

# 日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社

## ～ 2012年5月期第3四半期決算説明資料(1)～

本資料には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、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。

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らず、また、これを保証するものではありません。

日本メディカルネットコミュニケーションズ株式会社

# 2012年5月期第3四半期決算概況

# 2012年5月期第3四半期 業績概要

(単位:百万円)

	2011年5月期3Q	2012年5月期3Q		
	実績	実績	前年同期比	
売上高	919	785	-133	-14.5%
営業利益	266	127	-139	-52.1%
営業利益率	29.0%	16.3%	—	—
四半期純利益	145	70	-75	-51.7%

(注)2011年5月期3Qは、四半期連結財務諸表を作成していないため単体の四半期財務諸表の数値を記載しております。

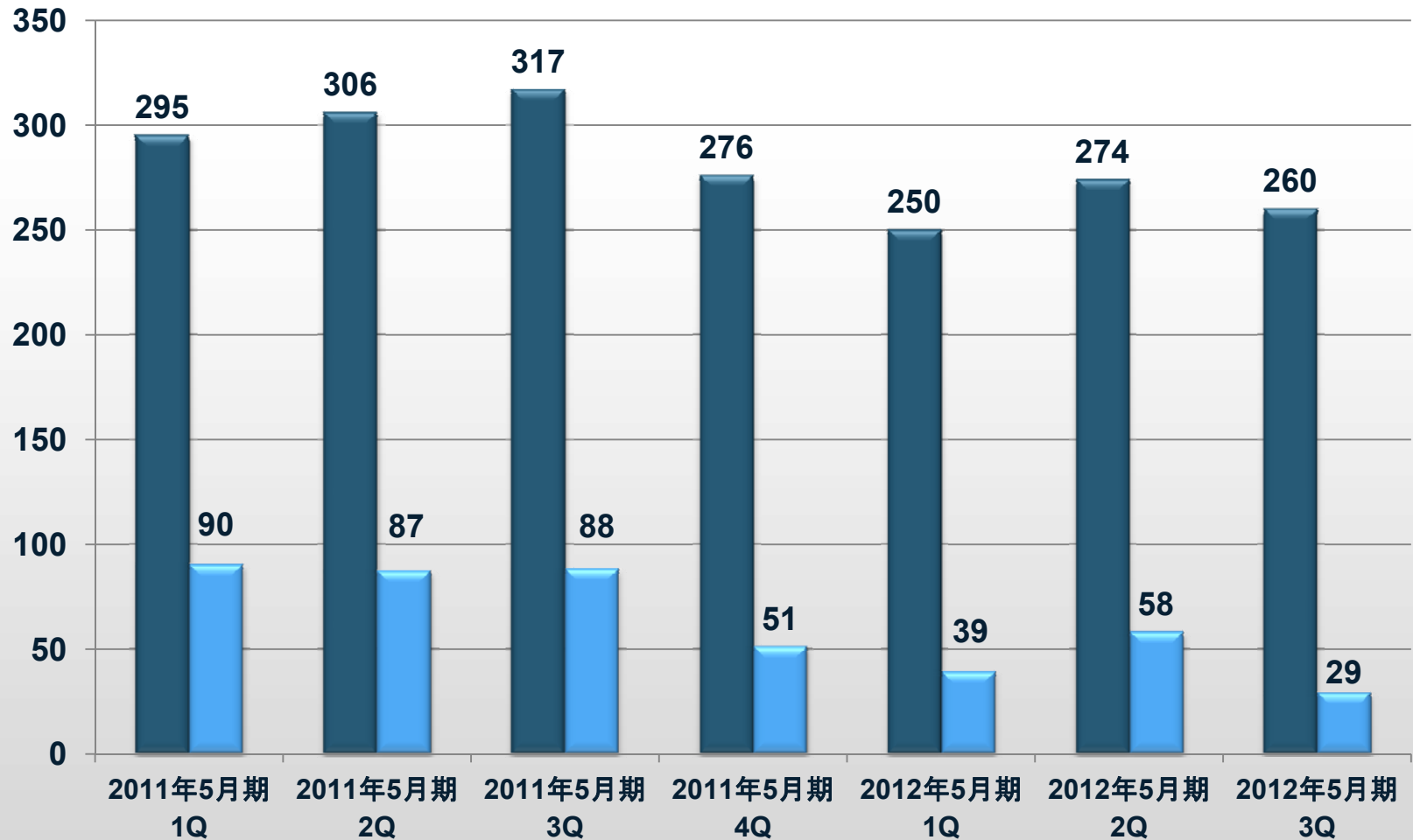
- 売上高、利益は修正後計画を上回る(利益は3Q末時点で通期計画到達)
- 震災後の景気低迷から特に自由診療歯科や美容・エステ分野は戻りが遅く  
クライアントは広告費抑制の傾向
- SEOの売上高の落ち込みが減収・減益の主な要因

# 四半期売上高・営業利益推移

単位:百万円

■ 売上高

■ 営業利益



(注)2012年5月期1Qまでは四半期連結財務諸表を作成していないため単体の四半期財務諸表の数値を記載しております。

# 2012年5月期第3四半期 売上分析

(単位:百万円)

	2011年5月期3Q	2012年5月期3Q	前年同期比	
ポータルサイト運営 ( 歯 科 )	327	315	-12	-3.8%
ポータルサイト運営 ( 美 容 ・ エ ス テ )	88	89	+1	+1.4%
S E M	394	271	-122	-31.2%
そ の 他	108	108	0	+0.6%
合 計	919	785	-133	-14.5%

(注)2011年5月期3Qは、四半期連結財務諸表を作成していないため単体の四半期財務諸表の数値を記載しております。

- ポータルサイト運営(歯科)は自由診療歯科の戻りが遅く、クライアントの広告費抑制の影響により前年同期を下回る
- SEOはYAHOO!JAPANの検索エンジン変更後の検索順位回復の遅れとクライアントの広告費抑制の影響により大幅減

# 2012年5月期第3四半期 費用分析

(単位:百万円)

	2011年5月期3Q	2012年5月期3Q	前年同期比	
売上原価	384	388	+4	+1.1%
売上原価率	41.8%	49.5%	—	—
仕入高	171	198	27	+16.0%
労務費	129	116	-12	-9.4%
販管費	267	268	+1	+0.4%
販管费率	29.1%	34.2%	—	—
人件費	161	170	+9	+5.8%

(注)2011年5月期3Qは、四半期連結財務諸表を作成していないため単体の四半期財務諸表の数値を記載しております。

- セールスマックスの悪化(リスティング運用代行、広告販売代理の売上高比率の増加)により、仕入高が増加し、売上原価率が悪化
- インプラント保証事業、人材キャリア事業への先行投資により、人件費が増加

# 2012年5月期計画の概要と事業戦略

(単位:百万円)

	2011年5月期(実績)	2012年5月期(予想)	前期比	
売上高	1,195	1,036	-158	-13.2%
営業利益	318	123	-195	-61.2%
営業利益率	26.7%	11.9%	—	—
当期純利益	175	69	-106	-60.3%

(注)2011年5月期は、連結財務諸表を作成していないため単体の財務諸表の数値を記載しております。

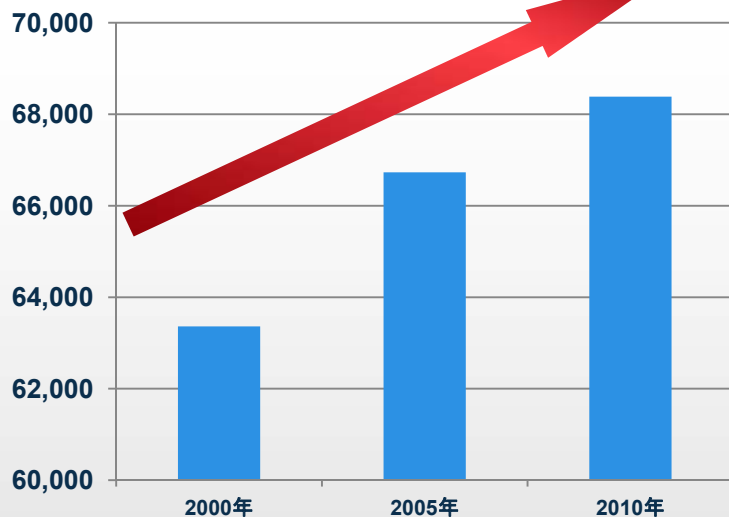
- 通期業績予想を修正(2012年1月6日)
- ポータルサイトのスマートフォン版の展開
- 新規事業(インプラント保証、人材キャリア)展開による収益拡大



# 外部環境と当社グループの強み

## 歯科医院は過当競争状態

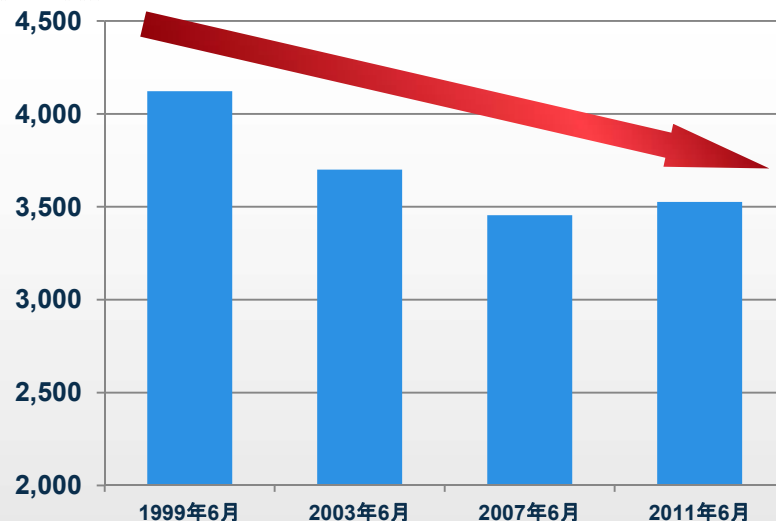
### 歯科診療所数



【参照：厚生労働省「医療施設調査」】

### 歯科診療所(個人) 1施設あたり月間医業収益

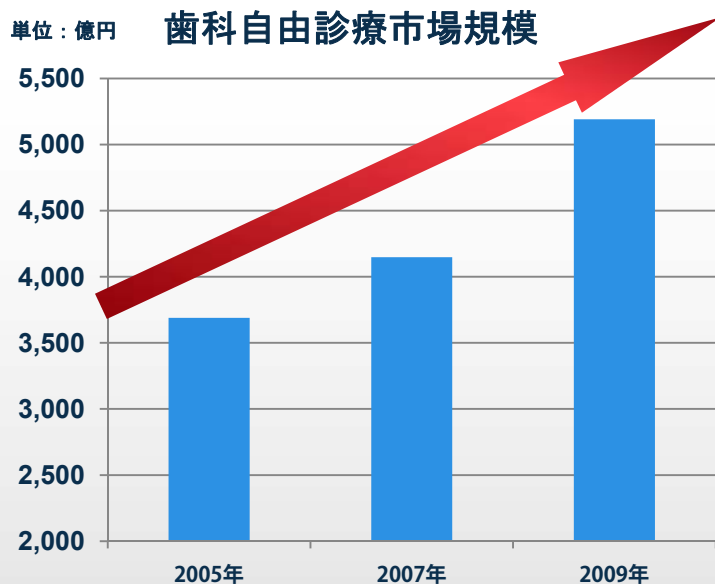
単位：千円



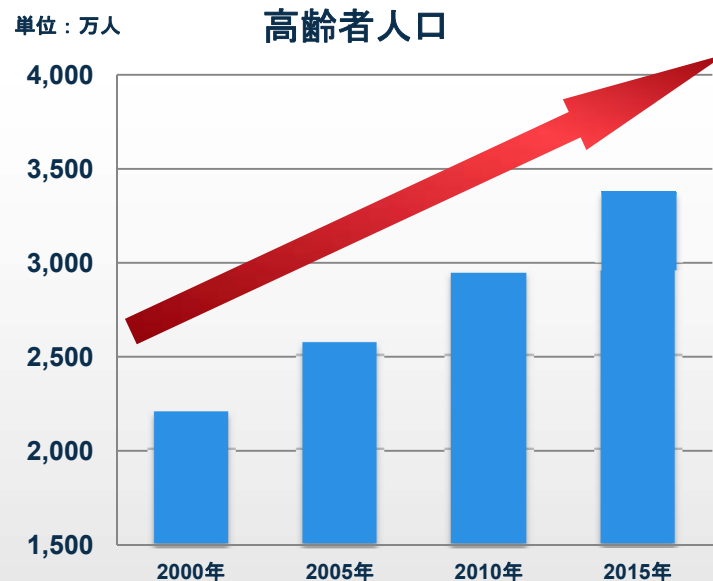
【参照：厚生労働省「医療経済実態調査」】



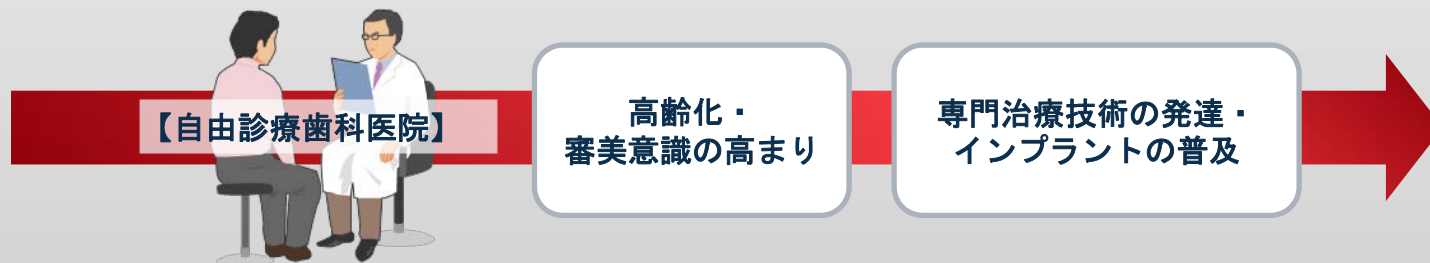
## インプラントの認知度向上と高齢化の進展により歯科自由診療市場規模は拡大へ



【厚生労働省「国民医療費」「医業経済実態調査」より当社推計】



【参照：内閣府「平成22年版高齢社会白書」】



## 歯科医院のIT化の遅れ 歯科医院のマーケティングの変化

ホームページの開設率:約25% ※  
インターネット接続環境:約38% ※

※(社)東京都歯科医師会「平成20年度 歯科医業経営総合調査」を基に当社推計

IT化の遅れ

歯科医院の  
マーケティング  
の変化

交通広告・  
タウンページ中心

ウェブ  
マーケティング

## インターネット広告の優位性

- (1) 医療広告規制適用外 (注)
- (2) 高いROI
- (3) 効果測定可能etc.

(注)インターネット以外の広告は、医院名、住所、電話番号等の基本情報しか記載できないが、インターネット広告は、広報という位置づけであるため、記載できる情報の質と量が圧倒的に多い。

ポータルサイトの充実したコンテンツ  
(エンドユーザーのニーズに対応)

高い専門性を有するワンストップソリューションサービスの提供  
(クライアントニーズへの対応)

有料会員の契約継続によるストック型ビジネス  
(安定的かつ高い収益力)

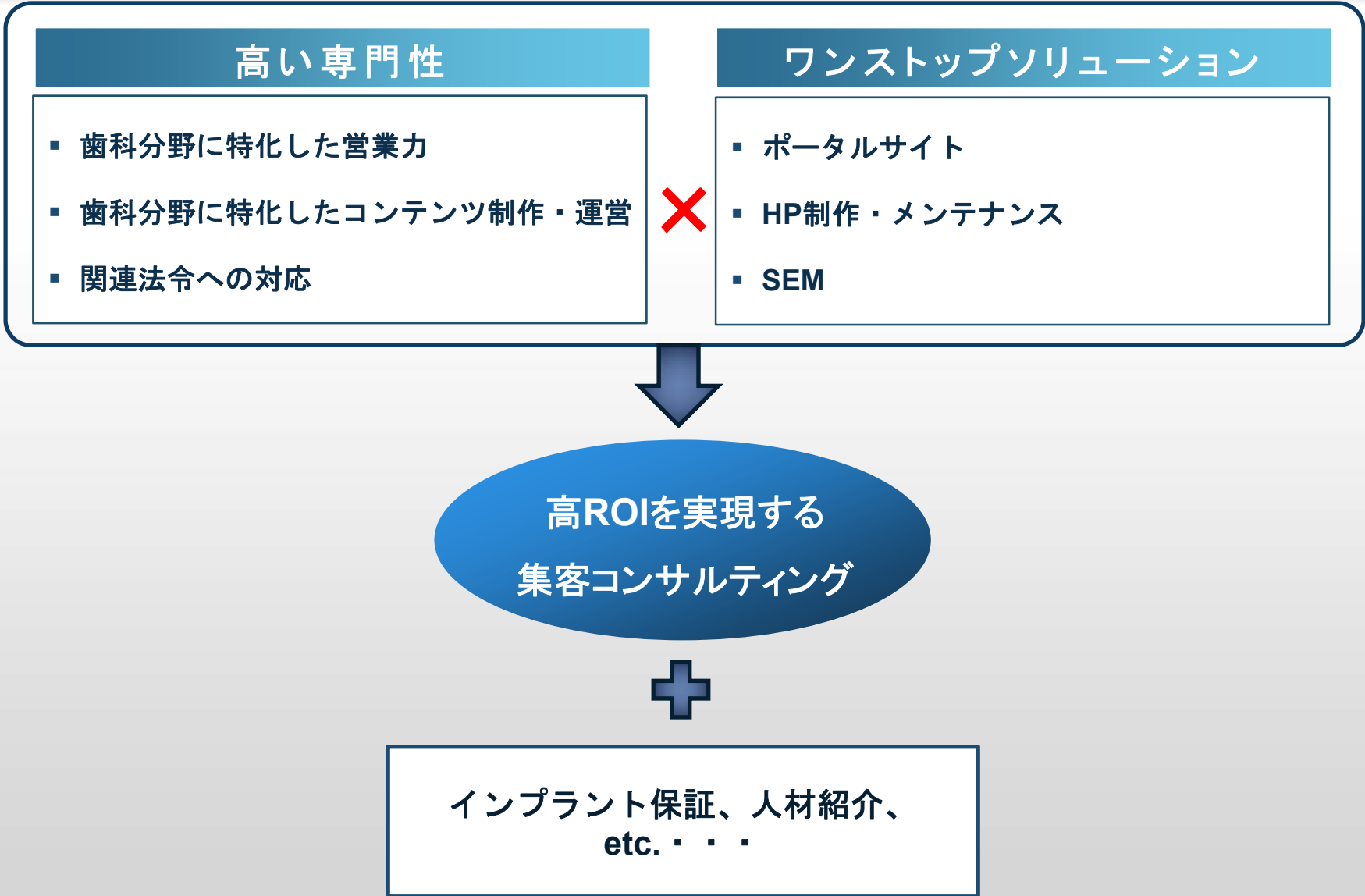
# ポータルサイトの充実したコンテンツ

動画を用いた医院紹介

家庭の医学（歯科版）

ユーザーフレンドリー  
（歯科医師への無料相談）

# 高い専門性を有するワンストップソリューションサービスの提供



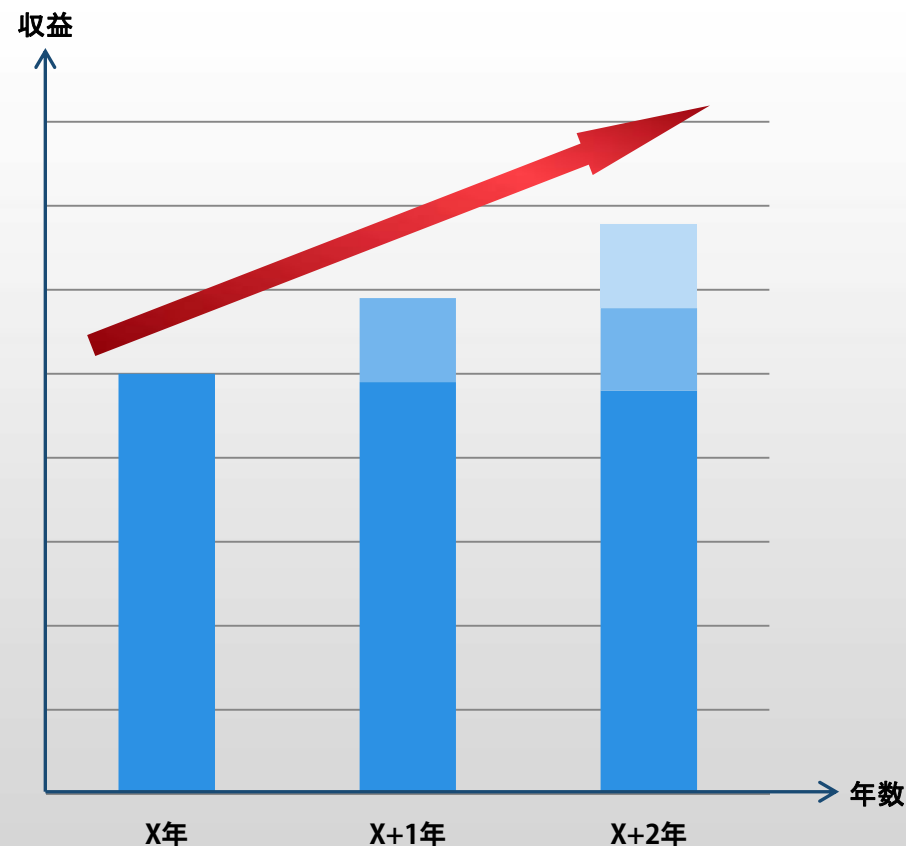
歯科医院等と原則として12カ月の継続契約(自動更新)を締結

## ◆ 高い契約継続率の背景

売上(集客)に直結するサービス

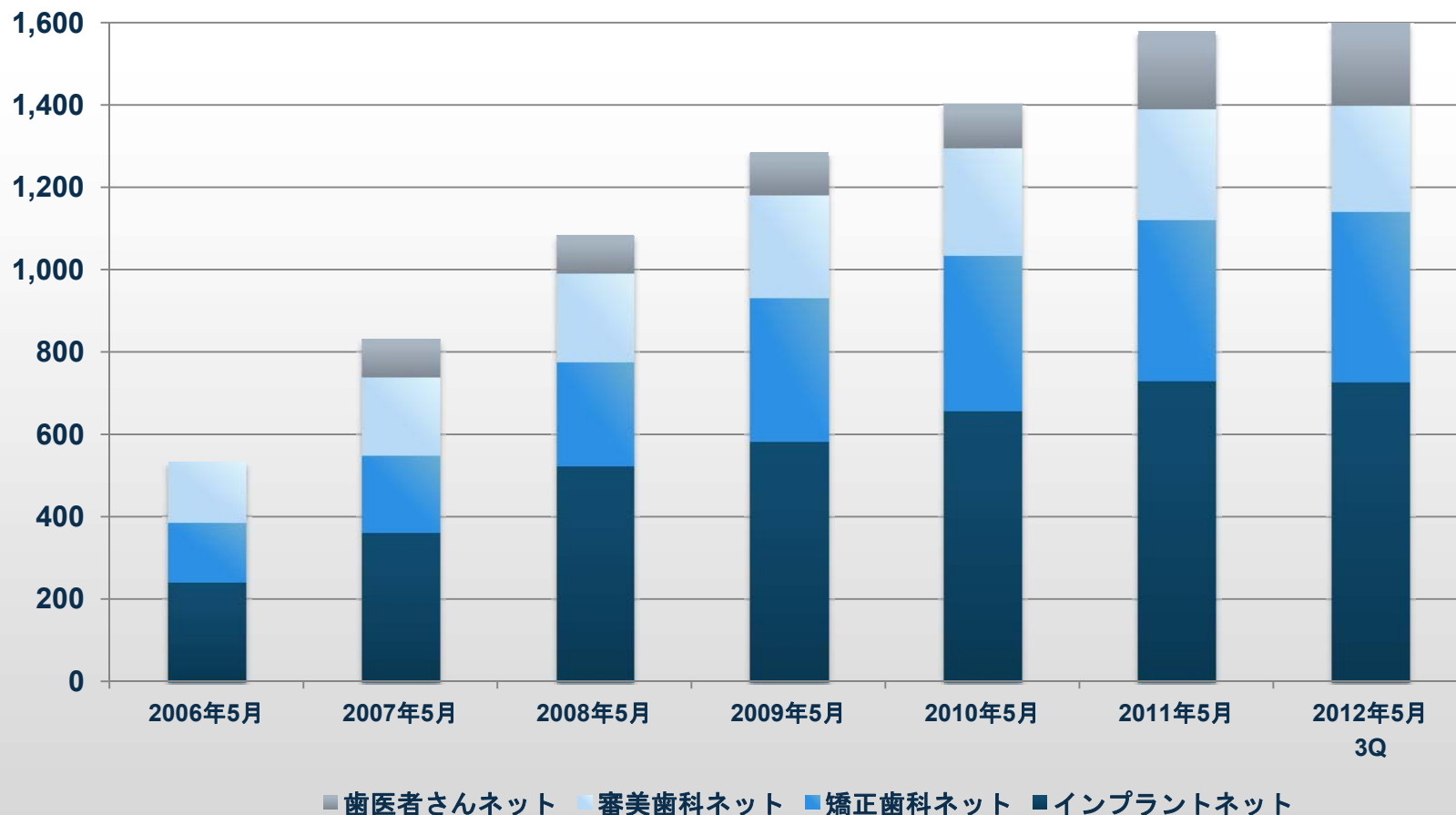
きめ細やかなコンサルティング

SEMやHP制作等のウェブマーケティングに加え、人材キャリア、インプラント保証等をワンストップで提供





## 歯科分野ポータルサイトの有料会員数の推移



(注) 各ポータルサイトの会員数は、ひとつの歯科医院による各ポータルサイトへの会員登録が可能であるため重複している場合があります。

# 今後の事業戦略

## 既存事業

顧客数の拡大

顧客単価のアップ

## 新規事業

インプラント保証事業

人材キャリア事業

アメリカでのインプラントネット運営

BtoBサービスの新ポータルサイト

# 顧客数の拡大

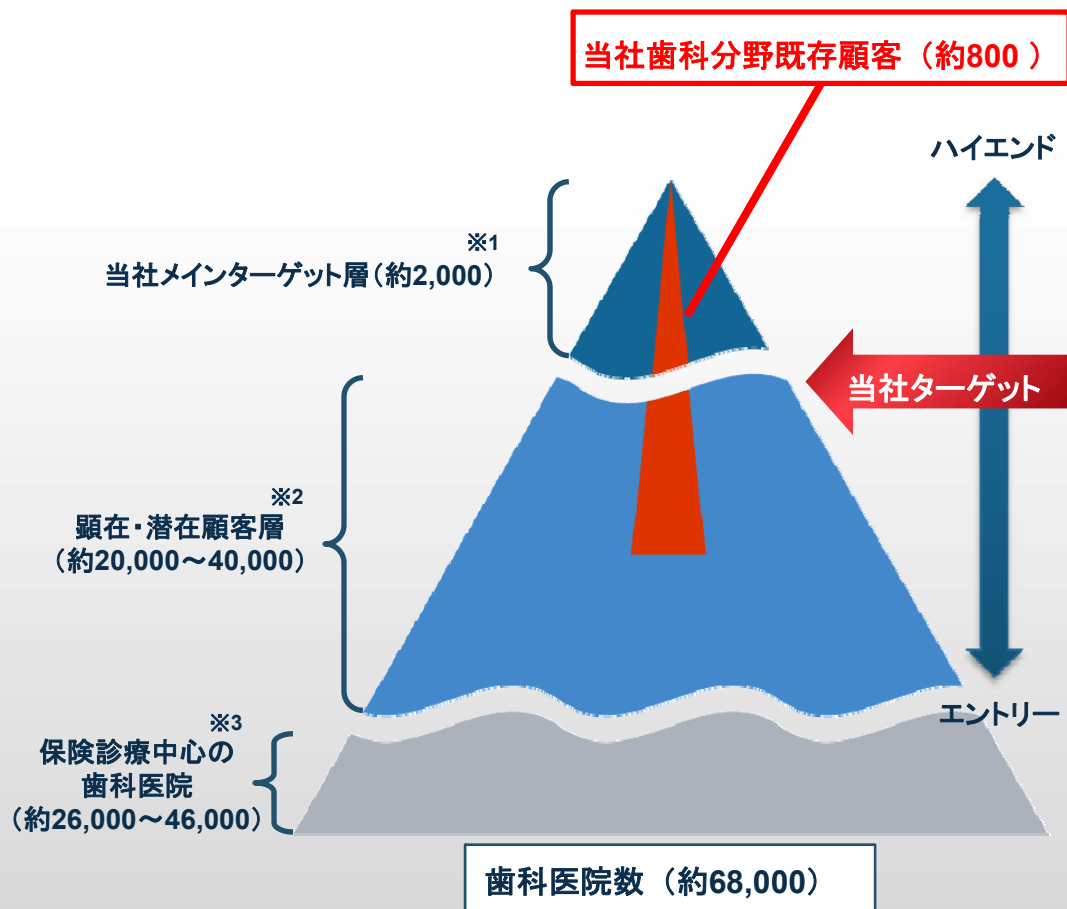
販社との提携、幅広いサービスラインナップにより顧客拡大



人員増・販社との提携

地方都市への展開

顧客拡大



※1 (社)東京都歯科医師会「平成21年度 歯科医業経営総合調査」を基に当社推計  
※2 厚生労働省「平成22年 医師・歯科医師・薬剤師調査」等を基に当社推計  
※3 厚生労働省「平成22年 医療施設動態調査」

## クロスセルによる顧客単価アップ



# インプラント保証事業(1)

子会社(株)ガイドデントが事業承継により2011年11月からサービス開始



## 事業承継の効果

- 〈短期シナジー〉 顧客基盤の拡大 (GD承継クライアント400、当社歯科分野800)
- 〈中長期シナジー〉 サービスラインナップの拡張 (クロスセル)

〈短期シナジー〉 顧客基盤の拡大

GD承継クライアントへの当社サービスの販売により売上UP

GDクライアント  
約400



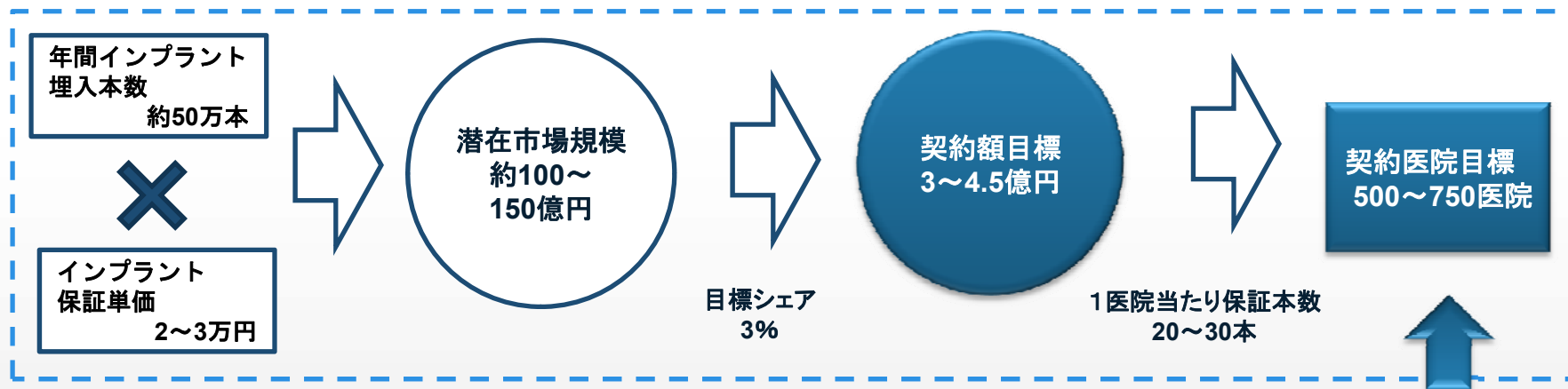
当社クライアント  
年間平均売上高  
約100万円



ポテンシャル  
約4億円

# インプラント保証事業(2)

## 中長期ポテンシャル(契約額ベース)



当社クライアント800+ガイドドント承継クライアント400+新規獲得 $\alpha=1,200+\alpha$

(3期後) 2015年5月期  
(キャッシュ・ベース)  
売上計画  
3億円超

(3期後) 2015年5月期  
(キャッシュ・ベース)  
利益計画  
1億円超

※ただし、会計上は保証期間(10年)にわたり期間按分して売上計上

会計上は、2017年5月期に黒字化の計画

## 就職・転職サイト「Denty」

### 歯科従事者専門

- 歯科ポータルサイトの運営実績・ノウハウ
- ポータルサイトの約7,000の登録医院



## 人材紹介サービス

### 歯科医師・歯科衛生士専門

- 歯科分野に精通した専任コンサルタントによるサポート
- 登録手数料無料の成功報酬型
- 歯科医院が利用しやすい適正価格(手数料率)

当社サイトのクライアント

自由診療中心の歯科医院

人材紹介サービスの想定クライアント

歯科特有の事情を反映したサービス・価格体系により募集者・求職者双方の満足度極大化を目指し、未開拓の歯科人材キャリア市場でNo.1へ

## 歯科分野

人材ビジネス  
市場規模※  
200~300億円

※ 当社推計

目標シェア 3%

【当社】

人材キャリア  
事業  
売上高目標  
約6~9億円



# アメリカでのインプラントネット運営

## 歯科治療の先進国アメリカ市場をターゲット

2010年1月US版  
インプラントネット  
「Dental Implants Net」リリース

2011年末現在、  
コンテンツ追加、  
SEO対策実施中

2013年本格的  
営業展開開始

## ◆日本とアメリカの歯科マーケットの比較

	人口	歯科医師数	歯科医療費	定期受診率
日米の比較	約2.4倍	約1.5倍	約2倍	約3.4倍

## ◆アメリカに歯科医院検索ポータルサイトがない理由

民間保険制度

歯科医院指定

集客・広告の  
認識希薄

日本での実績・ノウハウをもとに  
アメリカでも歯科ポータルサイトの**ONLY ONE**を目指す

今後、アメリカでの矯正歯科・審美歯科のサイトの運営や  
アップセル・クロスセルが可能かどうかマーケットリサーチを開始

## 歯科医院と歯科関連企業をつなぐBtoBポータルサイトの開発

### ◆エムスリー(株)との提携によるBtoBポータルサイト



### ◆自社BtoBポータルサイト



既存事業での運営ノウハウ及び顧客基盤を活かし、早期に収益化