

Mothers

証券コード

3773

**2009年3月期
決算説明会資料 2009年5月19日**



代表取締役社長 長谷川 一行

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。

2009年3月期実績

2009年3月期ハイライト(連結)

4

世界的景気後退の影響を受け、売上は、前期に比べ減少したものの、中期経営計画の忠実な実行により、収益性が改善、営業損失は大幅に減少

<売上・利益の状況>

単位: 百万円

	09年3月期	08年3月期	対前年 比	参考) 08年3月期 (単体)	参考) 対前年 単体比	期首予想	修正予想 (09年2月10日 発表)
売上	1,090	2,668	-59.1%	1,276	-14.6%	1,388	1,100
売上総利益	615	893	-31.1%	354	73.7%	-	-
粗利率	56.4%	33.5%	-	27.7%	-	-	-
営業利益	▲ 595	▲ 1,295	-	▲ 1,177	-	▲ 730	▲ 690
経常利益	▲ 557	▲ 1,337	-	▲ 1,192	-	▲ 735	▲ 680
当期純利益	▲ 527	▲ 3,619	-	▲ 3,675	-	▲ 740	▲ 665

■売上高: 売上高の大幅減の要因は、経営改善計画に基づくグループ会社整理による。音声事業の売上は、世界的金融危機の影響もあり、中核の金融機関向けコールセンタ関連の受注が伸び悩む。医療部門においては **AmiVoice®EX** シリーズが好調に推移

■売上総利益: 「経営改善計画」の実行により大幅に利益率が改善。ソフトウェア償却費の減少に加え、受注プロジェクトの峻別、徹底したプロジェクトの進捗管理により原価率が低減。加えて、教育やモバイル分野におけるライセンス収入比率が増加

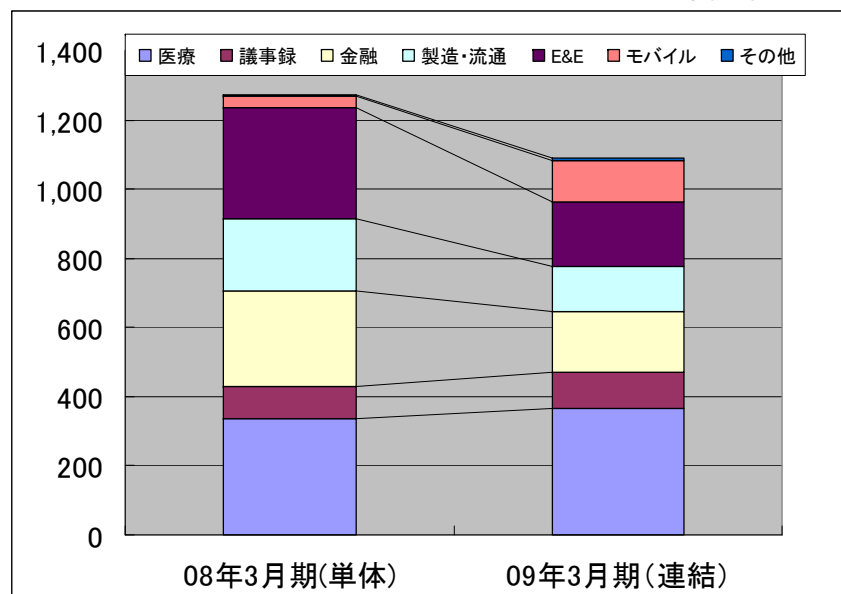
分野別売上実績

5

■ 音声事業分野別売上高推移 単位: 百万円

		09年3月期 (連結)	08年3月期 (単体)	対前年比
プロダクト 事業	医療	471	434	9%
	議事録			
ソリューション 事業	金融	619	842	-26%
	製造・流通			
	E&E			
	モバイル			
合計		1,090	1,276	-15%

単位: 百万円



【実績ハイライト】

全体としては、金融分野において世界的な景気後退の影響を受け、売上高は、対前年比減少

■ プロダクト事業

・医療、議事録ともに売上高は前年を若干上回るペースで着地

・薬事法改正、オンライン請求義務化による手控えの影響を受け調剤薬局向け製品は伸び悩むも、病院、クリニック向け製品は堅調

■ ソリューション事業

・金融ならびにその他産業分野においては、コンプライアンス重視の気運から引き合い案件は多いが、金融危機の影響大きく、見込んでいた案件が受注に至らず

・E&E分野における前年の一過性の機器販売の実績が大きく影響し、前年割れに。但し、ベネッセのeラーニング講座が軌道に乗り、また、外国人向け日本語発音矯正システム開発等新規商材による売上が貢献

・モバイルは「らくらくホン」シリーズに当社DSR(分散型音声認識技術)が継続搭載されライセンス収入が大幅に伸びた

連結損益計算書(P/L)比較

6

(単位:百万円)

ハイライト

	09年3月期	08年3月期	連結比 増減	参考) 08年3月期 (単体)	参考) 単体比 増減
売上	1,090	2,668	▲ 1,578	1,276	▲ 186
原価	475	1,775	▲ 1,300	922	▲ 447
売上総利益	615	893	▲ 278	354	261
販売管理費	1,210	2,186	▲ 976	1,532	▲ 322
研究開発費	179	173	6	173	6
営業利益	▲ 595	▲ 1,295	700	▲ 1,177	582
利益率	-54.6%	-48.5%	-	-92.2%	-
経常利益	▲ 557	▲ 1,337	780	▲ 1,192	635
利益率	-51.1%	-50.1%	-	-93.4%	-
当期純利益	▲ 527	▲ 3,619	3,092	▲ 3,675	3,148
利益率	-48.3%	-135.6%	-	-288.0%	-

・売上高の前年比大幅減の要因は、グループ会社整理によるもの
音声事業の売上高は前年同期比14.6%減

・ライセンス収入増加および仕入、外注費、ソフトウェア償却費など
売上原価低減により売上総利益は大幅に改善

・人件費、地代家賃、支払手数料、販売促進費などの
販売管理費削減効果

◆売上原価の低減(対売上比)

08年3月期 09年3月期

- ・仕入 17.0% → 8.4%
- ・ソフトウェア償却費 19.0% → 7.6%
- ・外注費 16.8% → 7.7%

◆販売管理費の削減

- ・総人件費 前年比19% 減少
- ・地代家賃 前年比21% 減少
- ・支払手数料 前年比26% 減少
- ・販売促進費 前年比41% 減少

連結貸借対照表(B/S)比較

7

(単位:百万円)

ハイライト

	09年3月期末	08年3月期末	連結比 増減	参考) 08年3月期末 (単体)	参考) 単体比 増減
流動資産	1,688	2,137	▲ 449	1,513	175
固定資産	441	580	▲ 139	1,079	▲ 638
資産合計	2,130	2,717	▲ 587	2,593	▲ 463
流動負債	269	609	▲ 340	368	▲ 99
固定負債	8	27	▲ 19	2	6
負債合計	277	637	▲ 360	370	▲ 93
資本金	4,377	4,198	179	4,198	179
純資産合計	1,852	2,080	▲ 228	2,222	▲ 370
負債純資産合計	2,130	2,717	▲ 587	2,593	▲ 463

・グループ会社整理により売掛債権の減少

・グループ会社整理により買掛債務および未払金の減少

・有利子負債はゼロ

・新株予約権の行使による増加(357百万円、資本準備金含む)

連結キャッシュフロー計算書(C/F)比較

8

新株予約権行使による資金調達に加え、償却前営業損失の大幅な減少によって、営業活動によるキャッシュフローが改善、手元流動性を確保

(単位:百万円)

ハイライト

	09年3月期	08年3月期	連結比 増減
営業活動による キャッシュ・フロー	▲ 461	▲ 920	459
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 41	▲ 165	124
財務活動による キャッシュ・フロー	350	887	▲ 537
現金および現金同等物 に係る換算差額	▲ 1	11	▲ 12
現金および現金同等物 の増減額	▲ 153	▲ 187	34
現金および現金同等物 の期末残高	1,384	1,537	▲ 153

・収益改善により償却前の営業損失が大幅に改善

・ソフトウェアの取得、敷金返金、子会社株式売却

・新株予約権の行使(新株発行)による収入(353百万円)

継続企業の前提に関する注記の記載解消について

9



平成21年5月15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 長 谷 川 一 行
(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>

「継続企業の前提に関する注記」の記載解消についてのお知らせ

当社は、平成21年5月15日発表の第12期（平成21年3月期）決算短信発表日において、「継続企業の前提に関する注記」の記載を解消することになりましたので、お知らせいたします。

記

当社は、過去2期連続大幅な営業損失を計上したため、第11期（平成20年3月期）中間決算期以降、「継続企業の前提に関する注記」を記載しておりました。

しかしながら、平成20年5月に「中期経営計画」を策定し、初年度にあたる第12期（平成21年3月期）において「コアドメインの確立と拡大」及び「収益力の向上」を目標に掲げ、各施策を具体的に展開した結果、概ね計画通りに事業が進捗し、第11期（平成20年3月期）に比べて、営業損失が大幅に改善されました。未だ営業損失を解消するにはいたっておりませんが、当面の事業活動を推進する上で必要な資金は既に確保していること等から、「継続企業の前提に関する注記」の記載が不要と判断し、本日公表の決算短信において、同記載を解消しております。

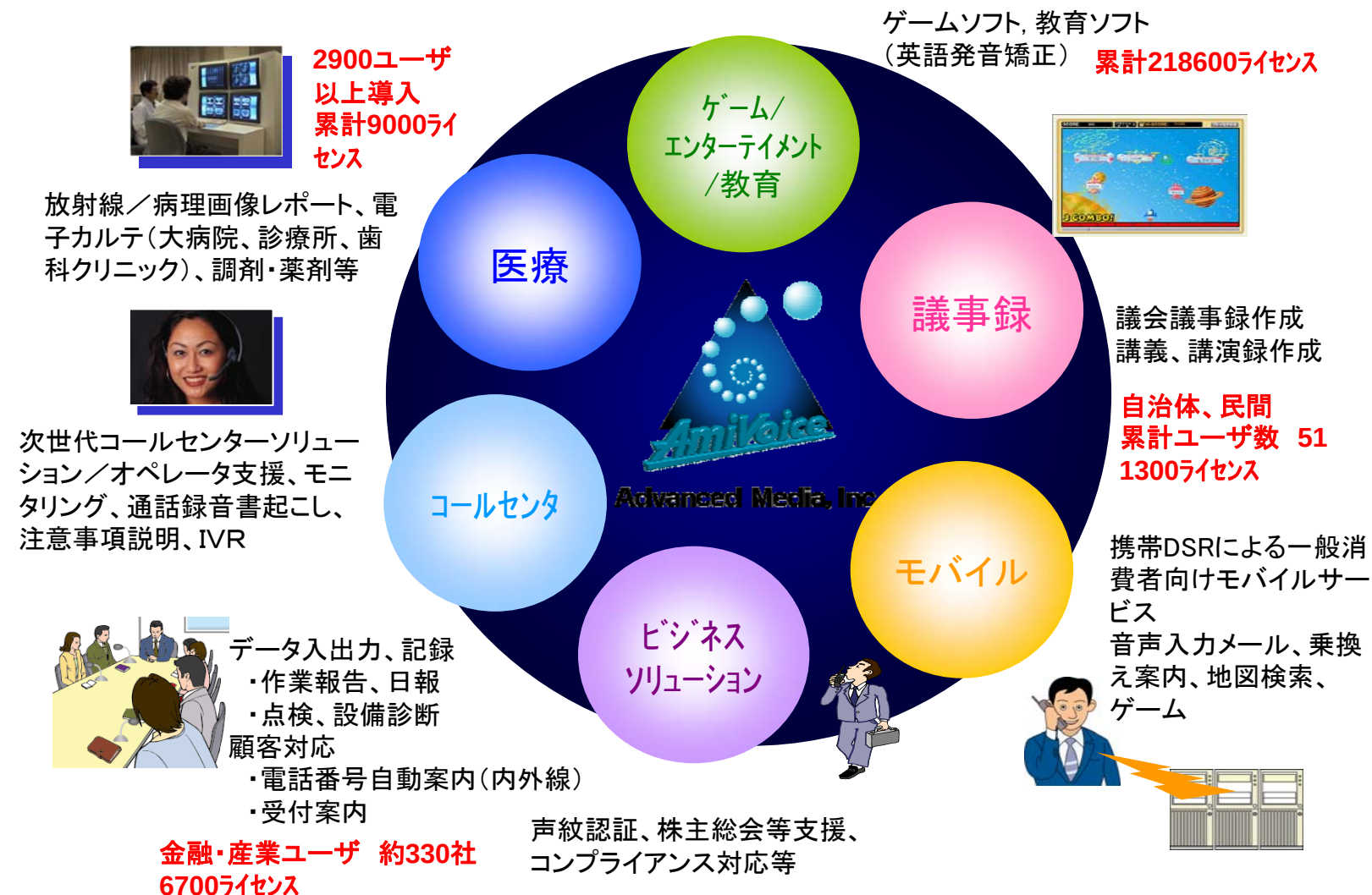
今後も、中期経営計画の着実な実行により、収益力の向上および営業キャッシュ・フローの改善に努めてまいります所存でございます。

株主、取引先などステークホルダーの皆様におかれましては、引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

以 上

分野別概況

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、着実にいろんな場面において、生活の中に浸透しています。



年度概況

- 放射線レポートシステムの大型受注相次ぐ
→トータルソリューションに進展
- 保険金不払対応を契機に大手生保での
診断書入力支援システム受注
- 医療電子カルテ音声入力システムの
個別診療科対応を進める

・「AmiVoice® Ex Opht」

眼科向け(7月発売)

・「AmiVoice® Ex Orthopaedic」

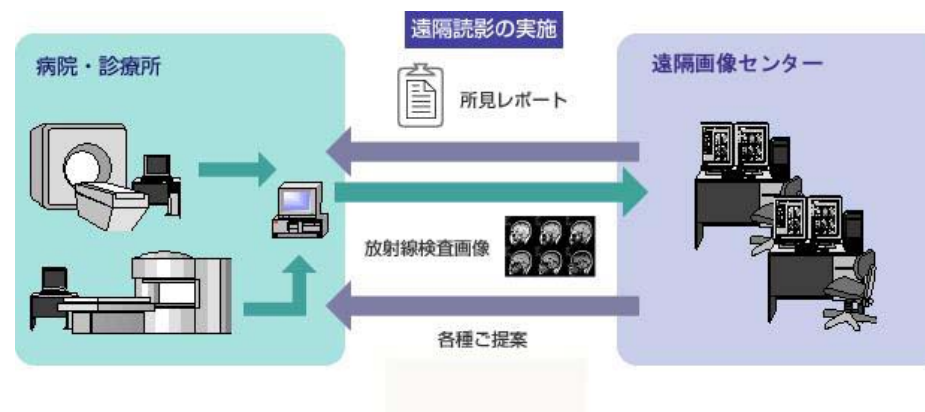
整形外科向け(7月発売)

・「AmiVoice® Ex」シリーズの バージョンアップ (11月発売)

・「AmiVoice® Ex Endoscope」

内視鏡レポート作成用(1月発売)

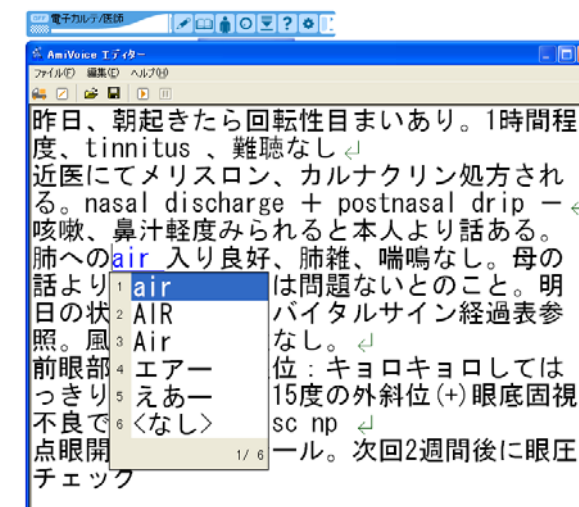
【遠隔読影のイメージ】



【AmiVoice® Ex 使用画面イメージ】



【利用イメージ】



年度概況

➤売上実績は前年度比微増に留まる

➤13期大型案件獲得に向けた営業活動の進展

➤年間導入実績

地方自治体向け議事録5件

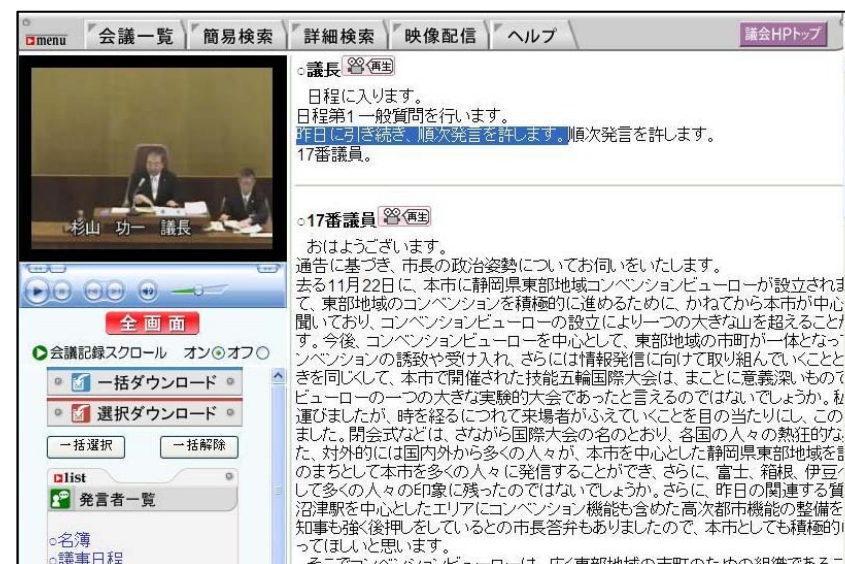
・愛知県豊田市、東京都福生市、福井県敦賀市、

福井県鯖江市、佐賀県佐賀市

民間向け議事録6件

→民間向けの新しいビジネスモデルでの
アプローチ強化

➤映像配信と会議録を連動させた新たな
ソリューションを11月より沼津市議会で展開
→情報公開の質を大幅に向上でき、今後の
引き合いも 期待できるプロジェクト例



【沼津市議会映像配信システム画面イメージ】

年度概況

➤コンプライアンス重視の気運の高まりから引き合いは多く営業案件は積み上がるも、サブプライムローン問題の深刻化による景気低迷の影響を受け、受注遅延が発生

➤コールセンタでのコンプライアンス重視や、サービス強化のニーズは金融以外でも強く、案件を確実に受注に結びつける

例) 日立ハイテクフィールディング、
富士フィルムに導入

➤みずほ情報総研向けに音声認識
保険テンプレートを開発、

例) AIGエジソン生命(09年4月)導入

➤9月にタイ子会社設立
(AMIVOICE THAI.Co., LTD.)

➤パートナー戦略強化

【要約処理前】

おはようございます。
富士フィルムお客様センターでございます。
すみません。
%えっとですね%8ミリビデオカメラ。
はい。
はい。
ハミビデオということではい。
ビデオビデオのハミリのカセットテープですね。
それかDVDに落とすサービスされてるって聞いてるんですが
はい。
はい。
VHSとか。
はい。
はい。
これ今私浜松なんですけども静岡の取り扱い店とってかなり下げて売ってる所からどこまでできるかわかりますでしょうか。
はい。
そうですね。
実際にはお近くのフジカラーの残りのとってる写真店様等ですと
はい。
%で一度で
普通のフジカラーの%その%例えばカタログ見てるんですか。
はいさようございます。
そうですね。
%ええ%。
%ええ%。
持参じゃですねそちらのお店様の方から何回か行なうネット上総合ラボが一ヶ所になるんですね。
ですので乾燥させて窓口処理するよう形になるんですけども。
後窓口ですとかいろいろできると。
ありがとうございます。
はい。
よろしいでしょうか。
はい。
納期とかですね後
わかりました。
はいすみませんです。
はい。
実際のご料金につきましてはお客様の方に一度ご相談ください。
よろしくお願いたします。
とんでもございません。
失礼いたします。
はいはいはい。
わかりました。

【要約処理後】

OP: 富士フィルムお客様センターで。
CU: すみません。8ミリビデオカメラ。
OP: ハミビデオということでは。
OP: ビデオビデオのハミリのカセットテープですね。
CU: それかDVDに落とすサービスされてるって聞いてるんですが。
CU: VHSとか。
CU: これ今私浜松なんですけども静岡の取り扱い店とってかなり下げて売ってる所から どこまでできるかわかりますか。
OP: そうですね。実際にはお近くのフジカラーの残りのとってる写真店様等ですと。普通のフジカラーの例えばカタログ見てるんですか。
OP: 持参じゃですねそちらのお店様の方から何回か行なうネット上総合ラボが一ヶ所になるんですね。ですので乾燥させて窓口処理するよう形になるんですけども。
OP: 後窓口ですとかいろいろできると。
OP: よろしいでしょうか。
OP: 納期とかですね後。実際のご料金につきましてはお客様の方に一度ご相談ください。
CU: わかりました。

【富士フィルムコールセンター
話し言葉要約システムイメージ】

年度概況

➤サービス型ライセンス事業への注力

- ・ベネッセのeラーニング講座「進研ゼミ中学講座+i」中1コースに**AmiVoice®** が採用(4月開始)

- ・中1コースに続き、中2コースでも採用決定(09年4月開始)、順調にライセンスを増やす

➤英語発音矯正システム、継続強化

- ・プラト社「えいご漬け バリಂಗシステム」に採用(6月発売)

- ・アデュー社「UDA式発音PRO」に採用(11月)

➤日本語発音矯正分野での**AmiVoice®**活用を促進

→外国人留学生、外国人労働者向け日本語発音矯正ソフトにも大きな注目、営業強化

- ・早稲田大学と「日本語発音レッスン」システムを共同開発、同大学に導入(3月)



【進研ゼミ中学講座+i画面イメージ】



【日本語発音レッスン画面イメージ】

年度概況

➤音声入力メール

- ・NTTドコモ提供の「音声入力メール」がユーザーから好評を得て順調な立ち上がり
- ・富士通製FOMA端末に当社のDSR(分散型音声認識技術)クライアント搭載
 - 「らくらくホンプレミアム」(4月発売)
 - 「らくらくホンV」(8月発売)
 - 「らくらくホン ベーシックⅡ」(09年4月)
- ・「音声入力メール」がSPOTY2008*を受賞

➤モバイル利用企業向け営業支援システム

例) 東邦薬品営業支援システムMeissa

➤iPhone向け開発強化、同時に自社でサービス提供も開始

- ・11月よりApp STOREにてゲームなどのアプリケーション提供開始、さらに09年4月より「音声認識メール Ver0.9」が無料配信開始

SPOTY 2008

Software Product Of The Year 2008

SPOTY2008 (ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー®)とは

国内で流通している申請されたソフトウェア・プロダクトの中から、年間を通じて最も優秀なソフトウェア・プロダクトを、その年の「ソフトウェア・プロダクト・オブ・ザ・イヤー®」として表彰するもの。



【iPhone音声認識メールVer0.9

画面イメージ】

中期経営計画の進捗と 今後の取り組みについて

～声が価値を生み出すサービス事業と
溢れる声をデータにするサービス事業へ～



Advanced Media, Inc.

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

人が機械に向かって自然に
話しかけ目的がかなう

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(無くてはならないもの)

ビジョンの実現

人中心のANCP*)を実現する

*)ANCP: AmiVoice Natural Communication Platform

	2009年3月期 実績(連結)	当初計画	ご参考) 2008年3月期 実績(単体)
売上高	1,090	1,388	1,276
売上総利益	615	–	354
売上総利益率	56.4%	–	27.8%
営業利益	▲ 595	▲ 730	▲ 1,177
経常利益	▲ 557	▲ 735	▲ 1,192
当期純利益	▲ 527	▲ 740	▲ 3,675

・金融危機や医事法改正などコアドメインの売上に大きく影響を及ぼした厳しい外部環境の中、売上は昨年対比微減

・プロジェクトの峻別、徹底した工数管理、ライセンス収入比率の高まり等により原価率が大幅に改善
→売上総利益率の大幅改善

・固定費の削減により営業赤字を圧縮

当初の想定を上回るペースで収益性の改善を達成

フェーズ1（2008年度～）

コアドメインの確立と拡大

- ①従来の医療、調剤薬局向けに加え、放射線レポート中心に中・大規模病院向け音声入力ソリューション販売が進展
- ②ソリューション分野では金融向けで一部受注繰越などの影響はあったが、産業分野でのコールセンタ導入実績拡大

フェーズ2（2008年度後半～2009年度）

収益力の向上（フェーズ1から継続実行）

- ①プロダクト部門、ソリューション部門の両部門において、ソリューション案件での原価低減施策が奏功
- ②同上両事業部門での案件大型化に伴う、ライセンス収入比率の増加
- ③モバイル、教育分野でのライセンス収入増加

成長分野への挑戦によるコアドメインの拡大と

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

今後の成長分野としてモバイル分野や教育分野に注力

・モバイル：SPOTY2008受賞／教育：「進研ゼミ+i」への採用

モバイル分野や教育分野でのBtoBtoCサービス型ライセンス事業への取組み強化

フェーズ3（2009年度後半～2010年度）

JUI/ANCPビジネス化による売上・収益拡大安定基盤の確立

一般消費者、企業向けのボイスを起点とした双方向インタラクティブサービス事業やボイスデータサービス*事業の導入・展開を行う。

＊）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。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る。

進

渉

今後の注力施策

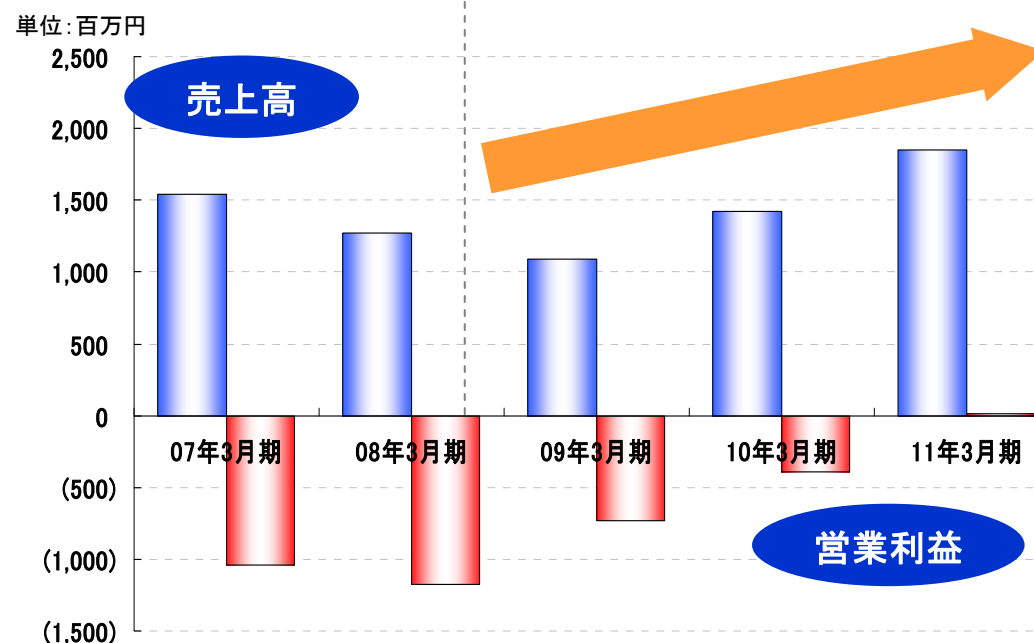
売上高・利益目標

22

単位: 百万円

	2008年3月期 (単体実績*)	2009年3月期 (連結実績)	2010年3月期 (予想)	2011年3月期 (予想)
売上高	1,276	1,090	1,420	1,850
営業利益	(1,177)	(595)	(390)	10
売上成長率	(17.0%)	(14.5%)	30.3%	30.3%

* 子会社3社を清算、売却したため前期は、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。

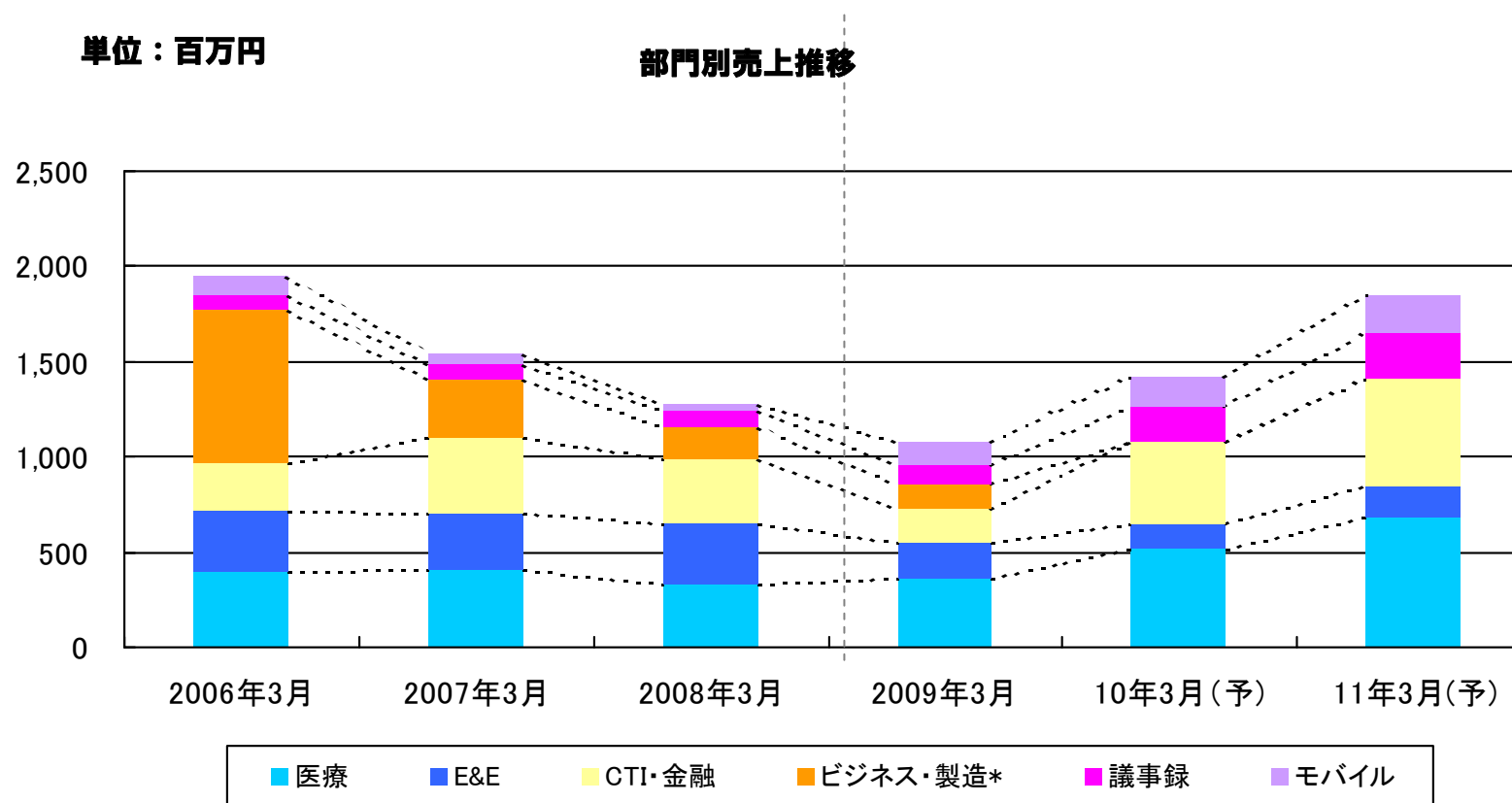


- 当初2009年3月期をスタートとする3年間の売上目標について、経営環境の変化に伴い売上高目標を修正
- 2011年3月期に黒字化達成目標は変わらず

分野別売上高の推移(目標)

23

- 黒字化に向けたさらなる経営努力の継続、収益力の改善
- 新たな収益源の発掘と確立



*2010年3月期以降は「ビジネス・製造」分野を「CTI・金融」分野に統合し「金融・産業」分野とする。

フェーズ2:新たな成長分野の確立

24

医療分野

- パッケージ製品(『AmiVoice® EX』シリーズ)販売拡大のためのパートナー連携強化
- 医療ビジネス向けトータルソリューション強化
- 新たな販売チャネル・手法の獲得

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
- 営業・業務活動支援ソリューションの拡大

モバイル分野

- 「音声入力メール」技術の適用拡大
- 企業向け営業支援システムおよ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

エンターテインメント&教育分野

- 「英語発音矯正ソフト」を核としたeラーニング型サービスの拡大
- 外国人向け日本語発音矯正分野におけるサービス確立と拡販
- 上記施策実行のためのパートナー連携強化

第2フェーズは、
音声によるコミュニケーションを機械のみで実現し、収益を上げるビジネスを対象



第3フェーズは、
JUIの源泉はあくまでも「人が機械に向かい自然に話しかけて目的が適う」(人中心の音声インタフェース)ということで共通であるが、機械の行った音声認識の間違いを人が探し出し修正し、高精度の結果を出すことで収益を稼ぐビジネスに拡大し、第2フェーズの構造に付加する。

■具体的にはボイスデータサービスを医療分野、議事録分野、コールセンター分野、モバイル分野などに導入、展開し、安定成長の収益モデル基盤とする。

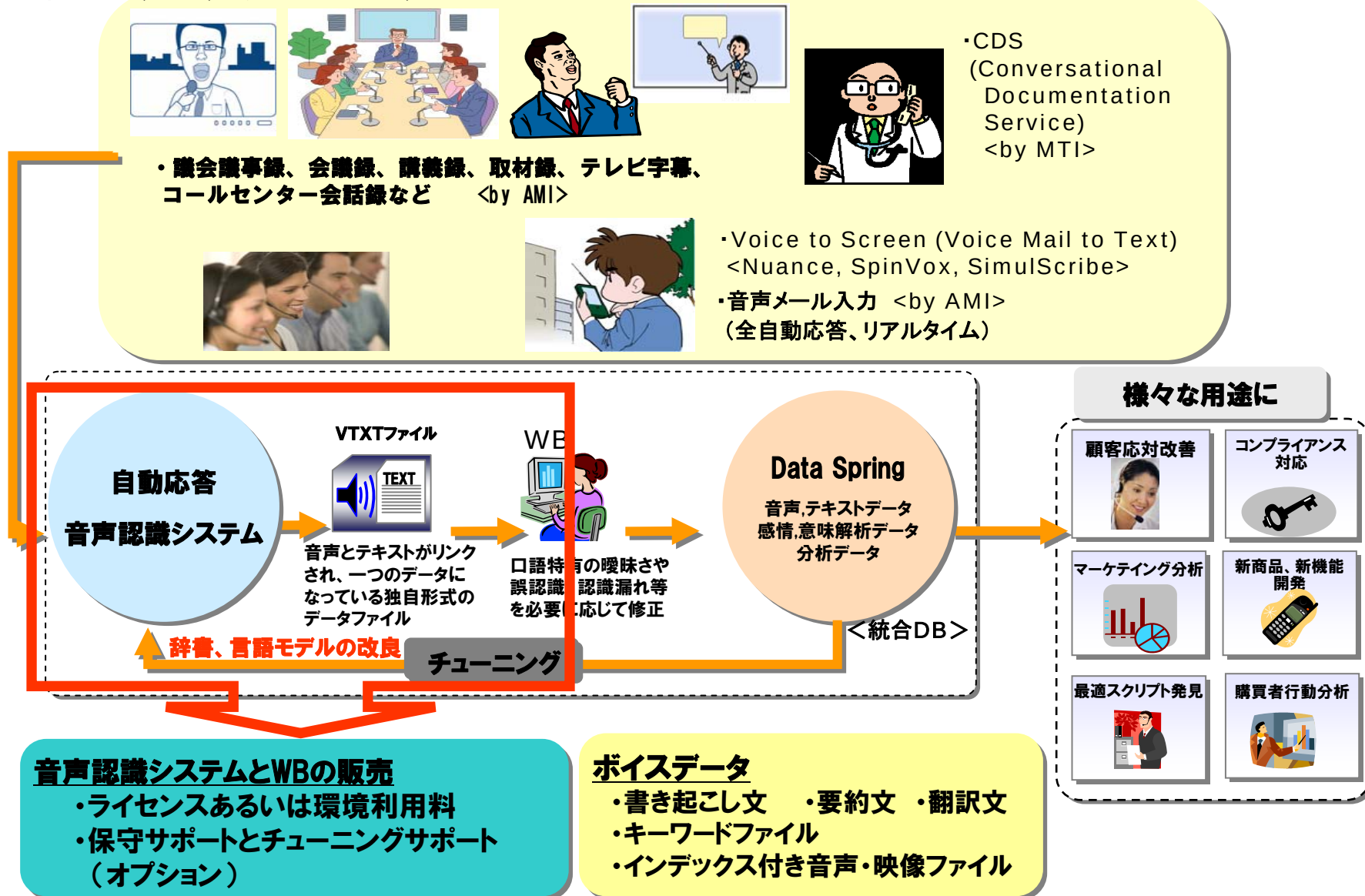
■これはJUIサービスを提供するシステム環境(プラットフォーム)の使用料徴収モデルであり、Paas (Platform as a service)である。

⇔ JUIを表出するANCP(AmiVoice Natural Communication Platform)の使用料の徴収サービス

フェーズ3:新しいサービス事業への挑戦

26

■ボイスデータサービスモデル



お問合せは

株式会社アドバンスト・メディア

経営企画部 IRグループ まで

TEL:03-5958-1031

FAX:03-5958-1032