

2021年9月期 第2四半期

決算説明会

2021年5月13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 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
- 07 2Q業績予想との差異
- 08 通期業績予想の修正
- 09 セグメント別業績

P.18 3Q以降の取り組み

- 19 FY2021基本方針
- 20 クラウド薬歴
- 22 母子手帳アプリ
- 27 オンライン診療・オンライン服薬指導
- 29 メディパルHDとの協業強化

P.32 付属資料

- 33 連結BS
- 34 連結PL推移
- 35 連結販管費推移
- 36 コンテンツ事業
- 39 通期業績予想
- 40 主なヘルスケアサービス一覧
- 41 ヘルスケアサービス全体像
- 42 クラウド薬歴
- 43 母子手帳アプリ

2Q決算概要

決算ハイライト

1 2Q業績

- ・ 売上高： 13,046百万円 (前年同期比 +73百万円 +0.6%)
- ・ 営業利益： 1,232百万円 (前年同期比 △214百万円 △14.8%)
- ・ 2Q業績予想比： 売上高+46百万円、営業利益+132百万円

※便宜的にレンジの中間値と比較しています。

2 2Qの取り組み実績

- ・ コンテンツ事業：
 - ・ セキュリティ関連アプリの好調
 - ・ オリジナルコミックの持続的成長
- ・ ヘルスケア事業：
 - ・ クラウド薬歴の導入拡大
 - ・ 『母子モ』、オンライン相談の好調

連結PL

売上高：横ばい、営業利益：減益

(単位：百万円)

	FY2020 2Q	FY2021 2Q	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	12,973	13,046	+73	+0.6%	
売上原価 (原価率)	3,531 27.2%	3,419 26.2%	△112	△3.2%	
売上総利益 (利益率)	9,441 72.8%	9,627 73.8%	+185	+2.0%	
販管費 (販管費率)	7,995 61.6%	8,395 64.3%	+400	+5.0%	(人件費) 子会社の増加 開発人員の増加
営業利益 (利益率)	1,446 11.2%	1,232 9.4%	△214	△14.8%	
経常利益 (利益率)	1,310 10.1%	840 6.4%	△469	△35.8%	持分法による投資 損失の拡大
親会社株主に帰属する 四半期純損失 (利益率)	1,246 9.6%	△1,416 -	△2,663	-	法人税等調整額の 計上見送り

連結販管費内訳

広告宣伝費、人件費、外注費は増加

(単位：百万円)

	FY2020 2Q	FY2021 2Q	前年同期比		
			金額	増減率	
販管費総額	7,995	8,395	+400	+5.0%	
広告宣伝費	490	711	+220	+44.9%	セキュリティ関連アプリ の販売促進
人件費	3,085	3,443	+357	+11.6%	子会社の増加 開発人員の増加
支払手数料	1,674	1,574	△99	△6.0%	
外注費	678	887	+208	+30.7%	
減価償却費	757	584	△172	△22.8%	
その他	1,308	1,193	△114	△8.7%	

(ご参考) 営業外費用の主な内訳

持分法による投資損失の拡大

(単位：百万円)

	FY2020 2Q	FY2021 2Q	前年同期比
営業外費用	169	483	+314
(主な内訳)			
持分法による投資損失	154	404	+250
支払利息	0	3	+3
為替差損	9	-	△9
その他	5	75	+69

(ご参考) (株)ソラミチシステム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3,967百万円のアップ要因

株式譲渡益： 5,667百万円

法人税等： 1,700百万円

連結決算 当期純利益は△1,700百万円のダウン要因

株式譲渡益： 0百万円（連結消去）

法人税等： 1,700百万円（法人税等調整額の計上を行わない）

現行の会計基準に照らし合わせ法人税等調整額（△1,700百万円）の計上を見送り、連結当期純利益への影響は△1,700百万円となりました。

2Q業績予想との差異

経常利益：持分法による投資損失の拡大、
当期純利益：法人税等調整額計上の見送り
(いずれもキャッシュ・フロー上の影響なし)

(単位：百万円)

	FY2021 2Q		差異
	直近予想	実績	金額
売上高	13,000	13,046	+46
営業利益	1,100	1,232	+132
経常利益	1,100	840	△259
親会社株主に帰属する 四半期純損失 (△)	750	△1,416	△2,166

※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と比較しています。

通期業績予想の修正

経常利益および当期純利益のみ下方修正

(単位：百万円)

	FY2021 通期		差異
	直近予想	今回予想	金額
売上高	26,000	26,000	-
営業利益	2,300	2,300	-
経常利益	2,300	1,800	△500
親会社株主に帰属する 当期純損失 (△)	1,500	△800	△2,300

※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。

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

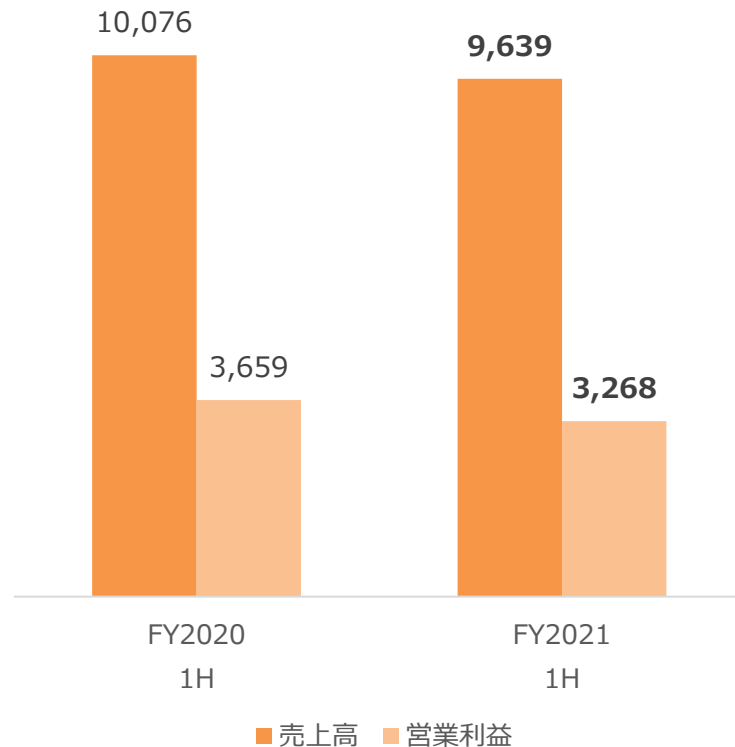
その他事業

BtoB
フィンテックサービス
AIサービス
ソリューションサービス



コンテンツ事業：売上高・営業利益

(単位：百万円)



減収減益

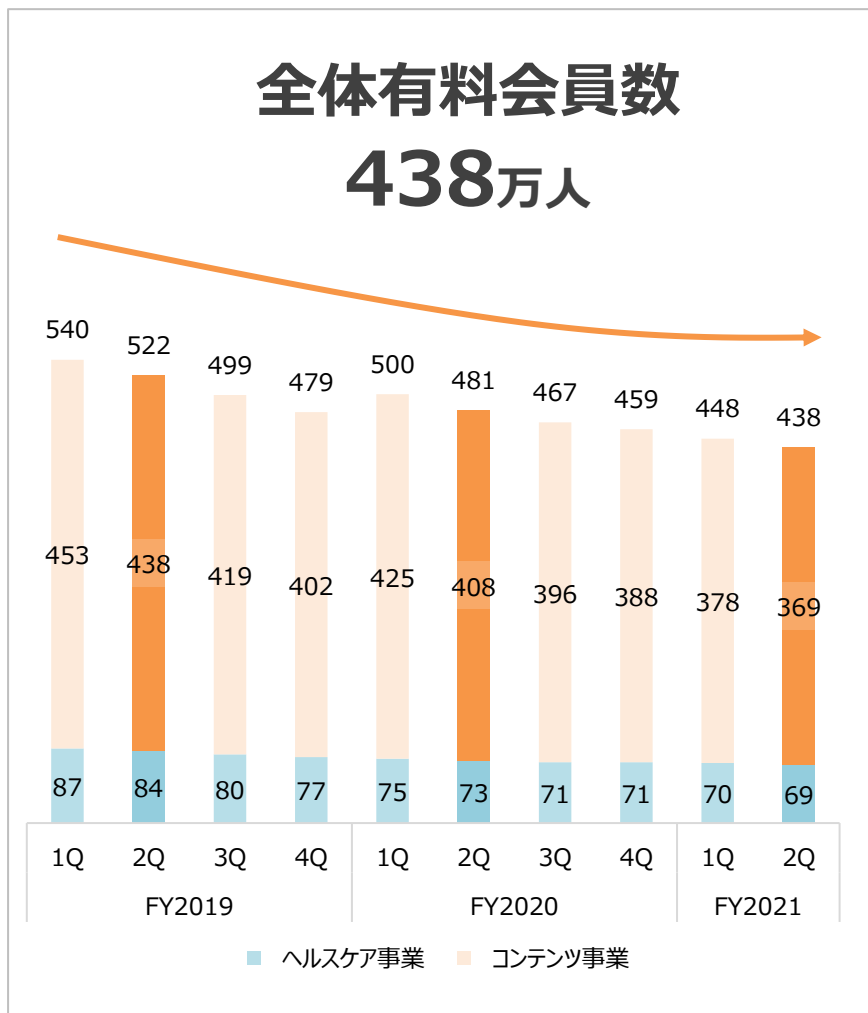
- ・ 売上高
 - －：有料会員数減少
 - ＋：musico事業譲受け
オリジナルコミック拡大
- ・ 営業利益
 - －：有料会員数減少
広告宣伝費増加
(セキュリティ関連アプリ向け)

コンテンツ事業：有料会員数

全体有料会員数
438万人

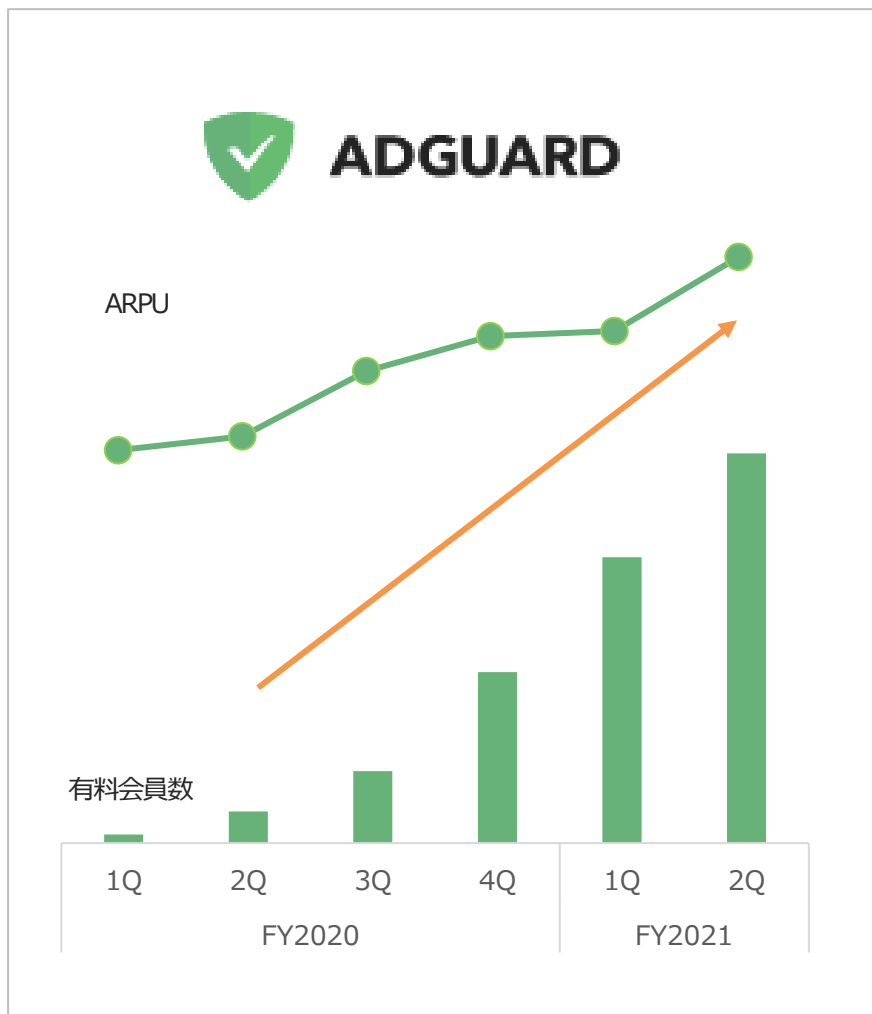
減少幅は縮小傾向

・ 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：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好調

有料会員数・ARPUの拡大傾向

4つの機能



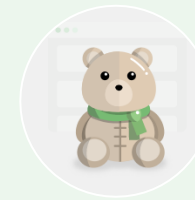
広告ブロック



追跡ブロック

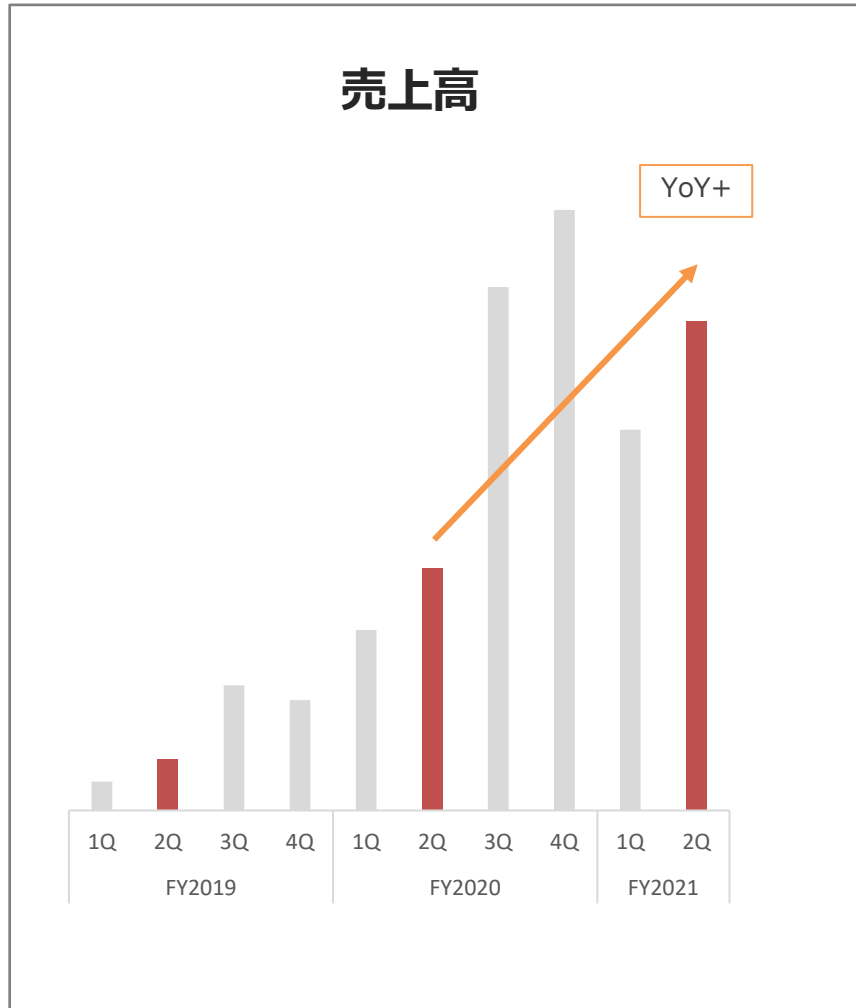


脅威ブロック



ペアレント機能
(子どもの保護機能)

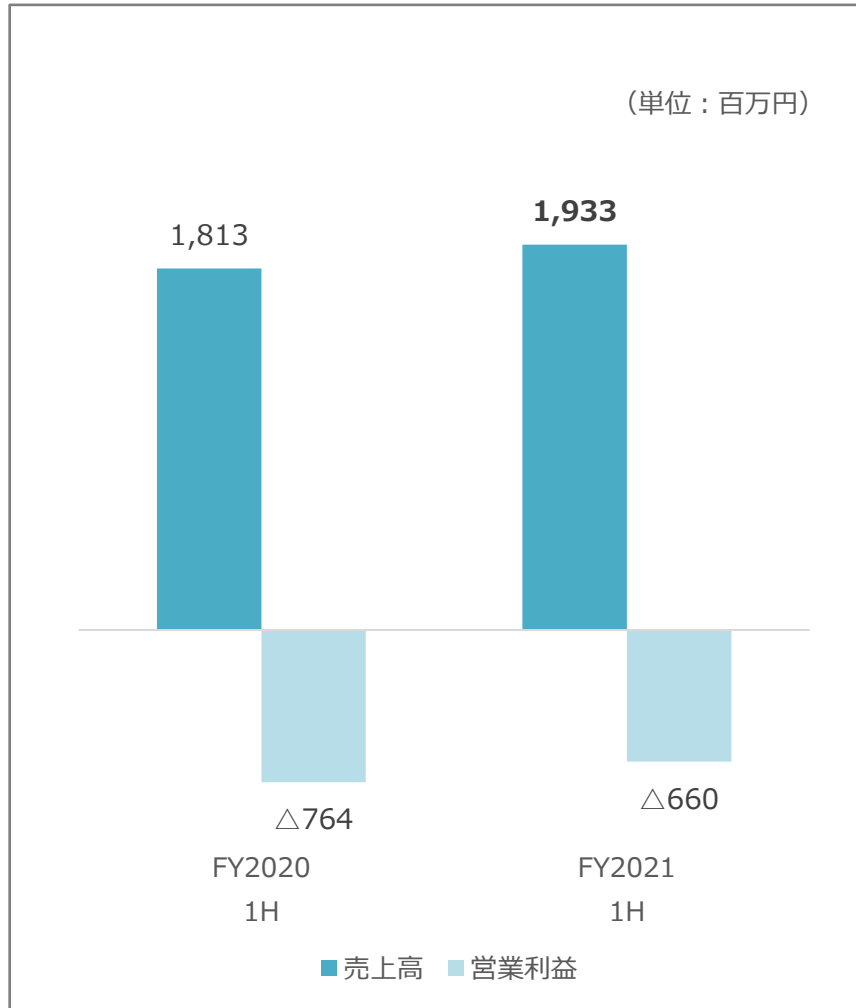
コンテンツ事業：オリジナルコミック



持続的成長

前期（短期）大ヒットからの反動減を克服
作品投入数拡大

ヘルスケア事業：売上高・営業利益

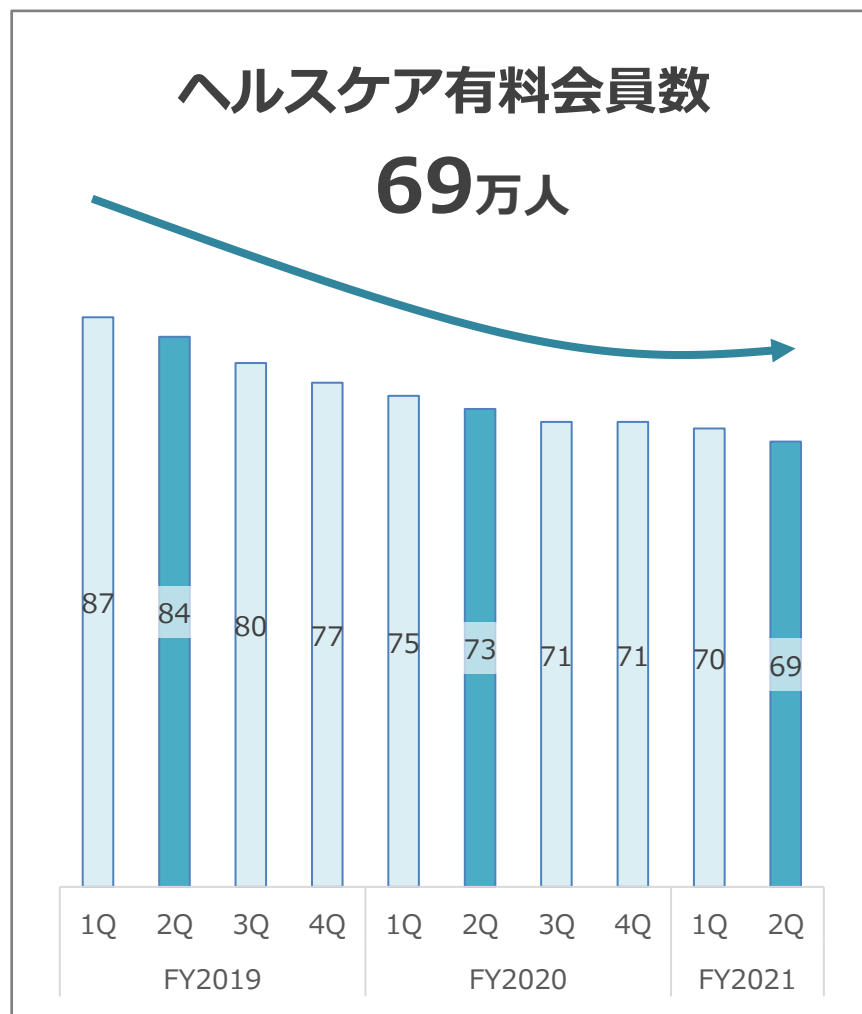


売上高拡大

強いニーズ

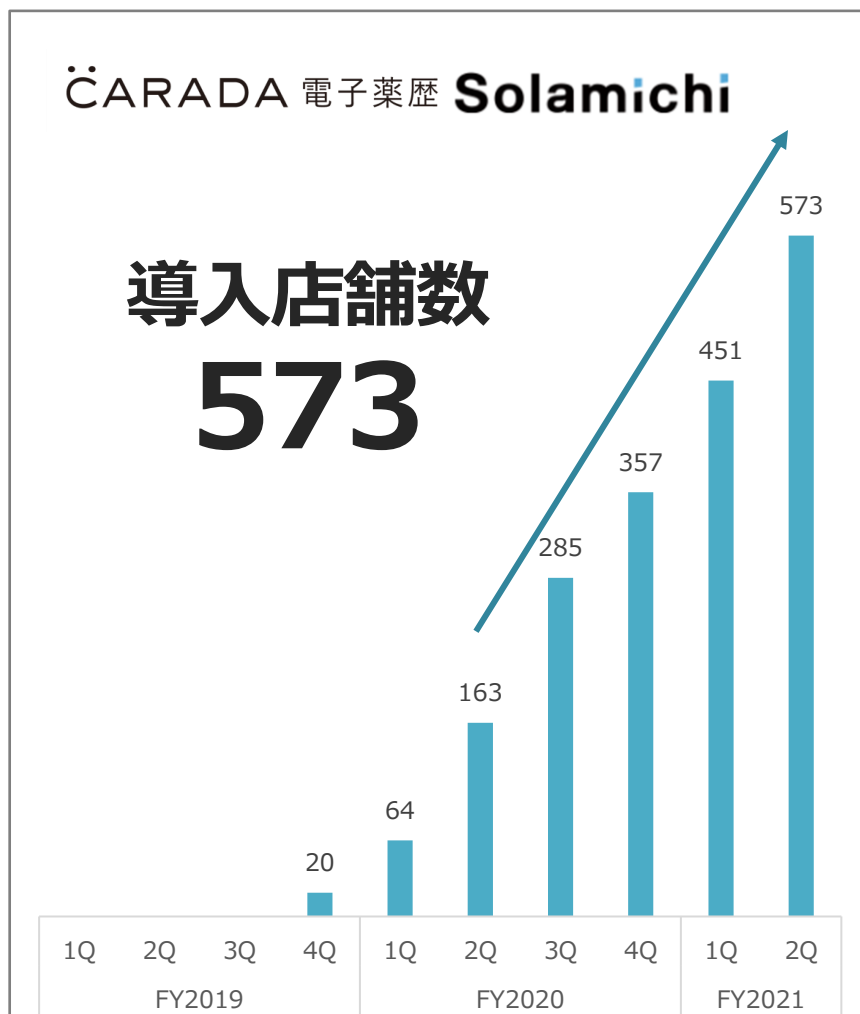
- ・ クラウド薬歴の初期導入売上拡大が寄与

ヘルスケア事業：有料会員数



横ばい維持
(ルナルナ、カラダメディカ)

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

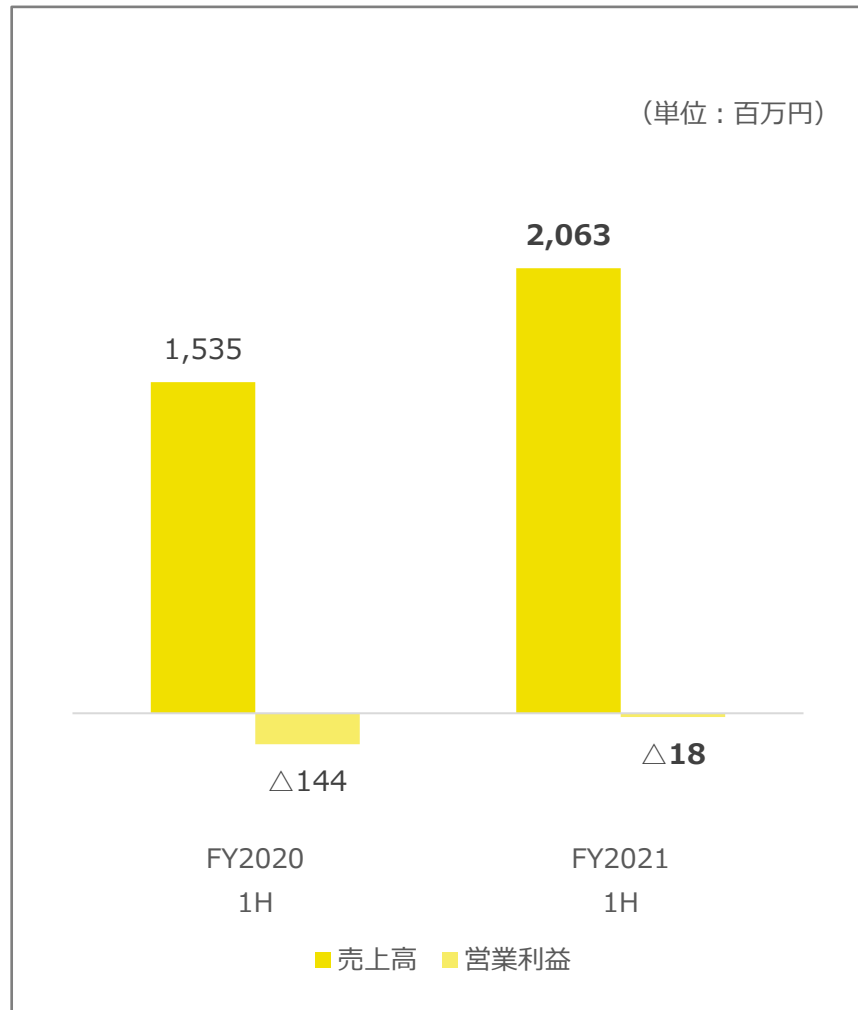


強いニーズ

導入店舗数拡大

- ・ 直前四半期比+122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



AI事業および
ソリューション事業拡大

3Q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
- ・『母子モ』プラットフォーム化
- ・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

CARADA 電子薬歴 Solamichi

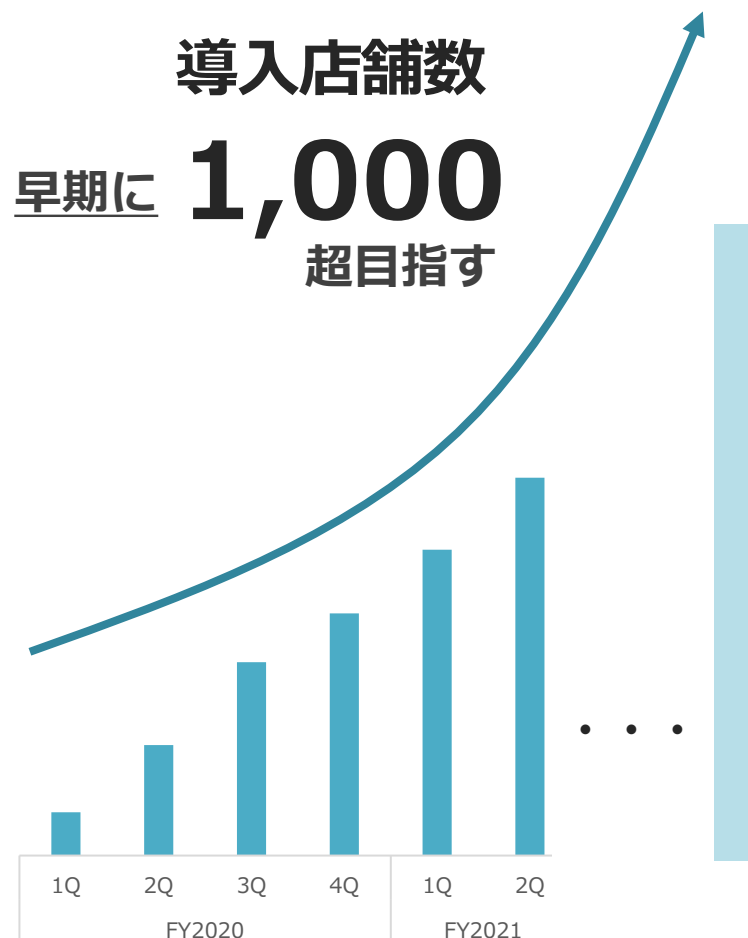


薬歴とは？


「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。

クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi



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
- ・ 三菱電機ITソリューションズ等
 との連携開始

母子手帳アプリ『母子モ』

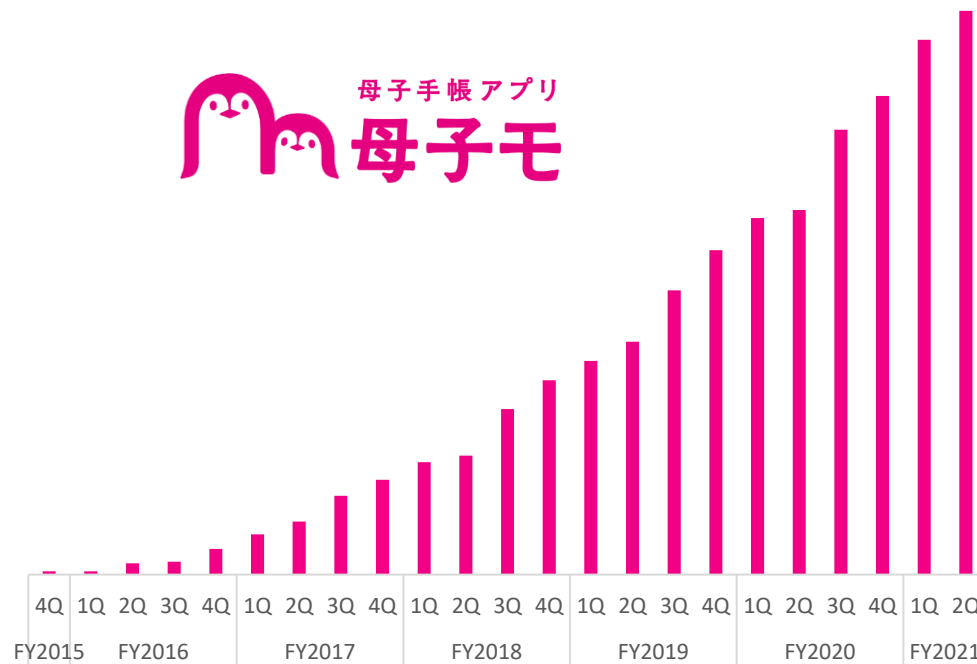
子育て世代と自治体をつなぐ

母子手帳アプリ + 子育てDX



母子手帳アプリ『母子モ』

シェアトップ、全国自治体での認知度向上、
『母子モ』プラットフォーム化を推進



導入自治体数

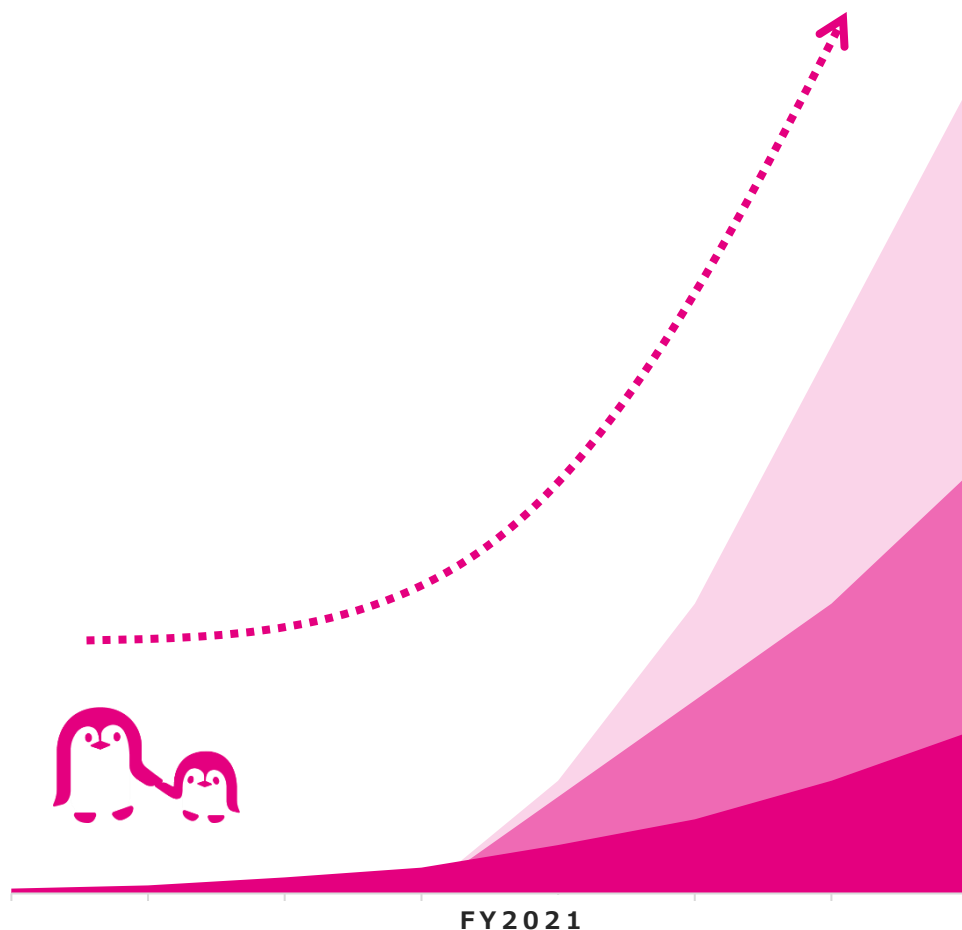
351

2021年3月末

導入数
20%超

※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。

『母子モ』プラットフォーム化 子育てDXサービスの拡充



子育てDXサービス (『母子モ』プラットフォーム)

Phase
3

小児予防接種
乳児全戸訪問、乳幼児健診

成約数2件

Phase
2

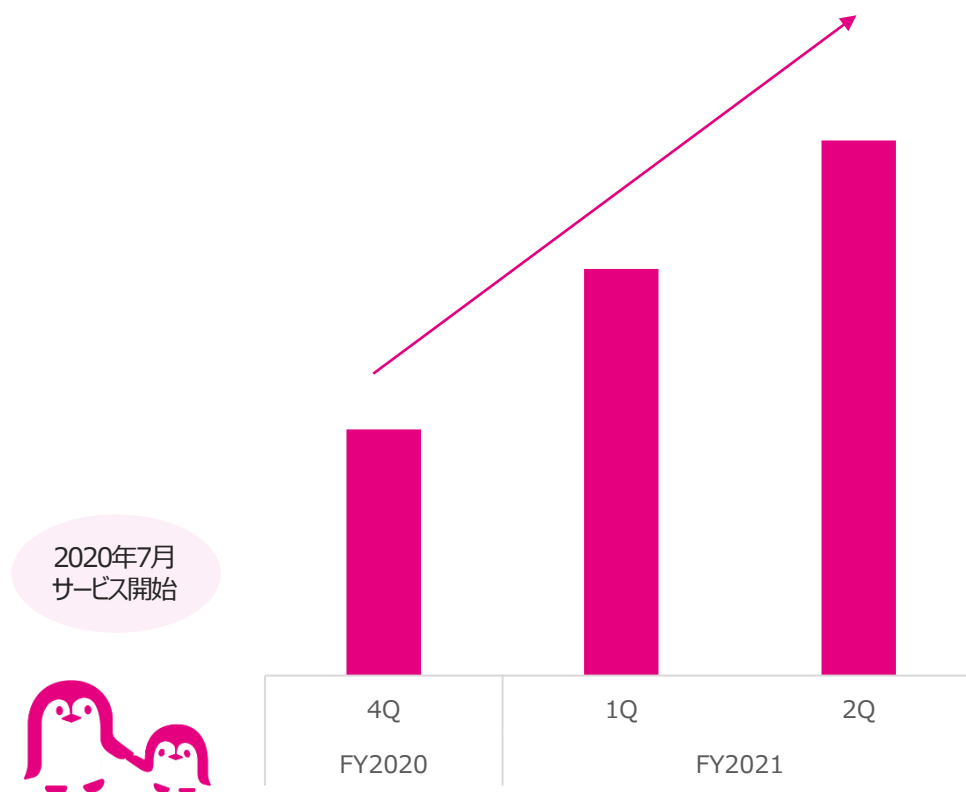
オンライン相談
成約数50件超

Phase
1

『母子モ』アプリ
成約数400件超

『母子モ』 + 子育てDX①：オンライン相談

オンライン相談の成約数50突破



自治体の相談事業

育児
相談

乳幼児
相談

妊婦相談
(産後ケア)

ひとり親
相談

自治体

保護者



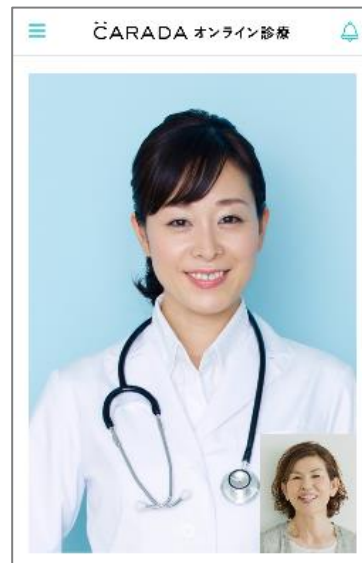
テレビ会議



※画面はイメージです。

医療機関と患者をつなぐ

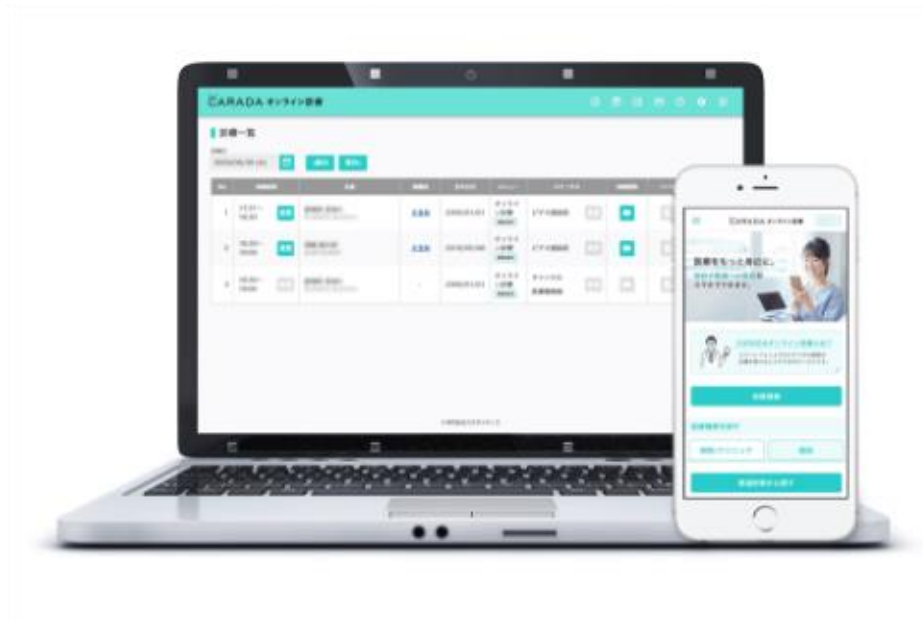
オンライン診療・ オンライン服薬指導



オンライン診療・オンライン服薬指導

2月より有償サービス開始

CARADA オンライン診療
(オンライン診療・服薬指導)



・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

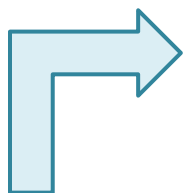
メディopalHDとの連携強化①

カラダメディカにおけるメディopalHDからの追加出資

(増資資金はソラミチシステム株式取得に充当)

2021年
3月

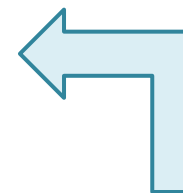
40億円出資



CARADA medica

オンライン診療サービス
オンライン服薬指導サービス

21億円出資

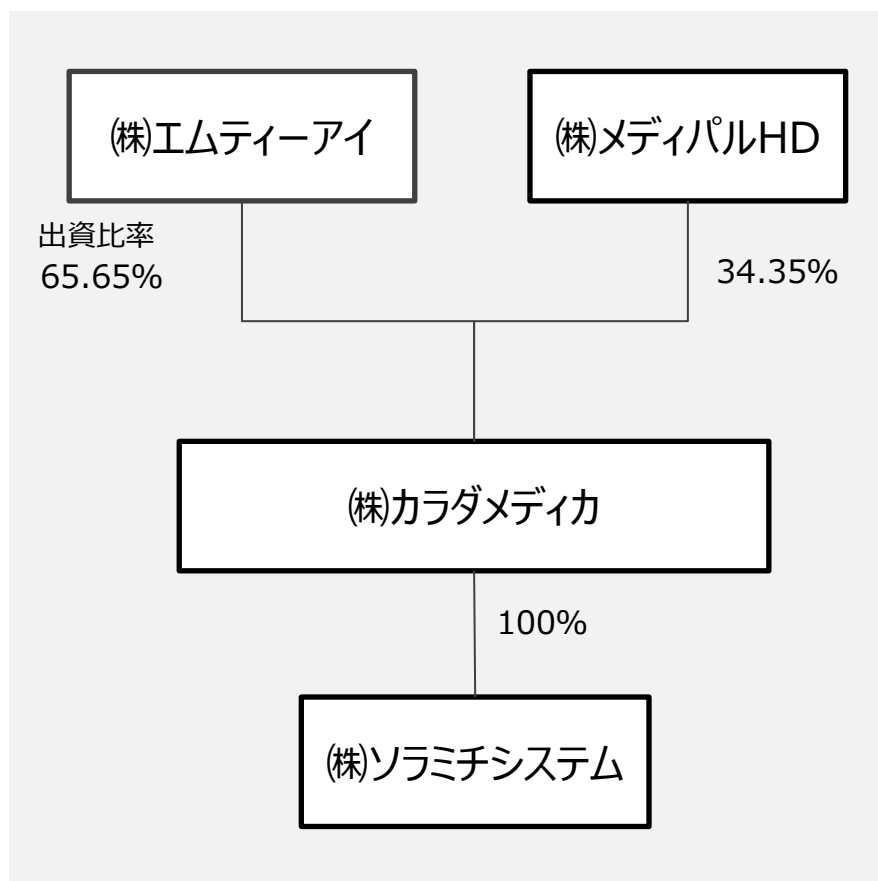


メディopalホールディングス

メディopalHDとの連携強化②

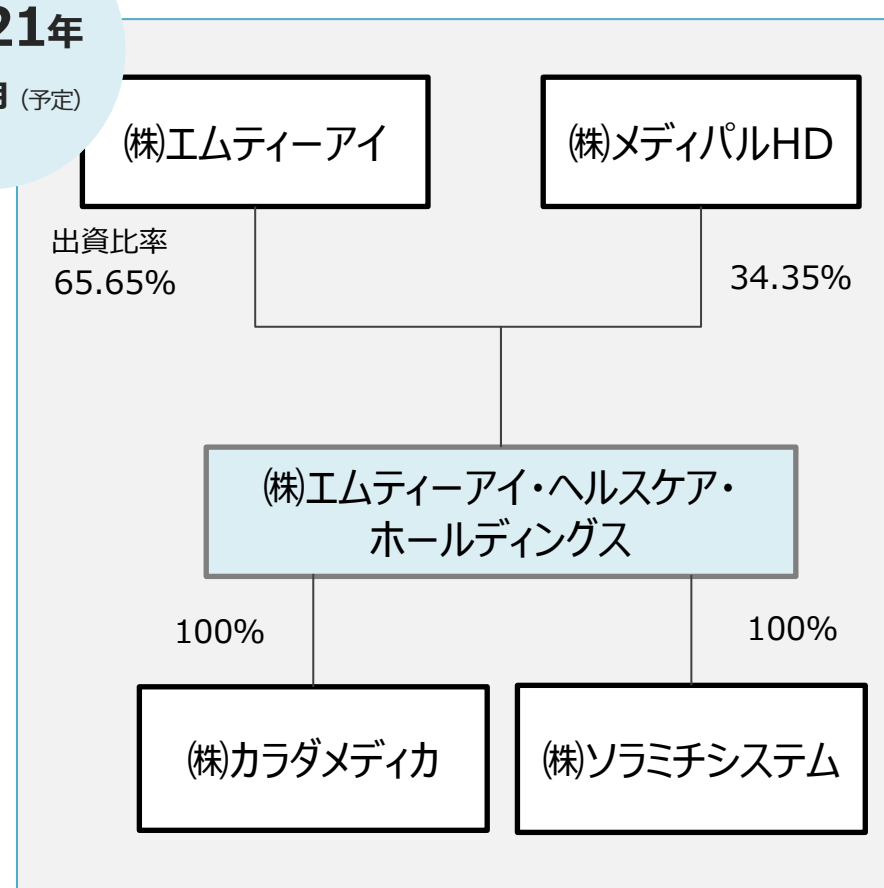
連結子会社の株式移転による中間持株会社を設立 (協業事業を順次集約させる方針)

現在



2021年
8月 (予定)

新体制



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。

付属資料

連結BS

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021-2Q	増減		FY2020	FY2021-2Q	増減
流動資産	19,743	21,738	+1,994	流動負債	4,766	6,551	+1,785
現金及び預金	13,354	15,811	+2,457	買掛金	1,101	1,085	△16
受取手形及び売掛金	4,840	4,619	△220	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	1,340	△244	未払金	1,333	1,103	△229
貸倒引当金	△36	△34	+2	未払法人税等	701	2,490	+1,789
				ポイント引当金	110	116	+5
				その他の流動負債	1,067	1,303	+236
固定資産	10,803	10,901	+97	固定負債	4,270	4,110	△159
有形固定資産	193	221	+28	長期借入金	2,881	2,655	△225
無形固定資産	3,764	3,669	△94	退職給付に係る負債	1,381	1,447	+65
ソフトウェア	1,281	1,495	+213	その他の固定負債	6	7	+0
のれん	692	590	△101	負債合計	9,036	10,662	+1,625
顧客関連資産	1,755	1,544	△210	株主資本	19,112	17,401	△1,711
投資その他の資産	6,845	7,009	+163	資本金	5,138	5,180	+42
投資有価証券	4,536	4,687	+151	資本剰余金	6,551	6,643	+92
敷金及び保証金	493	475	△18	利益剰余金	10,707	8,851	△1,855
繰延税金資産	1,766	1,777	+10	自己株式	△3,283	△3,273	+9
				その他の包括利益累計額	54	469	+414
				新株予約権	345	215	△129
				非支配株主持分	1,998	3,891	+1,892
				純資産合計	21,510	21,977	+466
資産合計	30,547	32,639	+2,092	負債純資産合計	30,547	32,639	+2,092

連結PL推移

(単位：百万円)

	FY2019				FY2020				FY2021	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	6,862	7,070	6,495	6,684	6,118	6,855	6,519	6,589	6,304	6,742
売上原価	1,632	1,883	1,652	1,989	1,627	1,904	1,783	1,814	1,593	1,826
売上総利益	5,229	5,186	4,843	4,695	4,490	4,951	4,735	4,774	4,711	4,916
(利益率)	76.2%	73.4%	74.6%	70.2%	73.4%	72.2%	72.6%	72.5%	74.7%	72.9%
販管費	4,400	4,380	4,213	4,001	3,904	4,090	4,164	4,284	4,157	4,237
営業利益	829	806	629	694	586	860	570	489	553	678
(利益率)	12.1%	11.4%	9.7%	10.4%	9.6%	12.6%	8.8%	7.4%	8.8%	10.1%
経常利益	868	709	1,373	183	404	905	651	121	495	345
(利益率)	12.7%	10.0%	21.1%	2.7%	6.6%	13.2%	10.0%	1.8%	7.9%	5.1%
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	△1,637
(利益率)	7.9%	4.5%	19.8%	-	3.8%	14.8%	8.2%	-	3.5%	-

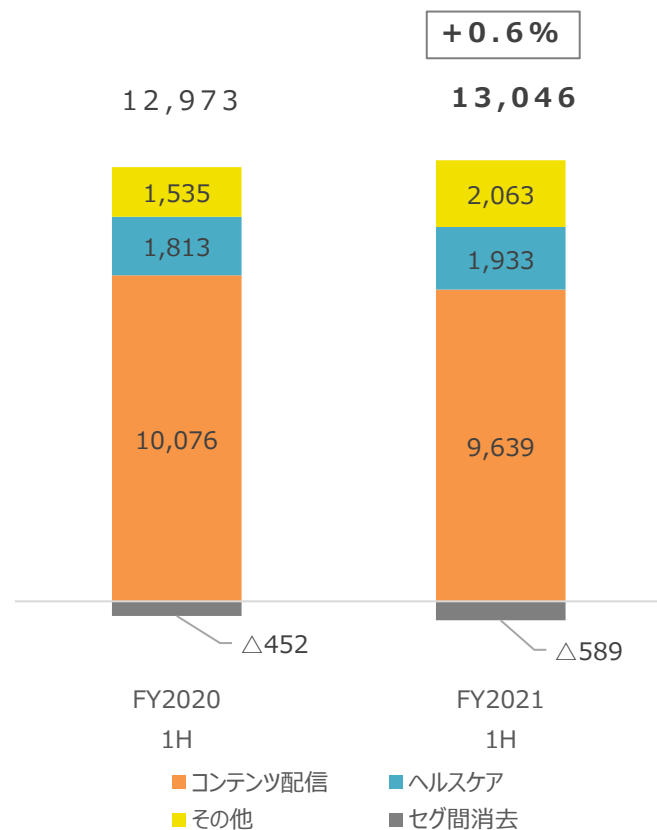
連結販管費推移

(単位：百万円)

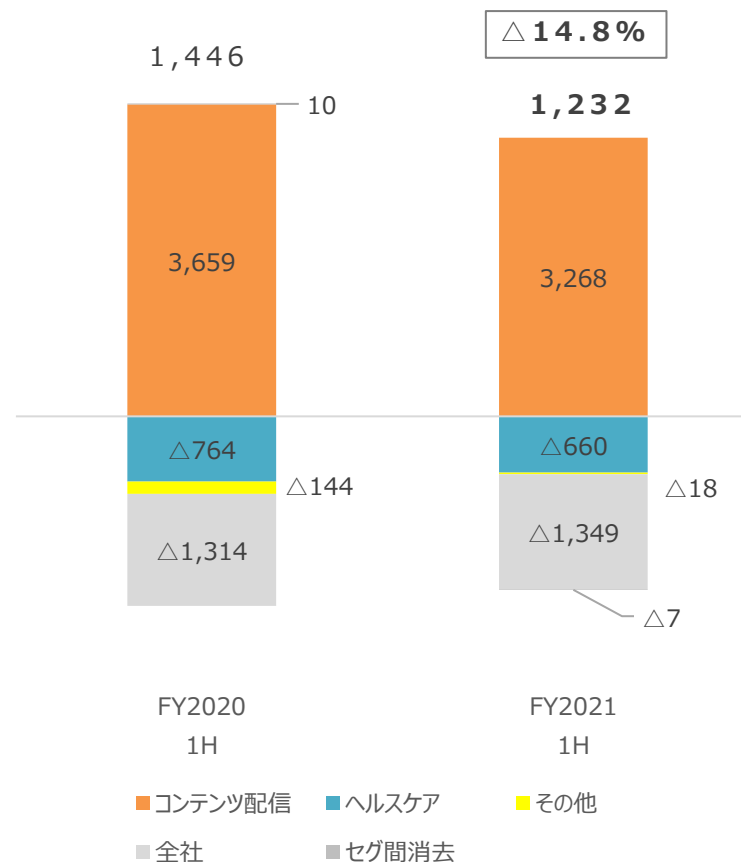
	FY2019				FY2020				FY2021	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
販管費総額	4,400	4,380	4,213	4,001	3,904	4,090	4,164	4,284	4,157	4,237
広告宣伝費	722	763	504	414	248	241	362	320	337	373
人件費	1,550	1,516	1,584	1,496	1,537	1,548	1,618	1,691	1,743	1,700
支払手数料	880	844	869	805	829	844	853	815	789	785
外注費	216	248	274	328	305	372	342	406	441	445
減価償却費	343	332	326	323	307	450	425	437	272	312
その他	687	673	654	632	675	632	562	613	573	620

セグメント別業績

売上高

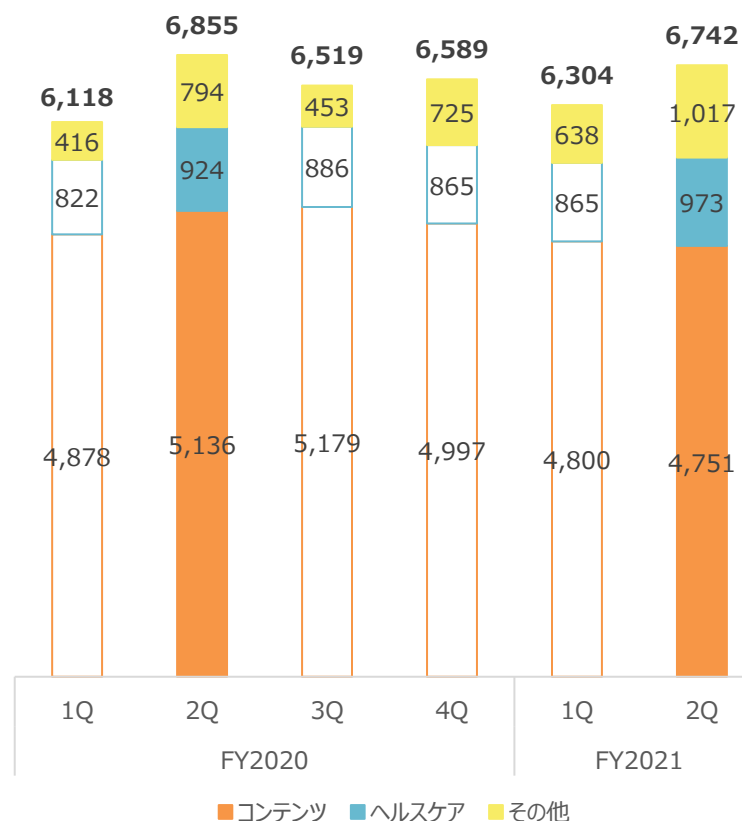


営業利益

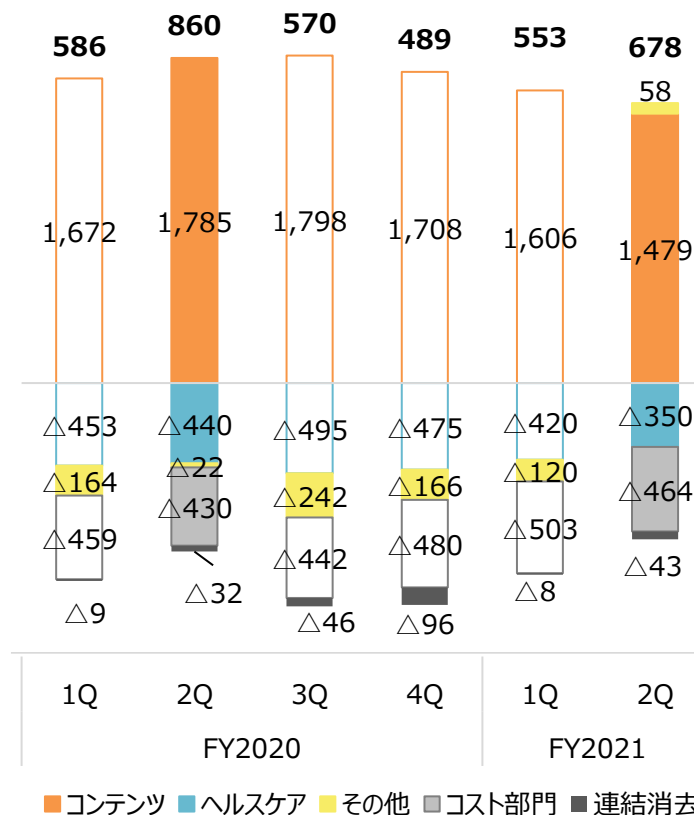


（ご参考）ビジネスユニット別業績

売上高



営業利益



※FY2021(当期)より「セグメント別業績」の開示を開始しています。従来任意で開示していました「ビジネスユニット別業績」では、主に以下の点において「セグメント別業績」と異なった方法にて算出しています。

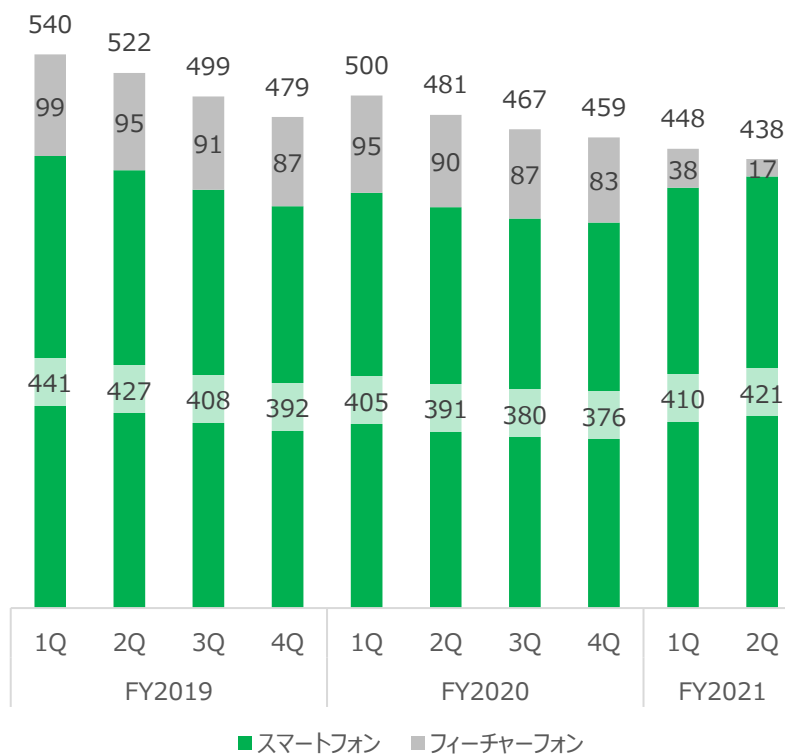
売上高：ユニット間取引の消去調整後の外部数値ベース

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

有料会員数

全体有料会員数

438万人



スマートフォン有料会員の顧客単価 (ARPU)

前年同期比△14.7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。

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 (予想)	上期 (実績)	下期 (予想)	金額 (通期)	増減率 (通期)
売上高	26,082	12,946	13,135	26,000	13,046	12,953	△82	△0.3%
売上原価	7,130	3,531	3,598	6,800	3,419	3,380	△330	△4.6%
売上総利益	18,951	9,414	9,536	19,200	9,627	9,572	+248	+1.3%
販管費	16,444	7,968	8,476	16,900	8,395	8,504	+455	+2.8%
営業利益	2,507	1,446	1,060	2,300	1,232	1,067	△207	△8.3%
(利益率)	9.6%	11.2%	8.1%	8.8%	10.1%	8.2%		
経常利益	2,082	1,310	772	1,800	840	959	△282	△13.6%
(利益率)	8.0%	10.1%	5.9%	8.8%	5.1%	7.4%		
親会社株主に帰する 当期純利益	506	1,246	△739	△800	△1,416	616	△1,306	-
(利益率)	1.9%	9.6%	△5.6%	-	-	4.8%		

※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。

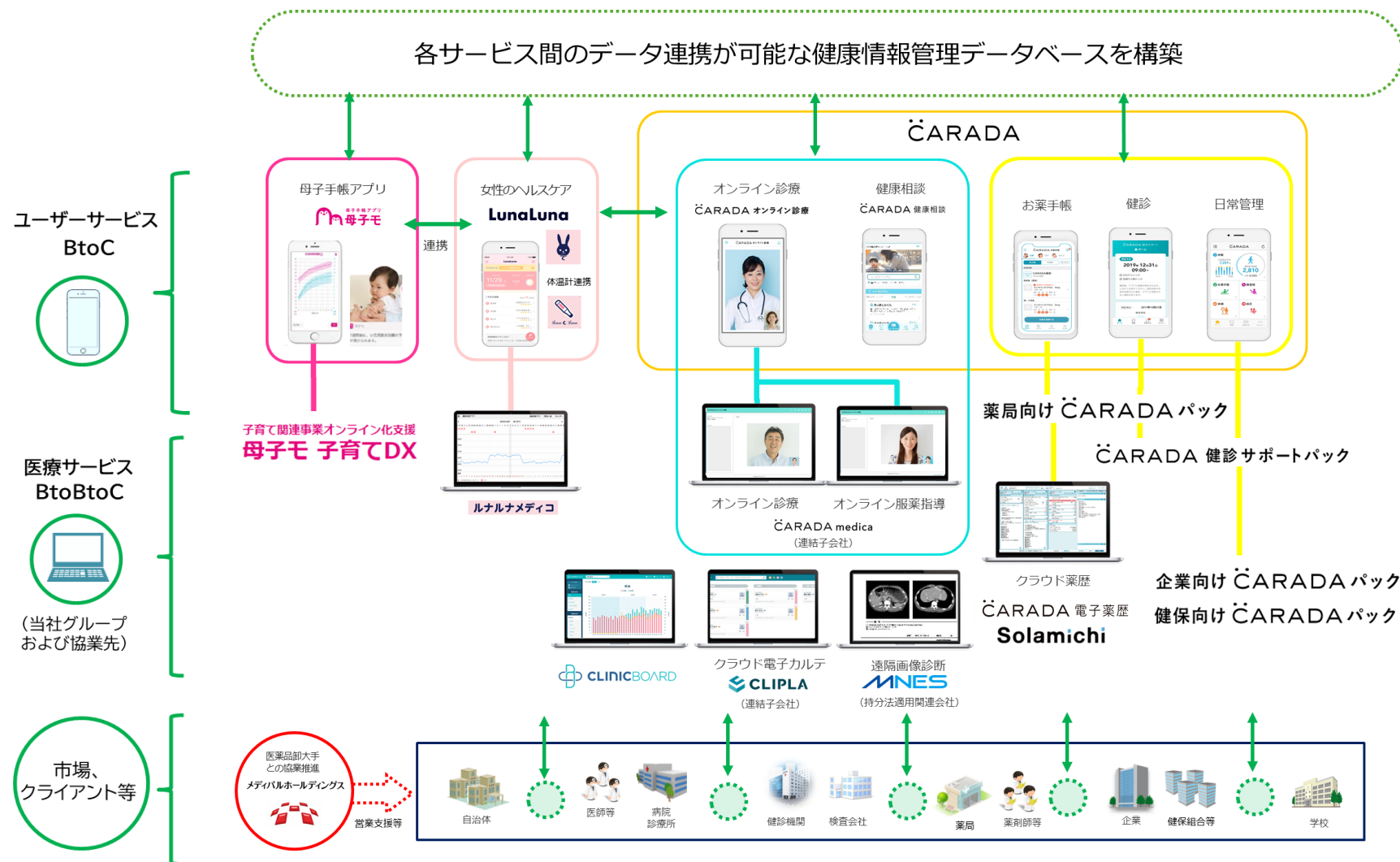
主なヘルスケアサービス一覧

エムティーアイ

実績は2021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ラー機能、 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351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1,000突破（4月）。 （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てる。	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てる。	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573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

クラウド化で市場開拓

Solamichi

導入店舗数 **573**

2021年3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



子育て

発達記録

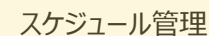

つかまり立ち①

 2017年02月29日
 金曜日7時59分



今までハイハイしかできなかったのに壁に立ってできるようになりました！
 今まではハイハイしかできなかったのに、壁に立ってできるようになりました！

HOME 地域の 成長のよろこ



← カレンダー →

2020年 2月

日	月	火	水	木	金	土
29	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
1	2	3	4	5	6	7

アイコンの種類 →



〈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。