

2006年9月期 決算説明会

(2005.10 ~ 2006.9)

株式会社エムティーアイ
[証券コード：9438]

2006.11.8

本日の進行要領

- | | |
|-----------------|-----------|
| ・ 2006年9月期の総括 | P 4 ~ 6 |
| ・ 事業の概況 | P 7 ~ 12 |
| ・ 中期経営方針 | P 13 ~ 16 |
| ・ 2007年9月期の取り組み | P 17 ~ 21 |
| ・ 2007年9月期の見通し | P 22 ~ 24 |
| ・ 付属資料 | P 25 ~ 31 |
| ・ 質疑応答 | |

・ 2006年9月期の総括

(1)	ハイライト	P 4
(2)	連結 P L	P 5
(3)	連結 B S	P 6

・ 2006年9月期の総括 (1) ハイライト

売上高	: 17,443百万円	(前期比 +2,686百万円、 +18.2%)
営業利益	: 902百万円	(前期比 +689百万円、 +325.1%)
経常利益	: 839百万円	(前期比 +710百万円、 +548.2%)

- コンテンツ配信の大幅増収 (37.1%増)、大幅増益 (277.4%増)。
- 携帯電話販売事業、テレマーケティング事業ともに売却。

(単位: 百万円)

	売上高 通期実績	前期比	増減率	営業利益 通期実績	前期比	増減率	要因
コンテンツ配信	13,593	3,678	37.1%	1,055	775	277.4%	着うた®が拡大
携帯電話販売	2,214	1,424	-39.1%	82	86	-51.4%	量販店向け卸売からの撤退
テレマーケティング	1,336	387	40.8%	196	12	-	
その他	298	45	18.0%	17	9	-	

・ 2006年9月期の総括 (2) 連結P L

(単位：百万円)

	FY2006 通期実績	FY2005 通期実績	前期比		要因
			金額	増減率	
売上高	17,443	14,757	2,686	18.2%	
売上総利益	11,353	8,131	3,221	39.6%	コンテンツの売上増加、 粗利率改善
(利益率)	65.1%	55.1%			
営業利益	902	212	689	325.1%	粗利額増加により販管費増加 を吸収
(利益率)	5.2%	1.4%			
経常利益	839	129	710	548.2%	
(利益率)	4.8%	0.9%			
当期純利益	884	125	1,009	-	携帯電話販売事業売却の株式 譲渡益 (328百万円)
(利益率)	5.1%	-0.8%			

2006年9月期の総括 (3) 連結BS

ネットキャッシュ 23 億円

(単位：百万円)

	FY2006 期末	FY2005 期末	増減		FY2006 期末	FY2005 期末	増減
流動資産	7,548	7,159	388	流動負債	3,250	3,322	71
現金及び預金	2,560	3,083	523	買掛金	1,309	1,415	105
売掛金	4,119	3,514	605	短期借入金(＃)	100	950	850
棚卸資産	23	113	89	未払金	1,124	425	699
その他の流動資産	1,054	623	430	未払法人税等	296	277	18
貸倒引当金	209	174	35	その他	420	253	166
				固定負債	367	381	14
固定資産	2,382	2,215	167	社債	150	250	100
有形固定資産	145	188	43	その他	217	131	85
無形固定資産	413	392	21	負債合計	3,617	3,703	86
うちソフトウェア	401	379	22				
投資等	1,823	1,633	189	資本金	2,469	2,451	17
うち投資有価証券	1,163	970	193	資本剰余金	4,679	4,662	17
				利益剰余金	60	917	857
繰延資産	0	4	4	その他有価証券評価差額金	0	0	0
				自己株式	775	521	254
				純資産(資本)合計	6,313	5,675	637
資産合計	9,930	9,379	551	負債・純資産合計	9,930	9,379	551

1年内償還予定社債を含む

・事業の概況

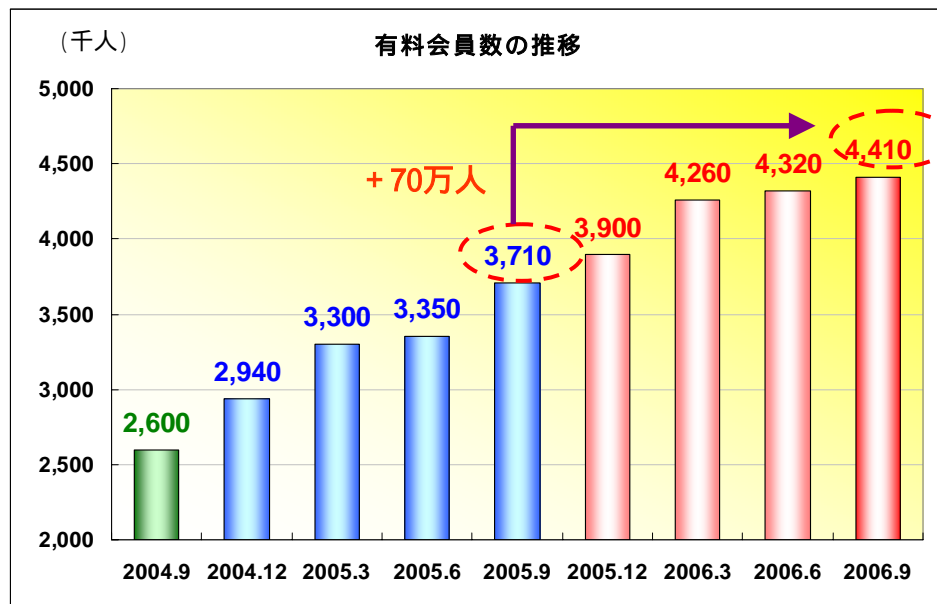
(1)	コンテンツ配信事業	P	8
(2)	テレマーケティング事業	P	9
(3)	総括	P	10
(4)	セグメント別連結売上高	P	11
(5)	セグメント別連結営業利益	P	12

・事業の概況

(1) コンテンツ配信事業

有料会員数は441万人に拡大（2005年9月末比+70万人）。
4Qの増加数については、着うた®は若干増、着メロは微減。

- 着うた®のメニュー順位は2位、着メロは5位を継続。
- 主要な情報系コンテンツも上位安定。



ドコモにおけるメニュー順位

	2005.10	2006.1	2006.4	2006.7	2006.10
着うた® (FOMA)	2位	2位	2位	2位	<u>2位</u>
着メロ (FOMA)	9位	8位	6位	5位	<u>5位</u>
着メロ (PDC)	9位	9位	9位	9位	<u>9位</u>

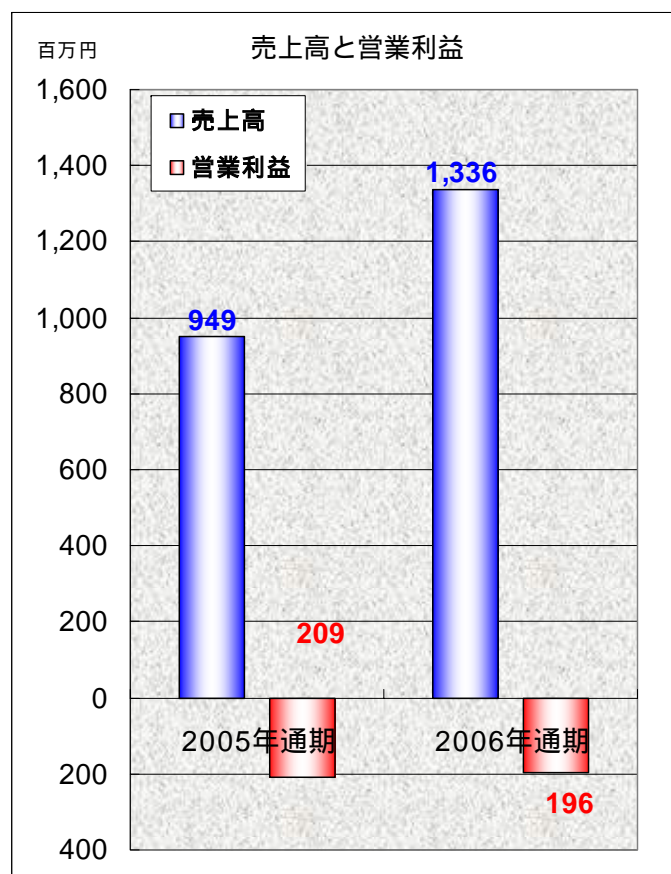
主なコンテンツのFOMAメニュー順位 < ()はPDC >

	2006.1	2006.4	2006.7	2006.10
交通情報	1位 (5位)	1位 (5位)	1位 (5位)	<u>1位 (5位)</u>
電子書籍	3位 (2位)	6位 (3位)	2位 (7位)	<u>2位 (2位)</u>
天気予報	3位 (3位)	2位 (3位)	2位 (3位)	<u>2位 (3位)</u>
辞書	5位 (5位)	5位 (5位)	6位 (6位)	<u>6位 (6位)</u>

事業の状況

(2) テレマーケティング事業

2006年11月1日付でテレマーケティング事業を譲渡。



株式会社TM (2006年11月1日付で株式会社ITSUMOから商号変更)のテレマーケティングによる医療保険販売事業を譲渡

【譲渡日】
2006年11月1日

【譲渡先】
アフラック・インターナショナル・インコーポレーテッド社
(米国アフラック・インコーポレーテッド社の子会社)

【2006年9月期連結業績への影響】
・法人税等調整額 +90百万円

【2007年9月期連結業績への影響】 <2006/11/1付で発表>
・特別利益 +1,935百万円 (株式譲渡益)
・特別損失 1,097百万円 (営業支援金精算)

．事業の状況 (3) 総括

2006年9月期の経営目標



2007年9月期の経営目標

- 1．携帯電話販売事業の方向性決定
- 2．テレマーケティング事業の方向性決定
- 3．着うた®での地位確立
- 4．新規事業の可能性の検証・事業化

- 1．着うたフル®の拡大
- 2．自社メディア型広告事業の拡大

. 事業の状況

(4) セグメント別連結売上高

(単位：百万円)

	FY2006 通期実績	FY2005 通期実績	前期比		要因
			金額	増減率	
コンテンツ配信	13,593	9,915	3,678	37.1%	着うた®の有料会員数増加 着メロの有料会員数維持
(構成比)	77.9%	67.2%			
携帯電話販売	2,214	3,639	1,424	-39.1%	量販店向け卸売からの撤退 (2005年3月～6月)
(構成比)	12.7%	24.7%			
テレマーケティング	1,336	949	387	40.8%	オペレータ数拡大による 契約件数増加
(構成比)	7.7%	6.4%			
その他	298	253	45	18.0%	
(構成比)	1.7%	1.7%			
合計	17,443	14,757	2,686	18.2%	
(構成比)	100.0%	100.0%			

. 事業の状況

(5) セグメント別連結営業利益

(単位：百万円)

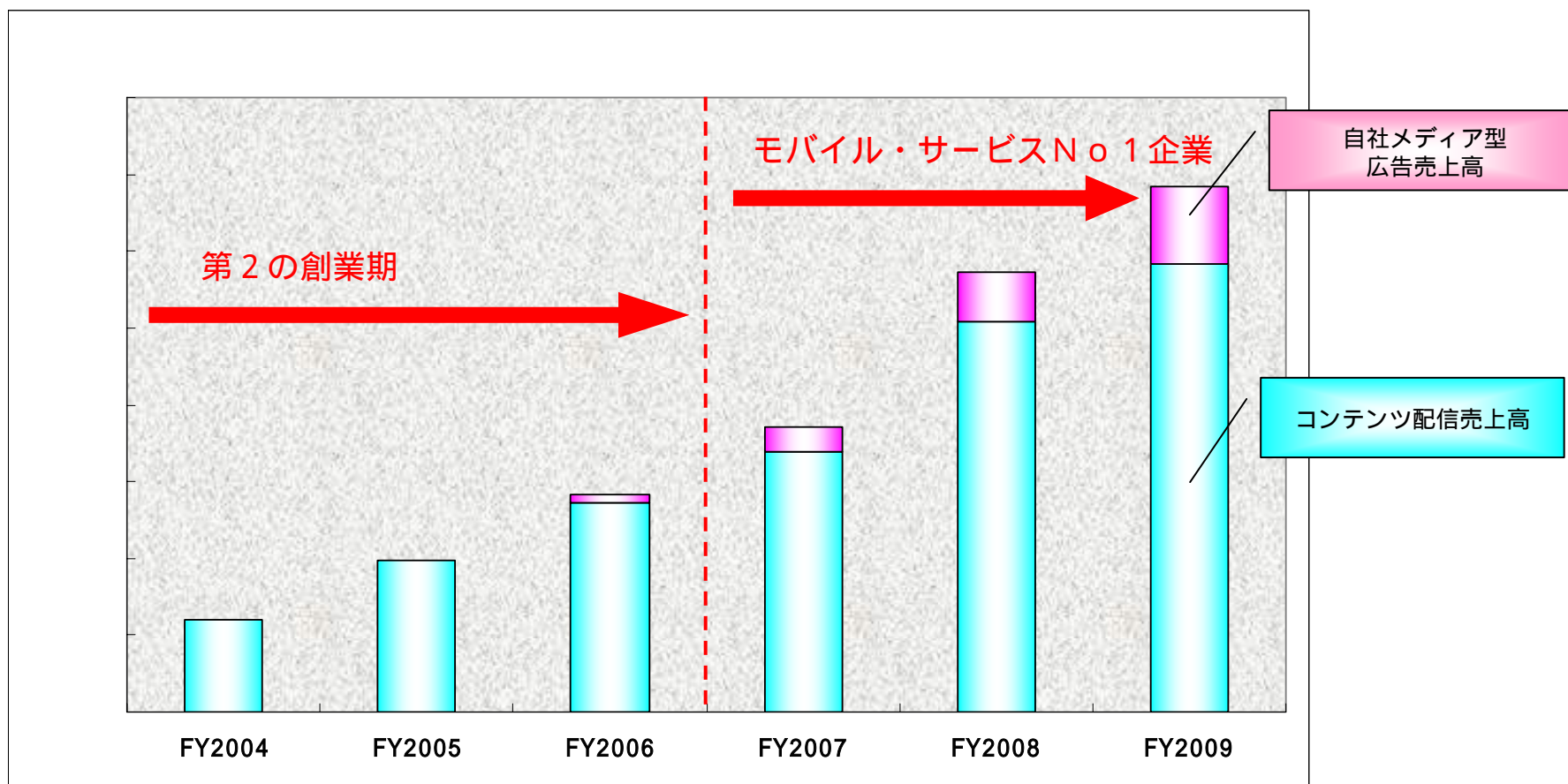
	FY2006 通期実績	FY2005 通期実績	前期比		要因
			金額	増減率	
コンテンツ配信	1,055	279	775	277.4%	粗利額増加により販管費増加を 吸収、大幅増益
(利益率)	7.8%	2.8%			
携帯電話販売	82	168	86	-51.4%	
(利益率)	3.7%	4.6%			
テレマーケティング	196	209	12	-	運営効率改善に努めたが、 抜本的改善には結び付かず赤字
(利益率)	-14.7%	-22.1%			
その他	17	7	9	-	
(利益率)	-5.7%	-3.1%			
合計	902	212	689	325.1%	
(利益率)	5.2%	1.4%			

・中期経営方針

- | | | |
|-------|-----------|-------|
| (1) | 中期の方向性 | P 1 4 |
| (2) | 事業別の売上高 | P 1 5 |
| (3) | MTIのユーザー層 | P 1 6 |

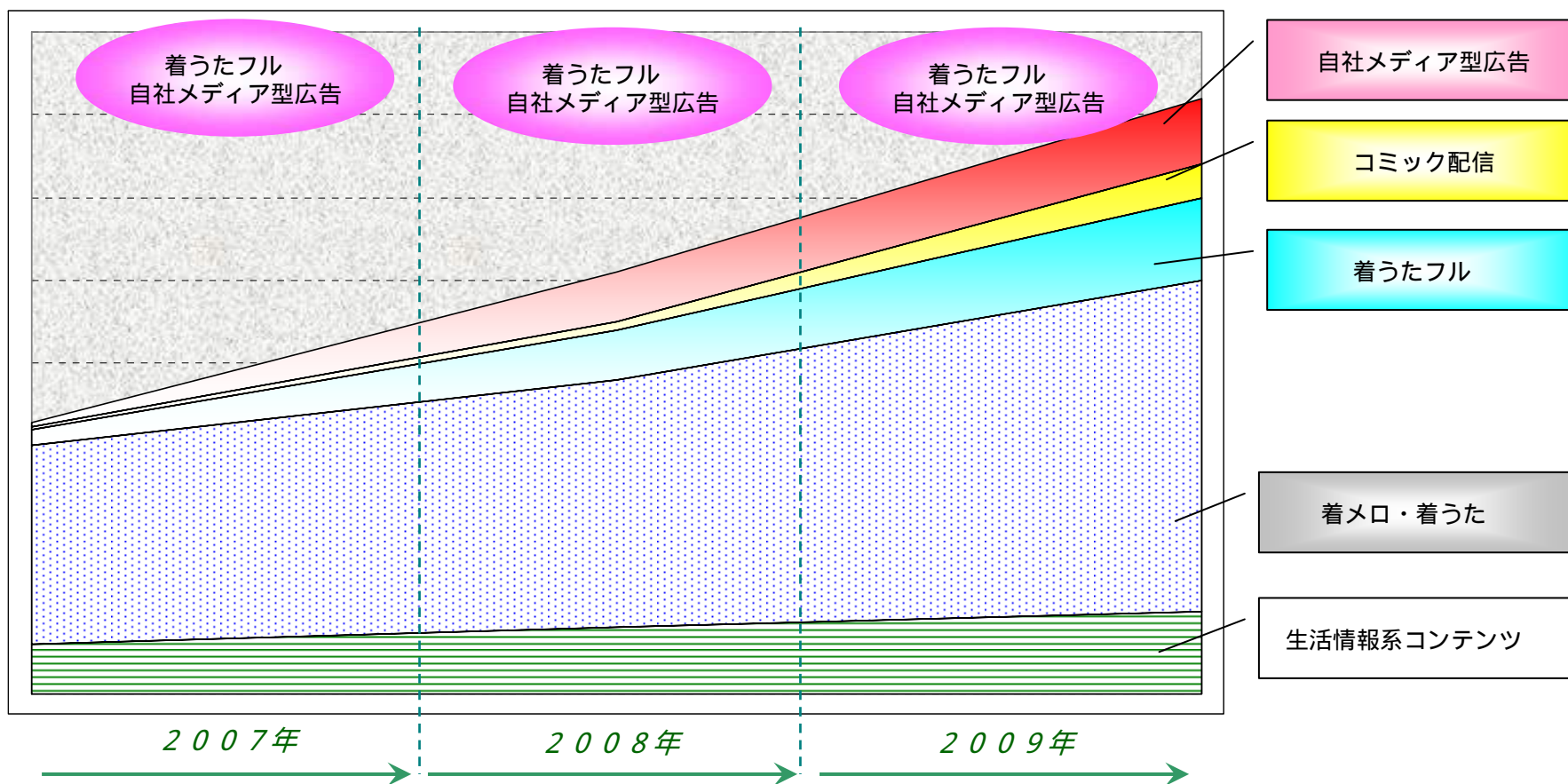
中期経営方針 (1) 中期の方向性

『モバイル・サービス No1 企業』を目指す。



・中期経営方針
 (2) 事業別の売上高

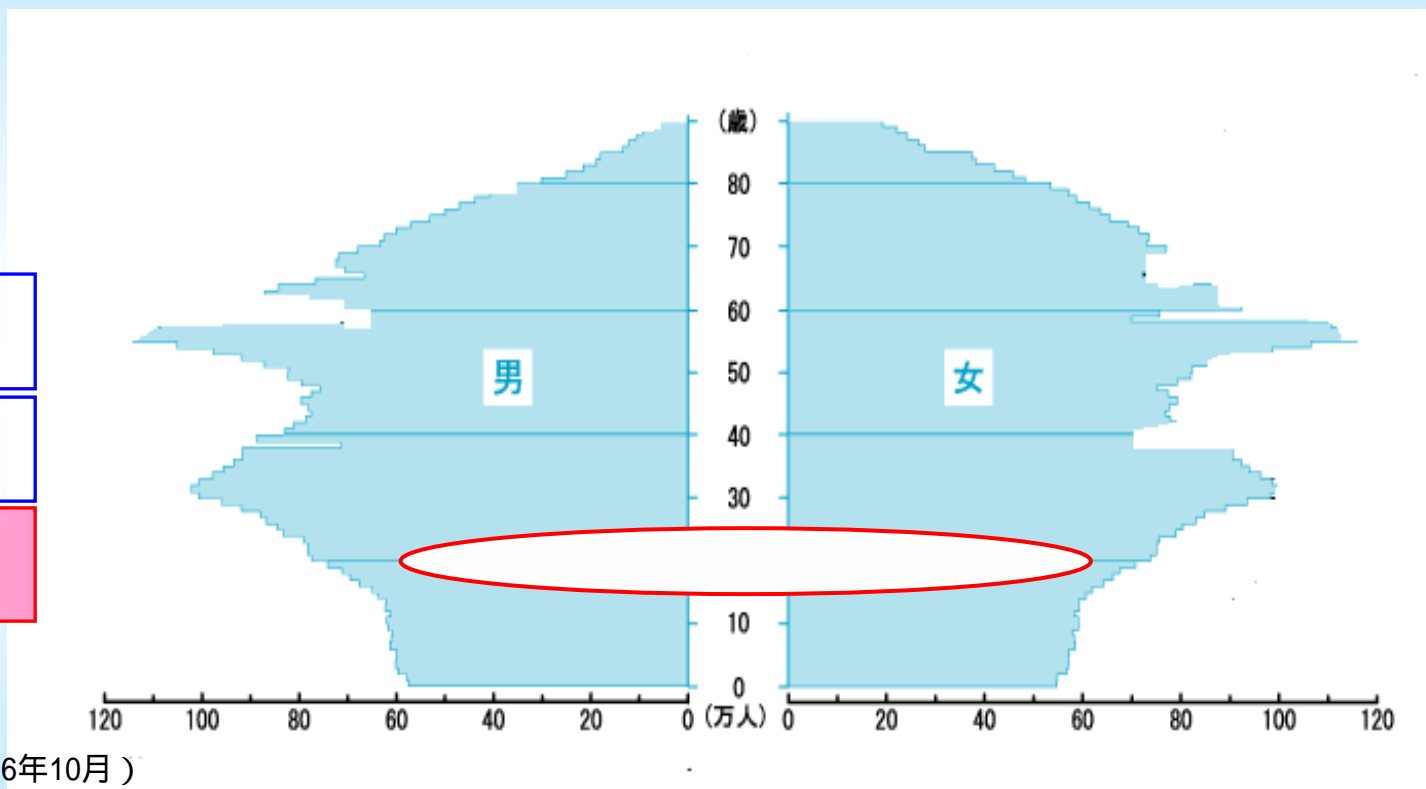
「着うたフル」「コミック配信」「自社メディア型広告」を積み上げ



中期経営方針 (3) MTIのユーザー層

ケータイ世代

40才～	TV・新聞世代 歌番組
25～40才	PC世代 ブログ、iPod
15～25才	ケータイ世代 着うた、?



15～25才の人口(平成16年10月)
1,613万人(全人口の12.6%)

[出所:総務省統計局]

. 2007年9月期の取り組み

(1) 連結 P L の見通し	P 1 8
(2) 既存事業	P 1 9
(3) 新規事業	P 2 0 ~ 2 1

・ 2007年9月期の取り組み (1) 連結P Lの見通し

売上高	: 18,200百万円	(前期比	+ 756百万円、	+ 4.3%)
営業利益	: 1,000百万円	(前期比	+ 97百万円、	+ 10.8%)
経常利益	: 930百万円	(前期比	+ 90百万円、	+ 10.7%)

- 着うたフル®を拡大。
- コミック配信事業、自社メディア型広告事業の確立。

(単位：百万円)

	売上高 通期計画	前期比	増減率	営業利益 通期計画	前期比	増減率	要因
コンテンツ配信	17,000	3,406	25.1%	1,460	404	38.3%	着うた®, 着うたフル®が拡大 コミックの先行投資
自社メディア型広告	1,000	1,000	-	440	440	-	
その他	200	98	-33.0%	20	2	-	
既存事業	16,900	3,306	24.3%	1,800	744	70.6%	
新規事業	1,100	1,100	-	780	780	-	

(注) 「携帯電話販売」「テレマーケティング」のセグメント分類は、事業撤退のため廃止。

・ 2007年9月期の取り組み
 (2) 既存事業

3.5G端末の普及により、質・量ともにリッチコンテンツの普及本格化。
 着うたフル を原動力とした会員数の拡大。

1. 3.5G端末の本格的な普及

NTTドコモにおけるFOMA比率
 【出所：電気通信事業者協会】

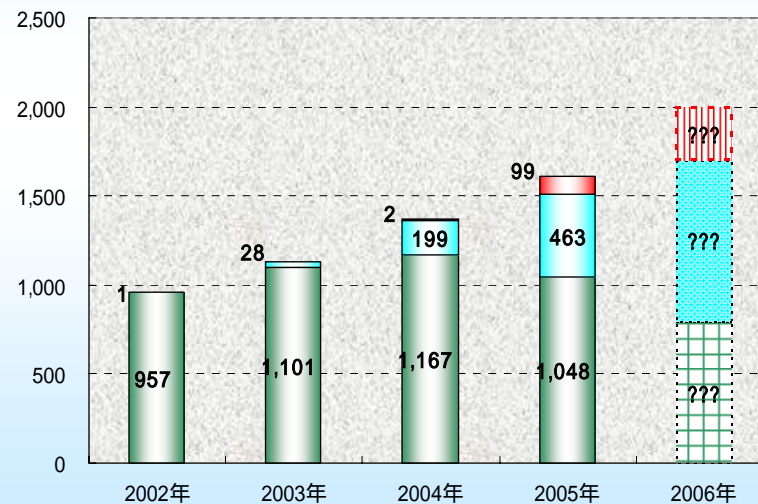
2005年6月	2005年9月	2005年12月	2006年3月	2006年6月	2006年9月
27.7%	33.6%	40.0%	45.9%	50.7%	55.8%

2. 音楽系コンテンツのライフサイクルと戦略

- ・ 着メロ 衰退期 勝ち残り
- ・ 着うた® 成長期 成長拡大
- ・ 着うたフル® 導入～成長期 先行戦略



音楽系モバイルコンテンツの市場規模
 【出所：モバイルコンテンツフォーラム】



□ 着メロ □ 着うた □ 着うたフル

・ 2007年9月期の取り組み
(3) 新規事業 - コミック配信事業

9月よりコミック配信サイト「comic.jp」をスタート。

コミック配信
市場の立ち上がり期

- ・ 紙市場で約5,000億円の規模
(2004年度：出所「情報メディア白書2006」)

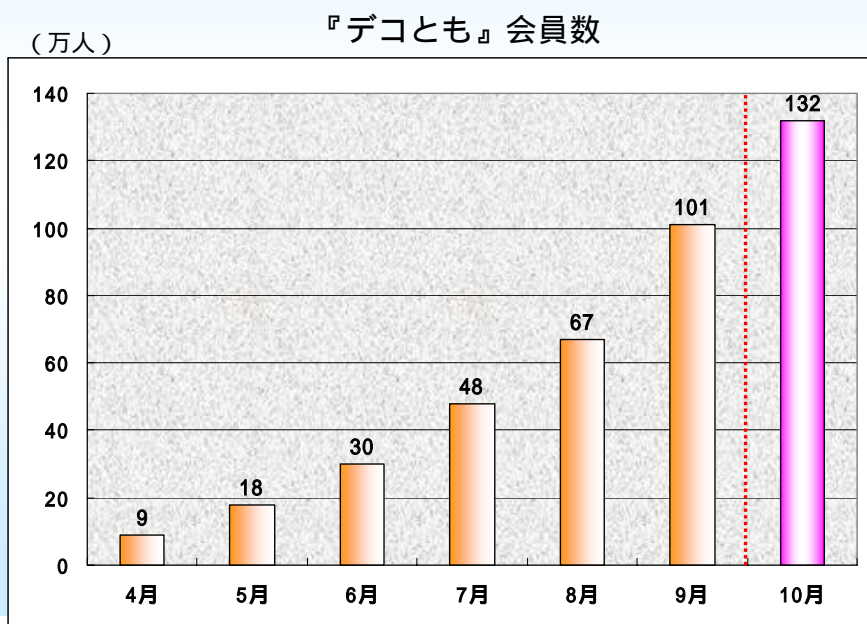
【comic.jp】



・ 2007年9月期の取り組み
 (4) 新規事業ー 自社メディア型広告事業

無料サイト『デコとも』は6ヶ月で会員数100万人突破

モバイル・メディア広告
 市場の急速な立ち上がり期



大人気!!
 絵文字 & 手描き素材

1万点以上のデコメ素材が無料!!



『デコとも』
 2006年4月よりスタートした無料のデコレーションメール (=デコメ) 用素材サイト。
 ユーザーはスポンサー広告のクリックでポイントを加算し、ポイント数に応じて1万点以上あるデコメ素材を利用できる。
 ドコモ、au、SoftBank対応。

. 2007年9月期の見通し

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

・ 2007年9月期の見通し (1) 通期業績計画

(単位：百万円)

	FY2007 通期計画	FY2006 通期実績	増減		FY2007 上期計画	FY2007 下期計画
			金額	増減率		
売上高	18,200	17,443	756	4.3%	8,280	9,920
売上総利益	12,730	11,353	1,376	12.1%	5,880	6,850
(利益率)	69.9%	65.1%			71.0%	69.1%
営業利益	1,000	902	97	10.8%	320	1,320
(利益率)	5.5%	5.2%			-3.9%	13.3%
経常利益	930	839	90	10.7%	355	1,285
(利益率)	5.1%	4.8%			-4.3%	13.0%
当期純利益	930	884	45	5.2%	0	930
(利益率)	5.1%	5.1%			0.0%	9.4%

・ 2007年9月期の見通し (2) 通期セグメント別連結業績計画

(単位：百万円)

	FY2007 売上高 通期計画	FY2006 売上高 通期実績	増減		FY2007 営業利益 通期計画	FY2006 営業利益 通期実績	増減	
			金額	増減率			金額	増減率
コンテンツ配信	17,000	13,593	3,406	25.1%	1,460	1,055	404	38.3%
左(構成比)右(利益率)	93.4%	77.9%			8.6%	7.8%		
自社メディア型広告	1,000	-	1,000	-	440	-	440	-
左(構成比)右(利益率)	5.5%	-			-44.0%	-		
携帯電話販売	-	2,214	2,214	-	-	82	82	-100.0%
左(構成比)右(利益率)	-	12.7%			-	3.7%		
テレマーケティング	-	1,336	1,336	-	-	196	196	-
左(構成比)右(利益率)	-	7.7%			-	-14.7%		
その他	200	298	98	-33.0%	20	17	2	-
左(構成比)右(利益率)	1.1%	1.7%			-10.0%	-5.7%		
合計	18,200	17,443	756	4.3%	1,000	902	97	10.8%
左(構成比)右(利益率)	100.0%	100.0%			5.5%	5.2%		

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

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

・ 付属資料

- | | | |
|----------------|------------|-------|
| (1) 2007年9月期 | | |
| 上期セグメント別連結業績計画 | | P 2 6 |
| (2) 2007年9月期 | | |
| 下期セグメント別連結業績計画 | | P 2 7 |
| (3) メニュー順位 | 着うた® | P 2 8 |
| (4) メニュー順位 | 着うたフル® | P 2 9 |
| (5) メニュー順位 | 着メロ | P 3 0 |
| (6) メニュー順位 | 生活情報系コンテンツ | P 3 1 |

(1) 上期セグメント別連結業績計画

(単位：百万円)

	FY2007 売上高 上期計画	FY2006 売上高 上期実績	増減		FY2007 営業利益 上期計画	FY2006 営業利益 上期実績	増減	
			金額	増減率			金額	増減率
コンテンツ配信	7,700	6,299	1,400	22.2%	170	443	273	-61.6%
左(構成比)右(利益率)	93.0%	74.0%			2.2%	7.0%		
自社メディア型広告	380	-	380	-	470	-	470	-
左(構成比)右(利益率)	4.6%	-			-123.7%	-		
携帯電話販売	-	1,311	1,311	-100.0%	-	72	72	-100.0%
左(構成比)右(利益率)	-	15.4%			-	5.5%		
テレマーケティング	-	731	731	-100.0%	-	58	58	-
左(構成比)右(利益率)	-	8.6%			-	-8.0%		
その他	200	174	25	14.9%	20	7	12	-
左(構成比)右(利益率)	2.4%	2.0%			-10.0%	-4.3%		
合計	8,280	8,515	235	-2.8%	320	439	759	-
左(構成比)右(利益率)	100.0%	100.0%			-3.9%	5.2%		

(2) 下期セグメント別連結業績計画

(単位：百万円)

	FY2007 売上高 下期計画	FY2006 売上高 下期実績	増減		FY2007 営業利益 下期計画	FY2006 営業利益 下期実績	増減	
			金額	増減率			金額	増減率
コンテンツ配信	9,300	7,294	2,005	27.5%	1,290	612	677	110.7%
左(構成比)右(利益率)	93.8%	81.7%			13.9%	6.9%		
自社メディア型広告	620	-	620	-	30	-	30	-
左(構成比)右(利益率)	6.3%	-			4.8%	-		
携帯電話販売	-	903	903	-100.0%	-	9	9	-100.0%
左(構成比)右(利益率)	-	10.1%			-	0.1%		
テレマーケティング	-	605	605	-100.0%	-	138	138	-
左(構成比)右(利益率)	-	6.8%			-	-1.6%		
その他	-	124	124	-100.0%	-	9	9	-
左(構成比)右(利益率)	-	1.4%			-	-0.1%		
合計	9,920	8,927	992	11.1%	1,320	462	857	285.4%
左(構成比)右(利益率)	100.0%	100.0%			13.3%	5.2%		

(3) メニュー順位 着うた®

2006年7月時点

ドコモ (2006/7/18更新)		EZ (2006/7/21更新)		VF (2006/6/1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	試聴OK! MUSIC.JP
3	いるメロミックスDX	3	avexうた ミュウモ	3	アーティスト公式サウンド
4	アーティスト公式サウンド	4	うた&メロ取り放題	4	いるメロミックスDX
5	avexうた ミュウモ	5	オリコンスタイル	5	ベストヒットJ-POP
6	ポケうたJOYSOUND	6	いるメロミックスDX	6	着信 うた
7	レコード会社直営ムービー	7	ベストヒットJ-POP	7	うたJETS!!
8	着信 うた	8	ウタっちゃ! 歌詞4万曲	8	デジタルTSUTAYA
9	うたJETS!!	9	着信 うた	9	avexうた ミュウモ
10	着メーション PRISMIX	10	うたUSEN+ 歌詞	10	めちゃうた

2006年10月時点



ドコモ (2006/10/16更新)		EZ(2006/10/19更新)		SofBank (2006/9/1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	MUSIC.JP 超高音質
3	dwango.jp(うた)	3	dwango.jp(うた)	3	アーティスト公式サウンド
4	avexうた ミュウモ	4	アーティスト公式サウンド	4	dwango.jpうた
5	アーティスト公式サウンド	5	うた&メロ取り放題	5	avexうた ミュウモ
6	ポケうたJOYSOUND	6	avexうた ミュウモ	6	ベストヒットJ-POP
7	レコード会社直営ムービー	7	ベストヒットJ-POP	7	デジタルTSUTAYA
8	着信 うた	8	デジタルTSUTAYA	8	着信 うた
9	うたJETS!!	9	着信 うた	9	めちゃうた
10	OORONG-SHA MOBILE	10	UKP+ベストヒット!	10	うたJETS!!

(4) メニュー順位 着うたフル®

2006年7月時点

ドコモ (2006/7/18更新)		EZ (2006/7/21更新)		VF (2006/6/1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 フル	1	レコード会社直営 フル	1	レコード会社直営フル
2	いろメロうた フル	2	avexうたフル ミュウモ	2	アーティスト公式フル
3	i@フルMUSIC.JP	3	MUSIC.JP	3	MUSIC.JPフル
4	avexうたフル ミュウモ	4	うたUSEN フル	4	BEING GIZA FULL
5	アーティスト公式サウンドフル	5	UKP+ベストヒット！フル	5	ベストヒットJ-POPフル
6	i@まるステフル	6	ベストヒットJ-POPフル	6	着信 うた フル
7	オリコンスタイルフル	7	アーティスト公式サウンドフル	7	UKP+ベストヒット！フル！
8	ビーイングギザ フル	8	BEING GIZA STUDIO FULL	8	うたJETS!!フル
9	うたUSENフル	9	20秒視聴！ Re-Direct.フル	9	いろメロCDサウンドフル
10	音楽通りフル	10	ミュージックフリーク！フル	10	うたUSENフル

2006年10月時点



ドコモ (2006/10/16更新)		EZ(2006/10/19更新)		SofBank (2006/9/1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 フル	1	レコード会社直営 フル	1	レコード会社直営フル
2	dwango.jp(フル)	2	dwango.jp(フル)	2	アーティスト公式フル
3	i@フルMUSIC.JP	3	avexうたフル ミュウモ	3	MUSIC.JPフル
4	avexうたフル ミュウモ	4	MUSIC.JP	4	BEING GIZA FULL
5	アーティスト公式サウンドフル	5	ベストヒットJ-POPフル	5	dwango.jpフル
6	ビーイングギザ フル	6	ミュージックフリーク！フル	6	着信 うた フル
7	うたUSENフル	7	アーティスト公式サウンドフル	7	ベストヒットJ-POPフル
8	ビーイングギザ フル	8	20秒視聴！ Re-Direct.フル	8	うたJETS!!フル
9	GIGA MUSICフル	9	BEING GIZA STUDIO FULL	9	UKP+ベストヒット！フル！
10	うたJETS!!フル	10	D-Soundモパイル	10	うたUSENフル

(5) メニュー順位 着メロ

2006年7月時点

ドコモ (2006/7/18更新)		EZ (2006/7/21更新)		VF (2006/6/1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	着信メロディGIGA	2	いろメロミックス 取り放題	2	めちゃメロ
3	いろメロミックス	3	究極EZメロディ取り放題	3	Music.jp
4	メロDAM うたアリ	4	取放題&15円HAPPYメロディ	4	ポケメロJOYSOUND
5	Music.jp 取り放題	5	取放題¥90 超音メロっちゃ	5	セガカラMelody
6	取り放題¥100	6	Nメロディ[従量~トリ放題]	6	ピクターPROメロ
7	セガカラMelody	7	レコード会社直営	7	うたメロ! QookMusiQ
8	Nメロディタウン20~300	8	全曲視聴! 取り放題 うたソソ	8	オリコンサウンド
9	超音メロっちゃ取放題	9	チャクJ 取り放題	9	Nメロディタウン
10	オリコンサウンド	10	オリコンサウンド	10	メロDAM

2006年10月時点



ドコモ (2006/10/16更新)		EZ (2006/10/19更新)		SofBank (2006/9/1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	dwango.jpメロ
2	着信メロディGIGA	2	dwango.jp(メロ)	2	めちゃメロ取り放題
3	dwango.jp(メロ)	3	取放題&15円HAPPYメロディ	3	Music.jp
4	メロDAM うたアリ	4	究極EZメロディ取り放題	4	ポケメロJOYSOUND
5	Music.jp 取り放題	5	取放題¥90 超音メロっちゃ	5	セガカラMelody
6	取り放題¥100	6	うた&メロ取り放題 うたソソ	6	うたメロ! QookMusiQ
7	セガカラMelody	7	Nメロディ[従量~トリ放題]	7	PROメロ 歌詞ホーダイ
8	Nメロディタウン20~300	8	メロ神 フル着 ネット着GET	8	オリコンサウンド
9	超音メロっちゃ取放題	9	J研 試聴・転送OK!!	9	Nメロディタウン
10	オリコンサウンド	10	レコード会社直営	10	レコード会社直営

(6) メニュー順位 生活情報系コンテンツ

		2006年4月	2006年7月	2006年10月	トピックス
お天気予報	NTTドコモ	2	2	2	<ul style="list-style-type: none"> ・季節情報を提供(イルミネーション特集、年末年始特集) ・「Flash雨レーダー」のサービス開始(7/26~) ・台風情報にて、「Flash進路予想」のサービス開始(7/28~) ・「防災 お天気予報」のサービス開始(10/30~)
	au	1	1	2	
	SoftBank	2	2	2	
道路交通情報	NTTドコモ	1	1	1	<ul style="list-style-type: none"> ・カーナビ機能を提供する「Myカーナビ」(VF、4/15~) ・サイト内の地図をリニューアル(9/1~) ・効用特集を配信(10/2~) ・カーナビ機能を提供する「Myカーナビ」(ドコモ、10/27~)
	au	1	1	1	
	SoftBank	1	1	1	
まっぷるガイド	au	1	1	2	<ul style="list-style-type: none"> ・GPS機能を利用したサービスを開始(2005/10/15~) 「地図&ガイドアプリ」 ・季節情報特集(美術館・博物館情報、スキー情報情報、冬の味覚特集、お正月特集、お花見特集、夏レジャー特集、秋の味覚狩りスポット、紅葉特集) ・国内線空席照会・予約サービスを開始(10/5~)
	SoftBank	3	3	4	
旺文社モバイル辞典	NTTドコモ	5	6	6	<ul style="list-style-type: none"> ・iアプリ「旺文社携帯電子辞書」を開始(1/30~)
	au	1	1	1	
	SoftBank	3	3	3	
どこでも読書	NTTドコモ	6	2	2	
	au	6	2	2	

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。