



2026年9月期 1Q決算説明会資料

2026年2月10日（火）

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

1Q決算概要 … P2

- 決算ハイライト
- 連結PL
- 連結販管費内訳
- セグメント別業績

今後の取り組み … P18

- FY2026基本方針と重点課題
- クラウド薬歴
- 母子手帳アプリ+子育てDX
- 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
- 主なヘルスケアサービス一覧
- ヘルスケアサービス全体像
- クラウド薬歴
- 母子手帳アプリ+子育てDX
- 学校DX事業

1Q決算概要

売上高

7,773 百万円

YoY+6.9%

営業利益

835 百万円

YoY+ 16.4 %

親会社株主に帰属する四半期純利益

603 百万円

YoY+2.4 %

コンテンツ

月額有料会員数

323 万人

前四半期比 △1万人

クラウド薬歴

導入店舗数 (累計)

4,166 店

フルクラウド型校務支援システム

導入学校数
1,067校

次年度の新規契約は順調

売上高：増収

営業利益、経常利益：増益

(単位：百万円)	FY2025 1Q	FY2026 1Q	前年同期比	
	金額	増減率		
売上高	7,271	7,773	+501	+6.9%
売上原価	1,860	2,064	+203	+10.9%
原価率	25.6%	26.6%		
売上総利益	5,410	5,708	+297	+5.5%
利益率	74.4%	73.4%		
販管費	4,692	4,872	+180	+3.8%
販管費率	64.5%	62.7%		
営業利益	718	835	+117	+16.4%
利益率	9.9%	10.8%		
経常利益	783	923	+140	+18.0%
利益率	10.8%	11.9%		
親会社株主に帰属する四半期純利益	589	603	+14	+2.4%
利益率	8.1%	7.8%		

連結販管費内訳

販管費：微増

広告宣伝費・外注費・減価償却費：横ばい

(単位：百万円)	FY2025 1Q	FY2026 1Q	前年同期比	
	金額	増減率		
販管費総額	4,692	4,872	+180	+3.8%
広告宣伝費	890	868	△21	△2.5%
人件費	1,814	1,917	+103	+5.7%
支払手数料	737	810	+72	+9.9%
外注費	412	453	+41	+10.0%
減価償却費	336	300	△36	△10.7%
その他	501	523	+21	+4.2%

AdGuard向け販促費は横ばい

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



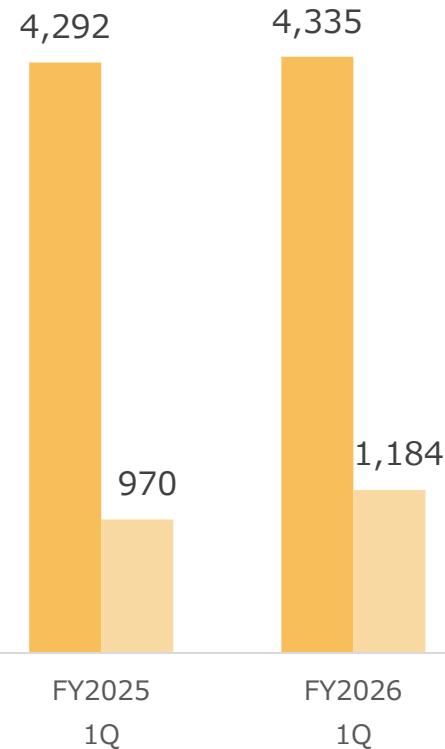
その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・法人向けソリューション

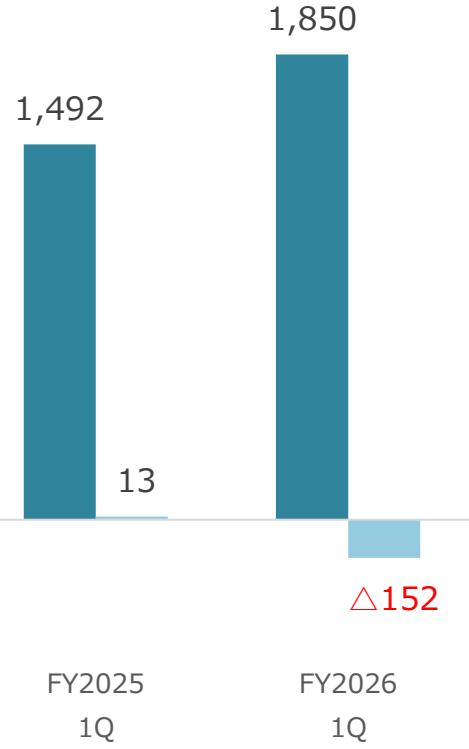


(左軸 : 売上高、右軸 : 営業利益、単位 : 百万円)

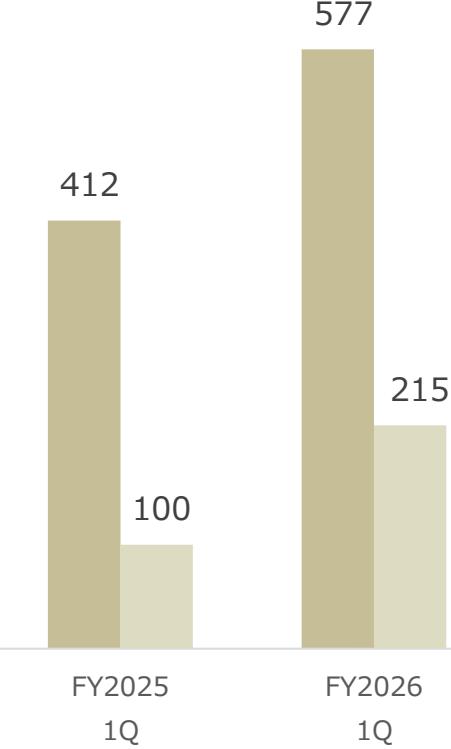
コンテンツ事業



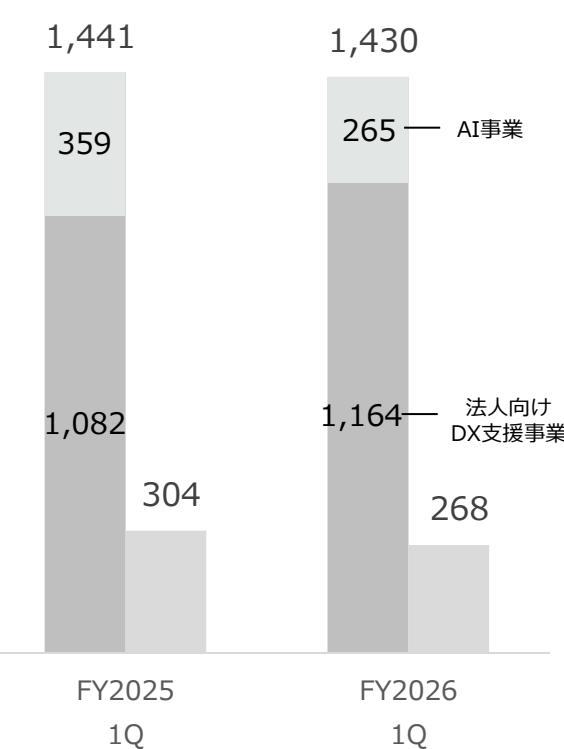
ヘルスケア事業



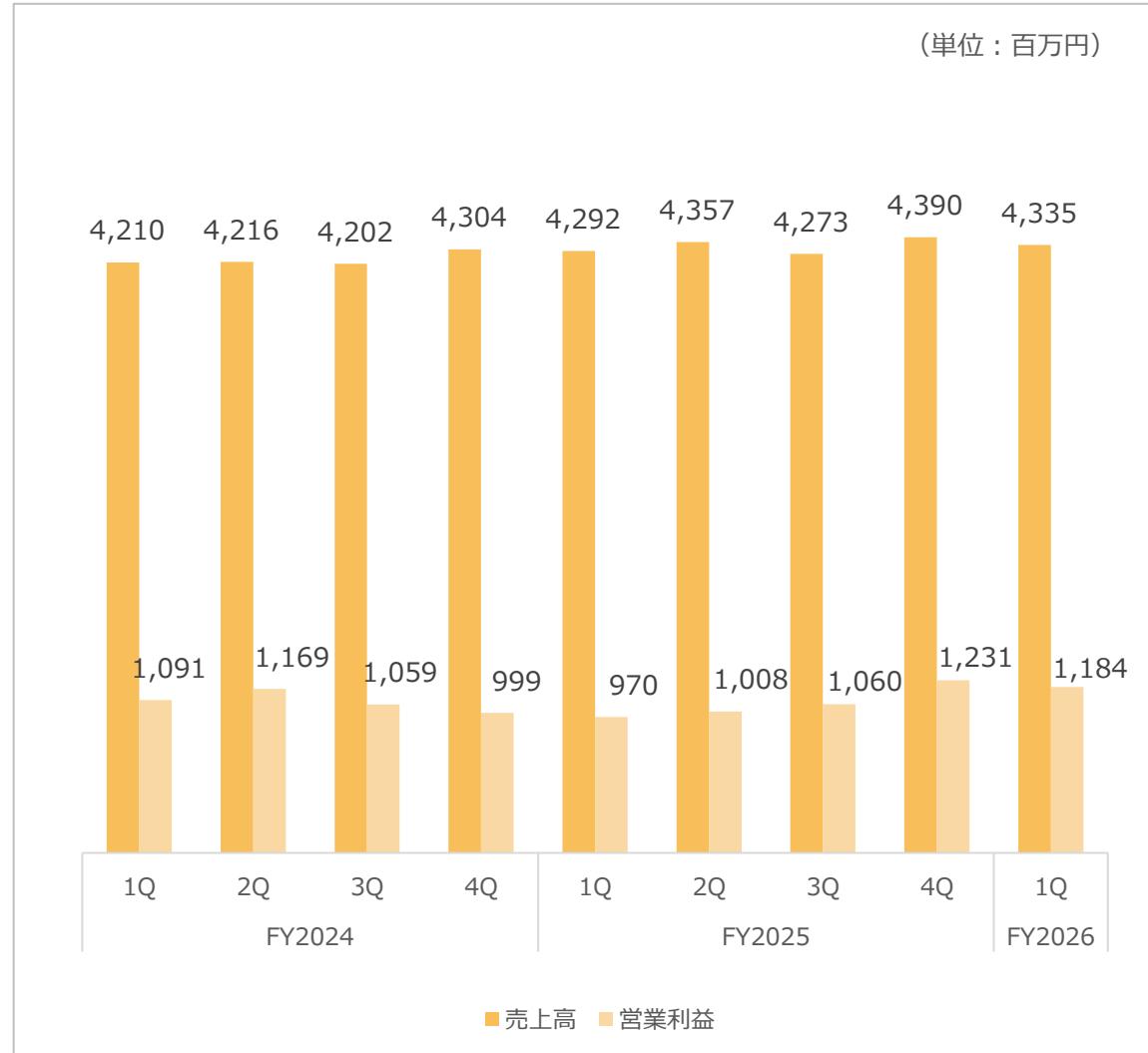
学校DX事業



その他事業



コンテンツ事業：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高：横ばい

・有料会員数横ばい

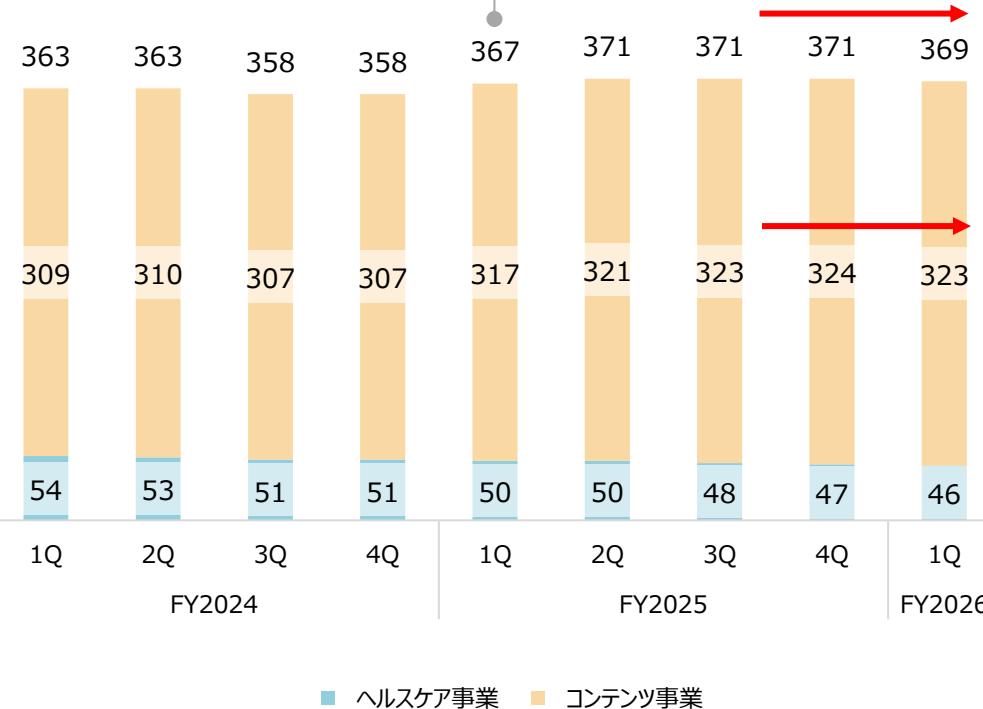
営業利益：横ばい

コンテンツ事業：有料会員数

有料会員数
369万人

コンテンツ事業は323万人

月額課金事業の買収 (11月)

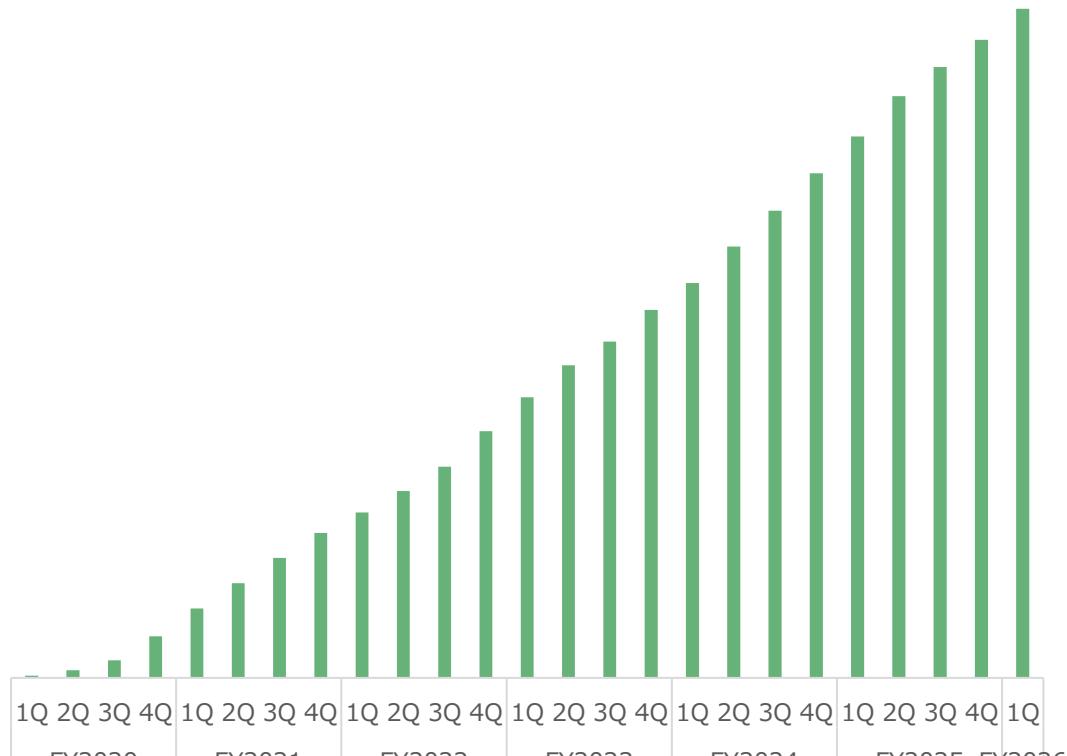


有料会員数横ばい

- セキュリティ関連アプリ好調

**ADGUARD**

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 **122万人**

4つの機能



広告ブロック

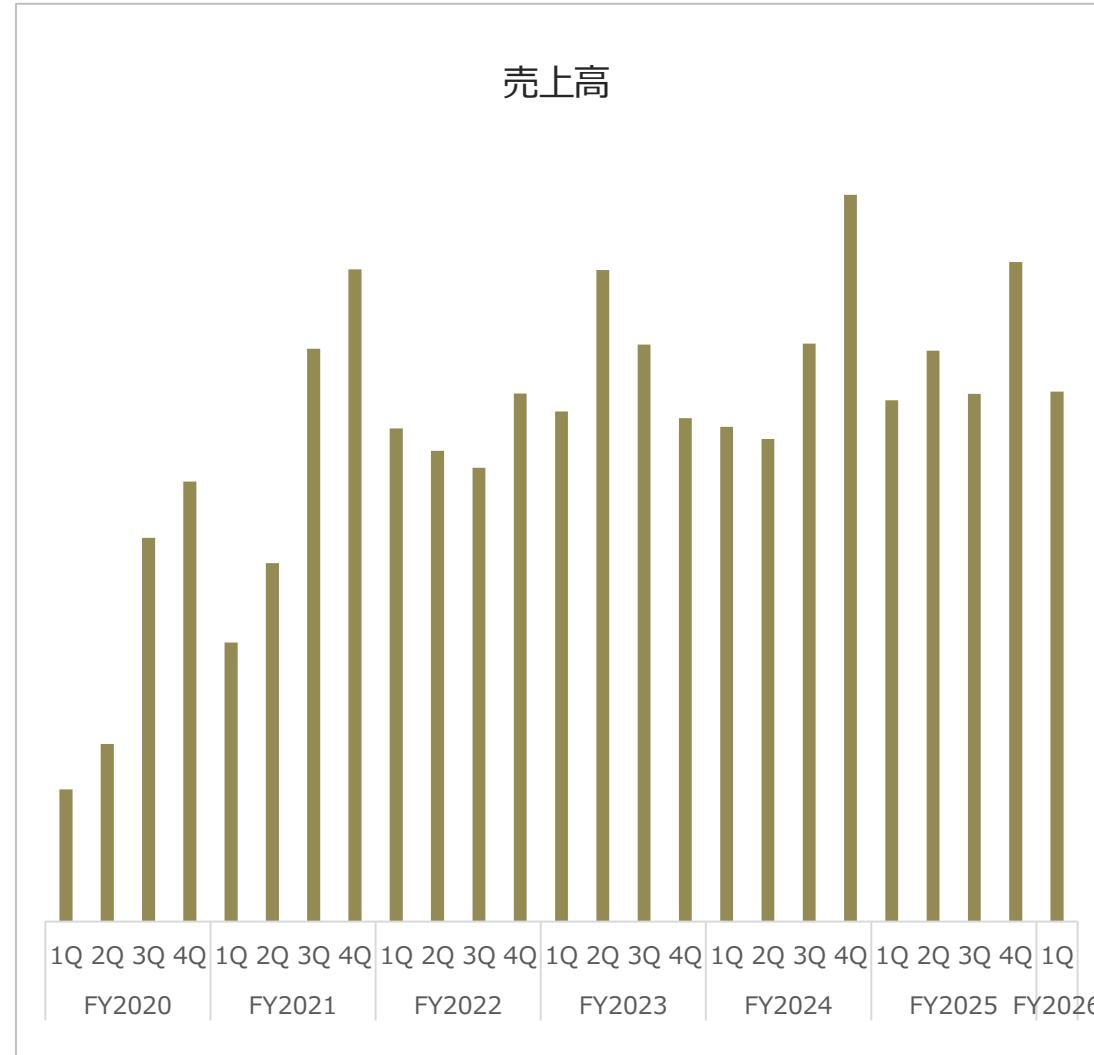


追跡ブロック



脅威ブロック

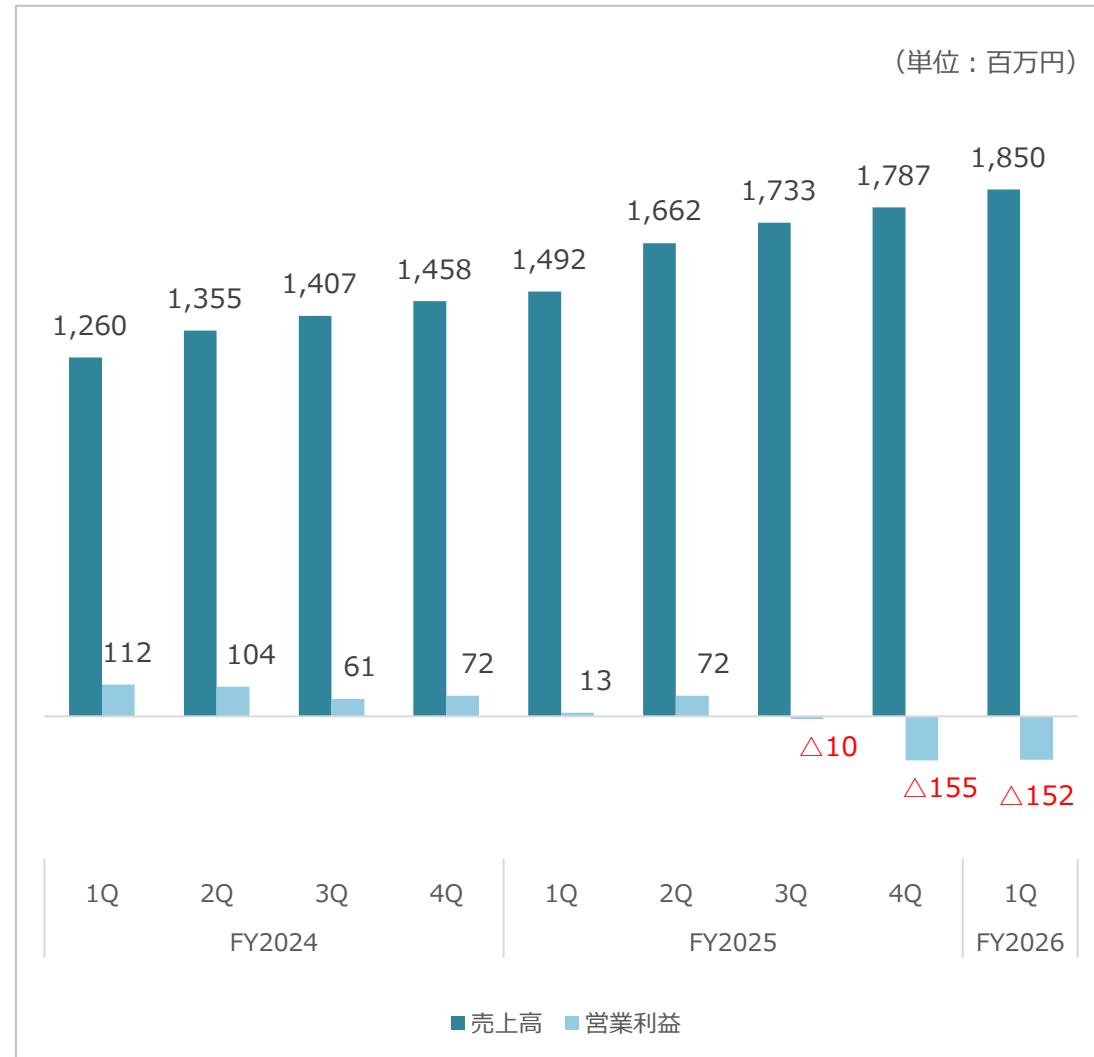
ペアレント機能
(子どもの保護機能)



オリジナルコミック事業 安定推移

- ・作品投入数維持
- ・人気作品のTVドラマ化本数 安定成長

ヘルスケア事業：売上高・営業利益



直前四半期比

売上高：伸長

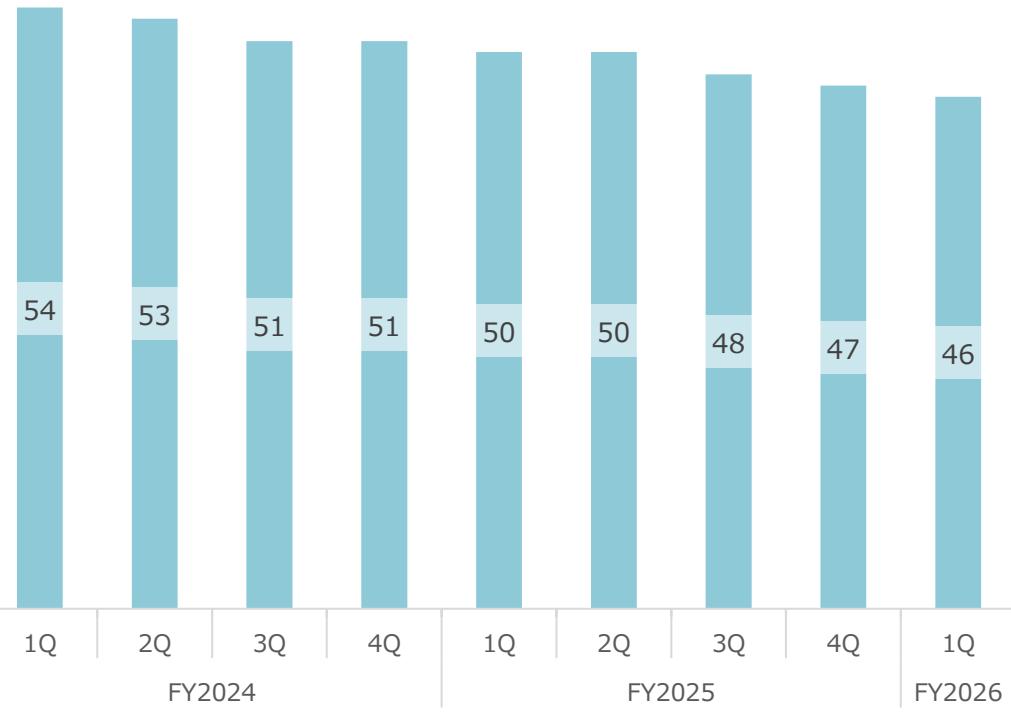
- ・クラウド薬歴順調

直前四半期比

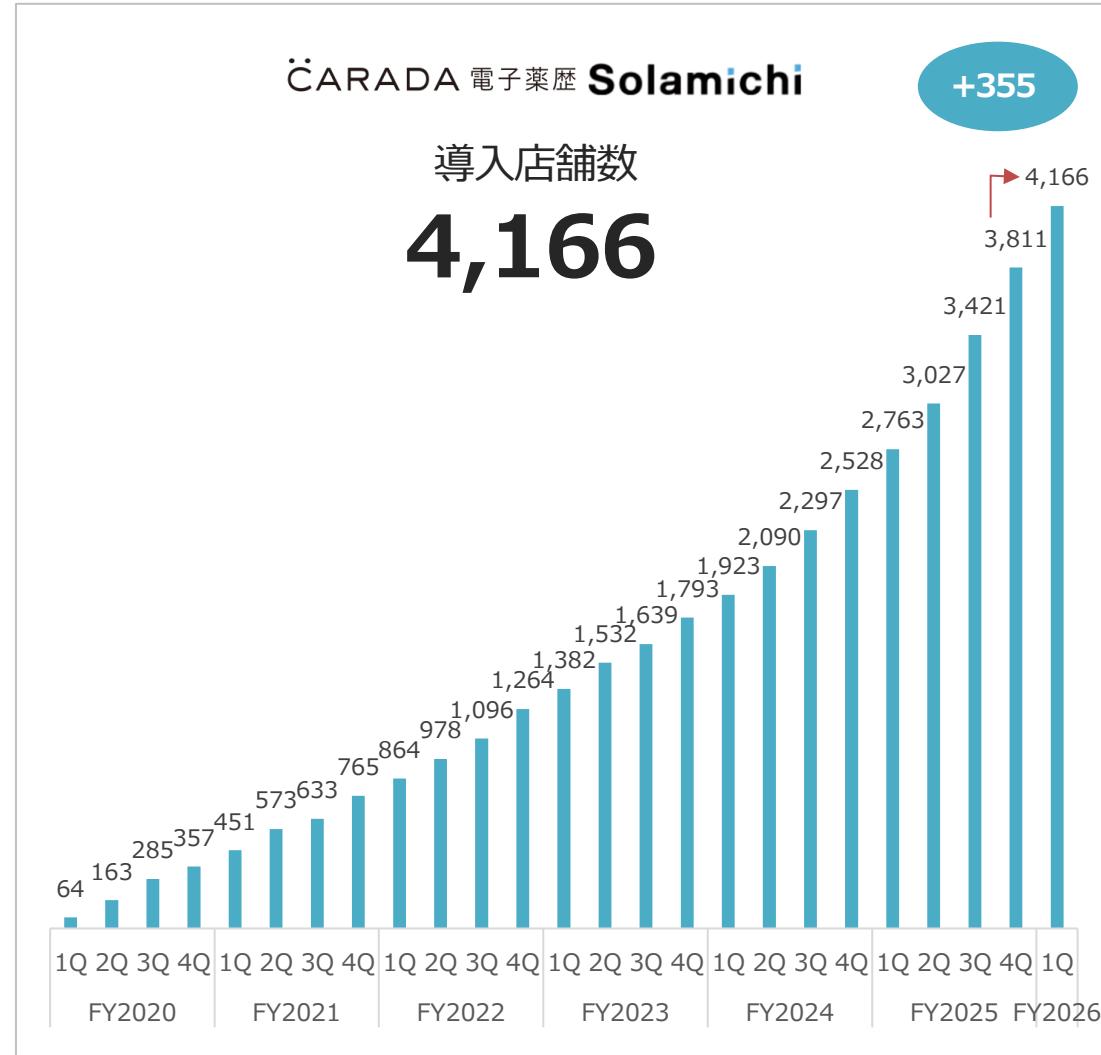
営業赤字：横ばい

- ・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

有料会員数
(ルナルナ、カラダメディカ)
46万人

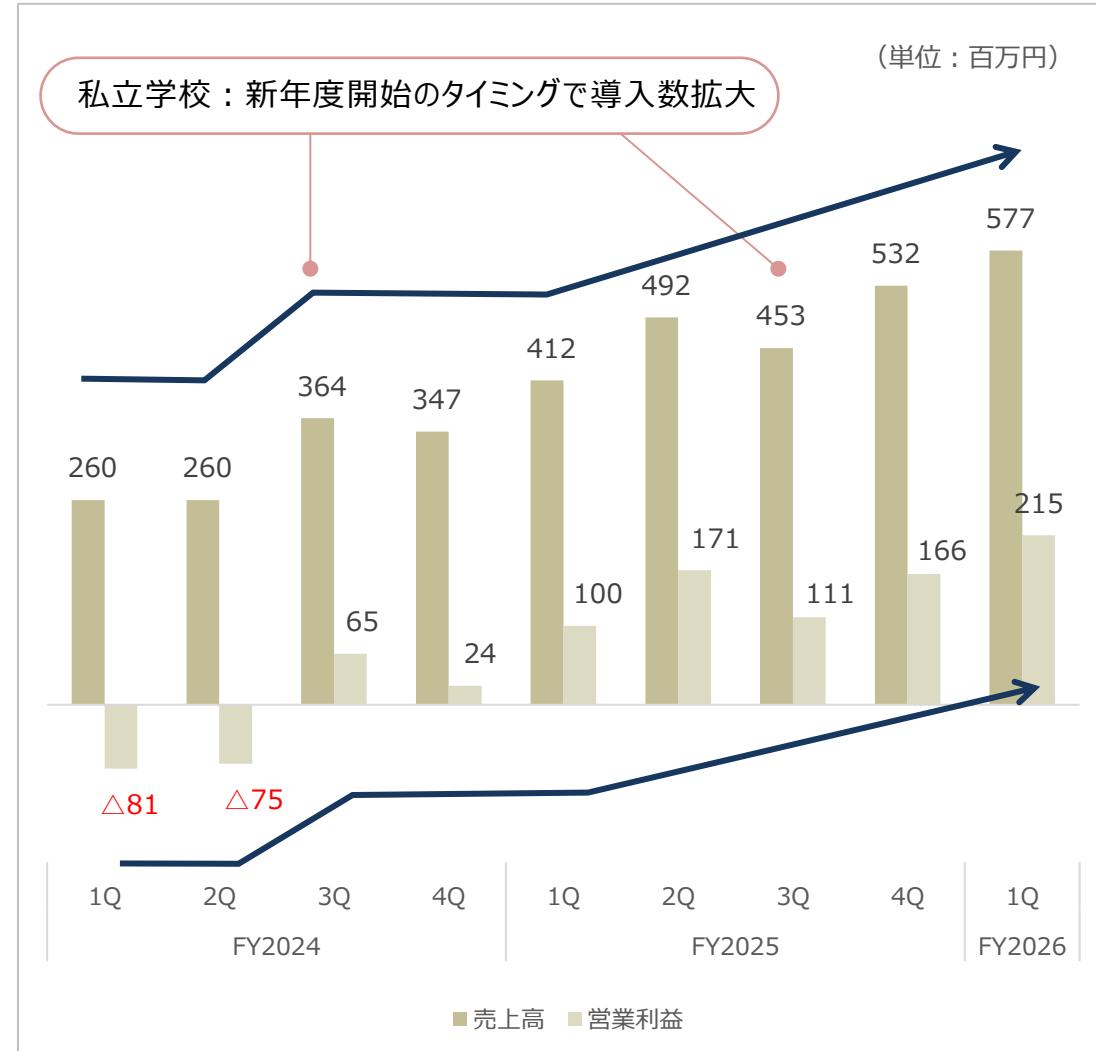


月額コンテンツサービス
有料会員数
直前四半期比横ばい



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：伸長
営業利益：拡大**

+ 公立学校: 初期導入売上

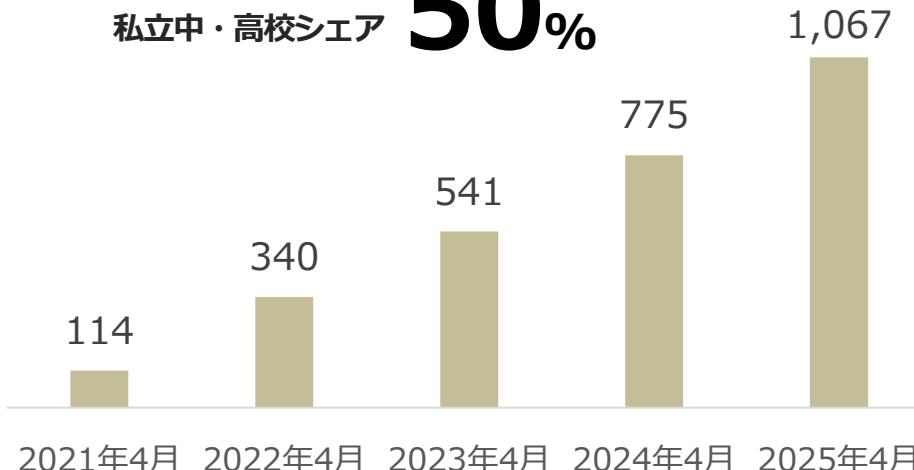
導入学校数拡大

私立学校

(中学校・高等学校)

2025年4月新年度導入：300校

私立中・高校シェア **50%**



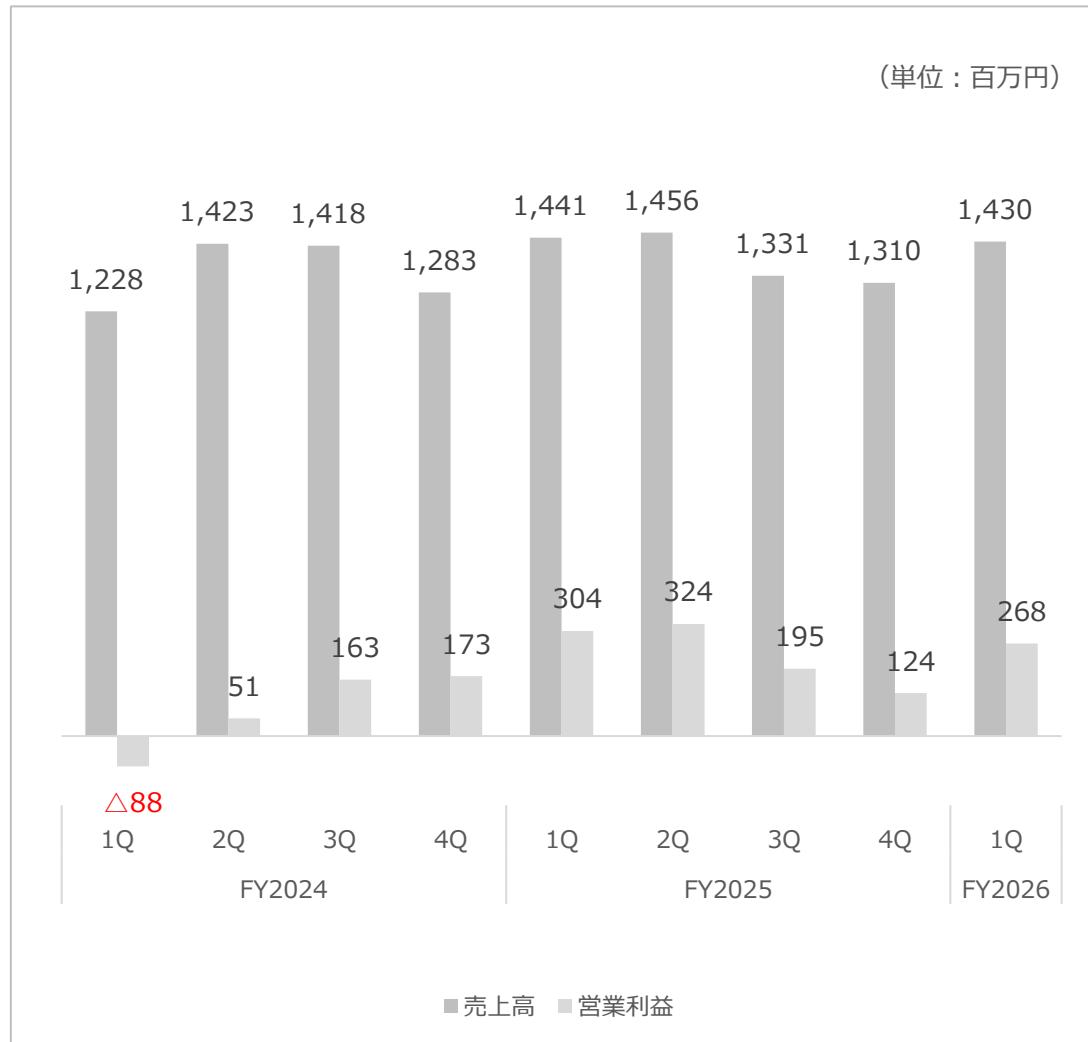
導入学校数：学校法人統合や中学・高等学校アカウント統合等に伴う解約を反映
私立学校シェア：文部科学省ホームページ（令和6年度学校基本調査令和6年12月18日公表）より当社算出

公立学校

(小学校・中学校・高等学校)

- ・2025年4月：山梨県立高等学校導入
- ・2026年4月：山梨県立小学校・中学校導入（予定）





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

今後の取り組み

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

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

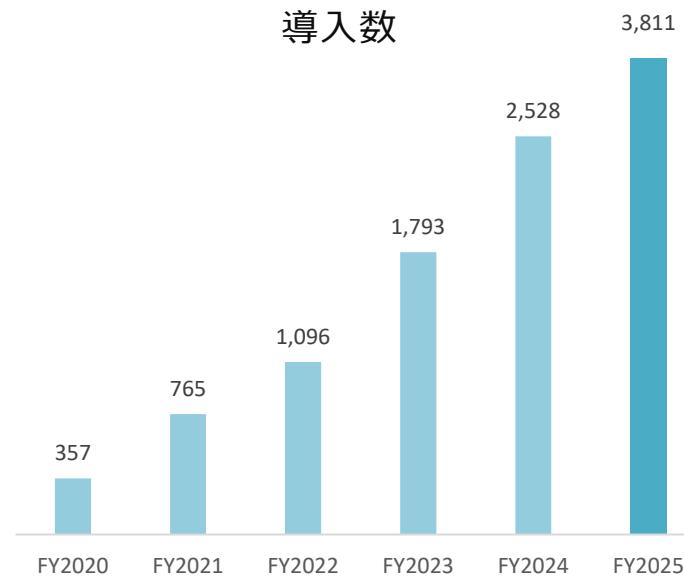
コンテンツ事業

利益確保

- ・セキュリティ関連アプリ等の成長
- ・オリジナルコミック事業成長

CARADA 電子薬歴 **Solamichi**

導入数



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

調剤薬局内向けクラウドサービスの品揃えの充実

(株)ソラミチシステム
(連結子会社)

- ・クラウド薬歴
(服薬指導ナビ)



導入薬局店舗数
3,800超

全店導入

薬樹

済

キリン堂

済

トモズ

済

(契約順、敬称略)

(株)Corte
(関連会社) ※

- ・AI自動要約機能



クラウド薬歴の新機能
導入拡大に貢献

日本調剤(株)
全店導入済

※(株)ソラミチシステムの出資比率
41% (2025年9月)

(株)ファルモ
(連結子会社)

- ・お薬手帳アプリ
- ・クラウドピッキング ※



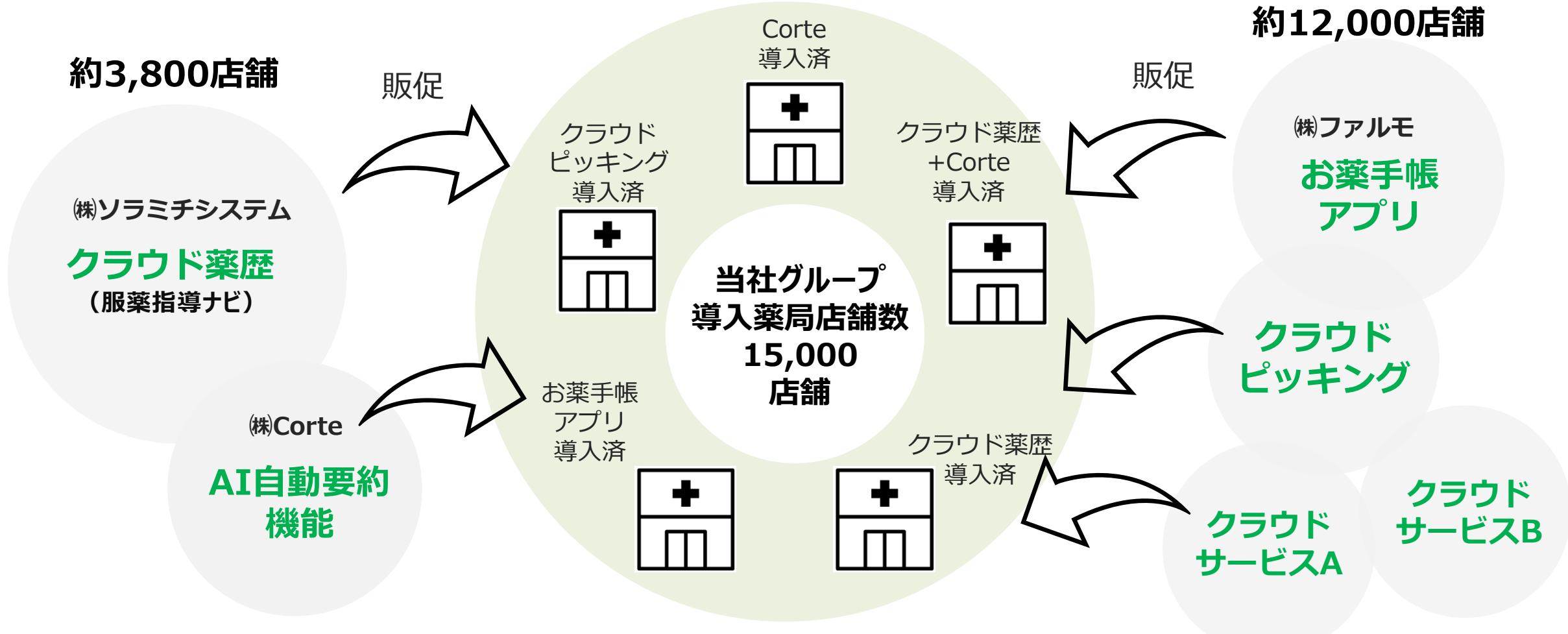
EveryPick

薬局12,000店舗の
調剤データ基盤

※クラウドピッキング
医薬品の取間違いを防ぐ
ピッキング型監査システム

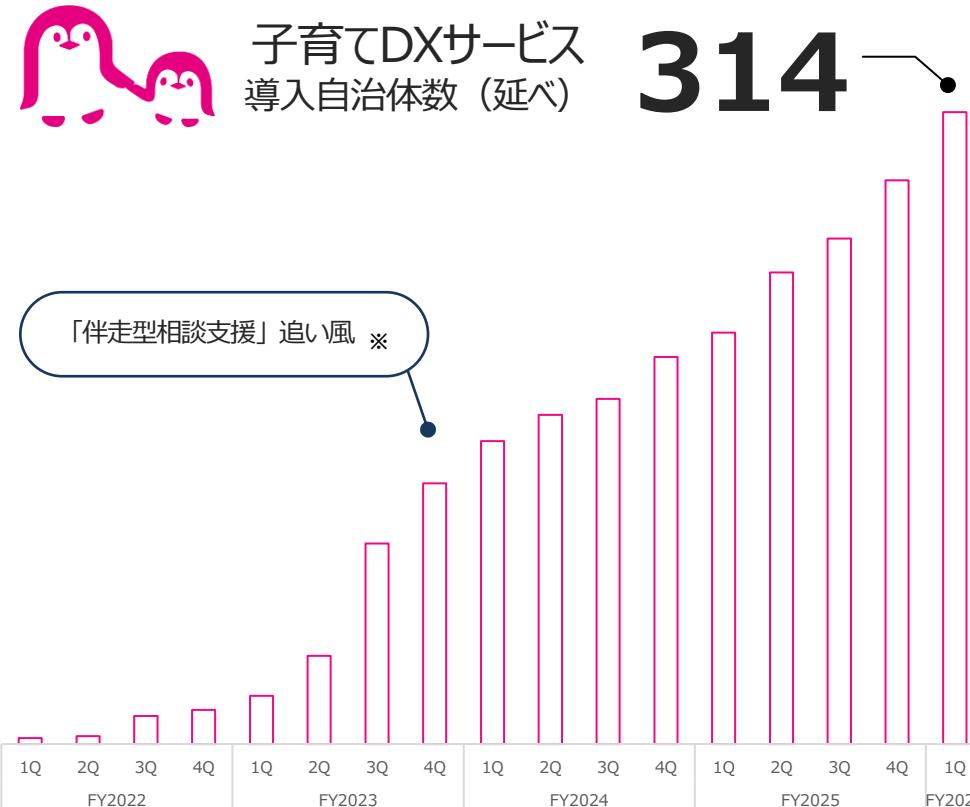
グループ全体では20%の薬局へ導入

全国15,000以上の店舗と取引実績



『母子モ』 利用自治体の子育てDXサービス導入は順調

自治体シェア 46%



※こども家庭庁による2023年1月開始の政策。

ルナルナ事業：新潟県に続き宮城県と連携協定締結

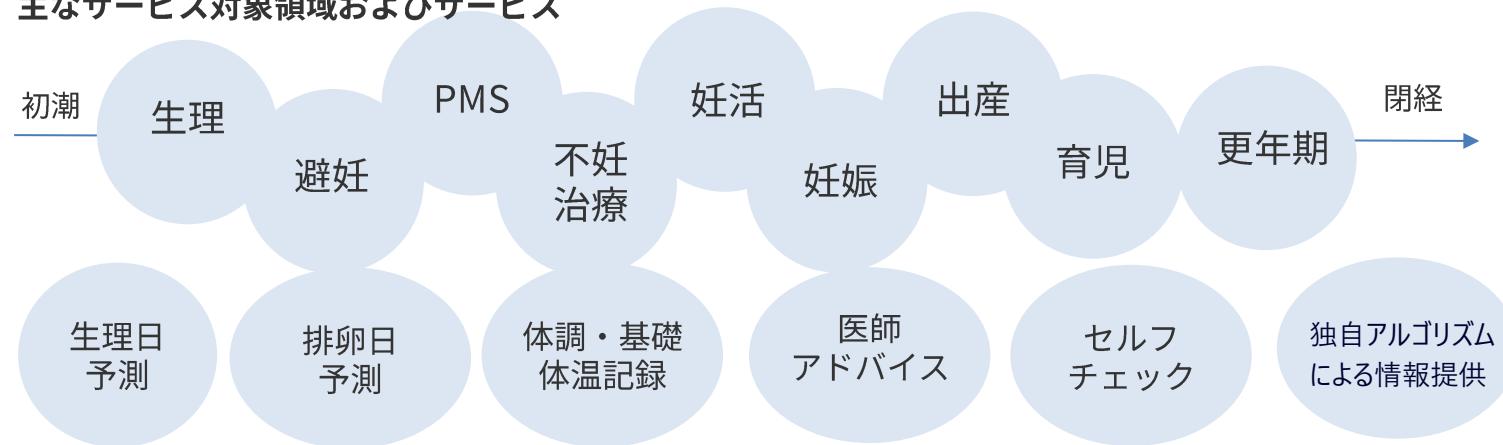
- ・女性向け健康情報サービス『ルナルナ』の無償提供（県単位）
- ・将来的な売上成長に向けた布石

『ルナルナみらいサポート』プログラム

すべての女性の一生に寄り添うウイメンズヘルスケアサービス

LunaLuna

主なサービス対象領域およびサービス



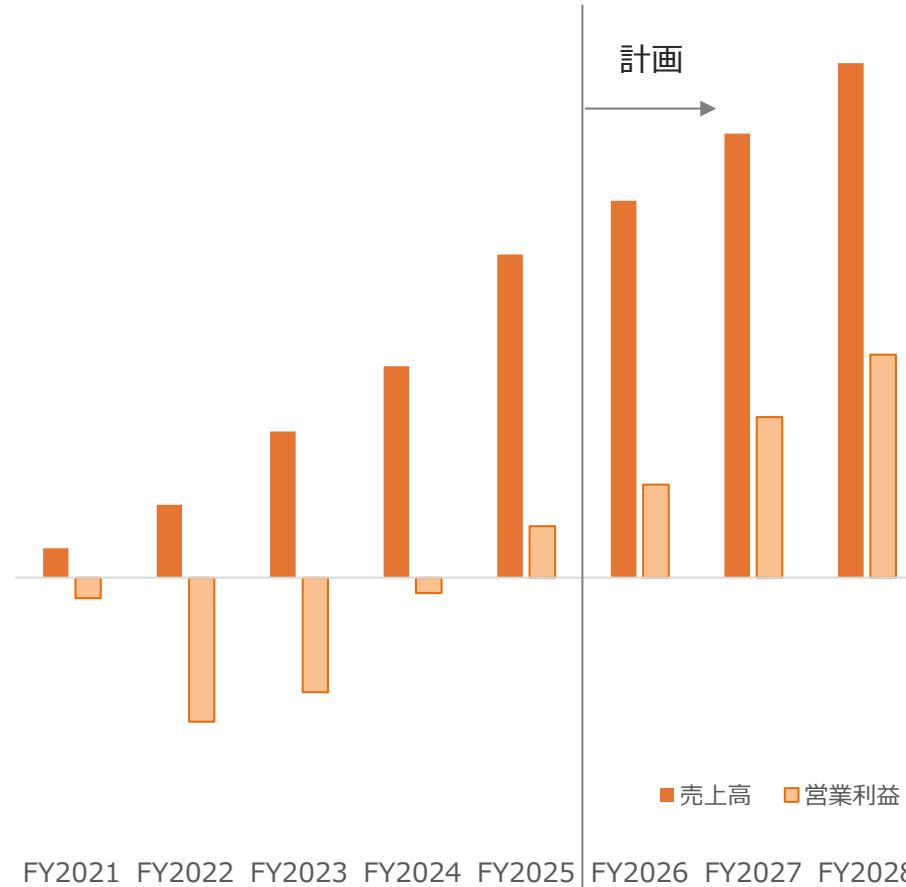
自治体による
成育医療の支援

※初期は無償提供

**新潟県
宮城県**

：

BLEND



引き続き導入学校数拡大へ

成長機会

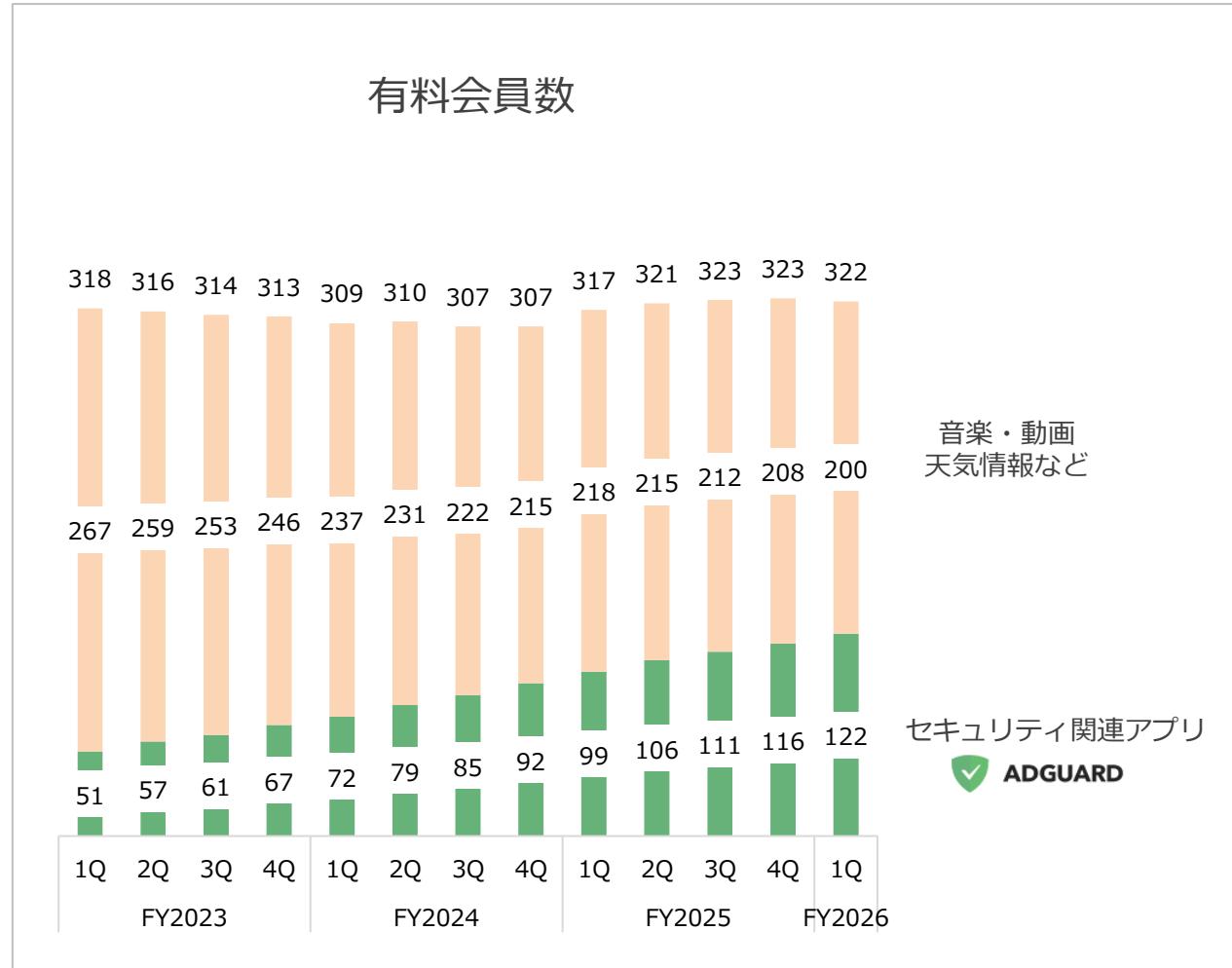
私立学校： 2026年4月導入の新規契約は順調

公立学校： 政府による都道府県域での校務DX推進

・山梨県の小・中・高等学校への導入

差別化

フルクラウド型一括サービス



- 今後の成長が見込める分野に対し
計画的に広告宣伝活動
- 動画配信事業の売却

有料会員数7万

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>