

エムティーアイ通信

中間報告書 2016年 9月期

2015.10.1-2016.3.31

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>



上期、
売上・利益
2期連続
過去最高！

2016年9月期上期
営業利益
24.8億円

18.1%
UP!

2015年9月期上期
営業利益

21.0億円

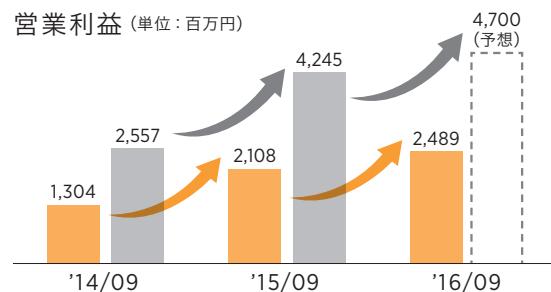
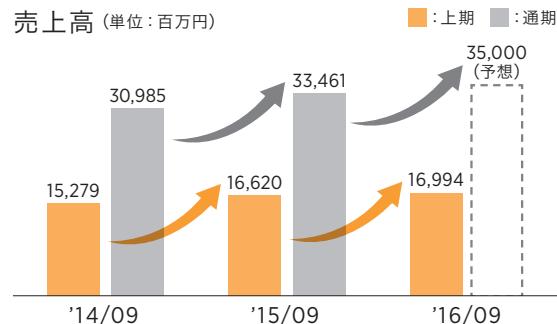


顧客単価の向上により 増収増益！

株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

「エムティーアイ通信」をお届けするにあたり、当社の業績についてご説明申し上げます。

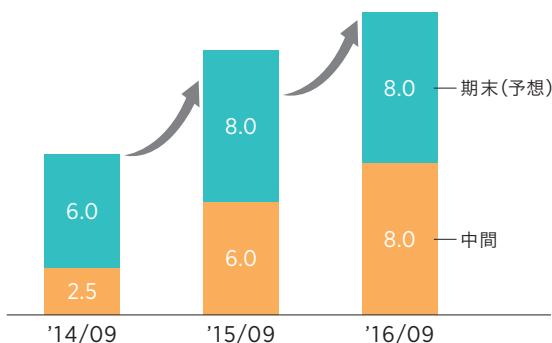
2016年9月期上期は、携帯端末において「実質0円端末」が廃止されるという外部環境の大きな変化がありました。これに伴い、携帯キャリアによるキャッシュバック・キャンペーンが展開されスマートフォン端末の販売台数は一時的に伸びましたが、2016年2月以降は、例年であれば最大の商戦期にもかかわらず、同端末の販売台数は伸び悩みました。



このような状況のもとスマートフォン有料会員の獲得が振るわなかったものの、主力サービスにおいて顧客単価の高いスマートフォン有料会員の獲得は順調でした。また販売費及び一般管理費の増加を抑えられたことから、上期の連結業績は売上高・営業利益ともに2期連続の過去最高を更新することができました。

中間配当金については、通期の連結業績予想に対する進捗が計画通りに進んでいることから、当初予想通りの1株当たり8円とさせていただきます。

1株当たり配当金 (単位:円)



※当社は、2014年4月1日および2015年4月1日を効力発生日として普通株式1株につきそれぞれ2株の割合で株式分割を行っています。1株当たり配当金は当該株式分割後の数値を記載しています。

2 期連続の最高益更新を目指す

下期は、「実質0円端末」の廃止によりスマートフォン端末の販売台数が当面伸び悩むと見込まれますが、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、顧客単価の向上に取り組むことにより、通期の連結業績予想の達成を目指します。

お客さまの満足度を高められる付加価値の高いサービスのラインアップ拡充とともに、全国の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の強みを活かし、顧客単価の高い自社コンテンツの販売促進、およびスマートフォン有料会員数の拡大を図ります。

2016年9月期 連結業績予想

	2016年9月期	2015年9月期	前期比
売上高	350億円	334億61百万円	4.6%増
営業利益	47億円	42億45百万円	10.7%増
親会社株主に 帰属する 当期純利益	27億円	26億07百万円	3.6%増

配当金予想

期末配当金	年間配当金
8円	16円



持続的な利益成長に向けて

将来の成長ポテンシャルが大きいヘルスケアサービス事業に対して、中長期的に取り組んでいます。お客さまのライフステージを長期間サポートすることで従来よりもストック型ビジネスになり得ることが見込まれるため、売上成長を実現できるようにさまざまな展開を実施しています。

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 >>

2016年 9月期基本方針

- 1 | スマートフォン
有料会員数のさらなる拡大
リアルアフィリエイト・ネットワークの強化
- 2 | 顧客単価の向上
コンテンツ・サービスの充実
- 3 | 中長期的な取り組み
ヘルスケアサービスの
売上実現フェーズ

スマートフォン有料会員数の拡大と顧客単価の向上

当社の強みは、全国の携帯ショップにご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ネットワークを活かし、スマートフォンを新規購入または機種変更のために携帯ショップにご来店されるお客さまに、その好みに応じた月額有料のスマートフォンコンテンツにご入会していただくことにより、有料会員数の拡大を図っています。



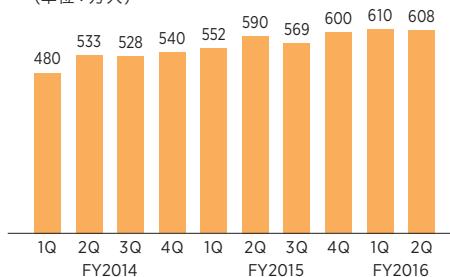
© 2015 Warner Bros. Entertainment Inc. and Ratpac-Dune Entertainment LLC. All rights reserved.

また、音楽(書籍・動画を含む)、健康情報、天気情報(地図ナビを含む)の主力サービスにおいて、付加価値の高いサービスを開発することにより顧客単価の高いサービスを提供し、スマートフォン有料会員の顧客単価の向上に繋げています。

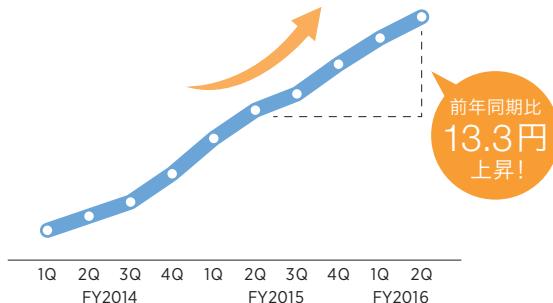
これらの顧客単価の高いサービスは、当社の強みであるRAFネットワークを活かすことを通じて、全国の多くのお客さまにお届けすることができるため、スマートフォン有料会員の顧客単価の上昇が継続しています。

スマートフォン有料会員数の拡大

(単位:万人)



顧客単価の向上



ヘルスケアサービス事業の 売上成長実現に向けた 取り組み

法人向けに 『CARADA健診パッケージ』の 販売を開始

当社では、将来の成長ポテンシャルが大きいヘルスケアサービス事業を中長期的な視点で取り組んでいます。その1つとして、当社の強みであるリアルアフィリエイト・ネットワーク(RAFネットワーク)を活かし、法人向けに『CARADA健診パッケージ』の販売について今期からスタートさせました。

2015年12月1日の労働安全衛生法の一部改正により、企業*による従業員へのストレスチェックが義務化されたことなどから、企業における「健康経営」に対するニーズが高まっています。このような企業をサポートするために、『CARADA健診パッケージサービス』をご用意しました。



企業側閲覧システム

健康手帳
アプリ

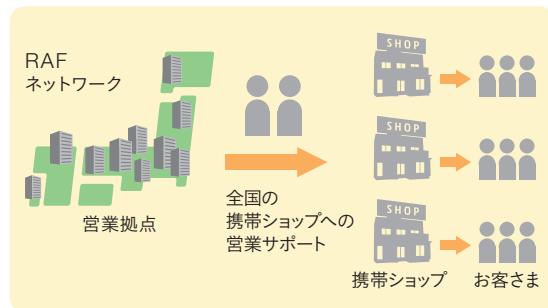


*従業員50名以上の企業が対象とされています。

*CARADAおよびCARADAは、株式会社エムティーアイが使用权を有する商標です。

コンテンツの販売促進を担う全国の携帯ショップの運営企業に対して、現在同サービスの導入を進めています。また、「実質0円端末」の廃止によりスマートフォン端末の販売台数が当面伸び悩むと見込まれる中で、運営企業の法人営業部門を通じた企業向け販売体制を整備・強化することで、より多くの企業との契約数を拡大させていきます。

当社の強み『RAFネットワーク』を活かした 従来のサービス



RAF ネットワークを活かした 法人向け販売を展開



『CARADA健診パッケージサービス』で提供するサービスの一部をご紹介します。

健康診断の結果をいつでも持ち歩ける！

「CARADA健診手帳」

「CARADA健診手帳」では、スマートフォンで健康診断の過去データなどをグラフで表示されることから、気になる検査項目の数値を容易に把握することができ、自分の生活習慣を継続的に見直すことに繋がります。

また、一部で導入されている医療機関では、健診結果の紙にQRコードが記載されており、健康診断を受けた方がご自身のスマートフォンにかざすだけで健診結果を取り組むことができるので、紙を持ち歩かなくても健診結果が確認できるようになります。

1 かざすと



2 スマホに入る



3 健康状態がわかる



生活習慣病等の予防をサポート！

「MY栄養コーチ」

「MY栄養コーチ」では、スマートフォンで食事の写真を撮り、それを栄養士に送ることで、チャットを通じて日々の食事や栄養についての指導が受けられ、食事の面から生活習慣病等の予防に繋がっていきます。

例えば、従業員の中で血糖値が高く生活習慣病のリスクが高い方がいる場合、数ヶ月間にわたり栄養士からの指導を受けることにより血糖値を正常な値に戻していくアプローチが可能であり、企業の「健康経営」を力強くサポートします。

1 食べる前に撮る



2 栄養士に送る



3 コーチング

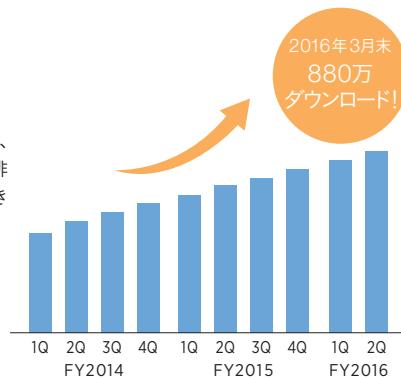


ヘルスケアサービス事業の変遷

- 2010
 - 5月 無料アプリ『ルナルナ Lite』サービス開始 (スマートフォン)
 - 6月 女性向け健康情報サービス『ルナルナ』サービス開始 
 - 12月 24時間回答Q&Aサービス『カラダメディカ』サービス開始 
- 2013
 - 3月 活動量計『カラダフィット』発売開始  現在の『カラダフィット』
 - 4月 遺伝子解析サービス『ディアジーン』を(株)エバージーンが開始
 - 12月 体組成計『カラダフィッスキャン』発売開始  現在の『カラダフィッスキャン』
- 2014
 - 4月 電子お薬手帳サービスの(株)ファルモを連結子会社化
 - スポーツ管理サービスのクライム・ファクトリー(株)を連結子会社化
 - 7月 (株)カラダメディカ設立
 - 11月 『CARADA』シリーズ  サービス開始
 - 遺伝子統計解析サービスの(株)スタージェンを持分法適用関連会社化
- 2016
 - 1月 『ルナルナ Lite』累計ダウンロード数 850万突破



『ルナルナLite』は、女性の生理日・排卵日等を管理できるアプリです。

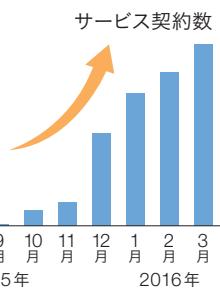


順調に会員数を拡大している『カラダメディカ』。特に400円コース(Q&A質問上限10回)が人気です。

※電話での相談は医師ではなく医療従事者が行います。



スポーツジム等向けにトレーニング管理支援ツールを提供しています。



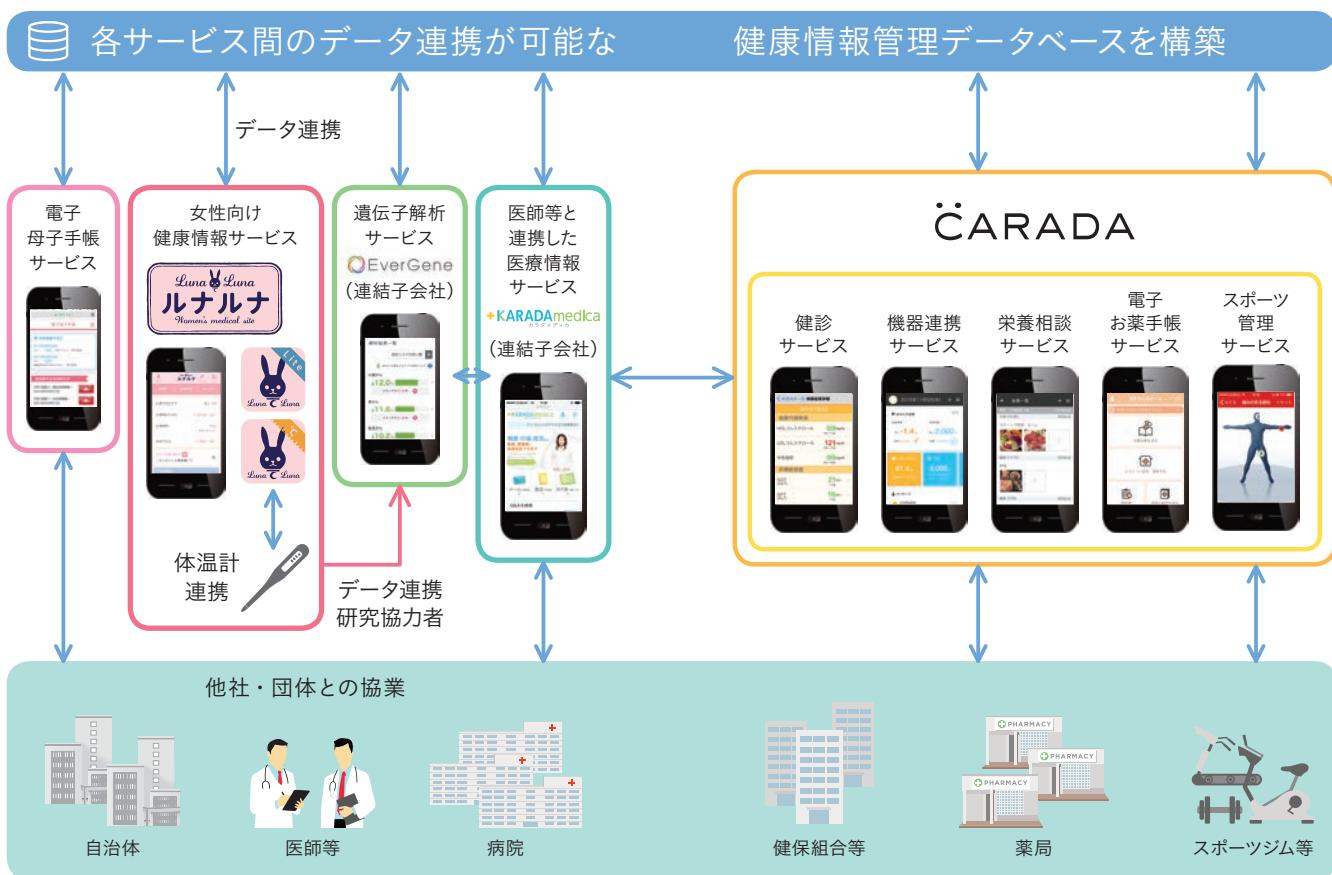
スポーツジム



介護施設

ヘルスケアサービス事業の 今後の展開

ヘルスケアサービス事業をさまざまな領域で展開していますが、各サービスがより連携を強めることによりさらに付加価値の高いサービスの提供を行ってまいります。そして、早期に売上成長を実現できるように取り組んでいきます。



IR活動ご紹介

● IRサイト

株主・投資家等の皆さまに当社に対するご理解を深めていただくことを目的に、IRサイトの充実を図っています。

決算をはじめ、正確な開示情報をタイムリーに伝える媒体であるとともに、分かりやすい情報開示に努めていきます。



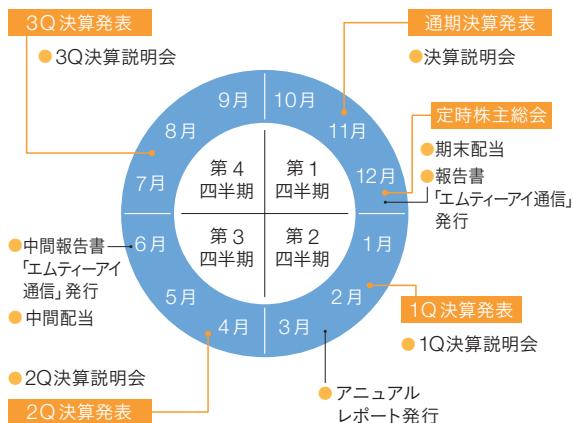
● 個人投資家向け 会社説明会

個人株主の間口を広げることを目的に、個人投資家の皆さまと直接対話する機会として個人投資家向け会社説明会を実施しています。

ご出席できなかった個人投資家の方が資料をご覧いただけるように、その内容をIRサイトにも掲載しています。



● IRカレンダー



※予定は変更する場合があります。

ワークライフバランスへの 取り組み

当社では、職場環境の整備に取り組んでいますが、その1つとしてワークライフバランスを推進しています。

従業員個々のライフステージに合わせて、仕事と家庭の両立を支援するとともに、従業員が安心して働ける職場づくりを進めています。

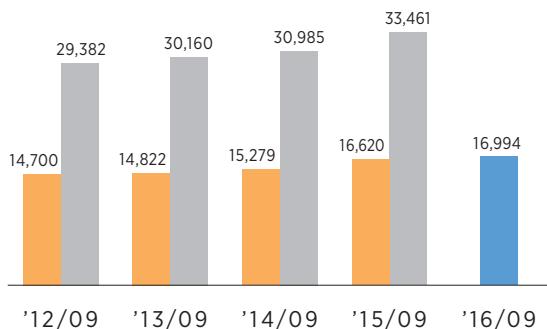
妊活の
サポート

出産・育児
のサポート

介護の
サポート

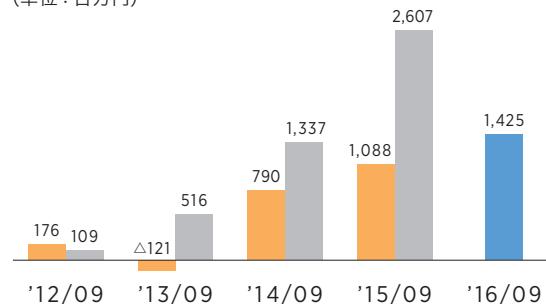


売上高 (単位：百万円) ■：上期 ■：通期 ■：当上期

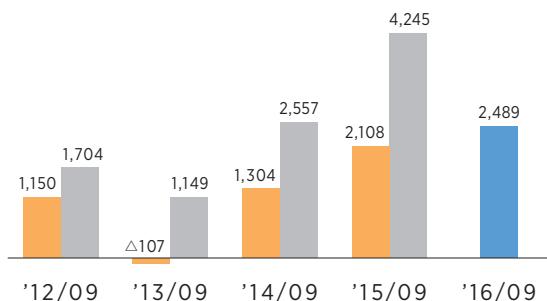


親会社株主に帰属する四半期純利益

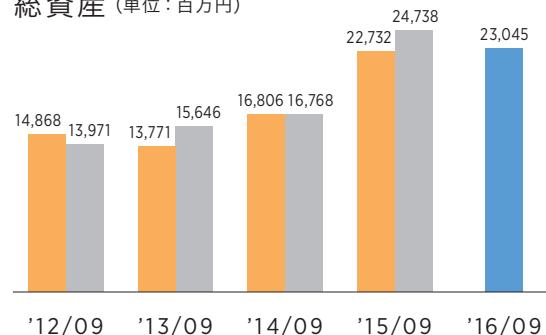
(単位：百万円)



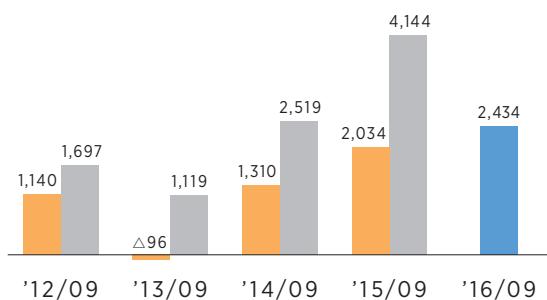
営業利益 (単位：百万円)



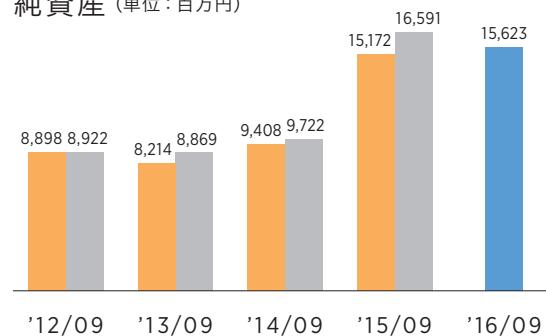
総資産 (単位：百万円)



経常利益 (単位：百万円)



純資産 (単位：百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2016年 3月末	2015年 9月末
流動資産 1	18,387	20,211
固定資産	4,658	4,526
流動負債 2	6,408	7,193
固定負債	1,014	953
純資産 3	15,623	16,591
総資産	23,045	24,738

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、未収入金が減少したことにより18億23百万円の減少となりました。

2 流動負債

主に未払金、未払法人税等が減少したことにより7億85百万円の減少となりました。

3 純資産

親会社株主に帰属する四半期純利益として14億25百万円を計上しましたが、主に自己株式の取得と配当金の支払いにより9億67百万円の減少となりました。

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の高いスマートフォン有料会員の獲得が順調で、顧客単価の上昇傾向が続いていることにより、169億94百万円（前年同期比2.3%増）と増収となり、売上総利益も143億59百万円（同2.9%増）と増益となりました。

5 営業利益／経常利益／親会社株主に帰属する四半期純利益

営業利益、経常利益および親会社株主に帰属する四半期純利益は、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広告宣伝費の増加を抑えられ、前年同期と同水準となったことから、それぞれ24億89百万円（同18.1%増）、24億34百万円（同19.7%増）、14億25百万円（同30.9%増）となりました。

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2016年9月期 上期	2015年9月期 上期
売上高 4	16,994	16,620
売上原価	2,635	2,666
売上総利益 4	14,359	13,953
販売費及び一般管理費	11,870	11,845
営業利益 5	2,489	2,108
営業外収益	12	38
営業外費用	67	112
経常利益 5	2,434	2,034
特別利益	—	—
特別損失	59	74
親会社株主に帰属する 四半期純利益 5	1,425	1,088

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2016年9月期 上期	2015年9月期 上期
営業活動による キャッシュ・フロー	1,473	1,919
投資活動による キャッシュ・フロー	△47	△725
財務活動による キャッシュ・フロー	△2,364	4,118
現金及び現金同等物の 期末残高	10,650	10,116

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	4,987百万円
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	753名(連結)
URL	http://www.mti.co.jp/

グループ会社

(株)エバーグリーン、(株)LHRサービス、(株)カラダメディカ、
(株)ソニックノート、(株)テラモバイル、(株)フィル、
(株)マイトラックス、(株)メディアアール、(株)ZERO-A、
MShift, Inc.、Automagi(株)、クライム・ファクトリー(株)、
(株)ファルモ、上海海隆宜通信信息技术有限公司、
(株)ビデオマーケット、(株)スタージェン

大株主

	持株数(株)	議決権比率
前多俊宏	11,856,400	21.82%
株式会社ケイ・エム・シー	10,096,000	18.58%
株式会社エムティーアイ	6,075,228	—
株式会社光通信	5,774,700	10.63%
株式会社インフォサービス	3,522,600	6.48%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,402,691	2.58%
日本トラスティ・サービス信託 銀行株式会社(信託口)	1,192,400	2.19%
日本トラスティ・サービス信託 銀行株式会社(信託口9)	1,061,000	1.95%
株式会社昭文社	672,000	1.24%
J. P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S. A. 380578	626,800	1.15%

株式状況

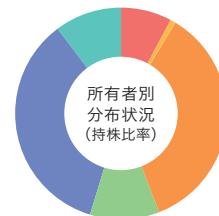
発行可能株式総数	179,040,000 株
発行済株式総数	60,426,800 株
株主総数	5,126 名

役員

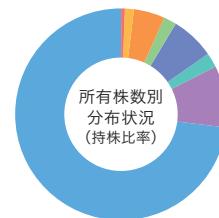
代表取締役社長	前多 俊宏	取締役	周 牧之
取締役副社長	泉 博史	取締役	山本 晶
専務取締役	清水 義博	常勤監査役	箕浦 勤
常務取締役	大沢 克徳	監査役	中村 好伸
取締役	松本 博	監査役	崎島 一彦
取締役	小名木 正也	監査役	大矢 和子

株式分布状況

金融機関	8.04%
金融商品取引業者	0.83%
その他法人	35.44%
外国法人等	10.59%
個人・その他	35.06%
自己名義株式	10.05%



1 以上 5 未満	0.79%
5 以上 10 未満	1.33%
10 以上 50 未満	4.70%
50 以上 100 未満	2.05%
100 以上 500 未満	6.48%
500 以上 1,000 未満	2.39%
1,000 以上 5,000 未満	9.41%
5,000 以上	72.85%



※単位：単元

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取次ぎいたします。
- 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留意ください。



Vision

お客さまの「一生のとも」
となるサービスを提供し続け、
お客さまの夢をどんどん創り出す
『モバイル夢工場』となります。

