

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

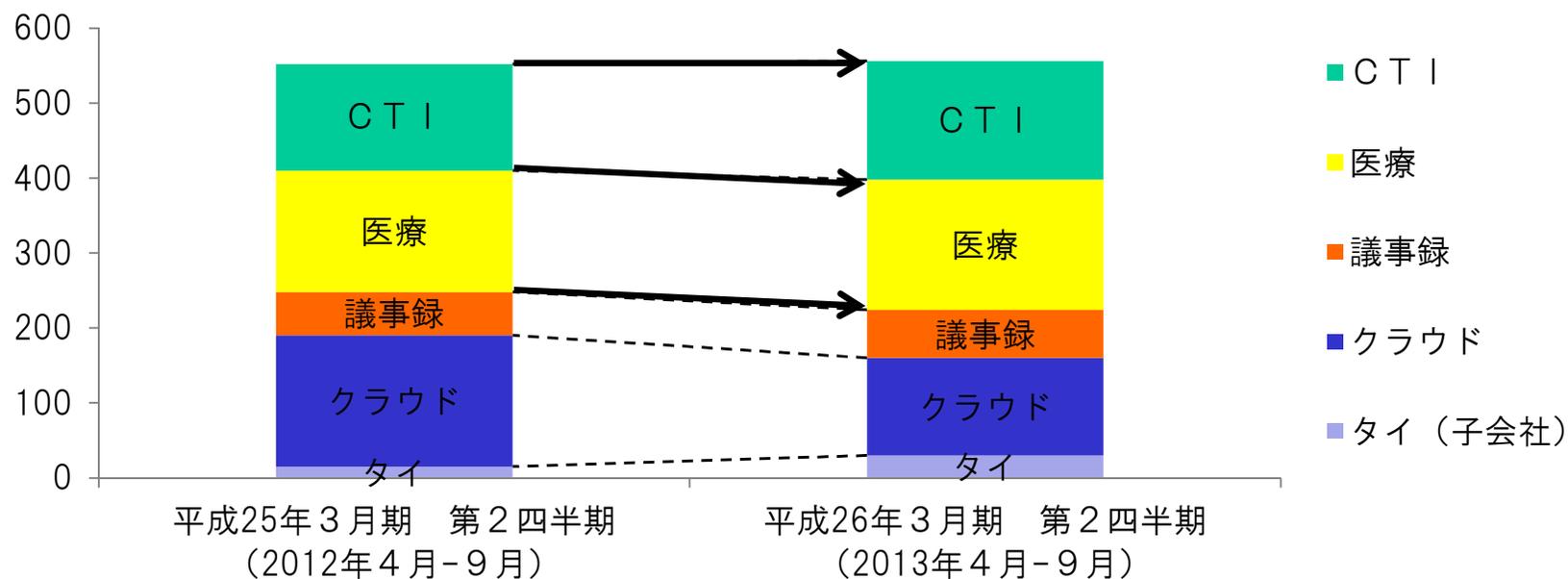
	平成25年3月期 第2四半期 (2012年4月-9月)		平成26年3月期 第2四半期 (2013年4月-9月)		対前年増減		主な要因
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	
売上高	555	100.0%	557	100.0%	2	0.4%	CTI分野、医療分野が牽引
原価	183	33.0%	199	35.7%	16	8.7%	クラウド事業部の保守利益率の低下
売上 総利益	371	66.8%	358	64.3%	△13	△3.5%	クラウド事業部の保守利益率の低下
販売 管理費	525	94.6%	565	101.4%	40	7.6%	研究開発費の増加等
営業利益	△154	-27.7%	△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 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

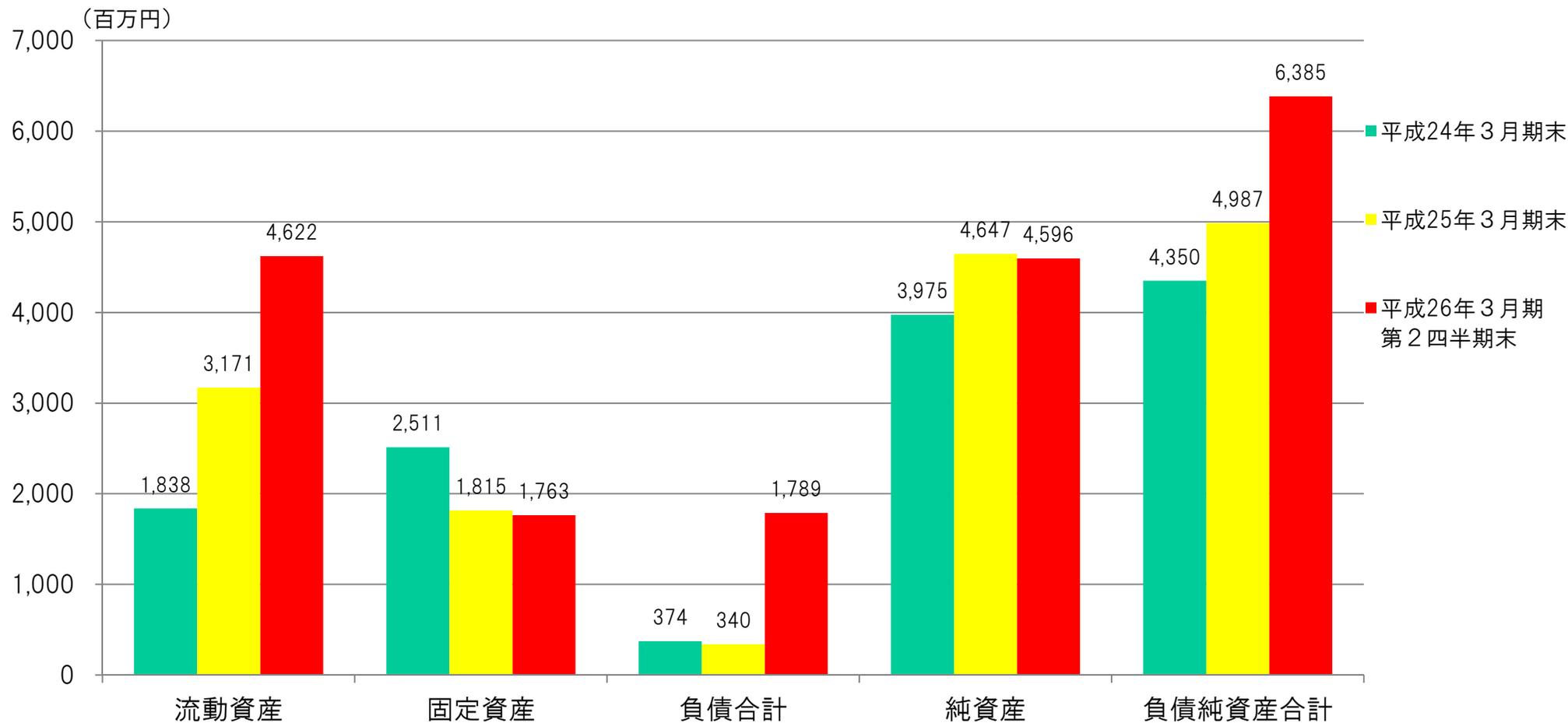
分野別の売上実績

CTI、医療の売上は順調に推移

単位：百万円

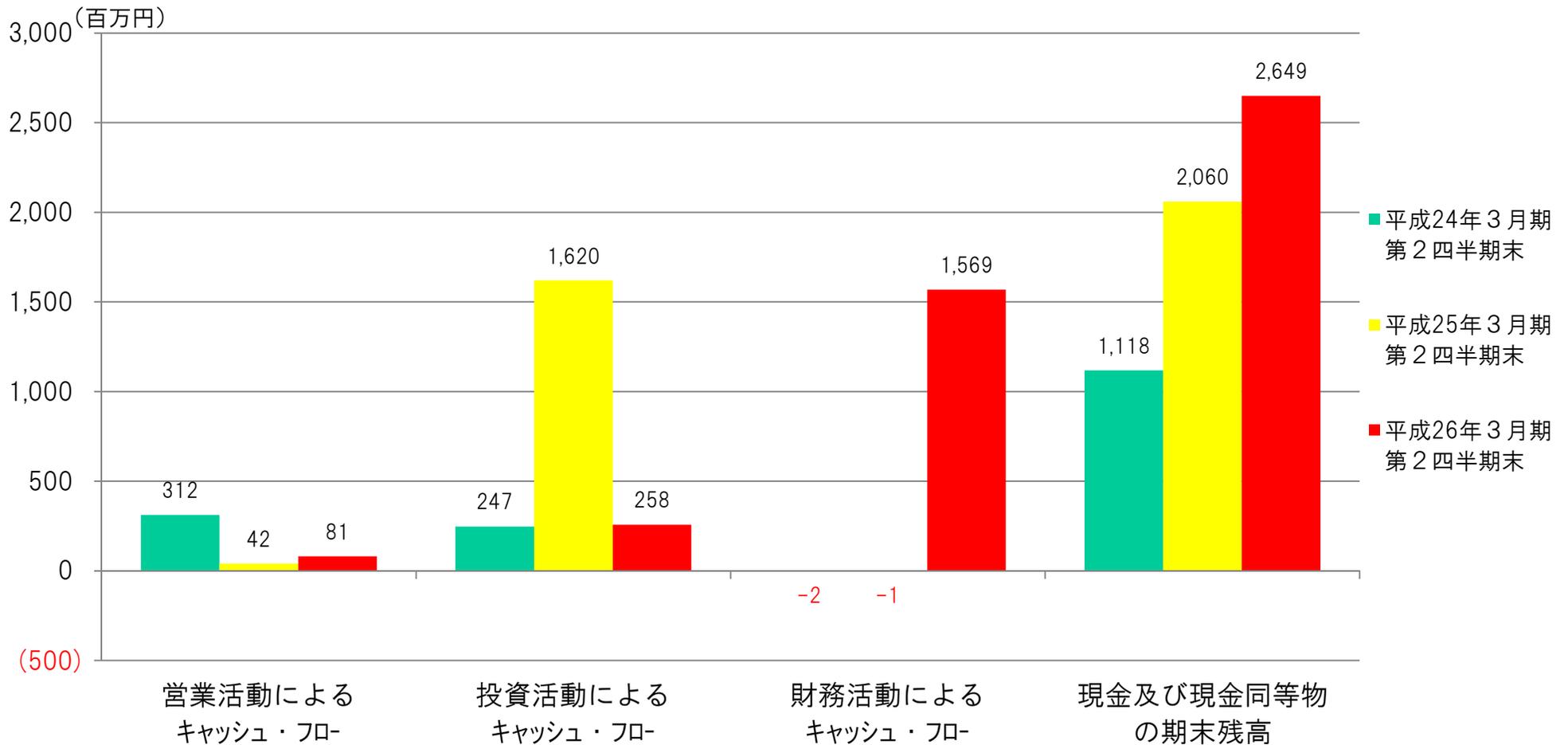
部門	平成25年3月期 第2四半期 (2012年4月-9月)		平成26年3月期 第2四半期 (2013年4月-9月)		対前年増減	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
CTI	142	25.6%	158	28.4%	16	11.3%
医療	162	29.2%	174	31.1%	12	7.4%
議事録	58	10.5%	64	11.5%	6	10.3%
クラウド	175	31.5%	130	23.4%	△45	-25.7%
タイ（連結子会社）	15	2.7%	30	4.8%	15	100.0%
合計	555	100.0%	557	100.0%	2	0.4%





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

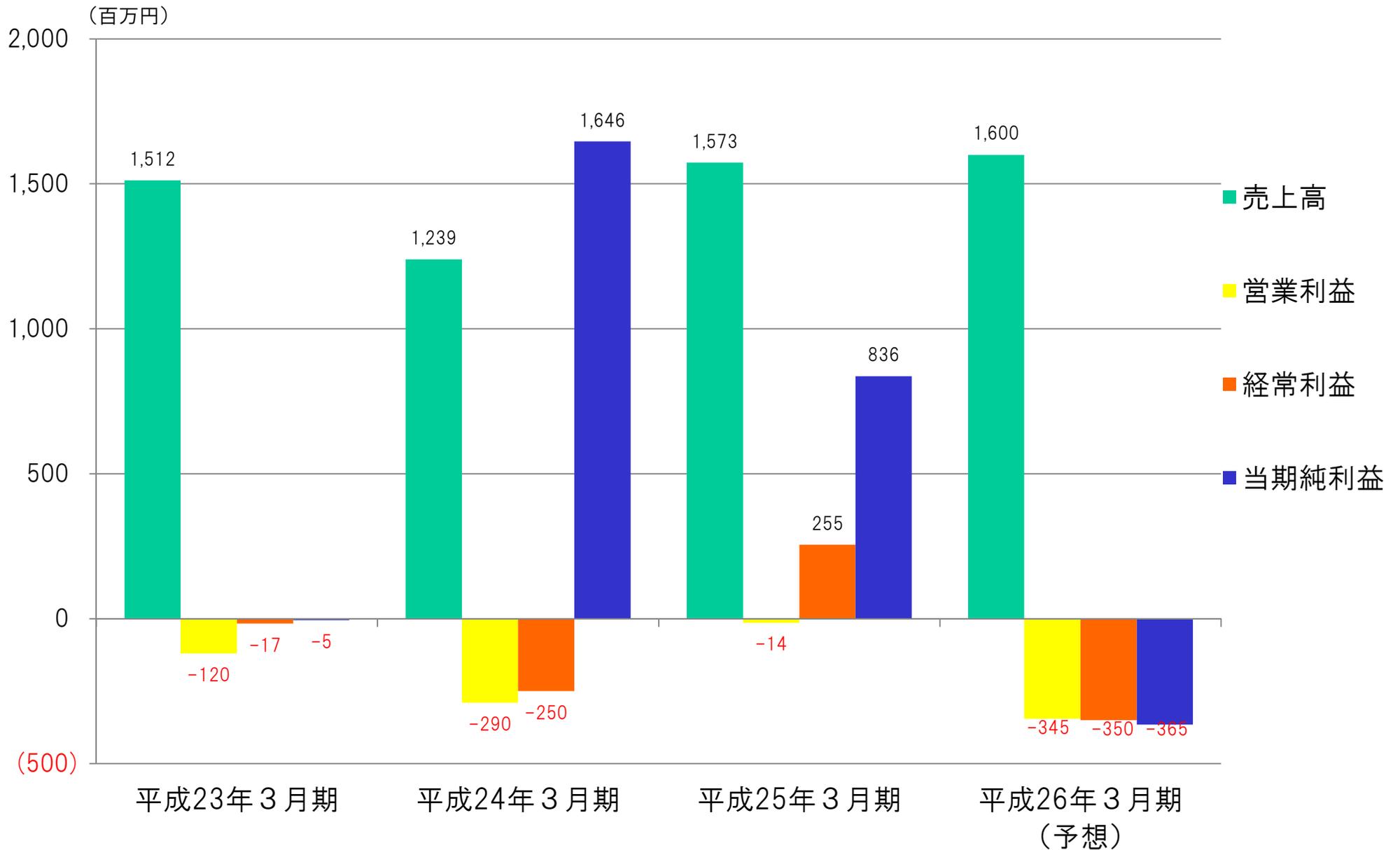
第1回無担保転換社債型新株予約権付社債

(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・エホリューション・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・エホリューション・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



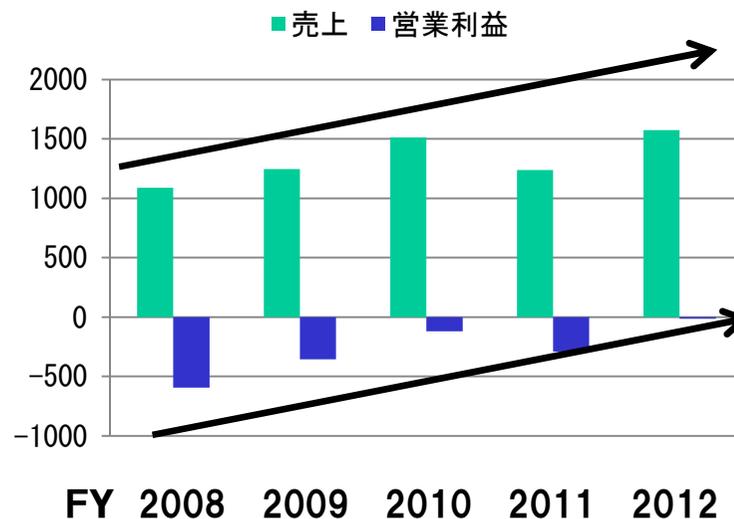
◆創業から16年間でAMIが達成できたこと

- ・ 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

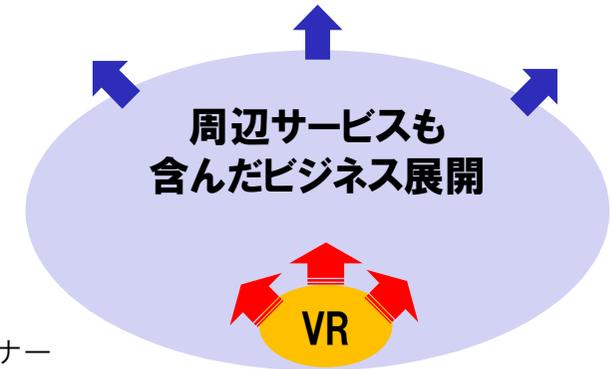


音声認識の市場化に成功している米国/中国の事例

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

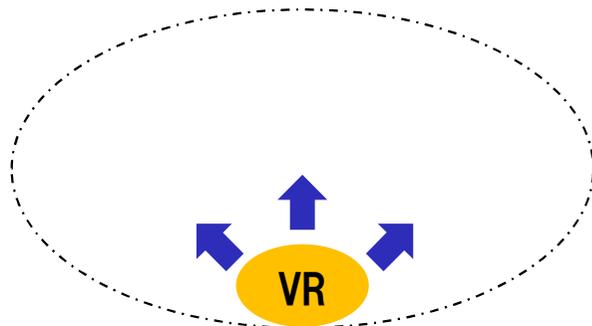
※当社パートナー

(*1) 2012/7 JP Morgan買収時

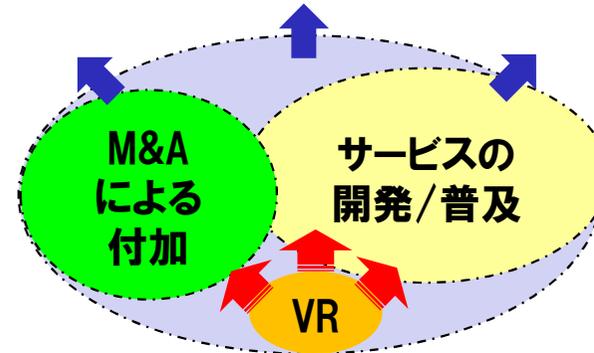


米国と中国で成功している事例のように、当社も「技術」のみでなく、「サービス提供者」として、エンドユーザーへのアプローチ・囲い込みを行う。

これまでのAMI



今後のAMI

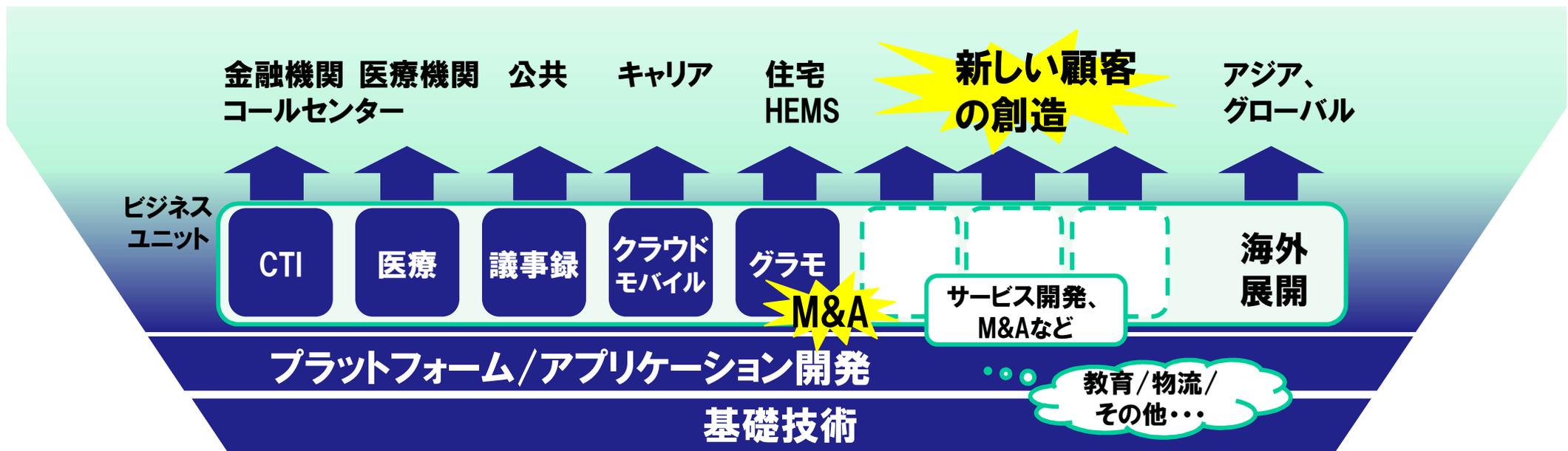


VR

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

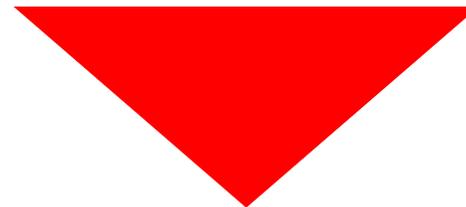
その第1歩として、Foxconn子会社PAN/PALとの業務提携など

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

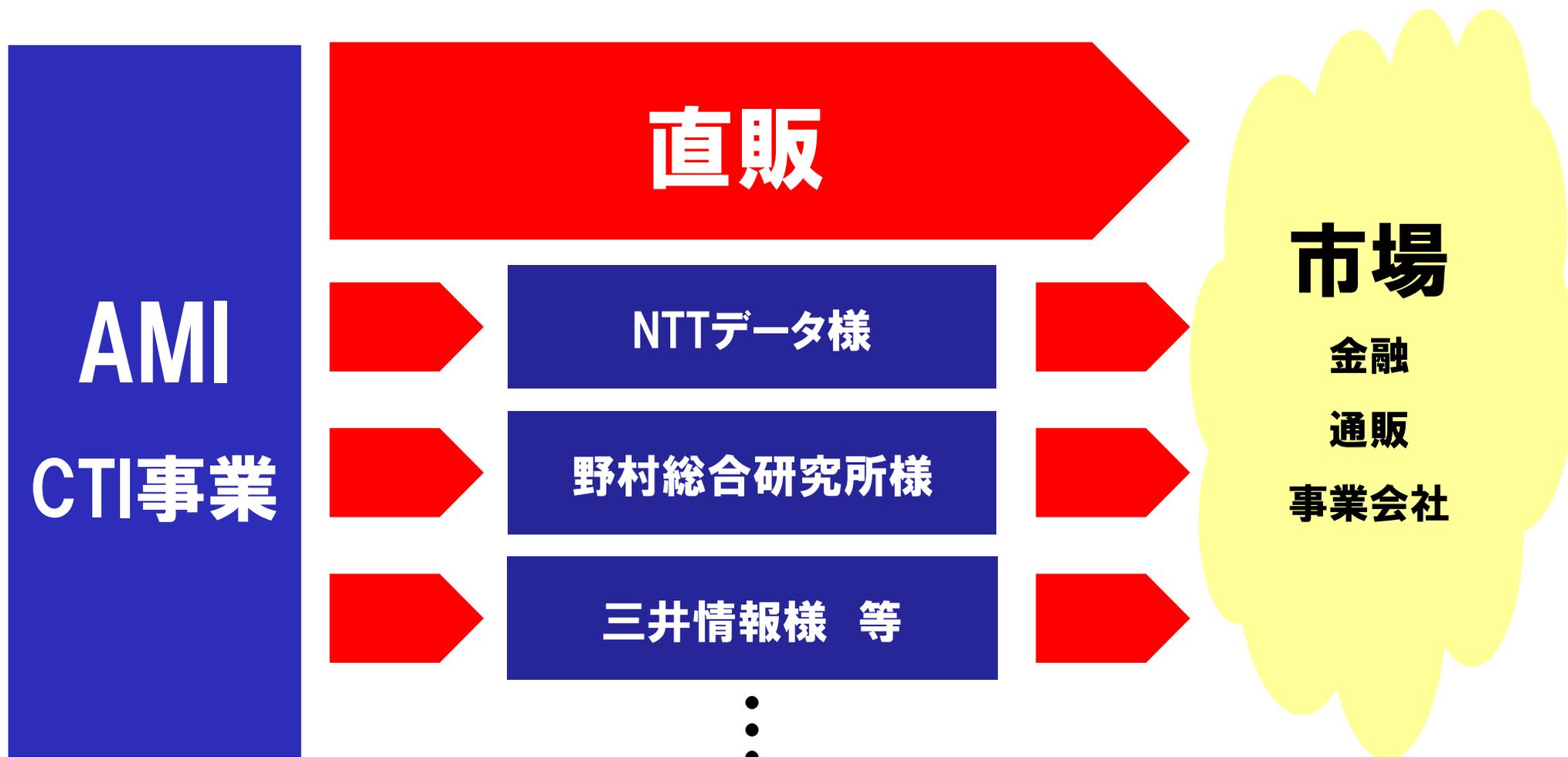


新しい ビジネスモデル

- ・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

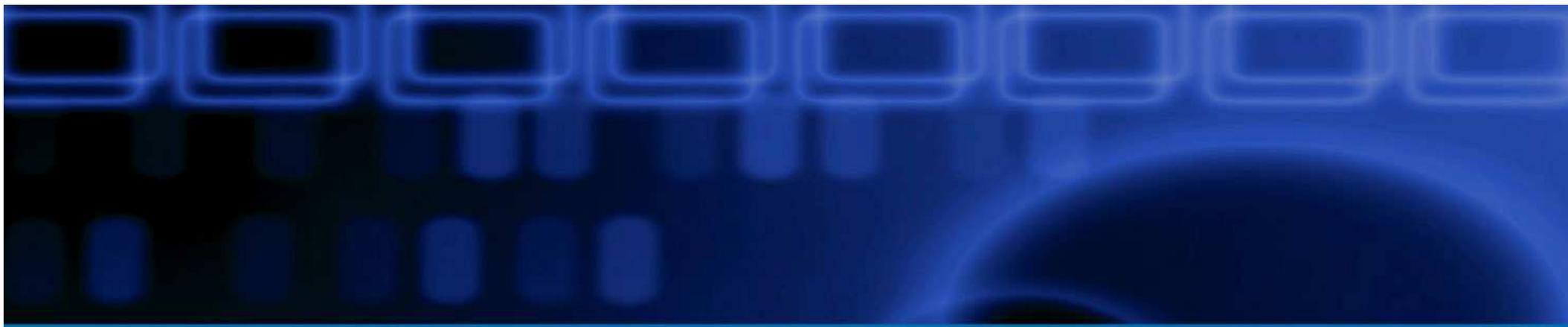
年間ストック収入 約10億円超

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

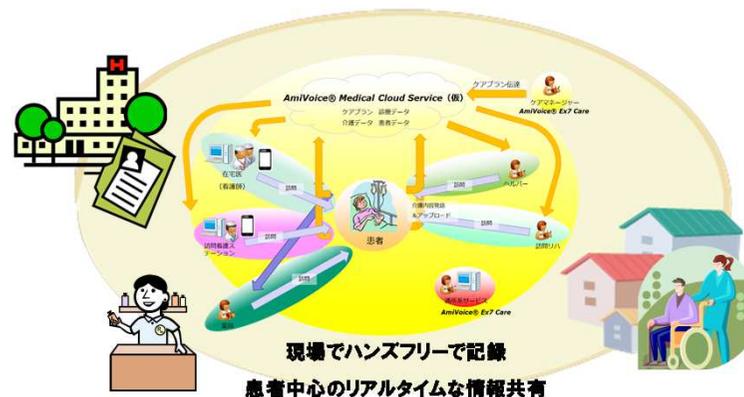
※2 一般診療所約10万施設、病院8,500施設のうち、電子カルテが普及している35,000施設として試算

※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）

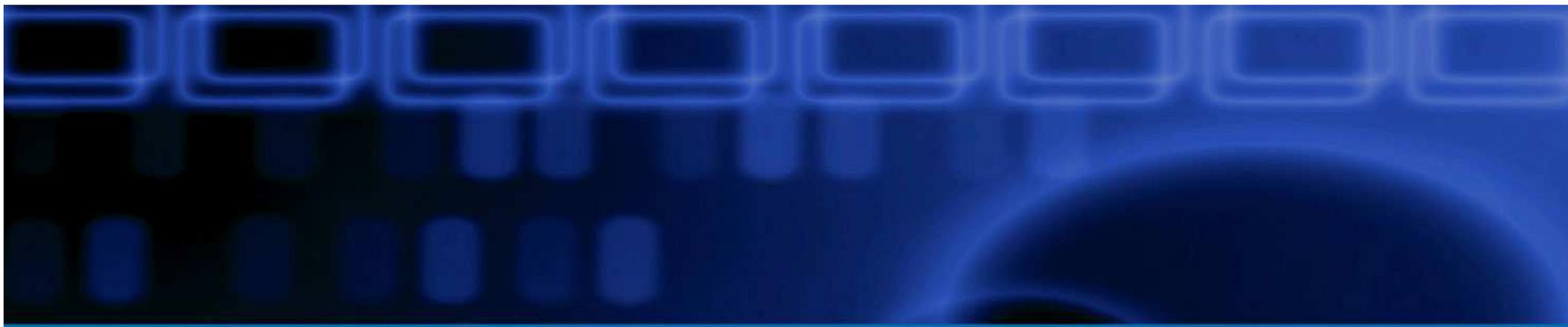
中期的には地域包括ケアシステムへの展開



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）

想定市場規模 約54億円



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)



民間団体向けサービス（新規）

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

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

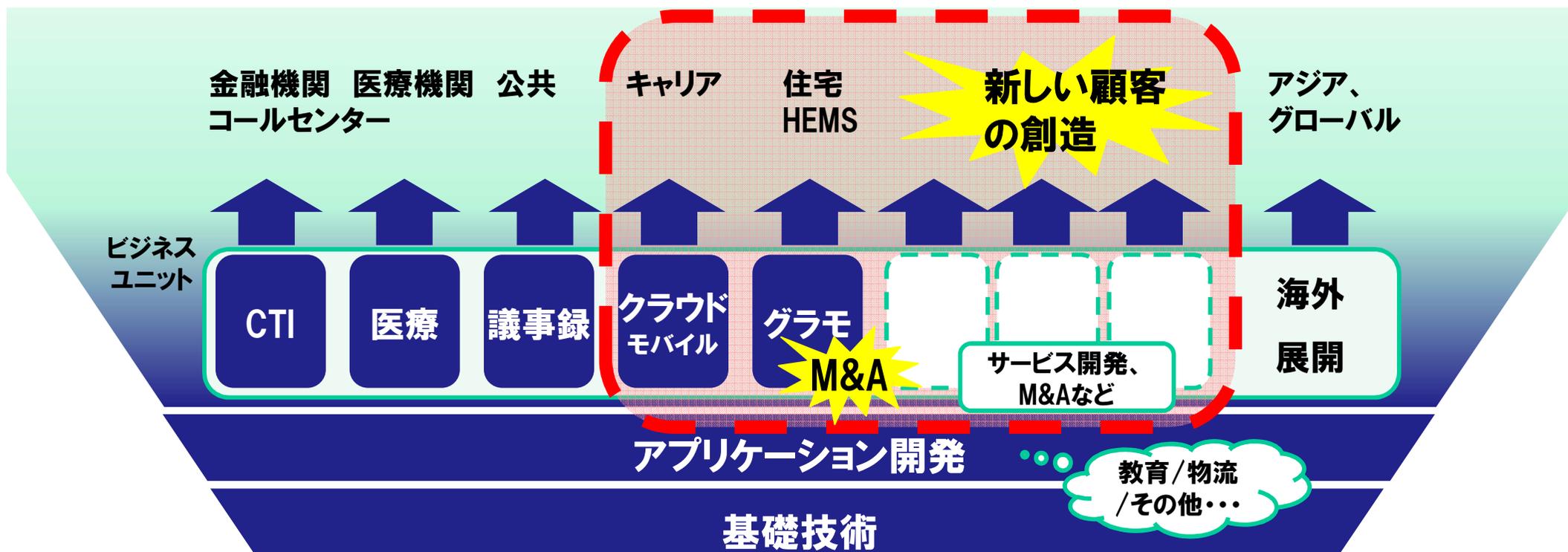
現在、収益性のある事業：4つ（CTI、医療、議事録、クラウド/モバイル）



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

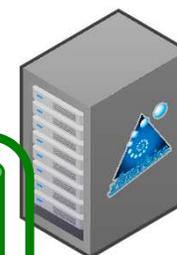
音声インターフェイスをクラウドサービスで！



◎◎◎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



音声認識
辞書

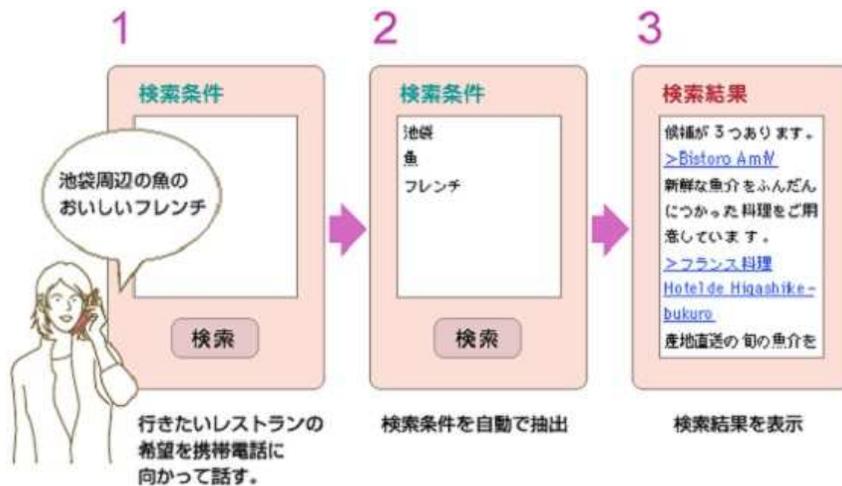
売上高 前期 (16期) 5.03億円



【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～数億円の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

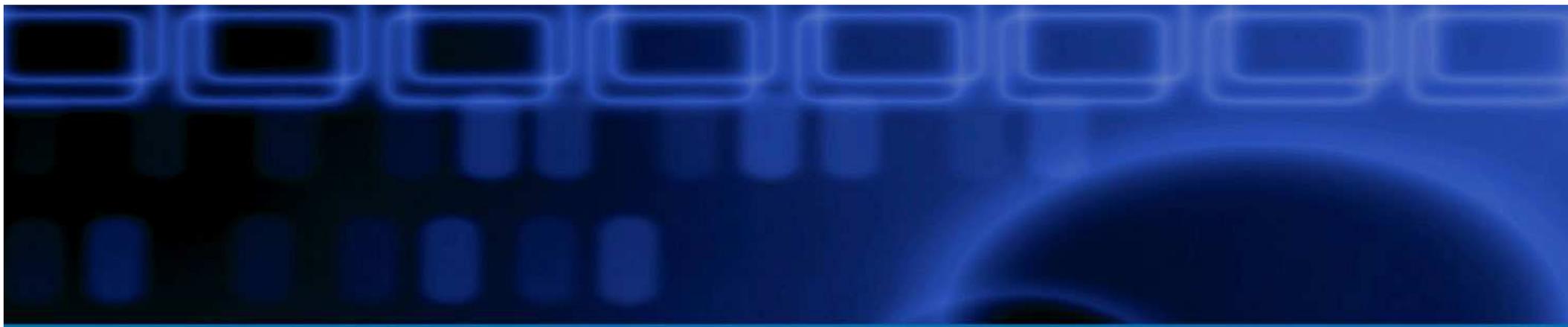
海外展開



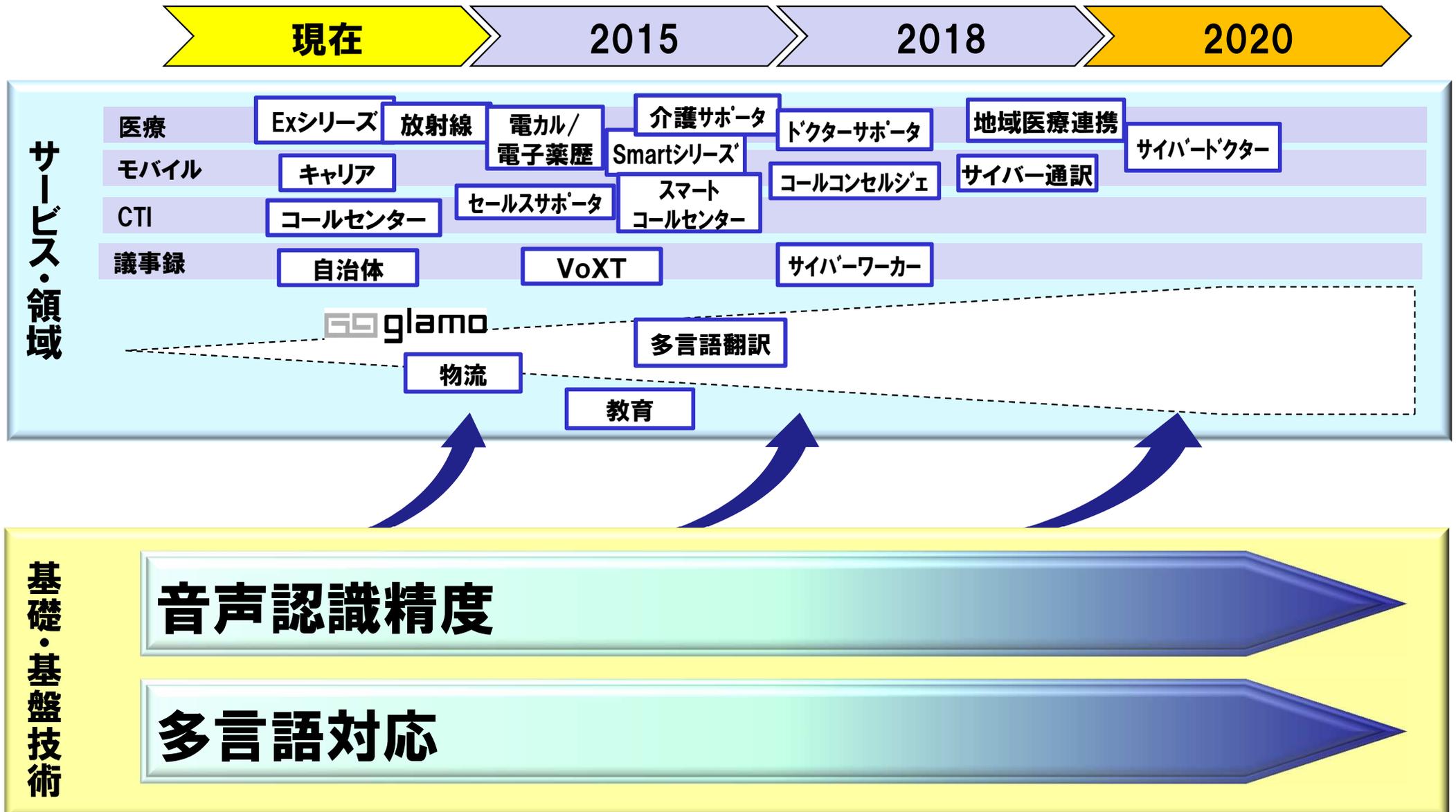
- AmiVoice Thaiの基盤を活用し、中国、APACに進出
- 当社のクラウドサービスを利用する現地特有のサービスを構築
例えば、中国でPAN/PAL (Foxconnの子会社)とのビジネス連携
→中国でビジネス化→APACへ展開→アジア圏の多数ユーザー獲得



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 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。