

2022年9月期 第2四半期

決算説明会

2022年5月13日（金）

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 2Q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 2Q業績予想との差異
- 06 通期業績予想の修正
- 07 セグメント別業績

P.16 3Q以降の取り組み

- 17 FY2022基本方針と重点課題
- 18 クラウド薬歴
- 21 母子手帳アプリ＋子育てDX
- 26 学校DX事業

P.30 中期的な収益イメージ

P.32 付属資料

- 33 F2022業績予想
- 34 連結BS
- 35 連結PL推移
- 36 連結販管費推移
- 37 セグメント別事業
- 38 主なヘルスケアサービス一覧
- 39 ヘルスケアサービス全体像
- 40 クラウド薬歴
- 41 母子手帳アプリ

2Q決算概要

決算ハイライト

1 営業利益は減益、業績予想を下回る

- ・ 売上高： 12,975百万円（前年同期比 Δ 0.5%、業績予想達成率99.8%）
- ・ 営業利益： 599百万円（前年同期比 Δ 51.4%、業績予想達成率59.9%）

2 通期業績予想（利益）を下方修正

- ・ 売上高： 26,000百万円（前回予想を据え置き）
- ・ 営業利益： 1,200百万円（前回予想比 Δ 37.8%）

3 ヘルスケア事業は計画通りに推移

- ・ クラウド薬歴
- ・ 母子モ子育てDX

連結PL

売上高：横ばい、営業利益：減益

(単位：百万円)

	FY2021 2Q	FY2022 2Q	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	13,046	12,975	△71	△0.5%	大手企業向けDX事業の拡大
売上原価 (原価率)	3,419 26.2%	3,814 29.4%	+395	+11.6%	同事業の一部で採算性低下
売上総利益 (利益率)	9,627 73.8%	9,160 70.6%	△466	△4.9%	
販管費 (販管費率)	8,395 64.3%	8,561 66.0%	+166	+2.0%	開発人員の強化 (学校DX事業など)
営業利益 (利益率)	1,232 9.4%	599 4.6%	△633	△51.4%	
経常利益 (利益率)	840 6.4%	292 2.3%	△547	△65.2%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	△1,416 -	123 1.0%	+1,540	-%	

連結販管費内訳

人件費：増加、その他：減少

(単位：百万円)

	FY2021 2Q	FY2022 2Q	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	8,395	8,561	+166	+2.0%
広告宣伝費	711	758	+46	+6.6%
人件費	3,443	3,835	+392	+11.4%
支払手数料	1,574	1,538	△36	△2.3%
外注費	887	885	△1	△0.2%
減価償却費	584	633	+48	+8.3%
その他	1,193	909	△284	△23.8%

開発人員の強化
(学校DX事業など)

テレワーク体制移行
に伴う家賃等の減少

2Q業績予想との差異

- ・ 大手法人向けDX支援事業の一部で採算低下
- ・ 学校DX事業への先行投資

(単位：百万円)

	FY2022 2Q		差異
	直近予想	実績	金額
売上高	13,000	12,975	△24
営業利益	1,000	599	△400
経常利益	800	292	△507
親会社株主に帰属する 四半期純利益	400	123	△276

※2022年9月期の直近予想の数値については、便宜的にレンジの中間値を記載しています。

通期業績予想の修正

- ・ 2Q実績を考慮
- ・ 大手法人向けDX支援事業の体制整備
- ・ 学校DX事業強化に伴う一時的な先行投資

(単位：百万円)

	FY2022 通期		差異
	直近予想	今回予想	金額
売上高	26,000	26,000	-
営業利益	2,000	1,200	△800
経常利益	1,600	700	△900
親会社株主に帰属する 当期純利益	800	300	△500

※2022年9月期の直近予想および今回予想の数値については、便宜的にレンジの中間値を記載しています。

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

母子手帳アプリ
母子モ



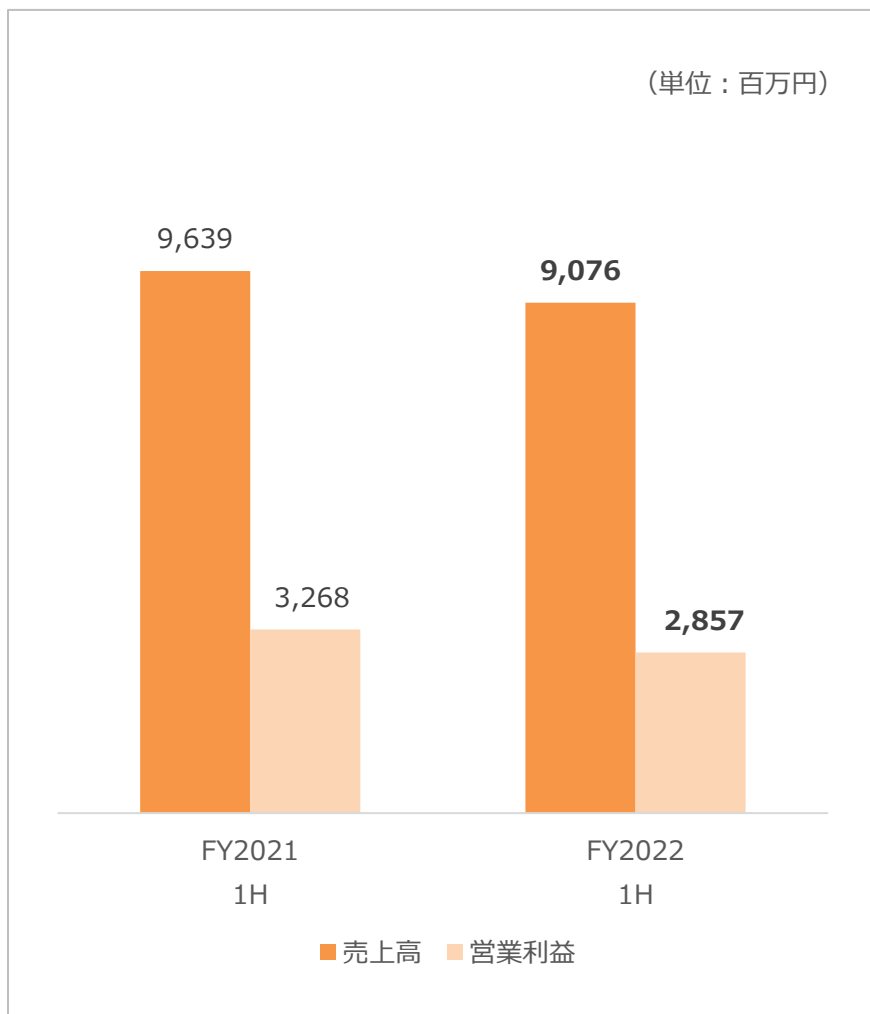
CHARADA CHARADA 電子薬歴 CHARADA オンライン診療
Solamichi

その他事業

BtoB
AI事業、DX支援事業、
学校DX事業、
法人向けソリューション



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

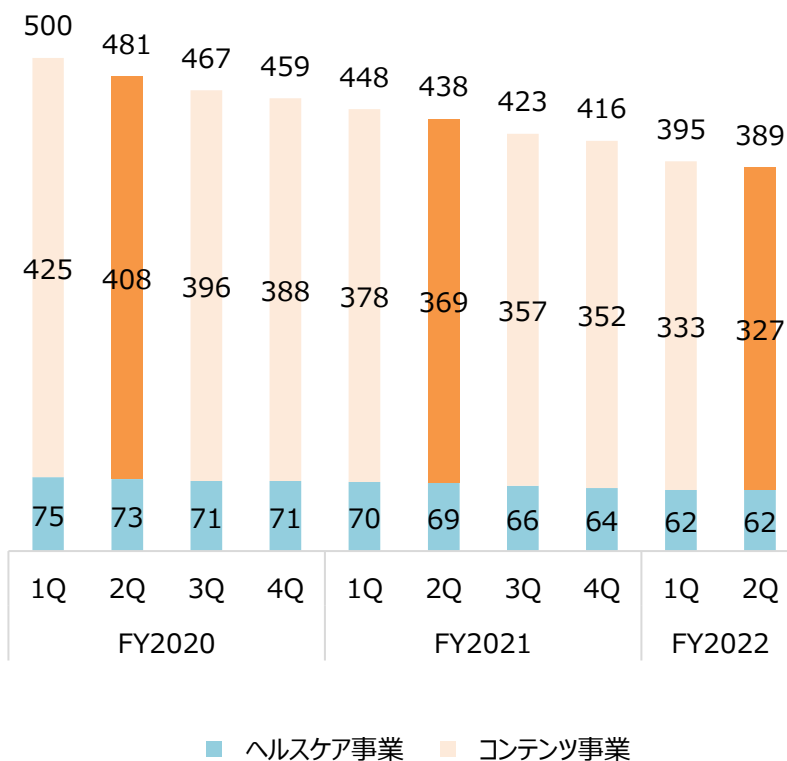
－：有料会員数減少

コンテンツ事業：有料会員数

全体有料会員数 389万人

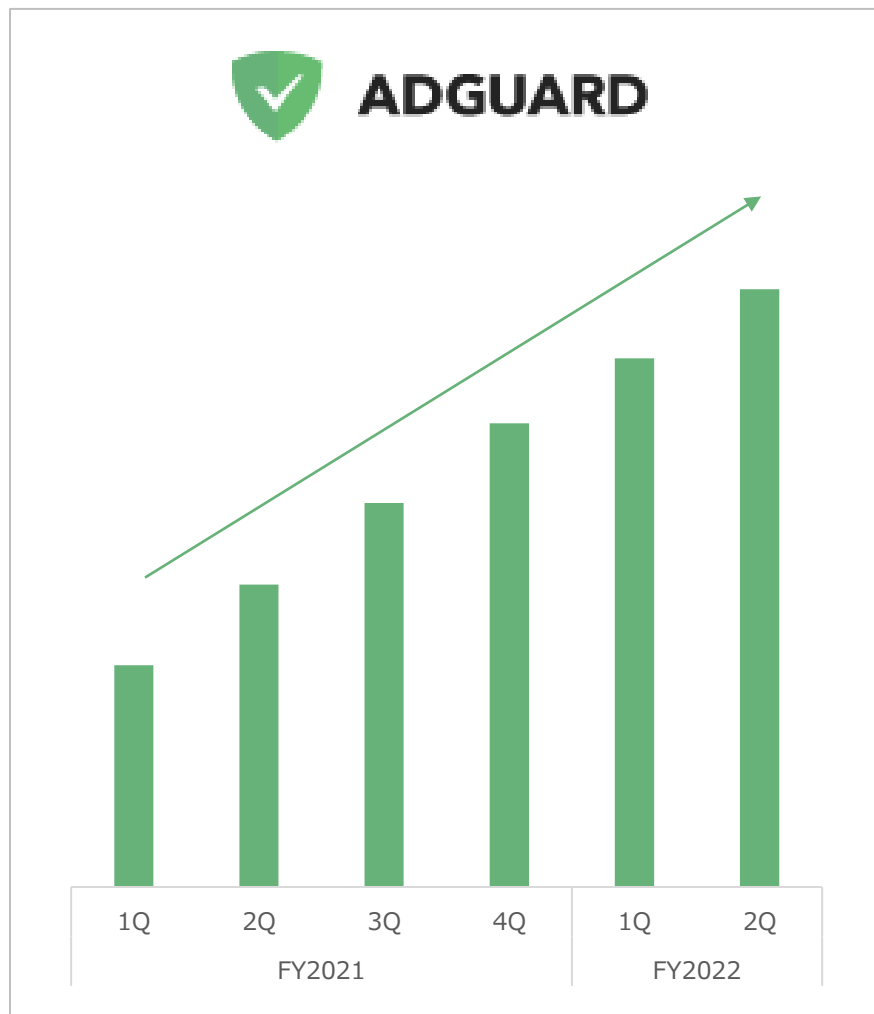
減少幅は縮小傾向

- ・ セキュリティ関連アプリ好調
- ・ フィーチャーフォンサービス終了



※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成果モデルの有料会員数（リナルナ、カラダメディカ）を含んでいます。

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 34万人まで拡大

4つの機能



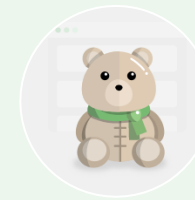
広告ブロック



追跡ブロック

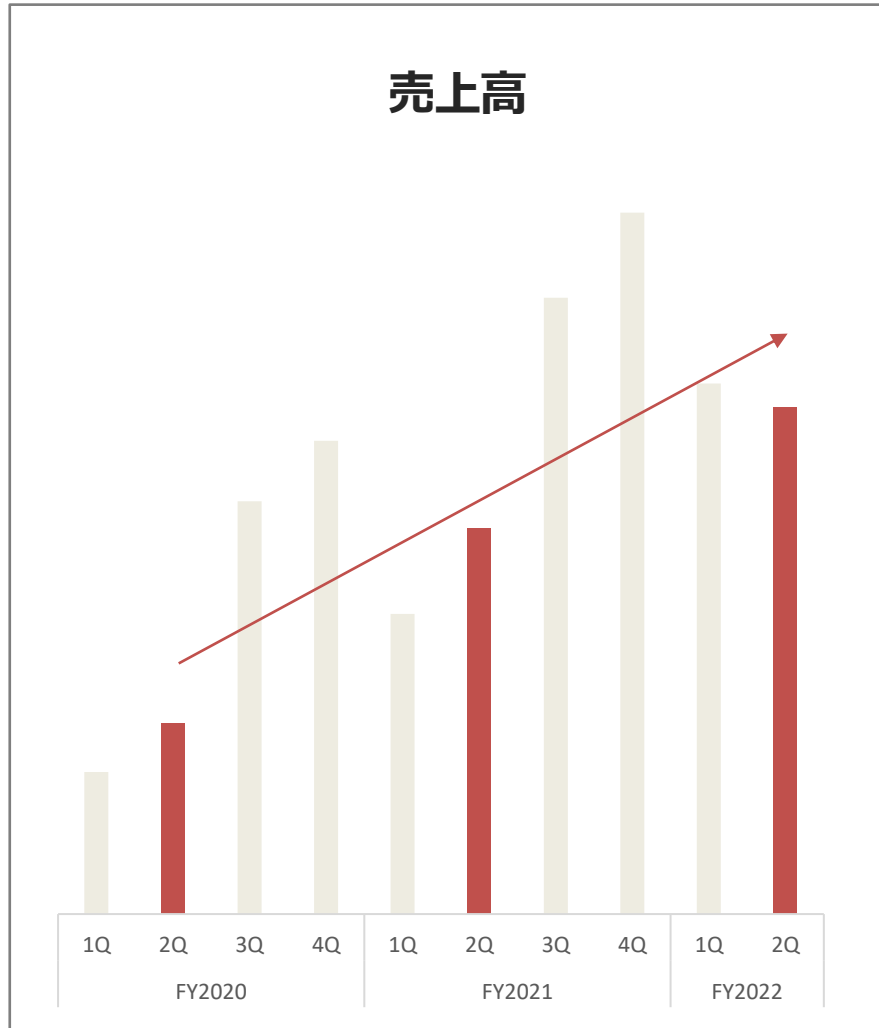


脅威ブロック



ペアレント機能
(子どもの保護機能)

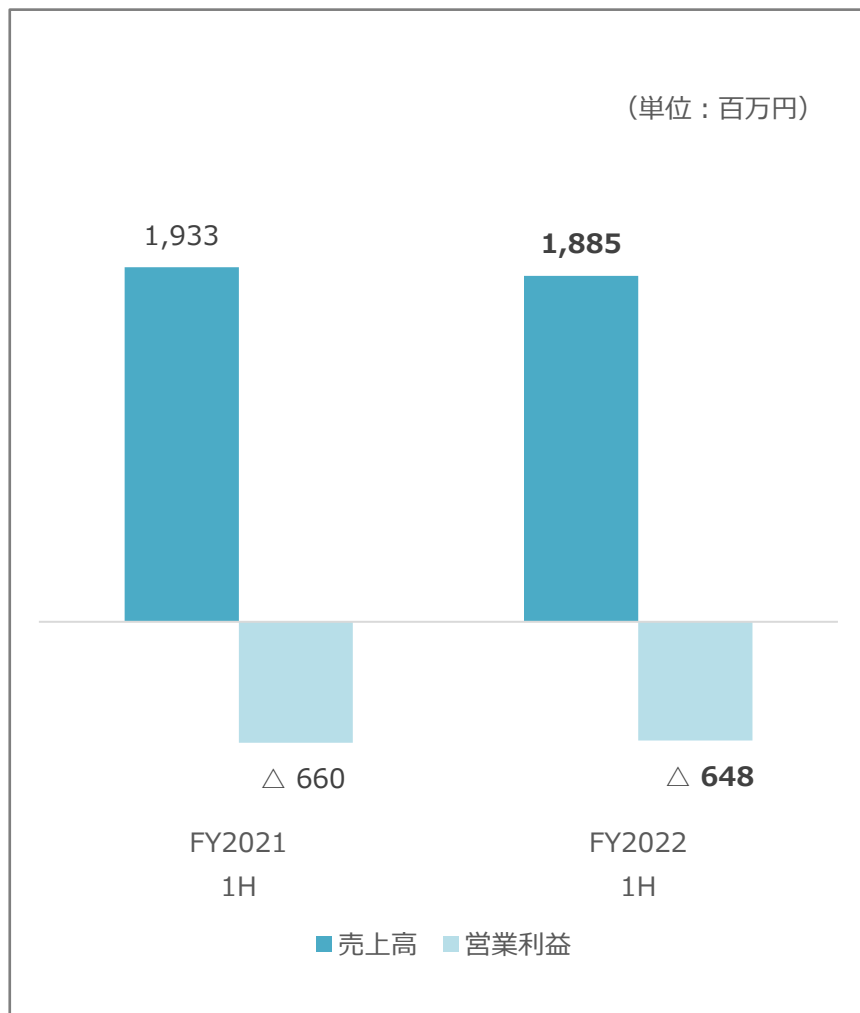
コンテンツ事業：オリジナルコミック



ヒット作品連載が寄与
右肩上がり

作品投入数維持

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

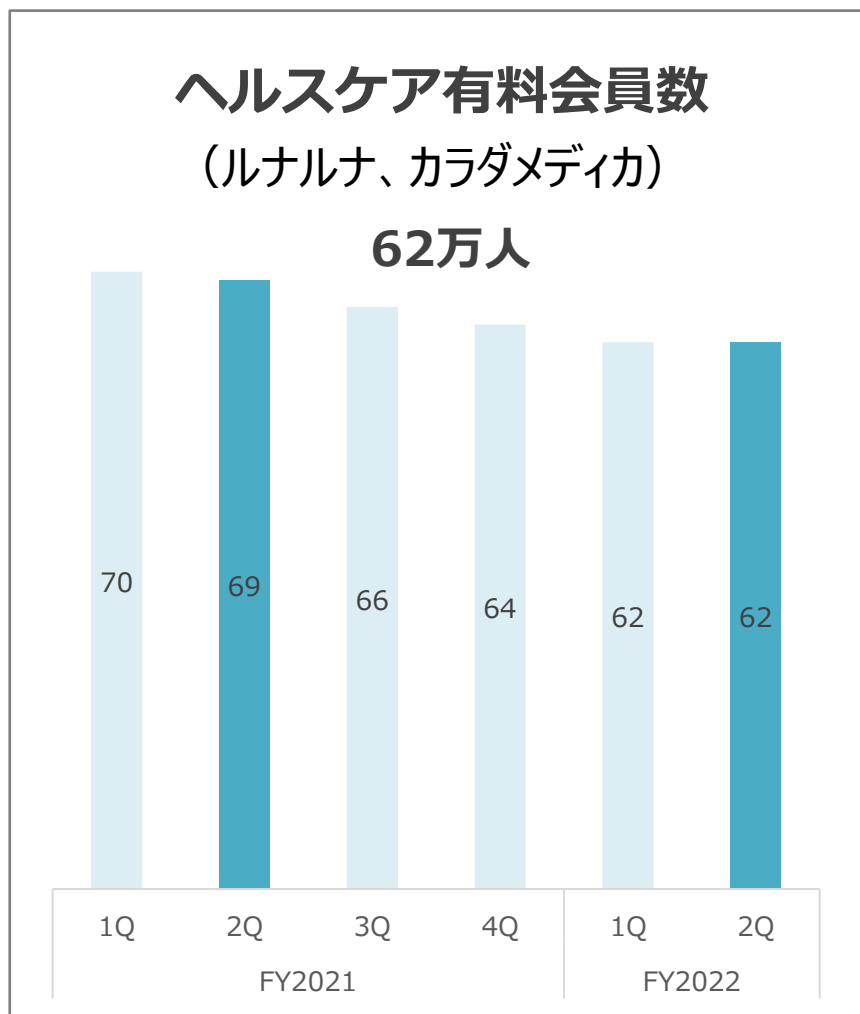
-：有料会員数の減少

ヘルスケア事業：有料会員数

ヘルスケア有料会員数 (ルナルナ、カラダメディカ)

62万人

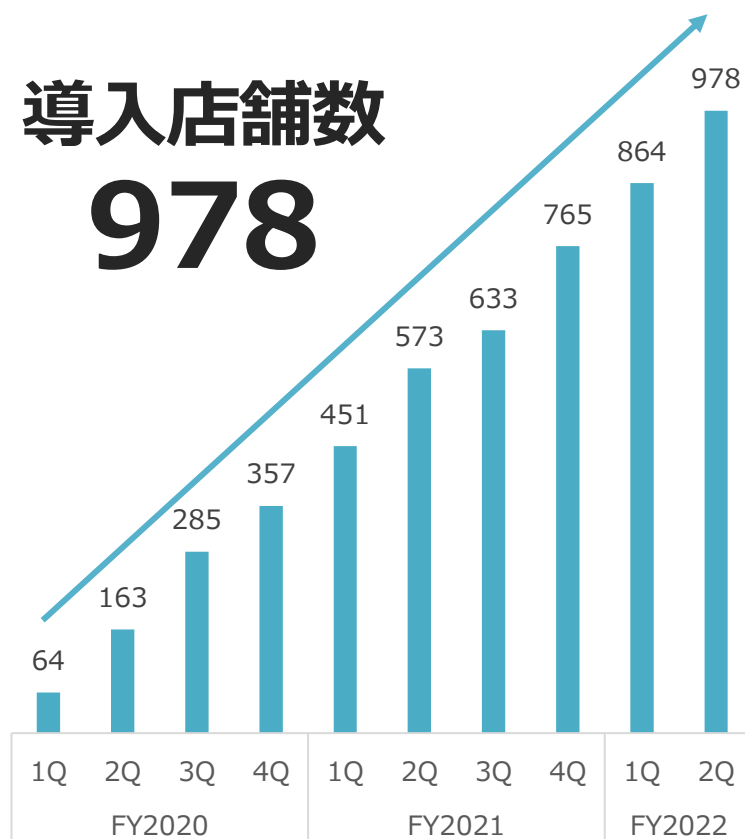
横ばい傾向



ヘルスケア事業：クラウド薬歴

ČARADA 電子薬歴 Solamichi

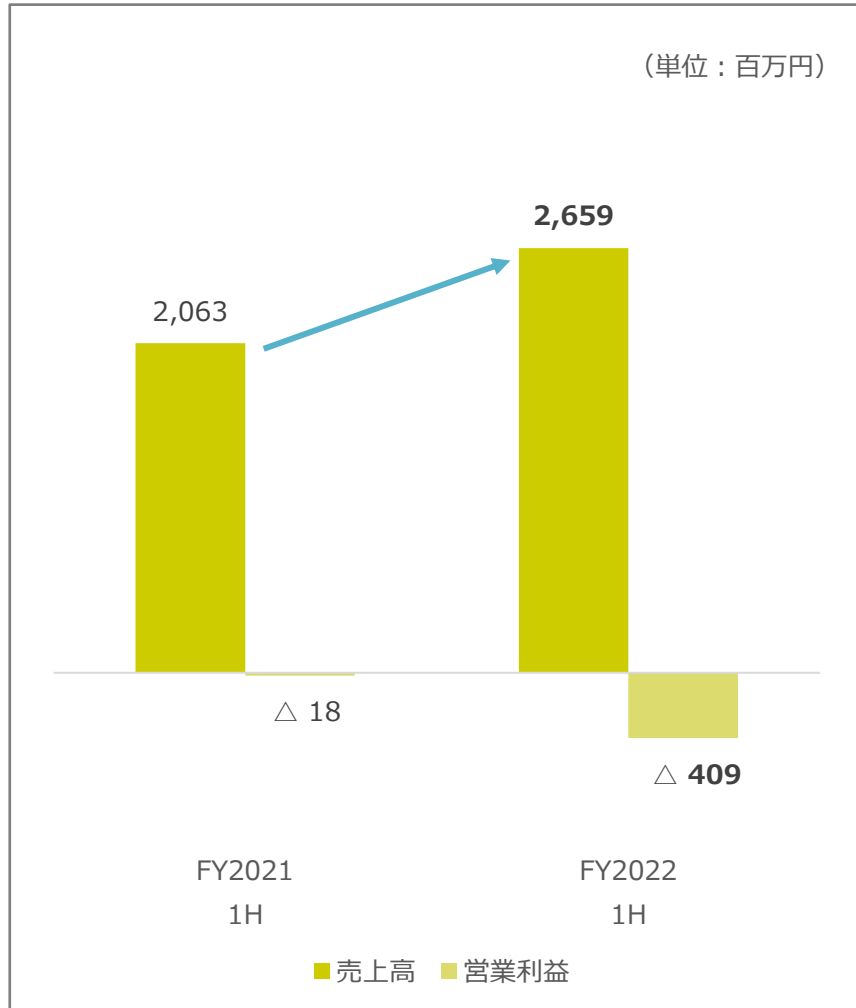
導入店舗数
978



導入店舗数拡大

四半期：114件増

その他事業（AI、DX事業等）：売上高・営業利益



売上拡大

- ・ 大手法人向けDX支援事業

営業赤字

- ・ 同事業の売上原価増加
- ・ 学校DX事業への先行投資

3Q以降の取り組み

FY2022基本方針と重点課題

**ヘルスケア事業：さらなる売上成長、コンテンツ事業：利益確保、
その他事業：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**
 - ① AI事業の拡大
 - ② DX支援事業の拡大
 - ③ 学校DX事業の拡大

調剤薬局と患者をつなぐ

クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi



クラウド薬歴

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

従来の薬歴

紙・オンプレ型

- ・記録メイン
(診療報酬請求が主目的)



2022年4月 診療報酬改定 (調剤薬局への影響)

- ・継続的服薬指導を含む
対人業務の評価を充実
- ・地域支援体制加算、
かかりつけ薬局や
在宅訪問にシフト



今後の薬歴

クラウド型

- ・店舗外での操作
- ・患者との
コミュニケーション強化

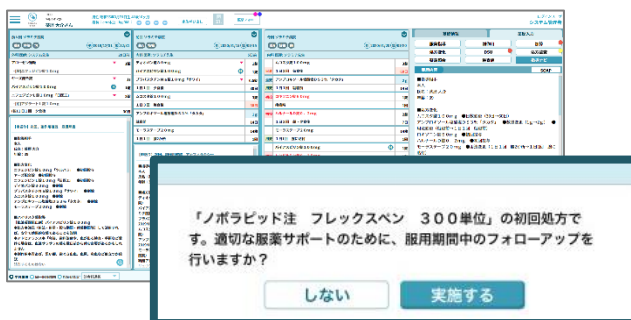
「服薬指導」や「服薬フォロー」機能が充実した、
クラウド薬歴の需要が高まっていく

クラウド薬歴

サービス機能強化と営業連携の強化により導入店舗数拡大へ

① サービス機能の強化

- ・ 3月「服薬フォロー」追加

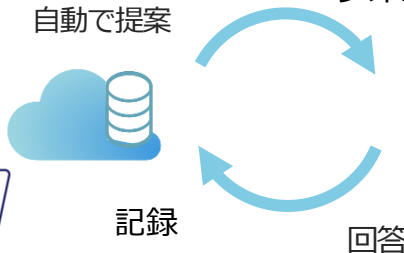


おくすりお渡し日後…

お薬
飲んでますか

フォロー内容を
自動で提案

フォロー



回答



② 営業連携の強化

- ・ 医薬品卸大手との協業



⇒さらなる営業情報
の共有と効率化



- ・ 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

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





母子手帳アプリ+子育てDX

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

Phase 1, 2 : 母子手帳アプリ『母子モ』とオンライン相談

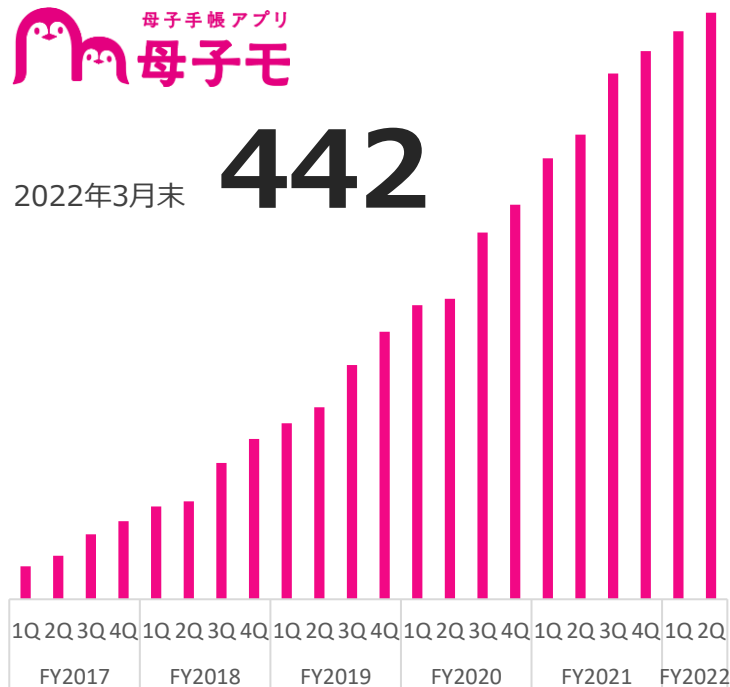


「母子モ」スタンダード化

Phase1 母子手帳アプリ



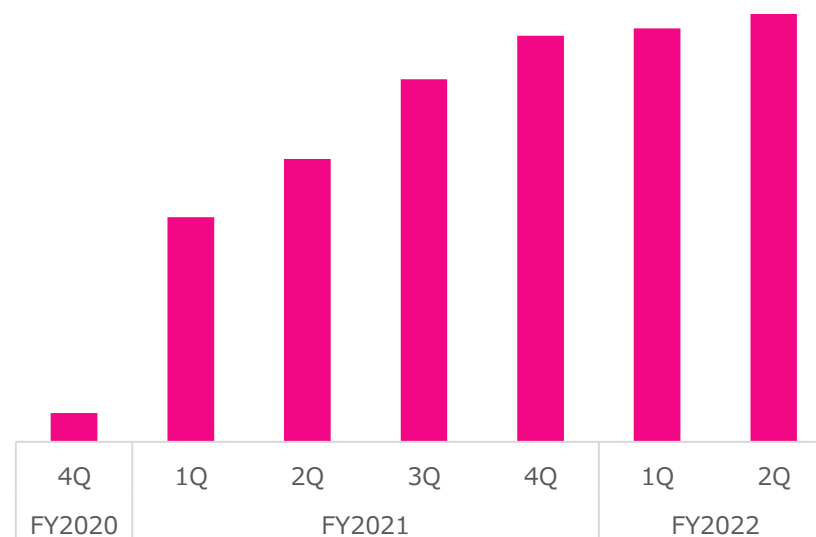
2022年3月末 **442**



Phase2 オンライン相談

2022年3月末

59



※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。



Phase 3 : 子育てDXサービス

北九州市と子育てDX推進の連携協定を締結

包括契約



妊娠届

母子健康手帳交付の
事前申請を
アプリで受付け

住民



順次導入へ

小児予防接種サービス
乳幼児健診サービス

自治体



子育てDX

医療機関



母子手帳アプリ+子育てDX

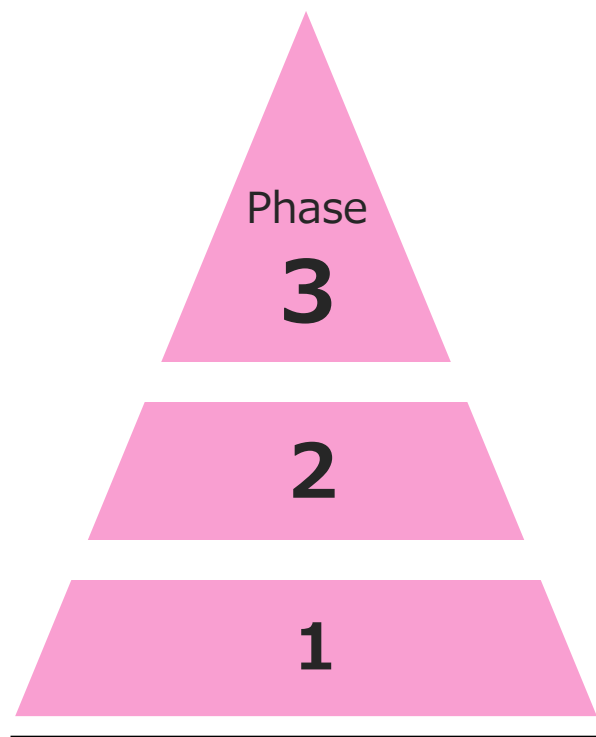


自治体業務をデジタル化する「子育てDX」を導入促進

自治体数

サービス機能

想定料金プラン



子育てDX

- ・小児予防接種
(デジタル予診票等)
- ・乳幼児健診
- ・乳児全戸訪問



オンライン相談

母子手帳アプリ

月額：数十万円～
+
初期：数百万円～



月数万円



月5～10万円

全国の自治体数 1,741

※料金体系は出生数に応じ各自治体別に設定しています。

生徒と教師をつなぐ

クラウド型校務支援システム

BLEND



学校DX事業

オンライン授業のブームに続き、学校DX事業の需要が急増

オンライン授業
の実現

教師の超過残業
深刻化

校務デジタル化
の需要急増



- ・ 需要急増に対応しクラウド校務（学校DX）への投資拡大
- ・ デジタル化が遅れ、今後の事業成長が期待できる領域

需要急増に対応できる新バージョンを開発中

クラウド型校務支援システム

BLEND

あらゆる校務を一つのシステムに集約、教師の作業負担を大幅に削減

出欠管理

成績管理



...

学校DX事業

校務の効率化により教育の質を高め教師の働き方改革を推進



BLEND



出欠管理



成績管理



帳票管理



学習管理



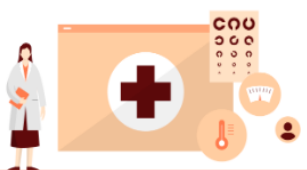
生徒情報



生徒メモ



事務管理



保健管理



入試管理



外部模試

...

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

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。

付属資料

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	12,975	13,024	+256	+1.0%
売上原価	7,001	3,419	3,581	7,600	3,814	3,785	+598	+8.6%
売上総利益	18,741	9,627	9,114	18,400	9,160	9,239	△341	△1.8%
販管費	16,811	8,395	8,416	17,200	8,561	8,638	+388	+2.3%
営業利益	1,929	1,232	697	1,200	599	600	△729	△37.8%
(利益率)	7.5%	9.4%	5.5%	4.6%	4.6%	4.6%		
経常利益	1,370	840	530	700	292	407	△670	△48.9%
(利益率)	5.3%	6.4%	4.2%	2.7%	2.3%	3.1%		
親会社株主に帰する 当期純利益	△1,164	△1,416	252	300	123	176	+1,464	-
(利益率)	-	-	2.0%	1.2%	1.0%	1.4%		

※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。

連結BS

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022-2Q	増減		FY2021	FY2022-2Q	増減
流動資産	21,262	18,136	△3,126	流動負債	6,655	6,104	△551
現金及び預金	15,540	12,590	△2,949	買掛金	1,147	1,090	△56
受取手形及び売掛金	4,501	-	△4,501	1年内返済予定の長期借入金	451	451	+0
受取手形、売掛金及び契約資産	-	4,455	+4,455	未払金	1,230	1,221	△8
その他の流動資産	1,254	1,125	△128	未払法人税等	2,156	91	△2,064
貸倒引当金	△33	△35	△2	契約負債	-	2,148	+2,148
				その他の流動負債	1,670	1,099	△570
固定資産	10,646	11,071	+425	固定負債	4,009	3,861	△148
有形固定資産	203	208	+5	長期借入金	2,429	2,203	△225
無形固定資産	3,711	4,488	+776	退職給付に係る負債	1,572	1,649	+76
ソフトウェア	1,791	2,603	+811	その他の固定負債	6	8	+1
のれん	556	658	+102	負債合計	10,665	9,965	△700
顧客関連資産	1,333	1,123	△210	株主資本	17,241	15,210	△2,031
投資その他の資産	6,731	6,374	△356	資本金	5,197	5,212	+14
投資有価証券	4,511	3,901	△610	資本剰余金	6,660	6,536	△123
敷金及び保証金	318	311	△7	利益剰余金	8,665	6,718	△1,946
繰延税金資産	1,803	2,055	+251	自己株式	△3,281	△3,257	+24
				その他の包括利益累計額	184	228	+43
				新株予約権	161	162	+0
				非支配株主持分	3,654	3,641	△13
				純資産合計	21,243	19,241	△2,001
資産合計	31,908	29,207	△2,701	負債純資産合計	31,908	29,207	△2,701

連結PL推移

(単位：百万円)

	FY2020				FY2021				FY2022	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	6,118	6,855	6,519	6,589	6,304	6,742	6,457	6,238	6,551	6,424
売上原価	1,627	1,904	1,783	1,814	1,593	1,826	1,728	1,853	1,895	1,919
売上総利益	4,490	4,951	4,735	4,774	4,711	4,916	4,728	4,385	4,656	4,504
(利益率)	73.4%	72.2%	72.6%	72.5%	74.7%	72.9%	73.2%	70.3%	71.1%	70.1%
販管費	3,904	4,090	4,164	4,284	4,157	4,237	4,164	4,251	4,204	4,356
営業利益	586	860	570	489	553	678	563	133	451	147
(利益率)	9.6%	12.6%	8.8%	7.4%	8.8%	10.1%	8.7%	2.1%	6.9%	2.3%
経常利益	404	905	651	121	495	345	428	101	395	△102
(利益率)	6.6%	13.2%	10.0%	1.8%	7.9%	5.1%	6.6%	1.6%	6.0%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	231	1,014	534	△1,273	220	△1,637	322	△69	252	△129
(利益率)	3.8%	14.8%	8.2%	-	3.5%	-	5.0%	-	3.9%	-

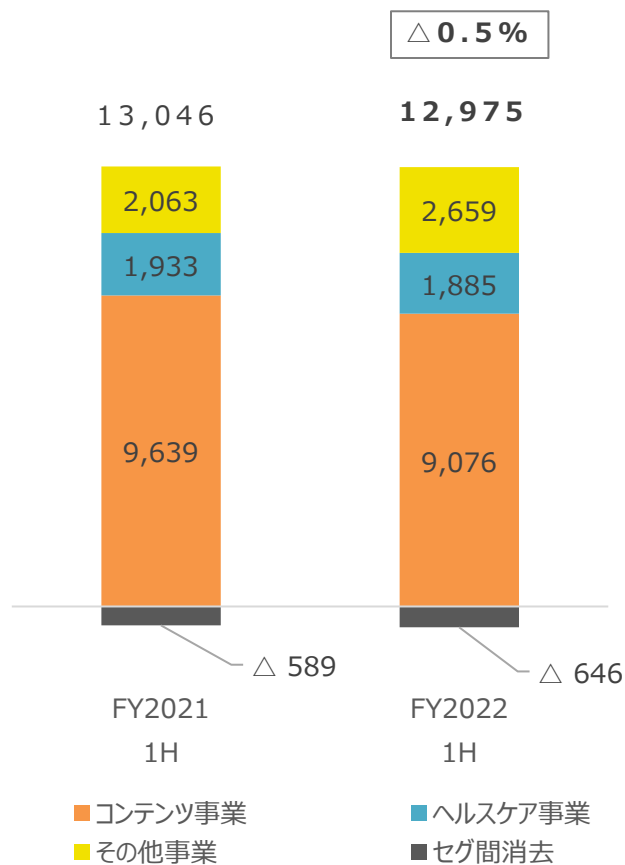
連結販管費推移

(単位：百万円)

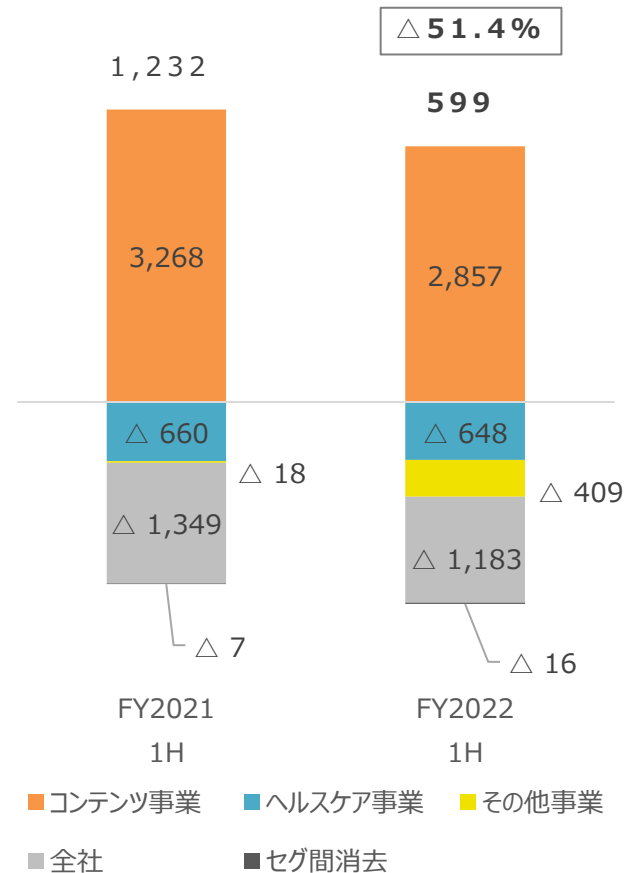
	FY2020				FY2021				FY2022	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
販管費総額	3,904	4,090	4,164	4,284	4,157	4,237	4,164	4,251	4,204	4,356
広告宣伝費	248	241	362	320	337	373	393	413	360	397
人件費	1,537	1,548	1,618	1,691	1,743	1,700	1,808	1,847	1,912	1,923
支払手数料	829	844	853	815	789	785	777	806	753	785
外注費	305	372	342	406	441	445	452	464	440	445
減価償却費	307	450	425	437	272	312	261	286	303	330
その他	675	632	562	613	573	620	472	434	435	473

セグメント別業績

売上高



営業利益

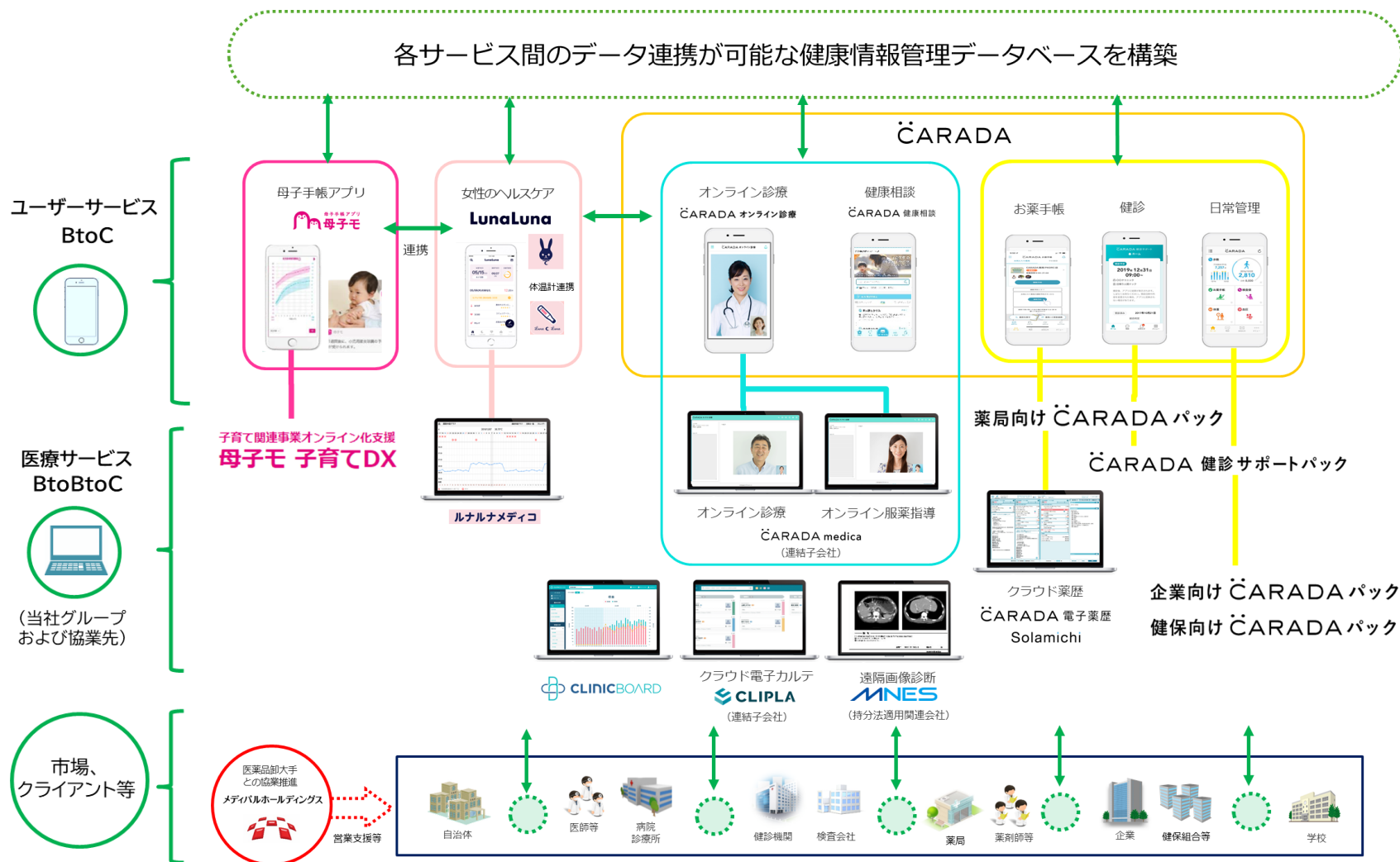


主なヘルスケアサービス一覧

(実績は2022年3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。育児世代はアプリ無料。 全国の契約自治体から月額利用料を徴収。 全国1,741のうち442自治体が導入済。 小児予防接種等の子育てDXサービス開始。
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1,800万DL突破。 妊活モード等は月額300円～。体温計連携アプリも。
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。現在は無料サービス。 婦人科との契約1,000突破。 (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。 2021年2月よりサービス有償化。
ĊARADA 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～。
ĊARADA 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。 2021年2月よりサービス有償化。
ĊARADA (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。
ĊARADA 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978件。2019年12月から納品本格化。

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。

クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi



2022年3月末
導入店舗数 **978**

早期に **2,000** 超目指す

クラウド化で市場開拓



調剤薬局

ターゲット
10,000店舗

全国の調剤薬局数
60,000店舗

薬歴とは？

「薬剤服用歴管理指導記録」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。
診療報酬改定に伴い、電子薬歴への関心が高
まっている。

収益イメージ

スポット型

+

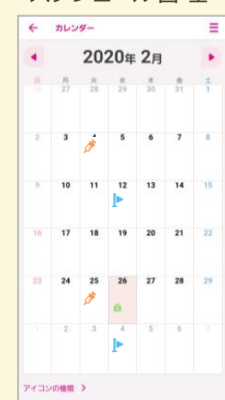
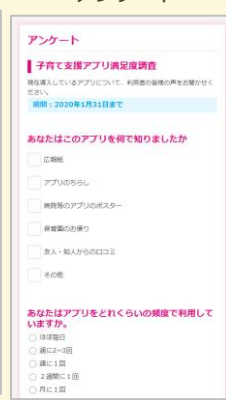
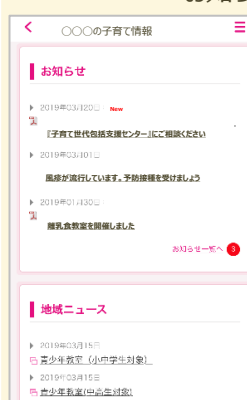
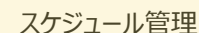
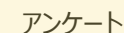
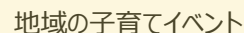
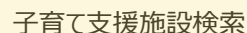
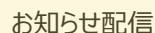
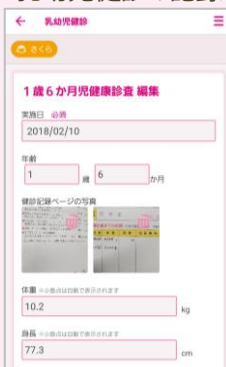
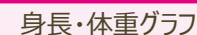
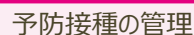
ストック型

初期導入
費用

月額システム
利用料

資料) 調剤薬局数：厚生労働省「平成30年度衛生行政報告書」より当社作成

『母子モ』は、妊娠・出産・子育てを切れ目なくサポートする子育て支援アプリです





〈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。