



MOVING
TO THE
NEXT
STAGE

株式会社 エムティーアイ
第10期 事業報告書
2004年10月1日～2005年9月30日

証券コード：9438

市場の成長機会を逃さず、果敢に攻勢を仕掛ける

MTIグループは、「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」という強みを活かし、市場が急拡大している着うた®事業に最注力し、トップクラスの地位を確立すべく積極的に事業展開しています。

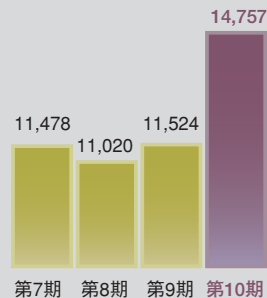
今後も、MTIグループの成長を加速させる原動力と考えられる音楽系コンテンツ配信事業に経営資源を集中していきます。同時に、フル楽曲配信や電子書籍、コミック、動画像配信等の成長が期待される分野に対しても果敢に攻勢を仕掛けていきます。

財務ハイライト (連結)

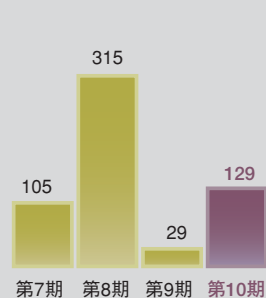
(単位：百万円)

	第7期 2002.9	第8期 2003.9	第9期 2004.9	第10期 2005.9
売上高	11,478	11,020	11,524	14,757
経常利益	105	315	29	129
当期純利益	△478	118	1,634	△125
一株当たり当期純利益 (円)	△7,663	1,888	25,315	△1,763
総資産	10,009	9,757	10,836	9,379
純資産	1,522	1,627	3,672	5,675

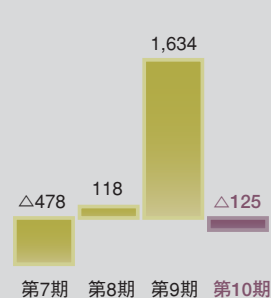
売上高 (単位：百万円)



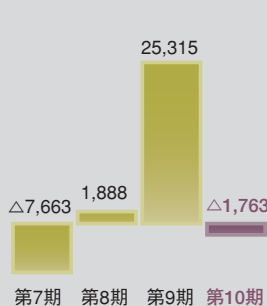
経常利益 (単位：百万円)



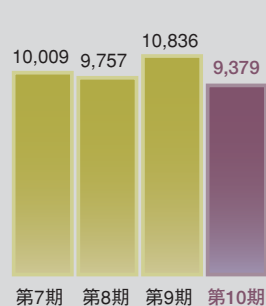
当期純利益 (単位：百万円)



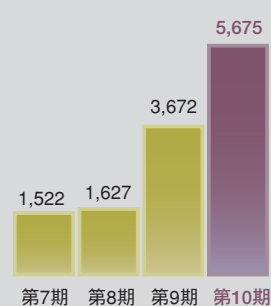
一株当たり当期純利益 (単位：円)



総資産 (単位：百万円)



純資産 (単位：百万円)



社長インタビュー



MTIグループは、『第二の創業期』としての成長ステージへの移行を加速すべく、着うた[®]等の音楽系コンテンツ配信事業を主軸とした積極的な事業展開により、成長分野でトップクラスの確固たるポジションを築いていきます。

2005年9月期の総括

Q 2005年9月期の業績について教えてください。

A 当期は、着うた[®]が好調に推移し、売上高・利益ともに2005年5月に修正した業績予想を上回りました。特に、経常利益についてはプロモーション費用の大幅な積み増しにより赤字を見込んでいましたが、黒字を確保し増益となりました。

MTIグループは、「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」というグループの共有する強み（ノウハウ）を基に、中核事業である「モバイル・コンテンツ配信事業」（以下、コンテンツ配信事業）と「大規模アウトバウンド・テレマーケティング事業（以下、テレマーケティング事業）」を早期に高成長軌道に乗せることに注力しています。

第3世代携帯電話端末は2005年9月末で3,807万台と、2004年9月末からの1年間で1,546万台の大幅な増加を記録し、この普及に対応して、第3世代携帯電話のキラー・コンテンツである着うた[®]市場は急速に拡大しました。このような動きを的確に捉え、コンテンツ（有力アーティストの楽曲）獲得に注力するとともに、TV広告やバナー広告等のプロモーション展開を積極的に行いました。

これらが奏功し、2005年9月末の有料会員数は前期末比111万人増の371万人となり、テレマーケティング事業での計画の遅れ

（単位：百万円）

	FY2005 通期実績	修正 通期計画	計画比
売上高	14,757	14,500	+257
営業利益	212	△60	+272
経常利益	129	△220	+349
当期純利益	△125	△460	+334

はあったものの、売上高は14,757百万円（前期比28.0%増）と5月に発表した修正予想値を上回り、経常利益も修正予想値では220百万の赤字でしたが、最終的に129百万円の黒字を確保し増益となりました。

Q 具体的な成果について教えてください。

A コンテンツ配信事業の売上高は約100億円となり、量的な拡大が実現できた上、主力コンテンツにおいて、NTTドコモ（FOMA）のメニュー順位でトップクラスを確保することもできました。

コンテンツ配信事業の売上高は99億円まで拡大し、有料会員数も、年間で111万人の純増を実現できたことが最大の成果です。特に着うた[®]の有料会員数の増加が著しく、既に100万人を突破し、成長の最大の牽引力となっています。

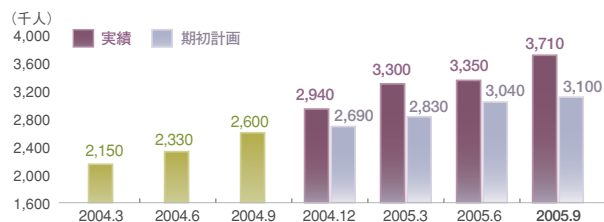
着うた[®]のNTTドコモ（FOMA）のメニュー順位は、有力アーティストの楽曲獲得が順調に進んだ上、積極的なプロモーション展開が奏効し、10月に2位まで上昇することができました。

着メロについては、同業他社の多くで有料会員数の減少に転じる中、着うた[®]サイト「music.jp」と同じブランドに変更し、連動をより強化したことにより、有料会員数を維持でき、同メニュー順位も9位を維持しています。

天気予報は、auでメニュー順位1位という実績を踏まえ、6月にNTTドコモに参入しましたが2位を確保し、また、交通情報でも10月に初めて1位を獲得できたことは大きな成果といえます。

特に天気予報は、夏の台風上陸シーズン前の参入により、有料会員数の獲得に大きく貢献しました。その他のコンテンツについても、電子書籍は2位、辞書は5位と堅調に推移しており、順調に有料会員数を伸ばすことができました。

有料会員数の推移



音楽系コンテンツのメニュー順位 (NTTドコモ)

	2004.10	2005.01	2005.04	2005.07	2005.10
着うた® (FOMA)	6位	→ 4位	→ 4位	→ 3位	→ 2位
着メロ (FOMA)	10位	→ 9位	→ 9位	→ 9位	→ 9位
着メロ (PDC)	11位	→ 10位	→ 10位	→ 9位	→ 9位

主な情報系コンテンツのFOMAメニュー順位 (<)はPDC>

	2005.01	2005.04	2005.07	2005.10
交通情報	7位 (7位)	→ 7位 (7位)	→ 6位 (6位)	→ 1位 (4位)
電子書籍		→ 2位 (2位)	→ 2位 (3位)	→ 2位 (2位)
天気予報			2位 (2位)	→ 2位 (3位)
辞書	3位 (4位)	→ 3位 (4位)	→ 5位 (5位)	→ 5位 (5位)

グループ再編

Q ミュージック・ドット・ジェイピーと合併する背景・理由について教えてください。

A 音楽系コンテンツ配信事業に最注力していますが、着うた®と着メロの連動をより強固にすることが、従来以上にコンテンツの魅力度を高め、有料会員数のさらなる拡大に繋がると考えたからです。

MTIグループは、コンテンツ配信事業の中でも市場が急拡大している着うた®、そして最大規模の市場を有する着メロの音楽系コンテンツ配信事業に最注力しています。2005年4月には子会社のミュージック・ドット・ジェイピー(以下、MDJ)で運営する着うた®サイトと、MTIで運営する着メロサイトの名称を「music.jp」

というブランドに統一し、認知度を高めるべく積極的なプロモーションを展開しています。

このような中、両コンテンツにおける相乗効果をさらに高め、有料会員数を拡大させていくためには、両社の経営資源を融合し、事業の効率化を図ることが重要と判断し、2006年1月にMTIとMDJが合併することを決定しました。

中期経営計画

Q 中期的な定量目標値を教えてください。

A 2006年9月期は、売上高180億円、経常利益6.5億円を、2007年9月期は、売上高208億円、経常利益20億円を計画しています。

有料会員数は、第3世代携帯電話端末の普及に対応して、着うた®等の音楽系コンテンツ配信の市場が拡大していくとみられるため、その分野の会員数拡大が全体の牽引力となり、2006年9月末に430万人、2007年9月末には465万人と拡大する計画です。

売上高は、音楽系コンテンツ配信事業の有料会員数の増加に加え、情報系コンテンツ配信事業およびテレマーケティング事業も拡大していくため、2006年9月期に180億円、2007年9月期には208億円を計画しています。

中期経営計画 (連結)

(単位: 百万円)

	FY2005 通期実績	FY2006 通期計画	FY2007 通期計画
売上高	14,757	18,030	20,840
営業利益	212	750	2,000
経常利益	129	650	2,000
当期純利益	△125	630	1,390
期末会員数	371万人	430万人	465万人

經常利益は、引き続き高水準のプロモーション費用を投下していきませんが、コンテンツ配信の会員数増加、そしてテレマーケティング事業が軌道に乗ることにより、2006年9月期に6.5億円、2007年9月期には20億円を計画しています。

Q 音楽系コンテンツ配信事業は、今後、どのような展開をお考えですか？

A 最も市場の拡大が期待できる着うた®分野でのシェア拡大により、市場拡大の恩恵を最大限に享受することに最注力します。また、フル楽曲配信への移行を視野に入れて、音楽配信のトップ企業に比肩する確固たるポジションを築いていきます。

第3世代携帯電話端末の普及に対応して、その代表的コンテンツである着うた®市場は急拡大し、また、フル楽曲の音楽配信も急速に拡大していくと見込まれるため、MTIグループは、音楽系コンテンツが今後のコンテンツ配信市場で最も成長する

分野であると捉え、音楽系コンテンツ配信事業に経営資源を集中的に投下していく方針です。

これまで、第3世代携帯電話のキラー・コンテンツと目される着うた®とコンテンツ配信市場で最大規模の市場を持つ着メロについて、サイト名を2005年4月に「music.jp」に統一したものの、別会社で運営していたこともあり、着うた®と着メロの有機的連携による有料会員の獲得が十分に推進できずにいました。

そこで、着うた®と着メロの連動をより強化し、双方の付加価値向上が同時に実現できる施策を機動的に実施できるよう、2006年1月4日付で、MTIが子会社のMDJを合併することを決定しました。これに伴い、着うた®と着メロを一体的に運営していくことが可能になります。

着うた®と着メロの両分野で勝ち残るためにも、コンテンツの魅力度を向上させるとともに、認知度向上に向けたプロモーション展開に積極的に取り組み、有料会員数のさらなる拡大を図っていきます。また、着うた®に続く成長分野であると確実視されるフル楽曲配信分野についても、積極的に攻勢を図っていきます。

事業の方向性

	短期的 (1~2年間) に目指す方向性	中期的 (2~4年間) に目指す方向性
音楽系 コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> 着うた®市場でシェア拡大 ▶ 市場拡大の恩恵を最大限に享受 着うた®と着メロの有機的連動 	<ul style="list-style-type: none"> フル楽曲配信への移行 ▶ 着うた®の実績を最大限に活用 音楽関連ビジネスへの間口拡大
情報系 コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> ドコモでトップクラスの定着化 ▶ auでの実績を最大限に活用 さらなる成長分野への布石 	<ul style="list-style-type: none"> 成長分野でのビジネス拡大 ▶ 電子書籍、コミック、動画像等 会員資産を活用したビジネス展開
アウトバウンド テレマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> 経営効率改善 採用・管理体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 利益拡大 新コールセンター立ち上げ検討

Q 情報系コンテンツ配信事業は、今後、どのような展開をお考えですか？

A auの実績を最大限に活用し、NTTドコモでトップクラスのポジションの定着化を図り、有料会員数を拡大させていきます。また、電子書籍やコミック、動画像配信等の成長が期待される分野でのビジネス拡大に向けた展開も図っていきます。

情報系コンテンツ配信事業は、従来からの強みである天気予報・交通情報・地図等の生活に密着したコンテンツを中心に構成され、有料会員数の着実な拡大を見込みやすいことから、コンテンツ配信事業においては、安定基盤としての位置付けになります。

auではメニュー順位で1位のコンテンツが多いものの、NTTドコモには後発で参入したこともあり、NTTドコモにおいても確固たるポジションを築くことが課題となっています。

すべての通信キャリアで有料会員数をさらに拡大していくためにも、auでの実績をNTTドコモへの展開に活かしていくとともに、魅力的で品質の高いコンテンツの開発に取り組んでいきます。

また、情報系コンテンツでは、多様なジャンルにおいて多くの有料会員数を擁していることから、音楽系コンテンツとの連動を図りながら、総合的に優れたモバイル・コンテンツ・プロバイダーとなることを目指していきます。

さらに、コンテンツ配信市場で今後の拡大が期待される電子書籍やコミック、動画像配信等の成長分野についても、市場拡大の流れを的確に捉え、トップクラスのポジションを獲得すべく、外部経営資源の活用を含めた積極的な展開を図っていきます。

Q テレマーケティング事業は、今後、どのような展開をお考えですか？

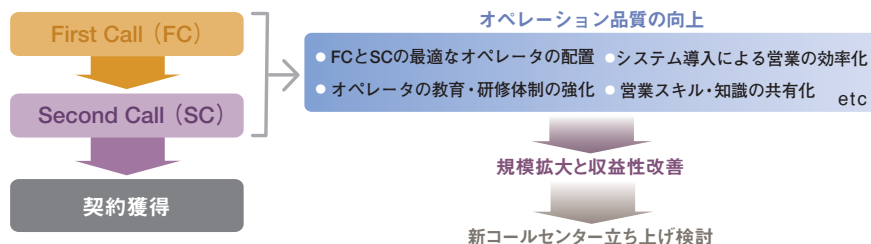
A オペレーション品質の向上を徹底的に追求し、規模拡大と収益性改善の両立が可能な事業基盤の構築に注力することにより、2006年9月期は通期黒字化を目指し、その後収益事業として拡大させていきます。

従来から手掛けてきた大規模アウトバウンド・テレマーケティングのノウハウ・経験を活かし、高齢化社会の到来に伴い市場の着実な成長が期待でき、5～10年間の長期間にわたり安定的な手数料収入が獲得できる医療保険等の第三分野保険販売を、引き続き積極的に推進していきます。

現在、新宿（東京都）と八戸（青森県）の2つのコールセンターがありますが、日々事業運営体制の改善を図り、運営ノウハウを蓄積するとともに、オペレーション品質を向上させていくことにより、手数料収入の源泉となる保険契約のストックを一段と積み上げていきます（2006年9月期の年間契約件数は21,000件を目標）。

当面は300人のオペレータ体制により、オペレーション品質の向上を追求し、規模拡大と収益性改善の両立が可能な事業基盤を構築していきます。同時に、既存のコールセンターがフル

テレマーケティング事業の取り組み





稼働に達した後の展開を視野に入れて、今後のさらなる事業拡大に向けた体制の整備にも注力していきます。

トップメッセージ

Q 株主・投資家の皆さまへのメッセージをお聞かせください。

A 『第二の創業期』としての成長ステージへの移行を加速すべく、音楽系コンテンツ配信事業に最注力するとともに、さらなる成長分野に対して果敢に攻勢を仕掛けていきます。

MTIグループは、2004年9月期より、コンテンツ配信事業とテレマーケティング事業を中核事業と位置付け、「売上高の高成長と継続的な利益の積み上げ」を実現できる事業構造への転換を開始して以来、ちょうど2年が経過しました。

コンテンツ配信事業は、積極的なプロモーション展開が奏功し、2年間で有料会員数を186万人拡大させることができ、テレマケ

ティング事業についても、計画の遅れはあったものの、3年目で通期での黒字化が見込めるようになりました。

2004年9月期、2005年9月期ともに高水準の先行費用投資により、利益が低水準に止まり、株主・投資家の皆さまにはご心配をお掛け致しましたが、2006年9月期以降、利益を拡大できる事業基盤が固まってきたと確信しています。

今後とも成長性の高い音楽系コンテンツ配信分野に経営資源を重点的に配分し、中期的な成長を確固たるものとすると同時に、さらなる成長を目指し、その他の成長が期待される分野に対しても果敢に攻勢を仕掛けていきます。

まさに、『第二の創業期』としての成長ステージへの移行を加速する段階にあります。株主の皆さまには、引き続きMTIグループの成長・発展をご支援いただけますよう、お願い申し上げます。

2005年12月
代表取締役社長
前多 俊宏

セグメント別業績

コンテンツ配信事業

着うた®サイトの「music.jp」、そして着メロサイトの「music.jp 取り放題」の会員数増加を図るため、コンテンツ(有力アーティストの楽曲)獲得に注力するとともに、認知度向上を狙ったTV広告やバナー広告等のプロモーション展開を積極的に行いました。

天気予報・交通情報・地図等の生活密着型コンテンツについても、ユーザーニーズを探りながら魅力度を高めていったことにより、着実に会員数を増加させることができました。

これらの結果、当期末の有料会員数は371万人(2004年9月末比111万人増)となり、当事業の売上高は9,915百万円、営業利益は279百万円となりました。

携帯電話販売事業

事業採算の悪化が続いていた量販店向け販売から撤退しましたが、通信キャリアブランドのショップ営業に注力したことにより、売上高・営業利益は前期を下回ったものの、修正計画値を上回ることができました。

これらの結果、当事業の売上高は3,639百万円、営業利益は168百万円となりました。

テレマーケティング事業

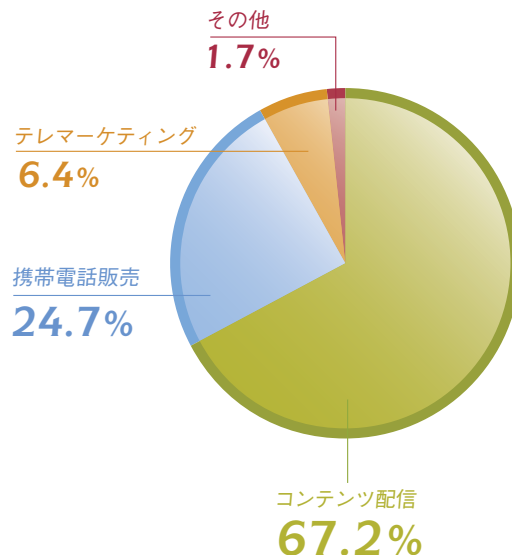
事業規模の拡大を図るためにオペレータの積極採用を行い、契約獲得件数もほぼ順調に増加したことから、売上高は前期よりも大幅に拡大しました。しかしながら、運営効率の改善が計画よりも進捗が遅れたため、前期よりも赤字幅は縮小したものの、修正計画値を達成するには至りませんでした。

これらの結果、当事業の売上高は949百万円、営業損失は209百万円となりました。

その他事業

家電製品やパソコン等のリユース事業などのその他事業については、売上高は253百万円、営業損失は7百万円となりました。

セグメント別売上高の割合



財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	第9期 2004年 9月30日現在	第10期 2005年 9月30日現在
資産の部		
流動資産	8,922	7,159
現金及び預金 ①	5,930	3,083
受取手形及び売掛金	2,586	3,514
有価証券	99	200
棚卸資産	150	113
その他流動資産	294	423
貸倒引当金	△ 139	△ 174
固定資産	1,846	2,215
有形固定資産	141	188
建物附属設備	66	127
工具器具及び備品	74	61
無形固定資産	399	392
ソフトウェア	383	379
その他無形固定資産	16	13
投資その他の資産	1,305	1,633
投資有価証券	505	970
その他投資その他の資産	804	668
貸倒引当金	△ 4	△ 4
繰延資産	67	4
社債発行費	67	4
資産合計	10,836	9,379

(単位：百万円)

	第9期 2004年 9月30日現在	第10期 2005年 9月30日現在
負債の部		
流動負債	4,363	3,322
支払手形及び買掛金	1,009	1,415
短期借入金（一年内返済予定長期借入金と 一年内償還予定社債を含む） ①	2,540	950
未払金	508	425
未払法人税等	47	277
その他流動負債	259	253
固定負債	2,762	381
社債 ①	2,650	250
その他固定負債	112	131
負債合計	7,126	3,703
少数株主持分	36	—
資本の部		
資本金	1,117	2,451
資本剰余金	3,327	4,662
利益剰余金	△ 770	△ 917
その他有価証券評価差額金	△ 1	0
自己株式 ①	△ 0	△ 521
資本合計 ②	3,672	5,675
負債、少数株主持分及び資本合計	10,836	9,379

① 第三者割当増資の実施による増加はありましたが、短期借入金・長期借入金の返済および社債の償還を促進したこと、また、自己株式を取得したこと等により、現金及び預金は大幅に減少しました。

② 当期純損失に伴う利益剰余金の減少、自己株式の取得がありましたが、転換社債の株式への転換完了、第三者割当増資による資本金と資本剰余金の増加により、資本は大幅に増加しました。これに伴い、株主資本比率は60.5%まで増加しました。

連結損益計算書

(単位：百万円)

	第9期 2003年10月1日～ 2004年9月30日	第10期 2004年10月1日～ 2005年9月30日
売上高	11,524	14,757
売上原価	6,077	6,625
売上総利益 ^③	5,446	8,131
販売費及び一般管理費 ^④	5,249	7,918
営業利益 ^④	196	212
営業外収益	26	28
受取利息及び受取配当金	4	2
その他営業外収益	22	25
営業外費用	193	110
支払利息	59	30
その他営業外費用	134	80
経常利益 ^④	29	129
特別利益	3,018	26
特別損失	892	70
税金等調整前当期純利益	2,156	84
法人税、住民税及び事業税	49	281
法人税等調整額	446	△ 62
少数株主利益	25	△ 9
当期純利益	1,634	△ 125

③ 売上総利益は、粗利率の高いコンテンツ配信事業とテレマーケティング事業の構成比率が高まったことにより、8,131百万円に拡大しました。売上総利益率も前期の47.3%から55.1%に上昇しました。

連結剰余金計算書

(単位：百万円)

	第9期 2003年10月1日～ 2004年9月30日	第10期 2004年10月1日～ 2005年9月30日
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	2,903	3,327
資本剰余金増加高	424	1,334
増資による新株式の発行	12	409
株式交換に伴う増加高	411	—
転換社債の転換による新株式の発行	—	925
資本剰余金期末残高	3,327	4,662
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	△ 2,381	△ 770
利益剰余金増加高	1,634	—
当期純利益	1,634	—
利益剰余金減少高	23	147
配当金	21	22
役員賞与	1	—
当期純損失	—	125
連結子会社の減少に伴う利益剰余金減少高	0	—
利益剰余金期末残高	△ 770	△ 917

④ コンテンツ配信事業において、着うた®・着メロの有料会員数拡大に向けて、プロモーション費用を積極的に投入したため、販売費及び一般管理費は大幅に増加しましたが、営業利益・経常利益ともに増益となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	第9期 2003年10月1日～ 2004年9月30日	第10期 2004年10月1日～ 2005年9月30日
I 営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	2,156	84
減価償却費	306	442
連結調整勘定償却額	△ 11	△ 10
受取利息及び受取配当金	△ 4	△ 2
支払利息	59	30
投資有価証券評価損	88	4
売上債権の増減額	△ 1,006	△ 1,063
棚卸資産の増減額	△ 29	37
仕入債務の増減額	207	440
その他	△ 1,951	85
小計	△ 184	49
利息及び配当金の受取額	4	1
利息の支払額	△ 57	△ 37
法人税等の支払額	△ 11	△ 51
営業活動によるキャッシュ・フロー合計 ⑤	△ 249	△ 37

⑤ 営業活動によるキャッシュ・フローは、コンテンツ配信事業の売上拡大に伴う売上債権の増加により資金流出となりました。

(単位：百万円)

	第9期 2003年10月1日～ 2004年9月30日	第10期 2004年10月1日～ 2005年9月30日
II 投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△ 64	△ 123
無形固定資産の取得による支出	△ 444	△ 387
投資有価証券の取得による支出	—	△ 260
その他	3,786	△ 119
投資活動によるキャッシュ・フロー合計 ⑥	3,277	△ 889
III 財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金及び長期借入金の増減額	△ 1,519	△ 1,290
社債の増減額	884	△ 888
その他	65	341
財務活動によるキャッシュ・フロー合計 ⑦	△ 569	△ 1,836
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 0	—
V 現金及び現金同等物の増減額	2,458	△ 2,764
VI 現金及び現金同等物の期首残高	4,298	5,870
VII 連結除外に伴う現金及び現金同等物の増減額	△ 886	△ 89
VIII 新規連結に伴う現金及び現金同等物の増減額	—	17
IX 現金及び現金同等物の期末残高	5,870	3,033

⑥ 投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得および投資有価証券の取得、敷金の増加により資金流出となりました。

⑦ 財務活動によるキャッシュ・フローは、第三者割当増資を行ったものの、借入金の返済および社債の償還、自己株式の取得により資金流出となりました。

株式の状況 (2005年9月30日現在)

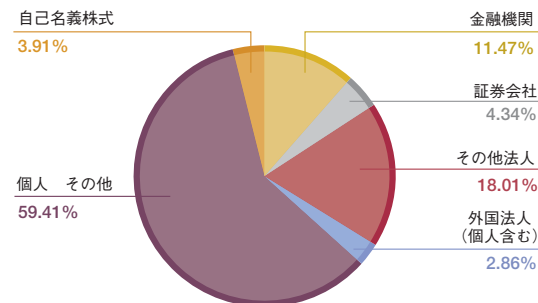
株式の状況

発行する株式の総数	223,800.00株
発行済株式の総数	83,772.91株
株主総数	5,599名

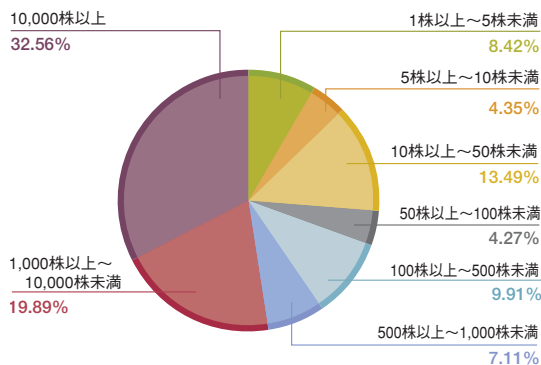
大株主の状況

株主名	持株数	議決権比率
1 前多 俊宏	14,657.40	18.22%
2 株式会社ケイ・エム・シー	12,620.00	15.68%
3 日本証券金融株式会社	3,633.00	4.52%
4 株式会社エムティーアイ	3,272.31	—
5 角家 弘志	2,830.00	3.52%
6 資産管理サービス信託銀行 株式会社(証券投資信託口)	2,206.00	2.74%
7 日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,340.00	1.67%
8 日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	1,165.00	1.45%
9 SOZO工房戦略投資事業 有限責任組合1号 無限責任組合員 株式会社SOZO工房投資	1,162.00	1.44%
10 篠原 宏	1,050.00	1.30%
計 (上位1~10位)	43,935.71	50.54%

所有者別分布状況 (持株比率)



所有株数別分布状況 (持株比率)



MTIグループ概要

会社名	株式会社エムティーアイ
設立	1996年8月12日
資本金	2,451百万円（2005年9月30日現在）
本店所在地	〒163-1435 東京都新宿区西新宿三丁目20番2号 東京オペラシティタワー35F
TEL	03-5333-6789
従業員数（連結）	223名（2005年9月30日現在）

役員（2005年11月30日現在）

代表取締役社長	前多 俊宏
取締役 兼 執行役員専務	泉 博史
取締役 兼 執行役員専務	斎藤 忠久
取締役 兼 執行役員常務	川上 桂
取締役 兼 執行役員常務	天野 菊夫
取締役	高橋 次男
監査役	今井 亮
監査役（非常勤）	小林 稔忠
監査役（非常勤）	和田 一廣
上席執行役員	上村 裕治
上席執行役員	大沢 克徳
執行役員	周 小萌
執行役員	鐘分 行輝
執行役員	高木 康憲
執行役員	角谷 友行

グループ会社の概要（2005年9月30日現在）



株式会社ミュージック・ドット・ジェイピー
携帯電話・インターネット向け音楽配信



Tera Mobile

株式会社テラモバイル
広告代理店



株式会社ITSUMO
大規模アウトバウンド・テレマーケティングによる
医療保険などの第三分野保険販売



株式会社テレコムシステムインターナショナル
通信事業者ブランドの携帯電話ショップ経営



株式会社サイクルヒット
PC、家電製品などのリユース可能な製品の買取
から販売に至る循環型ビジネス



株式会社ムーバイル
携帯電話・インターネット向け動画コンテンツ
配信



株式会社モバイルブック・ジェーピー
携帯電話・インターネット向け電子書籍配信



株式会社エムティーアイ

〒163-1435

東京都新宿区西新宿三丁目20番2号

東京オペラシティタワー35階

TEL：03-5333-6789 FAX：03-5333-6791

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

株主メモ

決算期	9月30日
定時株主総会	12月
利益配当金支払 株主確定日	9月30日
名義書換代理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱所	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 ☎ 0120-232-711
同 取 次 所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
上場証券取引所	ジャスダック市場
証券コード	9438

(お知らせ)

配当金振込指定書用紙のほか、当社株式に関する事務手続き用紙（お届けの住所・印鑑・姓名等の変更届、単位未満株式買取請求書、名義書換請求書等）のご請求につきましては、上記名義書換代理人にてお電話ならびにインターネットにより24時間承っておりますので、ご利用ください。

(本店証券代行部)	☎ 0120-244-479
(大阪支店証券代行部)	☎ 0120-684-479
インターネットアドレス	http://www.tr.mufig.jp/

※本誌には、MTIの将来に関連する記述があります。この前提および将来予測の記述には、経営を取り巻く環境の変化などによる一定のリスクと不確実性が含まれていることにご留意ください。

※記載されている会社名及び商品／サービス名は、各社の商標または登録商標です。