

Q1. 携帯電話の料金引き下げの話が出ており、来年にかけて携帯ショップへの影響が予想されますが、ビジネス環境にどのように影響するのでしょうか。

A1. 当社のビジネス環境に影響するものとして、携帯ショップへの影響は2つあると考えています。

1つは、現在の携帯ショップ内の長すぎる説明はより短くする方向に動いていくと思います。現状では概ね一人時間かかっていますが、レンタカー利用時のように説明が簡略化されるような仕組みや予約システムの導入により待ち時間がなくなり、1時間は短縮されるようになると考えています。そしてショップ店員とお客さまとの間での「聞き疲れ」が解消されてくるため、コンテンツの説明に十分な時間を充てられるようになり、入会が増加することを期待しています。

もう1つは、携帯端末と通信費が一緒になっている現在の料金体系が、通信費の値下げにより携帯端末料金の高さが浮き彫りになる料金体系に変わっていくと思います。一般的には、コンテンツに同時入会すると端末の値段を安くしてもらえますが、お客さまにとってコンテンツに入会するときの大きな動機になっていることがあります。携帯ショップでお客さまにきめ細かくコンテンツの説明ができる時間を確保するようになれば、入会促進してもらえる可能性が高くなると考えています。

Q2. 昨日（2018年10月30日）発表の「定款一部変更のお知らせ」について、ヘルスケアサービス事業との関連性と、今後目指している方向性について教えてください。

A2. ヘルスケアサービス事業との関わりというよりは、当社やグループ会社において今後の事業多様化の可能性をなるべく広範囲にカバーしたほうが良いと考え、定款の変更を行うものです。今までは「その他商業全般」で全てカバーしていましたが、もう少し掘り下げて記載するという意味合いです。

Q3. 株式会社メディopalホールディングスとの協業の推進について、今後収益にどう影響するのか教えてください。

A3. 当社としては、メディopal社の病院向け営業リソースを活用しながら、病院向けサービス（クラウド電子カルテ、オンライン診療サービス等）を販売促進していきます。メディopal社は相当の営業パワーを有していますので、スピード感をもって全国の病院を訪問することができます。病院からは月額料金を得るようなビジネスモデルなので、病院数が増えれば増えるほど収益に寄与することになります。

Q4. 株式会社クリニカルプラットフォームはエムティーアイの連結子会社ですか？

A4. はい。50.9%出資しています。

Q5. 今期（2019年9月期）はヘルスケアサービス事業の売上高拡大により注力されると理解しますが、ヘルスケアサービス事業における売上高の前期と当期の目標額を教えてください。

A5. 2018年9月期のヘルスケアサービスの新規事業関連の売上高（月額課金売上高は除く）は数億円程度です。2019年9月期については、十億円台まで売上高を拡大させる計画となっています。

Q6. ヘルスケアサービス事業の前期の営業損失の規模、今期その損失が縮小するのか拡大するのも教えてください。

A6. 事業セグメントではなく部門損益ベースでの回答になりますが、ヘルスケアサービスの新規事業関連の赤字額は、年間約30億円です。今期は売上高の拡大に伴い赤字額は減少する計画です。

Q7. ヘルスケアサービス事業について、資料 p14 のとおりこれまでさまざまなヘルスケアのビジネスを展開されています。今後これらをマネタイズしていくにあたり、メディopal社との協業推進での病院向けサービスにおいて、どのようなマネタイズの方法を考えていますか。重点的に強化していくヘルスケア領域がありましたら教えてください。

A7. p14 に掲載しているサービスの大部分は、エンドユーザーが無料のサービスです。利用する組織（自治体、健診機関、健保、病院、薬局）がお金を月額で払っていくビジネスモデルです。これまでは、各組織の中のコスト削減のための仕組みとしてIT化が推進されることが多かったため、一般の利用者や患者と繋がることを通じて彼らの利便性を上げるシステムが存在していなかったように思います。また各組織の横のつながりについても同様です。そのような状況で、エンドユーザーが繋がるサービスが浸透し始めています。現段階では機能が単機能であることから安い値段で提供していますが、今後機能が高度化し横連携もできるようになると、追加でのお支払いをいただくことができるのではないかと考えています。

Q8. ビジネスモデルは BtoB でエンドユーザーは無料となっているわけですが、基本的にその路線は変わらないということでしょうか。

A8. はい、そうです。ただし、エンドユーザーの複雑な作業や手間などを省力できるサービスを作ることができれば、エンドユーザーにお支払いいただく有料サービスモデルも検討していきます。

以 上