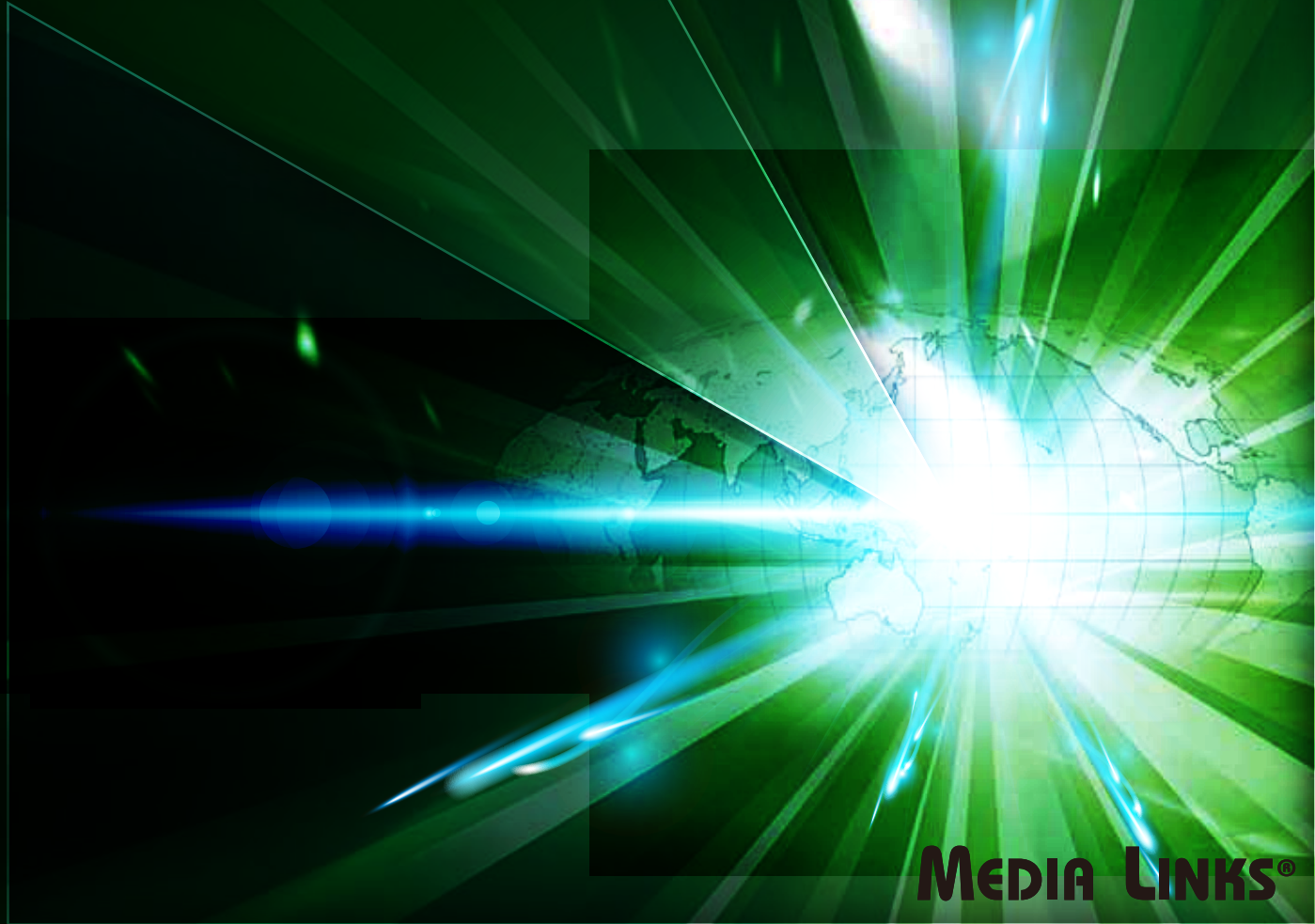


MGL通信

Vol.14

2012年4月1日～2013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®

大きなプロジェクトにチャレンジして成果を達成しました それにより、次のステージに向けて新たな1歩を踏み出します



代表取締役社長 林 英一

2013年3月期の業績

当社の2013年3月期業績は、売上高4,872百万円、営業利益は836百万円、経常利益は911百万円、当期純利益は732百万円となり、いずれも過去最高となりました。国内売上はほぼ前期並みでしたが、オーストラリアなど海外事業が大きく伸びたことにより、業績が拡大しました。

オーストラリアの案件は当社が次のステップに進むための重要なプロジェクトだと位置づけていました。そこで着実に成果を出せたことは、当社が未来に向けての新たな第1歩を踏み出したことを示しています。

オーストラリアにおける大型案件

2013年3月期における業績向上に最も大きな貢献をしたのはオーストラリア事業です。オセアニア最大の通信事業者であるTelstraから受注した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が順調に進捗しました。オーストラリア大陸全土数百ヶ所を網羅する放送用基幹ネットワークをIPベースのものに刷新するこのプロジェクトは、当社にとって今まで経験したことがないほど規模が大きいことだけでなく、装置単品の提供だけにとどまらず、ネットワーク制御ソフトウェアやシステム設計、各サイトへの設置作業、運用支援、そして稼働後のサポート、メンテナンスまですべてを含む幅広い業務を一括して請け負うものでした。当社にとっては非常に大きなチャレンジでしたが、同時に、このような大きな仕事を当社のような小規模の日本企業に任したTelstraにとっても別の意味でチャレンジだったと思います。私たちはTelstraの皆さまの信頼を裏切ることが絶対にしないと誓い、全社員が全力で取り組みました。その結果、多くの協力会社の人たちの助けを得ながら、無事にプロジェクトを進めています。

2013年3月期の売上高に占めるオーストラリア事業の割合は46%にもなりましたが、業績に大きな貢献をしただけでなく、オーストラリア事業を遂行する過程で、私たちは様々な経験を積むことができました。順調に進んだことも

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ため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。

ありましたが、大いに悩み苦労したこともたくさんありました。初めての経験に戸惑ったこともしばしばありました。そうしたすべての経験が私たちの今後の糧になります。それらの経験を会社全体で共有する取り組みを行い、今後の仕組み作りに活かしています。

オーストラリアプロジェクトは、まだ終わっていませんが、すでに大きな山は越えました。このプロジェクトをやり抜くことによって、当社はひとつの壁を乗り越えたと言ってよいでしょう。いよいよ新たな次のステージに向かうタイミングが来ました。

売上高について

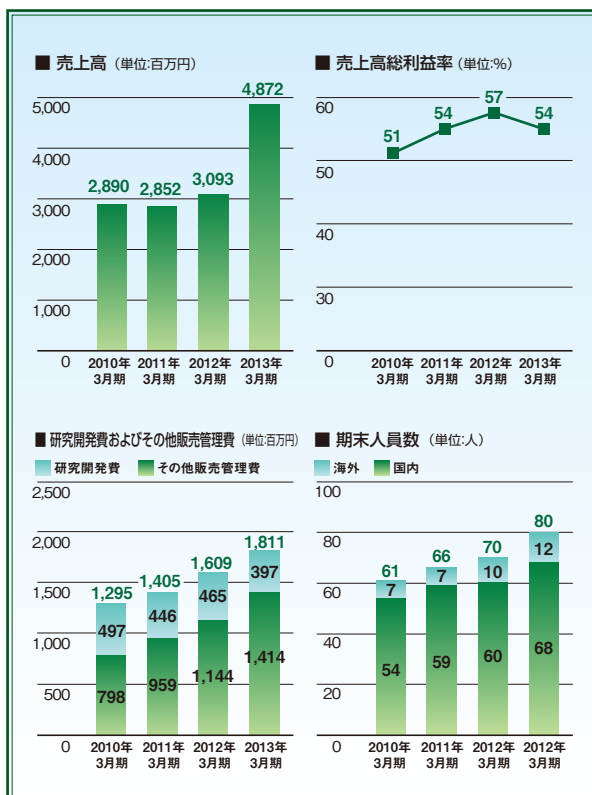
当社の2013年3月期における売上高は4,872百万円となり、前期比58%の増加となりました。期初に策定した売上予想に対しても6%の増加となりました。期末にかけて円安が進んだこともフォローの影響をもたらしました。製品ではMD8000を中心とした伝送装置が海外で順調に売上を伸ばした結果、MD8000の売上は総売上の60%を占めました。また、ハードウェア以外のサービスやソフトウェアなどの売上が大きく増加し、全体の20%までになりました。オーストラリア事業におけるサービス売上が貢献しました。

顧客別では、オーストラリアのTelstra向けが最も大きく、全体の半分近くを占めました。次いで、米国のAT&T向けの売上も増加しました。日本向けはほぼ横這い、欧州向けは低調なままでしたが、オーストラリアと北米の業績に支えられ、海外売上比率は前期の47%から68%に上昇しました。

原価および販管費について

2013年3月期の売上高総利益率は54%となり、前期の57%から低下しました。これは比較的利益率の低いサービス売上が増加したことによります。

販売費および一般管理費は、前期比13%増加し1,811百



万円となりました。これはオーストラリアの現地販売手数料の増加が最大の要因になっています。販売費及び一般管理費のうち固定費だけを見ると6%の増加にとどまっています。期末人員数は80名となり、前期末より10名増加となっていますが、これには2月に子会社化した株式会社ビジョンストリームの人員数が含まれています。

研究開発費については、前期比15%減少し397百万円となりました。

Message from Management

利益について

2013年3月期の営業利益は前期比420%増加し836百万円となりました。営業外収益で為替差益87百万円が発生したことなどにより、経常利益は538%増加し911百万円となりました。特別損失として本社移転費用21百万円が発生したこと、主としてオーストラリアで発生した法人税等159百万円を計上したことなどにより、当期純利益は422%増加し732百万円となりました。

キャッシュ・フローについて

2013年3月期の営業キャッシュ・フローはプラス731百万円となり、2期連続でプラスになりました。これは、当期純利益の増加が主な要因です。

投資キャッシュ・フローはマイナス53百万円、財務キャッシュ・フローはマイナス147百万円となりました。その結果、2013年3月期末の現金および現金同等物残高は、2012年3月期末に比較して640百万円増加し、2,037百万円となりました。

2014年3月期通期業績見通し

事業環境

世界の放送用ネットワークのIP化への流れは揺るぎないものと確信しています。最近の状況はその流れに勢いをもたらすものとなっています。

当社は放送用映像のIP伝送国際標準規格を策定する作業チームに参画し、その主導的役割を果たしてきました。2012年12月、その作業チームからの提案が、SMPTE2022-5/6として新たな国際標準規格に正式認定されました。国際標準規格が認定されたことにより、放送用映像伝送のIP化の普及にはすみがつくことが期待されます。

2013年4月に米国のラスベガスで開催されたNAB Showでは当社を取り巻く状況の大きな変化を感じました。NAB ShowとはNAB(The National Association of Broadcasters 全米放送事業者協会)が主催する世界最大規模の見本市ですが、従来は『放送機器展』と紹介されていたものが、最近では『デジタルメディア/エンターテインメント業界イベント』という言い方になりました。その背景には「放送」の概念が大きく変化したことがあります。その変化は、マルチプラットフォーム、マルチスクリーンという言葉に象徴されます。映像・音声コンテンツを電波だけに限らず、ケーブル、衛星、無線ブロードバンド、光ファイバなどさまざまなメディアに乗せて送り、配信先の画面はテレビだけに限らず、コンピュータ、タブレット、スマートフォン、ゲーム機など多様に広がっています。しかも配信先は一つの区域に限定されず、世界中どこにいてもつながっています。コンテンツもテレビ番組だけに限らず、デジタルサイネージや映画なども含んでいます。NAB Showの参加者も従来の放送事業関係者だけではなく、デジタルメディア/エンターテインメント業界という新しい産業の担い手たちが増えています。

このように「放送」の概念が広がっている中、新しいビジネス環境では、コンテンツを伝送するインフラへの要求も高度化しています。安定性や信頼性はもちろんですが、効率性や環境変化にも素早く対応できる柔軟性も重要になっています。当社の製品は、まさに新しいビジネス環境に適合した機能を備えているため、世界最先端の通信キャリアの注目を集めています。今年のNAB Showの当社ブースには、世界各国から今まで以上に多くの通信キャリアが来訪し、熱心に意見交換がなされました。米国AT&TやオーストラリアTelstraの成功が評判となり、業界内での当社のポジションが高まったことが実感できました。

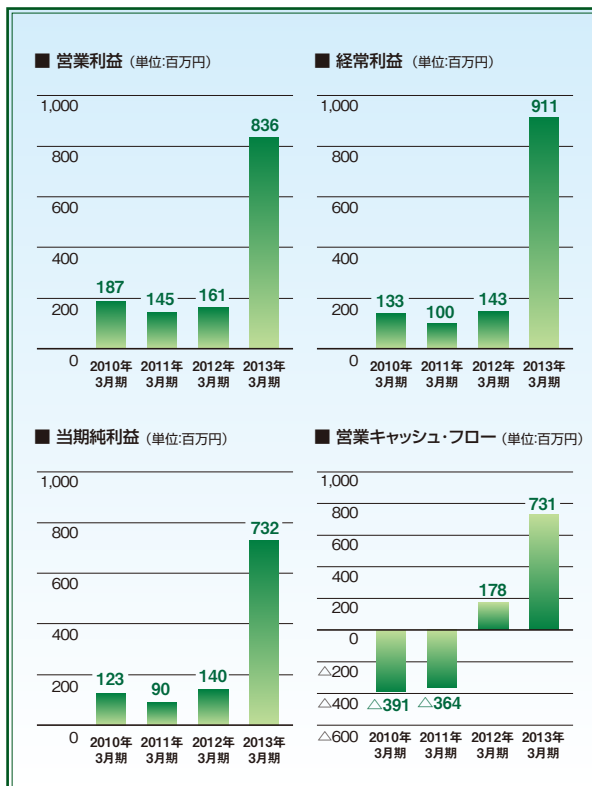
売上計画

2014年3月期の売上高は、前年比14%減の4,200百万円を計画しています。オーストラリアにおける大型プロジェクトが構築段階から保守段階に移行することによる売上の減少が大きく影響します。しかし、米国では堅調な事業拡大を見込んでおり、欧州も緩やかな回復に向かうものと見ています。国内は大きな変化はないと思われ、前年と同程度を見込んでいます。また、2014年にブラジルで開催されるFIFAワールドカップブラジル大会に向けて商談は進行中です。しかし、まだ確定していないので、不確定要素を加味したうえで売上計画に織り込んでいます。その結果、海外売上比率は60%以上を維持する予定です。

オーストラリアの売上は減少しますが、オーストラリアの大型プロジェクトを除くと、前年比21%増加の計画になります。これは大型プロジェクト以外の案件ベースが積みあがってきたことによります。大型案件への依存度を下げることが、当社の大きな課題のひとつですが、毎年着実に成果が表れつつあります。

原価および販管費計画

製造コストに関しては、より一層の低減を図るため、一部の製品の海外製造を開始しました。前年までは当社製品の製造はほぼ100%日本国内で行っていましたが、海外売上の比率が高まっていることを考慮すると、製造を日本国内だけでなく海外にも分散することは重要だと考えています。当社製品の製造においては高い技術力や品質管理能力が必要となるものが多く、海外に製造を移管することは簡単なことではありません。しかしながら、今後の製品戦略を考えると製造コストの低減は避けては通れない課題であり、また為替変動や災害等の不測の事態に備えるためにも、長期的視野のもと海外を含めた製造委託先工場の選択肢を広げることは重要だと考えています。併せて部品調達力の強化も進め、仕入



ルートの多様化を図り、海外から直接仕入れるなど、コスト低減につなげます。

販管費については、18%増加することを計画しています。オーストラリアにおける販売手数料などが減少しますが、人員の増加による人件費や研究開発費が増加する見込みです。

利益計画

2014年3月期の営業利益、経常利益、当期純利益は、それぞれ300百万円、275百万円、250百万円を計画しています。

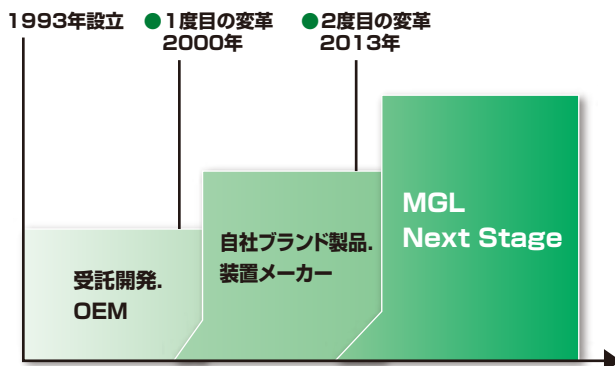
2014年3月期の課題

ビジネスモデルの変革に向けて

2013年3月期にオーストラリア案件で成果を出すことができ、当社は新たなステージに向けて動き出す準備が整ったと考えています。オーストラリア案件では、今まで経験したことがない大きな規模のプロジェクトを初めてビジネスを行う国で、機器装置だけでなくソフトウェアやサービスなどすべてを含むシステム全体を請け負いました。決して簡単な仕事ではありませんでしたが、これをやり切ったことで当社は自信を深めました。同時に、業界各社が当社を見る目が変わりました。今まで目に止めてもくれなかった多くの企業が当社のことを気に留めるようになりました。当社は業界内で一定の認知を得ることができたと言えます。

今年、当社が設立してからちょうど20周年を迎えました。当社はこの20年間で1度大きな変革を行っています。それは2000年、自社ブランドを持つメーカーになると宣言した時です。

2度目の変革



それまで当社は設立以来大手企業から受託開発やOEMの仕事を請け負いながら、その過程で自分たちの技術を地道に蓄積してきました。蓄積された技術をベースに自分たちのブランドで製品を作るメーカーになるとその時決めましたが、当時は大手の放送関連装置メーカーがすでに市場を押さえていました。何よりも信頼性が重視される放送用装置では実績のある大手企業が圧倒的に有利な状況でした。その中で、後発企業として参入した当社には実績がなかったため、既存の大手企業と同じ土俵で勝負しても勝ち目はありません。まず競合が少なく自分たちの強みを発揮できる分野を作って、その市場に足場を築くことでブランドとしての認知を得る戦略を取りました。そこで当社が見つけたのが、放送用ネットワークのIP化の分野、しかもその最先端部分です。世界のだれもまねできない高機能、高品質の製品を作り、その分野で勝負に出ました。結果として、機能や品質を優先し高価格でも買ってくれるワールドカップやオリンピックなどのスポーツイベントでまず実績ができました。次に、その実績を背景にドイツや米国、オーストラリアの一国全体をカバーするインフラ装置として採用されるまでに至りました。ゆっくりした歩みでしたが、私たちの戦略は成功したのです。

私たちが獲得した市場は、最先端であるがゆえに顧客数は限られ、インフラ装置のためプロジェクトの件数は少なく、しかし発生した場合は規模が大きいというものでした。そのため、私たちの業績は数少ない特定顧客または特定プロジェクトに左右され、大きく変動しました。この市場にとどまる限り、この状態から逃れることは困難です。私たちは高機能、高品質そして高価格の製品カテゴリーではトップクラスと認められるようになり、この分野でのブランド認知は得ました。しかし、今の市場だけでは規模が小さく、当社の業績は安定しません。私たちは今の位置に留まることなく、さらなる成長を目指して、次のステージに進まなければ

なりません。

次のステージは、より大きな市場を目指しますが、まずはすでに獲得した市場の周辺市場に進出します。今までの主力は最先端技術を用いたハイエンド製品でしたが、これからはミドルエンド製品まで対象を広げます。形態としては、ハードウェア主体からハードウェアの競争力を核とし、そこにソフトウェア、システム構築などサービスも加えた総合的ソリューションを提供します。提供する製品が幅広くなることで、対象となる顧客は一部の先進国だけでなく、新興国にも広がります。それらにより、より大きな市場にアプローチすることができ、そこで顧客を獲得できれば、業績を安定的に成長させることができます。

ビジネスモデルの変革

	従来モデル	目指すモデル
戦略目標	ブランド認知	市場シェア拡大
製品	高機能・高品質・高価格	柔軟な機能・品質・価格
	ハードウェア主体	ハードウェア+ソフトウェア+システム
顧客	少数の特定顧客/ 大型プロジェクト	幅広い顧客層/ 多様なプロジェクト

しかし、新しいステージでは、今までのビジネスモデルのままでは通用しません。新しいビジネスモデルを打ち出す必要があります。幅広い顧客層にアピールするためには、高機能・高品質だけでは不十分です。価格も重要要素になりま

すし、顧客のビジネスをどれだけ進化させられるかという価値が厳しく問われます。さらに、大きい市場になれば競合企業も多くなり、熾烈な競争に勝ち抜くための戦術も必要になります。今は、従来のモデルを捨て、新たなモデルを構築する変革の時期だと言えます。

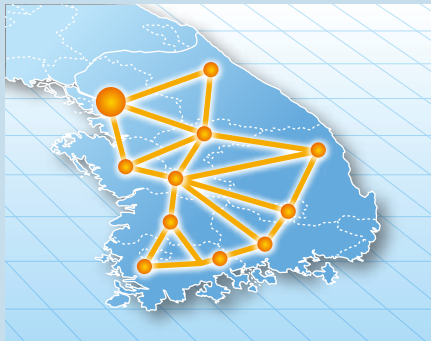
新しいビジネスモデルへの布石は打っています。ソフトウェア開発能力を高めるため、2013年2月に小規模ながら技術力のあるソフトウェア会社に出資をして子会社化しました。コスト競争力を強化し、幅広い顧客要求に対応できるように海外生産を開始し、柔軟な生産体制の構築に着手しました。オーストラリアに設立した現地法人は、今まではオーストラリアのオペレーションで手一杯でしたが、貴重な経験を積んだスタッフを揃えており、今後はアジアなど新たな市場を攻める拠点とします。財務面では前年に比べてバランスシートがかなり改善し、戦略を機動的に推進できる状況になりました。

製品としては、今まで主力だったMD8000のプラットフォーム上で繋がるエッジ/ラストマイル装置MD8400の開発を進めています。MD8400は新しいビジネスモデルを意識して、今までとは異なるコンセプトで設計された装置です。ハイエンドからミドルエンドまで、顧客の要望に応じて柔軟に仕様を変更できる画期的な装置になります。今年の秋までに販売を開始する予定です。

今は未来にジャンプするための助走の時期

2014年3月期の当社業績は一時的に足踏みしているように見えるかもしれませんが、しかし、当社は立ち止まっているのではなく、新たなステージで大きくジャンプするための助走を開始します。会社設立以来20年を経て、今が2度目の変革期と捉えており、次の成長期を目指して着実に前進したいと考えています。

韓国の主要ネットワークに採用されました



韓国の公共放送局であるKBSの次世代放送用基幹ネットワークの主要伝送装置としてMD8000が採用されました。今回のネットワークは韓国の大手通信事業者のLG U+(LG Uplus Corp.)の回線網を利用し、韓国内の主要11拠点到MD8000を設置して、韓国全土のKBSの総局と、支局をつなぎます。

アジア市場への進出は、当社の大きな課題の一つとなっていますが、当社装置やシステムが採用されるには、その地域の通信インフラの整備状況が鍵となっています。アジアの中で韓国は通信インフラが比較的整っており、当社は重要な市場と位置付けています。

韓国では、今後さらに放送用ネットワークインフラの整備が計画されており、当社ビジネス拡大のチャンスが広がっています。まず、韓国に足場を築き、アジア地域ビジネスの一層の拡大を目指しています。

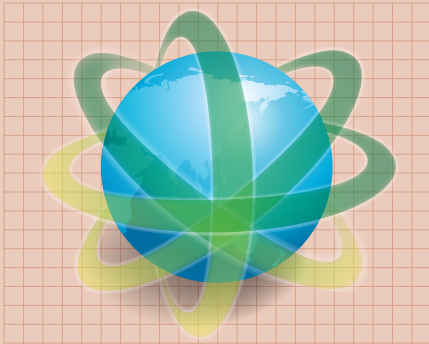
株式会社ビジョンストリームを子会社にしました



2013年2月、当社は株式会社ビジョンストリームに出資を行い、当社の連結子会社としました。

ビジョンストリーム社は、小規模ですが放送用ソフトウェア開発に関しては高い技術力と確かな経験を持っています。当社はすでに世界トップクラスの通信事業者や放送事業者に最先端の映像伝送装置を提供していますが、当社製品群におけるソフトウェアの重要性はますます高まっています。当社はソフトウェア開発能力のさらなる強化を目指しており、ここにビジョンストリームのソフトウェア開発能力が加わることで、放送業界と通信業界に新たな価値をもたらす提案ができるようになると考えています。

放送映像のIP伝送国際標準規格が制定されました



当社は世界の大手通信事業者、放送事業者、通信装置メーカー、放送装置メーカーとともに、唯一の日本企業として放送用映像のIPネットワーク伝送に関する国際標準規格制定作業チームに参画し、積極的な提案を行いながら、チームの主導的役割を担ってきました。2012年12月、作業チームの提案が認定機関により新しい国際標準規格、SMPTE-2022-5/6として正式に認定されました。

国際標準規格が制定されたことにより、放送におけるIP伝送の普及に勢いがつくことが見込まれています。当社はすでに国際標準に準拠した製品を他社に先駆けて開発しており、今後の市場拡大で有利なポジションを確保しています。

海外生産を開始しました



当社は自社で製造設備を持たないファブレスメーカーとして、すべての製造工程を委託先の工場に委託しています。海外事業が拡大しても、今までは管理上の観点から製品製造のほとんどすべてを国内の工場に委託していました。

このたび、製造上の課題をクリアすることにより、一部製品の海外生産を開始しました。海外生産を行うことで、コスト競争力や為替変動への対応力を強化すると同時に、製造工場のリスク分散を行うことができます。海外を含む多地域で製造することが可能になり、当社の製品製造の選択肢が広がりました。今後は、ファブレスの強みを活かして、様々な事業環境の変化に対応して、国内、海外に関わらず柔軟に生産体制を変えられることを目指しています。

Financial Statements

連結貸借対照表

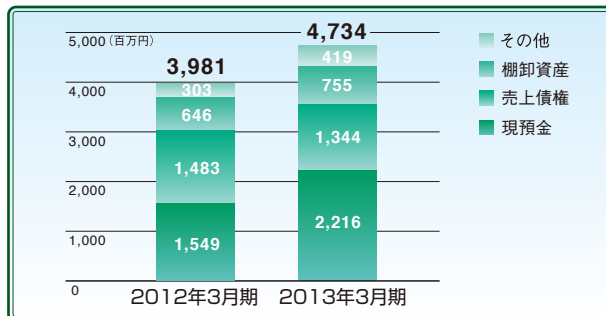
(単位:百万円)

科 目	前期末 (2012年3月31日)	当期末 (2013年3月31日)
資産の部		
流動資産	3,757	4,452
固定資産	224	281
有形固定資産	96	154
無形固定資産	68	62
投資その他の資産	60	66
資産合計	3,981	4,734

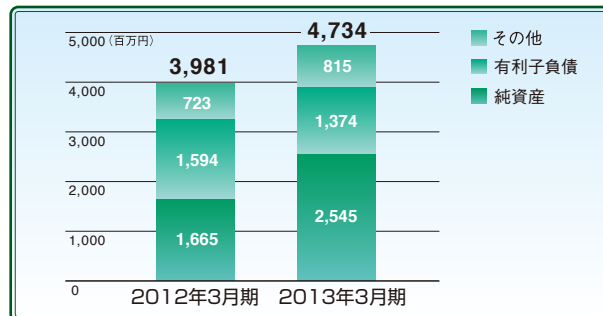
(単位:百万円)

科 目	前期末 (2012年3月31日)	当期末 (2013年3月31日)
負債の部		
流動負債	1,795	1,526
固定負債	521	663
負債合計	2,316	2,189
純資産の部		
株主資本	1,666	2,431
資本金	1,580	1,597
資本剰余金	2,063	2,080
利益剰余金	△1,977	△1,246
その他の包括利益累計額	△37	46
新株予約権	36	60
少数株主持分	—	8
純資産合計	1,665	2,545
負債純資産合計	3,981	4,734

資産



負債および純資産



連結損益計算書

(単位:百万円)

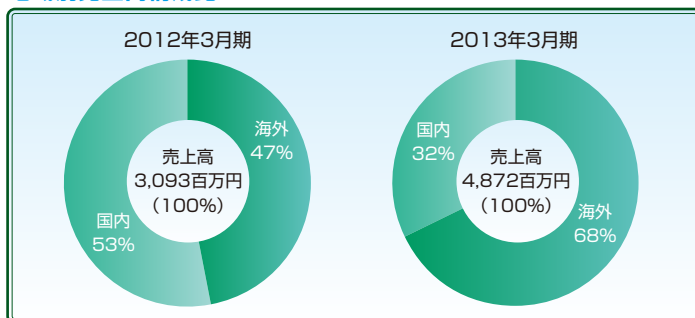
科 目	前 期 (自2011年4月1日 至2012年3月31日)	当 期 (自2012年4月1日 至2013年3月31日)
売上高	3,093	4,872
売上原価	1,324	2,225
売上総利益	1,769	2,647
販売費及び一般管理費	1,609	1,811
営業利益	161	836
営業外収益	6	96
営業外費用	24	22
経常利益	143	911
特別利益	—	0
特別損失	0	22
税金等調整前当期純利益	142	890
法人税等合計	2	159
当期純利益	140	732

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科 目	前 期 (自2011年4月1日 至2012年3月31日)	当 期 (自2012年4月1日 至2013年3月31日)
営業活動による キャッシュ・フロー	178	731
投資活動による キャッシュ・フロー	△58	△53
財務活動による キャッシュ・フロー	552	△147
現金及び現金同等物に 係る換算差額	4	110
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	676	640
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 期末残高	1,397	2,037

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 15億9,674万円

従 業 員 数 80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)
 株式会社ビジョンストリーム (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	52,854株
株主数	2,291名
単元株式数	1株

● 大株主

株主名	所有株式数 株	出資比率 %
林 英一	21,890	41.4
小野 孝次	3,410	6.5
森田 高明	1,960	3.7
武田 憲裕	1,530	2.9
山本 友信	1,200	2.3
メディアグローバルリンクス従業員持株会	1,096	2.1
楽天証券株式会社	798	1.5
笠原 朗	585	1.1
林 由起	570	1.1
株式会社SBI証券	542	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	みずほ信託銀行株式会社
特別口座管理機関	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/