

2022年9月期 第1四半期
決算説明会資料

2022年2月10日（木）

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风险等、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 1Q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 セグメント別業績
- 14 上期業績予想に対する進捗

P.15 2Q以降の取り組み

- 16 FY2022基本方針
- 17 クラウド薬歴
- 19 母子手帳アプリ+子育てDX
- 27 FY2022業績予想
- 28 中期的な収益イメージ

P.29 付属資料

- | | |
|------------|------------------|
| 30 連結BS | 34 主なヘルスケアサービス一覧 |
| 31 連結PL推移 | 35 ヘルスケアサービス全体像 |
| 32 連結販管費推移 | 36 クラウド薬歴 |
| 33 コンテンツ事業 | 37 母子手帳アプリ |

1Q決算概要

2022年9月期 第1四半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 1Q業績

- ・売上高 6,551百万円 (前年同期比 +246百万円 +3.9%)
- ・営業利益 451百万円 (前年同期比 △102百万円 △18.5%)

2 上期業績予想に対し順調に推移

- ・売上高： 49.4～51.4%
- ・営業利益：45.1～50.2%

3 1Q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好調
- ・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

Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

2

連結売上高は、前年同期比、微増収の65億51百万円となり、
営業利益は、前年同期比18.5%減少の4億51百万円となりました。

上期業績予想に対しては、
売上高、利益ともに順調に推移しています。

また、当第1四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およびオリジナルコミック事業が好調に推移しました。

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、自治体向け子育てDX事業に関する取り組みを積極的に進めています。

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。

連結PL

売上高：微増収、営業利益：減益

(単位：百万円)

	FY2021 1Q	FY2022 1Q	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	6,304	6,551	+246	+3.9%	AI事業の拡大
売上原価 (原価率)	1,593 25.3%	1,895 28.9%	+301	+19.0%	
売上総利益 (利益率)	4,711 74.7%	4,656 71.1%	△55	△1.2%	
販管費 (販管費率)	4,157 65.9%	4,204 64.2%	+47	+1.1%	
営業利益 (利益率)	553 8.8%	451 6.9%	△102	△18.5%	
経常利益 (利益率)	495 7.9%	395 6.0%	△99	△20.2%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	220 3.5%	252 3.9%	+32	+14.7%	

Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

3

連結PLについてご説明いたします。

売上高は前年同期比で3.9%増加の65億51百万円となりました。
コンテンツ事業における月額有料会員数が、前年同期比では減少しましたが、
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支援事業が順調なことから、全体で増収となりました。

売上総利益は、
売上原価率の高い「その他事業」の売上高が増加したことから、
前年同期比横ばいの46億56百万円となりました。

営業利益は、
テレワーク体制への移行に伴い、家賃等を削減しましたが、
人件費の増加を主な要因として、前年同期比で18.5%減少の4億51百万円
となりました。

経常利益は、前年同期比20.2%減少の3億95百万円となりました。

親会社株主に帰属する四半期純利益は、
特別損失および法人税等の減少により、2億52百万円となりました。

連結販管費内訳

人件費：増加、その他：減少

	FY2021 1Q	FY2022 1Q	(単位：百万円)	
			前年同期比 金額	増減率
販管費総額	4,157	4,204	+47	+1.1%
広告宣伝費	337	360	+23	+6.9%
人件費	1,743	1,912	+169	+9.7%
支払手数料	789	753	△36	△4.6%
外注費	441	440	△1	△0.4%
減価償却費	272	303	+30	+11.3%
その他	573	435	△137	△24.0%

開発人員の増加

テレワーク体制移行に伴う家賃等の減少

販管費については、
 テレワーク体制への移行に伴い家賃等を削減した一方、
 開発強化のための開発人員を増強したことに伴う人件費が増加したことにより、42億04百万円となりました。

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

Mh母子モ



CARADA CARADA 電子薬歴 CARADA オンライン診療
Solamichi

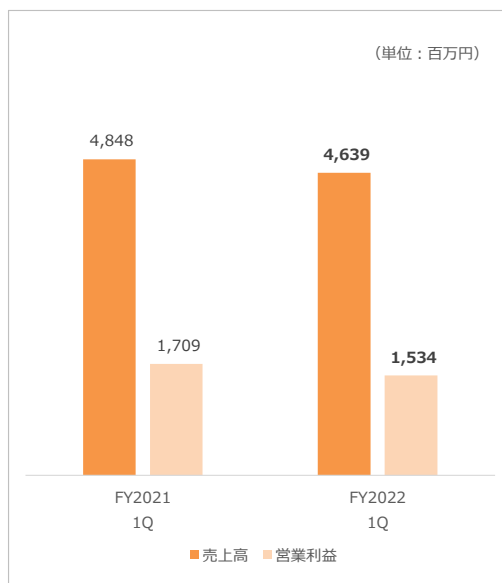
その他事業

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

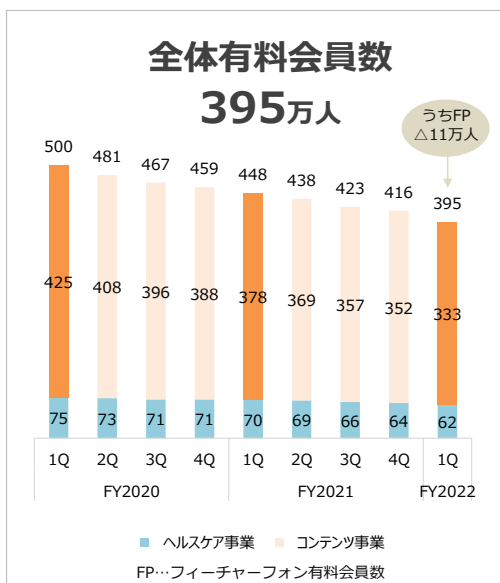
+：オリジナルコミック拡大

－：有料会員数減少

コンテンツ事業については、
売上高は46億39百万円、営業利益14億56百万円と、
減収減益となりました。

オリジナルコミック事業が拡大しましたが、
有料会員数が前年同期比で減少したことが
主な要因です。

コンテンツ事業：有料会員数



減少幅は縮小傾向

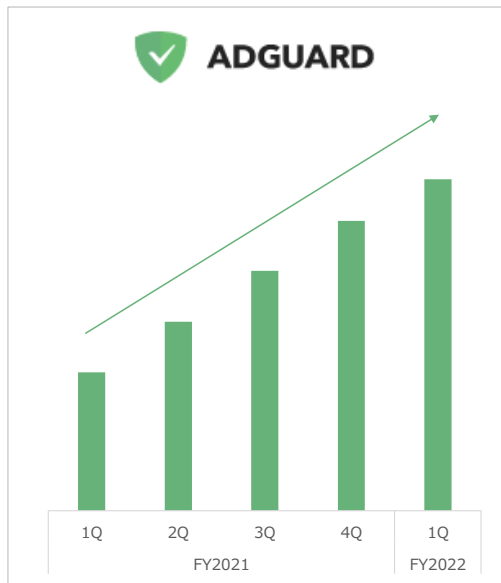
- ・ セキュリティ関連アプリ好調
- ・ フィーチャーフォン会員数の剥離

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

Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

有料会員数については、
携帯キャリアのフィーチャーフォンサービス終了に伴い、
全体有料会員数は一時的に大きく減少していますが、減少幅のトレンドと
しては縮小傾向にあります。

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 30万人突破

4つの機能



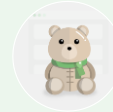
広告ブロック



追跡ブロック



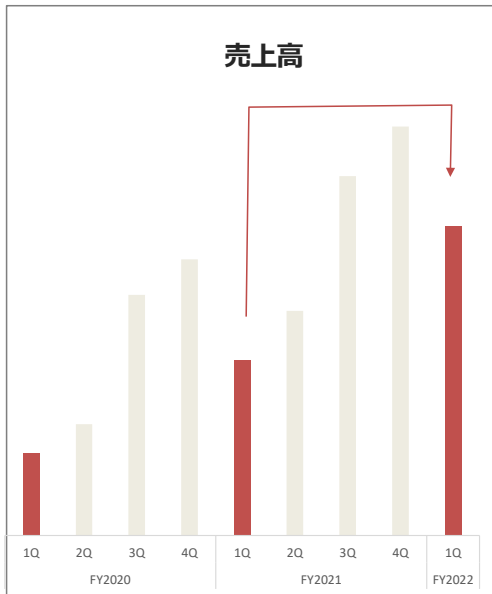
脅威ブロック



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です。
12月末で、会員数は30万人を突破しました。

コンテンツ事業：オリジナルコミック

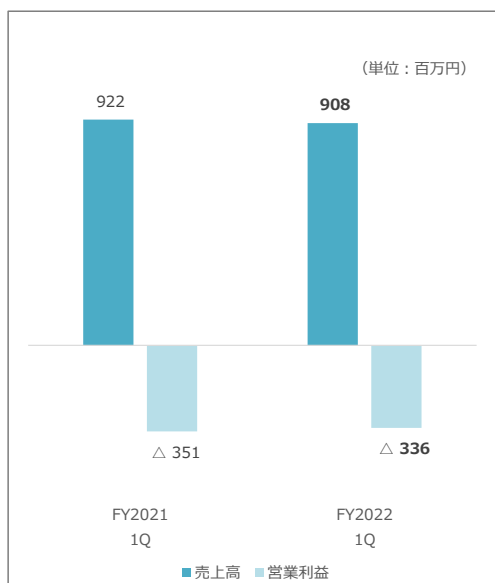


前年同期比8割増

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、売上高は前年同期比で8割増加しました。

ヘルスケア事業：売上高・営業利益



売上高横ばい

+：クラウド薬歴の拡大

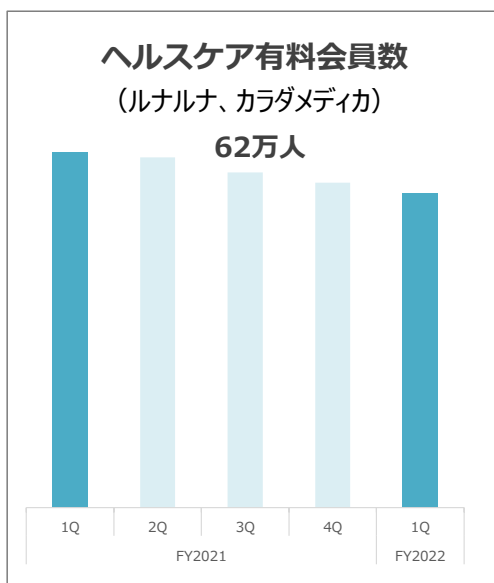
－：有料会員数の減少

ヘルスケア事業については、
売上高9億08百万円、営業損失は3億38百万円となりました。

売上高については、
ヘルスケアの有料会員数は前年同期比で減少しましたが、
クラウド薬歴の初期導入の売上拡大が寄与し、前年同期比で横ばいとなりました。

営業利益については、
引き続き、先行投資に伴う費用負担が続いています。

ヘルスケア事業：有料会員数

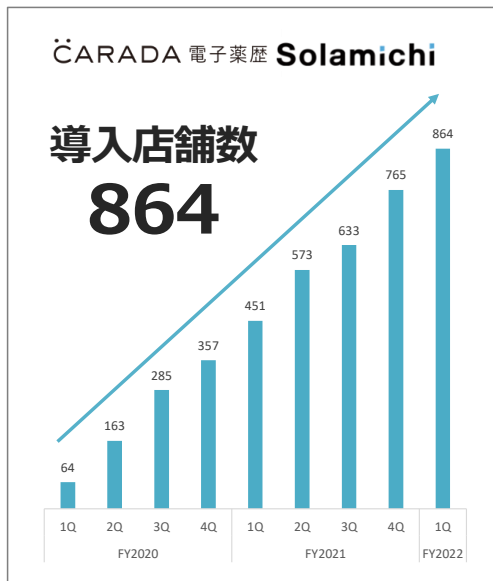


横ばい傾向

フィーチャーフォン会員数の剥離
(今後は下げ止まり)

ヘルスケア有料会員数は62万人となりました。
フィーチャーフォンサービス終了によりその分の会員数が減少しましたが、
今後はスマートフォン会員のみとなり、横ばいになります。

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

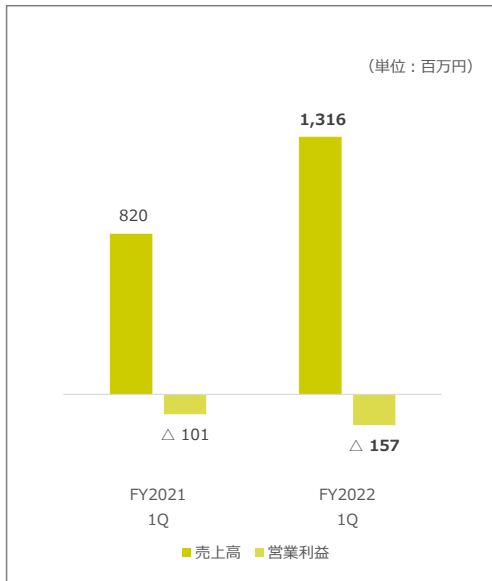


導入店舗数拡大

四半期：99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。

12月末の累計導入薬局店舗数は、四半期比99件増の864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、前年同期比60.6%増加の13億16百万円となりました。

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。

営業利益については、
開発強化のための開発人員を増強したことに伴う人件費の増加等により、
1億57百万円の損失となりました。

上期業績予想に対する進捗

売上高、利益ともに順調に推移

(単位：百万円)

	FY2022 1Q 実績	FY2022 1H 予想	進捗率
売上高	6,551	12,750～13,250	49.4～51.4%
営業利益	451	900～1,100	45.1～50.2%
経常利益	395	700～900	43.9～56.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	252	300～500	50.6～84.3%

上期業績予想に対する進捗は、売上高、利益ともに予想の範囲内で推移しています。

それぞれの進捗率は、ご覧の通りです。

2022年9月期 第1四半期の連結業績の概要は、以上の通りとなります。

2Q以降の取り組み

続いて、2022年9月期 第2四半期以降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。

当社グループ全体では、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事業の受注量を伸ばしていきます。

クラウド薬歴

エムティーアイ

Solamichi
System

医療機関と患者をつなぐ
クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 **Solamichi**



Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

17

ヘルスケア事業における、クラウド薬歴事業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
 - ・ 三菱ITソリューションズ
 - ・ 富士フイルムヘルスケアシステムズ

Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

18

クラウド薬歴は、調剤薬局での導入意欲が高いことから、導入する調剤薬局店舗数をさらに増やしていくことにより、増収を図っています。

導入店舗数2,000の達成に向け、これまでよりもさらに、協業先であるメディパルホールディングス様との営業連携を強化するとともに、レセコンメーカーとの販売協力についても、引き続き、強化していきます。

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) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

19

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ルが人気の母子手帳アプリ『母子モ』は、導入自治体数の増加と住民の利用度の高さから、認知度が高まり、全国の自治体に普及拡大しています。

現在、3つのPhaseに分け、「母子モ」のプラットフォーム化を推進しています。

Phase1 では、母子手帳アプリ『母子モ』、

Phase2 では、オンライン相談、

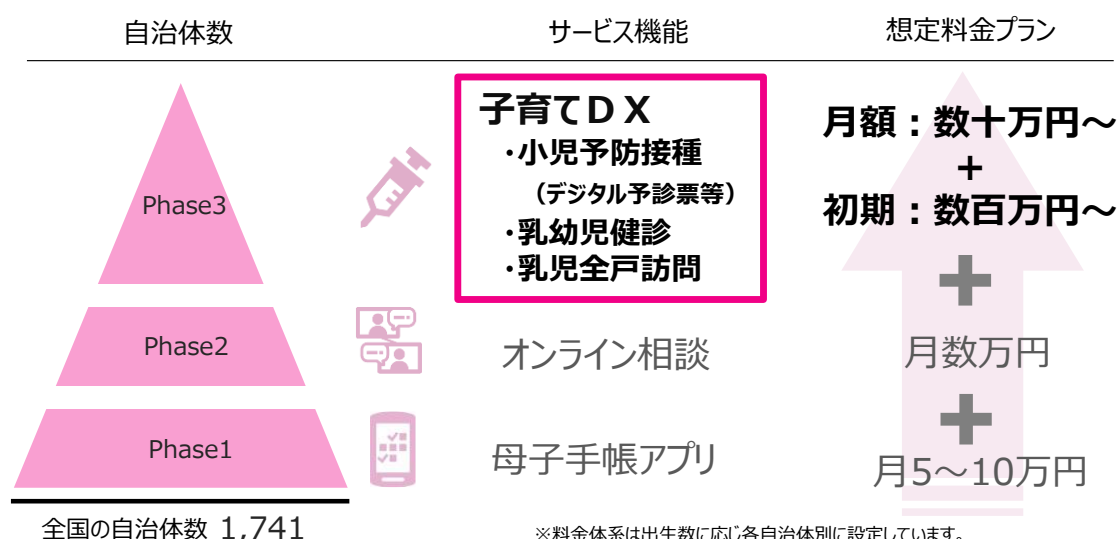
Phase3 では、小児予防接種をはじめとした「子育てDXサービス」を、それぞれ展開しています。

今期は主に、Phase3である、自治体の子育て支援業務をデジタル化する、「子育てDXサービス」の普及に向け本格的に展開していきます。



母子手帳アプリ+子育てDX

自治体業務をデジタル化する「子育てDX」を導入促進



Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

21

ご覧のスライドでは、母子モのビジネスモデルについて説明しています。

母子モは、
地域住民は全て無料で利用できるサービスとなっており、自治体から月額利用料を徴収しています。
phase1における母子手帳アプリは月額5万円からの料金体系です。

Phase2のオンライン相談サービスは、
アプリのアップセル商材であり、
住民が自治体に対し、子育てに関する相談・質問が、オンラインでできるもので、月額数万円を提供しています。

Phase3の子育てDXは、自治体の地域住民に対する、子育て支援事業における様々な紙での業務をデジタル化するサービスを提供しています。
主に小児予防接種、乳幼児健診、乳児全戸訪問があります。
子育てDXのサービスは、
住民と自治体のみならず、近隣の小児科や保健センターなど、
医療機関ともデータ連携するため、
初期費用と月額費用を徴収する、月額課金モデルを採用しています。
導入自治体数を増やしていくことにより、
母子モ事業全体が大きく拡大していくビジネスモデルになっています。

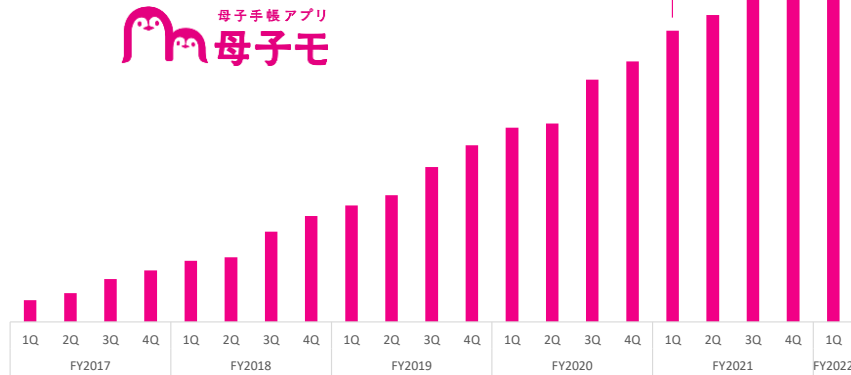


Phase 1 : 母子手帳アプリ『母子モ』

年間100を超えるペース

2021年12月末

429



※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) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

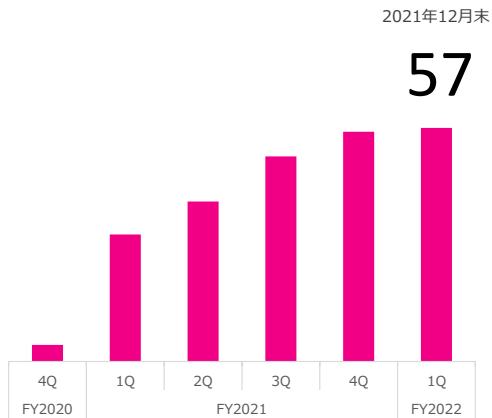
Phase1の、母子手帳アプリ『母子モ』の導入数は順調に推移しています。2021年12月末時点で、429となり、年間で100を超えるペースで導入が進んでいます。



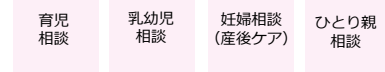
Phase 2 : オンライン相談

導入自治体数57件 コロナ禍・遠地における子育て相談の需要に対応

「母子モ」オンライン相談 導入数



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。

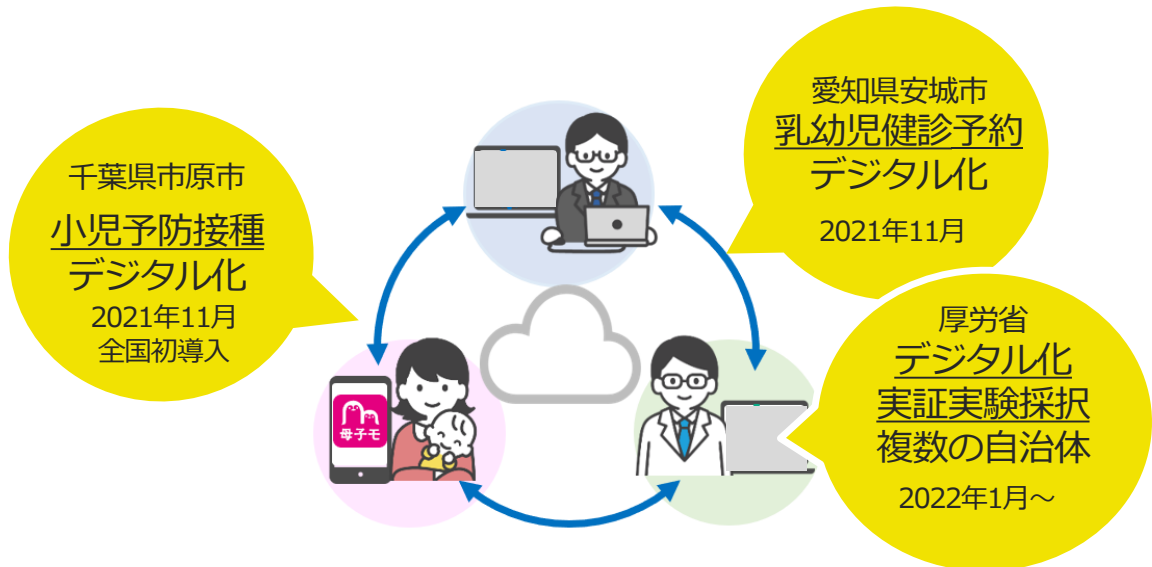
Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

Phase2 のオンライン相談サービスは、
コロナ禍における外出自粛などにおいて、
子育て業務のオンライン化など、行政DXの需要が高まっていることもあり、
導入数は12月末で57まで増加しました。



Phase 3 : 子育てDXサービス

小児予防接種に係るすべての手続き、紙からデジタルへ 行政・病院・住民のデジタル連携実現



24

現在、Phase3の子育てDX事業における取り組みが、順調に進んでいます。

①まず、昨年11月に千葉県市原市が全国初導入しました。
これにより、小児予防接種における、住民、自治体、医療機関の紙のやり取りが電子に置き換わり、子育て業務のデジタル化が、一気に進みました。
導入3か月で、住民が記入する予診票のデジタル率は8割になりました。
さらに、住民が入力した予診票データが自治体や医療機関に送られることによって、自治体や医療機関側において紙で行われていた、基本情報などの台帳入力、パンチング業務、接種記録、請求業務などの作業が一切不要となり、業務が自動化し、子育て支援業務のDXが実現しています。

②このほかの導入事例として、昨年4月にアプリを導入した愛知県安城市も、11月に子育てDXを導入しました。
安城市での利用率も高く、「乳幼児健診予約」のデジタル率は9割になりました。

③さらに、福岡県北九州市、愛知県大府市、その他の自治体においても、当社の子育てDXが採択された、「厚労省によるデジタル化の実証実験」が行われています。
このように、子育てDXへの自治体からの関心は高く、今後さらに導入が期待できることから、導入自治体数の拡大と、子育てDXの機能をさらに拡充するなど、この事業を積極的に展開していきます。



(ご参考) 母子手帳アプリ+子育てDX

**(株)メディパルHDとの協業による営業強化と
利用者（地域住民）の高利用率によるインバウンド効果**



※母子手帳アプリは全都道府県エリアをカバー

**メディパルHD
全国規模の営業支援**

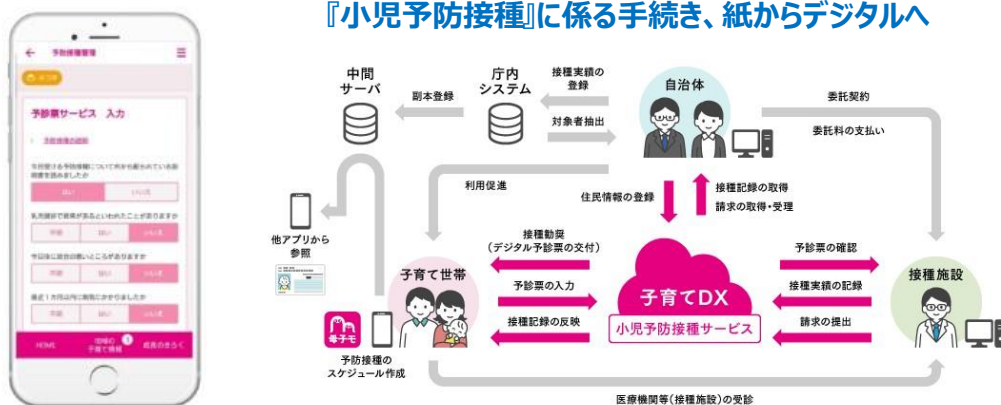


自治体向け営業活動は、
新型コロナウイルスの状況を見守りながら、
オンライン営業と対面営業を組みあわせながら、
引き続き、協業先のメディパルホールディングス様との連携を行っていき
ます。



(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



(ご参考)

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。

業績予想はご覧の通りであり、前回発表から変更はありません。

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



Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

28

当社グループの中期的な収益イメージは、セグメント別では資料のとおり、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。

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 I R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。

Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

ご説明は以上となります。
ありがとうございました。