



2026年9月期 3Q決算説明会

2026年8月7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。

Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

目次

3Q決算概要 … P2

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

4Q以降の取り組み … P16

FY2026基本方針と重点課題
 薬局DX事業
 子育てDX事業
 ルナルナみらいサポート
 学校DX事業

付属資料 …P27

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

3Q決算概要

2026年9月期 第3四半期の決算概要について、ご説明します。

売上高（3Q累計）**23,277** 百万円**YoY+4.4%**営業利益（3Q累計）**2,273** 百万円**YoY△3.0%**親会社株主に帰属する
四半期純利益（3Q累計）**2,175** 百万円**YoY+5.6%**通期業績予想の下方修正

売上高 据え置き

営業利益 **2,700** 百万円

YOY△8.4%

クラウド薬歴

導入店舗数（累計）

4,743 店

直前四半期比 +285店

フルクラウド型
校務支援システム**公立学校：受注好調****(来期以降の業績拡大に寄与)**

決算ハイライトです。

第3四半期累計では、売上高は前年同期比で増収となりました。

一方、営業利益は、ヘルスケア事業での先行投資負担により減益となりました。

四半期純利益は、経常利益の増加もあり、増益となっています。

通期業績予想については、売上高315億円を据え置く一方、ヘルスケア事業の費用負担の増加を見込み、営業利益は27億円へ下方修正しています。

一方で、クラウド薬歴の導入店舗数は順調に拡大しています。学校DX事業でも公立学校の受注が好調に推移しています。足元では費用負担が利益に影響していますが、来期以降の業績拡大に向けた取り組みは着実に進んでいます。

具体的な内容は、後ほどご説明します。

売上高：増収
営業利益：微減益
経常利益、四半期純利益：増益

(単位：百万円)	FY2025 3Q累計	FY2026 3Q累計	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	22,306	23,277	+971	+4.4%	ヘルスケア事業、学校DX事業の売上成長
売上原価	5,686	6,253	+566	+10.0%	
原価率	25.5%	26.9%			
売上総利益	16,619	17,024	+404	+2.4%	
利益率	74.5%	73.1%			
販管費	14,275	14,750	+475	+3.3%	
販管費率	64.0%	63.4%			
営業利益	2,343	2,273	△70	△3.0%	
利益率	10.5%	9.8%			
経常利益	2,376	2,818	+442	+18.6%	持分法による投資利益の増加 (+485百万円)
利益率	10.7%	12.1%			
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,061	2,175	+114	+5.6%	
利益率	9.2%	9.3%			

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、ヘルスケア事業および学校DX事業の成長により、
前年同期比4.4%増の232億7,700万円となりました。

営業利益は、ヘルスケア事業の先行投資負担などの影響により、
同3.0%減の22億7,300万円となりました。

一方、経常利益は、
持分法による投資利益の増加により28億1,800万円となり、
四半期純利益は21億7,500万円となりました。

増収を確保する一方で、
将来成長に向けた投資負担が利益面に表れています。

販管費：増加
広告宣伝費：減少

(単位：百万円)	FY2025 3Q累計	FY2026 3Q累計	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	14,275	14,750	+475	+3.3%
広告宣伝費	2,802	2,657	△144	△5.2%
人件費	5,501	5,673	+172	+3.1%
支払手数料	2,294	2,494	+200	+8.7%
外注費	1,267	1,476	+208	+16.4%
減価償却費	913	932	+19	+2.2%
その他	1,496	1,515	+19	+1.3%

Aguard向け販促費をコントロール

販管費は、前年同期比3.3%増の147億5,000万円となりました。
人件費、支払手数料、外注費などが増加した一方、
広告宣伝費は減少しています。

全体としては、費用をコントロールする領域と、
将来成長に向けて投資を継続する領域を分けながら、
事業運営を行っています。

通期業績予想の修正

売上高：据え置き

営業利益・経常利益：下方修正

- ・次世代型クラウドレセコンのローンチに向けた開発費増加
- ・『ルナルナみらいサポート』の費用負担増加（県単位での連携協定締結が拡大）

(単位：百万円)	FY2026 通期 (直近予想)	FY2026 通期 (今回予想)	差異	
			(百万円)	(%)
売上高	31,500	31,500	-	-
営業利益	3,100 ～3,500	2,700	△800 ～△400	△22.9% ～△12.9%
経常利益	3,400 ～3,800	3,100	△700 ～△300	△18.4% ～△8.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,560 ～2,840	2,680	△160 ～+120	△5.6% ～+4.7%

Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

6

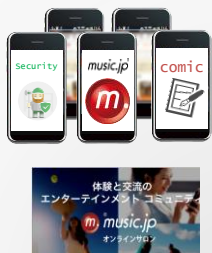
通期業績予想の修正についてです。
第3四半期の実績と足元の状況を踏まえ、
売上高は315億円を据え置きます。
一方、営業利益と経常利益は下方修正します。

主な要因は、次世代型クラウドレセコンの開発費の増加と、
自治体向け『ルナルナみらいサポート』で発生する販売促進費の増加です。

なお、当期純利益については、特別利益の計上などもあり、
直近予想とほぼ同水準を見込んでいます。

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



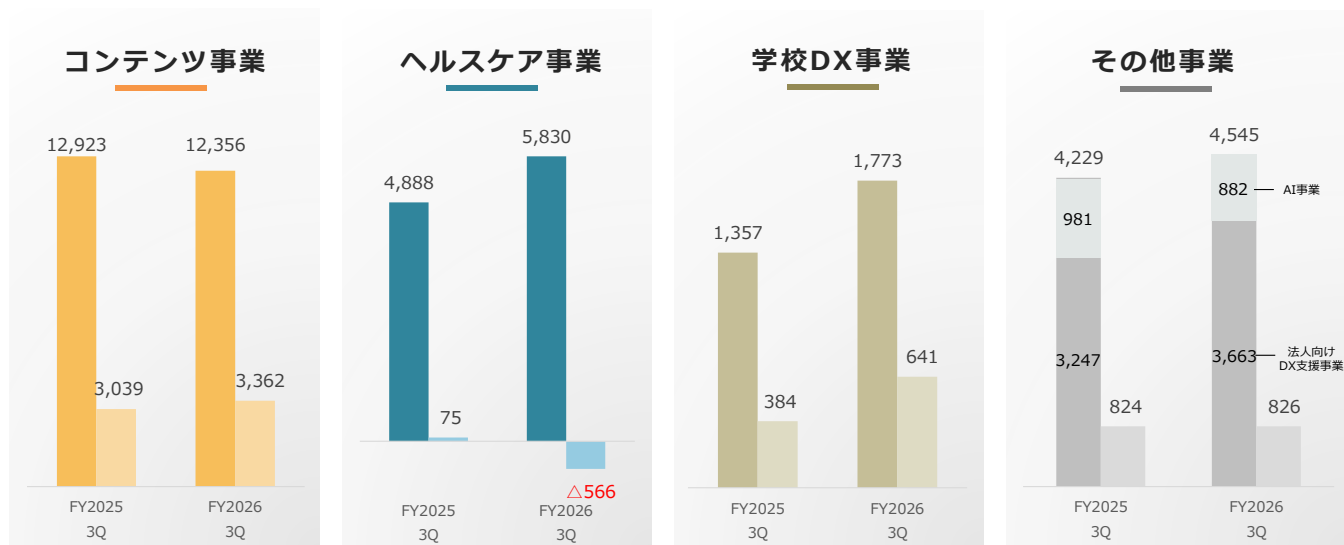
その他事業

- ・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)



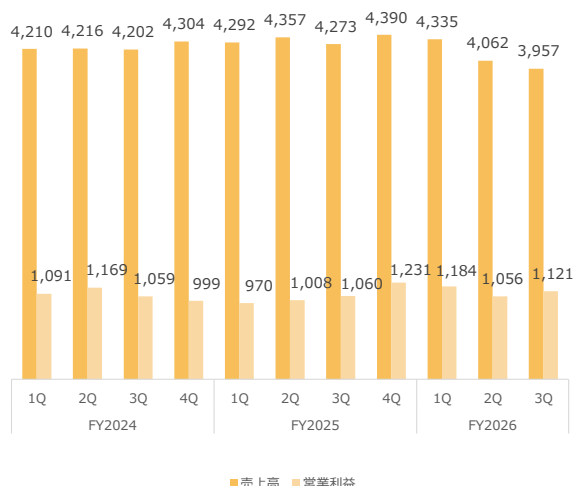
各セグメントの前年同期比です。

売上高は、ヘルスケア事業、学校DX事業、その他事業で増収となりました。営業利益は、コンテンツ事業、学校DX事業、その他事業で増益となっています。

一方、ヘルスケア事業は、費用負担が増えたことで、営業赤字となりました。全体としては、既存事業で利益を確保しながら、ヘルスケア事業と学校DX事業の成長に向けた投資を進めている状況です。

コンテンツ事業：売上高・営業利益

(単位：百万円)



直前四半期比

売上高：微減
営業利益：微増

・子会社ビデオマーケットの連結除外
(1か月分)

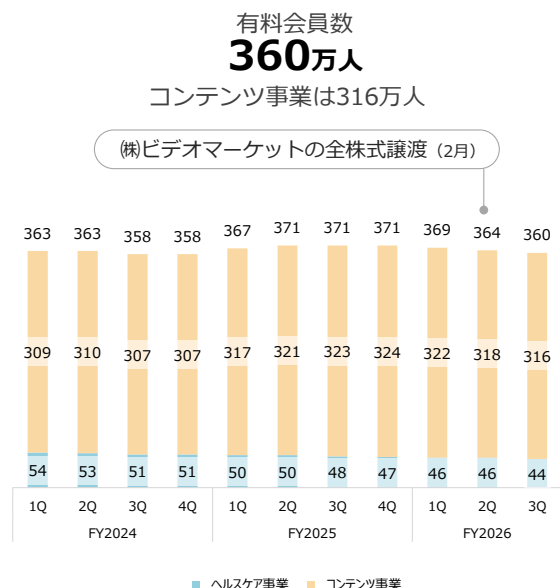
コンテンツ事業の四半期推移です。

第3四半期は、売上高が39億5,700万円と直前四半期比で微減となりました。

一方、営業利益は11億2,100万円と微増となっています。

売上面では一部連結除外の影響がありましたが、費用コントロールにより利益を確保しています。

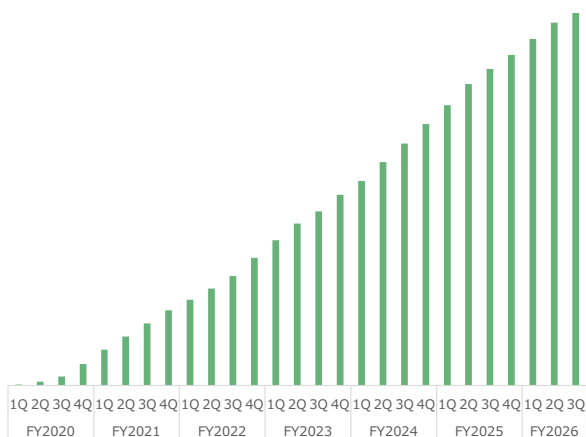
コンテンツ事業：有料会員数



有料会員数：微減

・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。
ヘルスケア事業を含めた有料会員数は合計360万人、
うちコンテンツ事業は316万人となりました。



Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

セキュリティ関連アプリ 好調続く

有料会員数 **131万人**

4つの機能



広告ブロック



追跡ブロック



脅威ブロック

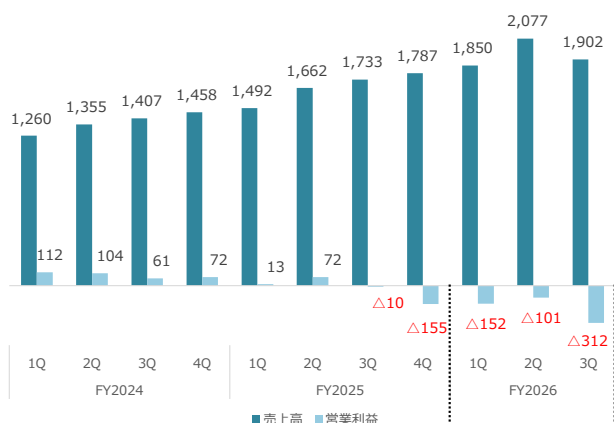


ペアレント機能
(子どもの保護機能)

セキュリティ関連アプリは引き続き好調で、
6月末時点の有料会員数は131万人となりました。

ヘルスケア事業：売上高・営業利益

(単位：百万円)



主な投資事業（※）の赤字額	-166	-201	-335
上記控除後の営業利益	14	100	23

(※) クラウドレセコン事業、母子モ事業、ルナルナみらいサポート

直前四半期比

売上高：減少

- ・子育てDX（スポット）の反動減

直前四半期比

営業赤字拡大

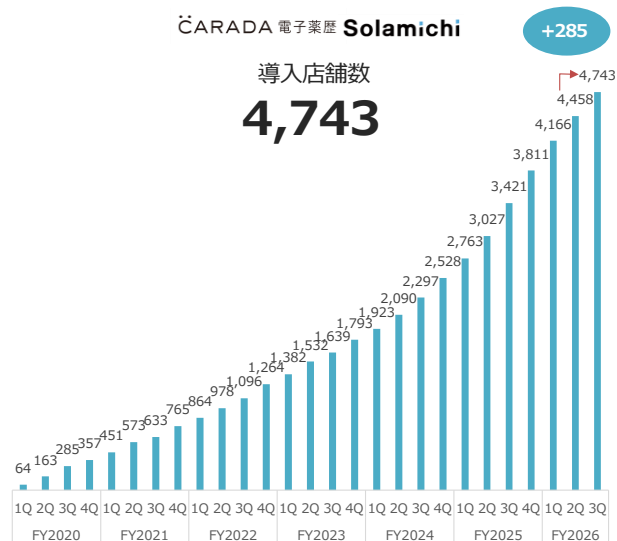
- ・子育てDX（スポット）の反動減
- ・薬局DX（次世代型クラウドレセコン）の開発継続
- ・ルナルナみらいサポート費用負担増加

ヘルスケア事業の四半期推移です。

クラウド薬歴事業は好調に推移していますが、子育てDX事業におけるスポット売上の反動減があり、売上高は19億200万円となりました。

営業利益は、クラウドレセコンの開発継続に加え、自治体向け『ルナルナみらいサポート』の費用負担が増加したことで、営業赤字が拡大しました。

足元のコスト増加は、来期以降の収益拡大を見据えた先行投資の側面が大きいものです。後ほど、薬局DXと自治体向けサービスの取り組みとしてご説明します。



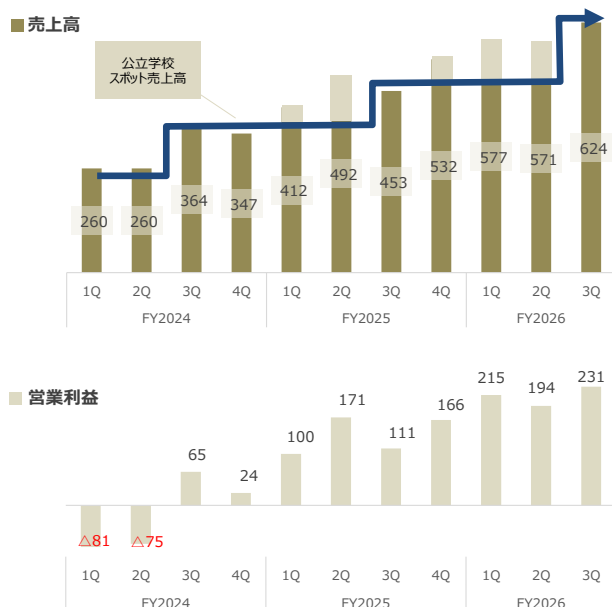
Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

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

クラウド薬歴です。

中規模以上の薬局・ドラッグストア向けの販売が好調で、
累計導入店舗数は4,743店舗となりました。

学校DX事業：売上高・営業利益



Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved



ストック型ビジネス

導入数拡大とともに
階段式に収益が積み上がる構造

直前四半期比

売上高：伸長

営業利益：伸長

+ 私立学校の導入数拡大

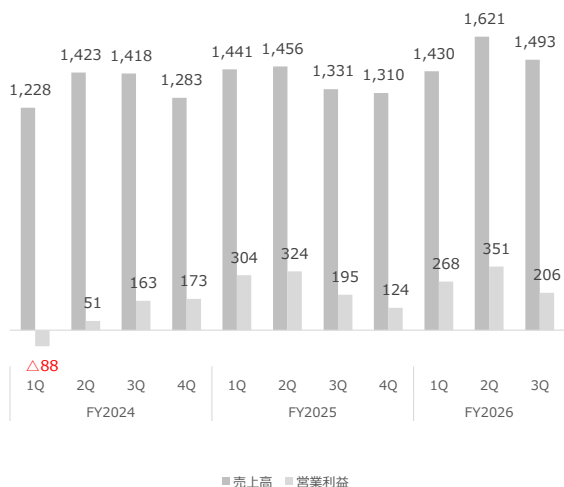
- 公立学校初期売上の剥落

学校DX事業の四半期推移です。
売上高は6億2,400万円、営業利益は2億3,100万円となりました。
公立学校の初期導入売上が一巡した一方、
運用開始に伴うストック売上の積み上げと、
私立学校の新規導入 約300校分の加算により、
売上高、営業利益ともに伸長しました。

■ 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・営業利益：減少

- ・ 法人向けDX支援事業は堅調
- ・ AI事業（スポット案件）の反動減

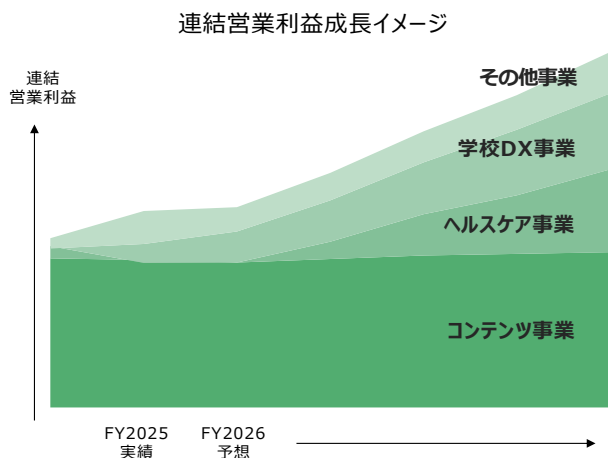
その他事業の四半期推移です。
売上高、営業利益ともに直前四半期比で減少しました。
主な要因は、AI事業におけるスポット案件の反動減です。
一方で、法人向けDX支援事業は堅調に推移しています。

4Q以降の取り組み

続いて、今後の取り組みです。

ここからは、特に学校DX事業とヘルスケア事業を中心にご説明します。

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

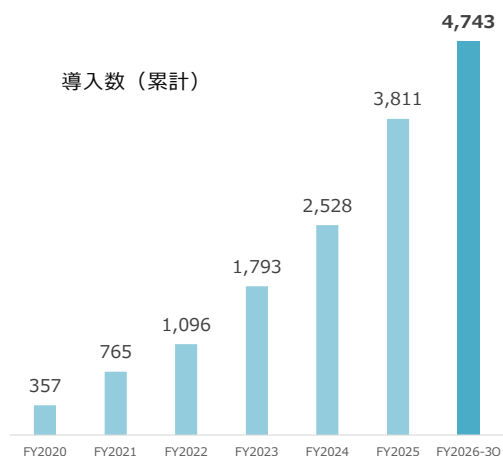
2026年9月期の基本方針と重点課題です。

コンテンツ事業では、利益を確保しながら、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事業が短期から中期で、ヘルスケア事業が中期から長期で収益貢献する見込みです。引き続き、この2つを重点領域として取り組みます。

特にヘルスケア事業では、薬局DX事業、子育てDX事業ともに導入実績が着実に拡大しています。ヘルスケア事業全体では足元の利益が圧迫されていますが、その背景には、将来の利益拡大に向けた複数の投資があります。ここからは、その内容についてご説明します。

**クラウド薬歴の調剤薬局数は
順調に積み上がっている**



Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

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

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。

クラウド薬歴です。
調剤薬局への導入は順調に積み上がっています。
今後も引き続き、販売を強化していきます。

調剤薬局のクラウド化支援拡大

取引実績

導入店舗数
延べ13,000店舗との接点



販売チャネル

協業先（大手医薬品卸）
との営業連携

次世代型
クラウドレセコン商用化将来の利益成長モデル
(収益拡大のシナリオ)

次世代型クラウド
レセコンの販売開始



薬局DXサービスのクロスセル



1店舗当たり売上拡大



利益成長

薬局システムの中核
次世代型クラウドレセコン

ローンチに向けて最終調整



※画面は開発中のものです。実際の仕様とは異なる場合があります。

薬局DX事業の今後の展開です。

導入が好調なクラウド薬歴の拡販を起点に、

現在はAI自動要約機能、クラウド在庫管理、クラウドピッキングなど、
薬局内のクラウド化を支援する複数のサービスへ
展開を広げています。

これらを含めた調剤薬局・チェーン店との接点も
約1万3,000店舗まで拡大しています。

さらに、薬局システムの中核となる次世代型クラウドレセコンについても、
ローンチに向けて最終調整段階にあります。

クラウド薬歴と同様に、優れたUI/UXを特徴としています。

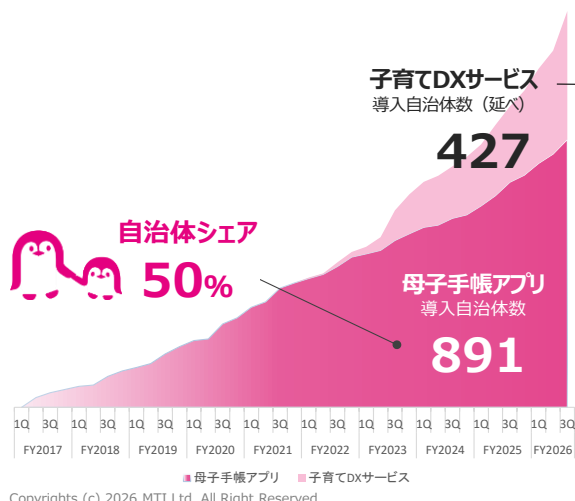
販売開始を契機にクロスセルを進め、

1店舗当たり売上の拡大と利益成長につなげていきます。

ヘルスケア事業：子育てDX事業

母子手帳アプリ導入済み自治体における、
子育てDXサービス積み上げも順調

高付加価値サービスとなる子育てDXサービスの
複数の積み上げで収益拡大を目指す



1自治体当たりの売上アップイメージ

- + 小児予防接種 初期導入売上：数百万円～
月額利用料：数十万円～
- + 乳幼児健診
- + 乳児全戸訪問
- + 質問票・予約票機能
- + 妊娠届 月額利用料
- + オンライン相談 月額利用料
- 母子手帳アプリ 月額5～10万円



Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

20

子育てDX事業です。

『母子モ』の導入自治体数は891自治体、
自治体シェアは50%となりました。
また、妊娠届、小児予防接種、乳幼児健診などの
子育てDXサービスの導入自治体数は、
延べ427自治体まで拡大しています。

引き続き、未導入自治体には母子手帳アプリの導入を進めるとともに、
導入済み自治体には、高付加価値サービスの利用拡大を図り、
1自治体当たりの売上拡大と利益成長につなげていきます。

県単位での連携協定締結の拡大（8県）

既存事業



自治体（県域）向け事業

BtoC

LunaLunaすべての女性の一生に寄り添う
ウイメンズヘルスケアサービス

エンドユーザー基盤

・月額有料会員

・無料ダウンロード累計2,300万

一部サービス
自治体経由で
住民へ提供

BtoG

『ルナルナみらいサポート』プログラム

（自治体によるプレセプションケア支援）

「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

一般ステージ

妊娠希望ステージ

妊娠中ステージ

生理日予測

排卵日予測

基礎体温グラフ

仲良し日

パートナー共有

医師アドバイス

ビル（OC/LEP）

ジュニア

エイジング

連携協定締結

新潟県
宮城県
岡山県
山梨県
栃木県
石川県
岐阜県
山口県
⋮県単位での
導入実績を蓄積

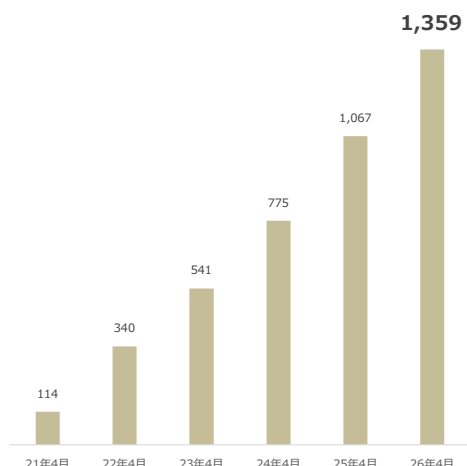
Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

21

『ルナルナみらいサポート』です。
昨年10月の新潟県をはじめとして、
県単位での連携協定は8県まで拡大しています。
この取り組みは、既存のルナルナ事業を自治体向けへ展開するもので、
県単位での導入実績を積み上げています。

なお、慶應義塾大学の分析では、
自治体での妊活支援アプリの提供が
妊娠届出数の増加につながる可能性が示されております。
将来的な収益化に向けた取り組みも進めています。

私立学校シェアの持続的拡大



Copyrights (c) 2026 MTI Ltd. All Right Reserved

導入学校数 **1,359 校**
私立学校シェア **50.0 %**

ストック収益の安定成長に寄与

※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。

学校DX事業のうち、まず私立学校の進捗です。

導入学校数は累計1,359校となり、シェアは50%まで拡大しました。

私立学校向けは、

導入学校数の拡大に応じて売上が積み上がる

ストック型のビジネスです。

今後は、中高だけでなく、小学校、専門学校、大学にも対象を広げ、シェア拡大と安定的な収益成長につなげていきます。

公立学校の受注拡大（県域単位）

都道府県単位での受注拡大

受注実績

- 2025年4月 導入
山梨県 高等学校

都道府県単位
初受注

- 2026年4月 導入
山梨県 小・中学校

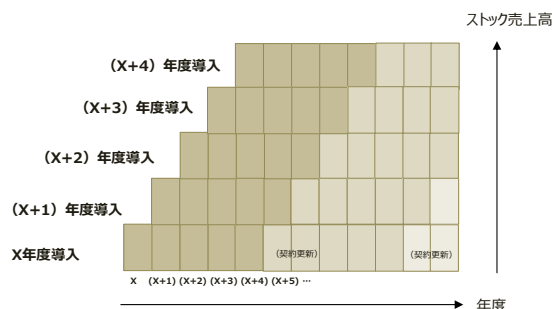
● 2027年4月 導入予定

福島県 小・中学校
福島県 高等学校
島根県 高等学校
栃木県 高等学校
沖縄県 高等学校
多賀城市 小・中学校
鎌倉市 小・中学校
⋮

初期売上：FY2026 4Q～FY2027 2Qに計上予定
運用売上：FY2027 3Q以降に計上予定（5年間）

成長余力が大きい

来期以降のストック売上の積み上げイメージ

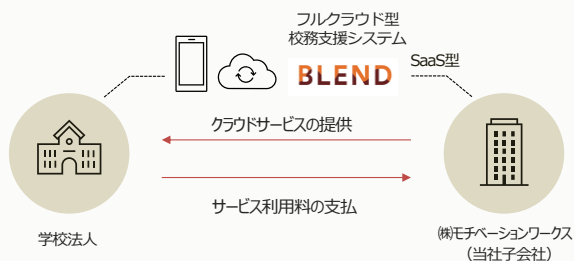


続いて、公立学校の進捗です。

県単位での受注が拡大しています。
2025年、2026年はそれぞれ1件の導入でしたが、
2027年4月導入予定分は、市を含めて7件となり、
導入拡大フェーズに入っています。

売上高は、初期売上と月額利用料から構成されており、
導入自治体が増えるほどストック売上が積み上がる構造です。
今後も県単位での受注拡大を進めていきます。

●ビジネスモデル



●エンドユーザー（利用者）



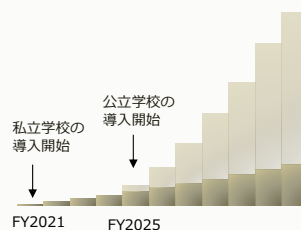
●私立学校

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

●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



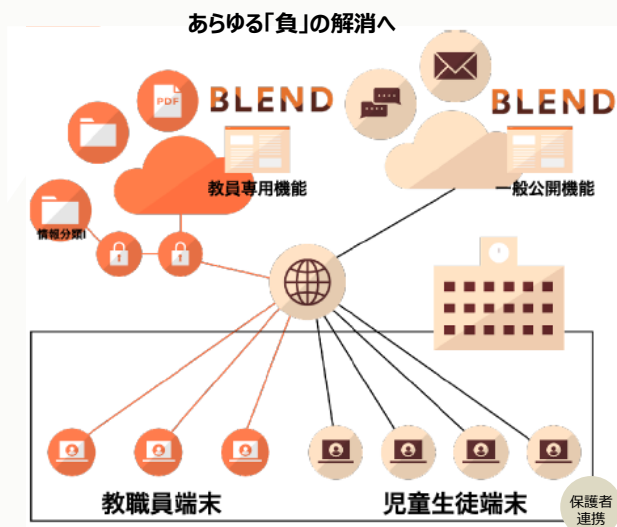
●公立学校：
都道府県単位での受注拡大

●私立学校：
小学校・専門学校にも対象拡大

(ご参考)

ご参考として、学校DX事業のビジネスモデルです。
 私立学校は、生徒1人当たり月額300円の課金を基本とし、
 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を中心に、
 初期導入費用と月額利用料が売上の柱となります。
 公立学校は導入拡大フェーズに入っているため導入数を伸ばし、
 私立学校は小学校・専門学校への展開を進めることで、
 導入シェアをさらに高めていきます。

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



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)

ご参考として、学校DX事業の事業展開です。
校務支援システムに必要な要素をフルクラウド化することで、
教職員が職員室に戻らなくても情報を確認・連携できる環境を整えます。
保護者との情報連携や校務作業の負担軽減、
システム管理費用の削減にもつながります。
学校DXサービスの提供を通じて、
教職員が本質的な教育に集中できる環境づくりを支援していきます。

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 I R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。