

MGL 通信
Vol.13

2012年4月1日 ~ 2012年9月30日

株式会社メディアグローバルリンクス
証券コード 6659

上半期は、売上、利益ともに期初計画を上回ることができました

当社の2013年3月期第2四半期連結累計期間(2012年4月1日から9月30日までの本年度上半期6カ月間)の業績は、おおむね順調に推移し、期初計画を上回って達成することができました。売上面では、上半期の売上としては過去最高の2,519百万円を計上し、前年同期の3倍以上となりました。北米での販売が前倒しで達成されたことにより、期初計画に対しても13%上回りました。今年度の最も大きな案件であるオーストラリアの放送用基幹ネットワーク構築プロジェクトについては、ほぼ計画通りに進捗し、売上に貢献しました。国内の案件についても、期初に設定した計画に沿って推移しました。

費用面では、海外売上の増加に伴い、海外の販売手数料が増加したことにより、販管費が前年同期比25%増加しましたが、期初計画に対しては14%少なくなりました。上半期に発生すると予定していた費用の一部が下半期にずれ込んだことが主な要因です。

その結果、営業利益、経常利益、四半期純利益は期初に設定した計画を大きく上回ることとなりました。

上半期業績が期初計画を上回って達成できた要因は、売上と費用の発生タイミングのずれによるものであり、期初に想定していた諸条件が変更になったわけではありません。そのため、2013年3月期通期業績の見通しは、前回に公表した数字を変更していません。

2013年3月期第2四半期連結累計期間の業績

当社の今年度上半期の売上高は2,519百万円となり、前年同期の約3.1倍に増加し、期初の売上高予想に対しても13%上回りました。営業利益は588百万円、経常利益は576百万円、四半期純利益は431百万円をそれぞれ計上し、前年同期の赤字から黒字への転換を果たすとともに、期初予想と比較するとそれぞれの利益額は大きく上回ることができました。

売上高について

今年度の最も大きな案件であるオーストラリアの放送用基幹ネットワーク構築プロジェクトは、上半期についてはほぼ当社が想定していた計画通りに進捗しました。オーストラリアのTelstra向けの製品出荷は今年3月から開始し、今年度上半期を通じて継続しました。特に第2四半期(2012年7月1日~9月

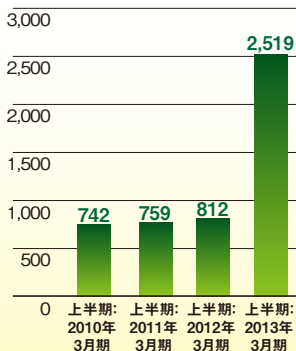


代表取締役社長 林 英一

為替換算方法の変更について

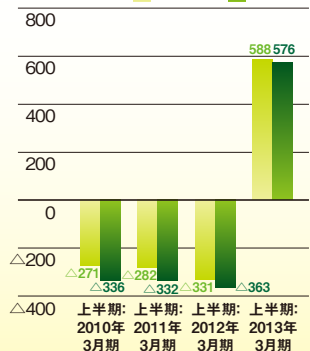
2013年3月期より海外子会社の損益を連結決算に反映する際の為替レートを期末日レートから期中平均レートに変更しました。本冊子中では前期数値にも期中平均レートを遡及適用しています。

■ 売上高 (単位:百万円)

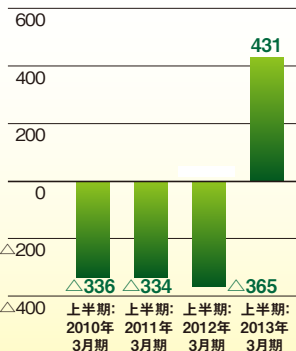


■ 営業/経常利益 (単位:百万円)

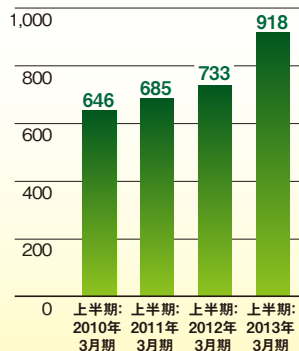
■ 営業利益 ■ 経常利益



■ 四半期純利益 (単位:百万円)



■ 販管費 (単位:百万円)



30日)には製品出荷が大きく増え、売上に貢献しました。ただ、その増加は期初計画に見込んでいた範囲内と言えます。

北米については、2年前から始まったAT&T向け案件は今年度に入ってから順調に進みました。今年度上半期では下半期に発生すると見込んでいた一部のオーダーが前倒しになったため、期初計画を上回りました。

日本国内においては、もともと緩やかな需要の回復を見込んでいました。確かに、一部には前向きな話題が出てくるようになりましたが、全体の動きは鈍いままでした。そのような中でも、当社は、ひとつひとつのお客さまの案件に着実に応えることにより、売上実績を積み上げました。売上への貢献度は海外に比べて大きくなかったものの、国内の売上高は前年同期を上回る結果を出すことができました。

一方、欧州では6月にサッカーの欧州選手権(EURO2012)が開催され、当社製品が大会の映像伝送装置として採用され、世界中に高品質の映像を届けました。これにより、当社製品の世界的スポーツイベントにおける採用実績に、またひとつ項目が付け加えられました。ただし、このイベントに関する売上は前年度の実績に含まれており、今年度になってからは、欧州においては、

経済危機の影響もあり、目立った案件はありませんでした。

その結果、海外での販売増加が大きく寄与した通信系機器の売上高は、前年同期比282%増加し、1,919百万円となりました。国内市場が主体となる放送系機器の売上高は、前年同期比14%増加し、286百万円となりました。

売上高全体に占める海外売上高比率は前年同期の43%から79%に上昇しました。

原価および販管費について

本年度上半期における売上高総利益率は60%となり、前年同期の50%から上昇しました。前期は急激な円高の影響を強く受けたために低い水準にとどまりましたが、今期は原価低減による円高への対応力を強化したことや海外の直接販売の増加などにより、売上高総利益率が改善しました。

販管費は前年同期比25%増加しました。これは海外の販売増加に伴う手数料の増加が最も大きな要因です。手数料ですから、売上高に連動した変動費です。固定費に関しては、売上が増加しても、最低限の増加に抑えるよう努力しており、損益分岐点を上げないよう強く意識しています。

一方、期初計画に対しては14%減少となりました。これは余計な経費の出費を抑えたことでもあります。上半期に予定していた経費の執行の一部が下半期にずれ込んだことが最も大きな要因です。あくまでタイミングのずれによるものであり、下半期には執行されるものです。

販管費のなかで大きな比率を占める研究開発費は、146百万円となりました。前年同期の185百万円から21%減少したことになります。これは一部の開発案件に遅れが生じたためです。その遅れは下半期に取り返すことになるので、下半期の研究開発費は増加する予定です。

また、2012年9月に本社を川崎市高津区から川崎市幸区に移転しており、移転費用21百万円を特別損失として計上しました。

利益について

本年度上半期における営業利益は588百万円、経常利益は576百万円、四半期純利益は431百万円となり、それぞれ前年同期の赤字から黒字に転換しました。期初計画に対しては、それぞれ約2倍となり、大幅な超過達成となりました。

その大きな要因は、売上が前倒しになったことと費用の発生が遅れたことによるものです。

キャッシュ・フローについて

本年度上半期における営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前四半期純利益556百万円、たな卸資産の増加176百万円、売上債権の減少119百万円等により409百万円のプラスとなりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、本社移転にともなう有形固定資産の取得による支出24百万円、敷金および保証金の差入による支出23百万円等により65百万円のマイナスとなりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、有利子負債を削減したこと等により96百万円のマイナスとなりました。

その結果、本年度上半期末における現金および現金同等物、

前年度末と比較して256百万円増加し、1,652百万円となりました。

2013年3月期通期業績見通し

本年度の通期業績予想数値は、期初予想を据え置き、売上高4,600百万円、営業利益620百万円、経常利益600百万円、当期純利益500百万円としています。上半期の業績が期初予想を上回ったのは、売上の先取りと費用発生の遅れによるものであり、まだ通期予想を変更すべき状況ではないと判断しました。しかし、今後の情勢を良く見ながら、見通しを修正するべきと判断する時がくれば、速やかに開示する体制を整えています。

市場環境

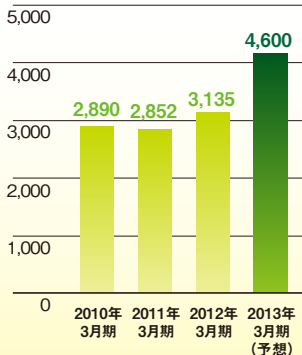
国内外を問わず、放送用ネットワークのIP化の機運が高まっていることは強く感じられます。当社の目指す方向性が正しいとの確信は全く揺らいでいません。しかし、実際の設備投資は経済情勢などの環境の影響を受けます。

オーストラリアでは、当社が受注した放送用基幹ネットワーク構築プロジェクトが順調に進んでいます。上半期は当社製品の納入が当社業績を力強く牽引しました。下半期もプロジェクトは継続しますが、製品納入だけでなく、導入支援や保守などの付帯サービスのウエイトが高まる見込です。その結果、オーストラリア案件としての利益率は上半期に比較して低下すると見込んでいます。

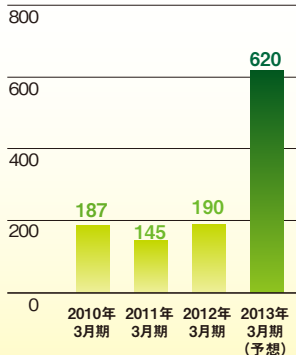
北米は、上半期は堅調に推移し、目先は大きく崩れる様子は感じられませんが、その先の見通しは不透明なところがあります。欧州については経済危機の出口がまだ見えていません。

2014年のFIFAワールドカップを控えるブラジルでは大型スポーツ・イベントに関する商談が進行中です。ワールドカップの前年2013年6月にはプレ大会であるコンフェデレーションズカップが開催されます。その時には本番と同じ設備で運営されることになっているため、実質的なワールドカップの商談

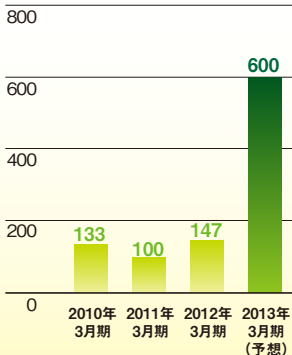
■ 売上高 (単位:百万円)



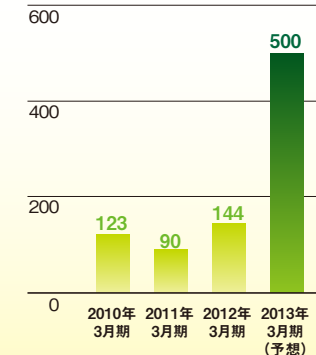
■ 営業利益 (単位:百万円)



■ 経常利益 (単位:百万円)



■ 当期純利益 (単位:百万円)



はその時までには決まることとなります。

国内では、大きな変化は見られず、放送局各社は設備投資には慎重な姿勢です。ただし、その中でも個別に見ると、一部には前向きな話もあり、今後に期待をつなげられるものも存在します。

デジタル共聴システムの市場は、想定していたほどの伸びはありませんが、市場は確実に存在します。当社では、当初の見込みより長期戦を覚悟して取り組んでいます。

売上計画

通期の売上高予想は、期初に設定した4,600百万円(前年度比47%増加)を据え置いています。上半期の売上実績が2,519百万円でしたから、通期売上計画達成のためには、下半期には2,081百万円の売上が必要になります。

下半期にもオーストラリアの放送用基幹ネットワーク構築プロジェクトは継続します。このプロジェクトではお客さまであるTelstraのプロジェクト全体の進捗状況に合わせて、都度個別製品やサービスの納期が設定されます。上半期はほぼ当社計画に沿って推移しましたが、下半期にはまだ不確定要素が残っています。お客さまとのコミュニケーションを密に

しながら、計画達成に向けて努力しています。

北米ではAT&Tの放送用ネットワーク向け出荷は下半期も継続しますが、現在進行中のプロジェクトはひとまず完成に向かいます。AT&Tは放送用ネットワークをいくつも持っており、次の新たなプロジェクトが控えています。当社では新たなプロジェクトにも採用されるよう積極的な営業活動を進めています。

現在進行中のAT&Tのプロジェクトは全米をカバーする長距離ネットワークですが、北米にはメトロネットワークと言われ、ひとつの地域内に特化してきめ細かなサービスを提供している地域通信事業者が提供しているネットワークがあります。そのようなメトロ通信事業者の中には、対象地域の市場特性を考えたうえで映像伝送サービスを高度化することを差別化のひとつとしているところがあります。そのようなメトロ通信事業者は、当社製品が提供する価値を高く評価しています。

国内に関しては、現在の経済情勢では大きなプロジェクト案件は期待できません。その中で比較的まとまった売上を見込んでいるのはCATV局のネットワークや放送局内共聴システムなどです。国内では小規模、中規模の案件をひとつひとつ確実に獲得していくことで、売上と当社への信頼のベースを築き上げていきます。

下半期には、今まで比較的手薄だったアジア市場の開拓にも力を入れるつもりです。

原価および販管費計画

上半期の売上総利益率は60%まで上昇しました。しかし、下半期は売上総利益率が低下することを見込んでいます。オーストラリアのプロジェクトで比較的利益率の低い付帯サービスの割合が上昇するためです。その結果、通期の売上高総利益率は57%を計画しています。

研究開発費については、上半期では費用発生の遅れが生じていましたが、下半期では計画通りの進行にキャッチアップするので、研究開発費は増加します。研究開発は当社の将来の競争力を生み出すものであり、最も重要な経営課題のひとつです。計画に沿った進捗を着実に行えるよう、プロジェクト・マネジメントの一層のスキルアップを図りながら、限られた研究開発リソースの効率的な配分に留意し、未来志向の開発体制を構築しています。

原価面では、為替変動など当社を取り巻く環境の変化に素早く柔軟に対応できるようにするため、製造委託先の多様化を進めており、海外にも新しい生産委託先を開拓しています。そのための費用も下半期には発生します。

海外販売の増加に伴う手数料の増加などにより、今年度通期の販管費は前年度から24%増加し、2,000百万円を計画しています。

利益計画

本年度通期の営業利益は620百万円、経常利益は600百万円、当期純利益は500百万円になると計画しています。すでに上半期の実績で通期見込に近いレベルまで達成していますが、油断はできません。日本や欧州の経済情勢は回復する見通しは見えていないうえに、北米にも不透明感があります。お客さまの設備投資計画が一段と慎重になることも想定し、ダウンサイドの動きへの対策を準備します。その上で、現在の計画を上回る結果

を出せるようアップサイドに向けて努力しています。

次期(2014年3月期)以降の見通し

今年度はオーストラリア案件が大きく貢献することで、売上も利益も拡大することを見込んでいますが、残念ながら、次期にはそのような大きな案件はまだ決まっていません。次年度は、今年度に比べて売上が減少することは覚悟しています。たとえ売上が減少しても、利益への影響は最小限になるような体制を構築しようとしています。そして、次年度以降の将来にわたって安定成長ができるような事業基盤を築き上げます。

ブラジルへの進出

2014年にサッカーのワールドカップ、2016年にリオデジャネイロ五輪の開催が決まっているブラジルは、今世界の注目を浴びています。当社にとっても、世界的なスポーツ・イベントは大きなビジネス・チャンスになります。当社では2002年の日韓大会以来、ドイツ、南アフリカと3大会連続してワールドカップの開催国の映像伝送装置を提供してきました。世界的なイベントで採用されることは、そのイベント用装置の売上以上の価値があります。世界的なイベントで採用されたことが、当社ブランドの認知の上昇につながりますし、開催国市場における継続的な販売への重要なきっかけになります。実際、ドイツではワールドカップ開催後に継続的に案件を受注しました。そのため、ワールドカップ・ブラジル大会の商談には全力をあげて取り組んでいます。ブラジルは発展が著しい新興国のひとつであり、市場として大きなポテンシャルを持っています。規制の多さなどビジネスを行う上での制約はありますが、チャレンジすべき市場だと考えています。また、ブラジルをはじめとして、南米は多くの国で地上デジタル放送に日本方式の採用を決めました。当社はブラジル市場を足がかりにして南米各国市場へ進出したいと考えています。



アジア市場

アジア市場は、ここ数年の課題でした。大きく成長している市場であるのは間違いありませんが、当社の実績はあまりあがりませんでした。当社の製品が幅広く受け入れられるには光ファイバー網など高品質の通信インフラが整備されていることが前提になります。当社では、インフラ整備状況を見ながら参入のタイミングを検討してきました。現時点では、アジア各国の中でも通信インフラの整備が進んでいる韓国、台湾、香港、シンガポールなどが当社の市場となります。まずはこれらの市場に足場を築きたいと考えています。他の地域も急速に成長しており、通信インフラの整備が進むものと思われれます。その段階で、さらに大きな市場に参入することができます。今まで実績のある日本、欧州、北米、オセアニアに加えて南米やアジアにもビジネスを拡大することができれば、

当社の事業基盤の安定化につながります。

日本国内

当社は、ドイツ、米国、オーストラリアで国単位の大規模な放送用ネットワークのIP化プロジェクトを成功させてきました。しかし、日本国内の大規模な放送用ネットワークのIP化プロジェクトはまだ始まっていません。これから数年以内に必ずこのプロジェクトが動き出すと確信しています。その時が、当社の大きな飛躍のチャンスになります。そのタイミングをつかみ損ねないように、しっかり準備をしています。

海外生産体制の構築

現在、当社の全製品、全量が日本で生産されています。このところの円高局面では、コスト面で世界の競争相手に苦しい戦いを強いられてきました。ただ、そのことだけで早く海外生産に切り替えるべきだと短絡的に考えているではありません。

確かに今は円高が定着しているように見えますが、為替変動やカントリーリスクなど将来の事業環境の変化は予測不可能だとの前提に立って、どんな事態が起こっても対応できる選択肢をあらかじめ準備しておくことが重要だと考えています。そのため、当社製品の生産体制も、海外生産を含め多様化しておくべきだと考えています。ただし、現在の当社の規模では一気に多様化を推し進めることは効率を犠牲にすることになります。自分の体力を考えながら、想定するリスクとその対策との費用対効果のバランスを見極め、必要な対応策を講じることが重要な経営判断になります。

そのような考えに立って、今は海外生産体制の構築を進めています。事業環境の変化により、売上を伸ばすことが厳しい状況になっても、その時点で最適な場所での生産に素早くシフトすることにより、利益への影響を最小限にとどめ、反対に、需要が拡大する時は、生産能力を一気に増強して利益を極大化できる。そのような体制を構築したいと考えています。

本社を移転しました

本年9月、当社は本社を移転しました。会社設立以来、長く住み慣れたかながわサイエンスパークを離れ、川崎テックセンターに移りました。

新しいオフィスは以前の約1.5倍の広さがあり、スペースをゆったり使えるようになりました。また、社内コミュニケーションの円滑化を図るスペースが

作られたり、お客さま向けのデモンストレーションを行える部屋ができたり、機能的にも向上しました。

新しいオフィス環境で、今まで以上に業務の効率化が可能になります。この環境を活かして、画期的な新製品の開発、業務のスピードアップ、製品品質の向上などを実現していきたいと考えています。



川崎テックセンター外観



エントランス



開発者用作業スペースも
充実しました



晴れた日には富士山を
望むことができます



窓からは多摩川の流れを
見るができます



壁全体がホワイトボードになった
打ち合わせスペース

北米メトロネットワークについて

北米ではAT&Tのような全米をカバーする長距離通信事業者だけでなく、地域に特化したメトロ通信事業者がいくつも存在します。Lighttowerはそのようなメトロ通信事業者の1社で、ニューヨークやボストンなど北東部の大都市を主要マーケットにしています。大都市を抱えた比較的大きな市場を対象としていることは、メトロ通信事業者としては有利なことですが、その分競争も激しくなっています。そのような市場で勝ち残るためには、各社は特色を鮮明に出す必要があります。Lighttowerは高品質の映像伝送サービスを提供することを差別化のひとつとしており、その戦略を可能にしているのが当社のMD8000です。LighttowerはMD8000を積極的に採用し、地域の放送局やメディア企業に高品質の映像伝送サービスを提供しています。



Lighttowerとニューヨークの展示会で コラボレーションを行いました

当社の米国子会社であるMedia Links, Inc.は、11月にニューヨークで開催された展示会、Content & Communications World 2012でLighttowerのメディアプラットフォーム映像伝送ライブデモを行いました。

Lighttowerのメディアプラットフォームは、ニューヨーク周辺のプロスポーツの主要なスタジアムやアリーナと30以上の放送局やコンテンツ配信ポイントの間を結んでいます。そこでは当社のMD8000がメインの映像伝送装置として不可欠の役割を担っています。

展示会の会場では、非圧縮HD映像の無瞬断切替機能などMD8000のさまざまな機能のデモを実際のライブ映像を使って行われ、好評を博しました。



四半期連結貸借対照表

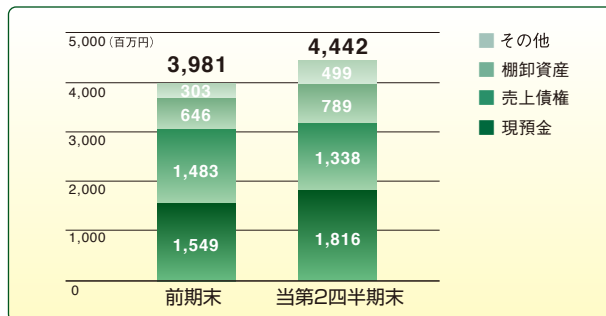
(単位:百万円)

| 科 目 | 前期末 (2012年3月31日) | 当第2四半期末 (2012年9月30日) |
|----------|---------------------|-------------------------|
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | 3,757 | 4,171 |
| 固定資産 | 224 | 271 |
| 有形固定資産 | 96 | 148 |
| 無形固定資産 | 68 | 64 |
| 投資その他の資産 | 60 | 60 |
| 資産合計 | 3,981 | 4,442 |

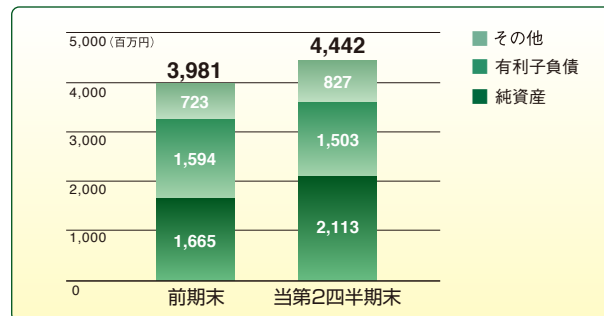
(単位:百万円)

| 科 目 | 前期末 (2012年3月31日) | 当第2四半期末 (2012年9月30日) |
|-------------|---------------------|-------------------------|
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | 1,795 | 1,685 |
| 固定負債 | 521 | 645 |
| 負債合計 | 2,316 | 2,329 |
| 純資産の部 | | |
| 株主資本 | 1,666 | 2,098 |
| 資本金 | 1,580 | 1,581 |
| 資本剰余金 | 2,063 | 2,064 |
| 利益剰余金 | △1,977 | △1,546 |
| その他の包括利益累計額 | △37 | △49 |
| 新株予約権 | 36 | 64 |
| 純資産合計 | 1,665 | 2,113 |
| 負債純資産合計 | 3,981 | 4,442 |

資産



負債および純資産



四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

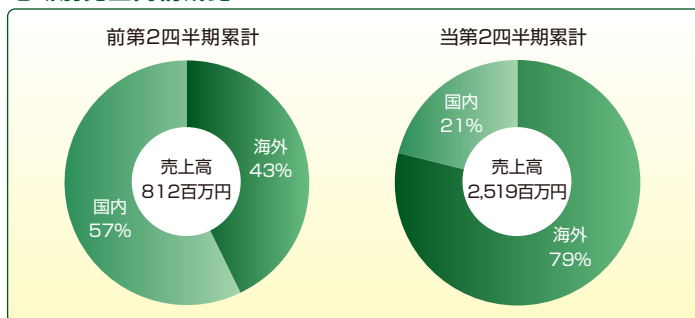
| 科目 | 前第2四半期 (累計) (自2011年4月1日 至2011年9月30日) | 当第2四半期 (累計) (自2012年4月1日 至2012年9月30日) |
|-----------------------------------|---|---|
| 売上高 | 812 | 2,519 |
| 売上原価 | 410 | 1,013 |
| 売上総利益 | 402 | 1,507 |
| 販売費及び一般管理費 | 733 | 918 |
| 営業利益又は営業損失(△) | △331 | 588 |
| 営業外収益 | 10 | 7 |
| 営業外費用 | 43 | 20 |
| 経常利益又は経常損失(△) | △363 | 576 |
| 特別利益 | — | 0 |
| 特別損失 | — | 21 |
| 税金等調整前四半期純利益又は 税金等調整前四半期純損失(△) | △363 | 556 |
| 法人税等合計 | 1 | 124 |
| 四半期純利益又は四半期純損失(△) | △365 | 431 |

四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

| 科目 | 前第2四半期 (累計) (自2011年4月1日 至2011年9月30日) | 当第2四半期 (累計) (自2012年4月1日 至2012年9月30日) |
|-------------------------|---|---|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 295 | 409 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △21 | △65 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | 27 | △96 |
| 現金及び現金同等物に 係る換算差額 | △14 | 7 |
| 現金及び現金同等物の 増減額(△は減少) | 287 | 256 |
| 現金及び現金同等物の 期首残高 | 721 | 1,397 |
| 現金及び現金同等物の 四半期末残高 | 1,008 | 1,652 |

地域別売上高構成比



● 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 〒212-0013
神奈川県川崎市幸区堀川町580-16
川崎テックセンター18階

T E L 044-589-3440

F A X 044-589-3441

設立年月日 1993年4月12日

資本金 15億8,054万円

従業員数 70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)
ML AU PTY LTD (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 | 51,792株 |
| 株主数 | 2,367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 |
| 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 | 1,296 | 2.5 |
| 山本 友信 | 1,206 | 2.3 |
| 大阪証券金融株式会社 | 688 | 1.3 |
| 笠原 朗 | 584 | 1.1 |
| 林 由起 | 570 | 1.1 |
| 住吉 玲子 | 530 | 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。 http://www.medialinks.co.jp/ |