



2024年9月期 2Q決算説明会

2024年5月10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

2Q決算概要 … P2

- 決算ハイライト
- 連結PL
- 連結販管費内訳
- 上期業績予想との差異
- 通期業績予想の修正
- セグメント別業績

下期以降の取り組み … P19

- FY2024基本方針と重点課題
- クラウド薬歴
- 母子手帳アプリ+子育てDX
- 学校DX事業

中期的な収益イメージ … P31

付属資料 …P34

- 連結BS
- 連結PL推移
- 連結販管費推移
- セグメント別業績
- FY2024業績予想
- 主なヘルスケアサービス一覧
- ヘルスケアサービス全体像
- クラウド薬歴
- 母子手帳アプリ+子育てDX
- 学校DX事業

2Q決算概要

決算ハイライト

1 2Q業績 予想比では売上高・利益ともに上振れ

		前年同期比	直近予想比
売上高：	13,517 百万円	△113百万円	+517百万円
営業利益：	1,052 百万円	+1,071百万円	+452百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益：	1,558 百万円	+1,884百万円	+318百万円

2 通期業績予想を上方修正

		直近予想比
売上高：	27,000 百万円	(据え置き)
営業利益：	1,800 百万円	+800百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益：	1,750 百万円	+410百万円

3 2Q取り組み実績

- ・ヘルスケア事業： **クラウド薬歴・子育てDXは順調**
- ・学校DX事業： **2024年4月の導入学校数は255校**

連結PL

売上高：横ばい

営業利益、経常利益、四半期純利益：大幅増益

	FY2023 2Q	FY2024 2Q	前年同期比		
			金額	増減率	
(単位：百万円)					
売上高	13,631	13,517	△113	△0.8%	前期： 739百万円:動画配信のスポット売上高を計上
売上原価	4,481	3,612	△868	△19.4%	・法人向けDX支援事業の赤字案件収束 ・前期： 649百万円:動画配信のスポット売上原価を計上
原価率	32.9%	26.7%			
売上総利益	9,150	9,905	+755	+8.3%	
利益率	67.1%	73.3%			
販管費	9,168	8,852	△315	△3.4%	人件費、開発費の減少
販管費率	67.2%	65.5%			
営業利益	△18	1,052	+1,071	-%	
利益率	-%	7.8%			
経常利益	187	1,518	+1,331	+711.3%	持分法による投資利益の増加 (+335百万円)
利益率	△1.4%	11.2%			
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△326	1,558	+1,884	-%	還付消費税等 (+786百万円) の計上
利益率	-%	11.5%			

連結販管費内訳

広告宣伝費：増加

人件費：子会社の連結除外、開発費：学校DX事業での開発コスト改善

(単位：百万円)	FY2023 2Q	FY2024 2Q	前年同期比		
			金額	増減率	
販管費総額	9,168	8,852	△315	△3.4%	
広告宣伝費	1,016	1,301	+284	+28.0%	AdGuard向け販促費の増加
人件費	3,947	3,593	△354	△9.0%	子会社の連結除外
支払手数料	1,491	1,416	△75	△5.1%	
外注費	1,059	909	△150	△14.2%	開発コストの改善（学校DX事業）
減価償却費	591	652	+61	+10.4%	
その他	1,062	980	△81	△7.7%	

上期業績予想との差異

すべて上振れ

	FY2024 上期 (直近予想)	FY2024 上期 (実績)	差異	
			(百万円)	(%)
売上高	13,000	13,517	+517	4.0%
営業利益	600	1,052	+452	+75.4%
経常利益	1,000	1,518	+518	+51.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,240	1,558	+318	+25.7%

(単位：百万円)

通期業績予想の修正

営業利益・経常利益・当期純利益を上方修正

(単位：百万円)	FY2024 通期 (直近予想)	FY2024 通期 (今回予想)	差異	
			(百万円)	(%)
売上高	27,000	27,000	-	-
営業利益	1,000	1,800	+800	+80.0%
経常利益	1,400	2,250	+850	+60.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,340	1,750	+410	+30.6%

セグメント別業績

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

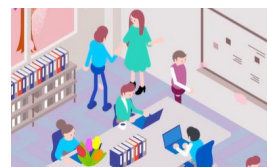


CARADA 電子薬歴
Solamichi

学校DX事業

- ・学校DX事業

BLEND

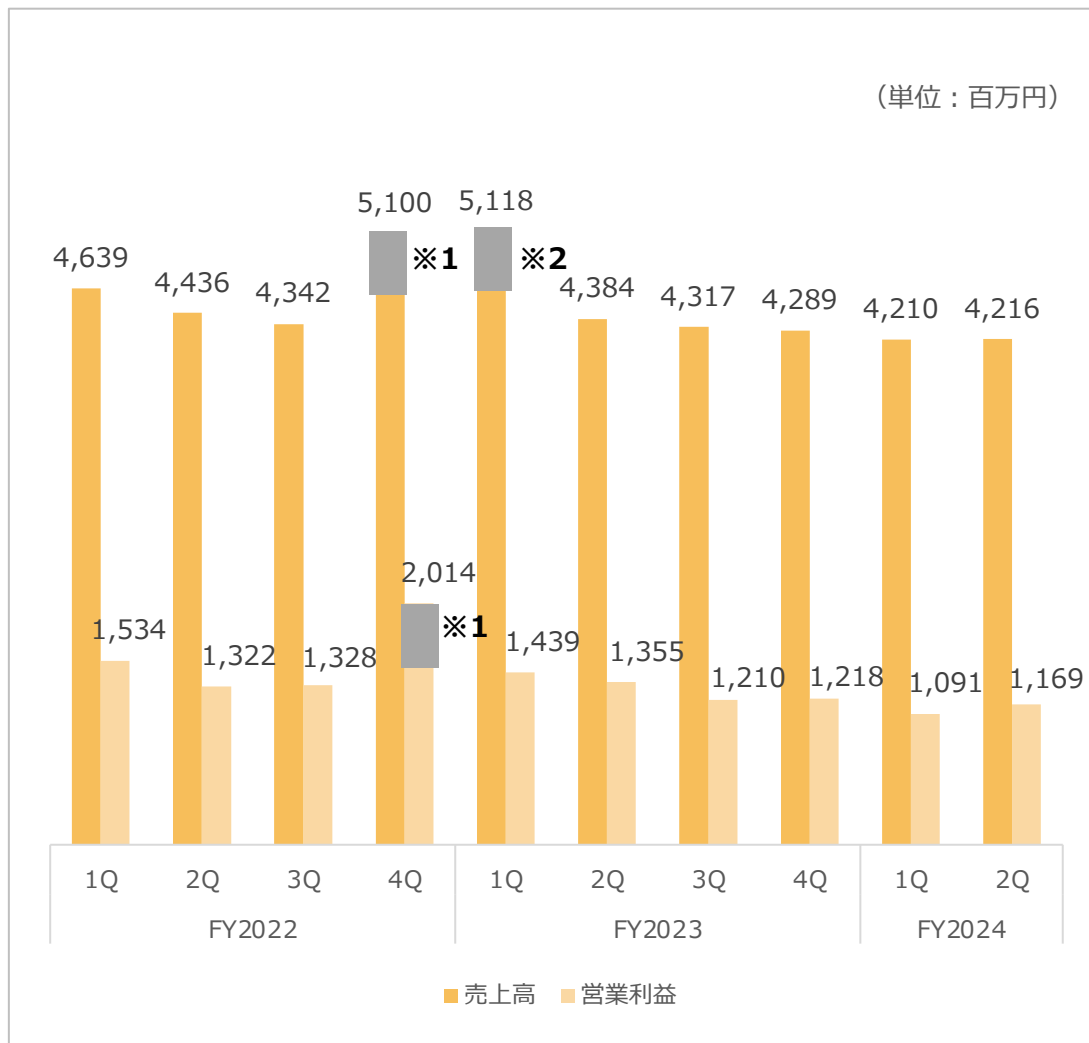


その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・法人向けソリューション



コンテンツ事業：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高横ばい

有料会員数横ばい

直前四半期比

営業利益横ばい

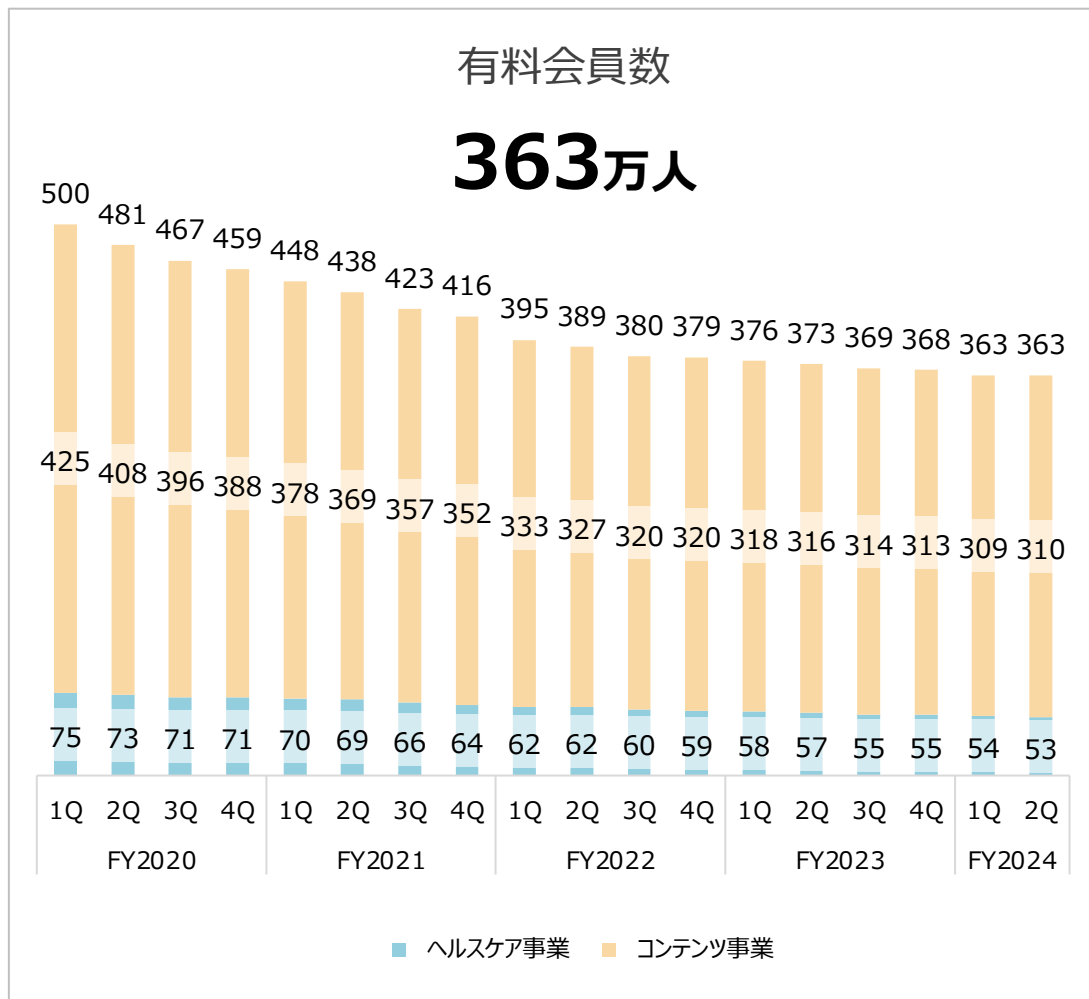
広告宣伝費増加

特殊要因

※1：売上高・営業利益717百万円：
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

※2：売上高739百万円：
動画配信のスポット売上計上

コンテンツ事業：有料会員数

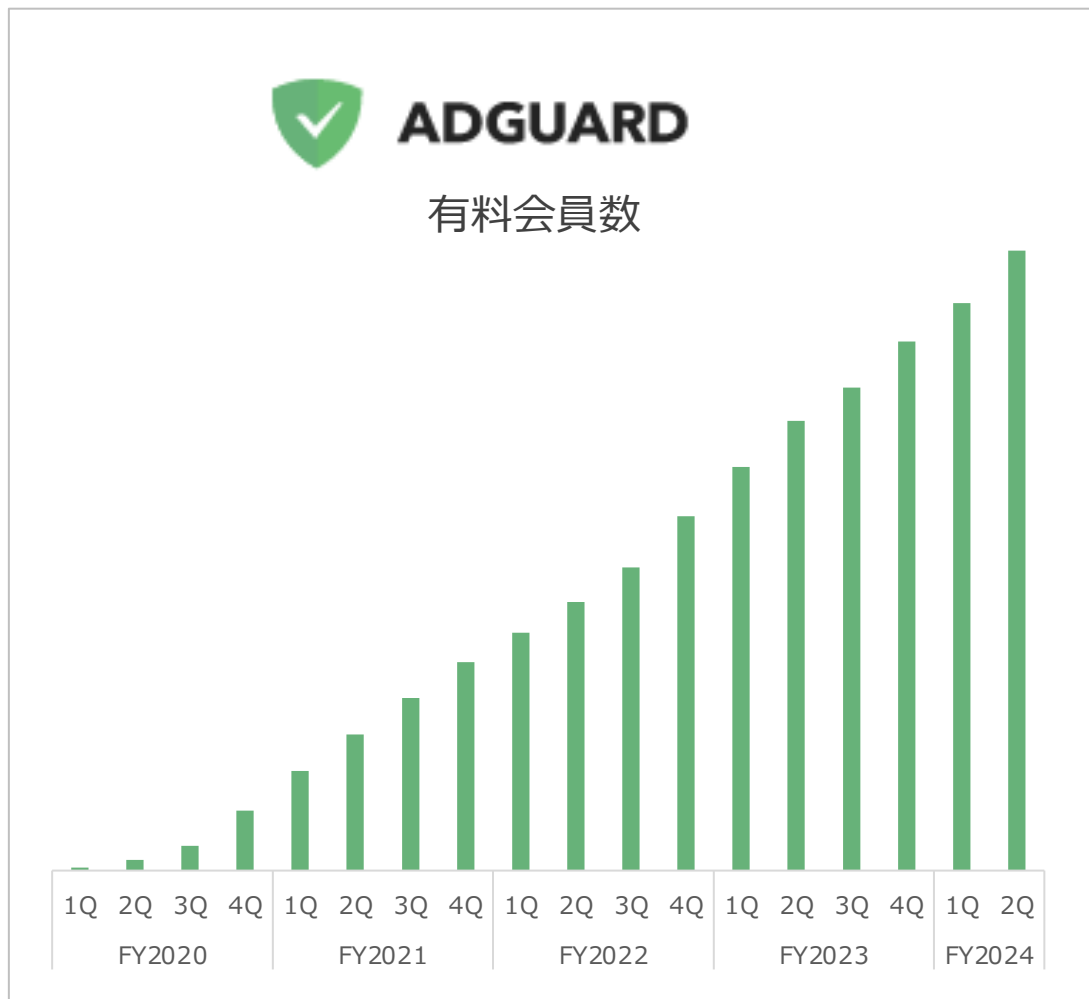


有料会員数

横ばい

セキュリティ関連アプリ好調

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 好調続く

有料会員数 **78万人**

4つの機能



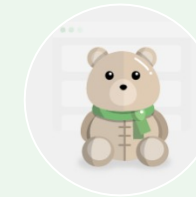
広告ブロック



追跡ブロック

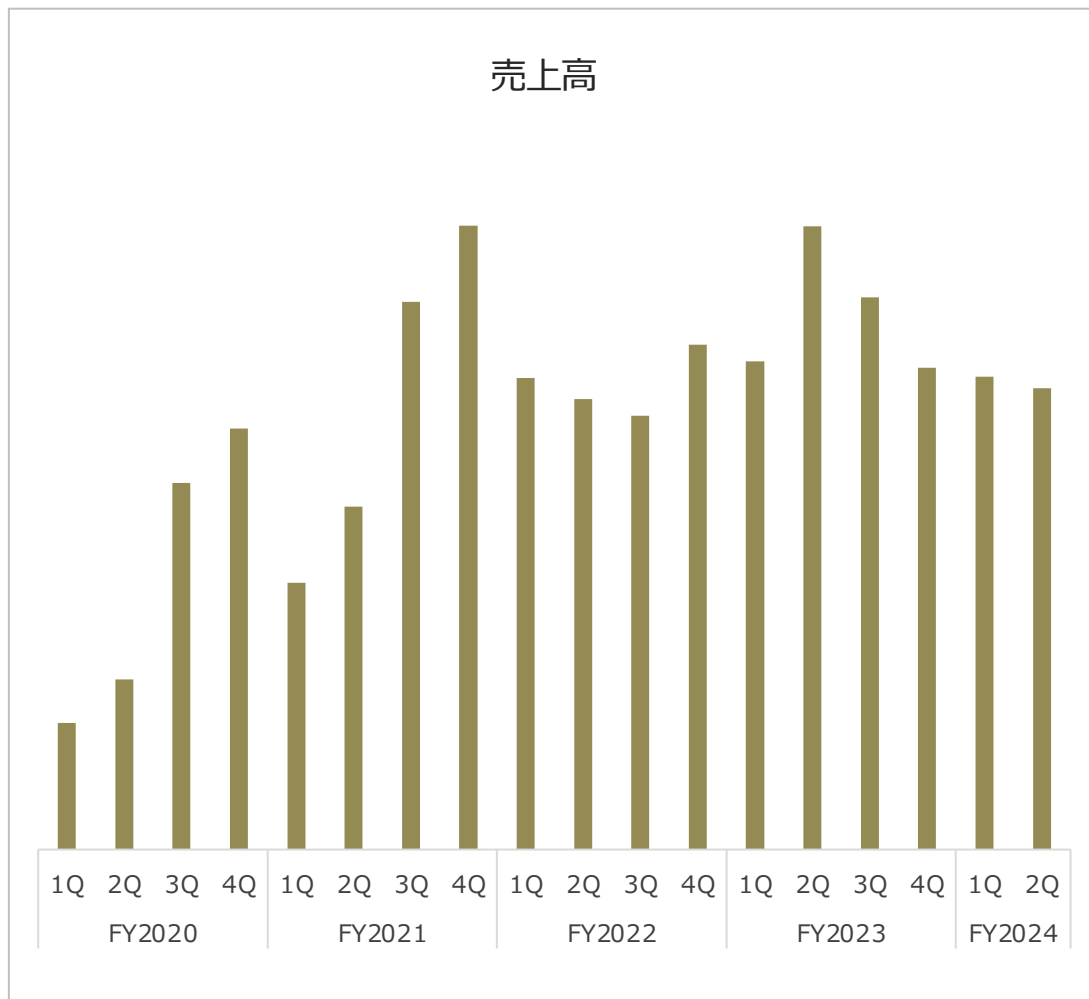


脅威ブロック



ペアレント機能
(子どもの保護機能)

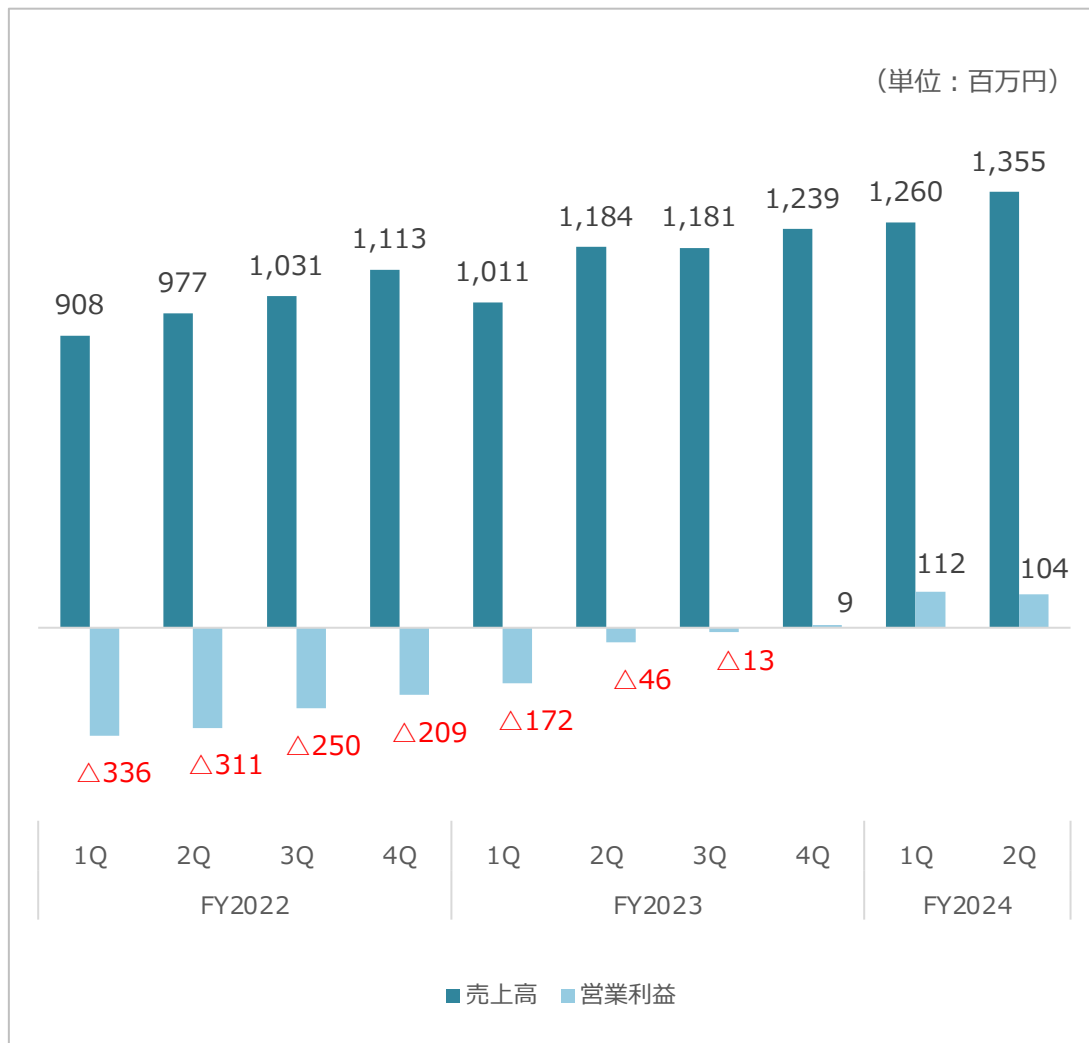
コンテンツ事業：オリジナルコミック



オリジナルコミック事業 安定推移

- 作品投入数維持
- TVドラマ化後は反動減

ヘルスケア事業：売上高・営業利益



直前四半期比

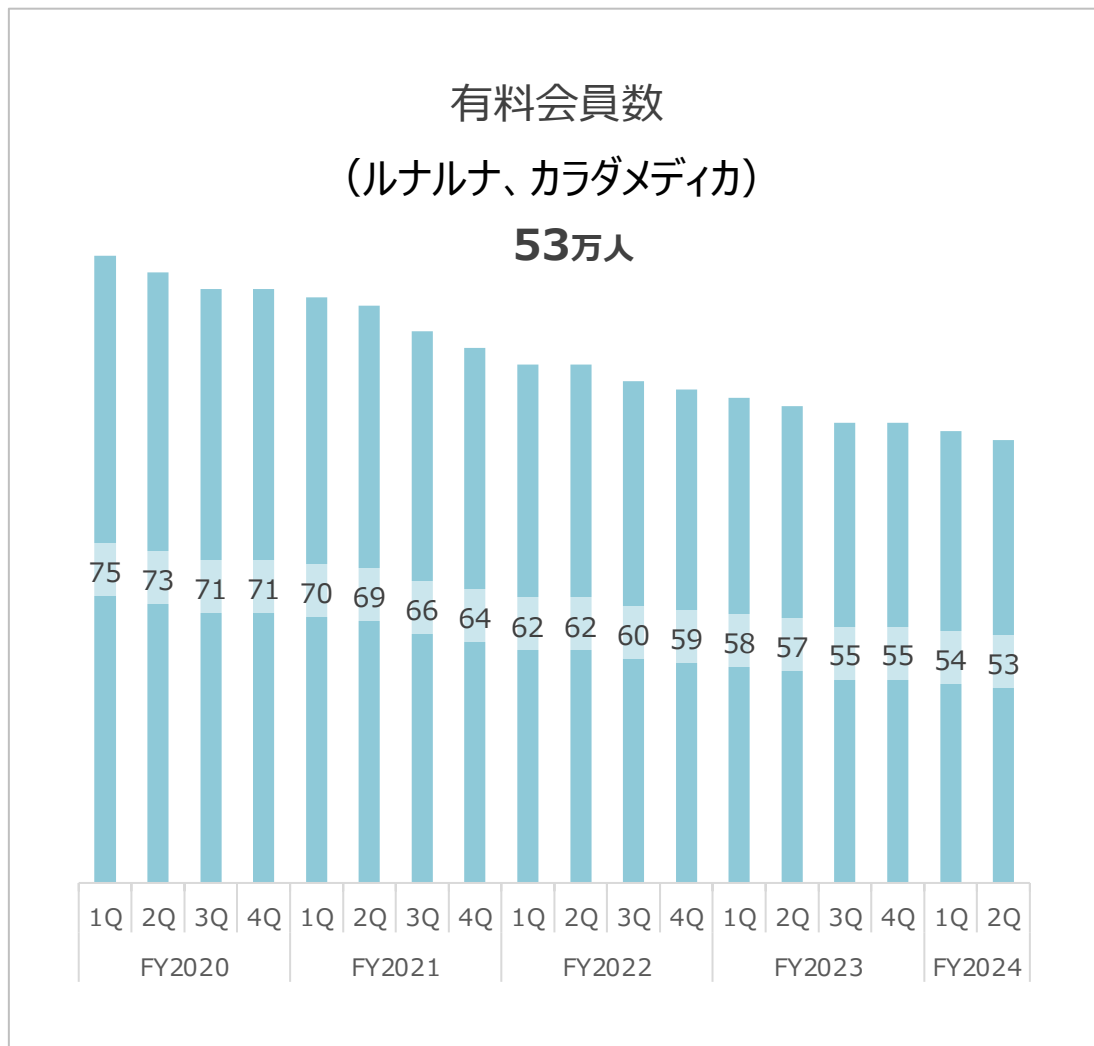
売上高伸長

直前四半期比

営業利益黒字基調

- ・クラウド薬歴順調
- ・子育てDX事業順調

ヘルスケア事業：月額コンテンツサービス

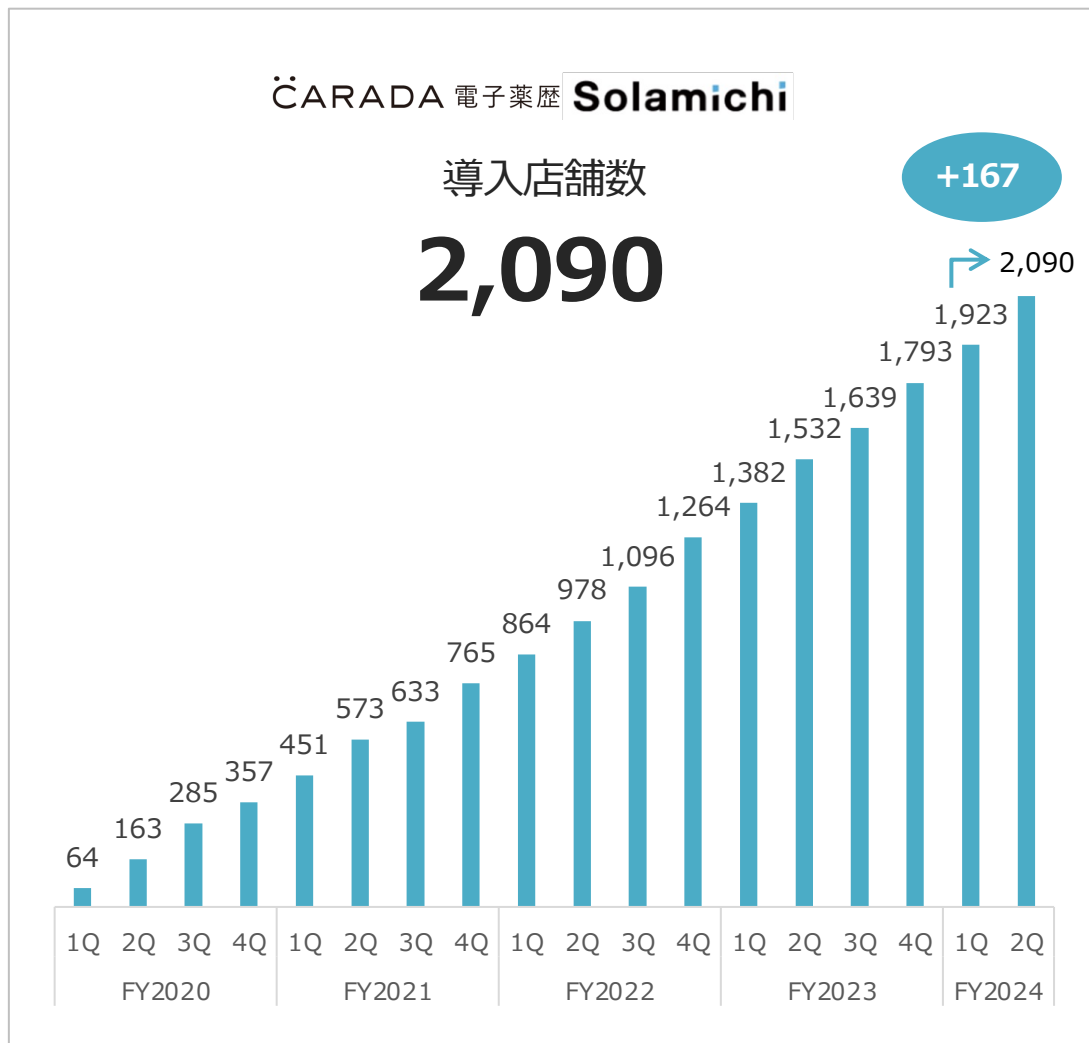


月額コンテンツサービス

有料会員数

横ばい

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

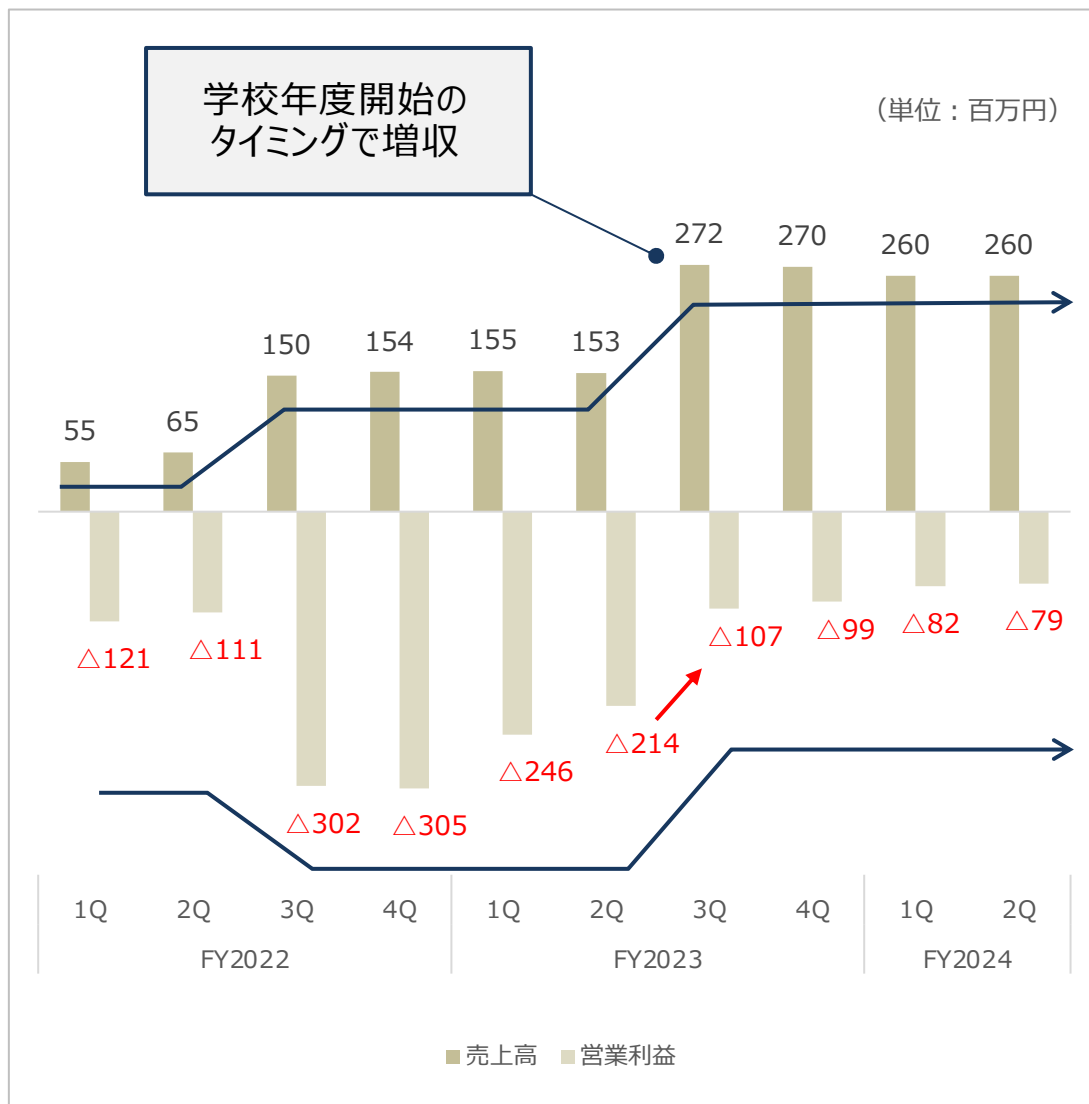


クラウド薬歴

導入店舗数

順調に拡大

学校DX事業：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高横ばい

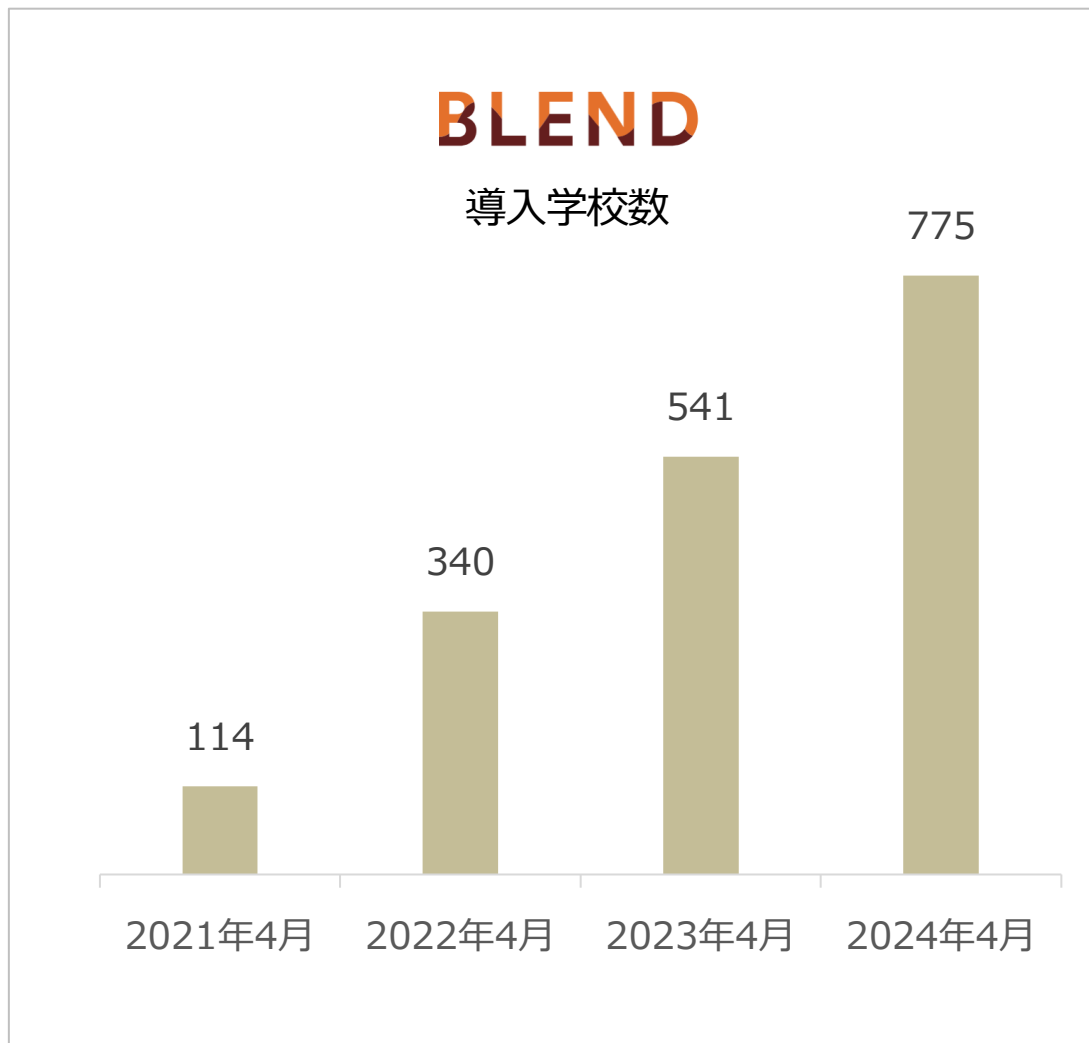
前年同期比 売上拡大

直前四半期比

営業赤字横ばい

前年同期比 赤字大幅縮小

学校DX事業：フルクラウド型校務支援システム

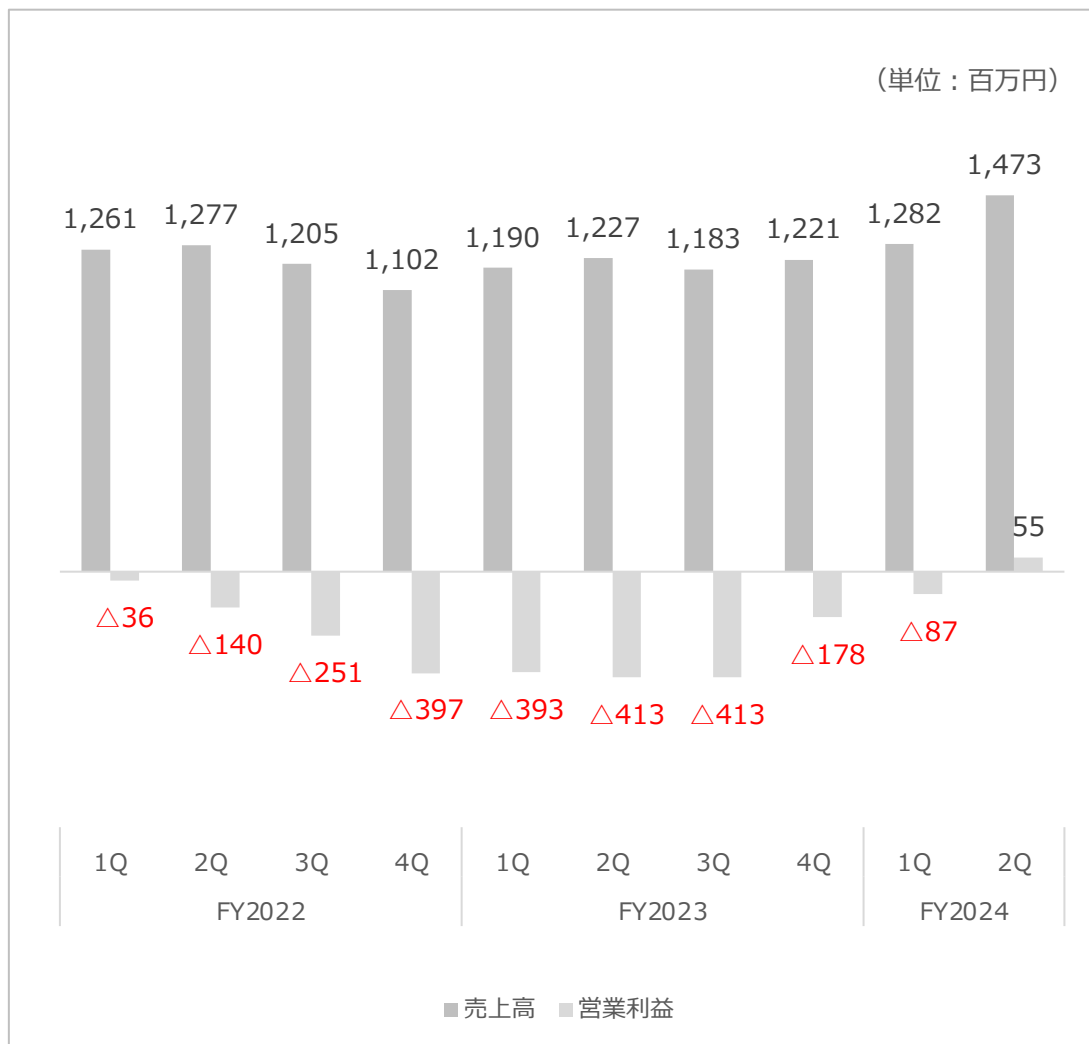


導入学校数 好調に推移

私立高校シェア

35%まで拡大

■ その他事業（法人向けDX支援、AI等）：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高伸長

法人向けDX支援事業の受注拡大

直前四半期比

営業赤字解消

法人向けDX支援事業の受注拡大

下期以降の取り組み

FY2024 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

- ・クラウド薬歴事業のさらなる拡大
- ・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

- ・導入学校数拡大

3. コンテンツ事業

利益確保

- ・セキュリティ関連アプリ成長
- ・オリジナルコミック事業成長

調剤薬局と患者をつなぐ

クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi



営業連携の強化と機能開発の強化を継続

1. 営業連携の強化を継続

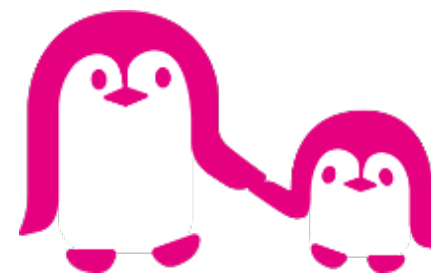
- 医薬品卸大手との協業  メディパルホールディングス

2. 差別化に向けた機能開発の強化を継続

- 他店舗間薬歴連携機能
- 在宅・介護向け機能
- 加算ロジック、指導ナビ
- 電子処方箋対応 他 随時追加予定

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





「子育て支援」は社会課題

子育てサポートのデジタル化の遅れ

紙の手続き
極めて非効率



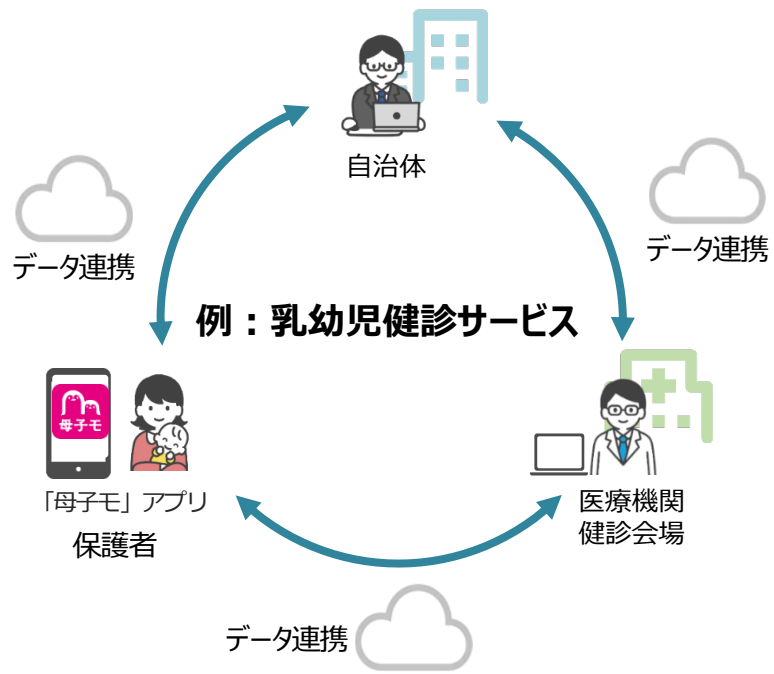
子育て関連手続き
**デジタル化が
喫緊の課題**

- ✓ 小さな子どもを抱えての来庁、待ち時間の発生
- ✓ 質問票・問診票では毎回同じことの入力
- ✓ 手書き事務が多く存在・自治体ごとに仕様もばらばら

ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

子育てDXサービス

- ・ 質問票・予約票機能
- ・ 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
- ・ 妊産婦健診・妊娠届



機能

子育て分野における自治体サービスのデジタル化・医療機関連携

効果

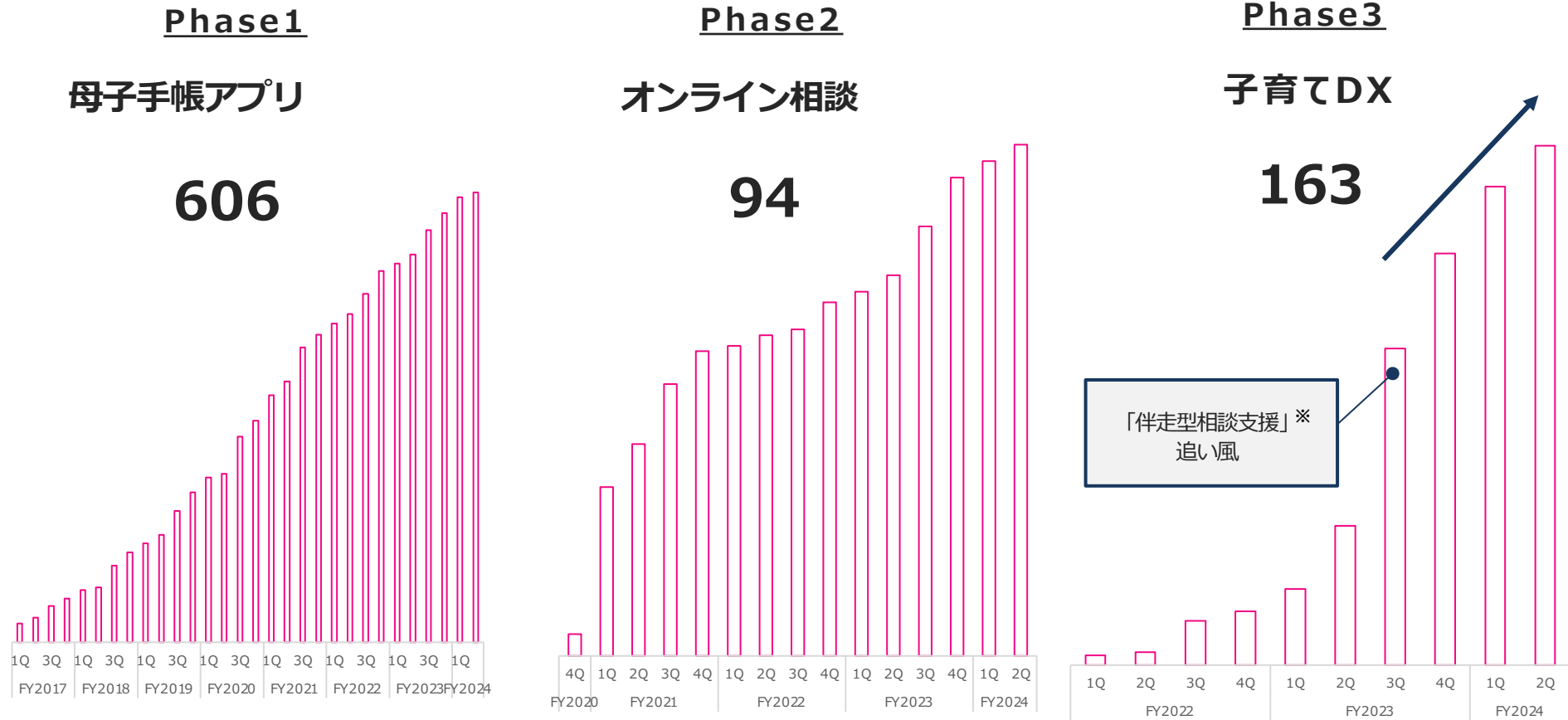
データ連携により
保護者・自治体・医療機関の負担を軽減

バリュー

自治体の子育てDX推進し
地域の「子育て」環境を改善する



『母子モ』利用自治体の子育てDXサービス導入が加速



※こども家庭庁による2023年1月開始の政策。

生徒と教師をつなぐ

フルクラウド型校務支援システム

BLEND

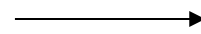


「学校」における深刻な問題

教師の残業超過、退職増の問題

従来型校務

業務過多で非効率



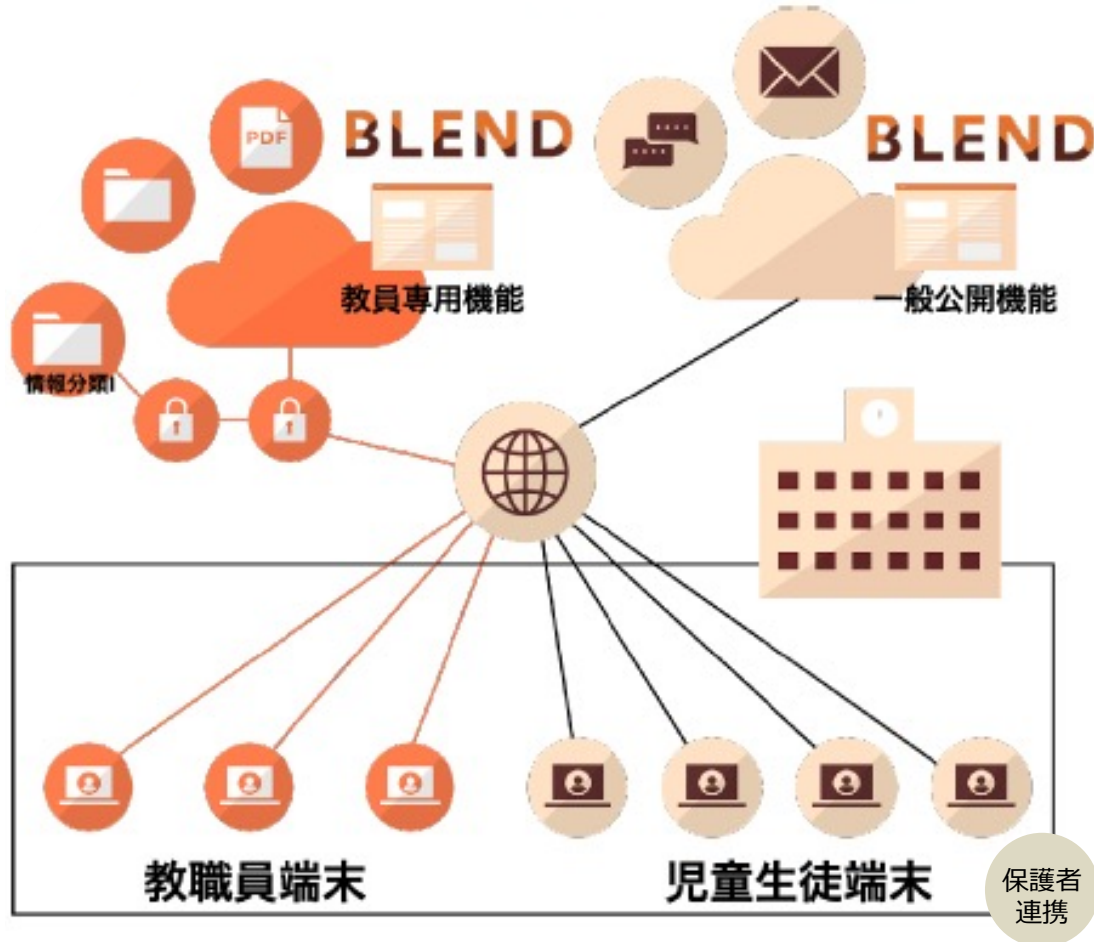
学校校務の

**フルクラウド化が
喫緊の課題**

- ✓ 複数のシステムを利用： 管理コスト負荷
- ✓ 手書き・PC入力仕様もばらばら：作業時間負荷
- ✓ データ連携に時間がかかる

BLEND のある世界

あらゆる「負」の解消へ



機能

- ・フルクラウドでデータを一元管理
- ・教職員室に戻ることなくデータ連携
- ・保護者ともデータ連携

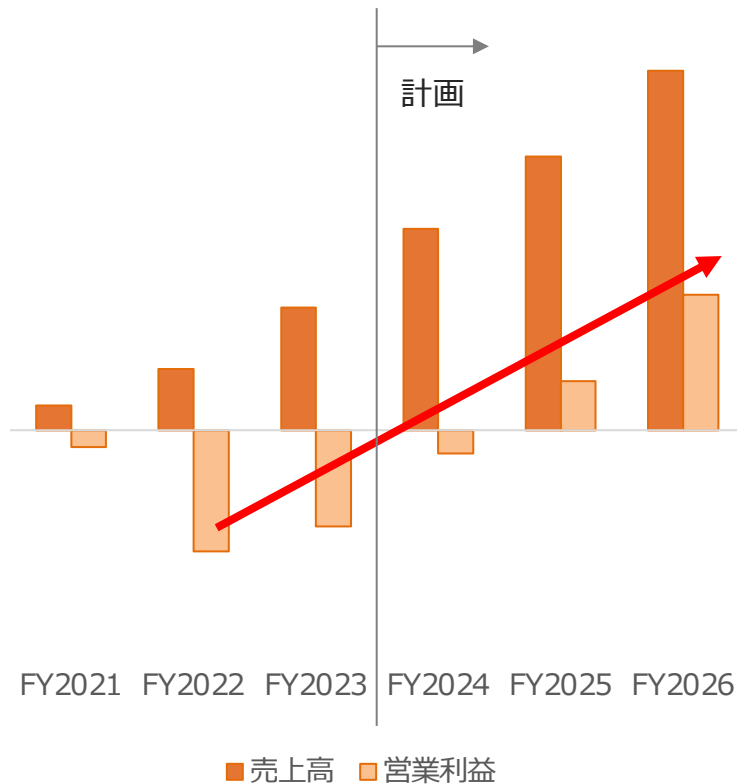
効果

- ・校務の作業負担を軽減
- ・システム管理費用を削減

バリュー

学校DXサービスの提供を通じて
本質的な教育に集中できる環境を整える

中期的な収益イメージ



引き続き導入学校数拡大へ

成長機会

- ・ 2025年4月導入見込み案件の積み上がり
- ・ 政府による都道府県域での校務DX推進

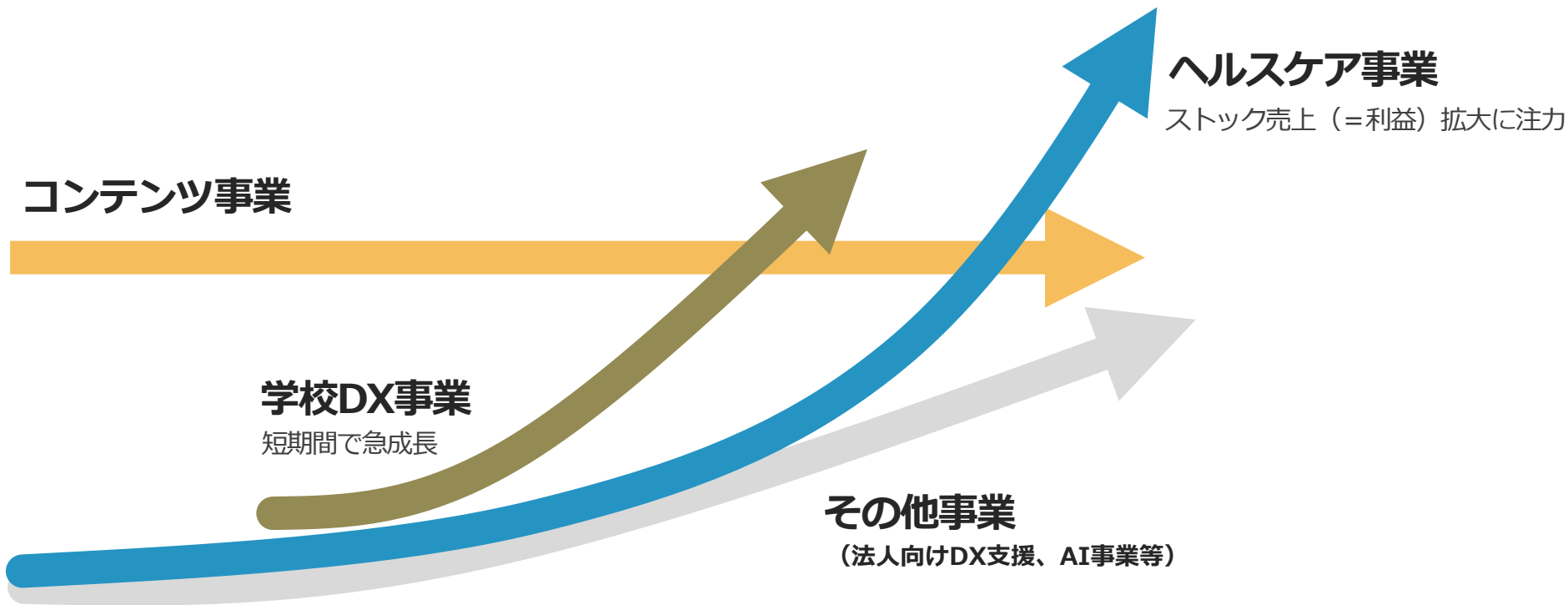
差別化

フルクラウド型一括サービス

中期的な収益イメージ

中期的な収益イメージ

当社グループ
(セグメント別)



収益への影響要素

ヘルスケア事業

政府による母子保健情報のデジタル化・DX化推進 ⇒ 全国市町村での電子母子手帳・子育てDXの導入加速
(子育て環境の改善は喫緊の課題)

学校DX事業

政府による都道府県域での校務DX推進 ⇒ フルクラウド型校務支援システムの導入加速
(校務の効率化は喫緊の課題)

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>