

2021年9月期 第1四半期

決算説明会

2021年2月10日（水）

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
- 05 セグメント別業績
- 16 業績予想に対する進捗

P.17 2Q以降の取り組み

- 18 FY2021基本方針
- 19 クラウド薬歴
- 21 トピックス
 - 22 オンライン診療・オンライン服薬指導
 - 24 母子手帳アプリ
- 27 FY2021連結業績予想

P.28 付属資料

- 29 連結BS
- 30 連結PL推移
- 31 連結販管費推移
- 32 コンテンツ事業
- 33 （ご参考）ビジネスユニット別業績推移
- 34 主なヘルスケアサービス一覧
- 35 ヘルスケアサービス全体像
- 36 クラウド薬歴
- 40 オンライン診療・オンライン服薬指導
- 44 母子手帳アプリ

1Q決算概要

決算ハイライト

1 1Q業績

- ・売上高 6,304百万円 (前年同期比 +186百万円 +3.0%)
- ・営業利益 553百万円 (前年同期比 △32百万円 △5.5%)

2 上期業績予想に対し順調に推移

- ・売上高： 45.9～49.4%
- ・営業利益： 46.1～55.4%

3 1Q実績

- ・ヘルスケア事業：クラウド薬歴の導入拡大
- ・コンテンツ事業：セキュリティ関連アプリ成長

連結PL

売上高・利益ともに横ばい

(単位：百万円)

	FY2020 1Q	FY2021 1Q	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	6,118	6,304	+186	+3.0%
売上原価 (原価率)	1,627 26.6%	1,593 25.3%	△34	△2.1%
売上総利益 (利益率)	4,490 73.4%	4,711 74.7%	+220	+4.9%
販管費 (販管費率)	3,904 63.8%	4,157 65.9%	+253	+6.5%
営業利益 (利益率)	586 9.6%	553 8.8%	△32	△5.5%
経常利益 (利益率)	404 6.6%	495 7.9%	+90	+22.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	231 3.8%	220 3.5%	△10	△4.7%

人件費、外注費増加

連結販管費内訳

人件費および外注費が増加

(単位：百万円)

	FY2020 1Q	FY2021 1Q	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	3,904	4,157	+253	+6.5%
広告宣伝費	248	337	+88	+35.5%
人件費	1,537	1,743	+205	+13.4%
支払手数料	829	789	△40	△4.9%
外注費	305	441	+135	+44.4%
減価償却費	307	272	△34	△11.3%
その他	675	573	△101	△15.0%

セグメント別業績

コンテンツ事業

BtoC / BtoB
コンテンツ配信サービス



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

母子モ



CARADA

Solamichi

CARADA オンライン診療

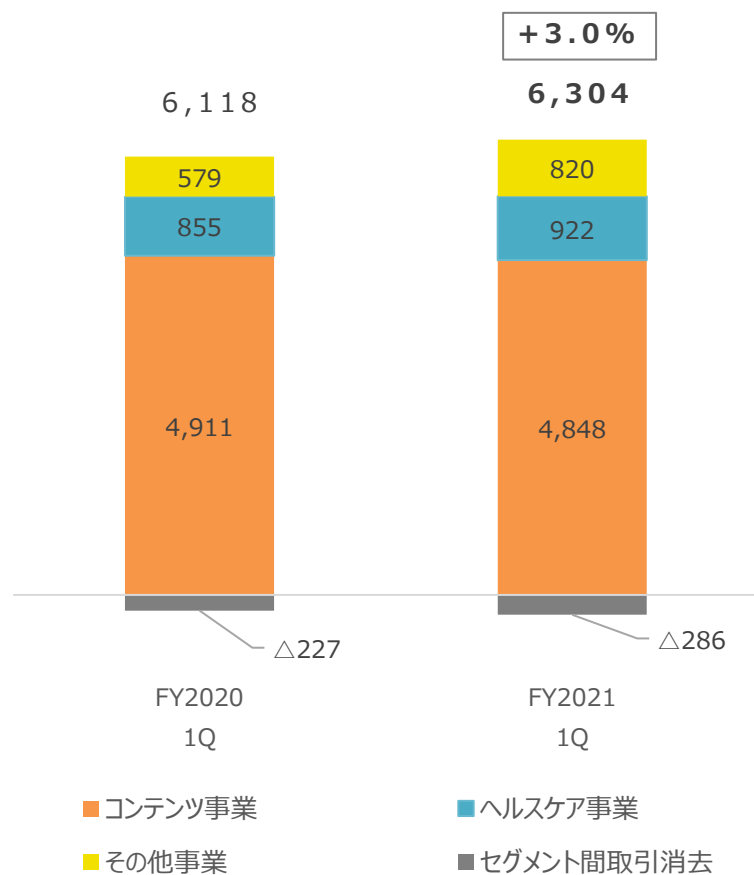
その他事業

BtoB
フィンテックサービス
AIサービス

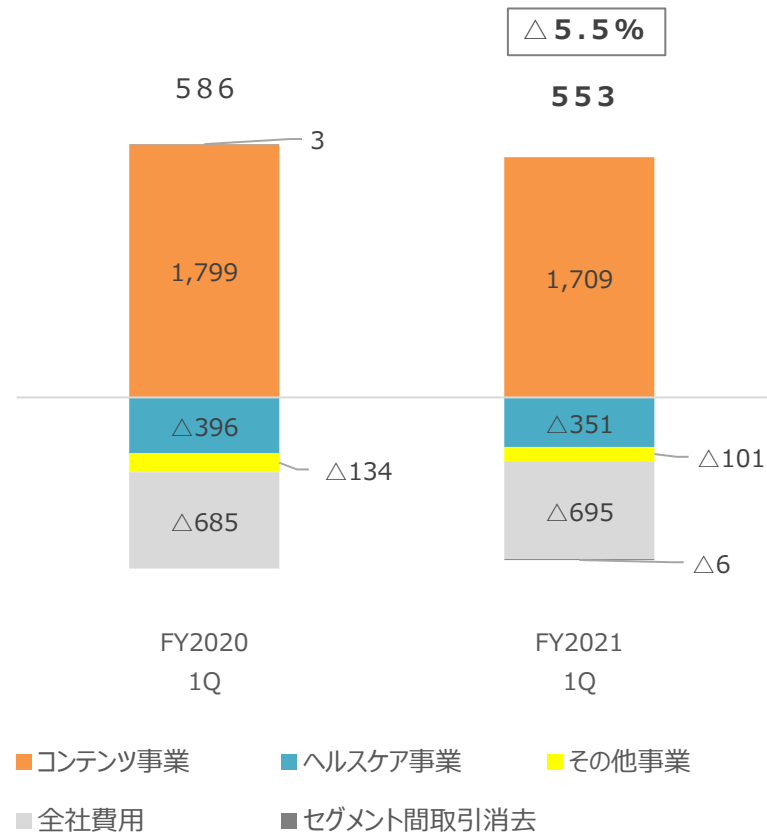


セグメント別業績

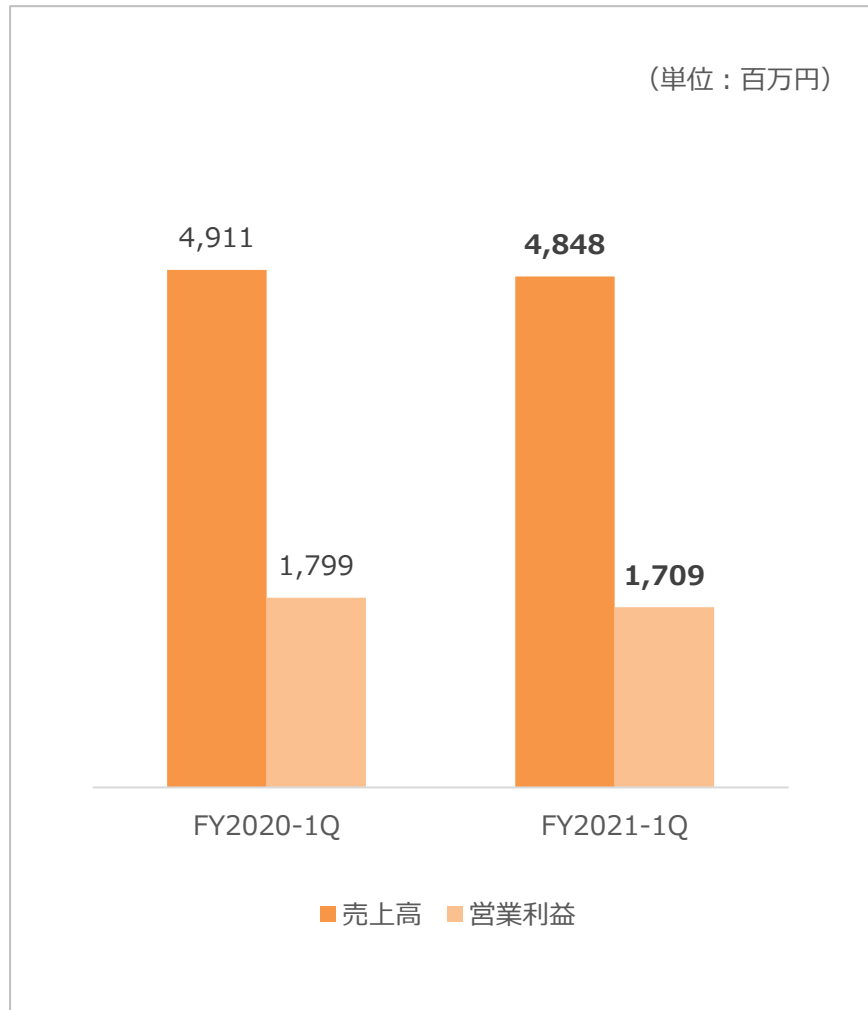
売上高



営業利益



コンテンツ事業：売上高・営業利益



売上高・利益横ばい

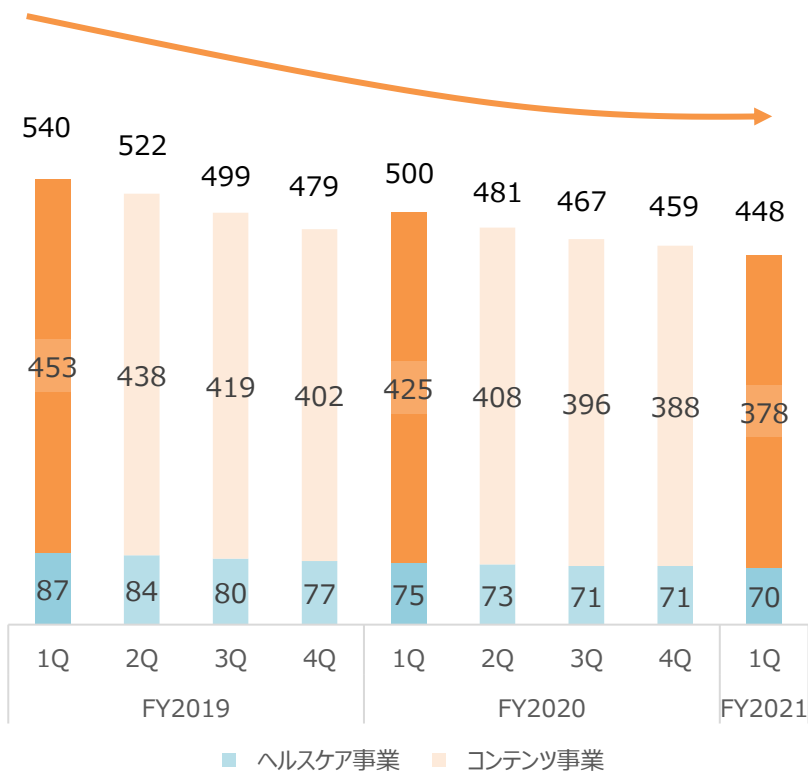
- ・ 売上高
 - －：有料会員数減少
 - ＋：musico事業譲受け
- ・ 営業利益
フラット

コンテンツ事業：有料会員数

全体有料会員数
448万人

有料会員数の減少幅は
縮小傾向

- ・ セキュリティ関連アプリ好調

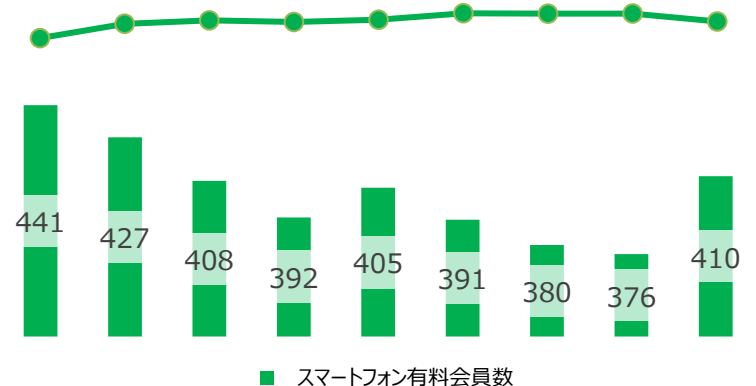


※グラフは従来からの月額会員数集計方法に合わせ、ヘルスケア事業の月額成果モデルの有料会員数（リナルナ、カラダメディカ）を含んでいます。

コンテンツ事業：顧客単価（ARPU）

スマートフォン有料会員の
顧客単価（ARPU）

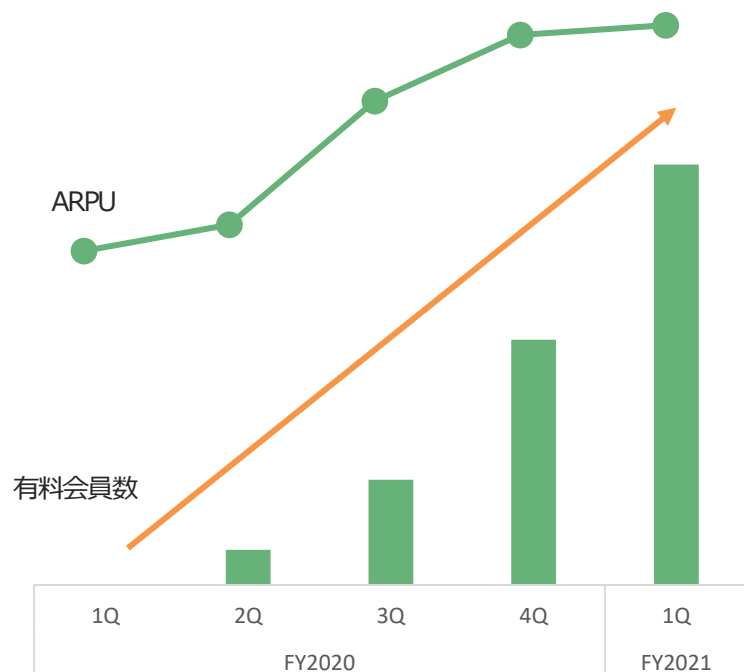
前年同期比△0.5円



ARPU横ばい

- ・ auのフィーチャーフォン会員（比較的低単価）のスマートフォン会員への移行

コンテンツ事業：セキュリティ関連アプリ



強いニーズ

セキュリティ関連アプリ拡大

有料会員数・ARPUの拡大傾向

4つの機能



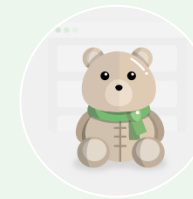
広告ブロック



追跡ブロック

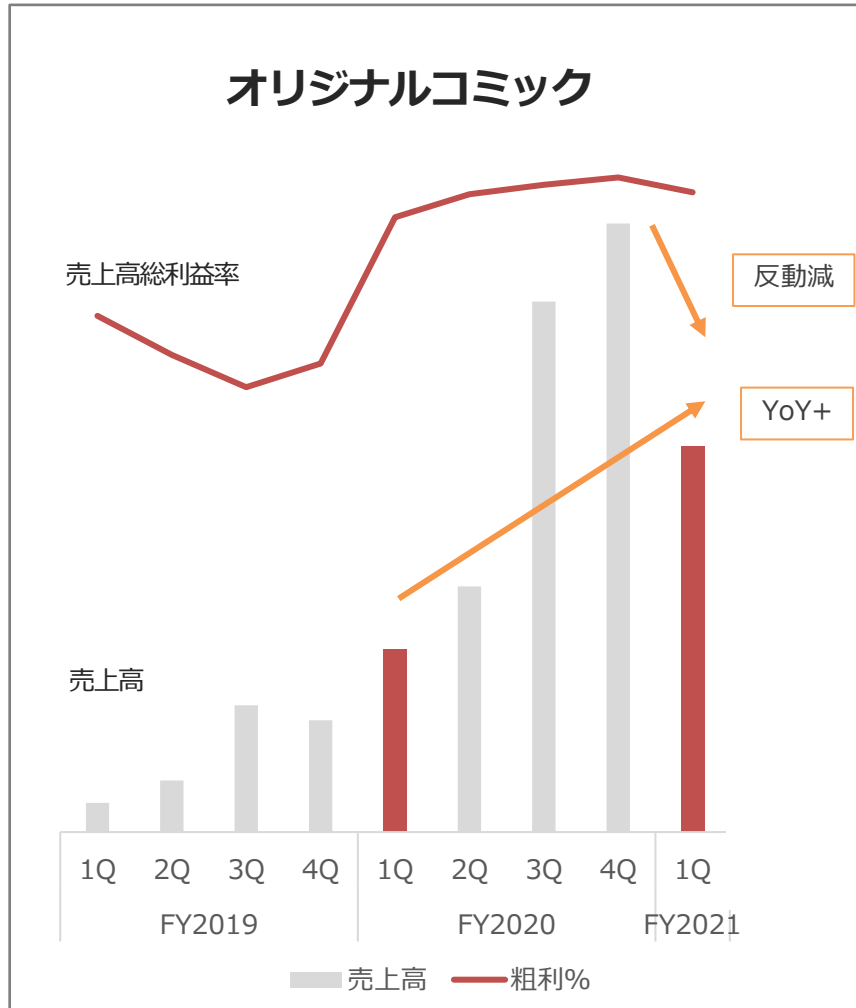


脅威ブロック



ペアレント機能
(子どもの保護機能)

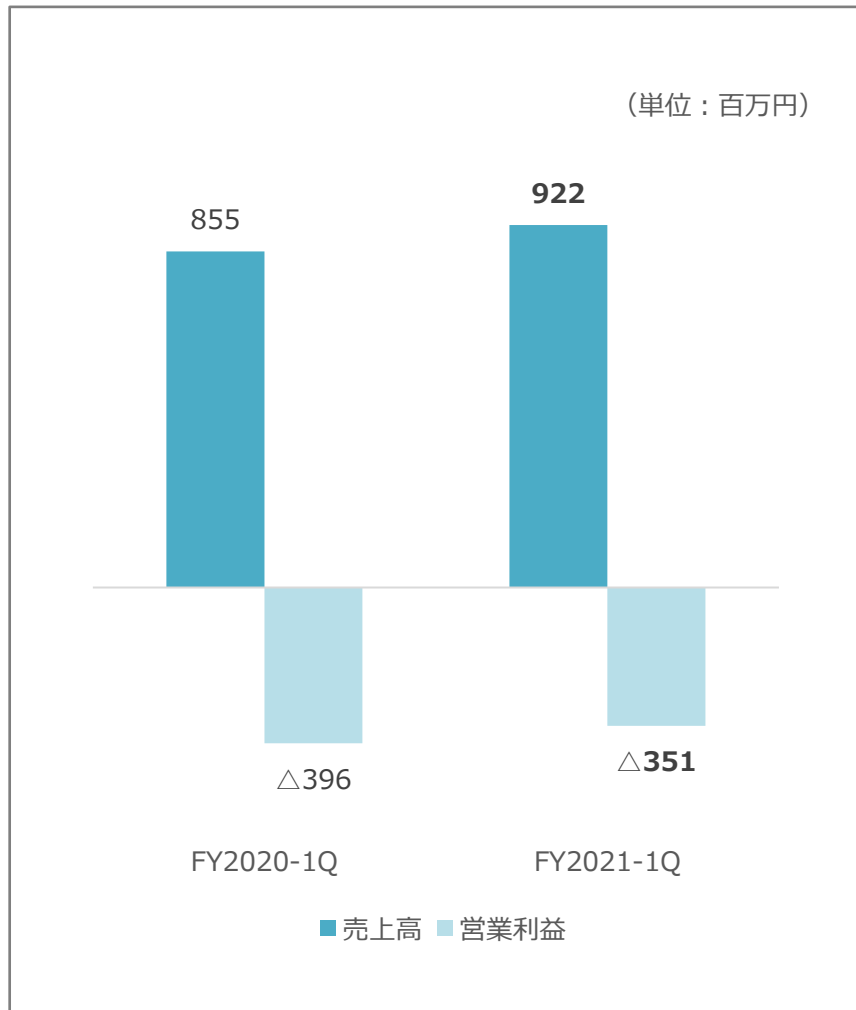
コンテンツ事業：オリジナルコミック



持続的拡大

- －：（短期）大ヒットからの反動減
- ＋：作品投入数拡大

ヘルスケア事業：売上高・営業利益

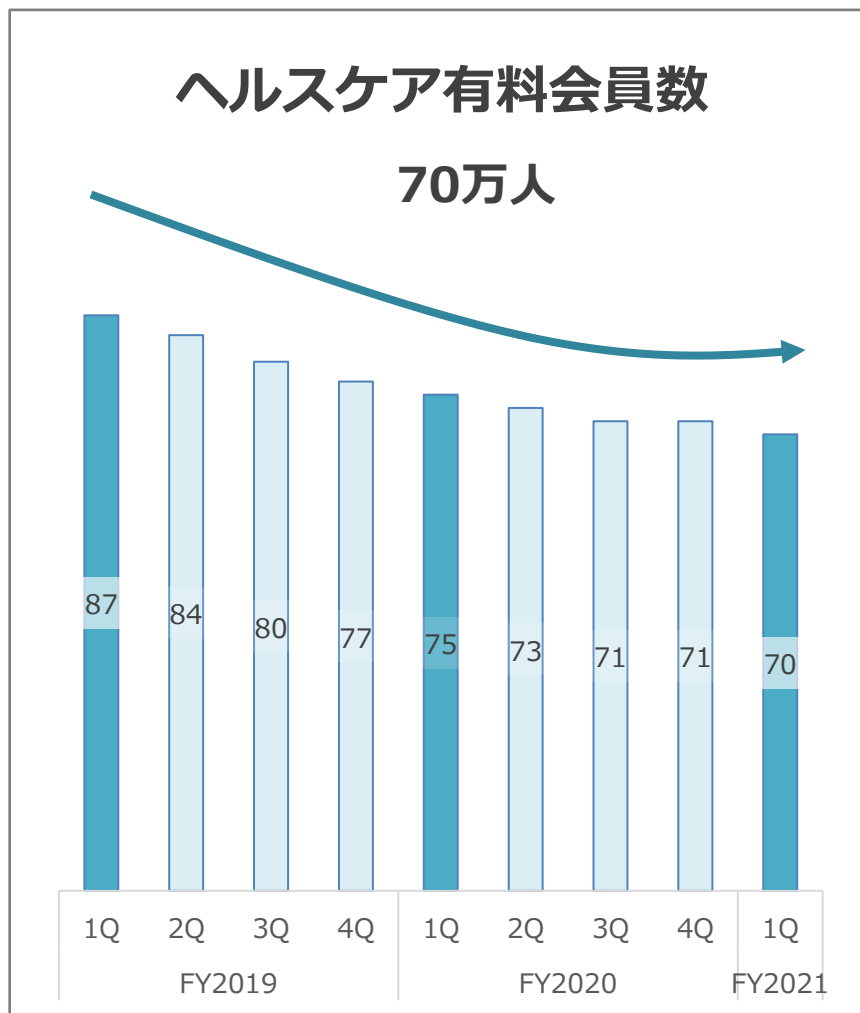


売上高拡大

強いニーズ

- ・ クラウド薬歴の初期導入売上拡大が寄与

ヘルスケア事業：有料会員数



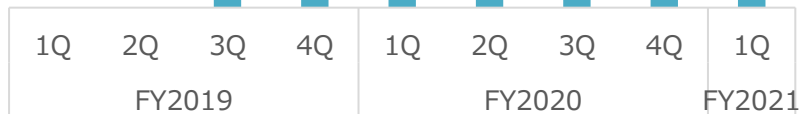
横ばい

(ルナルナ、カラダメディカ)

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

Solamichi

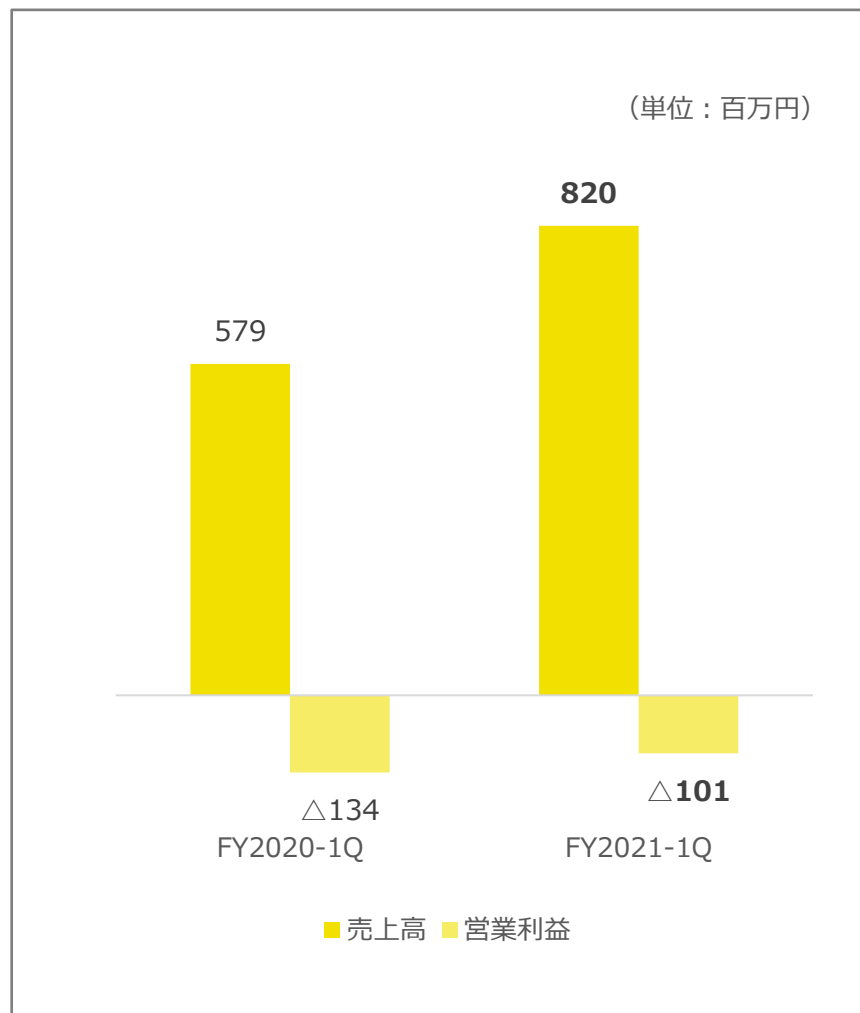
導入店舗数
451



導入店舗数拡大

- ・ 直前四半期比+94件
- ・ オンライン営業積極展開

その他事業（システム開発・AI事業等）：売上高・営業利益



旺盛なDX需要

業績予想に対する進捗

売上高、利益ともに順調に推移

(単位：百万円)

	FY2021 1Q 実績	FY2021 1H 予想	進捗率
売上高	6,304	12,750～13,750	45.9～49.4%
営業利益	553	1,000～1,200	46.1～55.4%
経常利益	495	1,000～1,200	41.3～49.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	220	650～850	25.9～33.9%

2Q以降の取り組み

FY2021基本方針

1. ヘルスケア事業

- ・クラウド薬歴の導入店舗数のさらなる拡大
- ・有料会員数の維持

2. コンテンツ事業

- ・オリジナルコミック事業の拡大
- ・有料会員数の維持
(セキュリティ関連アプリ会員数拡大)

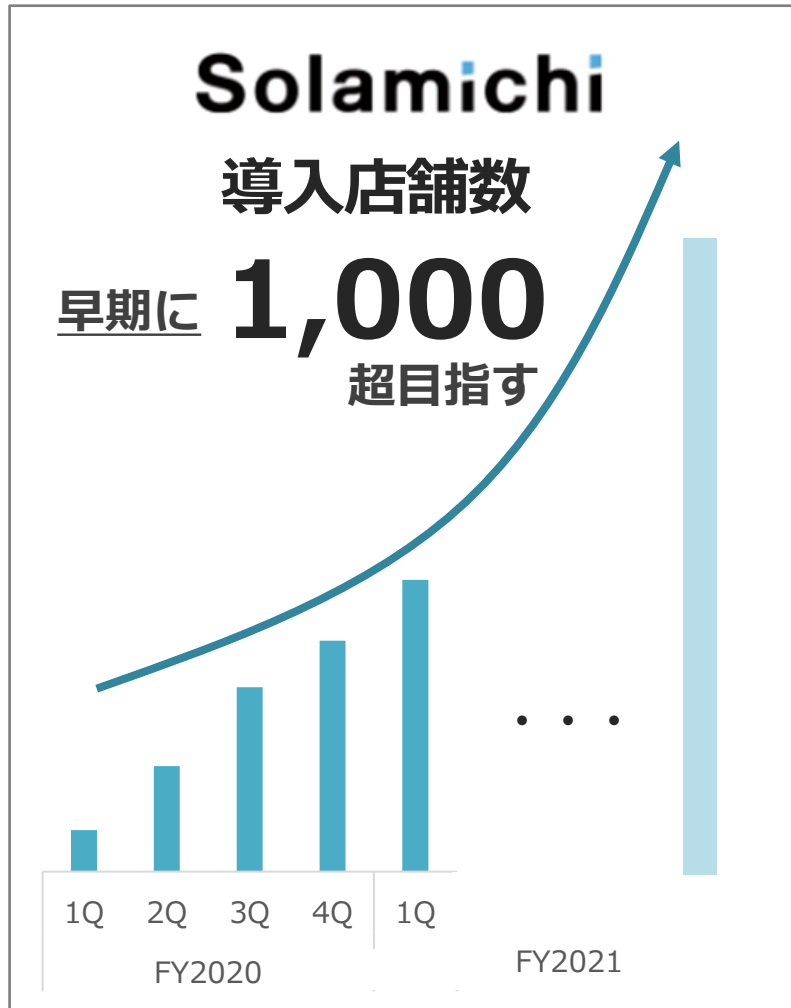
医療機関と患者をつなぐ



薬歴とは？

「薬剤服用歴管理指導記録」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。

クラウド薬歴：取り組み



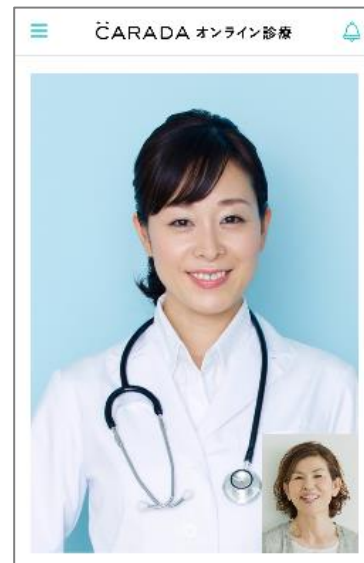
店舗数さらなる導入拡大へ

- ・ 医薬品卸大手  メディパルホールディングス
との協業（オンラインセミナー開催中）
※1/7以降は緊急事態宣言下により活動抑制中

トピックス

医療機関と患者をつなぐ

オンライン診療・ オンライン服薬指導



トピックス①：オンライン診療・オンライン服薬指導

CARADA オンライン診療
(オンライン診療・服薬指導)

2月より有償サービス開始

- ・医薬品卸大手  メディパルホールディングスとの協業（販売）
- ・利用率向上に注力



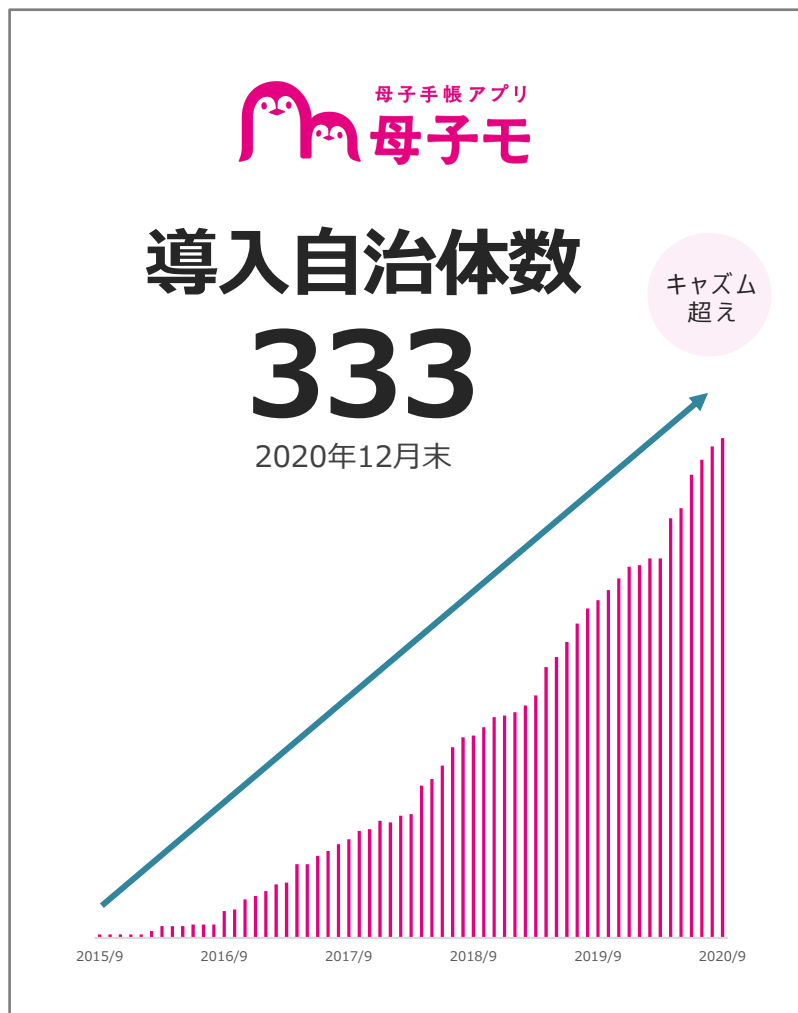
トピックス②：母子手帳アプリ『母子モ』

子育て世代と自治体をつなぐ

母子手帳アプリと オンライン相談サービス



トピックス②：母子手帳アプリ『母子モ』



シェアトップ°

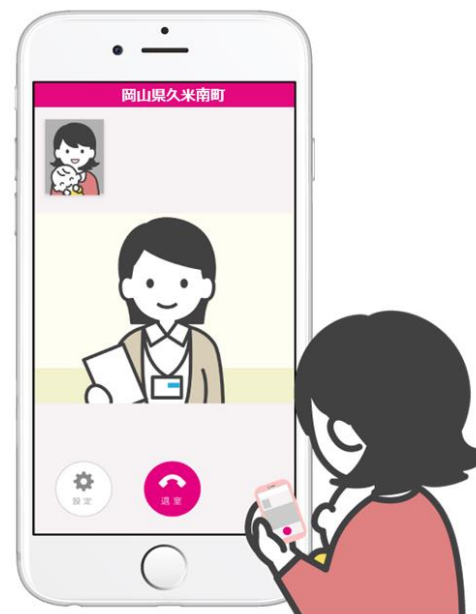
成約数
20%超

全国自治体での認知度向上

※全国自治体数1,741（地方公共団体情報システムホームページより引用）で算出しています。

トピックス②：母子手帳アプリ『母子モ』

『母子モ』 有償サービス領域拡張 自治体DX オンライン子育て相談、好調スタート



 GOOD DESIGN AWARD 2020

FY2021連結業績予想

(単位：百万円)

	FY2020 (実績)			FY2021 (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	26,082	12,946	13,135	26,000	13,000	13,000	△82	△0.3%
売上原価	7,130	3,531	3,598	7,200	3,600	3,600	+69	1.0%
売上総利益	18,951	9,414	9,536	18,800	9,400	9,400	△151	△0.8%
販管費	16,444	7,968	8,476	16,500	8,300	8,200	+55	△0.3%
営業利益	2,507	1,446	1,060	2,300	1,100	1,200	△207	△8.3%
(利益率)	9.6%	11.2%	8.1%	8.8%	8.5%	9.2%		
経常利益	2,082	1,310	772	2,300	1,100	1,200	+217	+10.4%
(利益率)	8.0%	10.1%	5.9%	8.8%	8.5%	9.2%		
親会社株主に帰する 当期純利益	506	1,246	△739	1,500	750	750	+993	+195.9%
(利益率)	1.9%	9.6%	△5.6%	5.8%	5.8%	5.8%		

※2021年9月期の業績予想値については、便宜的にレンジの中間値を記載しています。

付属資料

連結BS

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021-1Q	増減		FY2020	FY2021-1Q	増減
流動資産	19,743	18,841	△902	流動負債	4,766	4,225	△541
現金及び預金	13,354	12,948	△405	買掛金	1,101	1,030	△71
受取手形及び売掛金	4,840	4,441	△399	1年内返済予定の長期借入金	451	451	-
その他の流動資産	1,585	1,488	△96	未払金	1,333	1,202	△131
貸倒引当金	△36	△36	△0	未払法人税等	701	236	△464
				ポイント引当金	110	111	+0
				その他の流動負債	1,067	1,192	+125
固定資産	10,803	10,608	△194	固定負債	4,270	4,192	△77
有形固定資産	193	176	△17	長期借入金	2,881	2,769	△112
無形固定資産	3,764	3,658	△105	退職給付に係る負債	1,381	1,415	+34
ソフトウェア	1,281	1,329	+47	その他の固定負債	6	6	+0
のれん	692	641	△50	負債合計	9,036	8,417	△618
顧客関連資産	1,755	1,649	△105	株主資本	19,112	18,854	△258
投資その他の資産	6,845	6,774	△71	資本金	5,138	5,149	+11
投資有価証券	4,536	4,552	+15	資本剰余金	6,551	6,503	△48
敷金及び保証金	493	504	+11	利益剰余金	10,707	10,489	△217
繰延税金資産	1,766	1,664	△101	自己株式	△3,283	△3,287	△3
				その他の包括利益累計額	54	82	+28
				新株予約権	345	215	△129
				非支配株主持分	1,998	1,879	△118
				純資産合計	21,510	21,032	△477
資産合計	30,547	29,450	△1,096	負債純資産合計	30,547	29,450	△1,096

連結PL推移

(単位：百万円)

	FY2019				FY2020				FY2021
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	6,862	7,070	6,495	6,684	6,118	6,855	6,519	6,589	6,304
売上原価	1,632	1,883	1,652	1,989	1,627	1,904	1,783	1,814	1,593
売上総利益	5,229	5,186	4,843	4,695	4,490	4,951	4,735	4,774	4,711
(利益率)	76.2%	73.4%	74.6%	70.2%	73.4%	72.2%	72.6%	72.5%	74.7%
販管費	4,400	4,380	4,213	4,001	3,904	4,090	4,164	4,284	4,157
営業利益	829	806	629	694	586	860	570	489	553
(利益率)	12.1%	11.4%	9.7%	10.4%	9.6%	12.6%	8.8%	7.4%	8.8%
経常利益	868	709	1,373	183	404	905	651	121	495
(利益率)	12.7%	10.0%	21.1%	2.7%	6.6%	13.2%	10.0%	1.8%	7.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	543	317	1,285	△638	231	1,014	534	△1,273	220
(利益率)	7.9%	4.5%	19.8%	—	3.8%	14.8%	8.2%	—	3.5%

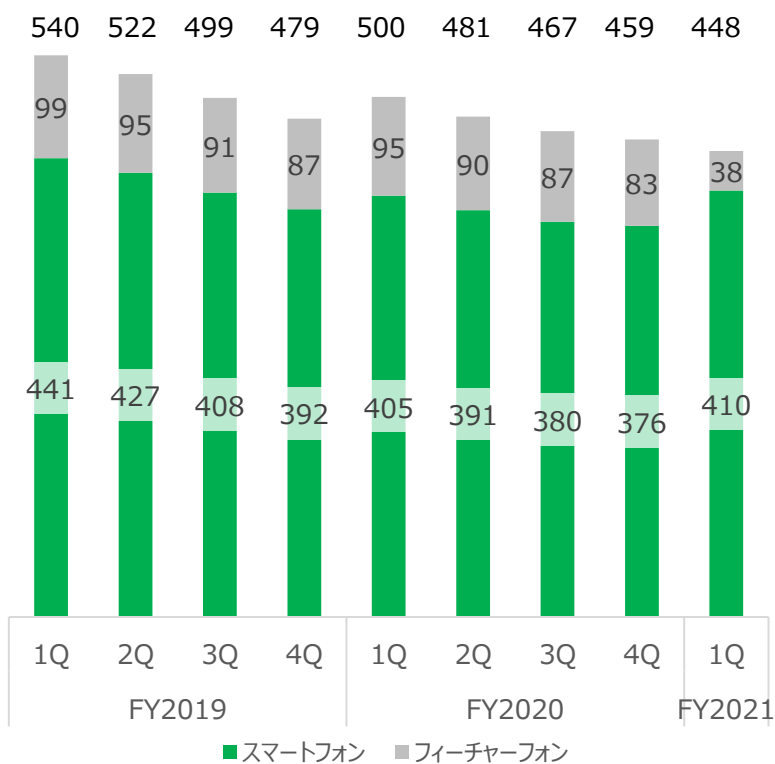
連結販管費推移

(単位：百万円)

	FY2019				FY2020				FY2021
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
販管費総額	4,400	4,380	4,213	4,001	3,904	4,090	4,164	4,284	4,157
広告宣伝費	722	763	504	414	248	241	362	320	337
人件費	1,550	1,516	1,584	1,496	1,537	1,548	1,618	1,691	1,743
支払手数料	880	844	869	805	829	844	853	815	789
外注費	216	248	274	328	305	372	342	406	441
減価償却費	343	332	326	323	307	450	425	437	272
その他	687	673	654	632	675	632	562	613	573

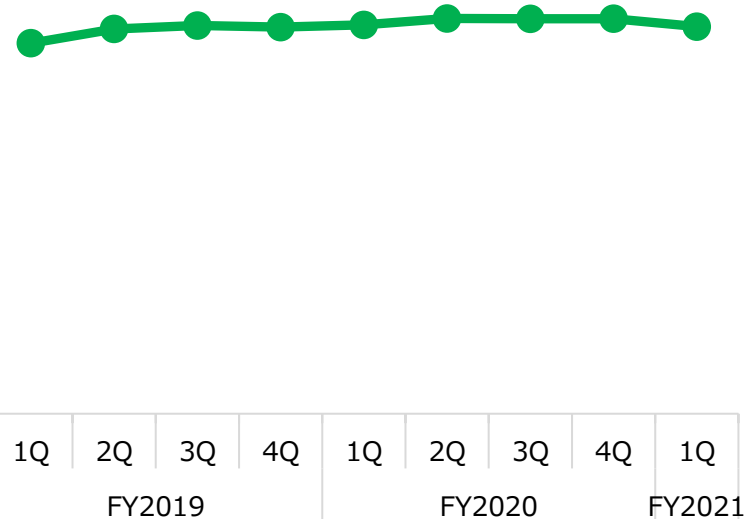
有料会員数

全体有料会員数 448万人



スマートフォン有料会員の 顧客単価 (ARPU)

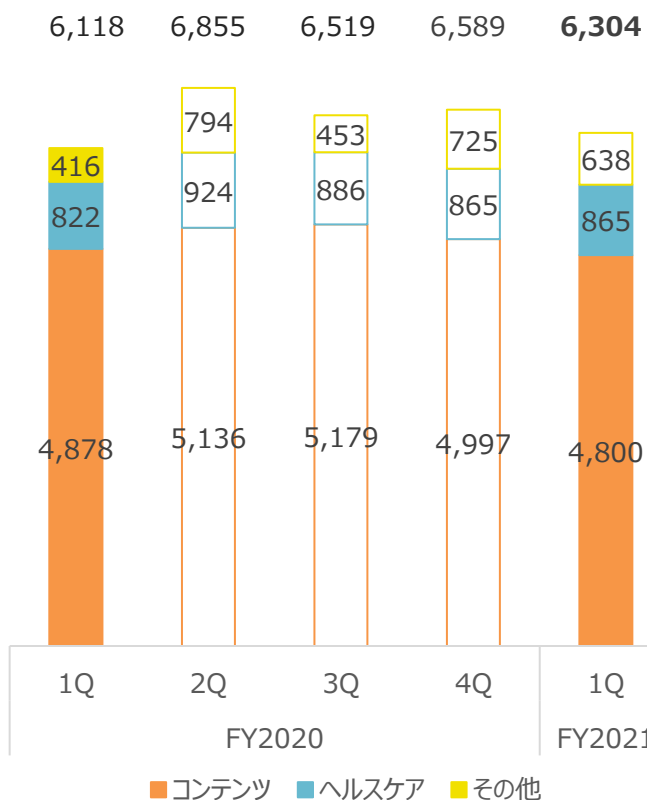
前年同期比△0.5円



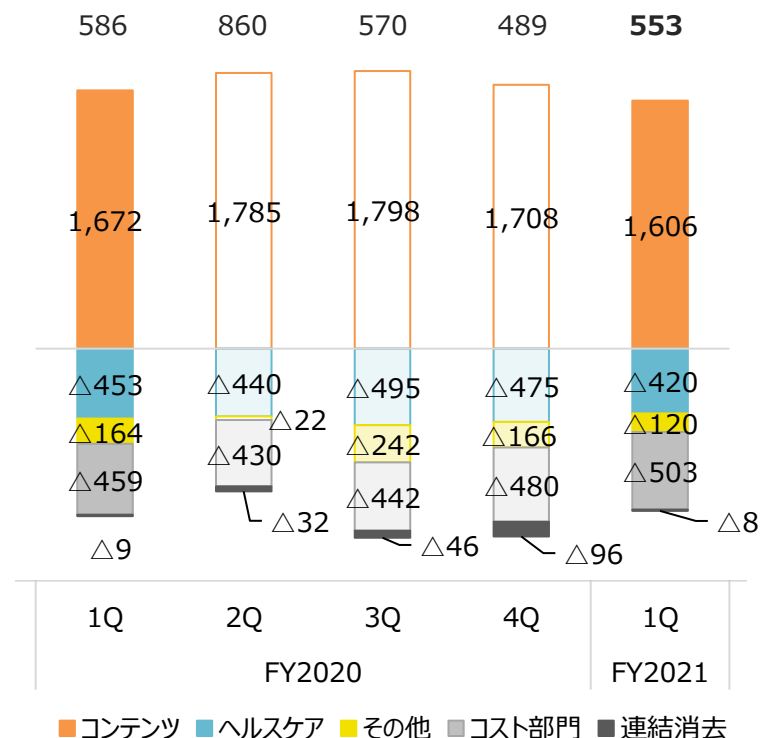
※左グラフ：従来からの有料会員数集計方法に合わせ、ヘルスケア事業の月額課金モデルの有料会員数（リナルナ、カラダメディカ）を含んでいます。

（ご参考）ビジネスユニット別業績

売上高



営業利益



※FY2021(当期)より報告セグメント変更に伴い「セグメント別業績」を開示しています。従来任意開示していました「ビジネスユニット別業績」と「セグメント別業績」との主な違いは以下となります。


売上高：ユニット間取引の消去調整後の外部数値ベース

営業利益：コスト部門の各ユニットへの配賦基準、およびユニット間取引の消去集計方法の一部見直し影響

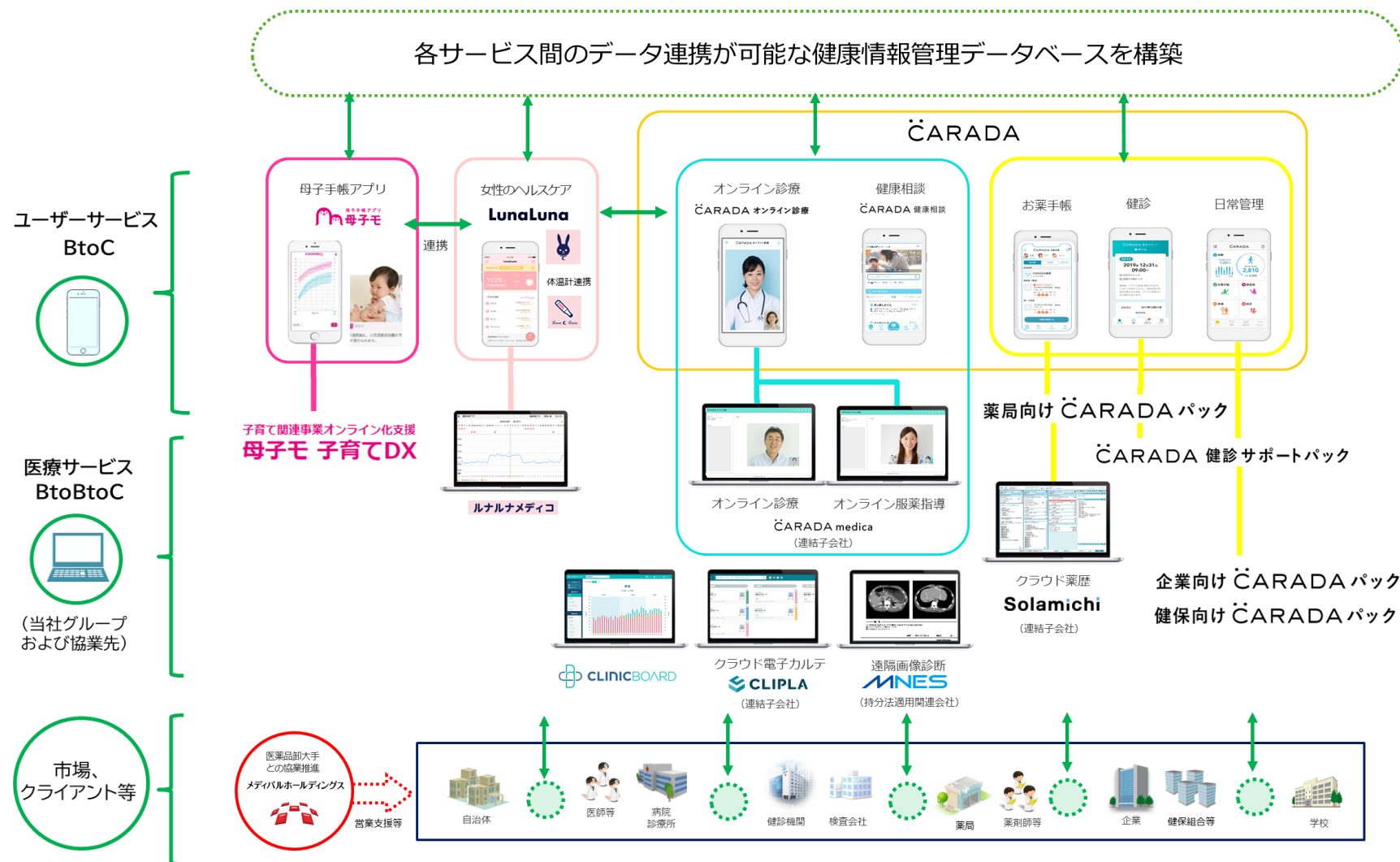
主なヘルスケアサービス一覧

エムティーアイ

実績は2020年12月末時点

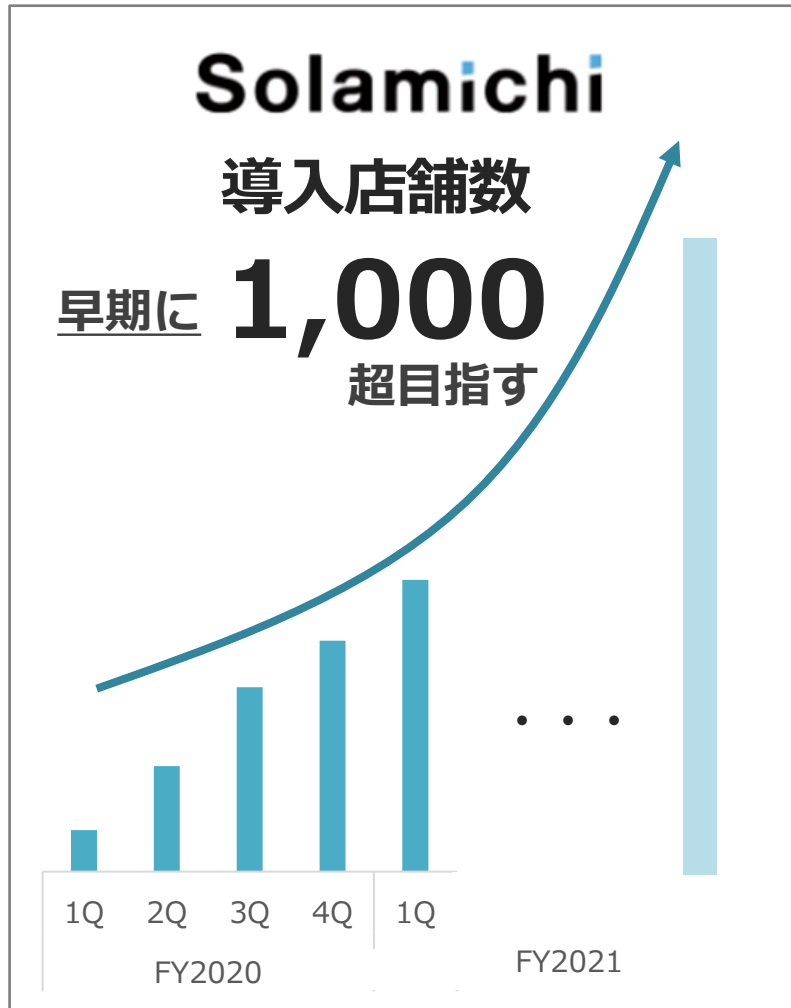
サービス名称	サービス機能	ビジネスモデル
	母子手帳アプリサービス。 ワクチンスケジュール機能、 育児曲線、自治体情報など。	BtoBtoC型。育児世代はアプリ無料。 全国の契約自治体から月額利用料を徴収。 全国1,741のうち333自治体が導入済。
LunaLuna	女性向け健康情報サービス。 生理日予測、排卵日予測等。	BtoC型。無料アプリは累計1,600万DL突破。 妊活モード等は月額300円～。体温計連携アプリも。
ルナルナメディコ	婦人科向けルナルナ連携機能。 女性患者の日々の健康情報が病院のPCで見れる。 不妊治療領域で活用。	BtoBtoC型。現在は無料サービス。 婦人科への導入837。 (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。
CHARADA 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。	BtoC型。月額400円～。
CHARADA 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。
CHARADA (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。
Solamichi (ソラミチ)	調剤薬局向け薬歴クラウドサービス。 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451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①：取り組み



導入店舗数さらなる拡大へ

- ・ 医薬品卸大手  メディパルホールディングスとの協業（オンラインセミナー開催中）
※1/7以降は緊急事態宣言下により活動抑制中

クラウド薬歴②：外部環境

●医療業界の課題（主に調剤薬局と関連性の高いもの）

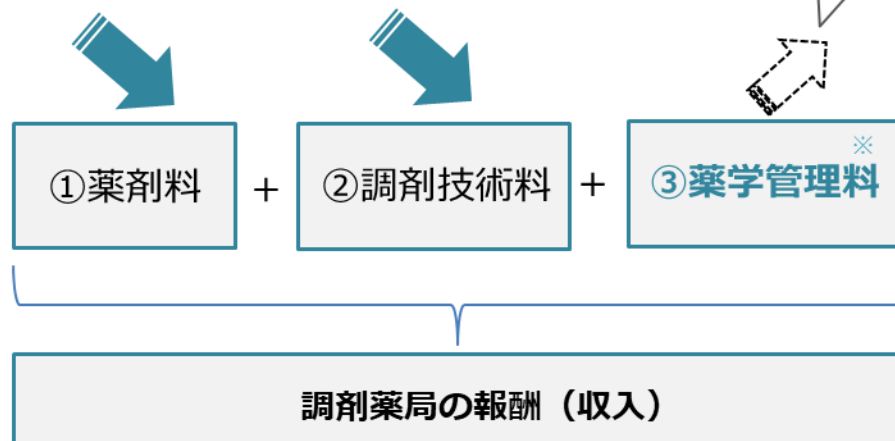
国の医療費42.6兆円
(2018年度)

医療事故の発生
(調剤過誤・処方事故)

→ 全国6万店の調剤薬局への規制強化が進む

●調剤薬局の収入は減少傾向

薬価・調剤報酬の見直しで
①と②は減少傾向



※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。

③の報酬を
いかに増やすか
が経営上重要

●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。薬歴をガイドライン通りに正しく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。薬剤師の業務負担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！

クラウド薬歴③：サービス紹介

薬歴記録における薬剤師の業務効率化システム Solamichi



CARADA
お薬手帳アプリ
と連携

服薬指導ナビゲーションつき

診療報酬に新設の服薬指導を全面サポート！

使いやすい操作画面

実務者の薬剤師に好評！

薬局の外でも使える

かかりつけ薬局でも活躍！

クラウド薬歴④：マーケット

クラウド化で市場開拓

Solamichi

導入店舗数 **451**

2020年12月末

早期に **1,000** 超目指す



調剤薬局

全国の調剤薬局数

60,000 店舗

うちクラウドに関心あり

推定 **20%**

ターゲット

約 **10,000** 店舗

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

オンライン診療・オンライン服薬指導①：用語解説

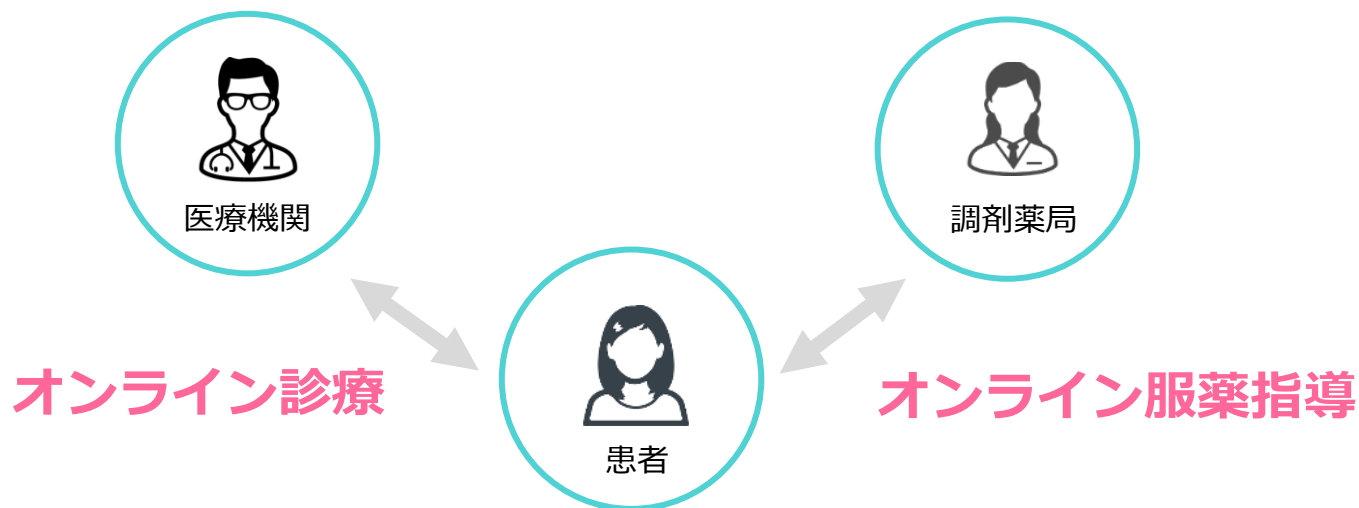
オンライン診療とは？

医療従事者が診察・治療等を行う「診療」のうち、病院外にいる患者がインターネット上で診察を受けること。

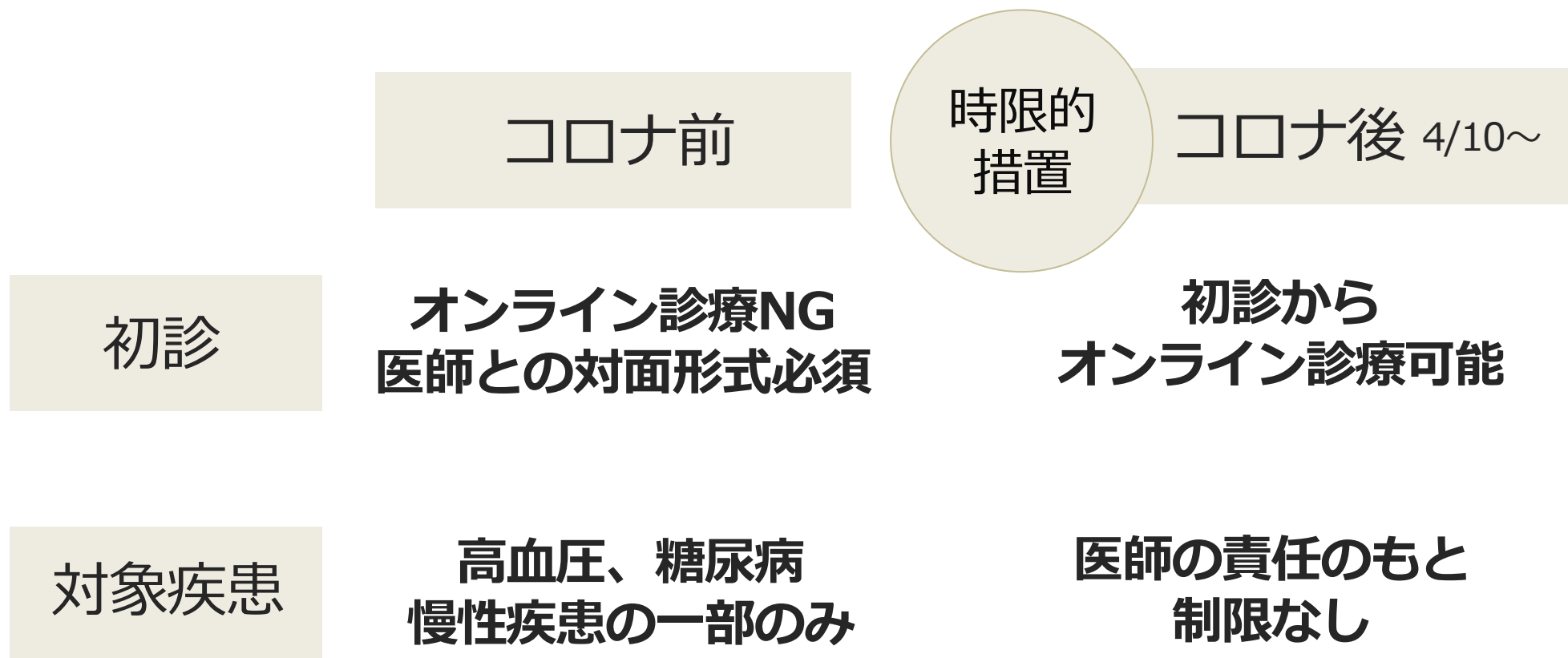
オンライン服薬指導とは？

薬剤師が患者に対して処方箋の情報提供を行う服薬指導を、インターネット上で行うこと。院内処方の場合は薬が自宅に届き、院外処方の場合は処方箋が患者のスマートフォンに転送される。患者側から見た場合、調剤薬局で「お薬の服用の方法や注意事項等を説明してもらい、お薬を購入する」シーンに当たる。

CARADA オンライン診療



オンライン診療・オンライン服薬指導②：外部環境



現在、オンライン診療・オンライン服薬指導に関する規制緩和の方向

オンライン診療・オンライン服薬指導③：サービス紹介

CHARADA 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>

オンライン診療・オンライン服薬指導④：マーケット

新型コロナにより需要急増

CARADA オンライン診療

(オンライン診療・服薬指導)

2021年2月より有料化
利用率向上
に注力



クリニック



調剤薬局

全国のクリニック数

100,000店舗

全国の調剤薬局数

60,000店舗

うちオンラインに関心あり

推定20%

今後の収益イメージ
(現在は無償提供)

スポット型

初期導入費用

+

ストック型

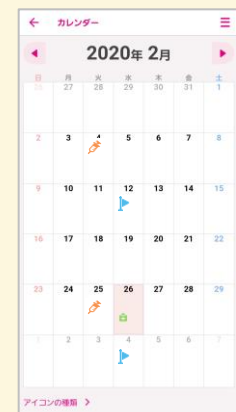
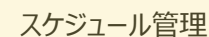
月額システム利用料

資料) クリニック数：厚生労働省「医療施設動態調査（平成30年3月末概数）」、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



子育て

発達記録



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。