



平成20年3月28日

各位

会社名 株式会社アドバンスト・メディア
代表者名 代表取締役社長 鈴木 清幸
(コード番号: 3773 東証マザーズ)
問合せ先 取締役経営企画部長 吉田 一也
(TEL. 03-5958-1031)

URL <http://www.advanced-media.co.jp>

平成20年3月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績の動向等を踏まえ、平成20年2月15日に公表した平成20年3月期(平成19年4月1日～平成20年3月31日)の業績予想について、下記のとおり修正いたします。

記

1. 個別業績

通期個別業績予想数値の修正(自平成19年4月1日至平成20年3月31日)

(単位: 百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	1,500	△1,310	△1,289	△2,811
今回修正予想(B)	1,283	△1,207	△1,203	△3,462
増減額(B-A)	△217	103	86	△651
増減率	△14.5%	—	—	—
前期実績(平成19年3月期)	1,539	△1,043	△1,010	△1,023

2. 連結業績

通期連結業績予想数値の修正(自平成19年4月1日至平成20年3月31日)

(単位: 百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	2,775	△1,554	△1,577	△2,911
今回修正予想(B)	2,681	△1,345	△1,368	△3,452
増減額(B-A)	△94	209	209	△541
増減率	△3.4%	—	—	—
前期実績(平成19年3月期)	3,111	△1,262	△1,325	△1,365

3. 修正理由

【個別】

平成 19 年 9 月 28 日発表の「経営改善計画」に基づき、事業活動を行っておりますが、事業・案件絞込み等の施策が、時間的に十分に成果を挙げるに至らず、平成 20 年 3 月期の通期業績予想につきましては、当期売上高において、第 3 四半期決算発表時(平成 20 年 2 月 15 日)の予想を下回る見込みです。また、グループ企業再編に伴う、追加的損失によって、純損失も増加する見込みです。但し、これは、経営改善計画に述べている、音声事業への経営資源集中の一環であり、売上高原価率及び販売管理費低減の成果も見え始めており、売上は、減少するものの、営業利益、経常利益ベースでは、前回発表時に比べ、改善する見通しであります。

- 売上に関しては、営業をソリューション、プロダクトの二部門に再編、役割分担を明確にして事業に取り組んだ結果、金融機関向けコールセンターソリューションなど、一定の成果を得ましたが、パッケージ製品販売への注力の成果を得るには至りませんでした。また、外部要因として、サブプライム問題、今年 4 月の薬事法改正による、金融、医療機関の IT 関連投資の手控えが、売上に影響しました。セグメント別の状況は以下の通りです。

ソリューション事業

金融部門は、サブプライム問題の影響が出たものの、生・損保向けに大型案件が複数獲得できたことにより、ほぼ目標を達成しました。また、モバイル部門においては、(株)NTT ドコモが提供予定の「音声入力メール」サービス関連の開発費・ライセンス売上が増加しました。しかしながら、製造・流通部門では、既存案件のサポートに時間を割かれたことから、新規案件のクローズには至りませんでした。また、教育部門に関しては、株式会社ベネッセコーポレーションから、eラーニングをベースにした、収益性の高い案件の受注獲得に成功しましたが、従来顧客からの受注減に加えて、販売代理店網の開拓が進まなかったことから、売上が落ち込みました。

プロダクト事業

薬事法改正を控え、医療機関の投資意欲が減退し、特に、大学病院などの大型案件受注に影響を及ぼし、売上が目標に至りませんでした。また、議事録分野では、民間向けの拡販を狙いましたが、想定のパースで受注ができませんでした。しかしながら、医療分野では、生保・損保業界向けに医療パッケージを利用した「診断書入力」システム販売を新規獲得できたことにより、新たな事業分野が開拓できつつあります。

- 原価率に関しては、ソリューション案件におけるライセンス販売の増加などにより、変動費の改善が見られました。また、販売費及び一般管理費については、昨年 10 月の資金調達関連の支払い手数料が増加するものの、オフィス移転および人件費圧縮などによって、目標よりもコスト削減効果が出ております。その結果、営業損失は、前回発表時より改善する見通しです。
- 特別損失に関しましては、経営改善計画を更に促進するために、グループ再編に着手し、100%子会社である(株)ボイスドメインサービス (VDS) および(株)ボイスキャピタル・ソリューション (VCS) を清算することといたしました。その結果として、清算に伴う評価損を計上し、第 4 四半期に約 11 百万円の特別損失を追加計上いたします。これに、第 3 四半期までのエムシーター及びボイスドメインサービス株式評価損を加えると合計約 10 億円の特別損失となります。また、ソフトウェア資産の臨時償却も行い、通期で合計約 8 億円の特別損失計上となります。

【連結】

連結ベースにおいては、連結子会社エムシーター(株)が、回線販売の売上減少を食い止めるために、コールセンターのオペレータによる直接販売への切り換えによって営業の効率化を図った結果、売上の落込みを抑えることができました。また、オフィス用品通販ビジネスも安定して売上を計上する見通しのため、単体ベースと比べ、売上高の減少幅が小さくなり、VDS、VCS の損失を吸収して、経常利益は、改善する見通しです。しかしながら、単体での特別損失負担が大きく、連結ベースでは、純損失を計上する見通しです。

4. 今後の取り組みについて

(1) 経営改善計画への取り組み

今期下半期以降、営業をソリューション、プロダクトの2部門に再編して、役割分担を明確にして事業に取り組んだ結果、金融機関向けコールセンターソリューションなど、下記の分野において、市場開拓成果が明確になりつつあり、来期以降は、これらを核に売上のスケールアップをはかり、経営改善計画達成を目指します。

- リスク管理・コンプライアンス対応の音声認識サポート事業拡大
 - 金融機関向けコールセンターサポートソリューション
 - 生・損保向け診断書入力システム
- コンシューマ事業の立上げ
 - 携帯電話向け「音声入力メールシステム」などモバイルビジネス
 - eラーニング向け「英語発音矯正」ソフト
- パッケージ製品売上拡大のためパートナー連携強化
 - 大手ベンダ製品への音声認識組込みモデル構築
 - 地域密着代理店との連携強化

収益に関しては、ライセンス収入モデルを確立、開発の効率化を促進して、利益体質作りを追求いたします。

(2) 社内体制強化について

上記経営改善計画の実行を着実に成し遂げ、弊社の再成長をより強固なものにしていくため、役員体制の変更を行う予定です。詳細は、本日（平成20年3月28日）発表いたしました「役員の変更」をご参照ください。

(3) グループ再編について

音声事業への集中と開発リソースおよび資金の効率的運営の観点から、100%子会社である株式会社ボイスドメインサービスおよび株式会社ボイスキャピタル・ソリューションを解散、清算いたします。また、100%子会社エムシーツー株式会社につきましても、同様の観点から、来期以降、売却する方針です。詳細は、本日（平成20年3月28日）発表いたしました「子会社の解散及び清算について」をご参照ください。

なお、経営改善計画の目標達成に向けた、具体的施策については、平成20年5月15日の本決算発表時に、中期計画として発表する予定です。

以 上

※上記業績予想につきましては、本資料の発表日現在において、将来に関する前提・見通し・計画に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確定要素を含んだものです。実際の業績は、様々な重要な要因により、予想数値と大きく異なる場合がありますので、これら業績等の予想に全面的に依拠して投資等の判断を行うことは差し控え下さい。