



平成20年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社アドバンスト・メディア
代表者名 代表取締役社長 鈴木 清 幸
(コード番号: 3773 東証マザーズ)
問合せ先 取締役経営企画部長 吉 田 一 也
(TEL. 03-5958-1031)
URL <http://www.advanced-media.co.jp>

中期経営計画発表について

当社は、2009年3月期から2011年3月期の中期経営計画を策定しましたのでお知らせします。

記

当社グループは、平成19年9月付「経営改善計画」発表以来、各施策を実行してまいりましたが、平成20年5月に、新たな経営目標の明確化と実践を目指し、平成21年3月期から平成23年3月期までの中期経営計画を策定し、経営改善計画と統合いたしました。この計画における重点施策の概要及び業績目標は以下のとおりであります。

【中期経営計画ビジョン、数値目標】

当社は、音声認識技術をコアとした新しい付加価値の創造を継続して追及し、JUI(Joyfulー楽しい、Usefulー便利, Indispensableー無くてはならない)製品・サービスの提供を通じて、企業向けには、ワークフローの効率化、ROIの最大化、コスト削減等、一般消費者向けには、生活の場において水や空気のように当たり前利用され各人のライフスタイルの充実に寄与いたします。

数値目標としては、今後3年間で、売上高年平均成長率25%以上、平成23年3月期での黒字化達成を目指します。

	平成20年3月期 (単体実績*)	平成21年3月期 (予想)	平成22年3月期 (予想)	平成23年3月期 (予想)
売上高	1,276	1,388	1,810	2,500
営業利益	▲1,177	▲730	▲390	10
売上成長率	▲17.0%	8.7%	30.4%	38.1%

【重点施策の概要】

第1フェーズ(平成21年3月期～)：

コアドメインの確立と拡大

- 導入実績のある金融業界を中心としたコールセンタソリューション、医療機関向け電子カルテ入力システム、議会・企業向け議事録システムを中心に、横展開を図り、安定した売上コアを確立する。

収益力の向上

- ソリューション事業において、原価率低減により収益力を高めながら、更なる固定費の削減を追及する。

第2フェーズ（平成21年3月期後半～）：

成長分野への挑戦によるコアドメインの拡大

- 成長が期待できるモバイル分野や教育分野の拡大を目指す。

サービス型ライセンス事業による安定収益モデルの確立

- モバイル分野や教育分野でのサービス型ライセンス事業による新たな収益モデルの確立を目指す。

第3フェーズ（平成22年3月期後半～）：

JUI ビジネスモデルによる売上・収益モデルの確立

- 一般消費者、企業向けのボイスを起点とした、ボイスデータサービスや双方向インタラクティブサービス事業の普及と拡大により更なる安定成長の収益モデルの導入を行う。

＊）声（ボイス）を文字（データ）化しコンピュータ処理できるようにするサービスです。
基盤システムは声を一次処理する音声認識システムと人が高速に修正し高精度のデータを作成できるワークベンチで構成されます。

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以上

アドバンスト・メディア **中期経営計画**

**～声が価値を生み出すソリューション・サービス事業と
溢れる声をデータにするサービス事業へ～**

2008年5月

**株式会社アドバンスト・メディア
代表取締役社長 鈴木 清幸**

＜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。

中期経営計画策定の背景

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

2006年3月期～2008年3月期

- 販売不振
 - ・ 製品・営業戦略の分散化
 - ・ 販売方針が曖昧
 - ・ 販売チャネルの未整備
 - ・ 商品力
- 高コスト構造
 - ・ ソフトウェア償却負担が重い
 - ・ 開発工数管理の未整備
 - ・ 固定費(オフィス賃貸料・人件費など)負担が大きい
- グループ戦略による経営資源分散化



2期連続売上高減少
3期連続純損失計上

2008年3月期 下半期～

- 経営改善計画の実行
 - ・ ソフトウェア資産の減損処理による償却負担の軽減
 - ・ 固定費削減
 - 総人件費の抑制、オフィス移転、研究開発の選別
 - ・ 子会社清算、売却
 - VDS、VCSの清算・解散、MC2の売却



負の資産処理・財務
リストラの実行
収益の回復
音声事業への回帰

2009年3月期～2011年3月期

- 経営課題
 - ・ 安定した売上ベースの確立
 - ・ 売上拡大のための成長戦略
 - ・ 収益力改善のための開発工数管理の徹底、新しいビジネスモデルの確立



中期経営計画の策定及
び実行

Vision ～私たちが存在する意義～

～ 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。**

私たちアドバンスト・メディアは、有用な最先端技術を広く社会へ普及させ、

その実用化を通して既成概念を創造的に破壊し、

全く新しい価値観・文化を構築することに挑戦してまいります。

人が機械に合わせないと意思が伝達できないハードコミュニケーションの時代を

人が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へと変革する。

そして、社会にとって、人にとって、真に「楽しく」「役に立つ」世界の実現を目指してまいります。

音声認識技術をコアとした 新しい付加価値の創造

企業

JUIサービス・アプリケーションの提供
→ワークフローの効率化、ROIの最大化、コスト削減、労働環境の改善



一般消費者

JUIサービスの提供
→ライフスタイルの充実
学ぶ、楽しむ

<JUIの提供>

Joyful(楽しい)

Useful(便利)

Indispensable(無くてはならないもの)

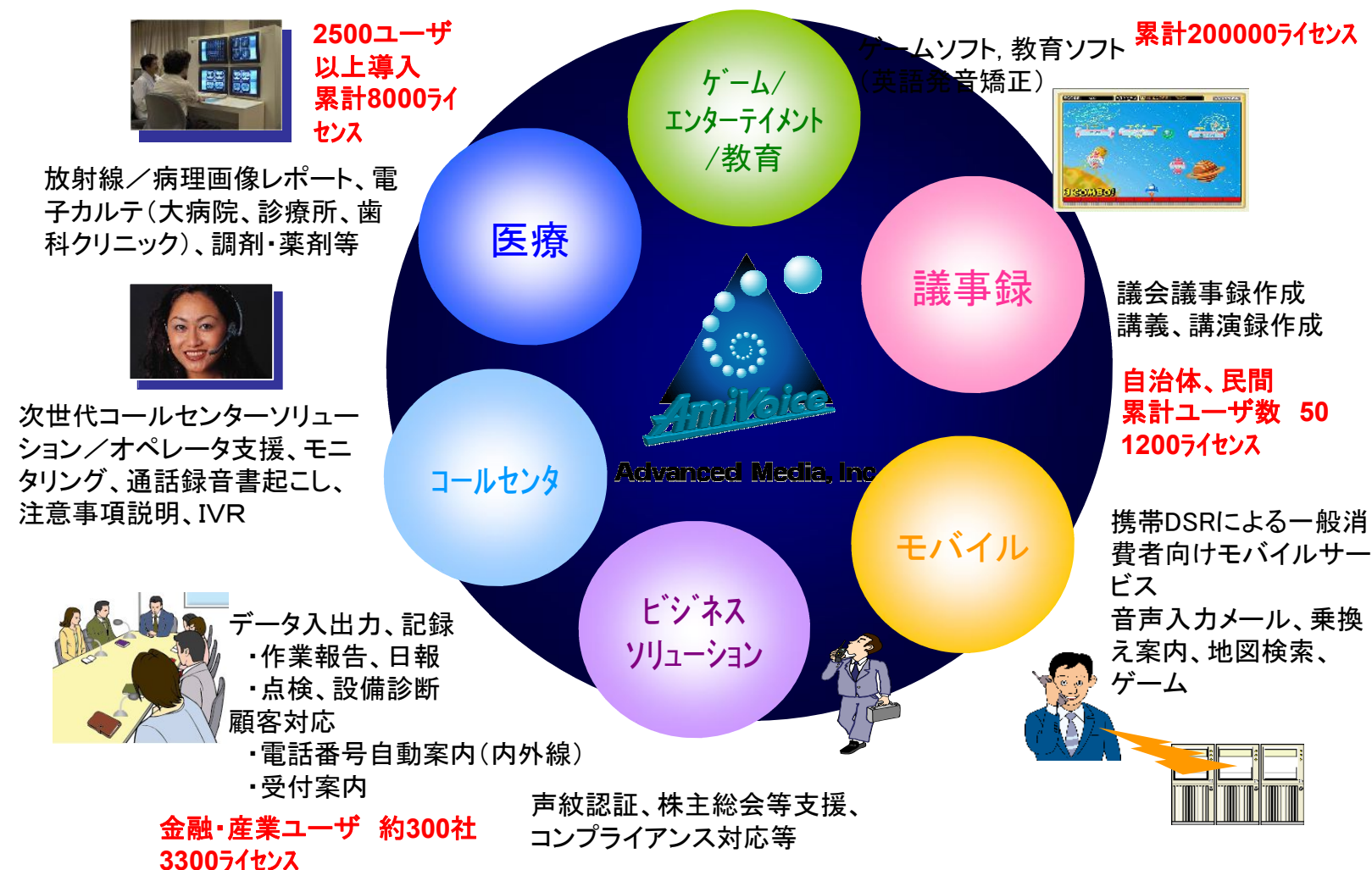
ビジョンの実現

音声認識がもたらす“JUI”を提供することによって、顧客満足度を高め、更には、ソフトコミュニケーションを実現する

市場化の現状(AMIが実現した付加価値) **Advanced Media, Inc.**

株式会社アドバンス・メディア

音声認識は、一般企業の事業効率向上手段として、真の実用化段階に！
AmiVoiceは、着実にいろんな場面において、生活の中に浸透しています。



ターゲット市場の状況(医療・金融・教育)

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

セグメント	外部環境(成長ドライバと顧客ニーズ)	ターゲット・セグメント
医療	■2011年度当初までにレセプトの完全オンライン化(厚生労働省) => 電子薬歴システム導入 ■統合系医療情報システムを200床以上の病院に導入(400床以上は2008年度まで、200床以上は2010年度までに)(厚生労働省) ■金融機関におけるデータエントリ効率化によるコスト削減要求拡大 ■介護・福祉ビジネスでの各種レポート処理における音声入力提案機会の増大	■放射線科: 300床以上ターゲット病院数1,599施設(AmiVoice導入率25%) 残りの1,199施設+導入済み施設の入替需要 ■調剤薬局: 全保険薬局数45,000店の内、処方箋処理枚数の多い17,820店舗がターゲット ■電子カルテユーザ: 電子カルテ導入病院・診療所約10,000施設がターゲット(AmiVoice導入率7%) 同時にAmiVoice Hospitalの対象 ■データエントリ: 大手・中堅生命保険及び損害保険会社がターゲット ■その他、全国の介護施設などがターゲット
金融・産業	■金融商品取引法対策: コンプライアンス強化の機運の高まり ■銀行業界の再編に伴うコールセンターの再編・サービス強化・業務効率化 ■コールセンター運用コスト削減-問い合わせ対応の効率化 ■営業日報の電子化/アンケート等の入力業務の効率化ニーズの高まり	■コールセンタリソリューション・IVR: 都市・信託・地方銀行74行、生命保険43社、損害保険26社、証券会社319社の中で、中規模以上コールセンタを保有する金融機関がターゲット ■営業日報、コンプライアンス対策注意事項説明など: 営業マン、支店営業網を持つ、大手中堅証券会社ならびに生命・損害保険会社 ■その他、クレジット会社、コールセンタを保有する製薬会社や一般企業などもターゲット
教育	■少子化に伴う、子供一人当たりの教育コストの増加 ■NintendoDS向けソフトウェアにおける教育ソフトの成功 ■小学校における英語教育の拡大 ■教育コンテンツのオンライン化、eラーニング化、CD-ROM化	■e-learningコンテンツ: 全国大学756校、短期大学595校、高等専門学校64校、学習塾、予備校、大手出版社がターゲット ■PC package化: PC向け教育ソフトベンダがターゲット ■英語教科書準拠コンテンツ: 中学校英語教科書市場(370万9,125冊)、高校英語教科書市場(422万7,322冊)がターゲット ■CALL教室向け英語発音矯正ソフト: 小学校24,376校、中学校11,257校、高校5,496校がターゲット

ターゲット市場の状況(議事録・モバイル)

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

セグメント	外部環境(成長ドライバと顧客ニーズ)	ターゲット・セグメント
議事録	■国の補助金削除の施策の中、自治体において、外部委託費(仕事の丸投げ)削減傾向が強い ■情報公開の要求はますます高まりスピード対応も重要要素 ■自治体合併への動きの中、数は減少し規模は拡大する→ターゲット市場の拡大方向 ■民間企業におけるコンプライアンス強化機運の高まりー会議録など記録の重要性強化	■自治体向け議事録作成ツール: 都道府県(47)、市役所(782)の自治体がターゲット。すでに導入済は、約2.5% ■民間企業向け議事録作成ツール: 東証一部上場企業1745社のうち、取締役会、経営会議、理事会、常務会、内部監査といった会議が逐語で議事録作成されている企業中心ターゲット。
モバイル	■NTTドコモ携帯端末におけるDSR技術の採用 ■米国市場でのVoicemail-to-Textサービスが注目。日本でも、NTTドコモが、「音声入力メール」で完全文字変換の自動化をAmiVoiceの技術を使って実現。 ■3G通信の高速化、DSRクライアントの搭載、スマートフォンの普及により、携帯を使った企業向けソリューション拡大 ■MVNO事業者の参入による競争激化によって、他社とのサービス差別化がより重要視される。	■DSRクライアント採用: 携帯電話製造メーカーがターゲット(08/4末現在 携帯電話契約者数103百万台) ■音声入力メール: サービスプロバイダーとしては、大手キャリア、ユーザとしては、40歳後半以降の世代がターゲット ■「声ちえき」など音声によるエンターテイメント: 高校生以上から30代前半層をターゲット ■上記以外のコンテンツで、幅広い層を拡大する。 ■上場企業約3000社に対するB2Bにおけるビジネスアプリケーション

売上高・利益目標

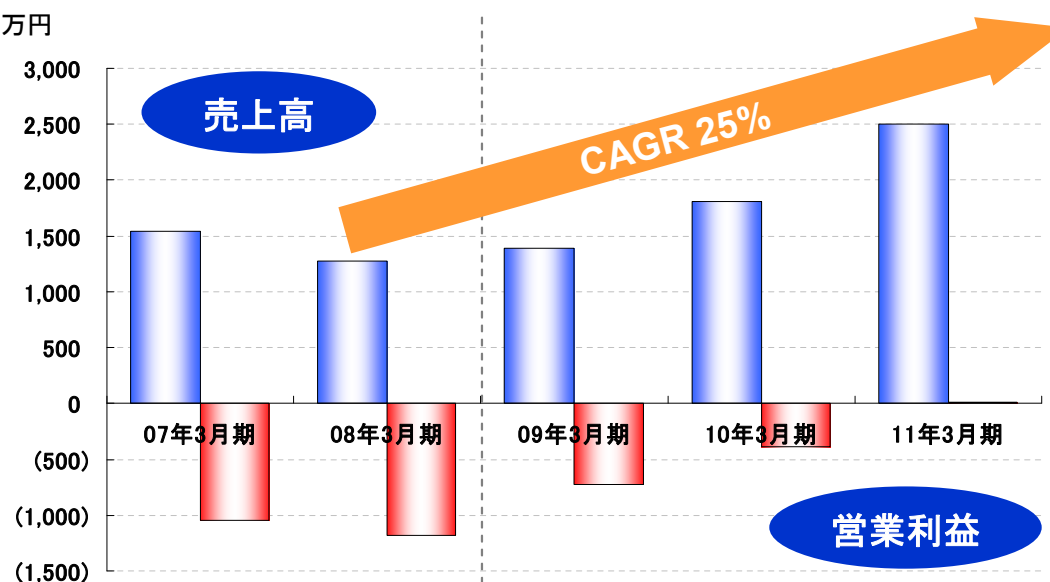
Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンス・メディア

単位: 百万円

	2008年3月期 (単体実績*)	2009年3月期 (予想)	2010年3月期 (予想)	2011年3月期 (予想)
売上高	1,276	1,388	1,810	2,500
営業利益	(1,177)	(730)	(390)	10
売上成長率	(17.0%)	8.7%	30.4%	38.1%

単位: 百万円



* 前期に子会社3社を清算、売却したため今期は、単体と持分法適用会社Multimodal Technologyで連結を形成する。但し、ここでは、数値上のインパクトが少ないため、単体ベースの数値を計上しています。

- 今後3年間で、売上高年平均成長率25%以上を目指す
- 2011年3月期に黒字化の達成

フェーズ1(2008年度～)

1. コアドメインの確立と拡大
 - 導入実績のある金融業界を中心としたコールセンタソリューション、医療機関向け電子カルテ入力システム、議会・企業向け議事録システムを中心に横展開を図り、安定した売上コアを確立する。
2. 収益力の向上
 - ソリューション事業において、原価率低減により収益力を高めながら、更なる固定費の削減を追及する。

フェーズ2 (2008年度後半～2009年度)

3. 成長分野への挑戦によるコアドメインの拡大
 - 成長が期待できるモバイル分野や教育分野への拡大
4. サービス型ライセンス事業による安定収益モデルの確立
 - モバイル分野や教育分野でのサービス型ライセンス事業による新たな収益モデルの確立

フェーズ3 (2009年度後半～2010年度)

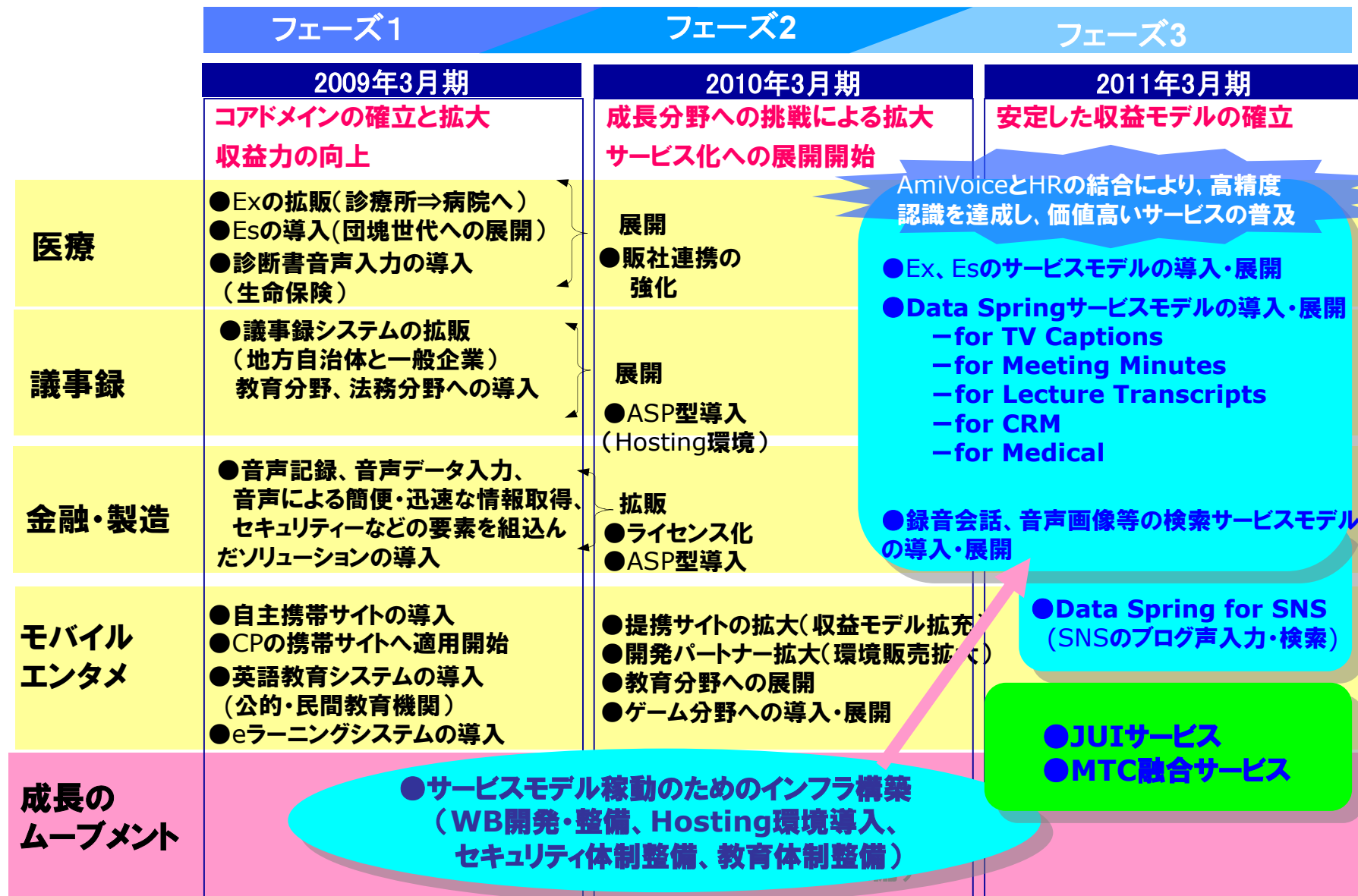
5. JUIビジネスモデルによる売上・収益モデルの確立
 - 一般消費者、企業向けのボイスを起点としたボイスデータサービス*や双方インタラクションサービス事業への挑戦

*声(ボイス)を文字(データ)化しコンピュータ処理できるようにするサービスです。基盤システムは声を一次処理する音声認識システムと人が高速に修正し高精度のデータを作成できるワークベンチで構成されます。

ビジネスロードマップ

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア



フェーズ1:コアドメインの確立と拡大

Advanced Media, Inc.

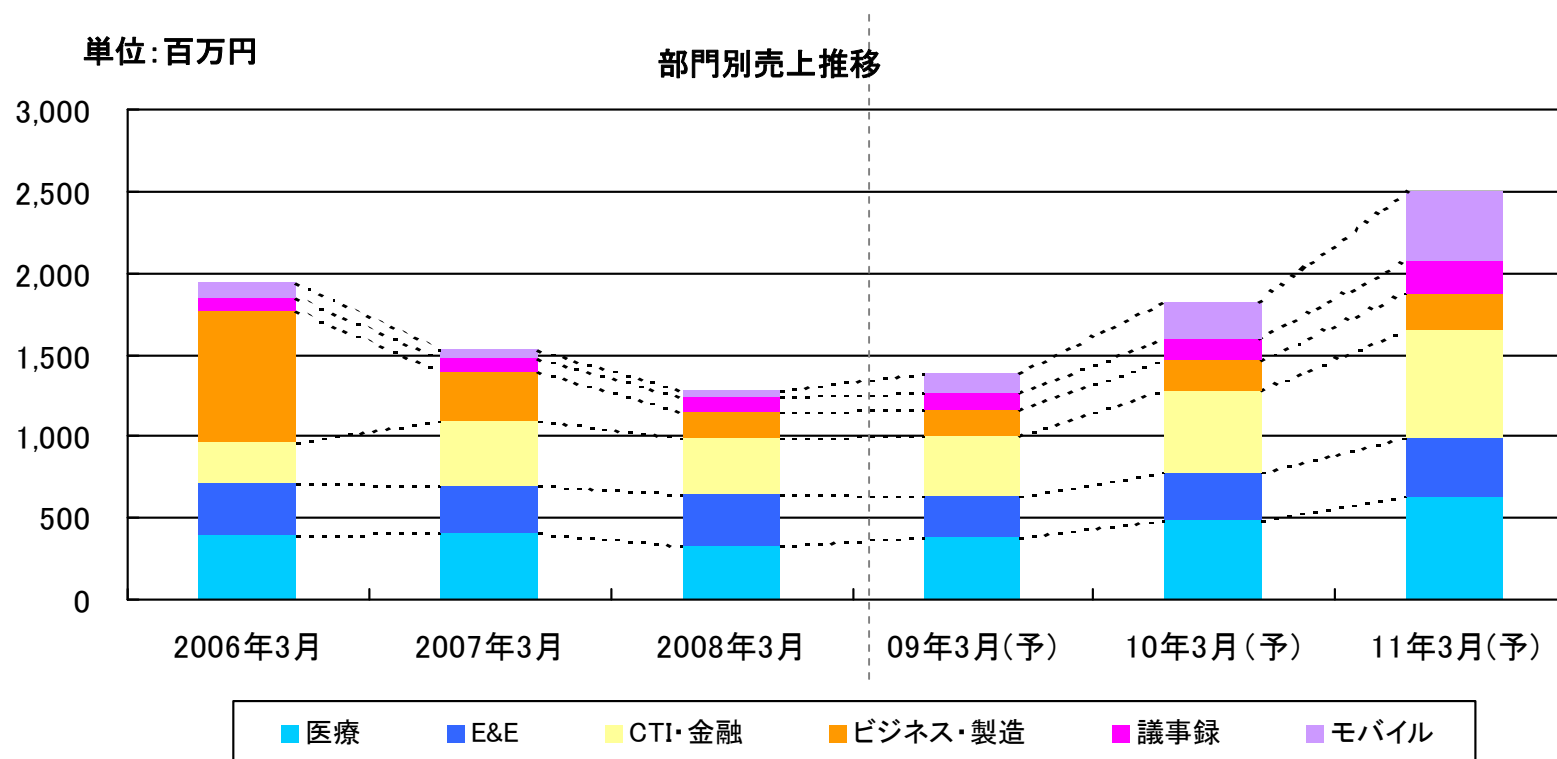
株式会社アドバンスト・メディア

■ コアドメインの確立と拡大

- 医療/議事録/コールセンタソリューションからモバイル/教育への拡大
- 売上高年平均成長率25%以上を目指す

■ ソリューション事業に対するライセンス事業、サービス事業の比率の増大

■ 原価率改善、販売管理費の見直しを通じた収益力の向上



モバイル戦略

- 世界初の完全自動でリアルタイムの「音声によるメール作成」サービスのコア技術の多面的な事業展開
 - DSR技術の日本/アジア/世界への展開
 - 「音声によるメール作成」技術のB2B、B2Cへの展開
 - B2B: 営業支援システム
 - B2C: 各種コンテンツサービス
 - HSR(複合型音声認識技術)等のユビキタス環境基盤技術の導入
- モバイル、教育分野向けサービス型ライセンス事業による新たな収益モデルの確立
 - コンテンツサービス事業
 - クライアント端末向けライセンス事業

モバイル事業最新動向

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

DSRクライアントの搭載、DSRの普及へ

- 2007年8月 富士通製FOMA端末「らくらくフォンIV」に弊社製DSRクライアント搭載
- 2007年11月 ドコモ905iにETSI標準のDSR クライアント搭載(DSRサーバーはオープン)
- 2007年11月 ドコモ端末に向けてのAmiVoice DSRサーバーとスタンドアロン版の販売開始
- 2007年11月 ジョルダン、MTI、駅前探検倶楽部 AmiVoiceDSR利用のサービス開始
- 2008年4月 「らくらくフォンプレミアム」に世界初の「音声メール入力」サービスをドコモが開始(月額210円)

AMIの携帯電話向けコンテンツサービス

- 2007年11月下旬「声ちえき」サービス開始
アドバンスト・メディアの音声認識技術と声紋認証技術の双方を活用し、ユーザーが携帯電話に話した声が、どの有名人(俳優、歌手、アニメキャラクター、スポーツ選手、お笑い芸人など)の声と似ているかを判定できるサービス

■ NTTドコモ905i向け i-mode アプリケーション版

月額105円課金

■ 一般携帯向け(905i以外ドコモ携帯、AU、Softbank向け) IVR版

ユーザー課金無し、広告モデル

登録者数: 約15万人、 来訪者数: 約100万人
(2008年2月17日現在、ほぼ3ヶ月にて)



NTTドコモ905i向け声ちえきDX



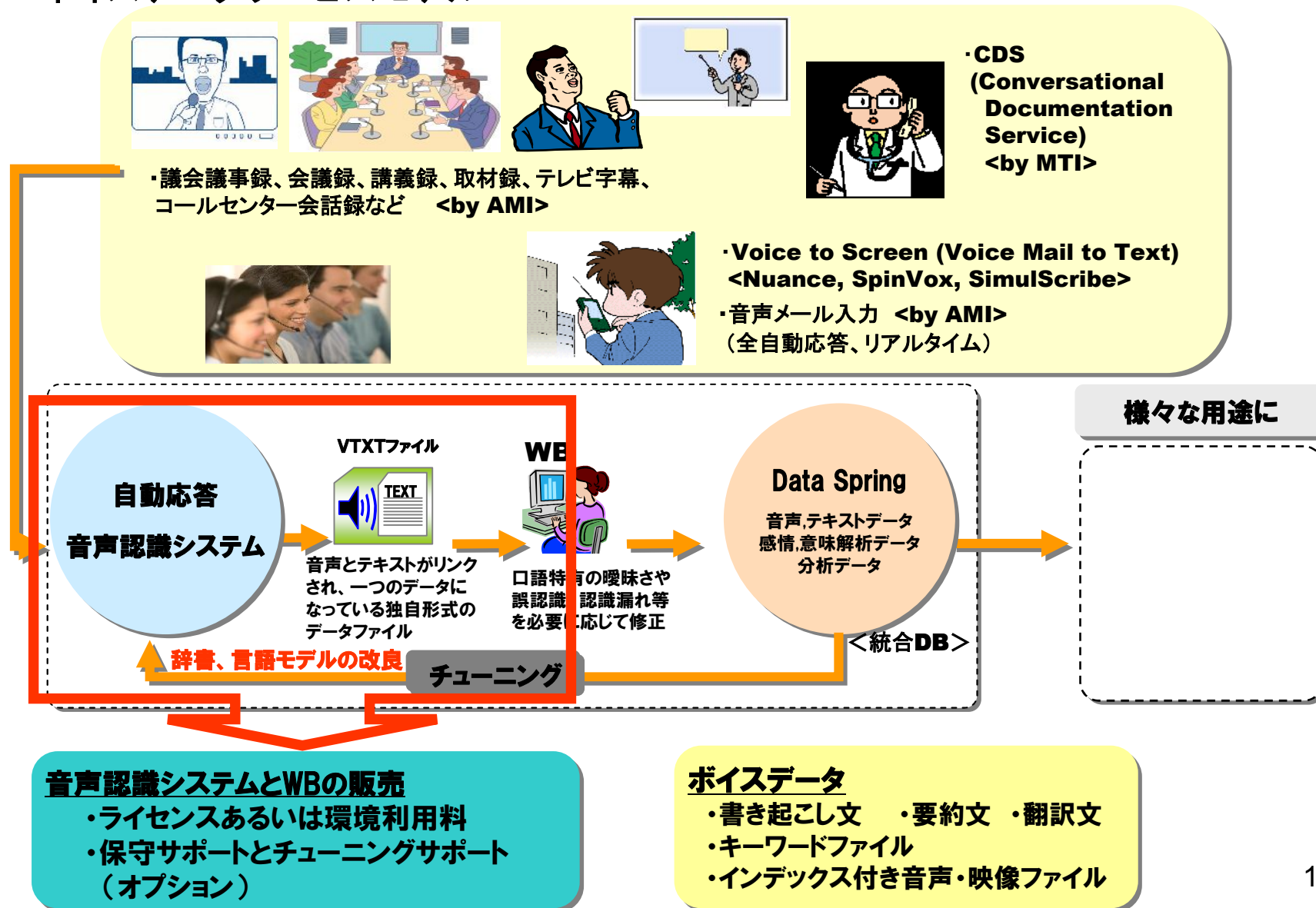
一般携帯向け声ちえき14

フェーズ3:新しいサービス事業への挑戦

Advanced Media, Inc.

株式会社アドバンスト・メディア

■ボイスデータサービスモデル



各事業部の施策

- 金融・産業分野において、以下の製品によってコアドメインの確立を目指します。
 - － リスク管理・コンプライアンス対応の音声認識サポート事業拡大
 - ・ 金融機関向けコールセンタサポートソリューション
 - ・ 生・損保向け診断書入力システム
 - － 営業・業務活動支援ソリューションの拡大
 - ・ 営業活動支援モバイルソリューション
 - ・ 音声認識デジタル情報活用支援ソリューション(SCM,CRM等)
- 2. モバイル、教育・エンターテイメント分野など成長分野において、以下のような新しいビジネスモデル構築を模索してまいります。
 - － 「音声によるメール作成」技術のB2B,B2C事業への拡大
 - B2B: 企業向け営業支援システム
 - B2C: 一般消費者向け各種携帯コンテンツによるサービス事業への展開
 - － DSR(分散型音声認識技術)、HSR(ハイブリッド型音声認識技術)の深耕
 - － 教育分野でのeラーニング向け「英語発音矯正ソフト」を核とした、パートナー連携強化

医療、議事録分野の再強化と新しいビジネスモデルの構築

医療分野

- パッケージ売り強化のためのパートナー連携強化
 - ・ 大手ベンダ製品への音声認識組込み事業モデル構築
 - ・ 地域密着代理店との連携強化
- 医療ビジネス向けトータルソリューションの強化

議事録分野

- パッケージ売り強化のためのパートナー連携強化
 - ・ 公共団体、医療、教育機関等に強い地域密着代理店との連携強化
 - ・ 民間向けの新しいビジネスモデルでのアプローチ強化