

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今より株式会社メディカルネット様の2024年5月期の決算説明会を開催いたします。本日の説明会は、会場での開催に加えまして、ライブ配信を合わせたハイブリッド方式で開催いたします。それではまず初めに、会社からお迎えしている3名様、ご紹介申し上げます。まず代表取締役社長 COO の平川裕司様。

平川：平川です。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございます。管理本部ゼネラルマネジャーの三宅大祐様。

三宅：三宅です。よろしくお願いいたします。

司会：管理本部シニアマネジャーの早田廉様。

早田：早田です。よろしくお願いいたします。

司会：どうもありがとうございます。本日、ご説明のほうは平川社長様からいただくことになっております。説明が終わりましたら、まず初めに会場ご出席の方からの質疑応答の時間といたします。続いてオンライン参加の方からの質問を受ける予定です。オンライン参加の方、ご質問のある方は、会社名、お名前をご記入の上、チャットにてご質問ください。質問は説明中でも受け付けてますので、よろしくお願いいたします。それから、会場の皆様、お手元にはアンケート用紙配られていると思いますので、お手隙のときにご記入の上、お帰りの際は机の上に置いていただければ結構です。オンライン参加の方はアンケートの URL があるかと思っておりますので、ご協力よろしくお願いいたします。それでは平川様、よろしくお願いいたします。

平川：本日はお忙しい中、株式会社メディカルネット会社説明会、お越しいただきまして、ありがとうございます。私、代表取締役社長 COO の平川裕司です。今回も私のほうから会社説明をさせていただきます。

本日のアジェンダです。本日のアジェンダは5つになります。会社概要、2024年5月期の通期決算概要に続きまして、2025年5月期の事業戦略と計画、2025年5月期の通期見通しで、最後に中期経営計画と絡めましての成長戦略、こちらのお話をさせていただきます。

まず会社概要です。株式会社メディカルネット、事業内容としてはセグメント、今まで3つでしたが、4つに増えております。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。これに加えて、今年の3月、新しいPOSの会社がメディカルネットグループ入りしましたので、クラウドインテグレーション事業、今この4つの事業を行っているのがメディカルネットグループになります。

この新しい会社の仲間入りに伴いまして、従業員のほうも増えて、275名、前事業年度と比較すると85名増えた形になっております。なので、関連会社も全部で10社で構成されておりまして、メディカルネットグループ。日本で4社、タイで6社です。連結のグループとしては、その他関連会社を含めると11社で構成されているのがメディカルネットグループです。当事業年度、第23期で仲間入りしたのが株式会社ミルテルです。受託臨床検査事業の株式会社ミルテルとAVisionです。これ、タイのPOSの会社です。この2社が新しく2024年5月期に仲間入りしております。

続きまして、こちらはミッション・ステートメントになります。

続きまして、われわれメディカルネットグループのプラットフォームビジネス、こちらの説明をさせていただきます。私たち、口腔周りから全身の健康を導いて、人々が健康で豊かな人生を歩めると、そういう社会を構築する、このパーパスを実現するための戦略として、プラットフォーム戦略を取っております。歯科業界のメディカルネット経済圏、これを構築していきたいと思っております。真ん中がメディア・プラットフォーム事業、これが創業以来行っているメディア・プラットフォーム事業です。生活者の方がレストランを探すときに食べログさんとかぐるなびさんのメディアなりアプリを使うように、生活者の方が歯科クリニックを探すときに、私たちのメディア、使っていただくと。いいクリニックを探してもらうというメディア・プラットフォーム事業、これは2001年創業以来のものでございます。

緑のほうは医療B to B事業です。これが製薬メーカーとか歯科関連メーカーのプロダクトのプロモーションを行うという医療B to B事業です。当期からスタートしたのはその他で、ミルテルの臨床検査事業です。クラウドインテグレーション事業が、先ほど申し上げたAVisionで行っている事業になります。

最後に青いところです。医療機関経営支援事業。こちらに関しましてはさまざまなサービスがあります。こちら記載のとおりでもあるんですが、SEM、歯科クリニックのウェブ上のマーケティングを行うSEM事業があったりとか、ホームページ制作です。歯科クリニックの経営、歯科商社事業、医薬品の製造販売事業、歯科クリニックの開業支援だとか経営支援、このような事業も行っております。なので、メディア・プラットフォーム事業、ここはメディカルネットが担当しています。医療B to B事業もメディカルネットです。その他の臨床検査事業は株式会社ミルテルが行っている事業です。クラウドインテグレーションはAVisionという会社が行ってまして、医療機関経

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



営支援事業に関しましては、SEM サービス、ホームページと、こちらの記載で申し上げますと、歯科医院の事務代行、開業支援、経営支援、不動産販売、こちらに関してはメディカルネットで行っております。歯科医院の運営に関しましてはタイで3社ありまして、Medical Net Thailand と Pacific Dental Care と Fukumori Dental Clinic と、この3つの株式会社でこの3つの歯科医院を運営しております。

歯科の商社事業に関しましてはオカムラです。こちら、今日本と大阪に拠点があります。その他の、タイで、NU-DENT と D.D.DENT というディーラーがありまして、この3社4拠点で歯科の商社事業を行っております。医薬品の製造販売に関しましては、大阪にあるノーエチ薬品、こちらが担っております。こういう感じで、メディカルネットのプラットフォームに今現状なっております。

続きまして、今申し上げた、口腔周りから全身の健康を導いて人々が健康で豊かな人生を歩めると、こういうパーパス、これを実現するためにプラットフォーム戦略を取ってますと。これを実現するための戦術として M&A、これを活用しております。

こちら、企業価値の向上についてのページでございます。

現状、創業からの沿革です。今私たちはサードステージと捉えております。ファーストステージが初代の社長の早川亮。セカンドステージが2代目の社長で現会長の平川大です。今現状サードステージと捉えて、社長が私で、平川大と2人のダブル代表体制で行っております。

続きまして、こちらがメディカルネットグループの会員数の推移でございます。こちらに関しては、売上高としてはメディカルネットグループの連結の20%ぐらいなんですが、利益は8割ぐらい占めてるとい、メディア・プラットフォーム事業の収益モデルになっております。収益モデルとビジネスモデル、こういう形になっております。解約が少ないので、積み上がっていくストックビジネスで、堅いビジネスになっております。

続きましてが、セグメント別の売上高です。今このような形になってまして、メディア・プラットフォーム事業が21.4%、医療機関経営支援事業が73.6%、医療 B to B 事業が3.5%、その他クラウドインテグレーションが、これまだ2カ月分しか計上されてませんが、0.9%。その他ミルテル、5カ月分ですが、0.6%という、このような形になっております。

他方、利益ですが、利益に関しましては、今、先ほど私が申し上げたとおり、売上高構成比の20%強のメディア・プラットフォーム事業が80%強、こちらの利益を占めているという形になって、ここで利益を上げて、他の事業に今投資に回している状況でございます。医療機関経営支援事

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



業のほうは 24.7%、医療 B to B 事業は 2.6%。クラウドインテグレーションは、今期に関してはマイナスになってます。M&A で引き継いで、4 月、5 月で、タイの会計なんで、そこをいろいろと綺麗にするとところがあって、その関係で 4 月、5 月は赤字だったんですが、今期に関してはしっかり利益を出す計画になっております。その他がミルテルです。ミルテルに関しては、まだ当期は厳しい状況で、後で説明いたしますが、今走ってる期、2025 年 5 月期も、今期に関しては利益的にはまだ厳しい状況ですが、その先は明るいついていう感じになっております。

こちらが通期の売上と利益の推移になってます。2017 年の 5 月期、ここまでがセカンドステージでした。2017 年の 5 月期、半期ぐらいから後がサードステージになってます。セカンドステージは平川大が代表だったんですが、サードステージでダブル代表でみんなて経営しようということ、いろんな、会社的には理念経営スタートして、会社名も変えて、ダブル代表になって、みんなて経営しようという形になってからこのように伸びております。これ、売上だけでもなくて、利益的にも、例えば 2014 年の 5 月期だと営業利益ベースで 1 億 3,300 万、15 年の 5 月期ですと 1 億 100 万、16 年の 5 月期ですと 1 億 7,600 万、17 年 5 月期が 1 億 2,300 万、その次が 1 億 5,200 万という、そういう営業利益で、ある意味停滞というか横ばいだったんですが、その後、こういう形で売上も利益も伸ばしてきて、今はまだまだ足りないんですが、今 3 億、4 億の間で、そこら辺で利益も今推移しているような状況でございます。

続きまして、2024 年 5 月期の通期決算概要になります。業績ハイライトです。売上高が 52 億 5,200 万円。対前年で申し上げますと 16.7%増です。1 年前の業績予想では 50 億で出してたところです。それが 52 億 5,200 万円となっております。ただ、という感じなんです、申し訳ないですが、営業利益に関しましては 2 億 9,800 万円となって、前年比 21.4%減となっております。業績予想も 3 億 8,000 万円を出してました。このほぼほぼの要因は、株式会社ミルテルになります。

前回の会社の説明会でも申し上げたんですが、去年の 9 月末ぐらいに、ミルテルの社長から私のところに直接打診がありました。元々この会社、広島大発のベンチャーで、当時は、最初の初期のほうは、血液のマイクロ RNA を利用した、活用したがん検査をして、テロメアとかに関しましては世界オンリーワンの技術、一番大きいところだとスイスのダボス会議で取り上げられて、非常にテクニク的にはいいものを持っているので、結構いろんなベンチャーファンドだとか、有名なベンチャーファンドだとか、世界の名だたる事業会社。事業会社のほうは今も株主でいてくれるんですが、入ってたんです。

ただ、どうしても事業的にうまくいかなくて、本当申し上げますと、毎月、当時、2,500 万円の赤字だったんです。ただ、持っているものが良かったので、そのたびにファイナンスして、資金繰りを回

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



してたって感じだったんですが、それも何回も何回も繰り返してて、うまくいかなくなって、直接私に話があったんです。

私も、非常にこれ悩みました。取締役会でも侃侃諤諤（かんかんがくがく）の議論になりました。もちろん反対意見もありました。ただ一つ、これは一緒に仲間になってやろうと思ったのは、彼らが、今までは血液のマイクロ RNA を使ったがん検査だったんですが、そこから戦略チェンジして、このままじゃ事業成り立たないということで、唾液を活用したがん検査、臨床検査事業。とか、テロメアに関して、将来的には、もうエビデンスも出てきてるんですが、唾液を用いた、そういう形でテロメアの検査もしていこうと。そういう戦略チェンジをしたときに、これは私たちが、口腔周りから全身の健康を導いて人々が健康で豊かな人生を歩めると、ここにも、私たちのパーパスにも合致するというので、反対意見もありましたけど、私のほうで決断して、取締役会でも丁寧に説明して、仲間入りしてもらうことになりました。

なので、正直申し上げますと、その段階で、1年、2年は厳しいことは重々理解してました。もちろん毎月2,500万赤字っていうのは2018年とかそこら辺の話なんで、赤字幅はだいぶ圧縮してます。基本的に、一般論で言うと、マイクロ RNA を活用したがん検査と唾液を活用したがん検査、コスト5分の1になってます。なので、だいぶ赤字幅も圧縮してますが、今期予想でも、正直上げると7,000万弱ぐらいミルテルは赤字になってます。そうなんです、このページでもあるんで、今回のマテリアルでもあるんで、後で説明させていただきますが、非常に大きなポテンシャルを持ってますし、私たち、事業計画も立てて、これも希望的観測に基づく事業計画ではなく、ある程度根拠のあるもの、しっかりボトムアップの積み上げの事業計画を策定しております。

その上で、この会社、うちのグループ入ってもらったら、非常に、中期的には、将来というか、長期ではなくて中期的には力になると思ってますので、今期、当期、2024年5月期に関しましてはこういう数字になって申し訳ないんですが、明るい未来というか、将来、展望ありますので、ここは推し進めていきたいと思ってます。ただ、今期に関しましては、2024年5月期に関しましてはこういう結果になっております。

続き、業績概要です。こちらに関しましては、売上高に関しましては45億から52億5,000万ということで、16.7%になってますが、売上総利益、ここはプラス3.4%、ミルテル等のネガティブインパクトもありまして、このような形になってます。営業利益が21.4%減、経常利益で25.3%減という形になっております。

こちらに関しましては、連結売上の四半期推移です。こういう形で増えてはいますということでありませう。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きまして、セグメント別の売上高です。メディア・プラットフォーム事業に関しましてはこちらに記載のあるとおりです。6,400 万円です。新しいメディアも立ち上げて、正確に申し上げると、メディア・プラットフォームの中に歯科と美容があって、美容は厳しいんですよ。トレンドとして下降になってますし、うちとしても選択と集中で、すごく力を入れてるかということそうではありません。ただ歯科のほうは伸びて、こういう形にはなっております。

医療機関経営支援事業です。医療機関経営支援事業のほうもこちらに記載のあるとおり、32 億 5,400 が 38 億 6,500 万円と、プラス 6 億 1,100 万円という形になっております。医療 B to B。ここも正直、なかなか今短期的なトレンドとしては厳しいです。コロナの時に、先ほど申し上げたように、医療 B to B 事業というのは製薬メーカーとか歯科関連メーカーのプロダクトのプロモーションをするんですが、コロナの時は結構デジタルでのプロモーションに一気に傾いたんですが、その揺り戻しで、今リアルでやろうとなってるんで、そこでなかなか厳しい面もあります。

クラウドインテグレーション事業です。これに関しましては 2 カ月分ということで、4,700 万円という形になってます。利益に関しては、これは決算短信も開示してるんですけど、2 期分比べればすぐ分かることなんですけど、メディア・プラットフォームと医療機関経営支援に関しましては増益となっておりますが、医療 B to B 事業に関しましては、先ほど申し上げた短期的なトレンドもあって、減益という形になっております。

こちらはメディア・プラットフォーム事業の四半期の推移になっております。これは医療機関経営支援事業の推移です。こちらが医療 B to B 事業の四半期ごとの売上高推移となつてまして、クラウドインテグレーションは 2 カ月分ということで、このような形になっております。

続きまして、費用分析です。費用分析に関しましては、いろいろ投資はさせていただいている状況です。大きいところは人件費。8 億 1,300 万が 9 億 1,200 万円という形で、9,900 万円の増となっております。ただ、ここは AVision を M&A して、そこで 50 人ぐらい増えてるんです。その影響とかもあって、こういう形で人件費は増えております。

次は Year on Year 分析なんですけど、増減分析なんですけど、22 期の営業利益が 3 億 7,900 万円となっております。そこで増収額としては 7 億 5,100 万円ですが、純仕入れとしての増加も 5 億 8,500 万円ありまして、人件費。先ほどの人件費と違うのは、前のページの人件費は、比較して違うのは、こちらは労務費も入ってます。インターネットの部の方々の人件費も入ってるので、数字は異なるという形になってますが、1 億 6,900 万円増になってます。支払手数料、その他あって、結果的には営業利益は 2 億 9,800 万円という形になっております。

こちらが営業利益の推移でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



投資の進捗度です。プロモーション費用としては1億2,800のところ1億1,900というところでしたが、人件費、人材のほうに関しましてはこのような、計画としては1億9,900万円でしたが、1億2,800万という形になっております。

続きまして、2025年の5月期の事業戦略と計画になっております。まず人的投資として人件費、対前年で176.9%増の計画にはなっております。ただ、これ、後でまた説明させていただきます。その他事業投資として、こちら記載のある、このようなことを考えております。

成長に向けた今後の投資なんですけど、ここは正直に申し上げて、事業計画の立て方とか、いろいろ各社あると思うんですが、開示している今の数値、あれとは別で、社内ではもっと少し高い数字を追ってます。正直申し上げますと、その高い数字、もっと高い売上、高い利益を追うために必要な費用っていうのはここに入れ込んであります。なので、必ずしも、もちろんベスト系としては、売上も利益も予想よりも全然上行って、これ、あるいはもっと投資させていただくっていうのがベスト系なのかもしれませんが、会社の説明に関しましては。なので、逆に言うと、もっと高い数字を追ってますけど、業績予想よりは上行ったとしても、私たちが追ってる高い数字行かなかった場合にはここまで使わないということもあります。なので、あくまでマキシマムの数字としてはこのような形で、人材獲得関連費用で3億5,500万円、その他研究開発費で3,900万で、プロモーションで1億6,600万、システムのほう、4,300万。トータルで6億300万の投資を計画しております。

続きまして、人的投資です。先ほど申し上げたように、M&Aもありましたので、2023年の5月期から2024年の5月に関しましては、190名から275名という形で増えております。今の走ってる期、2025年の5月期に関しましては、最大このような感じ、326名というのを想定しております。

事業別の主な取り組みです。こちらに記載のあるとおりでございます。基本的には、メディア・プラットフォームに関しては前事業年度からの踏襲ですよね。引き続き新しいメディア、ここがマネタイズもうまくいっているんで、引き続き力を入れていきたいと思っておりますし、医療機関経営支援に関しましても、こちら記載のあるとおりです。

計画の前提です。こちらで申し上げますと、まず医療機関経営支援事業、ここは不動産事業、より力を入れていこうと思っております。ここを担当してる部署の売上自体は今すごく伸びてます。前々期が1億3,000だったんです。前期が3億2,300。今期に関しましては5億6,900ぐらいを見込んでます。その前で言うと、5期前は1,700万だったんです。ここのユニットの売上がですね。1,700万が4,400万になって、1億3,000。前事業年度、24年度5月期が3億2,300という実績、

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



結果で、今期に関しては5億オーバー、5億6,000ぐらい見込んでますので、前事業年度の24年5月期で、不動産販売に関しては実績積めたので、より伸ばしていきたいなと思っております。

計画の前提として、クラウドインテグレーション事業、ここに関しては、売上は前事業年度と比較すると7倍を見てます。ただ、そうは言っても、前事業年度、2カ月分しか入ってないので、2掛ける、12カ月に直すと6倍、それに乗っけて、一応今期に関しては7倍ぐらいの売上の伸びを見ております。

その他、ここはミルテルになるんですが、ミルテルに関しましては5カ月分です。なんで、今期は12カ月入ってくるので、そうすると2.4倍ぐらいになるんです。正直に申し上げますと、前事業年度の売上が2,400万円でした。ただ今期に関しては13倍で見てます。これは単純に期間で計算したら2.4倍なんですが、根拠のある事業計画を立ててまして、どのサービスをどの相手に売っていくかと、そこら辺の交渉とか契約とかも終わってるともありまして、それが直でCなのかBなのか。Bでもそれはクリニックなのか、あるいはそのディーラー的なところ、検査会社なのかとか、そういうところの根拠を基に事業計画を立てて、今期ミルテルは前事業年度と比較すると13倍の売上、それを見込んでいます。今期の計画の前提となっております。

2025年5月期の通期の見通しになっております。売上高としては64億です。営業利益に関しましては3億3,000です。ただ、先ほど申し上げた費用の計上の仕方というか、計画の立て方はございますが、現状は64億売上、営業利益は3億3,000万で見込んでおります。

続きまして配当です。配当は24年5月期と同様、3円で予想しております。

続きまして、こちら、株主優待です。若干変更しました。長くたくさん持っていただいている方にはより厚くしたほうがいいだろうという、株主さんからの直接の声もありまして、変更いたしました。600株で1年、3年未満、3年以上とか、そこら辺が同額だったりとか、1,000株以上持つ方とか、こういう方はより厚く、長く応援してくれる方はより報いたいと言ったら言い過ぎなんですけど、おこがましいんですけど、ということで、変更はしております。

続きまして、最後、成長戦略です。ここはいろいろお声を頂いております。2020年10月16日にわれわれがリリースした中期経営計画、2025年5月期売上100億と、営業利益も10パーというものをリリースしております。となると、今期の、先ほど私が申し上げた業績予想、あれが64億となっておりますので、だいぶギャップがあります。これに関しましては、次というか、有価証券報告書を提出するタイミングで、私のほうからもう一回説明させていただこうと思っております。そのタイミングでマーケットから求められてる中計も出すので、そのタイミングで丁寧に説明はさせていただきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



非常に言い訳がましいんですが、もちろん、今 64 億で追ってる数字とは別で、社内で追ってる数字ありますし、そのために水面下でまだ具体化してないものもありますんで、もちろん 64 億より全然上は目指しておりますが、そのギャップはあるのは間違いないんです。非常に言い訳がましいことを申し上げますと、今の中計をリリースしたのが 2020 年 10 月 16 日と。策定したのは 2019 年の秋からです。なので、コロナ等があって、だいぶ外部環境で変化がありました。そこも一つ、間違いなくディレイしている理由ではあります。

続きまして内部環境です。内部関係というか、内部要因というか、そこもだいぶ変わってきました。特にミルテルです。ミルテルが入ってきて、今後はメディカルグループってのは、このミルテルっていうのもっともっと中心に据えてもいいんじゃないかなと思ってます。私たちの、口腔周りから全身の健康を導いて人々が健康で豊かな人生を歩めると、そういう社会をつくるという中で、ミルテルっていうのは、どんぴしゃではまると思うんです。なので、もう一回ここを、ミルテルを据えた事業計画、中期経営計画っていうのも立てないといけないと思ってます。

あと 3 つ目です。これは本当に言い訳がましいんですが、2020 年 10 月 16 日に計画したもので、初めての中計だったので、当時は、今 CEO の平川大を中心に策定をしました。でも正直言って、数字のギャップがある以上、精度の甘さとか、外部環境、さすがにコロナは読めなかったんですが、そういう見込みの甘さもあったと思います。なので、有価証券報告書を提出するタイミング、こちらでは COO の私が主導して、平川大会長とも連携をしながら、中期経営計画に関しましては 8 月 31 日にリリースして説明させていただきます。

ということで、ここからはミルテルの中期経営計画。ここだけ説明させていただきますが、このマテリアル、今回の会社説明資料は 7 月 12 日にリリースしました。そこで個人投資家さんから結構な数、このページについても質問ありました。2024 年の 5 月に関しましては数字が入ってるけど、数字が入ってないと、その先は。これはミスリードを生むんじゃないかという声も頂いてますが、結論から申し上げますと、この目盛りは全部合ってます。合ってるというか、比例してます。数字を公表している 2024 年 5 月期のこの数字と、この目盛りは全部比例して、私たちは数字を作ってます。

なので、ここに関しましても、8 月 31 日のタイミングでは、幾ら単位で出すかっていうのはあるんですが、100 万円単位で出すのか、1,000 万単位で出すのかということもありますが、最後に精査した上で、しっかり数字は出させていただきます。ロールしたものをさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ということで、ここからはミルテルの説明になって、次、しばらくはなるんですが、これは前回も説明したところなんです、ページ数が多いということは、ミルテルに力を入れているという、そこだけ申し上げさせていただきます。

成長シナリオです。これも従来どおりです。ここに関しましては、結局は食べることも、しゃべることも、息することもお口ということで、全ての健康の源なんですよ。日本は口腔イコール歯みみたいな感じですけど、歯だけじゃなくて全身の健康につながってるんで、従来どおりなんです、ここに関しましては。口腔周りから全身の健康を導くということで、ビジネス的にもそういう形で、虫歯とか歯の治療だけではなくて、こっから健康を導くと、そういうビジネスにつなげていきたいと思っております。成長シナリオも含めて、と考えております。

最後、ここに関しましては先ほど申し上げたとおりなので、割愛させていただきます。後日、8月31日に、しっかり私が責任を持って説明させていただきます。

以上、あとは参考資料になりますので、これをもって2024年5月期のメディカルネットの決算説明を終わらせていただきます。本日はどうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：ご説明、どうもありがとうございます。それでは、質疑応答の時間にまいりたいと思います。初めは会場参加の方からの質問をお受けします。ご質問ある方は挙手していただければ、マイクを持ってまいります。なお、この説明会は質疑応答部分も含めて全文書き起こしの対象ですので、ご質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合にはそのまま公開されますので、ご留意いただきたいと思います。いかがでしょうか。ご質問ある方、挙手していただけますか。一番後ろの方、お願いします。

質問者 [Q]：どうも、いつもご丁寧なご説明、ありがとうございます。厳しめな質問で恐縮なんですけども、なかなか計画に行かなくて厳しかったというのが、長年拝見しているとちょくちょくあるなっていう印象で。いつも、いつもと言うと大変失礼なんですけど、今回はしっかりやりますみたいな話がありながら、着地してみるとやり切れませんでしたっていうのは何度かあったかなと。今回もそうなのかなっていうふうに聞こえるんですけども、今回のご説明では、会長のほうが、私が今度はしっかりやるっていうご説明あったかと思うんですけども。質問といたしましては、来期以降どういうところが変わるのかと、どこら辺をセンターピンとして変えていくおつもりなのかっていうところを、一点お伺いできればなと思います。よろしく願いいたします。

平川 [A]：いろんな観点で、どこをセンターピンにして変えていくかってあると思うんですが、事業に関しましては、先ほど申し上げたようにミルテル、ここを成長ドライバーとしてしていきたいと思っております。内部体制に関しましては、内部に関しましてはどこまでかっていうのはあるんですが、社内でもそれなりに優秀な人間もだいぶ増えてきたので、ヘッドハンティングをして、そういう人間を上を引き上げて、しっかり責任を持って一緒にやっていくと。ちょっと抽象的なんですけど、そういう感じにはなりますが、口腔周りから全身の健康導いて人々が健康で豊かな人生を歩むと。そこら辺、そういうパーパスとか戦略としてのプラットフォーム戦略は変わりませんが、それを実現するためのプレーヤーとか成長ドライブに関しては、事業として変えていこうと思っております。

質問者 [Q]：どういう形に変えていく形になるんですかね。何やっても変わったとはなると思うんですけど、どこら辺を意図して一番変えてくっていうことで。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



平川 [A]：やっぱりそれも、具体的固有名詞を挙げるとミルテルになると思います。言えないことがあるんですが、先ほどの計画に関してもビジネスパートナーもいての計画でありますので、ここを中心として変えていきたいと思っております。

司会 [M]：よろしいでしょうか。他にご質問はいかがでしょうか。よろしいですか。オンライン参加の方からの質問、今のところないということですね。会場の方、よろしいですか。

それでは、ないようですので、もしございましたら、またお会社のおほうに直接お尋ねいただくとかしていただければと思います。あと、アンケートのほう、よろしくお願ひします。では、以上をもちまして、本日の説明会、終了です。どうも皆様、お疲れ様でした。どうも会社の皆さん、ありがとうございました。

平川 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

