

2021年9月期
決算説明会

2021年11月10日（水）

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

■ P.01 FY2021決算概要

- 02 決算ハイライト
- 03 連結PL
- 04 連結販管費内訳
- 05 コンテンツ事業における決算処理
- 06 通期予想に対する達成率
- 07 セグメント別業績

■ P.16 FY2022の取り組み

- 17 FY2022基本方針と重点課題
- 18 クラウド薬歴
- 20 母子手帳アプリ+子育てDX
- 26 トピックス
- 30 FY2022業績予想

■ P.33 中期収益イメージ

■ P.35 資本政策

■ P.38 附属資料

- | | |
|-------------|------------------|
| 39 連結BS | 44 主なヘルスケアサービス一覧 |
| 40 連結PL推移 | 45 ヘルスケアサービス全体像 |
| 41 連結販管費推移 | 46 クラウド薬歴 |
| 42 セグメント別業績 | 47 母子手帳アプリ |
| | 48 サステナビリティ |

FY2021決算概要

2021年9月期の決算概要についてご説明いたします。

決算ハイライト

1 FY2021業績

- ・売上高 25,743百万円 (前期比 Δ 339百万円 Δ 1.3%)
(達成率 99.0%)
- ・営業利益 1,929百万円 (前期比 Δ 577万円 Δ 23.0%)
(達成率 83.9%)

2 FY2021 4Q取り組み実績

- ・コンテンツ事業：
 - ・セキュリティ関連アプリ好調
 - ・オリジナルコミック過去最高更新
- ・ヘルスケア事業：
 - ・クラウド薬歴の導入好調
 - ・『母子モ』好調、子育てDX推進

3 FY2022業績予想

- ・売上高 25,500~26,500百万円 (前期比 Δ 0.9%~+2.9%)
- ・営業利益 1,800~2,200百万円 (前期比 Δ 6.7%~+14.0%)

Copyrights (c) 2021 MTI Ltd. All Right Reserved

2

売上高は前期比横ばいの257億43百万円となりました。

営業利益は、前期比23.0%減少の19億29百万円となりました。

通期業績予想に対する達成率は、売上高は99.0%と予想どおりの着地でしたが、営業利益については、後ほどご説明するコンテンツ事業の決算処理の要因で83.9%となりました。

当第4四半期の主な取り組み実績は、コンテンツ事業においては、セキュリティ関連アプリが好調に推移し、オリジナルコミック事業も好調で、四半期ベースで過去最高の売上げを更新しました。

ヘルスケア事業においては、クラウド薬歴の導入が引き続き好調に推移しました。また、母子手帳アプリ『母子モ』の導入も好調で、子育てDX事業の推進が順調にスタートしました。それぞれの取り組みについては、後ほどご説明いたします。

2022年9月期の業績予想については、売上高は255億円~265億円、前期比で横ばいの予想とし、営業利益も18億円~22億円とほぼ横ばいの予想としています。

こちらも、詳細については後程ご説明いたします。

連結PL

売上高：横ばい、営業利益：減益

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021	前期比		
			金額	増減率	
売上高	26,082	25,743	△339	△1.3%	
売上原価 (原価率)	7,130 27.3%	7,001 27.2%	△129	△1.8%	
売上総利益 (利益率)	18,951 72.7%	18,741 72.8%	△209	△1.1%	
販管費 (販管費率)	16,444 63.0%	16,811 65.3%	+367	+2.2%	(人件費) 子会社の増加 開発人員の増加
営業利益 (利益率)	2,507 9.6%	1,929 7.5%	△577	△23.0%	
経常利益 (利益率)	2,082 8.0%	1,370 5.3%	△712	△34.2%	持分法による投資 損失の拡大
親会社株主に帰属する 当期純利益 (利益率)	506 1.9%	△ 1,164 -	△1,671	-	法人税等調整額の 計上見送り

連結PLについてご説明いたします。

売上高は、前期比横ばいの257億43百万円となりました。コンテンツ事業では有料会員数の減少により売上は減少しましたが、オリジナルコミック事業の売上拡大、ヘルスケア事業におけるクラウド薬歴の売上拡大、AI事業や大手企業向けDX支援事業の売上拡大により、カバーしたものです。

営業利益は、販管費が増加したことや後ほどご説明するコンテンツ事業の決算処理の要因で、前期比23.0%減少の19億29百万円となりました。

経常利益は、持分法による投資損失が拡大し、営業外費用が増加したことにより前期比34.2%減少の13億70百万円となりました。

親会社株主に帰属する当期純損失は、第2四半期において、法人税等調整額の計上を見送ったこと等により、11億64百万円となりました。

連結販管費内訳

広告宣伝費、人件費、外注費は増加

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021	前期比		
			金額	増減率	
販管費総額	16,444	16,811	+367	+2.2%	
広告宣伝費	1,174	1,517	+343	+29.3%	セキュリティ関連アプリの販売促進
人件費	6,395	7,099	+703	+11.0%	子会社の増加 開発人員の増加
支払手数料	3,343	3,157	△185	△5.5%	
外注費	1,426	1,804	+377	+26.4%	
減価償却費	1,620	1,132	△487	△30.1%	
その他	2,483	2,100	△383	△15.4%	

販管費内訳の増減についてご説明いたします。

販管費全体では、前期比2.2%増加の168億11百万円となりました。

広告宣伝費の増加は、コンテンツ事業において、セキュリティ関連アプリの会員数拡大を目的に販売促進を強化したためです。

人件費の増加は、子会社の増加や開発人員の増加によるものです。

コンテンツ事業における決算処理

金額： 過去分を含めて一括で売上高のマイナス調整額（△322百万円）を計上
（うち2021年9月期は△156百万円、2020年9月期は△130百万円）

理由： コンテンツ事業の一部においてポイント処理でシステム上無償ポイントと有償ポイントの区別が付かない等の不備があり、そのため無償ポイント消費分を売上計上していたことが判明

（単位：百万円）

		FY2020	FY2021
実績	売上高	26,082	25,743
	営業利益	2,507	1,929
（一括調整）			△322
（年度別調整額）		△130	△156
補正值	売上高	25,951	25,909
	営業利益	2,376	2,096

当第4四半期での決算処理について、ご説明します。

コンテンツ事業の一部において、ポイント処理でシステム上無償ポイントと有償ポイントの区別が付かない等の不備があったことにより、無償ポイント消費分を売上計上していたことが判明しました。これに伴い、当期決算において、過去分を含めて一括で売上高のマイナス調整額としてマイナス3億22百万円を計上しています。この影響により、同じ金額分の利益を押し下げることにつながっています。

なお、当期分のマイナス調整額は1億56百万円となります。ご参考までに、単年度分のみを補正した場合の当期と前期の売上高と営業利益を記載しております。

当期の売上高は259億9百万円、営業利益は20億96百万円となります。

通期予想に対する達成率

(単位：百万円)

	FY2021 予想	FY2021 実績	達成率
売上高	26,000	25,743	99.0%
営業利益	2,300	1,929	83.9%
経常利益	1,800	1,370	76.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△800	△1,164	-

※2021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。

通期業績予想に対する達成率について、ご説明します。

先ほどご説明した決算処理の要因により、通期業績予想に対する達成率は、売上高は99.0%となりましたが、営業利益は83.9%、経常利益は76.2%と大幅な未達となりました。

なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、11億61百万円の損失となりました。

セグメント別業績

コンテンツ事業

BtoC / BtoB
コンテンツ配信



ヘルスケア事業

BtoC / BtoB / BtoBtoC
既存ヘルスケア
新規ヘルスケア

LunaLuna

母子モ



CARADA

Solamichi

CARADA オンライン

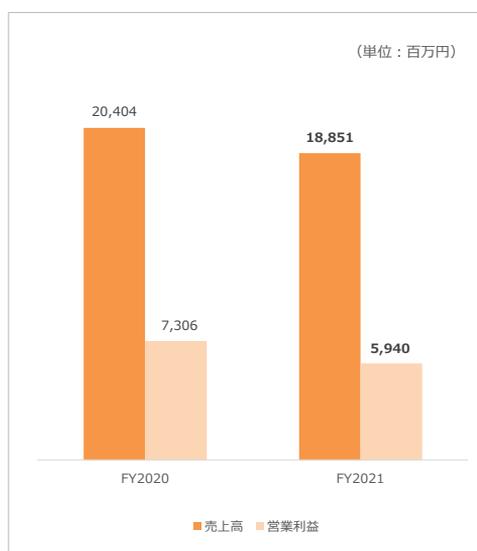
その他事業

BtoB
AI事業、DX事業、
法人向けソリューション



続いて、セグメント別業績についてご説明いたします。

コンテンツ事業：売上高・営業利益



減収減益

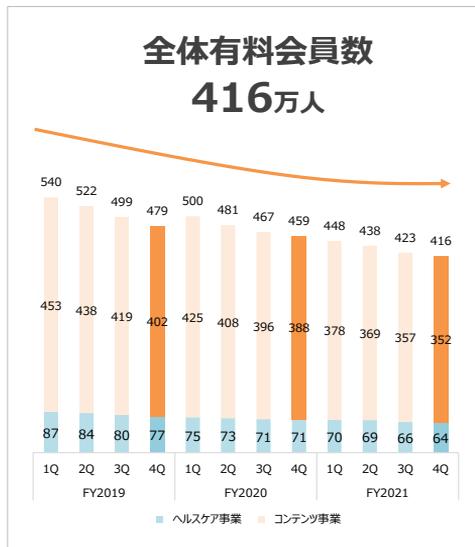
- ・ 売上高
 - : 有料会員数減少
 - + : オリジナルコミック拡大
- ・ 営業利益
 - : 有料会員数減少
 - 広告宣伝費増加
 - (セキュリティ関連アプリ向け)
 - コンテンツ事業の決算処理
 - (売上高のマイナス調整)

コンテンツ事業については、売上高188億51百万円、営業利益59億40百万円となり、前期比で減収減益となりました。

売上高の減収については、オリジナルコミック事業の拡大、セキュリティ関連アプリの売上拡大があった一方、前期比で有料会員数が減少したことが主な理由です。

営業利益の減益は、売上減収に加え、セキュリティ関連アプリの販売促進に伴う広告宣伝費の増加、コンテンツ事業の決算処理の要因によるものです。

コンテンツ事業：有料会員数



減少幅は縮小傾向

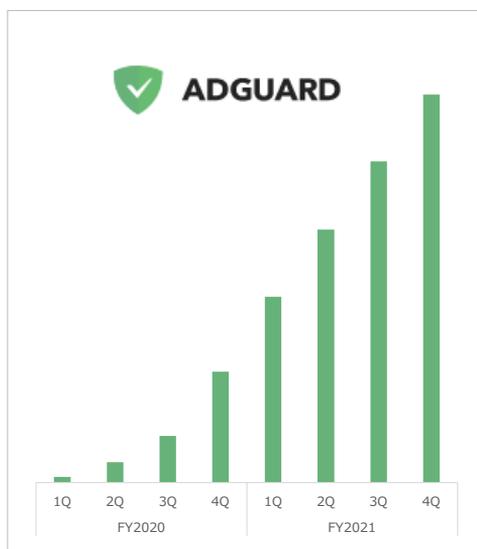
- ・ セキュリティ関連アプリ好調

※グラフは従来からの月額会員数集計方法に合わせ、ヘルスクエア事業の月額課金モデルの有料会員数（リナルレオ、カラダメディカ）を含んでいます。

Copyrights (c) 2021 MTI Ltd. All Right Reserved

有料会員数は9月末で416万人となり、減少幅の縮小傾向が続いています。

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

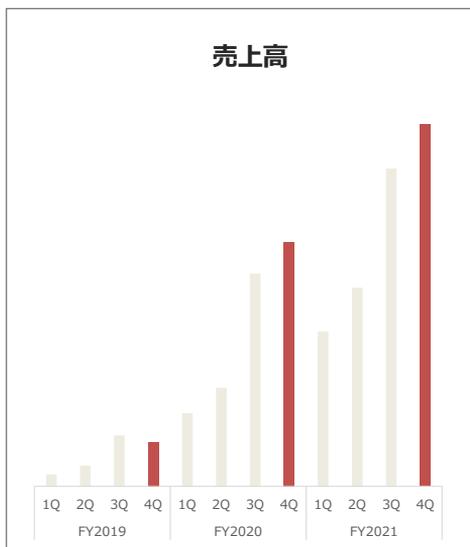
有料会員数の拡大傾向

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)

有料会員数全体では減少していますが、セキュリティ関連アプリの入会が好調に推移していることから、第4四半期も引き続き入会促進に注力した結果、9月末で26万人となりました。

コンテンツ事業：オリジナルコミック



過去最高売上

作品投入数拡大
ヒット作品の連載が寄与

オリジナルコミック事業は、連載中である複数のヒット作品が奏功し、第4四半期では、第3四半期に引き続き過去最高の売上高を更新しました。

ヘルスケア事業：売上高・営業利益



売上高拡大

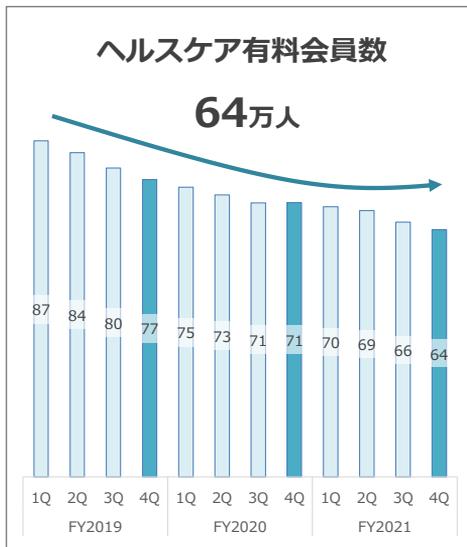
- ・ クラウド薬歴の初期導入売上拡大が寄与

ヘルスケア事業については、売上高37億91百万円と前期比1億50百万円の増収、営業損失は12億67百万円となり、2億62百万円の赤字縮小となりました。

売上高増収については、主にクラウド薬歴の初期導入の売上拡大が寄与したことが主な要因です。

営業損失の赤字改善については、全体の開発費が落ち着いてきたこともあり、コスト削減効果によるものです。

ヘルスケア事業：有料会員数

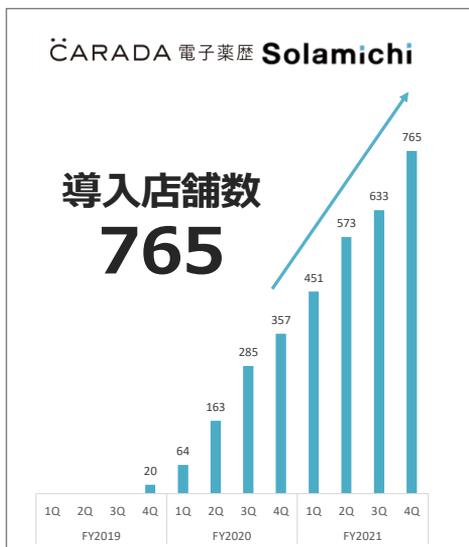


横ばい維持

(ルナルナ、カラダメディカ)

ルナルナとカラダメディカの有料会員数は、9月末で64万人の着地となりました。

ヘルスケア事業：クラウド薬歴



導入店舗数拡大

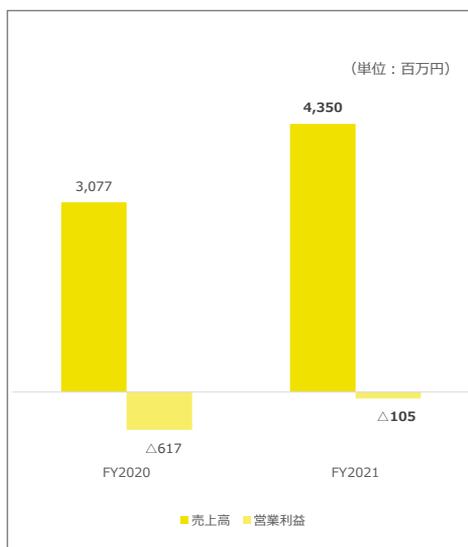
年間：408件増

四半期：132件増

調剤薬局向けクラウド薬歴は、診療報酬制度改定による電子薬歴への関心が引き続き高まっていることを背景に、受注を伸ばすことが出来ました。

その結果、9月末の累計導入薬局店舗数は、前期比408件増、四半期比132件増の765店舗となりました。

■ その他事業（AI、DX事業等）：売上高・営業利益

**AI事業拡大
DX支援事業拡大**

その他事業については、売上高は、前期比12億73百万円増加の43億50百万円となりました。

営業損失は1億05百万円となり、前期比で5億12百万円赤字が縮小しました。

AIや大手法人向けのDX支援の需要を取り込み、受注を大幅に伸ばすことができました。

2021年9月期の連結業績の概要は、以上の通りとなります。

FY2022の取り組み

続いて、2022年9月期の取り組みについてご説明いたします。

FY2022基本方針と重点課題

コンテンツ事業：利益確保、ヘルスケア事業：さらなる売上成長

1. ヘルスケア事業

- ① クラウド薬歴事業のさらなる拡大
- ② 子育てDX『母子モ』のプラットフォーム戦略推進

2. コンテンツ事業

- ① オリジナルコミック事業成長
- ② セキュリティ関連アプリ成長

3. その他事業（AI、DX事業等）

- ① AI事業の拡大
- ② DX支援事業の拡大

2022年9月期の基本方針および重点課題についてご説明いたします。

当社グループ全体として、引き続き、コンテンツ事業で利益を確保し、ヘルスケア事業の売上拡大を目指し、積極的に様々な取り組みを行っていきます。

受注の引き合いの強いAI、DX事業についても拡大させる方針です。

セグメント別では、それぞれ次の重点課題に取り組めます。

ヘルスケア事業では、クラウド薬歴事業の更なる拡大に取り組むとともに、子育てDXのプラットフォーム戦略を推進していきます。

コンテンツ事業では、引き続き、オリジナルコミック事業およびセキュリティ関連アプリの成長に注力していきます。

その他事業では、AI、DX事業の受注を伸ばしていきます。

医療機関と患者をつなぐ
クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi

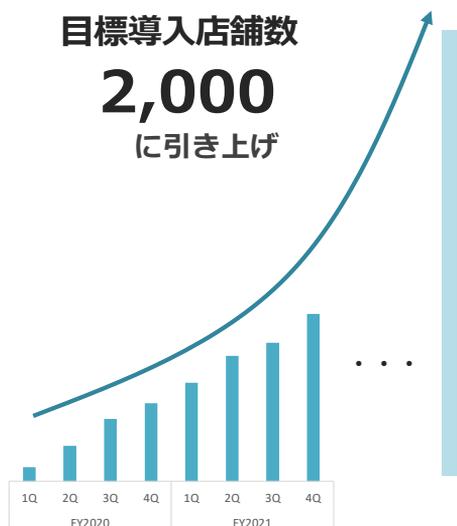


続いて、クラウド薬歴の進捗についてご説明いたします。

クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi

目標導入店舗数
2,000
に引き上げ



導入店舗数さらなる導入拡大へ

- ・ 医薬品卸大手
 メディパルホールディングス との協業
- ・ 調剤薬局向け大手システム会社との提携
- ・ 4月、三菱ITソリューションズとの連携開始
- ・ 7月、富士フイルムヘルスケアシステムズとの連携開始

Copyrights (c) 2021 MTI Ltd. All Right Reserved

19

ヘルスケア事業の売上拡大牽引役となるクラウド薬歴事業において、導入の調剤薬局店舗数をさらに増やすことで増収を図ります。

前期に早期目標として掲げていた導入店舗数1,000店舗が、来期初めに到達の見通しであるため、今後は目標を「早期に2,000店舗」に引き上げました。

これまでの方針を継続し、各協業先との連携を強化し目標2,000店舗への達成に向け取り組んでいきます。

母子手帳アプリ+子育てDX

子育て世代と自治体・病院をつなぐ

母子手帳アプリ+子育てDX



Copyrights (c) 2021 MTI Ltd. All Right Reserved

20

続いて、母子手帳アプリ『母子モ』と子育てDXサービスの進捗についてご説明いたします。



母子手帳アプリ『母子モ』から始まる プラットフォーム事業展開

Phase 1 : 母子手帳アプリ『母子モ』
Phase 2 : オンライン相談
Phase 3 : 子育てDXサービス

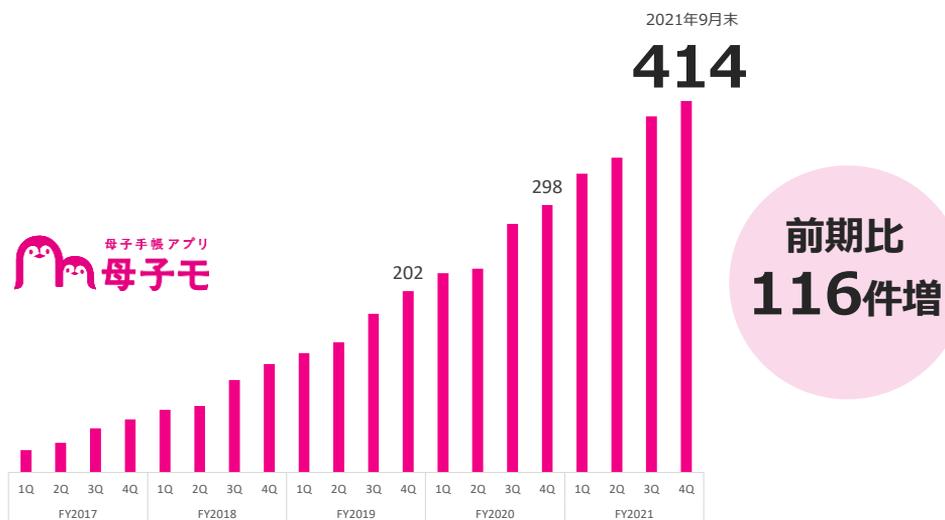
ワクチンスケジューラが人気の『母子モ』の認知度は全国の自治体に広がっています。
母子モから始まるプラットフォーム化に向けて、3つのフェーズに分け展開しています。

Phase1 では、母子手帳アプリ『母子モ』、
Phase2 では、オンライン相談、
Phase3 では、小児予防接種をはじめとした「子育てDXサービス」を、それぞれ展開していきます。



Phase 1 : 母子手帳アプリ『母子モ』

年間100を超えるペースで導入拡大



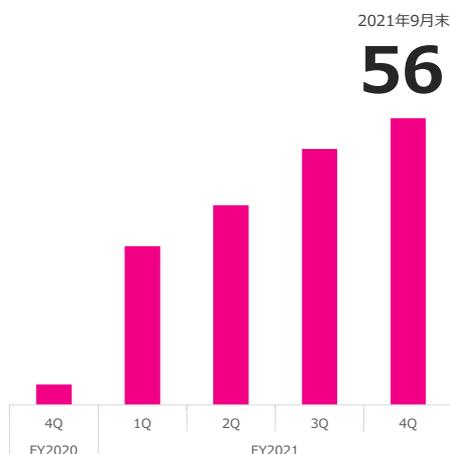
Phase1での母子手帳アプリ『母子モ』の導入数は順調に推移しています。

9月末では414となり、年間で100を超えるペースで導入が拡大していることから、2022年9月期においても、母子モの導入数は順調に推移していく見通しです。

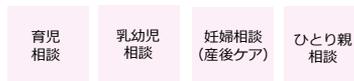


Phase 2 : オンライン相談

導入自治体数56件



自治体の相談事業



自治体

保護者



※画面はイメージです。

※全国自治体数1,741（地方公共団体情報システムホームページより引用）で算出しています。

Copyrights (c) 2021 MTI Ltd. All Right Reserved

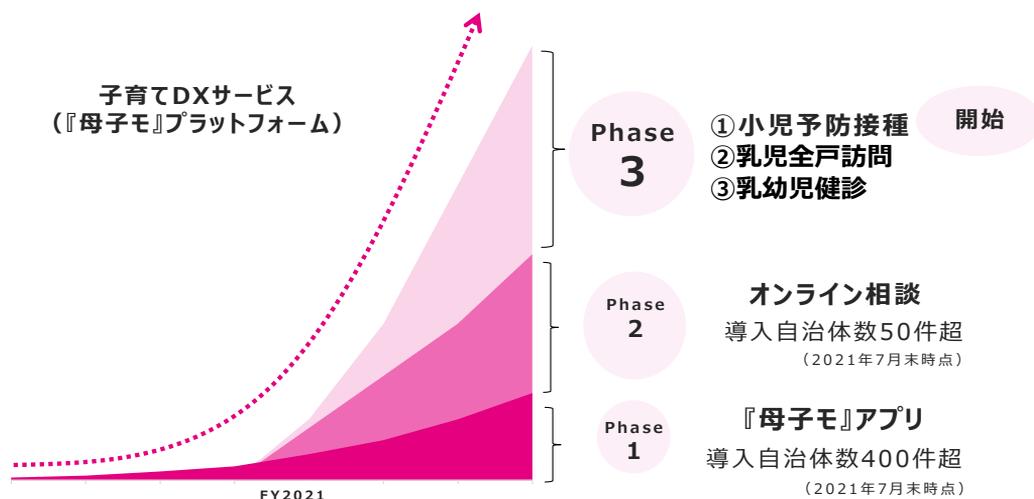
Phase2 では、母子モアプリを導入した自治体への追加商材として、オンライン相談サービスを2020年7月に開始しています。

コロナ禍における自粛期間中、子育て業務のオンライン化など、行政DXの需要が高まったこともあり、導入自治体数は9月末で56まで増加しました。



Phase 3 : 子育てDXサービス

小児予防接種サービス、千葉県市原市で提供開始



Copyrights (c) 2021 MTI Ltd. All Right Reserved

24

Phase3 では、地域住民と自治体に加え、小児科も『母子モ』を利用することにより、子育てDXの形はさらに進化したものになります。10月から、千葉県市原市で小児科予防接種サービスの提供を開始しました。

自治体や医療機関は、『母子モ』を通じて予診票や接種記録をオンライン上で確認・管理ができるようになるので、接種間違いなどの予防や事務処理負担の軽減が期待できます。

また、住民も予防接種に必要な手続きをオンラインで行うことができます。

Phase3ではこのほか、様々な子育てDX機能を追加予定です。

乳児全戸訪問、乳幼児健診用サービスを展開し、中長期的なヘルスケア事業の売上拡大につなげていきます。

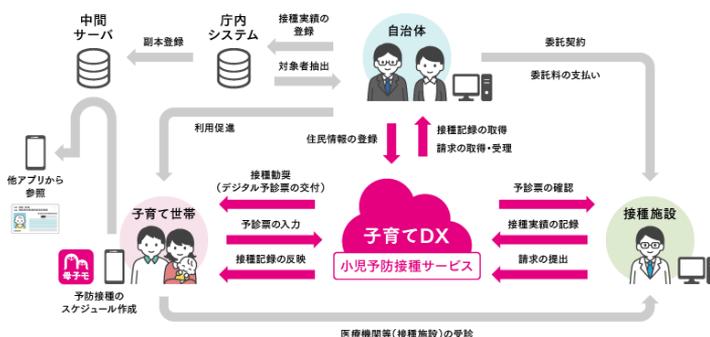


(ご参考) Phase 3 : 子育てDXサービスの説明図

コロナ禍、行政DXのニーズの高まりを受けて 行政・病院・住民のデジタル連携実現



『小児予防接種』に係る手続きのオンライン化を支援



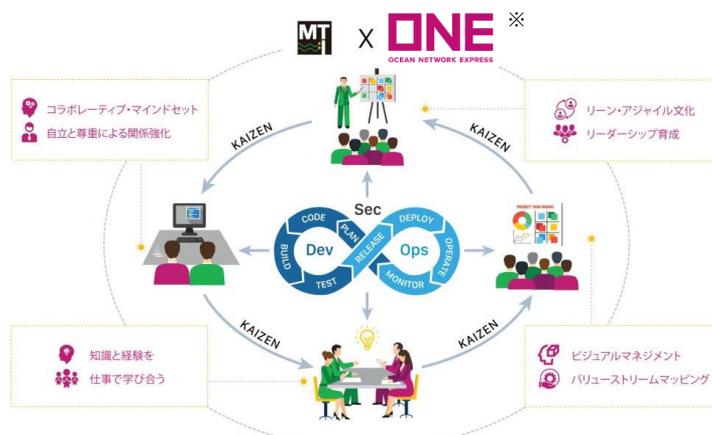
トピックス

続いて、トピックスについてご説明します。

トピックス①：その他事業（AI、DX事業等）

大手企業向けDX支援事業

アジャイル体制「DXラボ」提供、企業のデジタル人材育成を通じた開発体制の変革を支援



※Ocean Network Express Pte. Ltd.
2017年7月7日に、川崎汽船、商船三井、日本郵船の3社で定期コンテナ船事業を統合し設立されました。事業運営会社の本社をシンガポールに、その地域統括拠点を香港、シンガポール、英国、米国、ブラジルにそれぞれ設立し、2018年4月にサービスを開始し、船隊規模は159万TEU、世界6位（2020年1月時点）となっています。世界最大級の20,000TEU型船に代表される超大型コンテナ船を含む224隻の船隊を運航し、世界120か国を超える広範囲なネットワークを構築しています。

Copyrights (c) 2021 MTI Ltd. All Right Reserved

大手企業向けDX支援事業についてご説明します。

当社のアジャイル開発体制のしくみを「DXラボ」として提供することでクライアント企業の開発体制を整備し、デジタル人材の育成を通じた開発体制の変革を支援しています。

昨年夏から、川崎汽船、商船三井、日本郵船の定期コンテナ船事業を事業統合して設立されたOcean Network Express様向けに、サービスを提供しています。

引き続き大手企業からの引き合いが強いので、受注拡大に向け取り組んでいきます。

トピックス②：その他事業（AI、DX事業等）

当社顧客の金融機関へeKYC投入

SOMPOクレジット株式会社への試験導入開始



当社eKYCサービス：当社と株式会社ポラリファイによる世界最高水準の精度を持つ生体認証を活用し、本人確認技術を生かした金融機関に特化。

Copyrights (c) 2021 MTI Ltd. All Right Reserved

金融機関向けサービスの取組みについて説明します。

当社は、株式会社ポラリファイが開発した生体認証技術を活用した、オンライン本人確認システムを、SOMPOクレジット株式会社様に試験導入しました。

これまで多くの金融機関へソリューションサービスを提供してきた実績がありますので、金融機関に対して、eKYCをはじめ、セキュアなシステム技術を活用したサービスを提供していきます。

トピックス③：その他事業（AI、DX事業等）

「富岳」を活用したゲリラ豪雨予測の実証実験



理化学研究所との共同開発

「10分先まで」から「30分先まで」
豪雨が予測可能に

当社では、3D雨雲ウォッチアプリや航空気象事業のARVIなど、天気アプリから発展した事業も展開しています。

この度、理化学研究所との共同研究により、スーパーコンピューター「富岳」を使い、リアルタイム実証実験を行いました。

これまで10分先までの予測しかできませんでしたが、「富岳」を利用することで、30分先まで予測できるようになりました。

今後もこうした実証実験を繰り返し、気象変動に役立つサービスを開発していきます。

FY2022業績予想

2022年9月期の連結業績予想についてご説明します。

FY2022業績予想

ヘルスケア事業の売上拡大に注力

売上高	前期比横ばい 25,500～26,500百万円
営業利益	前期比微減～増益 1,800～2,200百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	前期比増益 600～1,000百万円

業績予想レンジの変動要素

- ・クラウド薬歴の導入拡大ペース
- ・オリジナルコミックのヒット作品提供
- ・セキュリティ関連アプリの有料会員数拡大ペース

コンテンツ事業における有料会員数の減少幅は縮小傾向である一方、ヘルスケア事業の売上拡大およびAI、DX支援事業の下支えにより、売上高は横ばい、営業利益および経常利益は横ばいから増益を予想しています。

親会社に帰属する当期純利益は、2021年9月期では最終損失を計上しましたが、2022年9月期では黒字を予想しています。

FY2022業績予想

(単位：百万円)

	FY2021 (実績)			FY2022 (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	25,743	13,046	12,696	26,000	13,000	13,000	+256	+1.0%
売上原価	7,001	3,419	3,581	7,200	3,600	3,600	+198	+2.8%
売上総利益	18,741	9,627	9,114	18,800	9,400	9,400	+58	+0.3%
販管費	16,811	8,395	8,416	16,800	8,400	8,400	△11	△0.1%
営業利益	1,929	1,232	697	2,000	1,000	1,000	+70	+3.6%
(利益率)	7.5%	9.4%	5.5%	7.7%	7.7%	7.7%		
経常利益	1,370	840	530	1,600	800	800	+229	+16.7%
(利益率)	5.3%	6.4%	4.2%	6.2%	6.2%	6.2%		
親会社株主に帰する 当期純利益	△1,164	△1,416	252	800	400	400	+1,964	-
(利益率)	-	-	2.0%	3.1%	3.1%	3.1%		

※2022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。

中期収益イメージ

続いて、中期収益イメージについてご説明いたします。

中期的な収益イメージ（セグメント別）

コンテンツ事業

有料会員数の減少幅縮小・高需要コンテンツに集中



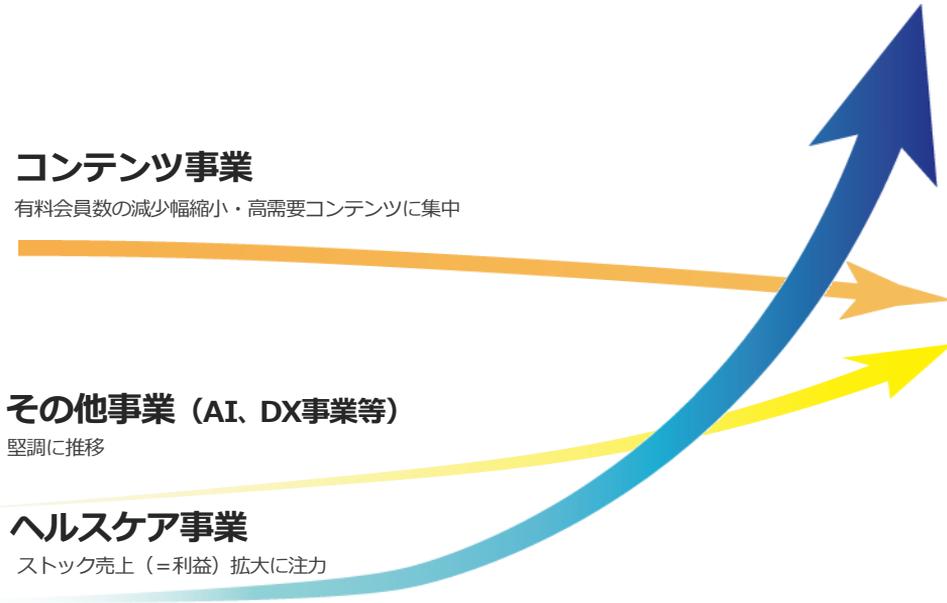
その他事業（AI、DX事業等）

堅調に推移



ヘルスケア事業

ストック売上（＝利益）拡大に注力



2022年9月期の利益ベースでは横ばいから増益を予想していますが、中期的には、ヘルスケア事業がけん引役となって、利益成長していくと考えています。

現時点において、一部、売上成長が見え始めているクラウド薬歴をはじめとして、各サービスのストック売上の拡大に注力していくことで、持続的な成長を目指していきます。

資本政策

資本政策についてご説明します。

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

	中間配当金	期末配当金	年間配当金
2021年9月期	8円	8円 (予定)	16円 (予定)
2022年9月期 (予想)	8円	8円	16円

※2021年9月期の期末配当金は12月18日開催の定時株主総会に上程予定の額です。

当社の資本政策の基本方針は、「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」ことです。

2021年9月期の期末配当は、安定配当の観点から1株当たり8円としました。

尚、本件は12月18日開催の定時株主総会に付議します。

2022年9月期の配当金については、ご覧の通り同水準を予想しています。

プライム市場への移行

東証新市場区分では、プライム市場に上場します。



詳細は、2021年9月24日公表の新市場区分「プライム市場」選択に関する取締役会決議のお知らせをご覧ください。

最後に、2022年4月4日以降の東京証券取引所の新市場区分では、当社株式は、プライム市場に上場します。

ありがとうございました



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

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場合があります。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。

Copyrights (c) 2021 MTI Ltd. All Right Reserved

説明は、以上になります。ご視聴ありがとうございました。