



2013年3月期 決算説明会



株式会社メディアグローバルリンクス

2013年5月8日

MEDIA LINKS®

本資料お取り扱い上のご注意

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化、研究開発の進捗、競合状況等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる場合もありますことをご承知おきください。

● 数値表記について

本資料中の数値表記は、すべて原則として、表示単位の下位1桁で四捨五入しております。そのため、決算短信等他の開示資料の数値と最終桁数値が異なる場合があります。

● 為替換算方法の変更について

2013年3月期より為替レートを期末日レートから期中平均レートに変更しました。本資料中では2012年3月期数値にも期中平均レートを遡及適用しています。ただし、2011年3月期以前の数値は期末日レートのままとなっています。



2013年3月期 決算報告

MEDIA LINKS®



2013年3月期連結業績ハイライト

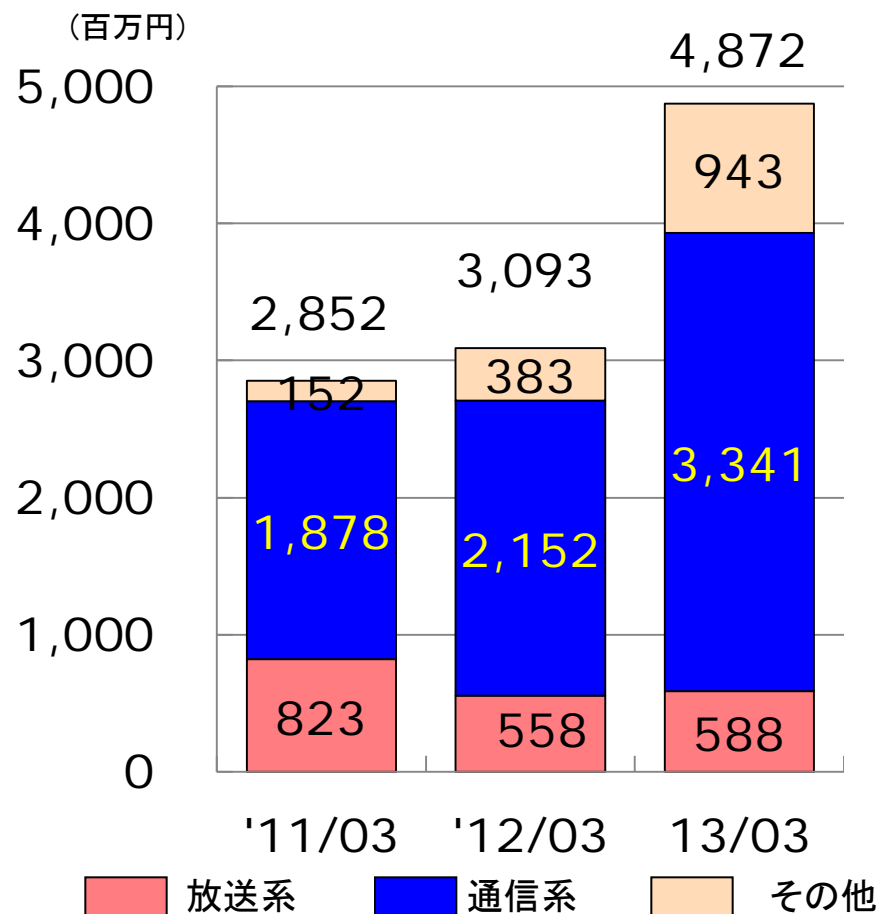
(百万円)

	期初予想	実績	期初予想比		前年同期比	
売上高	4,600	4,872	+272	106%	+1,779	158%
売上総利益	2,620	2,647	+27	101%	+878	150%
販管費	2,000	1,811	-189	91%	+202	113%
営業利益	620	836	+216	135%	+675	520%
経常利益	600	911	+311	152%	+768	638%
当期純利益	500	732	+232	146%	+592	522%

- 売上高、利益とも過去最高となった。
- 海外事業が業績に大きく貢献した。



連結売上高推移



● 連結売上高

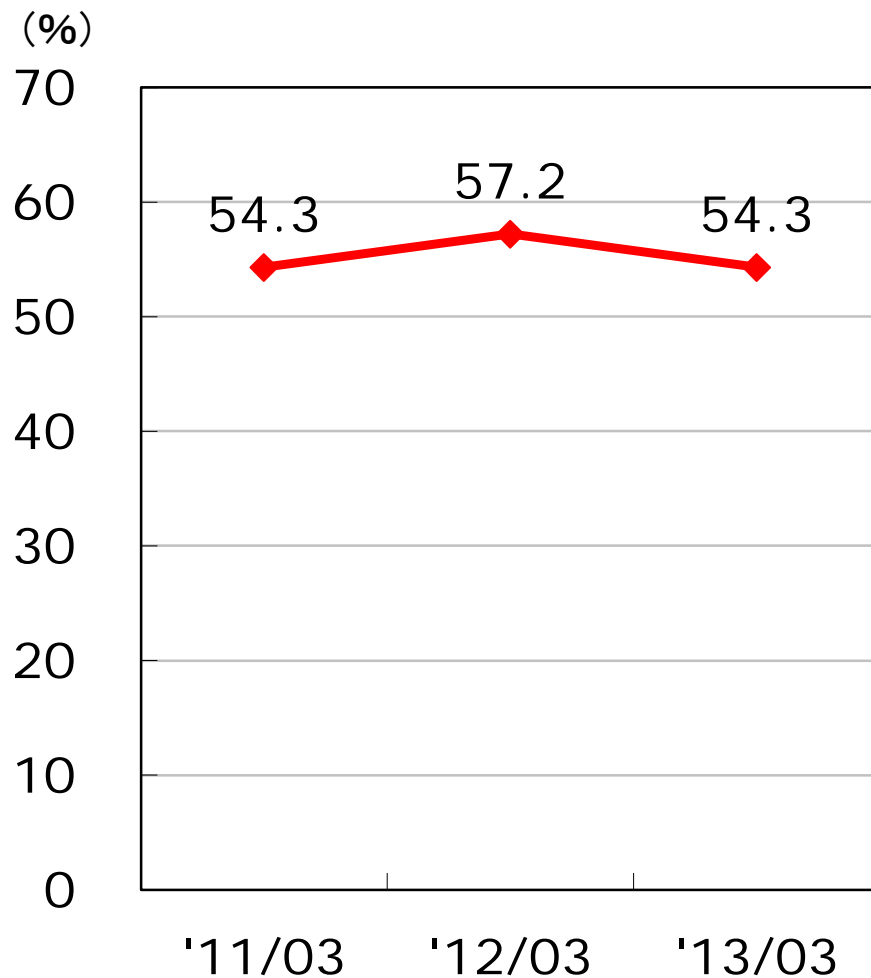
- 前年比58%増加
- 期初計画達成率106%
- 海外売上比率は68%(前期は47%)

● 売上構成

- MD8000が総売上の60%
- オーストラリア案件が半分近い
- 国内はほぼ横這い
- その他に含まれるサービス売上が増加



売上総利益率

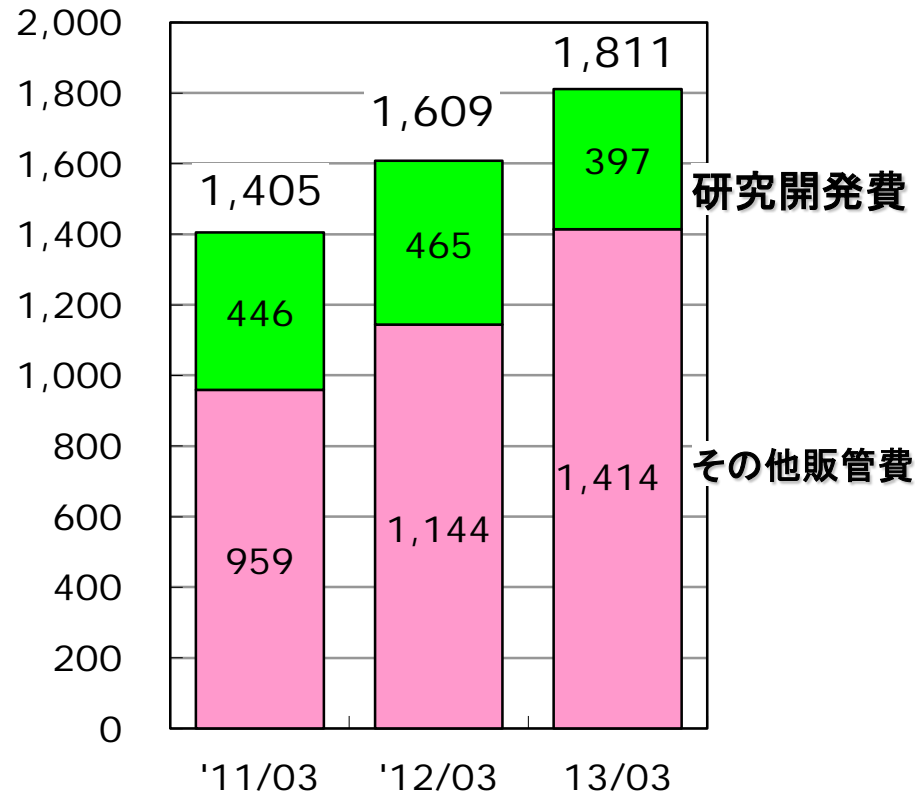


● 売上総利益率

- 比較的利益率の低いサービス
売上の割合増加

販売費および一般管理費

(百万円)



● 販管費 前期比 +13%

■ 固定費のみでは+6%

● オーストラリア販売費増加

■ 現地販売手数料(変動費)

● 期末人員数(連結)+14%

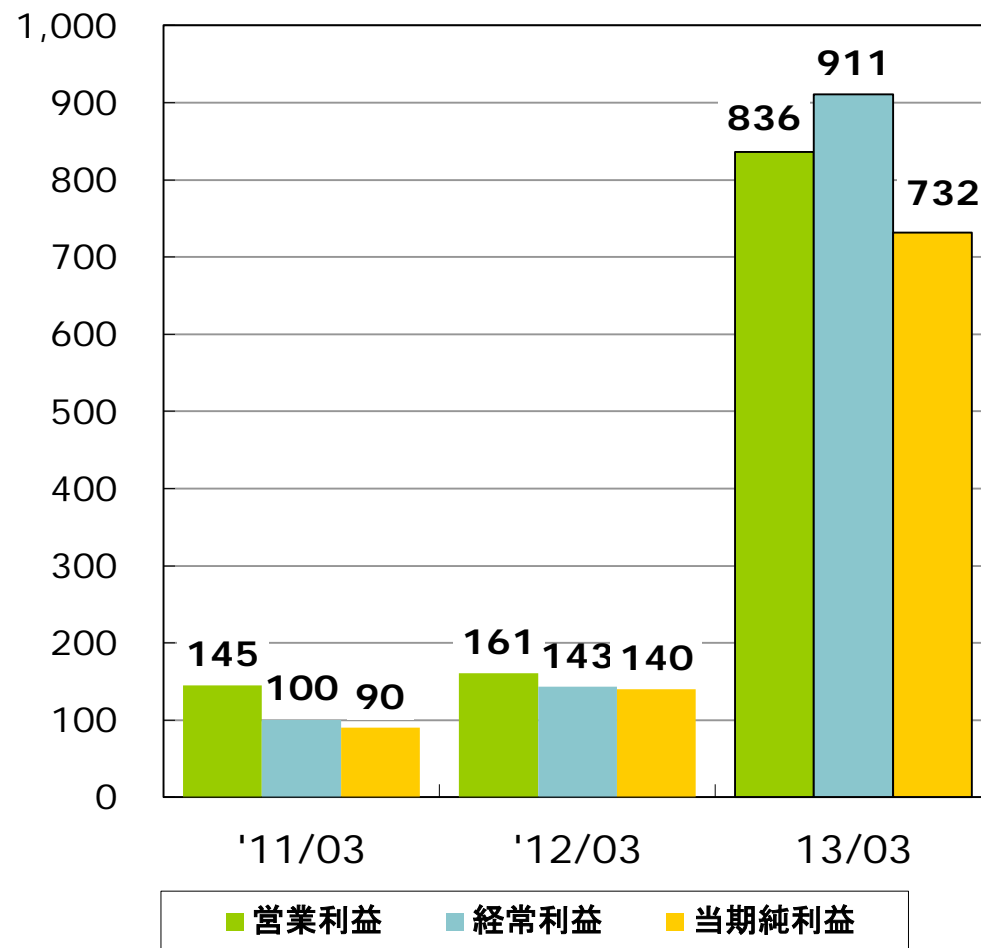
■ 2月にビジョンストリーム子会社化

2012年3月末	70名
2013年3月末	80名



連結營業利益/經常利益/当期純利益

(百万円)



● 営業利益 +420%

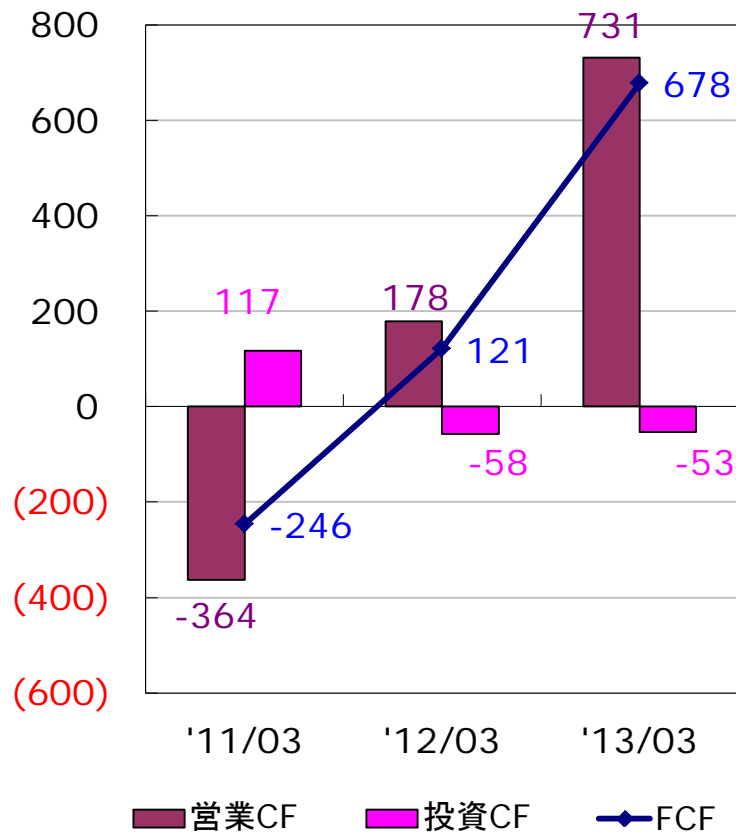
● 經常利益 +538%

● 当期純利益 +422%



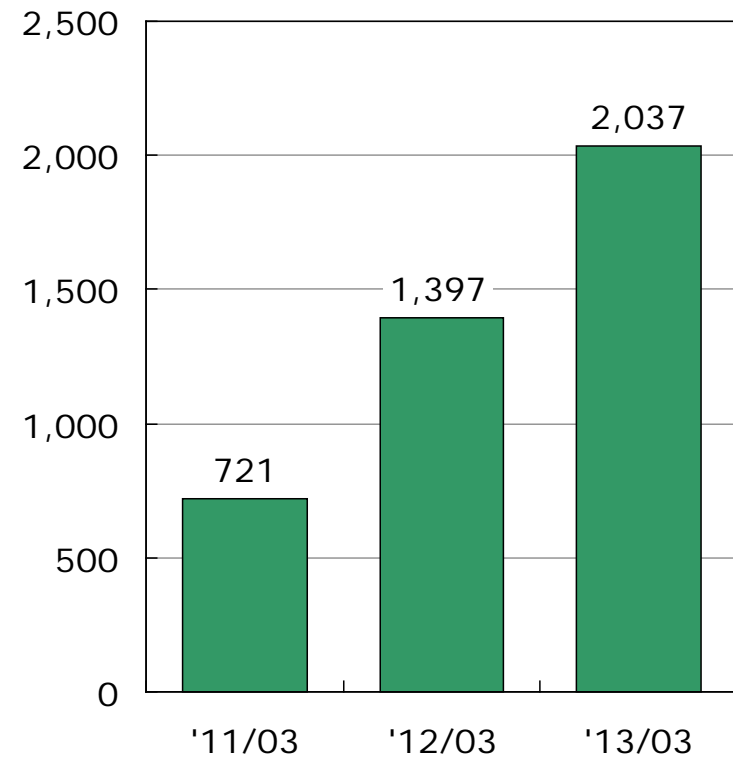
キャッシュ・フロー

(百万円)



現金および同等物残高

(百万円)

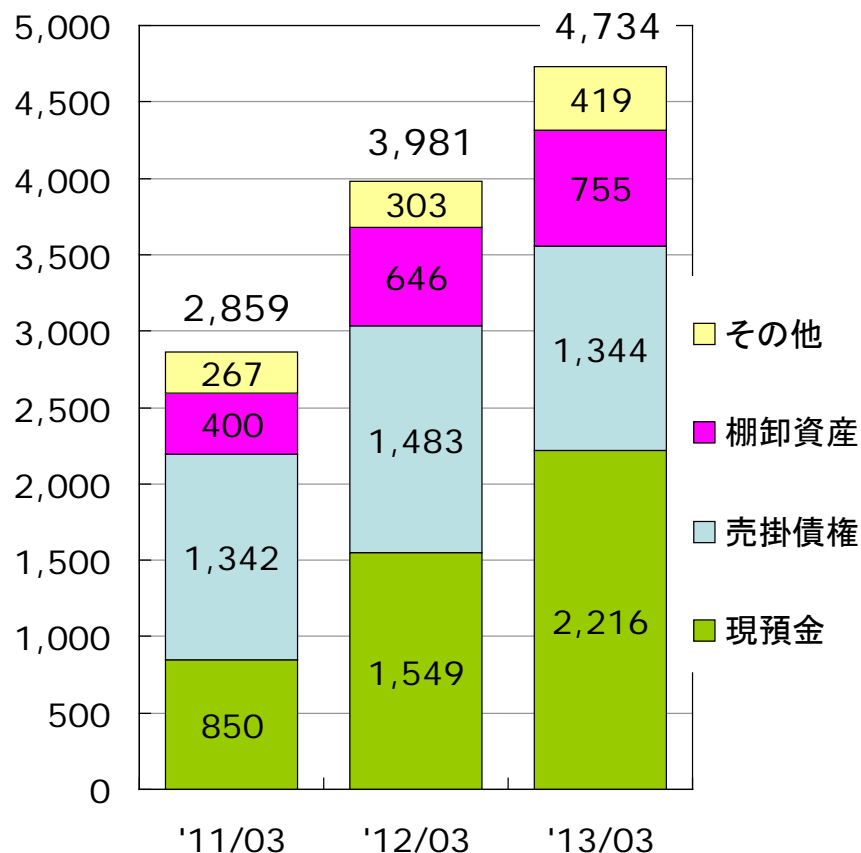




貸借対照表

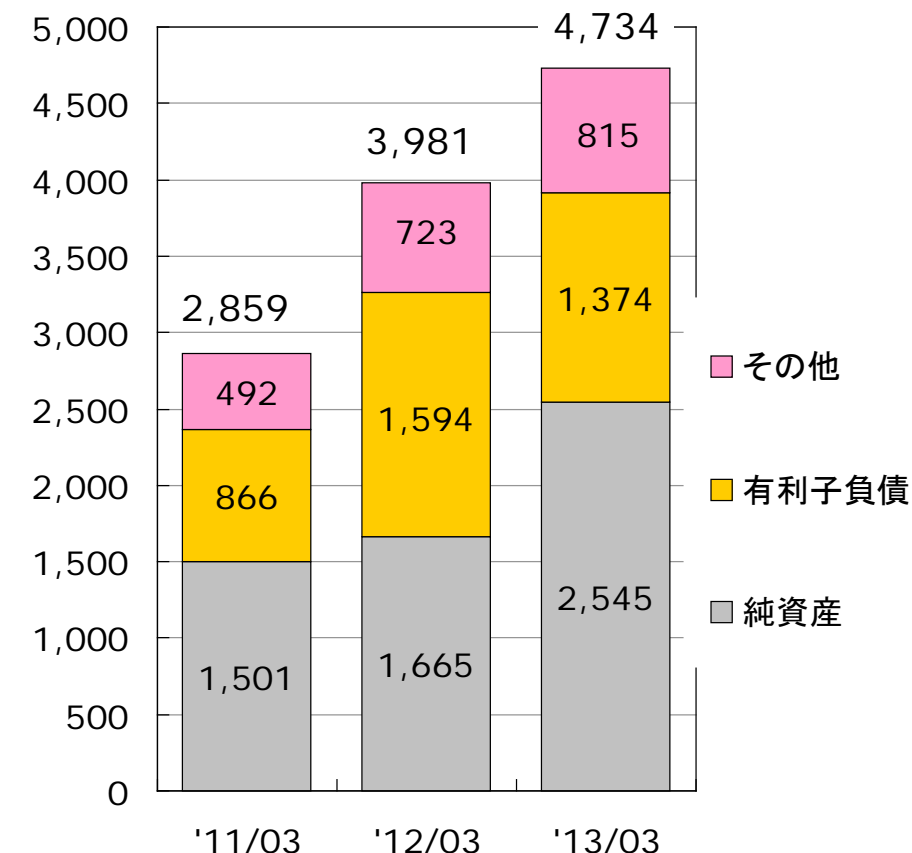
● 資産

(百万円)



● 負債および純資産

(百万円)



オーストラリア次世代放送用ネットワーク

- 売上高の46%
- ハードウェアだけでなくシステム、サービスを含む
 - MD8000を主体とする装置
 - ネットワーク制御ソフトウェア
 - システム設計
 - 運用支援
 - 保守メンテナンス
- 納入のピークは越えた



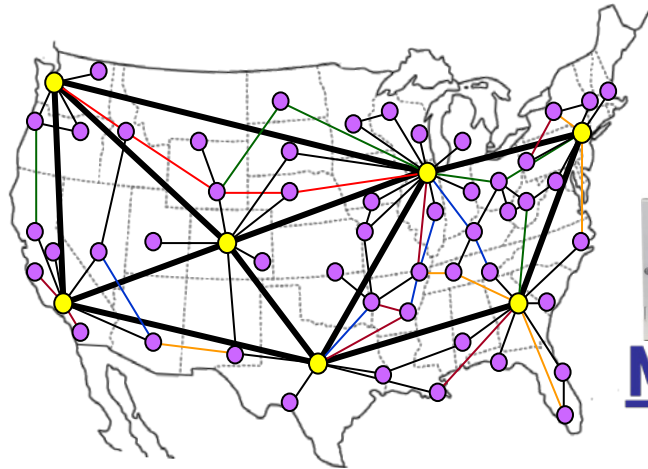


北米AT&T向けは継続&拡大

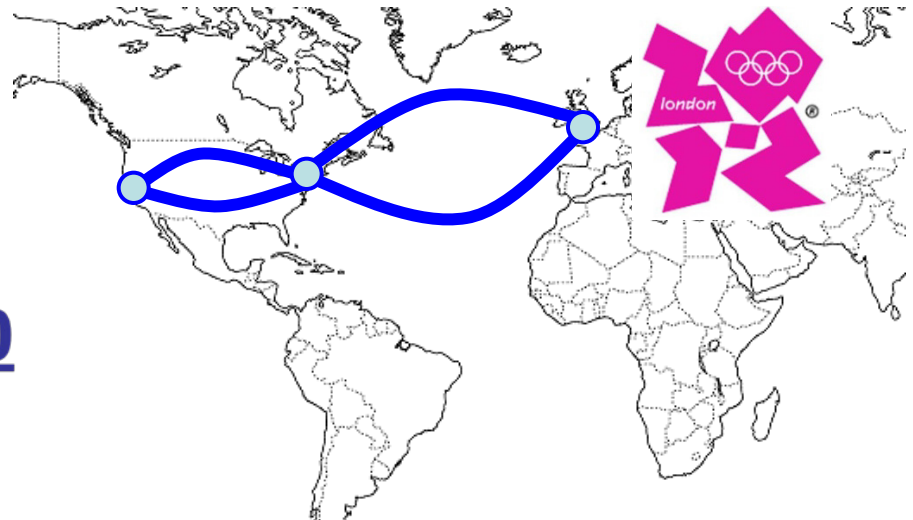


at&t

- 北米全土を結ぶ放送用ネットワークの中核装置として納入
 - 2010年から開始
- ロンドン・オリンピック用にも採用
- 当初想定分野以外にも提供するネットワークを拡大中



MD8000





韓国へ本格納品

- 韓国放送公社(KBS)の次世代放送用基幹ネットワークにMD8000が採用される
- LGU+の回線網
- 今後の段階的拡張が予定





ソフトウェア開発力の強化

Vision
Stream

- 2013年2月 株式会社ビジョンストリーム
を子会社化

株式会社ビジョンストリーム
所在地 : 札幌市中央区
従業員数 : 7名

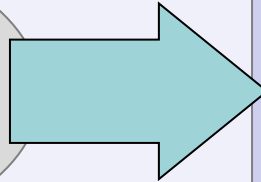
背景事情

放送装置の特徴

- ・データ容量が大きい
- ・途切れてはいけない
- ・品質は常に安定

CPUなど半導体
の性能向上

従来はハード
ウェアの性能で
要求を満たす



- ハードの差別化は困難に
- 半導体の性能を引き出すノウハウやソフトウェアの優劣が差別化要因になる

昨年の決算説明会で示した課題を検証



2013年3月期の課題

未来に向けての方向性が明確になり、一步踏み出した

1. 進行中のオーストラリア案件で成果を出すだけでなく、今後につながる経験を積む

- ◆業績に貢献し、着実に成果を収めた。
- ◆本プロジェクトの進行について振り返り、反省点を全社で共有している。

2. 長期の経営計画を完成させる

- ◆中長期の経営計画は完成していないが、見通しは立った。
- ◆全社員を巻き込んでいるため進捗は遅いが、効果は大きい。

3. 業績の安定化・平準化

- ◆大型案件への依存度は高いまま。製品ではMD8000への依存度も高い。
- ◆アジアでは韓国に足場を築いた。
- ◆サービス売上が大幅増加。



2014年3月期 業績見通し

MEDIA LINKS®

市場環境

- 世界の放送用ネットワークはIP化へ勢いがつきだす
 - 当社が参画した作業チームによるIP伝送国際標準規格の制定
 - ◆ SMPTE2022-5/6
 - 4月に米国で開催されたNAB Show(世界最大規模のデジタルメディア/エンターテインメント業界イベント)で、当社ブースに世界中のキャリアが集まった
 - 競合の参入
- 「放送」の概念が変わってきた
 - 『BroadcastingからBroader-castingへ』(今年のNAB Showのキャッチフレーズのひとつ)
 - コンテンツ伝送インフラの重要性は高まる
- ビジネス環境の変化に対応できるインフラのニーズが高まる
 - 柔軟性・拡張性・互換性・インターオペラビリティなどが要求される



2014年3月期の課題

新たなビジネスモデル実現に向けて、助走を開始する

1. 新製品MD8400による新たな価値を提供する
 - 製品単体の性能ではなく、顧客が得る機能に着目する
 - 従来品MD8000とのシナジーを実現させる
2. 長期の経営計画を完成させる
 - 10年後を見据えた戦略
 - 社員全員が同じ方向を向いて進み始める
3. 業績の安定化・平準化
 - 製品ラインナップの拡充（ハード、ソフト、サービス、等）
 - 地域、顧客層の多様化



2014年3月期業績予想

(百万円)

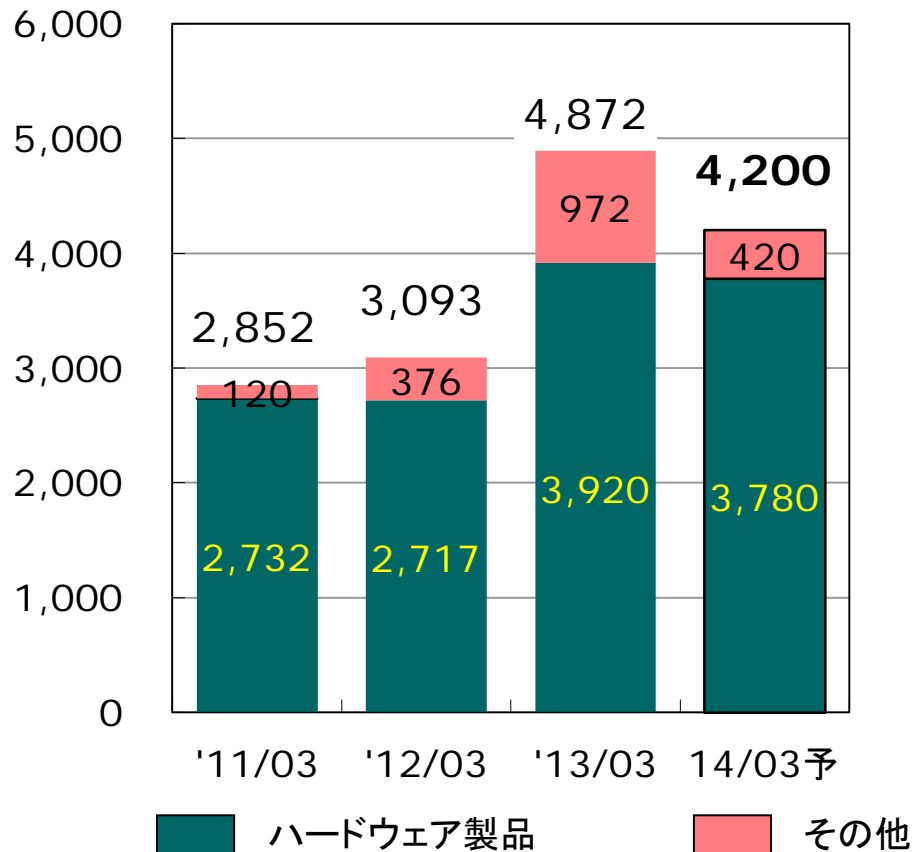
	上半期 (予想)	下半期 (予想)	2014/03期 (予想)	前期比	
売上高	1,680	2,520	4,200	-672	-14%
売上総利益	975	1,455	2,430	-217	-8%
販管費	1,090	1,040	2,130	319	+18%
営業利益	-115	415	300	-536	-64%
経常利益	-125	400	275	-636	-70%
当期純利益	-125	375	250	-482	-66%

* 想定為替レート: ¥92/US\$



連結売上高

(百万円)



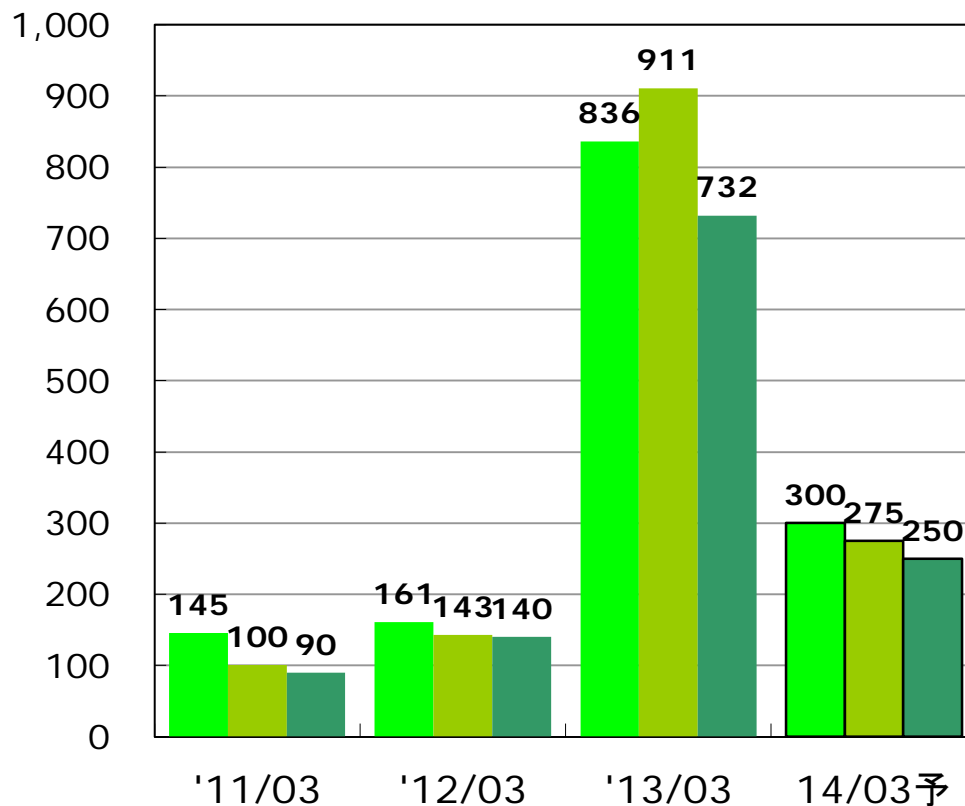
● 連結売上計画

- 前年比14%減少
- オーストラリア売上の大幅減少
- オーストラリアを除くと21%増加
- 米国は堅調
- 欧州はブラジルW杯を含む

* 今期から、従来の「放送系」、「通信系」という分類に替えて、「ハードウェア製品」、「その他」という分類にて表示します。

連結営業利益/経常利益/当期純利益

(百万円)

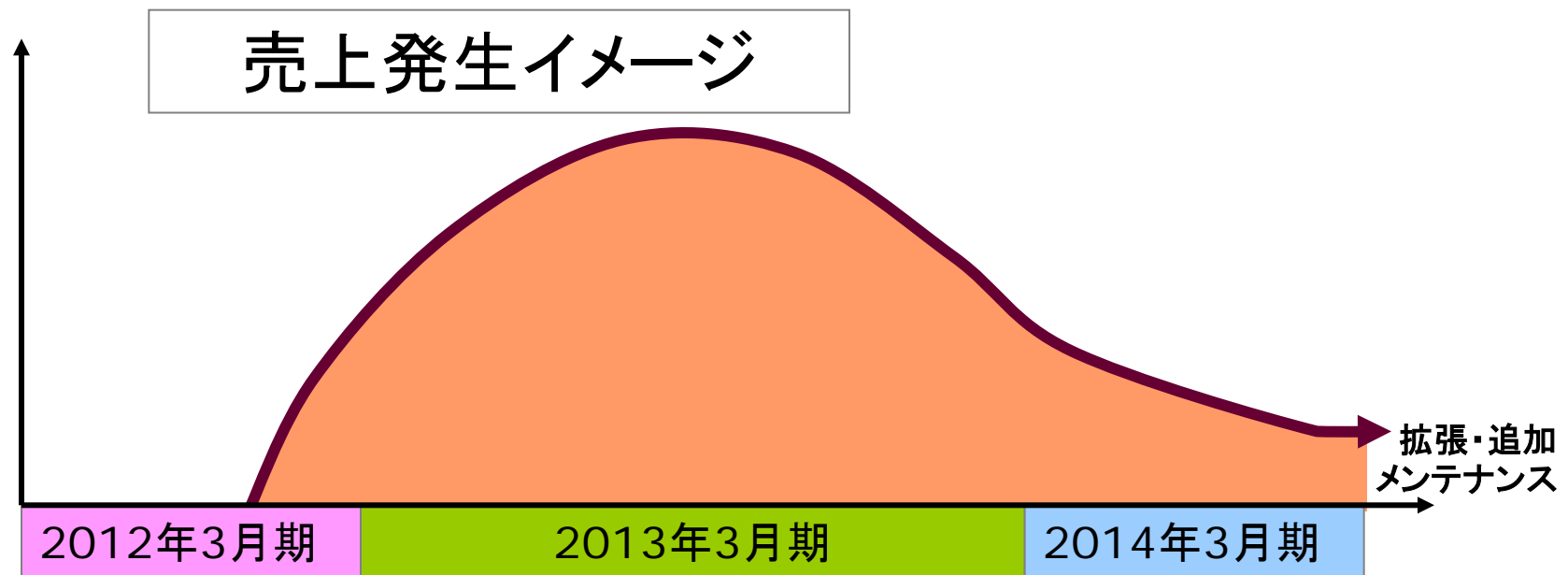


■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益

- オーストラリア案件がピークアウト
- 販管費の増加
 - 人件費、研究開発費の増加

オーストラリア次世代放送用ネットワーク

- プロジェクトは今後はメンテナンス収益がベースに
- 拡張などの追加オーダーが継続
- オーストラリア法人は東南アジア等の新たな市場開拓



FIFAワールドカップブラジル大会2014



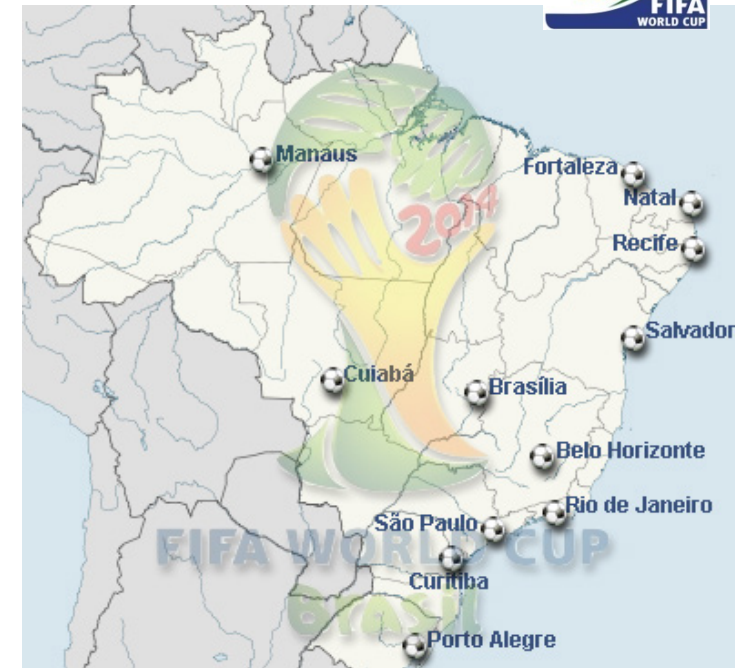
● 2013年コンフェデレーションズカップ

- MD8000採用は事実上の決定

● 2014年ワールドカップ

- 本年11月頃確定
- トップ候補の地位だが、数量は未確定
- 2014年2月-3月出荷予定

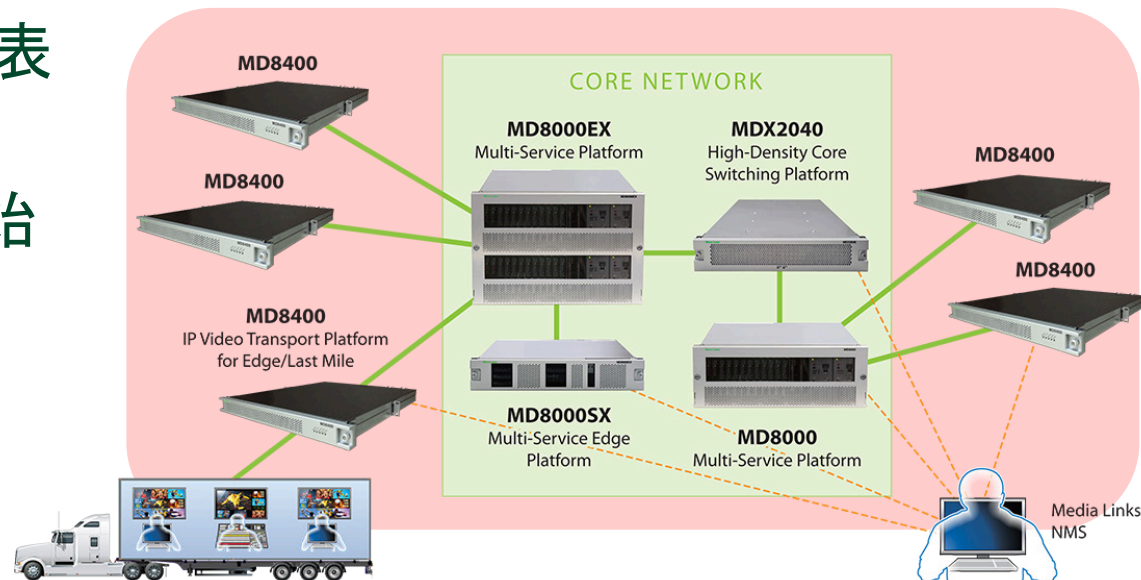
現状の不確定要素を加味して今
期業績予想に織込み済み





新製品MD8400

- MD8000プラットフォームで繋がるエッジ/ラストマイル装置
 - ユーザーの要望に合わせて仕様を柔軟に変更可能
- 従来、当社がつかみ切れていなかった市場への製品
 - 単価は低いが、数量は大きい
- 主として海外のMD8000ユーザーの需要を捉える
 - MD8000のブランド価値を活用して拡販
- 4月NAB Showで発表
好感触を得た
- 2013年秋に販売開始



海外生産の開始

● 一部製品の海外生産を開始する

- コストダウン
- 製造工場のリスク分散
- 為替変動への対応力強化

● 今後の新製品から海外も含めた多地域生産可能な体制を構築する



ビジネスモデルの変革に向けて

従来モデル

- 高機能・高品質・高価格
- ハードウェア主体

- 数少ない特定顧客/大型プロジェクトに依存
 - 市場規模が小さい
 - 大きな振幅、不安定

後発企業として、ブランド認知を得るための戦略



市場での存在感を高めるための戦略

目指すモデル

- 柔軟な機能・品質・価格
- ハードウェアの競争力をベースとし、ソフトウェア、システム構築を加えた総合力

- 多様な顧客層/プロジェクトに対応
 - より大きな市場へ
 - 業績の平準化、安定化

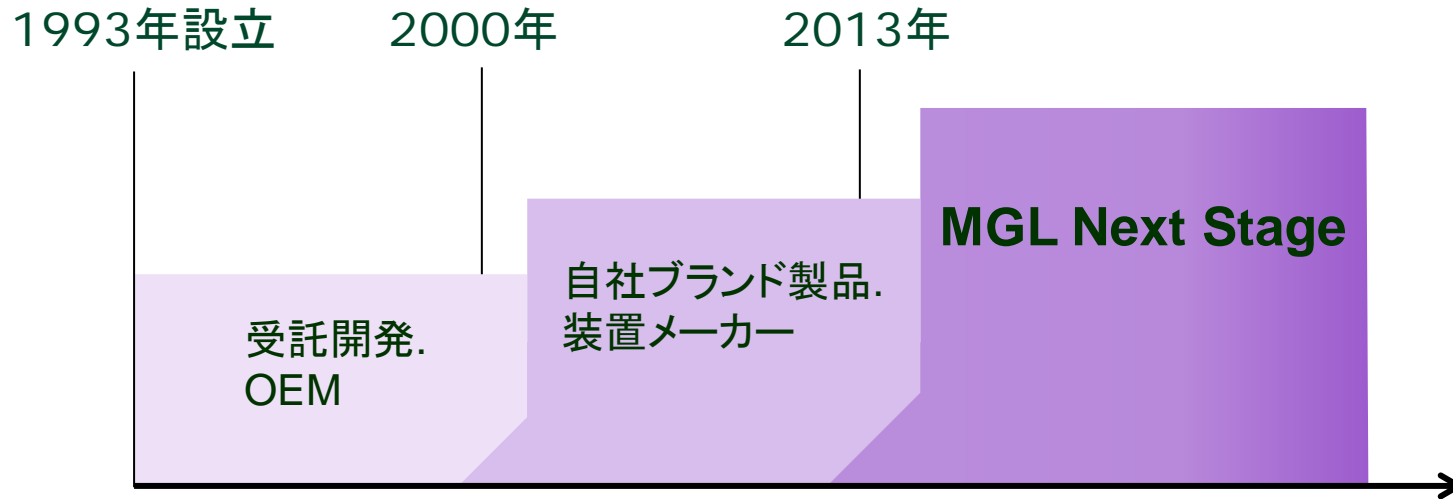


新たな戦略に基づく施策を実行中

- 新しいコンセプトによる製品開発
 - 機能・性能・価格を柔軟に設定できるMD8400の投入
 - ソフトウェア製品 Media Links NMS の開発
- 新たな地域への販売展開のため海外営業体制の強化
 - オーストラリア法人を攻めの拠点に
 - 海外営業人員の増強
- ソフトウェア開発能力強化
 - ビジョンストリームを子会社化
- コスト競争力を高めるための柔軟な生産体制
 - 海外生産の開始
- 戦略推進のため財務面の強化



2度目の変革



● 1度目の変革は2000年

- 受託開発・OEMで技術を蓄積した後、自社ブランド製品を開発、販売する装置メーカーに

● 2013年、設立から20年経ち、次のステージへ



ありがとうございました

株式会社メディアグローバルリンクス

<http://www.medialinks.co.jp>

Tel 044-589-3440

Fax 044-589-3441

E-mail ir@medialinks.co.jp

MEDIA LINKS®