

2020年9月期
近況報告会

2020年12月19日（土）

証券コード：9438



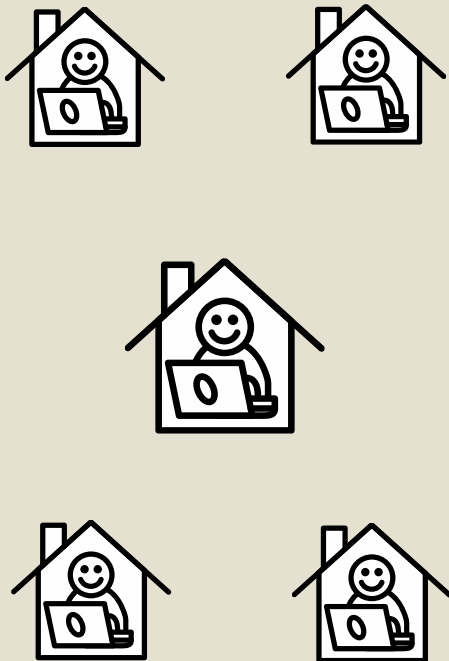
本資料における業績の見通しは、当社が本資料発表時点で入手可能な情報による判断、仮定および確信に基づくものであり、今後の国内および海外の経済情勢、事業運営における内外の状況変化、あるいは、見通しに内在する不確実な要素や潜在的リスク等、さまざまな要因により実際の業績が見通しと大きく異なる結果となり得ることがあります。なお、リスクや不確実な要素には将来の出来事から発生する予測不可能な影響等も含まれます。

新型コロナウイルス感染症拡大防止策 (COVID-19)

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS



新型コロナウイルス感染症拡大防止策



テレワークスタンダード開始

- ・ スーパーフレックス制導入（コアタイム無し）
- ・ テレワーク最適化に向けた業務プロセスの見直し
- ・ 通勤費、旅費交通費等の減少
- ・ 通信費補助の新設
- ・ オフィスフロア縮小へ

■ 目次

P.01 FY2020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 特別損益内訳
- 06 通期予想に対する達成率
- 07 ビジネスユニット別業績

P.17 FY2021の取り組み

- 18 FY2021基本方針
- 19 クラウド薬歴
- 24 オンライン診療・オンライン服薬指導
- 26 トピックス
- 32 FY2021業績予想

P.35 資本政策

P.37 付属資料

- | | |
|------------------|----------------------|
| 38 連結BS | 43 コンテンツ事業 |
| 39 連結PL推移 | 44 主なヘルスケアサービス一覧 |
| 40 連結販管費推移 | 45 ヘルスケアサービス全体像 |
| 41 ビジネスユニット別業績推移 | 46 オンライン診療・オンライン服薬指導 |

FY2020決算概要

決算ハイライト

1

FY2020業績

- ・ 売上高 26,082百万円 (前期比 $\triangle 1,030$ 百万円 $\triangle 3.8\%$)
(達成率 100.3%)
- ・ 営業利益 2,507百万円 (前期比 $\triangle 451$ 万円 $\triangle 15.3\%$)
(達成率 100.3%)

2

FY2020取り組み実績

- ・ クラウド薬歴の導入拡大
- ・ オンライン診療・オンライン服薬指導の導入拡大
- ・ オリジナルコミック事業の好調

3

FY2021業績予想

- ・ 売上高 25,500~26,500百万円 (前期比 $\triangle 2.2\% \sim +1.6\%$)
- ・ 営業利益 2,100~2,500百万円 (前期比 $\triangle 16.2\% \sim \triangle 0.3\%$)

連結PL

減収減益、新型コロナの影響限定的

(単位：百万円)

	FY2020	FY2019	前期比		
			金額	増減率	
売上高	26,082	27,112	△1,030	△3.8%	通端分離の影響 (携帯キャリアへの 規制強化)
売上原価 (原価率)	7,130 27.3%	7,157 26.4%	△26	△0.4%	
売上総利益 (利益率)	18,951 72.7%	19,955 73.6%	△1,003	△5.0%	
販管費 (販管费率)	16,444 63.0%	16,996 62.7%	△551	△3.2%	広告宣伝費抑制
営業利益 (利益率)	2,507 9.6%	2,959 10.9%	△451	△15.3%	
経常利益 (利益率)	2,082 8.0%	3,134 11.6%	△1,051	△33.5%	下記の差異：△543 FY2020 持分法投資損失 431 FY2019 持分法投資利益 112
親会社株主に帰属する 当期純利益	506	1,508	△1,001	△66.4%	
(利益率)	1.9%	5.6%			

連結販管費内訳

広告宣伝費の大幅抑制

(単位：百万円)

	FY2020	FY2019	前期比	
			金額	増減率
販管費総額	16,444	16,996	△551	△3.2%
広告宣伝費	1,174	2,404	△1,230	△51.2%
人件費	6,395	6,147	+248	+4.0%
支払手数料	3,343	3,400	△57	△1.7%
外注費	1,426	1,067	+358	+33.6%
減価償却費	1,620	1,326	+293	+22.1%
その他	2,483	2,648	△165	△6.2%

通端分離の影響
(携帯キャリアへの
規制強化)

特別損益の主な内訳

特別利益

(単位：百万円)

うち投資有価証券売却益	428
うち段階取得に係る差益	272
合計	809

特別損失

うち減損損失	1,416	}	ソフトウェア等の減損処理	882
うち固定資産除去損	166		のれんの減損処理 (クラウドキャスト)	518
うち投資有価証券評価損	93			
合計	1,678			

通期予想に対する達成率

(単位：百万円)

	FY2020 実績	FY2020 予想	達成率
売上高	26,082	26,000	100.3%
営業利益	2,507	2,500	100.3%
経常利益	2,082	2,400	86.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	506	1,700	29.8%

ビジネスユニット別業績

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/BtoBtoC
既存ヘルスケアサービス
新規ヘルスケアサービス



CARADA Solamichi CARADA オンライン診療

その他事業

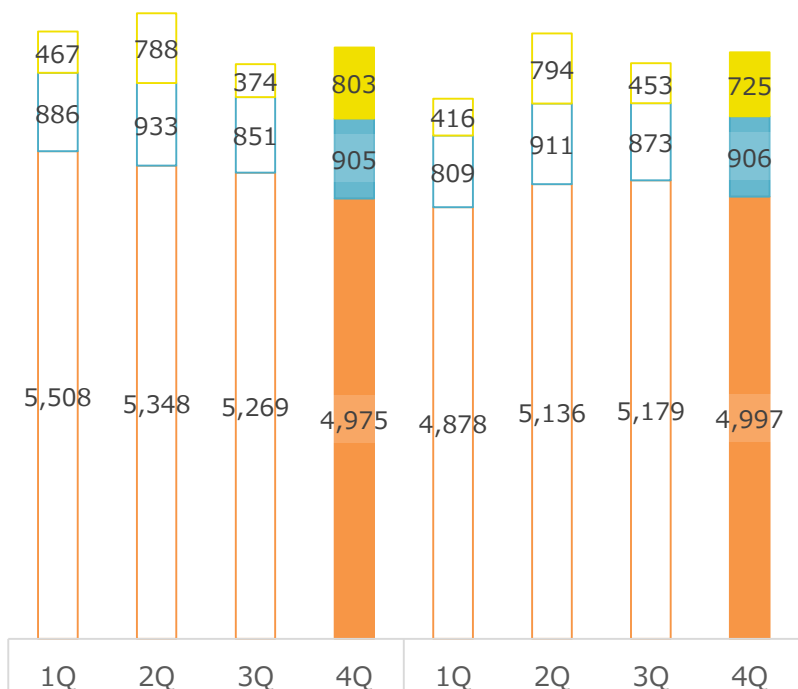
BtoB/BtoBtoC
フィンテックサービス
AIサービス



ビジネスユニット別業績

売上高

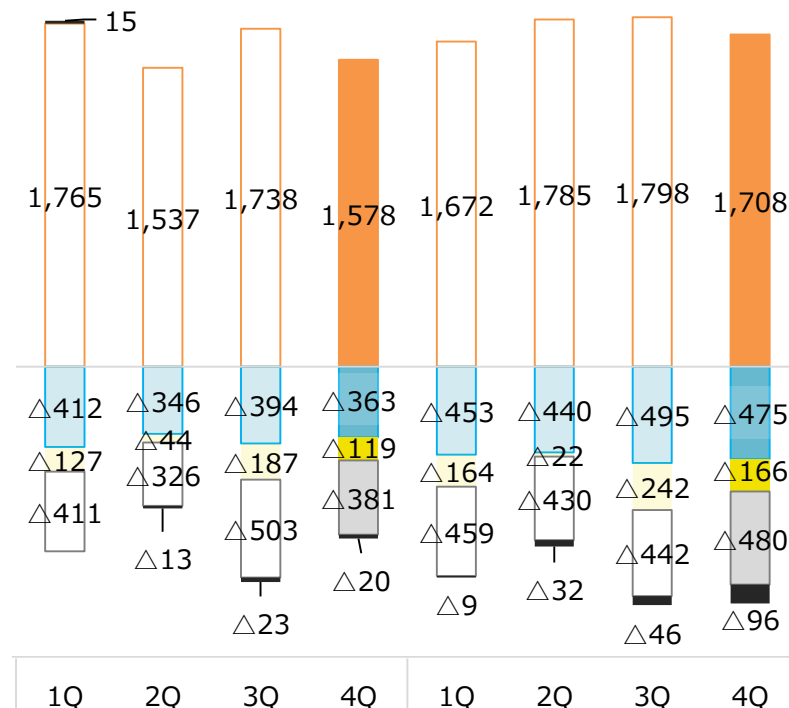
6,862 7,070 6,495 **6,684** 6,104 6,842 6,505 **6,629**



□コンテンツ □ヘルスケア □その他

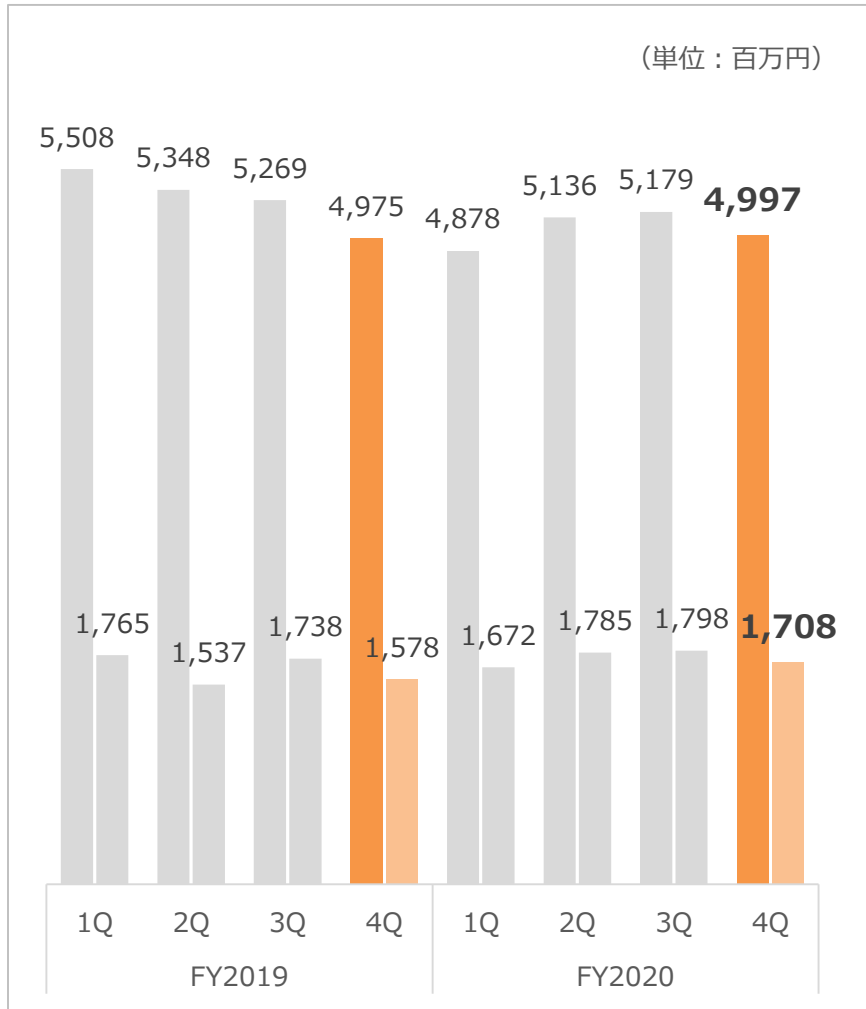
営業利益

829 806 629 **694** 586 860 570 **489**



□コンテンツ □ヘルスケア □その他 □コスト部門 ■連結消去

コンテンツ事業：売上高・営業利益

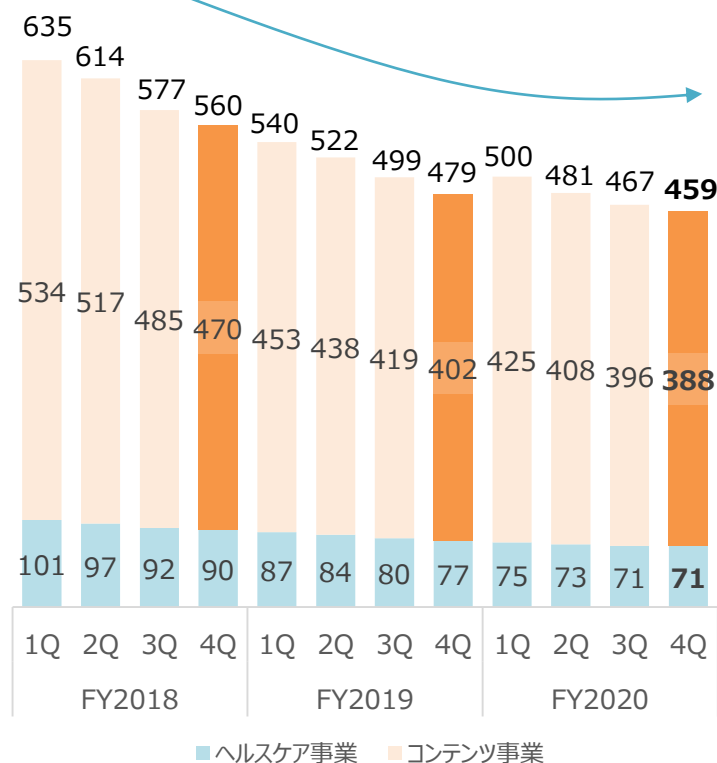


売上・利益横ばい

- ・ 売上高
オリジナルコミック事業の好調
musico事業譲受けの効果(1Q～)
- ・ 営業利益
広告宣伝費の抑制
musico事業譲受けの効果(1Q～)

コンテンツ事業：有料会員数

全体有料会員数 459万人



減少幅が縮小傾向

セキュリティ関連アプリが拡大傾向



ADGUARD

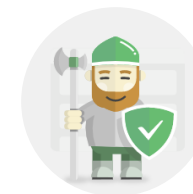
4つの機能



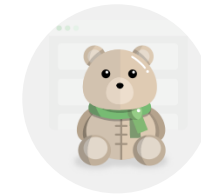
広告ブロック



追跡ブロック



脅威ブロック



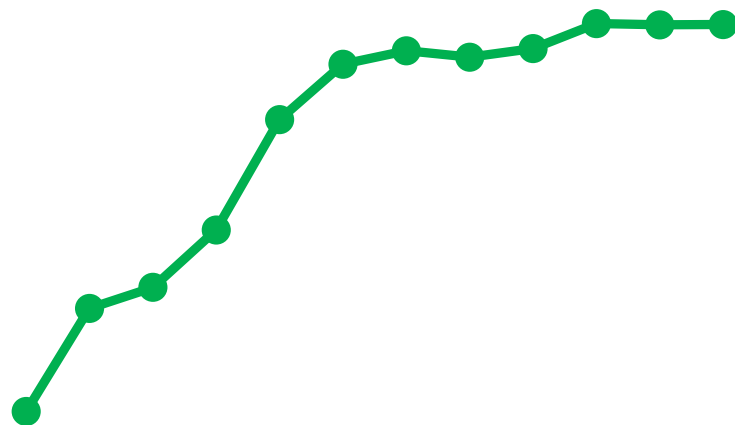
ペアレント機能
(子どもの保護機能)

※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（ルナルナ、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数の
顧客単価（ARPU）

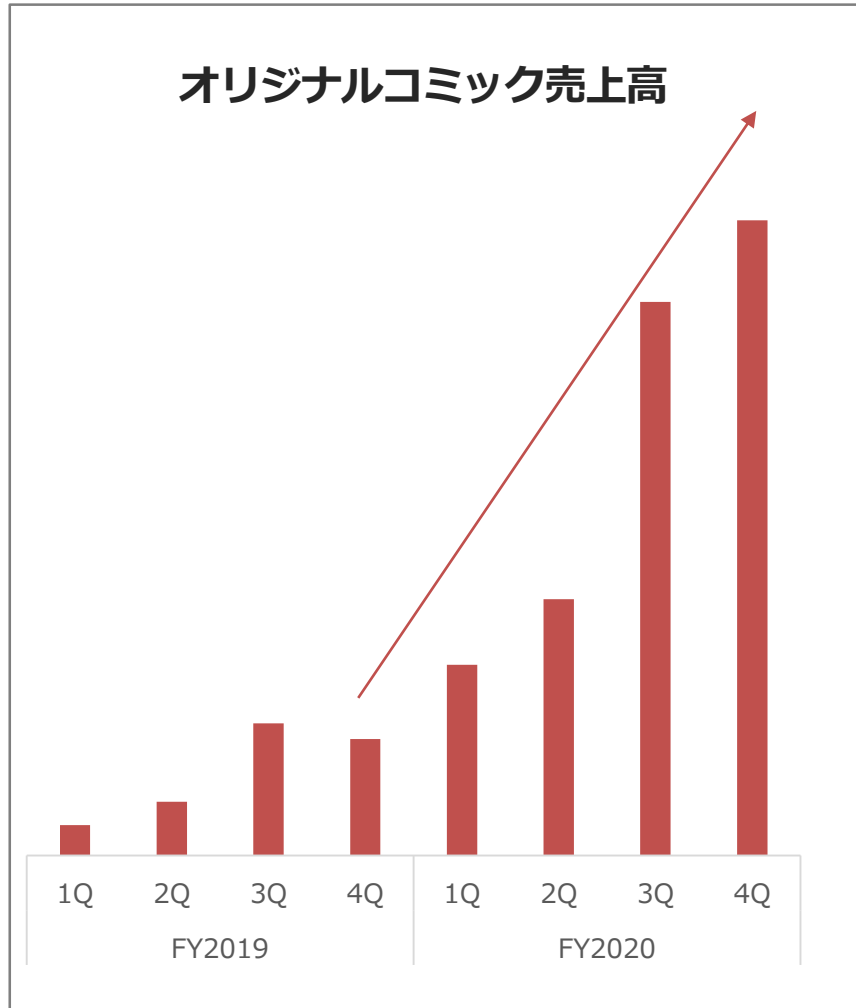
前年同期比+2.5円



ARPU横ばい

通端分離（規制強化）の影響

コンテンツ事業：オリジナルコミック事業

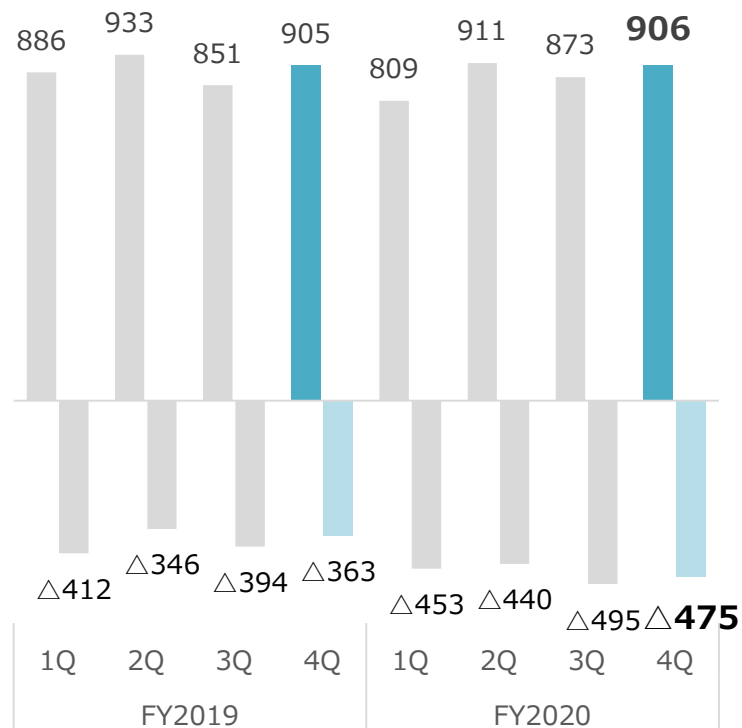


引き続き売上拡大傾向

「巣ごもり需要」恩恵享受

ヘルスケア事業：売上高・営業利益

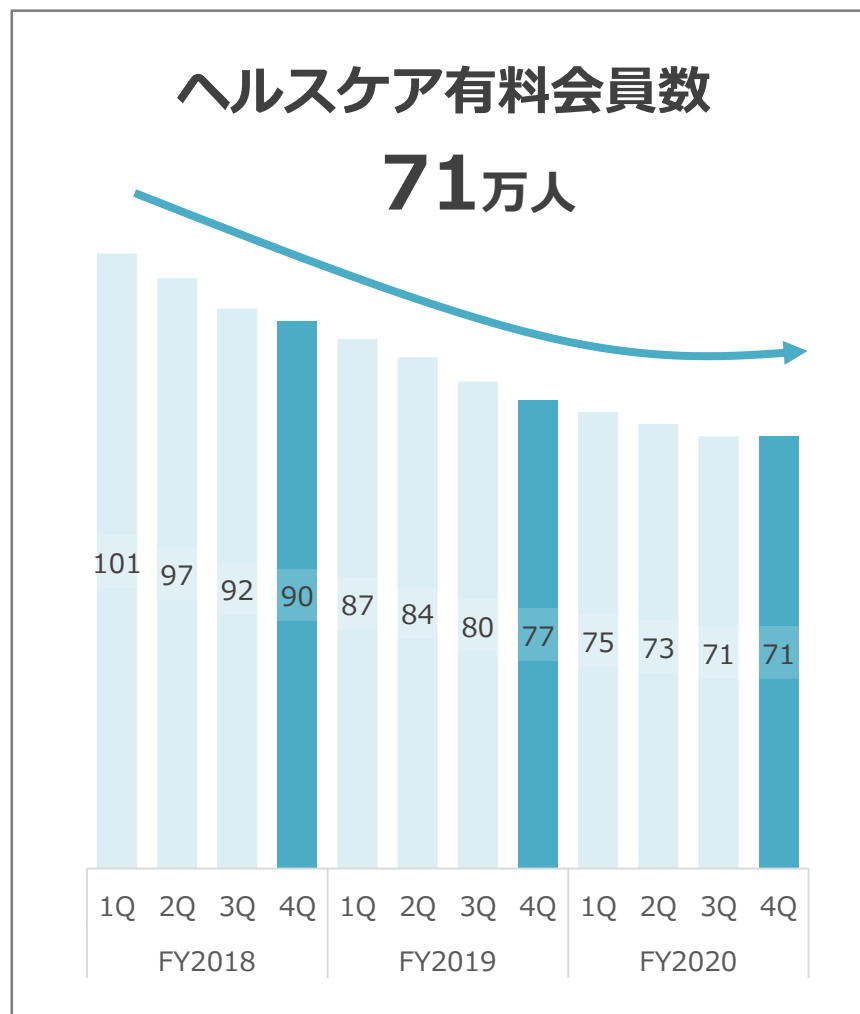
(単位：百万円)



売上高横ばい、投資継続

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

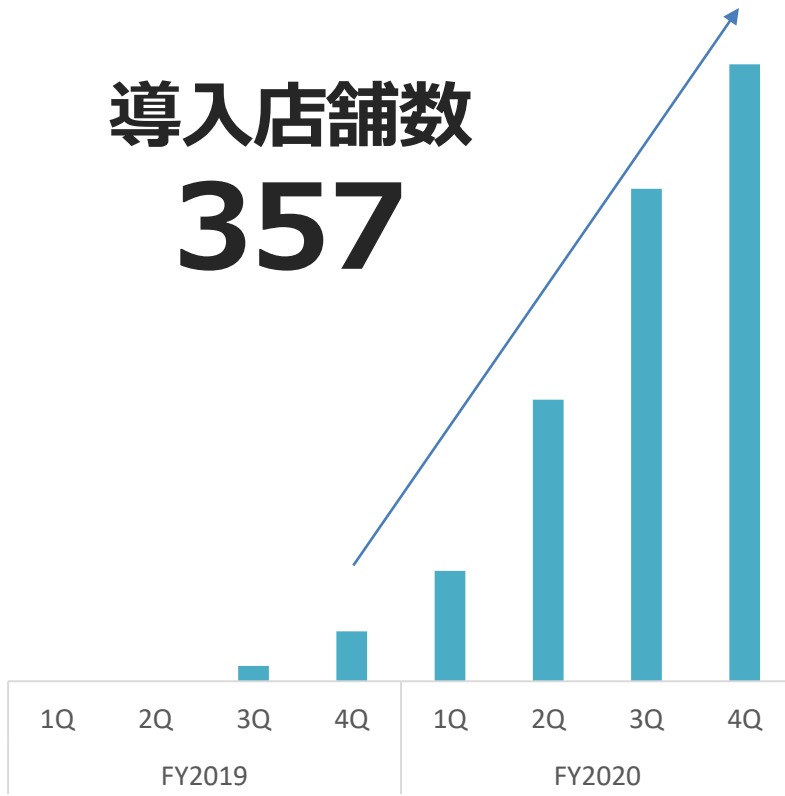


減少傾向から横ばいへ転じる
ルナルナ下げ止まり

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

Solamichi

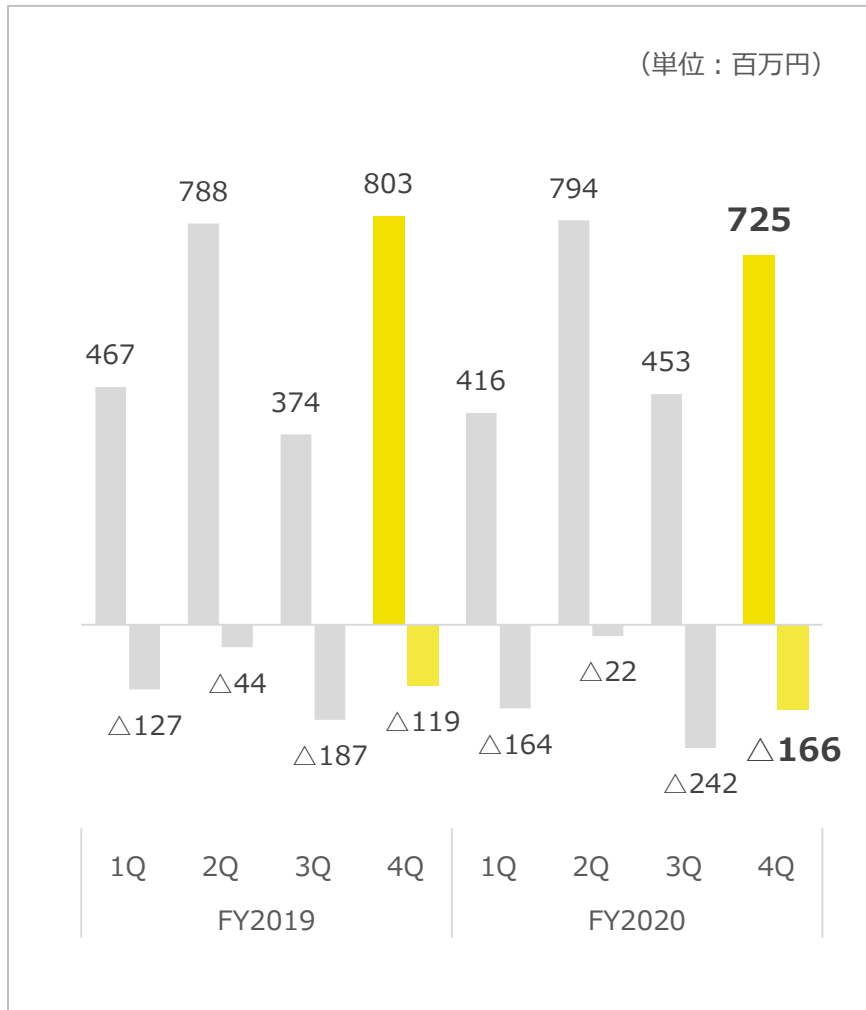
導入店舗数
357



導入店舗数拡大

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



- ・ 売上高
AI事業等の季節要因
- ・ 営業損失
3Qより子会社クラウドキャスト(株)の損失反映

FY2021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の拡大)

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（販売）
- ・ オンラインセミナー開催回数の増加

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）

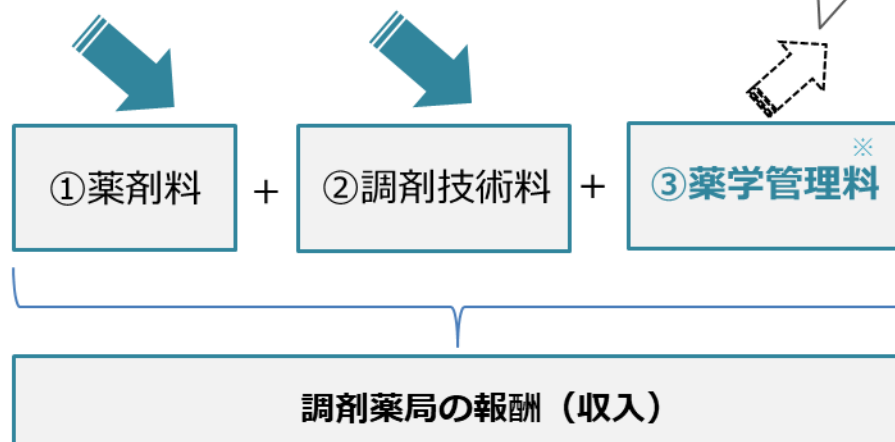
国の医療費42.6兆円
(2018年度)

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。

●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 **357**

2020年9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

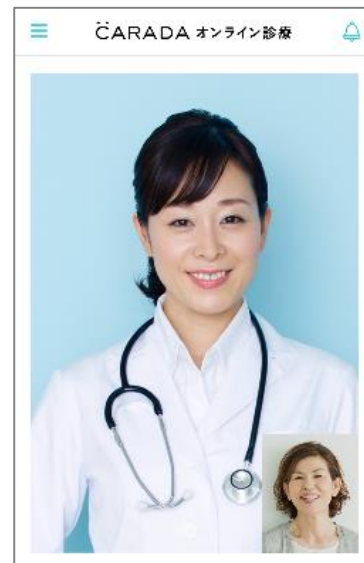
初期導入費用

月額システム利用料

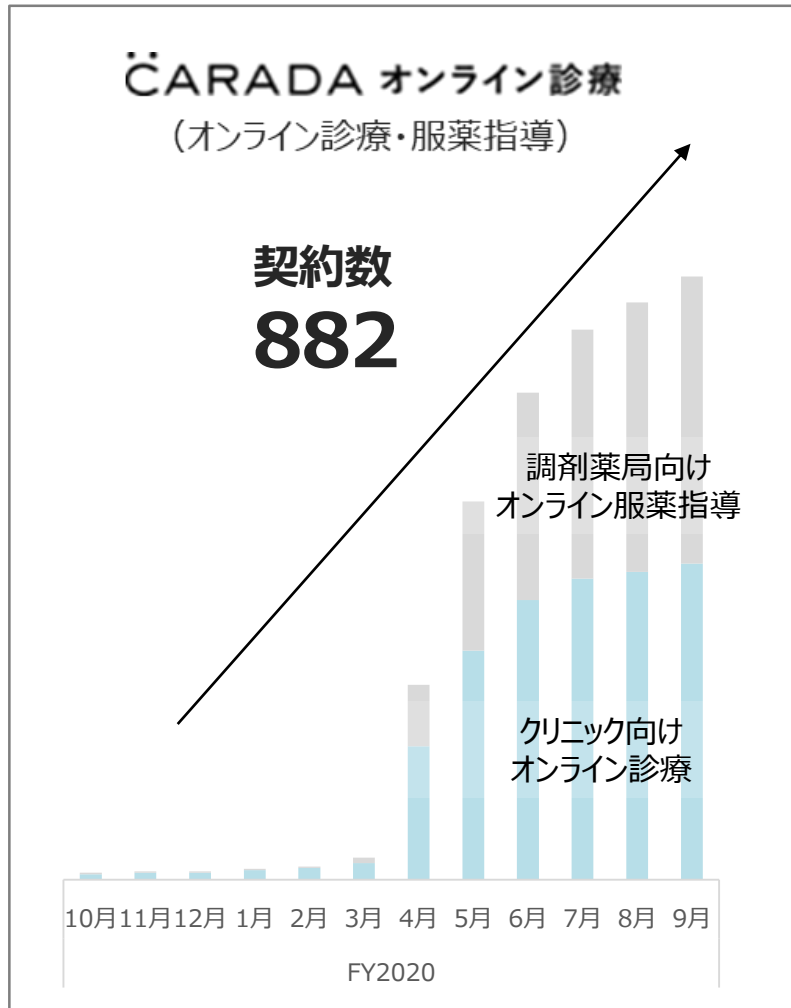
資料) 調剤薬局数：厚生労働省「平成30年度衛生行政報告書」より当社作成

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：取り組み



有償化、利用率向上に注力

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）

トピックス

トピックス①：『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



（ご参考）母子手帳アプリ『母子モ』サービス紹介

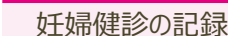
『母子モ』は、妊娠・出産・子育てを切れ目なくサポートする子育て支援アプリです



妊娠期・出産



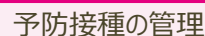
子育て



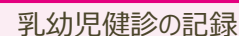
妊婦健診の記録



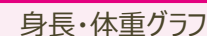
妊娠中の体重グラフ



予防接種の管理



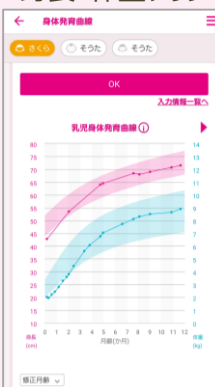
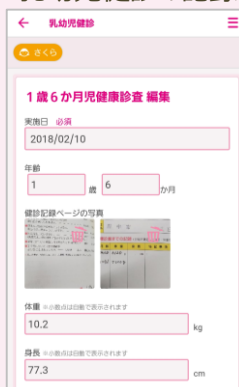
乳幼児健診の記録



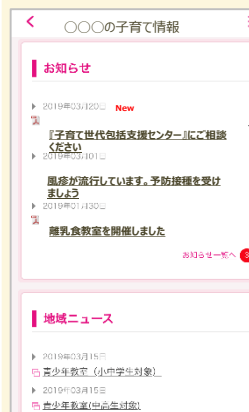
身長・体重グラフ



発達記録



お知らせ配信



『子育て世代包括支援センター』にご相談ください。



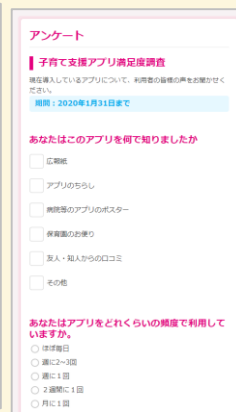
子育て支援施設検索



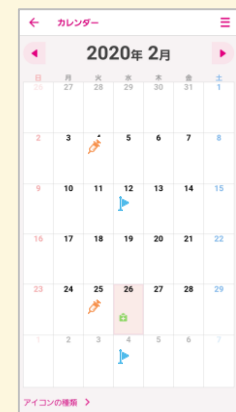
地域の子育てイベント



アンケート



スケジュール管理



トピックス①：『母子モ』



導入自治体数 **300** 突破

2020年10月末

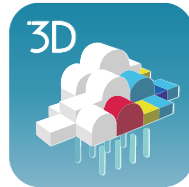


オンライン相談開始
自治体DXを支援

トピックス②：グッドデザイン賞受賞



母子手帳アプリ
母子モ



3D雨雲ウォッチ



優れたUI,UXを実現

2020グッドデザイン賞受賞



**GOOD DESIGN
AWARD 2020**

トピックス③：NTTコミュニケーションズとの協業



子会社クラウドキャスト、NTTコミュニケーションズとDX推進へ、製品提供開始



FY2021業績予想

FY2021業績予想

ヘルスケア事業(新規)の売上拡大に注力

売上高

前期比横ばい

25,500～26,500百万円

営業利益

前期比減益～横ばい

2,100～2,500百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益

前期比増益

1,300～1,700百万円

業績予想レンジの変動要素

- ・クラウド薬歴の導入拡大ペース
- ・オリジナルコミックのヒット作品提供
- ・広告ブロッカーAdGuardの有料会員数の拡大ペース

FY2021連結業績予想

(単位：百万円)

	2021年9月期（予想）			2020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	26,082	12,946	13,135	△82	△0.3%
売上原価	7,200	3,600	3,600	7,130	3,531	3,598	+69	1.0%
売上総利益	18,800	9,400	9,400	18,951	9,414	9,536	△151	△0.8%
販管費	16,500	8,300	8,200	16,444	7,968	8,476	+55	△0.3%
営業利益	2,300	1,100	1,200	2,507	1,446	1,060	△207	△8.3%
(利益率)	8.8%	8.5%	9.2%	9.6%	11.2%	8.1%		
経常利益	2,300	1,100	1,200	2,082	1,310	772	+217	+10.4%
(利益率)	8.8%	8.5%	9.2%	8.0%	10.1%	5.9%		
親会社株主に帰する 当期純利益	1,500	750	750	506	1,246	△739	+993	+195.9%
(利益率)	5.8%	5.8%	5.8%	1.9%	9.6%	△5.6%		

※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。

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
2020年9月期	8円	8円	16円
2021年9月期 (予想)	8円	8円	16円

付属資料

連結BS

(単位：百万円)

	FY2020	FY2019	増減		FY2020	FY2019	増減
流動資産	19,743	18,469	+1,274	流動負債	4,766	4,315	+451
現金及び預金	13,354	12,421	+932	買掛金	1,101	1,308	△206
受取手形及び売掛金	4,840	4,667	+173	1年内返済予定の長期借入金	451	14	+437
その他の流動資産	1,585	1,427	+157	未払金	1,333	1,150	+183
貸倒引当金	△36	△47	+11	未払法人税等	701	730	△29
				ポイント引当金	110	143	△32
				その他の流動負債	1,067	968	+99
固定資産	10,803	9,010	+1,793	固定負債	4,270	1,370	+2,900
有形固定資産	193	258	△64	長期借入金	2,881	52	+2,829
無形固定資産	3,764	2,062	+1,701	退職給付に係る負債	1,381	1,306	+75
ソフトウェア	1,281	1,870	△589	その他の固定負債	6	11	△4
のれん	692	153	+538	負債合計	9,036	5,685	+3,351
顧客関連資産	1,755	-	+1,755	株主資本	19,112	19,598	△485
投資その他の資産	6,845	6,689	+155	資本金	5,138	5,135	+2
投資有価証券	4,536	4,977	△440	資本剰余金	6,551	6,706	△155
敷金及び保証金	493	511	△18	利益剰余金	10,707	10,989	△281
繰延税金資産	1,766	1,133	+633	自己株式	△3,283	△3,233	△50
				その他の包括利益累計額	54	268	△214
				新株予約権	345	343	+2
				非支配株主持分	1,998	1,584	+414
				純資産合計	21,510	21,794	△283
資産合計	30,547	27,479	+3,067	負債純資産合計	30,547	27,479	+3,067

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	2Q	3Q	4Q
売上高	7,517	7,645	7,036	6,876	6,862	7,070	6,495	6,684	6,104	6,842	6,505	6,629
売上原価	1,590	1,734	1,499	1,580	1,632	1,883	1,652	1,989	1,627	1,904	1,783	1,814
売上総利益	5,926	5,910	5,537	5,295	5,229	5,186	4,843	4,695	4,477	4,937	4,722	4,814
(利益率)	78.8%	77.3%	78.7%	77.0%	76.2%	73.4%	74.6%	70.2%	73.3%	72.2%	72.6%	72.6%
販管費	5,265	5,200	4,444	4,542	4,400	4,380	4,213	4,001	3,891	4,076	4,151	4,325
営業利益	661	710	1,092	753	829	806	629	694	586	860	570	489
(利益率)	8.8%	9.3%	15.5%	11.0%	12.1%	11.4%	9.7%	10.4%	9.6%	12.6%	8.8%	7.4%
経常利益	619	706	1,085	705	868	709	1,373	183	404	905	651	121
(利益率)	8.2%	9.2%	15.4%	10.3%	12.7%	10.0%	21.1%	2.7%	6.6%	13.2%	10.0%	1.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	801	352	740	△266	543	317	1,285	△638	231	1,014	534	△1,273
(利益率)	10.7%	4.6%	10.5%	-	7.9%	4.5%	19.8%	-	3.8%	14.8%	8.2%	-

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	2Q	3Q	4Q
販管費総額	5,265	5,200	4,444	4,542	4,400	4,380	4,213	4,001	3,891	4,076	4,151	4,325
広告宣伝費	1,369	1,487	721	822	722	763	504	414	248	241	362	320
人件費	1,534	1,456	1,500	1,324	1,550	1,516	1,584	1,496	1,550	1,561	1,551	1,731
支払手数料	886	938	884	913	880	844	869	805	829	844	853	815
外注費	282	240	240	361	216	248	274	328	278	345	396	406
減価償却費	430	422	412	373	343	332	326	323	307	450	425	437
その他	761	654	685	746	687	673	654	632	675	632	562	613

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	2Q	3Q	4Q
売上高	6,862	7,070	6,495	6,684	6,104	6,842	6,505	6,629
コンテンツ事業	5,508	5,348	5,269	4,975	4,878	5,136	5,179	4,997
ヘルスケア事業	886	933	851	905	809	911	873	906
その他事業	467	788	374	803	416	794	453	725
コスト部門	-	-	-	-	-	-	-	-
連結消去	-	-	-	-	-	-	-	-

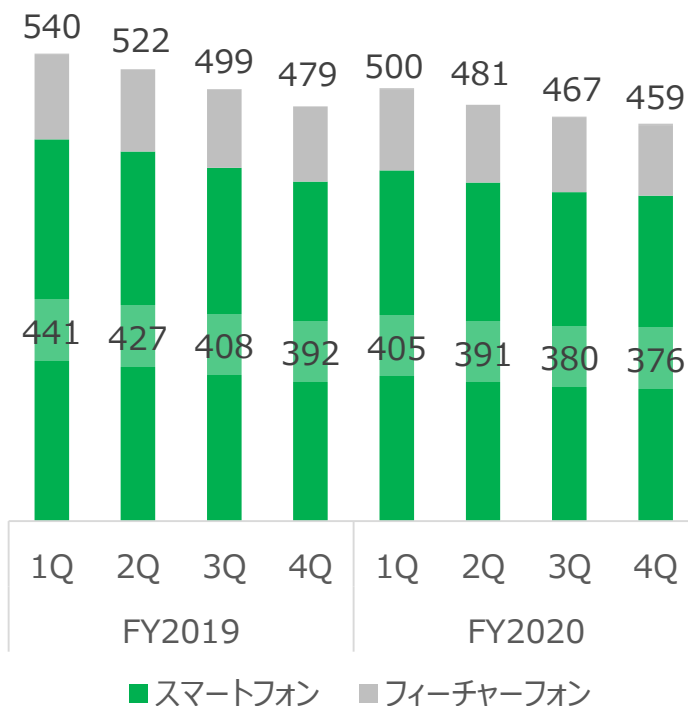
ビジネスユニット別業績推移（営業利益）

（単位：百万円）

	2019年9月期				2020年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業利益	829	806	629	694	586	860	570	489
コンテンツ事業	1,765	1,537	1,738	1,578	1,672	1,785	1,798	1,708
ヘルスケア事業	△412	△346	△394	△363	△453	△440	△495	△475
その他事業	△127	△44	△187	△119	△164	△22	△242	△166
コスト部門	△411	△326	△503	△381	△459	△430	△442	△480
連結消去	15	△13	△23	△20	△9	△32	△46	△96

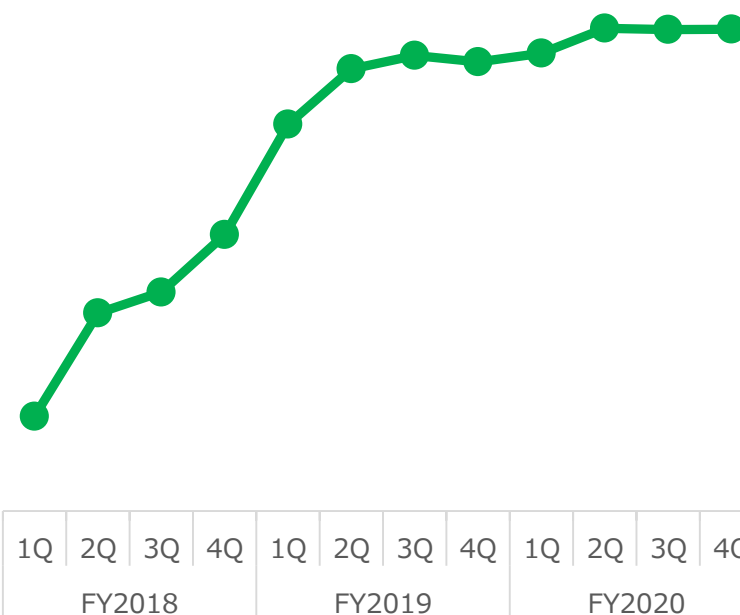
コンテンツ事業：有料会員数

全体有料会員数 459万人



スマートフォン有料会員数の 顧客単価（（ARPU）

前年同期比+2.5円



※左グラフ：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。

主なヘルスケアサービス一覧

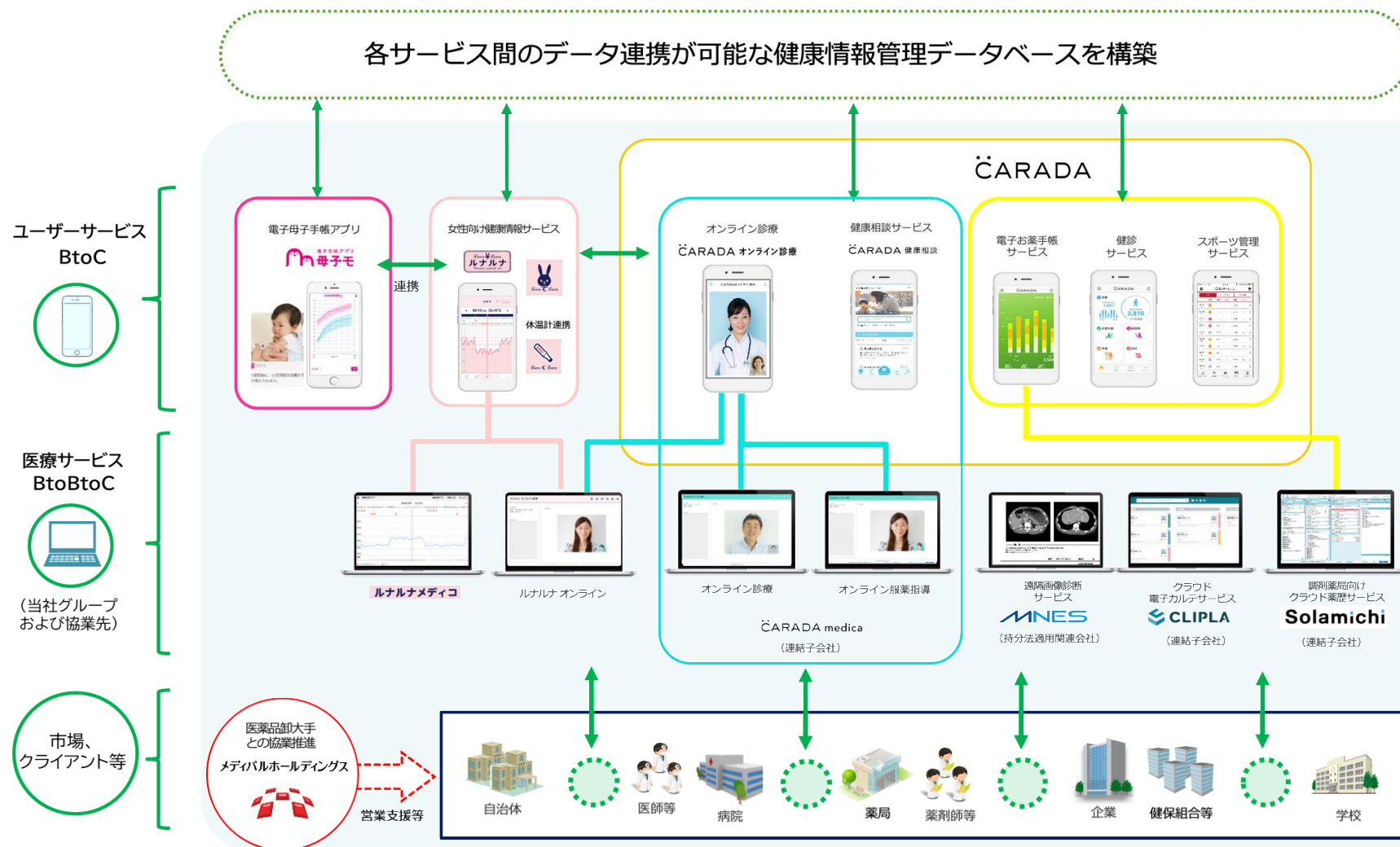
エムティーアイ

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ラー機能、 育児曲線、自治体情報など。	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310自治体が導入済。 (2020年10月時点)
	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1,500万DL突破。 妊活モード等は有料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。	BroBtoC型。現在は無料サービス。 婦人科への導入790。 (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。 新型コロナウイルス感染症拡大予防施策として 2021年1月末までシステム利用料無償提供。※
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。	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・調剤薬局との契約数724。 新型コロナウイルス感染症拡大予防施策として 2021年1月末までシステム利用料無償提供。※
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357件。2019年12月から納品本格化。

※新型コロナウイルス感染症の拡大状況によっては予定を変更する可能性があります。

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。

オンライン診療・オンライン服薬指導①：

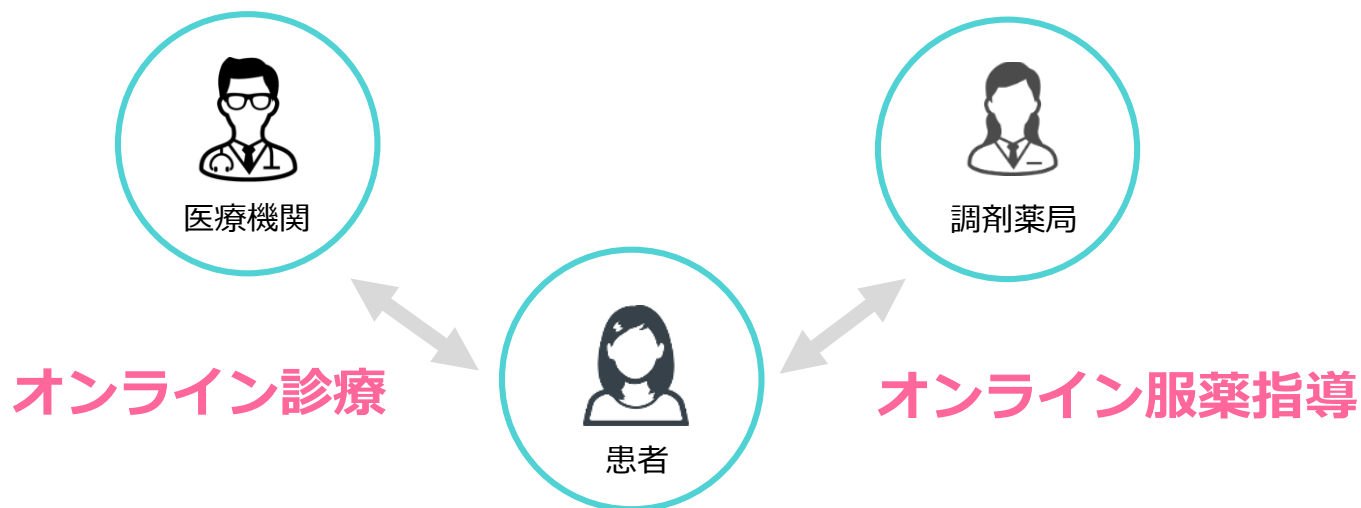
オンライン診療とは？

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。

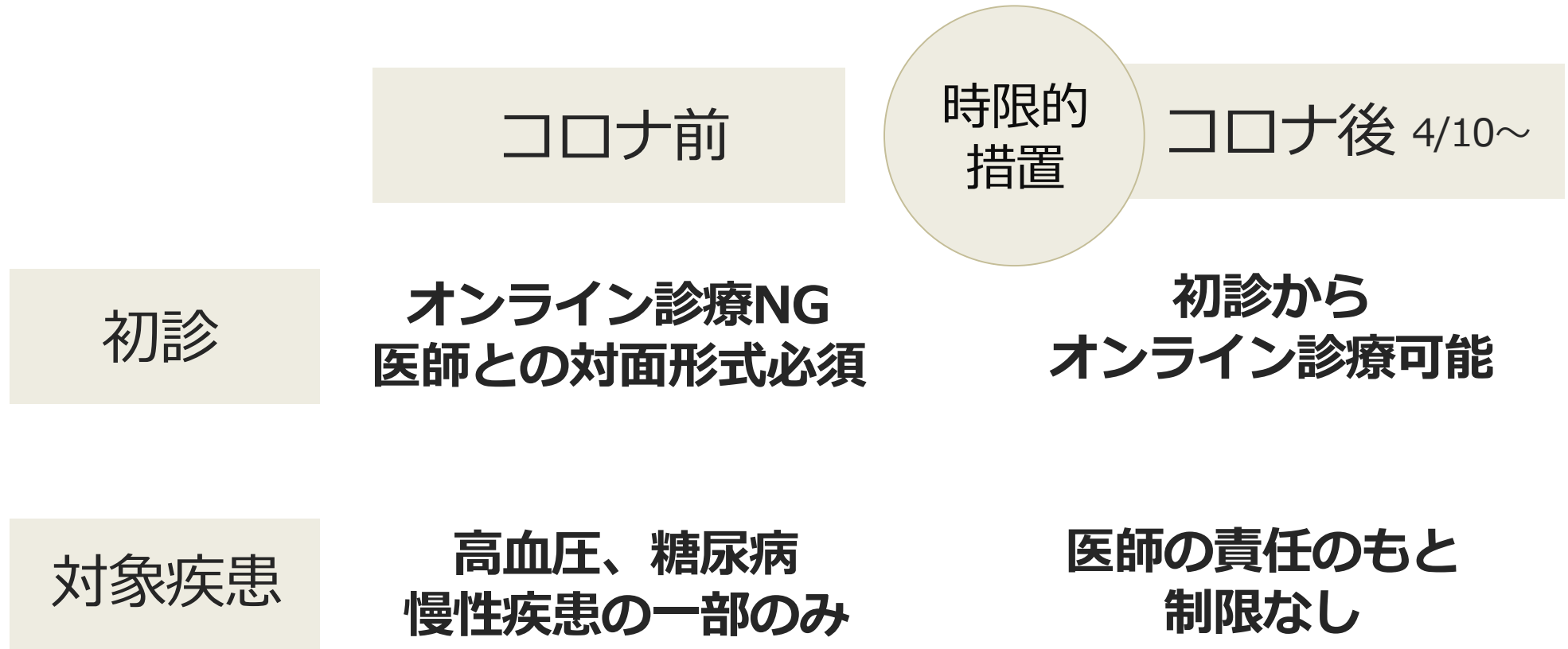
オンライン服薬指導とは？

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
 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。	 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。	 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。	 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。

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)

契約数
882
2020年9月末



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

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
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。