

## 株主メモ

事業年度 4月1日～翌年3月31日  
定時株主総会 毎年6月  
基準日 定時株主総会の議決権 3月31日  
期末配当 3月31日  
中間配当 9月30日

株主名簿管理人 東京都港区芝三丁目33番1号  
中央三井信託銀行株式会社

郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
中央三井信託銀行株式会社 証券代行部  
(電話照会先) 電話 0120-78-2031 (フリーダイヤル)  
取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全国  
各支店ならびに日本証券代行株式会社の本店  
および全国各支店で行っております。

お知らせ 住所変更等のお申出先について  
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。  
なお、証券会社に口座がないため特別口座を  
開設されました株主様は、特別口座の口座管  
理機関である中央三井信託銀行株式会社にお  
申出ください。

公告方法 電子公告により、当社ホームページ  
(<http://www.advanced-media.co.jp/ir/>)  
に掲載いたします。なお、事故その他やむを  
得ない事由によって電子公告による公告をす  
ることができない場合は、日本経済新聞に掲  
載いたします。



## 第14期 年次報告書

2010.04.01～2011.03.31



## 2011 AMI Report

## 会社概要 (2011年3月31日現在)

会社名 株式会社アドバンスト・メディア  
設立 1997年12月  
資本金 45億8,509万円  
取引銀行 三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、他  
所在地 本社 〒170-8630  
東京都豊島区東池袋3-1-4  
サンシャインシティ文化会館6階  
Tel:03-5958-1031 (代表)  
Fax:03-5958-1032

連結子会社 AMIVOICE THAI CO., LTD. (タイ王国)  
業務提携先 Multimodal Technologies, Inc. (米国)  
(持分法適用関連会社)



## Vision

### 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。

株式会社アドバンスト・メディア

証券コード：3773

# 連結業績概要

当社グループは、第12期を初年度とする中期経営計画の各施策に取り組み、当連結会計年度は「JUI (Joyful-楽しい)、Useful-便利、Indispensable-無くてはならない) による売上拡大・安定収益モデルの確立」に向けて事業を推進いたしました。

## 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当社全体での売上高の伸長に大きく寄与しました。
- 医療分野において、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しました。
- コンシューマ向け製品として、声で文字が入力できる音声認識ソフト「**AmiVoice® SP**」の販売が堅調に推移いたしました。
- 当社連結子会社であるAMIVOICE THAI CO.,LTD. (タイ王国) の売上が伸びました。

これらの結果、全体での売上高は前連結会計年度1,247百万円から1,512百万円 (21.2 %増) となりました。

## 損益

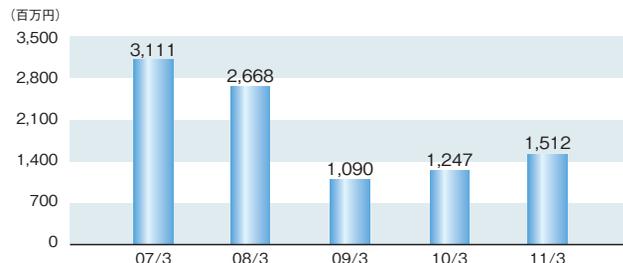
- プロジェクト管理能力の向上によりソリューション事業の体質強化が進み、粗利益率が当初計画を上回りました。
- 販売費及び一般管理費の削減が、計画以上の水準で推移いたしました。
- 持分法適用関連会社Multimodal Technologies, Inc. (米国) の業績が大幅に当初予想を上回り持分法投資利益を営業外収益に計上いたしました。
- 貸倒実績率が改善したことによる貸倒引当金戻入額を特別利益に計上いたしました。

これらの結果、営業損失は120百万円 (前連結会計年度は営業損失356百万円)、経常損失17百万円 (前連結会計年度は経常損失304百万円)、当期純損失は5百万円 (前連結会計年度は当期純損失242百万円) となり大きく赤字幅を縮小いたしました。

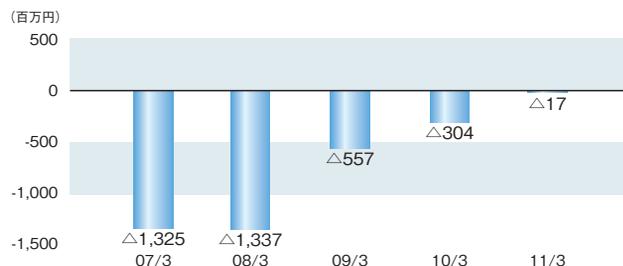
## 財務ハイライト

※2009年3月期に連結子会社の整理をしたため、売上高等が減少しております。

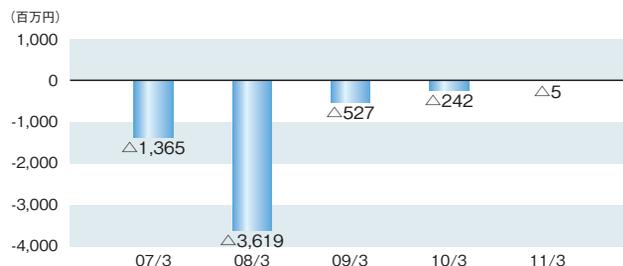
### ●連結売上高



### ●連結経常利益 (損失)



### ●連結当期純利益 (損失)



### ●連結総資産・純資産



株主の皆様には平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。  
また、このたびの東日本大震災により被災された皆様に、心からお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興をお祈り申し上げます。

ここに、当社2011年3月期（第14期）年次報告書をお届けし、当社事業概況と新たに策定をした第2次中期経営計画（2012年3月期（第15期）から2014年3月期（第17期））の概要についてご理解の助となれば幸いです。

まず当連結会計年度の概況でございますが、当社グループは、2009年3月期から第1次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」の各施策を実施してまいりました。そのような中、第1次中期経営計画の最終年度である当連結会計年度においては、「売上・収益の安定拡大の基盤確立」に向け事業を推進いたしました。

中期経営計画に基づいた各施策を実施した結果、当連結会計年度の売上高は前連結会計年度1,247百万円から1,512百万円と前連結会計年度と比較し21.2%増となりました。また、当期純損失に関しましては、前連結会計年度242百万円から5百万円と大きく赤字幅を縮小し、第1次中期経営計画で目指していた「売上・収益の安定拡大の基盤確立」について、確実に進捗させることができました。

また第2次中期経営計画の概要でございますが、人が機械に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）」を拓くべく、第1次中期経営計画で確立した基盤により売上・収益の拡大をはかり、更にその上に安定拡大を目的としたサービス事業の柱を立てることに本格的に取り組んでまいります。サービス事業は、以下の展開を計画しております。

- ① 「溢れる声をデータにするサービス事業（VDS：Voice Data Service）」  
（当社のコアコンピタンスである不特定話者音声認識を核とする文書記録サービスやメール作成サービスなど）
- ② 「声が価値を生み出すサービス事業（VAS：Voice Activation Service）」  
（自然な発話ベースの音声検索や音声対話、音声翻訳などのサービス）  
これらにより第2次中期経営計画で人が機械に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）」を拓き、2012年3月期（第15期）では、営業利益の黒字化を実現するとともに、さらなる企業価値の向上に繋がるよう、全社員一丸となり事業を推進していく所存でございます。

今後とも、株主の皆様には変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

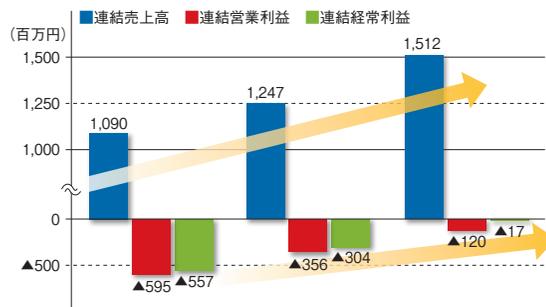
2011年6月  
代表取締役会長兼社長  
鈴木 清幸

## 定性目標

- フェーズ1  
コアドメインの確立と拡大
- 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

## 主な取り組み実績

- パートナーとの連携構築進展
  - みずほ情報総研㈱との関係深耕
  - 日立グループとの連携強化
- 商品力・販売力の強化
  - 東邦薬品㈱との業務提携（OEM供給開始）
  - コールセンタ向け戦略商品「AmiVoice Communication Suite」販売
  - iPhone向けアプリケーション開発への取り組み
  - 個人向けパッケージ製品AmiVoice SPリリースおよび好調な販売
- 注目かつ重要案件の獲得
  - 東京都全12委員会議事録システム一括採用
  - Yahoo! 音声検索アプリへの採用
  - コールセンタにおける大型案件獲得数の大幅な増加
- ㈱ニチイ学館との資本業務提携
  - サイバークラーク研究所を設立し共同で事業構築開始
  - ㈱ニチイ学館への当社技術の導入



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

売上高は計画に対して未達に終わったものの、金融・製造分野におけるコールセンタ製品の確立および案件の大型化が進んだことなどから、3年間で38.7%増と売上高を伸ばすことができました。

損益に関しましては、受注プロジェクトの峻別、プロジェクトの進捗管理の徹底により粗利率の改善が進み、販売費及び一般管理費の抑制等も進み収益力が向上いたしました。

# 第2次中期経営計画

## 概要

### 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

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

#### ■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

・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

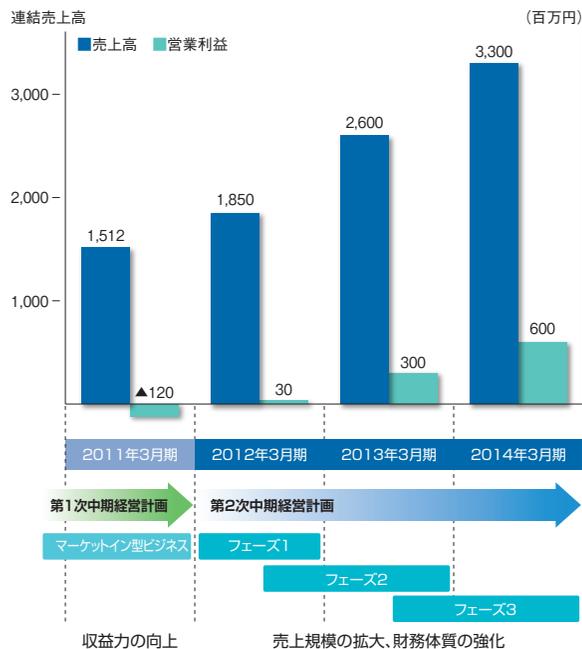
#### ■ソリューションサポート事業による収益安定基盤の確立

## ソフトコミュニケーションの時代

「ソフトコミュニケーションの時代 (SCE : Soft Communication Era)」を拓くべく、第1次中期経営計画で確立した「売上・収益の安定拡大の基盤」の上に、新機軸サービス事業への取り組みを推進してまいります。

## 経営目標

### 売上・損益計画



	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%)

第2次中期経営計画では、売上高の年間平均成長率30%を目指し、3ヵ年最終年度においては営業利益率15%以上を実現することで、収益力の向上により財務体質の強化を進め企業価値のさらなる向上を目指してまいります。