

合同IR会社説明会



株式会社エムティーアイ



2014年9月11日

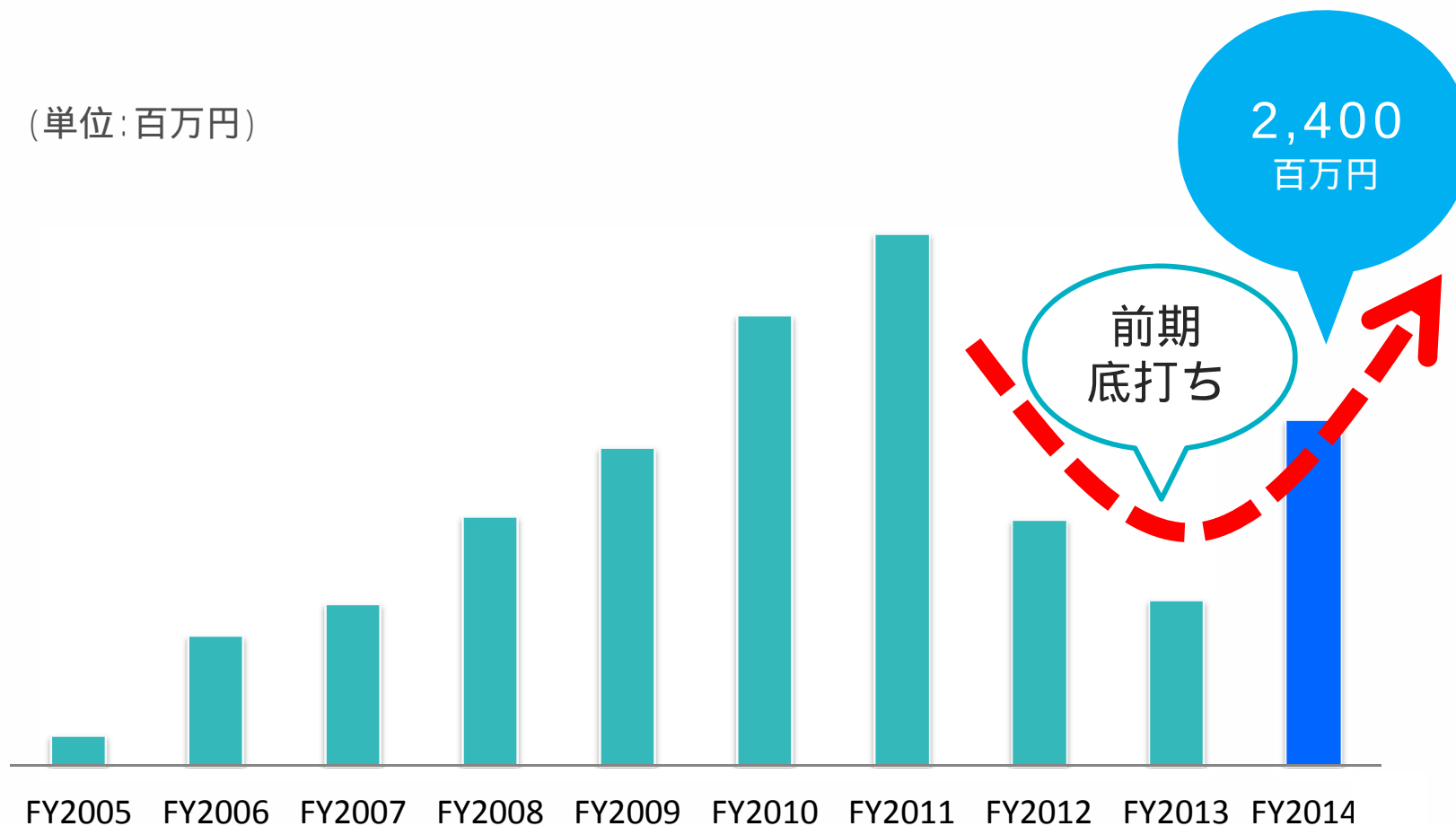
東京証券取引所JASDAQ
証券コード:9438

【営業利益】



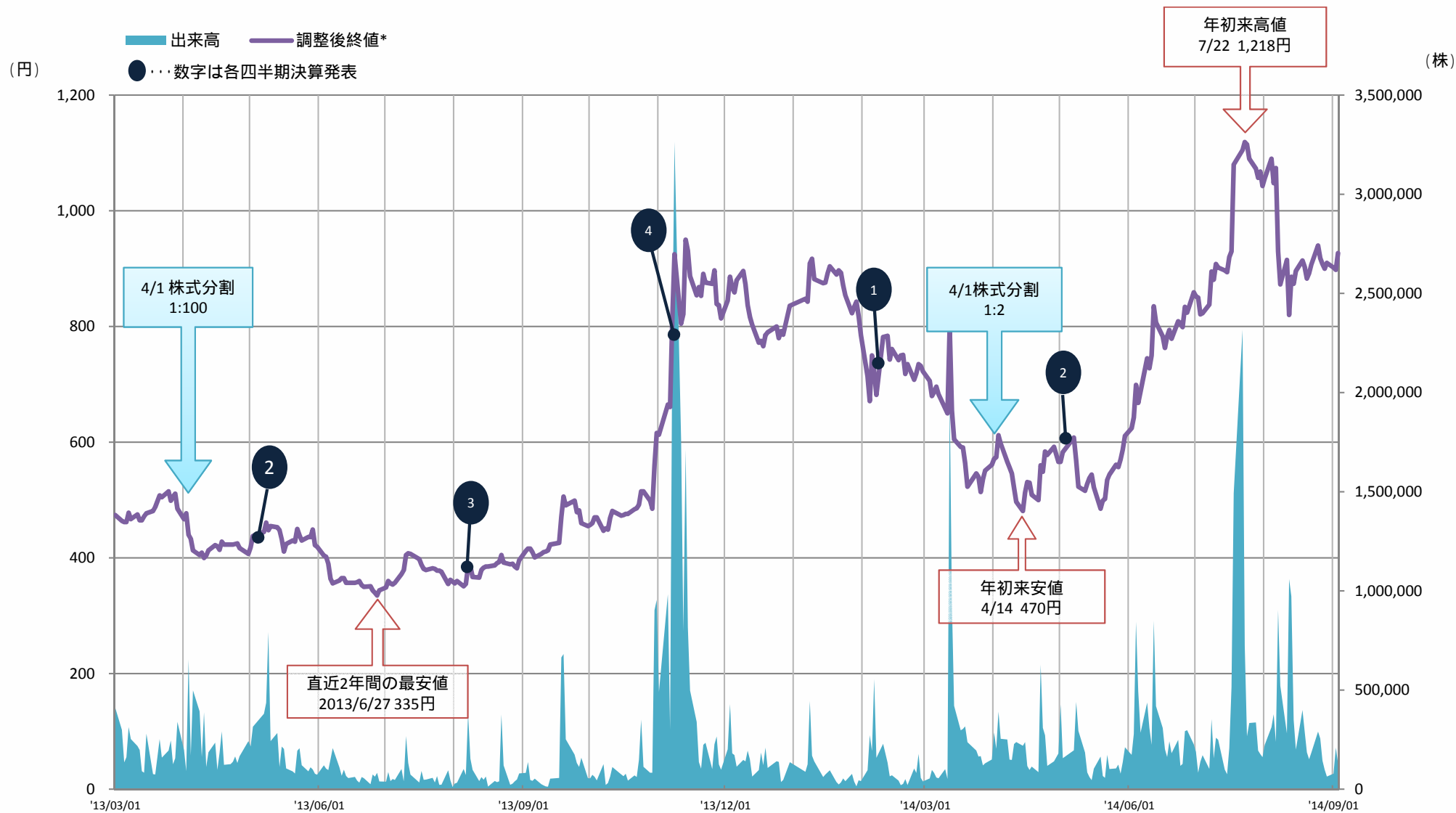
2014年9月期
(予想)

(単位:百万円)



営業利益 **回復**へ！

【株価】

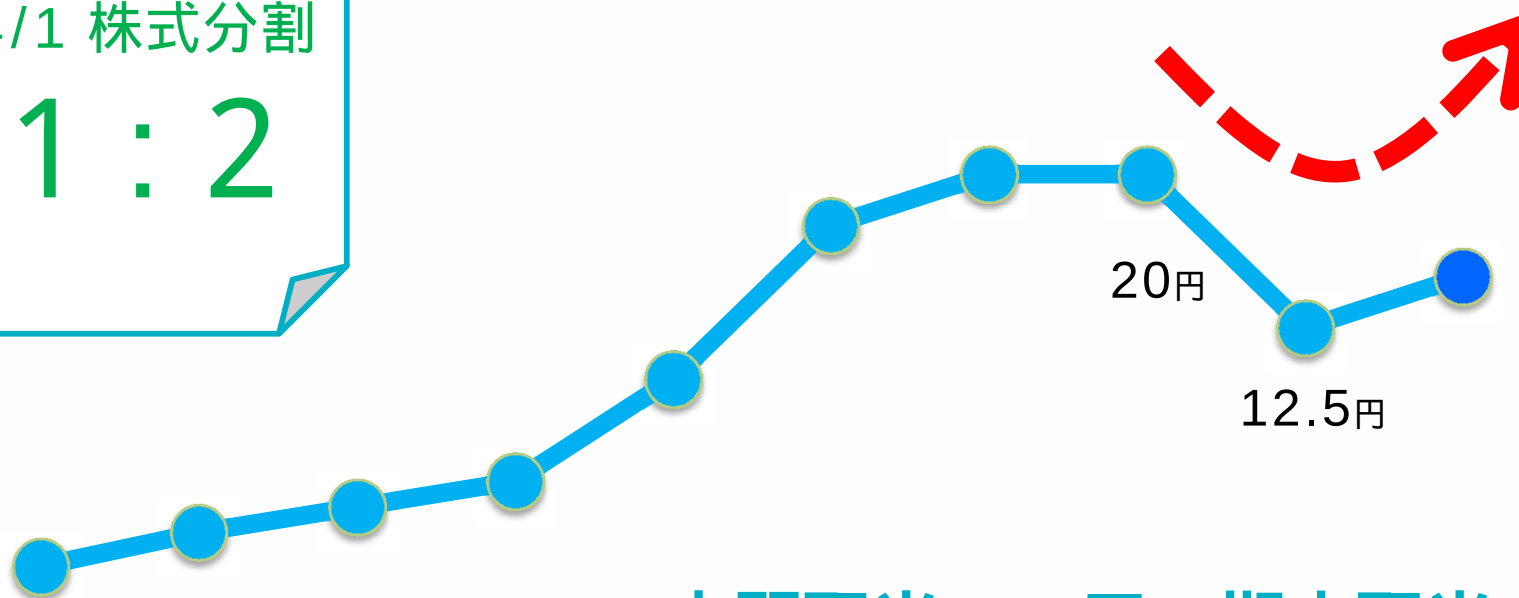


【通期配当金】



2014年9月期
(予想)

4/1 株式分割
1 : 2



15円

中間配当：5円、期末配当：10円

業績回復で増配へ

当社は4/1を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。
グラフは当該株式分割を考慮した推移です。

Agenda

.....

- ▶ 1. エムティーアイとは？
- 2. どのような事業？
- 3. 強みは？
- 4. 今期業績、配当は？
- 5. 今後の取り組み





商号

株式会社エムティーアイ

設立年月日

1996年8月12日

上場年月日

1999年10月 (JASDAQ)

資本金

25.6億円

所在地

東京都新宿区

決算月

9月

従業員数

760 名 (連結・2014年3月末現在)

連結売上高

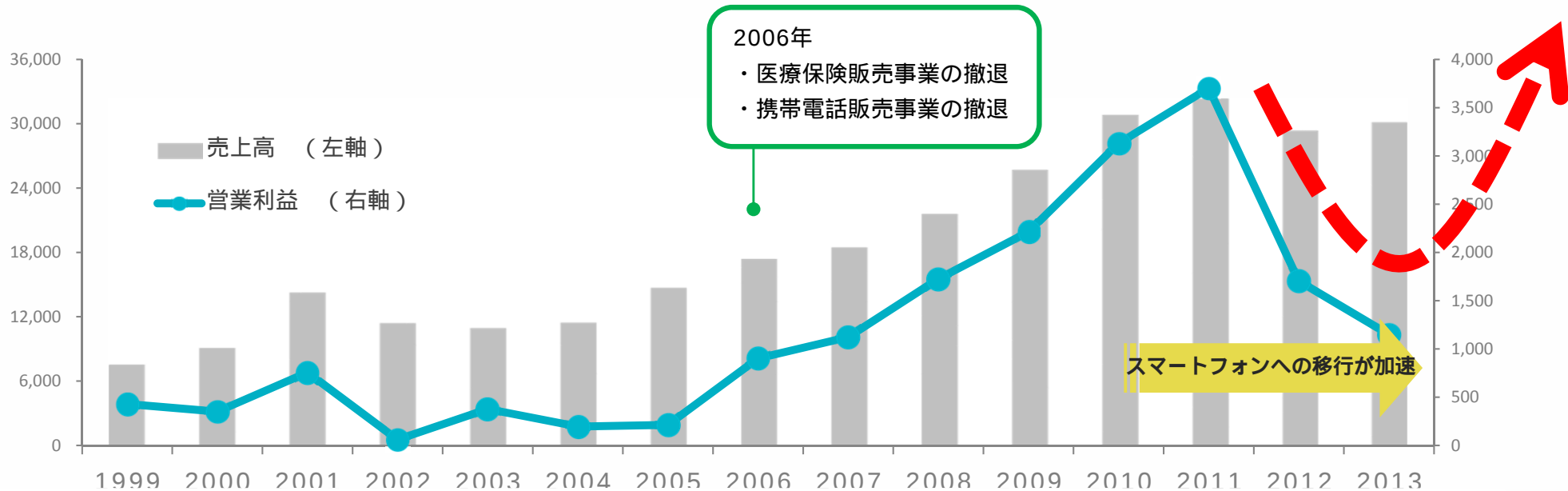
301 億円 (2013年9月期実績)

エムティーアイのあゆみ



(百万円)

(百万円)



Phase

(~2003/09)

スポット型ビジネスを
多角的に展開

Phase

(2003/10~2006/09)

ストック型
ビジネスへの転換

Phase

(2006/10~2010/09)

モバイル・コンテンツ
サービスに特化

Phase

(2010/10~)

スマートフォン向けサービスの
本格展開

- 携帯電話の販売
- テレマーケティングによるADSL回線等の販売
- コンテンツ配信
- インターネット決済システム、ウェブサイトシステム運営等

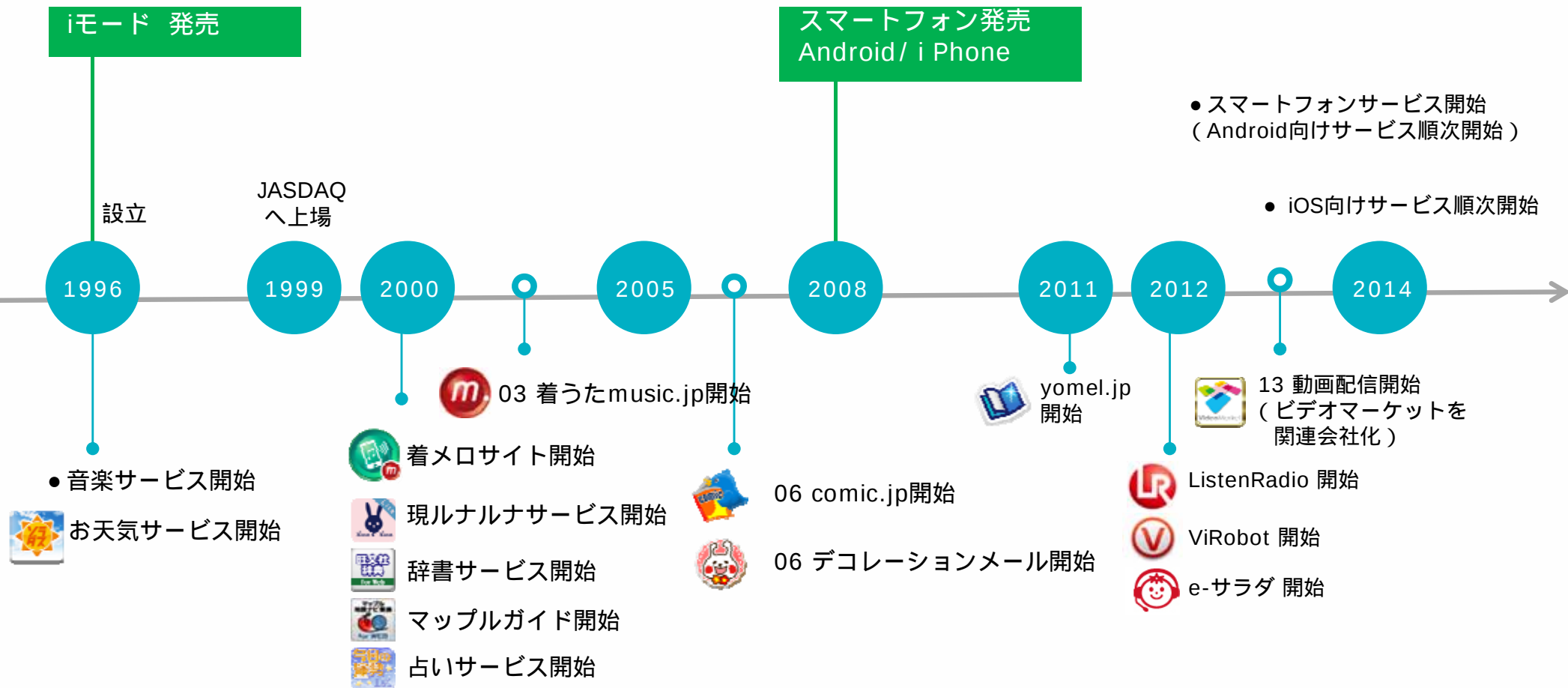
- コンテンツ配信
- テレマーケティングによる医療保険販売

- コンテンツ配信
- 自社メディア型広告

- コンテンツ配信
- (FY2013~)
(リアルアフィリエイト事業開始)

業態変化しながら成長

コンテンツのあゆみ



iモード・・・日本3大携帯キャリアであるNTTドコモ開発のキャリアコンテンツポータル。

Agenda

.....

1. エムティーアイとは？

▶ 2. **どんな事業？**

3. 強みは？

4. 今期業績、配当は？

5. 今後の取り組み



【エムティーアイの売上構成】



月額有料
会員数

×

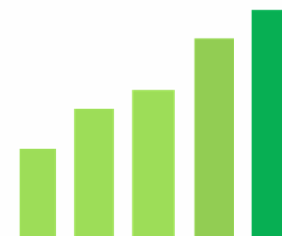
コンテンツ
利用料
(単価)

×

12ヶ月

=

売上高



平均
約

800
万人

平均
約

× 3000
円

× 12
ヶ月

年間売上
約

300
億円

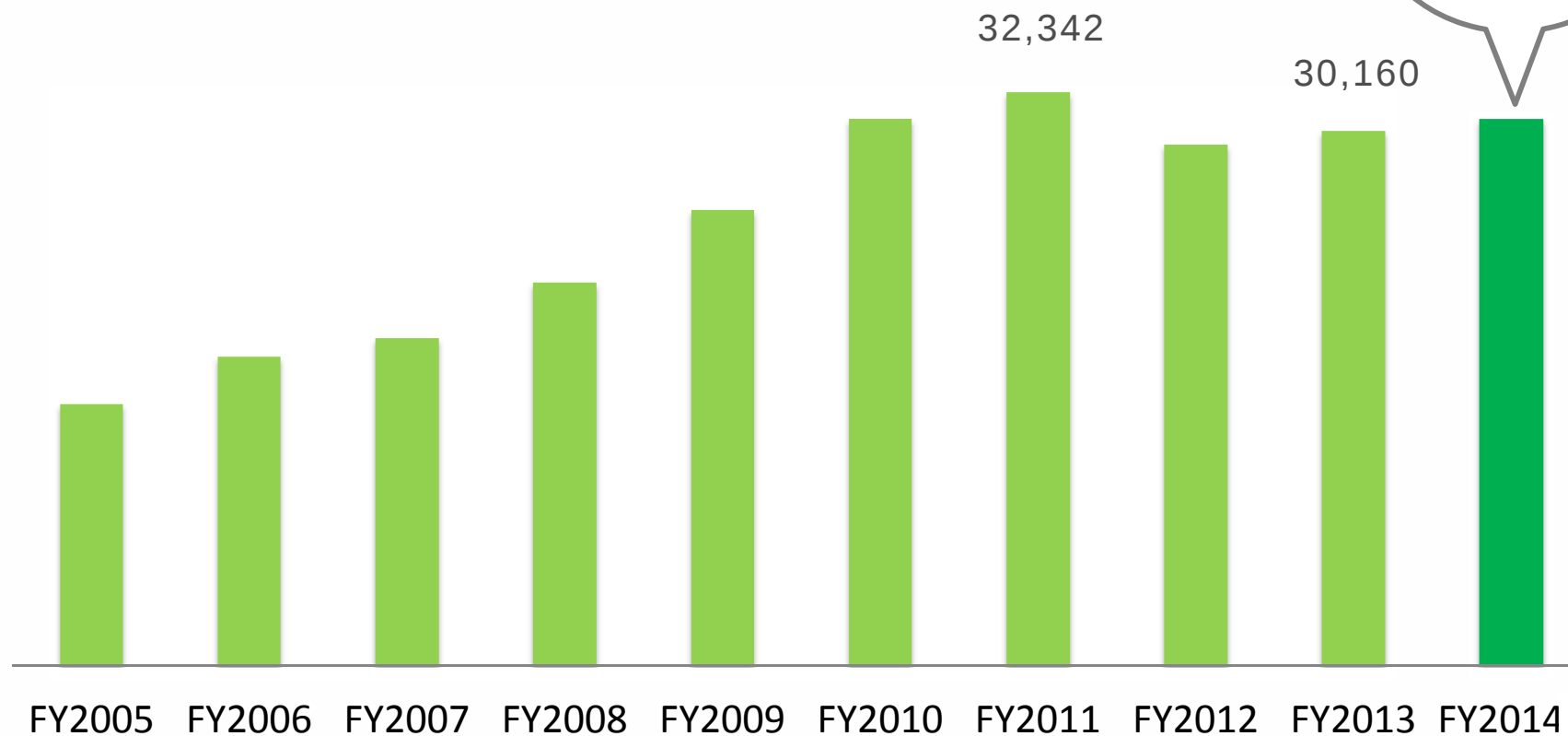
【売上高】



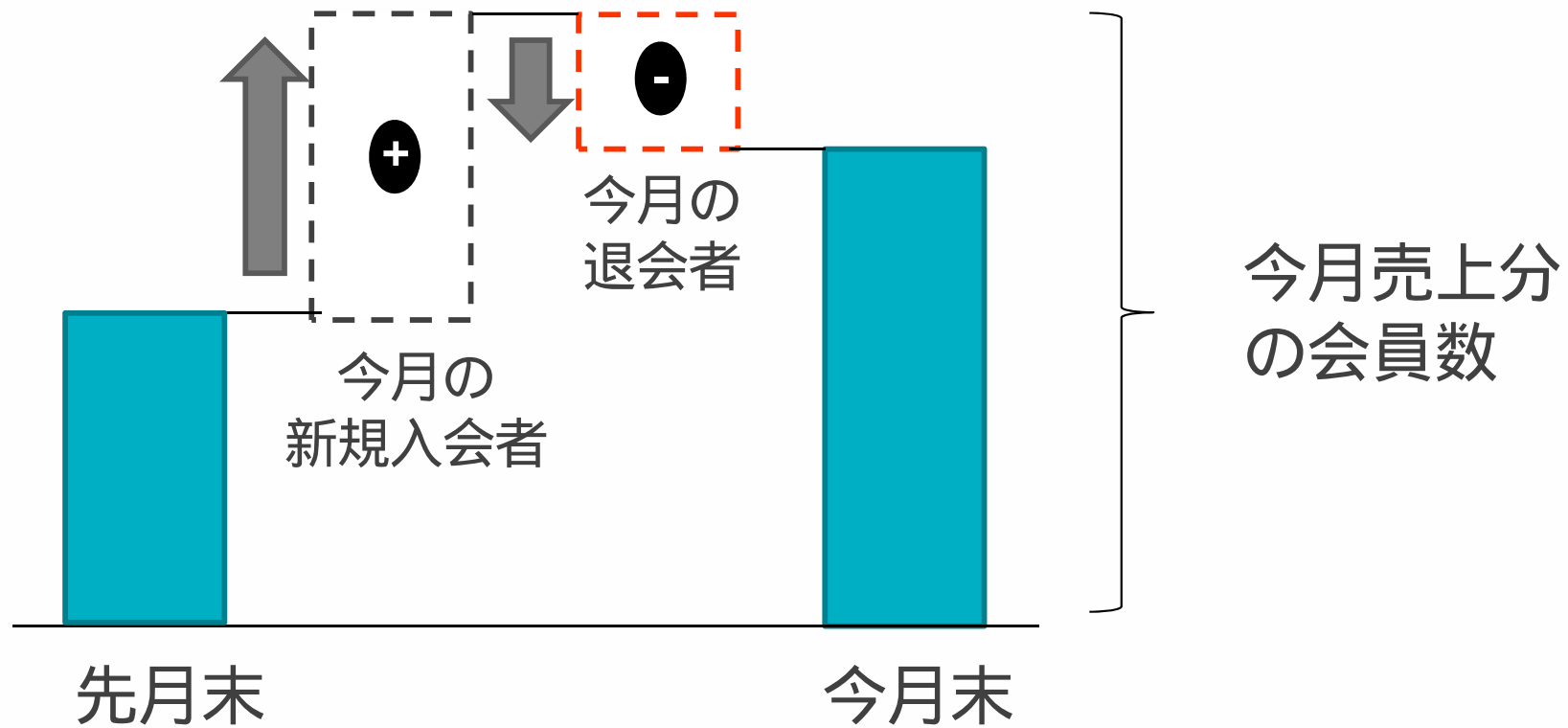
2014年9月期
(予想)

30,800
百万円

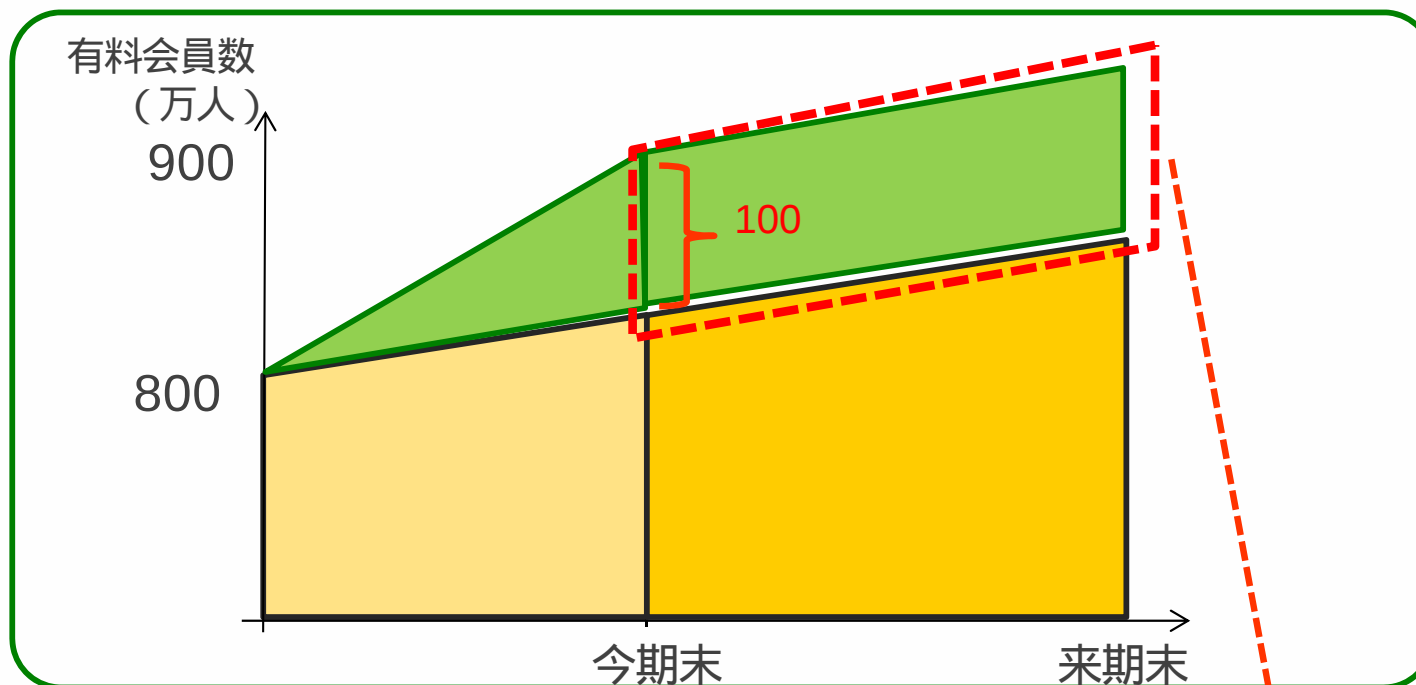
(単位:百万円)



【有料会員数のストック】



【有料会員数のストック】



月額有料 会員数	×	コンテンツ 利用料 (単価)	×	12ヶ月	=	売上高
平均約 100 万人	×	平均約 300 円	×	12	=	年間売上 約 36 億円
						の差



エムティーアイには 2つの事業があります



コンテンツ配信事業

- ・ 自社コンテンツ

リアルアフィリエイト事業

- ・ 他社コンテンツ

事業紹介 — 1.コンテンツ配信事業



2014年6月末時点

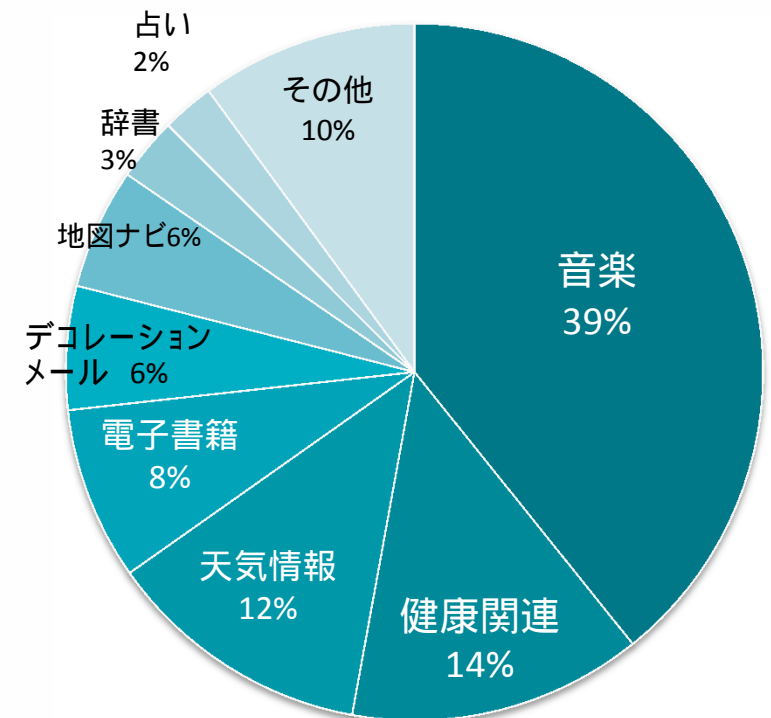
No.1 コンテンツ企業！

(* ゲームコンテンツを除く独立系コンテンツ企業の月額有料会員数規模)



約 **790** 万人

エムティーアイ有料コンテンツ月額有料会員数



資料) エムティーアイ作成。

事業紹介 — 1.コンテンツ配信事業

ランキング紹介 ~ dメニューランキング~



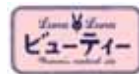
~ 計 11 コンテンツで獲得 ~



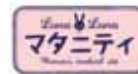
音楽配信



健康情報



ダイエット&美容



マタニティ専門医学



小説読み放題



©宮部みゆき



コミック配信



©諫山創/講談社



写真集



©溝端淳平 / 主婦と生活社



辞書



デコメ取り放題



西洋占
い



世界の指さしフレーズ



全国気象情報



東洋占い



パズルゲーム



テーブルゲーム



事業紹介 —— 1.コンテンツ配信事業

音楽系サービス



パソコン



iPhone



Android

エムティーアイ有料会員数の

4割 を占める主要サービス！

事業紹介 —— 1.コンテンツ配信事業

健康系サービス



女性の生理日予測をはじめとする健康管理ができる！

圧倒的支持！ルナルナブランド

無料サービス
累計ダウンロード数

600万突破！

事業紹介 —— 1.コンテンツ配信事業

電子書籍系サービス



小説

コミック

yomel.jp

comic.jp



全書籍配信数

約 40,000 作品



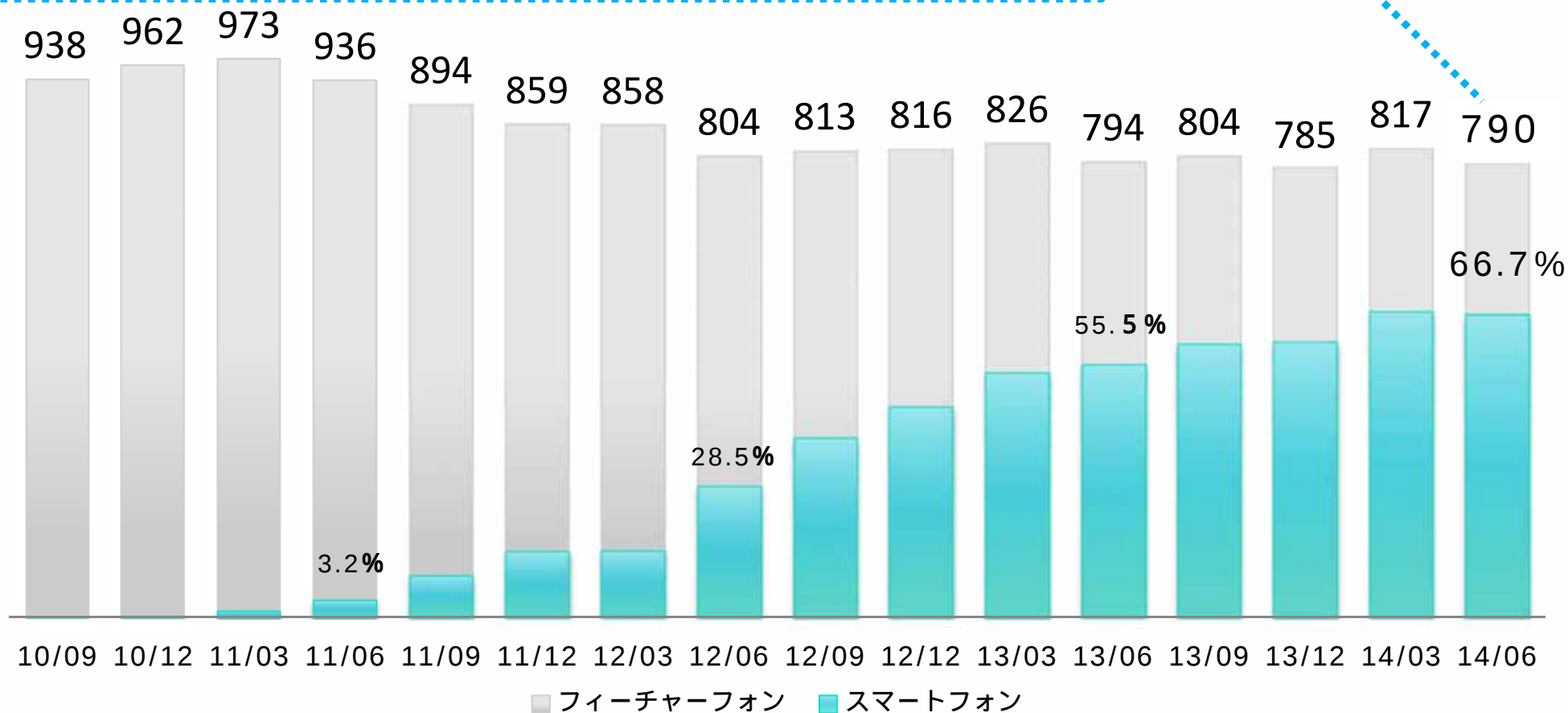
©諫山創/講談社

事業紹介 — 1.コンテンツ配信事業



全体有料会員数 **790** 万人 (2014年3月末比 27万人)

スマートフォン比率
66.7%に拡大



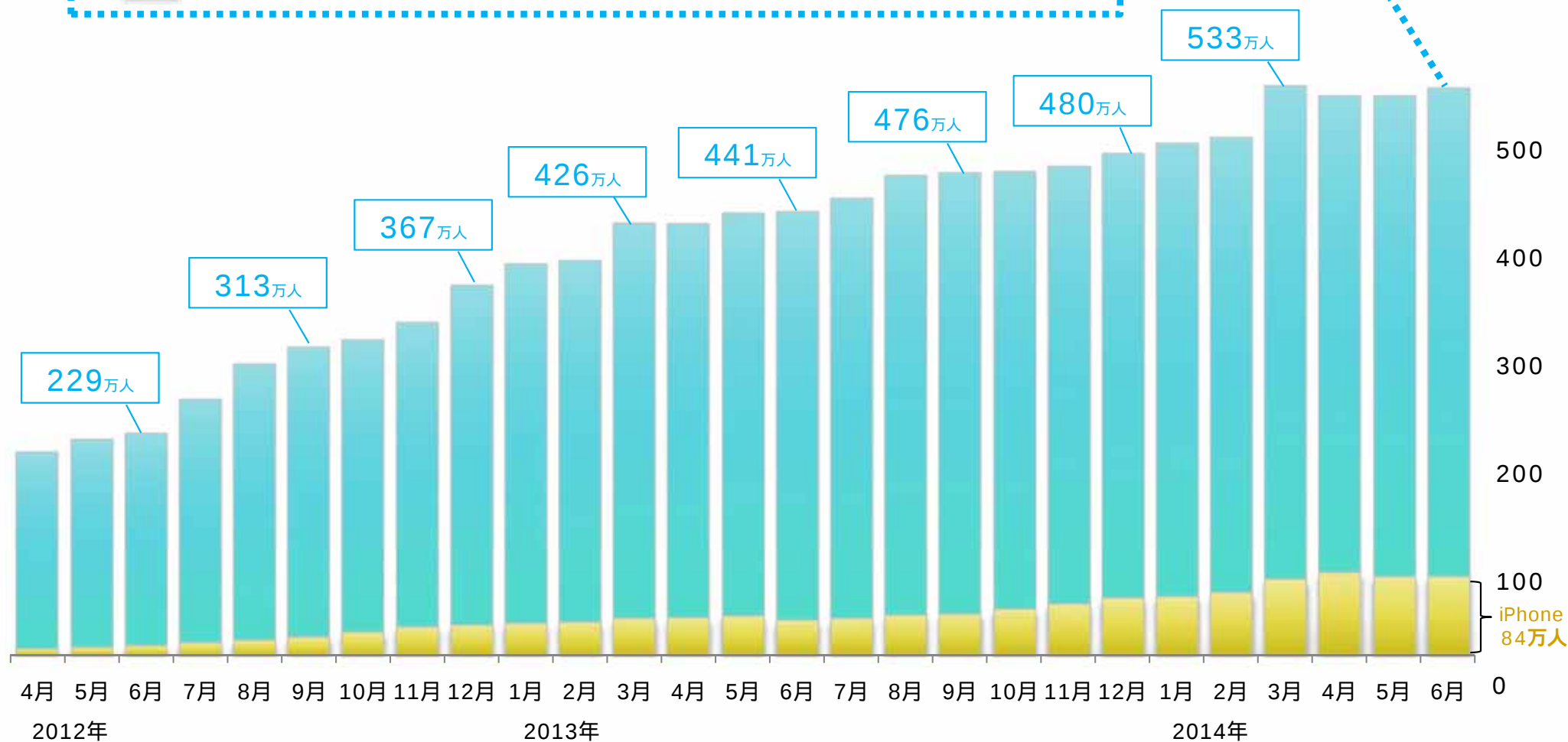
全体有料会員数 四半期推移

事業紹介 — 1.コンテンツ配信事業



スマートフォン
有料会員数

528 万人 (2014年3月末比 5万人)



スマートフォン有料会員数 月次推移



エムティーアイには 2つの事業があります



コンテンツ配信事業

- ・ 自社コンテンツ

リアルアフィリエイト事業

- ・ 他社コンテンツ

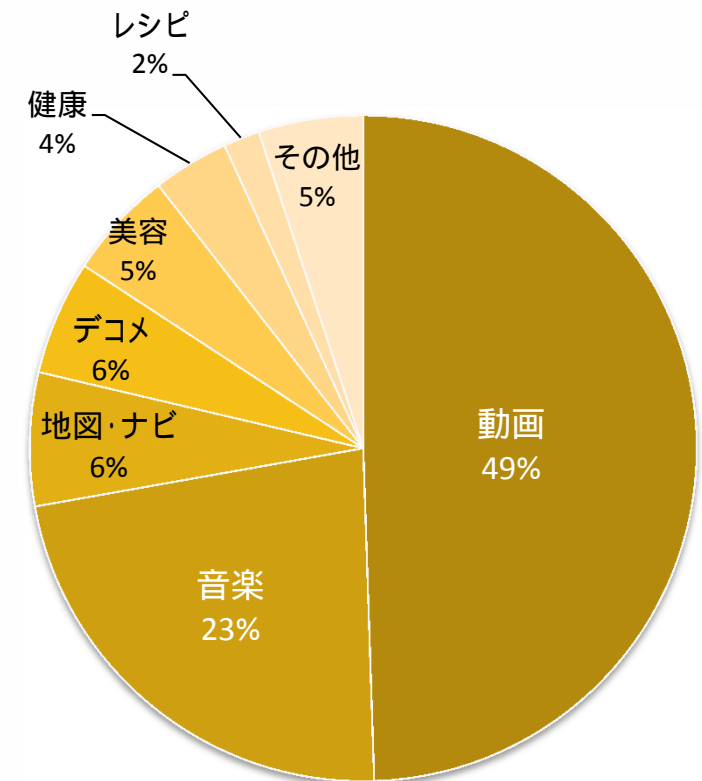


急成長事業！

携帯ショップにおける
他社コンテンツ販売促進

動画	音楽配信	地図ナビ	健康関連 情報	その他
				
動画 （株）エムティーアイ 持分法適用関連会社	音楽配信	地図ナビ	健康関連 情報	その他
				
	デコレーション メール	美容	レシピ	

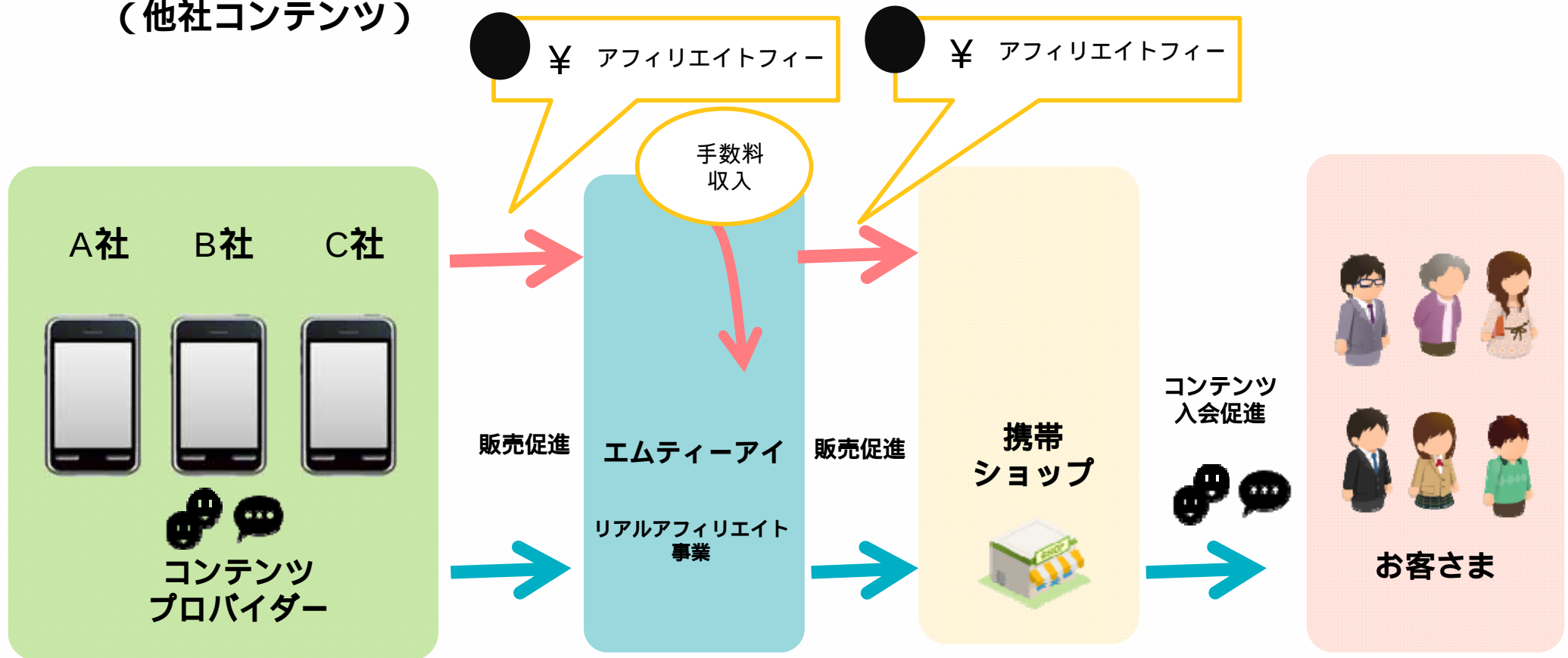
（新規入会者のカテゴリー別割合）



資料）エムティーアイ作成。



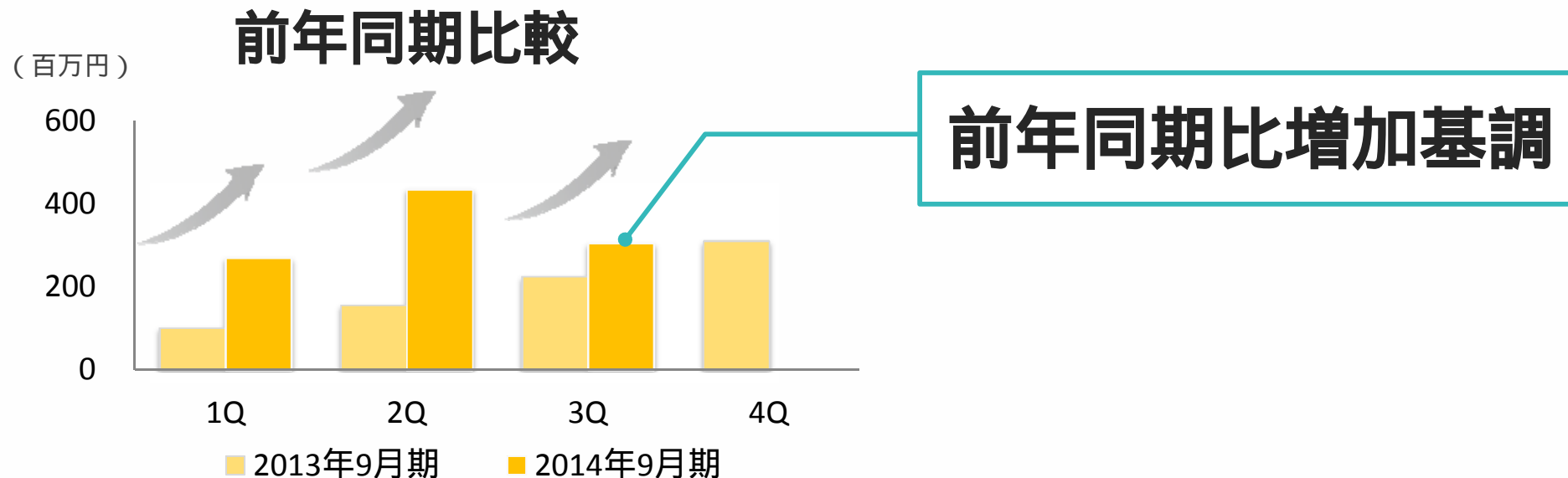
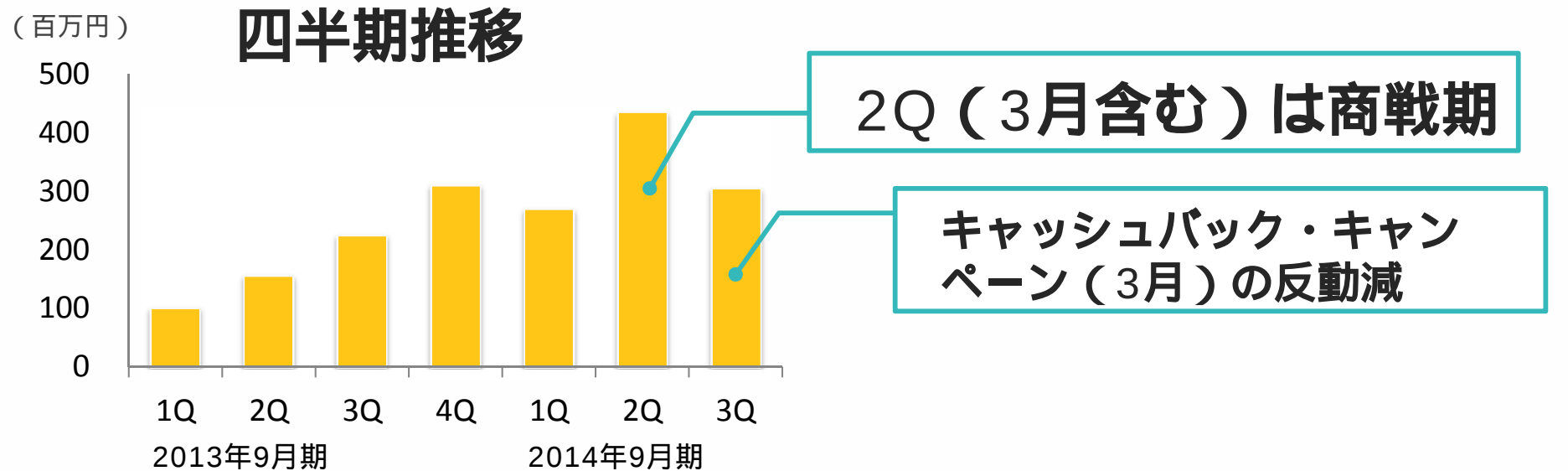
▶ **新規入会者数** × **手数料収入** = **売上高**
(他社コンテンツ)



事業紹介 — 2.リアルアフィリエイト事業



【リアルアフィリエイト広告の売上高】



Agenda

.....

1. エムティーアイとは？
2. どんな事業？

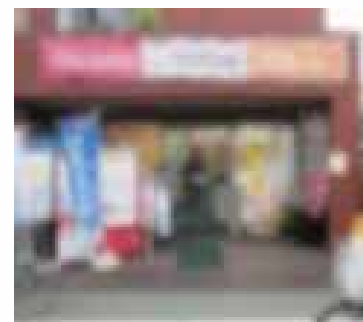
▶ 3. 強みは？

4. 今期業績、配当は？
5. 今後の取り組み





携帯ショップ・量販店で
10,000店舗と契約！

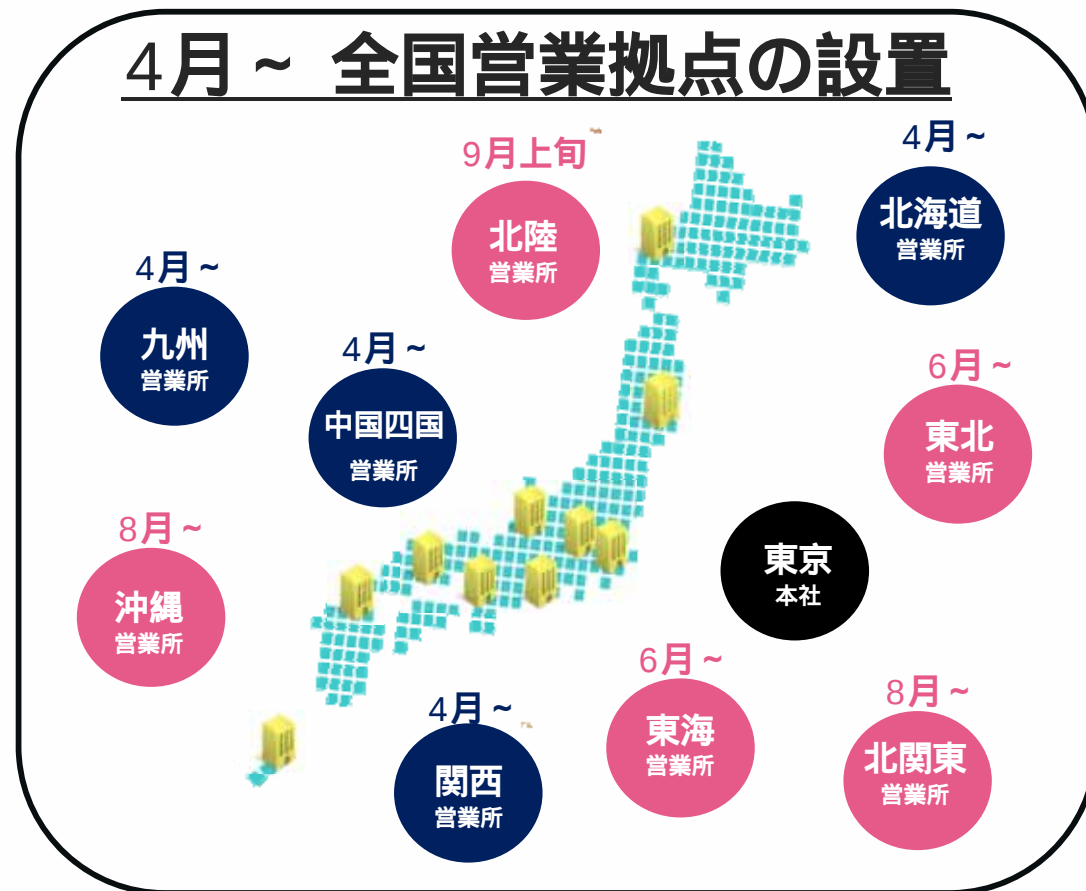


圧倒的なシェアでチャネルを独占

さらなる拡大に向けて——チャネル強化

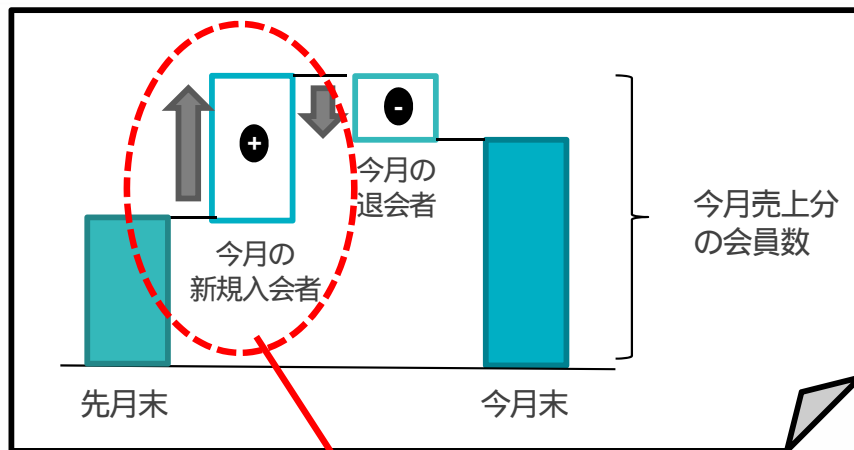


【強みをさらに強化】



- ▶ 店舗稼働率UPへ
- ▶ 付帯率UPへ

さらなる拡大に向けて——チャネル強化



携帯ショップへの
よりきめ細かな
営業サポートを実現。

新規入会者数増加！

2つの事業に効果的

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

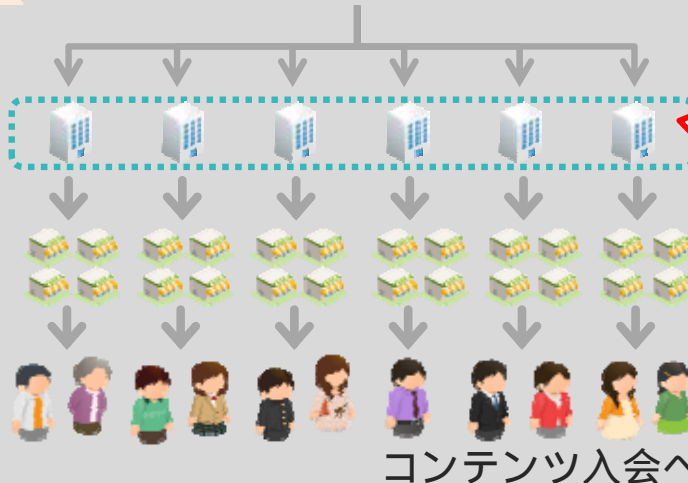
リアルアフィリエイト
促進依頼

営業拠点

携帯販売
ショップ

コンテンツ紹介

お客さま



店舗稼働率 UP! ↑

付帯率 UP! ↑

退会率 DOWN! ↓

Agenda

.....

1. エムティーアイとは？
2. どんな事業？
3. 強みは？

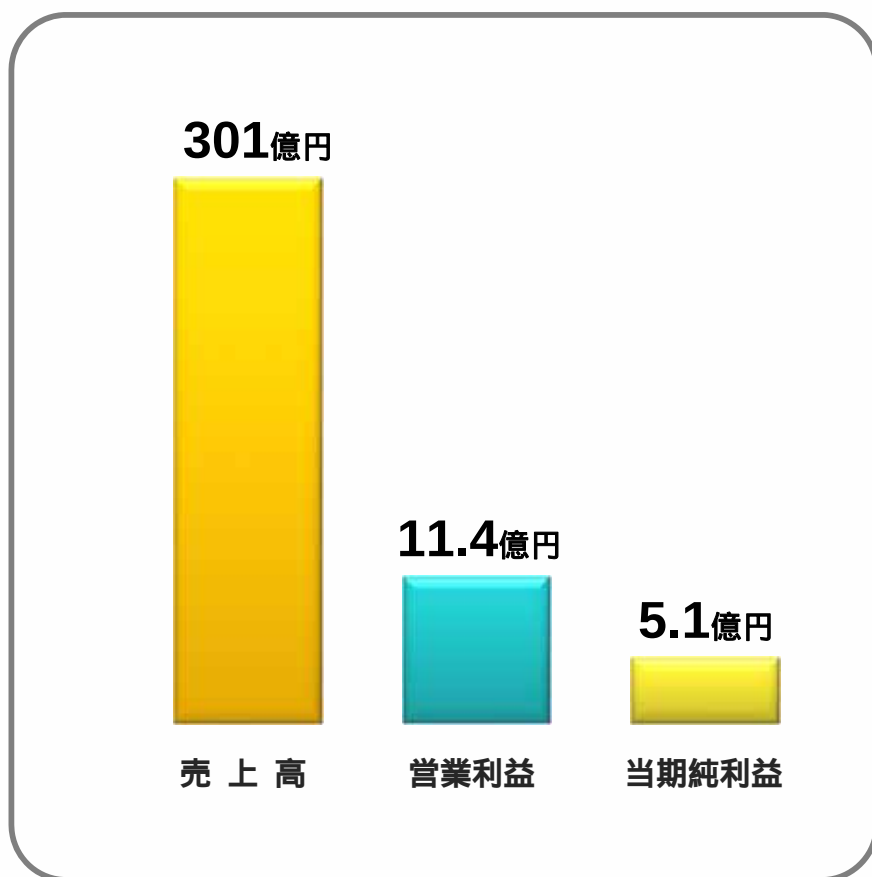
▶ 4. 今期業績、配当は？

5. 今後の取り組み

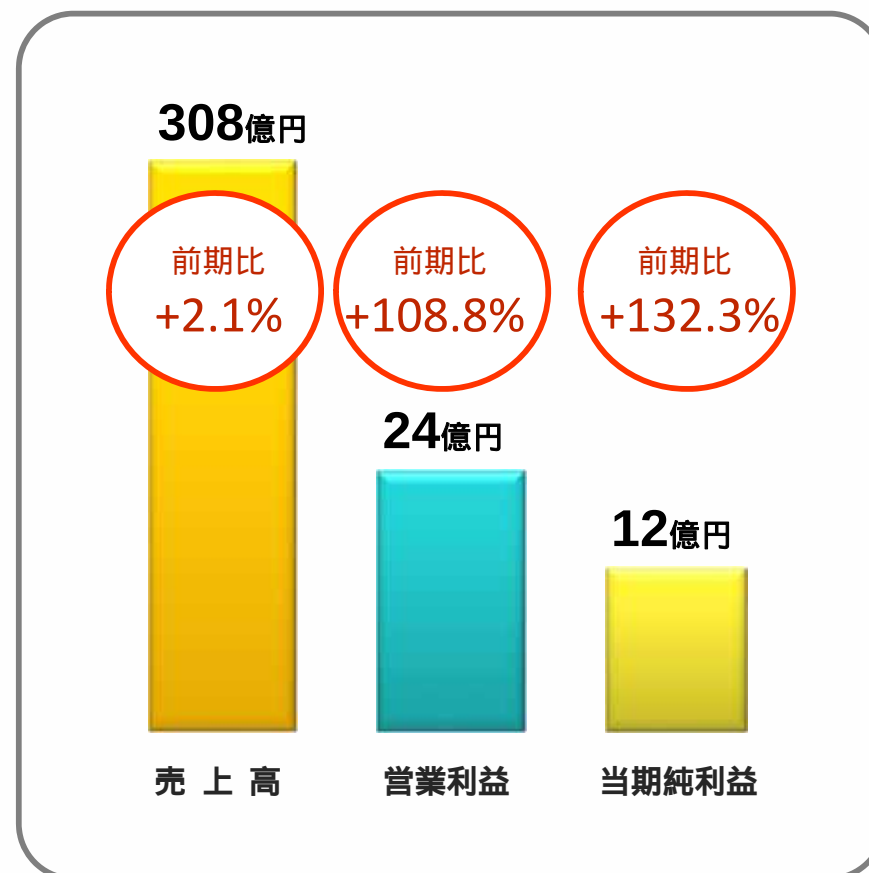




前期実績



今期業績予想



2014年9月期 通期予想



(百万円)	2014年9月期			2013年9月期			前期比	
	通期 予想	上期 実績	下期 予想	通期 実績	上期 実績	下期 実績	金額 (通期)	増減率 (通期)
売上高	30,800	15,279	15,520	30,160	14,822	15,338	+639	+2.1%
売上原価	4,970	2,476	2,493	5,336	2,517	2,818	366	6.9%
販管費	23,430	11,498	11,931	23,675	12,412	11,262	245	1.0%
営業利益 (利益率)	2,400 7.8%	1,304 8.5%	1,095 7.1%	1,149 3.8%	107 0.7%	1,256 8.2%	+1,250	+108.8%
経常利益 (利益率)	2,370 7.7%	1,310 8.6%	1,059 6.8%	1,119 3.7%	96 0.7%	1,216 7.9%	+1,250	+111.6%
当期純利益 (利益率)	1,200 3.9%	790 5.2%	409 2.6%	516 1.7%	121 0.8%	637 4.2%	+683	+132.3%



(百万円)	2014年6月末	2013年9月末	増減
流動資産	11,260	10,768	+492
現金及び預金	3,766	3,416	+350
受取手形及び売掛金	6,499	6,376	+122
その他の流動資産	1,123	1,141	18
貸倒引当金	128	166	+38
固定資産	4,480	4,878	398
有形固定資産	155	175	20
無形固定資産	2,159	2,590	430
うちソフトウェア	2,059	2,346	286
うちのれん	74	133	58
投資その他の資産	2,165	2,112	+52
うち投資有価証券	741	714	+26
資産合計	15,741	15,646	+94

(百万円)	2014年6月末	2013年9月末	増減
流動負債	5,114	5,687	572
買掛金	924	942	18
1年内償還予定の社債	-	78	78
未払金	2,324	2,334	9
未払法人税等	322	637	314
コイン等引当金	290	382	92
その他の流動負債	1,253	1,311	58
固定負債	1,176	1,090	+86
長期借入金	500	500	-
退職給付引当金	624	509	+114
その他の固定負債	52	80	28
負債合計	6,291	6,777	486
資本金	2,568	2,562	+5
資本剰余金	3,083	3,078	+5
利益剰余金	3,977	3,393	+583
自己株式	695	695	0
その他の包括利益累計額	32	62	29
新株予約権	249	227	+22
少数株主持分	233	239	6
純資産合計	9,450	8,869	+581
負債・純資産合計	15,741	15,646	+94

2014年6月末の現金残 **37.6** 億円

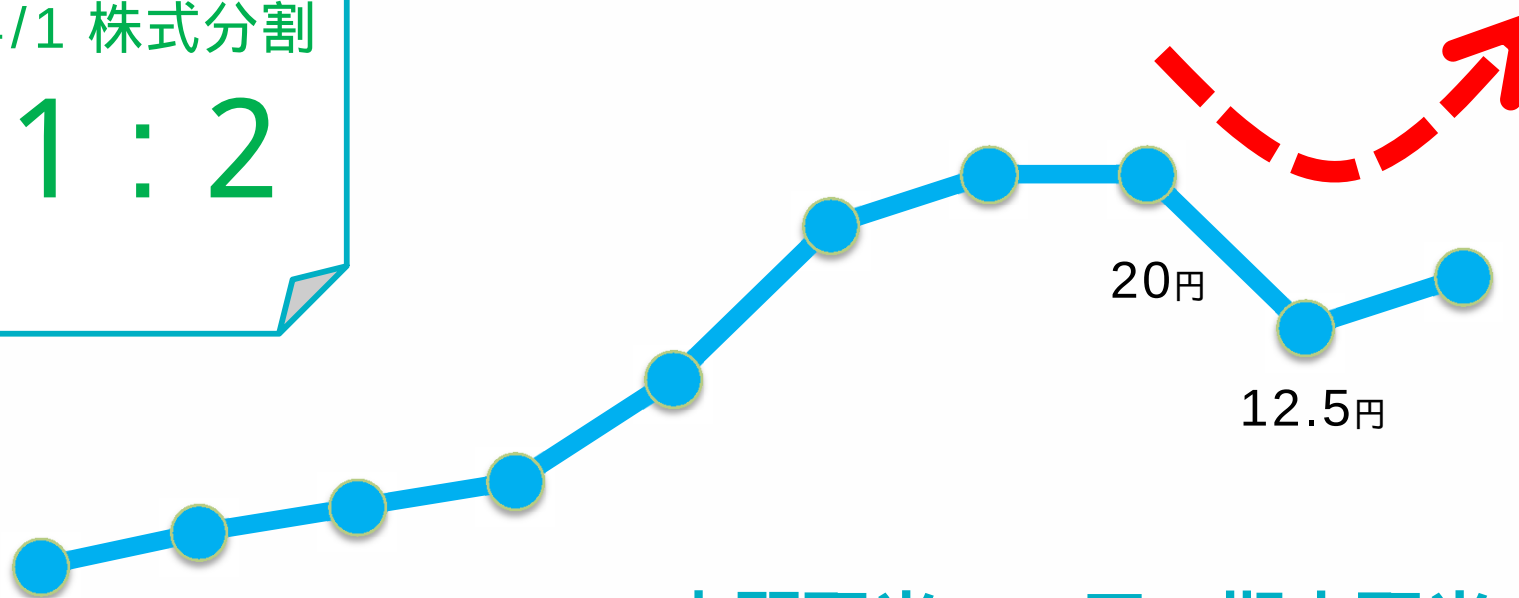
(2013年9月末34.1億円)

【通期配当金】



2014年9月期
(予想)

4/1 株式分割
1 : 2



15円

中間配当：5円、期末配当：10円

業績回復で増配へ

当社は4/1を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。
グラフは当該株式分割を考慮した推移です。

Agenda

.....

1. エムティーアイとは？
2. どんな事業？
3. 強みは？
4. 今期業績、配当は？

▶ 5. 今後の取り組み





▶ リアルな市場からネットへのシフト

日本のリアル市場

音楽 2,300億円

書籍
マンガ 2.1兆円

動画
(TV・ビデオ) 1.5兆円



音楽配信

1,196億円

書籍配信

729億円

動画配信

1,016億円

ネット比率

34.2%

3.4%

6.3%

さらなる拡大に向けて——主要サービス統合



より便利に！

より使いやすく！

より楽しく！

第1弾

音楽、電子書籍サービスの統合



音楽



書籍

準備中

動画



(イメージ)

利便性 UP! ↑

顧客満足度 UP! ↑

DL数 UP! ↑

9月
開始

売上

= 会員数 ×

顧客単価



さらなる拡大に向けて——がん遺伝子解析キット



遺伝子で知る、未来の自分
DearGene
遺伝子解析サービス

4月より発売中！



疾病リスク
をオッズ比
で通知！

がん
遺伝子解析キット
¥9,800 (税込)

がん+生活習慣病
遺伝子解析キット

¥29,800 (税込)

DNAアレイで一度に多くの遺伝子を解析可能

©株式会社エバージーン

胃がん、肺がん、食道がん、大腸がん（直腸・結腸含む）、腎臓がん（腎がん）、
膀胱がん、前立腺がん、上咽頭がん

取扱いECサイト

Amazon

ヨドバシ
ドット・コム

楽天

Yahoo!



リアルアフィリエイト
ネットワークの強化

×

優良コンテンツの
拡充



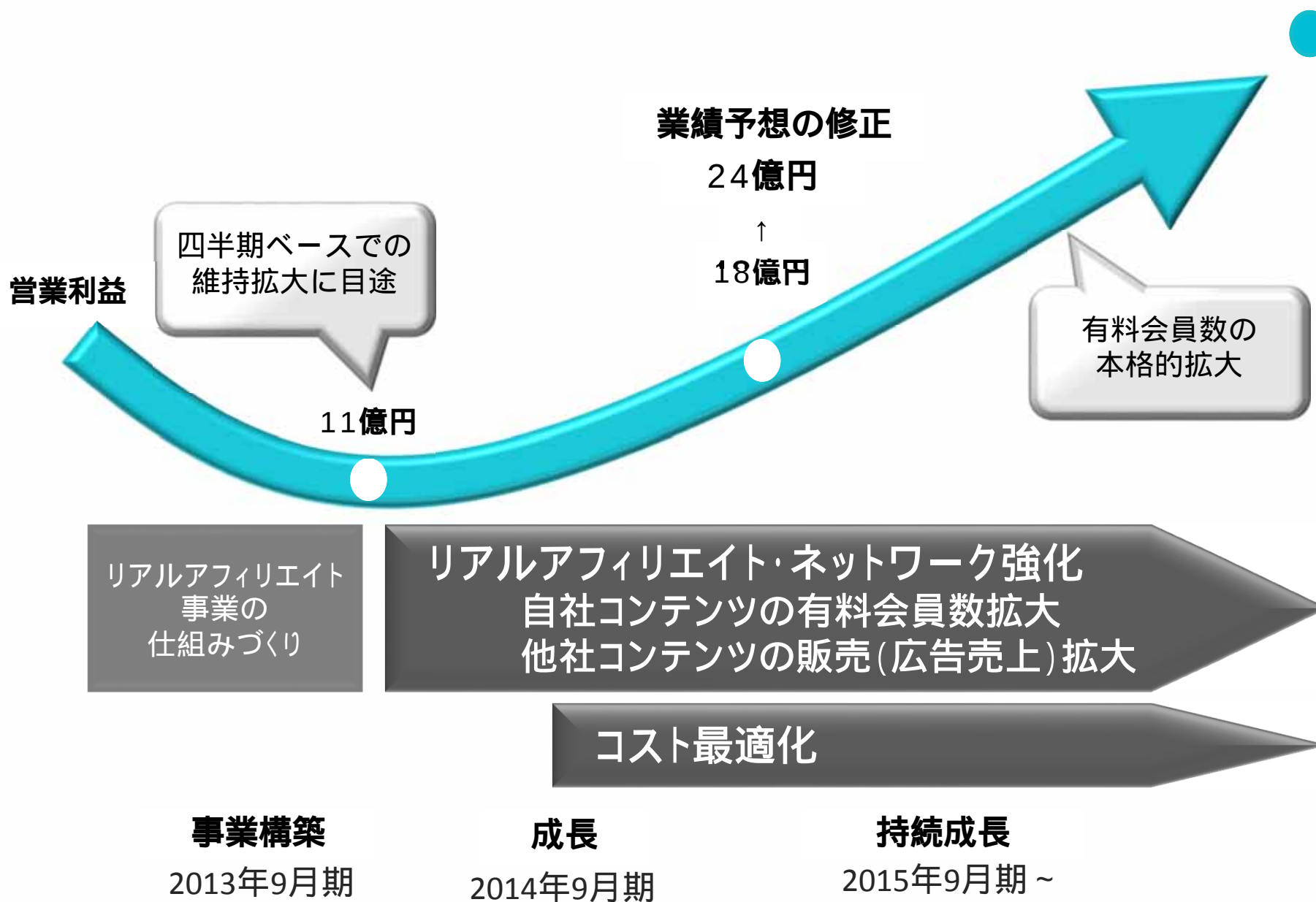
有料会員数の増加



利益貢献



営業利益の中期イメージ



Appendix



連結PL (3Q累計)



(百万円)	2014年9月期 第3四半期累計	2013年9月期 第3四半期累計	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	23,010	22,585	+425	+1.9%
売上原価	3,714	3,945	230	5.8%
売上総利益 (利益率)	19,295 83.9%	18,640 82.5%	+655	+3.5%
販管費	17,364 内訳は次ページに記載	17,912	548	3.1%
営業利益 (利益率)	1,931 8.4%	727 3.2%	+1,203	+165.6%
経常利益 (利益率)	1,925 8.4%	735 3.3%	+1,189	161.7%
当期純利益 (利益率)	1,009 4.4%	322 1.4%	+686	212.9%

リアルアフィリエイト事業
の拡大による増収効果

原価率の低い
リアルアフィリエイト事業
の拡大による増益効果

・ 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（3Q累計）



(百万円)	2014年9月期 第3四半期累計	2013年9月期 第3四半期累計	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	17,364	17,912	548	3.1%
広告宣伝費	6,042	6,682	639	9.6%
人件費	4,250	4,256	6	0.1%
支払手数料	2,525	2,420	+104	+4.3%
外注費	1,382	1,330	+52	+3.9%
減価償却費	1,341	1,328	+12	+1.0%
その他	1,822	1,894	72	3.8%

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

連結販管費四半期推移

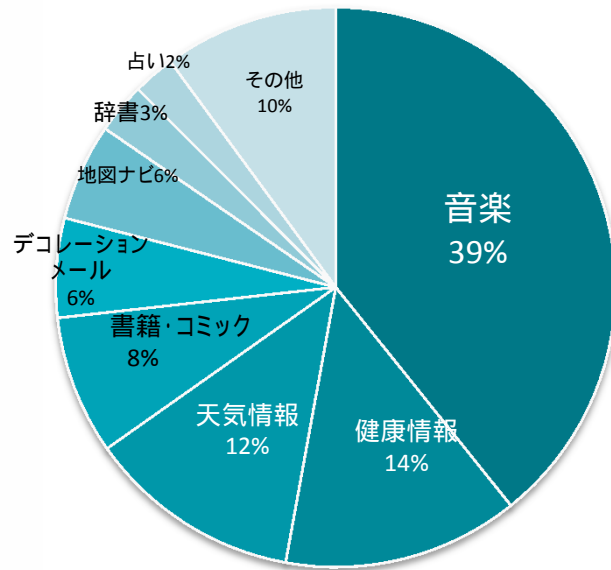


(百万円)	2013年9月期				2014年9月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
販管費総額	5,885	6,527	5,500	5,762	5,370	6,127	5,863
広告宣伝費	2,176	2,724	1,780	2,019	1,685	2,392	1,963
人件費	1,421	1,412	1,422	1,465	1,403	1,422	1,424
支払手数料	812	823	785	807	806	835	884
外注費	440	476	413	410	438	459	484
減価償却費	424	440	462	474	444	442	454
その他	609	649	635	584	592	575	655



自社コンテンツサービス(月額)

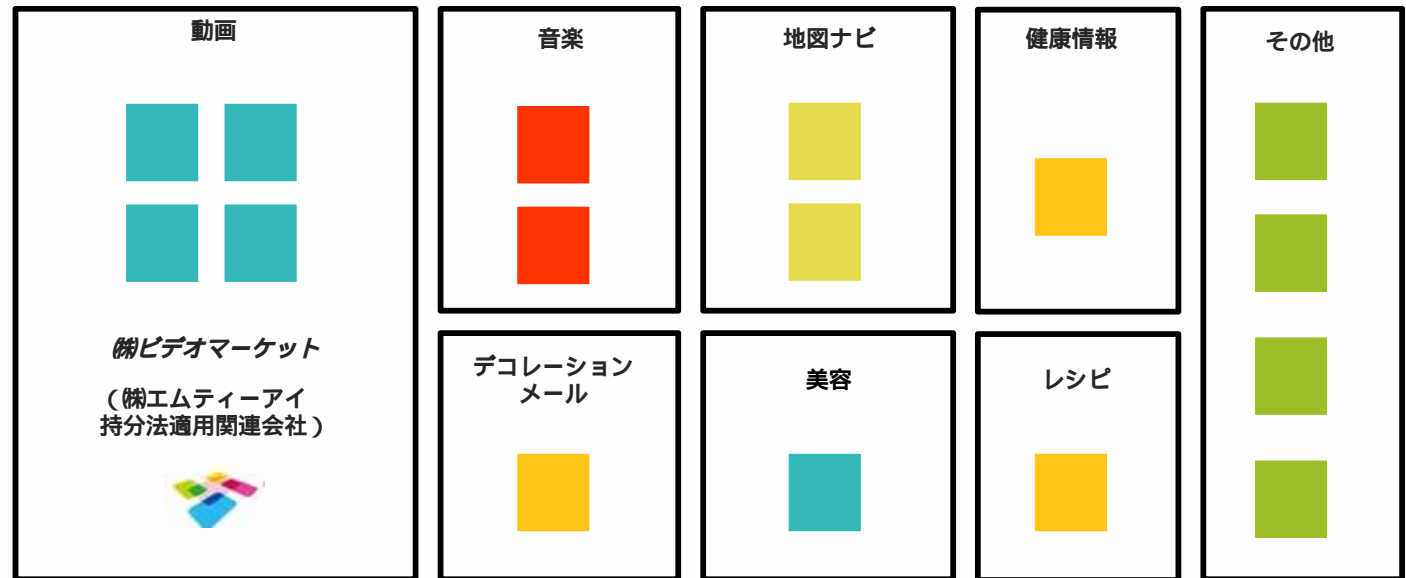
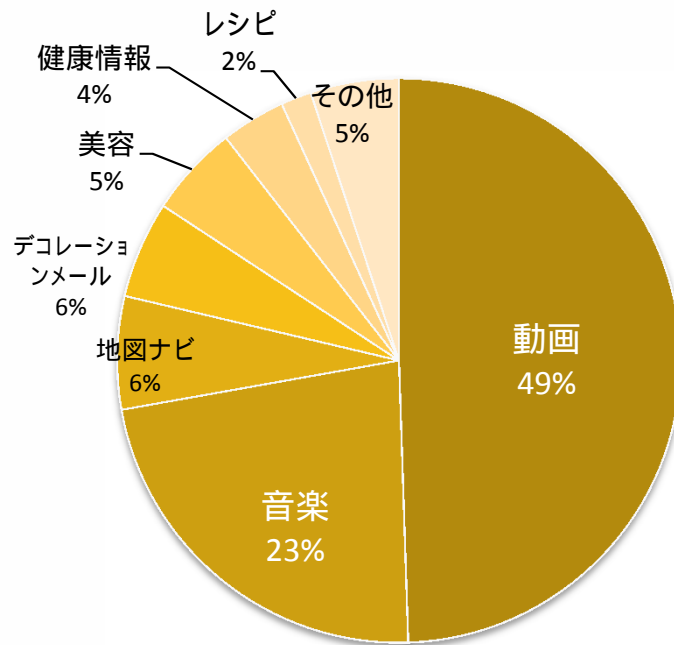
全体有料会員数のカテゴリー別割合





～ 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

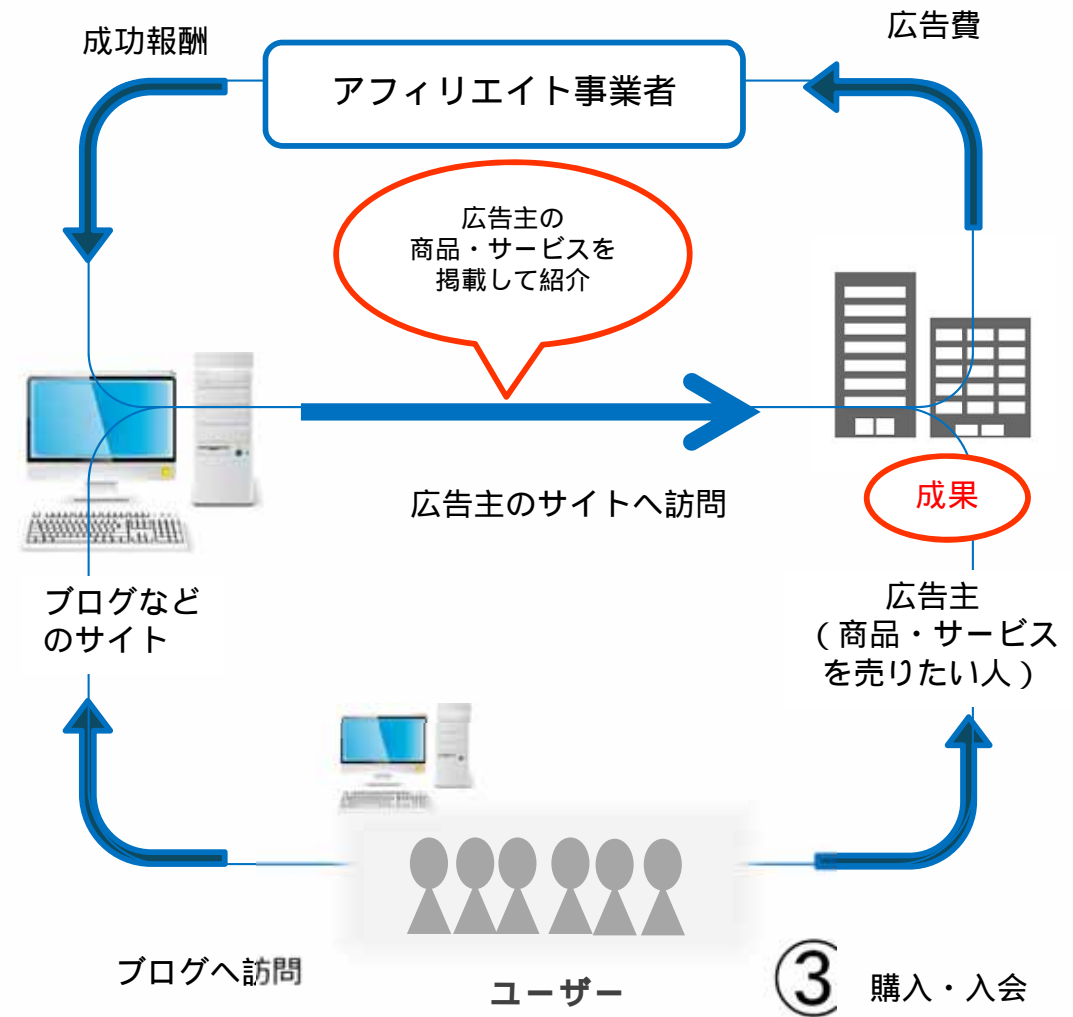


『アフィリエイト』とは



「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。

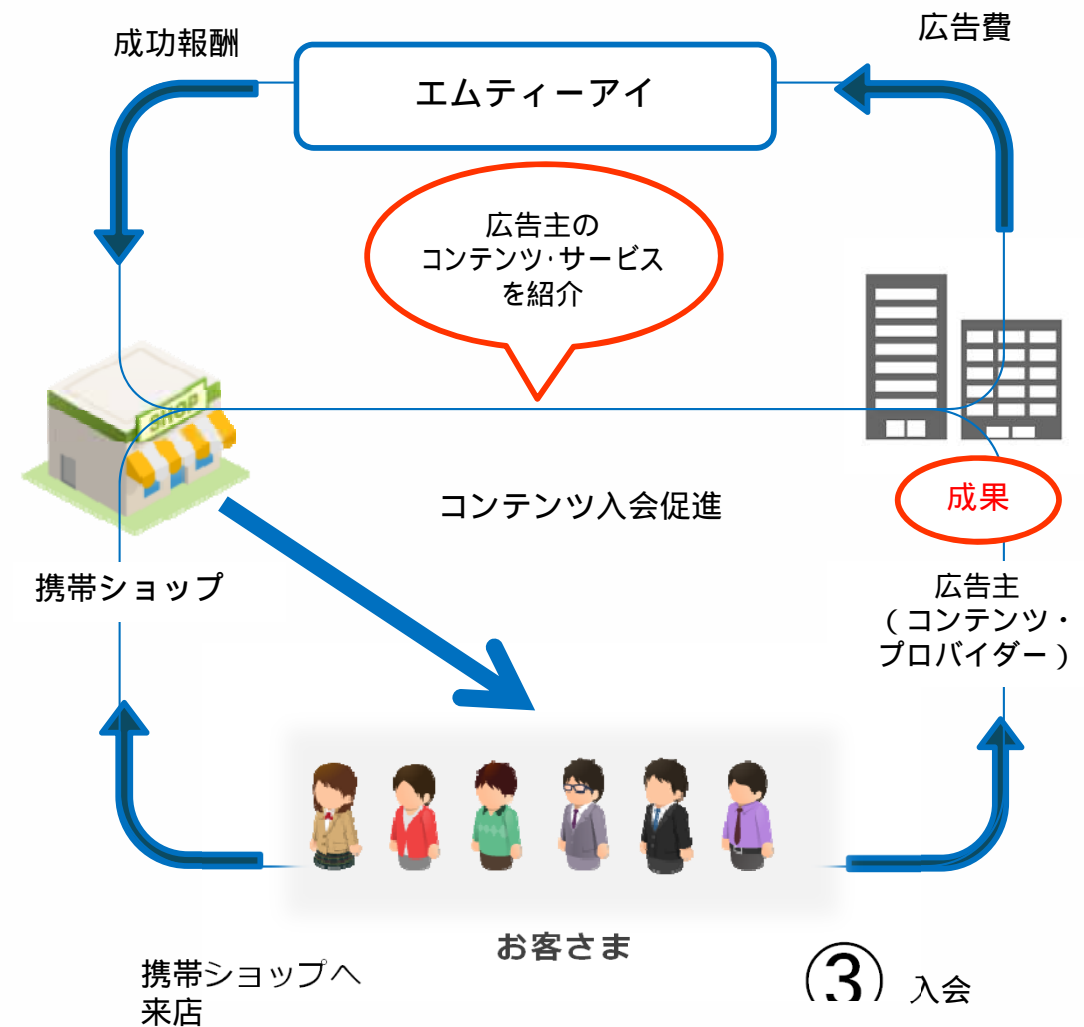


『リアルアフィリエイト』とは



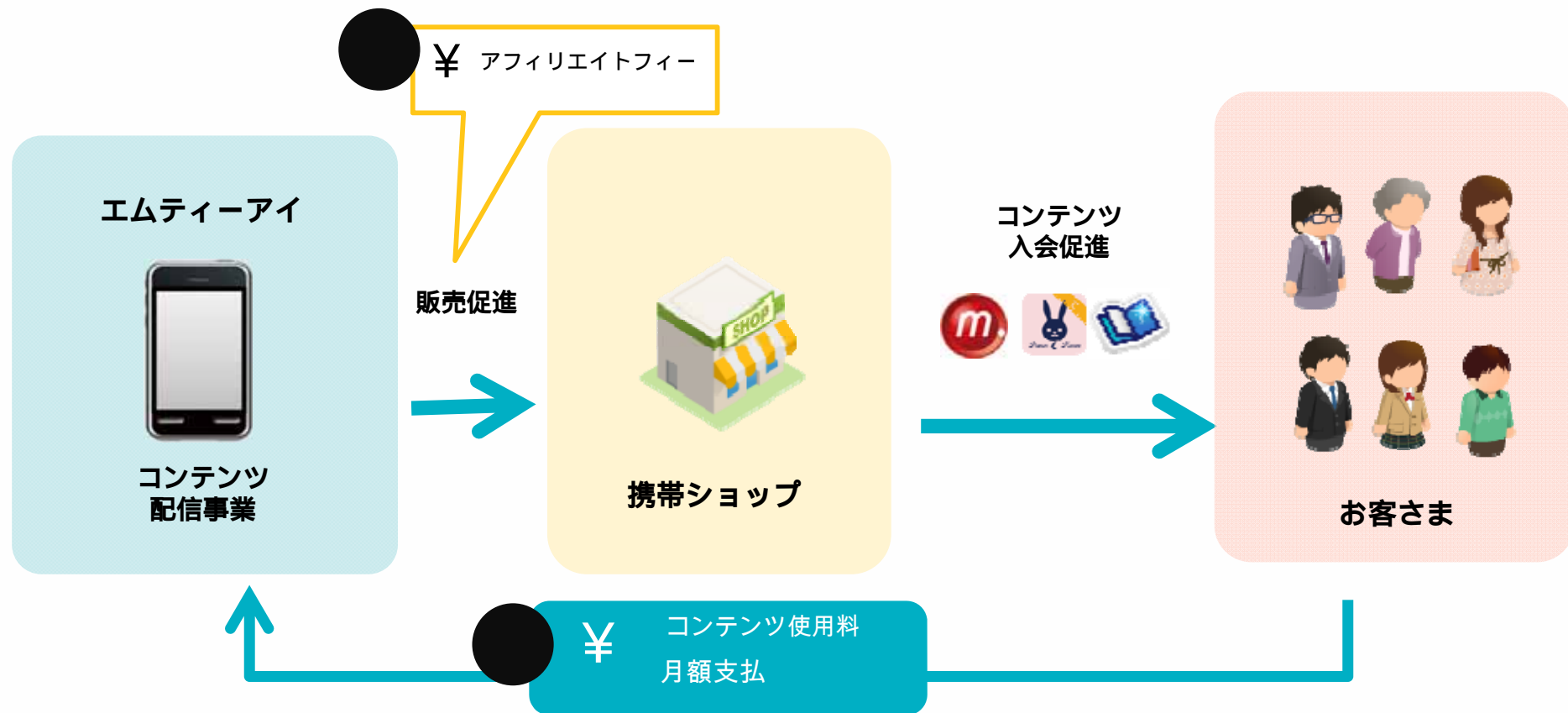
ネット広告の仕組みを携帯ショップというリアルな場に応用したものです。

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。





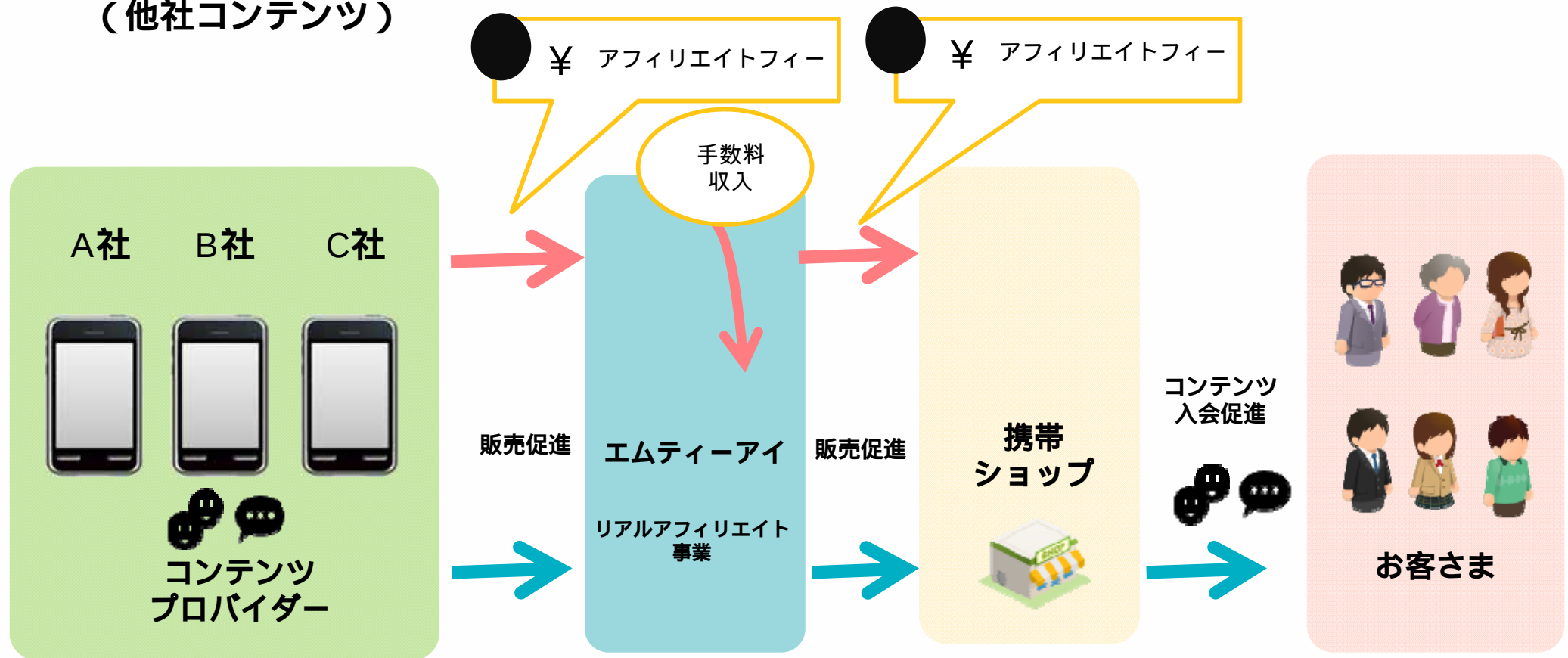
- ▶ B to C
- ▶ ストック型ビジネス
- ▶ 月額有料会員数 × ARPU = 売上高



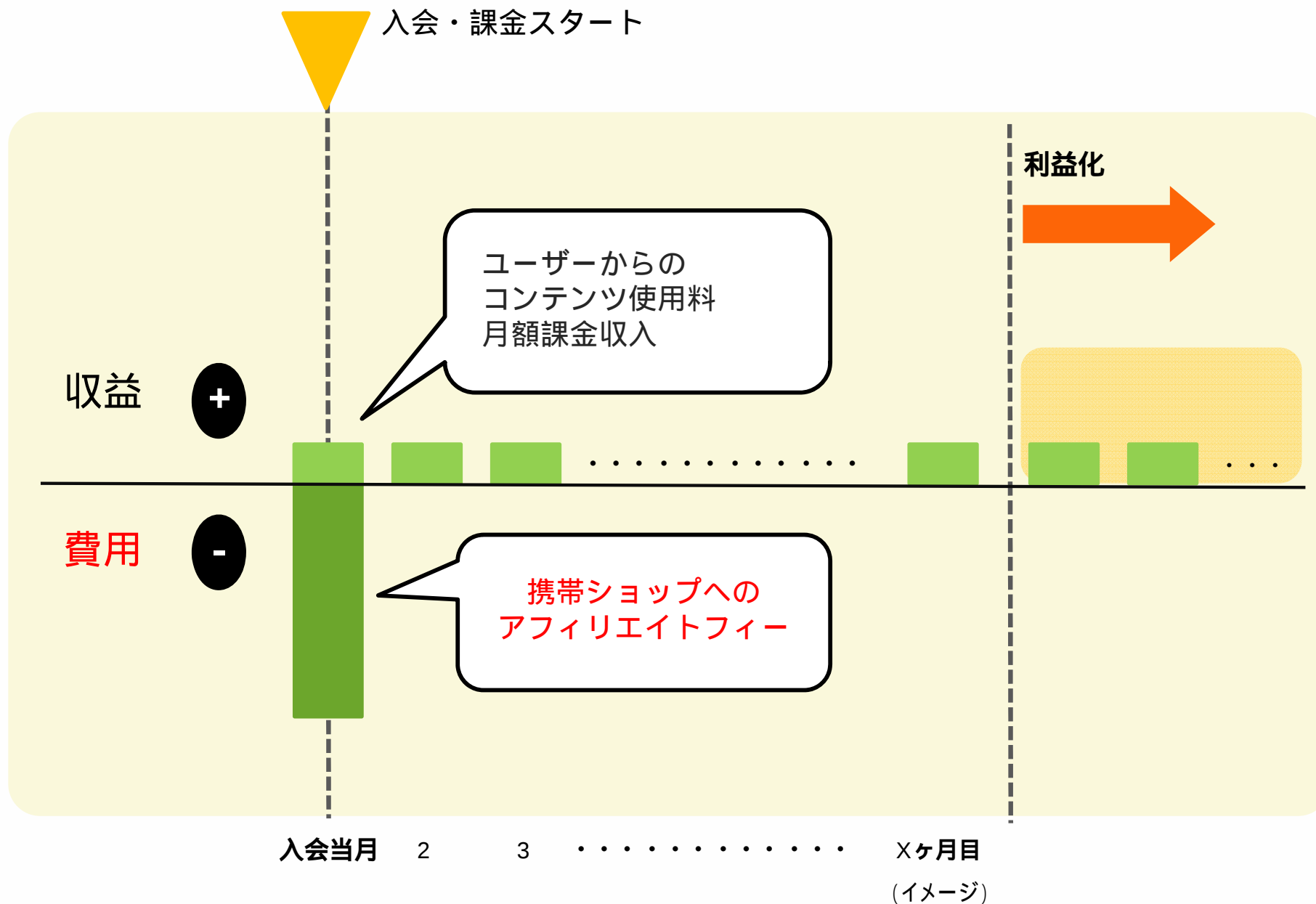
ビジネスモデル - リアルアフィリエイト事業 -

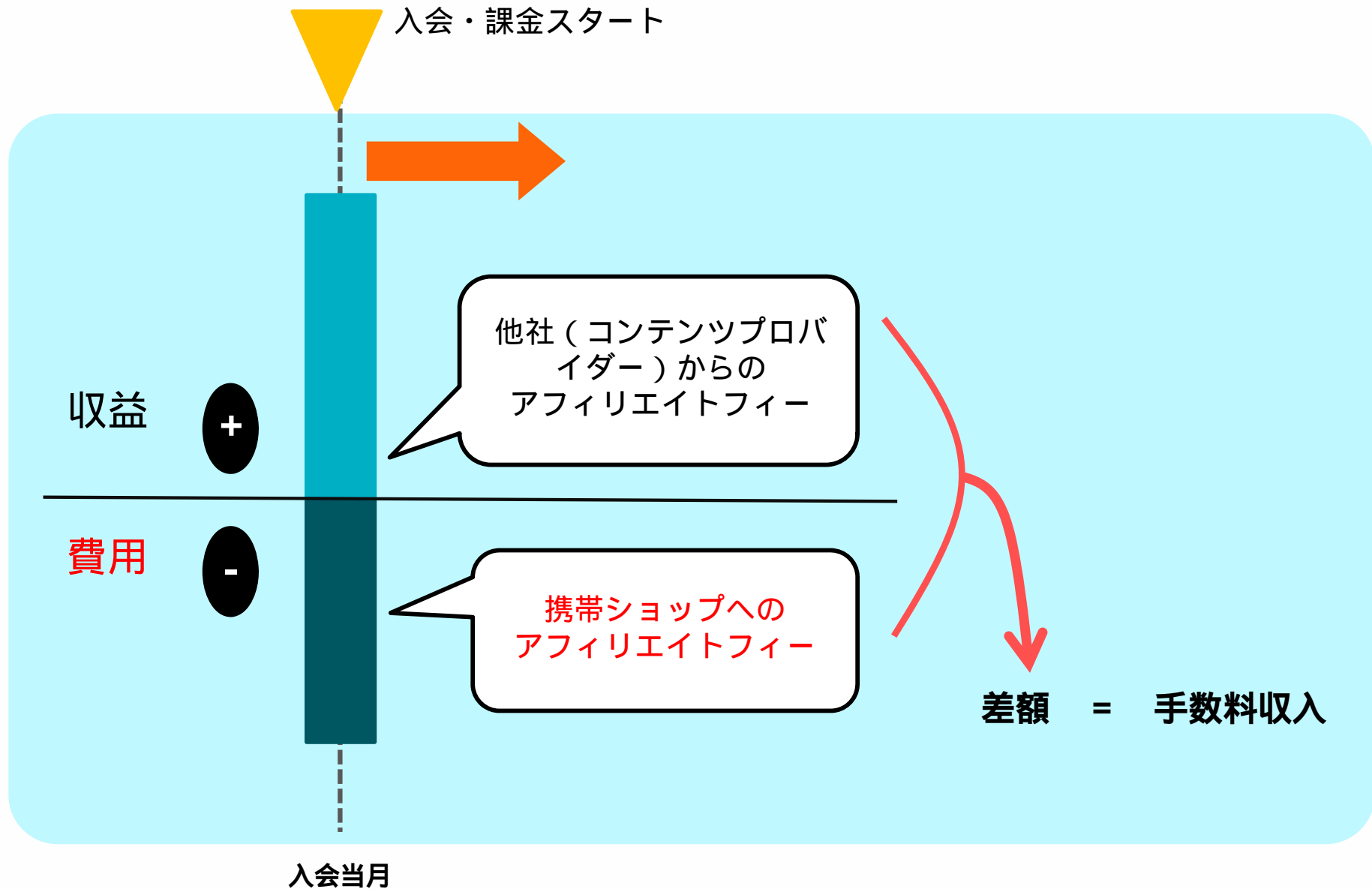


- ▶ B to B
- ▶ フロー型ビジネス
- ▶ 新規入会者数 × 手数料収入 = 売上高
(他社コンテンツ)



損益モデル - コンテンツ配信事業 -





KPI - コンテンツ配信事業 -



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

$$\text{会員増加数} = \text{新規入会者数} \times (1 - \text{退会率}) \quad \text{▶ 全国営業拠点の設置}$$

$$\text{売上} = \text{会員数} \times \text{顧客単価} \quad \text{▶ 主要サービスの統合}$$



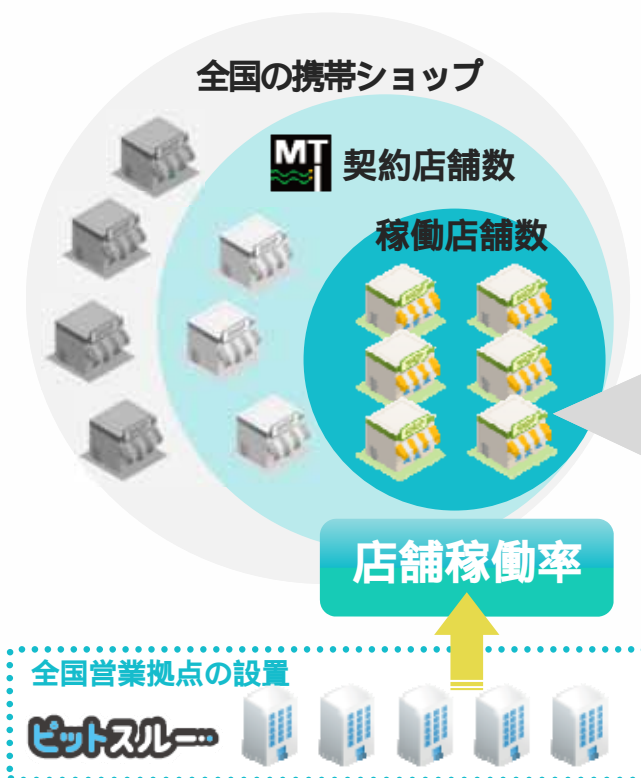
KPI - リアルアフィリエイト事業 -



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

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

▶ 全国営業拠点の設置



- 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

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 広報・I R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。