

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	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社	
特別口座の 口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社	
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	
(電話照会先)	電話 0120-782-031 (フリーダイヤル) 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。	
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15期 年次報告書

2011.04.01～2012.03.31



2012 AMI Report

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。

会社概要 (2012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	三井住友銀行、みずほ銀行、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)
持分法適用関連会社	株式会社サイバークラーク研究所
業務提携先	Multimodal Technologies, LLC. (米国)



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2次中期経営計画に基づき「ソリューションとプロダクトの商品力強化による拡販」および「新機軸サービス事業への取り組み」の各施策を実施し、事業を推進いたしました。

売上高

- 医療分野において、新音響モデル対応により認識率を向上させた「**AmiVoice® Ex7**」シリーズの販売を開始し、調剤薬局向けおよび放射線科向け製品の販売が好調に推移し、計画どおりに推移いたしました。
- 金融・製造分野におけるコールセンター関連で売上の増大を計画しておりましたが、経済環境の不透明感から企業の設備投資に慎重な姿勢が強まり営業活動が長期化したため、当初見込んでいた案件が期内での成約に至らず計画に対して大きな未達となりました。
- 他分野に関しても既存商品の開発強化が計画どおり進みませんでした。

これらの結果、全体での売上高は1,239百万円（前年同期は1,512百万円）となりました。

損益

- 原価率、販売費及び一般管理費は計画どおりの水準で推移いたしました。売上高未達のため営業損益・経常損益が計画を下回りました。
- 当社持分法適用関連会社であったMultimodal Technologies, Inc.（米国）の当社保有株式全てを、MedQuist Holdings, Inc.（現 MModal Inc. MODL:NASDAQ、米国）に譲渡し、関係会社株式売却益2,008百万円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290百万円（前年同期は営業損失120百万円）、経常損失250百万円（前年同期は経常損失17百万円）、当期純利益は1,646百万円（前年同期は当期純損失5百万円）となりました。

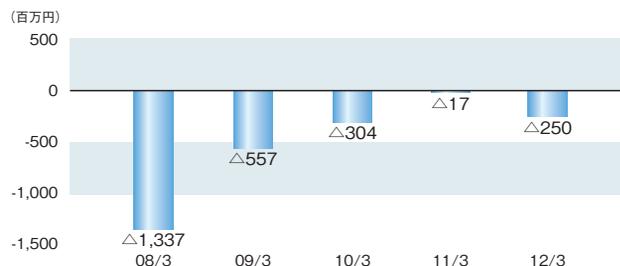
財務ハイライト

※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。

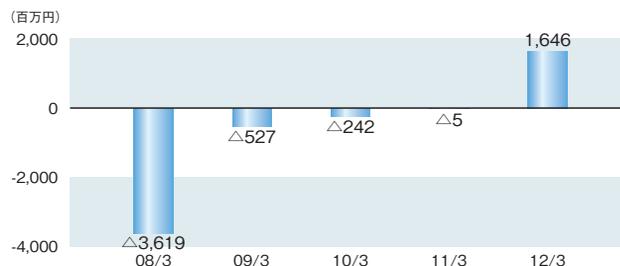
●連結売上高



●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・投資家の皆様へ

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。
ここに、当社第15期年次報告書をお届けし、当社事業概況のご理解の一助となれば幸いです。

第15期において当社グループは、第2次中期経営計画に基づき「ソリューションとプロダクトの商品力強化による拡販」および「新機軸サービス事業への取り組み」の各施策を実施し、事業を推進いたしました。しかし、当期純利益の黒字化を実現したものの、売上減少および営業損失の増大を報告することに至り株主の皆様にはご迷惑やご心配をお掛けし誠に申し訳なく思っております。

創業からの15年間、世界最高の音声認識技術で日本の音声認識市場を創り続けてまいりましたが、それは想像を越えた苦闘の連続でありました。そのような中から、この音声認識市場で成功を収めるためには以下の3つが不可欠であると考えております。

- (1) **AmiVoice®**という世界最高の技術、技術力を維持しながら
- (2) **AmiVoice®**ならではの商品やサービスを創り、世の中に提供し続け
- (3) 一般の人々および一般企業に音声認識が使えるという認知をしていただくこと

第15期は正に(2)における当社の活動の一段のレベルアップを要求されているものと捉えております。また、(3)に関しましては「機械やコンピュータに向かって話すことが当たり前になる」いわば文化を生み出すことであり、本来、時間を要することでした。しかしながら、米国では既に音声認識の市場ができており、また日本でも最近ではテレビなどで音声入力が普通の行為として見られるようになってきたこの状況こそ文化が醸成されいよいよ当社のビジネスが飛躍の時を迎えることを暗示しております。

これは日本の音声認識市場構築の先駆者として当社が先行者利得を得るチャンスがいよいよ到来したともいえるわけです。

当社は音声認識の一般的な受け入れが厳しい外部環境の中で二度の大きな成長を成し遂げてまいりました。

- (1) 2003年、10の商品を創りそのソリューション事業を始めたことにより3年間の黒字化に成功しました。
- (2) 2008年、既存商品の選択と集中化、ソリューション事業の強化により3年間連続で売上を伸ばし損失を大幅に減らすことに成功しました。

従いまして、拓き始めた日本の市場環境に対して、培った経験、磨いた技術に基づき、プロダクトおよびソリューション事業のレベルアップ、サービス事業の付加とグローバルビジネスの更なる拡大により三度目の成長を成し遂げ事業の大飛躍に繋げていきたいと思っております。

当連結会計年度においても、更なる企業価値向上に繋がるよう全社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。

2012年6月
代表取締役会長兼社長
鈴木 清幸

TOPICS

モバイル

B to B to C

- ▶▶ **Yahoo! JAPANに採用が進む**
iPhoneアプリケーション「GyaO!」に採用
Androidマーケット「Yahoo!検索」に採用

B to B

- ▶▶ **音声認識ブラウザ for iOS/Androidを新発売**
医療・金融・保険など幅広い業務で対応可能

B to C

- ▶▶ **「音声認識メールクラウド」が、App Storeでランキング第1位を獲得**
iPhoneアプリケーション「音声認識メールクラウド」が、App Storeのトップ有料アプリケーションカテゴリにてランキング第1位を獲得（2011年12月3日～6日）

医療分野

- ▶▶ **医療向け音声入力システムの新シリーズ「AmiVoice® Ex7」を新発売**
調剤薬局向けおよび放射線科向け製品の販売が好調に推移

コンシューマー製品

- ▶▶ **AmiVoice® SP 累計販売本数1万本達成**

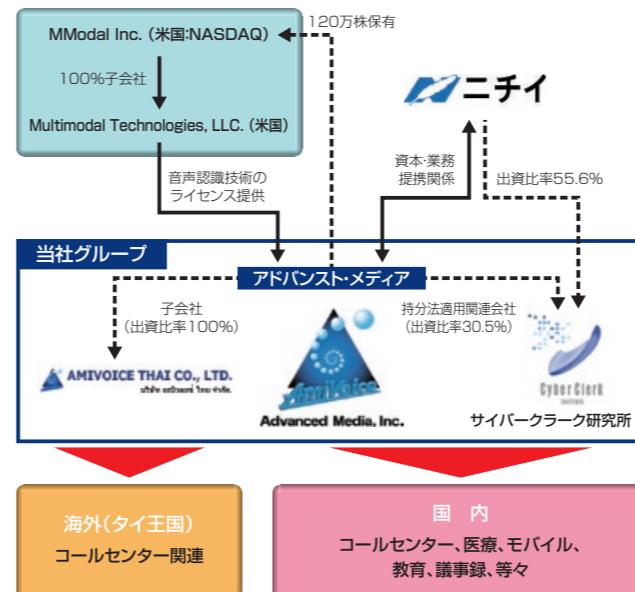


当社グループの概況

当社グループは、当社と連結子会社であるAMIVOICE THAI CO., LTD. (タイ王国) および持分法適用関連会社である株式会社サイバークラーク研究所で構成しております。

第15期においては、当社持分法適用関連会社であったMultimodal Technologies, Inc. (米国) の当社保有株式全てを、MedQuist Holdings, Inc. (現 MModal Inc.:NASDAQ, 米国、以下MODL) に譲渡いたしました。この譲渡の対価の一部として、当社は米国において医療分野における事務アウトソーシングの最大手であるMODL株式1,204,800株を所有いたしました。

また、当社は、株式会社ニチイ学館との資本・業務提携関係の一環として共同事業を開始した株式会社サイバークラーク研究所に対して、追加出資を行い当社持分法適用関連会社といたしました。これにより、音声認識を活用した同事業をさらに能動的に推進してまいります。



今後の経営目標数値

2011年5月13日付で発表した第2次中期経営計画ですが、初年度である第15期において、外部環境および各施策の実行が計画どおり進まなかった影響から当初の経営目標数値と乖離が発生したため、今後の経営目標を以下のとおり見直しました。

第2次中期経営計画で掲げた各施策を着実に実施していき、新機軸サービス事業である「溢れる声をデータにするサービス事業 (VDS)」、「声が価値を生み出すサービス事業 (VAS)」を展開することで収益力を向上させ、最終年度である第17期において営業利益の黒字化を実現してまいります。



	2011年3月期 (連結実績)	2012年3月期 (連結実績)	2013年3月期 (予想)	2014年3月期 (予想)
売上高 (成長率)	1,512 (-)	1,239 (-18.1%)	1,350 (9.0%)	1,650 (22.2%)
営業利益	▲120 (-)	▲290 (-)	▲250 (-)	27 (-)
経常利益	▲17 (-)	▲250 (-)	▲331 (-)	37 (-)