

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



2006年9月期
3Q決算説明会

株式会社エムティーアイ

2006年8月1日

本日の進行要領

- ・ 3Qの総括 P 3 ~ 6
- ・ 事業の状況 P 7 ~ 14
- ・ 4Qの取り組み P 15 ~ 22
- ・ 通期の見通し P 23 ~ 26
- ・ 付属資料 P 27 ~ 32
- ・ 質疑応答

. 3 Qの総括

- | | |
|-----------|-----|
| (1) ハイライト | P 4 |
| (2) 連結PL | P 5 |
| (3) 連結BS | P 6 |

3Qの総括

(1) ハイライト (9ヶ月通算)

売上高 : 12,977百万円 (前年同期比 +2,121百万円、19.5%増)
 営業利益 : 672百万円 (// + 840百万円)
 経常利益 : 629百万円 (// + 874百万円)

- コンテンツ配信の大幅増収 (38.9%増)、黒字基調。
- 携帯電話販売の大幅減収 (37.1%減)、事業売却 (除くTSI) を決定。

(単位: 百万円)

	売上高 通算実績	前年 同期比	増減率	営業利益 通算実績	前年 同期比	増減率	要因
コンテンツ配信	9,859	2,760	38.9%	745	832	-	着うた®が拡大
携帯電話販売	1,840	1,085	-37.1%	91	27	-23.1%	量販店向け卸売からの撤退
テレマーケティング	1,044	404	63.3%	139	48	-	
その他	232	42	22.1%	10	10	-	

3Qの総括

(2) 連結P L (9ヶ月通算)

(単位：百万円)

	FY2006 通算実績	FY2005 通算実績	前年同期比		要因
			金額	増減率	
売上高	12,977	10,855	2,121	19.5%	
売上総利益	8,351	5,626	2,724	48.4%	コンテンツの売上増加、粗利率改善 テレマの売上増加(粗利率100%)
(利益率)	64.4%	51.8%			
営業利益	672	167	840	-	粗利額増加により販管費増加を吸収
(利益率)	5.2%	-1.5%			
経常利益	629	245	874	-	営業外損益の改善 (社債発行費償却の減少等)
(利益率)	4.9%	-2.3%			
当期純利益	438	439	877	-	
(利益率)	3.4%	-4.1%			

. 3Qの総括 (3) 連結BS

ネットキャッシュ 14億円

(単位：百万円)

	FY2006 3Q期末	FY2005 期末	増減		FY2006 3Q期末	FY2005 期末	増減
流動資産	6,409	7,159	750	流動負債	2,745	3,322	576
現金及び預金	1,691	3,083	1,391	買掛債務	1,445	1,415	30
売掛債権	4,156	3,514	641	短期借入金(#)	100	950	850
棚卸資産	182	113	69	未払金	703	425	277
その他の流動資産	640	623	16	未払法人税等	197	277	80
貸倒引当金	261	174	87	その他	299	253	45
				固定負債	324	381	56
固定資産	2,477	2,215	262	社債	200	250	50
有形固定資産	171	188	17	その他	124	131	6
無形固定資産	335	392	56	負債合計	3,070	3,703	633
うちソフトウェア	323	379	55	少数株主持分	-	-	-
投資等	1,970	1,633	336	資本金	2,469	2,451	17
うち投資有価証券	1,301	970	331	資本剰余金	4,679	4,662	17
				利益剰余金	506	917	410
繰延資産	0	4	3	その他有価証券評価差額金	49	0	50
				自己株式	775	521	254
				資本合計	5,817	5,675	141
資産合計	8,887	9,379	492	負債・少数株主持分・資本合計	8,887	9,379	492

1年内返済予定長期借入金、1年内償還予定社債を含む

・事業の状況

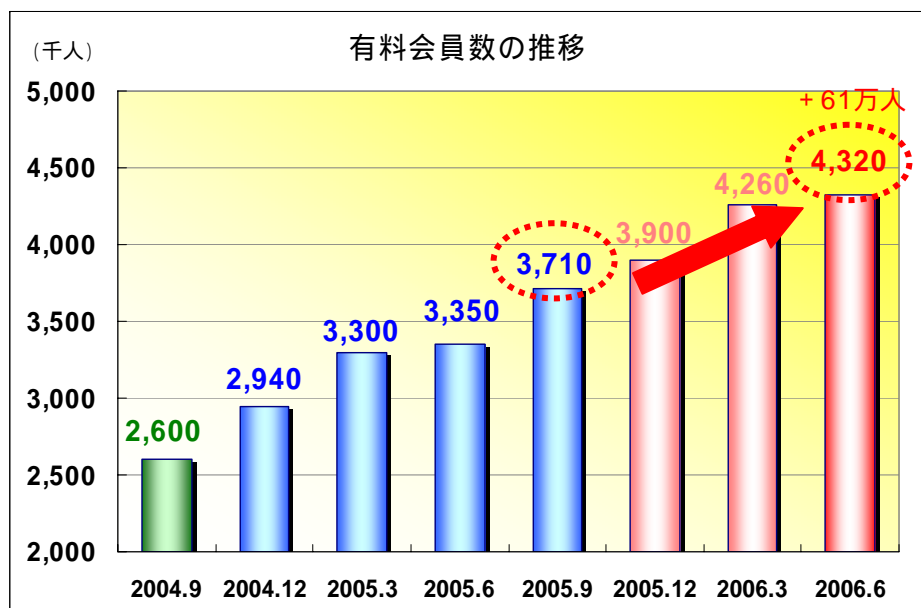
(1) コンテンツ配信事業	P 8
(2) メニュー順位 (着うた®)	P 9
(3) メニュー順位 (着メロ)	P 10
(4) メニュー順位 (情報系)	P 11
(5) テレマーケティング事業	P 12
(6) セグメント別連結売上高	P 13
(7) セグメント別連結営業利益	P 14

・事業の状況

(1) コンテンツ配信事業

有料会員数は432万人に拡大(2005年9月末比+61万人)。
3Qの増加数については、着うた®は若干増、着メロは横這い。

- 着うた®のメニュー順位は2位を継続。
- 着メロは9位から5位に上昇(FOMA)。



ドコモにおけるメニュー順位

	2005.7	2005.10	2006.1	2006.4	2006.7
着うた® (FOMA)	3位	2位	2位	2位	2位
着メロ(FOMA)	9位	9位	8位	6位	5位
着メロ(PDC)	9位	9位	9位	9位	9位

主なコンテンツのFOMAメニュー順位<()はPDC>

	2005.10	2006.1	2006.4	2006.7
交通情報	1位 (4位)	1位 (5位)	1位 (5位)	1位 (5位)
電子書籍	2位 (2位)	3位 (2位)	6位 (3位)	2位 (7位)
天気予報	2位 (3位)	3位 (3位)	2位 (3位)	2位 (3位)
辞書	5位 (5位)	5位 (5位)	5位 (5位)	6位 (6位)

事業の状況

(2) メニュー順位 (着うた®)

2006年4月時点

ドコモ (2006/4/17更新)		EZ (2006/4/27更新)		VF (2006/3/1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	アーティスト公式サウンド
3	いろメロミックスDX	3	アーティスト公式サウンド	3	試聴OK!MUSIC.JP
4	アーティスト公式サウンド	4	うた&メロ取り放題	4	いろメロミックスDX
5	avexうた ミュウモ	5	ウタっちゃ! インタ No.1	5	着信 うた
6	ポケうたJOYSOUND	6	avexうた ミュウモ	6	ベストヒットJ-POP
7	着信 うた	7	着信 うた	7	うたJETS!!
8	レコード会社直営ムービー	8	30秒視聴! ベストヒット	8	デジタルTSUTAYA
9	うたJETS!!	9	ベストヒットJ-POP	9	めっちゃうた
10	着モーション PRISMIX	10	いろメロミックスDX	10	BEINGGIZA STUDIO



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	いろメロミックス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	いろメロミックス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	いろメロミックス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	着モーション PRISMIX	10	うたUSEN+ 歌詞	10	めっちゃうた

順位アップ

事業の状況 (3) メニュー順位 (着メロ)

2006年4月時点

ドコモ (2006/4/17更新)		EZ (2006/4/27更新)		VF (2006/3/1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	いろメロミックス	2	うた取り放題 メロクリ	2	めちゃメロ
3	着信メロディGIGA	3	全曲15円 HAPPYメロディ	3	Music.jp
4	メロDAM うたアリ	4	ヒットランキング	4	ポケメロJOYSOUND
5	取り放題 ¥100	5	[全曲取り放題]メロ神	5	ビクターPROメロ
6	Music.jp取り放題	6	めちゃメロ (旧メロ着15円~)	6	セガカラMelody
7	セガカラMelody	7	メロDAM うたアリ	7	うたメロ! QookMusiQ
8	Nメロディタウン\20~300	8	鳴らす ヒット曲[視聴アリ]	8	オリコンサウンド
9	超音メロっちゃ取放題	9	オリコンサウンド	9	Nメロディタウン
10	オリコンサウンド	10	いろメロミックス 取り放題	10	メロDAM



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	ビクター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 うたッ	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

順位アップ

・事業の状況

(4) メニュー順位 (情報系)

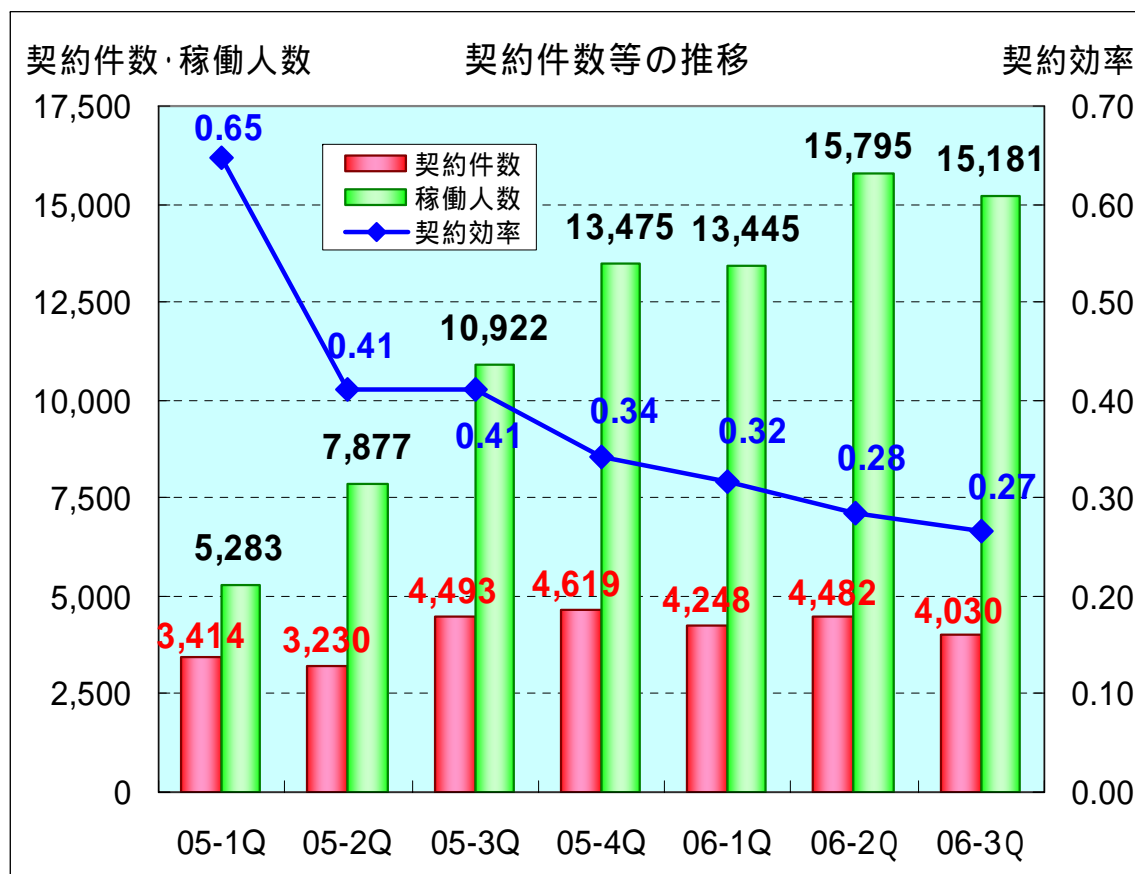
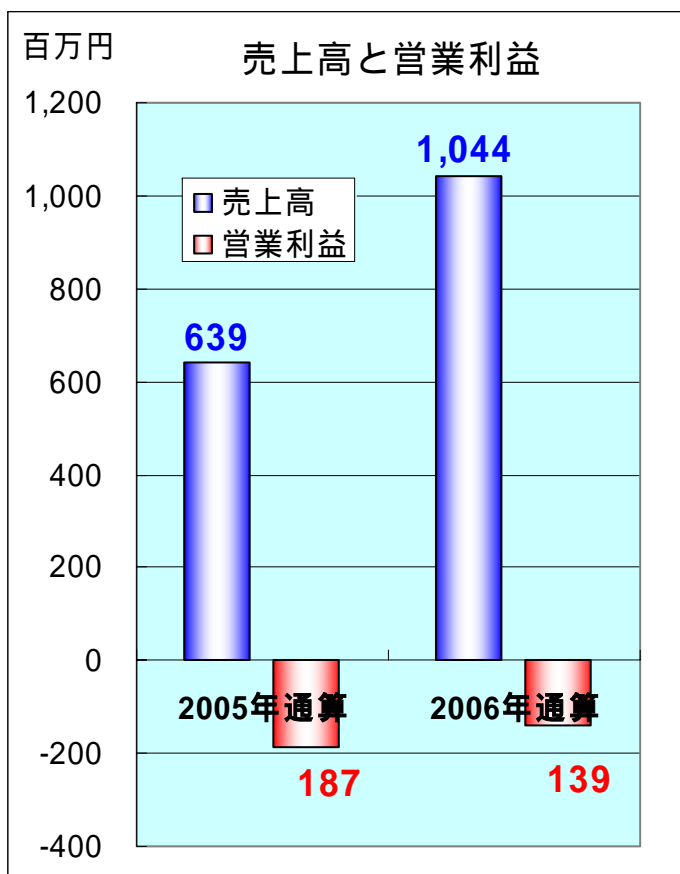
主要カテゴリの有料会員数は着実に増加。
メニュー順位についても堅調に推移。

		4月時点	7月時点	トピックス
お天気予報	NTTドコモ	2	2	<ul style="list-style-type: none"> ・キッズメニュー「お天気よほう」を開始 (3/1~) ・季節情報を提供 (イルミネーション特集、年末年始特集、花粉情報) ・「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~)
	au	1	1	
	ボーダフォン	2	2	
道路交通情報	NTTドコモ	1	1	<ul style="list-style-type: none"> ・GPS機能を利用したサービスを開始 (10/18~) (「動く渋滞地図」) ・カーナビ機能を提供する「Myカーナビ」を開始 (4/15~)
	au	1	1	
	ボーダフォン	1	1	
まっぷるガイド	au	1	1	<ul style="list-style-type: none"> ・GPS機能を利用したサービスを開始 (10/14~) (「地図&ガイドアプリ」) ・季節情報を提供 (美術館・博物館情報、スキー情報、冬の味覚特集、お花見特集、夏レジャー特集)
	ボーダフォン	3	3	
旺文社モバイル辞典	NTTドコモ	5	6	<ul style="list-style-type: none"> ・アプリ「旺文社携帯電子辞書」を開始 (1/30~)
	au	1	1	
	ボーダフォン	3	3	
どこでも読書	NTTドコモ	6	2	
	au	6	2	

事業の状況

(5) テレマーケティング事業

売上高は前年同期比大幅増ながら、依然赤字が続く。
300人体制から縮小中、オペレーション効率の改善が課題。



. 事業の状況

(6) セグメント別連結売上高 (9ヶ月通算)

(単位：百万円)

	FY2006 通算実績	FY2005 通算実績	前年同期比		要因
			金額	増減率	
コンテンツ配信	9,859	7,099	2,760	38.9%	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)	76.0%	65.4%			
携帯電話販売	1,840	2,925	1,085	-37.1%	量販店向け卸売からの撤退 (2005年3月～6月)
(構成比)	14.2%	27.0%			
テレマーケティング	1,044	639	404	63.3%	オペレータ数拡大による 契約件数増加
(構成比)	8.0%	5.9%			
その他	232	190	42	22.1%	
(構成比)	1.8%	1.8%			
合計	12,977	10,855	2,121	19.5%	
(構成比)	100.0%	100.0%			

. 事業の状況

(7) セグメント別連結営業利益(9ヶ月通算)

黒字に転換

(単位: 百万円)

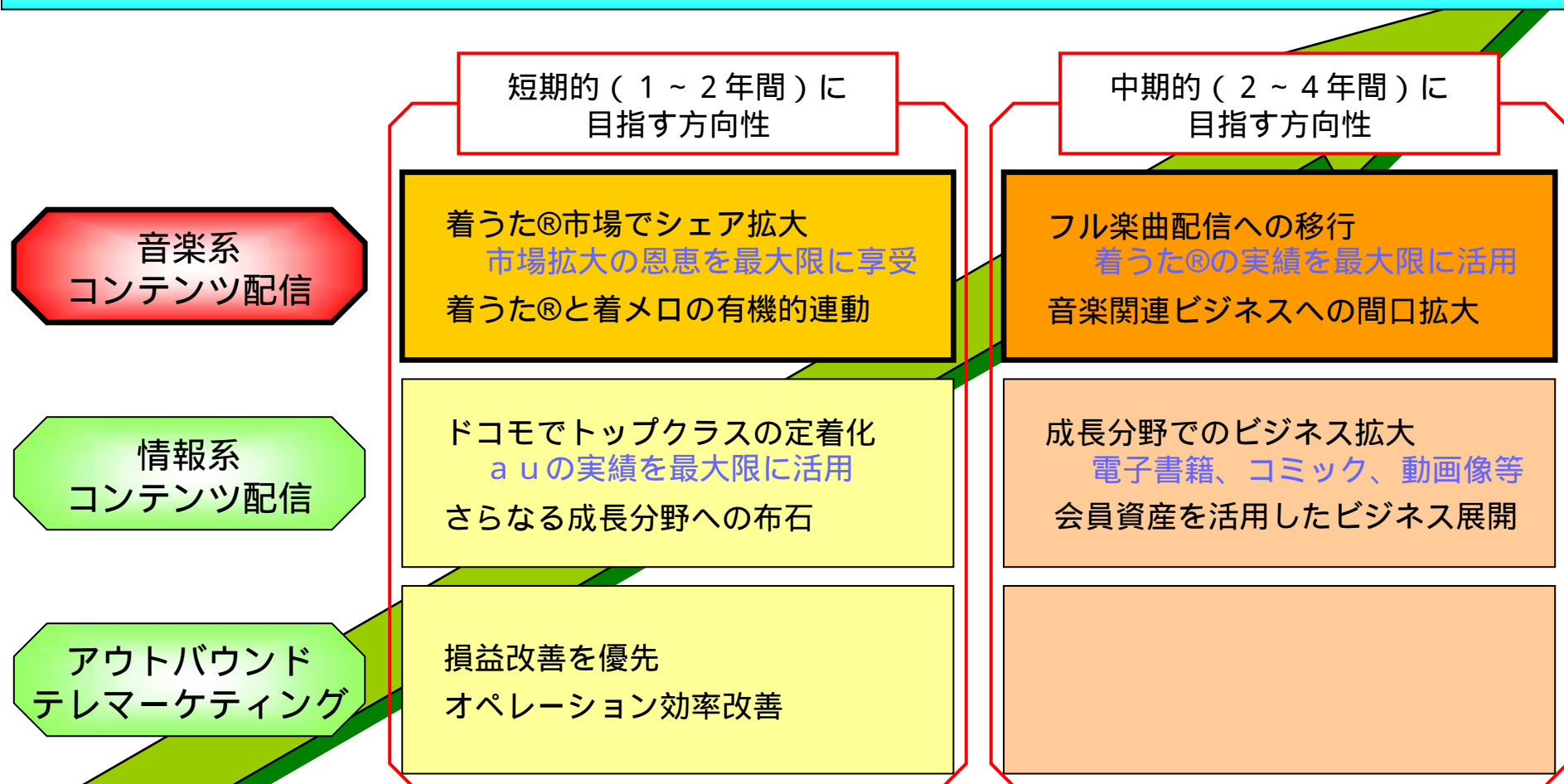
	FY2006 通算実績	FY2005 通算実績	前年同期比		要因
			金額	増減率	
コンテンツ配信	745	86	832	-	粗利額増加により販管費増加を吸収、 大幅増益
(利益率)	7.6%	-1.2%			
携帯電話販売	91	119	27	-23.1%	
(利益率)	5.0%	4.1%			
テレマーケティング	139	187	48	-	契約件数増加により事業採算は向上 するが、依然赤字
(利益率)	-13.3%	-29.3%			
その他	10	0	10	-	
(利益率)	-4.5%	-0.1%			
合計	672	167	840	-	
(利益率)	5.2%	-1.5%			

・ 4 Qの取り組み

- | | |
|-----------------|-------------|
| (1) 事業の方向性 | P 1 6 |
| (2) 連結P Lの通期見通し | P 1 7 |
| (3) 事業の取り組み | |
| コンテンツ配信事業 | P 1 8 ~ 2 1 |
| テレマーケティング事業 | P 2 2 |

・ 4 Qの取り組み
 (1) 事業の方向性

高成長が期待できる音楽系コンテンツ配信を積極的拡大。
 さらなる成長分野への布石。



・ 4 Qの取り組み

(2) 連結 P L の通期見通し

売上高	: 17,500百万円	(前年同期比 +2,742百万円、 18.6%増)
営業利益	: 900百万円	(" + 687百万円、 324.0%増)
経常利益	: 830百万円	(" + 700百万円、 540.6%増)

- コンテンツ配信の大幅増収 (38.0%増)、大幅増益 (279.1%増)。
- 携帯電話販売大幅減収 (38.7%減)。

(単位 : 百万円)

	売上高 通期計画	前年 同期比	増減率	営業利益 通期計画	前年 同期比	増減率	要因
コンテンツ配信	13,680	3,764	38.0%	1,060	780	279.1%	着うた®が拡大
携帯電話販売	2,230	1,409	-38.7%	90	78	-46.7%	量販店向け卸売撤退 (2005年3月 ~ 6月)
テレマーケティング	1,300	350	36.9%	215	5	-	
その他	290	36	14.6%	15	7	-	

2006年9月に事業譲渡 (TSI を除く)

4 Qの取り組み

(3) 事業の取り組み - 1. コンテンツ配信事業 (市場環境)

有料会員数増加の伸びは鈍化(着メロ、ナンバーポータビリティ)。
 ナンバーポータビリティ制度開始による影響。

1. 着メロ市場の縮小

	2004年	2005年
着メロ市場	1,167億円	1,048億円
着うた市場	201億円	562億円

[出所] MCF

2. ナンバーポータビリティ制度開始

- ・一時的にコンテンツの解約率が高まる可能性が考えられる。
- ・3キャリアでコンテンツを展開しているため影響は限定的。
 auへの乗り換え希望者が多いため、
 auにおけるトップクラスの実績はマイナス要因になりにくい。

3. PC音楽配信

- ・PCによる有料音楽配信市場は発展途上。
- ・利用者層は異なるため、住み分けができています。

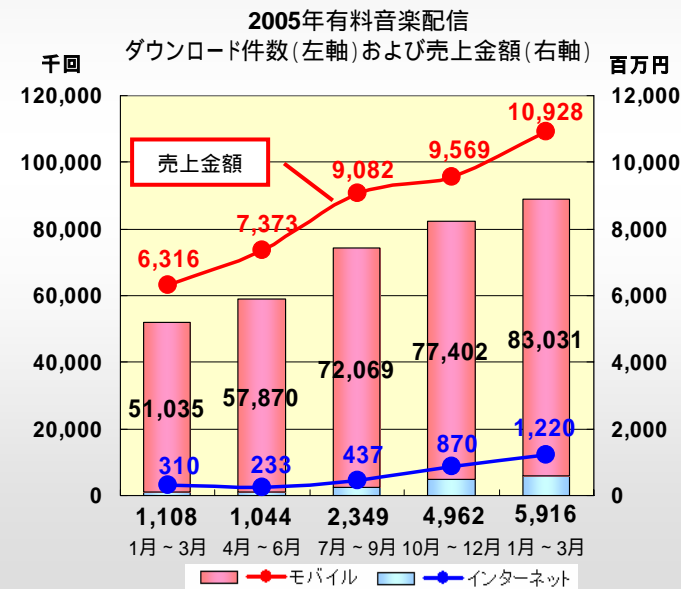
iPodユーザー 30代～40代が69.3%
 着うたフル®ユーザー 10代～20代が57.1% [出所] MCF発表資料

4. 競争激化

ナンバーポータビリティ制度開始後の乗り換え希望先

au	48.7%
NTTドコモ	17.9%
ボーダフォン	10.9%
分からない	22.5%

[出所] ケータイ白書2006



[出所] (社)日本レコード協会

・ 4 Qの取り組み

(3) 事業の取り組み - 2 .コンテンツ配信事業 (音楽系)

着うた®は、ドコモ3G端末の急速な普及に対応し、シェア拡大。
 着うたフル®は楽曲配信数拡大、着メロは有料会員数維持を目指す。

着うた®

積極的展開により、有料会員数拡大。

- ・積極的なプロモーション展開を継続。
- ・先行配信等、付加価値のついたキラー・コンテンツの獲得。
- ・『music.jp 洋楽』におけるコンテンツのさらなる充実。

着うたフル®

着うた®の実績を活かしたフル楽曲の獲得。

- ・レコード会社、プロダクション等との関係強化。
- ・NTTドコモにおけるトップクラスの確立 (現在 3 位)

着メロ

縮小市場の中で、有料会員数を維持。

- ・着うた®と連動した独自キャンペーンの展開。

【洋楽】



【着うたフル®】



サービス開始
 ・ドコモ 6/7 ~

サービス開始
 ・ドコモ 4/3 ~
 ・au 3/9 ~
 ・ボーダフォン 3/15 ~

・ 4 Qの取り組み

(3) 事業の取り組み - 3 .コンテンツ配信事業 (情報系)

ドコモでトップクラスのメニュー順位を確保・維持。
コミック配信サイトの立ち上げ (9月を予定) 。

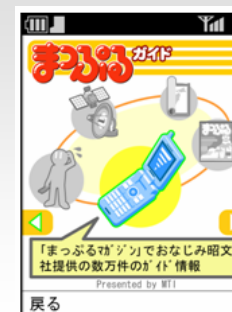
1. ドコモでトップクラスのメニュー順位を継続。

- ・魅力的で品質の高いコンテンツの提供。
- ・携帯電話のGPS機能を活かしたサービスの提供。
(2007年夏 : GPS標準装備)

2. コミック配信サイトの立ち上げに注力。

- ・キラー・コンテンツの獲得と品揃えの確保。

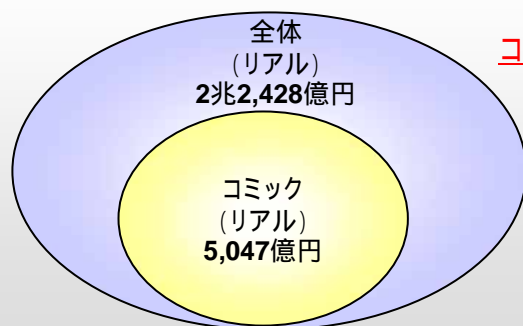
【まっぷるガイドナビ】



【Myカーナビ】



2004年の出版市場



[出所] 情報メディア白書2006

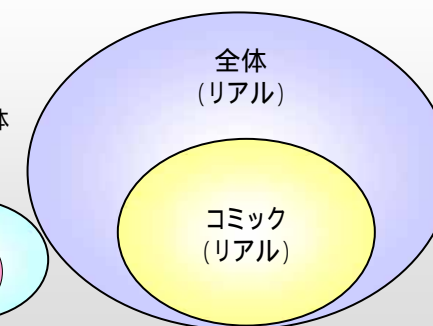
コミック配信市場(ネット)は立ち上がりつつある

リアルからネットへの移行

電子出版全体 (ネット)



今後の出版市場

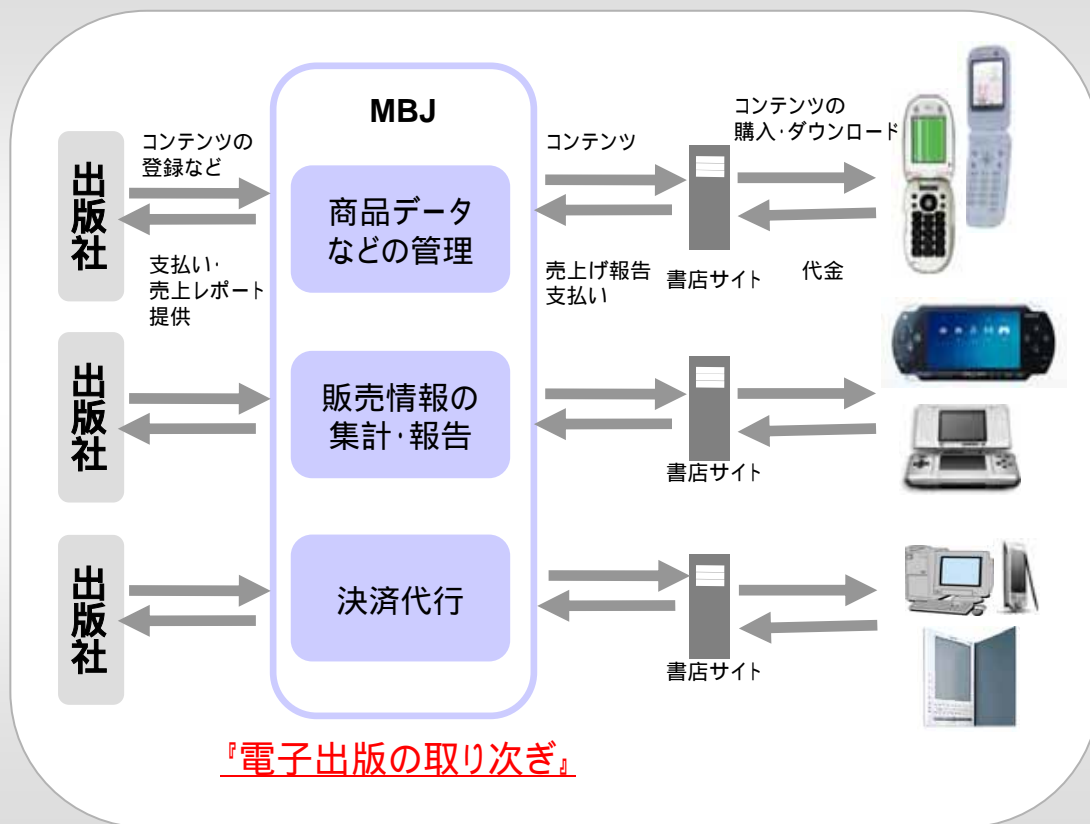


4Qの取り組み

(3) 事業の取り組み - 3.コンテンツ配信事業(情報系)

MBJは電子出版流通プラットフォーム事業を本格化。
大日本印刷が筆頭株主となり事業を推進。

MBJ (モバイルブック・ジャーニー)のビジネスモデル



MBJの主要株主

(2006年7月31日時点)

主要株主	出資比率
大日本印刷(株)	34.71%
MTI	21.23%
楽天ストラテジックパートナーズ(株)	10.01%
(株)ドコモ・ドット・コム	6.68%
エヌ・アイ・エフSMBCベンチャーズ(株)	6.68%
(株)インプレスホールディングス	5.34%
(株)講談社	2.67%
(株)小学館	2.67%
(株)光文社	2.00%
(株)角川書店	2.00%

7/31に第三者割当増資を決議

・発行新株式: 1,600株

・発行価額の総額: 160,000千円

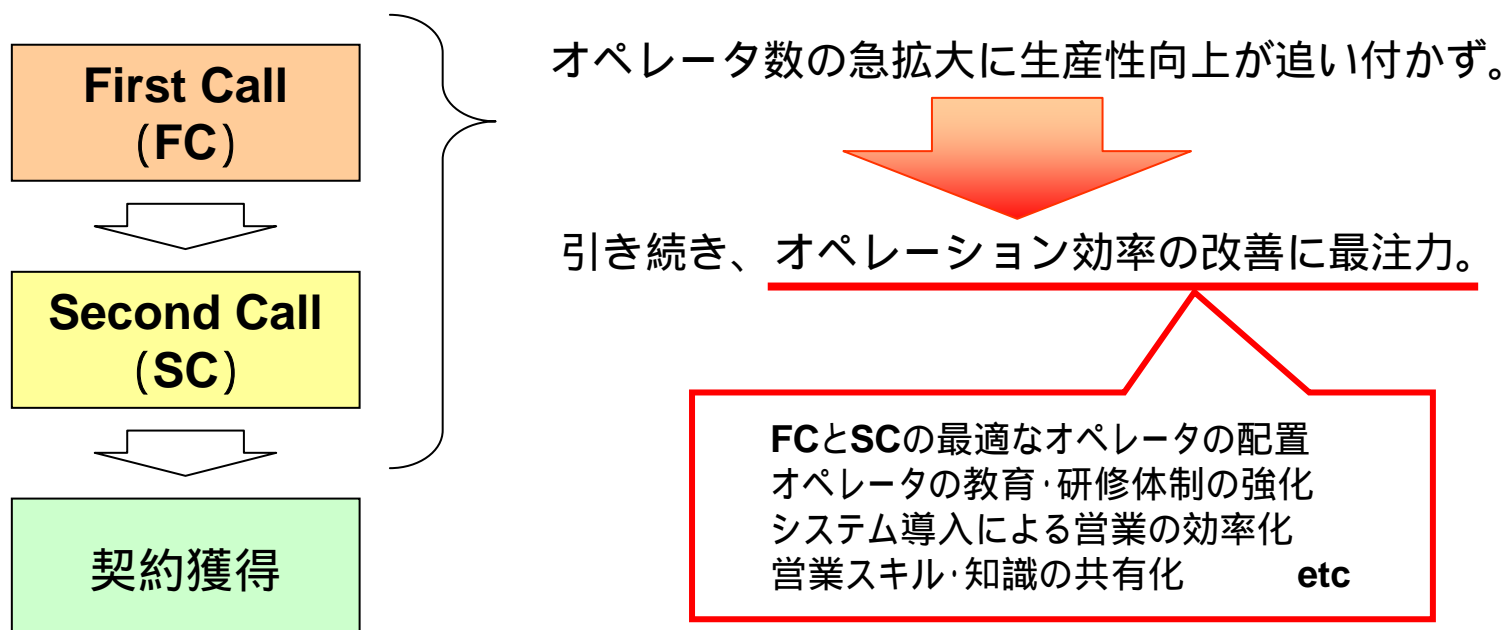
・引受先: 大日本印刷(株)、(株)秋田書店、(株)リイド社

・ 4 Qの取り組み

(3) 事業の取り組み テレマーケティング事業

オペレータの人員規模を縮小し、損益改善を優先。
今期中に抜本的な対策を検討し、事業の方向性について結論付ける予定。

- オペレーション効率の改善に最注力。



・通期の見通し

- | | |
|--------------------|-------|
| (1) 通期業績計画 | P 2 4 |
| (2) 通期セグメント別連結業績計画 | P 2 5 |
| (3) 下期セグメント別連結業績計画 | P 2 6 |

. 通期の見通し

(1) 通期業績計画

(単位 : 百万円)

	FY2006 通期計画	FY2005 通期実績	増減		FY2006 上期実績	FY2006 下期計画
			金額	増減率		
売上高	17,500	14,757	2,742	18.6%	8,515	8,984
売上総利益	11,380	8,131	3,248	40.0%	5,462	5,917
(利益率)	65.0%	55.1%			64.1%	65.9%
営業利益	900	212	687	324.0%	439	460
(利益率)	5.1%	1.4%			5.2%	5.1%
経常利益	830	129	700	540.6%	430	399
(利益率)	4.7%	0.9%			5.1%	4.4%
当期純利益	540	125	665	-	338	201
(利益率)	3.1%	-0.8%			4.0%	2.2%

. 通期の見通し

(2) 通期セグメント別連結業績計画

(単位：百万円)

	FY2006 売上高 通期計画	FY2005 売上高 通期実績	増減		FY2006 営業利益 通期計画	FY2005 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	13,680	9,915	3,764	38.0%	1,060	279	780	279.1%
左(構成比)右(利益率)	78.2%	67.2%			7.7%	2.8%		
携帯電話販売	2,230	3,639	1,409	-38.7%	90	168	78	-46.7%
左(構成比)右(利益率)	12.7%	24.7%			4.0%	4.6%		
テレマーケティング	1,300	949	350	36.9%	215	209	5	-
左(構成比)右(利益率)	7.4%	6.4%			-16.5%	-22.1%		
その他	290	253	36	14.6%	15	7	7	-
左(構成比)右(利益率)	1.7%	1.7%			-5.2%	-3.1%		
合計	17,500	14,757	2,742	18.6%	900	212	687	324.0%
左(構成比)右(利益率)	100.0%	100.0%			5.1%	1.4%		

. 通期の見通し

(3) 下期セグメント別連結業績計画

(単位：百万円)

	FY2006 売上高 下期計画	FY2005 売上高 下期実績	増減		FY2006 営業利益 下期計画	FY2005 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	7,380	5,398	1,982	36.7%	616	440	176	40.0%
左(構成比)右(利益率)	82.2%	70.3%			8.4%	8.2%		
携帯電話販売	918	1,539	620	-40.3%	17	130	113	-86.8%
左(構成比)右(利益率)	10.2%	20.1%			1.9%	8.5%		
テレマーケティング	568	616	48	-7.8%	156	39	117	-
左(構成比)右(利益率)	6.3%	8.0%			-27.6%	-6.4%		
その他	115	120	4	-3.7%	7	8	1	-
左(構成比)右(利益率)	1.3%	1.6%			-6.4%	-7.2%		
合計	8,984	7,674	1,309	17.1%	460	511	51	-10.0%
左(構成比)右(利益率)	100.0%	100.0%			5.1%	6.7%		

. 付属資料

(1) 連結PL	P 2 8
(2) セグメント別連結売上高	P 2 9
(3) セグメント別連結営業利益	P 3 0
(補足)	
MTI ビジネスの仕組み	P 3 1
MTI グループのカイゼン活動	P 3 2

. 付属資料

(1) 連結 P L

(単位 : 百万円)

	FY2005 3Q実績	FY2005 4Q実績	FY2006 1Q実績	FY2006 2Q実績	FY2006 3Q実績	FY2006 4Q計画
売上高	3,772	3,902	4,063	4,452	4,461	4,522
売上総利益	2,169	2,504	2,614	2,847	2,888	3,028
(利益率)	57.5%	64.2%	64.3%	64.0%	64.8%	67.0%
営業利益	131	379	94	345	233	227
(利益率)	3.5%	9.7%	2.3%	7.7%	5.2%	5.0%
経常利益	103	374	103	326	198	200
(利益率)	2.8%	9.6%	2.6%	7.3%	4.5%	4.4%
当期純利益	39	314	76	262	99	101
(利益率)	1.0%	8.1%	1.9%	5.9%	2.2%	2.3%

. 付属資料

(2) セグメント別連結売上高

(単位：百万円)

	FY2005 3Q実績	FY2005 4Q実績	FY2006 1Q実績	FY2006 2Q実績	FY2006 3Q実績	FY2006 4Q計画
コンテンツ配信	2,582	2,816	2,949	3,349	3,560	3,820
(割合)	68.5%	72.2%	72.6%	75.2%	79.8%	84.5%
携帯電話販売	825	713	707	603	529	389
(割合)	21.9%	18.3%	17.4%	13.6%	11.9%	8.6%
テレマーケティング	306	309	344	387	312	255
(割合)	8.1%	7.9%	8.5%	8.7%	7.0%	5.7%
その他	57	62	62	111	58	57
(割合)	1.5%	1.6%	1.5%	2.5%	1.3%	1.3%
合計	3,772	3,902	4,063	4,452	4,461	4,522
(割合)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

・ 付属資料

(3) セグメント別連結営業利益

(単位 : 百万円)

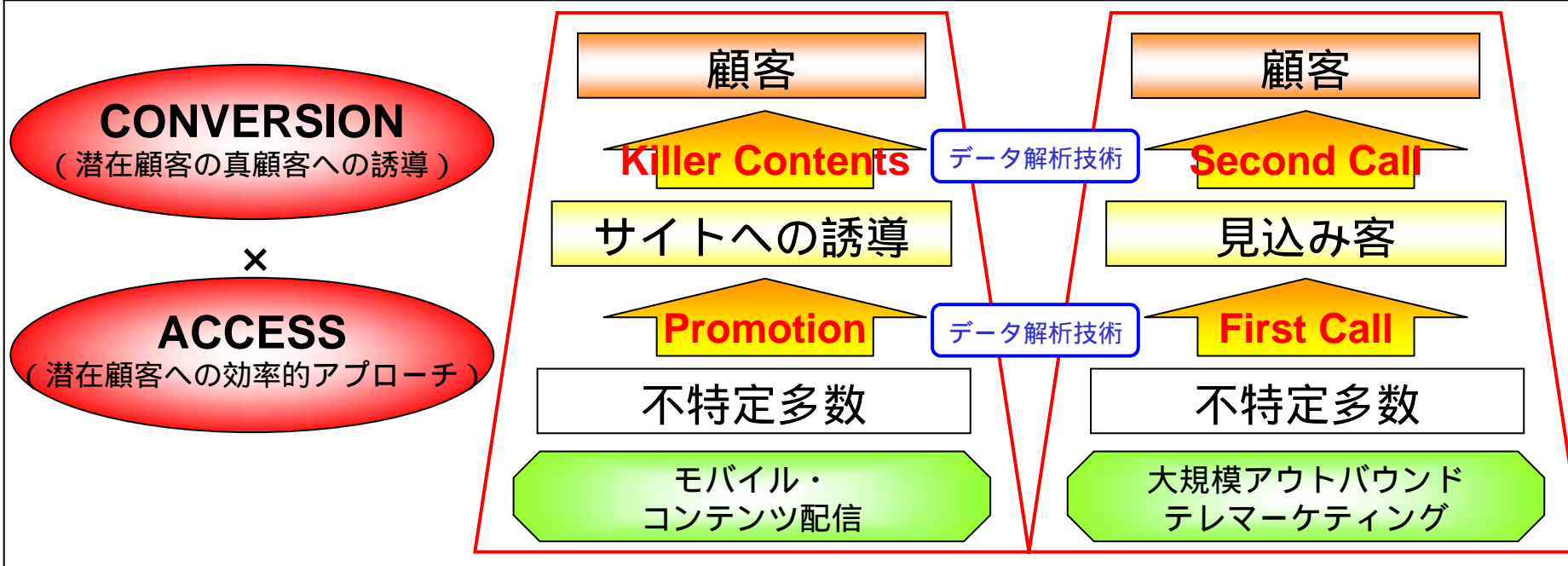
	FY2005 3Q実績	FY2005 4Q実績	FY2006 1Q実績	FY2006 2Q実績	FY2006 3Q実績	FY2006 4Q計画
コンテンツ配信	74	366	74	368	302	314
(利益率)	2.9%	13.0%	2.5%	11.0%	8.5%	8.2%
携帯電話販売	81	49	42	30	19	1
(利益率)	9.9%	6.9%	6.0%	5.0%	3.6%	-0.5%
テレマーケティング	17	22	17	41	80	75
(利益率)	-5.6%	-7.1%	-5.1%	-10.6%	-25.8%	-29.7%
その他	1	7	0	7	2	4
(利益率)	-1.8%	-12.3%	-0.1%	-6.7%	-4.8%	-8.1%
合計	131	379	94	345	233	227
(利益率)	3.5%	9.7%	2.3%	7.7%	5.2%	5.0%

(補足) MTIビジネスの仕組み

データ解析技術とマーケティング・アプローチにより、ACCESS効率とCONVERSION効率を最大化させ、継続的に成長できる仕組みを構築する。

「売上高の高成長と継続的な利益の積み上げ」を実現

『マーケティング・アプローチ』によるストック型ビジネスの構築



(補足) MTIグループのカイゼン業務

・『マーケティング・アプローチ』
～ “売れる仕組み”づくり ～

顧客重視

統計重視

・デジタル・コンテンツの効率的デリバリーシステム
～ “モノ”づくり ～

品質管理

工程管理

・文書化・マニュアル化の徹底および研修
～ “ヒト”づくり ～

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。

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/>