

## 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  (電話照会先)	〒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 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 ( <a href="http://www.advanced-media.co.jp/ir/">http://www.advanced-media.co.jp/ir/</a> ) 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17期 年次報告書

2013.04.01～2014.03.31



2014 AMI Report

## 会社概要 (2014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	49億6,959万円
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) 株式会社グラモ Glamo America, Inc. (米国)
業務提携先	Multimodal Technologies, LLC. (米国)



## 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、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」を拓くべく第2次中期経営計画を推進いたしました。当連結会計年度は、スマートデバイスの普及に対応した製品・サービスを強化し、継続的な課金モデルを導入することで売上と収益の安定的な成長を目指しました。

## 売上高

- CTI事業部、医療事業部、議事録事業部、連結子会社のAMIVOICE THAI CO.,LTD. (タイ王国) のほぼ全ての分野において増収を実現いたしました。
- CTI事業部において、既存導入顧客とのリレーション強化によって、新拠点への導入や導入席数の増加を推し進めることができました。
- 医療事業部において、保守サポート体制の強化および医療機関のWindows XPサポート終了に伴うリプレイス需要から主力製品である放射線科向け製品AmiVoice® Ex7 Radおよび電子カルテ向け製品AmiVoice® Ex7 Clinicの販売が堅調に推移しました。
- 議事録事業部において、昨今の議事録作成需要の高まりを受け、議事録作成業務を効率化する議事録作成支援システムの導入が堅調に推移し、自治体・民間をあわせた累計での導入実績が100件以上となりました。
- 前期キャリア向け大型案件を受注したクラウド事業部については、中小型案件の獲得に留まりました。

これらの結果、全体での売上高は1,566百万円（前期1,573百万円）となりました。

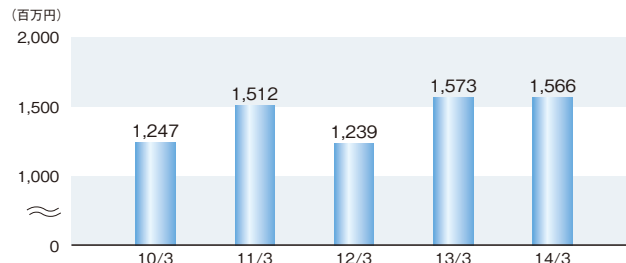
## 損益

- ライセンス販売が堅調に推移したため粗利率が大幅に向上し、営業利益において当初計画を上回りました。
- 経常利益については、為替差益等の影響から当初計画を上回りました。
- 株式譲渡債権の取立不能による特別損失を計上したものの、当期純利益においても当初計画を上回りました。

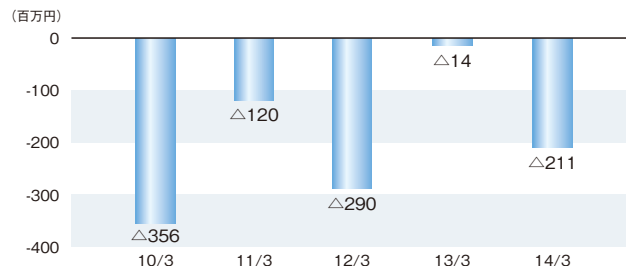
これらの結果、営業損失は211百万円（前期営業損失14百万円）、経常損失33百万円は（前期経常利益255百万円）、当期純損失は243百万円（前期当期純利益836百万円）となりました。

## 財務ハイライト

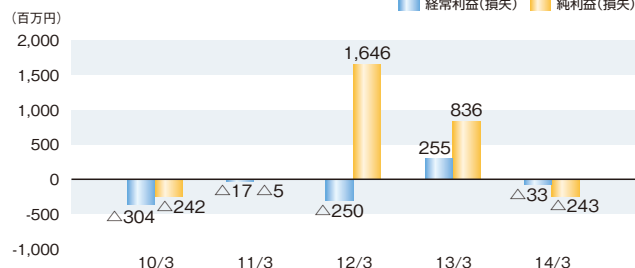
### ● 連結売上高



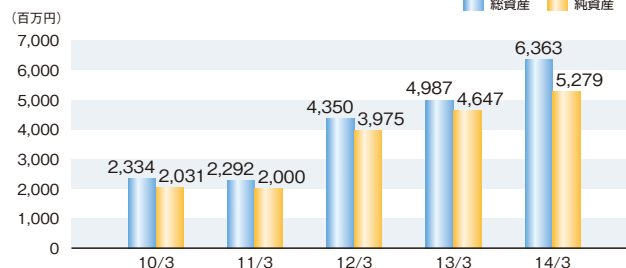
### ● 連結営業利益(損失)



### ● 連結経常利益(損失)・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17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17期において当社グループは、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」を拓くべく、スマートデバイスの普及に対応した製品・サービスを強化し、継続的な課金モデルを導入することで売上と収益の安定的な成長を目指しました。

そのような中、音声認識の主力市場であるCTI分野（ナンバーワンのマーケットシェア）、医療分野（オンリーワンのマーケットシェア）、議事録分野（ナンバーワンのマーケットシェア）で圧倒的なマーケットリーダーの地位を確立することができました。また、「声で動かすサービス」（VAS：Voice Activation Service）と「声で書くサービス」（VDS：Voice Data Service）の導入に取り組んだ結果、継続的な売上課金モデルの比率を高めることができ、これらの結果、売上と収益の安定的な成長を実現する基盤を作ることができました。

スマートデバイスの急速な普及とともに、音声認識の利用機会が増大する状況を鑑み、さらなる音声認識精度向上に向けて研究開発投資を積極的に行いました。あわせて、今後ますます世界経済の拡大発展をリードしていくアジア市場への展開に向け、アジア各国の言語を含む多言語対応化等への研究開発投資を積極的に行いました。

これらによって、第17期においては今後の事業拡大のための基盤を創ることができたと考えております。

また、第18期以降の事業拡大の取り組み方針として、第17期まで築いた事業基盤の上に、既存コアドメインのさらなる成長を第一の成長エンジンとし、新規ビジネス・M&A・海外事業を第二の成長エンジンと位置付けて飛躍的な売上増大を実現してまいります。特に第二の成長エンジンを強力に推進することで、売上高平均成長率30%以上を実現し、中期的には営業利益率10%を実現してまいります。

今後も上記事業拡大の取り組み施策を実行し、音声認識技術の性能向上を継続して行うとともに、音声認識技術を利用したサービスの創造と価値の増幅に重点をおき、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。

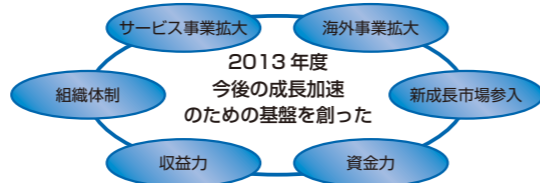
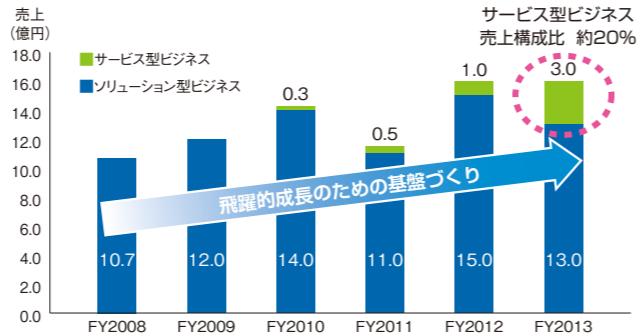
2014年6月  
代表取締役会長兼社長  
鈴木 清幸

# 第17期の成果・実績

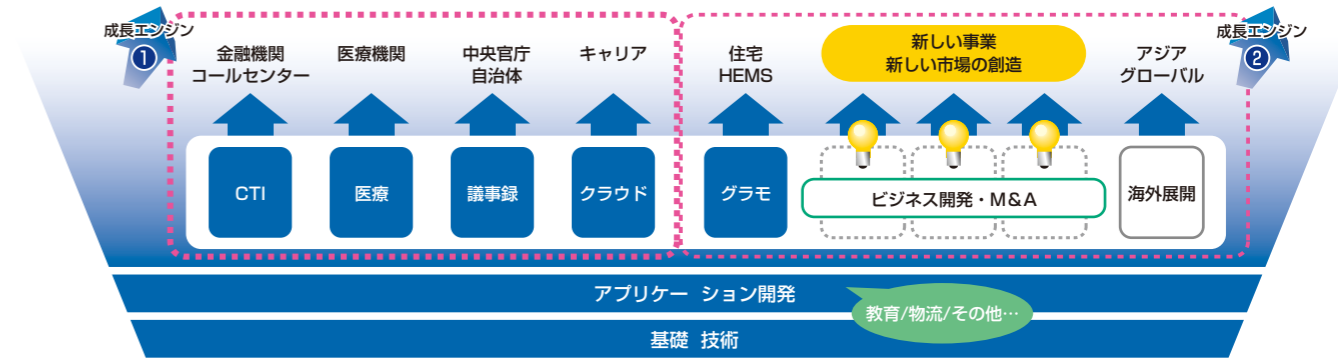
## 2013年度は、今後の事業拡大のための基盤を創ることができた。

- 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



## 第一の成長エンジン

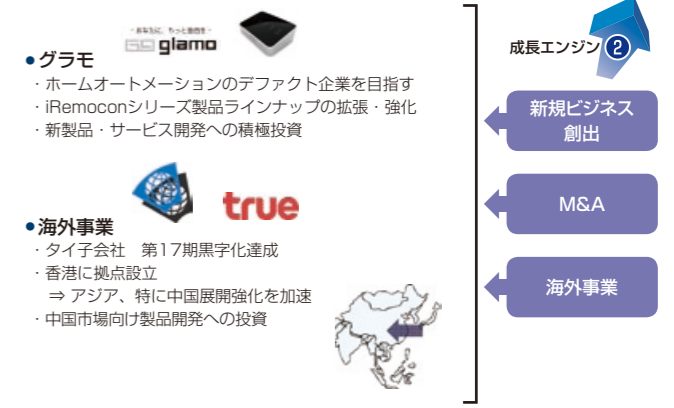
- 既存コア事業（“第一の成長エンジン”）の売上を増大させる。**  
①ソリューション型ビジネスの拡大（ソリューション&プロダクト）  
…機能強化と販売形態の改善により  
②サービス型ビジネスの拡大・創出（フロー&ストック型サービス、エンドサービス）  
…前期と今期前半の仕込により

- 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

\*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

## 第二の成長エンジン

- 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。**



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）