

株式会社アドバンスト・メディア

平成26年度3月期 決算説明会資料

2014年5月13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。

1. 平成26年3月期 業績の概況

取締役 経営管理部長
立松 克己



1-1. 連結損益計算書

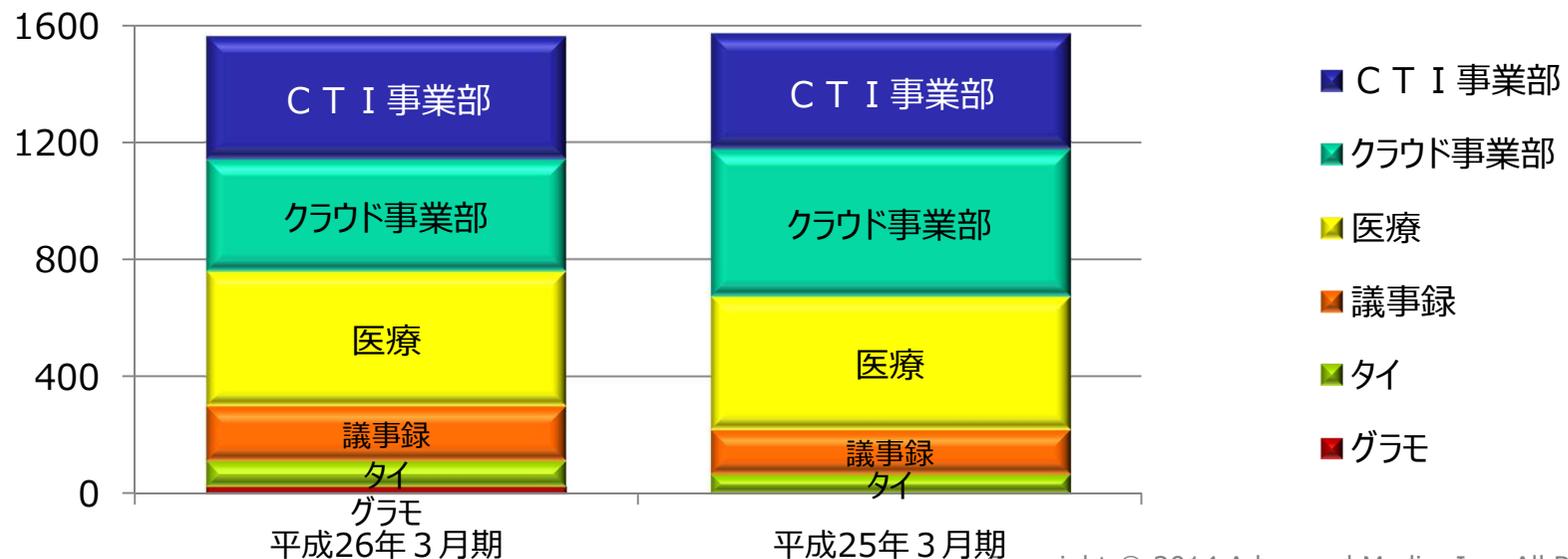
単位：百万円

	平成26年3月期		平成25年3月期		対前年増減		主な要因
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	
売上高	1,566	100.0%	1,573	100.0%	△7	-0.4%	クラウド事業部の減収
原価	509	32.5%	552	35.1%	△43	-7.8%	ライセンス販売が堅調に推移
売上 総利益	1,057	67.5%	1,020	64.8%	37	3.6%	ライセンス販売が堅調に推移
販売 管理費	1,268	81.0%	1,035	65.8%	233	22.5%	積極的な研究開発投資、人員増
営業利益	△211	-13.5%	△14	-0.9%	△197	-	
経常利益	△33	-2.1%	255	16.2%	△288	-	為替差益の計上
当期 純利益	△243	-15.5%	836	53.1%	△1,079	-	株式譲渡債権の取引不能による特別損失の計上

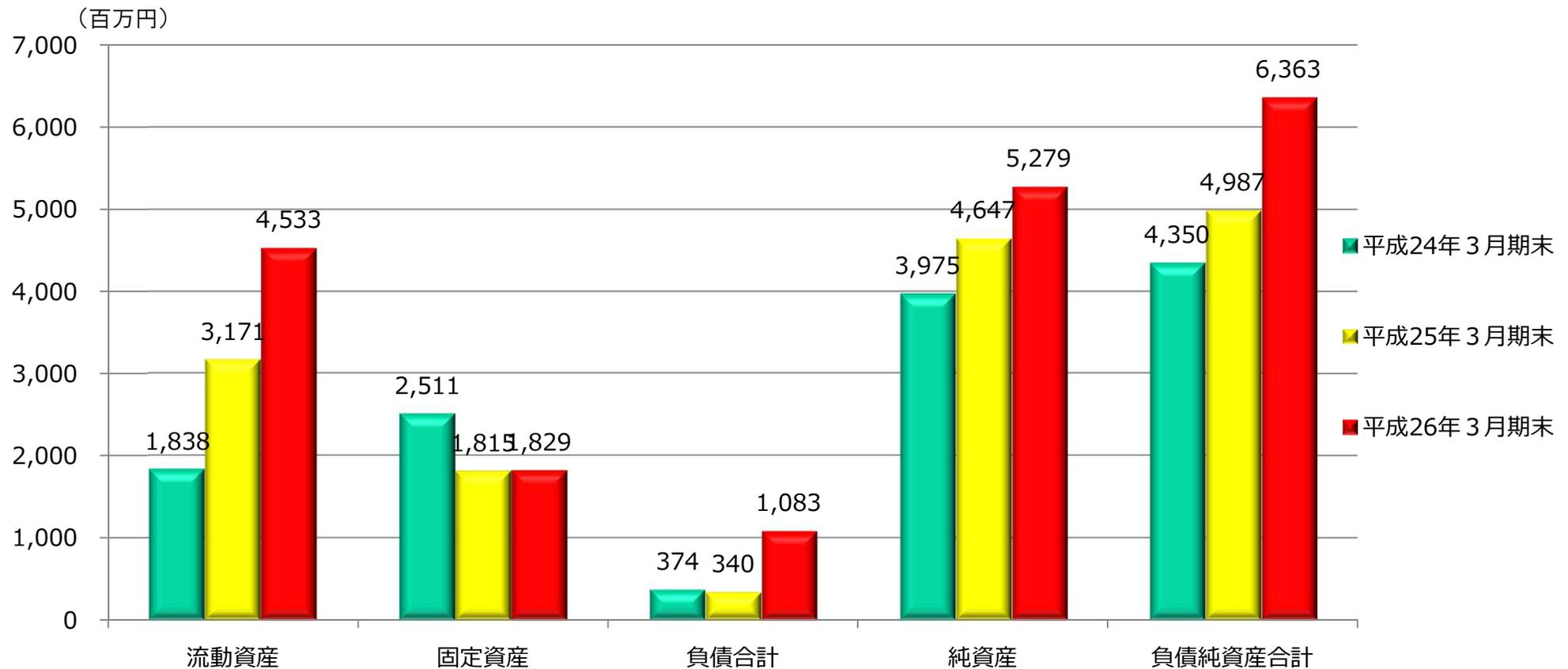
1-2. 分野別の売上実績

単位：百万円

	平成26年3月期		平成25年3月期		対前年増減	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
CTI事業部	420	26.8%	395	25.1%	25	6.3%
クラウド事業部	383	24.5%	503	32.0%	△120	-23.9%
医療	461	29.4%	455	28.9%	6	1.3%
議事録	187	11.9%	152	9.7%	35	23.0%
タイ（連結子会社）	88	5.6%	67	4.3%	21	31.3%
グラモ（連結子会社）	24	1.5%	-	-	24	-
合計	1,566	100.0%	1,573	100.0%	△7	-0.4%



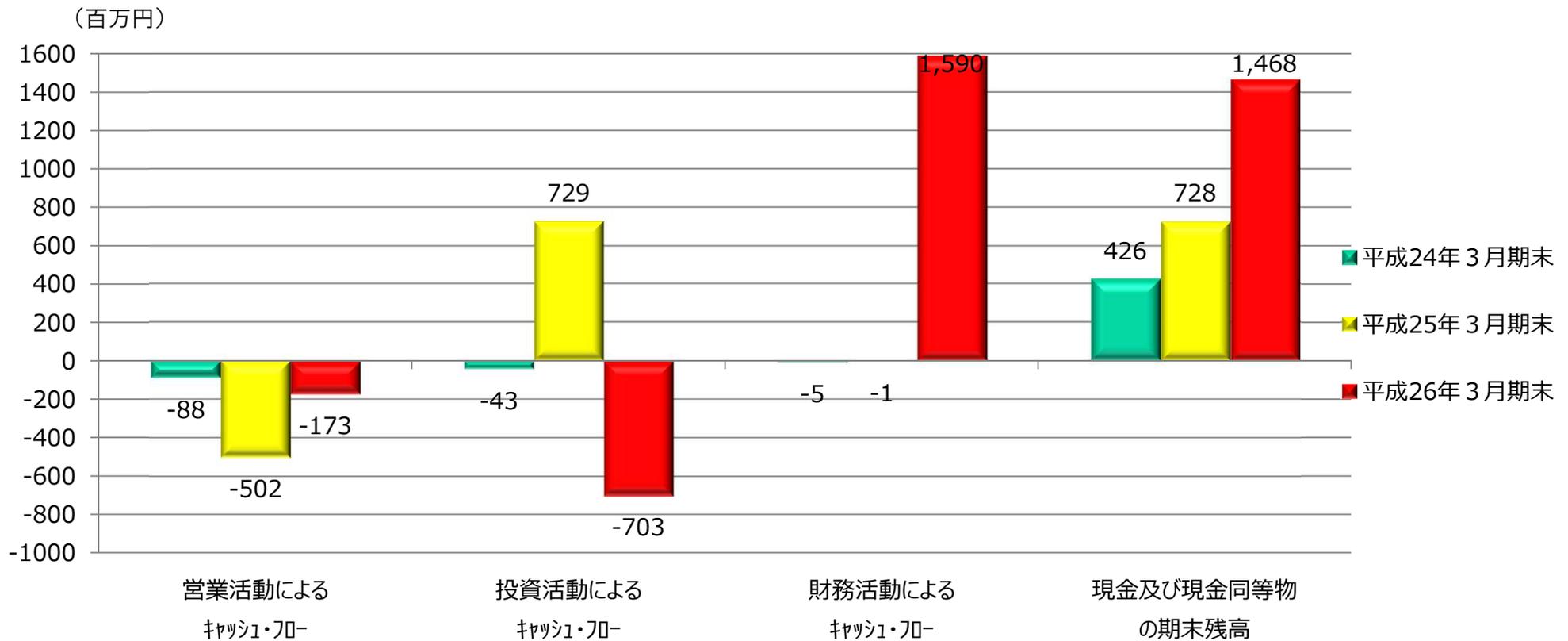
1-3. 連結貸借対照表



増減の要因

- 流動資産：現金及び預金の増加 1,533百万円
- 負債合計：社債の増加 770百万円
- 純資産：資本金および資本剰余金の増加 768百万円

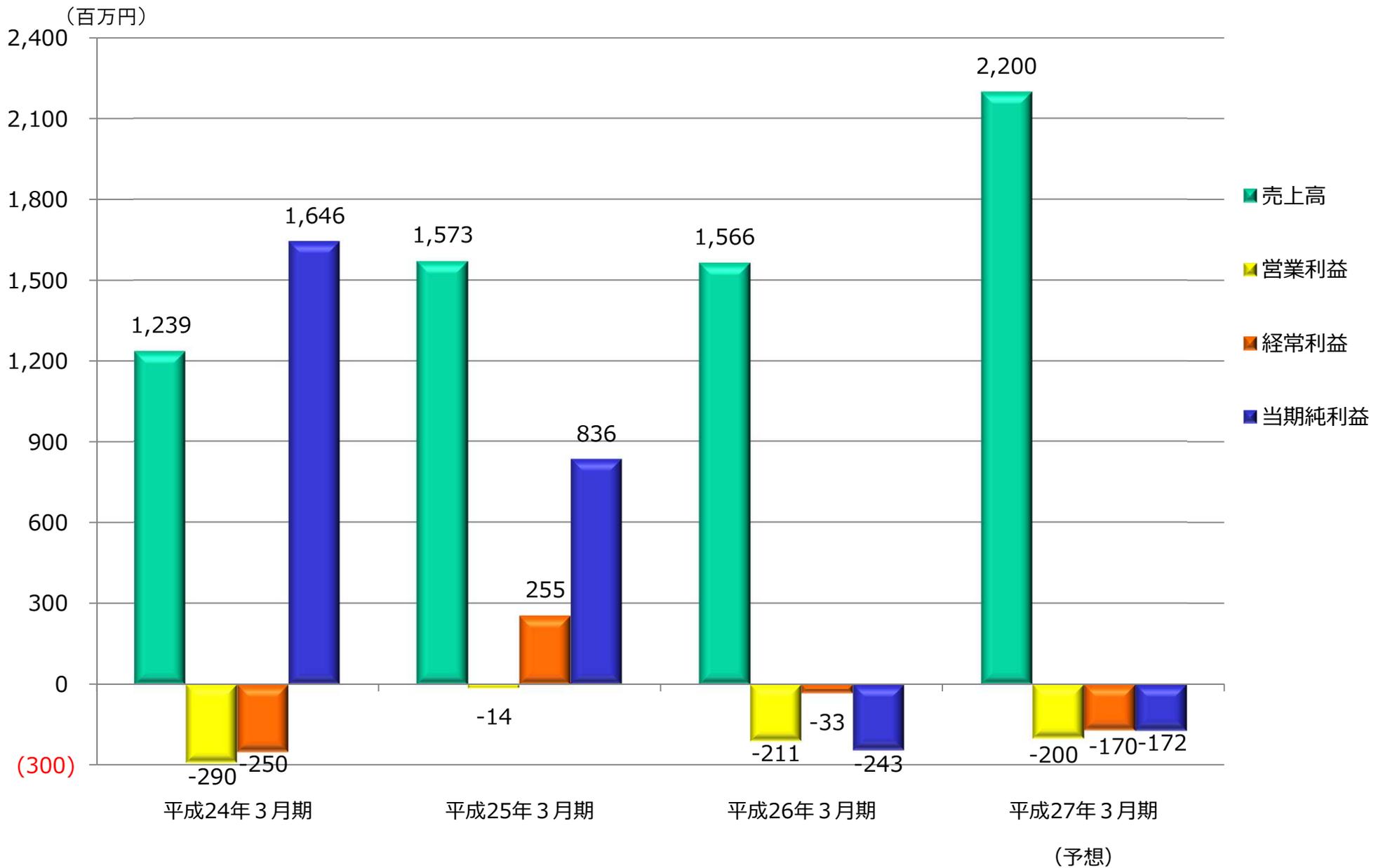
1-4. キャッシュフロー計算書



増減の要因

- 営業活動：前連結会計年度にロイヤリティの一括支払いを実施
- 投資活動：定期預金（長期）への預入
- 財務活動：第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の発行

1-5. 業績の推移および今期計画



2. 今後の事業展開について

代表取締役 会長兼社長
鈴木 清幸



- ☆ CTI事業、医療事業、議事録事業において売上増大（この3カ年）
- ☆ プロダクト販売とソリューション事業が伸びてきた
- ☆ 前期ではサービス事業も伸び売上比率20%となった

● 今期は売上の更なる増大により『単体黒字』を達成し

当社が目標とする売上の飛躍的増大の第1ステップとする

● 飛躍的な売上増大は多様なサービスの継続的な付加と

音声認識価値を内包する成長ビジネスの付加により実現される

● 今期は成長ビジネスへの投資負担により連結の営業利益では赤字になる

売上年率成長 **30%以上を目指す**
営業利益率 **20% を目指す**

【2014年度目標】

連結売上高 **22億円**
営業利益 **単体黒字（既存コア事業）**
 連結赤字（次の成長のための投資を加速）

主要セグメント売上高（連結）

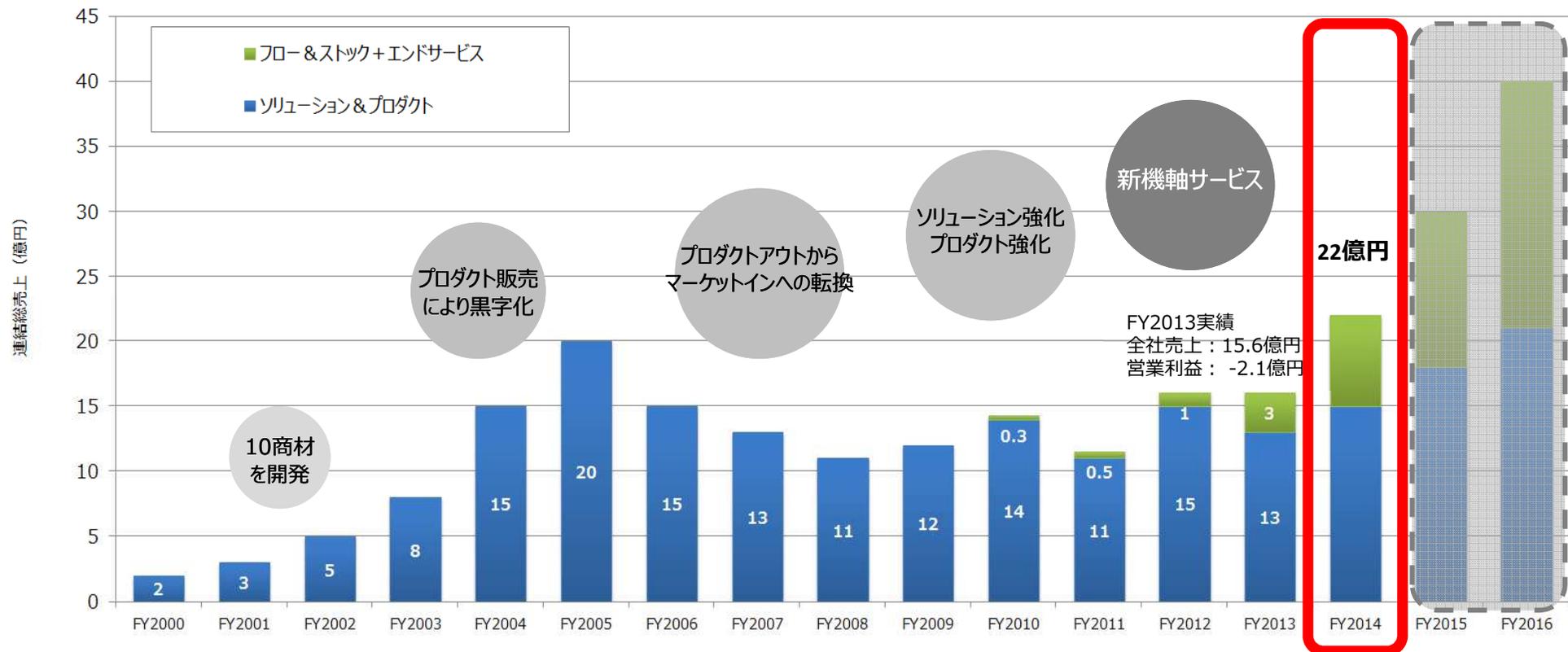
		2013年度（実績）	2014年度計画	備考
	既存コア事業 （CTI・医療・議事録・クラウド）	14.5億円	売上20億円 + 黒字化	年平均成長率30%以上
	新規ビジネス・海外事業・M&A	1.1億円	2億円	3年後に連結売上高に 占める割合として3割程度 まで成長させる

売上高（連結） 15.6億円 22億円
営業利益（連結） ▲2億円 ▲2億円 20%

今期の位置づけ

- ソリューション型ビジネスの拡大に加えて、サービス型ビジネス（フロー&ストック型およびエンドサービス型）の強力な推進により、飛躍的な売上増大を実現する。

売上：年平均成長率30%以上、営業利益率20%以上



- 創業（1997年）

技術開発ステージ
1998年～2002年

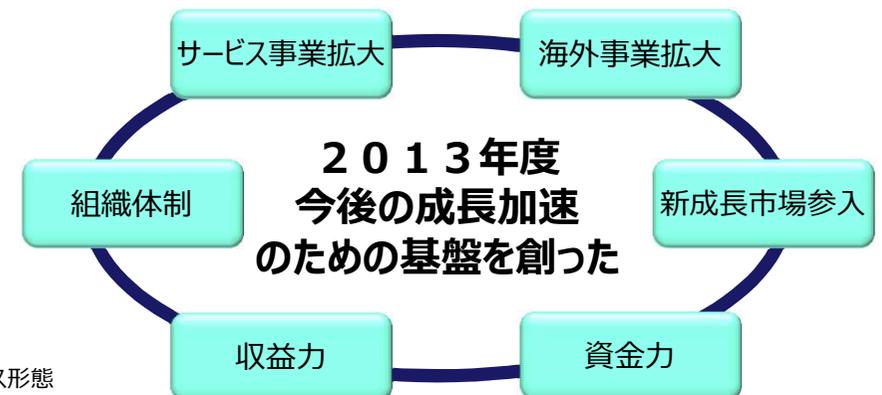
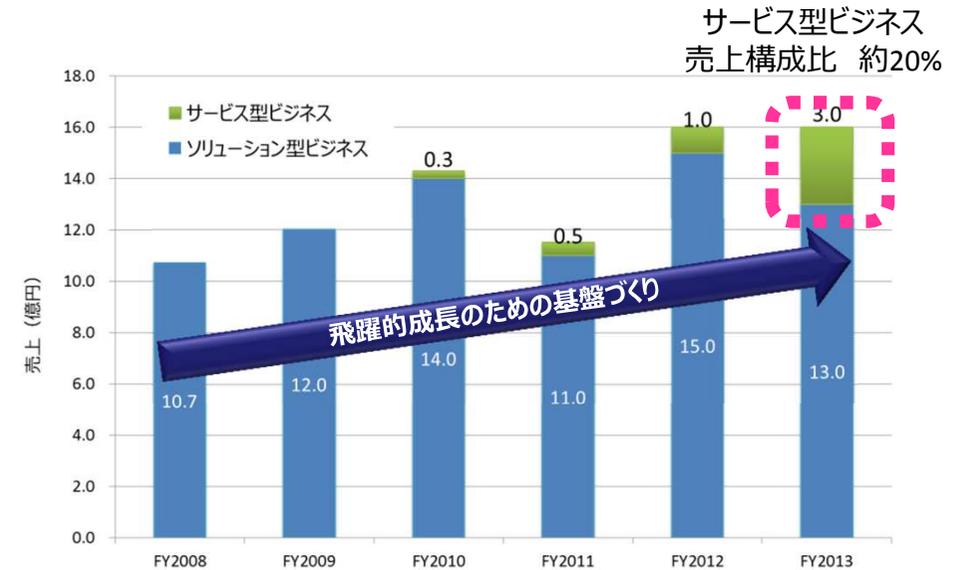
ビジネス開発ステージ
2003年～2010年

ビジネス導入ステージ
2011年～2013年

ビジネス普及ステージ
2014年～

2013年度は、今後の事業拡大のための基盤を創ることができた。

- **圧倒的なマーケットリーダーの地位を確立**
 - 医療でオンリーワン、CTIと議事録でナンバーワンの実績
- **サービス型事業*1)の創出による売上増大へ**
 - 売上構成比は約20%に増加（2013年度実績）
- **海外における新規顧客獲得と事業開発推進**
 - タイ市場での事業拡大・黒字化（通信大手TRUEとの契約等）
 - 中国事業の体制を強化。事業開発を本格開始
- **成長市場への参入**
 - EMS*2)市場への参入（グラモ社買収）
- **単体における収益力の向上**
- **ファイナンスにより成長資金確保**



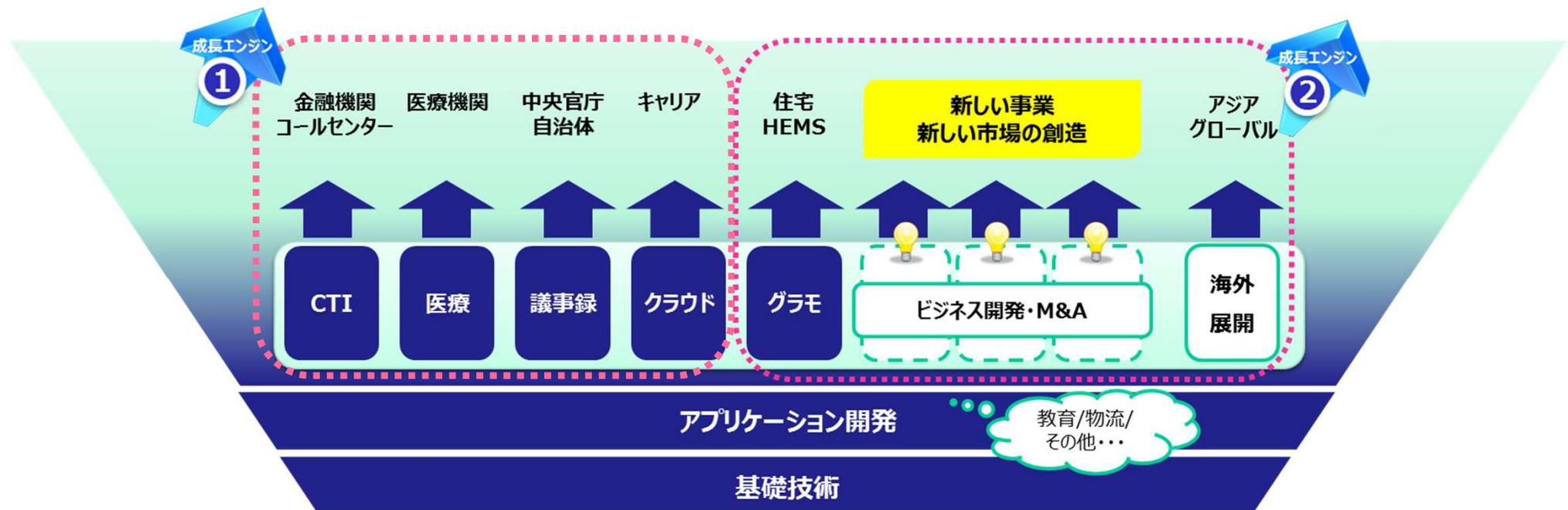
*1) 弊社では、収入形態を以下の2つのタイプに分類している。

- サービス型：ライセンス販売（所有権の移転）ではなく、利用料として課金・徴収するビジネス形態
- ソリューション型：ソフトウェア開発の対価として、あるいは、プロダクトとしてライセンス販売し、収入を得るビジネス形態

*2) Energy Management System：ICT（情報通信技術）を用いて、家庭やビル、工場などのエネルギー使用を管理しながら最適化するコンピュータシステム。

事業拡大の取り組み方針

- 既存コア事業（“第一の成長エンジン”）の売上を増大させる。
 - ① ソリューション型ビジネスの拡大（ソリューション&プロダクト）・・・機能強化と販売形態の改善により
 - ② サービス型ビジネスの拡大・創出（フロー&ストック型サービス、エンドサービス）・・・前期と今期前半の仕込により
- 海外事業・新規ビジネス・M&A（“第二の成長エンジン”）を、第一の成長エンジンの成長ドライバーとし、更に、第二の成長エンジン自体の売上を付加することで飛躍的な売上増大を実現する。



事業拡大の根拠 ～第一の成長エンジン～

● CTI

- 既存ソリューションへのサービス型モデルの付加
- 業界特化型新規サービス（証券、通販など）の付加



● クラウド

- モバイル／ウェアラブル端末を活用したビジネスの活性化
- AOI（バーチャルアシスタント）のマネタイズ
- 製造・物流向け新ソリューションの付加



● 医療

- 既存プロダクトへのサービス型モデルの付加
- 医療及び介護向け新ソリューションや新サービスの付加

● 議事録

- 既存プロダクトへのVoXT^{*1)} サービスの付加
- VDEC^{*2)} によるエンドサービスの付加



ソリューション型
ビジネスの拡大

サービス型
ビジネスの拡大・創出

(*1) VoXT (Voice Texting) : 音声や音声ファイルを文字化するクラウドサービス (<https://voxt.jp/>)

(*2) VDEC (Voice Data Editing Center) : 音声ファイルを書き起こしたり、編集やデータ化するサービスを提供する弊社新事業部門

事業拡大の根拠 ~第二の成長エンジン~

● グラモ

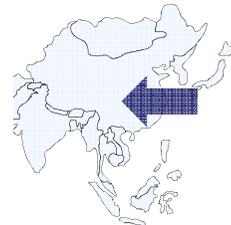


- ホームオートメーションのデファクト企業を目指す
- iRemoconシリーズ製品ラインナップの拡張・強化
- 新製品・サービス開発への積極投資

● 海外事業



- タイ子会社 前期黒字化達成
- 香港に拠点設立
⇒アジア、特に中国展開強化を加速
- 中国市場向け製品開発への投資



新規ビジネス創出

M & A

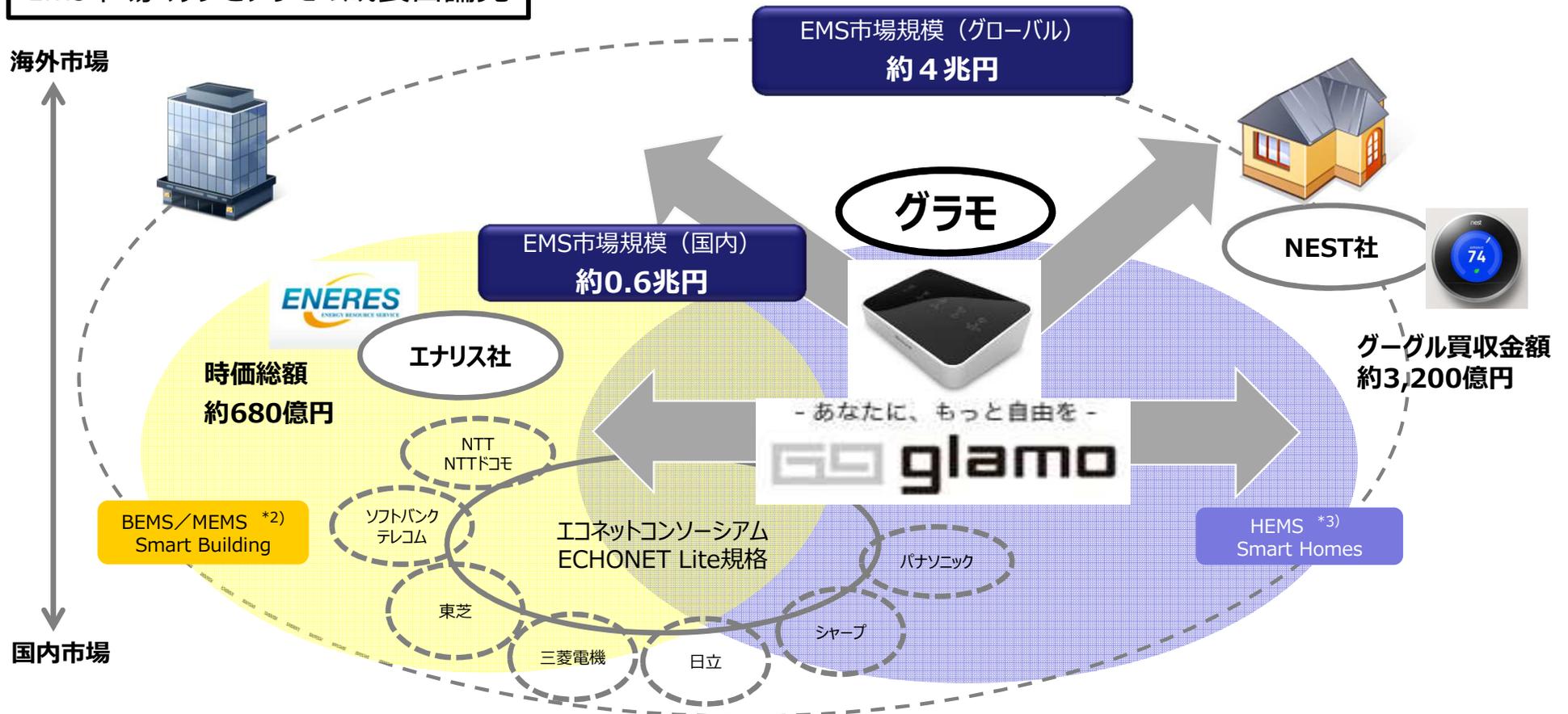
海外事業



成長ビジネスの付加

- ホームオートメーションのデファクト企業となるべく、現在の先行優位性/ブランド力を活かすためにも、市場を面で一気に押さえに行く（将来の電力自由化に向けた取組み）
 - iRemoconシリーズのラインナップ強化 ⇒ 当期は先行投資を積極的に実施
 - 海外市場（米国・アジア）への参入

EMS市場マップとグラモの成長目論見



*1) 市場規模は2020年の想定値。(当社調べ)

*2) BEMS (Building Energy Management System) : オフィスビル建物内のエネルギー管理

MEMS (Mansion Energy Management System) : マンション建物内のエネルギー管理

*3) HEMS (Home Energy Management System) : 住宅のエネルギー管理

2014年度の目標

連結売上高 **22億円**
(単体売上 20億円)

営業利益 **単体黒字**
(既存コア事業の収益性強化)

連結赤字
(次の成長のための投資を加速)