



2024年9月期 近況報告会

2024年12月21日（土）

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

FY2024決算概要 … P2

- 決算ハイライト
- 連結PL
- 連結販管費内訳
- 業績予想に対する達成率
- セグメント別業績

FY2025の取り組み … P19

- 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
- トピック

FY2025業績予想 … P30

中長期的な収益イメージ … P33

資本政策 … P35

付属資料 …P37

- 連結BS
- 連結PL推移
- 連結販管費推移
- セグメント別業績
- 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

FY2024決算概要

決算ハイライト

1 FY2024業績

前期比：売上高増収、利益大幅増益

	実績	前期比
売上高：	27,669百万円	+870百万円
営業利益：	2,394百万円	+2,095百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益：	2,363百万円	+1,610百万円

2 4Q取り組み実績

- ・ヘルスケア事業：クラウド薬歴が好調（導入店舗数は過去最高更新）
- ・学校DX事業：2024年4月の導入学校数増により売上高拡大、黒字基調

3 FY2025業績予想

		前期比
売上高：	28,500百万円	+830百万円
営業利益：	2,800～3,200百万円	+405～+805百万円

連結PL

売上高：増収

営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益：大幅増益

(単位：百万円)	FY2023	FY2024	前期比		
			金額	増減率	
売上高	26,798	27,669	+870	+3.2%	● 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	8,425	7,264	△1,161	△13.8%	● 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	31.4%	26.3%			
売上総利益	18,373	20,404	+2,031	+11.1%	
利益率	68.6%	73.7%			
販管費	18,074	18,010	△64	△0.4%	● 人件費、開発費の減少
販管费率	67.4%	65.1%			
営業利益	298	2,394	+2,095	+702.3%	
利益率	1.1%	8.7%			
経常利益	458	2,827	+2,368	+516.7%	● 持分法による投資利益の増加 (+432百万円)
利益率	1.7%	10.2%			
親会社株主に帰属する 当期純利益	753	2,363	+1,610	+213.8%	
利益率	2.8%	8.5%			

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	FY2024	前期比		
			金額	増減率	
販管費総額	18,074	18,010	△64	△0.4%	
広告宣伝費	2,136	2,800	+664	+31.1%	AdGuard向け販促費の増加
人件費	7,714	7,276	△437	△5.7%	子会社の連結除外
支払手数料	2,954	2,871	△83	△2.8%	
外注費	1,965	1,738	△227	△11.6%	開発コストの改善（学校DX事業）
減価償却費	1,265	1,359	+94	+7.4%	
その他	2,038	1,964	△74	△3.6%	

業績予想に対する達成率

(単位：百万円)

	FY2024 直近予想	FY2024 実績	差異	達成率
売上高	27,500	27,669	+169	100.6%
営業利益	2,200	2,394	+194	108.8%
経常利益	2,750	2,827	+77	102.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,400	2,363	△36	98.5%

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



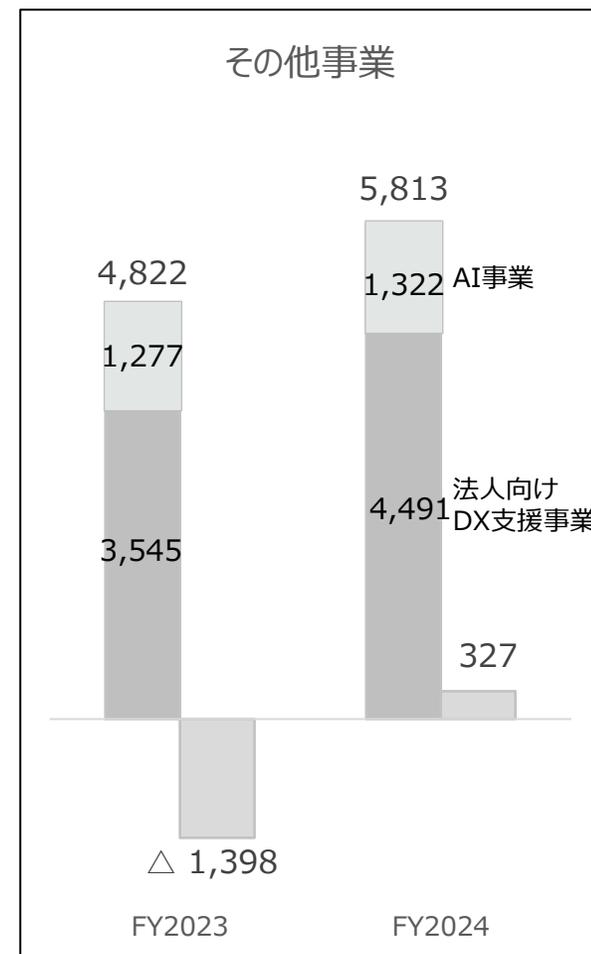
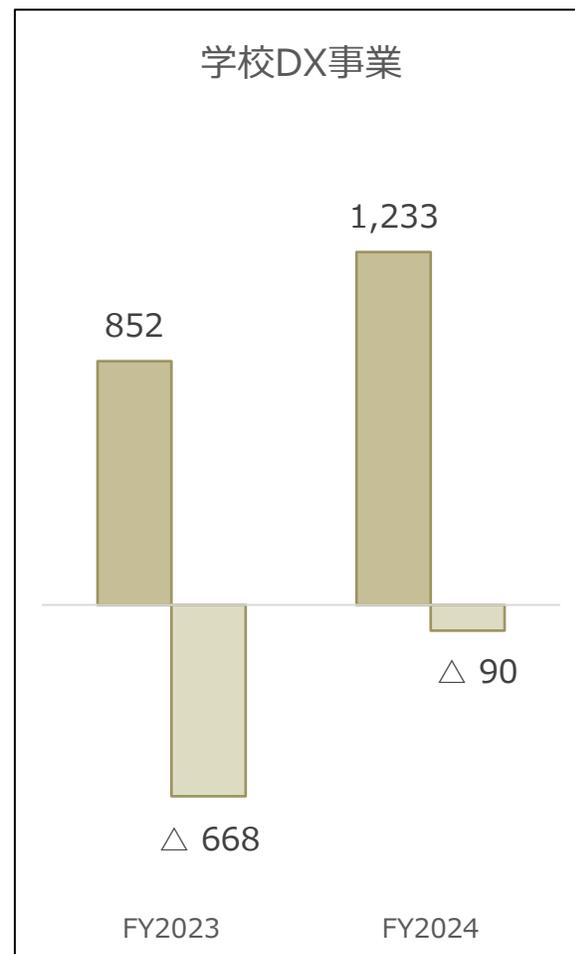
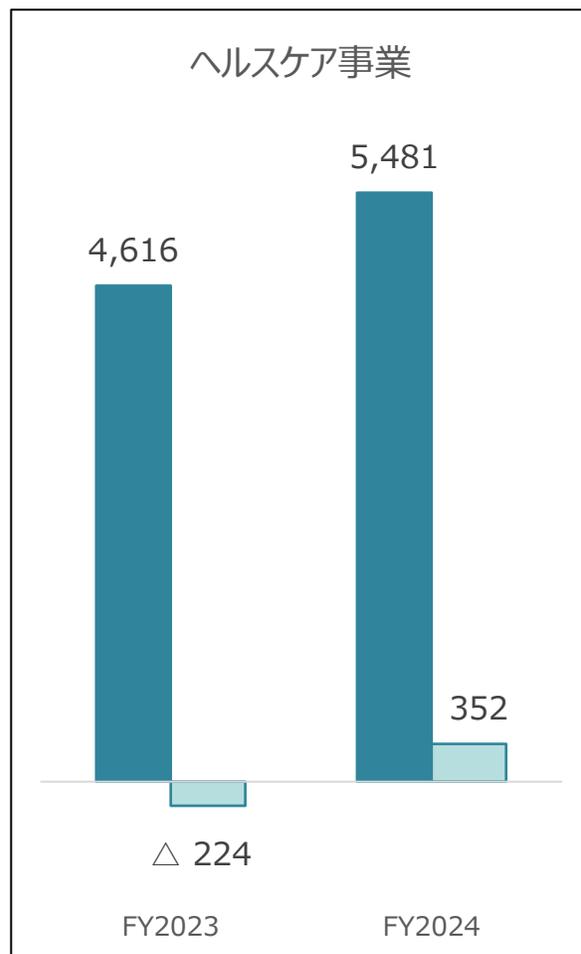
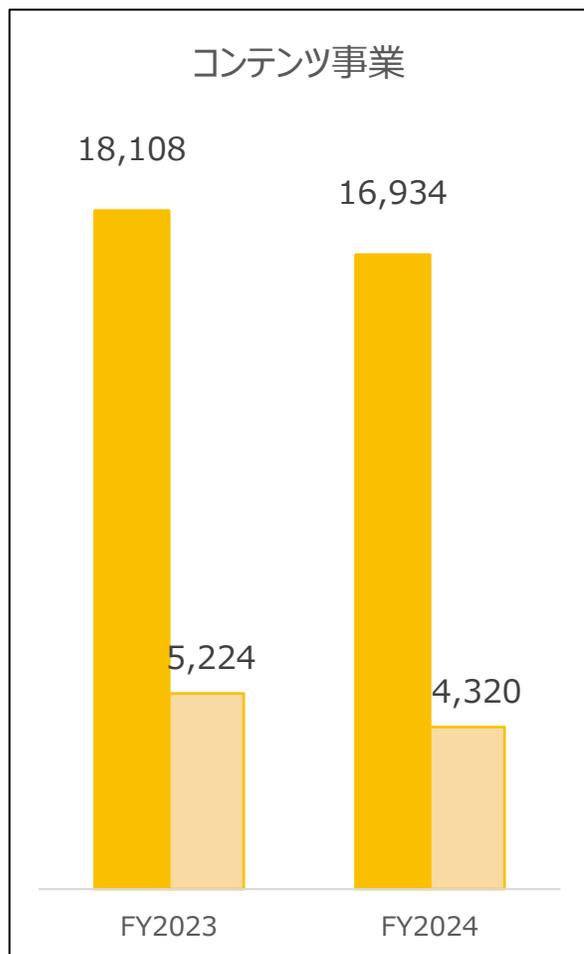
その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・法人向けソリューション

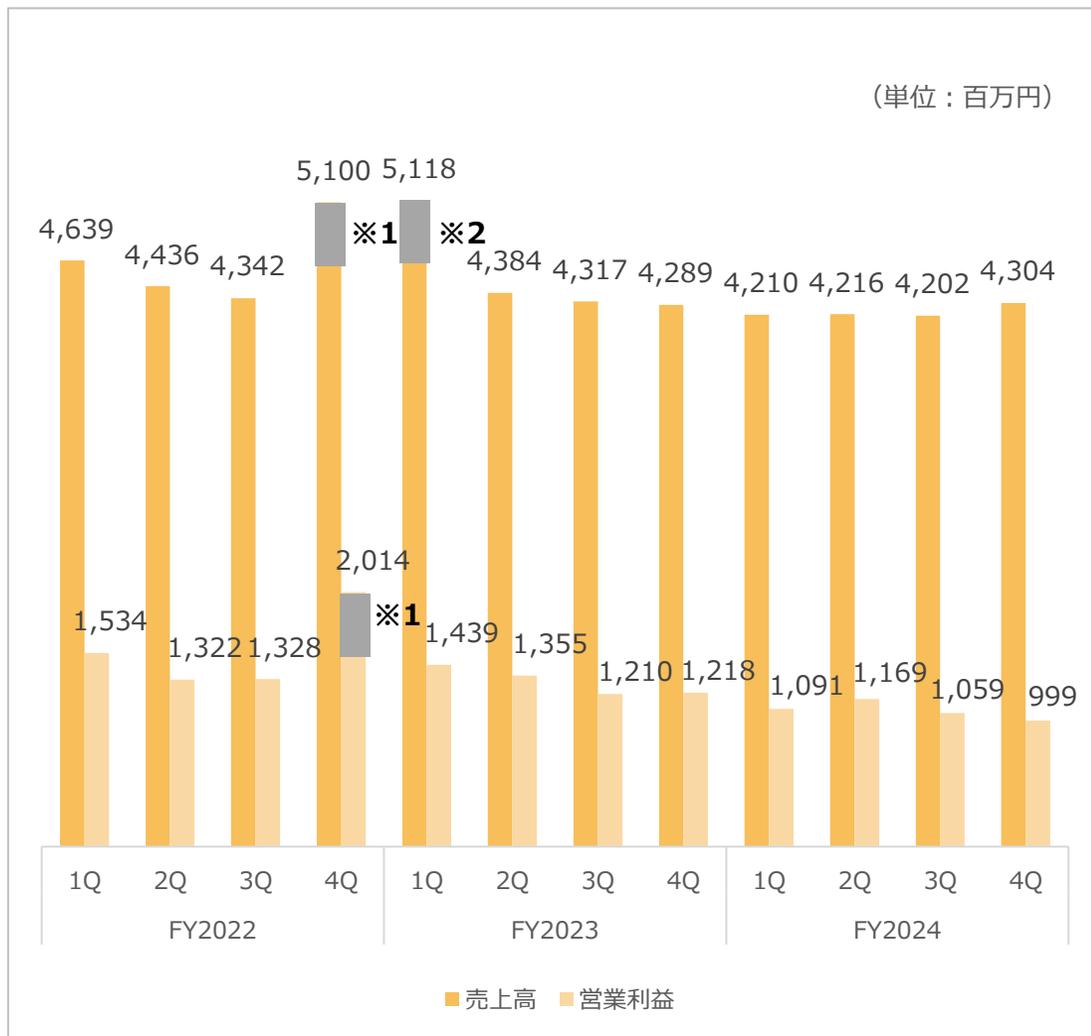


セグメント別業績(前期比)

(左軸：売上高、右軸：営業利益、単位：百万円)



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

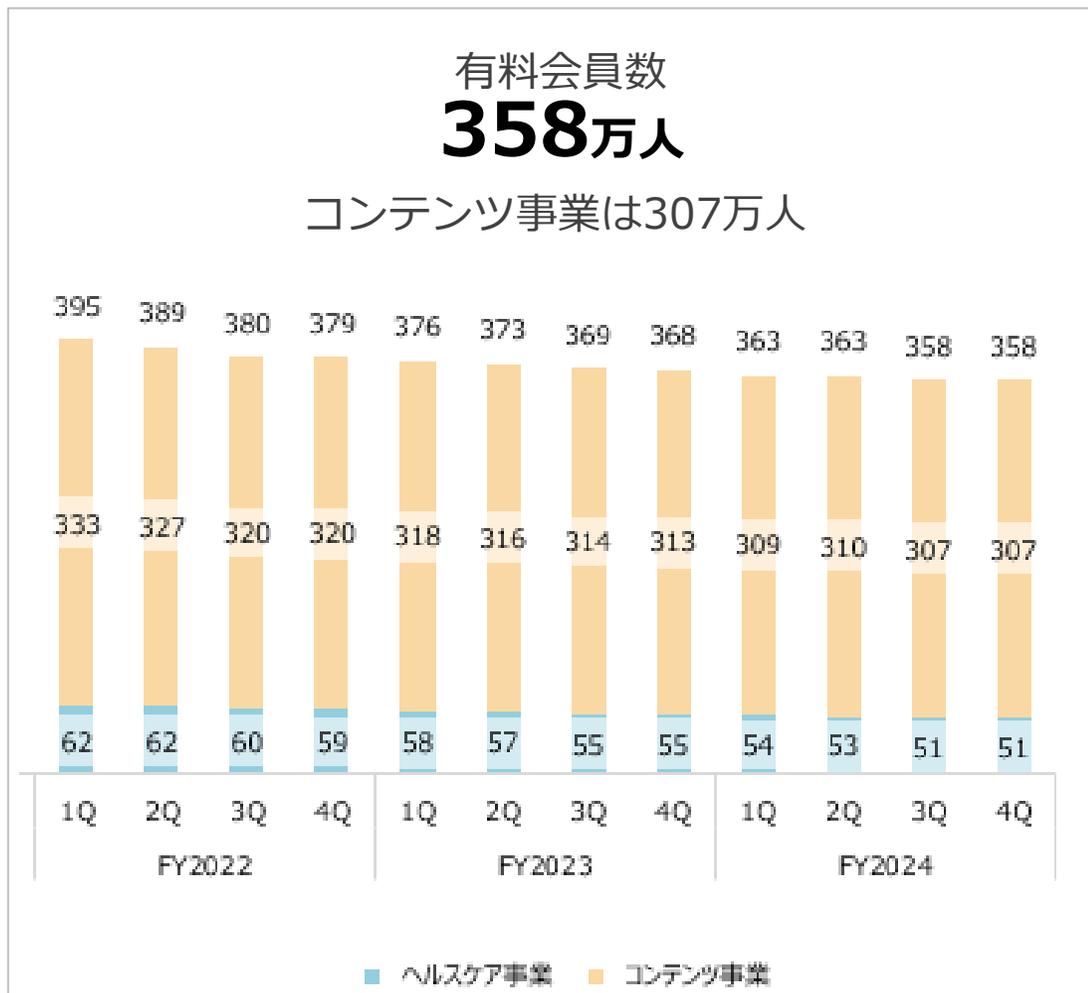
広告宣伝費増加

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

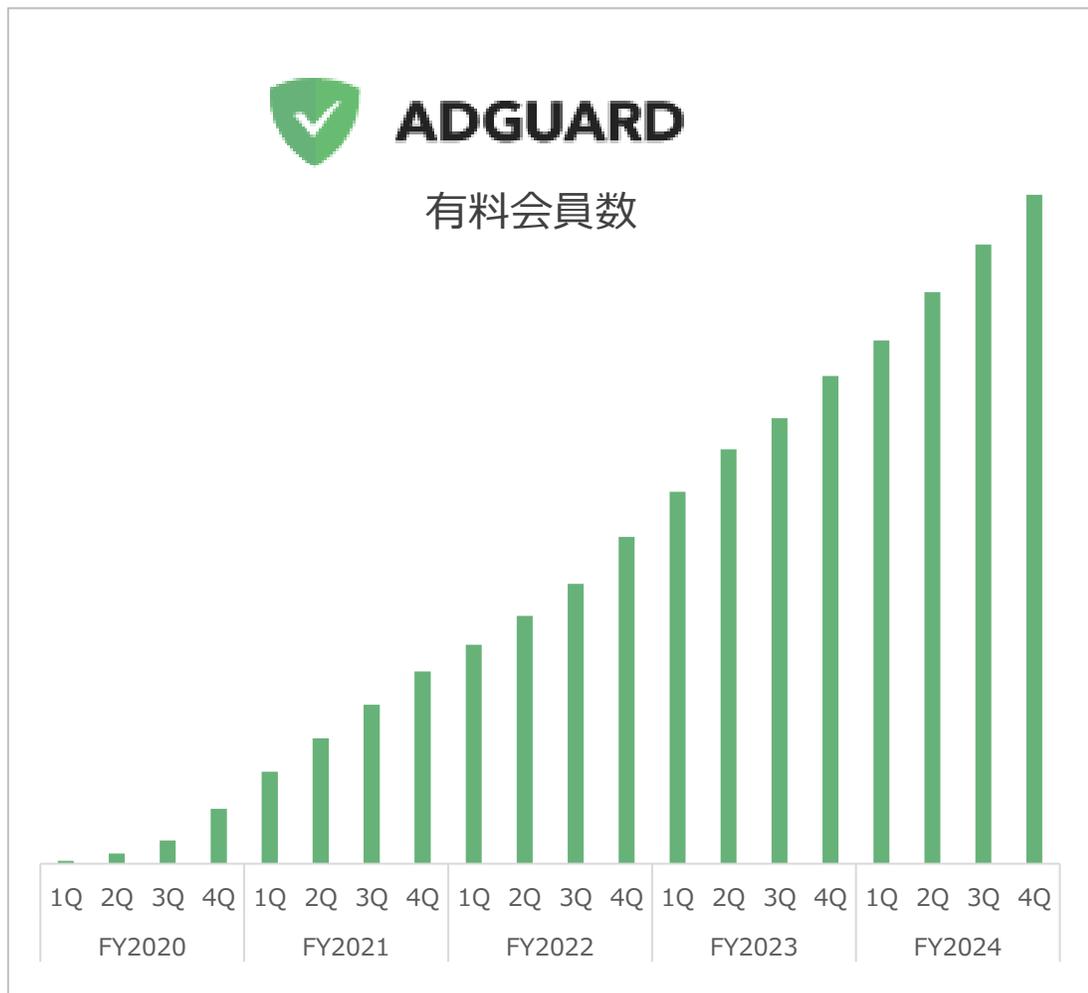
※2：売上高739百万円：
動画配信のスポット売上計上

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



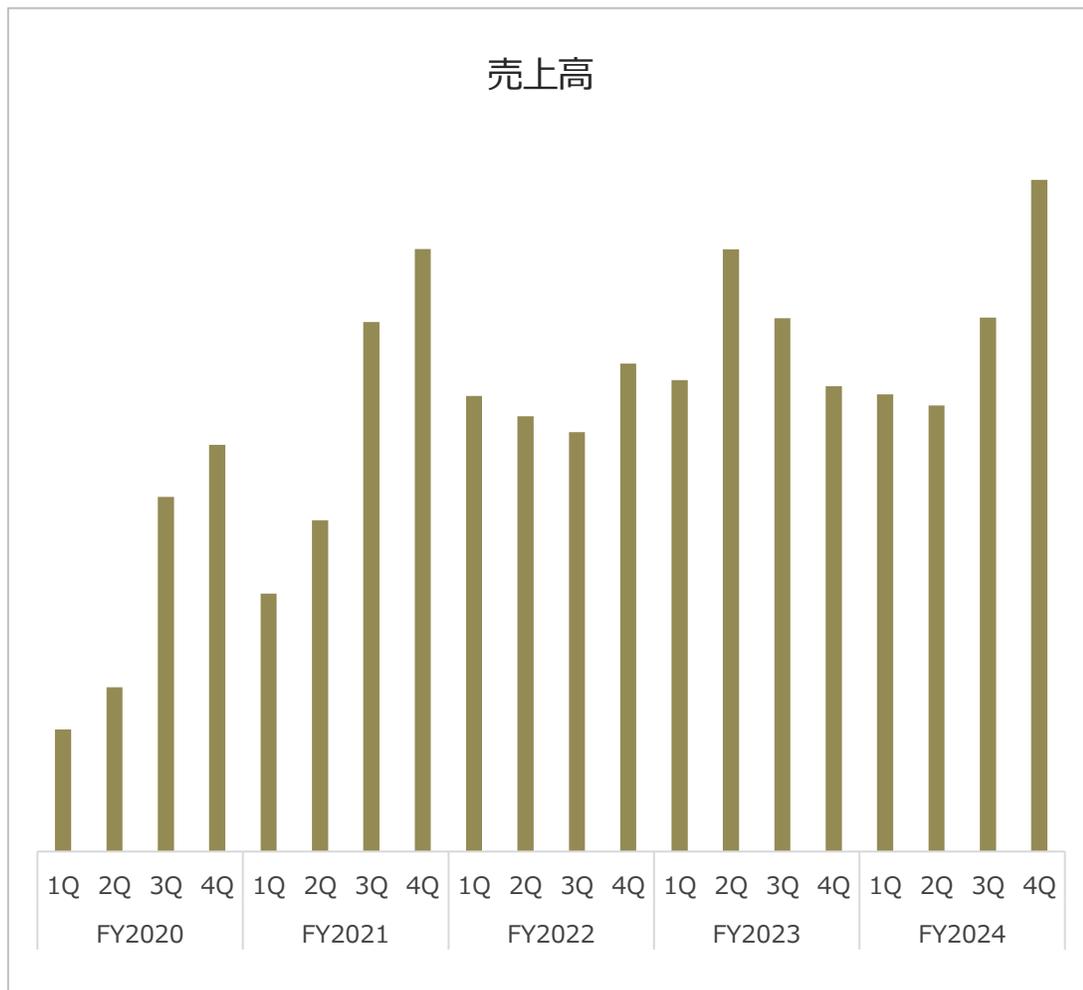
セキュリティ関連アプリ 好調続く

有料会員数 **92万人**

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)

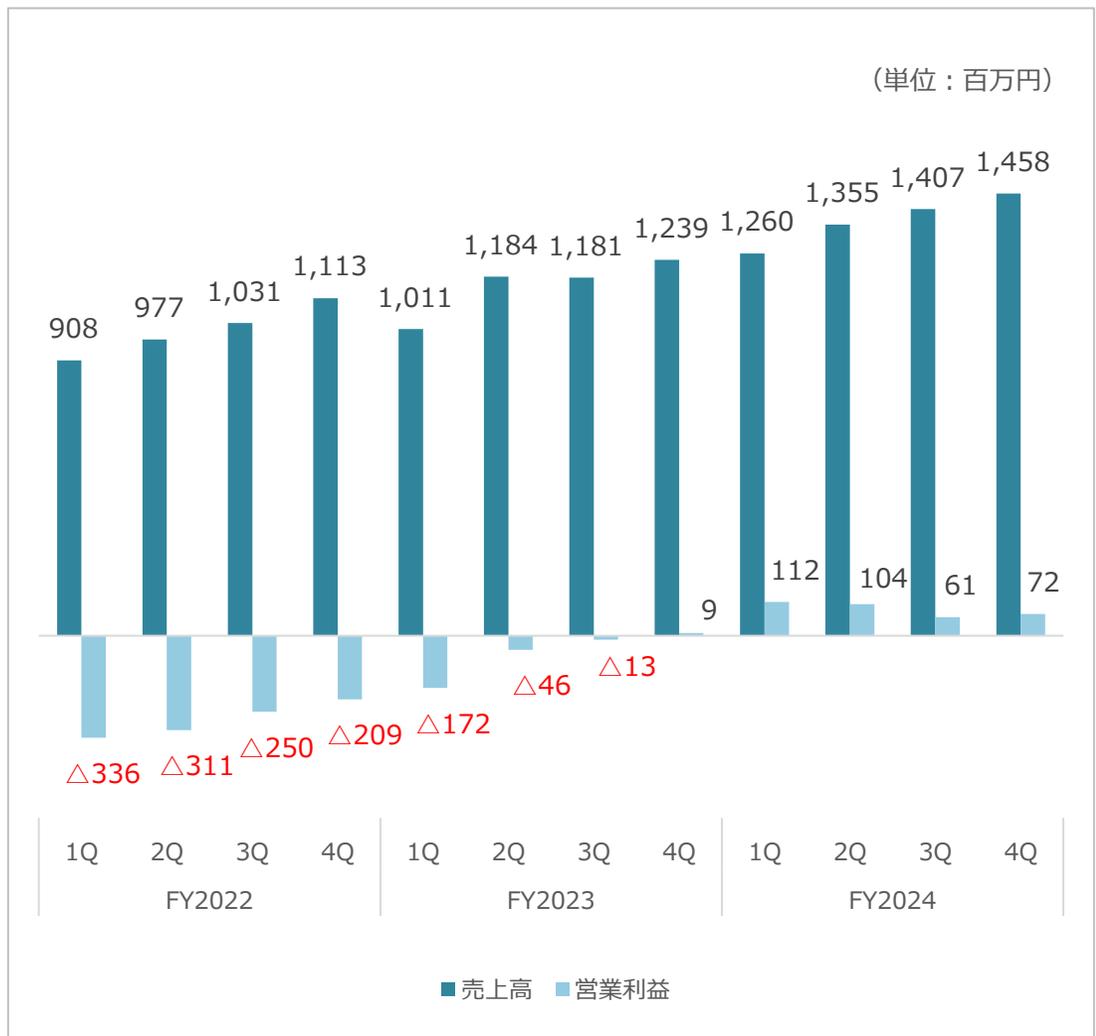
コンテンツ事業：オリジナルコミック



オリジナルコミック事業 旧作ヒットにより四半期で過去最高

- 作品投入数維持
- TVドラマ作品の好調

ヘルスケア事業：売上高・営業利益



直前四半期比

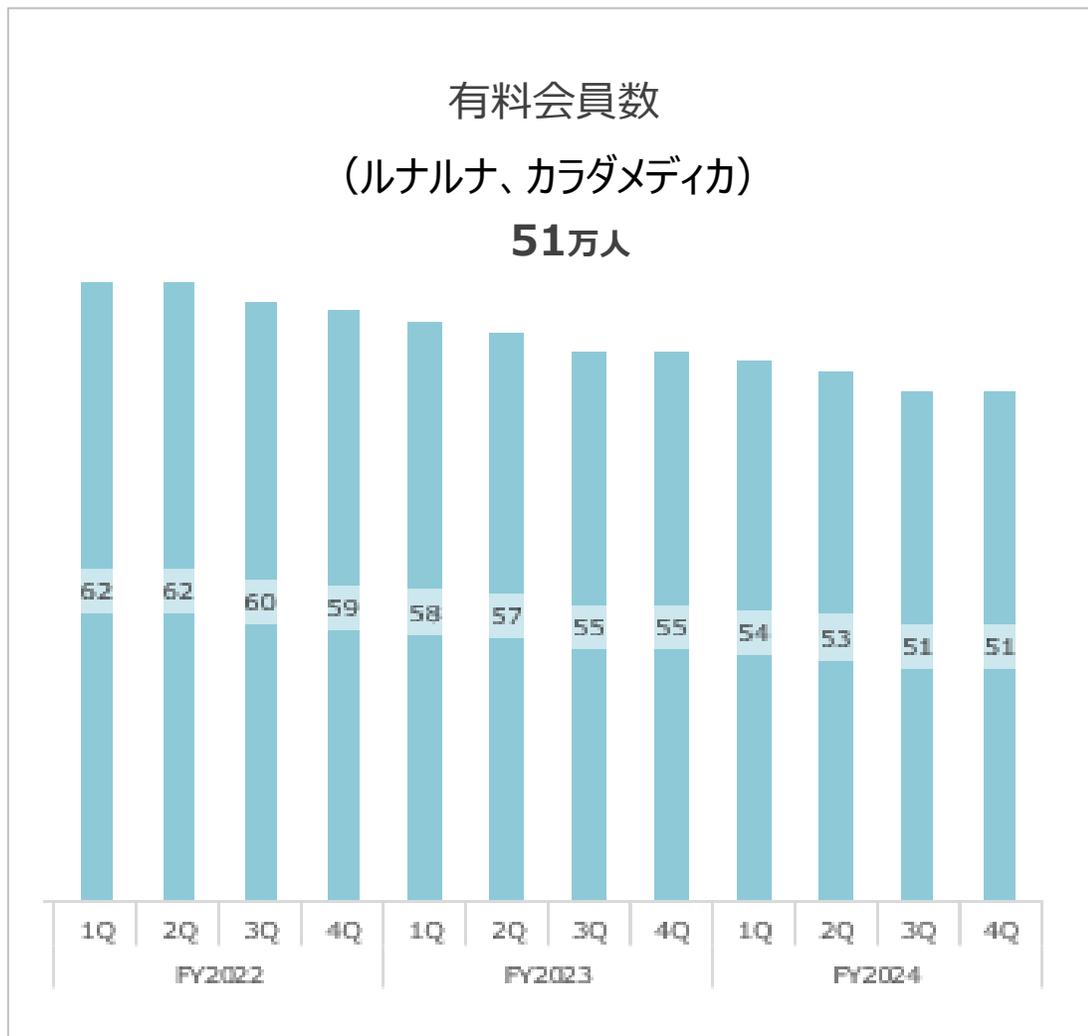
売上高伸長

直前四半期比

営業利益黒字基調

・クラウド薬歴好調

ヘルスケア事業：月額コンテンツサービス

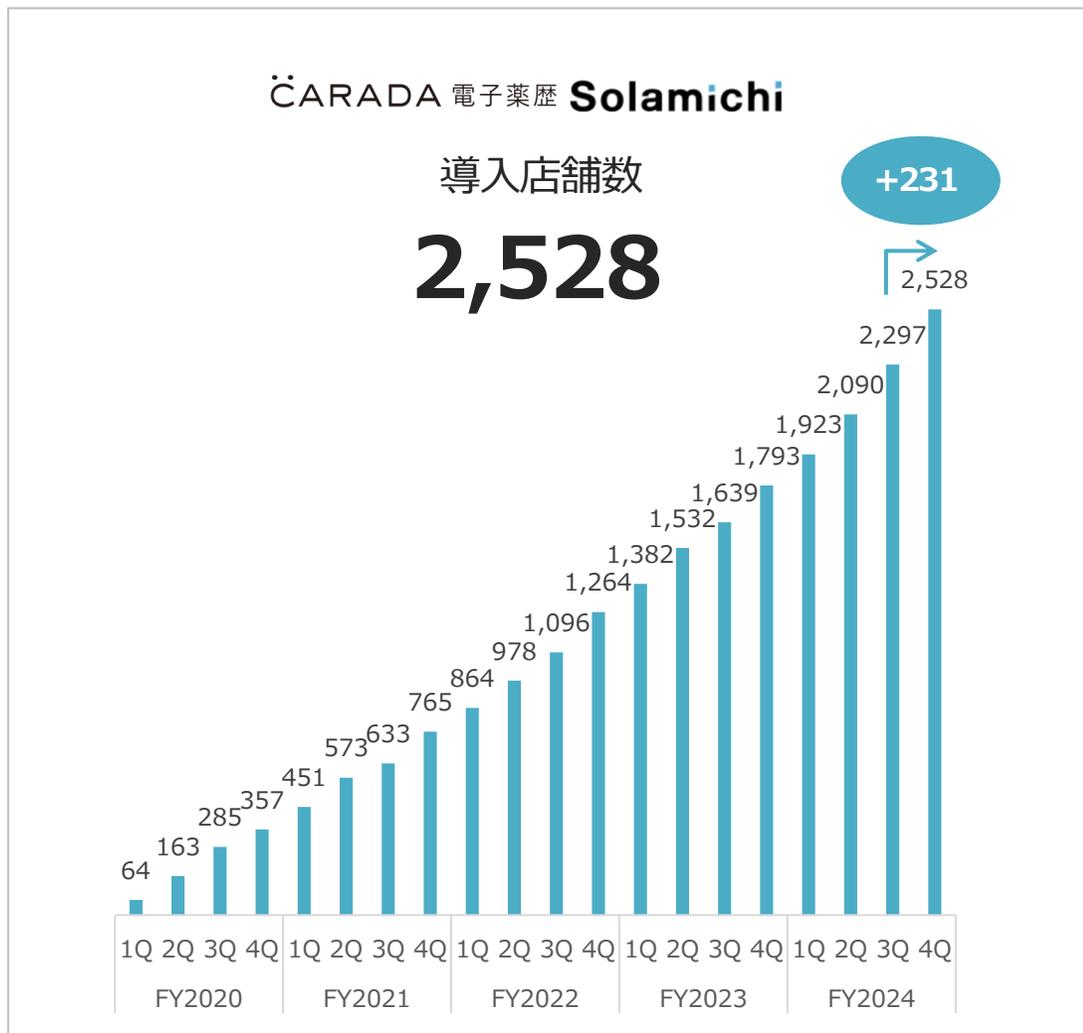


月額コンテンツサービス

有料会員数

直前四半期比横ばい

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

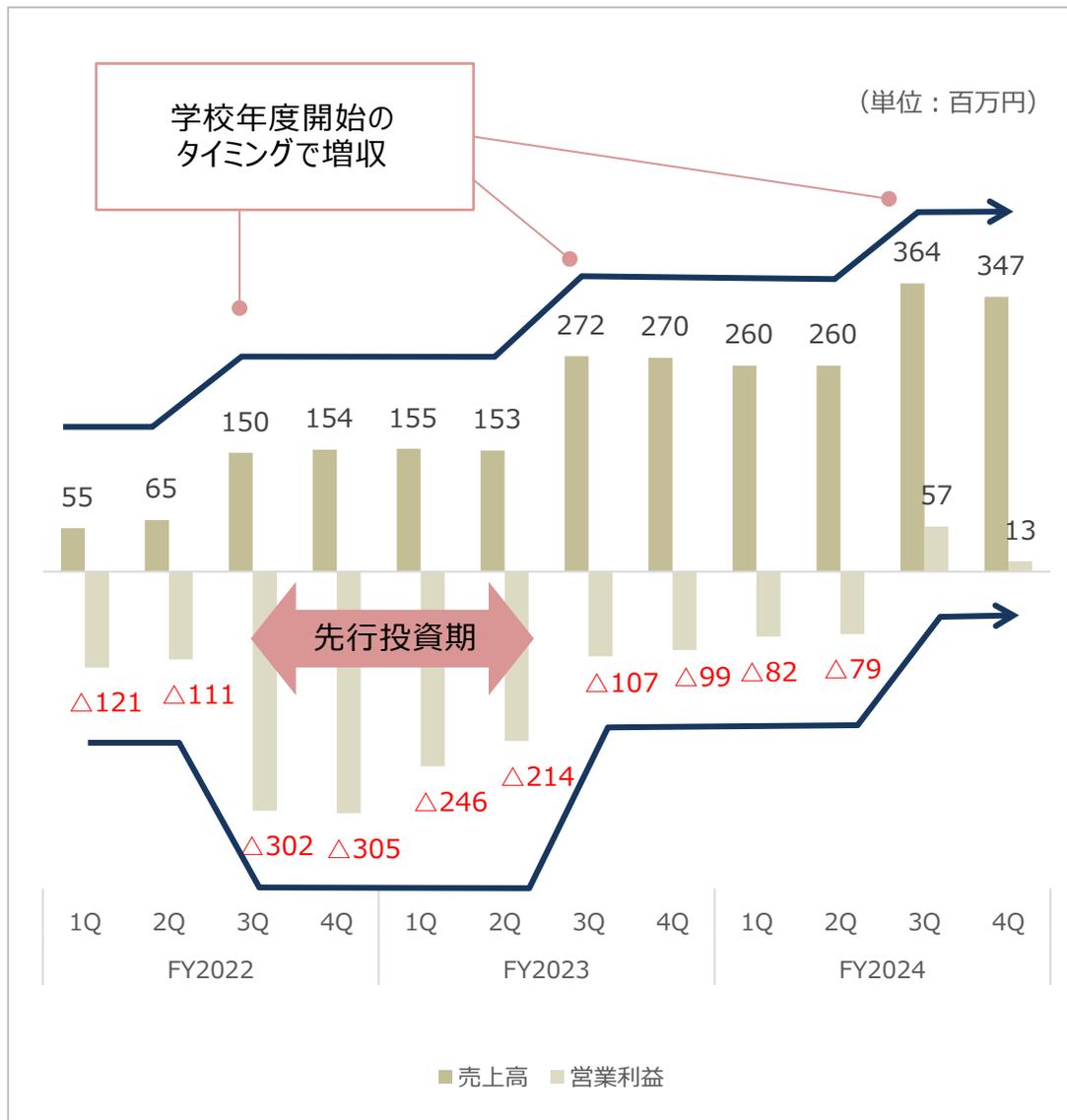


クラウド薬歴

導入店舗数

3Qに引き続き過去最高

学校DX事業：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高横ばい

直前四半期比

営業利益黒字基調

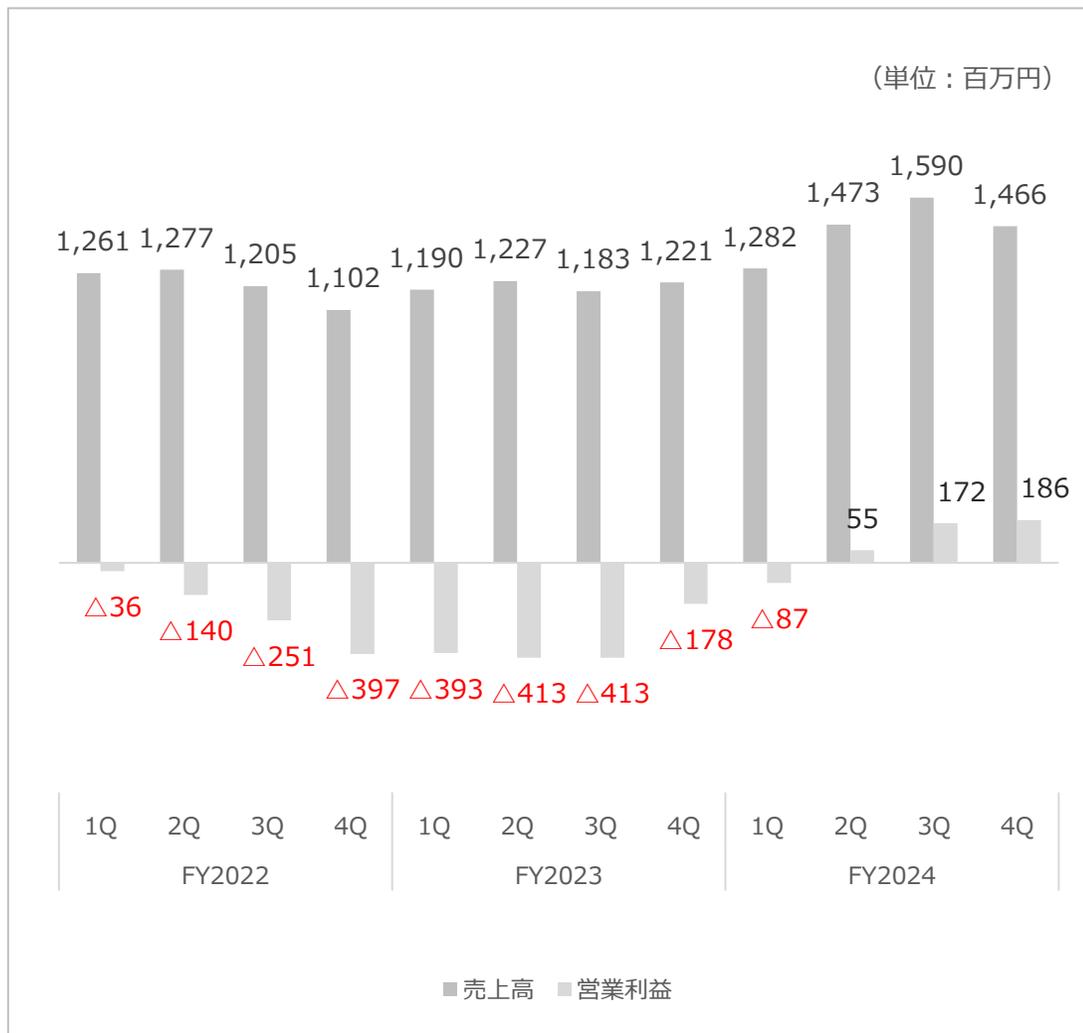
学校DX事業：フルクラウド型校務支援システム



導入学校数拡大

私立高校シェア **35%**

■ 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

営業利益黒字基調

法人向けDX支援事業の受注好調

FY2025の取り組み

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成長
- ・ オリジナルコミック事業成長

ヘルスケア事業：FY2025の取り組み

調剤薬局と患者をつなぐ

クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi



薬局向けBtoBサービス

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



自治体向けBtoBtoCサービス

中規模調剤薬局への導入好調

医薬品卸大手との協業



新機能サービス AI自動要約機能が薬剤師に大好評

CARADA 電子薬歴 Solamichi

服薬指導ナビゲーション



AI自動要約機能



薬剤師のさらなる業務効率改善へ



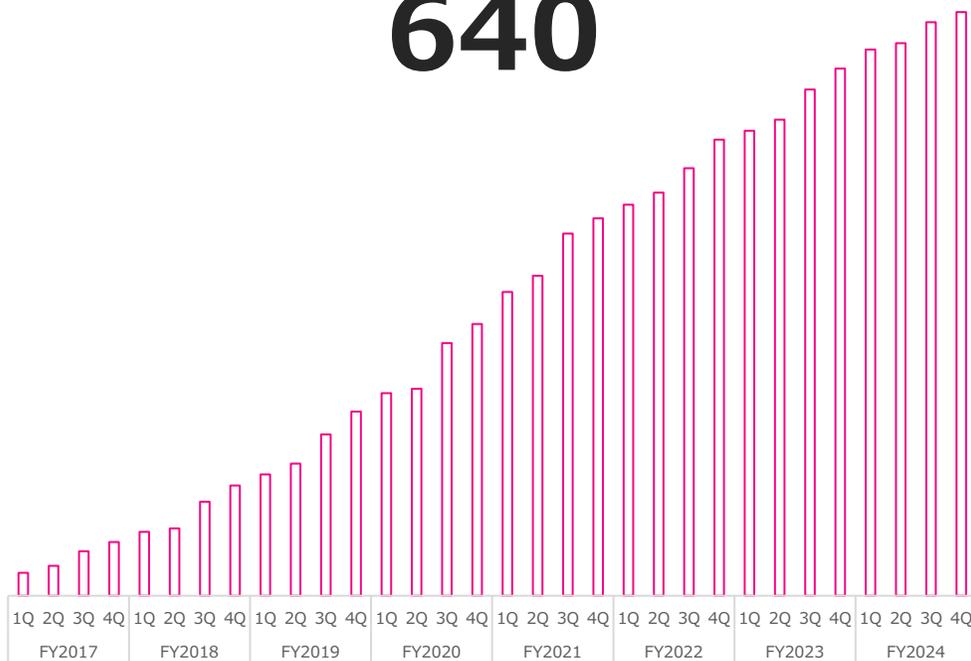
※ 「corte」（コルテ）は、当社子会社株式会社ソラミチシステムと株式会社corteの共同開発です。
※ 「corte」は、株式会社corteの商標登録です。



『母子モ』 利用自治体の子育てDXサービス導入は順調

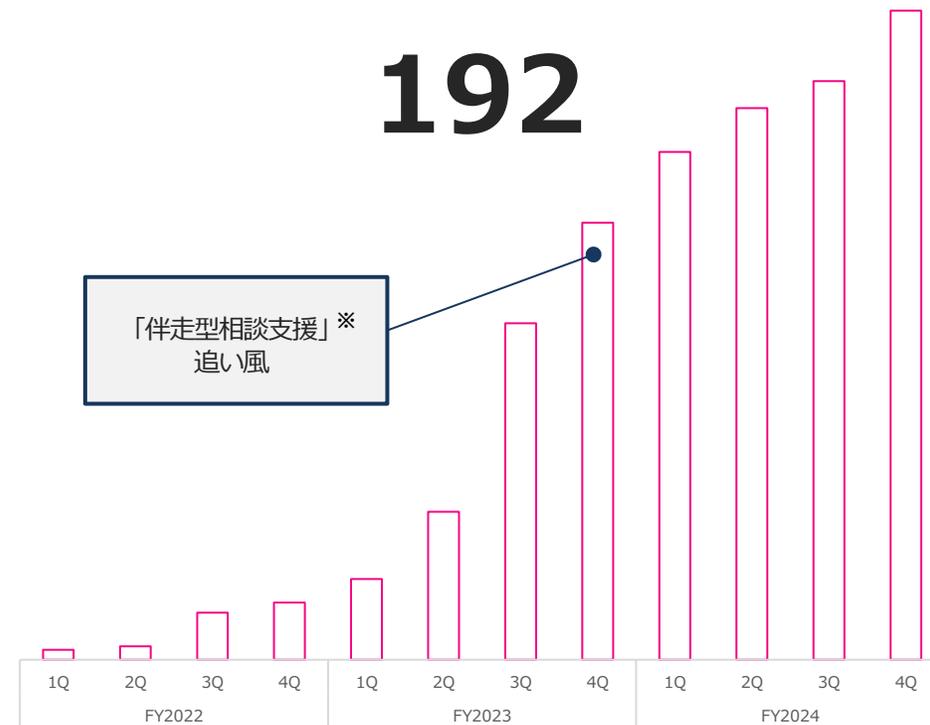
母子手帳アプリ
導入自治体数

640



子育てDXサービス
導入自治体数（延べ）

192



※こども家庭庁による2023年1月開始の政策。



母子手帳アプリの未利用自治体へ導入を促進

妊娠・出産・子育てを切れ目なくサポート

妊娠期・出産 **子育て**

妊婦健診の記録 妊娠中の体重グラフ 予防接種の管理 乳幼児健診の記録 身長・体重グラフ 発達の記録

お知らせ配信 子育て支援施設 地域の子育てイベント アンケート スケジュール管理

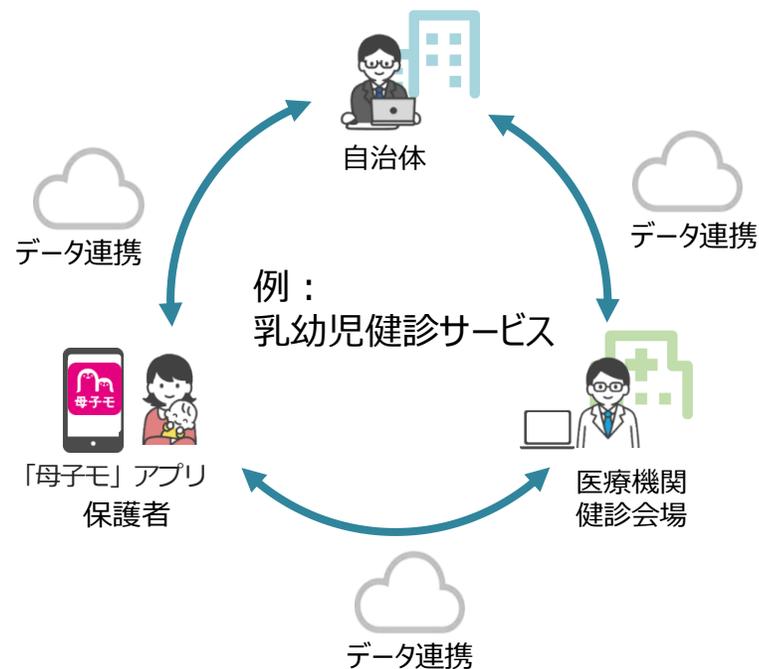


母子手帳アプリ利用自治体へ子育てDX導入促進



- ・ 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

利用率高水準
 妊娠届、乳幼児健診の問診票など
 アプリからの申請が
9割以上の自治体も



LunaLuna

女性（女兒）サポート

ルナルナ 「ジュニアモード」開始

- ・初潮前後の小中学生をサポート
- ・親子間データ共有機能も追加



ファミリーサポート

自治体向けに ルナルナ「ファミリーコース」提供

- ・自治体との連携で無償提供
- ・家庭内の妊活をサポート



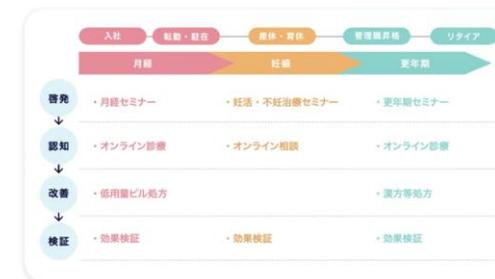
LunaLuna

オフィス

法人従業員サポート （女性＋男性）

「ルナルナオフィス」機能拡充 （法人向けフェムテックサービス）

- ・従来の「月経プログラム※1」に加え、「更年期プログラム※2」を導入
- ・男性更年期プログラム実証実験も



※1: 福利厚生制度「オンライン診療を活用した
婦人科受診と低用量ピル服薬の支援プログラム」
※2: オンライン更年期外来プログラム

生徒と教師をつなぐ

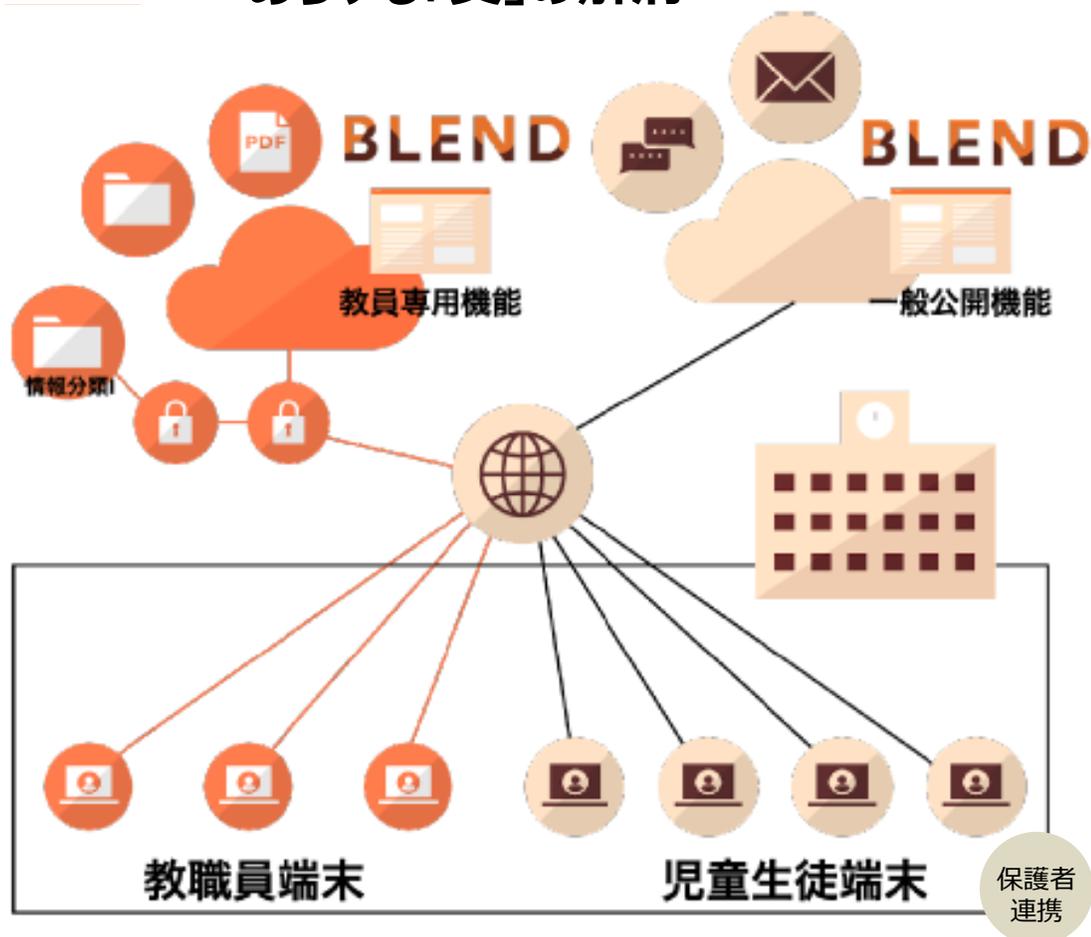
フルクラウド型校務支援システム

BLEND



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

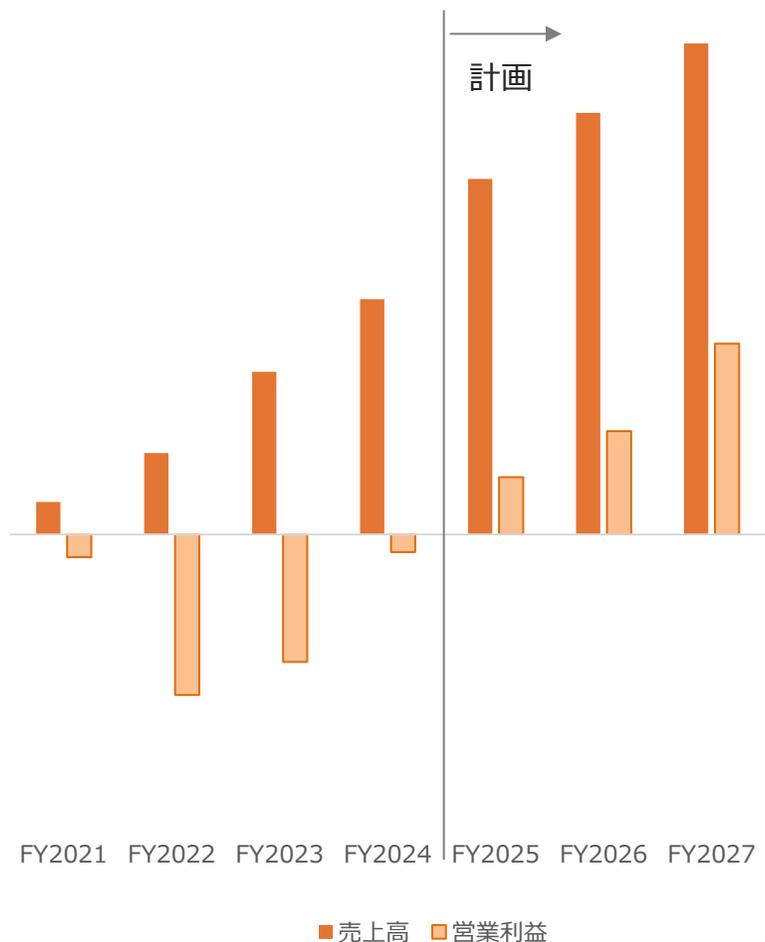
効果

- ・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

➔ 公立高校：山梨県との契約締結

差別化

フルクラウド型一括サービス

FY2025業績予想

売上高：増収、営業利益・経常利益：増益

前期比

売上高： **28,500** 百万円 **+3.0%**

営業利益： **2,800~3,200** 百万円 **+16.9~+33.7%**

経常利益： **2,900~3,300** 百万円 **+2.6~+16.7%**

親会社株主に帰属する
当期純利益： **1,460~1,740** 百万円 **△38.2~△26.4%**

2025年9月期連結業績予想には、のれん、顧客関連資産の償却負担が軽減されることを織り込んでいます。

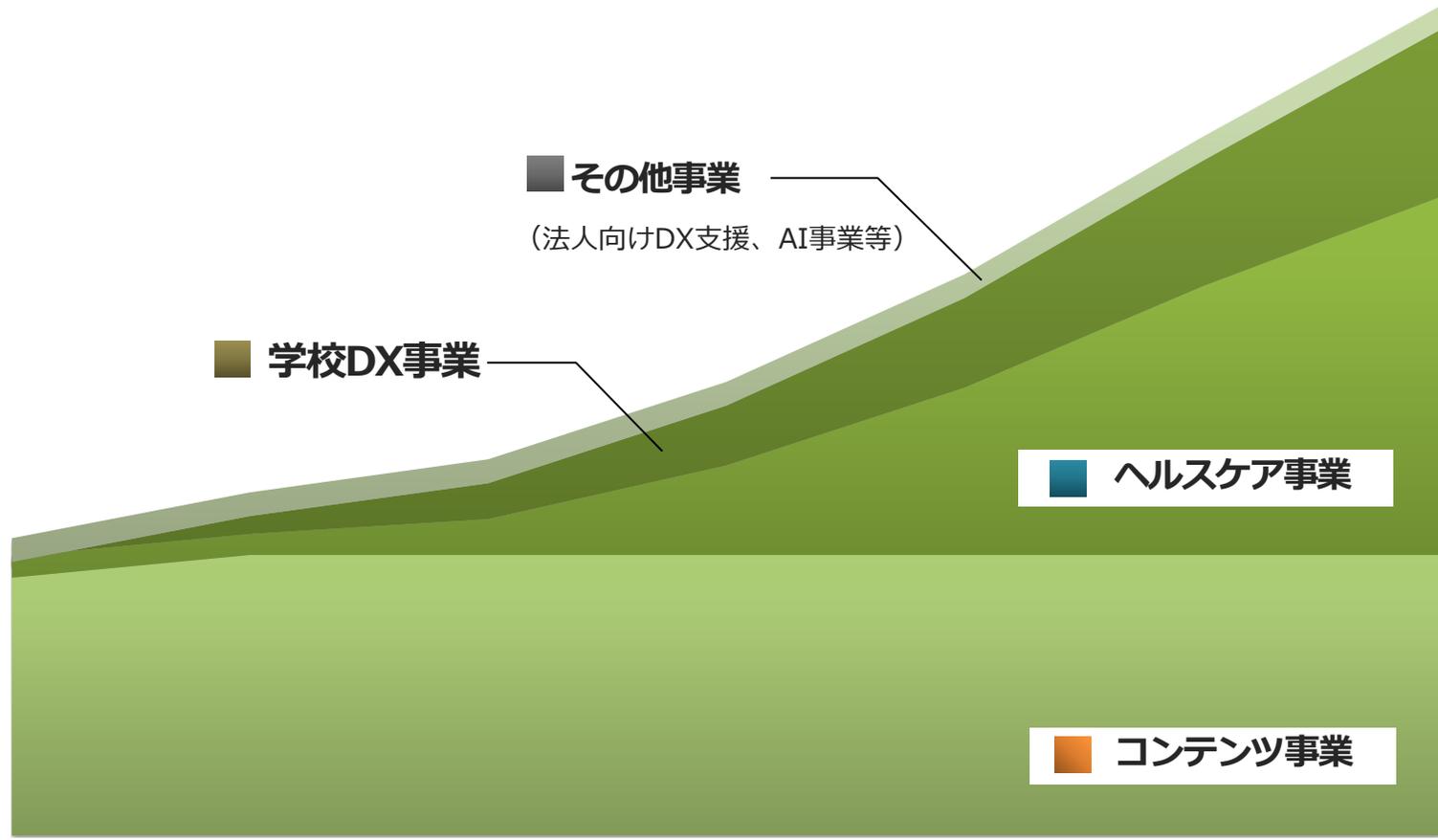
FY2025業績予想

(単位：百万円)	FY2024 (実績)			FY2025 (予想)			前期比	
	通期	上期	下期	通期	上期	下期	金額 (通期)	増減率 (通期)
売上高	27,669	13,517	14,151	28,500	14,000	14,500	+830	+3.0%
売上原価	7,264	3,612	3,651	7,000	3,500	3,500	△264	△3.6%
売上総利益	20,405	9,905	10,499	21,500	10,500	11,000	+1,095	+5.4%
販管費	18,011	8,852	9,157	18,500	9,150	9,350	+489	+2.7%
営業利益	2,394	1,052	1,341	3,000	1,350	1,650	+605	+25.3%
(利益率)	9.0%	7.8%	9.5%	10.5%	9.6%	11.4%		
経常利益	2,721	1,518	1,309	3,100	1,400	1,700	+272	+9.6%
(利益率)	10.0%	11.2%	9.3%	10.9%	10.0%	11.7%		
親会社株主に帰する 当期純利益	2,256	1,558	805	1,600	730	870	△763	△32.3%
(利益率)	8.0%	11.5%	5.7%	5.6%	5.2%	6.0%		

※2025年9月期の業績予想値については、便宜的にレンジの中間値を記載しています。

中長期的な収益イメージ

中長期的な収益イメージ



中長期的には
ヘルスケア事業と
学校DX事業が牽引

FY2024

資本政策

中長期的な売上高・利益の持続的成長と株主への利益還元の調和を図る

① 配当金

	中間		期末		年間
2024年9月期	8円	予想比 +1円	9円	前期比 +1円	17円
2025年9月期 (予想)	9円		9円	前期比 +1円	18円

② 自己株式消却：120万株

(消却前の発行済株式総数に対する割合 1.95%)

付属資料

連結BS

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	増減		FY2023	FY2024	増減
流動資産	18,940	20,152	+1,212	流動負債	7,330	6,951	△379
現金及び預金	13,720	14,828	+1,107	買掛金	1,023	1,100	+77
受取手形、売掛金及び契約資産	4,197	4,183	△13	1年内返済予定の長期借入金	747	737	△10
貸倒引当金	△33	△31	△2	未払金	1,279	1,331	+52
その他の流動資産	1,056	1,171	+114	未払法人税等	637	94	△543
				未払消費税等	2,567	191	△125
				契約負債	2,567	2,667	+99
				その他の流動負債	1,074	829	+70
固定資産	10,215	9,533	△681	固定負債	4,240	3,590	△650
有形固定資産	213	203	△10	長期借入金	2,431	1,693	△737
無形固定資産	2,856	2,275	△580	退職給付に係る負債	1,786	1,828	+42
ソフトウェア	1,894	1,929	+34	その他の固定負債	23	67	+43
のれん	240	27	△212	負債合計	11,571	10,541	△1,029
顧客関連資産	491	70	△421	株主資本	13,631	15,105	1,474
投資その他の資産	7,145	7,054	△90	資本金	5,232	5,310	+77
投資有価証券	4,081	4,466	+385	資本剰余金	6,485	6,376	△109
敷金及び保証金	305	293	△12	利益剰余金	5,143	6,626	+1,482
繰延税金資産	2,658	2,248	△410	自己株式	△3,230	△3,207	+23
				その他の包括利益累計額	322	340	+18
				新株予約権	59	22	△36
				非支配株主持分	3,570	3,675	+104
				純資産合計	17,583	19,144	+1,560
資産合計	29,155	29,686	+531	負債純資産合計	29,155	29,686	+531

連結PL四半期推移

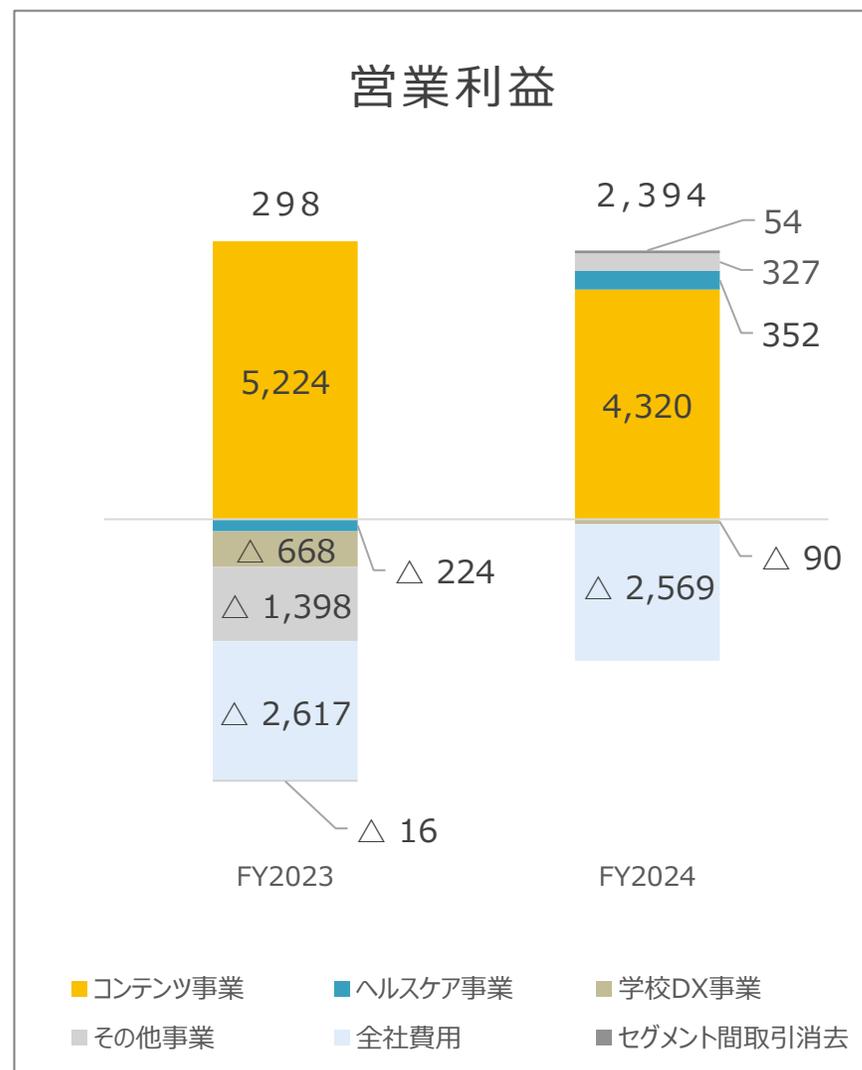
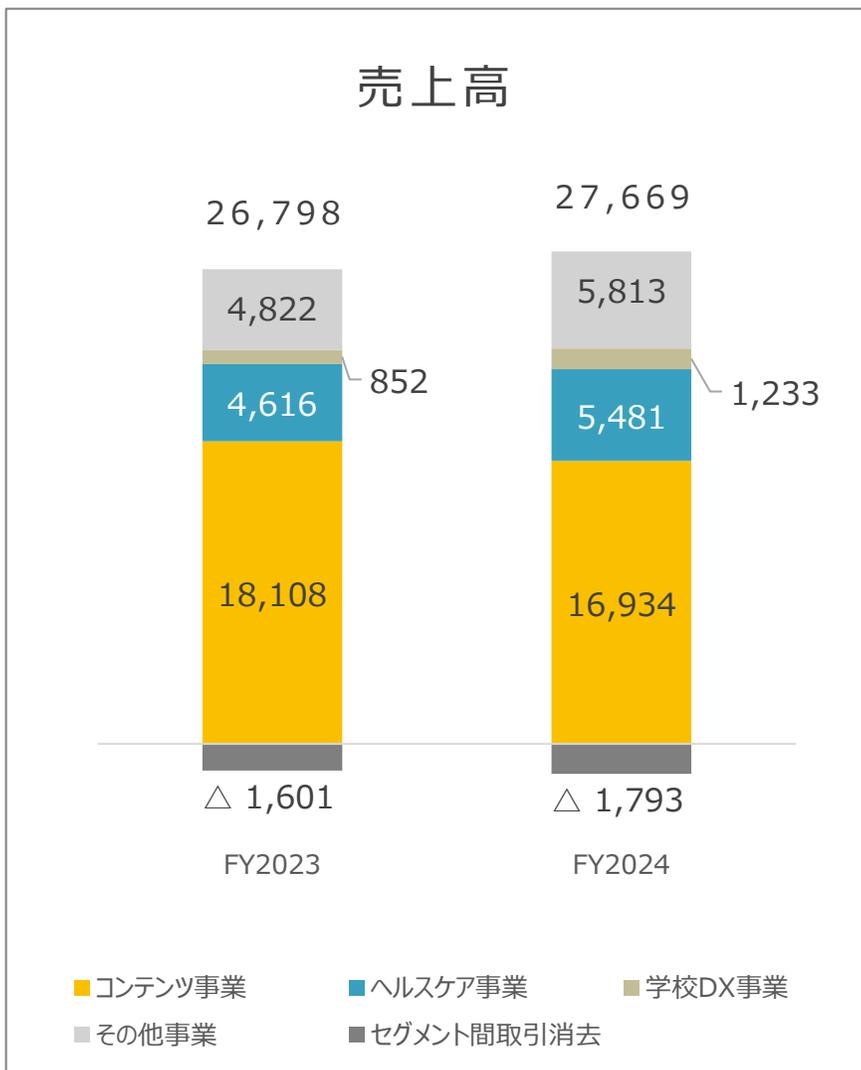
(単位：百万円)

	FY2022				FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	6,551	6,424	6,378	7,125	7,091	6,540	6,507	6,660	6,625	6,892	7,018	7,132
売上原価	1,895	1,919	1,941	2,031	2,538	1,942	2,014	1,930	1,788	1,824	1,830	1,820
売上総利益	4,656	4,504	4,437	5,093	4,552	4,597	4,493	4,729	4,836	5,068	5,187	5,311
(利益率)	71.1%	70.1%	69.6%	71.5%	64.2%	70.3%	69.0%	71.0%	73.0%	73.5%	73.9%	74.5%
販管費	4,204	4,356	4,613	4,645	4,613	4,554	4,492	4,413	4,401	4,451	4,488	4,669
営業利益	451	147	△176	447	△61	42	0	316	435	616	699	641
(利益率)	6.9%	2.3%	△2.8%	6.3%	△0.9%	0.7%	+0.0%	4.7%	6.6%	9.0%	10.0%	9.0%
経常利益	395	△102	△204	397	△88	275	△35	306	792	725	844	464
(利益率)	6.0%	△1.6%	△3.2%	5.6%	△1.3%	4.2%	△0.5%	4.6%	12.0%	10.5%	12.0%	6.5%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	252	△129	△211	△841	△590	264	821	257	630	928	684	120
(利益率)	3.9%	△2.0%	△3.3%	△11.8%	△8.3%	4.0%	12.6%	3.9%	9.5%	13.5%	9.8%	1.7%

連結販管費四半期推移

(単位：百万円)	FY2022				FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
販管費総額	4,204	4,356	4,613	4,645	4,613	4,554	4,492	4,413	4,401	4,451	4,488	4,669
広告宣伝費	360	397	379	442	479	537	553	566	626	674	711	788
人件費	1,912	1,923	1,950	1,932	1,989	1,958	1,956	1,810	1,818	1,774	1,816	1,867
支払手数料	753	785	777	778	746	745	731	731	709	706	719	735
外注費	440	445	657	593	560	498	454	451	441	467	410	418
減価償却費	303	330	358	360	289	301	332	341	318	334	345	361
その他	435	473	490	537	549	513	464	511	486	494	485	497

セグメント別業績(FY2024累計①)



セグメント別業績（四半期推移）

売上高

(単位：百万円)	FY2022				FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結	6,551	6,424	6,378	7,125	7,091	6,540	6,507	6,660	6,625	6,892	7,018	7,132
コンテンツ事業	4,639	4,436	4,342	5,100	5,118	4,384	4,317	4,289	4,210	4,216	4,202	4,304
ヘルスケア事業	908	977	1,031	1,113	1,011	1,184	1,181	1,239	1,260	1,355	1,407	1,458
学校DX事業	55	65	150	154	155	153	272	270	260	260	364	347
その他事業	1,261	1,277	1,205	1,102	1,190	1,227	1,183	1,221	1,282	1,473	1,590	1,466
全社	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
セグメント間消去	△313	△332	△350	△345	△384	△408	△447	△360	△389	△413	△546	△444

セグメント別業績（四半期推移）

営業利益

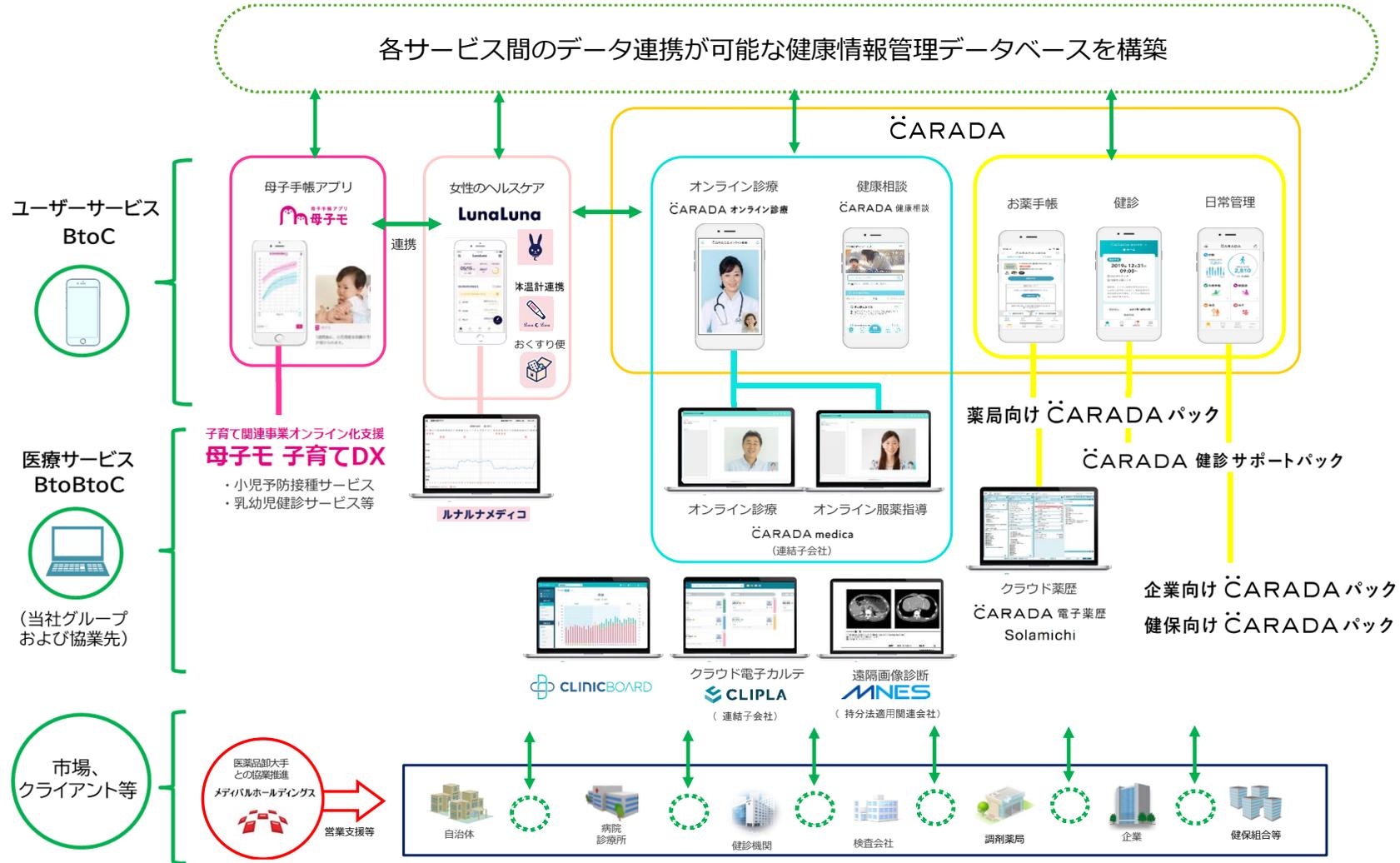
(単位：百万円)	FY2022				FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結	451	147	△176	447	△61	42	0	316	435	616	699	641
コンテンツ事業	1,534	1,322	1,328	2,014	1,439	1,355	1,210	1,218	1,091	1,169	1,059	999
ヘルスケア事業	△336	△311	△250	△209	△172	△46	△13	9	112	104	61	72
学校DX事業	△121	△111	△302	△305	△246	△214	△107	△99	△82	△79	57	13
その他事業	△36	△140	△251	△397	△393	△413	△413	△178	△87	55	172	186
全社	△591	△591	△659	△629	△678	△654	△632	△651	△609	△627	△633	△700
セグメント間消去	2	△19	△40	△24	△8	17	△42	17	9	△5	△18	69

主なヘルスケアサービス一覧

(実績は2024年9月末時点)

サービス名称	サービス機能	ビジネスモデル
	母子手帳アプリサービス。 ワクチンスケジューラー機能、 育児曲線、自治体情報など。	BtoBtoC型。子育て世帯はアプリ無料。 全国の契約自治体から月額費用を徴収。 アプリ導入自治体数640。 子育てDXサービス導入自治体数192。
LunaLuna	女性向け健康情報サービス。 生理日予測、排卵日予測等。	BtoC型。無料アプリ累計2,000万DL超。 「ピルモード」累計登録者数50万人以上。 妊活モードなど月額300円～。おくすり便サービス好調。
ルナルナメディコ	婦人科向けルナルナ連携機能。 女性患者の日々の健康情報が病院のPCで見れる。不妊 治療領域で活用。	BtoBtoC型。 (患者はルナルナ利用者 (無料/有料))
ルナルナオンライン診療	婦人科の診察予約から調剤薬局のお薬配送まで一つの システムで受けられるオンライン完結型サービス。	BtoBtoC型。
ĈARADA 健康相談	医師・医療従事者とのQ&Aサービス。 健康に関する日々の不安解消に役立てる。	BtoC型。月額400円～。
ĈARADA オンライン診療	診察予約から薬・処方箋の配送までオンライン診療に 必要な機能が充実したシステム。 (オンライン診療+オンライン服薬指導)	BtoBtoC型。クリニック・調剤薬局との契約。
ĈARADA (カラダ)	健診機関向けサービス。健康診断結果を過去分からグ ラフでスマートフォンに返す。利用者の利便性を高め 健診機関受診率向上に役立てる。	BtoBtoC型。 健診機関から月額利用料を徴収。
ĈARADA 電子薬歴 Solamichi	調剤薬局向けクラウド薬歴。 服薬指導ナビゲーション機能が好評。 CARADAお薬手帳アプリと連携。	BtoB型。 初期導入費用+月額利用料。 導入件数2,528件。

ヘルスケア事業：サービス全体像



画像は一部開発中のものであり実際のものとは異なる場合があります。
 当社グループが提供するサービスは、医療現場をサポートするサービスを提供するものを一部含んでいますが、医療行為を行うものではありません。

診療報酬改定は薬局の「対物業務から対人業務へ」のシフトを強化、
薬局のICT化も推進

従来の薬歴

紙・オンプレ型

記録メイン
(診療報酬請求が主目的)

2022年4月
診療報酬改定

(調剤薬局への影響)

- ・ 継続的服薬指導を含む対人業務の評価を充実
- ・ 地域支援体制加算、かかりつけ薬局や在宅訪問にシフト

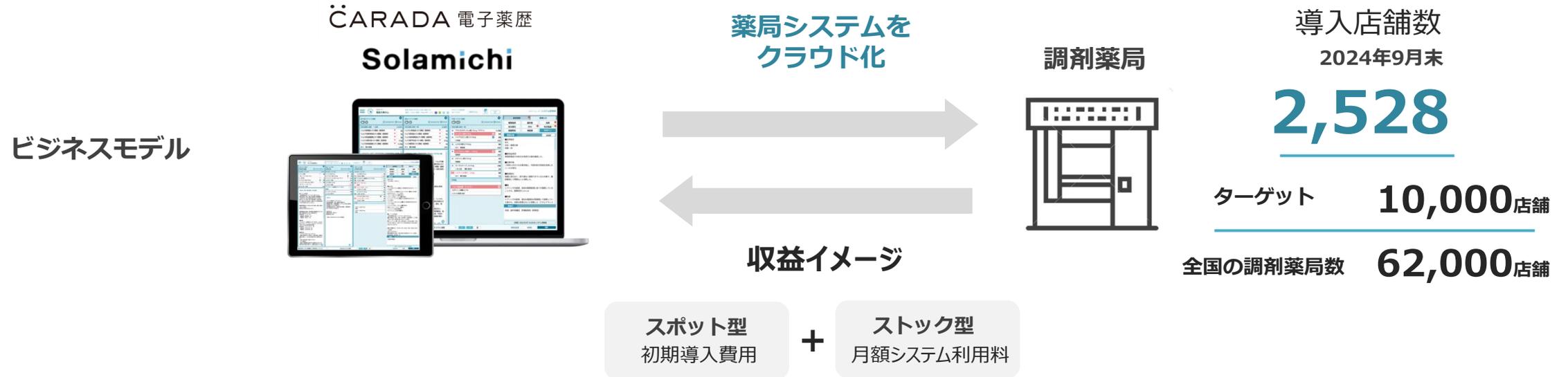
今後の薬歴

クラウド型

店舗外でも操作可能、
患者との
コミュニケーション強化

「服薬指導」や「服薬フォロー」機能が充実した、
クラウド薬歴の需要が高まっていく

クラウド化需要で市場開拓



薬歴とは

「薬剤服用暦管理指導記録」のこと。
薬剤師が医師の処方箋に沿って調剤する際は、患者ごとに服薬後の状況、副作用などを聞き取り薬歴として記録しなければならない。
診療報酬改定の度に、電子薬歴、特に「クラウド薬歴」、「服薬指導機能」を特長としたシステムへの関心が高まっており、従来の紙またはオンプレミス型の薬歴からクラウド型にシフトしている。

資料) 調剤薬局数：厚生労働省ホームページ「[令和4年衛生行政報告例 薬事関係](#)」より当社作成



「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



保護者

自治体

医療機関



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



母子手帳アプリから始まる子育てDXのプラットフォーム事業展開進む

フェーズ	1	→	2	→	3
サービス機能	母子手帳アプリ		オンライン相談		子育てDX <ul style="list-style-type: none"> ・ 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
料金	月額 5~10万円	+	月額 数万円	+	初期：数百万円~ 月額：数十万円~
導入自治体数 (全国の自治体数 1,741)	640		85		192 (延べ数)

※料金体系は出生数に応じ各自治体別に設定しています。

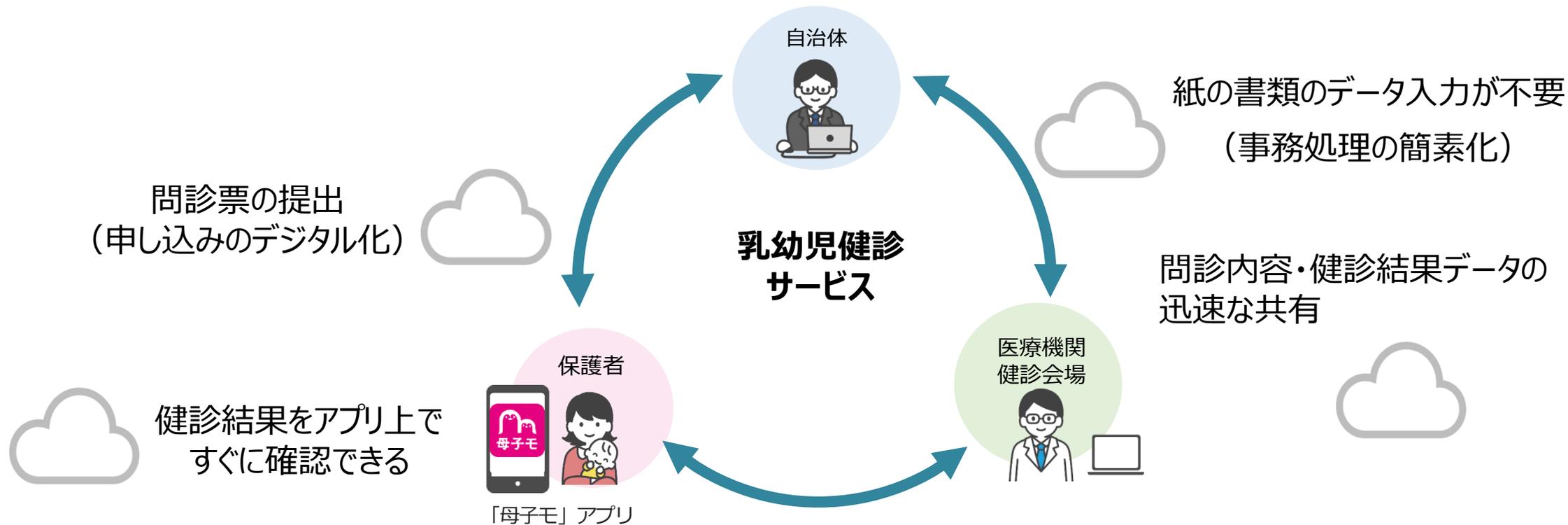


(ご参考) ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

Phase 3：子育てDXサービス

乳幼児健診サービス導入により自治体の子育てDX進む (問診票と健診結果のデジタル化)

福岡県福岡市の導入事例





ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

Phase 3：子育てDXサービス

子育て対策を早期に着手した自治体、 当社サービス導入により先行的なDXを推進

福岡県北九州市

妊娠届の電子化（アプリ）

- 母子手帳交付の事前申請がアプリで可能
- アプリ経由での妊娠届提出、出生率の93%以上



千葉県市原市

小児予防接種のデジタル予診票

- 導入医療機関でデジタル予診票利用進む
- 予防接種間隔の確認作業、3分から数秒に短縮



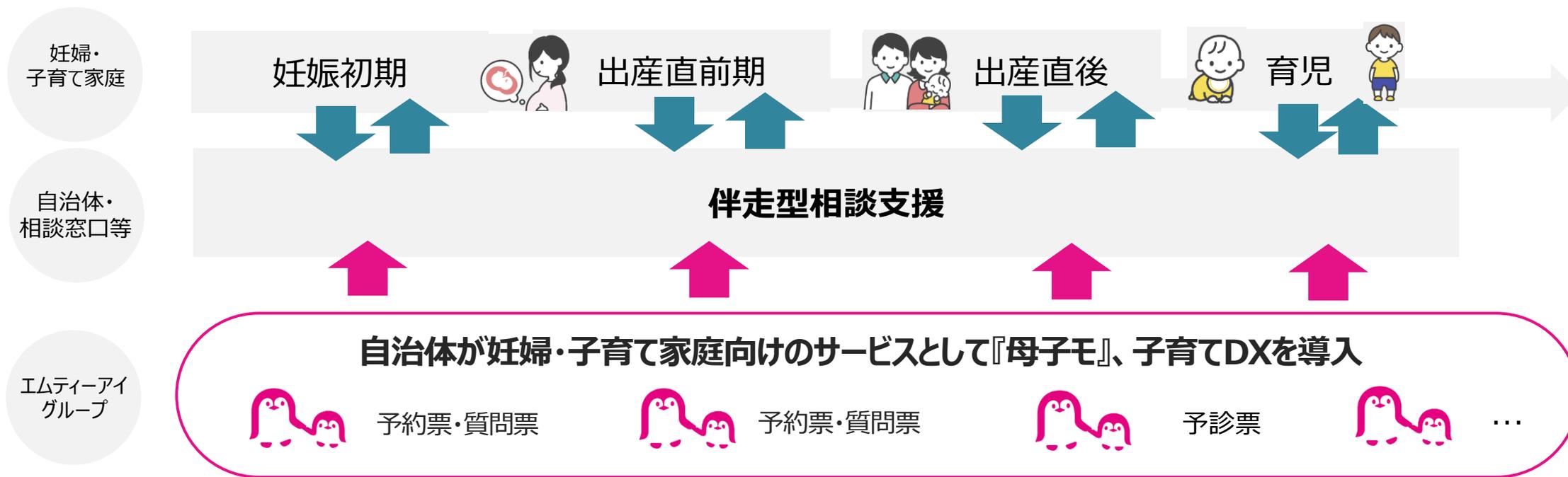
ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX



Phase 3：子育てDXサービス

伴走型相談支援とは：

2023年1月から開始した政府の妊娠・子育て支援サービス。妊婦や2歳くらいまでの子供がいる子育て家庭への支援のため、出産・育児の見通しを一緒に立てる。妊娠届時と出産間近、出産直後の計3回の面談、10万円相当のギフト券がもらえるだけでなく、地域の身近な相談機関とつながることで、安心して出産・子育てができる環境を整備する。

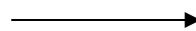


「学校」における深刻な問題

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： 管理コスト負担
- ✓ 手書き・PC入力仕様もばらばら：作業時間負担
- ✓ データ連携に時間がかかる

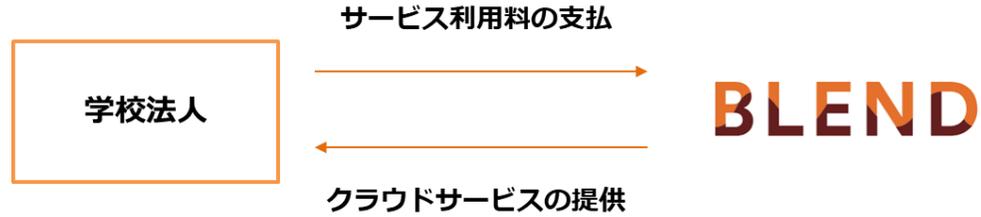
校務支援システムに必要な要素をすべてフルクラウド化

クラウド型校務支援システム

BLEND



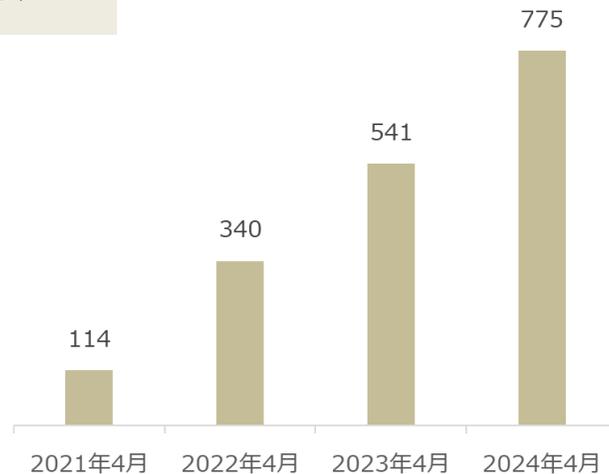
ビジネスモデル



$$\text{売上高} = \text{生徒数} \times \text{生徒一人当たり利用単価300円 (月額・定価)} \times \text{導入学校数}$$

KPI : 導入学校数

好調に推移



市場シェア

私立高校 35%
(2024年度累計)



資料: [文部科学省ホームページ](#)より当社作成



〈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>