



2014年9月期
決算説明会

2014年11月7日 証券コード:9438

CONTENTS

2

決算概要

- 3 決算ハイライト
- 4 連結PL
- 5 連結販管費内訳
- 6 連結PL四半期推移
- 7 連結販管費四半期推移
- 8 事業の概況
- 13 連結BS

14

2015年9月期の取り組み

- 15 2015年9月期 基本方針
- 16 リアルアフィリエイト（RAF）ネットワークの強化
- 20 コンテンツ・サービスの充実
- 23 ヘルスケアサービスの事業領域拡大
- 28 コンテンツ配信事業の指標改善 / RAF事業の指標改善
- 30 2015年9月期 通期業績予想
- 32 営業利益の中期イメージ
- 33 資本政策

35

付属資料





2014年9月期決算概要

Financial Results Overview



決算ハイライト



Membership

有料会員数

スマートフォン
有料会員数

540万人 (2014年6月末比 **+12** 万人)

全体有料会員数

786万人 (2014年6月末比 **4** 万人)



Results

業績

売上高 **30,985**百万円 (前期比824百万円増、2.7%増)

営業利益 **2,557**百万円 (前期比1,407百万円増、122.5%増)

当期純利益 **1,337**百万円 (前期比821百万円増、159.0%増)

前期比
増収増益



Dividend

配当金

年間配当金 : **17円** (予定) (前期比4.5円増、直前予想は15円)



(百万円)	2014年9月期	2013年9月期	前期比	
			金額	増減率
売上高	30,985	30,160	+824	+2.7%
売上原価	4,988	5,336	348	6.5%
売上総利益 (利益率)	25,996 83.9%	24,824 82.3%	+1,172	+4.7%
販管費	23,439 内訳は次ページに記載	23,675	235	1.0%
営業利益 (利益率)	2,557 8.3%	1,149 3.8%	+1,407	+122.5%
経常利益 (利益率)	2,519 8.1%	1,119 3.7%	+1,399	125.0%
当期純利益 (利益率)	1,337 4.3%	516 1.7%	+821	159.0%

- ・ docomoスゴ得、auスマートパスの好調
- ・ リアルアフィリエイト事業の拡大による増収効果

- ・ 広告宣伝費の減少
- ・ リアルアフィリエイト事業の拡大による増益効果

連結販管費内訳



(百万円)	2014年9月期	2013年9月期	前期比	
			金額	増減率
販管費総額	23,439	23,675	235	1.0%
広告宣伝費	8,268	8,702	433	5.0%
人件費	5,815	5,722	+92	+1.6%
支払手数料	3,443	3,227	+215	+6.7%
外注費	1,803	1,741	+62	+3.6%
減価償却費	1,706	1,802	95	5.3%
その他	2,402	2,479	76	3.1%

連結PL四半期推移



(百万円)	2013年9月期				2014年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	7,331	7,491	7,762	7,575	7,498	7,780	7,730	7,974
売上原価	1,231	1,286	1,427	1,391	1,219	1,256	1,238	1,273
売上総利益	6,099	6,205	6,334	6,184	6,279	6,523	6,492	6,700
(利益率)	83.2%	82.8%	81.6%	81.6%	83.7%	83.8%	84.0%	84.0%
販管費	5,885	6,527	5,500	5,762	5,370	6,127	5,866	6,074
営業利益	214	321	834	422	909	395	626	626
(利益率)	2.9%	4.3%	10.7%	5.6%	12.1%	5.1%	8.1%	7.9%
経常利益	216	312	832	384	870	439	614	594
(利益率)	2.9%	4.2%	10.7%	5.1%	11.6%	5.7%	8.0%	7.5%
当期純利益	185	306	443	194	425	364	218	328
(利益率)	2.5%	4.1%	5.7%	2.6%	5.7%	4.7%	2.8%	4.1%

連結販管費四半期推移



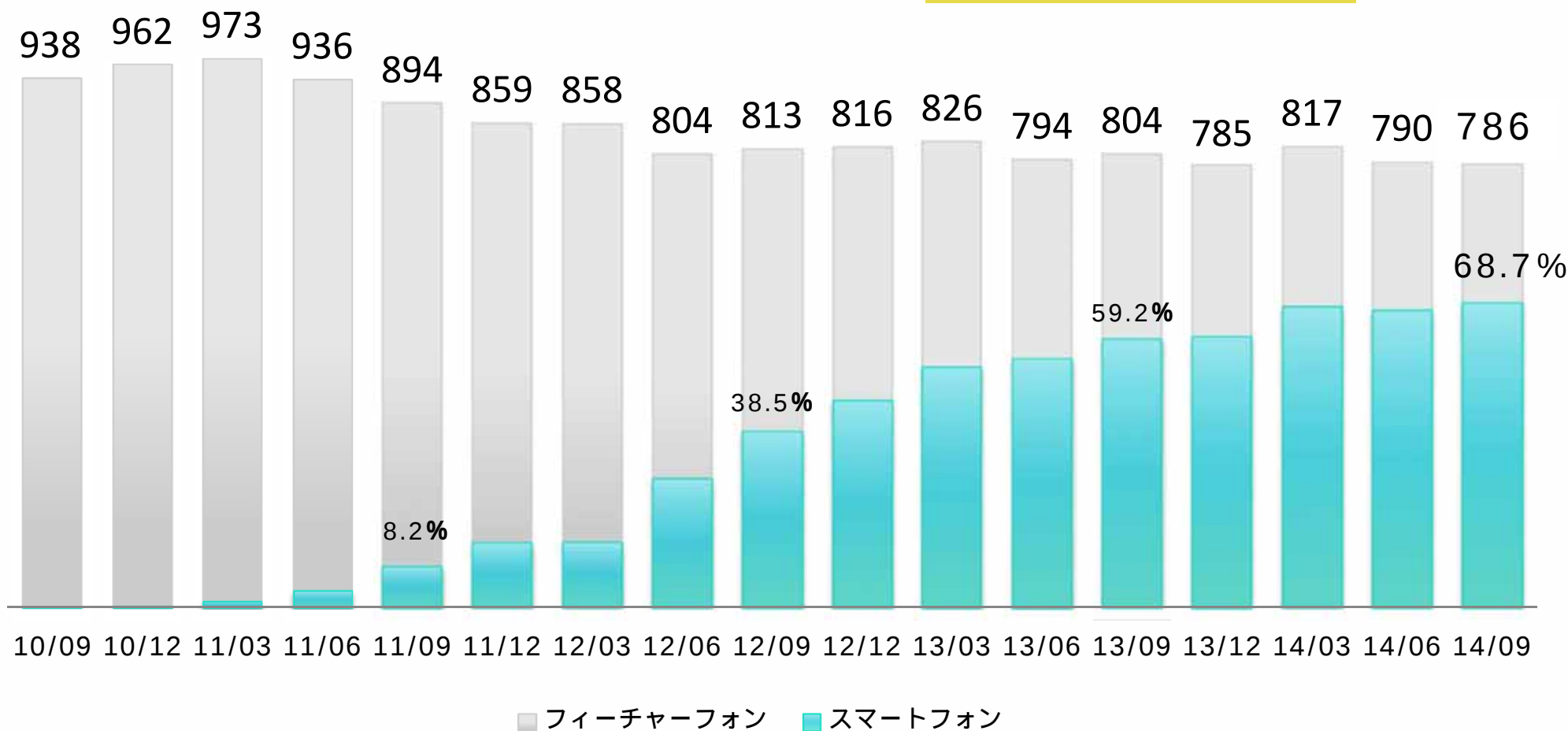
(百万円)	2013年9月期				2014年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
販管費総額	5,885	6,527	5,500	5,762	5,370	6,127	5,866	6,074
広告宣伝費	2,176	2,724	1,780	2,019	1,685	2,392	1,963	2,225
人件費	1,421	1,412	1,422	1,465	1,403	1,422	1,424	1,564
支払手数料	812	823	785	807	806	835	884	918
外注費	440	476	413	410	438	459	484	421
減価償却費	424	440	462	474	444	442	454	365
その他	609	649	635	584	592	575	655	580

事業の概況 全体有料会員数



全体有料会員数 **786** 万人
(2014年6月末比 4万人)

スマートフォン比率
68.7%に拡大



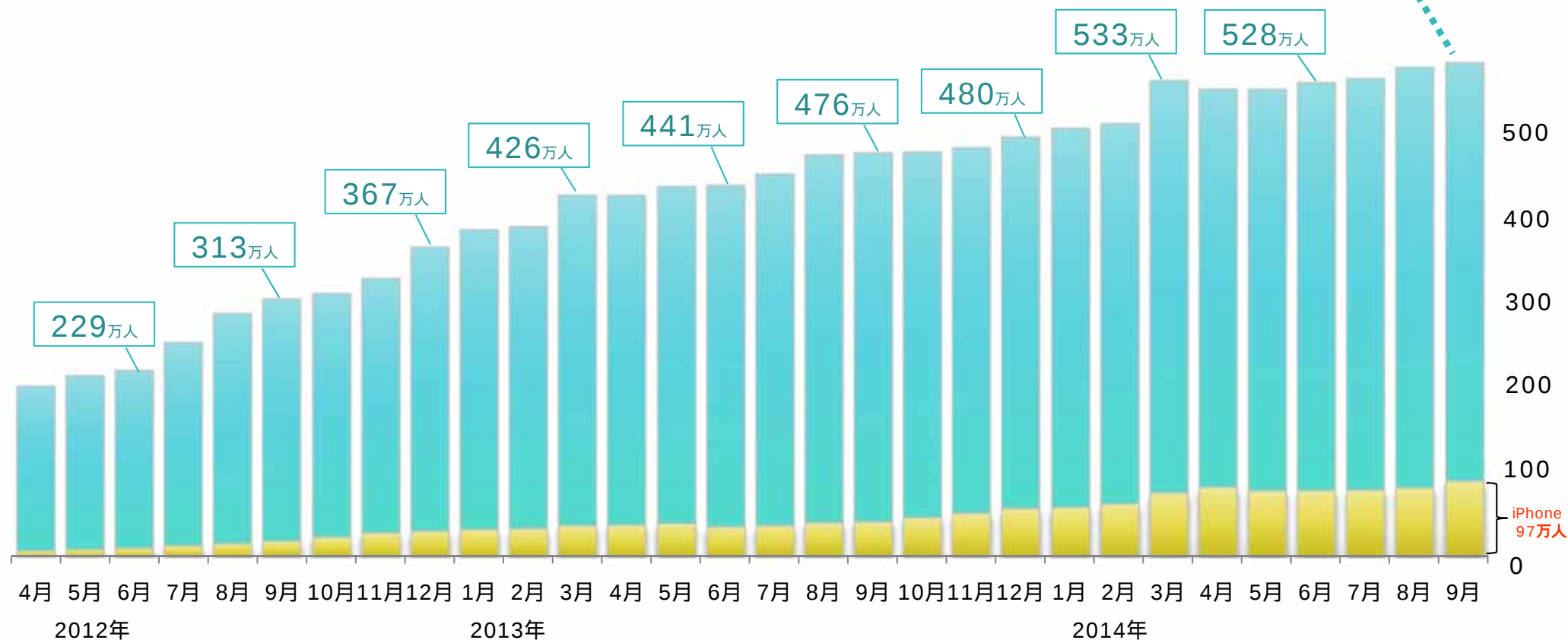
全体有料会員数 四半期推移

事業の概況 スマートフォン有料会員数



スマートフォン
有料会員数

540 万人 (2014年6月末比 12万人)

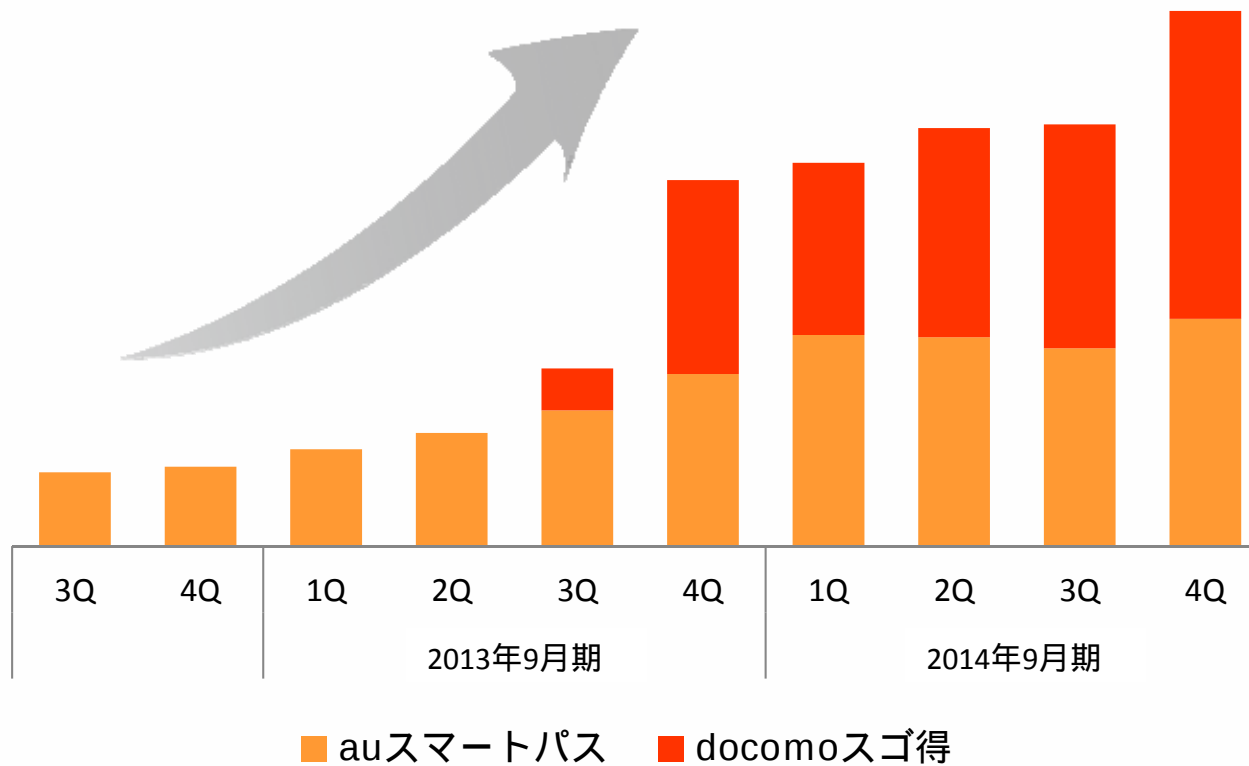


スマートフォン有料会員数 月次推移



キャリア系プラットフォームでも好調！！

docomo スゴ得、au スマートパス売上高推移

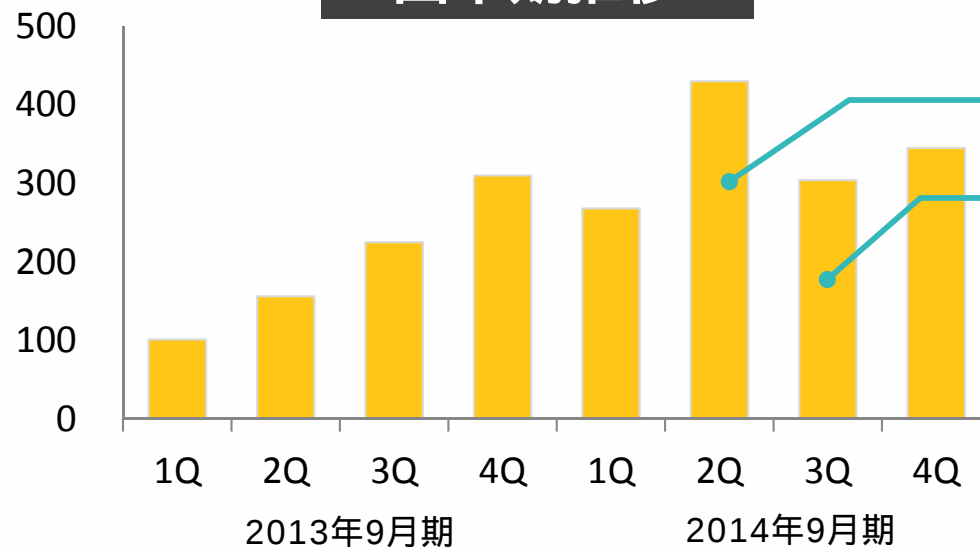


事業の概況 リアルアフィリエイト広告の売上高



(百万円)

四半期推移

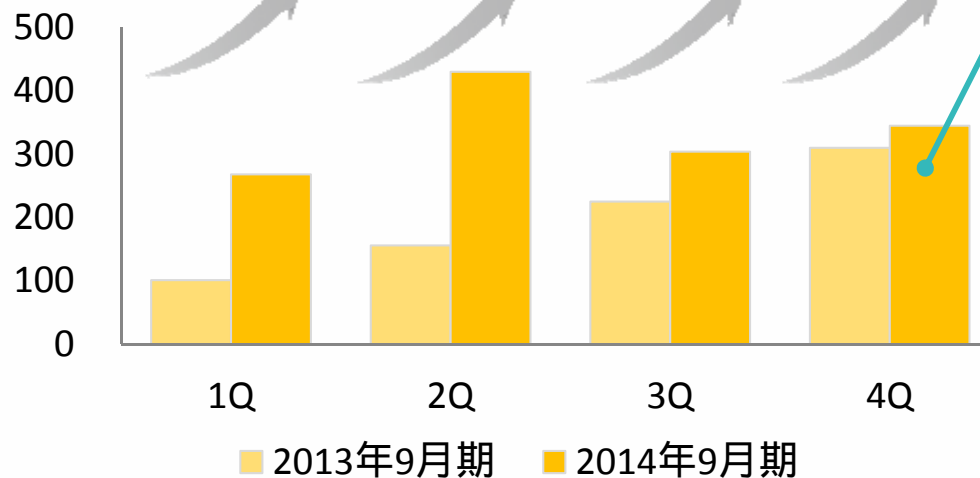


2Q (3月含む) は商戦期

キャッシュバック・キャンペーン
(3月) の反動減

前年同期比較

(百万円)



前年同期比増加基調



計 9 コンテンツで獲得！

1位



©宮部みゆき

©溝端淳平 / 主婦と生活社

2位



©諫山創 / 講談社

3位



2014年9月末のネットキャッシュは**42.8**億円（2013年9月末28.3億円）

（百万円）	2014年9月末	2013年9月末	増減
流動資産	12,183	10,768	+1,415
現金及び預金	4,782	3,416	1,366
受取手形及び売掛金	6,294	6,376	82
その他の流動資産	1,214	1,141	+72
貸倒引当金	108	166	+58
固定資産	4,585	4,878	293
有形固定資産	143	175	32
無形固定資産	2,177	2,590	412
うちソフトウェア	2,150	2,346	196
うちのれん	2	133	130
投資その他の資産	2,264	2,112	+151
うち投資有価証券	813	714	+98
資産合計	16,768	15,646	+1,121

（百万円）	2014年9月末	2013年9月末	増減
流動負債	5,727	5,687	+39
買掛金	976	942	+33
1年内償還予定の社債	-	78	78
未払金	2,317	2,334	16
未払法人税等	674	637	+37
コイン等引当金	277	382	105
その他の流動負債	1,480	1,311	+169
固定負債	1,318	1,090	+228
長期借入金	500	500	-
退職給付引当金	-	509	509
退職給付に係る負債	768	-	+768
その他の固定負債	49	80	30
負債合計	7,045	6,777	+267
資本金	2,596	2,562	+33
資本剰余金	3,111	3,078	+33
利益剰余金	4,305	3,393	+912
自己株式	695	695	0
その他の包括利益累計額	27	62	90
新株予約権	206	227	20
少数株主持分	224	239	15
純資産合計	9,722	8,869	+853
負債・純資産合計	16,768	15,646	+1,121



2015年9月期の取り組み

Approach in the current fiscal year





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

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

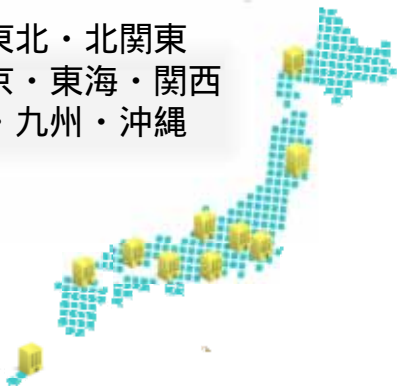
RAFネットワークの強化



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

北海道・東北・北関東
北陸・東京・東海・関西
中国四国・九州・沖縄



のアプローチ

店舗稼働率

UP!



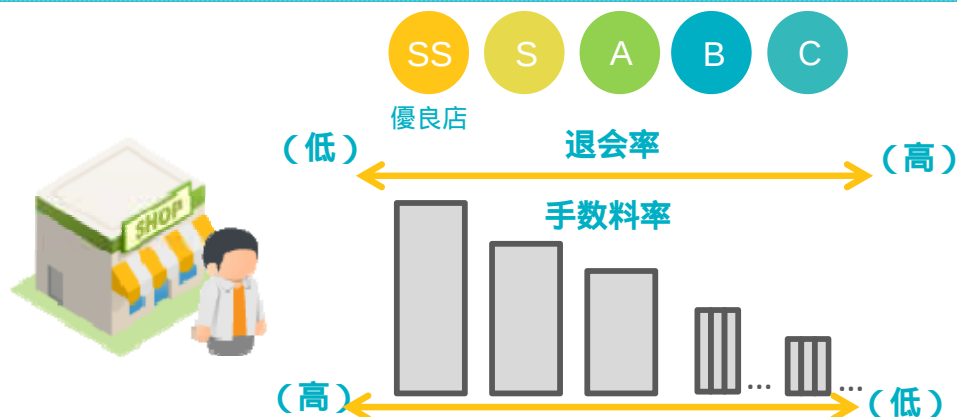
付帯率

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



質
のアプローチ

退会率
DOWN!



RAFネットワークの強化

日本全国に
営業拠点を設置

店舗稼働率UP!

付帯率UP!

新規入会者数増加!

2つ

の事業に効果的

業績拡大!

携帯ショップへの
よりきめ細かな
営業サポートを実現。

1: コンテンツ配信事業
・自社コンテンツ

2: リアルアフィリエイト事業
・他社コンテンツ

エムティーアイ

A社

B社

C社



ビットスルー

エムティーアイ

リアルアフィリエイト
促進依頼

営業拠点

携帯販売
ショップ

お客さま



コンテンツ紹介

コンテンツ入会へ

RAFネットワークの強化

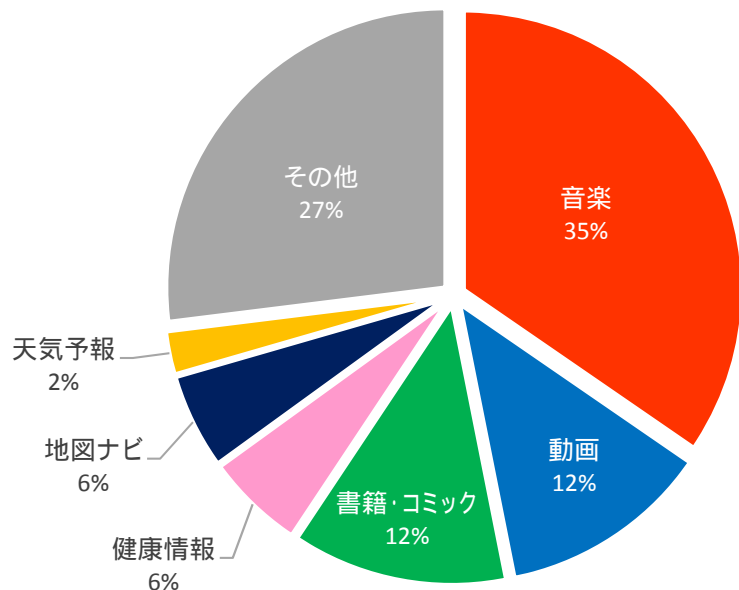
取り扱いコンテンツの充実



地図ナビ系

健康系

コンテンツプロバイダーとの
取引拡大



音楽



動画



書籍・コミック



健康情報



地図ナビ



天気情報



(他社コンテンツ画像はイメージです。)

RAFネットワーク以外の入会導線の確立



無料サービスから有料サービスへの導線



コンテンツ・サービスの充実



統合サービス（音楽、書籍・コミック、動画）の拡大

総合エンターテインメントストア



音楽と本の店
by music.jp

総合

音楽

コミック

書籍

月額

400円（税抜）



顧客単価
(ARPU)
UP!

来春追加予定

+ 動画



詳細はmusic.jpサイト (<http://music-book.jp>) にてご確認ください。

コンテンツ・サービスの充実



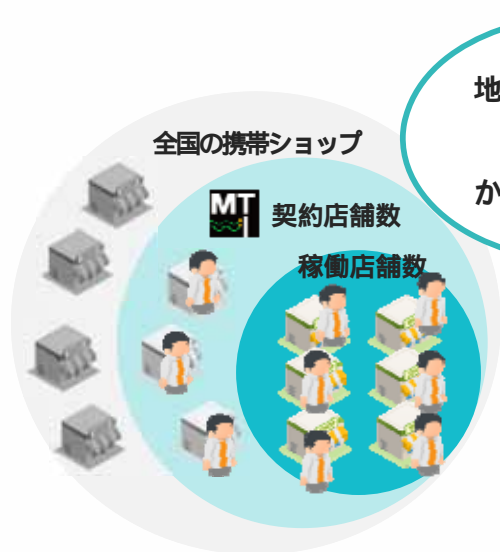
地域密着型天気情報の展開

月額 **100** 円 (税抜)



地域密着型天気情報ニーズに対応
プレミアムコース

月額 **300** 円 (税抜)



地域別コンテンツ
ニーズを
携帯ショップ
からヒアリング!

地域別
イベント



黄砂



台風



火山灰



地域別
ニュース

顧客単価
(ARPU)
UP!



妊活ニーズ取り込みによる『ルナルナファミリー』の拡大



ヘルスケアサービスの事業領域拡大



1 女性向け健康情報サービス



2 医師等への相談サービス



3 遺伝子解析サービス



4 機器連携サービス



ヘルスケアサービスの事業領域拡大



女性向け健康情報サービス



は

妊活・妊娠・育児までをトータルサポートする



に生まれ変わりました。

女性ユーザーを長～くサポート

会員期間
長期化!



生理日予測
基礎体温管理



生理日予測



妊活・妊娠・育児



ヘルスケアサービスの事業領域拡大



医師等への相談サービス

24時間医師・看護師、薬剤師が答えるQ&Aサイト

+KARADAmedica
カラダメディカ

メール・
電話で

1人につき
質問3回まで



月額300円
(税抜)

+

睡眠相談

■ 電話での相談員は医師ではなく、医療従事者が行います。

ヘルスケアサービスの事業領域拡大

遺伝子解析サービス



遺伝子で知る、未来の自分
Dear Gene
遺伝子解析サービス



競争力のあるサービス提供へ

価格据え置き
体質
追加

¥9,800 (税込)

がん(生活習慣に関係しているもの) + 体質

価格
改定

¥19,800 (税込)

がん + 生活習慣病 + 体質

● 女性の関心の高い検査項目の拡充予定

取扱いECサイト

Amazon

ヨドバシ
ドット・コム

楽天

Yahoo!

ヘルスケアサービスの事業領域拡大



機器連携サービス



karadafit



活動量計
「カラダフィット」



体重・体脂肪・内臓脂肪率



指輪型心拍数計



コンテンツ配信事業の指標改善



きめ細かい営業サポート
体制の構築

新規入会者数

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

携帯ショップ別の
退会率別報酬制度の導入

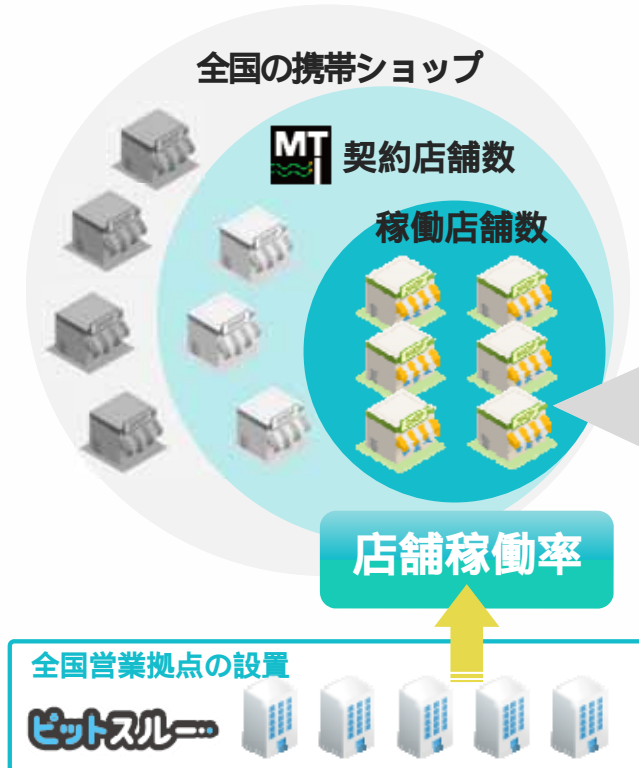
会員増加数

$$= \text{新規入会者数} \times (1 - \text{退会率})$$

コンテンツ・
サービスの充実

売上

$$= \text{会員数} \times \text{顧客単価}$$



店頭でのコンテンツ紹介



付帯率

退会率

コンテンツ入会后
利便性の追求・顧客満足度向上

m 音楽と本の店
by music.jp



顧客単価

退会率

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）

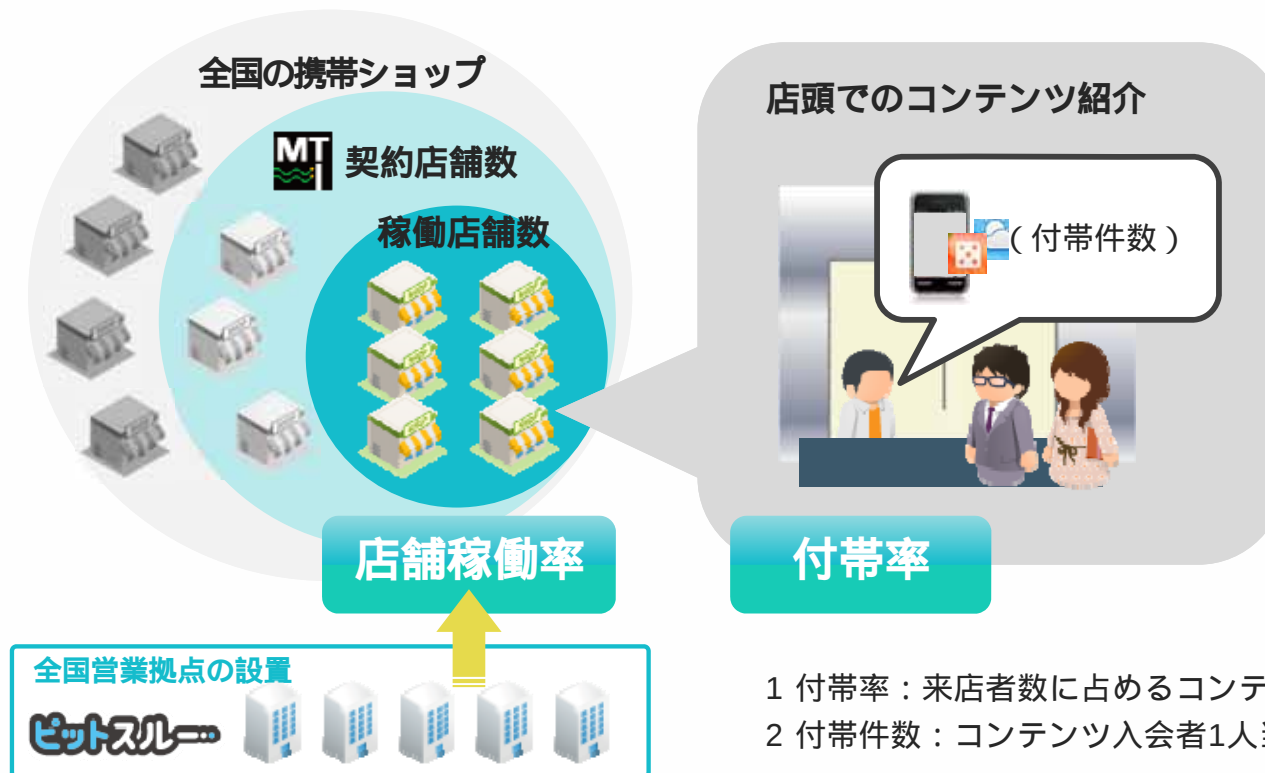
2 付帯件数：コンテンツ入会者1人当たりの入会コンテンツ数

RAF事業の指標改善

きめ細かい営業サポート
体制の構築

$$\text{新規入会者数} = \text{契約店舗数} \times \text{店舗稼働率} \times \frac{1}{\text{店舗当たり来店者数}} \times \text{付帯率}^1 \times \text{付帯件数}^2$$

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



- 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



有料会員数

全体有料会員数目標 **810** 万人

(2014年9月末比 **+24** 万人)



業績

売上高

32,500 百万円

(前期比1,514百万円増、4.9%増)

営業利益

3,050 百万円

(前期比492百万円増、19.3%増)

当期純利益

1,600 百万円

(前期比262百万円増、19.1%増)

2期連続
増収増益へ

2015年9月期 通期業績予想

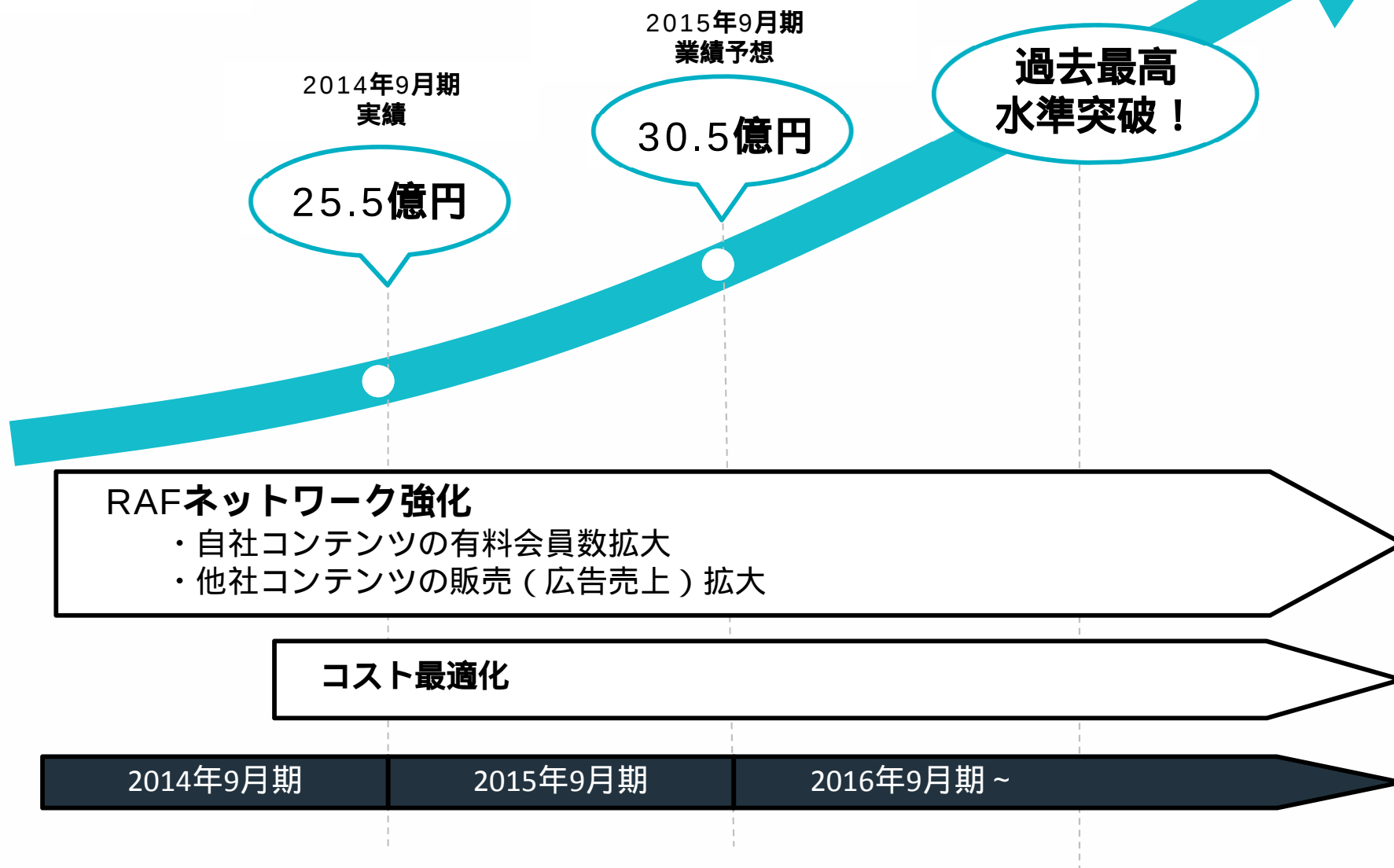


(百万円)	2015年9月期			2014年9月期 (実績)			前期比	
	通期	上期	下期	通期	上期	下期	金額 (通期)	増減率 (通期)
売上高	32,500	16,000	16,500	30,985	15,279	15,705	+1,514	+4.9%
売上原価	5,540	2,700	2,840	4,988	2,476	2,512	+551	+11.1%
販管費	23,910	12,000	11,910	23,439	11,498	11,940	+963	+3.7%
営業利益 (利益率)	3,050 9.4%	1,300 8.1%	1,750 10.6%	2,557 8.3%	1,304 8.5%	1,252 8.0%	+492	+19.3%
経常利益 (利益率)	3,000 9.2%	1,280 8.0%	1,720 10.4%	2,519 8.1%	1,310 8.6%	1,209 8.0%	+480	+19.1%
当期純利益 (利益率)	1,600 4.9%	660 4.1%	940 5.7%	1,337 4.3%	790 5.2%	526 3.4%	+262	+19.6%

営業利益の中期イメージ



営業利益





基本方針

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を図る



配当金

2015年9月期
1株当たり年間配当金

18円

(予想)

前期比
増配予想

	中間配当金	期末配当金	年間配当金
2014年9月期	5円	12円	17円
2015年9月期	8円	10円	18円



付 属 資 料

Appendix



連結PL（4Q）



(百万円)	2014年9月期 第4四半期	2013年9月期 第4四半期	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	7,974	7,575	+398	+5.3%
売上原価	1,273	1,391	117	8.4%
売上総利益 (利益率)	6,700 84.0%	6,184 81.6%	+516	+8.4%
販管費	6,074 内訳は次ページに記載	5,762	+312	+5.4%
営業利益 (利益率)	626 7.9%	422 5.6%	+203	+48.3%
経常利益 (利益率)	594 7.5%	384 5.1%	+210	+54.7%
当期純利益 (利益率)	328 4.1%	194 2.6%	+134	+69.3%

連結販管費内訳（4Q）

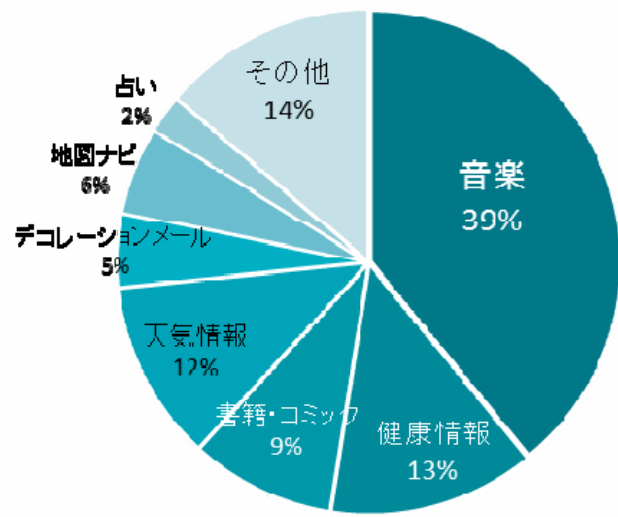


(百万円)	2014年9月期 第4四半期	2013年9月期 第4四半期	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	6,074	5,762	+312	+5.4%
広告宣伝費	2,225	2,019	+205	+10.2%
人件費	1,564	1,465	+98	+6.7%
支払手数料	918	807	+110	+13.8%
外注費	421	410	+10	+2.5%
減価償却費	365	474	108	22.9%
その他	580	584	4	0.7%



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

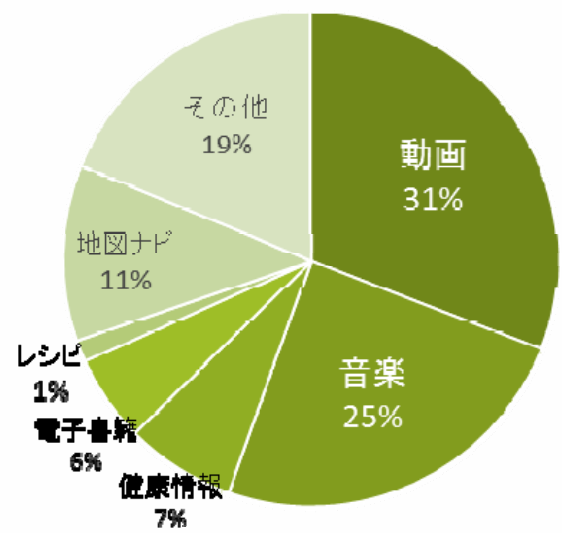


音楽	健康情報	書籍・コミック	天気情報	占い	その他



～ 携帯ショップにおける取り扱い他社コンテンツ～

新規入会者のカテゴリー別割合



動画  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 	音楽 	地図ナビ 	その他 
	電子書籍 	健康情報 	レシピ 

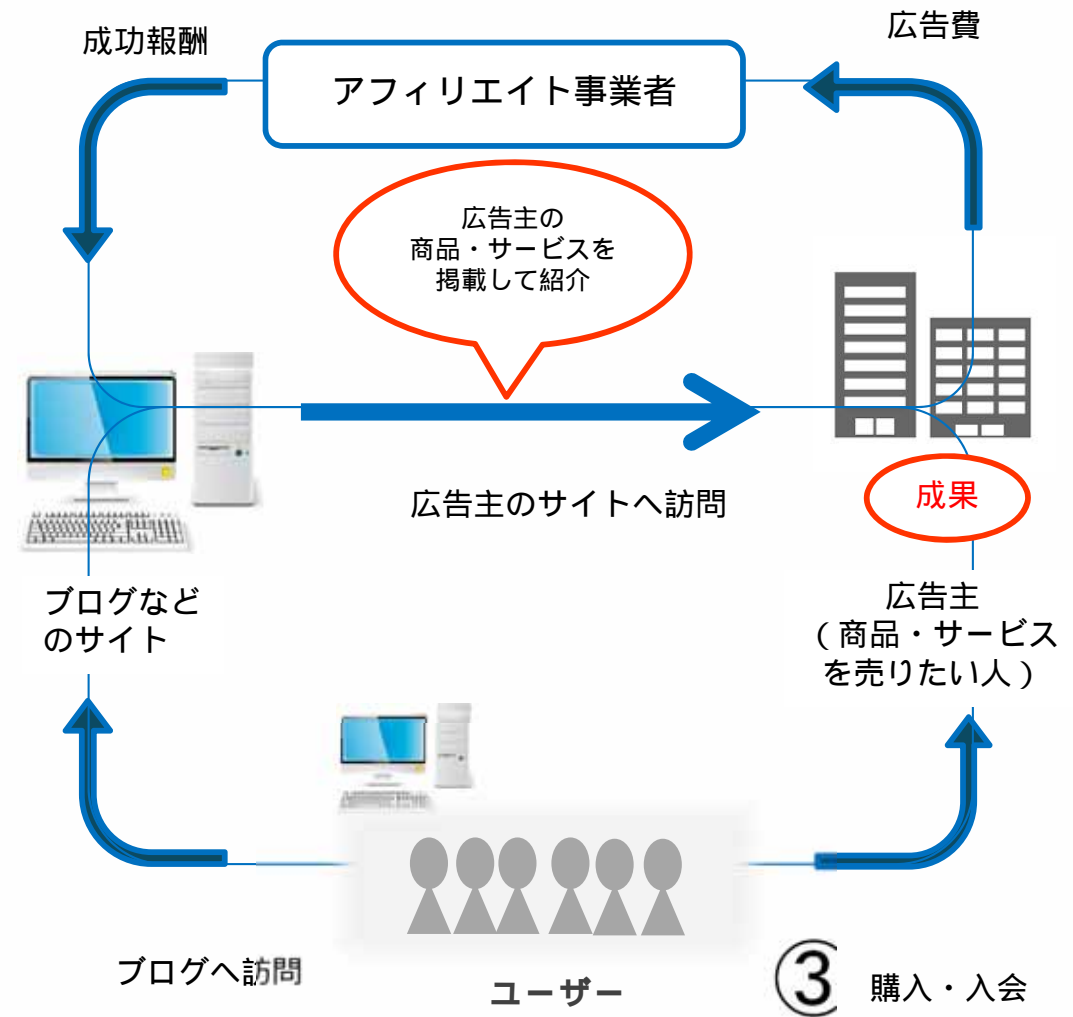
(他社コンテンツ画像はイメージです。実際の画像とは異なります。)

『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。

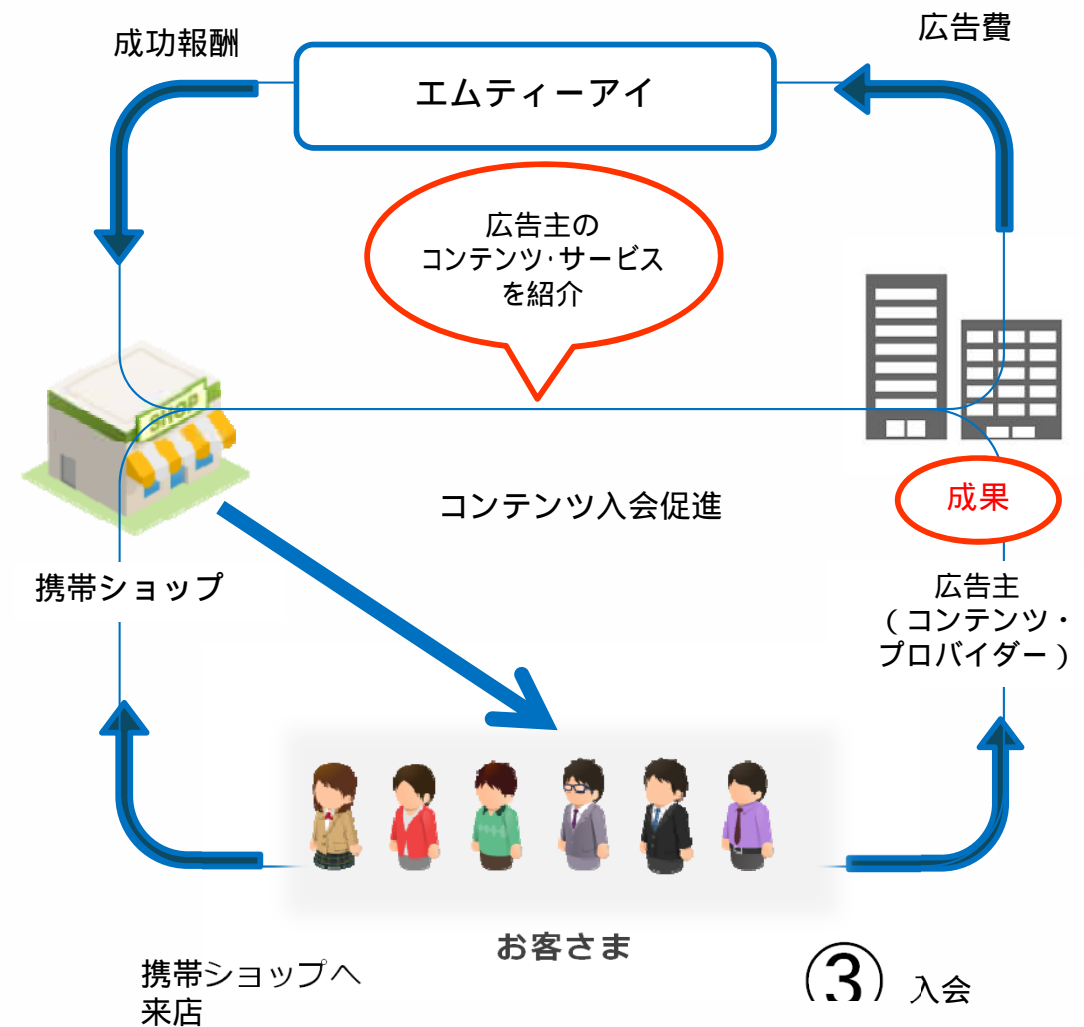
ブログなどのサイトで広告主の商品やサービスを紹介することで、成果（ユーザーが商品を購入するなど）があった場合に、そのサイト運営者が成果報酬を受け取る仕組みのことです。



『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る仕組みのことです。



ビジネスモデル - コンテンツ配信事業 -



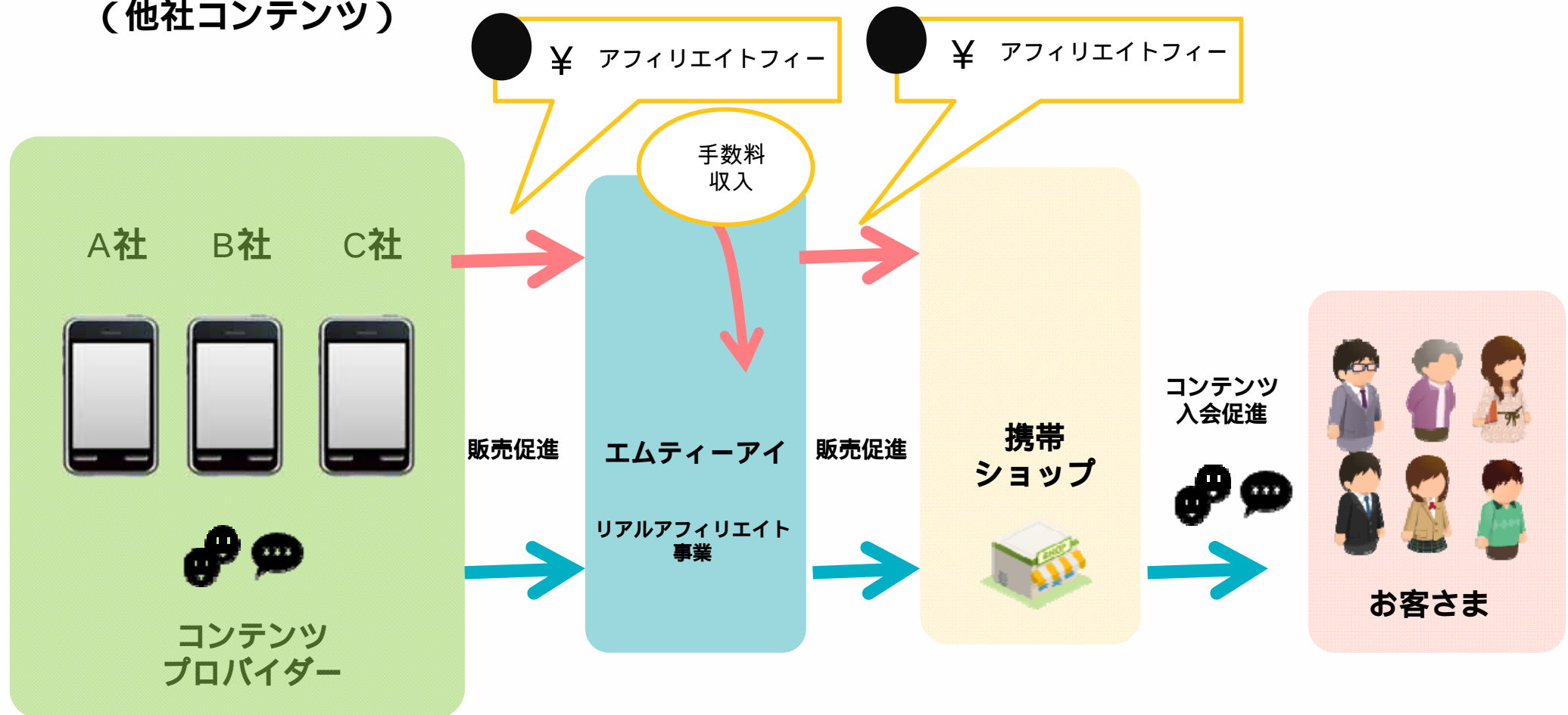
- ▶ B to C
- ▶ ストック型ビジネス
- ▶ 月額有料会員数 × ARPU = 売上高



ビジネスモデル - リアルアフィリエイト事業 -

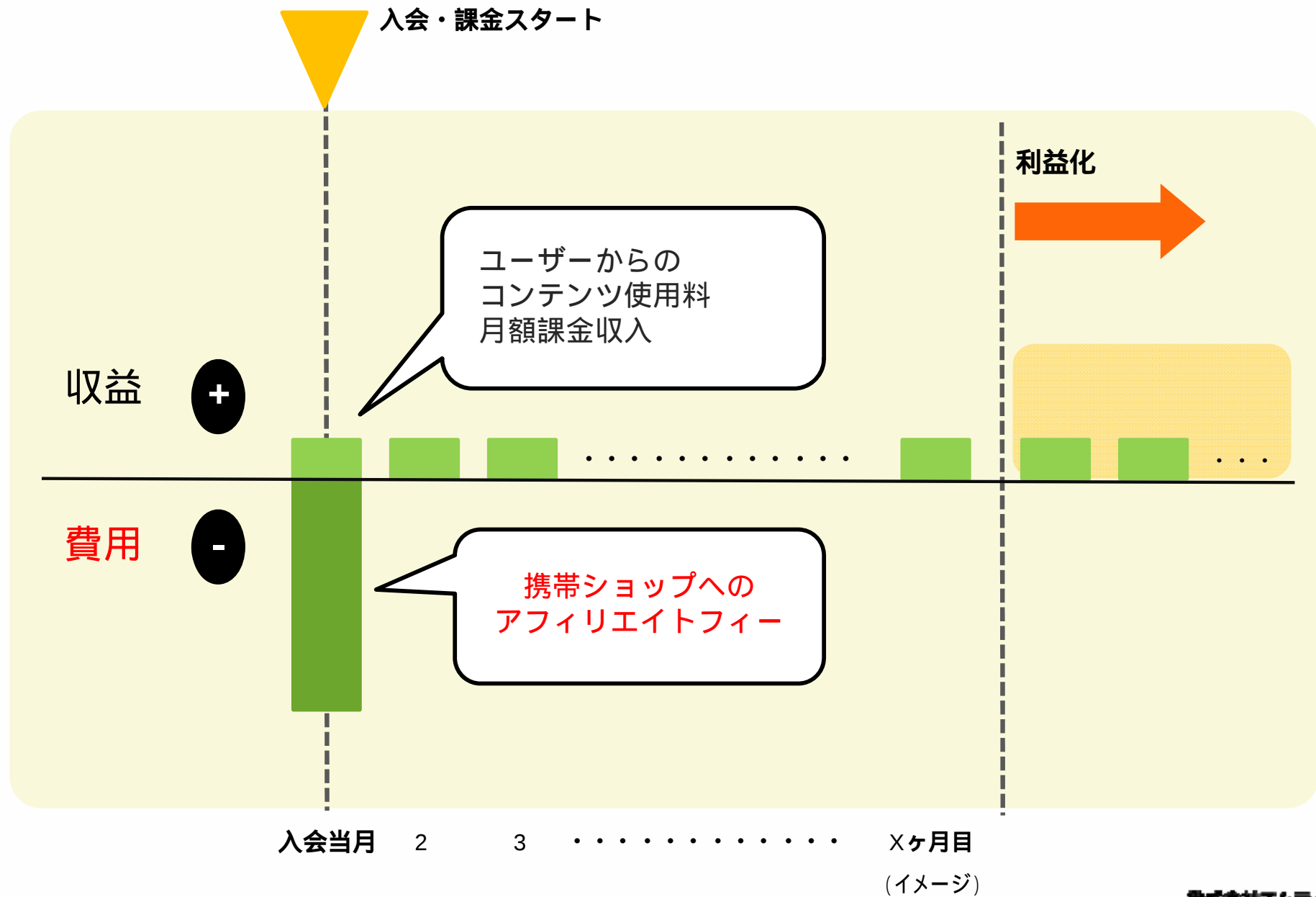


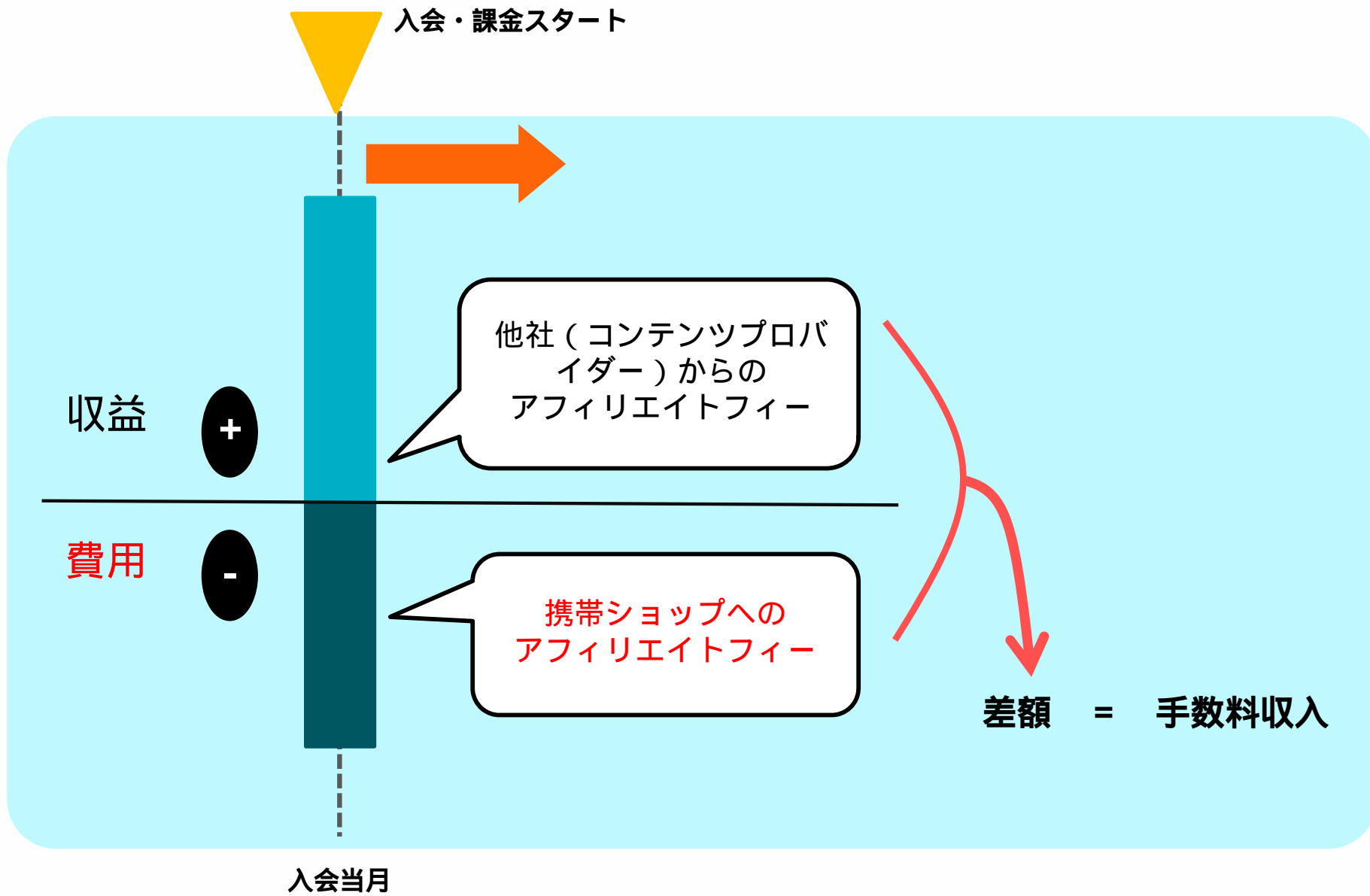
- ▶ B to B
- ▶ フロー型ビジネス
- ▶ 新規入会者数 × 手数料収入 = 売上高
(他社コンテンツ)





損益モデル - コンテンツ配信事業 -







〈お問い合わせ先〉

株式会社エムティーアイ 広報・IR室

TEL: 03-5333-6323 FAX: 03-3320-0189

MAIL: ir@mti.co.jp

www.mti.co.jp