

**Mothers**

証券コード

3773



# 株式会社アドバンスト・メディア

## 平成23年3月期 決算説明会資料

平成23年5月17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。

# 業績の概況

## (平成23年 3 月期)

取締役 経営管理本部長  
立松 克己

# 1-1. 売上・利益の状況

中期経営計画に基づき「コアドメインの確立と拡大」および「収益力の向上」の各施策を実施し、中期経営計画の最終年度である当連結会計年度は「売上・収益の安定拡大の基盤確立」に向け事業を推進

単位：百万円

	平成23年3月期	平成22年3月期	対前年比	通期業績予想	対業績予想増減額
売上	1,512	1,247	21.2%	1,600	▲88
売上総利益	913	743	22.8%	—	—
粗利率	60.4%	59.5%	—	—	—
営業利益	▲120	▲356	—	▲185	65
経常利益	▲17	▲304	—	▲175	158
当期純利益	▲5	▲242	—	▲155	150

- 売上高**
  - 金融・製造分野において、コールセンタ向け製品「AmiVoice® Communication Suite」が顧客企業のニーズを的確に捉えた結果、案件数の増大および案件規模の大型化が進み前連結会計年度の売上を大きく上回り、当社全体での売上高の伸長に大きく寄与
  - 医療分野においては、東邦薬品株式会社と共同で開発した調剤薬局向け音声認識薬歴作成支援システム「ENIFvoice SP」が当初計画を上回る実績で好調に推移し、医療分野全体での売上を牽引
  - 当社連結子会社であるAMIVOICE THAI CO., LTD. (タイ王国)の売上が伸びる
- 損益**
  - プロジェクト管理能力の向上によりソリューション事業の体質強化が進み、粗利益率が当初計画を上回る
  - 販売費及び一般管理費の削減についても計画以上の水準で推移
  - 持分法適用関連会社Multimodal Technologies, Inc. (米国)の業績が大幅に当初予想を上回ったことに加え、貸倒実績率が改善したことによる貸倒引当金戻入額を特別利益に計上

# 1-2. 連結損益計算書 (P/L) 比較

(単位：百万円)

	平成23年3月期	平成22年3月期	対前年 増減額	対前年比
売上	1,512	1,247	265	21.2%
原価	598	504	94	18.6%
売上総利益	913	743	170	22.8%
利益率	60.4%	59.5%	—	—
販売管理費	1,034	1,099	▲65	-5.9%
研究開発費	177	179	▲2	-1.1%
営業利益	▲120	▲356	236	—
経常利益	▲17	▲304	287	—
当期純利益	▲5	▲242	237	—

連結子会社である  
AMIVOICE THAI CO., LTD. (タイ王国)  
においては、粗利率が低かったものの、  
単体での粗利率は対前年比3.5%UPし  
全体では粗利率の改善が進捗。

研究開発費を計画通り管理しながら、  
人件費の抑制、地代家賃の削減等によ  
り前年同期よりも削減。

持分法適用関連会社  
Multimodal Technologies, Inc. (米国)  
の業績が寄与。

貸倒実績率が改善したことによる貸倒  
引当金戻入額を特別利益に計上。

# 1-3. 連結貸借対照表 (B/S) 比較

(単位：百万円)

	平成23年3月末	平成22年3月末	増減
流動資産	1,859	1,760	99
固定資産	432	574	▲142
資産合計	2,292	2,334	▲42
流動負債	275	296	▲21
固定負債	16	6	10
負債合計	291	302	▲11
資本金	4,585	4,585	0
純資産合計	2,000	2,031	▲31
負債純資産合計	2,292	2,334	▲42
自己資本比率 (%)	87.2	87.0	—

投資有価証券の償還。

前受金の減少。

# 1-4. 連結キャッシュフロー計算書 (C/F) 比較

(単位：百万円)

	平成23年3月期	平成22年3月期	対前年増減
営業活動による キャッシュ・フロー	▲257	▲197	▲60
投資活動による キャッシュ・フロー	▲363	▲363	0
財務活動による キャッシュ・フロー	▲3	404	▲407
現金および現金同等物 に係る換算差額	▲16	▲8	▲8
現金および現金同等物 の増減額	▲640	▲166	▲474
現金および現金同等物 の期末残高	577	1,218	▲641

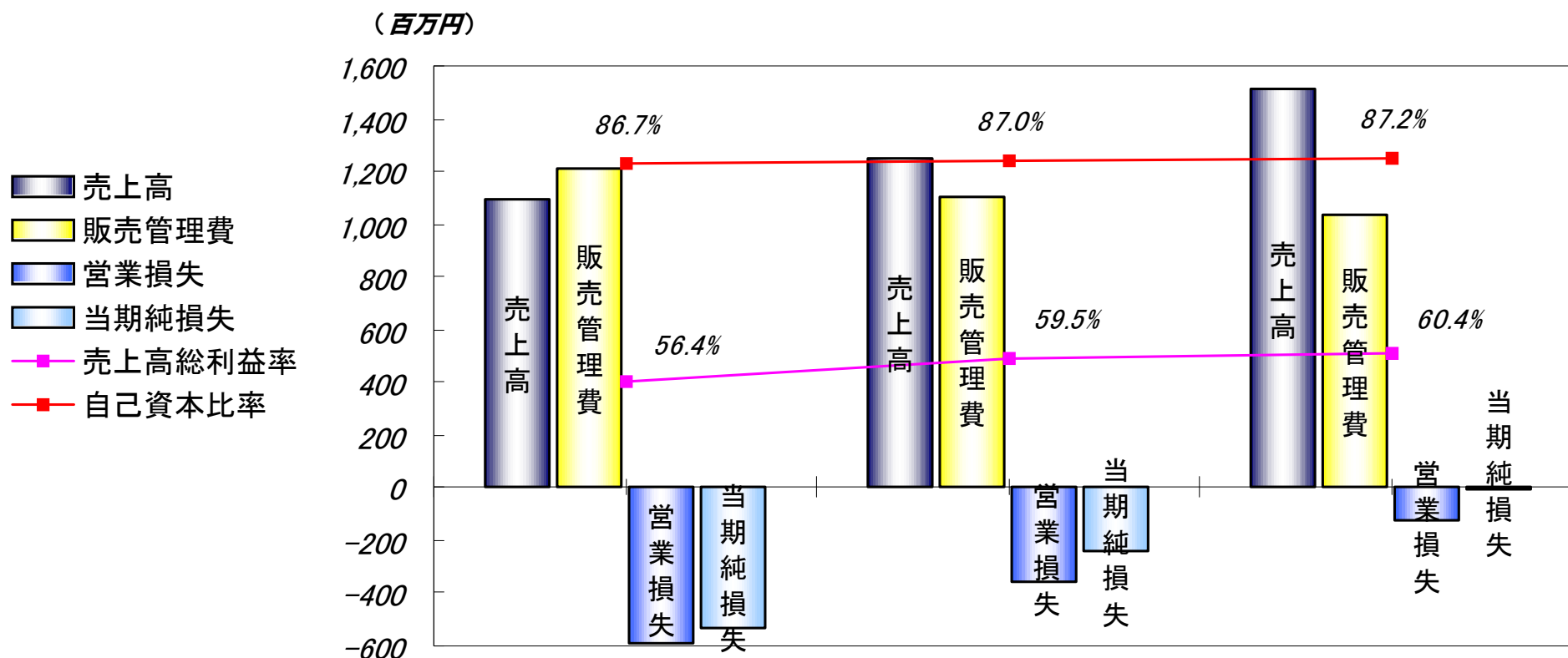
金融製造分野における大型ソリューション案件の増加に伴う仕入債務の増加。売上が期末に集中したことによる売掛金の増加。

主に定期預金の預入600百万円、投資有価証券の取得100百万円の投資に対し、前期末に保有していた投資有価証券350百万円の償還。

預入期間が6ヶ月を超える定期預金600百万円、低リスクの有価証券100百万円を有しており実質の資金は1,200百万円を超えている。



# 1-5. 数値推移（第12期から第14期）



	第12期 平成21年3月期	第13期 平成22年3月期	第14期 平成23年3月期
売上高	1,090	1,247	1,512
売上高総利益率	56.4%	59.5%	60.4%
販売管理費	1,210	1,099	1,034
営業利益	▲595	▲356	▲120
当期純損失	▲527	▲242	▲5
自己資本比率	86.7%	87.0%	87.2%



# 分野別の事業概況 (平成23年3月期)

代表取締役会長兼社長  
鈴木 清幸

AmiVoice®は着実にライセンス数が増加し、一般消費者、企業で実用化が加速している

※2011年3月末現在の実績



3,435ユーザ以上導入  
累計 11,361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
- 調剤薬局向け薬歴作成



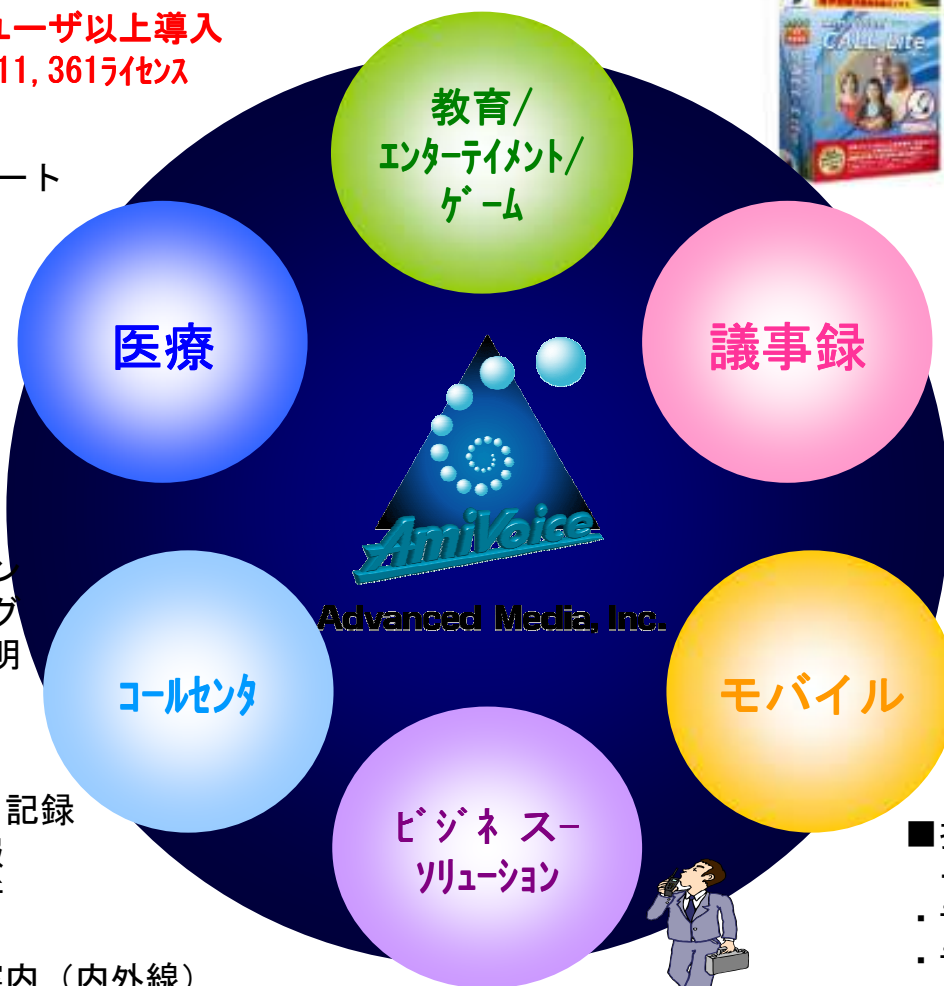
- 次世代コールセンタソリューション
  - ・オペレータ支援 ・モニタリング
  - ・通話録音書起こし ・注意事項説明
  - ・IVR



- 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 354社以上  
累計 5,419ライセンス

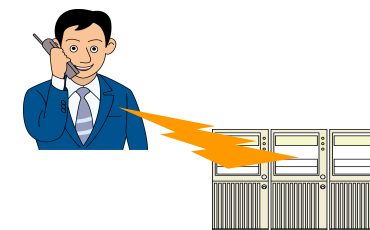
■声紋認証



- 発音評定・矯正（英語、日本語）  
高校・大学268施設以上  
累計 184,657ライセンス
- 英語教育会員数  
累計 221,252ライセンス
- ゲームソフト  
累計 9,772ライセンス

- 議会議事録作成
- 講義、講演録作成

自治体・民間、累計68施設  
累計 393ライセンス



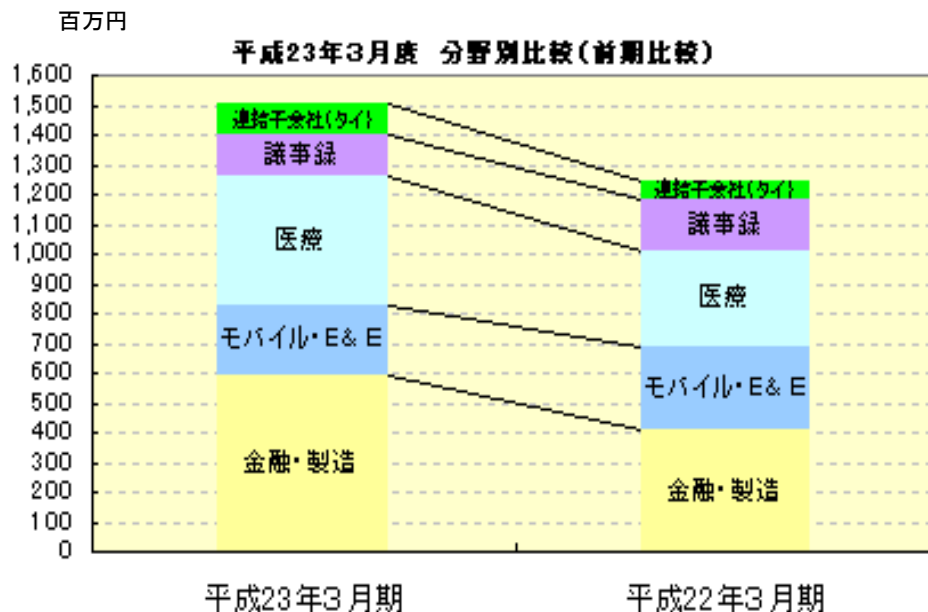
- 携帯DSRによる一般消費者向けモバイルサービス
  - ・音声認識メールクラウド
  - ・音声検索（Yahoo!）
  - ・音声入力付箋
- アプリ開発ベンダへの音声認識技術の提供

# 1-2. 分野別売上実績

## ■ 分野別売上高推移

単位：百万円

	平成23年 3月期	平成22年 3月期	対前年 増減比
金融・製造	591	410	44.1%
モバイル・教育・エンタメ	234	279	-16.1%
医療	440	318	38.3%
議事録	136	174	-21.8%
連結子会社（タイ）	108	61	77.0%
合計	1,512	1,247	21.2%



## 金融・製造分野、医療分野が、前期から売上を伸ばし全体を牽引

### 金融・製造分野

当期の戦略商品であるコールセンタ向け製品

「AmiVoice® Communication Suite」が顧客企業のニーズを的確に捉えた結果導入実績を伸ばし、対前年比44.1%増の売上591百万円と前連結会計年度を大きく上回りました。

### モバイル・教育・エンターテインメント分野

モバイル分野は、ヤフー株式会社とiPhone向け「音声検索」を共同開発するなど、ほぼ前年並みの売上となりました。一方、教育分野は株式会社ベネッセコーポレーション（進研ゼミ+i）以外の売上を伸ばすことができず、全体では対前年比16.1%減の売上234百万円となりました。

### 医療分野

東邦薬品株式会社と共同で開発した調剤薬局向け音声認識薬歴作成支援システム「ENIVoice SP」の販売が好調に推移し同製品が医療分野の売上を牽引し、対前年比38.3%増の売上440百万円と前年度を大きく上回りました。

### 議事録分野

新たに地方自治体向け5件、民間・各種団体向け3件の新規案件を獲得し納入実績を68件と伸ばしたものの、前年度獲得した東京都議会のような大型案件を獲得することが出来ず、対前年比21.8%減の売上136百万円となりました。

## コールセンター向け製品

当期の戦略商品「*AmiVoice® Communication Suite*」



## ■ Topics



最優秀 テクノロジー部門賞

当社のコールセンター向け製品を導入頂いている  
大同生命保険株式会社が受賞

『音声認識システム』と『苦情確率モデル』を融合した  
コールセンター苦情把握体制の強化  
～お客さまの「生の声」を捉える～ (2010年9月28日)

## 製造・物流向け製品

### ■ Topics

銀座コージーコーナで物流現場での音声認識を使用した仕分けシステムが稼働



音声認識キーボード入力システム「*AmiVoice® Keyboard*」を新発売

IHIエスキューブの倉庫管理システムiS-WMSに「*AmiVoice® Keyboard*」を標準搭載し、簡単に数字・英字データ入力がハンズフリーで可能に

顧客企業のニーズを的確に捉え実績を積み重ねた結果

- ✓ 案件数の増大
- ✓ 案件規模の大型化

大手金融機関を中心に導入実績を伸ばし、前期の売上を大きく上回り、当社全体の売上高の増大に大きく寄与



## モバイル分野(BtoBtoC)

### ■Topics

ヤフー株式会社とiPhone向け「音声検索」を共同開発。これまでよりさらに進化し高速・高精度の認識を実現。iPhoneに向かって検索したいキーワードを話すことで「Yahoo! JAPAN」のいろいろな検索サービスを音声で利用できる。

### ■使用イメージ



音声

検索

WEB

地図

路線

画像

オークション

知恵袋

ショッピング



もちろんディクテーション  
(文章認識)もOK

## モバイル分野(BtoBtoB)

### ■Topics

モバイル端末で音声認識を活用した業務支援ソフトを開発。スマートフォンの本格的な拡がりに向けて、企業向けの業務支援ソフトの開発実績を積み重ねた。

## 教育・エンターテイメント分野

### ■Topics

株式会社ニチイ学館がインターネット上で学習するeラーニング「まなびネット/Webカレッジ」の「なりきりトラベル英会話」講座の発音評価に当社音声認識技術AmiVoice®が採用される。

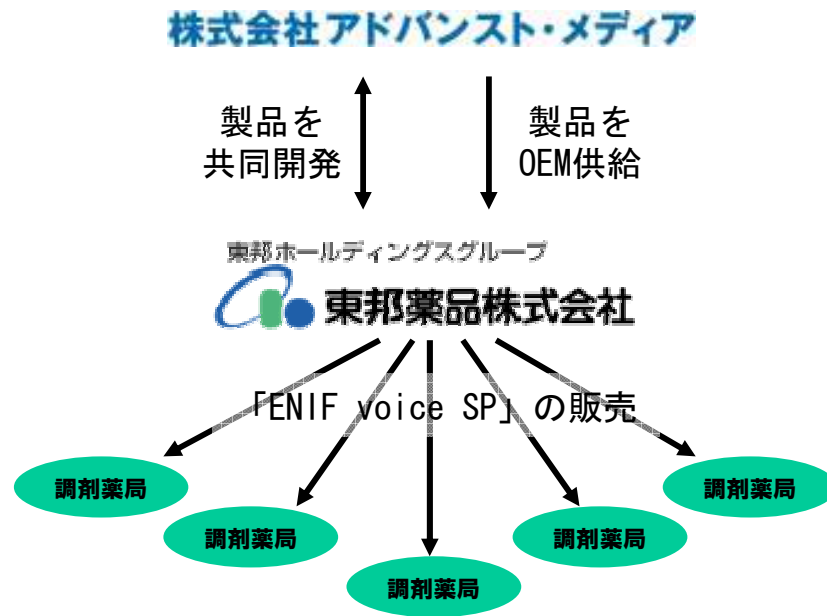
項目	スコア
総合評価	72
発音	93
リスニング	66
文法	17
読解	84
単語	100

いろいろな学べる。いつでも学べる。  
**まなびネット**

## ■ Topics

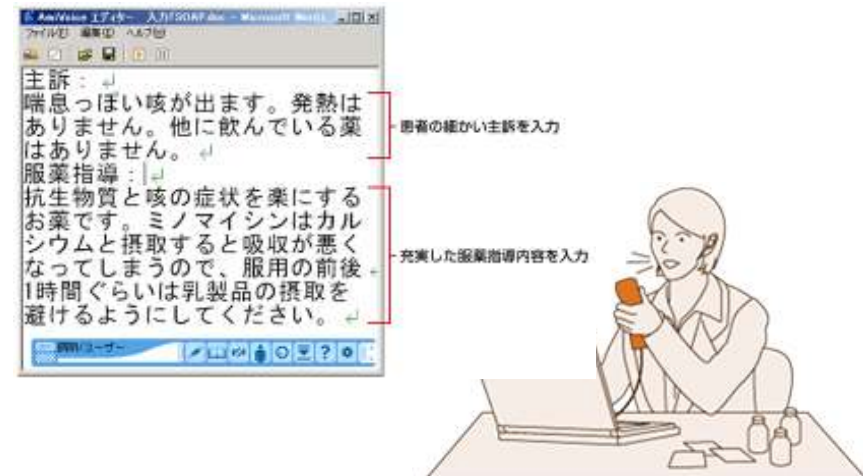
### 医薬品総合商社東邦薬品株式会社と調剤薬局向け音声認識薬歴作成支援システム「ENIF voice SP」を共同開発し販売を開始

#### ■ 製品開発・販売のスキーム



東邦薬品株式会社の強力な「販売力」と当社の高い「技術力」が融合し、医療分野を牽引する製品開発と販売実績を実現

#### ■ 使用イメージ



## 医療分野全体

### 累計導入施設数

3,435施設(前年から285施設増加)

### 累計ライセンス数

11,361ライセンス

(前年から561ライセンス増加)

地方自治体向け、民間・各種団体向けの納入実績を着実に伸ばしたものの、大型案件の獲得に至らず対前年比での売上拡大できず。

速記会社と連携し、議事録作成自体を請け負い、完成した議事録を納品するサービスも強化していく予定。



## ■Topics

### 地方自治体向け5件

- 愛知県豊川市議会
- 富山県黒部市議会
- 鹿児島県南さつま市議会
- 岡山県真庭市議会
- 広島県江田島市役所

### 民間・各種団体向け3件

- 福井市農業協同組合
- 株式会社ジェーシービー
- 独立行政法人宇宙航空研究開発機構 (JAXA)

累計での納入実績を68件に伸ばす



## ■Topics

コンシューマ向け音声認識ソフト  
「AmiVoice® SP」を発売し販売が順調に推移。



音声認識ソフト AmiVoice® SP  
USBマイク付  
税込価格 26,040 円



音声認識ソフト AmiVoice® SP  
USBマイク無  
税込価格 20,790 円

## ■Topics

厚生労働省  
「平成22年度障害者自立支援機器等開発促進事業」  
に採択される。



【iPhone 上での音声認識イメージ】

【受付窓口での活用イメージ】

「音声認識し文字表示するメガネや携帯可能な支援機器」を開発予定

# 第二次中期経営計画について (平成24年3月期から平成26年3月期)

代表取締役会長兼社長  
鈴木 清幸

## **Section 1. アドバンスト・メディアとは**

- 1-1. アドバンスト・メディアのVision Page. 4
- 1-2. 実現すべき未来の姿 ～ソフトコミュニケーション～ Page. 5
- 1-3. 音声認識技術ロードマップ Page. 6

## **Section 2. 第1次中期経営計画のレビュー**

- 2-1. 第1次中期経営計画における事業活動の定性的評価 Page. 8
- 2-2. 第1次中期経営計画における数値実績総括 Page. 9

## **Section 3. 第2次中期経営計画**

- 3-1. 事業の普及にあたっての価値観 Page. 11
- 3-2. 事業領域 Page. 12
- 3-3. 市場化戦略 Page. 13
- 3-4. 第2次中期経営計画の位置付け Page. 14
- 3-5. 第2次中期経営計画の概要 Page. 15
- 3-6. 事業ポートフォリオのターゲット Page. 17
- 3-7. ボイスデータサービス(VDS) Page. 18
- 3-8. ボイスアクティベーションサービス(VAS) Page. 19
- 3-9. ホールプロダクト戦略の推進 Page. 20
- 3-10-1. ホールプロダクト戦略(コールセンター分野) Page. 21
- 3-10-2. ホールプロダクト戦略(データエントリー分野) Page. 22
- 3-10-3. ホールプロダクト戦略(モバイル・教育分野) Page. 23
- 3-10-4. ホールプロダクト戦略(医療・議事録分野) Page. 24
- 3-11. 第2次中期経営計画における経営目標 Page. 25

## **Section 4. グローバル展開**

- 4-1. 国内外の競合性 Page. 27
- 4-2. アドバンスト・メディアのグローバル展開 Page. 28

## **Section 1. アドバンスト・メディアとは**

- 1-1. アドバンスト・メディアのVision Page. 4
- 1-2. 実現すべき未来の姿 ～ソフトコミュニケーション～ Page. 5
- 1-3. 音声認識技術ロードマップ Page. 6

## **Section 2. 第1次中期経営計画のレビュー**

- 2-1. 第1次中期経営計画における事業活動の定性的評価 Page. 8
- 2-2. 第1次中期経営計画における数値実績総括 Page. 9

## **Section 3. 第2次中期経営計画**

- 3-1. 事業の普及にあたっての価値観 Page. 11
- 3-2. 事業領域 Page. 12
- 3-3. 市場化戦略 Page. 13
- 3-4. 第2次中期経営計画の位置付け Page. 14
- 3-5. 第2次中期経営計画の概要 Page. 15
- 3-6. 事業ポートフォリオのターゲット Page. 17
- 3-7. ボイスデータサービス(VDS) Page. 18
- 3-8. ボイスアクティベーションサービス(VAS) Page. 19
- 3-9. ホールプロダクト戦略の推進 Page. 20
- 3-10-1. ホールプロダクト戦略(コールセンター分野) Page. 21
- 3-10-2. ホールプロダクト戦略(データエントリー分野) Page. 22
- 3-10-3. ホールプロダクト戦略(モバイル・教育分野) Page. 23
- 3-10-4. ホールプロダクト戦略(医療・議事録分野) Page. 24
- 3-11. 第2次中期経営計画における経営目標 Page. 25

## **Section 4. グローバル展開**

- 4-1. 国内外の競合性 Page. 27
- 4-2. アドバンスト・メディアのグローバル展開 Page. 28

## 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(SCE:Soft Communication Era)へと変革してまいります。

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ます。

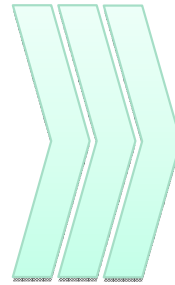


音声認識技術を利用した「ソフトコミュニケーション」という考え方

これまでの人間と機械の関係



人が機械に合わせる  
ハードコミュニケーション



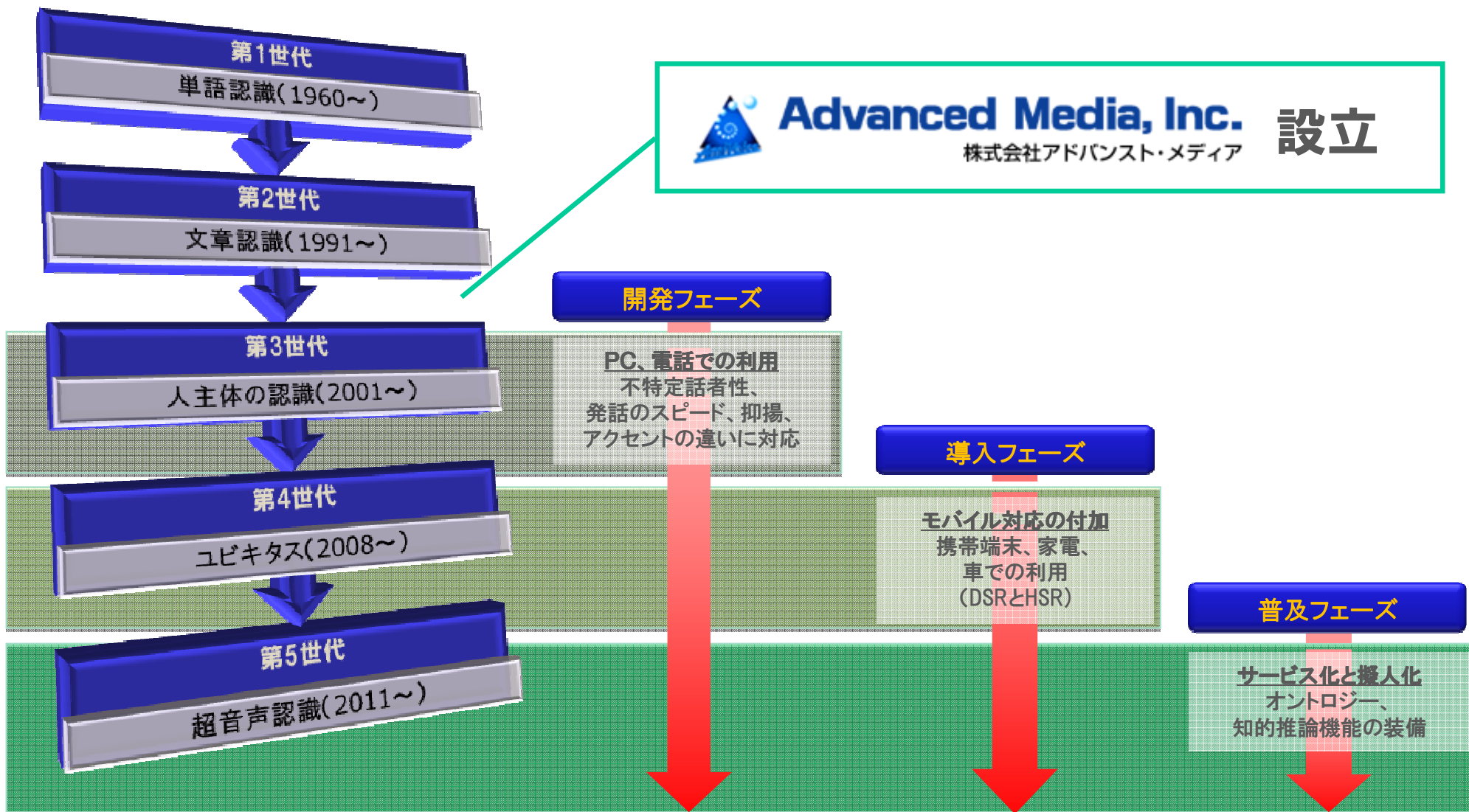
AMIが実現する人間と機械の関係



人間本位で自然な  
ソフトコミュニケーション

革新的な音声認識によるインターフェース革命~人中心のコミュニケーションの実現~  
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からはじまる

## Vector ~私たちの技術の方向性~





## Section 1. アドバンスド・メディアとは

- 1-1. アドバンスド・メディアのVision Page. 4
- 1-2. 実現すべき未来の姿 ～ソフトコミュニケーション～ Page. 5
- 1-3. 音声認識技術ロードマップ Page. 6

## Section 2. 第1次中期経営計画のレビュー

- 2-1. 第1次中期経営計画における事業活動の定性的評価 Page. 8
- 2-2. 第1次中期経営計画における数値実績総括 Page. 9

## Section 3. 第2次中期経営計画

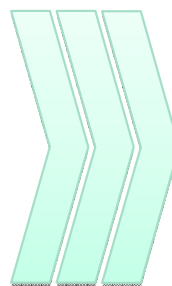
- 3-1. 事業の普及にあたっての価値観 Page. 11
- 3-2. 事業領域 Page. 12
- 3-3. 市場化戦略 Page. 13
- 3-4. 第2次中期経営計画の位置付け Page. 14
- 3-5. 第2次中期経営計画の概要 Page. 15
- 3-6. 事業ポートフォリオのターゲット Page. 17
- 3-7. ボイスデータサービス(VDS) Page. 18
- 3-8. ボイスアクティベーションサービス(VAS) Page. 19
- 3-9. ホールプロダクト戦略の推進 Page. 20
- 3-10-1. ホールプロダクト戦略(コールセンター分野) Page. 21
- 3-10-2. ホールプロダクト戦略(データエントリー分野) Page. 22
- 3-10-3. ホールプロダクト戦略(モバイル・教育分野) Page. 23
- 3-10-4. ホールプロダクト戦略(医療・議事録分野) Page. 24
- 3-11. 第2次中期経営計画における経営目標 Page. 25

## Section 4. グローバル展開

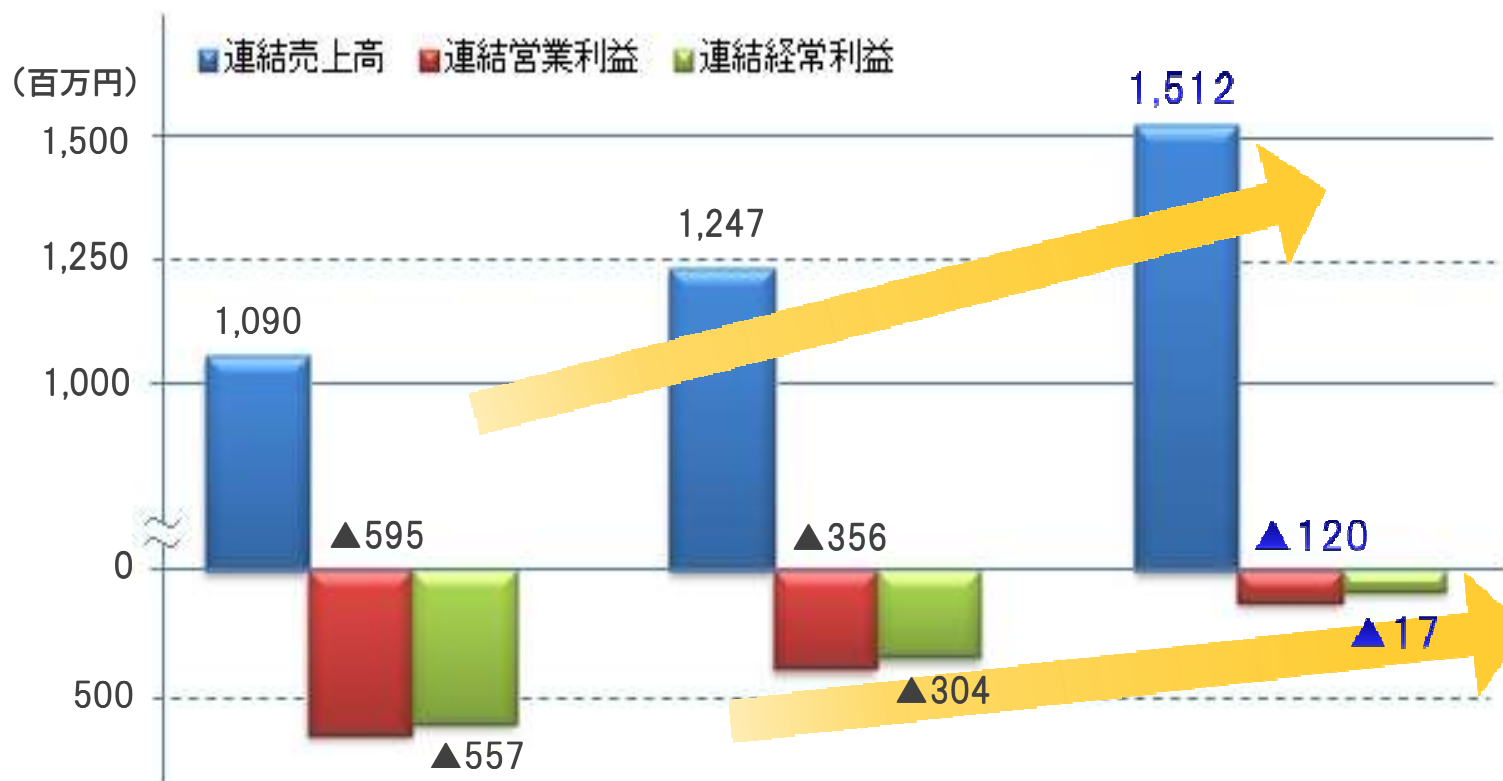
- 4-1. 国内外の競合性 Page. 27
- 4-2. アドバンスド・メディアのグローバル展開 Page. 28

第12期から第14期に亘る第1次中期経営計画においては、それぞれ以下の目標を掲げ取り組みました。主な実績は下記のとおりです。

	定性目標	主な取り組み実績
フェーズ1	コアドメインの確立と拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ パートナーとの連携構築進展                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● みずほ情報総研との関係深耕</li> <li>● 日立グループとの連携強化</li> </ul> </li> <li>■ 商品力・販売力の強化                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 東邦薬品との業務提携(OEM供給開始)</li> <li>● コールセンター向け戦略商品「communication Suite」販売</li> <li>● iPhone向けアプリケーション開発への取り組み</li> <li>● 個人向けパッケージ製品AmiVoiceSPリリースおよび好調な販売</li> </ul> </li> <li>■ 注目かつ重要案件の獲得                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 東京都全12委員会議事録システム一括採用</li> <li>● Yahoo! 音声検索アプリへの採用</li> <li>● コールセンターにおける大型案件獲得数の大幅な増加</li> </ul> </li> <li>■ ニチイ学館との資本業務提携                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● サイバークラーク研究所設立し共同で事業構築開始</li> <li>● ニチイ学館への当社技術の導入</li> </ul> </li> </ul>
フェーズ2	新たな成長分野の確立	
フェーズ3	新しいサービス事業への挑戦	



案件を峻別した結果、売上高は計画に対し未達に終わりましたが、開発工数管理能力の向上・販管費抑制等の効果により、収益性が高まり、粗利益率の改善および営業損失の縮小に寄与しました。



	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期
粗利益率	56.4%	59.5%	60.4%
販管費 (百万円)	1,210	1,099	1,034

## Section 1. アドバンスト・メディアとは

- 1-1. アドバンスト・メディアのVision Page. 4
- 1-2. 実現すべき未来の姿 ～ソフトコミュニケーション～ Page. 5
- 1-3. 音声認識技術ロードマップ Page. 6

## Section 2. 第1次中期経営計画のレビュー

- 2-1. 第1次中期経営計画における事業活動の定性的評価 Page. 8
- 2-2. 第1次中期経営計画における数値実績総括 Page. 9

## Section 3. 第2次中期経営計画

- 3-1. 事業の普及にあたっての価値観 Page. 11
- 3-2. 事業領域 Page. 12
- 3-3. 市場化戦略 Page. 13
- 3-4. 第2次中期経営計画の位置付け Page. 14
- 3-5. 第2次中期経営計画の概要 Page. 15
- 3-6. 事業ポートフォリオのターゲット Page. 17
- 3-7. ボイスデータサービス(VDS) Page. 18
- 3-8. ボイスアクティベーションサービス(VAS) Page. 19
- 3-9. ホールプロダクト戦略の推進 Page. 20
- 3-10-1. ホールプロダクト戦略(コールセンター分野) Page. 21
- 3-10-2. ホールプロダクト戦略(データエントリー分野) Page. 22
- 3-10-3. ホールプロダクト戦略(モバイル・教育分野) Page. 23
- 3-10-4. ホールプロダクト戦略(医療・議事録分野) Page. 24
- 3-11. 第2次中期経営計画における経営目標 Page. 25

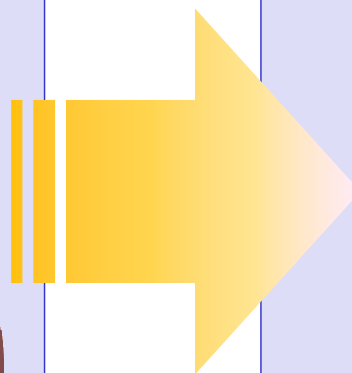
## Section 4. グローバル展開

- 4-1. 国内外の競合性 Page. 27
- 4-2. アドバンスト・メディアのグローバル展開 Page. 28

## ～「JUI」という価値観～

アドバンス・メディアでは、音声認識技術を利用した新しい事業の創造・普及に取り組んでいます。事業の認知、普及に至るプロセスでは、3つの重要な価値観(JUI)が必要であると考えています。

マーケットに浸透するために



マーケットに普及するために



**AmiVoice®** は、着実にライセンス数を伸ばし、一般消費者、企業で実用化が加速しています。



**3,435ユーザ以上導入  
累計 11,361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
- 調剤薬局向け薬歴作成



- 次世代コールセンターソリューション
  - ・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 ・コンプライアンス対応



- 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354社 5,419ライセンス**

教育  
エンターテイメント  
ゲーム

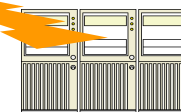


- 発音評定・矯正  
(英語,日本語)  
**高校・大学 268施設以上  
累計 184,657ライセンス**
- 英語教育会員数  
**累計 221,252ライセンス**
- ゲーム  
**累計 9,772ライセンス**

議事録

- 議会議事録作成
- 講義、講演録作成

**自治体・民間、累計 68施設  
累計 393ライセンス**



モバイル

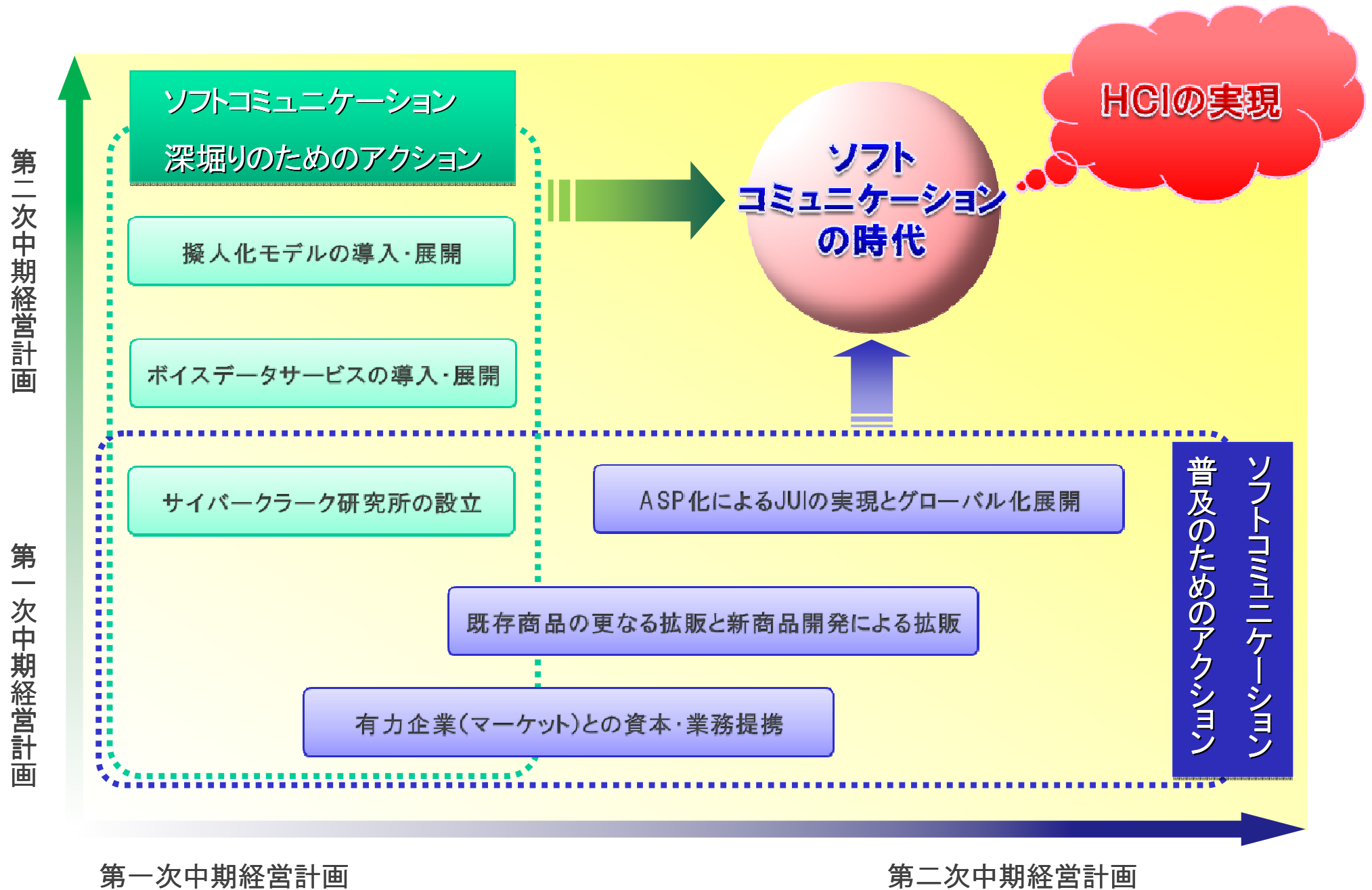
- 携帯DSRによる一般消費者向け  
モバイルサービス
  - ・音声認識メールクラウド
  - ・音声検索(Yahoo!)
  - ・音声付箋紙等
- アプリ開発ベンダへの音声認識  
技術の提供

■ 声紋認証



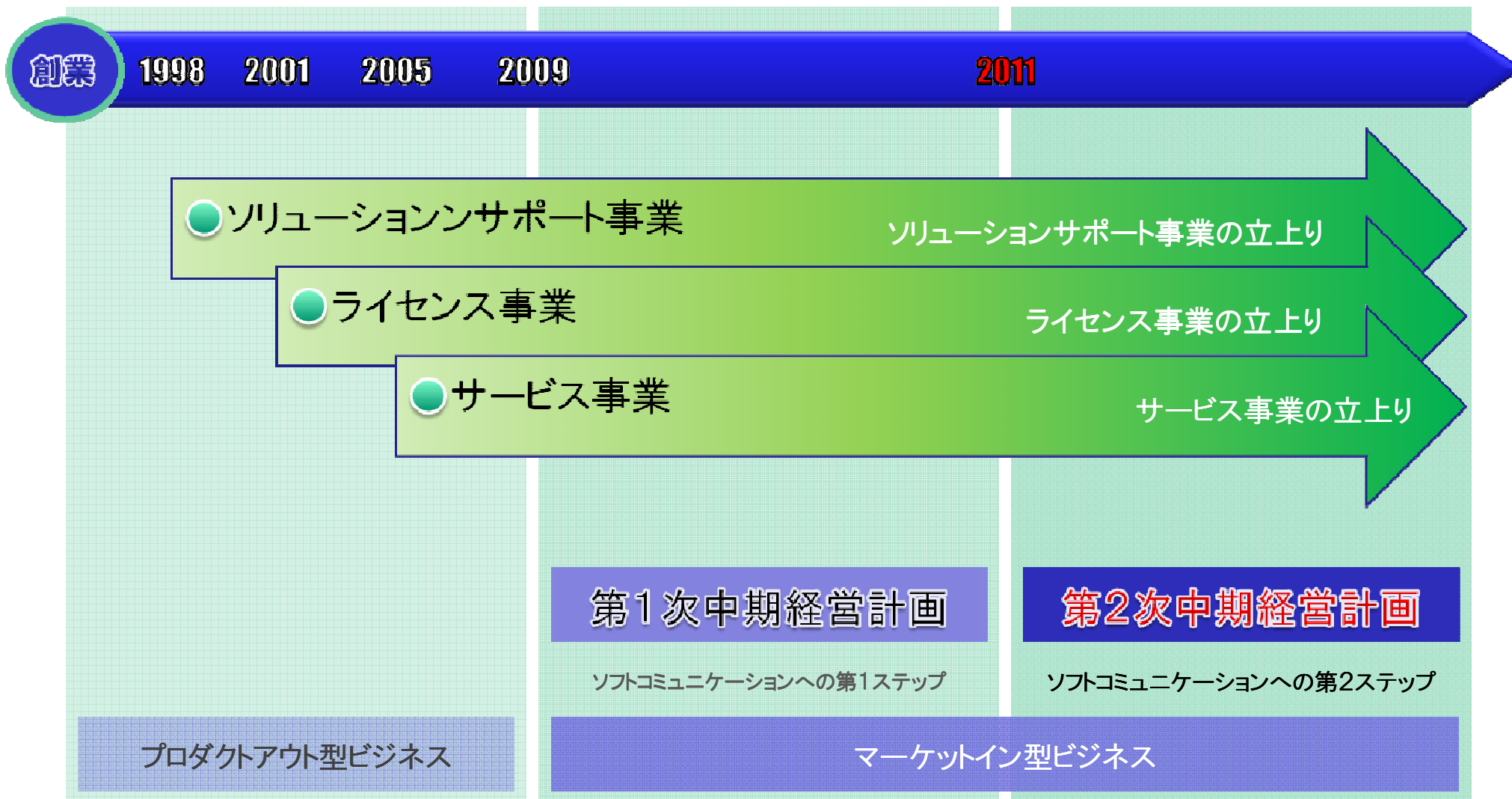
Advanced Media, Inc.







当社はHCI(Human Communication Integration)の実現をビジョンに掲げ、人間中心の機械との関係(ソフトコミュニケーション)を構築するためのインターフェイス革命に取り組んでおります。



## フェーズ1(2011年度～)

### ■ソリューションとプロダクトの商品力強化による拡販

コールセンター向け、携帯電話・端末向け、医療・調剤・製薬向けなど

### ■新機軸サービス事業への取り組み

ボイスデータサービス  
(VDS)の導入

=

溢れる声をデータにするサービス事業

Action

- ・商品力強化、開発力の充実
- ・有力パートナーとの連携構築と強化

Action

- ・VDSシステム稼働環境整備
- ・医療/議事録分野での市場化

## フェーズ2(2011年度後半～2012年度)

### ■ライセンス事業による安定収益化

### ■ソリューションサポート事業による安定収益化

### ■新機軸サービス事業への取り組み

VDSの展開推進

ボイスアクティベーションサービス  
(VAS)の導入

=

声が生み出す価値を生み出すサービス事業

Action

- ・マイク、雑音処理技術の強化
- ・自然言語処理、オントロジー、知的推論技術との融合

Action

- ・各種音声認識クラウドサービス
- ・音声対話型サービス
- ・音声検索サービス
- ・音声翻訳サービス …

## フェーズ3 (2012年度後半～2013年度)

### ■ サービスプラットフォームによる収益安定拡大基盤の確立

#### ■ VASモデルによるサービス事業

声が価値を生み出すサービス事業

#### ■ VDSモデルによるサービス事業

溢れる声をデータにするサービス事業

### ■ ライセンス事業による収益安定基盤の確立

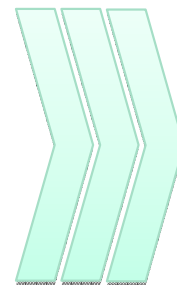
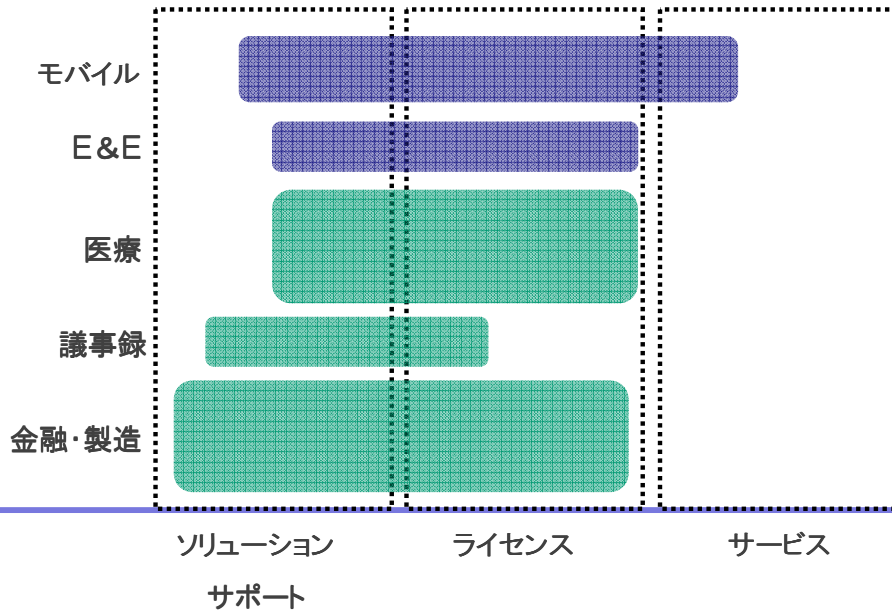
### ■ ソリューションサポート事業による収益安定基盤の確立

# ソフトコミュニケーションの時代

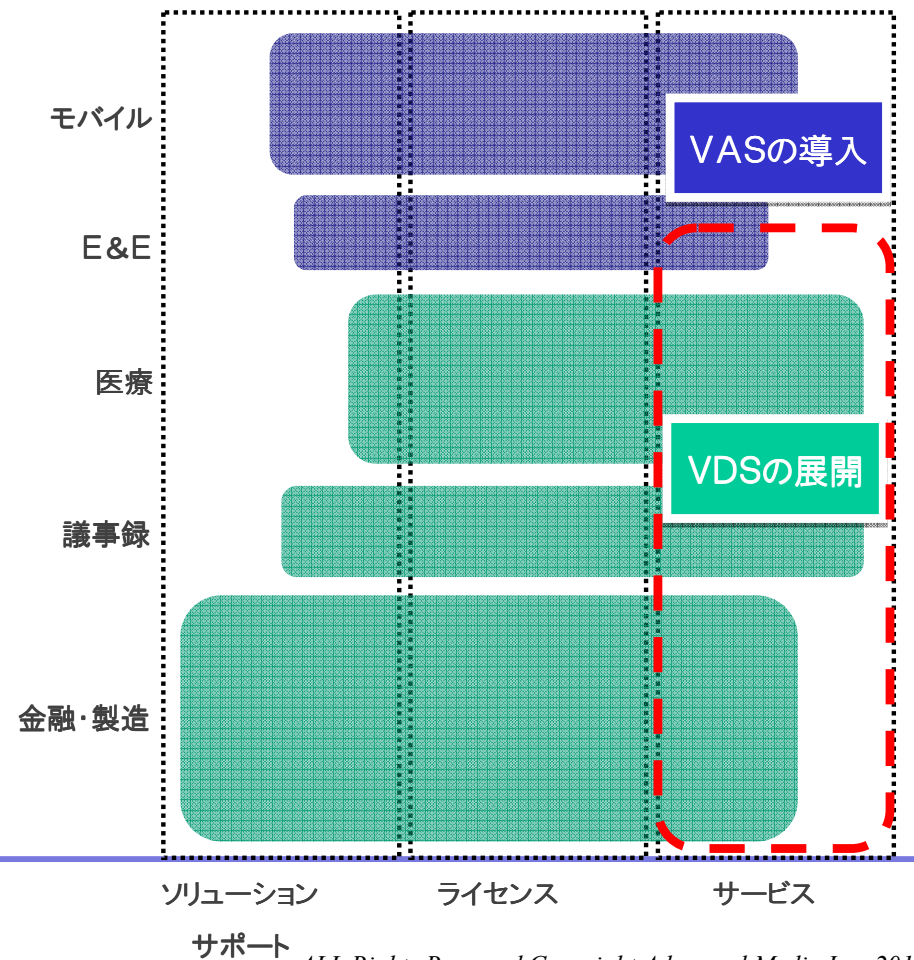
第1次中期経営計画において需要を顕在化させ、売上実績を上げたコールセンターを中心とした金融・製造分野を伸張させるとともに、VDS・VASの導入・展開によりサービス事業を伸張させてまいります。

- VDS・VASサービス事業の伸長
- 既存事業におけるホールプロダクト戦略の推進

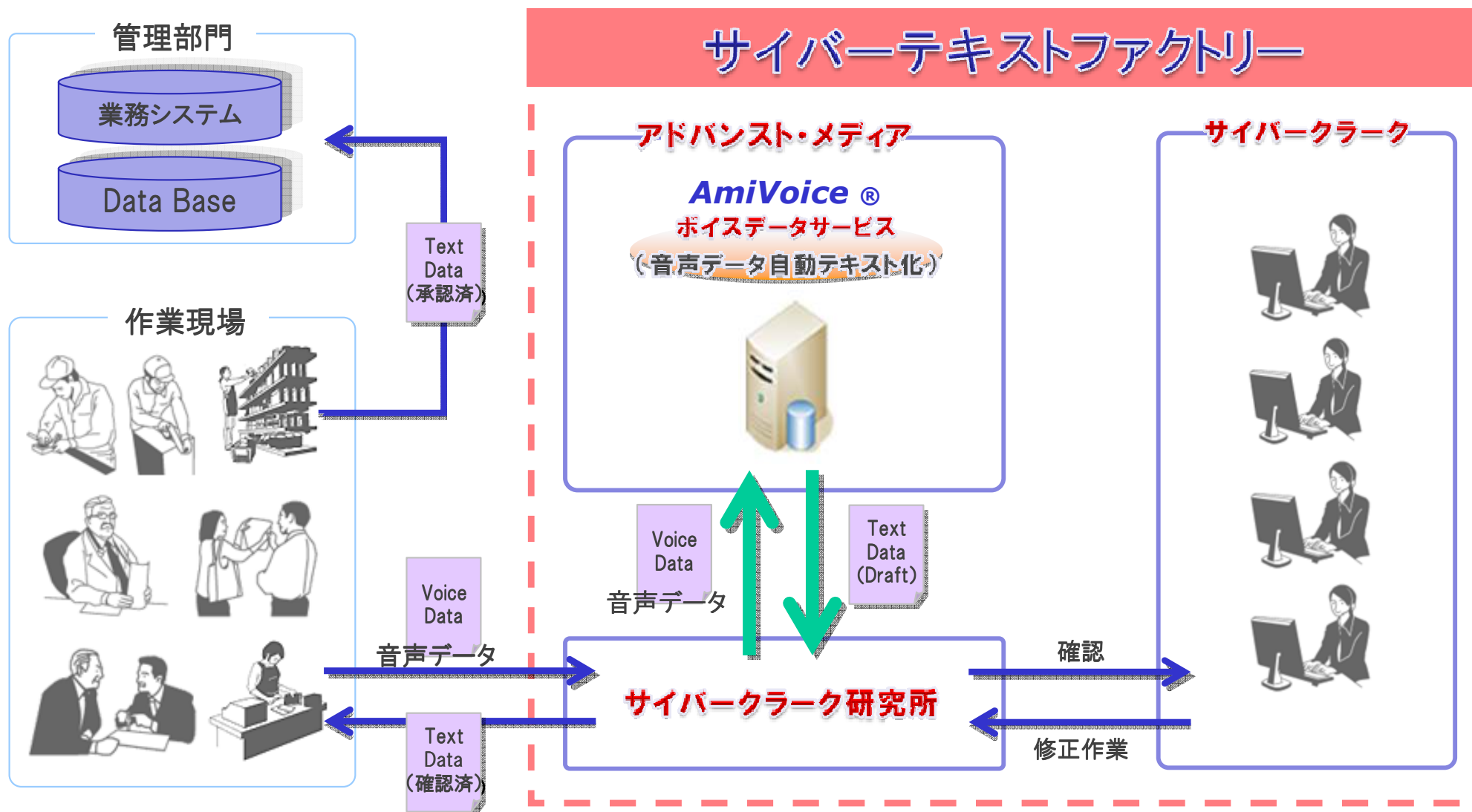
## 第14期実績



## 第17期ターゲット



多くの事業分野で「音声データをテキスト化する」大きな潜在需要があります。当社では音声認識技術**AmiVoice**®を活用し、仮想テキスト生成工場(サイバーテキストファクトリー)を通して、音声の自動テキスト化サービスを事業化してまいります。この当社のサービスを「ボイスデータサービス」と呼びます。



当社では音声認識技術**AmiVoice**®を活用し、自然言語処理技術やエージェント技術等の他の技術を融合し、新しい対話型のサービス事業に取り組んでまいります。  
この対話型サービスを「ボイスアクティベーションサービス」と呼びます。

**AmiVoice**®

+

- 自然言語処理技術
- エージェント技術
- …などの他の技術



■ サービス例

音声検索

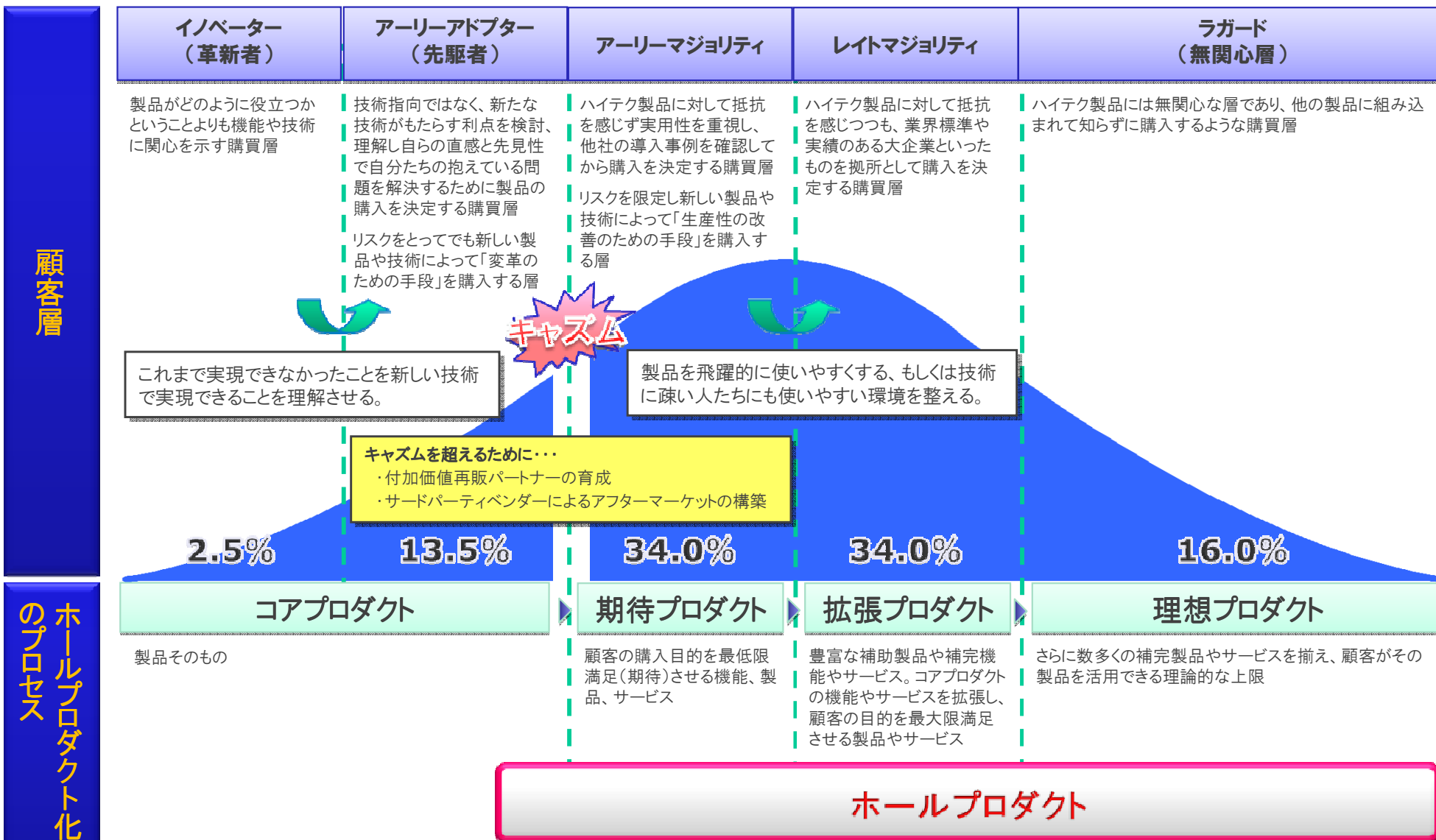
音声翻訳

バーチャル・コンシェルジュ

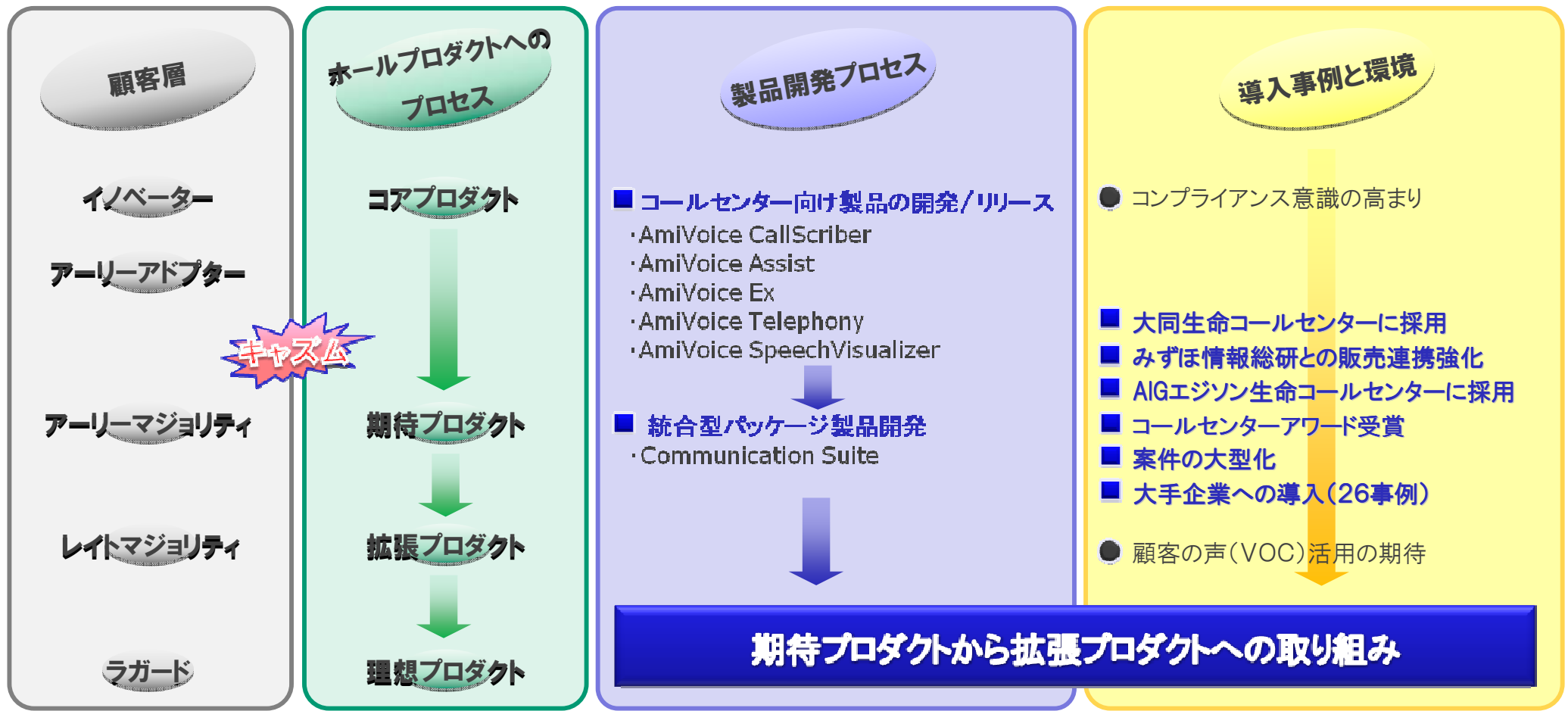
バーチャル・エキスパート



## ホールプロダクトとは

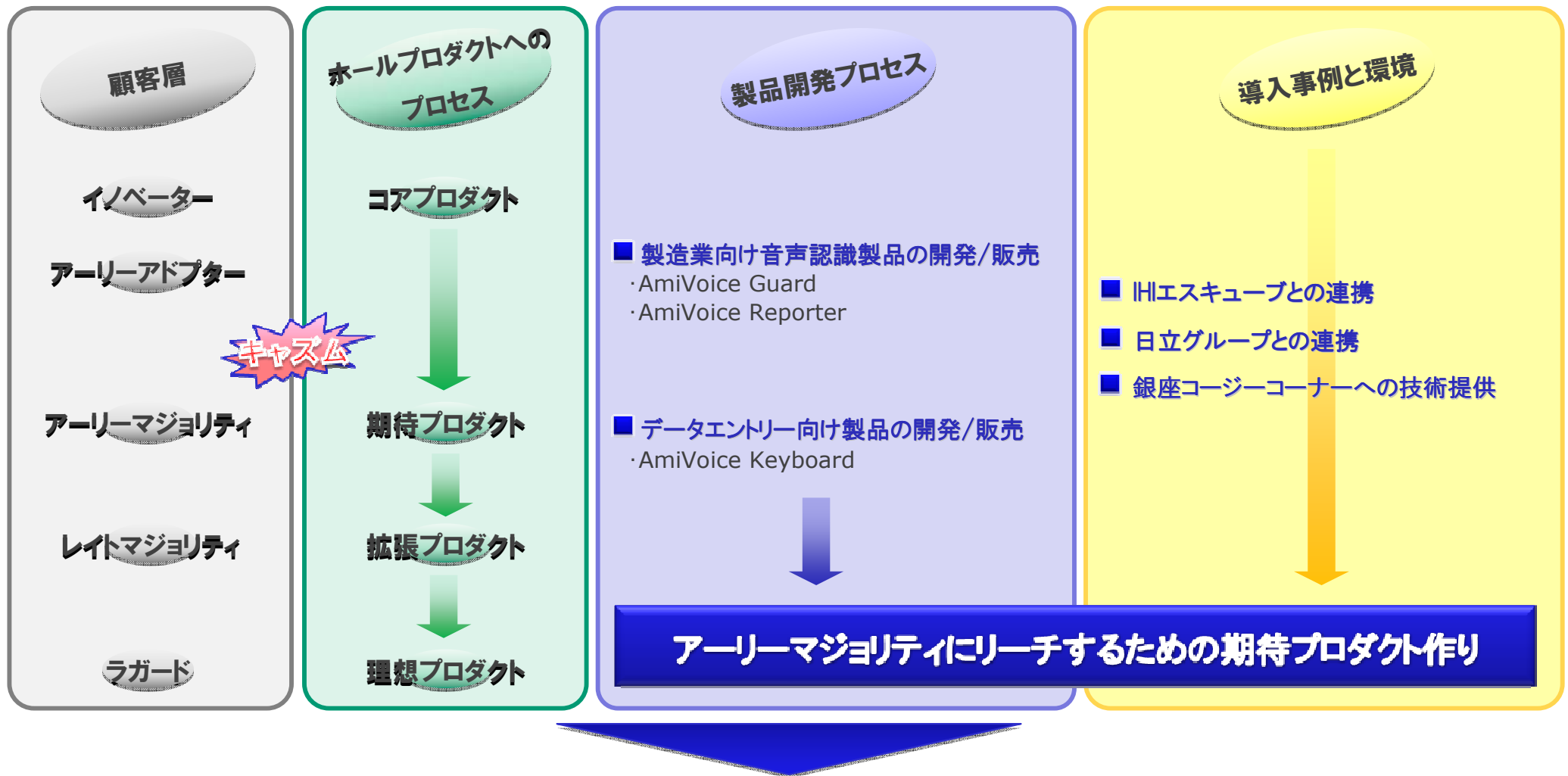






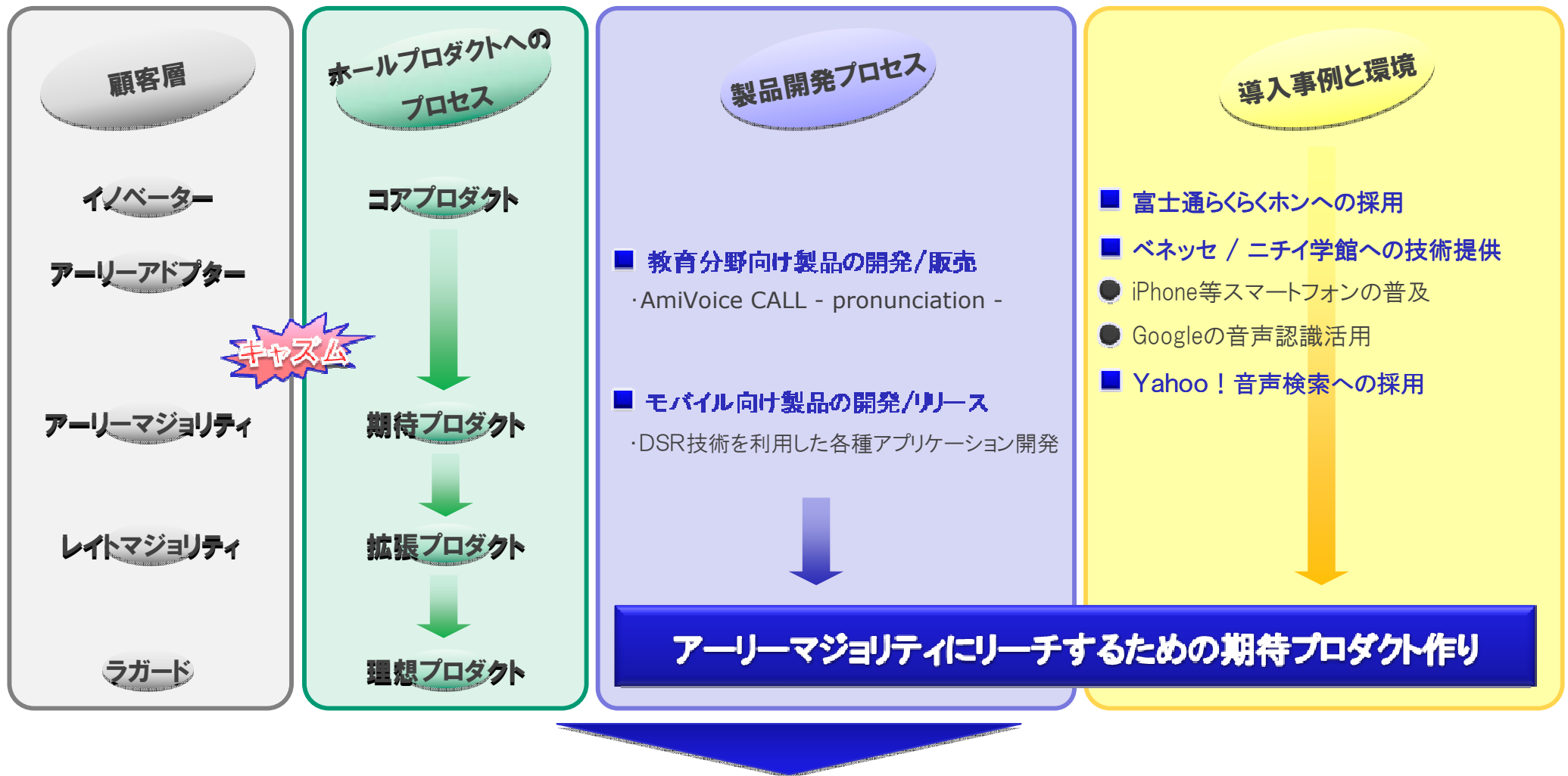
## ● 施策

- ・リスク抽出機能の追加による機能強化
- ・ユーザビリティ向上のための各種機能開発
- ・保守体制、導入体制の強化



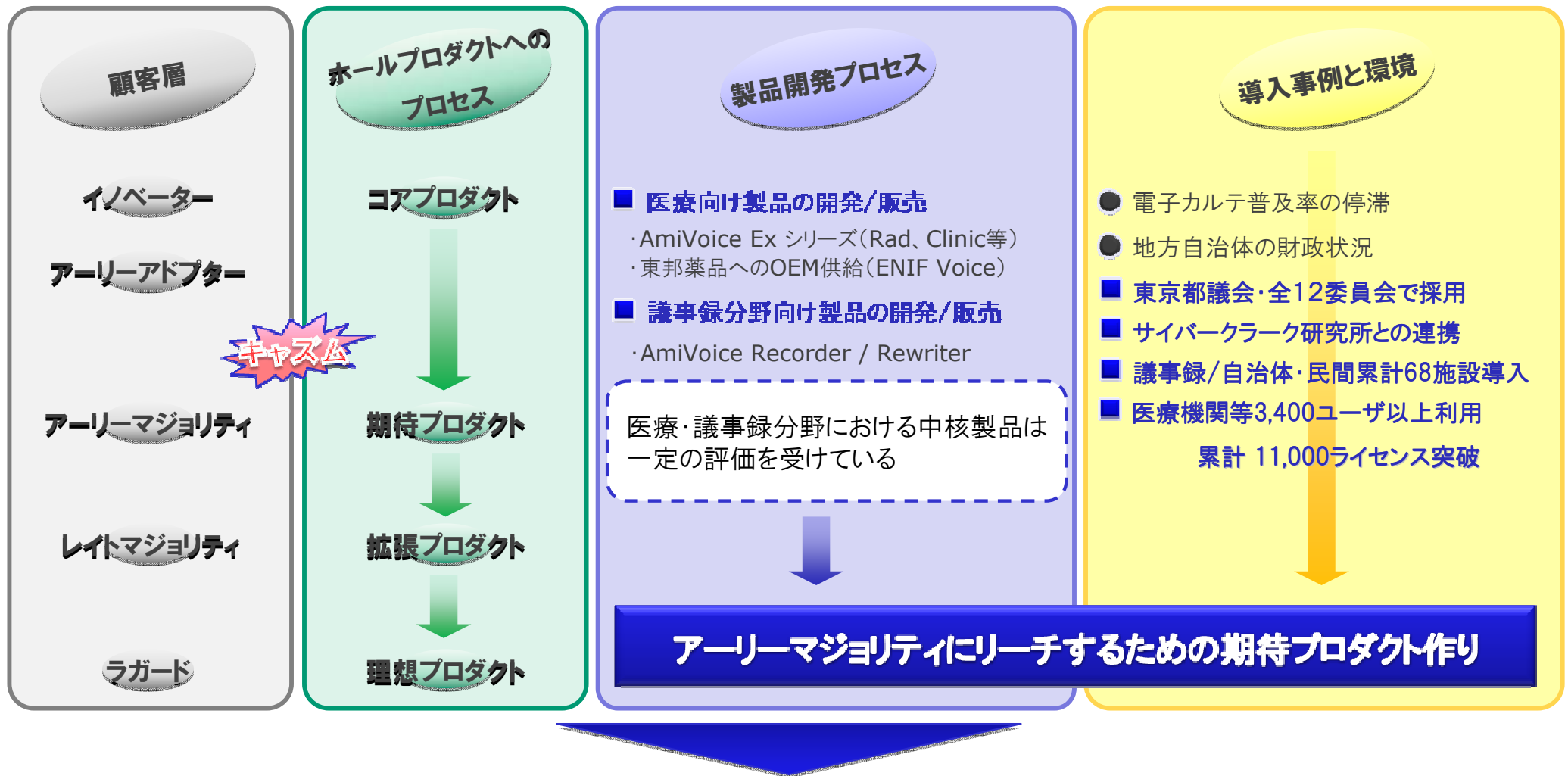
## ● 施策

- ・エンジンモードの改良等製品力の更なる強化
- ・販売および開発パートナーとの連携強化



## ● 施策

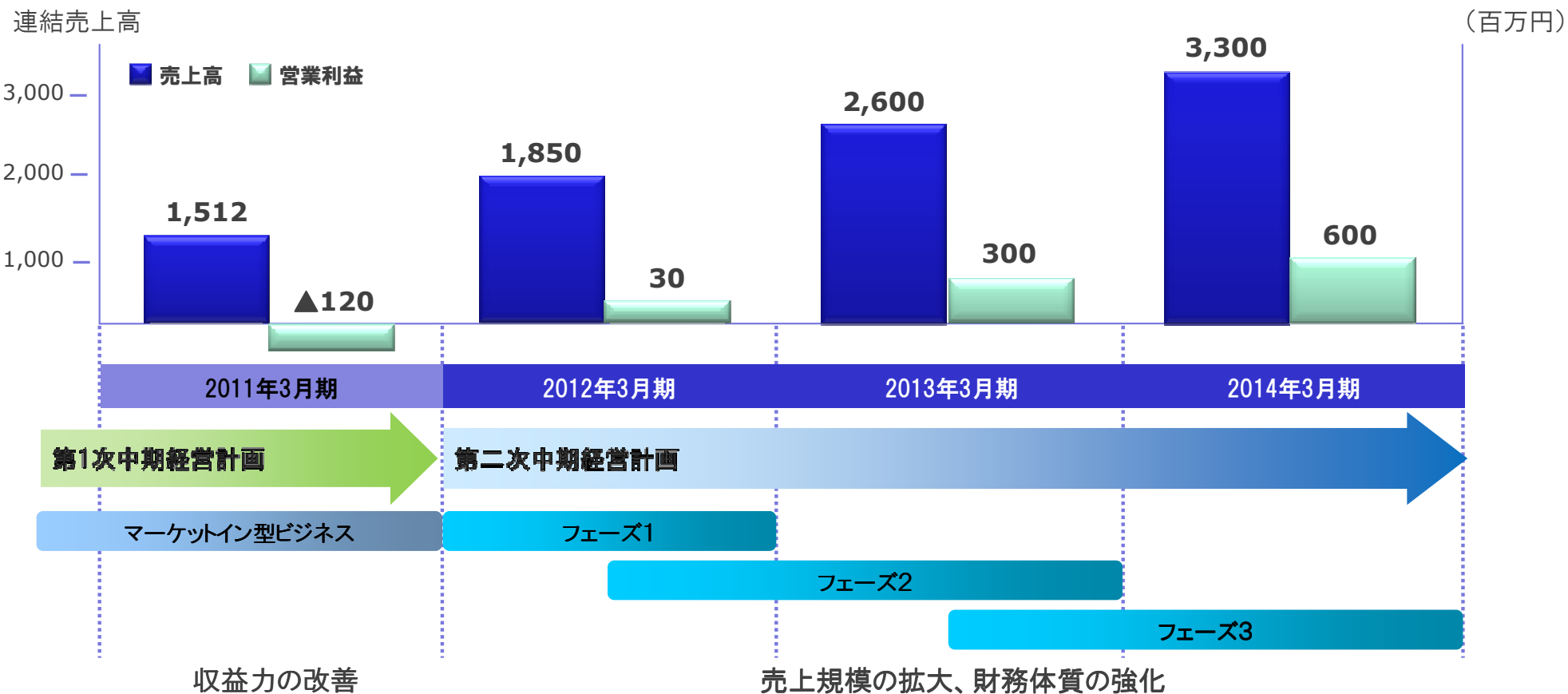
- ・教育関連に関しては、発音評定ソフトから学習ソフトへの進化
- ・販売および開発パートナーとの連携強化
- ・音声検索サービスプラットフォーム、擬人化サービス事業の提供(**VAS**)



## ● 施策

- ・製品力の更なる強化
- ・販売および開発パートナーとの連携強化
- ・OEM供給や電子カルテへのバンドル等への取り組み
- ・医療VDS、議事録VDSにおけるサービスレベルの強化

## P/L計画



	2011年3月期 (連結実績)	2012年3月期 (予想)	2013年3月期 (予想)	2014年3月期 (予想)
売上高(成長率)	1,512 (—)	1,850 (22.3%)	2,600 (40.5%)	3,300 (26.9%)
営業利益	▲120 (—)	30 (—)	300 (900%)	600 (100%)
経常利益	▲17 (—)	130 (—)	400 (207.7%)	700 (75%)



## Section 1. アドバンスド・メディアとは

- |                               |         |
|-------------------------------|---------|
| 1-1. アドバンスド・メディアのVision       | Page. 4 |
| 1-2. 実現すべき未来の姿 ～ソフトコミュニケーション～ | Page. 5 |
| 1-3. 音声認識技術ロードマップ             | Page. 6 |

## Section 2. 第1次中期経営計画のレビュー

- |                              |         |
|------------------------------|---------|
| 2-1. 第1次中期経営計画における事業活動の定性的評価 | Page. 8 |
| 2-2. 第1次中期経営計画における数値実績総括     | Page. 9 |

## Section 3. 第2次中期経営計画

- |                                |          |
|--------------------------------|----------|
| 3-1. 事業の普及にあたっての価値観            | Page. 11 |
| 3-2. 事業領域                      | Page. 12 |
| 3-3. 市場化戦略                     | Page. 13 |
| 3-4. 第2次中期経営計画の位置付け            | Page. 14 |
| 3-5. 第2次中期経営計画の概要              | Page. 15 |
| 3-6. 事業ポートフォリオのターゲット           | Page. 17 |
| 3-7. ボイスデータサービス(VDS)           | Page. 18 |
| 3-8. ボイスアクティベーションサービス(VAS)     | Page. 19 |
| 3-9. ホールプロダクト戦略の推進             | Page. 20 |
| 3-10-1. ホールプロダクト戦略(コールセンター分野)  | Page. 21 |
| 3-10-2. ホールプロダクト戦略(データエントリー分野) | Page. 22 |
| 3-10-3. ホールプロダクト戦略(モバイル・教育分野)  | Page. 23 |
| 3-10-4. ホールプロダクト戦略(医療・議事録分野)   | Page. 24 |
| 3-11. 第2次中期経営計画における経営目標        | Page. 25 |

## Section 4. グローバル展開

- |                          |          |
|--------------------------|----------|
| 4-1. 国内外の競合性             | Page. 27 |
| 4-2. アドバンスド・メディアのグローバル展開 | Page. 28 |

### 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・・・音声認識技術の買収戦略(Artificial Growth)

### 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



**超音声認識事業  
による競争優位性**

世界にとって「なくてはならない会社」へ！

For Asia

For USA (Europe)

For China



For Thailand

ソフトコミュニケーション時代を日本から拓く

## お問い合わせ先



**Advanced Media, Inc.**

株式会社アドバンスト・メディア 経営管理本部

TEL : 03-5958-1031

FAX : 03-5958-1032

## 注意事項

本資料は、中期経営計画に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2011年3月末日のデータに基づいて作成されています。本資料および引き続き行われる質疑応答の際の回答、計画、予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その実現・達成を、約束するものではなく、また、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。本資料に記載された内容は、予告なしに変更されることがあります。