



2026年9月期 3Q決算説明会資料

2026年8月7日（金）

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

3Q決算概要 … P2

決算ハイライト
 連結PL
 連結販管費内訳
 通期業績予想の修正
 セグメント別業績

4Q以降の取り組み … P16

FY2026基本方針と重点課題
 薬局DX事業
 子育てDX事業
 ルナルナみらいサポート
 学校DX事業

付属資料 …P27

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

3Q決算概要

売上高（3Q累計）

23,277 百万円

YoY+4.4%

営業利益（3Q累計）

2,273 百万円

YoY△3.0%

親会社株主に帰属する 四半期純利益（3Q累計）

2,175 百万円

YoY+5.6%

通期業績予想の下方修正

売上高 据え置き

営業利益 **2,700** 百万円

YOY△8.4%

クラウド薬歴

導入店舗数（累計）

4,743 店

直前四半期比 +285店

フルクラウド型 校務支援システム

公立学校：受注好調
(来期以降の業績拡大に寄与)

売上高：増収

営業利益：微減益

経常利益、四半期純利益：増益

(単位：百万円)	FY2025 3Q累計	FY2026 3Q累計	前年同期比		
			金額	増減率	
売上高	22,306	23,277	+971	+4.4%	ヘルスケア事業、学校DX事業の売上成長
売上原価	5,686	6,253	+566	+10.0%	
原価率	25.5%	26.9%			
売上総利益	16,619	17,024	+404	+2.4%	
利益率	74.5%	73.1%			
販管費	14,275	14,750	+475	+3.3%	
販管费率	64.0%	63.4%			
営業利益	2,343	2,273	△70	△3.0%	
利益率	10.5%	9.8%			
経常利益	2,376	2,818	+442	+18.6%	持分法による投資利益の増加 (+485百万円)
利益率	10.7%	12.1%			
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,061	2,175	+114	+5.6%	
利益率	9.2%	9.3%			

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 3Q累計	FY2026 3Q累計	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	14,275	14,750	+475	+3.3%
広告宣伝費	2,802	2,657	△144	△5.2%
人件費	5,501	5,673	+172	+3.1%
支払手数料	2,294	2,494	+200	+8.7%
外注費	1,267	1,476	+208	+16.4%
減価償却費	913	932	+19	+2.2%
その他	1,496	1,515	+19	+1.3%

Adguard向け販促費をコントロール

通期業績予想の修正

売上高：据え置き

営業利益・経常利益：下方修正

- ・次世代型クラウドレセコンのローンチに向けた開発費増加
- ・『ルナルナみらいサポート』の費用負担増加（県単位での連携協定締結が拡大）

(単位：百万円)	FY2026 通期 (直近予想)	FY2026 通期 (今回予想)	差異	
			(百万円)	(%)
売上高	31,500	31,500	-	-
営業利益	3,100 ～3,500	2,700	△800 ～△400	△22.9% ～△12.9%
経常利益	3,400 ～3,800	3,100	△700 ～△300	△18.4% ～△8.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,560 ～2,840	2,680	△160 ～+120	△5.6% ～+4.7%

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



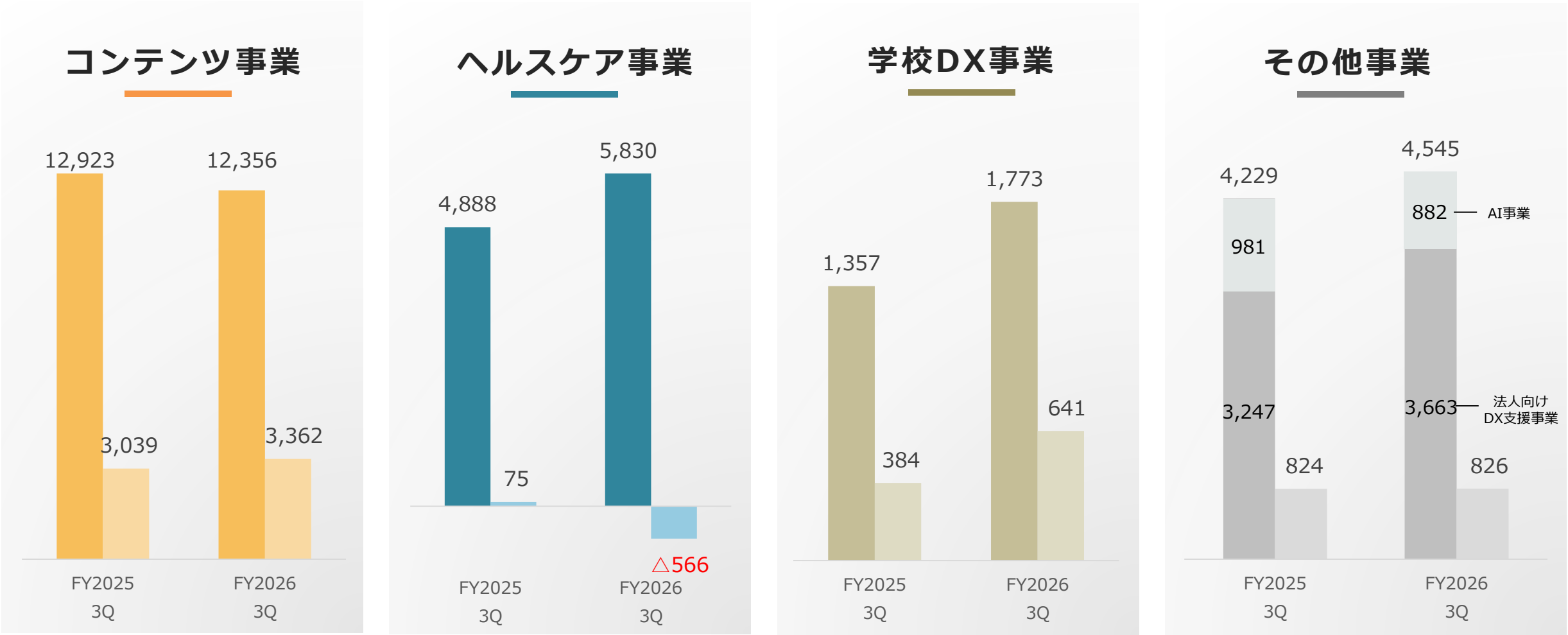
その他事業

- ・AI事業
- ・DX支援事業
- ・法人向けソリューション



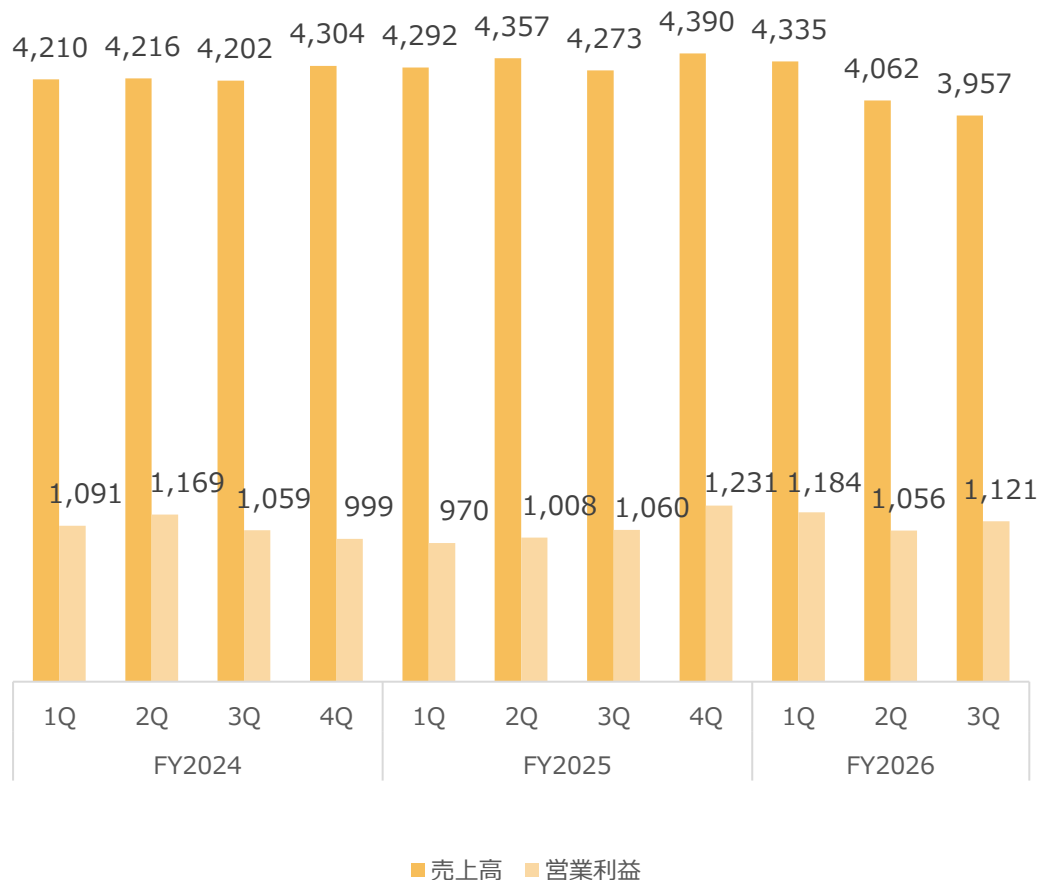
セグメント別業績(前年同期比)

(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：微減
営業利益：微増

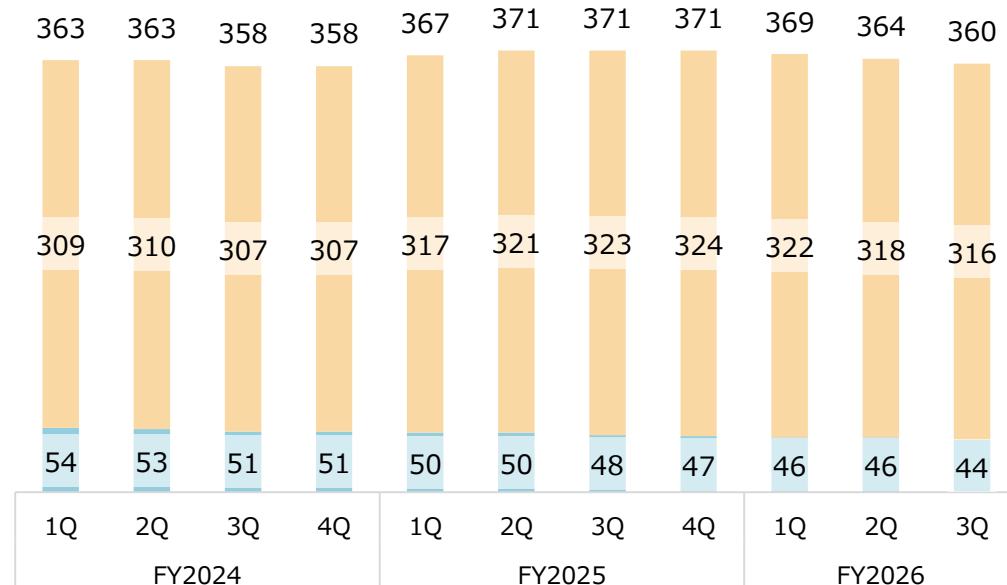
・ 子会社ビデオマーケットの連結除外
(1か月分)

コンテンツ事業：有料会員数

有料会員数
360万人

コンテンツ事業は316万人

(株)ビデオマーケットの全株式譲渡（2月）



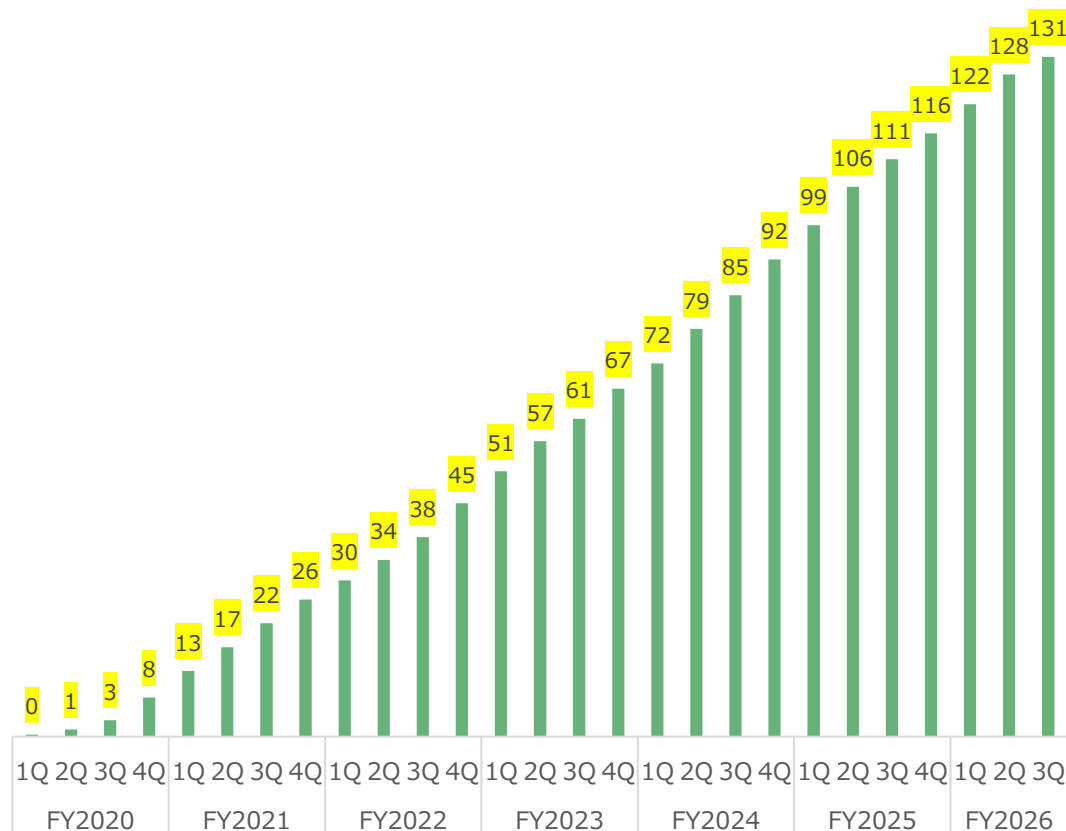
■ ヘルスケア事業 ■ コンテンツ事業

有料会員数：微減

・セキュリティ関連アプリは好調



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 **131万人**

4つの機能



広告ブロック



追跡ブロック

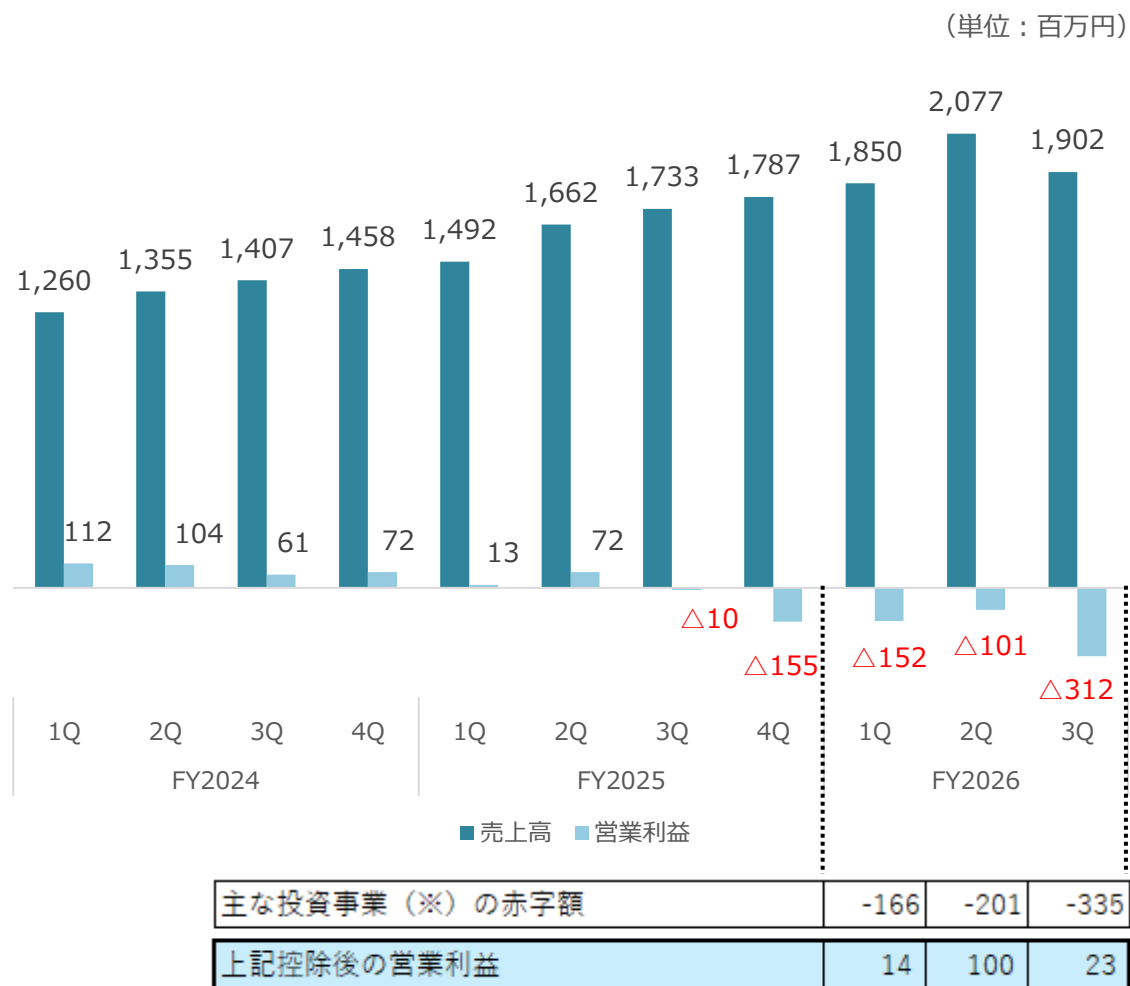


脅威ブロック



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



(※) クラウドレセコン事業、母子モ事業、ルナルナみらいサポート

直前四半期比

売上高：減少

- ・子育てDX（スポット）の反動減

直前四半期比

営業赤字拡大

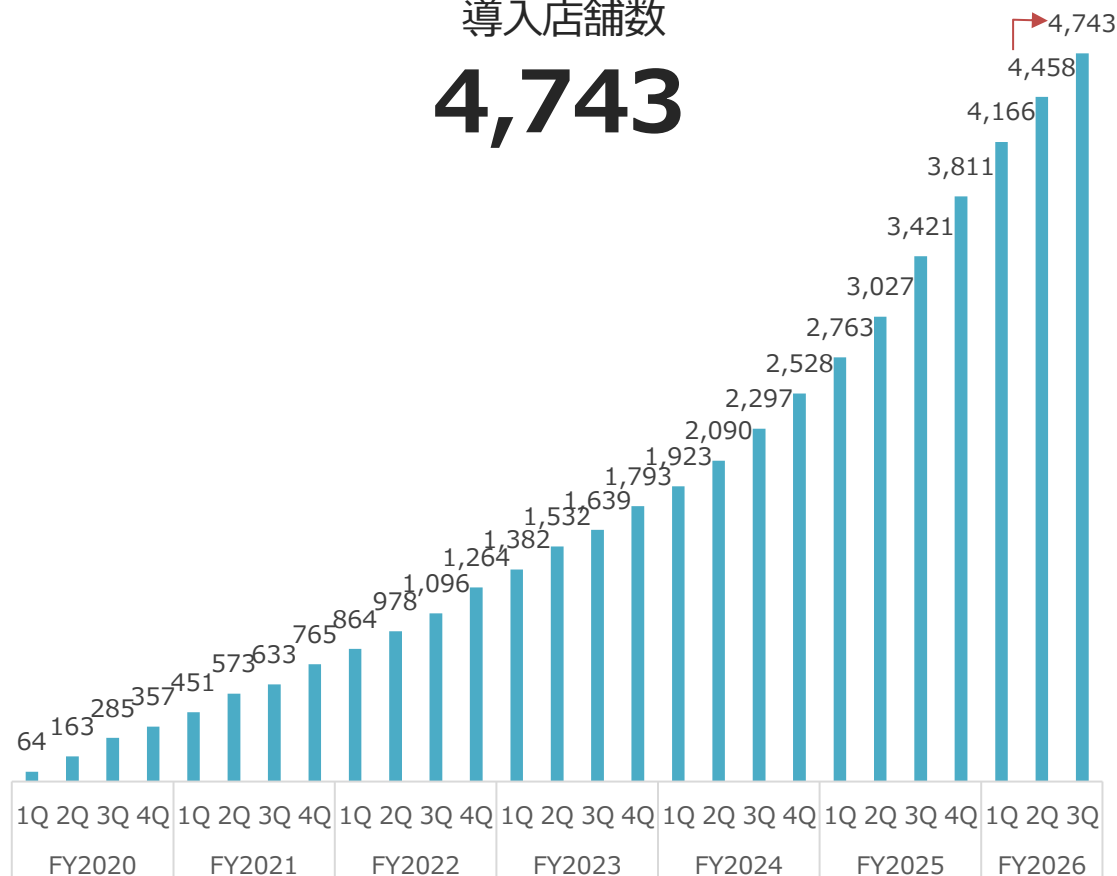
- ・子育てDX（スポット）の反動減
- ・薬局DX（次世代型クラウドレセコン）の開発継続
- ・ルナルナみらいサポート費用負担増加

CARADA 電子薬歴 Solamichi

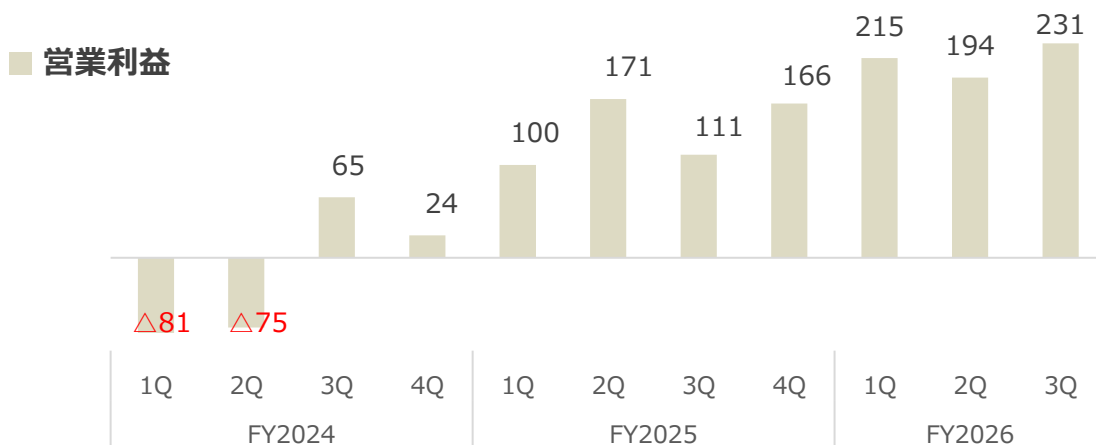
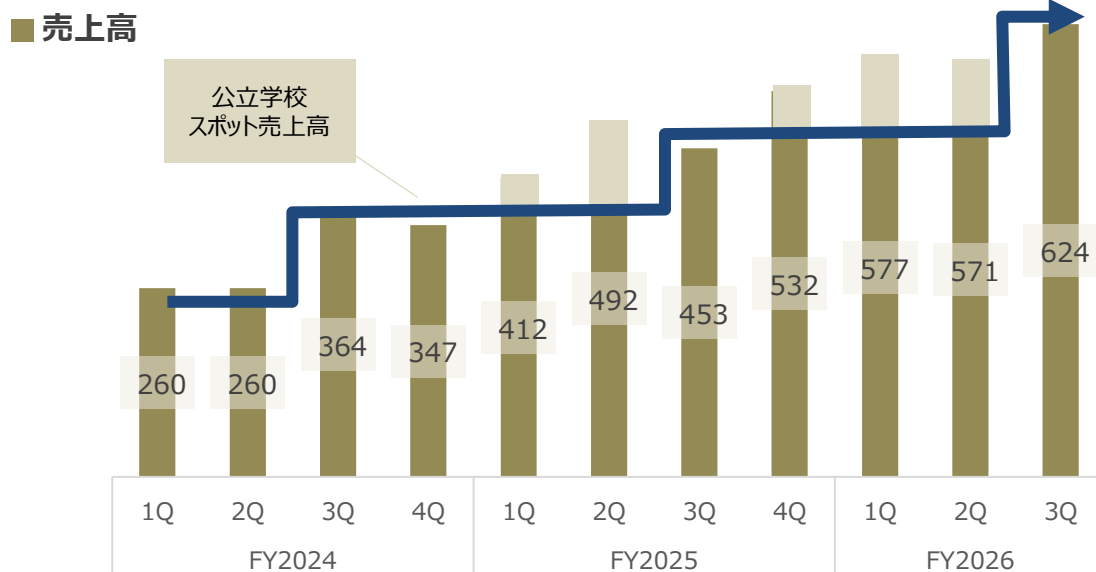
+285

導入店舗数

4,743



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



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

直前四半期比

売上高：伸長

営業利益：伸長

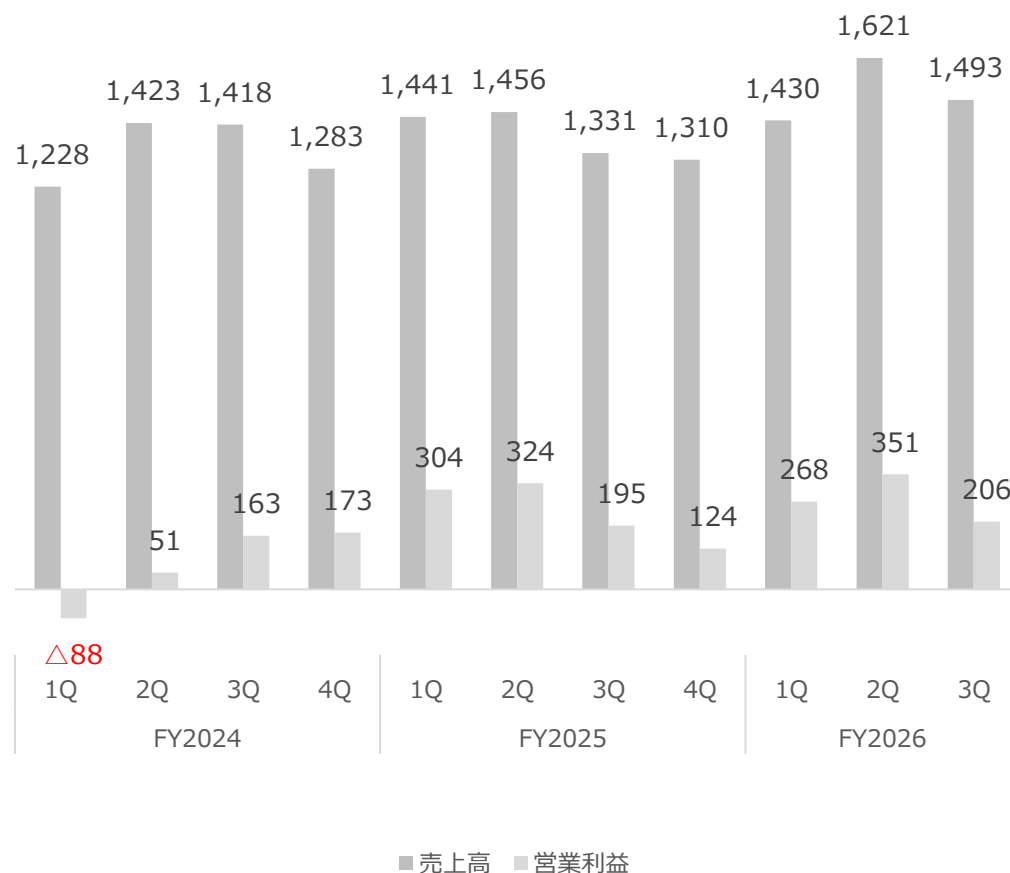
+ 私立学校の導入数拡大

- 公立学校初期売上の剥落

■ 其他事業：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

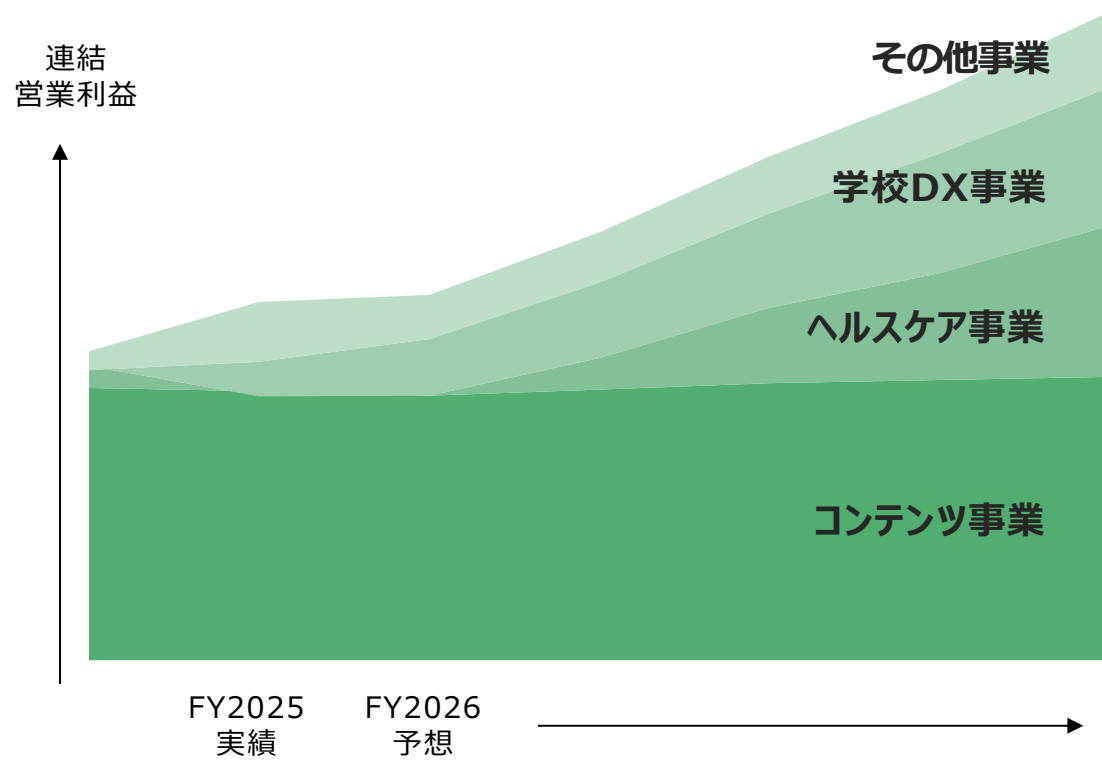
売上高・営業利益：減少

- ・ 法人向けDX支援事業は堅調
- ・ AI事業（スポット案件）の反動減

4Q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

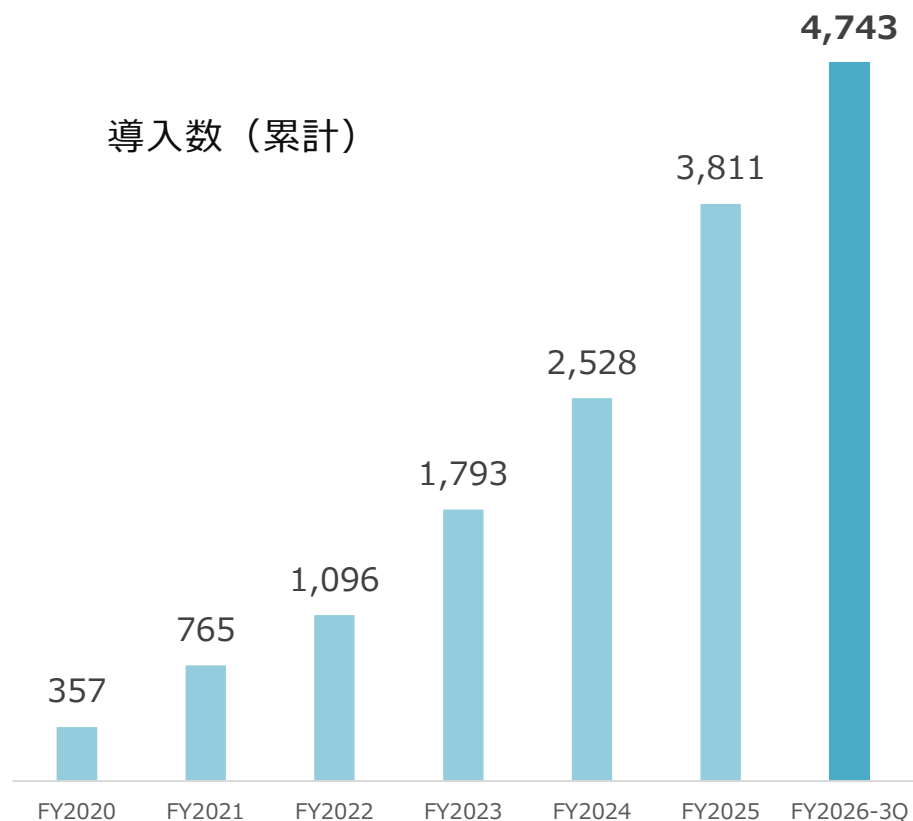
- ・薬局向け：クラウド薬歴事業の成長
- ・自治体向け：子育てDXプラットフォーム戦略推進

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

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。

調剤薬局のクラウド化支援拡大

取引実績



次世代型 クラウドレセコン商用化



将来の利益成長モデル (収益拡大のシナリオ)

導入店舗数
延べ13,000店舗との接点



販売チャネル

協業先（大手医薬品卸）
との営業連携

薬局システムの中核 次世代型クラウドレセコン ローンチに向けて最終調整



※画面は開発中のものです。実際の仕様とは異なる場合があります。

次世代型クラウド
レセコンの販売開始



薬局DXサービスのクロスセル



1店舗当たり売上拡大

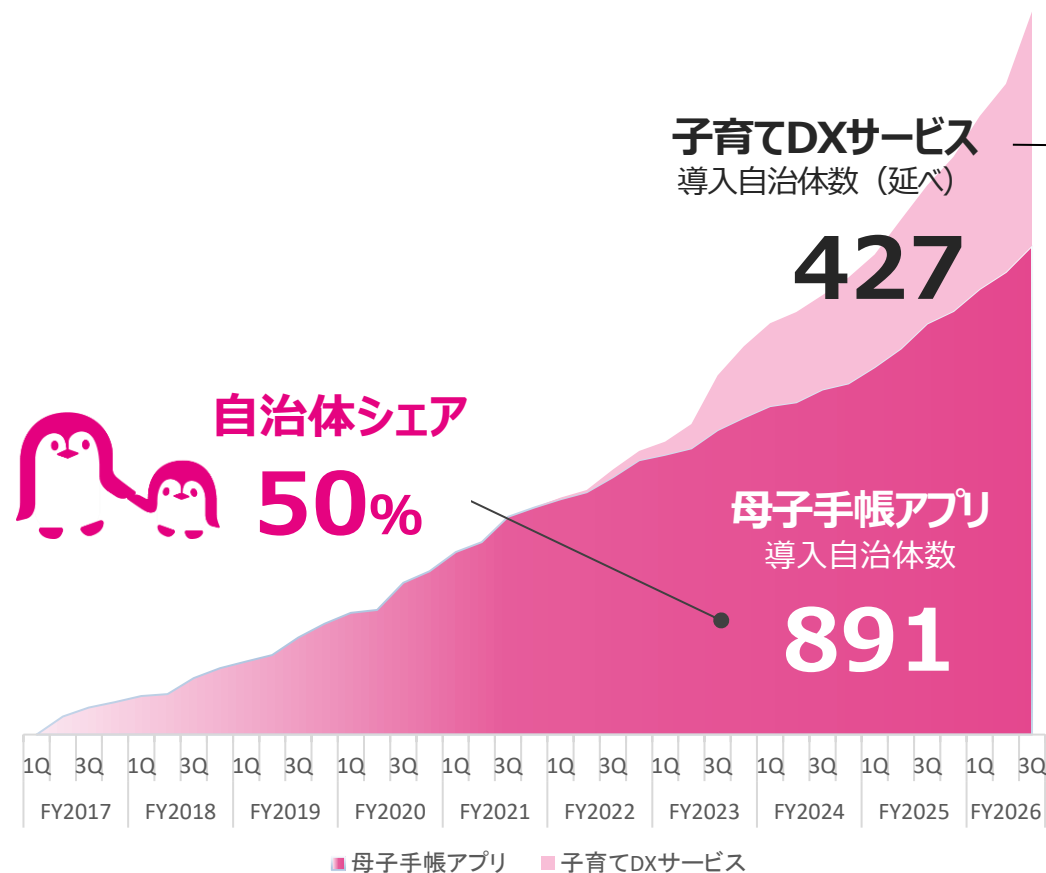


利益成長

ヘルスケア事業：子育てDX事業

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
 - + 妊娠届
 - + オンライン相談
 - 母子手帳アプリ
- 月額利用料
- 月額5～10万円

県単位での連携協定締結の拡大（8県）

既存事業



自治体（県域）向け事業

BtoC

LunaLuna

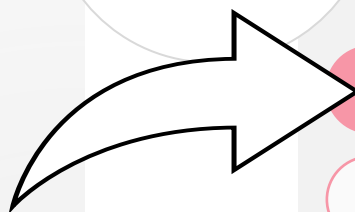
すべての女性の一生に寄り添う
ウィメンズヘルスケアサービス

エンドユーザー基盤

- ・月額有料会員
- ・無料ダウンロード累計2,300万



一部サービス
自治体経由で
住民へ提供



BtoG

『ルナルナみらいサポート』プログラム

（自治体によるプレセプションケア支援）

「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

一般ステージ

妊娠希望ステージ

妊娠中ステージ

生理日予測

排卵日予測

基礎体温グラフ

仲良し日

パートナー共有

医師アドバイス

ピル（OC/LEP）

ジュニア

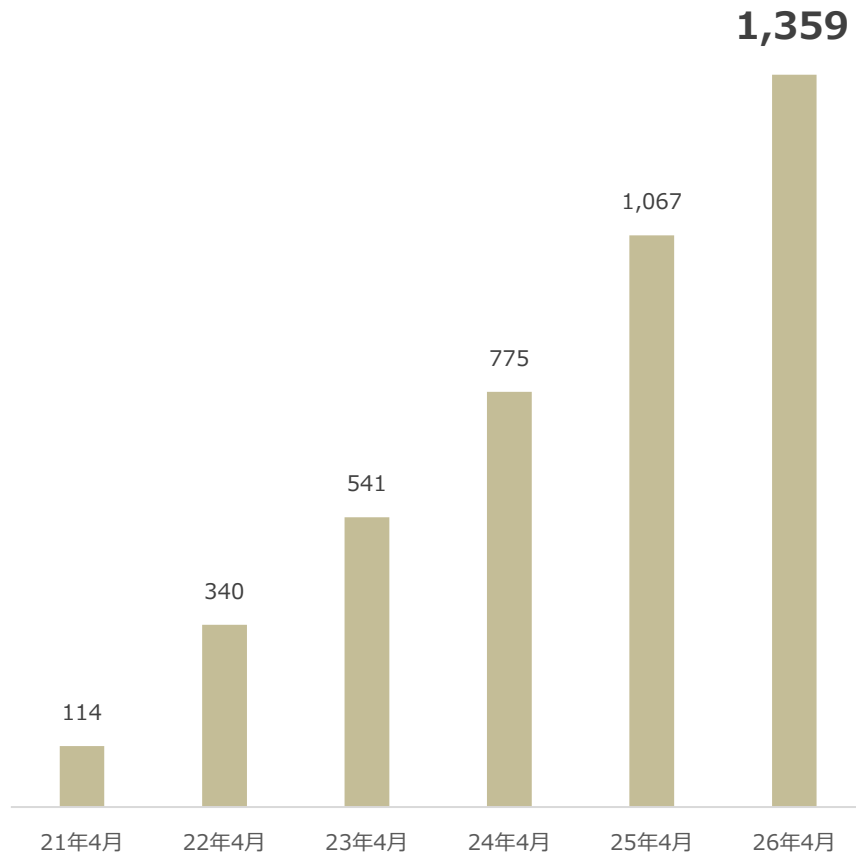
エイジング

連携協定締結

新潟県
宮城県
岡山県
山梨県
栃木県
石川県
岐阜県
山口県
：

県単位での 導入実績を蓄積

私立学校シェアの持続的拡大



導入学校数 **1,359 校**
私立学校シェア **50.0 %**

ストック収益の安定成長に寄与

※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。

公立学校の受注拡大（県域単位）

都道府県単位での受注拡大

受注実績

- 2025年4月 導入
山梨県 高等学校

都道府県単位
初受注

- 2026年4月 導入
山梨県 小・中学校

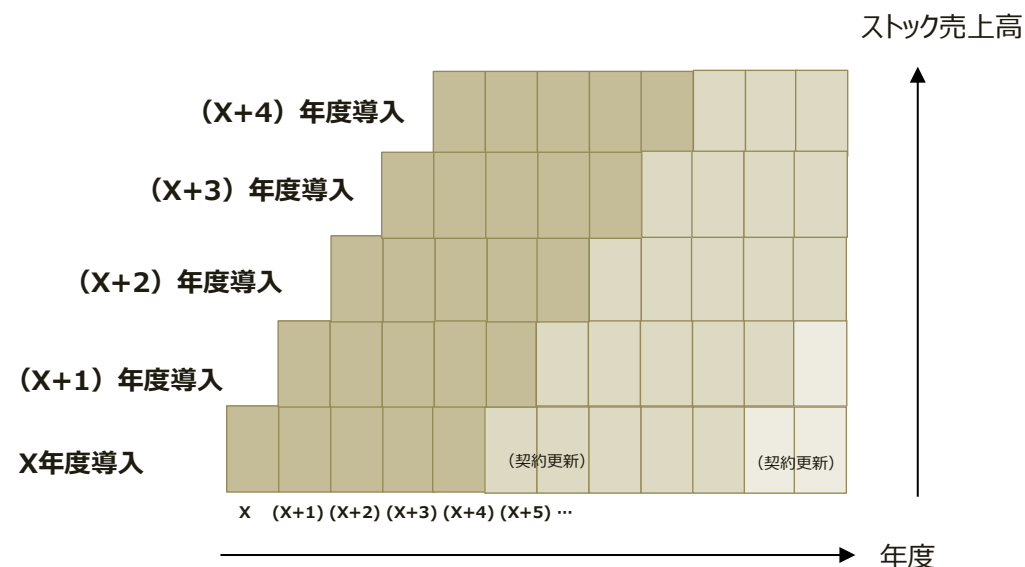
● 2027年4月 導入予定

福島県 小・中学校
福島県 高等学校
島根県 高等学校
栃木県 高等学校
沖縄県 高等学校
多賀城市 小・中学校
鎌倉市 小・中学校
⋮

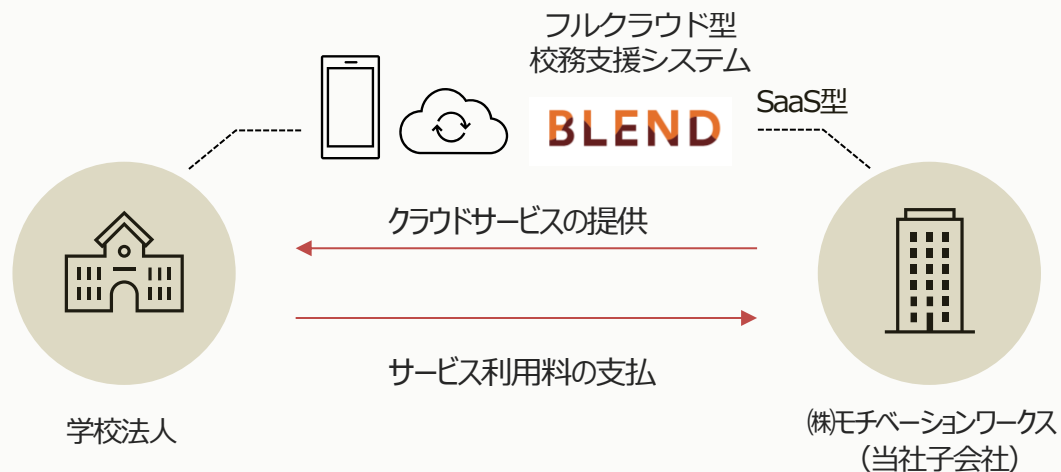
初期売上：FY2026 4Q～FY2027 2Qに計上予定
運用売上：FY2027 3Q以降に計上予定（5年間）

成長余力が大きい

来期以降のストック売上の積み上げイメージ



●ビジネスモデル



●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

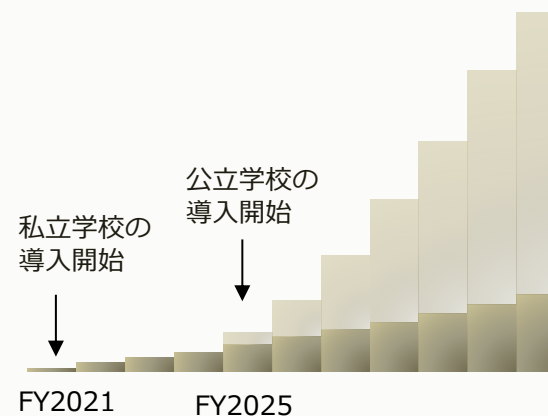
$$\text{売上高} = \text{初期導入売上} + \text{月額利用料}$$

●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

●成長イメージ

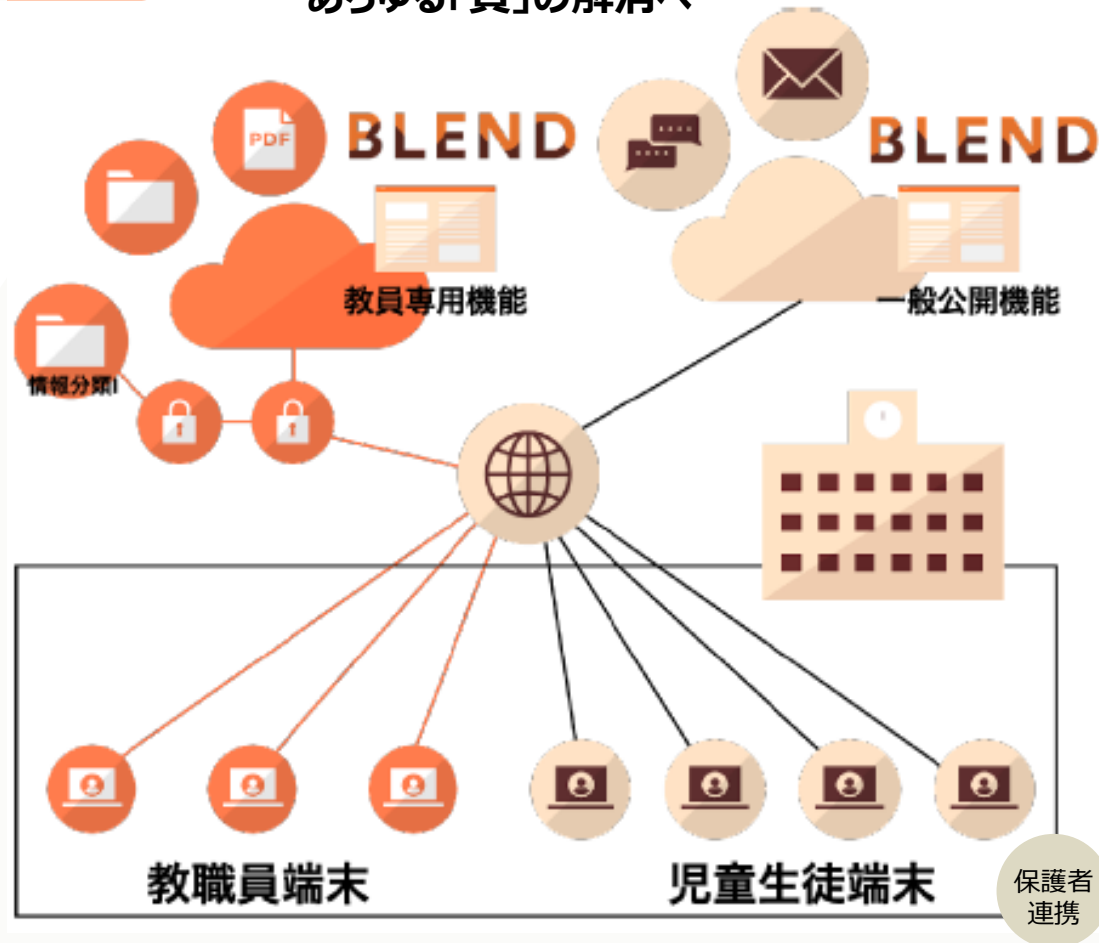


●公立学校：
都道府県単位での受注拡大

●私立学校：
小学校・専門学校にも対象拡大

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>