
MOthers

証券コード

3773

2008年3月期決算

説明会資料 2008年5月16日



Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

取締役 経営企画部長 **吉田 一也**

<見通しに関する注意事項>

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。

2008年3月期実績ハイライト(連結)

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

<売上・利益の状況>

単位: 百万円

	07年3月期 実績	08年3月期 実績	対前年比 %
売上	3,111	2,668	▲14.2
音声事業	1,539	1,276	▲17.1
テレマーケティング事業	1,610	1,426	▲11.4
その他事業 (内部売上高相殺)	16 (54)	2 (36)	▲87.5
売上総利益	1,045	893	▲14.5
粗利率	33.5%	33.4%	
販売管理費	2,308	2,186	5.2
営業利益	▲1,262	▲1,295	▲2.6
経常利益	▲1,325	▲1,337	▲0.9
純利益	▲1,365	▲3,619	▲165.1

<実績ポイント>

■売上高:

音声プロダクト事業部一薬価法改正の影響で、新規顧客の獲得が想定通りに進まず。また、既存顧客の深耕や代理店網などのチャネル開拓の遅れによる、既存ソフトウェア製品販売の伸び悩み、当初の売上目標に到達せず。

音声ソリューション事業部門-金融分野での大型ソリューション案件などでの成果を得た。しかし、産業部門での大型案件獲得の遅れなどから目標受注額にいたりませんでした。

テレマーケティング事業は需要一巡による回線販売の不振と新規事業の立ち上がりの遅れにより売上が減少。

■売上総利益: 音声事業において、上半期におけるソフトウェア資産の臨時償却によって、下半期以降償却負担が大幅に改善した。

■営業損失: 音声事業において、「人員配置の見直しによる人件費の抑制、減価償却の縮小、支払い手数料削減、研究開発費の見直し、オフィス移転等による販売管理費の低減により、経常的な収支に改善の傾向を見せ始めているが、当連結会計期間では、十分な成果が表れるに至らず。

■特別損失: 開発当初の販売計画に達する見込みの低い販売用ソフトウェア、及び収益改善に寄与しない社内用ソフトウェア資産の減損処理、業績不振である子会社エムシーツの株式価値再評価・売却による、のれんの減損により特別損失拡大。

経営改善計の進捗状況

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

堅実な売上増加と赤字体質からの脱却を目標に、平成19年9月28日付「経営改善計画」を発表し、実施してまいりました。当連結会計期間中の成果ならびに現状は、以下のとおりです。

施策① 販売用ソフトウェア及び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

- 中間期末にソフトウェア資産の臨時償却及び減損を実施、下半期ソフトウェア償却費は、減損分を除き、上半期に比べ、約46%減少し、原価率の改善に寄与。

施策② 高利益率パッケージ製品販売に注力する営業部門の立ち上げ、パッケージ製品売上比率の向上

- 下半期から、販売体制をパッケージ製品事業部門とソリューション事業部門とに分けて、営業展開。しかしながら、移行時期であり、具体的な成果を得るには至らず。

施策③ 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

- 音声事業における正社員数は、前年度と比較して、自然減も含め14名減少。人件費総額としては、前年度比較で、当連結会計期間に約130百万円減少。

施策④ 選択と集中による研究開発費の更なる削減

- 緊急性のない研究開発案件の凍結などの対応を開始。来期以降は、製品戦略もにらみつつ、選択と集中を更に推進。

施策⑤ オフィスの移転などによる販売管理費の削減

- 平成20年2月12日より、新オフィスに移転。この移転により光熱費などオフィス関連費用も含め、来期以降年額約60百万円のコスト削減効果を見込む。

施策⑥ 子会社清算・売却による音声事業への集中並びに経営資源の集中

- 平成20年3月に子会社である株式会社ボイスドメインサービス及び株式会社ボイスキャピタル・ソリューションの清算を決定。また、エムシーツ株式会社も売却。これにより、当連結会計においては、総額1,287百万円の株式評価損を計上するが、来期以降は、回収資金約450百万円を音声事業に集中させることによって、経営の効率化を図る。

音声事業の実績

■ 収益の実績

単位: 百万円

	07年3月期 実績	08年3月期 実績
売上高	1,539	1,300
営業費用	2,582	2,440
営業利益	▲1,043	▲1,139

サブプライム問題、薬事法改正により、金融・医療機関のIT関連投資の手控えが、売上に影響、前年比15%ダウンしたが、金融機関向けコールセンタソリューション、モバイル分野などで、一定の成果を獲得

【実績ハイライト】

■ ソリューション事業

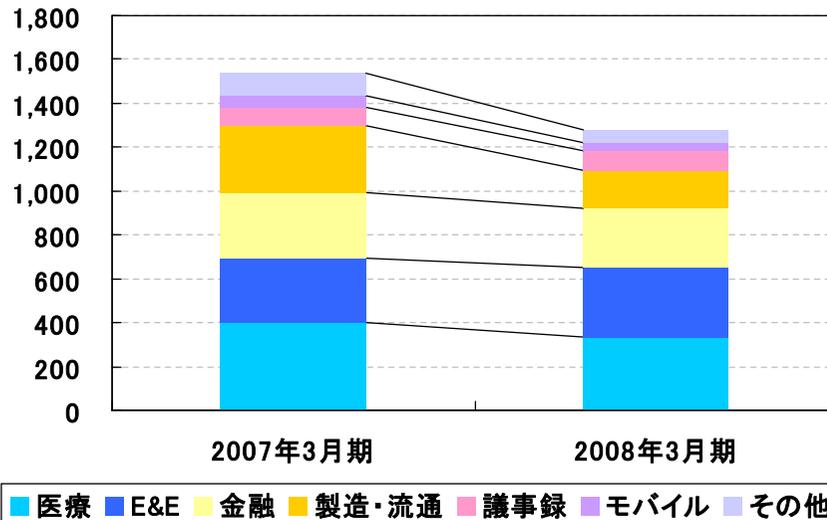
- コールセンタソリューション: 生・損保、製薬会社向けの受注
- 教育: 株式会社ベネッセコーポレーションのeラーニング教材における英語発音練習機能での採用、
- モバイル: 富士通製「らくらくホンIV」における当社DSR(分散型音声認識技術)クライアントの採用
- 自社コンテンツサイト「声ちえき」のべ利用者数20万人を突破
- 富士通製「らくらくホンプレミアム」向け、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ提供の世界初の「音声入力カメール」にAmiVoice®DSRが採用

■ プロダクト事業

- 医療: 調剤薬局・放射線科向け販売が堅調、導入施設累計2,500施設を超える。
- ソリューション: 新規に大手生命保険会社に対し、加入時診断書の入力支援システムの導入に成功
- 議事録作成ツール: 民間企業への導入など、企業向けソリューション導入・展開で成果を出しました。
- 一般コンシューマ向けに音声認識ソフトウェア「AmiVoice® Es 2008」を子会社エムシーツー株式会社を通じて販売開始。

■ 分野別売上高推移

単位: 百万円



注) アドバンスト・メディア単体ベース

テレマーケティング・その他事業の実績

■ 収益の実績

単位: 百万円

		07年3月期 実績	08年3月期 実績
売上高	テレマーケティング	1,609	1,415
	その他	16	2
営業費用	テレマーケティング	1,841	1,536
	その他	90	65
営業利益	テレマーケティング	▲230	▲120
	その他	▲74	▲63

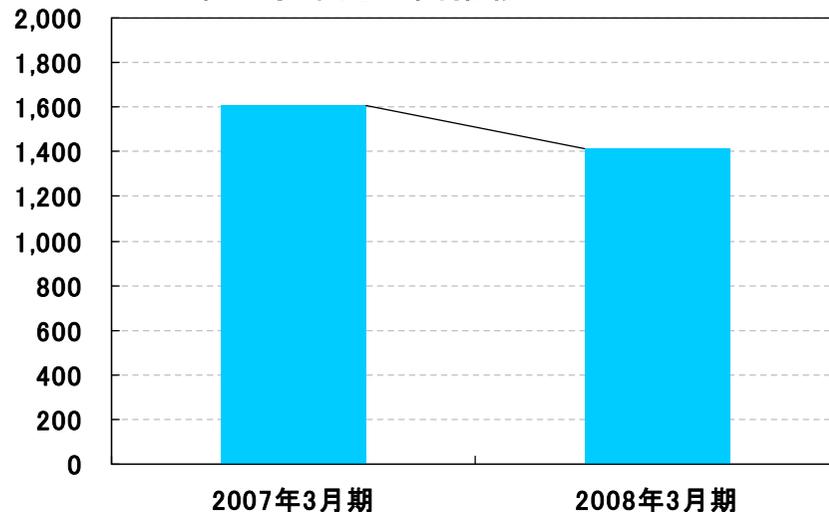
テレマーケティング事業は、オフィス用品販売順調も前年比売上12%減少。のれん償却負担により、当期営業損失が発生。連結子会社3社の清算及び売却によって、来期以降連結における負担は、減少。

【テレマーケティング事業実績ハイライト】

昨年度から注力しているオフィス用品通販ビジネスが順調に進展したものの、主力の電話回線販売は需要が一巡し、新規受注獲得が伸び悩み。それを補うために、回線販売においては、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。新商材である「AmiVoice® Es 2008」の販売も手がけました。

■ テレマーケティング事業売上高推移

単位: 百万円



注) エムシーツー単体ベース

【その他事業 ハイライト】

株式会社ボイスドメインサービスにおいて、携帯電話向けエンターテインメントサービス「声ちえき！」を株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモFOMA 905i向け公式サイト及び一般携帯向けサイトにて、運営を開始いたしました。一般携帯向けでは、サービス開始以来、延べサイト訪問者数は約100万人を突破し、同サイトのメディア媒体としての価値も向上しましたが、平成20年3月17日付当社に事業譲渡を行ったため、広告収入は音声事業にて計上されております。

売上減少するも、金融、医療、議事録分野で着実に実績を積上げてきている。

金融・コールセンタ

本導入実績

- 大手製薬会社コールセンタオペレータ支援案件
AmiVoice Assist40席
- 大手生命保険コールセンタオペレータ支援案件
AmiVoice Assist90席
- 大手損害保険会社コールセンタオペレータ支援案件
AmiVoice Assist:30席
- 外務省IVR(音声自動応答システム)案件
- エース証券 店舗用インフォメーションシステム

試行案件

- 証券会社向け 音声認識試行支援サービス
- 大手銀行向け 音声認識試行支援サービス

医療分野

- A大手生命保険(診断書作成システム)
- B大手生命保険(診断書作成システム)
- 大手企業系病院
- 帝京大学プロジェクト

議事録分野

地方自治体

北海道 稚内市議会	2007年度
北海道 某市議会	
北海道 室蘭市議会	
宮城県議会	
埼玉県 某市議会	
滋賀県 高島市議会	
福島県 南相馬市議会	
北海道 某市議会	
北海道 某市議会	
大阪府 東大阪市議会	2008年度
愛知県 豊田市議会	
東京都 福生市議会	
福井県 敦賀市議会	

連結損益計算書(P/L)比較

(単位:百万円)

	07年3月期	08年3月期	増減
売上高	3,111	2,668	▲442
原価	2,065	1,775	289
売上総利益	1,045	893	▲152
営業利益	▲1,262	▲1,295	▲32
利益率	▲40.6%	▲48.5%	▲7.9%
経常利益	▲1,325	▲1,337	▲11
利益率	▲42.6%	▲50.1%	▲7.5%
当期利益	▲1,365	▲3,619	▲2,253
利益率	▲43.9%	▲135.1%	▲91.2%

ハイライト

・音声事業、テレマーケティング事業ともに売上高の減少。

人員削減による人件費の改善。経費削減効果

・開発当初の販売計画に達する見込みの低い販売用ソフトウェア、及び期待通りの収益改善に寄与しない社内用ソフトウェアにおいてソフトウェア資産等の減損処理により特別損失計上。
 ・AMI単体の特別損失と子会社エムシーツの株式売却に伴い、のれんの減損処理による特別損失計上。

連結貸借対照表(B/S)比較

(単位:百万円)

	07年3月期	08年3月期	増減
固定資産	3,046	585	▲2,461
流動資産	2,723	2,137	▲585
資産合計	5,769	2,722	▲3,047
固定負債	171	32	▲139
流動負債	1,195	609	▲585
負債合計	1,366	642	▲724
資本金	3,511	4,198	687
純資産合計	4,402	2,080	▲2,322
負債純資産合計	5,769	2,722	▲3,047

ハイライト

- ソフトウェア資産の前倒し償却、のれんの減損による固定資産の減少。
- ・収益の悪化による流動資産の減少。
- 不良債権の増加
- ・貸倒引当金繰入による流動資産の減少。
- ・借入金の返済による負債の減少。
- 音声事業・テレマーケティングともに営業損失。さらにAMI単体の特別損失計上により株主資本が減少

連結キャッシュフロー計算書(C/F)比較

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

(単位:百万円)

	07年3月期	08年3月期	増減	
営業活動による キャッシュ・フロー	▲602	▲920	▲317	<p>ハイライト</p> <p>◆ 当期純損失のため営業 キャッシュフローが減少し た。</p> <p>◆ 財務活動によるキャッ シュフローは減少。当期 は第三者割当増資で新 株・新株予約権を発行し て資金調達を行った。一 方、銀行借り入れ返済。</p> <p>◆ 当期純損失のため営業 キャッシュフローが減少し た。</p>
投資活動による キャッシュ・フロー	▲1,080	▲165	▲914	
財務活動による キャッシュ・フロー	486	887	▲400	
現金及び現金同等物 に係る換算差額	19	13	▲8	
現金及び現金同等物 の増減額	▲1,176	▲187	989	
現金及び現金同等物 の期末残高	1,724	1,537	▲187	

単体損益計算書(P/L)比較

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

(単位:百万円)

	07年3月期	08年3月期	増減
売上高	1,539	1,276	▲262
原価	1,176	922	▲254
売上総利益	362	354	▲8
営業利益	▲1,043	▲1,177	▲134
利益率	▲67.8%	▲92.2%	▲24.4%
経常利益	▲1,010	▲1,192	▲182
利益率	▲65.6%	▲93.4%	▲27.8%
当期利益	▲1,023	▲3,675	▲2,653
利益率	▲66.5%	▲287.9%	▲221.4%

ハイライト

- ・売上高減少。
- ・SW償却費減少により、原価率削減。
- ・取引会社の業務停止命令における貸倒引当金繰入により営業損失計上。
- ・ソフトウェア資産等の減損処理・VDS・VCSの清算による評価損計上。
- ・子会社エムシーツの株式売却に伴い、株式評価損を特別損失計上。

単体貸借対照表(B/S)比較

(単位:百万円)

	07年3月期	08年3月期	増減	
固定資産	3,154	1,079	▲2,075	<p>ハイライト</p> <p>ソフトウェア資産の前倒し償却、のれんの減損による固定資産の減少。 ・収益の悪化による現預金資産の減少。 ・貸倒引当金繰入による流動資産の減少。 ・借入金の返済による負債の減少。</p>
流動資産	2,297	1,513	▲784	
資産合計	5,452	2,593	▲2,859	
固定負債	70	2	▲68	
流動負債	868	368	▲500	
負債合計	939	370	▲568	
資本金	3,511	4,198	687	<p>第三者割当増資による増資</p>
純資産合計	4,512	2,222	▲2,290	<p>キャッシュ、固定資産への減少</p>
負債純資産合計	5,452	2,593	▲2,859	

連結通期の売上高は1,388百万円、経常損失は735百万円、当期純損失は740百万円を見込む。

経営方針

- グループ企業の再編を実施したことに伴い、次期以降は音声事業に経営資源を集中特化
- 売上の核となるコアドメインを確立、拡大を図り、堅調な売上増加を目指す。
- 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し、かつ、更なる固定費の削減も実行。

プロダクト事業

医療分野

パッケージ売り強化のための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事業モデル構築
- 地域密着代理店との連携強化
- 医療ビジネス向けトータルソリューション強化

議事録分野

パッケージ売り強化のためのパートナー連携強化

- 公共団体、医療、教育機関等に強い地域密着代理店との連携強化
- 民間向けの新しいビジネスモデルでのアプローチ強化

ソリューション事業

金融・産業分野

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
- 営業・業務活動支援ソリューションの拡大
- 営業活動支援モバイルソリューション
 - 音声認識デジタル情報活用支援ソリューション(SCM,CRM等)

モバイル、教育・エンターテインメント分野

- 「音声入力メール」技術の企業向け営業支援システム及び一般消費者向け各種携帯コンテンツによるサービス事業への展開
- DSR(分散型音声認識技術)、HSR(ハイブリッド型音声認識技術)の深耕
- 教育分野でのeラーニング向け「英語発音矯正ソフト」を核とした、パートナー連携強化

お問合せ、ご相談は

株式会社アドバンスト・メディア

取締役・経営企画部長 吉田一也

TEL:03-5958-1031

FAX:03-5958-1032

MAIL:k-yoshida@advanced-media.co.jp

アドバンスト・メディア 中期経営計画

～声が価値を生み出すソリューション・サービス事業と
溢れる声をデータにするサービス事業へ～

2008年5月

株式会社アドバンスト・メディア

代表取締役社長 鈴木 清幸

＜見通しに関する注意事項＞

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。

2006年3月期～2008年3月期

- 販売不振
 - 製品・営業戦略の分散化
 - 販売方針が曖昧
 - 販売チャネルの未整備
 - 商品力
- 高コスト構造
 - ソフトウェア償却負担が重い
 - 開発工数管理の未整備
 - 固定費(オフィス賃貸料・人件費など)負担が大きい
- グループ戦略による経営資源分散化



2期連続売上高減少
3期連続純損失計上

2008年3月期 下半期～

- 経営改善計画の実行
 - ソフトウェア資産の減損処理による償却負担の軽減
 - 固定費削減
 - 総人件費の抑制、オフィス移転、研究開発の選別
 - 子会社清算、売却
 - VDS、VCSの清算・解散、MC2の売却



負の資産処理・財務
リストラの実行
収益の回復
音声事業への回帰

2009年3月期～2011年3月期

- 経営課題
 - 安定した売上ベースの確立
 - 売上拡大のための成長戦略
 - 収益力改善のための開発工数管理の徹底、新しいビジネスモデルの確立



中期経営計画の策定及
び実行

Vision ～私たちが存在する意義～

～ Human Communication Integration の実現 ～

**アドバンスト・メディアは、「機械」との自然な
コミュニケーションを実現し、豊かな未来を創造します。**

私たちアドバンスト・メディアは、有用な最先端技術を広く社会へ普及させ、

その実用化を通して既成概念を創造的に破壊し、

全く新しい価値観・文化を構築することに挑戦してまいります。

人が機械に合わせないと意思が伝達できないハードコミュニケーションの時代を

人が自然に意思を伝えられるソフトコミュニケーションの時代へと変革する。

そして、社会にとって、人にとって、真に「楽しく」「役に立つ」世界の実現を目指してまいります。

音声認識技術をコアとした 新しい付加価値の創造

企業

JUIサービス・アプリケーションの提供
→ワークフローの効率化、ROIの最大化、コスト削減、労働環境の改善



一般消費者

JUIサービスの提供
→ライフスタイルの充実
学ぶ、楽しむ

<JUIの提供>

Joyful(楽しい)

Useful(便利)

Indispensable(なくてはならないもの)

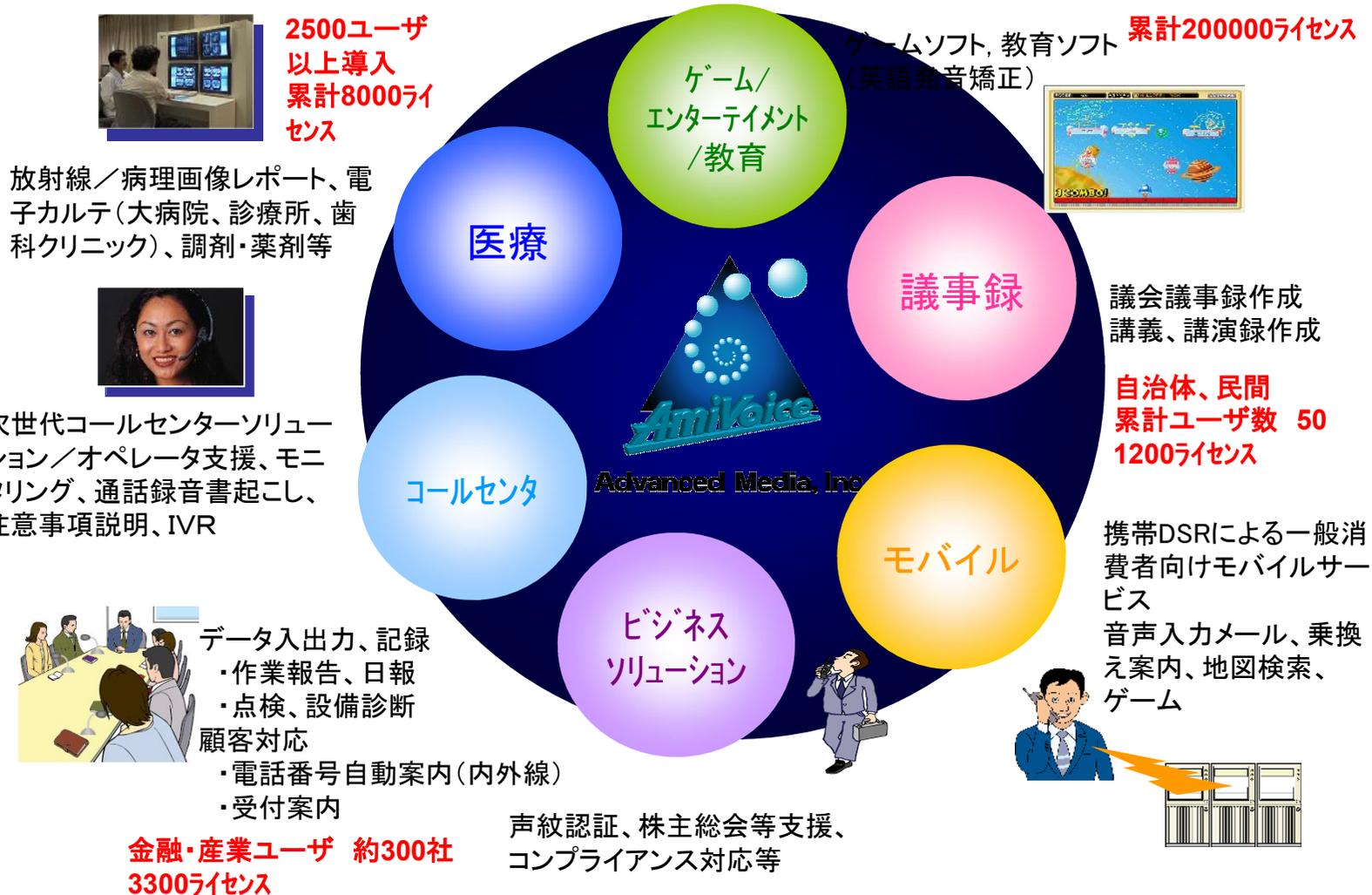
ビジョンの実現

音声認識がもたらす“JUI”を提供することによって、顧客満足度を高め、更には、ソフトコミュニケーションを実現する

市場化の現状 (AMIが実現した付加価値) **Advanced Media, Inc.**

株式会社アドバンスト・メディア

音声認識は、一般企業の事業効率向上手段として、真の実用化段階に！
AmiVoiceは、着実にいろいろな場面において、生活の中に浸透しています。



ターゲット市場の状況(医療・金融・教育)

セグメント	外部環境(成長ドライバーと顧客ニーズ)	ターゲット・セグメント
医療	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2011年度当初までにレセプトの完全オンライン化(厚生労働省) => 電子薬歴システム導入 ■ 統合系医療情報システムを200床以上の病院に導入(400床以上は2008年度まで、200床以上は2010年度までに)(厚生労働省) ■ 金融機関におけるデータエントリ効率化によるコスト削減要求拡大 ■ 介護・福祉ビジネスでの各種レポート処理における音声入力提案機会の増大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 放射線科: 300床以上ターゲット病院数1,599施設 (AmiVoice導入率25%) 残りの1,199施設+導入済み施設の入替需要 ■ 調剤薬局: 全保険薬局数45,000店の内、処方箋処理枚数の多い17,820店舗がターゲット ■ 電子カルテユーザ: 電子カルテ導入病院・診療所約10,000施設がターゲット (AmiVoice導入率7%) 同時にAmiVoice Hospitalの対象 ■ データエントリ: 大手・中堅生命保険及び損害保険会社がターゲット ■ その他、全国の介護施設などがターゲット
金融・産業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融商品取引法対策: コンプライアンス強化の機運の高まり ■ 銀行業界の再編に伴うコールセンターの再編・サービス強化・業務効率化 ■ コールセンター運用コスト削減-問い合わせ対応の効率化 ■ 営業日報の電子化/アンケート等の入力業務の効率化ニーズの高まり 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コールセンターリユージョン・IVR: 都市・信託・地方銀行74行、生命保険43社、損害保険26社、証券会社319社の中で、中規模以上コールセンタを保有する金融機関がターゲット ■ 営業日報、コンプライアンス対策注意事項説明など: 営業マン、支店営業網を持つ、大手中堅証券会社ならびに生命・損害保険会社 ■ その他、クレジット会社、コールセンタを保有する製薬会社や一般企業などもターゲット
教育	<ul style="list-style-type: none"> ■ 少子化に伴う、子供一人当たりの教育コストの増加 ■ NintendoDS向けソフトウェアにおける教育ソフトの成功 ■ 小学校における英語教育の拡大 ■ 教育コンテンツのオンライン化、eラーニング化、CD-ROM化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ e-learningコンテンツ: 全国大学756校、短期大学595校、高等専門学校64校、学習塾、予備校、大手出版社がターゲット ■ PC package化: PC向け教育ソフトベンダがターゲット ■ 英語教科書準拠コンテンツ: 中学校英語教科書市場(370万9,125冊)、高校英語教科書市場(422万7,322冊)がターゲット ■ CALL教室向け英語発音矯正ソフト: 小学校24,376校、中学校11,257校、高校5,496校がターゲット

ターゲット市場の状況(議事録・モバイル)

セグメント	外部環境(成長ドライバーと顧客ニーズ)	ターゲット・セグメント
議事録	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国の補助金削除の施策の中、自治体において、外部委託費(仕事の丸投げ)削減傾向が強い ■ 情報公開の要求はますます高まりスピード対応も重要要素 ■ 自治体合併への動きの中、数は減少し規模は拡大する→ターゲット市場の拡大方向 ■ 民間企業におけるコンプライアンス強化機運の高まり→会議録など記録の重要性強化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自治体向け議事録作成ツール: 都道府県(47)、市役所(782)の自治体がターゲット。すでに導入済は、約2.5% ■ 民間企業向け議事録作成ツール: 東証一部上場企業1745社のうち、取締役会、経営会議、理事会、常務会、内部監査といった会議が逐語で議事録作成されている企業中心ターゲット。
モバイル	<ul style="list-style-type: none"> ■ NTTドコモ携帯端末におけるDSR技術の採用 ■ 米国市場でのVoicemail-to-Textサービスが注目。日本でも、NTTドコモが、「音声入力メール」で完全文字変換の自動化をAmiVoiceの技術を使って実現。 ■ 3G通信の高速化、DSRクライアントの搭載、スマートフォンの普及により、携帯を使った企業向けソリューション拡大 ■ MVNO事業者の参入による競争激化によって、他社とのサービス差別化がより重要視される。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ DSRクライアント採用: 携帯電話製造メーカーがターゲット(08/4末現在 携帯電話契約者数103百万台) ■ 音声入力メール: サービスプロバイダーとしては、大手キャリア、ユーザとしては、40歳後半以降の世代がターゲット ■ 「声ちえき」など音声によるエンターテイメント: 高校生以上から30代前半層をターゲット ■ 上記以外のコンテンツで、幅広い層を拡大する。 ■ 上場企業約3000社に対するB2Bにおけるビジネスアプリケーション

売上高・利益目標

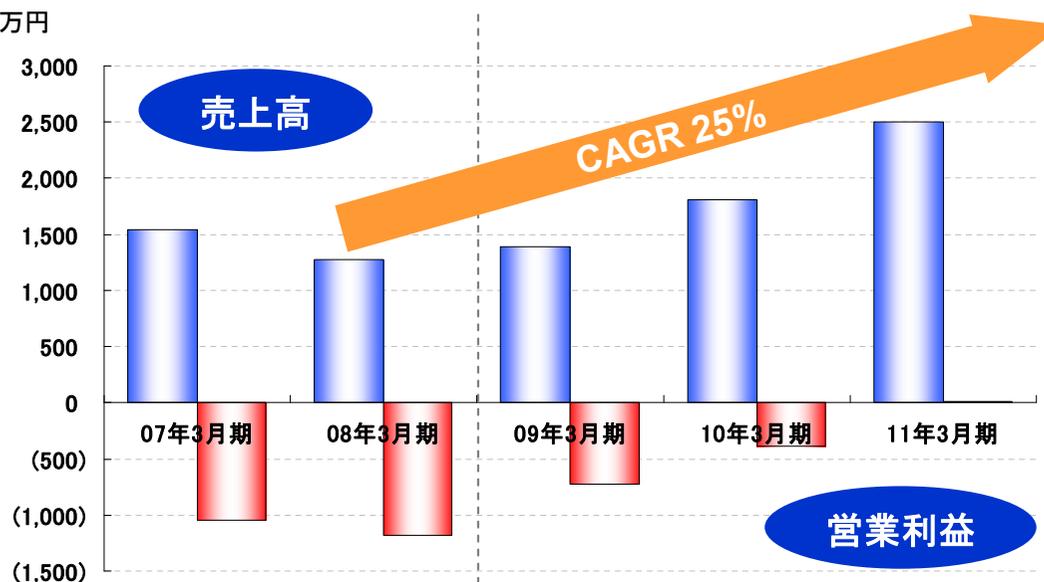
Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

単位:百万円

	2008年3月期 (単体実績*)	2009年3月期 (予想)	2010年3月期 (予想)	2011年3月期 (予想)
売上高	1,276	1,388	1,810	2,500
営業利益	(1,177)	(730)	(390)	10
売上成長率	(17.0%)	8.7%	30.4%	38.1%

単位:百万円



* 前期に子会社3社を清算、売却したため今期は、単体と持分法適用会社Multimodal Technologyで連結を形成する。但し、ここでは、数値上のインパクトが少ないため、単体ベースの数値を計上しています。

- 今後3年間で、売上高年平均成長率25%以上を目指す
- 2011年3月期に黒字化の達成

フェーズ1 (2008年度～)

1. コアドメインの確立と拡大
 - 導入実績のある金融業界を中心としたコールセンタソリューション、医療機関向け電子カルテ入力システム、議会・企業向け議事録システムを中心に横展開を図り、安定した売上コアを確立する。
2. 収益力の向上
 - ソリューション事業において、原価率低減により収益力を高めながら、更なる固定費の削減を追及する。

フェーズ2 (2008年度後半～2009年度)

3. 成長分野への挑戦によるコアドメインの拡大
 - 成長が期待できるモバイル分野や教育分野への拡大
4. サービス型ライセンス事業による安定収益モデルの確立
 - モバイル分野や教育分野でのサービス型ライセンス事業による新たな収益モデルの確立

フェーズ3 (2009年度後半～2010年度)

5. JUIビジネスモデルによる売上・収益モデルの確立
 - 一般消費者、企業向けのボイスを起点としたボイスデータサービス*や双方インタラクションサービス事業への挑戦

*声(ボイス)を文字(データ)化しコンピュータ処理できるようにするサービスです。基盤システムは声を一次処理する音声認識システムと人が高速に修正し高精度のデータを作成できるワークベンチで構成されます。

ビジネスロードマップ

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3
	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期
	コアドメインの確立と拡大 収益力の向上	成長分野への挑戦による拡大 サービス化への展開開始	安定した収益モデルの確立
医療	<ul style="list-style-type: none"> ●Exの拡販(診療所⇒病院へ) ●Esの導入(団塊世代への展開) ●診断書音声入力 of 導入 (生命保険) 	展開 <ul style="list-style-type: none"> ●販社連携の強化 	<p>AmiVoiceとHRの結合により、高精度認識を達成し、価値高いサービスの普及</p> <ul style="list-style-type: none"> ●Ex、Esのサービスモデルの導入・展開 ●Data Springサービスモデルの導入・展開 <ul style="list-style-type: none"> -for TV Captions -for Meeting Minutes -for Lecture Transcripts -for CRM -for Medical ●録音会話、音声画像等の検索サービスモデルの導入・展開
議事録	<ul style="list-style-type: none"> ●議事録システムの拡販 (地方自治体と一般企業) 教育分野、法務分野への導入 	展開 <ul style="list-style-type: none"> ●ASP型導入 (Hosting環境) 	
金融・製造	<ul style="list-style-type: none"> ●音声記録、音声データ入力、音声による簡便・迅速な情報取得、セキュリティーなどの要素を組込んだソリューションの導入 	拡販 <ul style="list-style-type: none"> ●ライセンス化 ●ASP型導入 	
モバイルエンタメ	<ul style="list-style-type: none"> ●自主携帯サイトの導入 ●CPの携帯サイトへ適用開始 ●英語教育システムの導入 (公的・民間教育機関) ●eラーニングシステムの導入 	<ul style="list-style-type: none"> ●提携サイトの拡大(収益モデル拡充) ●開発パートナー拡大(環境販売拡大) ●教育分野への展開 ●ゲーム分野への導入・展開 	
成長のムーブメント	<ul style="list-style-type: none"> ●サービスモデル稼動のためのインフラ構築 (WB開発・整備、Hosting環境導入、セキュリティー体制整備、教育体制整備) 		
			<ul style="list-style-type: none"> ●Data Spring for SNS (SNSのブログ声入力・検索) ●JUIサービス ●MTC融合サービス

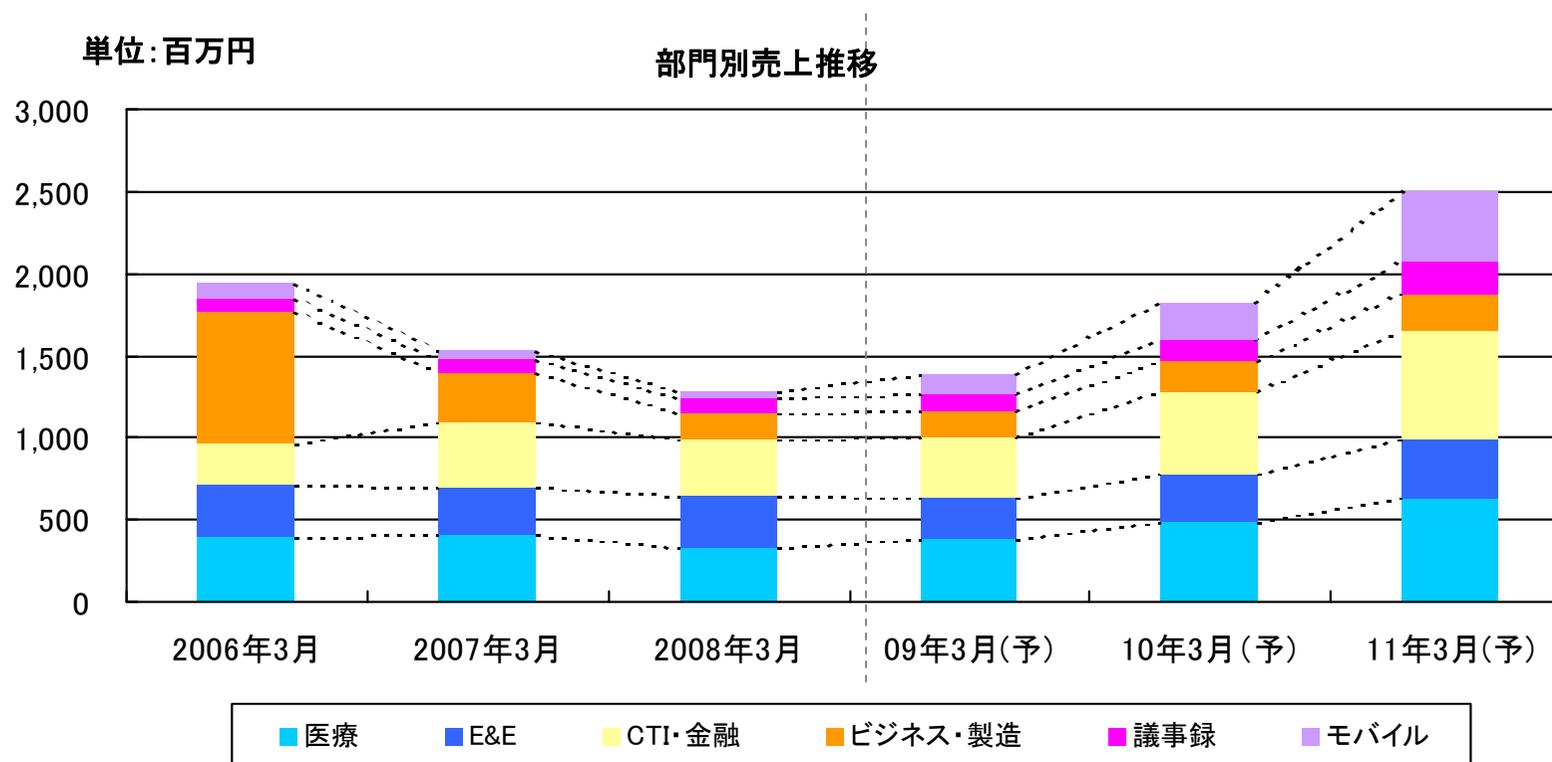
フェーズ1: コアドメインの確立と拡大

■ コアドメインの確立と拡大

- 医療/議事録/コールセンターソリューションからモバイル/教育への拡大
- 売上高年平均成長率25%以上を目指す

■ ソリューション事業に対するライセンス事業、サービス事業の比率の増大

■ 原価率改善、販売管理費の見直しを通じた収益力の向上



モバイル戦略

- 世界初の完全自動でリアルタイムの「音声によるメール作成」サービスのコア技術の多面的な事業展開
 - DSR技術の日本/アジア/世界への展開
 - 「音声によるメール作成」技術のB2B、B2Cへの展開
 - B2B: 営業支援システム
 - B2C: 各種コンテンツサービス
 - HSR(複合型音声認識技術)等のユビキタス環境基盤技術の導入

- モバイル、教育分野向けサービス型ライセンス事業による新たな収益モデルの確立
 - コンテンツサービス事業
 - クライアント端末向けライセンス事業

モバイル事業最新動向

DSRクライアントの搭載、DSRの普及へ

- 2007年8月 富士通製FOMA端末「らくらくフォンIV」に弊社製DSRクライアント搭載
- 2007年11月 ドコモ905iにETSI標準のDSR クライアント搭載(DSRサーバーはオープン)
- 2007年11月 ドコモ端末に向けてのAmiVoice DSRサーバーとスタンドアロン版の販売開始
- 2007年11月 ジョルダン、MTI、駅前探検倶楽部 AmiVoiceDSR利用のサービス開始
- 2008年4月 「らくらくフォンプレミアム」に世界初の「音声メール入力」サービスをドコモが開始(月額210円)

AMIの携帯電話向けコンテンツサービス

- 2007年11月下旬「声ちえき」サービス開始
アドバンスト・メディアの音声認識技術と声紋認証技術の双方を活用し、ユーザーが携帯電話に話した声が、どの有名人(俳優、歌手、アニメキャラクター、スポーツ選手、お笑い芸人など)の声と似ているかを判定できるサービス

- NTTドコモ905i向け i-mode アプリケーション版

月額105円課金

- 一般携帯向け(905i以外ドコモ携帯、AU、Softbank向け) IVR版

ユーザー課金無し、広告モデル

登録者数: 約15万人、 来訪者数: 約100万人
(2008年2月17日現在、ほぼ3ヶ月にて)



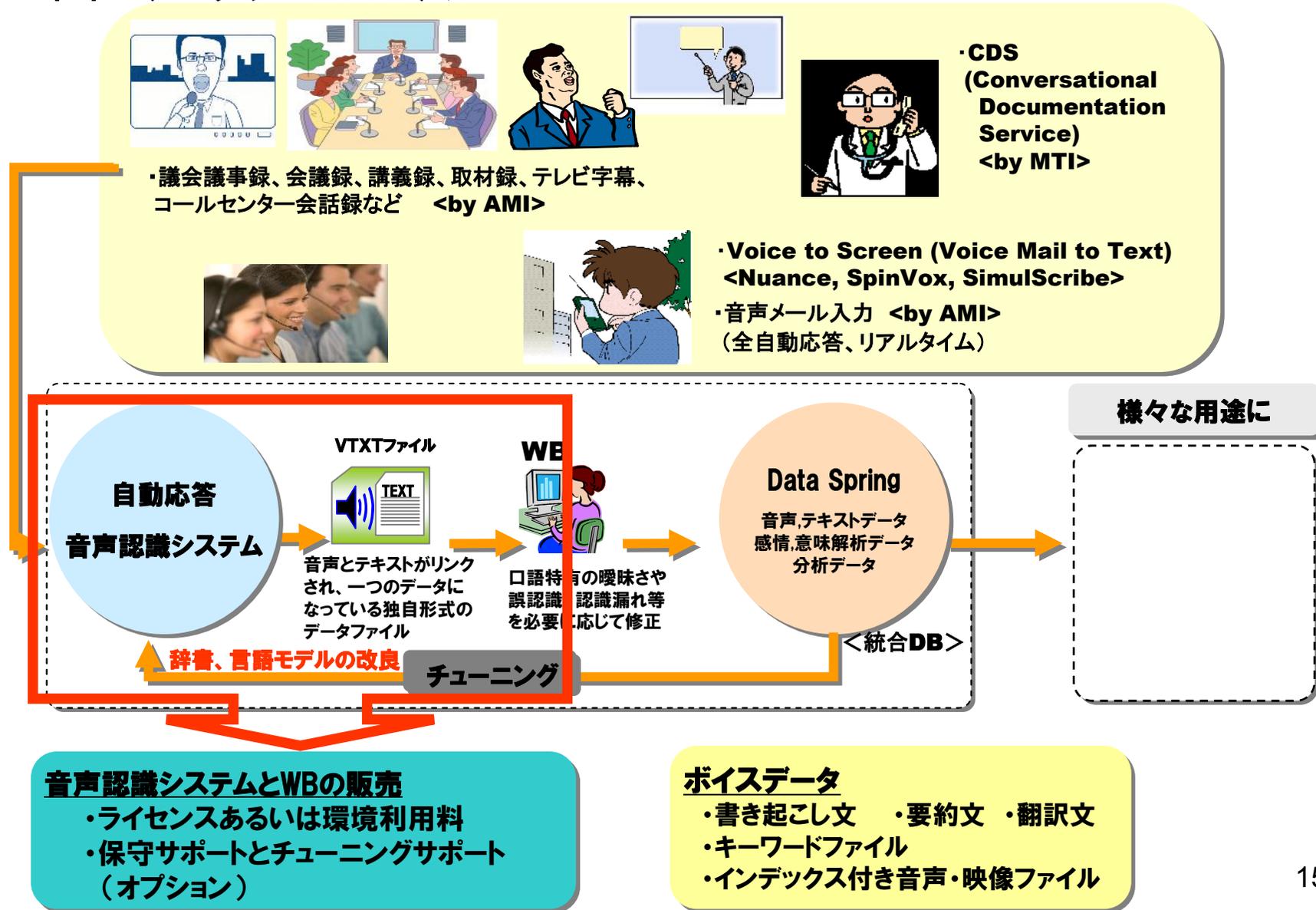
NTTドコモ905i向け声ちえきDX



一般携帯向け声ちえき14

フェーズ3:新しいサービス事業への挑戦

■ボイスデータサービスモデル



各事業部の施策

- 金融・産業分野において、以下の製品によってコアドメインの確立を目指します。
 - 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
 - 営業・業務活動支援ソリューションの拡大
 - 営業活動支援モバイルソリューション
 - 音声認識デジタル情報活用支援ソリューション(SCM,CRM等)

- 2. モバイル、教育・エンターテイメント分野など成長分野において、以下のような新しいビジネスモデル構築を模索してまいります。
 - 「音声によるメール作成」技術のB2B,B2C事業への拡大
 - B2B: 企業向け営業支援システム
 - B2C: 一般消費者向け各種携帯コンテンツによるサービス事業への展開
 - DSR(分散型音声認識技術)、HSR(ハイブリッド型音声認識技術)の深耕
 - 教育分野でのeラーニング向け「英語発音矯正ソフト」を核とした、パートナー連携強化

医療、議事録分野の再強化と新しいビジネスモデルの構築

医療分野

- パッケージ売り強化のための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事業モデル構築
 - ・ 地域密着代理店との連携強化
- 医療ビジネス向けトータルソリューションの強化

議事録分野

- パッケージ売り強化のためのパートナー連携強化
 - ・ 公共団体、医療、教育機関等に強い地域密着代理店との連携強化
 - ・ 民間向けの新しいビジネスモデルでのアプローチ強化