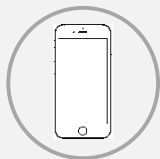


2020年9月期 第3四半期

# 決算説明会

2020年8月3日（月）

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拡大防止策 (COVID-19)

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



# 新型コロナウイルス感染拡大防止策

## 従業員向け



## テレワーク率

3月から95%以上の水準を維持

3月～6月は99%、7月以降もオフィス出勤率は毎日5%程度

## テレワークの スタンダード化準備中

子育て世代従業員の補助、メンタルヘルスケア制度の充実化へ

# 新型コロナウイルス感染拡大防止策

## 取引先向け

営業力（リアル／ネット）× IT を強みに  
**営業方法・対象を即時に切替え**



営業方法：

**対面営業**

**オンライン営業**

**オンライン営業メイン**

営業対象：

クラウド薬歴

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  
 クラウド薬歴

## ■ 目次

### P.01 3Q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 通期業績予想に対する進捗
- 06 ビジネスユニット別業績

### P.13 今後の取り組み

- 14 FY2020基本方針
- 15 オンライン診療・オンライン服薬指導
- 22 クラウド薬歴
- 27 ヘルスケア事業
- 28 コンテンツ事業
- 29 連結業績予想

### P.30 付属資料

- 31 連結BS
- 32 連結PL推移
- 33 連結販管費推移
- 34 ビジネスユニット別業績推移
- 36 主なヘルスケアサービス一覧
- 37 ヘルスケアサービス全体像

# 3Q決算概要

# 決算ハイライト

## 1 3Q累計実績

- 売上高 19,452百万円 (前年同期比  $\triangle 975$ 百万円  $\triangle 4.8\%$ )
- 営業利益 2,017百万円 (前年同期比  $\triangle 247$ 百万円  $\triangle 10.9\%$ )

## 2 通期業績予想に対して順調

進捗率 売上高 74.8% 営業利益 80.7%

## 3 3Q取り組み実績

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

# 連結PL

## 減収減益、新型コロナの影響限定的

(単位：百万円)

	FY2020 3Q累計	FY2019 3Q累計	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	<b>19,452</b>	20,427	<b>△975</b>	<b>△4.8%</b>	通端分離の影響
売上原価 (原価率)	<b>5,315</b> <b>27.3%</b>	5,168 25.3%	<b>+147</b>	<b>+2.9%</b>	
売上総利益 (利益率)	<b>14,136</b> <b>72.7%</b>	15,259 74.7%	<b>△1,123</b>	<b>△7.4%</b>	
販管費 (販管費率)	<b>12,119</b> <b>62.3%</b>	12,994 63.6%	<b>△875</b>	<b>△6.7%</b>	広告宣伝費抑制
営業利益 (利益率)	<b>2,017</b> <b>10.4%</b>	2,265 11.1%	<b>△247</b>	<b>△10.9%</b>	
経常利益 (利益率)	<b>1,961</b> <b>10.1%</b>	2,951 14.4%	<b>△989</b>	<b>△33.5%</b>	
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (利益率)	<b>1,780</b> <b>9.2%</b>	2,146 10.5%	<b>△365</b>	<b>△17.0%</b>	



## 連結販管費内訳

# 広告宣伝費の大幅抑制

(単位：百万円)

	FY2020 3Q累計	FY2019 3Q累計	前年同期比		
			金額	増減率	
販管費総額	12,119	12,994	△875	△6.7%	
広告宣伝費	853	1,990	△1,136	△57.1%	通端分離の影響
人件費	4,664	4,651	+12	+0.3%	
支払手数料	2,527	2,594	△66	△2.6%	
外注費	1,020	739	+281	+38.1%	
減価償却費	1,182	1,003	+179	+17.9%	
その他	1,870	2,015	△145	△7.2%	

# 通期業績予想に対する進捗

## 順調に推移

(単位：百万円)

	<b>FY2020 3Q累計</b>	FY2020 通期予想	<b>進捗率</b>
売上高	<b>19,452</b>	26,000	<b>74.8%</b>
営業利益	<b>2,017</b>	2,500	<b>80.7%</b>
経常利益	<b>1,961</b>	2,400	<b>81.7%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>1,780</b>	1,700	<b>104.7%</b>

# 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

ルナルナ



母子モ



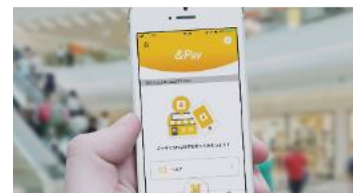
CARADA

Solamichi

CARADA オンライン診療

## その他事業

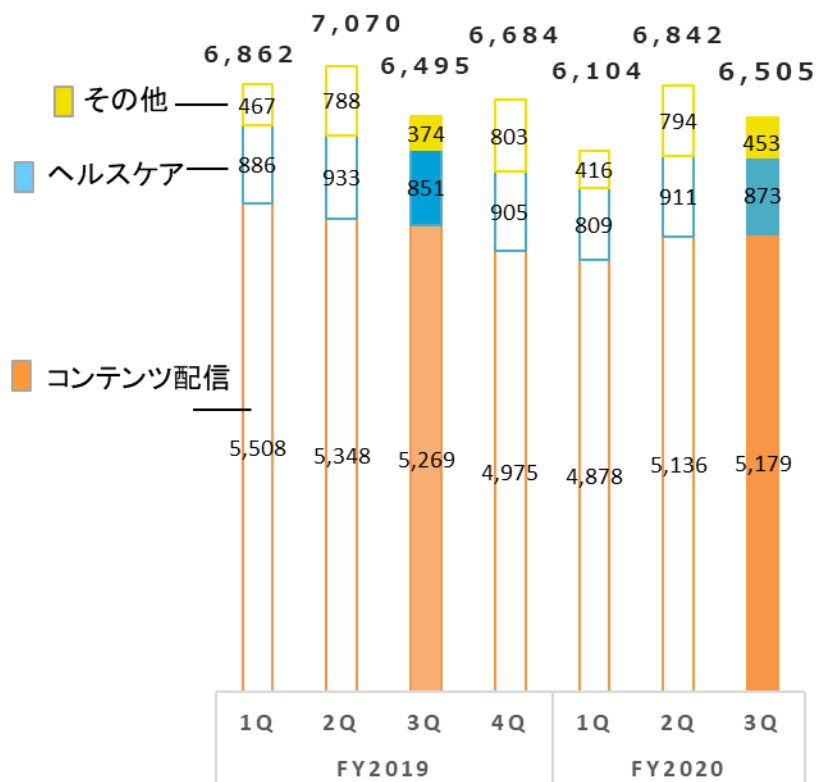
BtoB/BtoBtoC  
フィンテックサービス  
AIサービス



# ビジネスユニット別業績

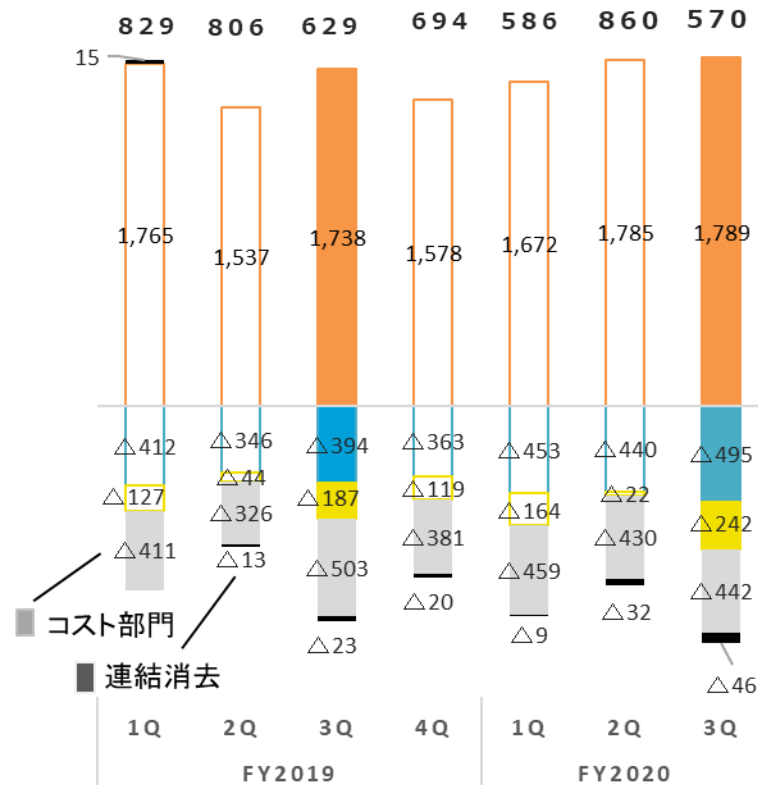
## 売上高

(単位：百万円)



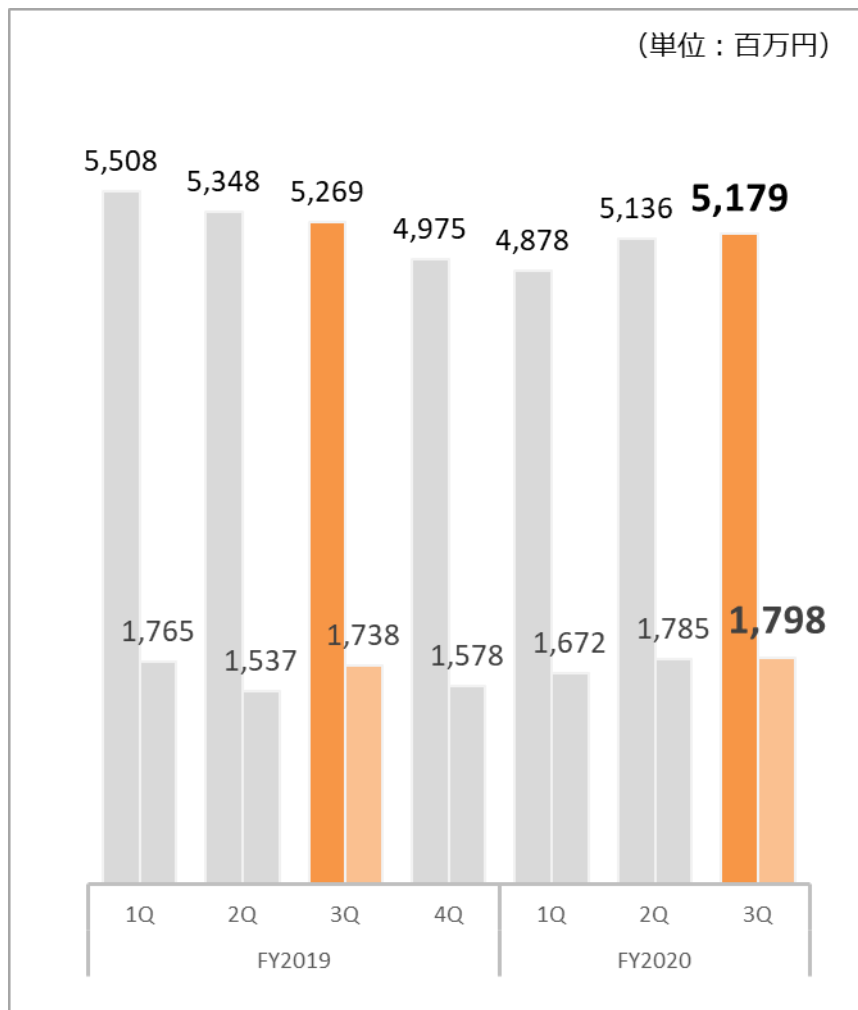
## 営業利益

(単位：百万円)



# コンテンツ事業：売上高・営業利益

(単位：百万円)



## 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
- ・ 営業利益  
 広告宣伝費の抑制  
 musico事業譲受けの効果

# コンテンツ事業：有料会員数



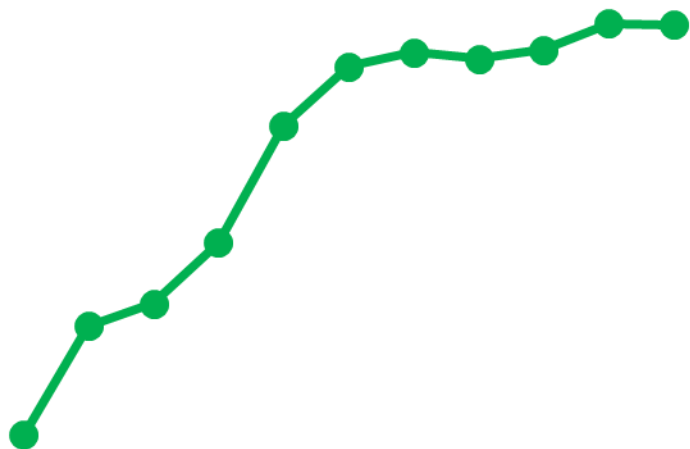
## 減少傾向

通端分離の影響  
 musico事業譲受けの効果 (1Q)

※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（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）

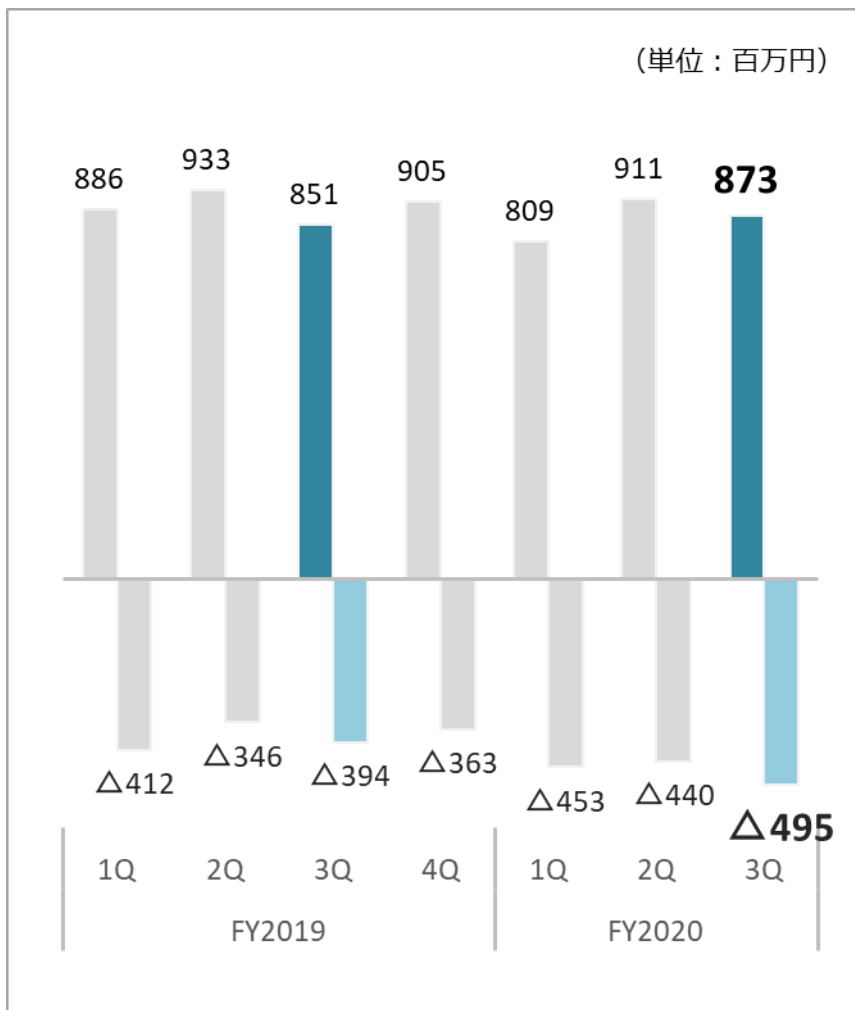
スマートフォン有料会員の  
顧客単価（ARPU）  
前年同期比 **+2.0** 円



## ARPU横ばい

通端分離の影響

# ヘルスケア事業：売上高・営業利益



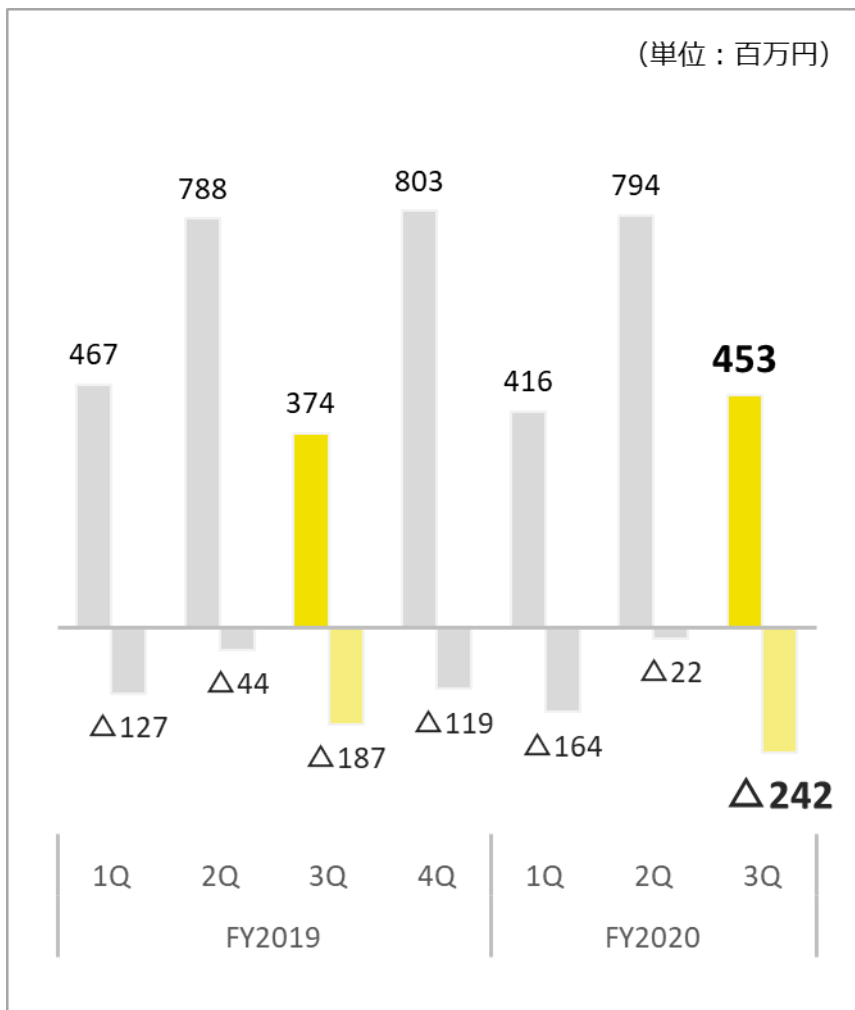
## 売上高横ばい、投資継続

- ・売上高  
クラウド薬歴の初期導入売上拡大
- ・営業損失  
オンライン診療・オンライン服薬指導の広告宣伝費増



## その他事業（AI事業等）：売上高・営業利益

金融機関向けシステム開発等のソリューション事業等



- ・ 売上高  
AI事業の季節要因
- ・ 営業損失  
AI事業の季節要因

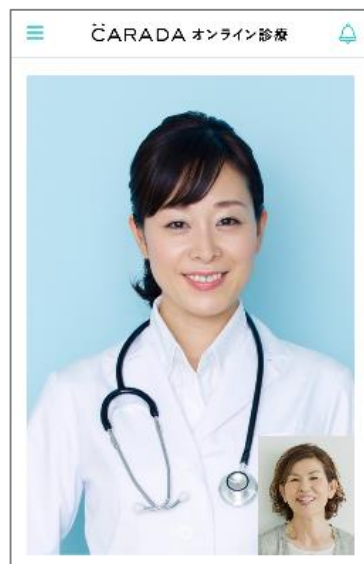
## 今後の取り組み

# FY2020基本方針

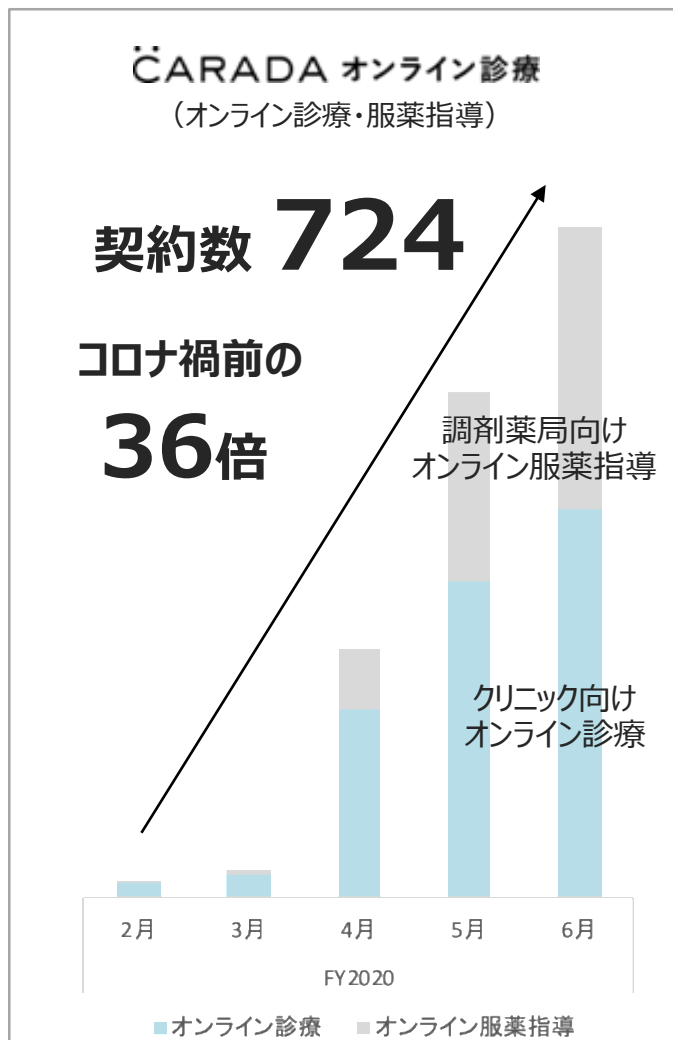
1. ヘルスケア事業の売上拡大
2. 全体有料会員数の維持
3. 顧客単価（ARPU）の向上

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①：実績と取り組み



## 需要急増、契約数急拡大

### 3Q実績

- ・ 新型コロナにより需要急増
- ・ リスティング広告の活用

### 4Q以降の取り組み

- ・ 来期からの有償化
- ・ メディカルホールディングスとの協業（販売）

## オンライン診療・オンライン服薬指導②：用語説明

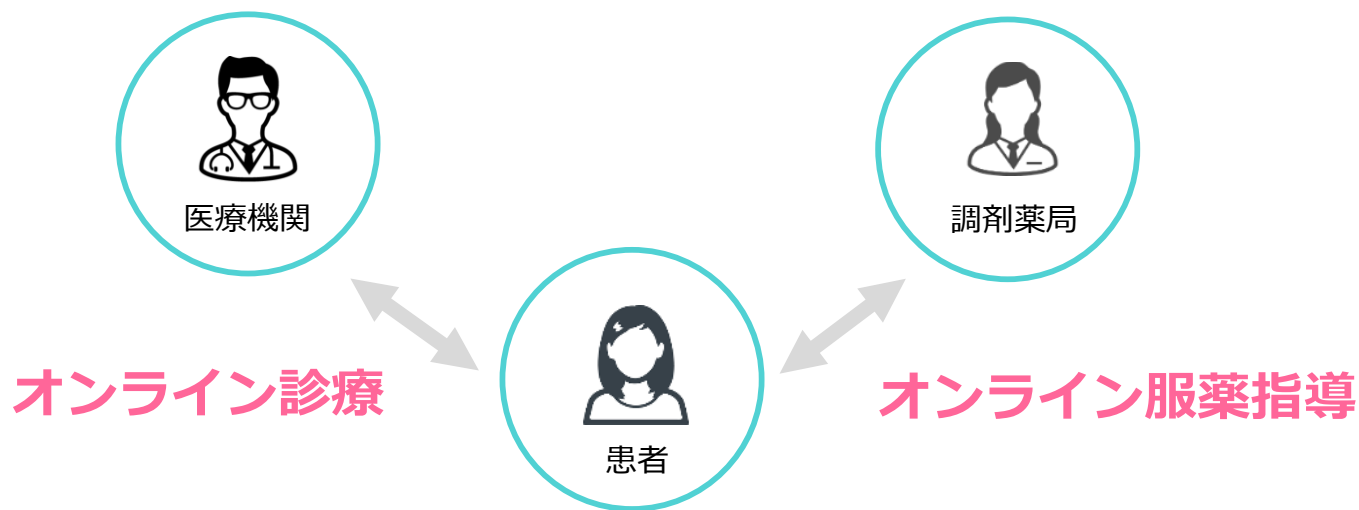
### オンライン診療とは？

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③：外部環境

コロナ前

時限的  
措置

コロナ後 4/10～

初診

**オンライン診療NG  
医師との対面形式必須**

**初診から  
オンライン診療可能**

対象疾患

**高血圧、糖尿病  
慢性疾患の一部のみ**

**医師の責任のもと  
制限なし**

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④：サービス紹介

## CARADA 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>

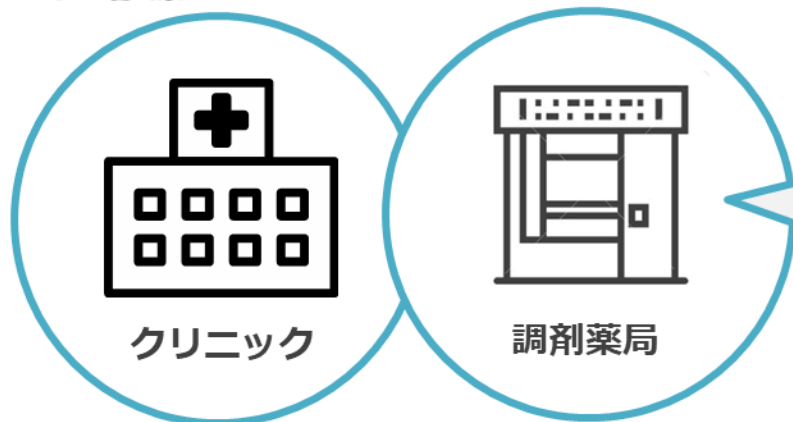


# オンライン診療・オンライン服薬指導⑤：マーケット

新型コロナにより需要急増

ĊARADA オンライン診療  
(オンライン診療・服薬指導)

契約数  
**724**  
2020年6月末



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

+

ストック型

初期導入費用

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

# オンライン診療・オンライン服薬指導⑥：トピックス



## 『ルナルナ オンライン診療』 不妊治療実績のある 聖マリアンナ医科大学病院が導入

不妊治療に関するオンライン相談可能に

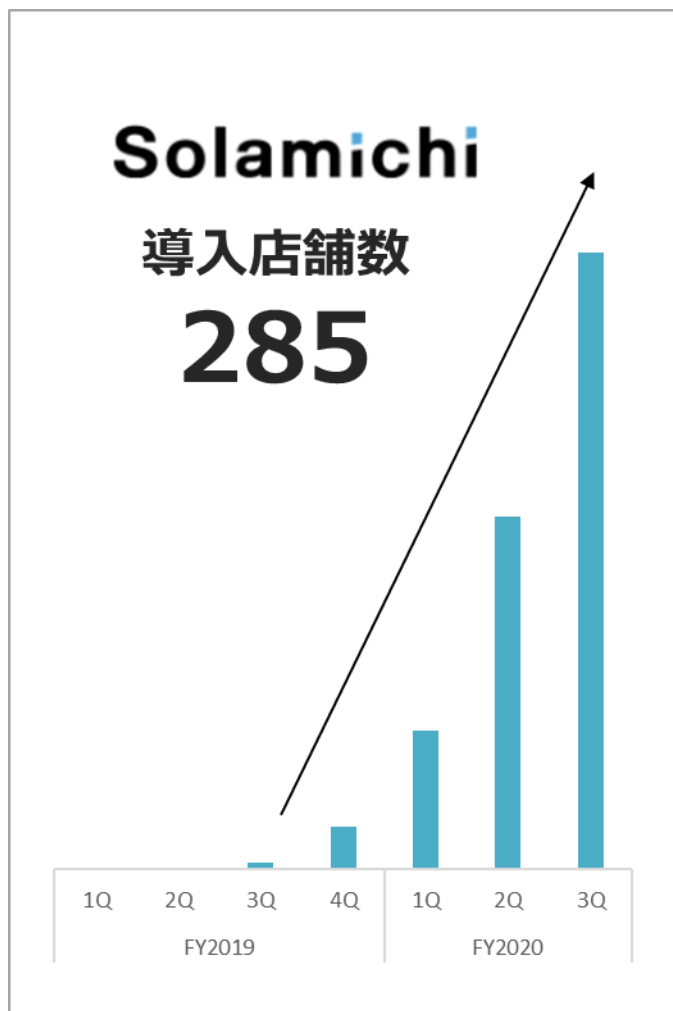
医療機関と患者をつなぐ



## 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ぬ。

# クラウド薬歴①：実績と取り組み



## 導入拡大、営業も再開

### 3Q実績

- ・ 営業対象を「オンライン服薬指導」にシフト
- ・ 契約済み調剤薬局への導入進展

### 4Q以降の取り組み

- ・ IT補助金に採用、初期導入費用軽く
- ・ メディカルホールディングスとの協業（販売）

# 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)

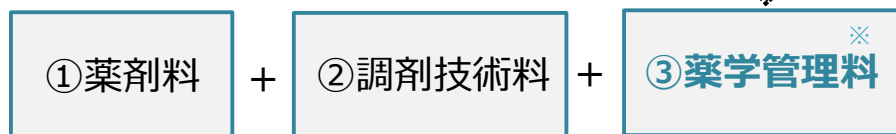
国の医療費42.6兆円  
(2018年度)

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



調剤薬局の報酬 (収入)

※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。薬剤師の業務負荷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

使いやすい操作画面

薬局の外でも使える

診療報酬に新設の服薬指導を全面サポート！

実務者の薬剤師に好評！

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 **285**

2020年6月末



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

# ヘルスケア事業：医療卸大手との協業推進

## 商材 (サービス)

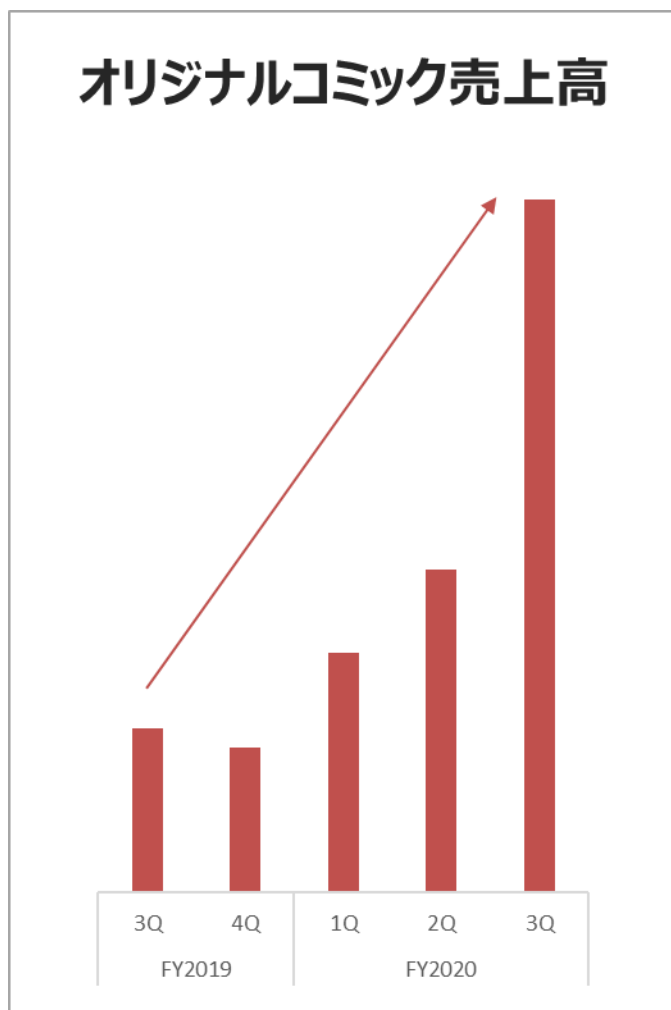


## 営業体制





## コンテンツ事業：実績と取り組み



## オリジナルコミック事業が好調

### 3Q実績

- ・「巣ごもり需要」恩恵享受

### 4Q以降の取り組み

- ・人気オリジナルコミック作品数の増加

# 連結業績予想

(単位：百万円)

	2020年9月期			2019年9月期 (実績)			前期比	
	通期 (予想)	上期 (実績)	下期 (予想)	通期	上期	下期	金額 (通期)	増減率 (通期)
売上高	26,000	12,946	13,053	27,112	13,932	13,179	△1,112	△4.1%
売上原価	7,200	3,531	3,668	7,517	3,515	3,641	+42	+0.6%
売上総利益	18,800	9,414	9,385	19,955	10,416	9,538	△1,155	△5.8%
販管費	16,300	7,968	8,331	16,996	8,781	8,214	△696	△4.1%
営業利益	2,500	1,446	1,053	2,959	1,635	1,323	△459	△15.5%
(利益率)	9.6%	11.2%	8.1%	10.9%	11.7%	10.0%		
経常利益	2,400	1,310	1,089	3,134	1,577	1,556	△734	△23.4%
(利益率)	9.2%	10.1%	8.3%	11.6%	11.3%	11.8%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,700	1,246	453	1,508	860	647	△191	△12.7%
(利益率)	6.5%	9.6%	3.5%	5.6%	6.2%	4.9%		

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

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)

	FY2020-3Q	FY2019	増減		FY2020-3Q	FY2019	増減
流動資産	19,217	18,469	+748	流動負債	4,421	4,315	+106
現金及び預金	12,724	12,421	+303	買掛金	1,178	1,308	△129
受取手形及び売掛金	4,909	4,667	+242	1年内返済予定の長期借入金	451	14	+437
その他の流動資産	1,632	1,427	+204	未払金	1,320	1,150	+169
貸倒引当金	△48	△47	△1	未払法人税等	359	730	△371
				ポイント引当金	124	143	△19
				その他の流動負債	986	968	+18
固定資産	12,473	9,010	+3,463	固定負債	4,426	1,370	+3,056
有形固定資産	213	258	△44	長期借入金	3,024	52	+2,972
無形固定資産	5,392	2,062	+3,330	退職給付に係る負債	1,395	1,306	+88
ソフトウェア	2,124	1,870	+253	その他の固定負債	7	11	△3
のれん	1,331	153	+1,178	負債合計	8,848	5,685	+3,163
顧客関連資産	1,860	-	+1,860	株主資本	20,388	19,598	+790
投資その他の資産	6,866	6,689	+176	資本金	5,135	5,135	-
投資有価証券	4,856	4,977	△120	資本剰余金	6,553	6,706	△153
繰延税金資産	1,458	1,133	+324	利益剰余金	11,978	10,989	+989
				自己株式	△3,278	△3,233	△45
				その他の包括利益累計額	16	268	△252
				新株予約権	375	343	+32
				非支配株主持分	2,062	1,584	+478
				純資産合計	22,843	21,794	+1,048
資産合計	31,691	27,479	+4,212	負債純資産合計	31,691	27,479	+4,212

# 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
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
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
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
(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%
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
営業利益	661	710	1,092	753	829	806	629	694	586	860	570
(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%
経常利益	619	706	1,085	705	868	709	1,373	183	404	905	651
(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%
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
(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
<b>販管費総額</b>	<b>5,265</b>	<b>5,200</b>	<b>4,444</b>	<b>4,542</b>	<b>4,400</b>	<b>4,380</b>	<b>4,213</b>	<b>4,001</b>	<b>3,891</b>	<b>4,076</b>	<b>4,151</b>
広告宣伝費	1,369	1,487	721	822	722	763	504	414	248	241	362
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
支払手数料	886	938	884	913	880	844	869	805	829	844	853
外注費	282	240	240	361	216	248	274	328	278	345	396
減価償却費	430	422	412	373	343	332	326	323	307	450	425
その他	761	654	685	746	687	673	654	632	675	632	562

# 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
<b>売上高</b>	<b>6,862</b>	<b>7,070</b>	<b>6,495</b>	<b>6,684</b>	<b>6,104</b>	<b>6,842</b>	<b>6,505</b>
コンテンツ事業	5,508	5,348	5,269	4,975	4,878	5,136	5,179
ヘルスケア事業	886	933	851	905	809	911	873
その他事業	467	788	374	803	416	794	453
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)

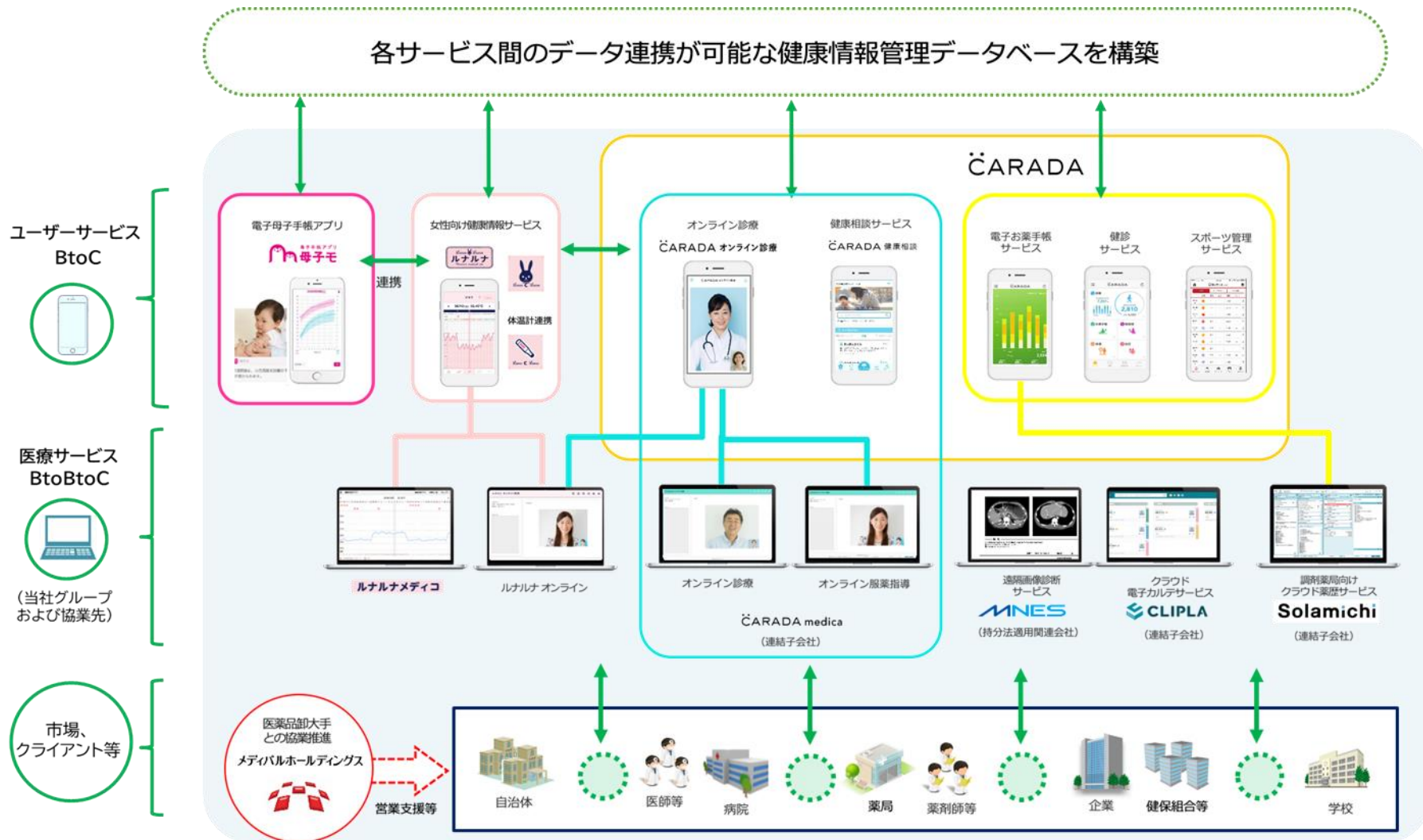
	2019年9月期				2020年9月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
<b>営業利益</b>	<b>829</b>	<b>806</b>	<b>629</b>	<b>694</b>	<b>586</b>	<b>860</b>	<b>570</b>
コンテンツ事業	1,765	1,537	1,738	1,578	1,672	1,785	1,798
ヘルスケア事業	△412	△346	△394	△363	△453	△440	△495
その他事業	△127	△44	△187	△119	△164	△22	△242
コスト部門	△411	△326	△503	△381	△459	△430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

# 主なヘルスケアサービス一覧

実績は2020年6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。	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285自治体が導入済。
	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780。 (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拡大予防施策として 9月末までシステム利用料無償提供中。
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てる。	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・調剤薬局との契約数724。 新型コロナウイルス感染拡大予防施策として 9月末までシステム利用料無償提供中。
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285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。

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

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。