

2015年9月期 第1四半期  
**決算説明会**

2015年2月5日 証券コード:9438



## 目次

1

### 2015年9月期第1四半期決算概要

- 2 決算ハイライト
- 3 連結業績予想の修正
- 4 配当予想の修正と株式分割
- 5 連結PL
- 6 連結販管費内訳
- 7 事業の概況
- 13 連結BS

14

### 第2四半期以降の取り組み

- 15 2015年9月期 基本方針
- 16 リアルアフィリエイト（RAF）ネットワークの強化
- 18 コンテンツ・サービスの充実
- 19 ヘルスケアサービスの事業領域拡大
- 23 2015年9月期 連結業績予想
- 24 営業利益の成長イメージ

26

### 付属資料

# 2015年9月期 第1四半期決算概要





## 1 1Q実績（利益）上期業績予想を突破！

売上高	8,209百万円	(前年同期比+710百万円 +9.5%)
営業利益	1,333百万円	(前年同期比+424百万円 +46.7%)
当期純利益	761百万円	(前年同期比+335百万円 +78.8%)

## 2 上方修正！ 売上高・利益、過去最高へ

		< 修正前 >		< 修正後 >
売上高	通期	32,500百万円	➡	34,000百万円
営業利益	通期	3,050百万円	➡	4,200百万円

## 3 上方修正！ 配当金も過去最高へ

配当金	年間	18円	➡	22円
-----	----	-----	---	-----

## 連結業績予想の修正



株式会社エムティーアイ

顧客単価（ARPU）の向上  
 スゴ得（NTTドコモ）の好調  
 全国の携帯ショップサポート体制強化による退会率の低下

(百万円)	上期		増減	
	(修正前)	(修正後)	金額	増減率
売上高	16,000	16,700	+700	+4.4%
営業利益 (利益率)	1,300 8.1%	2,000 12.0%	+700	+53.8%
経常利益 (利益率)	1,280 8.0%	1,960 11.7%	+680	+53.1%
当期純利益 (利益率)	660 4.1%	1,040 6.2%	+380	+57.6%

(百万円)	通期		増減	
	(修正前)	(修正後)	金額	増減率
売上高	32,500	34,000	+1,500	+4.6%
営業利益 (利益率)	3,050 9.4%	4,200 12.4%	+1,150	+37.7%
経常利益 (利益率)	3,000 9.2%	4,120 12.1%	1,120	+37.3%
当期純利益 (利益率)	1,600 4.9%	2,270 6.7%	+670	+41.9%

上方修正

売上高・利益  
過去最高へ



中間配当、期末配当ともに上方修正

	修正前	修正後	差異
中間	8.0円	10.0円	+2.0円
期末	10.0円	12.0円	+2.0円
年間	18.0円	22.0円	+4.0円

上方修正

配当金  
過去最高へ

## 株式分割

4 / 1 株式分割の実施 (普通株式 1 : 2)

投資機会の増加、流動性の向上を図る



スゴ得（NTTドコモ）の好調  
顧客単価（ARPU）の向上  
リアルアフィリエイト事業の拡大

## 増収増益

(百万円)	2015年9月期 第1四半期	2014年9月期 第1四半期	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	8,209	7,498	+710	+9.5%
売上原価	1,343	1,219	+124	+10.2%
売上総利益 (利益率)	6,865 83.6%	6,279 83.7%	+585	+9.3%
販管費 (利益率)	5,532 67.4%	5,370 71.6%	+161	+3.0%
営業利益 (利益率)	1,333 16.2%	909 12.1%	+424	+46.7%
経常利益 (利益率)	1,315 16.0%	870 11.6%	+444	+51.1%
当期純利益 (利益率)	761 9.3%	425 5.7%	+335	+78.8%



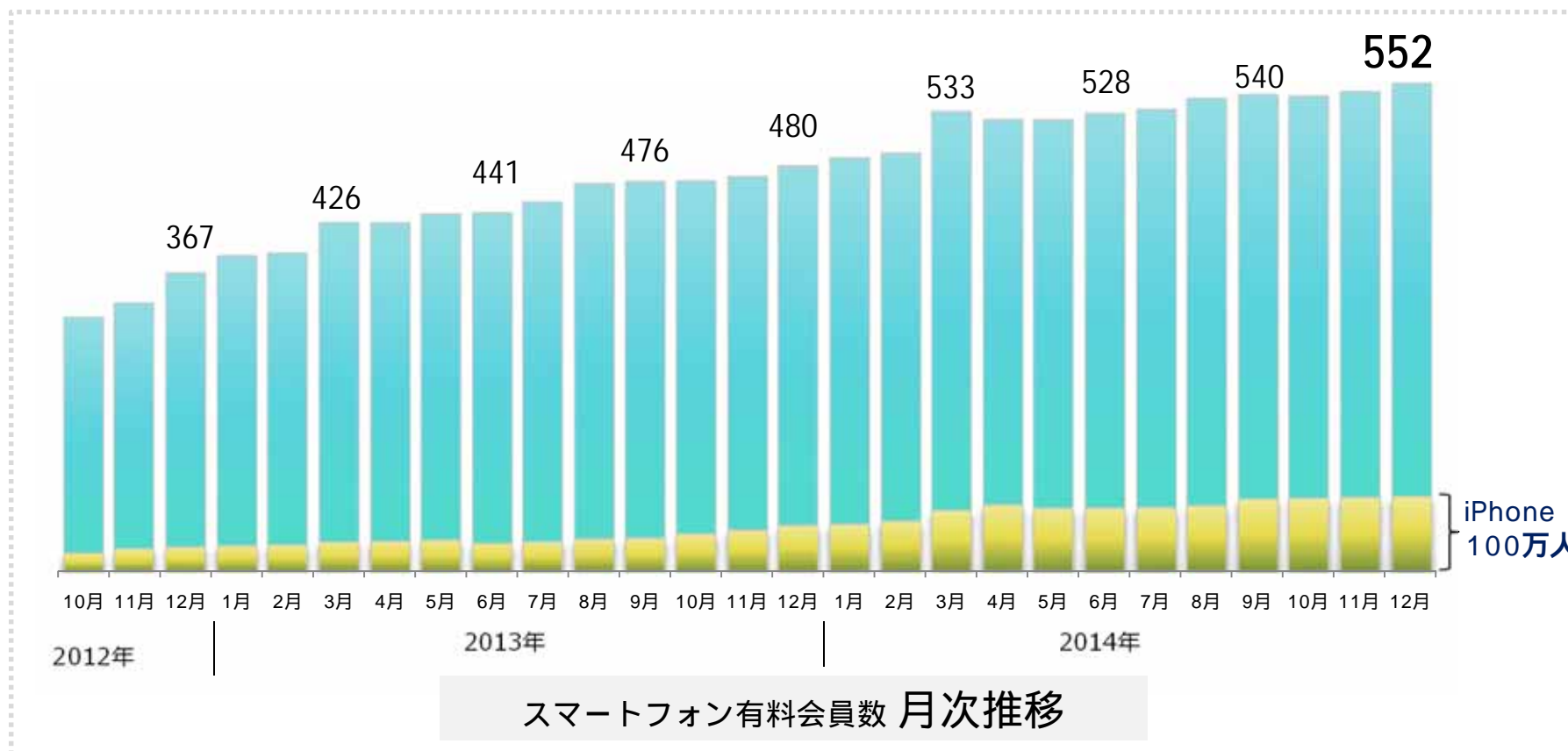
メリハリを効かせ販管費を適切にコントロール

(百万円)	2015年9月期 第1四半期	2014年9月期 第1四半期	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	5,532	5,370	+161	+3.0%
広告宣伝費	2,021	1,685	+335	19.9%
人件費	1,374	1,403	29	2.1%
支払手数料	896	806	+90	+11.2%
外注費	350	438	88	20.1%
減価償却費	353	444	90	20.4%
その他	535	592	56	9.6%





# スマートフォン有料会員数 **552**万人 (2014年9月末比 +12万人)

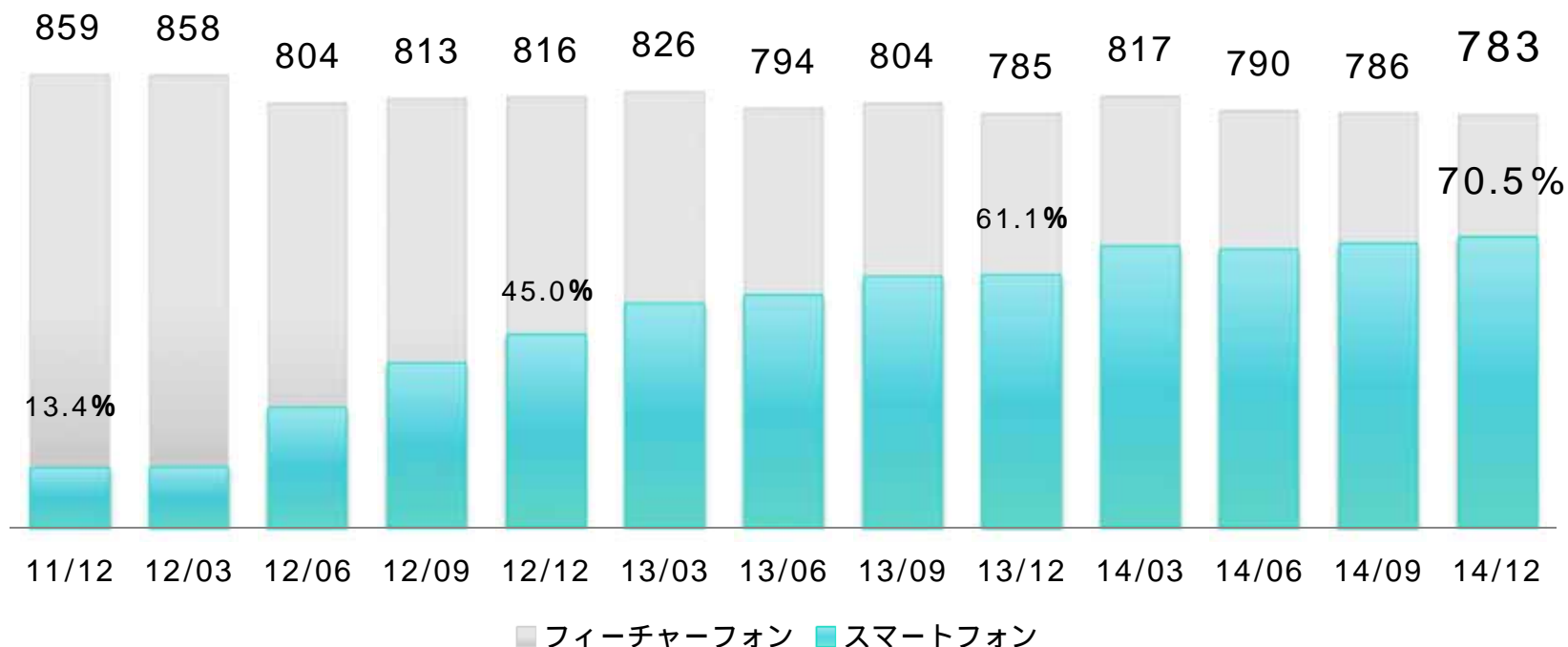




全体有料会員数 **783** 万人

(2014年9月末比 3万人)

スマートフォン比率 **70%超**



全体有料会員数 四半期推移



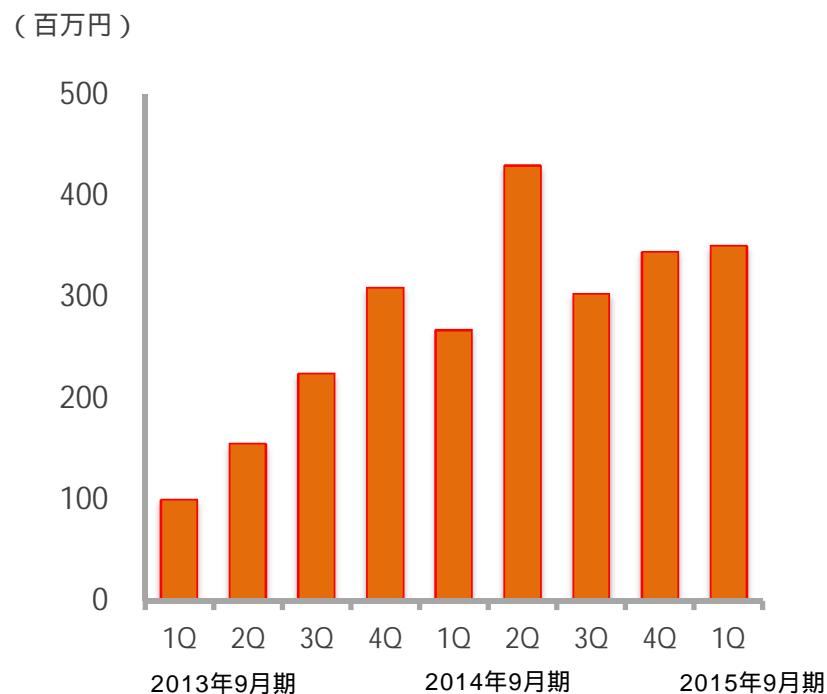
# 計 9 コンテンツで獲得!



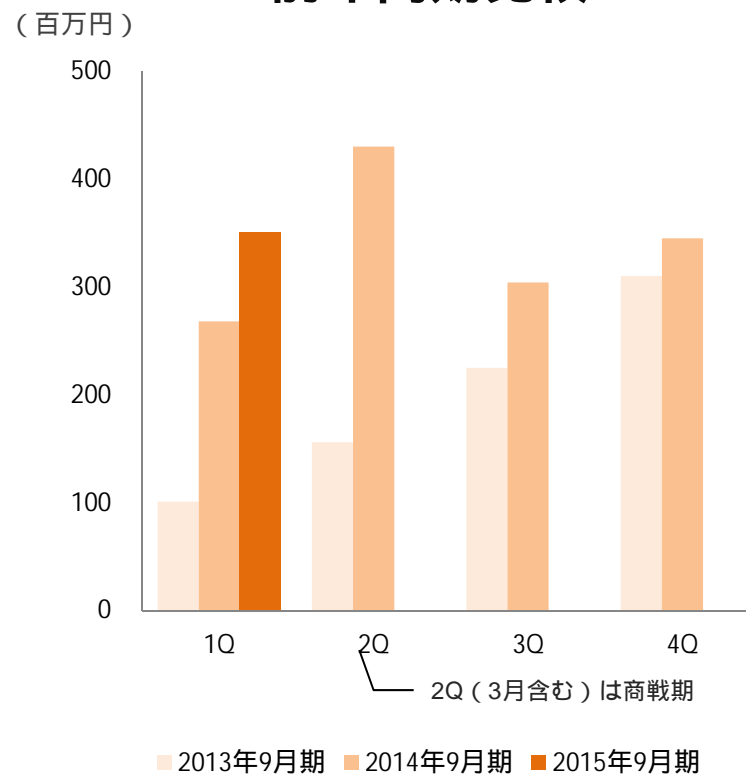


# 前期に設置した営業拠点施策の効果により **順調に推移**

### 四半期推移



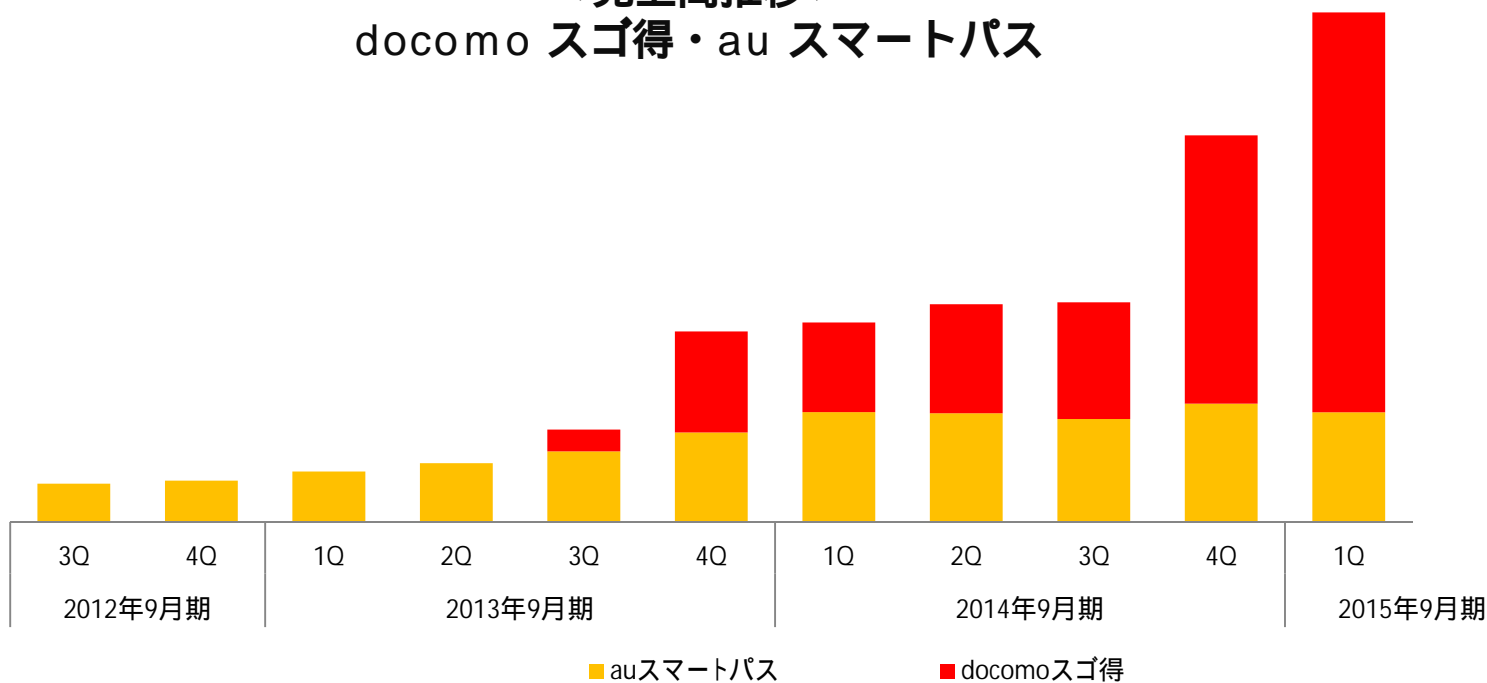
### 前年同期比較





# スゴ得 ますます好調！！

<売上高推移>  
docomo スゴ得・au スマートパス



# 事業の概況 ARPUの向上施策



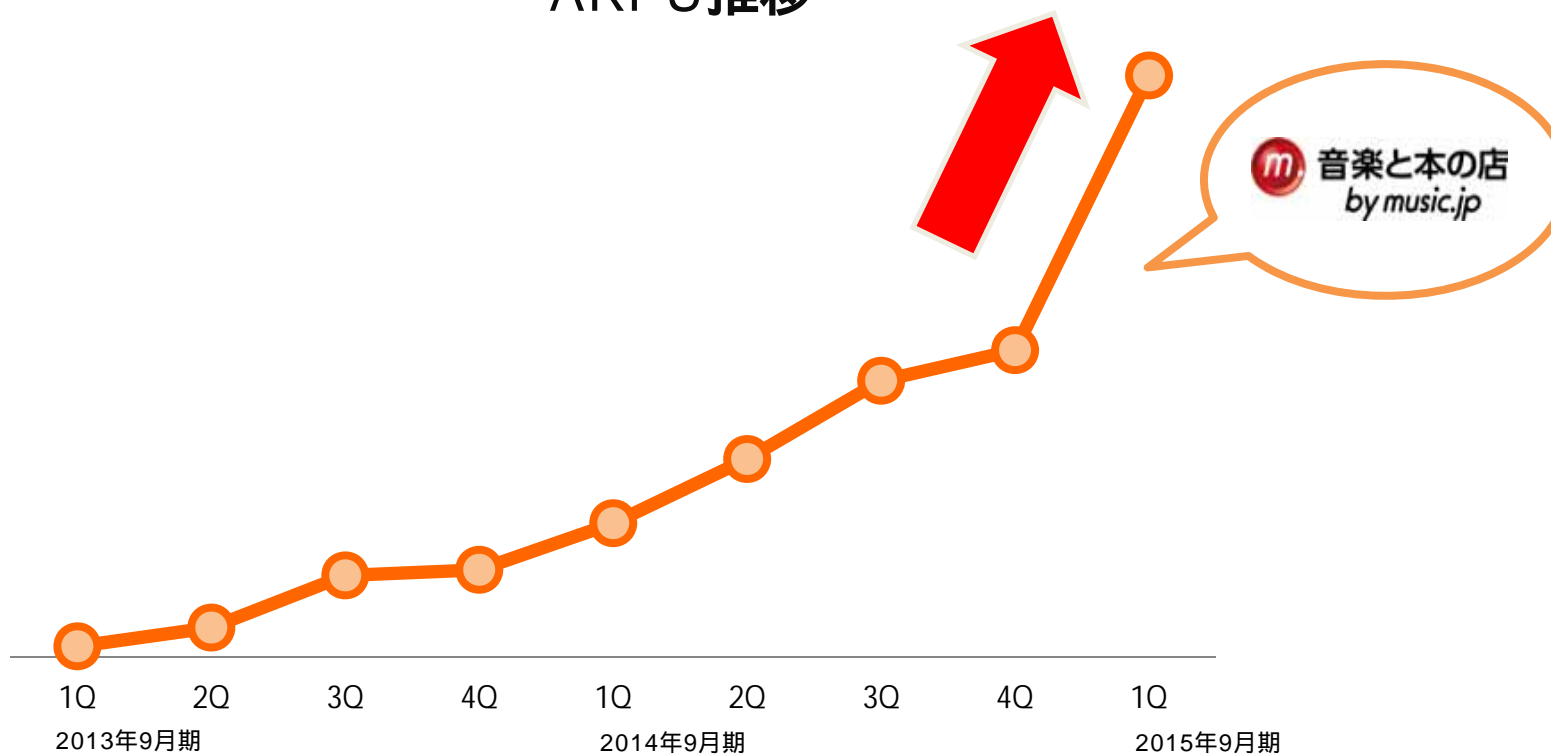
主なカテゴリー サービスレベル	天気情報	音楽・書籍・コミック 総合エンターテインメント	ヘルスケア情報
高付加価値 サービス	 プレミアムコース 月額 <b>300</b> 円（税抜）	 音楽と本の店 by music.jp 月額 <b>400</b> 円（税抜）	 Luna & Luna ファミリー Woman's medical site 月額 <b>300</b> 円（税抜）
従来サービス	 月額 <b>100</b> 円（税抜）	 music.jp  yomel.jp  comic.jp 月額 <b>各300</b> 円（税抜）	 Luna & Luna ルナルナ Woman's medical site 月額 <b>180</b> 円（税抜）
無料サービス		無料お試しキャンペーン  音楽と本の店 by music.jp	 Luna & Luna  Luna & Luna

月額300円（税抜）コースやポイント追加購入等その他料金体系も取り揃えています。詳細は、各種サービスサイトをご覧ください。



『music.jp 音楽と本の店』10月以降本格化により、  
**ARPU 向上!**

スマートフォン有料会員の  
ARPU推移





2014年12月末のネットキャッシュは**39.5**億円  
 (2014年9月末42.8億円)

(百万円)	2014年12月末	2014年9月末	増減	(百万円)	2014年12月末	2014年9月末	増減
流動資産	12,162	12,183	20	流動負債	5,107	5,727	619
現金及び預金	4,451	4,782	331	買掛金	1,049	976	72
受取手形及び売掛金	6,445	6,294	150	未払金	2,345	2,317	28
その他の流動資産	1,370	1,214	156	未払法人税等	301	674	373
貸倒引当金	104	108	4	コイン等引当金	229	277	47
				その他の流動負債	1,181	1,480	299
固定資産	4,579	4,585	5	固定負債	1,286	1,318	31
有形固定資産	137	143	5	長期借入金	500	500	-
無形固定資産	2,066	2,177	111	退職給付に係る費用	736	768	31
うちソフトウェア	2,039	2,150	111	その他の固定負債	50	49	0
投資その他の資産	2,375	2,264	111	負債合計	6,394	7,045	650
うち投資有価証券	951	813	138	資本金	2,598	2,596	2
				資本剰余金	3,113	3,111	2
				利益剰余金	4,804	4,305	498
				自己株式	695	695	-
				その他の包括利益累計額	25	27	52
				新株予約権	211	206	4
				少数株主持分	289	224	64
				純資産合計	10,347	9,722	624
資産合計	16,742	16,768	25	負債・純資産合計	16,742	16,768	25



# 第2四半期以降の 取り組み





## スマートフォン有料会員数のさらなる拡大

リアルアフィリエイト（RAF）ネットワークの強化

## 顧客単価（ARPU）の向上

コンテンツ・サービスの充実

## 中長期的な取り組み

ヘルスケアサービスの事業領域拡大



## 2014年9月期下期～

### 営業拠点設置によるきめ細かい営業体制の構築

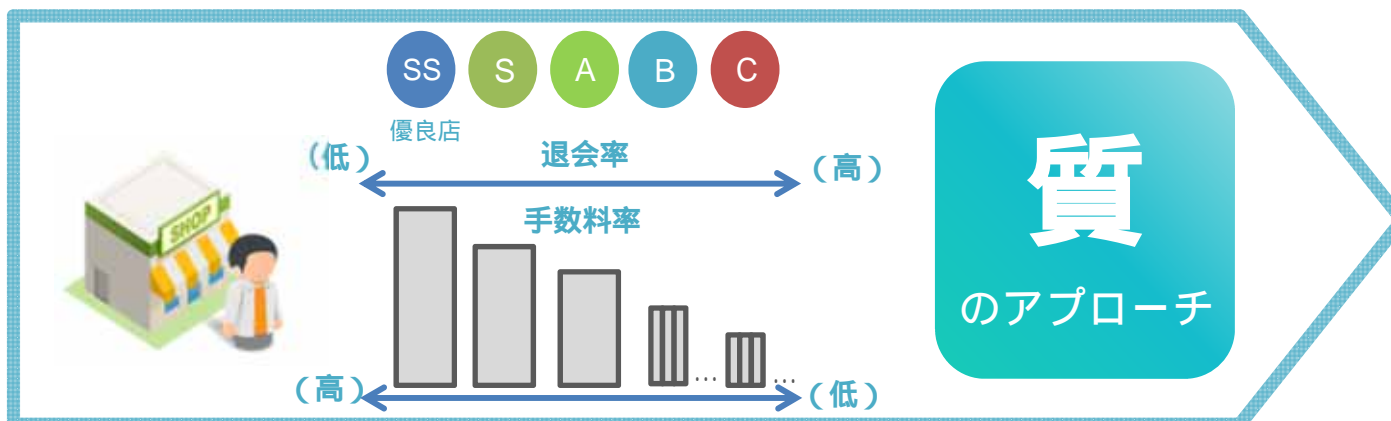


店舗稼働率  
UP! ↑

付帯率  
UP! ↑

## 2015年9月期～

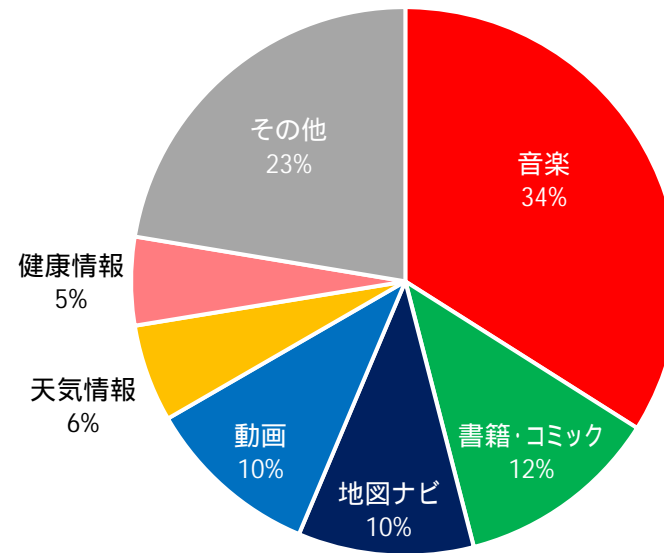
### 携帯ショップ別の退会率別報酬制度の導入



退会率  
DOWN! ↓



# 取り扱いコンテンツの充実



**音楽**

**m. music by music.jp** (他社コンテンツ)

**動画**

**㈱ビデオマーケット**  
(㈱エムティーアイ持分法適用関連会社)

**書籍・コミック**

**m. book by music.jp** **m. comic by music.jp**

**健康情報**

**ルナルナ** (他社コンテンツ)

**地図ナビ**

**MAPPLE** (他社コンテンツ)

**天気情報**

**ライブレンジャー**  
天気

( 他社コンテンツ画像はイメージです。実際の画像とは異なります。 )



# ARPU向上へ ライフ系サービスの統合を予定

地図ナビ

天気情報



# ヘルスケアサービスの事業領域拡大

株式会社エムティーアイ



## 1 女性向け健康情報サービス

ルナルナLite  
1月末累計DL数  
**680万突破!**



## 2 医師等への相談サービス

+KARADamedica  
カラダメディカ



電話での相談員は医師ではなく、医療従事者が行います。

## 3 遺伝子解析サービス



リニューアル準備中

## 4 機器連携サービス

karadafit



12月新発売!



## 2014年12月 持分法適用関連会社化

27.03%出資

スポーツアスリート向け健康管理  
クライム・ファクトリー(株)



【取引先】 公益財団法人日本サッカー協会 公益財団法人日本ラグビーフットボール協会  
国立筑波大学 東京ヤクルトスワローズ 埼玉西武ライオンズ 横浜DeNAベイスターズ  
森永製菓株式会社・ウイダー 株式会社ドーム・アンダーアーマー ソフトバンク(株)他



12月  
発売

## 機能強化

『ルナルナ ファミリー』  
独自ロジック排卵日・  
妊娠可能性日予測 を導入



## 機器連携

karadafit scan  
Bluetooth®通信機能付き体組成計





# ヘルスケアサービスの事業領域拡大

株式会社エムティーアイ



# 2015年9月期 連結業績予想

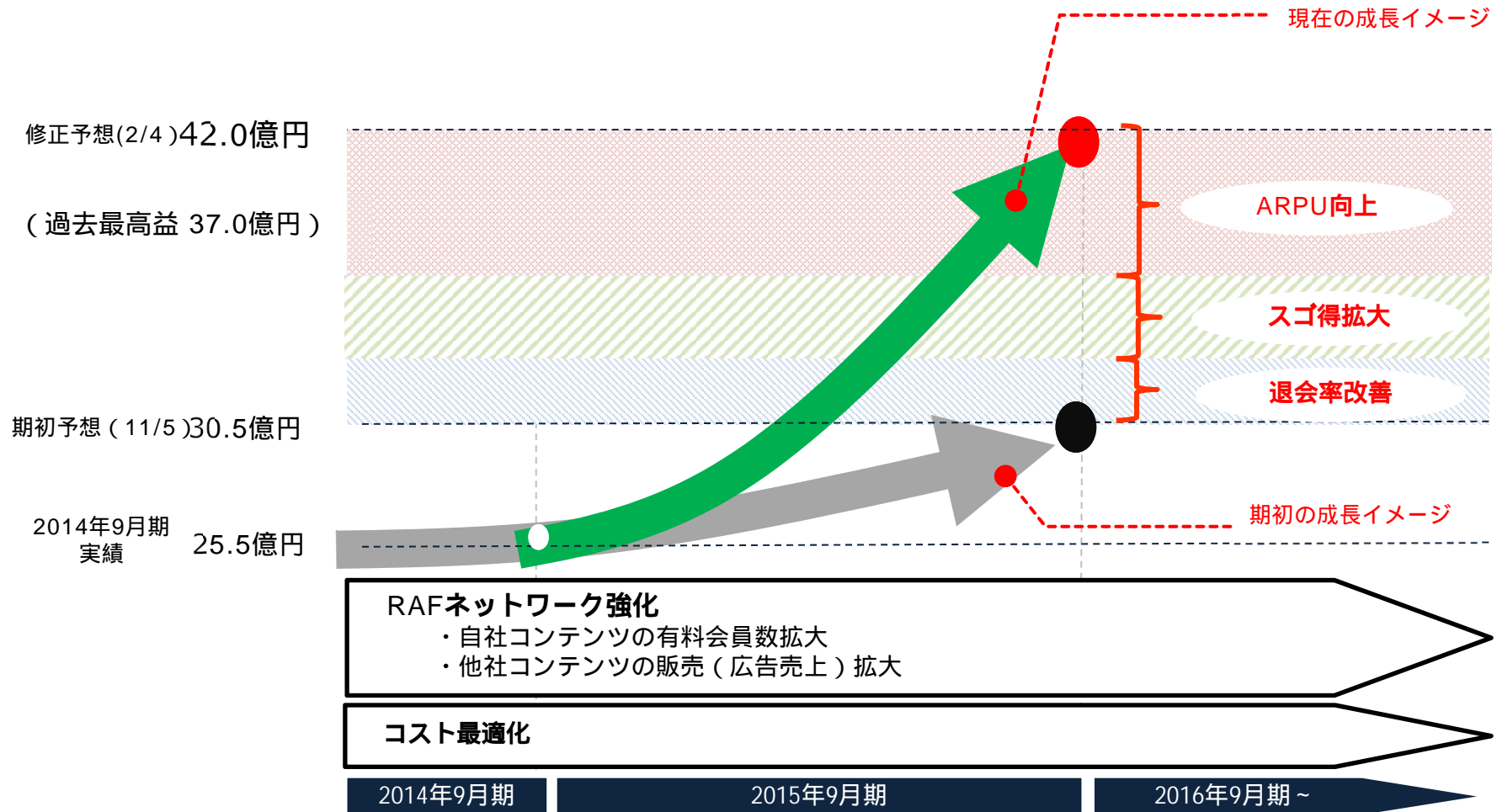


株式会社エムティーアイ

(百万円)	2015年9月期			2014年9月期 (実績)			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	34,000	16,700	17,300	30,985	15,279	15,705	+3,014	+9.7%
売上原価	5,500	2,700	2,800	4,988	2,476	2,512	+511	+10.3%
販管費	24,300	12,000	12,300	23,439	11,498	11,940	+860	+3.7%
営業利益	4,200	2,000	2,200	2,557	1,304	1,252	+1,642	+64.2%
(利益率)	12.4%	12.0%	12.7%	8.3%	8.5%	8.0%		
経常利益	4,120	1,960	2,160	2,519	1,310	1,209	+1,600	+63.5%
(利益率)	12.1%	11.7%	12.5%	8.1%	8.6%	7.7%		
当期純利益	2,270	1,040	1,230	1,337	790	547	+932	+69.7%
(利益率)	6.7%	6.2%	7.1%	4.3%	5.2%	3.5%		



# 過去最高益突破、さらなる拡大へ



お問い合わせ先  
株式会社エムティーアイ 広報・IR室  
TEL:03-5333-6323 FAX:03-3320-0189  
Mail:ir@mti.co.jp  
www.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风险等、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。

(印刷調整ページ)



# 付属資料

Appendix

# 連結PL四半期推移



株式会社エムティーアイ

(百万円)	2013年9月期				2014年9月期				2015年9月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
<b>売上高</b>	7,331	7,491	7,762	7,575	7,498	7,780	7,730	7,974	<b>8,209</b>
<b>売上原価</b>	1,231	1,286	1,427	1,391	1,219	1,256	1,238	1,273	<b>1,343</b>
<b>売上総利益</b>	6,099	6,205	6,334	6,184	6,279	6,523	6,492	6,700	<b>6,865</b>
(利益率)	83.2%	82.8%	81.6%	81.6%	83.7%	83.8%	84.0%	84.0%	<b>83.6%</b>
<b>販管費</b>	5,885	6,527	5,500	5,762	5,370	6,127	5,866	6,074	<b>5,532</b>
<b>営業利益</b>	214	321	834	422	909	395	626	626	<b>1,333</b>
(利益率)	2.9%	4.3%	10.7%	5.6%	12.1%	5.1%	8.1%	7.9%	<b>16.2%</b>
<b>経常利益</b>	216	312	832	384	870	439	614	594	<b>1,315</b>
(利益率)	2.9%	4.2%	10.7%	5.1%	11.6%	5.7%	8.0%	7.5%	<b>16.0%</b>
<b>当期純利益</b>	185	306	443	194	425	364	218	328	<b>761</b>
(利益率)	2.5%	4.1%	5.7%	2.6%	5.7%	4.7%	2.8%	4.1%	<b>9.3%</b>

## 連結販管費四半期推移



株式会社エムティーアイ

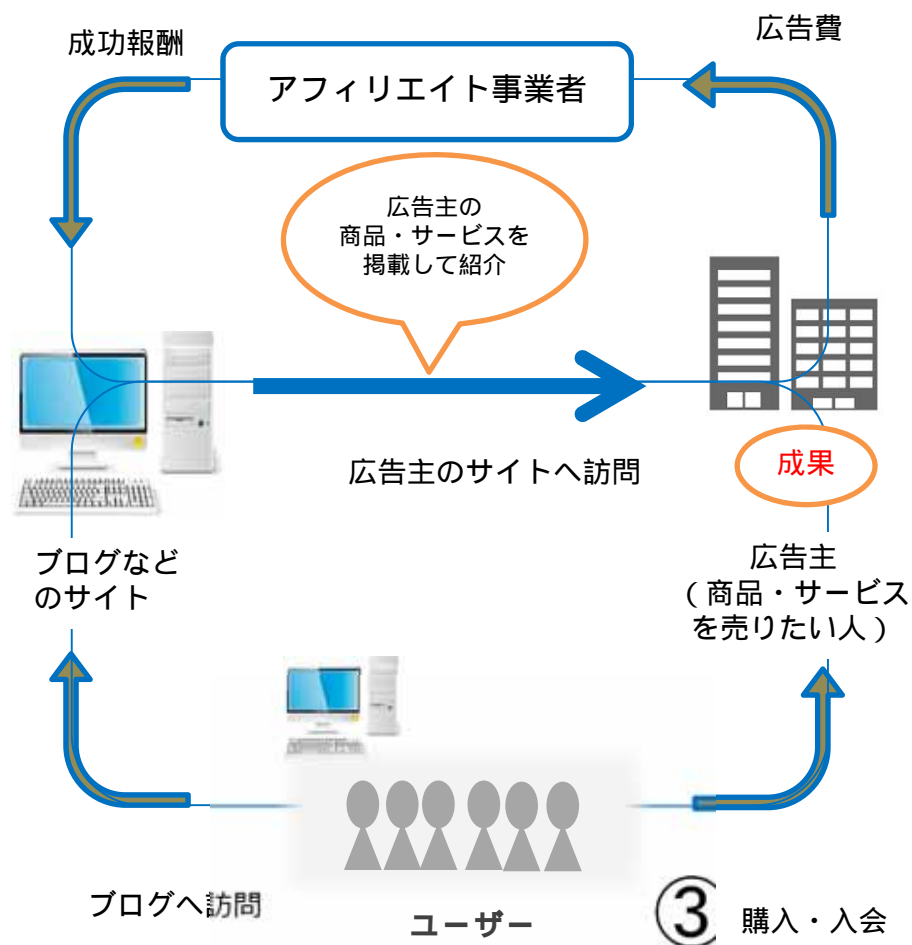
(百万円)	2013年9月期				2014年9月期				2015年9月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
販管費総額	5,885	6,527	5,500	5,762	5,370	6,127	5,866	6,074	5,532
広告宣伝費	2,176	2,724	1,780	2,019	1,685	2,392	1,963	2,225	2,021
人件費	1,421	1,412	1,422	1,465	1,403	1,422	1,424	1,564	1,374
支払手数料	812	823	785	807	806	835	884	918	896
外注費	440	476	413	410	438	459	484	421	350
減価償却費	424	440	462	474	444	442	454	365	353
その他	609	649	635	584	592	575	655	580	535



# 『アフィリエイト』とは



「アフィリエイト」はネット広告でよく使われている言葉です。  
ブログなどのサイトで広告主の商品やサービスを紹介することで、成果（ユーザーが商品を購入するなど）があった場合に、そのサイト運営者が成果報酬を受け取れる仕組みのことです。

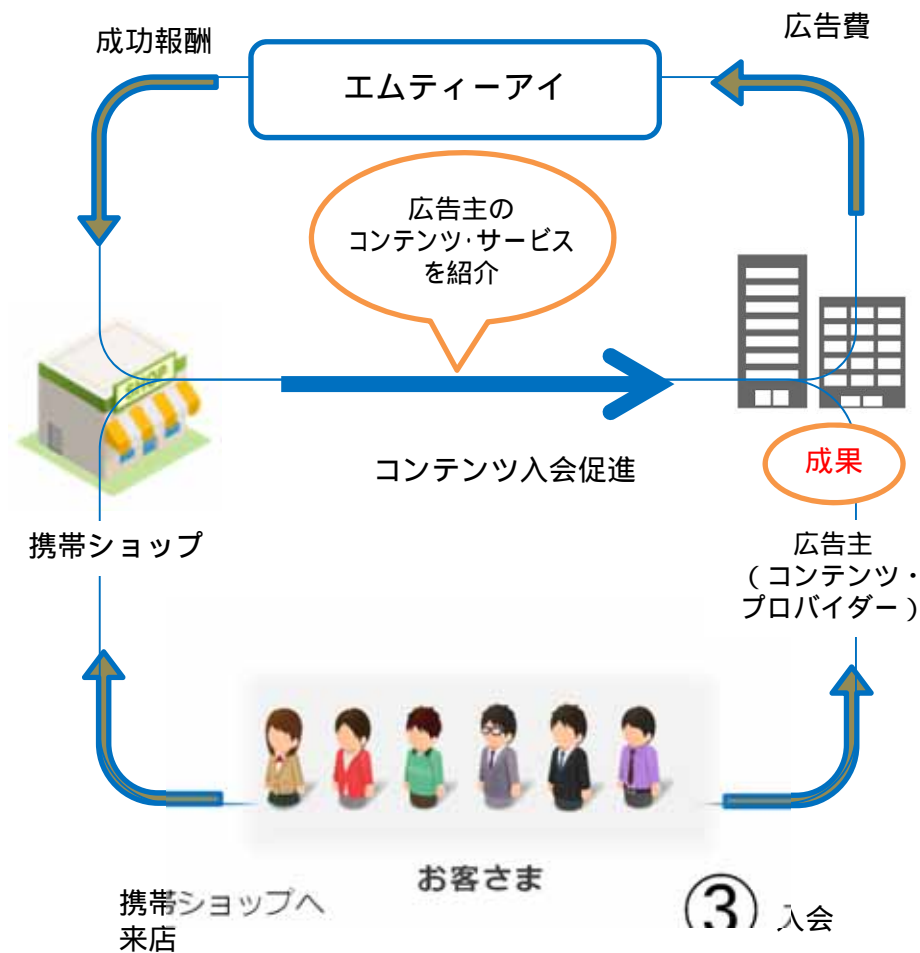


# 『リアルアフィリエイト』とは



ネット広告の仕組みを携帯ショップというリアルな場に応用したものです。

携帯ショップに来店されたお客さまに対してコンテンツの入会促進を行い、実際に入会された場合に、その携帯ショップが成果報酬を受け取る仕組みのことです。





# コンテンツ配信事業の指標改善

きめ細かい営業サポート体制の構築

新規入会者数

$$= \text{契約店舗数} \times \text{店舗稼働率} \times \text{1店舗当たり来店者数} \times \text{付帯率}^1 \times \text{付帯件数}^2$$

携帯ショップ別の退会率別報酬制度の導入

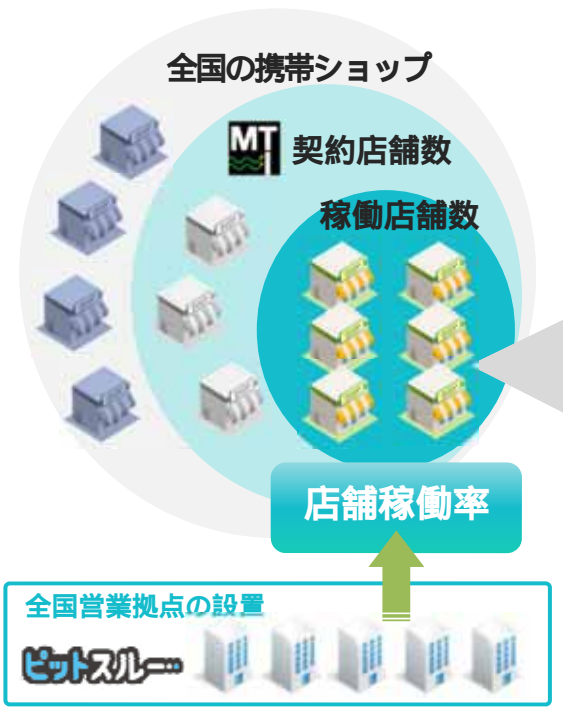
会員増加数

$$= \text{新規入会者数} \times (1 - \text{退会率})$$

コンテンツ・サービスの充実

売上

$$= \text{会員数} \times \text{顧客単価}$$



1 付帯率：来店者数に占めるコンテンツ入会者数（ユニーク）  
 2 付帯件数：コンテンツ入会者1人当たりの入会コンテンツ数



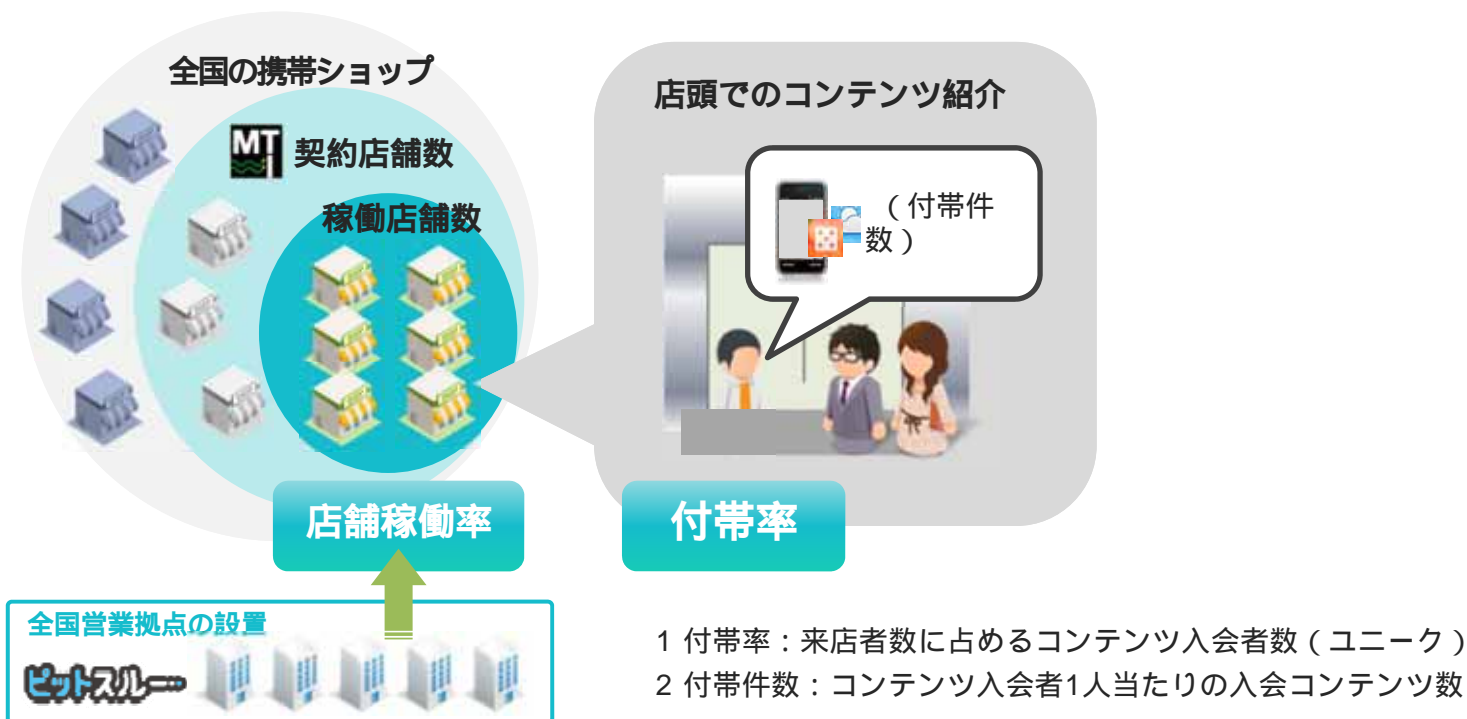
きめ細かい営業サポート体制の構築

新規入会者数

$$= \text{契約店舗数} \times \text{店舗稼働率} \times \text{1店舗当たり来店者数} \times \text{付帯率}^1 \times \text{付帯件数}^2$$

売上

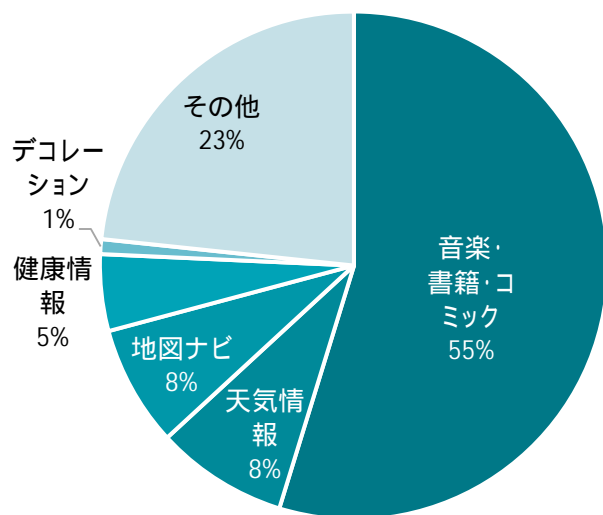
$$= \text{新規入会者数} \times \text{手数料}$$





～ 自社コンテンツサービス(月額) ～

全体有料会員数のカテゴリ別割合

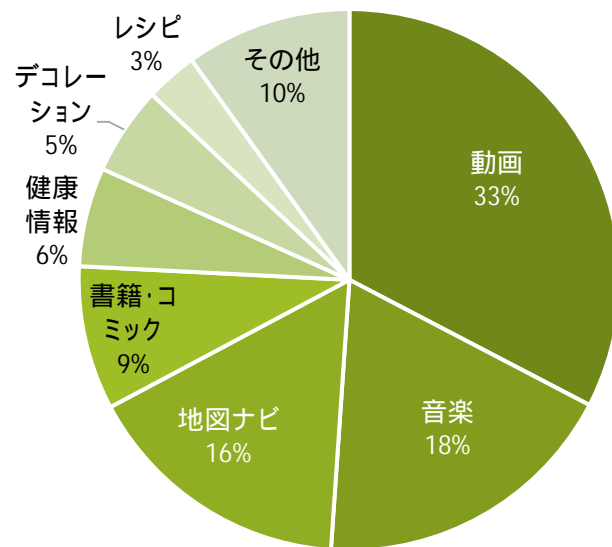


音楽	健康情報	書籍・コミック	天気情報	占い	その他



～携帯ショップにおける取り扱い他社コンテンツ～

新規入会者のカテゴリ別割合



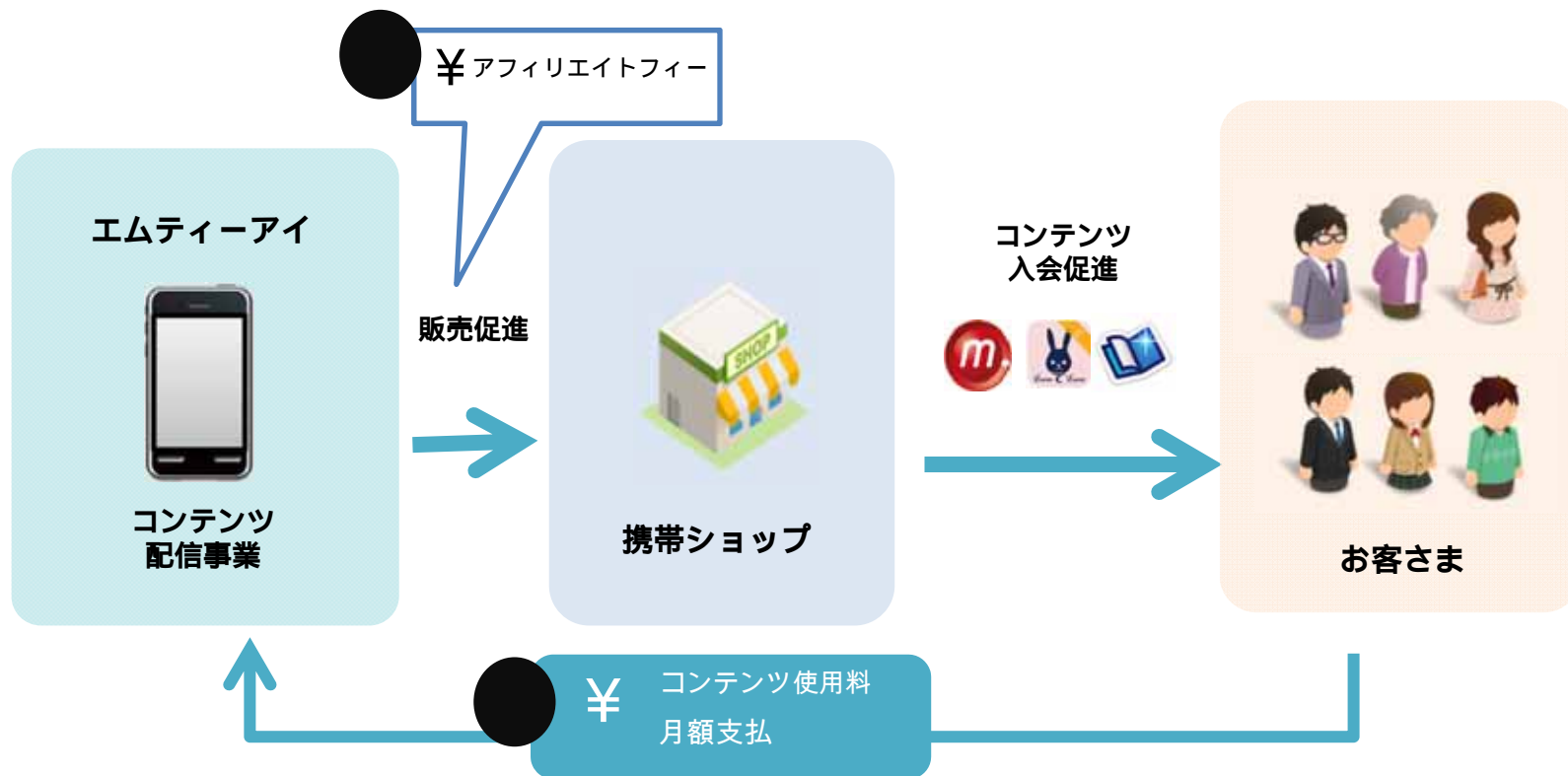
<p>動画</p> <p>動画</p>	<p>音楽</p> <p>音楽</p>	<p>地図ナビ</p> <p>地図ナビ</p>	<p>その他</p> <p>その他</p>			
<p>㈱ビデオマーケット (㈱エムティーアイ持分法適用関連会社)</p>				<p>電子書籍</p> <p>電子書籍</p>	<p>健康情報</p> <p>健康情報</p>	<p>レシピ</p> <p>レシピ</p>

( 他社コンテンツ画像はイメージです。実際の画像とは異なります。)



## ビジネスモデル - コンテンツ配信事業 -

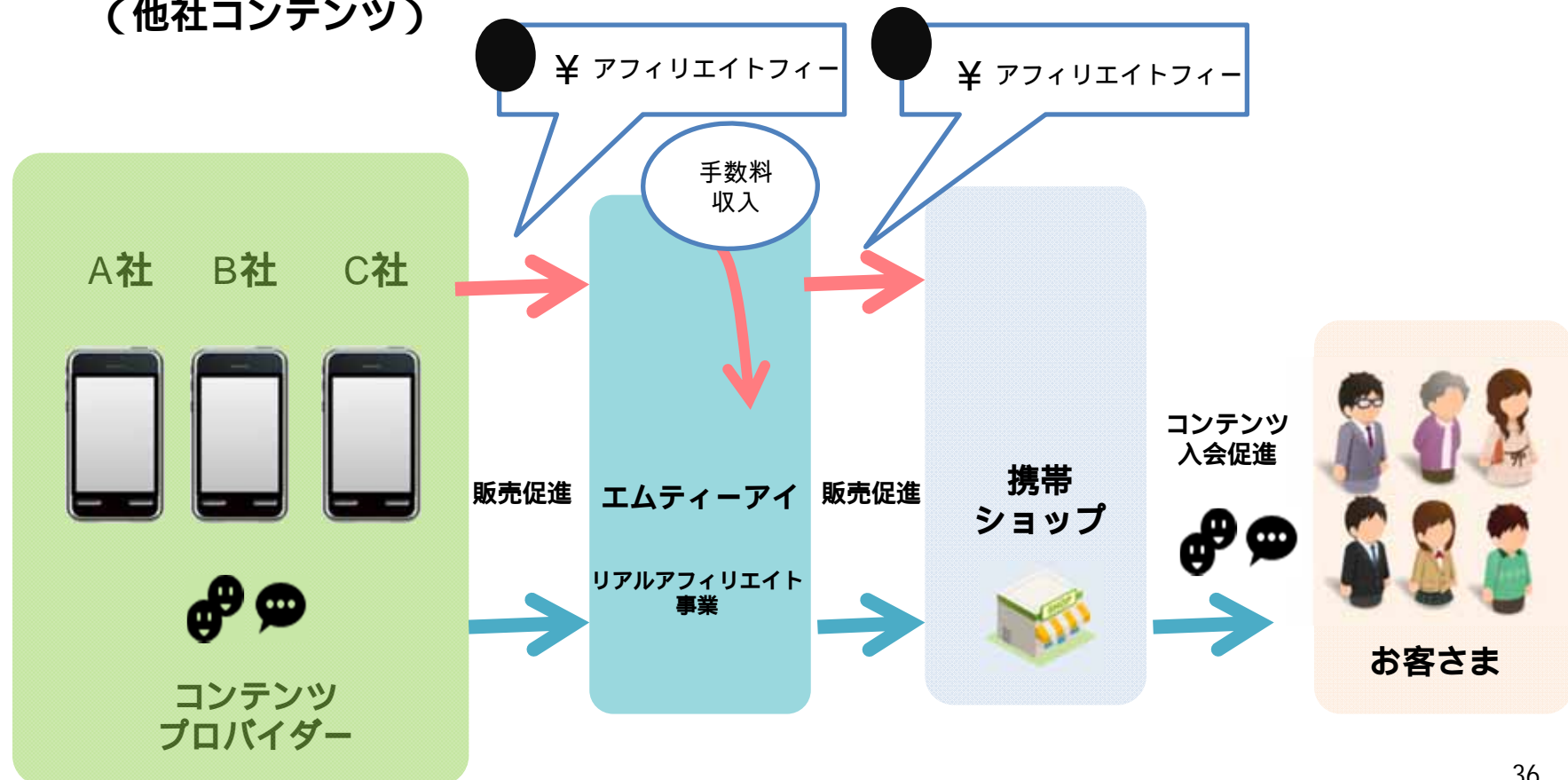
- ▶ B to C
- ▶ ストック型ビジネス
- ▶ 月額有料会員数 × ARPU = 売上高





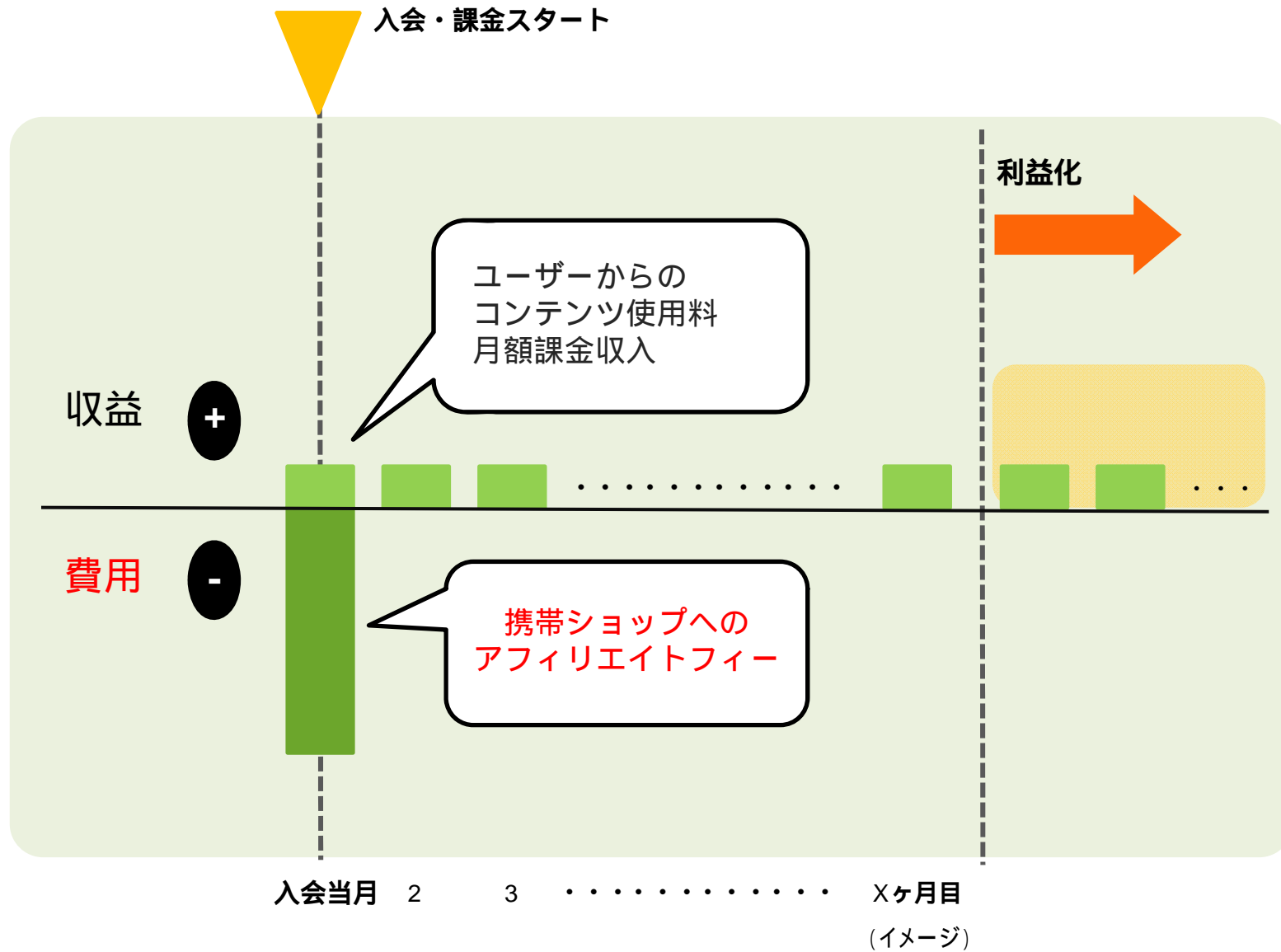
# ビジネスモデル - リアルアフィリエイト事業 -

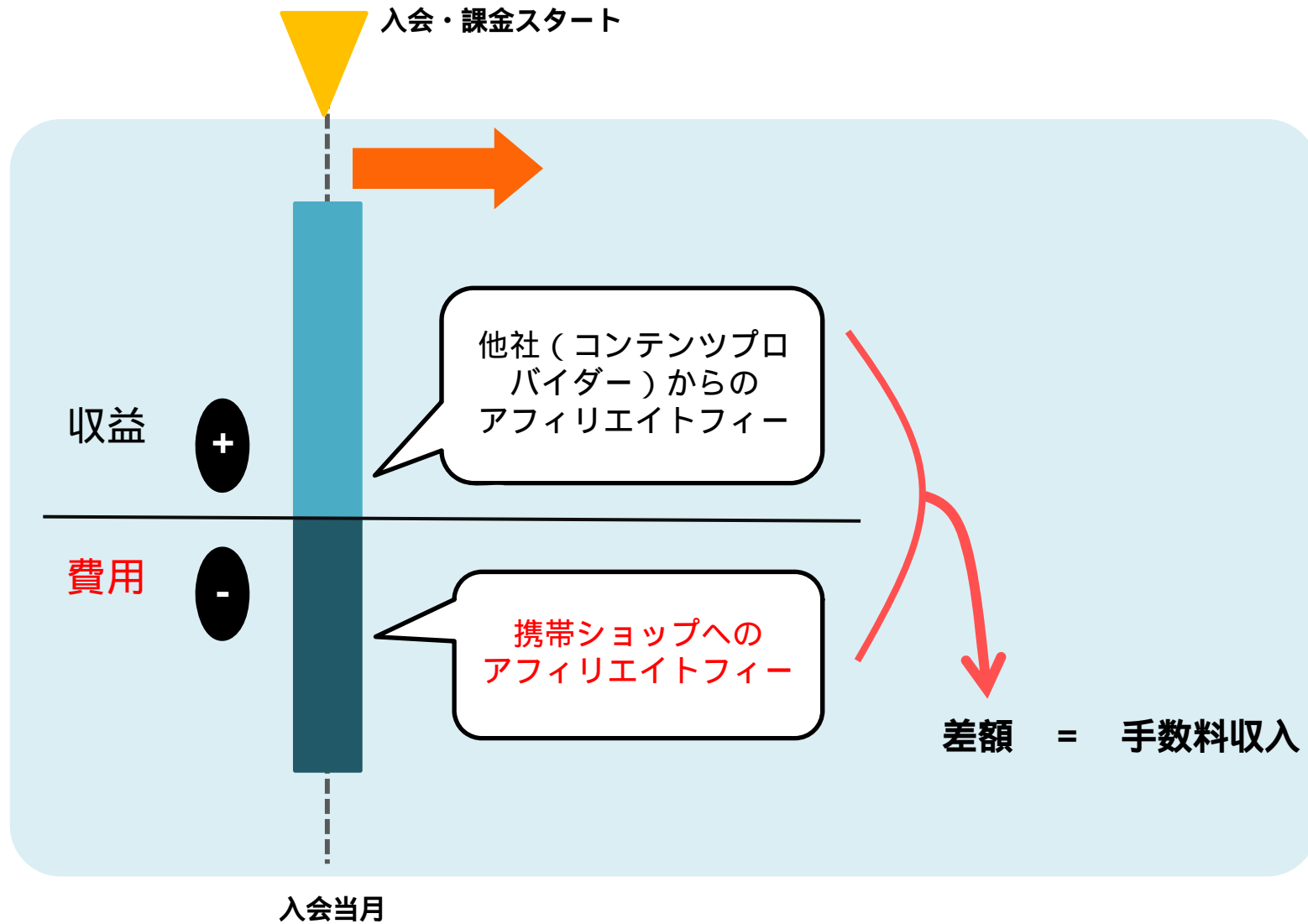
- ▶ B to B
- ▶ フロー型ビジネス
- ▶ **新規入会者数 × 手数料収入 = 売上高**  
(他社コンテンツ)





# 損益モデル - コンテンツ配信事業 -







日本全国に  
営業拠点を設置

店舗稼働率UP!

付帯率UP!

新規入会者数増加!

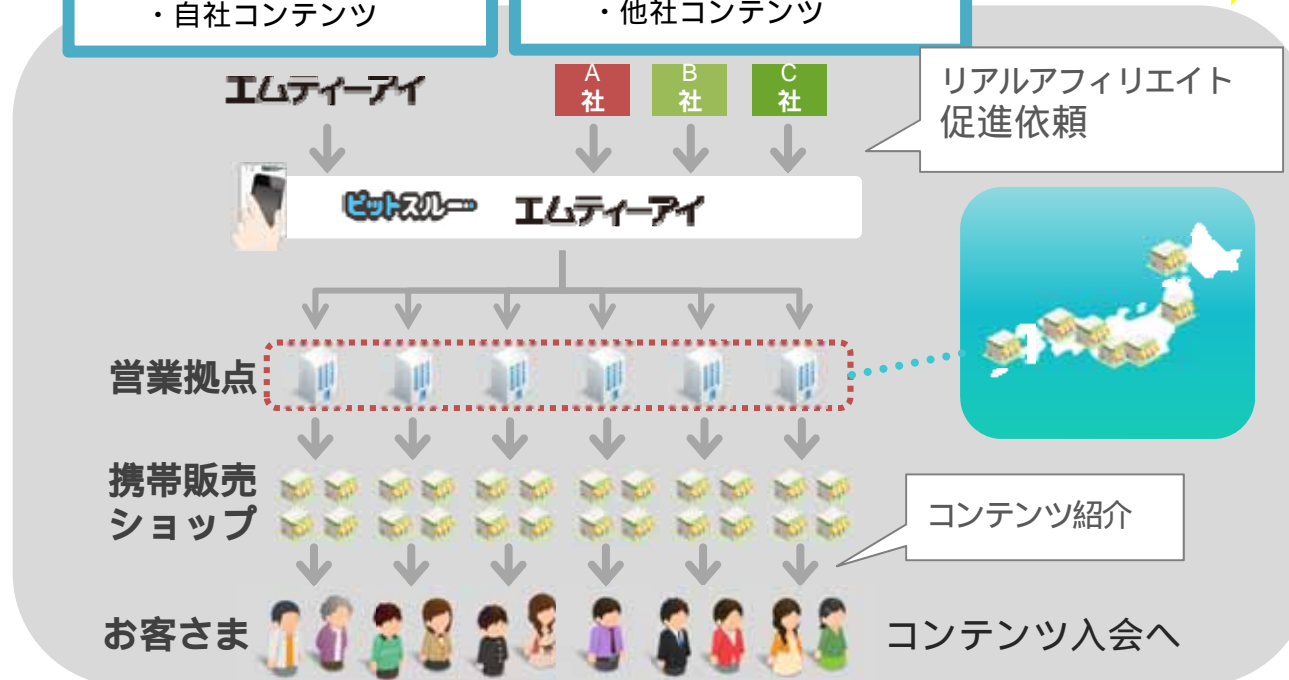
2つの事業に効果的

業績拡大!

携帯ショップへの  
よりきめ細かな  
営業サポートを実現。

1:コンテンツ配信事業  
・自社コンテンツ

2:リアルアフィリエイト事業  
・他社コンテンツ





本日はありがとうございました

**MT** 株式会社エムティーアイ

お問い合わせ先

株式会社エムティーアイ 広報・IR室

TEL:03-5333-6323 FAX:03-3320-0189

Mail:ir@mti.co.jp

www.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风险等、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。