

# MGL 通信

Vol.10

2010年4月1日 ~ 2011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

**MEDIA LINKS®**

# Message from Management

この度、東日本大震災により被害を受けられた皆様に心よりお見舞い申し上げるとともに、被災地の一日も早い復興をお祈り申し上げます。

## 当社における震災の影響について

2011年3月11日に発生した大規模な地震とそれともなう津波は日本に未曾有の被害をもたらしました。当社人員や設備には、直接的な被害は及びませんでした。また、当社製品を納入している客先において、当社製品の運用に関して当社からの緊急援助が必要な被害は発生しませんでした。

当社は自社で製造設備を持たず、委託先の工場で製品製造を行うファブレスメーカーですが、当社の委託先の工場は岩手県と福島県にありました。震災が発生した3月は、当社の出荷量が最も多い時期にあたり、工場はフル生産の状況でした。工場は内陸に位置していたので、津波や原子力発電所事故の影響を直接受けることはありませんでしたが、地震による設備の損傷がありました。当社製品の製造ラインに限っては、損傷の程度は大きくなかったことと委託先工場の従業員の皆様のご協力により、工場の生産活動の停止は非常に短期間で済みました。

また、震災発生後は東北地方において燃料の確保が著しく困難になりました。工場では暖房用の燃料がなく非常に寒い中で生産を余儀なくされました。工場の従業員の中には通勤用の車の燃料がないため、積雪のある道を長時間自転車で通った方もいらっしゃいました。当社も工場支援のために、できる限りの援助を行いました。その結果、3月



代表取締役社長 林 英一

に予定した生産量はひとつも欠けることなく生産されました。非常に厳しい環境にもかかわらず、当社製品の製造に努力いただいた工場の皆様には心から感謝しています。

一方、製品の輸送面でも問題が発生しました。燃料不足により工場から製品を出荷するトラックの手配がつかなくなりました。そのため、川崎市の本社でトラックなどの輸送手段と燃料確保に奔走し、東北の工場まで製品を引き取りに行きました。その結果、3月に出荷予定だった製品は、すべて期日までに出荷することができ、お客様にご迷惑をかけることはありませんでした。

震災という非常事態にも機動的に対処し、会社としてほとんどロスを発生させることがありませんでした。これは、前年からリスク対応力強化に取り組んできた成果です。事業環境の急激な変化にも素早く適応して対策が取れたことは、当社が組織として成長した証だと思えます。

また、会社として被災地支援のための援助物資を緊急調達し、甚大な被害を受けた岩手県沿岸部の避難所まで直接届ける活動も行いました。

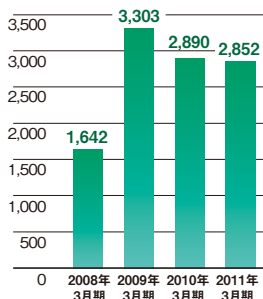
## 2011年3月期の業績

当社の2011年3月期業績は、営業利益は145百万円、経常利益は100百万円、当期純利益は90百万円となり、2期連続で黒字を確保することができました。まだ利益額は少ないですが、ここ数年取り組んできた体質強化の成果が少しずつ実感できるようになってきました。

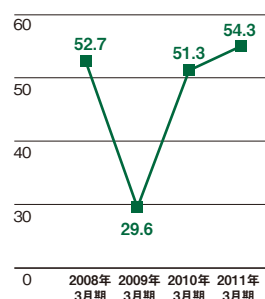
## 売上高について

当社の2011年3月期における売上高は2,852百万円となり、前期比1%の減少となりました。期初に策定した計画に対しても1%未達成となりました、為替が前期に比べ

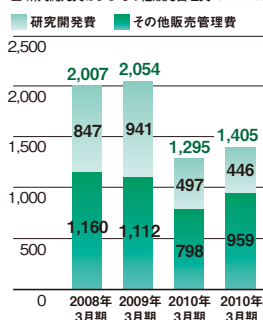
■ 売上高 (単位:百万円)



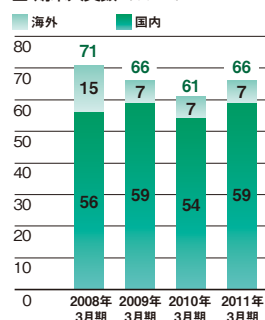
■ 売上高総利益率 (単位:%)



■ 研究開発費およびその他販売管理費 (単位:百万円)



■ 期末人員数 (単位:人)



て円高となったことによる外貨建て売上金額の目減りの影響がありました。

売上高の内訳では、放送系が前期比15%減少し823百万円となりました。既存放送局市場は厳しい状況が継続し、回復はありませんでした。その一方で、最近取り込んできた自主放送装置MD2800などのデジタル共聴システム市場向けの販売が堅調でした。



# Message from Management

通信系は1,878百万円となり、前期比わずかに増加しました。北米では初めての大型案件の受注となったAT&T向けプロジェクトが大きく寄与しました。欧州向けは大型案件が少なく前期比減少しましたが、既存顧客からの継続受注は安定的に推移しました。国内では主にCATV市場向けのMD8000が増加しました。全体としては、前期に比べて大型案件への依存が少なくなり、顧客数が増加しています。

また、海外売上比率は、サッカーの世界カップなど大型イベント向け案件があった前期の49%から34%に低下しました。

## 原価および販管費について

2011年3月期の売上高総利益率は54%となり、前期の51%から上昇しました。2010年4月に組織変更を行ったことにより、間接原価を合理化することができたことが反映されました。直接原価は円高の影響により、わずかに悪化しています。

販売費および一般管理費は、前期比8%増加し、1,405百万円となりました。人件費の増加が主な要因です。販管費の中で大きな割合を占める研究開発費では、前期に引き続き、独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)と独立行政法人情報通信研究機構(NICT)という二つの公的機関から合計97百万円の研究開発費を受け入れました。その結果、研究開発費は前期比10%減少の446百万円となりました。

## 利益について

2011年3月期の営業利益は145百万円、経常利益は100百万円、当期純利益は90百万円となり、それぞれ前期比減少しました。この結果には、為替レートが円高になったことによる影響が含まれています。もし、為替レート

が前期と同じだったならば、利益はわずかですが前期を上回っていたこととなります。

## キャッシュ・フローについて

損益計算書では黒字を確保できましたが、営業キャッシュ・フローはマイナス364百万円となりました。これは、売上の多くが第4四半期、それも3月に集中したため、期末の売上債権が大きく増加したことによります。前期も同様の傾向があったのですが、その傾向が引き継いでいます。

投資キャッシュ・フローはプラス117百万円、財務キャッシュ・フローはマイナス122百万円となりました。その結果、2011年3月末の現金および現金同等物残高は、2010年3月末に比較して413百万円減少し、721百万円となりました。ただ、期末に一時的に増加した売上債権は2か月以内に回収が進み、2011年5月の現金同等物残高は1,100百万円を超える水準まで回復しています。

## 2012年3月期通期業績見通し

### 事業環境

当社が提唱し続けている放送用ネットワークのIP化の流れは世界中に広がっていることは間違いありません。2008年に欧州で最も大きい市場のひとつであるドイツで、世界で初めて放送用広域ネットワークをIP化するために当社のMD8000が採用されました。その後、欧州で徐々に採用が広がり、2010年には大西洋を越えて、北米最大の通信事業者であるAT&Tも採用を決めました。欧州と北米という世界の二大市場の大手通信事業者で採用されたことは大きな意味があります。欧州や北米の他の事業者にも積極的な動きが出ています。また、アジア・オセアニアでも採用に向けての意欲が高まっています。

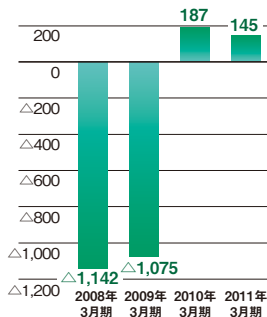
世界の放送業界は、放送とインターネットとの新たな関係性を模索しながらも、放送とインターネットとの融合は不可避と見ています。両者の融合が作り出す新たな市場における覇権を巡って、さまざまな業者による前向きな取り組みがたくさん現れています。その中で放送用ネットワークのIP化のニーズは高まっています。

ただし、世界の放送装置メーカーの状況は様々ではありません。放送装置メーカーの中では、カメラや編集装置のような映像コンテンツ制作に直接かかわる装置メーカーよりも、映像コンテンツを蓄えたり、伝送したりするネットワークに係る装置を提供している新興メーカーの方に勢いがあります。当社は、後者のグループに属していますが、世界的に盛り上がりつつある需要を着実に捉えて、その中で勝ち残ってゆきたいと考えています。

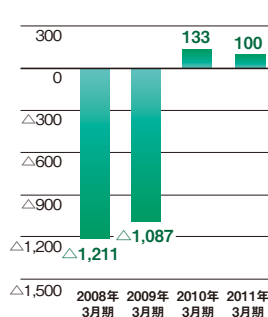
一方、日本の放送局では、放送のデジタル化への移行からほぼ10年を迎えるにあたって、デジタル化のために導入された装置の更新需要が2012年から立ち上がってくるのではないかと想定されていました。当社では、そのタイミングを見据えて、デジタル化の次の段階として、デジタルにIP技術を組み込んだ装置の需要が盛り上がるものと見込んでいました。しかしながら、日本においては、放送局各社の動きは鈍く、新たな技術を全面的に取り入れる積極的な設備投資が行われるような状況ではなくなってきました。従って、当社としては、国内放送局市場には過度の期待はせず、むしろ国内放送局市場に依存しなくても着実に成長できるような戦略に切り替えることとします。

国内において、CATV業界では、映像配信ネットワークの衛星から地上の光ケーブルへの移行はまだ完了していません。2012年3月期も衛星から光ケーブルへの切替ともなう需要は継続すると見込んでいます。また、CATV放送のHD化

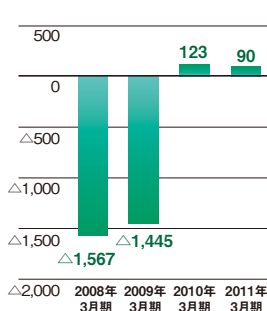
■ 営業利益 (単位:百万円)



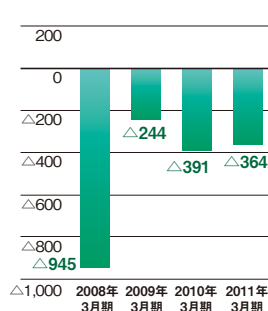
■ 経常利益 (単位:百万円)



■ 当期純利益 (単位:百万円)



■ 営業キャッシュ・フロー (単位:百万円)



や提供サービスの多様化、高度化が進み、先行して光ケーブル化したCATV局では使用する回線の増強が行われています。それともなって既存伝送装置を最新の装置に更新する需要も起こりつつあり、この分野も当社にとってのビジネスチャンスになっています。国内のCATV市場はそれほど規模が大きくないので、インフラ整備が一巡すれば、その後は大きな需要が起こることはないものと思われませんが、まだ

# Message from Management



## 売上計画

2012年3月期の売上高予想は、3,000百万円とします。

国内では、既存放送局については、大きな期待はしていません。当社にとって新しい市場としてここ数年取り組んできたデジタル共聴システムとCATV市場における販売拡大を目指しています。デジタル共聴システムは、自主放送を行っている学校、ホテル、競技場、公共施設などがユーザーです。当社は2009年に、従来の放送局

とは違った新しい市場としてこの分野に進出しました。2011年の完全地デジ化(アナログ放送停波)をにらみ、従来のアナログ装置からデジタルへの置き換え需要が発生することを見込んで参入しました。以来、一つずつ実績と知名度を築いてきました。この市場では、当社を含め数社の参入メーカーが競争しており、低価格化が加速しています。しかし、従来のアナログ装置に比較して、デジタル装置はまだ価格が高く、そのため市場の広がりが限られていました。当社は今年、この分野で勝負を仕掛けます。思い切った価格設定と販売戦略で一気に市場シェアを握るつもりです。同時に、価格を従来のアナログ装置に近づけることで市場のすそ野の拡大を狙っています。2011年7月には国内のアナログ放送は終了します。このタイミングでデジタル共聴システム分野を、当社の収益基盤のひとつにしたいと考えています。単価は低くても、広範囲の顧客層を対象とすることにより、安定的な収益に寄与できるものと考えています。

国内については、CATV市場も重要な分野と位置づけています。衛星から光ファイバーへの移行は、引き続き進行しますし、既存の設備を最新機能を搭載した当社装置に置き換える需要もあります。日本のCATV市場は大きくありませんが、当社はこの市場における主導権を握るポジションを確保します。

海外については、今後も拡大が期待できます。2010年に始まった北米AT&T向けのプロジェクトは、今年も継続します。さらに、北米における他の通信事業者もAT&Tに続いて放送用ネットワークの更新に向けて動き出すと見込まれており、それらの案件の受注を目指しています。

欧州は、すでに安定顧客からの継続的な受注がありますが、さらに拡大を目指します。2011年は大きなスポーツイベントの開催はありませんが、2012年のロンドン五輪、

ウクライナとポーランドで共催されるサッカーの欧州選手権「EURO2012」に向けての商談があります。当社の欧州における顧客基盤を拡大する好機と考えています。

また、アジア・オセアニア地域へもぜひ進出したいと考えています。今まで目立った実績のなかった地域ですが、今までの種まきから少しずつ芽が出はじめています。将来に大きな期待が持てる市場ですので、近いうちに実績を作り、成果を出したいと考えています。

#### 原価および販管費計画

売上原価に関しては、一層の原価低減を行います。特に、MD8000など当社の主力製品について、コスト競争力の強化を目的とした設計変更を行います。MD8000は2008年4月の初出荷以降も、新機能の開発を継続しており、搭載できる機能を段階的に追加してきました。その結果、今ではどのような環境でも対応できる多機能の伝送装置となり、売上機会の増加につながってきました。販売開始から4年目となる今年は、コスト競争力の強化に取り組めます。きっかけは、東日本大震災の影響で、特定の部品の入手が困難になり、部品の見直しを行ったことでしたが、ただ単に部品の入れ替えだけの設計変更を行うのではなく、コスト競争力の強化に向けての設計変更に取り組んでいます。従来から当社のMD8000は高機能、高品質、高信頼性で評価をいただいていた。これからは、価格面でも他社に負けない製品にします。それにより、一層の需要拡大を図ります。

販管費については、11%増加することを計画しています。研究開発費における助成金の受入がなくなることや人件費の増加などの影響があります。その他の経費については厳格なコストコントロールを継続します。

また、組織としてのリスク対応力の向上には引き続き

取り組みます。特に、今年は電力事情の逼迫が予想され、省電力のオペレーションが求められます。このような環境にも柔軟に対応し、ロスの発生を極力抑えるようにします。

#### 利益計画

2012年3月期の営業利益、経常利益、当期利益は、それぞれ120百万円、105百万円、100百万円を計画しています。

昨年度実績は下半期偏重、それも第4四半期の3月に集中していました。今年度も下半期偏重は続き、上半期では赤字の計画になっています。ただし、第3四半期と第4四半期との間で少し平準化ができると見えています。

年度内の特定の時期に売上が集中することは、資金や人員など経営資源の効率的な配置を妨げる要因にもなっており、当社の解決すべき課題のひとつです。当社の通信系装置は世界的なスポーツイベントやインフラに使われるため、出荷時期が集中することは、ある程度はやむを得ないことです。その一方で、従来、既存放送局向けの放送系機器の販売は、1件あたりの金額は比較的少額でしたが継続的に発生しており、収益の安定化に寄与していました。しかし、最近は既存放送局向け放送系機器の販売が落ち込むことでこの部分が弱くなっています。そこを補うためにデジタル共聴システムの販売を進めていますが、まだ安定基盤と言えるまでに育っていません。

大口顧客や大型案件の動向により業績が大きく変動する状況から脱し、安定的な収益構造を構築することを目指して、デジタル共聴システムの低価格化による顧客層拡大などさまざまな取り組みを進めています。今後も現在行っている取り組みを継続して進めると同時に、海外を中心に新市場の開拓を進め、一層の顧客分散、地域分散を図り、特定の顧客や製品市場に依存しすぎないようにします。



## 東日本大震災 被災地支援活動を行いました

このたびの東日本大震災で被災された皆様への支援活動として、岩手県の民間有志による復興支援組織を通じて、岩手県宮古市田老地区へ支援物資を届けました。現地の被災者の方から頂いた必要物資リストをもとに当社社員が物資を調達し、自らトラックを運転して直接現地避難所まで支援物資を届けました。

田老地区は三陸のリアス式海岸の湾の奥に位置しており、過去に何度も津波の被害を受けています。今回の地震に伴う大津波でも多数の被災者を出しました。実際に目にした被害の状況は、とても言葉では言い尽くせないものでした。

今回の支援は、被災の全体規模から見るとわずかですが、現地の復興支援組織との連携により、現地で必要とされている物資を迅速に届けることができ、被災地の皆様には大変喜んで頂けました。皆様の安全と一日も早い復旧、復興をお祈り申し上げます。



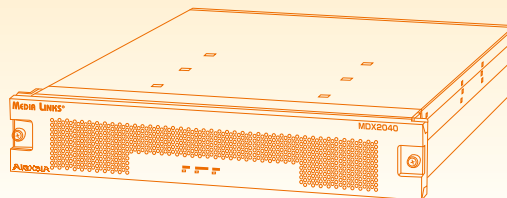
## 小型IPビデオルータMDXシリーズを発表しました

2011年4月、米国ラスベガスで開催された世界最大の放送機器展示会であるNAB Showにて、当社は小型IPビデオルータMDXシリーズを発表しました。

MDXシリーズは、L2/L3スイッチとしてノン・ブロッキングでスイッチングする機能を持つだけでなく、当社独自のネットワーク制御技術により、ネットワーク全体を管理するサーバーが、ネットワーク内の送信地点から受信地点までの経路すべてにわたり帯域保証を行います。放送事業で使われる映像や音声データの伝送には、極めて高い信頼性を求められるため、従来は専用線が使われることが多かったのですが、MDXシリーズのスタティックエントリーによる帯域保証はIPネットワークでも専用線と同等の信頼性を

得ることができ、放送事業者の大幅なコストダウンを実現します。

なお、MDXシリーズには、当社と国内最大手のルータメーカーであるアラクスネットワークス株式会社との共同開発による技術が活用されています。





## 長期の経営計画策定に取り組んでいます

今年から、新たに10年先を見据えた長期経営計画の策定にも取りかかっています。社員全員が共有できる指針を明確に定め、全員が同じ方向を向いて進めるようにするためです。10年先の技術動向や業界情勢を予想し、その時にメーカーとしてどのような製品を提供すれば良いのか、製品戦略だけではなく、新たな販売形態や収益モデル、社会との係り方などの議論を多くの社員を巻き込んで進めています。

新たなテーマとして掲げているのが「世界に通用する総合力」です。放送用ネットワークの機能は、「伝送する」、「切り替える」、「蓄える」の3つに集約できます。当社グループの現在の主力製品は伝送装置ですが、近年、IPビデオルータを製品ラインナップに加えることで、「伝送する」と「切り替える」の2つの機能を提供できるようになりました。当社は、提供する価値を最大化するために、3つの機能すべてを備えたいと考えているので、

その次の段階として、「蓄える」機能を持つストレージ製品の開発が重要課題のひとつになっています。

製品開発については、ハードウェア装置だけではまだ不十分で、ソフトウェアやシステム構築力も必要です。10年先を考えた場合は、製品自体の競争力だけではなく、それらをお客様に提供する販売方法やサービス形態も重要な要素になります。さらに、もっと大きな視点に立ち、当社事業が社会や環境に与えるインパクトも考慮しなければいけません。

ひとつひとつの要素技術のレベルから社会全体を地球規模で見渡した将来構想まで、これらすべてを含む総合的な価値をどのように高めてゆくのかを考えています。世界市場で10年後に勝ち残っているためには、総合力が決め手になります。当社グループは保有する総合力を世界レベルで通用するところまで高めなければならないと考えています。

### 世界に通用する総合力

#### 総合力

製品

伝送する

MD8000  
MD6000

切り替える

MD-MAX  
MDXシリーズ

蓄える

ストレージ製品

ソフトウェア・システム

販売方法・サービス形態

社会や環境への貢献

# Financial Statements

## 連結貸借対照表

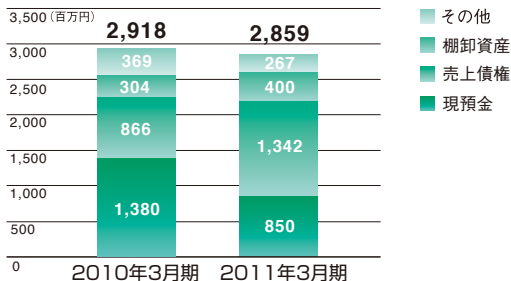
(単位:百万円)

科 目	当期末 (2011年3月31日)	前期末 (2010年3月31日)
資産の部		
流動資産	2,690	2,664
固定資産	169	254
有形固定資産	81	117
無形固定資産	25	44
投資その他の資産	63	93
資産合計	2,859	2,918

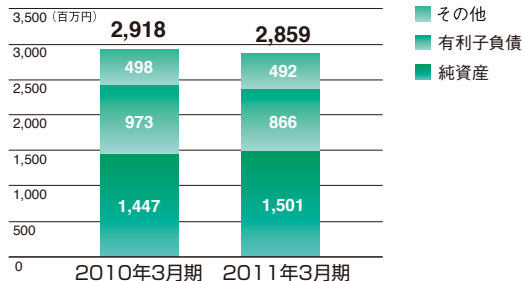
(単位:百万円)

科 目	当期末 (2011年3月31日)	前期末 (2010年3月31日)
負債の部		
流動負債	820	1,114
固定負債	538	358
負債合計	1,358	1,472
純資産の部		
株主資本	1,575	1,526
資本金	1,580	1,580
資本剰余金	2,063	2,063
利益剰余金	△2,068	△2,117
その他の包括利益累計額	△100	△105
新株予約権	26	26
純資産合計	1,501	1,447
負債純資産合計	2,859	2,918

## 資産



## 負債および純資産



## 連結損益計算書

(単位:百万円)

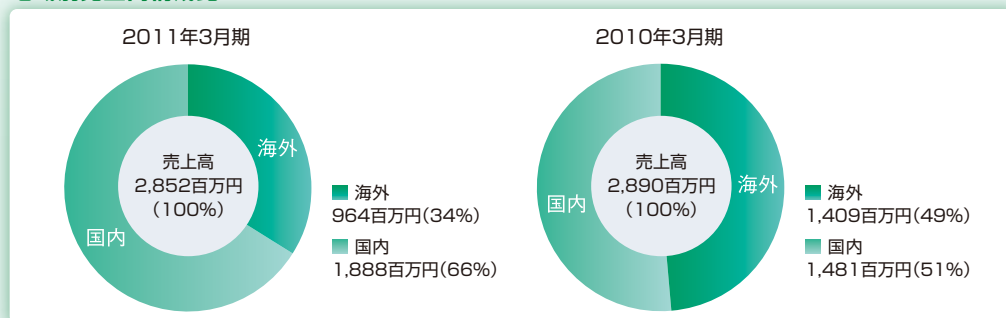
科目	当期	前期
	(自2010年4月1日 至2011年3月31日)	(自2009年4月1日 至2010年3月31日)
売上高	2,852	2,890
売上原価	1,302	1,407
売上総利益	1,550	1,483
販売費及び一般管理費	1,405	1,295
営業利益	145	187
営業外収益	20	3
営業外費用	65	57
経常利益	100	133
特別利益	—	0
特別損失	8	8
税金等調整前当期純利益	92	125
法人税等合計	3	2
当期純利益	90	123

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	当期	前期
	(自2010年4月1日 至2011年3月31日)	(自2009年4月1日 至2010年3月31日)
営業活動による キャッシュ・フロー	△364	△391
投資活動による キャッシュ・フロー	117	△161
財務活動による キャッシュ・フロー	△122	291
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△5	△4
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	△373	△265
現金及び現金同等物の 期首残高	1,134	1,399
連結子会社の決算期変更 による現金及び現金同等物 の増加額(△減少額)	△40	—
現金及び現金同等物の 期末残高	721	1,134

## 地域別売上高構成比



# Corporate Data

## ● 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 15億7,992万円

従 業 員 数 66名

事 業 内 容 1. 映像、音声、通信に関する機器およびソフトウェア  
 の開発、設計、製作、工事、販売、リース、レンタル  
 2. 前号に関するコンサルティング業務  
 3. 上記各号に付帯する一切の業務

グループ会社 MEDIA LINKS, INC. (連結子会社)

## ● 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 木 下 直 樹  
 監 査 役 竹 中 徹

### 見直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。

### 数値表記について

本冊子の数値表記は、原則として表示単位の下位1桁で四捨五入しています。

## ● 株式の状況

発行可能株式総数 200,000株  
 発行済株式総数 51,741株  
 株主数 2,376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	42.3
小野 孝次	3,410	6.6
株式会社日本ライフクリエイター	2,791	5.4
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	1,353	2.6
山本 友信	1,271	2.5
林 由起	570	1.1
住吉 玲子	530	1.0
杉浦 常治	520	1.0

## 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
株主名簿管理人 特別口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
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>