

**Mothers**

証券コード

3773



Advanced Media, Inc.

# 株式会社アドバンスト・メディア

## 平成26年3月期第2四半期 決算説明会資料

### (2013年4月-9月)

平成25年11月12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26年3月期第2四半期 (2013年4月-9月)

取締役 経営管理部長  
立松 克己

# 連結損益計算書

単位：百万円

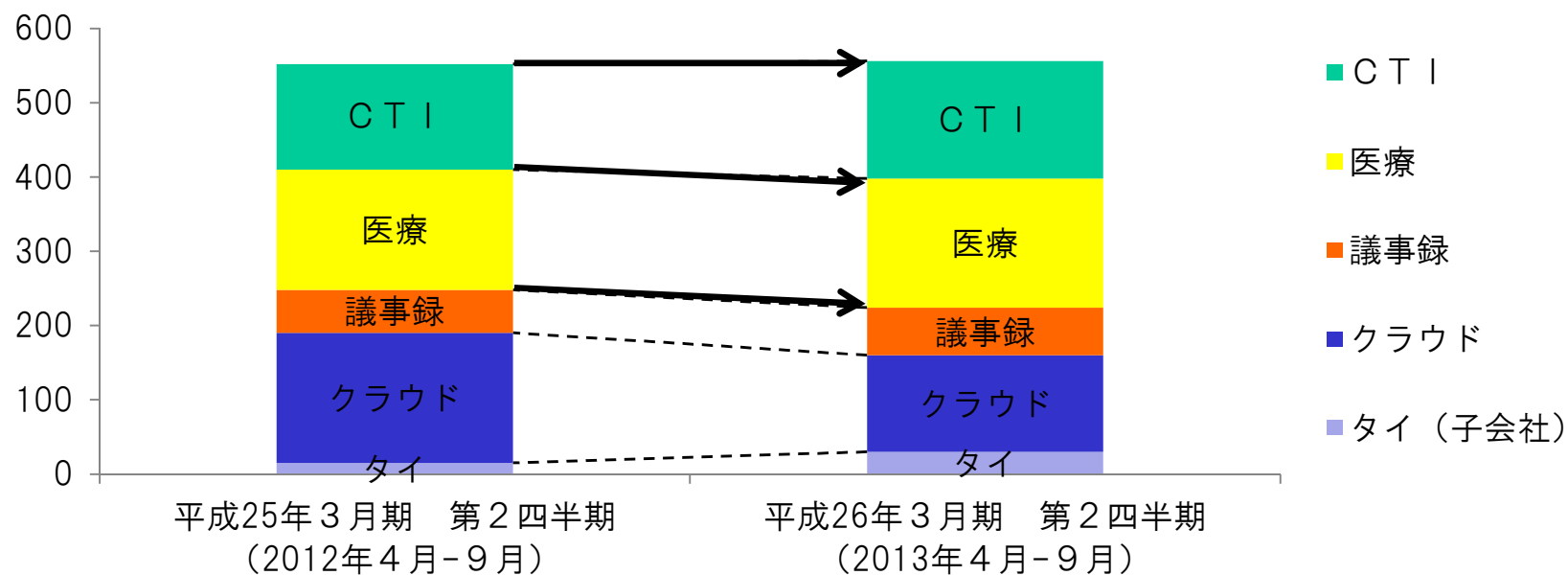
|            | 平成25年3月期<br>第2四半期<br>(2012年4月-9月) |        | 平成26年3月期<br>第2四半期<br>(2013年4月-9月) |        | 対前年増減 |       | 主な要因              |
|------------|-----------------------------------|--------|-----------------------------------|--------|-------|-------|-------------------|
|            | 金額                                | 比率     | 金額                                | 比率     | 金額    | 比率    |                   |
| 売上高        | 555                               | 100.0% | 557                               | 100.0% | 2     | 0.4%  | CTI分野、医療分野が牽引     |
| 原価         | 183                               | 33.0%  | 199                               | 35.7%  | 16    | 8.7%  | クラウド事業部の保守利益率の低下  |
| 売上<br>総利益  | 371                               | 66.8%  | 358                               | 64.3%  | △13   | △3.5% | クラウド事業部の保守利益率の低下  |
| 販売<br>管理費  | 525                               | 94.6%  | 565                               | 101.4% | 40    | 7.6%  | 研究開発費の増加等         |
| 営業利益       | △154                              | -27.7% | △207                              | -37.2% | △53   | -     | 売上総利益の低下、販売管理費の増大 |
| 経常利益       | △254                              | -45.8% | △150                              | -26.9% | 104   | -     | 米ドル預金等の円安による為替差益  |
| 四半期<br>純利益 | 369                               | 66.5%  | △136                              | -24.4% | △505  | -     | 前年同期に投資有価証券売却益を計上 |

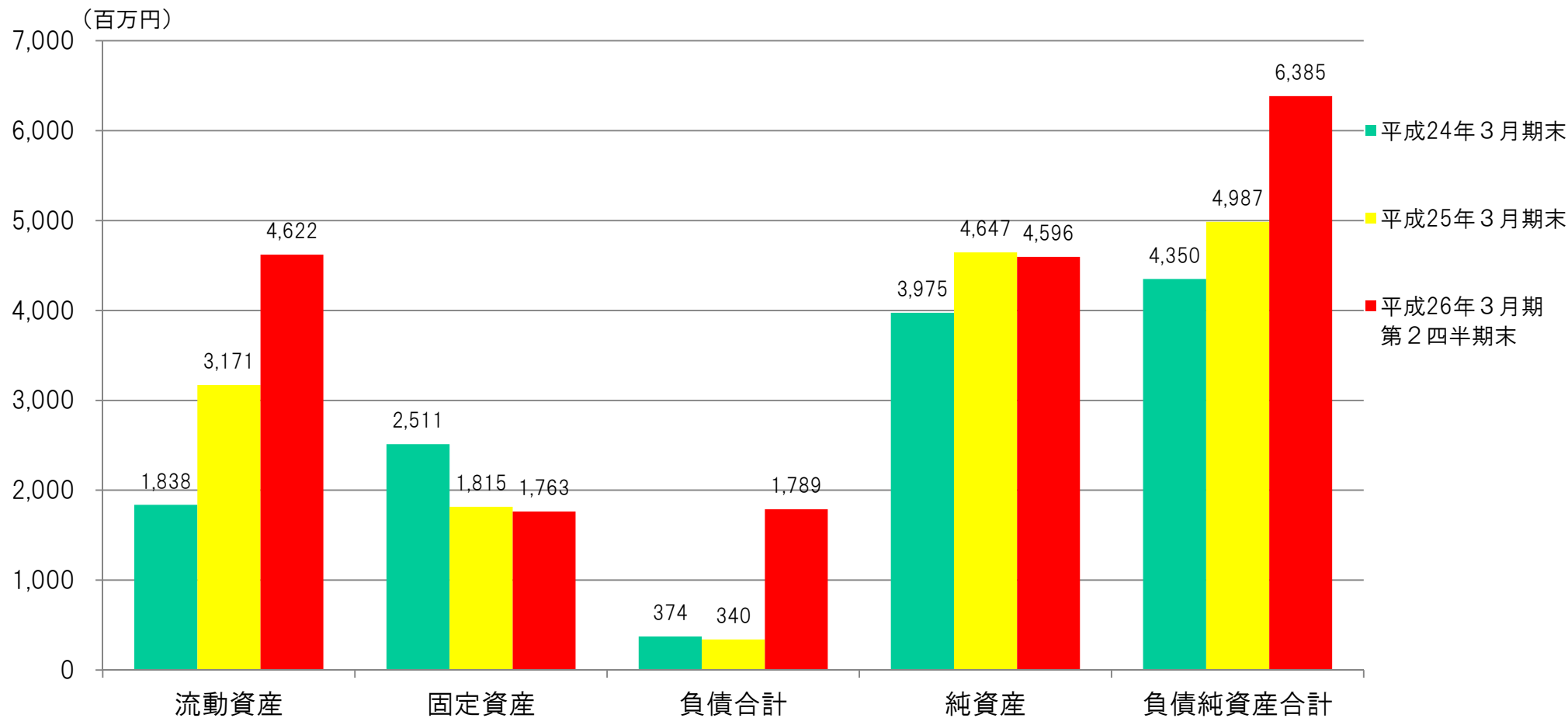
# 分野別の売上実績

CTI、医療の売上は順調に推移

単位：百万円

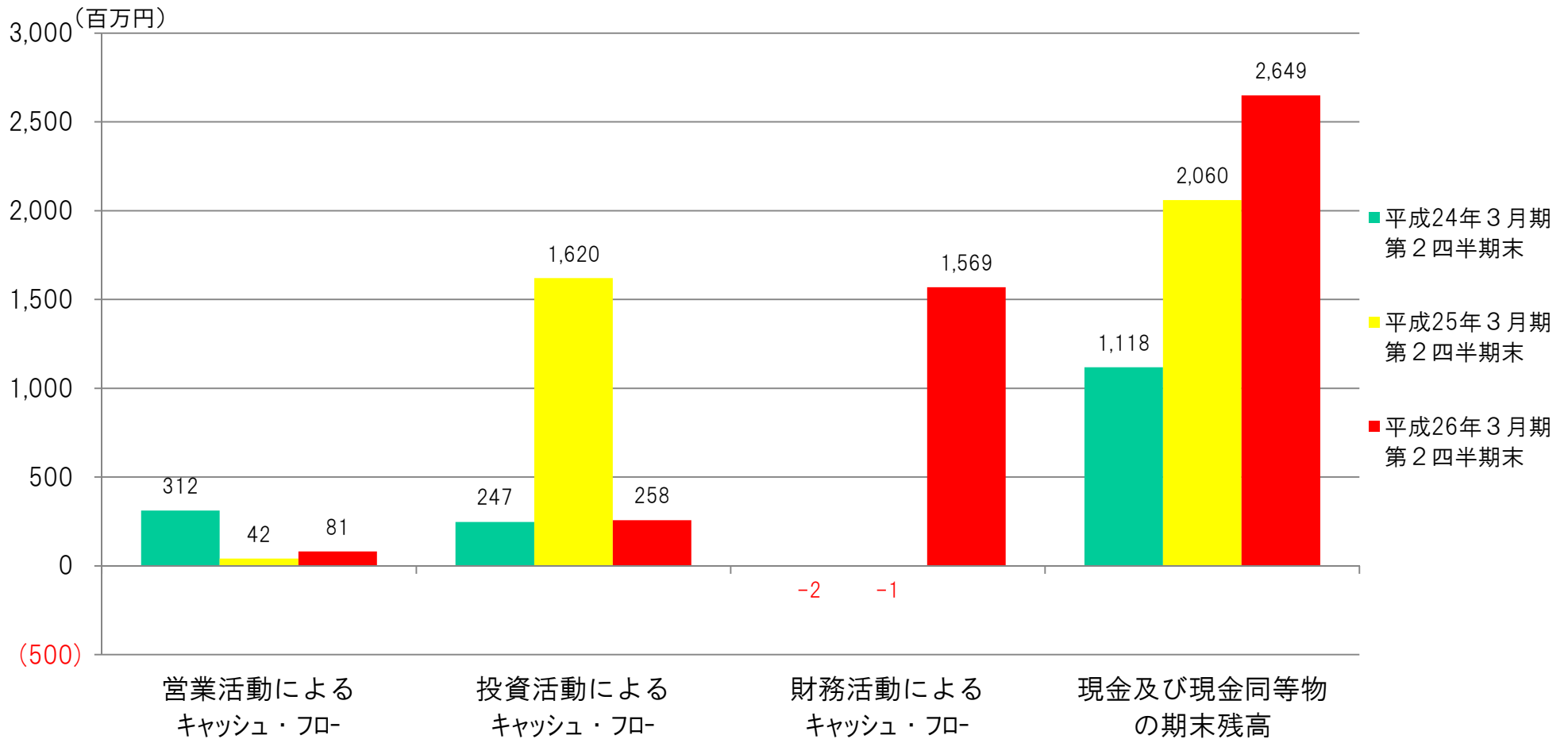
| 部門        | 平成25年3月期<br>第2四半期<br>(2012年4月-9月) |        | 平成26年3月期<br>第2四半期<br>(2013年4月-9月) |        | 対前年増減 |        |
|-----------|-----------------------------------|--------|-----------------------------------|--------|-------|--------|
|           | 金額                                | 比率     | 金額                                | 比率     | 金額    | 比率     |
| CTI       | 142                               | 25.6%  | 158                               | 28.4%  | 16    | 11.3%  |
| 医療        | 162                               | 29.2%  | 174                               | 31.1%  | 12    | 7.4%   |
| 議事録       | 58                                | 10.5%  | 64                                | 11.5%  | 6     | 10.3%  |
| クラウド      | 175                               | 31.5%  | 130                               | 23.4%  | △45   | -25.7% |
| タイ（連結子会社） | 15                                | 2.7%   | 30                                | 4.8%   | 15    | 100.0% |
| 合計        | 555                               | 100.0% | 557                               | 100.0% | 2     | 0.4%   |





## 増減の要因

- 流動資産：現金及び預金の増加 1,660百万円
- 負債合計：社債の発行 1,505百万円



## 増減の要因

- 投資活動：前年同期は投資有価証券の売却による収入1,324百万円を計上
- 財務活動：社債1,505百万円を発行

# 新株予約権付社債及び新株予約権の発行

## 第1回無担保転換社債型新株予約権付社債

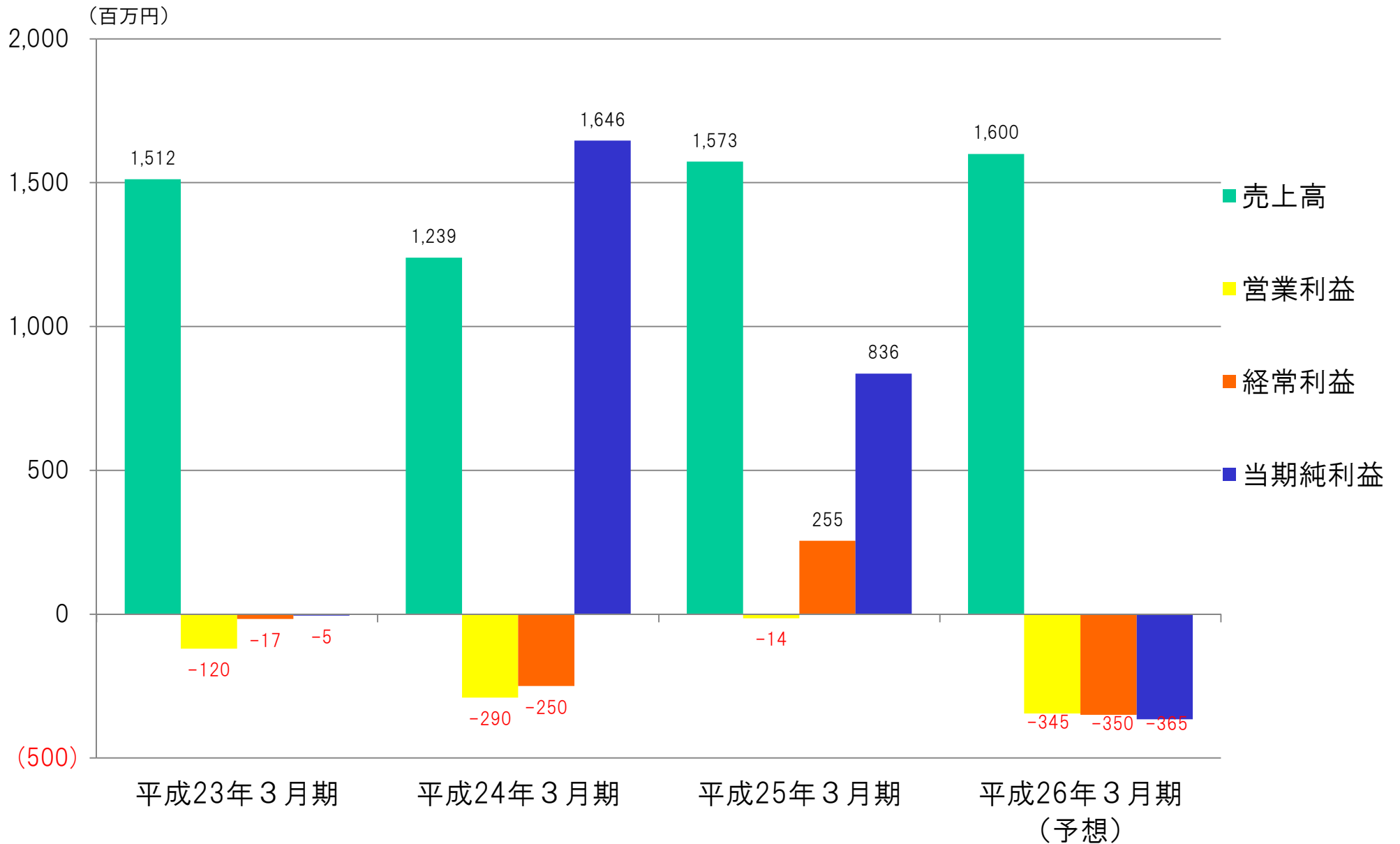
|     |                |                                       |
|-----|----------------|---------------------------------------|
| (1) | 払込期日           | 平成25年5月27日                            |
| (2) | 新株予約権の総数       | 43個                                   |
| (3) | 社債及び新株予約権の発行価額 | 各本社債の発行価額は35,000,000円（額面100円につき金100円） |
| (4) | 当該発行による潜在株式数   | 12,863株                               |
| (5) | 資金調達の額         | 1,505,000,000円                        |
| (6) | 行使価額           | 117,000円                              |
| (7) | 割当先            | ウイス・アジア・エホリユーション・ファンド投資事業有限責任組合       |

## 第3回新株予約権

|     |              |                                 |
|-----|--------------|---------------------------------|
| (1) | 割当日          | 平成25年5月27日                      |
| (2) | 新株予約権の総数     | 90個                             |
| (3) | 発行価額         | 42,840,000円（新株予約権1個につき476,000円） |
| (4) | 当該発行による潜在株式数 | 25,200株                         |
| (5) | 資金調達の額       | 4,528,440,000円                  |
| (6) | 行使価額         | 178,000円                        |
| (7) | 割当先          | ウイス・アジア・エホリユーション・ファンド投資事業有限責任組合 |



# 業績の推移および今期計画



# 今後の事業展開

代表取締役会長兼社長  
鈴木 清幸

## ◆環境変化（この16年で起きたこと）

### ①テクノロジーの進化

ハード・ソフト・ネットワークのクラウド化  
スマートフォンの爆発的普及

### ②音声認識の精度の飛躍的向上

### ③音声認識の社会的認知の急拡大

グーグル（2009年）、アップル（2011年）の参戦



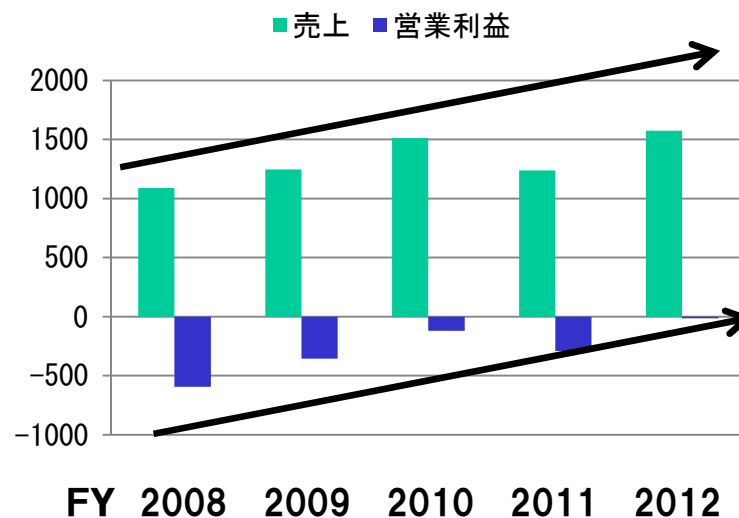
## ◆創業から16年間でAMIが達成できたこと

- ・ 米国の音声認識市場化に関わり投資の回収に成功

M\*MODAL 27億円の売却益  
（現在も関係強化・継続中）

m\*modal

- ・ 音声認識の第一人者としての認知度が向上
- ・ 多様なアプリケーションを開発  
（医療、CTI、議事録、モバイル等）
- ・ PL ほぼブレークイーブンに
- ・ BS ファイナンスの実施と投資売却  
約50億円の成長資金の確保

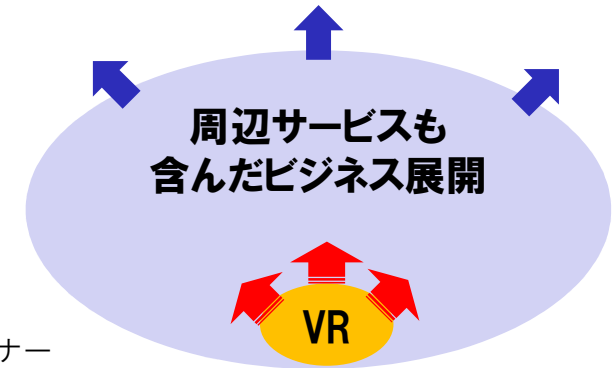


## 音声認識の市場化に成功している米国/中国の事例

| 国  | 企業        | 売上    | 営業利益 | 時価総額       | 単位：M, USD |
|----|-----------|-------|------|------------|-----------|
| 米国 | NUANCE 社  | 1,651 | 193  | 7,767      | 2012.9月期  |
| 米国 | M*Modal 社 | 443   | 56   | 1,100 (*1) | 2011.12月期 |
| 中国 | iFlytek 社 | 121   | 16   | 1,837      | 2012.12月期 |

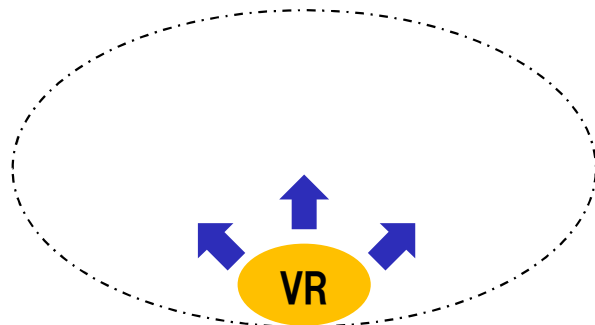
※当社パートナー

(\*1) 2012/7 JP Morgan買収時

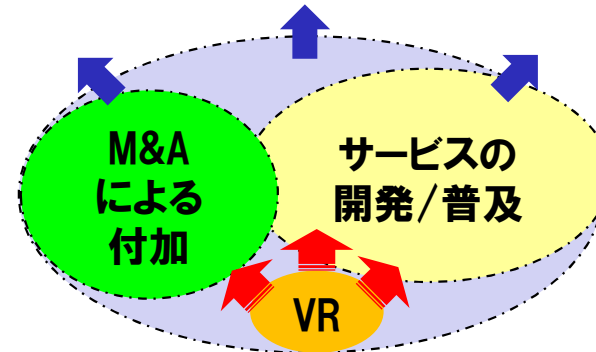


米国と中国で成功している事例のように、当社も「技術」のみでなく、「サービス提供者」として、エンドユーザーへのアプローチ・囲い込みを行う。

### これまでのAMI



### 今後のAMI

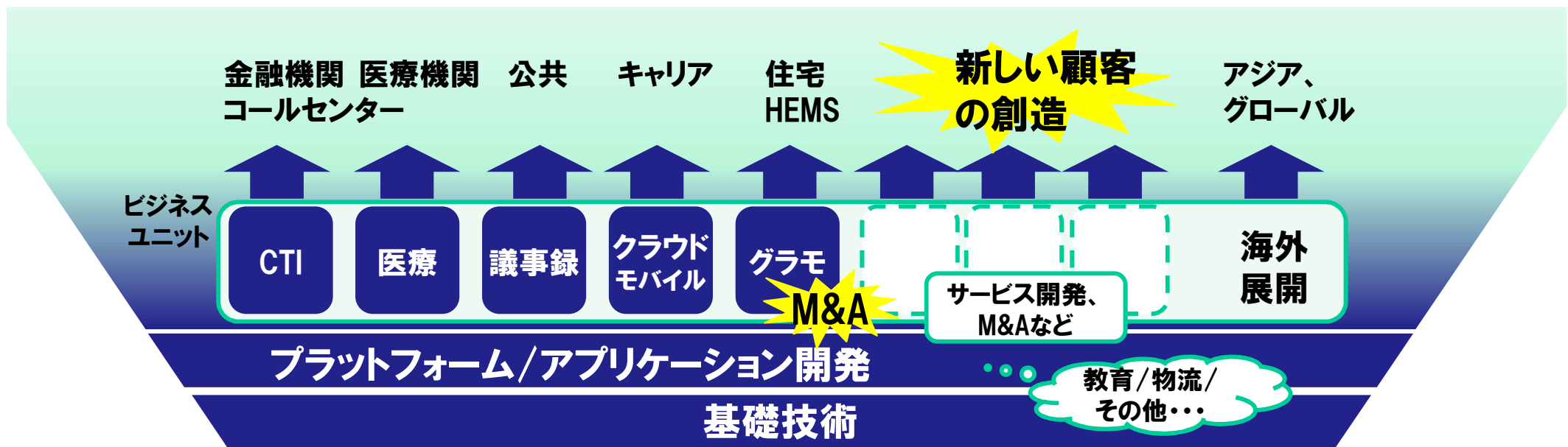


VR

音声認識「技術そのもの」の市場(Voice Recognition)

音声認識の価値により導入を図る従来のやり方に加え、

- ・CTI、医療、議事録、モバイルの4つの分野で成長事業を展開
- ・将来音声認識を採用する可能性のある事業体を**獲得すること**とそのような事業体を**自らが創り出すこと**



## ◆ウィズ・パートナーズと資本業務提携

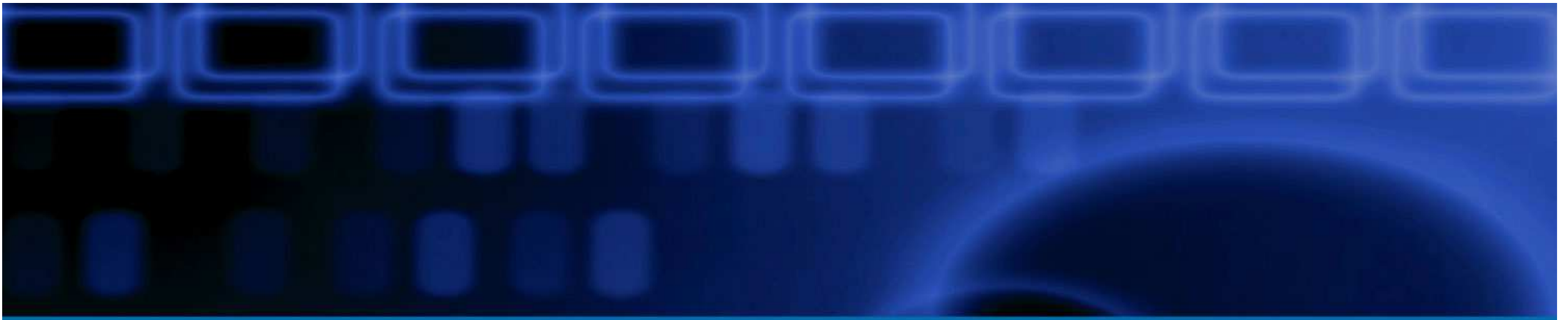
- ・体制づくりと買収等の具体的な活動を実施

## ◆アジアへのビジネス拡大

- ・基盤とすべく、AmiVoice Thai のビジネス構造の強化
- ・中国での拠点の構築

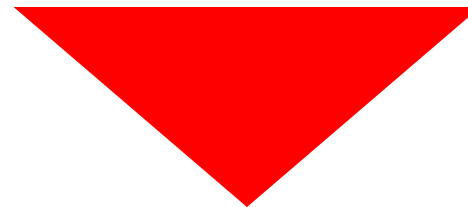
その第1歩として、Foxconn子会社PAN/PALとの業務提携など

# CTI事業



## 従来 ビジネスモデル

- ・ライセンス売り切り型
- ・パートナー経由の販売

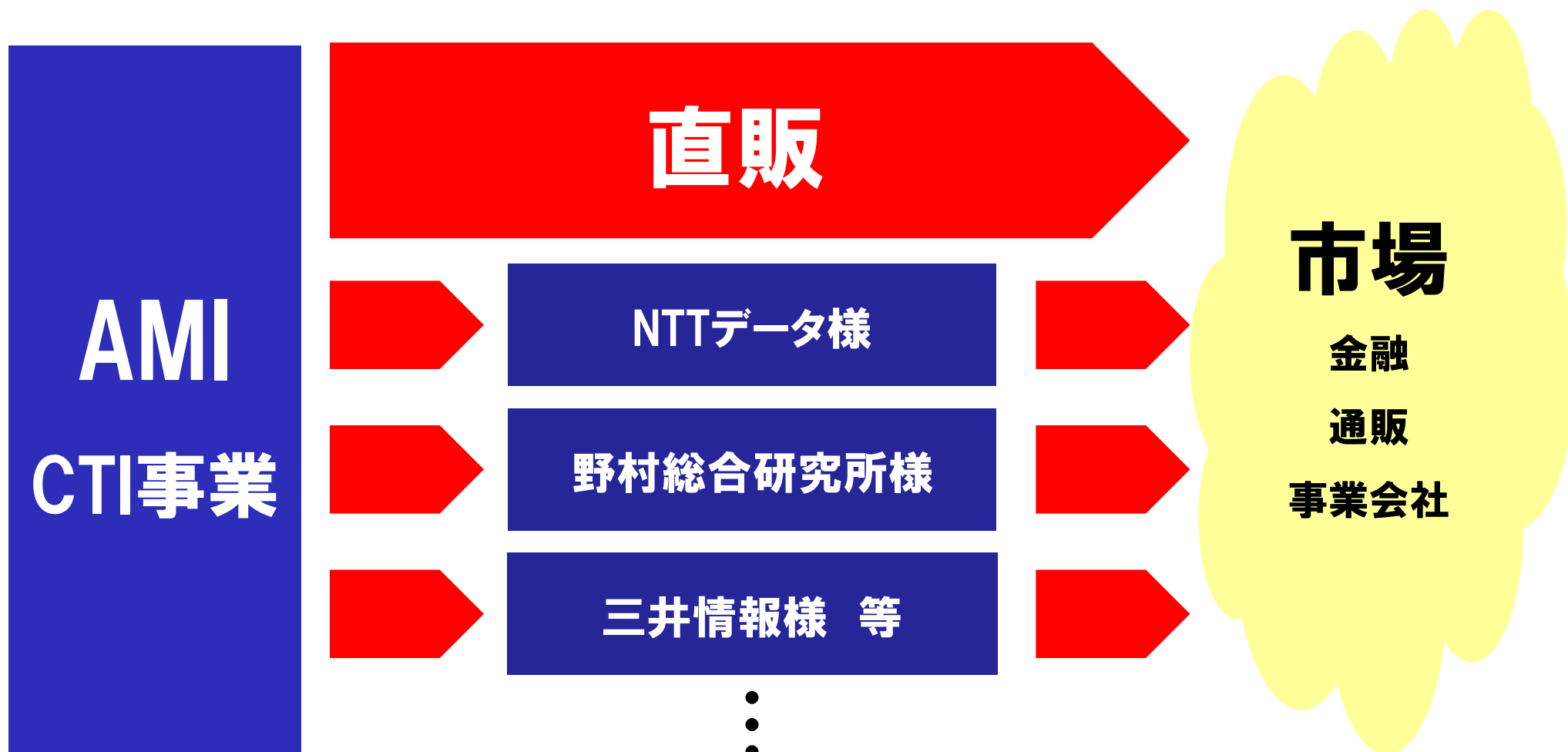


## 新しい ビジネスモデル

- ・継続的パフォーマンス向上追求型
- ・毎月の使用料で安定収益
- ・直販による販売を強化

販売方法を変更し、ユーザーの初期コストを大幅に低減する事で、新規ユーザー開拓を加速する。

直販を強化すると共に、NTTデータ様、野村総合研究所様、三井情報様等と連携を強化して強力な販売体制を構築





## 高利益率を狙えるセールスサポート・サービスを新たに加え、2つのセグメントで安定的な利益成長

**コールセンター(既存)**

**セールスサポート(新規)**

**想定市場規模**

**年間ストック収入 約120億円**

**年間ストック収入 約10億円超**

|           |  |  |
|-----------|--|--|
| サービス内容    | 顧客が話すキーワードから関連情報を取り出したり、10名のオペレータの通話内容を管理画面に一括表示したり、コールセンター業務を効率化するサービス。 | セールスと顧客との通話内容をテキスト化して営業活動を支援し、さらにコンプライアンス業務に活用できるサービス。 |
| 対象顧客      | 金融機関、通販会社、一般の事業会社  | 証券会社等  |
| 顧客の環境とニーズ | コールセンターでは、業務効率化や対応品質向上だけでなく、VOCビッグデータ活用の観点からも、音声認識は必要なツール。               | より一層コンプライアンスに重点をおいた営業姿勢が必要。                            |
| 目標        | 金融機関と通販会社を中心に、今後1～2年以内に25社の顧客を獲得。  | 大手・準大手を中心に、今後1～2年以内に15社の顧客を獲得。                         |

**売上高目標 前期(16期) 3.96億円**

**来期以降：年率成長35%増**

# 医療事業



## 高いシェアを誇る既存製品(放射線科等)の拡販 新商品サービス/投入により、さらなる飛躍を目指す

### 既存製品

**想定市場規模 約500億円**

放射線

1,007施設  
導入率:約43%

電子カルテ

1,311施設  
導入率:4%

薬局

1,656施設  
導入率:10%

その他

・病理、眼科、整形外科、内視鏡、剖検、等

導入率の前提となる施設数

※1 読影医がいる施設約2,300病院と試算

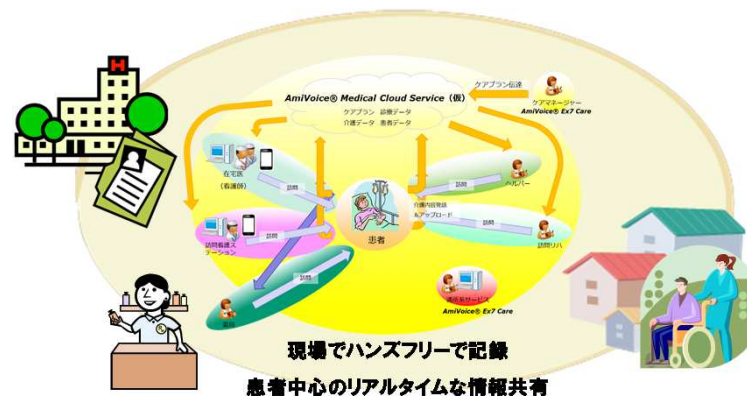
※2 一般診療所約10万施設、病院8,500施設のうち、電子カルテが普及している35,000施設として試算

※3 調剤薬局数5万店舗として、電子薬歴データ入力を行っている16,500を対象として試算

### 新製品開発

- ・音声入力ニーズが高い専門分野
- ・**介護サービス**分野（対象人数:90万人）

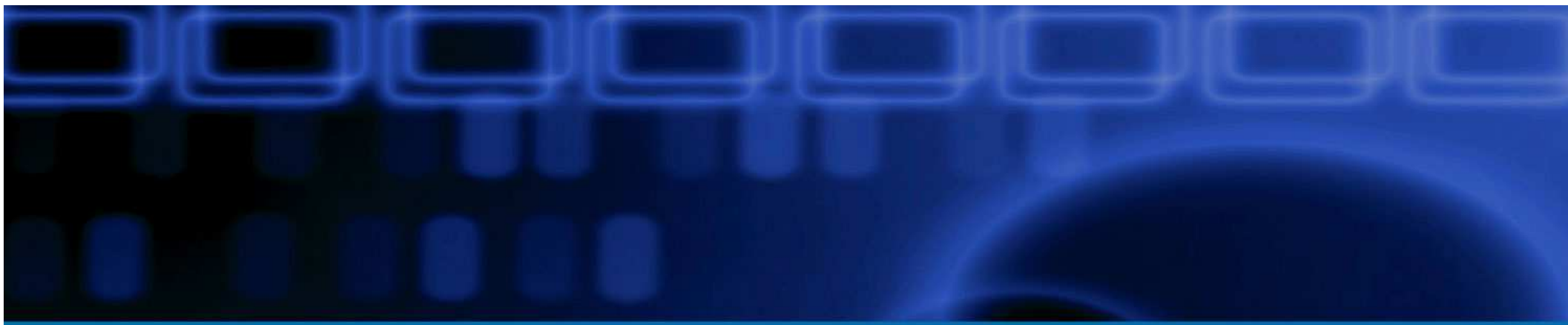
中期的には地域包括ケアシステムへの展開



売上高目標 前期 (16期) 4.56億円

来期以降：年率成長30%増

# 議事録事業



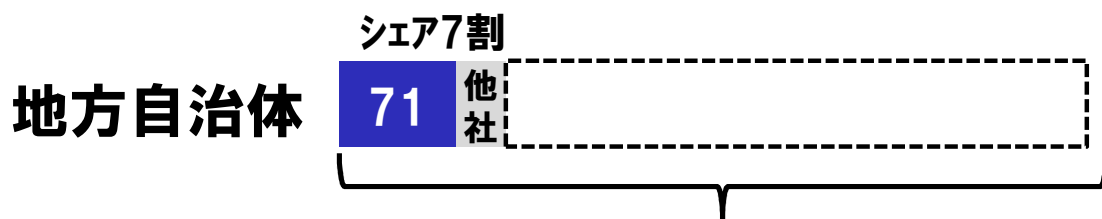
## シェアの高い自治体向けサービスを未導入先へ展開 民間団体向けサービスの新展開

自治体向けサービス（既存）

民間団体向けサービス（新規）

想定市場規模 約54億円

導入実績：約30団体

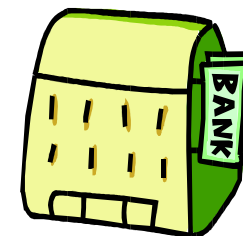


・取締役会、経営会議等の重要  
会議の議事録システム

全国約1,800自治体

施策：

営業強化と導入しやすい価格体系  
(初期コストを大幅に下げた月額使用料型モデル)



売上高目標 前期（16期）1.52億円

来期以降：年率成長30%増

# アプリケーション開発



# アプリケーション開発を加速 事業化・サービス化

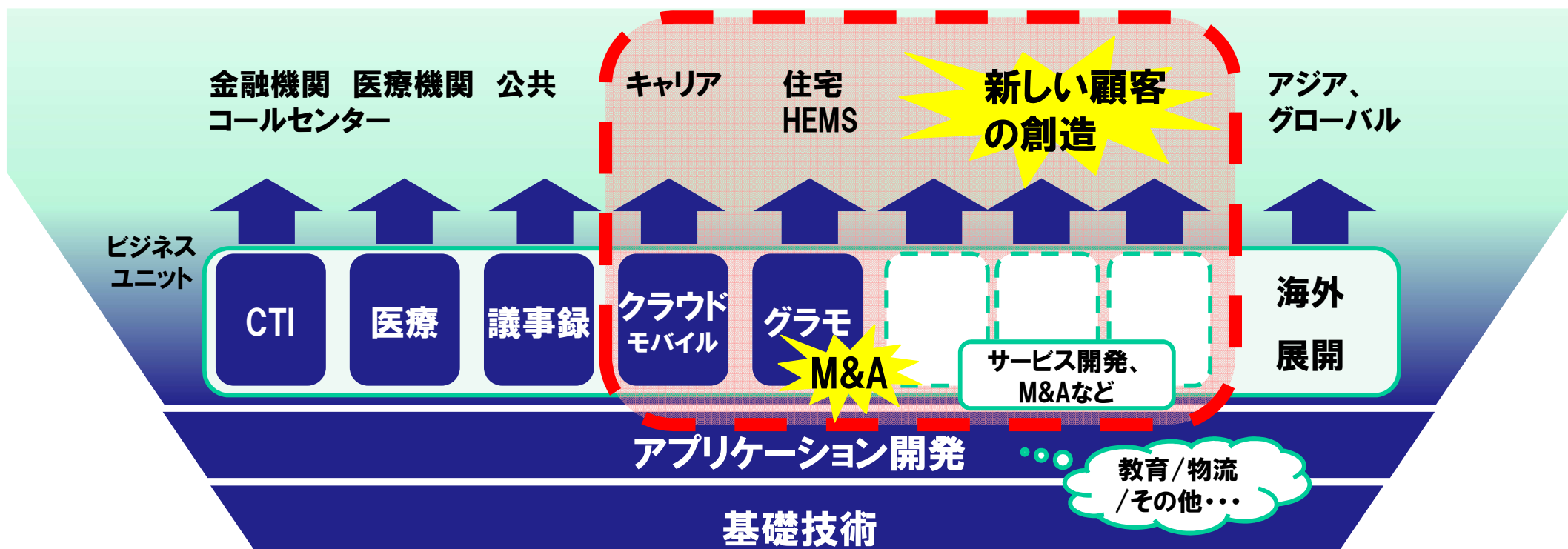
現在、収益性のある事業：4つ（CTI、医療、議事録、クラウド/モバイル）



既存事業を拡大しつつ、新たなビジネスユニットを付加増大

＜オーガニック＋M&A/事業創造＞

事例：(株)グラモの買収、ビジネス開発センター(大阪)設立



## 応用研究開発

## 多様なアプリケーション開発

クラウド/モバイル事業は、当社にとって、応用研究開発および多様なアプリケーション開発を担う部門

大手キャリア・サービス事業者・企業内ユースへのライセンスビジネスを行うことによって、最も先進的なサービスと技術を開発していく

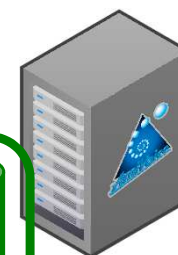
音声インターフェイスをクラウドサービスで！



◎◎◎について  
教えて？



スタンド  
アローン  
音声認識  
辞書



AmiVoice®  
Cloud

音声認識 サーバ



売上高 前期（16期）5.03億円

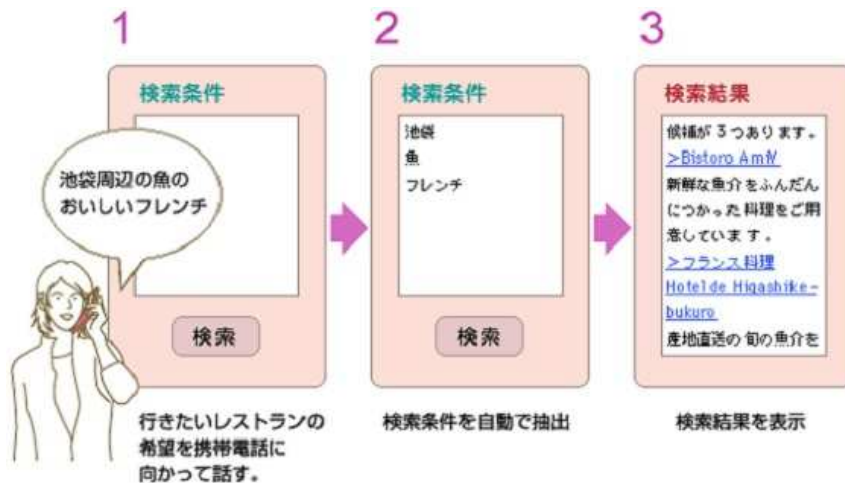




## 【モバイル分野の直近の主な導入実績】

- サントリーグループ  
営業報告書作成支援音声入力モジュールを開発

- ナビタイム  
カーナビアプリ「カーナビタイム」





More convenient  
To live in the technology  
More freedom

テクノロジーで皆さんの生活をもっと便利に。もっと自由に。  
グラモはそんな体験を提供し続けます。



簡単設定で外出先からでも  
自宅の家電をコントロール



マクロ機能で  
リモコンを一発自動操作



オリジナルリモコン画面が  
簡単に作成できる



タイマー機能で  
リモコンを予約送信

## iRemoconとは?

## WHAT IS iRemocon?



with iRemocon



ネットワーク接続型の高機能学習リモコン  
スマートフォンなどの通信機器と連携できるネットワーク接続型の高機能学習リモコン  
iRemoconに家電のリモコン信号を学習させることにより、様々な家電をコントロール可能

## (事例)グラモ社の買収

買収前

当社にとっては数百万円規模のビジネス

買収後

数千～数億円 of ビジネス規模に拡大

事業連携によるシナジーの追求、  
顧客企業との関係や販売チャネルを相互に共有することにより

今後

・エンドサービスを提供する会社になるための第一弾として、グラモを買収。

今後も、M&A戦略を進め、売上/ビジネスの拡大を行う。

・自らビジネスを創造する拠点として、ビジネス開発センター(大阪)を設立。営業&新ビジネス創造の拠点として機能させる。

**オーガニック+M&A/事業創造**

目標 2～3億円/年の売上増となる事業体をM&Aまたは自社開発で付加

# 海外展開



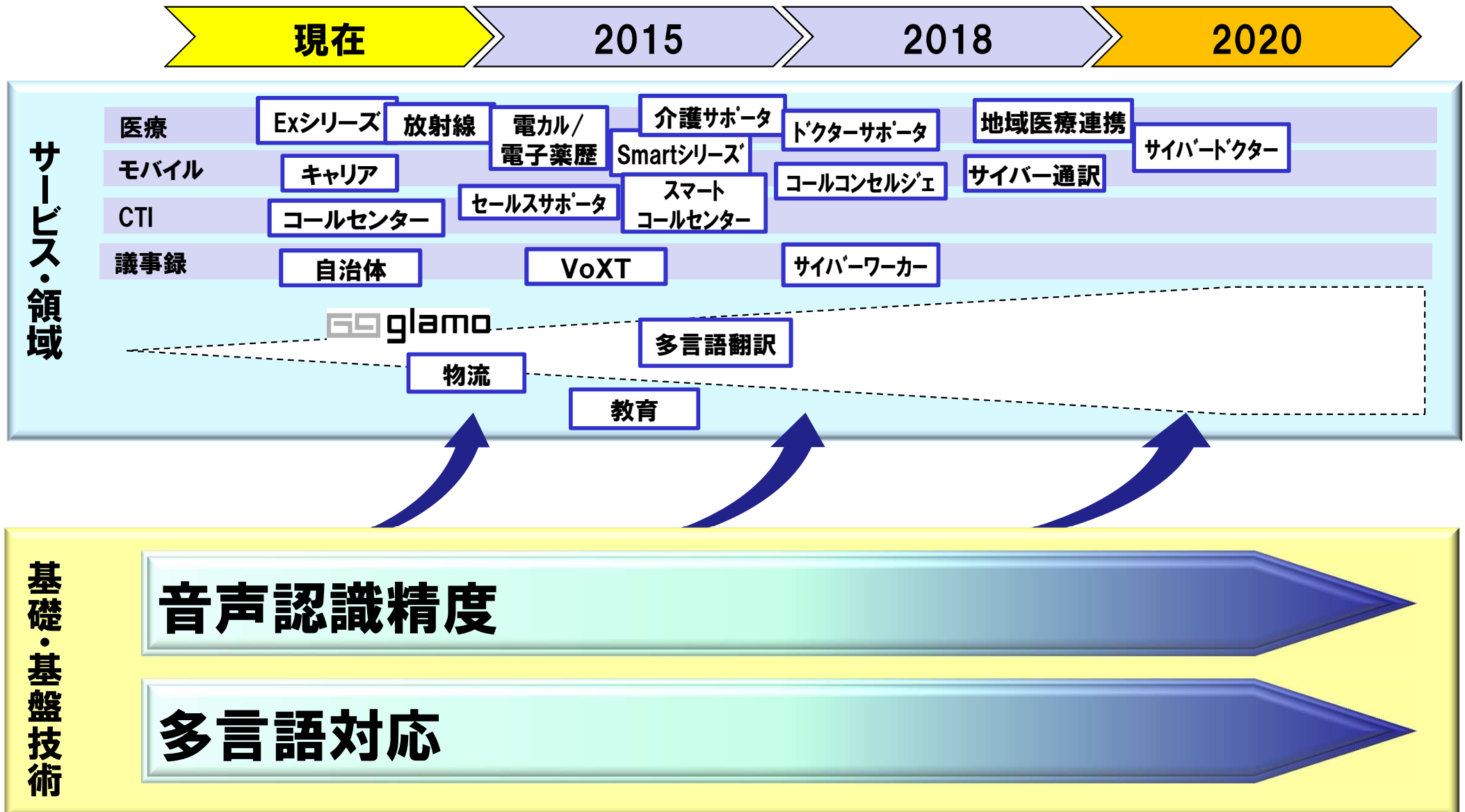
- AmiVoice Thaiの基盤を活用し、中国、APACに進出
- 当社のクラウドサービスを利用する現地特有のサービスを構築  
例えば、中国でPAN/PAL (Foxconnの子会社)とのビジネス連携  
→中国でビジネス化→APACへ展開→アジア圏の多数ユーザー獲得



# 基礎技術



2020年に向けて、「音声認識精度」の向上と「多言語対応」をさらに進める



# まとめ





**『音声認識の価値ではなく、それを利用したサービスの価値で普及を！』**

**①収益構造の改善とキャッシュフローの安定化、早期黒字化の実現**

**→ サービスモデルへの転換による安定化**

**②新サービス/アプリケーション開発の加速化**

**→ <オーガニック+M&A/事業創造>による早期のサービス・事業化**

**③海外への展開**

**→ タイを基盤に、中国・アジア・グローバル展開を促進**

## 売上年率成長 30%増を目指す

※今期(17期)の売上数値目標は変更せず

## 営業利益率 20%を目指す

### 主要セグメント売上高

|          | 前期(16期) : 億円 | 成長率/年                 |
|----------|--------------|-----------------------|
| CTI      | 3.96         | 35%                   |
| 医療       | 4.56         | 30%                   |
| 議事録      | 1.52         | 30%                   |
| モバイル     | 5.03         | 維持+R&D                |
| M&A/事業創造 | —            | 毎年2~3億円程度の<br>売り上げを追加 |

※上記に加え、M&A/事業創造と海外比率を、3年後に全社売上高に占める割合として3割程度まで成長させる。