

エムティーアイ通信

報告書 2013年9月期

2012.10.1～2013.9.30

株主の皆さまへ



株式会社エムティーアイ



IR Report

スマートフォン有料会員数

476万人まで拡大

フィーチャーフォン
有料会員数
328万人▶



スマートフォン
有料会員数
◀476万人

スマートフォン時代もリードします。

今期は、スマートフォン関連市場の成長とともに、
新規モデルの商戦期に合わせたプロモーションを
積極的に展開しました。

その結果、2013年9月末時点で、
スマートフォン有料会員数は476万人
(2012年9月末比 163万人増)まで拡大し、
フィーチャーフォン有料会員数328万人と合わせて、
804万人の有料会員数となりました。
四半期ベースでの全体有料会員数の維持は
ほぼ目処がついたといえます。

独自の強みを発揮して 新たな成長ステージへ

Top Message



株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

2013年9月期は、前期に引き続き、スマートフォン有料会員数が大きく拡大し、476万人(2012年9月末比から163万人増)となりました。全体有料会員数に占める割合は約6割に達しています。

各サービスのコンテンツの充実を図ってきたことも今期の成果として現れました。NTTドコモの「dメニュー®」の中で13コンテンツが1位を獲得することができました。これは、多様なカテゴリーにおいて当社コンテンツの占有率が高まっていることを示しています。

上期では営業損失を計上しましたが、下期においてプロモーション効率の改善に取り組んだことや、全国の携帯

直近の業績予想を上回った要因

- リアルアフィリエイト事業の拡大
- プロモーション効率の改善

2013年9月期 連結業績

	実績	直近の業績予想
売上高	301億60百万円	294億円
営業利益	11億49百万円	5億円
経常利益	11億19百万円	4億70百万円
当期純利益	5億16百万円	1億50百万円

ショップで他社コンテンツの販売促進を行うリアルアフィリエイト事業が立ち上がってきたことにより、直近の業績予想を上回り、売上高は301億60百万円、営業利益は11億49百万円となりました。

全国の携帯ショップで自社コンテンツおよび他社コンテンツの販売促進を行う販売チャネル(リアルアフィリエイト・ネットワーク)はNo.1の規模を有しており、この強みを最大限に活かすことにより、新たな成長ステージへと舵を切ることができました。

来期成長への手応えをつかんでいます



来期に向けては、①サービスの拡充、②入会導線の拡大、③ライフタイムの長期化の3つを基本方針として、スマートフォン有料会員数のさらなる拡大に取り組んでいきます。

サービスの拡充については、主力の音楽系・健康系・電子書籍系サービスにおいて、各サービスの機能拡充を通じて、お客さまにとって魅力的なサービスへと、品質を高めていくことが何よりも重要だと認識しています。

入会導線の拡大については、当社の強みであるリアルアフィリエイト・ネットワークをさらに強化するとともに、無料会員から有料会員への入会を促す様々な入会導線の構築に努めていきます。

ライフタイムの長期化については、各サービスの品質向上によって顧客満足度を高めることにより、お客さまに

来期業績のポイント

- 全体有料会員数を850万人まで拡大
- リアルアフィリエイト事業のさらなる拡大

2014年9月期 連結業績予想

売上高	315億円
営業利益	18億円
経常利益	17億50百万円
当期純利益	7億50百万円

長期的に使っていただけるサービスの提供に取り組んでいきます。

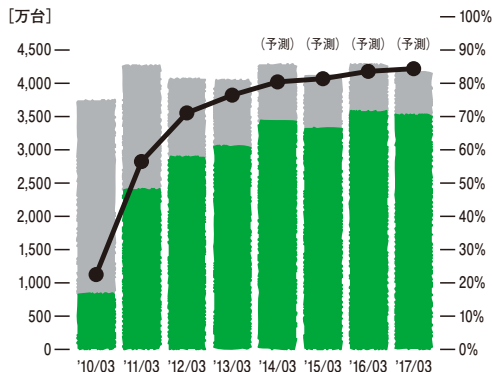
中長期的には、健康系サービスにおいて様々な健康機器とスマートフォンとを連携するサービスを増やしていきたいと考えています。すでにスマートフォンと連携して使う活動量計や心拍計を販売しています。また、がん遺伝子検査キットを来春より発売する予定ですが、ヘルスケア分野のポテンシャルは高く、早期に事業を軌道に乗せられるように展開していきます。

株主の皆さまには、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 前多 俊宏

スマートフォン関連市場は 今後も成長が続く

2014年度以降のスマートフォン出荷台数は80%超に



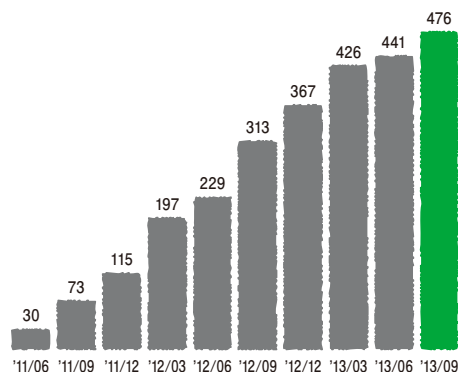
スマートフォン出荷台数の推移・予測 2013年3月予測

■ スマートフォン出荷台数 ■ フィーチャーフォン出荷台数
● スマートフォン出荷台数比率（右軸） ※出典：株式会社MM総研

2013年度のスマートフォン出荷台数比率は、携帯電話出荷台数全体の75.7%になり、2014年以降も同比率が80%を超えて推移すると株式会社MM総研では予測されています。

株式会社日経BPコンサルティングの「携帯電話・スマートフォン“個人利用”実態調査2013」においても、スマートフォンや携帯電話を介してのサービスやコンテンツに対する支払額の年間総額は4兆2213億円（前年比70.9%増）と推定され、スマートフォン関連市場は今後も成長が続くことが期待されます。

スマートフォン有料会員数は476万人に



スマートフォン有料会員数 [単位：万人]

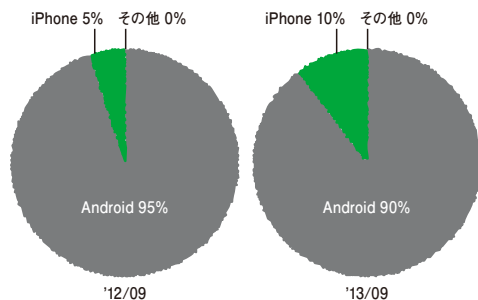
当社のスマートフォン有料会員数は2013年9月末で476万人(2012年9月末比163万人増)となり、順調に拡大しています。

他社と比べて早くからスマートフォン対応を進めてきたことや、スマートフォン新規モデルの発売時期に合わせた積極的なプロモーション展開が奏功したことにより、全体有料会員数に占めるスマートフォン有料会員数の割合がいち早く約6割に達したと考えています。

特に『music.jp』の有料会員数が最も拡大していますが、女性の健康情報の『ルナルナ』や電子書籍の『yomel.jp』、コミックの『comic.jp』も順調に拡大しています。引き続き魅力あるサービスの提供を通じて、有料会員数をさらに拡大させていきます。

AndroidだけでなくiPhoneの有料会員数も本格的な拡大へ

iPhoneの割合が高まっている



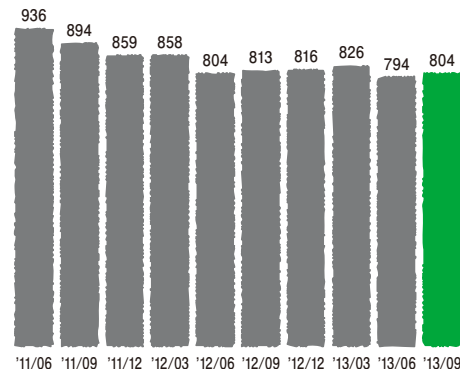
OS別スマートフォン有料会員数構成

2013年9月にNTTドコモがiPhone端末の取り扱いを開始したことで、主要携帯電話会社3社すべてから販売されることになり、iPhone端末の販売拡大が続くものと予想されます。

当社では、コミックのiPhone対応も8月に終わり、主要コンテンツの対応をすでに完了していますので、iPhoneの有料会員数を本格的に拡大させる好機と捉え、その実現を図りたいと考えています。

またAndroid端末についても販売拡大が続くものと予想され、当社の強みであるリアルアフィリエイト・ネットワークをさらに強化することにより、Androidの有料会員数を拡大させていきます。

全体有料会員数は804万人に



全体有料会員数 [単位:万人]

全体有料会員数は2013年9月末で804万人となりました。フィーチャーフォン有料会員数の純減ペースの鈍化とともに、当社の強みであるリアルアフィリエイト・ネットワークの強化でスマートフォン有料会員数が順調に増加しており、全体有料会員数の維持に目処が立ったといえます。

今後は、リアルアフィリエイト・ネットワークのさらなる強化に注力するとともに、各サービスの品質向上によって顧客満足度を高め、お客さまに長期的に使っていただけるサービスの提供に取り組んでいきます。

また、来春に発売予定のがん遺伝子検査キットのように、従来とは異なる、お客さまの期待を超える画期的なサービスを提供することについても果敢に推進し、全体有料会員数の持続的な拡大を目指していきます。

堅調なビジネスを支える新たな事業戦略



Special Feature >>>



持続的な成長に向けて 入会導線の強化、多様化を推進

1 リアルアフィリエイト事業が利益貢献

2013年9月期の連結業績は、リアルアフィリエイト事業の立ち上がりにより、直近の業績予想を上回って着地することができました。全国の携帯ショップで自社コンテンツを販売促進する販売チャネル(リアルアフィリエイト・ネットワーク)は、当社が数年間かけて構築し、有料会員数拡大の原動力として貢献してきたものです。この成功をもとに今期より他社コンテンツの取り扱いも開始し、リアルアフィリエイト事業を立ち上げました。



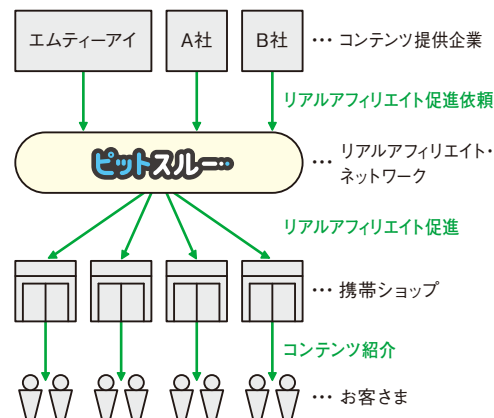
リアルアフィリエイト事業が急速に利益貢献できる事業に育ったことが明るい材料です。



取締役 松本 博

リアルアフィリエイト・ネットワークは、コンテンツを携帯ショップで販売する際の「プラットフォーム」のようなものです。スマートフォン向けサービスにおいて有効な入会導線に限られている状況では、自社コンテンツはもちろん、他社コンテンツにとっても有力な入会導線の1つとして機能しているからです。また、自社の人気コンテンツだけでなく、他社の人気コンテンツも同時に取り扱うことにより、お客さまにとって魅力的な品揃えが可能になっています。

リアルアフィリエイト事業の仕組み



リアルアフィリエイト・ネットワークで稼働している携帯ショップ数は、拡大傾向にあります。このネットワークをさらに拡充するため、当社の営業スタッフが地道に営業活動が続けています。そして、お客さまにとって魅力的な品揃えができるよう、より多くの他社の人気コンテンツを取り揃える努力が続けています。また、自社コンテンツのサービス品質についても向上させ続けていきます。

これらにより、当社のスマートフォン有料会員数をさらに拡大させ、同時に、リアルアフィリエイト事業の拡大を通じてさらなる利益貢献につなげていきたいと考えています。

2 無料サービスから有料サービスへの入会導線

無料サービスとして多くのお客さまに使っていただき、その便利さや楽しさを実感した上で、有料サービスに入会していただける入会導線の仕組みづくりにも取り組んでいます。

例えば、音楽系サービスでは、音楽情報番組が聴ける無料ラジオアプリ『Listen Radio』のダウンロード数が100万を、音楽まとめサイト『minp!』の月間ユニークユーザー（閲覧者）数が260万を突破しました。手軽に音楽を楽しむことをご体験いただいたお客さまのうち、『music.jp』の有料会員に入会される方が一定の割合でいらっしゃいます。

また、健康系サービスでは、無料の『ルナルナLite』のダウンロード数が累計450万を超え、活動量計と連携したダイエットアプリ『カロメモ by ルナルナ ビューティー』のダウンロード数も増加しています。これらヘルスケア関連の無料サービスから、さらなる付加価値を提供する有料サービスへの入会を促進していきたいと考えています。

有料サービスへの入会を促進

無料サービス

有料サービス



お客さまが当社コンテンツの無料サービスを実際にご体験された後に有料サービスに入会していただくことは、結果的に顧客満足度を高め、ライフタイム（お客さまでいらっしゃる期間）の長期化につながります。効果的なプロモーション展開とお客さまの定着率の高いコンテンツを提供することにより、収益をさらに拡大させていきます。

当社では、リアルアフィリエイト・ネットワークが有効な入会導線として機能していますが、それ以外の新たな入会導線を開拓していくことにより、全体有料会員数を持続的に拡大していきたいと考えています。

魅力的な無料サービスをラインナップ



生理日予測をはじめ、女性のカラダとココロの健康情報をお届けする便利なサービスです。

minp!

音楽情報に特化したまとめサイト。TV・芸能情報もあり、知りたい情報が探せます。

かうキュレ

健康・病気・美容情報に特化したまとめサイト。10カテゴリから知りたい情報が探せます。

 Listen Radio

日本全国どこでも24時間、130ものチャンネルから自由に音楽情報番組が聴ける無料ラジオアプリです。

CALo memo
by ルナルナ ビューティー

通信機能付き活動量計『カラダフィット』で計測した総消費カロリーを記録・管理します。

日々進化を続ける 女性の定番サービス『ルナルナ』

拡大する女性会員資産を最大限に活用

『ルナルナ』ブランドを活かして無料で提供する『ルナルナ Lite』は、すでに450万人を超えるユーザーにご利用いただいています。有料の『ルナルナ』に入会される方が増えていますが、お客さまのライフステージの変化にともない、妊娠・出産・育児に特化したサービス『ルナルナマタニティ』への注目度が高まっています。



『ルナルナ』の認知度が高まったことで、新たな協業ビジネスが広がりました。



Healthcare事業本部
ルナルナ事業部長 日根 麻綾

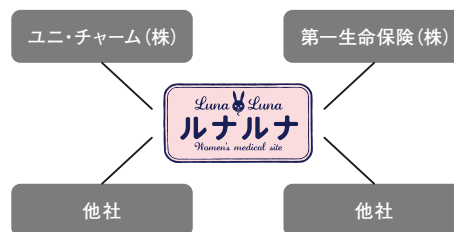
『ルナルナ』は女性の認知度が極めて高いことから、女性向けにサービスや製品の提供を行う企業とのコラボレーションを進める機会が増えています。

例えば、ユニ・チャーム(株)とは、『ルナルナ』の基本メニューに生理用品「ソフィ」独自の「しなやかリズム」というコンテンツを加えることにより、「ソフィ」のWEBサイトへ多数の『ルナルナ』会員を誘導することができました。反響が大きかったことでユニ・チャーム(株)とは次の協業につながる信頼関係を築くことができています。

第一生命保険(株)ともコラボレーションを行っており、協業の成果につながっていますので、これらの実績を活かし、今後も同様の取り組みを積極的に行っていききたいと思います。

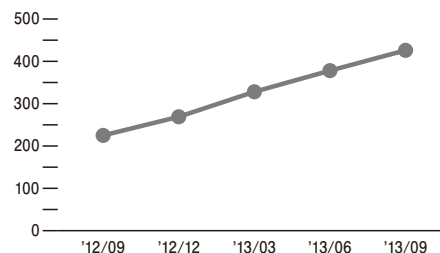
女性向けブランドとして確立されている

ユニ・チャーム(株)、第一生命保険(株)とコラボレーションを実現。『ルナルナ』の人気キャラクターが各社のCMや販促ツール、店頭POPなどに活用され、さらに『ルナルナ』の認知度が高まりました。



『ルナルナ Lite』から有料会員への入会増加

女性向けの無料定番サービスとしての評判の高さから、『ルナルナ Lite』ユーザーはすでに450万人以上の規模となり、有料サービスに入会される方が増えています。



ルナルナ Lite ダウンロード数推移 [単位:万人]

関連会社のサービスを紹介

最新動画を楽しめる動画配信サービス

株式会社ビデオマーケットでは、スマートフォン最大級の8万本以上の動画コンテンツを配信しています。民放テレビ局に加え、NHKのドラマやバラエティー、ハリウッド映画や欧米のテレビドラマ、そして韓流などのアジアドラマの最新作も配信しています。さらに、人気アニメやパチンコ・パチスロ情報番組などのエンターテインメント番組も豊富です。無料動画も、最新の連続テレビドラマなどを取り揃えた充実のラインナップです。



© 2013 Columbia Pictures Industries, Inc. All Rights Reserved.
© 2000 Global Entertainment Productions GmbH & Co. Movie KG. All Rights Reserved.
© ミス・モノクローム製作委員会

多機能検索によって、作品名からだけでなく出演者名からも、見たい動画を検索できます。さらに「テレビ番組見逃し配信」対応番組が大幅に増え、うっかりと録画予約を忘れて見逃してしまったドラマもしっかりとチェックできます。また、一部動画はHD画質に対応しており、これまでにない高画質の動画がスマートフォンで手軽に楽しめます。

Hot topics

人気の有料アプリ

スマートフォンユーザー 待望の節電アプリ

ムダに消費しているバッテリーを簡単な操作で節電。ユーザーごとの使い方に合わせ、バッテリーを飛躍的に長持ちさせます。便利な電池残量表示やウィジェット機能で設定も簡単な定番アプリです。



節電先生



多機能なのに簡単・安価なセキュリティアプリ

最新のウィルス対策をはじめ、アプリに対して注意を促す「アプリ点検」や「スキャン」、「安全な [Wi-Fi] の接続支援」機能を搭載。さらに電話着信やSMS受信の拒否といったスパム対策、紛失・盗難対策も行います。



ViRobot Mobile



次の飛躍に向けて一歩踏み出します



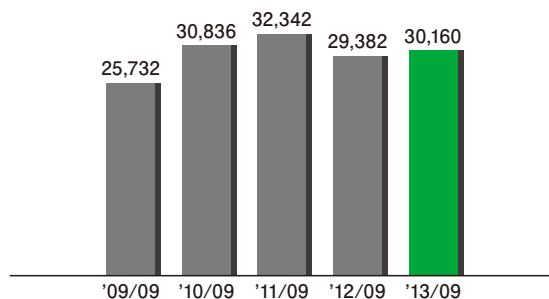
Financial Section >>>



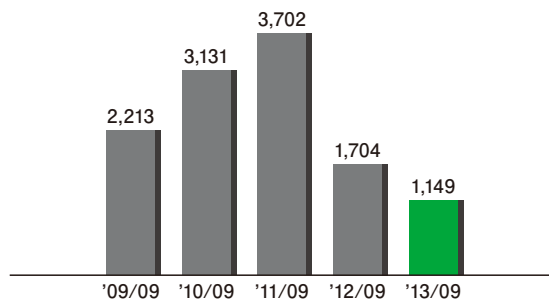
業績ハイライト

Financial Highlights

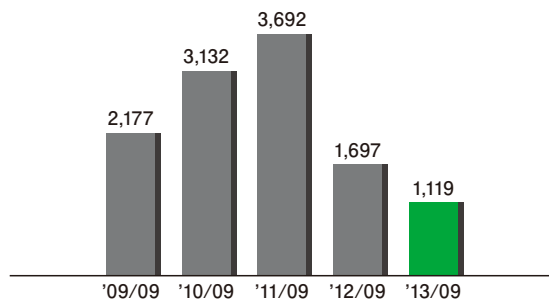
売上高 [単位:百万円]



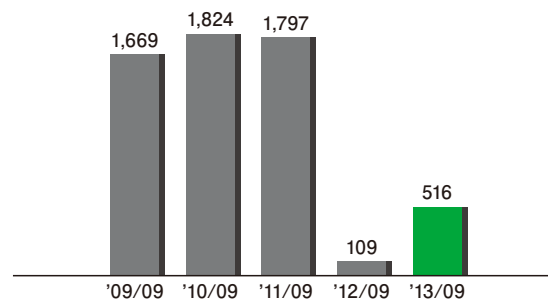
営業利益 [単位:百万円]



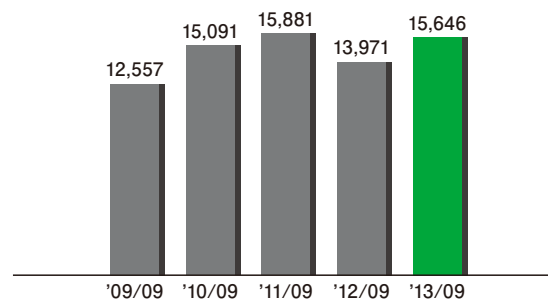
経常利益 [単位:百万円]



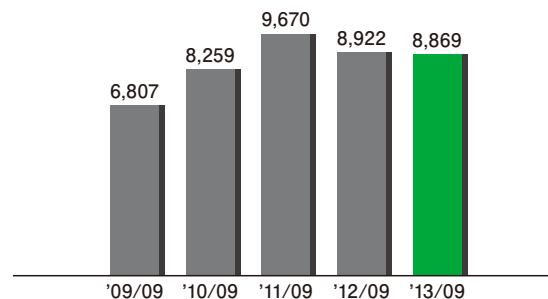
当期純利益 [単位:百万円]



総資産 [単位:百万円]



純資産 [単位:百万円]



株主還元の基本方針

当社は、企業価値の創造と拡大を通じた時価総額の向上とともに、利益配分を継続的に実施することを重要課題に位置付けています。

利益配分にあたっては、「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」という資本政策の基本方針、そして積極的な事業展開に備えるための内部留保を勘案し、総還元性向(※)として中期的に35%を目安に株主還元を行っていきます。

配当金のポイント

- 当期の年間配当金は25円
(直近予想比 +5円)
- 次期の年間配当金は30円を予想
(中間配当：10円、期末配当：20円)

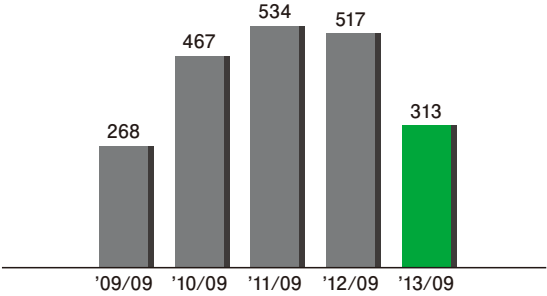
※ 総還元性向 = (配当金総額 + 自己株式取得総額) ÷ 当期純利益 × 100

配当金

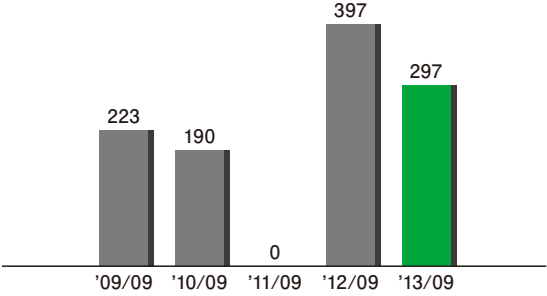
	中間	期末	年間
当期	—	25円	25円
次期(予想)	10円	20円	30円

当社は2013年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っており、1株当たり配当金は当該株式分割を考慮した数値を記載しています。

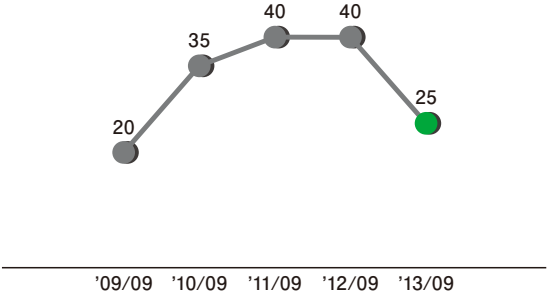
配当金総額 [単位：百万円]



自己株式取得総額 [単位：百万円]



1株当たり配当金 [単位：円]



連結貸借対照表

[単位:百万円]

	2013年9月末	2012年9月末
資産の部		
流動資産 ①	10,768	9,630
現金及び預金	3,416	2,563
売掛金	6,376	6,188
その他	1,141	1,147
貸倒引当金	△166	△268
固定資産	4,878	4,340
有形固定資産	175	218
無形固定資産	2,590	2,483
ソフトウェア	2,346	2,255
のれん	133	171
その他	110	57
投資その他の資産	2,112	1,639
投資有価証券	714	376
敷金及び保証金	469	467
その他	927	795
資産合計	15,646	13,971

連結貸借対照表のポイント

① **流動資産**… 前期末に比べ11億37百万円の増加となりました。これは主に現金及び預金、売掛金が増加したことによるものです。

② **流動負債**… 前期末に比べ11億20百万円の増加となりました。これは買掛金が減少した一方で、主に未払法人税等、未払金が増加したことによるものです。

③ **純資産の部**… 当期純利益として5億16百万円を計上しましたが、主に自己株式の取得や配当金の支払いにより53百万円の減少となりました。

連結貸借対照表

[単位:百万円]

	2013年9月末	2012年9月末
負債の部		
流動負債 ②	5,687	4,566
買掛金	942	1,233
1年内償還予定の転換社債	78	62
1年内返済予定の長期借入金	—	99
未払金	2,334	1,964
未払法人税等	637	7
コイン等引当金	382	420
その他	1,311	777
固定負債	1,090	482
長期借入金	500	—
退職給付引当金	509	363
その他	80	119
負債合計	6,777	5,049
純資産の部 ③		
資本金	2,562	2,562
資本剰余金	3,078	3,078
利益剰余金	3,393	3,394
自己株式	△695	△397
その他の包括利益累計額	62	7
新株予約権	227	211
少数株主持分	239	64
純資産合計	8,869	8,922
負債純資産合計	15,646	13,971

連結損益計算書

[単位:百万円]

	2013年9月期	2012年9月期
売上高 ④	30,160	29,382
売上原価	5,336	5,665
売上総利益 ⑤	24,824	23,716
販売費及び一般管理費	23,675	22,012
営業利益 ⑥	1,149	1,704
営業外収益	26	30
営業外費用	55	37
経常利益 ⑥	1,119	1,697
特別利益	93	—
特別損失	205	739
税金等調整前当期純利益	1,008	958
法人税、住民税及び事業税	603	686
法人税等調整額	△149	154
少数株主利益	36	8
当期純利益 ⑦	516	109

連結キャッシュ・フロー計算書

[単位:百万円]

	2013年9月期	2012年9月期
営業活動による キャッシュ・フロー	3,483	2,682
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,389	△2,062
財務活動による キャッシュ・フロー	△414	△1,167
現金及び現金同等物に 係る換算差額	173	1
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	852	△545
現金及び現金同等物の 期首残高	2,563	3,108
現金及び現金同等物の 期末残高	3,416	2,563

連結損益計算書のポイント

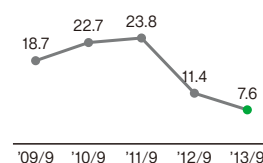
④ 売上高… 全体有料会員数が前期に比べ減少しましたが、連結子会社 Jibe Mobile 株式会社の好調やリアルアフィリエイト事業の立ち上がりにより301億60百万円(前期比2.7%増)となりました。

⑤ 売上総利益… 売上高の増収に加えて、音楽系サービスにおいてダウンロード数が減少したことから原価率が低下し、248億24百万円(同4.7%増)となりました。

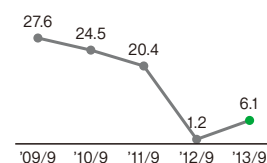
⑥ 営業利益／経常利益… 売上総利益の増益がありましたが、商戦期での積極的な広告宣伝費の投入により販売費及び一般管理費が前期に比べ大幅に増加したため、それぞれ11億49百万円(同32.6%減)、11億19百万円(同34.0%減)となりました。

⑦ 当期純利益… 前期に比べ特別損失が大幅に減少したことや法人税等も減少したことにより、5億16百万円(同372.0%増)となりました。

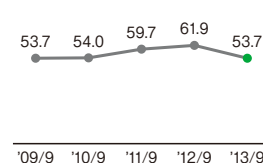
ROA(総資産経常利益率) [単位:%]



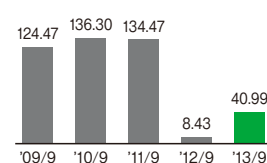
ROE(自己資本当期純利益率) [単位:%]



自己資本比率 [単位:%]



1株当たり当期純利益 [単位:円]



当社は2013年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っており、1株当たり当期純利益は当該株式分割を考慮した数値を記載しています。

会社概要 / 株式情報

2013年9月30日現在

Corporate Profile

会社概要

商号	株式会社 エムティーアイ
設立	1996年8月12日
資本金	2,562百万円
本社所在地	〒163-1435 東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティタワー35F
従業員数(連結)	783名
URL	http://www.mti.co.jp/

グループ会社

(株) テラモバイル	(株) エバージーン	(株) フィル
(株) マイトラックス	(株) メディアード	
Jibe Mobile(株)	J Bridge Ventures, Inc.	
Playground Publishing Holdings B.V.	MShift, Inc.	
上海海隆宣通信息技术有限公司	(株) ビデオマーケット	

大株主

	持株数(株)	議決権比率
前多俊宏	2,931,400	23.35%
株式会社 ケイ・エム・シー	2,524,000	20.11%
株式会社 光通信	946,200	7.54%
株式会社 エムティーアイ	815,100	—
ゴールドマンサックス インターナショナル(常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社)	494,908	3.94%
株式会社 昭文社	168,000	1.34%
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	162,500	1.29%
シー エム ビー エル, エス エー リ, ミューチャル ファンド(常任代理人 株式会社 みずほ銀行決済営業部)	155,200	1.24%
株式会社 バローズ	121,600	0.97%
株式会社 デジマース	91,900	0.73%

株式状況

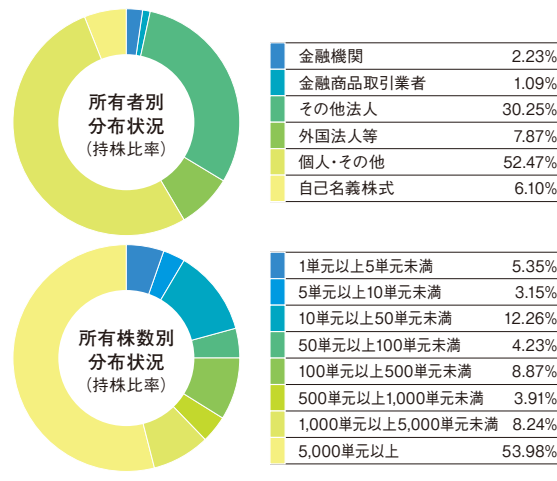
発行可能株式総数	44,760,000株
発行済株式総数	13,368,800株
株主総数	5,279人

役員

(2013年12月21日現在)

代表取締役社長	前多俊宏	取締役	佐々木隆一
取締役副社長	泉博史	取締役	小名木正也
取締役副社長	種野晴夫	常勤監査役	箕浦勤
専務取締役	高橋次男	監査役	中村好伸
専務取締役	清水義博	監査役	崎島一彦
常務取締役	大沢克徳	監査役	大矢和子
取締役	松本博		

株式分布状況



株主メモ

事業年度	10月1日～翌年9月30日
期末配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	12月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 ☎ 0120-232-711
上場証券取引所	東京証券取引所（ジャスダック） （証券コード：9438）
公告方法	電子公告により行う URL http://www.mti.co.jp/koukoku/ （ただし、電子公告によることができない 事故、その他のやむを得ない事由が生じた 時には、日本経済新聞に公告します。）

[株式に関するお手続きについて]

1. 株主さまの住所変更、配当金の振込みのご指定、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いたします。

また、各種お手続き用紙のご請求につきましては、以下のお電話ならびにインターネットにより24時間受付けておりますので、ご利用ください。
☎ 0120-244-479 URL <http://www.tr.mufig.jp/daikou/>

※本誌には当社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。 ※「dメニュー」は株式会社NTTドコモの登録商標です。「iPhone」、「iOS」はApple inc.の登録商標です。「Android™」はGoogle Incの登録商標です。「ソフィ」はユニチャーム株式会社の登録商標です。Wi-FiはWi-Fi Allianceの登録商標です。





株式会社エムティーアイ

〒163-1435 東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティタワー 35F

<http://www.mti.co.jp>



RED CROSS PAPER

この用紙費用の一部は
『日本赤十字社』に寄付されています。