



# エムティーアイ

## 2026年9月期 2Q決算説明会

2026年5月13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。

Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

## 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  
上期業績予想と実績の差異  
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** … P18

FY2026基本方針と重点課題  
クラウド薬歴事業  
薬局DX事業  
母子手帳アプリ+子育てDX事業  
学校DX事業

**付属資料** …P28

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  
FY2026業績予想

## 2Q決算概要

2026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**

**15,666** 百万円  
YoY+5.2%

**営業利益**

**1,679** 百万円  
YoY+ 2.4%

親会社株主に帰属する  
**中間純利益**

**1,863** 百万円  
YoY+6.1%

**コンテンツ**

月額有料会員数

**318** 万人

直前四半期比 △5万人

**クラウド薬歴**

導入店舗数 (累計)

**4,458** 店

フルクラウド型  
**校務支援システム**

導入学校数  
1,367校

**私立学校好調**

決算ハイライトです。  
前年同期比で増収、増益となりました。

主要なKPIです。

- ・コンテンツ事業では、月額有料会員数は318万人となりました。
- ・ヘルスケア事業では、クラウド薬歴の導入調剤薬局数が累計4,458店舗となりました。
- ・学校DX事業では、私立学校については、4月の新年度からの導入分が積み上がり、1,367校となりました。

それぞれの具体的な取り組みについては、後ほどご説明します。

売上高：増収  
 営業利益：微増益  
 経常利益、中間純利益：増益

(単位：百万円)	FY2025 上期	FY2026 上期	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	14,885	15,666	+781	+5.2%	ヘルスケア事業、学校DX事業の売上成長
売上原価	3,793	4,206	+412	+10.9%	
原価率	25.5%	26.9%			
売上総利益	11,091	11,459	+368	+3.3%	
利益率	74.5%	73.1%			
販管費	9,451	9,780	+328	+3.5%	
販管費率	63.5%	62.4%			
営業利益	1,639	1,679	+39	+2.4%	
利益率	11.0%	10.7%			
経常利益	1,721	2,063	+341	+19.9%	持分法による投資利益の増加 (+310百万円)
利益率	11.6%	13.2%			
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,757	1,863	+106	+6.1%	
利益率	11.8%	11.9%			

Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

連結PLについてご説明します。

売上高は前年同期比5.2%増の156億6,600万円、  
 営業利益は同2.4%増の16億7,900万円となりました。

経常利益は、持分法による投資利益の増加により、  
 20億6,300万円となりました。

中間純利益は、18億6,300万円となりました。

連結販管費内訳

販管費：増加  
 広告宣伝費：減少

(単位：百万円)	FY2025 上期	FY2026 上期	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	9,451	9,780	+328	+3.5%
広告宣伝費	1,876	1,774	△101	△5.4%
人件費	3,609	3,770	+160	+4.5%
支払手数料	1,490	1,654	+163	+11.0%
外注費	839	947	+108	+12.9%
減価償却費	617	601	△15	△2.5%
その他	1,018	1,030	+12	+1.2%

AdGuard向け販促費をコントロール

販管費は前年同期比3.5%増の97億8,000万円となりました。  
 一方で広告宣伝費は、AdGuard向けの販促費をコントロールしたことで  
 前年同期比で減少しています。

上期業績予想と実績の差異

すべて上振れ

(単位：百万円)	FY2026 上期 (当初予想)	FY2026 上期 (実績)	差異 (百万円)	達成率 (%)
売上高	15,000	15,666	+666	+104.4%
営業利益	1,400 ~1,600	1,679	+79 ~+279	+105.0% ~+120.0%
経常利益	1,450 ~1,650	2,063	+413 ~+613	+125.1% ~+142.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	780 ~920	1,863	+943 ~+1,083	+202.6% ~+238.9%

上期の業績予想と実績の差異です。

売上高・利益ともに、想定を上回って着地しました。

主な要因は、ヘルスケア事業と法人向けDX支援事業の売上が伸びたことです。

通期業績予想の修正

売上高・経常利益・当期純利益：上方修正  
 営業利益：据え置き（ヘルスケア事業の先行投資）

(単位：百万円)	FY2026 通期 (当初予想)	FY2026 通期 (今回予想)	差異	
			(百万円)	(%)
売上高	31,000	31,500	+500	+1.6%
営業利益	3,100 ~3,500	3,100 ~3,500	-	-
経常利益	3,100 ~3,500	3,400 ~3,800	+300 ~+300	+8.6% ~+9.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,770 ~2,050	2,560 ~2,840	+790 ~+790	+38.5% ~+44.6%

通期の業績予想です。  
 上期実績を踏まえ、売上高、経常利益、当期純利益を上方修正しています。

営業利益については、ヘルスケア事業における先行投資を見込み、当初予想を据え置きました。

セグメント別業績

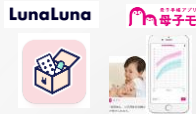
コンテンツ事業

- ・コンテンツ事業
- ・エンタメ・ライフ系コンテンツ
- ・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



CARADA 電子薬歴  
Solamichi

学校DX事業

- ・学校DX事業

BLEND



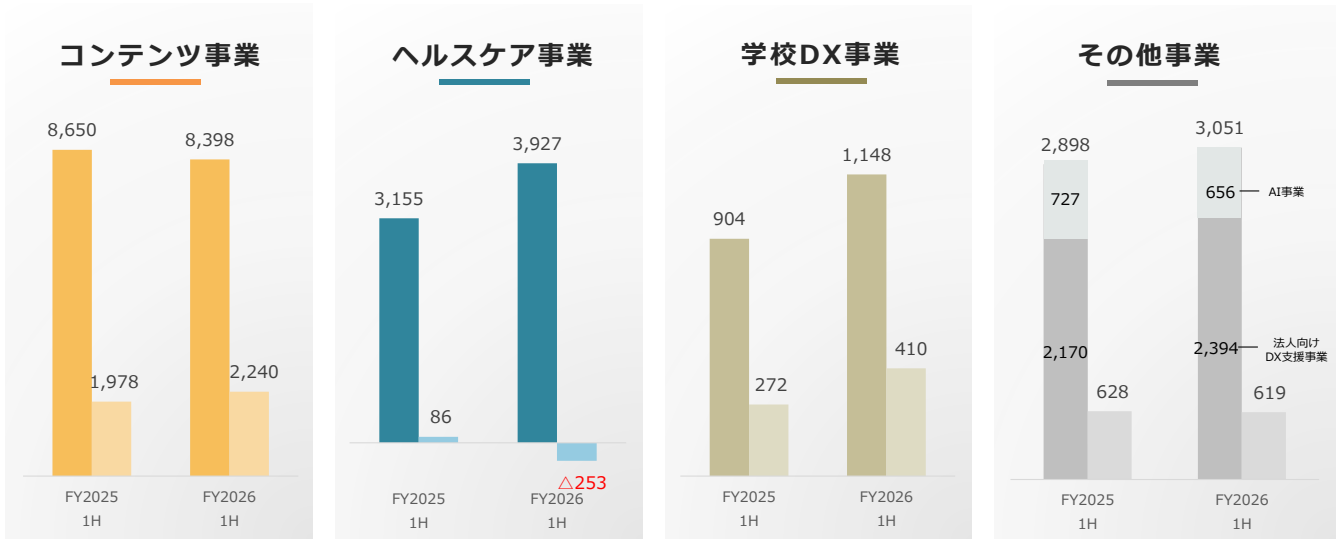
その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・法人向けソリューション



続いて、セグメント別の状況をご説明します。

(左軸：売上高、右軸：営業利益、単位：百万円)

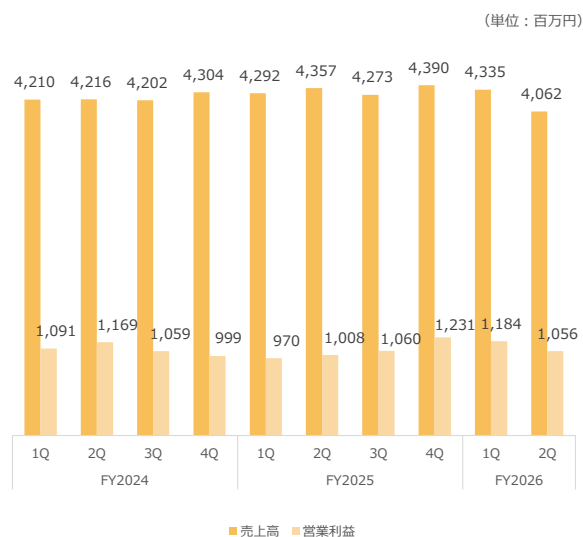


各セグメントの前年同期比です。

売上高は、コンテンツ事業が減収となった一方、ヘルスケア、学校DX、その他事業で増収となりました。

営業利益は、コンテンツ、学校DX、その他事業で増益となり、ヘルスケアは赤字となりました。

## コンテンツ事業：売上高・営業利益



直前四半期比

**売上高・営業利益：減少**

- ・ 子会社ビデオマーケットの連結除外
- ・ オリジナルコミックの売上減少

次に、セグメント別の四半期推移についてご説明します。

まずコンテンツ事業です。

第2四半期は、子会社ビデオマーケットの連結除外の影響により売上高は40億6,200万円と減収となりました。

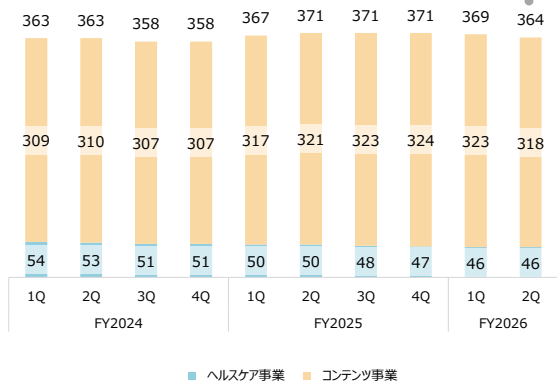
営業利益は、10億5,600万円です。

コンテンツ事業：有料会員数

有料会員数  
**364万人**

コンテンツ事業は318万人

(株)ビデオマーケットの全株式譲渡（2月）

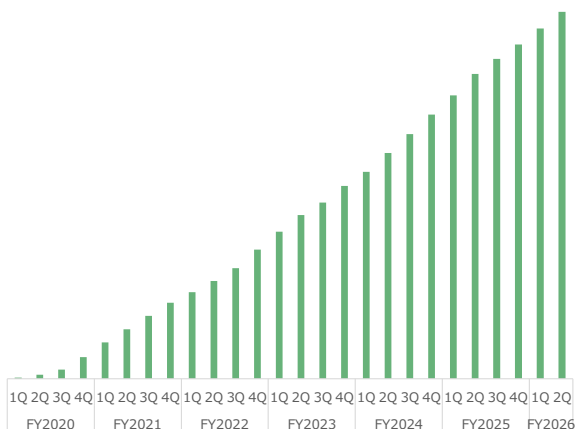


**有料会員数：微減**

- ・子会社ビデオマーケットの連結除外
- ・セキュリティ関連アプリは好調

コンテンツ事業の有料会員数です。  
セキュリティ関連アプリの入会者数は好調でしたが、ビデオマーケットの連結除外による減少分があり、コンテンツ事業は318万人となりました。

ヘルスケア事業を含めた有料会員数は、合計364万人です。



## セキュリティ関連アプリ 好調続く

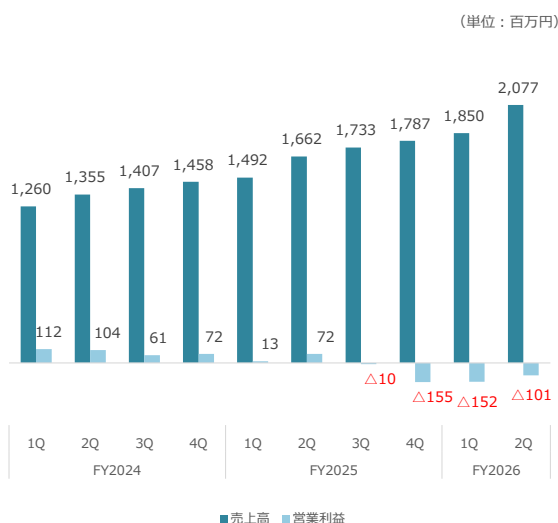
有料会員数 **128万人**

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」です。  
新規入会が引き続き好調で、3月末時点の有料会員数は128万人となりました。

## 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**

- ・クラウド薬歴、子育てDX

直前四半期比

**営業赤字**

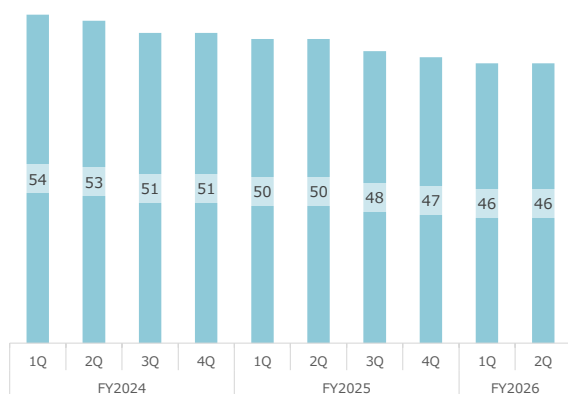
- ・薬局DX、子育てDXのシステム開発費
- ・ルナルナみらいサポート費用負担

ヘルスケア事業の四半期推移です。  
クラウド薬歴事業が好調で、売上高は20億7,700万円と伸長しました。  
営業赤字は直前四半期と同水準の1億円です。

薬局DXと子育てDXのシステム開発費に加え、自治体向けサービス「ルナルナみらいサポート」の費用負担が主な要因です。

ヘルスケア事業：月額コンテンツサービス

有料会員数  
(ルナルナ、カラダメディカ)  
**46万人**



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**

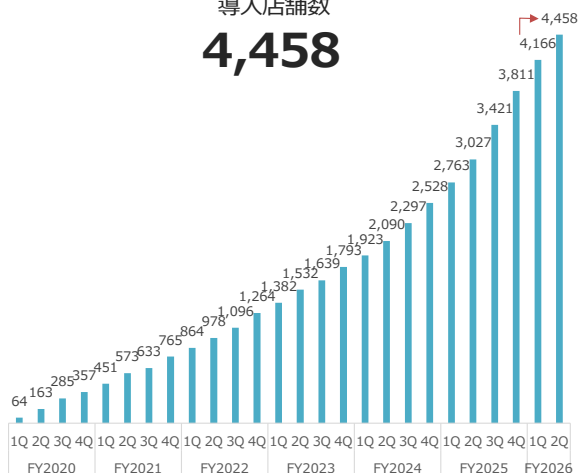
ヘルスケア事業の月額コンテンツサービスです。  
有料会員数は46万人と、直前四半期比で横ばいとなりました。

CARADA 電子薬歴 Solamichi

+292

導入店舗数

4,458



クラウド薬歴  
中規模以上の薬局・ドラッグ  
ストアへの導入が寄与

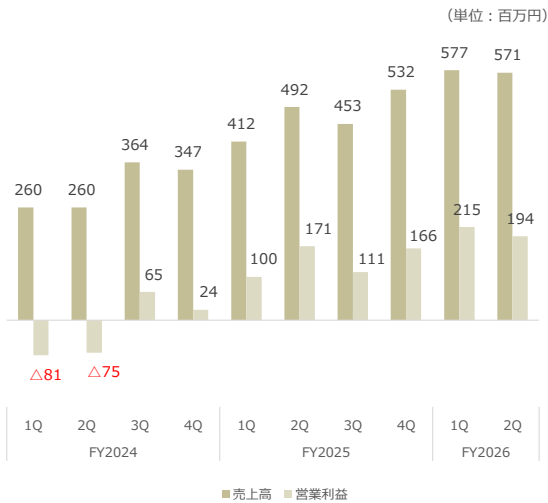
クラウド薬歴事業です。

中規模以上の薬局・ドラッグストア向けの販売促進が奏功し、第2四半期の新規導入は292店舗でした。

累計は4,458店舗まで拡大しています。

大手チェーンの導入は一巡してきたため、今後は新規の導入先を広げていきます。

## 学校DX事業：売上高・営業利益



直前四半期比

**売上高：横ばい**  
**営業利益：横ばい**

・公立学校：初期導入売上の継続



## ストック型ビジネス

導入数拡大とともに  
 階段的に収益が積み上がる構造

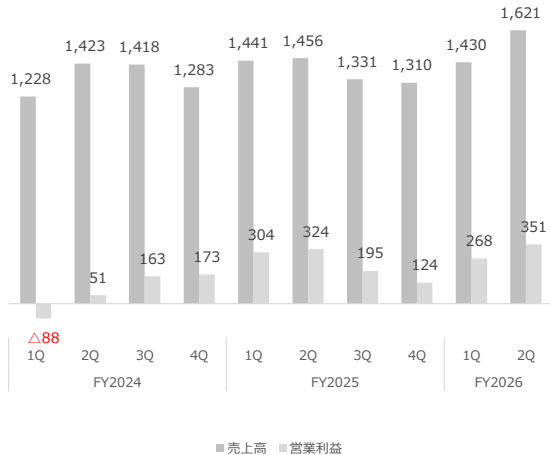
学校DX事業の売上高は5億7,100万円、営業利益は1億9,400万円となりました。

第1四半期に続き、山梨県の義務教育向け初期売上が計上したことにより、直前四半期比で横ばいとなりました。

■ その他事業：売上高・営業利益

(法人向けDX支援、AI等)

(単位：百万円)



直前四半期比

**売上高：伸長**  
**営業利益：拡大**

- ・ 法人向けDX支援事業は堅調
- ・ AI事業の受注拡大

その他事業です。

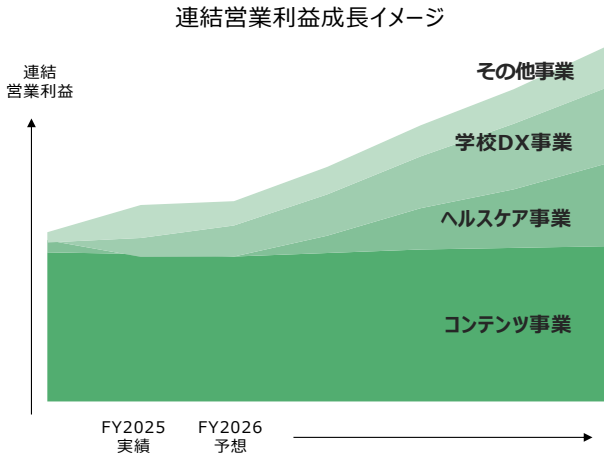
法人向けDX支援事業の受注が堅調に推移したことに加え、AI事業の受注が拡大しました。

売上高は16億2,100万円、営業利益は3億5,100万円で、直前四半期比で売上・利益ともに伸長しています。

## 下期以降の取り組み

続いて、今後の取り組みについてご説明します。

**学校DX事業：短期～中期、ヘルスケア事業：中期～長期に収益貢献**



**学校DX事業**

**売上・利益成長**

- ・私立学校向け導入数拡大
- ・公立学校向け導入数拡大

**ヘルスケア事業**

**売上・利益成長**

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

**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

2026年9月期の基本方針と重点課題です。

コンテンツ事業は利益を確保しつつ、セキュリティ関連アプリなどの成長を進めます。

成長領域としては、学校DXは 短期から中期、ヘルスケアは 中期から長期での収益貢献を見込み、引き続き両事業に注力します。

ヘルスケアでは、薬局向けクラウド薬歴の成長と、自治体向けの子育てDXプラットフォーム戦略を進めていきます。

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

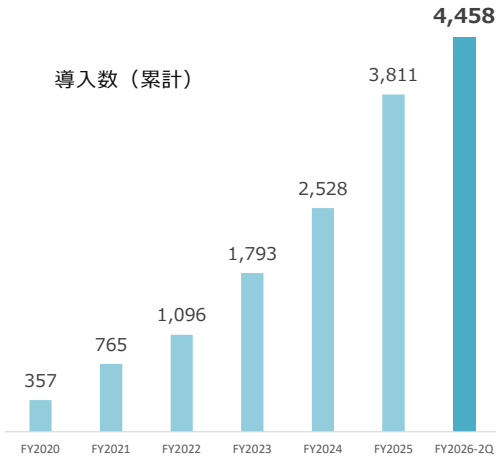
**クラウド薬歴の調剤薬局数は  
順調に積み上がっている**



**導入数さらなる拡大へ  
中規模以上の薬局・ドラッグストアへの導入**

- 薬剤師が使いやすいUI/UXの実現
- AI自動要約機能搭載

導入数（累計）



服薬指導ナビゲーション  
CARADA 電子薬歴  
**Solamichi**



AI自動要約機能  
**corte**※

薬歴に必要な項目を  
自動で抽出



※ 「corte」（コルテ）は、当社子会社株式会社ソラミチシステムと株式会社corteの共同開発です。  
※ 「corte」は、株式会社corteの商標登録です。

クラウド薬歴事業です。

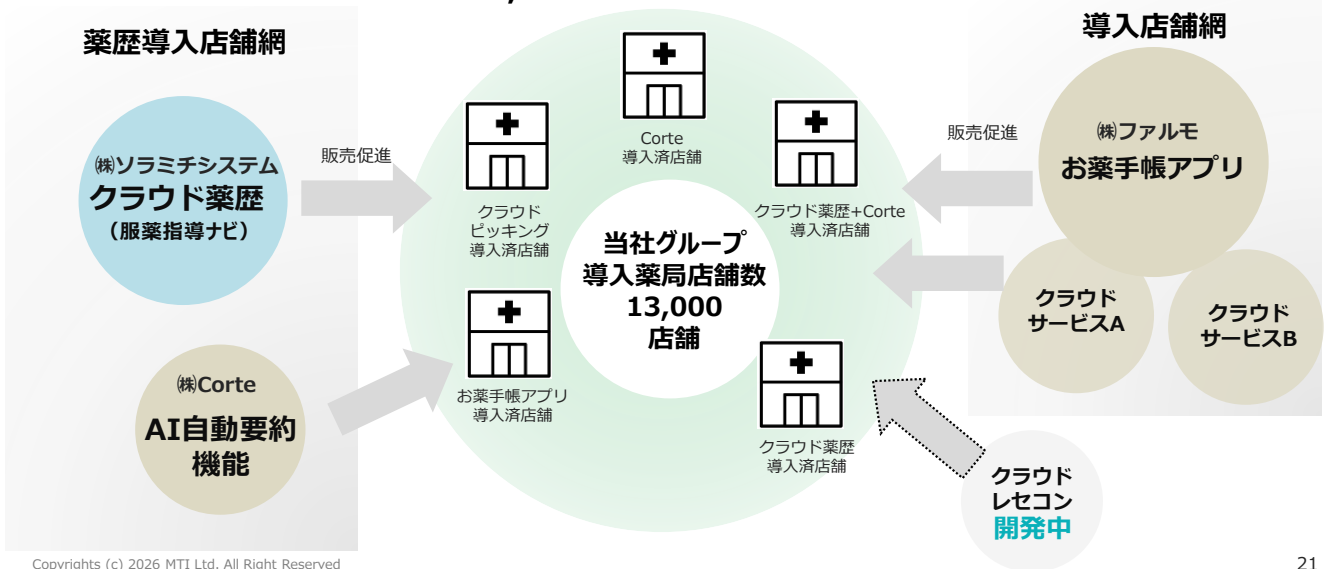
事業は順調で、導入数は累計4,458店舗まで順調に積み上がっています。

クラウド薬歴は、薬剤師が“毎日使ってラクになる、優れた”UI/UXを強みとしています。

服薬指導ナビとAI自動要約のセット提案を軸に、導入をさらに広げます。

ターゲットは中規模以上の薬局・ドラッグストアで、販売促進して、導入数をもう一段伸ばしていきます。

## グループ全体では20%の薬局へ導入 全国13,000以上の店舗と取引実績



薬局DX事業です。

薬局DX事業では、クラウド薬歴を中心に、AI自動要約、クラウドピッキングなどを組み合わせて、薬局の業務を“オンプレ中心”から“クラウド中心”へ移していきます。

当社グループでは全国で約13,000店舗と取引があり、約20%以上の薬局にクラウドサービスが入っています。  
大手チェーンの導入は一巡しているため、次は新規の導入先を広げ、商材の横展開で収益を伸ばしていきます。



ヘルスケア事業：女性向けヘルスケアサービスの自治体連携（みらいサポート）

## ルナルナ事業：新潟県に続き宮城県と連携協定締結

- ・女性向け健康情報サービス『ルナルナ』の無償提供（県単位）
- ・将来的な事業成長に向けた布石

### 『ルナルナみらいサポート』プログラム

## LunaLuna

すべての女性の一生に寄り添うウィメンズヘルスケアサービス

※「ルナルナみらいサポート」の主なサービス対象領域およびサービス



自治体による  
プレセプションケア※の支援

※当面無償提供

新潟県  
宮城県

⋮

女性向けヘルスケアサービス『ルナルナ』の自治体連携についてです。

昨年10月の新潟県に続き、1月に宮城県とも連携協定を締結しました。将来の成長に向けた布石であり、エンドユーザー向けから行政向けモデルへ広げる取り組みでもあります。

『ルナルナみらいサポート』は当面は無償で提供し、一定期間後に自治体から利用料をいただく設計です。妊活を中心に利用が広がっており、今後も自治体連携の数を増やしていきます。

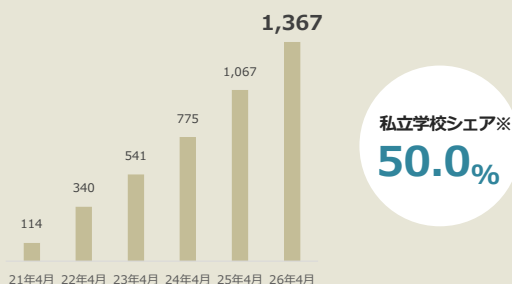
学校DX事業：導入数の状況

**フルクラウド型校務支援システムの導入拡大**

**私立学校：過半数のシェア**

(小・中・高等学校・専門学校※)

2026年4月 新年度新規導入：323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7年12月26日公表）より当社算出。専修学校は、高等学部をおく学校のみカウント。

**公立学校：導入拡大**

(小・中・高等学校)

2025年4月～

- ・山梨県全ての県立高等学校

2026年4月～

- ・山梨県全ての公立小・中学校

**2027年4月～（予定）  
受注決定！**

- ・福島県：公立小・中学校・県立高等学校
- ・島根県：県立高等学校
- ・宮城県多賀城市：小・中学校

学校DX事業の導入状況です。

フルクラウド型校務支援システムは引き続き好調です。

私立学校における、4月の新年度の新規導入は323校、累計は1,367校となり、シェアは50%となりました。

公立学校については、山梨県で高校に加えて小中学校へも展開を開始しています。また、2027年度の導入として、福島県、島根県、宮城県多賀城市での受注が決定しています。

## 学校DX事業:ビジネスモデル

### ●ビジネスモデル



### ●エンドユーザー（利用者）

校務機能

出欠管理・連絡など



教師



生徒  
(児童・学生)

保護者

主な機能： 出欠管理・成績管理・帳票管理・学習管理・生徒管理  
・生徒メモ・事務管理・保健管理・入試管理・外部模試・連絡管理

Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

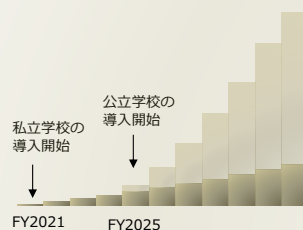
### ●私立学校

$$\text{売上高} = \text{生徒数 (平均)} \times \text{生徒1人当たり月額利用料 (単価300円)} \times \text{導入学校数}$$

### ●公立学校

$$\text{売上高} = \text{初期導入売上} + \text{月額利用料}$$

### ●成長イメージ



●公立学校：  
都道府県単位での受注拡大

●私立学校：  
小学校・専門学校にも対象拡大

学校DX事業のビジネスモデルです。

私立学校は、生徒1人あたり月額300円の課金で、生徒数と導入学校数が伸びるほど売上が積み上がります。

公立学校は都道府県単位の入札で、初期導入費用と月額利用料が売上の柱です。

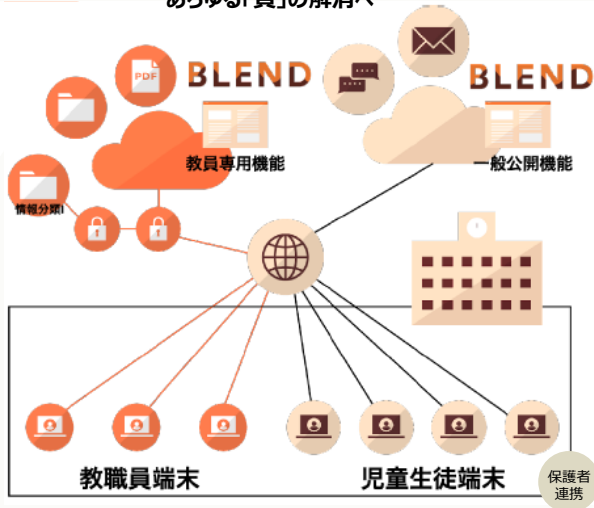
今後は公立・私立それぞれの市場でシェア拡大に取り組みます。

公立は導入拡大フェーズに入っているため導入数を伸ばし、私立は小学校・専門学校への展開を進めて導入シェアをさらに高めます。

(ご参考) 学校DX事業：事業展開

校務支援システムに必要な要素を  
すべてフルクラウド化

あらゆる「負」の解消へ



Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

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

(ご参考)

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>

Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

説明は以上となります。  
ありがとうございました。