



2025年9月期 近況報告会

2025年12月20日（土）

証券コード：9438

本資料における業績の見通しは、当社が本資料発表時点で入手可能な情報による判断、仮定および確信に基づくものであり、今後の国内および海外の経済情勢、事業運営における内外の状況変化、あるいは、見通しに内在する不確実な要素や潜在的リスク等、さまざまな要因により実際の業績が見通しと大きく異なる結果となり得ることがあります。なお、リスクや不確実な要素には将来の出来事から発生する予測不可能な影響等も含まれます。

目次

FY2025決算概要 … P2

- 決算ハイライト
- 連結PL
- 連結販管費内訳
- 業績予想に対する達成率
- セグメント別業績

FY2026の取り組み … P19

- FY2026基本方針と重点課題
- クラウド薬歴
- 母子手帳アプリ+子育てDX
- 学校DX事業

FY2026業績予想 … P28

中長期的な収益イメージ … P31

資本政策 … P35

付属資料 …P37

- 連結PL推移
- 連結販管費推移
- セグメント別業績
- 連結BS
- 主なヘルスケアサービス一覧
- ヘルスケアサービス全体像
- クラウド薬歴
- 母子手帳アプリ+子育てDX
- 学校DX事業

FY2025決算概要

売上高

29,910 百万円

YoY+8.1%

営業利益

2,946 百万円

YoY+ 23.1%

親会社株主に帰属する
当期純利益

3,404 百万円

YoY+44.0%

コンテンツ

月額有料会員数

324 万人

前期比 +17万人

クラウド薬歴

導入店舗数 (累計)

3,811 店

導入ペース好調続く

フルクラウド型
校務支援システム

導入学校数 (累計)

1,067 校

私立中・高校シェア **50%**

連結PL

売上高：増収、 営業利益、経常利益、当期純利益：増益

	FY2024	FY2025	前期比		
			金額	増減率	
(単位：百万円)					
売上高	27,669	29,910	+2,241	+8.1%	ヘルスケア事業、学校DX事業の売上成長
売上原価	7,264	7,687	+423	+5.8%	
原価率	26.3%	25.7%			
売上総利益	20,404	22,223	+1,818	+8.9%	
利益率	73.7%	74.3%			
販管費	18,010	19,276	+1,266	+7.0%	
販管費率	65.1%	64.4%			
営業利益	2,394	2,946	+551	+23.1%	
利益率	8.7%	9.8%			
経常利益	2,827	3,027	+199	+7.1%	
利益率	10.2%	10.1%			
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,363	3,404	+1,040	+44.0%	還付消費税等の増加
利益率	8.5%	11.4%			

連結販管費内訳

広告宣伝費：増加

(単位：百万円)	FY2024	FY2025	前期比		
			金額	増減率	
販管費総額	18,010	19,276	+1,266	+7.0%	
広告宣伝費	2,800	3,660	+860	+30.7%	AdGuard向け販促費の増加
人件費	7,276	7,504	+227	+3.1%	
支払手数料	2,871	3,113	+242	+8.5%	
外注費	1,738	1,734	△3	△0.2%	
減価償却費	1,359	1,224	△135	△10.0%	
その他	1,964	2,039	+75	+3.8%	

業績予想に対する達成率

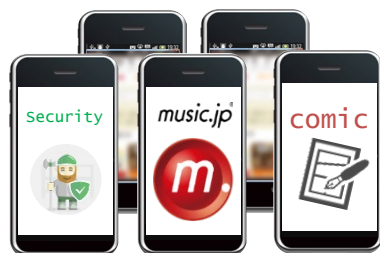
(単位：百万円)

	FY2025 直近予想	FY2025 実績	差異	達成率
売上高	29,400	29,910	+510	101.7%
営業利益	3,000	2,946	△53	98.2%
経常利益	3,100	3,027	△72	97.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,800	3,404	+604	121.6%

※2025年9月期の業績予想値については、便宜的にレンジの中間値を記載しています。

コンテンツ事業

- ・コンテンツ事業
 - ・エンタメ・ライフ系コンテンツ
 - ・セキュリティ系コンテンツ
- ・オリジナルコミック事業



ヘルスケア事業

- ・女性向けヘルスケア事業
- ・子育てDX事業
- ・クラウド薬歴事業
- ・オンライン診療サービス 他

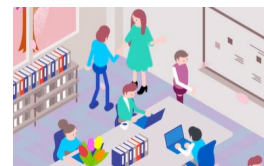


CARADA 電子薬歴
Solamichi

学校DX事業

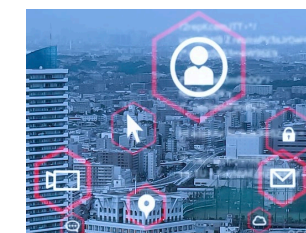
- ・学校DX事業

BLEND



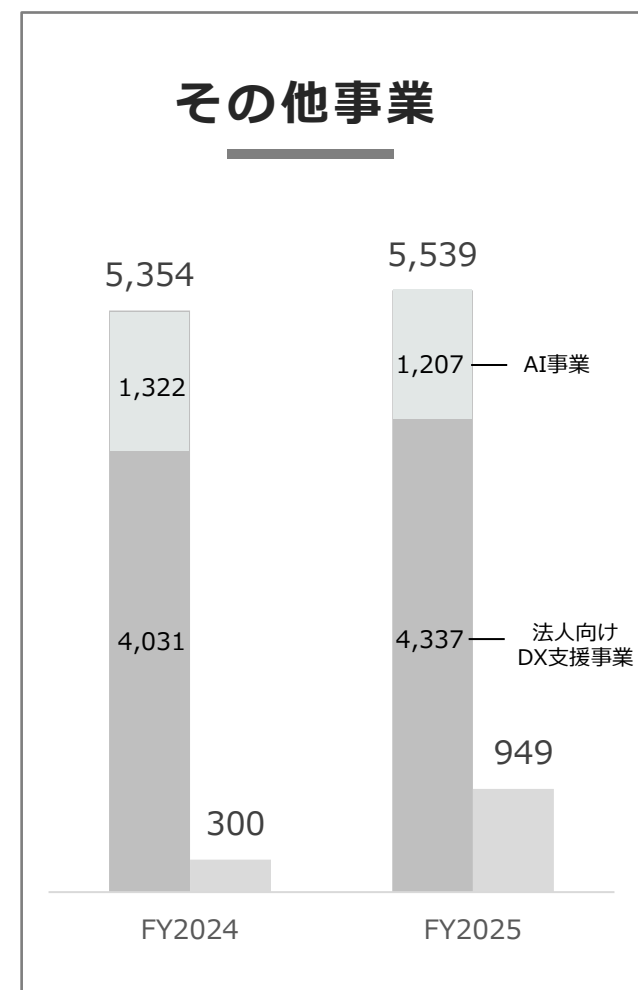
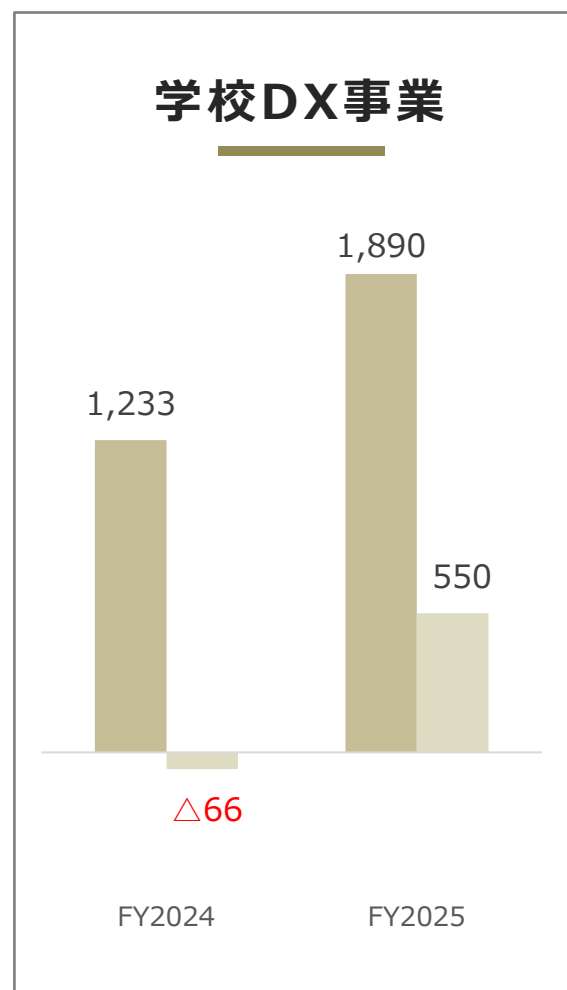
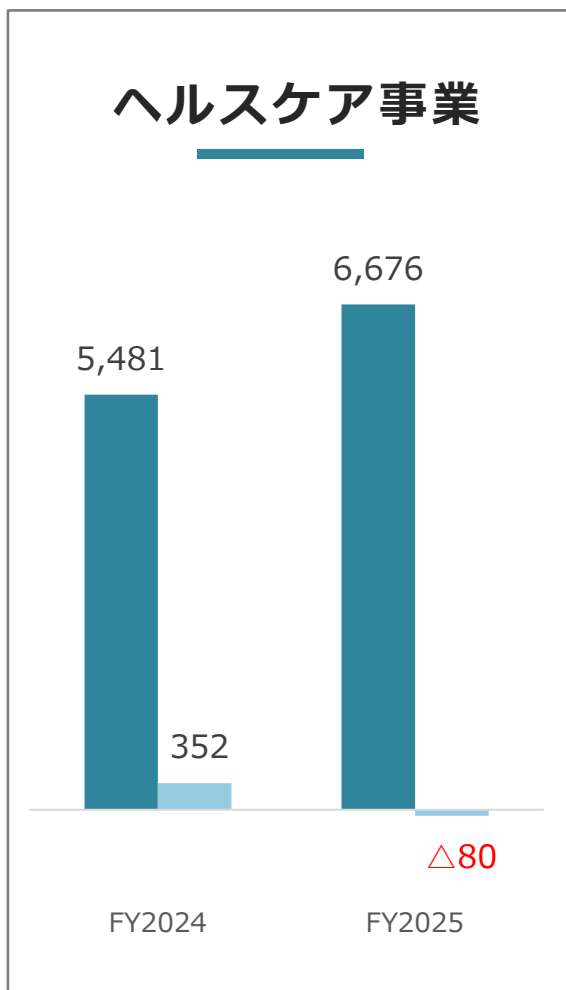
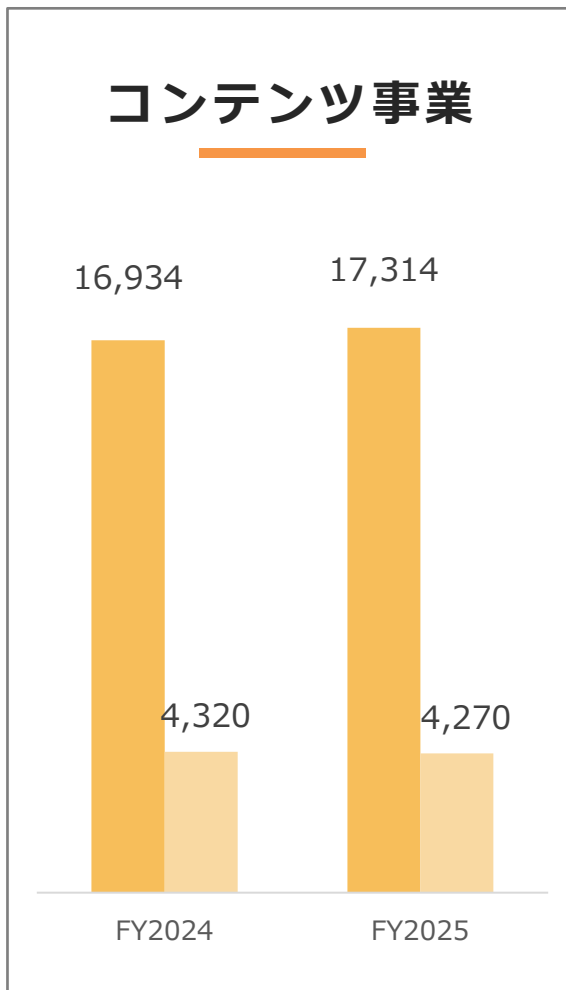
その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・法人向けソリューション

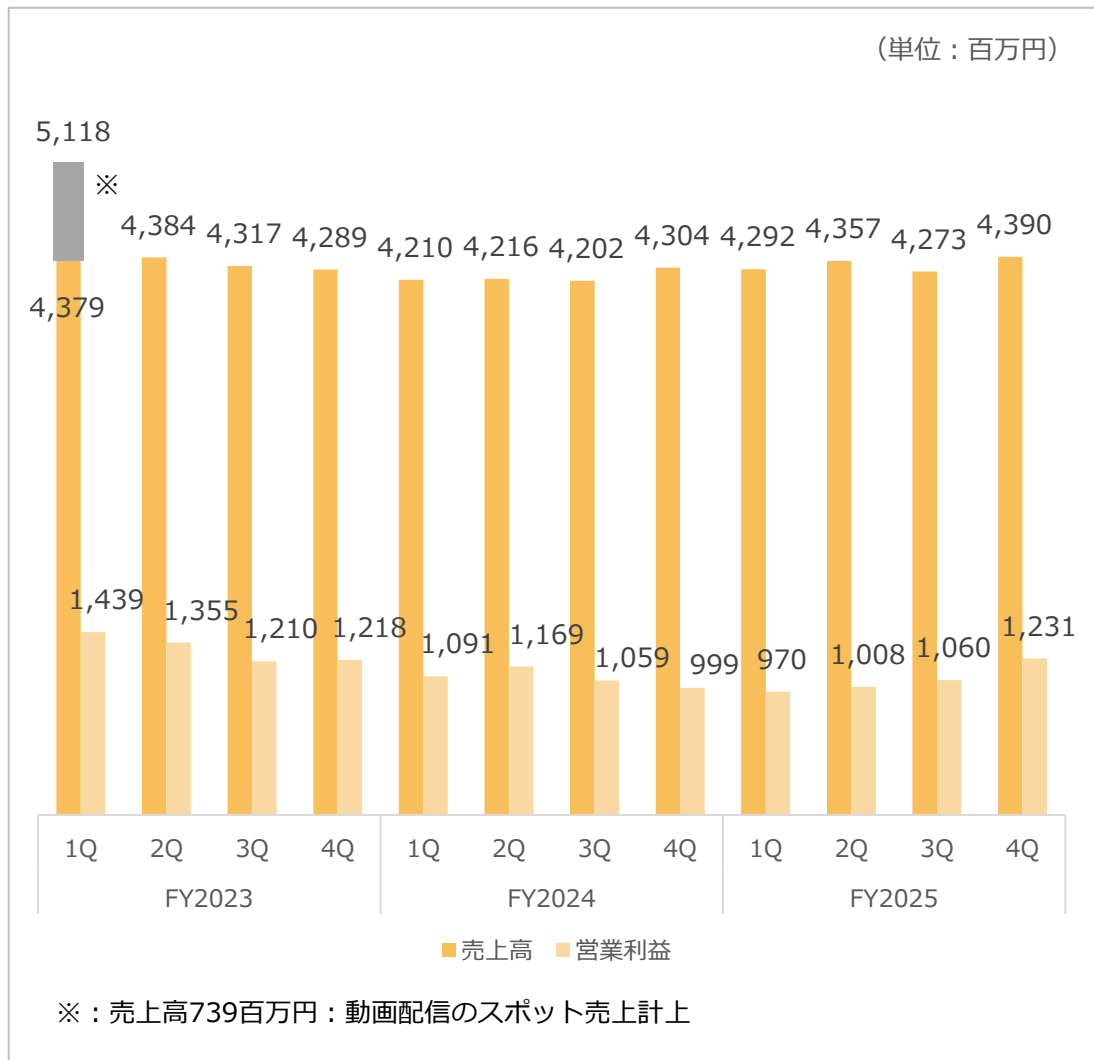


セグメント別業績(前期比)

(左軸：売上高、右軸：営業利益、単位：百万円)



コンテンツ事業：売上高・営業利益



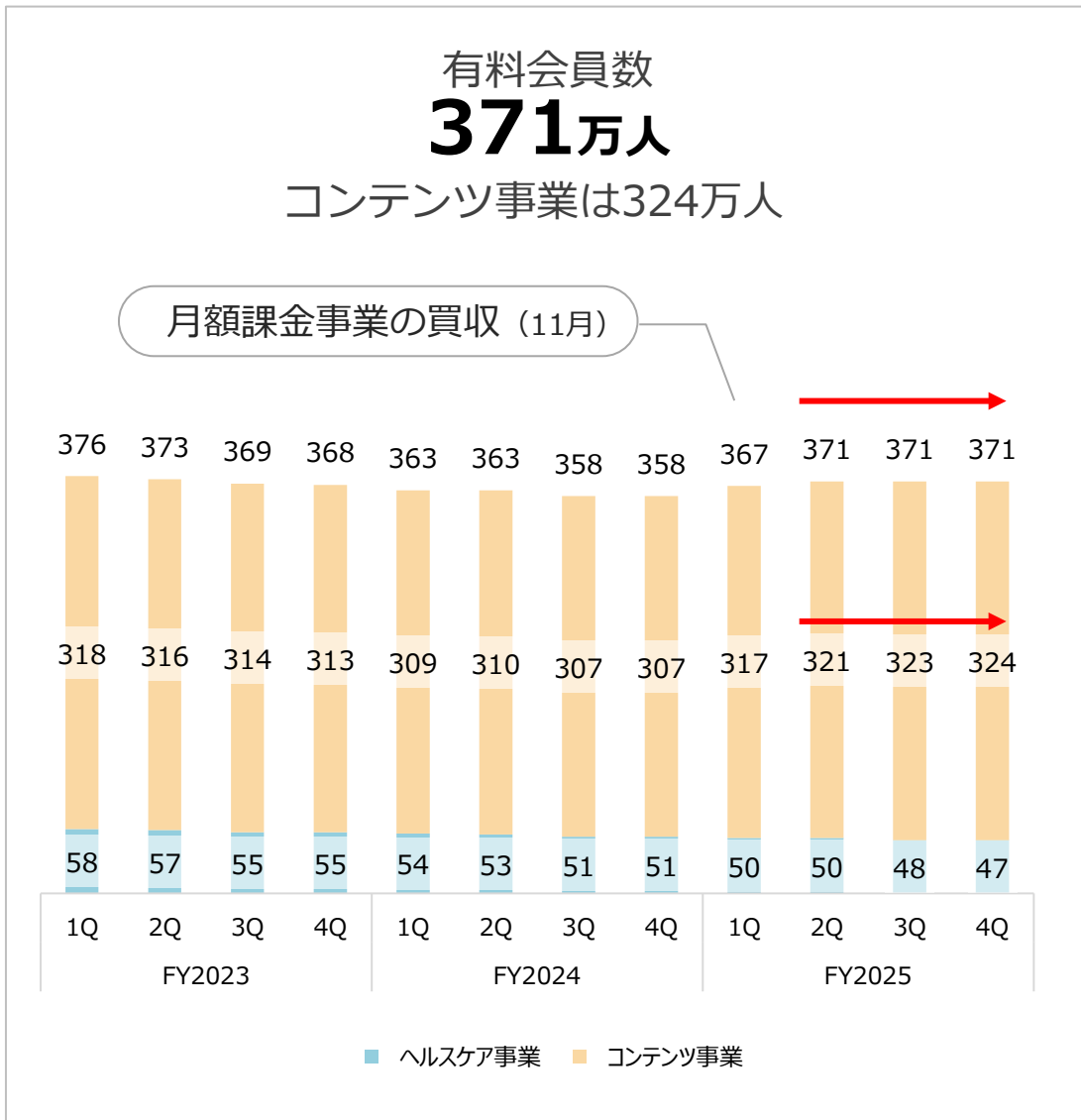
直前四半期比

売上高：微増収

・ 有料会員数横ばい

営業利益：増益

コンテンツ事業：有料会員数



有料会員数横ばい

- ・セキュリティ関連アプリ好調

コンテンツ事業：セキュリティ関連アプリ



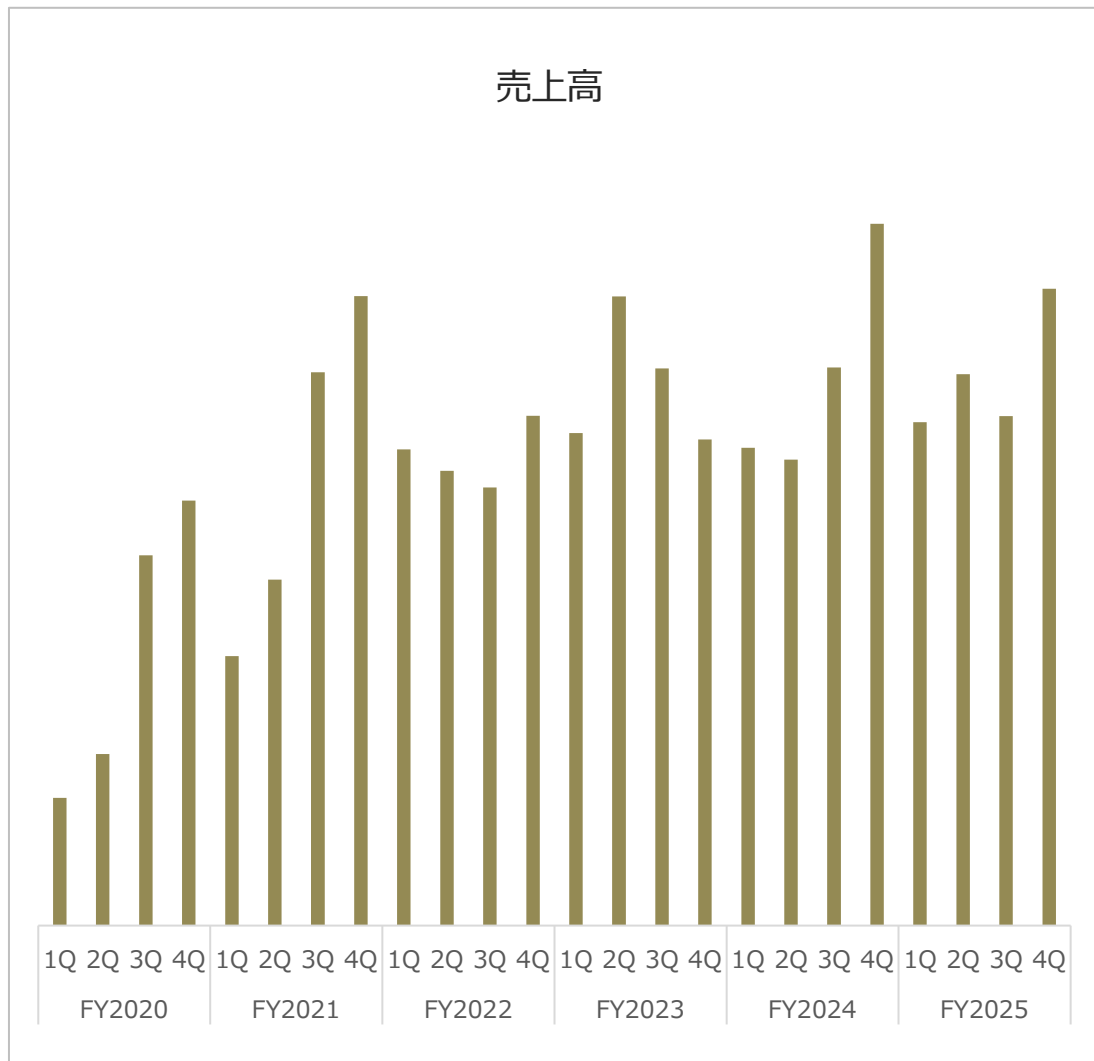
セキュリティ関連アプリ 好調続く

有料会員数 **116万人**

4つの機能

- 広告ブロック
- 追跡ブロック
- 脅威ブロック
- ペアレント機能
(子どもの保護機能)

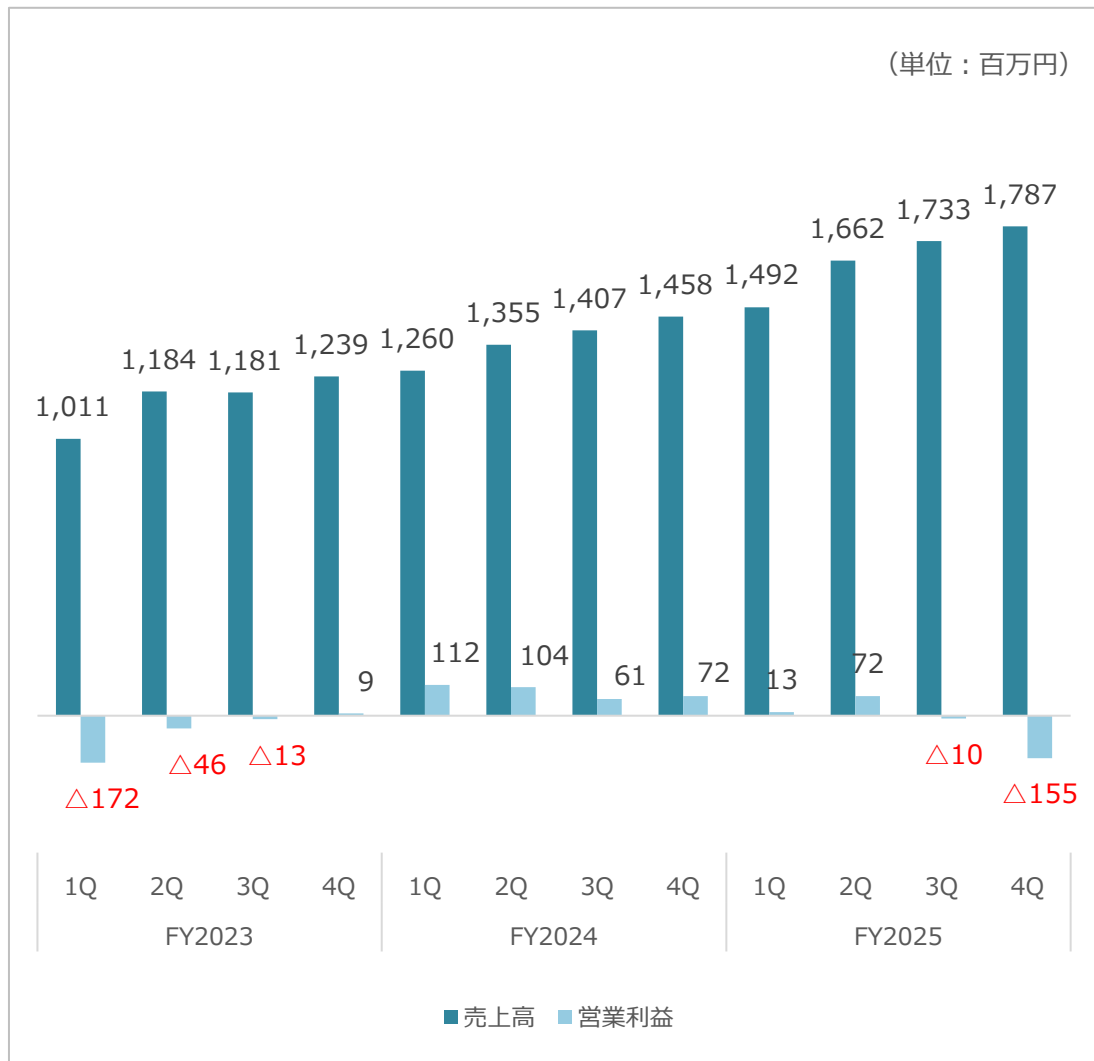
コンテンツ事業：オリジナルコミック



オリジナルコミック事業 安定推移

- ・ 作品投入数維持
- ・ 人気作品のTVドラマ化本数 安定成長

ヘルスケア事業：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高伸長

・クラウド薬歴好調

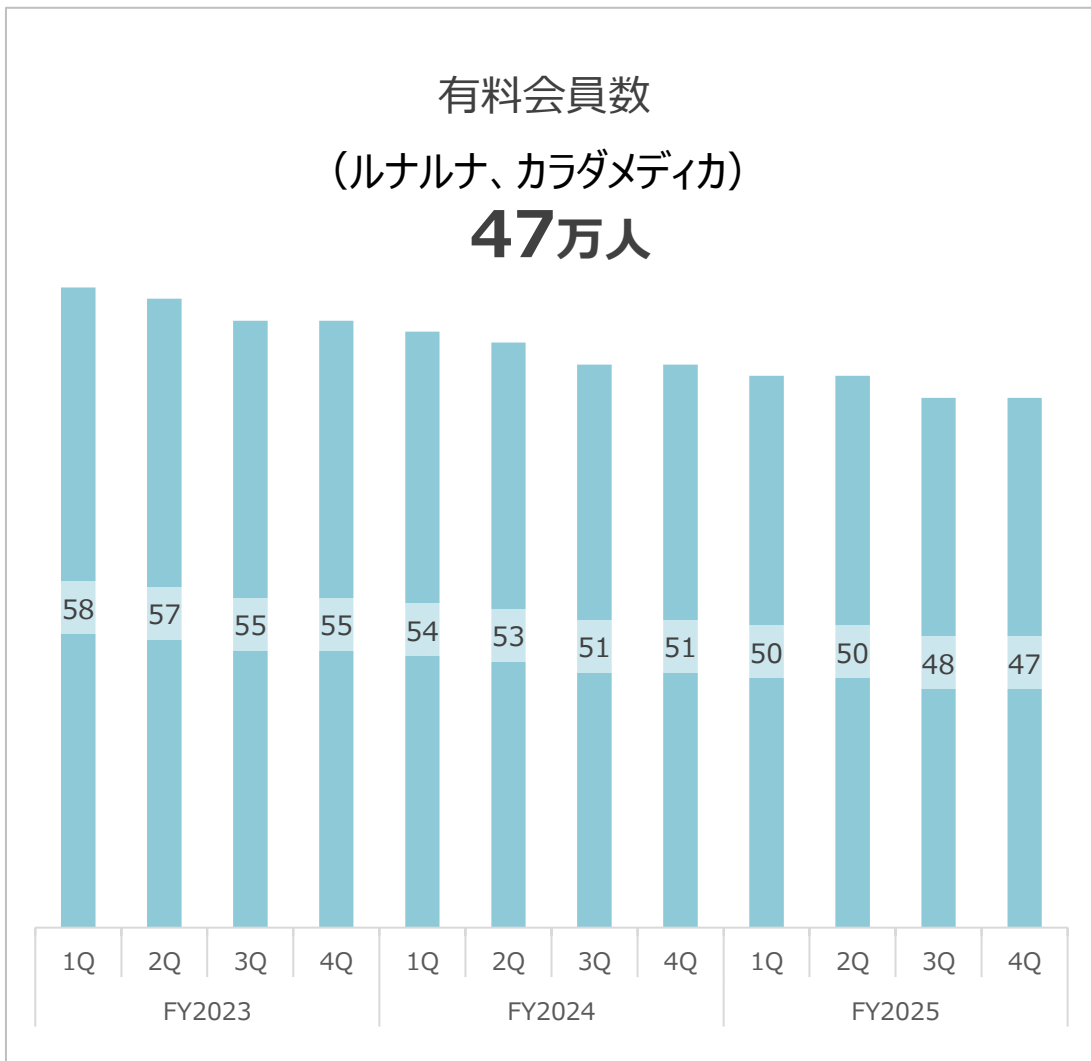
直前四半期比

営業赤字拡大

+ クラウド薬歴好調

- 薬局DX、子育てDXのシステム開発費増

ヘルスケア事業：月額コンテンツサービス

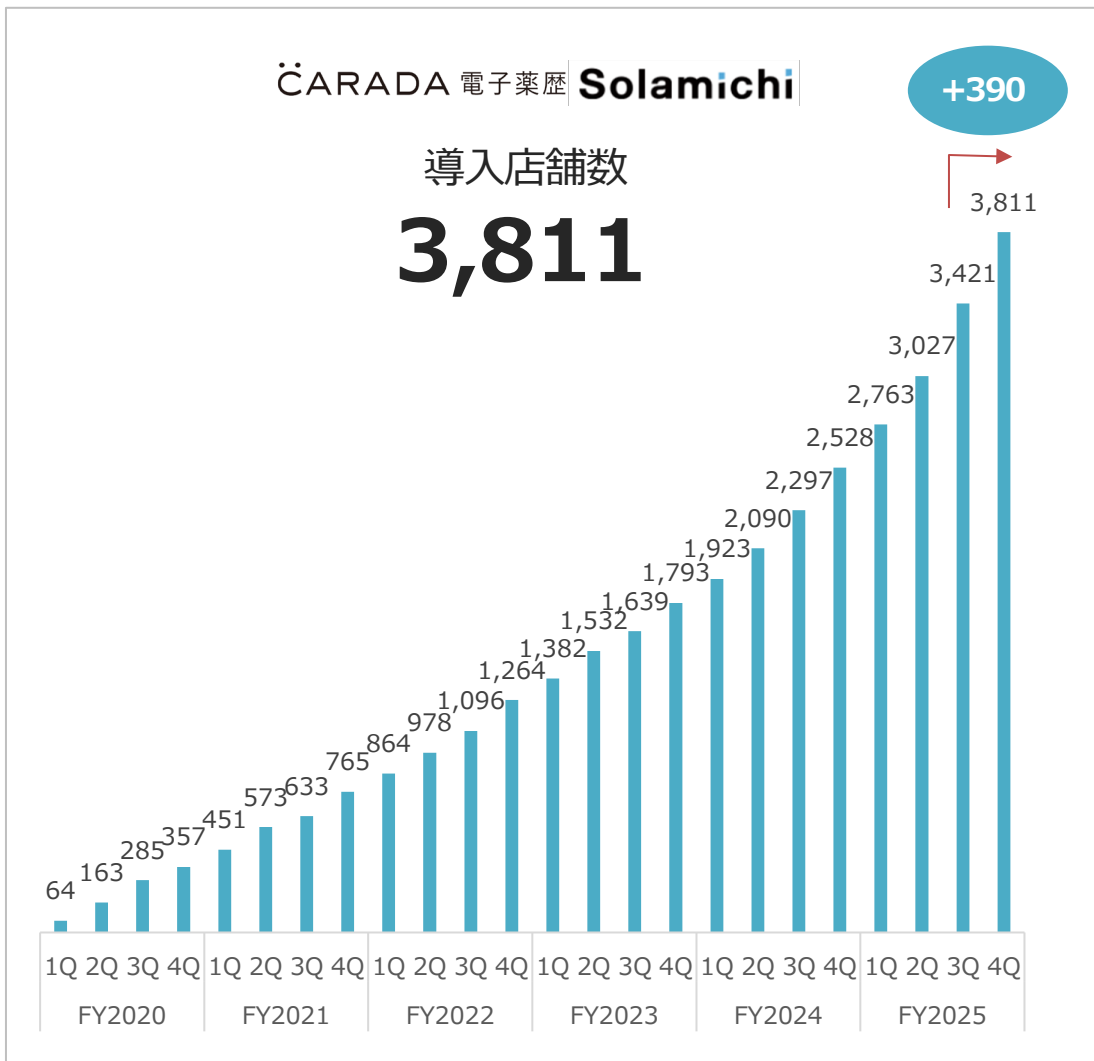


月額コンテンツサービス

有料会員数

直前四半期比横ばい

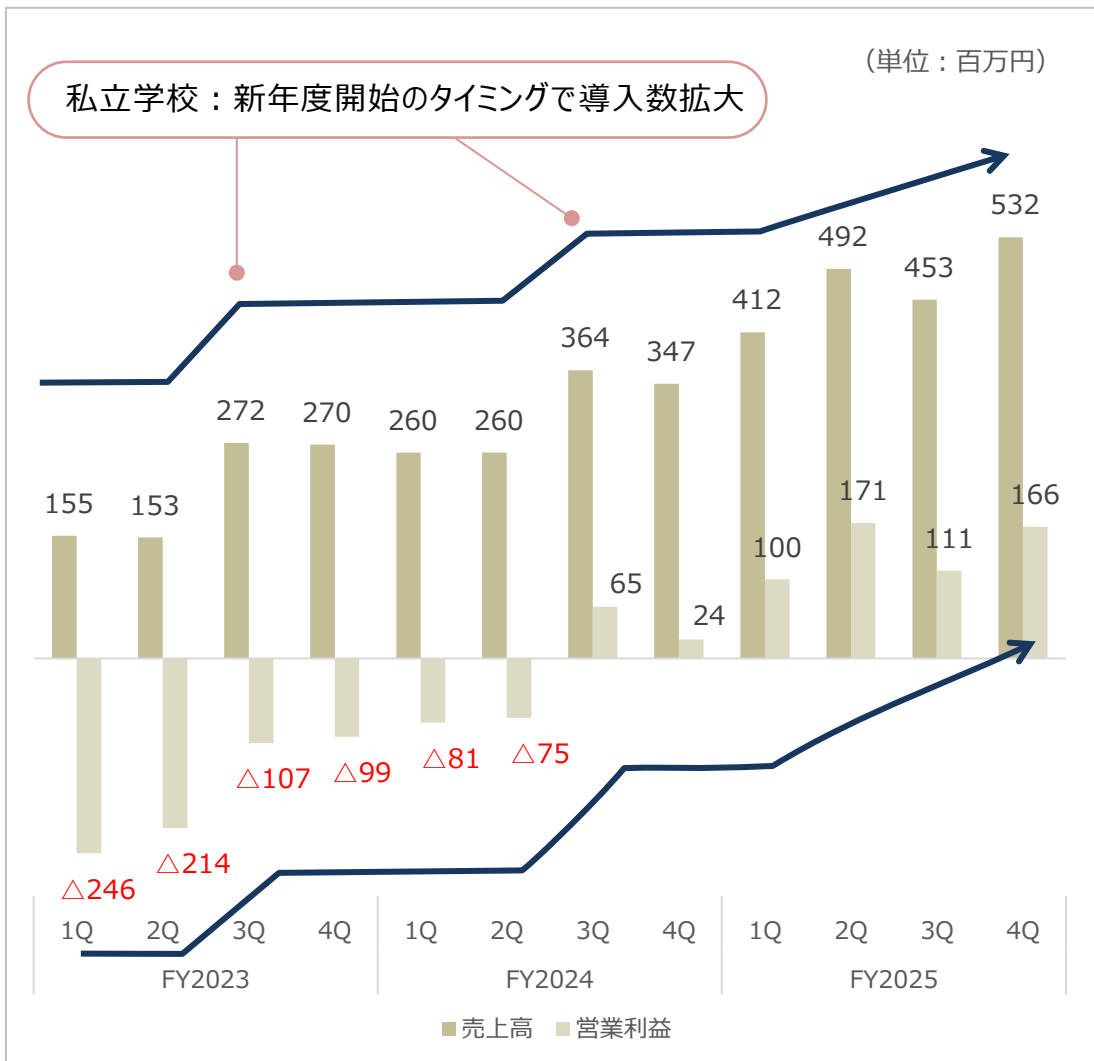
ヘルスケア事業：クラウド薬歴



クラウド薬歴 好調持続

中規模以上の薬局・ドラッグストア
への導入が寄与

学校DX事業：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高伸長
営業利益拡大

+ 公立学校：初期導入売上

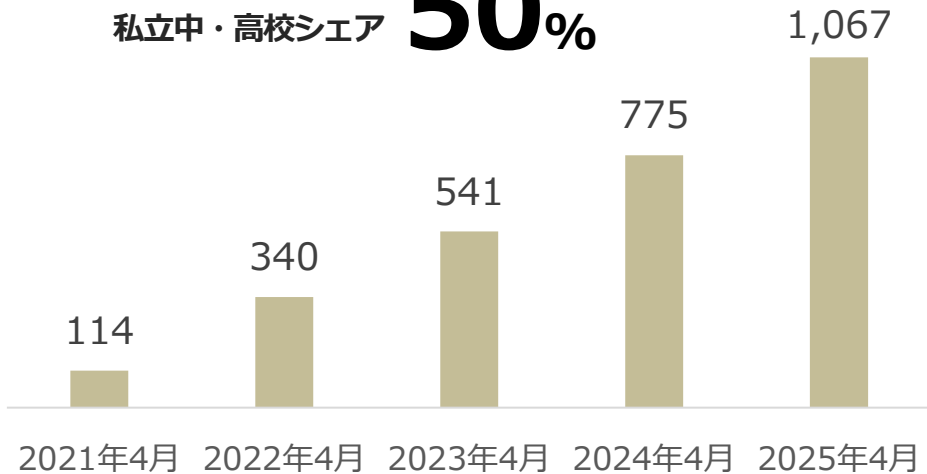
導入学校数拡大

私立学校

(中学校・高等学校)

2025年4月新年度導入：300校

私立中・高校シェア **50%**



導入学校数：学校法人統合や中学・高等学校アカウント統合等に伴う解約を反映
私立学校シェア：文部科学省ホームページ（令和6年度学校基本調査令和6年12月18日公表）より当社算出

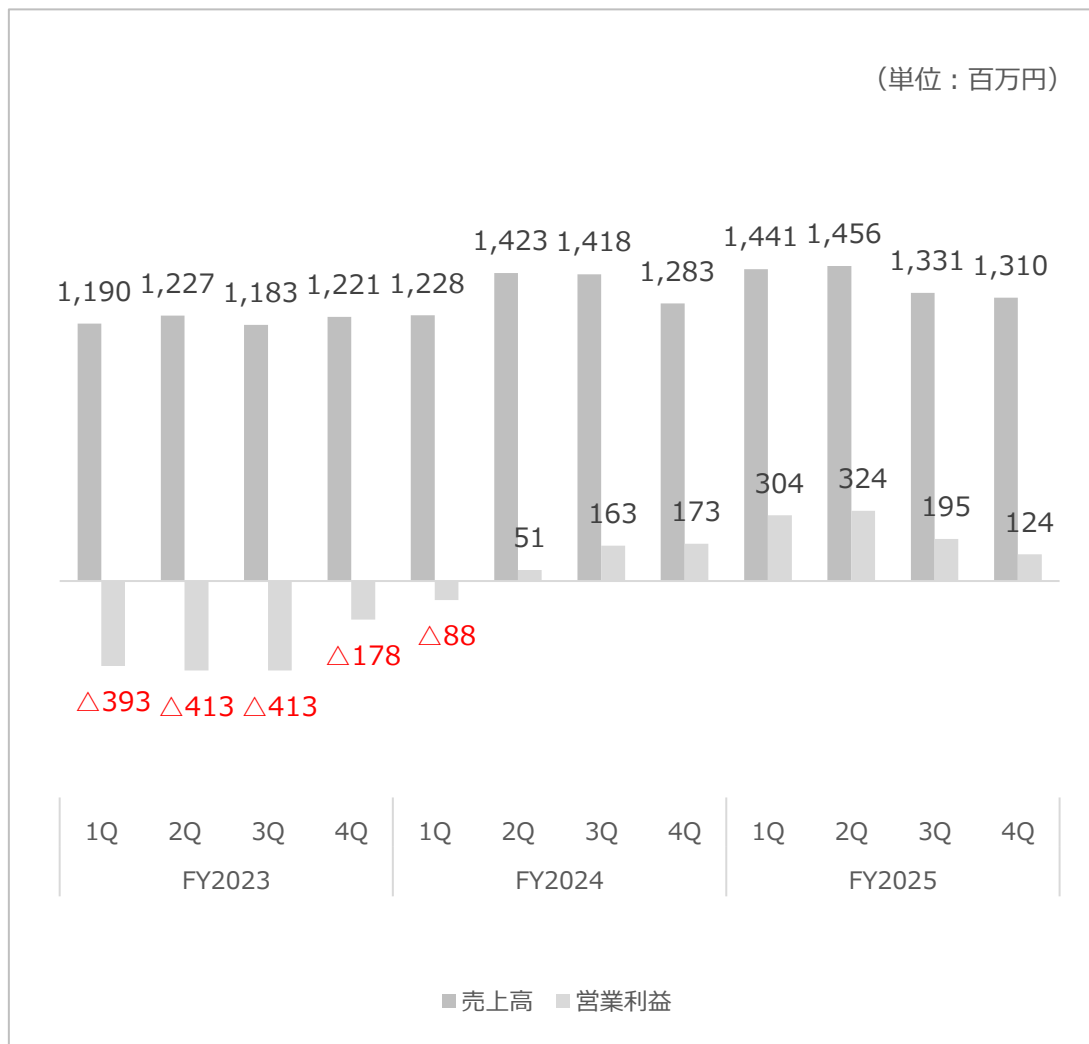
公立学校

(小学校・中学校・高等学校)

山梨県立高等学校導入に続き、
同県の小・中学校（義務教育）へも
導入決定



■ その他事業（法人向けDX支援、AI等）：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高：横ばい
営業利益：減少

- ・ 法人向けDX支援事業は堅調
- ・ 原価率の上昇

FY2026の取り組み

ヘルスケア事業

売上・利益成長

- ・ 薬局向け：クラウド薬歴事業の成長
- ・ 自治体向け：子育てDXプラットフォーム戦略推進

学校DX事業

売上・利益成長

- ・ 私立学校向け導入数拡大
- ・ 公立学校向け導入数拡大

コンテンツ事業

利益確保

- ・ セキュリティ関連アプリ等の成長
- ・ オリジナルコミック事業成長

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

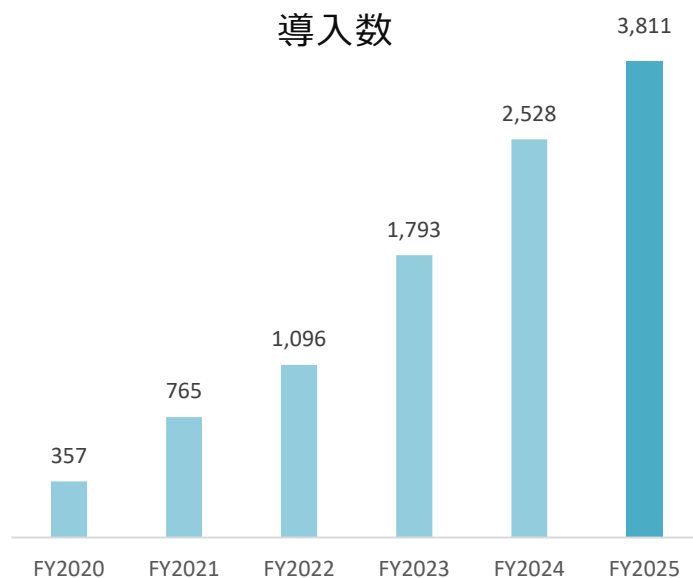
CARADA 電子薬歴 Solamichi



導入数さらなる拡大へ

中規模以上の 薬局・ドラッグストアへの導入

- 薬剤師が使いやすいUI/UXの実現
- AI自動要約機能搭載



調剤薬局内向けクラウドサービスの品揃えの充実

(株)ソラミチシステム
(連結子会社)

- ・クラウド薬歴
(服薬指導ナビ)



導入薬局店舗数
3,800超

全店導入

薬樹

済

キリン堂

済

トモズ

(契約順、敬称略)

(株)Corte

(関連会社) ※

- ・AI自動要約機能



クラウド薬歴の新機能
導入拡大に貢献

日本調剤(株)
全店導入済

※(株)ソラミチシステムの出資比率
41% (2025年9月)

(株)ファルモ

(連結子会社)

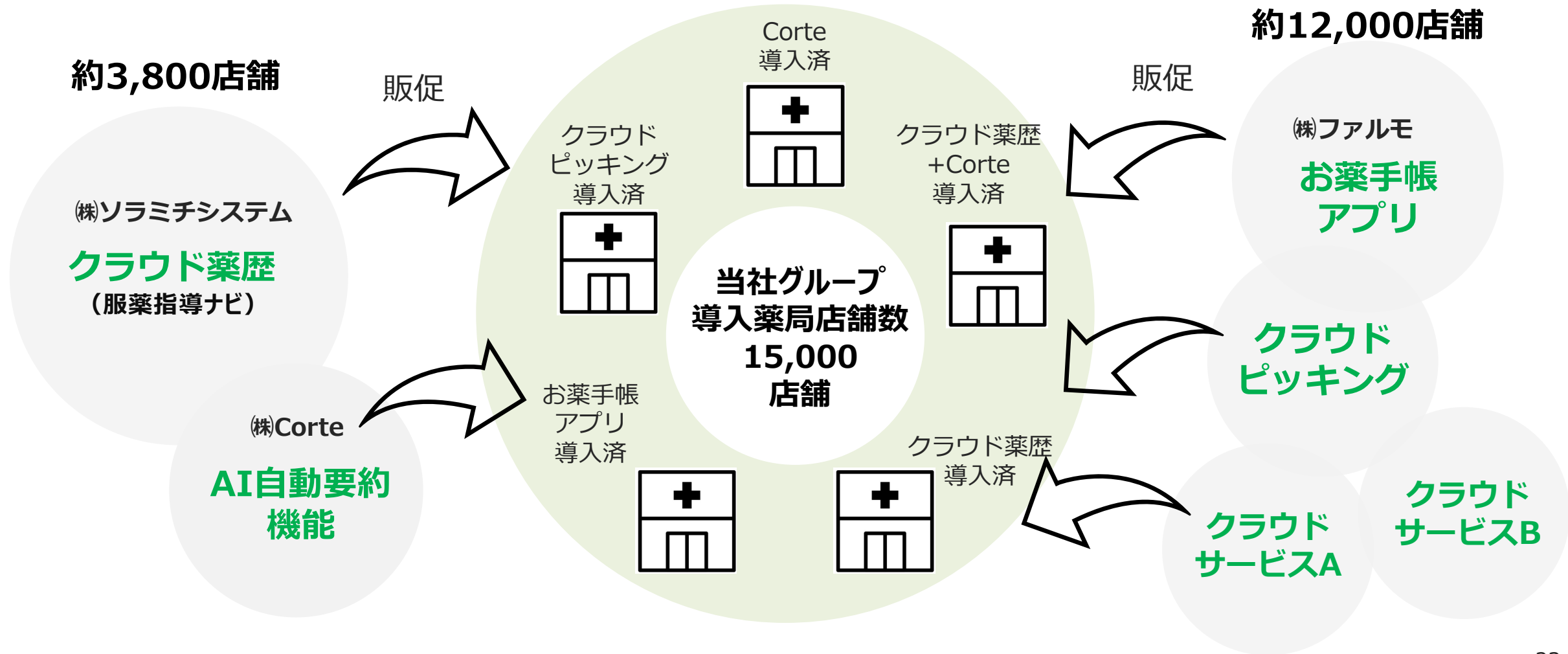
- ・お薬手帳アプリ
- ・クラウドピッキング ※



薬局12,000店舗の
調剤データ基盤

※クラウドピッキング
医薬品の取間違いを防ぐ
ピッキング型監査システム

グループ全体では20%の薬局へ導入 全国15,000以上の店舗と取引実績



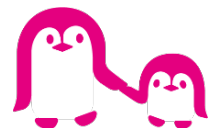
『母子モ』 利用自治体の子育てDXサービス導入は順調

自治体シェア 44%



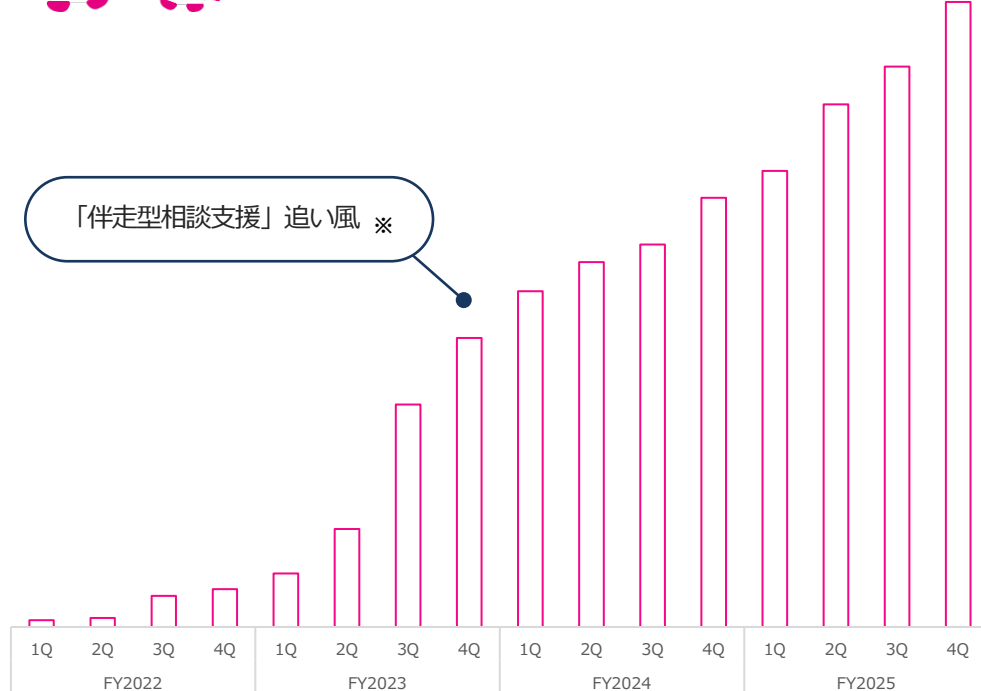
母子手帳アプリ
導入自治体数

772



子育てDXサービス
導入自治体数 (延べ)

280



「伴走型相談支援」追い風 ※

※こども家庭庁による2023年1月開始の政策。

ヘルスケア事業：トピック（女性向けヘルスケアサービス）

新潟県とヘルスケア事業で連携協定を締結

女性の健康管理支援及びプレコンセプションケアの推進

～『ルナルナ』の「プレミアムコース」の無償提供や、
不妊治療や妊活の情報配信などを通じて、女性の健康支援を推進～

■ 『ルナルナ』の「プレミアムコース」を無償提供

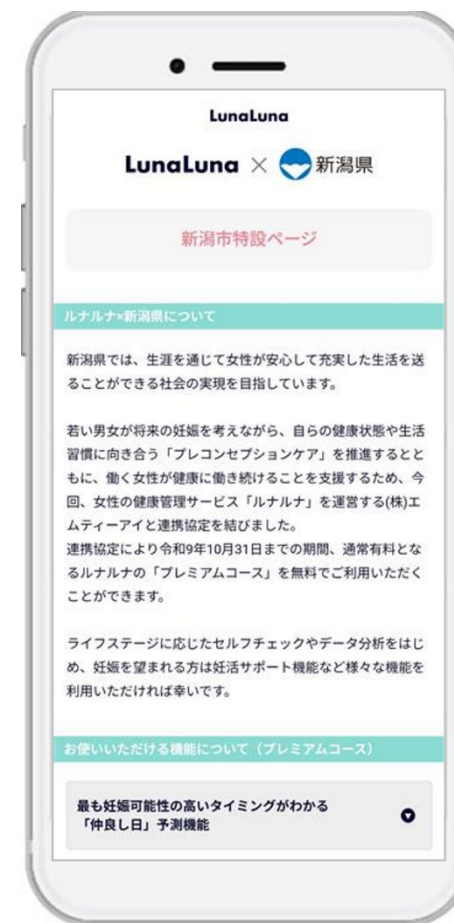
【無償提供期間】

●2025年10月20日（月）～2027年10月31日（日）

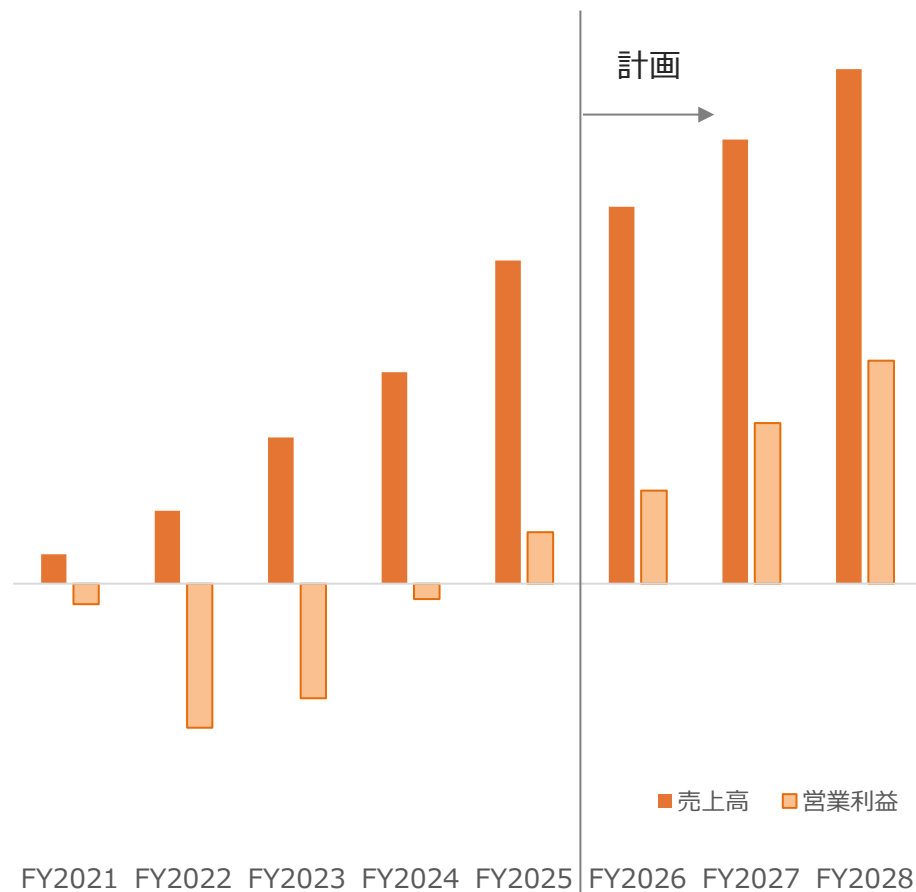
【ルナルナ プレミアムコースの主な機能】

- 生理日予測
- 独自の予測アルゴリズム※によって、一人ひとりの状況に合わせた排卵日やより妊娠しやすい期間、仲良し日を予測しお知らせ
- 基礎体温仲良し日のお知らせ
- 教えて先生（疑問や不安に監修医師が回答）
- パートナー共有（生理予定日や仲良し日、体調などをパートナーに共有）
- 生理周期、体調振り返り
- 生理痛やPMSに関するセルフチェック

※特許取得済み（特許第5998307号）



BLEND



引き続き導入学校数拡大へ

成長機会

私立学校： 2026年4月導入の受注

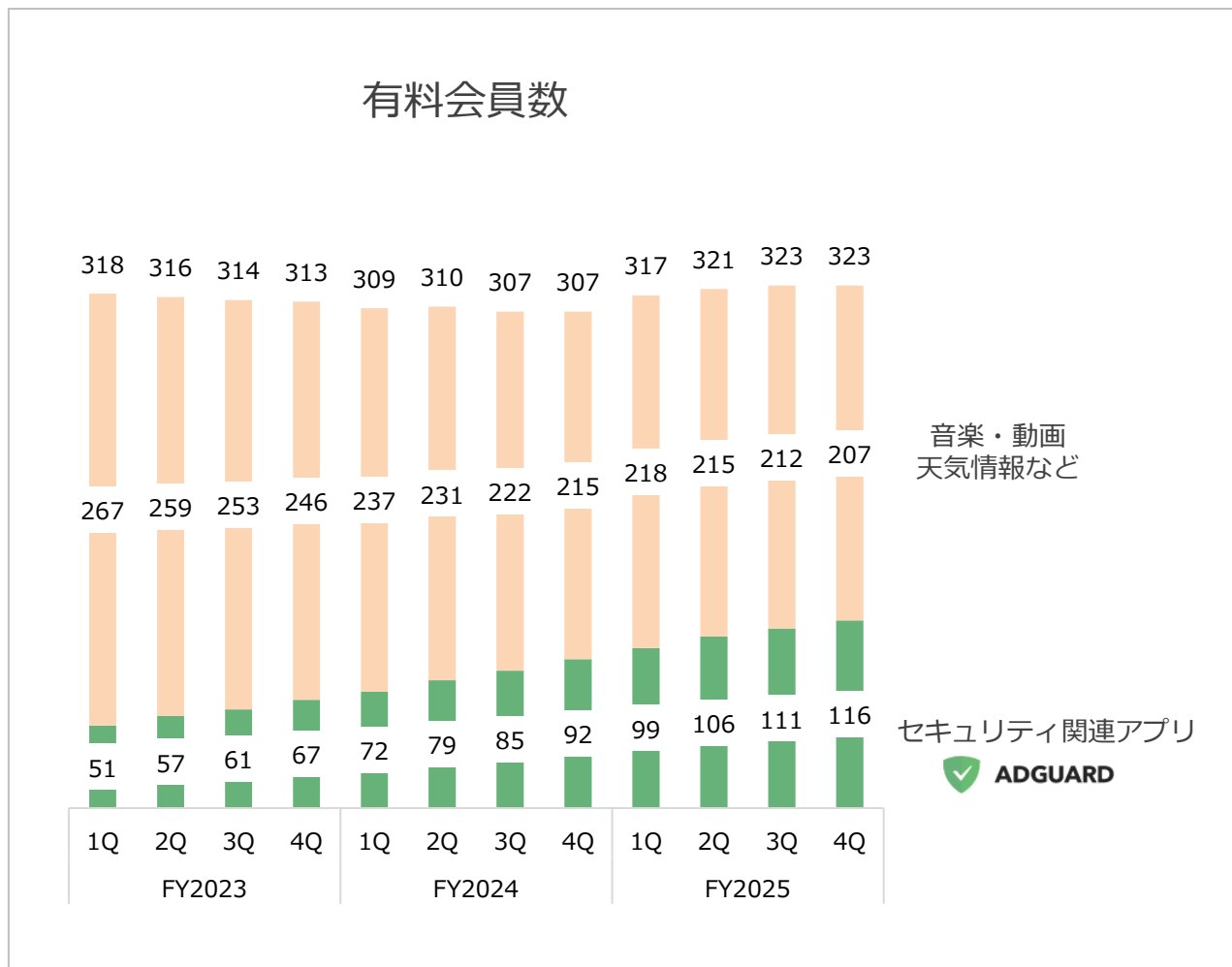
公立学校： 政府による都道府県域での校務DX推進

- ・ 山梨県の小・中・高等学校への導入

差別化

フルクラウド型一括サービス

コンテンツ事業：有料会員数



コンテンツの入会好調

今後の成長が見込める分野に対し
計画的に広告宣伝活動

FY2026業績予想

売上高：増収**営業利益：増益、当期純利益：大幅減益**

↳特別利益（還付消費税等）の減少が主因

前期比

売上高：	31,000	百万円	+3.6 %
営業利益：	3,100~3,500	百万円	+5.2~+18.8 %
経常利益：	3,100~3,500	百万円	+2.4~+15.6 %
親会社株主に帰属する 当期純利益：	1,770~2,050	百万円	△48.0~△39.8 %

FY2026業績予想

(単位：百万円)	FY2025 (実績)			FY2026 (予想)			前期比	
	通期	上期	下期	通期	上期	下期	金額 (通期)	増減率 (通期)
売上高	29,910	14,885	15,025	31,000	15,000	16,000	+1,089	+3.6%
売上原価	7,687	3,793	3,894	7,800	3,800	4,000	+112	1.5%
売上総利益	22,223	11,091	11,131	23,200	11,200	12,000	+976	+4.4%
販管費	19,276	9,451	9,825	19,900	9,700	10,200	+623	+3.2%
営業利益	2,946	1,639	1,306	3,300	1,500	1,800	+353	+12.0%
(利益率)	9.8%	11.0%	8.7%	10.6%	10.0%	11.3%		
経常利益	3,027	1,721	1,305	3,300	1,550	1,750	+272	+9.0%
(利益率)	10.1%	11.6%	8.7%	10.6%	10.3%	10.9%		
親会社株主に帰する 当期純利益	3,404	1,757	1,646	1,910	850	1,060	△1,494	△43.9%
(利益率)	11.4%	11.8%	11.0%	6.2%	5.7%	6.6%		

※2026年9月期の業績予想値については、便宜的にレンジの中間値を記載しています。

中長期的な収益イメージ

中長期的な収益イメージ①

学校DX事業：短期～中期、ヘルスケア事業：中期～長期に収益貢献

連結営業利益

FY2025

実績 **29**億円

FY2026

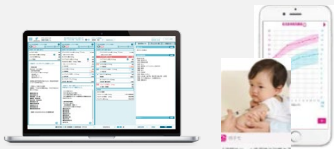
予想 **33**億円 (中間値)

...

FY202X

50億円

・ヘルスケア事業



売上・利益成長

- ・薬局DX事業：クラウド薬歴

開発投資

- ・薬局DX事業
- ・子育てDX事業

...

売上・利益成長

- ・薬局DX事業：クラウド薬歴
クラウドA
クラウドB
クラウドC
- ・子育てDX事業

・学校DX事業



売上・利益成長

- ・私立学校向け導入数拡大
- ・公立学校向け導入数拡大

・コンテンツ事業
・その他事業

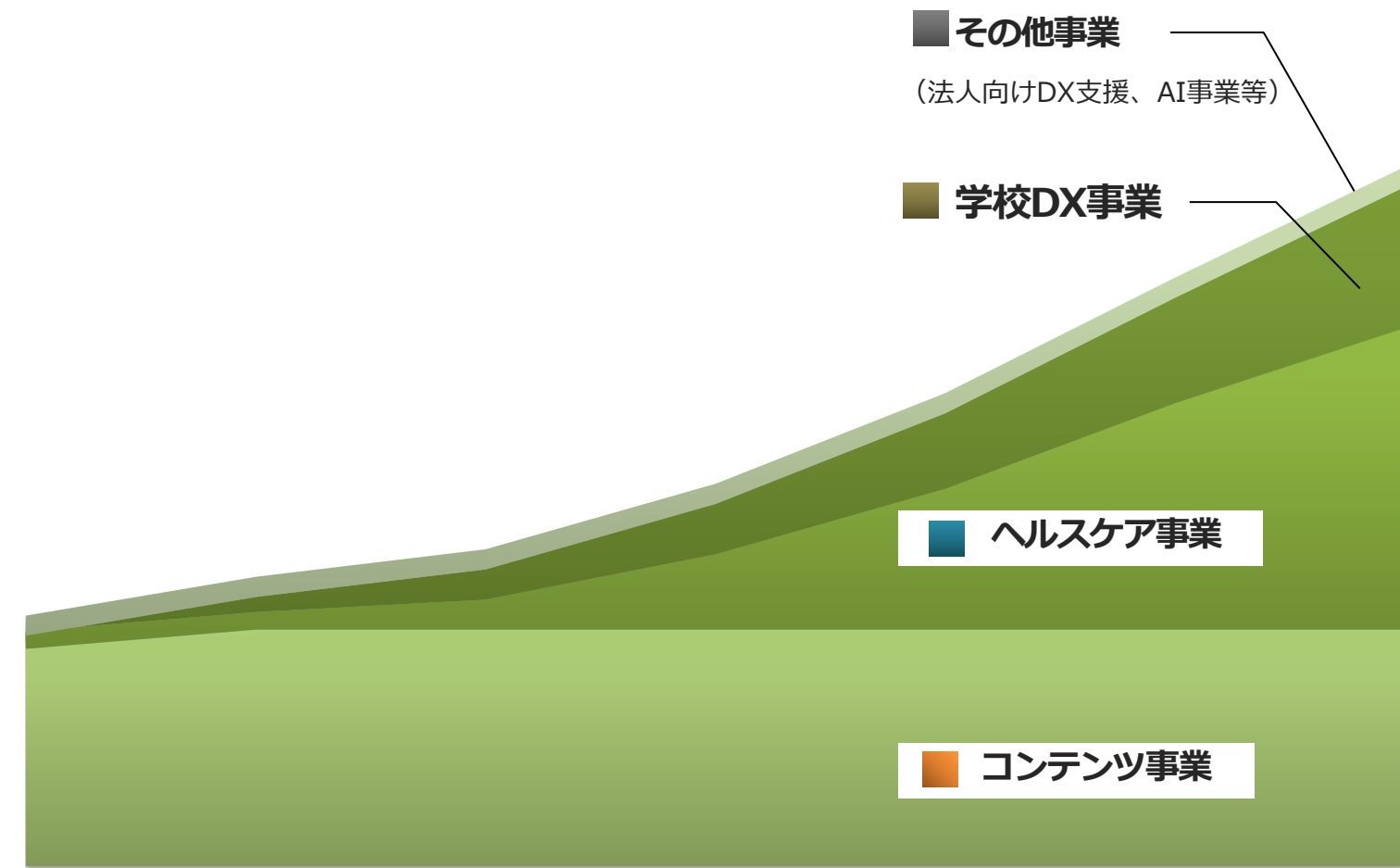
(法人向けDX事業・AI事業)

利益確保

- ・成長コンテンツ事業の拡大 (セキュリティ関連アプリ等)
- ・法人DX事業の安定成長

中長期的な収益イメージ②

学校DX事業：短期～中期、ヘルスケア事業：中期～長期に収益貢献



FY2025

Purpose **生きるを変えていく。**

Mission 人とテクノロジーの調和

Vision 社会システムのリフレーミング



資本政策

中長期的な売上高・利益の持続的成長と株主への利益還元の調和を図る

配当金予想

	<u>中間</u>		<u>期末</u>		<u>年間</u>
2025年9月期	9円	予想比 +1円	10円	前期比 +2円	19円
2026年9月期 (予想)	10円		10円	前期比 +1円	20円

付属資料

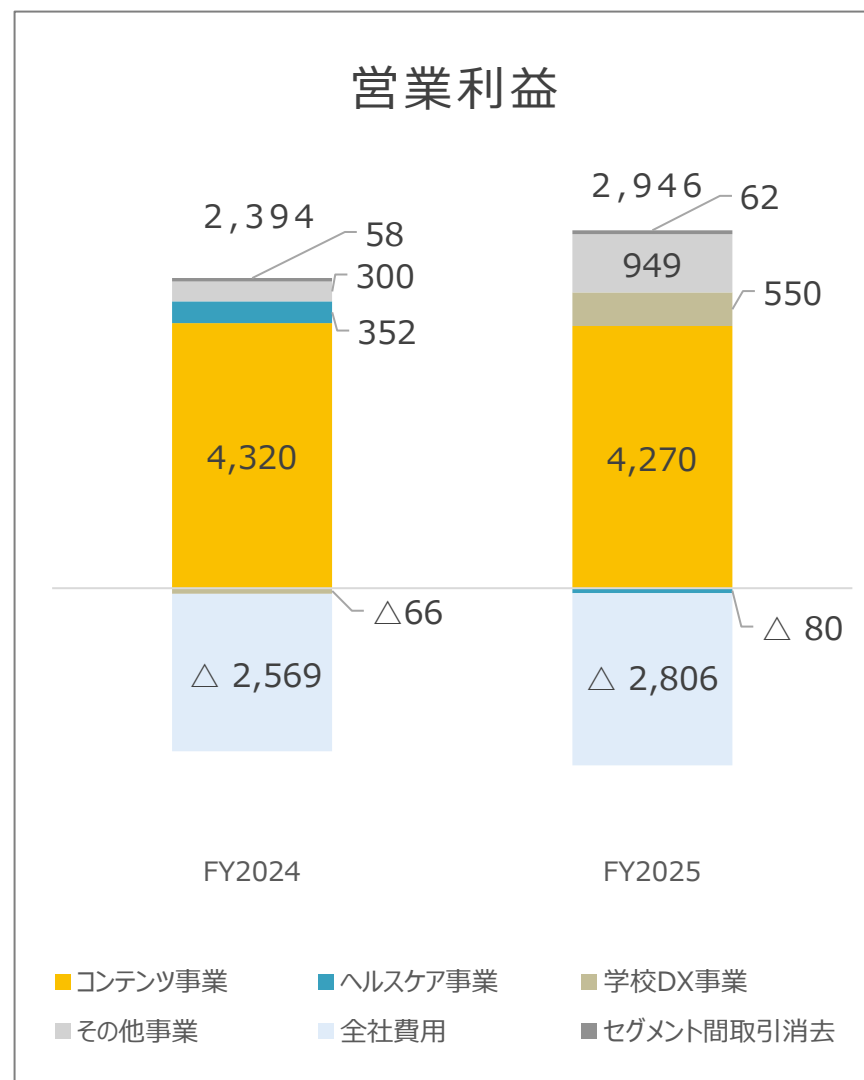
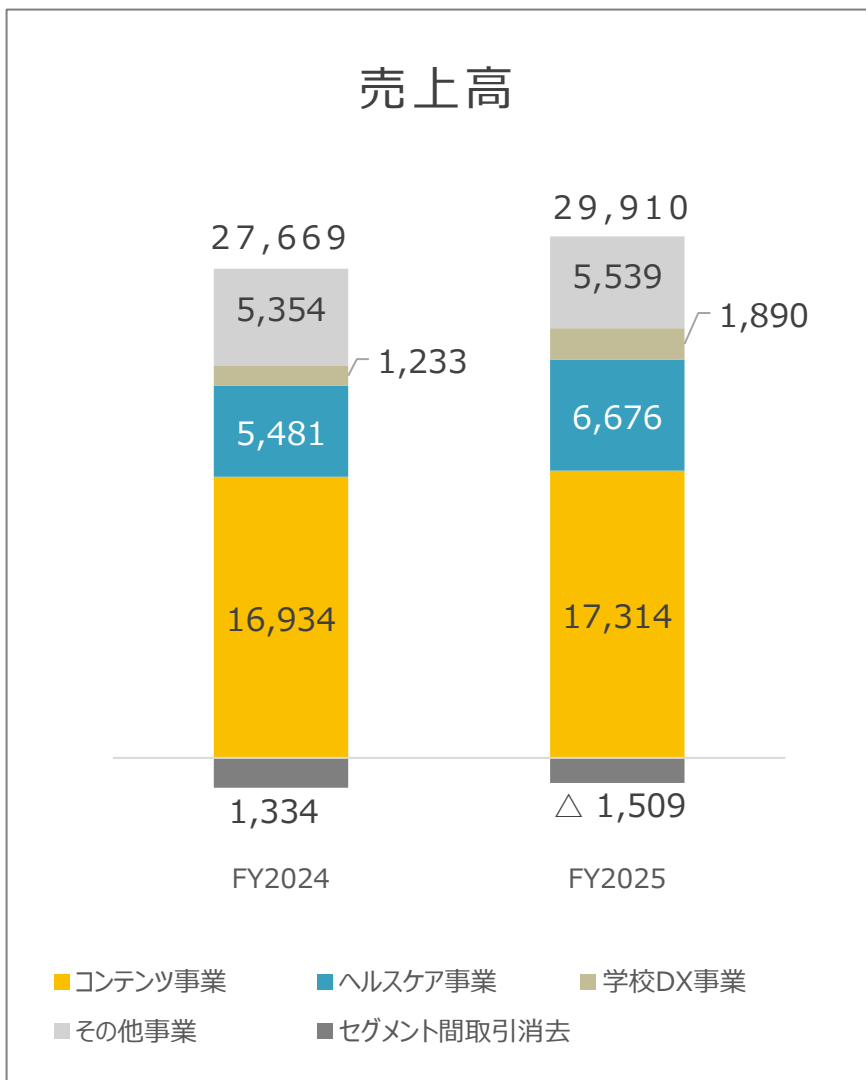
連結PL四半期推移

(単位：百万円)	FY2023				FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	7,091	6,540	6,507	6,660	6,625	6,892	7,018	7,132	7,271	7,613	7,420	7,604
売上原価	2,538	1,942	2,014	1,930	1,788	1,824	1,830	1,820	1,860	1,932	1,892	2,001
売上総利益 (利益率)	4,552 64.2%	4,597 70.3%	4,493 69.0%	4,729 71.0%	4,836 73.0%	5,068 73.5%	5,187 73.9%	5,311 74.5%	5,410 74.4%	5,680 74.6%	5,528 74.5%	5,603 73.7%
販管費	4,613	4,554	4,492	4,413	4,401	4,451	4,488	4,669	4,692	4,759	4,824	5,001
営業利益 (利益率)	△61 △0.9%	42 0.7%	0 +0.0%	316 4.7%	435 6.6%	616 9.0%	699 10.0%	641 9.0%	718 9.9%	921 12.1%	704 9.5%	602 7.9%
経常利益 (利益率)	△88 △1.3%	275 4.2%	△35 △0.5%	306 4.6%	792 12.0%	725 10.5%	844 12.0%	464 6.5%	783 10.8%	938 12.3%	655 8.8%	650 8.6%
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (利益率)	△590 △8.3%	264 4.0%	821 12.6%	257 3.9%	630 9.5%	928 13.5%	684 9.8%	120 1.7%	589 8.1%	1,168 15.3%	303 4.1%	1,342 17.7%

連結販管費四半期推移

(単位：百万円)	FY2023				FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
販管費総額	4,613	4,554	4,492	4,413	4,401	4,451	4,488	4,669	4,692	4,759	4,824	5,001
広告宣伝費	479	537	553	566	626	674	711	788	890	986	926	858
人件費	1,989	1,958	1,956	1,810	1,818	1,774	1,816	1,867	1,814	1,795	1,891	2,003
支払手数料	746	745	731	731	709	706	719	735	737	753	804	819
外注費	560	498	454	451	441	467	410	418	412	427	428	466
減価償却費	289	301	332	341	318	334	345	361	336	280	295	311
その他	549	513	464	511	486	494	485	497	501	516	478	542

セグメント別業績(FY2025累計)



セグメント別業績（四半期推移）

売上高

(単位：百万円)	FY2023				FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結	7,091	6,540	6,507	6,660	6,625	6,892	7,018	7,132	7,271	7,613	7,420	7,604
コンテンツ事業	5,118	4,384	4,317	4,289	4,210	4,216	4,202	4,304	4,292	4,357	4,273	4,390
ヘルスケア事業	1,011	1,184	1,181	1,239	1,260	1,355	1,407	1,458	1,492	1,662	1,733	1,787
学校DX事業	155	153	272	270	260	260	364	347	412	492	453	532
その他事業	1,190	1,227	1,183	1,221	1,228	1,423	1,418	1,283	1,441	1,456	1,331	1,310
全社	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
セグメント間消去	△384	△408	△447	△360	△334	△363	△374	△262	△367	△355	△370	△416

セグメント別業績（四半期推移）

営業利益


	FY2023				FY2024				FY2025			
	(単位：百万円) 1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結	△61	42	0	316	435	616	699	641	718	921	704	602
コンテンツ事業	1,439	1,355	1,210	1,218	1,091	1,169	1,059	999	970	1,008	1,060	1,231
ヘルスケア事業	△172	△46	△13	9	112	104	61	72	13	72	△10	△155
学校DX事業	△246	△214	△107	△99	△81	△75	65	24	100	171	111	166
その他事業	△393	△413	△413	△178	△88	51	163	173	304	324	195	124
全社	△678	△654	△632	△651	△609	△627	△633	△700	△672	△678	△681	△773
セグメント間消去	△8	17	△42	17	9	△5	△16	71	1	22	29	9

(単位：百万円)

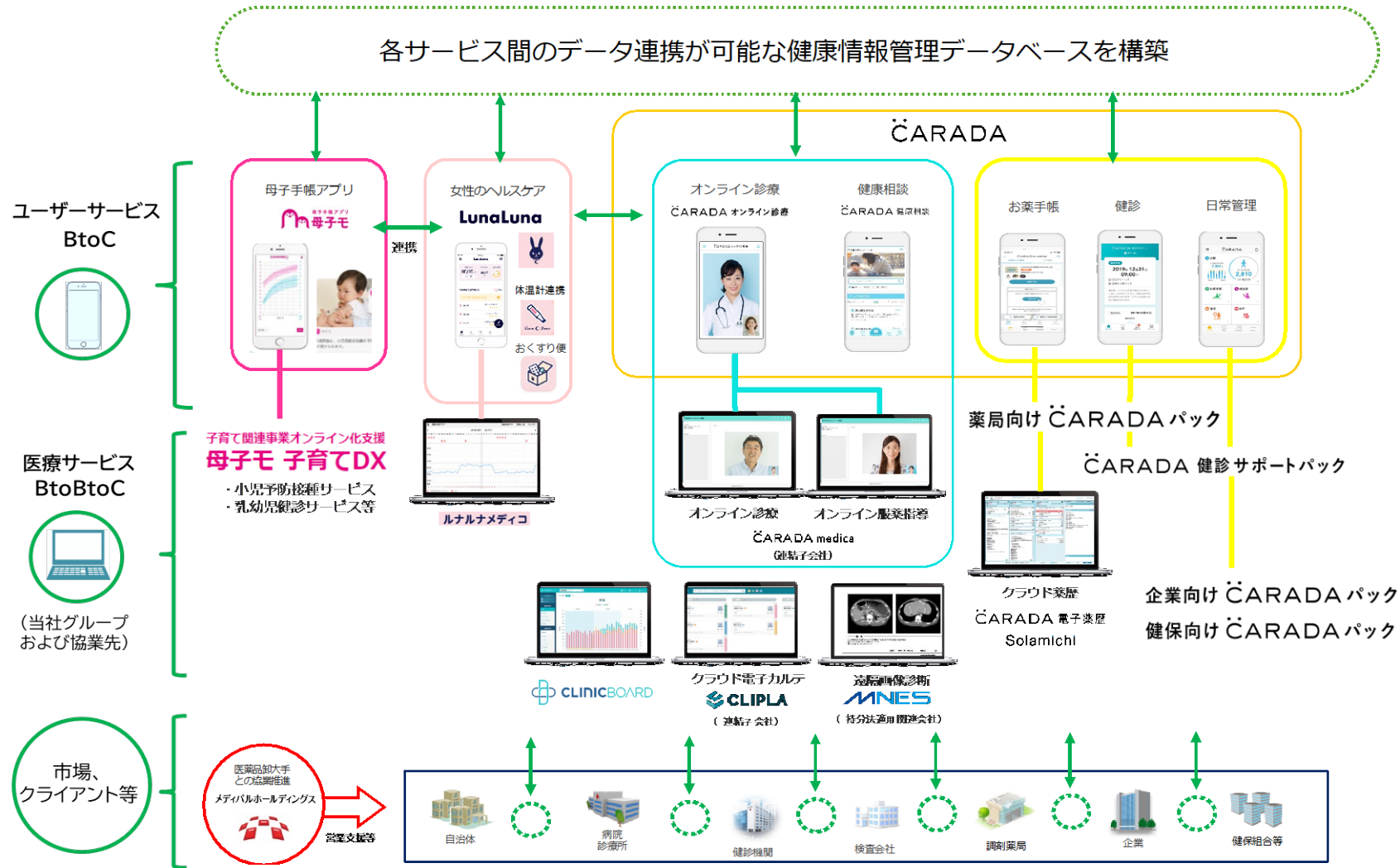
	FY2024	FY2025	増減		FY2024	FY2025	増減
流動資産	20,152	23,212	+3,060	流動負債	6,951	8,074	+1,122
現金及び預金	14,828	17,816	+2,987	買掛金	1,100	1,020	△79
受取手形、売掛金及び契約資産	4,183	4,085	△98	1年内返済予定の長期借入金	737	737	-
貸倒引当金	△31	△17	+14	未払金	1,331	1,569	+238
その他の流動資産	1,171	1,327	+156	未払法人税等	94	894	+799
固定資産	9,533	10,135	+601	契約負債	2,667	2,726	+59
有形固定資産	203	219	+16	その他の流動負債	1,020	1,125	+105
無形固定資産	2,275	2,475	+200	固定負債	3,590	2,827	△762
ソフトウェア	1,929	2,127	+198	長期借入金	1,693	956	△737
のれん	27	61	+34	退職給付に係る負債	1,828	1,825	△3
顧客関連資産	70	58	△11	その他の固定負債	67	45	△21
投資その他の資産	7,054	7,439	+384	負債合計	10,541	10,901	+359
投資有価証券	4,466	4,691	+224	株主資本	15,105	17,941	+2,835
敷金及び保証金	293	280	△12	資本金	5,310	5,511	+201
繰延税金資産	2,248	2,393	+145	資本剰余金	6,376	6,317	△59
資産合計	29,686	33,347	+3,661	利益剰余金	6,626	8,709	+2,083
				自己株式	△3,207	△2,596	+610
				その他の包括利益累計額	340	472	+131
				新株予約権	22	0	△22
				非支配株主持分	3,675	4,032	+356
				純資産合計	19,144	22,446	+3,301
				負債純資産合計	29,686	33,347	+3,661

主なヘルスケアサービス一覧

(実績は2025年9月末時点)

サービス名称	サービス機能	ビジネスモデル
	母子手帳アプリサービス。 ワクチンスケジューラー機能、 育児曲線、自治体情報など。	BtoBtoC型。子育て世帯はアプリ無料。 全国の契約自治体から月額費用を徴収。 アプリ導入自治体数772。 子育てDXサービス導入自治体数280。
LunaLuna	女性向け健康情報サービス。 生理日予測、排卵日予測等。	BtoC型。無料アプリ累計2,200万DL超。 「ピルモード」累計登録者数50万人以上。 妊活モードなど月額300円～。おくすり便サービス好調。
ルナルナメディコ	婦人科向けルナルナ連携機能。 女性患者の日々の健康情報が病院のPCで見れる。不妊 治療領域で活用。	BtoBtoC型。 (患者はルナルナ利用者 (無料/有料))
ルナルナオンライン診療	婦人科の診察予約から調剤薬局のお薬配送まで一つの システムで受けられるオンライン完結型サービス。	BtoBtoC型。
ĈARADA 健康相談	医師・医療従事者とのQ&Aサービス。 健康に関する日々の不安解消に役立てる。	BtoC型。月額400円～。
ĈARADA オンライン診療	診察予約から薬・処方箋の配送までオンライン診療に 必要な機能が充実したシステム。 (オンライン診療+オンライン服薬指導)	BtoBtoC型。クリニック・調剤薬局との契約。
ĈARADA (カラダ)	健診機関向けサービス。健康診断結果を過去分からグ ラフでスマートフォンに返す。利用者の利便性を高め 健診機関受診率向上に役立てる。	BtoBtoC型。 健診機関から月額利用料を徴収。
ĈARADA 電子薬歴 Solamichi	調剤薬局向けクラウド薬歴。 服薬指導ナビゲーション機能が好評。 CARADAお薬手帳アプリと連携。	BtoB型。 初期導入費用+月額利用料。 導入件数3,811件。

ヘルスケア事業：サービス全体像



画像は一部開発中のものであり実際のものとは異なる場合があります。
 当社グループが提供するサービスは、医療現場をサポートするサービスを提供するものを一部含んでいますが、医療行為を行うものではありません。

中規模調剤薬局への導入好調

医薬品卸大手との協業



新機能サービス AI自動要約機能が薬剤師に大好評

CARADA 電子薬歴 Solamichi

服薬指導ナビゲーション



AI自動要約機能

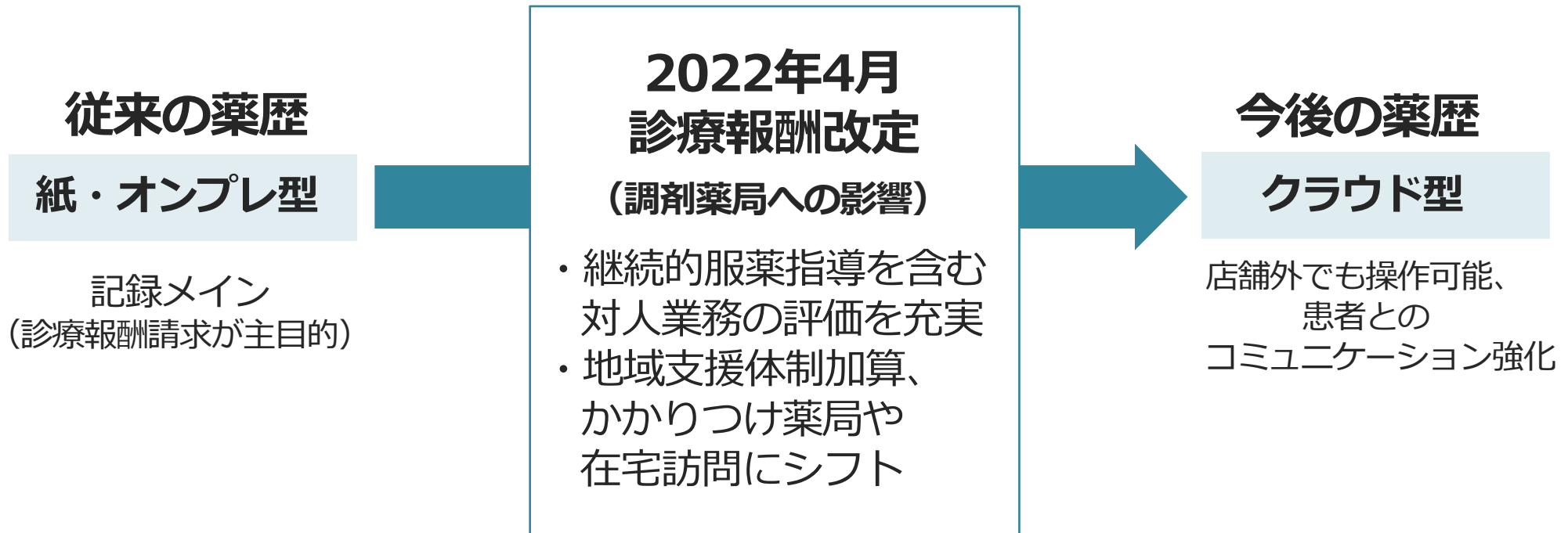


薬剤師のさらなる業務効率改善へ



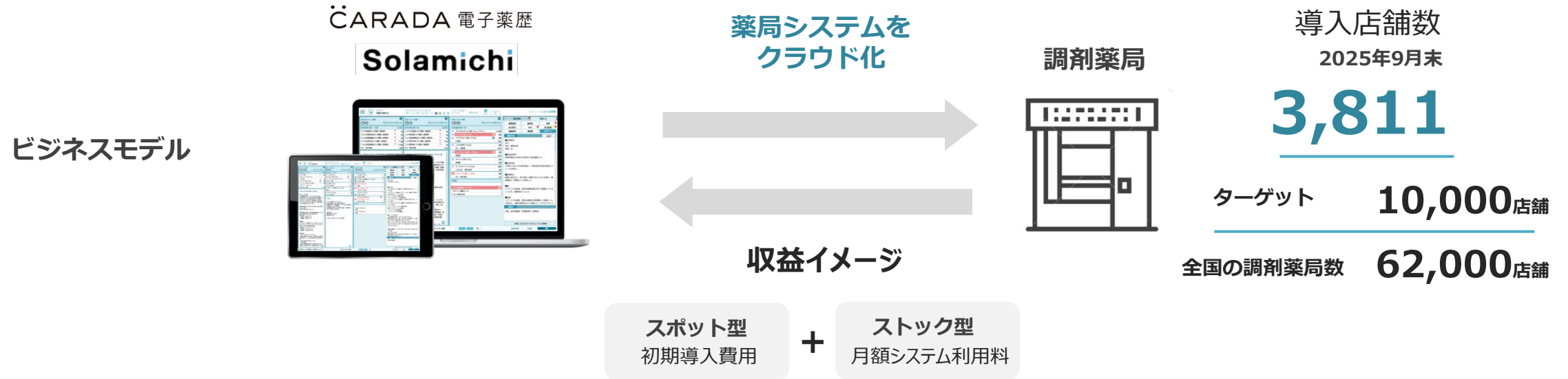
※ 「corte」（コルテ）は、当社子会社株式会社ソラミチシステムと株式会社corteの共同開発です。
※ 「corte」は、株式会社corteの商標登録です。

**診療報酬改定は薬局の「対物業務から対人業務へ」のシフトを強化、
薬局のICT化も推進**



**「服薬指導」や「服薬フォロー」機能が充実した、
クラウド薬歴の需要が高まっていく**

クラウド化需要で市場開拓



薬歴とは

「薬剤服用暦管理指導記録」のこと。
薬剤師が医師の処方箋に沿って調剤する際は、患者ごとに服薬後の状況、副作用などを聞き取り薬歴として記録しなければならない。
診療報酬改定の度に、電子薬歴、特に「クラウド薬歴」、「服薬指導機能」を特長としたシステムへの関心が高まっており、従来の紙またはオンプレミス型の薬歴からクラウド型にシフトしている。

資料) 調剤薬局数：厚生労働省ホームページ「[令和4年衛生行政報告例 薬事関係](#)」より当社作成



「子育て支援」は社会課題

子育てサポートのデジタル化の遅れ

紙の手続き
極めて非効率



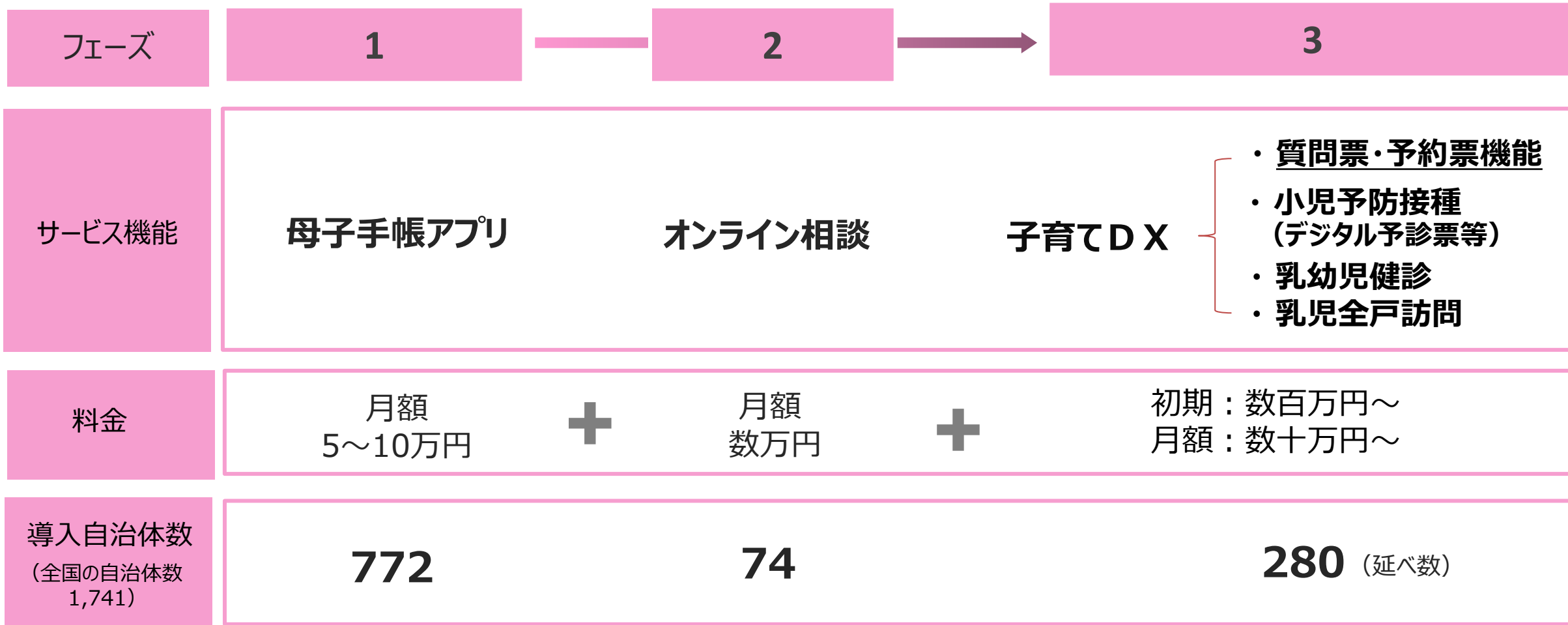
子育て関連手続き
デジタル化が
喫緊の課題

- ✓ 小さな子どもを抱えての来庁、待ち時間の発生
- ✓ 質問票・問診票では毎回同じことの入力
- ✓ 手書き事務が多く存在・自治体ごとに仕様もばらばら

ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX



母子手帳アプリから始まる子育てDXのプラットフォーム事業展開進む



※料金体系は出生数に応じ各自治体別に設定しています。



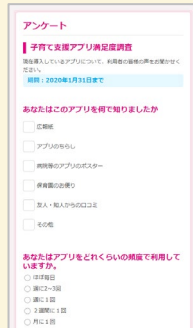
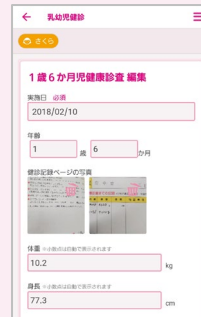
母子手帳アプリの未利用自治体へ導入を促進

妊娠・出産・子育てを切れ目なくサポート

妊娠期・出産 **子育て**

妊婦健診の記録 妊娠中の体重グラフ 予防接種の管理 乳幼児健診の記録 身長・体重グラフ 発達の記録

お知らせ配信 子育て支援施設 地域の子育てイベント アンケート スケジュール管理



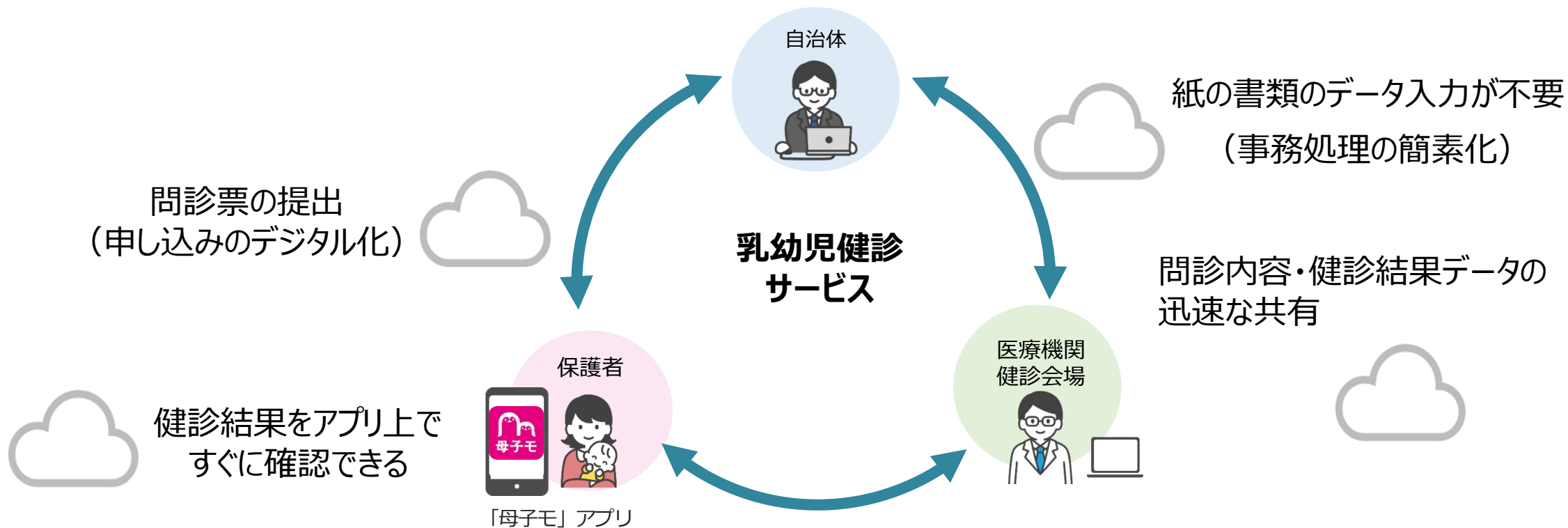


(ご参考) ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

Phase 3：子育てDXサービス

乳幼児健診サービス導入により自治体の子育てDX進む (問診票と健診結果のデジタル化)

福岡県福岡市の導入事例





ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

Phase 3：子育てDXサービス

子育て対策を早期に着手した自治体、 当社サービス導入により先行的なDXを推進

福岡県北九州市

妊娠届の電子化（アプリ）

- ・母子手帳交付の事前申請がアプリで可能
- ・アプリ経由での妊娠届提出、出生率の93%以上



千葉県市原市

小児予防接種のデジタル予診票

- ・導入医療機関でデジタル予診票利用進む
- ・予防接種間隔の確認作業、3分から数秒に短縮



ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX



Phase 3：子育てDXサービス

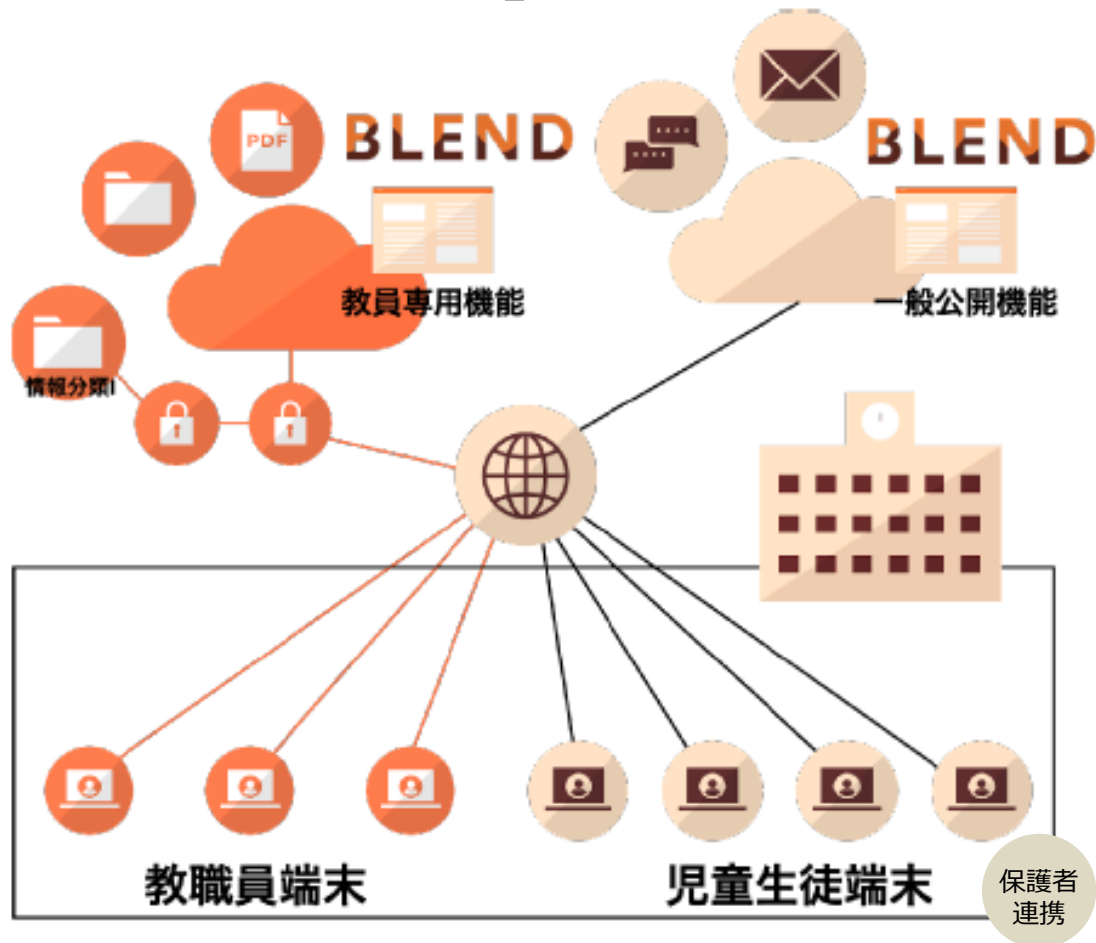
伴走型相談支援とは：

2023年1月から開始した政府の妊娠・子育て支援サービス。妊婦や2歳くらいまでの子供がいる子育て家庭への支援のため、出産・育児の見通しを一緒に立てる。妊娠届時と出産間近、出産直後の計3回の面談、10万円相当のギフト券がもらえるだけでなく、地域の身近な相談機関とつながることで、安心して出産・子育てができる環境を整備する。



BLEND のある世界

あらゆる「負」の解消へ



機能

- ・フルクラウドでデータを一元管理
- ・教職員室に戻ることなくデータ連携
- ・保護者ともデータ連携

効果

- ・校務の作業負担を軽減
- ・システム管理費用を削減

バリュー

学校DXサービスの提供を通じて
本質的な教育に集中できる環境を整える

校務支援システムに必要な要素をすべてフルクラウド化

クラウド型校務支援システム

BLEND



学校DX事業:クラウド型校務支援システム

ビジネスモデル
(私立学校)

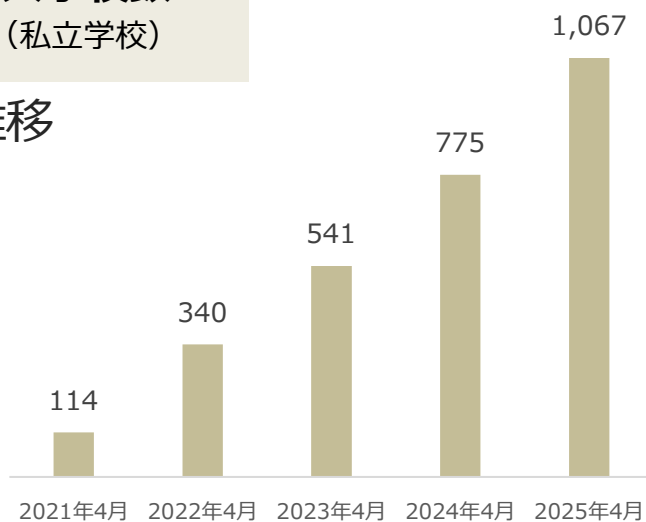
学校法人



$$\text{売上高} = \text{生徒数} \times \text{生徒一人当たり利用単価300円 (月額・定価)} \times \text{導入学校数}$$

KPI : 導入学校数
(私立学校)

好調に推移



市場シェア

私立中・高校 **50%**
(2025年度累計)



資料: [文部科学省ホームページ](#)より当社作成



〈お問い合わせ先〉
株式会社エムティーアイ I R室
e-mail: ir@mti.co.jp
<https://ir.mti.co.jp>