



エムティーアイ

2025年9月期 2Q決算説明会

2025年5月14日（水）

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 … P20

FY2025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

付属資料 …P29

FY2025業績予想
 中長期的な収益イメージ
 連結PL推移
 連結販管費推移
 セグメント別業績
 連結BS
 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

2025年9月期 第2四半期の決算概要について、ご説明します。

売上高

14,885 百万円

YoY+10.1%

営業利益

1,639 百万円

YoY+55.8%

親会社株主に帰属する
中間純利益

1,757 百万円

YoY+12.7%

コンテンツ

月額有料会員数

321 万人

前四半期比 純増

クラウド薬歴

導入店舗数（累計）

3,027 店

**4四半期連続
過去最高を更新**

フルクラウド型
校務支援システム

導入学校数（累計）

1,068 校

私立中・高校シェア 50%

決算ハイライトです。

第2四半期は、前年同期比で売上高・利益ともに増収増益となりました。

取り組み実績としては、

・コンテンツ事業については、月額有料会員数が321万人と、前四半期比で純増しました。

・ヘルスケア事業については、クラウド薬歴の調剤薬局への導入が好調であり、累計3,027店舗となりました。

・学校DX事業については、新年度に合わせた多くの導入がありました。累計導入学校数は1,067校、私立中学・高校のシェアは50%となりました。

それぞれの具体的な取り組み内容については、後ほどご説明します。

連結PL

エムティーアイ

売上高：増収、 営業利益、経常利益、中間純利益：増益

(単位：百万円)	FY2024 上期	FY2025 上期	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	13,517	14,885	+1,367	+10.1%	すべてのセグメントが増収
売上原価	3,612	3,793	+181	+5.0%	
原価率	26.7%	25.5%			
売上総利益	9,905	11,091	+1,186	+12.0%	
利益率	73.3%	74.5%			
販管費	8,852	9,451	+598	+6.8%	
販管費率	65.5%	63.5%			
営業利益	1,052	1,639	+587	+55.8%	
利益率	7.8%	11.0%			
経常利益	1,518	1,721	+203	+13.4%	
利益率	11.2%	11.6%			持分法による投資利益の減少（△418百万円） → 昭文社HDで特別利益計上
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,558	1,757	+198	+12.7%	
利益率	11.5%	11.8%			

Copyrights (c) 2025 MTI Ltd. All Right Reserved

4

連結PLです。

売上高は、前年同期比10.1%増の148億8,500万円となりました。
すべてのセグメントにおいて増収となりました。

営業利益は、売上の増加が寄与し、前年同期比55.8%増の16億3,900万円となりました。

一方で、経常利益は、「持分法による投資利益」が前年同期に比べ減ったことで、営業利益ほどは伸びませんでした。
それでも、前年同期比で13.4%増の17億2,100万円となりました。

中間純利益は、前年同期比12.7%増の17億5,700万円となりました。

広告宣伝費：増加

(単位：百万円)	FY2024 上期	FY2025 上期	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	8,852	9,451	+598	+6.8%
広告宣伝費	1,301	1,876	+575	+44.2%
人件費	3,593	3,609	+16	+0.5%
支払手数料	1,416	1,490	+74	+5.3%
外注費	909	839	△69	△7.6%
減価償却費	652	617	△35	△5.4%
その他	980	1,018	+37	+3.8%

AdGuard向け販促費の増加

販管費の内訳です。

販管費全体では、前年同期比6.8%増の94億5,100万円となりました。

コンテンツ事業における広告宣伝費が増加したためです。

それ以外は、前年同期比並みとなりました。

■ 上期業績予想と実績との差異

すべて上振れ

(単位：百万円)	FY2025 上期 (直近予想)	FY2025 上期 (実績)	差異	
			(百万円)	(%)
売上高	14,000	14,885	+885	+6.3%
営業利益	1,250~1,450	1,639	+189~+389	+13.1~+31.2%
経常利益	1,300~1,500	1,721	+221~+421	+14.8~+32.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,250~1,390	1,757	+367~+507	+26.4~40.6%

上期の業績予想との差異については、売上高はプラス6.3%と、上振れました。

営業利益、経常利益、中間純利益はそれぞれ大幅に上振れました。

ヘルスケア事業、法人向けDX支援事業等の売上伸長が、主な理由です。

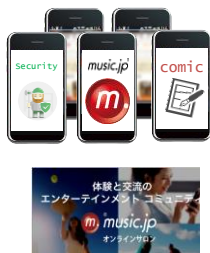
通期業績予想の修正
売上高のみ上方修正

(単位：百万円)	FY2025 通期 (直近予想)	FY2025 通期 (今回予想)	差異	
			(百万円)	(%)
売上高	28,500	29,400	+900	+3.2%
営業利益	2,800～3,200	2,800～3,200	-	-
経常利益	2,900～3,300	2,900～3,300	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,050～2,330	2,050～2,330	-	-

通期の業績予想については、上期実績を踏まえ、売上高のみ上方修正しています。

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
- ・セキュリティ系コンテンツ
- ・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



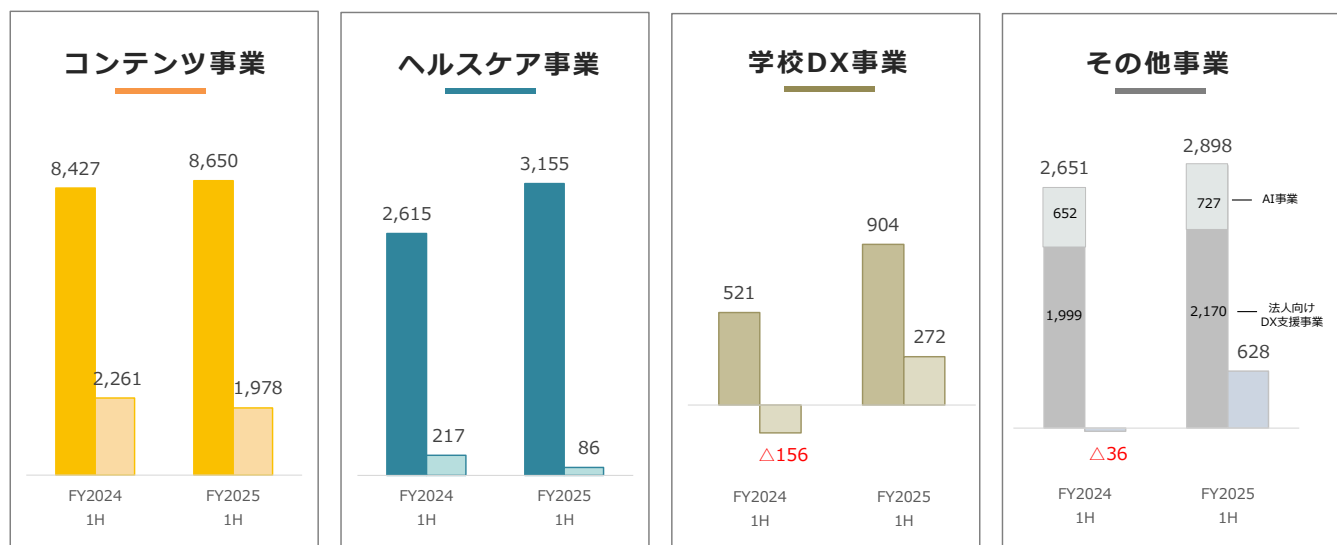
その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・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。

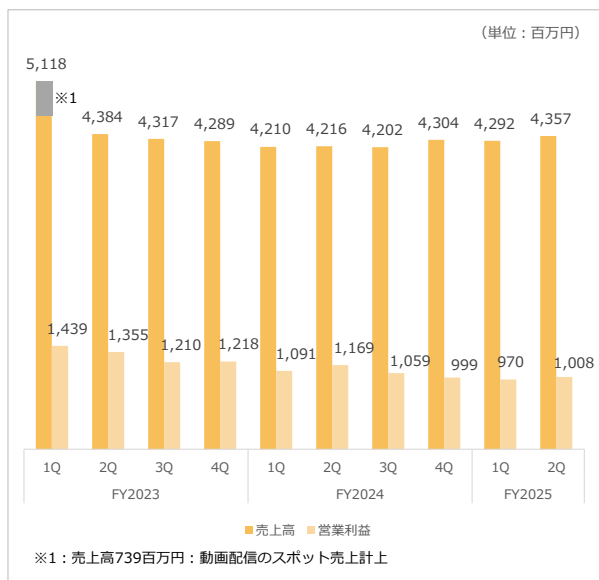
(左軸：売上高、右軸：営業利益、単位：百万円)



前年同期比は、ご覧の通りです。

全てのセグメントにおいて売上高は増収となりました。
利益については、コンテンツ事業およびヘルスケア事業はわずかに減益となりましたが、学校DXおよびその他事業は、大幅増益となりました。

コンテンツ事業：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高：微増収

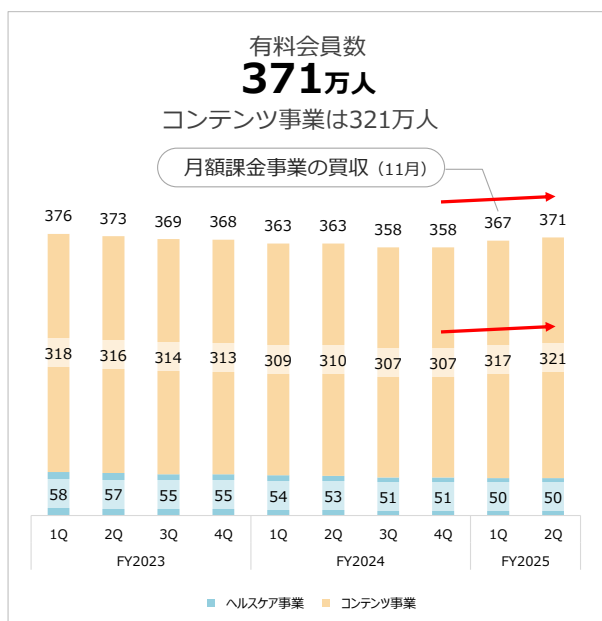
・有料会員数純増

営業利益：微増益

コンテンツ事業の四半期推移です。

直前四半期比では、売上高はわずかに増収の43億5,700万円、営業利益も、わずかに増益の10億800万円となりました。

コンテンツ事業：有料会員数



有料会員数純増

・セキュリティ関連アプリ好調

コンテンツ事業の有料会員数については、セキュリティ関連アプリの入会者数が好調であり、直前四半期比4万人 純増の321万人となりました。

ヘルスケア事業も含めると、有料会員数は、合計371万人となりました。



セキュリティ関連アプリ 好調続く

有料会員数 **106万人**

4つの機能



広告ブロック



追跡ブロック

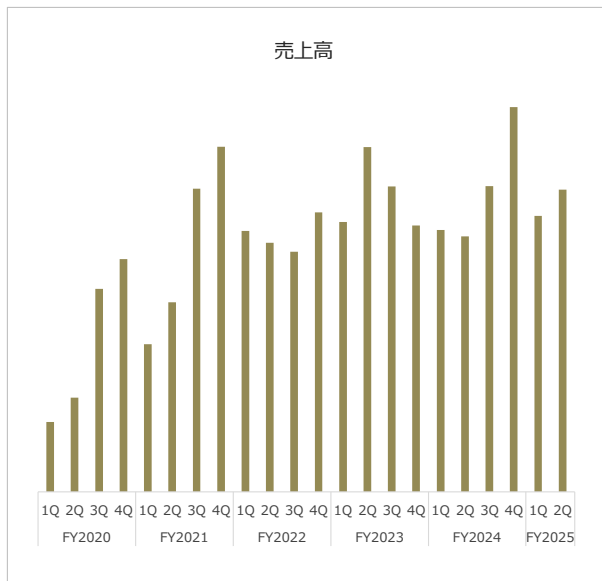


脅威ブロック



ペアレント機能
(子どもの保護機能)

セキュリティ関連アプリ 『AdGuard』の新規入会者数は、3月末で106万人となりました。

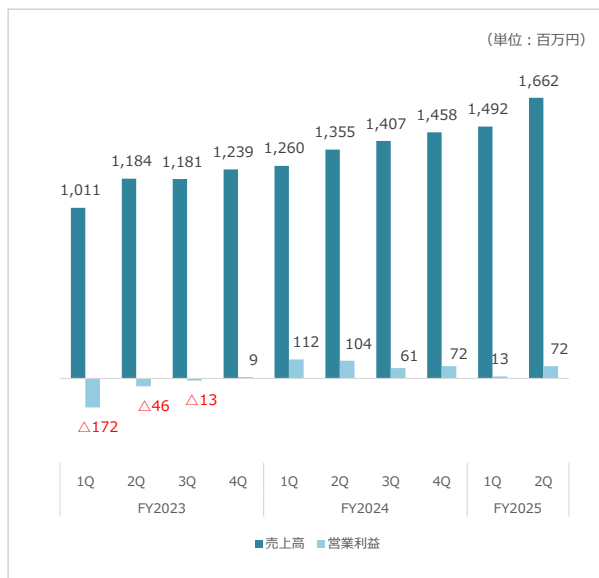


オリジナルコミック事業 安定推移

- ・ 作品投入数維持
- ・ 人気作品のTVドラマ化本数 安定成長

オリジナルコミック事業は、配信した作品の、ダウンロード数に応じた売上高となっています。

TVドラマ化効果に伴う変動はありますが、概ね安定推移しています。



直前四半期比

売上高伸長

・クラウド薬歴好調

直前四半期比

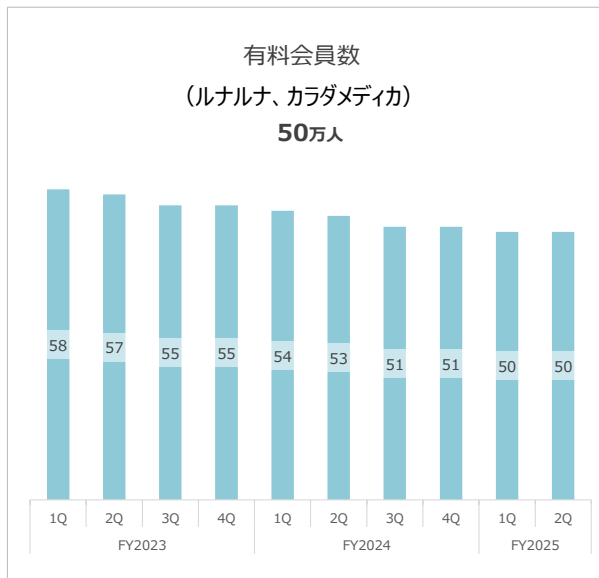
営業利益増益

－薬局向けDXシステムの開発
＋クラウド薬歴好調、子育てDX受注拡大

ヘルスケア事業の四半期推移です。

クラウド薬歴が好調に推移したこと、および、子育てDXの受注が拡大したことから、売上高は16億6,200万円となりました。

営業利益については、薬局向けのDXシステムに関する開発が続いている一方、クラウド薬歴の収益拡大、子育てDXの受注拡大により、営業利益は7,200万円となりました。

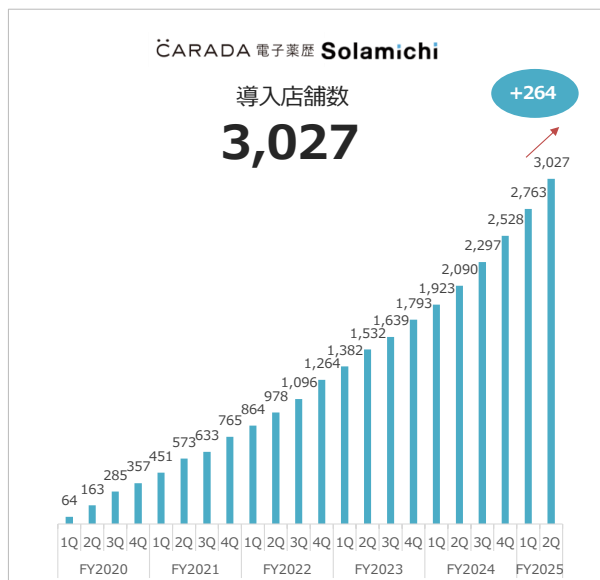


月額コンテンツサービス

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、横ばいの50万人となりました。



クラウド薬歴 4四半期連続過去最高

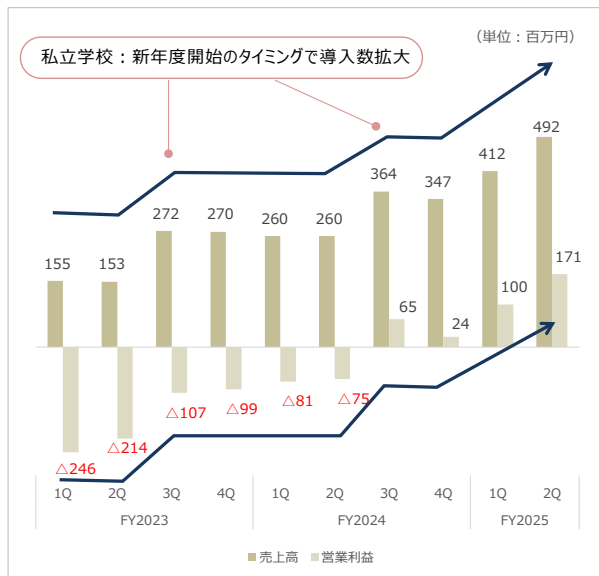
- ・ 中規模薬局の導入が本格稼働

Copyrights (c) 2025 MTI Ltd. All Right Reserved

16

クラウド薬歴では、中規模の薬局を対象に販売促進を強化した結果、3月末の導入店舗数は3,027店舗となりました。

四半期ベースでの新規導入数は264店舗であり、4四半期連続で、過去最高を更新しました。



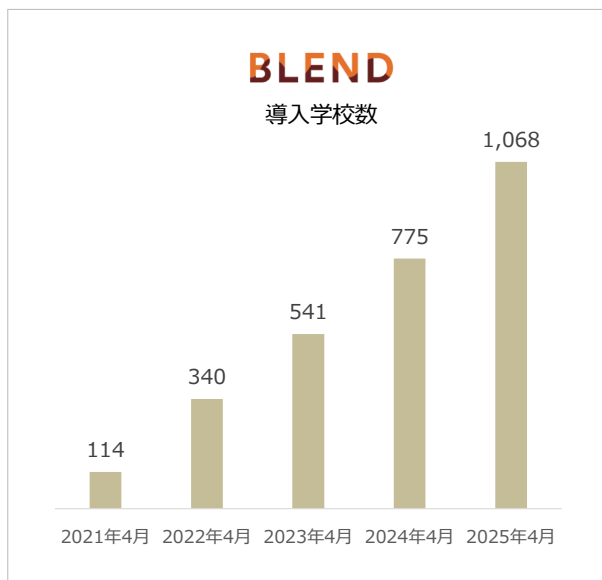
直前四半期比

売上高・営業利益ともに伸長

・公立学校初期導入売上（スポット）の上乗せ

学校DX事業の売上高は4億9,200万円、営業利益は、1億7,100万円となりました。

第1四半期、第2四半期において、公立学校向け初期導入のスポット売上を計上したことにより、増収増益となりました。



導入学校数 拡大

私立中・高校シェア **50%**

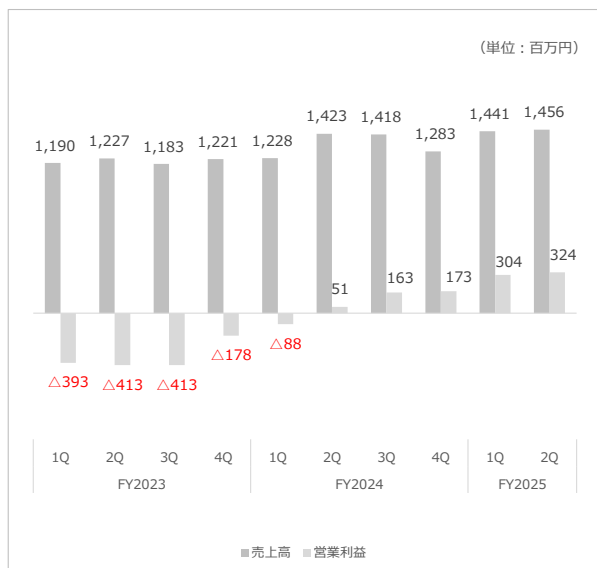
・ 2025年4月新年度導入：300校

導入学校数：学校法人統合や中学・高等学校アカウント統合等に伴う解約を反映
私立学校シェア：文部科学省ホームページ令和6年度学校基本調査令和6年12月18日公表
より当社算出

新年度、新たに導入した私立学校数は300校でした。
累計では1,068校となりました。

その結果、私立学校のシェアは50%となりました。
なお、この新たな導入分の売上高は、第3四半期に計上予定です。

■ 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・営業利益ともに伸長

・法人向けDX支援事業の受注好調

その他事業では、法人向けDX支援事業の受注が好調です。

売上高は14億5,600万円、営業利益は3億2,400万円となりました。

以上が、第2四半期の決算概要です。

下期以降の取り組み

続いて、下期以降の取り組みについてご説明します。

ヘルスケア事業**さらなる売上・利益成長**

- ・ 薬局向け：クラウド薬歴事業のさらなる成長
- ・ 自治体向け：子育てDXプラットフォーム戦略推進

学校DX事業**さらなる売上・利益成長**

- ・ 私立学校向け：さらなる導入学校数拡大
- ・ 公立学校向け：事業領域拡大

コンテンツ事業**利益確保**

- ・ セキュリティ関連アプリ等の成長
- ・ オリジナルコミック事業成長

各セグメントにおいては、各基本方針のもと、ご覧の重点課題に取り組んでいます。

・特に長期的に注力しているヘルスケア事業において、さらなる売上・利益成長を目指します。

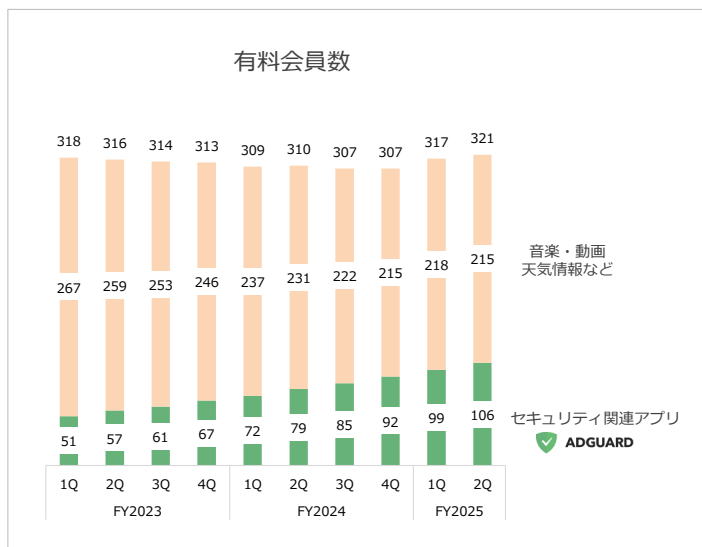
・クラウド薬歴では、導入薬局店舗数の拡大および機能・サービスの充実を図ります。

・子育てDXにおいては、プラットフォーム戦略を推進します。

・学校DX事業においても、さらなる売上・利益成長を目指します。

・私立学校の導入数の拡大、そして公立学校への導入にも注力し、事業領域を拡大していきます。

・コンテンツ事業については、セキュリティ関連アプリ等の成長により、会員数は純増となりました。今後も利益確保を重視していきます。



コンテンツの入会好調

今後の成長が見込める分野に対し
計画的に広告宣伝活動

コンテンツ事業の有料会員数は、音楽系コンテンツなどエンターテインメントの比率が下がり、セキュリティ関連の比率が上昇しています。

今後の成長が見込めるコンテンツについては、引き続き、計画的に広告宣伝活動を実施していきます。

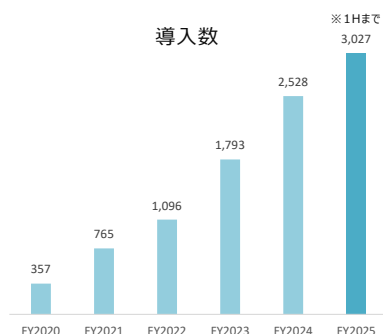
CARADA 電子薬歴 Solamichi



導入数さらなる拡大へ

- ・中規模調剤薬局向け導入好調
- ・機能開発も強化

- 薬剤師が使いやすいUI/UXの実現
- AI自動要約機能搭載



Copyrights (c) 2025 MTI Ltd. All Right Reserved

23

クラウド薬歴事業では、中規模薬局向けの販売促進を強化したことにより導入ペースも順調です。

クラウド薬歴の機能開発の強化も進めることにより、さらなる導入数拡大に向けて取り組んでいきます。

調剤薬局内向けクラウドサービスの品揃えの充実

(株)ソラミチシステム
(連結子会社)

- ・クラウド薬歴
(服薬指導ナビ)



導入薬局店舗数
3,000突破

(株)Corte
(関連会社) ※

- ・AI自動要約機能



クラウド薬歴の新機能
導入拡大に貢献

※(株)ソラミチシステムの出資比率
44% (2025年4月)

(株)ファルモ
(連結子会社)

- ・お薬手帳アプリ
- ・クラウドピッキング ※



薬局10,000店舗の
調剤データ基盤

※クラウドピッキング
医薬品の取間違いを防ぐ
ピッキング型監査システム

Copyrights (c) 2025 MTI Ltd. All Right Reserved

24

子会社のソラミチが展開するクラウド薬歴のほか、当社グループでは、薬局向けにさまざまなサービスを提供しています。

関連会社のコルテでは、クラウド薬歴の追加機能である「AI自動要約」を提供しています。

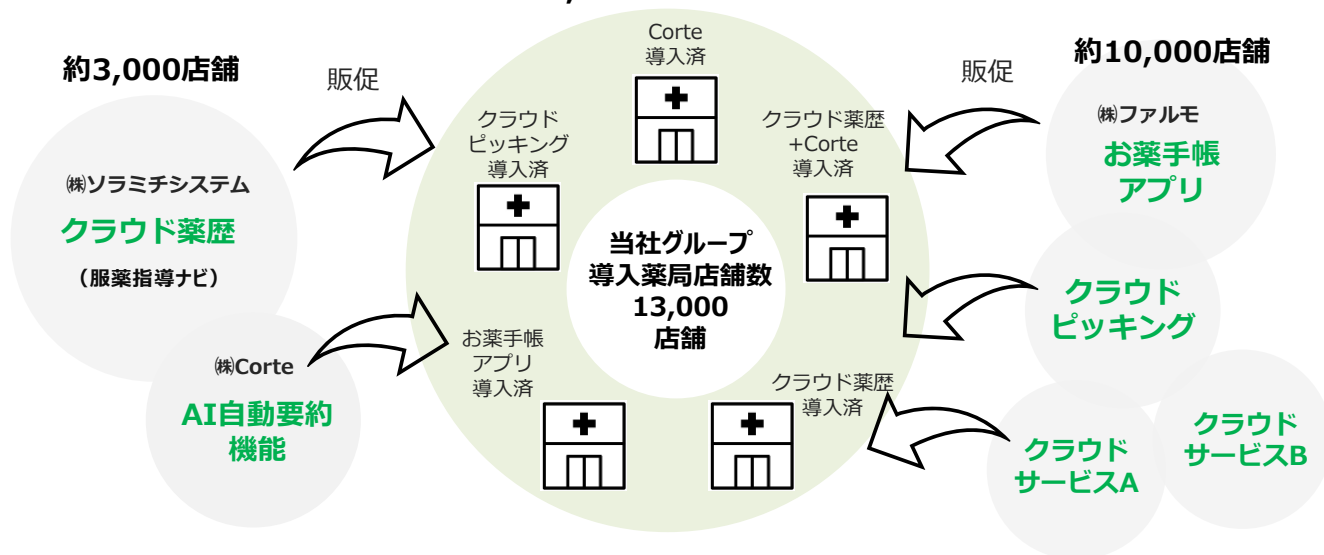
また、子会社のファルモでは、自社ブランドやOEMでお薬手帳アプリを開発し、薬局に導入しています。

さらに、クラウドピッキングの販売も好調です。

これらをすべて合わせると、すでに1万店舗の導入実績があります。

ファルモでは、この薬局1万店舗の調剤データ基盤を活用し、新たなビジネスの可能性も探っています。

グループ全体では20%の薬局へ導入 全国13,000店舗と取引実績



Copyrights (c) 2025 MTI Ltd. All Right Reserved

25

グループ全体では、導入済みの薬局数が13,000店舗に達し、全国の薬局の20%をカバーしています。

今後は、ある薬局に最初のクラウドサービスを導入したあと、別のクラウドサービスも順次提案していくことで1店舗当たりの売上拡大が期待できるものと考えています。

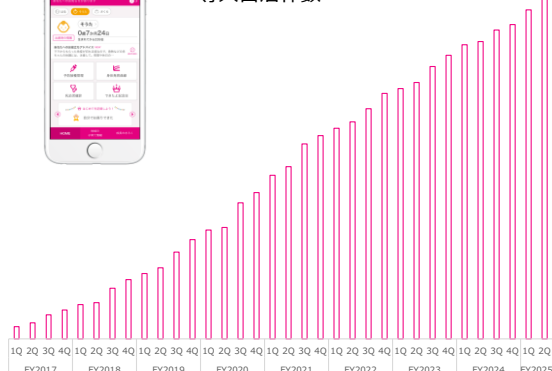
『母子モ』 利用自治体の子育てDXサービス導入は順調

自治体シェア 40%



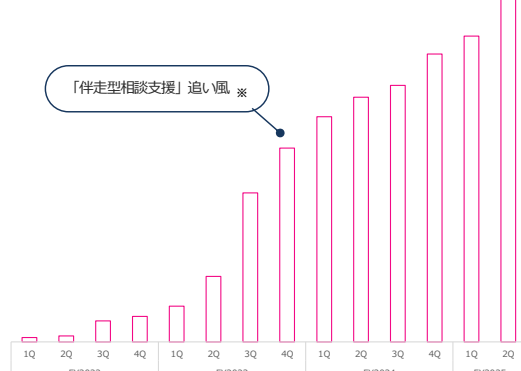
母子手帳アプリ
導入自治体数

704



子育てDXサービス
導入自治体数（延べ）

234



「伴走型相談支援」追い風 ※

※こども家庭庁による2023年1月開始の政策。

Copyrights (c) 2025 MTI Ltd. All Right Reserved

26

子育て事業では、母子手帳アプリの導入数は、3月末時点で704となりました。

その結果、自治体シェアは40%となりました。

子育てDXサービスにおいても、年度末3月の導入が好調であり、延べ234まで拡大しました。

BLEND

引き続き導入学校数拡大へ

成長機会

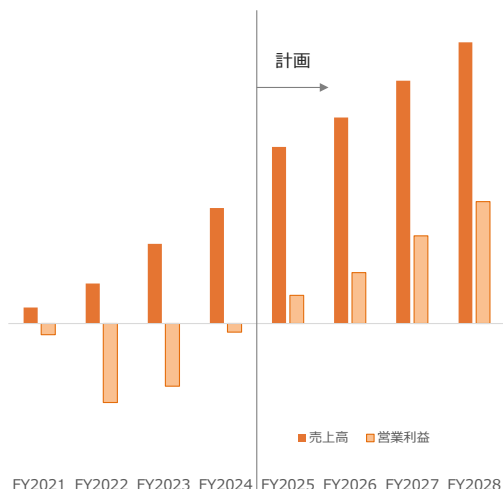
私立学校： 2026年4月導入の受注

公立学校： 政府による都道府県域での校務DX推進

山梨県立高等学校へ導入

差別化

フルクラウド型一括サービス



学校DX事業も順調に成長を続けています。
学校校務のクラウド化への需要の高い状態が続いています。

フルクラウド型校務支援システム「BLEND」の導入は、私立学校向けについては、今年度から新たに私立学校300校で導入がスタートしました。

来年の導入に向けても、引き続き積極的に営業活動を進めていきます。

また、公立学校向けの取り組みも始まっており、山梨県の県立高等学校への導入が進んでいます。

今後も引き続き、私立学校にとどまらず、公立学校への展開にも力を入れていきます。

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 I R室
e-mail: ir@mti.co.jp
<https://ir.mti.co.jp>

Copyrights (c) 2025 MTI Ltd. All Right Reserved

説明は以上になります。
ありがとうございました。