

2014年3月期 決算説明会

株式会社メディアグローバルリンクス
2014年5月8日

MEDIA LINKS®

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、すべて原則として、表示単位の下位1桁で四捨五入しております。そのため、決算短信等他の開示資料の数値と最終桁数値が異なる場合があります。

アジェンダ

1. 2014年3月期 決算報告
2. 中期経営計画 2014年-2021年
3. 2015年3月期 業績見通し

MEDIA LINKS®

1. 2014年3月期 決算報告

MEDIA LINKS®

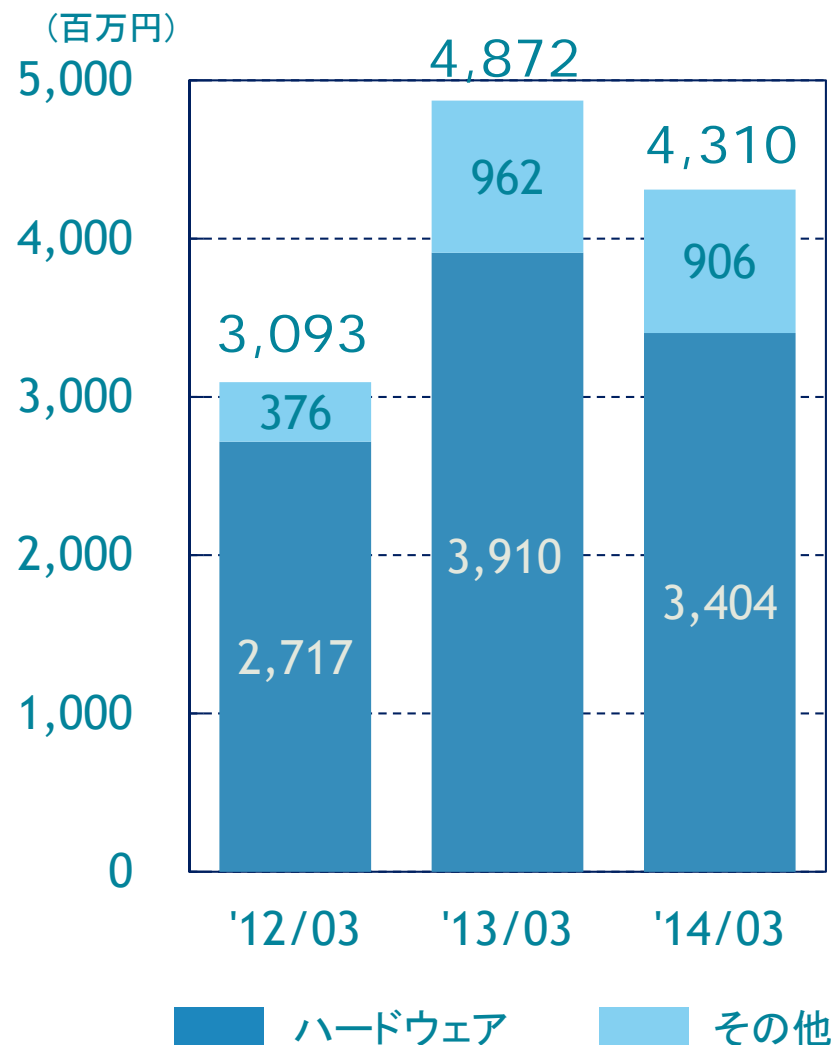
2014年3月期連結業績ハイライト

(百万円)

	期初予想	実績	期初予想比		前年同期比	
売上高	4,200	4,310	+110	103%	-562	88%
売上総利益	2,430	2,238	-192	92%	-409	85%
販管費	2,130	1,936	-194	91%	+125	107%
営業利益	300	302	+2	101%	-535	36%
経常利益	275	372	+97	135%	-539	41%
当期純利益	250	320	+70	128%	-411	44%

- 売上高、利益とも前期比減少したが、期初予想を上回った
- 海外事業が業績に大きく貢献
- 為替差益(営業外収益) 84百万円

連結売上高推移



連結売上高

- 前期比562百万円(12%)減少
 - オーストラリアのみで905百万円減少したが、他地域は343百万円増加した。
- 期初計画達成率103%
- 大型プロジェクトを除く売上は前期比11%増加

海外売上比率 74%

- 前年の68%からさらに上昇

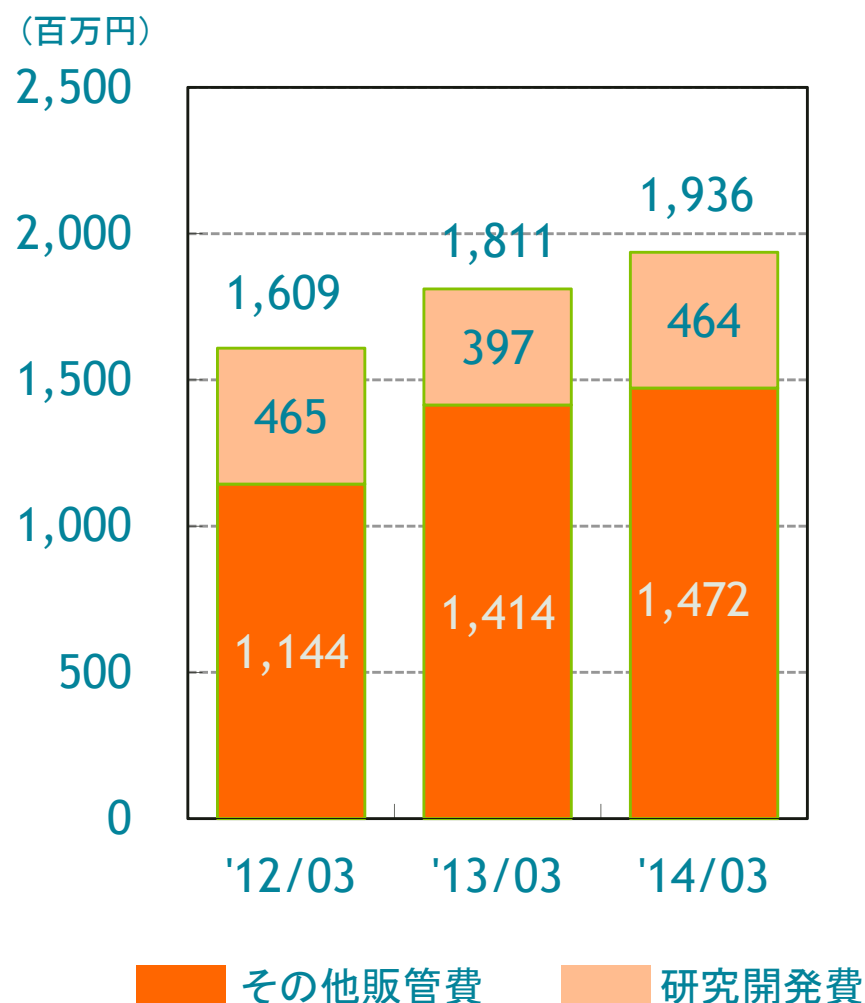
売上総利益率



■ 売上総利益率

- 比較的利益率の低いサービス売上の割合増加

販売費および一般管理費



■ 販管費 前期比 +7%

■ 研究開発費 前期比 +17%

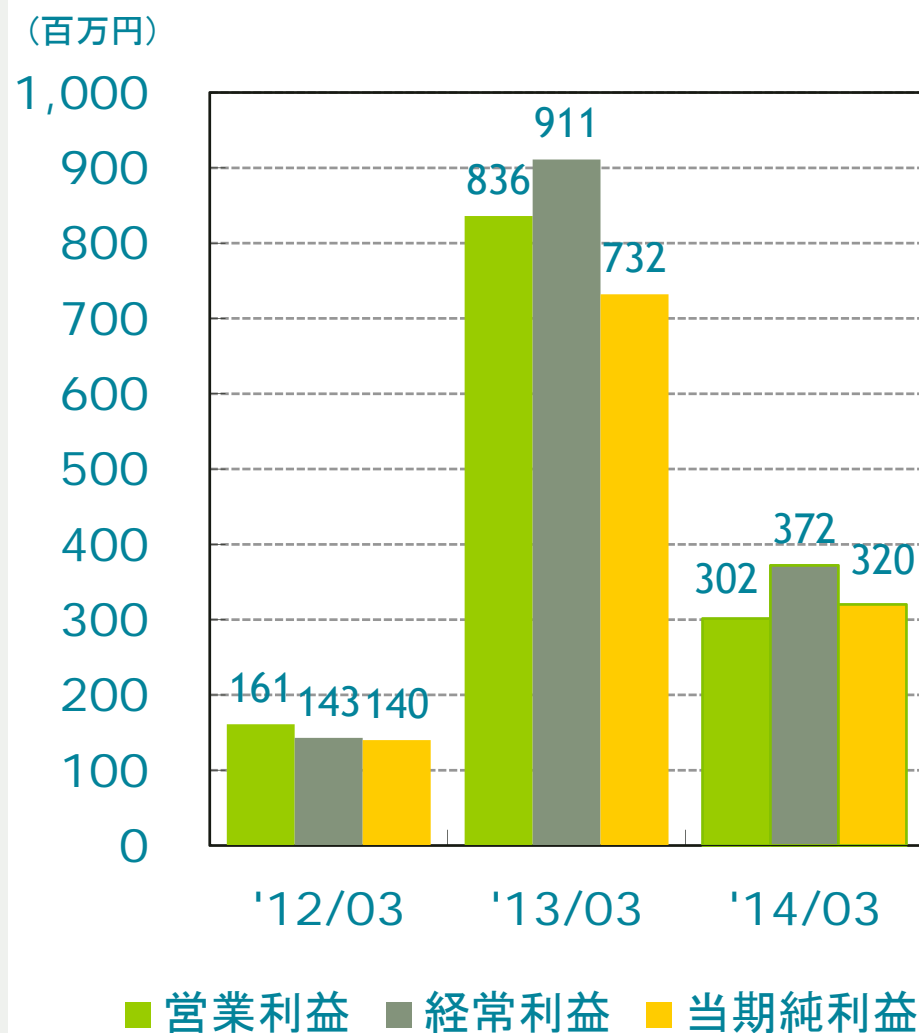
■ 売上高研究開発費比率 11%

■ 期末人員数 前期末比 +10%

(連結)

2012年3月末	70名
2013年3月末	80名
2014年3月末	88名

連結営業利益/経常利益/当期純利益



営業利益

- 期初計画比 +1%

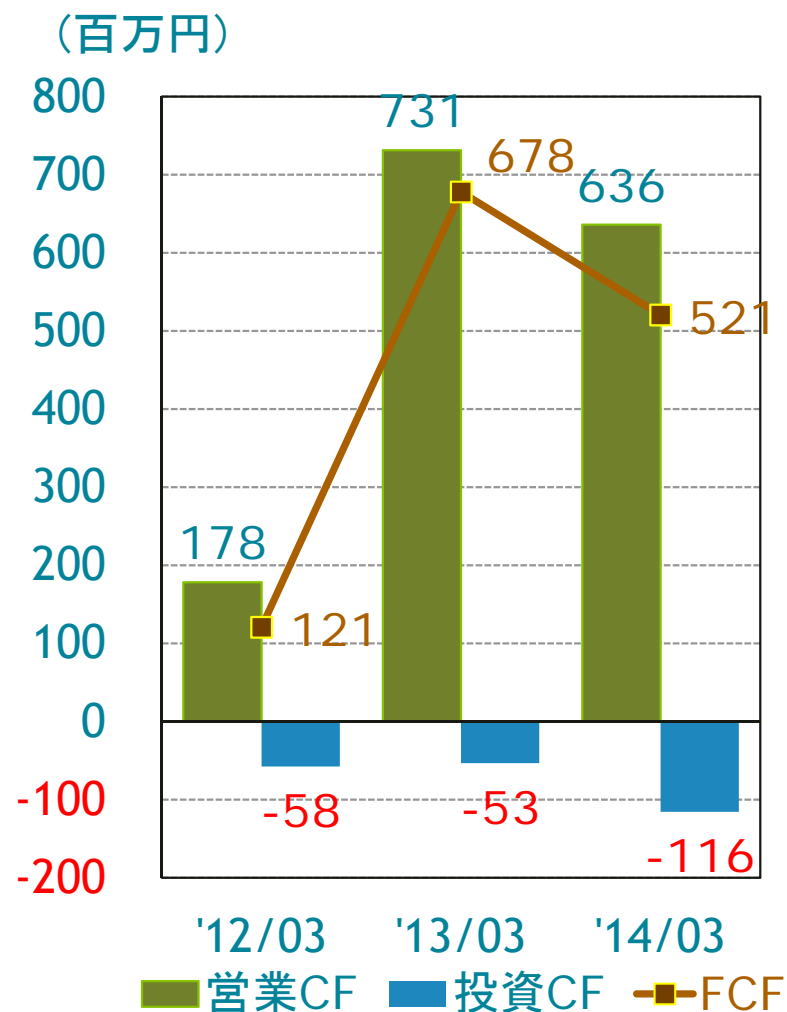
経常利益

- 期初計画比 +35%
- 為替差益 84百万円

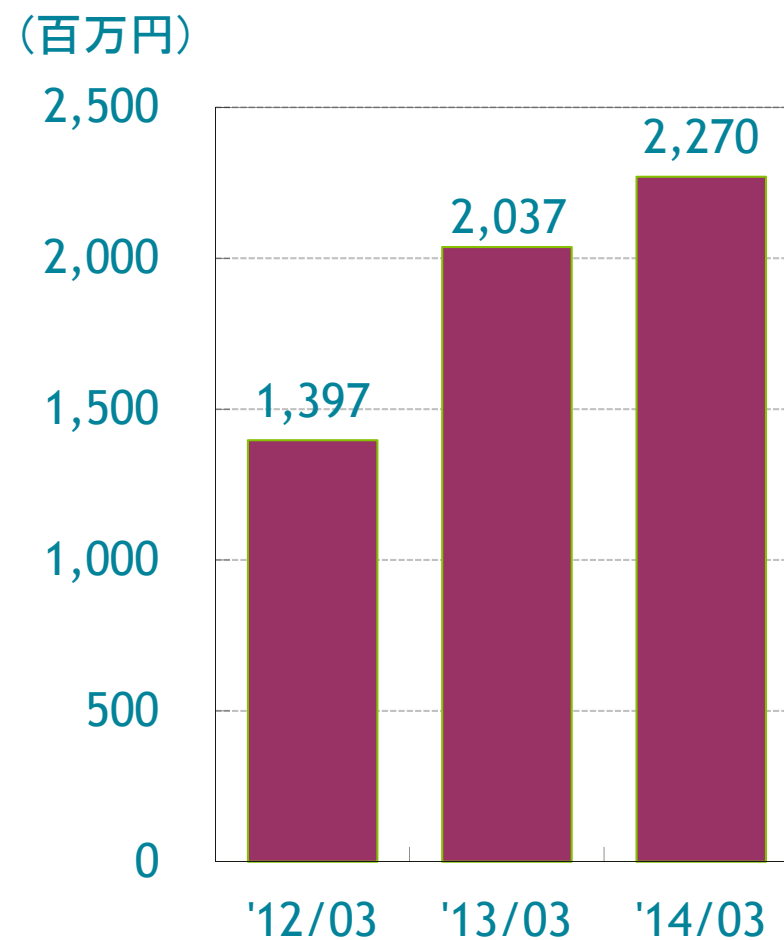
当期純利益

- 期初計画比 +28%

キャッシュフロー



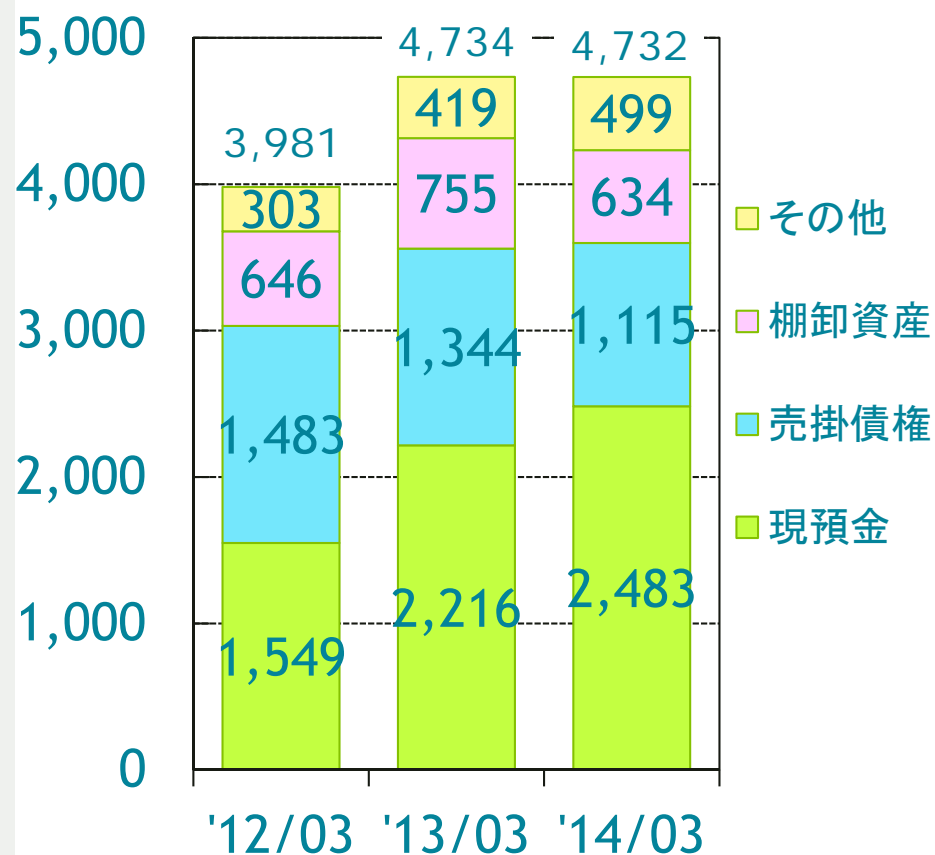
現金および同等物



貸借対照表

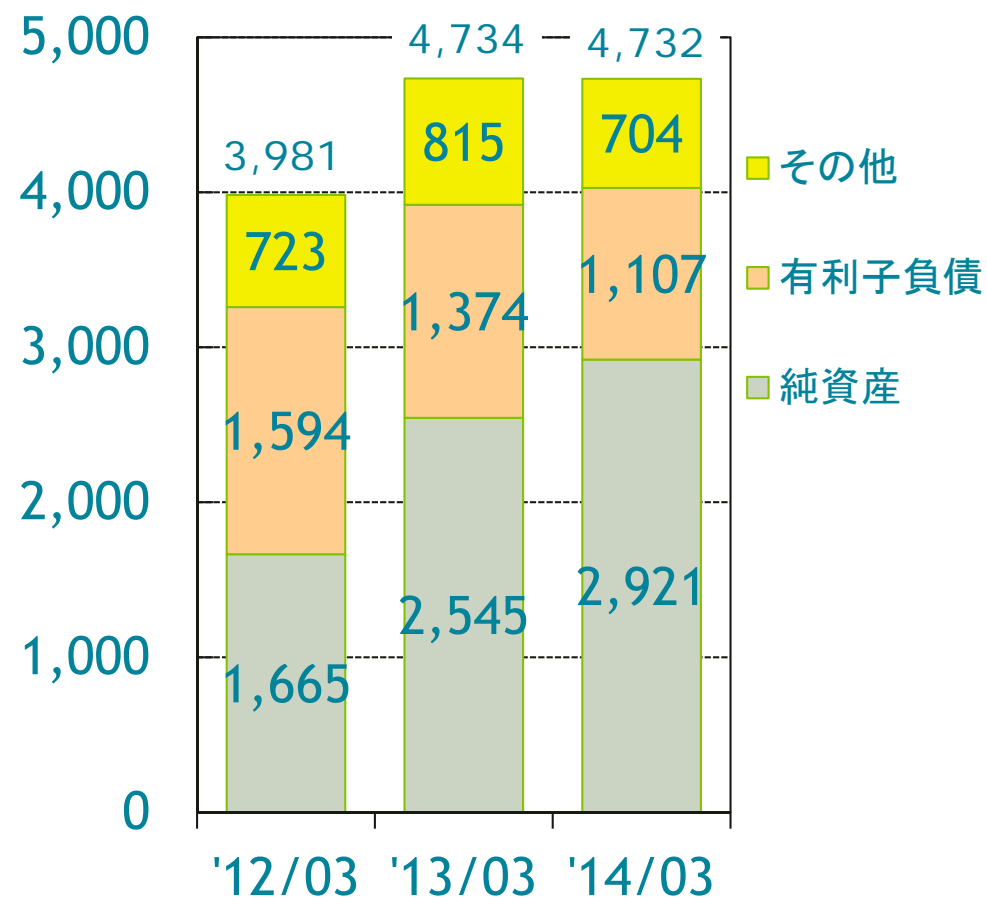
資産

(百万円)



負債および純資産

(百万円)



オーストラリア次世代放送用ネットワーク

- プロジェクトは順調に進展。オーストラリア全土のテレビ放送用インフラとして稼働中
- 売上の前期比減少は想定していたが、想定外の追加オーダーがあったため、期初計画比では増加
- 期初計画を上回る実績
 - 既存プロジェクトの拡張
 - 新規プロジェクトでの採用
- 2014年も継続見込

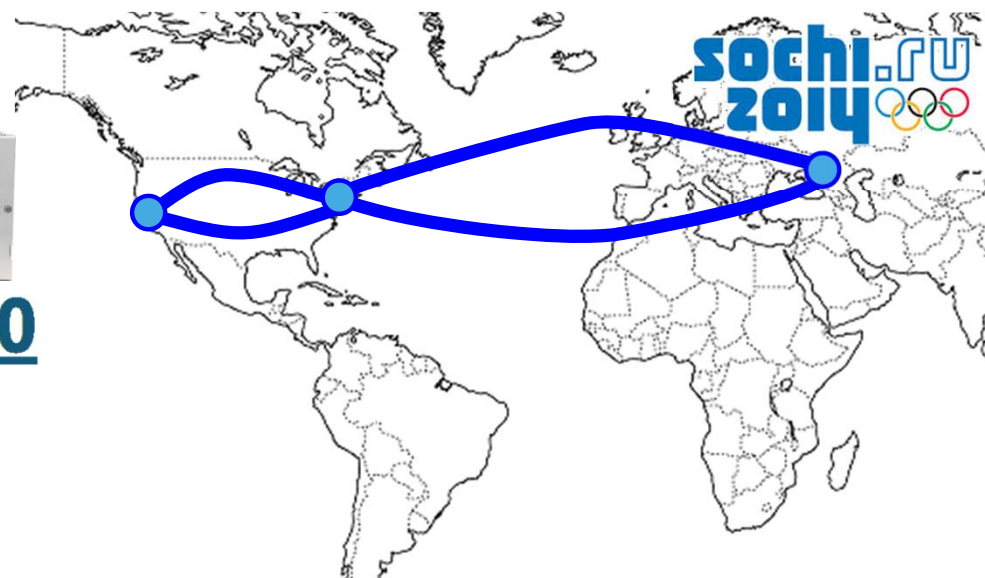
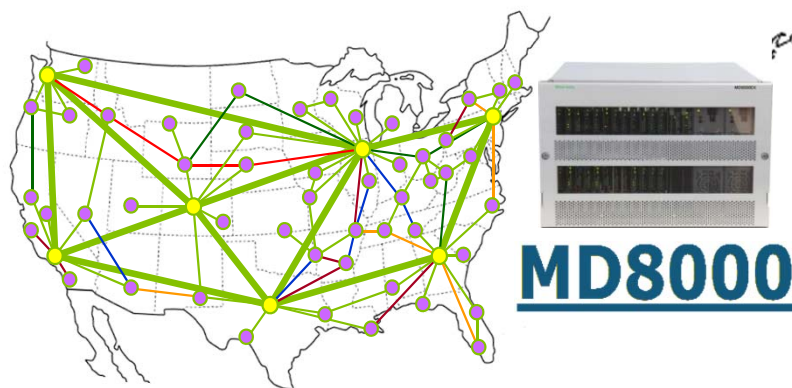


北米AT&T向けは追加商談を継続獲得



■ 4年目も順調に継続・拡大

- 北米全土を結ぶ放送用ネットワークの中核装置として納入。
- 2010年以来安定的に継続し、4年間累計売上20億円以上
- ソチ冬季五輪放送にも採用など、他プロジェクトでの採用も拡大





FIFAワールドカップブラジル大会2014

- 大部分は3月までに納品済
 - 2002年日韓大会以来4大会連続採用
 - 大部分は4Qに納品済
- 南米市場
 - ブラジル2016年リオデジャネイロ五輪を見据える



韓国ビジネスの拡大

- 韓国3大放送局のうち上位2社、KBSとMBCのネットワークを受注
- 使用回線は韓国2大通信事業者、KT（旧Korea Telecom）とLG Uplusの回線でそれぞれ構築
- KBSとMBCは2014年仁川アジア大会の共同ホスト放送局



昨年の決算説明会で示した課題を検証



2014年3月期の課題

新たなステージで飛躍できる新経営陣にバトンタッチ

1. 新製品MD8400による新たな価値を提供する
 - ◆ 製品の完成は遅れたが、プロモーション活動を展開。
 - ◆ 製品リリースが予定をより遅れたため、期中の売上には貢献できなかった。
2. 長期の経営計画を完成させる
 - ◆ 中長期の経営計画『ベースシナリオ』は完成。
 - ◆ 全社員を巻き込んで作成、社内の意識は高まった。
3. 業績の安定化・平準化
 - ◆ 大型案件以外の売上は順調に増加。
 - ◆ MD8400リリースによるエッジ/ラストマイル市場に進出。
 - ◆ アジアでは韓国に足場を確保。

2. 中期経営計画

2014年～2021年

MEDIA LINKS®

中期経営計画 2014年-2021年

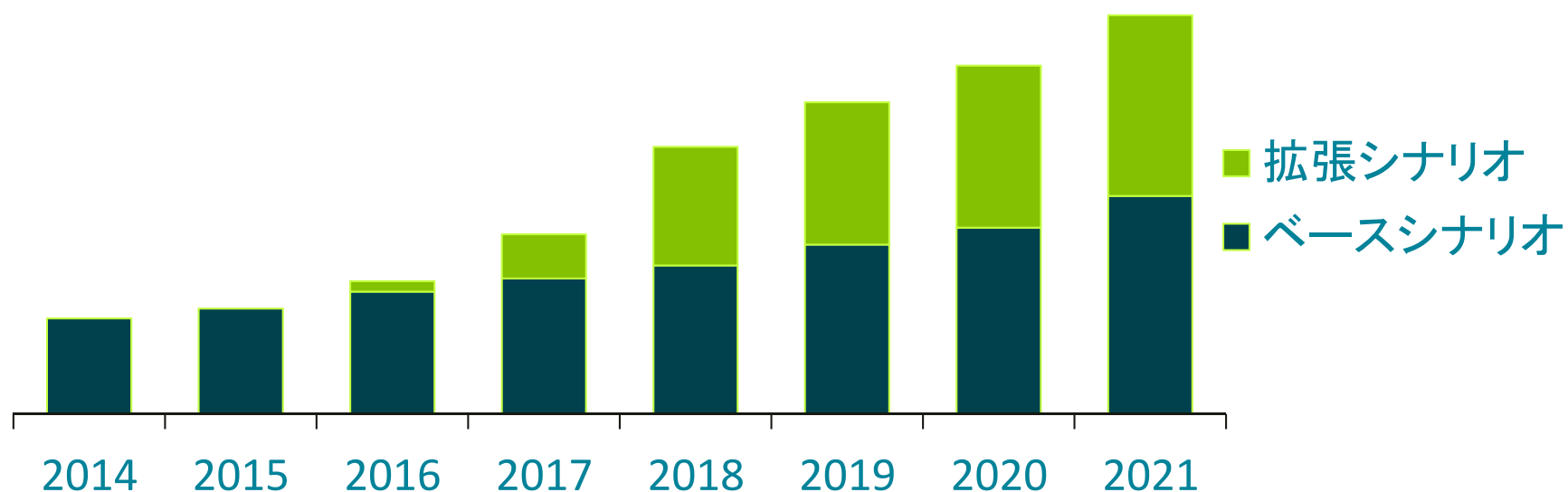
■ 2部構成

1. 『ベースシナリオ』 現在の製品群

- 映像伝送装置
- IPビデオルーター

2. 『拡張シナリオ』 新たな製品群

- ストレージ
- 映像伝送・配信サービス



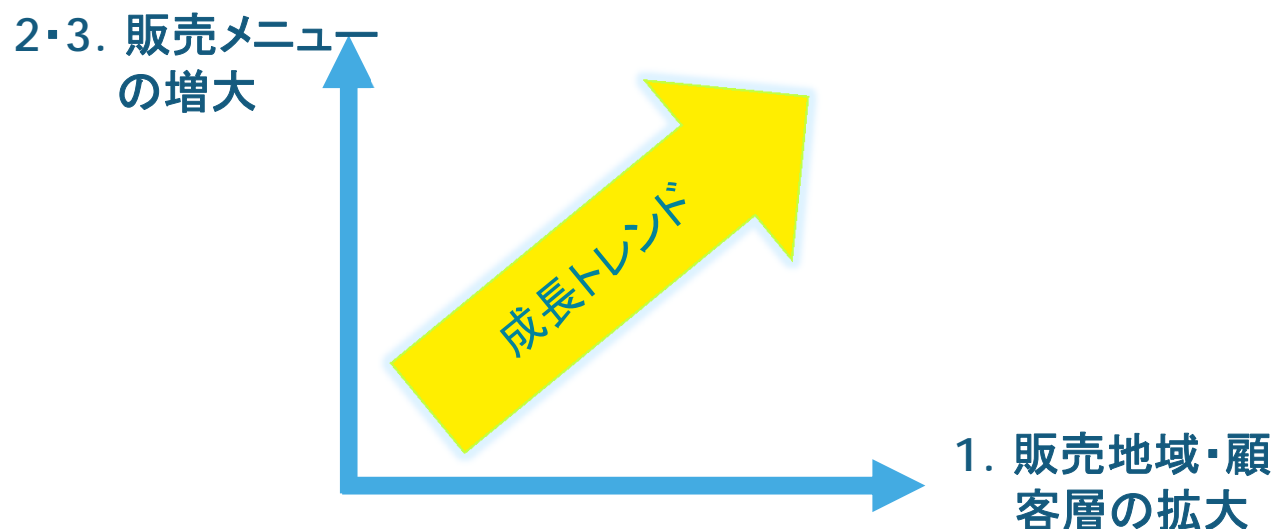
『ベースシナリオ』

現在の製品群をベースにした計画

* 3つの基本戦略

1. グローバル展開を加速させ、販売地域・顧客層を拡大する
2. ハードウェア依存からハード・ソフト2本柱の体制
3. 製品販売だけでなく、SI・保守・運用サービス売上を拡大する

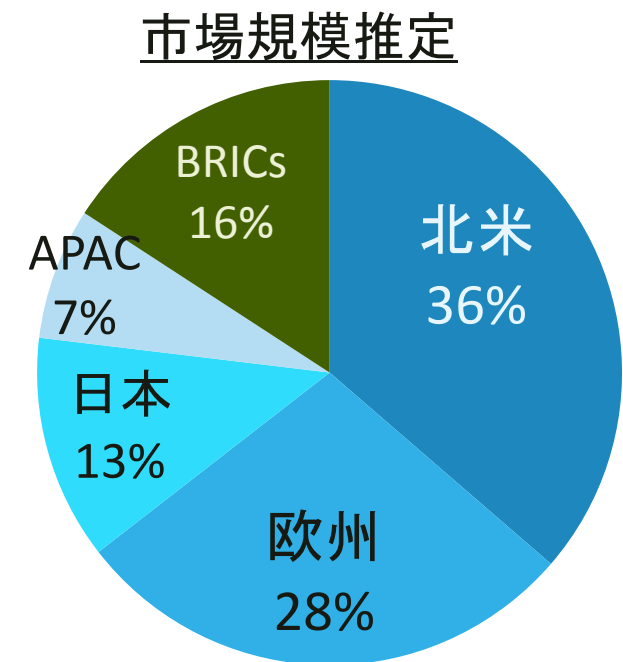
対象市場が拡大する中で、販売機会を多くし、成長を目指す



1. グローバル展開を加速させ、販売地域・顧客層を拡大する 現在の製品群市場

■ 対象市場規模推定 主要22ヶ国/地域 280億円/年

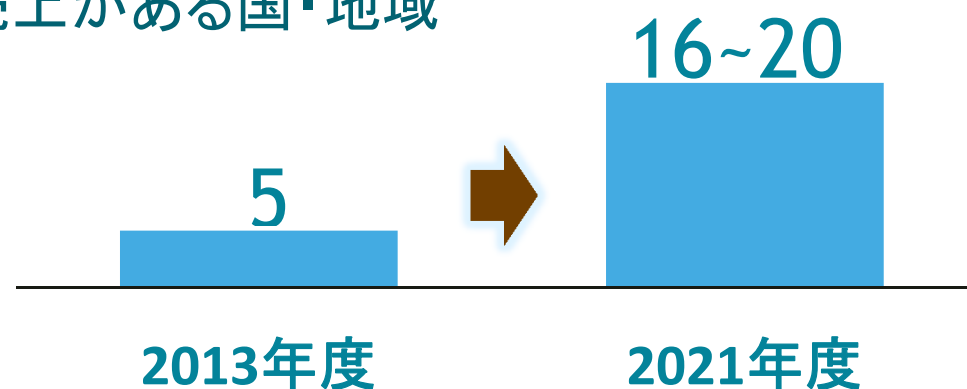
- 2013年当社シェア推定 約14%
- 残りの約86%はまだIP化されておらず、獲得可能な潜在的市場。
- 先進国（北米・欧州・日本）でも、まだ未開拓部分が大いなので、優先的に取り組む
- 中国・インドなどBRICs市場は、タイミングを見計らって参入



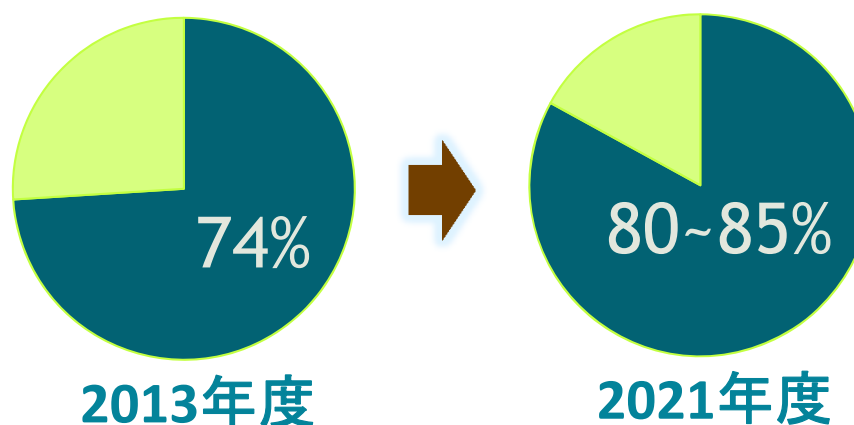
1. グローバル展開を加速させ、販売地域・顧客層を拡大する 2021年の目標値

■ 販売国・地域

- 1億円以上の売上有る国・地域



- 海外売上比率



2. ハードウェア依存からハード・ソフト2本柱の体制 価値はソフトウェアに

■ 機能をハードウェアから切り離し、ソフトウェアで提供

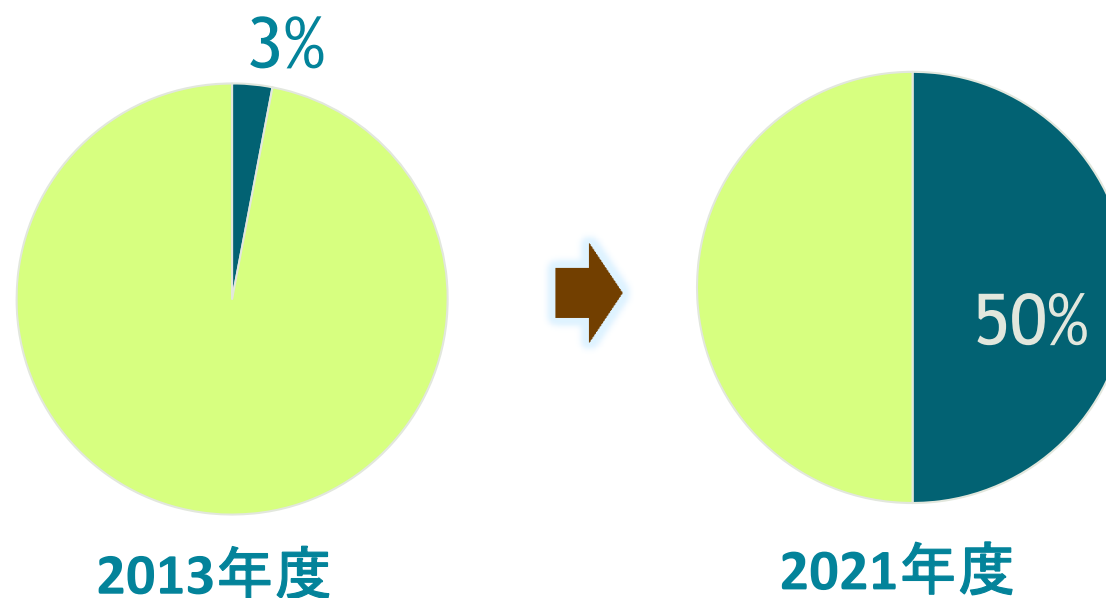
- 顧客が初期投資するハードウェアは低価格化する
- ソフトウェアライセンスのメニューを多様化し、顧客にとって最適な機能を選ぶことができる
- 顧客が必要な機能をソフトウェアにして、必要な時にオンラインで提供する

■ 顧客先での当社製品の稼働状況を完全モニタリング

- 顧客へのきめ細かなサポート、フォローアップ
- 稼働情報をデータベース化し、「資産」とする

2. ハードウェア依存からハード・ソフト2本柱の体制 2021年の目標値

■ ソフトウェア売上比率



3. 製品販売だけでなく、SI・保守・運用サービスを拡大する 垂直展開

■ 直販体制を構築した地域(＝日本・米国・豪州)では、SI(システムインテグレーション)・保守サポート・運用サービスを直接提供

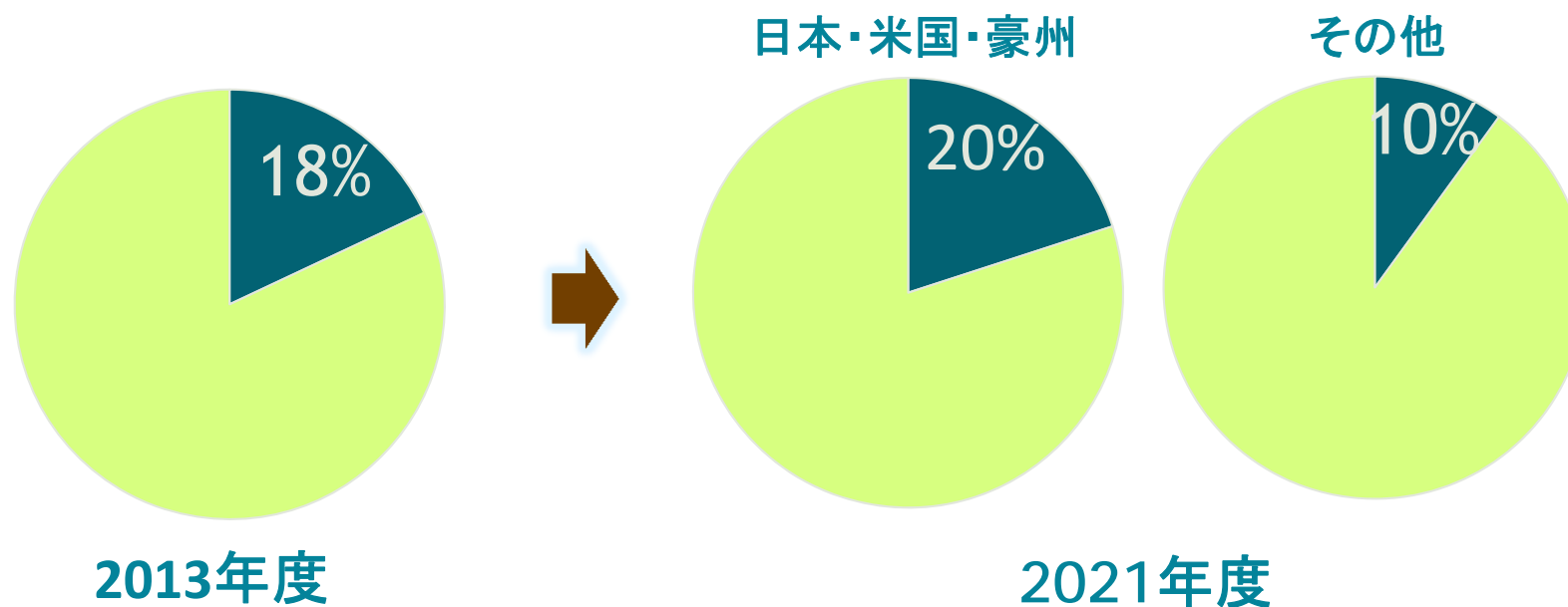
- 収益機会の増大と同時に、顧客ビジネスにより密着することで新たなビジネスアイデアの創出につなげる
- 保守サポートとソフトウェア販売とのスタンダードメニュー化

■ 代理店の強化

- 直販体制のない国/地域では、SI・保守サポート・運用サポートができる代理店を活用する
- 自社のSI・保守サポート・運用サービスのノウハウを使って代理店教育を行い、各国の販売戦略上の差別化要因とする

3. 製品販売だけでなく、SI・保守・運用サービスを拡大する 2021年の目標値

■ SI・保守・運用サービス売上比率

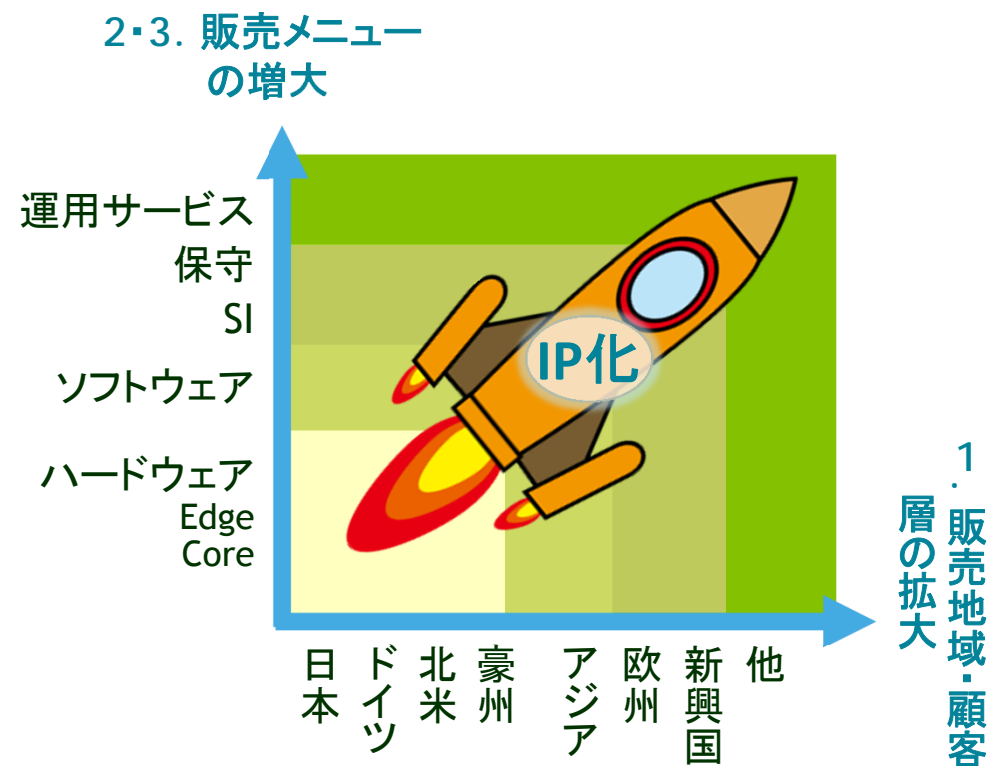


成長のエンジン

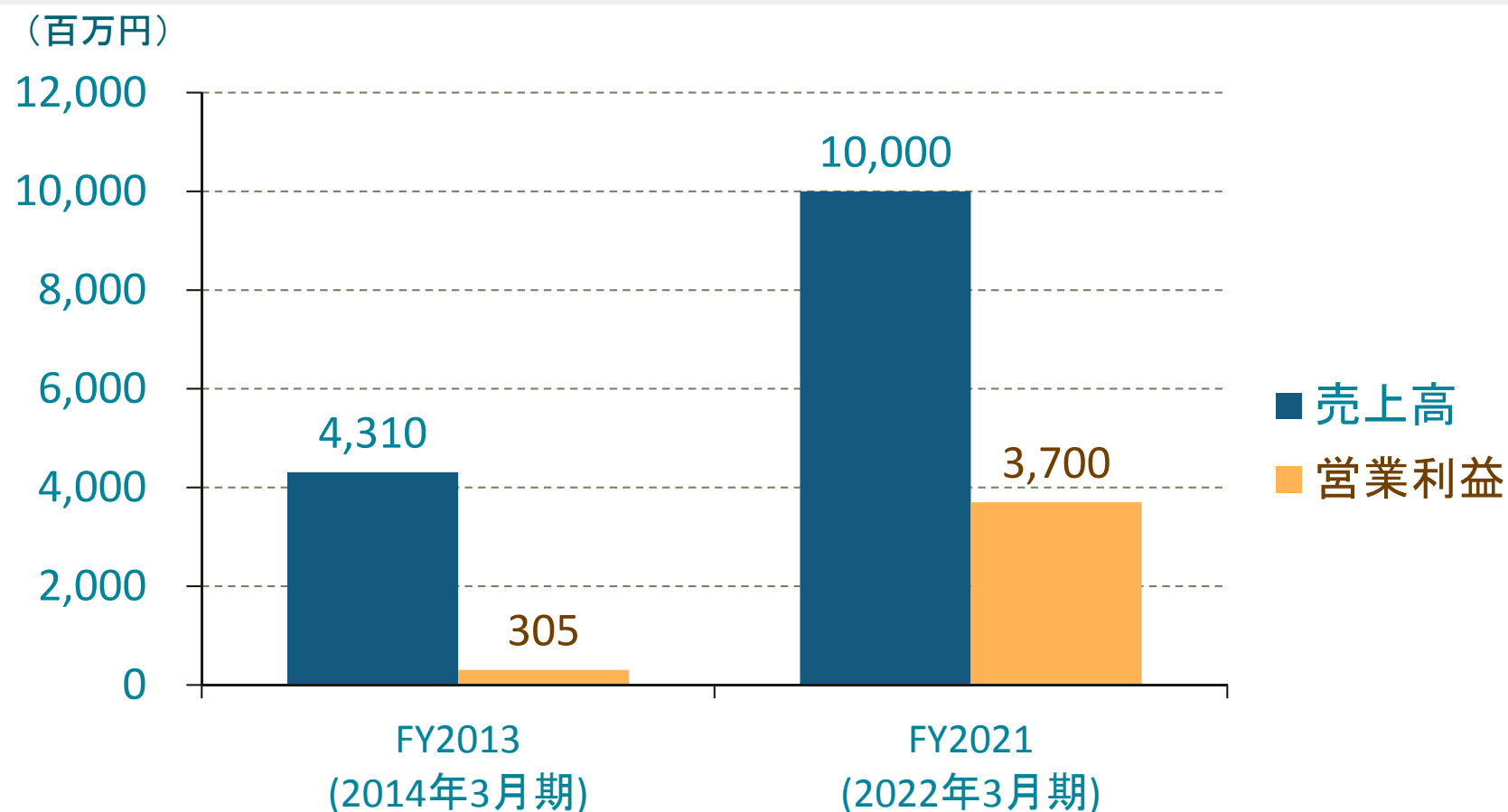
放送・映像コンテンツビジネスにおけるIPの普及

■ 推進力はIPの普及・浸透

- 先行者としてのこれまでの実績
- IPを前提としたワークフローへの変革提案
- 新たな映像コンテンツビジネスの台頭に対応



『ベースシナリオ』計画数値 2017年・2021年



※『ベースシナリオ』のみの数値。『拡張シナリオ』数値は含まない

『拡張シナリオ』 新たな製品群による計画

■ 新たな製品群

■ ストレージ

- 放送・映像コンテンツビジネスに特化したストレージ製品
- IPネットワークでの使用を前提としたシステム
- 当社の映像伝送装置、IPビデオルーターと組み合わせることで最大の効果を発揮する

■ 映像伝送・配信サービス

- IPネットワークを使って、テレビ放送と同じ品質で一般視聴者へ映像コンテンツを配信できる技術基盤

『拡張シナリオ』は現在とりまとめ中。

3. 2015年3月期 業績見通し

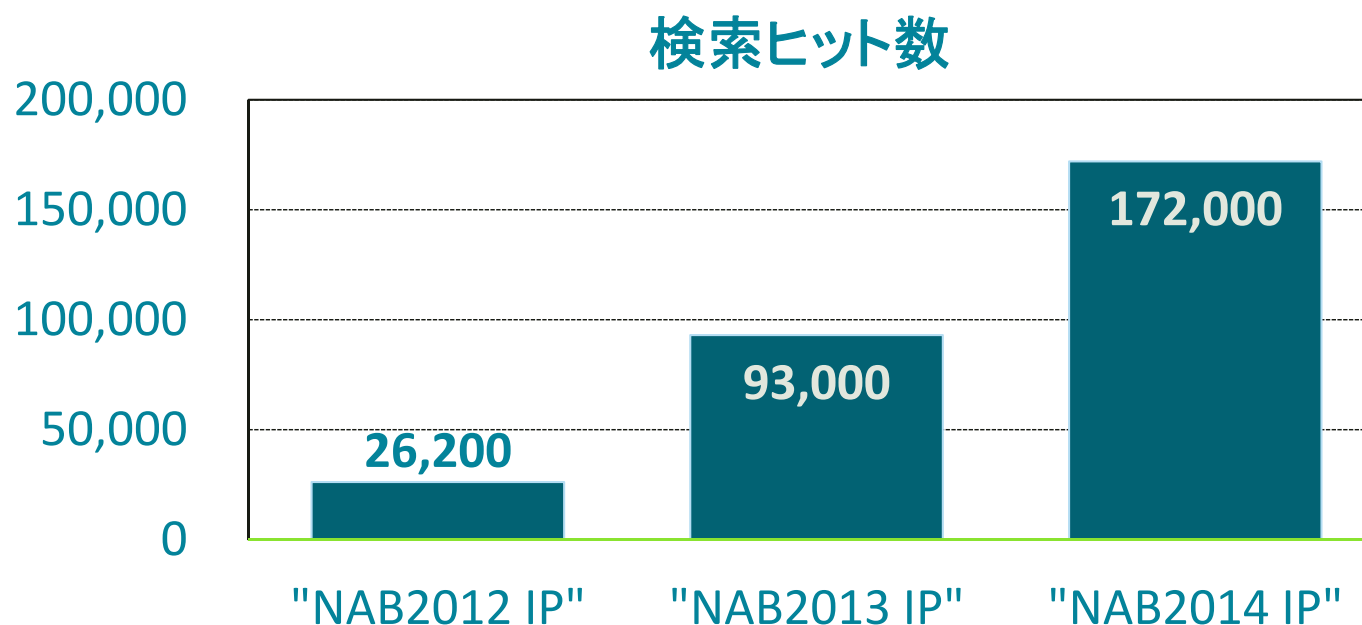
MEDIA LINKS®

市場環境

業界全体がIPに向かって大きく動き出した

■ 4月に米国で開催された放送・映像メディア業界の世界最大の展示会『NABショー 2014』では、“IP”が主役のひとつに

- 昨年までは少なかった“IP”の展示が、今年は非常に多くのブースで見られた。

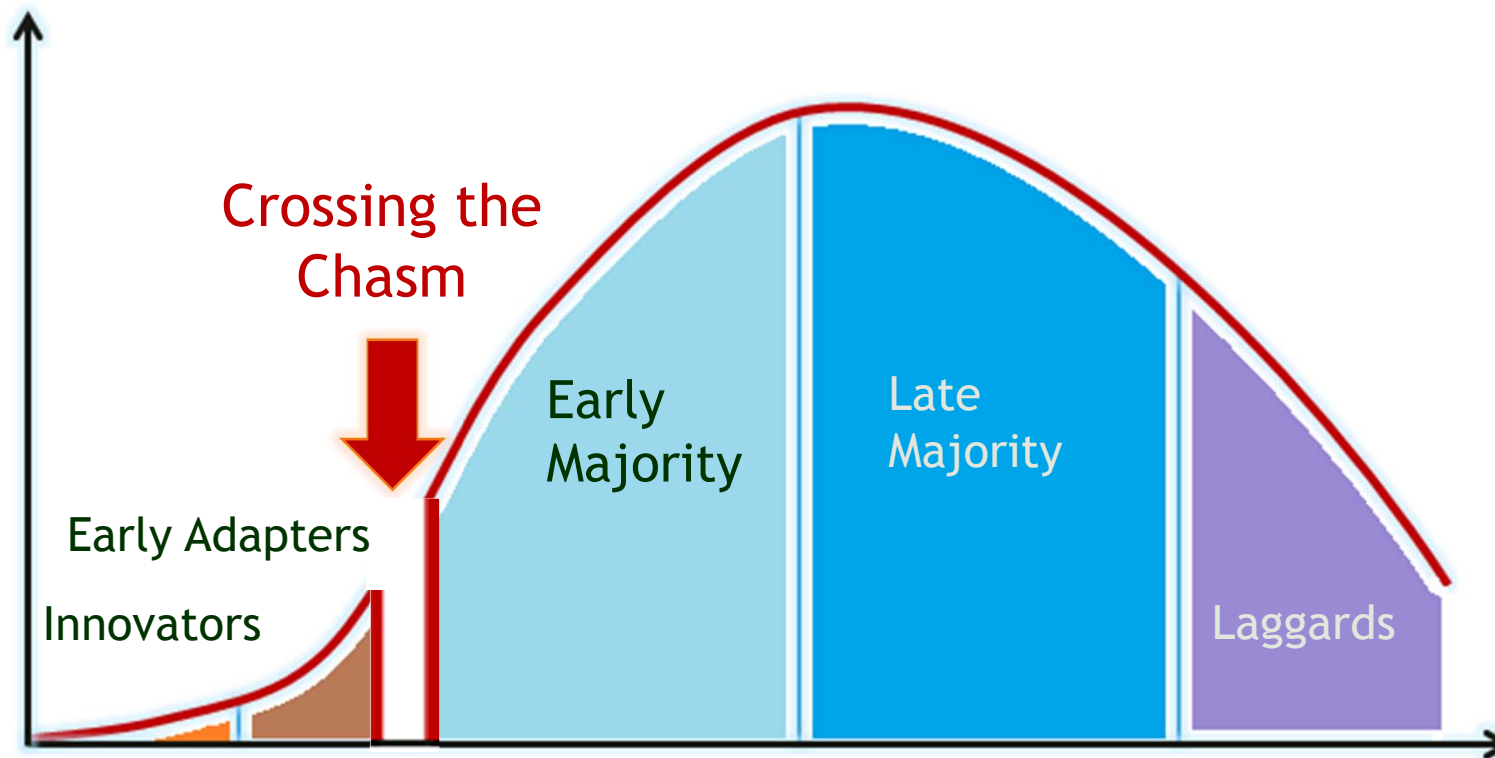


2015年3月期の課題

新たな経営陣のもと、組織変革を進める

1. 中期計画に示された新しい市場・新しい顧客層を開拓する
 - 新市場・新顧客層へのマーケティング戦略を実行する
 - 新市場・新顧客層獲得の成功事例を作る
2. 中期経営計画の『拡張シナリオ』をまとめ、全体計画を完成させる
 - 10年後を見据えた戦略
 - 社員全員が同じ方向を向いて進む
3. グローバル化の徹底推進
 - 社内の制度、組織、仕組みを根本から見直す
 - 全社最適を意識したアクション

新たな顧客層への販売を拡大する 現在のステージ



- AT&T, TelstraはEarly Adopters
- 今後は、Early Majorityに向けてのマーケティング戦略に転換
 - 組織・社内体制を新戦略に合わせて変革する

新市場・新顧客層を獲得するための新たな体制の構築

グローバル市場を第一に考える

■ グローバルなマーケティング体制

- 『Marketing & Business Development』組織の新設
 - グローバルな視点でのマーケティング戦略
 - 米国人がヘッド
- 『国内営業部』を『アジア営業部』に改組
 - 日本はアジアの一部
- 新たな海外拠点の設立を検討
 - 欧州市場の強化

■ グローバルな顧客に対応するため、本社と海外拠点を一体として動かす体制

- ITプラットフォームなど情報共有基盤の整備
- 本社と海外拠点との人事交流
- 社内ドキュメントの英語化

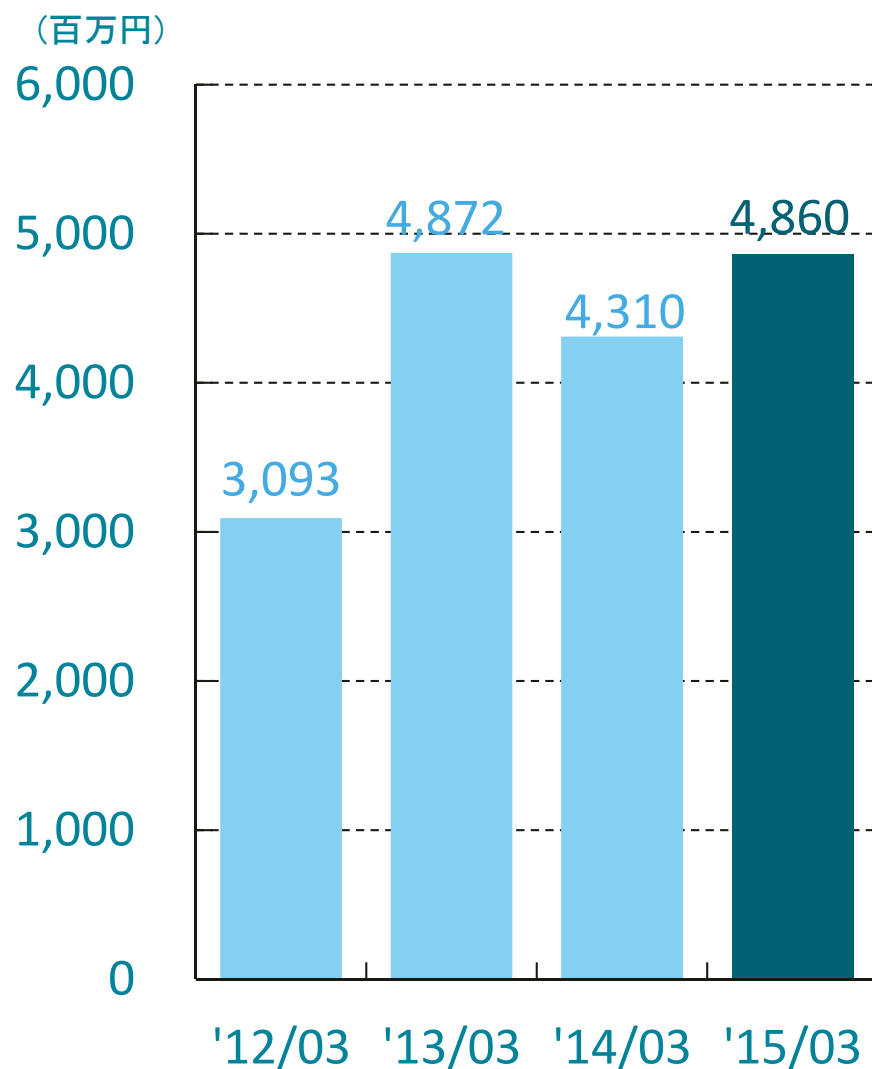
2015年3月期業績予想

(百万円)

	上半期 (予想)	下半期 (予想)	2015/03期 (予想)	前期比	
売上高	2,380	2,480	4,860	550	+13%
売上総利益	1,480	1,475	2,955	717	+32%
販管費	1,315	1,190	2,505	569	+29%
営業利益	168	282	450	148	+49%
経常利益	160	275	435	63	+17%
当期純利益	100	250	350	30	+9%

* 想定為替レート: ¥97/US\$

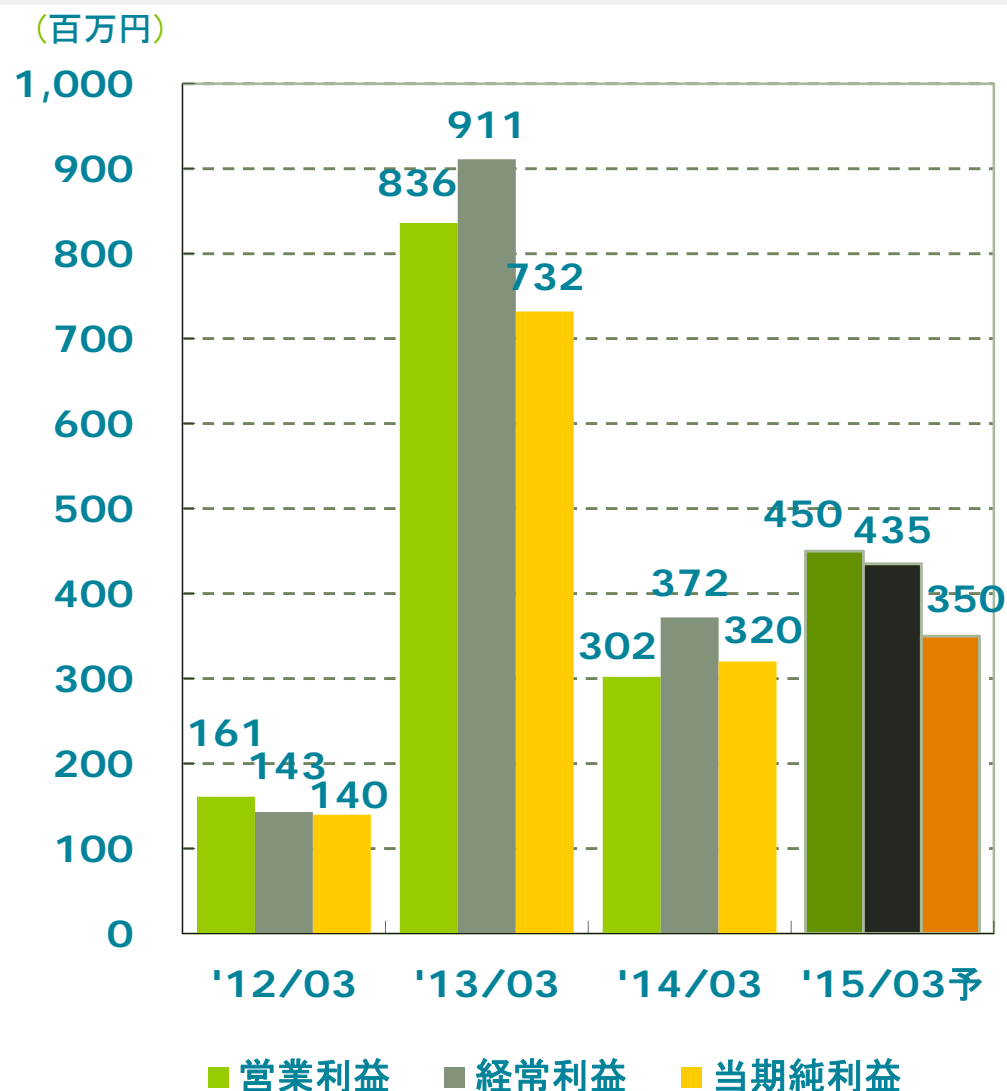
連結売上高



連結売上計画

- 前年比13%増加
- オーストラリアと北米は堅調
- アジアは拡大
- MD8400が売上に貢献

連結営業利益/経常利益/当期純利益



■ ソフトウェアライセンス収入増加などによる粗利益率の向上

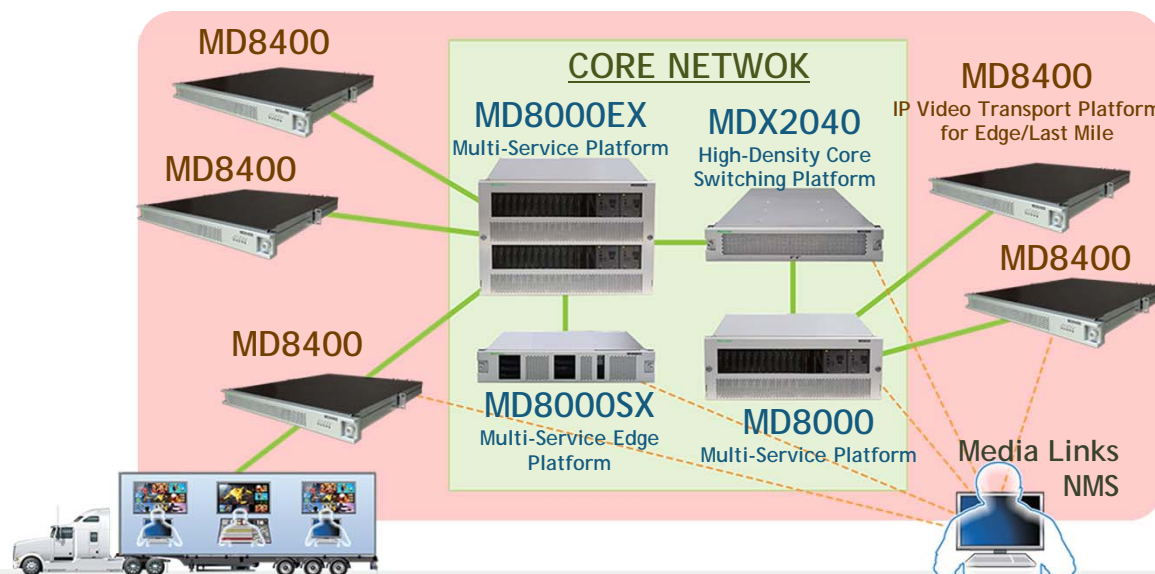
- 売上高総利益率
 - '14/03期(実績) 52%
 - '15/03期(計画) 61%

■ 研究開発費の増加

- 売上高研究開発費率
 - '14/03期(実績) 11%
 - '15/03期(計画) 13%

新製品MD8400

- MD8000プラットフォームで繋がるエッジ/ラストマイル装置
 - 従来、当社がつかみ切れていなかった市場への製品
 - 単価は低いが、数量は大きい
- 機能をハードウェアから切り離し、ソフトウェアで提供する
 - ソフトウェアライセンス販売の増加を見込む



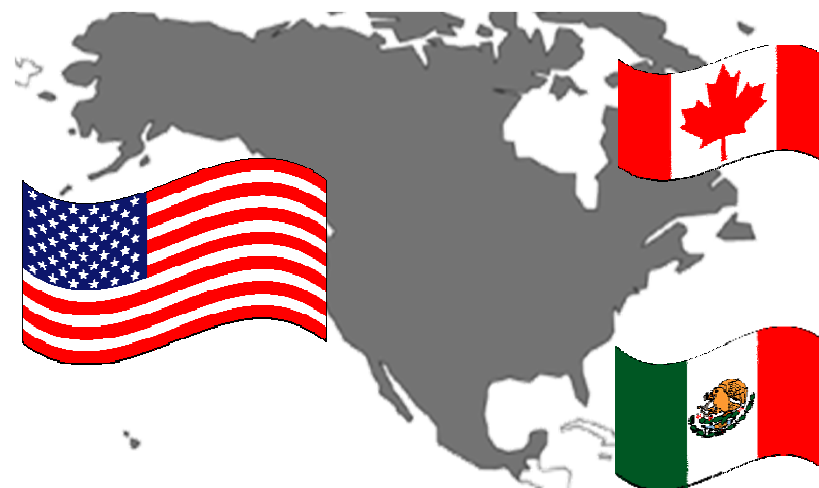
オーストラリア市場

- Telstra向け当初プロジェクト部分は保守サービス主体のステージに収束
- 当初プロジェクトは段階的に拡張され、追加オーダーが継続
- MD8400の投入によるエッジ/ラストマイル市場への参入
- 当初プロジェクトが評価されたことで、新たなプロジェクトでの採用が拡大
- Telstra以外の新顧客の獲得



北米市場

- AT&Tはこれまでの実績が高く評価されている
 - 既存ネットワークへの追加オーダーが継続
 - 新規プロジェクトを継続して獲得
- インストールベース拡大によりメンテナンス収入が増加
- MD8400の投入によるエッジ/ラストマイル市場への参入
 - 既存顧客では、既設のMD8000コアネットワークと接続
 - 新顧客では、単品としての評価



アジア市場

■『国内営業部』を『アジア営業部』に改組

- 日本はアジアの一部としてフォローする

■韓国市場は拡大

- Incheon アジア大会 2014年9月開催
- その他放送関連インフラ案件

■2020年東京オリンピックに向けて

- 日本の大きなインフラ案件への布石



ありがとうございました

株式会社メディアグローバルリンクス

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

Tel 044-589-3440

Fax 044-589-3441

E-mail ir@medialinks.co.jp

MEDIA LINKS®