

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

2022年9月期 第2四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 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△0.5%、業績予想達成率99.8%）
- ・営業利益： 599百万円（前年同期比 △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△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

第2四半期の決算ハイライトです。

連結売上高は、前年同期比横ばいの、129億75百万円となりました。

一方、営業利益は、前年同期比51.4%減少の、5億99百万円となり、業績予想達成率でも59.9%と、大きく下振れとなりました。

その他事業において、大手法人向けDX支援事業が拡大するなか、一部の受注案件において売上原価が増加したこと、また、学校DX事業への引き合いが急増し販管費が増加したことが、主な要因です。

下期においても、これらの要因が続くことを考慮し、通期業績予想の利益を、下方修正します。

また、ヘルスケア事業においては、クラウド薬歴事業や子育てDX事業が引き続き順調です。

それぞれの詳細については、後ほどご説明いたします。

連結PL

売上高：横ばい、営業利益：減益

(単位：百万円)

	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PLについてご説明いたします。

売上高は、前年同期比横ばいの129億75百万円となりました。

大手企業向けDX支援事業の売上拡大が、コンテンツ事業における月額有料会員数の減少による減収分を補う形となりました。

売上総利益は、売上原価が増加したことから、前年同期比4.9%減少の91億60百万円となりました。

営業利益および経常利益については、テレワーク体制への移行に伴う家賃の削減効果があった一方、学校DX事業などの開発強化に伴う人件費の増加を主要因として、販管費が増加し、それぞれ5億99百万円、2億92百万円となりました。

親会社株主に帰属する四半期純利益については、特別損失および法人税等の減少により、前年同期の赤字から黒字に転じ、1億23百万円となりました。

連結販管費内訳

人件費：増加、その他：減少

(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%	開発人員の強化 (学校DX事業など)
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%	テレワーク体制移行 に伴う家賃等の減少

販管費の内訳については、4ページに記載のとおりです。

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 金額
	直近予想	実績	
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。

当第2四半期における業績予想と実績との差異ですが、売上高は、予想通りの着地となりました。

一方、利益については、期初予想を大きく下回って着地しました。

営業利益の実績との差異については、主に2つの要因があります。

1つは、学校DX事業への先行投資によるものです。

詳細については、後ほどご説明いたしますが、

連結子会社のモチベーションワークス(株)はクラウド型校務支援システム「BLEND」を提供しており、

学校からの引き合いが強い状況であります。

このことから、来期以降の業績拡大を見据え、

学校が開始する今年の4月にできるだけサービスの導入を進めるべく、同事業の体制を強化したため、営業費用が増加しました。

もう1つは、大手法人向けDX支援事業において、売上原価が増加したためです。

当初の計画では、同事業における収益の拡大により、

学校DX事業の先行投資額をカバーできると見込んでおり、

営業利益は当初の範囲内での着地を目指しておりました。

しかしながら、大手法人向けDX支援事業において、

一部の受注案件について採算性の低下が見られ、当初の想定以上に売上原価が増加したことから、

営業利益は、当初予想を下回る結果となりました。

経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益については、

想定額を上回る「持分法による投資損失」額を計上したことにより、

当初予想を下回る結果となりました。

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 金額
	直近予想	今回予想	
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。

Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

下期は、上期と同様に、大手法人向けDX支援事業における売上原価の高止まり、および、学校DX事業における先行投資の状況が続くとの見通しから、通期の連結業績予想において、売上高は据え置きとする一方、利益は下方修正いたします。

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



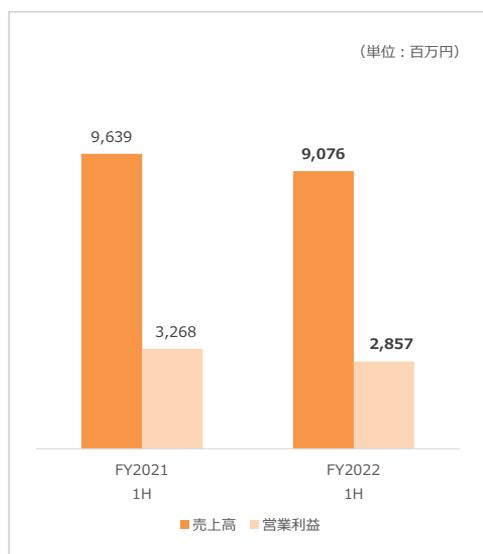
その他事業

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



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90億76百万円、営業利益28億57百万円と、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



※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

9

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

有料会員数は、携帯キャリア各社による段階的なフィーチャーフォンサービスの終了に伴い、第1四半期に一時的に大きく減少しましたが、減少幅は、従来に比べて縮小しています。

コンテンツ事業：セキュリティ関連アプリ



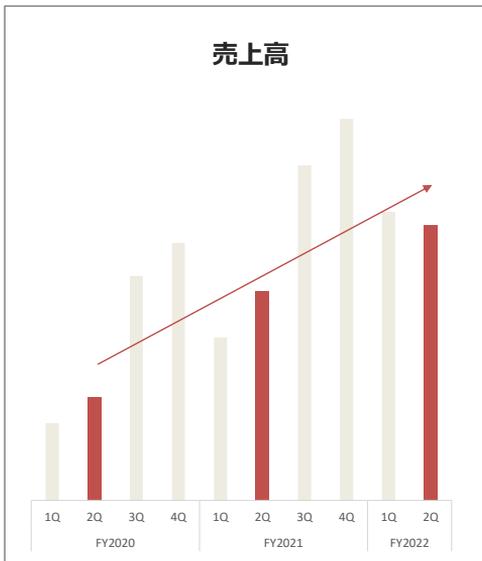
セキュリティ関連アプリ好調
34万人まで拡大

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)

コンテンツでは、セキュリティ関連アプリの入会が好調です。
3月末で、会員数は34万人まで拡大しました。

コンテンツ事業：オリジナルコミック

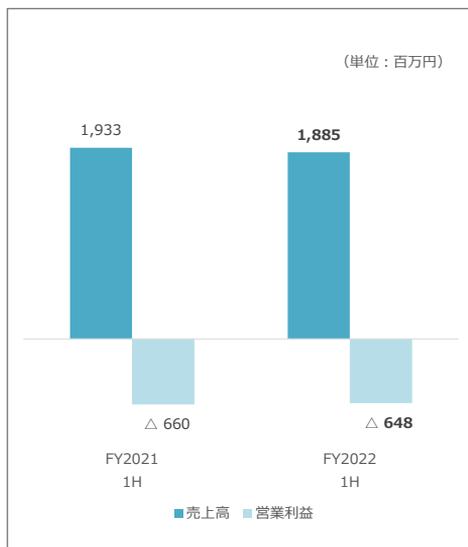


**ヒット作品連載が寄与
右肩上がり**

作品投入数維持

オリジナルコミック事業は、特需のあった前期下期の売上高よりは減少しているものの、連載中である複数のヒット作品が奏功したことにより、売上高は拡大傾向となっています。

ヘルスケア事業：売上高・営業利益



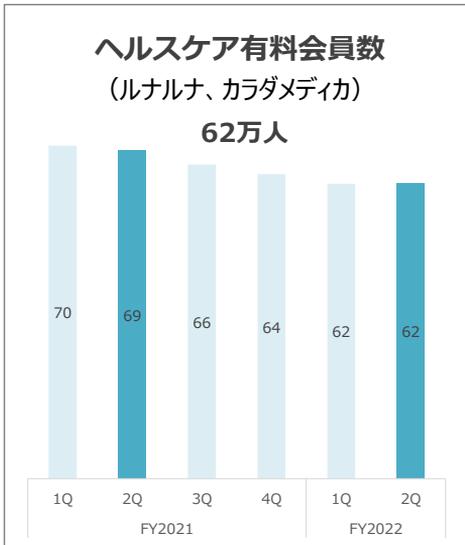
売上高横ばい
+：クラウド薬歴の拡大
-：有料会員数の減少

ヘルスケア事業については、売上高18億85百万円、営業損失は6億48百万円となりました。

売上高については、有料会員数が前年同期比で減少した一方、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、先行投資に伴う費用負担が続いています。

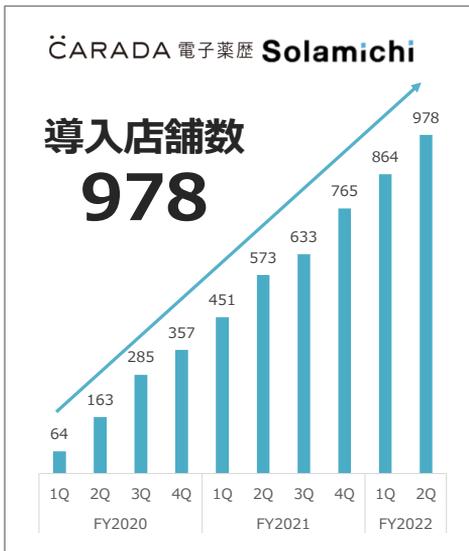
ヘルスケア事業：有料会員数



横ばい傾向

ヘルスケア事業の有料会員数は62万人と、前年同期比では7万人の減少となりましたが、直前四半期比では横ばいとなりました。

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

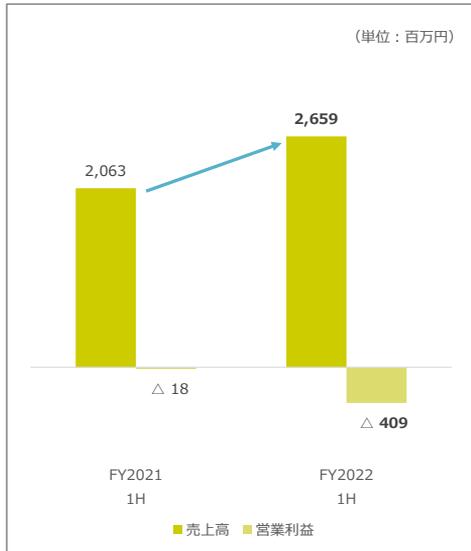


導入店舗数拡大

四半期：114件増

調剤薬局向けクラウド薬歴の、3月の累計導入薬局店舗数は、四半期比114件増の978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**



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

その他事業の売上高は、前年同期比60.6%増加の26億59百万円となりました。

営業損失は、4億09百万円と赤字額は拡大しました。

売上拡大については、AI事業は堅調に推移していること、大手法人向けDX支援事業の受注を大幅に伸ばしていることが主な要因です。

3Q以降の取り組み

続いて、2022年9月期 第3四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

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

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、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うとともに、コンテンツ事業で利益を確保します。

その他事業についても、売上成長を目指していきます。

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、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、引き合いの強いAI事業、DX支援事業、学校DX事業の受注を伸ばしていきます。

調剤薬局と患者をつなぐ

クラウド薬歴

CHARADA 電子薬歴 Solamichi



Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

18

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

**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**

薬局の収入を左右する診療報酬制度は、2年に一度改定がされますが、今年4月の改定は、調剤薬局における服薬指導や服薬フォローといった、患者とのコミュニケーション充実を促進することによって、医療の質の改善や、医療費の削減に繋がっている内容となっています。

具体的には、患者とコミュニケーションの充実を図れるような項目には、加点或いは項目自体の新設がされました。

また、質の高い在宅医療の確保やかかりつけ薬局の普及、ICTの活用などが促進される内容にもなっています。

患者のお薬の情報を記録する「薬歴」を管理する薬剤師は、患者とのコミュニケーション充実が図れる薬歴システムを望むようになります。したがって、今後は、薬歴システムは、操作性に優れるだけでなく、服薬指導や服薬フォローの機能が充実し、薬局外でも扱える「クラウド薬歴」の導入意欲が高まるものと考えています。

クラウド薬歴

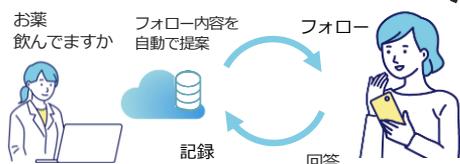
サービス機能強化と営業連携の強化により導入店舗数拡大へ

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…



Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

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

20

そのため、3月には、当社子会社のクラウド薬歴に、服薬フォロー機能を追加しました。

これにより、薬局でお薬を渡した時の患者とのコミュニケーションのみならず、
 今後は、後日きちんと薬を飲んでいるか、
 また、体調の変化のヒアリングなどの患者へのフォローが、
 患者のスマートフォンとクラウド薬歴システムの連携によって可能になります。

この記録は簡単にクラウド薬歴に追加できるため、
 薬局の収入増も期待できるようになっています。

また、営業体制の強化も引き続き行ってまいります。

協業先である(株)メディopalホールディングス様との営業連携において、
 営業情報をより細かく共有することによって、さらなる営業効率の向上を図ります。

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

21

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手帳アプリ『母子モ』は、引き続き、全国の自治体に普及拡大しています。

「母子モ」のプラットフォーム化を推進し、小児予防接種管理サービスをはじめとした「子育てDXサービス」事業の拡大に取り組んでいきます。

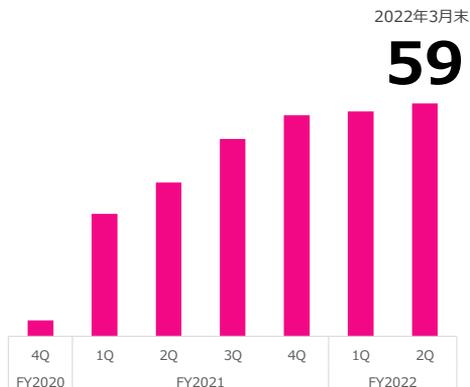
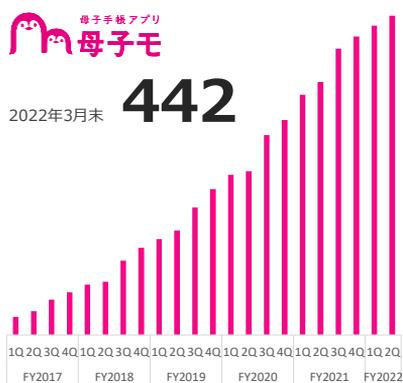
Phase 1, 2 : 母子手帳アプリ『母子モ』とオンライン相談



「母子モ」スタンダード化

Phase1 母子手帳アプリ

Phase2 オンライン相談



※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。

Phase1の、母子手帳アプリ『母子モ』の導入数は引き続き順調に推移し、3月末時点で、442となりました。

Phase2 のオンライン相談サービスの導入数は、3月末で59まで増加しました。



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



北九州市
CITY OF KITAKYUSHU



母子モ



妊娠届
母子健康手帳交付の
事前申請を
アプリで受け



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



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ます。

子育てDXサービスは、子どもを育てる保護者と自治体のみならず、近隣の小児科や保健センターなどの医療機関ともデータ連携し、小児予防接種、乳幼児健診、乳児全戸訪問などの妊娠、出産、子育て分野のDXを推進しています。

4月には、北九州市と、包括契約を締結し、北九州市では、まず、妊娠届機能の追加を行いました。

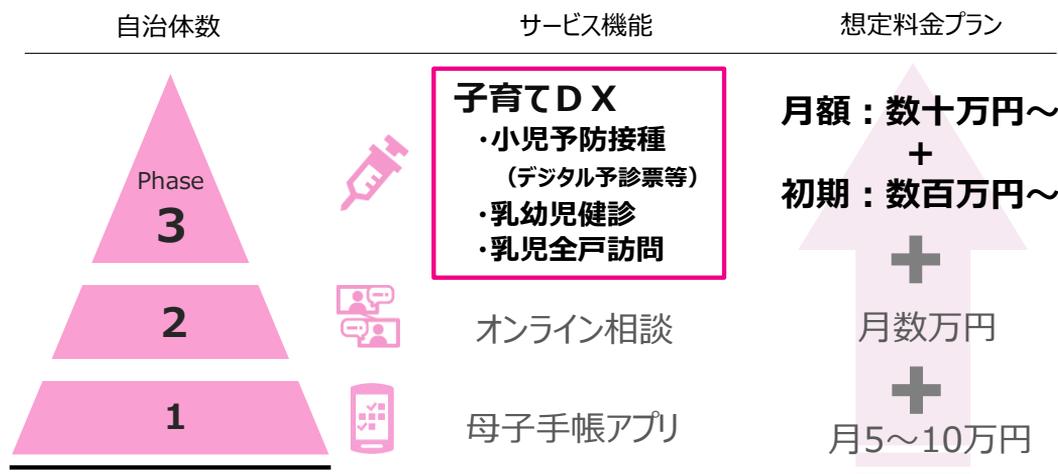
小児予防接種サービスや、乳幼児健診サービスも、随時、追加していきます。

今後、他の自治体ともこうした包括契約も増やし、子育てDX事業の拡大を図っていきます。



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



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。

Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

子育てDX事業に関するビジネスモデルの概要は、資料に記載のとおりです。

生徒と教師をつなぐ

クラウド型校務支援システム BLEND



続きまして、冒頭よりお伝えしている、学校DX事業について、ご説明いたします。

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

教育現場は、デジタル化が遅れている分野の1つです。

新型コロナウイルス感染症の拡大によって、デジタル化のニーズは一気に高まりました。

生徒へノートパソコンやタブレットを配布するなど、一部、オンライン授業が普及し始めている一方で、学校教師の負担が増え、超過残業時間の問題がさらに深刻化しました。

働き方改革の面からも、喫緊の課題となっており、学校の業務を効率化するために、学校DXへの需要が急速に高まっています。

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



Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

28

子会社のモチベーションワークス㈱では、学校DX事業を展開しています。

クラウド型校務支援システム『BLEND』では、さまざまな学校のニーズに対応できる、総合的なクラウド校務システムへのバージョンアップのための開発を行っています。

今後、受注を増やし、来期以降の業績拡大に繋げていきます。

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



クラウド型校務支援システム『BLEND』の具体的なサービス内容は、資料に記載のとおりです。

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



Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

30

当社グループ全体の、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。

売上成長が見え始めているクラウド薬歴に注力し、各サービスのストック売上の拡大を通じて、「持続的な成長」の実現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 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いたものであり、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。