

MGL 通信

Vol.7

2009年4月1日 ~ 2009年9月30日

株式会社メディアグローバルリンクス

MEDIA LINKS®

証券コード 6659

上半期は、期初計画を上回る業績を達成しました。



代表取締役社長 林 英一

2010年3月期上半期(6ヶ月間)の業績

当社の2010年3月期上半期(第2四半期累計期間)の売上高は742百万円となり、前年同期と比べて31%減少しましたが、期初の売上高予想を17%上回りました。また、営業損失が271百万円、経常損失が336百万円、四半期純損失が336百万円となり、それぞれ赤字額は、前年同期と比べても、期初予想と比べても、ともに縮小する結果となりました。

売上高について

昨年の米国サブプライムローン問題を発端とした世界的な景気後退局面において、広告業界はネガティブな影響を最も強く受けた業界のひとつです。広告料収入への依存が大きなテレビ放送業界も、業績の悪化にともない、新たな放送設備への投資意欲は減退しています。当社は、そのような厳しい環境の中、新たな市場の掘り起こしも進めながら、売上の低下を抑えるための営業活動を推進しました。

放送系機器の売上高は、放送局の設備投資抑制の影響を強く受け、前年同期比39%減少の262百万円となりました。通信系機器に関しても厳しい事業環境は変わりありませんでしたが、国内大手通信事業者への販売の一部が計画よりも前倒しになったことや、ケーブルテレビ事業者向けの販売が堅調だったことにより、売上高は449百万円となりました。これは、欧州向けの大口案件があった前年同期と比べると23%減少ですが、期初に設定した売上予想と比べると48%増加しています。

海外では大きなスポーツイベント案件はなかったものの、昨年販売した顧客からの追加オーダーを継続的に獲得したこともあり、海外売上高は223百万円となりました。

原価および販管費について

売上高総利益率は51%となり、前年同期の48%から回復しました。期初計画の49%と比べても少し改善しています。

販売費および一般管理費合計は、646百万円となり、前年同期比39%減少しました。昨年10月以降取り組んできた経費削減が定着してきたように感じています。1年前に1,674㎡あった本社スペースは、現在は約60%減少し690㎡になっています。旅費交通費、接待交際費や事務用消耗品費などは、前年同期の半以下に減少しています。あらゆる経費が削減対象とされて、予算の執行も厳格にコントロールするようになりました。販管費は、期初計画に対しても10%減少しました。

不振の米国子会社は、機能を絞り込むことにより、人員の大幅削減を行いました。1年前の14人から現在は6人の体制となっています。

販管費の中で大きな割合を占める研究開発費は、前年同期から43%減少し255百万円となりました。研究開発は、当社の競争力の最も重要な部分だと認識しているので、開発部門の人員削減は行っていません。費用の削減は、主に外部に委託していた業務を社内に取り込むことや購入品を見直すことなどで進めています。また、開発案件の進捗管理方法も刷新し、ムダを省いた体制を築いています。

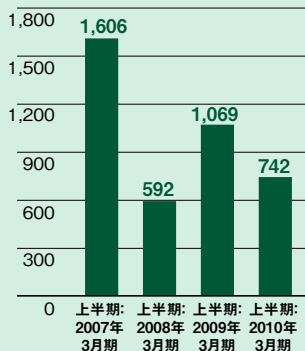
利益について

営業損失、経常損失、四半期純損失は、それぞれ271百万円、336百万円、336百万円となり、前年同期比でも、期初予想比でもともに赤字額は縮小しました。前年同期と比べて、売上総利益が減少しているにもかかわらず、それ以上の経費削減を行ったことが赤字縮小の要因です。期初予想に対しては、売上高が予想を上回ったこと、売上高総利益率が改善したことに加えて、販管費が削減できたことなどにより、営業損失は期初予想比33%の縮小となりました。ただし、円高が進んだことによる為替差損が発生したことにより、経常損失および四半期純損失はそれぞれ期初予想に対して20%縮小となりました。

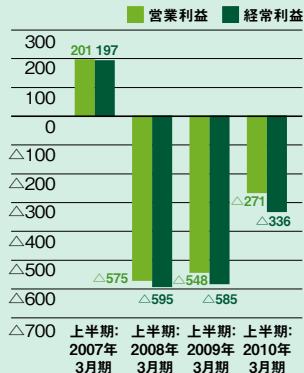
キャッシュフローについて

営業キャッシュフローは、四半期純損失336百万円に加えて仕入債務の減少などにより、マイナス494百万円となりました。投資キャッシュフローはプラス25百万円、財務キャッシュフローはマイナス67百万円となりました。その結果、2009年9月末の現金および現金同等物残高は、3月末と比較して540百万円減少し、859百万円となりました。

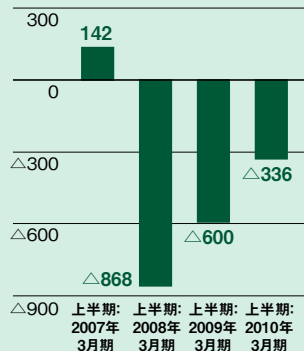
■ 売上高 (単位:百万円)



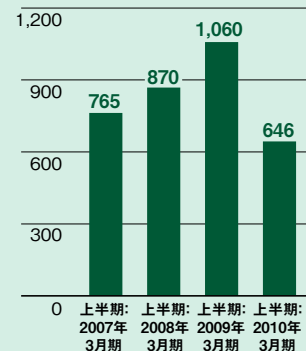
■ 営業/経常利益 (単位:百万円)



■ 四半期純利益 (単位:百万円)



■ 販管費 (単位:百万円)



通期計画達成に向けて前進を続けています。

2010年3月期通期業績見通し

上半期の実績は、期初計画に対して、売上も損益も上回る結果となりましたが、当社を取り巻く事業環境は依然として厳しく、先行きの不透明感に残り、予断は許しません。もともと期初計画は下半期に偏重した計画となっていました。現時点では、通期予想数値は変更せず、通期売上高2,674百万円、利益面では黒字化を計画しています。

売上計画

通期の売上高予想は、期初予想の2,674百万円を据えています。上半期の売上実績が742百万円でしたから、通期売上計画達成のためには、下半期には1,932百万円、上半期の2.6倍の売上が必要になります。原価の改善や販管費の削減は上半期には計画を上回るペースで達成できていますが、下半期もこのペースを継続しなければなりません。当社の損益分岐点は前期より下がっていますが、通期黒字化達成のためには、やはり売上の確保が最大の課題と言えます。

● MD8000の売上増加

当社のように放送用インフラ装置を提供する企業にとって、今は非常に厳しい事業環境です。民間主体の案件は先延ばしが目立つのですが、国家や公的機関の関与するプロジェクトは、着実に進行しています。当社が得意とする大きなスポーツイベントもそのひとつです。2010年には世界最大のスポーツイベントであるサッカーのワールドカップが南アフリカで開催されます。当社は、MD8000を南アフリカの通信事業者に提供することが決まっています。2002年の日韓大会、2006年のドイツ大会に続いて、3大会連続して当社の映像

伝送装置が採用されました。当社装置の品質の良さや信頼性、さらに過去の実績が高く評価されました。また、MD8000は、ドイツの公共放送用ネットワークである『HYBNET』への採用も決まっています。いずれも下半期に出荷される予定です。昨年4月、MD8000が初めて出荷されたときは、9種類の限られた機能しかなかったのですが、その後11の追加機能を継続的に開発しました。現在のMD8000は20種類の機能を備え、さまざまなネットワーク環境に応じて、最適なソリューションを提案できる多機能な装置となっており、販売機会がますます拡大しています。その結果、昨今の厳しい事業環境でも、MD8000の受注は着実に増えています。

● 既存放送局以外の市場開拓

今は、どの放送局も業績の厳しい時期ですが、広告料収入への依存が少ないケーブルテレビ(CATV)関連は、比較的堅調です。2011年のアナログ放送の停止を、CATV局は顧客獲得のチャンスと考えて、サービスの高機能化のための投資を進めています。従来の衛星経由の映像配信では提供できるサービス内容に限界がありましたが、当社のMD8000を使った光ファイバー網経由の配信では、CATV各局がHD多チャンネルの高付加価値サービスを提供することが可能になります。現在、CATV業界ではMD8000を使った光ファイバー網への移行が進んでいます。当社は、MD8000による通信ネットワークのビジネスをきっかけとしてCATV各局との関係を構築し、通信系機器だけにとどまらず、放送系機器を含めた周辺装置のビジネス獲得まで進めています。

2011年のアナログ放送停止は、一般視聴者向けの放送

を提供する放送局にとって大きな出来事ですが、学校やホテルなど、特定の施設の中で自主放送を行っている施設でも大きな影響を受けます。学校やホテル内における従来の自主放送装置は、当然アナログテレビを前提に構築されたもので、今後テレビがすべてデジタルに置き換わると、自主放送装置もデジタルに対応したものに变えないといけません。新設の施設はもちろん、全国に大量にある既存設備も更新対象となります。今年から2011年に向けて、この設備の需要が発生します。当社はこの市場に向けてデジタル共聴システムMD2800を開発しました。MD2800は、当社が放送局のプロ向け装置で培ってきた技術力に裏づけされた高性能、高品質はもちろん、製品の小型化、価格面での競争力も十分に備えた装置となっています。

既存の放送局市場が短期的に回復することは難しい状況ですが、学校やホテルなどを対象としたデジタル共聴の市場は確実に存在します。当社は、今年から2011年まで集中してこの市場でのビジネスに取り組みます。放送局と関係

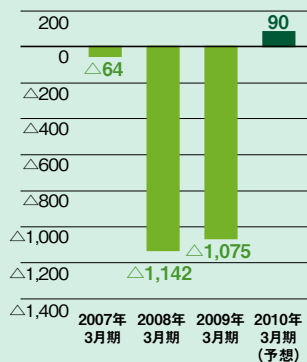
のないお客さま向けに装置を提供することは、当社にとって全く新しい挑戦になります。幸いなことに、放送分野で当社が今まで築いてきた信頼関係から、多くのお客さまからサポートを得ることができています。

ワールドカップ南アフリカ大会やHYBNET、さらにホテル向けデジタル共聴システムでは、すでにまとまった受注をいただいております。すべて今期中の出荷予定になっています。それらを含め、2009年9月末現在、受注残高は1,234百万円となっています。学校関係では政府予算の執行見直しにより進捗の遅れはありますが、受注残高はその後も日々積み上がっています。通期売上計画の達成は、容易ではありませんが、現在の受注状況を見ると、充分達成可能だと判断しています。

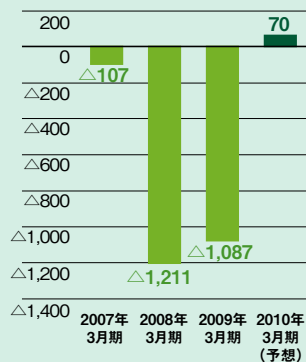
■ 売上高 (単位:百万円)



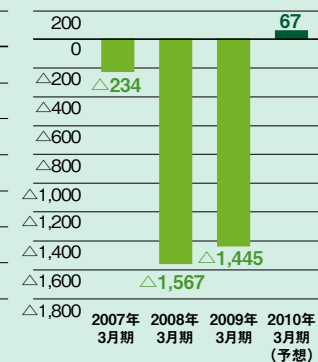
■ 営業利益 (単位:百万円)



■ 経常利益 (単位:百万円)



■ 当期純利益 (単位:百万円)



原価および販管費計画

当社はファブレスメーカーとして、製品製造は外部に委託していますが、その委託先内のサプライチェーンにも十分な注意を払い、原価のコントロールに努めています。

販管費の中で最も大きな要素である研究開発費に関しては、昨年後半から段階的に縮小した結果、すでに前年に比べて大幅に削減できています。また、その他の経費についても削減を進めています。今後も厳しくコントロールしながら経費抑制に努め、2010年3月期通期の販管費は前期比34%削減することを目指しています。

また、当社の提案した研究開発プロジェクトが、独立行政法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)と独立行政法人情報通信研究機構(NICT)の助成対象に採択され、公的機関からの助成金を受けられることになりました。

利益計画

通期売上総利益は、1,444百万円を計画しています。売上高は前期比19%減少しますが、売上高総利益は48%増加することになります。前年納入した放送局向け回線センターの大型案件の利益率が低かったため、前期の売上高総利益率は一時的に低下しましたが、今期は例年の水準まで回復することを見込んでいます。

営業損益に関しては、上半期はまだ赤字でしたが、下半期の売上貢献と経費削減効果により、通期では90百万円の黒字を計画しています。経常損益、当期純損益もそれぞれ黒字化を見込んでいます。

**需要が盛り上がるターニング
ポイントは2011年-2012年。**



次期(2011年3月期)以降の見通し

当社は、中長期的には放送装置業界に軸足を置いて、放送装置市場のメインプレイヤーになることを目指しています。その切り口として当社の持つIP技術の優位性をアピールしていきます。昨今の経済情勢から、多くのお客さまは設備投資を見直していますが、こういう時期だからこそ、従来製品よりコスト面で優れたIP技術への関心は高まっています。また、競合他社は新たな研究開発投資を抑えているので、当社技術に追いつくことは困難になっています。当社にとって、この不況期はむしろチャンスだと言えます。

昨年、当社はフジテレビの新回線センターのメインとなる装置とシステムを納入しました。世界最大級の処理能力を持つIPビデオ・ルータを中核とするフルIPベースの放送局内回線システムは、業界にインパクトを与えました。すでに実際の

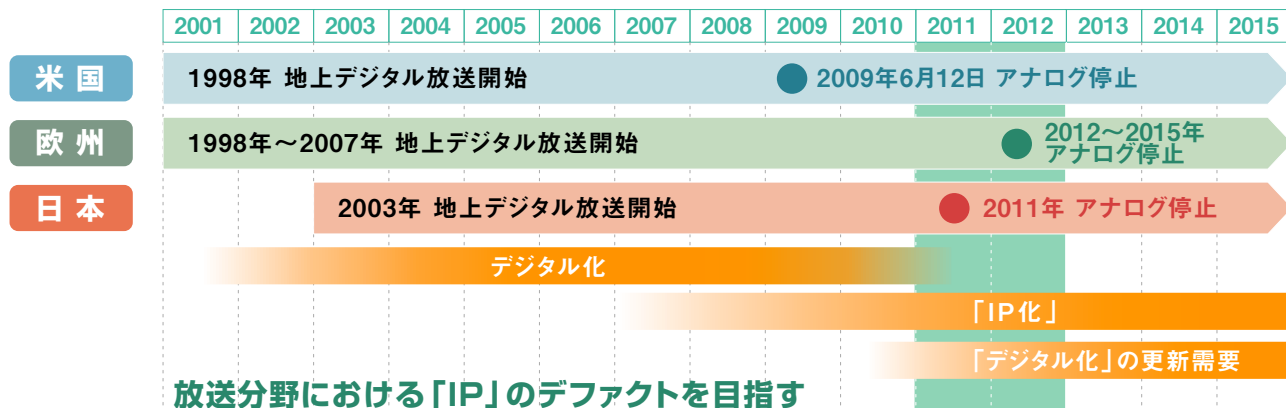
放送現場で運用されており、その効果が現われつつあります。今後ますます進展する「放送のIP化」の流れの中、当社のこの実績は大きな強みになります。

ただ、足下の放送業界を取り巻く環境は厳しいことも事実です。このままテレビ広告市場が大きく減退することはないと考えていますが、今から短期間で急回復することも難しいと見ています。そのため、今期から次期にかけては既存の放送局以外の市場へのアプローチが重要だと考えています。2011年のアナログ放送の停止に向けて、CATV市場と学校やホテルなどを対象とするデジタル共聴システム市場は、確実に存在するマーケットであり、この2-3年間は集中して取り組みます。

テレビ放送装置の設備投資の大きな波を見ると、2000年代は「デジタル化」投資の時代でした。放送局は1990年代末からデジタル設備を拡充し2000年前後から欧米各国や日本で地上デジタル放送が開始されました。2009年の米国のアナログ放送停止で「デジタル化」は完了し、2010年前後に欧州や日本もアナログ放送を停止します。次の波は「放送のIP化」だと言われています。昨年稼働を開始した

ドイツの『Broadcast NGN』は放送用広域ネットワークのIP化の嚆矢となり、フジテレビの新回線センターは局内ネットワークのIP化の先駆例となるでしょう。いずれも当社の装置がメインになっています。

テレビ放送業界におけるIP化投資はまだ始まったばかりです。その一方で、放送設備の更新サイクルは約10年とされているので、2000年代初頭に行われたデジタル化投資の設備更新が2010年代初めに始まります。その時は、10年前と同じ設備ではなくIP化を組み込んだ設備になるでしょう。すなわち、今小さく始まったIP化の波は、2011年から2012年には10年前のデジタル設備の更新需要と相まって盛り上がりを見せると考えています。現在は、そのタイミングを見据えたマーケティング活動を展開しています。今年7月にNECとの事業提携を行いました。その主な狙いは、当社の弱い部分を補完できるパートナーと組むことにより、次の需要拡大期に「放送のIP化」のデファクト・スタンダードを確保することです。今はその方向に向かって、全社員が一丸となって突き進んでいます。



2010FIFA ワールドカップ南アフリカ大会における 全スタジアムからの映像伝送装置としてMD8000が採用されました

当社のマルチメディアIP伝送装置MD8000が、2010FIFAワールドカップ南アフリカ大会の全スタジアムとヨハネスブルグに設置される国際放送センターとを結ぶ放送用ネットワークにおける映像伝送装置として南アフリカの通信事業者により採用されました。

当社は、2002 FIFAワールドカップ日韓大会において世界初の非圧縮HD映像伝送を実用化する装置を提供して以来、世界的なスポーツイベントの映像伝送を担う最新装置を開発してきました。2006FIFAワールドカップドイツ大会では、MD6000がドイツの通信事業者に採用され、大会全期間にわたり一度のミスもなく欧州初の非圧縮HD映像のIP伝送商用利用を成功させました。当社は、2010年の南アフリカ大会で、3大会連続して

開催国の通信事業者に映像伝送装置を提供することになります。

サッカーワールドカップのテレビ中継は、世界で最も多くの人に視聴されるイベントです。前回2006年のドイツ大会は、世界の214の国と地域で放送され、のべ262.9億人がテレビ中継を見ました。その映像伝送には最高水準の映像品質と安全性が要求されます。



ドイツの公共放送用ネットワークの 伝送装置としてMD8000が採用されました

ドイツでは、日本よりも少し遅れて、現在テレビ放送のHD化が進行しています。HYBNETは、ARD（ドイツ公共放送連盟）を中心とするドイツ各州の公共テレビ放送局、ラジオ放送局に映像、音声を提供しているネットワークですが、HDに対応した次世代の通信網をより効率的でかつ信頼性の高いものにする必要があり、ドイツで確かな実績のあるMD8000の採用を決めました。

当社は、2006年FIFAワールドカップドイツ大会では、映像伝送装置MD6000をドイツの通信事業者に提供しました。2008年には、欧州最大のスポーツイベントであるサッカーの欧州選手権（UEFA EURO 2008）の放送用映像伝送装置を

提供し、また、ドイツ最大の放送用通信事業者であるMedia Broadcast社の次世代放送用ネットワーク『Broadcast NGN』にMD8000が採用されるなど、ドイツを中心とした欧州での実績を積み重ねてきたことが、今回高く評価されました。

なお、MD8000は、9月11日-15日にオランダのアムステルダムで開催された欧州最大の放送機器展IBC 2009において、メディアグローバルリンクスの子会社Media Links, Inc.ブースにて展示され、多くの放送関係者の関心を集めました。

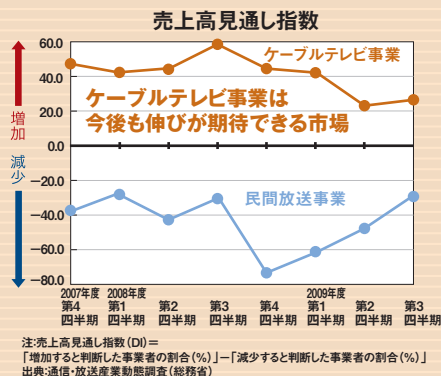


CATV市場への取り組み

昨年のリーマンショック以来の世界経済の後退局面において、テレビ広告市場はマイナス成長となっています。広告収入への依存が大きいテレビ放送局は、いずれも設備投資に慎重になっており、それが当事業にも影響を与えています。

そのような厳しい情勢ではありますが、テレビ放送業界の中でも広告料収入よりも有料放送収入が大きいケーブルテレビ(CATV)各局は、比較的落ち込みは軽微です。また、地上波放送局では、HD化の投資はすでに一巡したと言えますが、CATV局ではHD化投資が現在本格化しているうえに、2011年の地デジ完全移行をにらんで、新しいインフラの導入に積極的になっています。そのようなCATV各局は、映像ネットワークの刷新にも取り組んでおり、当社のMD8000への注目が高まっています。当社のMD8000を採用いただいたCATV関連のお客さまの中では、それをきっかけとして、

MD8000以外の当社の装置にも関心を示してくださるケースが増えています。CATV業界は、地上波テレビに比べると、全体の市場規模は小さく、各社の設備投資金額も大きくありませんが、地上波放送局向けの需要が落ち込む中、CATV関連の市場に営業活動の重心を移すことにより、今期の国内市場の落ち込みを最小限にするよう取り組んでいます。



日本電気株式会社(NEC)との事業提携

2009年7月1日、当社と日本電気株式会社(以下「NEC」)は、放送システム分野において事業提携を行うことを発表しました。テレビ放送の分野では、すでにアナログからデジタルへの移行が進み、今はその次をにらんだ放送局内のネットワーク化への期待が高まっています。しかしながら、放送の制作現場においてはIP(Internet Protocol)の利用はまだほとんど浸透していません。その理由として、放送が求める高い要求水準に従来のIP技術では充分に応えられなかったことがあげられます。

当社とNECの両社は、放送におけるIPの重要性を強く認識し、IP化が次世代放送システムの鍵を握ると考え、今後構築される放送システムのIP化にむけ、共同で提案活動や受注活動を行うことを決め、今回の事業提携に至りました。当社とNECの両社は、そ

れぞれの研究開発成果やマーケティング・リソースを持ち寄り、日本のみならず海外も含めた放送局および放送関連業界に向け、密接に協力し合いながらIPの普及を目指します。当社のIP機器とNECのシステム構築力を合わせた優れたソリューションなどを提供できるものと考え、業界全体の効率化に大きく貢献することを目指しています。

日本の主要放送局の局内ネットワークの設備更新実績を見ると、次の需要は2-4年後に盛り上がるのが予想されます。当社とNECはそのタイミングに焦点を当てた活動を展開しています。



連結貸借対照表

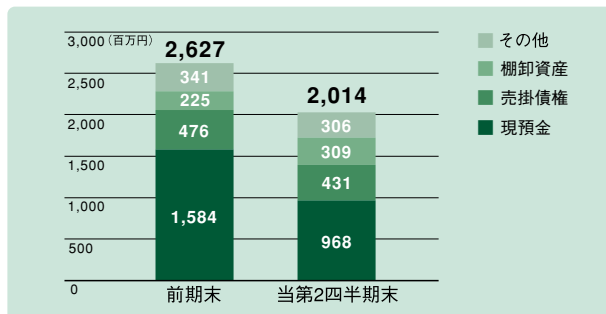
(単位:百万円)

科 目	当第2四半期末 (2009年9月30日)	前期末 (2009年3月31日)
資産の部		
流動資産合計	1,751	2,316
固定資産合計	263	311
有形固定資産合計	139	154
無形固定資産合計	60	78
投資その他の資産合計	64	78
資産合計	2,014	2,627

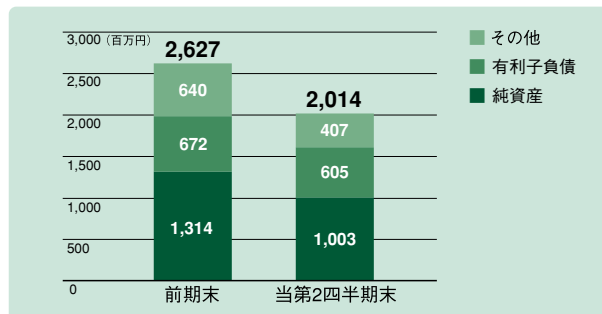
(単位:百万円)

科 目	当第2四半期末 (2009年9月30日)	前期末 (2009年3月31日)
負債の部		
流動負債合計	617	879
固定負債合計	395	433
負債合計	1,012	1,312
純資産の部		
株主資本合計	1,066	1,403
資本金	1,580	1,580
資本剰余金	2,063	2,063
利益剰余金	△2,576	△2,240
評価・換算差額等合計	△90	△114
新株予約権	26	26
純資産合計	1,003	1,314
負債純資産合計	2,014	2,627

資産



負債および純資産



連結損益計算書

(単位:百万円)

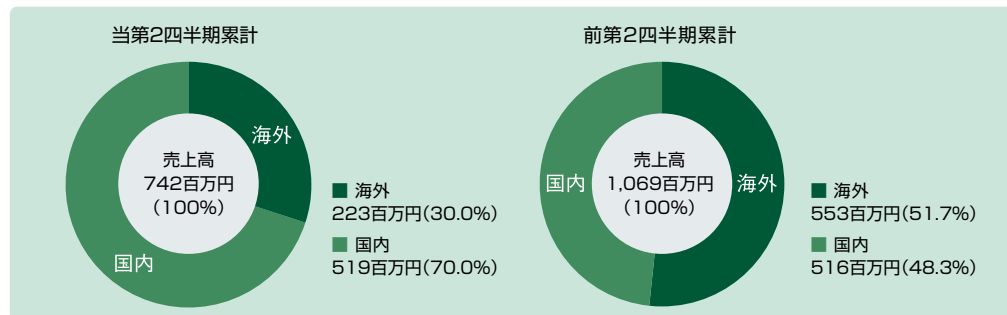
科目	当第2四半期 (累計) (自2009年04月01日 至2009年09月30日)	前第2四半期 (累計) (自2008年04月01日 至2008年09月30日)
売上高	742	1,069
売上原価	367	556
売上総利益	375	513
販売費及び一般管理費合計	646	1,060
営業損失(△)	△271	△548
営業外収益合計	2	6
営業外費用合計	67	44
経常損失(△)	△336	△585
特別利益合計	1	4
特別損失合計	—	17
税金等調整前四半期純損失(△)	△335	△598
法人税等合計	1	2
四半期純損失(△)	△336	△600

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	当第2四半期 (累計) (自2009年04月01日 至2009年09月30日)	前第2四半期 (累計) (自2008年04月01日 至2008年09月30日)
営業活動による キャッシュ・フロー	△494	△1,100
投資活動による キャッシュ・フロー	25	△129
財務活動による キャッシュ・フロー	△67	167
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△3	△15
現金及び現金同等物の 増減額	△540	△1,077
現金及び現金同等物の 期首残高	1,399	2,222
現金及び現金同等物の 四半期末残高	859	1,145

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 〒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

T E L 044-813-8965

F A X 044-813-8966

設立年月日 1993年4月12日

資 本 金 15億7,958万円

従 業 員 数 63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)
 株式会社プロメディアワークス (持分法適用会社)

● 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桁で四捨五入しております。

● 株式の状況

発行可能株式総数	200,000株
発行済株式総数	51,710株
株主数	2,604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
山田 相奇	2,583	5.0
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	1,492	2.9
林 由起	570	1.1
山本 友信	550	1.1
住吉 玲子	530	1.0
杉浦 常治	520	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 三菱UFJ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)

連絡先
 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/>

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。