

平成 18 年 3 月期業績予想の修正に関するお知らせについての詳細ご説明

平成 18 年 2 月 19 日
代表取締役社長 鈴木清幸

平成 18 年 3 月期業績予想の修正に関するお知らせを 2 月 15 日に開示させていただきました。同開示内容について、多くの株主様・投資家様より電話、メールにてお問い合わせをいただきましたが、弊社の人的資源の制約からすべての投資家の方へご回答を差し上げることができませんでした。お問い合わせいただいた株主様・投資家様へ迅速なご対応ができなかったことを深くお詫びいたしますとともに、同開示内容についての補足説明をさせていただきます。

業績下方修正発表の経緯と理由について

2 月 15 日の平成 18 年 3 月期業績予想の修正に関するお知らせ(以下、開示資料)を開示するに至った経緯についてご説明いたします。弊社の通期個別売上高が約 4 億円(24 億 20 億円)減少する予想をいたしました。この売上減は主に第 4 四半期の予想売上高が約 4 億円減少(約 13 億円 約 9 億円)するためです。第 3 四半期は期初の見込み通りに業績が推移しておりましたが、2 月に入り弊社内にて第 4 四半期の売上高の達成状況について精査いたしましたところ、期初に設定した予想数値を達成できないことが判明いたしました。これを受け、個別売上高・個別利益・連結売上高・連結利益を全て見直し、2 月 15 日に開示いたしました。11 月の中間決算開示時に通期の業績予想を開示しましたが、以上の理由から 3 ヶ月後の 2 月 15 日に業績予想の修正を行いました。

開示資料の 3 .業績予想の修正理由について補足説明いたします。個別売上高減少の主な理由において「計画したパートナー販売体制の立ち上げの遅れに起因して、ライセンス売上が予定を下回ること等により」と記載いたしました。パートナーとは、弊社の商品を弊社に替わり販売していただく販売代理店のことでございます。予定を下回った分野はビジネス分野(自動受付装置の *AmiReception*[®]、内線 / 外線自動接続システムの *AmiVoice*[®] *Dialer*) および、議事録分野(議事録作成支援システム *AmiVoice*[®] *Rewriter*) で、その他の分野、例えば、医療分野では計画通りライセンス売上げ達成ができる見込みであります。

弊社は当期、当該分野におきまして有力な販売代理店を新規に立ち上げ、第 4 四半期に営業活動を行っていただくよう新規の販売代理店との契約締結を進めていましたが、弊社の営業力不足から期初に見込んでいた販売代理店の当期内の確保が難しくなりました。なお当期の第 4 四半期の売上予想は前年同期よりも上回っており、既存の販売代理店の契約解消や既存の販売代理店の売上高減少ではございません。

弊社のビジネスは受託開発のソリューションサポート事業、パッケージ販売のライセンス事業、サービス事業の 3 事業に分類されますが、そのうちの 1 事業であるライセンス事業のうちのビジネス分野と議事録分野の第 4 四半期におけるパッケージ販売が当初見込みよりも遅れること

が主な売上高減の要因であり、当社全体の事業の中で極めて限定的なことでもあります。

利益に関しましては、他事業比粗利率の高いライセンス事業の売上高が減少することから弊社全体の粗利率が減少したことと、一方で新規事業立ち上げのための人件費や設備投資的先行投資的支出は来期以降のビジネスの発展のために不可欠な経営資源として維持したことにより販売管理費比率が上昇し、通期の利益が約 3.7 億円減少しました。

連結売上高が約 5 億円減少（30 億円 25 億円）した理由は、個別売上高の減少が主な要因です。

弊社のビジネスモデルについて

の説明から当期の売上高が減少を予想する理由は、限定的な分野の新規パートナー構築の遅延によるものが主な要因であり、来期以降の弊社の収益構造に影響を与えるものではありません。弊社のパッケージ製品は、どの事業分野でも既存ユーザの評判は高く、競争力のある製品であると自負しております。なお、弊社は当中間期以降、パートナーが容易に取り扱うことが可能でかつ魅力的な、商品力のある音声認識ソリューションの開発を進めるとともに、パートナー向けの専用営業部隊を立ち上げるなど、経営資源を新規有力パートナー構築にシフトしており、弊社が進めている新規の有力販売代理店の契約状況は順調に推移しております。

来期の売上予想について

現段階では来期の売上高の予想を開示いたしかねますが、以上のことから、弊社の「医療」、「エンターテインメント&エデュケーション」、「ビジネス」、「議事録」、「コールセンター」の各事業分野において、今後も年率 30%から 50%の売上高増を見込むことができ、利益に関しましては販売管理費比率の減少にともない、それ以上の増加を見込むことができると確信いたしております。

今後の事業展開について

弊社はソリューションサポート事業、ライセンス事業を中心に事業を展開しており、来期も引き続き収益の柱として参ります。また、来期以降は一般ユーザ向けに携帯電話上での音声認識ソリューションを展開するサービス事業を本格的に立ち上げ、収益の柱に加える予定です。

従来のソリューションサポート事業とライセンス事業は医療やコールセンターなど特定の業務のユーザを対象とするものでした。一方、携帯電話においては、今や世界中で万人のIT端末となりつつあり、当社製品のユーザ範囲は飛躍的に広がることとなります。即ち、携帯電話が単なる電話としての利用だけでなく、メール、地図検索をはじめ、他のコミュニケーションツールとしての利用が拡大するにつれ、より便利な入力ツールへのニーズが世界的に高まり、弊社の音声入力ツールが広く普及するものと確信しております。弊社のサービス事業（特にモバイルサービス事業）は携帯電話の音声入力を可能にすべく、日本・海外を問わず、携帯電話向けコンテンツプロバイダー（携帯電話向けのサービス事業を展開している企業）、携帯電話キャリア（携帯

電話運営企業)、携帯電話製造メーカーとビジネスの交渉あるいは準備を実行中であり、各社との間で機密保持契約を締結しているため、ビジネス交渉あるいは準備の内容についての詳細はこの場でお伝えできませんが、発表できる段階において適時開示いたします。

AmiVoice®について

AmiVoice®は、アドバンスト・メディアが有する音声認識技術の総称であります。AmiVoice®はあくまで実用的に、ビジネスや日々の生活に密着した多種多様なサービスへと反映することができます。AmiVoice®エンジンの最大の特徴として、事前に自分の話し方のクセを学習させる必要がない点があります。そのため、老若男女を問わず、誰もが簡単に音声認識を行えます。またアクセントや会話スピードにも左右されずに音声を認識するので、より自然な発話をも認識します。弊社はAmiVoice®の特長を最大限に活かした音声認識パッケージ、サービスを企画・開発・販売および展開してまいりました。このAmiVoice®ソリューションに弊社は絶対の自信を持っており、AmiVoice®は必ず人とコンピュータとの自然で人間本位の接点として市民権を獲得するものと考えております。

弊社の株価について

最後に株価についてのお問い合わせを多数お受けしておりますが、日々の株価については弊社からのコメントは差し控えさせていただきます。しかしながら、弊社の目指すビジネスには既存の市場がなく、世界でも最強と自負する音声認識エンジンを単体では販売せず、それを内包する革新的な高付加価値の商品を創造し、それにより市場を自ら創造・構築しておりますので、実質的な他社競合性は起こりえず、将来における収益性には絶対の自信を持っております。

最後まで、お読みいただきありがとうございました。弊社経営者、社員一同、業績改善に向け邁進いたしてまいります。株主様、投資家様、その他関係者の皆様のご支援をよろしくお願い申し上げます。