

各位

会社名 株式会社歯愛メディカル  
(コード番号 3540、東証スタンダード)  
代表者名 代表取締役社長 清水 清人  
問合せ先 取締役経営管理部長 三好 誠治  
T E L 076-278-8802  
U R L <https://ci-medical.co.jp/>

## 中期経営計画「C i X 2027」の策定に関するお知らせ

当社は、2025年12月期から2027年12月期までの3年間を対象とした中期経営計画「C i X 2027」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 中計経営計画の策定の背景

当社グループは、事業成長やグループ会社の増加に伴い、規模が拡大し、事業内容も多岐に渡るようになりました。後述する3つの成長戦略を軸に、今後も更なる成長を志向してまいります。そのためにはすべての従業員が同じ方向を向く必要があり、今般、その道しるべとなる中期経営計画「C i X 2027」(※)を策定しました。

当社にとって2025年度は設立25周年の年であります。その節目の年を初年度とする中期経営計画を着実に達成し、次の25年、さらにはその先の成長に繋げてまいります。

※中期経営計画の最終年度である2027年度までに、Ciを変革(トランスフォーメーション”X”)するという意味を込めております

#### 2. 中期経営計画の基本方針(3つの成長戦略)

- (1) 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
- (2) お客様に選ばれる「ファーストコールカンパニー」へ
- (3) 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

※3つの成長戦略の詳細につきましては、別紙資料をご覧ください。

(注) 本資料に記載されている計画、見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上

# 中期経営計画 “CiX 2027”



株式会社歯愛メディカル

2024年12月25日

・中期経営計画の策定について	P 3
・会社概要	P 4
・事業内容	P 5
・売上高および営業利益の推移(当社単体)	P 8
・3つの成長戦略	P 9
・成長戦略の実現に向けた体制の強化	P12
・数値目標(当社単体)	P13

## <策定の背景ならびに基本方針>

当社グループは、事業成長やグループ会社の増加に伴い、規模が拡大し、事業内容も多岐に渡るようになりました。後述する3つの成長戦略を軸に、今後も更なる成長を志向してまいります。そのためにはすべての従業員が同じ方向を向く必要があり、今後、その道しるべとなる中期経営計画“CiX 2027”（※）を策定しました。

当社にとって2025年度は設立25周年の年であります。その節目の年を初年度とする中期経営計画を着実に達成し、次の25年、さらにはその先の成長に繋げてまいります。

なお、本中期経営計画は、当社にとって初めて策定する計画であります。グループの中核を成す当社の営業利益率がここ数年ダウントレンドにあり、この状況を打破することが喫緊の課題であることから、当社単体に係る計画を中心に記載しております。

新たにグループ入りしたニッセンホールディングスや白鳩については、足下の業績改善を最優先課題とし、M&A後のPMIに専念していることから、今回の計画の対象範囲には含めておりませんが、今後計画を推進するにあたり、両社との連携・協力が必要あるいは効果的と考えられる場合は、個別施策として検討範囲に含めていくこととします。2社を包含した本格的なグループ経営の展開は、2028年度からの次期グループ中期経営計画に反映させてまいります。

※中期経営計画の最終年度である2027年度までに、Ciを変革(トランスフォーメーション”X”)するという意味を込めております。

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	340名 (2024年9月末)
拠点	<ショールーム> 東京、新大阪、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	先生と患者さんに喜ばれたい。

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。

## <主なお客様>

歯科医院

歯科技工所

病院/一般病院

動物病院

介護/福祉施設

ビューティサロン

調剤薬局

幼稚園/保育園

## <提供サービス>

### ① 通信販売事業

主に衛生関連商材や医療器具・機器等を通信販売

→今後は各施設で働くスタッフに向け、衣料品やインナーウェア等の取り扱いも強化

### ② 通信販売事業以外のサービス

歯科医院を中心に以下のサービスを提供

- |                                |                                      |
|--------------------------------|--------------------------------------|
| (1) CAD/CAM 歯科技工物製作            | (6) デンタルマガジン出版事業<br>(かがやき、Dentalism) |
| (2) 歯科材料輸出                     | (7) Ciでんき(取次)/Ciガス(取次)               |
| (3) ホームページ作成代行                 | (8) カルテ保管                            |
| (4) 歯科医院向け予約システム(Ci Easy Apo2) | (9) 物流受託                             |
| (5) 歯科医院建設・企画設計                |                                      |

通信販売事業においては、ウェブサイトに加え、業界・業種に応じた通信販売用カタログを年1回~数回発行しております。また、毎月1回以上のセール、DM等により、顧客ニーズに細かく対応しています

<ウェブサイト>



Ciモール

<カタログ>



歯科医院向け



歯科技工所向け



介護・福祉施設向け



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



クリニック向け



動物病院向け

# 事業内容 ~通信販売事業以外のサービス~

通信販売以外の事業として、歯科医院を中心にホームページ作成、クラウド型予約システムの提供など、  
医院の運営に欠かせないインフラや各種サービスを提供しています



CAD/CAM 歯科技工物製作



電力小売取次事業



ホームページ作成代行



クラウド型予約システム



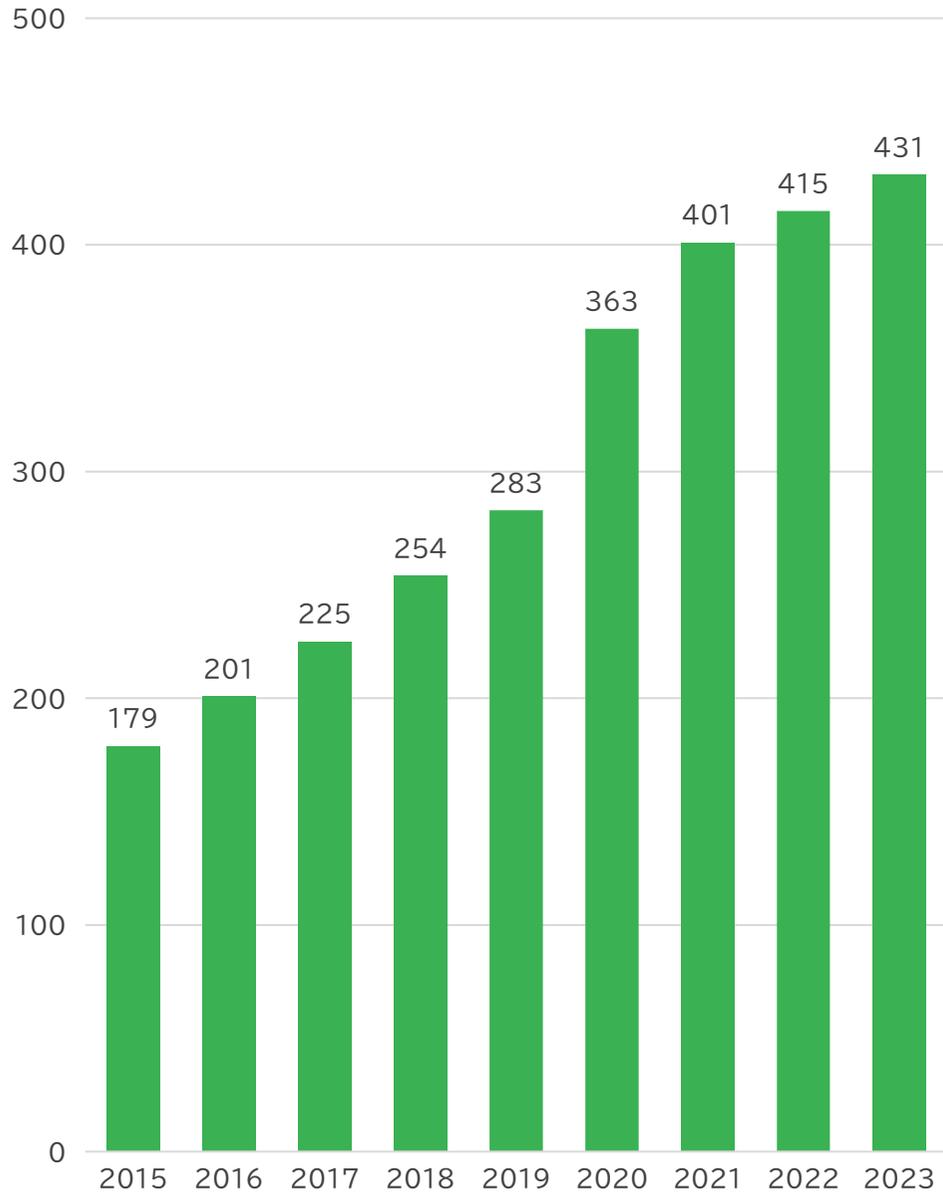
MEO対策サービス



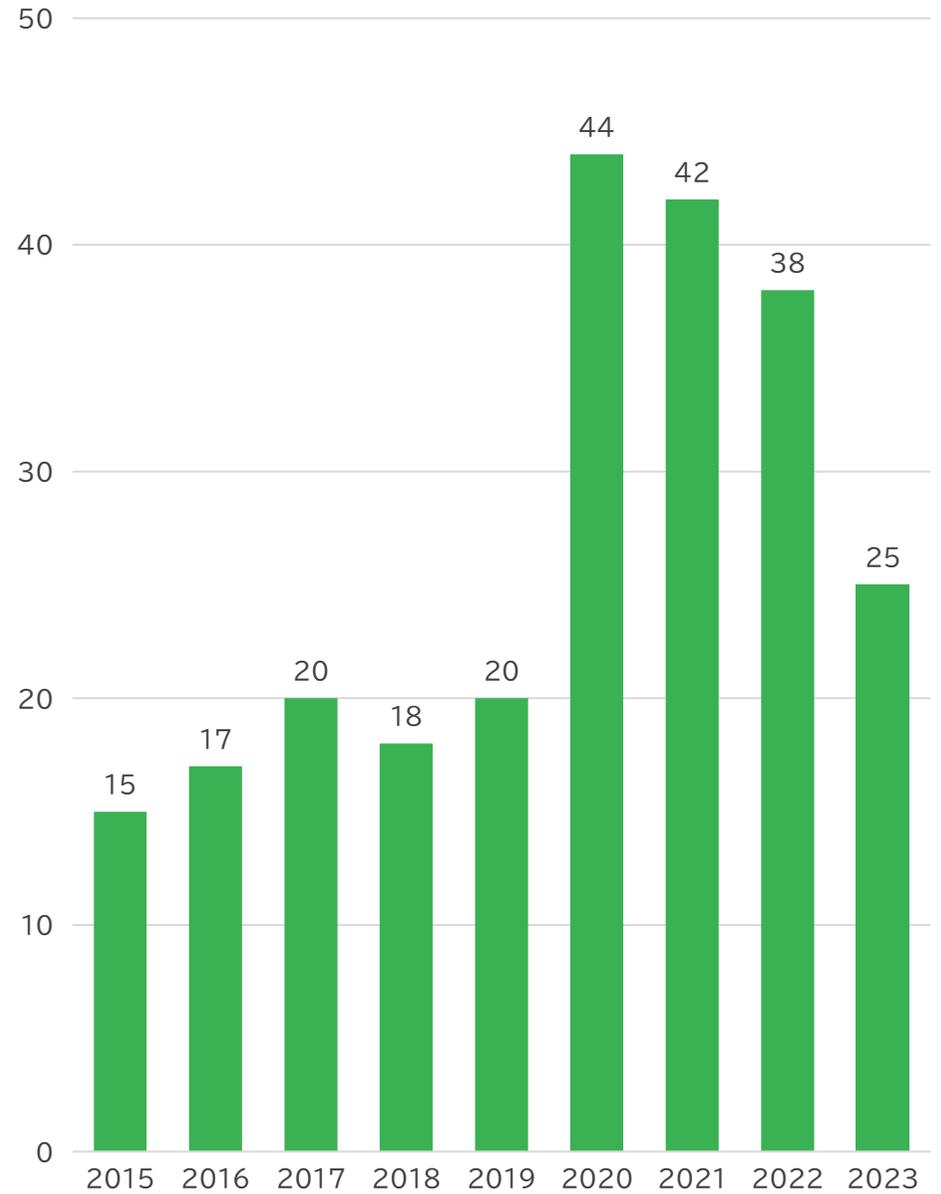
デンタルマガジン出版

# 売上高および営業利益の推移（当社単体）

## 売上高の推移（億円）



## 営業利益の推移（億円）



## 1 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



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

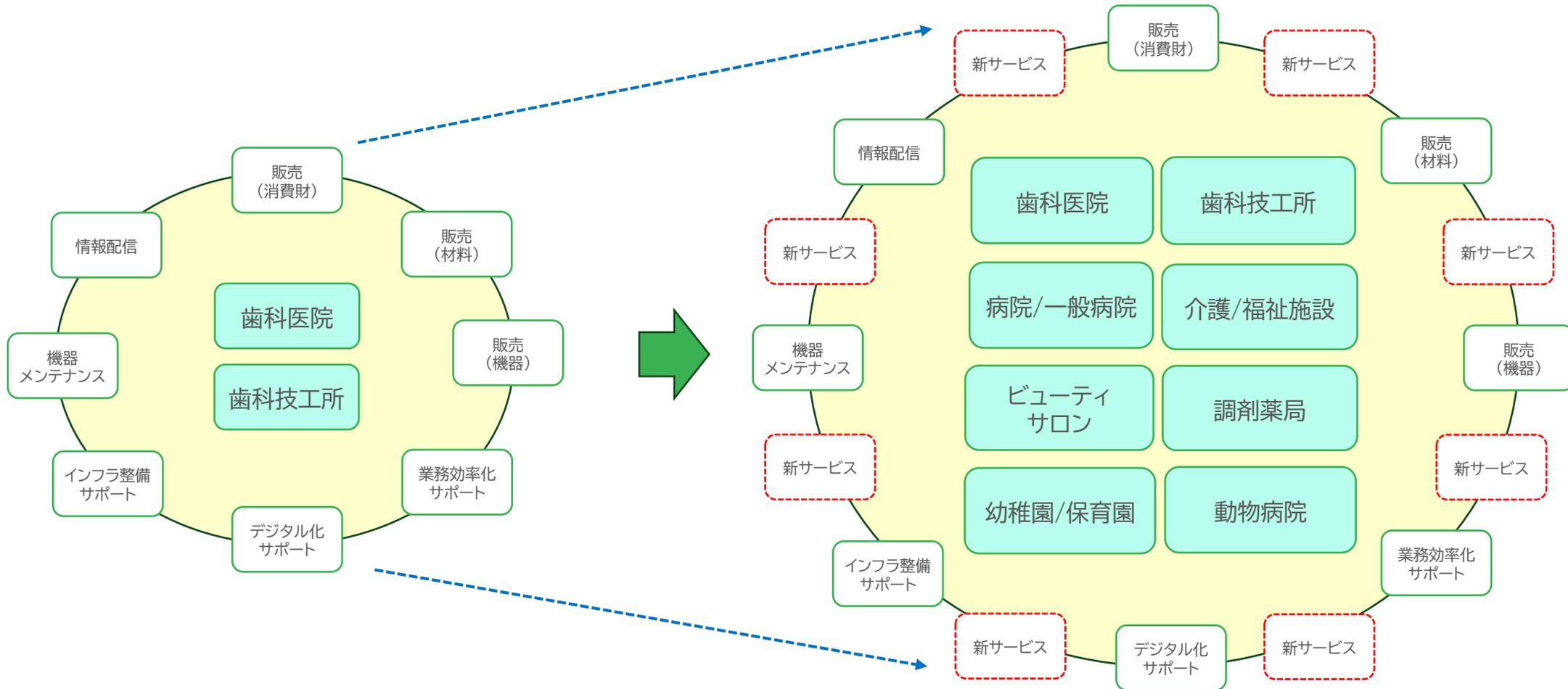
AIで深刻な技工士不足を解消

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

## 2 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

## 3 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



新本社ロジスティクスセンター外観



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



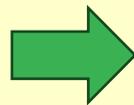
自走式小型ロボット仕分け装置

### 【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

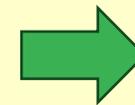
#### ステップ1 部分最適

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

成長戦略の推進あたり、組織間連携の強化など自部門の枠を超えたコミュニケーションを推進していくほか、人材の採用・教育・評価など内部の体制強化に向けた課題にも取り組んでまいります

## 1 社内各部門間およびグループ会社間の連携

自部門や自社だけの利益を意識した部分最適ではなく、自社全体あるいはグループ全体を意識した全体最適の重要性を浸透させるべく、社内各部門間やグループ会社間など異なる組織同士のコミュニケーションを活性化させてまいります

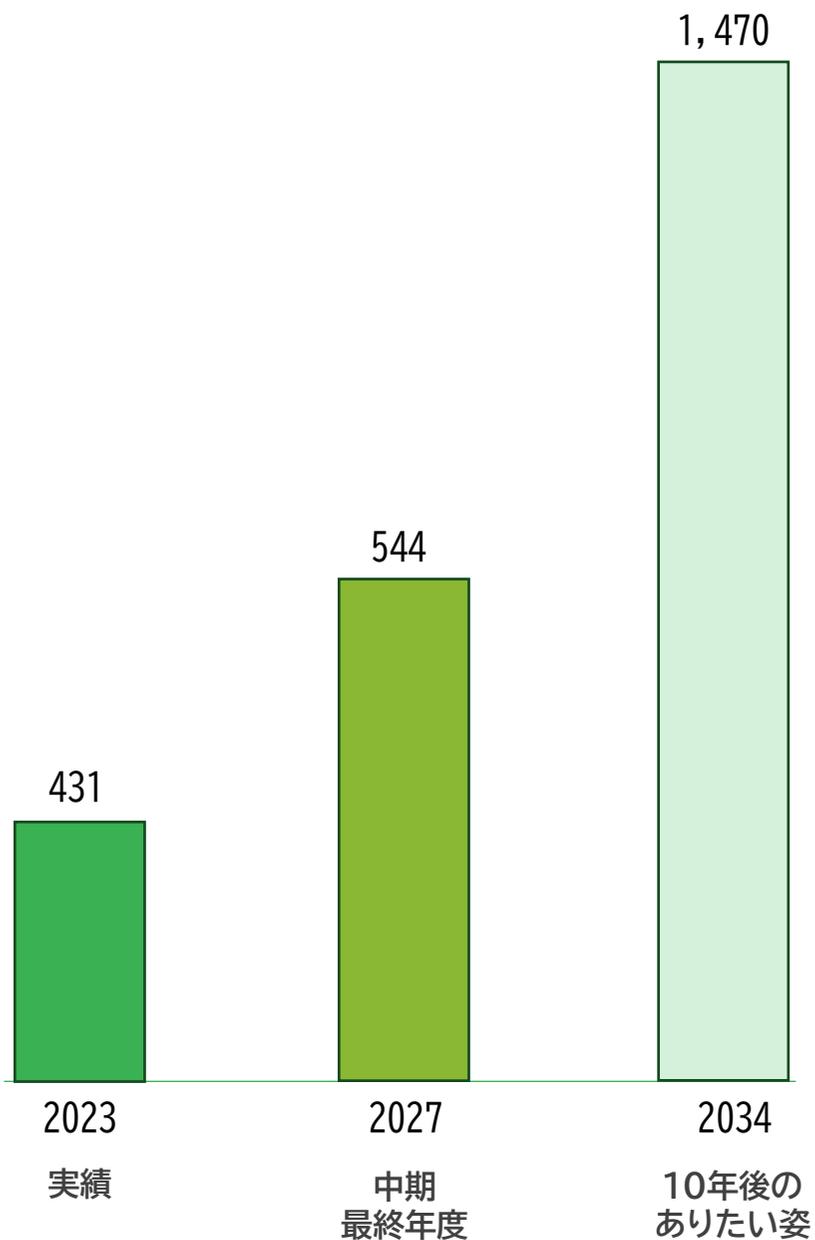
## 2 人材戦略の推進

業務を遂行するうえで必要とされる知識やスキルを有する人材の採用を継続するほか、教育の場を計画的に設けることで各人の成長をサポートしてまいります  
また、評価制度を見直し、より透明性や公平感のある仕組みを導入することで、従業員の士気を高めてまいります

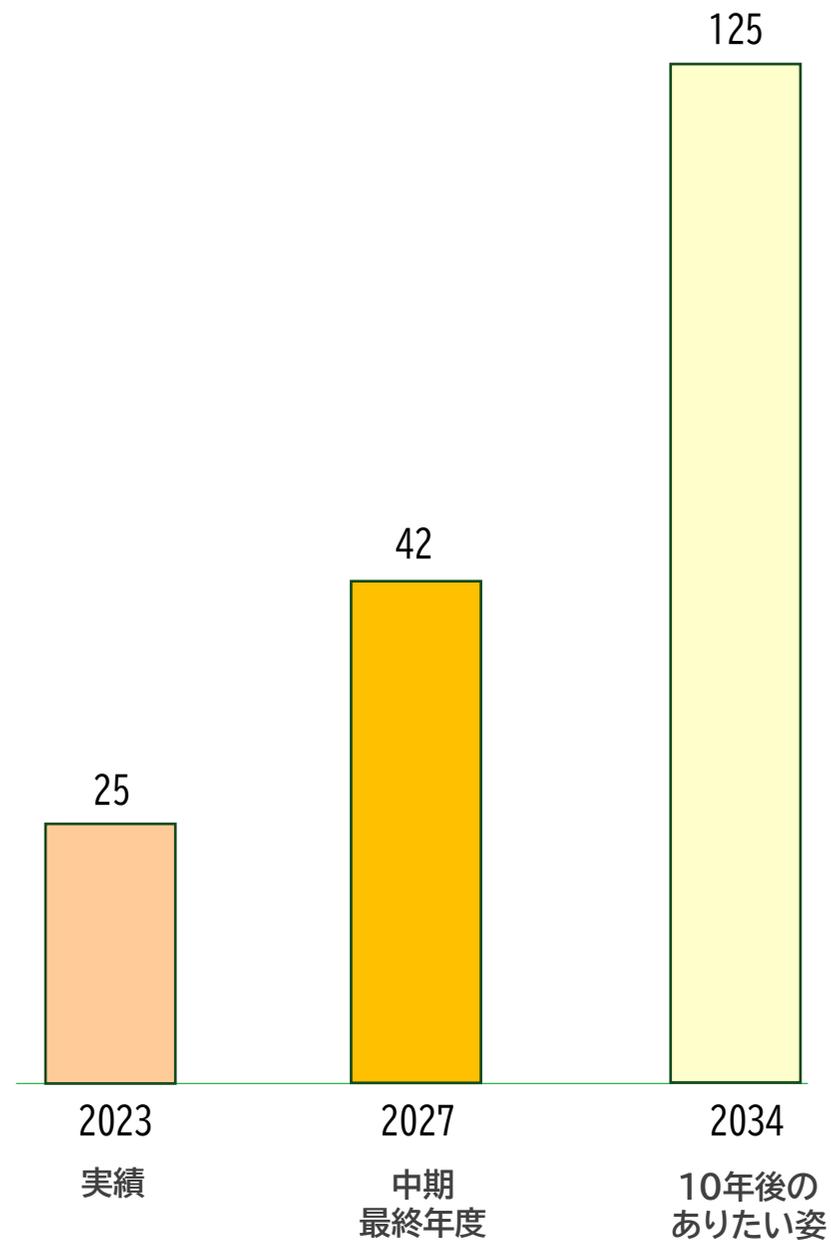
## 3 グループ経営に向けた基盤整備

グループ全体の経営方針立案機能を担う組織や人材のあり方を検討するほか、グループ会社との人材交流や情報交換などを通じて相互理解を深めてまいります

## 売上高（億円）



## 営業利益（億円）



先生と患者さんに喜ばれたい

Cjメディカル