



2027年5月期 第1四半期

決算説明資料

2026年10月15日発表

Copyright (C) 2026 Medical Net, Inc. All Rights Reserved.

AGENDA

1. 決算概要 (1Q : 2026年6月~2026年8月)
2. 2027年5月期 事業戦略と計画
3. 2027年5月期 通期見通し
4. 今後の戦略
5. Appendix

1. 決算概要

(2026年6月～2026年8月)

【売上高】

1,554百万円

●前年同期比

0.4%減

【営業損失】

△21百万円

●前年同期は営業利益

24百万円

【親会社株主に帰属する四半期純損失】

△42百万円

●前年同期

親会社株主に帰属する四半期純利益

21百万円

医療BtoB事業、国内の歯科商社事業、タイ歯科医院運営事業が売上を伸ばしたが、
メディア・プラットフォーム事業、クラウドインテグレーション事業が伸び悩み営業損失
また、為替変動による為替差損計上により経常損失となったが計画は上回って推移

決算概要/前年同期・通期予想比

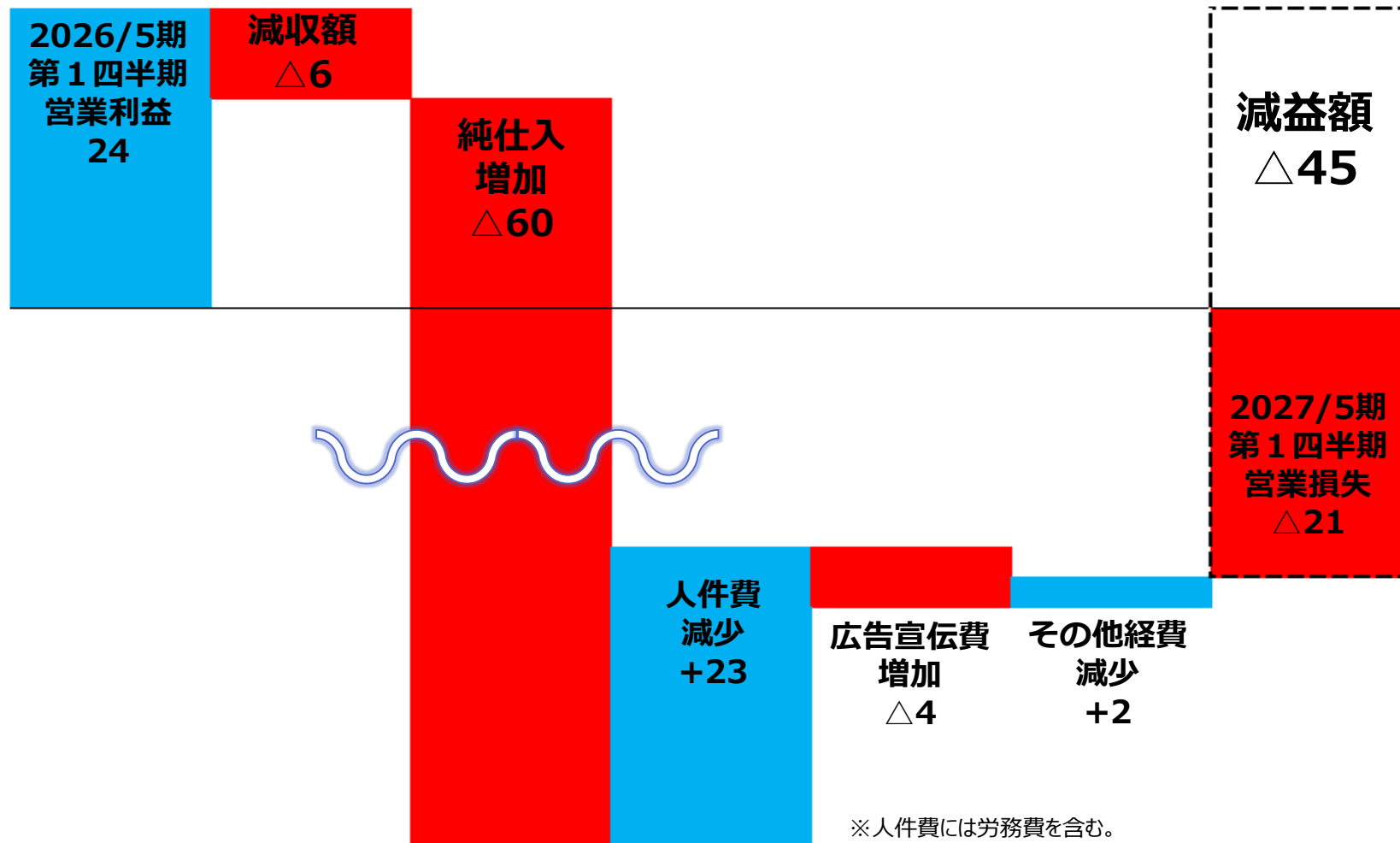
(単位：百万円)

項目	2026年 5月期 第1四半期	2027年 5月期 第1四半期	増減額	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	1,561	1,554	△ 6	△0.4%	7,000	22.2%
売上総利益	506	431	△ 75	△14.9%	—	—
売上総利益率	32.5%	27.7%	△4.7%	△14.6%	—	—
販管費	482	452	△ 29	△6.1%	—	—
販管费率	30.9%	29.1%	△1.8%	△5.8%	—	—
営業利益	24	△ 21	△ 45	—	300	—
営業利益率	1.5%	△ 1.4%	△2.9%	—	4.3%	—
経常利益	53	△ 36	△ 89	—	277	—
税引前当期純利益	51	△ 35	△ 87	—	—	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	21	△ 42	△ 64	—	146	—
EBITDA	43	△ 2	△ 45	—	—	—
EBITDAマージン	2.8%	△ 0.2%	△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

国内歯科商社事業が好調に推移、医療BtoB事業が黒字化したか、
メディア・プラットフォーム事業、クラウドインテグレーション事業が伸び悩み、
45百万円の減益となったが、計画は上回って推移

(単位：百万円)



業務効率化と採用抑制により人件費減少 販管費合計でも前年同期比6%の減少

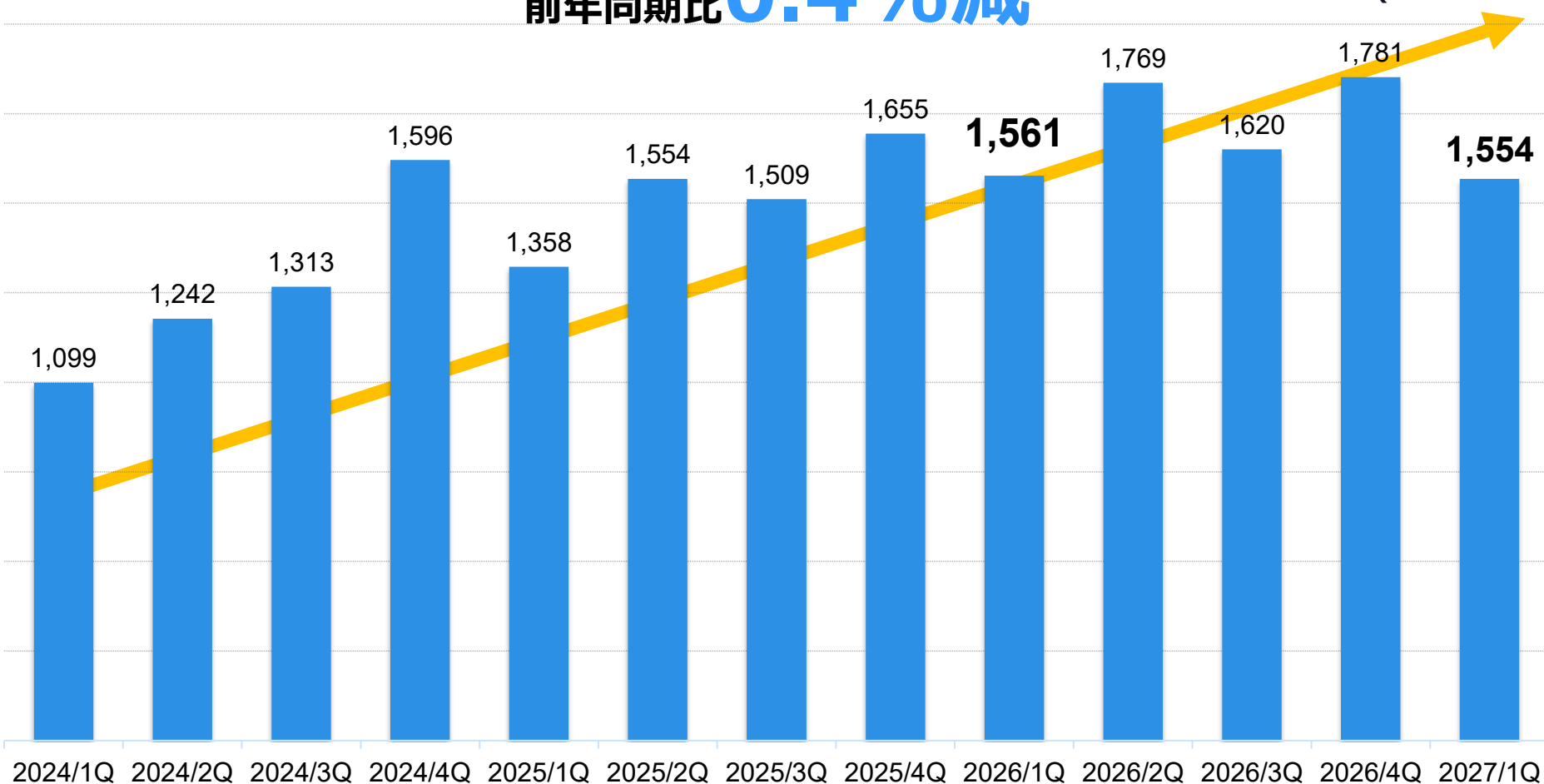
(単位：百万円)

	2026年5月期 第1四半期	2027年5月期 第1四半期	増減	増減率
人件費	309	280	△ 29	△ 9%
広告宣伝費	23	28	+4	19%
支払手数料	39	41	+1	3%
その他	109	102	△ 6	△ 6%
販管費合計	482	452	△ 29	△ 6%

医療BtoB事業、国内の歯科商社事業、タイ歯科医院運営事業が売上を伸ばしたが、
メディア・プラットフォーム事業、クラウドインテグレーション事業が伸び悩み

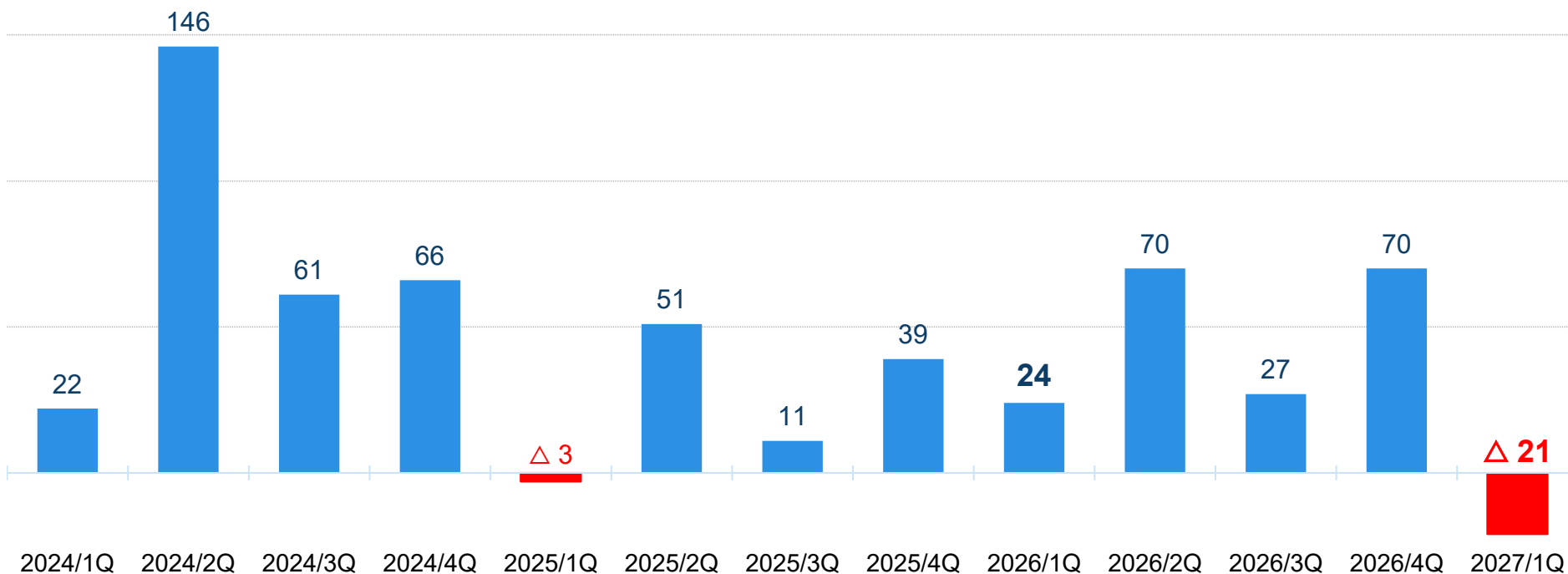
前年同期比**0.4%減**

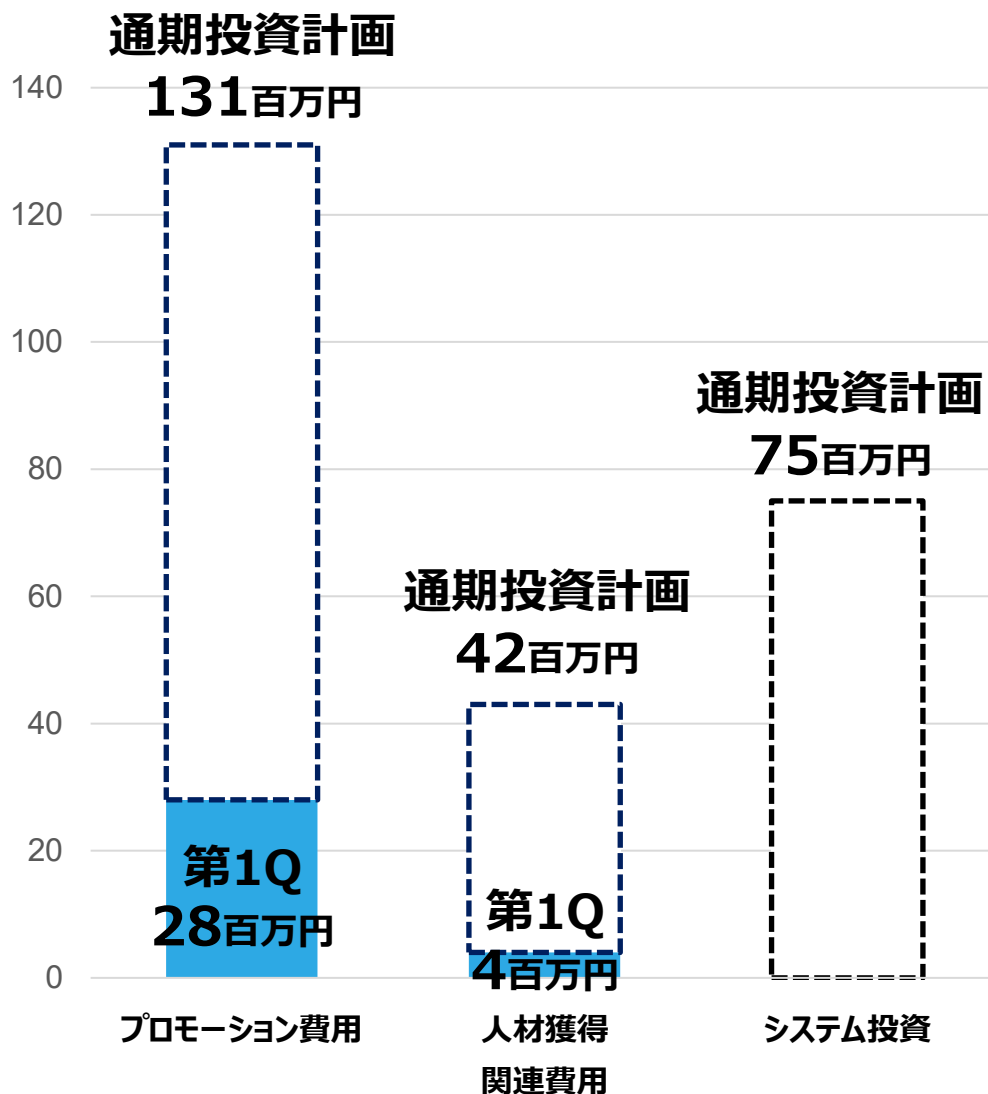
(単位：百万円)



歯科商社事業の利益が増加し、医療BtoB事業は黒字化したものの、メディア・プラットフォーム事業、クラウドインテグレーション事業が伸び悩み、営業損失となったが、計画は上回って推移

(単位：百万円)





プロモーション費用
進捗率22%
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 -
(1Qは採用予定なし)

人材獲得関連費用は
進捗率9%

システム投資は
第2四半期以降に
実施予定

医療機関経営支援事業、医療BtoB事業は伸長するも、
メディア・プラットフォーム事業が減少
全セグメント合計では**前年同期比0.4%減**

(単位：百万円)

	2026年5月期 第1四半期	2027年5月期 第1四半期	増減
メディア・プラットフォーム	254	206	△ 48
医療機関経営支援	1,152	1,171	+19
医療BtoB	33	70	+37
クラウドインテグレーション	123	105	△ 18
その他	0	0	0
連結消去	△ 2	0	+2
合計	1,561	1,554	△ 6

歯科商社事業の利益が増加し、医療BtoB事業は黒字化したものの、メディア・プラットフォーム事業、クラウドインテグレーション事業が伸び悩み減益となったが、計画は上回って推移

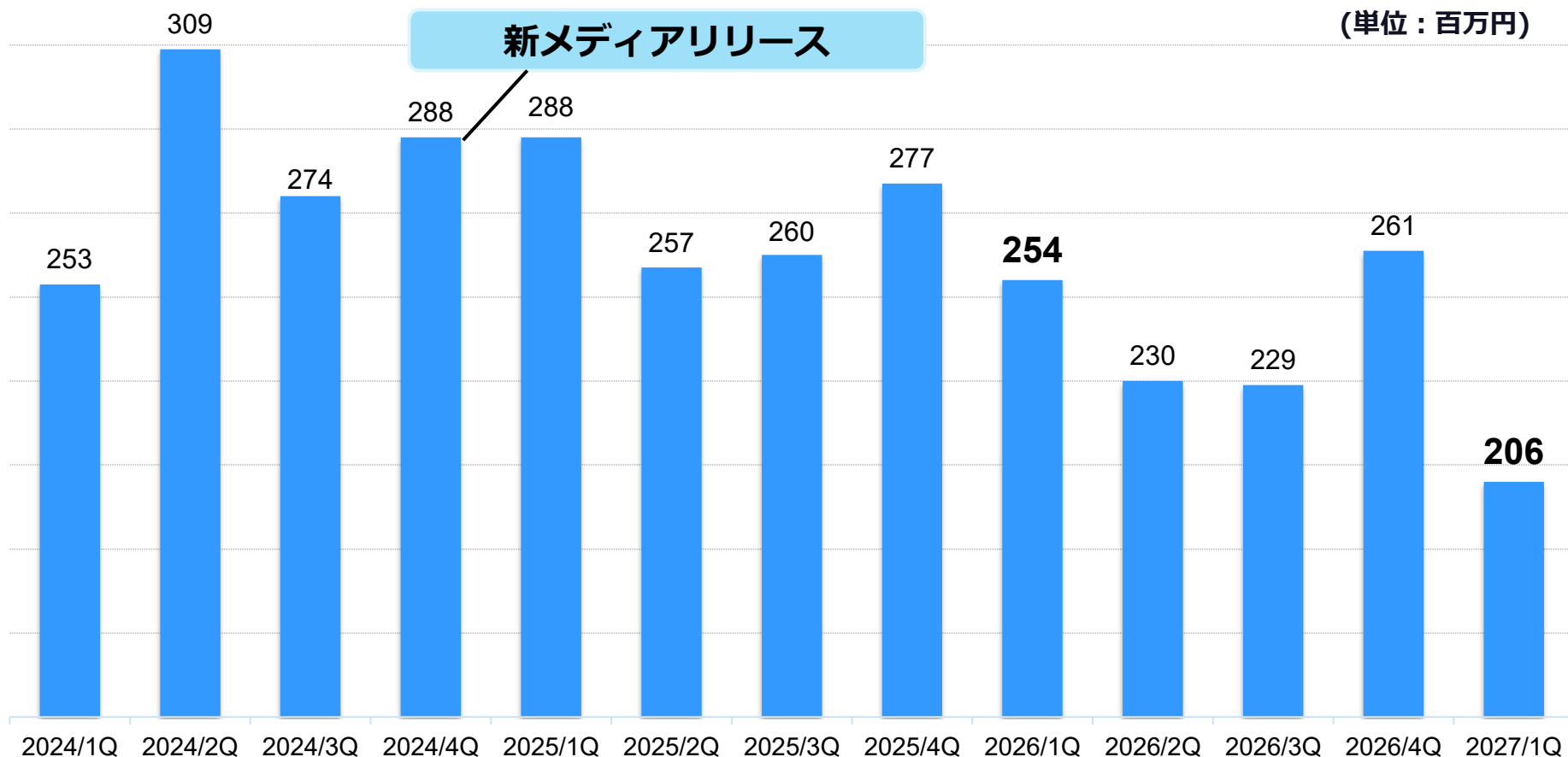
全セグメント合計では**前年同期比28.9%減**

(単位：百万円)

	2026年5月期 第1四半期	2027年5月期 第1四半期	増減
メディア・プラットフォーム	126	74	△ 52
医療機関経営支援	12	10	△ 2
医療BtoB	0	12	+12
クラウドインテグレーション	25	18	△ 7
その他	0	0	0
合計	163	116	△ 47

※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

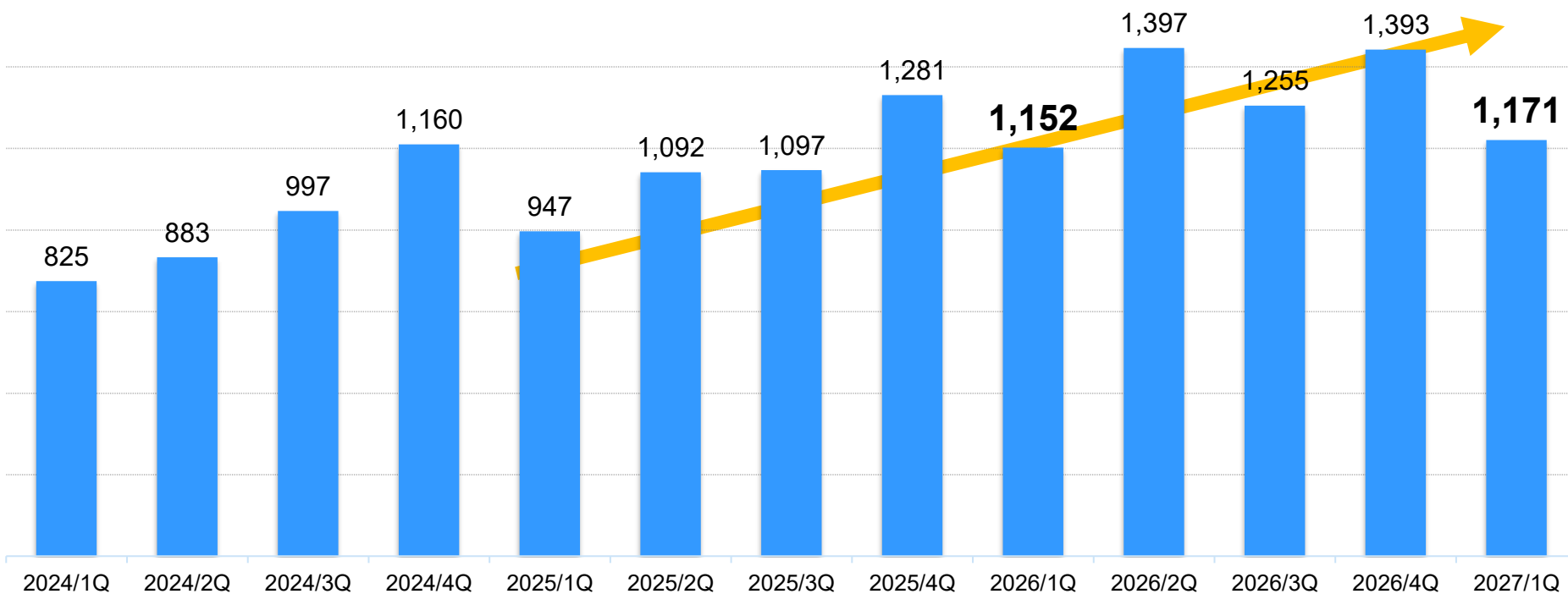
AIの影響などにより広告出稿が伸び悩む
メディアのシステム刷新、デザインリニューアルに取り組むも
前年同期比**18.8%減**



※ 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。

国内歯科商社事業は堅調に推移、タイ歯科医院運営事業も売上を伸ばし
前年同期比**1.7%増**

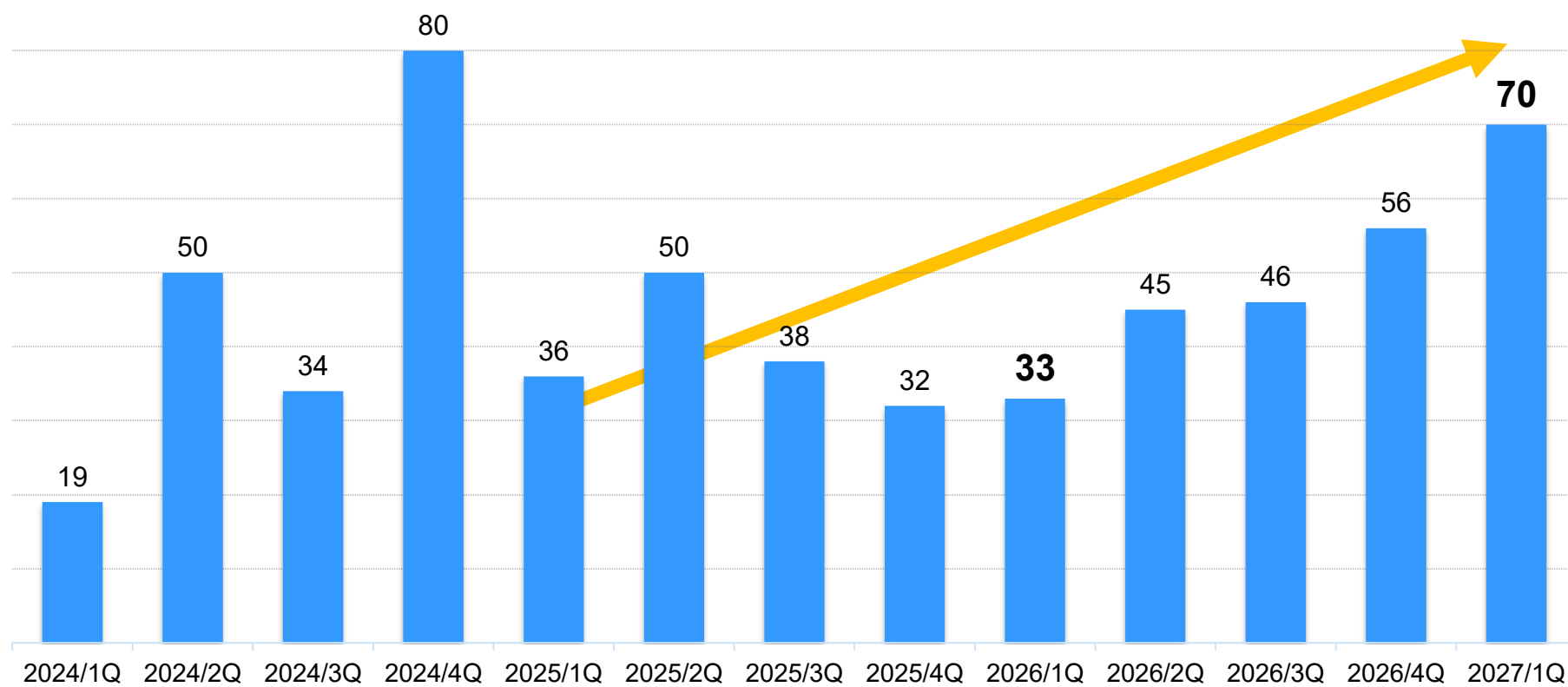
(単位：百万円)



歯科関連企業のマーケティングのコンサルティング、
リサーチ獲得に注力し利益率向上、
「Dentwave Prime」会員数拡大に注力

前年同期比**113.5%増**

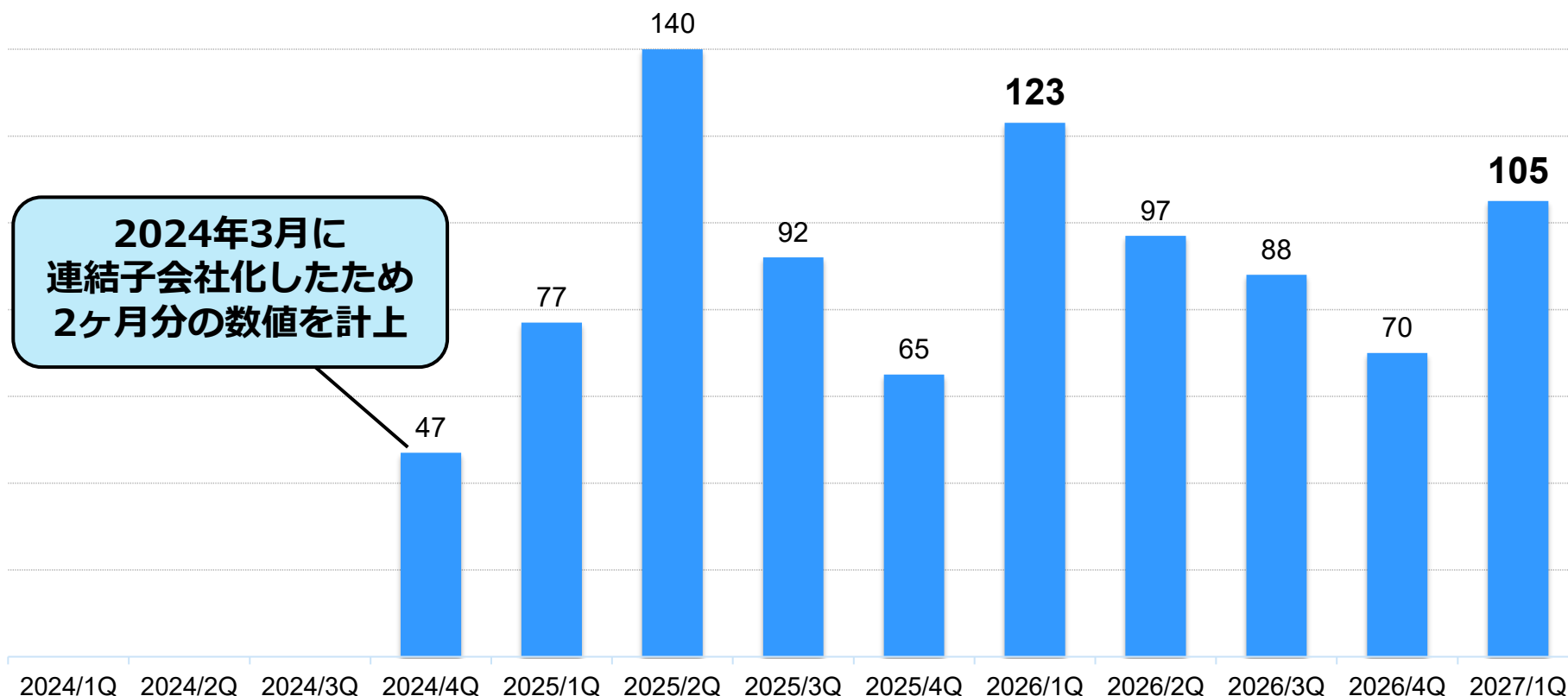
(単位：百万円)



タイ国内企業のみならず、日系企業を始め外資系企業への営業を強化するも システム開発・導入案件の受注が減少 前年同期比**14.6%減**

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

(単位：百万円)



当1Qにおける付加価値向上に向けた取り組み

2025年8月発表 中期経営計画

2027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・運用
- ④ 各種記事コンテンツ強化・拡大

当1Q 進捗

① 主要システム刷新 ⇒ 次の段階へ
(基盤の一新を段階的に推進)

②  インプラントネット®
 審美歯科ネット®  矯正歯科ネット®
サイトデザイン刷新
順次実施
(利用者に選ばれる形へ、改善を継続)

③④  インプラントネット®
 審美歯科ネット®  矯正歯科ネット®
(AIコンテンツは運用に向けた準備が進展。
記事コンテンツの強化・拡大を継続)

当1Q 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予定
(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

6月

- ・ AIO構造化サービスのリリース
- ・ AI広告

- ・ コンテンツSEOのアップデート
- ・ AIOオプションサービスの企画開発

HP制作・
メンテナンス
ホームページからの
集患の最大化

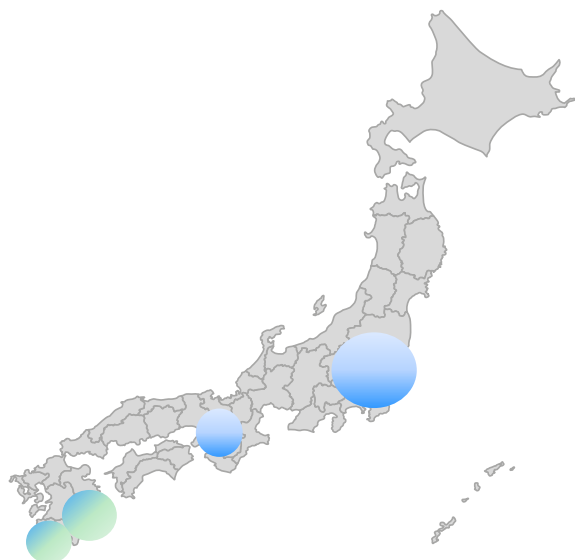
7月

- ・ 既存サービスでのAIO対策追加
- ・ 支払方法の増加

- ・ 付加価値向上 AIサービスの付帯
- ・ 補助金制度との連携

当1Qにおいて、引き続き主に以下の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拠点体制の強化
 - ・ 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



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

※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

2026年10月16日に有限会社板倉歯科器材店の全株式取得を予定 沖縄へ商圈を拡大し、南九州での事業拡大を図る



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



沖縄県那覇市を拠点とする歯科ディーラー

有限会社板倉歯科器材店

有限会社板倉歯科器材店 概要

沖縄県那覇市に本社を置く歯科ディーラー。
沖縄県の歯科医院および歯科技工所に、
歯科器械材料、歯科用医薬品を販売。

設立：1975年6月11日

2026年9月28日、全株式取得を取締役会決議

当社の完全子会社オカムラが取得を予定

グループ加入後の方針

商品力の強化

仕入条件の向上と、新たな仕入先との取引

吉見歯科器械店との連携



宮崎・鹿児島を拠点と連携し、南九州で事業拡大

新規開業・事業承継案件の獲得増

コンサルティング型営業を通じて獲得増を見込む

創業

51年

売上高（2026年3月期）

269百万円

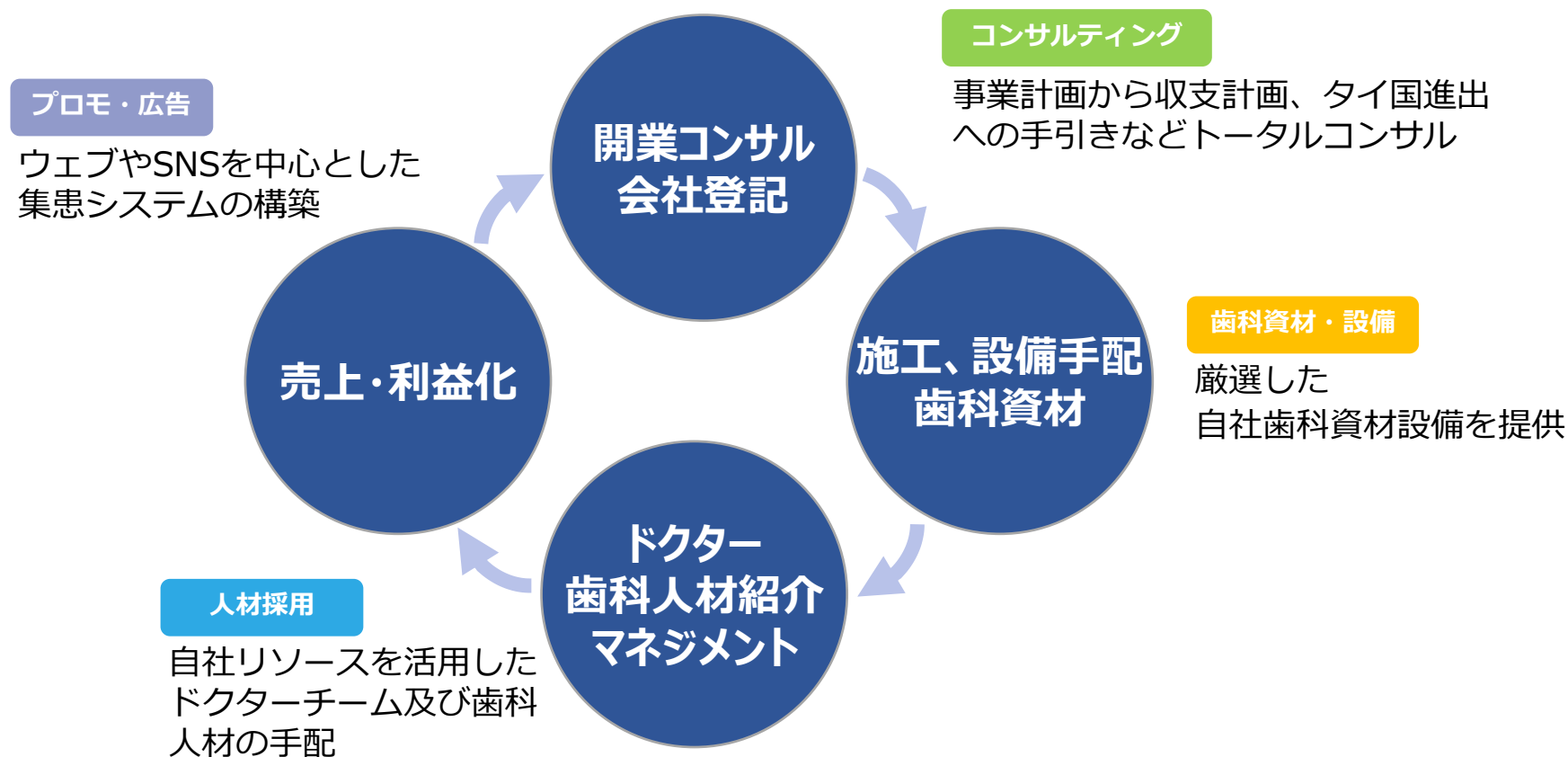
営業利益（2026年3月期）

3百万円

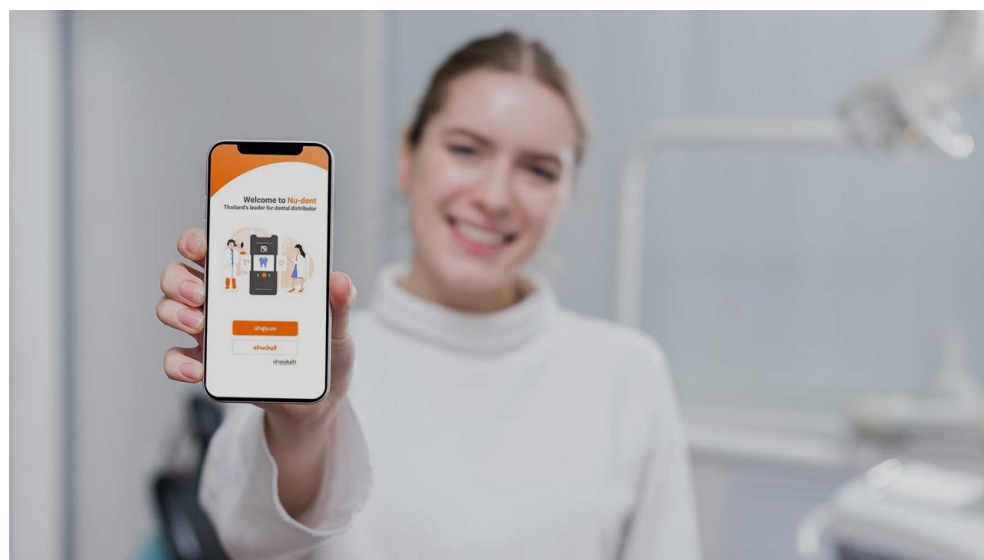
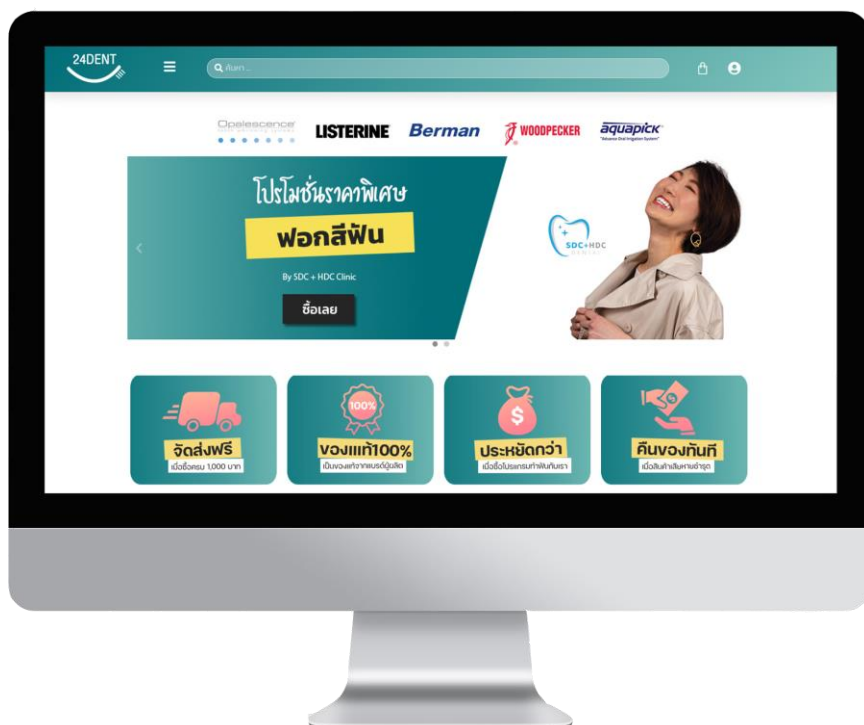
開業支援案件、デンタルツアー（日本人歯科医師向け）、歯科メーカー向けタイ進出サポート事業開始、M&A紹介事業、メタル回収事業を展開

ヨシダ審美歯科室の運用開始。フランチャイズ展開に向けてシステム構築

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

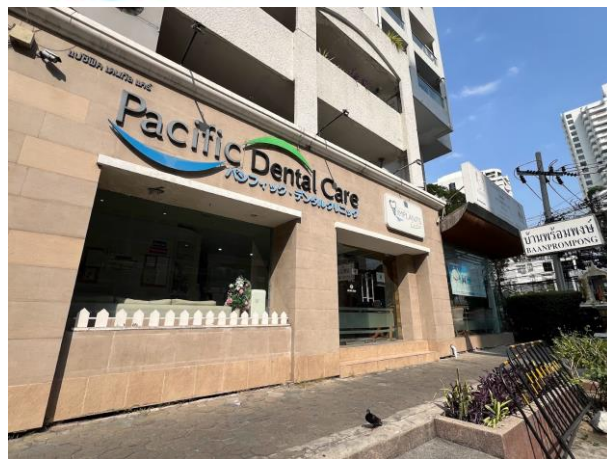


当1Q、ECアプリの売上構成比は約20%で横ばい
タイ国内で独占販売権を持つホワイトニング剤の
コンシューマー向けプロダクトの販売をスタートし、
歯科専売だけでなく横展開することで売上増を見込む



タイ国内の歯科業界DX化と販売リソース拡大を促進

当1Q、組織的体制の変更からオフライン営業戦略が順調に進み、新規患者数が増加した。今後治療単価増加施策としてVIP診療室の展開を進め、収益の柱にしていく見込み。



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1Qは、血糖値上昇に伴う口渇・のどの渇きを緩和する
第3類医薬品 **ケイヒ末※ [顆粒] GS** を新発売



★独自の製法でケイヒの粉末を
飲みやすい顆粒の状態に加工



※ケイヒ末（桂皮末）とはシナモンの粉末のこと

★効能・効果※

- ・口渇
- ・のどの渇き
- ・糖尿病

※国のワーキンググループにより、セルフメディケーション
推進のために平成22年より単味生薬ガイドラインが定められ、
1日に桂皮3g服用で口渇、のどの渇き、糖尿病の効能効果の
表記がOTC医薬品で可能になったことに着目。

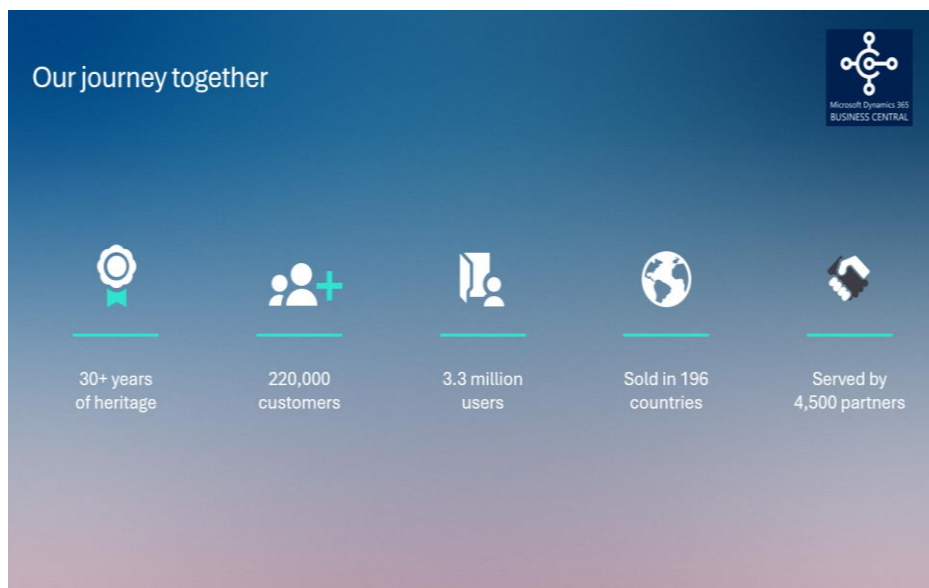
製品情報は[こちら](https://www.noechi.co.jp/product/product-18.html#01) <https://www.noechi.co.jp/product/product-18.html#01>

当1Qは、「Dentwave Prime」の歯科医院向けコンサルティング機能
「Dentwave caddie」のトライアル導入を開始
対歯科関連企業では、引き続きコンサルティング・リサーチ案件獲得に注力

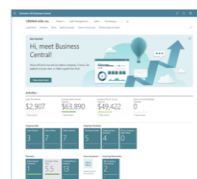


当1Q、拡大成長をさらに目指し、AIエージェント事業の開始や現在のシステムソリューションだけでなく、それに付随したデジタル機器のセット販売なども開始。

タイ国内POS/ERPビジネスNo.1へ



Rapid Deployment Cloud or On-premises



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

2.2027年5月期 事業戦略と計画

(2026年6月～2027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



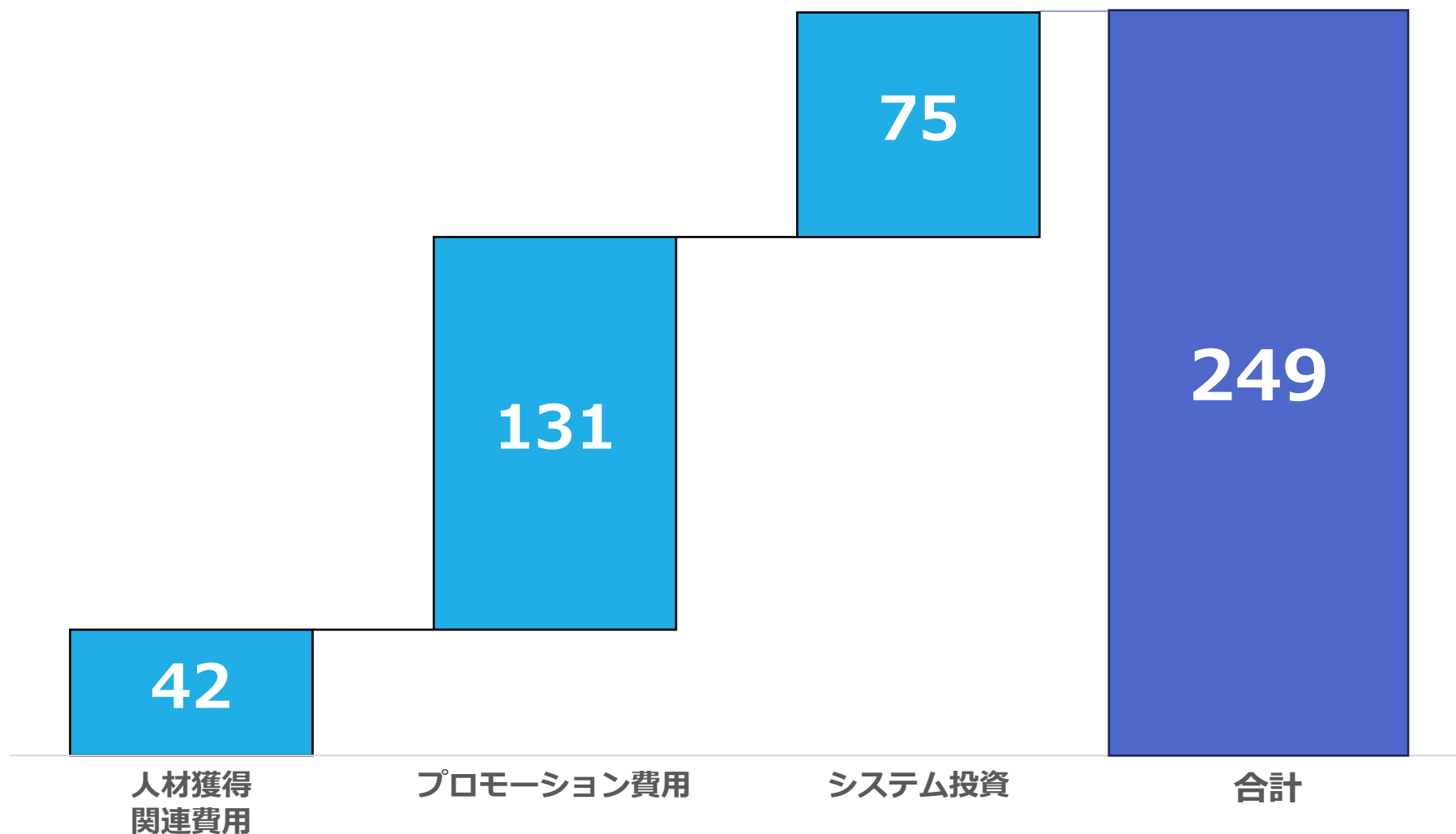
- ・中途3名採用
- ・2027年4月新卒7名採用予定

事業投資

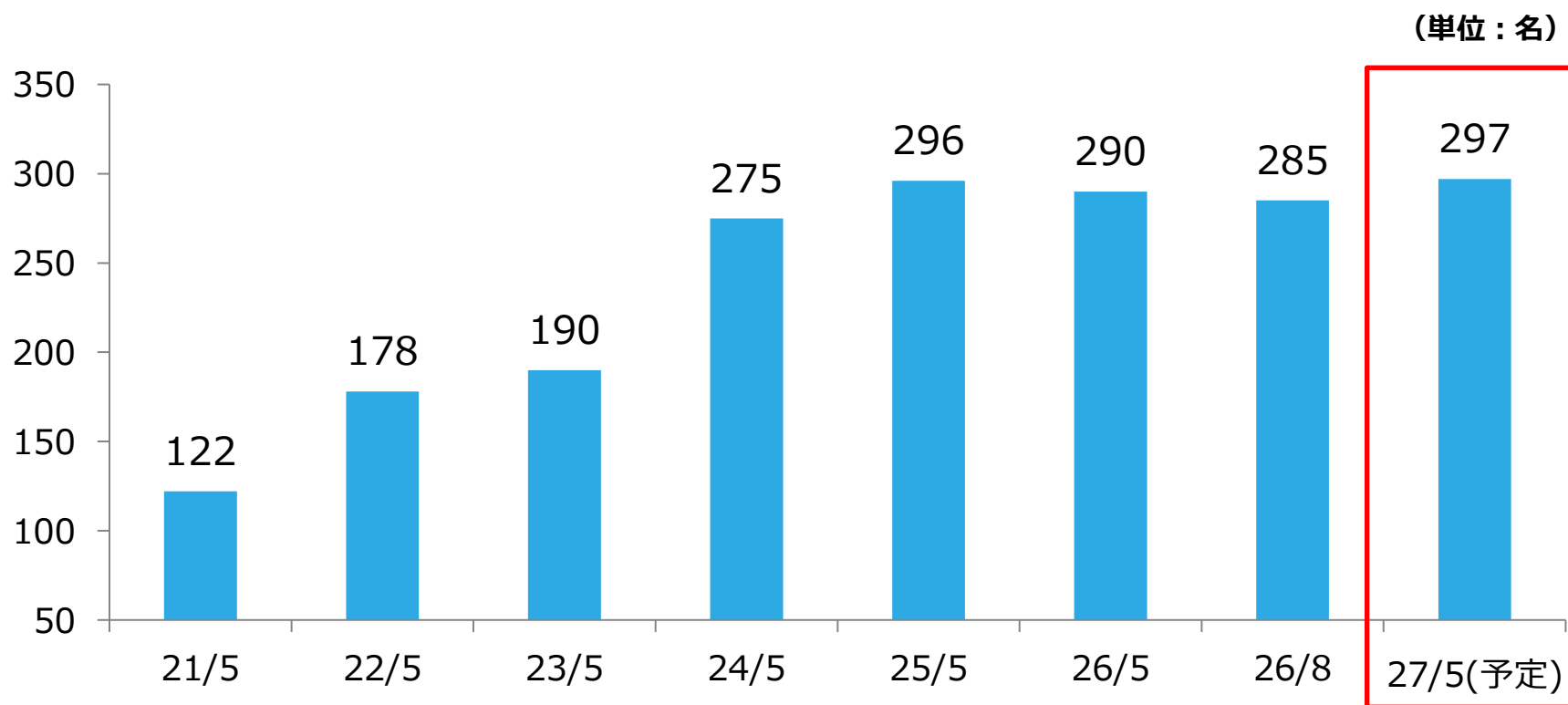


- ・ポータルサイトシステム刷新
- ・M&Aによる事業拡大
- ・医療BtoB事業の更なる拡大
- ・歯科事業の海外展開拡大
- ・歯科ディーラー事業を拡大
- ・医薬品・医薬部外品販売事業のシナジー
- ・大学との共同研究
- ・クラウドインテグレーション事業の推進
- ・社内インフラ整備

【単位：百万円】



- ・ 2027年5月期は、組織体制を再構築。
- ・ 新卒採用7名を計画



メディア・プラットフォーム 歯科	・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 ・口腔まわりから全身の健康へつながる橋渡し
医療機関経営支援	・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 ・M&Aによる事業拡大
医療BtoB	・会員数増加に向けた施策強化 ・有料会員向けサービスの強化・拡大 ・新サービスの開発、販売強化
クラウドインテグレーション	・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
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

トップライン

メディア・プラットフォーム		・ 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		・ 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、歯科医院運営事業、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 ・ M&Aによる事業拡大
医療 B t o B		・ Dentwave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		・ 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)		・ 歯科ディーラー事業の売上増加 ・ AIシステム導入及び既存サイトの拡充、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)		・ 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。

3.2027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)

	2026年5月期 (実績)	2027年5月期 (予想)	前年比	
売上高	6,732	7,000	+268	+4.0%
営業利益	191	300	+108	+56.5%
営業利益率	2.8%	4.3%	—	—

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。

	2026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	20.2

	2027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	19.1

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

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

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

2026年8月28日、医療系コンサルティングサービスを行う日本医療支援株式会社と資本業務提携契約を締結

日本医療支援株式会社
医療系コンサルティングサービス





株式会社メディカルネット

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。

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するとともに、海外事業や予防分野へも展開し歯科業界で圧倒的No.1のプラットフォームを構築してまいります。

(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	320百万円（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

2005年創業の日本医療支援株式会社は、国内のみならず海外においても医療機関の開業・経営に関する企画・調査、支援及び医療機関のM&Aなどの総合コンサルティング、その他ヘルスケア事業等を行っており、歯科医療業界において当社グループが推進する歯科医院運営事業等と親和性が高い事業を手掛けております。

歯科医療業界で展開する事業上の取り組みにおいて、既存顧客の基盤の活用や、新規顧客獲得、海外進出などにおいて相互に補完し合える可能性を持つ同社とさらなる関係強化を図ることにより、双方の企業価値を高めてまいります。

(1)	名 称	日本医療支援株式会社		
(2)	所 在 地	東京都千代田区九段南四丁目 6 番11号		
(3)	代表者の役職・氏 名	代表取締役 小谷鈴佳		
(4)	事 業 内 容	医療機関の経営コンサルティング		
(5)	資 本 金	10百万円（2025年10月31日現在）		
(6)	設 立 年 月	2005年11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		2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期
純 資 産		34百万円	54百万円	54百万円
総 資 産		224百万円	186百万円	210百万円
売 上 高		60百万円	56百万円	30百万円
当 期 純 利 益		15百万円	20百万円	0百万円

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



※グループ会社



ノーイチ 薬品株式会社



「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（東証スタンダード）
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BtoB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舞鶴3-1-15 福岡DKビル601号室
- 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 4名、監査役 3名
従 業 員 : 285名（連結：2026年8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

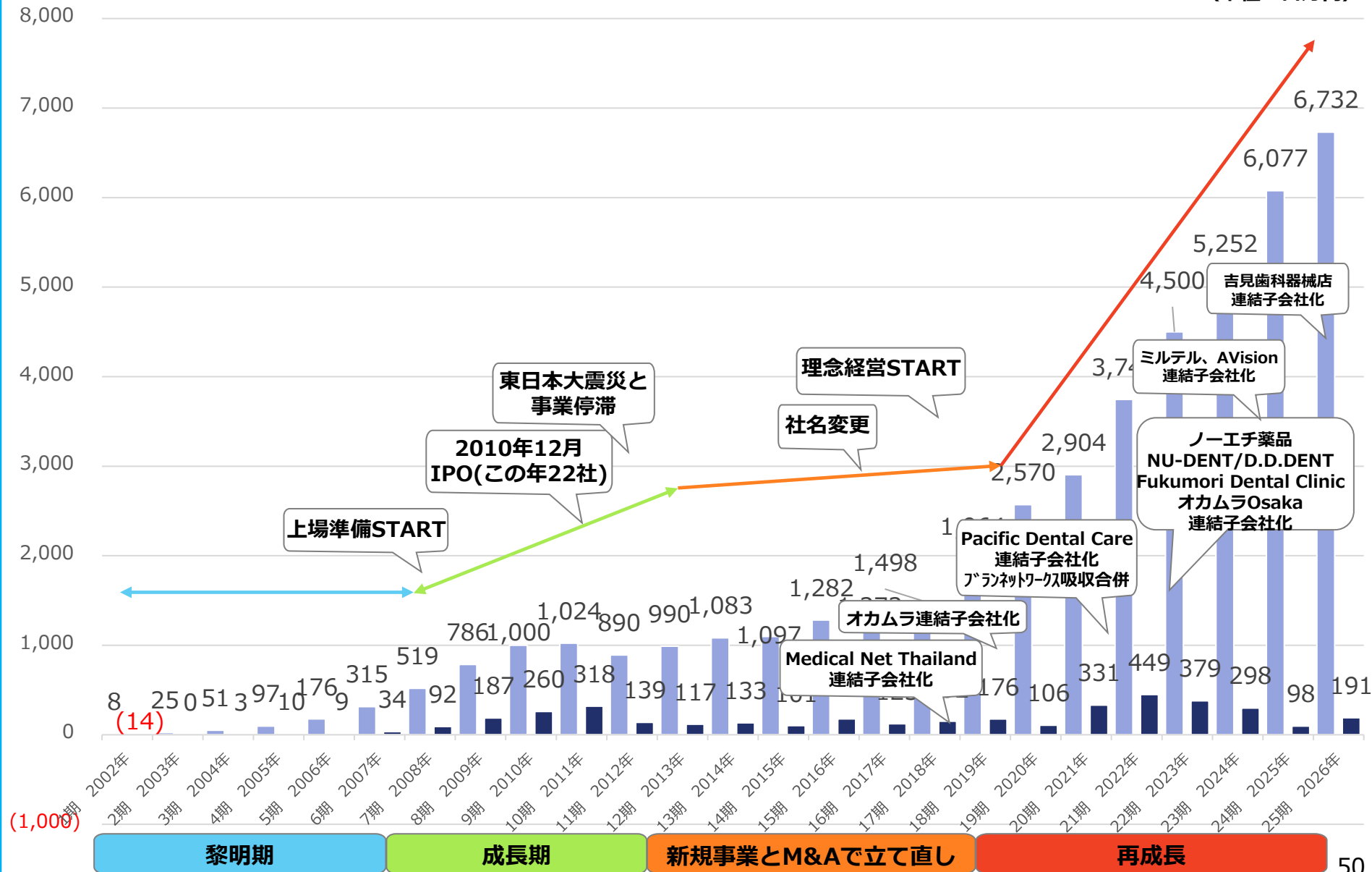
リスペクト

感謝であり、思慮であり、尊敬であり、真摯さである



売上高・利益の推移と沿革

(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。