

2023年9月期第1四半期 決算説明会資料

2023年2月9日（木）

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

■ P.01 1Q決算概要

- 02 決算ハイライト
- 03 連結PL
- 04 連結販管費内訳
- 06 セグメント別業績
- 16 上期業績予想に対する進捗

■ P.17 2Q以降の取り組み

- 18 FY2023基本方針と重点課題
- 19 クラウド薬歴
- 21 母子手帳アプリ+子育てDX
- 25 学校DX事業
- 27 コンテンツ事業
- 28 中期的な収益イメージ
- 29 FY2023業績予想

■ P.31 付属資料

- 32 連結BS
- 33 連結PL推移
- 34 連結販管費推移
- 35 セグメント別事業
- 36 主なヘルスケアサービス一覧
- 37 ヘルスケアサービス全体像
- 38 クラウド薬歴
- 41 母子手帳アプリ
- 43 学校DX事業

1Q決算概要

決算ハイライト

1 1Q業績

- ・売上高：7,080百万円（前年同期比+529百万円、+8.1%）
- ・営業利益：△61百万円（前年同期比△512百万円）
- ・親会社に帰属する四半期純利益：△590百万円

↳ グループ会社間の株式異動に伴う法人税計上

2 上期業績予想に対する進捗

- ・売上高：56.0%
- ・営業利益：200百万円に対し1Q実績△61百万円

3 1Q取り組み実績

- ・「コンテンツ事業」、「ヘルスケア事業」、「学校DX事業」は順調に推移
- ・「その他事業」は法人向けDX支援事業の一部で赤字案件対応

連結PL

売上高：微増収、利益：減益

(単位：百万円)

	FY2022 1Q	FY2023 1Q	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	6,551	7,080	+529	+8.1%	動画配信の スポット売上計上
売上原価 (原価率)	1,895 28.9%	2,538 35.9%	+643	+34.0%	動画配信の スポット売上原価計上
売上総利益 (利益率)	4,656 71.1%	4,542 64.1%	△114	△2.5%	
販管費 (販管費率)	4,204 64.2%	4,603 65.0%	+398	+9.5%	・外注費の増額 (学校DX事業) ・広告宣伝費の増額 (AdGuard)
営業利益 (利益率)	451 6.9%	△ 61 -%	△512	-%	
経常利益 (利益率)	395 6.0%	△ 88 -%	△484	-%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	252 3.9%	△ 590 -%	△843	-%	グループ会社間の株式 異動に伴う法人税計上

連結販管費内訳

広告宣伝費・外注費：増加

(単位：百万円)

	FY2022 1Q	FY2023 1Q	前年同期比		
			金額	増減率	
販管費総額	4,204	4,603	+398	+9.5%	
広告宣伝費	360	479	+118	+33.0%	AdGuard向け 販促費の増加
人件費	1,912	1,989	+76	+4.0%	
支払手数料	753	746	△6	△0.8%	
外注費	440	549	+109	+25.0%	ソフトウェア 資産計上の厳格化 (学校DX事業)
減価償却費	303	289	△13	△4.5%	
その他	435	549	+113	+26.0%	

(ご参考) 母子モ(株)株式の売却益に対する法人税関連の決算処理

単体決算 当期純利益は1,096百万円のアップ要因

子会社株式売却益： 1,579百万円

法人税等： 483百万円

連結決算 当期純利益は△483万円のダウン要因

株式譲渡益： 0百万円（連結消去）

法人税等： 483百万円（法人税等調整額の計上を行わない）

セグメント別業績

当1Qよりセグメント開示に「学校DX事業」を新設

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)
- ・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

LunaLuna 母子手帳アプリ

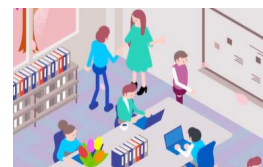


CARADA 電子薬歴
Solamichi

学校DX事業

- ・学校DX事業

BLEND

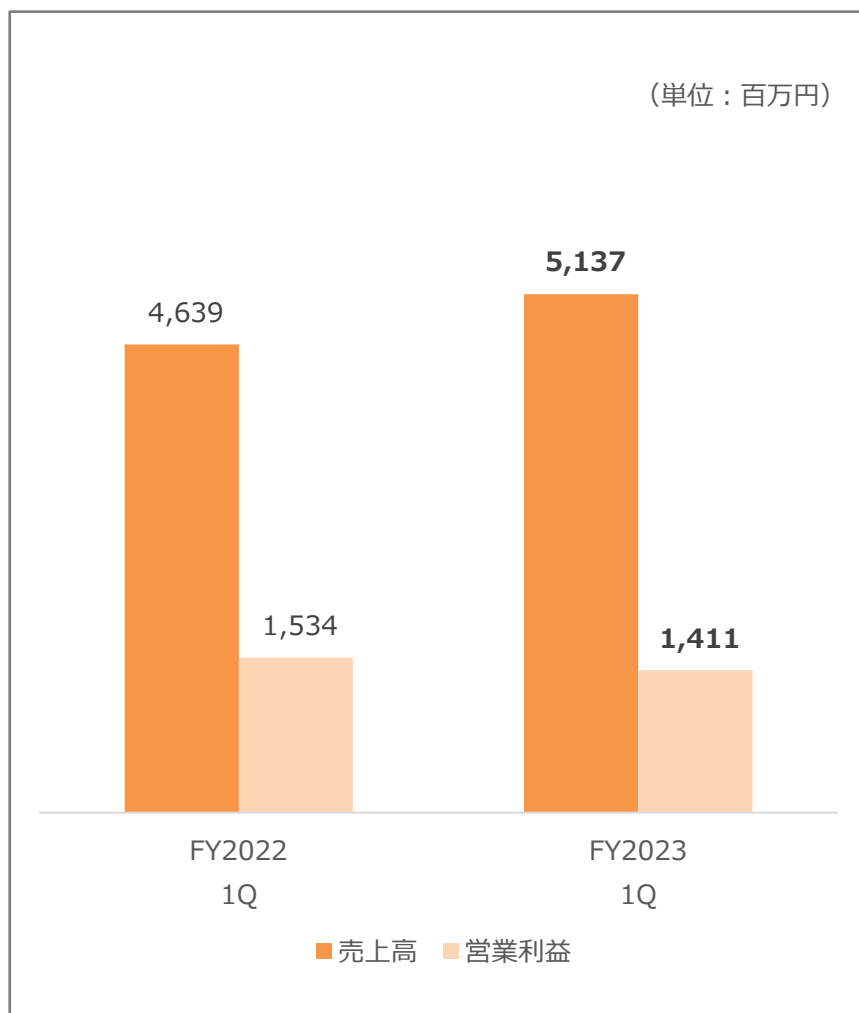


その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・法人向けソリューション



コンテンツ事業：売上高・営業利益

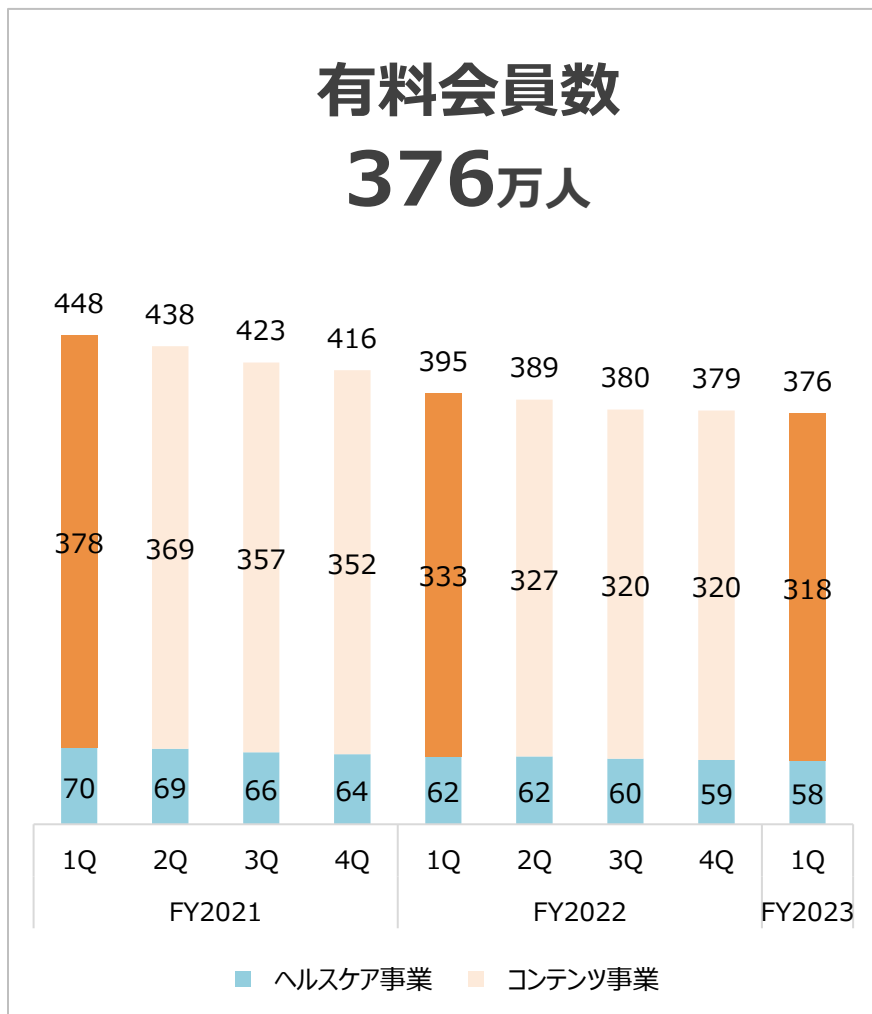


売上高増収、利益減益

+ : 動画配信の
スポット売上計上

- : 有料会員数減少

コンテンツ事業：有料会員数

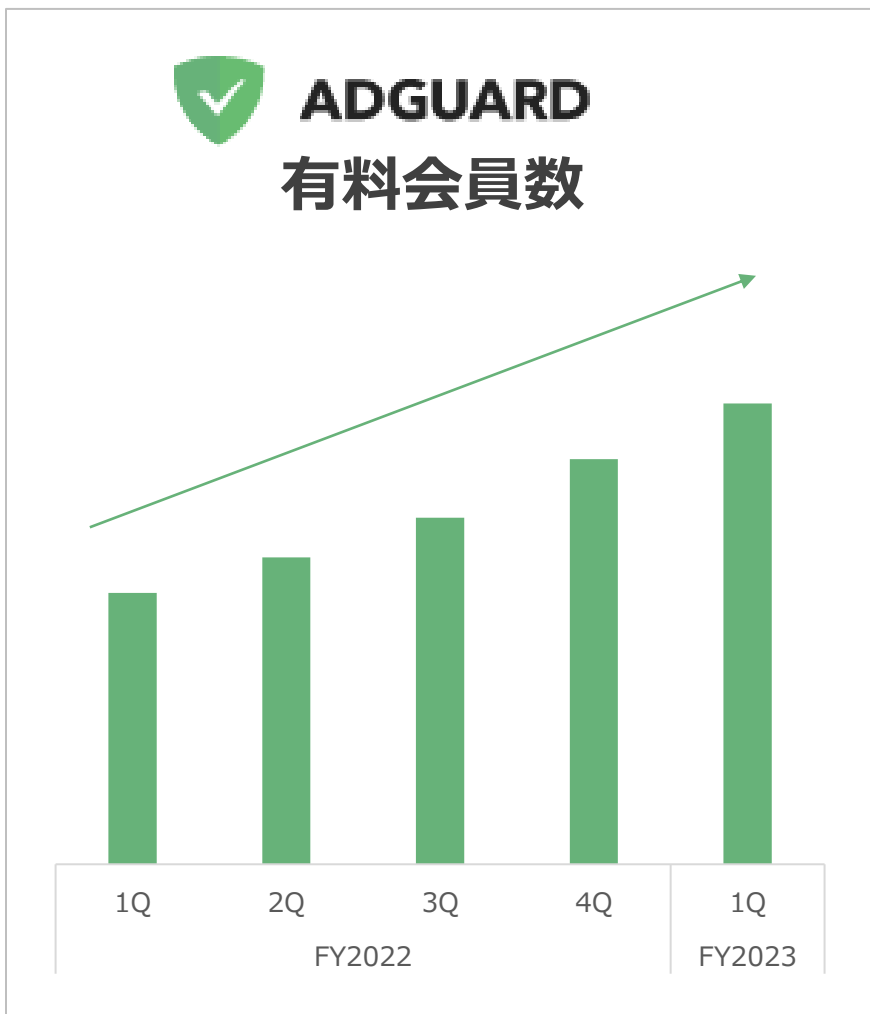


減少幅は縮小傾向

- ・ セキュリティ関連アプリ好調
- ・ 直前四半期比では横ばい

※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（リナルナ、カラダメディカ）を含んでいます。

コンテンツ事業：セキュリティ関連アプリ

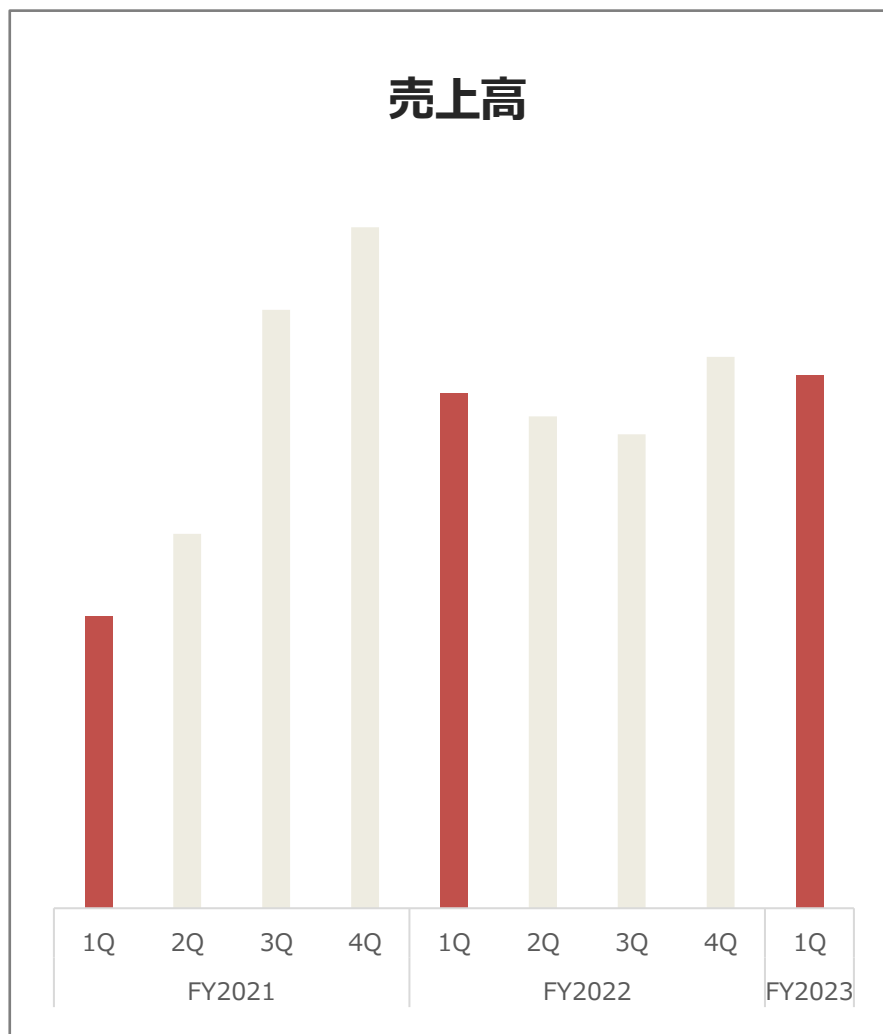


セキュリティ関連アプリ好調 51万人まで拡大

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)

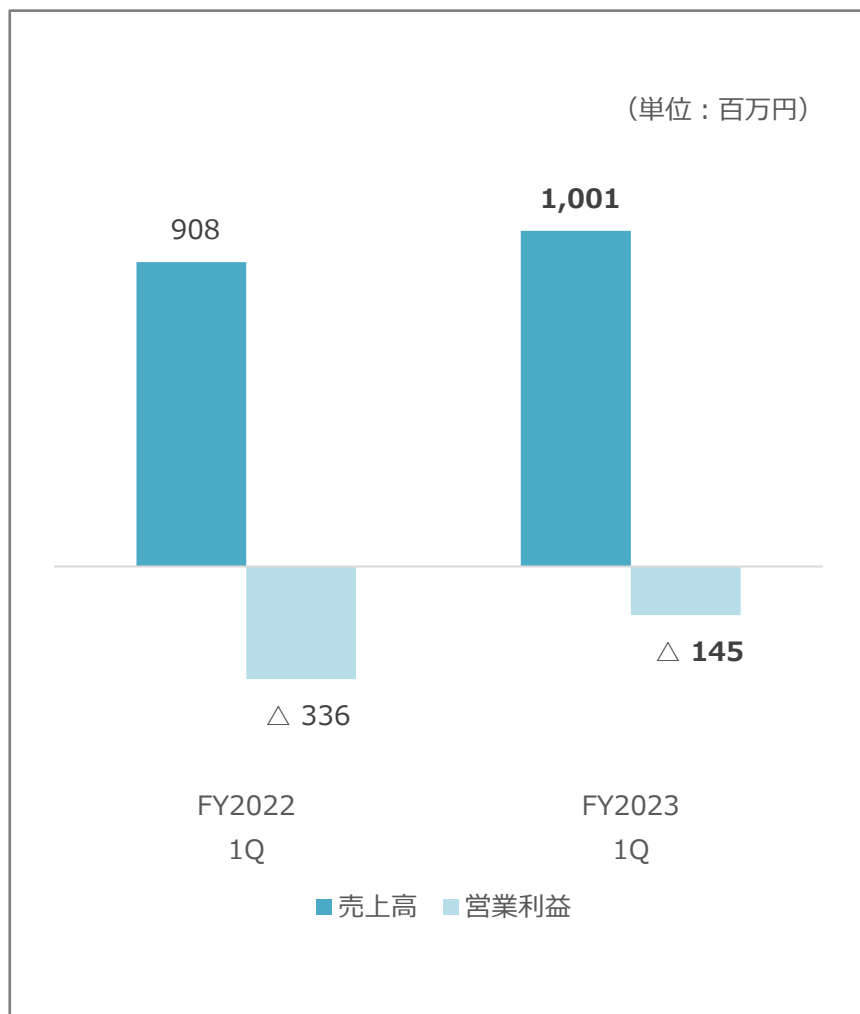
コンテンツ事業：オリジナルコミック



安定成長

**ヒット作品連載が寄与
作品投入数維持**

ヘルスケア事業：売上高・営業利益



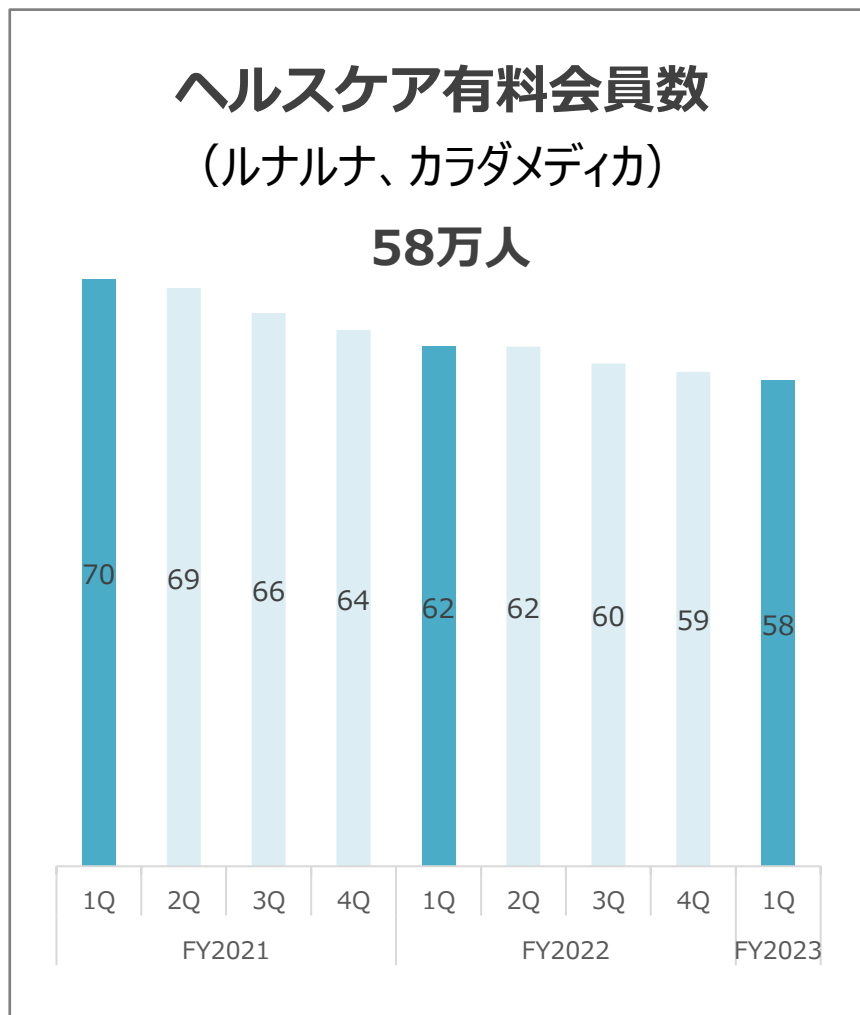
売上高増収、赤字縮小

+ : クラウド薬歴順調

+ : 子育てDX好調

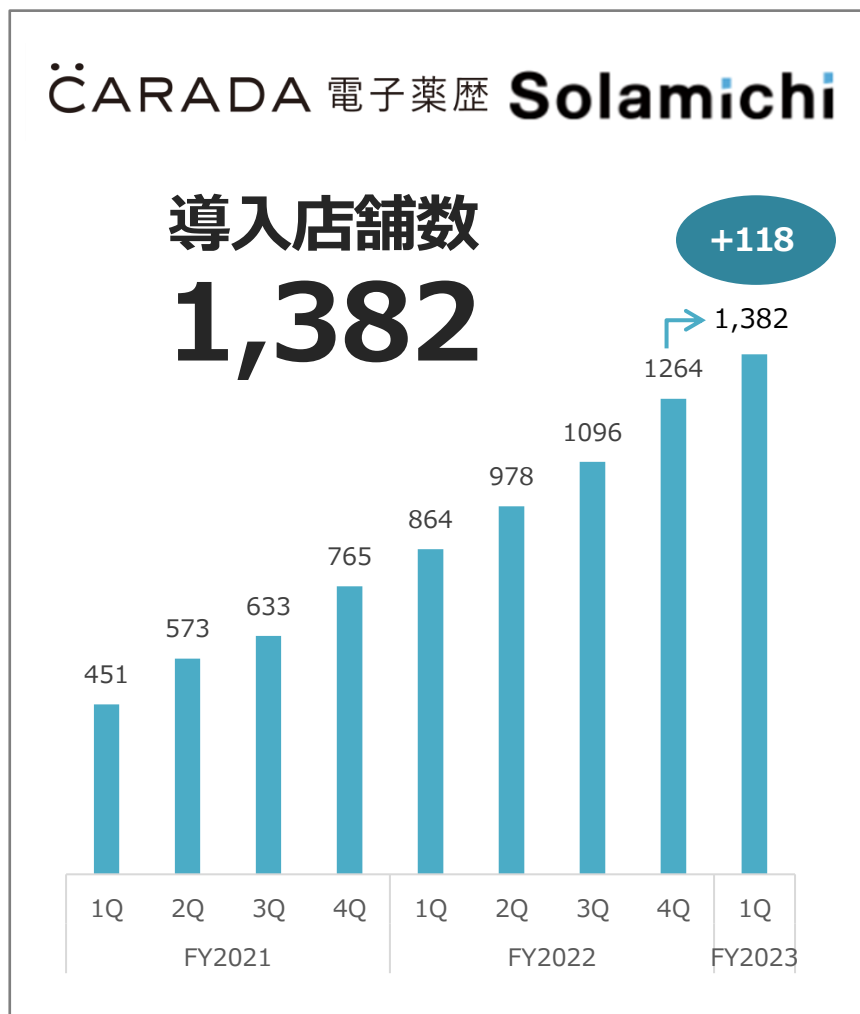
- : 有料会員数減少

ヘルスケア事業：有料会員数



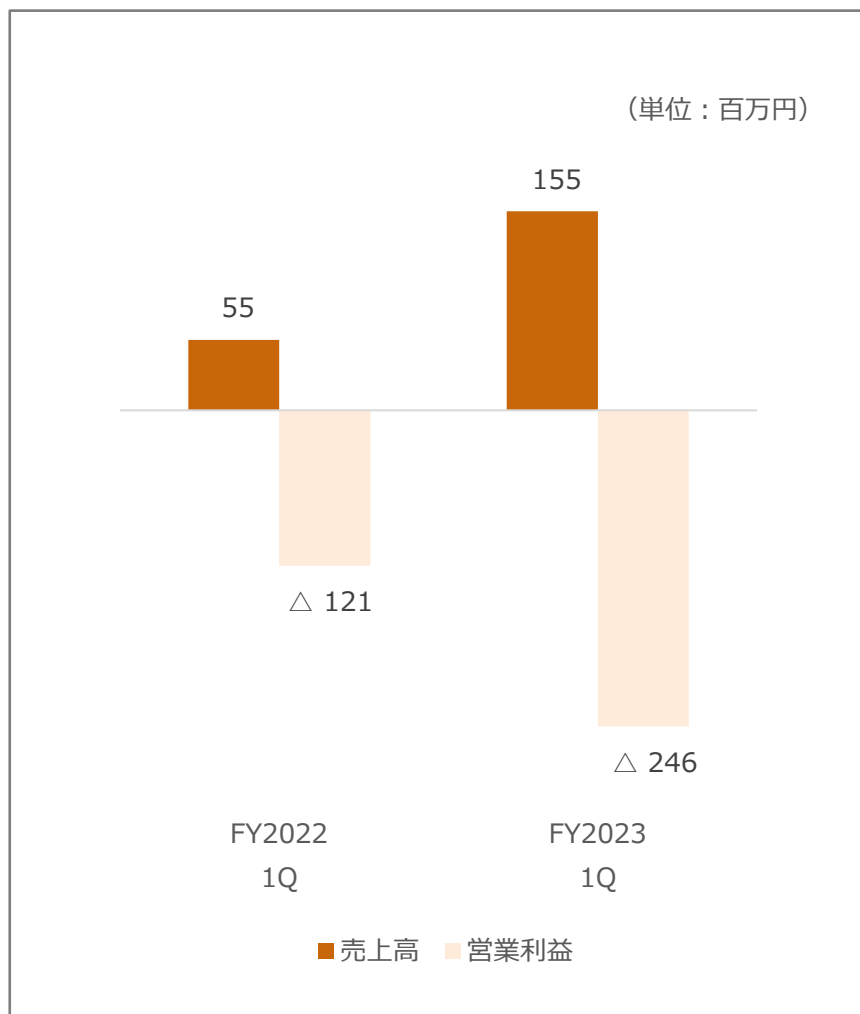
直前四半期比横ばい

ヘルスケア事業：クラウド薬歴



導入店舗数、順調に拡大

学校DX事業：売上高・営業利益



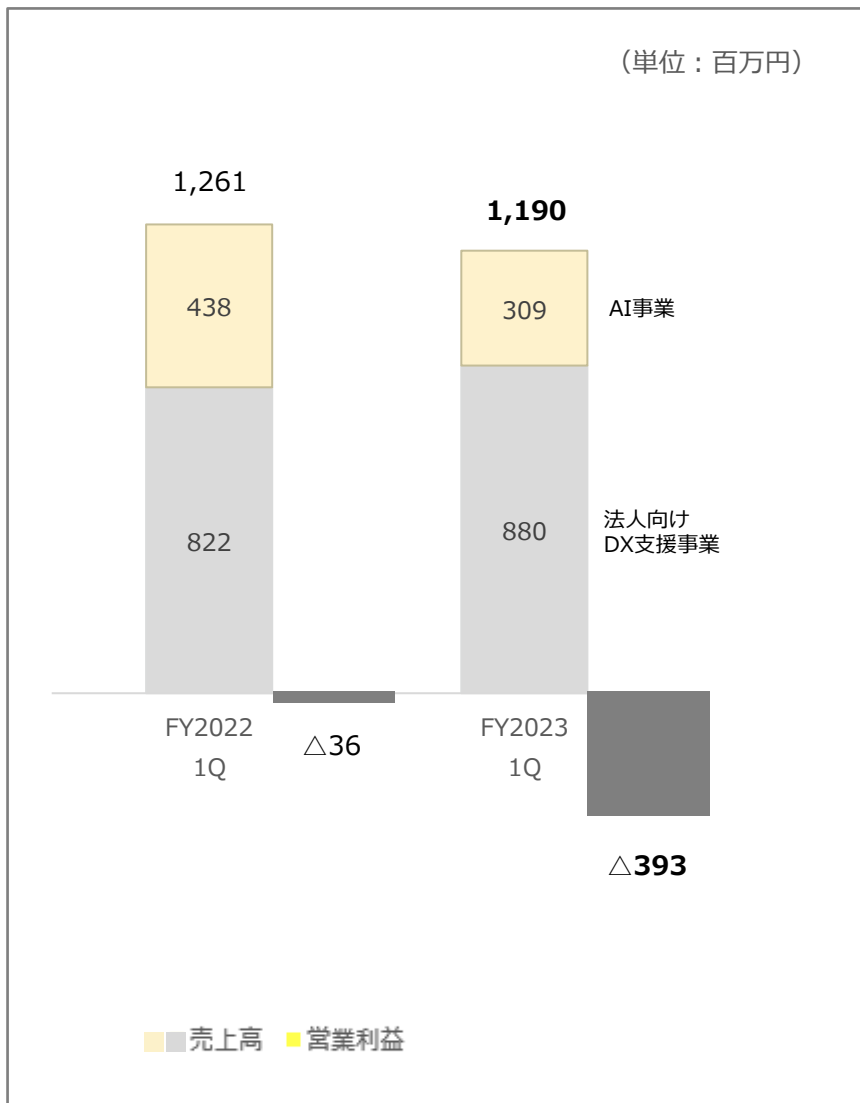
売上拡大

- ・ 導入学校数の増加

営業赤字

- ・ ソフトウェア資産計上を厳格化 (前期3Q～)
- ・ 受注急増対応の大規模先行投資

その他事業（法人向けDX支援、AI等）：売上高・営業利益



売上微減
・ AI事業

営業赤字
・ 法人向けDX支援事業の一部で赤字案件対応

上期業績予想に対する進捗

業績予想据え置き

(単位：百万円)

	FY2023 1Q 実績	FY2023 1H 予想	進捗率
売上高	7,080	12,700	56%
営業利益	△61	200	-%
経常利益	△88	0	-%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△590	△740	-%

2Q以降の取り組み

FY2023基本方針と重点課題

1. ヘルスケア事業：さらなる売上成長

- ① クラウド薬歴事業のさらなる拡大
- ② 子育てDX『母子モ』のプラットフォーム戦略推進

2. 学校DX事業：さらなる売上成長

- ① 『BLEND』のバージョンアップ
- ② 4月の導入学校数拡大

3. コンテンツ事業：利益確保

- ① オリジナルコミック事業成長
- ② セキュリティ関連アプリ成長

4. その他事業：売上成長

(AI、DX事業)

- ① AI事業の拡大
- ② DX支援事業の拡大

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

調剤薬局と患者をつなぐ

クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi



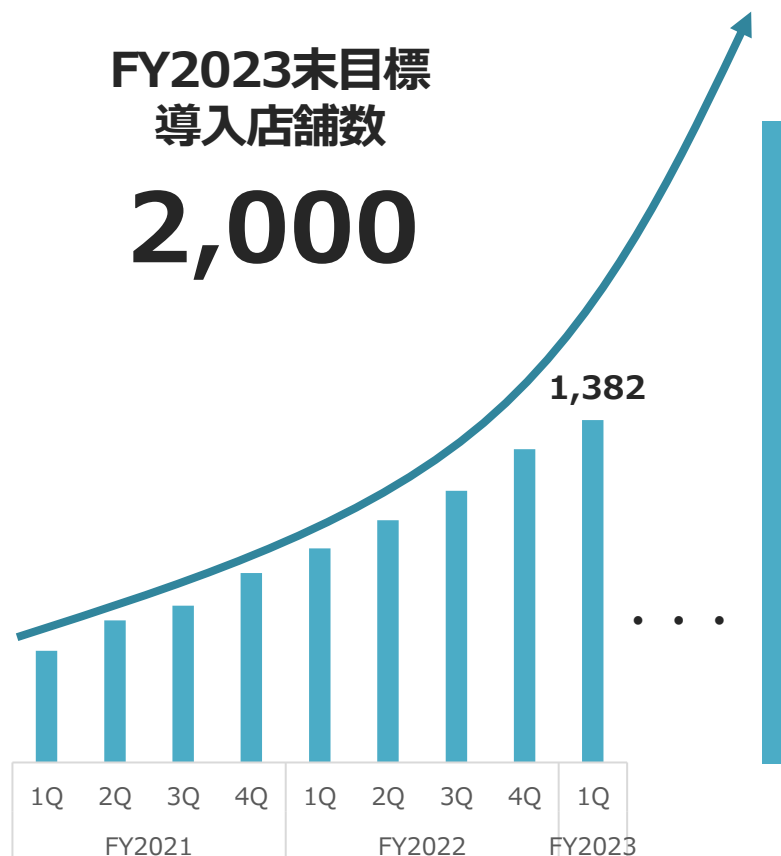
ヘルスケア事業：クラウド薬歴

営業連携の強化と機能開発の強化を継続

CARADA 電子薬歴 Solamichi

FY2023末目標
導入店舗数

2,000



① 営業連携の強化を継続

- ・ 医薬品卸大手との協業



⇒さらなる営業情報
の共有と効率化



② 差別化に向けた機能開発の強化を継続

- ・ 他店舗間薬歴連携機能
- ・ 在宅・介護向け機能
- ・ 加算ロジック、指導ナビ
- ・ 電子処方箋対応 他 随時追加予定

ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

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





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『母子モ』から始まる プラットフォーム事業展開

Phase 1：母子手帳アプリ『母子モ』

Phase 2：オンライン相談

Phase 3：子育てDXサービス



ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

Phase 1, 2：母子手帳アプリ『母子モ』とオンライン相談

「母子モ」アプリのスタンダード化達成へ

Phase1 母子手帳アプリ

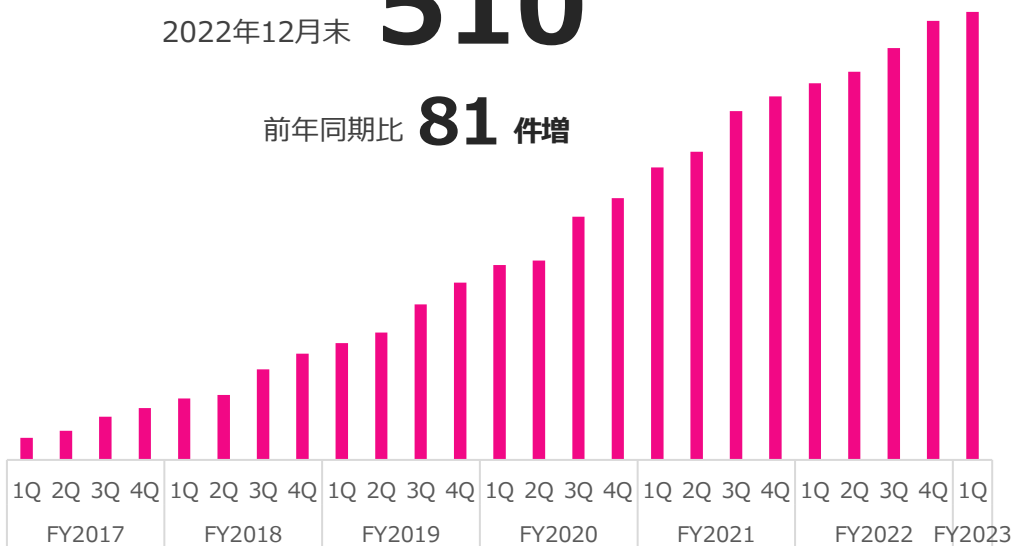
Phase2 オンライン相談



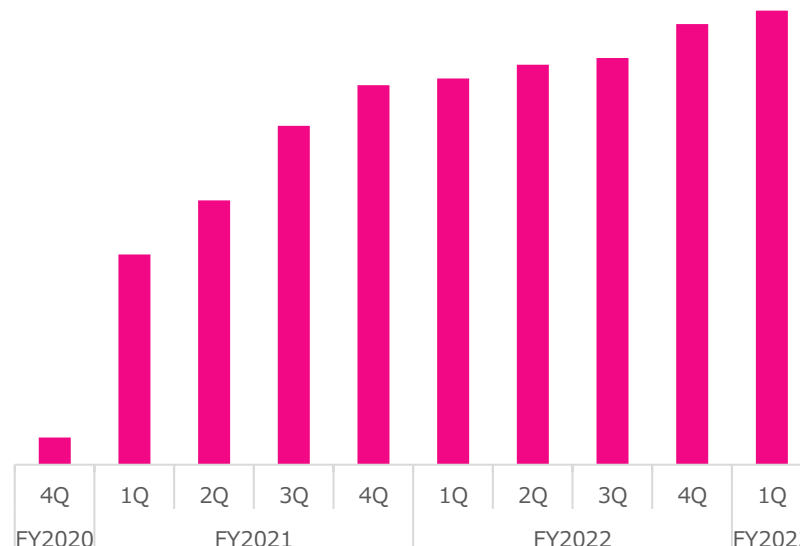
2022年12月末

2022年12月末 **510**

前年同期比 **81** 件増



67

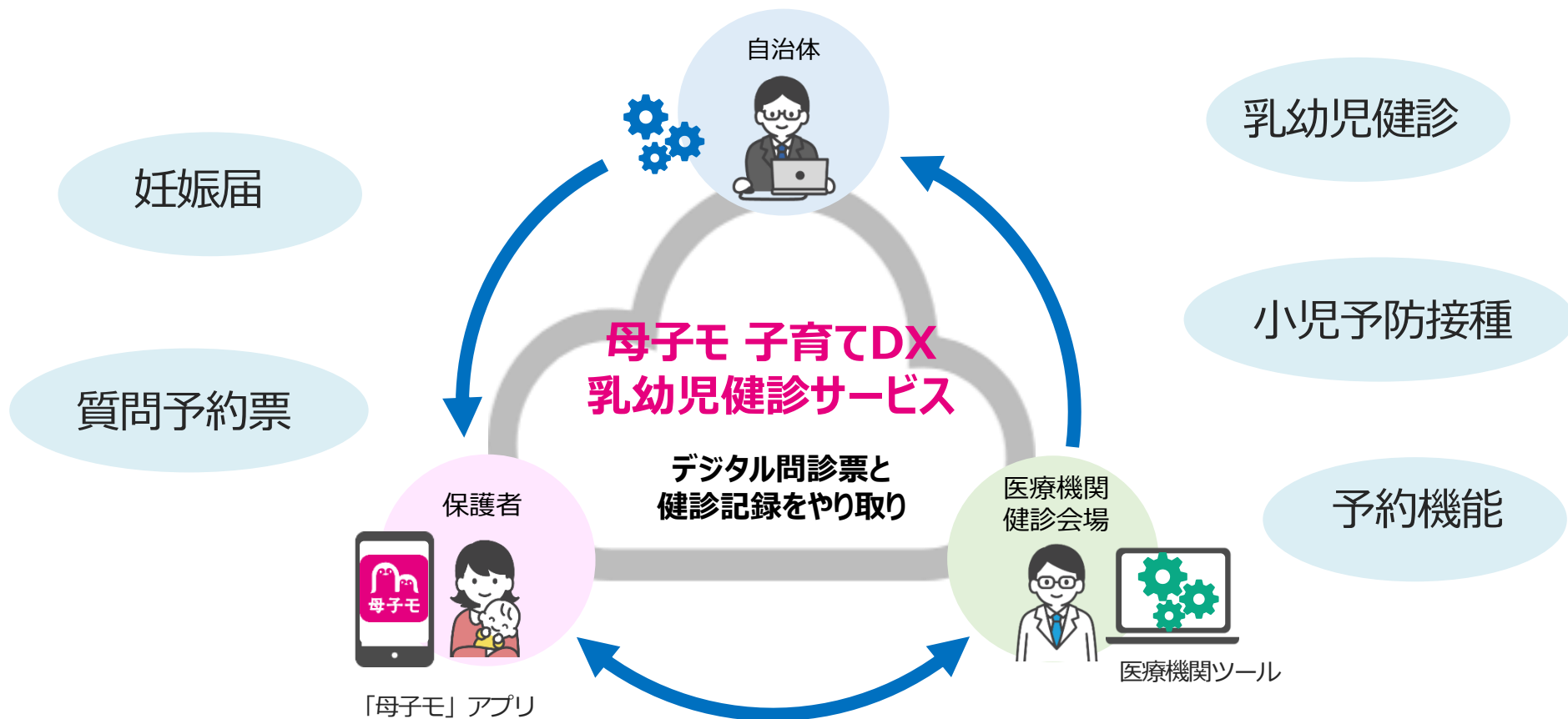




ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

Phase 3：子育てDXサービス

政令指定都市・県庁所在地を含む受注拡大 厚生労働省の「伴走型相談支援事業」が追い風



生徒と教師をつなぐ

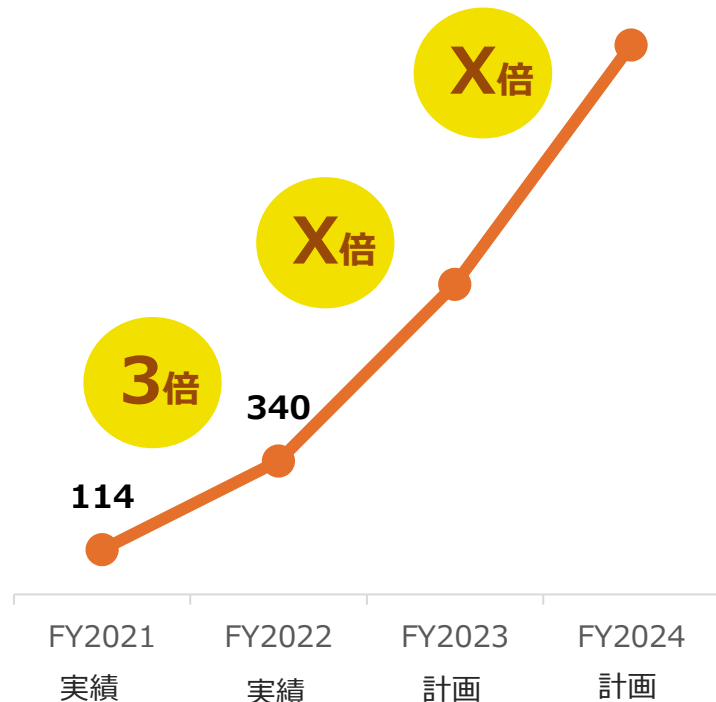
クラウド型校務支援システム

BLEND



学校DX事業 クラウド型校務支援システム **BLEND**

導入学校数の拡大イメージ



受注積み上げ好調

- 直接販売強化による受注拡大
- 需要急増に対応できる新バージョン開発

中期的な収益イメージ (セグメント別)

コンテンツ事業

有料会員数減少幅縮小・高需要コンテンツに集中

ヘルスケア事業

ストック売上 (=利益) 拡大に注力

学校DX事業

短期間で急成長

その他事業

(大手法人向けDX支援、AI事業等)

FY2023業績予想

(単位：百万円)

	FY2022 (実績)			FY2023 (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	26,479	12,975	13,503	26,000	12,700	13,300	△479	△1.8%
売上原価	7,787	3,814	3,972	7,600	3,800	3,800	△187	△2.4%
売上総利益	18,691	9,160	9,530	18,400	8,900	9,500	△291	△1.6%
販管費	17,820	8,561	9,259	17,600	8,700	8,900	△220	△1.2%
営業利益	870	599	271	800	200	600	△70	△8.1%
(利益率)	3.3%	4.6%	2.0%	3.4%	1.6%	4.5%		
経常利益	485	292	193	400	0	400	△85	△17.7%
(利益率)	1.8%	2.3%	1.4%	1.9%	0.0%	1.1%		
親会社株主に帰する 当期純利益	△930	123	△1,053	△600	△740	140	+330	-%
(利益率)	-	1.0%	-%	-%	-%	1.1%		

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>

付属資料

連結BS

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023-1Q	増減		FY2022	FY2023-1Q	増減
流動資産	18,778	18,915	+137	流動負債	6,386	7,637	+1,250
現金及び預金	12,097	12,623	+525	買掛金	1,068	1,711	+642
受取手形、売掛金及び契約資産	4,294	4,709	+414	1年内返済予定の長期借入金	751	751	0
その他の流動資産	2,420	1,616	△803	未払金	1,221	1,426	+205
貸倒引当金	△34	△33	+0	未払法人税等	19	544	+525
				契約負債	2,356	2,150	△206
				その他の流動負債	968	845	△123
固定資産	10,487	10,364	△122	固定負債	5,001	4,859	△141
有形固定資産	193	203	+10	長期借入金	3,178	2,990	△187
無形固定資産	3,790	3,714	△76	退職給付に係る負債	1,816	1,861	+45
ソフトウェア	2,058	2,127	+68	その他の固定負債	7	7	△0
のれん	655	586	△69	負債合計	11,387	12,496	+1,108
顧客関連資産	912	807	△105	株主資本	13,954	12,937	△1,016
投資その他の資産	6,503	6,447	△56	資本金	5,218	5,218	-
投資有価証券	3,675	3,667	△8	資本剰余金	6,768	6,782	+13
敷金及び保証金	337	330	△7	利益剰余金	5,224	4,193	△1,030
繰延税金資産	2,394	2,359	△35	自己株式	△3,257	△3,257	-
				その他の包括利益累計額	111	118	+7
				新株予約権	110	109	△1
				非支配株主持分	3,701	3,617	△83
				純資産合計	17,877	16,783	△1,094
資産合計	29,265	29,280	+14	負債純資産合計	29,265	29,280	+14

連結PL推移

(単位：百万円)

	FY2021				FY2022				FY2023
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	6,304	6,742	6,457	6,238	6,551	6,424	6,378	7,125	7,080
売上原価	1,593	1,826	1,728	1,853	1,895	1,919	1,941	2,031	2,538
売上総利益 (利益率)	4,711 74.7%	4,916 72.9%	4,728 73.2%	4,385 70.3%	4,656 71.1%	4,504 70.1%	4,437 69.6%	5,093 71.5%	4,542 64.1%
販管費	4,157	4,237	4,164	4,251	4,204	4,356	4,613	4,645	4,603
営業利益 (利益率)	553 8.8%	678 10.1%	563 8.7%	133 2.1%	451 6.9%	147 2.3%	△176 -	447 6.3%	△61 -
経常利益 (利益率)	495 7.9%	345 5.1%	428 6.6%	101 1.6%	395 6.0%	△102 -	△204 -	397 5.6%	△88 -
親会社株主に帰属 する四半期純利益 (利益率)	220 3.5%	△1,637 -	322 5.0%	△69 -	252 3.9%	△129 -	△211 -	△841 -	△590 -

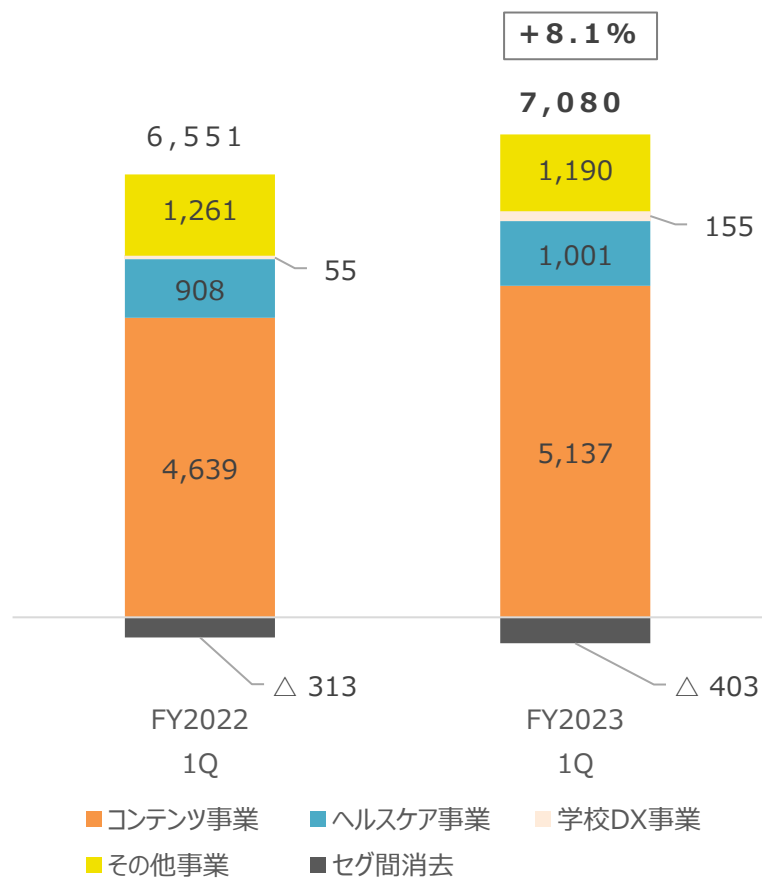
連結販管費推移

(単位：百万円)

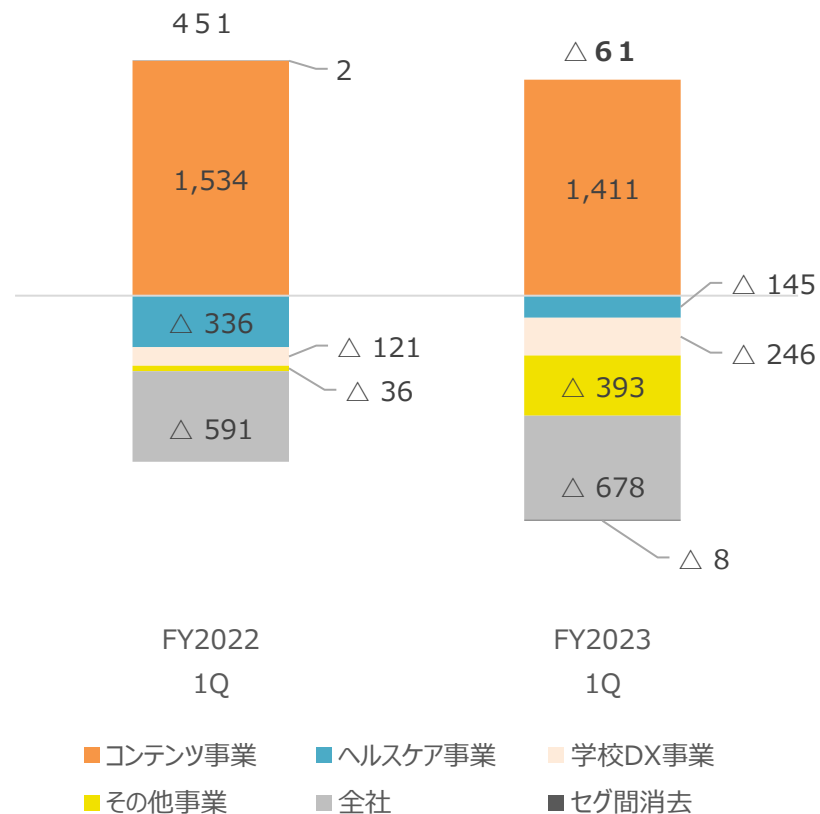
	FY2021				FY2022				FY2023
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
販管費総額	4,157	4,237	4,164	4,251	4,204	4,356	4,613	4,645	4,603
広告宣伝費	337	373	393	413	360	397	379	442	479
人件費	1,743	1,700	1,808	1,847	1,912	1,923	1,950	1,932	1,989
支払手数料	789	785	777	806	753	785	777	778	746
外注費	441	445	452	464	440	445	657	593	549
減価償却費	272	312	261	286	303	330	358	360	289
その他	573	620	472	434	435	473	490	537	549

セグメント別業績

売上高




営業利益

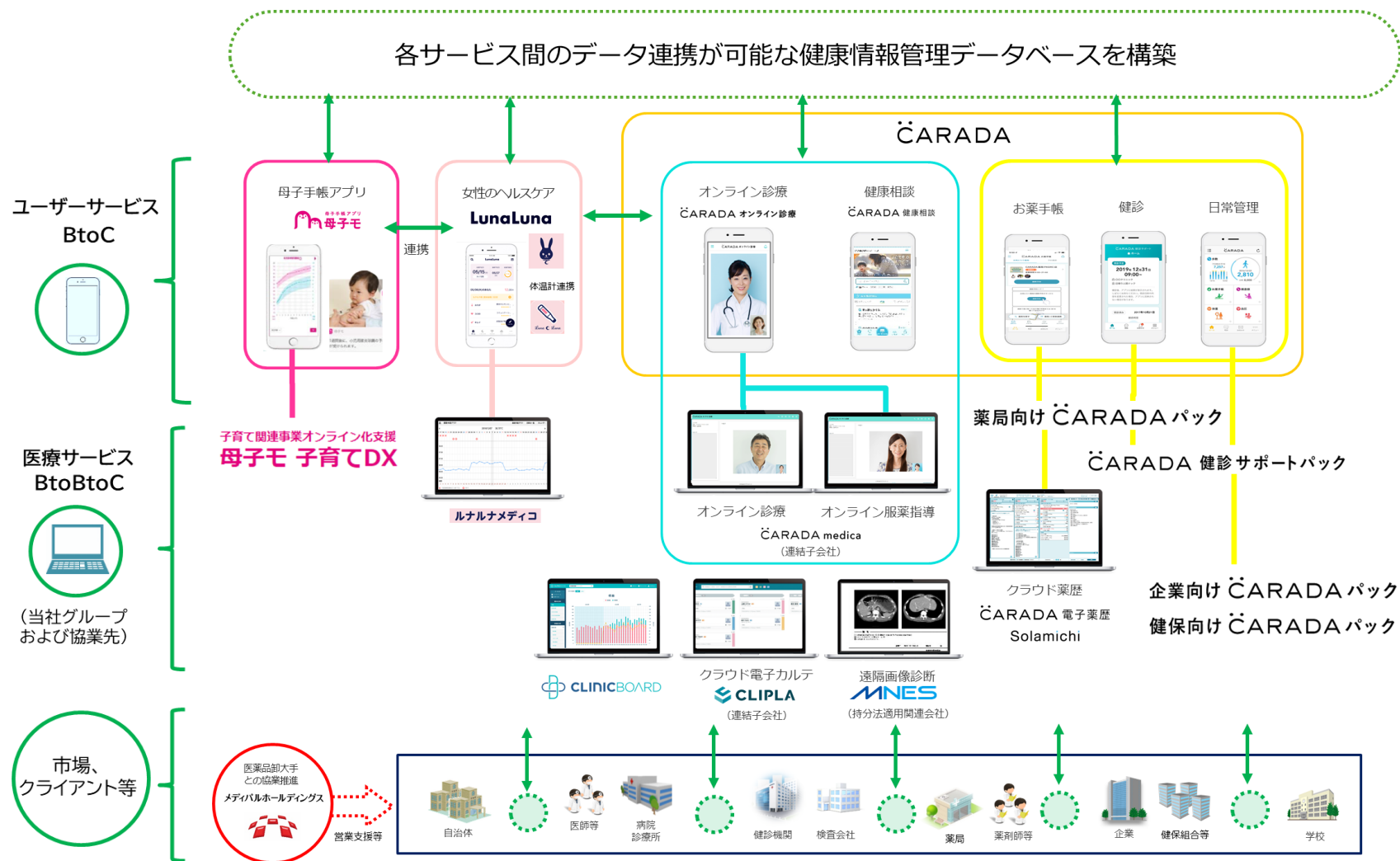


主なヘルスケアサービス一覧

(実績は2022年12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ル機能、 育児曲線、自治体情報など。	BtoBtoC型。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1,741のうち510自治体が導入済。 小児予防接種等の子育てDXサービス開始。
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1,800万DL突破。 「ピルモード」累計登録者数50万人以上。 妊活モード等は月額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。	BtoBtoC型。現在は無料サービス。 婦人科との契約1,000超。 (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。 2021年2月よりサービス有償化。
ĊARADA 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つ。	BtoC型。月額400円～。
ĊARADA 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。 2021年2月よりサービス有償化。
ĊARADA (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つ。	BtoBtoC型。 健診機関から月額利用料を徴収。
ĊARADA 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1,382件。2019年12月から納品本格化。

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。

クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi



2022年12月末
導入店舗数 **1,382**
早期に **2,000** 超目指す

クラウド化で市場開拓



調剤薬局

ターゲット
10,000店舗

全国の調剤薬局数
60,000店舗

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。診療報酬改定に伴い、電子薬歴への関心が高まっている。

収益イメージ

スポット型

+

ストック型

初期導入
費用

月額システム
利用料

資料) 調剤薬局数：厚生労働省「平成30年度衛生行政報告書」より当社作成

クラウド薬歴

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

- ・店舗外での操作
- ・患者との
コミュニケーション強化

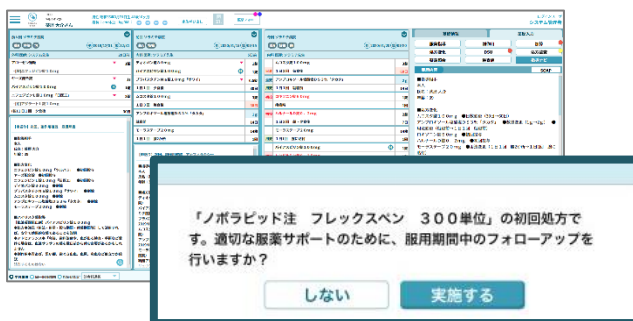
**「服薬指導」や「服薬フォロー」機能が充実した、
クラウド薬歴の需要が高まっていく**

クラウド薬歴

サービス機能強化と営業連携の強化により導入店舗数拡大へ

① サービス機能の強化

- ・ 3月「服薬フォロー」追加

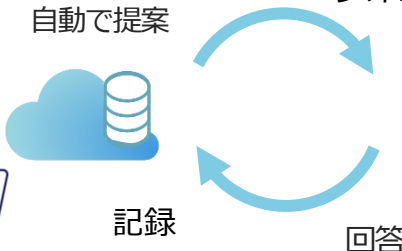


おくすりお渡し日後…

お薬
飲んでますか

フォロー内容を
自動で提案

フォロー



回答



② 営業連携の強化

- ・ 医薬品卸大手との協業



⇒さらなる営業情報
の共有と効率化



- ・ 調剤薬局向け大手システム会社との提携

- ・ 三菱ITソリューションズ
- ・ 富士フイルムヘルスケアシステムズ



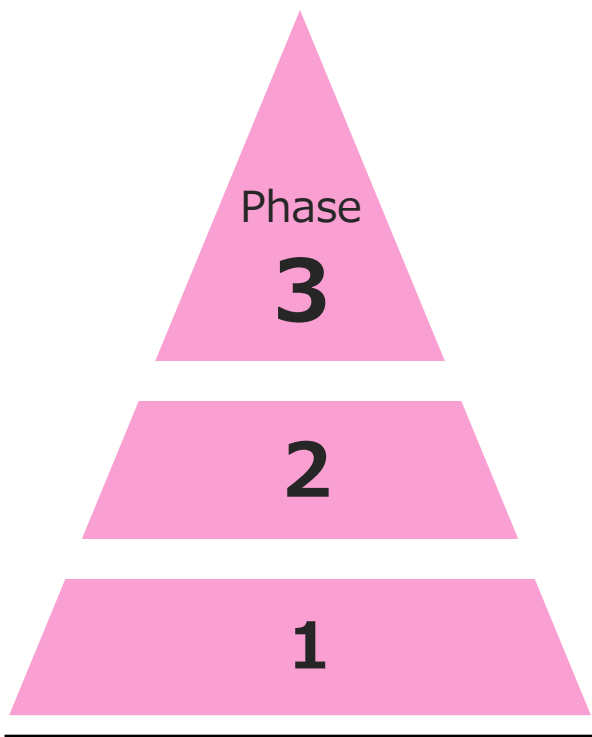
母子手帳アプリ+子育てDX

自治体業務をデジタル化する「子育てDX」を導入促進

自治体数

サービス機能

想定料金プラン



子育てDX

- ・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

オンライン相談

母子手帳アプリ

月額：数十万円～
+
初期：数百万円～
+
月数万円
+
月5～10万円

全国の自治体数 1,741

※料金体系は出生数に応じ各自治体別に設定しています。

学校DX事業

校務の効率化、教育の質を高める

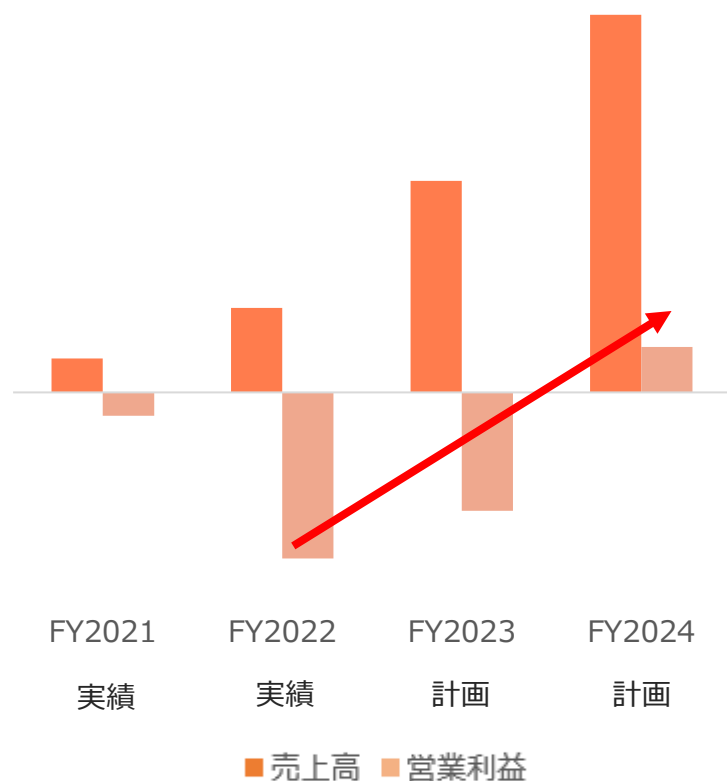
クラウド型校務支援システム

BLEND



スタンダード化（教育ITプラットフォーム）を目指す

中期的な収益イメージ



売上高：導入学校数の拡大と連動

営業利益：費用先行型

- 需要急増に対応できる新バージョン開発
- 体制強化による人員拡大

学校DX事業

オンライン授業のブームに続き、学校DX事業の需要が急増

オンライン授業
の実現

教師の超過残業
深刻化

校務デジタル化
の需要急増



- ・ 需要急増に対応しクラウド校務（学校DX）への投資拡大
- ・ デジタル化が遅れ、今後の事業成長が期待できる領域



〈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>