

## 1. 業績の概況（専務取締役 立松 克己）

売上高は 66 億 6,500 万円で前年比 11.1%増、過去最高を記録しました。BSR1（従来の事業領域）は 11%増収、BSR2（新しい事業領域）は 13.8%増収で、特に海外事業部が大きく伸びました。営業利益は 14 億 4,200 万円で 5.5%増、過去最高益を達成。経常損益は 15 億 3,900 万円、当期純利益は 14 億 800 万円で、いずれも過去最高益となりました。

連結損益計算書では、売上高が過去最高、原価は若干増加し、粗利率は一過性の要因で若干低下。販売費及び一般管理費は採用経費や派遣社員コストの増加で重くなりましたが、営業利益率は 20%以上を維持。経常損益は投資有価証券の配当などでプラスとなり、当期純損益は税効果会計の区分変更により大きく押し上げられました。

各分野別の実績では、CTI 事業部、VoXT 事業部、医療事業部、SDX 事業部が堅調に推移し、全体をけん引しました。

### 1. \*\*CTI 事業部\*\*:

- 売上は約 30 億 2,000 万円で前年比 7%増。
- 利益は 9 億 100 万円で 4.4%増。
- 中小コールセンターや AI サービスの需要が高く、今後も成長が期待される。

### 2. \*\*VoXT 事業部\*\*:

- 売上は 14 億 1,800 万円で前年比 27%増。
- 利益は 3 億 8,100 万円で 14.6%増。
- コロナ禍で議事録ニーズが高まり、公共機関向けのサービスが好調。

### 3. \*\*医療事業部\*\*:

- 売上は 8 億 3,700 万円で前年比 2%増。
- 利益は 2 億 1,900 万円で 9.4%増。
- 信頼性の高い製品が評価され、堅調に推移。

### 4. \*\*SDX 事業部\*\*:

- 売上は 10.8%増。
- 利益は 7,700 万円から 1,700 万円に減少。
- 新製品の開発や販売体制の見直しに伴う先行投資が影響。

### 5. \*\*BSR2（新規事業領域）\*\*:

- 海外事業部は売上が 7,900 万円から 1 億 6,500 万円に倍増。

- AMIVOICE THAI はリストラ費用などで 8,100 万円の赤字。

全体として、CTI 事業部と VoXT 事業部が成長を牽引し、医療事業部も堅調に推移。SDX 事業部は先行投資の影響で利益が減少したが、今後の成長が期待される。海外事業部も売上が倍増し、今後の展開が注目される。

その他のポイントとして、連結貸借対照表では負債が減少し、純資産が増加。自己資本比率は 77%に達し、安定した財務状況を示しました。キャッシュフロー計算書では特に大きな融資や投資活動は行わず、通常運転。データセンターの設置や配当の増加、業績予想についても説明がありました。

今期の売上高は 66 億円で目標の 70 億円には届かなかったが、来期の売上高は 80 億円、営業利益は 18 億円を目指し、過去最高を見込むとしています。全体として、安定した財務状況と成長を続ける事業展開が強調され、今後の見通しも明るいとされています。

## 2. 事業展開の概要（専務取締役 立松 克己）

### 1. \*\*事業拡大の取組実績\*\*:

- BSR1（CTI 事業部、VoXT 事業部、医療事業部、SDX 事業部）は売上高 59 億 4,500 万円で前年比 11%増、利益は 15 億 2,000 万円で 3.1%増。
- BSR2 は売上 7 億 6,200 万円で前年比 3.8%増、営業利益は 9,800 万円の赤字。

### 2. \*\*売上高の分析\*\*:

- BSR1 の全事業部が増収、特に VoXT 事業部が大きく増収。
- BSR2 はタイと BDC 本部が減収も、海外事業部が大きく伸びて全体をけん引。

### 3. \*\*営業利益の分析\*\*:

- CTI、VoXT、医療事業部が利益をけん引。
- SDX 事業部はチーム体制の再構築や研究開発投資で減収減益。

### 4. \*\*売上のストック比率\*\*:

- クラウドサービス型の事業部が高いストック比率。
- VoXT 事業部はクラウドサービスへの移行で高いストック比率を維持。

### 5. \*\*個別事業部の取組\*\*:

- \*\*CTI 事業部\*\*：大規模言語モデル AOI LLM の提供、生成 AI との連携強化。
- \*\*VoXT 事業部\*\*：議事録アプリケーションの提供、クラウド型サービス ProVoXT、VoXTOne プラットフォームの提供。
- \*\*医療事業部\*\*：パッケージソフトの提供からクラウドサービスへの移行、AmiVoice iNote の提供。

### 6. \*\*クラウドサービスの提供\*\*:

- 病院向けにクラウドサービスを提供し、効率性を重視する病院が増えている。
- 「AmiVoice iNote」や「SBx メディカル」などのクラウド系商品が売上を増やしている。

### 7. \*\*SDX 事業部\*\*:

- 音声認識エンジン「AmiVoice Cloud Platform（ACP）」の提供が増加。
- BtoB 向けアプリケーション「AmiVoice SF-CMS」や「AmiVoice RolePlay」を提供し、営業効率を向上させるツールとして利用されている。

### 8. \*\*BDC 本部\*\*:

- 子会社「アミサポ」を通じてゼネコン向けの検査アプリケーションと人材提供サービスを展開。

- ゼネコン業界のニーズに応じたビジネス展開を強化。

9. **\*\*海外事業部\*\***:

- 音声認識エンジンの需要が高く、特に海外企業向けに「ACP」を提供。

- 海外市場のポテンシャルが高く、今後の成長が期待される。

10. **\*\*連結子会社\*\***:

- タイの事業はリストラを行い、利益体質を改善中。

- 「速記センターつくば」は安定したビジネスを展開し、議事録作成のニーズに応じた新しいビジネスの可能性を模索。

全体として、各事業部がクラウドサービスや生成 AI との連携を強化し、売上と利益の増加を目指していることが強調されました。29 期の売上目標 80 億円の達成が見込まれています。

### 3. 今後の事業展開（代表取締役会長兼社長 鈴木 清幸）

28年前に創業し、音声認識市場の開発に取り組んできた同社は、これまでの基盤を活かし、音声認識市場の成功に挑戦すると述べました。

成功の定義として、アメリカ市場では、2018年に売上150億円、営業利益60億円（時価総額1,000億円）で3Mヘルスケアに買収された兄弟会社であるM\*Modalの事例を挙げ、その事業規模と音声認識の市場開発がAIの市場開発にとって代わられることと述べました。

一方、日本市場では、医療、議事録、コンタクトセンター、建設・不動産向けビジネスなどでシェアを拡大し、音声認識市場の開発を進めてきたことをもって、日本市場での成功を来期で売上100億円、営業利益25億円とし、音声認識の市場開発の規模と速度を格段に高めることと定義したと述べました。そのために、今期掲げている売上80億円、営業利益18億円の達成が必須であるとししました。また、そのカギは新たな特許戦略であると述べました。

具体的な施策として、以下の三つを挙げました：

1. 音声認識市場開発の深化によるビジネスの拡大
2. プラットフォームビジネスの拡大
3. 新規サービスの市場投入

特に、エムデブ（エンタープライズ、アジャイル、ディベロップメント、デプロイメント）によるビジネスの拡大を強調し、他社との連携やM&Aを通じて市場開発の規模と速度を高めると述べました。

また、プラットフォームビジネスの拡大についても、既存のコミュニケーションアシストプラットフォームや文字起こしプラットフォームを強化し、売上の増加を図るとしています。

これらの施策を通じて、同社は音声認識市場のさらなる成長と持続可能な社会づくりに貢献することを目指しています。

決算説明会では、同社の主要なプラットフォームと新たな利用モデルについても説明が行われました。

#### 1. \*\*AmiVoice Communication Suite\*\*:

- ・ コールセンター向けのプラットフォームで、売上の45%を占める重要な製品です。

## 2. **\*\*VoXTOne\*\***:

- 文字起こしのプラットフォームで、売上の 20-25%を占めています。

## 3. **\*\*新たな利用料モデル\*\***:

- 既存のアプリサービスを集合化し、新しい料金モデルを導入することで、利用者を増やすことを目指しています。
- 新しい料金モデルとは、サブスクリプションモデルの改良で、従量利用料金を導入し、利用時間の問題で利用を断念していたユーザーにも使いやすくすることができます。

## 4. **\*\*営業支援プラットフォーム\*\***:

- 営業力強化を目的とした営業担当者が AI によるロールプレイを通してセルフトレーニングができるサービスや、AI を用いた商談要約・分析ができるサービスなどがあります。

## 5. **\*\*医療分野の DX プラットフォーム\*\***:

- 医療現場での音声認識ニーズに応えるため、様々なアプリサービスを提供します。音声入力アプリ Ex7 の進化版や、音声プロンプトが可能な VK (声キーボード) や VM (声マウス) などがあります。

## 6. **\*\*新規サービス\*\***:

- パーソナライズ AI エージェント (VK と VM) : 利用者が個別に行った音声プロンプトの知識ベースをカスタマイズできる (パーソナライズできる) 特許取得のサービス。
- アミボイス・イージー・ビューワー (AEV) : Web サイトにタグテキスト (タグ名や属性) を介したアドバンストコミュニケーションを導入し、Web サイトの来訪者が必要とする情報を効率よく得ることができる特許取得のサービス。

また、VM (声マウス) のデモンストレーションが行われ、AI と共同作業することで効率的に業務を行う方法が紹介されました。特に、腫瘍の大きさなどの具体的な数値や記号も音声で入力できる点が強調されました。

さらに、AEV による、議事録作成を簡素化するスタンドアロン型文字起こしアプリケーション「AmiVoice ScribeAssist」や VK (声キーボード) なども紹介されました。

これらの製品を通じて、アドバンスト・メディアは日本の音声認識市場の開発を成功させ、サステナブルな社会づくりに貢献することを目指しています。