



2026年5月期 第2四半期

# 決算説明資料

2026年1月14日発表

# AGENDA

1. 決算概要(2Q : 2025年6月~2025年11月)
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

(2Q : 2025年6月~2025年11月)

【売上高】

3,330百万円

● 前年同期比

14.4%増

【営業利益】

94百万円

● 前年同期比

98.0%増

【親会社株主に帰属する中間純利益】

90百万円

● 前年同期

親会社株主に帰属する中間純損失

△17百万円

国内の歯科商社事業が大きく売上を伸ばし売上増  
前第3四半期に連結除外した(株)ミルテルの損失が当四半期はなくなったことに加え、  
歯科商社事業が利益を増大、医療BtoB事業の黒字化により各段階利益が増加

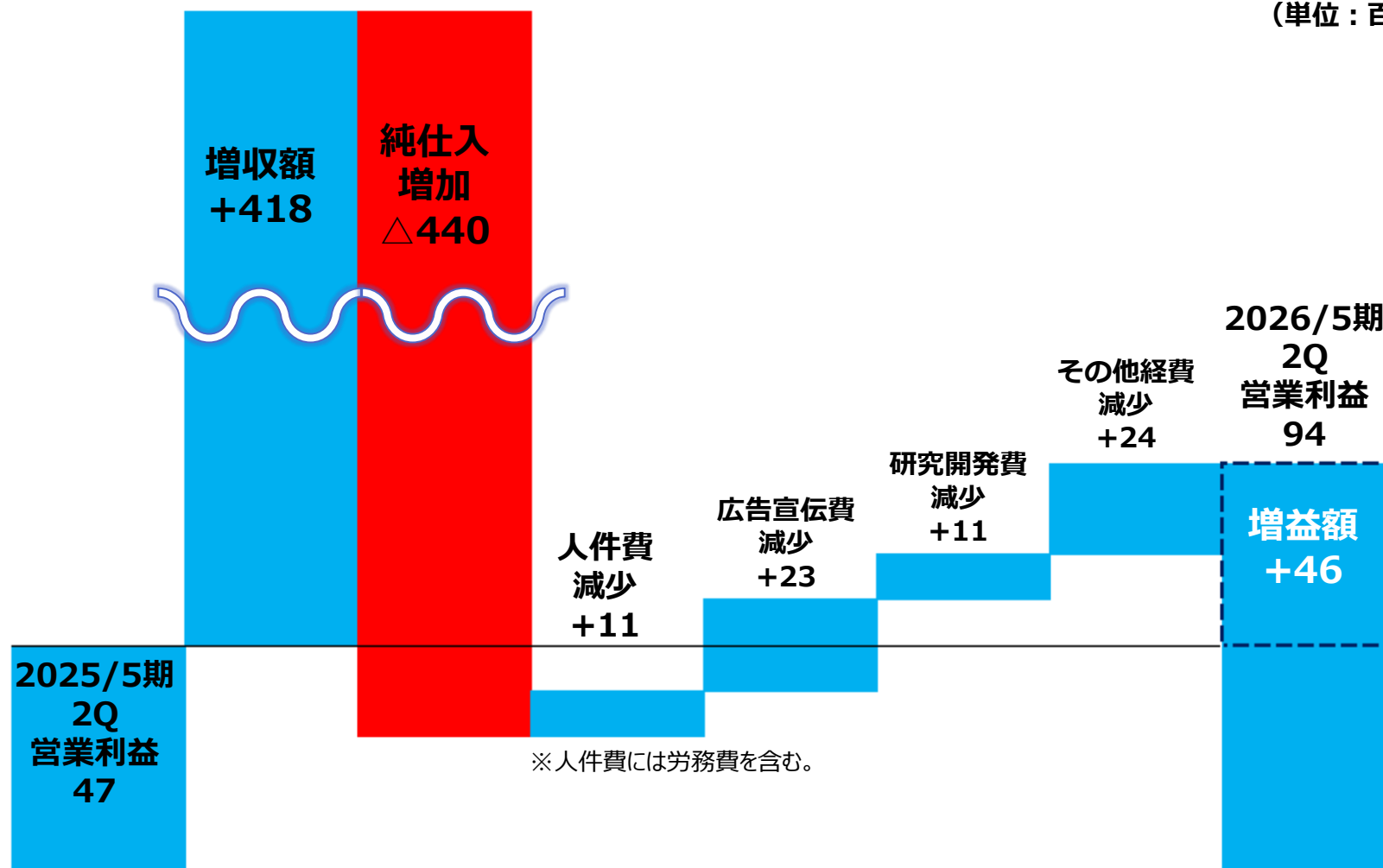
# 決算概要/前年同期・通期予想比

(単位：百万円)

項目	2025年 5月期 第2四半期	2026年 5月期 第2四半期	増減額	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	2,912	<b>3,330</b>	+417	+14.4%	6,400	52.0%
売上総利益	990	<b>1,006</b>	+16	+1.6%	—	—
売上総利益率	34.0%	<b>30.2%</b>	—	△11.1%	—	—
販管費	943	<b>912</b>	△ 30	△3.2%	—	—
販管费率	32.4%	<b>27.4%</b>	—	△15.4%	—	—
営業利益	47	<b>94</b>	+46	+98.0%	270	34.9%
営業利益率	1.6%	<b>2.8%</b>	—	+73.1%	4.2%	67.1%
経常利益	67	<b>165</b>	+97	+145.5%	233	70.9%
税引前当期純利益	58	<b>164</b>	+105	+179.5%	0	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	△ 17	<b>90</b>	+107	—	121	74.8%
EBITDA	84	<b>132</b>	+48	+57.8%	—	—
EBITDAマージン	2.9%	<b>4.0%</b>	—	—	—	—

国内歯科商社事業が好調に推移、医療BtoB事業が黒字化し増収  
(株)ミルテルの連結除外によりコストが減少し、46百万円の増益

(単位：百万円)



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(株)ミルテル連結除外の影響もあり、  
前年同期比3%の減少

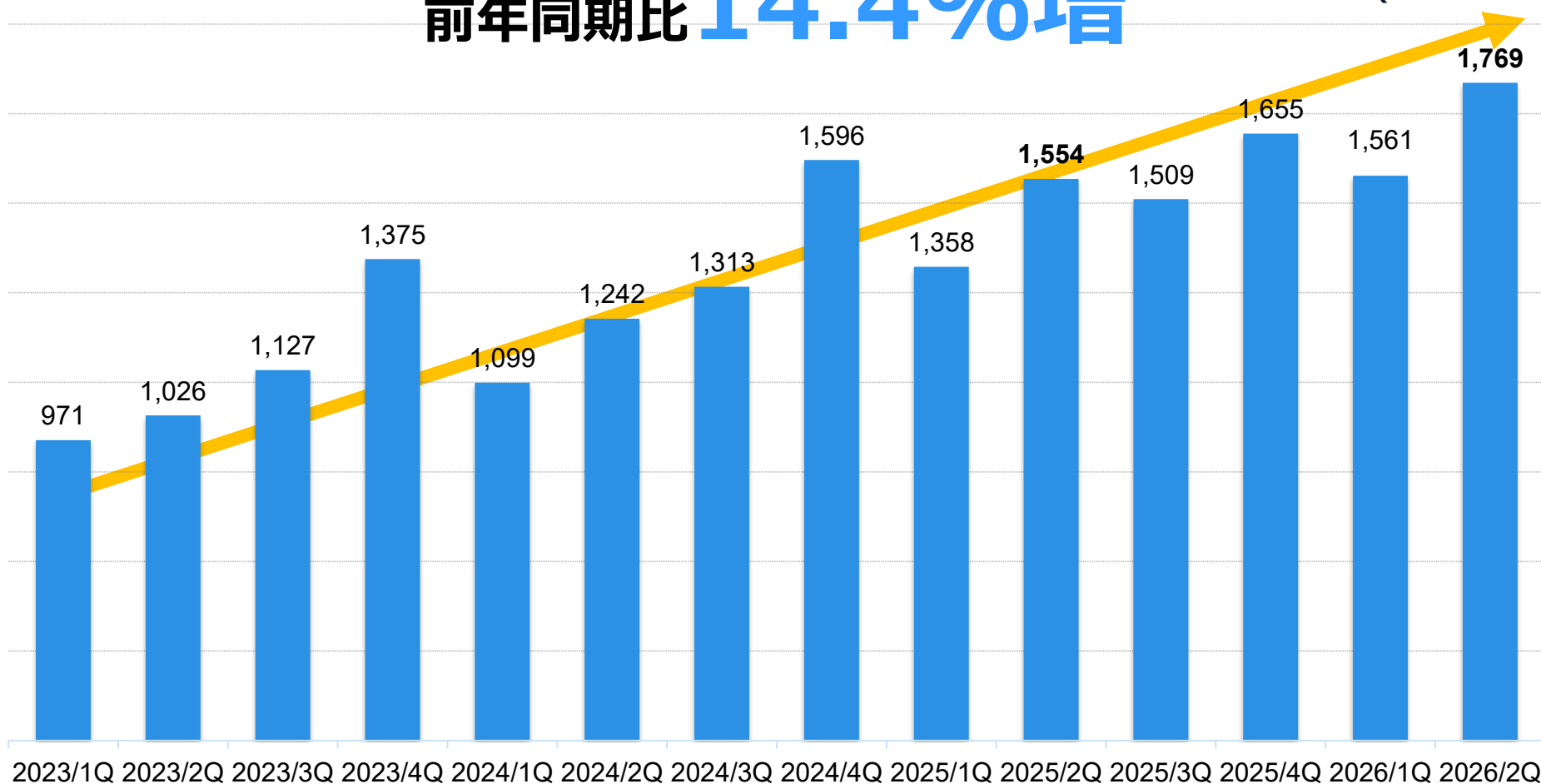
(単位：百万円)

	2025年5月期 第2四半期	2026年5月期 第2四半期	増減	増減率
人件費	570	584	+14	3%
広告宣伝費	77	53	△ 24	△30%
支払手数料	78	72	△ 6	△7%
研究開発費	11	—	△ 11	—
その他	206	201	△ 5	△2%
販管費合計	943	912	△ 31	△3%

## 国内歯科商社事業が牽引 第2四半期会計期間、累計期間ともに過去最高

前年同期比 **14.4%増**

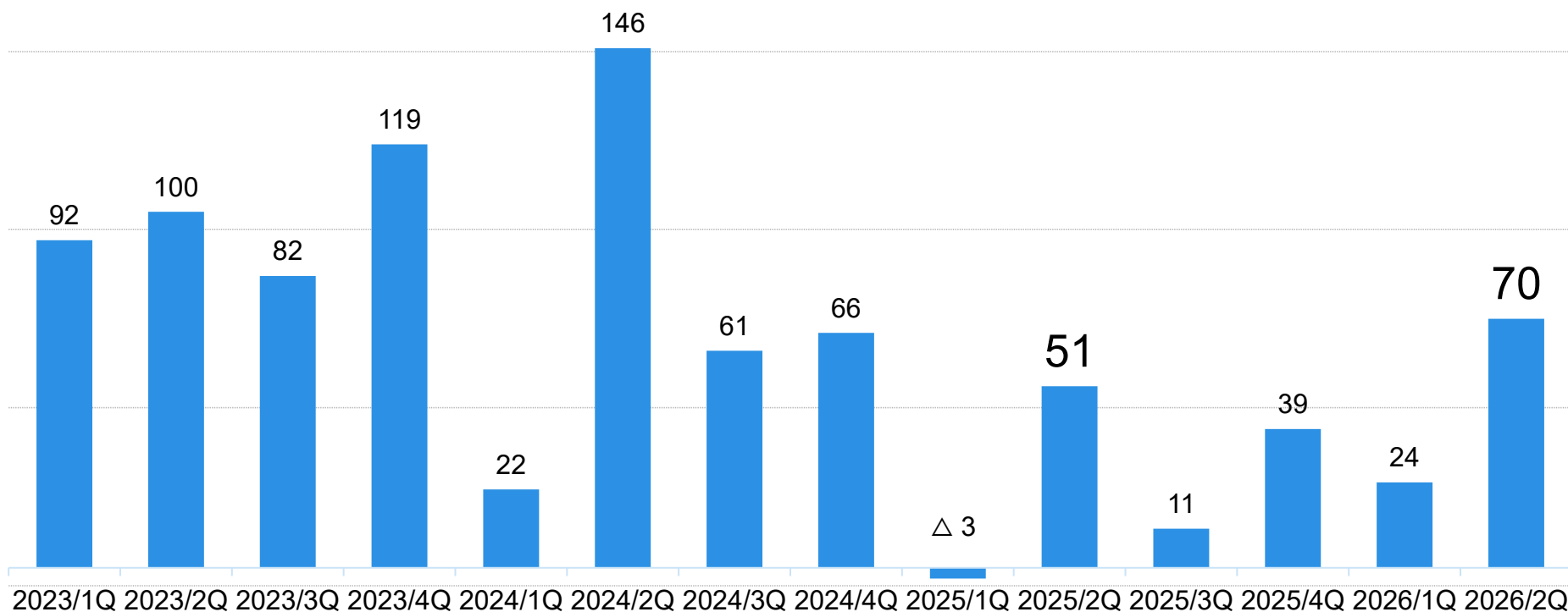
(単位：百万円)

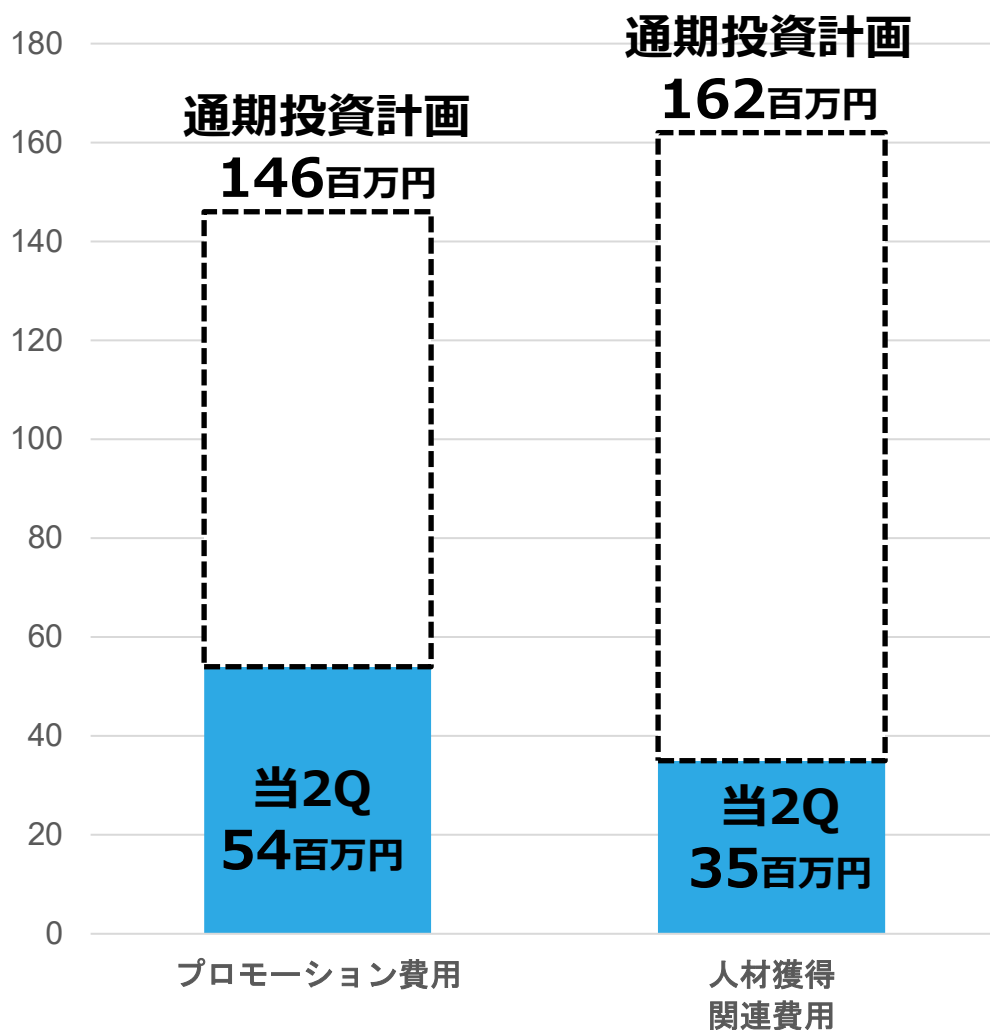




## 不採算事業であった未病・予防プラットフォーム事業からの撤退、 医療BtoB事業の黒字化や 歯科商社事業の増益により営業利益が増加

(単位：百万円)





**プロモーション費用  
進捗率37%**

**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  
進捗率36%**

**人材獲得関連費用は  
進捗率22%**

メディア・プラットフォーム事業は減少するも、医療機関経営支援事業が拡大  
全セグメント合計では**前年同期比14.4%の増収**

(単位：百万円)

	2025年5月期 第2四半期	2026年5月期 第2四半期	増減
メディア・プラットフォーム	545	484	△ 61
医療機関経営支援	2,040	2,549	+509
医療 B to B	87	78	△ 9
クラウドインテグレーション	218	220	+2
未病・予防プラットフォーム	18	—	△ 18
その他の	0	0	△ 0
連結消去	0	△ 3	△ 3
合計	2,912	3,330	+418

※ 1. 前第3四半期累計期間において、(株)ミルテルを連結の範囲から除外し、「未病・予防プラットフォーム事業」を廃止しております。

2. 前連結会計年度において、メディア・プラットフォーム事業の「美容系ポータルサイト」を閉鎖いたしました。

不採算事業であった未病・予防プラットフォーム事業から撤退、  
歯科商社の利益拡大と医療BtoB事業の黒字化により営業利益が増加

全セグメント合計では**前年同期比で20.5%増**

(単位：百万円)

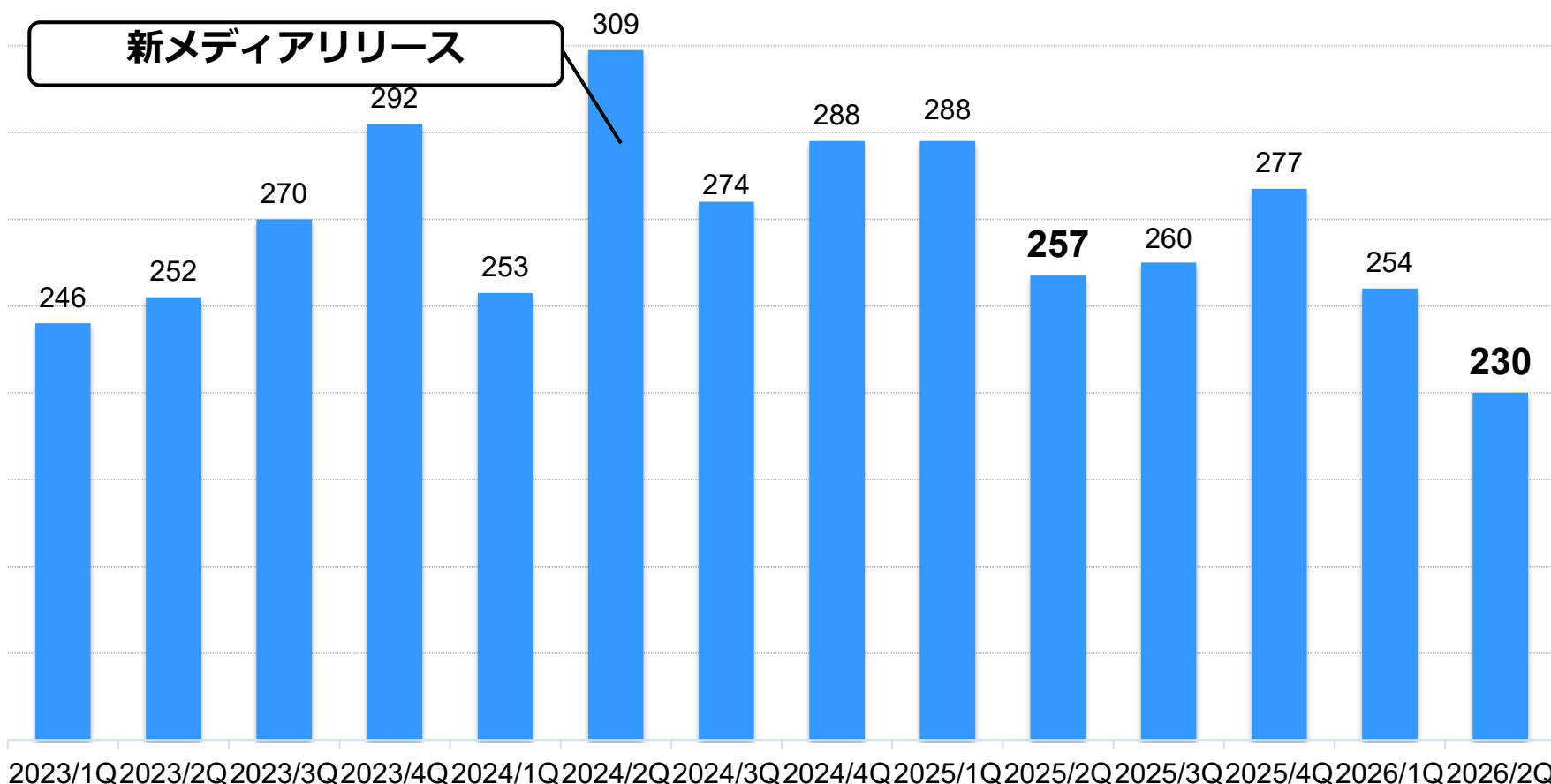
	2025年5月期 第2四半期	2026年5月期 第2四半期	増減
メディア・プラットフォーム	278	234	△ 44
医療機関経営支援	82	53	△ 29
医療 B t o B	△ 11	11	+22
クラウドインテグレーション	41	47	+6
未病・予防プラットフォーム	△ 104	—	+104
そ の 他	0	0	△ 0
合 計	288	347	+59

※報告セグメントに帰属しない一般管理費およびその他の調整額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、既存メディアが伸び悩む  
歯科メディア全体では、ほぼ前年並みに推移  
引き続きメディアの付加価値向上の取組を継続するも

前年同期比**10.6%減**

(単位：百万円)



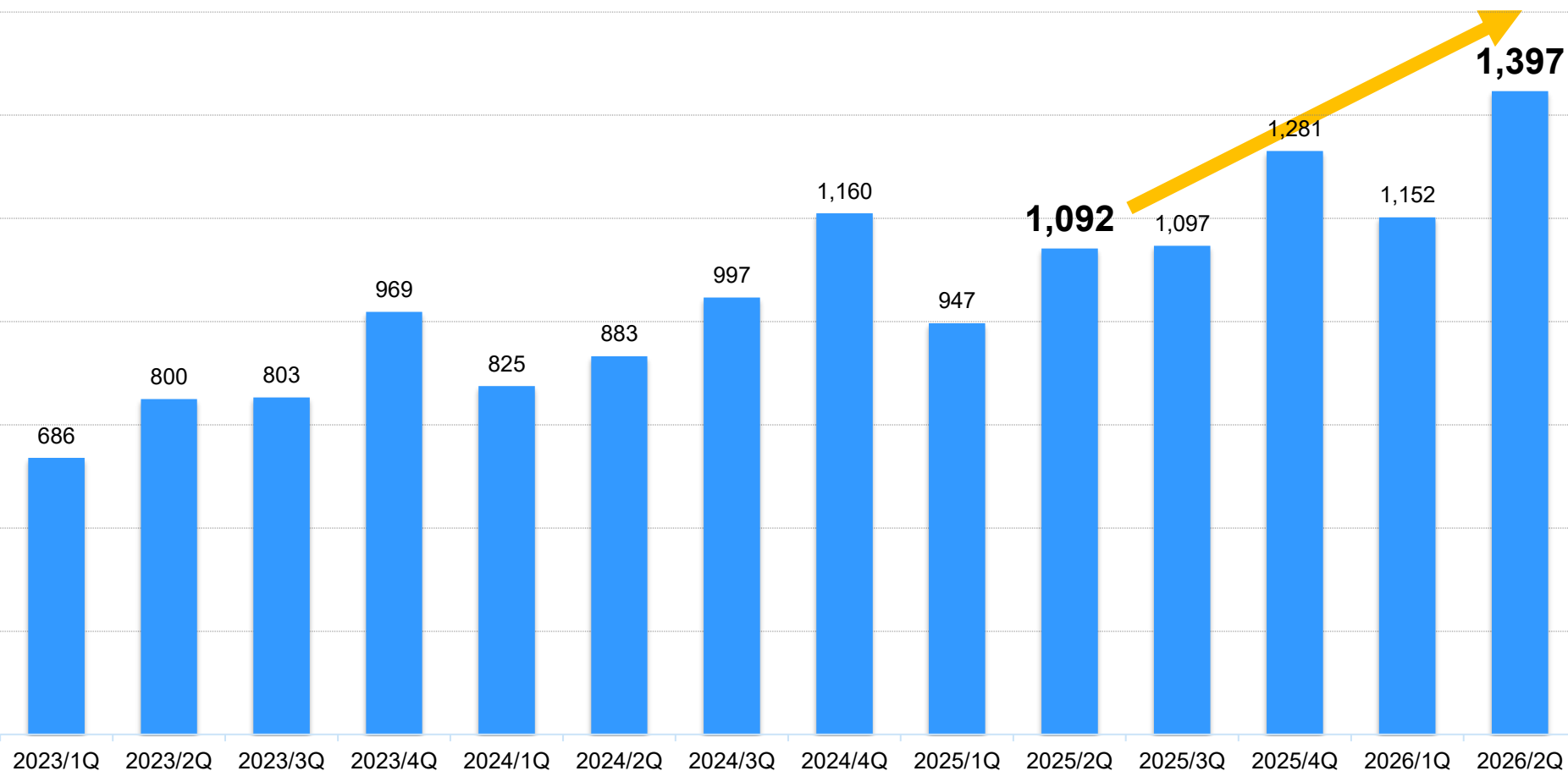
※ 前連結会計年度において、「美容系ポータルサイト」を閉鎖いたしました。

国内歯科商社事業が好調に推移

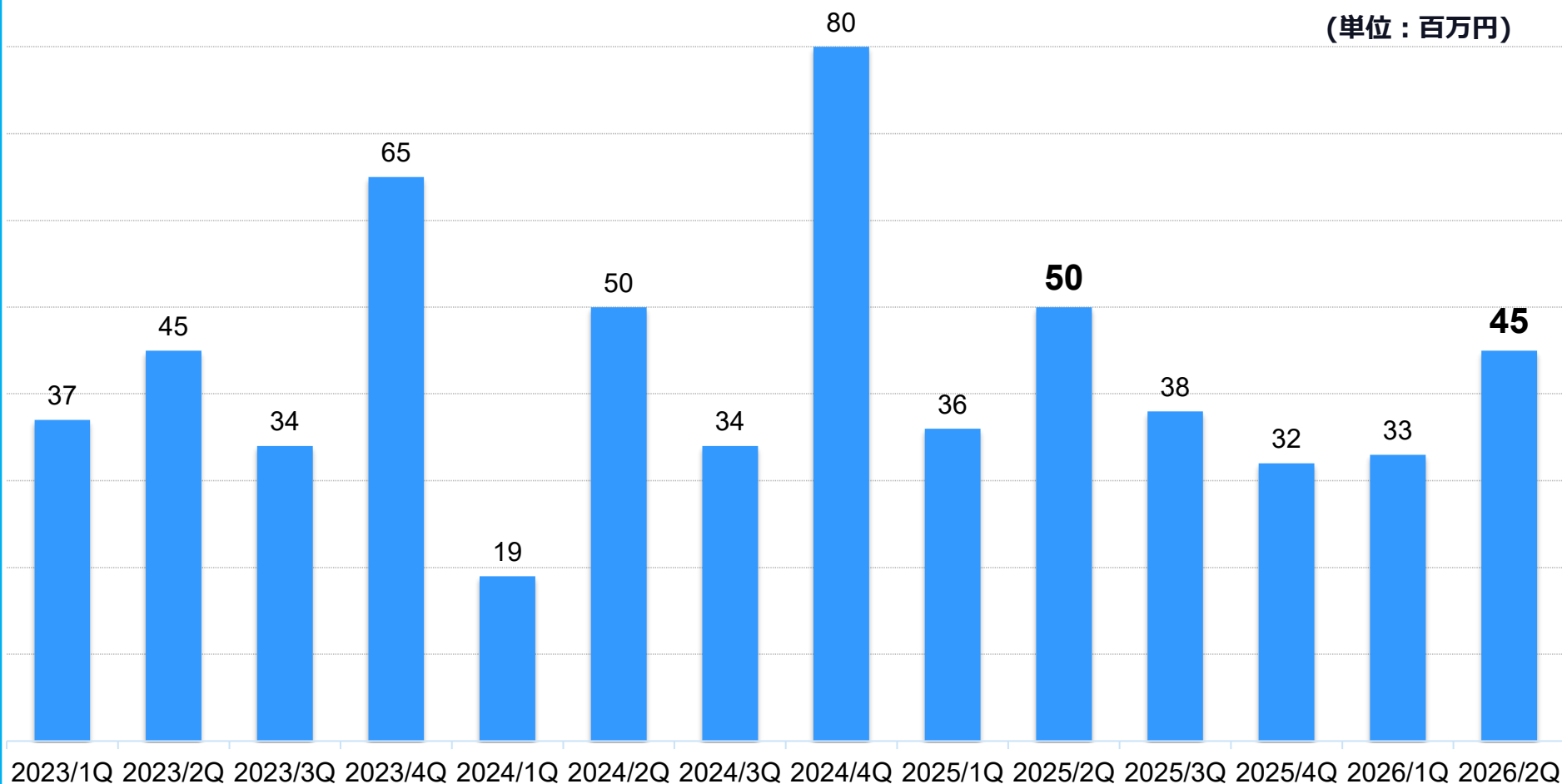
前第4四半期に連結子会社(孫会社) 化した(有)吉見歯科器械店も業績に寄与

前年同期比**27.9%増**

(単位：百万円)



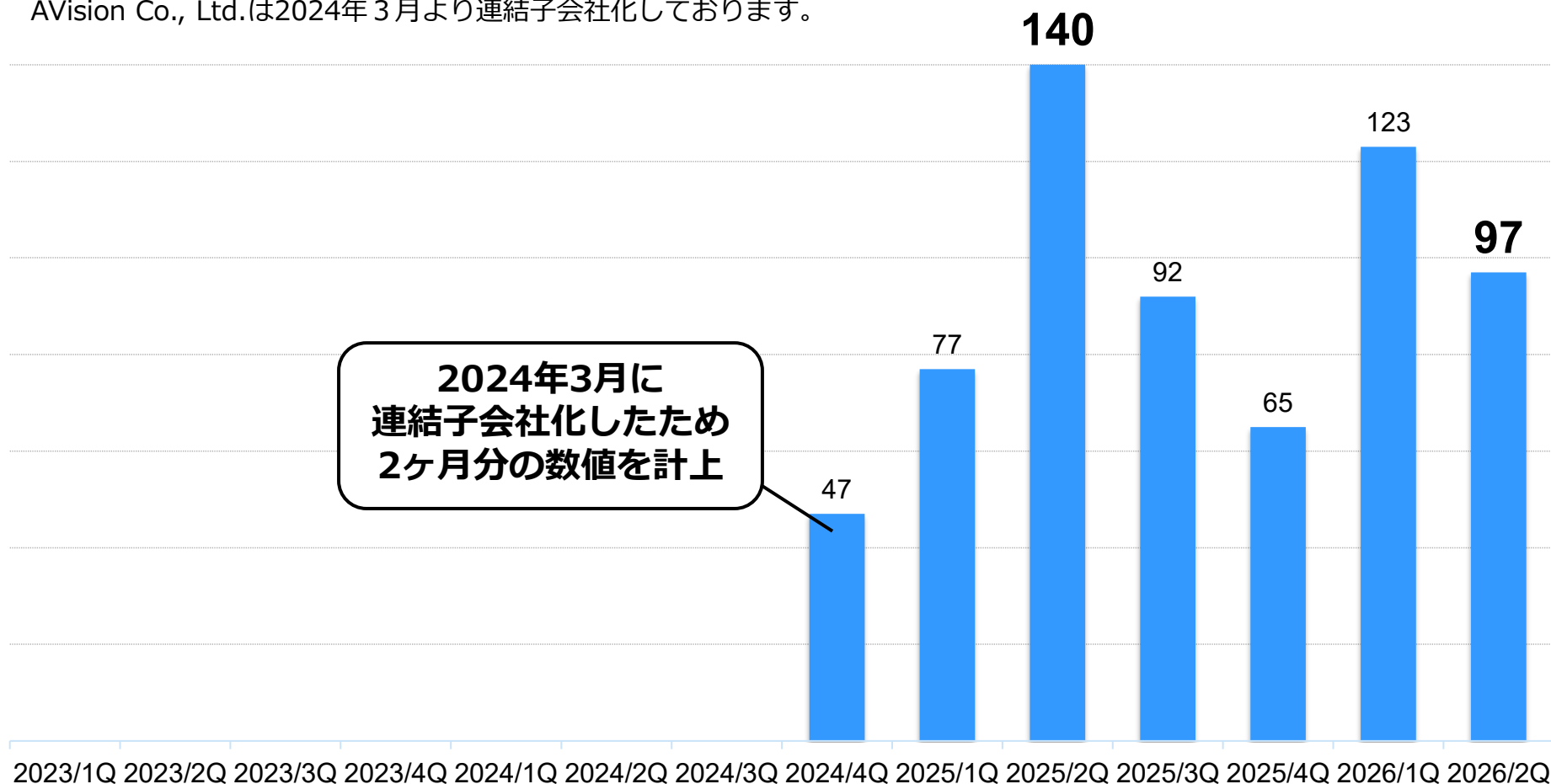
歯科関連企業のマーケティングの  
コンサルティング、リサーチに注力し、受注を伸ばしたが、  
利益率の低いサービスの販売を縮小し、利益率の高いサービスにシフト  
売上は**前年同期比10.0%減**



システム開発・導入案件の受注が堅調に推移しているが、  
前年同期に大型案件の受注があったため  
売上は**前年同期比30.7%減**

(単位：百万円)

AVision Co., Ltd.は2024年3月より連結子会社化しております。





## 当2Qにおける付加価値向上に向けた取り組み

2025年8月 中期経営計画

2026年5月期

- ① 主要メディアシステム刷新
- ② 主要メディアリニューアル
- ③ AIコンテンツ導入
- ④ 各種記事コンテンツ強化・拡大

## 当2Q 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<sup>®</sup>  矯正歯科ネット<sup>®</sup>  
**サイトデザイン刷新**  
**矯正一部リニューアル実施**  
(部分的に実施し今期中に全ページ完了想定)

③④  **インプラントネット**  
 審美歯科ネット<sup>®</sup>  矯正歯科ネット<sup>®</sup>  
**AI記事生成導入にむけ検討・開発**  
**各種記事コンテンツ強化⇒継続進行中**

## 2Qにおいて、 新商材リリース、既存サービス品質の向上等を実施

1Q  
(6月～8月)

2Q  
(9月～11月)

Web  
マーケティング  
広告・検索からの  
集患の最大化

8月

広告商材×アドフラAI対策実装  
広告商材×ヒートマップ対策実装

11月

AIOサービスのリリース  
サジェスト広告の改善  
コンテンツSEOのサービスアップデート

HP制作・  
メンテナンス  
ホームページからの  
集患の最大化

7月

AIO対策テスト実装&分析開始  
HP運用管理ツールテスト実装

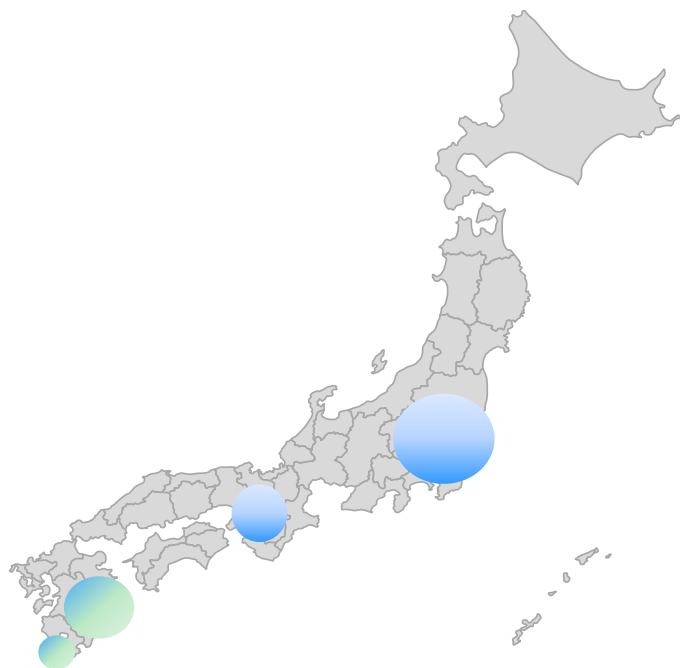
9月

既存WEBサービス（ワードプレス版）への  
AIO対策実装、計測レポート作成ツールの実装

## 当2Qにおいて、主に以下の3項目を実施

1. 拠点シナジーの最大化
  - ・東京・大阪・宮崎・鹿児島の4拠点体制を構築
  - ・仕入価格の改善を促進
2. 商品力の強化
  - ・歯科一般流通商品に加え、独自仕入れ商品を強化
  - ・ラインナップ拡充による差別化と収益性の向上
3. 経営基盤のDX化
  - ・システムのDXおよびBIツールの整備・統合

※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



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**

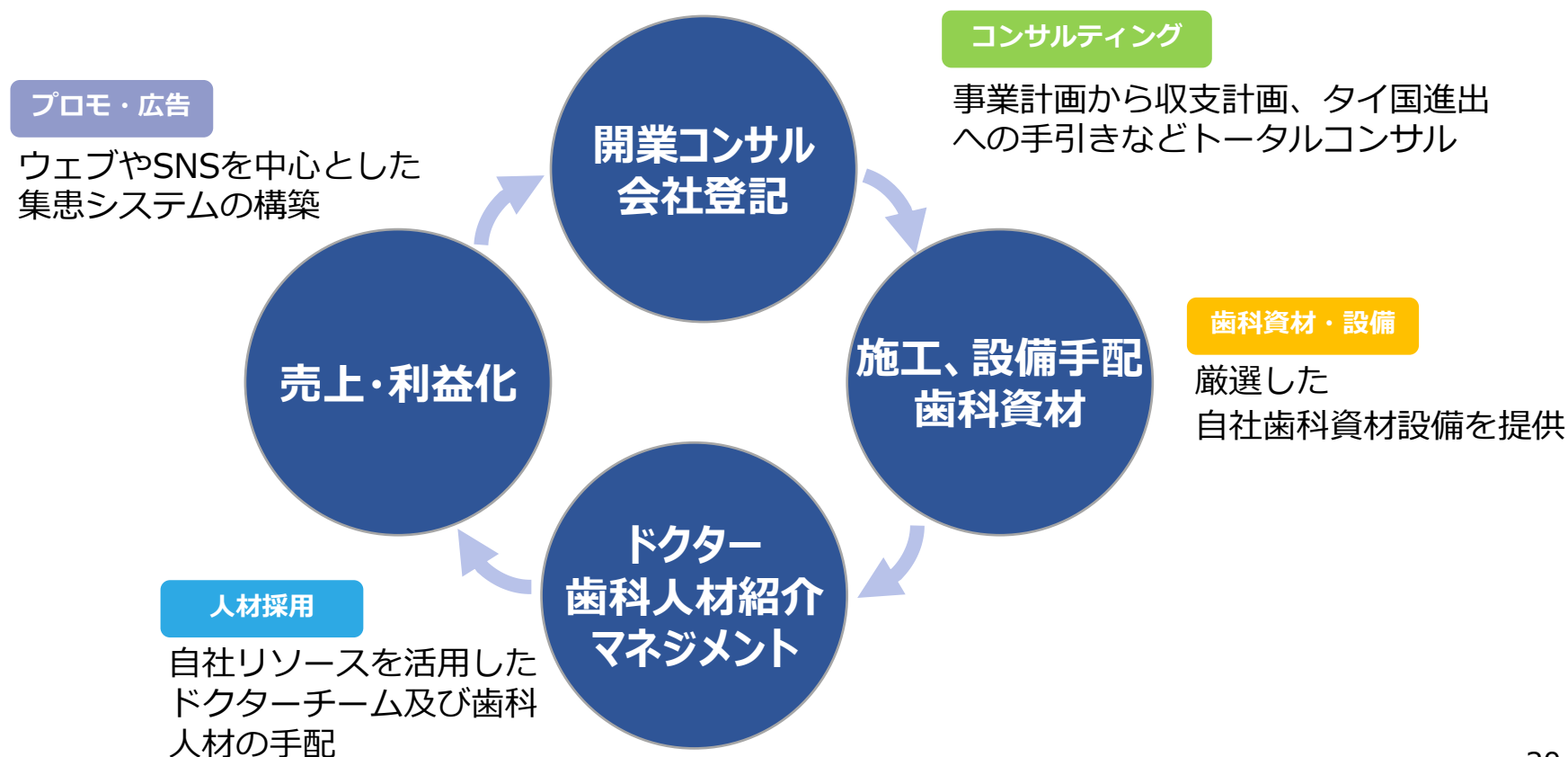


お客様との信頼関係をたいせつにします  
歯科器械材料・医薬品

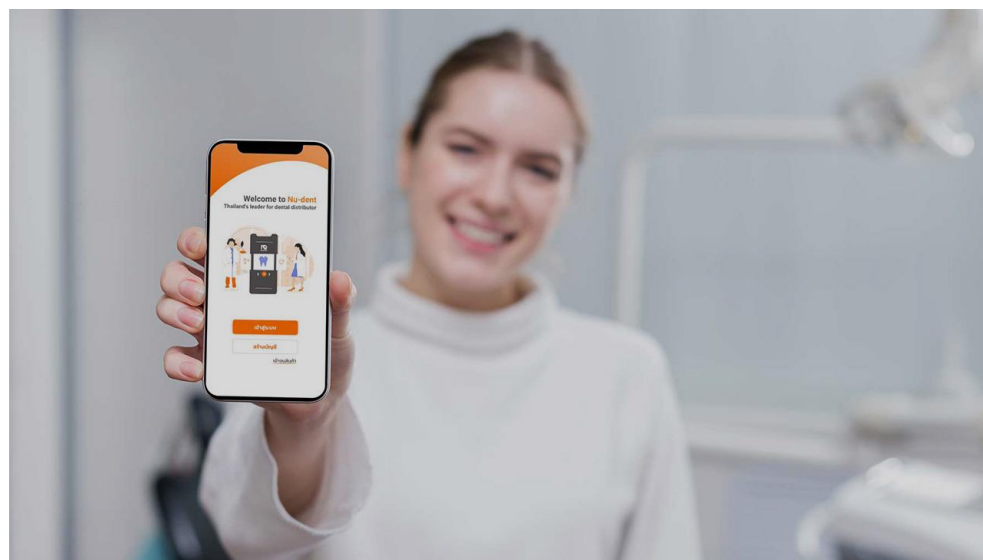
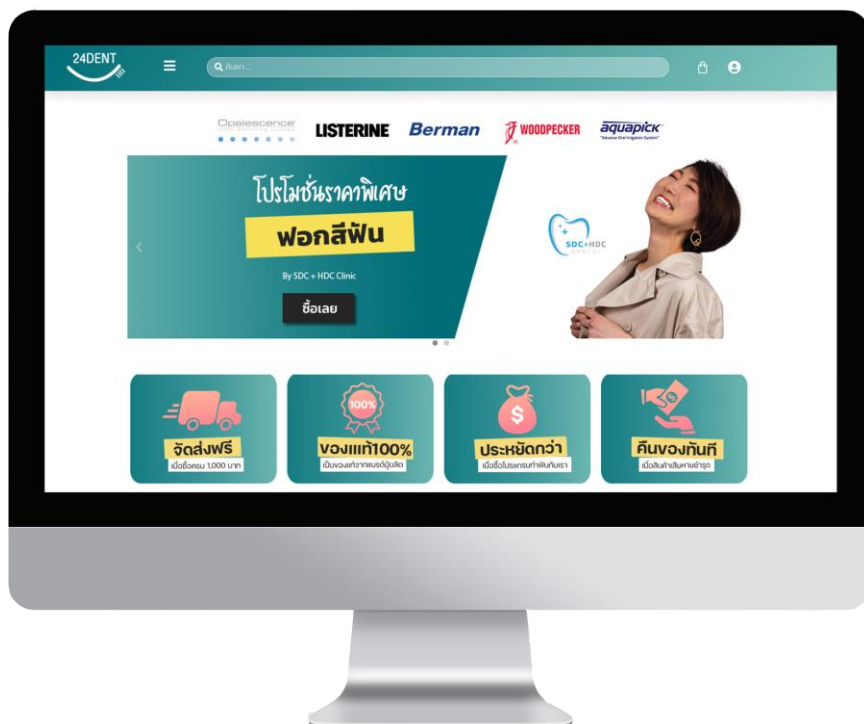
**有限会社吉見歯科器械店**

当2Qは、開業支援案件獲得に遅れ。今期中に4件受注する見込み。  
新たにデンタルツアー（日本人歯科医師向け）サービスの立ち上げや  
株式会社ヨシダと高単価診療サービスの構築など進めております。

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

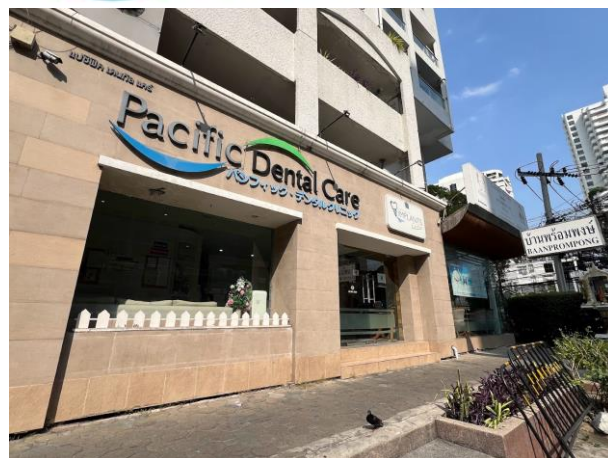


当2Qでは、ECアプリの売上は横ばいだが、  
オンラインに移行するドクターがタイ国内増加。  
オフラインで獲得したドクターにアプリケーションを推奨しさらなる拡大を目指す。



タイ国内の歯科業界DX化と販売リソース拡大を促進

当2Q、患者層の幅が広がり、新規治療（ベニヤや骨造成）ならびに歯周病菌検査キットの導入など多岐にわたるサービスを拡充しております。  
より幅広い層に幅広い治療やサービスを展開。



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2Qは脳健康ステーション※設置のドラッグストアが認知症予防拠点として地域に貢献。業界メディアの取材を受けた店舗では大きな反響。

※東北大学日立ハイテ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



あなたの店舗を  
**認知症  
予防拠点**  
にしませんか？

ドラッグストア・調剤薬局が抱える  
**市場縮小・競争激化**を  
「認知症予防」で地域貢献と売上向上の両立へ

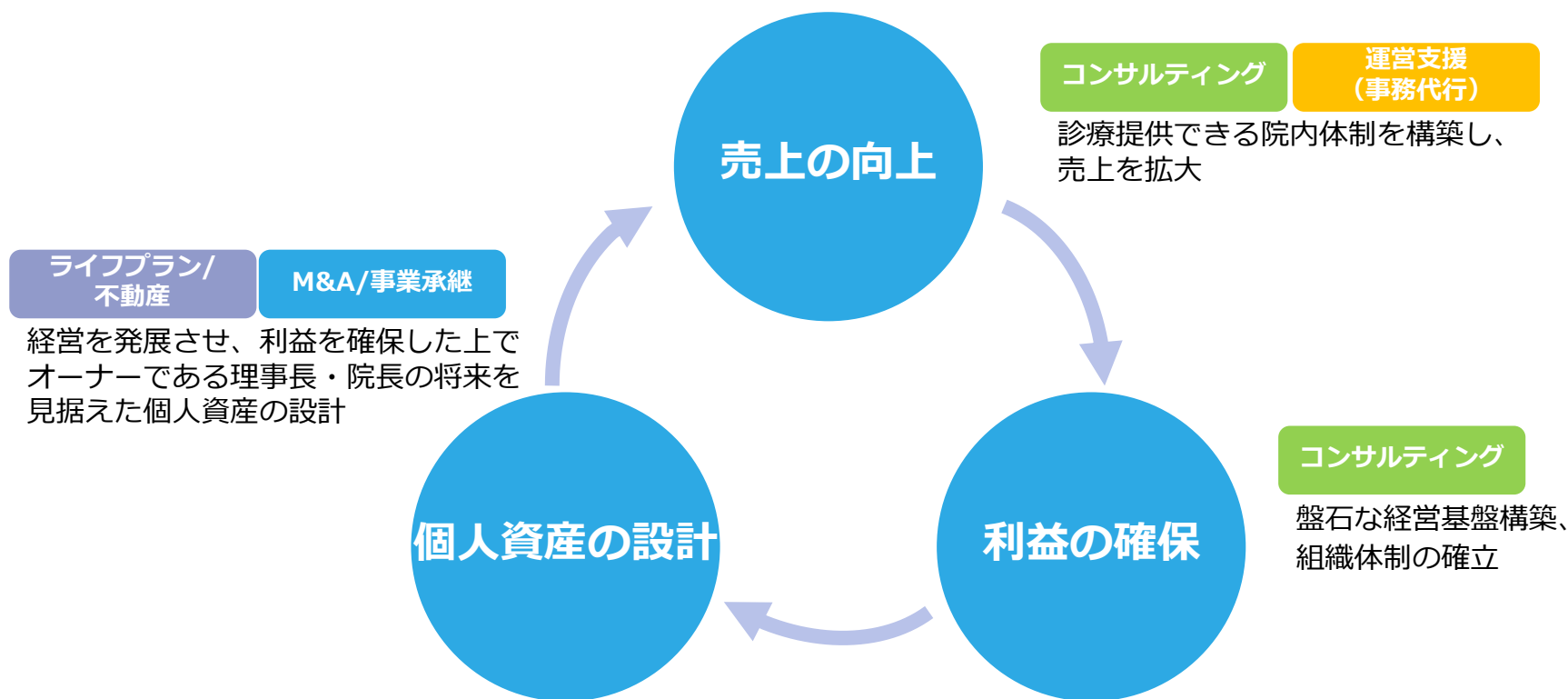


ウェアラブルな装置を用い、人体に安全な近赤外光で  
脳の前頭前野の活動量を数分で計測。

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

当2Qでは基盤となるコンサルティング契約メニューの拡大により大型歯科医院の契約も増加。また、コンサルティング件数向上の結果、ライフプランサービスである不動産販売数の増加に繋がった。

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アップデートにより、学会・展示会を活用したリード獲得数の向上。また、学会・スタディグループでのサービスプレゼン強化により、サービス認知度の向上が進んだ。



The image shows a promotional graphic for the 'Business Health Checkup App' (経営どうぶつ診断). At the top right is the 'medicalnet' logo. The main title '経営どうぶつ診断' is in large white characters on a dark blue background. Below it is the subtitle 'あなたの経営スタイルを動物に例えると？' (What animal would your management style be?). The central part features three animal doctors in white coats with stethoscopes: a lion, an elephant, and a fox. Below each animal are the labels 'BOLD LEADERSHIP', 'STRATEGIC THINKING', and 'TEAM COLLABORATION' respectively. To the right of these animals is a large QR code with the word 'LINE' in the center, indicating where to download the app.

## 経営どうぶつ診断

あなたの経営スタイルを動物に例えると？

**BOLD LEADERSHIP**   **STRATEGIC THINKING**   **TEAM COLLABORATION**

LINE

## 現状分析プランからコンサルティングへのアップセル堅調（下記サンプル）

御中

### マーケティング・戦略立案に向けて

2024/5/24  
Ver1.0

（株）メディカルネット

### 16. 全体評価

重点施策	状況
新患者	は独自の <del>新患者獲得手段が無い為、理想数値から大きく乖離している</del>
歯科衛生士稼働率	・カスタマイズしたレセコン（独自システム）で予約管理している為データなし
患者単価	・ <b>全体的に、自費の患者単価が低い</b> 23年平均25,000円程度
患者獲得単価	・ <b>保険自費を分けずにプロモーションしている為、特に保険診療患者の獲得単価が高くなっている</b>
キャンセル率	・ <b>キャンセル率低め</b>
人件費率	・ 4, 5F <b>44.9%</b> と高い ・ 7F <b>30.9%</b> だが売上も低い為相対的に低くなっている
広告効果	・ <b>保険自費を分けずにプロモーションしている為、費用対効果が悪く、流入経路の数値をとれていない為、webプロモーションと実際の来患者にギャップがある</b>

### 17. 全体課題と対策案

#### 売上UP

- ・ WEBプロモーションの効果検証から改善
- ・ リスティング/LP制作/Webサイト制作等広告施策の企画実行支援
- ・ 戦略策定からKPI設定実行支援
- ・ 収支シミュレーション策定などの財務コンサルティング

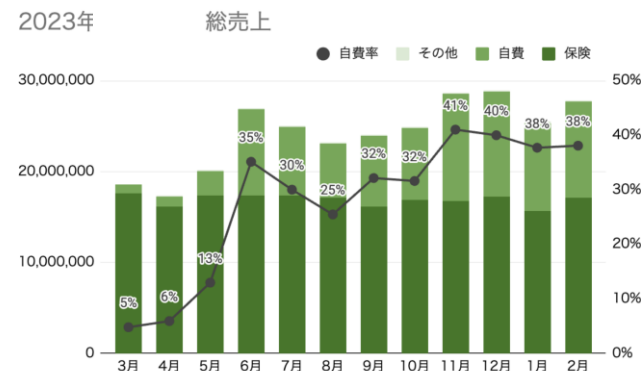
#### 院内体制強化

- ・ 販促物作成やインスタ代行
- ・ 人員増計画へ見据えての採用代行
- ・ 財務計画策定と分院長教育支援（分院長会議ファシリテーション）
- ・ 人材/組織開発のためのコンサルティング（ワークショップ実施）
- ・ 専任講師によるホスピタリティ強化研修（パートナー企業）

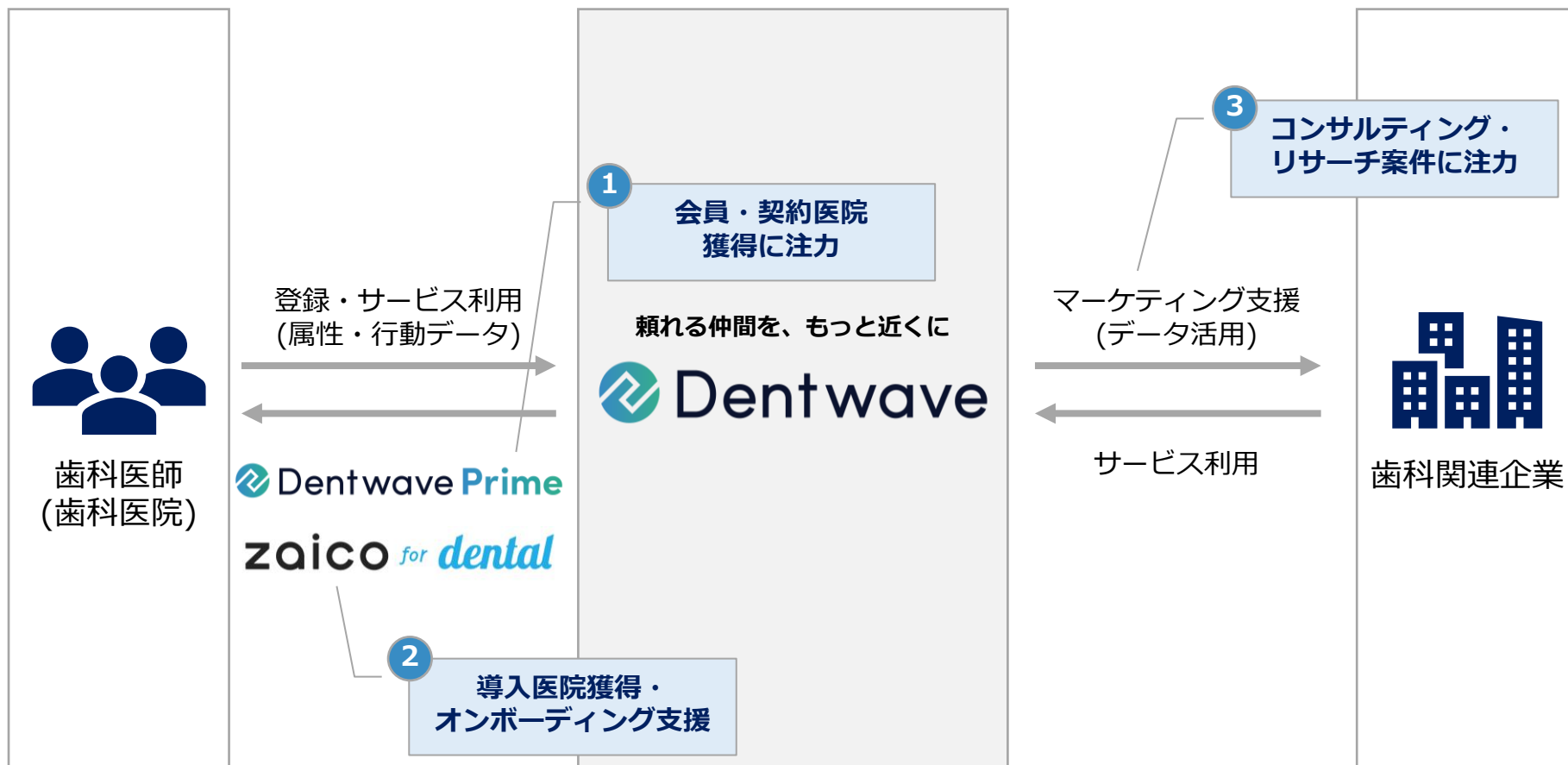
23年

総売上推移

23年総売上：291,175,995円  
平均：24,264,666円



当2Q、「Dentwave Prime」は会員・契約医院の獲得に注力し、  
「zaico for dental」は引き続き導入医院のオンボーディング支援を進行  
対歯科関連企業では、引き続きコンサルティング・リサーチ案件に注力



当2Qでも、サービスを拡充。売上高、利益ともに拡大し過去最高。

現在タイ国内の上場企業をはじめとする卸業がメインの顧客となっており、  
外資系企業の顧客増加を目指し営業活動に注力

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

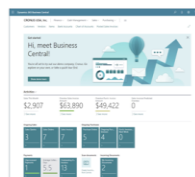


Served by  
4,500 partners

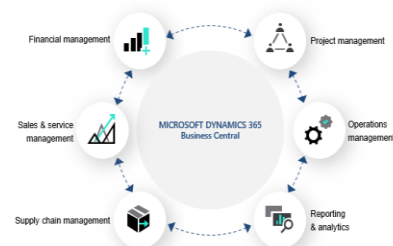


Dynamics 365 Business Central  
Microsoft Corporation

Rapid Deployment Cloud or On-premises



Comprehensive Solutions



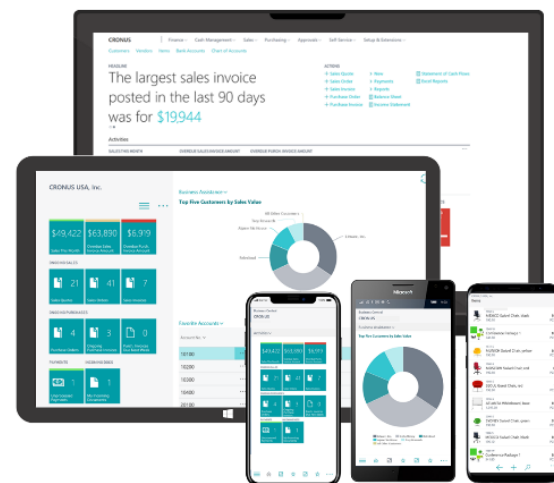
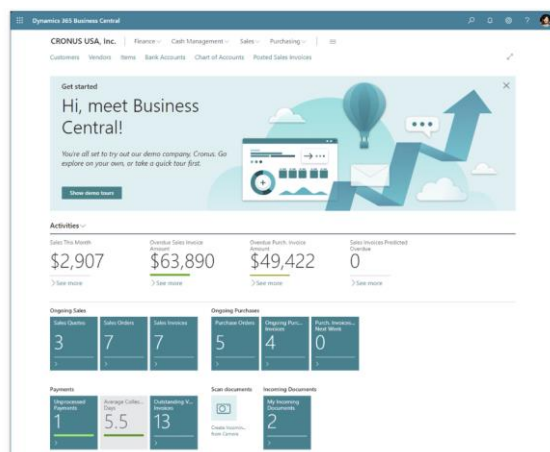
Run Your Business Anywhere



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2Qは「予約管理・カルテ管理・会計」システム開発が、担当エンジニアの離職から当初の計画よりビハインド。タイの歯科業界が電子管理への需要が低い状況となっており、再構築が必要と判断し戦略の見直しを進めている。

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

# 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

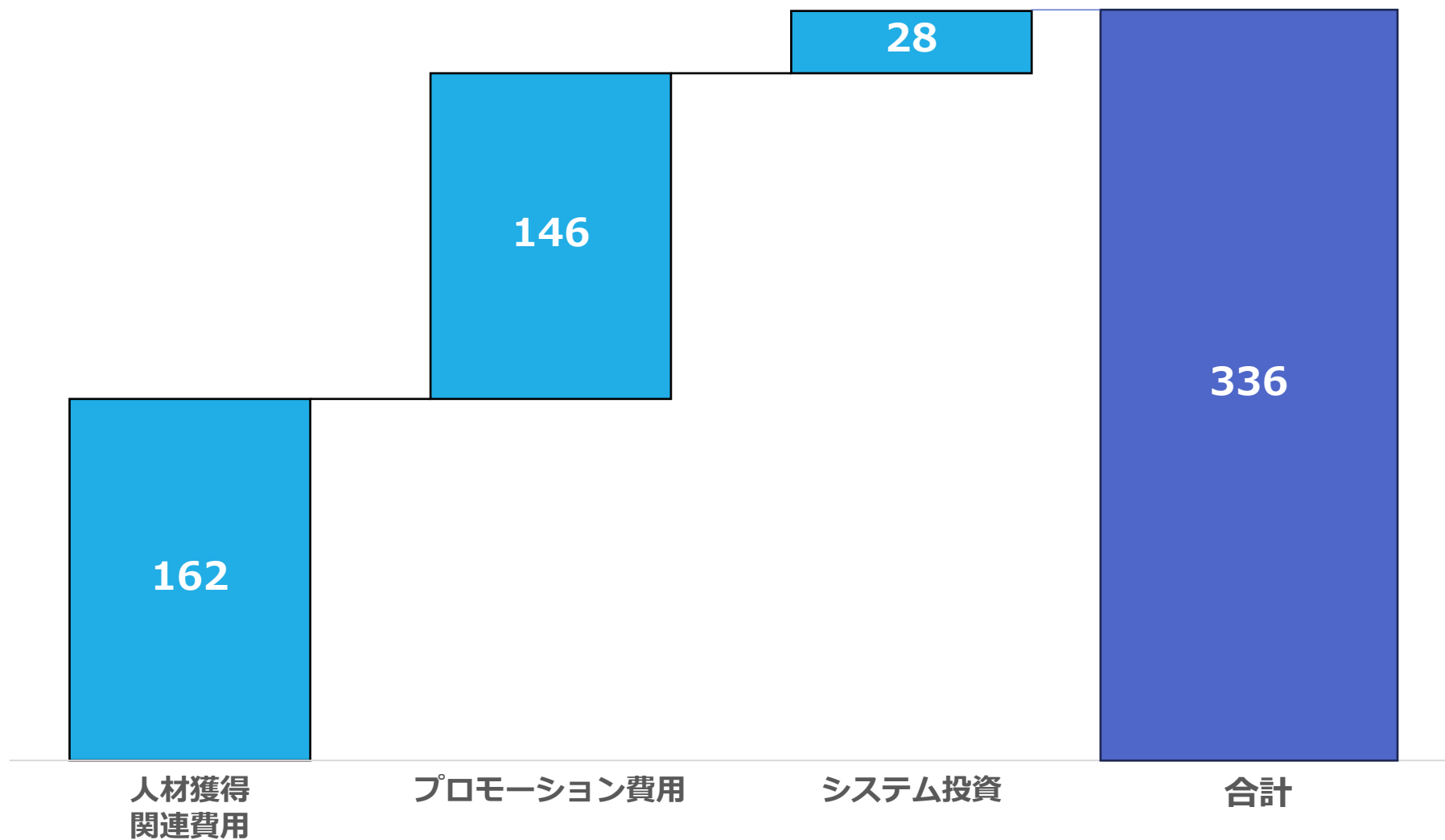


- ・中途18名採用
- ・2026/5月新卒7名採用予定

### 事業投資

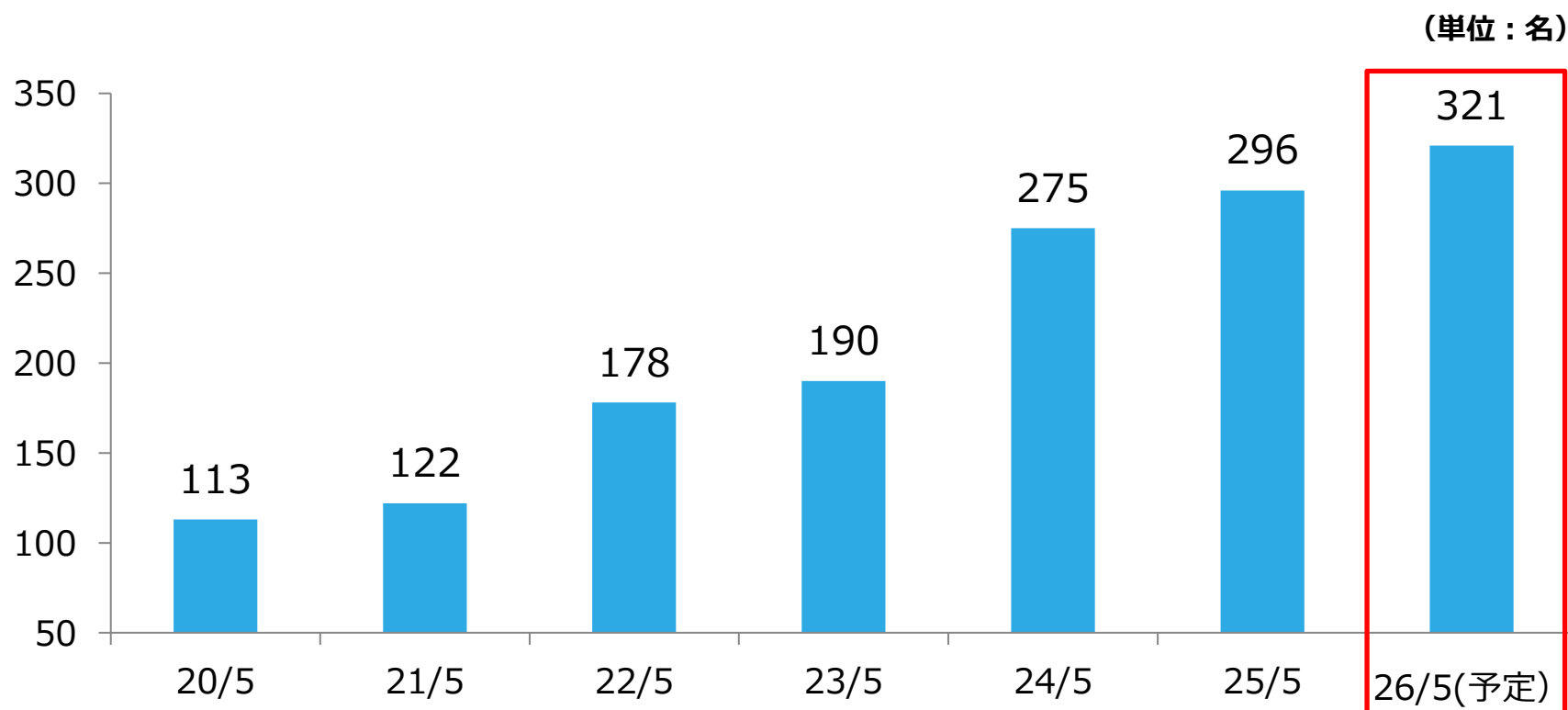


- ・新規事業
- ・医療BtoB事業の更なる拡大
- ・歯科事業の海外展開拡大
- ・歯科ディーラー事業を拡大
- ・医薬品・医薬部外品販売事業のシナジー
- ・大学との共同研究
- ・クラウドインテグレーション事業の推進









- ・ 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





メディア・プラットフォーム 歯科	<ul style="list-style-type: none"><li>・人材・システム開発強化</li><li>・サービスの改善・拡充、セールスとのサービス販売強化</li><li>・専門コンテンツ強化</li><li>・口腔周りから全身の健康へつながる橋渡し</li></ul>
医療機関経営支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・新規チャネル開拓と収益モデル構築</li><li>・歯科医院の開業・経営・事業承継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</li><li>・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</li><li>・歯科ディーラー事業を拡大</li><li>・医薬品・医薬部外品・測定機器の販売</li><li>・タイでの歯科事業の拡大</li><li>・不動産事業におけるサービスラインナップの拡大</li></ul>
医療BtoB	<ul style="list-style-type: none"><li>・会員数増加に向けた施策強化</li><li>・新サービスの開発、販売強化</li><li>・デジタル及びリアルイベント開催</li></ul>
クラウドインテグレーション	<ul style="list-style-type: none"><li>・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</li></ul>
その他	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

## トットライン

メディア・プラットフォーム		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>
医療機関経営支援		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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、サービスを一通貫サポートし、収益拡大を目指す</li> <li>・ 不動産事業におけるサービスラインナップの拡大</li> </ul>
医療 B t o B		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>
クラウドインテグレーション		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>

## コスト

売上原価(仕入高)		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> </ul>
販管費(人件費)		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。</li> </ul>

# 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	<b>6,400</b>	+323	5.3%
営業利益	98	<b>270</b>	+172	175.0%
営業利益率	1.6%	<b>4.2%</b>	—	—

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



 **medicalnet**

株式会社メディカルネット

## 資本業務提携

2025年6月26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

# 新中期経営計画

2028年5月期～2029年5月期

**売上 : 120億**

**営業利益 : 15億**

を目指します。

## ▼ 業界課題、社会からの要求

健康長寿社会の実現

地域包括ケアシステムの構築

2025年問題への対応

未病・予防医療の推進

医科歯科連携/介護との連携

業界のDX化

国民医療費の抑制

**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

- ・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

### Phase2

- ・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

### Phase3

- ・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



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

Pacific Dental Care  
パシフィック・デンタルクリニック



※グループ会社



ノイチ薬品株式会社

【附属智】



「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 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 : 295名（連結：2025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



## 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

 **Dentwave**

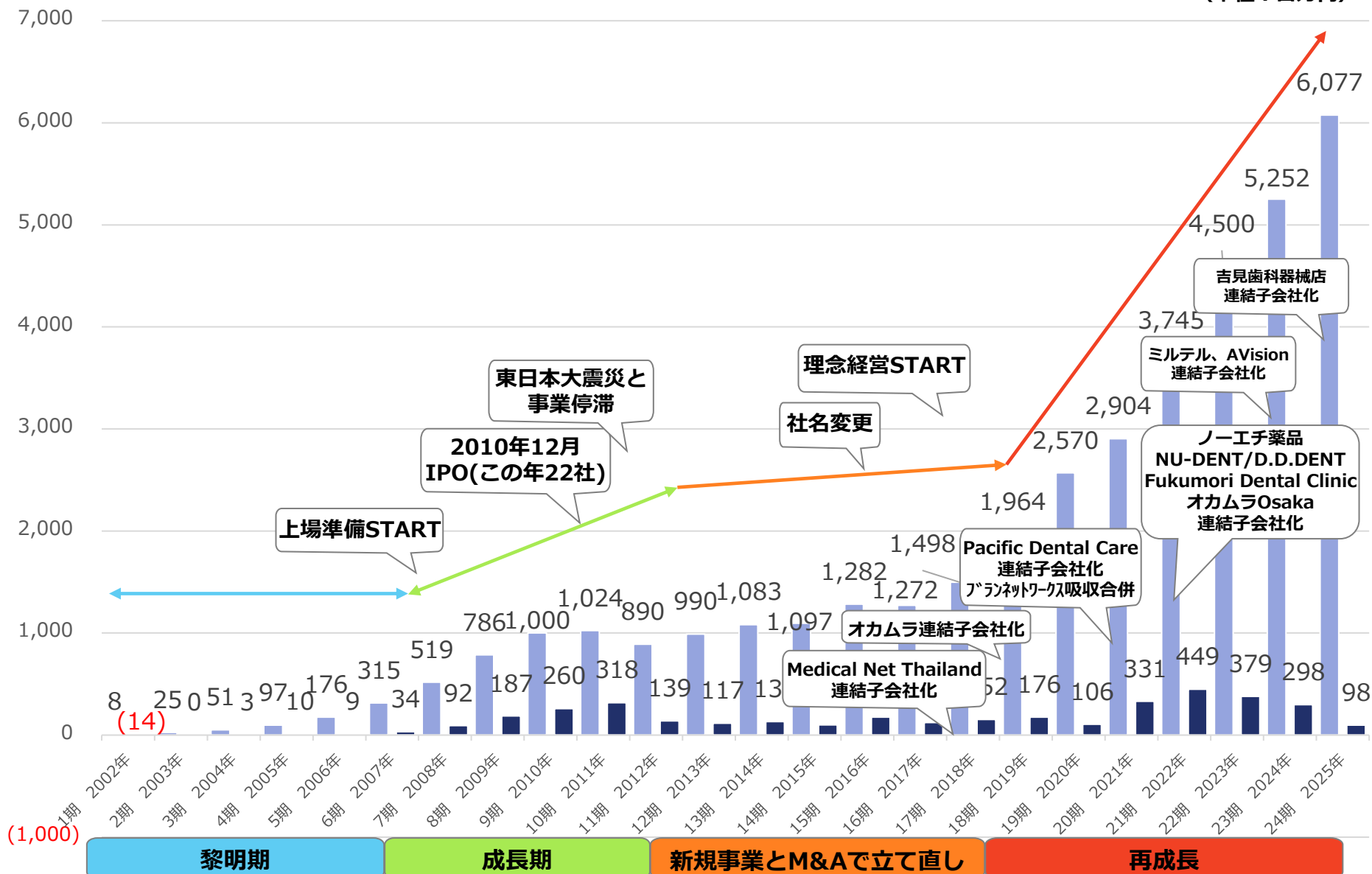
歯科医療従事者登録数 **56,591人**

## 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)





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。