



第18期 中間報告書

2014.04.01～2014.09.30

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)	
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。	



会社概要 (2014年9月30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	49億7,309万円
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) 株式会社速記センターつくば
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

当社グループは事業拡大の取り組みとして、「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、「M&A、新規ビジネス創造、海外事業展開」を第二の成長エンジンと位置付け、これら二つの成長エンジンの駆動で、今後の売上高の飛躍的な増大の実現を目指しております。

売上高

- CTI事業部において、販売パートナーとの関係強化に努めるとともに、従来の金融機関に加えて、小売り・通販など幅広い業界に拡販しました。
- クラウド事業部において、(株)サトーと共同開発した物流業界向けのウェアラブル型ボイスピッキングシステム「AmiVoice® iPicking」の販売を開始しました。
- 医療事業部において、販売パートナーとの関係強化に努め、既存製品の拡販を進めました。
- 議事録事業部において、東京都庁、広島県庁など大規模自治体にシステム拡張や販売を行いました。音声認識を活用したクラウド型文字起こし「VoXT」サービスに完全委託フルサービス機能を加え本格稼働を開始しました。
- 連結子会社のAMIVOICE THAI CO.,LTD.において、タイ財閥チャロン・ボカパングループ通信大手True Corporation Public Company Limited向けIVRシステムの導入を行いました。そして、当社グループとTrueグループのさらなる事業連携の模索を行うなど親密な関係を構築しました。また(株)グラモにおいては、スマートフォンで家電を操作できる「iRemocon」の新機種「iRemocon Wi-Fi」を製品リリースし、NTT西日本レッツユーザー向けサービスを開始しました。

これらの結果、全体での売上高は654百万円（前年同四半期は売上高557百万円）となりました。

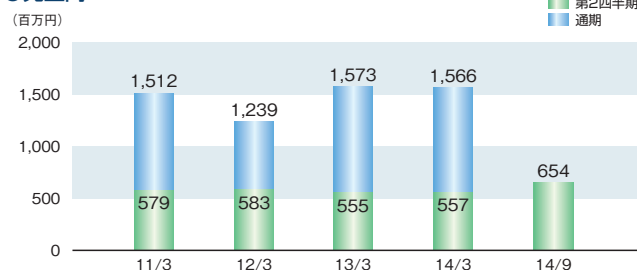
損益

- 営業利益については、当初に計画した事業拡大の取り組みの方針に沿って、積極的な研究開発投資および人員の増員を行った結果、販売費及び一般管理費は前年同四半期に比べ増加したものの、ほぼ当初計画どおり推移しました。
- 経常利益については、保有する米ドル建て預金等の為替変動による為替差益98百万円を計上したため、当初計画を上回ることとなりました。

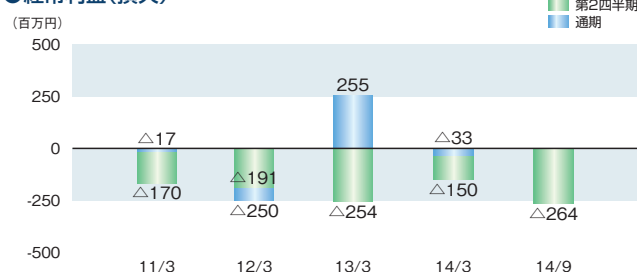
これらの結果、営業損失は375百万円（前年同四半期は営業損失207百万円）、経常損失は264百万円（前年同四半期は経常損失150百万円）、四半期純損失は267百万円（前年同四半期は四半期純損失136百万円）となりました。

財務ハイライト

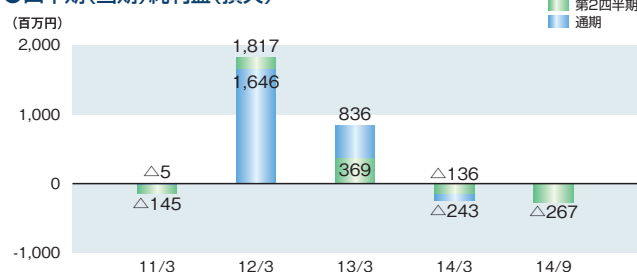
●売上高



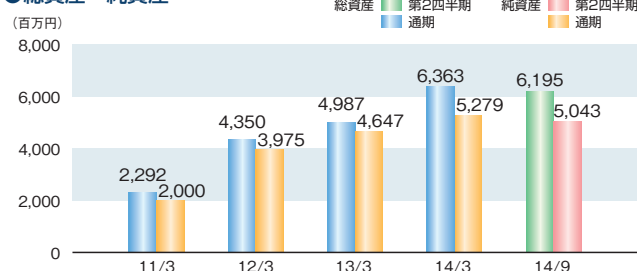
●経常利益(損失)



●四半期(当期)純利益(損失)



●総資産・純資産



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18期中間報告書をお届けいたします。当社事業概況のご理解の一助となれば幸いです。

第18期より、事業拡大の取り組み方針として、これまでに築いた事業基盤の上に、①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、②M&A、新規ビジネス創造、海外事業展開を第二の成長エンジンと位置付け、飛躍的な売上増大の実現を目指しております。

そのような中、①第一の成長エンジンの「既存コア事業」においては、ライセンス販売を中心としたソリューション型ビジネス（ソリューション&プロダクト販売）を深耕しつつ、利用料を課金・徴収するサービス型ビジネス（フロー&ストック型サービス、エンドサービス）の拡大・創出を積極的に展開してまいりました。特に、「声で書く」サービスの音声文字起こしクラウドサービス・VoXT（Voice teXting：ボクスト）を本格導入し、従前の議事録市場を拡大しミニッツ（議事録・メモ・覚書・控えなど）市場を創生、新たな雇用創生も始めております。また、サービス型ビジネスの導入においては、各事業分野に適したサービスモデルの開発・導入により、売上ならびに収益を安定的に積み上げる仕組みづくりに注力しました。一方、②第二の成長エンジンである「新規ビジネス」においては、昨年度完全子会社化した株式会社グラモが成長市場である家電コントロール分野で独自製品を研究開発し、新製品として販売を行いました。また、「海外事業」においては、昨年度の取引開始を契機としたタイ通信大手Trueグループとの事業連携の推進と、台湾コールセンターソリューション事業最大手Grandsys Inc.との戦略的提携による中華圏の本格参入の足掛かりを得ることができました。さらに、「M&A」の取り組みにおいては、ミニッツ市場の創生・拡大を目的に株式会社速記センターつくばを完全子会社化し、あらゆる文字起こしのニーズに対応できる事業基盤を確立しつつあります。

今後も第18期期初に掲げた施策を実行し、音声認識技術および周辺技術のさらなる向上と音声認識技術を利用したサービス開発と市場導入・展開により企業価値をさらに高めるよう当社グループ一丸となり事業を推進してまいります。

株主の皆様には、これまで同様、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12月
代表取締役会長兼社長
鈴木 清幸

第一の成長エンジン

既存コアドメインのさらなる成長

- ・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&プロダクト販売）
- 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）



CTI

- LIXILお客さま相談センターが「コンタクトセンター・アワード2014」を受賞
- JALカードのコールセンターに導入



コンタクトセンターアワード2014
Center of Excellence









クラウド

- 第一三共の「MR活動報告アプリケーション」にAmiVoice®を提供
- ウェアラブル型ボイスピッキングシステム「AmiVoice® iPicking」をサトーと共同開発



医療

- 放射線科、調剤薬局向けを中心に、既存製品Ex7の販売を拡大
4,803ユーザー、累計15,727ライセンスを突破



音声文字起こしなら
VoXT
Voice Texting



議事録

- クラウド型の文字起こしサービス「VoXT」の完全委託型フルサービス開始

既存コア事業のさらなる売上増大を目指す

第二の成長エンジン

M&A、新規ビジネス創造、海外事業展開

- ・M&A、新規ビジネス創造、海外事業展開（“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て、さらに第二の成長エンジン自体の売上を付与することで、飛躍的な売上増大を実現する。



海外事業

- 中華圏（中国・台湾等）におけるコールセンター向けサービス・ITソリューションのリーディングカンパニーであるGrandsys Inc.との戦略的提携により中華圏市場拡大へ


×


株式会社グラモ





Group

- 環境センサーを搭載した新型の「iRemocon Wi-Fi」を開発・販売し、iRemoconを通じて家庭内の様々な家電やセンサーをクラウドと接続するサービスを様々な企業と共に実現
- 「iRemocon Wi-Fi」とNTT西日本の展開する「フレッツ光シリーズ」の販売拡大に向けての協業契約



第二の成長エンジン自体の売上を付与することで、飛躍的な売上増大を目指す

株式会社速記センターつくばの株取得（子会社化）

当社は「M&A、新規ビジネス創造、海外事業展開による成長」を第二の成長エンジンと位置付け、それを駆動させることで売上の飛躍的な増大を目論んでおります。そのような中、従前の議事録市場に新たなクラウド型文字起こし市場を加えたミニッツ市場を創生・拡大すべく、昨年度よりVoXTサービスを展開しております。

この度、文字起こし事業者がVoXTにより、文字生産効率の向上とコスト低減を実現し、あらゆる書き起こしニーズを“高品質で、早く、安く”対応できるように、30年にわたり積み重ねたノウハウやリレーションなど豊富な実績をもつ株式会社速記センターつくばの全株式を取得し、完全子会社といたしました。

当社は今回の買収でミニッツ市場の創生・拡大をスタートさせ、さらなる成長と新たな価値提供を目指していきます。

