



2015年9月期 第3四半期
決算説明会

2015年8月3日 証券コード:9438



目次

1 2015年9月期第3四半期決算概要

- 2 決算ハイライト
- 3 連結PL
- 4 連結販管費内訳
- 5 通期連結業績予想に対する進捗
- 6 事業の概況
- 11 連結BS

12 第4四半期の取り組み

- 13 2015年9月期 基本方針
- 14 リアルアフィリエイト（RAF）ネットワークの強化
- 15 コンテンツ・サービスの充実
- 20 ヘルスケアサービスの事業領域拡大
- 24 2015年9月期 連結業績予想
- 25 営業利益の成長イメージ

26 付属資料

2015年9月期 第3四半期決算概要





1 3Q累計実績、過去最高の売上高・営業利益！

| | | |
|-------|-----------|--------------------------|
| 売上高 | 24,881百万円 | (前年同期比 +1,871百万円 +8.1%) |
| 営業利益 | 3,528百万円 | (前年同期比 +1,597百万円 +82.7%) |
| 当期純利益 | 1,944百万円 | (前年同期比 +934百万円 +92.6%) |

2 過去最高の売上高・営業利益・配当金へ！

| | |
|-------|--------------|
| 売上高 | 34,000百万円 |
| 営業利益 | 4,200百万円 |
| 年間配当金 | 12円 ※株式分割考慮後 |



- スゴ得（NTTドコモ）の好調
- 顧客単価（ARPU）の向上

増収増益

| (百万円) | 2015年9月期 第3四半期 | 2014年9月期 第3四半期 | 前年同期比 | |
|----------------|-------------------|-------------------|--------|--------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| 売上高 | 24,881 | 23,010 | +1,871 | +8.1% |
| 売上原価 | 3,947 | 3,714 | +233 | +6.3% |
| 売上総利益 (利益率) | 20,933 84.1% | 19,295 83.9% | +1,638 | +8.5% |
| 販管費 (利益率) | 17,405 70.0% | 17,364 75.5% | +40 | +0.2% |
| 営業利益 (利益率) | 3,528 14.2% | 1,931 8.4% | +1,597 | +82.7% |
| 経常利益 (利益率) | 3,439 13.8% | 1,925 8.4% | +1,514 | +78.7% |
| 当期純利益 (利益率) | 1,944 7.8% | 1,009 4.4% | +934 | +92.6% |



- 販管費全体ではメリハリを効かせ適切にコントロール（前年同期比+40百万円）

| (百万円) | 2015年9月期 第3四半期 | 2014年9月期 第3四半期 | 前年同期比 | |
|-------|-------------------|-------------------|-------|-------|
| | | | 金額 | 増減率 |
| 販管費総額 | 17,405 | 17,364 | +40 | +0.2% |
| 広告宣伝費 | 6,497 | 6,042 | +454 | +7.5% |
| 人件費 | 4,211 | 4,250 | 39 | 0.9% |
| 支払手数料 | 2,758 | 2,525 | +233 | +9.2% |
| 外注費 | 1,027 | 1,382 | 354 | 25.7% |
| 減価償却費 | 1,009 | 1,341 | 331 | 24.7% |
| その他 | 1,900 | 1,822 | +78 | +4.3% |



■ 営業利益 **84%** まで到達

業績好調に推移

| (百万円) | 2015年9月期 | | 進捗率 |
|-------|----------|--------|-------|
| | 3Q実績 | 通期業績予想 | |
| 売上高 | 24,881 | 34,000 | 73.2% |
| 営業利益 | 3,528 | 4,200 | 84.0% |
| (利益率) | 14.2% | 12.4% | |
| 経常利益 | 3,439 | 4,120 | 83.5% |
| (利益率) | 13.8% | 12.1% | |
| 当期純利益 | 1,944 | 2,270 | 85.6% |
| (利益率) | 7.8% | 6.7% | |

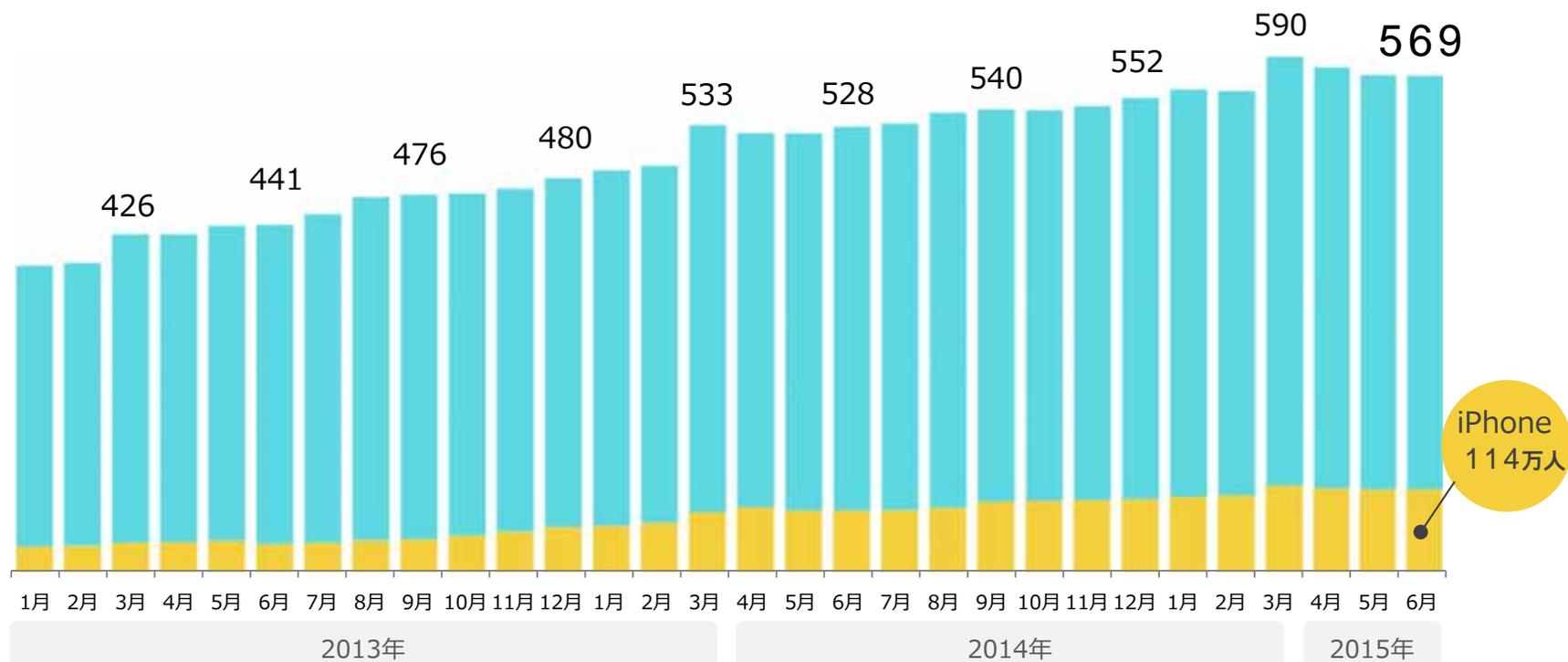


事業の概況 スマートフォン有料会員数

3Qは端末販売閑散期で純減

スマートフォン有料会員数 **569** 万人 (2015年3月末比 Δ 21万人)

スマートフォン有料会員数 月次推移

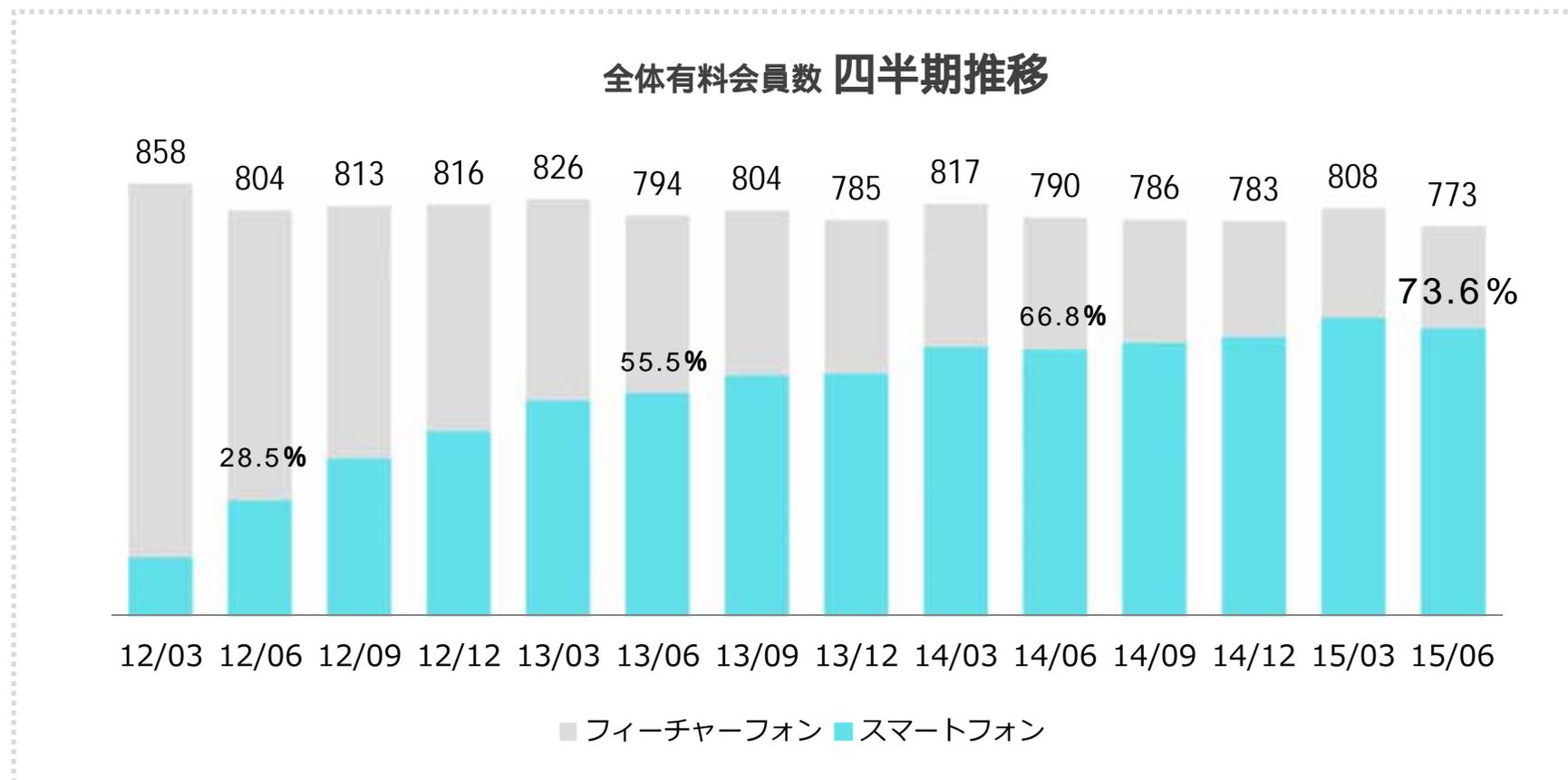




3Qは端末販売閑散期で純減

全体有料会員数 **773** 万人 スマートフォン比率 **73.6%**

(2015年3月末比 △35万人)





計 8 コンテンツで獲得！



音楽



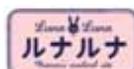
小説・実用書



写真集



Getty Images



健康情報



妊娠・出産・育児



辞書



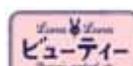
デコメ取り放題



西洋占い



全国気象情報



ダイエット&美容



東洋占い



パズルゲーム



コミック



世界の指さしフレーズ

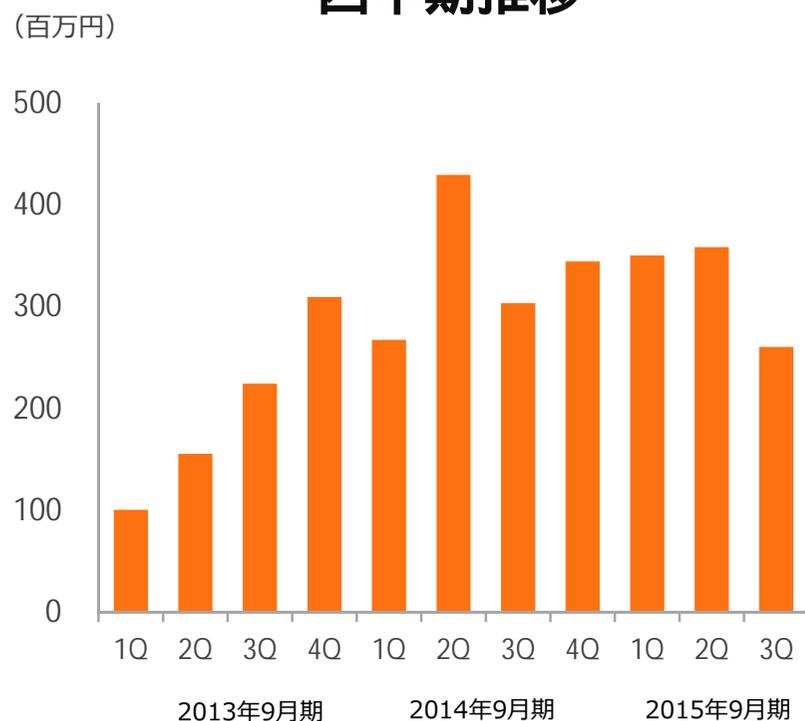


※ 株式会社NTTドコモ スマートフォン向けポータルサイト dメニューランキング（2015年7月21日発表）より

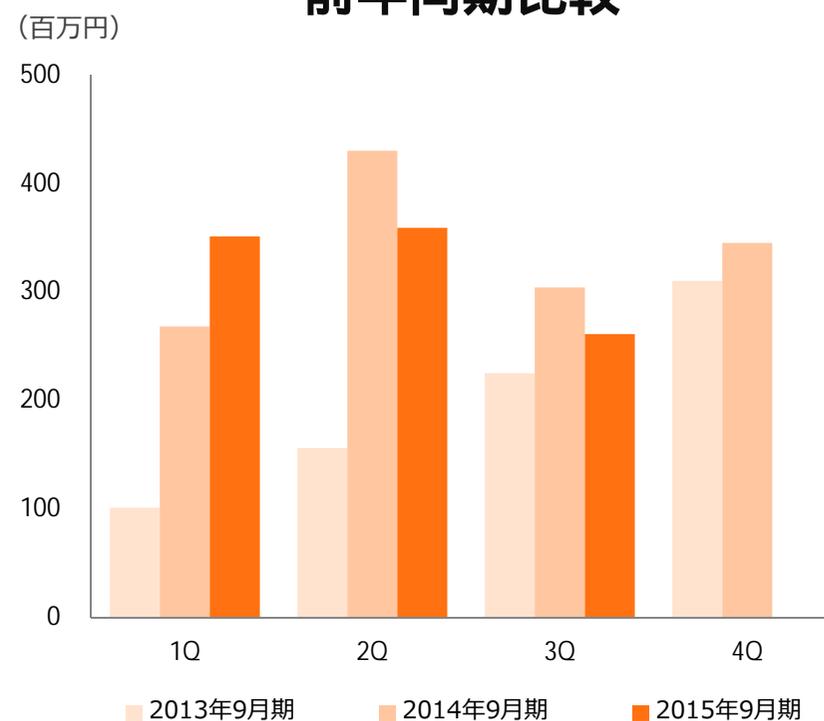


3Qは端末販売閑散期

四半期推移

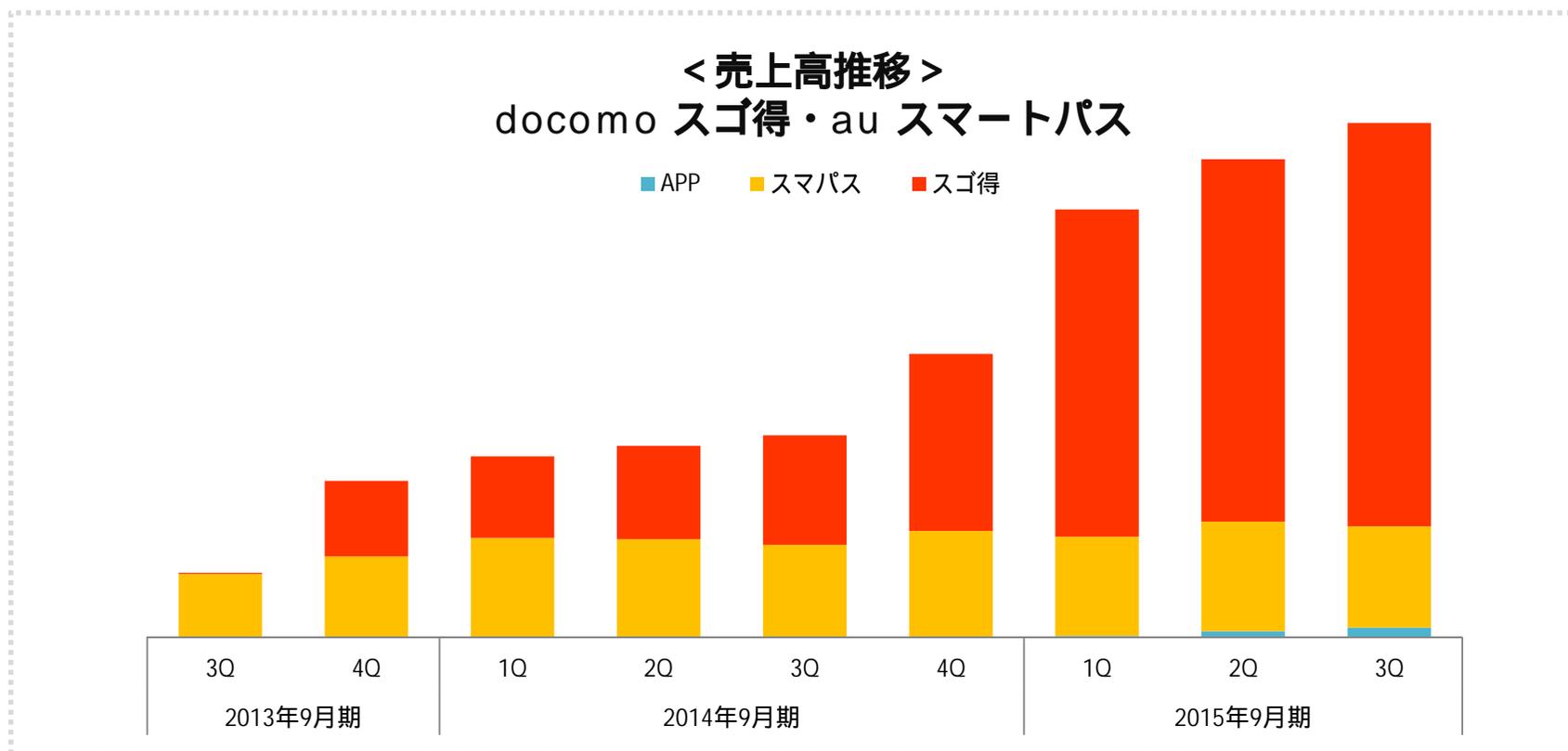


前年同期比較





スゴ得好調!!



公募増資等により現金及び預金が**103**億円へ（2014年9月末47.8億円）

| （百万円） | 2015年6月末 | 2014年9月末 | 増減 | （百万円） | 2015年6月末 | 2014年9月末 | 増減 |
|-----------|----------|----------|-------|---------------|----------|----------|-------|
| 流動資産 | 18,057 | 12,183 | 5,874 | 流動負債 | 5,972 | 5,727 | 245 |
| 現金及び預金 | 10,302 | 4,782 | 5,519 | 買掛金 | 1,009 | 976 | 33 |
| 受取手形及び売掛金 | 6,687 | 6,294 | 392 | 1年内返済予定の長期借入金 | 518 | - | 518 |
| その他の流動資産 | 1,156 | 1,214 | 58 | 未払金 | 2,292 | 2,317 | 25 |
| 貸倒引当金 | 87 | 108 | 20 | 未払法人税等 | 784 | 674 | 109 |
| | | | | コイン等引当金 | 233 | 277 | 44 |
| | | | | その他の流動負債 | 1,133 | 1,480 | 346 |
| 固定資産 | 4,774 | 4,585 | 188 | 固定負債 | 927 | 1,318 | 391 |
| 有形固定資産 | 142 | 143 | 0 | 長期借入金 | 84 | 500 | 415 |
| 無形固定資産 | 2,469 | 2,177 | 292 | 退職給付に係る負債 | 799 | 768 | 30 |
| うちソフトウェア | 2,182 | 2,150 | 32 | その他の固定負債 | 43 | 49 | 6 |
| 投資その他の資産 | 2,161 | 2,264 | 103 | 負債合計 | 6,899 | 7,045 | 145 |
| うち投資有価証券 | 847 | 813 | 34 | 資本金 | 4,890 | 2,596 | 2,294 |
| | | | | 資本剰余金 | 5,406 | 3,111 | 2,294 |
| | | | | 利益剰余金 | 5,648 | 4,305 | 1,342 |
| | | | | 自己株式 | 695 | 695 | - |
| | | | | その他の包括利益累計額 | 75 | 27 | 103 |
| | | | | 新株予約権 | 161 | 206 | 45 |
| | | | | 少数株主持分 | 445 | 224 | 220 |
| | | | | 純資産合計 | 15,932 | 9,722 | 6,209 |
| 資産合計 | 22,831 | 16,768 | 6,063 | 負債・純資産合計 | 22,831 | 16,768 | 6,063 |

第4四半期の取り組み





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・スゴ得の拡大

- 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!



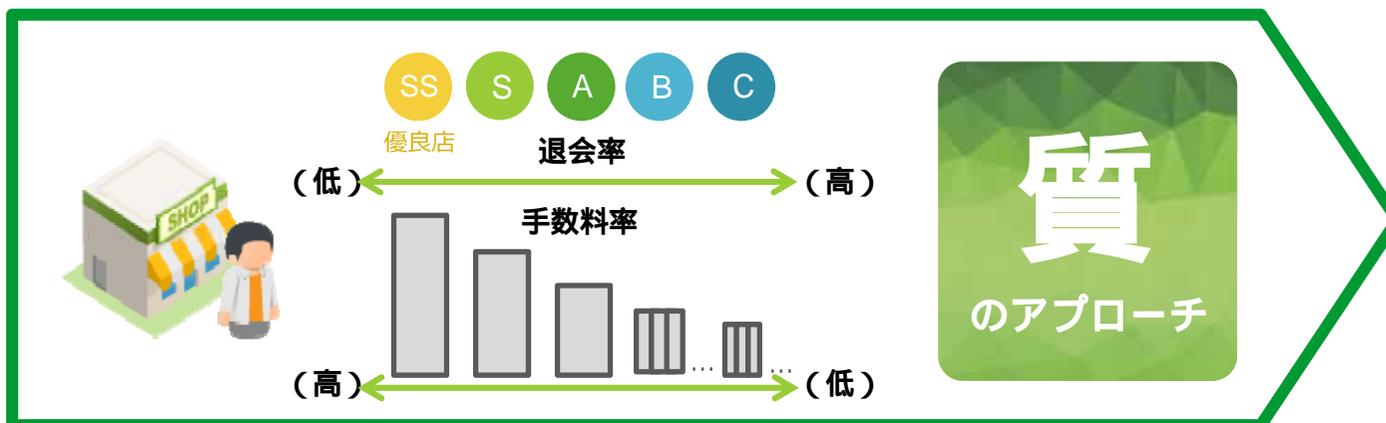
付帯率

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

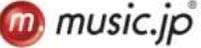


退会率

DOWN!



従来のARPU向上施策を継続

| カテゴリ サービスレベル | 天気情報 | 音楽・書籍・動画 | 健康情報 |
|-----------------|--|--|---|
| 高付加価値 サービス |  <p>月額300円（税抜）</p> |  <p>月額400円（税抜）</p> |  <p>月額300円（税抜）</p> |
| | <p>地域密着型天気情報 サービスへ</p> | <p>統合サービスへ</p> <p>動画追加!</p> | <p>妊娠・育児中心の サービスへ</p> |
| 従来サービス |  <p>月額100円（税抜）</p> |    <p>月額各300円（税抜）</p> |  <p>月額180円（税抜）</p> |
| 無料サービス | | <p>無料お試しキャンペーン</p>  |   |

※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。



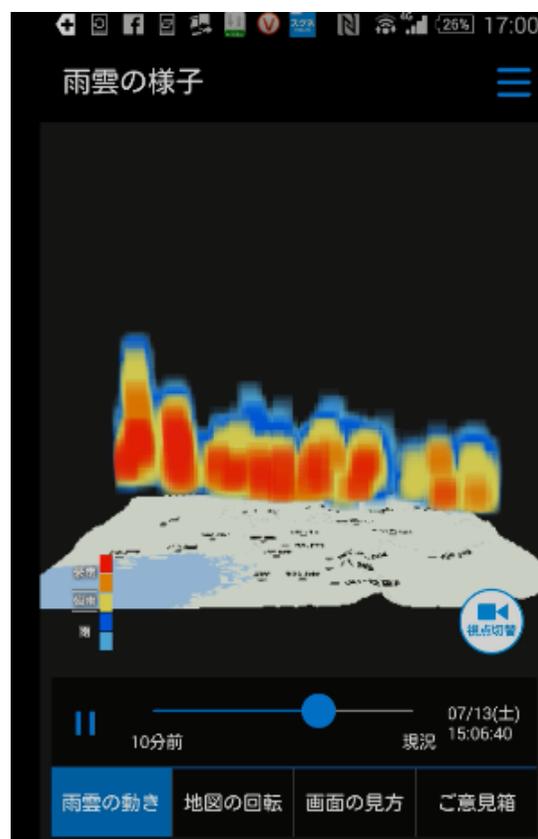
新たなARPU向上施策を実施

| カテゴリ サービスレベル | 地図ナビと天気情報() | 健康情報 |
|-----------------|--|--|
| 高付加価値 サービス | <p>地図ナビと天気情報の 統合サービス</p> <p>月額380円 (税抜)</p> | <p>+KARADAMEDICA カラダメディカ</p> <p>質問数 10回まで</p> <p>月額400円 (税抜)</p> |
| | <p>統合サービスへ</p> | <p>高付加価値 サービスへ</p> |
| 従来サービス | <p>MYCARNAVI × ライフレンジャー 天気</p> <p>月額380円 (税抜) 月額300円 (税抜)</p> | <p>+KARADAMEDICA カラダメディカ</p> <p>質問数 3回まで</p> <p>月額300円 (税抜)</p> |
| 無料サービス | | |



新たな取組み

ゲリラ豪雨の早期発見システム！

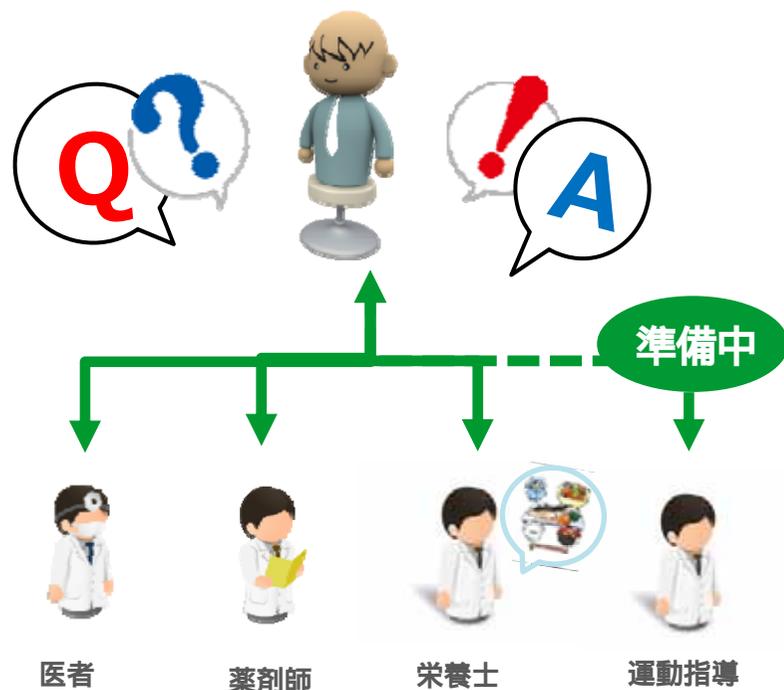


近畿地方で
実証実験中

6月 月額400円サービス追加後も順調！

医師等と連携した医療情報サービス

+KARADAmédica
カラダメディカ



Q&Aサービス
質問数
10回まで拡大！

顧客単価
(ARPU)
UP!



電話での相談員は医師ではなく、医療従事者が行います。



7月 ライフ系サービスを統合!

地図ナビ

MYCARNAVI

月額380円 (税抜)



天気情報

ライフレンジャー
天気

月額300円 (税抜)



月額380円
(税抜)



ライフ系
サービス
有料会員数

No1^!



5つの軸で展開中

1 女性向け健康情報サービス

ルナルナLite
累計
750万DL!
(6月末)



2 医師等と連携した医療情報サービス



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



4 機器連携サービス



活動量計
「カラダフィット」

体重・体脂肪
・内臓脂肪率



新たに
検診サービス
追加

5 検診サービス





検診サービスとは

1 健保組合との連携

検診

健保組合加入者



患者自身が病院から紙で検査結果を受け取ったのち、QRコードを読み取り、結果をスマホに記録。



過去の検査結果も見れる！

2 病院との連携

外来・診断

成人病等の患者



紙の検査結果にQRコード！

さらに

自己健康管理への活用にも



検査日ごとの結果データ管理



結果推移をグラフ化



関連疾患の基礎知識



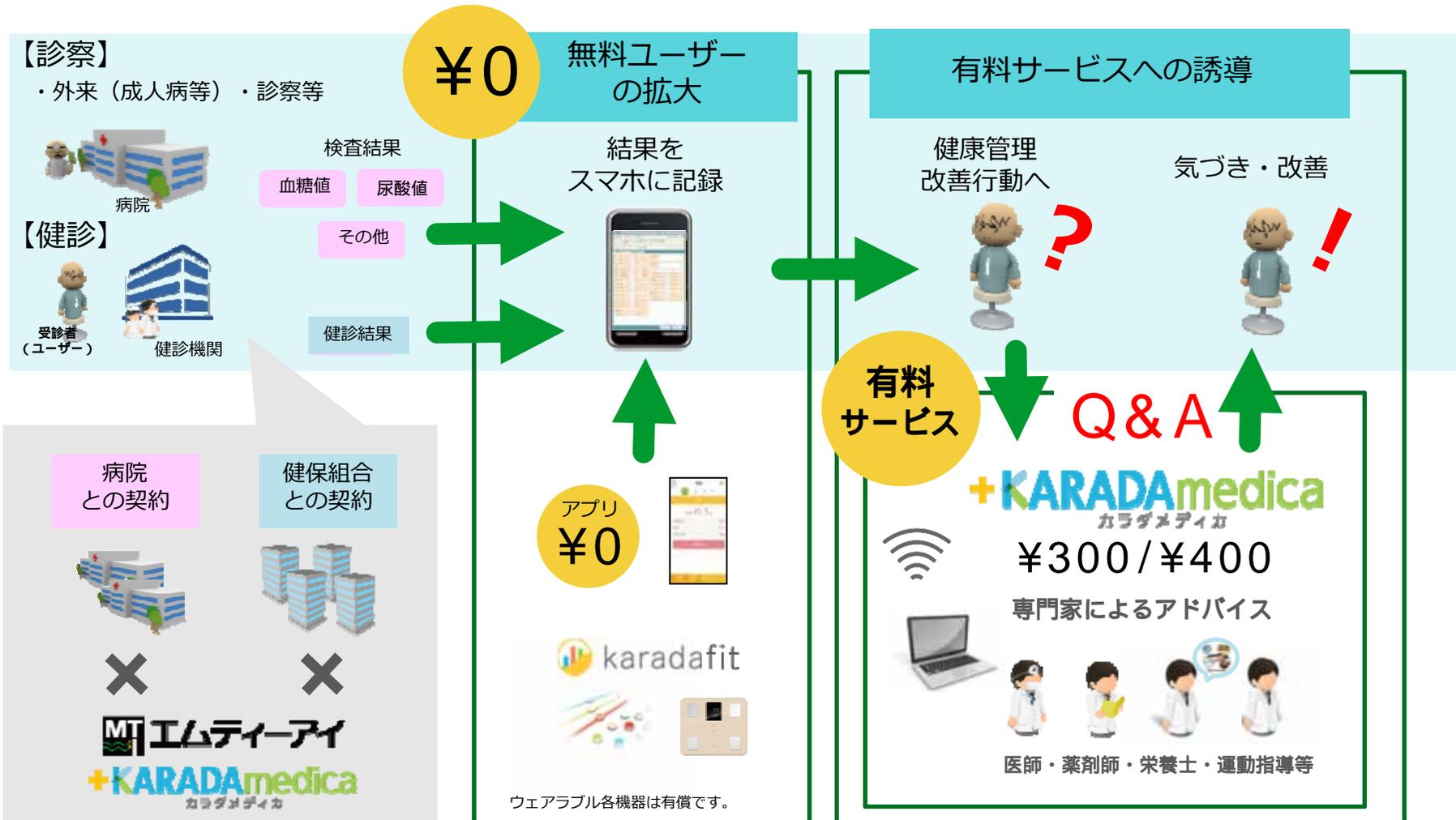
生活習慣改善アドバイス



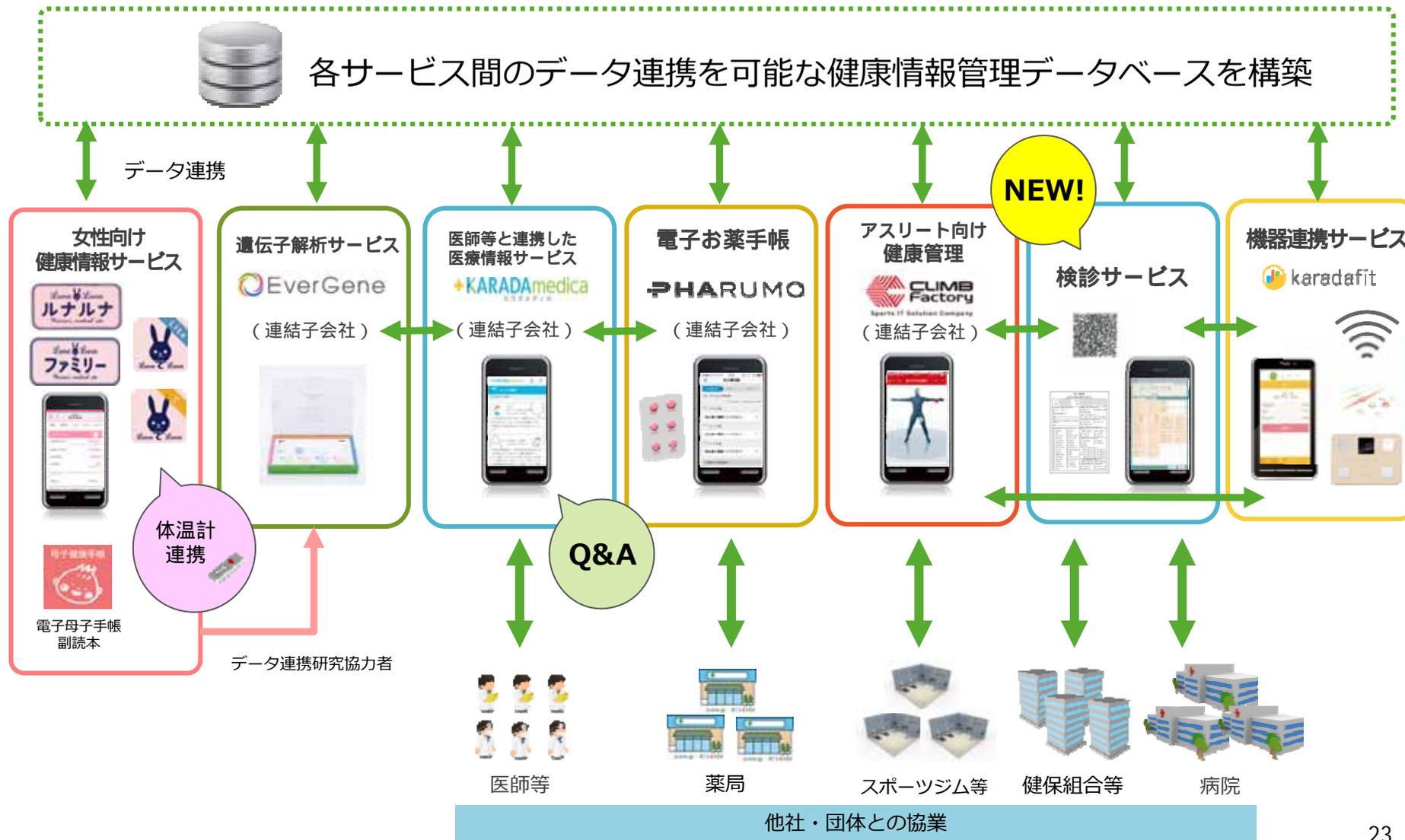
健康将来予測

※検査結果が暗号化した状態でQRコードに格納されます。
※QRコードに個人情報は含まれません。

検診サービスを開始 ～有料サービスへの新たな導線～



各サービスの連携へ



2015年9月期 連結業績予想

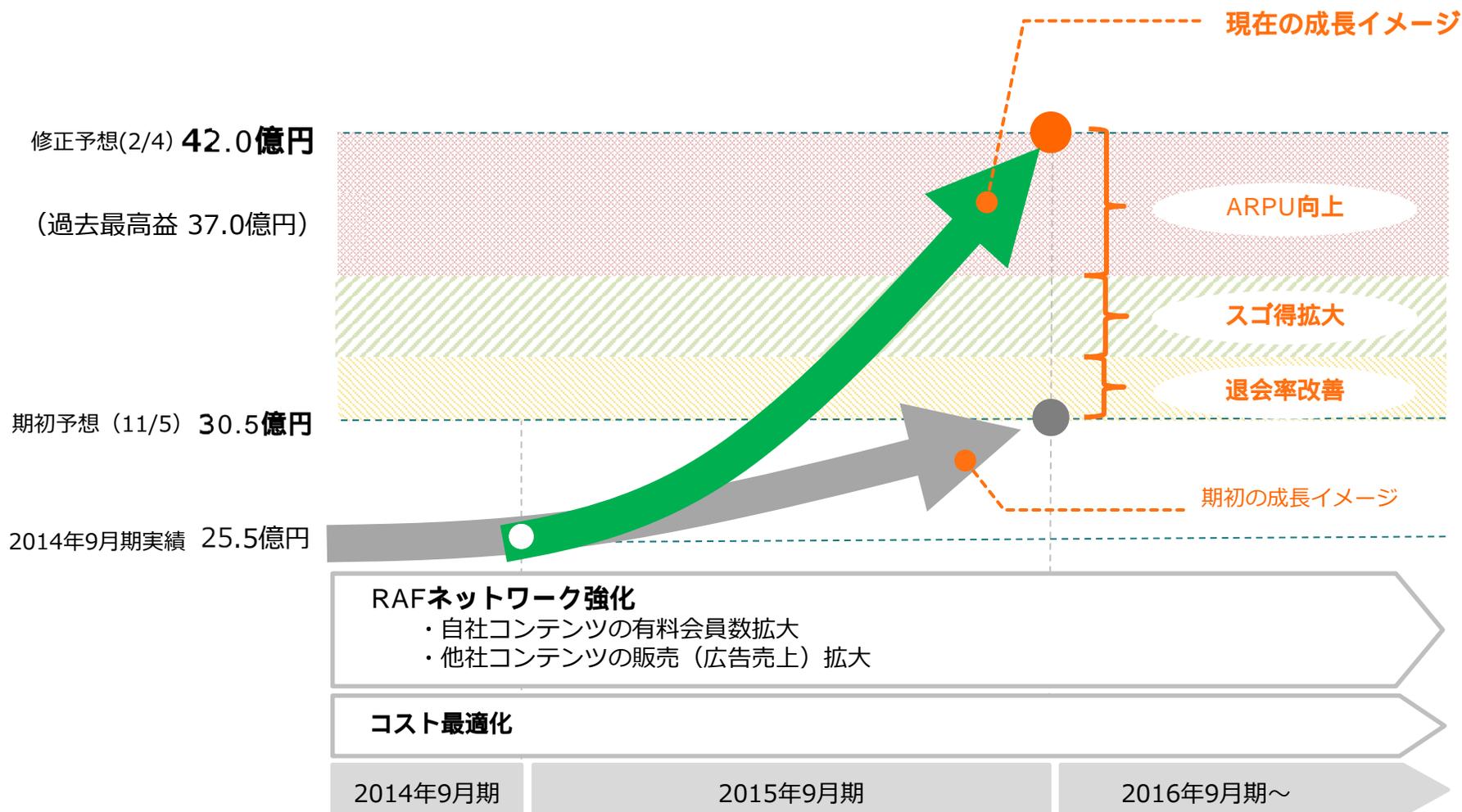


株式会社エムティーアイ

| (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 | 16,620 | 17,379 | 30,985 | 15,279 | 15,705 | +3,014 | +9.7% |
| 売上原価 | 5,500 | 2,666 | 2,833 | 4,988 | 2,476 | 2,512 | +511 | +10.3% |
| 販管費 | 24,300 | 11,845 | 12,454 | 23,439 | 11,498 | 11,940 | +860 | +3.7% |
| 営業利益 | 4,200 | 2,108 | 2,091 | 2,557 | 1,304 | 1,252 | +1,642 | +64.2% |
| (利益率) | 12.4% | 12.7% | 12.0% | 8.3% | 8.5% | 8.0% | | |
| 経常利益 | 4,120 | 2,034 | 2,085 | 2,519 | 1,310 | 1,209 | +1,600 | +63.5% |
| (利益率) | 12.1% | 12.2% | 12.0% | 8.1% | 8.6% | 7.7% | | |
| 当期純利益 | 2,270 | 1,088 | 1,181 | 1,337 | 790 | 547 | +932 | +69.7% |
| (利益率) | 6.7% | 6.6% | 6.8% | 4.3% | 5.2% | 3.5% | | |



過去最高益突破、さらなる拡大へ





付属資料

(当社事業モデルの概要)



充実した取り扱いコンテンツ

健康情報



音楽



天気情報



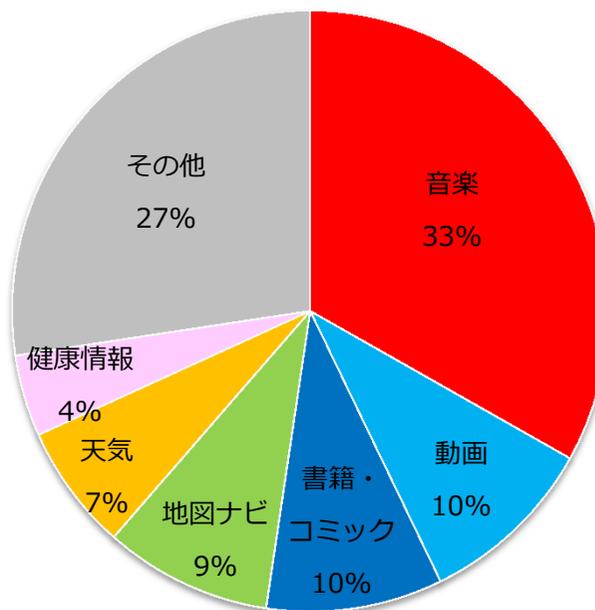
地図ナビ



書籍・コミック



動画



※ 新規入会者数累計（2014年10月～2015年6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。

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 | 2Q | 3Q |
| 売上高 | 7,331 | 7,491 | 7,762 | 7,575 | 7,498 | 7,780 | 7,730 | 7,974 | 8,209 | 8,410 | 8,261 |
| 売上原価 | 1,231 | 1,286 | 1,427 | 1,391 | 1,219 | 1,256 | 1,238 | 1,273 | 1,343 | 1,322 | 1,281 |
| 売上総利益 (利益率) | 6,099 83.2% | 6,205 82.8% | 6,334 81.6% | 6,184 81.6% | 6,279 83.7% | 6,523 83.8% | 6,492 84.0% | 6,700 84.0% | 6,865 83.6% | 7,088 84.3% | 6,979 84.5% |
| 販管費 | 5,885 | 6,527 | 5,500 | 5,762 | 5,370 | 6,127 | 5,866 | 6,074 | 5,532 | 6,313 | 5,559 |
| 営業利益 (利益率) | 214 2.9% | 321 4.3% | 834 10.7% | 422 5.6% | 909 12.1% | 395 5.1% | 626 8.1% | 626 7.9% | 1,333 16.2% | 774 9.2% | 1,420 17.2% |
| 経常利益 (利益率) | 216 2.9% | 312 4.2% | 832 10.7% | 384 5.1% | 870 11.6% | 439 5.7% | 614 8.0% | 594 7.5% | 1,315 16.0% | 719 8.5% | 1,405 17.0% |
| 当期純利益 (利益率) | 185 2.5% | 306 4.1% | 443 5.7% | 194 2.6% | 425 5.7% | 364 4.7% | 218 2.8% | 328 4.1% | 761 9.3% | 327 3.9% | 855 10.4% |

連結販管費四半期推移

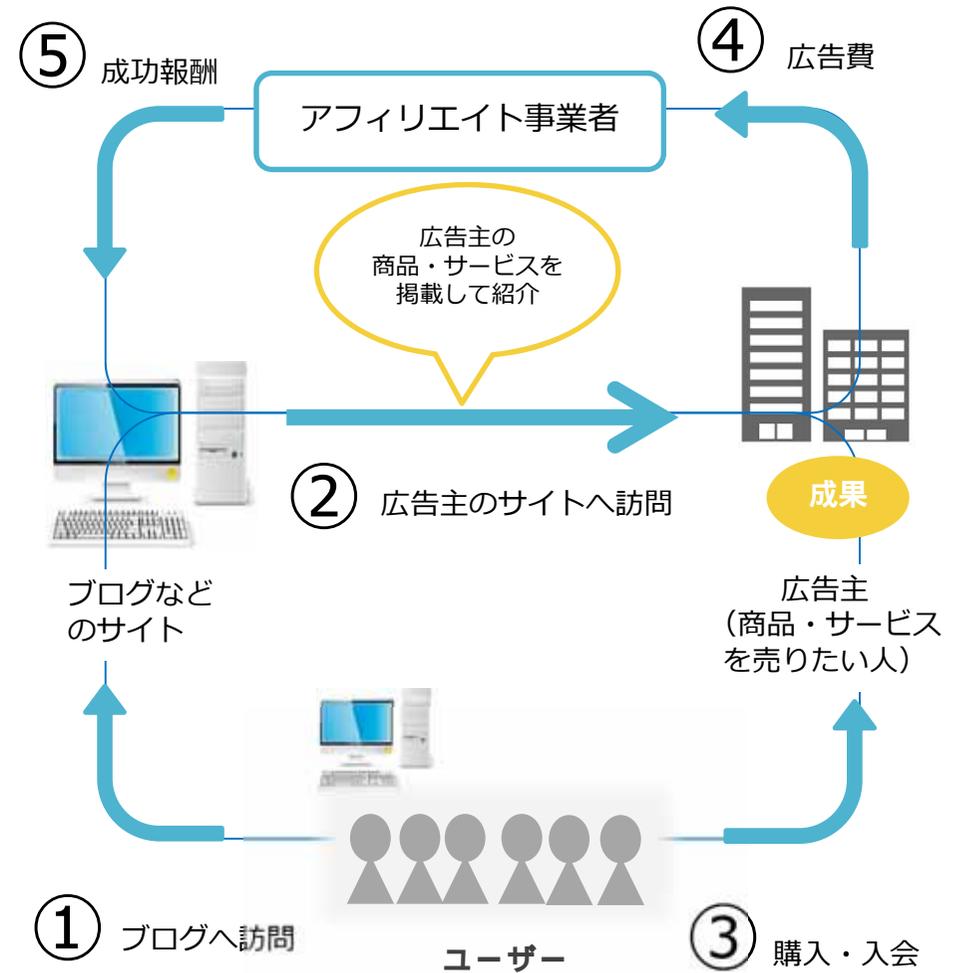
株式会社エムティーアイ



| (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 | 2Q | 3Q |
| 販管費総額 | 5,885 | 6,527 | 5,500 | 5,762 | 5,370 | 6,127 | 5,866 | 6,074 | 5,532 | 6,313 | 5,559 |
| 広告宣伝費 | 2,176 | 2,724 | 1,780 | 2,019 | 1,685 | 2,392 | 1,963 | 2,225 | 2,021 | 2,680 | 1,795 |
| 人件費 | 1,421 | 1,412 | 1,422 | 1,465 | 1,403 | 1,422 | 1,424 | 1,564 | 1,374 | 1,382 | 1,454 |
| 支払手数料 | 812 | 823 | 785 | 807 | 806 | 835 | 884 | 918 | 896 | 938 | 923 |
| 外注費 | 440 | 476 | 413 | 410 | 438 | 459 | 484 | 421 | 350 | 331 | 344 |
| 減価償却費 | 424 | 440 | 462 | 474 | 444 | 442 | 454 | 365 | 353 | 341 | 314 |
| その他 | 609 | 649 | 635 | 584 | 592 | 575 | 655 | 580 | 535 | 638 | 726 |

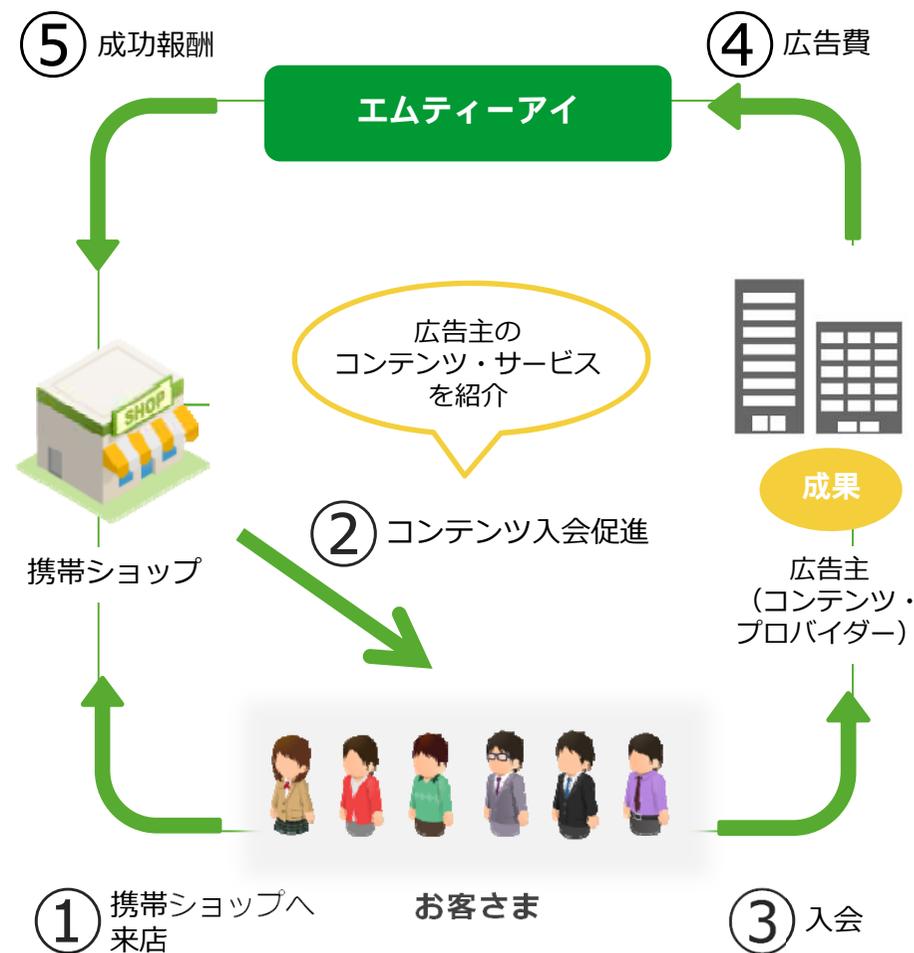
『アフィリエイト』とは

「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れる仕組みのことです。





コンテンツ配信事業の指標改善

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

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

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

$$= \text{会員数} \times \text{顧客単価}$$





きめ細かい営業サポート体制の構築

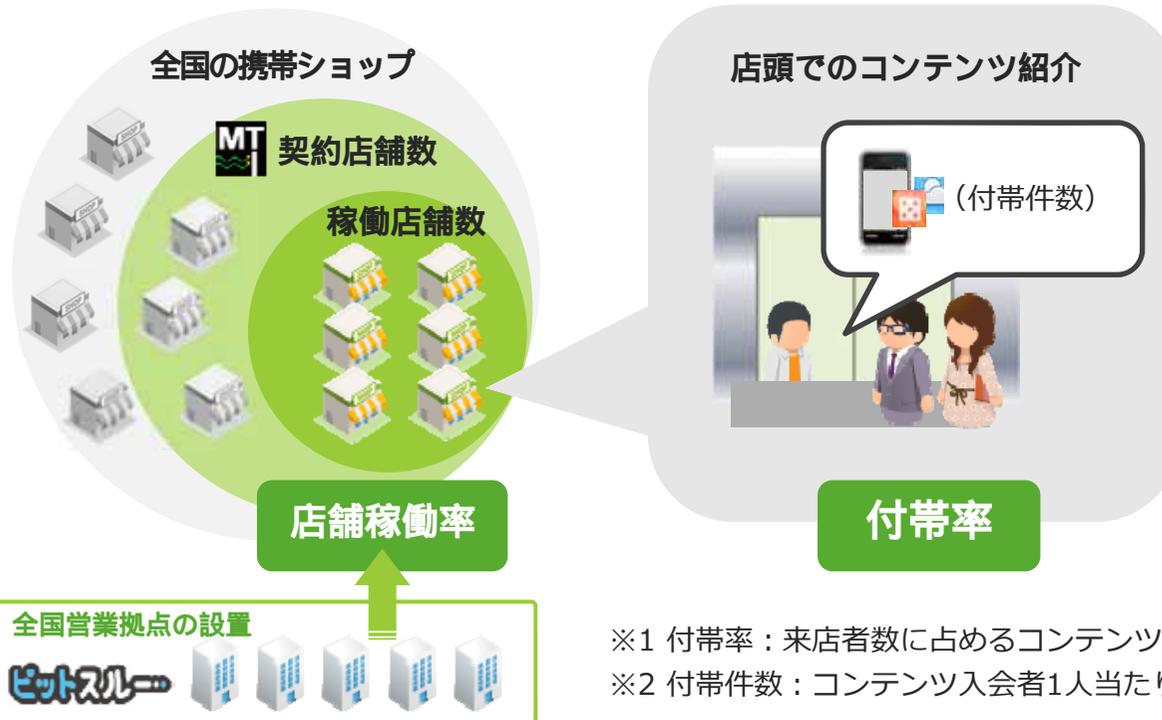
新規入会者数

$$= \text{契約店舗数} \times \text{店舗稼働率} \times \text{1店舗当たり来店者数}$$

$$\times \overset{\text{※1}}{\text{付帯率}} \times \overset{\text{※2}}{\text{付帯件数}}$$

売上

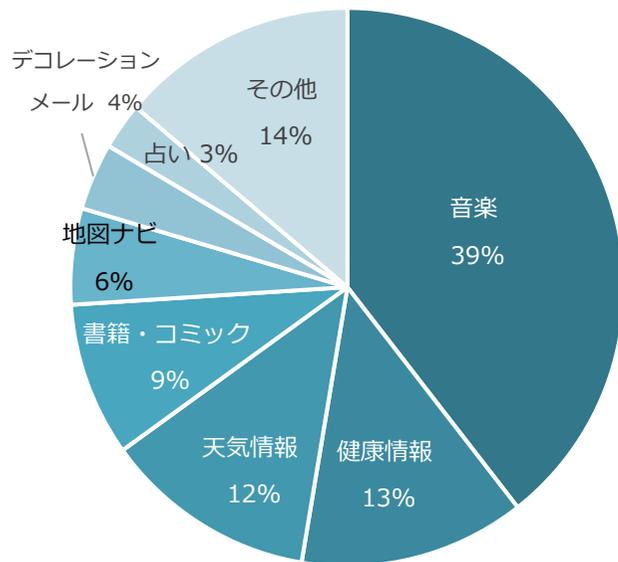
$$= \text{新規入会者数} \times \text{手数料}$$





～ 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ー別割合
(2015年6月末時点)

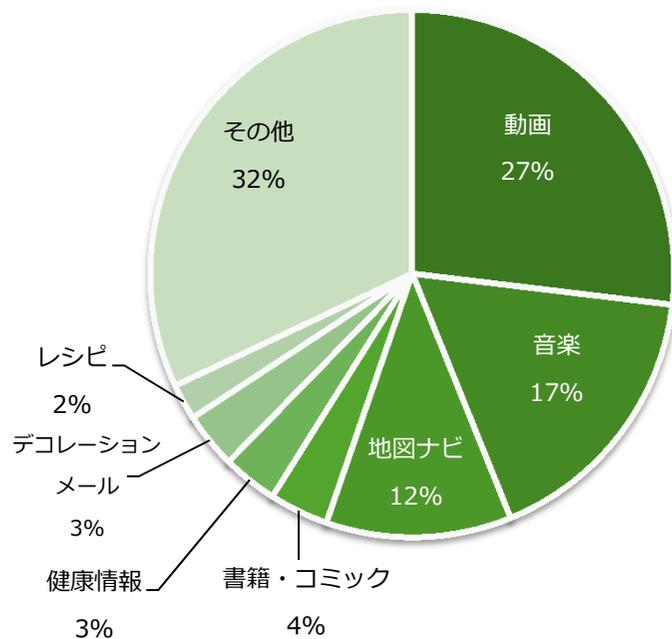


| | | | | | |
|-----------|-------------|-------------|------------------------------------|-------------|-----------|
| <p>音楽</p> | <p>健康情報</p> | <p>天気情報</p> | <p>書籍・コミック</p> <p>Getty Images</p> | <p>地図ナビ</p> | <p>占い</p> |
| | | | <p>デコレーションメール</p> | <p>その他</p> | |



～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 카테고리別割合
(2014年10月～2015年6月)



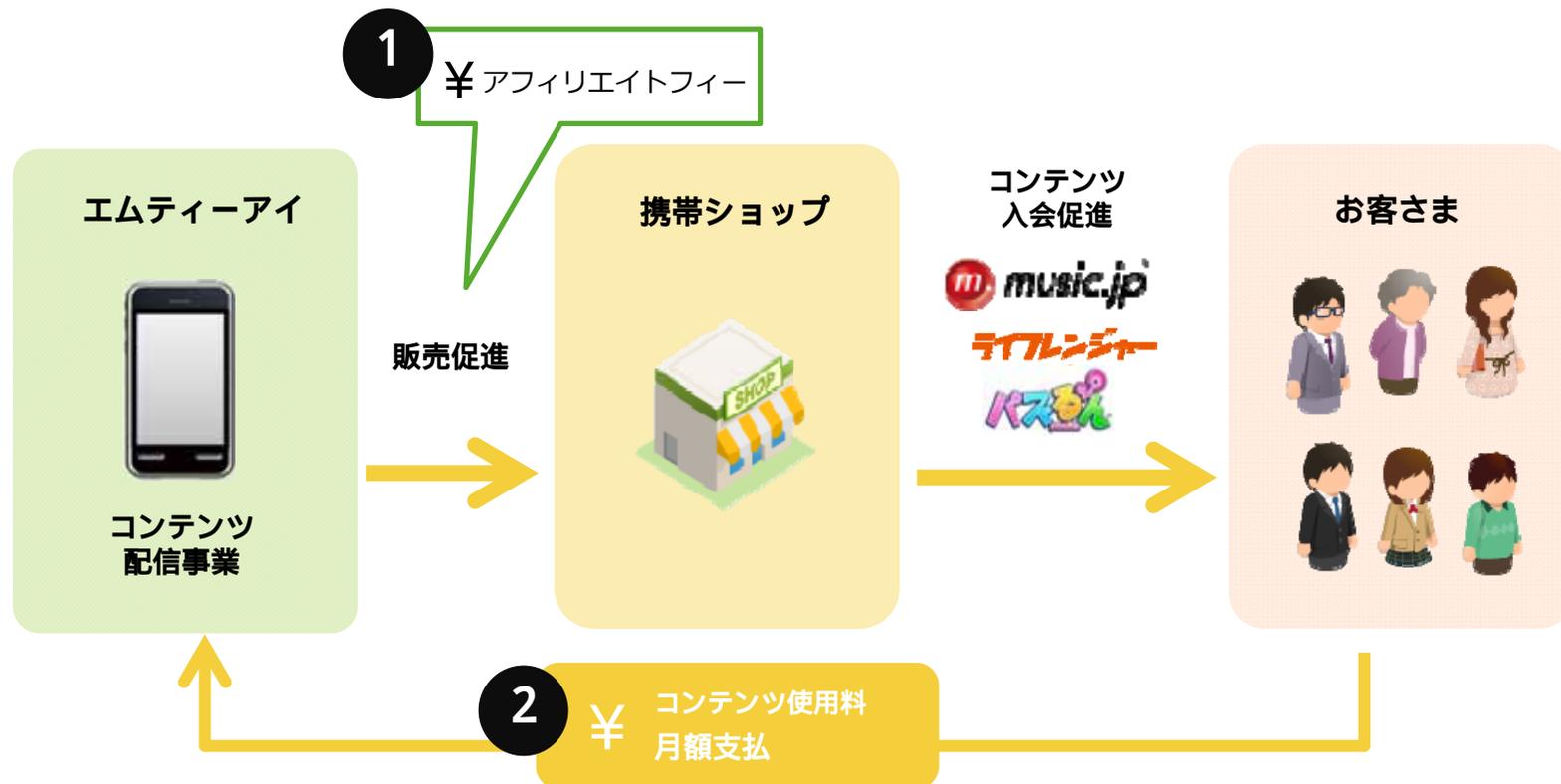
| | | | |
|--|-------------|-------------|------------|
| <p>動画</p> <p>動画ビデオマーケット (株エムティーアイ 持分法適用関連会社)</p> | <p>音楽</p> | <p>地図ナビ</p> | <p>その他</p> |
| <p>書籍・コミック</p> | <p>健康情報</p> | <p>レシピ</p> | |

(※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。)

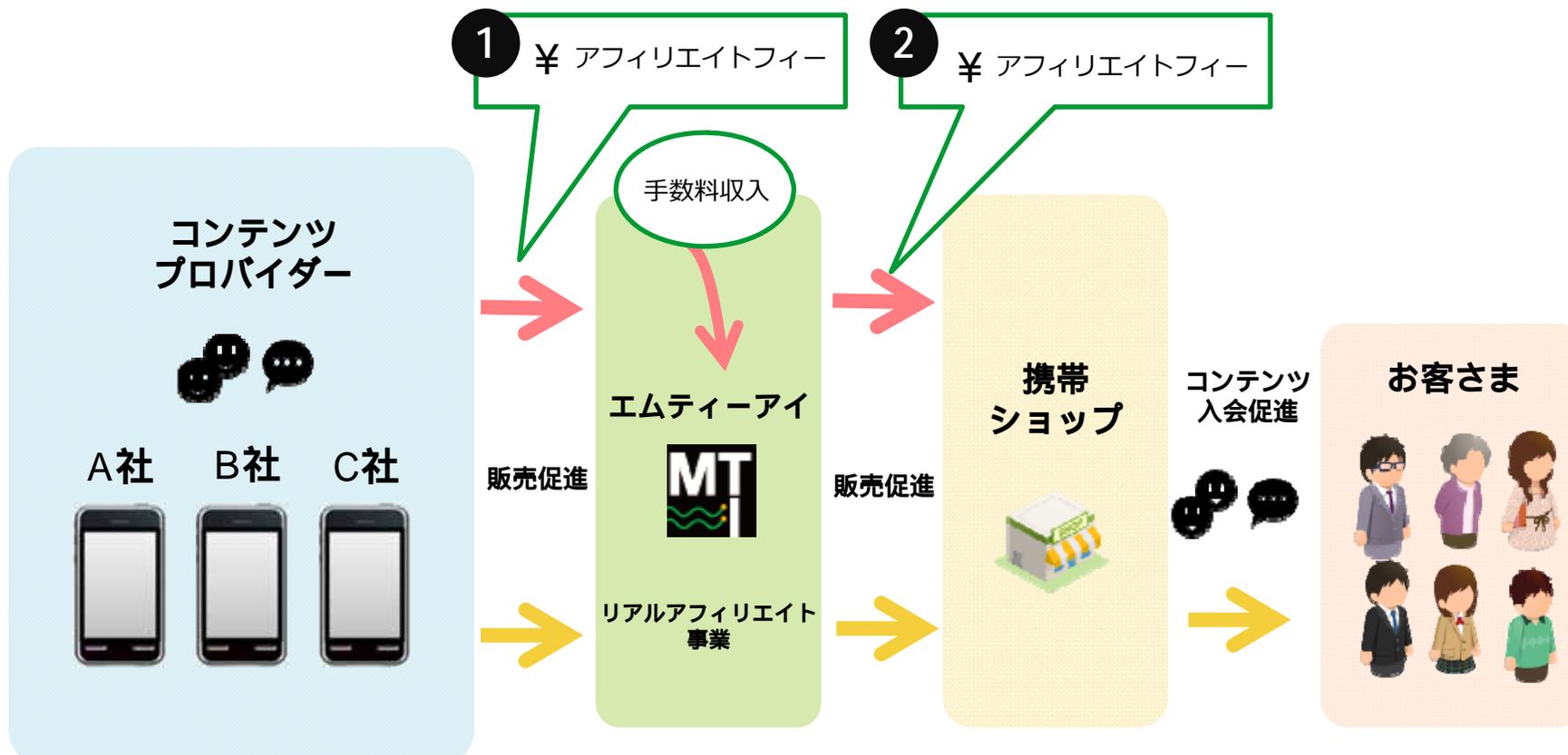


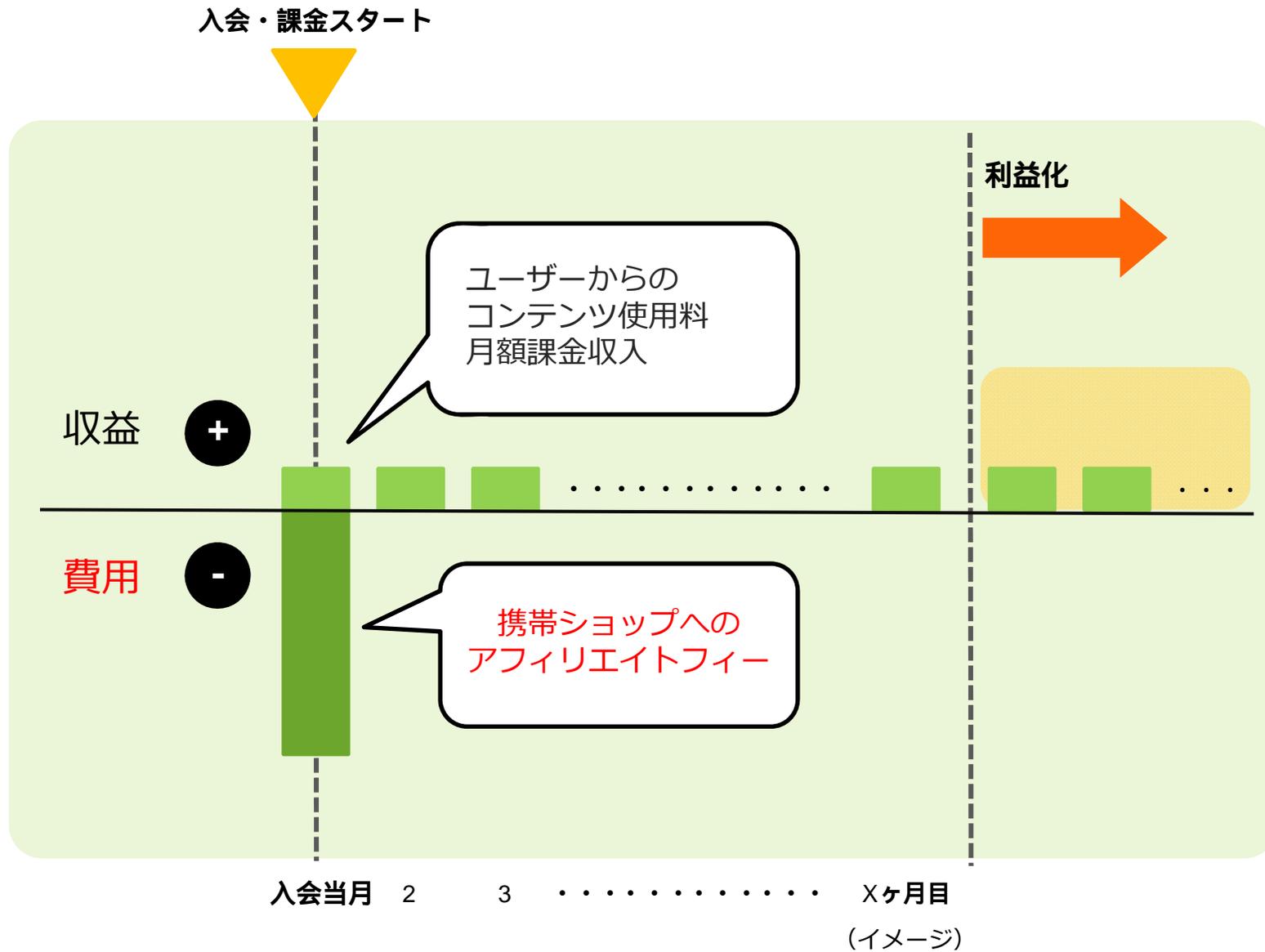
ビジネスモデル -コンテンツ配信事業-

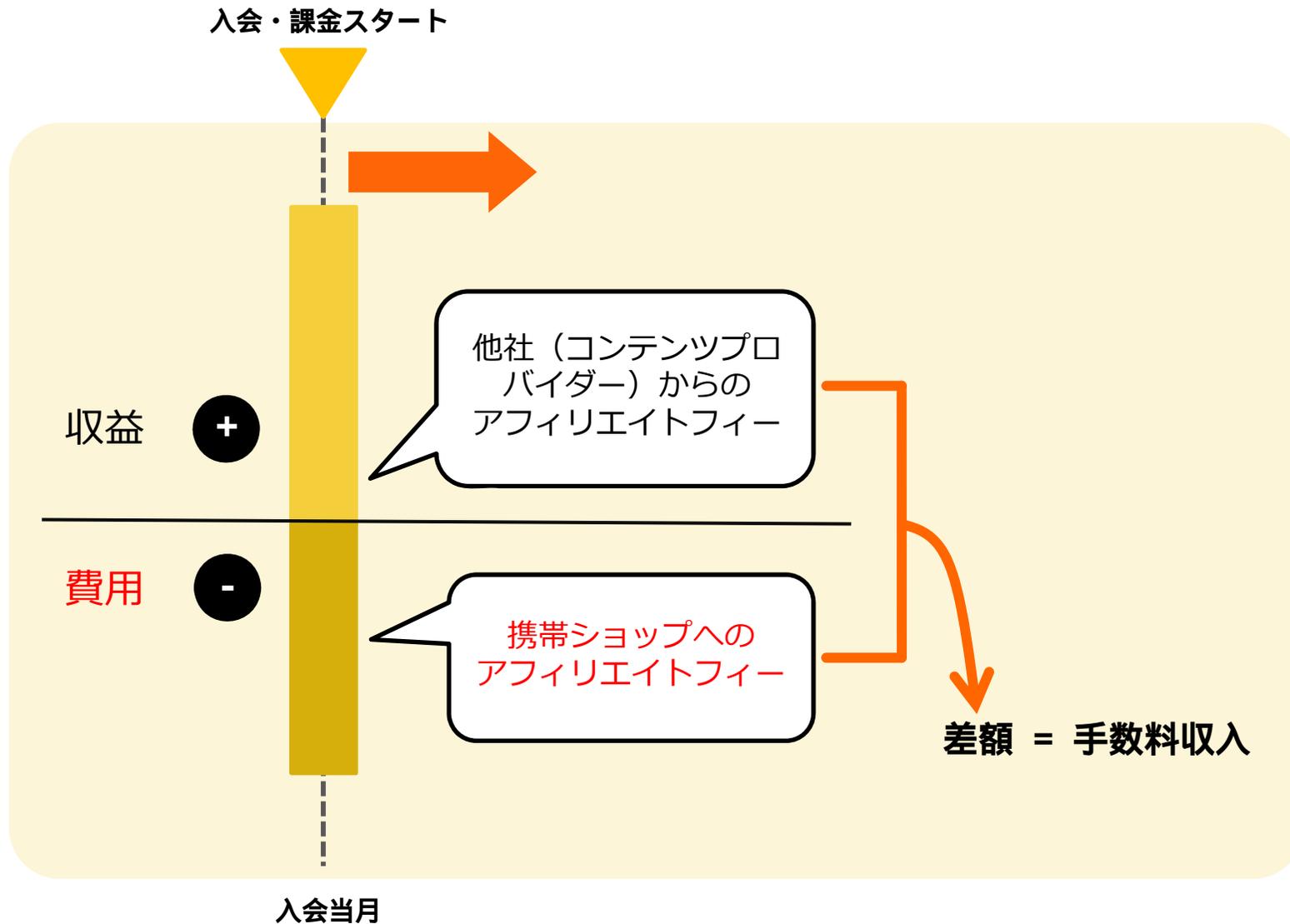
- ▶ B to C
- ▶ **ストック型ビジネス**
- ▶ **月額有料会員数 × ARPU = 売上高**



- ▶ 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)

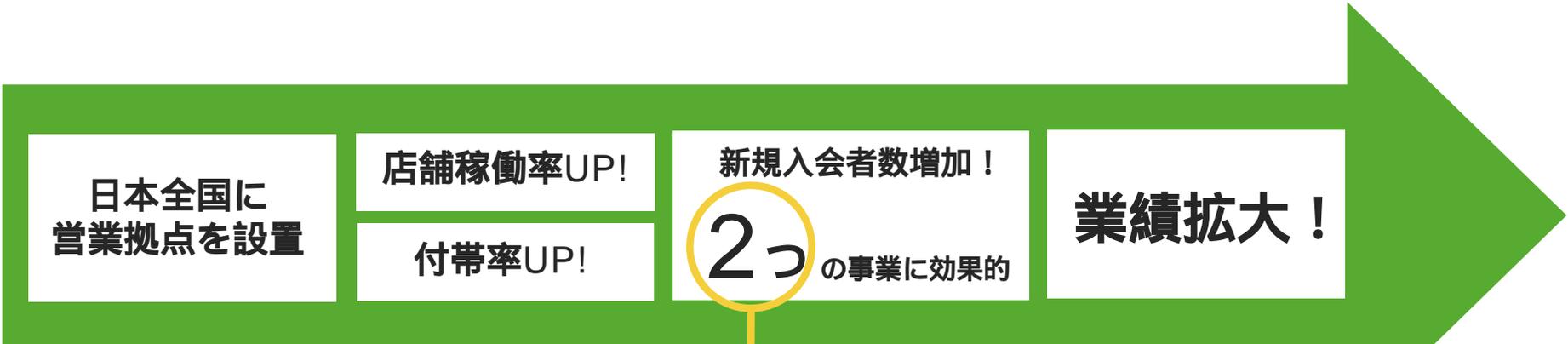




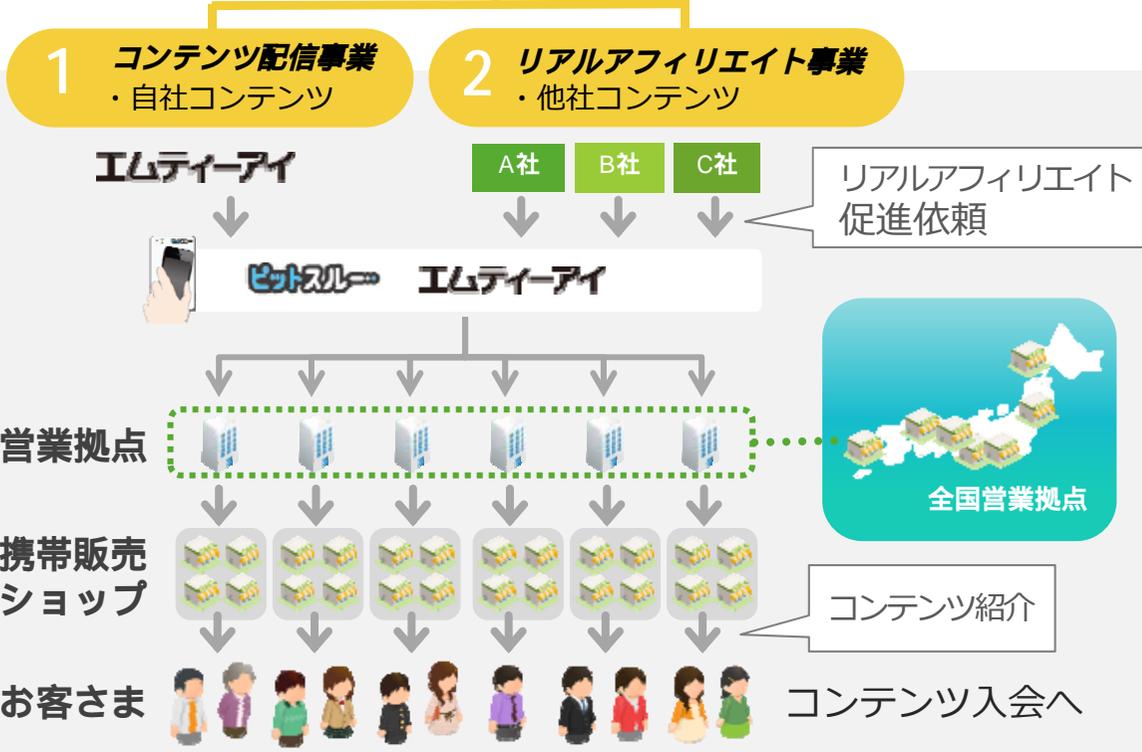




RAFネットワークの強化



携帯ショップへのよりきめ細かな営業サポートを実現





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 I R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。