

## 登壇

---

**司会**：定刻となりましたので、ただいまから、株式会社メディカルネット様の決算説明会を開催いたします。今回の説明会は、会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと併せたハイブリッド形式で開催させていただきます。

まず最初に、会社からお迎えしております3名の方をご紹介します。代表取締役社長 COO 平川裕司です。

**平川**：社長の平川です。よろしくお願いいたします。

**司会**：管理本部ゼネラルマネージャー 三宅大祐様です。

**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ージャー 早田廉様です。

**早田**：早田です。よろしくお願いいたします。

本日は、社長の平川様からご説明いただくことになっておりますが、ご説明が終わりましたら、会場から質疑応答の時間といたします。

続きまして、今回オンラインでご参加されている方からのご質問をお受けする予定です。なお、ご質問のある方は、会社名、お名前をご入力の上、チャットにてご入力いただければと思います。質問は、説明中も受け付けております。

なお、皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、お手隙の時にご記入の上、お帰りの際には、机の上に置いてご退出いただきますようお願い申し上げます。

それは平川様、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 2025 年 5 月期第 2 四半期の決算説明会にお越しいただきましてありがとうございます。私は代表取締役社長 COO の平川裕司でございます。

本日、皆様のご案内では、会長 CEO の平川大も参加させていただくことになっていましたが、インフルエンザで今回は不参加ということで、今回も私の方から説明させていただきます。よろしくお願いいたします。それでは、始めさせていただきます。

まず、決算概要です。売上に関しましては 29 億 1,200 万円となって、対前年で 24.4%増となっております。営業利益に関しましては 4,700 万円で、対前年で 72%減、純利益に関しましてはマイナス 1,700 万円となっております。

もう少し、内訳のほうをお話しさせていただきたいのですが、その前提として今、メディネットグループはどのような事業をやっているかと言いますと、五つの事業をやっています。

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 BtoB 事業、クラウドインテグレーション事業に、未病・予防プラットフォーム事業という五つの事業を 11 社ですね、日本で 6 社、タイで 5 社、連結に入っているのは 6、4 になるのですが、こちらのグループという構成になっております。

メディア・プラットフォーム事業というのは、一般の生活者の方がレストランに行くときに、食べログさん、ぐるなびさんをお使いになってレストランを探すように、生活者の方が歯医者さんを探す時に、特に自由診療の歯医者さんですね、矯正だとか、インプラントだとか、審美の歯医者さんを探すときに、私たちのメディアを使ってお探しになると。

あるいは、オーラルケアを学ぶときに私たちのメディアを使うと。これでマネタイズしているのが、メディア・プラットフォーム事業になります。

続きまして、医療機関経営支援事業。こちらはいろいろなサービスがあります。クリニック・歯医者さんのホームページを作って、その Web のマーケティングをします。ホームページ制作サービスもあれば、Web マーケティングのようなサービスもあります。

また、歯科クリニックの運営もしております。これは日本だといろいろ法規制もありますので、日本ではなくて、今タイのバンコクで 3 院の歯科医院を運営しております。

また、製薬ですね。医薬品の企画・販売もしております。これは大阪にあるノーエチという会社でしております。そのほか、歯科の商社事業ですね。こちらは日本とタイで、歯科の商社・ディーラー・卸事業をしております。

あとは、歯科医院の総合支援ですね。開業支援だとか、経営支援ですね。このような事業をしているのが、医療機関経営支援事業でございます。

そして、こちらの三つ目の医療 BtoB 事業ですね。こちらに関しましては、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、われわれが持っているオウンドメディアの Dentwave という歯科従事者の方が見るメディアがありまして、こちらでプロモーション行くと。これが医療 BtoB 事業になります。

---

## 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



クラウドインテグレーション事業は、去年4月の前事業年度から始めたのですが、現状はタイのみでPOS事業を行っております。

これも後ほど、セグメント情報のところで説明させていただきますが、今はだいぶ手応えを感じてきたんですね。ちょっと日本でもいいかなと思っている、今日この頃でございます。

最後が、未病・予防プラットフォーム事業ですね。ミルテルという子会社ですね、広島大学発のベンチャーで行っている唾液からのがん検査だとか、テロメアというものです。こちらを検査すると。テロメアに関しては、世界オンリーワンの技術で、この会社でしか測定できないというものです。

ただ、ここが、後ほど説明しますが、まだネガティブインパクトがあるような状況でして、対前年の売上としては、メディア・プラットフォーム事業はマイナス1,700万円ぐらいなっています。ちょっと横ばいというか、いろいろありまして、これは後で説明させていただきます。

医療機関経営支援事業は、対前年でプラス3億3,200万円となっております。BtoB事業に関しては、プラス1,800万円ですね。

クラウドインテグレーション事業に関しましては、前事業年度は、まだわれわれは、上半期に関しては事業をスタートしていなかったもので、伸びとしてはこの事業の売上が2億1,800万円で、丸々これが今期の伸びに寄与している状況でございます。

未病・予防プラットフォーム事業に関しましては、上半期での売上は1,800万円となっております。なので、対前年ではこんな感じですね。

われわれの予算は、基本的にはあまり開示していませんが、今回は上半期なので予算ベースで説明させていただきますと、メディア・プラットフォーム事業に関しましては、われわれが上半期で見ていた予算と比較すると3,000万円ぐらい、ちょっとショートしている状況ですね。

元々、去年の7月に決算短信を発表したときの、そのときの今の上半期の売上予想が30億8,800万円でした。それが今回、29億1,200万円となってショートしているので、その説明ということで、予算との対比でちょっと申し上げさせていただきますが、メディア・プラットフォーム事業としては3,000万円ぐらいショートしている状況です。

医療機関経営支援事業は、先ほど申し上げたようにさまざまなサービスがありますが、こちらは予算との対比でプラス1億円となっております。医療BtoB事業に関しましては、予算との対比でマイナス4,000万円となっております。

---

## 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@scriptsasias.com



クラウドインテグレーション事業に関しましては、予算との対比としてはプラス 4,000 万円となっております。

最後に、未病・予防プラットフォーム事業に関しては、われわれの考えていた売上予算と比較するとマイナス 1 億 1,000 万円となっております。ただ、これに関しては、後ほど説明させていただきますが、期ずれがだいぶありまして。

下半期は結構、ちょっと額までいうのはさすがにないかなと思うのですが、億単位の契約が取れているので、われわれの想定している未病・予防プラットフォーム事業の年間予算は、今も追っかけている最中です。そして、その億単位の契約を取れたということもありますので、引き続き、年間予算を追っている状況でございます。

そういうこともありまして、売上がでこぼこしている中、ショートだったりとか、現状は、上半期に関しましては、未病・予防プラットフォーム事業が計画よりだいぶビハインドしているような状況なので、利益もそれに伴って下がっております。

ちょうど対前年で見たら、営業利益もショート分がほぼほぼミルテルとか、そういう感じになっております。

続きまして、決算概要です。各項目の前年同期比ですが、売上は今申し上げた通りでございます。販管費に関して申し上げますと、このような数字になって 2 億 2,600 万円ほど増えております。

ただ、対前年で、額としてはこういうかたちになっていますが、対予算で、われわれの上半期の予算で見ますと、販管費は 88.9%ということなので、ここはコントロールしながらやっております。

売上総利益がプラス 1 億円となっていて、売上があって、原価のほうはほぼほぼニアリーイコールという感じで、実際に予算との比較で 98.7%と、そのようなかたちで上半期は終えております。

続きまして、決算概要、売上の推移ですが、こちらはこの記載の通りですね。売上に関しては、トレンドとしては右肩上がりというかたちになっております。

続きまして、利益に関しましては、ちょっとでこぼこしていたりとか、今期に関しましては、未病・予防プラットフォーム事業のネガティブインパクトもありまして、このようなかたちになって、推移としてもこういうかたちになっております。

続きまして、費用分析です。先ほど販管費全体では申し上げましたが、この販管費のほうもブレークダウンしますと、このようなかたちで人件費も、前年 4 億 3,800 万円が、5 億 7,000 万円だった

---

## 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@scriptasia.com



りとか、その他も、こちらに記載の通りで基本は増えている状況ではございますが、これも先ほど申し上げた通り、予算内でコントロールしながらやっております。

続きまして、9ページの投資の進捗です。投資の進捗として申し上げますと、プロモーション費用は進捗率が46%となっています。

人材関連獲得費用の進捗率が8%となっているので、これはそのまま読むと、下半期はだいぶここでコストがかかるの？と思われるかもしれませんが、実はそのようなことはなくて、費用としてはまだ進捗率は8%ですが、頭数で言うと、新卒は91%。

われわれの計画で、マキシマムでこれだけ取ろうというところが基準なので、100%と言っていいのかなという感じですけど、そこは採り終わっています。中途のほうも、頭数では43%です。なので、頭数としては採れています。

ですので、逆に言うと、予算として、35%の紹介とか高いところで見ていたのが、うまくリファラルとかを活用して、うまくコストをコントロールしながら効率よく採用できているということで、金額ベースですと8%の進捗率ですが、頭数としては43%で、人も順調に採れている状況でございます。

続きまして、YoY分析でございます。こちらに記載の通りですが、23期中間期の営業利益は1億6,900万円でした。

増収額としては5億7,000万円、純仕入増加が3億2,900万円ありまして、人件費の増加が2億3,100万円、その他はこちらに記載の通りで、結果として営業利益は4,700万円で、1億2,200万円の減額というのが、YoYの分析になります。

こちらに関しましては、セグメント別の売上ですが、先ほど冒頭で私の方が申し上げたので、こちらに記載の通りでございますということで、次に進めさせていただきます。

こちらは、今度は利益のほうですね。メディア・プラットフォーム事業は3億1,400万円だったのが2億7,800万円と、3,500万円ぐらい減となっている状況です。

元々、計画を立てていたときは、前事業年度は下半期がすごく伸びていたもので、2Qからですね、それを前提に投資とかをして、コストがちょっと膨らんでいる状況です。

売上新規の獲得が、ちょっとだけ今苦労しているところなんですよ。やはり、リリースしたときは初めてなもので、私たちの、先生、クリニックとの信頼関係があって、わりかしメディカルネットさんが出してくれたものということで、けっこう契約をたくさんいただいたのですが。

---

## 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



皆さんもご存知の通り、既存の契約よりも新規の契約のほうがだいぶ経済コストもかかるので、今そこでちょっと新規の契約が苦労しているのですが、ただ今は、これをいろいろ巻き返しの策を打っている最中です。結果として、売上も減って利益もこういうかたちになっております。

医療機関経営支援事業も、こちらに記載の通りですね。6,800万円が8,200万円と。医療 BtoB のほうが、ちょっと赤字となっています。これは、医療 BtoB のほうも、売上のほうも対前年よりは伸びているのですが、予算で見ると減となっています。先ほど申し上げたと思うのですが。

やはり、コロナが明けて、われわれは歯科のメーカーさんの、プロダクトのプロモーションをメインとさせていただいているのですが、今までデジタルでのプロモーションをしていたのが、一気に今、アナログというか、実際の会場を借りてのコンベンションで、そこにコストをかけてプロモーションをするという、今、そちらのほうの流れがまだ続いています。

ちょっとデジタル商材が苦戦しているということもあって、売上・利益とも、医療 BtoB 事業に関しては、このようなかたちになっております。

クラウドインテグレーションの利益は4,100万円。ただ、これも後で説明させていただきますが、第1クォーターと第2クォーターで劇的に良いほうに変わっているのですが、これは後ほど説明させていただきます。

そして、未病・予防プラットフォーム事業ですね。今はこういうかたちになって、先ほど申し上げたように、上半期は苦戦しました。下半期に関しては、億単位の契約も取れてきていますしということで、今は正直に言って、私もここは非常に悩ましいというか、注力しているところです。

うちレベルの会社だと、けっこう社運を賭けるみたいな、そういう事業にもなっているのです。ただ、これが花を開いたら、われわれの財務諸表、PL 的にもそうですし、私たちのパーパスですね、存在意義。口腔まわ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。そういう社会を作るのに貢献すると。

これは非常に大きな貢献できていると思うので、今ここは苦労しながらも全力で当たっているところがございます。

続きまして、業績見通しになります。冒頭にも変更なしと申し上げましたが、このような状況で、下半期に取れている契約もありますので、現状は業績の見通しは変更なく、この数字を下半期も追っていくということになっております。

続きまして、セグメント情報になります。まずは冒頭に申し上げましたけど五つの事業があります。そのうちの、メディア・プラットフォーム事業ですね。

---

## 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



売上の感じはこのような感じで、これも記載がありますが、去年9月にリリースして、一気に売上がポーンと伸びて、非常にこれは粗利率が高いので、80%とかそういう世界なので、利益にもだいぶ貢献しましたが、今はちょっとこういうかたちになっています。

ただ、これは下半期、あるいは来期にかけてなんですけど、今新しい種まきをしております、去年にサイトをリリースして、それがうまくいって、これからは、さらにその上ですね、口腔まわりから全身の健康を導くということで、さらに上位のメディアとかを作っていこうと思っています。

その一つが歯医者さんネットですね。こちらは正確に言うともリニューアルになるのですが、力を入れてやって行こうというのと、その先、来年以降は未病・予防のメディアも作っていきたいと思っています

ということで、今は種まきをいろいろしています。種まきだったりとか、売上を回復させる施策を打っている最中でございます。

続きまして、医療機関経営支援事業ですね。六つのサービスがある医療機関経営支援事業です。売上の四半期推移としては、このようなかたちになっております。

続きまして、各サービスの施策について説明させていただきます。医療機関経営支援事業の中のホームページの制作と、Web上のマーケティング。

われわれは、社内ではこれはWeb戦略として一つで捉えて行っているのですが、2Qで新しいサービスをいろいろリリースしました。なので、この下半期からそれを刈り取るというか、契約を締結して、売上に寄与させていくという意図で今動いております。

続きまして、医療機関経営支援事業の歯科商社事業になります。まず、この21ページの、日本の歯科商社事業ですね。すみません、これに関しては、今回はノーコメントで割愛させていただきます。良い意味で、ちょっと今言えないことがありまして。ポジティブな意味ですね。

既存のほうは伸びて、順調にいらっています。プラスアルファのことが、ちょっと今は言えない状況です。

続きまして、タイのほうですね。タイの歯科商社事業も、今非常にすごく大きなポテンシャルを感じています。実は私も、昨日の23時ぐらいにタイから帰国したのですが、元々、歯科のディーラー事業、卸事業というのをやっていたのですが、タイはいろいろなところで、ちょっと日本より遅れているんですよ。

---

## 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



一つ、今成功し始めたのが、実際にマネタイズもスタートしたのが、開業支援・経営支援事業なんですよ。やはり、ディーラーだといろいろな情報が入ってくるんですよ。

今まで、うちはこの医療機関経営支援事業の、タイの歯科の商社以外のところで、タイで歯科医院を運営していました。実際に株式会社を作って。

そして、今、8万人、9万人いると言われているバンコクで、日系はもう今うちだけになってきて、うちがうまくいっているんで、ほかの、これは日系とかに限らず、このノウハウが欲しいということで、コンサルしてくれませんかということで、今期に入ってからスタートしたんですよ。1件目が、今、非常にうまくいっています。

今、毎月タイで20万、開業の時はイニシャルで、いろいろディーラーのほうから物を入れて、その後の運営に関しては、その集患からですね、衛生士さんとか先生とか。先生とかもすごくタイは多いんですよ。

症例によって先生を変えるので、うちも3院で先生は45人ぐらいいるんですよ。そういう先生のスケジュールだとか、交渉とかも含めて、そういう経営支援とかを行っていて、1件目が非常にうまくいっていて、月20万円ぐらいいただいでいて、2件目も今、取れたんですよ。

今、2件目も、もう歯科クリニックの増作をしている最中ですが、これがだいぶ手応えがあるので、ここで新たな戦略として、今までは自分たちで歯科クリニックを運営して広げていこうかなとも思ったのですが、これはちょっとイニシャルでも、開業支援とかで、日本でも8,000万円、タイでもある程度の層をターゲットにすると5,000万円、6,000万円とか掛かるんですよ。

それよりも、このジャパンブランドを使った、日本のデンタルケアだとか治療というので、日本でもそういう会社はあるんですよ、ブランドを使ってフランチャイズして、何十店舗と運営している会社で、皆さんもご存知かもしれませんが、成功している会社があるので。

タイも、そっちがいいんじゃないかなと思って、かなり手応えを感じているので、今はそういう開業支援・経営支援をスタートしています。これは今後、だから、だいぶポテンシャルがあるかなと思っている期待のところですよ。

あとはDXですよ。やはり、ここも日本と比べて、だいぶ遅れているんですよ。日本も歯科業界は遅れているんですけど、タイはさらに遅れているんですよ。

そういう中で、ちょっとこれは大丈夫とは思いますが、電子カルテから、予約システムから、経営情報だとか一気通貫したシステム、これをクラウドインテグレーションの、うちの子会社のPOS事業をやっているAVision、今ここで作っている最中です。

---

## 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





5月にリリースできる予定です。うちも歯科クリニックがあるので、そこでヒアリングしたけど、やはりだいぶ評判がいいんですね。

なので、今後はこういうDX化とかも含めて、この場合は、作るのはAVisionのクラウドインテグレーション事業で、それを売ったり拡販していくのは商社事業なので、どちらの売上にするかなど、そこら辺はあるのですが、これはだいぶポテンシャルをタイは感じてきているので、推し進めていきたいかなと思っております。

三つ目が、今も、ちょっと私が申し上げましたけど、歯科医療機関経営支援事業の中での歯科医院経営事業ですね。今、バンコクで3院の経営をしております、こちらは粛々と地域の歯科医療に貢献しようということで、歯科クリニックの運営をしております。

こちらは医薬品の企画・販売ですね。今、実際に薬はたくさん、いろいろ作っているんですよ。これは頭痛薬とか風邪薬とかもそうですし、漢方で歯ぎしりを抑えたりする薬ですね。

あとは、ここで一番のプロダクトは、育毛剤なんですよ。これは何回か申し上げているので、何回か参加された方は、もう私の説明をお聞きくださってご存知かもしれませんが。

日本に、たくさんのドラッグチェーンがあります。そして、彼らは大手製薬メーカーのプロダクトを扱っています。ただ、やはり大手ドラッグチェーンなので、それぞれのPBブランドを持っているんですよ。そして、日本で一番売れているPBブランドは、実はうちが作っています。サンドラッグさんのミノゲインというのは、ノーエチという100%の子会社で作っています。

そういう薬も作っているのですが、ここで事業責任者がアピールしたいのは、今、認知症とかも皆さんご存知の通り、非常に大問題なので。

認知症の患者は5,000万人いて、そのうちの500万人が日本と。しかも、MCI、軽度とかを入れたら1,000万人いると言われていて、これがある推計だと2045年には倍になると言われている。そうすると、本当に人口の5人に1人が認知症とか、そういう社会になってしまうので、これを何とかしたいと。

この咀嚼という動作が、複雑なので脳のあちこちにつながっているんですよ。だから、噛むことによって脳が刺激されて成長できると。

だから、小さい頃は、ちゃんと噛まないで駄目だよって教えられたと思うのですが、これの逆なのが、おじいちゃん、おばあちゃんは、歯がなくなりました、噛めなくなりました、脳が刺激されません、それで認知症が進むというエビデンスもあるんですよ。

---

## 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



そういうことで、われわれはわれわれで認知症をやりたいと思ったのですが、このノーエチという会社が、2021年にわれわれのグループにジョインしたのですが、そのときにいろいろ、何で一緒にやっていけるかなと思った一つが、同じ方向性、同じビジョン、同じサービスを考えているということもあって、一緒になったのですが。

彼らは、今、脳健康ステーションという、脳トレは2000年ぐらいに流行ったのですが、それを開発した東北大学の川島教授ですね。その方が、これも関わっているというか創業者ですが、そのプロダクトを、うちは業務提携して、ちょっといろいろ扱っているという状況でございます。

次に、医療機関総合支援ですね。こちらもだいぶ伸びています。売上の言うと、前々期はこの事業の上半期は1,700万円でした。それが前事業年度は6,600万円です。今期の上半期は2億2,000万円です。これも基本は開示していませんが、医療機関経営支援事業中に入っちゃっているんですけど。

ちょっとここはストロングポイントが良い状況なので、ちょっと説明させていただきますが、このような感じで1,700万円、6,600万円と2億2,000万円と、対前年でも330%ぐらいの伸びになっていますので、ここもさらに伸ばしていきたいなと思っています。

ここは今の軸としては二つあって、一つが経営支援ですね。やはりクリニックの先生方は、大きな病院だと、医局とか事務局とかのバックオフィスの方がいろいろ経営サポートをしてくれるのですが、歯科クリニックは、皆さんイメージがつくように、先生1人に、衛生士さん2~3人いて、受付は1人みたいな感じで、少人数で。

そうすると、先生というのは決裁権者だけど、クリニックにいるときは治療中だから、バックオフィスとかが機能できないんですよ。

だったら、私たちがその経営的なバックオフィスを請け負いますので、先生は治療に専念して地域の歯科医療に貢献してくださいと。そういう思いでの事務長代行サービスとか経営支援をやってまして、一つがこれです。

もう一つは、不動産ですね。われわれのお客様である先生が、われわれはどちらかというとメディアを中心に、今までは自由診療にフォーカスしていたので、セグメントを歯科できて、ターゲットを全部の歯科ではなくて自由診療をターゲットとしていて。

これが、実はうちが生き残ってきて、大手がうちになかなか理由なのなのですが、なのでけっこう経営基盤もしっかりしている先生が多いんですよ。

---

## 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



本当に、歯科クリニックとかはいろいろな営業が来て、騙される先生もたくさんいらっしゃるの  
で、だったらうちが先生の歯科医院経営、地域の歯科医療としてのサポートだけではなくて、もう  
ライフスタイル、ライフプランもサポートしますよとスタートしたのが、不動産事業でございま  
す。

なので、開業のときの不動産も、当然いろいろお手伝いさせていただきますが、それだけではなく  
て、先生の引退後も含めた財産形成とかですね、そういうところまでのサポートをさせていただく  
ということで不動産事業を始めまして、それが先ほど申し上げたような伸びになっております。

なので、今だいぶ結果も出てきたので、これを引き続き伸ばしていきたいなと思っております。

医療 BtoB 事業ですね。こちら先ほど申し上げたように、デジタルマーケティングのほうが、今  
メーカーさんがアナログのほうにちょっと行ってしまっているの、なかなか大変な状況であつた  
りとかはしておりますが。

このような感じで、われわれは、Dentwave という歯科従事者の方々がご覧になるメディアでの、  
さまざまプロモーションとかエディケーションも含めて、先生方とか衛生士さんが学ぶコンテンツ  
とかもありまして、そのようなかたちでサイト運営をしております。引き続き、それに力を入れて  
いこうと思っています。

クラウドインテグレーション事業は、タイでの POS 事業ですね。まず数字としてはこういう感じ  
です。去年の 4 月に、うちのグループに入りました。

正直に言うと、最初は PMI 苦労したんですよ。もうこれは包み隠さず申し上げると、営業は 4 割  
辞めました。それがでて、上半期の第 1 クォーターはだいぶ苦戦したんですよ。売上も 2,500、  
2,600 とかそういう感じで、利益も 300 万円とかそういうかたちだったんですよ。

でも、本当にタイの経営陣が頑張ってくれて、特に、なんかこれを言うと愚痴っぽくなってしま  
うかもしれないですけど、オーナーの方から引き継いで、共同創業者の方が営業の取締役で、彼女に  
は残ってもらったのですけど、気分が創業者のままで甘かったの、そこを改革して、その改革で  
最初の 3 カ月は苦労しました。

だけど、それが花開いて、上半期の下ですよ、残り 3 カ月。今までに利益が 300 万円しか出て  
いなかったのが、700 万円、1,300 万円、2,200 万円と出ています。下半期の 1 カ月目は、ちょ  
っとこれはまだ言わないほうがいいと思うので言わないですけど、もう全然、上半期の最初のトレ  
ンドではなくなっています。なので、今かなりここは良くなってきています。

---

## 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



さらに、それもプラスアルファで、今後のサービスとしてさらに、私が先ほど申し上げた、今、ここは歯科クリニックをターゲットとしていないんですよ。ドラッグチェーンとかは、ターゲットだったんですよ。

われわれのノウハウだとかチャンネルとかを使って、歯科クリニックに、今の POS のサービスを売ることもできますし、先ほど申し上げた、今うちが開発中のものもどんどん広げていけると思うので、このクラウドインテグレーション事業は、本当に4月から9月まではだいぶ苦労しましたけど、今は、われわれの想定以上に花開いてきているかなという感じでございます。

最後に、未病・予防プラットフォーム事業です。こちらが本当に今、苦戦している状況でございます。上半期の売上も1,700万円、800万円というかたちになっています。

ただ、本当にここは持っているテクニックとかサービスは良いので、最大限ですね、われわれのメディカルネットグループ全体でサポートして、推し進めていきたいなと思っております。数字的には先ほど申し上げた通りです。ということで、セグメント別の説明をさせていただきました。

最後に、中長期の戦略ですね。こちらも特に変更はございません。去年の秋に発表した、この計画を推し進めていきたいと思っております。

以上、2025年5月期上半期の説明でございました。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@scriptasia.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：ご説明ありがとうございました。それでは、ご案内の通り、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入りたいと思います。ご質問のある方は、挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この IR ミーティングですけれども、質疑応答部分を含めまして、全文を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は、氏名を名乗らないようにしていただければと思います。

それでは、ご質問のある方は挙手いただければと思いますが、いかがでしょうか。

**質問者 [Q]**：いつもご丁寧に、ご説明ありがとうございます。なかなか兄弟で揃わないなと思いつつながら、お聞きしていましたけれども。

御社のお話は、いつも調子はいいんだけどと言っている裏腹に、業績的にはすみませんというのがあるなという、なかなか売上・利益の伸びが、ちょっと前におっしゃっていたようなペースにならないという印象はあるのですが、今回のあれで見ると、苦しかった部門というのはあるかと思うんですけども。

すみません、質問としては、そもそものところで、M&A とかをやって、その人の分のリソースとかも含めて整備されているのかなとお見受けするんですけども。

ポテンシャルがあるのは、いつもおっしゃっていて、そうなんだろうなと思うんですけども、それを取りにいくためのリソースというところの手応えは、実際のところはどうなんですかというところを、お聞きしてみたいなと思います。

やはり、ますます人を採るのが大変になってくるのだろうなと思う中で、構想があって、すごく面白いマーケットとかも見えているのだろうけど、手足がないみたいなふうにも見えなくもないんですけど、実際にどうなのかなというところをお聞きしたいと思います。

**平川 [A]**：すみません、私の話し方にもよるのかもしれませんが、業績というのはだいぶ苦労しているというのをアピールしたつもりだったんですけど。

ただ、本当におっしゃる通り、ポテンシャルはあると言いつつ、もう数年過ぎてきているような状況でして、もちろん、その間で戦略チェンジがあったので、なかったミルテルが入ってきたりだとか、そこで状況が変わったので、今こういう状況が続いているというのが、まずあったんですよね。

---

### 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



POS の事業も、元々の 2020 年に出した中計には全くなかったですし、そのときの情勢に応じて戦略も変えてきて、それがズルズルと来て、本当に言い訳がましいんですが、ちょっと数値的には、売上はとりあえず置いといても、利益的にはまだ本当に苦労している状況が続いているというのが現状です。

今おっしゃった人に関しては、人の採用自体は、わりかしはうまくいっているのですが、われわれがプラットフォーム戦略を掲げる上での、これを実現するための戦術として、M&A を活用していると。

じゃあ、その M&A 部隊がどうなのかというと、正直に言うと、今ここにいる私を含めたメンバーでやったりとかして、もう少し本当に下に落としていければいいのになという状況でもあるのですが、これで回答になっていますでしょうか。もし追加があったら、お願いします。

**質問者 [Q]**：ずっと近年、なかなかスピードが上がらないのですが、みたいな質問をしていると思うんですけど、事業展開の加速という点では、そこら辺は今年、来年というのは、いやいや、去年までのスピードと違うよとみなすのか。

**平川 [A]**：そうですね。先ほど申し上げたように、ドクターサポートというのが、本当に今期に一気に伸びている状況で、不動産のほうですね、それは何百億円とかにはならないですけど、1,700、6,600、2 億 2,000 ですか、そんな感じでこの 1 年では伸びてきて。

やはり、パート、パートですよ。全てがうまくいっていないのは、本当に正直に言ってその通りかなと思っていますよね。メディアがどうなのかだとか、あとは医療 BtoB のところですよ。

医療 BtoB は、先ほど申し上げた理由が大きいのですが、メーカーのニーズのほうが、デジタルではなくてアナログになっていて、そこら辺はコロナのときから読み切れなかった、コロナが終わったらこうなるというのは読み切れなかったというのは、ちょっとあると思います。

そういうのがパート、パートであって、今の結果として、こういう状況になっているというのはあるかと思っています。

**司会 [M]**：ご質問ありがとうございました。ほかにご質問はいかがでしょうか。せっかくの機会でするので、ご質問いただければと思います。ありがとうございます。

**質問者 [Q]**：ご丁寧な説明、ありがとうございます。聞いているほうも元気が出る説明を、本当にありがとうございます。私の方から一点だけ、やはり気になるのが、未病・予防プラットフォームのところですが。

---

## 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



これはなぜ、私も、もしかして聞き漏れたかもしれないですが、ここが本当に駄目だったというか、数字が上がってこなかった理由と、あとは、これから引き続き、予算を追っかけられるということですが。

その辺りの根拠というか、その辺りをもう一度、ご開示いただける範囲でけっこうなので、教えていただけたらと思います。もうこの一点だけですけど、よろしいでしょうか。

**平川 [A]**：ありがとうございます。これも皆さんご存知の通りですが、事業を行うとき、ビジネスを行うときというのは、大きく分けて、その内部環境と外部環境の要因、これは統計的に言うと、内部環境のほうで54%で、外部環境のほうで46%と、内部関係の要因のほうで大きいと言われていたりするのですが、うちのには一番大きかったのは、まず内部環境だったんですね。

あまりここで言うのもあれですけど、ミルテルの経営陣。今までテクニックが良かったので、毎月彼らは2,000万円の赤字だったんですよ。血液でのがん検査をやっているときに。

もう持っているテクニックが良かったので、お金がなくなると、もう世界の名だたる、皆さんご存知の企業とかが出してくれたりとか、ベンチャーキャピタルも出してくれたりだとか、そういう癖がついてしまっていたので、逆にお金を集める事業計画を作って、それで通したみたいな感じなんです。なので、作ってみたら、売上達成率が10%、20%というのが大きかったんですね。

それで、もう私たちも、そうは言っても、うちに入ってくる前も、これは多分、過去にリリースを出されているから全然いいと思うのですが、どこが出資していたとかは、東大系の UTEC さんだとか、Beyond Next Ventures さんとかが入っていたから、ある程度、しっかり経営をやっているのかなと思っていたんですね。

そうしたら、ふたを開けてみたらとんでもない状況だったので、今、うちは、ここを全部エースを送って、まず事業計画を立ててから、経営とかを全部変えています。これでだいぶ改善できるのかなと。

これで売上がショートしたら、どうやってリカバリー策を打っていくんだと。そのプラン A、プラン B、プラン C と追うようにさせて、それでやっと今回、今までずっと売上がこういう感じだったのが、下半期に億単位の契約が取れてきたとなってきたので。

間違いなくニーズはあったし、あるんですね。皆さん、がんになりたくないですし、もう本当にご存知の通り、がんというのが日本人の死亡原因で一番なので。ただ、そのニーズを捉えるために、どうやってプロモーションしていくかというのが弱かったので、本当にここが大きかったかなと思っています。

---

## 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



今、やっとこれが花開いたので、上半期で1,800万円の売上であったものが、億を取れてきて、この先もまだ、だいぶ光があるのかなと思って継続サポートをしていこうかなと考えております。

**質問者 [Q]**：わかりました。そうしますと、需要はあるので、それにしっかり対応できるようにさえなれば、ちゃんと数字は上がってきますということでよろしいですか。

**平川 [A]**：はい。その通りでございます。

**質問者 [M]**：わかりました、ありがとうございます。

**司会 [M]**：ご質問ありがとうございました。ほかにご質問はいかがでしょうか。よろしいですか。

オンラインでご参加の方からの質疑応答と思ったのですがけれども、今のところ入っておりませんので、ちょっと早いようではございますけれども、ご質問のほうも出尽くしたということで、これをもちまして決算の説明会を終了させていただければと思います。平川様、ご説明ありがとうございました。

**平川 [M]**：どうもありがとうございました。

**司会 [M]**：ご参加の皆様、ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声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

