

近況報告会 質疑応答要旨  
(2025年12月20日開催)

Q1：その他事業について、一過性の売り上げ、利益と、ストックビジネスの比率などを教えてください。

A1：コンテンツ事業、ヘルスケア事業、および学校DX事業は、基本的にストック型ビジネス中心に行っています。それに対し、その他事業では、スポット型のビジネスを中心に行っています。具体的には、子会社のAutomagi(株)においてAIを中心としたシステムインテグレーションを行っていたり、エムティーアイ本体で法人向けDX支援事業や法人向けソリューション事業などを行ったりしています。その他事業はシステムインテグレーションや受託開発の事業が非常に多いので、ほとんどがスポット型事業です。法人向けDX事業の一部においてストック型の事業がありますが、その他事業全体の中で占める割合は低いです。(専務取締役 松本)

Q2：Automagi(株)の現在の状況と今後の方向について教えてください。

A2：Automagi(株)については、システムインテグレーション事業を控えめにしつつAI事業に注力したところ功を奏し、大手電力会社から受注をいただき、その他事業会社からも高度な要求をいただきながら、AI事業で再成長できるであろうというところまでたどり着くことが出来ました。(代表取締役社長 前多)

Q3：ヘルスケア事業の営業損益悪化の原因について、開発費の増加の記述がありましたが、価格競争の激化、販促費の増加などの原因はなく、一番の原因は開発費の増加だったのでしょうか。前期比5億程度の損益悪化となっているが昨年度比で開発費が5億程度増えてしまったのでしょうか。どのような開発に費用がかかっているのか教えてください。

A3：ヘルスケア事業におけるコスト増加はほとんどが開発費です。その内訳は主に2つあります。

1つ目は、ユーザーが増えすぎてシステムが対応しきれなくなっている状況にあるため、システム増強を行っていることによるものです。薬局DXでは子会社ファルモのシステムを大幅に増強しました。同様に子育てDXでも母子モのシステム開発を進めています。

2つ目は、薬局DXにおけるクラウドレセコンへの開発であり、大幅に投下しています。競争激化で値引きしていることはなく、非常に高付加価値のものを売っています。薬局向け販売状況はソラミチの販売数好調からもわかるように順調です。(代表取締役社長 前多)

定量的なところを補足します。前期比では4.3億円の減益になっています。そのうちクラウド薬歴は2.5億円増えています。その差額が開発投資であり、損益を悪化させた主な要因です。(専務取締役 松本)

Q4：コンテンツ事業でセキュリティ関連の有料会員数右肩上がりでの増加は掲載されているものの、金額的な規模感が載っていないので教えてください。

A4：セキュリティ関連アプリ『AdGuard』は平均単価300円、有料会員数約100万人ですので、月3億円の売上高、年間ですと約36億円の規模となります。(専務取締役 松本)

以上