



2026年5月期 第3四半期

# 決算説明資料

2026年4月14日発表

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

# AGENDA

- 1 .**決算概要**(3Q : 2025年6月~2026年2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

(3Q : 2025年6月~2026年2月)

【売上高】

**4,950**百万円

● 前年同期比

**12.0%増**

【営業利益】

**121**百万円

● 前年同期比

**104.1%増**

【親会社株主に帰属する四半期純利益】

**125**百万円

● 前年同期

親会社株主に帰属する  
四半期純損失

**△145**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事業の黒字化及び為替差益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)

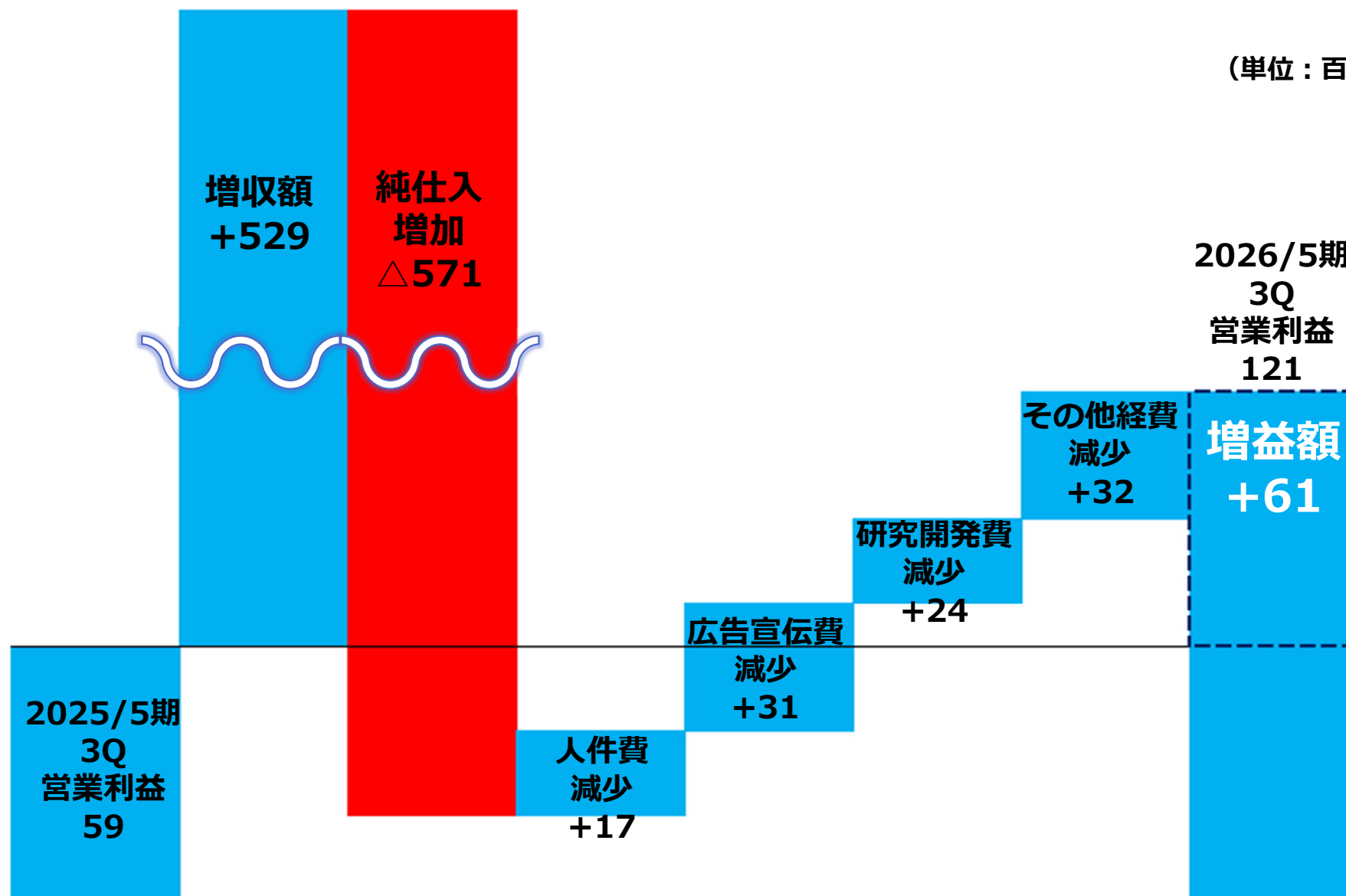
項目	2025年 5月期 第3四半期	2026年 5月期 第3四半期	増減額	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	4,421	<b>4,950</b>	+528	+12.0%	6,400	77.4%
売上総利益	1,465	<b>1,485</b>	+19	+1.3%	—	—
売上総利益率	33.2%	<b>30.0%</b>	△3.2%	△9.5%	—	—
販管費	1,406	<b>1,363</b>	△42	△3.0%	—	—
販管费率	31.8%	<b>27.5%</b>	△4.3%	△13.4%	—	—
営業利益	59	<b>121</b>	+61	+104.1%	270	44.9%
営業利益率	1.3%	<b>2.5%</b>	+1.1%	+82.3%	4.2%	58.1%
経常利益	90	<b>226</b>	+135	+149.2%	233	97.1%
税引前当期純利益	△49	<b>225</b>	+274	—	—	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	△145	<b>125</b>	+270	—	121	103.4%
EBITDA	117	<b>179</b>	+62	+53.4%	—	—
EBITDAマージン	2.6%	<b>3.6%</b>	+1.0%	+37.1%	—	—

EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+無形資産償却費

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

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、61百万円の増益

(単位：百万円)



※人件費には労務費を含む。

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

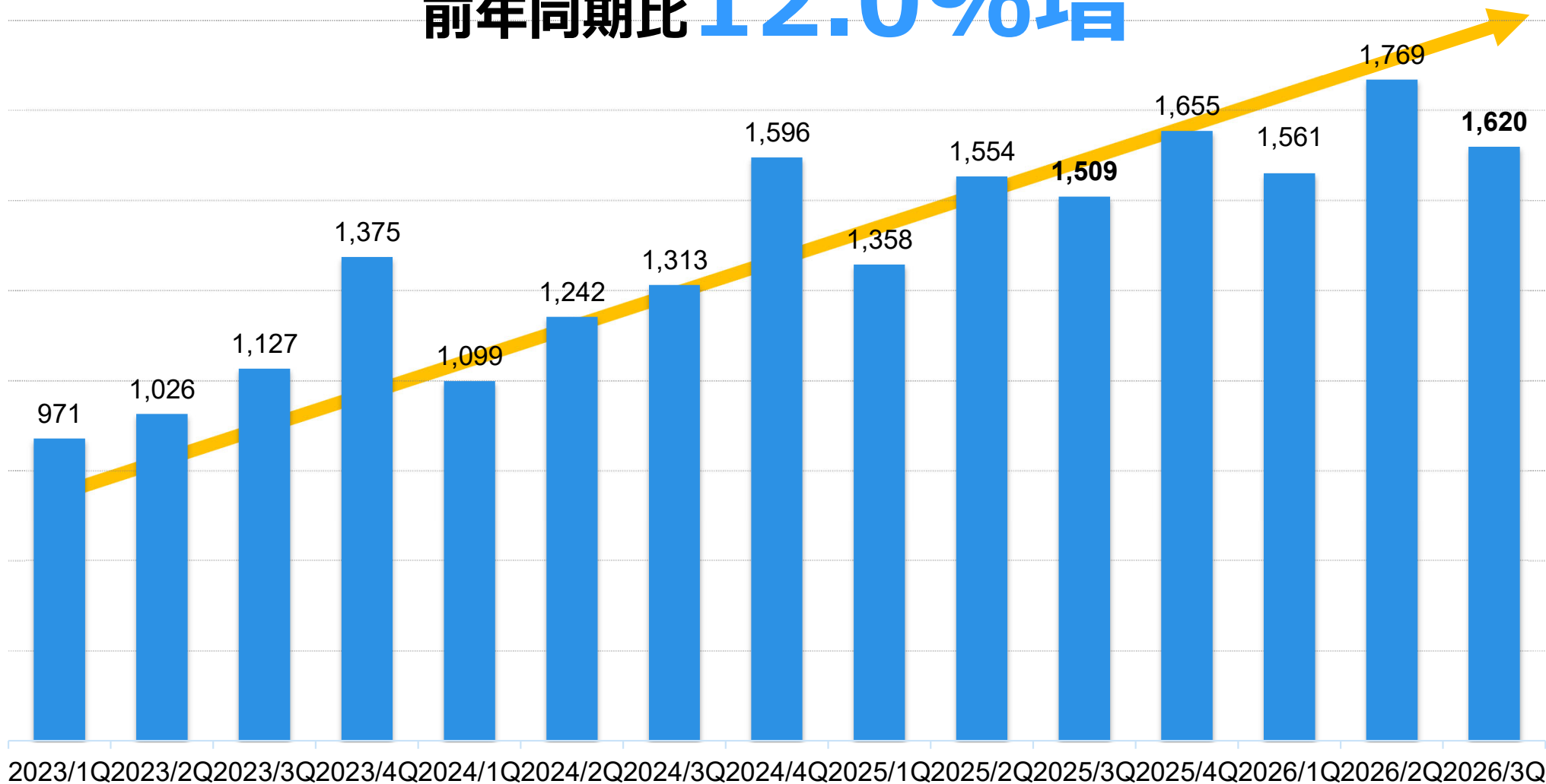
(単位：百万円)

	2025年5月期 第3四半期	2026年5月期 第3四半期	増減	増減率
人件費	850	870	+20	2%
広告宣伝費	117	86	△ 31	△ 26%
支払手数料	115	110	△ 5	△ 4%
研究開発費	23	—	△ 23	—
その他	298	295	△ 3	△ 1%
販管費合計	1,406	1,363	△ 43	△ 3%

## 国内歯科商社事業が牽引 第3四半期会計期間、累計期間ともに過去最高

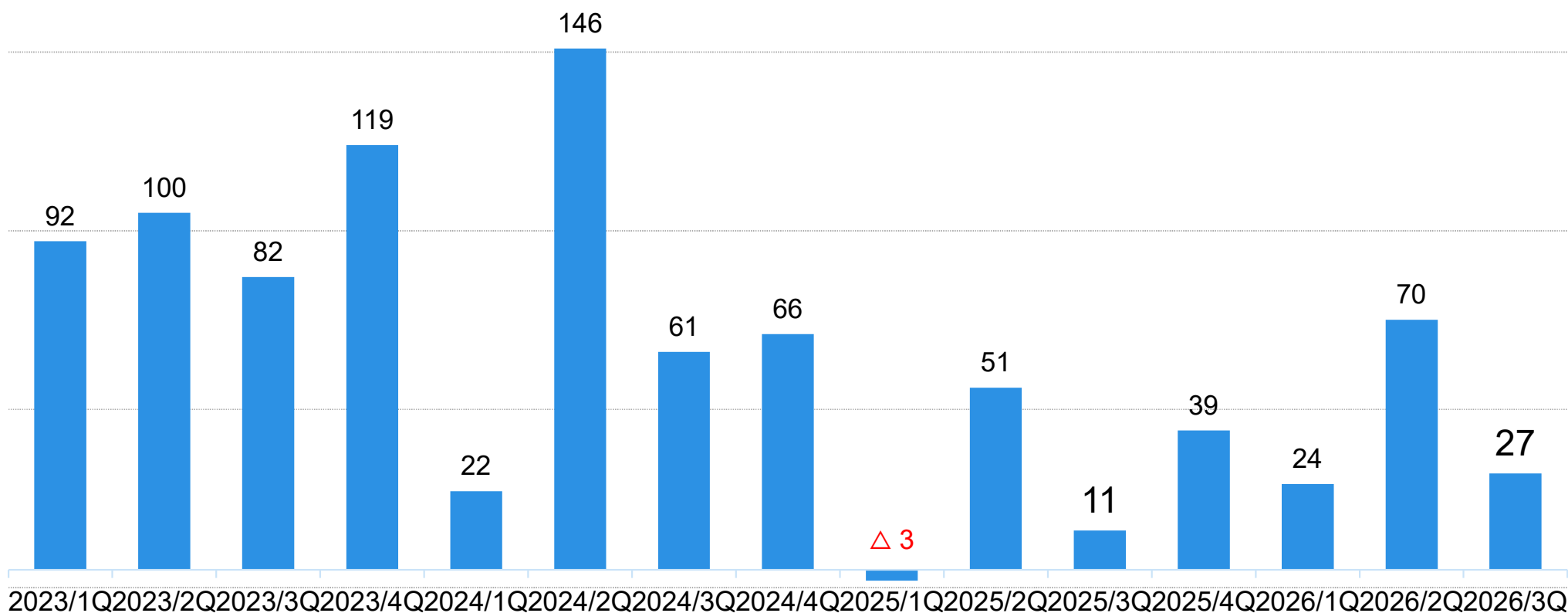
前年同期比 **12.0%増**

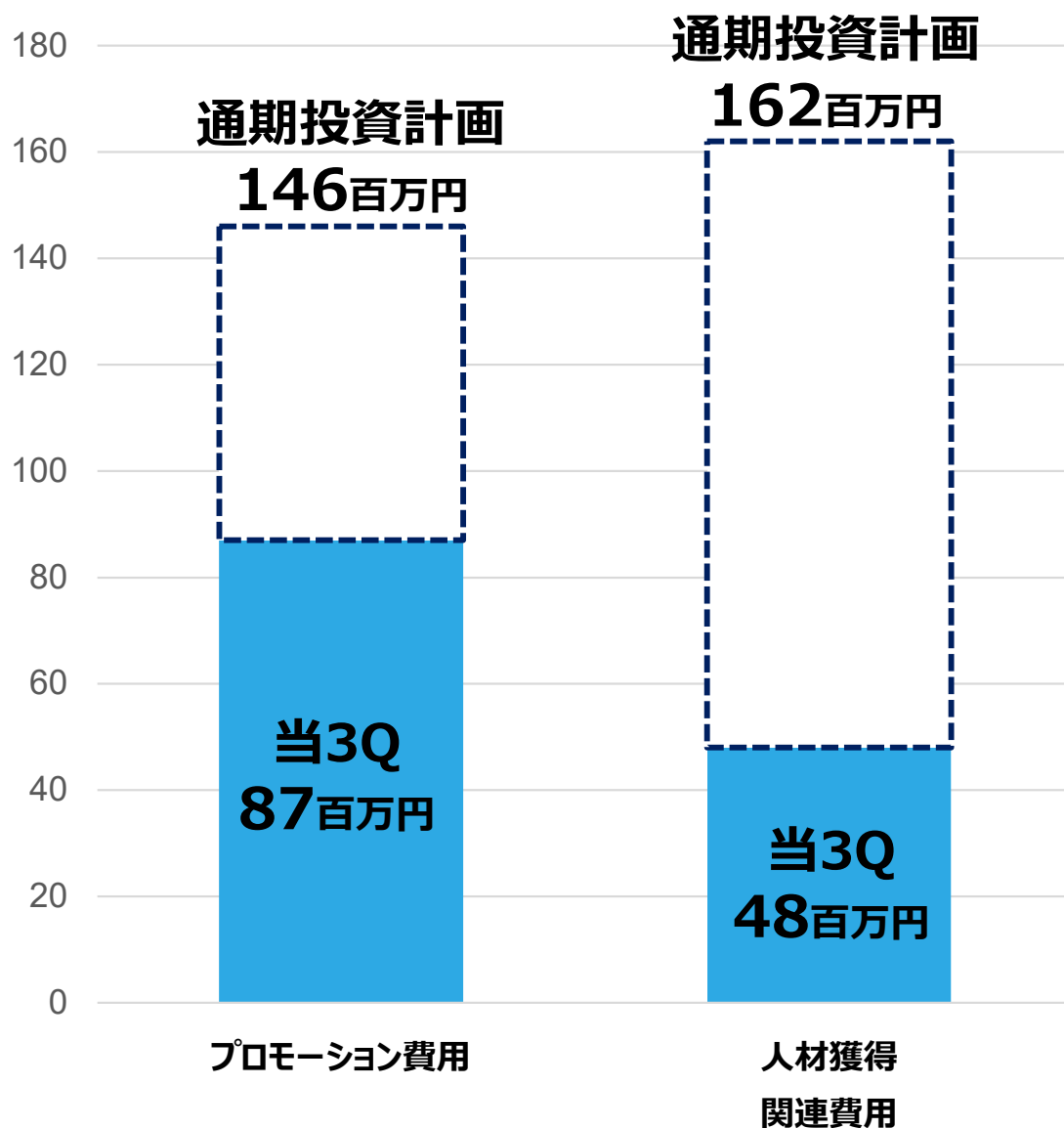
(単位：百万円)



## 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60%

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40%

人材獲得関連費用は  
進捗率30%

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12.0%の増収**

(単位：百万円)

	2025年5月期 第3四半期	2026年5月期 第3四半期	増減
メディア・プラットフォーム	805	713	△ 92
医療機関経営支援	3,137	3,805	+668
医療 B t o B	125	125	△ 0
クラウドインテグレーション	310	309	△ 1
未病・予防プラットフォーム	41	0	△ 41
その他の	0	0	△ 0
連結消去	0	△ 3	△ 3
合計	4,421	4,950	+529

- ※ 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18.6%増**

(単位：百万円)

	2025年5月期 第3四半期	2026年5月期 第3四半期	増減
メディア・プラットフォーム	398	334	△ 64
医療機関経営支援	123	78	△ 45
医療 B t o B	△ 7	21	+28
クラウドインテグレーション	50	51	+1
未病・予防プラットフォーム	△ 154	-	+154
そ の 他	0	0	△ 0
合 計	410	487	+77

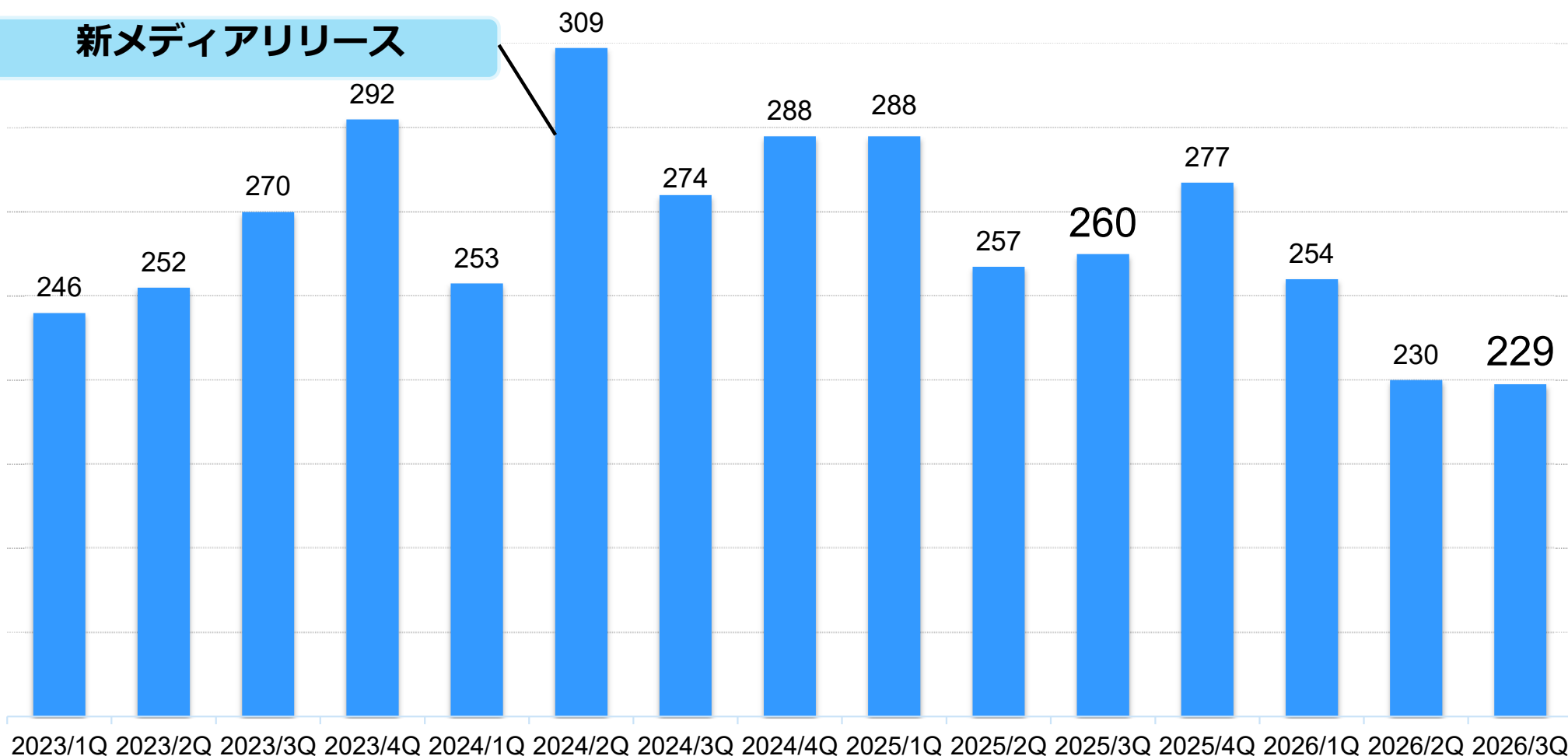
※報告セグメントに帰属しない一般管理費およびその他の調整額は反映させておりません

# メディア・プラットフォーム 売上四半期推移

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みを継続するも  
累計では前年同期比**11.4%減**

(単位：百万円)

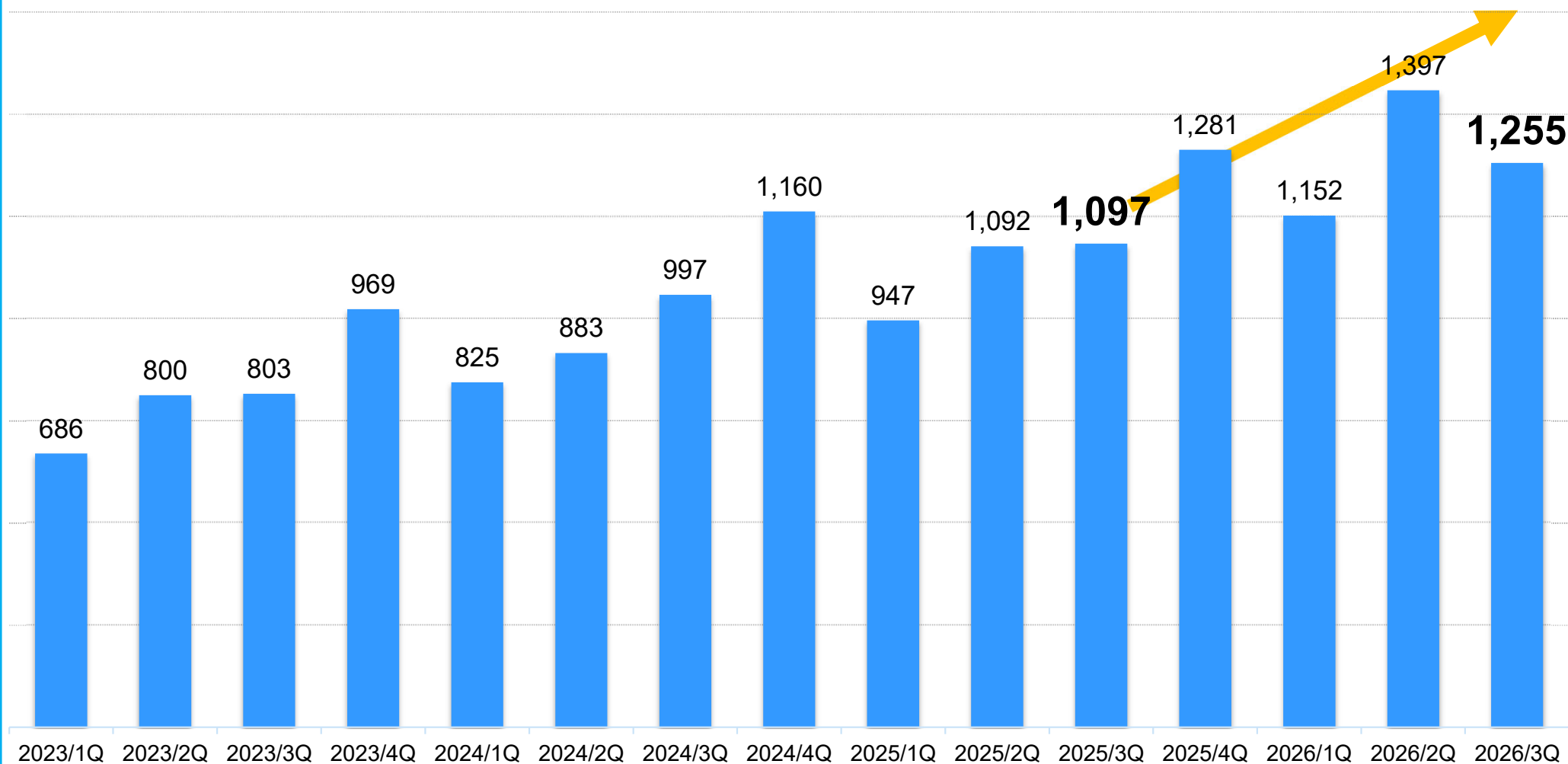
## 新メディアリリース



※ 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  
累計では前年同期比**21.3%増**

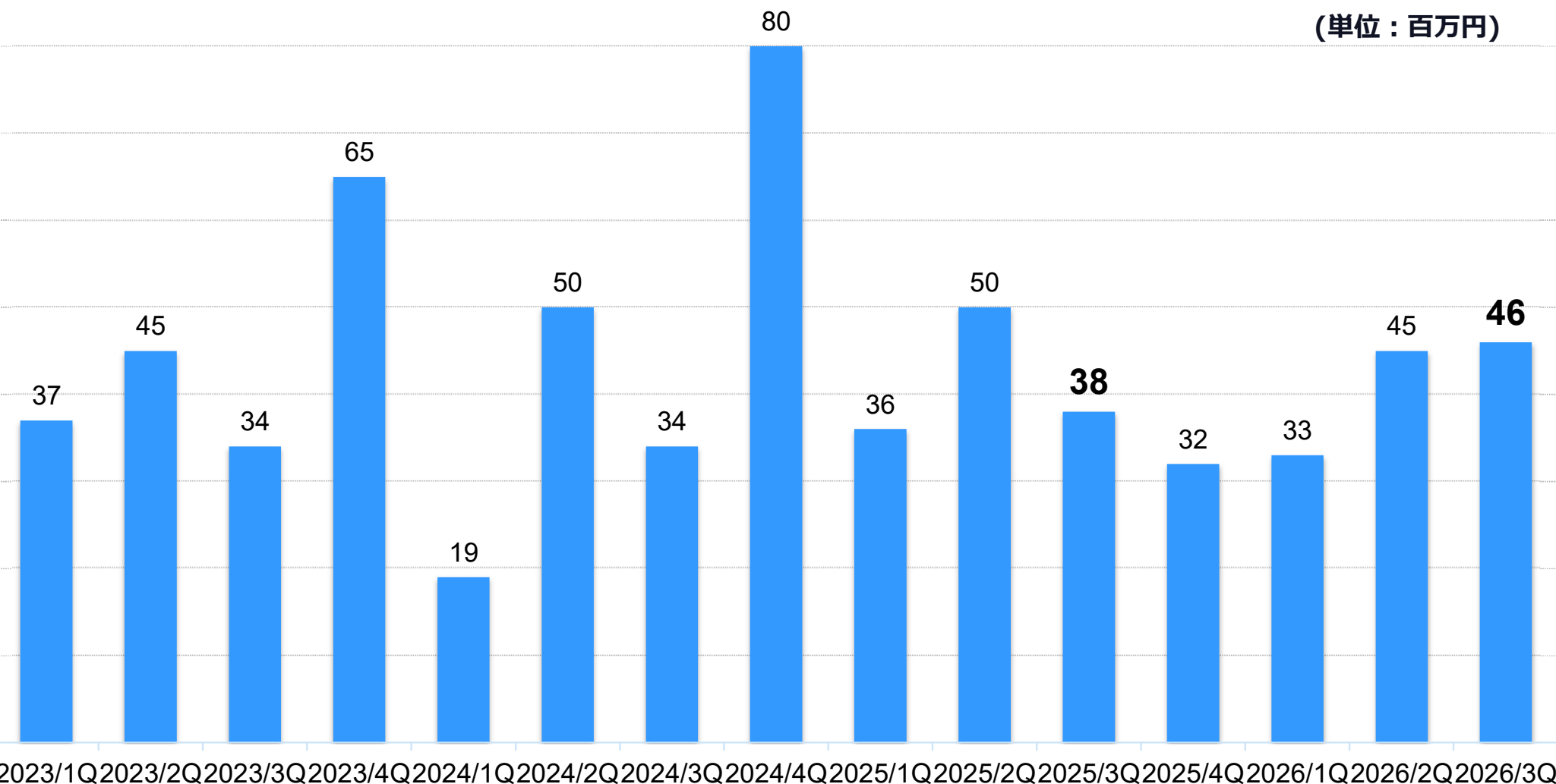
(単位：百万円)



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  
利益率の高いサービスにシフトし、黒字化を達成

累計では**前年同期比0.6%減**

(単位：百万円)

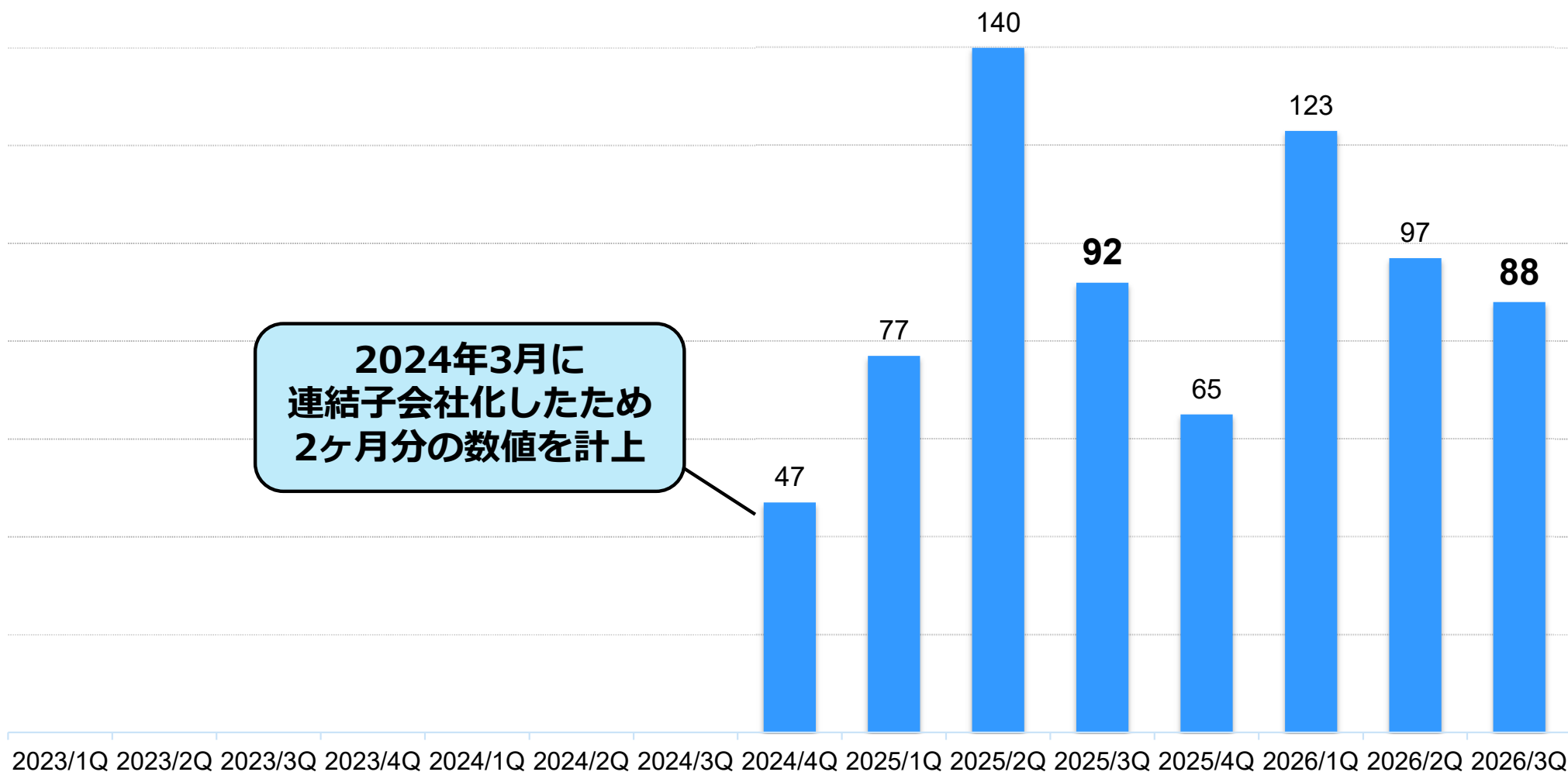


システム開発・導入案件の受注が堅調に推移。

累計では前年同期比0.3%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3Q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

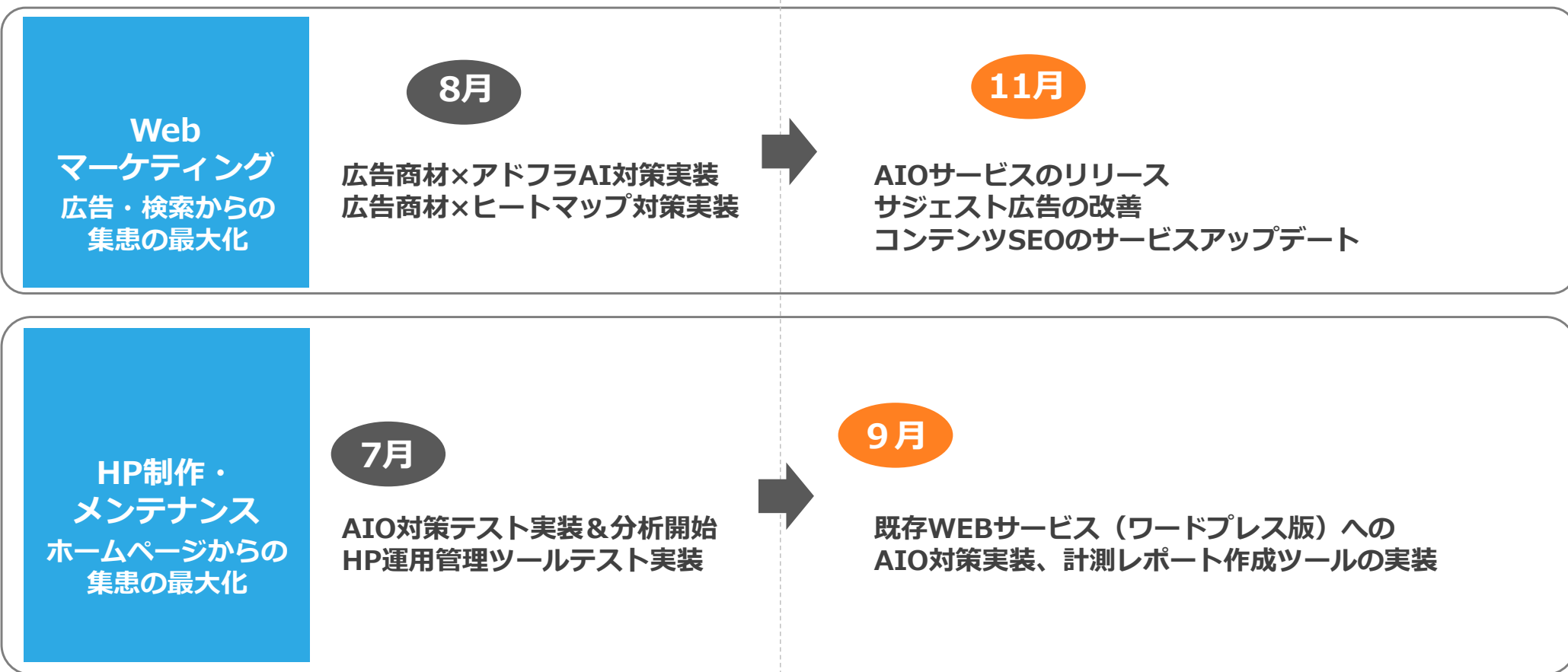
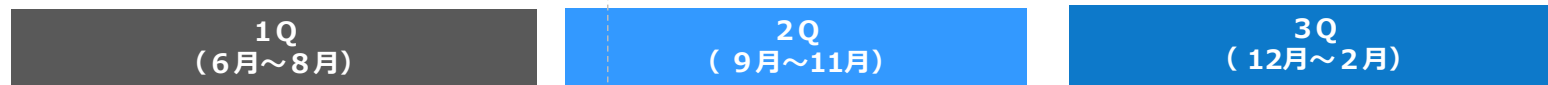
## 当3Q 進捗

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®  
**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®  矯正歯科ネット®  
**AI記事生成導入にむけ開発進行中**  
**各種記事コンテンツ強化⇒継続進行中**

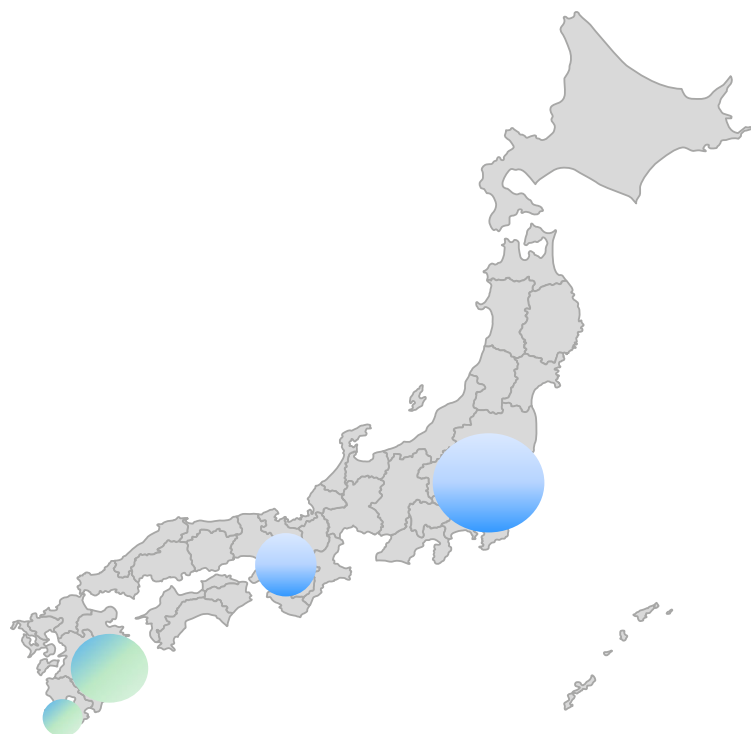
# 3Qにおいて、 新商材リリース、既存サービス品質の向上等を実施



## 当3Q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**



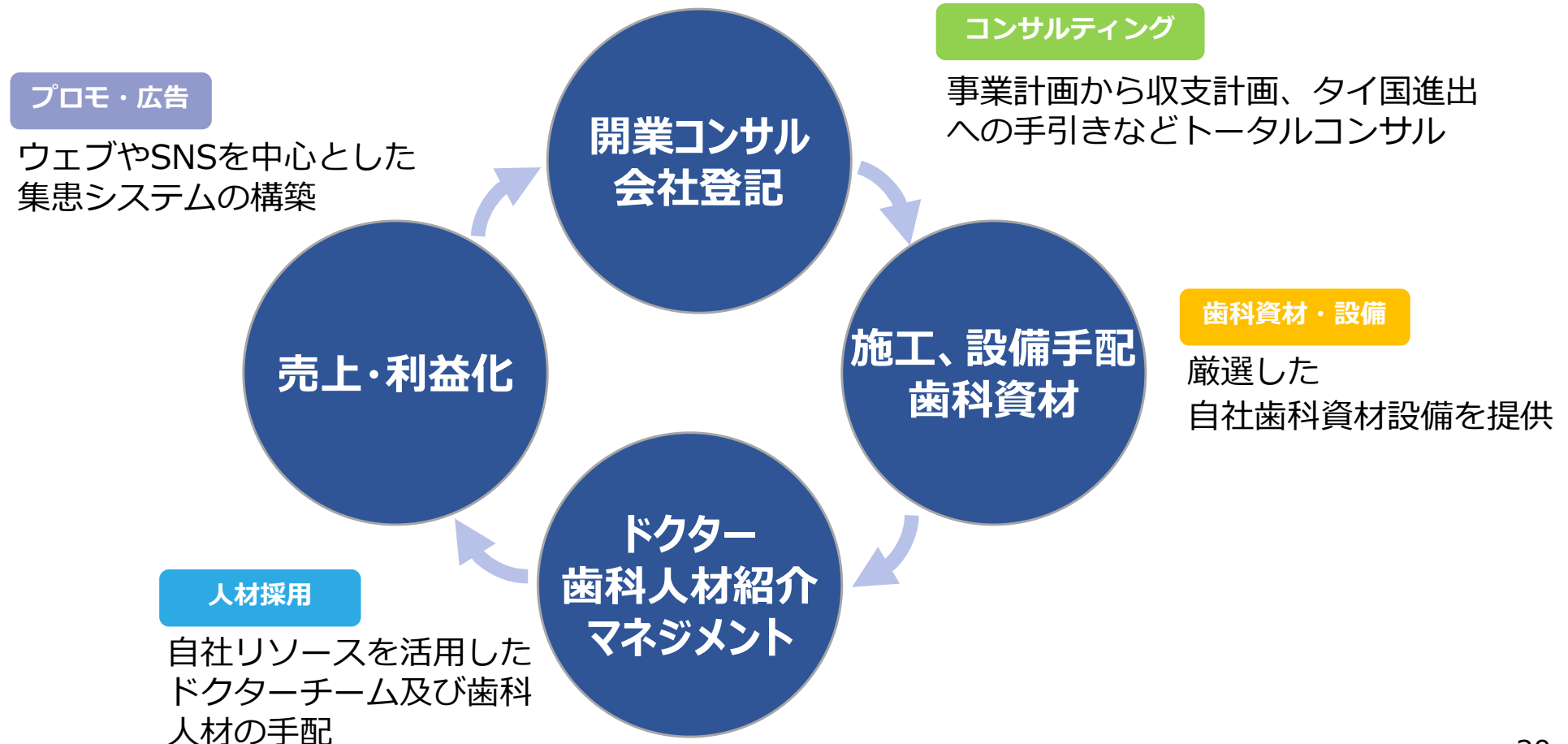
お客様との信頼関係をたいせつにします  
歯科器械材料・医薬品

**有限会社吉見歯科器械店**

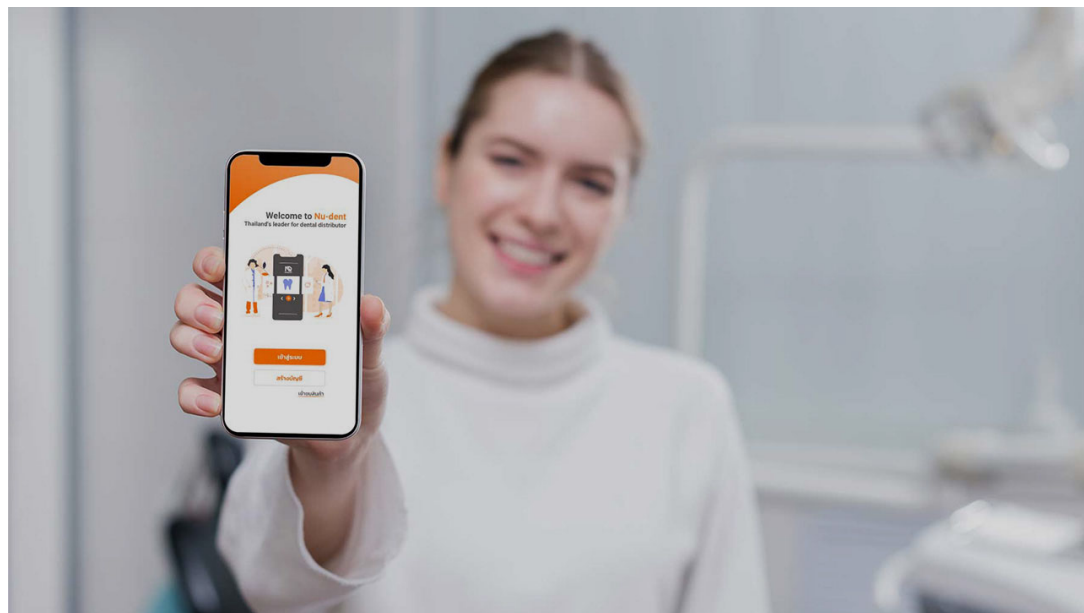
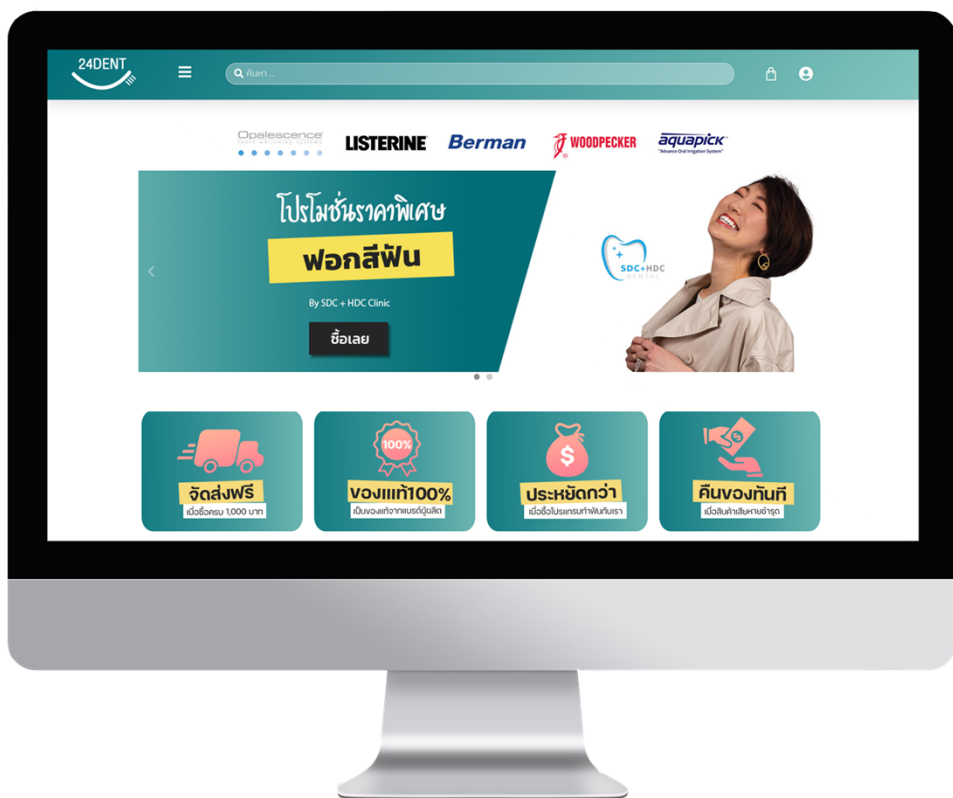
当3Qは、開業支援案件、デンタルツアー（日本人歯科医師向け）サービスや、  
歯科メーカー向けタイ進出サポート事業開始およびMA紹介事業を開始  
株式会社ヨシダとの協業（高単価診療室）運用準備が進行

新たなサービスが売上の第二の柱へ

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3Qでは、ECアプリの売上が約20%近くまで伸長。50%を目標に進捗  
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3Q、組織的体制の変更を行い、  
その結果、ひとつのクリニックは単月での過去最高売上を記録  
同様のシステムを直営に反映させ、  
さらなる売上の拡大を3クリニック全体で目指す



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3Qも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

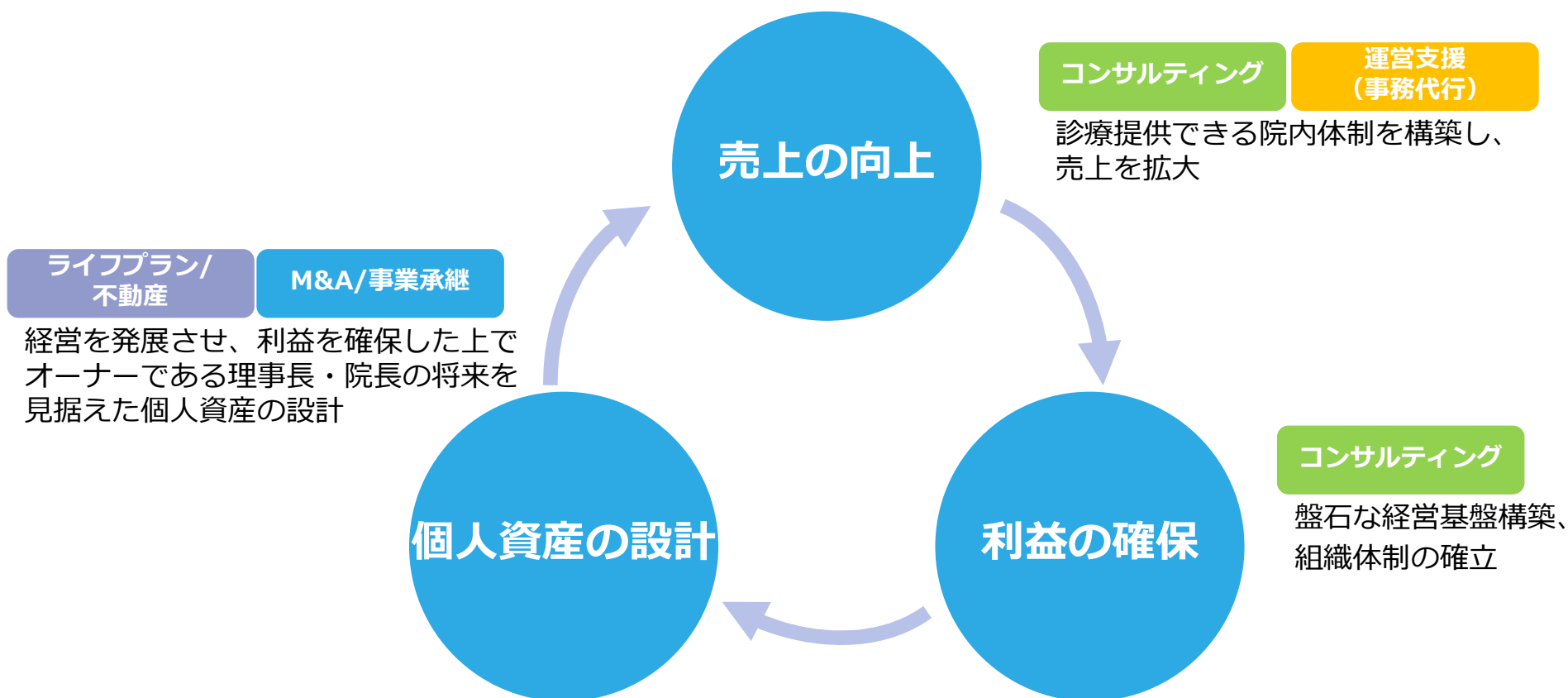


ウェアラブルな装置を用い、人体に安全な近赤外光で  
脳の前頭前野の活動量を数分で計測。

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

## 当3Qも基盤となるコンサルティング・事務代行サービスの提供に注力

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



## 当3Q、「Dentwave Prime」は歯科医院向けのコンサルティングサービスとの連携を見据えた機能開発に本格着手 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3Q、業界的には売上利益減する時期ではあるが  
サービスの質の安定から売上利益確保で年度での進捗に影響はなく進行  
タイ進出企業（外資ビッグプロジェクト）獲得増を推進する営業活動を強化

タイ国内POS/ERPビジネスNo.1へ

## Our journey together



Microsoft Dynamics 365  
BUSINESS CENTRAL



30+ years  
of heritage



220,000  
customers



3.3 million  
users



Sold in 196  
countries

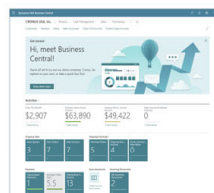


Served by  
4,500 partners

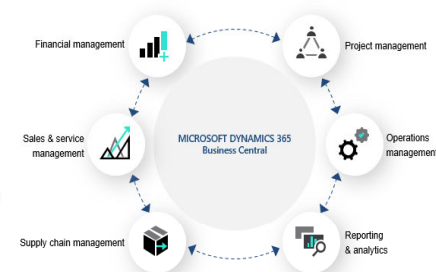


Dynamics 365 Business Central  
Microsoft Corporation

Rapid Deployment Cloud or On-premises



Comprehensive Solutions



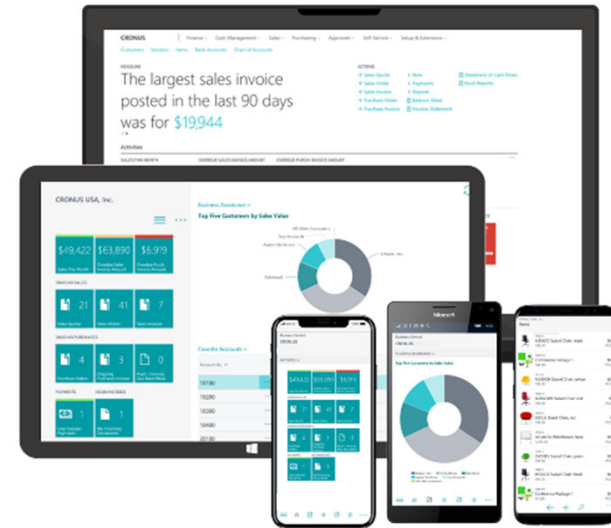
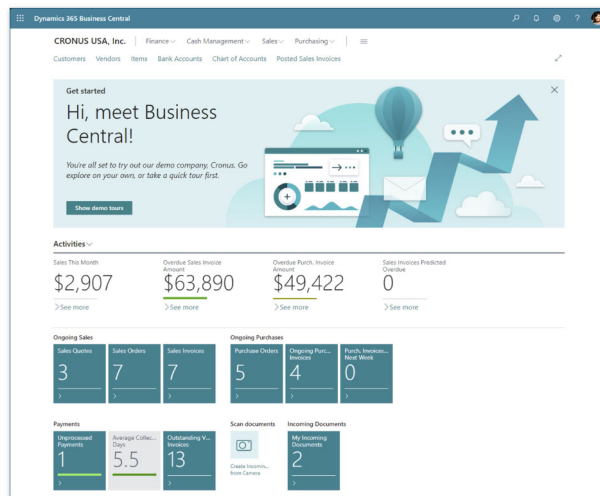
Run Your Business Anywhere



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3Qは、タイの歯科医院向けに、導入しやすい販売価格、サービスの質を担保できる日系企業のシステム代理販売を検討

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

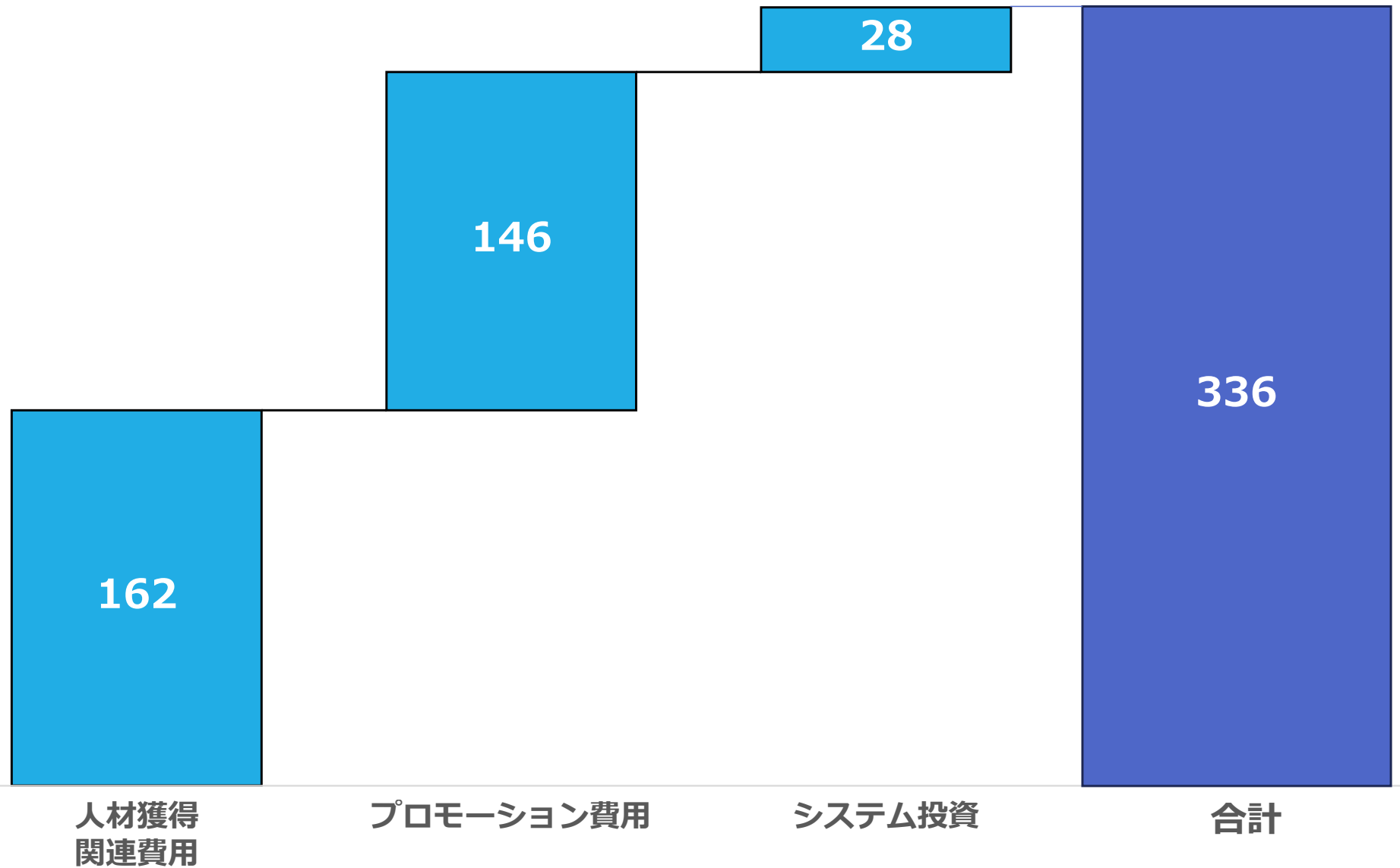
### 人的投資

- ・中途18名採用
- ・2026/5月新卒7名採用予定

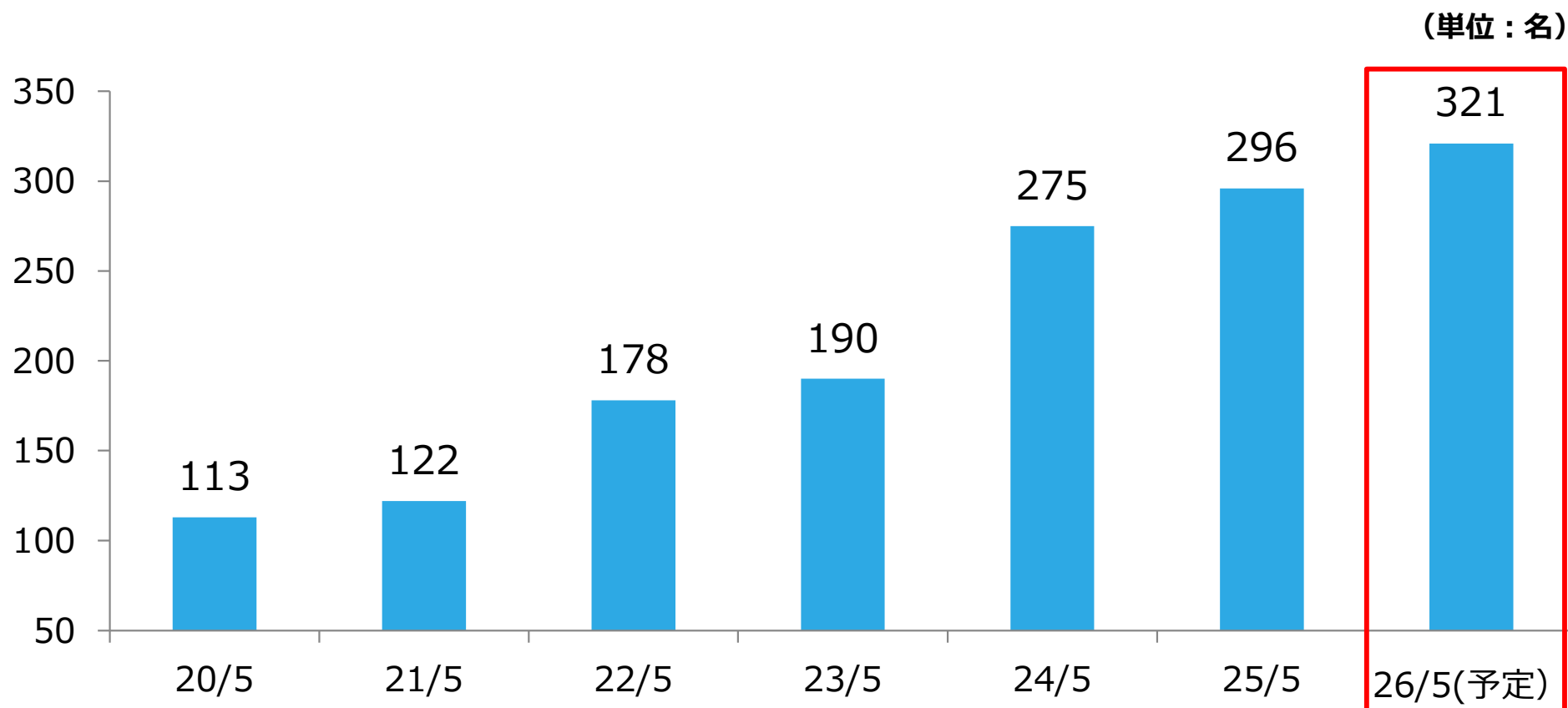
### 事業投資

- ・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

【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



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</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

## トピックス

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、サービスを一気通貫サポートし、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	
			増減	増減率
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



m medicalnet

株式会社メディカルネット

## 資本業務提携

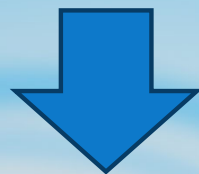
2025年6月26日、明治39年創業日本最古の  
歯科メーカー株式会社ヨシダと  
資本業務提携契約を締結

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



※グループ会社



N-Ichi 薬品株式会社

【脳思智】



「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：2026年2月28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



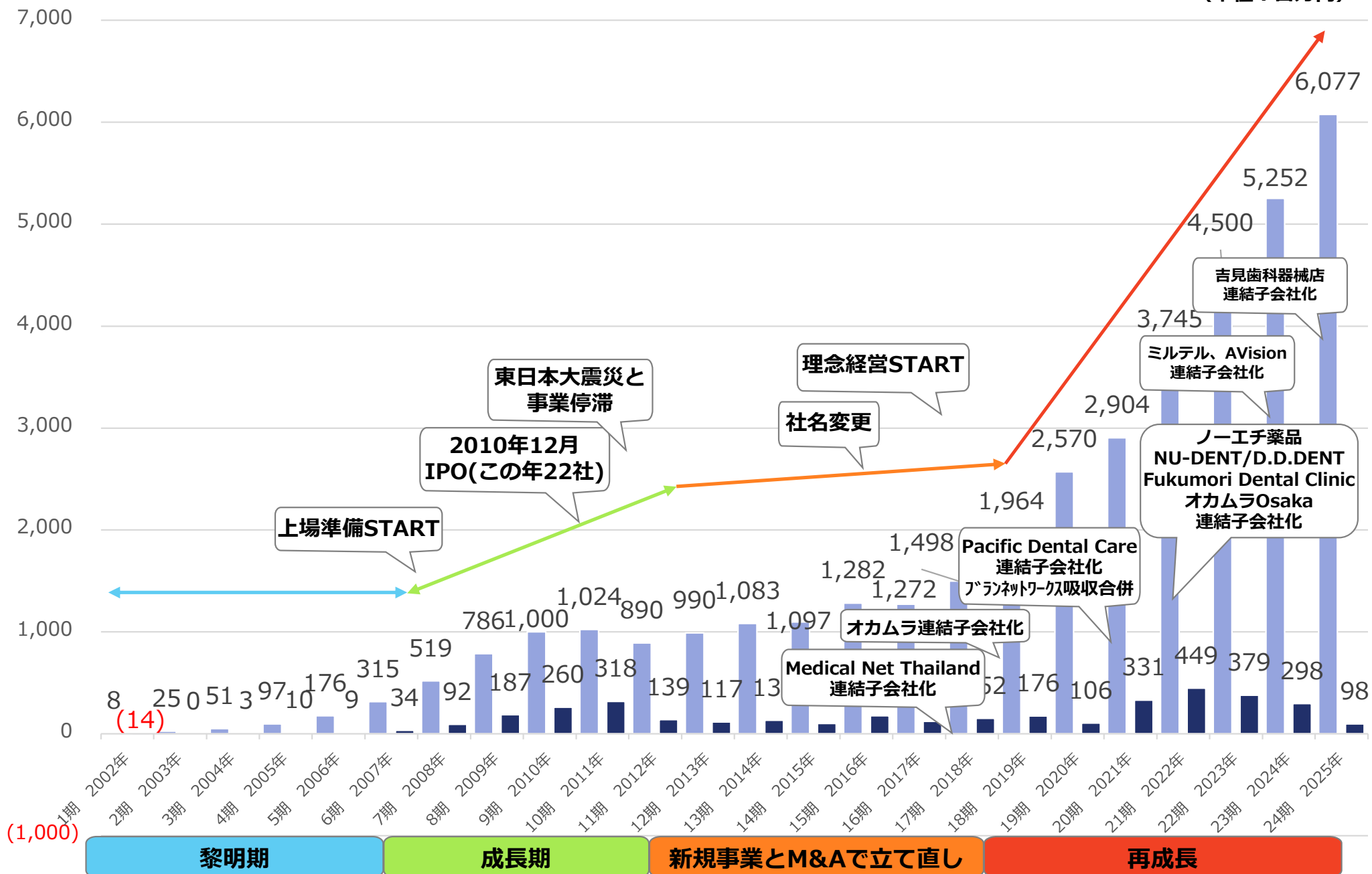
歯科医療従事者登録数 **57,162人**

## 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

(単位：百万円)



(1,000)

黎明期

成長期

新規事業とM&Aで立て直し

再成長



**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。**