

株式会社エムティーアイ

個人投資家向けセミナー

2015年12月7日（月）

東京証券取引所 市場第1部

証券コード:9438



目次

	(はじめに) -----	1
1	エムティーアイとは? -----	6
2	どんな事業? -----	9
3	強みは? -----	25
4	業績予想、配当予想は? -----	28
5	今後の取り組み -----	32
	本日のまとめ -----	42
	付属資料 -----	44

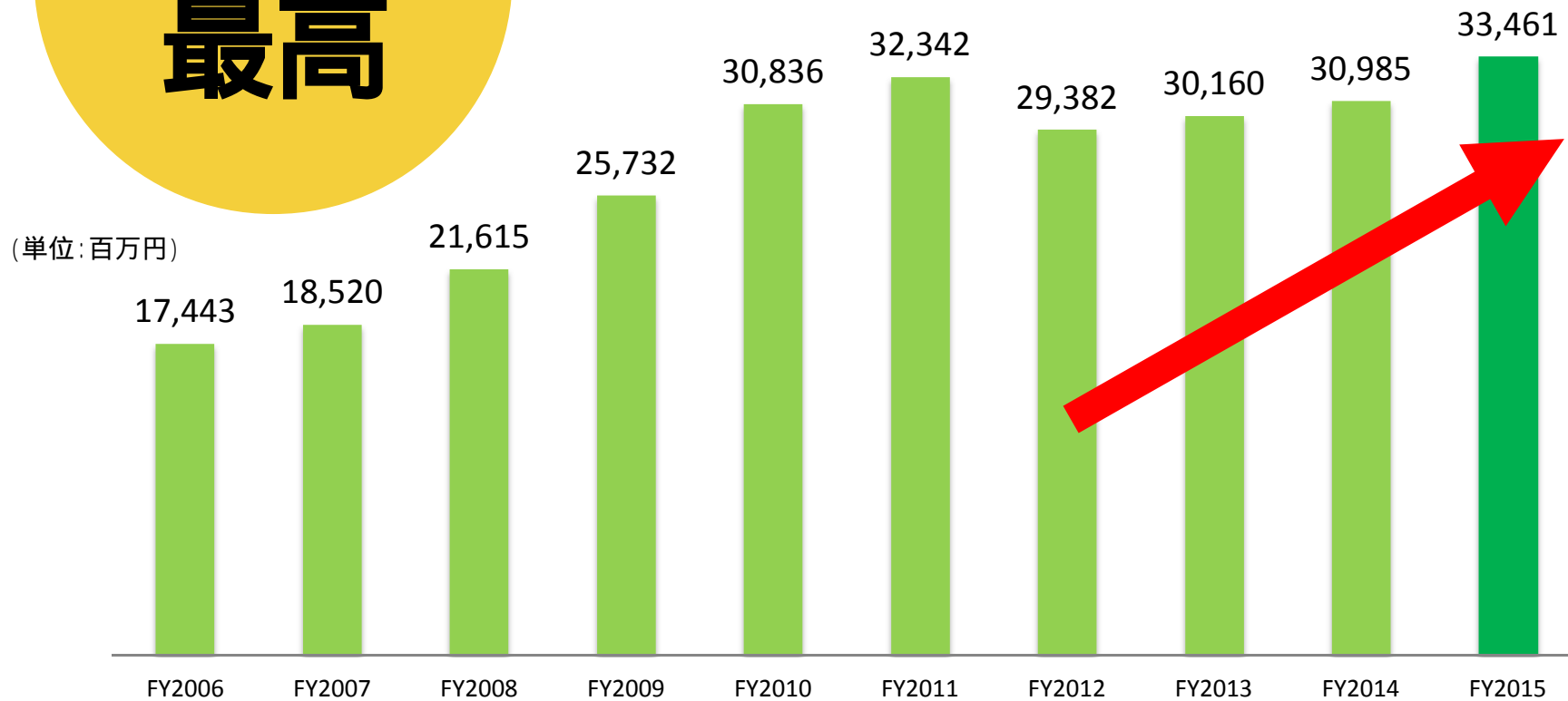


連結売上高

株式会社エムティーアイ

過去
最高

33,461 百万円



(単位: 百万円)

フィーチャーフォン最盛期

スマートフォンへの移行



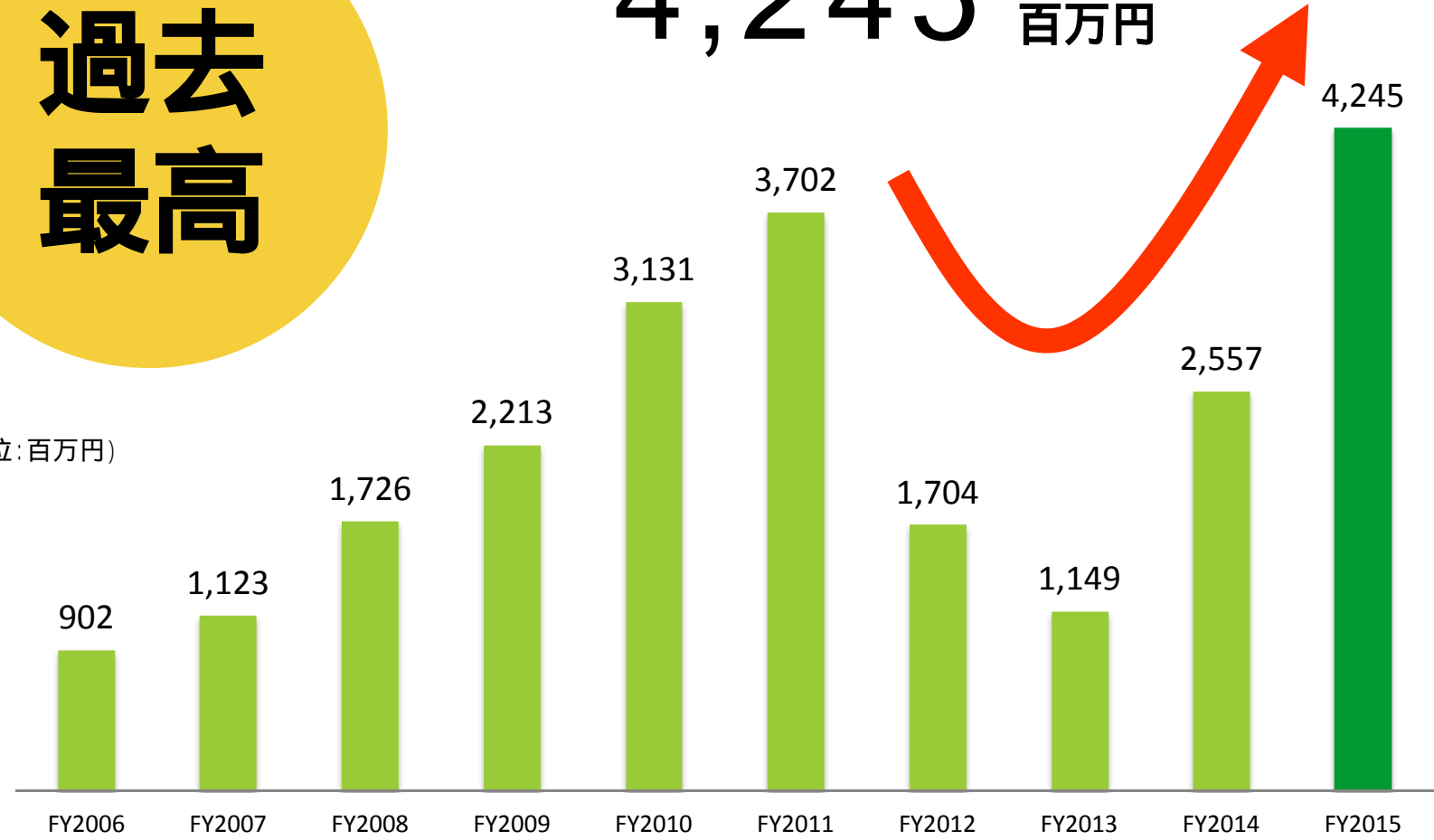
連結営業利益

株式会社エムティーアイ

過去
最高

4,245 百万円

(単位:百万円)



フィーチャーフォン最盛期

スマートフォンへの移行



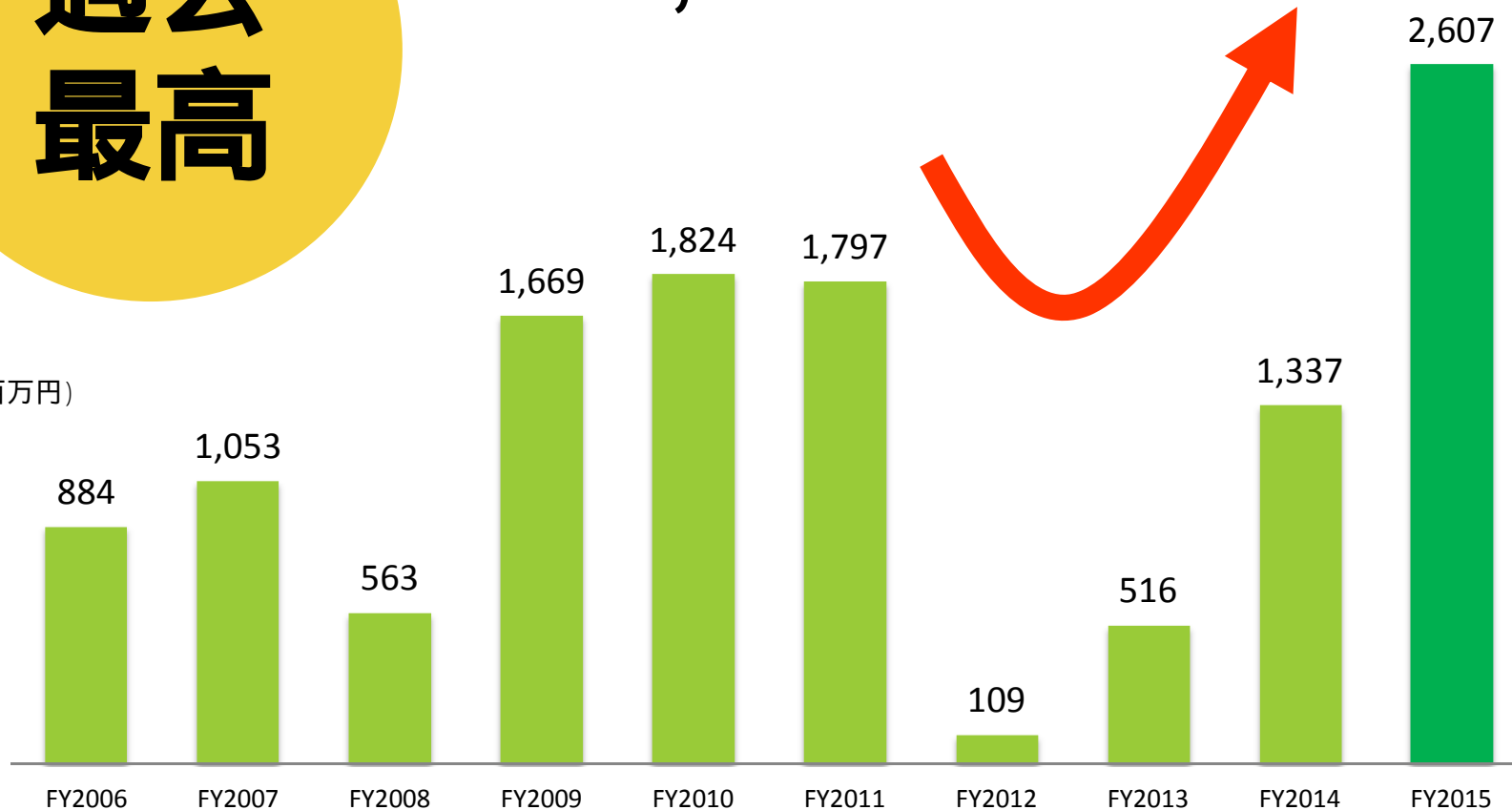
連結当期純利益

株式会社エムティーアイ

過去
最高

2,607 百万円

(単位:百万円)



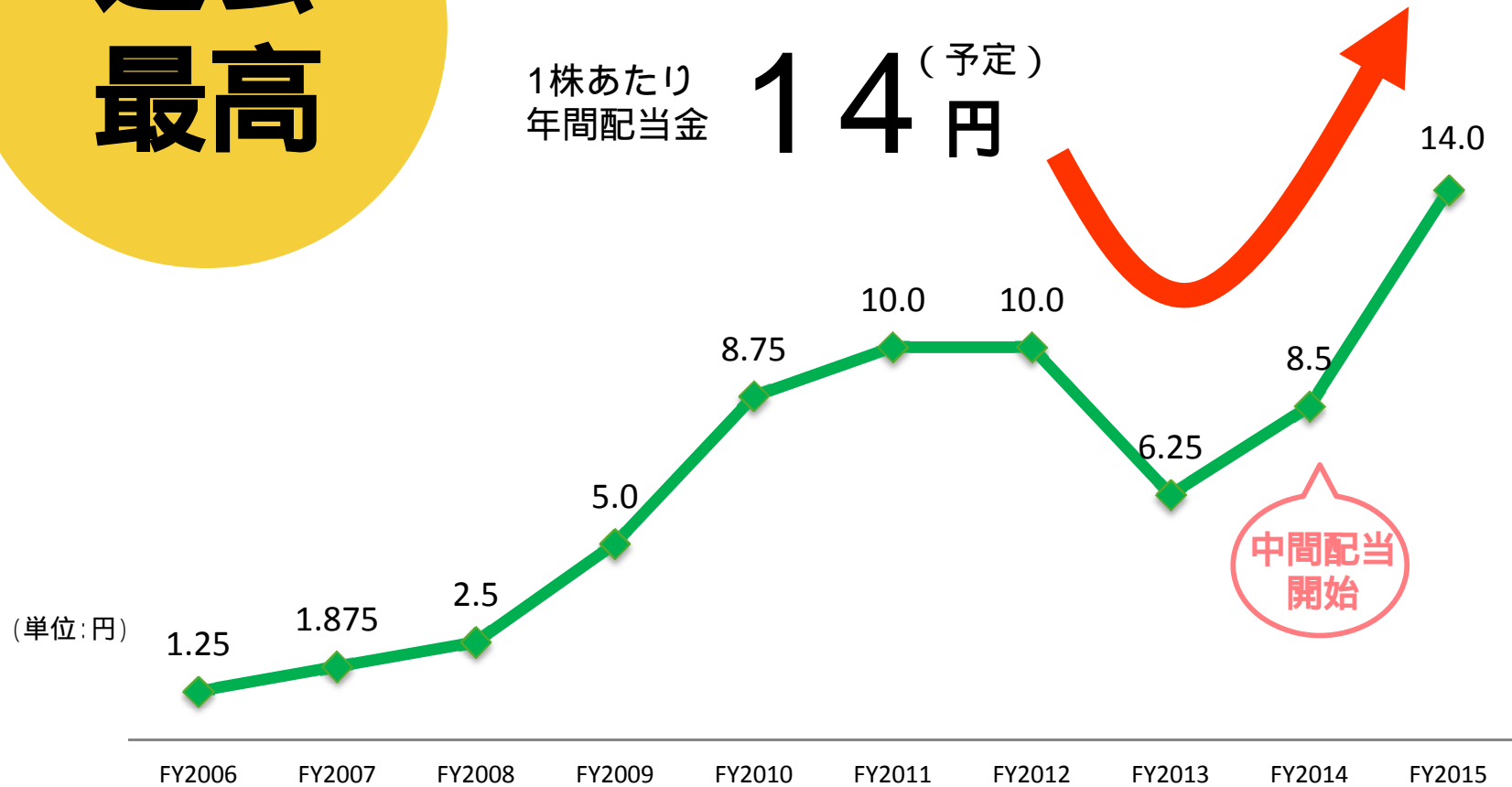
フィーチャーフォン最盛期

スマートフォンへの移行

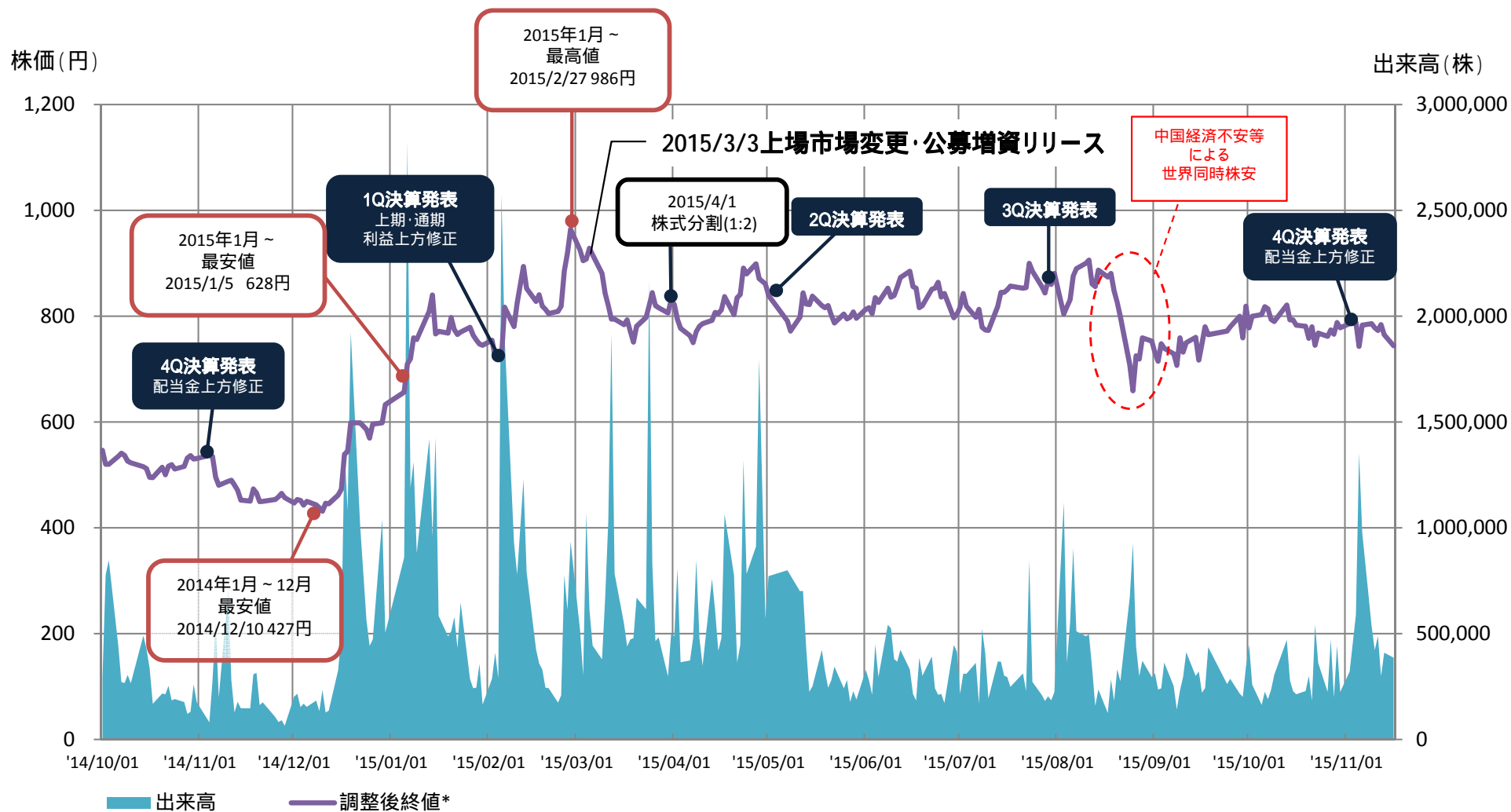


過去 最高

1株あたり
年間配当金 **14** (予定) 円



グラフは過去に実施した株式分割を考慮しています。



(グラフは株式分割を考慮しています。)

Agenda

- ▶ 1. エムティーアイとは？
- 2. どんな事業？
- 3. 強みは？
- 4. 今期業績、配当は？
- 5. 今後の取り組み





エムティーアイ紹介 - 会社概要 -

2015年3月24日
市場変更!

商号

株式会社エムティーアイ

設立年月日

1996年8月12日

上場市場

東証第一部

資本金

49.4 億円 (2015年9月末現在)

所在地

東京都新宿区

決算月

9月

従業員数

795名 (2015年9月末現在)

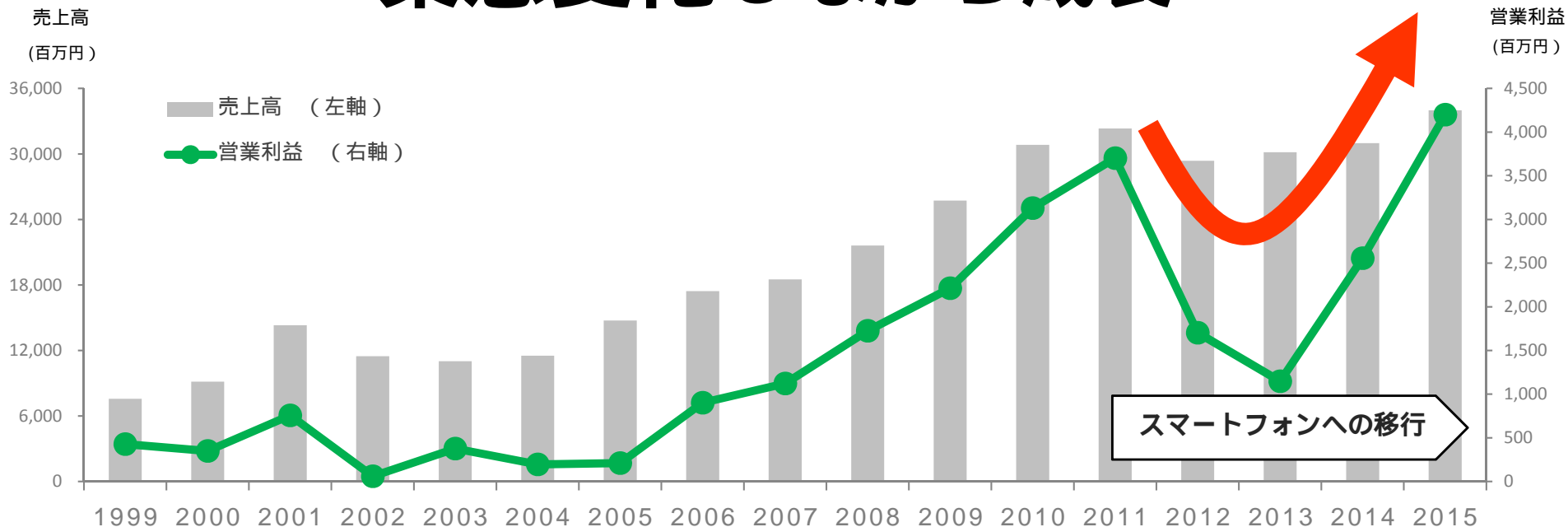
連結売上高

334億円 (2015年9月期実績)



東京オペラシティタワー

業態変化しながら成長



携帯電話の販売
 テレマーケティングによるADSL回線等の販売
 コンテンツ配信
 インターネット決済システム、
 ウェブサイトシステム運営等

コンテンツ配信
 テレマーケティング
 による医療保険販売

コンテンツ配信
 自社メディア型広告
 ・医療保険販売事業の撤退
 ・携帯電話販売事業の撤退

コンテンツ配信
 (FY2013~)
 (リアルアフィリエイト事業開始)
 スゴ得取扱開始
 (FY2013 3Q~)

Agenda

1. エムティーアイとは？

▶ 2. **どんな事業？**

3. 強みは？

4. 今期業績、配当は？

5. 今後の取り組み





エムティーアイには2つの事業があります



コンテンツ配信事業

- ・ 自社コンテンツ

リアルアフィリエイト事業

- ・ 他社コンテンツ



2つの事業は同じ仕組みを使っています

～ 携帯ショップでコンテンツを紹介～



携帯ショップ





1 自社コンテンツ

エムティーアイ

コンテンツ
開発・配信

→
販売促進
依頼

エムティーアイ
<営業部門>

→
販売促進

携帯ショップで
コンテンツ紹介

販売員

来店される
お客さま

2 他社コンテンツ

コンテンツ
プロバイダー
A社 B社 C社

コンテンツ
開発・配信

→
販売促進
依頼



携帯ショップ



コンテンツ配信事業

- ・ 自社コンテンツ

リアルアフィリエイト事業

- ・ 他社コンテンツ

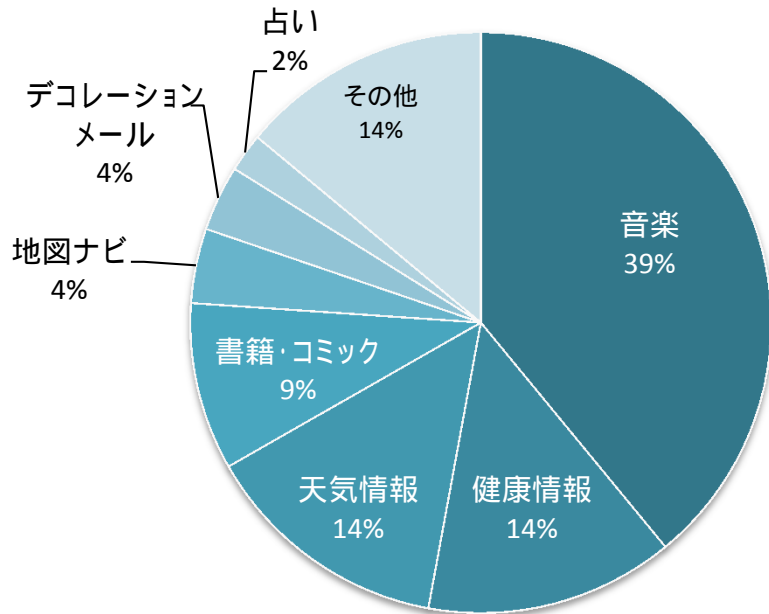
月額有料会員数はNo.1!

(ゲームコンテンツを除く独立系)

2015年9月末
月額全体有料会員数

794万人

エムティーアイ有料コンテンツ
月額有料会員数内訳



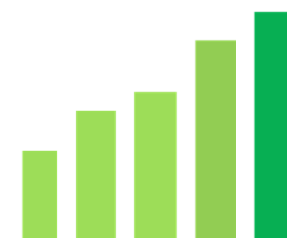
資料) エムティーアイ作成。

<p>音楽</p> <p>music.jp</p>	<p>健康情報</p> <p>ルナルナ</p> <p>ファミリー</p> <p>+KARADAmedica</p>	<p>天気情報</p> <p>ライフレンジャー天気</p>	<p>書籍・コミック</p> <p>music.jp</p> <p>yomel.jp</p> <p>Photo Book</p>	<p>地図ナビ</p> <p>ライフレンジャーナビ</p>	<p>占い</p> <p>今日の運勢DX</p>
			<p>装飾メール</p> <p>装飾メールDX</p>	<p>その他</p> <p>旺文社辞典</p> <p>パズるん</p>	



エムティーアイの売上構成

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{月額} \\ \text{有料会員数} \end{array}} \times \boxed{\begin{array}{c} \text{コンテンツ} \\ \text{利用料} \\ \text{(顧客単価)} \end{array}} \times 12\text{ヶ月} = \boxed{\text{売上高}}$$



平均

800

万人

平均

3000

円

12

ヶ月

年間売上高

300

億円



dメニューランキング首位独占！

音楽

書籍・コミック

天気情報

健康情報

その他



株式会社NTTドコモ スマートフォン向けポータルサイト dメニューランキング (2015年10月19日発表) より



音楽

動画

書籍・
コミック

ハリウッド映画

作品数を随時増加！！



(株)ソニー・ピクチャーズ
エンタテインメント

ワーナー エンターテイメント
ジャパン(株)

ウォルトディズニー
ジャパン(株)

⋮



女性の生理日・排卵日予測をはじめとする健康管理ができる！

ベーシック
コース



ファミリー
コース



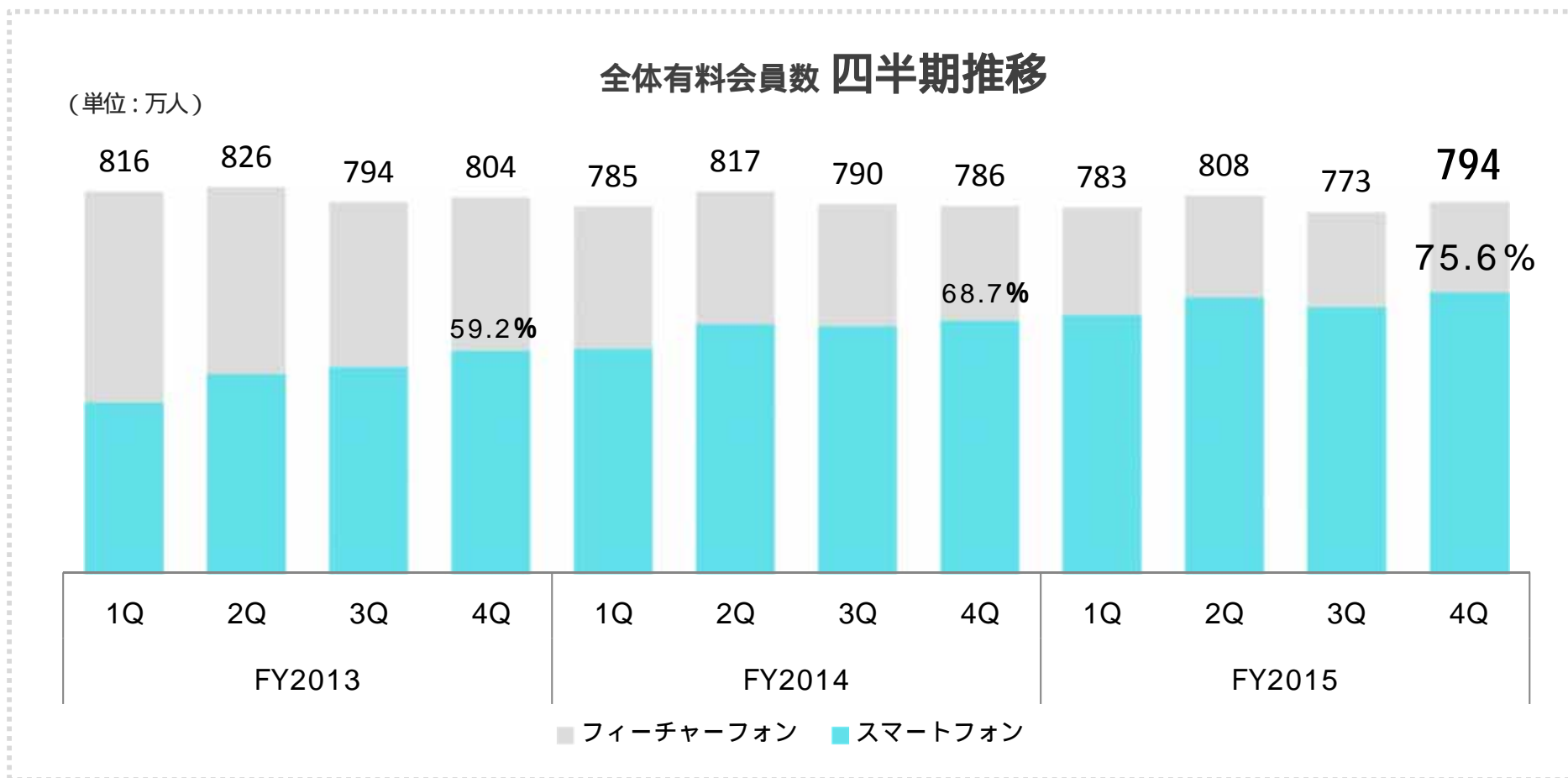
無料サービス
『ルナルナ Lite』
累計ダウンロード数

(2015年10月末時点)
800万突破！



全体有料会員数 **794万人** スマートフォン比率 **75.6%**

(2015年6月末比 +21万人)





スマートフォン有料会員数600万人

(2015年6月末比 +31万人)

スマートフォン有料会員数 月次推移

(単位:万人)





コンテンツ配信事業

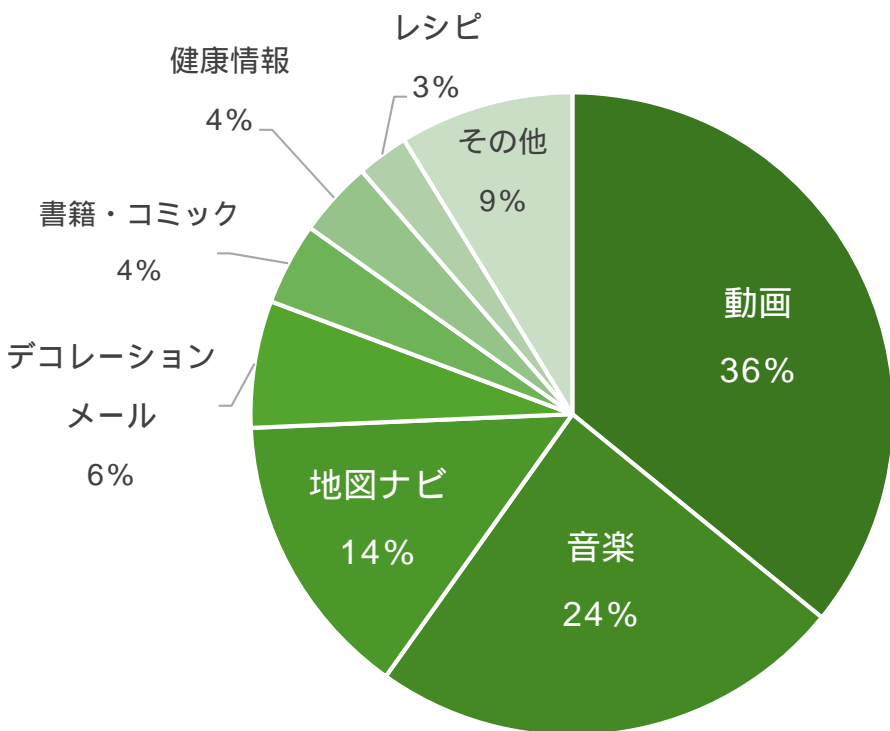
- ・ 自社コンテンツ

リアルアフィリエイト事業

- ・ 他社コンテンツ

～ 携帯ショップにおける取り扱い他社コンテンツ～

新規入会者累計のカテゴリー別割合
(2014年10月～2015年9月)



<p>動画</p>  <p>動画ビデオマーケット他 (株エムティーアイ 持分法適用関連会社)</p> 	<p>音楽</p> 	<p>地図ナビ</p> 	<p>その他</p> 
<p>書籍・コミック</p> 	<p>健康情報</p> 	<p>レシピ</p> 	

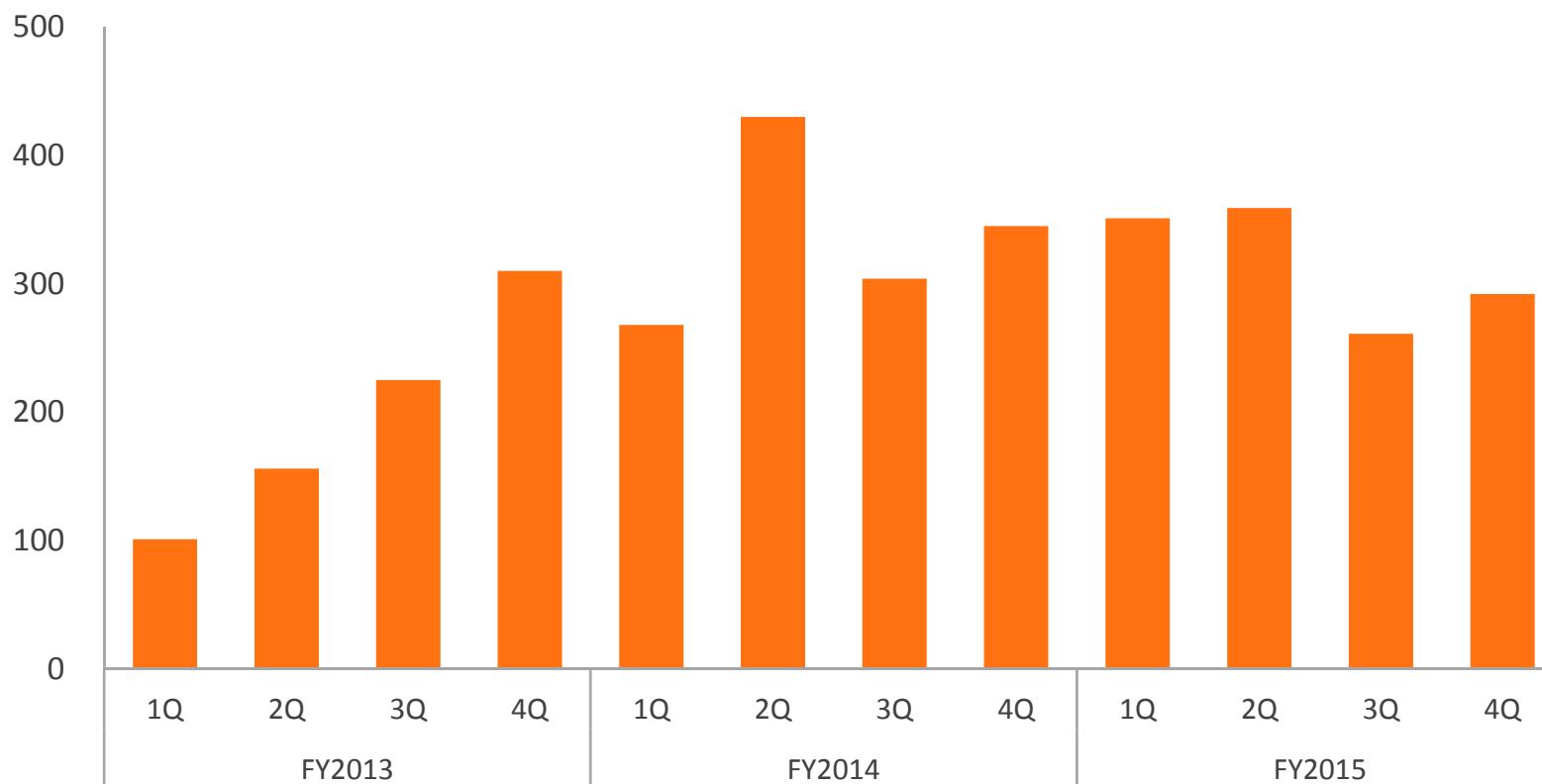
他社コンテンツ画像はイメージです。実際の画像とは異なります。



堅調に推移

＜売上高推移＞
リアルアフィリエイト広告

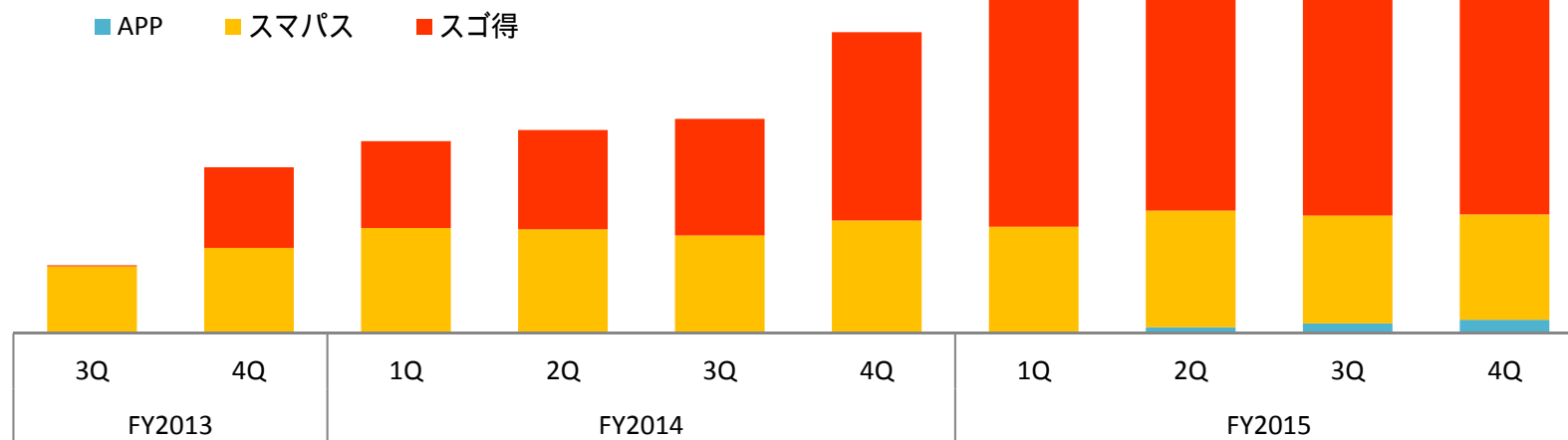
(単位：百万円)





スゴ得好調!!

< 売上高推移 >
docomo スゴ得・au スマートパス



Agenda

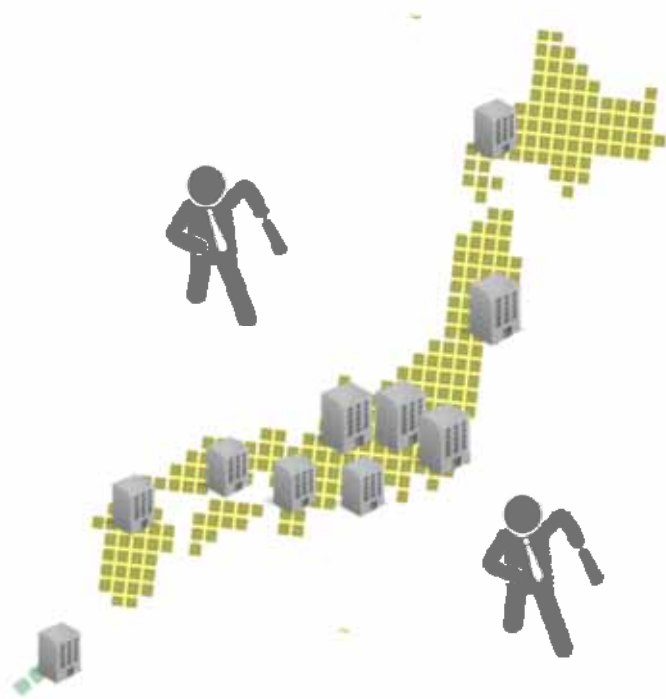
1. エムティーアイとは？
2. どのような事業？
- ▶ 3. **強みは？**
4. 今期業績、配当は？
5. 今後の取り組み





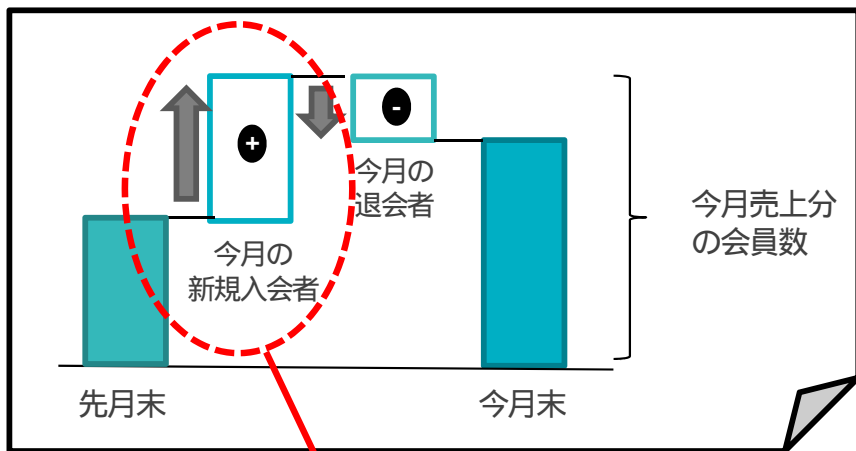
シェア率
80%

全国の携帯ショップ・量販店で
10,000店舗と契約！
圧倒的なシェアで
強固なネットワークを構築！



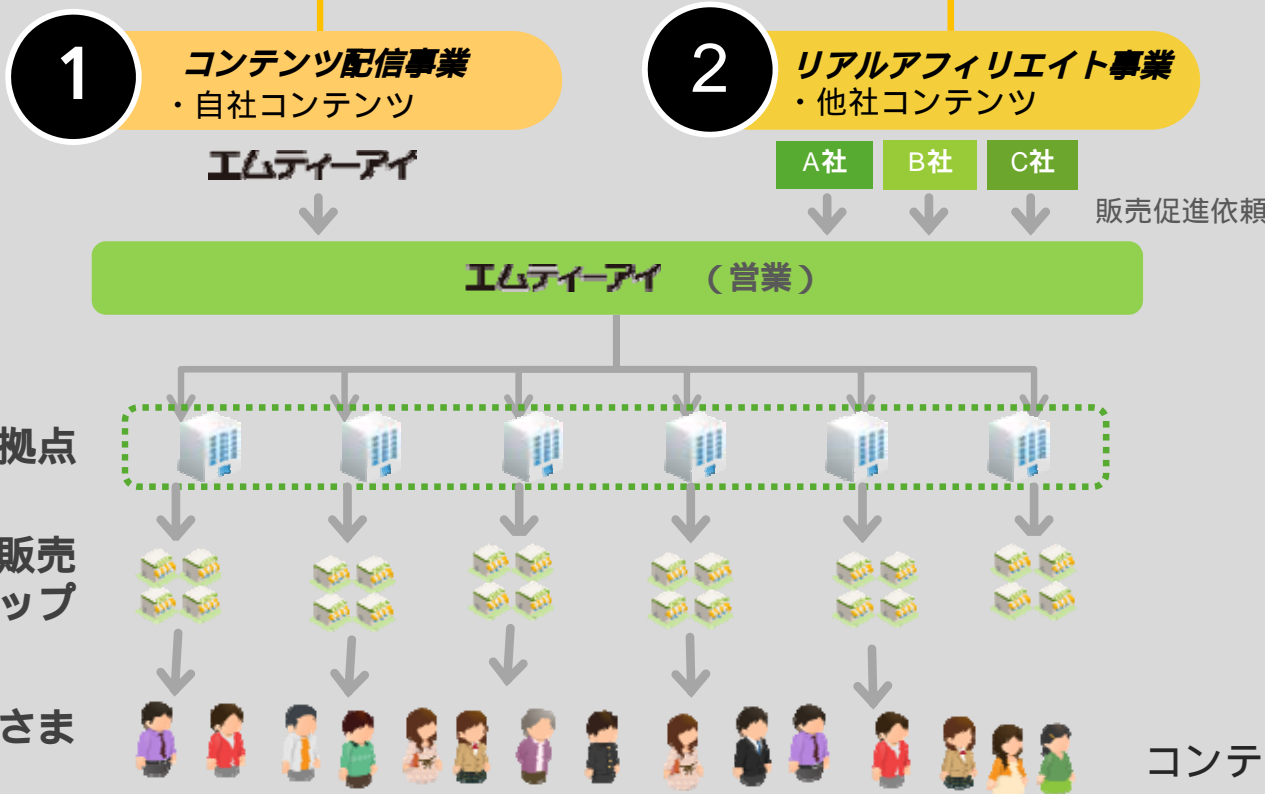


エムティーアイの強み - RAFネットワーク -



新規入会者数増加！
2つの事業に効果的

携帯ショップへの
よりきめ細かな
営業サポートを実現



Agenda

1. エムティーアイとは？
2. どんな事業？
3. 強みは？

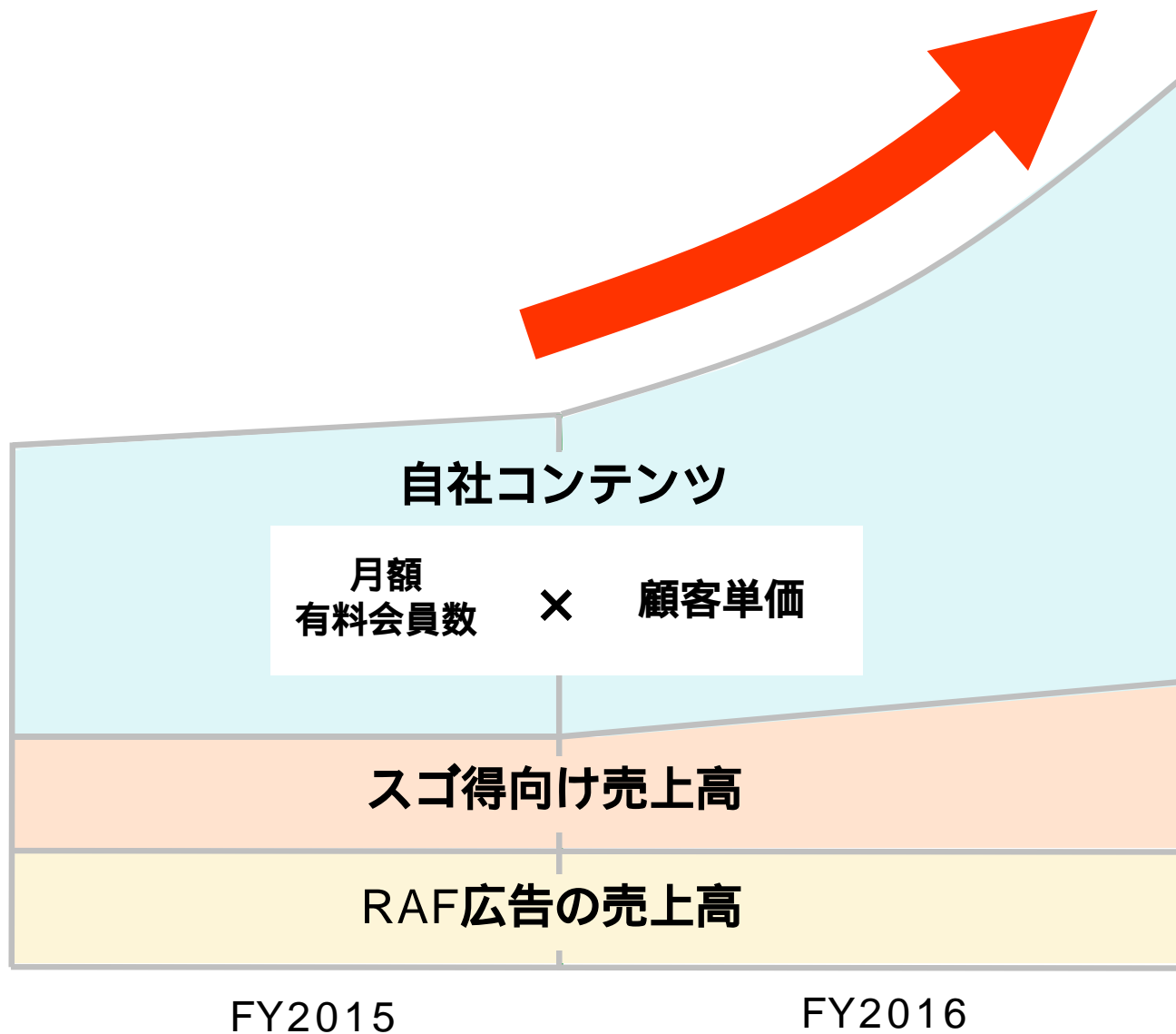
▶ 4. **今期業績、配当は？**

5. 今後の取り組み





2016年9月期の業績拡大イメージ





2016年9月期 連結業績予想

(百万円)	2016年9月期 (予想)			2015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	35,000	17,200	17,800	33,461	16,620	16,841	+1,538	+4.6%
売上原価	5,950	2,920	3,030	5,439	2,666	2,772	+510	+9.4%
販管費	24,350	12,280	12,070	23,776	11,845	11,930	+573	+2.4%
営業利益	4,700	2,000	2,700	4,245	2,108	2,137	+454	+10.7%
(利益率)	13.4%	11.6%	15.2%	12.7%	12.7%	12.7%		
経常利益	4,660	1,980	2,680	4,144	2,034	2,109	+515	+12.4%
(利益率)	13.3%	11.5%	15.1%	12.4%	12.2%	12.5%		
当期純利益	2,700	1,130	1,570	2,607	1,088	1,518	+92	+3.6%
(利益率)	7.7%	6.6%	8.8%	7.8%	6.6%	9.0%		



基本方針

中長期的な売上高・利益の持続的成長と
株主への利益還元の調和を図る

1株あたり年間配当金

16 円

	中間配当金	期末配当金	年間配当金
2015年9月期	6円	8円	14円
2016年9月期	8円	8円	16円

3期連続
増配予想

過去の株式分割を考慮した数値を記載しています。

Agenda

1. エムティーアイとは？
2. どのような事業？
3. 強みは？
4. 今期業績、配当は？

▶ 5. 今後の取り組み





2016年9月期の取り組み

2015年9月期の基本方針を継続

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売上実現フェーズ

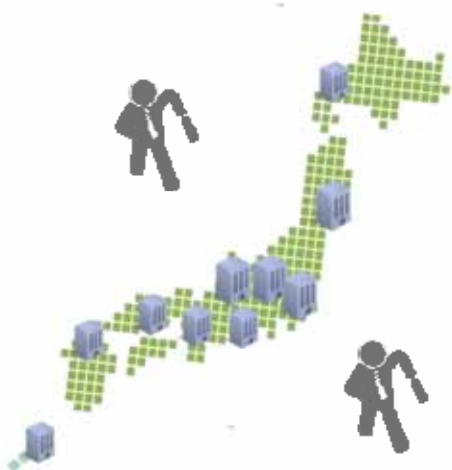


RAFネットワークの強化

さらなる強化 ~ 新規入会者数増に向けた取り組み ~

2014年9月期（下期）

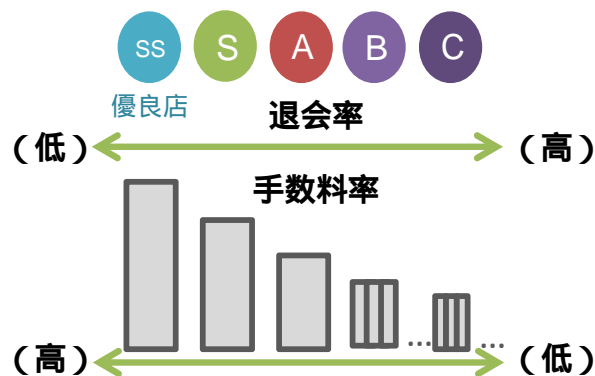
全国に
営業拠点を設置



北海道・東北・北関東
北陸・東京・東海・関西
中国四国・九州・沖縄

2015年9月期

携帯ショップ別の
退会率別報酬制度
を導入



2016年9月期

MVNO向け
営業を開始

未稼働店舗への
営業サポート
強化



【顧客単価の向上による損益インパクト】

顧客単価が10円上がると…

$$800 \times 10 \times 12 = 10$$

万人 円 ヶ月 億円






のインパクト！

利益率が高いので**営業利益**に貢献！！



コンテンツ・サービスの充実

各カテゴリーの高課金軸比率が上昇

カテゴリー サービスレベル	音楽・書籍・動画	ヘルスケアサービス	天気情報と地図ナビ
高付加価値 サービス	 月額 400 円 (税抜)	 月額 400 円 (税抜)	天気情報と地図ナビとの 統合サービス 月額 380 円 (税抜)
	 統合サービスへ 300円	 高付加価値 サービスへ 300円	 統合サービスへ 300円



ヘルスケアサービスの売上実現フェーズ

前期にヘルスケアサービスの事業領域を拡大

1 女性向け健康情報サービス

ルナルナLite
10月末累計DL数
800万突破!

2 医師等と連携した医療情報サービス

+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

DearGene

4 機器連携・健診・栄養相談サービス

2015年11月～
新ブランドへ

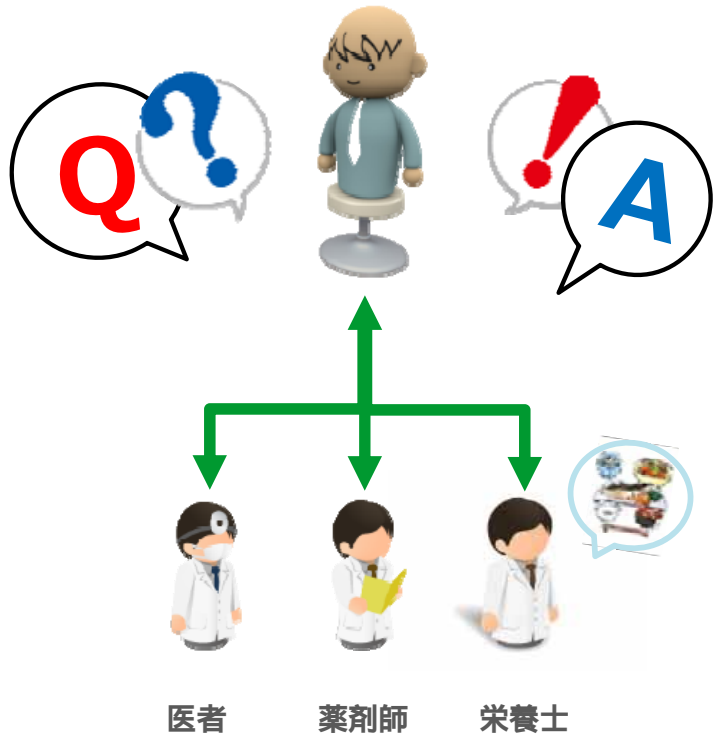
ĈARADA



ヘルスケアサービスの売上実現フェーズ

月額400円サービスが順調！

医師等と連携した医療情報サービス



Q&Aサービス
質問数
10回まで拡大！



電話での相談員は医師ではなく、医療従事者が行います。



ヘルスケアサービスの売上実現フェーズ

遺伝子解析サービス



DearGene



ヘルスケアサービスの売上実現フェーズ

CHARADA

カラダのことを全部管理できる！

健保組合で受けた
健診結果データを
時系列でチェック！

メタボなど
気になる人向け！

スマホに入っている
ので忘れない！
家族や子ども用にも！



健診



機器連携 栄養相談



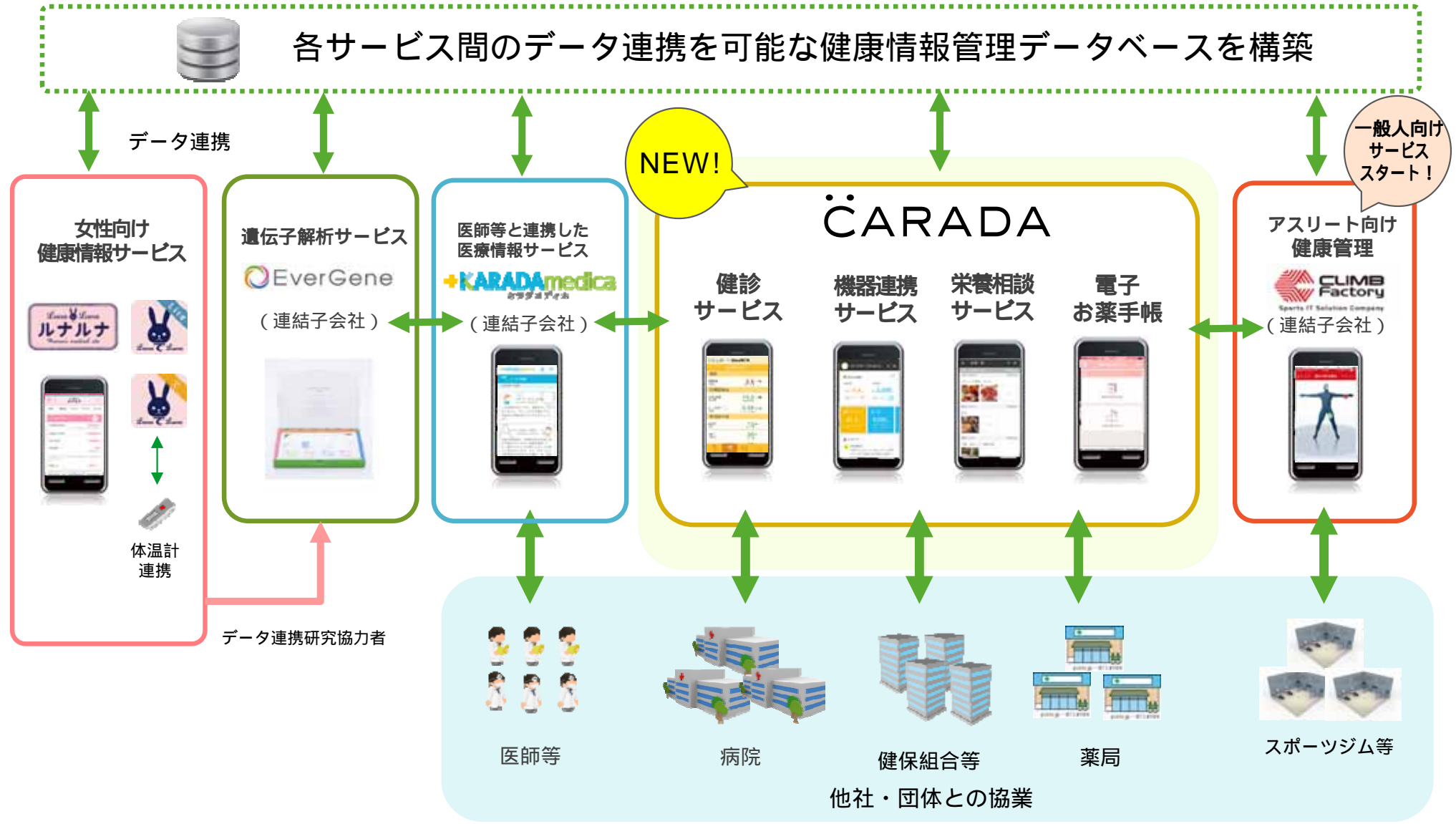
電子お薬手帳





ヘルスケアサービスの売上実現フェーズ

ヘルスケアサービス事業の全体像



エムティーアイは、

- 1 スマートフォンビジネスへの移行に成功！
- 2 2期連続最高益更新を目指す！
- 3 ヘルスケアサービスへ積極投資！

ありがとうございました



MTI 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 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。

付属資料



(百万円)	FY2015	FY2014	増減	(百万円)	FY2015	FY2014	増減
流動資産	20,211	12,183	8,028	流動負債	7,193	5,727	1,466
現金及び預金	11,608	4,782	6,825	買掛金	1,179	976	202
受取手形及び売掛金	6,885	6,294	590	1年内返済予定の長期借入金	518	-	518
その他の流動資産	1,788	1,214	573	未払金	2,571	2,317	254
貸倒引当金	71	108	37	未払法人税等	1,354	674	679
				コイン等引当金	234	277	42
				その他の流動負債	1,334	1,480	146
固定資産	4,526	4,585	58	固定負債	953	1,318	364
有形固定資産	146	143	3	長期借入金	79	500	420
無形固定資産	2,277	2,177	99	退職給付に係る負債	832	768	64
ソフトウェア	2,254	2,150	104	その他の固定負債	40	49	9
投資その他の資産	2,103	2,264	161	負債合計	8,147	7,045	1,101
投資有価証券	796	813	16	資本金	4,947	2,596	2,351
				資本剰余金	5,469	3,111	2,357
				利益剰余金	6,300	4,305	1,994
				自己株式	695	695	0
				その他の包括利益累計額	12	27	40
				新株予約権	127	206	79
				少数株主持分	429	224	204
				純資産合計	16,591	9,722	6,868
資産合計	24,738	16,768	7,969	負債純資産合計	24,738	16,768	7,969

2015年9月末の現金残 **116** 億円
 (2014年9月末47.8億円)

連結販管費内訳

販管費全体ではメリハリを効かせ適切にコントロール（前期比 + 337百万円）

(百万円)	2015年9月期	2014年9月期	前期比	
			金額	増減率
販管費総額	23,776	23,439	+337	+1.4%
広告宣伝費	9,077	8,268	+809	+9.8%
人件費	5,770	5,815	44	0.8%
支払手数料	3,727	3,443	+283	8.2%
外注費	1,326	1,803	476	26.4%
減価償却費	1,318	1,706	387	22.7%
その他	2,555	2,402	+153	+6.4%

連結PL四半期推移



(百万円)	2014年9月期				2015年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	7,498	7,780	7,730	7,974	8,209	8,410	8,261	8,579
売上原価	1,219	1,256	1,238	1,273	1,343	1,322	1,281	1,491
売上総利益	6,279	6,523	6,492	6,700	6,865	7,088	6,979	7,088
(利益率)	83.7%	83.8%	84.0%	84.0%	83.6%	84.3%	84.5%	82.6%
販管費	5,370	6,127	5,866	6,074	5,532	6,313	5,559	6,371
営業利益	909	395	626	626	1,333	774	1,420	717
(利益率)	12.1%	5.1%	8.1%	7.9%	16.2%	9.2%	17.2%	8.4%
経常利益	870	439	614	594	1,315	719	1,405	704
(利益率)	11.6%	5.7%	8.0%	7.5%	16.0%	8.5%	17.0%	8.2%
当期純利益	425	364	218	328	761	327	855	663
(利益率)	5.7%	4.7%	2.8%	4.1%	9.3%	3.9%	10.4%	7.7%

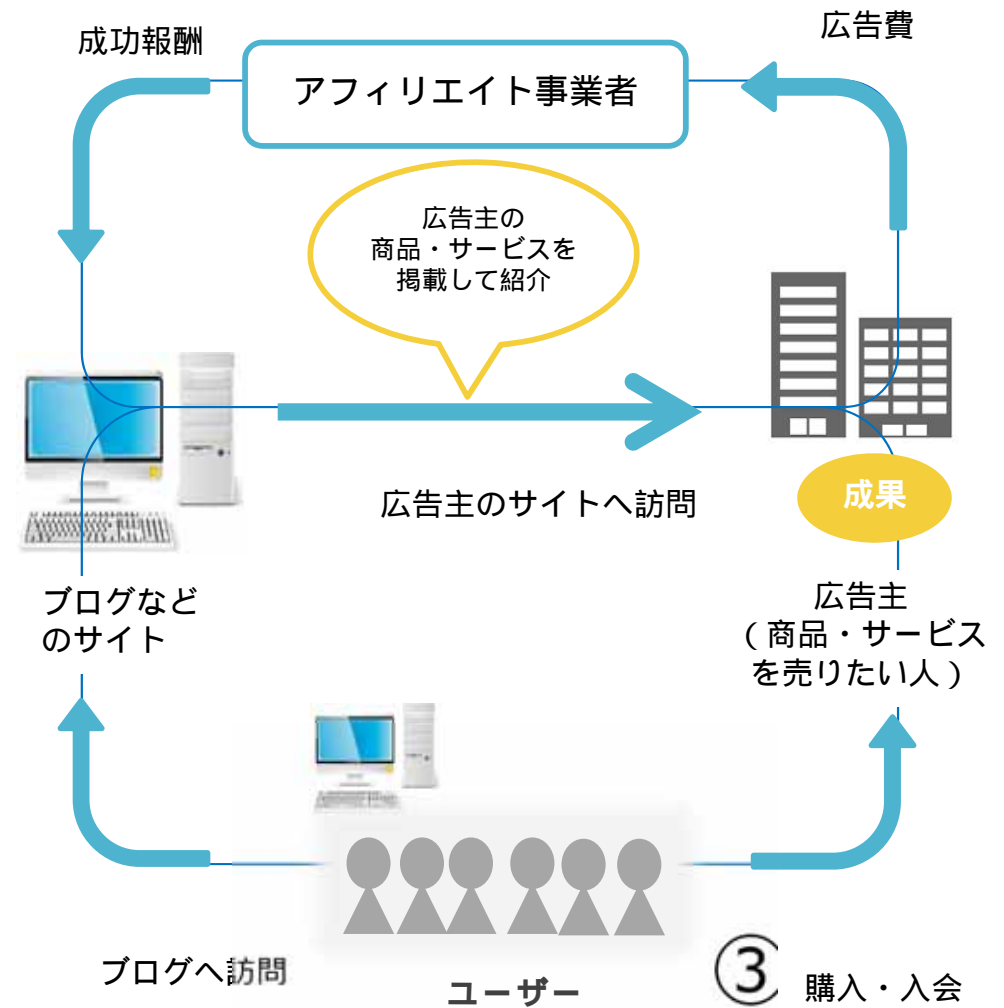


連結販管費四半期推移

(百万円)	2014年9月期				2015年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
販管費総額	5,370	6,127	5,866	6,074	5,532	6,313	5,559	6,371
広告宣伝費	1,685	2,392	1,963	2,225	2,021	2,680	1,795	2,580
人件費	1,403	1,422	1,424	1,564	1,374	1,382	1,454	1,558
支払手数料	806	835	884	918	896	938	923	968
外注費	438	459	484	421	350	331	344	299
減価償却費	444	442	454	365	353	341	314	309
その他	592	575	655	580	535	638	726	654

『アフィリエイト』とは

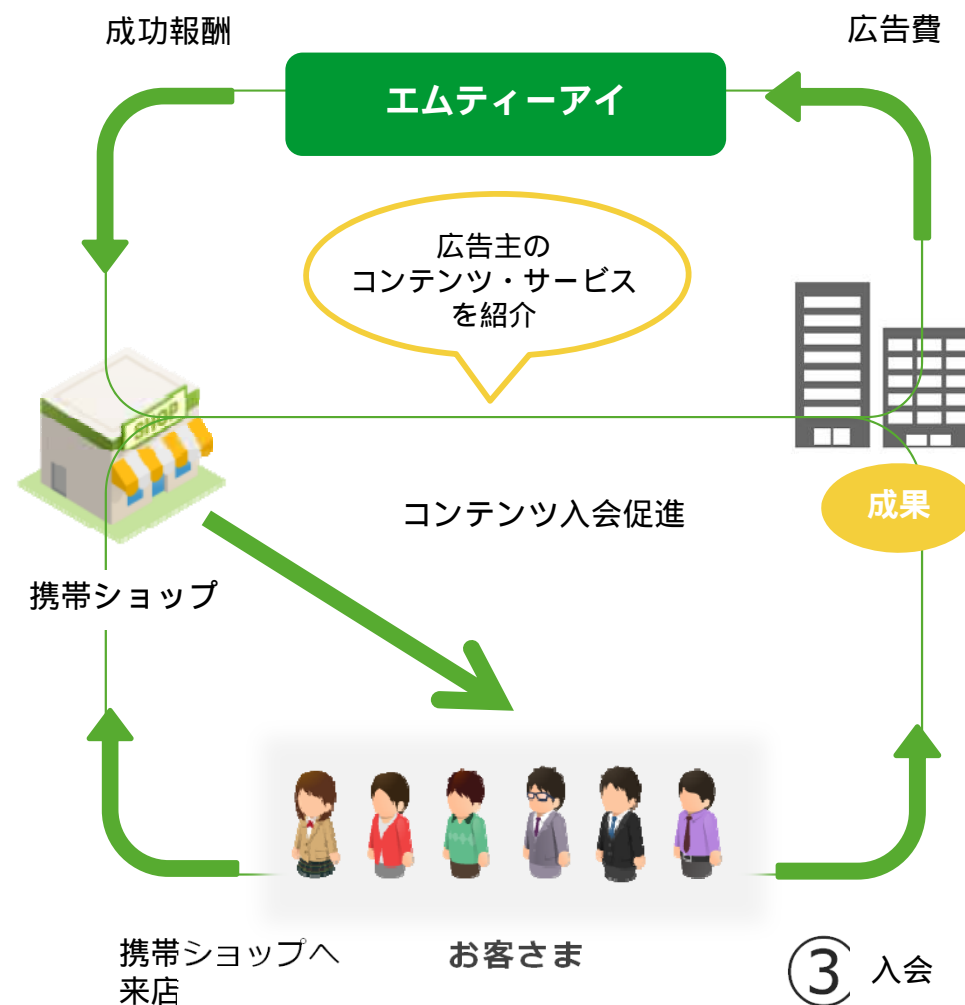
「アフィリエイト」はネット広告でよく使われている言葉です。ブログなどのサイトで広告主の商品やサービスを紹介することで、成果（ユーザーが商品を購入するなど）があった場合に、そのサイト運営者が成果報酬を受け取れる仕組みのことです。





『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。

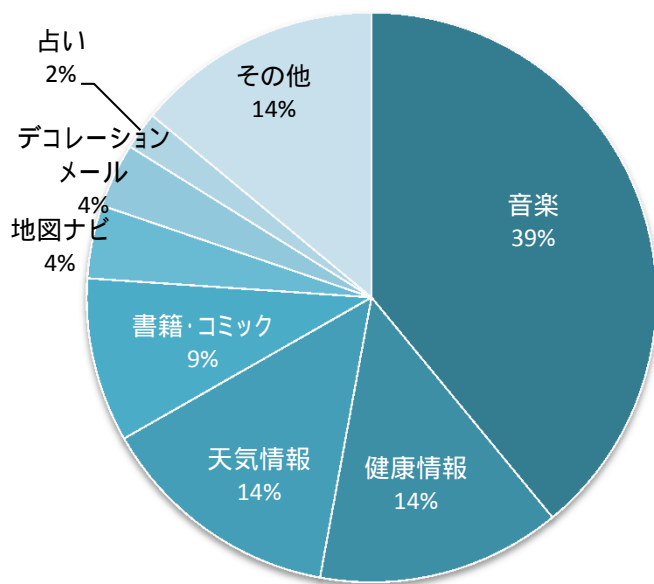




主要サービス一覧 - コンテンツ配信事業 -

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ー別割合
(2015年9月末)



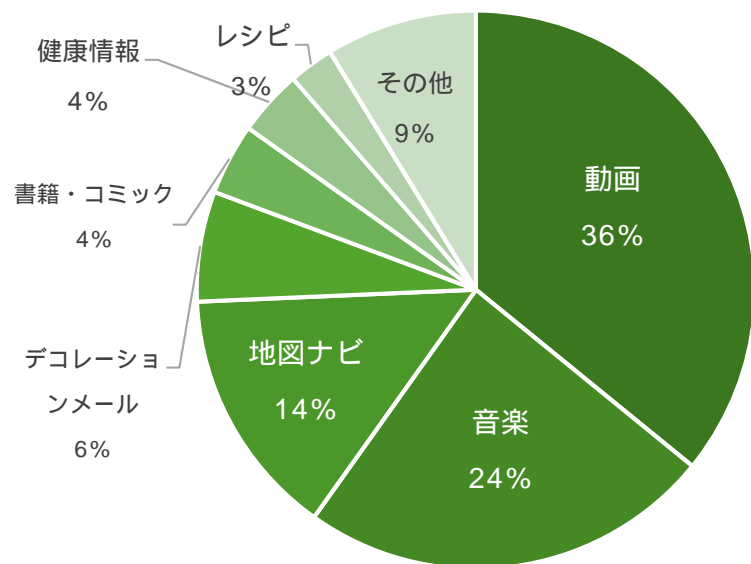
<p>音楽</p>	<p>健康情報</p>	<p>天気情報</p>	<p>書籍・コミック</p>	<p>地図ナビ</p>	<p>占い</p>
			<p>PhotoBook</p> <p>ゲッティ イメージズ</p>	<p>デコレーションメール</p>	<p>その他</p>



主要サービス一覧 - リアルアフィリエイト事業 -

～ 携帯ショップにおける取り扱い他社コンテンツ～

新規入会者累計のカテゴリー別割合
(2014年10月～2015年9月)



<p>動画</p> <p>動画 例ビデオマーケット他 (株エムティーアイ 持分法適用関連会社)</p>	<p>音楽</p>	<p>地図ナビ</p>	<p>その他</p>
<p>書籍・コミック</p>	<p>健康情報</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 -

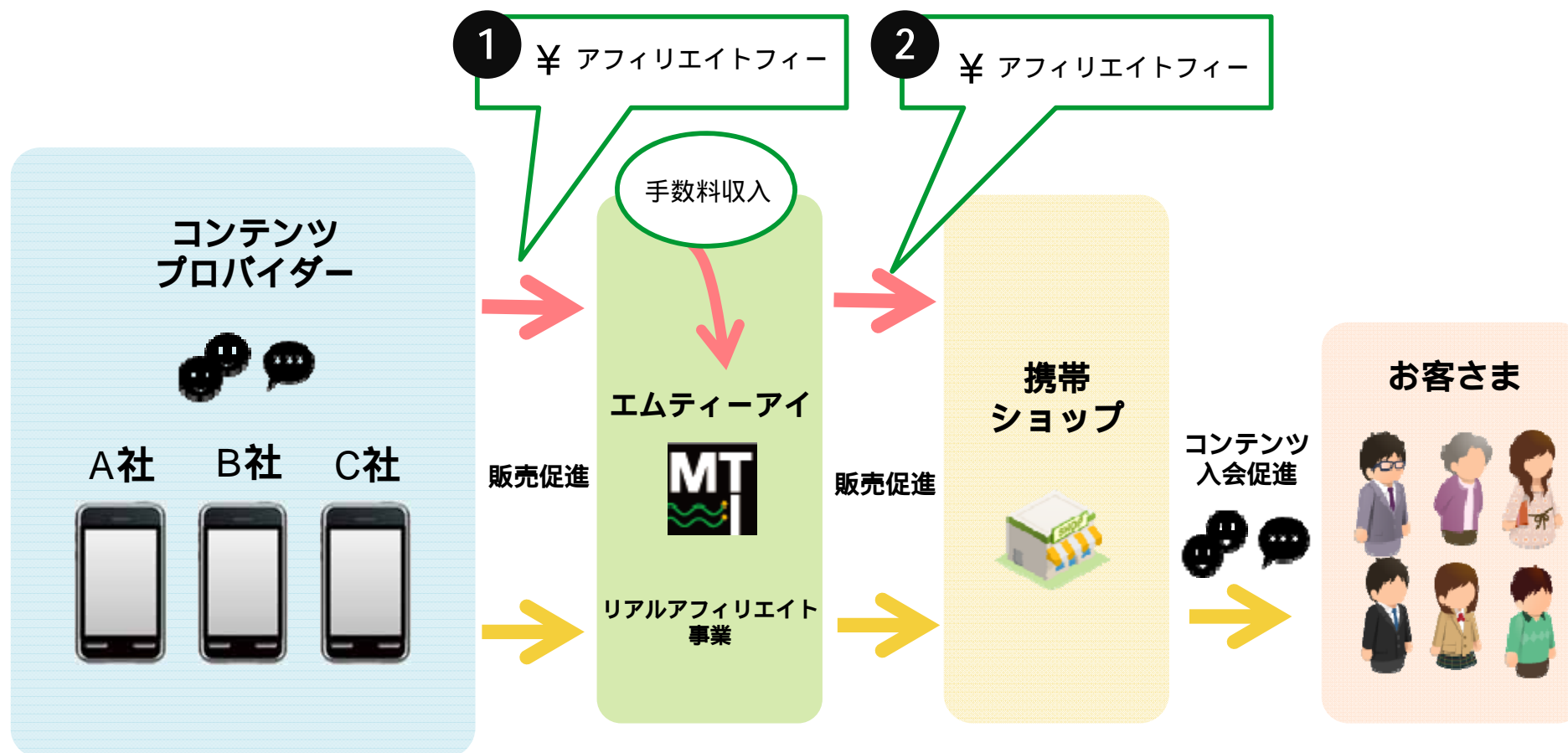
- ▶ B to C
- ▶ ストック型ビジネス
- ▶ 月額有料会員数 × ARPU = 売上高





ビジネスモデル - リアルアフィリエイト事業 -

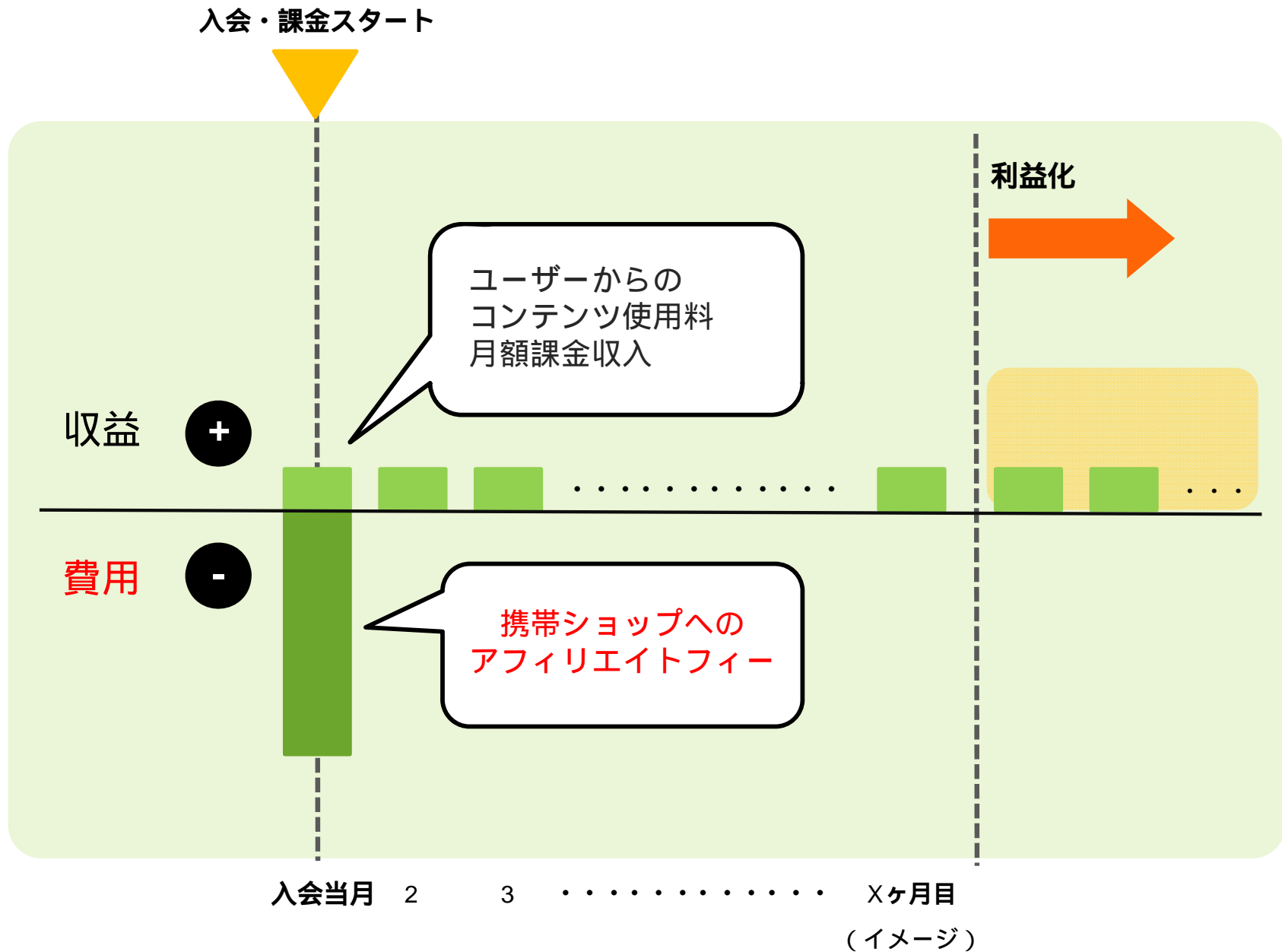
- ▶ B to B
- ▶ フロー型ビジネス
- ▶ 新規入会者数 × 手数料収入 = 売上高
(他社コンテンツ)





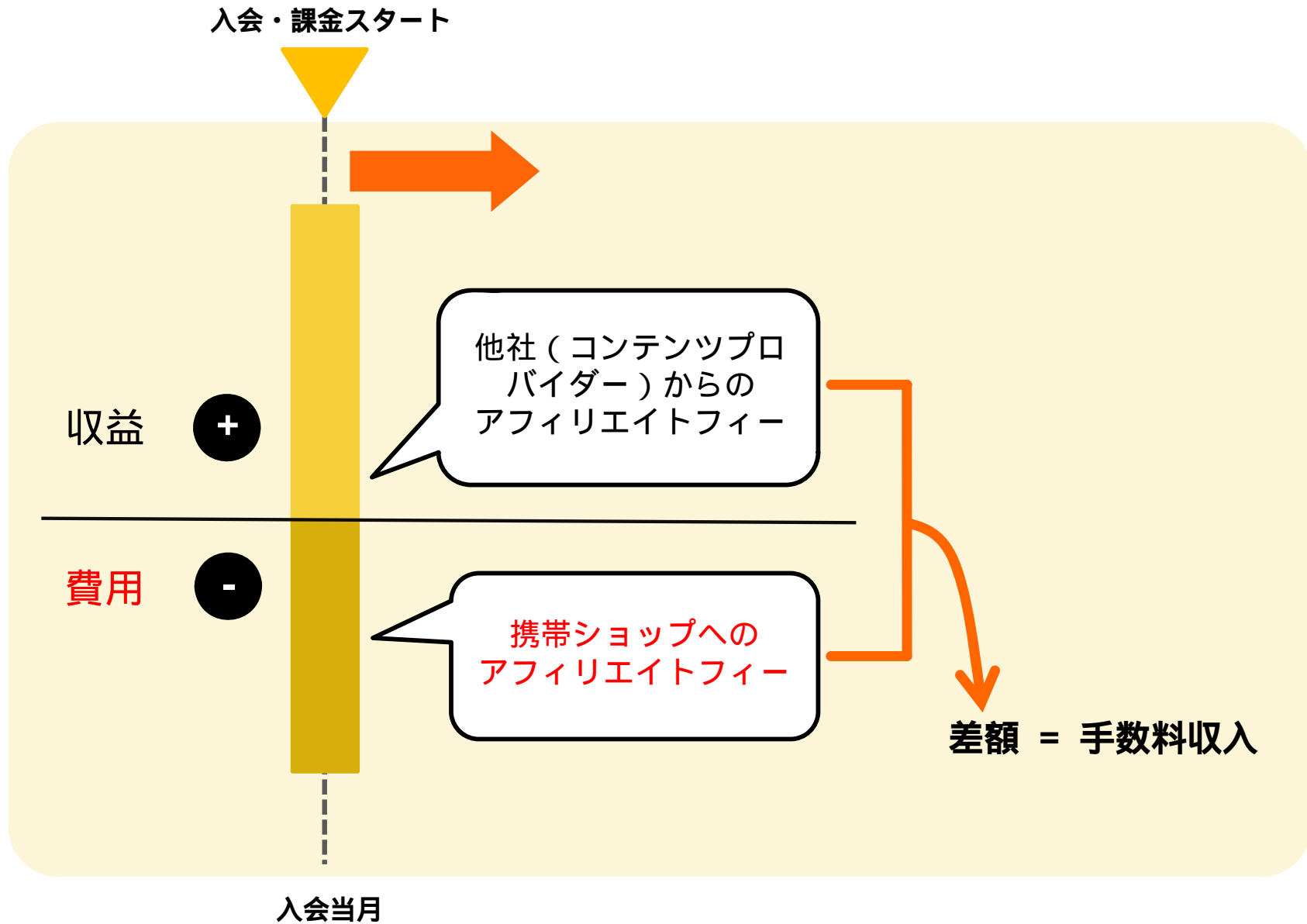
損益モデル - コンテンツ配信事業 -

株式会社エムティーアイ





損益モデル - リアルアフィリエイト事業 -





KPI - コンテンツ配信事業 -

株式会社エムティーアイ

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



KPI - リアルアフィリエイト事業 -

株式会社エムティーアイ

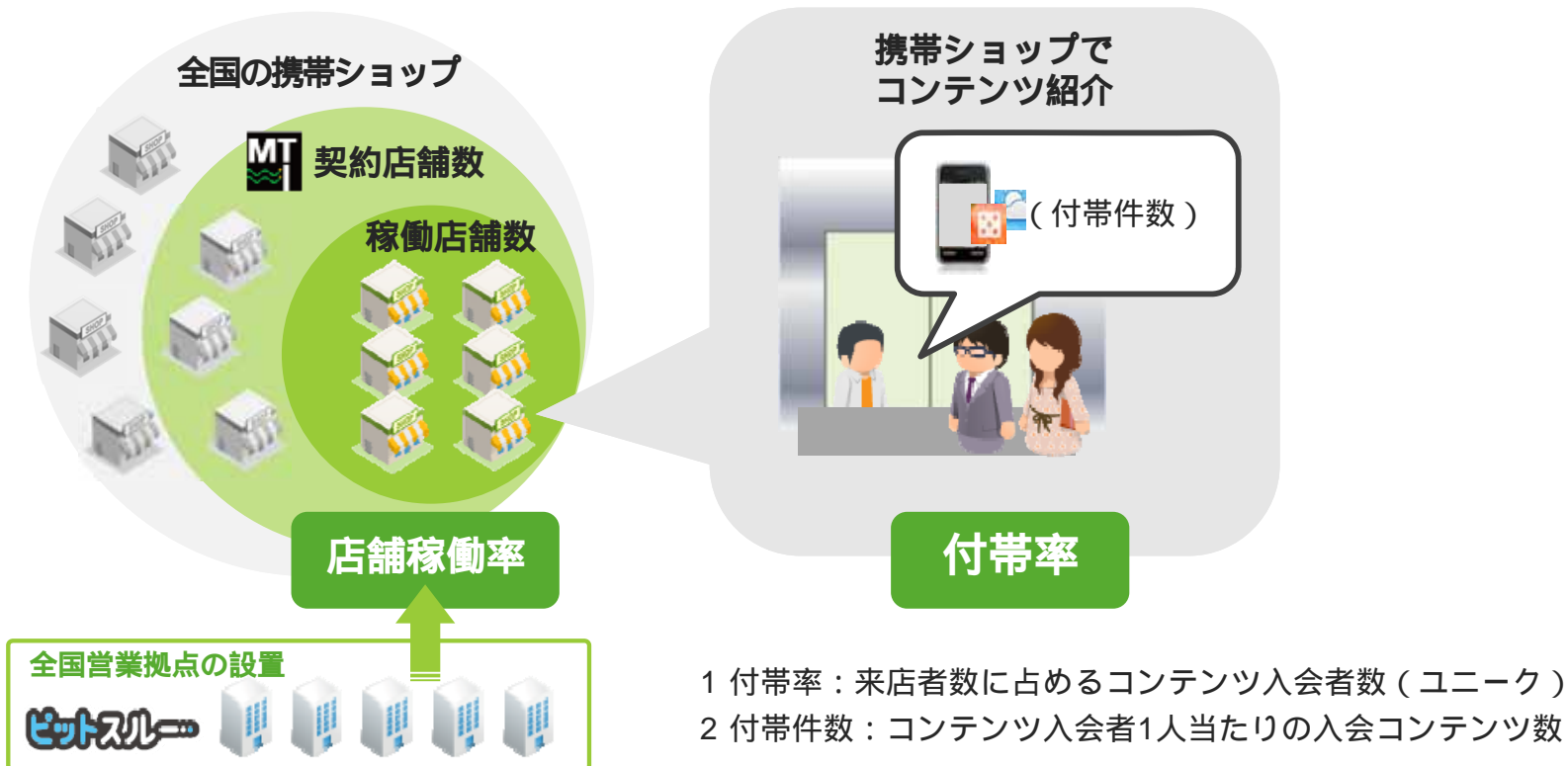
きめ細かい営業サポート体制の構築

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

$$= \text{新規入会者数} \times \text{手数料}$$



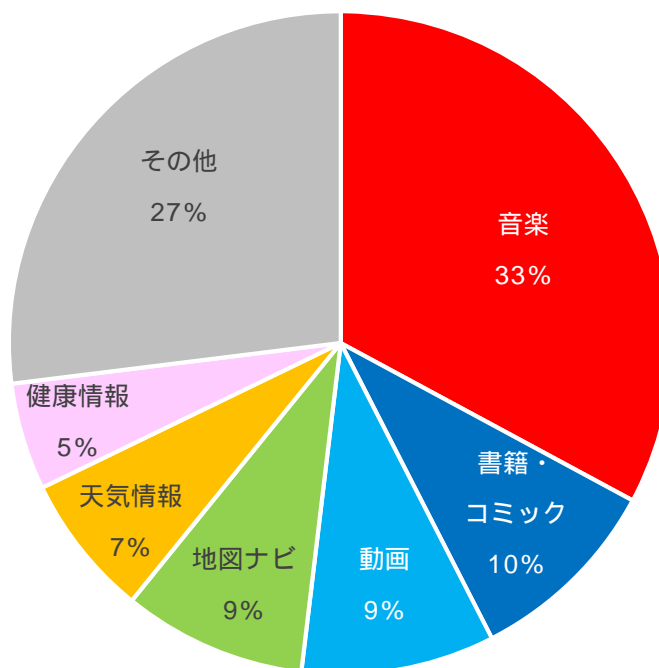


充実した取り扱いコンテンツ

健康情報



音楽



天気情報



書籍・コミック



地図ナビ



動画



新規入会者数累計（2014年10月～2015年9月）より作成。
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。



本日はありがとうございました

MTI 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 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。