



2023年3月期 第2四半期
決算説明会
株式会社メディアリンクス
2022年10月27日

1. 2023年3月期 第2四半期決算報告 (2022年4月～2022年9月)

- 売上高： 8億37百万円 <前年同期比 ▲23.7%>
- 売上総利益： 4億94百万円 <前年同期比 ▲14.0% >
- 販管費： 8億31百万円 <前年同期比 ▲16.8%>
- 営業利益： ▲3億37百万円 <前年同期比 +87百万円>

(百万円)

	前年同期	実績	増減額	前年比
売上高	1,096	837	-259	-23.7%
売上総利益	574	494	-80	-14.0%
販売費及び一般管理費	999	831	-168	-16.8%
営業利益	-424	-337	87	-
経常利益	-433	-383	50	-
当期純利益※	-441	-387	54	-

※親会社株主に帰属する当期純利益

第2四半期連結業績ハイライト(前年同期比)

(2022年4月～9月 6ヶ月間累計)

■ 販売費及び一般管理費： 831百万円

<前年同期比：▲168百万円 (-16.8%)>

➤ 研究開発費 202百万円

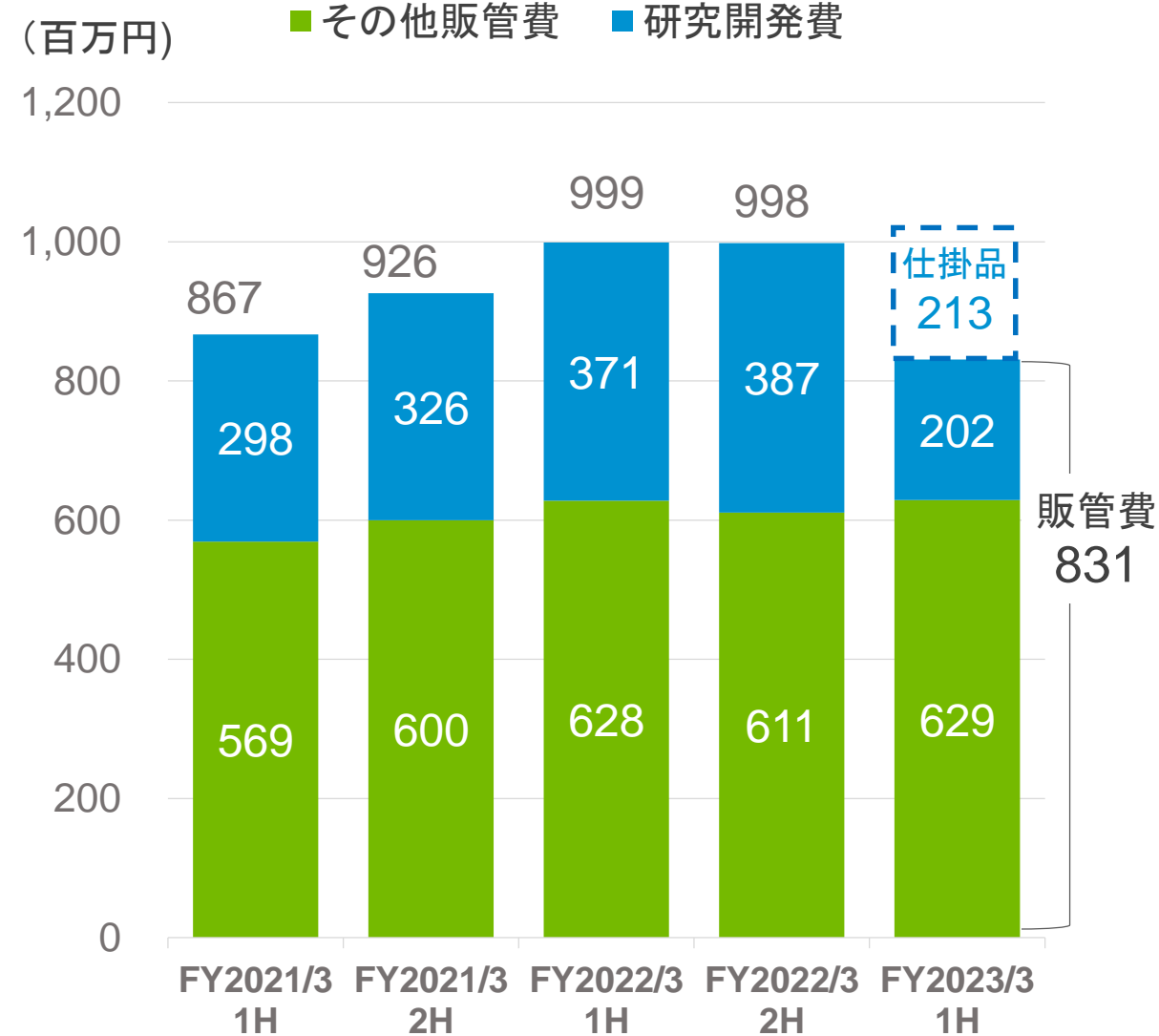
<前年同期比：▲169百万円 (-45.5%)>

※仕掛品に計上した開発活動費：213百万円

➤ その他販管費 629百万円

<前年同期比：+1百万円 (+0.2%)>

販売費及び一般管理費



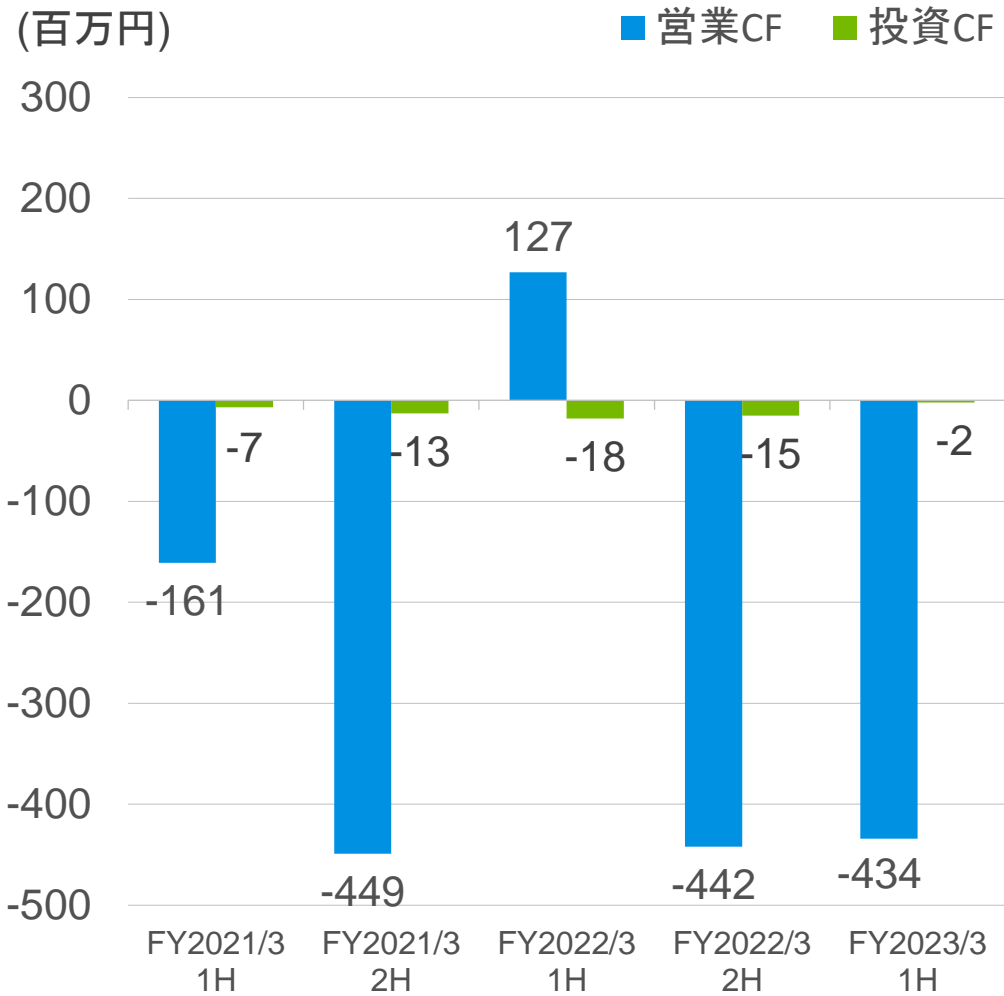
■ 第15回新株予約権

- 発行個数：156,200個
- 調達予定額：7億81百万円

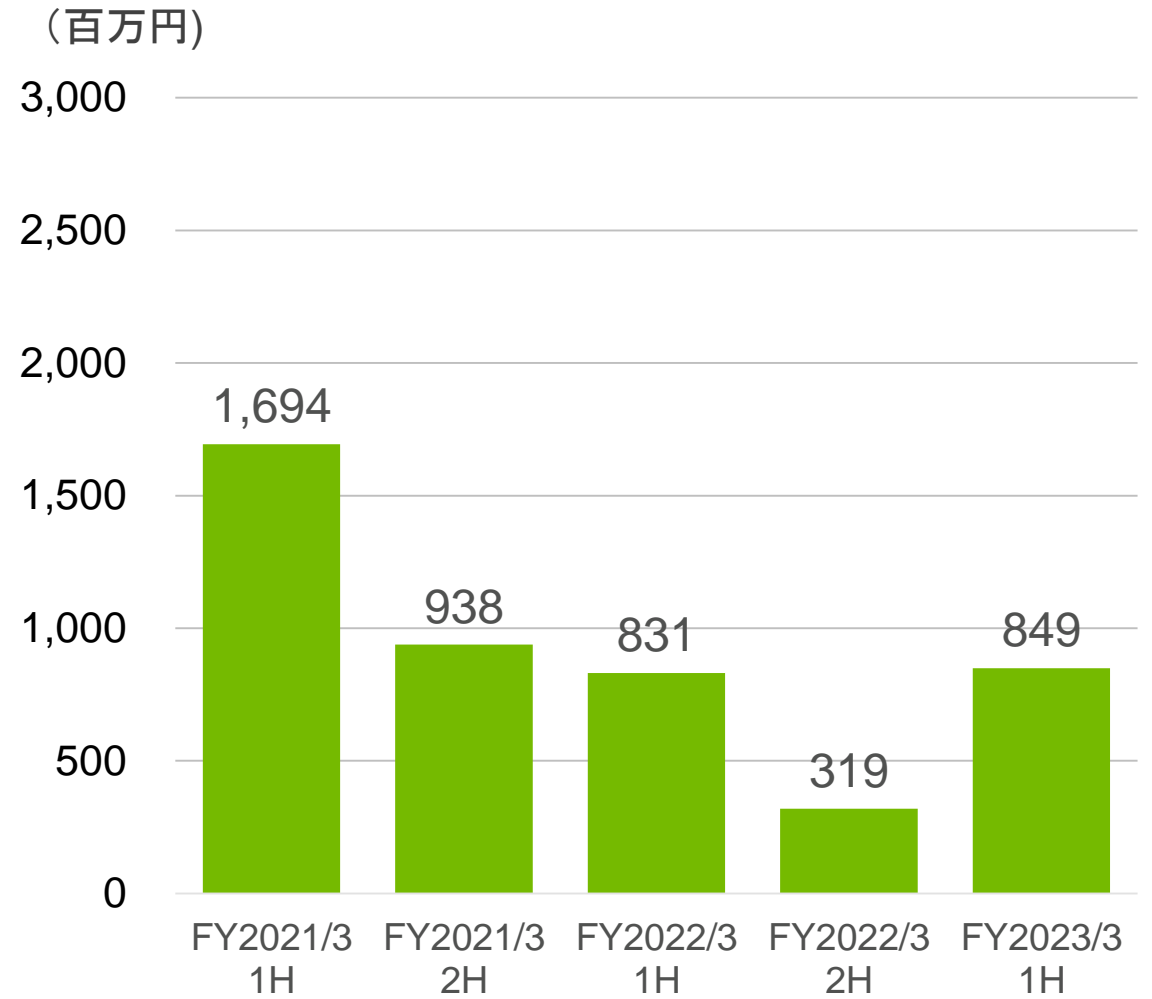
■ 新株予約権行使状況

	新株予約権 行使個数	未行使 予約権個数	調達金額 (百万円)	累計調達金額 (百万円)
2022年5月	20,600個	135,600個	103	103
2022年6月	30,000個	105,600個	150	253
2022年7月	60,000個	45,600個	300	553
2022年8月	39,400個	6,200個	197	750
2022年9月	0個	6,200個	0	750
2022年10月	6,000個	200個	30	780

第15回新株予約権発行及びその行使による資金調達状況



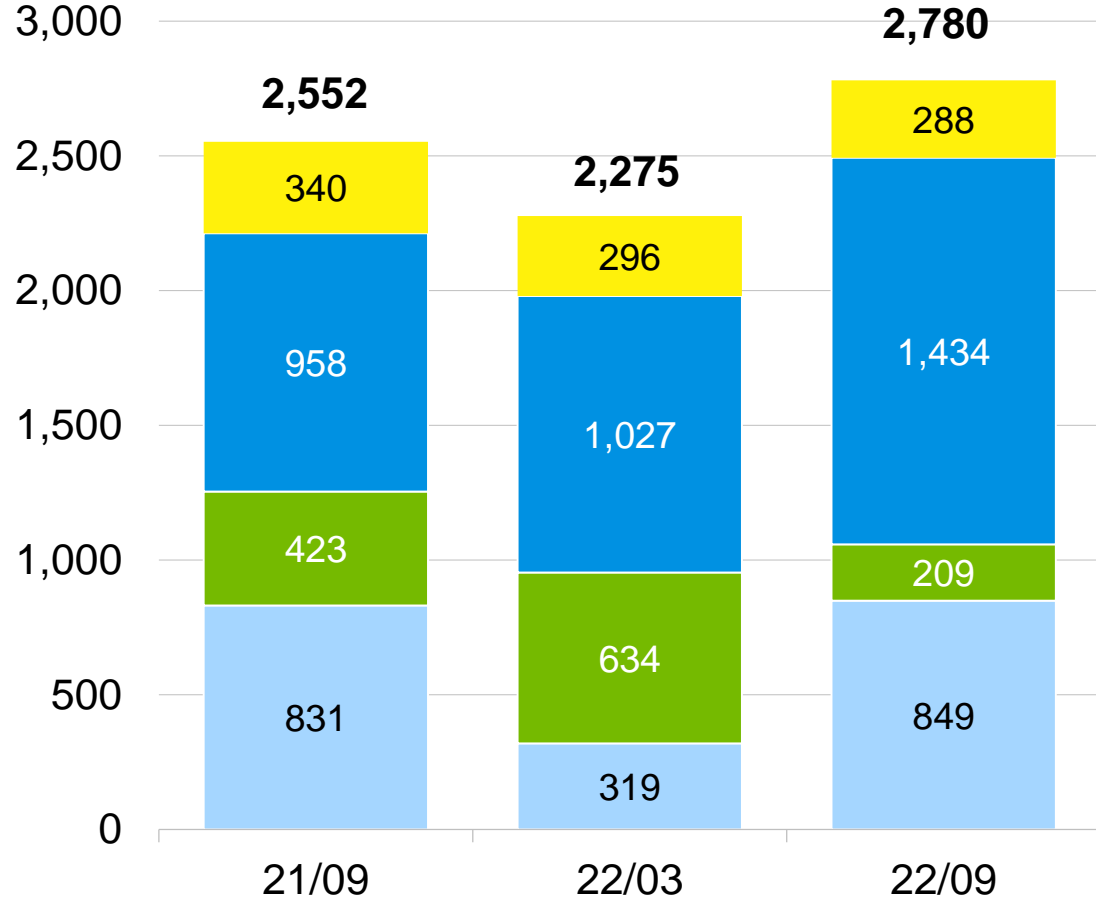
キャッシュフロー



現金及び現金同等物残高

(百万円)

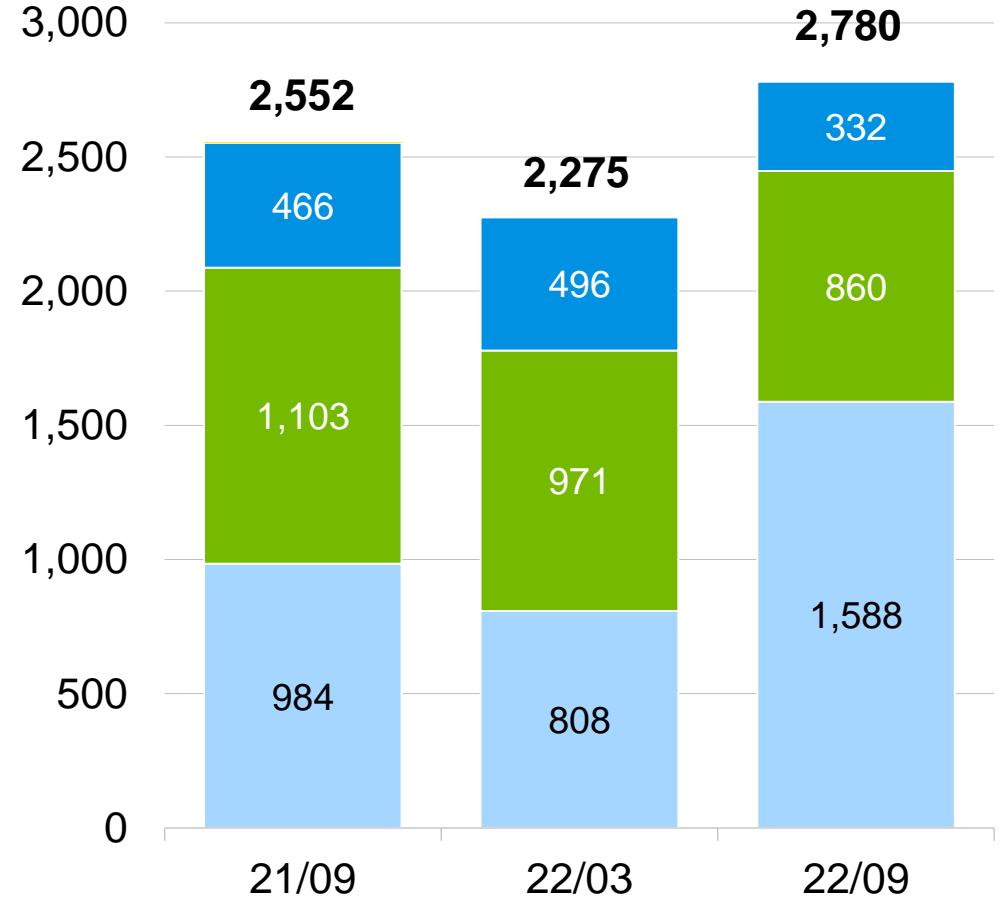
■ 現金及び現金同等物 ■ 売掛債権
■ 棚卸資産 ■ その他



資産

(百万円)

■ 純資産 ■ 有利子負債 ■ その他



負債及び純資産

2. 2023年3月期 通期業績見通し (2022年4月～2023年3月)

- 売上高： 25億50百万円 <前年比 +2.2%>
- 売上総利益： 15億69百万円 <前年比 +17.4% >
- 販管費： 17億66百万円 <前年比 ▲11.6%>
- 営業利益： ▲1億97百万円 <前年比 +4億64百万円>

◆ 想定為替レート： 1米ドル130円、1オーストラリアドル90円

(百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	増減額	前年比
売上高	2,496	2,550	54	2.2%
売上総利益	1,336	1,569	233	17.4%
販売費及び一般管理費	1,997	1,766	-231	-11.6%
営業利益	-661	-197	464	-
経常利益	-726	-254	472	-
当期純利益※	-758	-286	472	-

※親会社株主に帰属する当期純利益

2023年3月期 連結業績予想

アジア市場：減収

- 韓国市場で計画していた大手放送局の設備更新案件が翌年度に延期された影響で、アジア市場は減収の見込み
- 日本市場は前年度と同程度の売上を見込む

オーストラリア市場：横ばい

- 引き続き大手通信事業者に対してメンテナンスサポートサービスを提供
- 製品売上についても前年度と同程度を見込む

地域別販売計画：アジア・オーストラリア市場

北米市場：増収

- 北米市場は主要顧客である大手通信事業者向け売上の増加により、増収を見込む

EMEA市場：減収

- ロシア・ウクライナ情勢の影響で、ロシアでの売上は見込まず
- ロシアでの減収の影響で、EMEA市場は減収を見込む

地域別販売計画：北米・EMEA市場

3. 次年度以降に向けた活動

今年度は既存顧客および新規顧客の需要を開拓するための営業活動を積極的に行い、コスト面では経費削減による経営効率化を進め、次年度以降の新製品の販売に注力し、収益改善を目指す。

経営課題

国内・海外通信会社の設備投資の遅れ

コロナ禍で国内・海外での大規模なスポーツイベントの中止、縮小化等により、通信会社の設備更新が延期、中止された影響で売上が伸び悩んでいる

新規顧客開拓の遅れ

主力製品のMD8000/MDP3020を元にした設備投資需要に加え、新規顧客の更新需要に応える新製品が必要

新製品開発の研究開発費負担

先期からは既存製品に対する機能強化に加えて、新製品の開発費が増加しているため、売上高研究開発比率が増加している

対応方針

既存顧客への新製品の提案および新規顧客開拓

- ✓ 既存顧客に対して新製品を提案
- ✓ 米国の通信キャリア、CATV事業者の開拓活動を実施
- ✓ 現状の主要販売地域以外のヨーロッパ、中南米地域に対して、販売代理店を通じた営業拡大

2024/3月期以降の新製品の販売に注力

- ✓ コロナ後の更新需要回復を見据え2024/3月期に新製品をリリース
- ✓ 映像伝送業界でのブランド力と販売実績を土台にして、新規顧客獲得を目的として、新たな販売代理店を通じて幅広い地域に営業を拡大

研究開発費の見える化
コスト削減

- ✓ 研究開発活動のうち特定製品の開発に係る費用を仕掛品として計上
- ✓ 開発活動を分類した上で実態に即した管理を実施
- ✓ 役員報酬の減額、人件費、輸送コストの効率化を図り一般管理費の削減を実施

経営課題と対応方針

- 次年度に新製品のリリースを予定、2030/3月期まで一定の売上を計画
- 米国・豪州主要通信キャリア以外の顧客開拓を進め、日本、米国・ヨーロッパ・中南米で売上拡大を計画

新製品リリース

- 次年度の製品リリースに向け、スケジュール通り進捗

設備更新需要への新製品の提案

- 放送局、通信キャリア、CATVの設備更新需要への提案(日本)

販売地域の拡大

- 販売代理店契約締結済：メキシコ／トルコ
- 販売代理店契約締結交渉中：ベルギー／クロアチア／ギリシャ
- 来春の展示会にあわせリリース・キャンペーンを計画、通信キャリア・CATVへの宣伝・啓蒙活動を予定(北米)

次年度以降に向けた活動

4. プレスリリース

NTT西日本グループ、メディアリンクス、朋栄の共創プロジェクトが 「遠隔編集サービス」の実証実験に成功

- 放送局及び番組制作会社 4社の協力を受けて、遠隔編集サービスの実証実験を実施
- 本サービスのリモート環境下での安定した操作性と、映像編集業務における適合性を確認することに成功
- 継続してビジネス性等に関して検討を進め、本サービスの事業化をめざす

プレスリリース(2022/10/24)

ありがとうございました

Thank you very much



株式会社メディアリンクス

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

Tel 044-589-3440

Fax 044-589-3441

E-mail ir@medialinks.co.jp

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、基本的には、決算短信と同様に、百万円未満の数値は四捨五入で表記をしております。