

# Corporate Data

会社情報・株式情報 (2008年3月31日現在)

## ● 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

TEL 044-813-8965  
FAX 044-813-8966

設立年月日 1993年4月12日  
資本金 15億7,893万円

従業員数 71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 株式会社メディアリンクシステムズ (連結子会社)  
MEDIA LINKS, INC. (連結子会社)  
株式会社プロメディアワークス (持分法適用会社)

## ● 役員 (2008年6月26日現在)

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きください。

## ● 株式の状況

発行可能株式総数	200,000株
発行済株式総数	51,650株
株主数	2,894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	42.4	
小野 孝次	3,410	6.6	
株式会社NLC	2,316	4.5	
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	1,335	2.6	
林 由起	570	1.1	
住吉 玲子	530	1.0	
杉浦 常治	520	1.0	
株式会社三菱東京UFJ銀行	500	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
株券の種類	1株券、10株券、100株券
単元株式数	1株
株式の名義書換	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
名義書換手数料	無料
新株交付手数料	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>

# MGL通信 Vol.4

第15期 決算のご報告 2007年4月1日 ~ 2008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®

株式会社メディアグローバルリンクス



本冊子は環境に配慮し、再生紙と大豆油インクを使用しています。

# MEDIA LINKS®



代表取締役社長 林 英一

## 飛躍に向けての準備を整えました。 厳しい結果は、しっかり受け止め、明日への糧とします。

### 2008年3月期の概況

前期（2008年3月期）の売上高、利益は、ともに前年を下回り、当社は2期連続の赤字となり、厳しい結果となりました。2007年11月には、通期業績予想の大幅な下方修正を余儀なくされ、2期連続して期初の目標を達成することができませんでした。

期初の計画に織り込んでいた国内放送局向け回線システム大型案件の引渡時期が当初の想定よりも延び、その売上が次期にずれたことや通信系機器の販売が振るわなかったことなどにより、売上は計画を下回りました。その一方で、今後の飛躍の準備として、大型案件に備えて研究開発を強化したため、経費はほぼ計画通り推移し、損失を拡大することになりました。また、関連会社の業績不振により、投資有価証券の減損処理を行い、特別損失として株式評価損を計上したことなどにより、当期純損失は拡大しました。

このような厳しい結果は、しっかりと受け止め、今期（2009年3月期）以降の飛躍に向けての糧とします。

### 売上高および営業活動

前期の売上高は、前年比37.3%減少し、1,642百万円となりました。

放送系機器については、国内放送局向け回線システム大型

案件を受注しましたが、この売上は次期にずれ込むことになりました。従来の機器単品販売に関しては、もともと業界全体の需要減退を見込んでおり、前年売上を下回る計画を作っていました。その結果、放送系機器の売上高は、前年比2.5%減少し、1,191百万円となりました。

通信系機器については、お客さまである通信事業者の設備投資需要が他の分野に移ったこともあり、まとまった売上を上げることができず、前年比70.5%減少し387百万円となりました。

通信事業者向け売上が減少したことなどにより、直販売上は前年比50%以上減少しました。しかし、システムメーカー経由の非直販売上は、期初計画を上回りました。

また、海外においては、大きなスポーツイベント需要もなく、売上が減少し、期待を裏切る結果となりました。海外売上は、期初計画だけでなく、修正計画に対しても未達となりました。しかし、グローバル展開を推進するという当社の考えは変わりません。前期においては、海外の販売チャネルを構築するための活動を積極的に行いました。欧州では、アルカテル・ルーセントとの提携を行い、ドイツの放送用次世代ネットワーク案件の受注に結びつけました。2010年サッカーワールドカップが開催される南アフリカ共和国では、販売

代理店を決定し、商談を進めています。その他の欧州諸国、オーストラリア、中南米などでも具体的な商談を進めながら、販売チャネル拡大を図っています。

### 原価および販管費の状況

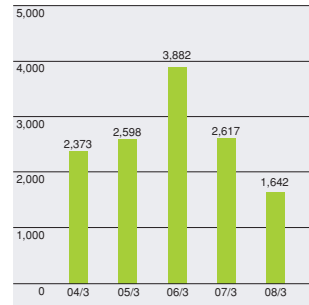
原価低減のための努力は継続して行っており、直接原価は少しずつ改善していますが、売上高の減少にともなう固定費負担割合の増加により、売上高総利益率は52.7%となり、前年よりも3.9ポイント低下しました。

販管費に関しては、前年より29.8%増加し、2,007百万円となりました。その中で、研究開発費は、前年の2倍以上に増加し、847百万円となりました。これは、大型案件に備えて、研究開発を積極的に強化したことによるものです。人員の増加にともない、人件費も増えましたが、その他の経費については、比較的抑制することができました。

### 損益状況

売上高が減少し、売上高総利益率が低下したなかで販管費が増加したことにより、営業損失および経常損失は前年よりも拡大し、それぞれ1,142百万円、1,211百万円となりました。また、特別損失346百万円を計上したことにより、当期純損失は1,567百万円となり、前年よりも赤字額が拡大しました。

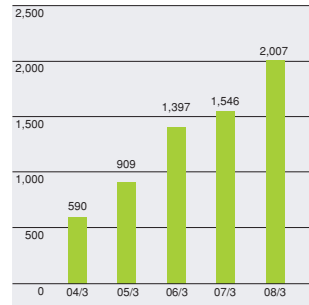
■ 売上高 (単位: 百万円)



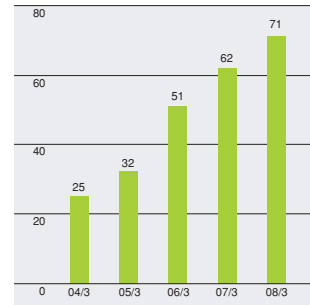
■ 売上高総利益率 (単位: %)



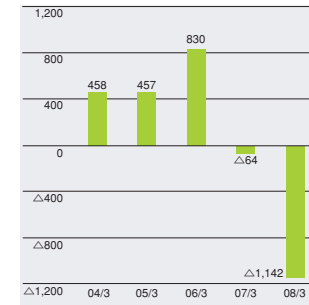
■ 販売費および一般管理費 (単位: 百万円)



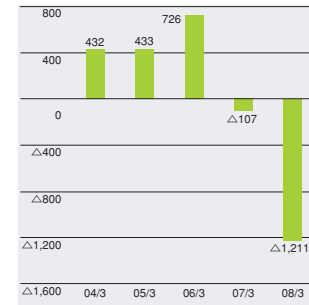
■ 期末人員数 (単位: 人)



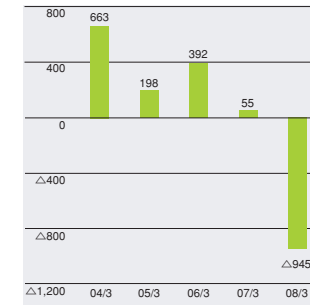
■ 営業利益 (単位: 百万円)



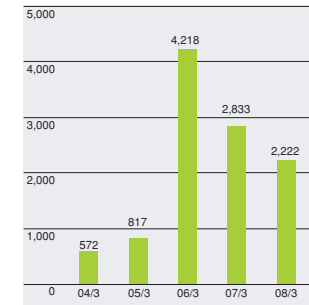
■ 経常利益 (単位: 百万円)



■ 営業キャッシュ・フロー (単位: 百万円)



■ 現金および現金同等物残高 (単位: 百万円)



## キャッシュ・フロー

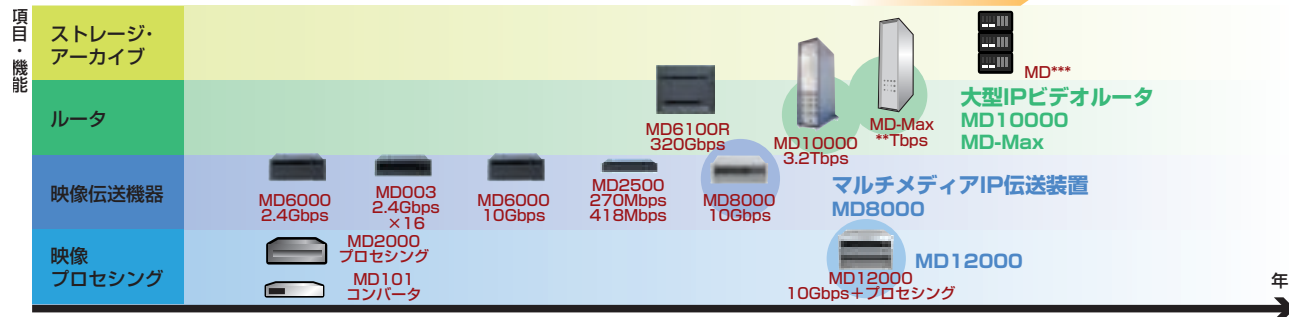
前期における営業キャッシュ・フロー、投資キャッシュ・フローは、それぞれ945百万円、440百万円のマイナスとなりました。財務活動により資金を調達したため、期末現在の現金および現金同等物残高は2,222百万円となりました。

## 特別損失の発生および関係会社の状況

前期においては、投資有価証券評価損266百万円および固定資産除却損80百万円、合わせて346百万円の特別損失が発生しました。評価損を計上した有価証券には、2006年11月に取得した持分法適用会社 株式会社プロメディアワークス株式が含まれています。プロメディアワークスは、当社による資本参加以来、当社グループのソフト開発の一翼を担っていますが、業績面の改善が遅れていました。現在、収益改善に向けての取り組みを進めています。

また、100%子会社米国法人Media Links, Inc.は2005年の設立以来、欧米市場の開拓を行ってきました。その間、赤字が継続していたため、個別決算についてのみ関係会社株式評価損645百万円を計上しました。Media Links, Inc.は、100%子会社ですので、この評価損は連結業績にはまったく影響を与えません。Media Links, Inc.では、今まで投資が先行していましたが、継続してきた努力が実りつつあり、欧州市場では今期から回収時期になり、業績も上向きになると見込んでいます。

## 製品ロードマップ



## 開発面の成果

前期は、業績面では厳しい結果となりましたが、開発面では今後の当社事業に重要となる二つの大型新製品の開発に成功しました。

一つ目は、世界最大級のIPビデオルータMD10000で、放送局の局内ネットワークIP化を実現するうえでの中核となる製品です。また、MD10000の技術を使って汎用性の高い大型IPビデオルータMD-Maxも発売予定になっています。

二つ目は、マルチメディアIP伝送装置MD8000です。当社の重要な戦略製品だったMD6000の後継機として開発され、最初の製品はすでにドイツの大手通信事業者に向けて出荷されました。

この二つの大型製品シリーズは、当社が目指す「放送のIP化」を実現するための旗艦製品になると期待しています。

製品戦略上の成果だけでなく、この大型開発案件二つを同時進行できたことは、当社開発チームにとっては大きな財産となりました。二つのうちの一つだけであっても、今までに経験したことのないチャレンジだったのですが、それを二つ同時に進めたことは、無謀とも言われかねないことでした。多くの困難があったものの、どちらの製品シリーズもそれぞれのお客さまに高く評価いただき、受注または出荷につなげることができました。これを成し遂げたことにより、当社開発チームの実力は、確実にステップアップできたと考えています。

## 売上高52億円、単年度黒字化を目指します。 将来を見据えながら、足元を固めます。



取締役設計開発本部長 森田 高明      代表取締役社長 林 英一      取締役営業本部長 小野 孝次      取締役管理本部長 武田 憲裕

## 2009年3月期の見通し

### 販売計画

今期（2009年3月期）、当社にとって初めての大型案件である放送局の新回線センター基幹システムを株式会社フジテレビジョンに納入する予定です。この案件は、ももとは前期に見込んでいましたが、今期にずれ込んだものです。既存の放送系機器単品売上は、依然として厳しい環境が続くものと見ています。システム案件と合わせて放送系の売上は約24億円（前期実績の約2倍）を計画しています。

通信系機器に関しては、前期に受注したドイツの放送用次世代ネットワーク案件やサッカー欧州選手権UEFA EURO

2008™などスポーツイベント関連の売上が欧州を中心に拡大します。北米では、比較的小さな案件が多いのですが、一つずつ実績を積み上げてゆきます。国内においては、既存の機器単品売上での大きな変化は見込んでおらず、需要の回復は一部にとどまるものと見られます。新製品メディアコンバータは、下半期から販売を開始しますが、すでに大手モバイル通信事業者から引き合いをいただいております。今期中に一定の売上貢献を見込んでいます。そのため、通信系の売上は約28億円（前期実績の約7倍）を計画しています。

上記の通り国内の既存品販売では、大きな変化を見込んでいませんが、放送局向け大型システム案件、海外市場の拡大

# Message from Management

トップメッセージ

および国内の通信系新製品の貢献などにより、今期は前期比218.2%増の売上高5,223百万円を計画しています。

なお、前期末での受注残は約18億円あり、すでに前期売上実績を超えています。今期に入ってから受注残は増加しています。

また、従来から期待されていた通信系の国内大型プロジェクトは、消滅せずに継続しており、当社としては、引き続き受注獲得を目指しています。ただし、エンドユーザーの意向により、決定がさらに延ばされている状態です。当社では、受注が決定した場合に充分な対応ができるよう、準備を整えています。もし、この案件を受注すれば、今期以降の業績に大きな影響を与える可能性はありますが、現時点での計画には織り込んでいません。

## 原価および販管費

今期の売上は前期から大幅に増加することを見込んでいます。そのうち、国内放送局向け大型システム案件に関しては、戦略的な価格設定をしているため、採算は厳しいものになると予想しています。新しく出荷する製品は、初期ロットの原価が割高になると見えますが、継続出荷されるに従い、従来製品と同じ水準になると見込んでいます。その結果、今期の売上高総利益率は、前期比9~10ポイント低下すると予想しています。

前期においては、大型案件に備えた研究開発を強化したため、研究開発費が大幅に増加しました。その際、社内リソースで不足する部分を、外部に委託していました。今期は社内で研究開発を行うことを優先し、外注のコントロールを行うことで研究開発費を抑制します。その他の経費も厳しく管理し、販管費の伸びを抑えます。

## 利益

前記の通り、売上的大幅増加と販管費の伸びを抑制することにより、単年度黒字化を目指します。2009年3月期の損益予想については、営業利益142百万円、経常利益110百万円、当期純利益107百万円を計画しています。

ただし、放送局向け大型システム案件および国内の通信系新製品の貢献が下半期になるため、上半期では、損失が発生すると見込んでいます。

## 今期の課題

当社のビジネスは、時間軸を考えながら判断することが必要です。

業界秩序が比較的固定されている放送関連業界において、当社のような業界の後発企業が、伝統のある既存企業との競争に打ち勝って成長するためには、大きなヒットが絶対に必要です。そのためのチャレンジを行わなければ、成長はありえないと考えています。見た目は派手な大型案件ですが、実は、小さな種まきから始めて、長い期間、コツコツと努力を積み上げた結果なのです。今期に実を結ぶ放送局向け回線システム案件も準備だけで3~4年かかっています。ただ、今の当社では、このような案件を多く抱えることはできません。

目標を絞りながら、ロスの発生を極力抑える方策を採ります。今期は、すでに受注した大型案件のコスト管理や進捗管理を厳しく行い、果実を確実に刈り取るようにします。

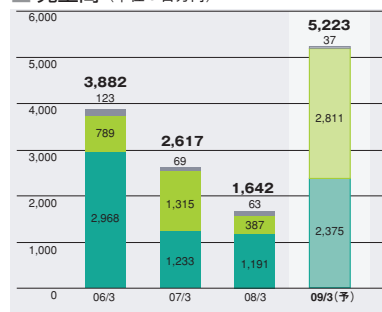
大型案件では、種まきから刈り取りまで長い時間を要するので、足元の収益基盤を固めるためにも、短い時間軸で展開可能なビジネスをスピーディーに打ち出していくことも重要となります。既存の機器は小さなバージョンアップを継続的にを行い、お客さまからの信頼を維持しながら、安定的収益源とします。また、既存の技術を応用して、比較的短時間で市場にアピールできる製品開発も行います。例えば、今期販売予定のメディアコンバータは、当社が放送の映像伝送で培ってきた技術を、モバイル通信インフラに応用したものです。当社にとって初めての、放送に関わらない純粋な通信用途の

製品になります。

もちろん、次の大型案件を見据えた種まきも必要です。そのような案件は国内にも海外にもあります。また、ネットワークインフラの価値を高めるためのストレージ技術の開発もロードマップに記載されています。それらに向かって、長い時間軸でコツコツと努力を積み上げることを忘れずに行わなければなりません。

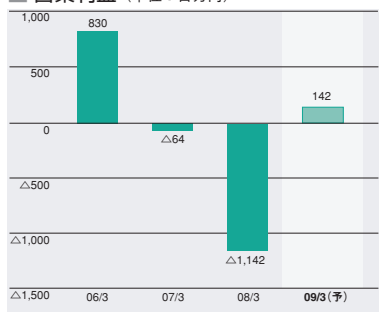
長期的な視点、短期的な視点、どちらも今の当社にとって重要です。そのバランスを考えながら、今期の目標である単年度黒字化を目指したいと考えています。

■ 売上高 (単位: 百万円)



■ 放送 ■ 通信 ■ その他

■ 営業利益 (単位: 百万円)



“MGLの戦略”

「三段階」  
マーケティング  
モデルについて

イベント

▶▶▶ 上り回線

▶▶▶ 下り回線

当社のような後発企業が、お客さまの信頼を獲得しながら装置やシステムの販売を進めるには、上記の3つの段階を順番に経る必要があると考えています。当社が提供するの放送事業のインフラですので、小さな実績の積み上げを継続しなければ、大きなビジネスにはたどり着けません。

当社の場合、第1段階は、日本では2002年のサッカーワールドカップ日韓大会やアテネ、トリノのオリンピック

の日本向け映像伝送でした。海外では2006年のサッカーワールドカップドイツ大会でした。当時、いくつもの大手企業が解決できなかった技術的課題を私たちだけがクリアすることができました。それをユーザーの皆さまに認めていただき、イベントで採用していただきました。

その後、第2段階に進み、現在では日本のプロ野球やJリーグのほとんどの競技場に当社装置が設置されるようにな

第1段階

イベント

サッカーのワールドカップやオリンピックなど世界的なスポーツイベントでは、世界中の注目が集まるため、競技の映像は最先端の技術に基づいた最高の品質でなければなりません。その映像伝送には少しの乱れも許されません。私たちは、まずこの段階で当社装置やシステムが採用されることにより、その優位性をアピールできると考えています。ただし、この段階では、当社の販売金額はそれほど大きくはならず、一度販売してしまうと、継続的なオーダーを期待することはできません。

第2段階

上り回線

一時的な「イベント」で当社装置やシステムの優位性を理解されたユーザーは、定期的開催されるスポーツの試合中継などでの継続的な利用を考え、スポーツの競技場から放送局までの映像伝送に当社装置が採用されます。これが「上り回線」と言われるものです。競技の種類にもよりますが、装置が設置される競技場や放送局の場所が多くなれば、当社の販売金額も多くなります。また、設置箇所の段階的な拡張も行われるため、当社への注文が段階的になされることもあります。「上り回線」は、中継放送が行われるときに限って使用されるため、放送局の使用機会は限定されます。

第3段階

下り回線

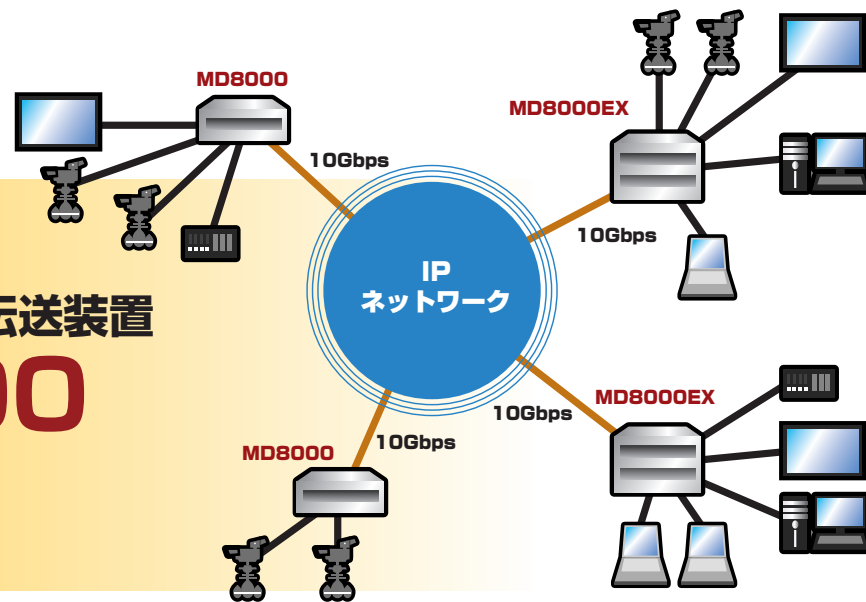
ひとつの放送局から系列の放送局に映像を伝送するために使用する回線が「下り回線」と呼ばれるものです。すべての放送局が毎日使用するものであり、そのために使われる装置やシステムは大規模になります。多くの拠点をネットワークで結ぶため、切り替え装置が必須になることや、1対多の効率的な伝送が可能になることも要求されます。そのため、一案件あたりの商談金額も高額になり、「上り回線」の数倍から数十倍の規模になります。一度導入されると、6から10年間は更新されませんので、商談のタイミングを捉えることが重要になります。

りました。ドイツでも今年から、国内プロサッカーリーグ（ブンデスリーガ）1部2部すべての競技場からの中継に当社装置が使われることになりました。

さて、次はいよいよ第3段階へのチャレンジです。日本ではまさに今、その商談が行われています。規模が今までよりも圧倒的に大きくなるため、私たちの努力だけでは超えられない困難も増えています。しかし、第1段階や第2段

階でコツコツと地道に築き上げてきた実績は、国内外の多くのユーザーの皆さまにしっかりと評価していただいています。株主の皆さまには、ぜひ良い報告ができるようにしたいと思っています。私たちが目指す大きな方向性は間違っていないと信じておりますので、引き続き同じ方向に向かって努力を重ねたいと考えています。

## マルチメディアIP伝送装置 MD8000 シリーズ



MD8000



MD8000EX

マルチメディアIP伝送装置MD8000シリーズは、サッカーのワールドカップやオリンピックなどの世界的なスポーツイベントのHD（High Definition、ハイビジョン）映像伝送装置として採用され、好評をいただいたMD6000の後継機として開発されました。

MD8000シリーズは、当社がMD6000で世界に先駆けて実現した高品質HD映像を非圧縮のまま伝送できる機能と、無瞬断切替機能など世界最高レベルと評価された信頼性、安全性を維持したまま、現行のさまざまな放送ネットワークでも活用できる柔軟性と将来のIPネットワークの普及をにらんだ拡張性を兼ね備えています。また、映像信号だけでなく、ファイル系データも同一のネットワークで伝送することが可能なため、ネットワークの運用効率を向上させるものと期待されています。

すでにドイツの放送用次世代ネットワーク用に最初のMD8000シリーズ製品が納品されました。その他にも、国内外の通信事業者や放送事業者から多くの引き合いが寄せられています。

## 株式会社フジテレビジョンから新回線センターの基幹システムを受注

～世界最大級のIPビデオルータを中核とし、世界初の放送局内主要ネットワークIP化の実現を目指します～

当社は、株式会社フジテレビジョンから、同社本社に設置される新回線センターの基幹システムを受注しました。新回線センターは、世界初となる放送局内主要ネットワークIP化の実現を目指し、今後本格的に進展する放送業界におけるネットワークIP化構想の先駆けになると位置付けられています。

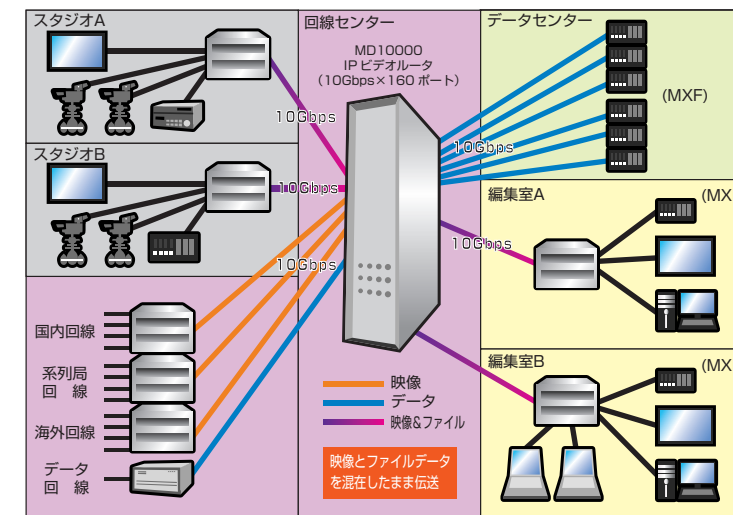
新回線センターは、放送局内の多くの拠点間を結ぶネットワークのハブ的機能を担い、放送局内外の信号を集配信します。デジタル化の進展した現在の放送局においては、非常に重要な基幹設備となります。当社が提供するシステムは、世界最大級IPビデオルータMD10000を中核とし、全てのコンテンツをIP化して一元的に処理することで、従来の映像信号形式に留まらず、次世代素材交換フォーマットのMXF（Material eXchange Format）<sup>(\*)</sup>に代表されるファイル信号形式にも標準対応します。

本システムでは、3.2Tbps(terabit per second)の処理能力を持つIPビデオルータMD10000を基点に、10Gbps(gigabit per second)ネットワークにて各拠点と接続することにより、最大800本の非圧縮HD(High Definition、ハイビジョン)映像信号を同時に切り替える能力を持ち、生中継のストリーム系映像信号と録画された映像ファイルを同一ネットワークの中で運用することができます。このIPビデオルータは、独自技術により、マルチキャスト伝送を含めた100%帯域保証を実現し、放

送局が要求する高い信頼性と安全性を確保しています。

最新IP技術の導入により、膨大なデータ量を持つHD信号をひとつも欠落させることなく、複数の拠点間で自在に信号を送受信可能なことから、映像信号やファイルといった様々なコンテンツを高品質かつ効率的に活用できるだけでなく、映像信号以外の他のデータも同一ネットワークで処理できるため、デジタル時代の放送局のニーズに 대응しています。

(\*)MXF (Material eXchange Format)  
ファイル素材交換における次世代標準映像ファイルフォーマット。  
SMPTE (Society of Motion Picture and Television Engineers、  
全米映画テレビジョン技術者協会) により規格化されています。



## サッカーの欧州選手権 UEFA EURO 2008™に関連して 当社装置が採用されました

～スイスの大手通信事業者と放送事業者が  
それぞれ当社装置を採用しました～

サッカー欧州選手権は、世界でワールドカップに次ぐ最も大きなスポーツイベントとして知られており、その試合はテレビ中継を通じて全世界で90億人が視聴すると言われています。大会は4年に1度開催され、2008年はスイスとオーストリアの2カ国により共催されます。6月7日のスイス・バーゼルでの開幕戦から29日オーストリア・ウィーンでの決勝戦まで、全31試合がスイスとオーストリアの2カ国8カ所のスタジアムで繰り広げられます。

当社は2006年ワールドカップドイツ大会の映像伝送装置としてMD6000を提供した実績があり、欧州の放送関係者から高い評価をいただいています。今回は、大会のオフィシャル通信事業者であるスイスコム(Swisscom Ltd.)より、各スタジアムから国際放送センターまでの非圧縮映像伝送装置としてMD6000の注文を受けました。

また、スイスの公共放送局でありスイスにおける大会の独占テレビ放映権を持っているスイス放送協会(SRG SSR idée suisse)は、スイス国内の放送施設間を結ぶ映像伝送装置として当社のMD2500-HD270Coaxを採用しました。

欧州では、HD(High Definition、ハイビジョン)放送の普及は広がっており、今後、当社装置への需要が一層高まるものと期待しています。

## メキシコの大手放送局TV Aztecaに 映像伝送装置MD-003を納品

～世界第2のスペイン語放送局が  
当社装置を採用しました～

メキシコの大手放送局であるTV Aztecaは、MD-003を中核とする当社映像伝送装置を採用し、メキシコの首都メキシコシティ内にある数カ所のスポーツ競技場と本放送局との映像伝送システムを高度化しました。

世界の2大スペイン語テレビ放送局のひとつであるTV Aztecaは、主に既存の回線インフラを活用しながら非圧縮HD映像を伝送するためにMD-003を活用します。その結果、TV Aztecaはより高品質のHD番組映像を視聴者に届けることが可能になります。

北米では、欧州や日本と違って、回線インフラが不ぞろいのところが多くあります。MD-003は、そのような制約のなかでも対応できる柔軟性をもち、高品質の伝送を可能とします。また、MD-003は、北米の通信事業者向け通信機器の基準である「NEBS」(Network Equipment Building System)のレベル3に準拠しているため、今後の北米での需要増加が期待されています。

## 当社装置が北京オリンピックの 国際映像伝送装置として採用

～MD6000がアテネ、トリノに続いて  
連続採用されました～

当社の映像伝送装置MD6000が、日本の通信事業者に採用され、北京オリンピックの日中間国際映像伝送装置として使用されることになりました。

2008年8月に開催される北京オリンピックの各競技場からのHD映像は、北京市内の国際放送センターから、当社のMD6000によって日中間の国際光ファイバー回線を通じて日本まで送られます。日本国内では、映像伝送装置MD-003により、在京のテレビ放送各局まで伝送されます。

当社の映像伝送装置は、2004年アテネ・オリンピックと2006年トリノ・冬季オリンピックでも、現地から日本までの国際映像伝送装置として採用された実績を持っており、高い品質と信頼性が評価されています。

## クロアチア大統領が当社に来訪

～川崎市を代表するベンチャー企業として  
紹介されました～

今年3月、国交樹立15周年記念などで日本を公式訪問したクロアチア共和国のステイエバン・メシッチ大統領が、天皇・皇后両陛下や福田総理大臣との会談を持ちました。大統領は、3月6日に川崎市を訪問し、阿部市長との懇談後、日本国内最大級のハイテク・インキュベーション施設であるかながわサイエンスパーク(KSP)を見学し、当社に来訪しました。同国での産業振興に取り組む大統領は、KSPが行っている研究開発型ベンチャーの創出や産官学共同研究推進などに興味を示しました。

当社施設内では、林英一社長が当社装置とシステムの実機デモを行い、メシッチ大統領に当社技術やこれまでの実績などを説明しました。大統領は説明を熱心に聞き入っていました。特に、当社装置が、サッカーの2006年ワールドカップドイツ大会に続いて、今年6月に開催される欧州選手権EURO 2008™でも採用されたことは、クロアチア代表チームがどちらの大会にも出場することもあり、大統領は大いに感銘を受けた様子でした。



## ● 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	第15期	第14期
	2008年3月31日現在	2007年3月31日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産合計	4,255	4,150
固定資産合計	585	825
有形固定資産合計	258	200
無形固定資産合計	171	167
投資その他の資産合計	156	458
資産合計	4,840	4,976

(単位：百万円)

科 目	第15期	第14期
	2008年3月31日現在	2007年3月31日現在
<b>負債の部</b>		
流動負債合計	1,550	409
固定負債合計	449	143
負債合計	1,999	552
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	1,579	1,578
資本剰余金	2,062	2,061
利益剰余金	△795	772
株主資本合計	2,846	4,410
評価・換算差額等合計	△22	9
新株予約権	17	5
純資産合計	2,841	4,424
負債純資産合計	4,840	4,976

## ● 連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	第15期	第14期
	2007年4月1日～ 2008年3月31日	2006年4月1日～ 2007年3月31日
売上高	1,642	2,617
売上原価	776	1,135
売上総利益	865	1,482
販売費および一般管理費	2,007	1,546
営業損失	1,142	64
営業外収益	19	17
営業外費用	89	60
経常損失	1,211	107
特別利益	1	4
特別損失	346	-
税金等調整前当期純損失	1,556	103
法人税等調整額	11	131
当期純損失	1,567	234

## ● 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	第15期	第14期
	2007年4月1日～ 2008年3月31日	2006年4月1日～ 2007年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	△945	55
投資活動によるキャッシュ・フロー	△440	△655
財務活動によるキャッシュ・フロー	803	△781
現金および現金同等物に係る換算差額	△30	△4
現金および現金同等物の減少額	△611	△1,385
現金および現金同等物の期首残高	2,833	4,218
現金および現金同等物の期末残高	2,222	2,833

## ● 連結株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

第15期 (2007年4月1日～2008年3月31日)	株主資本				評価・換算差額等		新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	為替換算調整勘定	評価・換算差額等合計		
2007年3月31日残高	1,578	2,061	772	4,410	9	9	5	4,424
連結会計年度中の変動額								
新株の発行	1	1		3				3
当期純損失			△1,567	△1,567				△1,567
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)					△31	△31	13	△19
連結会計年度中の変動額合計	1	1	△1,567	△1,564	△31	△31	13	△1,583
2008年3月31日残高	1,579	2,062	△795	2,846	△22	△22	17	2,841

### ● 財政状況について

資産の部については、流動資産は、現預金が前年比563百万円減少したものの大型プロジェクトによる仕掛品の増加等により棚卸資産が564百万円増加しました。また、固定資産は、投資有価証券等の減少により前年比241百万円減少しました。

負債の部については、短期借入金や前受金等の増加により、負債額は1,447百万円増加しました。

純資産の部については、利益剰余金が前年比1,567百万円減少したことなどにより、純資産額は前年比1,583百万円減少し、2,841百万円となりました。