

MTI REPORT

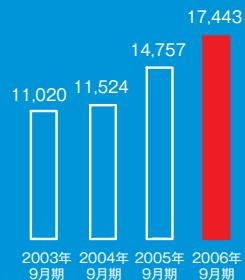
株式会社エムティーアイ

2006年9月期

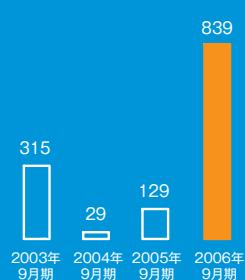
2005年10月1日～2006年9月30日

財務ハイライト（連結）

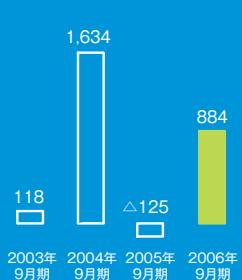
売上高（単位：百万円）



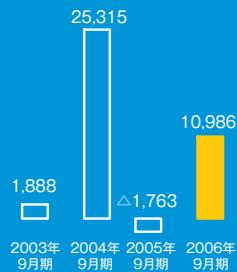
経常利益（単位：百万円）



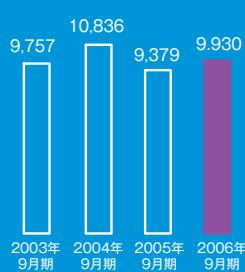
当期純利益（単位：百万円）



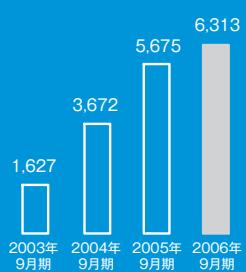
1株当たり当期純利益（単位：円）



総資産（単位：百万円）



純資産（単位：百万円）



（単位：百万円）

	2003年 9月期	2004年 9月期	2005年 9月期	2006年 9月期
売上高	11,020	11,524	14,757	17,443
経常利益	315	29	129	839
当期純利益	118	1,634	△125	884
1株当たり当期純利益 (円)	1,888	25,315	△1,763	10,986
総資産	9,757	10,836	9,379	9,930
純資産	1,627	3,672	5,675	6,313

株主の皆さんへ

株主の皆さんには、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

2006年9月期のMTIレポートをお届けするにあたり、謹んでご挨拶を申し上げます。

2006年9月期の連結業績は、着うた[®]を中心に有料会員数を順調に拡大させることができ、売上高174億43百万円、営業利益9億2百万円、経常利益8億39百万円となり、創業以来最高の成績となったことをご報告します。

2004年9月期に、ストック型ビジネスの推進により、「売上高の高成長と継続的な利益の積み上げ」を実現できる事業構造への転換を開始して以来、3年間が経過しましたが、中核事業の1つであるコンテンツ配信事業を飛躍的に拡大させることができました。

また、音楽系コンテンツ配信において確固たるポジションを築くことができたとともに、携帯電話販売事業およびテレマーケティングによる医療保険販売事業の売却を実現したことにより、成長分野へさらに経営資源を傾注できる事業体制を構築できることは大きな成果といえます。

このような経営成績を踏まえ、期末配当金については1株につき660円増額し、1,000円とさせていただきました。今後も継続的な収益拡大により株主の皆さまへの利益還元を図っていきますので、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。



2006年12月
代表取締役社長
前多 俊宏

社長インタビュー

2006年9月期の総括

Q : 2006年9月期の業績について教えてください。

A ■ 成長機会を的確に捉え、着うた[®]を中心に有料会員数を大幅に拡大させることができましたので、売上高、営業利益、経常利益は創業以来最高の成績となりました。



当社グループは、第3世代携帯電話端末の急速な普及に対応して、その主要サービスの1つである着うた[®]の有料会員数を拡大するため、そして縮小傾向にあるものの依然として最大規模の市場を持つ着メロの有料会員数を維持するため、前期に続き積極的なプロモーション展開を行いました。

着うた[®]については、当社グループが従来から築き上げてきた音楽業界との協力関係を活かし、また、アーティストのプロモー



ションを兼ねたTV広告を積極的に行うことで人気アーティストの楽曲を継続的に提供する仕組みを構築した結果、有料会員数を大幅に拡大させることができました。

着メロについては、様々なキャンペーン企画等により、有料会員数の減少を最小限に止めることができました。ユーザーをサイトへ誘導する上で重要な通信キャリアのメニュー順位(NTTドコモ)についても、2005年10月時点で9位でしたが、2006年10月時点で5位に上昇することができました。

また、天気予報・交通情報・地図等の生活情報系コンテンツについても、ユーザー・ニーズをきめ細かく探るとともに、最新技術を活用することによりコンテンツの魅力度を高めた結果、有料会員数を着実に積み上げることができ、メニュー順位も上位で安定しています。

これらの結果、2006年9月末の有料会員数は前期末比70万人増の441万人となり、売上高は17,443百万円(前期比18.2%増)と創業以来最高の成績となりました。また、営業利益は902百万円(前期比325.1%増)、経常利益は839百万円(前期比548.2%増)となり、収益についても当社創業以来最高の成績となりました。

NTTドコモにおけるメニュー順位

	2005.10	2006.1	2006.4	2006.7	2006.10
着うた [®] (FOMA)	2位	2位	2位	2位	2位
着メロ(FOMA)	9位	8位	6位	5位	5位
着メロ(PDC)	9位	9位	9位	9位	9位

主なコンテンツのFOMAメニュー順位(<>はPDC>)

	2006.1	2006.4	2006.7	2006.10
■ 交通情報	1位(5位)	1位(5位)	1位(5位)	1位(5位)
■ 電子書籍	3位(2位)	6位(3位)	2位(7位)	2位(2位)
■ 天気予報	3位(3位)	2位(3位)	2位(3位)	2位(3位)
■ 辞書	5位(5位)	5位(5位)	6位(6位)	6位(6位)

グループ再編

Q : グループ再編について教えてください。

A ■ 携帯電話販売事業およびテレマーケティングによる医療保険販売事業を売却しました。これにより、高成長かつ継続的な利益を生み出す事業と位置付けるコンテンツ配信事業および自社メディア型広告事業に経営資源を集中します。

携帯電話販売事業については、以前は当社グループの主力事業でしたが、中核事業であるコンテンツ配信事業との相乗効果が薄いことから、2006年9月1日付で当社の当該事業をアルファグループ株式会社の子会社であるアルファインターナショナル株式会社に譲渡しました。

テレマーケティングによる医療保険販売事業は、中核事業の1つでしたが、当社グループ内において損益の抜本的な改善を図ることは難しいと判断したため、2006年11月1日付で株式会社TM（同日付で株式会社ITSUMOから商号変更）の当該事業をアフラック・インターナショナル・インコーポレーテッド社に譲渡しました。

以上より、主力事業であるコンテンツ配信事業、そして今後の成長が期待できる自社メディア型広告事業に経営資源を集中投入できる体制が整ったといえます。これら事業において積極的な展開を図ることにより、高成長かつ継続的な利益を生み出す事業基盤の確立をより確実なものとしていきます。

中期経営方針

Q : 中期経営方針について教えてください。

A ■ コンテンツ配信事業と自社メディア型広告事業の2つを新たな中核事業と位置付け、モバイル向けサービスの主要分野において業界トップクラスの確固たるポジションを確立することにより、『モバイル・サービスNo.1企業』を目指します。

2004年9月期から2006年9月期までの3年間は、『第2の創業期』としてストック型ビジネスであるコンテンツ配信事業とテレマーケティングによる医療保険販売事業の拡大に注力してきました。

その3年が経過するタイミングを契機に、再度、MTIグループの強みである「独自のデータ解析技術により、新たな顧客獲得の事業モデルを創出する」ことを最も効果的に発揮できる分野について検討しました。

この結果、2007年9月期より当社グループの中核事業と位置付けた事業は、従来から積極的に取り組んでいたコンテンツ配信事業と今後の成長が期待できる分野である自社メディア型広告事業の2つです。

それは、前者が有料会員数を積み上げることを通じて有料会員資産を拡大させるビジネスであり、後者が無料会員数を積み上げることを通じてメディアとしての価値を向上させるビジネスという点で、両者とも当社グループの強みを最大限に活かせるストック型ビジネスであるからです。

具体的には次のような展開を実施し、モバイル向けサービスの主要分野において業界トップクラスの確固た

るポジションを確立することにより、「売上高の高成長と継続的な利益の積み上げ」を実現し、『モバイル・サービス No.1 企業』を目指します。

【コンテンツ配信事業】

生活情報系コンテンツについては、コンテンツ配信事業における安定収益基盤として位置付けられ、今後も GPS と連動する附加価値の高いサービスの提供等、ユーザー・ニーズの変化を捉えながら、魅力的で品質の高いコンテンツを継続的に提供することにより、すべての通信キャリアで有料会員数を拡大し、着実な成長を図っていきます。

音楽系コンテンツについては、着うた[®]の有料会員数のさらなる拡大、そして、着メロの有料会員数の維持による勝ち残りを目指すことを基本方針とし、コンテンツ配信事業の中核分野として収益を拡大していきます。また、洋楽やインディーズの分野にも積極的に取り組み、『music.jp』ブランドの認知度および価値を高めています。

同時に、今後は第 3.5 世代携帯電話端末の急速な普及を通じて音楽のデジタル配信の動きが加速することから、着うたフル[®]市場は今後最も成長が期待できる分野と判断しています。このため、着うたフル[®]の有料会員数の拡大を図るべく、当社グループの経営資源を集中的に投下していく方針です。

また、コミック出版の市場規模は約 5,000 億円ありますが、若年層を中心に携帯電話でコミック（マンガ）を読む人が増えてきています。5,000 億円市場の一定割合が電子化することが見込まれる将来有望な事業であると考えていますので、2006 年 9 月にサービスを開始した

コミック配信サイト『comic.jp』の有料会員数の拡大に注力していきます。

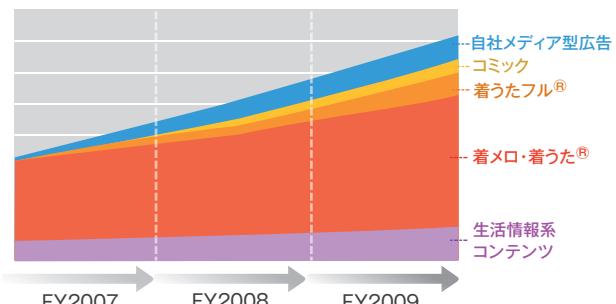
【自社メディア型広告事業】

モバイル・コンテンツのユーザーは、従来、通信キャリアの「公式サイト」（有料課金が中心）を利用することが主流でしたが、最近ではコンテンツ提供者がスポンサーからの広告収入を得ることでユーザーに無料でコンテンツを提供する「一般サイト」の利用が、特に若年層を中心に増えています。

2006 年 4 月よりスタートした“コレクションメール”用の素材を提供する無料サイト『デコとも』の登録会員数は 7 ヶ月で 130 万人を突破しましたが、この実績を梃子に、メディア媒体として価値のある「一般サイト」を複数立ち上げることにより、自社メディア型広告事業をコンテンツに次ぐ中核事業に成長させていく計画です。

事業別の売上高

「着うたフル[®]」「コミック」「自社メディア型広告」を積み上げ



MTI 最前線

高音質を武器に攻めの着メロを展開

製造業的なアプローチで取り組んでいる着メロ制作の舞台裏についてインタビューしました。

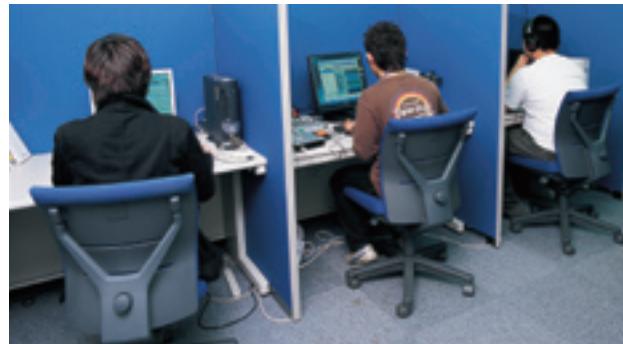
Q 着メロ制作の工程を教えてください

A まず、着メロにする原曲を聞き込み、耳コピーしながら MIDI ファイルを作ります。

耳コピー（みみこびー）とは、楽譜などを見ずに耳で聞いた曲を再現することです。音感と演奏技術の両方が求められます。

次に、すべての携帯電話端末で最高の音が鳴るよう端末ごとの調整を行い、実際の端末でも再生確認を行います。1曲あたり約1,000 ファイルを制作しますが、当社独自の制作支援システムが各端末の特徴に合わせてチューニングするため、効率的な制作が可能です。

ちなみに、我々は「誰が」「いつ」「何を」「どこまで」制作しているかを把握できるよう、制作工程管理も行っています。まるで“着メロ工場”みたいですよ。（笑）



Q 着メロ制作チームが目指す方向性を教えてください

A 着うた[®]の利用が増えているので着メロ市場は縮小傾向です。しかし、着信音を着メロに設定したいお客様は必ずいますので、我々は着メロ市場で勝ち残ることを目指しています。

MTI の強みは音質の良さです。当社の着メロ制作スタッフは現役で音楽活動をしている人や、音楽学校出身者など音楽のプロ集団なので、音質へのこだわりは相当なものです。

最近は、メロディを短くして超高音質にする“濃縮メロ”や“3Dメロ”も好評です。

着メロ市場で勝ち残るため、今後とも品揃えと音質の良さを追求していきますので、リクエストがあれば是非お願いします。



制作センター 制作 1 部長 川名卓馬

お客様からいただいた感想やリクエストはすべて読んでいます。「原曲より良い音でした」「他のサイトより音が良かったです」のように、音質の良さに対する感想を読むととても嬉しいですね。

トピックス



(※ 1) 期間限定配信のため現在配信されていないアーティストおよび楽曲があることをご了承ください。

(※ 2) 記載されている情報系コンテンツは、当社グループが提供するコンテンツの一部をご紹介しています。

なお、キャリアによって一部提供していないコンテンツがあることをご了承ください。

コンテンツ配信事業と自社メディア型広告事業を中核事業と位置付けました。

9/1
携帯電話販売事業を売却

11/1
テレマーケティング事業を売却

9

11

2007.1



8/31

『music.jp 洋楽フル』オープン



着うた®に続き着うたフル®も
洋楽の配信を開始。
スタンダード曲からレアな曲
まで幅広く提供中。

11/20

『music.jp 洋楽フル』オープン



11/6

NTTドコモにて
『まっぷるガイド』オープン

9/15

『まっぷるガイド』にて
“まっぷるガイドナビ”開始

10/5

『まっぷるガイド』にて国内線空席照会・予約開始

『music.jp』着うた®ダウンロードランキング (2006年1月~9月)

順位	タイトル	アーティスト
1	純恋歌	湘南乃風
2	恋のつぼみ	倖田來未
3	Catch The Wave	Def Tech
4	Real Face (サビ)	KAT-TUN
5	ユメクイ	大塚 愛
6	ただ…逢いたくて	EXILE
7	I believe	絢香
8	Someday	倖田來未
9	Believe	AI
10	フレンジャー	大塚 愛

(NTT ドコモ・au・SoftBank 合計)

9/7

『デコとも★DX』オープン



9/19 『comic.jp』オープン

10/12 『comic.jp』オープン

10/18 『comic.jp』オープン

10/6 『アメとも★DX』オープン

10/23 『comic.jp』にて講談社の人気コミック

雑誌「モーニング」の30作品を配信開始

有料版『デコとも』。
月額料金でデコレーション
メール用素材が取り放題

若者を中心に徐々に拡大している
電子コミック市場。将来有望な事
業としてコミック配信を推進中。

※ 「EZweb」および「EZweb」ロゴは、KDDI 株式会社 の登録商標または商標です。

※ 「i モード」および「i-mode」ロゴは、株式会社 NTT ドコモの登録商標または商標です。

※ 「Yahoo!」および「Yahoo!」「Y!」のロゴは、米国 Yahoo! Inc. の登録商標または商標です。

コーポレートガバナンス

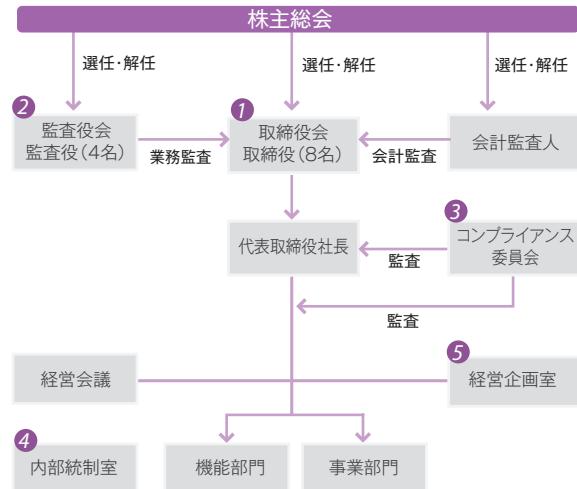
基本的な考え方

当社グループは、コーポレートガバナンス（企業統治）を強化するうえで、経営の透明性、健全性を確立し、事業環境の変化に対応した迅速での確な意思決定システムの構築と、コンプライアンス（法令順守）の強化・定着を重要な課題であると考えています。

また、決算や重要な経営情報については、IR ポリシーに基づき、タイムリーかつ適切な情報開示を行い、また、ステークホルダーとの双方向のコミュニケーションを行うことにより、経営の透明性を高め、市場との信頼関係構築に努めています。

体制と実施状況について

上記の考え方に基づいた当社の体制と実施状況は次のとおりです。



1 取締役会は取締役8名で構成しており、月1回の定時取締役会のほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。また、取締役の任期を1年とし、毎年株主の皆さまによる信任の機会を設け、緊張感を持った経営を行っています。

2 監査役会は3名の社外監査役を含む4名の監査役で構成しており、取締役会のほか重要会議に出席するなど、経営に対する監視機能の強化を図っています。また、会計監査人である新日本監査法人と定期的に意見交換を行ない、相互の情報共有に努めています。

3 2005年8月に設置したコンプライアンス委員会は、個人情報を含めた企業内の情報、そして法令・社内規範の重要性についての啓蒙、施策の検討・導入、社員への教育、内部監査という一連のサイクルを実施しています。

4 2006年10月に設置した内部統制室は、財務報告の信頼性向上を含めた内部統制の取り組みを推進しています。

5 IR部門である経営企画室は、IR担当者が取締役会や経営会議等の重要な意思決定を行う会議体にオブザーバーとして出席し、グループの重要情報を一元的に把握することにより、正確・迅速・公平・積極的に情報開示する体制の構築を図っています。

財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)		
	2005年9月期 2005年 9月30日現在	2006年9月期 2006年 9月30日現在
資産の部		
流動資産	7,159	7,548
① 現金及び預金	3,083	2,560
受取手形及び売掛金	3,514	4,119
有価証券	200	—
棚卸資産	113	23
その他流動資産	423	1,054
貸倒引当金	△ 174	△ 209
固定資産	2,215	2,382
有形固定資産	188	145
建物附属設備	127	104
工具器具及び備品	61	41
無形固定資産	392	413
ソフトウェア	379	401
その他無形固定資産	13	11
投資その他の資産	1,633	1,823
投資有価証券	970	1,163
その他投資その他の資産	668	664
貸倒引当金	△ 4	△ 4
繰延資産	4	—
社債発行費	4	—
資産合計	9,379	9,930

① 利益剰余金は増加しましたが、短期借入金の返済と社債の償還および自己株式の取得等により、現金及び預金は減少しました。

(単位：百万円)		
	2005年9月期 2005年 9月30日現在	2006年9月期 2006年 9月30日現在
負債の部		
流動負債	3,322	3,250
支払手形及び買掛金	1,415	1,309
① 短期借入金*	950	100
未払金	425	1,124
未払法人税等	277	296
その他流動負債	253	420
固定負債	381	367
① 社債	250	150
その他の固定負債	131	217
負債合計	3,703	3,617
資本の部		
資本金	2,451	—
資本剰余金	4,662	—
利益剰余金	△ 917	—
その他有価証券評価差額金	0	—
自己株式	△ 521	—
資本合計	5,675	—
負債、少數株主持分及び資本合計	9,379	—
純資産の部		
株主資本		
資本金	—	2,469
資本剰余金	—	4,679
利益剰余金	—	△ 60
① 自己株式	—	△ 775
株主資本合計	—	6,312
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	—	0
評価・換算差額等合計	—	0
純資産合計	—	6,313
負債及び純資産合計	—	9,930

*一年内償還予定社債を含む

連結損益計算書

		(単位：百万円)	
	2005年9月期	2006年9月期	
	2004年10月1日～ 2005年9月30日	2005年10月1日～ 2006年9月30日	
② 売上高	14,757	17,443	
売上原価	6,625	6,090	
③ 売上総利益	8,131	11,353	
販売費及び一般管理費	7,918	10,450	
④ 営業利益	212	902	
営業外収益	28	25	
受取利息及び受取配当金	2	6	
その他営業外収益	25	18	
営業外費用	110	87	
支払利息	30	18	
その他営業外費用	80	69	
④ 経常利益	129	839	
⑤ 特別利益	26	410	
特別損失	70	212	
税金等調整前当期純利益	84	1,037	
法人税、住民税及び事業税	281	417	
過年度法人税等	—	11	
法人税等調整額	△ 62	△ 275	
少数株主利益	△ 9	—	
当期純利益	△ 125	884	

連結株主資本等変動計算書

項目	株主資本			
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式
2005年9月30日残高 A	2,451	4,662	△ 917	△ 521
2006年9月期の変動額				
新株の発行	17	17		
剰余金の配当			△ 27	△ 27
当期純利益			884	884
自己株式の取得				△ 254
株主資本以外の項目の 2006年9月期の変動額(純額)				—
2006年9月期の変動額合計 B	17	17	857	△ 254
2006年9月30日残高 C	2,469	4,679	△ 60	△ 775
				6,312

[C = A + B]

項目	評価・換算差額等	純資産合計
	その他有価証券差額金	
2005年9月30日残高	0	5,675
2006年9月期の変動額		
新株の発行		35
剰余金の配当		△ 27
当期純利益		884
自己株式の取得		△ 254
株主資本以外の項目の 2006年9月期の変動額(純額)	△ 0	△ 0
2006年9月期の変動額合計	△ 0	637
2006年9月30日残高	0	6,313

② コンテンツ配信事業において、着うた®を中心に有料会員数が大幅に拡大（前期末比 70万人増）したことにより、売上高は創業以来最高の成績となりました。

③ 粗利率の高いコンテンツ配信事業とテレマーケティング事業の構成比率が高まったことにより、売上総利益は 11,353 百万円に拡大しました。売上高総利益率も前期の 55.1% から 65.1% に上昇しました。

④ コンテンツ配信事業において、着うた®の有料会員数拡大に向けて積極的なプロモーション展開を行ったため、販売費及び一般管理費は大幅に増加しましたが、営業利益、経常利益ともに創業以来最高の成績となりました。

⑤ 携帯電話販売事業の売却に伴い、子会社株式の譲渡益 328 百万円が発生しました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2005年9月期 2004年10月1日～ 2005年9月30日	2006年9月期 2005年10月1日～ 2006年9月30日
I 営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	84	1,037
減価償却費	442	423
受取利息及び受取配当金	△2	△6
支払利息	30	18
投資有価証券評価損	4	159
売上債権の増減額	△1,063	△746
棚卸資産の増減額	37	28
仕入債務の増減額	440	△105
その他	75	426
小計	49	1,233
利息及び配当金の受取額	1	8
利息の支払額	△37	△10
法人税等の支払額	△51	△510
法人税等の還付による収入	—	68
⑥ 営業活動によるキャッシュ・フロー合計	△37	790
II 投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△123	△46
無形固定資産の取得による支出	△387	△408
投資有価証券の取得による支出	△260	△495
その他	△119	873
⑦ 投資活動によるキャッシュ・フロー合計	△889	△77
III 財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金及び長期借入金の増減額	△1,290	△550
社債の償還による支出	△888	△400
その他	341	△246
⑧ 財務活動によるキャッシュ・フロー合計	△1,836	△1,196
IV 現金及び現金同等物の増減額	△2,764	△483
V 現金及び現金同等物の期首残高	5,870	3,033
VI 連結除外に伴う現金及び現金同等物の増減額	△89	—
VII 新規連結に伴う現金及び現金同等物の増減額	17	—
VIII 現金及び現金同等物の期末残高	3,033	2,550

⑥ 営業活動によるキャッシュ・フローは、売上債権が増加しましたが、税金等調整前当期純利益の大幅な増加により 790 百万円の資金流入となりました。

⑦ 投資活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の償還および子会社株式の売却による収入がありました。無形固定資産、投資有価証券等の取得により 77 百万円の資金流出となりました。

⑧ 財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の返済および社債の償還等により 1,196 百万円の資金流出となりました。

株式の状況

2006年9月30日現在

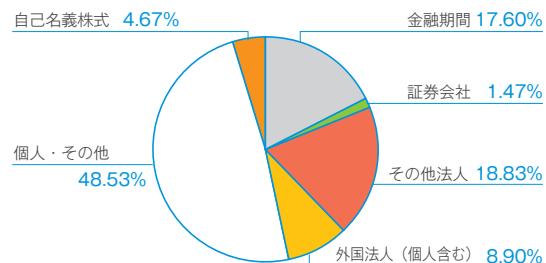
株式の状況

発行可能株式総数	223,800.00株
発行済株式の総数	84,117.91株
株主総数	4,965名

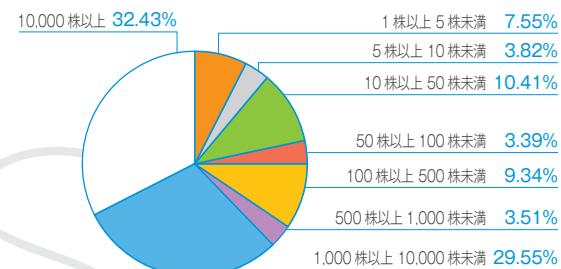
大株主

株主名	持株数(株)	議決権比率
1 前多 俊宏	14,657.40	18.29%
2 株式会社ケイ・エム・シー	12,620.00	15.75%
3 日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社（信託口）	5,272.00	6.58%
4 株式会社エムティーアイ	3,929.71	—
5 資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	3,372.00	4.21%
6 ザバングオブニューヨークノントリー ティージャスデックアカウント	2,654.00	3.31%
7 野村信託銀行株式会社（投信口）	1,768.00	2.21%
8 資産管理サービス信託銀行株式会社 (年金持金口)	1,667.00	2.08%
9 角家 弘志	1,404.00	1.75%
10 日本証券金融株式会社	1,316.00	1.64%
計（上位1～10社）	48,660.11	55.82%

所有者別分布状況（持株比率）



所有株数別分布状況（持株比率）



MTI グループ概要

会社名	株式会社エムティーアイ
設立	1996年8月12日
資本金	2,469百万円（2006年9月30日現在）
本社所在地	〒163-1435 東京都新宿区西新宿三丁目20番2号 東京オペラシティタワー35F
TEL	03-5333-6789
従業員数	302名（2006年9月30日現在） (連結)

(2006年12月23日現在)	
代表取締役社長	前多 俊宏
取締役 兼 執行役員専務	泉 博史
取締役 兼 執行役員専務	高橋 次男
取締役 兼 執行役員専務	斎藤 忠久
取締役 兼 執行役員常務	川上 桂
取締役 兼 上席執行役員	大沢 克徳
取締役	和田 武洋
取締役（非常勤）	佐々木隆一

常勤監査役	箕浦 勤
監査役	小林 稔忠
監査役	和田 一廣
監査役	山本 邦彦

グループ会社の概要 (2006年12月1日現在)

 Tera Mobile	株式会社テラモバイル 広告代理店
	株式会社サイクルヒット PC、家電製品などのリユース可能な製品の 買取から販売に至る循環型ビジネス
	株式会社ムーバイル 携帯電話・インターネット向け動画像コンテンツ配信
	株式会社モバイルブック・ジェーピー [®] 携帯電話・インターネット向け電子書籍配信

個人情報の取り扱い ~アンケートの記載について~

- 皆さまの個人情報およびアンケート情報は集計資料としてのみ利用させていただきます。
- 皆さまの個人情報およびアンケート情報の第三者提供および外部委託はいたしません。
- アンケート項目は、全て「株主の皆さまのご任意」によってご記入いただくものです。
書面に記載されている内容をご確認いただいた上で、下記1~7の項目についてお答えください。

個人情報取得元 株式会社エムティーアイ 経営企画室
(お問合せ先) TEL 03-5333-6323

株主の皆さまへアンケートのお願い

当社では、株主の皆さまのご意見を基に、MTI REPORT の内容を充実させていきたいと考えています。ぜひ、下記アンケートにご協力をお願い申し上げます。

※なお、上記「個人情報の取り扱い」に同意いただける方は レ点をご記入ください。

1. どちらで当社をお知りになりましたか？

- | | | |
|---------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> コンテンツサービスの利用 | <input type="checkbox"/> 証券会社の営業 | <input type="checkbox"/> 各種ホームページ |
| <input type="checkbox"/> 新聞・雑誌の記事、広告 | <input type="checkbox"/> 知人の紹介 | <input type="checkbox"/> その他() |

2. 当社の株式をご購入された理由は何でしょうか？（複数可）

- | | | |
|----------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 将来性・成長性 | <input type="checkbox"/> 事業内容 | <input type="checkbox"/> 経営方針（経営陣） |
| <input type="checkbox"/> 株価の割安感 | <input type="checkbox"/> 証券会社の勧め | <input type="checkbox"/> その他() |

3. 今後の当社株式についてどのような方針をお持ちでしょうか？

- | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> 長期保有 | <input type="checkbox"/> 買い増し | <input type="checkbox"/> 売却 |
|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|

4. 3の方針を決定するための判断材料は何でしょうか？（複数可）

- | | | | |
|---------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> 株価 | <input type="checkbox"/> 配当 | <input type="checkbox"/> 将来計画 | <input type="checkbox"/> 業績 |
| <input type="checkbox"/> その他() | | | |

5. 投資家向けの情報提供手段として、どのようなものをお希望されるでしょうか？

- | | | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 個人投資家向け説明会 | <input type="checkbox"/> ホームページ | <input type="checkbox"/> IR広告 | <input type="checkbox"/> その他() |
|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|

6. 今回のMTI REPORT でご興味のあった記事は何でしょうか？（複数可）

- | | | |
|----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 財務ハイライト | <input type="checkbox"/> 社長インタビュー | <input type="checkbox"/> MTI 最前線 |
| <input type="checkbox"/> トピックス | <input type="checkbox"/> コーポレートガバナンス | <input type="checkbox"/> 財務諸表 |
| <input type="checkbox"/> 株式の状況 | <input type="checkbox"/> MTI グループ概要 | |

7. 当社へのご意見、MTI REPORT で今後取り上げて欲しいテーマなどを お聞かせください。

ご協力ありがとうございました。



株式会社エムティーアイ

〒163-1435
東京都新宿区西新宿三丁目20番2号
東京オペラシティタワー35階
TEL: 03-5333-6789 FAX: 03-5333-6791
<http://www.mti.co.jp/>

-----キリトリ線-----
郵便はがき

1 6 3 1 4 3 5

9 9 9

料金受取人払



差出有効期間
平成19年12月
31日まで

(受取人)

東京都新宿区西新宿3-20-2
東京オペラシティタワー35階

株式会社エムティーアイ
経営企画室 株主アンケート係 行



キリトリ線

お名前

満 才

性別 男性・女性

ご住所 〒

(都道
府県)

ご協力ありがとうございました

点線を目安に添付のシールをお貼りください。

株主メモ

決算期 9月30日

定時株主総会 12月

期末配当金受領
株主確定日 9月30日

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社

同事務取扱所 〒137-8081
東京都江東区東砂七丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
☎ 0120-232-711

同取次所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店

上場証券取引所 ジャスダック証券取引所

証券コード 9438

(お知らせ)

配当金振込指定書用紙のほか、当社株式に関する事務手続き用紙（お届出の住所・印鑑・姓名等の変更届、単位未満株式買取請求書、名義書換請求書等）のご請求につきましては、上記名義書換代理人にてお電話ならびにインターネットにより24時間承っておりますので、ご利用ください。

（本店証券代行部） ☎ 0120-244-479

（大阪支店証券代行部） ☎ 0120-684-479

インターネットアドレス <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

※本誌には、MTIグループの将来に関連する記述があります。この前提および将来予測の記述には、経営を取り巻く環境の変化などによる一定のリスクと不確実性が含まれていることにご留意ください。

※記載されている会社名及び商品／サービス名は、各社の商標または登録商標です。

IR情報サイトのご案内

当社のIR情報サイトでは、決算情報やIR資料を掲載しています。

● IR情報サイト URL

<http://www.mti.co.jp/ir/index.html>

● モバイルIRサイト URL

<http://m-ir.jp/c/9438>



メールマガジンのご案内

最新のプレスリリースやIRニュースをお届けする無料メールマガジン配信サービスを行っています。

● メールマガジン配信登録 URL

https://www.mti.co.jp/mlmg/entry_top.jsp

※当社ホームページのIR情報からもご登録いただけます。

※フリーメールまたはwebメールでご登録された場合、文字化けする可能性がありますのでご了承ください。