

2022年9月期  
**決算説明会**

2022年11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 FY2022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 通期業績予想に対する達成率
- 06 セグメント別業績

### ■ P.16 FY2023の取り組み

- 18 FY2023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
- 27 学校DX事業
- 30 中期的な収益イメージ
- 31 FY2023業績予想

### ■ P.34 資本政策

### ■ P.37 付属資料

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

## FY2022決算概要

2022年9月期の決算概要についてご説明します。

## 決算ハイライト

### 1 FY2022業績

- ・売上高：26,479百万円（前期比+2.9%、直前業績予想比+679百万円）
- ・営業利益：870百万円（前期比△54.9%、直前業績予想比+570百万円）

### 2 FY2022取り組み実績

- ・ヘルスケア事業：クラウド薬歴・子育てDXの導入拡大
- ・学校DX事業：導入学校数急増

### 3 FY2023業績予想

- ・売上高 26,000百万円（前期比△1.8%）
- ・営業利益 800百万円（前期比△8.1%）

決算ハイライトです。

連結売上高は、264億7,900万円となりました。  
前期比では微増、直近の業績予想比では6億7,900万円のプラスとなりました。

営業利益は、8億7,000万円となりました。  
前期比では54.9%減少、直近の業績予想比では5億7,000万円のプラスとなりました。

2022年9月期の取り組み実績としては、ヘルスケア事業については、クラウド薬歴の導入薬局数、子育てDXの導入自治体数がともに拡大し、学校DX事業についても、導入学校数が急増しました。  
それぞれの取り組み内容については、後ほどご説明いたします。

2023年9月期の業績については、前期比横ばいとし、売上高260億円、営業利益8億円を予想しています。

連結PL

売上高：微増収、営業利益：減益

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	前期比		
			金額	増減率	
売上高	25,743	<b>26,479</b>	+736	+2.9%	企業向けDX事業の拡大
売上原価 (原価率)	7,001 27.2%	<b>7,787</b> 29.4%	+786	+11.2%	同事業の一部で採算性低下
売上総利益 (利益率)	18,741 72.8%	<b>18,691</b> 70.6%	△50	△0.3%	
販管費 (販管費率)	16,811 65.3%	<b>17,820</b> 67.3%	+1,008	+6.0%	・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)	1,929 7.5%	<b>870</b> 3.3%	△1,059	△54.9%	
経常利益 (利益率)	1,370 5.3%	<b>485</b> 1.8%	△884	△64.5%	
親会社株主に帰属する 当期純損失 (利益率)	△1,164 -	<b>△930</b> -	+233	-%	

連結PLについてご説明します。

売上高は、前期比微増の264億7,900万円となりました。

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、前期比横ばいの186億9,100万円となりました。

営業利益および経常利益については、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、販管費が増加した結果、それぞれ8億7,000万円、4億8,500万円となりました。

親会社株主に帰属する当期純損失については、前期に比べて法人税等の計上額が減少したものの、減損損失など特別損失を計上したことにより、9億3,000万円となりました。

連結販管費内訳

人件費・外注費：増加

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	前期比	
			金額	増減率
販管費総額	16,811	17,820	+1,008	+6.0%
広告宣伝費	1,517	1,580	+62	+4.1%
人件費	7,099	7,718	+619	+8.7%
支払手数料	3,157	3,094	△63	△2.0%
外注費	1,804	2,136	+332	+18.4%
減価償却費	1,132	1,352	+219	+19.4%
その他	2,100	1,937	△162	△7.7%

開発人員の強化  
(含む学校DX事業)

ソフトウェア  
資産計上の厳格化  
(学校DX事業)

販管費の内訳については、記載のとおりです。

通期予想に対する達成率

売上高～経常利益：消費税処理の変更  
 当期純利益：減損損失の計上

(単位：百万円)

	FY2022 予想	FY2022 実績	差異	達成率	
売上高	25,800	26,479	+679	102.6%	+717 : ポイント付与型月額 コンテンツにおける消費 税処理の変更 (4Q)
営業利益	300	870	+570	290.2%	
経常利益	△100	485	+585	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	△190	△930	△740	-	△897: 減損損失 (4Q)

記載のとおり、当期実績と業績予想との間に差異が生じたので、その理由についてご説明します。

コンテンツ事業において、ポイント付与型のコンテンツにおける消費税処理の変更を行ったことから、当第4四半期において、売上高に7億1,700百万円を追加計上しました。

直近の業績予想に対し、売上高、営業利益、経常利益において、それぞれ6億7,900万円、5億7,000万円、5億8,500万円、上振れる結果となりました。

親会社株主に帰属する当期純損失については、消費税処理の変更に伴うプラスの効果があったものの、当第4四半期にソフトウェア資産の減損等の特別損失を8億9,700万円計上したことにより、業績予想より7億4,000万円下振れる結果となりました。

## 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



### その他事業

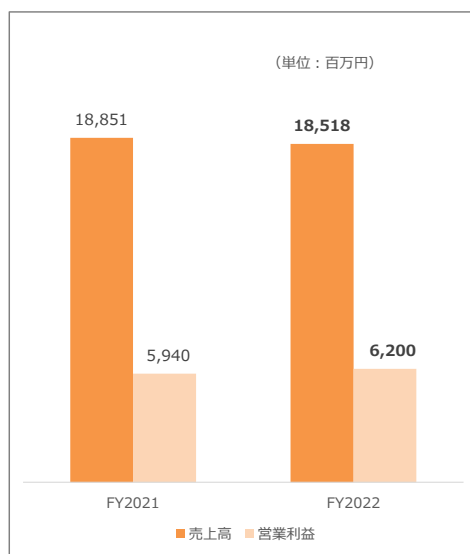
BtoB  
AI事業、DX支援事業、  
学校DX事業、  
法人向けソリューション



続いて、セグメント別業績についてご説明します。



## コンテンツ事業：売上高・営業利益



## 売上、利益横ばい

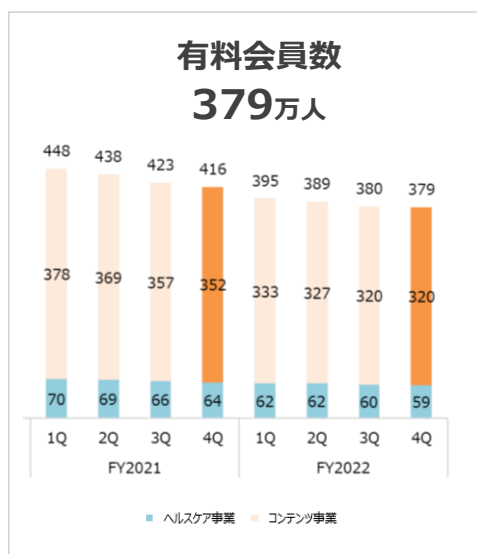
+：オリジナルコミック拡大、  
消費税処理の変更

-：有料会員数減少

コンテンツ事業については、売上高、営業利益ともに、横ばいとなりました。

有料会員数が前期比で減少しましたが、主にオリジナルコミック事業が拡大したこと、また、先ほどご説明した消費税処理の変更に伴う売上高への加算計上があったためです。

## 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

### 減少幅は縮小傾向

- ・ セキュリティ関連アプリ好調
- ・ 直前四半期比では横ばい

有料会員数は、9月末時点で379万人となりました。

1年前と比べると減少していますが、セキュリティ関連アプリが好調なため、四半期比では横ばいとなりました。

コンテンツ事業：セキュリティ関連アプリ



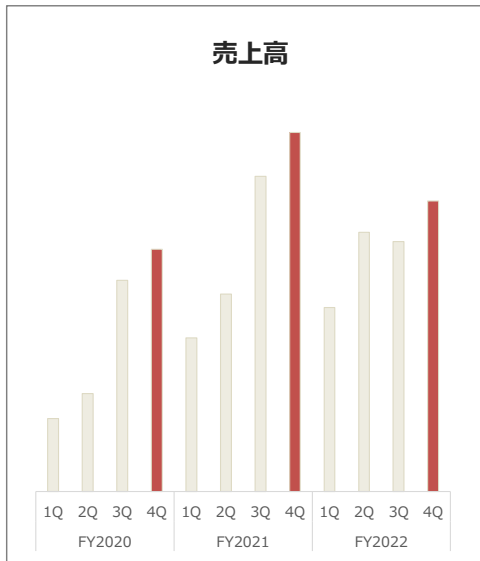
セキュリティ関連アプリ好調  
**44万人まで拡大**

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)

セキュリティ関連アプリの有料会員数は、9月末で44万人まで拡大しました。

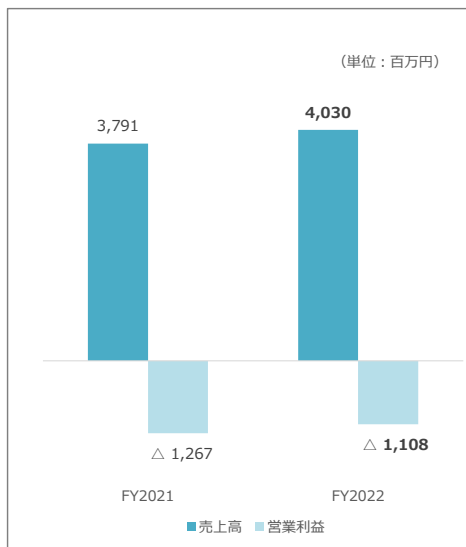
## コンテンツ事業：オリジナルコミック



**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、連載中の複数の作品がヒットしていることにより、安定的に成長しています。

## ヘルスケア事業：売上高・営業利益



### 売上高増収

+ : クラウド薬歴の拡大

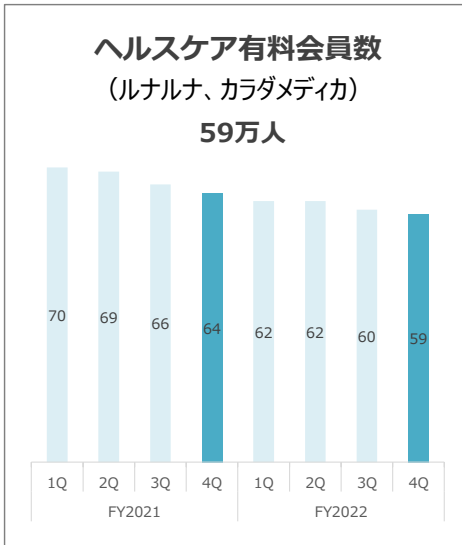
- : 有料会員数減少

ヘルスケア事業については、売上高40億3,000万円、営業損失は11億800万円となりました。

売上高については、有料会員数が前期比で減少した一方、クラウド薬歴の売上拡大が寄与し、前期比で増加となりました。

一方、先行投資に伴う費用負担が続いているため、営業赤字となっています。

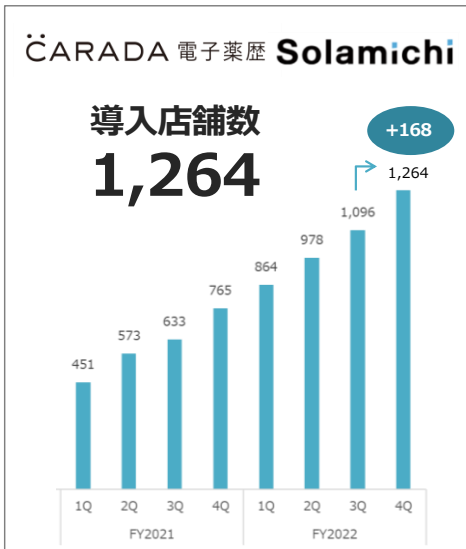
ヘルスケア事業：有料会員数



直前四半期比横ばい

ヘルスケア事業の有料会員数は、直前四半期比では1万人減と、横ばいとなりました。

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

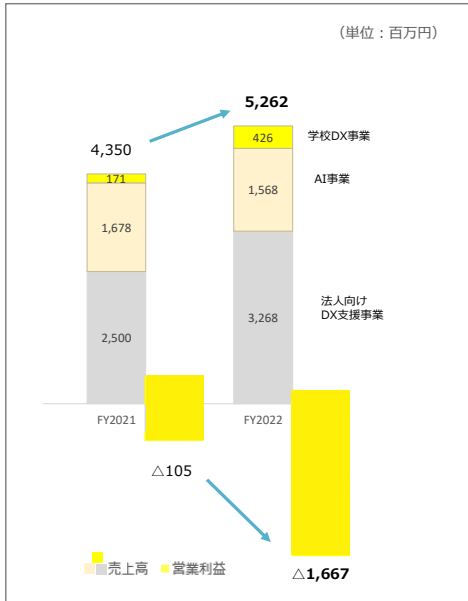


**導入店舗数、順調に拡大**  
**4Q：四半期純増数、過去最高**

クラウド薬歴事業では、9月の累計導入薬局店舗数は、1,264店舗となり順調に拡大しています。

当第4四半期の純増数は168件と過去最高を記録しました。

**その他事業（法人向けDX支援、AI、学校DX等）：  
売上高・営業利益**



**売上拡大**

- ・法人向けDX支援事業
- ・学校DX事業

**営業赤字**

- ・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**

- ・法人向けDX支援事業：売上原価増加
- ・学校DX事業：大規模先行投資

その他事業の売上高は、前期比21.0%増加の52億6,200万円となりました。

法人向けDX支援事業および学校DX事業における受注が大幅に伸びていることによるものです。

一方、営業損失は、16億6,700万円となり、赤字幅が拡大しました。法人向けDX支援事業の売上原価増加や、学校DX事業の顧客増に伴う大量投資によるものです。



## その他事業：学校DX事業



## 導入学校数の急拡大

学校DX事業については、クラウド校務支援システム『BLEND』の導入が好調であり、累計の導入学校数は、前期比3倍の340校と急拡大しました。

校務のデジタル化、クラウド化の需要が急速に高まっていることを受け、積極的な販売促進を行ったことが功を奏しました。

## FY2023の取り組み

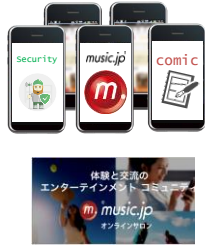
続いて、2023年9月期の取り組みについてご説明します。

## セグメント再編成

### 「学校DX事業」を新設（2023年9月期～）

#### コンテンツ事業

- ・コンテンツ事業  
(エンタメ・ライフ系コンテンツ)
- ・オリジナルコミック事業



#### ヘルスケア事業

- ・女性向けヘルスケア事業
- ・子育てDX事業
- ・クラウド薬歴事業
- ・オンライン診療サービス 他



#### 学校DX事業

- ・学校DX事業

## BLEND



#### その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・法人向けソリューション



まず、事業セグメントを変更します。

これまでは「コンテンツ事業」、「ヘルスケア事業」、「その他事業」の3セグメントとしていましたが、2023年9月期からは、学校DX事業の損益に与えるインパクトが大きいことから、「その他事業」に含めていた「学校DX事業」を新たに独立させて、計4セグメントに変更します。

## FY2023基本方針と重点課題

### 1. ヘルスケア事業：さらなる売上成長

- 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. 学校DX事業：さらなる売上成長

- ① 『BLEND』のバージョンアップ
- ② 4月の導入学校数拡大

### 3. コンテンツ事業：利益確保

- 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

### 4. その他事業：売上成長

(AI、DX事業)

- ① AI事業の拡大
- ② DX支援事業の拡大

各セグメントにおいて、それぞれ次の基本方針のもと、重点課題に取り組みます。

・ヘルスケア事業では、引き続き、さらなる売上成長を目指していきます。具体的には、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。

・学校DX事業においても、さらなる売上成長を目指していきます。クラウド校務支援システム『BLEND』のバージョンアップを行い、新学期である4月の導入学校数を増やすために積極的な営業活動を行っていきます。

・コンテンツ事業においては、有料会員数の減少が緩やかになっていきますが、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の成長を通じて、セグメントでの全体の利益を確保していきます。

・その他事業においては、AI事業、DX支援事業の受注を伸ばしていきます。

## ヘルスケア事業：クラウド薬歴

調剤薬局と患者をつなぐ

# クラウド薬歴

CHARADA 電子薬歴 Solamichi



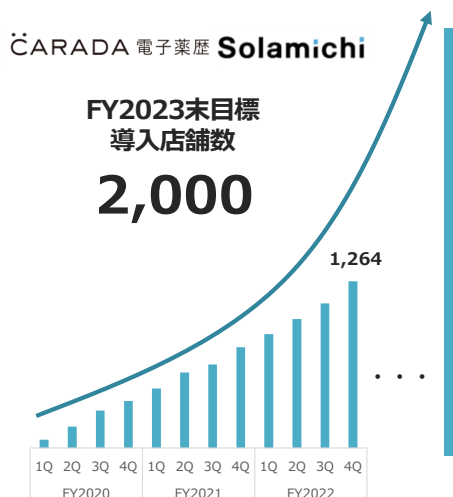
Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

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します。

## ヘルスケア事業：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



⇒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

前期に引き続き、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を行ってまいります。

今期末の導入店舗数の目標は「2,000」としてまいります。

## ヘルスケア事業：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**

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」事業の拡大を通じて、「母子モ」のプラットフォーム化を推進していきます。





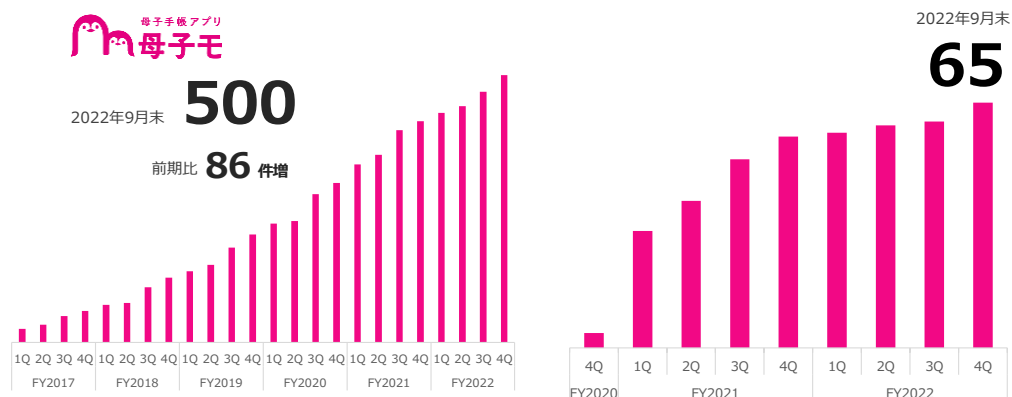
# ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

Phase 1, 2：母子手帳アプリ『母子モ』とオンライン相談

## 「母子モ」アプリのスタンダード化達成へ

**Phase1** 母子手帳アプリ

**Phase2** オンライン相談



『母子モ』の導入済み自治体数は、9月末で500となりました。

ワクチンスケジュールが人気であり、全国の自治体に普及拡大しています。

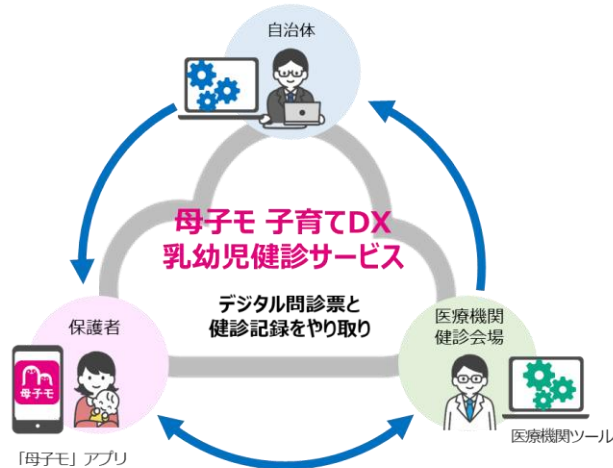


## ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

Phase 3：子育てDXサービス

### 政令指定都市を含む受注が順調に拡大

乳幼児健診、小児予防接種、質問予約票、予約機能



「子育てDX」は、順調に立ち上がっています。

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子育て分野のDXを推進しています。

昨年11月の市原市での「小児予防接種」、今年4月の北九州市での「妊娠届機能」の導入に続き、「乳幼児健診」においても、北九州市と福岡市で来年導入を予定しており、子育てDXの機能が拡充しています。

導入済みの自治体からの評価は高く、政令指定都市を含む受注が順調に拡大しています。

## (トピックス) ヘルスケア事業：女性向けヘルスケアサービス①

### 『ルナルナおくすり便』 好調

# LunaLuna



## BtoC

### ブランドカとサブスク戦略

低用量ピルをオンライン診療後に定期配送



サブスク会員数  
短期間で積み上がり



続きまして、ヘルスケア事業におけるトピックスを紹介します。

2月に販売を開始した『ルナルナおくすり便事業』の立ち上がりが好調です。

『ルナルナおくすり便』は、オンライン診療後に低用量ピルを毎月配送するサブスクモデルの事業です。

生理痛の軽減や避妊を目的とした、国内の低用量ピルの利用者は、年々増加傾向にあります。

また、無料アプリ1,800万DLのユーザーからの『ルナルナおくすり便』の会員数は今後拡大していくものと考えています。

(トピックス) ヘルスケア事業：女性向けヘルスケアサービス②

①株式会社L I F E Mを設立



②ルナルナオフィス (BtoBtoC) 事業を提供

**LunaLuna**

オフィス

働く女性を、働く現場でサポート

女性のライフサイクルごとのセミナー実施等

また、女性向けヘルスケアサービスの一つとして、7月に丸紅様と当社子会社のカラダメディカとの合併会社株式会社ライフエムを設立しました。

生理周期に伴う体調不良によって、仕事のパフォーマンスの低下を自覚している女性が多い中、働く女性の活躍をサポートするために企業の「フェムテック」への関心が高まってきました。

ライフエムは、働く女性の健康課題改善を企業がサポートする仕組みの構築を推進し、女性にとって働きやすい社会を実現するリーディングカンパニーとなることを目指します。

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、ご説明します。

### 導入学校数の拡大イメージ



## 受注積み上げ好調

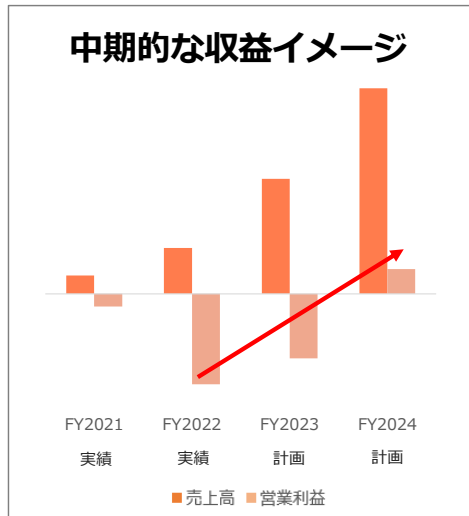
- ・販売代理店の営業協業  
~KDDIとの提携も開始~

校務の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ています。

販売代理店の営業協業やKDDIとの提携を開始し、今期はさらに導入学校数を拡大させていきます。

## 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：費用先行型**

- 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

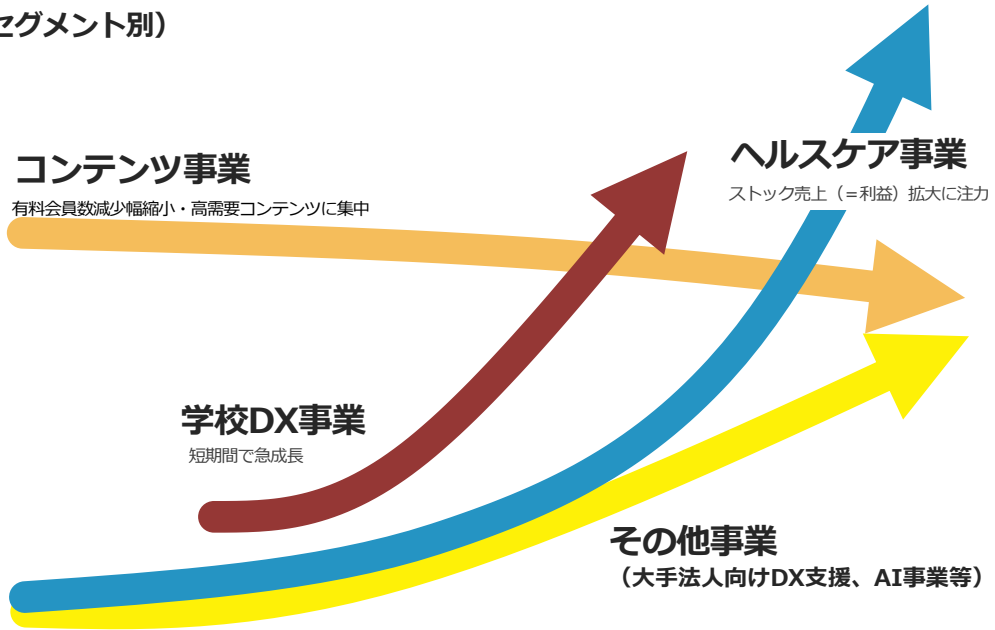
学校DX事業の中期的な成長イメージはご覧の通りです。

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)



Copyrights (c) 2022 MTI Ltd. All Right Reserved

30

中期的な収益イメージは、ご覧の通りです。

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牽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。



## FY2023業績予想

続いて、業績予想についてご説明します。

## FY2023業績予想

売上高・利益ともにほぼ横ばい

売上高	26,000百万円	前期比△1.8%
営業利益	800百万円	前期比△8.1%
経常利益	400百万円	前期比△17.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△600百万円	前期比 -%

前期に引き続きヘルスケア事業の売上成長、急拡大する学校DX事業の売上伸長を通じて、全体の赤字改善を図っていきます。

連結売上高は260億円、営業利益は8億円、経常利益は4億円、親会社株主に帰属する当期純損失は6億円を予想しています。

FY2023業績予想

(単位：百万円)

	FY2022 (実績)			FY2023 (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	26,479	12,975	13,503	26,000	12,700	13,300	△479	△1.8%
売上原価	7,787	3,814	3,972	7,600	3,800	3,800	△187	△2.4%
売上総利益	18,691	9,160	9,530	18,400	8,900	9,500	△291	△1.6%
販管費	17,820	8,561	9,259	17,600	8,700	8,900	△220	△1.2%
営業利益	870	599	271	800	200	600	△70	△8.1%
(利益率)	3.3%	4.6%	2.0%	3.4%	1.6%	4.5%		
経常利益	485	292	193	400	0	400	△85	△17.7%
(利益率)	1.8%	2.3%	1.4%	1.9%	0.0%	1.1%		
親会社株主に帰する 当期純利益	△930	123	△1,053	△600	△740	140	+330	-%
(利益率)	-	1.0%	-%	-%	-%	1.1%		

業績予想の詳細は、資料に記載の通りです。

## 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
2022年9月期	8円	8円 (予定)	16円 (予定)
2023年9月期 (予想)	8円	8円	16円

※2022年9月期の期末配当金は12月24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。

2022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。

2023年9月期の配当金についても、同水準を予想しています。

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>

ご説明は以上となります。  
ありがとうございました。