



2020年9月期 第2四半期

# 決算説明会

2020年5月1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。

# 新型コロナウイルス の影響と対策

(オンデマンド配信をご参照ください)

[https://www.mti.co.jp/?page\\_id=24481](https://www.mti.co.jp/?page_id=24481)

(2020/5/1 17時以降閲覧可能予定)

## 01 2Q決算概要

---

- 02 決算ハイライト
- 03 連結PL
- 04 連結販管費内訳
- 05 2Q業績予想との差異
- 06 通期業績予想の修正
- 07 コンテンツ事業
- 09 ビジネスユニット別業績

## 14 3Q以降の取り組み

---

- 15 FY2020基本方針
- 16 新型コロナウイルスによる外部環境変化への対応
- 23 連結業績予想

## 24 付属資料

---

- 25 連結BS
- 26 連結PL推移
- 27 連結販管費推移
- 28 ビジネスユニット別業績推移
- 30 主なヘルスケアサービス一覧
- 33 ヘルスケアサービス全体像

# 2 Q決算概要

## 決算ハイライト：

1

### 2Q実績

- ・売上高 **12,946**百万円 (前年同期比 △ 985百万円 △7.1%)
- ・営業利益 **1,446**百万円 (前年同期比 △ 188万円△11.5%)

2

### 上期業績：利益超過、通期業績予想：利益上方修正

- ・2Qでの広告宣伝費未消化
- ・2Qで特別利益519百万円計上

3

### 新型コロナウイルスの影響および対応（下期）

- ・携帯ショップ（リアルアフィリエイト）経由の入会低調
- ・オンライン診療・服薬指導に集中

# 連結PL :

## 減収減益、新型コロナ影響限定的

(単位：百万円)

	FY2020 2Q	FY2019 2Q	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	<b>12,946</b>	13,932	△985	△7.1%	通端分離の影響
売上原価 (原価率)	<b>3,531</b> 27.3%	3,515 25.2%	+15	+0.5%	
売上総利益 (利益率)	<b>9,414</b> 72.7%	10,416 74.8%	△1,001	△9.6%	
販管費 (販管費率)	<b>7,968</b> 61.5%	8,781 63.0%	△813	△9.3%	広告宣伝費減少
営業利益 (利益率)	<b>1,446</b> 11.2%	1,635 11.7%	△188	△11.5%	
経常利益 (利益率)	<b>1,310</b> 10.1%	1,577 11.3%	△267	△17.0%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	<b>1,246</b> 9.6%	860 6.2%	+385	+44.7%	

## 連結販管費内訳：

## 広告宣伝費減少

(単位：百万円)

	FY2020 2Q	FY2019 2Q	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	7,968	8,781	△813	△9.3%
広告宣伝費	490	1,486	△995	△67.0%
人件費	3,112	3,067	+45	+1.5%
支払手数料	1,674	1,725	△50	△3.0%
外注費	624	464	+159	+34.3%
減価償却費	757	676	+80	+12.0%
その他	1,308	1,361	△53	△3.9%

通端分離の影響

## 2Q業績予想との差異：

## 利益超過

	FY2020 2Q		差異
	直近予想	実績	
売上高	13,000	12,946	△53
営業利益	1,200	1,446	+246
経常利益	1,000	1,310	+310
親会社株主に帰属する 四半期純利益	700	1,246	+546

## 通期業績予想の修正：

## 利益上方修正

(単位：百万円)

	FY2020 通期		差異
	直近予想	今回予想	
売上高	26,000	26,000	-
営業利益	2,000	2,500	+500
経常利益	1,920	2,400	+480
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,200	1,700	+500

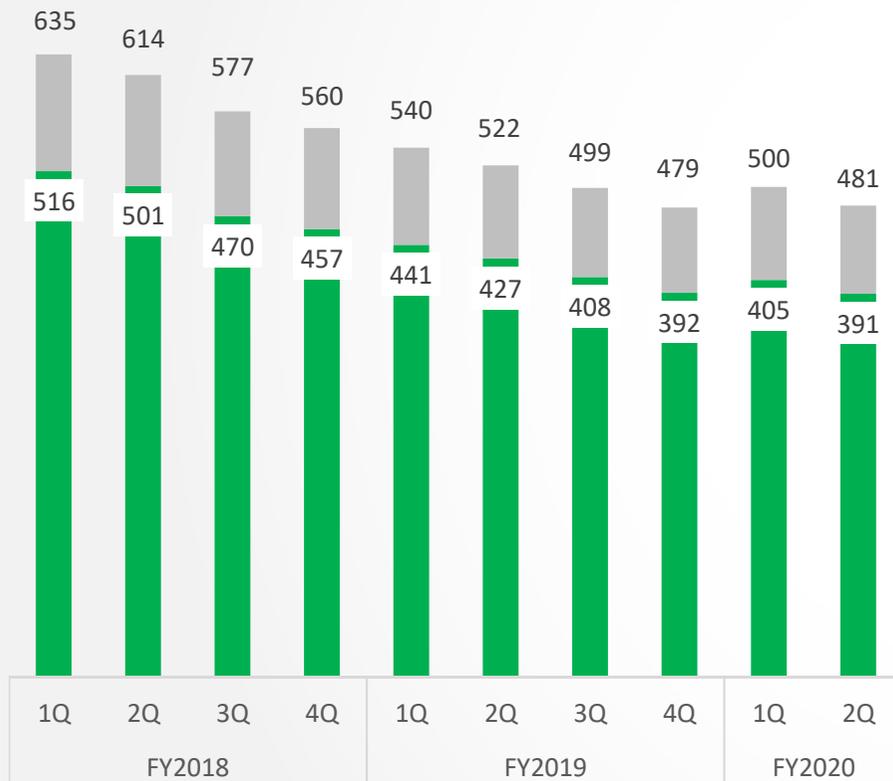
## コンテンツ事業：

## 有料会員数

### 全体有料会員数

481 万人

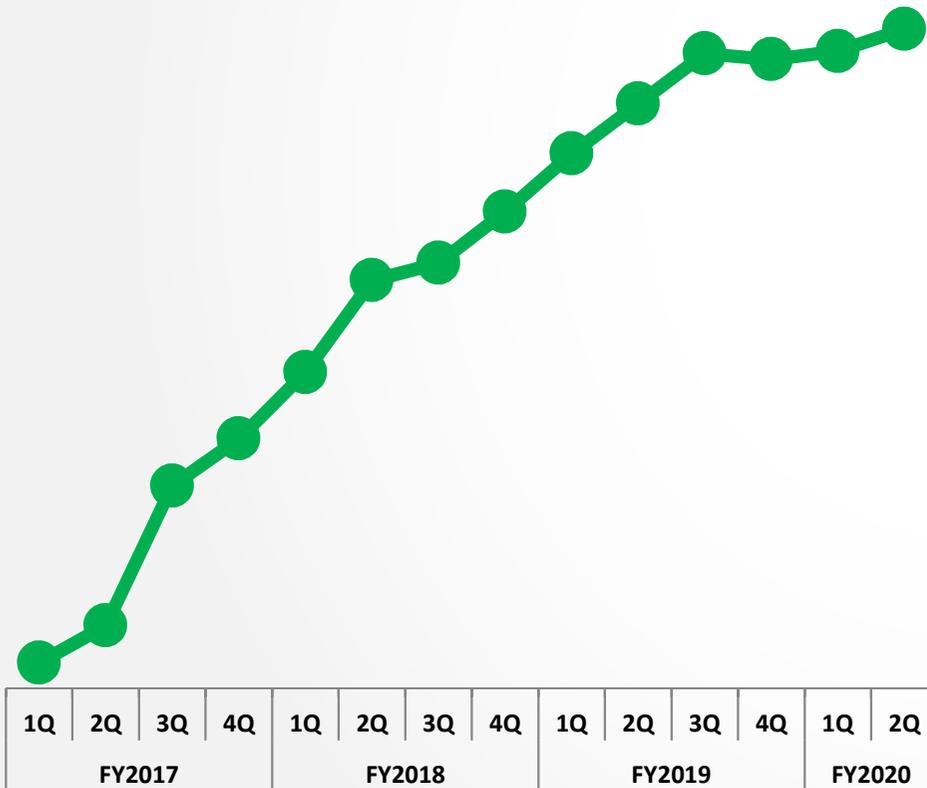
- ・ 1Q：musico事業譲受けの効果
- ・ 通端分離の影響



スマートフォン

フィーチャーフォン

※グラフは従来からの月額会員数集計方法に合わせ、ヘルスケア事業の月額課金モデルの有料会員数（ルナルナ、カラダメディカ）を含んでいます。



通端分離によりARPU横ばい

スマートフォン有料会員の  
顧客単価（ARPU）

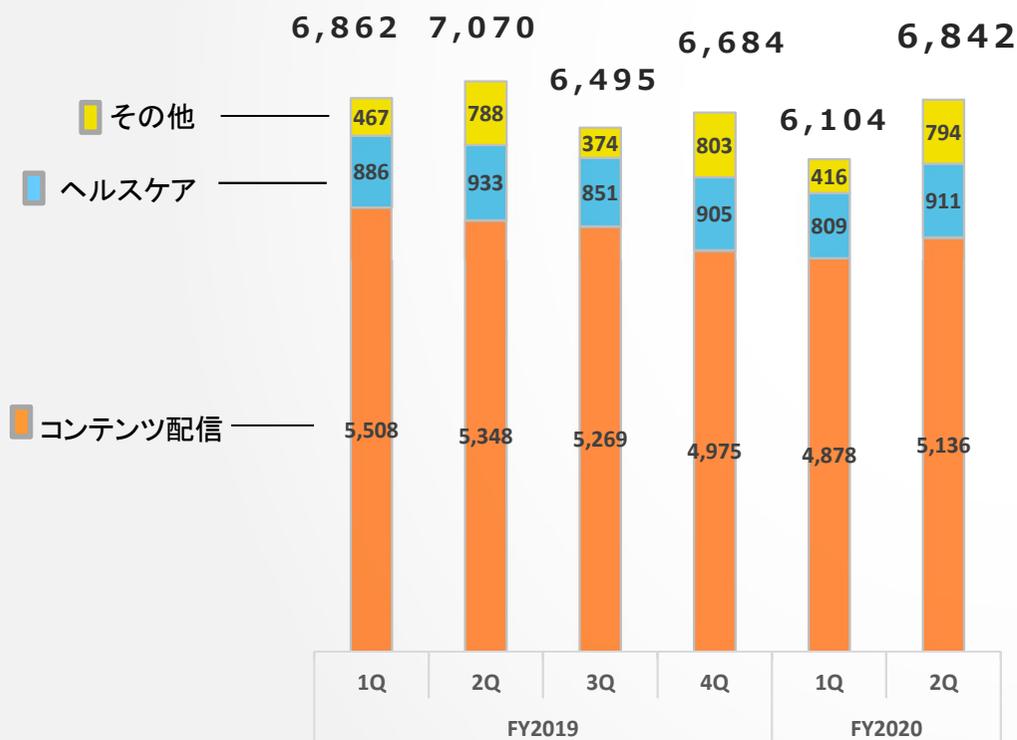
前年同期比

+6.5 円

# ビジネスユニット別業績:

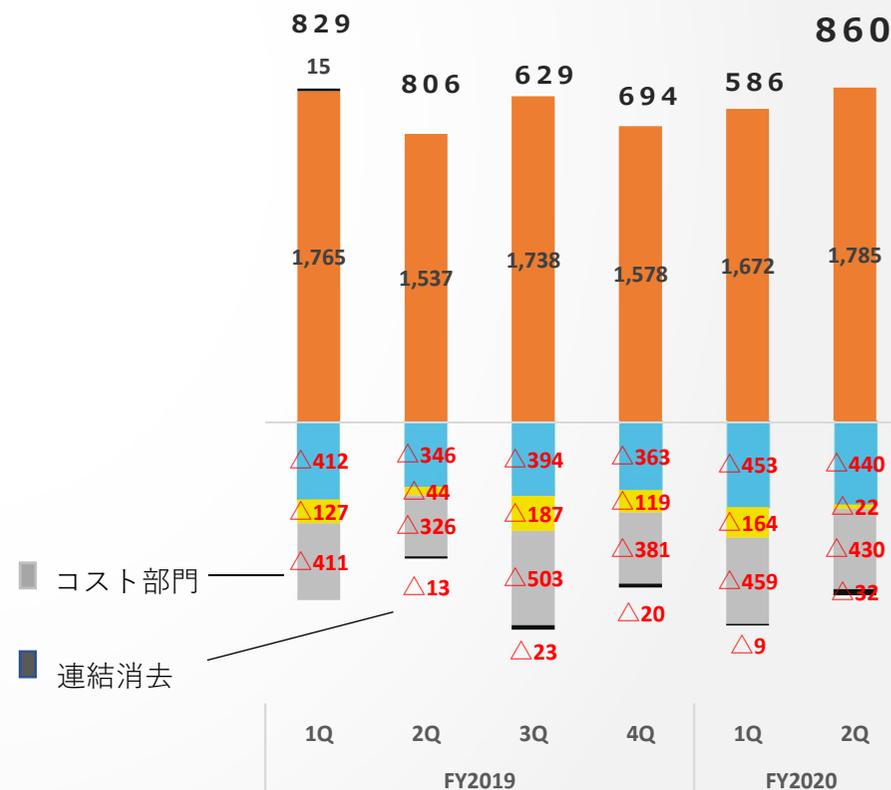
## 売上高

(単位: 百万円)

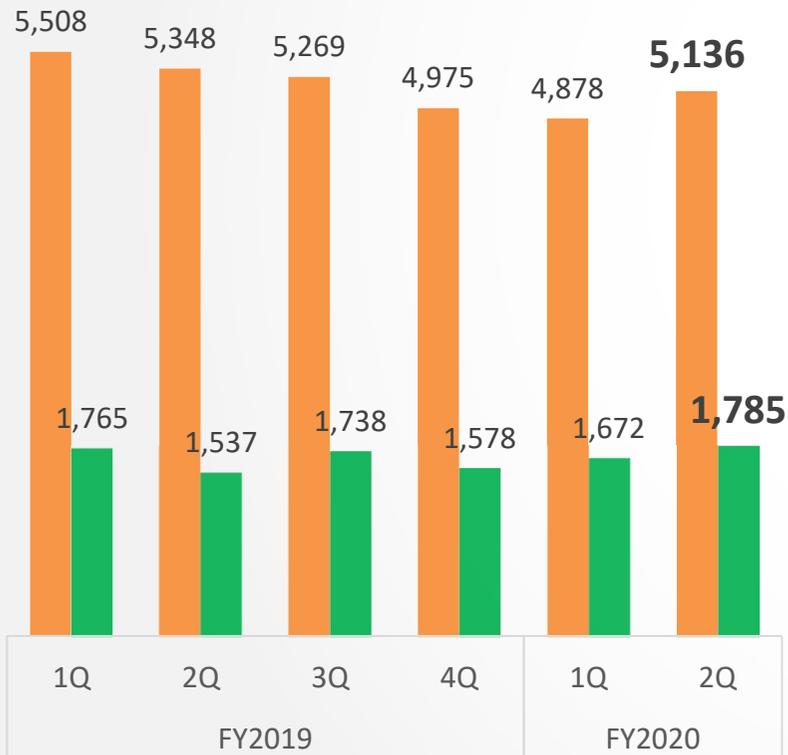


## 営業利益

(単位: 百万円)



(単位：百万円)



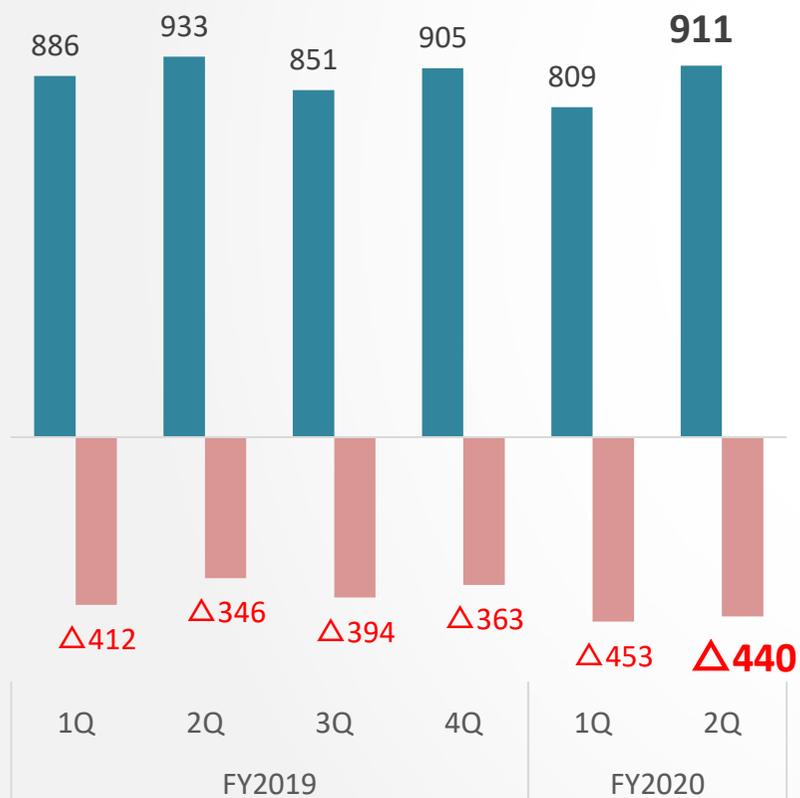
## 売上横ばい、増益

- ・売上高  
musico事業譲受けの効果
- ・営業利益  
広告宣伝費減少  
musico事業譲受けの効果

## ヘルスケア事業：

## 売上高・営業利益

(単位：百万円)



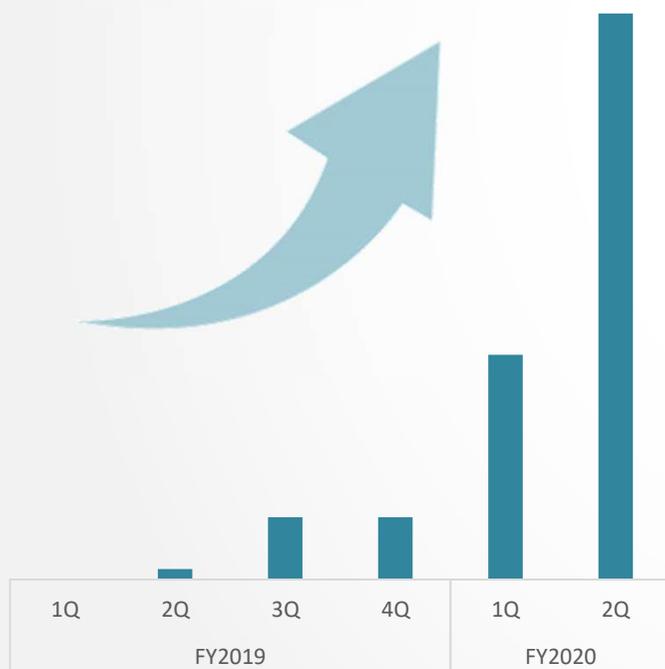
### 売上横ばい、投資継続

- ・売上高  
クラウド薬歴の初期導入売上拡大
- ・営業損失  
各サービスで積極営業展開

## ヘルスケア事業：

導入薬局件数

170軒



## 調剤薬局向け薬歴クラウド 初期導入売上の拡大

お薬手帳とのセット販売が好評



CARADA  
お薬手帳アプリ  
と連携



# 3Q以降の取り組み

# FY2020基本方針

**1. ヘルスケアサービスの売上拡大**

---

**2. 全体有料会員数の維持**

---

**3. 顧客単価（ARPU）の向上**

---

# 新型コロナウイルスによる 外部環境変化への対応①

営業方法の切替え

対面営業 → オンライン営業

## 新型コロナウイルスによる 外部環境変化への対応②

### オンライン診療・服薬指導に集中

CARADA medica

- ・ オンライン診療
- ・ オンライン服薬指導

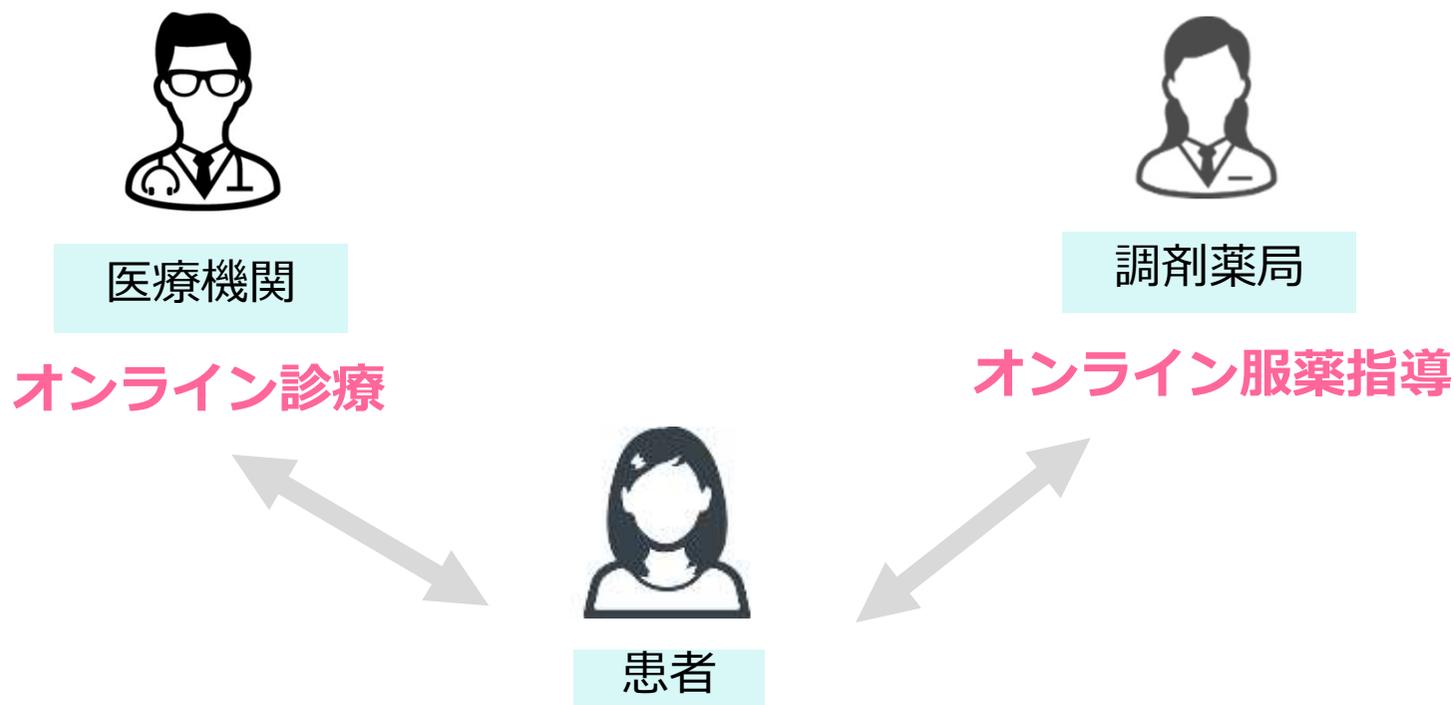


- ・ ルナルナオンライン診療

## 新型コロナウイルスによる外部環境変化への対応②

# CARADA medica

病院・クリニックで受ける診療と、調剤薬局で受ける服薬指導両方をオンラインサービスで提供しています。



新型コロナウイルスによる外部環境変化への対応②

# ĊARADA medica

予約、ビデオ通話、決済、薬の配送まで行うフルスペック型のオンラインシステムです。

フルスペック

予約	ビデオ通話	決済	薬・処方箋配送
 <p>事前に受診日時を予約いただくことで、無駄な時間を発生させず実施が可能です。</p>	 <p>オンライン相談・診療時はビデオ通話で患者様の表情を見てお話ができ、安心です。</p>	 <p>患者様が事前登録したクレジットカードで、オンライン相談・診療後に自動決済します。</p>	 <p>配送会社が医療機関にお薬や処方箋を回収に伺い、患者様に配送します。</p>

## 新型コロナウイルスによる外部環境変化への対応②

# CARADA medica 9月末まで無償提供



患者側画面

病院・クリニック側画面

## 新型コロナウイルスによる外部環境変化への対応②

# 婦人科向け ルナルナ オンライン診療も

## 9月末まで無償提供

通院なしで  
処方



患者側画面



病院・クリニック側画面

# 新型コロナウイルスによる 外部環境変化への対応③

## コンテンツサービスのおこもり需要取り込み



米国大手権利元  
映画ビッグタイトルの  
TVOD先行配信

新規入会で  
動画30日間無料視聴

今レンタル  
できるのは  
動画配信だけ

『スター・ウォーズ/スカイウォーカーの夜明け』  
4月8日 先行デジタル配信 (TVOD・EST)

『アナと雪の女王 2』  
4月22日 先行デジタル配信 (TVOD・EST)



TVOD : 「Transactional Video On Demand」(都度課金型動画配信)、EST : 「Electronic Sell Through」(ダウンロード動画販売)の略称。

## 連結業績予想

(単位：百万円)

	2020年9月期			2019年9月期（実績）			前期比	
	通期 （予想）	上期 （実績）	下期 （予想）	通期	上期	下期	金額 （通期）	増減率 （通期）
売上高	26,000	12,946	13,053	27,112	13,932	13,179	△1,112	△4.1%
売上原価	7,200	3,531	3,668	7,517	3,515	3,641	+42	+0.6%
売上総利益	18,800	9,414	9,385	19,955	10,416	9,538	△1,155	△5.8%
販管費	16,300	7,968	8,331	16,996	8,781	8,214	△696	△4.1%
営業利益	2,500	1,446	1,053	2,959	1,635	1,323	△459	△15.5%
（利益率）	9.6%	11.2%	8.1%	10.9%	11.7%	10.0%		
経常利益	2,400	1,310	1,089	3,134	1,577	1,556	△734	△23.4%
（利益率）	9.2%	10.1%	8.3%	11.6%	11.3%	11.8%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,700	1,246	453	1,508	860	647	△191	△12.7%
（利益率）	6.5%	9.6%	3.5%	5.6%	6.2%	4.9%		

# 付属資料

# 連結BS

(単位：百万円)

	FY2020-2Q	FY2019	増減		FY2020-2Q	FY2019	増減
流動資産	19,377	18,469	+908	流動負債	4,039	4,315	△275
現金及び預金	12,677	12,421	+256	買掛金	1,290	1,308	△17
受取手形及び売掛金	5,328	4,667	+661	未払金	1,105	1,150	△44
その他の流動資産	1,418	1,427	△9	未払法人税等	615	730	△115
貸倒引当金	△47	△47	+0	ポイント引当金	132	143	△11
				その他の流動負債	895	982	△87
固定資産	12,467	9,010	+3,457	固定負債	4,948	1,370	+3,578
有形固定資産	222	258	△36	長期借入金	3,574	52	+3,522
無形固定資産	5,499	2,062	+3,436	退職給付に係る負債	1,366	1,306	+59
ソフトウェア	2,040	1,870	+170	その他の固定負債	7	11	△3
のれん	1,439	153	+1,285				
顧客関連資産	1,967	-	+1,967	負債合計	8,987	5,685	+3,302
投資その他の資産	6,746	6,689	+56	株主資本	20,397	19,598	+799
投資有価証券	4,639	4,977	△337	資本金	5,135	5,135	-
繰延税金資産	1,528	1,133	+394	資本剰余金	6,620	6,706	△85
				利益剰余金	11,880	10,989	+891
				自己株式	△3,239	△3,233	△6
				その他の包括利益累計額	△15	268	△283
				新株予約権	364	343	+21
				非支配株主持分	2,110	1,584	+526
				純資産合計	22,857	21,794	+1,063
資産合計	31,845	27,479	+4,365	負債純資産合計	31,845	27,479	+4,365

## 連結PL推移

(単位：百万円)

	2018年9月期				2019年9月期				2020年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
<b>売上高</b>	<b>7,517</b>	<b>7,645</b>	<b>7,036</b>	<b>6,876</b>	<b>6,862</b>	<b>7,070</b>	<b>6,495</b>	<b>6,684</b>	<b>6,104</b>	<b>6,842</b>
売上原価	1,590	1,734	1,499	1,580	1,632	1,883	1,652	1,989	1,627	1,904
売上総利益 (利益率)	5,926 78.8%	5,910 77.3%	5,537 78.7%	5,295 77.0%	5,229 76.2%	5,186 73.4%	4,843 74.6%	4,695 70.2%	4,477 73.3%	4,937 72.2%
販管費	5,265	5,200	4,444	4,542	4,400	4,380	4,213	4,001	3,891	4,076
<b>営業利益</b> (利益率)	<b>661</b> 8.8%	<b>710</b> 9.3%	<b>1,092</b> 15.5%	<b>753</b> 11.0%	<b>829</b> 12.1%	<b>806</b> 11.4%	<b>629</b> 9.7%	<b>694</b> 10.4%	<b>586</b> 9.6%	<b>860</b> 12.6%
経常利益 (利益率)	619 8.2%	706 9.2%	1,085 15.4%	705 10.3%	868 12.7%	709 10.0%	1,373 21.1%	183 2.7%	404 6.6%	905 13.2%
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b> (利益率)	<b>801</b> 10.7%	<b>352</b> 4.6%	<b>740</b> 10.5%	<b>△266</b> -	<b>543</b> 7.9%	<b>317</b> 4.5%	<b>1,285</b> 19.8%	<b>△638</b> -	<b>231</b> 3.8%	<b>1,014</b> 14.8%

## 連結販管費推移

(単位：百万円)

	2018年9月期				2019年9月期				2020年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
<b>販管費総額</b>	<b>5,265</b>	<b>5,200</b>	<b>4,444</b>	<b>4,542</b>	<b>4,400</b>	<b>4,380</b>	<b>4,213</b>	<b>4,001</b>	<b>3,891</b>	<b>4,076</b>
広告宣伝費	1,369	1,487	721	822	722	763	504	414	248	<b>241</b>
人件費	1,534	1,456	1,500	1,324	1,550	1,516	1,584	1,496	1,550	<b>1,561</b>
支払手数料	886	938	884	913	880	844	869	805	829	<b>844</b>
外注費	282	240	240	361	216	248	274	328	278	<b>345</b>
減価償却費	430	422	412	373	343	332	326	323	307	<b>450</b>
その他	761	654	685	746	687	673	654	632	675	<b>632</b>

## ビジネスユニット別業績推移（売上高）

（単位：百万円）

	2019年9月期				2020年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
<b>売上高</b>	<b>6,862</b>	<b>7,070</b>	<b>6,495</b>	<b>6,684</b>	<b>6,104</b>	<b>6,842</b>
コンテンツ事業	5,508	5,348	5,269	4,975	4,878	5,136
ヘルスケア事業	886	933	851	905	809	911
その他事業	467	788	374	803	416	794
コスト部門	-	-	-	-	-	-
連結消去	-	-	-	-	-	-

## ビジネスユニット別業績推移（営業利益）

（単位：百万円）

	2019年9月期				2020年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
<b>営業利益</b>	<b>829</b>	<b>806</b>	<b>629</b>	<b>694</b>	<b>586</b>	<b>860</b>
コンテンツ事業	1,765	1,537	1,738	1,578	1,672	1,785
ヘルスケア事業	△412	△346	△394	△363	△453	△440
その他事業	△127	△44	△187	△119	△164	△22
コスト部門	△411	△326	△503	△381	△459	△430
連結消去	15	△13	△23	△20	△9	△32

# 主なヘルスケアサービス一覧

実績は2020年3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、 自治体情報など。	お母さん等育児世代はアプリ無料。 全国の契約自治体から月額利用料を徴収。 全国1,740のうち273自治体が導入済。
	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。無料アプリは累計1,500万DL突破。 妊活モード等は有料300円～。体温計連携アプリも。
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。	BroBtoC型。現在は無料サービス。 婦人科の導入件数増を目指す。 (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。 新型コロナウイルスの影響下、 9月までシステム利用料無償提供。
ČARADA 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。	月額400円。
ČARADA オンライン診療	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。 新型コロナウイルスの影響下、 9月までシステム利用料無償提供。
ČARADA (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。
	調剤薬局向け薬歴クラウドサービス。 薬歴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170件。2019年12月から納品本格化。

ヘルスケア事業：

薬歴クラウド「Solamichi」

# 薬歴記録における薬剤師の業務効率化システム Solamichi

The screenshot displays the Solamichi web application interface. At the top, it shows the user's name (薬歴大輔さん), login information (薬剤師 太郎), and patient details (男性, 昭和55年3月31日生, 38歳2ヶ月, 身長: 170cm, 体重: 70kg, BMI: 24.2). The main area is divided into several panels: '前々回 医療機関' (Previous medical institution), '前回 医療機関' (Previous medical institution), and '今回 医療機関' (Current medical institution). Each panel lists medications and their dosages. A central panel shows '基礎情報メモ' (Basic information memo) with tabs for '服薬指導' (Medication guidance), '副作用' (Side effects), '加算' (Addition), '処方変化' (Prescription change), 'DSU' (Drug Safety Update), '処方監査' (Prescription audit), '疑義照会' (Consultation), '検査値' (Test results), and '指導ナビ' (Guidance navigation). A 'SOAP' section is also visible. A blue circle highlights the '副作用' (Side effects) section, which includes a table for monitoring side effects and a list of symptoms to watch for.

服薬指導ナビゲーションつき

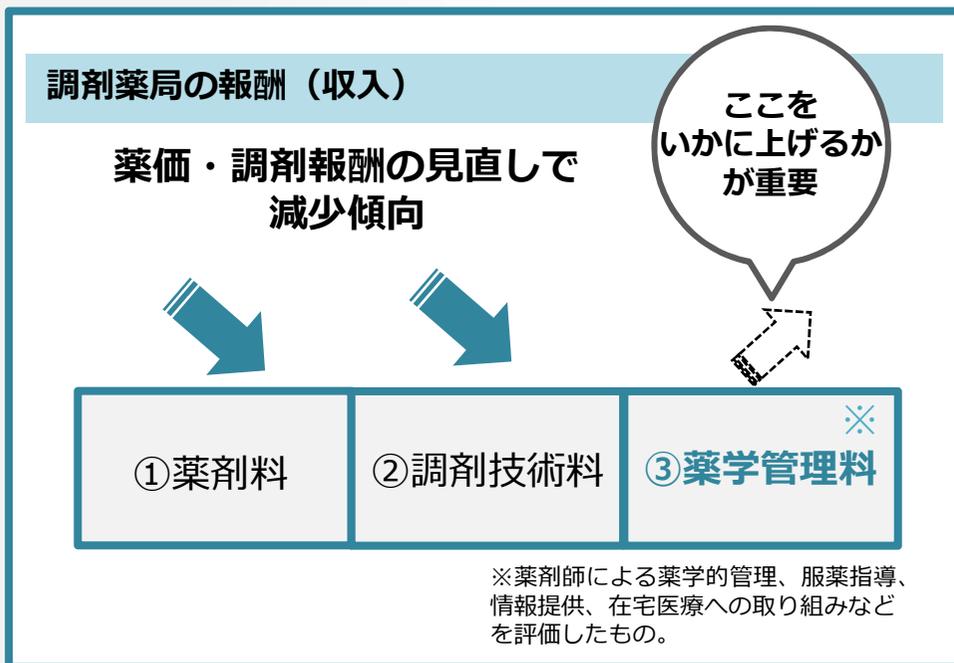
使いやすい操作画面

薬局の外でも使える

# ヘルスケア事業：

# 薬歴クラウド「Solamichi」

## 調剤薬局の収入は減少傾向



## 調剤薬局の課題

### 増える調剤薬局・薬剤師の負担

薬歴の記載項目は非常に多く閉店後入力する薬剤師への作業負担は大きい。薬歴を記載しないと調剤報酬の不正請求とみなされ返還するケースもある。今後さらに負担増となる薬剤師の業務をできるだけ効率化できるしくみが必要。



薬歴記録における  
薬剤師の業務効率化システム

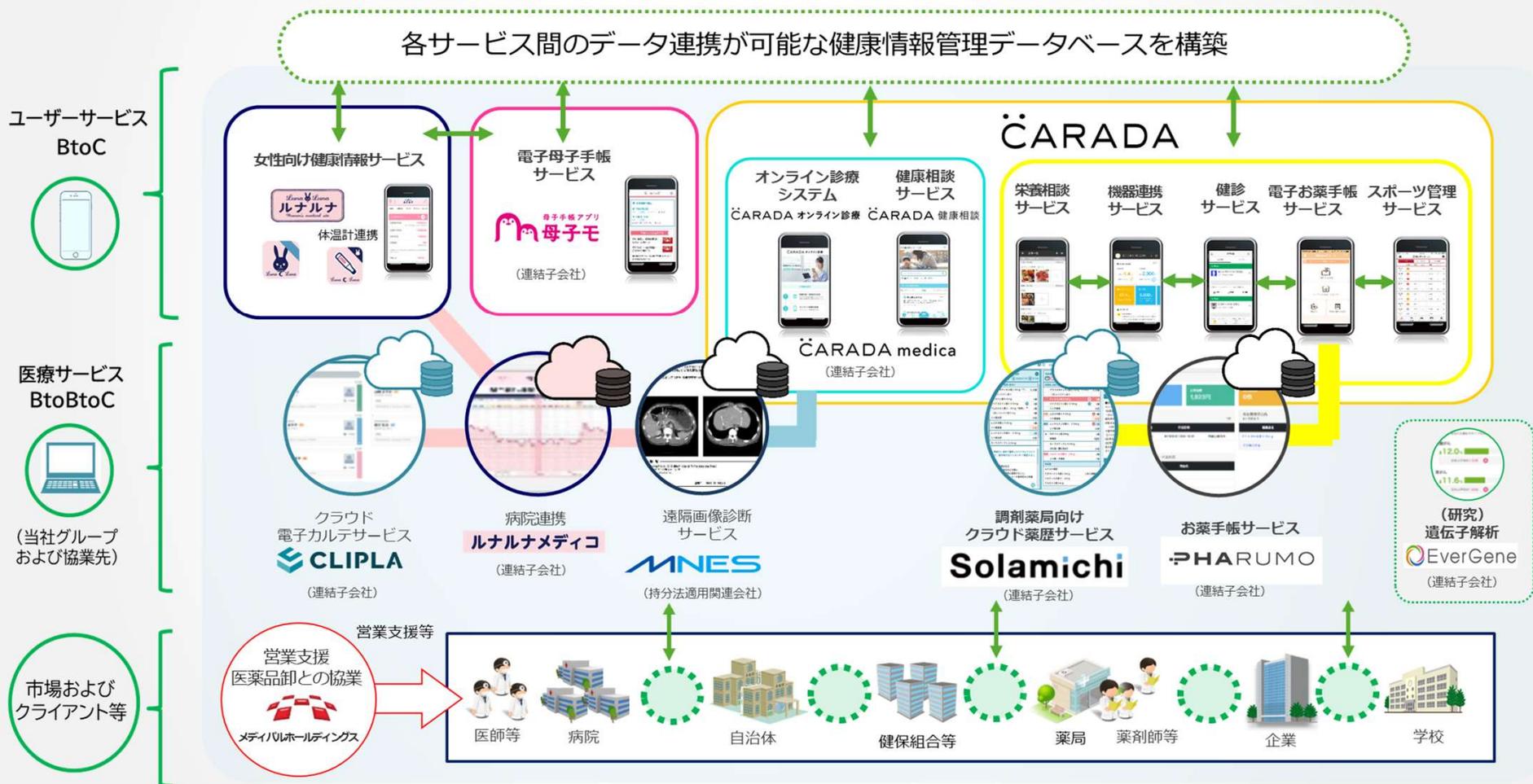
**Solamichi** が課題解決！

## 薬歴とは？

「薬剤服用歴管理指導記録」のこと。  
薬剤師は、医師の処方箋に沿って調剤するが、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する必要がある。

# ヘルスケア事業：

# ヘルスケアサービス全体像



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。

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

TEL:03-5333-6323 FAX:03-3320-0189

e-mail:ir@mti.co.jp

<https://www.mti.co.jp>

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。