エムティーアイ

近況報告会　質疑応答要旨
（2023 年 12 月 23 日開催）

Q1：ヘルスケア事業の成長が今後期待できてよかったと思っています。「ゆりかごから墓場まで」という言葉がありますが、『母子モ』の子育て DX から始まりシームレスに学校 DX へどうつながるのかということの絵か見たいです。人の一生をずっと見ていくという意味で人の一生の健康データについて、どういうふうに関わっていけるのでしょうか？これをどこかのタイミングで公表されると、一生繋がっていける、ヒトの一生が全部、一周して生活者に関わっていく、顧客になる、ということがわかると思います。学校 DX 事業については健全な事業（モデル）と思います。学校側はいずれどこかでシステムを更新しなくてはいけないと思うので、目新しさを強く追求して進んでいただければと思います。（会場質問）
A1：　当社では、ヘルスケアを『マイナス 1 歳から 100 歳まで』のサービスとして捉えています。『ルナルナ』では妊活を支援していますが、マイナス 1 歳というのは妊娠の前のところからサポートをスタートしています。『ルナルナ』の妊活（モード）では、かなり高い確率でユーザーが妊娠しているので貢献できていると思います。ルナルナ式の推定確率も高いです。妊娠前からということでマイナス 1 歳、妊娠・出産後は『母子手帳アプリ』を活用して乳幼児健診サービスがあります。そして予防接種管理サービスは 6 歳まで管理できます。6 歳以降は小学校に入学しますが、そこからは学校の校務支援システムになります。校務支援システムは基本的には「出席管理」、「成績管理」、「入試管理」が主な機能ですが、その他に「保険機能」があり、体力測定、健康診断、保健室利用状況などが管理できます。この機能を使って（母子モ子育て DX サービス上の健康データと校務支援システム上の健康データを）シームレスで繋げていくことを考えていますがこれはまだ実現できていません。導入学校はまだ私立学校が多く、今後は公立学校向けにも広げていきたいと考えています。 母子手帳アプリの子どもから始まって（小学校の）児童の健康管理、その後は高等学校までの生徒の健康データを管理していきたいです。実際にいくつかの自治体からもこれらの機能についての問い合わせがあります。まだ母子手帳アプリには機能がありませんが、アレルギーの管理への問い合わせもあります。（教育現場では）保護者が学校に対して子どものアレルギー情報を記載し、申し送りをしないといけないということがあります。今後はその辺りもシームレスにできるよう進めていきたいと考えています。 マイナス 1 歳から 18 歳まで、公立の高等学校まで導入が進めば、シームレスに管理できる体制が整ってきます。その後の大学生や就職する方については、企業向けの健診サービス『CARADA』を利用いただくことにより、健康データのシームレス化を想定しています。現在、『CARADA』では 150 弱の代表的な健診機関と繋がっていて、それらの機関が持つ 500 万人分のデータを扱っています。但しアプリを登録していただいているのはそのうち受診者 50 万人程度しかおらずまだ拡大余地があります。18 歳または 22 歳以降の社会人についても、就職先の企業側から経由して健康データを繋げられるといいと思っています。それらを通じて全部シームレスな健康管理ができるようにしていきたいと考えています。（代表取締役前多）
Q2：各部門での営業力強化についてはどのようにお考えですか？また、商品やサービスについて同業他社と比較しての差別化や優位点、改善すべき内容についてお教えください。（オンライン質問）
A2：営業力強化については、①個人の努力など商品知識などの習得、②対人的スキルなど技能的なもの、③臨機応変に対応できるための知恵の養成といった主に 3 つの要素について強化しています。一方で、より見込みの高いお客様に対し営業活動の時間を割いた方がいいので、その確度などについてはデータ整備

を行いながら管理しています。そのデータベースを活用し営業人員のスキルをその営業先店舗に対してどう生かすか、またサポートしていくかに集中しています。また最近は母子手帳アプリの営業先と学校 DX 事業の営業先が同じということが出てきています。また、クラウド薬歴の営業リソースや専門スキルも活用します。各事業で営業先として被っているところをクロスオーバーし複数のサービスを組み合わせつつ、お客様が本当に欲しいと思っているサービスをご提案していきます。

優位点については、コンテンツ事業で長年培ってきたクラウドサービスに関するノウハウは強みだと思っています。クラウド薬歴や母子手帳アプリ、学校 DX 事業もフルクラウドサービスであることが重要であると認識しています。多くのサービスがプライベートクラウドであるのに対し、一部ではなくフルクラウド型でサービスを提供しています。つまり直接自治体とつながる、直接住民とつながる、患者とつながる、保護者とつながる、という点が特長です。フルクラウドでなければエンドユーザーと直接つながることはできないので、この点が当社サービスの大きな強みと思っています。「つながる」ということが最強の強みでもあるし、同時に安く開発できるか、セキュリティ品質も維持しながら進めていけるかという点は、コンテンツ事業の経験によって実現できたことだと思っています。そしてコンテンツサービスというのは、使い勝手が悪いとすぐに他社に乗り換えられてしまいます。「これでいいや」とお客様が納得してもらえるようなものを当社が提供できていることは、コンテンツサービスを作るうえでこれまで長年に渡り消費者に鍛えられてきた結果だと思っています。一部の限られたエンドユーザー向けに集中して開発してきた他社のサービスと比べて、music.jp やその他のコンテンツのようにどのような方でも使えるという UI/UX をデザインしてきたというのも当社の強みです。実際、クラウド薬歴は使い勝手がいいとの評判があります。当社のクラウドサービスにおいては、そういうことが最大の強みとなっています。優位性についてはクラウド開発力、UI/UX の開発実績や知見が強みになっていると考えています。（代表取締役前多）

Q3：予測困難な不透明な時代ですが、先々を読んだ新たな取り組みはどのようにお考えでしょうか。可能な範囲で構いませんのでお教えいただきたいです。（オンライン質問）

A3：先の回答同様、今後はあらゆるサービスが繋がっていくということを考えています。現在、当社では複数の個別のサービスがありますが、それらが繋がっていくことによって、より便利になっていくということを実現させたいと考えています。より利便性の高いものを提供できる世界を想定しています。

母子手帳アプリと校務支援システムという、一見何の関係もないサービスですがこれらをクラウド上で繋げることによって、校務支援システム側で見れている小学校時代の子どものデータを、中学校入学の際に中学校の先生に申し送りが必要な情報を提供したり見れたりするようになります。クラウド上で繋がることによって、ばらばらだった世の中の情報を繋げていくことで、ものすごいデータ量がつながり困ったことがなくなるといったようなことが、ヘルスケア領域や校務支援の分野、さまざまな分野で起こってくると思います。これらのサービスを盤石なセキュリティ管理体制のもとで、個人の希望をもとにコントロールできるサービスを生み出していくことが重要だと思っています。クラウドならではの最新の AI をうまく利用することによって母子手帳アプリや校務支援システム上で、生徒の困りごとについても学校と保護者間でもシェアできることは、今後の社会にとっても重要になってくると思います。これからも予想困難なことは多いと思いますが、そのなかでも当社の強みとしているクラウドや AI を組み合わせ、新型のサービスを生み出し、改革を推し進めたいと考えています。（代表取締役前多）

以上