

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

# 2006年9月期 中間決算説明会

株式会社エムティーアイ

2006年5月10日

## 本日の進行要領

- ・ 上期の総括 P 4 ~ 14
- ・ 業績予想変更の主旨 P 15 ~ 17
- ・ 下期の取り組み P 18 ~ 26
- ・ 通期の見通し P 27 ~ 29
- ・ 質疑応答

## 見通しに関する留意事項

本資料における業績見通しは、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って実際の業績は見通しと大きく異なる結果となり得る可能性があります。

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。

## ・ 上期の総括

(1) ハイライト	P 5
(2) 連結P L	P 6
(3) 連結B S	P 7
(4) 事業の状況	
コンテンツ配信事業	P 8 ~ 1 1
テレマーケティング事業	P 1 2
(5) セグメント別連結売上高	P 1 3
(6) セグメント別連結営業利益	P 1 4

## ・ 上期の総括 (1) ハイライト

売上高 : 8,515百万円 (前年同期比 + 1,433百万円、20.2%増)  
 営業利益 : 439百万円 ( // + 739百万円)  
 経常利益 : 430百万円 ( // + 779百万円)

- 着うた®等の音楽系コンテンツ配信が好調に推移。
- テレマーケティングは赤字額縮小。

(単位：百万円)

	売上高 上期実績	前年 同期比	増減率	営業利益 上期実績	前年 同期比	増減率	要因
コンテンツ配信	6,299	1,782	39.5%	443	604	-	着うた®が好調
携帯電話販売	1,311	789	-37.6%	72	34	90.7%	量販店向け卸売からの撤退
テレマーケティング	731	398	119.7%	58	112	-	赤字額縮小
その他	174	41	31.3%	7	8	-	

## ．上期の総括 ( 2 ) 連結 P L

( 単位 : 百万円 )

	FY2006 上期実績	FY2005 上期実績	前年同期比		要因
			金額	増減率	
売上高	8,515	7,082	1,433	20.2%	
売上総利益	5,462	3,457	2,004	58.0%	コンテンツの売上増加、粗利率改善 テレマの売上増加(粗利率100%)
( 利益率 )	64.1%	48.8%			
営業利益	439	299	739	-	粗利額増加により 人件費、広告宣伝費、キャリアへの課金 手数料、賃借料等の経費増加を吸収
( 利益率 )	5.2%	-4.2%			
経常利益	430	349	779	-	営業外損益の改善 (社債発行費償却の減少等)
( 利益率 )	5.1%	-4.9%			
中間純利益	338	479	818	-	
( 利益率 )	4.0%	-6.8%			

## 上期の総括 (3) 連結BS

ネットキャッシュ 17億円

(単位：百万円)

	FY2006 上期末	FY2005 期末	増減		FY2006 上期末	FY2005 期末	増減
<b>流動資産</b>	<b>6,780</b>	<b>7,159</b>	379	<b>流動負債</b>	<b>2,970</b>	<b>3,322</b>	351
現金及び預金	2,057	3,083	1,026	買掛債務	1,474	1,415	59
売掛債権	4,078	3,514	564	短期借入金( # )	100	950	850
有価証券	200	200	0	未払金	893	425	467
棚卸資産	158	113	45	未払法人税等	164	277	113
その他の流動資産	485	423	62	その他	337	253	83
貸倒引当金	200	174	25	<b>固定負債</b>	<b>327</b>	<b>381</b>	54
				社債	200	250	50
<b>固定資産</b>	<b>2,526</b>	<b>2,215</b>	311	その他	127	131	4
有形固定資産	185	188	3	<b>負債合計</b>	<b>3,297</b>	<b>3,703</b>	406
無形固定資産	367	392	24	<b>少数株主持分</b>	-	-	-
うちソフトウェア	355	379	23	資本金	2,466	2,451	14
投資等	1,973	1,633	339	資本剰余金	4,676	4,662	14
うち投資有価証券	1,348	970	378	利益剰余金	606	917	311
				その他有価証券評価差額金	3	0	4
<b>繰延資産</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	3	自己株式	521	521	△0
				<b>資本合計</b>	<b>6,011</b>	<b>5,675</b>	335
<b>資産合計</b>	<b>9,308</b>	<b>9,379</b>	70	<b>負債・少数株主持分・資本合計</b>	<b>9,308</b>	<b>9,379</b>	70

# 1年内返済予定長期借入金、1年内償還予定社債を含む

．上期の総括

( 4 ) 事業の状況 - 1 .コンテンツ配信事業

有料会員数は426万人に拡大(2005年9月末比 + 55万人)。  
着うた®は50万人増加、着メロは微増。

- 着うた®のメニュー順位は2位を継続。
- 着メロは9位から6位に上昇(FOMA)。



ドコモにおけるメニュー順位

	2005.4	2005.7	2005.10	2006.1	2006.4
着うた® (FOMA)	4位	→ 3位	→ 2位	→ 2位	→ <b>2位</b>
着メロ(FOMA)	9位	→ 9位	→ <b>9位</b>	→ 8位	→ <b>6位</b>
着メロ(PDC)	10位	→ 9位	→ 9位	→ 9位	→ <b>9位</b>

主なコンテンツのFOMAメニュー順位<( )はPDC>

	2005.7	2005.10	2006.1	2006.4
◇ 交通情報	6位 (6位)	→ 1位 (4位)	→ 1位 (5位)	→ <b>1位 (5位)</b>
◇ 電子書籍	2位 (3位)	→ 2位 (2位)	→ 3位 (2位)	→ <b>6位 (3位)</b>
◇ 天気予報	2位 (2位)	→ 2位 (3位)	→ 3位 (3位)	→ <b>2位 (3位)</b>
◇ 辞書	5位 (5位)	→ 5位 (5位)	→ 5位 (5位)	→ <b>5位 (5位)</b>

## 上期の総括

### (4) 事業の状況 - 2. コンテンツ配信事業 (着うた®)

2006年1月時点

ドコモ (2006/1/16更新)		EZ (2006/1/19更新)		VF (2005/12/1更新)	
順位	サイト名	順位	サイト名	順位	サイト名
1	レコード会社直営サウンド	1	レコード会社直営♪サウンド	1	レコード会社直営♪
2	MUSIC.JP 超高音質	2	MUSIC.JP 超高音質	2	アーティスト公式サウンド
3	アーティスト公式サウンド	3	アーティスト公式サウンド	3	試聴OK!MUSIC.JP
4	いろメロミックスDX	4	うた&メロ取り放題☆	4	着信★うた♪
5	レコード会社直営ムービー	5	歌う♪ヒット曲【視聴アリ】	5	★いろメロミックスDX
6	着信★うた♪	6	全曲視聴! 取り放題うたソンの神様	6	うたJETS!!
7	avexうた♪ミュウモ	7	JPOP☆無限GET	7	ベストヒットJ-POP
8	ポケうたJOYSOUND	8	着信★うた♪	8	BEINGGIZA SUTDIO
9	うたJETS!!	9	取り放題EZJ-POP	9	ポニーキャニオン
10	着モーション PRISMIX	10	ベストヒットJ-POP	10	ワーナーミュージック



2006年4月時点

ドコモ (2006/4/17更新)		EZ (2006/4/27更新)		VF (2006/3/1更新)	
順位	サイト名	順位	サイト名	順位	サイト名
1	レコード会社直営サウンド	1	レコード会社直営♪サウンド	1	レコード会社直営♪
2	MUSIC.JP 超高音質	2	MUSIC.JP 超高音質	2	アーティスト公式サウンド
3	いろメロミックスDX	3	アーティスト公式サウンド	3	試聴OK!MUSIC.JP
4	アーティスト公式サウンド	4	うた&メロ取り放題☆	4	★いろメロミックスDX
5	avexうた♪ミュウモ	5	ウタっちゃ! インタメ★No.1	5	着信★うた♪
6	ポケうたJOYSOUND	6	avexうた♪ミュウモ	6	ベストヒットJ-POP
7	着信★うた♪	7	着信★うた♪	7	うたJETS!!
8	レコード会社直営ムービー	8	30秒視聴! ベストヒット	8	デジタルTSUTAYA
9	うたJETS!!	9	ベストヒットJ-POP	9	めっちゃうた
10	着モーション PRISMIX	10	★いろメロミックスDX	10	BEINGGIZA STUDIO

## 上期の総括

### (4) 事業の状況

### - 3. コンテンツ配信事業 (着メロ)

2006年1月時点

ドコモ (2006/1/16更新)		EZ (2006/1/19更新)		VF (2005/12/1更新)	
順位	サイト名	順位	サイト名	順位	サイト名
1	ポケメロJOYSOUND	1	Music.jp取り放題	1	★いろメロミックス
2	いろメロミックス	2	■全曲取り放題 ■メロクリ	2	めちゃメロ
3	着信メロディGIGA	3	鳴らす♪ヒット曲	3	Music.jp
4	メロDAM♪うたアリ	4	●J研 ●視聴・転送OK	4	ビクターPROメロ♪
5	取り放題 ¥100	5	■大人気 ■メロディの神様	5	ポケメロJOYSOUND
6	セガカラメロディ	6	めちゃメロ	6	セガカラ☆メロディ
7	Nメロディタウン ¥20~300	7	オリコンサウンド	7	うたメロ! QookMusiQ
8	Music.jp取り放題	8	究極EZメロディ! トリ放題	8	オリコンサウンド
9	超音メロっちゃ取放題	9	Nメロディ[従量~トリ放題]	9	Nメロディタウン
10	オリコンサウンド	10	メロDAM♪うたアリ	10	メロDAM



2006年4月時点

ドコモ (2006/4/17更新)		EZ (2006/4/27更新)		VF (2006/3/1更新)	
順位	サイト名	順位	サイト名	順位	サイト名
1	ポケメロJOYSOUND	1	Music.jp取り放題	1	★いろメロミックス
2	いろメロミックス	2	■うた取り放題 ■メロクリ	2	めちゃメロ
3	着信メロディGIGA	3	全曲15円★HAPPYメロディ	3	Music.jp
4	メロDAM♪うたアリ	4	ヒットランキング	4	ポケメロJOYSOUND
5	取り放題 ¥100	5	【全曲取り放題】メロ神	5	ビクターPROメロ♪
6	Music.jp取り放題	6	めちゃメロ(旧メロ着15円~)	6	セガカラMelody♪
7	セガカラMelody♪	7	メロDAM♪うたアリ	7	うたメロ! QookMusiQ
8	Nメロディタウン ¥20~300	8	鳴らす♪ヒット曲[視聴アリ]	8	オリコンサウンド
9	超音メロっちゃ取放題	9	オリコンサウンド	9	Nメロディタウン
10	オリコンサウンド	10	いろメロミックス★取り放題	10	メロDAM

．上期の総括

（４）事業の状況 - 4 .コンテンツ配信事業（情報系）

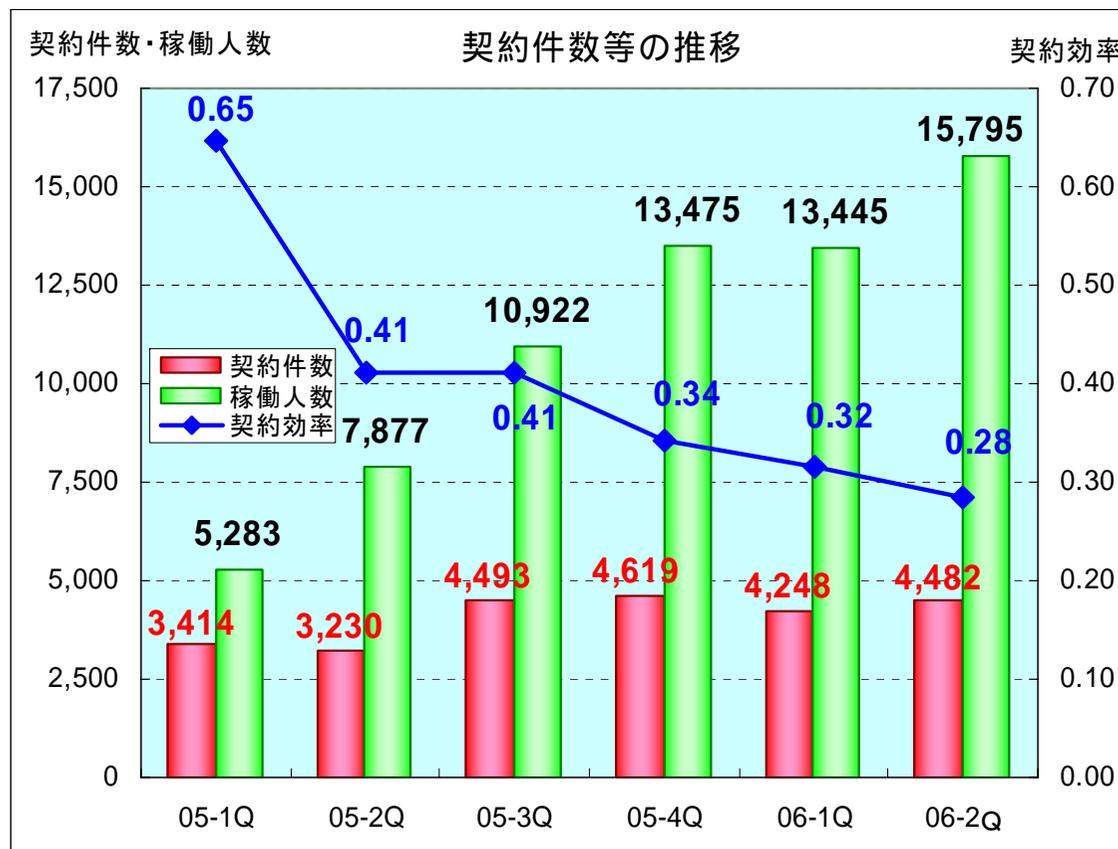
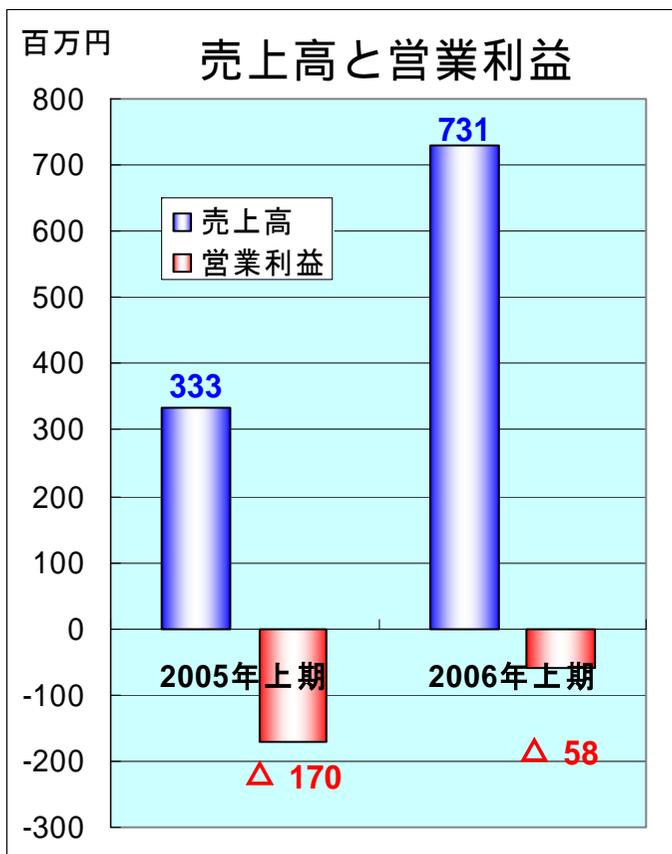
主要カテゴリの有料会員数は着実に増加。  
メニュー順位についても堅調に推移。

		1月時点	4月時点	トピックス
お天気予報	NTTドコモ	3	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・キッズメニュー「お天気よほう」を開始(3/1～)</li> <li>・季節情報を提供 (イルミネーション特集、年末年始特集、花粉情報等)</li> </ul>
	au	1	1	
	ボーダフォン	2	2	
道路交通情報	NTTドコモ	1	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・GPS機能を利用したサービスを開始(10/18～) (「動く渋滞地図」)</li> </ul>
	au	1	1	
	ボーダフォン	1	1	
まっぷるガイド	au	1	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・GPS機能を利用したサービスを開始(10/14～) (「地図&amp;ガイドアプリ」)</li> <li>・季節情報を提供 (美術館・博物館情報、スキー情報、冬の味覚特集、お花見特集等)</li> </ul>
	ボーダフォン	2	3	
旺文社モバイル辞典	NTTドコモ	5	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アプリ「旺文社携帯電子辞書」を開始(1/30～)</li> </ul>
	au	2	1	
	ボーダフォン	2	3	
どこでも読書	NTTドコモ	3	6	
	au	6	6	

# 上期の総括

## (4) 事業の状況 テレマーケティング事業

売上高は前年同期比大幅増、赤字額縮小。  
300人体制まで拡大したが、オペレーション効率の改善が課題。



## ．上期の総括 (5) セグメント別連結売上高

コンテンツの割合は70%超

(単位：百万円)

	FY2006 上期実績	FY2005 上期実績	前年同期比		要因
			金額	増減率	
コンテンツ配信	6,299	4,516	1,782	39.5%	着うた®の有料会員数増加
(構成比)	74.0%	63.8%			
携帯電話販売	1,311	2,100	789	-37.6%	量販店向け卸売からの撤退
(構成比)	15.4%	29.7%			
テレマーケティング	731	333	398	119.7%	オペレータ数拡大による 契約件数増加
(構成比)	8.6%	4.7%			
その他	174	132	41	31.3%	
(構成比)	2.0%	1.9%			
合計	8,515	7,082	1,433	20.2%	
(構成比)	100.0%	100.0%			

## . 上期の総括

### (6) セグメント別連結営業利益

黒字に転換

(単位：百万円)

	FY2006 上期実績	FY2005 上期実績	前年同期比		要因
			金額	増減率	
コンテンツ配信	443	160	604	-	粗利額増加により 人件費、広告宣伝費、キャリアへの課金 手数料、賃借料等の経費増加を吸収
(利益率)	7.0%	-3.6%			
携帯電話販売	72	38	34	90.7%	量販店向け卸売からの撤退による 事業採算の向上
(利益率)	5.5%	1.8%			
テレマーケティング	58	170	112	-	契約件数増加による事業採算の向上
(利益率)	-8.0%	-51.2%			
その他	7	0	8	-	
(利益率)	-4.3%	0.6%			
合計	439	299	739	-	
(利益率)	5.2%	-4.2%			

## ・業績予想変更の主旨

- |           |       |
|-----------|-------|
| (1) 上期実績  | P 1 6 |
| (2) 通期見通し | P 1 7 |

## 業績予想変更の主旨

### (1) 上期実績

売上高	: 8,515百万円	8,284百万円	(+231百万円)
営業利益	: 439百万円	250百万円	(+189百万円)
経常利益	: 430百万円	235百万円	(+195百万円)

- 着うた®を中心に有料会員数が順調に拡大。
- 着メロの退会率低下による売上原価率の低減。

(単位：百万円)

	売上高 上期実績	売上高 1/31計画	1/31 計画比	増減率	営業利益 上期実績	営業利益 1/31計画	1/31 計画比	増減率
コンテンツ配信	6,299	6,093	206	3.4%	443	231	212	91.9%
携帯電話販売	1,311	1,272	39	3.1%	72	55	17	32.2%
テレマーケティング	731	783	51	-6.5%	58	32	26	-
その他	174	136	38	28.0%	7	4	3	-
合計	8,515	8,284	231	2.8%	439	250	189	75.9%

## 業績予想変更の主旨 (2) 通期見直し

売上高	: 18,500百万円	18,030百万円	(+ 470百万円)
営業利益	: 900百万円	850百万円	(+ 50百万円)
経常利益	: 830百万円	820百万円	(+ 10百万円)

- サービス拡大に向けた費用が発生するが、コンテンツ配信事業は好調。
- テレマーケティング事業における黒字転換の遅れ。
- 関連会社における先行投資費用の増大。

(単位：百万円)

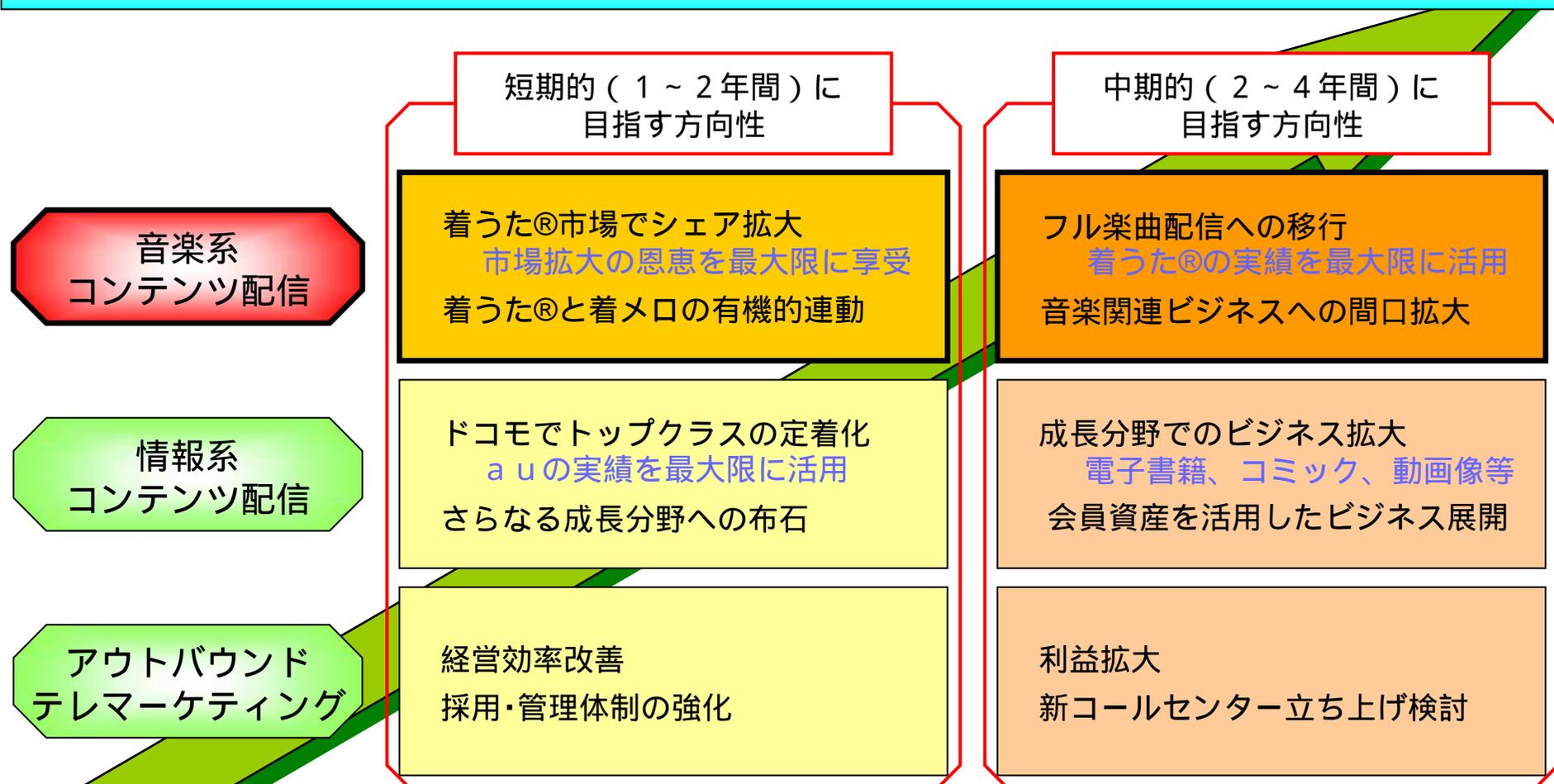
	売上高 修正計画	売上高 1/31計画	1/31 計画比	増減率	営業利益 修正計画	営業利益 1/31計画	1/31 計画比	増減率
コンテンツ配信	14,220	13,557	663	4.9%	970	746	224	30.0%
携帯電話販売	2,440	2,495	55	-2.2%	100	94	6	6.4%
テレマーケティング	1,520	1,694	174	-10.3%	150	21	171	-
その他	320	284	36	12.7%	10	11	1	-
合計	18,500	18,030	470	2.6%	900	850	50	5.9%

## ・ 下期の取り組み

- |                    |             |
|--------------------|-------------|
| (1) 事業の方向性         | P 1 9       |
| (2) 連結P Lの見通し      | P 2 0       |
| (3) 事業の取り組み        |             |
| コンテンツ配信事業          | P 2 1 ~ 2 4 |
| テレマーケティング事業        | P 2 5       |
| (4) 下期セグメント別連結業績計画 | P 2 6       |

・下期の取り組み  
 (1) 事業の方向性

高成長が期待できる音楽系コンテンツ配信を積極的拡大。  
 さらなる成長分野への布石。



・下期の取り組み  
 (2) 下期連結P Lの見通し

売上高 : 9,984百万円 (前年同期比 + 2,309百万円、30.1%増)  
 営業利益 : 460百万円 ( " 51百万円、10.0%減)  
 経常利益 : 399百万円 ( " 79百万円、16.6%減)

- 着うた®を中心とする音楽系コンテンツ配信を積極的拡大。
- 携帯電話販売とテレマーケティングの損益悪化。

(単位：百万円)

	売上高 下期計画	前年 同期比	増減率	営業利益 下期計画	前年 同期比	増減率	要因
コンテンツ配信	7,920	2,522	46.7%	526	86	19.6%	着うた®が好調
携帯電話販売	1,128	410	-26.7%	27	103	-79.1%	継続手数料の減少
テレマーケティング	788	171	27.9%	91	52	-	オペレーション効率改善の遅れ
その他	145	25	21.2%	2	6	-	

## 下期の取り組み

### (3) 事業の取り組み - 1. コンテンツ配信事業 (市場環境)

ナンバーポータビリティ制度開始による影響は限定的。  
PC音楽配信による影響は軽微。

#### 1. ナンバーポータビリティ制度開始

- ・一時的にコンテンツの解約率が高まる可能性が考えられる。
- ・3キャリアでコンテンツを展開しているため影響は限定的。  
auへの乗り換え希望者が多いため、  
auにおけるトップクラスの実績はマイナス要因になりにくい。
- ・4Qの端末(新規/機種変)買い控えの影響はリスク要因となりうる。

#### 2. PC音楽配信

- ・PCによる有料音楽配信市場は発展途上。
- ・利用者層は異なるため、住み分けができています。

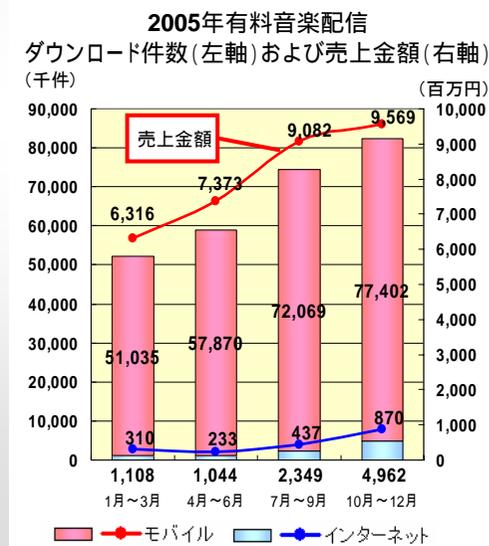
iPodユーザー 30代~40代が69.3%  
着うたフル®ユーザー 10代~20代が57.1%

[出所] モバイル・コンテンツ・フォーラム発表資料

ナンバーポータビリティ制度開始後の乗り換え希望先

au	48.7%
NTTドコモ	17.9%
ボーダフォン	10.9%
分からない	22.5%

[出所] ケータイ白書2006



・下期の取り組み

(3) 事業の取り組み - 2. コンテンツ配信事業 (音楽系)

着うた®は、ドコモ3G端末の急速な普及に対応し、シェア拡大を目指す。  
 着うたフル®は楽曲配信数拡大、着メロは有料会員数維持を目指す。

着うた®

積極的展開により、有料会員数拡大。

- ・積極的なプロモーション展開を継続。
- ・先行配信等、付加価値のついたキラー・コンテンツの獲得。
- ・『music.jp』ブランドを活かしたサービス拡大を本格化。  
 『music.jp 洋楽』、『music.jp アニメ&ゲーム』

着うたフル®

着うた®の実績を活かしたフル楽曲の獲得。

- ・レコード会社、プロダクション等との関係強化。

着メロ

縮小市場の中で、有料会員数を維持。

- ・着うた®と連動した独自キャンペーンの展開。

【アニメ&ゲーム】



- サービス開始
- ・ドコモ 4/3 ~
  - ・au 4/13 ~

【洋楽】



- サービス開始
- ・ドコモ 4/3 ~
  - ・au 3/9 ~
  - ・ボーダフォン 3/15 ~

下期の取り組み

(3) 事業の取り組み - 3. コンテンツ配信事業 (情報系)

ドコモでトップクラスのメニュー順位を確保・維持。  
コミック配信サイトの立ち上げに注力。

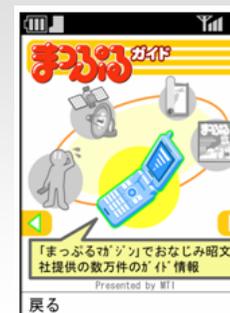
1. ドコモでトップクラスのメニュー順位を継続。

- 魅力的で品質の高いコンテンツの提供。
- 携帯電話のGPS機能を活かしたサービスの提供。  
(2007年夏: GPS標準装備)

2. コミック配信サイトの立ち上げに注力。

- キラー・コンテンツの獲得と品揃えの確保。

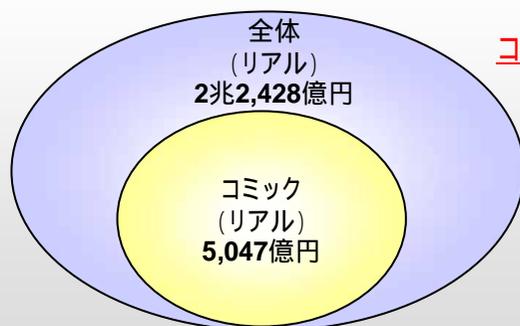
【まっぷるガイドナビ】



【Myカーナビ】



2004年の出版市場

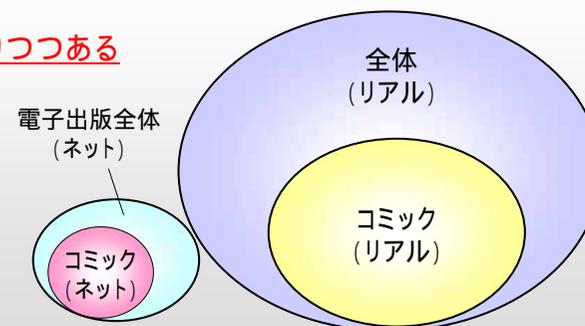


[出所] 情報メディア白書2006

コミック配信市場(ネット)は立ち上がりつつある



今後の出版市場

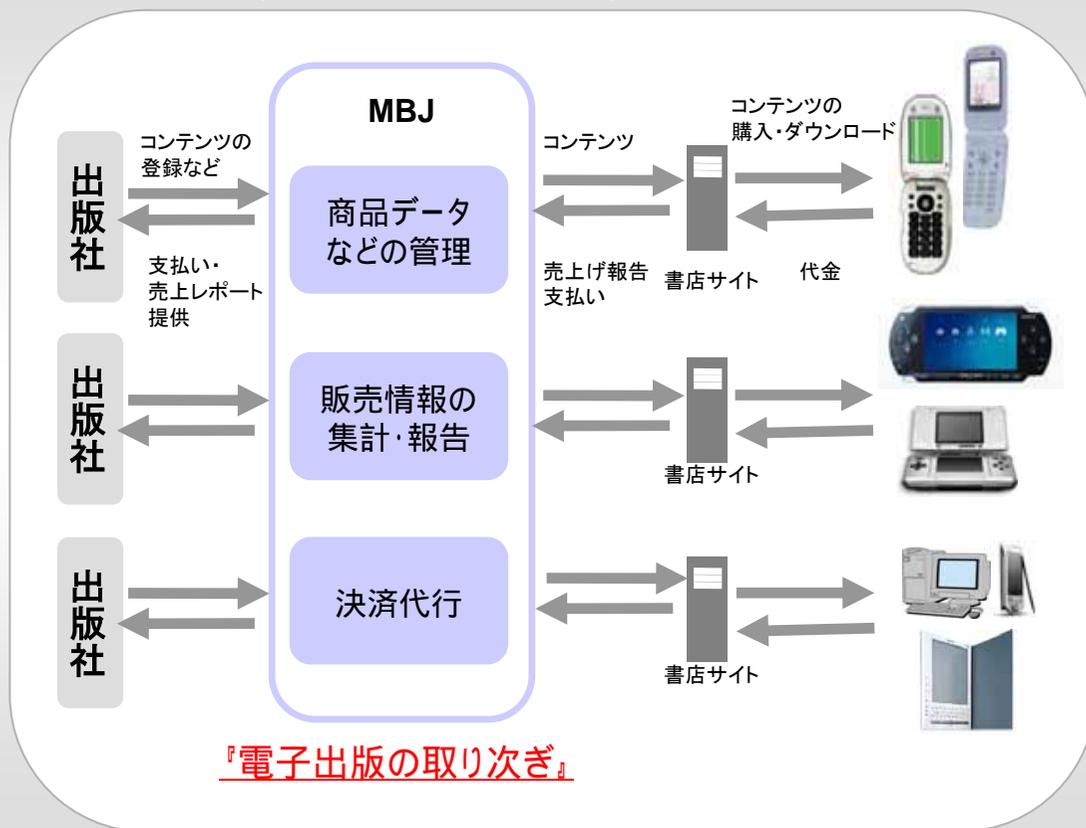


## 下期の取り組み

### (3) 事業の取り組み - 3.コンテンツ配信事業(情報系)

MBJは電子出版流通プラットフォーム事業を本格化。  
出版社を含めた協業先を増強中(4月に第三者割当増資を決議)。

MBJ (モバイルブック・ジャーニー)のビジネスモデル



MBJの主要株主

(2006年3月31日時点)

主要株主	出資比率
MTI	42.86%
(株)インプレスホールディングス	17.32%
大日本印刷(株)	17.32%
(株)講談社	8.66%
(株)光文社	4.33%
(株)角川書店	4.33%
(株)新潮社	4.33%
(株)筑摩書房	0.43%
(株)双葉社	0.43%

4/28に第三者割当増資を決議

・発行新株式: 3,630株

・発行価額の総額: 363,000,000円

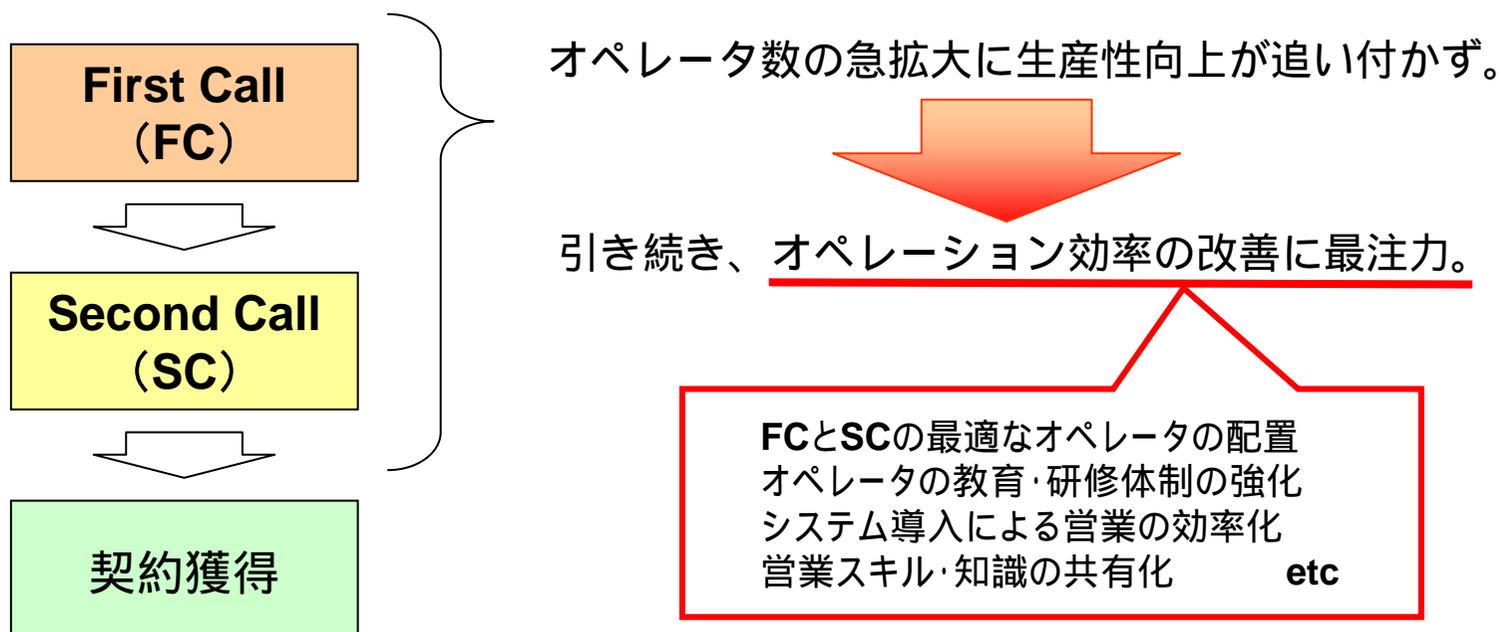
・引受先: 当社、(株)ドコモ・ドットコム、(株)小学館 その他11社

・下期の取り組み

( 3 ) 事業の取り組み      テレマーケティング事業

事業運営体制を再構築。  
下期契約件数9,440件を目標。

- オペレーション効率の改善に注力。



## 下期の取り組み (4) 下期セグメント別連結業績計画

(単位：百万円)

	FY2006 売上高 下期計画	FY2005 売上高 下期実績	増減		FY2006 営業利益 下期計画	FY2005 営業利益 下期実績	増減	
			金額	増減率			金額	増減率
<b>コンテンツ配信</b>	<b>7,920</b>	<b>5,398</b>	<b>2,522</b>	<b>46.7%</b>	<b>526</b>	<b>440</b>	<b>86</b>	<b>19.6%</b>
左(構成比)右(利益率)	<b>79.3%</b>	<b>70.3%</b>			<b>6.7%</b>	<b>8.2%</b>		
<b>携帯電話販売</b>	<b>1,128</b>	<b>1,539</b>	<b>410</b>	<b>-26.7%</b>	<b>27</b>	<b>130</b>	<b>103</b>	<b>-79.1%</b>
左(構成比)右(利益率)	<b>11.3%</b>	<b>20.1%</b>			<b>2.4%</b>	<b>8.5%</b>		
<b>テレマーケティング</b>	<b>788</b>	<b>616</b>	<b>171</b>	<b>27.9%</b>	<b>91</b>	<b>39</b>	<b>52</b>	<b>-</b>
左(構成比)右(利益率)	<b>7.9%</b>	<b>8.0%</b>			<b>-11.6%</b>	<b>-6.4%</b>		
<b>その他</b>	<b>145</b>	<b>120</b>	<b>25</b>	<b>21.2%</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>-</b>
左(構成比)右(利益率)	<b>1.5%</b>	<b>1.6%</b>			<b>-1.7%</b>	<b>-7.2%</b>		
<b>合計</b>	<b>9,984</b>	<b>7,674</b>	<b>2,309</b>	<b>30.1%</b>	<b>460</b>	<b>511</b>	<b>51</b>	<b>-10.0%</b>
左(構成比)右(利益率)	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>			<b>4.6%</b>	<b>6.7%</b>		

## ・通期の見通し

- |                    |       |
|--------------------|-------|
| (1) 通期業績計画         | P 2 8 |
| (2) 通期セグメント別連結業績計画 | P 2 9 |

## . 通期の見通し

### ( 1 ) 通期業績計画

( 単位 : 百万円 )

	FY2006 通期計画	FY2005 通期実績	増減		FY2006 上期実績	FY2006 下期計画
			金額	増減率		
売上高	18,500	14,757	3,742	25.4%	8,515	9,984
売上総利益	11,900	8,131	3,768	46.3%	5,462	6,437
( 利益率 )	64.3%	55.1%			64.1%	64.5%
営業利益	900	212	687	324.0%	439	460
( 利益率 )	4.9%	1.4%			5.2%	4.6%
経常利益	830	129	700	540.6%	430	399
( 利益率 )	4.5%	0.9%			5.1%	4.0%
当期純利益	540	125	665	-	338	201
( 利益率 )	2.9%	-0.8%			4.0%	2.0%

## ．通期の見通し

### ( 2 ) 通期セグメント別連結業績計画

( 単位 : 百万円 )

	FY2006 売上高 通期計画	FY2005 売上高 通期実績	増減		FY2006 営業利益 通期計画	FY2005 営業利益 通期実績	増減	
			金額	増減率			金額	増減率
<b>コンテンツ配信</b>	<b>14,220</b>	<b>9,915</b>	<b>4,304</b>	<b>43.4%</b>	<b>970</b>	<b>279</b>	<b>690</b>	<b>246.9%</b>
左 ( 構成比 ) 右 ( 利益率 )	<b>76.9%</b>	<b>67.2%</b>			<b>6.8%</b>	<b>2.8%</b>		
<b>携帯電話販売</b>	<b>2,440</b>	<b>3,639</b>	<b>1,199</b>	<b>-33.0%</b>	<b>100</b>	<b>168</b>	<b>68</b>	<b>-40.8%</b>
左 ( 構成比 ) 右 ( 利益率 )	<b>13.2%</b>	<b>24.7%</b>			<b>4.1%</b>	<b>4.6%</b>		
<b>テレマーケティング</b>	<b>1,520</b>	<b>949</b>	<b>570</b>	<b>60.1%</b>	<b>150</b>	<b>209</b>	<b>59</b>	<b>-</b>
左 ( 構成比 ) 右 ( 利益率 )	<b>8.2%</b>	<b>6.4%</b>			<b>-9.9%</b>	<b>-22.1%</b>		
<b>その他</b>	<b>320</b>	<b>253</b>	<b>66</b>	<b>26.5%</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>-</b>
左 ( 構成比 ) 右 ( 利益率 )	<b>1.7%</b>	<b>1.7%</b>			<b>-3.1%</b>	<b>-3.1%</b>		
<b>合計</b>	<b>18,500</b>	<b>14,757</b>	<b>3,742</b>	<b>25.4%</b>	<b>900</b>	<b>212</b>	<b>687</b>	<b>324.0%</b>
左 ( 構成比 ) 右 ( 利益率 )	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>			<b>4.9%</b>	<b>1.4%</b>		

(ご参考) MTIグループの経営目標

グループの強みを発揮できるストック型ビジネスを早期に高成長軌道に乗せることで、「売上高の高成長と継続的な利益の積み上げ」を実現する。

「売上高の高成長と継続的な利益の積み上げ」を実現



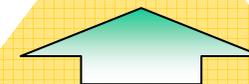
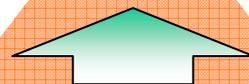
ストック型ビジネスを追及し、早期に高成長軌道に乗せる

モバイル・コンテンツ配信

情報系

音楽系

大規模アウトバウンド  
テレマーケティング



グループ共有の技術・ノウハウ

「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」

本日はありがとうございました。

**【お問い合わせ先】**  
**株式会社エムティーアイ**  
**経営企画室**

**TEL : 03-5333-6323**

**FAX : 03-3320-0189**

**Mail : [ir@mti.co.jp](mailto:ir@mti.co.jp)**

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