

## 株主メモ

証券コード	6659
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎決算期の翌日から3カ月以内
基準日	3月31日
株券の種類	1株券、10株券、100株券
単元株式数	1株
株式の名義書換	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
名義書換手数料	無料
新株交付手数料	無料
公告の方法	当社の公告は電子公告により行います。 <a href="http://www.medialinks.co.jp/">http://www.medialinks.co.jp/</a>

## ホームページのご案内

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

ホームページでは、最新のニュースリリースやIR情報、製品情報など多様な情報を公開しています。ぜひご覧ください。



### 見通しに関する注意事項

本冊子にある将来の業績予想・事業環境予測などに関する記述は、記述した時点で当社が入手できた情報に基づいたものであり、これらの予想・予測には不確実な要素が含まれています。また、これらの予想・予測を覆す潜在的なリスクが顕在化する可能性もあります。したがって、将来の実際の業績・事業環境などは、本冊子に記載した予想・予測とは異なったものとなる可能性があることをご承知おきください。

**MEDIA LINKS®**

株式会社メディアグローバルリンクス

〒213-0012

神奈川県川崎市高津区坂戸3-2-1 かながわサイエンスパークR&D棟C-1225

TEL : 044-813-8965 FAX : 044-813-8966



**MEDIA LINKS®**

**MGL通信 Vol.2**

第14期 決算のご報告 2006年4月1日 ~ 2007年3月31日

株式会社メディアグローバルリンクス

証券コード 6659



# 放送と通信のニーズに応える技術力を最大限に発揮し ネットワークインフラを構築するシステムメーカーへ 飛躍します。

## IP Video Router

多地点を結んだネットワークの中を効率的にデータが伝送されるように、経路の途中で行き先を切り替える装置です。放送で使われる場合は、マルチキャスト（1地点から多地点への同時伝送）機能が重要になります。

### MD6100R



MD6100Rは、320Gbpsという切替え能力を持つIPビデオルータです。多地点に点在する放送局間を高速大容量回線によって接続し、IPパケット化された最大160本の非圧縮HD映像を同時に切替えることが可能です。

### 【開発中】IPビデオルータ新製品



3.2Tbpsクラスの大容量回線切替能力を持つ世界最大級のIPビデオルータを開発中です。映像に特化した全く新しいスイッチアーキテクチャにより、放送局内ネットワークのIP化を実現するための中核機器となります。



遠隔地の放送局間を結ぶネットワークの場合は、回線のどこかでトラブルがあった時の対応を考え、「MD6100R」のようなルータを複数運用することが効果的です。

多量のコンテンツやデータが限られたエリア内で頻りに行き交う放送局内のような場所では、非常に多くのデータを集中的にスイッチングできる最新のルータが活躍します。

## Video Transport

テレビ放送の映像は、スタジアムや競技場などの現場から、番組を編集制作する放送局に送られ、さらに一般家庭に向けて送出されるために、制作局から各地の放送局に送られます。映像が生まれる現場から、送信局までさまざまな条件で映像を伝送するのがこれらの映像伝送装置です。

### MD6000



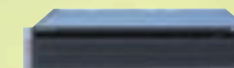
MD6000は、映像信号を圧縮せずにIPパケット化し、伝送することができます。HDTV長距離伝送機器です。圧縮による遅延時間の発生や、画質劣化の問題を解決。また、回線障害を検出して無断で回線の自動切り替えも可能にしました。

### MD-003



MD-003は、光波長多重（CWDM）技術を用いて、1本の光ファイバーで16チャンネルの映像信号を双方向で伝送する短距離伝送装置です。

### MD2500



MD2500シリーズは、高画質を維持しながら圧縮・伸張に係る遅延時間の最小化を実現した映像伝送コーデックです。米国ですでに普及している現行放送ネットワークに向けた「MD2500-HD270Coax」と、世界規模で高速化が進むインターネット網に向けた「MD2500GbE」とがあります。

## MGLの提案する新しい放送ネットワーク

- 極めて大容量となる高画質の非圧縮HD（ハイビジョン）映像もスムーズに扱え、画像の劣化が起りません。
- 放送の現場で多用されるマルチキャスト（1地点から多地点への同時伝送）にも高い安定性を発揮します。
- ほとんど遅延のない安定した映像伝送を行います。
- 独自の完全ノンブロッキング技術で、伝送ロスが一切発生せず、放送局が求める最高の信頼性を実現します。
- 映像、音声、他のデータ、すべてを統合して管理できます。

## 次代を担う技術開発・営業基盤に布石着々 世界初の放送局内ネットワークのIP化に挑む



代表取締役社長  
林 英一

Q 前期（2007年3月期）の決算は赤字となりましたが、それについてどのようにお感じですか。

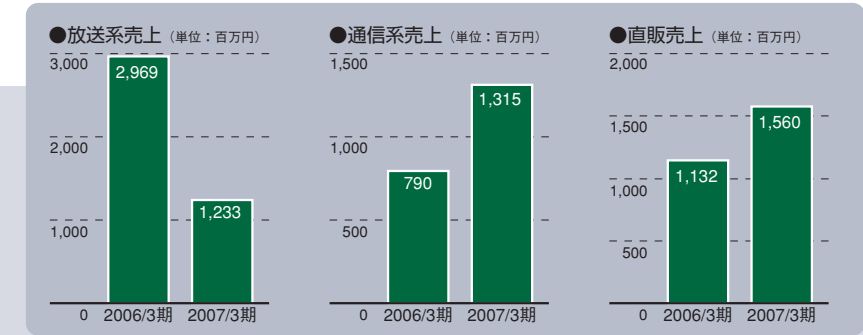
当社は創業以来、規模が非常に小さな時から、一度も赤字になったことはありませんでした。前期の赤字は当社にとって初めての経験で、創業者である私にとっても、非常にショックでした。なにより、上場後、実質1年目にこのような結果となり、株主の皆さまに対する責任を痛感しています。

Q 赤字を招いた要因はなんだったのでしょうか。

最も大きな要因は、売上の大幅な減少です。当社の製品は、「放送系」と、「通信系」の2種類に分けることができますので、この分類に沿ってご説明いたします。

まずは放送系ですが、国内は前々期に非常に活発だった地上デジタル放送向けの設備投資が一巡し、前期はその反動が顕著に表れました。放送装置の国内市場は、地上デジタル化に伴い、一時的に規模が1.5倍程度に膨らみましたが、前期はこれが終息しました。その結果、前々期に大きな売上を上げたお客様への販売が、大幅に落ち込んでしまいました。

この落ち込みについては従来から予想しており、これを補うため、新規顧客開拓を積極的に進めました。この取り組みによって直販売上は増加したのですが、当初の計画には達せず、放送系全体の売上減少を食い止めるには至りませんでした。



一方、通信系については、数年前から海外市場の開拓に取り組んでまいりました。前期はその努力が結実し、ドイツのサッカー・ワールドカップや、カタールで開催されたアジア大会で、当社の映像伝送装置MD6000が採用されました。こうした大型イベントでの実績は、海外での当社の知名度向上に大きく貢献し、その後海外から多くの引き合いが来るようになりました。現在、欧州や米国では、いくつもの商談が進行しています。

また、国内でも放送系の落ち込みを見据えて準備をしていた大型案件の関連需要があったのですが、エンドユーザー側の事情により、プロジェクトの最終決定がずれ込み、来期以降に持ち越しとなってしまいました。ただ、当社の提案内容に対しては非常に高く評価して下さっており、お客様とは良好な関係を維持しつつ、商談を継続しています。

以上のような要因から、前期の売上高につきましては大幅な減少を余儀なくされました。これに対応するため不要不急の経費を削減するなどの自助努力も講じましたが、研究開発活動に対しては、当社の競争力の源泉であるとの判断から、ほぼ計画通りの投資を続けました。この結果、営業損益、経常損益とも、遺憾ながら赤字となりました。

Q 当期（2008年3月期）の事業戦略についてお聞かせください。

放送系では、当期は当社にとって大きな節目となる大型プロジェクトが動き出します。「放送局内ネットワークシステムのIP化」というもので、放送局内のあらゆるコンテン

ツを、IP（インターネット・プロトコル）を用いて伝送しようという試みです（P.7～8の「MGLが目指す次世代テレビ放送システム」をご参照ください）。これまでは放送局内のIP化は映像品質や信頼性の観点から不可能とされていましたが、当社は独自に開発した世界最大級のIPビデオルータなどの技術を駆使し、おそらく世界初となるIP化にめどをつけました。この事業は世界中の放送局に大きなインパクトを与えることになるでしょう。

この案件につきましては、当社にとって最初の大型システム案件でもあり、戦略的な価格設定をしているため、採算は厳しいものになると予想されます。しかし、この案件が成功すれば第二、第三の案件に弾みがつくでしょう。中長期的には当社の収益の柱になる事業であると位置付けており、当期は全社を挙げてこの事業に取り組んでまいります。このような大きなプロジェクトが当社のような規模の会社に任されることは、今までの放送業界にはなかったことです。それだけ当社の技術が高く評価されたものと考えています。

通信系では、引き続き海外展開の強化を図ります。これまでの当社製品は、主に大手通信事業者向けに開発されたもので、海外の中小通信事業者にとってはオーバースペックな面もありました。最近はこの市場にも競合が現れ、低価格製品でシェアを獲得し始めています。これに対抗するため、当期は海外向けの戦略機種開発に注力いたします。競合が現れたということは、市場が活性化してきたという何よりの証しです。実際、海外からの引き合いは増えており、市場の拡大トレンドを実感しています。この好機を逃



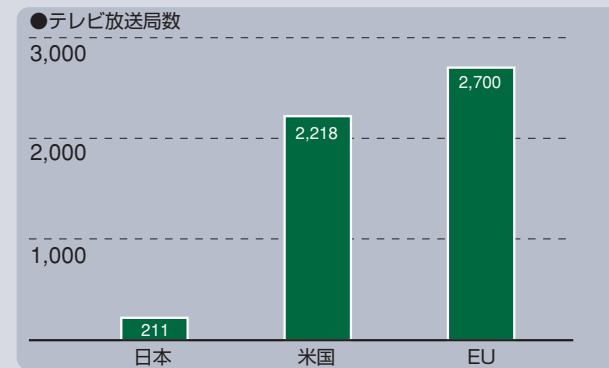
さないよう、競争力の高い製品を送り出したいと考えており、当期末ごろに販売を開始できる見込みです。

当期の業績につきましては、放送系の大型案件、海外の戦略機種ともに、業績への貢献は第4四半期以降になりますので、中間期での売上は低迷いたしますが、通期では増収を見込んでおります。一方、利益面については、大型案件についてはさほど期待できず、研究開発やマーケティング活動への投資は継続いたしますので、回復は来期以降になります。株主の皆さまにはご心配をおかけいたしますが、当期は今後の飛躍に向けて非常に重要な一年になると位置付けており、経営陣、従業員一丸となって事業基盤の強化に邁進する所存ですので、ご理解いただきたくお願い申し上げます。



**Q** 大型案件への依存度が高いことについては、どのようなお考えでしょうか。

もちろん、安定的な収益基盤を構築することは重要な課題だと認識しています。このため、顧客層を内外に広げ、特定の大口顧客への過度の依存がないようにしたり、製品ラインナップを拡充し、特定機種の需要変動の影響を受けないようにしたりする努力は続けていきます。それでもやはり、短期的には大型案件の影響を受けざるを得ない面もあり、業績に多少の波はあると思います。当社が目指す放送用ネットワークのIP化は、放送事業の重要なインフラを構成することになるため、ひとつひとつのプロジェクトの規模は、当社の従来の売上規模から見ると比較的大きくなります。今まで、このような大型案件は大企業しかできないものでした。当社は独自の技術力でそのような状況に風穴をあけましたが、競合は大企業ばかりです。今後、放送のIP化の進展にともない、マーケットは大きくなると期待されますが、マーケットの初期段階で、業界内での実績を積み上げておかないと、大企業との競争を勝ち抜くのは難



出典：CIA [The World Fact Book 2007]

しくなるでしょう。そのため、今は厳しい時期ですが、頑張っってポジションを確立する必要があり、あえて大きなプロジェクトに真正面から取り組んでいます。この困難な段階を乗り越えれば、成長する市場で主導権を得ることができ、業績も安定すると見込んでいます。

**Q** 今後の成長ビジョンについてお聞かせください。

先ほどご説明した放送用ネットワークのIP化は、テレビ放送の世界では40年前のカラー化、このほど国内で完了したデジタル化に続く、大きな転換点になるでしょう。この新たな技術領域で他社の追随を許さないことが、当面の最優先課題となります。

国内の放送装置市場は、どちらかと言うと、成熟していると言えるでしょう。そのような市場で当社がさらに成長するためには、他社のシェアを奪うことが不可欠です。それには技術革新のタイミングを他社よりも先取りすることが重要です。今後の放送業界におけるIP化の進展は、当社の強みが最も発揮できるチャンスであり、成長の好機となります。

海外事業の拡大も重要な課題です。海外市場は、日本の10倍以上はあります。安定的な顧客基盤を築くためにも、海外へと事業の裾野を広げることが不可欠です。放送のIP化は世界的な流れですから、当社には大きなビジネスチャンスがあります。まずは北米およびヨーロッパでの販売体制の強化に取り組みます。前期の海外売上比率は28%程度ですが、5年後には50%を超える水準にまで拡大したいと考えています。

## テレビ放送における技術革新



**Q** 最後に、株主の皆さまへのメッセージをお願いします。

まずは株主の皆さまに対し、前期および当期にかけての業績に関してご心配をおかけしておりますことを、深くお詫び申し上げます。しかし、これまでも繰り返し申し上げてまいりました通り、前期や当期の業績につきましては、すべて来期以降の飛躍につながるものだと考えております。これまで積み重ねてきた努力が花開く環境はすでに整っており、非常に引き締まった社内の雰囲気の中で、全員が攻めの気持ちを持って研究開発や営業に勤しんでおります。どうぞこれからのMGLにご期待ください。

株主の皆さまへの還元につきましては、配当の実施も引き続き前向きに検討してまいります。当面は事業の拡大と収益基盤の確立に努め、当社の企業価値の向上を図ることが第一の責務であると考えております。今後とも変わらぬご支援をよろしくお願い申し上げます。

## MGLが目指す次世代テレビ放送システム

# 放送用ネットワークシステムのIP化とは？

当期の事業の目玉となる「放送局内ネットワークシステムのIP化」。

MGLが提唱する「放送B to BのIP化」のひとつのマイルストーンとなるプロジェクトです。

「IP化」で放送の世界がどのように変わるのか、簡単にご紹介いたします。

**IP**とはデータを適切なサイズに分割したり、インターネット上で送受信されるデータの固まりの単位「IPパケット」を宛先に運ぶための通信手順（プロトコル）です。すでにIP電話サービスなど世の中のさまざまな分野でIPを利用した技術が普及し、ユーザーに大きな利便性をもたらしています。映像配信の分野でも、B to C（放送局から一般視聴者向け）では、インターネット回線を通じてビデオを視聴できる「ビデオ・オン・デマンド」サービスや、光ファイバー経由で家庭にテレビ放送を届けるサービスなどが、すでに普及が始まっています。

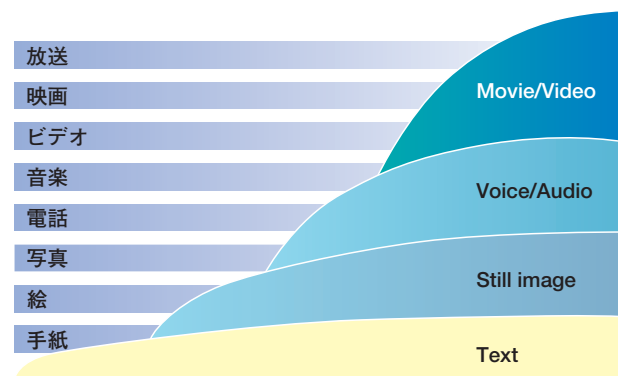
ところがB to B（放送局間または放送局内部）では、

ネットワークのIP化はほとんど進んでいません。IPネットワークでは、放送のプロフェッショナルが求める高度な映像品質と極めて高い信頼性、安全性を満たすことができないと考えられてきたからです。しかしMGLは、早くから放送のB to B分野でもIP化の時代が訪れると確信し、通信と放送の両方の要素技術を蓄積してきました。そして、実用に耐えうる高水準な技術確立し、すでにくつもの製品を送り出してきました。今までいくつもの実績を積み重ねながら、お客様からの信頼を築き上げ、いよいよ全面的にIP化された放送用ネットワークが実現できる段階にきました。

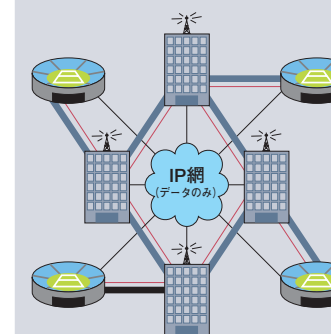
放送用ネットワークのIP化が実現すれば、放送局の

### すべてのメディアがIPに

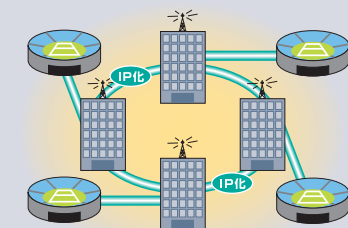
- IP通信の技術は、テキストデータを送るEメールという形から始まりました。その後、いくつもの技術革新を経て、絵や写真などの静止画を送れるようになり、さらにはIP電話による音声通話が普及し、従来の電話料金を大幅に引き下げると同時に新たなデータ通信のサービスが発生し、広く利用されるようになりました。今では、インターネット経由で音楽やビデオなどをダウンロードして楽しむことが一般的になっています。
- 放送のB to Cにおいても、光ファイバー経由で家庭にテレビ放送を届けるIPTVサービスが始まっています。
- そして、放送のB to Bの分野では、いよいよこれからIP化が進展すると期待されています。



### 従来型ネットワーク



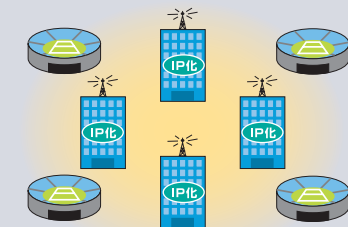
従来のネットワークでは、映像は映像網で、音声は音声網でそれぞれ「専用線」で伝送され、データのみ一般IP網経由で伝送されます。また、局内はテープに保存された映像が主体になっており、デジタル化は進んでいても実際にはネットワークにはほとんどつながっていません。



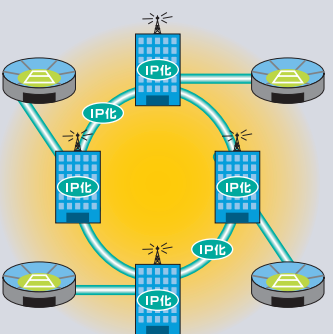
### 局外・局間ネットワークIP化

### 局内ネットワークIP化

局内ネットワークがIP化されると、映像資産がネットワークにつながります。



### 放送ネットワークIP化完成



局内、局外、局間がすべてIP化された時に、当社の目指す放送ネットワークのIP化が完成します。

運営は大きく変わります。放送局では現在、映像コンテンツの多くがテープに保管されていますが、IP化によって映像コンテンツは電子ファイル化され、IPネットワークを介して共有、伝送されるようになります。

映像だけでなく、その属性データや著作権情報などを一元管理できるようになり、映像伝送コストや管理コストの削減、過去の映像資産の有効活用などが可能になります。

また、地上波だけでなく、BS、CS、CATV、ワンセグなど多様なメディアに柔軟に対応できるだけでなく、まったく新たな放送サービス、新たな放送コンテンツを生み出す可能性も秘めています。

MGLが推進する放送のIP化は、カラー化、デジタル化に続く、放送技術の大きな転換点となります。過去2回の革新は、あくまでもテレビ放送の枠組みの中での変革でしたが、IP化は従来のテレビ放送の枠組みを超え、放送と通信が融合した新しいビジネスを創造する可能性を持っています。



# Review of operations [経営成績(連結)]

当連結会計年度におけるわが国経済は、原油などの素材価格の高止まり感、金利の上昇等不安要素を抱えながらも、企業収益の改善や設備投資の増加等により景気は穏やかな回復基調をたどり、雇用情勢も改善の兆しが見えてまいりました。

このような状況におきまして当社グループは、国内において、放送系機器では、地上波デジタル放送向け設備投資が一巡したことによる需要減退が想定以上の厳しさとなり、既存大口顧客向けの販売は急激に低下しました。その一方で、新規顧客開拓を積極的に推進したところ、新たな顧客層は拡大したものの、売上の減少を食い止めるには充分ではありませんでした。通信系機器では、放送用ネットワークの大型プロジェクトの先送りなどがあり、全般に新たな需要を掘り起こすことができず、業績は前年よりも低下しました。

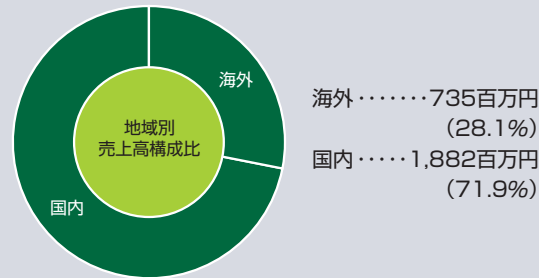
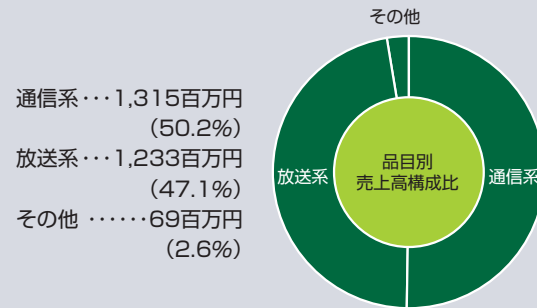
一方、海外においては、サッカー・ワールドカップで、当社の映像伝送装置がドイツの通信事業者に採用されたこと、ドーハで開催された第15回アジア大会で、カタールの

通信事業者に採用されたこと等、国際スポーツイベント向けの旺盛な需要があっただけでなく、イベント終了後も機器を継続使用するための追加需要が発生し、業績は順調に推移しました。

原価低減の努力は継続して行い、不要不急の経費削減にも努めました。将来の成長のための研究開発活動や人材確保の計画は大きく変更しなかったため、販売費および一般管理費は、前連結会計年度比11%の増加となりました。

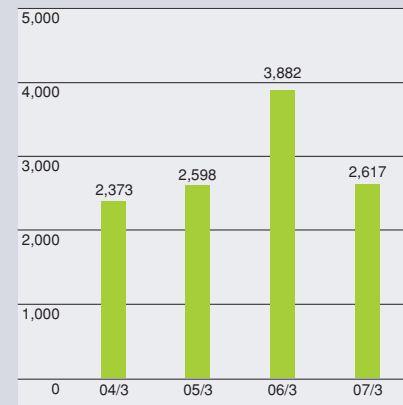
また、事業環境などの影響を考慮し、将来の課税所得をより慎重に見積もることにして、繰延税金資産の評価を見直しました。

その結果、当連結会計年度の業績については、売上高は2,617百万円（前連結会計年度比32.6%減）、営業損失は64百万円（前連結会計年度は営業利益830百万円）、経常損失は107百万円（前連結会計年度は経常利益726百万円）、当期純損失は234百万円（前連結会計年度は当期純利益469百万円）となりました。

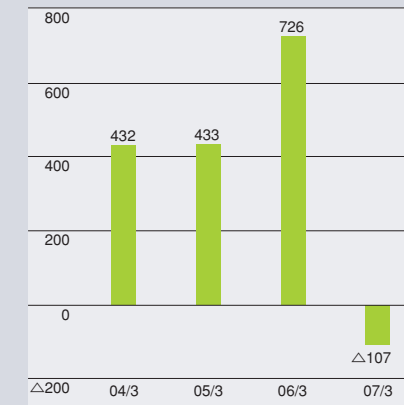


# Financial highlights [連結財務ハイライト]

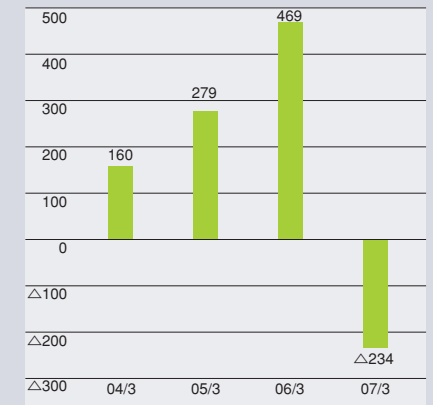
■ 売上高 (単位: 百万円)



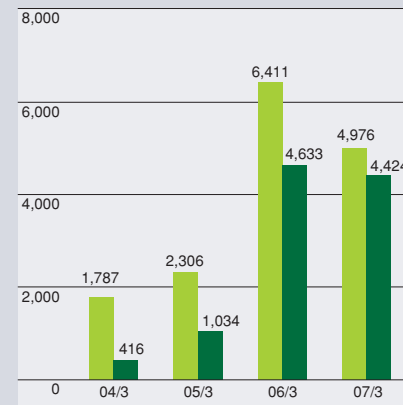
■ 経常利益 (単位: 百万円)



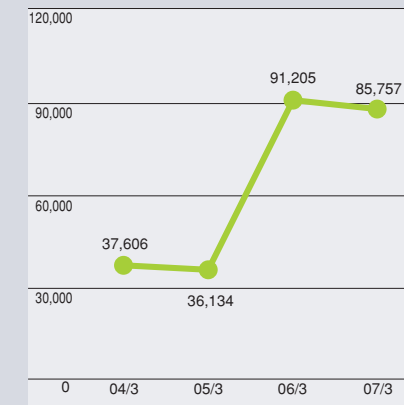
■ 当期純利益 (単位: 百万円)



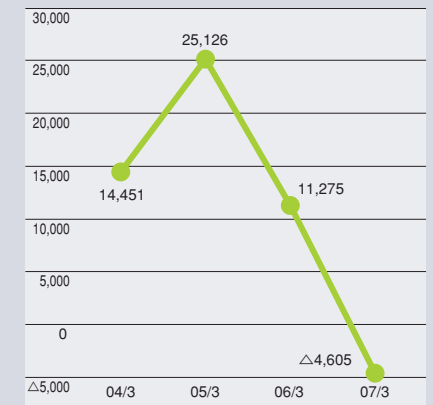
■ 総資産額 ■ 純資産額 (単位: 百万円)



■ 1株当たり純資産額 (単位: 円)



■ 1株当たり当期純利益 (単位: 円)



注 当社は2005年11月30日付で株式1株につき10株の株式分割を行っています。上記の1株当たり情報では、当該株式分割に伴う影響を加味され、遡及修正を行った場合の指標の推移を表記しています。



## ● 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	当期 (2007年3月31日現在)	前期 (2006年3月31日現在)
<b>資産の部</b>		
流動資産合計	4,150	5,887
固定資産合計	825	524
有形固定資産合計	200	257
無形固定資産合計	167	122
投資その他の資産合計	458	145
<b>資産合計</b>	<b>4,976</b>	<b>6,411</b>

(単位：百万円)

科目	当期 (2007年3月31日現在)	前期 (2006年3月31日現在)
<b>負債の部</b>		
流動負債合計	409	1,607
固定負債合計	143	171
<b>負債合計</b>	<b>552</b>	<b>1,778</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	1,578	1,570
資本剰余金	2,061	2,053
利益剰余金	772	1,006
株主資本合計	4,410	4,629
評価・換算差額等合計	9	5
新株予約権	5	—
<b>純資産合計</b>	<b>4,424</b>	<b>4,633</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>4,976</b>	<b>6,411</b>

注 前期の資本の部は「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計」（企業会計基準第5号）に合わせて純資産の部に組替表示しています。

### ● 財政状況について

資産の部については、流動資産は、現預金、売掛金の減少及び繰延資産の取崩等により、前期比1,736百万円減少し、4,150百万円となりました。また、放送局内ネットワークシステムIP化プロジェクト完成工事原価対応分178百万円を仕掛品として流動資産に計上しました。固定資産は、プロメディアワークスへの投資有価証券増加等により、前期

比301百万円増加し、825百万円となりました。その結果、資産合計は、前期比1,435百万円減少し、4,976百万円となりました。負債の部については、買掛金及び短期借入金の減少により流動負債が前期比1,198百万円減少、固定負債が28百万円減少したことにより、負債合計は前期比1,226百万円減

少し、552百万円となりました。純資産の部については、利益剰余金が234百万円減少したことなどにより、純資産合計は、前期比210百万円減少し、4,424百万円となりました。

## ● 連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	当期 (2006年4月1日～ 2007年3月31日)	前期 (2005年4月1日～ 2006年3月31日)
売上高	2,617	3,882
売上原価	1,135	1,655
売上総利益	1,482	2,227
販売費及び一般管理費	1,546	1,397
<b>営業利益又は営業損失(△)</b>	<b>△64</b>	<b>830</b>
営業外収益	17	8
営業外費用	60	112
<b>経常利益又は経常損失(△)</b>	<b>△107</b>	<b>726</b>
特別利益	4	—
特別損失	—	1
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△103	725
法人税等調整額	131	256
<b>当期純利益又は当期純損失(△)</b>	<b>△234</b>	<b>469</b>

## ● 連結株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

科目 当期(2006年4月1日～2007年3月31日)	株主資本				評価・換算差額等		新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	為替換算調整勘定	評価・換算差額等合計		
2006年3月31日残高	1,570	2,053	1,006	4,629	5	5	—	4,633
連結会計年度中の変動額								
新株の発行	8	8		16				16
当期純損失			△234	△234				△234
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)					4	4	5	9
連結会計年度中の変動額合計	8	8	△234	△218	4	4	5	△209
2007年3月31日残高	1,578	2,061	772	4,410	9	9	5	4,424

## ● 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	当期 (2006年4月1日～ 2007年3月31日)	前期 (2005年4月1日～ 2006年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	55	392
投資活動によるキャッシュ・フロー	△655	△279
財務活動によるキャッシュ・フロー	△781	3,280
現金及び現金同等物に係る換算差額	△4	9
現金及び現金同等物の増加額	△1,385	3,402
現金及び現金同等物の期首残高	4,218	817
現金及び現金同等物の期末残高	2,833	4,218

### ● 売上高の内訳

放送系売上 …… 1,232百万円  
(前期比58%減)  
通信系売上 …… 1,315百万円  
(前期比67%増)  
海外売上比率 …… 28%  
(前期は、5%)

### ● 販売費及び一般管理費の内訳

人件費 …… 592百万円  
研究開発費 …… 410百万円  
その他経費 …… 544百万円

### ● 利益状況について

売上総利益は、売上高が減少したことなどにより、前期比745百万円減少し、1,482百万円となりました。販売費及び一般管理費は前期比149百万円増加し、1,546百万円となりました。そのため、営業利益は64百万円の赤字(前期は830百万円の黒字)となりました。営業外では、持分法損失を営業外費用に計上したことなどにより、経常損益段階では赤字が拡大し、107百万円の赤字となりました。さらに、税効果による繰延税金資産を取り崩し、法人税等調整額に計上したことなどにより、当期純損益は234百万円の赤字となりました。

当社機器が世界的スポーツイベントで採用されています

## NBAオールスター・ゲームと FISノルディックスキー 世界選手権大会

当社の映像伝送装置は、今までもさまざまな世界的スポーツイベントで採用されてきました。最近では、米国プロバスケットボールNBAのオールスター・ゲームや札幌で開催されたFISノルディックスキー世界選手権大会でも、当社機器による高品質映像の伝送がおこなわれました。



- 米国のターナー・ブロードキャスティング・システム (TBS, Inc) は、プロバスケットボール、NBAのオールスター・ゲームのテレビ中継において、映像伝送装置MD6000を使用して、非圧縮HD映像の伝送を行いました。今回NBAは、ラスベガスのトーマス・アンド・マック・センターで開催されたオールスター・ゲームを中心に、2007年2月16日から18日の3日間、「オールスター・ウィークエンド」として、さまざまなイベントを行いました。ターナー傘下のテレビ局は、そのイベントを全米に放送しました。



MD6000

MD6000は、試合会場のトーマス・アンド・マック・センターと、ターナーがラスベガスのシーザース・パレス・ホテルおよびマンダレー・ベイ・ホテルにそれぞれ設置したテレビ中継用の特設会場の3ヶ所を結び、非圧縮HD映像の双方向伝送を行いました。

- 2007年2月22日から3月4日まで、FISノルディックスキー世界選手権大会は、アジアでは初めて札幌で開催されました。札幌ドームに雪を敷き詰めて、クロスカントリーの競技場の一部にするというユニークな試みでも注目されました。



MD-003

白旗山競技場 (クロスカントリー) に隣接したIBC (放送センター) と競技場および札幌駅前のメダルセレモニー会場間の映像伝送装置としてMD-003シリーズが採用となり、非圧縮HD映像の多チャンネル伝送を行いました。

IBCに集められた高品質な映像は、国内はもちろん世界各国に向けて発信されました。

MD-003シリーズの持つ高い信頼性により、11日間の大会開催期間中は安定した映像サービスを提供することができました。また、札幌のIBCから東京のキー局までの国内長距離映像伝送機器としてMD6000およびMD2500coaxが利用されました。

# Company Data [会社情報・株式情報] (2007年3月31日現在)

### ● 会社概要

名称	株式会社メディアグローバルリンクス
本社所在地	〒213-0012 神奈川県川崎市高津区坂戸3-2-1 かながわサイエンスパークR&D棟C-1225
T E L	044-813-8965
F A X	044-813-8966
設立年月日	1993年4月12日
資本金	15億7,763万円
従業員数	62名
事業内容	・映像、音声、通信に関する機器の開発、 設計、製作および販売 ・上記に付帯する一切の業務
グループ会社	株式会社メディアリンクスシステムズ (連結子会社) MEDIA LINKS, INC. (連結子会社) 株式会社プロメディアワークス (持分法適用会社)

### ● 役員

代表取締役社長	林 英 一
取締役	森 田 高 明
取締役	小 野 孝 次
取締役	武 田 憲 裕
常勤監査役	山 室 武
監査役	芥 田 俊 彦
監査役	木 下 直 樹

### ● 株式の状況

発行可能株式総数	200,000株
発行済株式総数	51,530株
株主数	3,229名
単元株式数	1株

### ● 大株主

株主名	所有株式数		出資比率
	株	%	
林 英一	21,890	42.5	
小野 孝次	3,410	6.6	
森田 高明	1,960	3.8	
武田 憲裕	1,530	3.0	
メディアグローバルリンクス従業員持株会	1,364	2.6	
野村信託銀行株式会社	1,313	2.5	
株式会社NLC	732	1.4	
メロンバンクリーディングクライアントツオムコバス	648	1.3	
良原 一行	625	1.2	
林 由起	570	1.1	

### ● 株主別分布状況

