

MOthers

証券コード

3773

経営改善計画について

2007年9月28日



本資料に記載された見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での弊社の判断であります。

その情報の正確性を保証するものではありません。市場環境等の様々な要因等により、今後の業績は本資料の内容と異なるものとなる可能性があります。ご承知おきのほど、お願い申し上げます。

この度、大幅な下方修正を発表し、株主様を始めとする関係者の皆様にご迷惑、ご心配をお掛けすることになりましたことにつき、深くお詫び申し上げます。

この事態の責任は全て代表取締役である私、鈴木清幸にあり、本来であれば職を辞することで責任を明らかにすることが筋であろうとも考えるところであります。

しかしながら本事業は、ビジネスが成長していく可能性が大いにあり、そのための努力を放棄してここで職を辞することは単なる逃避になってしまいます。

今一度チャンスを戴きリバイバルを成功させることで、責任を果たさせて戴きたいと思っております。

今回のプランを着実に実行していくことで、弊社の再成長をより強固なものにしていきたいと考えております。

皆様におかれましては、何卒ご理解を賜り、引き続きのご支援、ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

(株)アドバンスト・メディア

代表取締役社長 鈴木 清幸

経営改善計画策定に至った背景について

今回当社の業績を修正するに至りました背景と原因分析の概要は以下のとおりであります。これらを踏まえまして、今後の事業プランを再構築する「経営改善計画」を策定いたしました。

業績修正の項目	修正に至った背景・原因	原因の詳細	対策
売上高未達	パッケージ商品の販売不振	<p>ソリューション営業強化により営業現場での販売力点が分散化 ～ソリューション案件のパイプライン確保へ営業が偏重～</p> <p>期初における組織改正後のパッケージ商品の販売戦略が不十分であった。 ～従来はレセプション販売に注力していたが、その後の販売方針が曖昧であった～</p>	<p>組織目的を明確にして再編成する。</p> <p>販売商品の絞込みと代理店との関係を再構築する。</p>
	損失拡大	<p>従来からの高コスト構造</p> <p>原価構造の問題点 ～ソフトウェアの償却負担の重さ～</p> <p>原価構造の問題点 ～ソリューション案件へシフトした結果原価率悪化～</p> <p>依然として固定費(販売管理費)が重い。 ～オフィス賃借料・人件費負担の重さ～</p>	<p>ソフトウェア減損処理により今後の原価償却費負担は軽減する。</p> <p>売上のポートフォリオの見直しにより、全体の原価率を低減する。</p> <p>固定費のさらなるリストラ</p>
<p>突発的な損失発生</p> <p>ソフトウェア資産の減損処理</p> <p>子会社MC2株式の減損</p> <p>ユナイテッド・パワー社との取引に関連する損失の発生</p>		<p>連結のれん償却負担の軽減</p> <p>調査委員会を設立し、改善策を策定。下期実施。</p>	

・グループとしての経営改善計画

・音声事業の経営改善計画

- 1. 堅実な売上増加と収益力の改善
- 2. 利益の出るコスト構造へ改革
 - 赤字体質からの脱却

. グループとしての経営改善計画

- 音声認識市場構築の迅速化を目論み、特に、シナジーが見込めるテレマーケティング事業(MC2)をグループに付加し、その成果をあげるべく活動してまいりましたが、当初想定した事業プランとの乖離が顕著になり、この度、MC2株式の減損処理を行います。
- テレマーケティング事業は売上の顕著な増大は見込めないものの既に利益を出し続けられる構造になっております。従いまして、グループとしての経営改善計画は音声事業の経営改善計画ということになります。

以下、音声事業の経営改善計画について説明いたします。

- ・グループとしての経営改善計画

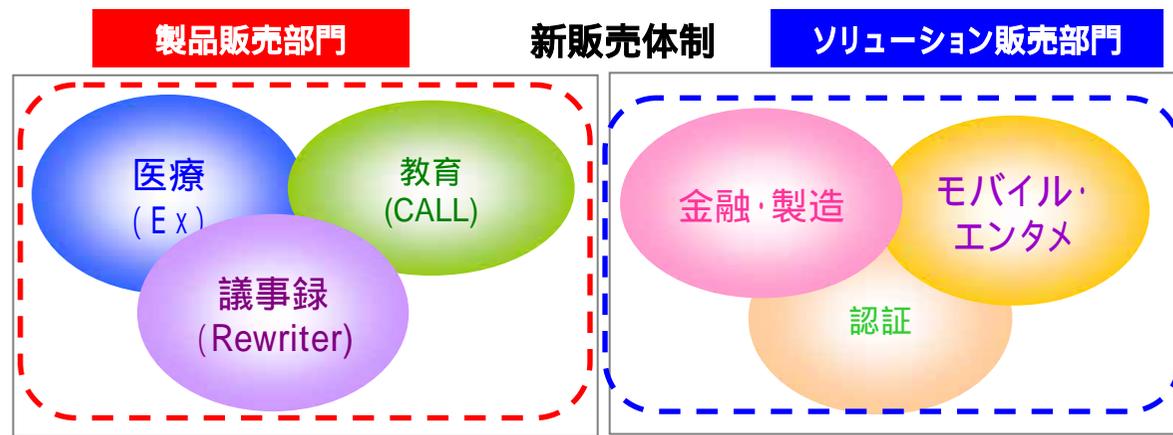
- ・音声事業の経営改善計画

- 1. 堅実な売上増加と収益力の改善

- 2. 利益の出るコスト構造へ改革
 - 赤字体質からの脱却

堅実な売上増加と収益力改善のための施策

パッケージ製品販売部門とソリューション販売部門に分け、それぞれの専任部隊を編成することにより、営業効率を向上させ、売上の増大と利益率の改善を行います。



現状の課題

- 4つの各ビジネスラインが、それぞれのマーケットでソリューション製品とパッケージ製品を混在して販売した結果、ソリューション販売により多くのリソースが集中し、パッケージ販売が伸び悩んだ。
- 開発要員が各ビジネスラインに配置され、リソース活用が非効率であった。
- ソリューション販売においては、選択と集中が当初目標より進まず、新規案件発掘のためのリソースが多くなり、結果として、期待した販売が得られず利益率の悪化を招いた。
- パッケージ販売において、代理店網の整備がおくれた。

改善施策

- 製品販売部門とソリューション販売部門に分けて、より多くのリソースを製品販売部門に配分し、ソリューション販売事業は少数のスペシャリストで行う。
- 各ビジネスラインに配属されていた開発陣を2分野に再配分することによって、非効率性を改善し利益率を高める。
- ソリューション営業においては、更に案件を絞り込み、収益の見込める案件に特化する。
- 営業案件管理を徹底して、クロージング効率を向上させる。
- 製品販売チャネルの再構築
- ソリューション販売事業の成果物をパッケージ製品化し、パッケージ製品販売部門で販売する構造を確立する。

堅実な売上コアの確立

開発陣の重複を排除

売上のスケールアップ

確実な案件刈取り

無駄な開発・営業活動の排除

製品数拡大による増収効果

2010年3月期までに、製品販売の比率を60%超に高め、開発効率化との相乗効果により、販売を拡大しながら、変動費率の改善を目指します。

- . グループとしての経営改善計画
- . 音声事業の経営改善計画
 - 1. 堅実な売上増加と収益力の改善
 - 2. 利益の出るコスト構造へ改革
 - 赤字体質からの脱却

今回の業績修正に関する原因の詳細

今回の業績修正に関する原因は、1) 販売不振と構造的な高コスト体質に起因するものと、2) 突発的な事象に起因するものに分かれております。

1) 販売不振と構造的な高コスト体質による損失 1,172百万円

主な原因は、ソリューション案件傾倒による、短期的売上が見込める既存製品販売が縮小したことに加えて、ソフトウェア償却費、人件費などの固定費負担が重くのしかかる構造的な赤字体質となっているためです。

2) 突発的な事象による損失

➤ソフトウェア資産減損 550百万円

販売用ソフトウェアに関連して、当時の販売計画と大幅に乖離したため、減損することと致します。また、社内用ソフトウェアも期待したコスト削減効果が無いものに関しては、減損処理をいたします。

➤MC2株式減損 798百万円

2005年10月に買収した子会社MC2株式に関連して、買収当時の事業プランに比べて、売上の大幅な減少など、現状のビジネス状況が乖離しているため、現在の株式価値に評価替えを行いました。

➤ユナイテッドパワー社関連取引 287百万円

本関連取引において、債権等の取立て不能または、遅延の可能性が発生し、同社に対する売掛金債権186百万円、未納品在庫高等101百万円合わせて、287百万円を費用計上することと致しました。

** 平成19年8月22日、取締役会にて調査委員会を設置し、本取引に伴い生じた損失の原因の究明と再発防止について検討いたしました。営業部門と管理部門が協議しつつ、今期下半期中に改善策を検討、実施し、再発防止を徹底いたします。*

税引前損失合計 2,807百万円

注) 各数値は要素毎に算出したものであり、会計上の数値とは異なります

現状分析 - コスト構造

- 固定費負担増大:ソースコード購入による償却費(のれん代、ソフトウェア)負担の増加と総人件費負担増による高コスト体質

単体:	ソフトウェア償却費(ソースコード、販売用SW)	年間	約320百万円
	総人件費(販管費の人件費、外注費、研究開発人件費分)	年間	約890百万円
(参考)連結:	子会社MC2買収に伴うのれん代償却費	年間	約350百万円

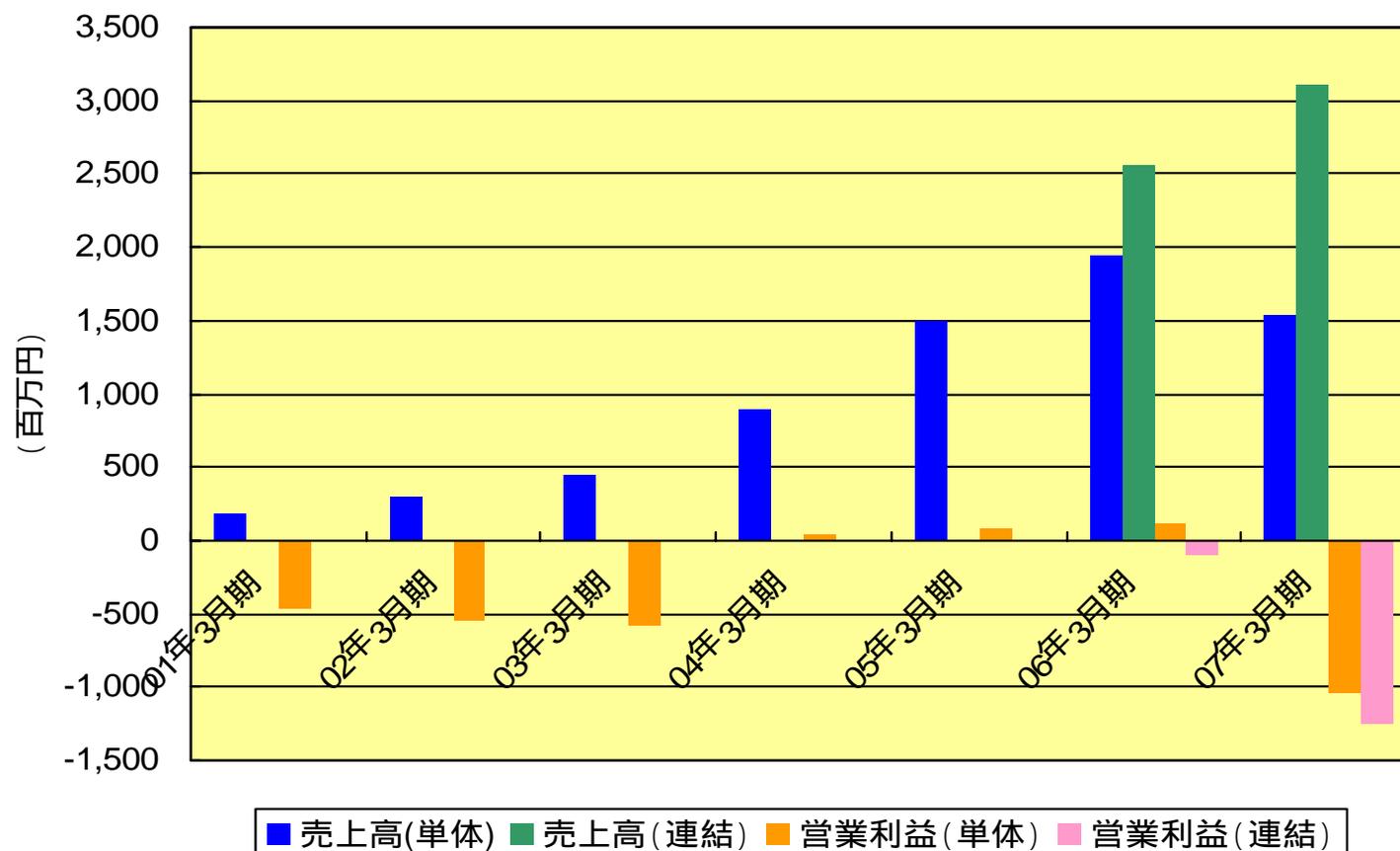
- 高い変動費率:ソリューション案件への傾倒、パッケージ商品の伸び鈍化による売上総利益率の悪化、各ビジネスライン専属の開発要員の配置による開発効率の低下によって、利益率の低下を招いた。

今期予想変動費率	54.8%
内訳	
外注+仕入	36.0%
原価(人件費)	9.6%
ロイヤリティ	4.7%
原価(その他)	4.6%

原価率上昇、売上高販管費率の拡大による収益率悪化、赤字体質へ

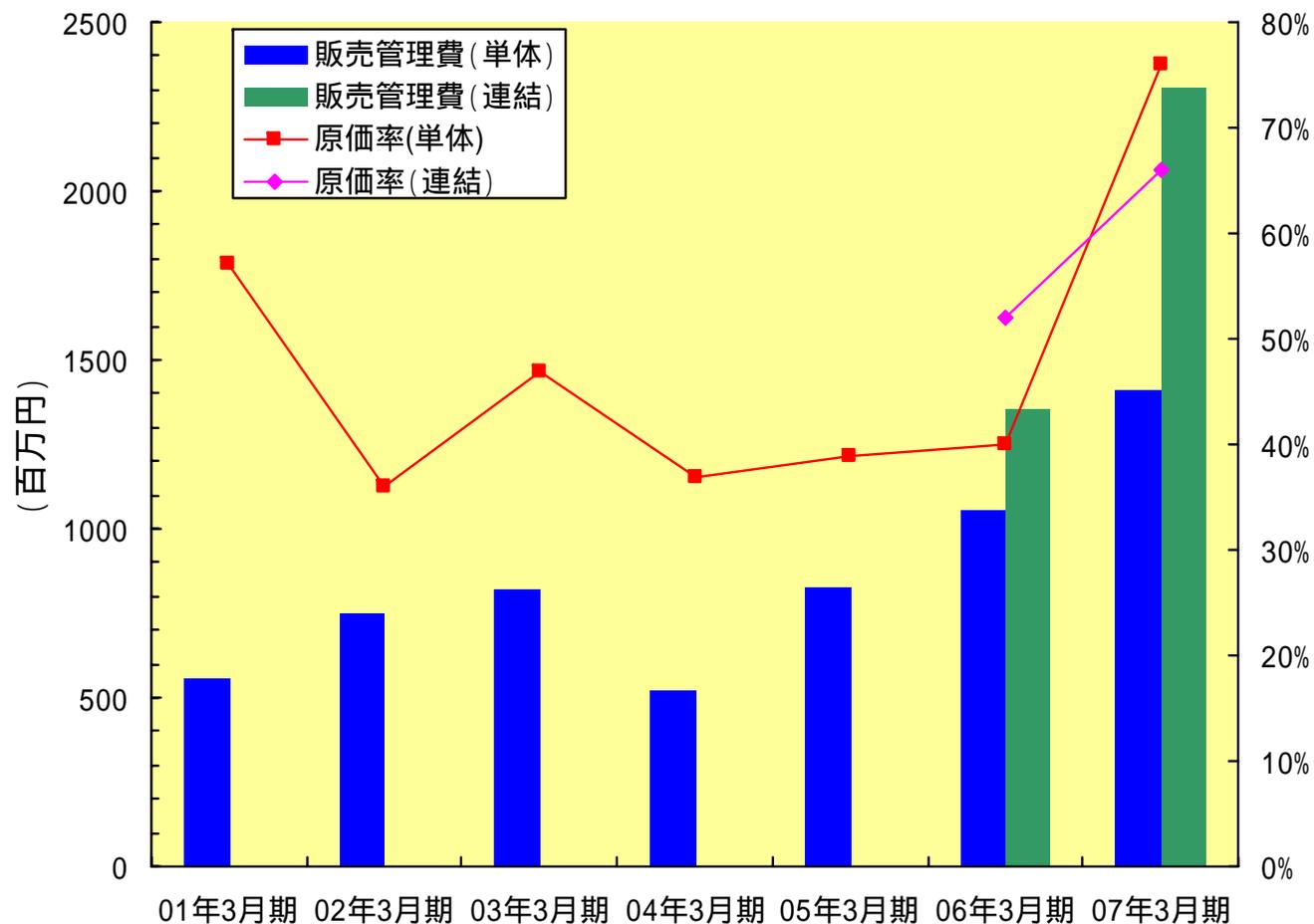
現状分析 - 売上高・営業利益の推移

< 過去の業績 > 売上高及び営業利益 (単体及び連結)



現状分析 - 原価率・一般管理費の推移

< 過去の業績 > 原価率及び一般管理費(単体及び連結)



売上急増に頼らない収益改善 ～ 固定費及び変動費率削減による損益分岐点の改善～

施策

将来的に販売可能性の低い販売用ソフトウェア及び期待どおりの収益改善に寄与しない社内ソフトウェア資産の減損処理による償却負担の軽減

施策

高利益率のパッケージ製品の販売に注力する営業部門の立ち上げと売上に占めるパッケージ製品比率の向上

施策

人材の適材・適所の見直し、パフォーマンス評価の徹底、外注の見直しによる総人件費の削減

施策

選択と集中による研究開発費の更なる削減

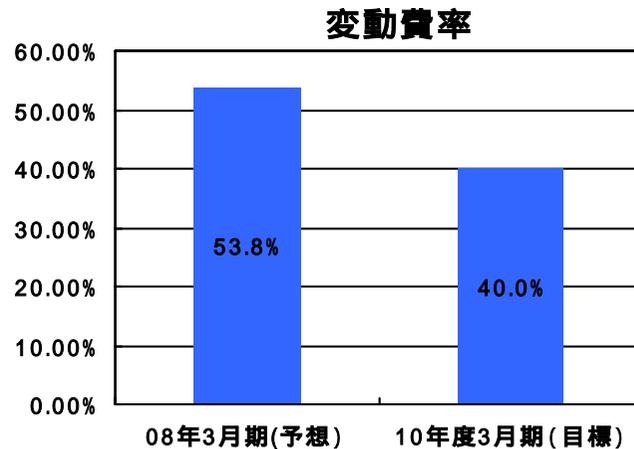
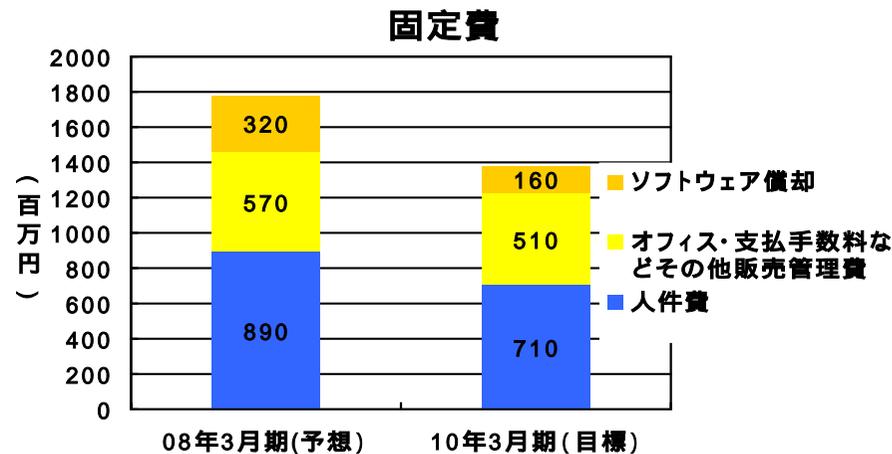
施策

オフィスの移転などによる販売管理費の削減

【参考】連結：子会社株式の時価評価による減損処理 のれん償却負担の減少

施策による具体的数値目標

今後2年間で利益の出る収益構造ヘシフト



人件費削減 180百万円
 ・派遣社員の正社員化
 ・パフォーマンス評価の厳格化
 ・適材・適所の見直し

オフィス経費削減 60百万円
 ・事務所移転

ソフトウェア償却費削減 160百万円
 ・ソフトウェア資産減損による

合計 400百万円

*** のれん代償却費削減** 220百万円
 ・子会社MC2株式資産減損による

変動費率改善

ソリューション事業の変動率の改善と利益率の高いパッケージプロダクト販売事業とのバランスの取れたポートフォリオの構築

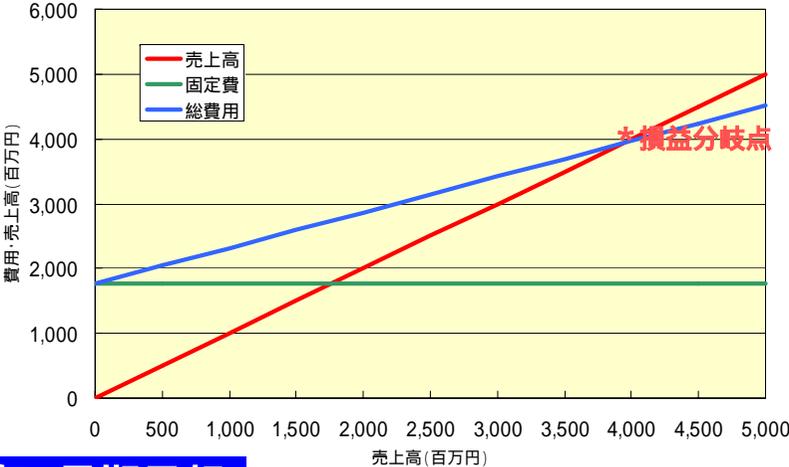
改善目標

53.8% → 40.0%

施策による効果 - 損益分岐点の改善

当期予想

損益分岐点分析(08年3月期予想ベース)

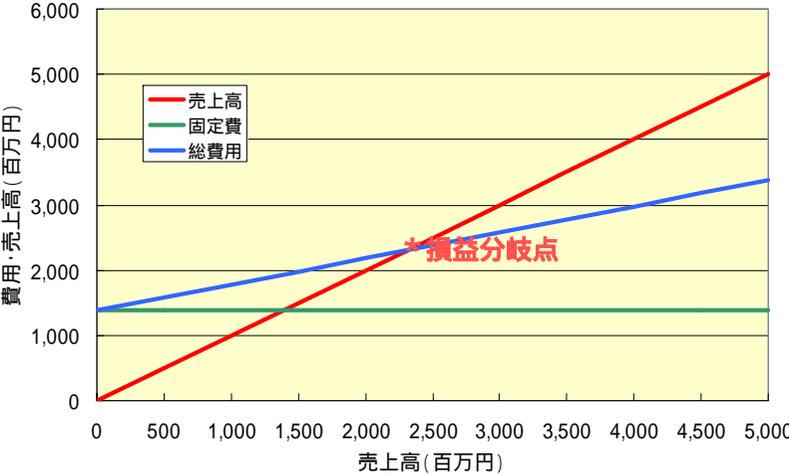


	08年3月期予想	10年3月期目標
固定費削減:	1,780百万円	1,380百万円
変動費率改善:	53.8%	40.0%



2010年3月期予想

損益分岐点分析(10年3月期目標)



	08年3月期予想	10年3月期目標
損益分岐点売上高:	3,900百万円	2,300百万円
		* 1,600百万円引下げ

2010年3月期に売上高23億円以上で、利益の出る収益構造を構築します。

通期業績予想(単体)

予想単体損益計算書(P/L)

(単位:百万円)

	08年3月期 (修正後)	08年3月期 (修正前)	差異
売上高	1,500	1,840	340
営業利益	1,310	620	690
利益率			
経常利益	1,289	625	664
利益率			
当期純利益	2,811	635	2,176
利益率			

通期業績予想(連結)

予想連結損益計算書(P/L)

(単位:百万円)

	08年3月期 (修正後)	08年3月期 (修正前)	差異
売上高	2,775	4,195	1,420
営業利益	1,554	734	820
利益率			
経常利益	1,577	776	801
利益率			
当期純利益	2,911	816	2,095
利益率			

ありがとうございました

お問い合わせ

株式会社アドバンスト・メディア
経営戦略部 広報・IR

〒170-6048

東京都豊島区東池袋3-1-1

サンシャイン60 48F

TEL:03-5958-1031(代)

FAX:03-5958-1032