



2020年9月期 第1四半期

決算説明会

2020年2月4日（火）

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。

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
- 05 コンテンツ事業
- 07 ビジネスユニット別業績

12

上期業績予想の修正

- 13 上期業績予想に対する進捗
- 14 上期業績予想の修正

15

2Q以降の取り組み

- 16 FY2020 基本方針
- 17 コンテンツ事業
- 19 ヘルスケア事業
- 21 その他事業

23

付属資料

- 24 連結業績予想
- 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

1Q決算概要

決算ハイライト：

1

1Q実績

- ・ 売上高 **6,104**百万円 (前年同期比 $\triangle 757$ 百万円 $\triangle 11.0\%$)
- ・ 営業利益 **586**百万円 (前年同期比 $\triangle 243$ 万円 $\triangle 29.3\%$)

2

上期業績予想を上方修正

- ・ 音楽サービスの事業譲受け
- ・ 広告宣伝費の未消化

3

薬歴クラウドの導入店舗数拡大

連結PL :

減収減益

(単位 : 百万円)

	FY2020 1Q	FY2019 1Q	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	6,104	6,862	△757	△11.0%	通端分離の影響
売上原価 (原価率)	1,627 26.7%	1,632 23.8%	△4	△0.3%	
売上総利益 (利益率)	4,477 73.3%	5,229 73.4%	△752	△14.4%	
販管費 (販管費率)	3,891 63.7%	4,400 64.1%	△509	△11.6%	広告宣伝費減少
営業利益 (利益率)	586 9.6%	829 12.1%	△243	△29.3%	
経常利益 (利益率)	404 6.6%	868 12.7%	△463	△53.4%	営業外費用 持分法による投資損失
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	231 3.8%	543 5.6%	△312	△57.4%	

連結販管費内訳：

広告宣伝費減少

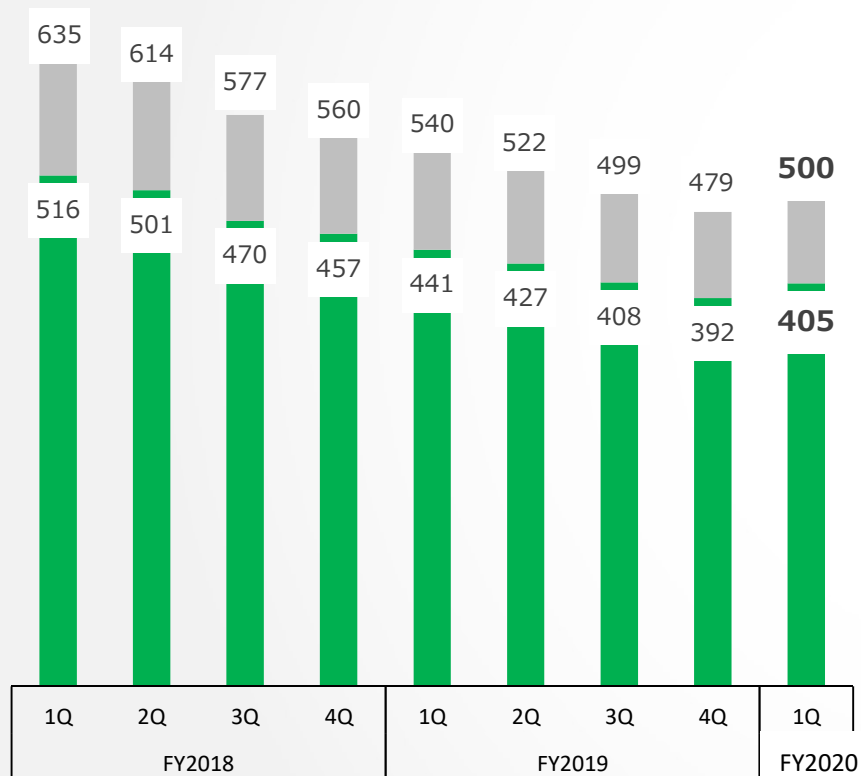
(単位：百万円)

	FY2020 1Q	FY2019 1Q	前年同期比 金額	増減率
販管費総額	3,891	4,400	△509	△11.6%
広告宣伝費	248	722	△473	△65.5%
人件費	1,550	1,550	+0	+0.0%
支払手数料	829	880	△50	△5.7%
外注費	278	216	+62	+28.8%
減価償却費	307	343	△36	△10.6%
その他	675	687	△12	△1.7%

通端分離の影響

コンテンツ事業：

有料会員数



21万人増
M&A施策（事業譲受）効果

音楽サービス事業
musico
+46万人

全体有料会員数
500 万人

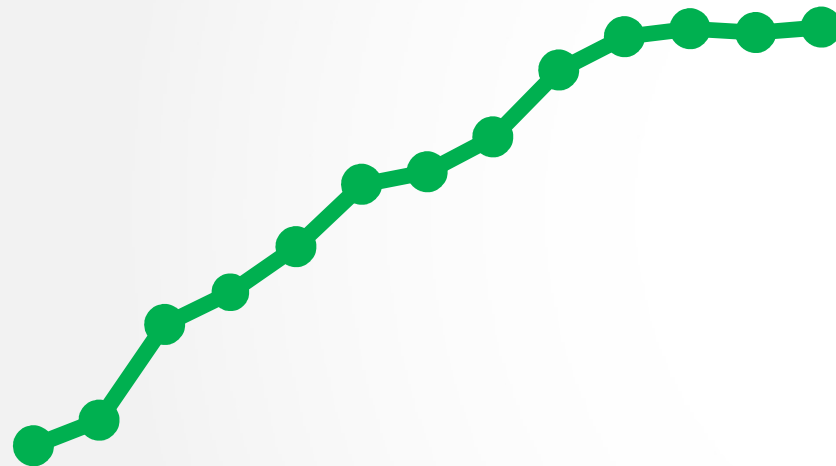
スマートフォン

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果金モデルの有料会員数（レナルナ、カラダメディカ）を含んでいます。

コンテンツ事業：

顧客単価（ARPU）



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
+ **6.2** 円

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
FY2017				FY2018				FY2019				FY2020

ビジネスユニット別業績:

1セグメント

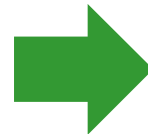
コンテンツ配信 サービス事業

BtoC

- ・コンテンツ配信サービス
- ・既存ヘルスケアサービス

BtoB/BtoBtoC

- ・新規ヘルスケアサービス
- ・フィンテックサービス
- ・AIサービス



1セグメント

3ビジネスユニット

コンテンツ事業

BtoC

- ・コンテンツ配信サービス

ヘルスケア事業

BtoC/BtoBtoC

- ・既存ヘルスケアサービス
- ・新規ヘルスケアサービス

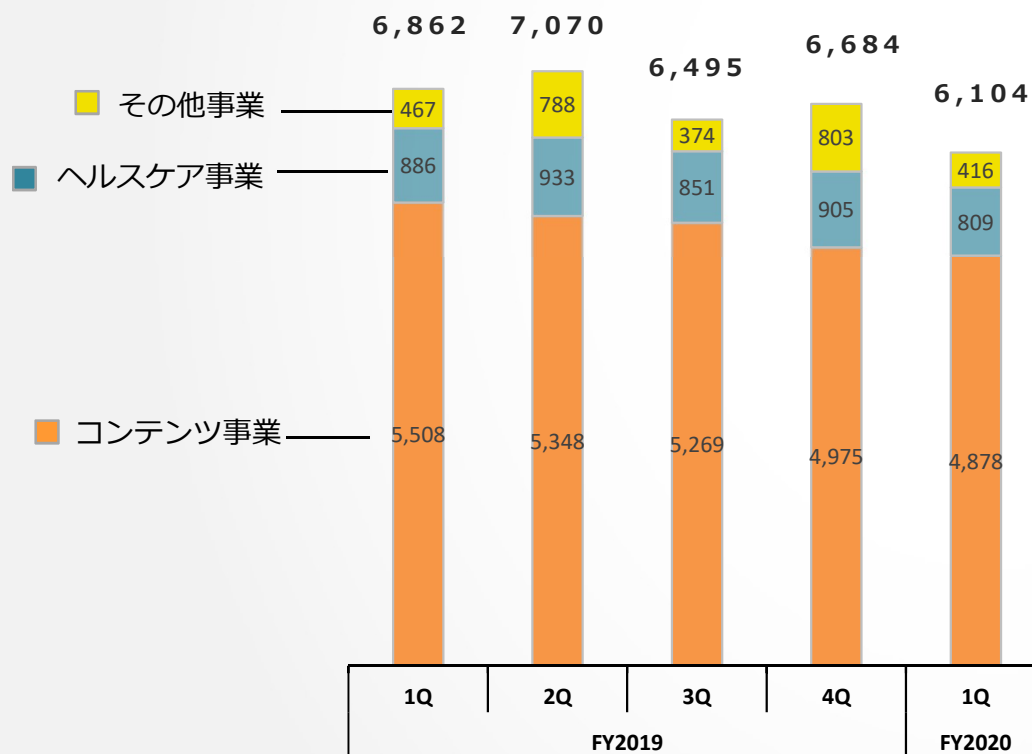
その他事業

BtoB/BtoBtoC

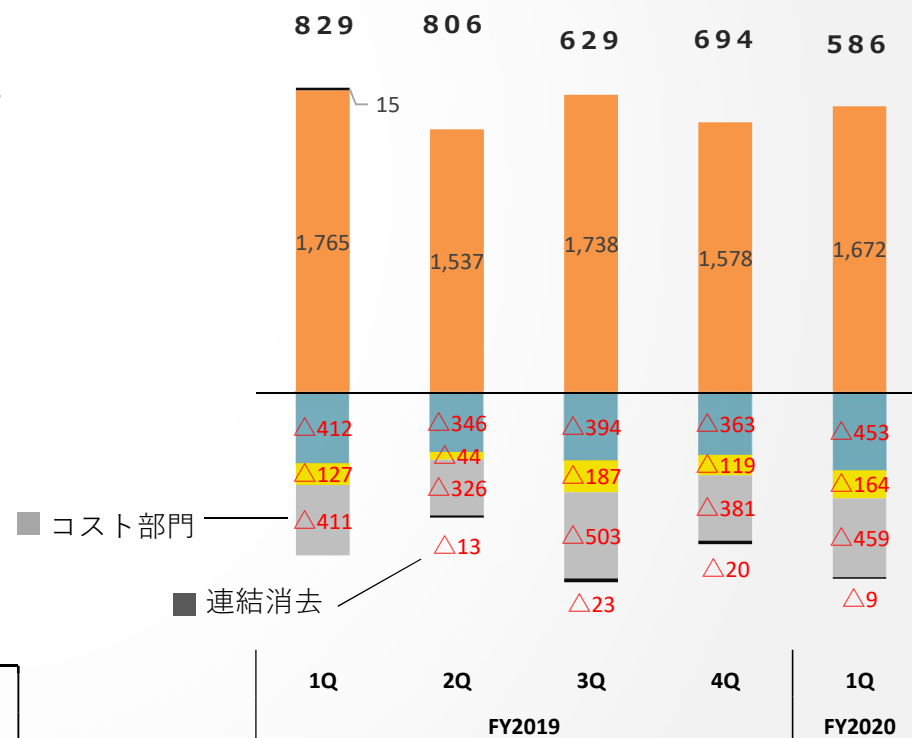
- ・フィンテックサービス
- ・AIサービス

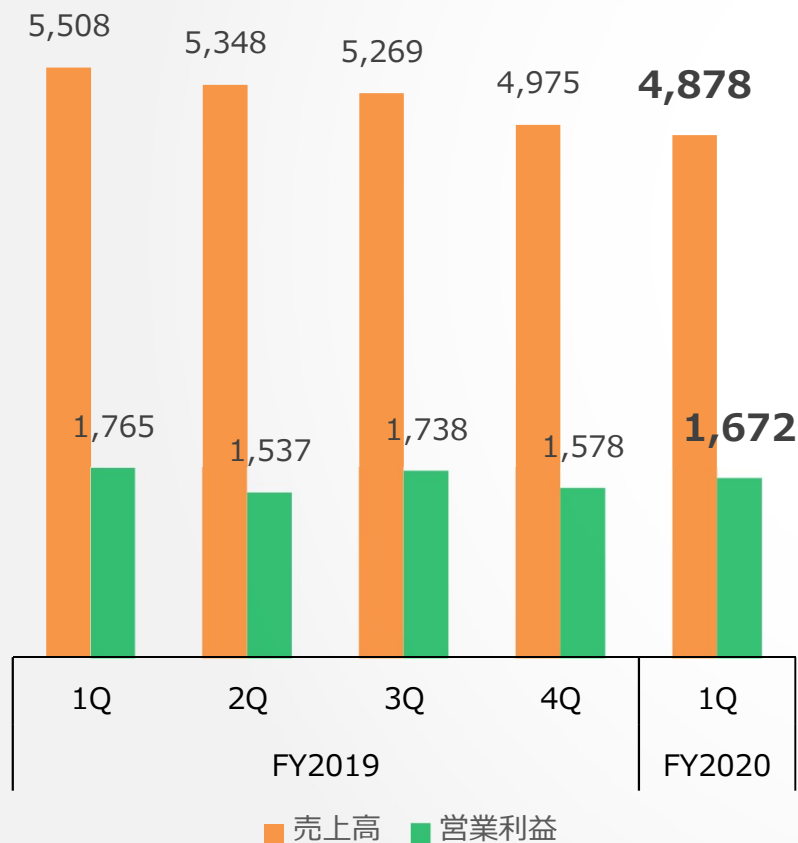
ビジネスユニット別業績:

売上高



営業利益



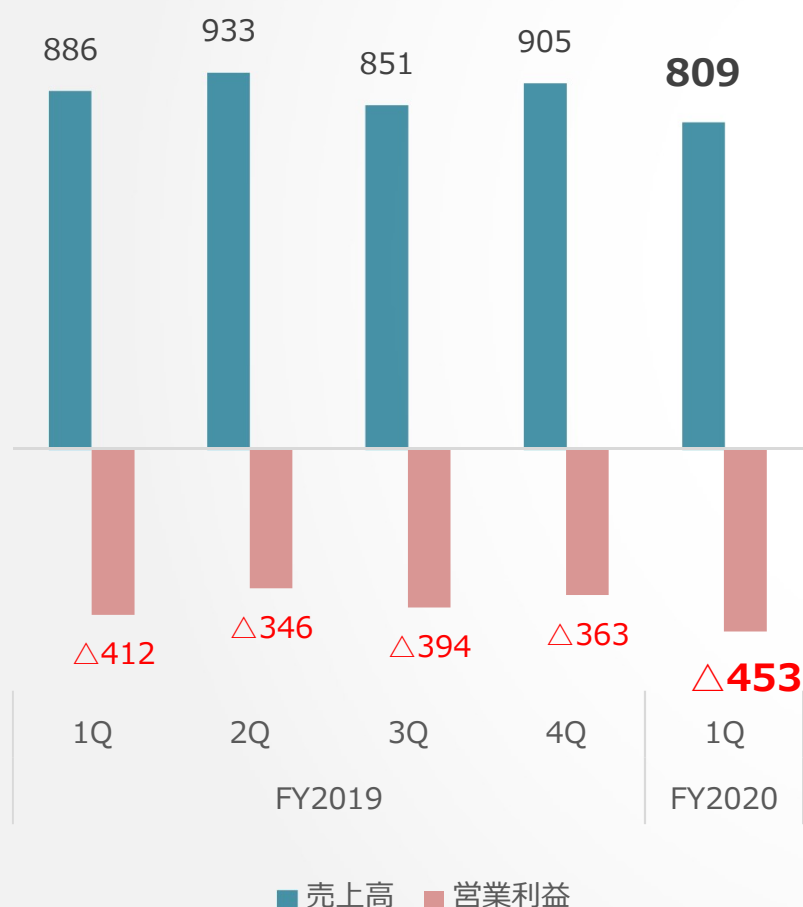


前年同期比減益

- ・ 売上高
前年同期比で有料会員数が減少したことにより減収。
- ・ 営業利益
広告宣伝費減少も前年同期比減益。

ヘルスケア事業：

売上高・営業利益

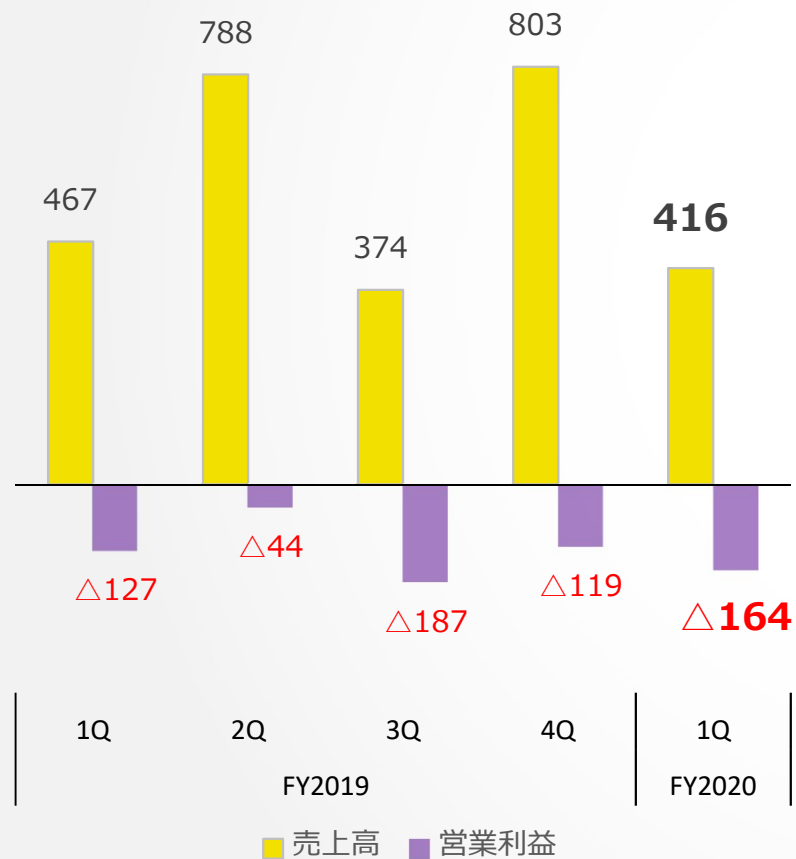


前年同期比減益

- ・ 売上高
前年同期比で有料会員数が減少したことにより減収。
- ・ 営業損失
各サービスで営業積極展開、営業損失は前年同期並み。

その他事業：

売上高・営業利益



- ・ 売上高
前年同期比減収。
- ・ 営業損失
営業損失は前年同期並み。

上期業績予想の修正

上期業績予想に対する進捗：

(単位：百万円)

	FY2020 1Q 実績	FY2020 2Q累計 期初予想	進捗率
売上高	6,104	13,000	47.0%
営業利益	586	800	73.3%
経常利益	404	760	53.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	231	500	46.3%

上期業績予想の修正：

(単位：百万円)

	FY2020 2Q累計		差異
	期初予想	今回予想	
売上高	13,000	13,000	±0
営業利益	800	1,200	+400
経常利益	760	1,000	+240
親会社株主に帰属する 四半期純利益	500	700	+200

上期

- ・ 音楽事業を譲受け
- ・ 広告宣伝費の未消化

	FY2020 通期		差異
	期初予想	今回予想	
売上高	26,000	26,000	±0
営業利益	2,000	2,000	±0
経常利益	1,920	1,920	±0
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,200	1,200	±0

通期

- ・ 予想を据え置き

2Q以降の取り組み

FY2020基本方針：

前期方針を継続

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

コンテンツ事業：

サービス概要

- ・ 動画・音楽・書籍コミックの『music.jp』が主要コンテンツ
- ・ 天気情報、地図情報、波情報、セキュリティ、占いコンテンツ等



コンテンツ事業：

「全体有料会員数の維持」
「ARPUの向上」

「全体有料会員数の維持」

→ M&A施策を継続

「ARPUの向上」

→ 動画品揃え強化による高単価サービス販売促進

ヘルスケア事業：

サービス概要

- ・月額課金のルナルナ、カラダメディカ
- ・ソラミチ、ファルモ、CARADA、母子モ、ルナルナメディコ等



CARADA medica



CARADA



Solamichi

PHARUMO

ルナルナメディコ

CLIPLA

MNES

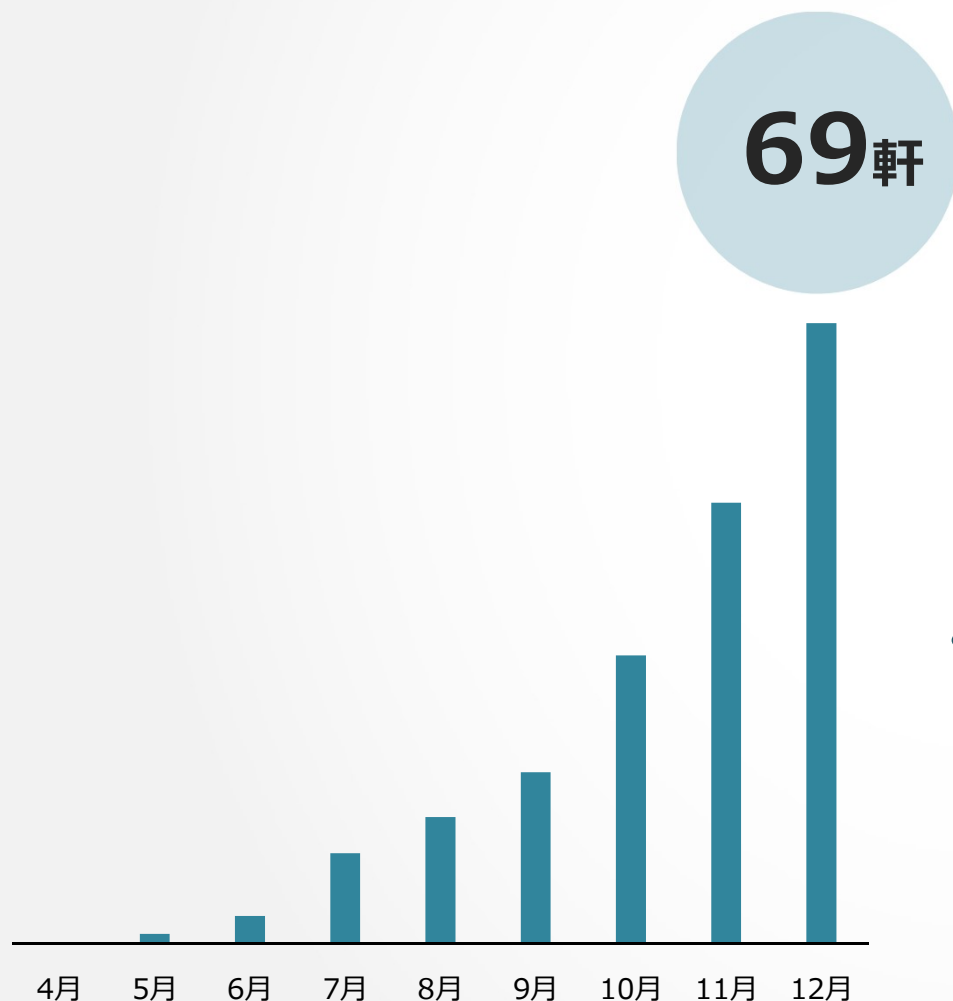
ヘルスケア事業：

「ヘルスケアサービスの売上拡大」

店舗導入数のさらなる拡大

メディカルHDと営業協業

改定診療報酬制度が追い風



CARADA
お薬手帳アプリ
と連携

その他事業：

サービス概要

- ・ AI事業（子会社Automagi）
- ・ ソリューション事業



チャットボットと映像・画像解析
100企業以上の導入実績



200企業以上の導入実績



その他事業：

- ・ **モバイルコンバート等、既存の受託開発は堅調。**
- ・ **ソリューション事業は金融機関向けサービス拡充。**
- ・ **AI事業、画像映像解析受注量を積み上げ。**

付属資料

連結業績予想

(単位：百万円)

	2020年9月期（予想）			2019年9月期（実績）			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	26,000	13,000	13,000	27,112	13,932	13,179	△1,112	△4.1%
売上原価	7,200	3,600	3,600	7,517	3,515	3,641	+42	+0.6%
売上総利益	18,800	9,400	9,400	19,955	10,416	9,538	△1,155	△5.8%
販管費	16,800	8,200	8,600	16,996	8,781	8,214	△196	△1.2%
営業利益	2,000	1,200	800	2,959	1,635	1,323	△959	△32.4%
(利益率)	7.7%	9.2%	6.2%	10.9%	11.7%	10.0%		
経常利益	1,920	1,000	920	3,134	1,577	1,556	△1,214	△38.7%
(利益率)	7.4%	7.7%	7.1%	11.6%	11.3%	11.8%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,200	700	500	1,508	860	647	△308	△20.4%
(利益率)	4.6%	5.4%	3.8%	5.6%	6.2%	4.9%		

連結BS

(単位：百万円)

	FY2020-1Q	FY2019	増減		FY2020-1Q	FY2019	増減
流動資産	18,233	18,469	△235	流動負債	7,033	4,315	+2,718
現金及び預金	12,743	12,421	+321	買掛金	1,230	1,308	△77
受取手形及び売掛金	3,677	4,667	△989	未払金	4,680	1,150	+3,530
その他の流動資産	1,867	1,427	+439	未払法人税等	174	730	△556
貸倒引当金	△54	△47	△6	ポイント引当金	129	143	△13
				その他の流動負債	818	982	△163
固定資産	12,235	9,010	+3,225	固定負債	1,395	1,370	+25
有形固定資産	257	258	△0	長期借入金	49	52	△2
無形固定資産	5,205	2,062	+3,143	退職給付に係る負債	1,337	1,306	+30
ソフトウェア	1,880	1,870	+10	その他の固定負債	8	11	△2
のれん	3,284	153	+3,130	負債合計	8,429	5,685	+2,744
投資その他の資産	6,772	6,689	+82	株主資本	19,570	19,598	△27
投資有価証券	5,145	4,977	+168	資本金	5,135	5,135	-
繰延税金資産	1,054	1,133	△79	資本剰余金	6,802	6,706	+95
				利益剰余金	10,868	10,989	△120
				自己株式	△3,235	△3,233	△2
				その他の包括利益累計額	300	268	+31
				新株予約権	354	343	+11
				非支配株主持分	1,813	1,584	+229
				純資産合計	22,039	21,794	+245
資産合計	30,469	27,479	+2,989	負債純資産合計	30,469	27,479	+2,989

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
売上高	7,517	7,645	7,036	6,876	6,862	7,070	6,495	6,684	6,104
売上原価	1,590	1,734	1,499	1,580	1,632	1,883	1,652	1,989	1,627
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%
販管費	5,265	5,200	4,444	4,542	4,400	4,380	4,213	4,001	3,891
営業利益 (利益率)	661 8.8%	710 9.3%	1,092 15.5%	753 11.0%	829 12.1%	806 11.4%	629 9.7%	694 10.4%	586 9.6%
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%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	801 10.7%	352 4.6%	740 10.5%	△266 -	543 7.9%	317 4.5%	1,285 19.8%	△638 -	231 3.8%

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

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
売上高	6,862	7,070	6,495	6,684	6,104
コンテンツ事業	5,508	5,348	5,269	4,975	4,878
ヘルスケア事業	886	933	851	905	809
その他事業	467	788	374	803	416
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
営業利益	829	806	629	694	586
コンテンツ事業	1,765	1,537	1,738	1,578	1,672
ヘルスケア事業	△412	△346	△394	△363	△453
その他事業	△127	△44	△187	△119	△164
コスト部門	△411	△326	△503	△381	△459
連結消去	15	△13	△23	△20	△9

主なヘルスケアサービス一覧

実績は2019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
BtoC	 <p>女性向け健康情報サービス。 生理日予測、排卵日予測等。</p>	<p>無料アプリ (累計1,400万DL) 妊活モード等は有料300円～。</p>
	<p>ĈARADA medica (カラダメディカ)</p> <p>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。</p>	<p>月額400円。</p>
BtoB	<p>Solamichi (ソラミチ)</p> <p>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。</p>	<p>初期導入費用＋月額利用料。 受注件数69件。12月から納品本格化。</p>
BtoBtoC	<p>ĈARADA (カラダ)</p> <p>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。</p>	<p>健診機関から月額利用料を徴収。 健診機関契約数106件、 受診者カバー数330万人。</p>
	 <p>母子手帳アプリサービス。 ワクチンスケジュール機能、 自治体情報など。</p>	<p>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215自治体が導入済。</p>
	<p>ルナルナメディコ</p> <p>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。</p>	<p>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))</p>

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

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

The screenshot displays the Solamichi web application interface, which is designed for pharmacists to manage medication history and provide guidance. The interface is organized into several sections:

- Header:** Includes the Solamichi logo, user information (Yakureki Daiki, Pharmacist Takahashi), and patient details (Male, born March 31, 1955, 38 years old, 170cm, 70kg, BMI 24.2).
- Medication History:** A table showing previous and current medication records. For example, the current record shows "ディオバン錠 8.0mg" (Diovan 8.0mg) and "バイアスピリン錠 1.00mg" (Bia Aspirin 1.00mg).
- Guidance Section:** A detailed section for providing medication guidance. It includes a "服薬指導" (Medication Guidance) tab, a "副作用" (Side Effects) section, and a "処方変化" (Prescription Change) section. The guidance section contains a "■指導内容" (Guidance Content) area with instructions on how to take the medication, a "※副作用症状確認" (Side Effect Confirmation) section with a table of symptoms, and a "※処方変化" (Prescription Change) section with instructions on how to handle changes.
- Navigation:** A blue bar at the bottom contains buttons for "指導日変更" (Change Guidance Day), "仮保存" (Save Draft), and "保存" (Save).

The interface is designed to be user-friendly and efficient, allowing pharmacists to manage medication history and provide guidance from anywhere.

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

調剤薬局の報酬（収入）

薬価・調剤報酬の見直しで
減少傾向

ここを
いかに上げるか
が重要

①薬剤料

②調剤技術料

③薬学管理料※

※薬剤師による薬学的管理、服薬指導、
情報提供、在宅医療への取り組みなど
を評価したもの。

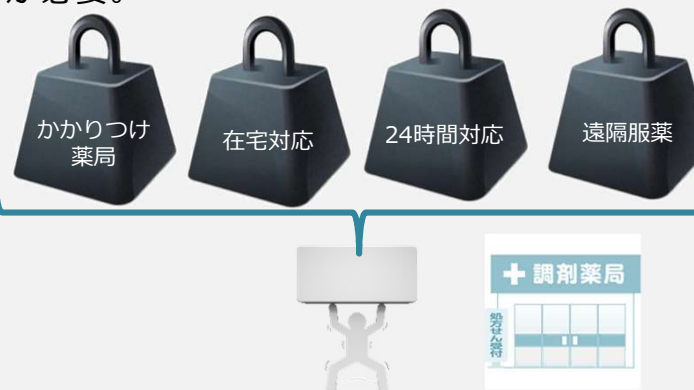
薬歴とは？

「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。

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。

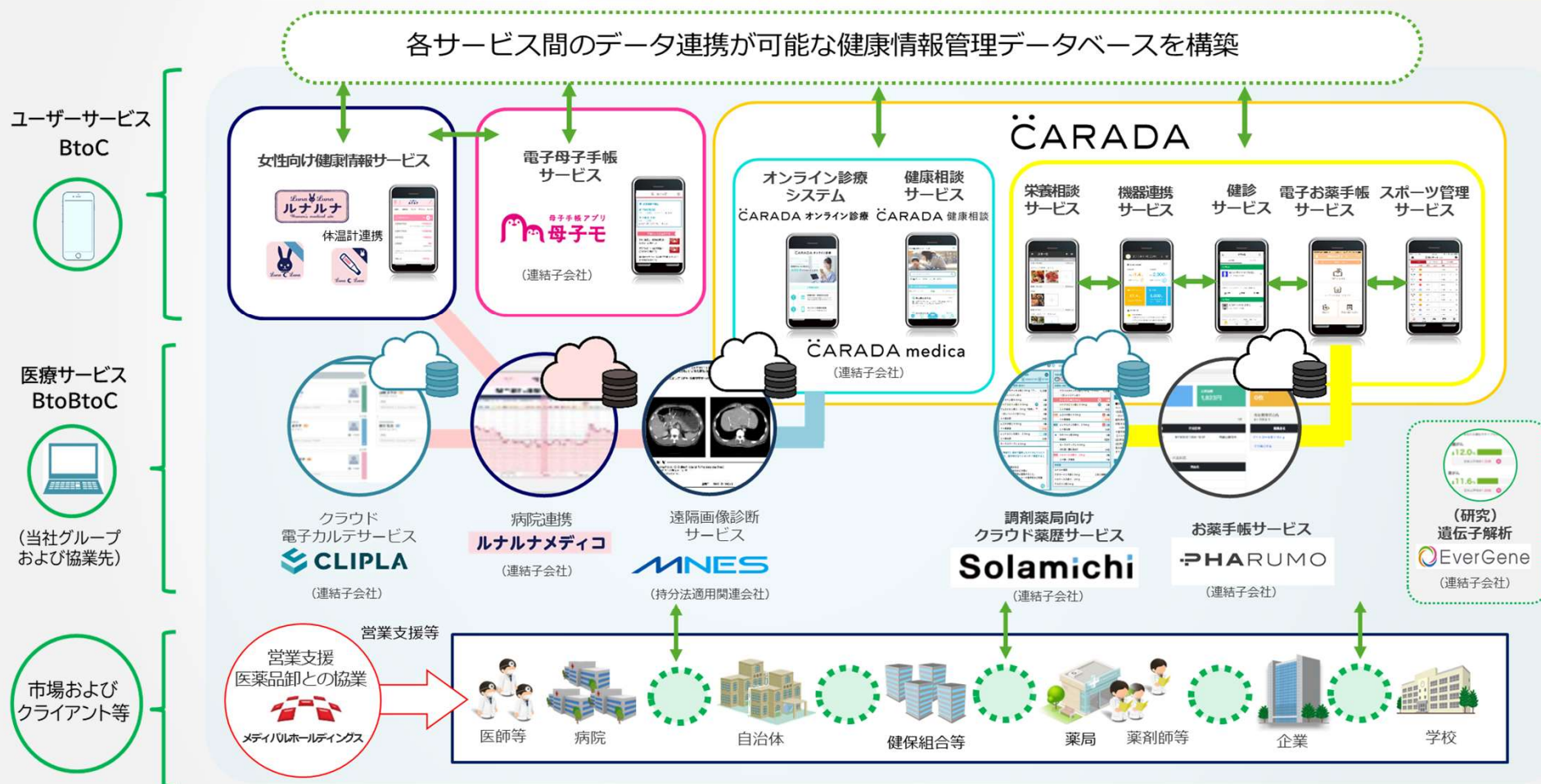


薬歴記録における
薬剤師の業務効率化システム

Solamichi が課題解決！

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 I R 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。