



2014年9月期 第3四半期
決算説明会

2014年8月8日 証券コード:9438

CONTENTS



2 第3四半期決算概要

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

11 通期連結業績予想の修正

- 12 通期連結業績予想の修正

13 第4四半期の取り組み

- 14 2014年9月期 下期方針
- 15 サービスの拡充
- 19 入会導線の拡大
- 25 2014年9月期 通期予想
- 26 営業利益の中期イメージ

27 付属資料



第3四半期決算概要

Financial Results Overview



第3四半期 決算ハイライト



有料会員数

スマートフォン
有料会員数 **528万人**

(2014年3月末比 $\triangle 5$ 万人)

全体有料会員数 **790万人**

(2014年3月末比 $\triangle 27$ 万人)

4-6月は端境期、想定内の着地



業績

売上高 : **23,010** 百万円

(前年同期比425百万円増、1.9%増)

営業利益 : **1,931** 百万円

(前年同期比1,203百万円増、165.6%増)

当期純利益 : **1,009** 百万円

(前年同期比686百万円増、212.9%増)

前年同期比 増収増益

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%



2014年6月末のネットキャッシュは**32.6**億円（2013年9月末28.3億円）

(百万円)	2014年6月末	2013年9月末	増減	(百万円)	2014年6月末	2013年9月末	増減
流動資産	11,260	10,768	+492	流動負債	5,114	5,687	△572
現金及び預金	3,766	3,416	+350	買掛金	924	942	△18
受取手形及び売掛金	6,499	6,376	+122	1年内償還予定の社債	-	78	△78
その他の流動資産	1,123	1,141	△18	未払金	2,324	2,334	△9
貸倒引当金	△128	△166	+38	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
固定資産	4,480	4,878	△398	固定負債	1,176	1,090	+86
有形固定資産	155	175	△20	長期借入金	500	500	-
無形固定資産	2,159	2,590	△430	退職給付引当金	624	509	+114
うちソフトウェア	2,059	2,346	△286	その他の固定負債	52	80	△28
うちのれん	74	133	△58	負債合計	6,291	6,777	△486
投資その他の資産	2,165	2,112	+52	資本金	2,568	2,562	+5
うち投資有価証券	741	714	+26	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
資産合計	15,741	15,646	+94	負債・純資産合計	15,741	15,646	+94

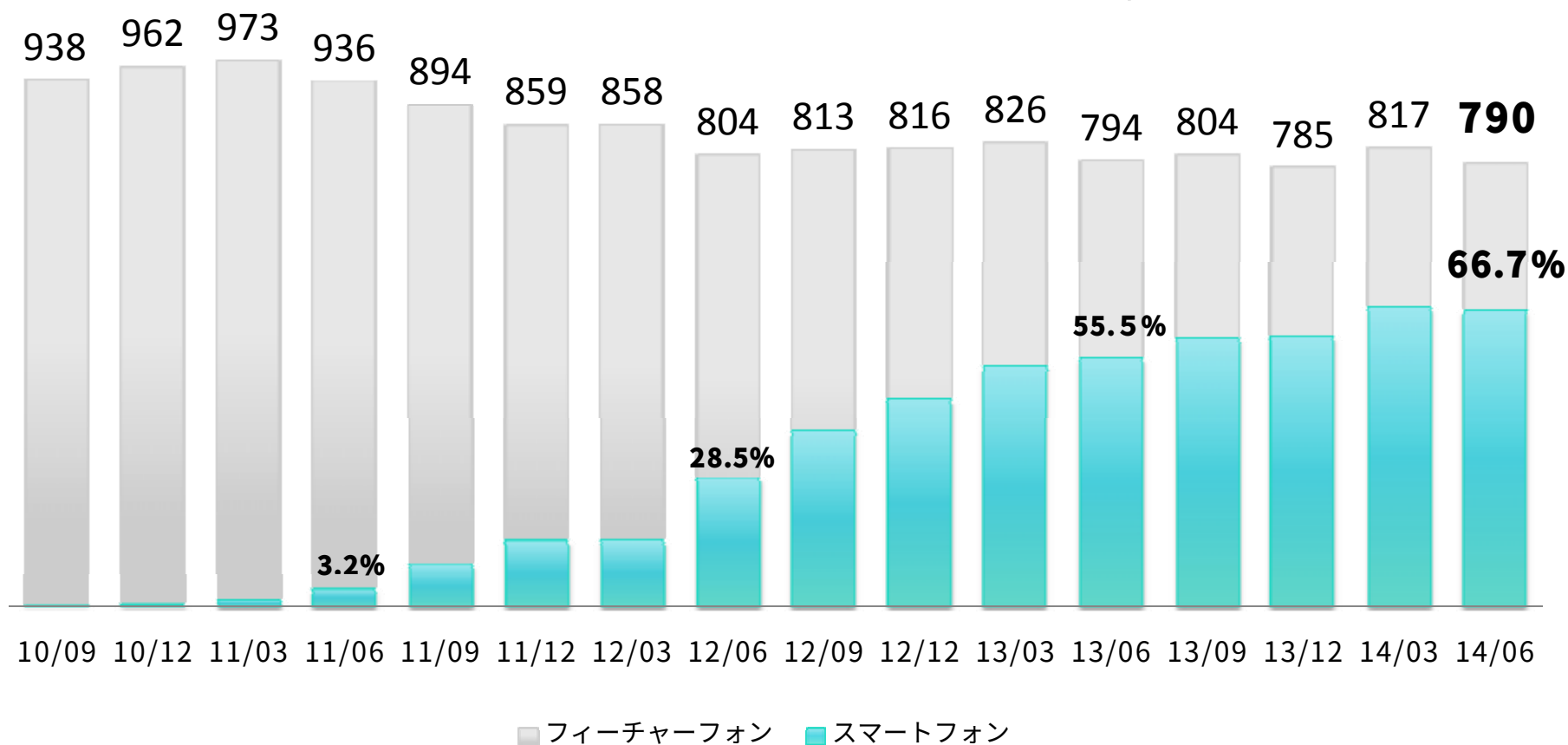
事業の概況 全体有料会員数



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



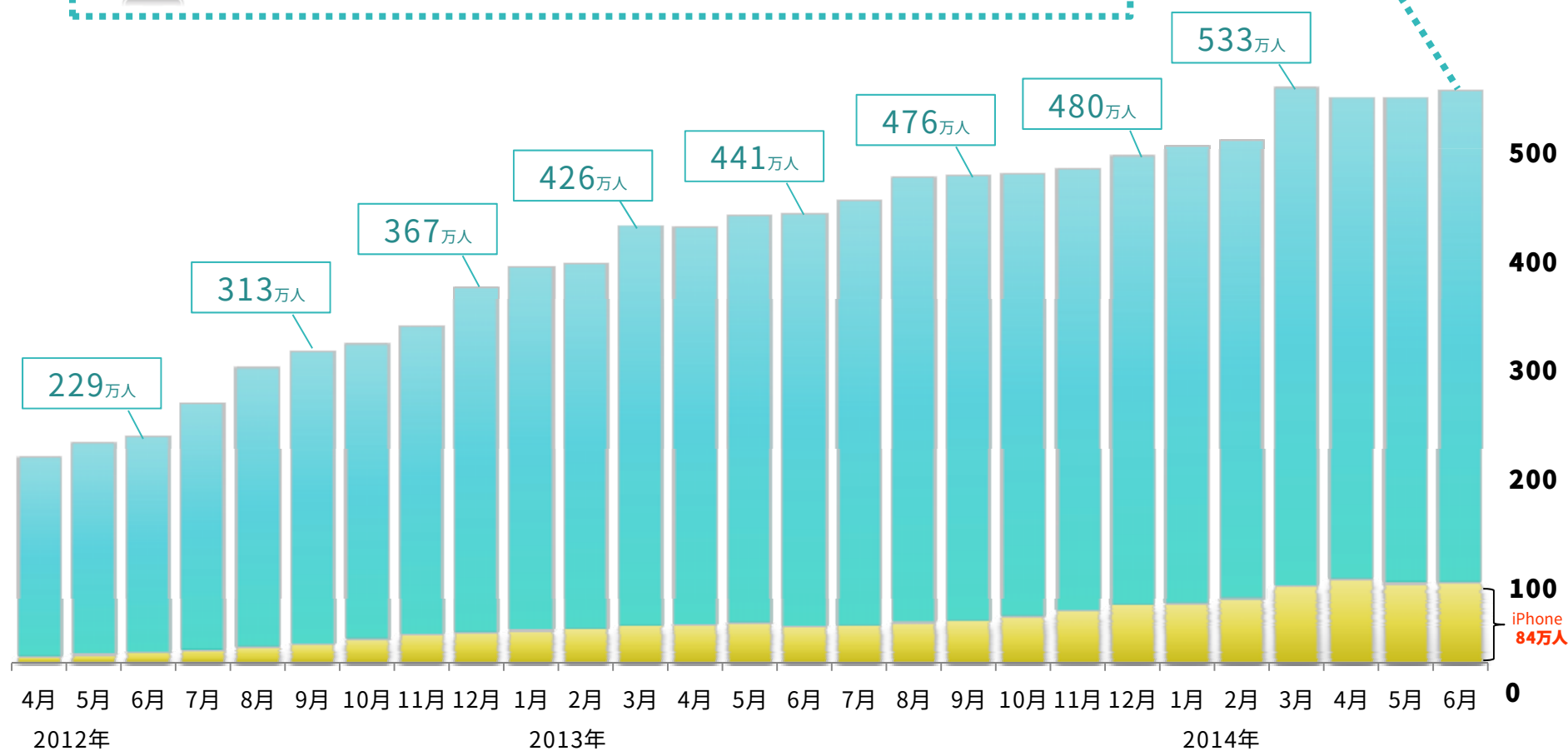
全体有料会員数 四半期推移

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

528 万人 (2014年3月末比 △5万人)



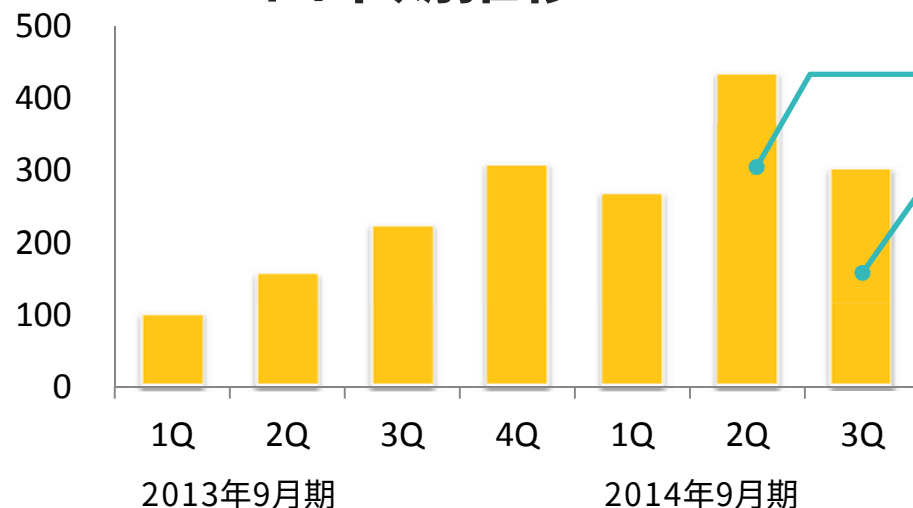
スマートフォン有料会員数 月次推移

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

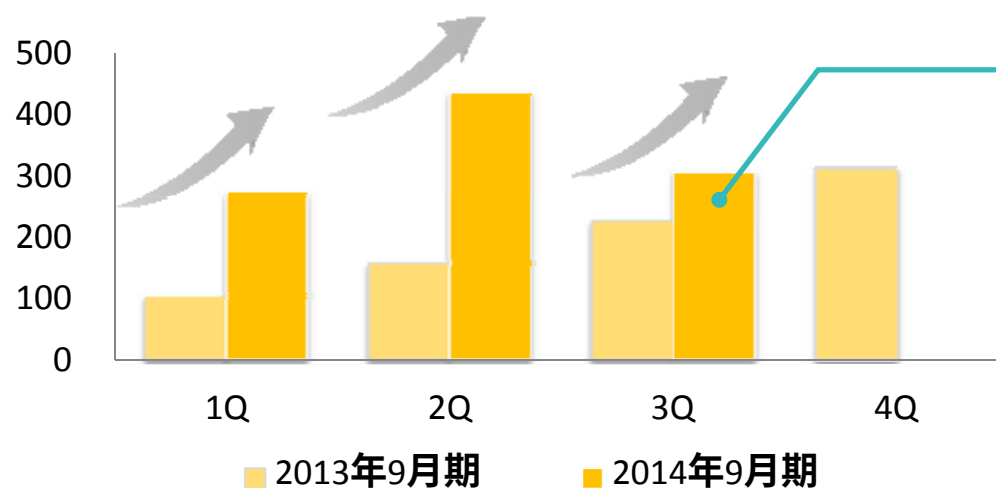


2Q（3月含む）は商戦期

キャッシュバック・キャンペーン
（3月）の反動減

(百万円)

前年同期比較



前年同期比増加基調

事業の概況 dメニュー※ランキング



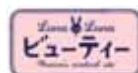
～計 **11** コンテンツで獲得～



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



※ 株式会社NTTドコモ スマートフォン向けポータルサイト dメニューランキング（2014年7月22日付）より



通期連結業績予想の修正

The revision for forecast



通期連結業績予想の修正



■ 売上高

- ・ 3Q：キャッシュバック・キャンペーン反動による全体有料会員数の純減
- ・ 4Q：9月iPhone発売前の買い控えの影響により新規入会者数が限定的と予想

■ 営業利益・経常利益・当期純利益

- ・ 新規入会者数が限定的であり投下する広告宣伝費も限定的と予想
- ・ リアルアフィリエイト事業が順調

(百万円)	2014年9月期通期		差異	
	(修正後)	(修正前)	金額	%
売上高	30,800	31,500	△700	△2.2%
営業利益	2,400	1,800	+600	+33.3%
(利益率)	7.8%	5.7%		
経常利益	2,370	1,750	+620	+35.4%
(利益率)	7.7%	5.6%		
当期純利益	1,200	990	+210	+21.2%
(利益率)	3.9%	3.1%		



第4四半期の取り組み

Approach in the 4th quarter





スマートフォン有料会員数のさらなる拡大

サービスの拡充

既存サービスの機能拡充

新たな取り組み

入会導線の拡大

リアルアフィリエイトの強化

無料から有料への導線

ライフタイムの長期化

顧客満足の追求

サービスの拡充：既存サービスの機能拡充



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



サービスの拡充：既存サービスの機能拡充



24時間医師が答えるQ&Aサイト

+KARADAmedica
カラダメディカ

『薬剤師相談』 機能追加！

7月
開始

メール・
電話で

1人につき
質問3回まで

月額324円
(税込)

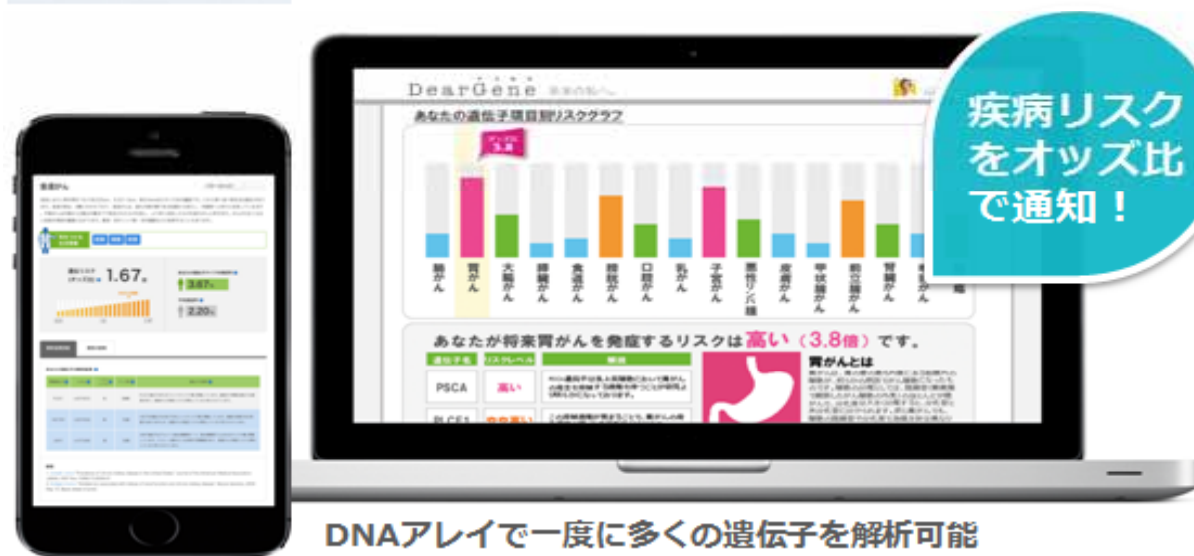


サービスの拡充：新たな取り組み



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！



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!

サービスの拡充：新たな取り組み



APIサービス 『ルナルナLink』



5月
開始

『ルナルナ』インド版 『Lunacycle』

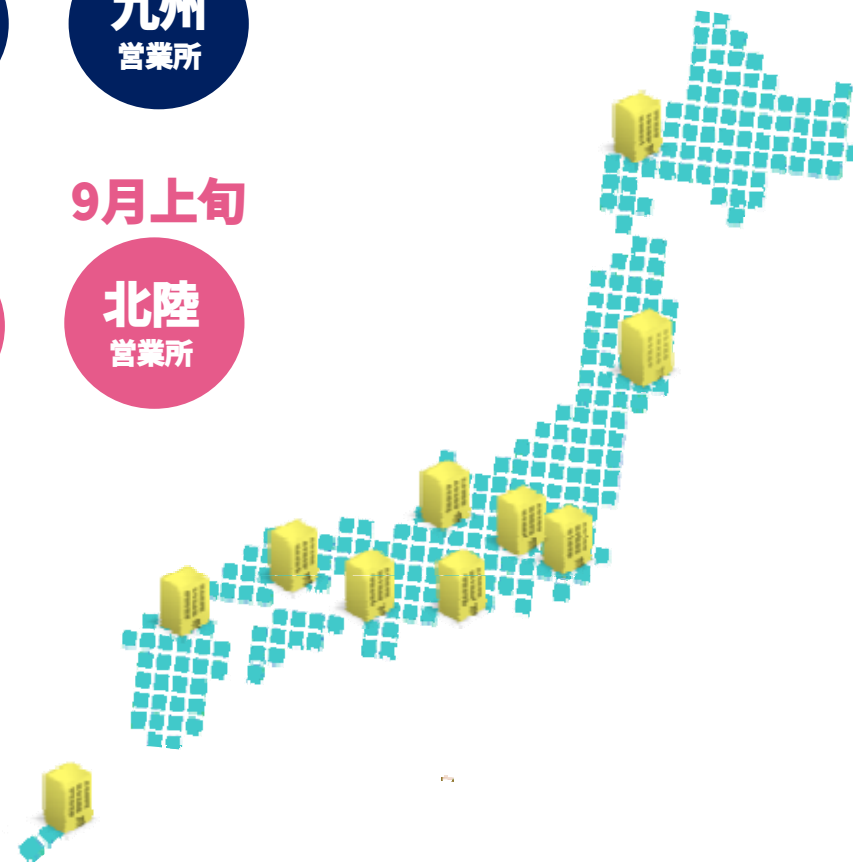


2月に開始後、
DL数
順調

入会導線の拡大：リアルアフィリエイトの強化



営業拠点、
続々設置



入会導線の拡大：リアルアフィリエイトの強化



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っ

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

リアルアフィリエイト
促進依頼



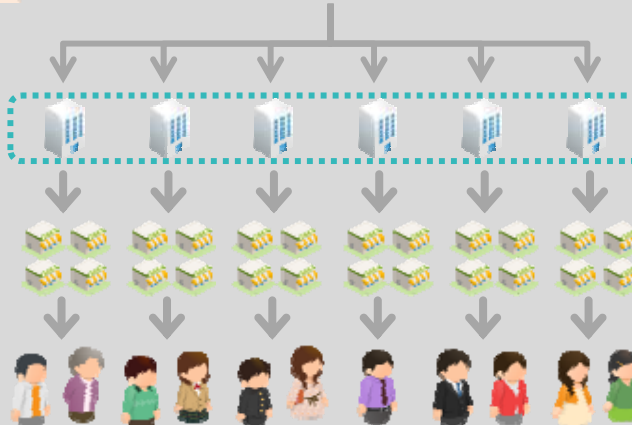
ビートルー

エムティーアイ

営業拠点

携帯販売
ショップ

お客さま



コンテンツ紹介

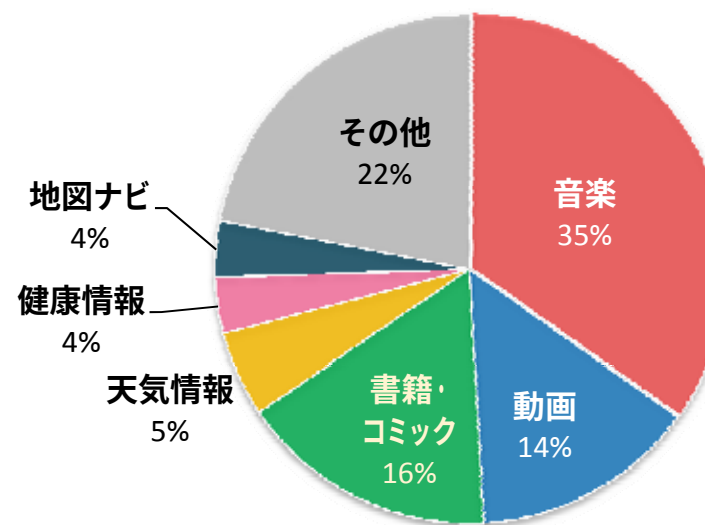
コンテンツ入会へ

入会導線の拡大：リアルアフィリエイトの強化



取り扱いコンテンツ

音楽、動画、書籍・コミック、天気情報等、さまざまなカテゴリーのコンテンツを取り揃えています。
自社で提供しているコンテンツ（音楽配信の『music.jp』等）だけでなく、他社で提供しているコンテンツも取り扱っています。



音楽



動画



書籍・コミック



天気情報



健康情報



地図ナビ



【コンテンツ配信事業の指標】

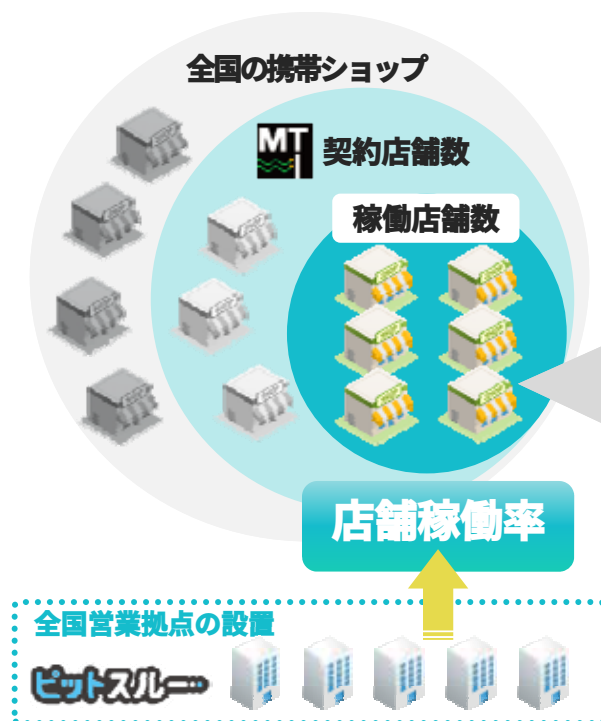


$$\text{新規入会者数} = \text{契約店舗数} \times \text{店舗稼働率} \times \frac{\text{1店舗当たり来店者数}}{\text{来店者数}} \times \text{付帯率}^{\ast 1} \times \text{付帯件数}^{\ast 2}$$



$$\text{会員増加数} = \text{新規入会者数} \times (1 - \text{退会率}) \gg \text{全国営業拠点の設置 (p.19)}$$

$$\text{売上} = \text{会員数} \times \text{顧客単価} \gg \text{主要サービスの統合 (p.15)}$$



※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

入会導線の拡大：無料から有料への導線①



■ ジャンル特化型まとめサイトから有料サービスへの導線

ヘルスケア情報まとめ

カラキュレ



マンスリーユニークユーザー数
(7月)

400万人突破!

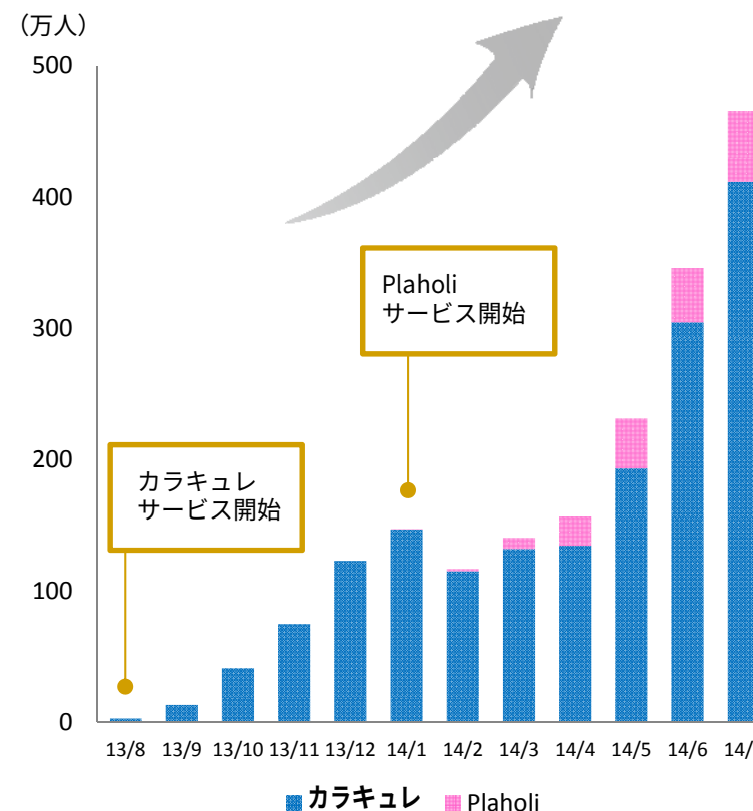
旅行情報まとめ

Plaholi



マンスリーユニークユーザー数
(7月)

50万人突破!



入会導線の拡大：無料から有料への導線②



無料サービスから有料サービスへの導線

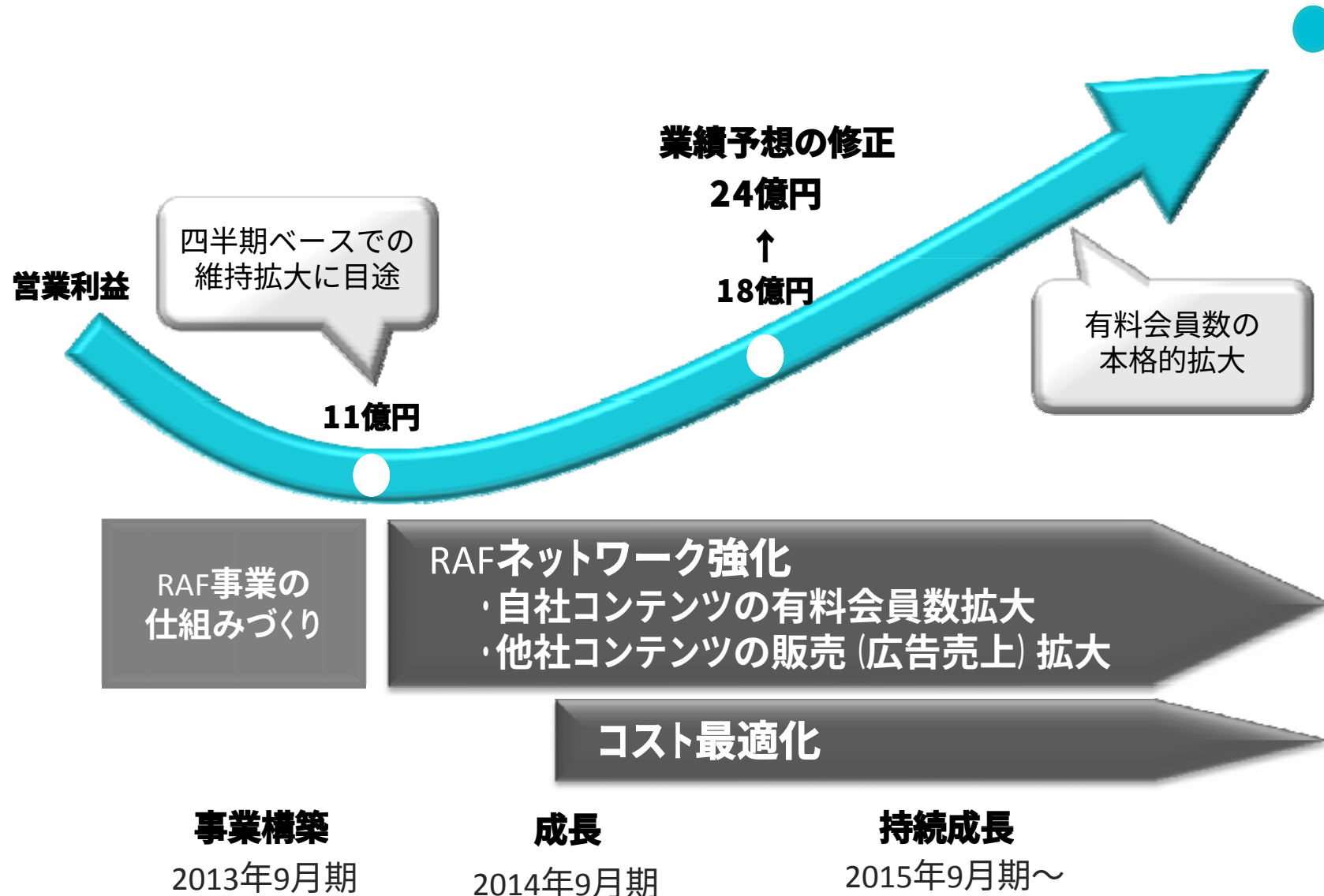


2014年9月期 通期予想



(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	2,400	1,304	1,095	1,149	△107	1,256	+1,250	+108.8%
(利益率)	7.8%	8.5%	7.1%	3.8%	△0.7%	8.2%		
経常利益	2,370	1,310	1,059	1,119	△96	1,216	+1,250	+111.6%
(利益率)	7.7%	8.6%	6.8%	3.7%	△0.7%	7.9%		
当期純利益	1,200	790	409	516	△121	637	+683	+132.3%
(利益率)	3.9%	5.2%	2.6%	1.7%	△0.8%	4.2%		

営業利益の中期イメージ





付 属 資 料

Appendix



連結PL (3Q)



(百万円)	2014年9月期 第3四半期	2013年9月期 第3四半期	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	7,730	7,762	△31	△0.4%
売上原価	1,238	1,427	△188	△13.2%
売上総利益 (利益率)	6,492 84.0%	6,334 81.6%	+157	+2.5%
販管費	5,866 ※内訳は次ページに記載	5,500	+365	+6.6%
営業利益 (利益率)	626 8.1%	834 10.7%	△208	△25.0%
経常利益 (利益率)	614 8.0%	832 10.7%	△217	△26.2%
当期純利益 (利益率)	218 2.8%	443 5.7%	△225	△50.7%

連結販管費内訳 (3Q)



(百万円)	2014年9月期 第3四半期	2013年9月期 第3四半期	前年同期比	
			金額	増減率
販管費総額	5,866	5,500	+365	+6.6%
広告宣伝費	1,963	1,780	+182	+10.3%
人件費	1,424	1,422	+1	+0.1%
支払手数料	884	785	+98	+12.5%
外注費	484	413	+70	+17.1%
減価償却費	454	462	△8	△1.7%
その他	655	635	+20	+3.2%

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 (利益率)	6,099 83.2%	6,205 82.8%	6,334 81.6%	6,184 81.6%	6,279 83.7%	6,523 83.8%	6,492 84.0%
販管費	5,885	6,527	5,500	5,762	5,370	6,127	5,866
営業利益 (利益率)	214 2.9%	△321 △4.3%	834 10.7%	422 5.6%	909 12.1%	395 5.1%	626 8.1%
経常利益 (利益率)	216 2.9%	△312 △4.2%	832 10.7%	384 5.1%	870 11.6%	439 5.7%	614 8.0%
当期純利益 (利益率)	185 2.5%	△306 △4.1%	443 5.7%	194 2.6%	425 5.7%	364 4.7%	218 2.8%

連結販管費四半期推移



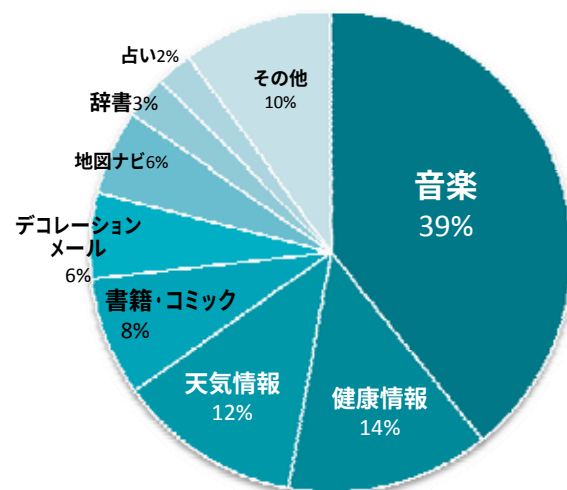
(百万円)	2013年9月期				2014年9月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
販管費総額	5,885	6,527	5,500	5,762	5,370	6,127	5,866
広告宣伝費	2,176	2,724	1,780	2,019	1,685	2,392	1,963
人件費	1,421	1,412	1,422	1,465	1,403	1,422	1,424
支払手数料	812	823	785	807	806	835	884
外注費	440	476	413	410	438	459	484
減価償却費	424	440	462	474	444	442	454
その他	609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

主要サービス一覧 —コンテンツ配信事業—



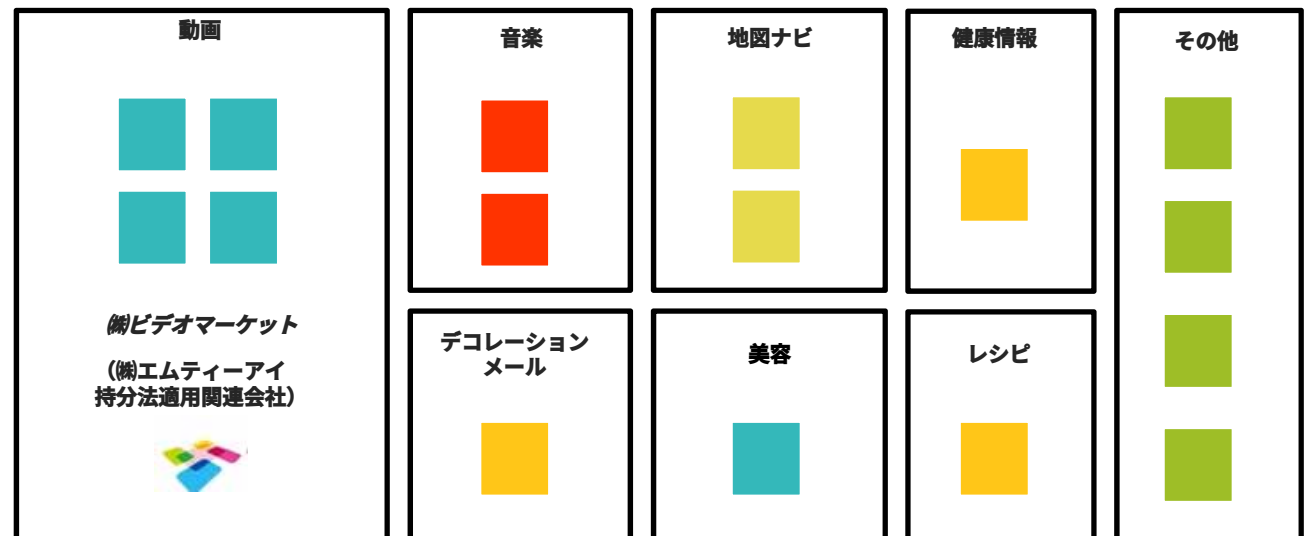
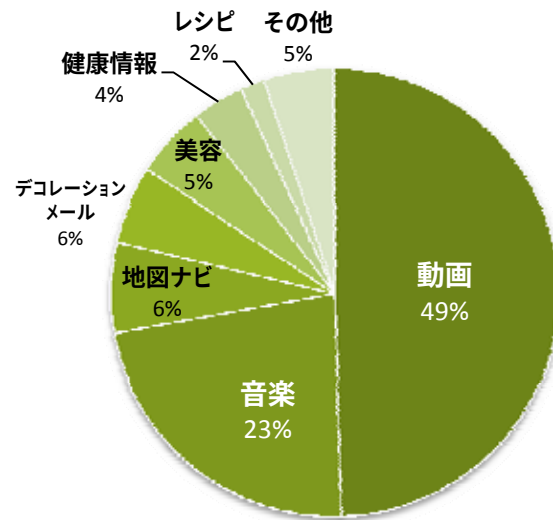
自社コンテンツサービス(月額)

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

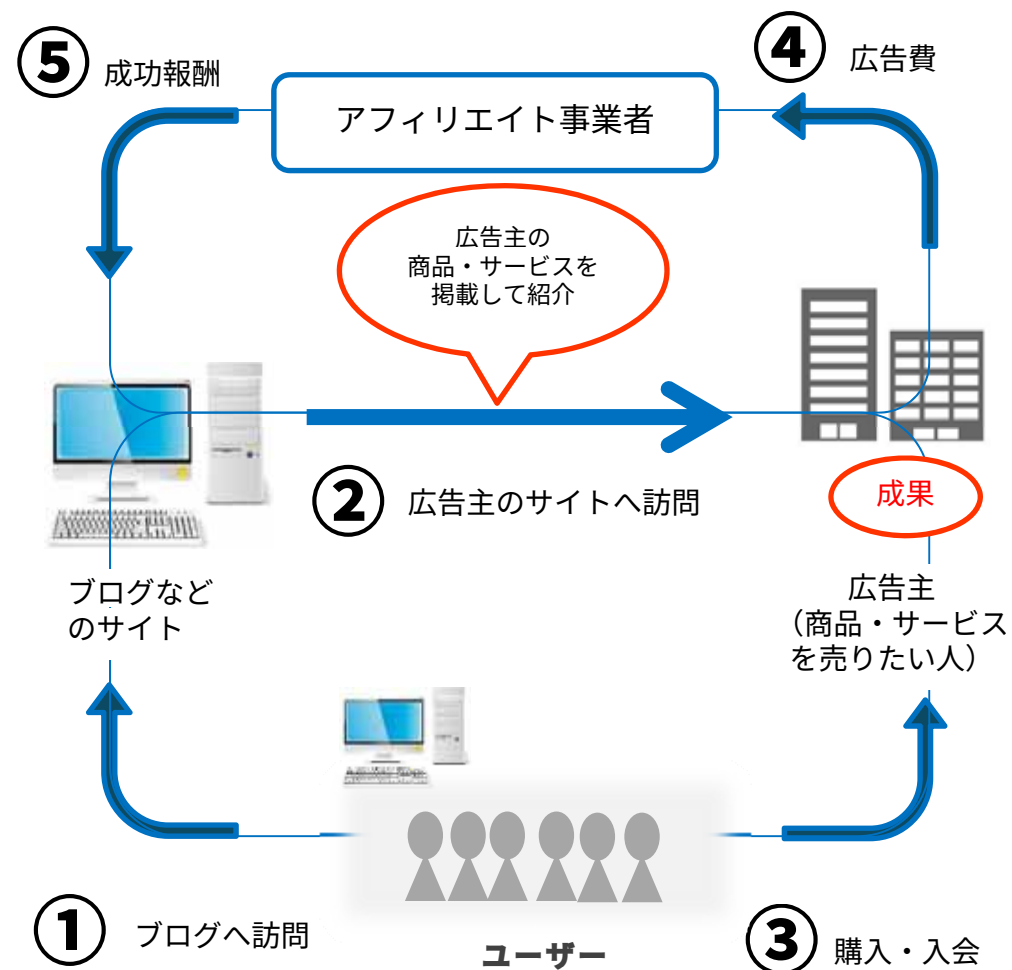


『アフィリエイト』とは



「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。

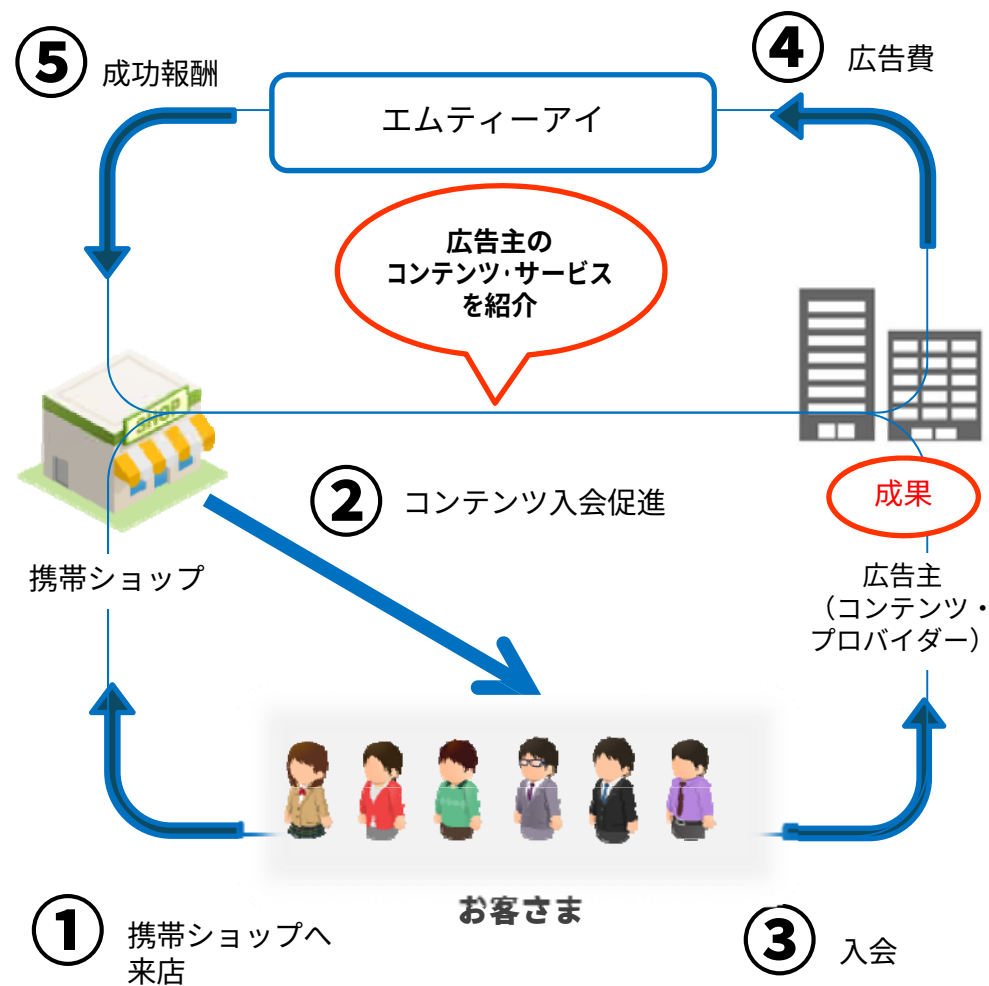


『リアルアフィリエイト』とは



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。

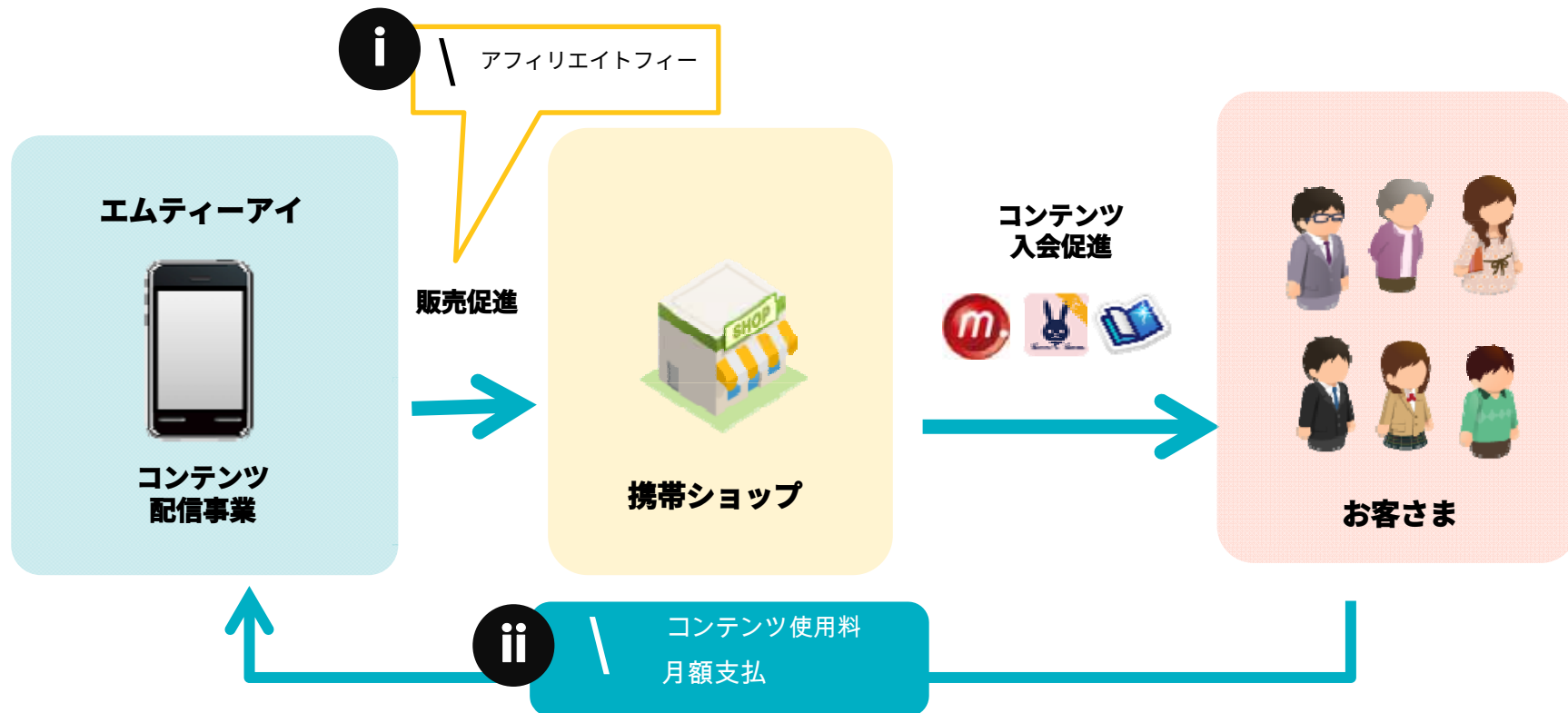
携帯ショップに来店されたお客さまに対してコンテンツの入会促進を行い、実際に入会された場合に、その携帯ショップが成果報酬を受け取る仕組みのことです。



ビジネスモデル –コンテンツ配信事業–



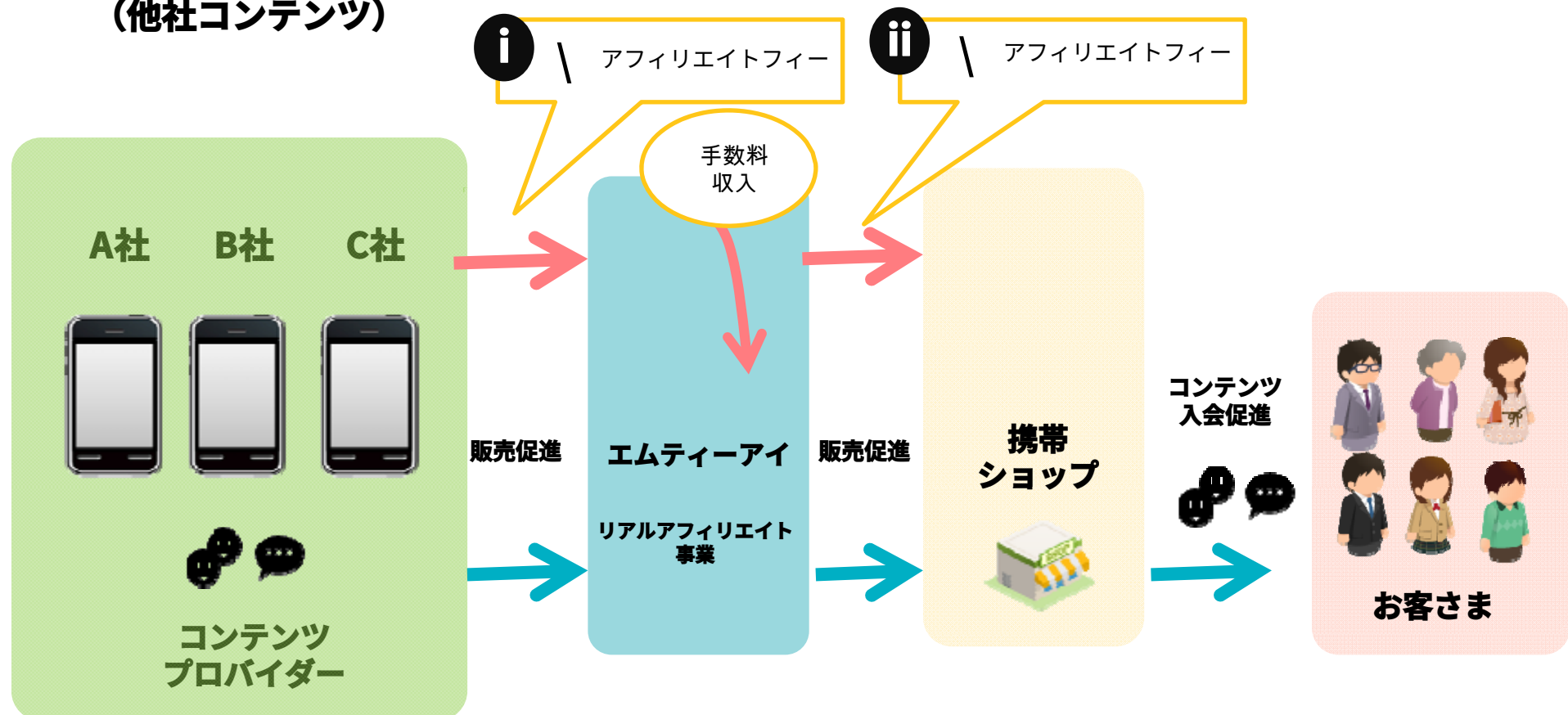
- ▶ B to C
- ▶ ストック型ビジネス
- ▶ 月額有料会員数 × ARPU = 売上高



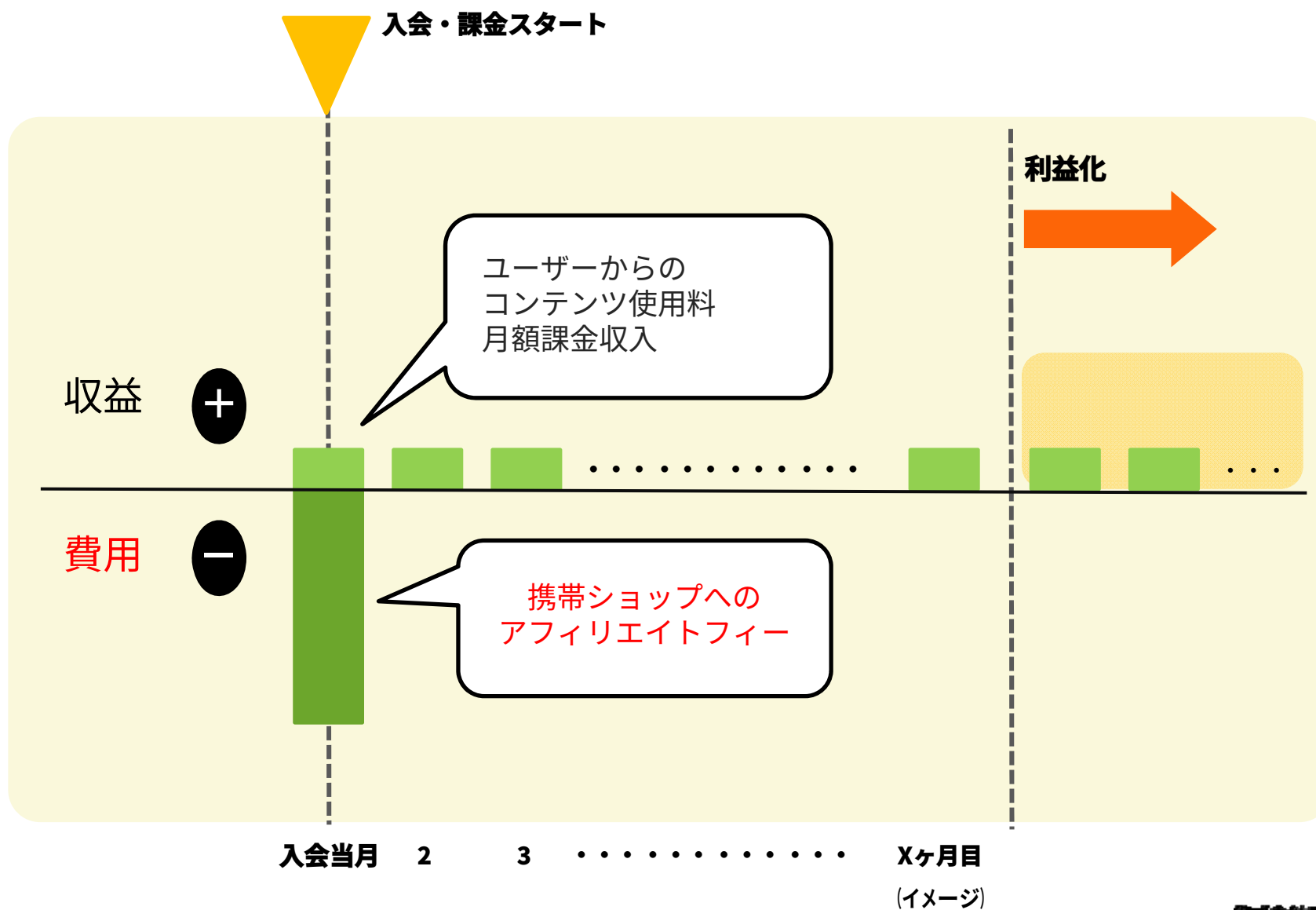
ビジネスモデル –リアルアフィリエイト事業–



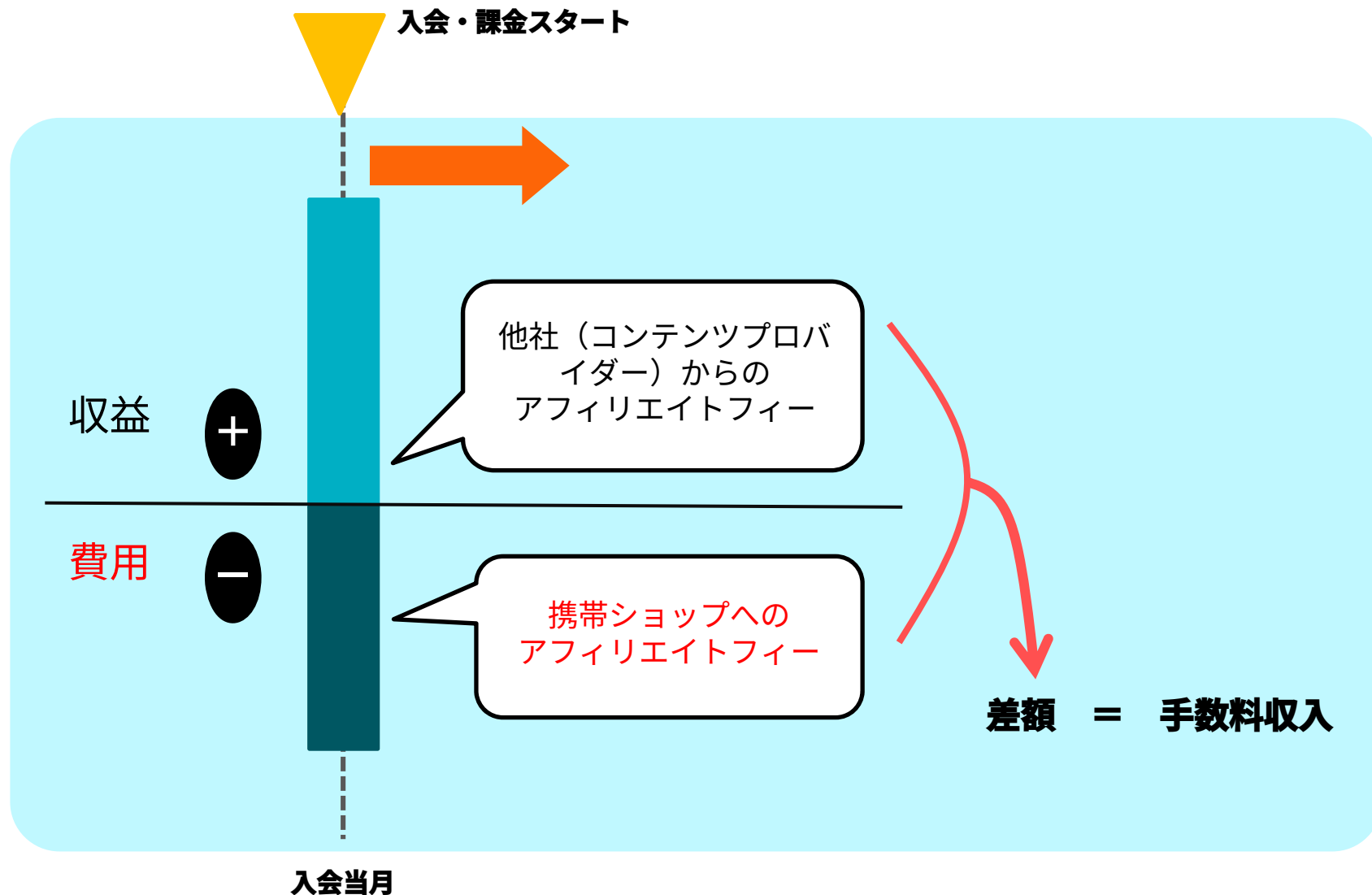
- ▶ B to B
- ▶ フロー型ビジネス
- ▶ 新規入会者数 × 手数料収入 = 売上高
(他社コンテンツ)



損益モデル –コンテンツ配信事業–



損益モデル —リアルアフィリエイト事業—



KPI –コンテンツ配信事業–



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

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

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



KPI —リアルアフィリエイト事業—

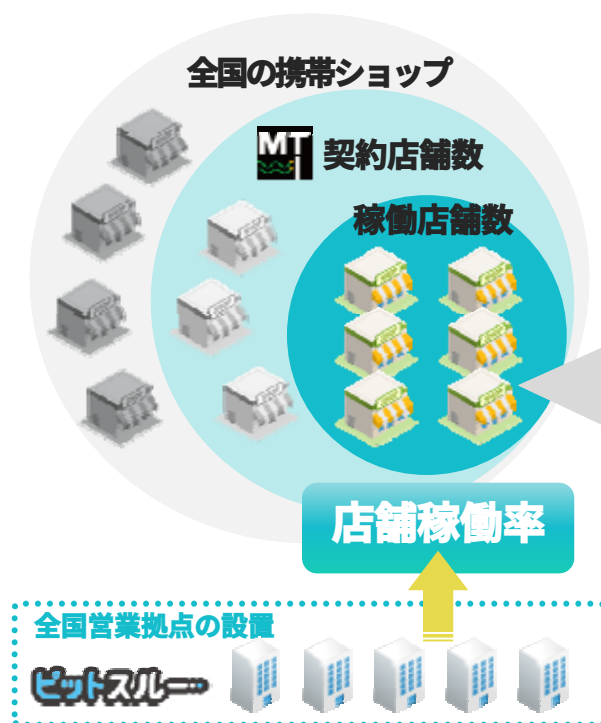


$$\text{新規入会者数} = \text{契約店舗数} \times \text{店舗稼働率} \times \frac{\text{1店舗当たり来店者数}}{\text{付帯率}} \times \text{付帯件数}$$

※1
※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

 **株式会社エムティーアイ**



〈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。