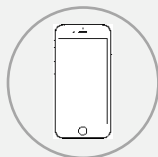


2022年9月期

決算説明会資料

2022年11月10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 FY2022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 通期業績予想に対する達成率
- 06 セグメント別業績

■ P.16 FY2023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
- 27 学校DX事業
- 30 F12023業績予想

■ P.31 中期的な収益イメージ

■ P.34 資本政策

■ P.37 付属資料

- 38 連結BS
- 39 連結PL推移
- 40 連結販管費推移
- 41 セグメント別事業
- 42 主なヘルスケアサービス一覧
- 43 ヘルスケアサービス全体像
- 44 クラウド薬歴
- 47 母子手帳アプリ
- 49 学校DX事業

FY2022決算概要

決算ハイライト

1

FY2022業績

- ・売上高： 26,479百万円 (前期比+2.9%、直前業績予想比+679百万円)
- ・営業利益： 870百万円 (前期比 Δ 54.9%、直前業績予想比+570百万円)

2

FY2022取り組み実績

- ・ヘルスケア事業：クラウド薬歴・子育てDXの導入拡大
- ・学校DX事業：導入学校数急増

3

FY2023業績予想

- ・売上高 26,000百万円 (前期比 Δ 1.8%)
- ・営業利益 800百万円 (前期比 Δ 8.1%)

連結PL

売上高：微増収、営業利益：減益

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	前期比		
			金額	増減率	
売上高	25,743	26,479	+736	+2.9%	企業向けDX事業の拡大
売上原価 (原価率)	7,001 27.2%	7,787 29.4%	+786	+11.2%	同事業の一部で採算性低下
売上総利益 (利益率)	18,741 72.8%	18,691 70.6%	△50	△0.3%	
販管費 (販管費率)	16,811 65.3%	17,820 67.3%	+1,008	+6.0%	・開発人員の強化、 ・外注費の増額 (学校DX事業)
営業利益 (利益率)	1,929 7.5%	870 3.3%	△1,059	△54.9%	
経常利益 (利益率)	1,370 5.3%	485 1.8%	△884	△64.5%	
親会社株主に帰属する 当期純損失 (利益率)	△1,164 -	△ 930 -	+233	-%	

連結販管費内訳

人件費・外注費：増加

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	前期比	
			金額	増減率
販管費総額	16,811	17,820	+1,008	+6.0%
広告宣伝費	1,517	1,580	+62	+4.1%
人件費	7,099	7,718	+619	+8.7%
支払手数料	3,157	3,094	△63	△2.0%
外注費	1,804	2,136	+332	+18.4%
減価償却費	1,132	1,352	+219	+19.4%
その他	2,100	1,937	△162	△7.7%

開発人員の強化
(含む学校DX事業)

ソフトウェア
資産計上の厳格化
(学校DX事業)

通期予想に対する達成率

売上高～経常利益：消費税処理の変更

当期純利益：減損損失の計上

(単位：百万円)

	FY2022 予想	FY2022 実績	差異	達成率	
売上高	25,800	26,479	+679	102.6%	+717 : 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 (4Q)
営業利益	300	870	+570	290.2%	
経常利益	△100	485	+585	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	△190	△ 930	△740	-	△897: 減損損失 (4Q)

セグメント別業績

コンテンツ事業

BtoC / BtoB
コンテンツ配信



ヘルスケア事業

BtoC / BtoB / BtoBtoC
既存ヘルスケア
新規ヘルスケア

LunaLuna

母子手帳アプリ
母子モ



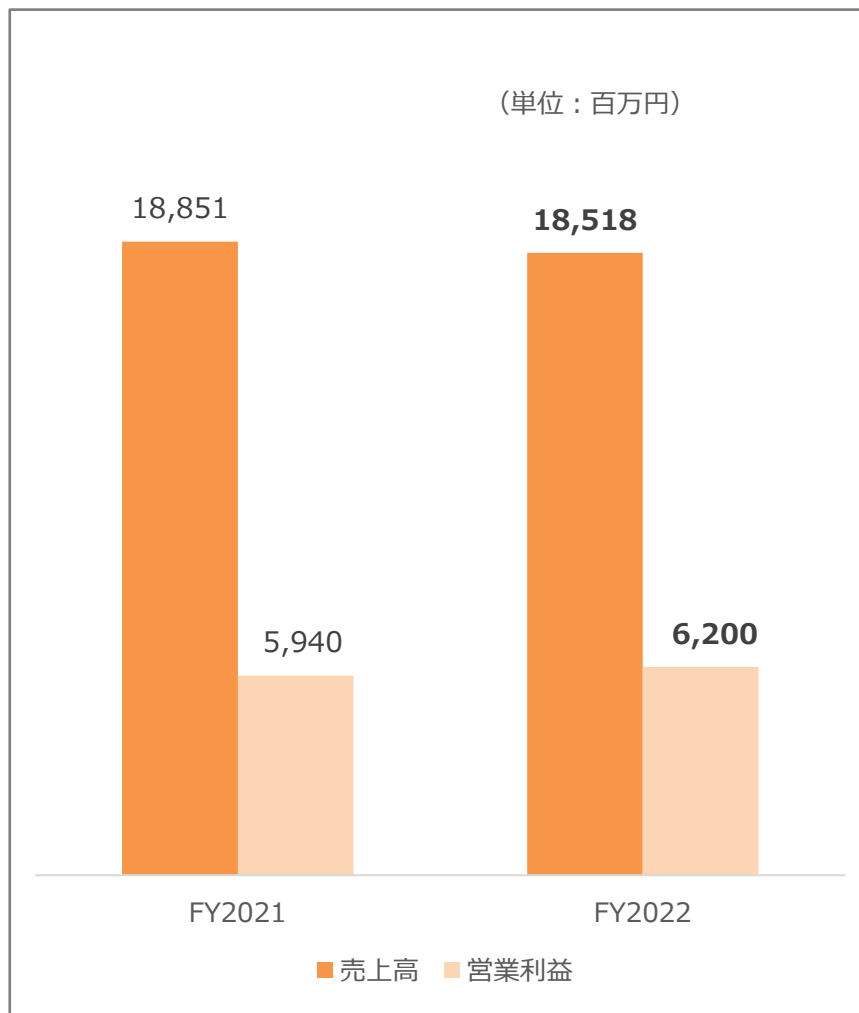
CARADA CARADA 電子薬歴 CARADA オンライン診療
Solamichi

その他事業

BtoB
AI事業、DX支援事業、
学校DX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

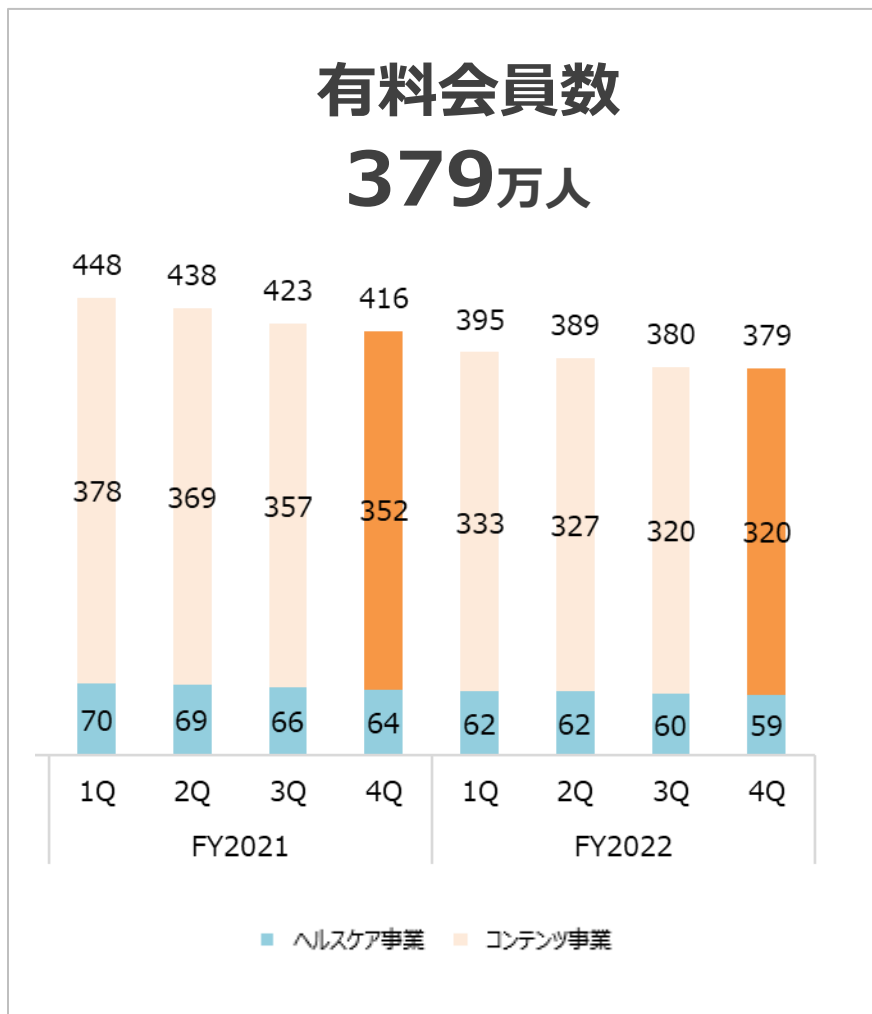


売上、利益横ばい

+ : オリジナルコミック拡大、
消費税処理の変更

- : 有料会員数減少

コンテンツ事業：有料会員数

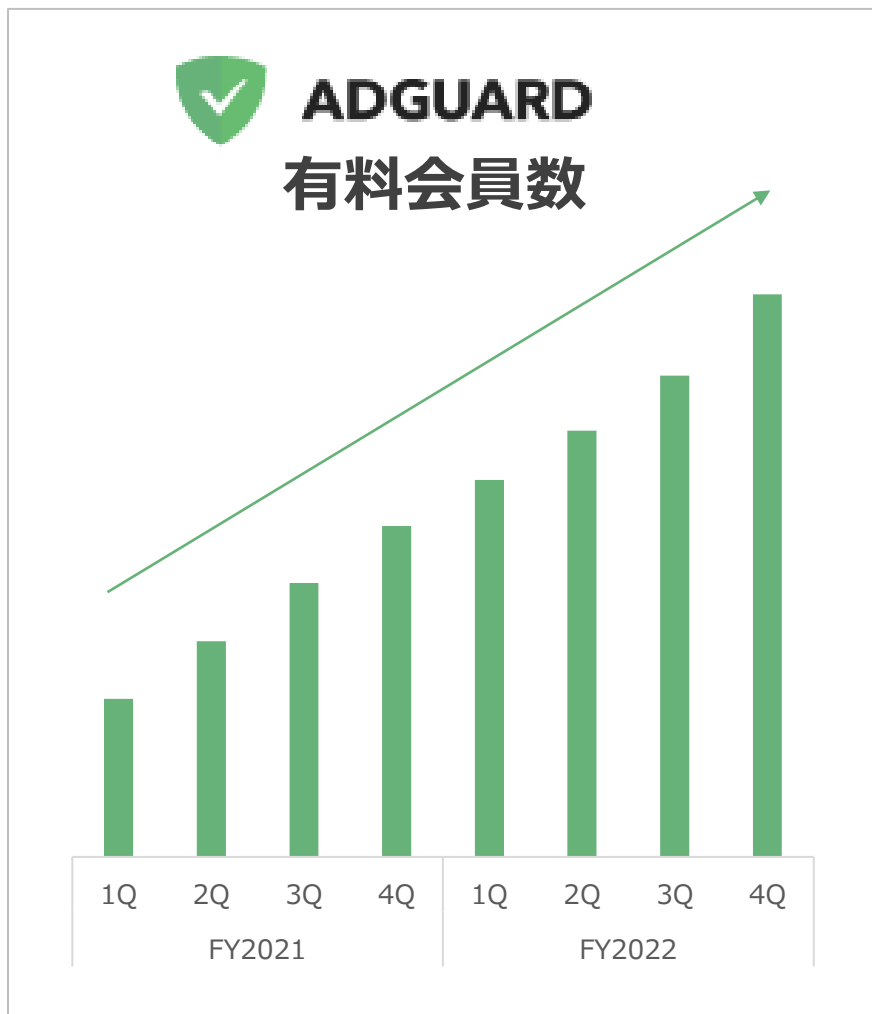


減少幅は縮小傾向

- ・ 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 44万人まで拡大

4つの機能



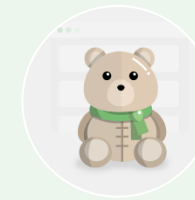
広告ブロック



追跡ブロック

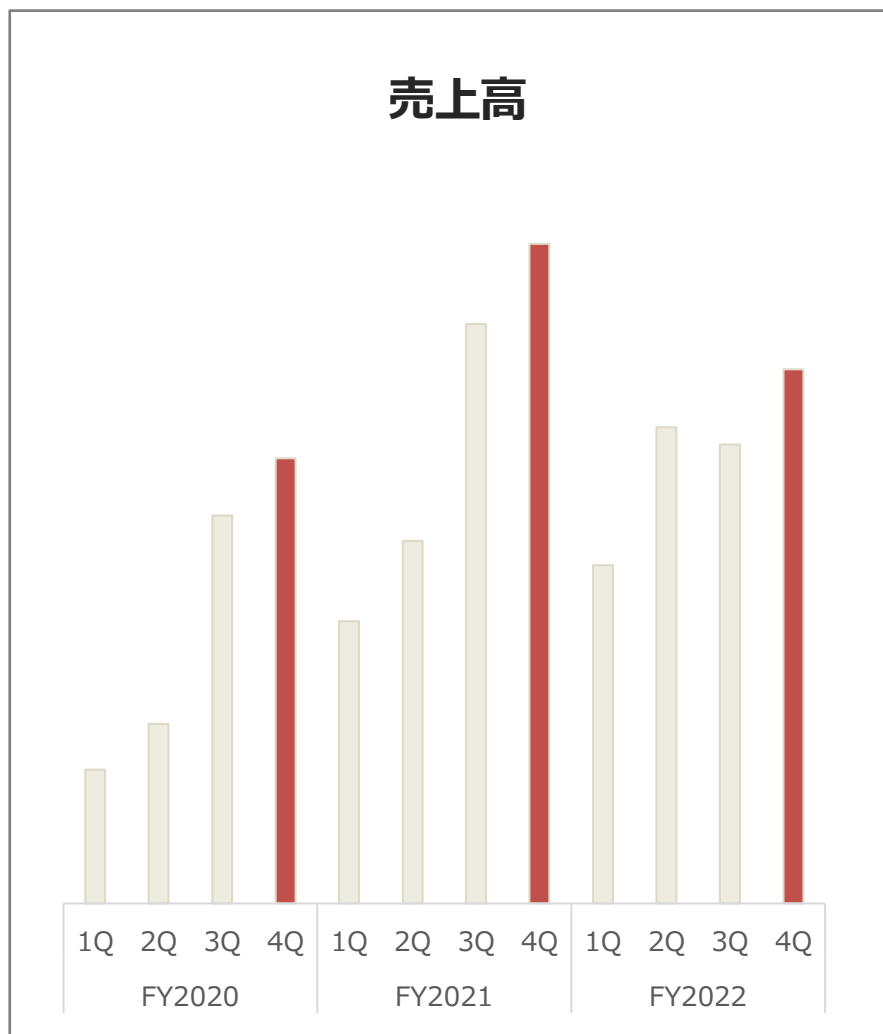


脅威ブロック



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

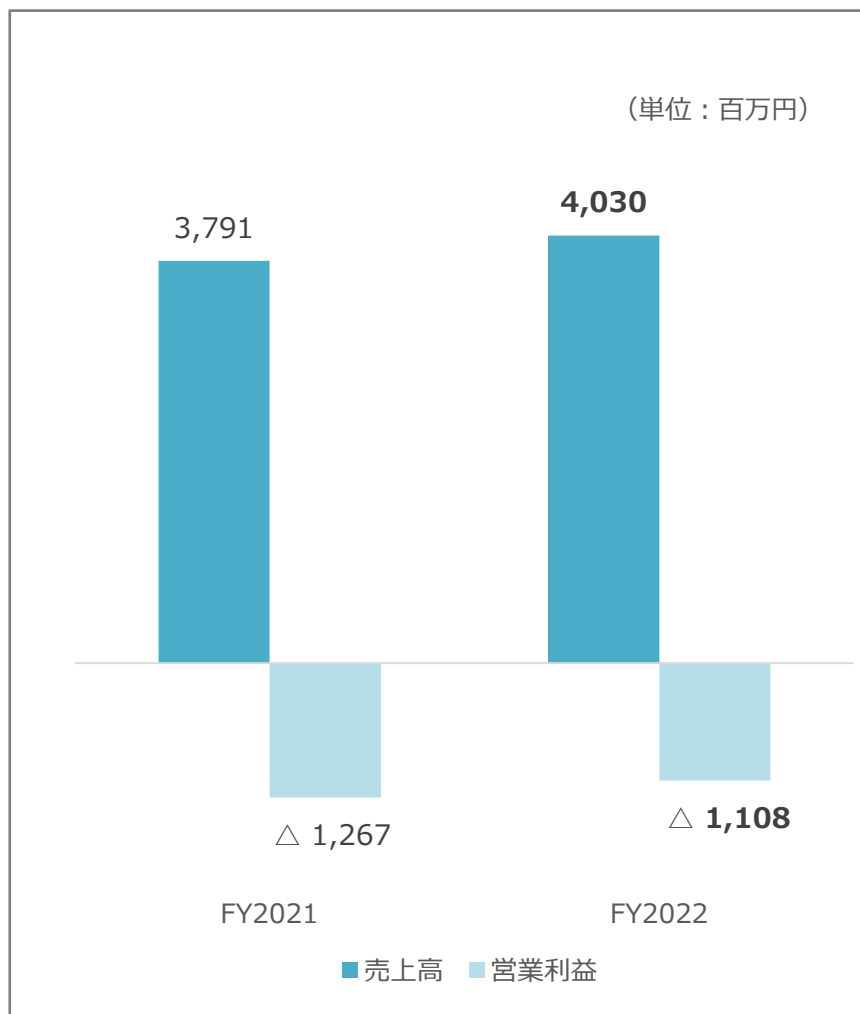


安定成長

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

+ : クラウド薬歴の拡大

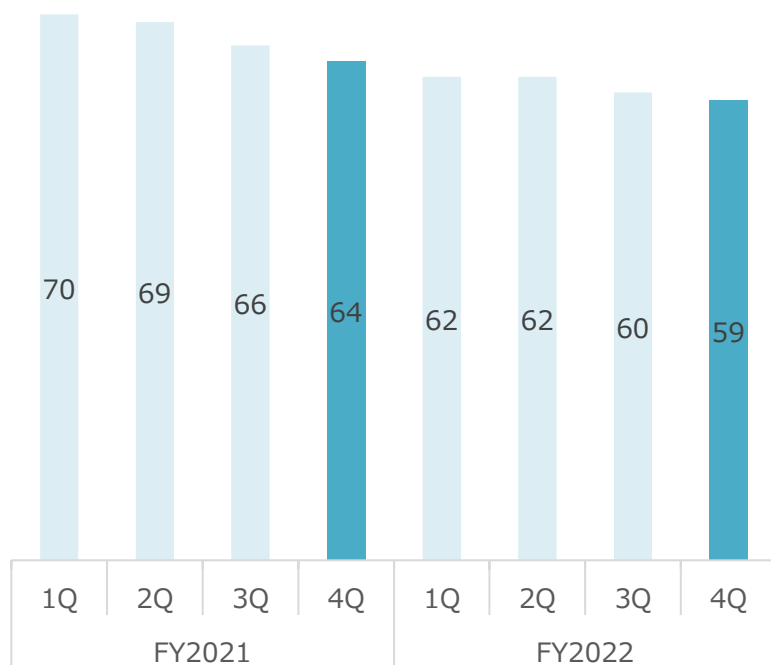
- : 有料会員数減少

ヘルスケア事業：有料会員数

ヘルスケア有料会員数

(ルナルナ、カラダメディカ)

59万人



直前四半期比横ばい

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

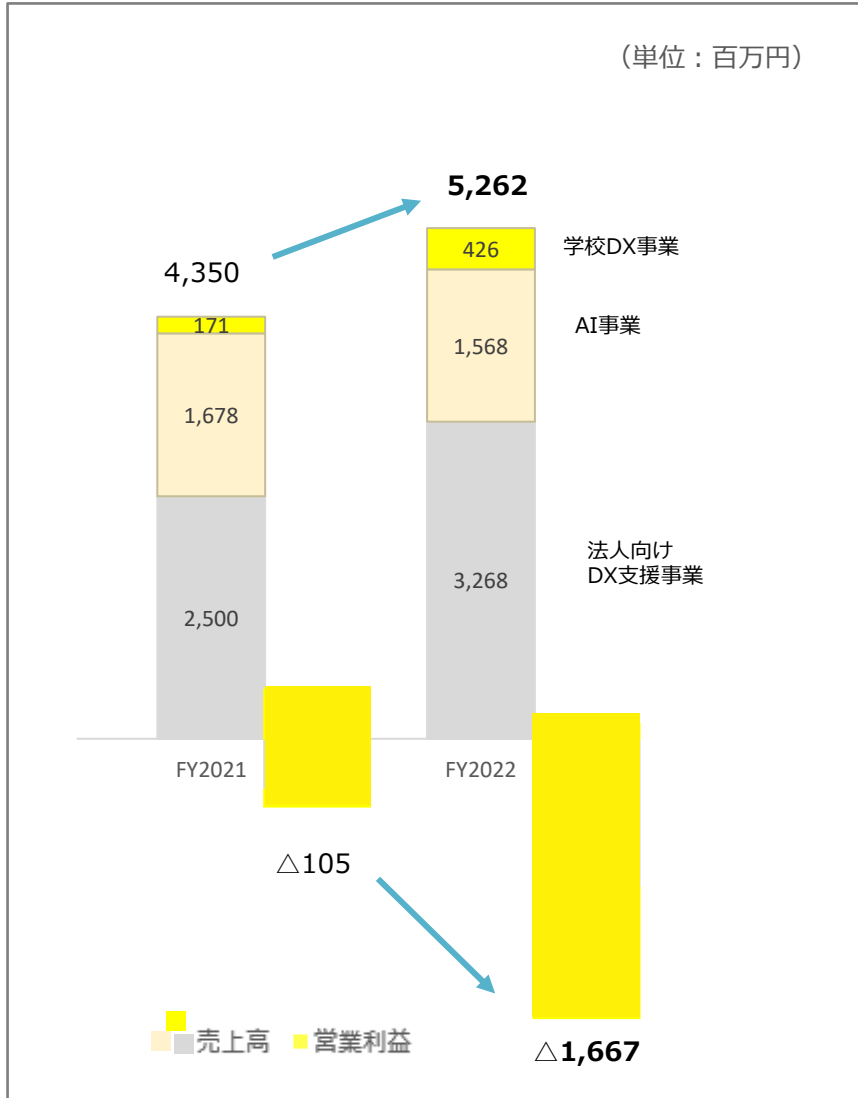
ĈARADA 電子薬歴 Solamichi

導入店舗数
1,264



導入店舗数、順調に拡大
4Q：四半期純増数、過去最高

その他事業（法人向けDX支援、AI、学校DX等）：
売上高・営業利益



売上拡大

- ・ 法人向けDX支援事業
- ・ 学校DX事業

営業赤字

- ・ 法人向けDX支援事業の売上原価増加
- ・ 学校DX事業への先行投資

各事業の状況

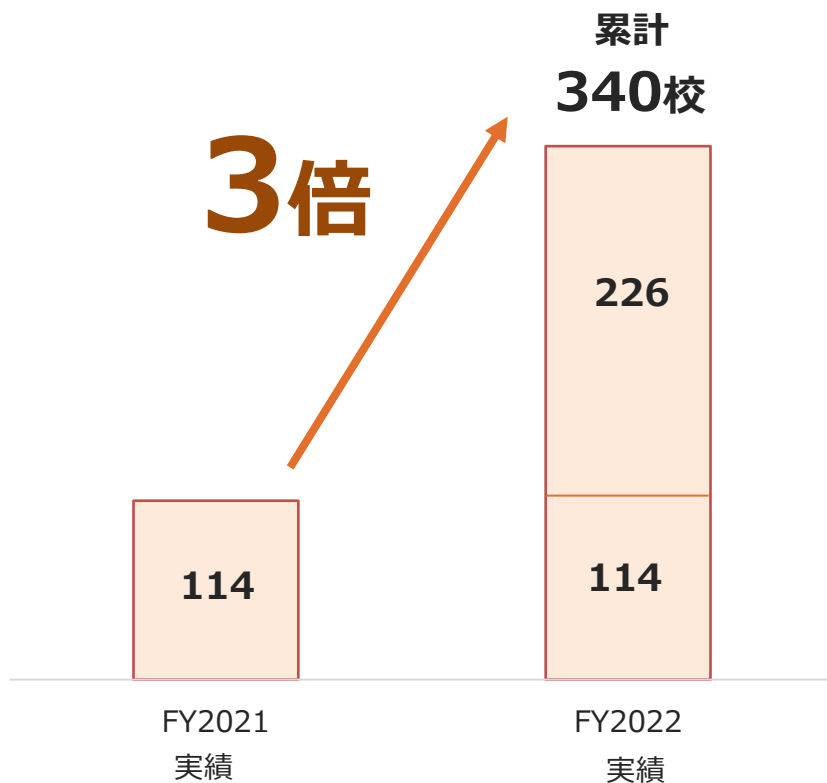
- ・ 法人向けDX支援事業：売上原価増加
- ・ 学校DX事業：大規模先行投資

その他事業：学校DX事業

クラウド型校務支援システム

BLEND

導入学校数



導入学校数の急拡大

FY2023の取り組み

セグメント再編成

「学校DX事業」を新設（2023年9月期～）

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

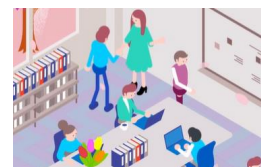


CARADA 電子薬歴
Solamichi

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



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



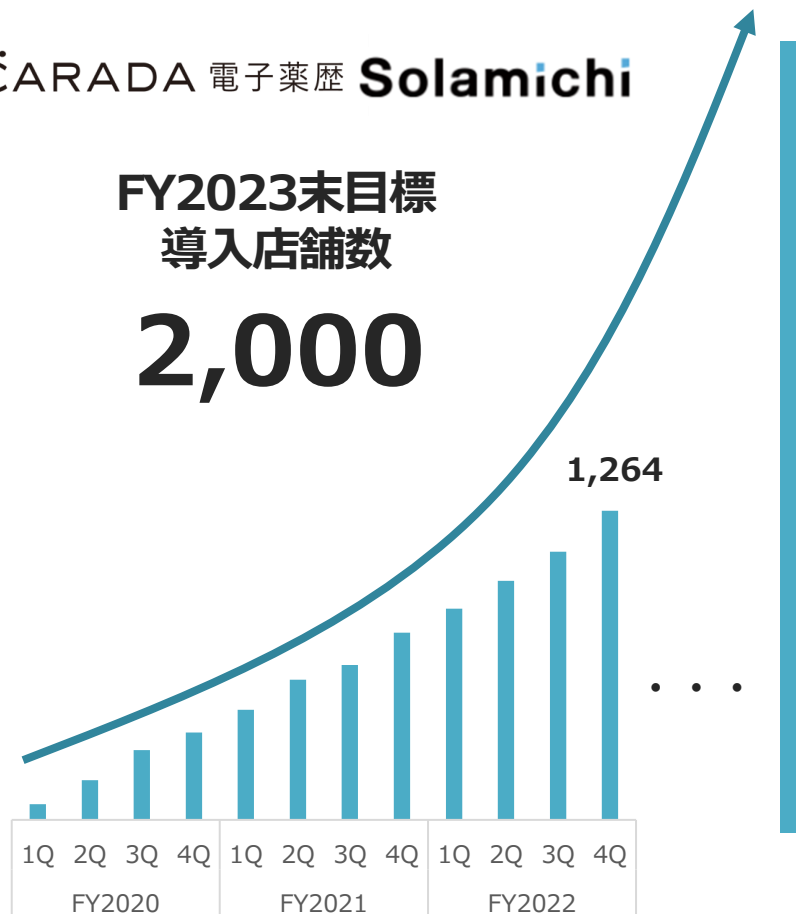
ヘルスケア事業：クラウド薬歴

営業連携の強化により導入店舗数拡大へ

CARADA 電子薬歴 Solamichi

FY2023末目標
導入店舗数

2,000



- ・医薬品卸大手との協業

 メディパルホールディングス

⇒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

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

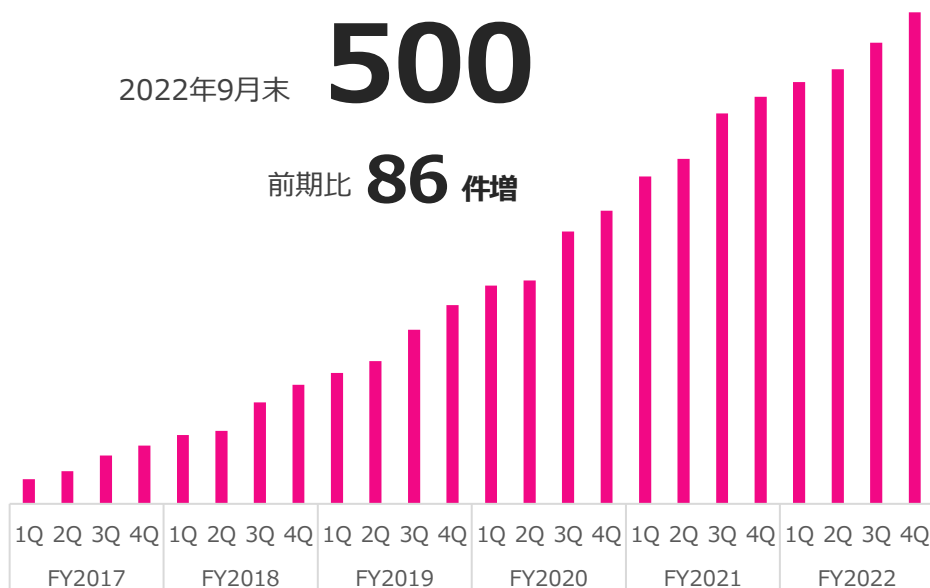
Phase2 オンライン相談



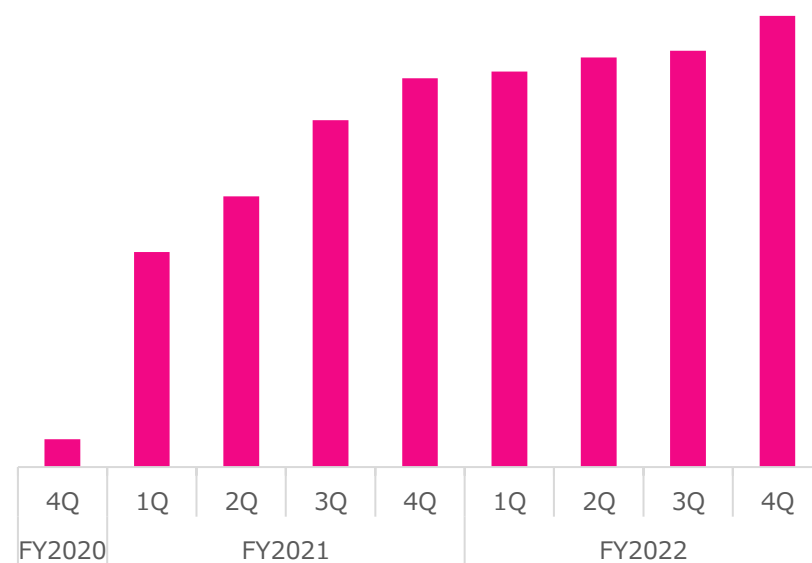
2022年9月末

2022年9月末 **500**

前期比 **86** 件増



65



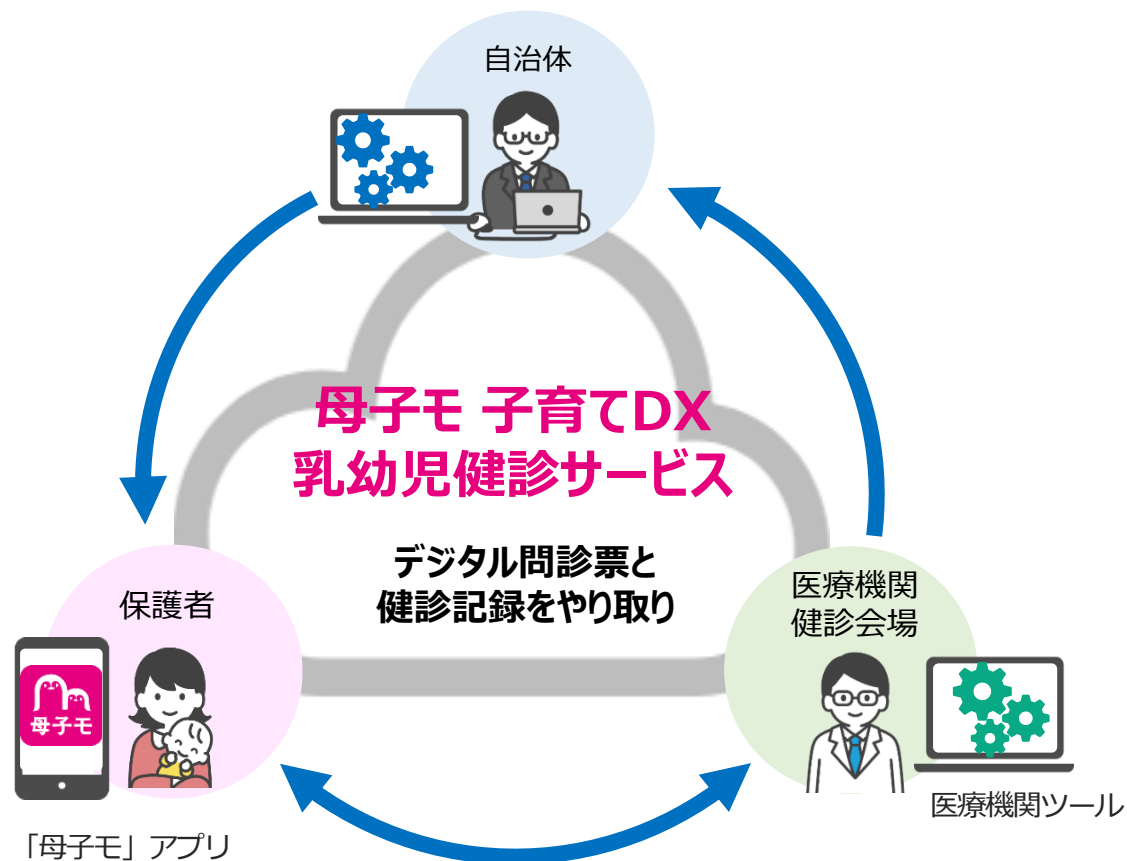


ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

Phase 3：子育てDXサービス

政令指定都市を含む受注が順調に拡大

乳幼児健診、小児予防接種、質問予約票、予約機能



(トピックス) ヘルスケア事業：女性向けヘルスケアサービス①

『ルナルナおくすり便』 好調

LunaLuna



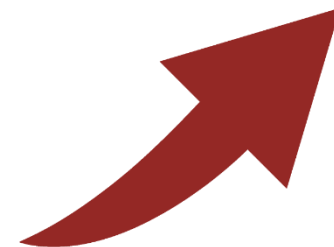
BtoC

ブランドカとサブスク戦略

低用量ピルをオンライン診療後に定期配送



サブスク会員数
短期間で積み上がり



(トピックス) ヘルスケア事業：女性向けヘルスケアサービス②

① 株式会社L I F E Mを設立

Marubeni

(出資比率：40%)

株式会社カラダメディカ
(子会社)

(出資比率：51%)

合併会社



L I F E M



(出資比率：9%)

② ルナルナオフィス (BtoBtoC) 事業を提供

LunaLuna

オフィス

働く女性を、働く現場でサポート

女性のライフサイクルごとのセミナー実施等

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

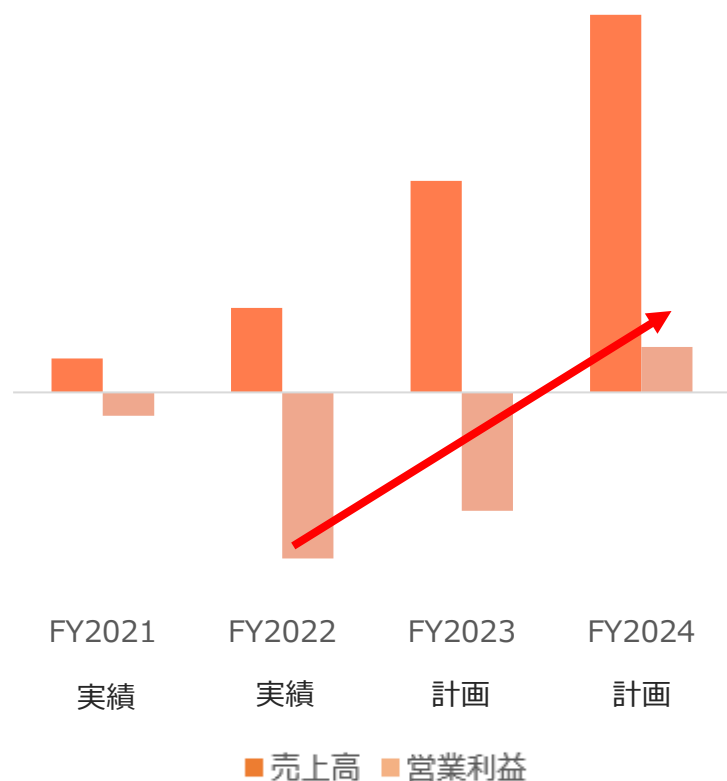


受注積み上げ好調

- ・ 販売代理店の営業協業
～KDDIとの提携も開始～

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

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

FY2023業績予想

売上高・利益ともにほぼ横ばい

売上高	26,000百万円	前期比△1.8%
営業利益	800百万円	前期比△8.1%
経常利益	400百万円	前期比△17.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△600百万円	前期比 -%

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%		

資本政策

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

	中間配当金	期末配当金	年間配当金
2022年9月期	8円	8円 (予定)	16円 (予定)
2023年9月期 (予想)	8円	8円	16円

※2022年9月期の期末配当金は12月24日開催の定時株主総会に上程予定の額です。

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 IR室
e-mail:ir@mti.co.jp
<https://ir.mti.co.jp>

付属資料

連結BS

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	増減		FY2021	FY2022	増減
流動資産	21,262	18,778	△2,484	流動負債	6,655	6,386	△269
現金及び預金	15,540	12,097	△3,442	買掛金	1,147	1,068	△78
受取手形及び売掛金	4,501	-	△4,501	1年内返済予定の長期借入金	451	751	+300
受取手形、売掛金及び契約資産	-	4,294	+4,294	未払金	1,230	1,221	△8
その他の流動資産	1,254	2,420	+1,165	未払法人税等	2,156	19	△2,136
貸倒引当金	△33	△34	△0	契約負債	-	2,356	+2,356
				その他の流動負債	1,670	968	△701
固定資産	10,646	10,487	△158	固定負債	4,009	5,001	+992
有形固定資産	203	193	△9	長期借入金	2,429	3,178	+748
無形固定資産	3,711	3,790	+78	退職給付に係る負債	1,572	1,816	+243
ソフトウェア	1,791	2,058	+267	その他の固定負債	6	7	+0
のれん	556	655	+99	負債合計	10,665	11,387	+722
顧客関連資産	1,333	912	△421	株主資本	17,241	13,954	△3,287
投資その他の資産	6,731	6,503	△227	資本金	5,197	5,218	+20
投資有価証券	4,511	3,675	△836	資本剰余金	6,660	6,768	+108
敷金及び保証金	318	337	+18	利益剰余金	8,665	5,224	△3,440
繰延税金資産	1,803	2,394	+591	自己株式	△3,281	△3,257	+24
				その他の包括利益累計額	184	111	△73
				新株予約権	161	110	△51
				非支配株主持分	3,654	3,701	+46
				純資産合計	21,243	17,877	△3,365
資産合計	31,908	29,265	△2,643	負債純資産合計	31,908	29,265	△2,643

連結PL推移

(単位：百万円)

	FY2020				FY2021				FY2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	6,118	6,855	6,519	6,589	6,304	6,742	6,457	6,238	6,551	6,424	6,378	7,125
売上原価	1,627	1,904	1,783	1,814	1,593	1,826	1,728	1,853	1,895	1,919	1,941	2,031
売上総利益	4,490	4,951	4,735	4,774	4,711	4,916	4,728	4,385	4,656	4,504	4,437	5,093
(利益率)	73.4%	72.2%	72.6%	72.5%	74.7%	72.9%	73.2%	70.3%	71.1%	70.1%	69.6%	71.5%
販管費	3,904	4,090	4,164	4,284	4,157	4,237	4,164	4,251	4,204	4,356	4,613	4,645
営業利益	586	860	570	489	553	678	563	133	451	147	△176	447
(利益率)	9.6%	12.6%	8.8%	7.4%	8.8%	10.1%	8.7%	2.1%	6.9%	2.3%	-	6.3%
経常利益	404	905	651	121	495	345	428	101	395	△102	△204	397
(利益率)	6.6%	13.2%	10.0%	1.8%	7.9%	5.1%	6.6%	1.6%	6.0%	-	-	5.6%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	231	1,014	534	△1,273	220	△1,637	322	△69	252	△129	△211	△841
(利益率)	3.8%	14.8%	8.2%	-	3.5%	-	5.0%	-	3.9%	-	-	-

連結販管費推移

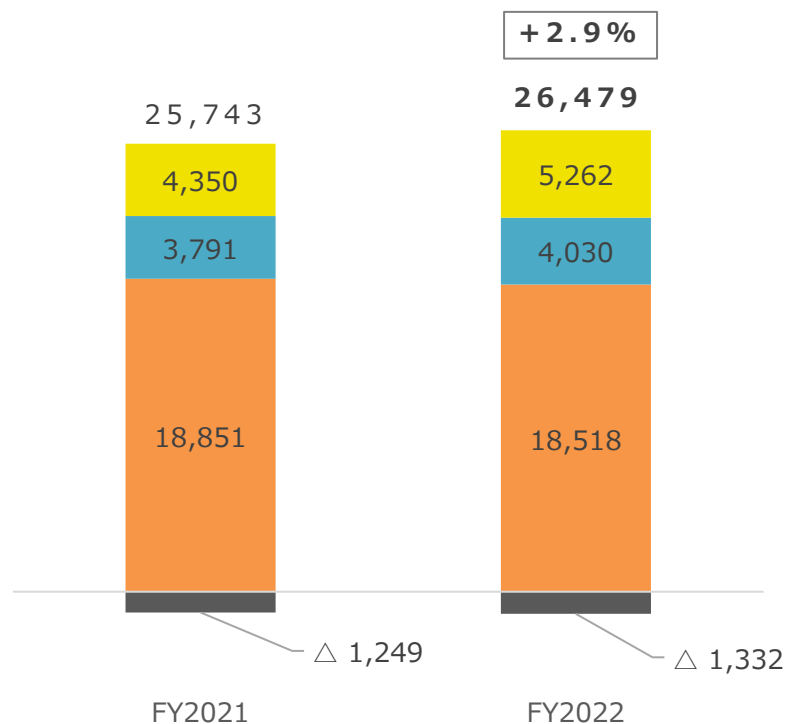
(単位：百万円)

	FY2020				FY2021				FY2022			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
販管費総額	3,904	4,090	4,164	4,284	4,157	4,237	4,164	4,251	4,204	4,356	4,613	4,645
広告宣伝費	248	241	362	320	337	373	393	413	360	397	379	442
人件費	1,537	1,548	1,618	1,691	1,743	1,700	1,808	1,847	1,912	1,923	1,950	1,932
支払手数料	829	844	853	815	789	785	777	806	753	785	777	778
外注費	305	372	342	406	441	445	452	464	440	445	657	593
減価償却費	307	450	425	437	272	312	261	286	303	330	358	360
その他	675	632	562	613	573	620	472	434	435	473	490	537

セグメント別業績

売上高

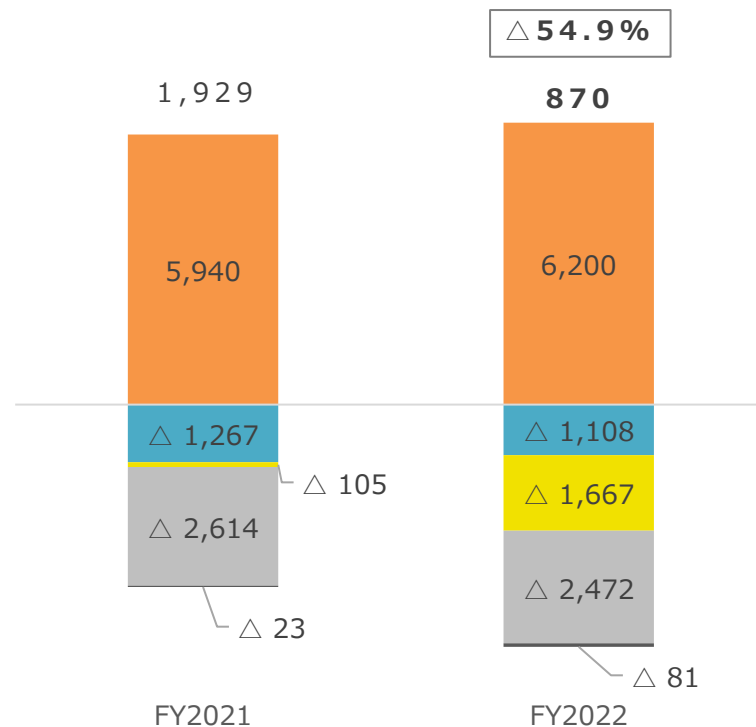
+2.9%



- コンテンツ事業
- ヘルスケア事業
- その他事業
- セグ間消去

営業利益


△54.9%



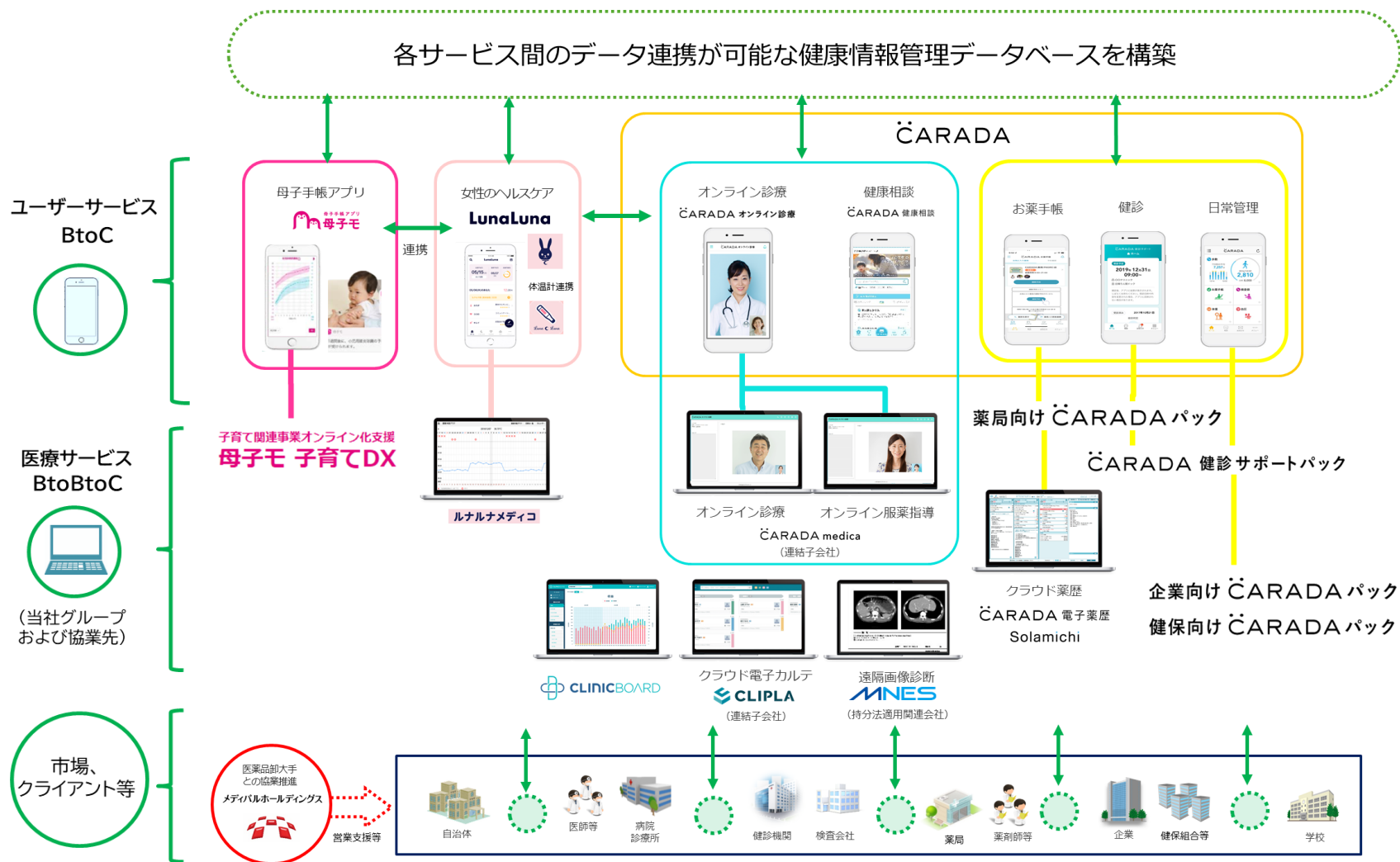
- コンテンツ事業
- ヘルスケア事業
- その他事業
- 全社
- セグ間消去

主なヘルスケアサービス一覧

(実績は2022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500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。 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。
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つ。	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。 2021年2月よりサービス有償化。
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つ。	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1,264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9月末
導入店舗数 **1,264**
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

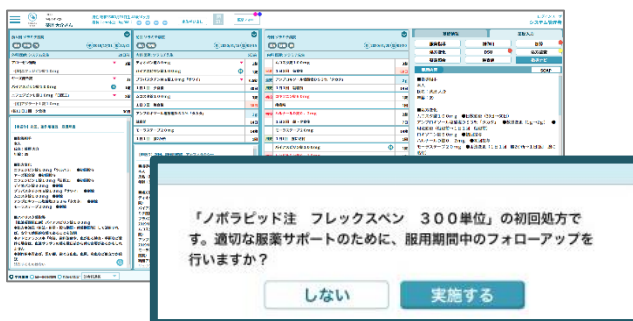
**「服薬指導」や「服薬フォロー」機能が充実した、
クラウド薬歴の需要が高まっていく**

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

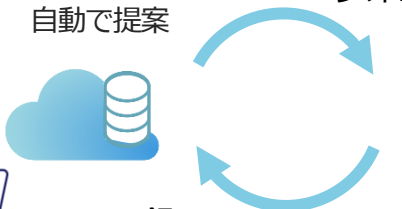


おくすりお渡し日後…

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



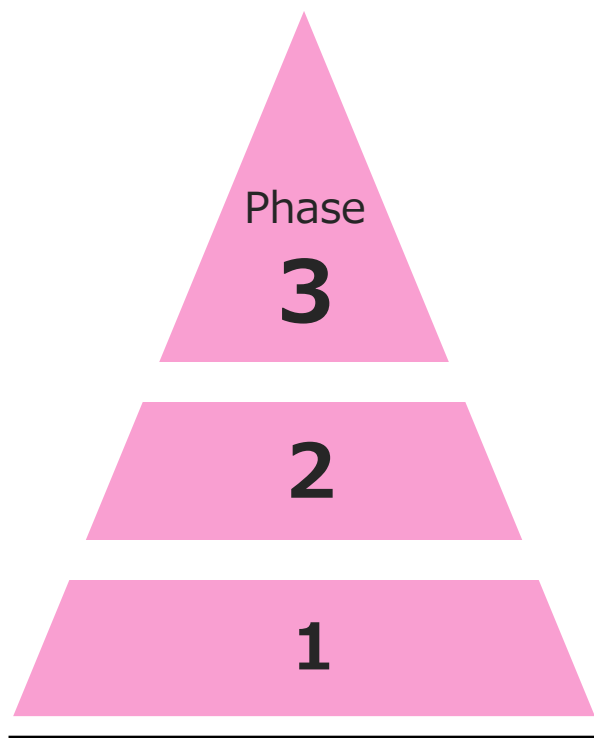
母子手帳アプリ+子育てDX

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。



母子手帳アプリ『母子モ』

妊娠・出産・子育てを切れ目なくサポート



妊婦健診の記録

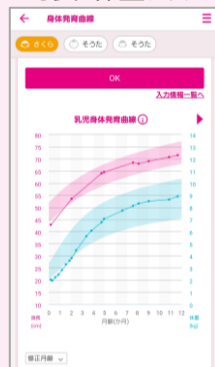
妊娠中の体重グラフ



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

子育て支援施設検索

地域の子育てイベント

アンケート

スケジュール管理

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



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>