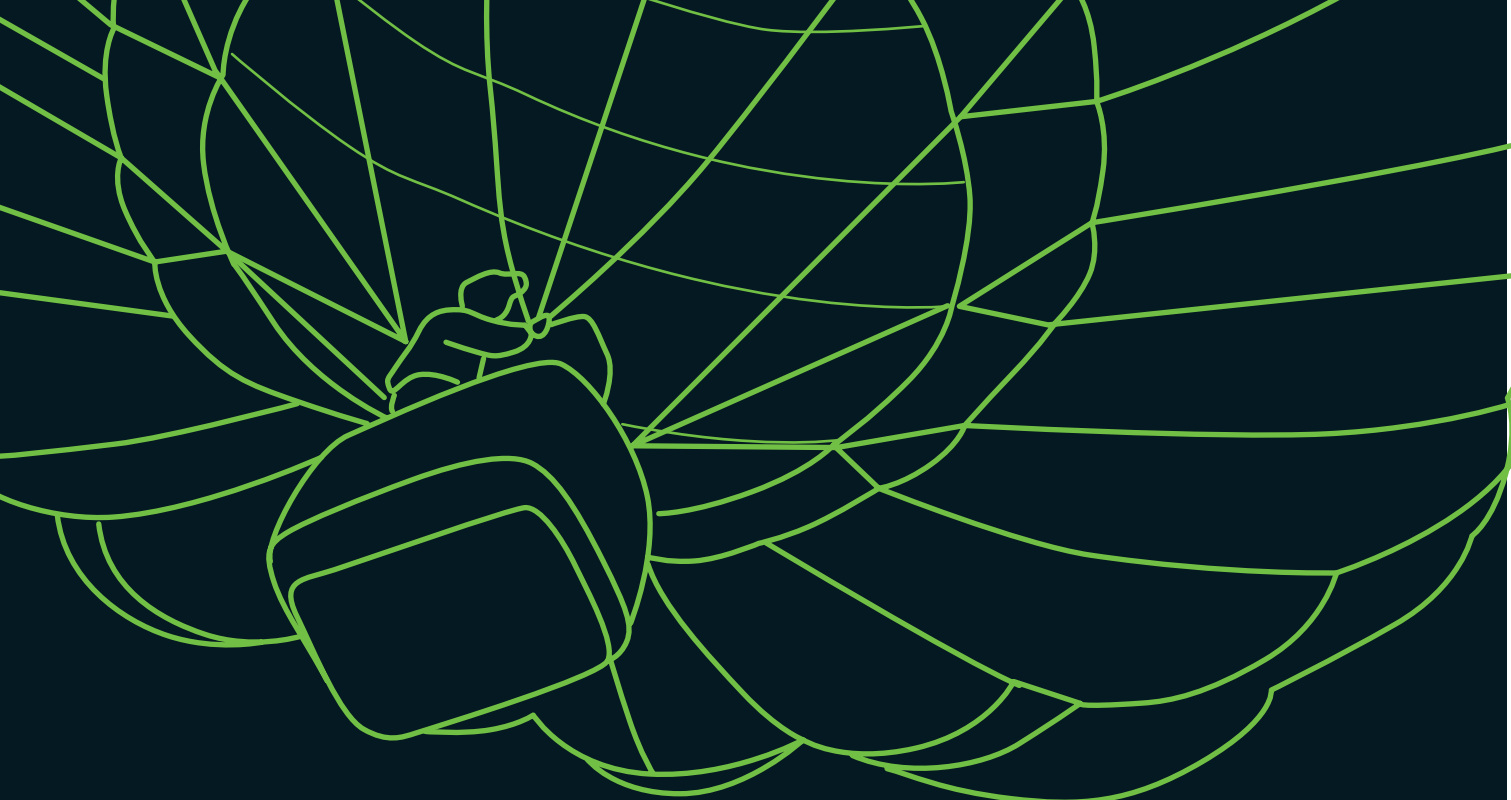


**MT
I**

株式会社エムティーアイ
第9期 事業報告書
2003年10月1日～2004年9月30日

**READY
FOR THE FUTURE**



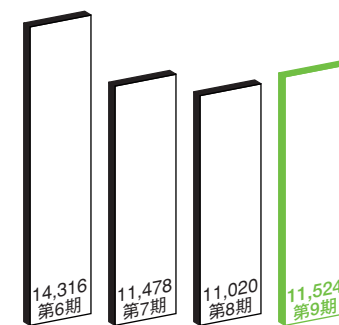
次なる飛躍に向けて着実に地歩を固めるMTIグループ。 2つの中核事業を推進力に、さらなる成長を実現します。

MTIグループでは、携帯電話販売から「モバイル・コンテンツ配信」を中心とする事業構造への転換が進み、また、ISO取得など「大規模アウトバウンド・テレマーケティング」の今後の事業拡大に繋がる体制も整いました。両事業は、MTIグループの強みを十分に発揮できる領域であり、これらの中核事業を成長の原動力として、売上高の高成長と継続的な利益の積み上げを実現するよう、確実にステップアップを図っていきます。

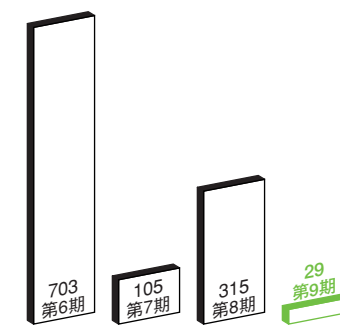
財務ハイライト (連結)

(単位:百万円)

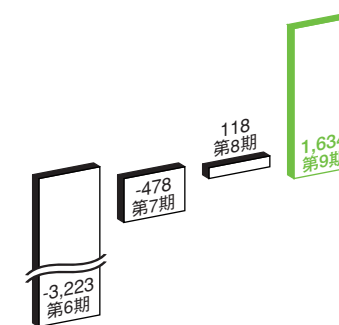
	第6期 2001.9	第7期 2002.9	第8期 2003.9	第9期(当期) 2004.9
売上高	14,316	11,478	11,020	11,524
経常利益	703	105	315	29
当期純利益又は純損失	△ 3,223	△ 478	118	1,634
一株当たり当期純利益又は純損失(円)	△ 53,936	△ 7,663	1,888	25,315
総資産額	9,889	10,009	9,757	10,836
純資産額	2,017	1,522	1,627	3,672



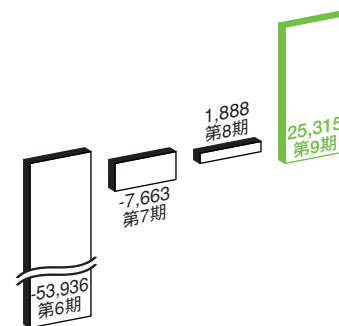
売上高 (単位:百万円)



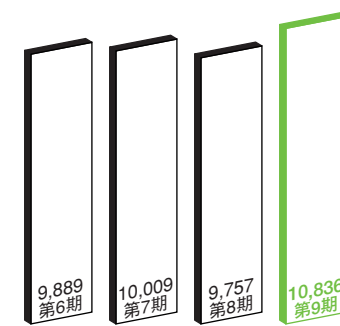
経常利益 (単位:百万円)



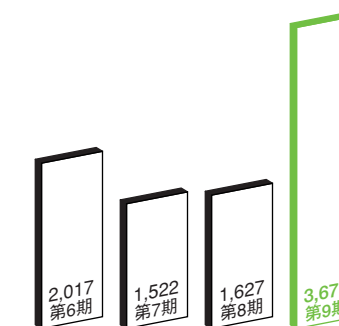
当期純利益又は純損失 (単位:百万円)



一株当たり当期純利益又は純損失 (単位:円)



総資産額 (単位:百万円)



純資産額 (単位:百万円)

INTERVIEW WITH THE PRESIDENT

MTIグループは、『第二の創業期』として新たなスタートを切りました。「着信メロディ」と「着うた®」を主軸にした「モバイル・コンテンツ配信事業」と医療保険販売等の「大規模アウトバウンド・テレマーケティング事業」の2つの中核事業を梃子にして、新たな成長ステージへの移行を目指します。



中期計画の進捗状況

Q 2004年9月期の業績および成果について説明してください。

A 当期は、売上高は115億円と計画を下回ったものの、着信メロディが計画以上に好調であり、中核事業への高水準の先行投資負担を吸収し、経常黒字を確保することができました。また、コンテンツ配信を中心とする事業構造への転換、テレマーケティング事業におけるISO取得など、来期以降の成長を推進していくための事業基盤が整ったといえます。

エムティーアイ(以下、MTI)グループは、強みである「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」という市場開拓力を基に、「モバイル・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)」を中核事業と位置付けました。そして、売上高の高成長と継続的な利益の積み上げを実現するため、中核事業に対して高水準の戦略的な先行投資を行いました。

これらが奏功し、モバイル・コンテンツ配信事業の売上高比率は50%を上回り、名実ともに主力となり、携帯電話販売からコンテンツ配信を中心とする事業構造への転換が進みました。また、テレマーケティング事業も、立ち上げに手間取りましたが、ISO取得など来期以降の拡大に繋がる体制を築くことができました。以上により、中核事業を中期的な成長の原動力とする事業基盤が整ったといえます。

当期の売上高は、テレマーケティング事業の展開の遅れ、携帯電話販売事業において量販店向け販売が落ち込んだこ

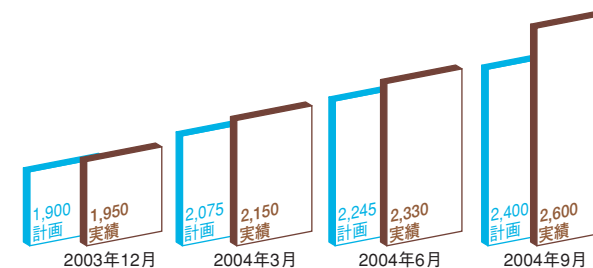
となどにより、期初の計画を下回りました。一方、経常利益については、高水準の先行投資負担により経常赤字を見込んでいましたが、テレマーケティング事業の赤字幅が拡大したものの、粗利率の高いモバイル・コンテンツ配信事業が順調に拡大したことに伴い、黒字確保を果たしました。

今後の高成長路線を堅持するために： モバイル・コンテンツ配信事業

Q 「着信メロディ」は急拡大を続けていますが、今後どのような展開をお考えですか？

A 「着うた®」とともに最重要事業として経営資源を集中的に投入します。今後とも強力なプロモーション展開により、会員数のさらなる増強を図ります。

モバイル・コンテンツ配信市場の中で最も大きな割合を占めるのが「着信メロディ」であるため、MTIグループでは、「着うた®」とともに、高成長路線を確立していく上での最重要事業として捉え、経営資源を集中し積極的な攻勢を図っています。着信メロディ・サイト「すごメロ」は、取り放題のサービスで



有料会員数の実績推移 (単位:千人)

料金的なメリット感があり、音質・サービス面においてもお客様から高い評価を得ています。そして、他の事業者の多くが会員数の減少あるいは伸び悩みに直面する中、急速に会員数を増やしています。

しかし、この分野で勝ち組として残っていくためには、会員数のさらなる拡大を図り、メニュー順位でトップクラスを確保することが不可欠です。

このため、携帯電話サイト内のパナー広告やテレビCM等を通じた積極的なプロモーション展開により、「すぐメロ」の認知度を一層高める計画です。また、コンテンツの拡充により無料会員(潜在的な有料会員)の活性化を図り、有料会員への移行を促します。

Q 「着うた®」は携帯サイトのメニュー順位で上位ですが、市場の急拡大を見据え、どのように成長に弾みをつけるのですか？

A ①アーティストとの契約拡大によるコンテンツの魅力アップ、そして②積極的なプロモーション展開により、さらに上位のポジション獲得を狙います。

第3世代携帯電話の端末は、auで1,585万台、NTTドコモで648万台を突破(2004年9月末現在)しました。インフラ面での整備に加え、楽曲の1曲まるごと(フル楽曲)配信も開始されるなど、今後「着うた®」市場は急速に拡大し、着信メロディに匹敵する規模になるものと見込んでいます。

「着うた®」事業は、子会社のミュージック・シーオー・ジェービー(MCJ)が手掛けていますが、以下によりさらに上位のポジション獲得を目指します。

独立系配信事業者の強みを活かし、レーベルに捉われない幅広いジャンルのアーティストを網羅することにより、コンテンツの魅力度アップを図り、同時に、認知度向上に向けて、広告宣伝を軸とした積極的なプロモーション展開を図っていきます。

さらに、MTIグループが多様なジャンルにおいて多くの会員数を擁していることに、レコード会社やプロダクション等からプロモーションの場として非常に有効であるとの評価を得ているため、この多彩な会員ネットワークを最大限に活用していきます。

Q 当期、NTTドコモ向けのコンテンツ配信に本格的に参入を開始されましたが、他の通信キャリアも含め、今後どのような戦略をお考えですか？

A 会員数を大きく伸ばせる余地があるNTTドコモで確固たる地位を確立し、全キャリアにおけるトップクラスのコンテンツ・プロバイダーを目指します。

au向けNo.1プロバイダーという実績に甘んじることなく、端末シェアが過半数を占め、今後第3世代携帯電話の伸びも大き



く見込まれるNTTドコモにおいても会員数を伸ばし確固たる地位を確立すべく、果敢に挑戦していきます。

当期は、市場規模が最も大きく、かつ、会員の流動性も高い「着信メロディ」を攻略のターゲットとして積極的な広告宣伝活動を展開し、会員数の増強を図りました。その結果、NTTドコモでの2004年10月現在の「すぐメロ」のメニュー順位も、2003年11月の新規参入から1年足らずでFOMAでは10位に、FOMA以外では54位から11位に急上昇しました。

この勢いは、他のコンテンツの展開にも相乗効果をもたらし、2003年4月に投入した辞書コンテンツでは4位、同年11月投入の渋滞予測機能を搭載した交通情報サイトは7位、2004年3月に投入した3Dアニメによるプロ野球速報サイトは3位と、順調に会員数を伸ばしています。

MTIグループは、お客様のニーズに合ったコンテンツや、先進技術を活用した魅力的で品質の高いコンテンツの開発に取り組むとともに、引き続き積極的な広告宣伝を展開することにより、すべての通信キャリアにおいて会員数をさらに増大させていきます。

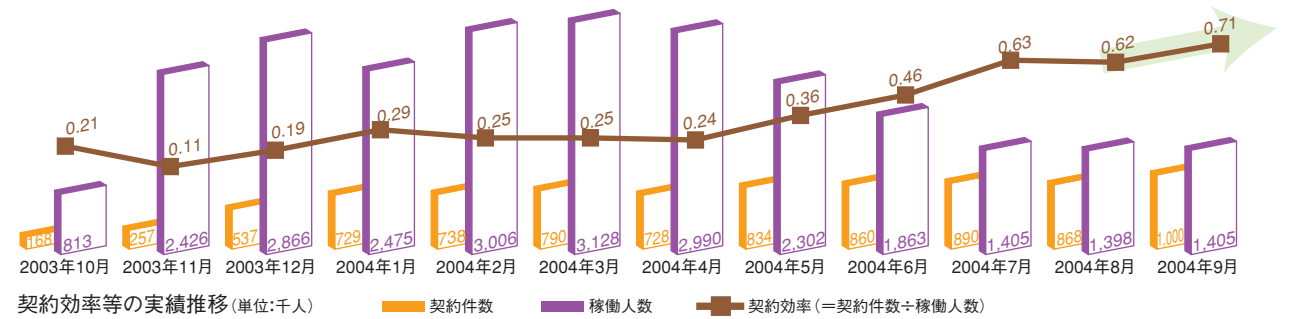
長期安定収益を確保するために：
テレマーケティング事業

Q 当期から参入された「第三分野保険販売事業」は、厳しい結果となっています。その要因と対応策を教えてください。

A 立ち上げ当初、予想を上回るオペレータの離職率により契約効率は低迷しました。その結果を踏まえ、採用方法の見直しやISO取得によるプロセス改善により、契約効率は着実に改善しています。来期の営業利益の黒字化も視野に入ってきました。

テレマーケティングを活用した第三分野保険販売事業は、長期にわたり手数料収入が獲得できるため、安定収益を確保するための戦略的事業と位置付けています。今期目標は、150名体制で18,000件の契約獲得でしたが、実績は8,399件でした。

立ち上げ時の低迷を打開するため、第3四半期には、新宿(東京都)と八戸(青森県)のコールセンターの規模拡大を一時的に凍結し、オペレータの定着と契約効率の向上を最優先





に取り組みました。

採用段階から優秀なオペレータとなりうる人材を選抜する方策を開発し実行したほか、保険販売のアウトバウンド・テレマーケティングを行う企業としては初めて、ISO9001:2000の認証を取得(子会社のITSUMOが取得)しました。

これらにより、効率的に事業運営できる体制が整い、オペレーション精度も向上したので、来期は営業利益の黒字化が達成できる見込みです。契約効率の維持・向上を図りながら、手数料収入の源泉である保険契約のストックを積み上げていく計画です。

中期の業績見通しと定量目標値、財務戦略

Q 2005年9月期の見通しは、いかがですか？

A (株)カードコマースサービスの売上・利益面での寄与がなくなりますが、音楽配信分野が大きく拡大し、連結売上高は当期比10.5%増の127億円を目指します。経常利益についても、通期では黒字確保を見込んでいます。

売上高は、「着信メロディ」や「着うた®」などの音楽配信分野において事業が大きく拡大し、連結売上高は当期比10.5%増の127億円を目指します。一方、経常利益については、引き続き高水準の先行投資を行うため、売上高の伸びに応じた利益の確保までには至らないと考えています。

着信メロディ事業とテレマーケティング事業において、当期に行った先行投資により成長に向けた事業基盤が固まりつつあります。しかし、これらの事業のさらなる拡大を図るため、引き続き一定水準の投資が必要となります。加えて、「着うた®」事業においても、いち早くトップクラスの地位を固めるべく、大規模なプロモーション展開を行う予定です。

Q 中期的な定量目標値を教えてください。

A 売上高は2007年9月期には187億円へと拡大、経常利益については19億円とし、売上高経常利益率で10%以上の確保を計画しています。

売上高は、モバイル・コンテンツ配信事業が牽引役となり、2007年9月期には187億円へと拡大させる計画です。

経常利益については、当面、高水準のプロモーション費用

を投じていきますが、モバイル・コンテンツ配信の会員数増加に伴う収益の拡大、そしてテレマーケティング事業が軌道に乗っていくことにより、2007年9月期には19億円を計画しています。

Q 株式会社カードコマースサービスの株式譲渡の理由も含めた、財務戦略について説明してください。

A 経営資源の集中を図りながら、財務基盤の強化、機動的に資金調達できるコミットメントラインの拡大に取り組んでいます。

中核事業において継続的に高収益を確保できるまでは多額の投資を必要とするため、財務基盤の強化を重要な経営課題として捉えています。このため、株主資本比率の向上などにより財務の安定性を高めていくとともに、事業投資向けに機動的な資金調達ができる体制の構築に取り組んでいます。

株式会社カードコマースサービスは、顧客基盤の拡充により事業規模・利益の両面で順調に拡大してきました。しかし、その主力であるオンライン・クレジットカード決済処理サービス事業は、MTIグループの中核事業との間でシナジー効果を生み出しにくく、譲渡が効果的と判断しました。

株式譲渡によって得られた資金は、主に中核事業の拡大・強化に、そしてM&Aを含む事業投資資金として活用していく予定です。また、財務体質の強化に向けた負債圧縮にも活用していきます。並行して、資金需要に応じて機動的に資金調達できるよう、金融機関における借入枠(コミットメントライン)の拡大も進めています。

トップメッセージ

Q 株主・投資家の皆様へのメッセージをお聞かせください。

A 売上高の高成長と継続的な利益の積み上げの実現に向けて、力の限り、第二の創業期を切り拓いていきます。

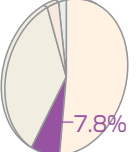
MTIグループは、これまで携帯電話やブロードバンド回線の販売など、マーケットが急拡大すると見込まれる商材を時代に先駆けて発掘し、それらの販売・サービスの提供を通じマーケットを切り拓きながら事業拡大を推進してきました。しかしながら、商材の動向によって業績が大きく変動する不安定な一面がありました。

当期は、「モバイル・コンテンツ配信」と「大規模アウトバウンド・テレマーケティング」を中核事業と位置付け、長期的に高成長が見込める事業構造への転換を図った最初の年でした。まさに売上高の高成長と継続的な利益の積み上げの実現に向けて、「第二の創業期」のスタートを切ったといえます。

将来の成長を支える事業基盤は固まってきたと確信しています。その上で、第二の創業期を切り拓き、さらにMTIグループが飛躍できるよう、力の限り、鋭意邁進していく所存です。株主の皆様には、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、よろしく願い申し上げます。

2004年12月
代表取締役社長
前多 俊宏

セグメント別業績

	売上高の割合	業績概要
コンテンツ配信事業		<p>コンテンツ配信事業は、携帯電話向け着信メロディ・サイト「すごメロ」の会員数増強に軸足を置き、特にNTTドコモにおける認知度向上および会員獲得に注力しました。加えて、大規模なプロモーション活動を展開したことも奏功し、会員数は当初計画を上回って増加しました。</p> <p>また、第3世代携帯電話の本格的な普及期におけるキラークンテンツと目される「着うた®」を積極的に展開する一方、渋滞予測機能付き交通情報や3Dアニメーションを使ったプロ野球実況速報など、独自の先端的な機能を盛り込んだ魅力的なコンテンツを開発し投入しました。</p> <p>これらの結果、今期末の課金ユーザー数は260万人(前期末比75万人増)となり、当事業の売上高は5,954百万円、営業利益は417百万円となりました。</p>
ソリューション事業		<p>ソリューション事業は、(株)カードコマースサービスにおいて、eコマース市場の拡大に伴い顧客数や取り扱い件数が増加し、売上高・利益とも順調に拡大しましたが、(株)ココデスが展開するネットスーパー事業は低迷を余儀なくされました。これらの結果、当事業の売上高は903百万円、営業利益は117百万円となりました。</p>
携帯電話販売事業		<p>携帯電話販売事業は、通信キャリアブランドのショップ販売は順調に拡大しましたが、量販店向けの販売が消費者の買い控えなどもあって伸び悩み、携帯端末販売は期初計画を下回りました。この結果、当事業の売上高は4,083百万円、営業利益は232百万円となりました。</p>
テレマーケティング事業		<p>テレマーケティング事業は、高齢化社会の到来に伴い着実な成長が期待できる医療保険などの第三分野保険販売に本格参入し、新宿(東京都)と八戸(青森県)にコールセンター拠点を設置するとともに、オペレータの採用・教育などを中心に積極的な先行投資を行いました。</p> <p>しかし、オペレータの教育に予想以上の時間を要したことにより、事業展開の遅れが生じた結果、当事業の売上高は349百万円となり、営業損失は553百万円となりました。</p>
その他の事業		<p>家電製品やパソコンのリユース事業などのその他事業の売上高は233百万円となり、営業損失は12百万円となりました</p>

*当期は、ソリューション事業を分類しましたが、(株)カードコマースサービスは、2004年9月14日付で、その株式を株式交換により売却し、(株)ココデスも事業休止しているため、来期以降、ソリューション事業の分類を廃止します

財務諸表

連結貸借対照表

	(単位:百万円)	
	第8期 2003.9	第9期 2004.9
資産の部		
流動資産	6,627	8,922
現金及び預金 ①	4,398	5,930
受取手形及び売掛金 ①	1,712	2,586
有価証券	10	99
棚卸資産	123	150
その他の流動資産	511	294
貸倒引当金	△ 128	△ 139
固定資産	3,099	1,846
有形固定資産	164	141
建物附属設備	60	66
工具器具及び備品	104	74
その他の有形固定資産	0	—
無形固定資産	633	399
ソフトウェア	606	383
その他の無形固定資産	27	16
投資その他の資産	2,300	1,305
投資有価証券	928	505
その他の投資その他の資産	1,373	804
貸倒引当金	△ 1	△ 4
繰延資産	30	67
社債発行費	30	67
資産合計 ①	9,757	10,836

① 子会社株式の譲渡に伴う資金流入により、手元流動性を高めることができました。一方、コンテンツ配信事業の拡大により売掛金が増大し、総資産は前期に比べ若干増加しています。

	(単位:百万円)	
	第8期 2003.9	第9期 2004.9
負債の部		
流動負債	4,752	4,363
支払手形及び買掛金	845	1,009
短期借入金(一年内返済予定長期借入金と 一年以内償還予定社債を含む) ②	3,072	2,540
未払金	285	508
未払法人税等	9	47
その他の流動負債	540	259
固定負債	2,879	2,762
社債	2,350	2,650
長期借入金 ②	272	—
その他の固定負債	256	112
負債合計 ②	7,631	7,126
少数株主持分	497	36
資本の部		
資本金	1,104	1,117
資本剰余金	2,903	3,327
利益剰余金 ②	△ 2,381	△ 770
其他有価証券評価差額金	1	△ 1
自己株式	△ 0	△ 0
資本合計 ②	1,627	3,672
負債、少数株主持分及び資本合計	9,757	10,836

② 子会社株式の譲渡による大幅な株式交換益計上と借入金の返済促進により、株主資本比率は33.9%と前期の16.7%から大幅に拡充されました。

連結損益計算書

	(単位:百万円)	
	第8期 2003.9	第9期 2004.9
売上高 ③	11,020	11,524
売上原価	6,901	6,077
売上総利益	4,119	5,446
販売費及び一般管理費	3,741	5,249
営業利益	377	196
営業外収益	54	26
受取利息及び受取配当金	5	4
その他営業外収益	49	22
営業外費用	116	193
支払利息	48	59
その他営業外費用	68	134
経常利益 ④	315	29
特別利益	29	3,018
特別損失	126	892
税金等調整前当期純利益	218	2,156
法人税、住民税及び事業税	13	49
法人税等調整額	26	446
少数株主利益又は損失	60	25
当期純利益 ⑤	118	1,634

③ 売上高は、コンテンツ配信売上高は順調に拡大しましたが、携帯電話販売が落ち込んだことなどにより、11,524百万円と前期に比べ4.6%増となりました。

④ 粗利率の高いコンテンツ配信事業が順調に拡大し、経常利益は、29百万円と期初の見通しを上回ることができました。

連結剰余金計算書

	(単位:百万円)	
	第8期 2003.9	第9期 2004.9
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	2,900	2,903
資本準備金期首残高	2,900	—
資本剰余金増加高	2	424
増資による新株式の発行	2	12
株式交換に伴う増加高	—	411
資本剰余金期末残高	2,903	3,327
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	△ 2,480	△ 2,381
欠損金期首残高	△ 2,480	—
利益剰余金増加高	125	1,634
当期純利益	118	1,634
連結子会社の増加に伴う利益剰余金増加高	7	—
利益剰余金減少高	26	23
配当金	21	21
役員賞与	—	1
連結子会社の増加に伴う利益剰余金減少高	5	—
連結子会社の減少に伴う利益剰余金減少高	—	34
利益剰余金期末残高	△ 2,381	△ 770

⑤ 中核事業とのシナジー効果が出にくいことから2004年9月に子会社(株)カードコマースサービスの株式を譲渡したことにより特別利益が発生し、当期純利益は、1,634百万円と前期に比べ大幅に増加しました。

連結キャッシュ・フロー計算書

	(単位:百万円)	
	第8期 2003.9	第9期 2004.9
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	218	2,156
減価償却費	270	306
連結調整勘定償却額	△ 15	△ 11
受取利息及び受取配当金	△ 5	△ 4
支払利息	48	59
投資有価証券評価損	45	88
売上債権の増減額	142	△ 1,006
棚卸資産の増減額	141	△ 29
仕入債務の増減額	184	207
その他	348	△ 1,951
小計	1,377	△ 184
利息及び配当金の受取額	5	4
利息の支払額	△ 49	△ 57
業務委託契約解約金の支払い	△ 56	—
法人税等の支払額	△ 14	△ 11
営業活動によるキャッシュ・フロー合計 ⑥	1,262	△ 249

⑥ 営業活動によるキャッシュ・フローは、コンテンツ配信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。一方で、投資活動によるキャッシュ・フローは、子会社株式の譲渡により、大幅な資金流入となりました。

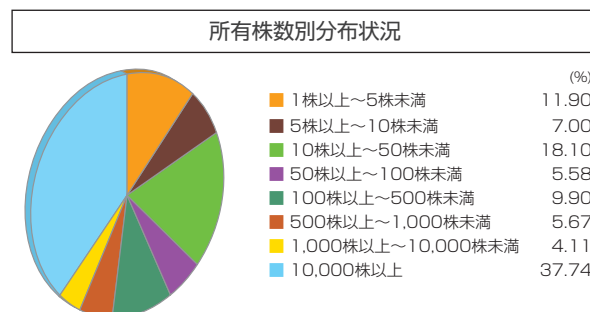
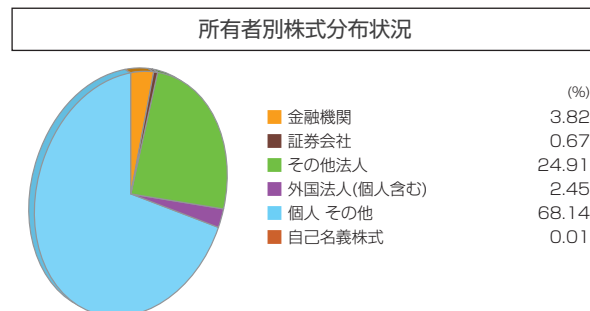
	(単位:百万円)	
	第8期 2003.9	第9期 2004.9
II 投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△ 28	△ 64
無形固定資産の取得による支出	△ 265	△ 444
投資有価証券の取得による支出	△ 20	—
その他	△ 52	3,786
投資活動によるキャッシュ・フロー合計 ⑥	△ 366	3,277
III 財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金及び長期借入金の増減額	△ 167	△ 1,519
社債の増減額	△ 69	884
その他	△ 28	65
財務活動によるキャッシュ・フロー合計 ⑦	△ 265	△ 569
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	0	△ 0
V 現金及び現金同等物の増減額	631	2,458
VI 現金及び現金同等物の期首残高	3,654	4,298
VII 連結除外に伴う現金及び現金同等物の増減額	—	△ 886
VIII 新規連結に伴う現金及び現金同等物の増減額	13	—
IX 現金及び現金同等物の期末残高 ⑦	4,298	5,870

⑦ 借入金を返済したことにより、財務活動によるキャッシュ・フローは資金流出となりましたが、投資活動によるキャッシュ・フローの大幅な資金流入により、現金等の期末残高は前期末に比べ2,458百万円増加しました。

株式の状況 (2004年9月30日現在)

株主の状況	
発行する株式の総数	223,800株
発行済株式の総数	66,110.10株
株主総数	6,094名

大株主の状況		
株主名	持株数	議決権比率 (%)
株式会社ケイ・エム・シー	12,620.00	19.10
前多 俊宏	12,332.40	18.67
野村信託銀行株式会社	1,665.00	2.52
篠原 宏	1,049.00	1.58
岸野 一夫	968.50	1.46
ネットワンシステムズ株式会社	900.00	1.36
三菱電機株式会社	675.00	1.02
金崎 修一	602.00	0.91
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	600.00	0.90
佐々木 隆一	423.00	0.64
計 (上位1~10位)	31,834.90	48.15



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	1,117百万円
本社所在地	〒160-0023 東京都新宿区西新宿六丁目14番1号 新宿グリーンタワービル20階
	TEL : 03-5324-8301
従業員数	162名 (2004年9月30日現在)

注) 2005年1月4日より本社所在地を下記の通り変更します。
〒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

役員 (2004年11月30日現在)		
	取締役および監査役	執行役員
代表取締役社長	前多 俊宏	上村 裕治
取締役	武市 祐一	周 小萌
取締役	泉 博史	大久保智史
取締役	斎藤 忠久	天野 菊夫
取締役(非常勤)	相浦 一成	鐘分 行輝
常勤監査役	今井 亮	高木 康憲
監査役	小林 稔忠	大沢 克徳
監査役	和田 一廣	川上 桂 角谷 友行

グループ会社の概要 (2004年9月30日現在)



株式会社ミュージック・シーオー・ジーピー
携帯電話・インターネット向けに音楽・書籍を配信。音楽配信のパイオニア企業であり、「着うた®」を積極的に展開。



株式会社テラモバイル
着信メロディ・サイト「すごメロ」向けなどのコンテンツの企画・制作および受託開発。



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を展開。



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および大手量販店向け携帯電話卸販売。



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を展開。



株式会社エムティーアイ

〒160-0023

東京都新宿区西新宿六丁目14番1号

新宿グリーンタワービル20階

TEL : 03-5324-8301 FAX : 03-5324-8302

<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	9月30日
株主確定日	9月30日
名義書換代理人	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 UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 ☎ 0120-232-711
同取次所	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（お届出の住所・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.ufjtrustbank.co.jp/>

※本誌には、MTIの将来に関連する記述があります。この前提及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。