

エムティーアイ通信

中間報告書 2015年 9月期

2014.10.1 - 2015.3.31

株主の
皆さまへ

株式会社エムティーアイ

〒163-1435
東京都新宿区西新宿 3-20-2
東京オペラシティタワー 35F
<http://www.mti.co.jp>



「エムティーアイ通信」は、風力で発電されたグリーン電力にて刷版を出力、印刷しています。

※当「エムティーアイ通信」の刷版出力に必要な電力量を1.8kWh、7,500部を印刷するのに必要な電力量を129kWhと計算しています

本紙は、環境に優しい森林認証取得用紙を使用しています。





INTRODUCTION

はじめに

上期は
過去最高の
売上高・営業利益！
東証一部への
市場変更も実現！

上期の連結業績は売上高・営業利益ともに
過去最高を更新しました。

また、東証一部への市場変更も
実現することができました。

今後も当社の強みを最大限に活かしながら、
通期の連結業績についても
過去最高の更新を目指します。



TOP MESSAGE

トップメッセージ



東証第一部へ市場変更！ 上期実績は売上高・利益ともに 過去最高を更新！

当社は、2015年3月24日に東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）から市場第一部へ市場変更しました。これもひとえに株主の皆さまからの多大なご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

これを記念して、中間配当金については普通配当10円に加え、記念配当2円を実施することとし、合計12円としました。

連結業績

	2015年9月期上期	2014年9月期上期	前年同期比
売上高	166億20百万円	152億79百万円	8.8%増
営業利益	21億8百万円	13億4百万円	61.6%増
経常利益	20億34百万円	13億10百万円	55.3%増
当期純利益	10億88百万円	7億90百万円	37.7%増

中間配当金

中間配当金	うち普通配当	うち記念配当
12円	10円	2円

※当社は2015年4月1日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っています。中間配当金については株式分割前の数値を記載しています。

2015年9月期上期は、最大商戦期（3月）に積極的なプロモーションを展開し、スマートフォン有料会員数の拡大に注力しました。その結果、2015年3月末の同有料会員数は590万人（2014年9月末比50万人増）となり、全体有料会員数も808万人（同22万人増）と純増させることができました。

主力サービスにおいて顧客単価（ARPU）の向上が図れていること、携帯キャリア系月額定額使い放題サービス向け売上高の拡大等により、売上高は16,620百万円（前年同期比8.8%増）と増収となりました。

増収効果に加え、販売費及び一般管理費についてメリハリを効かせながら適切にコントロールしたことにより、営業利益は2,108百万円（同61.6%増）、経常利益は2,034百万円（同55.3%増）と大幅な増益となりました。

過去最高の売上高・利益達成に向け、 有料会員数拡大と 顧客単価 (ARPU) 拡大に注力

下期以降も、引き続きスマートフォン有料会員数の拡大に注力するとともに、顧客単価 (ARPU) の向上にも取り組みます。

当社の強みである携帯ショップでお客さまに自社・他社コンテンツの販売促進を行う販売チャネルが圧倒的No.1の規模を構築していることを活かし、自社コンテンツではスマートフォン有料会員数を拡大させ、他社コンテンツでは販売手数料の拡大を図ります。

ARPUの向上策としては、2014年9月に音楽サービスに書籍・コミックを統合し、月額400円(税別)のサービスを開始しました。2015年3月には持分法適用関連会社の(株)ビデオマーケットとの連携強化により動画も提供開始したことにより、同サービスの有料会員数をさらに拡大させていきます。また、天気情報と地図ナビを統合したサービスを今夏に始められるよう準備を進めています。

ヘルスケアサービスにおいても、『ルナルナ』の高付加価値サービス(月額300円・税別)や24時間医療従事者が回答する健康Q&Aサイト(月額300円・税別)の有料会員数を拡大させるとともに、約720万人にご利用いただいている『ルナルナLite』のサービス拡充を通じて、利用ユーザー層のさらなる拡大にも取り組んでいきます。

2015年9月期 連結業績予想

		前期比
売上高	340億円	9.7%増
営業利益	42億円	64.2%増
経常利益	41億20百万円	63.5%増
当期純利益	22億70百万円	69.7%増



配当金予想

期末配当予想	年間配当金
6円	12円

※当社は2015年4月1日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っていますので、当該株式分割を考慮した数値を記載しています。

さらには、携帯キャリア系月額定額使い放題サービス向け売上高の拡大傾向が続いていますので、その持続的な拡大に資する施策の実行を積極的に展開していきます。

これらのことにより、通期業績についても過去最高を更新する売上高・利益の達成を目指していきます。

株主の皆さまには、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

前多 俊宏

Special Feature

特集



2015年 9月期 基本方針

1. リアルアフィリエイト・ネットワークの強化
2. 顧客単価 (ARPU) の向上
3. ヘルスケアサービスの事業領域拡大

Special Feature

基本方針 1

当社の利益成長を支える 圧倒的 No.1 の RAF ネットワーク

当社の強みは、全国の携帯ショップに来店されるお客さまに、自社・他社コンテンツを販売促進するリアルアフィリエイト・ネットワーク (RAF ネットワーク) が圧倒的 No.1 の規模を有していることです。

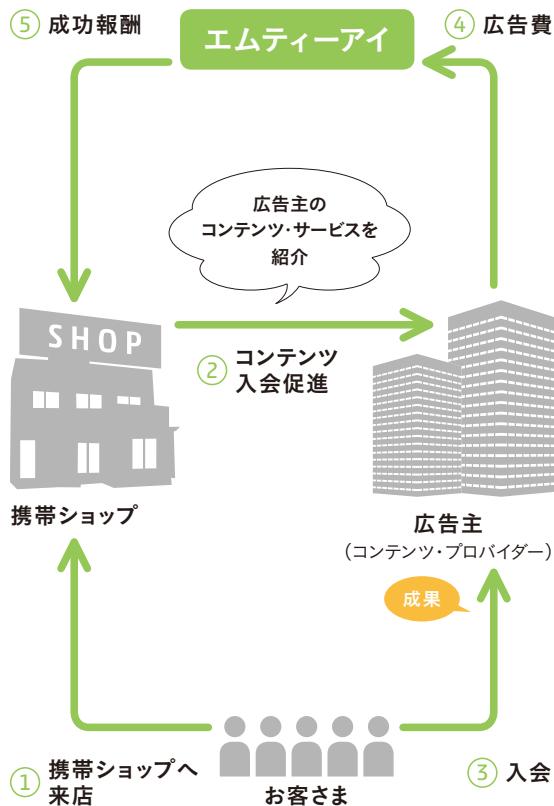
この RAF ネットワークによって、① 自社コンテンツの有料会員数の拡大、② 他社コンテンツの販売手数料の拡大、③ 携帯キャリア系月額定額使い放題サービス向け売上高の拡大を効果的に展開することができていますので、改めてその仕組みについて説明します。

『アフィリエイト』という言葉は、ネットの世界で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等) があった場合に、そのサイト運営者が成果報酬を受け取れる仕組みのことです。

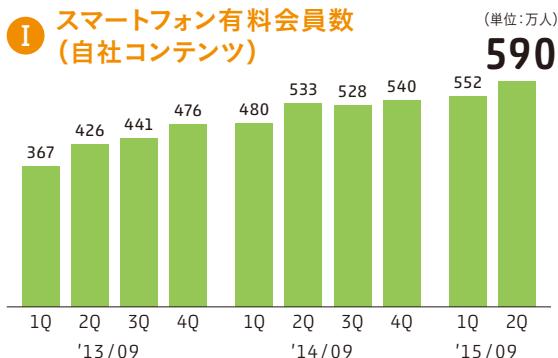
当社ではこれを全国の携帯ショップというリアルな場に応用しているため、『リアルアフィリエイト』と呼び、全国の携帯ショップの販売ネットワークを『RAF ネットワーク』と呼んでいます。

携帯ショップに来店されたお客さまに対して、自社・他社コンテンツの入会促進を行い、実際に入会された場合には、その携帯ショップが当社から成果報酬を受け取れる仕組みになっています。

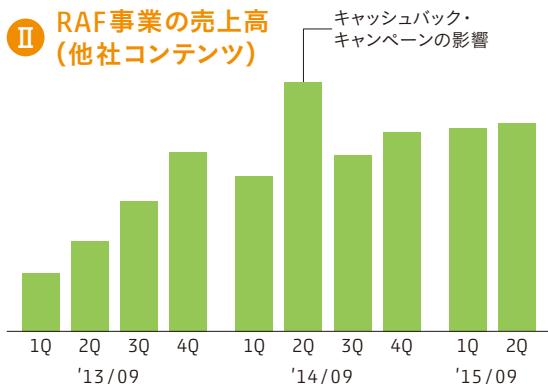
RAF ネットワークの仕組み



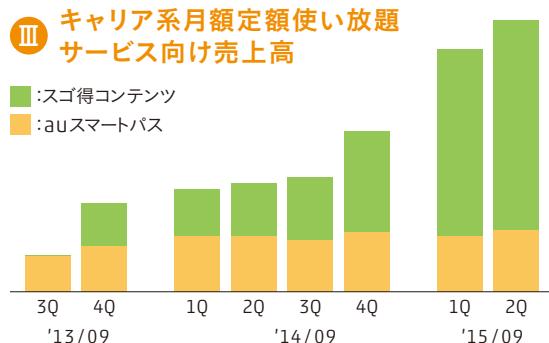
このRAFネットワークにより、スマートフォンコンテンツの新規入会者数を順調に伸ばすことができ、短期間でスマートフォン有料会員数を590万人(2015年3月末時点)まで拡大させることができています(グラフⅠ)。



また、RAFネットワークの仕組みを他社コンテンツにも応用し、2013年9月期より取り扱いを開始しました。他社(コンテンツ・プロバイダー)から手数料収入が得られるので、連結の営業利益に大きく貢献し、安定収益事業となっています(グラフⅡ)。



さらに、携帯キャリア系月額定額使い放題サービスの中で(株)NTTドコモの『スゴ得コンテンツ』向け売上高が拡大していますが、RAFネットワークを活かしての成果であり、連結の営業利益の成長を支えています(グラフⅢ)。



※『スゴ得コンテンツ』は(株)NTTドコモが提供する月額380円(税別)で使い放題になるサービスです。

※『auスマートパス』はKDDI(株)が提供する月額372円(税別)で使い放題になるサービスです。

RAFネットワークはスマートフォンビジネスを成功に導いている数少ない有効な仕組みといえ、当社の利益成長を支え、重要な役割を担っています。

また、全国の携帯ショップとの良好な関係を構築することで信頼関係が生まれ、各地域に特化したニーズの収集も可能になっています。例えば15ページで紹介する地域密着型天気情報は、携帯ショップとの良好なコミュニケーションを通じてサービス開始に繋がりました。



Special Feature

基本方針 2

ARPU向上に向けた 取り組み

当社では、スマートフォン有料会員数のさらなる拡大に加え、顧客単価 (ARPU) の向上にも積極的に取り組んでいます。

10円上がると10億円の増収インパクト！

コンテンツ配信事業の売上高は、下記の計算式で算出されます。したがって、売上高を拡大させるためには、「全体有料会員数」または「ARPU」のいずれかを拡大させる必要があります。

$$\text{売上高} = \text{全体有料会員数} \times \text{顧客単価 (ARPU)} \times 12\text{か月}$$

全体有料会員数は800万人前後で推移していますので、仮に年間平均のARPUを10円向上させることができた場合、下記のとおり売上高は約10億円の増収効果に繋がることになります。

$$800\text{万人} \times 10\text{円} \times 12\text{か月} = 9.6\text{億円}$$

具体的には、次の3つのカテゴリーにおいて付加価値の高いサービスを提供することにより、さらなるARPUの向上に繋げていきます。

① 音楽配信

2014年9月から『music.jp』において、音楽に書籍・コミックを追加することで月額400円 (税別) のサービスを開始していますが、これにより一つのアカウトで音楽だけでなく書籍・コミックをお楽しみいただけるようになりました。

さらに3月には、持分法適用関連会社の(株)ビデオマーケットの動画 (TV局で放映されているドラマの見逃し視聴やアニメなど旬の人気作品) も追加したことにより、お客さまの利用できるサービスを拡充し、利便性をさらに向上させることができています。

② 健康情報

女性向け健康情報『ルナルナ』(月額180円・税別) を展開していますが、このサービスで培ってきたノウハウを活かし、昨今の妊活ニーズの高まりに合わせ、『ルナルナ ファミリー』(月額300円・税別) も展開しています。

妊娠希望の女性にとって生理周期や排卵日を管理し、最も妊娠しやすいタイミングを把握することは妊活の第一歩であり、最も重要な要素であるため、妊活女性をサポートする妊娠の可能性が最も高くなるタイミングをお知らせしています。

ARPUの向上施策

		カテゴリー		
		天気情報	音楽配信	健康情報
高付加価値サービス	サービスレベル	ライフレンジャー <small>天気</small> プレミアムコース 月額 300円 (税別)	 月額 400円 (税別)	 月額 300円 (税別)
		地域密着型 天気情報 サービスの開始	書籍・動画を統合	妊娠・育児中心の サービスヘシフト
無料サービス	サービスレベル	ライフレンジャー <small>天気</small> 月額 100円 (税別)	  月額 各300円 (税別)	 月額 180円 (税別)
			 無料お試し キャンペーン	 

※『music.jp』では月額300円(税別)コースやポイント追加購入等その他料金体系も取り揃えています。詳細は、各種サービスサイトをご覧ください。

3 天気情報

天気情報『ライフレンジャー』(月額100円・300円・税別)は地域密着型情報サービスであり、日本全国の最新の気象予報をすばやく正確に伝えるだけでなく、特に需要の多い台風情報を地域別に手厚くカバーして提供するのが特長です。

月額300円のサービスでは、鉄道遅延・渋滞規制・竜巻・火山・災害被害などの地域生活情報・ニュースも提供しています。既に約30%の方に高課金サービスをご利用いただいています。

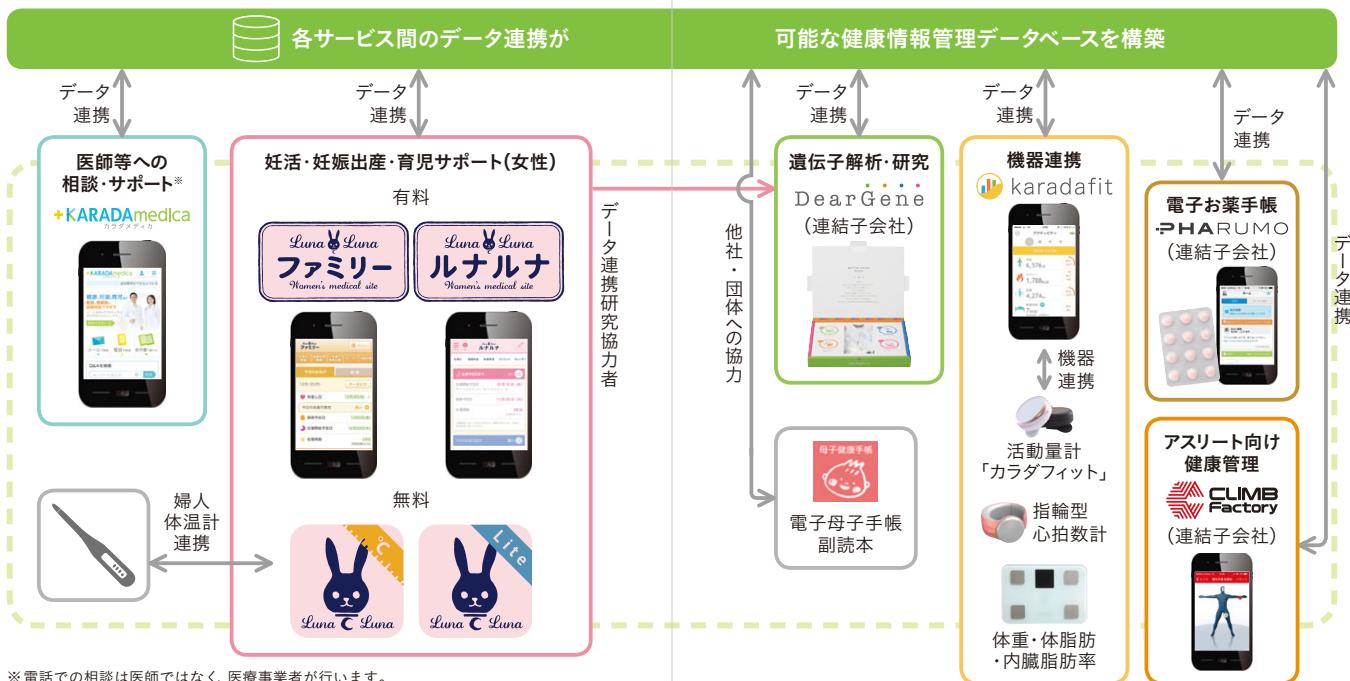
Special Feature

基本方針 3

ヘルスケアサービスの 事業領域拡大に向けて 4つの軸で中長期的に 取り組んでいきます

当社では、スマートフォンならではの新たなサービス開発による事業機会の創出に取り組んでおり、市場規模が大きく成長性が高いと見込まれる分野に対して

ヘルスケアサービスの連携イメージ



* 電話での相談は医師ではなく、医療事業者が行います。

投資を行い、事業領域の拡大を目指しています。

そのような中、中長期的な取り組みとしてヘルスケアサービスの事業領域拡大に注力し、既存の顧客基盤を活かしながら、①女性向け健康サービス、②医師等と連携した医療情報サービス、③遺伝子解析サービス、④機器連携サービスの4つの軸で推進しています。



ヘルスケアサービス関連の 新たな子会社群

当社では、前ページでご紹介しましたとおり、4つの軸でヘルスケアサービス事業を推進していますが、その重要な役割を担う子会社が4月より新たに加わりましたので、その子会社についてご紹介します。

1 クライム・ファクトリー (株) アスリート向け健康管理

クライム・ファクトリー(株)では、トップアスリートの健康管理に関するあらゆる情報を記録・解析し、本人またはその健康管理のサポートを行う専門スタッフが適切に管理できるように支援しています。

トップアスリートの目標達成のために必要な健康管理を多数サポートしていることから、日本国内の主要なスポーツ団体との取引実績があり、科学的なアプローチによるスポーツでの成果創出に向けた支援ビジネスを展開しています。



●アスリートが入力した日々の体調や睡眠、食事に関するデータを、指導者やスタッフ側の専用アプリで管理することができます。

取引実績

日本サッカー協会、筑波大学、オリックスバファローズ、森永製菓ウイダートレーニングラボ



2 (株)ファルモ 電子お薬手帳サービス

(株)ファルモでは、調剤薬局を基盤とする地域医療連携の仕組みを提供するため、薬剤師の開発による、アドヒアランス※ 向上を目的とした電子お薬手帳『Pharmo』(ファルモ)の開発・運営を行っています。

このファルモは、紙ではできない新しい情報提供が可能となり、患者一人ひとりの薬物治療への理解を促し、薬剤師によるアドヒアランス向上を支援します。また、ファルモを導入した薬局の専用管理画面では、処方歴や患者サマリ情報を一括管理できます。

※アドヒアランス…患者が自らの治療に納得し参加すること。

PHARUMO



- 処方歴の紹介に加え、ワンクリックで医薬品情報の詳細が閲覧できます。
- 動画や指導せんも参照できます。
- 薬剤師への質問もコミュニケーション機能で簡単に実現可能です。

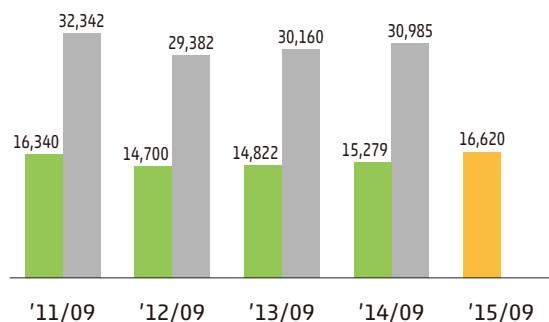
Financial Section

財務情報

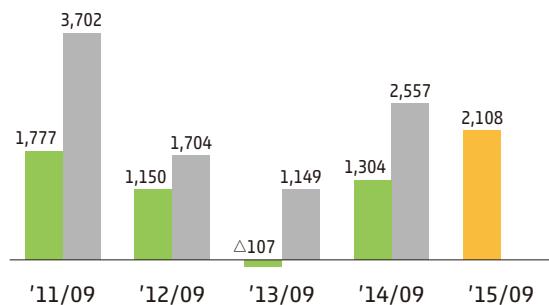


決算データ

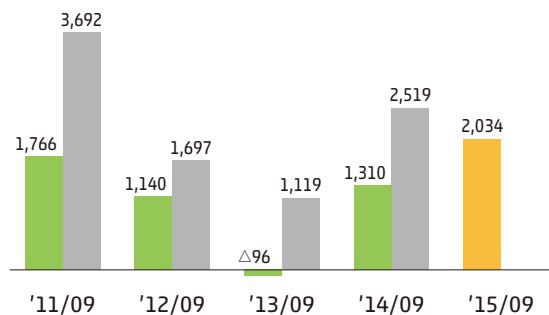
売上高 (単位: 百万円) ■: 上期 ■: 通期 ■: 当上期



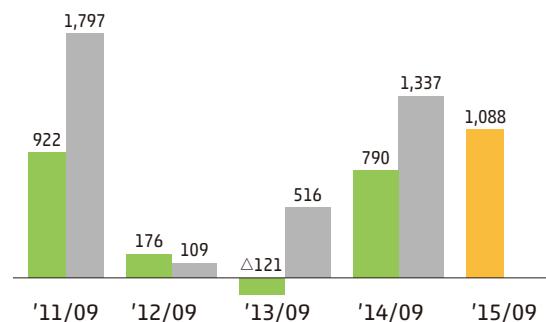
営業利益 (単位: 百万円)



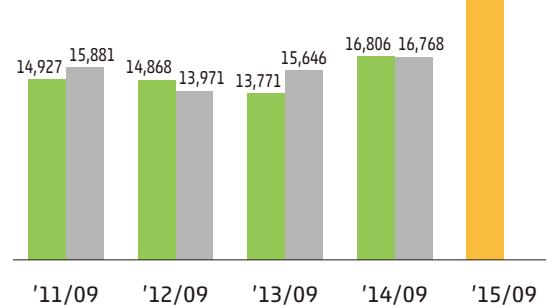
経常利益 (単位: 百万円)



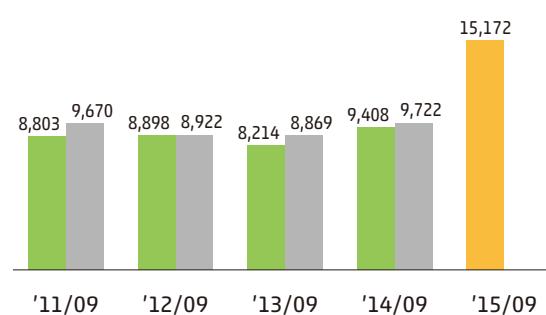
四半期(当期)純利益 (単位: 百万円)



総資産 (単位: 百万円)



純資産 (単位: 百万円)



上期決算のポイント

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2015年 3月末	2014年 9月末
流動資産 1	18,263	12,183
固定資産	4,469	4,585
流動負債 2	6,246	5,727
固定負債	1,313	1,318
純資産 3	15,172	9,722
総資産	22,732	16,768

連結貸借対照表のポイント

1 流動資産

主に現金及び預金、受取手形及び売掛金が増加したことにより60億80百万円の増加となりました。

2 流動負債

主に未払金、買掛金が増加したことにより519百万円の増加となりました。

3 純資産

配当金の支払いがありました。が、公募増資等の実施や四半期純利益として10億88百万円を計上したことにより、54億49百万円の増加となりました。

連結損益計算書のポイント

4 売上高／売上総利益

売上高は、主力サービスにおいて顧客単価（ARPU）の向上が図れていること、携帯キャリア系月額定額使い放題サービス向け売上高の拡大等により、166億20百万円（前年同期比8.8%増）と増収となり、売上総利益も139億53百万円（同9.0%増）と増益となりました。

5 営業利益／経常利益／四半期純利益

営業利益、経常利益および四半期純利益は、売上総利益の増益に加え、販売費及び一般管理費についてメリハリを効かせながら適切にコントロールしたことから、それぞれ21億08百万円（同61.6%増）、20億34百万円（同55.3%増）、10億88百万円（同37.7%増）となりました。

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2015年9月期 上期	2014年9月期 上期
売上高 4	16,620	15,279
売上原価	2,666	2,476
売上総利益 4	13,953	12,803
販売費及び一般管理費	11,845	11,498
営業利益 5	2,108	1,304
営業外収益	38	24
営業外費用	112	18
経常利益 5	2,034	1,310
特別利益	—	—
特別損失	74	56
四半期純利益 5	1,088	790

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2015年9月期 上期	2014年9月期 上期
営業活動による キャッシュ・フロー	1,919	2,027
投資活動による キャッシュ・フロー	△725	△923
財務活動による キャッシュ・フロー	4,118	△291
現金及び現金同等物の 四半期末残高	10,116	4,235





会社情報 / 株式情報 2015年3月31日現在

会社概要

商号	株式会社エムティーアイ
設立	1996年8月12日
資本金	4,846百万円
本社所在地	〒163-1435 東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティタワー 35F
従業員数	755名(連結)
URL	http://www.mti.co.jp/

グループ会社

(株)エバージーン、ソーシャルアプリ決済サービス(株)、
(株)ソニックノート、(株)テラモバイル、(株)フィル、
(株)hotarubi、(株)マイトラックス、
(株)メディアアノ、MShift, Inc.、Jibe Mobile (株)、
上海海隆直通信息技术有限公司、
(株)ビデオマーケット、クライム・ファクトリー(株)

大株主

	持株数(株)	議決権比率
前多俊宏	5,928,200	19.83%
株式会社ケイ・エム・シー	5,048,000	16.89%
株式会社光通信	2,190,400	7.33%
株式会社エムティーアイ	1,630,464	—
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	659,000	2.20%
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	614,547	2.06%
CMBL S. A. RE MUTUAL FUNDS (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	426,300	1.43%
株式会社昭文社	336,000	1.12%
MSIP CLIENT SECURITIES (常任代理人 モルガン・スタンレー MUFG証券株式会社)	322,100	1.08%
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	319,700	1.07%

株式状況

発行可能株式総数	89,520,000株
発行済株式総数	29,888,800株
株主総数	6,739名

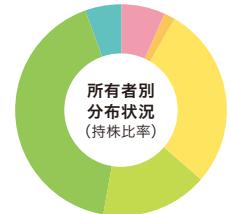
2015年4月1日を効力発生日として普通株式1株を2株に分割しています。

役員

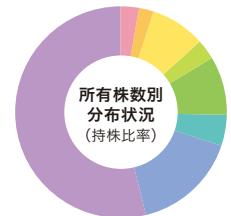
代表取締役社長	前多俊宏	常勤監査役	箕浦勤
取締役副社長	泉博史	監査役	中村好伸
取締役副社長	種野晴夫	監査役	崎島一彦
専務取締役	高橋次男	監査役	大矢和子
専務取締役	清水義博		
常務取締役	大沢克徳		
取締役	松本博		
取締役	小名木正也		

株式分布状況

金融機関	6.73%
金融商品取引業者	1.69%
その他法人	28.11%
外国法人等	16.41%
個人・その他	41.60%
自己名義株式	5.46%



1以上5未満	2.89%
5以上10未満	2.37%
10以上50未満	8.09%
50以上100未満	3.30%
100以上500未満	8.66%
500以上1,000未満	4.83%
1,000以上5,000未満	16.09%
5,000以上	53.77%



※単位：単元

株主メモ

事業年度	10月1日～翌年9月30日
期末配当金受領 株主確定日	9月30日
中間配当金受領 株主確定日	3月31日
定時株主総会	12月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 ☎0120-232-711
上場証券取引所	東京証券取引所(市場第一部) (証券コード: 9438)
公告方法	電子公告により行う URL http://www.mti.co.jp/koukoku/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他 のやむを得ない事由が生じた時には、日本経済新聞 に公告します。)

株式に関するお手続きについて

- 1 株主さまの住所変更、配当金の振込みのご指定、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 2 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお受けいたします。
- 3 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

また、各種お手続き用紙のご請求につきましては、以下のお電話ならびにインターネットにより24時間受付けておりますので、ご利用ください。

☎0120-244-479 URL <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

※本誌には当社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定要素が含まれていることにご注意ください。

※『スゴ得コンテンツ』は株式会社ドコモの登録商標です。

※『au』、『auスマートパス』はKDDI株式会社の登録商標または登録商標です。

Vision

お客さまの夢を
どんどん創り出す
『モバイル夢工場』となる
ことを目指します。

