

Mothers

証券コード

3773



株式会社アドバンスト・メディア 平成22年3月期 決算説明資料

平成22年5月18日

＜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。

第13期事業概況

代表取締役社長 長谷川一行

1. 平成22年3月期実績

1-1. 平成22年3月期 売上・利益の状況（連結）

5

「中期経営計画」に基づき、「収益力の向上」ならびに「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」をテーマに、各施策を実施し前年度と比較し売上高を伸ばし、損失を縮小いたしました。

単位：百万円

	平成22年3月期	平成21年3月期	対前年増減額	対前年比	期首通期予想
売上	1,247	1,090	157	14.4%	1,420
売上総利益	743	615	128	20.8%	—
粗利率	59.5%	56.4%	—	—	—
営業利益	▲356	▲595	239	-40.1%	▲390
経常利益	▲304	▲557	253	-45.4%	▲395
当期純利益	▲242	▲527	285	-54.0%	▲398

■売上高：コアドメインのひとつである医療分野において、オンライン請求義務化等に起因する新規投資手控えの影響を受け、主力商品の販売が落ち込みました。一方、議事録分野、金融・製造分野、教育・エンターテインメント分野、モバイル分野の各分野については、当初計画通りにほぼ推移いたしました。

■損益：「収益力向上」施策の継続実施により、当初計画以上の売上高総利益や営業損失の改善が進みました。

第4四半期については、四半期ベースではありますが営業利益を創出する事ができました。

当期の当社グループの状況から「継続企業の前提に関する重要事象等」は、今回の決算から解消したと判断いたしました。会計監査人からも、同判断に対し適正な意見を頂いております。

1-2. 分野別売上実績

■ 分野別売上高推移

単位：百万円

		平成22年 3月期	平成21年 3月期	対前年 増減比
プロダクト 事業部	医療	493	471	4.6%
	議事録			
ソリューション 事業部	金融・製造	690	603	14.4%
	教育			
	モバイル			
合計		1,247	1,090	14.4%

金融・製造分野、議事録分野が、前年度から大きく売上を伸ばし全体を牽引

■ プロダクト事業

・医療分野においては、オンライン請求義務化等に起因する新規投資手控えの影響を受け、主力商品の販売が落ち込み対前年を下回りました。

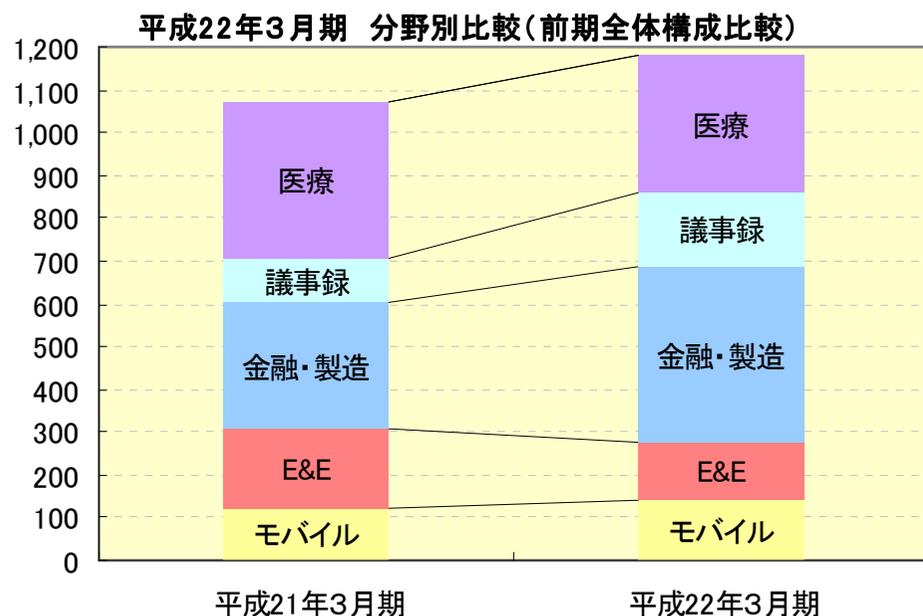
・議事録分野においては、東京都議会での全12委員会一括導入や神奈川県議会などの大型案件の獲得に成功、対前年から大きく売上を伸ばしました。

■ ソリューション事業

・金融・製造分野においては、有力な開発パートナーとの連携の効果が始め大手金融機関や大手企業での導入が進み対前年から大きく売上を伸ばしました。

・教育分野においては、株式会社ベネッセコーポレーションの提供する次世代型通信講座「進研ゼミ+」中1コース、中2コースにも拡大採用され、今期では中3コースの採用も開始されます。

・モバイル分野においては、富士通株式会社製FOMA®端末「らくらくホン」シリーズへのライセンス収入に加え、米アップル社製携帯電話iPhone向け「音声認識メールVer1.0」の有償販売の開始、スマートフォン向けのライセンス提供およびASP提供を推進いたしました。



1-3. 連結損益計算書 (P/L) 比較

(単位：百万円)

	平成22年 3月期	平成21年 3月期	対前年 増減額	対前年比
売上	1,247	1,090	157	14.4%
原価	504	475	29	6.1%
売上総利益	743	615	128	20.8%
利益率	59.5%	56.4%	—	—
販売管理費	1,099	1,210	▲111	-9.1%
研究開発費	179	179	0	0%
営業利益	▲356	▲595	239	-40.1%
利益率	-28.5%	-54.5%	—	—
経常利益	▲304	▲557	253	-45.4%
利益率	-24.3%	-51.1%	—	—
当期純利益	▲242	▲527	285	-54.0%
利益率	-19.4%	-48.3%	—	—

売上は、前年同期比14.4%増加

金融・製造分野の案件大型化、教育・エンターテインメント分野、モバイル分野でのライセンス収入の増加により売上高総利益率は改善

人件費、支払手数料抑制、研究開発費の選別などにより販売管理費削減

持分法適用会社の投資利益

仕入債務の債務免除益計上

1-4. 連結貸借対照表 (B/S) 比較

(単位：百万円)

	平成22年 3月期末	平成21年 3月期末	増減
流動資産	1,760	1,688	72
固定資産	574	441	133
資産合計	2,334	2,130	204
流動負債	296	269	27
固定負債	6	8	▲2
負債合計	302	277	25
資本金	4,585	4,377	208
純資産合計	2,031	1,852	179
負債純資産合計	2,334	2,130	204

有価証券、売掛金、仕掛品の増加

投資有価証券取得による増加

保守関連の前受金の増加

有利子負債ゼロ

新株予約権の行使による増加
(409百万円、資本準備金含む)

1-5. 連結キャッシュフロー計算書 (C/F) 比較

(単位：百万円)

	平成22年3月期	平成21年3月期	対前年増減
営業活動による キャッシュ・フロー	▲197	▲461	264
投資活動による キャッシュ・フロー	▲363	▲41	▲322
財務活動による キャッシュ・フロー	404	350	54
現金および現金同等物 に係る換算差額	▲8	▲0	▲8
現金および現金同等物 の増減額	▲166	▲153	▲13
現金および現金同等物 の期末残高	1,218	1,384	▲166

収益改善に加え、売掛金の回収、仕入、未払金の減少による支払負担の軽減

投資有価証券の取得による増加

新株予約権の行使（新株発行）による

参考) (投資) 有価証券取得残高 350百万円

1-6. 「経営改善計画」「中期経営計画」策定の背景¹⁰

時期	現象	施策
平成18年3月期 から 平成20年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ■販売不振 ■高コスト構造 ■経営資源分散 (グループ戦略) 	<ul style="list-style-type: none"> ●2期連続売上高減少 ●3期連続純損失計上
平成20年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ■経営改善計画 策定と実行 (平成19年9月28日) 	<ul style="list-style-type: none"> ●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
平成21年3月期 から 平成23年3月期	<ul style="list-style-type: none"> ■中期経営計画 策定と実行 (平成20年5月15日) 	<ul style="list-style-type: none"> ●安定した売上ベース確立 ●売上拡大成長戦略 ●収益力改善

1-7. 各施策による数値推移（音声事業）

		第13期 平成22年3月期		第12期 平成21年3月期	第11期 平成20年3月期
		実績	当初予算	実績	実績
【施策①】 音声事業への集中 赤字の削減	当期純損失 (単位：百万円)	▲242	▲398	▲527	▲3,675
【施策②】 売上高総利益率の改善	売上高総利益率	59.5%	54.0%	56.3%	27.8%
【施策③】 販売管理費削減 営業利益率改善	営業利益率	▲28.5%	▲27.4%	▲54.5%	▲92.2%
【施策④】 販売戦略見直し 売上の確保	売上高 (単位：百万円)	1,247	1,420	1,090	1,276

- 「経営改善計画」「中期経営計画」の継続実施により、赤字の削減は計画を上回って達成
- 「売上高総利益率」「営業利益率」の改善についても順調
- 「売上高」については、景気後退の影響を強く受け、当初目標に達せず。但し、音声認識認知度向上や、企業のIT投資意欲の回復基調を受け今後改善予定

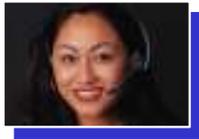
2. 分野別概況

AmiVoice®は、この1年間で20万ライセンス以上の利用増加。
一般消費者、企業で実用化が加速！



3,150ユーザ以上導入
累計10,800ライセンス

- 放射線／病理画像レポート
- 電子カルテ
 - ・大病院 ・診療所
 - ・歯科クリニック
 - ・調剤・薬剤等



- 次世代コールセンタソリューション
 - ・オペレータ支援 ・モニタリング
 - ・通話録音書起こし ・注意事項説明
 - ・IVR



- データ入出力、記録
 - ・作業報告、日報
 - ・点検、設備診断
- 顧客対応
 - ・電話番号自動案内（内外線）
 - ・受付案内

金融・産業ユーザ 約350社 7,400ライセンス

- 声紋認証
- コンプライアンス対応等
- 株主総会等支援等



- 教育ソフト（英語発音矯正）
- ゲームソフト

累計280,500ライセンス

教育/
エンタテインメント/
ゲーム

医療

議事録

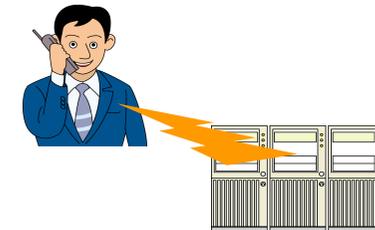
- 議会議事録作成
- 講義、講演録作成

自治体・民間、累計60施設
累計1,375ライセンス

AmiVoice
Advanced Media, Inc.

コールセンタ

モバイル



ビジネス
ソリューション

- 携帯DSRによる一般消費者向け
モバイルサービス
 - ・音声入力メール ・乗換え案内
 - ・音声入力付箋 ・地図検索
 - ・ゲーム

平成22年3月期ハイライト

■フィルムレス加算の影響もあり放射線レポートシステム受注堅調

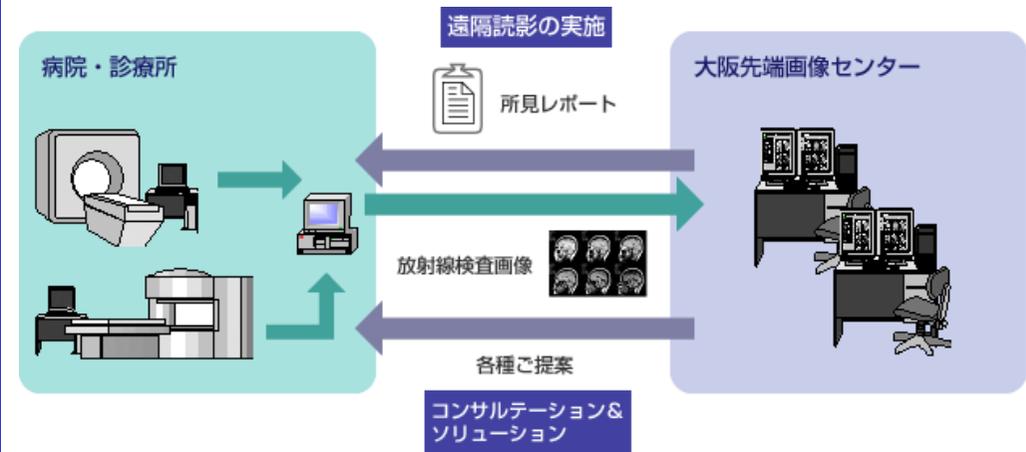
- ・ 145病院、367ライセンス
- ・ 大阪大学医学部附属病院
- ・ 東京慈恵会医科大学附属青戸病院
- ・ 防衛医科大学附属病院
- ・ 国立病院機構新潟病院
- ・ 東京女子医科大学病院
- ・ 昭和大学藤が丘病院
- ・ 国立病院機構相模原病院 他

■遠隔読影システムは、医療VDSの可能性を暗示

■オンライン請求義務化等の影響受け診療所向け、調剤薬局向けシステムは伸び悩み

■大手医薬品卸売企業への「音声認識薬歴作成支援システム」のOEM供給開始

遠隔読影システム



調剤薬局内での薬歴作成



平成22年3月期ハイライト

■東京都議会全12委員会での一括導入という大型案件獲得もあり、売上好調

- ・ 議事録VDS取組みへの第1ステップ

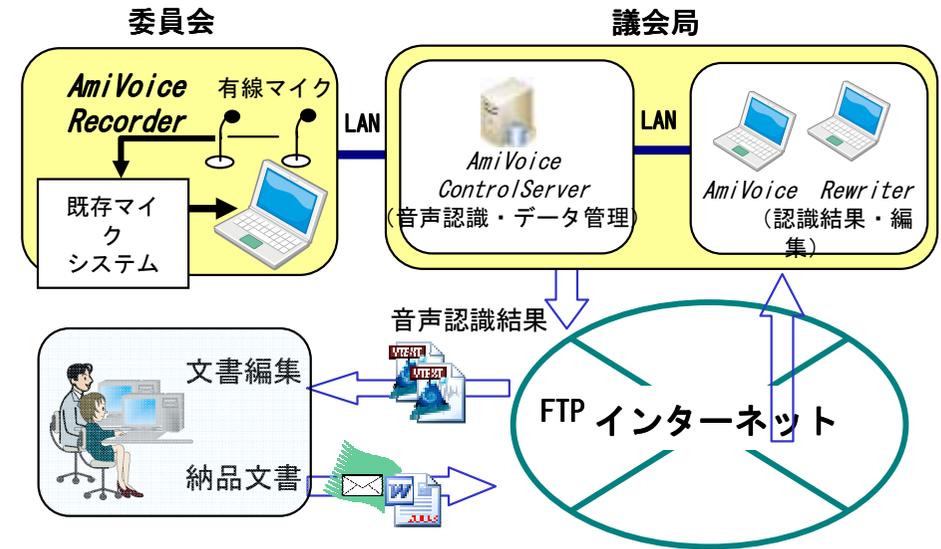
■地方自治体向け主な受注実績

- ・ 神奈川県庁
- ・ 神奈川県箱根町
- ・ 福井県大野市
- ・ 広島県庄原市
- ・ 石川県津幡町
- ・ 福岡県志免町
- ・ 神奈川県寒川町

■地方自治体以外の主な受注実績

- ・ 株式会社東京証券取引所
- ・ 福島県民共済生活協同組合
- ・ 社団法人日本鉄道施設協会

東京都議会 議事録作成システム



東京証券取引所 記者会見 議事録作成



- ・ 東京証券取引所では「取締役会」の議事録作成にも利用

平成22年3月期ハイライト

■金融・製造分野、コールセンタ、データエントリなど、新規投資回復で売上目標をほぼ達成

- ・ モバイルによる「音声認証」や音声認識による「業務日報の入力」が顕在化

■みずほ情報総研など、有力パートナー連携が具体的効果

- ・ AIGエジソン生命保険での本導入開始

■新しい取組として、「自動音声応答システム（IVR）」受注に成功

- ・ テーマパーク向け/大手キャリア向け

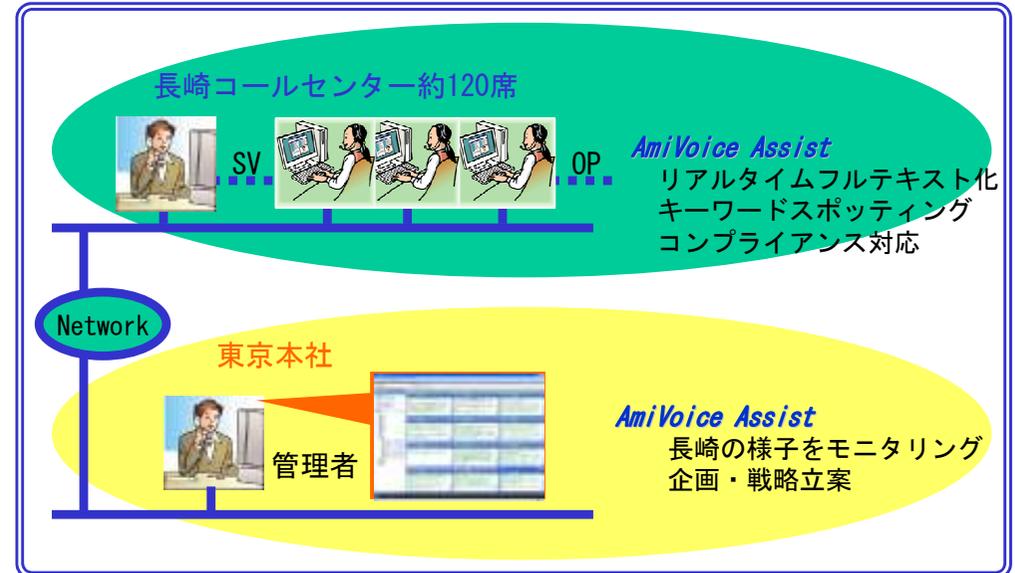
IVR : Interactive Voice Response

■音声認識を活用したコールセンタ向け音声統合ソリューション

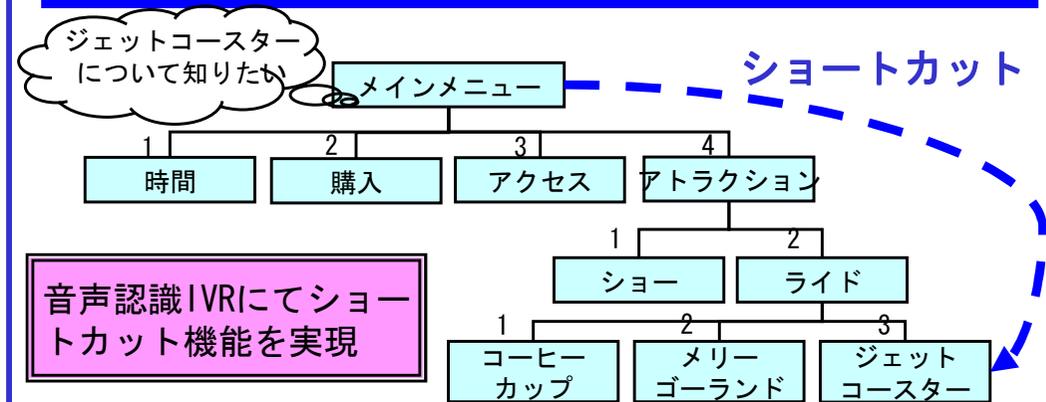
『AmiVoice® Communication Suite』を開発

- ・ 初導入は株式会社ニチイ学館

AIGエジソン生命



音声認識IVRの機能



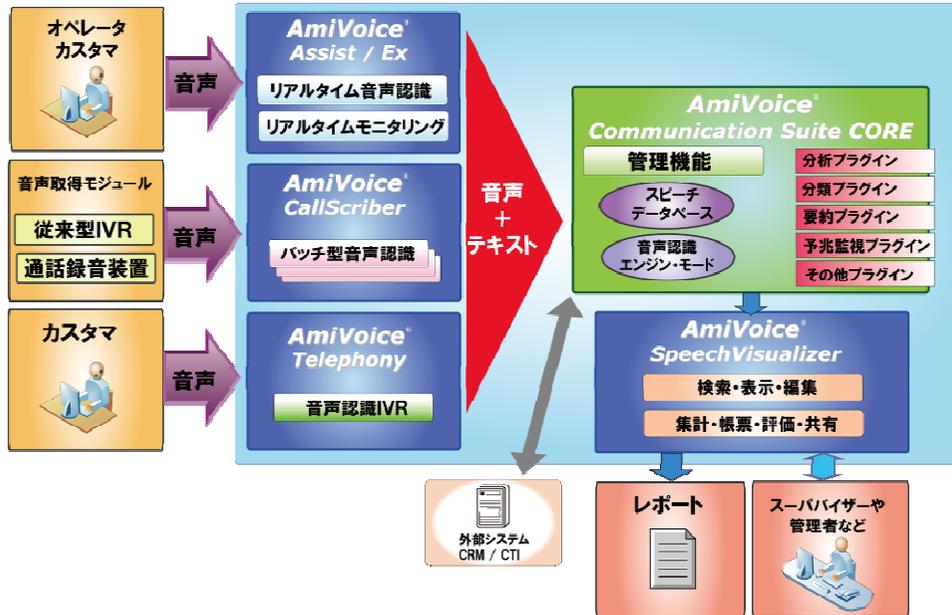
- ジェットコースターのガイダンスに行き着くまで
 <従来型IVR> メインメニューより『4』→『2』→『3』をプッシュ
 <音声認識IVR> メインメニューにて『ジェットコースター』と発話

AmiVoice Communication Suite

音声認識技術: **AmiVoice**をコアに、音声/テキストデータを
閲覧・応用・活用する為の様々な機能をと搭載。
プラグイン機能により、新たな機能を容易に拡張可能!

AmiVoice Communication Suite

製品構成イメージ



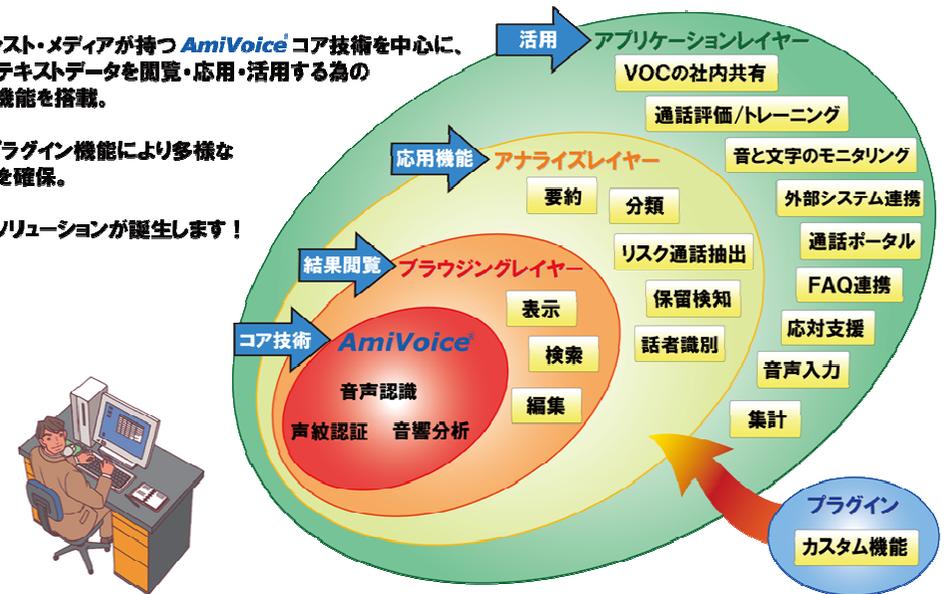
AmiVoice Communication Suite

音声認識技術をベースにした音声統合ソリューション

アドバンス・メディアが持つ **AmiVoice** コア技術を中心に、音声/テキストデータを閲覧・応用・活用する為の様々な機能を搭載。

また、プラグイン機能により多様な拡張性を確保。

新たなソリューションが誕生します!



2-5. 教育/エンターテインメント分野・モバイル分野¹⁸

平成22年3月期ハイライト

■ベネッセ提供の次世代型通信教育講座「進研ゼミ+i」中1コースに加えて、中2コースにも拡大採用。さらに中3コースにも採用が決定。

■一般向け英語発音矯正ソフト

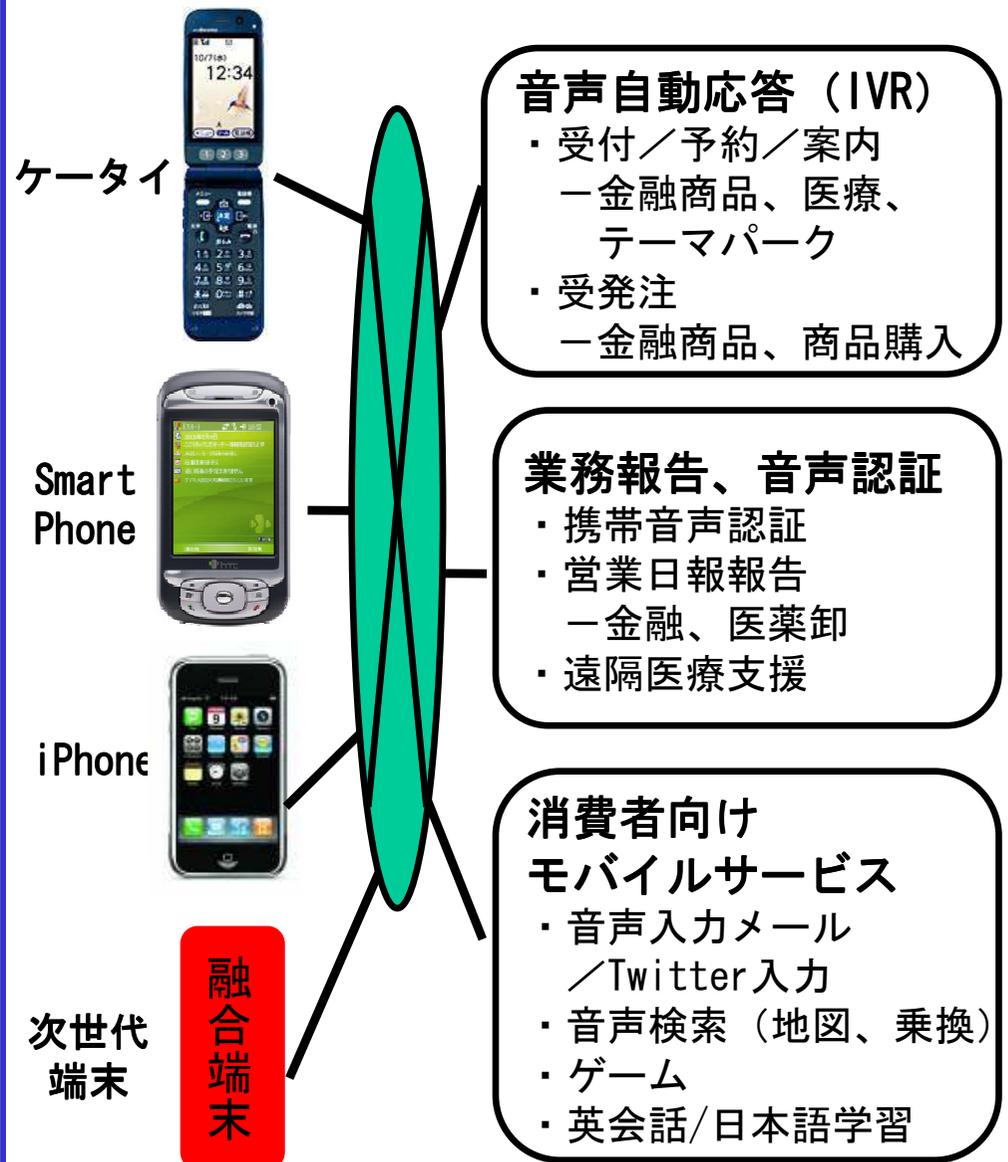
「AmiVoice® CALL Lite-pronunciation-」を新発売

■米アップル社製iPhone向け取組強化

- ・「音声認識メールV1.0」有償販売開始
- ・ミニブログ「Twitter」対応開始
- ・「音声認識メール」製品強化。
スタンドアロン版を製品系列に
- ・「音声認証機能」「営業日報」に対応

■富士通製FOMA®端末「らくらくホン」シリーズへの当社DSRクライアント搭載
DSR: Distributed Speech Recognition
分散型音声認識技術

携帯、スマートフォン、iPhoneを
音声認識インタフェースの中核へ



中期経営計画の進捗と 今後の取り組みについて

代表取締役会長 鈴木清幸

1. 中期経営計画の進捗

フェーズ1(2008年度～)

コアドメインの確立と拡大

- 医療分野における中・大規模病院向け音声入力ソリューション販売の進展
(放射線科レポート作成向け中心)
- 金融・流通業界を中核としたコールセンタ向け音声ソリューション導入拡大

医療系ソリューション案件
への取り組み

コールセンタ向け営業の
基盤作り(有力パートナー
とのリレーション構築)

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)

- 受託案件におけるセミパッケージ化製品導入による利益率向上
- 大型案件化に伴う、ライセンス収入比率の増加

Communication Suite開発
都庁案件等大型案件進捗

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
- B2B2Cにおけるサービス型ライセンス事業への取り組み
(ベネッセ様向け『進研ゼミ+i』モデルの展開)

iPhone、スマートフォン向
け取り組み強化

ベネッセ案件によるサービ
ス型ライセンスモデルの
確立

フェーズ3(2009年度後半～2010年度)

音声認識プラットフォーム化による売上・収益拡大安定基盤の確立

■一般消費者、企業向けの『ボイスデータサービス』事業の導入・展開

※「ボイスデータサービス」とは

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その結果を人が確認・修正し、高精度のデータを迅速に作成する。

声が価値を生み出すサービス事業

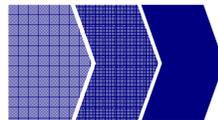
★教育・エンタメコンテンツサービス

★音声入力メールサービス

★モバイルサービス(ボイステキストサービス、Twitterサービス、Voice Mail to Textサービス)

溢れる声をデータにするサービス事業

★ボイスデータサービス



医療・会議録・コールセンター・モバイル等の分野における音声による文章記録サービス。サイバークラウドサービスに利用される。

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

KEY SUCCESS FACTORS(目的)

第13期トピックス(手段)

①既存ソリューションとプロダクトの拡販

- ・サービス型保守とアクティブ営業の導入
(パートナー企業との連携による)

ニチイ学館との資本・業務提携

②ソリューション開発を経て新たな ライセンス販売に繋げる構造の確立

- ・開発力の向上と組織能力の向上

みずほ情報総研との関係強化

保険業界向け「音声認識保険テンプレート」

③サービス型ライセンスビジネスの追加

iPhone向け取組強化

- ・「音声認識メール」「Twitter」対応
- ・「音声認証」「営業日報対応」

④DSR利用料徴収ビジネスの追加

- ・携帯端末、iPhone、スマートフォン等

東京都全12委員会一括導入

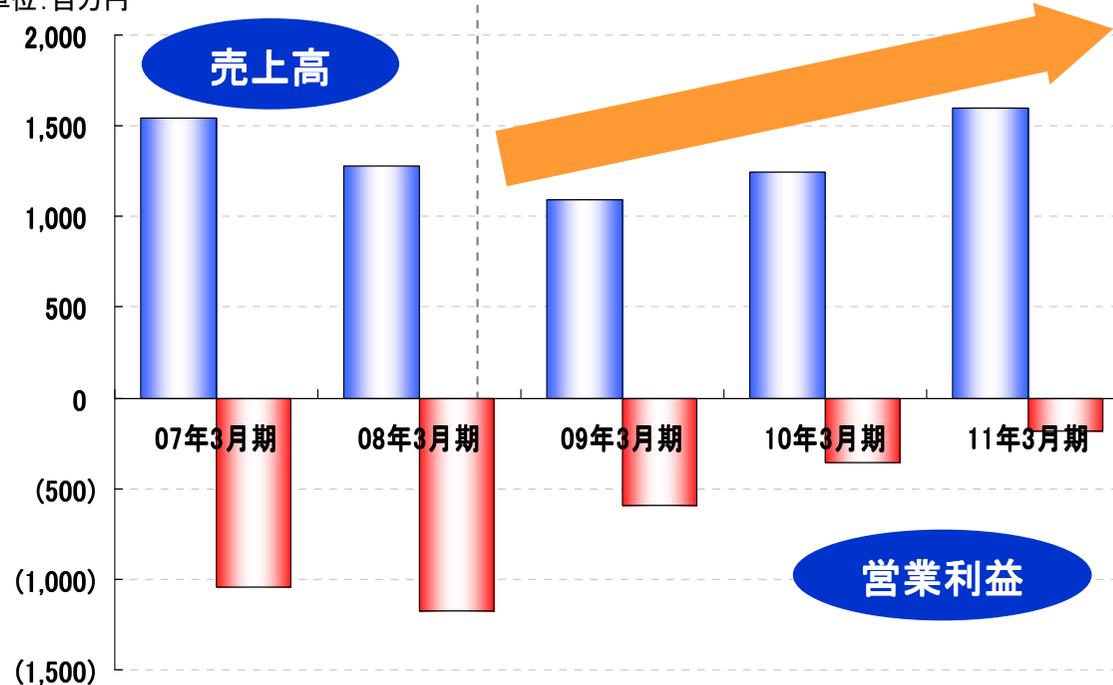
⑤ボイスデータサービスの導入と展開

1-3. 売上高・損益目標

	2008年3月期 (単体実績*)	2009年3月期 (連結実績)	2010年3月期 (連結実績)	2011年3月期 (予想)
売上高	1,276	1,090	1,247	1,600
営業利益	▲1,177	▲595	▲356	▲185
売上成長率	▲17.0%	14.5%	14.4%	28.3%

*子会社3社を清算、売却したため前々期は、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。

単位: 百万円



- 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月期も赤字継続だが、確実な売上伸長構造の構築を優先

2. 今後のビジネス展開

ソフトコミュニケーション

人が機械に合わせ操作するのではなく、人が自然にその意思を機械に伝達できる世界を「ソフトコミュニケーション」と定義します。その「ソフトコミュニケーション」の実現が基本方針です。

ソフトコミュニケーション時代への第1ステップ(SCE1)

声
が
価値を
生み出す
サービス事業

- ソリューション開発・販売からプロダクト開発・販売＋高付加価値能動型保守サービスの展開
- サービス型ライセンスビジネス
- DSRクライアント&サーバ使用料徴収ビジネス

中計の3年目



SCE1年目

ソフトコミュニケーション時代への第2ステップ(SCE2)

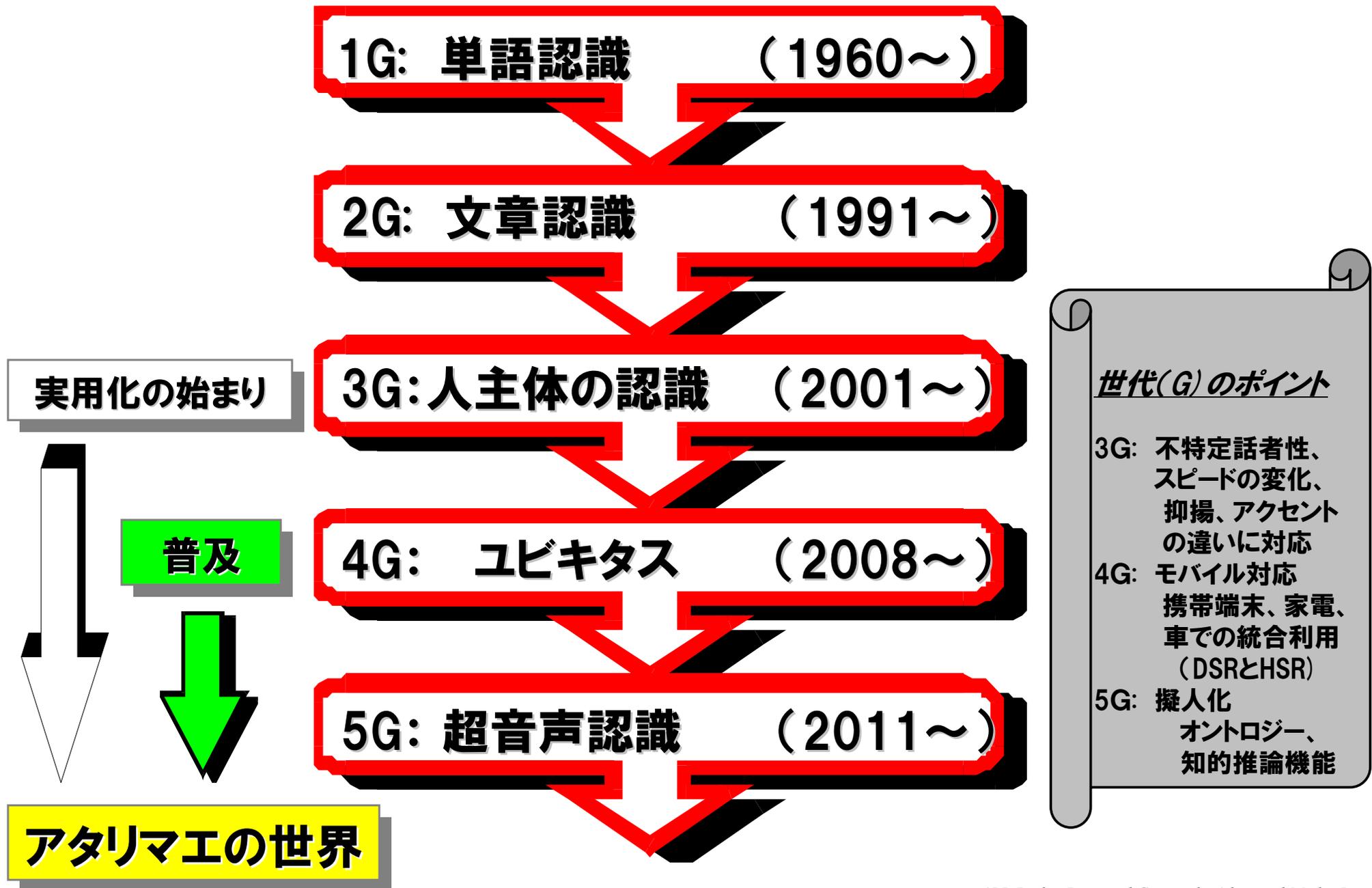
溢れる声
を
データにする
サービス事業

- ボイスデータサービス(VDS)事業
- 電子カルテVDS、議事録VDS、CRM-VDS、モバイル記録VDSなど

ソフトコミュニケーション時代への第3ステップ(SCE3)

第5世代の音声認識技術(擬人化)をベースとしたHCIの世界へ!

グローバル化



■ボイスデータサービスモデル



議会議事録、会議録、講義録、取材録、テレビ字幕、コールセンター会話録など

様々な用途に

顧客対応改善

コンプライアンス対応

マーケティング分析

新商品、新機能開発

最適スクリプト発見

購買者行動分析

自動応答
音声認識システム

VTXTファイル



音声とテキストがリンクされ、一つのデータになっている独自形式のデータファイル

WB



口語特有の曖昧さや誤認識、認識漏れ等を必要に応じて修正

Data Spring

音声、テキストデータ
感情、意味解析データ
分析データ

<統合DB>

辞書、言語モデルの改良

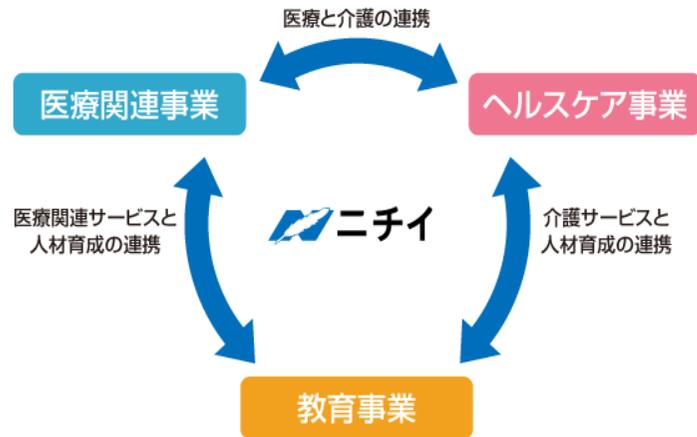
チューニング

ボイスデータサービス(VDS) 事業

- ・環境利用料の徴収 (Paas)
- ・環境の販売と保守・チューニング料徴収 (従来型)

ボイスデータ

- ・書き起こし文
- ・要約文
- ・翻訳文
- ・キーワードファイル
- ・インデックス付き音声・映像ファイル



ニチイの持つ専門知識と
人を中心にした「人間力」



【サイバークラーク研究所】



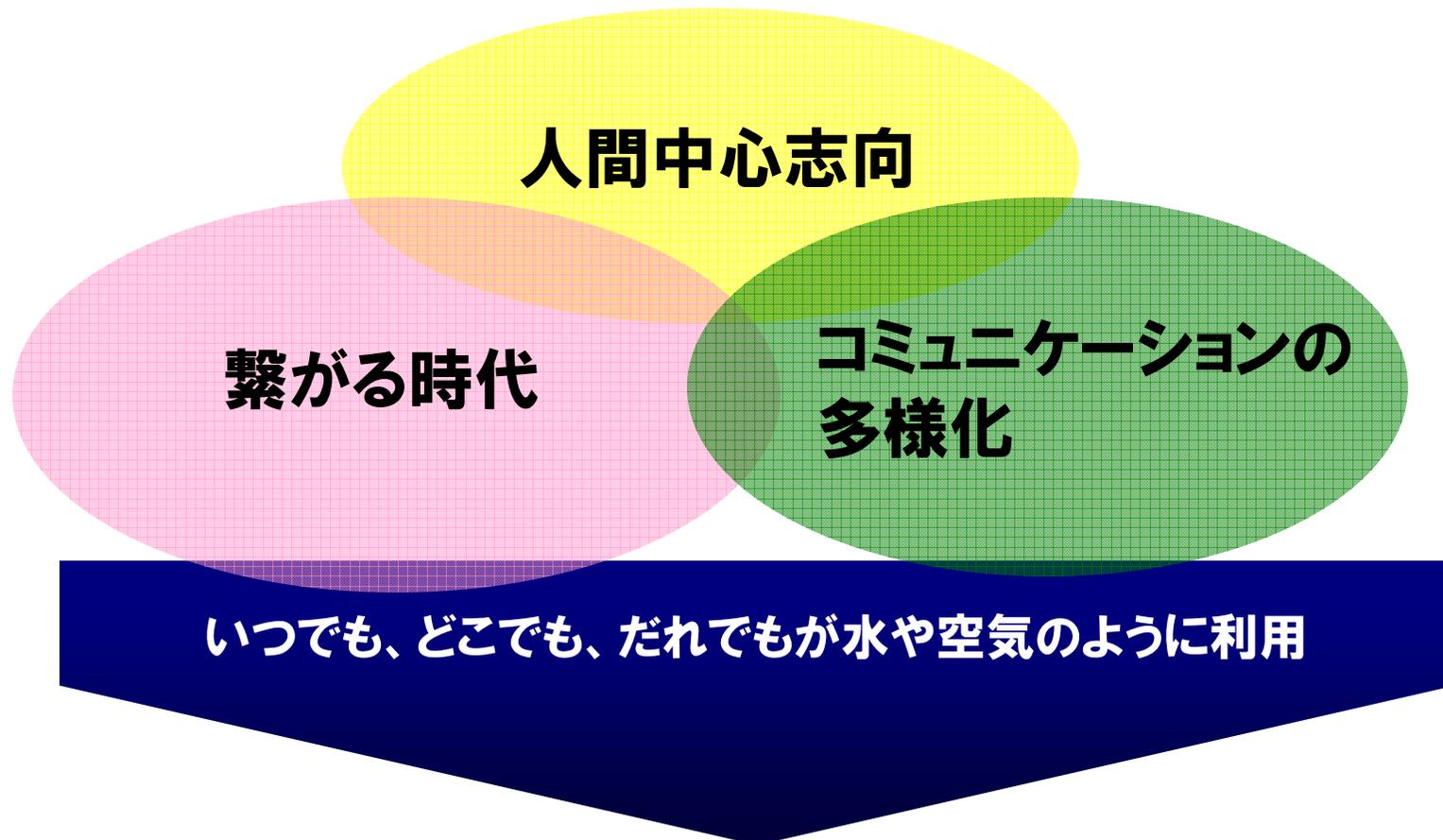
AMIの持つ音声認識を
中心にした「IT」力



Advanced Media, Inc.

3. 課題とリスク

■企業およびユーザを取り巻く環境の変化



クラウド型のソフトコミュニケーションの時代へ！

Global での競合性

Google・・・音声検索、音声翻訳等強化

Apple・・・音声認識技術の新興企業Siri買収(バーチャル個人アシスタント)

Nuance Communication・・・音声認識ソフトのMacSpeech買収

日本における競合性

NEC・・・議会議事録を中心に展開

フュートレック・・・モバイルにおいて展開

その他小規模ベンチャー・・・単発商品展開



サイバークラークモデル
(超音声認識事業)
による競争優位性

お問合せは

株式会社アドバンスト・メディア
経営管理本部 経営企画グループまで

TEL : 03-5958-1031

FAX : 03-5958-1032