



決算説明資料

2024年度 通期
2025年2月26日

企業名	株式会社歯愛メディカル
本店所在地	石川県白山市鹿島町一号9番地1
代表者	代表取締役社長 清水 清人
設立	2000年1月
資本金	1,000万円
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード:3540)
従業員数	2,166名(うち、臨時雇用者数 1,052名) (連結2024年12月末)
拠点	<ショールーム> 東京、大阪、岐阜羽島 <営業拠点> 札幌、仙台、東京、長野、名古屋、大阪、広島、福岡、鹿児島 <その他拠点> Ci CAD/CAMセンター 3D Design Lab(石川)
経営理念	先生とその患者さんに喜ばれたい。 更に社員、取引先に喜んでもらえる会社になりたい

当社は歯科医院や歯科技工所を中心に、各種医療機関への通信販売等を主たる業務としております。経営理念のもと、徹底した「お客様視点」を重視し、全国およそ6万軒の歯科医院に納品、歯科業界での歯ブラシ販売本数、また歯科通販売上高ではトップシェアとなっております。

カタログ通販事業

通信販売用カタログを年1回～数回発行

更に適宜、毎月1回以上のセール、ダイレクトメール等により、顧客ニーズに細かく対応



歯科医院向け



歯科技工所向け



介護・福祉施設向け



動物病院向け



病院・一般診療所向け



幼稚園・保育園向け



理美容・エステサロン向け



調剤薬局向け



歯科医院向け



クリニック向け

業績

2024年度 通期

2024年度 通期 連結業績概要

- ✓ 通販事業、大型医療機器販売事業、CAD/CAM関連事業等において売上高が堅調に拡大、
加えてニッセンHDを当第3四半期から連結したことの影響により、売上高、総利益および総利益率が大幅に拡大。
- ✓ 新本社ロジスティクスセンター竣工(2023年10月)により同センターに係る減価償却が開始するとともに、
同センター完全稼働までの移行期間は新旧センター並行稼働により販管費が増加。(同センターは経済産業省より
サプライチェーン補助金の採択を受けており、2025年12月期に補助金額の確定を想定しております)
- ✓ ニッセンHDを買収取得した際の会計上の特別利益の計上により、当期純利益が大幅に拡大。

(単位:億円)	2023年度		2024年度		増減		2024年度 通期計画	
	実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	金額	前年比	計画	進捗率
売上高	456.3	100.0%	674.9	100.0%	+218.7	147.9%	675.5	99.9%
総利益	119.9	26.3%	212.9	31.5%	+92.9	177.5%	—	—
営業利益	29.9	6.6%	24.9	3.7%	▲5.0	83.4%	23.5	106.2%
経常利益	33.0	7.2%	26.2	3.9%	▲6.7	79.6%	24.8	105.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	20.8	4.6%	62.7	9.3%	+41.8	300.9%	61.3	102.2%
1株当たり 当期純利益(円)	41.65	—	125.34	—	—	—	122.62	102.2%

2024年度 通期 連結業績概要 ニッセンHD連結による影響額



- ✓ クロスセル開始により、取扱い商品の拡充や新たなお客様へのアプローチにチャレンジするとともに、業績回復のための徹底した経費削減に取り組んでおり、当第4四半期において黒字化を達成。
- ✓ ニッセンHDを買収取得した際の会計上の特別利益45.1億円の計上により、当期純利益の大幅拡大に寄与。
(当第3四半期時点においては、企業結合日における識別可能資産及び負債の特定を精査中で、取得原価の配分が未完了であったため、47.4億円を暫定値として計上)

(単位:億円)	2024年 6月～8月		2024年 6月～11月		主な要因
	実績	売上構成比	実績	売上構成比	
売上高	84.9	100.0%	177.3	100.0%	衣料品関連は季節性の影響を受けるため、冬季は夏季に比べて売上・利益ともに増加する傾向にあります。
総利益	39.9	47.0%	85.0	48.0%	
営業利益	▲3.0	—	6.0	3.4%	
経常利益	▲2.2	—	6.6	3.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	44.5	52.5%	50.3	28.4%	ニッセンHDを買収取得した際の会計上の特別利益計上額45.1億円

- 1月** 令和6年能登半島地震が発生
新本社ロジスティクスセンター及び本社事務所等の建物及び設備への被害が多少発生した中、一次避難所として地域の方へ開放
歯ブラシ、除菌ウェットティッシュ、洗口液等の必要物資を被災地に提供
- また、被災地域の歯科医院様、福祉介護施設様等に対して
義援金並びに飲料水、歯ブラシ、除菌ウェットティッシュ等の支援物資を提供
-
- 2月** Ciデンタルショーin名古屋を開催
-
- 4月** Ciデンタルショーin大阪を開催
-
- 5月** 新本社ロジスティクスセンターについて、3月末に歯愛メディカル本体の移転が完了し、5月末に当社子会社(株式会社デンタルフィット)を含めた完全移転が完了したことで、旧センターとの並行稼働は終了
-
- 6月** 韓国Imagoworks社と資本業務提携契約を締結
歯科分野のDX化において、今後さらなる取り組み強化を予定
- Ciデンタルショーin福岡を開催

7月 ニッセンHDの全株式を取得
通信販売事業の拡大に向けて取り組みを開始

9月 Ciデンタルショーin東京を開催

10月 Ciデンタルショーin神戸を開催
福利厚生制度として企業型確定拠出年金(DC)を導入

11月 流通株式比率の改善を目的として、株式の立会外分売を実施

12月 白鳩の株式を公開買付けにより取得し、子会社化
通信販売事業の拡大に向けて取り組みを開始

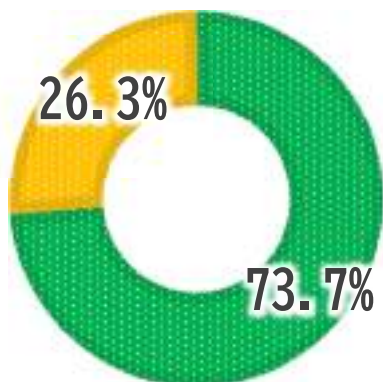
中期経営計画(CiX2027)を策定



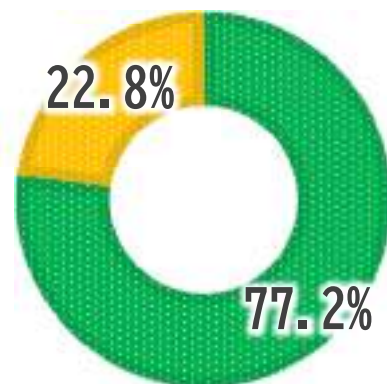
主要都市でデンタルショー開催
大型医療機器販売が好調に推移

2024年度 通期 事業別業績概要

売上高



営業利益



■ 歯愛メディカル事業 ■ ニッセン事業

ニッセン事業が黒字化、
歯愛メディカル事業は売上高・総利益ともに前年比を上回る

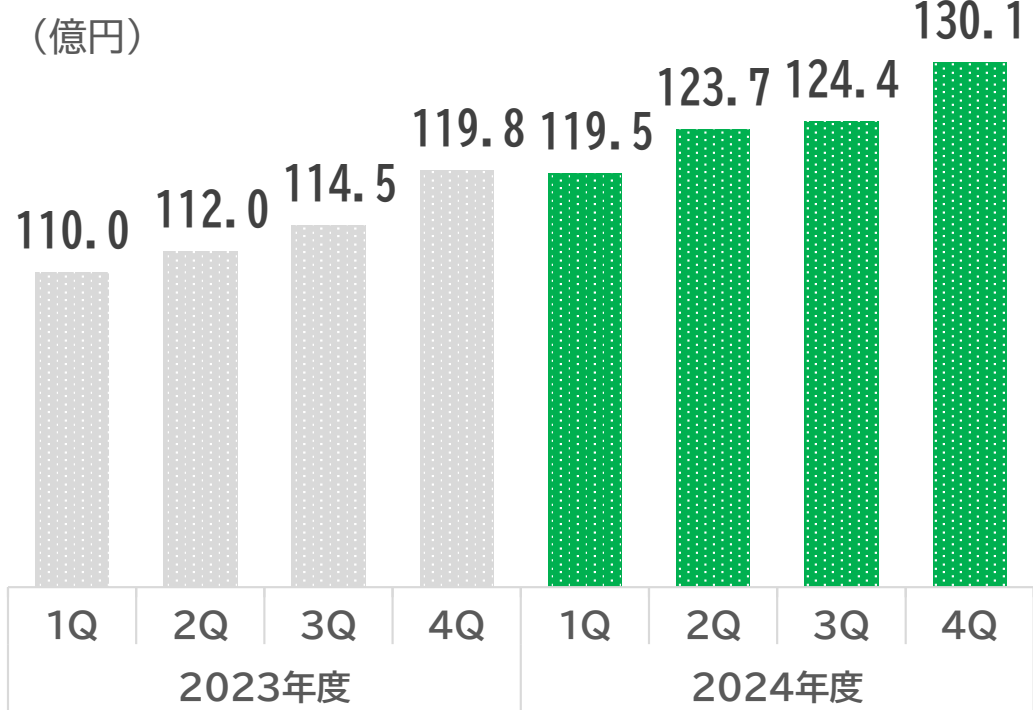
- ✓ 当第4四半期からセグメントを変更
(詳細は23ページ記載)。
- ✓ 当第3四半期よりニッセンHDを連結したため、
ニッセン事業は6か月分を計上。
- ✓ 歯愛メディカル事業は通販事業、
その他事業とともに売上高が好調に推移。
- ✓ 新本社ロジスティクスセンターに係る減価償却が
2023年9月より開始したこと等により、
歯愛メディカル事業の営業利益が減少。

(単位:億円)		2023年度	2024年度	増減	
				金額	前年比
歯愛メディカル 事業 (1月～12月)	売上高	456.3	497.7	+41.4	109.1%
	総利益	119.9	127.9	+7.9	106.6%
	営業利益	29.9	20.4	▲9.5	68.3%
ニッセン事業 (6月～11月)	売上高	—	177.3	—	—
	総利益	—	85.0	—	—
	営業利益	—	6.0	—	—

2024年度 通期 歯愛メディカル事業の売上高



四半期別 売上高推移



通販事業、その他事業ともに全体的に好調に推移

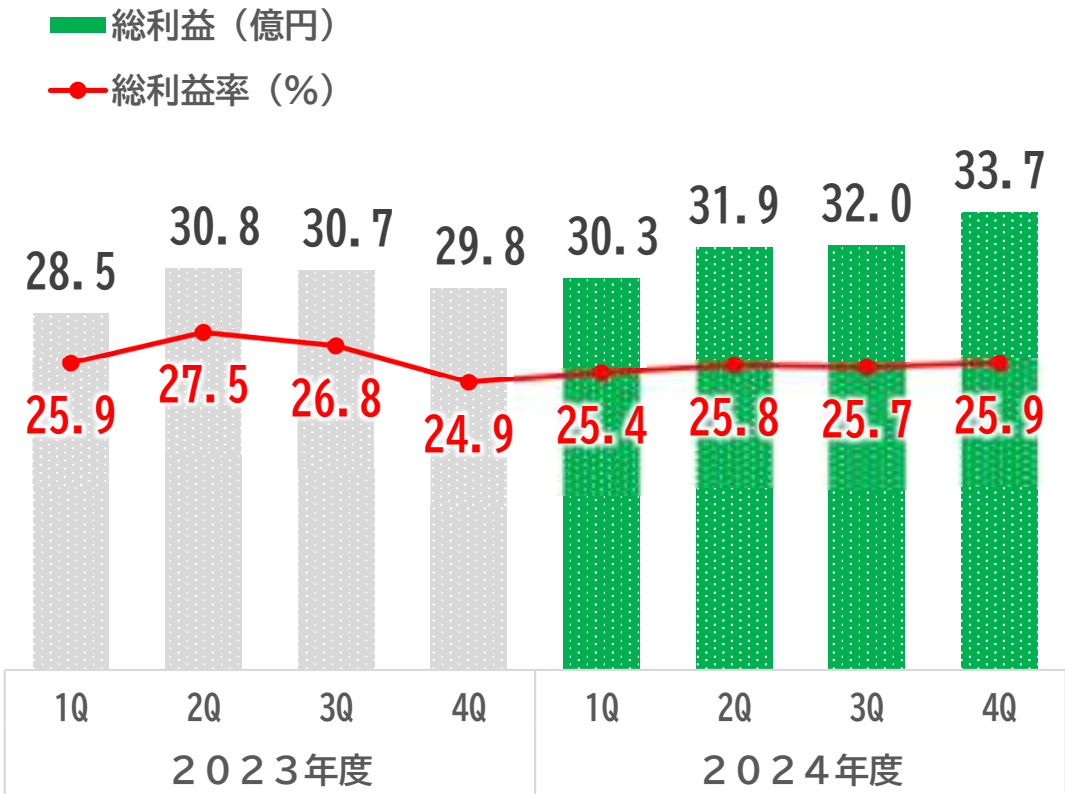
- ✓ 2024年6月、11月発刊の歯科総合カタログでの価格改定を実施。歯科以外も順次対応済み。
- ✓ 主要都市でのデンタルショー開催等により、大型機器販売が好調。
- ✓ 新本社ロジスティクスセンターの能力増強により、これまで以上に販促を打つことが可能になった。
- ✓ 2024年6月の保険収載に伴い、口腔内スキャナの販売台数が大幅に伸長。技工物のデジタル化に伴い、技工所向けのCADソフトウェアの販売も大きく伸びた。
- ✓ 電力価格高騰が落ち着き、電力売上収益は増加。「Ciでんき」も営業を強化し、新規申込数が増加。ニッセンのお客様からも見積依頼や申込有。

(単位:億円)		2023年度	2024年度	増減	
				金額	前年比
通信販売事業	歯科関連	364.1	386.3	+22.2	106.1%
	歯科関連以外	59.0	66.4	+7.4	112.5%
その他の事業	CAD/CAM関連事業 (技工用機器・システム販売、 技工物製造)	30.6	41.0	+10.5	134.3%
	電力小売取次	1.0	2.0	+1.0	207.4%
	デジタル・ソリューション・サービス (HP作成代行サービス、クラウド型予約システム販売)	0.8	1.1	+0.3	136.4%
	その他	0.8	0.9	+0.1	108.0%

2024年度 通期 歯愛メディカル事業の総利益



四半期別 総利益推移



為替の影響を受けつつも、
通販事業のお客様を支える「その他の事業」が好調

- ✓ 歯科総合カタログでの価格改定を年2回実施。
- ✓ 円安、原材料高の影響により総利益率は減少。
- ✓ デジタルソリューションサービス(その他の事業)では、クラウド型予約システム販売やHP作成代行サービス等、全体的に好調に推移。10月からはMEO対策サービスもリリースし、好調が継続。
- ✓ 電力小売取次(その他の事業)は、電力市場価格高騰の影響を受け前期一時的に赤字の状態が続いたこと、一方今期は営業活動を強化したこと等により、前年比で大幅に伸長。
- ✓ 電力取次(売上収益＝総利益)以外の事業も大きく伸長したため、対前年比でその他の事業の総利益率が減少。

(単位:億円)	2023年度	2024年度	増減	
			金額	前年比
通信販売事業	106.1	108.3	+2.1	102.0%
その他の事業	13.8	19.6	+5.8	142.1%

12月末時点
ご登録お客様数

前年同期比 105.6%

年間受注件数

前年同期比 104.7%

年間DM発行通数

前年同期比 89.3%

✓ 上記は、歯愛メディカル単体の数値となります。

2024年度 通期 販売費及び一般管理費

(単位:億円)	2023年度	2024年度		増減		主な要因
			うち ニッセン 事業	金額	前年比	
給与手当	15.1	29.9	13.6	+14.8	197.7%	賃上げ実施の一方、新本社ロジスティクスセンターの設備自動化等に伴い倉庫人件費は減少
倉庫人件費	8.1	5.8	—	▲2.3	72.0%	
広告宣伝費	6.7	12.8	6.6	+6.1	191.2%	前期は新本社ロジスティクスセンター本格稼働を見据えセールに注力していたこともあり、当期は減少したものの、ニッセン連結により増加
荷造運賃発送費	22.5	36.1	12.9	+13.6	160.6%	売上増加に伴う出荷量の増加、新旧ロジスティクスセンター並行稼働に伴う荷造運賃の増加等
減価償却費 ※	9.0	21.0	0.2	+11.9	231.7%	新本社ロジスティクスセンター竣工により2023年9月より同センターに係る減価償却が開始
のれん償却	0.7	0.7	—	±0.0	100.0%	2022年度に連結した歯科技工子会社に係るのれん償却費
その他	27.9	81.7	45.8	+53.8	292.6%	ニッセン、白鳩連結に伴うM&A関連費用の計上等を含む
合 計	90.0	187.9	79.0	+97.9	208.7%	ニッセン連結により全体的に増加
従業員数	473	1,114	543			
臨時雇用者数	584	1,052	551			

※経済産業省「サプライチェーン対策のための国内投資促進事業費補助金」の金額確定は、今期中(2025年12月期)を想定しており、対象固定資産の圧縮記帳の影響(減価償却費の減額効果等)は、今期の業績に反映されることを想定しております
(2023年度および2024年度は、圧縮記帳前の固定資産価額を基礎として減価償却計算を行っております)。

2025年度 通期 貸借対照表



(単位:億円)		2023年 12月末	2024年 12月末	増減	
				金額	前年比
	流動資産	178.5	303.4	+124.9	170.7%
	固定資産	236.6	328.3	+91.7	138.8%
	資産	415.1	631.7	+216.6	152.8%
	流動負債	208.7	329.9	+121.2	158.1%
	固定負債	5.0	27.8	+22.8	558.0%
	純資産	201.4	274.0	+72.6	136.0%
負債・純資産		415.1	631.7	+216.6	152.2%
自己資本		200.6	261.0	+60.4	130.1%
自己資本比率		48.3%	41.3%	—	—
現預金		17.0	41.2	+24.3	242.8%
売掛債権・未収入金		66.9	90.3	+23.4	134.9%
棚卸資産		85.9	156.4	+70.5	182.0%
仕入債務		17.3	85.3	+68.1	494.4%
有利子負債		171.9	212.1	+40.2	123.4%

2025年度 通期 キャッシュフローの状況

(単位:億円)	2023年度	2024年度	増減
営業キャッシュ・フロー(①)	▲1.6	<u>61.5</u>	+63.1
投資キャッシュ・フロー(②)	▲98.0	▲41.1	+56.9
財務キャッシュ・フロー(③)	98.3	3.8	▲94.5
キャッシュ・フロー合計 (①+②+③)	▲1.3	24.2	+25.5
現金及び預金などの期末残高	17.0	41.2	+24.3
フリーキャッシュ・フロー (①+②)	▲99.5	<u>20.5</u>	+120.0

2025年度 通期 キャッシュフローの状況

	2023年度	2024年度	増減
(単位:億円)			
設備投資※	88.5	12.3	▲76.2
減価償却費	9.5	22.6	+13.1

※主な設備投資： 新本社ロジスティクスセンター用地(石川県能美市にて建設・竣工)

通期業績予想

2025年度

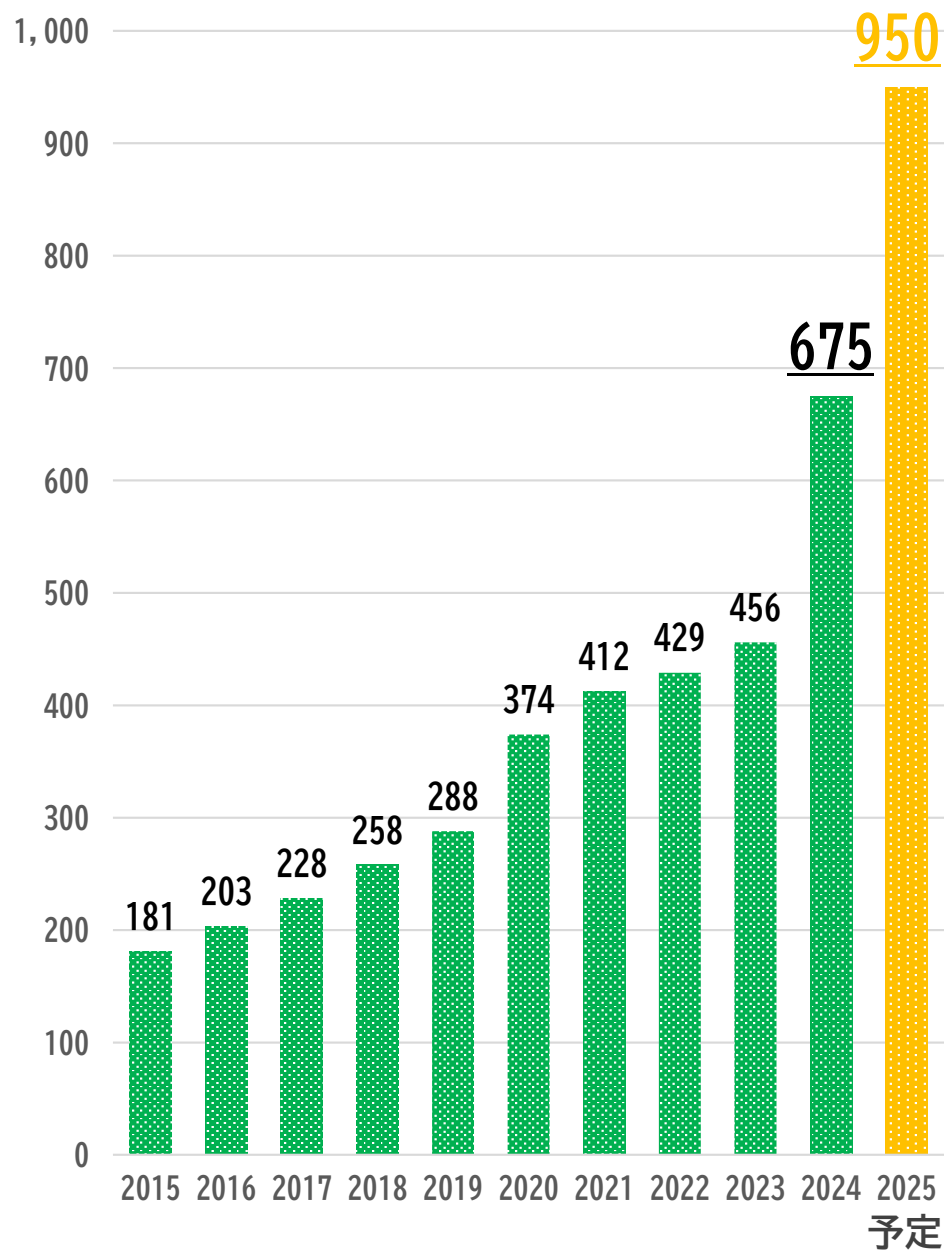
2025年度 通期 連結業績予想

(単位:億円)	2025年度 上期		2025年度 下期		2025年度 通期	
	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
売上高	461.1	189.6%	488.9	113.2%	950.0	140.8%
営業利益	18.4	187.3%	22.9	151.9%	41.4	165.8%
経常利益	19.2	197.3%	23.5	142.5%	42.7	162.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	16.0	276.7%	15.3	26.9%	31.3	49.9%
経常利益率	4.2%		4.8%		4.5%	
一株当たり当期純利益	31.96円		30.61円		62.57円	

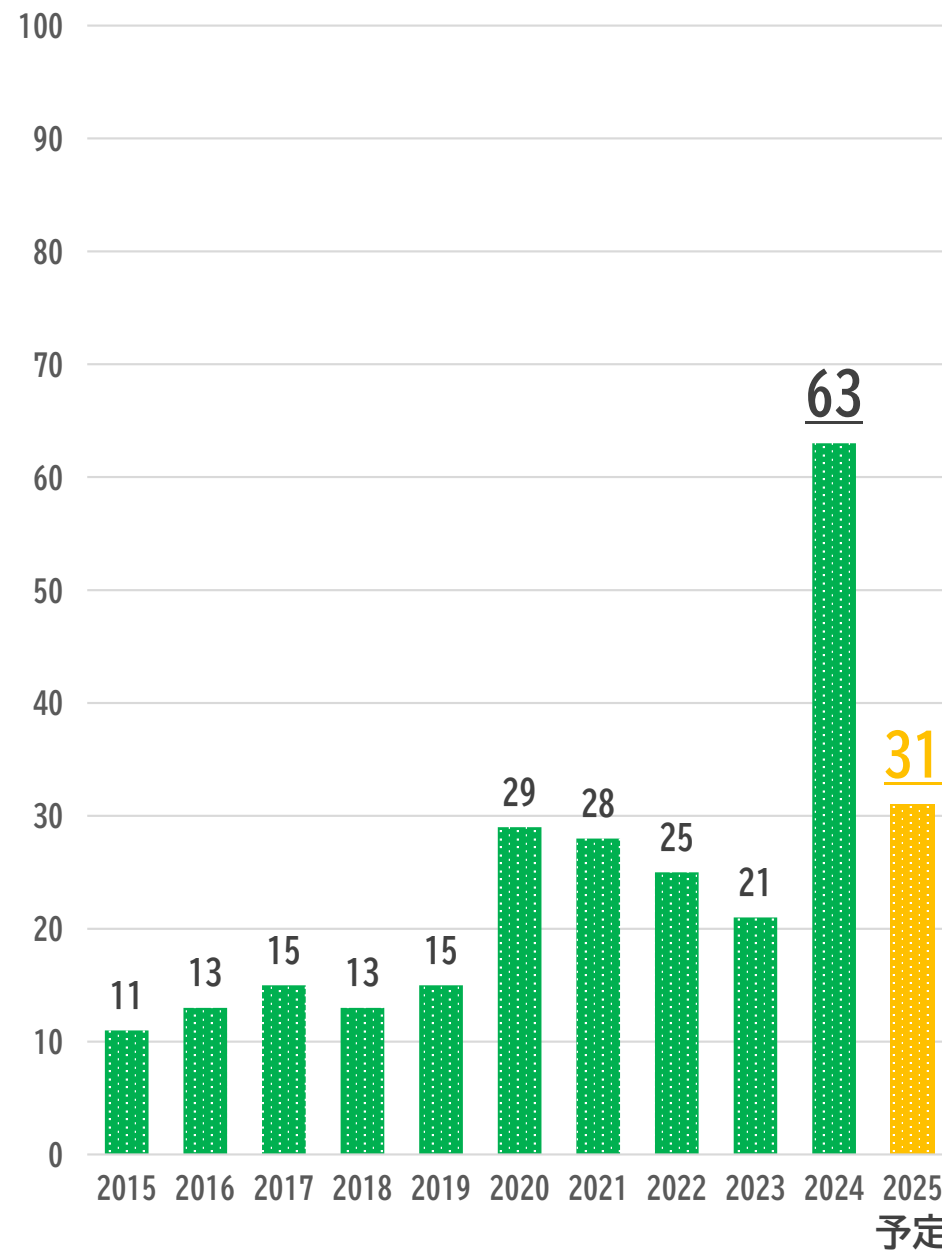
- ✓ 補助金額の確定に伴う圧縮記帳は2025年度上期に実施予定のため、圧縮記帳後の固定資産価額を基礎として計算した減価償却費の12か月分を計上しております。
- ✓ 下期および通期の当期純利益が前年比で大幅に減少している主な要因は、2024年12月期第3四半期において、ニッセンHDを買収取得した際の会計上の特別利益を計上したことによるものとなります。

2025年度 通期 連結業績予想

売上高の推移 (億円)



純利益の推移 (億円)



2025年度 通期 年間配当予想

1株当たり連結純利益および配当金					
(単位:円)	2023年度 (実績)	⇒	2024年度 (実績)	⇒	2025年度 (予想)
1株当たり連結純利益	208.27※	⇒	125.34	⇒	62.57
中間配当金	0.00	⇒	0.00	⇒	0.00
期末配当金	25.22	⇒	12.53	⇒	未定
年間配当金	25.22	⇒	12.53	⇒	未定

※当社は、2024年7月1日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っております。
2023年度(実績)については当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。

配当性向目標：連結純利益の10%

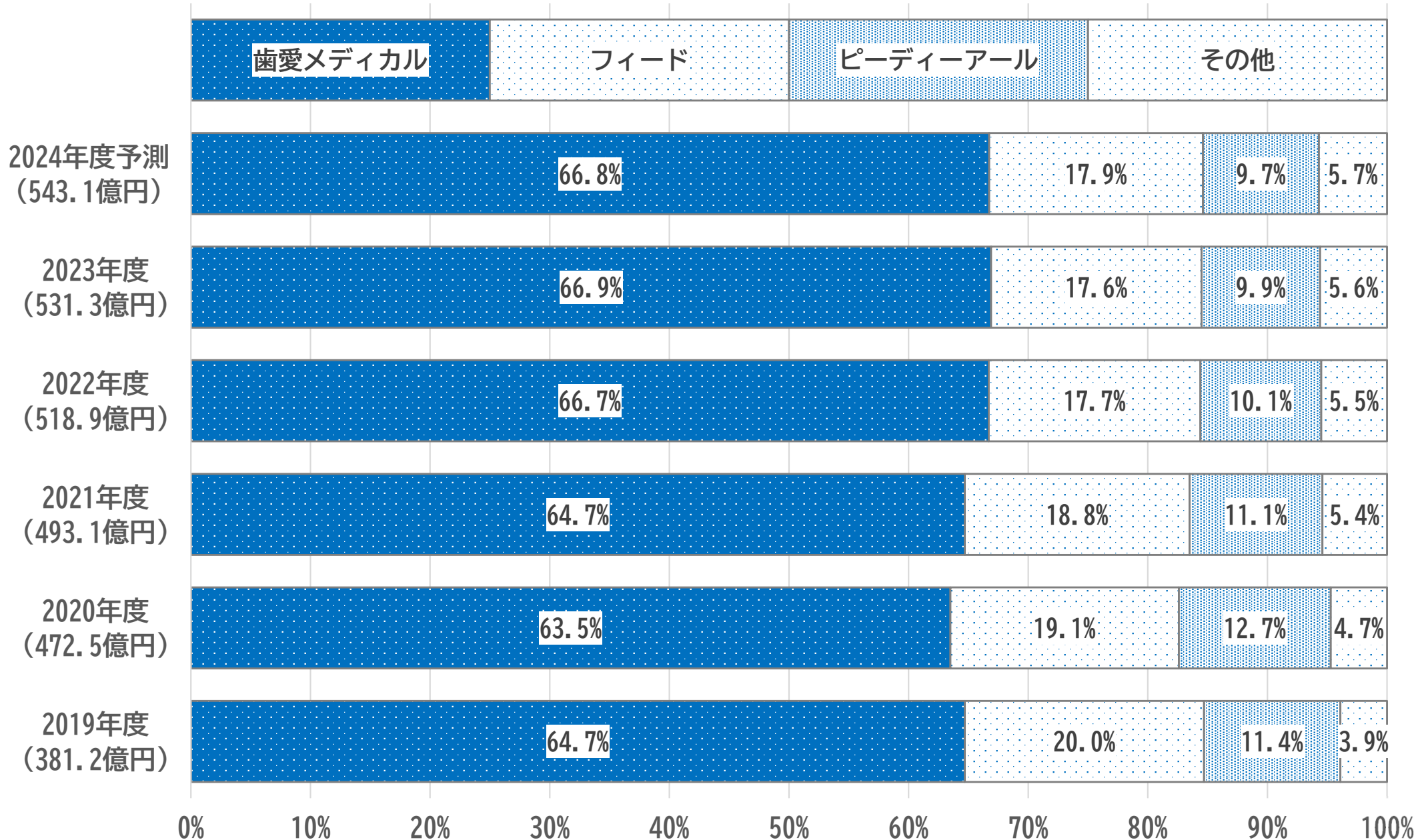
現時点では配当予想額は未定ですが、次期以降の剰余金の配当については、経済産業省「サプライチェーン対策のための国内投資促進事業費補助金」の入金による財務体質の向上を見込んでいることから、そうした状況等も勘案した上で、利益配分に関する基本方針の見直しを検討してまいります。

事業説明

2024年度 通期

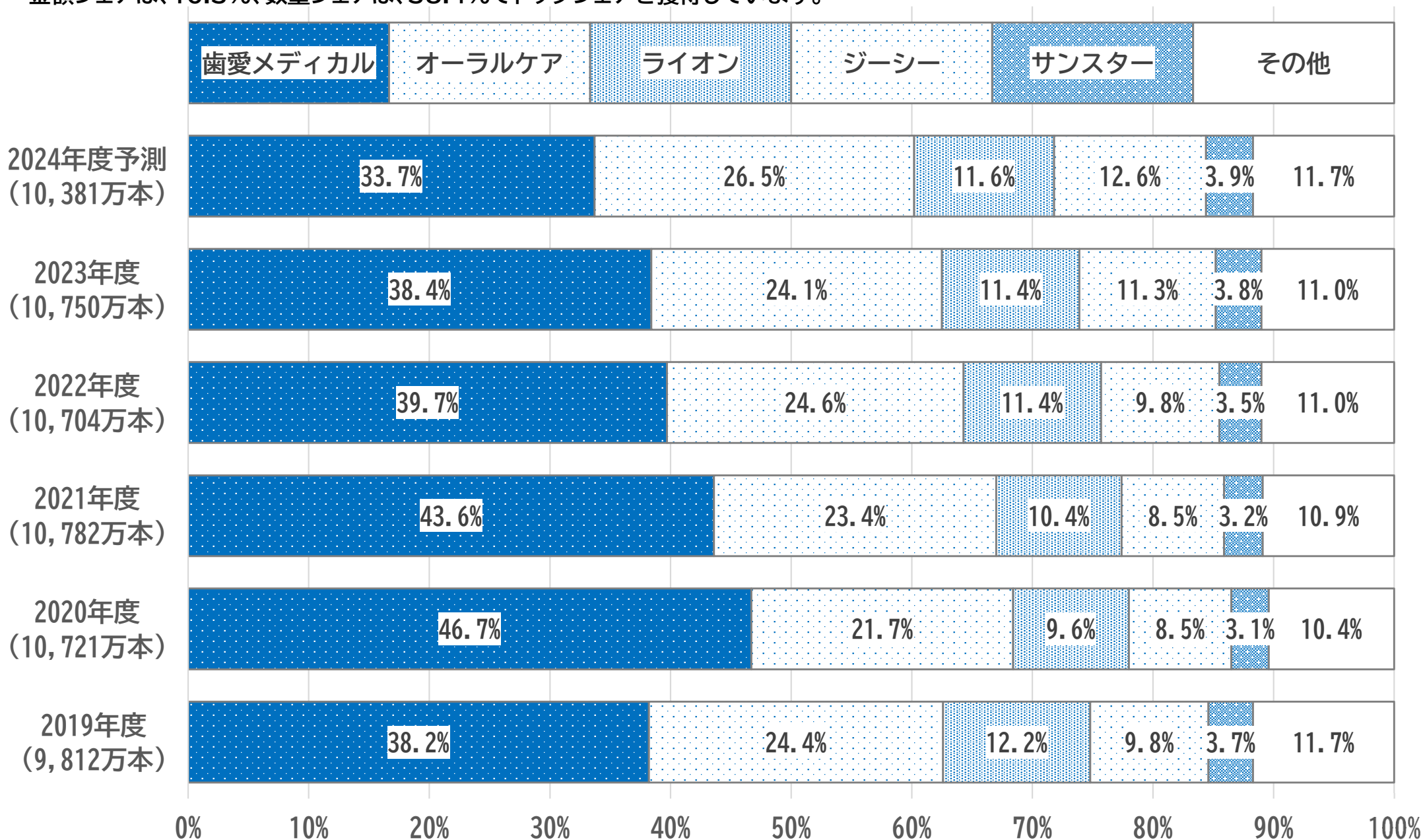
マーケットシェア（通信販売）

2023年度の販売実績は、355.4億円、
金額シェアは、66.9%でトップシェアを獲得しています。



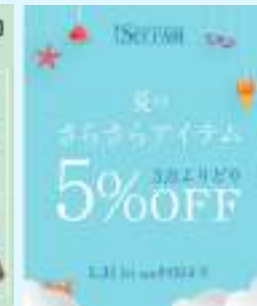
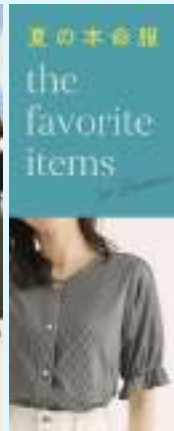
マーケットシェア（歯ブラシ）

2023年度の販売実績は、15.6億円、4,128万本、
金額シェアは、16.3%、数量シェアは、38.4%でトップシェアを獲得しています。



株式会社 ニッセンホールディングス

創業1970年4月、売上高395億円、従業員数1,319名
住所：京都府京都市南区西九条院町26番地



株式会社 歯愛メディカル



提案

医療機関・施設で働く多くの女性医療従事者へ

株式会社 白鳩

創業1965年10月、売上高63億円、従業員数177名
東京証券取引所スタンダード 上場
住所：京都府京都市伏見区竹田向代町505番地

SHIROHATO

Logos: Wacoal, Triumph, HIMECO, Atsugi, Salute, pique, LA VIE À DEUX, Rose Meguri, GUNZE, IMPORT, ジェラートピケ, ラヴィアドゥ, リサマリ, モンシェル ピジョン, インポート.

Promotional text: 52% OFF SALE, GUNZE KIREILABO, 期間限定 送料無料, 6/15まで 送料無料, 30% off Sale, LA VIE À DEUX, NOVELTY PRESENT.

株式会社 歯愛メディカル

Ci

Staff: 横田真さん, 片山翠さん, 丸藤麻沙さん, 奥村ケンサロウ.

Services: 歯愛メディカル, 歯愛メディカル, 歯愛メディカル, 歯愛メディカル.

ALPHA ONE, 世界初, 話題の美顔器を体験!

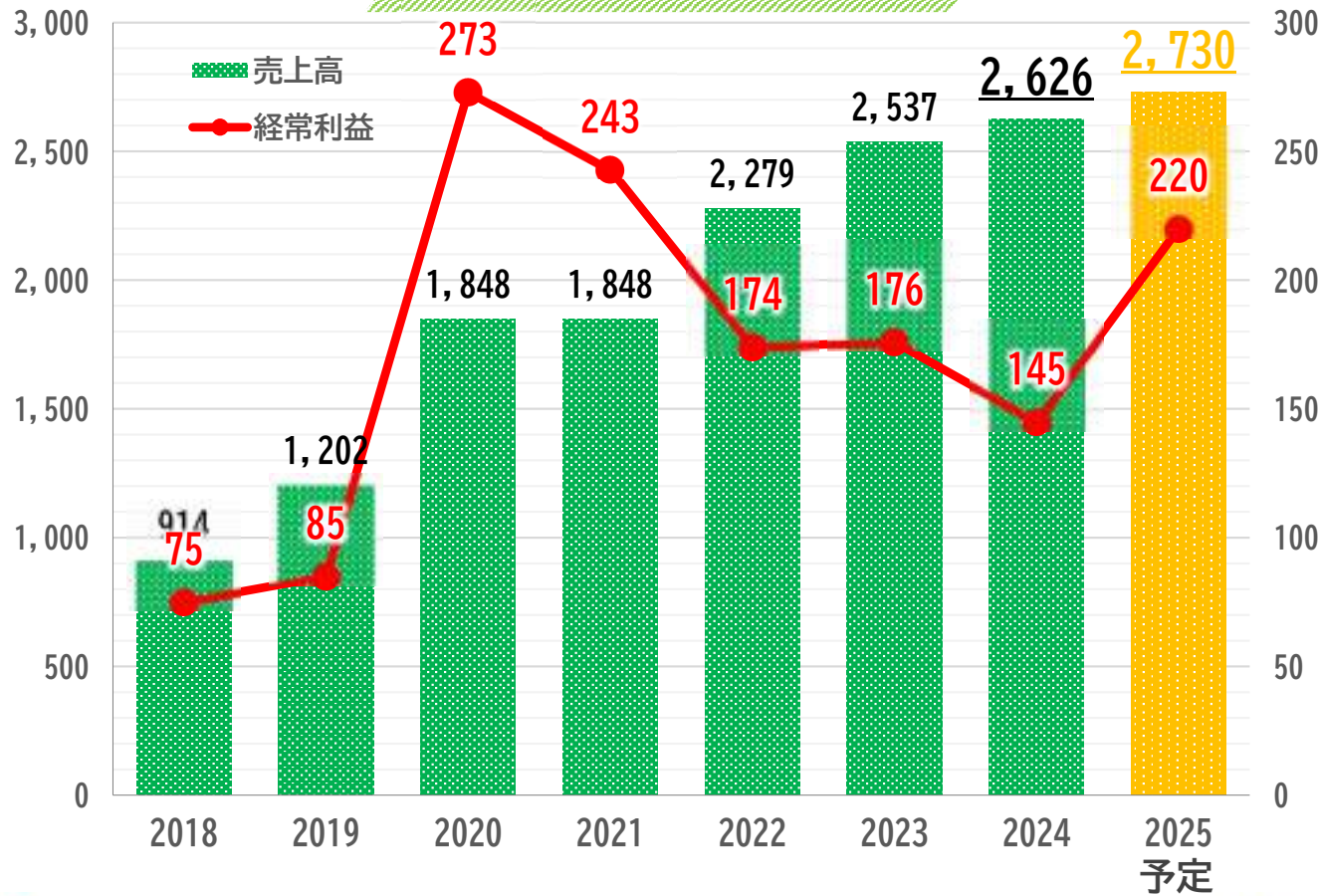
提案

医療機関・施設で働く多くの女性医療従事者へ

通販事業（BtoC）デンタルフィット

CiグループのBtoC部門を担うグループ会社で、毎年約10%の成長傾向を継続
ハブラシなどオーラルケアを中心に、医療商品を取り扱っている

業績推移（百万円）



取扱商品



7年連続「楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー」受賞!

2017年～2023年





日本製で**100万円台。**
確かな品質を、さらにお求めやすく。

安心の
国産

1年
保証

Comfort シリーズ
**COMFORT
LIGHT**
コンフォート ライト

Comfortシリーズの高い品質と機能性はそのまま。
よりお買い求めいただきやすい価格帯のユニットが新発売!

~~158万円~~
(税込1,738,000)
139.8万円
(税込1,537,800)

デビュー
特価!

シートカラーバリエーション
3つのカラーからお選びいただけます。



■標準装備
ライト付タービンホース×1本、LED付
ブラシレスマイクモーター×1本、
LED照度計、3Wayシリリング×2本、
バキューム、脚踏コントロール、
水筒コネクタ、エアコネクタ

患者さん・術者にとって便利で快適なチェア

術者にとって使いやすい形
患者さんの快適と先生の治療のしやすさを追求したバックレスト。またスローストップムーブメントで患者さんに不快な衝撃を与えません。



2段階調整ヘッドレスト
2軸可動式で患者さんの顔部に合わせた角度調整が可能。



移動可能なアームレスト
アームレストを下げることで患者さんは安全に乗り降りが可能。シートの高さは450mm～830mmまで対応。



180°回転式スピットンボウル
高級感のある陶器製ボウルが180°回転し患者さんの位置まで移動可能。



安心のサポート体制 Comfortシリーズは
アフターフォローも充実しています

国内メーカーの
専門スタッフが対応

設置、メンテナンス、サポートも
安心してお任せください。

メーカー全国11か所の
サポート拠点

札幌・福岡・仙台・群馬・東京・北関東・
名古屋・大阪・広島・高松・福岡

全国11か所の
Ci営業拠点もサポート

北海道・仙台・東京・長野・北陸・岐阜・
名古屋・大阪・広島・福岡・鹿児島

新登場

Ciメディカルオリジナル
ハイコスパを実現した
ポータブルユニット

Portable unit

国産 **medy**

——ポータブルユニットメディー——

12kPaの強吸引力を持つ
バキュームハンドピース

高さを3段階で調整できる
インストルメントハンガー

信頼できる日本製
バキューム吸引力に
自信あり/(12kPa)
少ないパーツと
ボトルの簡単着脱で
優れた清掃性を実現!



国産 132581

標準価格 ¥780,000

デビュー特価 **¥698,000**

(税込767,800)

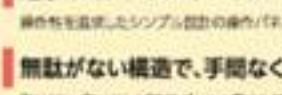
使いやすいシンプル設計で優れたコスパを実現!



持ち運びスムーズ(9.5kg)、
設置も収納も簡単スピーディーに!



見やすく使いやすい、操作性を
追求したシンプルなパネル



無駄がない構造で、手間なく清掃ができ衛生的



全国に広がるC i ネットワーク

能美新本社 LC



旭丘 LC



CAD/CAMサポートセンター



鹿島 LC



広島営業所



福岡営業所



岐阜羽島ショールーム



東京ショールーム



新大阪ショールーム



国内展示会

福岡（2024年6月）



東京（2024年9月）



神戸（2024年10月）



京都（2024年11月）



口腔内スキャナ Aoralscan 3



フェイスマスキャナ METISMILE 3D FACE SCANNER





クラウン設計をAIで自動化

わずか1分で
デザインが完了



初期費用**ゼロ**、ライセンス費用**ゼロ**、デザインし出力したクラウンのみ費用が発生するため経済的

症例数
63,745症例以上

使用国数
96カ国以上

クラウンが完成するまでの
平均クリック数
3回

月間アクティブユーザー数
1500ユーザー以上

2022年12月:独占販売代理店契約締結

2023年 6月:サービス開始

2024年 7月:資本業務提携締結



ワンデースマイルの実現

①口腔内スキャナで歯の印象を取得(上下顎3分程度)



②AIが自動でクラウン設計をわずか数分で完了

自動支台歯検知



自動マージンライン検知



自動クラウン設計



③デザインされたクラウンを院内で加工(約17分)

チェアサイド向けミリングマシン

imes-icore®
Competence in CNC & DENTAL-Solutions



完焼結型ブロック
熱処理不要で研磨だけで口腔内にセット可能



患者さんはその日に最終補綴物を装着して帰宅

従来の補綴物の作成(2~4日)



印象材で歯の型を取得
(20分程度)



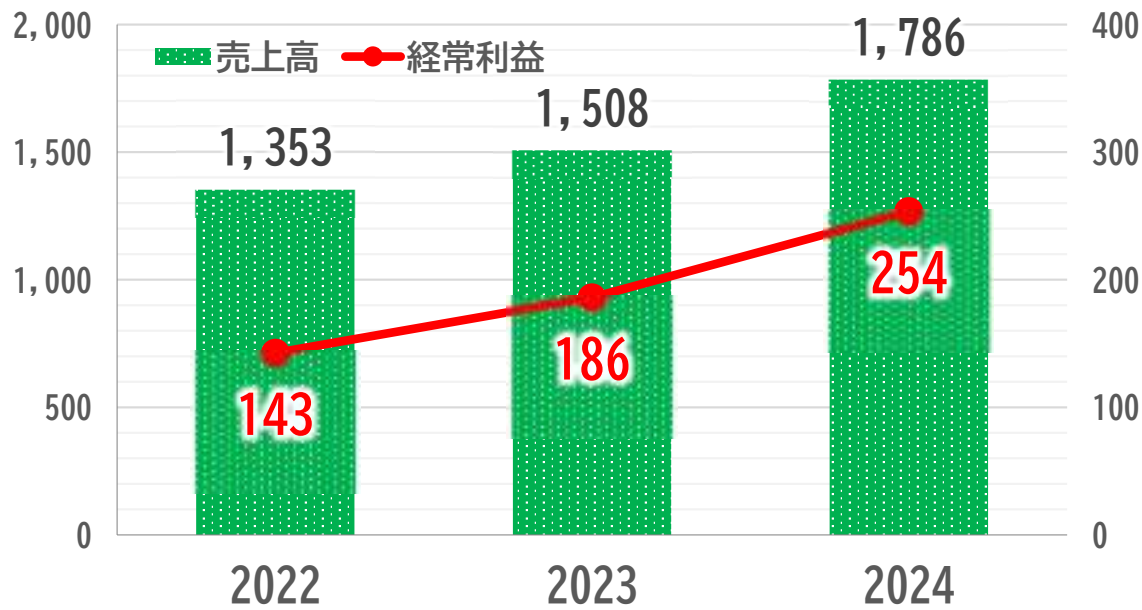
模型を読み込みCADソフトでデザイン作業
(20分程度)



補綴物の納品まで
2~4日



業績推移 (百万円)



歯愛メディカルCAD/CAMセンター
(石川県川北町)



ナイキ歯研
(大阪府枚方市)



サクラ歯研
(大阪府堺市)



TDS (神奈川県横浜市)



TDS (神奈川県横浜市)



TDS (東京都渋谷区)



TDS (長野県諏訪市)



TDS (青森県青森市)



お客様の声

クライアント

WEB広告では接触しにくいシニア層の医師にダイレクトにアプローチできる貴重なメディアだと思います。(広告代理店)

いろいろな媒体に出稿していますが、客単価が他媒体からの流入より3倍程あります。媒体への信頼感がうかがえます。(輸入販売代理店)

読者

コンパクトなページ数の中に的確にコンテンツがまとまっているので、読み疲れしない。診療の合間や短い休憩時間にさっと目を通すことができる。(60代/東京都/歯科医師)

大学でお世話になった先生が紹介されており手に取りました。医科以外にも、歯科や獣医療、調剤薬局など、他の分野の現状を知ることができて刺激になります。(50代/福岡県/医師)



お客様の声

クライアント

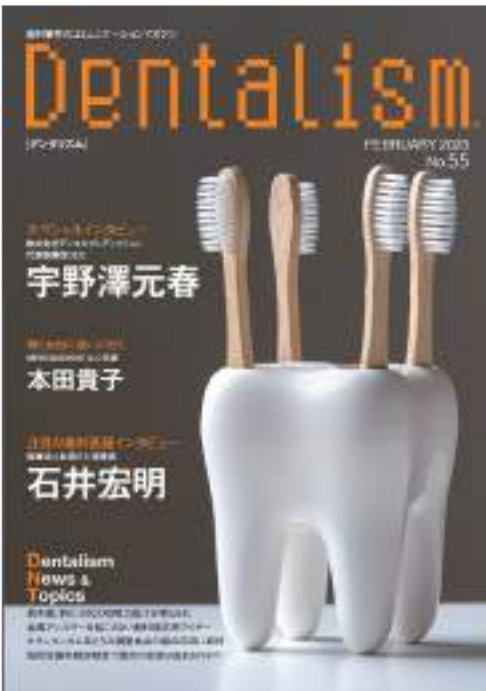
ほぼ全ての歯科医院にダイレクトに送付されており、認知度とリーチ力は抜群です。ターゲットが明確なため結果が出やすいのも魅力です。
(決済代行サービス会社)

創刊から15年、長年に亘り培った信頼性は歯科業界の中でもトップクラスだろうと思います。
(歯科材料メーカー)

読者

著名な先生方のインタビューを毎号楽しみにしています。先生それぞれの歯科医療に対する考え方をすることで、刺激になったり勉強になることが多いです。
(40代/大阪府/歯科医師)

読み応えのあるインタビュー記事や、最新の研究などを知ることが出来るトピックスなど、情報収集に役立っています。バックナンバーも保管しているぐらいです。
(50代/千葉県/歯科医師)



過渡型新電力
Ciでんき
Ciでんき

紹介動画
公開中!

でんき代
5%値下げ

安心して入れます!!

故障・停電は
今まで通り
地元電力会社に対応

初期費用
解約料金 **0円**

お客様の声
電力市場が開業したときに
大変お世話になりましたが、
口は通ずるが心は通じない
とおっしゃいました。
ずっとCiでんきに
してあげようと思ったんです。

お客様の声
創業者さんからも
「電費が安くなってますね!」
と褒れています。
特に電費使用量の確認が出来ますし、
月別、年別の電費利用が比較できて
大変便利です。

無料シミュレーション後、90%以上の方がお申込されています!
下記方法にて、お安くなることを確認してからお申込ください!

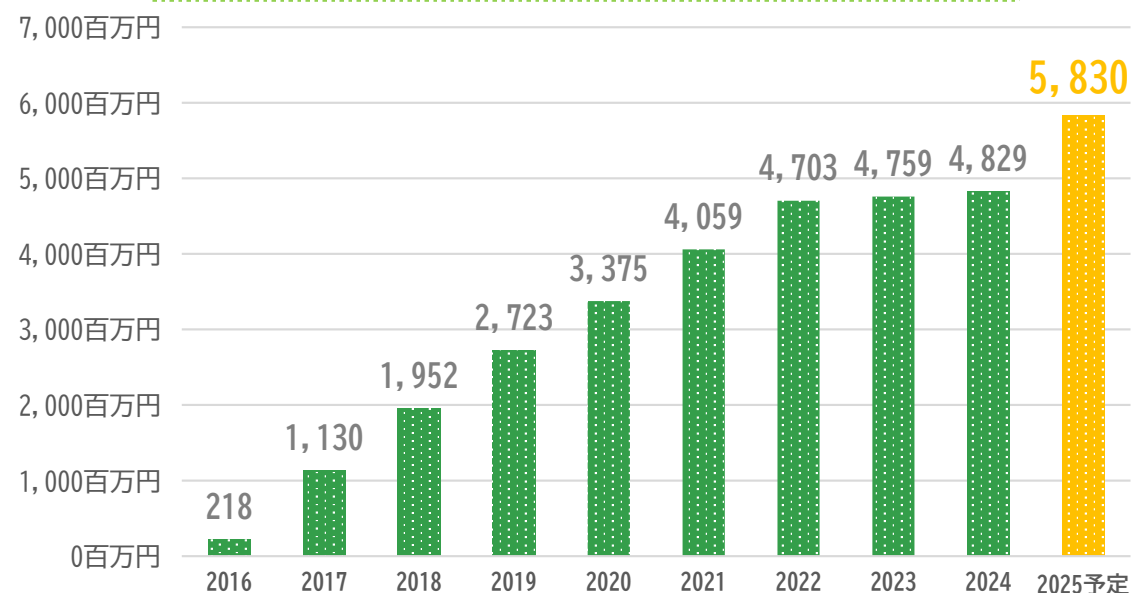
①電費の統計表を準備
②お名前・電話番号を記入しFAXまたはLINEで送付

WEB明細の方は
・契約種類 (所定電圧(V))
・契約容量 (kW/VA)
・電力使用量 (kWh/250kWh)
これらの記載のある
ページを印刷

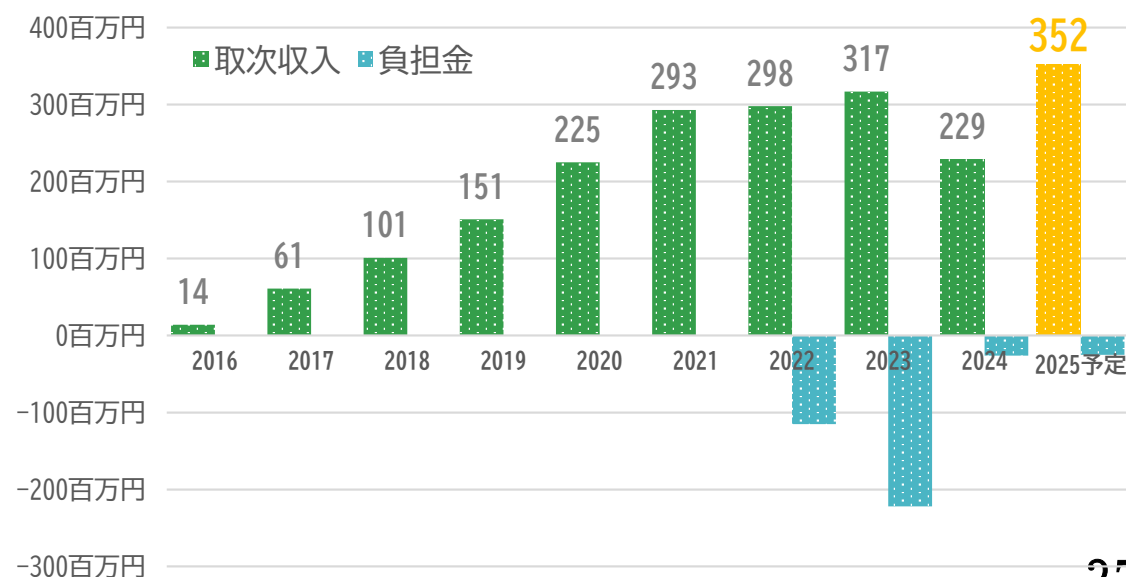
1ヵ月分
でOK

統計表をそのままFAX or LINE

売電額の推移 (百万円)



取次収入・負担金の推移 (百万円)



セルフ型 自動つり銭機

Pay Cube

税抜価格 **95.8万円** (税抜)
本体設置費用、レンタル費用含む 1,053,800円(税込)

業務効率アップをお手伝いします!

- 受付時間の短縮
- 支払いミス・金銭トラブルの防止
- 締め作業の大幅短縮

導入した自動つり銭機の調子がいい。蓋のお金のやり取りが無くなったので、感染対策としても好評です。

以前調べたら、毎月のコストがネックで導入を見送っていたけどCIは本体の保守料も安かったの導入しました!

お会計の間違いが無くなったから締め作業が楽になってスタッフも早く帰れるようになった。

レセコン連携
患者の診療内容とレセコンを連携して、診療内容が正確になります。

DENTAL CLINIC

※本体は、画面からご覧いただけます。

大好評!

本体と同サイズの段ボール見本を無料でお送りします

サイズ確認用の段ボール見本は同タイプ(L型・キュービック)ご準備しております。

購入前に高さや幅など実際のサイズ感が分かり、大変助かりました。実際に置いてみて、設置した時のイメージがしやすかったので安心して購入することが出来ました!

付属品 ●幅(W)・奥行(D)・高さ(H)

- タッチディスプレイ
- バーコードリーダー

画面サイズ 15インチ W360×D224×H291 (mm)

画面サイズ 9.7インチ W230×D151×H211 (mm)

画面サイズ W76×D70×H138.5 (mm)

年間保守費用 5万円 (税込5.5万円)
※保守費用は、初回3年間は一括のお支払いとなり、4年目以降(任意)は1年ごとの更新となります。

110カ所のサポート拠点

365日24時間対応可能なコールセンター

必要であれば最短当日訪問対応

お電話でもお問い合わせいただけます

0761-50-2075 株式会社 歯医メディカル【つり銭機 Pay Cube】
(月～金曜：9:00～18:00 / 土・日・祝日休)

QRコード

クラウド型予約システム

Cj Easy Apo2

1,980円/月 (税込2,178円/月)
初年度導入費用 50,000円 (税込55,000円)

リコール通知 WEB予約 LINE連携 レセコン連携

郵便の料金が10月から22円値上げされました!

リコールはがきの費用を削減できます。

下記を入力してFAXでお送りください!
 コスト削減シミュレーションさせていただきます!

リコールはがき 月の枚数	宛名	予約や変更・キャンセル の電話対応数	EasyApo2に 期待している機能
枚/月	☐ 手書き ☐ テーブル印刷	件/日 または 時間/日	☐ リコール通知 ☐ 予約通知 ☐ WEB予約 ☐ その他()

※あくまで全国平均相場値で算出させていただきます。

施設名 施設番号
 メールアドレス

☐ 資料請求
☐ 価格シミュレーション
☐ Zoom面談

WEB問診票

診察前に問診票が届いているので
受付・診察時間大幅短縮!

- ・来院前に問診内容をチェックできる!
- ・診察時間予約事前準備が可能!
- ・患者さんの待ち時間を短縮できる!

WEB問診票 (有料オプション)
 +1,000円/月 (税込1,100円)
 問診票代行費用 (標準)
 10,000円 (税込11,000円)

LINE連携オプション

LINEで予約通知やリコール連絡ができます!

家族まとめ
 お子様の診療券を保護者のスマホでまとめて予約連絡でき、通知を受け取れます! 複数のご両親も同時にまとめられます。

デジタル診療券
 次回の予約内容も画面上で確認でき、診療券コストや紛失もなくなります。

有料オプション: +1,000円/月 (税込1,100円/月)

**キャンペーン内容や
 資料請求・詳細情報**

こちら

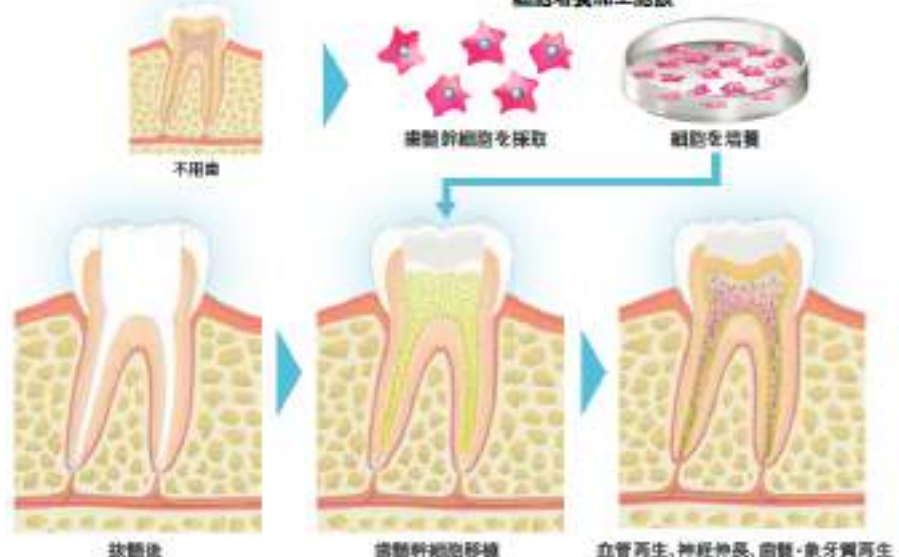
患者さんのLINEにお知らせができる予約システムを探していてイージーアポを見つけました。お知らせを頂いてもらえるし、やっぱり毎月の利用料が安いからとても助かりますね。

Cj Easy Apo2 FAX番号 **0120-418-165**
 まずはお気軽にお電話ください ☎0761-50-2075 (月～金曜：9:00～18:00 / 土・日・祝日休)

FAXは24時間受付可
受付は診療時間外にも受け付けています



細胞培養加工施設



全国で歯髄再生治療が始まりました。 新しい治療法として広がっています。

日本が世界に先駆けて
歯髄再生治療を臨床で実現しました。

歯髄再生治療
実施歯科医院は
全国で

27件!

大阪

大阪市都島区・アスヒカル歯科
北区・ナチュラルクリニックOSAKA
北区・北梅田ロワイヤルおとなこども歯科
北区・はにかむ歯科クリニック
摂津市・オーラルケアスタジオ歯科 Osaka
吹田市・モリデンタルクリニック

兵庫

神戸市中央区・RD 歯科クリニック
芦屋市・芦屋ラポルテ歯の予防クリニック

福岡

直方市・まつき歯科医院
北九州市・つは歯科医院
福岡市・はまだ歯科・小児
歯科クリニック

広島 | 広島市

河村歯科クリニック

神奈川 | 横浜市

小机歯科医院

愛知 | 名古屋市

名古屋 RD 歯科クリニック

青森 | 東北町

かみきたデンタルクリニック

茨城

土浦市・ウララ歯科
クリニック

埼玉

川越市・関口歯科

東京

新宿区・新宿三丁目北歯科
港区・クロエクリニック青山
港区・赤坂さくら歯科クリニック
港区・高輪クリニック
中央区・歯のクリニック東京
三鷹市・ハートフル歯科医院

こんな症例に歯髄再生治療が 有効であることをご存じでしょうか？

- ・小児において根末完成歯の外傷で根管治療をしなくてはならない。
- ・外傷にて前歯を打撲し、歯髄壊死になった。変色するかもしれない。
- ・過去に根管治療（充填）をして年数が経って根尖病巣が大きくなった。

歯髄再生治療では

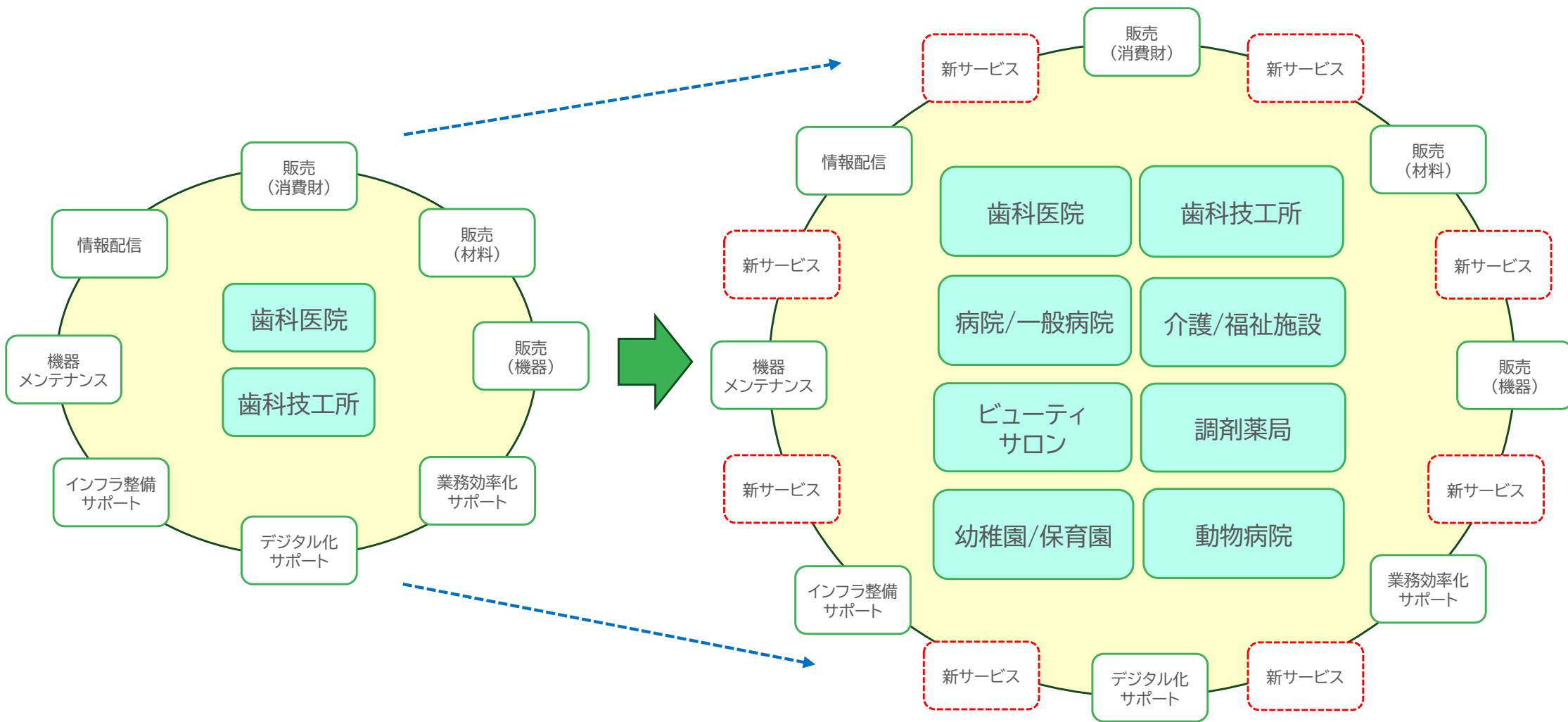
- ・根末完成幼若永久歯の歯根を完成させ、根尖部を閉鎖させる。
- ・失活歯が生活歯になり歯の強度がもどった。
- ・歯髄が再生することで、本来の重要な歯髄機能の回復が認められ歯の寿命が延びる。(象牙質の増進により歯の強度が高まり、歯を長持ちさせることができる)

歯髄再生治療の
成功率はなんと
90%以上!

3つの成長戦略

お客様に選ばれる「ファーストコールカンパニー」へ

業界・業種ごとに展開している各種サービスについて、質・量を常に見直し改善し続けることで、「何か困ったことがあればCiに相談してみよう」と思っただけの存在になります



多くのお客様に喜んでいただける商品やサービスを充実させることで、当社自身も成長してまいります

新本社ロジスティクスセンターの能力最大化から グループサプライチェーンの最適化による競争優位性の確立

【能力最大化】

最新設備を兼ね備えた新本社ロジスティクスセンターについて、AIの活用により管理面の効率化を推し進め、センター内各設備の能力を最大限引き出すことにより、物流コストの一層の低減を実現します



段ボール箱品自動積付けロボット



段ボール箱品収納自動倉庫



荷姿変換ステーション



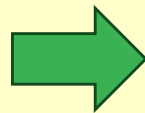
自走式小型ロボット仕分け装置

【競争優位性の確立】

グループ各社の物流業務最適化(部分最適)を契機に、グループ全体のサプライチェーンの最適化(全体最適)を実現することで、新本社ロジスティクスセンターの競争優位性を確立してまいります

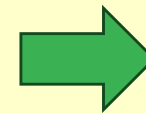
ステップ1 部分最適

グループ各社の物流センターDX化を推進し、各社の物流コストを低減させるとともに、AI導入により品質向上や管理工数削減を図る



ステップ2 全体最適への移行

各社で実現された部分最適をグループ内に展開することで、商品特性に合わせた保管拠点や出荷場所等の最適化を実現する



ステップ3 全体最適の実現

センター内にとどまらず、仕入先からお客様までのサプライチェーンをグループ全体で最適化させ、競争優位性を確立する



旧本社（石川県白山市）を
グループサプライチェーンの最適化を目的とし、
ロジスティクスセンターとして、
当第4四半期より再稼働しております。

旧ロジスティクスセンターの業務内容

- ・ニッセングループの物流受託（一部）、3PL事業の拡大

再稼働の狙い

- ・これまで割高な外部倉庫に外注していた出荷、保管等の物流業務を受託することで、当社グループ全体のコストダウンを図る。
- ・新ロジスティクスセンターの将来的な活用方法を見据え、旧ロジスティクスセンターも現在から稼働させることで、さらなる出荷・保管能力の増強に繋げる。

再稼働による業績への影響

- ・外注にかかるコストの削減

3つの成長戦略

通信販売、大型機器販売、歯科DXの3本柱による歯科医療発展への貢献

Ciモール 必要な時に歯科・技工材料を即注文

歯科医院

デジタル化による業務効率化で
患者さんとスタッフの負担を軽減



口腔内スキャナ

医院によっては
即日治療の実現が可能に



AIによる
自動デザイン



歯冠修復物の
加工機



歯冠修復材料

クラウドを通じたデータ転送



「ワンデースマイル」
サービスの展開

患者さん

即日治療の実現により、
歯科治療における通院
回数が大幅に軽減

治療

歯科技工所



AIによるDデザイン
業務の自動化で大幅
な業務効率化を実現



デジタルワークフ
ローによる大幅な業
務効率化と品質の均
一化を実現

スキャナ



3Dプリンタ



歯冠修復物の
加工機

上記の取り組みを通じて、歯科医院および歯科技工所の業務を進化・効率化するとともに、
患者さんの満足度を高めてまいります

AIで深刻な技工士不足を解消

市場規模約3,000億円の
歯科技工をDX化

CADCAM冠や口腔内スキャナの
保険収載、脱金属により
急速に拡大するデジタル
デンティストリー市場での成長

質疑応答

2024年度 通期