

MT エムティーアイ

【9438】





2016年6月末の現金残110億円

(百万円)	2016年6月末	2015年9月末	増減	(百万円)	2016年6月末	2015年9月末	増減
流動資産	18,544	20,211	△1,666	流動負債	5,062	7,193	△2,130
現金及び預金	11,342	11,608	△266	買掛金	1,097	1,179	△82
受取手形及び売掛金	6,266	6,885	△619	1年内返済予定の長期借入金	-	518	△518
その他の流動資産	1,011	1,788	△776	未払金	1,855	2,571	△716
貸倒引当金	△75	△71	△4	未払法人税等	953	1,354	△401
				コイン等引当金	204	234	△29
				その他の流動負債	952	1,334	△381
固定資産	4,732	4,526	205	固定負債	971	953	18
有形固定資産	147	146	1	長期借入金	-	79	△79
無形固定資産	2,360	2,277	83	退職給付に係る負債	937	832	105
ソフトウェア	2,333	2,254	79	その他の固定負債	33	40	△6
投資その他の資産	2,224	2,103	121	負債合計	6,034	8,147	△2,112
投資有価証券	874	796	78	資本金	4,995	4,947	47
				資本剰余金	5,817	5,469	348
				利益剰余金	8,031	6,300	1,730
				自己株式	△2,148	△695	△1,453
				その他の包括利益累計額	△20	12	△33
				新株予約権	145	127	17
				非支配株主持分	423	429	△5
				純資産合計	17,242	16,591	651
資産合計	23,277	24,738	△1,460	負債純資産合計	23,277	24,738	△1,460

連結PL四半期推移



(百万円)	2014年9月期				2015年9月期				2016年9月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	7,498	7,780	7,730	7,974	8,209	8,410	8,261	8,579	8,547	8,447	7,924
売上原価	1,219	1,256	1,238	1,273	1,343	1,322	1,281	1,491	1,362	1,272	1,294
売上総利益 (利益率)	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%	7,088 82.6%	7,184 84.1%	7,175 84.9%	6,630 83.7%
販管費	5,370	6,127	5,866	6,074	5,532	6,313	5,559	6,371	6,062	5,807	4,734
営業利益 (利益率)	909 12.1%	395 5.1%	626 8.1%	626 7.9%	1,333 16.2%	774 9.2%	1,420 17.2%	717 8.4%	1,121 13.1%	1,367 16.2%	1,896 23.9%
経常利益 (利益率)	870 11.6%	439 5.7%	614 8.0%	594 7.5%	1,315 16.0%	719 8.5%	1,405 17.0%	704 8.2%	1,117 13.1%	1,317 15.6%	1,894 23.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益 (利益率)	425 5.7%	364 4.7%	218 2.8%	328 4.1%	761 9.3%	327 3.9%	855 10.4%	663 7.7%	697 8.2%	727 8.6%	1,195 15.1%

連結販管費四半期推移

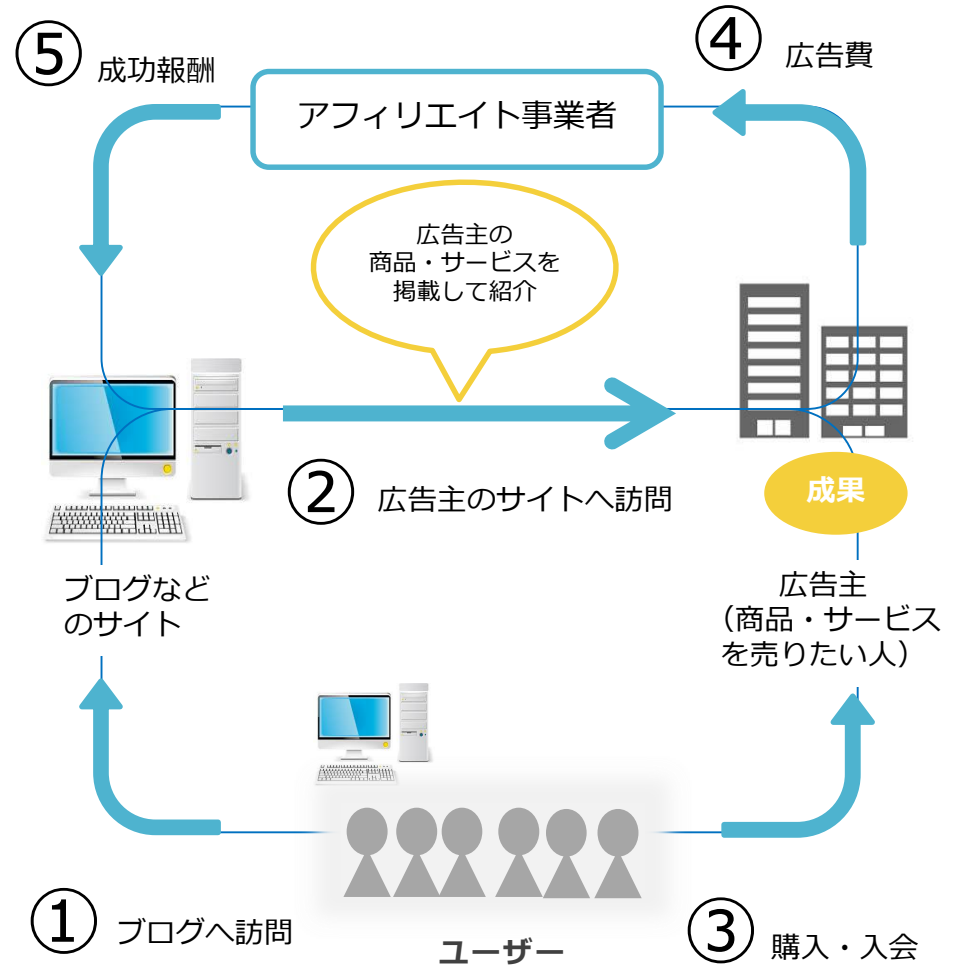


(百万円)	2014年9月期				2015年9月期				2016年9月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
販管費総額	5,370	6,127	5,866	6,074	5,532	6,313	5,559	6,371	6,062	5,807	4,734
広告宣伝費	1,685	2,392	1,963	2,225	2,021	2,680	1,795	2,580	2,532	2,246	1,180
人件費	1,403	1,422	1,424	1,564	1,374	1,382	1,454	1,558	1,341	1,368	1,402
支払手数料	806	835	884	918	896	938	923	968	954	955	923
外注費	438	459	484	421	350	331	344	299	374	384	314
減価償却費	444	442	454	365	353	341	314	309	298	303	316
その他	592	575	655	580	535	638	726	654	561	549	597

『アフィリエイト』とは



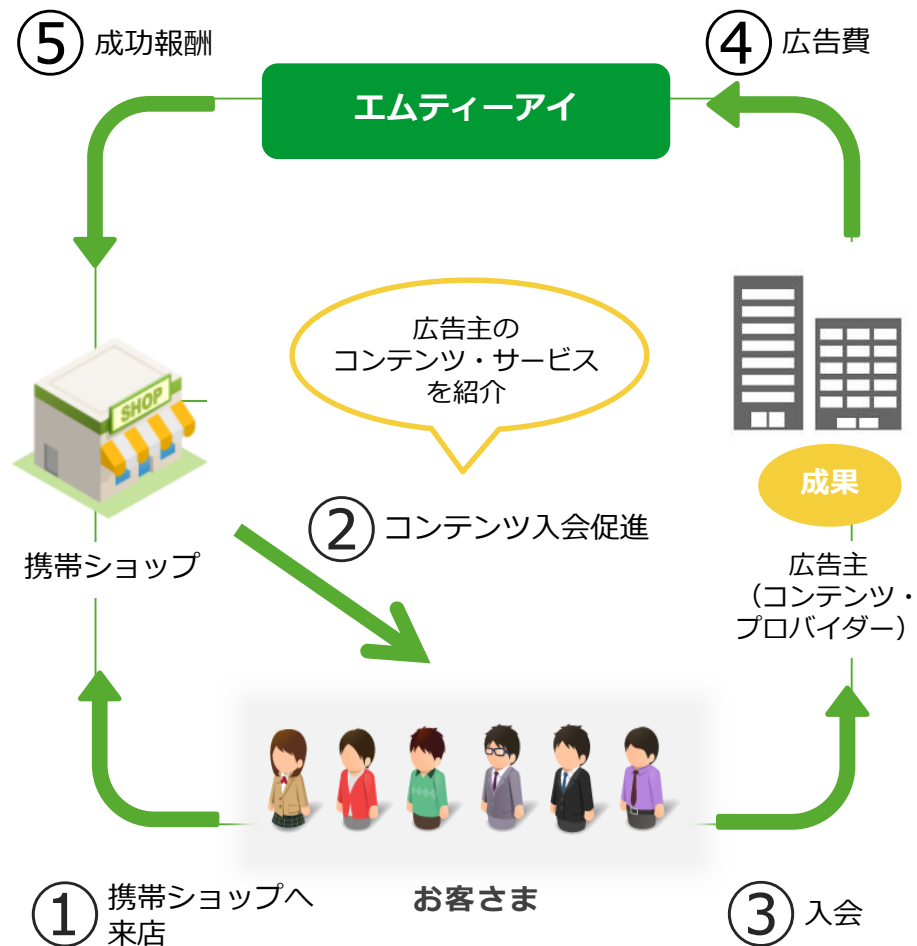
「アフィリエイト」はネット広告でよく使われている言葉です。ブログなどのサイトで広告主の商品やサービスを紹介することで、**成果**（ユーザーが商品を購入するなど）があった場合に、そのサイト運営者が**成果報酬**を受け取れる仕組みのことです。



『RAF(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】指標

きめ細かい営業サポート体制の構築	新規入会者数	= 契約店舗数 × 店舗稼働率 × 1店舗当たり来店者数 × ^{※1} 付帯率 × ^{※2} 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	= 新規入会者数 × (1 - 退会率)
コンテンツ・サービスの充実	売上	= 会員数 × 顧客単価

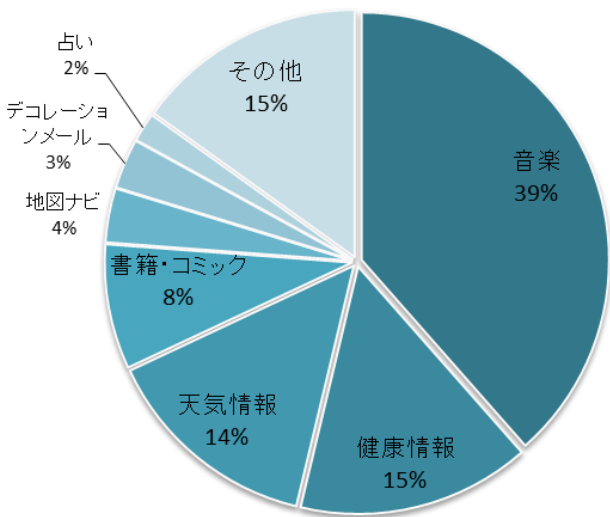




【コンテンツ配信事業】 主要サービス一覧

～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
(2016年6月末)

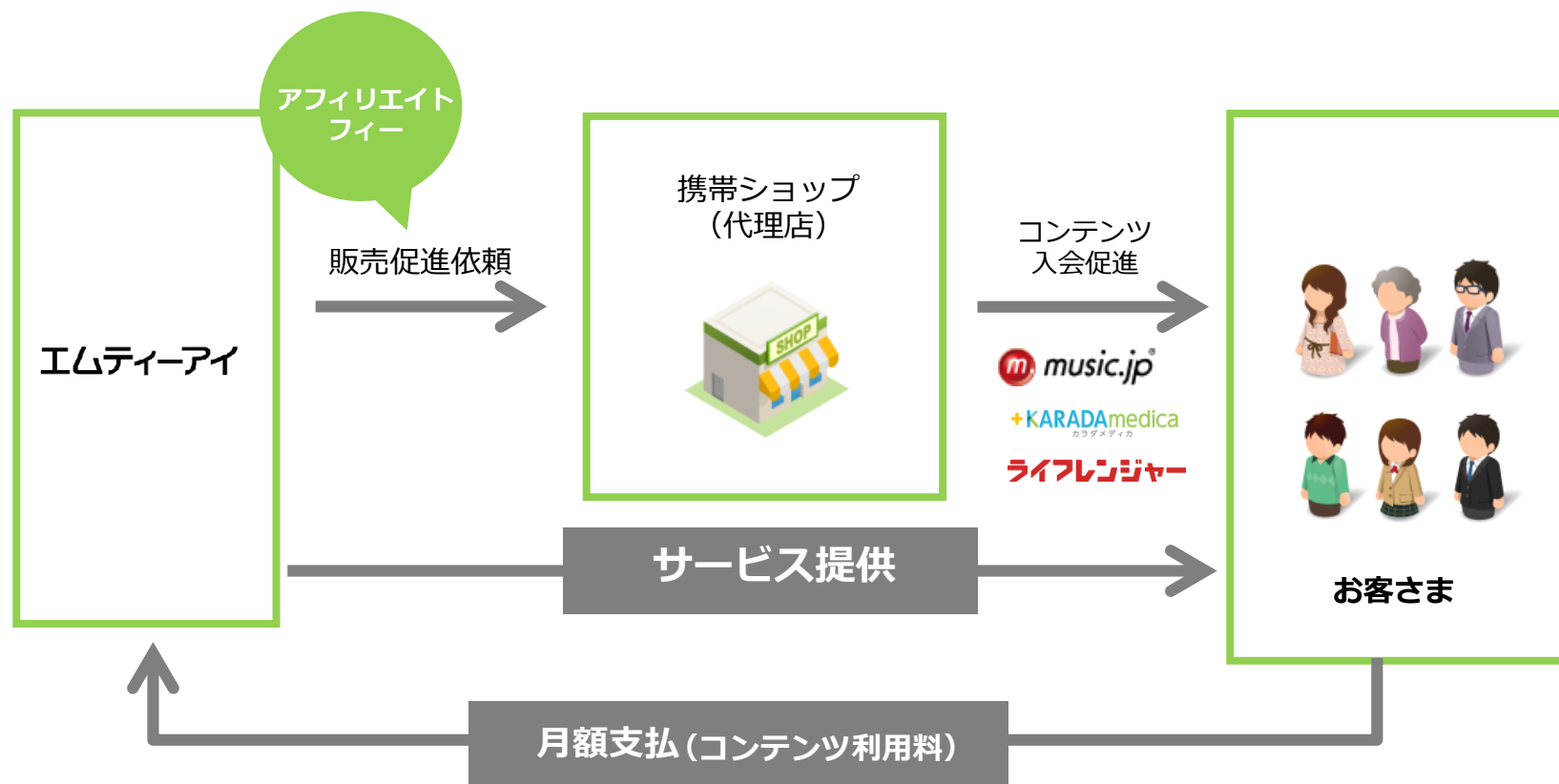


<p>音楽</p> <p>m. music.jp</p>	<p>健康情報</p> <p>ルナルナ ファミリー</p> <p>+KARADAMEDICA カラメディカ</p>	<p>天気情報</p> <p>ライフレンジャー天気</p>	<p>書籍・コミック</p> <p>m. music.jp yomel.jp</p> <p>PhotoBook cafe</p> <p>ガッティ イメージズ</p>	<p>地図ナビ</p> <p>ライフレンジャーナビ</p>	<p>占い</p> <p>今日の運勢DX</p>
				<p>デコレーションメール</p> <p>手つとま★のり</p>	<p>その他</p> <p>旺文社辞典 旺文社辞典 パスるん</p>

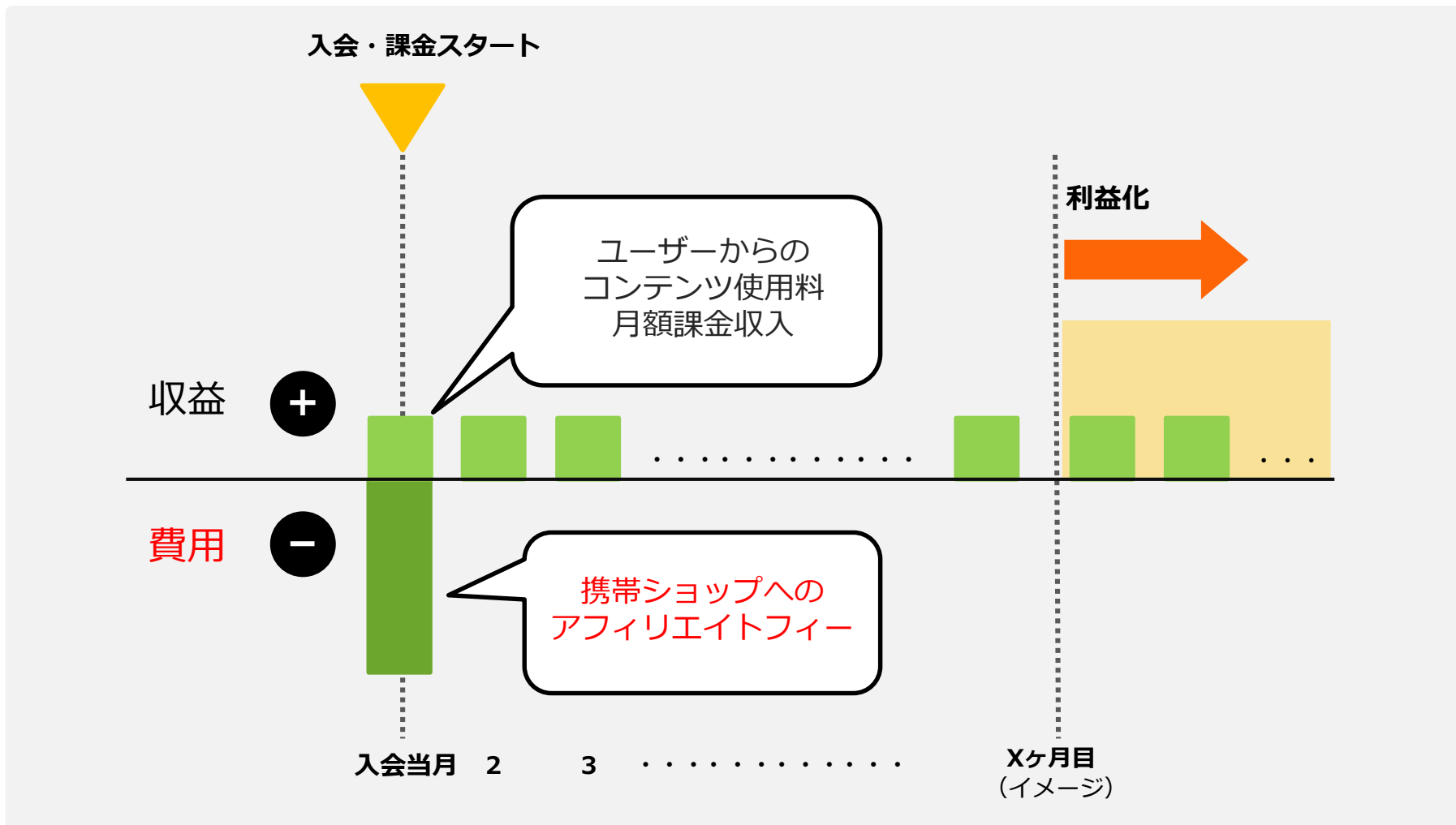
【コンテンツ配信事業】 ビジネスモデル



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



【コンテンツ配信事業】 損益モデル

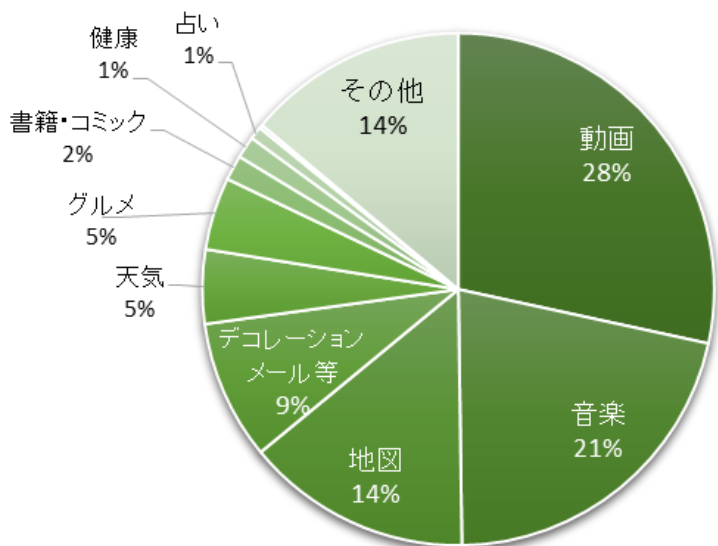


【リアルアフィリエイト事業】 主要サービス一覧



～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
(2015年10月～2016年6月)



※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。

【リアルアフィリエイト事業】指標



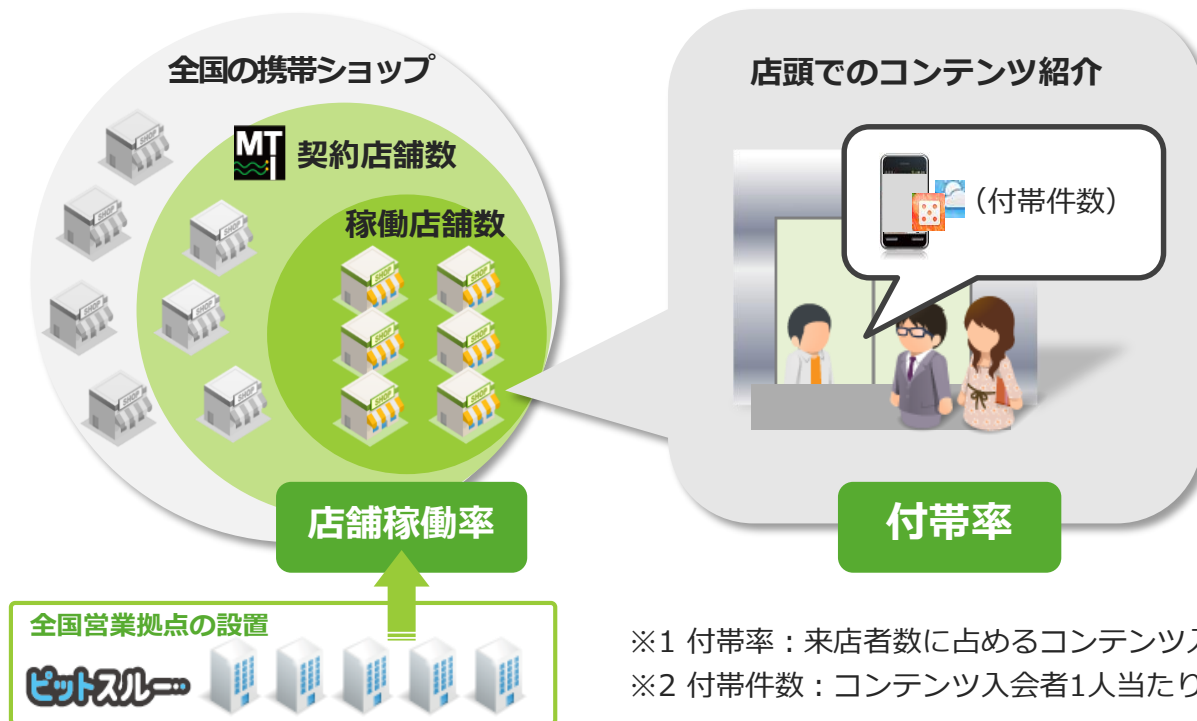
きめ細かい営業サポート
体制の構築

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

$$= \text{新規入会者数} \times \text{手数料}$$



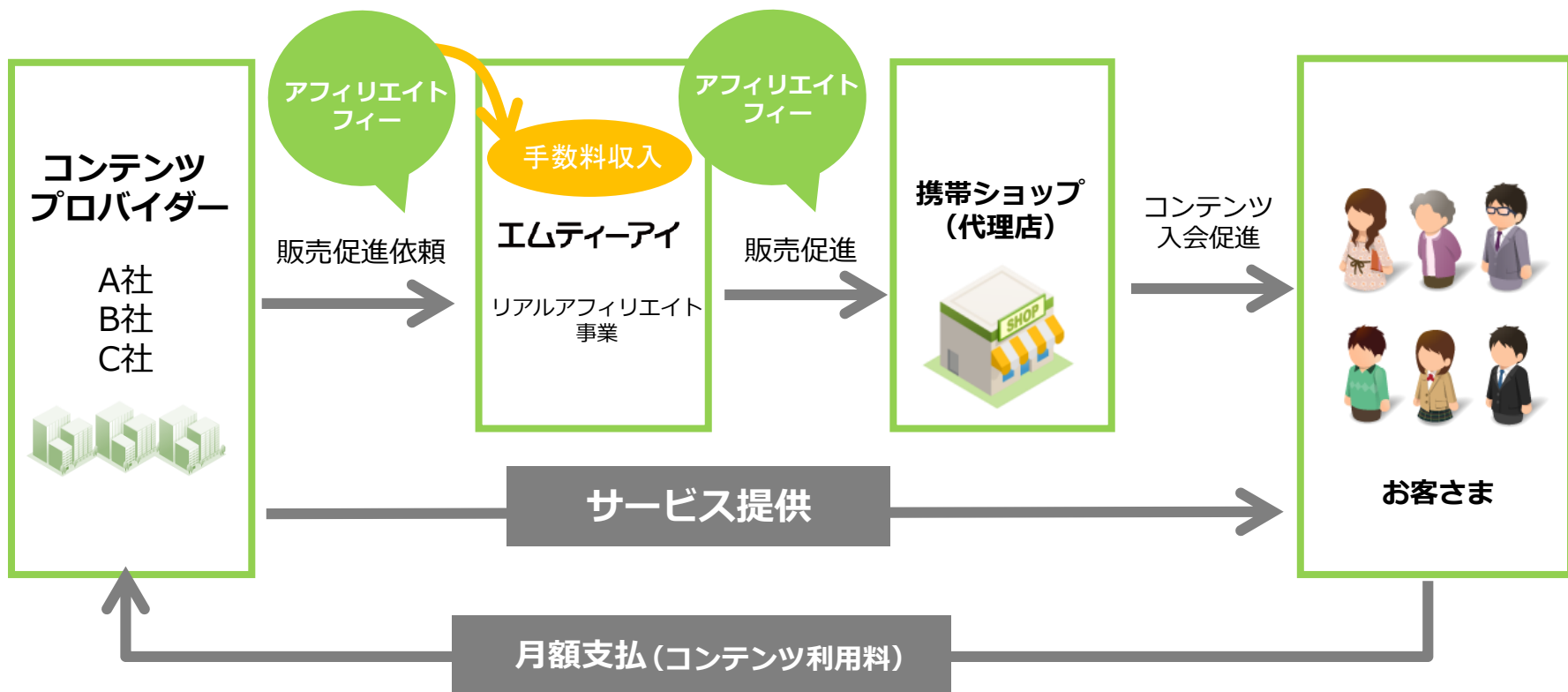
※1 付帯率：来店者数に占めるコンテンツ入会者数（ユニーク）

※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

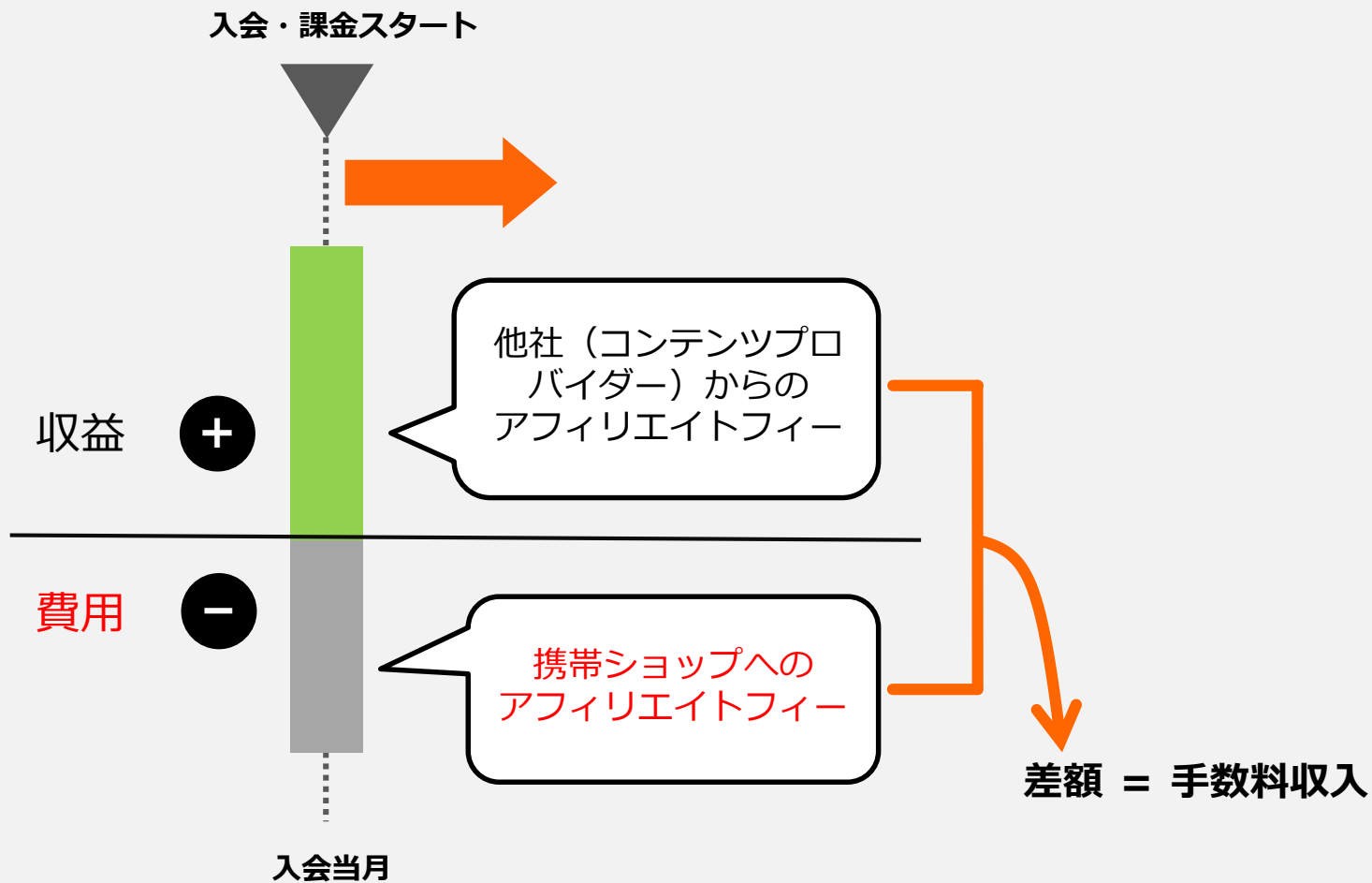


【リアルアフィリエイト事業】ビジネスモデル

- ▶ 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)



【リアルアフィリエイト事業】 損益モデル

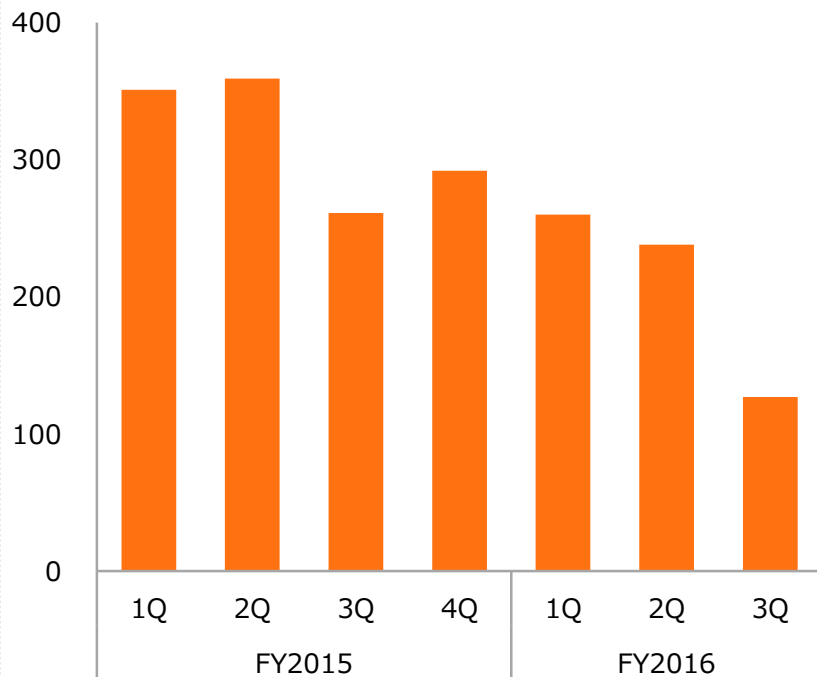




【リアルアフィリエイト事業等】業績推移

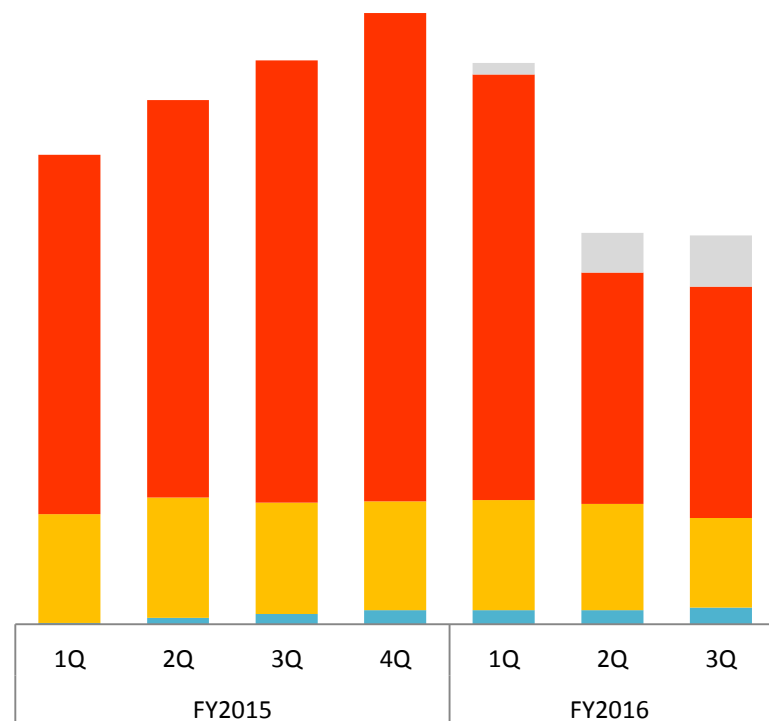
リアルアフィリエイト広告の売上高

(単位：百万円)



スゴ得関連売上高

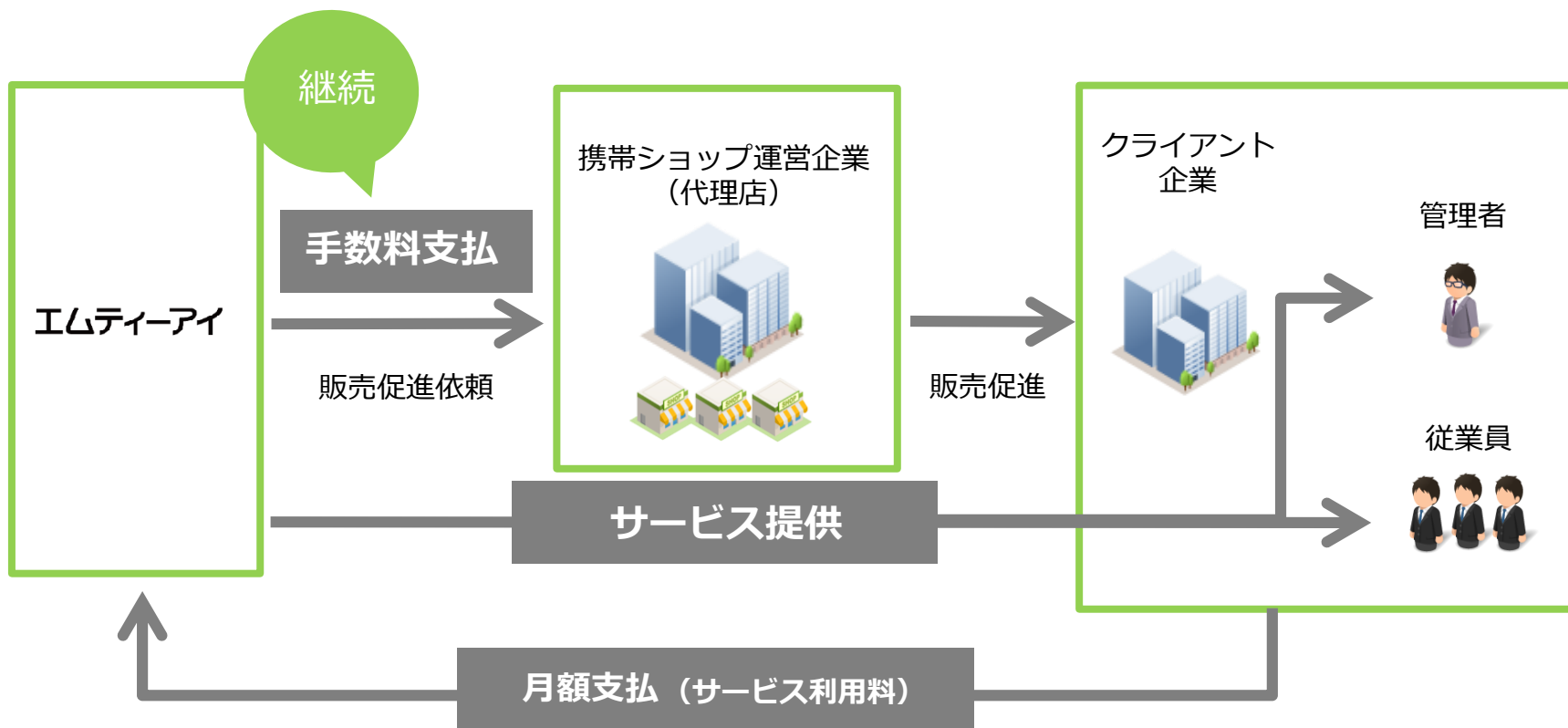
■ APP Pass ■ スマパス ■ スゴ得 ■ 他社向け



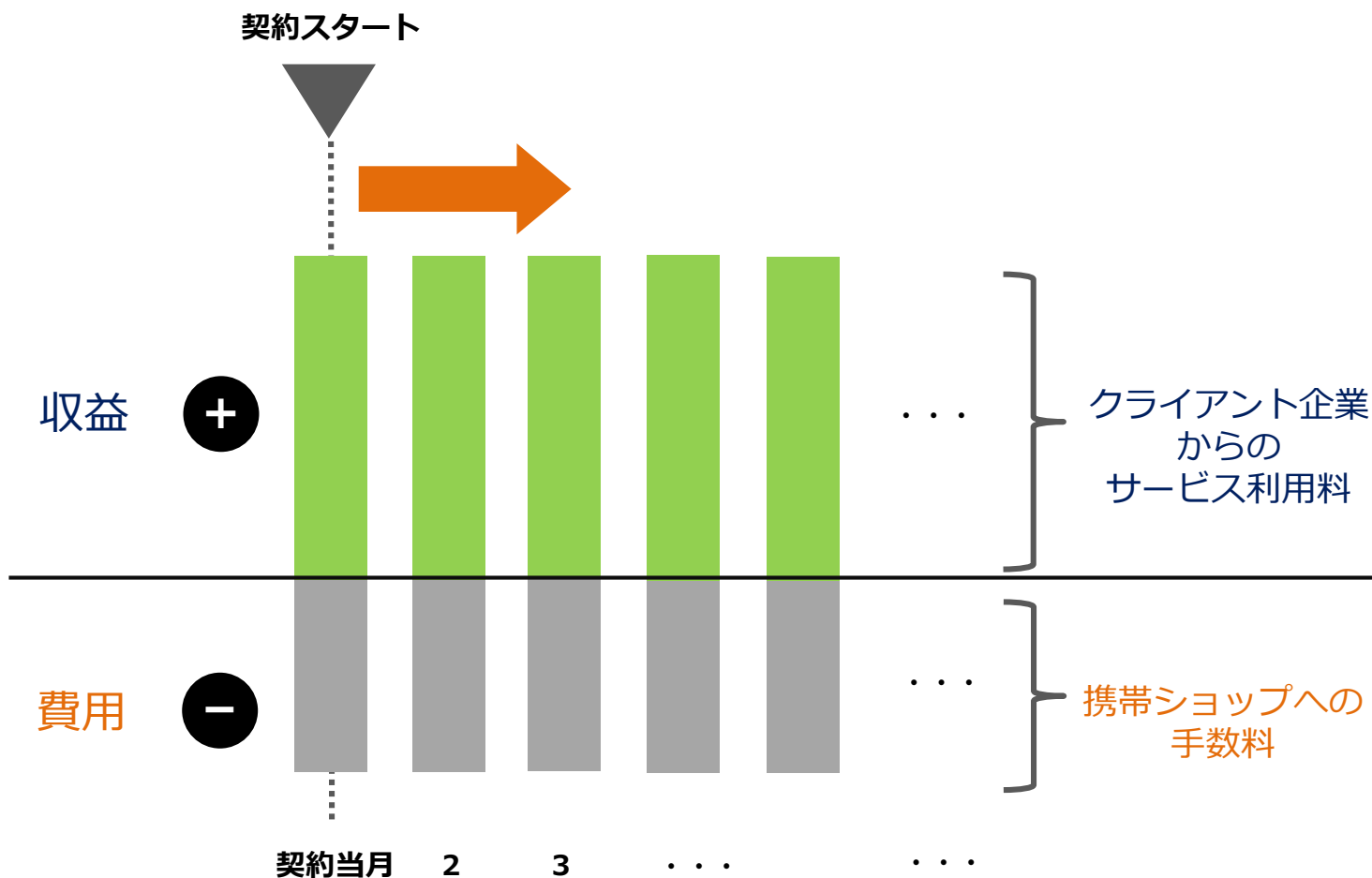
【CARADA健診パッケージサービス】ビジネスモデル



- ▶ B to B to E ※EはEmployee
- ▶ ストック型ビジネス
- ▶ 契約企業数 × 1社当たり利用従業員数 × 単価 × 12か月 = 売上高



【CARADA健診パッケージサービス】収益モデル



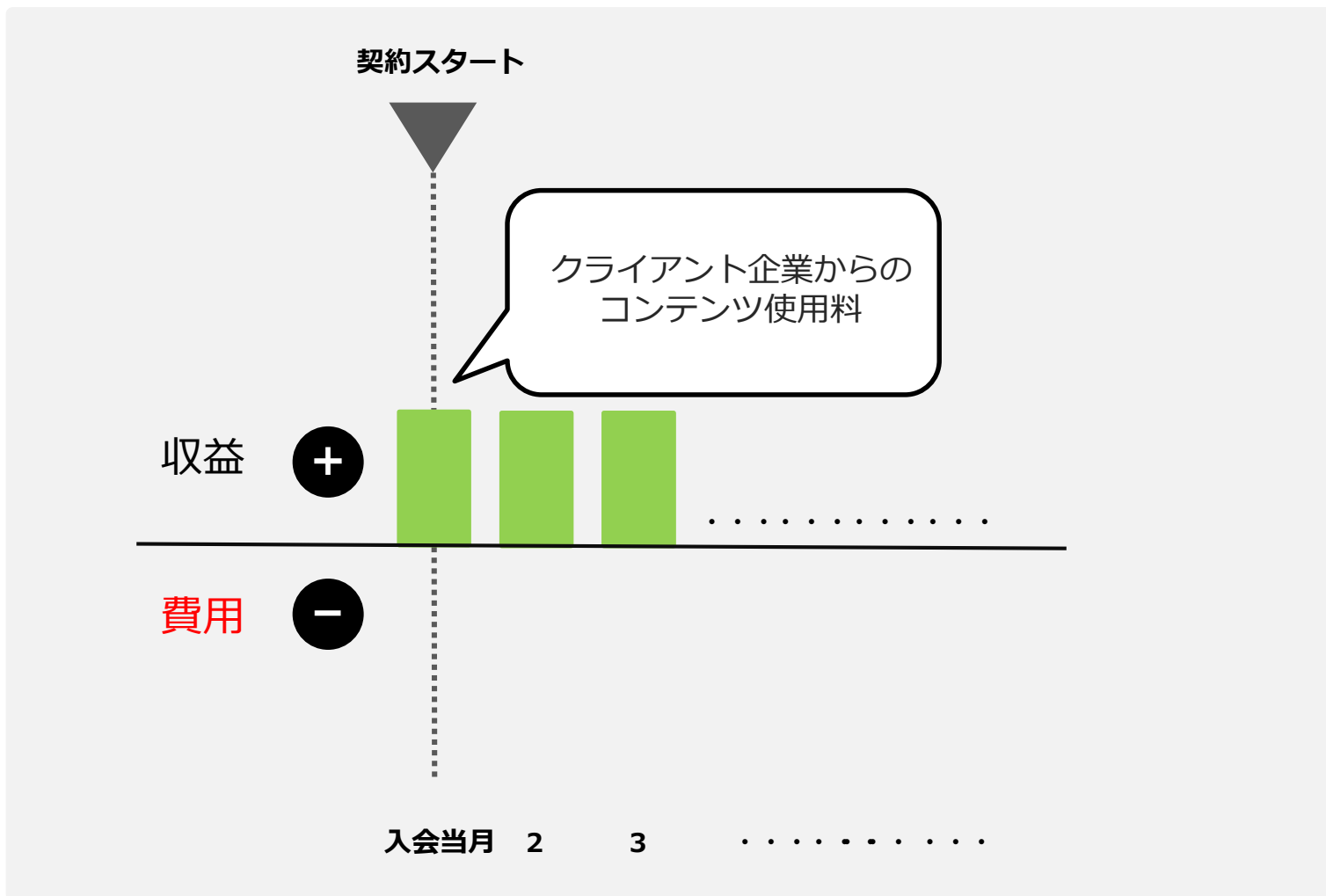
【スポーツ管理サービス】ビジネスモデル



- ▶ B to B to C
- ▶ ストック型ビジネス
- ▶ 契約企業数 × 1社当たり利用有料会員数 × 単価 × 12か月 = 売上高

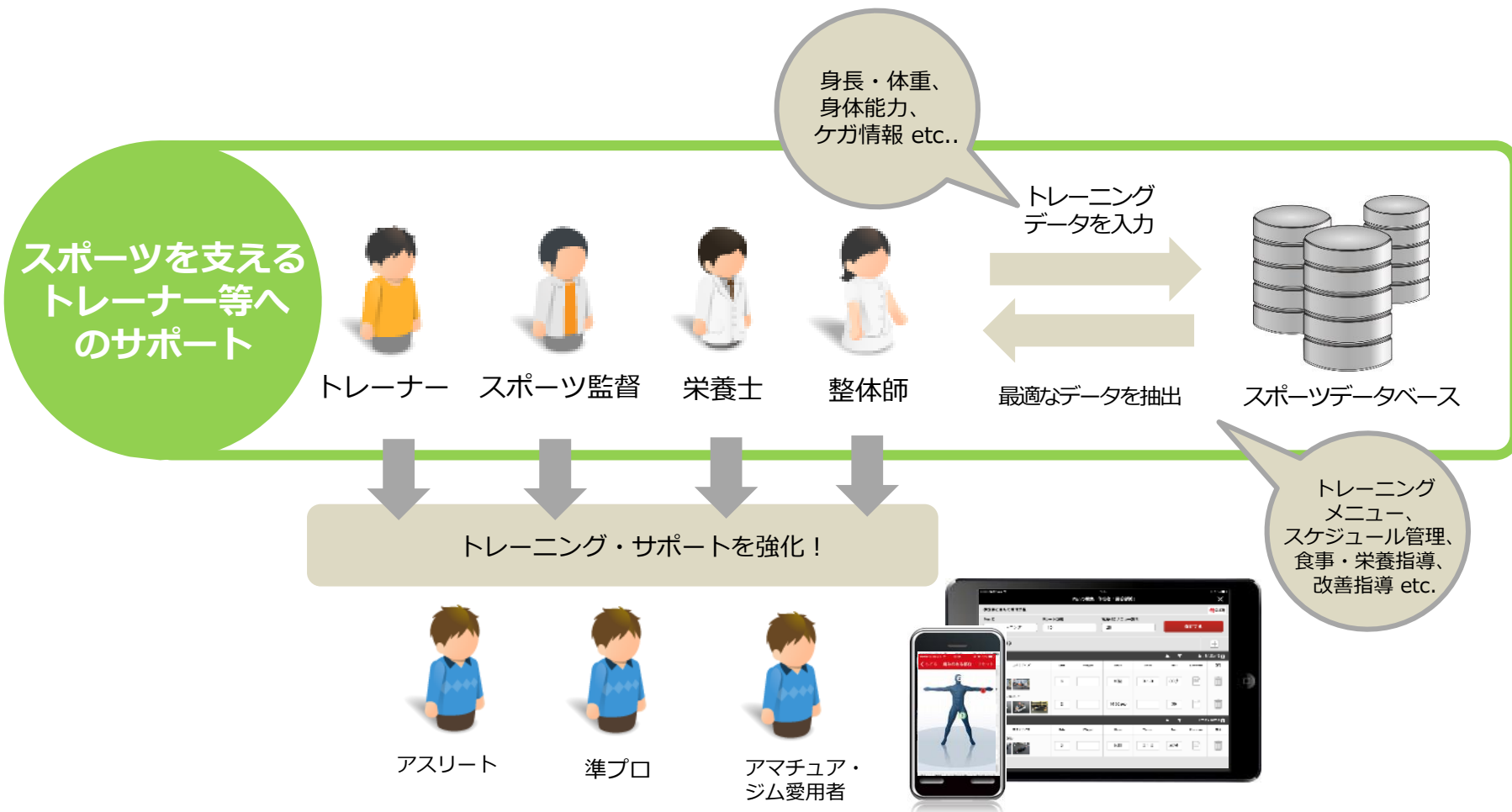


【スポーツ管理サービス】収益モデル





トレーナー支援サービスの展開





取締役



代表取締役社長
前多 俊宏



取締役副社長
泉 博史



専務取締役
清水 義博



常務取締役
大沢 克徳



取締役
松本 博史

社外取締役



取締役(社外)
小名木 正也



取締役(社外)
周 牧之



取締役(社外)
山本 晶

社外監査役



常勤監査役(社外)
箕浦 勤



監査役(社外)
中村 好伸




監査役(社外)
崎島 一彦



監査役(社外)
大矢 和子

ありがとうございました

 **エムティーアイ**
【9438】



〈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。