



2026年9月期 2Q決算説明会資料

2026年5月13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

2Q決算概要 … P2

決算ハイライト

連結PL

連結販管費内訳

上期業績予想と実績の差異

通期業績予想の修正

セグメント別業績

下期以降の取り組み … P18

FY2026基本方針と重点課題

クラウド薬歴事業

薬局DX事業

母子手帳アプリ+子育てDX事業

学校DX事業

付属資料 …P28

付属資料は当社IRサイトをご覧ください。

<https://ir.mti.co.jp/library/presentation/>

中長期的な収益イメージ

連結PL推移

連結販管費推移

セグメント別業績

連結BS

FY2026業績予想

2Q決算概要

売上高

15,666 百万円

YoY+5.2%

営業利益

1,679 百万円

YoY+ 2.4%

親会社株主に帰属する 中間純利益

1,863 百万円

YoY+6.1%

コンテンツ

月額有料会員数

318 万人

直前四半期比 △5万人

クラウド薬歴

導入店舗数 (累計)

4,458 店

フルクラウド型 校務支援システム

導入学校数
1,367校

私立学校好調

連結PL

売上高：増収

営業利益：微増益

経常利益、中間純利益：増益

	FY2025 上期	FY2026 上期	前年同期比		
			金額	増減率	
(単位：百万円)					
売上高	14,885	15,666	+781	+5.2%	ヘルスケア事業、学校DX事業の売上成長
売上原価	3,793	4,206	+412	+10.9%	
原価率	25.5%	26.9%			
売上総利益	11,091	11,459	+368	+3.3%	
利益率	74.5%	73.1%			
販管費	9,451	9,780	+328	+3.5%	
販管費率	63.5%	62.4%			
営業利益	1,639	1,679	+39	+2.4%	持分法による投資利益の増加 (+310百万円)
利益率	11.0%	10.7%			
経常利益	1,721	2,063	+341	+19.9%	
利益率	11.6%	13.2%			
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,757	1,863	+106	+6.1%	
利益率	11.8%	11.9%			

連結販管費内訳

販管費：増加
 広告宣伝費：減少

(単位：百万円)	FY2025 上期	FY2026 上期	前年同期比		
			金額	増減率	
販管費総額	9,451	9,780	+328	+3.5%	
広告宣伝費	1,876	1,774	△101	△5.4%	AdGuard向け販促費をコントロール
人件費	3,609	3,770	+160	+4.5%	
支払手数料	1,490	1,654	+163	+11.0%	
外注費	839	947	+108	+12.9%	
減価償却費	617	601	△15	△2.5%	
その他	1,018	1,030	+12	+1.2%	

上期業績予想と実績の差異

すべて上振れ

(単位：百万円)	FY2026 上期 (当初予想)	FY2026 上期 (実績)	差異 (百万円)	達成率 (%)
売上高	15,000	15,666	+666	+104.4%
営業利益	1,400 ~1,600	1,679	+79 ~+279	+105.0% ~+120.0%
経常利益	1,450 ~1,650	2,063	+413 ~+613	+125.1% ~+142.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	780 ~920	1,863	+943 ~+1,083	+202.6% ~+238.9%

通期業績予想の修正

売上高・経常利益・当期純利益：上方修正
 営業利益：据え置き（ヘルスケア事業の先行投資）

(単位：百万円)	FY2026 通期 (当初予想)	FY2026 通期 (今回予想)	差異	
			(百万円)	(%)
売上高	31,000	31,500	+500	+1.6%
営業利益	3,100 ~3,500	3,100 ~3,500	-	-
経常利益	3,100 ~3,500	3,400 ~3,800	+300 ~+300	+8.6% ~+9.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,770 ~2,050	2,560 ~2,840	+790 ~+790	+38.5% ~+44.6%

セグメント別業績

コンテンツ事業

- ・コンテンツ事業
 - ・エンタメ・ライフ系コンテンツ
 - ・セキュリティ系コンテンツ
 - ・オリジナルコミック事業



ヘルスケア事業

- ・女性向けヘルスケア事業
- ・子育てDX事業
- ・クラウド薬歴事業
- ・オンライン診療サービス 他



CARADA 電子薬歴 Solamichi

学校DX事業

- ・学校DX事業

BLEND



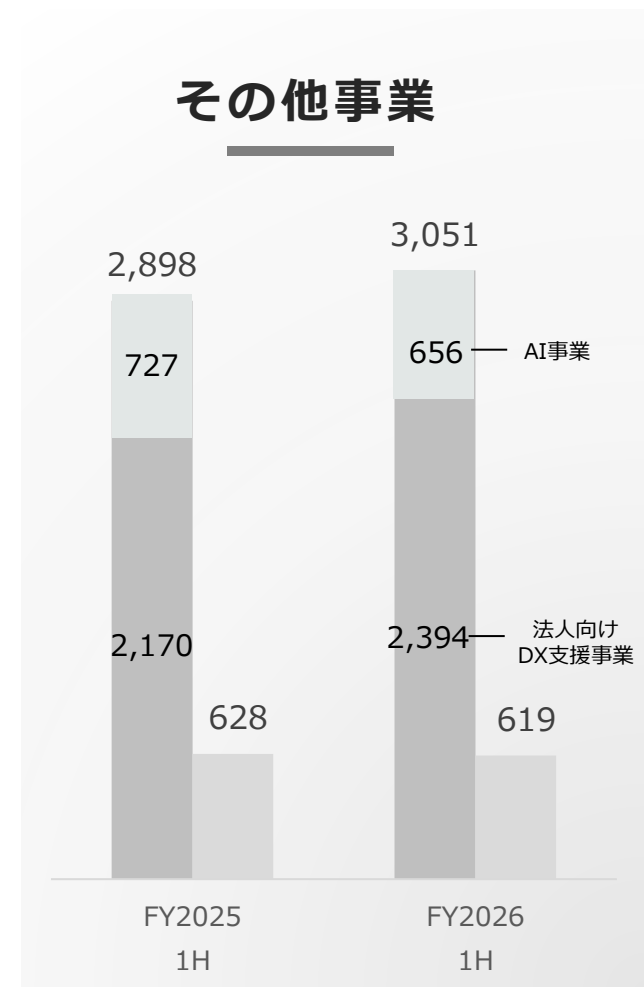
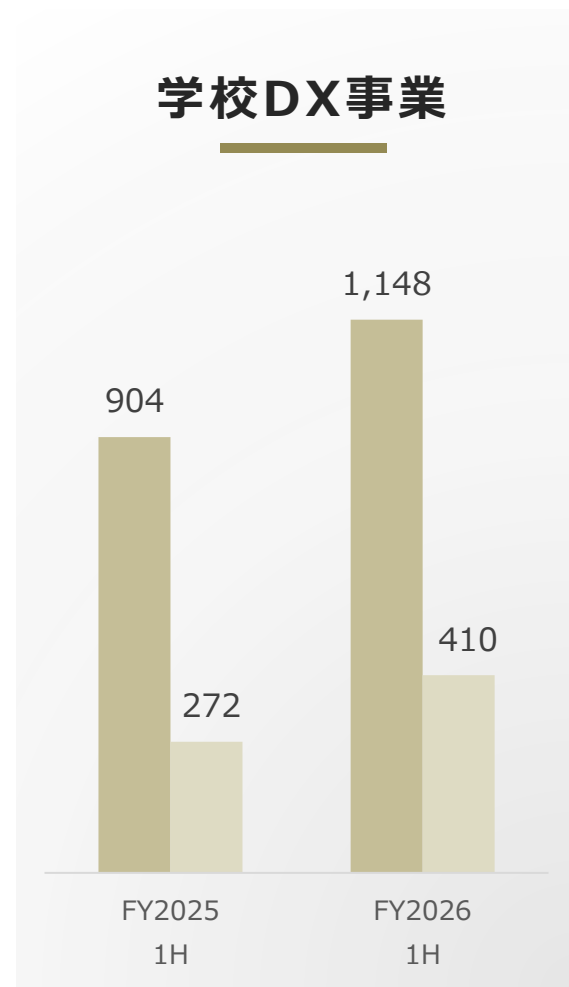
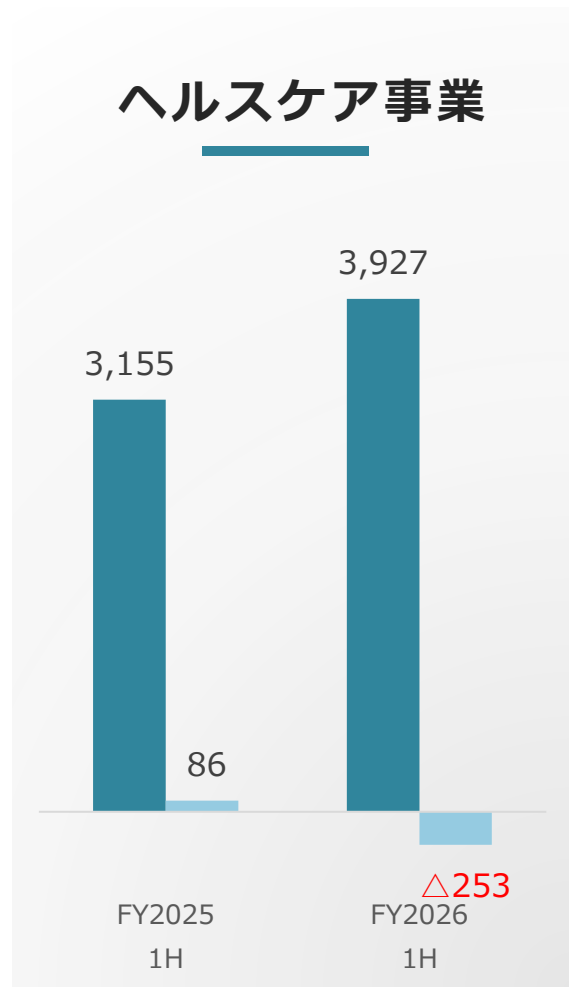
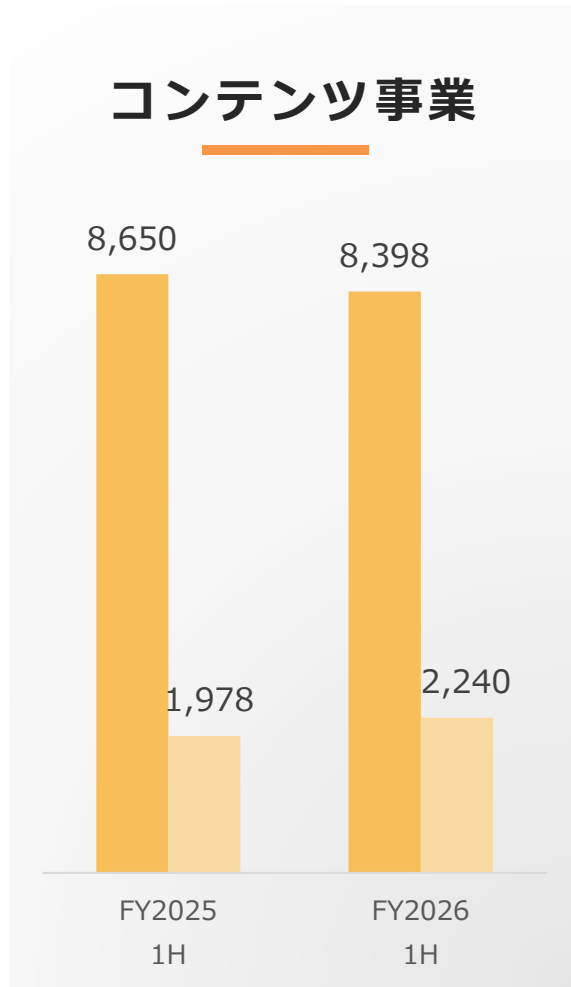
その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・法人向けソリューション



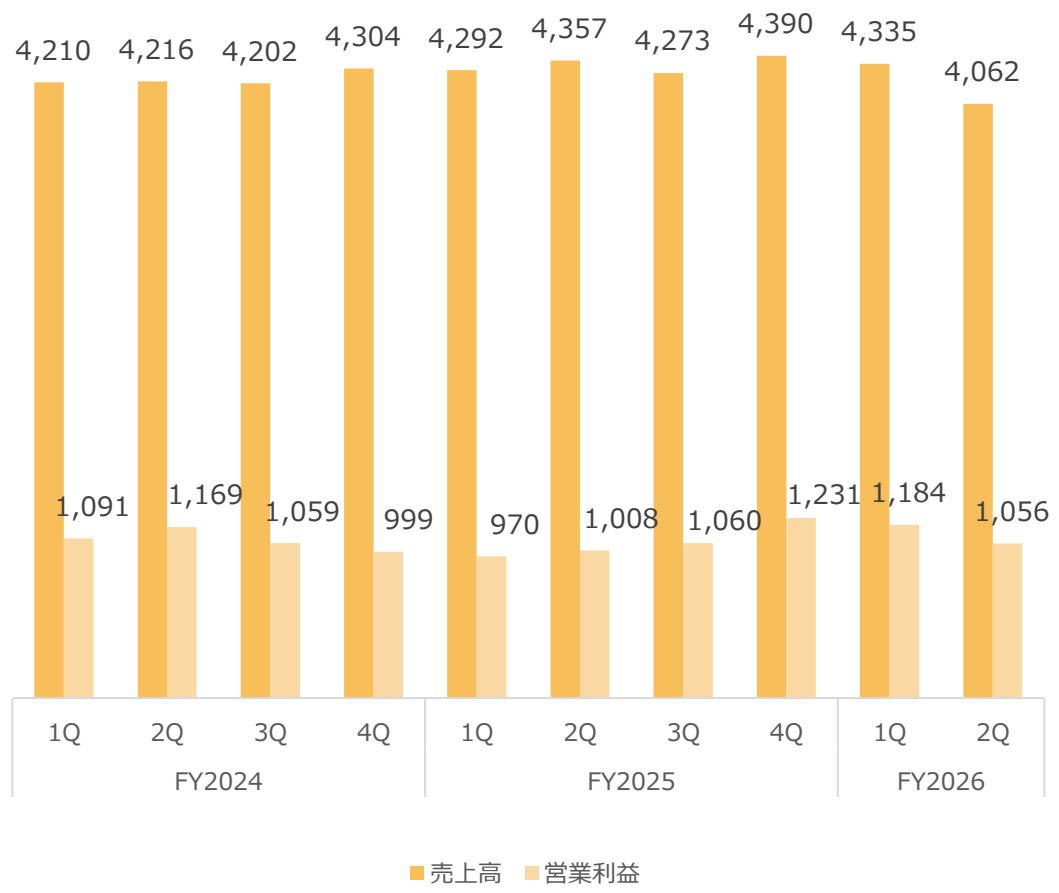
セグメント別業績(前年同期比)

(左軸：売上高、右軸：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)



直前四半期比

売上高・営業利益：減少

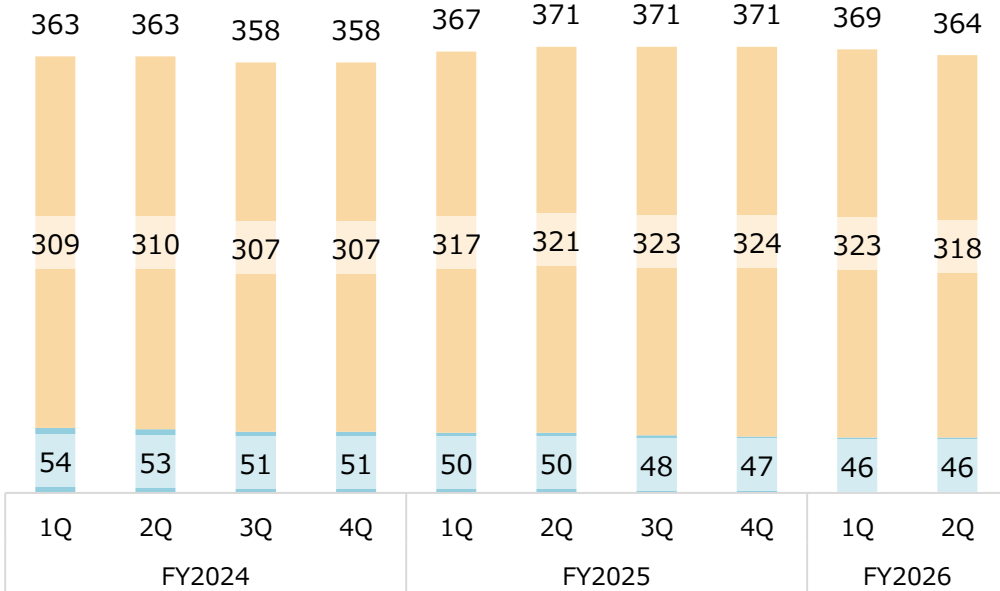
- ・ 子会社ビデオマーケットの連結除外
- ・ オリジナルコミックの売上減少

コンテンツ事業：有料会員数

有料会員数
364万人

コンテンツ事業は318万人

(株)ビデオマーケットの全株式譲渡 (2月)



■ ヘルスケア事業 ■ コンテンツ事業

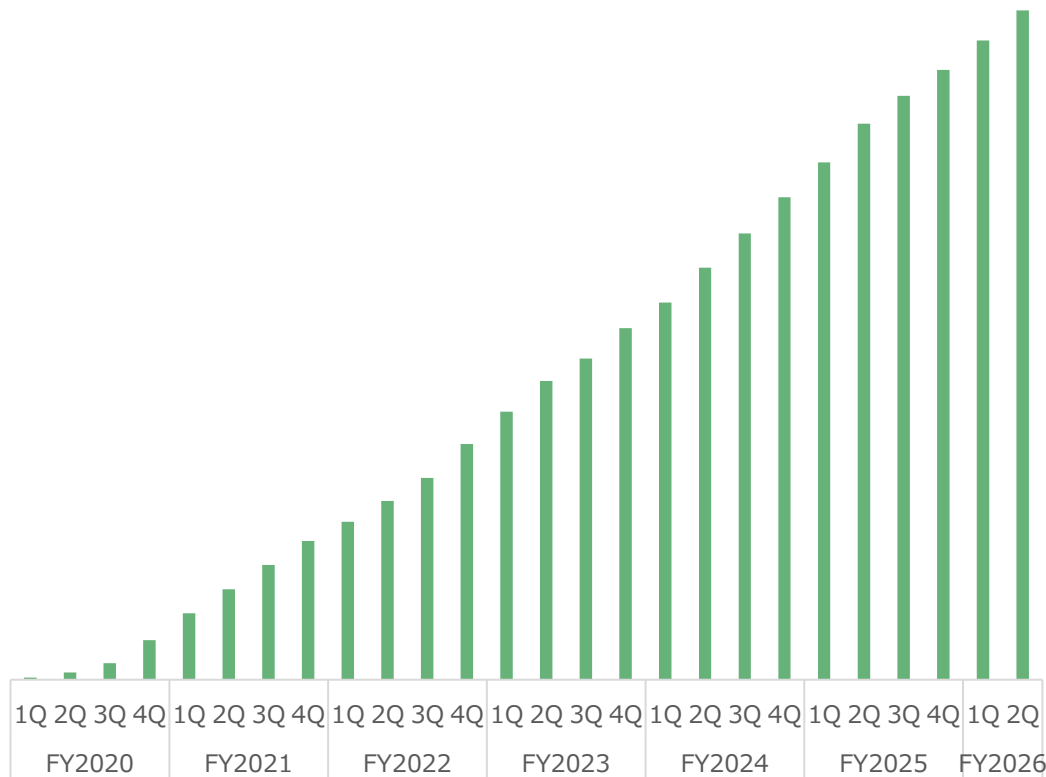
有料会員数：微減

- ・ 子会社ビデオマーケットの連結除外
- ・ セキュリティ関連アプリは好調

コンテンツ事業：セキュリティ関連アプリ



有料会員数



セキュリティ関連アプリ 好調続く

有料会員数 **128万人**

4つの機能



広告ブロック



追跡ブロック



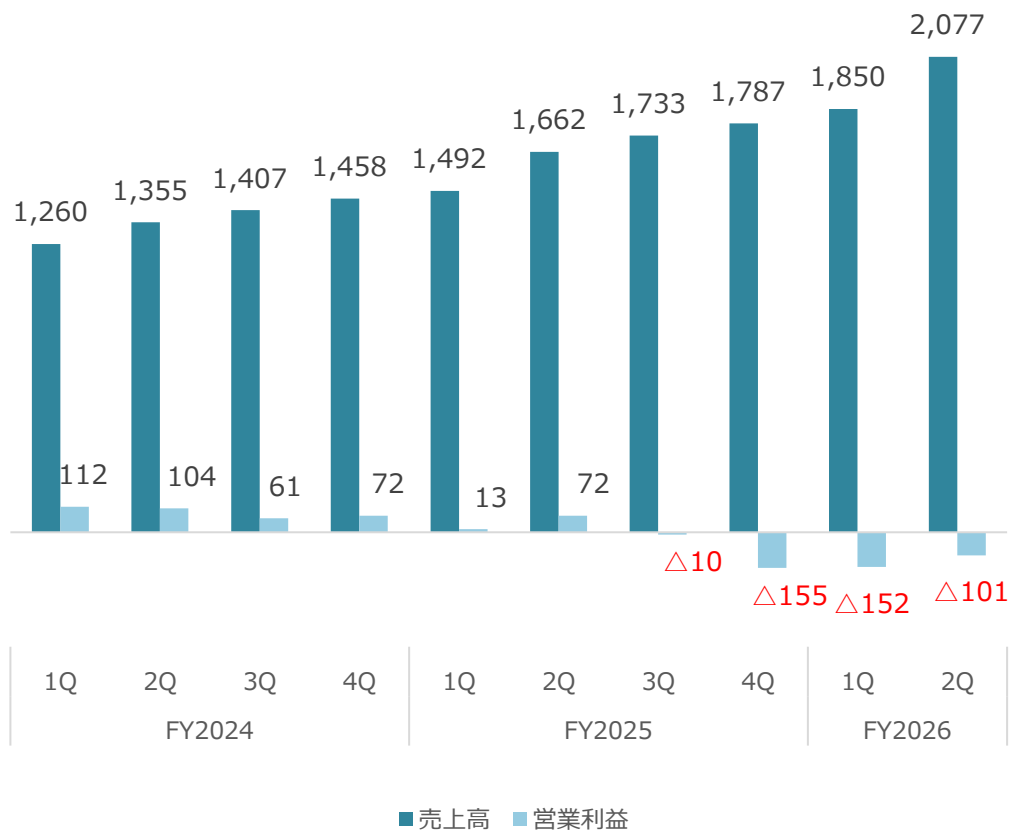
脅威ブロック



ペアレント機能
(子どもの保護機能)

ヘルスケア事業：売上高・営業利益

(単位：百万円)



直前四半期比

売上高：伸長

- ・クラウド薬歴、子育てDX順調

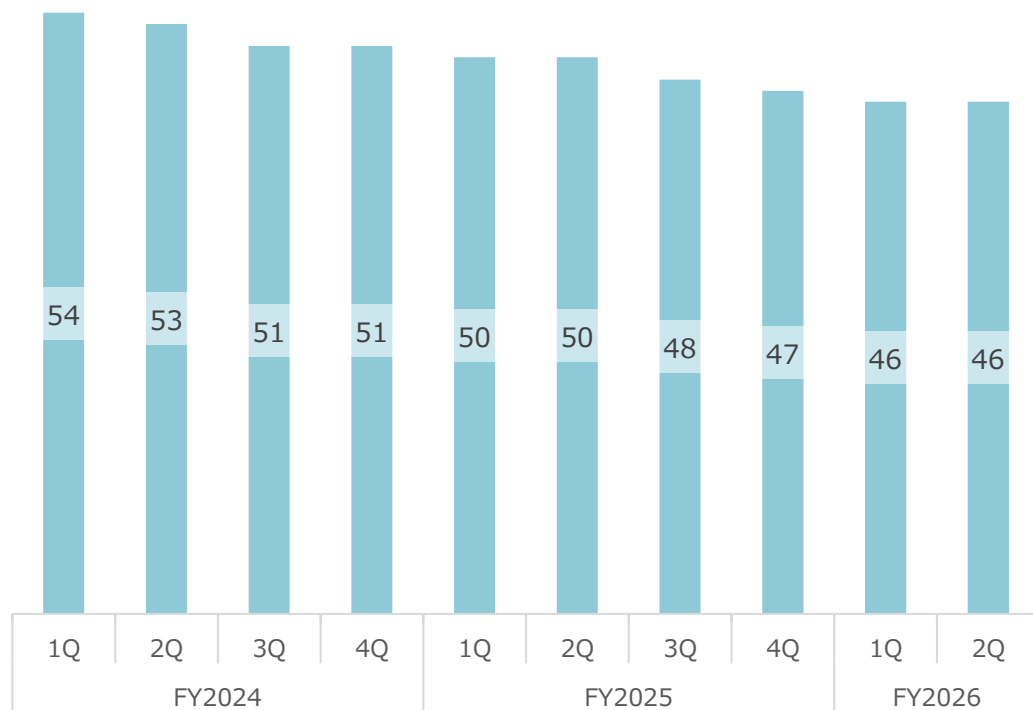
直前四半期比

営業赤字

- ・薬局DX、子育てDXのシステム開発費
- ・ルナルナみらいサポート費用負担

ヘルスケア事業：月額コンテンツサービス

有料会員数
(ルナルナ、カラダメディカ)
46万人



月額コンテンツサービス

有料会員数

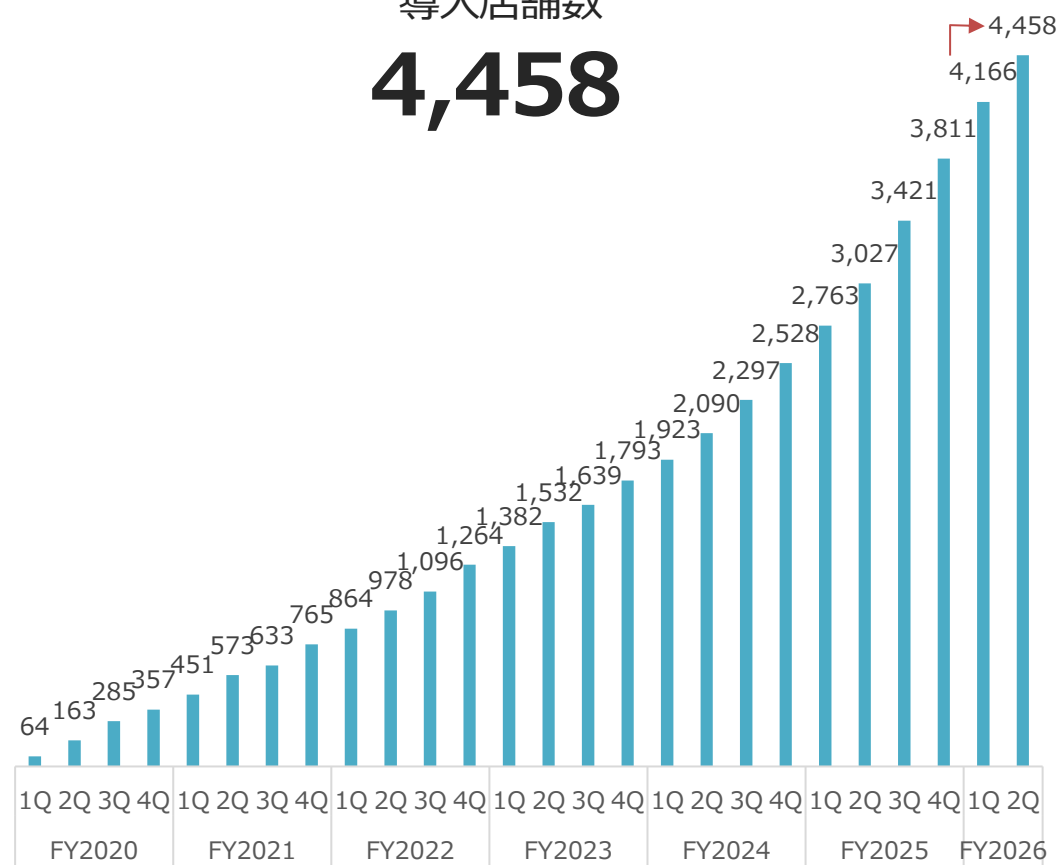
直前四半期比 横ばい

ヘルスケア事業：クラウド薬歴

CARADA 電子薬歴 Solamichi

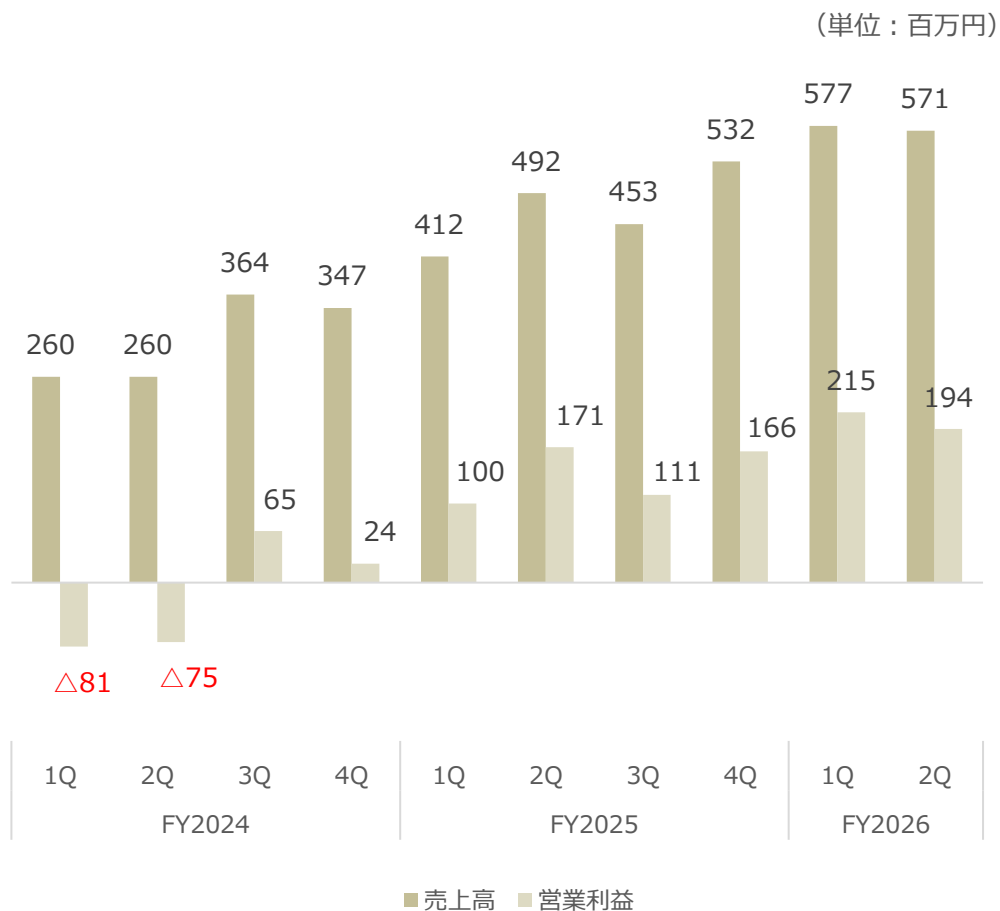
+292

導入店舗数
4,458



クラウド薬歴 中規模以上の薬局・ドラッグ ストアへの導入が寄与


学校DX事業：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高：横ばい
営業利益：横ばい

・ 公立学校：初期導入売上の継続

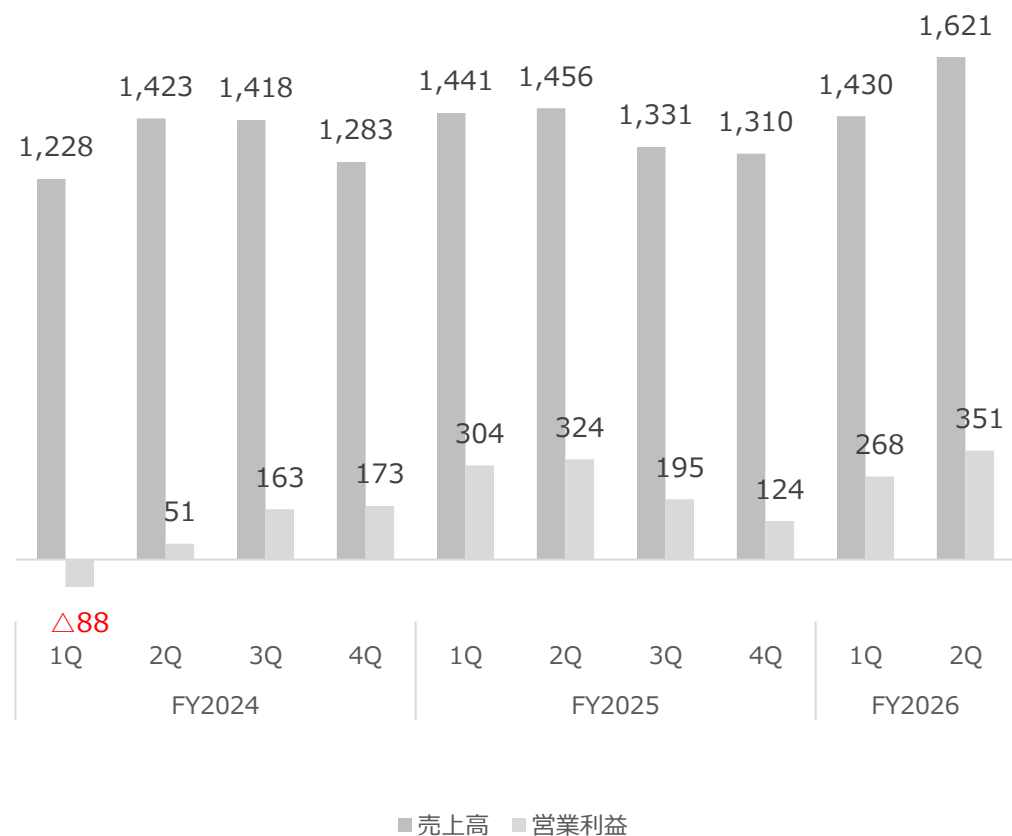


ストック型ビジネス
導入数拡大とともに
階段式に収益が積み上がる構造

■ その他事業：売上高・営業利益

(法人向けDX支援、AI等)

(単位：百万円)



直前四半期比

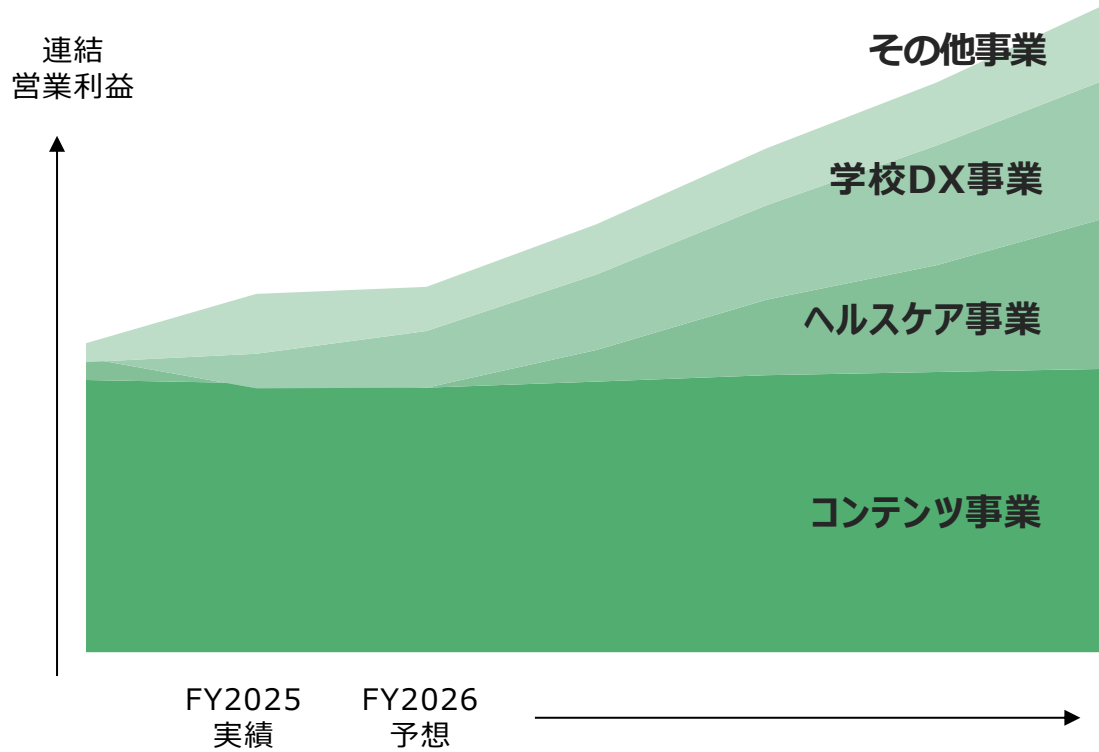
売上高：伸長 営業利益：拡大

- ・ 法人向けDX支援事業は堅調
- ・ AI事業の受注拡大

下期以降の取り組み

学校DX事業：短期～中期、
ヘルスケア事業：中期～長期に収益貢献

連結営業利益成長イメージ



学校DX事業

売上・利益成長

- ・私立学校向け導入数拡大
- ・公立学校向け導入数拡大

ヘルスケア事業

売上・利益成長

- ・薬局向け：クラウド薬歴事業の成長
- ・自治体向け：子育てDXプラットフォーム戦略推進

コンテンツ事業

利益確保

- ・セキュリティ関連アプリ等の成長

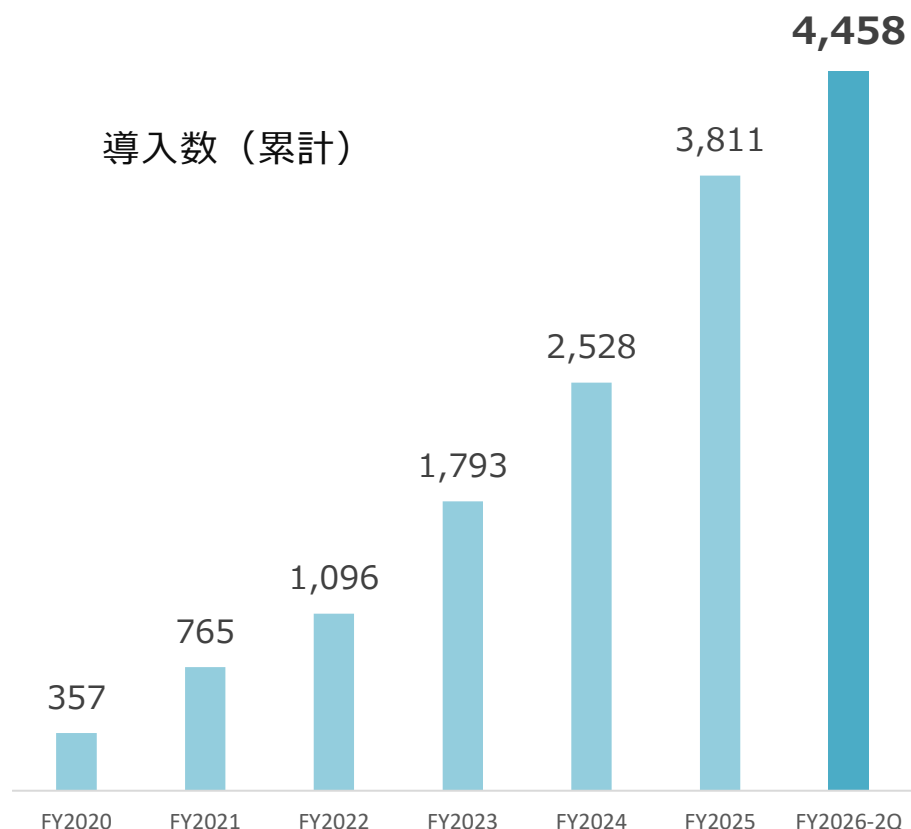
ヘルスケア事業：クラウド薬歴

クラウド薬歴の調剤薬局数は
順調に積み上がっている



導入数さらなる拡大へ
中規模以上の薬局・ドラッグストアへの導入

- 薬剤師が使いやすいUI/UXの実現
- AI自動要約機能搭載



服薬指導ナビゲーション
CARADA 電子薬歴
Solamichi

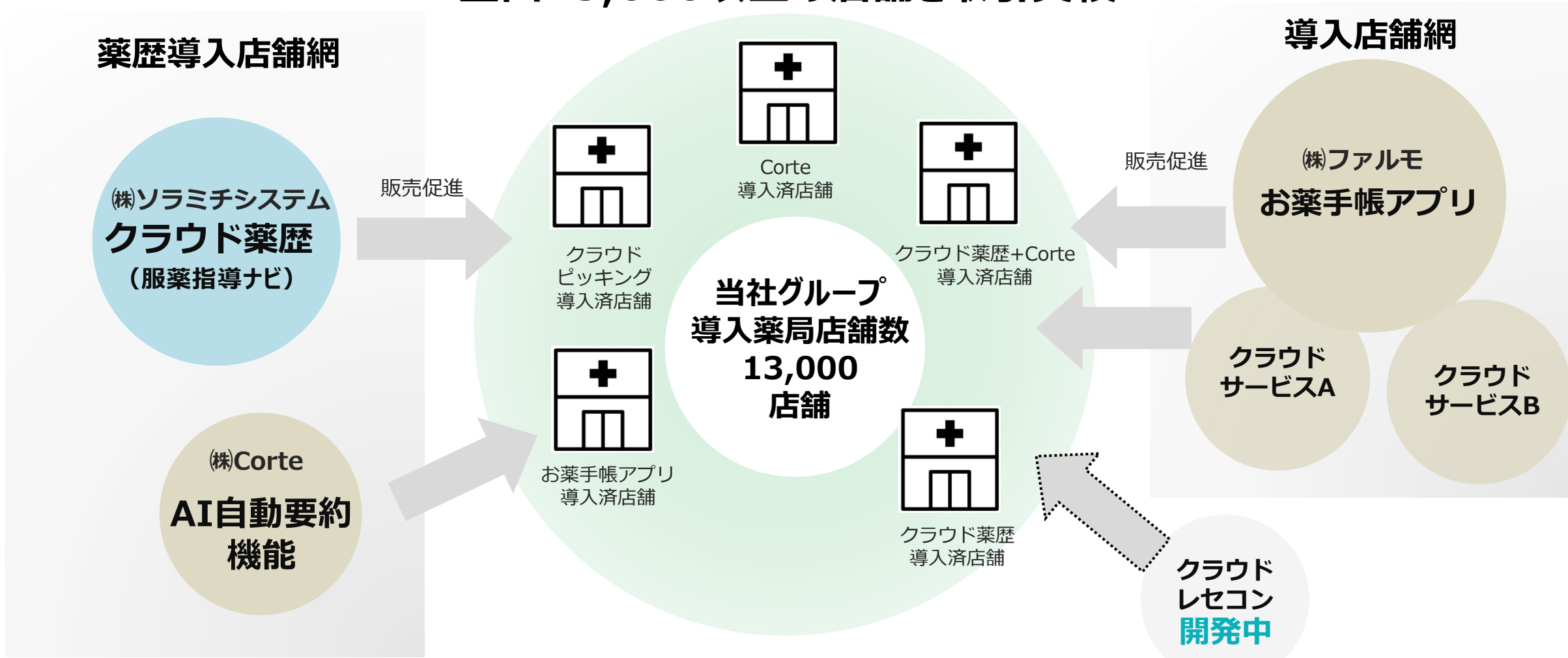


AI自動要約機能
corte※

薬歴に必要な項目を自動で抽出

※ 「corte」（コルテ）は、当社子会社株式会社ソラミチシステムと株式会社corteの共同開発です。
 ※ 「corte」は、株式会社corteの商標登録です。

グループ全体では20%の薬局へ導入 全国13,000以上の店舗と取引実績

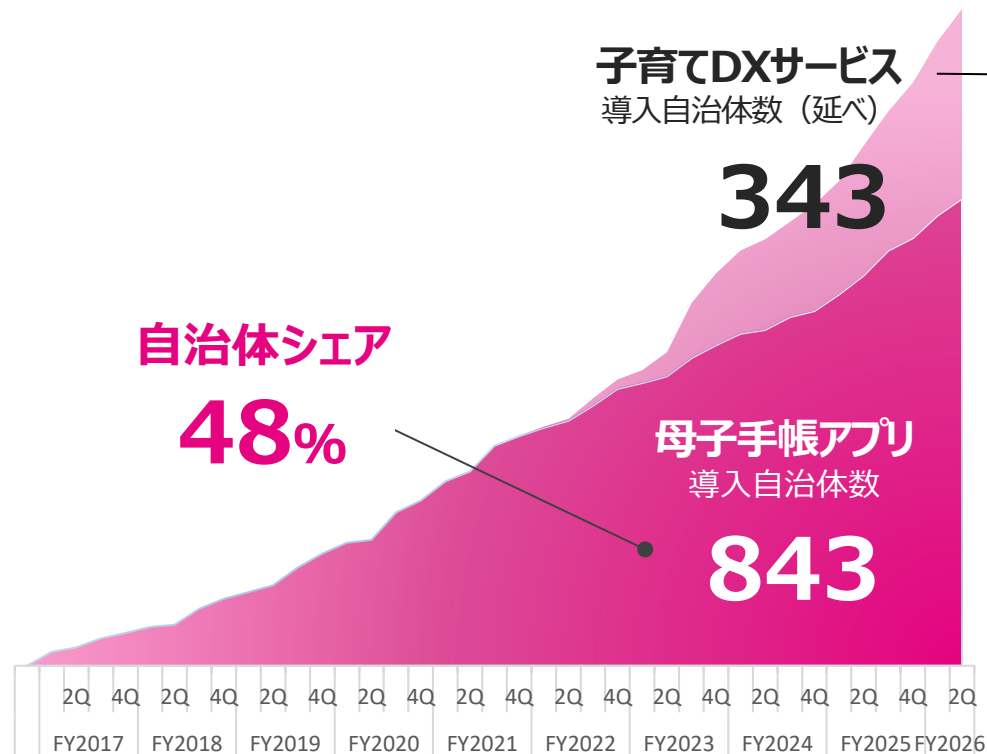


ヘルスケア事業：母子手帳アプリ+子育てDXの推進

母子手帳アプリ導入済み自治体における、
子育てDXサービス積み上げも順調



高付加価値サービスとなる子育てDXサービスの
複数の積み上げで収益拡大を目指す



1自治体当たりの売上アップイメージ

- + 小児予防接種 初期導入売上：数百万円～
月額利用料：数十万円～
- + 乳幼児健診
- + 乳児全戸訪問
- + 質問票・予約票機能 月額利用料
- + 妊娠届 月額利用料
- + オンライン相談 月額5～10万円



ヘルスケア事業：女性向けヘルスケアサービスの自治体連携（みらいサポート）

ルナルナ事業：新潟県に続き宮城県と連携協定締結

- 女性向け健康情報サービス『ルナルナ』の無償提供（県単位）
- 将来的な事業成長に向けた布石

『ルナルナみらいサポート』プログラム

LunaLuna

すべての女性の一生に寄り添うウィメンズヘルスケアサービス

※「ルナルナみらいサポート」の主なサービス対象領域およびサービス



自治体による
プレセプションケア※の支援

※当面无償提供

新潟県
宮城県

⋮

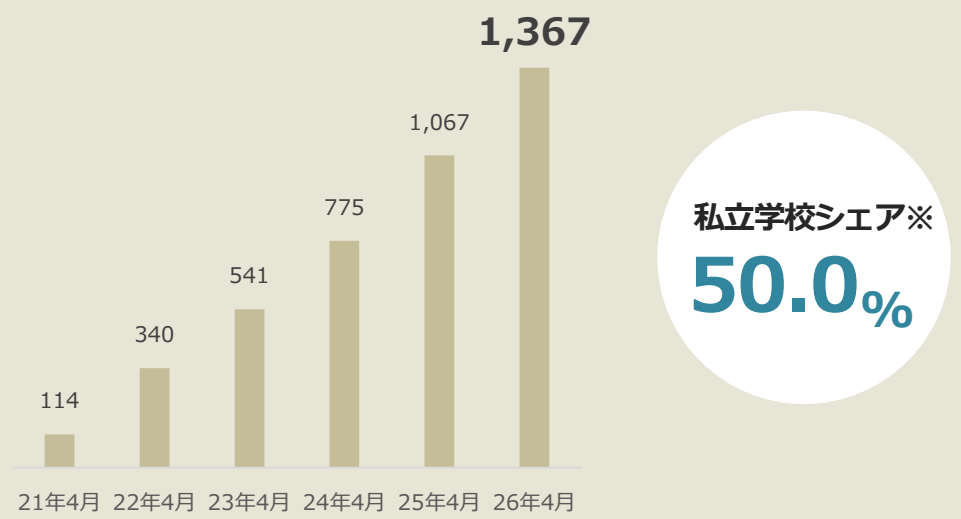
学校DX事業：導入数の状況

フルクラウド型校務支援システムの導入拡大

私立学校：過半数のシェア

(小・中・高等学校・専門学校※)

2026年4月 新年度新規導入：323校



※導入学校数：学校法人統合や中学・高等学校アカウント統合等に伴う解約を反映
 ※私立学校シェア：文部科学省ホームページ（令和6年度学校基本調査令和7年12月26日公表）より当社算出。専修学校は、高等学部をおく学校のみカウント。

公立学校：導入拡大

(小・中・高等学校)

- 2025年4月～
 - ・山梨県全ての県立高等学校
- 2026年4月～
 - ・山梨県全ての公立小・中学校

**2027年4月～（予定）
受注決定！**

- ・**島根県**：公立小・中学校・県立高等学校
- ・**福島県**：県立高等学校
- ・**宮城県多賀城市**：小・中学校

学校DX事業:ビジネスモデル

●ビジネスモデル



●エンドユーザー（利用者）



主な機能： 出欠管理・成績管理・帳票管理・学習管理・生徒管理
 ・生徒メモ・事務管理・保健管理・入試管理・外部模試・連絡管理

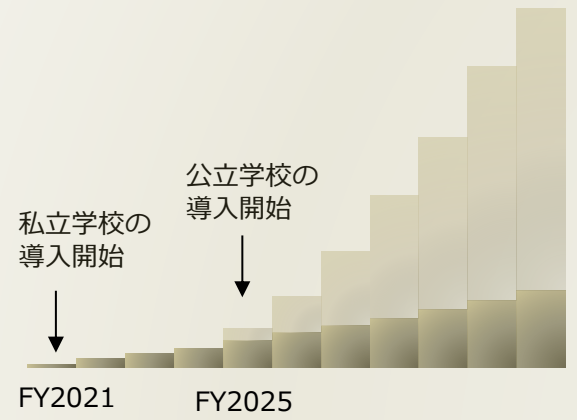
●私立学校

$$\text{売上高} = \text{生徒数(平均)} \times \text{生徒1人当たり月額利用料(単価300円)} \times \text{導入学校数}$$

●公立学校

$$\text{売上高} = \text{初期導入売上} + \text{月額利用料}$$

●成長イメージ

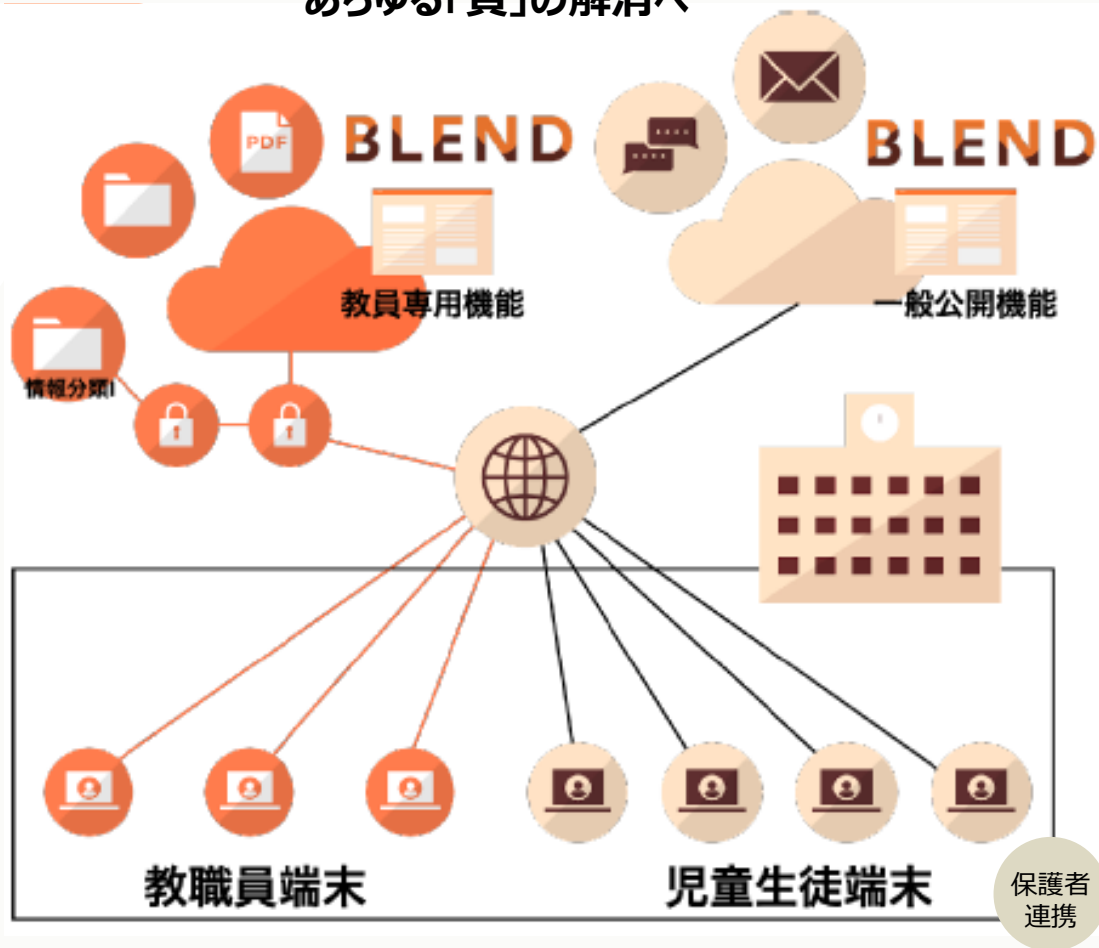


- 公立学校：都道府県単位での受注拡大
- 私立学校：小学校・専門学校にも対象拡大

(ご参考) 学校DX事業：事業展開

校務支援システムに必要な要素を すべてフルクラウド化

あらゆる「負」の解消へ



機能

- ・ フルクラウドでデータを一元管理
- ・ 教職員室に戻ることなくデータ連携
- ・ 保護者ともデータ連携

効果

- ・ 校務の作業負担を軽減
- ・ システム管理費用を削減

バリュー

学校DXサービスの提供を通じて
本質的な教育に集中できる環境を整える

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://ir.mti.co.jp>