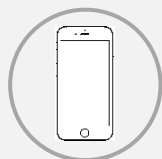


2021年9月期

決算説明会資料

2021年11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 FY2021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 コンテンツ事業における決算処理
- 06 通期予想に対する達成率
- 07 セグメント別業績

■ P.16 FY2022の取り組み

- 17 FY2022基本方針と重点課題
- 18 クラウド薬歴
- 20 母子手帳アプリ+子育てDX
- 26 トピックス
- 30 FY2022業績予想

■ P.33 中期収益イメージ

■ P.35 資本政策

■ P.38 付属資料

- | | |
|-------------|------------------|
| 39 連結BS | 44 主なヘルスケアサービス一覧 |
| 40 連結PL推移 | 45 ヘルスケアサービス全体像 |
| 41 連結販管費推移 | 46 クラウド薬歴 |
| 42 セグメント別業績 | 47 母子手帳アプリ |
| | 48 サステナビリティ |

FY2021決算概要

決算ハイライト

1 FY2021業績

- ・売上高 25,743百万円 (前期比 Δ 339百万円 Δ 1.3%)
(達成率 99.0%)
- ・営業利益 1,929百万円 (前期比 Δ 577万円 Δ 23.0%)
(達成率 83.9%)

2 FY2021 4Q取り組み実績

- ・コンテンツ事業：
 - ・ セキュリティ関連アプリ好調
 - ・ オリジナルコミック過去最高更新
- ・ヘルスケア事業：
 - ・ クラウド薬歴の導入好調
 - ・ 『母子モ』好調、子育てDX推進

3 FY2022業績予想

- ・売上高 25,500~26,500百万円 (前期比 Δ 0.9%~+2.9%)
- ・営業利益 1,800~2,200百万円 (前期比 Δ 6.7%~+14.0%)

連結PL

売上高：横ばい、営業利益：減益

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021	前期比		
			金額	増減率	
売上高	26,082	25,743	△339	△1.3%	
売上原価 (原価率)	7,130 27.3%	7,001 27.2%	△129	△1.8%	
売上総利益 (利益率)	18,951 72.7%	18,741 72.8%	△209	△1.1%	
販管費 (販管費率)	16,444 63.0%	16,811 65.3%	+367	+2.2%	(人件費) 子会社の増加 開発人員の増加
営業利益 (利益率)	2,507 9.6%	1,929 7.5%	△577	△23.0%	
経常利益 (利益率)	2,082 8.0%	1,370 5.3%	△712	△34.2%	持分法による投資 損失の拡大
親会社株主に帰属する 当期純利益 (利益率)	506 1.9%	△ 1,164 -	△1,671	-	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	FY2021	前期比		
			金額	増減率	
販管費総額	16,444	16,811	+367	+2.2%	
広告宣伝費	1,174	1,517	+343	+29.3%	セキュリティ関連アプリの販売促進
人件費	6,395	7,099	+703	+11.0%	子会社の増加 開発人員の増加
支払手数料	3,343	3,157	△185	△5.5%	
外注費	1,426	1,804	+377	+26.4%	
減価償却費	1,620	1,132	△487	△30.1%	
その他	2,483	2,100	△383	△15.4%	

コンテンツ事業における決算処理

金額： 過去分を含めて一括で売上高のマイナス調整額（△322百万円）を計上
 （うち2021年9月期は△156百万円、2020年9月期は△130百万円）

理由： コンテンツ事業の一部においてポイント処理でシステム上無償ポイントと有償ポイントの区別が付かない等の不備があり、そのため無償ポイント消費分を売上計上していたことが判明

（単位：百万円）

		FY2020	FY2021
実績	売上高	26,082	25,743
	営業利益	2,507	1,929
(一括調整)			△322
(年度別調整額)		△130	△156
補正值	売上高	25,951	25,909
	営業利益	2,376	2,096

通期予想に対する達成率

(単位：百万円)

	FY2021 予想	FY2021 実績	達成率
売上高	26,000	25,955	99.0%
営業利益	2,300	2,272	83.9%
経常利益	1,800	1,602	76.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△800	△1,161	-

※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



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



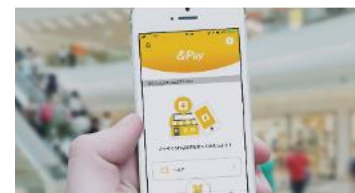
CARADA

Solamichi

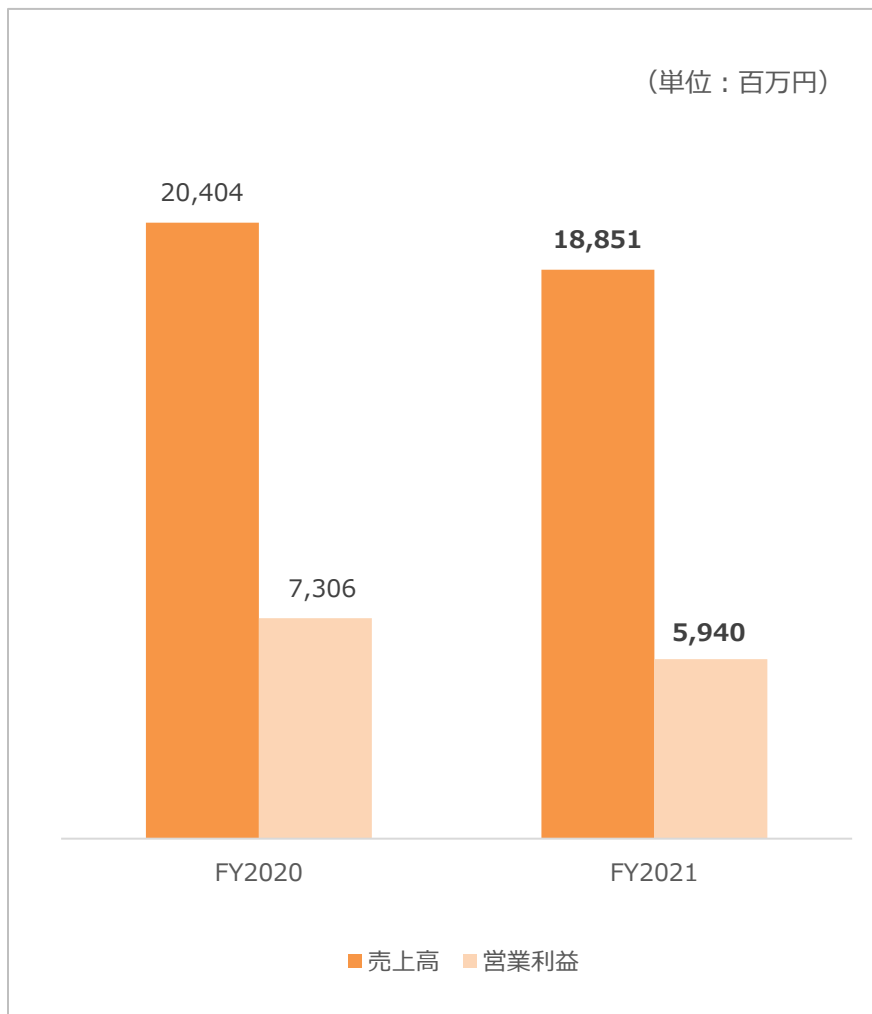
CARADA オンライン診療

その他事業

BtoB
AI事業、DX事業、
法人向けソリューション



コンテンツ事業：売上高・営業利益

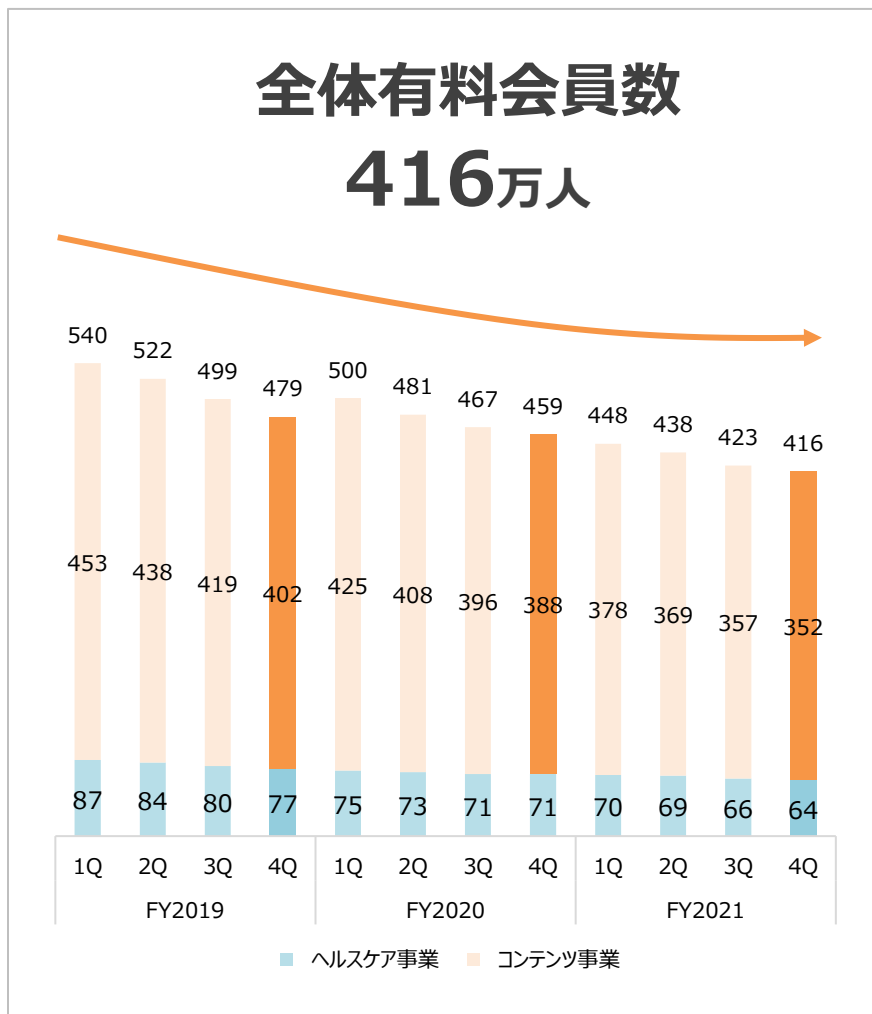


減収減益

- ・ 売上高
 - : 有料会員数減少
 - + : 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)
 - コンテンツ事業の決算処理
 (売上高のマイナス調整)

コンテンツ事業：有料会員数

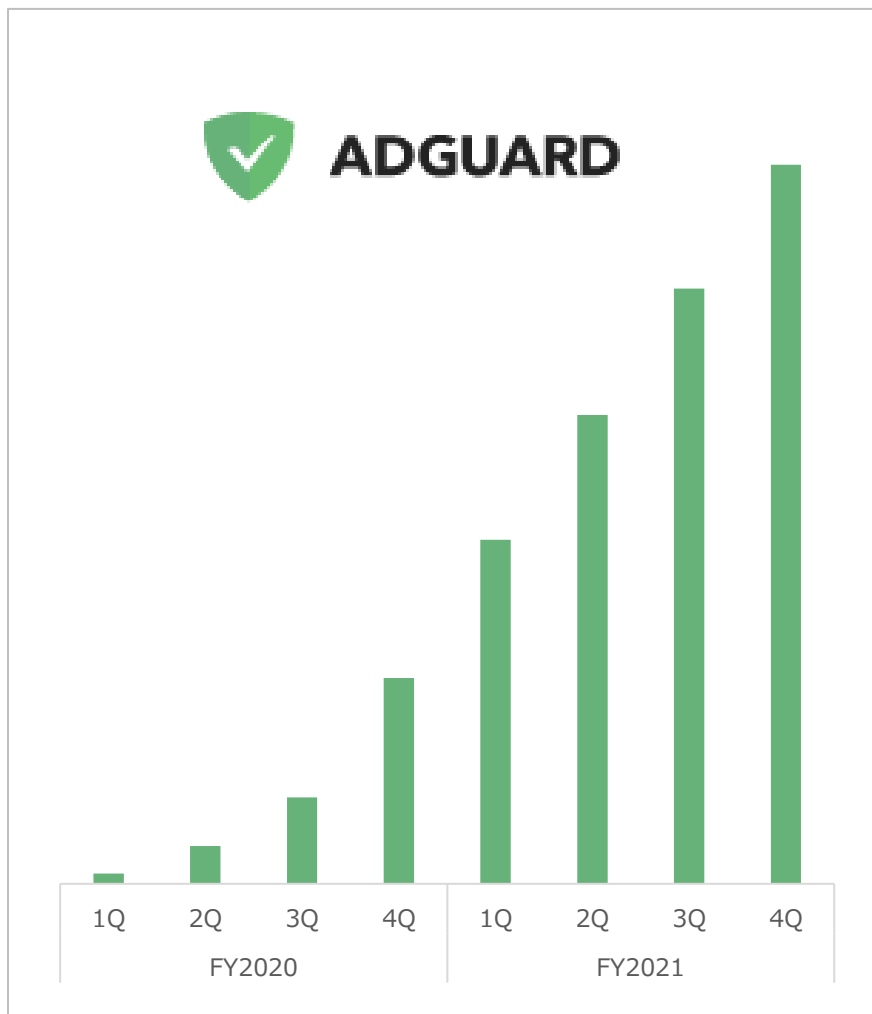


減少幅は縮小傾向

- ・ 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。

コンテンツ事業：セキュリティ関連アプリ



セキュリティ関連アプリ好調

有料会員数の拡大傾向

4つの機能



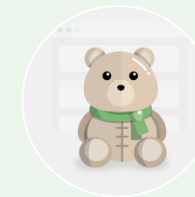
広告ブロック



追跡ブロック

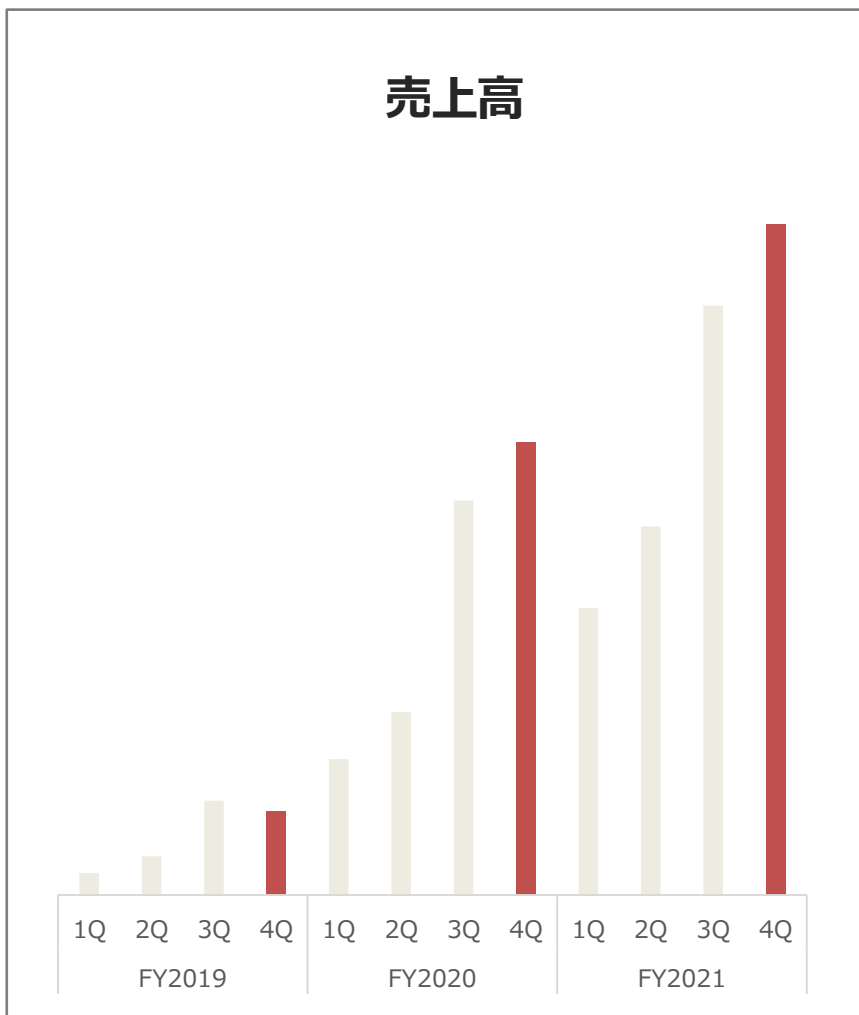


脅威ブロック



ペアレント機能
(子どもの保護機能)

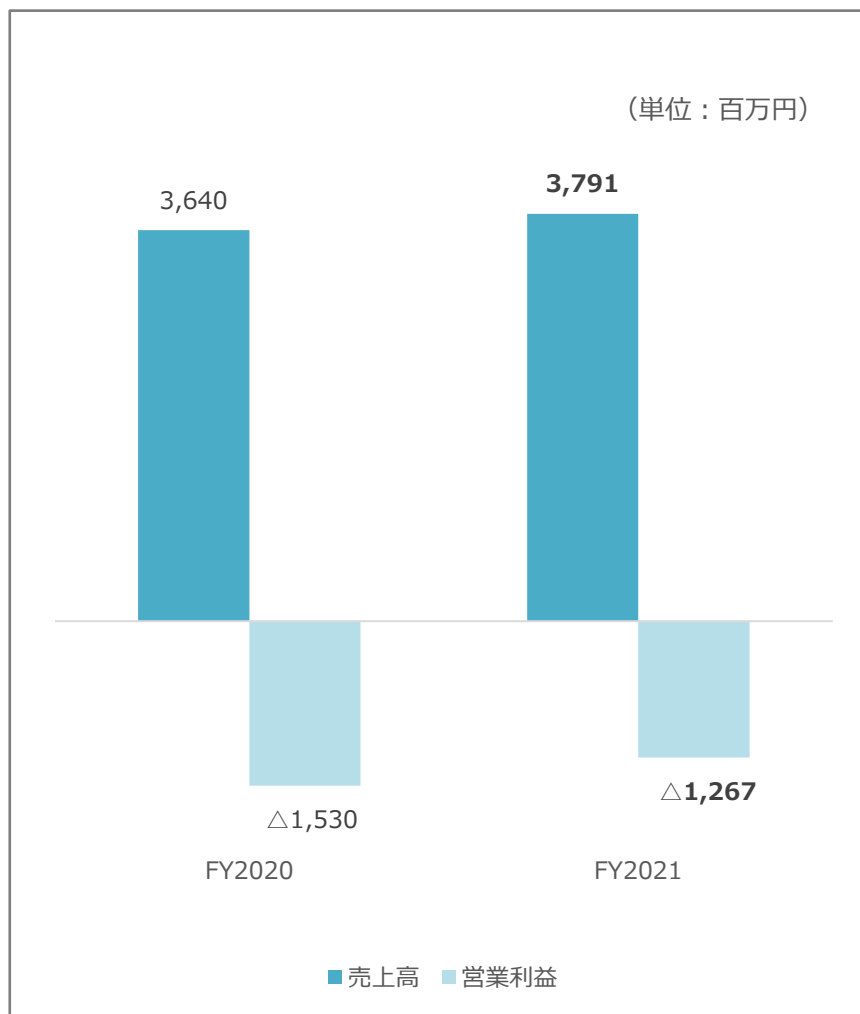
コンテンツ事業：オリジナルコミック



過去最高売上

作品投入数拡大
ヒット作品の連載が寄与

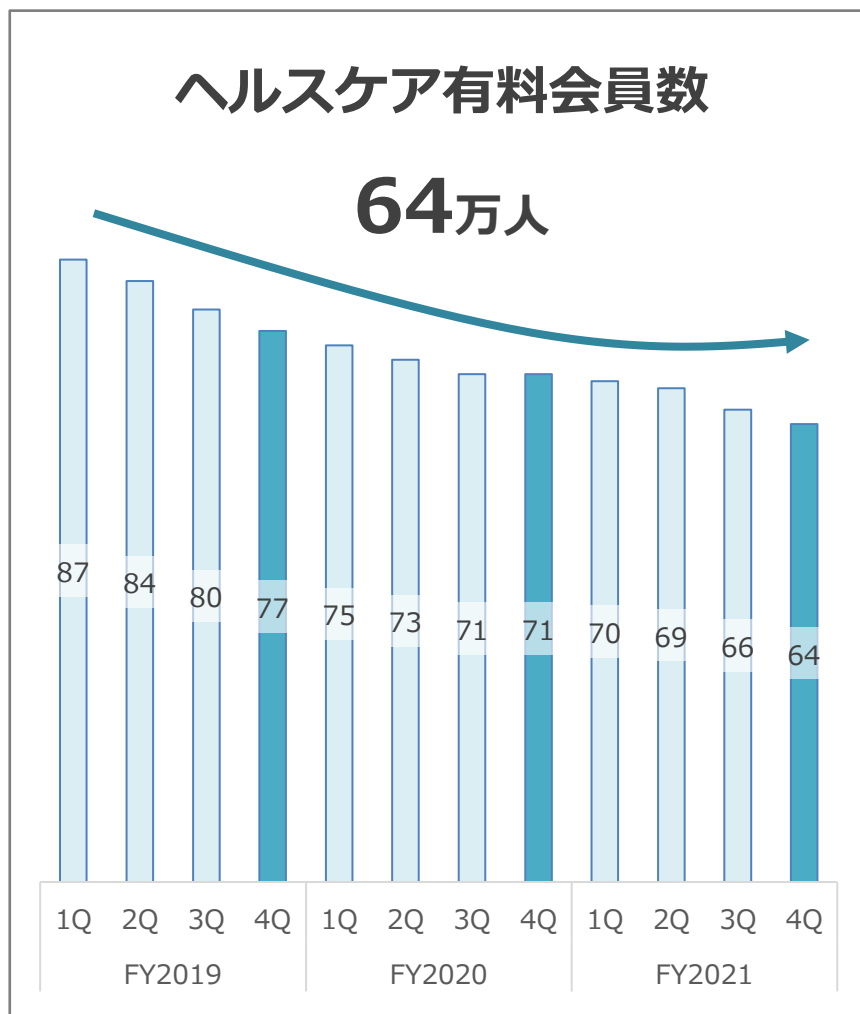
ヘルスケア事業：売上高・営業利益



売上高拡大

- ・ 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



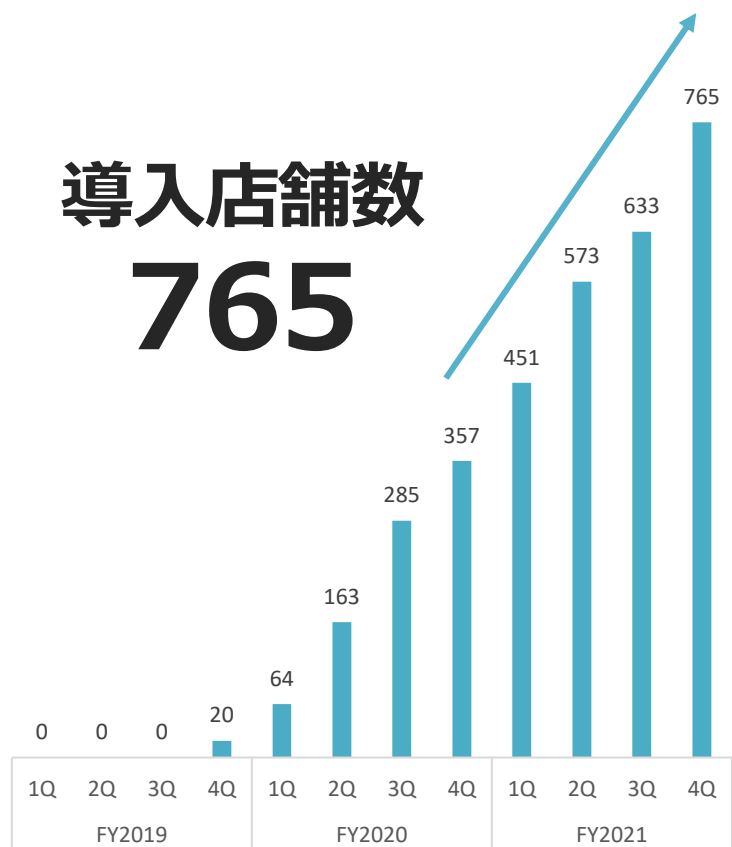
横ばい維持

(ルナルナ、カラダメディカ)

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

ĊARADA 電子薬歴 Solamichi

導入店舗数
765

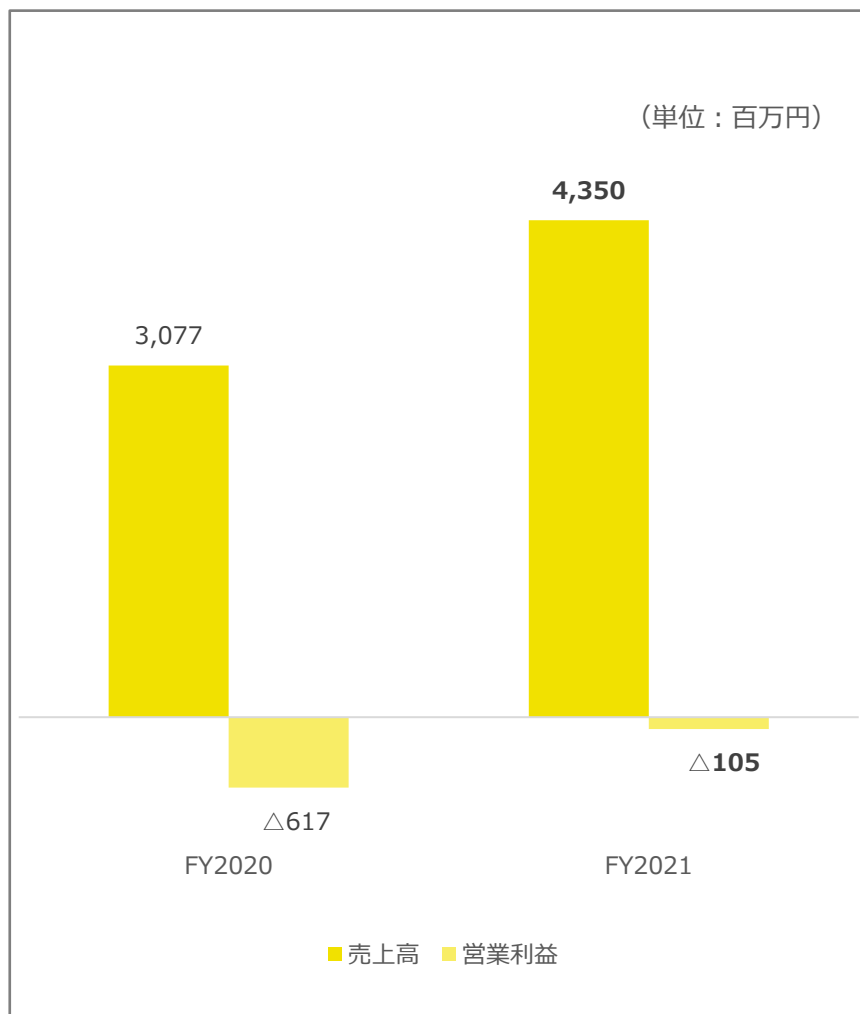


導入店舗数拡大

年間： 408件増

四半期：132件増

その他事業（AI、DX事業等）：売上高・営業利益



AI事業拡大
DX支援事業拡大

FY2022の取り組み

FY2022基本方針と重点課題

コンテンツ事業：利益確保、ヘルスケア事業：さらなる売上成長

1. ヘルスケア事業

- ① クラウド薬歴事業のさらなる拡大
- ② 子育てDX『母子モ』のプラットフォーム戦略推進

2. コンテンツ事業

- ① オリジナルコミック事業成長
- ② セキュリティ関連アプリ成長

3. その他事業（AI、DX事業等）

- ① AI事業の拡大
- ② DX支援事業の拡大

クラウド薬歴

医療機関と患者をつなぐ
クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi

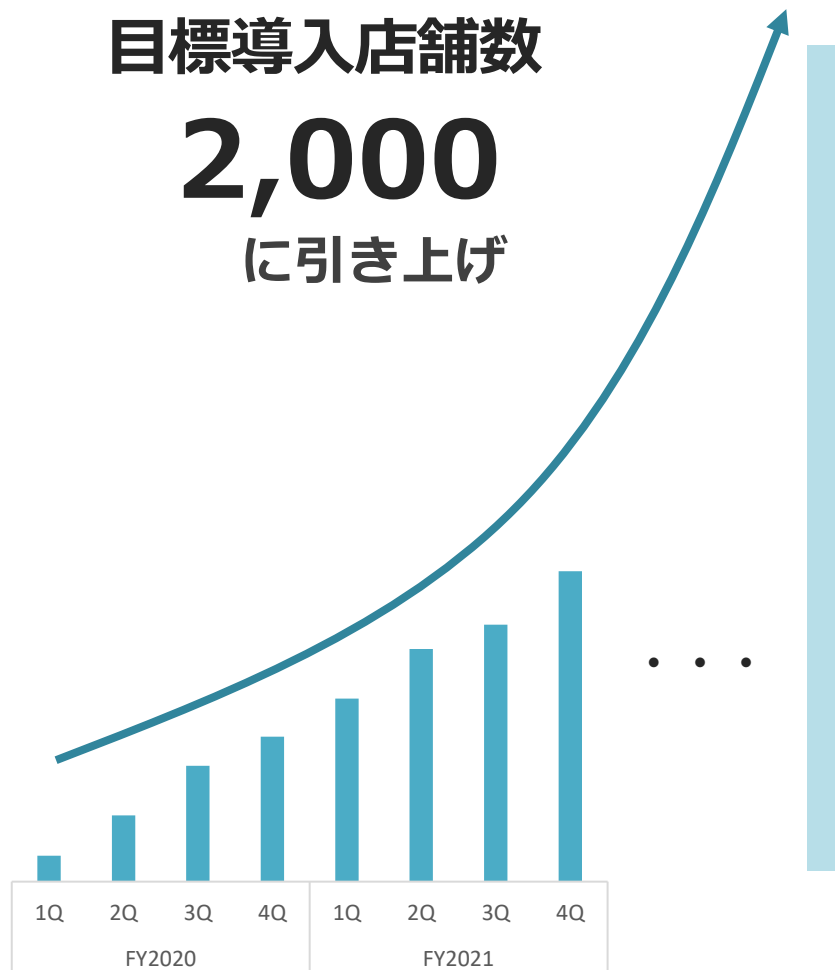


クラウド薬歴


CARADA 電子薬歴 Solamichi

目標導入店舗数

2,000
に引き上げ



導入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
- ・ 調剤薬局向け大手システム会社との提携
- ・ 4月、三菱ITソリューションズとの連携開始
- ・ 7月、富士フイルムヘルスケアシステムズとの連携開始

母子手帳アプリ+子育てDX

子育て世代と自治体・病院をつなぐ

母子手帳アプリ+子育てDX





母子手帳アプリ+子育てDX

母子手帳アプリ『母子モ』から始まる プラットフォーム事業展開

Phase 1 : 母子手帳アプリ『母子モ』

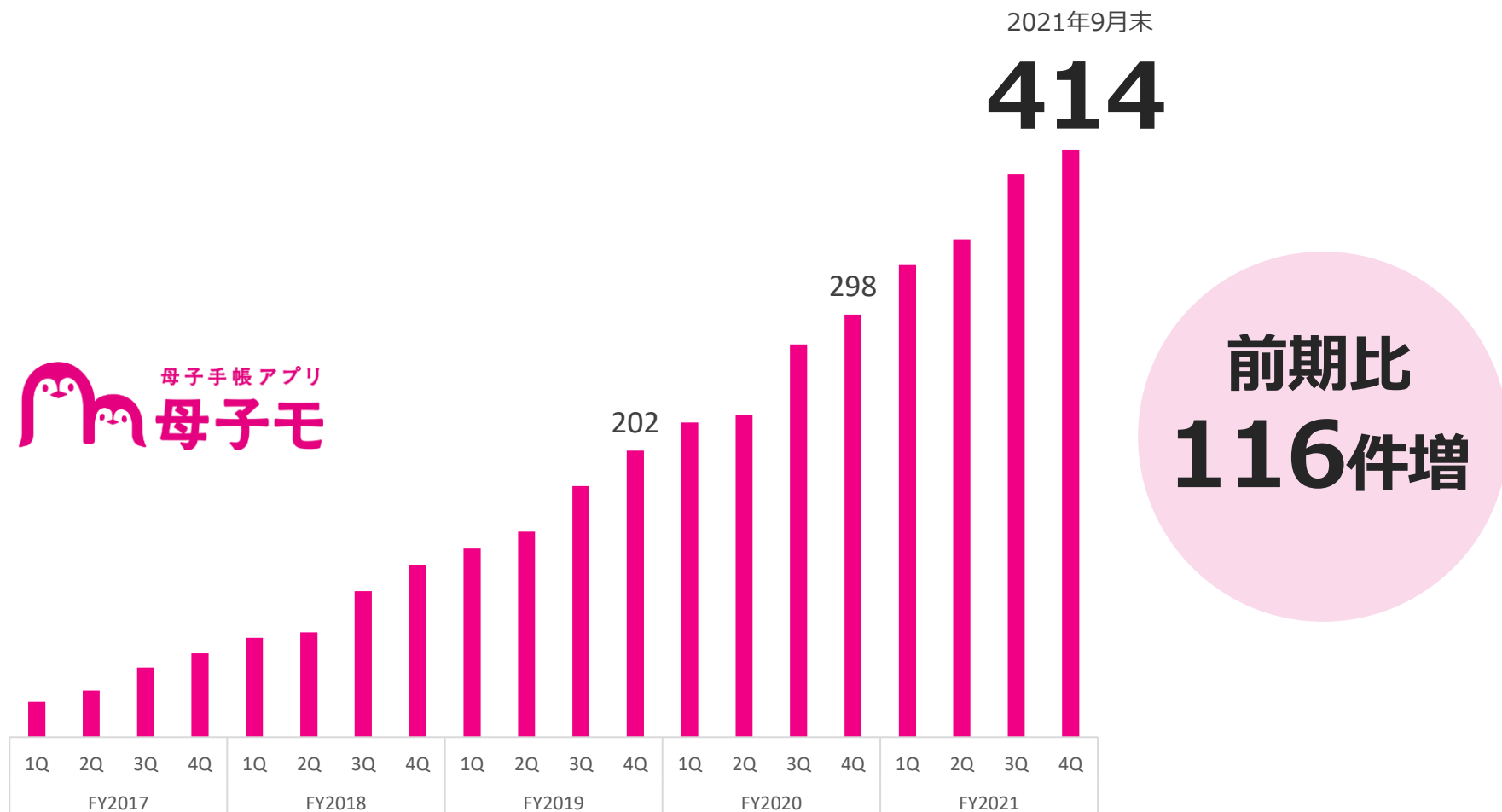
Phase 2 : オンライン相談

Phase 3 : 子育てDXサービス



Phase 1 : 母子手帳アプリ『母子モ』

年間100を超えるペースで導入拡大

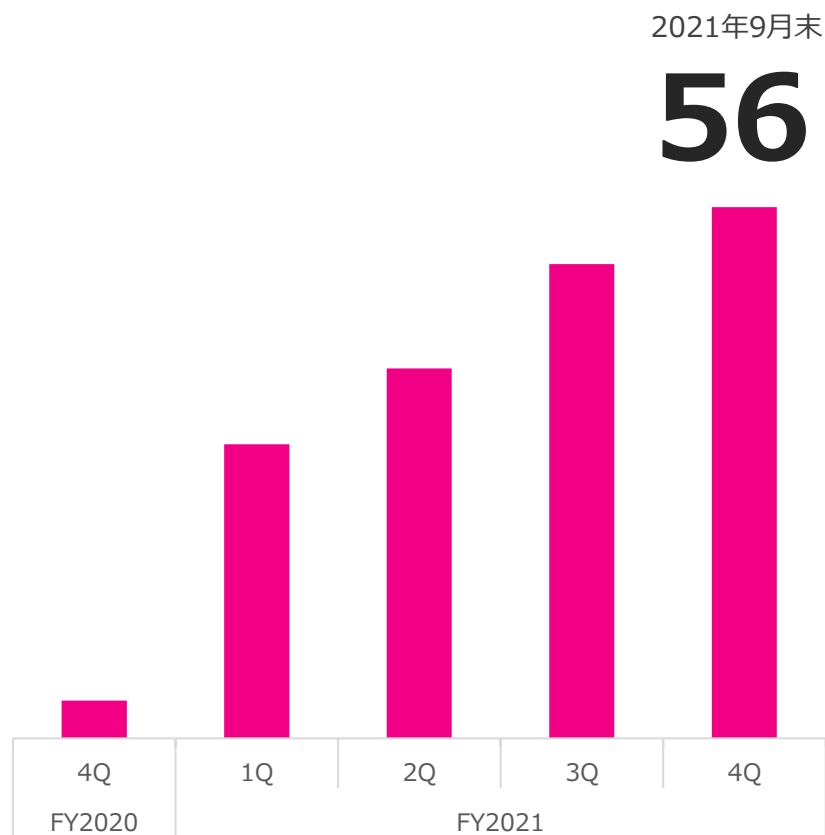


※全国自治体数1,741（地方公共団体情報システムホームページより引用）で算出しています。



Phase 2 : オンライン相談

導入自治体数56件



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



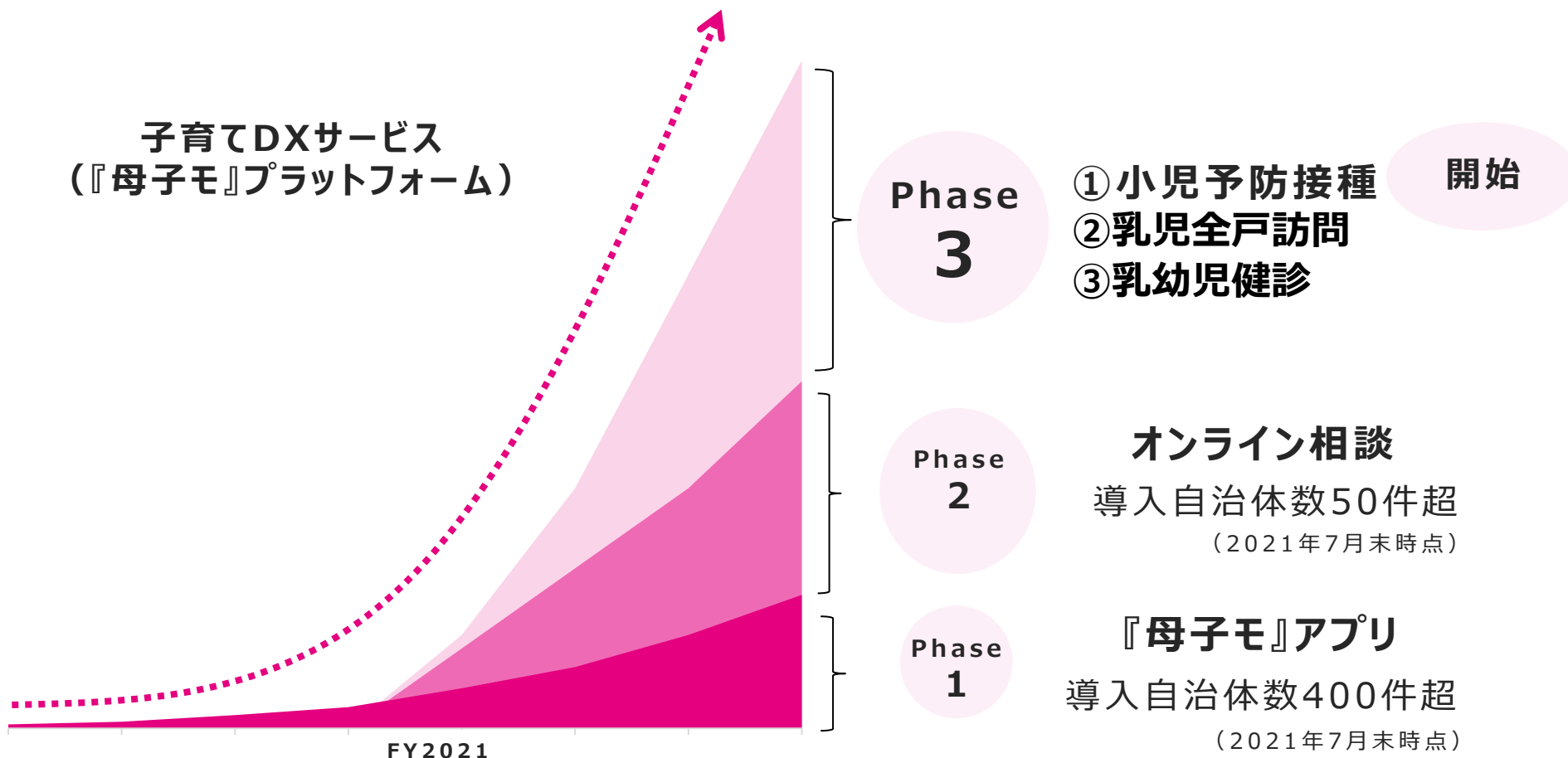
※画面はイメージです。

※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。



Phase 3 : 子育てDXサービス

小児予防接種サービス、千葉県市原市で提供開始



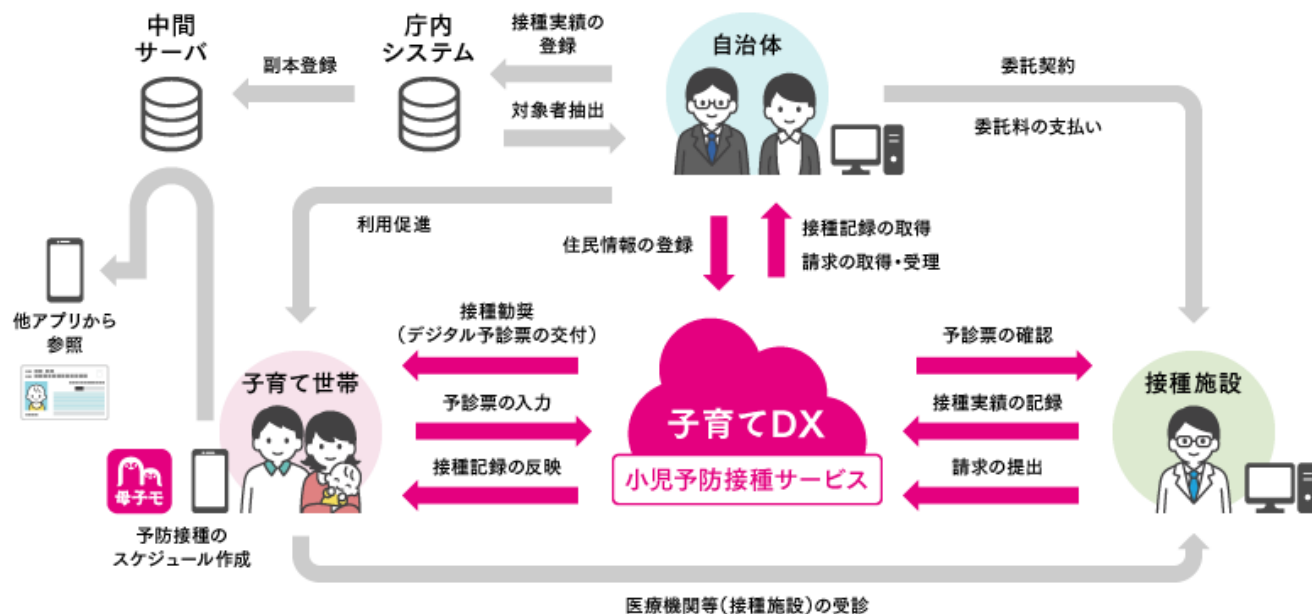


(ご参考) Phase 3 : 子育てDXサービスの説明図

コロナ禍、行政DXのニーズの高まりを受けて 行政・病院・住民のデジタル連携実現



『小児予防接種』に係る手続きのオンライン化を支援

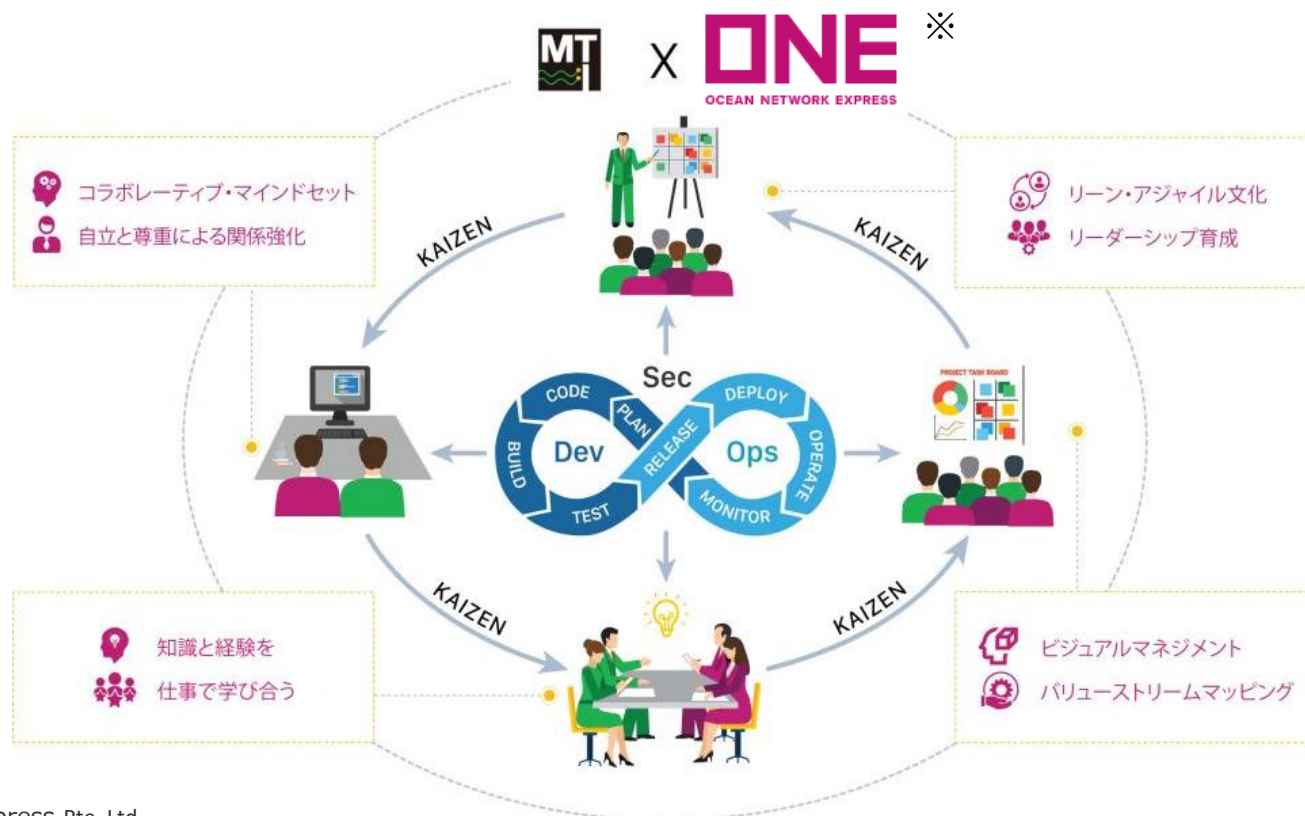


トピックス

トピックス①：その他事業（AI、DX事業等）

大手企業向けDX支援事業

アジャイル体制「DXラボ」提供、企業のデジタル人材育成を通じた開発体制の変革を支援



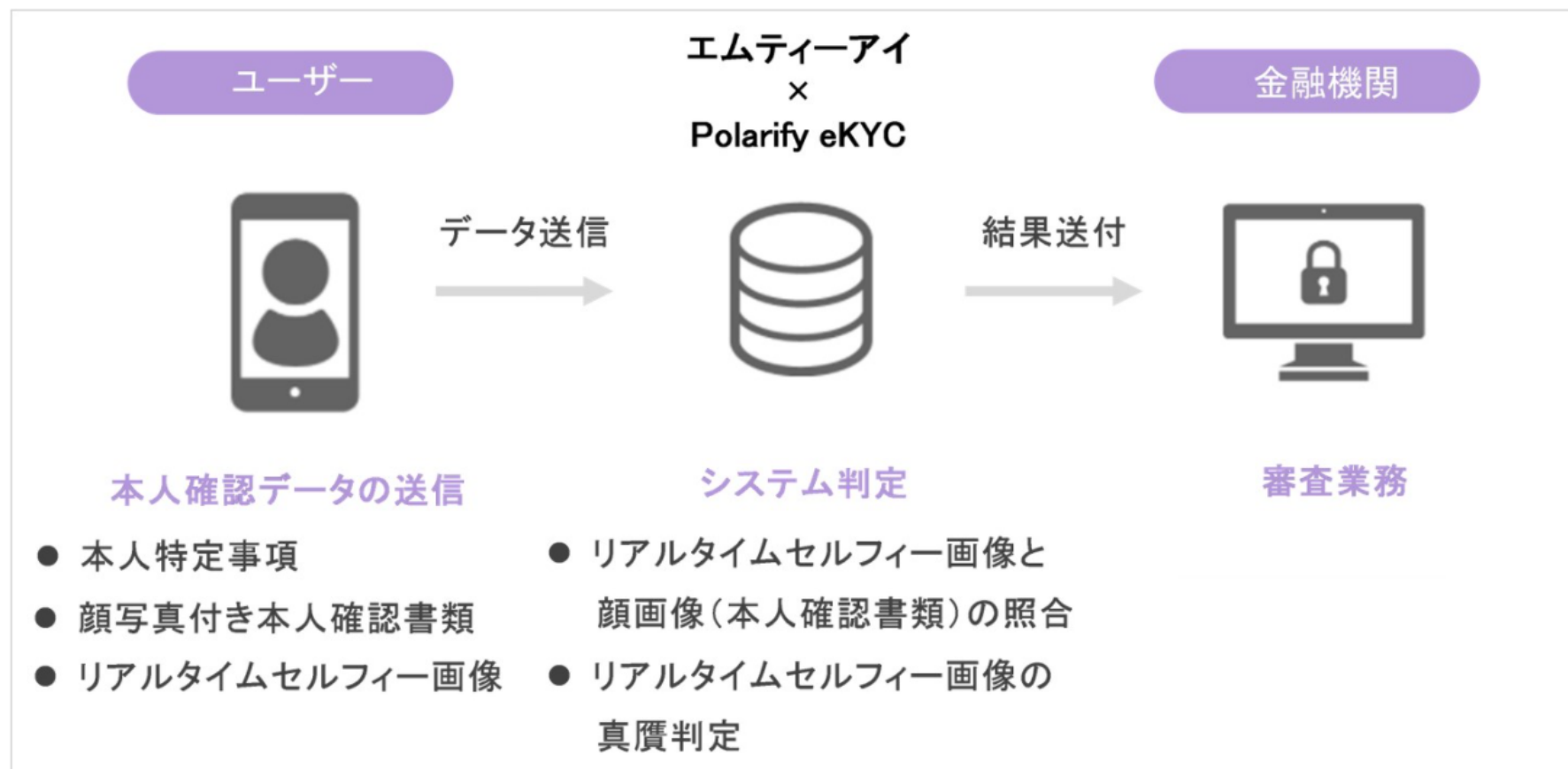
※Ocean Network Express Pte. Ltd.

2017年7月7日に、川崎汽船、商船三井、日本郵船の3社で定期コンテナ船事業を統合し設立されました。事業運営会社の本社をシンガポールに、その地域統括拠点を香港、シンガポール、英国、米国、ブラジルにそれぞれ設立し、2018年4月にサービスを開始し、船隊規模は159万TEU、世界6位（2020年1月時点）となっています。世界最大級の20,000TEU型船に代表される超大型コンテナ船を含む224隻の船隊を運航し、世界120か国を超える広範囲なネットワークを構築しています。

トピックス②：その他事業（AI、DX事業等）

当社顧客の金融機関へeKYC投入

SOMPOクレジット株式会社への試験導入開始



当社eKYCサービス：当社と株式会社ポラリファイによる世界最高水準の精度を持つ生体認証を活用し、本人確認技術を生かした金融機関に特化。

トピックス③：その他事業（AI、DX事業等）

「富岳」を活用したゲリラ豪雨予測の実証実験



理化学研究所との共同開発

「10分先まで」から「30分先まで」
豪雨が予測可能に

FY2022業績予想

FY2022業績予想

ヘルスケア事業の売上拡大に注力

売上高

前期比横ばい

25,500～26,500百万円

営業利益

前期比微減～増益

1,800～2,200百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益

前期比増益

600～1,000百万円

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
- ・セキュリティ関連アプリの有料会員数拡大ペース

FY2022業績予想

(単位：百万円)

	FY2021 (実績)			FY2022 (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	25,743	13,046	12,696	26,000	13,000	13,000	+256	+1.0%
売上原価	7,001	3,419	3,581	7,200	3,600	3,600	+198	+2.8%
売上総利益	18,741	9,627	9,114	18,800	9,400	9,400	+58	+0.3%
販管費	16,811	8,395	8,416	16,800	8,400	8,400	△11	△0.1%
営業利益	1,929	1,232	697	2,000	1,000	1,000	+70	+3.6%
(利益率)	7.5%	9.4%	5.5%	7.7%	7.7%	7.7%		
経常利益	1,370	840	530	1,600	800	800	+229	+16.7%
(利益率)	5.3%	6.4%	4.2%	6.2%	6.2%	6.2%		
親会社株主に帰する 当期純利益	△1,164	△1,416	252	800	400	400	+1,964	-
(利益率)	-	-	2.0%	3.1%	3.1%	3.1%		

※2022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。

中期収益イメージ

中期的な収益イメージ（セグメント別）

コンテンツ事業

有料会員数の減少幅縮小・高需要コンテンツに集中

その他事業（AI、DX事業等）

堅調に推移

ヘルスケア事業

ストック売上（=利益）拡大に注力

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
2021年9月期	8円	8円 (予定)	16円 (予定)
2022年9月期 (予想)	8円	8円	16円

※2021年9月期の期末配当金は12月18日開催の定時株主総会に上程予定の額です。

プライム市場への移行

東証新市場区分では、プライム市場に上場します。



詳細は、2021年9月24日公表の新市場区分「プライム市場」選択に関する取締役会決議のお知らせをご覧ください。

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
e-mail: ir@mti.co.jp
<https://ir.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	増減		FY2020	FY2021	増減
流動資産	19,743	21,262	+1,519	流動負債	4,766	6,655	+1,889
現金及び預金	13,354	15,540	+2,186	買掛金	1,101	1,147	+45
受取手形及び売掛金	4,840	4,501	△339	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	1,254	△330	未払金	1,333	1,230	△103
貸倒引当金	△36	△33	+3	未払法人税等	701	2,156	+1,455
				ポイント引当金	110	115	+4
				その他の流動負債	1,067	1,554	+487
固定資産	10,803	10,646	△157	固定負債	4,270	4,009	△260
有形固定資産	193	203	+9	長期借入金	2,881	2,429	△451
無形固定資産	3,764	3,711	△52	退職給付に係る負債	1,381	1,572	+191
ソフトウェア	1,281	1,791	+509	その他の固定負債	6	6	0
のれん	692	556	△135	負債合計	9,036	10,665	+1,628
顧客関連資産	1,755	1,333	△421	株主資本	19,112	17,241	△1,870
投資その他の資産	6,845	6,731	△114	資本金	5,138	5,197	+59
投資有価証券	4,536	4,511	△24	資本剰余金	6,551	6,660	+109
敷金及び保証金	493	318	△175	利益剰余金	10,707	8,665	△2,042
繰延税金資産	1,766	1,803	+36	自己株式	△3,283	△3,281	+1
				その他の包括利益累計額	54	184	+130
				新株予約権	345	161	△183
				非支配株主持分	1,998	3,654	+1,656
				純資産合計	21,510	21,243	△267
資産合計	30,547	31,908	+1,361	負債純資産合計	30,547	31,908	+1,361

連結PL推移

(単位：百万円)

	FY2019				FY2020				FY2021			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	6,862	7,070	6,495	6,684	6,118	6,855	6,519	6,589	6,304	6,742	6,457	6,238
売上原価	1,632	1,883	1,652	1,989	1,627	1,904	1,783	1,814	1,593	1,826	1,728	1,853
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	4,728	4,385
(利益率)	76.2%	73.4%	74.6%	70.2%	73.4%	72.2%	72.6%	72.5%	74.7%	72.9%	73.2%	70.3%
販管費	4,400	4,380	4,213	4,001	3,904	4,090	4,164	4,284	4,157	4,237	4,164	4,251
営業利益	829	806	629	694	586	860	570	489	553	678	563	133
(利益率)	12.1%	11.4%	9.7%	10.4%	9.6%	12.6%	8.8%	7.4%	8.8%	10.1%	8.7%	2.1%
経常利益	868	709	1,373	183	404	905	651	121	495	345	428	101
(利益率)	12.7%	10.0%	21.1%	2.7%	6.6%	13.2%	10.0%	1.8%	7.9%	5.1%	6.6%	1.6%
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	322	△69
(利益率)	7.9%	4.5%	19.8%	-	3.8%	14.8%	8.2%	-	3.5%	-	5.0%	-

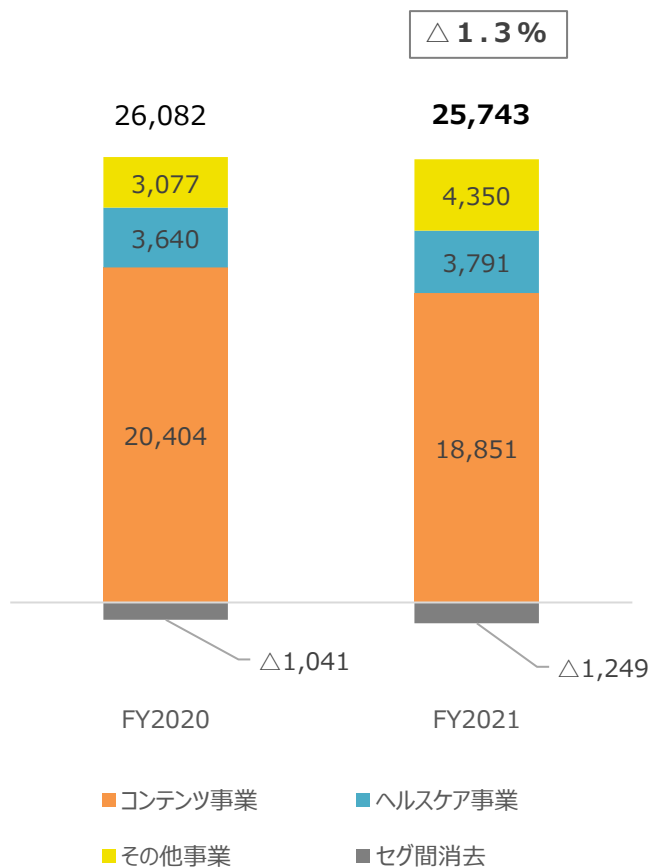
連結販管費推移

(単位：百万円)

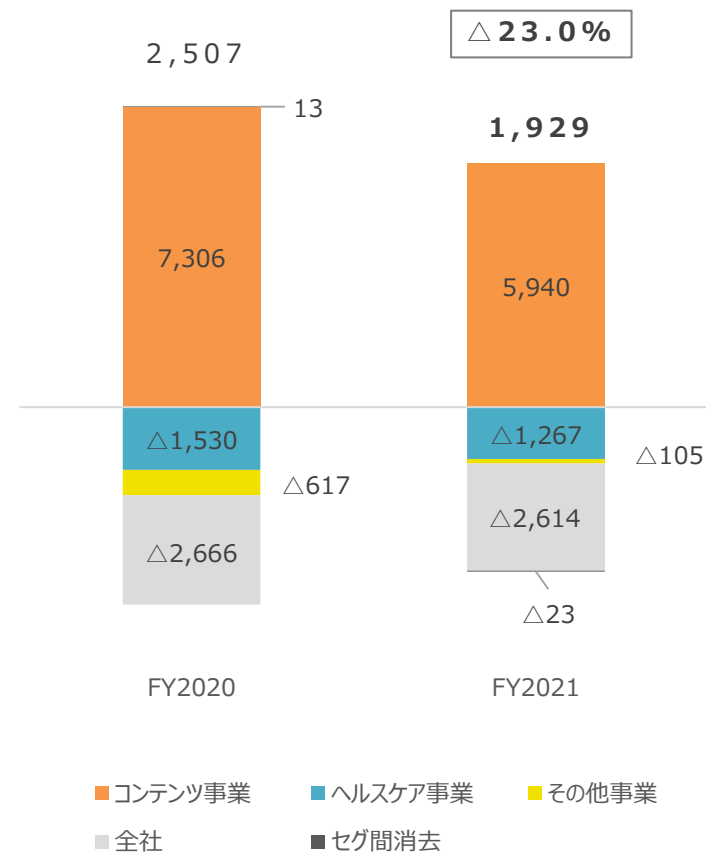
	FY2019				FY2020				FY2021			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
販管費総額	4,400	4,380	4,213	4,001	3,904	4,090	4,164	4,284	4,157	4,237	4,164	4,251
広告宣伝費	722	763	504	414	248	241	362	320	337	373	393	413
人件費	1,550	1,516	1,584	1,496	1,537	1,548	1,618	1,691	1,743	1,700	1,808	1,847
支払手数料	880	844	869	805	829	844	853	815	789	785	777	806
外注費	216	248	274	328	305	372	342	406	441	445	452	464
減価償却費	343	332	326	323	307	450	425	437	272	312	261	286
その他	687	673	654	632	675	632	562	613	573	620	472	434

セグメント別業績

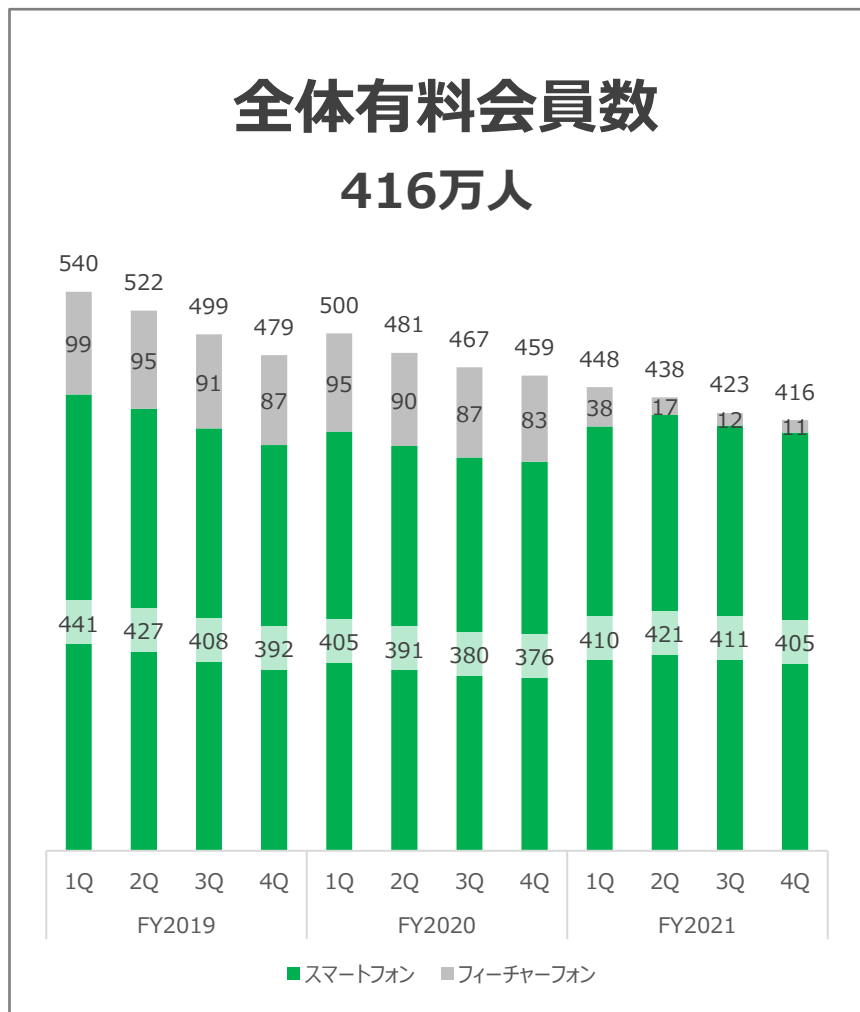
売上高



営業利益




有料会員数



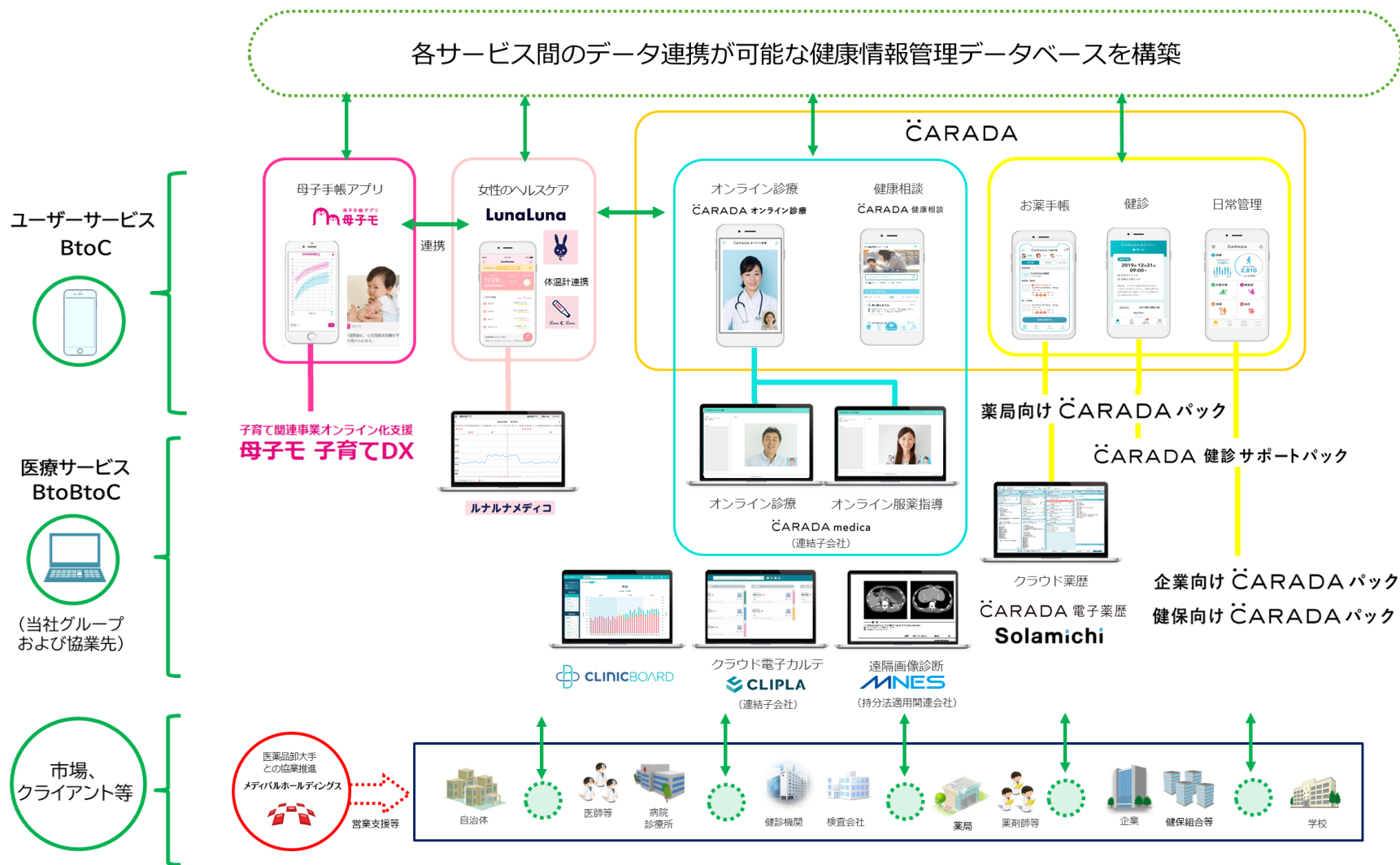
※左グラフ：従来からの有料会員数集計方法に合わせ、ヘルスケア事業の月額課金モデルの有料会員数（リナルナ、カラダメディカ）を含んでいます。

主なヘルスケアサービス一覧

(実績は2021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414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。無料アプリ累計1,700万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。 婦人科との契約1,000突破。 (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。
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つ。	BtoC型。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。 2021年2月よりサービス有償化。
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つ。	BtoBtoC型。 健診機関から月額利用料を徴収。
ĈARADA 電子薬歴 Solamichi	調剤薬局向けクラウド薬歴。 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765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。

クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi



2021年9月末
導入店舗数 **765**
早期に **2,000** 超目指す

クラウド化で市場開拓



調剤薬局

ターゲット
10,000店舗

全国の調剤薬局数
60,000店舗

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。診療報酬改定に伴い、電子薬歴への関心が高まっている。

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



母子手帳アプリ『母子モ』

『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

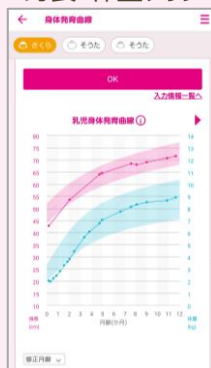
妊娠中の体重グラフ



予防接種の管理

乳幼児健診の記録

身長・体重グラフ



発達の記録

お知らせ配信

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

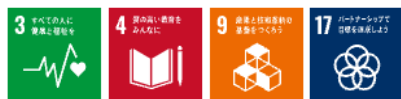
エムティーアイのサステナビリティ

重点的に3つのテーマで取り組んでいきます。



①ヘルスケアサービスを通じた健康で豊かな社会への貢献

- ・ 地域社会における健康推進
- ・ 女性の健康に対する理解の促進
- ・ 医療・研究機関との連携
- ・ 企業・団体へのサービス提供



②多様性と働きがい、公平・公正を重視した組織づくりの推進

- ・ 多様性を重視した職場づくり
- ・ 働き方改革の推進



③テクノロジーを活用した地域課題の解決

- ・ 地域のデジタル化推移審
- ・ 災害対策





〈お問い合わせ先〉
株式会社エムティーアイ IR室
e-mail: ir@mti.co.jp
<https://ir.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。