することでさらに強化し、南九州地区No.1ディーラーを目指してまいります。



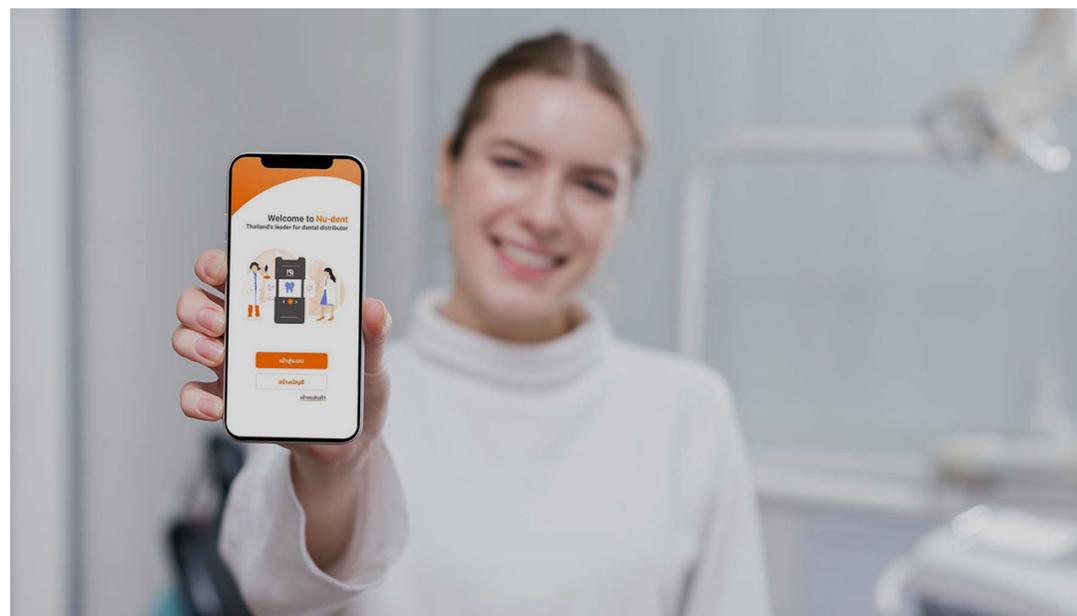
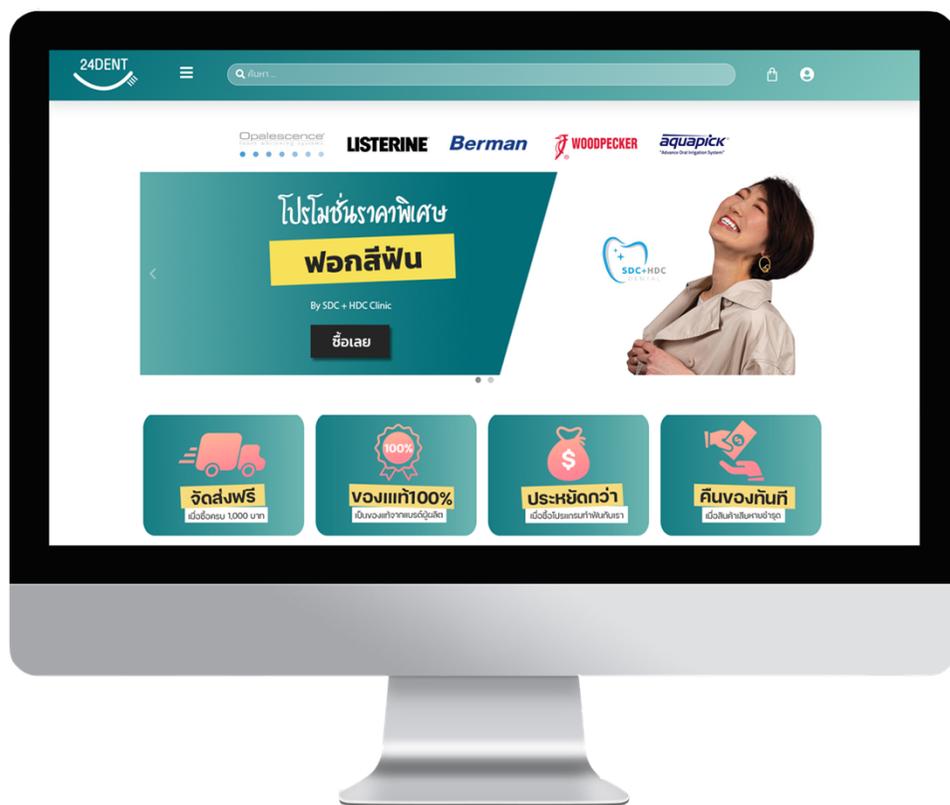
当4Qは、受注していた開業2件が実績化、見込案件も3Qに引き続き増加 フランチャイズ展開にさらに注力

外資（日系メイン）の開業支援増加、タイ国内クリニックの開業案件にも注力



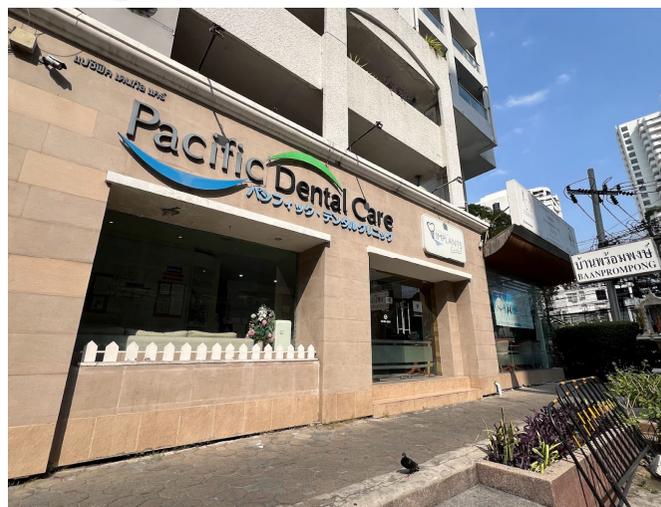
当4Qでは、ECアプリの売上が増加

BtoCのみならず、BtoB向け(他社歯科ディーラー)への販売にも注力



タイ国内の歯科業界DX化と販売リソース拡大を促進

当4Qでも日本人以外の外国籍患者数が増加
今後も来院患者の属性に幅を持たせ、タイバンコクにおける
インターナショナルクリニックとしての立ち位置を盤石に



日本の先進歯科医療技術を普及させ、
タイの人々の口腔内環境向上に寄与し、健康な社会の構築に貢献してまいります

当4Qは脳健康ステーション※での脳活動の見える化と脳健康のアドバイスが設置のドラッグストア全店で大きな反響。来期は設置店が増加。

※東北大学日立ハイテックによる脳科学カンパニー、株式会社NeUが開発した前頭前野の脳血流を計測する装置



脳年齢と脳活動 NeU

今回の計測結果 1/2

脳年齢 38歳 ゲームの結果を年齢に換算

あなたの実年齢 61

脳年齢	38	★
頭の回転	48	★
注意力	48	★
記憶力	20	★

脳センサーが計測した
脳の活動 A 同年代中のポジションを示しています

解説
脳年齢は実年齢より低く若々しい脳と言えます。またゲーム中の脳活動もとても活発で脳がよく働いていました。

つぎへ

脳年齢と脳活動 NeU

今回の計測結果 2/2

生活習慣のアドバイス

朝食、コミュニケーション、脳トレはばっちりです。さらに脳を元気にするために、森林浴などもオススメです。自然豊かな環境で過ごすことは、心身ともにリフレッシュできるだけでなく認知機能を回復させる可能性もあると言われています。

結果をスマホに表示

スマホのリーダーアプリで右のQRコードを読み取ると、Webブラウザで今回の結果を閲覧することができます。

今回のレポート番号
1274237526

印刷

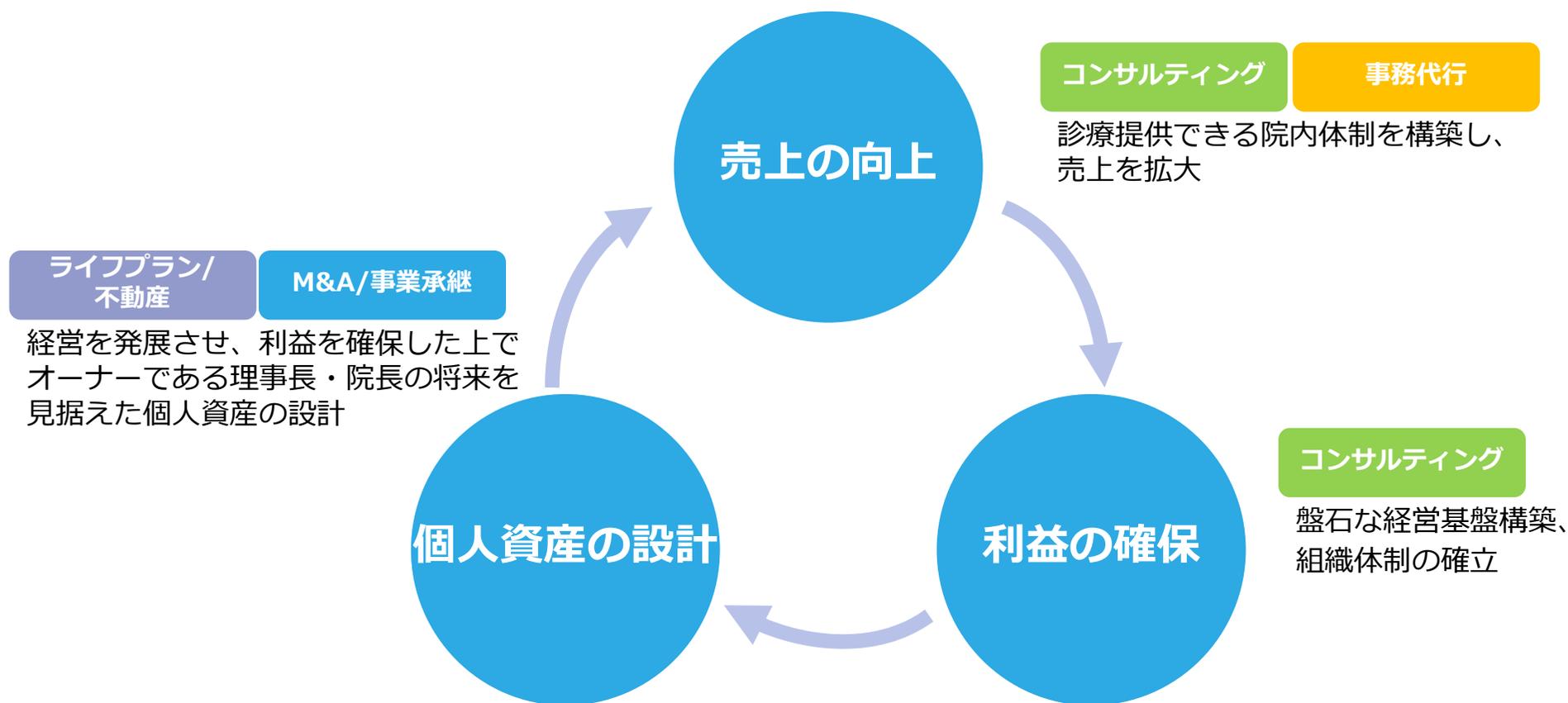
戻る 終了する

人体に悪影響のない近赤外光センサを使用し約3分で計測

詳しくはこちら <https://www.noechi.co.jp/product/product-13.html>

当4Qでは基盤となるコンサルティング契約数も計画通りの積み上げ

歯科医院だけでなく歯科医師のライフプランを考えた戦略設計サポート



経営健康診断アプリの開発によるリード獲得数の向上

Medical Net Doctor Support AI搭載

AI診断でわずか数分！

クリニックの経営課題を瞬時に自動分析

あなたの歯科医院、 経営の健康状態は？

AI経営状況分析
財務・患者満足度を
AIが自動数値化

AI課題発見
潜在課題を
AIが自動検出

AI改善提案
AIが最適提案
確実な経営改善

なぜAI経営診断が必要？

▲ 現代の課題

- 競争激化で患者獲得困難
- 人材確保・定着の深刻化
- 収益性最適化が複雑

👉 AI診断の威力

- ✔ 隠れた課題を瞬時発見
- ✔ 最小コスト最大効果
- ✔ スタッフ意識改革促進

**今すぐ
診断開始！**

AI診断は完全無料



→ ←

📱 スマホでスキ
ヤン！

🕒 診断時間：わずか
3分

🎁 完全無料で利用可能

↑ QRコードを読み取って診断
開始 ↑

当4QはDentwaveのリブランディングを実施
引き続きオンラインを中心としたイベント案件の開拓に注力

「zaico for dental」は導入医院のオンボーディング支援を進行



当4Qでは、売上高及び利益ともに、過去最高の実績を達成
営業組織とエンジニアチームを再編し、売上高・利益の増加を図る

タイ国内POS/ERPビジネスNo.1へ

Our journey together

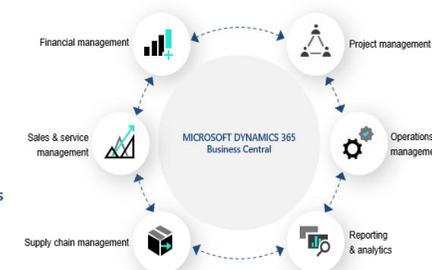
- 30+ years of heritage
- 220,000 customers
- 3.3 million users
- Sold in 196 countries
- Served by 4,500 partners

Dynamics 365 Business Central
Microsoft Corporation

Rapid Deployment Cloud or On-premises



Comprehensive Solutions



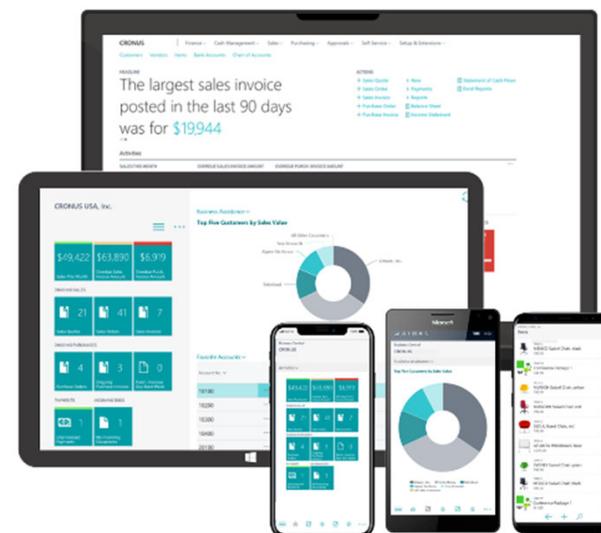
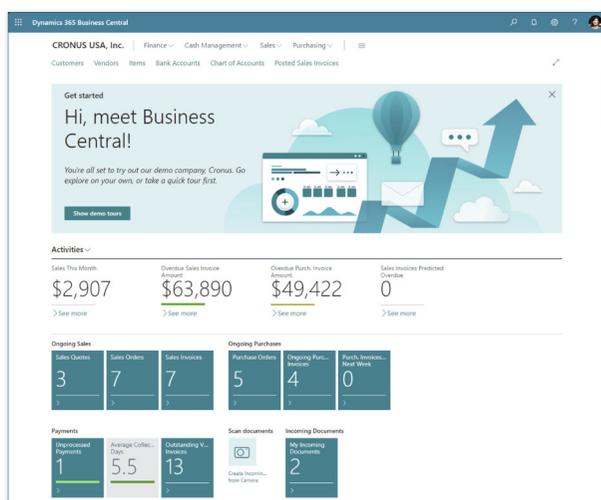
Run Your Business Anywhere



タイ国内POS/ERPシステム取り扱い20年の実績を基に
MNグループのタイにおける事業推進の重要なファクターに

当4Qは「予約管理・カルテ管理・会計」を連動させたプログラム開発を進めていたものの、当初の計画よりビハインドしているため、来期の販売に向けて推進中

システムからプラットフォーム化しタイ歯科業界を網羅



歯科医院の「カルテ管理」「治療案内」「患者予約」「金銭管理」などトータルサポートが可能に



タイ国内6,000件のクリニックを対象にサブスク販売

■ 連結子会社の異動（株式売却に伴い4Qよりミルテルは連結除外）

2025年3月27日開催の取締役会において、当社連結子会社である株式会社ミルテル（以下、「ミルテル」）の当社が保有する株式のすべてを、加藤俊也氏に譲渡することについて決議し、同日株式譲渡契約を締結、2025年3月28日に株式譲渡を完了しております。

なお、本株式譲渡に伴い第4四半期より**ミルテルは当社の連結対象子会社から除外**されることになりました。

■ 売却の理由

当社は、新規事業の創出と事業領域の多角化を早期に実現することを目的に、2024年1月に、未病・予防分野で高い技術を有し、受託臨床検査サービス等を提供しているミルテルを連結子会社化いたしました。

ミルテルの早期収益化と当社グループとの連携強化を推進してまいりましたが、**当初の事業計画からは売上の拡大や収益化のスピードに乖離があり、想定していた歯科領域での取組みなどのシナジー効果を得ることが困難である状況等を鑑み、経営資源の選択と集中を行い企業価値の向上を図るため**、当社が保有するミルテル株式を譲渡することといたしました。

2.2026年5月期 事業戦略と計画

(2025年6月~2026年5月)

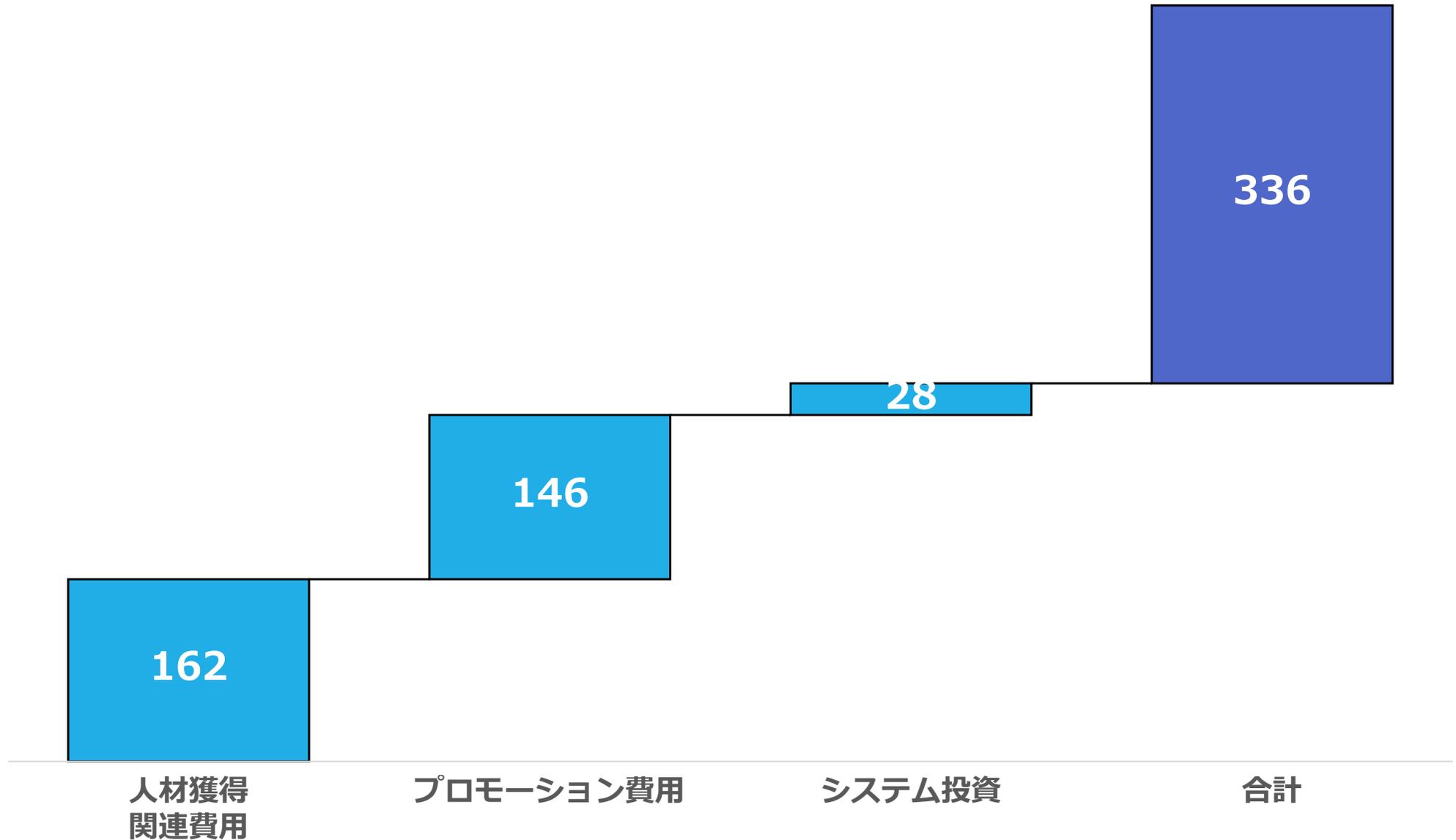
成長のために引き続き積極的な投資を実施

人的投資

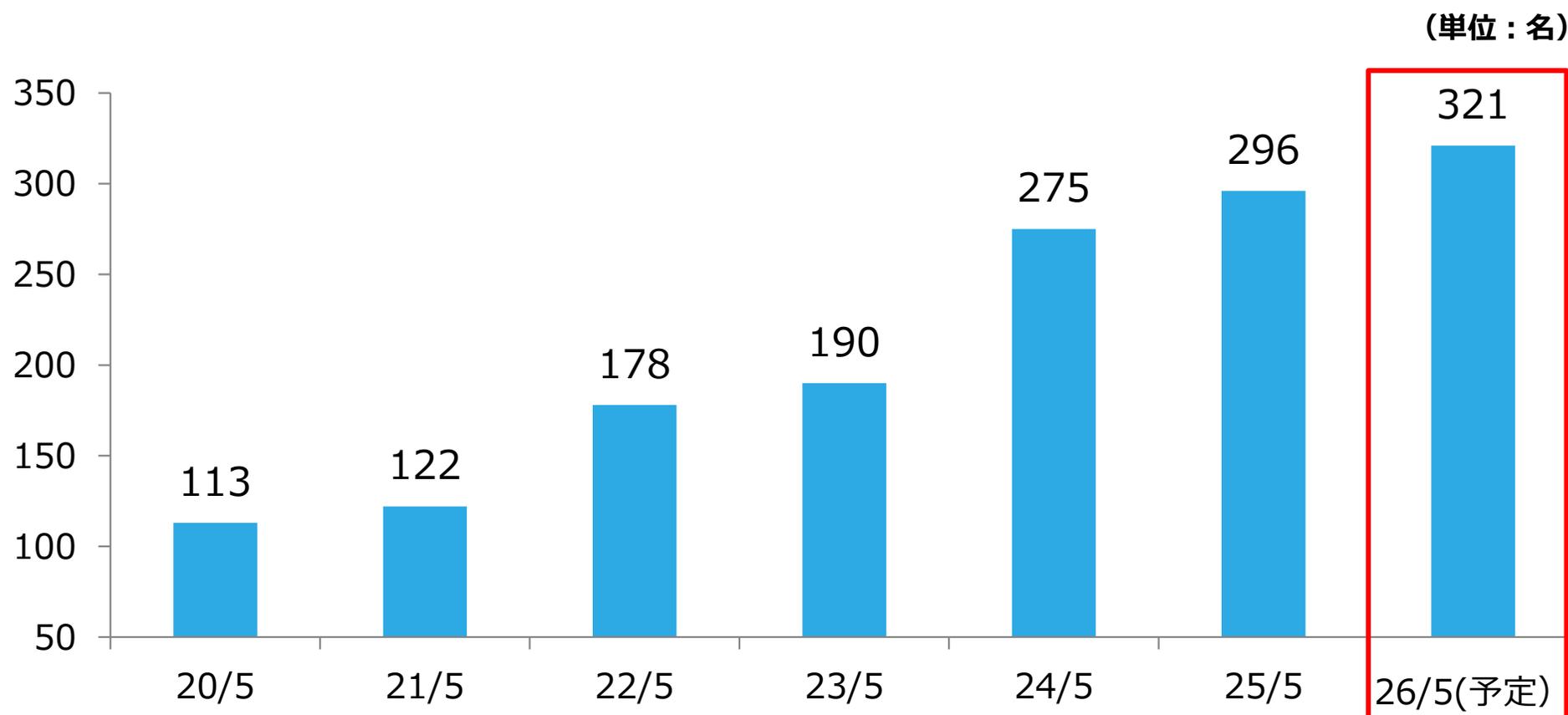
- ・中途18名採用
- ・2026/5月新卒7名採用予定

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



- ・ 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



<p>メディア・プラットフォーム 歯科</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・人材・システム開発強化 ・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・事業承継に対する多チャン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・測定機器の販売 ・タイでの歯科事業の拡大 ・不動産事業におけるサービスラインナップの拡大
<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イベント開催
<p>クラウドインテグレーション</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・タイにおけるPOSシステムの開発、導入、メンテナンスサービス
<p>その他</p>	<p>メディア・プラットフォーム、医療機関経営支援、医療BtoBにおいて株式会社ヨシダと連携し、事業拡大</p>

ト ッ プ ラ イ ン	メディア・プラットフォーム	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 歯科分野はPLUS媒体受注が好調に推移する見込み またサービスの販促強化で収益拡大を目指す
	医療機関経営支援	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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・測定機器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 ・ タイにおいて、歯科ディーラー事業、歯科医院経営事業、そして新規サービスの歯科開業コンサルで、サービスを一気通貫サポートし、収益拡大を目指す ・ 不動産事業におけるサービスラインナップの拡大
	医療 B t o B	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ Dentwave.comのサービス拡充及びDentwave Primeや在庫管理システムなどの新サービスの投入で売上増を図る
	クラウド インテグレーション	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ タイにおけるPOSシステムの開発、導入、メンテナンスサービス事業の推進
コ ス ト	売上原価(仕入高)	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 歯科ディーラー事業の売上増加及び不動産事業本格開始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に伴う業務拡大により労務費増加。
	販管費(人件費)	↗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組織体制強化のための人件費、新サービス等に係るコストが増加する見込み。

3.2026年5月期 通期見通し

引き続き人材や新規事業への投資を積極的に行う一方、営業利益は増加計画
既存事業の継続的な強化に加え、タイの事業へも注力

(単位：百万円)

	2025年5月期 (実績)	2026年5月期 (予想)	前年比	
売上高	6,077	6,400	+323	5.3%
営業利益	98	270	+172	175.0%
営業利益率	1.6%	4.2%	—	—

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

- ・ 内部留保を、M&Aや人的投資に対し活用し、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。

	2025年5月期			
	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	3.00	—	3.00	207.6

	2026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	3.00	—	3.00	23.0

4. 今後の戦略

歯科業界で圧倒的No.1の プラットフォームを目指して

YOSHIDA

株式会社ヨシダ



株式会社メディカルネット

資本業務提携

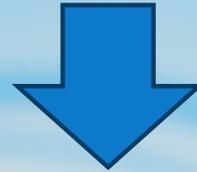
2025年6月27日、明治39年創業日本最古の
歯科メーカー株式会社ヨシダと
資本業務提携契約を締結

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、歯科医院の開業・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。

(1)	名 称	株式会社ヨシダ		
(2)	所 在 地	東京都台東区上野7丁目6番9号		
(3)	代表者の役職・氏名	代表取締役社長 山中一剛		
(4)	事 業 内 容	歯科医療機器・材料・コンピュータなどの開発、販売及び輸入、歯科診療所の開業・経営に関する企画・調査などの総合コンサルティング		
(5)	資 本 金	3億20百万円（2024年7月20日現在）		
(6)	設 立 年 月	1961年5月		
(7)	当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
決 算 期		2022年7月期	2023年7月期	2024年7月期
純 資 産		16,318百万円	16,690百万円	17,163百万円
総 資 産		24,732百万円	24,863百万円	25,948百万円
売 上 高		33,655百万円	35,329百万円	34,905百万円
当 期 純 利 益		651百万円	403百万円	505百万円

タイ王国から



東南アジア、そして世界へ

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
また予防を含むヘルスケア事業
日本人歯科医師による開業支援、ヨシダ取扱製品の輸出等

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、
また予防を含むヘルスケア事業
開業・承継支援、歯科医療従事者メディア関連事業等での連携

SERVICE MAP



開業から経営・運営支援、事業承継・M&Aまで、
ワンストップで支援する事業を両社で確立

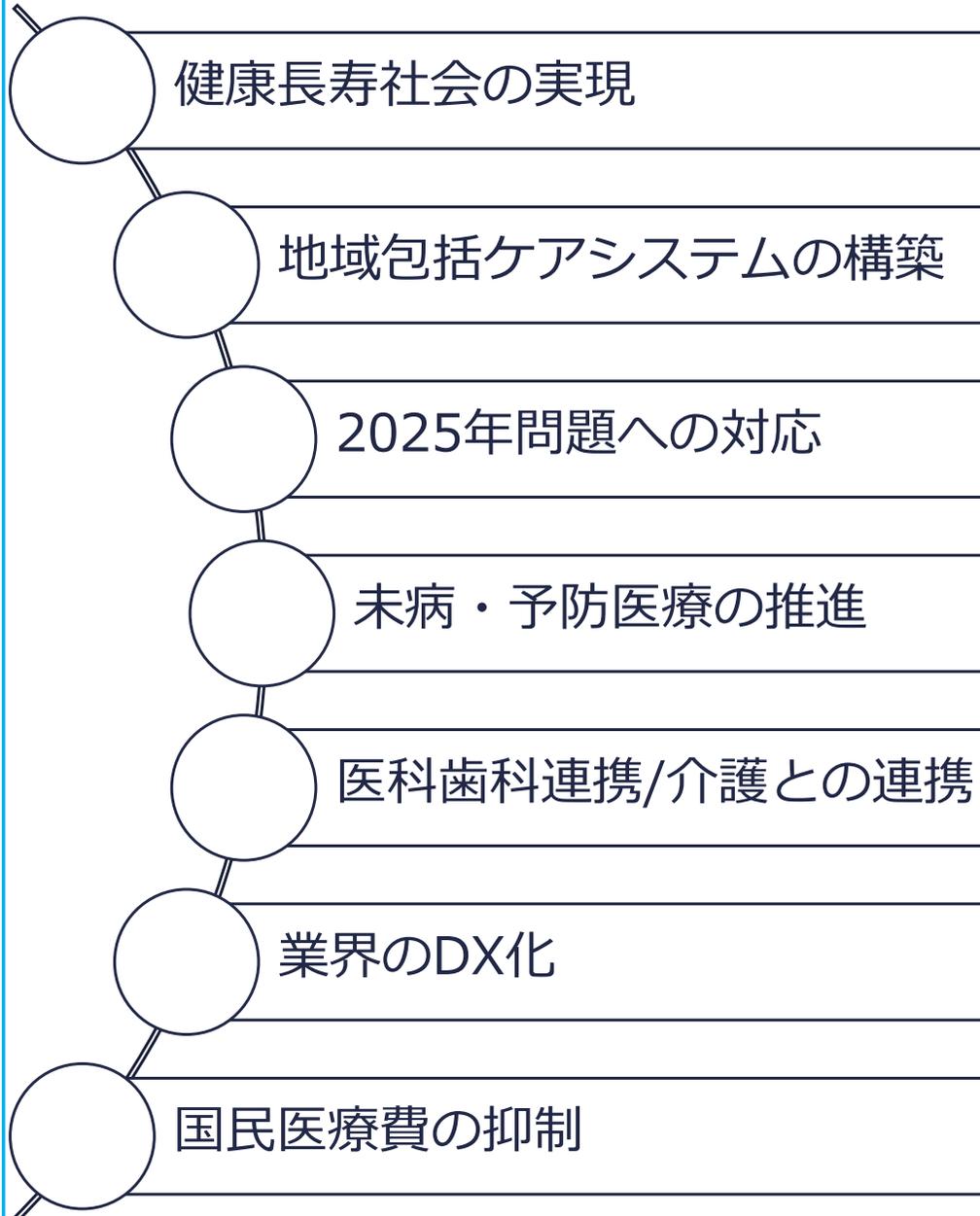
中期経営計画

2027年5月期～2028年5月期

売上 : 120億 営業利益 : 15億

**上記中期経営計画については、
前提条件が変化したため、
目標値は適切な時期に見直す予定で
あります。**

▼ 業界課題、社会からの要求



歯科医療領域

未病予防領域を中心に

新しい価値を提供します

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14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

を目指し次元の異なる成長ステージへ

5 .Appendix

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

代表取締役会長CEO **平川 大**
代表取締役社長COO **平川 裕司**
取締役 6名、監査役 4名

役員 : 296名（連結：2025年5月31日 現在）
従業員 : 2010年12月21日
上場日 : **株式会社オカムラ（歯科商社事業）**
連結子会社 : **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



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

- ・ インプラントネット
- ・ 矯正歯科ネット
- ・ 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

DentWave.com

歯科医療従事者登録数

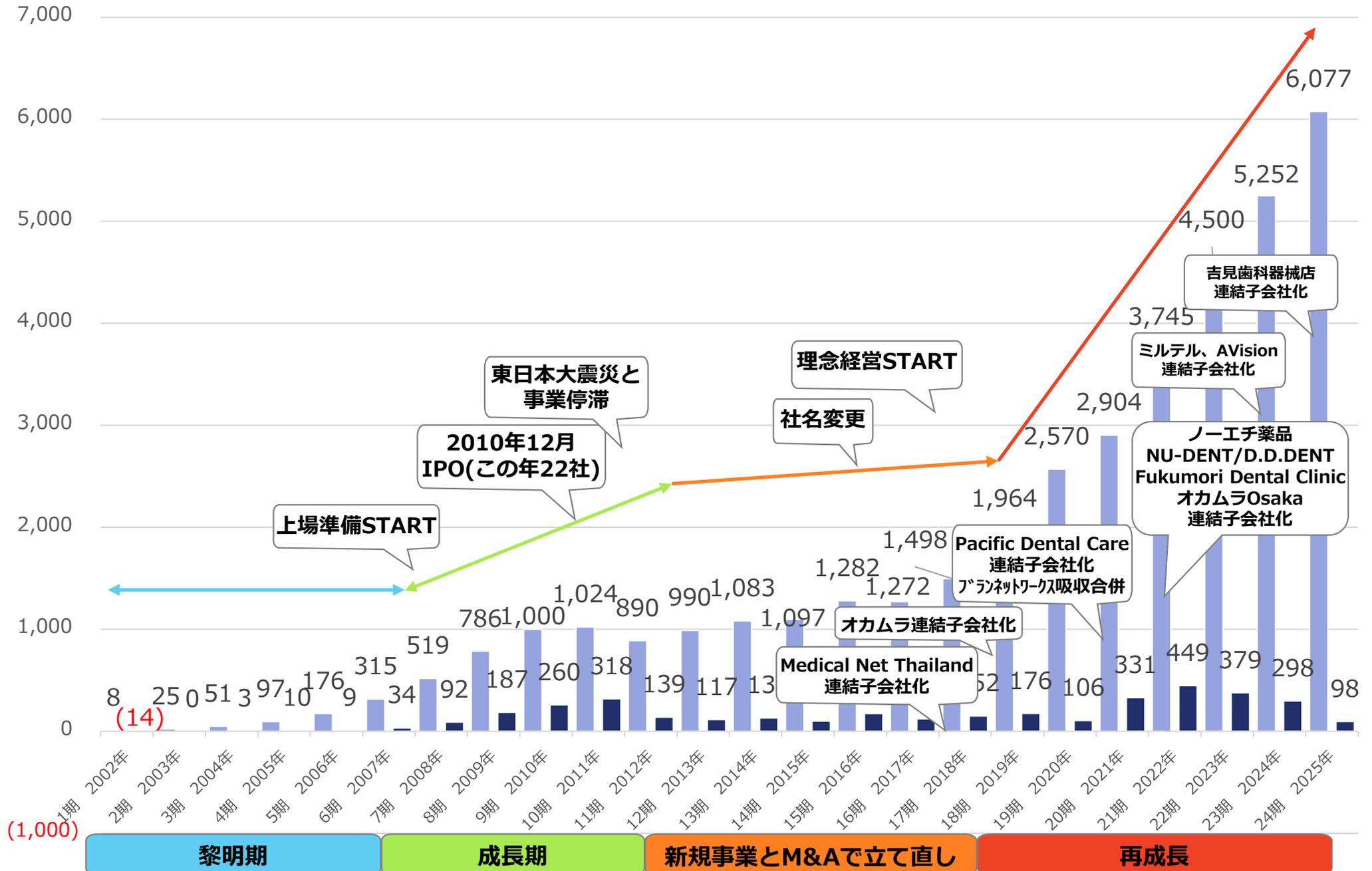
56,101人

クラウドインテグレーション事業

AVision
Integrating Business Satisfaction

POSシステムの開発・導入

(単位：百万円)



(1,000)



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り、また、これを保証するものではありません。