

2022年9月期 第3四半期  
決算説明会

2022年8月8日（月）

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 3Q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 通期業績予想の修正
- 07 セグメント別業績

### P.17 今後の取り組み

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

### P.30 中期的な収益イメージ

### P.32 附属資料

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

## 3Q決算概要

2022年9月期 第3四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 営業利益は大幅減益

- ・売上高：19,354百万円（前年同期比 $\Delta$ 0.8%）
- ・営業利益：422百万円（前年同期比  $\Delta$ 76.5%）

### 2 3Q累計実績を踏まえ通期業績予想を下方修正

- ・売上高：25,800百万円（直近予想(中間値)比 $\Delta$ 200百万円）
- ・営業利益：300百万円（直近予想(中間値)比 $\Delta$ 900百万円）  
学校DX事業のソフトウェア資産計上を厳格化（ $\Delta$ 600百万円）

### 3 ヘルスケア事業：計画通りに推移

- ・クラウド薬歴
- ・母子モ子育てDX

### 4 学校DX事業：導入学校数急増

第3四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、193億54百万円となりました。一方、営業利益は、前年同期比76.5%減少の、4億22百万円となりました。

その他事業においては、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たことにより販管費が増加したことが、主な要因です。

通期業績予想については、下方修正を行います。学校DX事業において、ソフトウェア資産計上を厳格化したことに伴い、直前予想を上回る額の外注費を計上する見通しであることから、通期業績予想を修正するものです。

ヘルスケア事業の進捗については、クラウド薬歴事業や子育てDX事業が引き続き順調です。

学校DX事業は、導入件数が急拡大していることから、中期的な事業成長を計画しています。

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 3Q累計	FY2022 3Q累計	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	19,504	<b>19,354</b>	△149	△0.8%	大手企業向けDX事業の拡大
売上原価 (原価率)	5,147 26.4%	<b>5,756</b> 29.7%	+608	+11.8%	同事業の一部で採算性低下
売上総利益 (利益率)	14,356 73.6%	<b>13,597</b> 70.3%	△758	△5.3%	
販管費 (販管費率)	12,560 64.4%	<b>13,175</b> 68.1%	+615	+4.9%	・開発人員の強化、 ・外注費の増額 (学校DX事業)
営業利益 (利益率)	1,796 9.2%	<b>422</b> 2.2%	△1,373	△76.5%	
経常利益 (利益率)	1,269 6.5%	<b>87</b> 0.5%	△1,181	△93.1%	
親会社株主に帰属する 四半期純損失 (利益率)	△1,094 -	△ <b>88</b> -	+1,006	-%	

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193億54百万円となりました。

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5.3%減少の135億97百万円となりました。

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事業の開発強化に伴う人件費および外注費の増加を主因として、販管費が増加しました。

その結果、営業利益は4億22百万円、経常利益は87百万円となりました。

親会社株主に帰属する四半期純損失については、特別損失および法人税等が減少し、88百万円となりました。

連結販管費内訳

人件費・外注費：増加、その他：減少

(単位：百万円)

	FY2021 3Q累計	FY2022 3Q累計	前年同期比		
			金額	増減率	
販管費総額	12,560	<b>13,175</b>	+615	+4.9%	
広告宣伝費	1,104	<b>1,137</b>	+33	+3.0%	
人件費	5,251	<b>5,786</b>	+534	+10.2%	開発人員の強化 (含む学校DX事業)
支払手数料	2,351	<b>2,315</b>	△35	△1.5%	
外注費	1,340	<b>1,542</b>	+202	+15.1%	ソフトウェア 資産計上の厳格化 (学校DX事業)
減価償却費	846	<b>991</b>	+145	+17.2%	
その他	1,666	<b>1,400</b>	△265	△15.9%	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、資料に記載のとおりです。

通期業績予想の修正

学校DX事業においてソフトウェア資産計上厳格化

(単位：百万円)

	FY2022 通期		差異
	直近予想 (5/12)	今回予想 (8/5)	金額
売上高	26,000	<b>25,800</b>	△200
営業利益	1,200	<b>300</b>	△900
経常利益	700	△100	△800
親会社株主に帰属する 当期純利益	300	△190	△490

△200: 売上減  
+100: 売上原価  
△600:  
学校DX事業：  
ソフトウェア資産計上  
厳格化に伴う外注費  
の増加

※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3四半期の実績を踏まえ、通期の業績予想を下方修正しています。

修正の理由は、当第3四半期における学校DX事業において、ソフトウェア資産計上を厳格化したことに伴い、予想を上回る額の外注費を計上したことによるものです。

第4四半期においても、同水準の外注費の計上を計画していることから、販管費が増加するため、通期の業績予想を修正します。

同事業は、クラウド校務システム「BLEND」への需要が急拡大したことを受け、計画を大幅に上回る数の学校が導入しています。更なる売上拡大に向けて、当面、先行投資を継続していく方針です。

## 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	25,800	12,975	12,824	+56	+0.2%
売上原価	7,001	3,419	3,581	7,700	3,814	3,885	+698	+10.0%
売上総利益	18,741	9,627	9,114	18,100	9,160	8,939	△641	△3.4%
販管費	16,811	8,395	8,416	17,800	8,561	9,238	+988	+5.9%
営業利益	1,929	1,232	697	300	599	△299	△1,629	△84.5%
(利益率)	7.5%	9.4%	5.5%	1.2%	4.6%	-%		
経常利益	1,370	840	530	△100	292	△392	△1,470	-%
(利益率)	5.3%	6.4%	4.2%	-%	2.3%	-%		
親会社株主に帰する 当期純利益	△1,164	△1,416	252	△190	123	△313	△974	-%
(利益率)	-	-	2.0%	-%	1.0%	-%		

修正業績予想の一覧は、資料に記載の通りです。

## 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



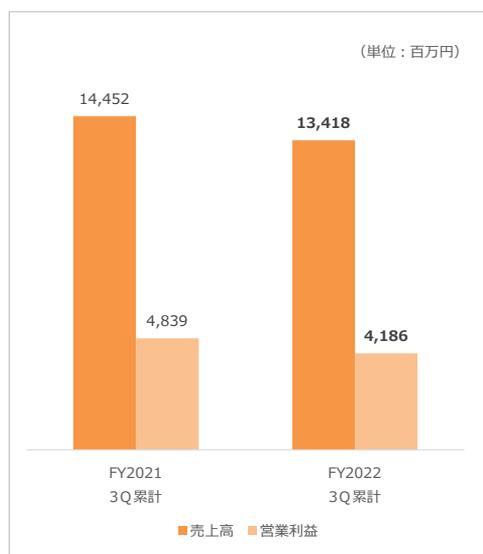
## その他事業

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134億18百万円、営業利益41億86百万円と、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

※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、逡減傾向が継続し、6月末時点で380万人となりました。

コンテンツ事業：セキュリティ関連アプリ



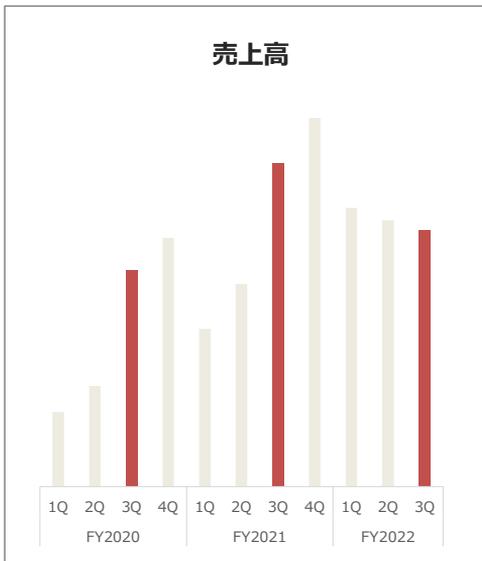
セキュリティ関連アプリ好調  
**38万人まで拡大**

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。6月末で、会員数は38万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



**事業の安定成長**

**ヒット作品連載が寄与**

**作品投入数維持**

オリジナルコミック事業の売上高は、特需のあった前期下期よりは減少していますが、連載中の複数の作品がヒットしていることにより、安定的な成長が見込める事業となっています。

## ヘルスケア事業：売上高・営業利益



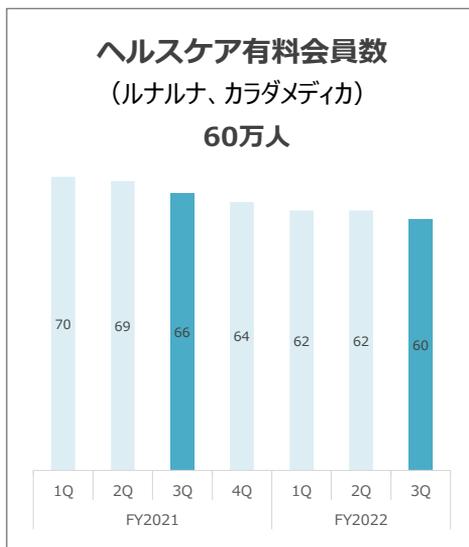
**売上高横ばい**  
+ : クラウド薬歴の拡大  
- : 有料会員数の減少

ヘルスケア事業については、売上高29億16百万円、営業損失は8億99百万円となりました。

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。

営業損失については、先行投資に伴う費用負担が続いていますが、赤字額は1億10百万円改善しました。

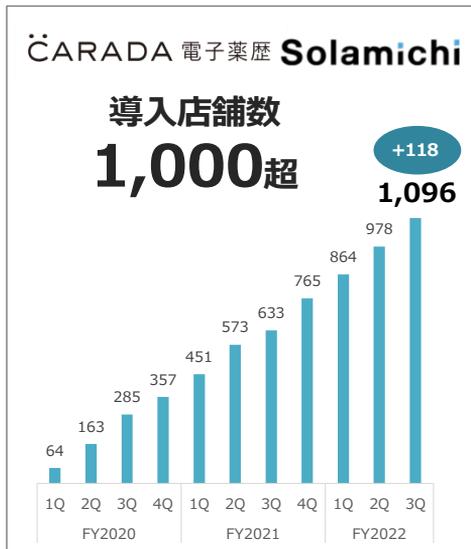
## ヘルスケア事業：有料会員数



横ばい傾向維持

ヘルスケア事業の有料会員数は、前年同期比では6万人減、直前四半期比では2万人減の、60万人となりました。

ヘルスケア事業：クラウド薬歴



導入店舗数、堅調に推移

四半期100件増ペースを維持

調剤薬局向けクラウド薬歴の、6月の累計導入薬局店舗数は、四半期比118件増1,096店舗となりました。

四半期で、100件ペースの導入が続いており、堅調に推移しています。

**その他事業（大手法人向けDX支援、AI、学校DX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**

- ・大手法人向けDX支援事業の売上原価増加
- ・学校DX事業への先行投資

**各事業の状況**

- ・大手法人向けDX支援事業：売上原価増加
- ・AI事業：大手企業から大型受注継続
- ・学校DX事業：大規模先行投資

その他事業の売上高は、前年同期比28.8%増加の40億10百万円となりました。

一方、営業損失は、9億63百万円と赤字額は拡大しました。

売上高は、大手法人向けDX支援事業が受注を大幅に伸ばしていることによるものです。AI事業は大手携帯キャリアからの受注が堅調です。

営業利益は、大手法人向けDX支援事業の増収がある一方で、同事業の売上原価増加や、学校DX事業の大規模先行投資により、赤字額が拡大しました。

【その他事業（AI、DX事業等）】：学校DX事業



導入学校数の急拡大

※FY2022は2022年6月末時点で導入済みの実績値を記載しています。

Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

学校DX事業については、導入学校数が急拡大しました。

コロナ禍に伴い、教育現場でのオンライン授業の普及が進み、社会問題となっている教師の残業問題が更に深刻化しています。

校務のデジタル化、クラウド化の需要が急速に高まったことを背景に、クラウド型校務支援システム「BLEND」の新規導入が計画を大幅に上回りました。

その結果、2022年度の累計導入学校数は、前期比3倍の340校となりました。

## 今後の取り組み

続いて、今後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

19

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

### 営業連携の強化により導入店舗数拡大へ



- ・医薬品卸大手との協業

 メディパルホールディングス

⇒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

協業先である(株)メディパルホールディングス様との営業連携を行っていくとともに、営業情報をより細かく共有するなど、さらなる営業効率の向上を図ることにより、クラウド薬歴の目標導入店舗数「2,000店舗」達成を目指してまいります。

## 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。

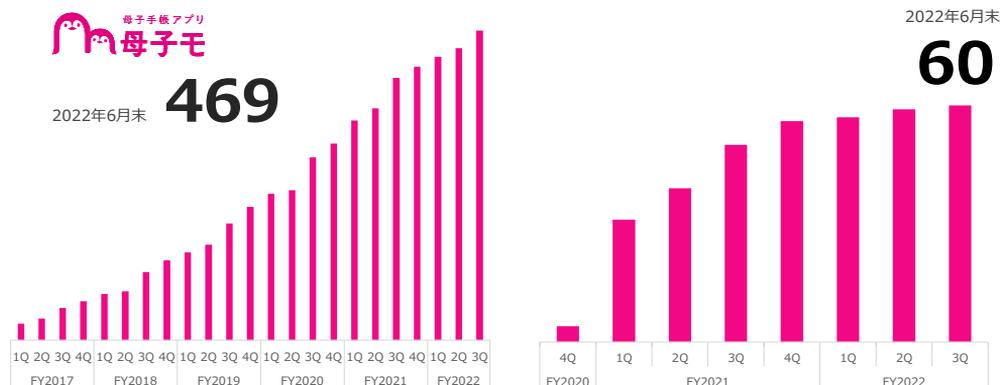
Phase 1, 2 : 母子手帳アプリ『母子モ』とオンライン相談



「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ています。  
6月末時点で、成約数は500となり、導入済み自治体数は469となりました。

Phase2 のオンライン相談サービスの導入数は、6月末で60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



**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



医療機関

今期は引き続き、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。

子育てDXサービスは、保護者と自治体との関係のみならず、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。

「子育てDX」は、順調に立ち上がっています。

昨年11月の市原市での「小児予防接種」の導入に続き、4月には北九州市において「妊娠届機能」を導入しました。

これら子育てDXサービスの評価が高いことから、北九州市、福岡市において「乳幼児健診」の来年導入を予定しています。

今後、他の自治体に対しても子育てDXサービスの導入を推進し、ヘルスケア事業の業績拡大に貢献していきます。

生徒と教師をつなぐ

# クラウド型校務支援システム BLEND



続きまして、学校DX事業について、ご説明いたします。

校務の効率化、教育の質を高める

クラウド型校務支援システム

**BLEND**



学校DX事業は、当社子会社のモチベーションワークスが展開しています。

同社のクラウド型校務支援システム『BLEND』は、「出欠管理」や「成績管理」をはじめとした、教師の業務であるさまざまな「校務」を効率化します。

## 計画を上回る新規契約数

### 導入学校数の拡大イメージ



導入学校数は前期比3倍  
来期の受注積み上げ好調

※FY2022は2022年6月末時点で導入済みの実績値を記載しています。

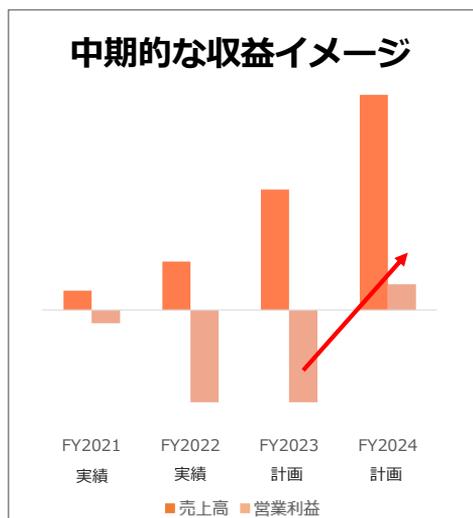
Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

27

コロナ禍によってオンライン授業が普及し、校務の効果的なデジタル化が喫緊の問題となっているなか、クラウド校務システムへの需要が急増しました。

そのため計画を上回る新規導入を実現でき、2022年度の累計導入学校数は、前期比3倍まで拡大しました。

足元でも受注の積み上げが好調に推移しています。

**スタンダード化（教育ITプラットフォーム）を目指す****中期的な収益イメージ****売上高：導入学校数の拡大と連動****営業利益：費用先行**

- 需要急増に対応できる新バージョン開発
- 体制強化による人員拡大

学校DX事業の中期的な成長イメージはご覧の通りです。

売上高は、BLENDの導入件数の拡大に連動します。

営業利益については、費用先行型で、当面赤字が続く見通しです。

需要の急増に対応できる新バージョンの開発費と、体制強化のための人員確保として、外注費や人件費が増大します。



## 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

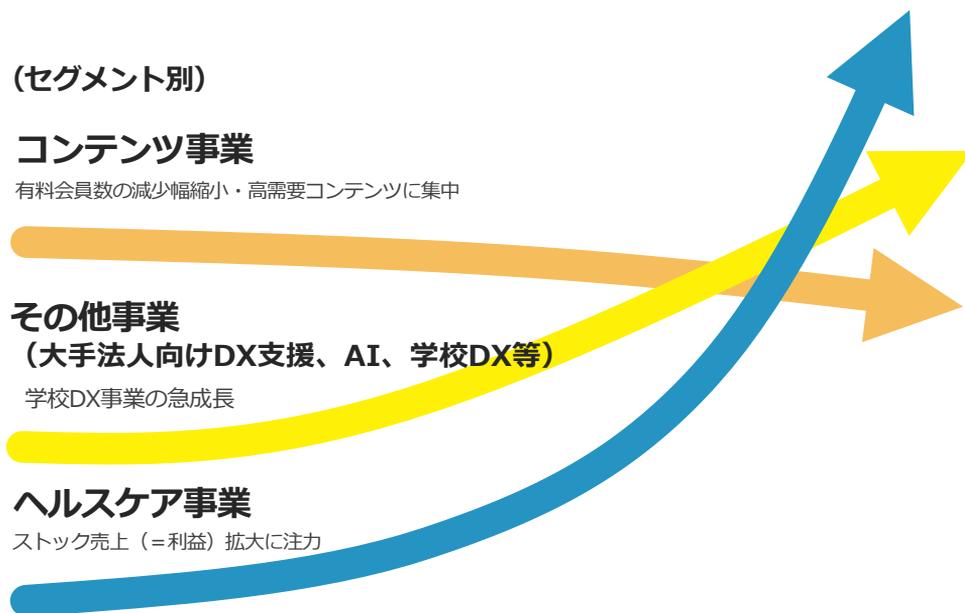
### その他事業

(大手法人向けDX支援、AI、学校DX等)

学校DX事業の急成長

### 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

以上の通り、学校DX事業が最も早く事業成長が見込め、その後にヘルスケア事業が牽引していくと考えています。

当社グループ全体の、中期的な収益イメージは、資料のとおりであり、中長期的には、ヘルスケア事業が利益成長のけん引役となると考えています。

順調に拡大しているクラウド薬歴と、子育てDX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](mailto: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。