

# 2023年9月期 第2四半期 決算説明会資料

2023年5月12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。

## ■ 目次

### ■ P.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
- 06 2Q業績予想との差異
- 07 通期業績予想の修正
- 08 セグメント別業績

### ■ P.20 3Q以降の取り組み

- 21 FY2023基本方針と重点課題
- 22 クラウド薬歴
- 24 母子手帳アプリ+子育てDX
- 31 学校DX事業
- 34 中期的な収益イメージ

### ■ P.36 付属資料

- 37 FY2023業績予想
- 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
- 48 学校DX事業

# 2Q決算概要

# 決算ハイライト

1

## 営業利益は減益、業績予想を下回る

### 主因：法人向けDX支援事業の赤字案件

- ・売上高： 13,613百万円（前年同期比+ 638百万円、+4.9%、業績予想達成率107.2%）
- ・営業利益： △18百万円（前年同期比 △617百万円）
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益： △326百万円

2

## 通期業績予想を修正（営業利益のみ下方修正）

- ・売上高： 26,800百万円（前回予想比+800百万円）
- ・営業利益： 200百万円（前回予想比△600百万円）
- ・経常利益： 400百万円（前回予想据え置き）

3

## ヘルスケア事業と学校DX事業：計画通り収益改善

その他事業：法人向けDX支援事業の赤字案件対応続く  
今期中の収束対応進める

# 連結PL

## 売上高：増収、利益：減益

(単位：百万円)

	FY2022 2Q	FY2023 2Q	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	12,975	<b>13,613</b>	+638	+4.9%	1Q: 動画配信の スポット売上計上
売上原価 (原価率)	3,814 29.4%	<b>4,481</b> <b>32.9%</b>	+666	+17.5%	1Q: 動画配信の スポット売上原価計上
売上総利益 (利益率)	9,160 70.6%	<b>9,132</b> <b>67.1%</b>	△28	△0.3%	
販管費 (販管費率)	8,561 66.0%	<b>9,151</b> <b>67.2%</b>	+589	+6.9%	・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)	599 4.6%	△18 -%	△617	-%	
経常利益 (利益率)	292 2.3%	<b>187</b> 1.4%	△105	△36.1%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	123 1.0%	△ <b>326</b> -%	△449	-%	・1Q: 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 2Q	FY2023 2Q	前年同期比		
			金額	増減率	
販管費総額	8,561	<b>9,151</b>	+589	+6.9%	
広告宣伝費	758	<b>1,016</b>	+258	+34.1%	AdGuard向け 販促費の増加
人件費	3,835	<b>3,947</b>	+111	+2.9%	
支払手数料	1,538	<b>1,491</b>	△46	△3.0%	
外注費	885	<b>1,041</b>	+156	+17.6%	ソフトウェア 資産計上の厳格化 (学校DX事業)
減価償却費	633	<b>591</b>	△42	△6.6%	
その他	909	<b>1,062</b>	+153	+16.8%	

## (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)

## 2Q業績予想との差異

売上高：動画配信のスポット売上

営業利益：DX支援事業の赤字案件の対処（売上原価増加）、AI事業の受注減

経常利益：持分法投資利益の計上

親会社株主に帰属する四半期純利益：持分変動利益（特別利益）の計上

(単位：百万円)

	FY2023 1H		差異
	直近予想	実績	金額
売上高	12,700	<b>13,613</b>	+913
営業利益	200	△18	△218
経常利益	0	<b>187</b>	187
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△740	△ <b>326</b>	+414



## 通期業績予想の修正

売上高：動画配信のスポット売上

営業利益：DX支援事業の赤字案件の対処（売上原価増加）、AI事業の受注減

経常利益：持分法投資利益の計上

親会社株主に帰属する当期純利益：持分変動利益（特別利益）の計上

（単位：百万円）

	FY2023		差異
	直近予想	今回予想	金額
売上高	26,000	<b>26,800</b>	<b>+800</b>
営業利益	800	<b>200</b>	△600
経常利益	400	<b>400</b>	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△600	<b>△400</b>	+200

# セグメント別業績

## 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

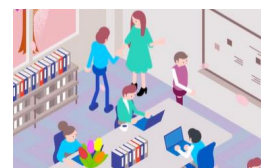


CARADA 電子薬歴  
Solamichi

## 学校DX事業

- ・学校DX事業

BLEND

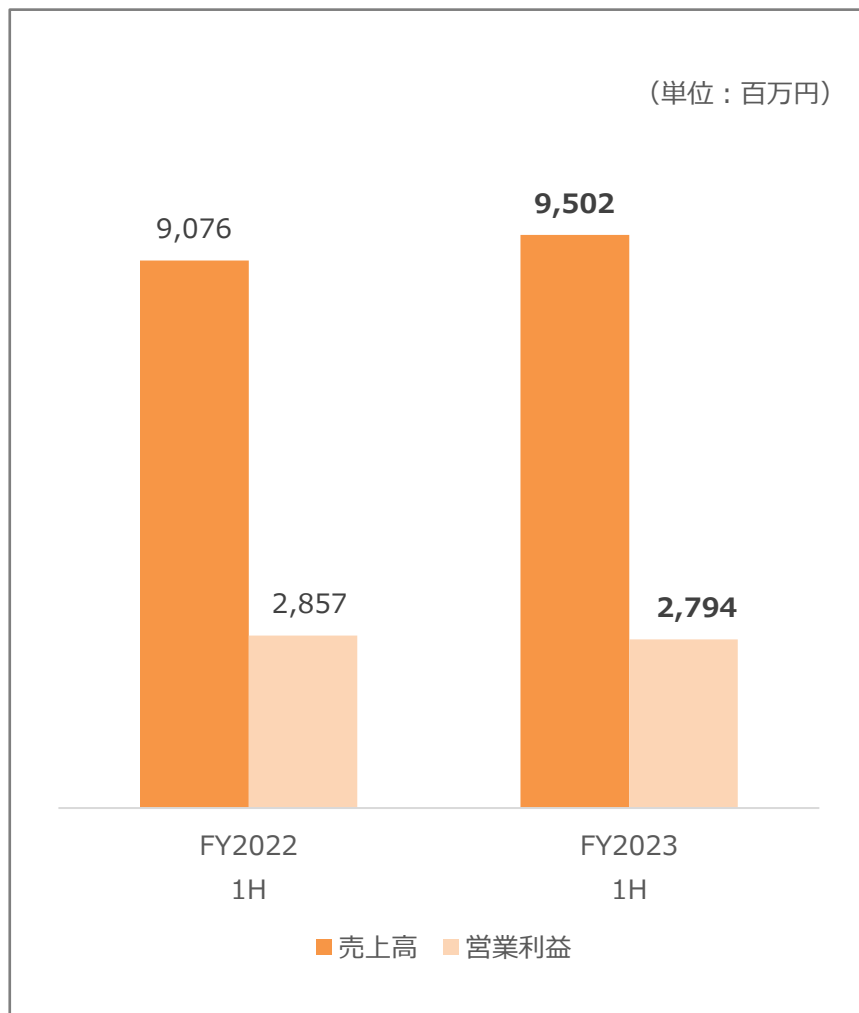


## その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・法人向けソリューション



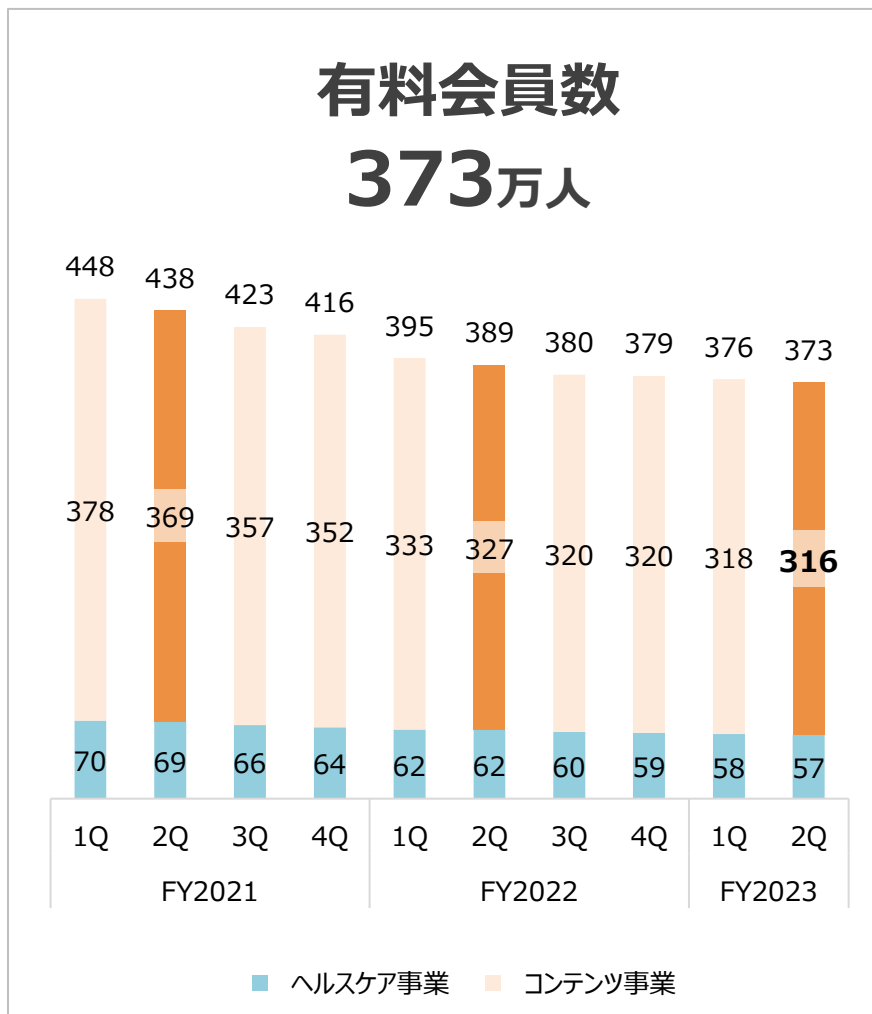
## コンテンツ事業：売上高・営業利益



## 売上高増収、利益微減

- + : 動画配信の  
スポット売上計上 (1Q)
- : 有料会員数減少  
広告宣伝費増加

# コンテンツ事業：有料会員数



## 減少幅は縮小傾向

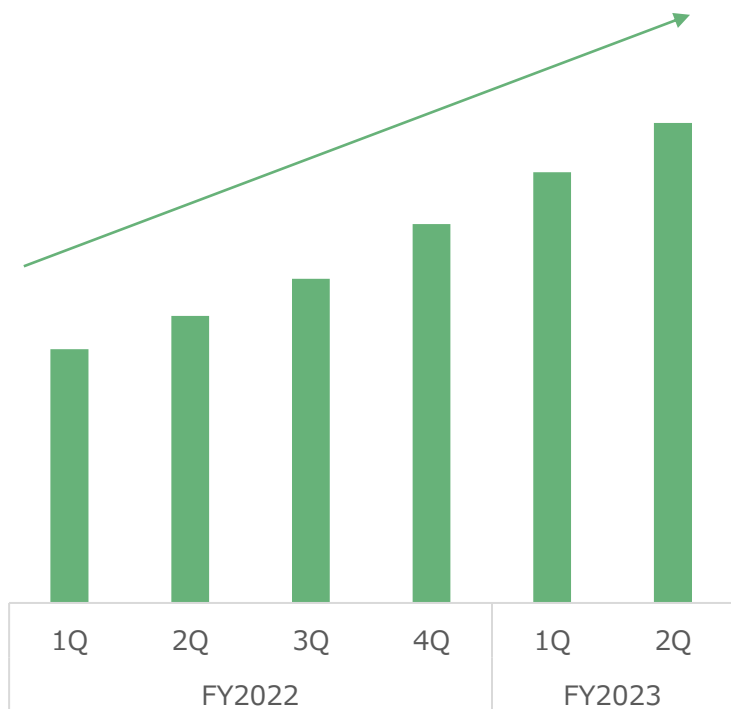
- ・ セキュリティ関連アプリ好調
- ・ 直前四半期比では横ばい

※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



## ADGUARD 有料会員数



# セキュリティ関連アプリ好調 57万人まで拡大

4つの機能



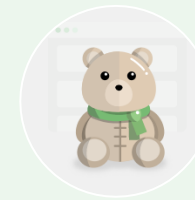
広告ブロック



追跡ブロック

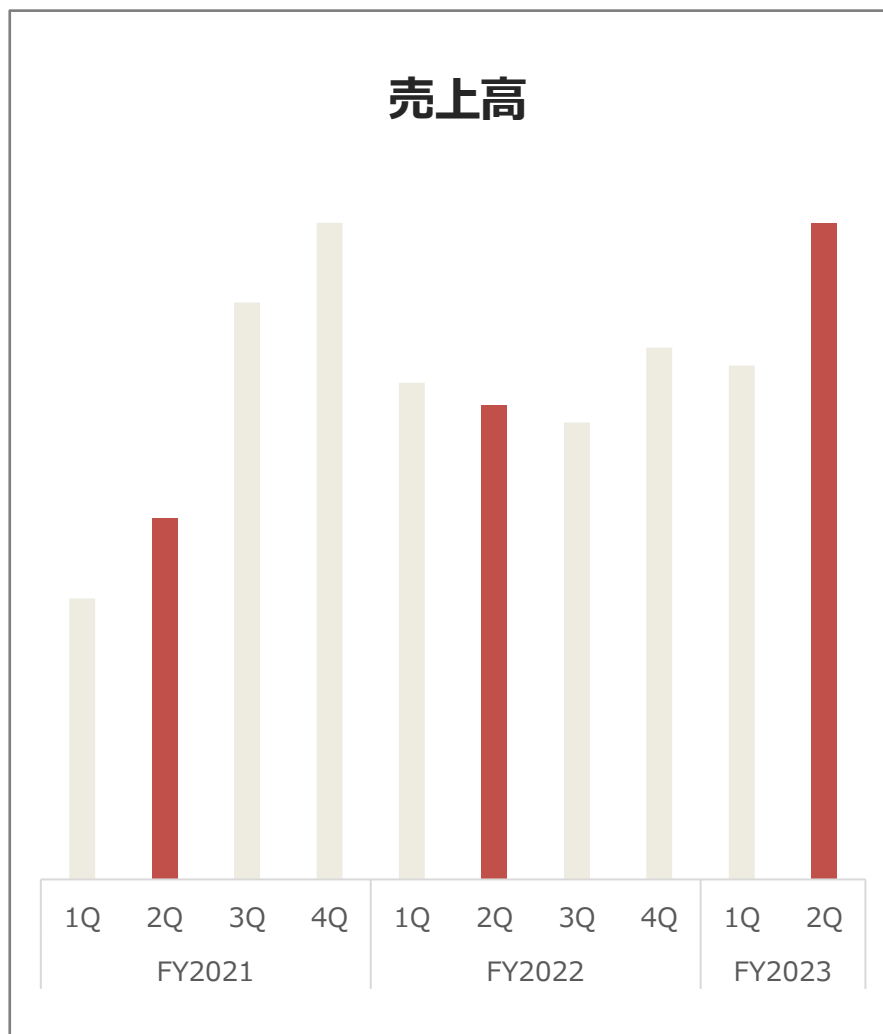


脅威ブロック



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

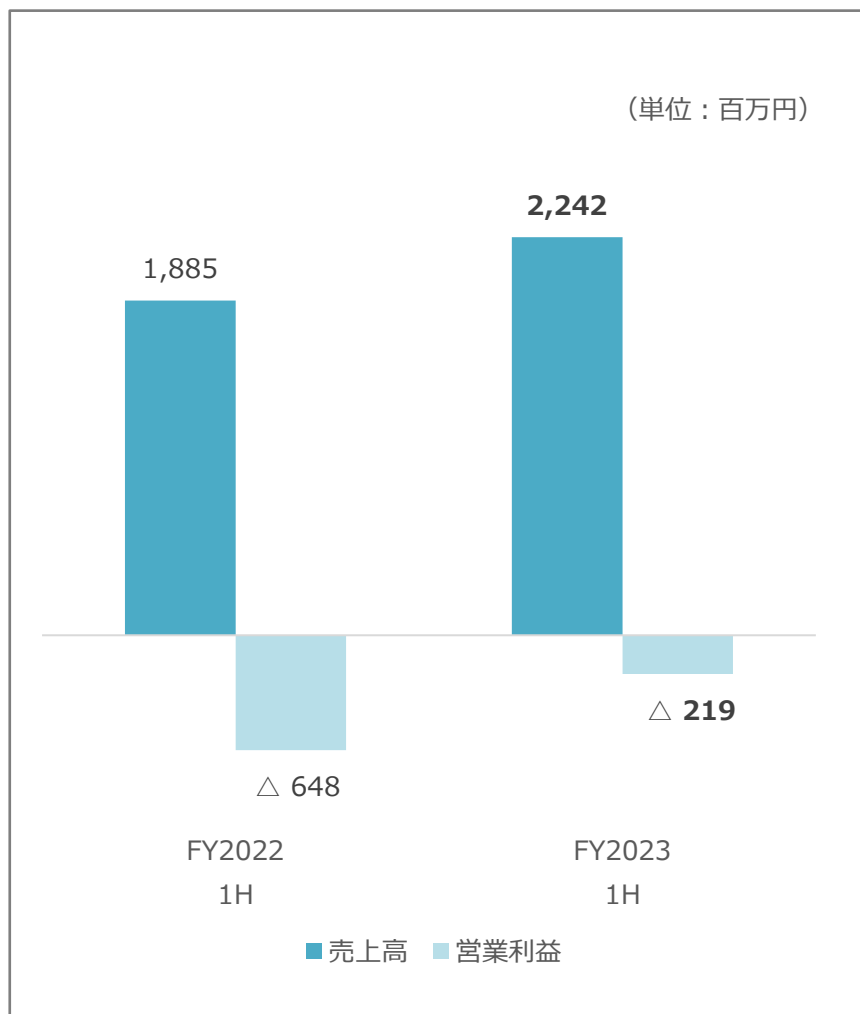


**安定成長**

**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



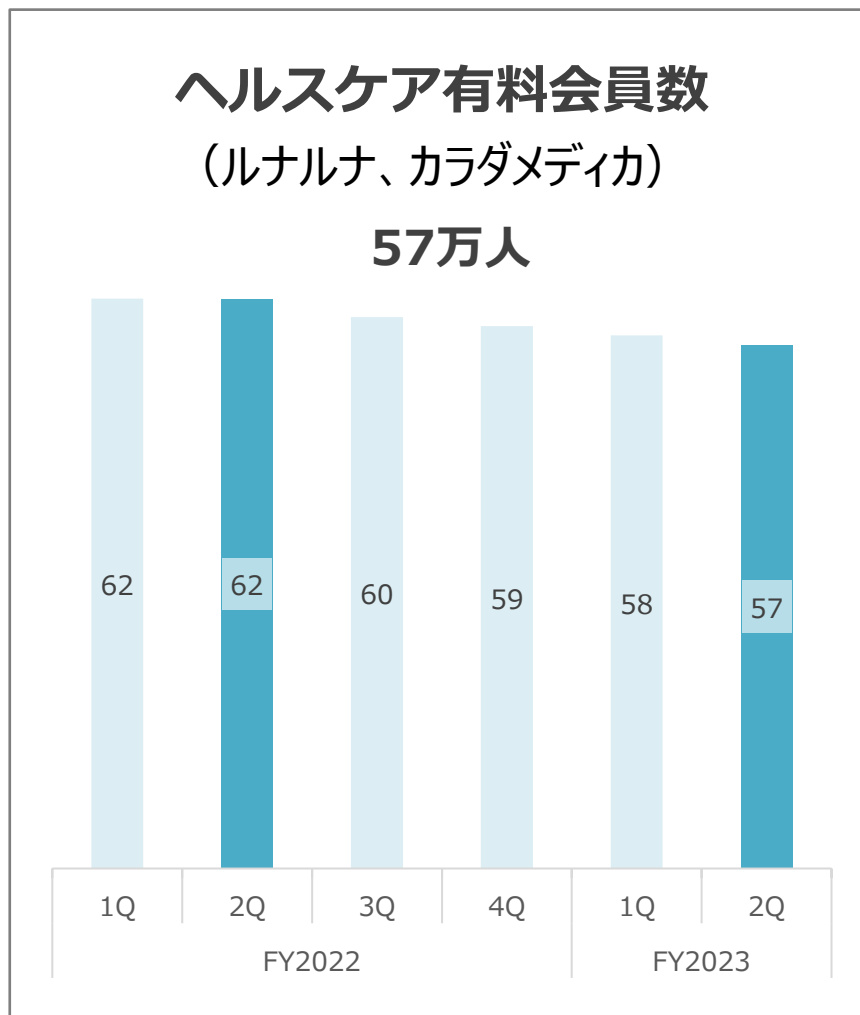
## 売上高増収、赤字縮小

+ : 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

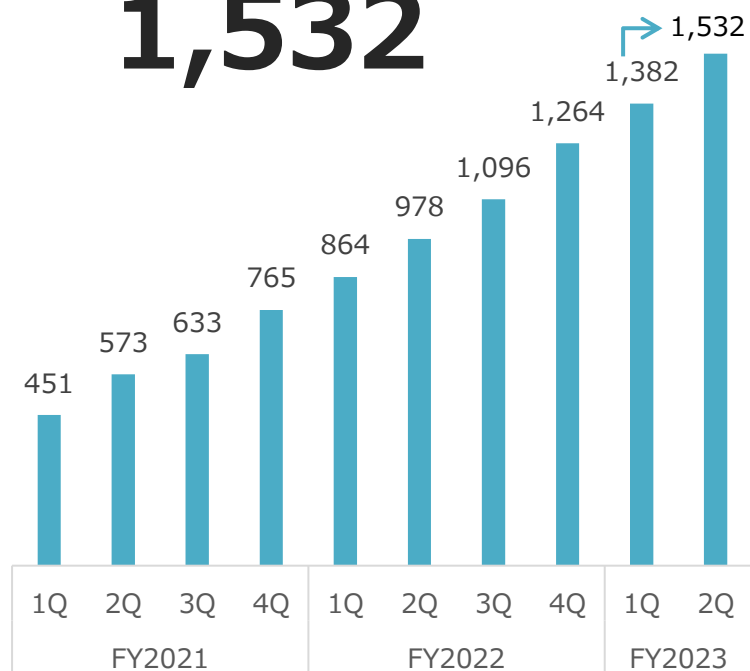


# ヘルスケア事業：クラウド薬歴

ĊARADA 電子薬歴 Solamichi

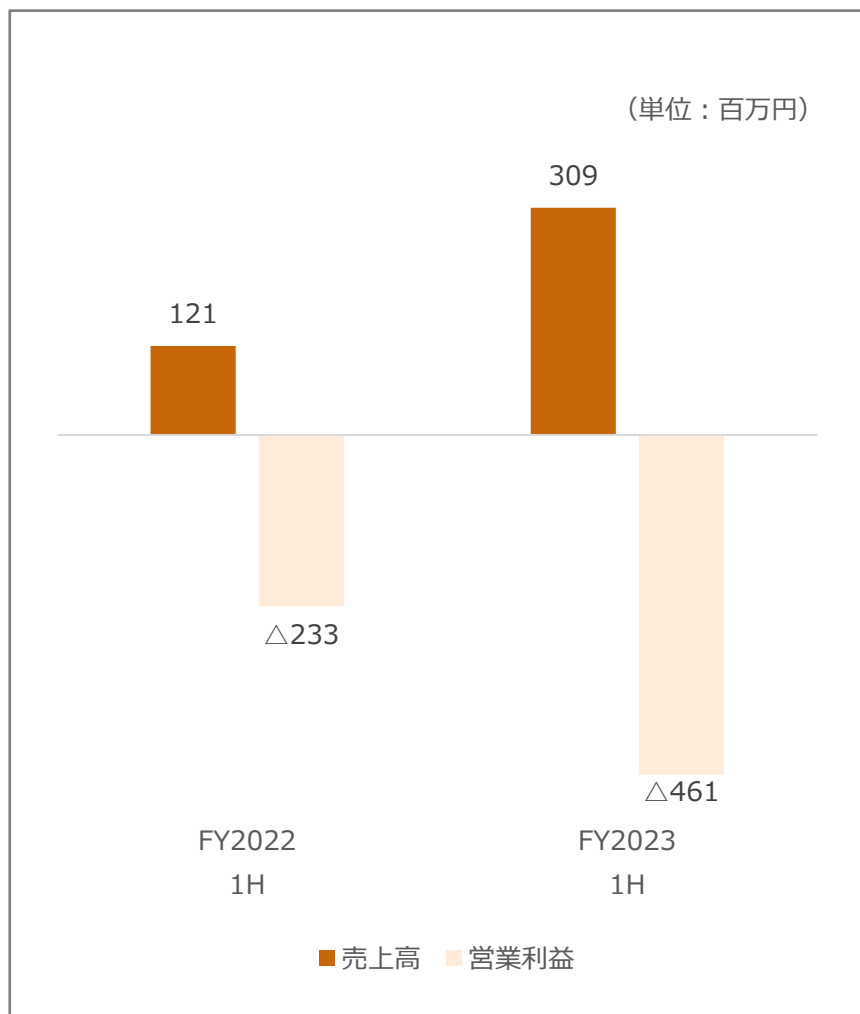
導入店舗数  
**1,532**

+150



## 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

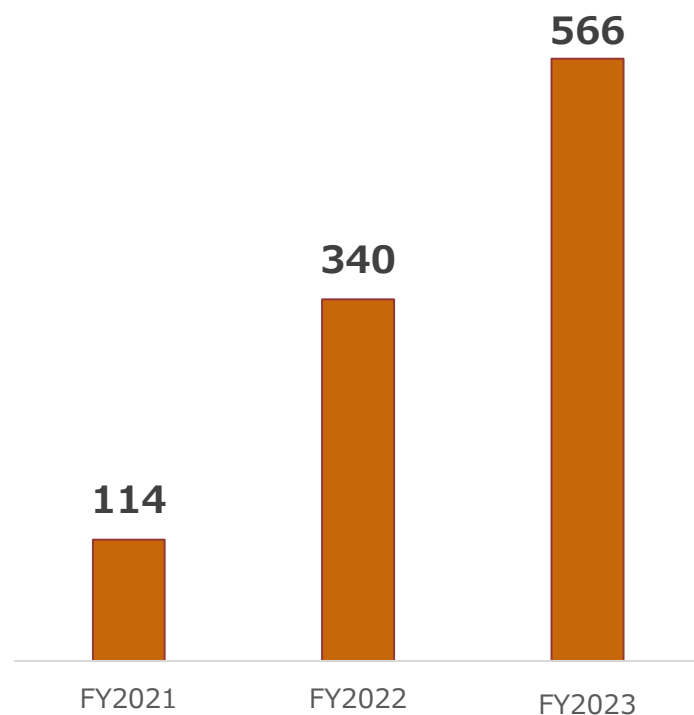
- ・ 前年同期比 + 155%
- ・ 導入学校数の増加

### 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

# 学校DX事業 クラウド型校務支援システム **BLEND**

## 導入学校数

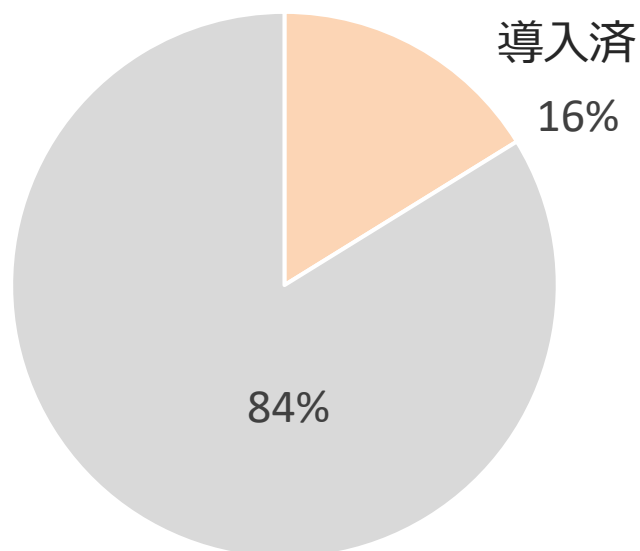


## 2023年4月からの 導入学校数拡大

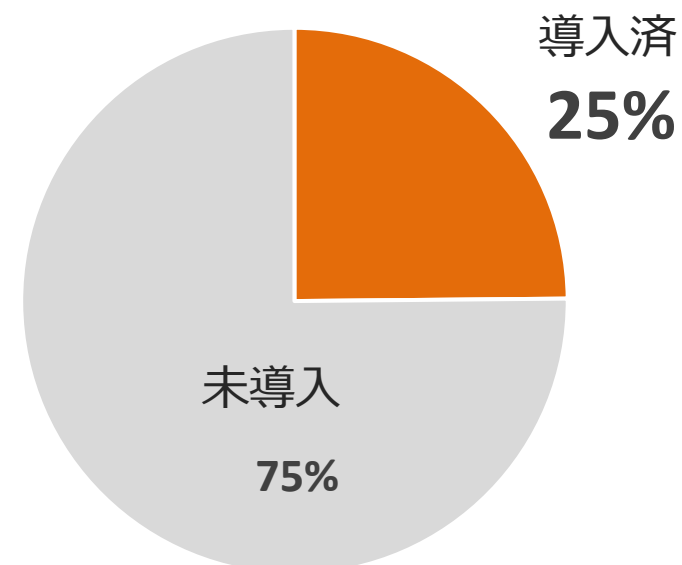
- ・ 2023年10月導入の受注確定 (26校)
- ・ 2024年4月導入の候補案件多数

# 全国私立高校のシェアは25%まで拡大

FY2022

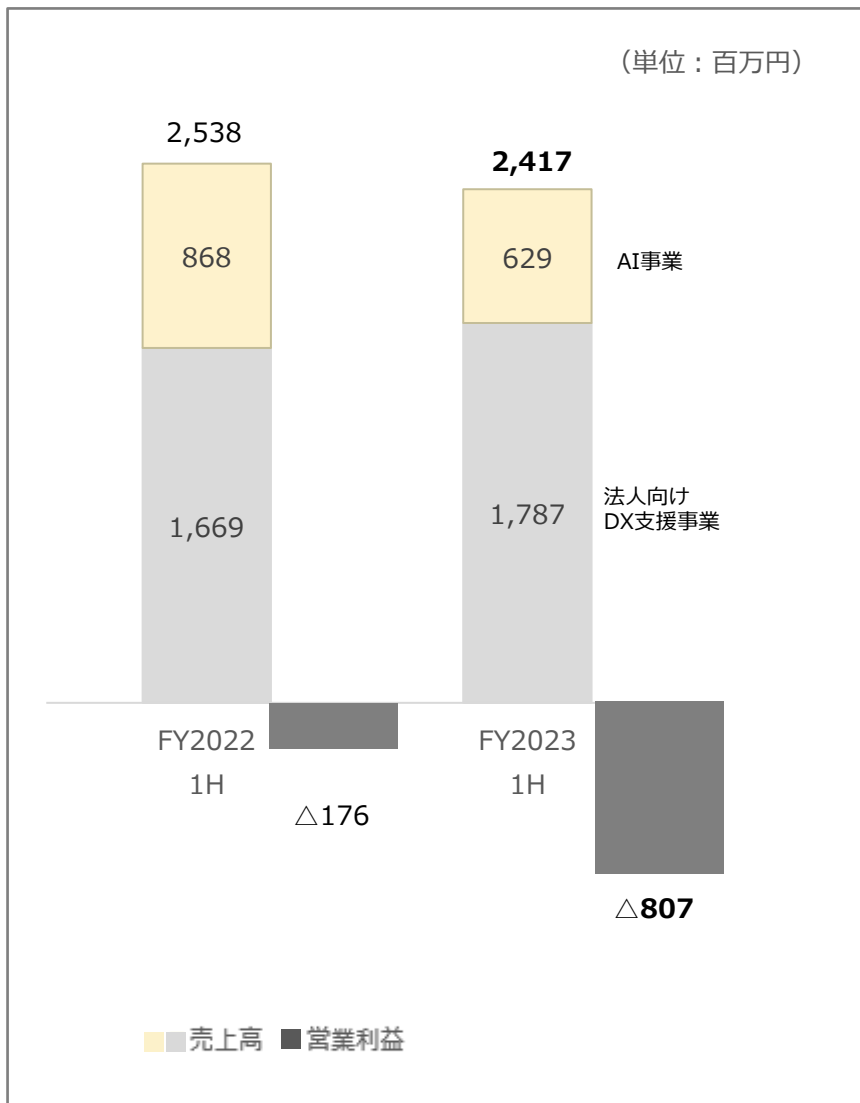


FY2023 1H



※一部小中学校を含む

## 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

## 3Q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





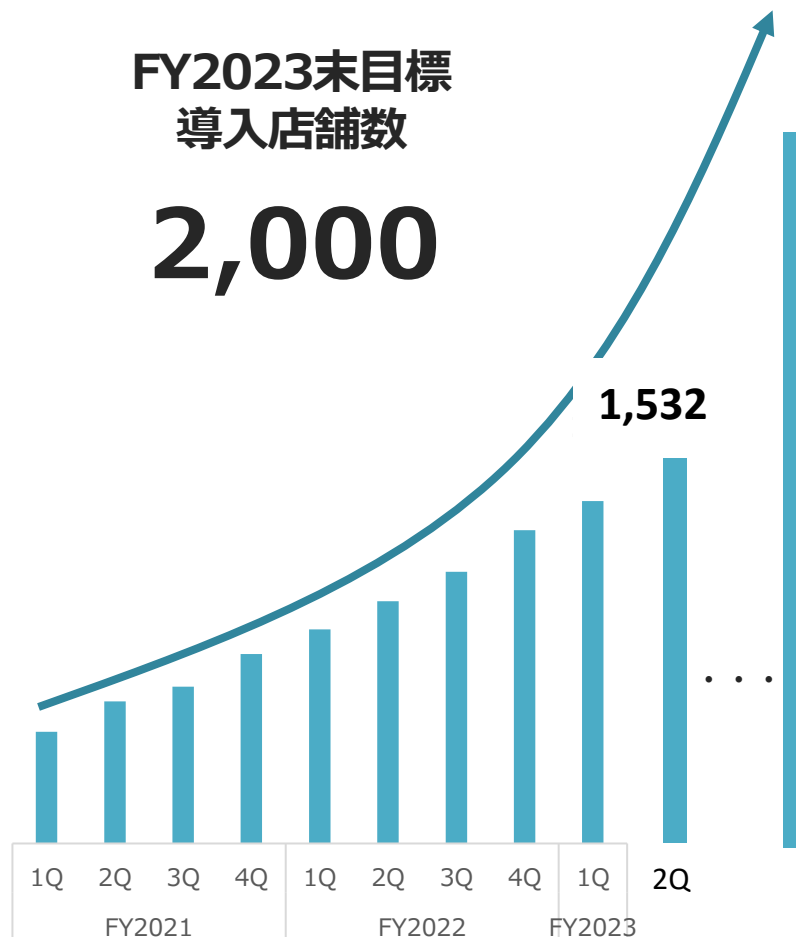
# ヘルスケア事業：クラウド薬歴

## 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」が自治体の母子手帳アプリのスタンダードに

### Phase1 母子手帳アプリ

### Phase2 オンライン相談

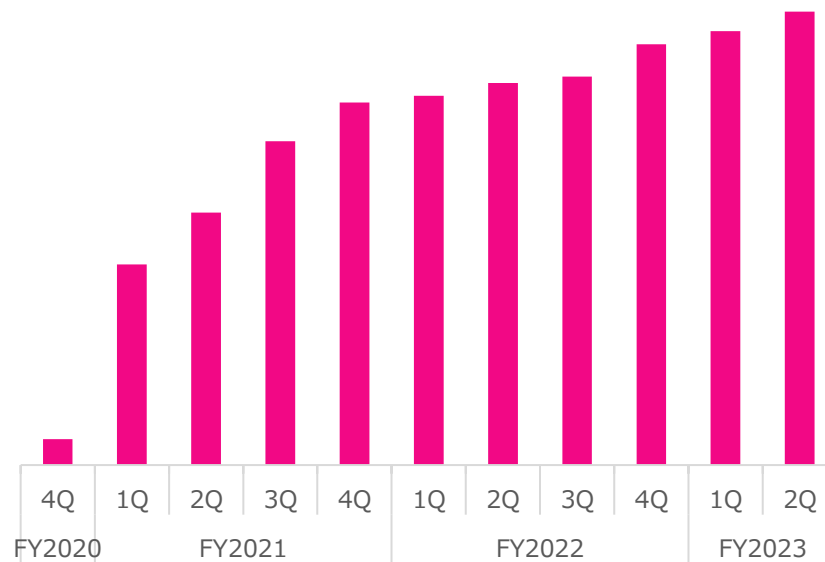
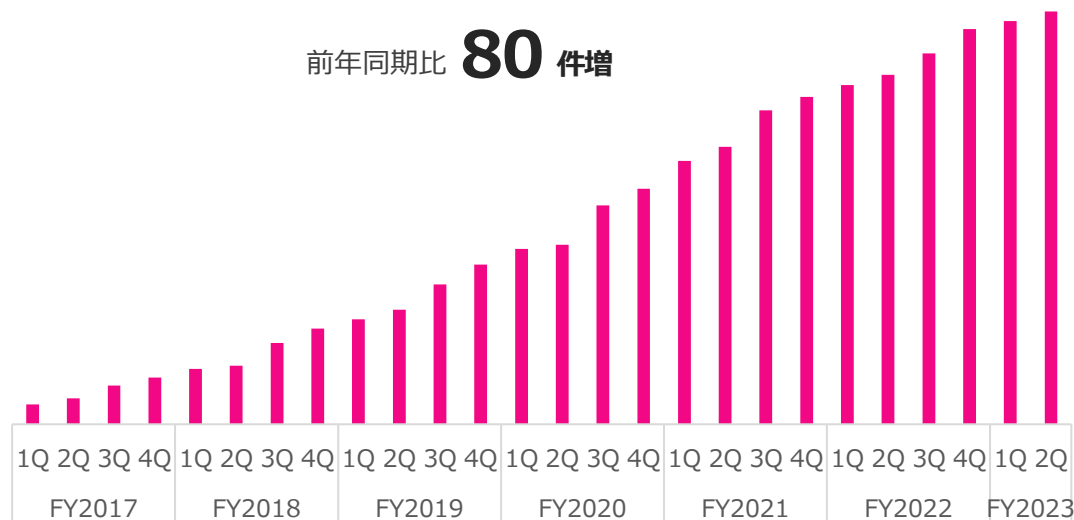


2023年3月末

2023年3月末 **522**

前年同期比 **80** 件増

「母子モ」オンライン相談 成約数 **70**

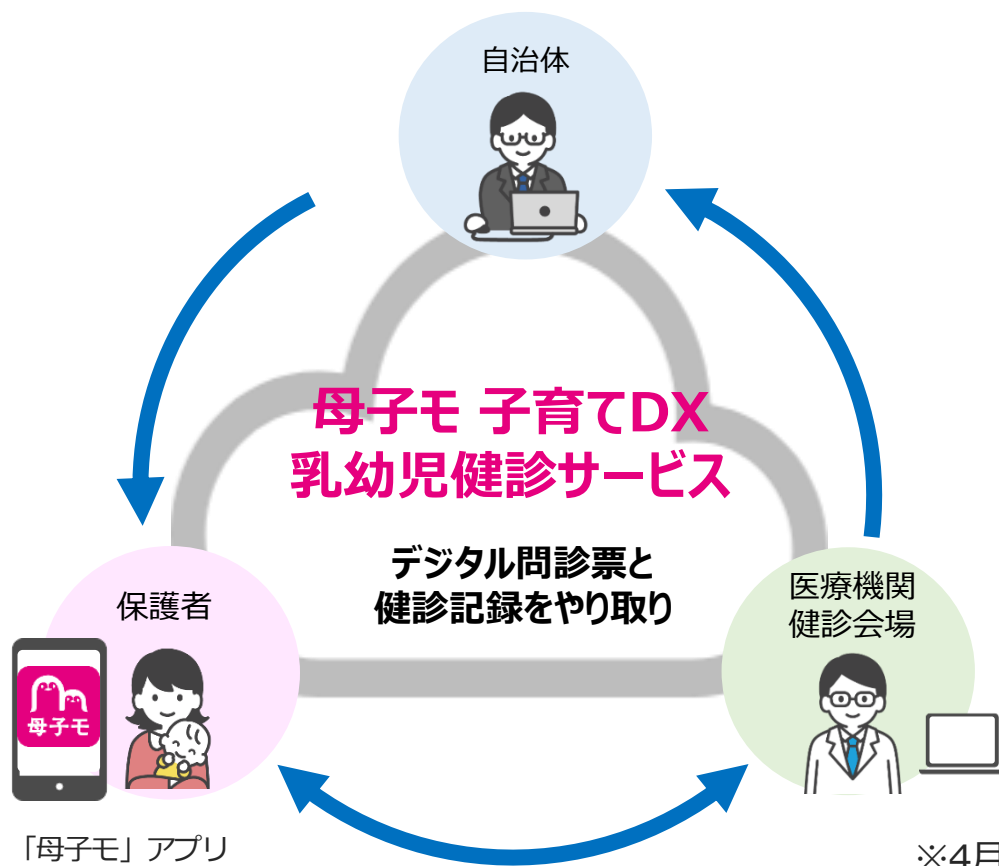




# ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

Phase 3：子育てDXサービス

**母子手帳アプリのアドオン機能「質問票」、「予約機能」の導入が急増**  
**～1月開始の厚生労働省※「伴走型相談支援」が追い風に～**



子育てDXサービス  
導入自治体数

45

※4月1日から「こども家庭庁」に移管しています。

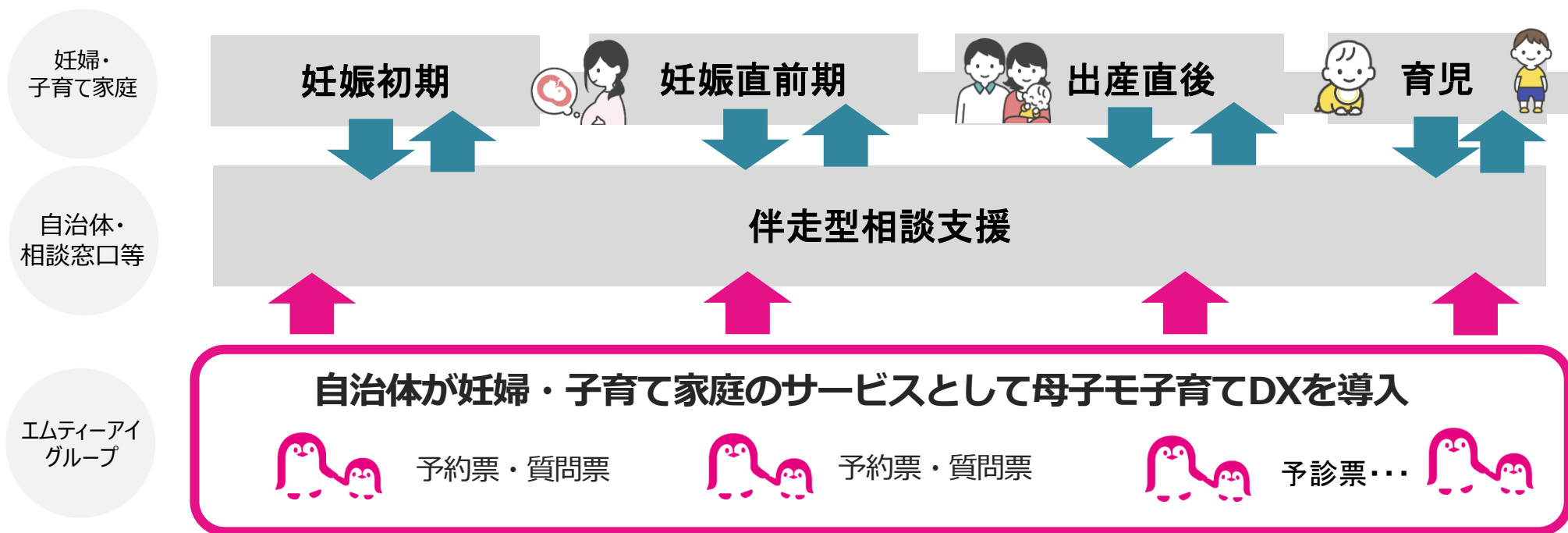


# (ご参考) ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDX

## Phase 3：子育てDXサービス

### 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。





# 母子手帳アプリ+子育てDX

## 母子手帳アプリ+子育てDXのプラットフォーム化進む

Phase	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 ・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 ・質問票・予約票機能
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 <small>(全国の自治体数 1,741)</small>	522	70	45

伴走型  
相談支援  
追い風



# (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

### 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）

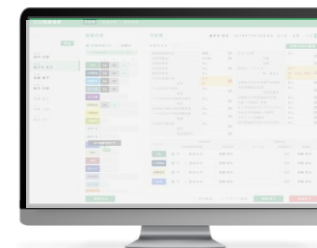
- ・母子手帳交付の事前申請がアプリで可能
- ・アプリ経由での妊娠届提出、出生率の93%以上



#### 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





生徒と教師をつなぐ

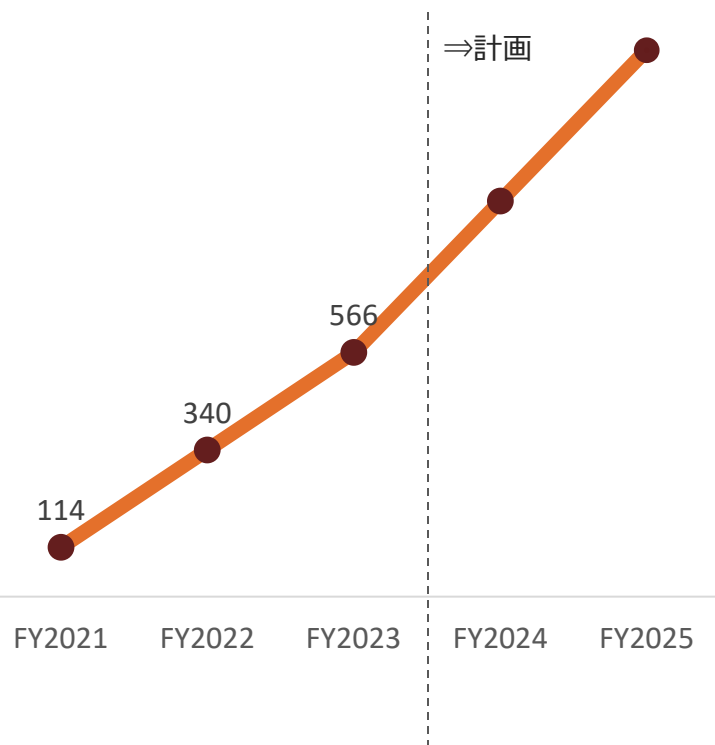
# クラウド型校務支援システム

# 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

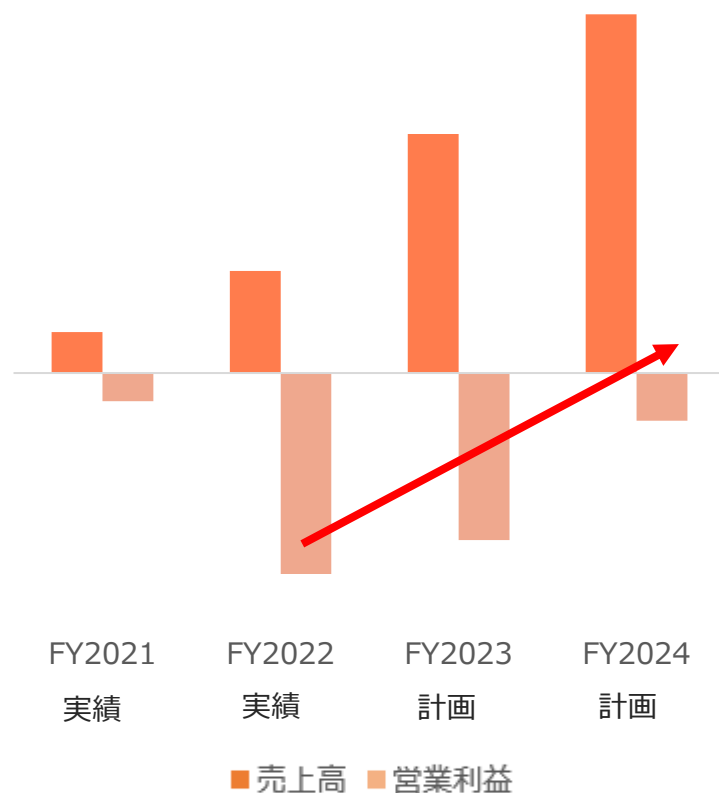


来期の導入学校数拡大へ

- ・ 2023年10月導入の受注確定 (26校)
- ・ 2024年4月導入の候補案件多数

学校DX事業 クラウド型校務支援システム **BLEND**

中期的な収益イメージ



来期の大幅赤字縮小に目処

売上高：導入学校数の拡大

営業利益：1校当たり導入費用の大幅削減

# 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)

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](mailto:ir@mti.co.jp)  
<https://ir.mti.co.jp>

# 付属資料

# FY2023業績予想

(単位：百万円)

	FY2022 (実績)			FY2023 (修正予想)			前期比	
	通期	上期	下期	通期	上期実績	下期予想	金額 (通期)	増減率 (通期)
売上高	26,479	12,975	13,503	26,800	13,613	13,186	+320	+1.2%
売上原価	7,787	3,814	3,972	8,200	4,481	3,718	+412	+5.3%
売上総利益	18,691	9,160	9,530	18,600	9,132	9,467	△91	△0.5%
販管費	17,820	8,561	9,259	18,400	9,151	9,248	+579	+3.2%
営業利益	870	599	271	200	△18	218	△670	△77.0%
(利益率)	3.3%	4.6%	2.0%	0.7%	-%	1.7%		
経常利益	485	292	193	400	187	212	△85	△17.7%
(利益率)	1.8%	2.3%	1.4%	1.5%	1.4%	1.6%		
親会社株主に帰する 当期純利益	△930	123	△1,053	△400	△326	△73	+530	-%
(利益率)	-	1.0%	-%	-%	-%	-%		

# 連結BS

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023-2Q	増減		FY2022	FY2023-2Q	増減
流動資産	18,778	18,224	△553	流動負債	6,386	7,128	+741
現金及び預金	12,097	12,763	+665	買掛金	1,068	1,112	+43
受取手形、売掛金及び契約資産	4,294	4,512	+218	短期借入金	-	9	+9
その他の流動資産	2,420	981	△1,439	1年内返済予定の長期借入金	751	751	-
貸倒引当金	△34	△32	+1	未払金	1,221	1,202	△19
				未払法人税等	19	772	+752
				契約負債	2,356	2,097	△277
				その他の流動負債	968	1,201	+232
固定資産	10,487	10,654	+167	固定負債	5,001	4,698	△302
有形固定資産	193	221	+28	長期借入金	3,178	2,802	△375
無形固定資産	3,790	3,582	△208	退職給付に係る負債	1,816	1,889	+73
ソフトウェア	2,058	2,165	+106	その他の固定負債	7	7	△0
のれん	655	510	△145	負債合計	11,387	11,826	+438
顧客関連資産	912	702	△210	株主資本	13,954	13,228	△725
投資その他の資産	6,503	6,850	+347	資本金	5,218	5,232	+13
投資有価証券	3,675	4,001	+326	資本剰余金	6,768	6,769	+0
敷金及び保証金	337	333	△4	利益剰余金	5,224	4,458	△766
繰延税金資産	2,394	2,404	+10	自己株式	△3,257	△3,230	+26
				その他の包括利益累計額	111	121	+9
				新株予約権	110	107	△3
				非支配株主持分	3,701	3,594	△106
				純資産合計	17,877	17,052	△825
資産合計	29,265	28,879	△386	負債純資産合計	29,265	28,879	△386



# 連結PL推移

(単位：百万円)

	FY2021				FY2022				FY2023	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	6,304	6,742	6,457	6,238	6,551	6,424	6,378	7,125	7,080	6,532
売上原価	1,593	1,826	1,728	1,853	1,895	1,919	1,941	2,031	2,538	1,942
売上総利益	4,711	4,916	4,728	4,385	4,656	4,504	4,437	5,093	4,542	4,590
(利益率)	74.7%	72.9%	73.2%	70.3%	71.1%	70.1%	69.6%	71.5%	64.1%	70.3%
販管費	4,157	4,237	4,164	4,251	4,204	4,356	4,613	4,645	4,603	4,547
営業利益	553	678	563	133	451	147	△176	447	△61	42
(利益率)	8.8%	10.1%	8.7%	2.1%	6.9%	2.3%	-	6.3%	-	0.7%
経常利益	495	345	428	101	395	△102	△204	397	△88	275
(利益率)	7.9%	5.1%	6.6%	1.6%	6.0%	-	-	5.6%	-	4.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	220	△1,637	322	△69	252	△129	△211	△841	△590	264
(利益率)	3.5%	-	5.0%	-	3.9%	-	-	-	-	4.0%

# 連結販管費推移

(単位：百万円)

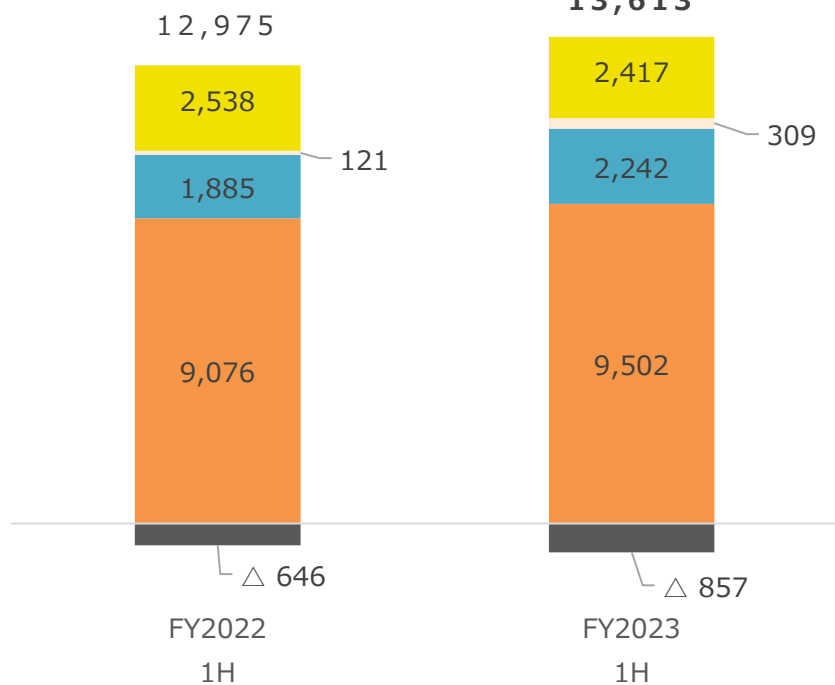
	FY2021				FY2022				FY2023	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
販管費総額	4,157	4,237	4,164	4,251	4,204	4,356	4,613	4,645	4,603	4,547
広告宣伝費	337	373	393	413	360	397	379	442	479	537
人件費	1,743	1,700	1,808	1,847	1,912	1,923	1,950	1,932	1,989	1,958
支払手数料	789	785	777	806	753	785	777	778	746	745
外注費	441	445	452	464	440	445	657	593	549	491
減価償却費	272	312	261	286	303	330	358	360	289	301
その他	573	620	472	434	435	473	490	537	549	513

# セグメント別業績

## 売上高

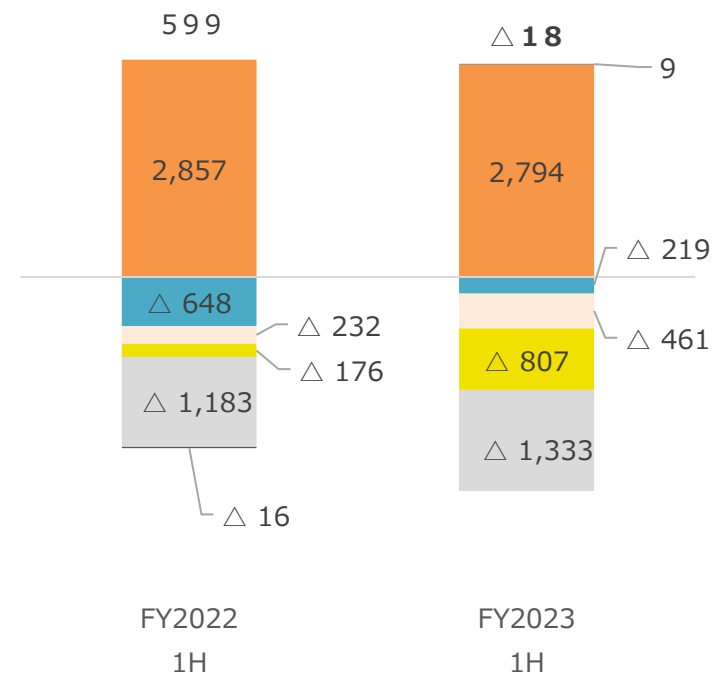
+4.9%

13,613



■ コンテンツ事業    ■ ヘルスケア事業    ■ 学校DX事業  
■ その他事業    ■ セグ間消去


## 営業利益



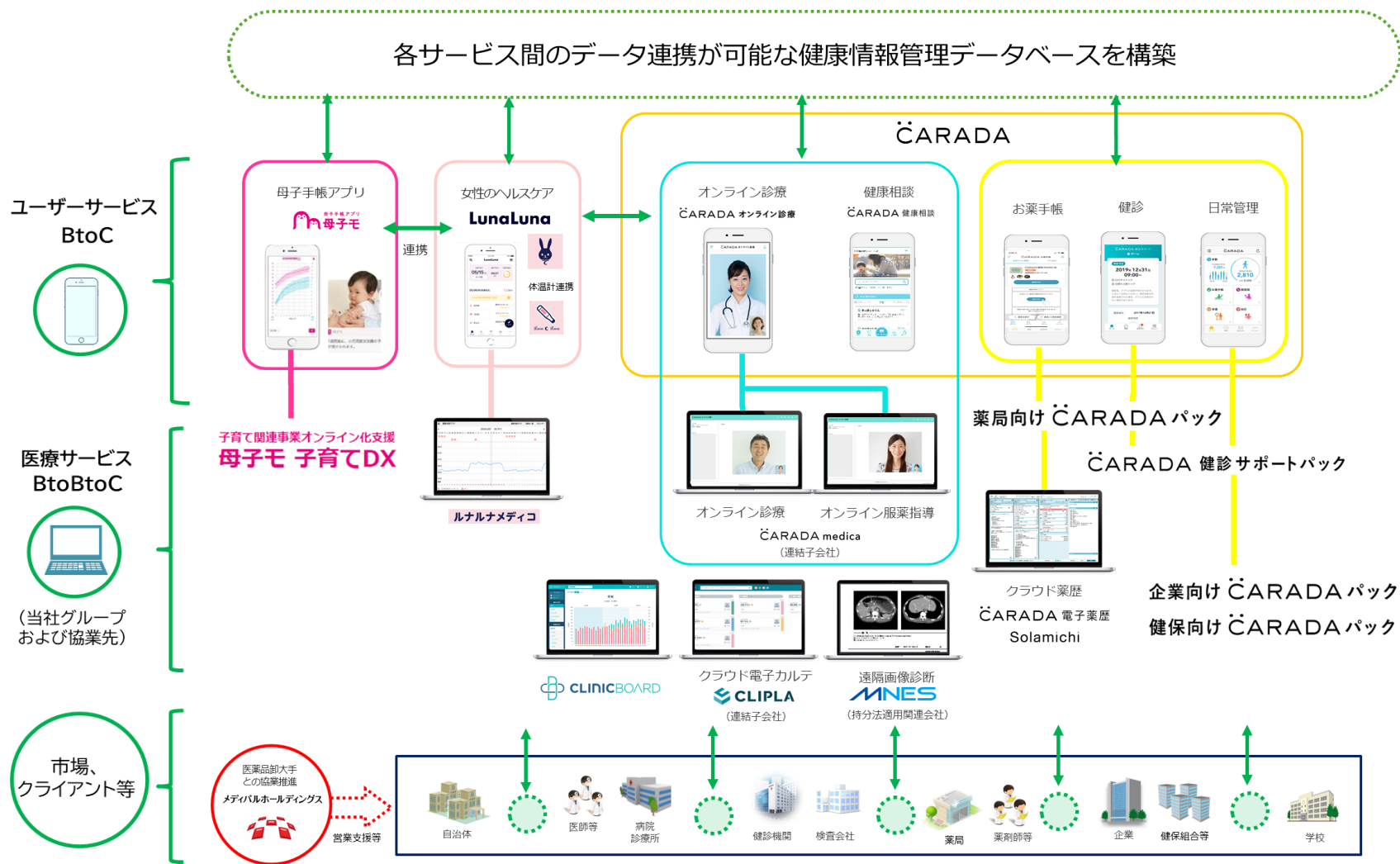
■ コンテンツ事業    ■ ヘルスケア事業    ■ 学校DX事業  
■ その他事業    ■ 全社    ■ セグ間消去

# 主なヘルスケアサービス一覧

(実績は2023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522自治体が導入済。 小児予防接種等の子育てDXサービス導入は45。
<b>LunaLuna</b>	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1,900万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。
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 <b>Solamichi</b>	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1,532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。

# クラウド薬歴

## CARADA 電子薬歴 Solamichi



2023年3月末  
導入店舗数 **1,532**  
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

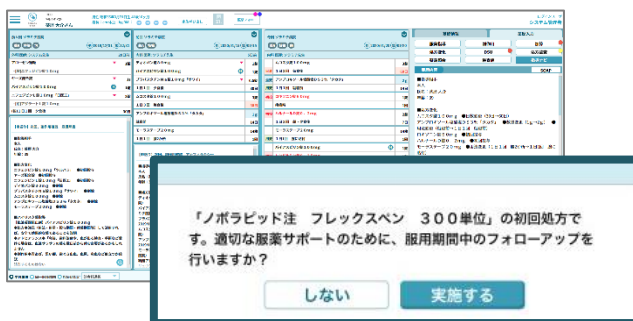
**「服薬指導」や「服薬フォロー」機能が充実した、  
クラウド薬歴の需要が高まっていく**

# クラウド薬歴

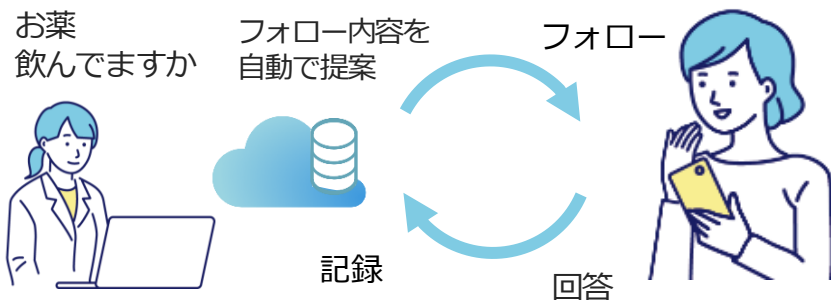
## サービス機能強化と営業連携の強化により導入店舗数拡大へ

### 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…



### 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『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

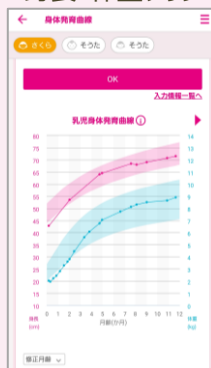
### 妊娠中の体重グラフ



### 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

### 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](mailto:ir@mti.co.jp)  
<https://ir.mti.co.jp>