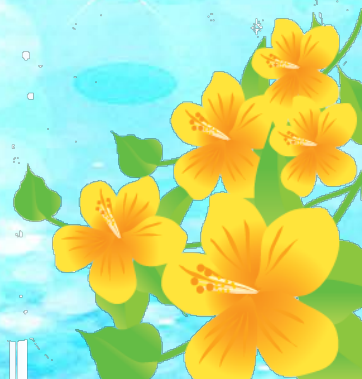


Q-Board

証券コード 3824

第70回 福証IRフェア

平成28年9月30日



Ⅰ. 会社概要



会社概要

会社名 メディアファイブ株式会社（英文名:Media Five Co.）

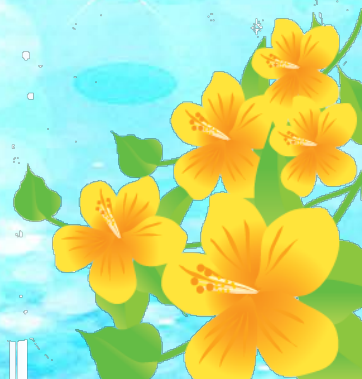
設立年月日 平成8年6月

代表者 代表取締役社長 上野 英理也

本社所在地 福岡市中央区薬院一丁目1番1号 薬院ビジネスガーデン6階

資本金 179,825千円(平成28年5月末現在)

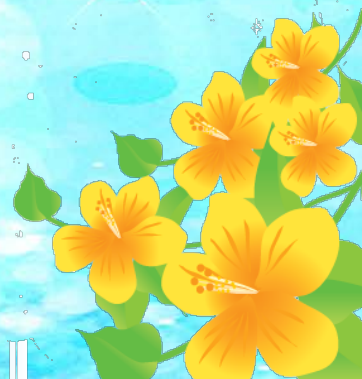
従業員数 196名(外、平均契約社員数 7名) (平成28年5月末現在)



会社概要

事業内容

- ・ソリューション事業： ソフトウェアの受託開発
ITエンジニアの提供
OFFICE DOCTORのサービス提供
- ・飲食事業
- ・ITエンジニア育成研修(虎の穴研修)
- ・子会社：株式会社匠工房



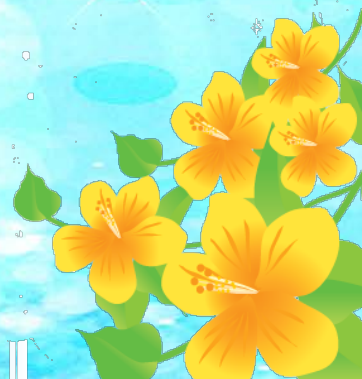
会社の沿革

- 平成 8年 6月 福岡市東区西戸崎において、ソフトウェアの受託開発を目的として
有限会社メディアファイブを設立。
- 9年 8月 メディアファイブ株式会社に組織変更。
- 12年12月 本社を福岡市中央区天神へ移転。
一般労働者派遣事業認可を取得し、ITエンジニアの提供を開始。
- 13年 1月 ITエンジニア育成研修を開始。
- 18年10月 福岡証券取引所Q-Board市場へ株式上場。
- 19年 5月 プライバシーマーク付与認定。
- 19年11月 東京営業所(東京都千代田区麹町)新設。



会社の沿革

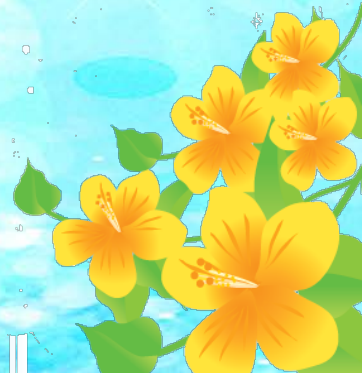
- 平成 20年 1月 企業向けITエンジニア育成事業を開始。
- 20年11月 一般個人向けITエンジニア育成事業を開始。
- 22年 9月 オフィス巡回型エンジニアリングサービス「Bakoon!!」
(現OFFICEDOCTOR)を開始。
- 22年10月 福岡本社を福岡市中央区薬院へ移転。
- 22年11月 東京営業所を東京都港区東新橋へ移転。
- 22年12月 SI事業部(現ソリューション事業BtoCソリューショングループ)
において「ISO/IEC27001:2005」認証取得。



会社の沿革

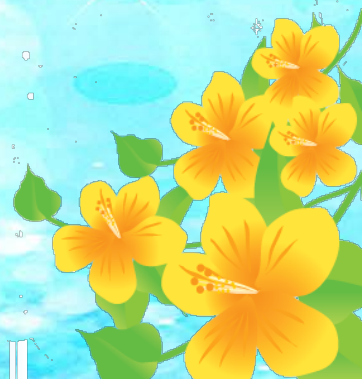
- 平成 23年 7月 株式会社匠工房の株式を取得し、子会社化。
- 24年 5月 東京営業所を同区内(港区東新橋)へ移転。
- 24年 7月 **ITエンジニア育成研修(虎の穴研修)の再始動。**
- 25年 8月 株式会社梓書院と業務提携を行い、合併会社として株式会社ダブルスキルを設立。(平成28年3月解散)
- 28年 4月 **「スイス料理ハウゼ」の店舗運営(飲食事業)を開始。**

⋮

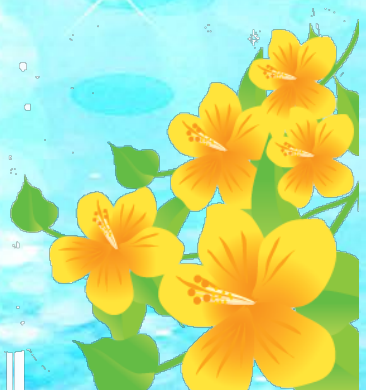


企業理念

「 優秀なエンジニアを九州・福岡から輩出し、
最高のサービスを顧客に提供することにより、
IT技術を文化として広く世界に伝達する。 」



II. 事業紹介



BtoBソリューショングループ

- ◆ プログラマ、システムエンジニア等のITエンジニアを顧客へ提供する。
- ◆ 主な対象業務は、プログラム製造業務やネットワーク保守業務で開発言語は、Web系の言語 (Java、PHP、C# 等) が主流である。
- ◆ 主な取引先は、大手メーカー関連の開発会社や、大手ITベンダー等である。

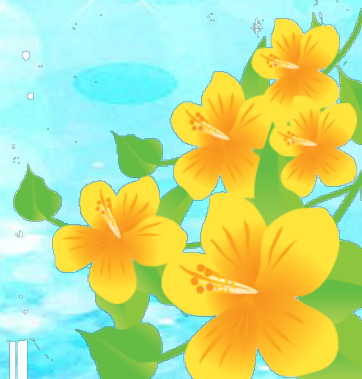
エンジニアリング
サービス



教育

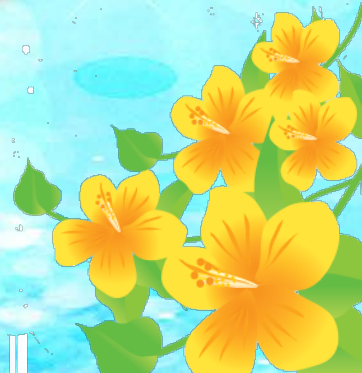


採用



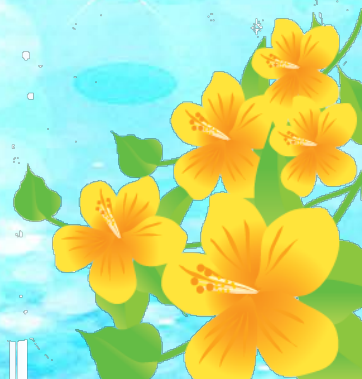
運用・サポートグループ

- ◆ 東京地区を中心に、大規模な基幹システムの運用・サポート業務に従事している。
- ◆ 高スキルを背景とした高収益性グループである。



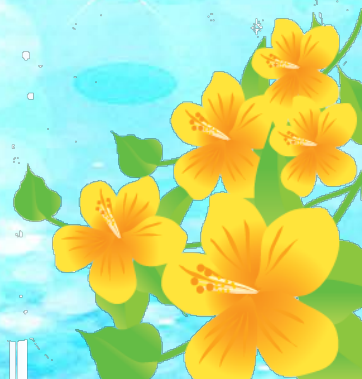
BtoCソリューショングループ(金の梟チーム)

- ◆ 業務改善・コスト削減等の観点から顧客の問題点をITで解決する。
- ◆ 対象システムはWeb系の各種システム。開発言語はJava、PHP等である。
- ◆ 大手メーカー関連IT企業の製品開発や大手学習塾のシステム、中小企業の業務アプリケーション、ホームページ制作、ネットワーク回線工事など様々な業務の実績がある。



BtoCソリューショングループ(猓雲! チーム)

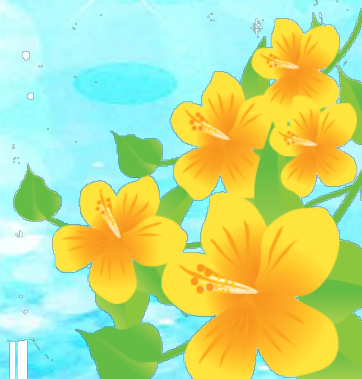
- ◆ OFFICE DOCTOR(オフィス巡回型エンジニアリングサービス)を始めとする、保守・運用サービスの提供を行う。
- ◆ データ預かり隊!(安全安心データセンター)の提供を行う。
- ◆ パソコンを始めとするIT機器の提案・選定・販売を行う。
- ◆ IT環境の設定等を含めた事務所移転等もワンストップで行う。



飲食事業(スイス料理ハウゼ)

- ◆ 平成28年4月にスイス料理ハウゼの営業権を譲受け、事業を開始した。
- ◆ 福岡の食文化の発展に寄与すべく、長きに渡り福岡市民に広く認知された老舗スイス料理店の更なる拡大を目指す。

スイス料理・ハウゼ
 **Hause**

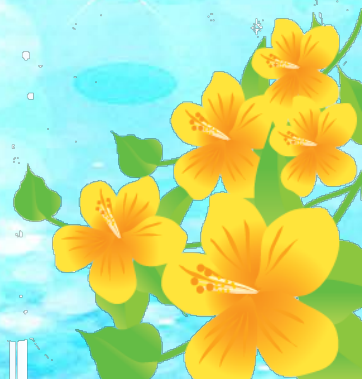


ITエンジニア育成研修(虎の穴研修)

- ◆ 当社独自のITエンジニア育成研修(当社呼称:虎の穴研修)は、当社の各事業で活躍できるITエンジニアを育成している。
- ◆ IT業界未経験の若者を約6~8か月で育成し、技術力だけでなく人間力の育成を同時に行うのが大きな特徴である。
- ◆ 取引先企業に応じて、カリキュラムの変更も可能である。

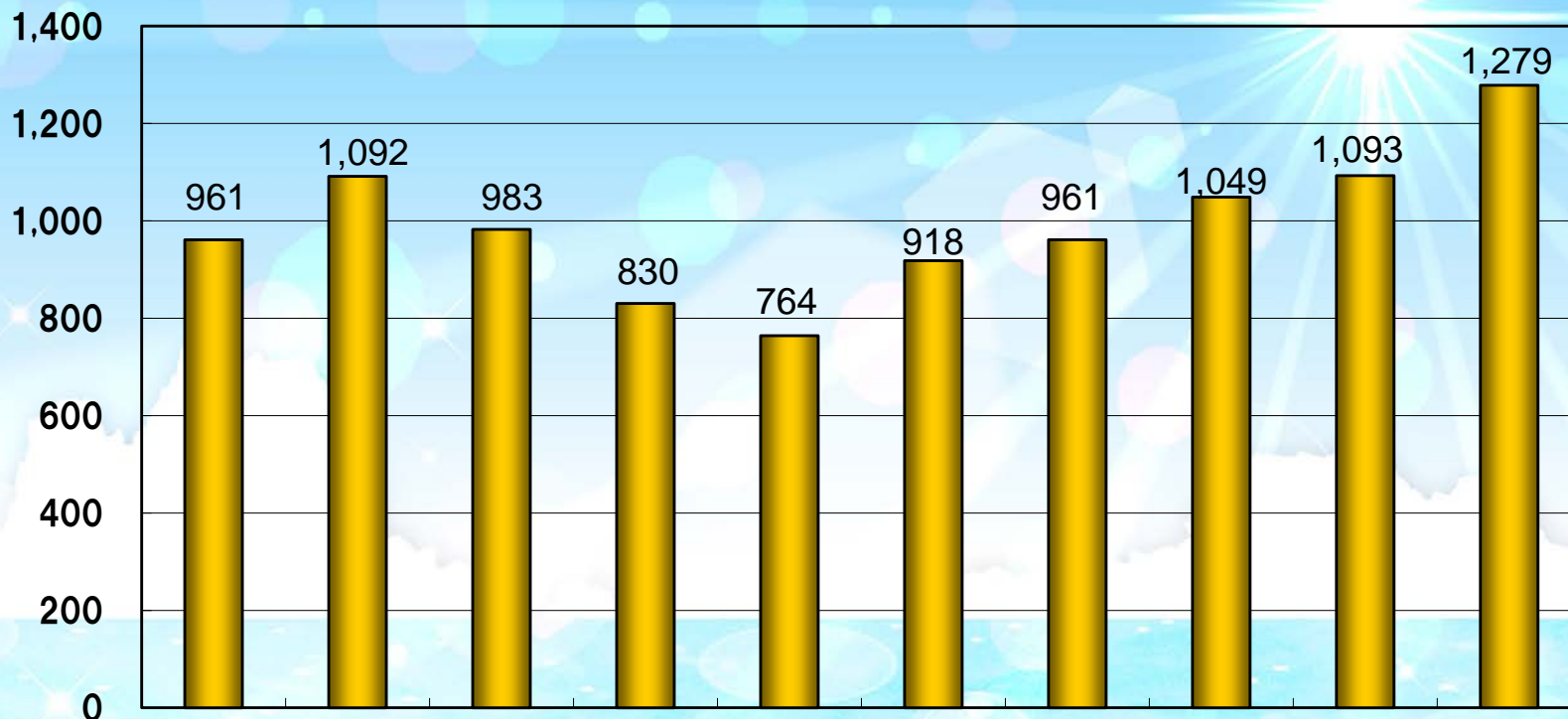


III. 業績推移



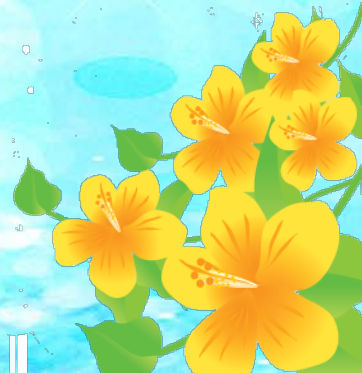
売上高の推移

(単位:百万円)



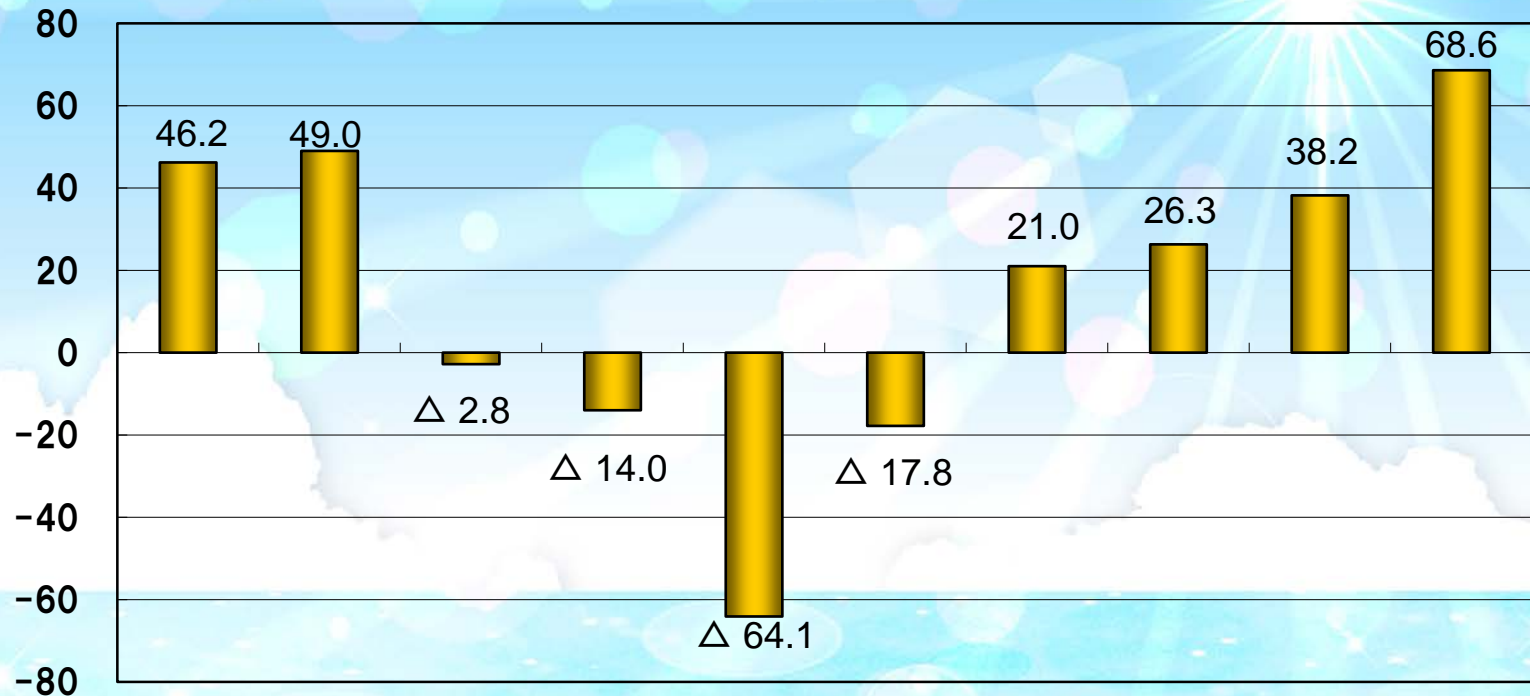
第11期 第12期 第13期 第14期 第15期 第16期 第17期 第18期 第19期 第20期

※第16期以降は、連結決算の数字となっております。



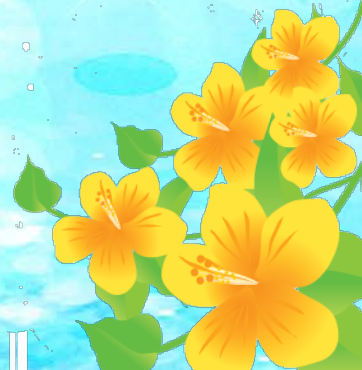
営業利益の推移

(単位:百万円)



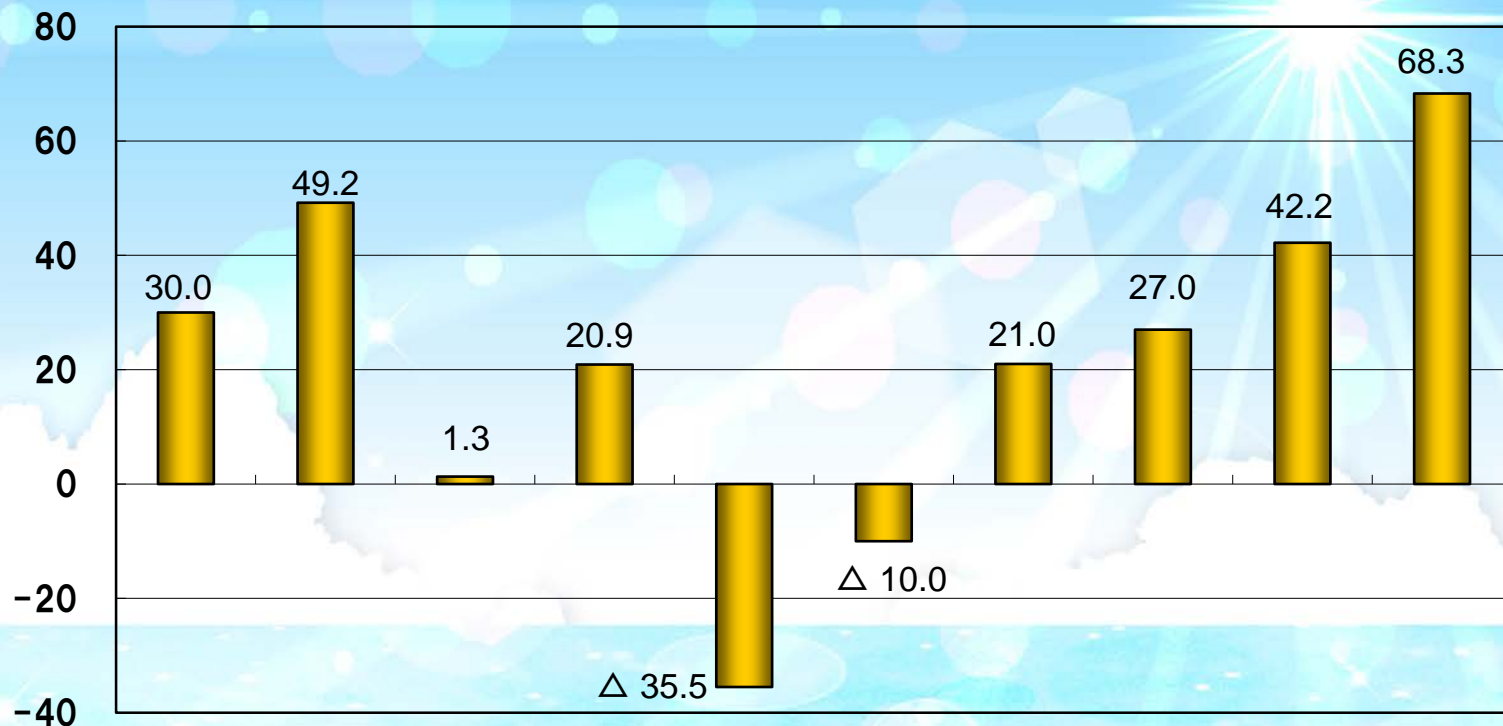
第11期 第12期 第13期 第14期 第15期 第16期 第17期 第18期 第19期 第20期

※第16期以降は、連結決算の数字となっております。



経常利益の推移

(単位:百万円)



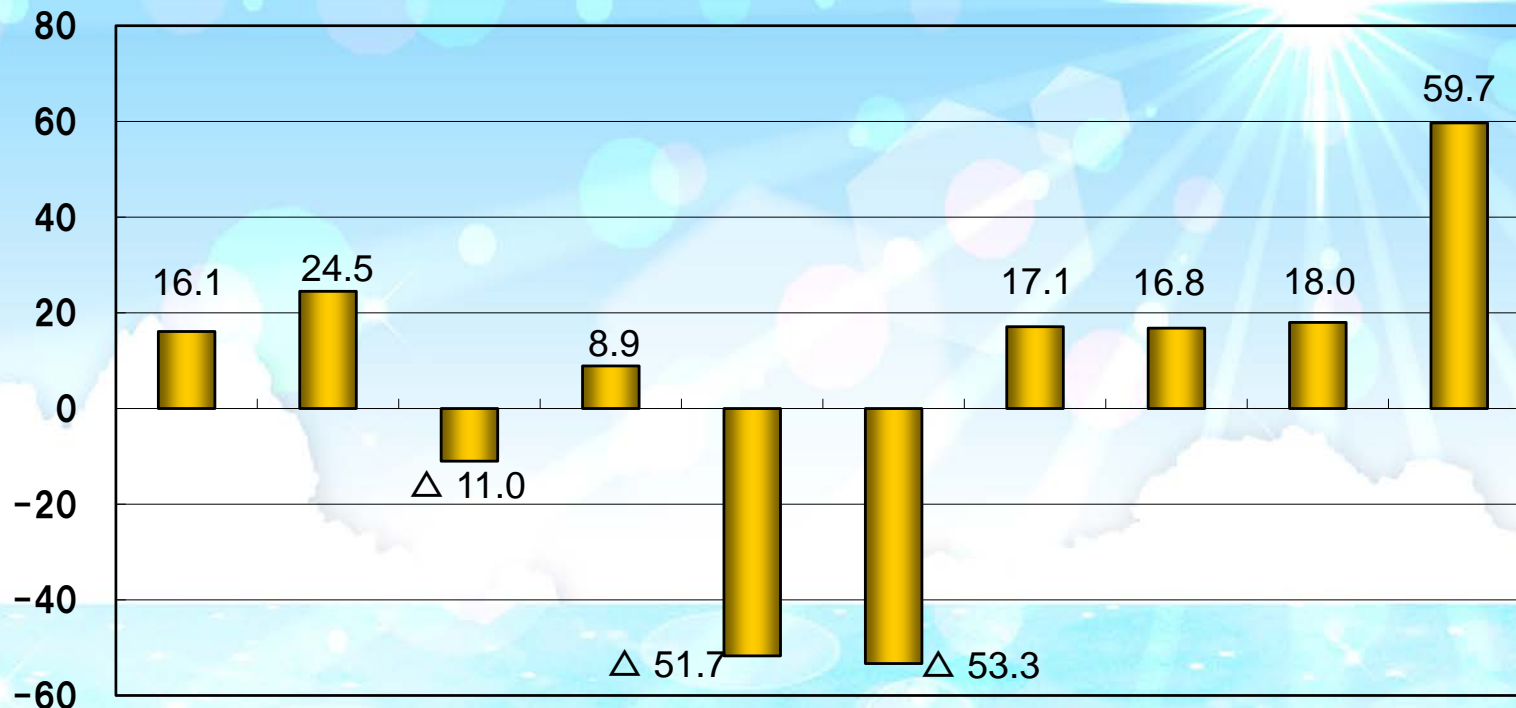
第11期 第12期 第13期 第14期 第15期 第16期 第17期 第18期 第19期 第20期

※第16期以降は、連結決算の数字となっております。



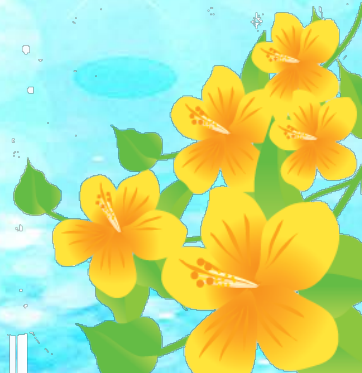
当期純利益の推移

(単位:百万円)

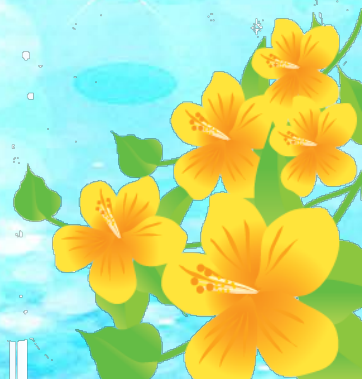


第11期 第12期 第13期 第14期 第15期 第16期 第17期 第18期 第19期 第20期

※第16期以降は、連結決算の数字となっております。

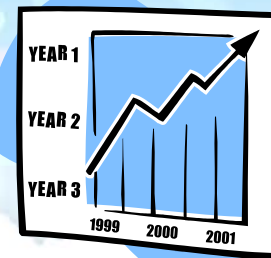


IV. 第20期の振り返り



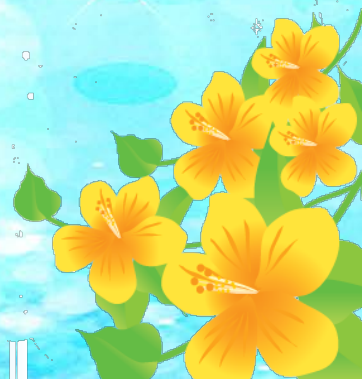
増収及び営業・経常利益の増加

- ◆ ITエンジニアの稼働者の増加
当社独自のITエンジニア育成研修(虎の穴研修)から輩出されたITエンジニアを計画的に配置できたことでITエンジニアの稼働者数が増加いたしました。
- ◆ 一人当たりの平均単価の上昇
高度IT資格の取得等により、お客様へ単価の交渉を実施したことで一人当たりの平均単価が上昇いたしました。



システム開発の受注増加

- ◆ 前連結会計年度に引き合いがあった案件を含む中規模・小規模の開発案件を受注したことで売上高及び売上総利益が増加しました。
- ◆ OFFICE DOCTOR・データ預かり隊の取引社数増加
福岡地区を中心とした中小企業のITを支援する比較的ライトなサービスである「OFFICE DOCTOR」・「データ預かり隊!」の取引社数が増加いたしました。



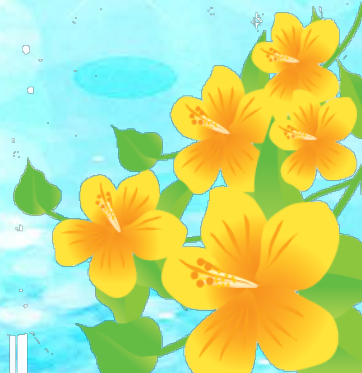
ITエンジニア育成研修の貢献

- ◆ 第20期は「採用・育成本部」を設立し、当社独自のITエンジニア育成研修(虎の穴研修)に更に注力いたしました。また、**設備や講師の人件費へ投資**を行うことにより当社のソリューション事業で活躍できる人材を定常的に輩出できており、当社の業績に**多大に貢献**しております。

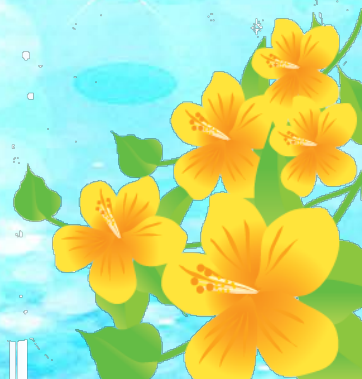


子会社の状況

- ◆ **株式会社匠工房**
各種テナント・賃貸ビル等の内装工事・外装工事を中心に事業を行っております。第20期においては、期首よりやや低調に推移しておりましたが徐々に回復傾向にあります。
- ◆ **株式会社ダブルスキル**
デザイン・広告・Webサイト等の作成を行う事業を行っていましたが、平成28年3月31日付で解散し、平成28年7月29日付で清算終了いたしました。

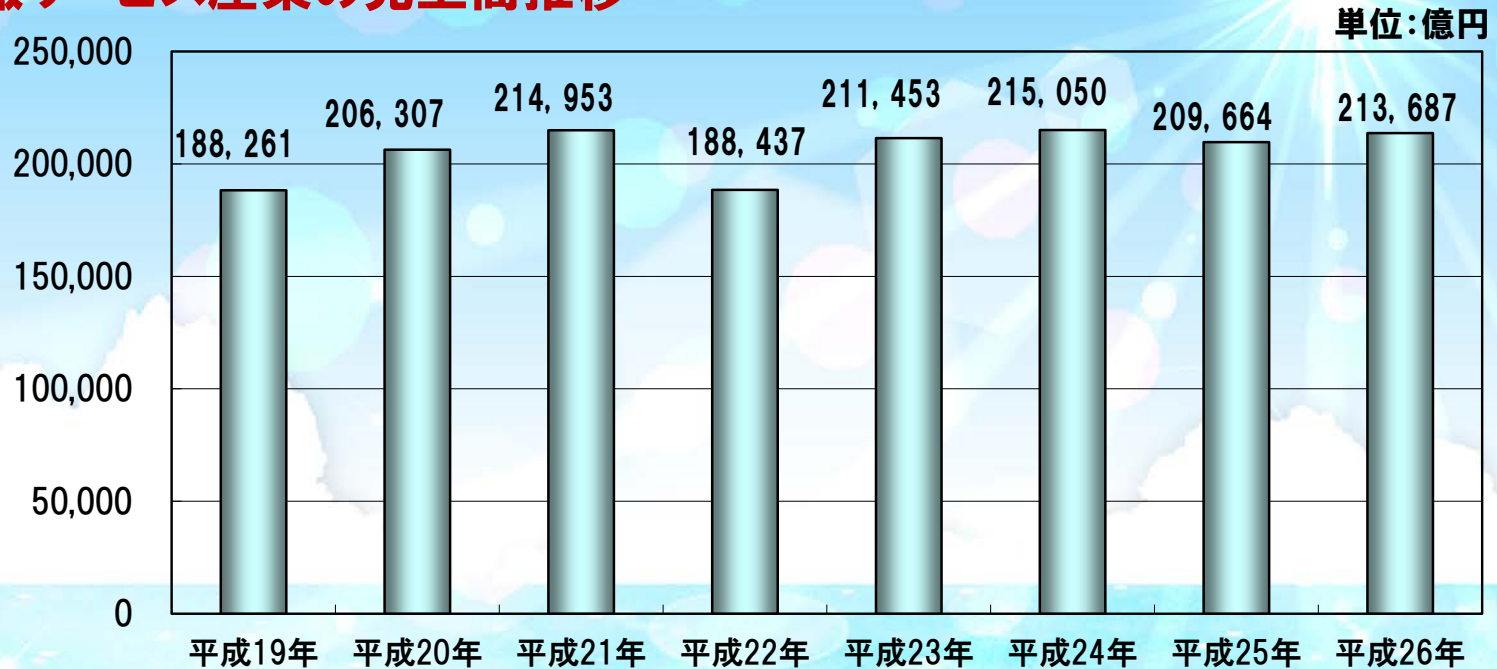


V. マーケット環境



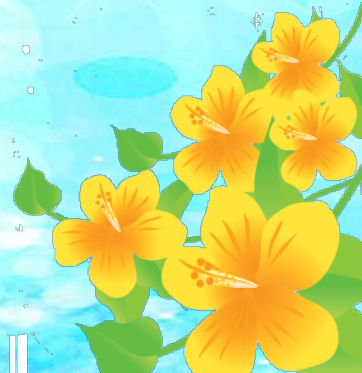
情報サービス産業の動向(売上高)

情報サービス産業の売上高推移



<経済産業省 特定サービス産業実態調査、経済センサス活動調査より作成>

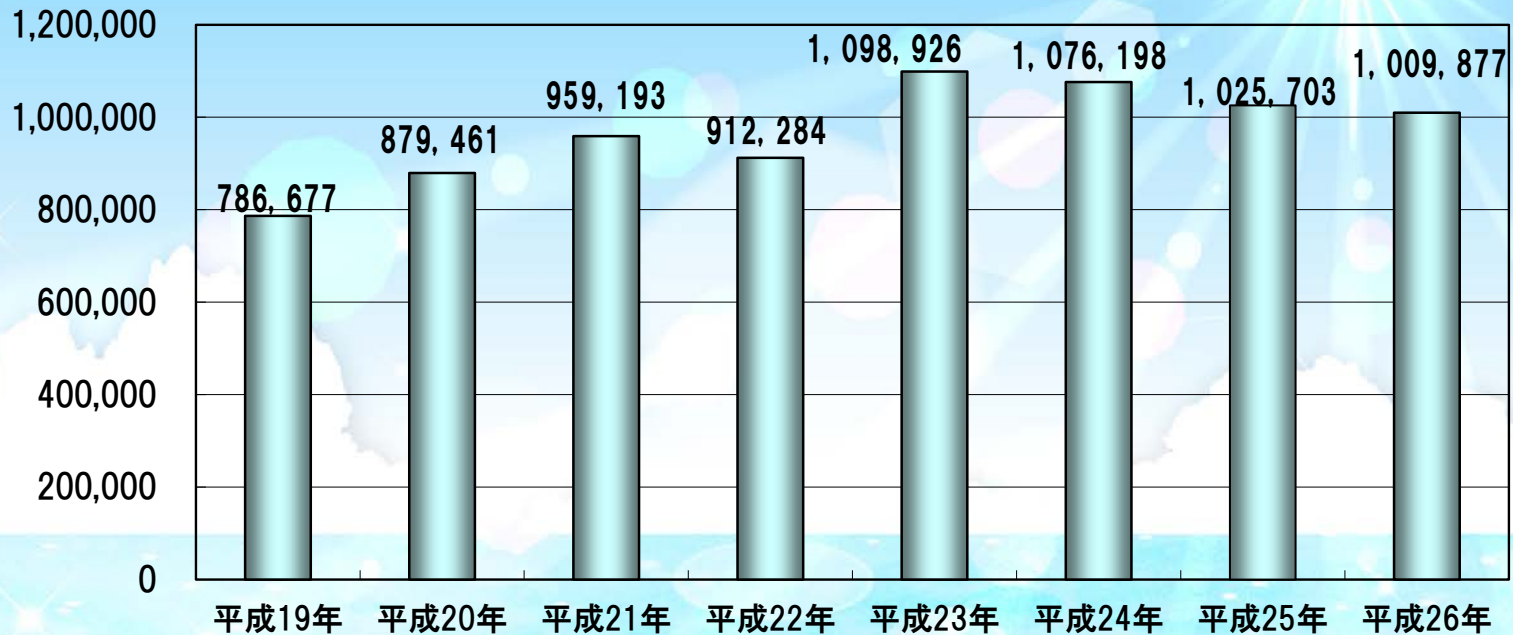
※平成20年以降は調査対象の見直し・拡大を実施しており、インターネット付随サービス業を含む。



情報サービス産業の動向(従業者数)

情報サービス産業の従業者数推移

単位：人



<経済産業省 特定サービス産業実態調査、経済センサス活動調査より作成>

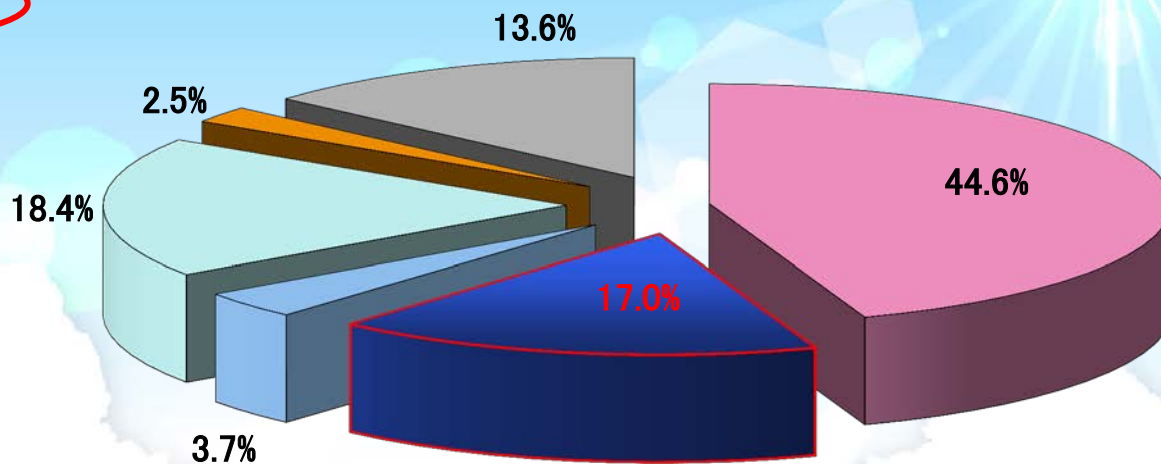
※平成20年以降は調査対象の見直し・拡大を実施しており、インターネット付随サービス業を含む。



情報サービス産業の職種別従事者

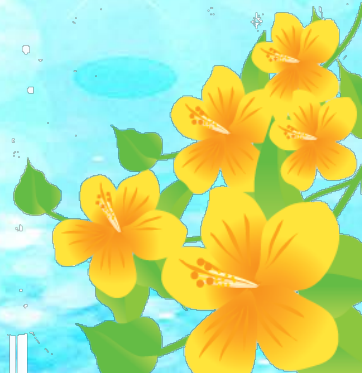
- システムエンジニア
- プログラマ
- ユーザーサポート
- 管理営業
- 企画
- その他

情報サービス産業 職種別従事者

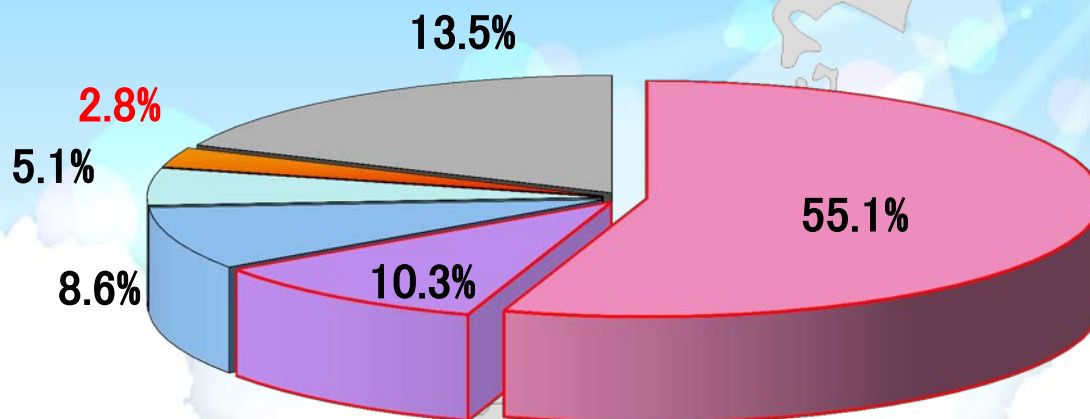
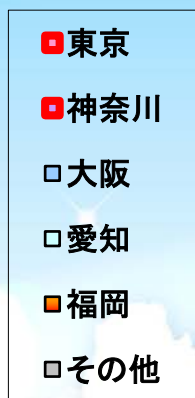


<経済産業省 特定サービス産業実態調査、経済センサス活動調査より作成>

情報サービス産業の従事者の中で、比較的教育に時間がかかる。
プログラマは、従事者全体の**17.0%**に留まり、今後も
IT投資の増加とともにプログラマが不足することが想定される。

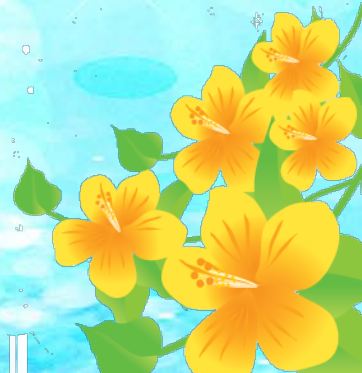


ソフトウェア業務の地域別年間売上割合

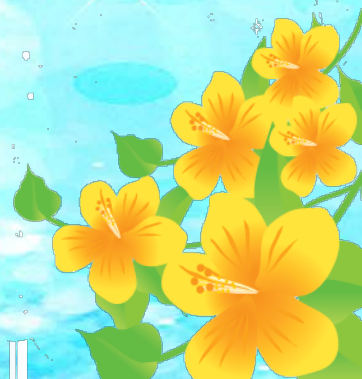


<経済産業省 平成25年特定サービス産業実態調査統計データより作成>

当社の主力事業であるソフトウェア業務は、
首都圏(東京・神奈川)の企業が**65.4%**を占めており、
首都圏への一極集中が伺える。



VI. 今後の事業戦略



中期経営計画「Pump Up 2018」

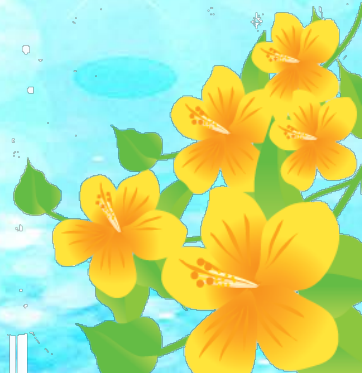
◆ 「Pump Up 2018」を制定！

経営ビジョン

「マルチスキルのITスペシャリスト集団への転換」

- ① 従業員の技術力・知識力の向上
- ② ワークライフバランスの向上
- ③ 地域貢献度の向上
- ④ 新たなビジネスモデル・環境の整備、実践

「Next Stage 2015」の基本的な経営ビジョンを踏襲しながら
更なる業容拡大へ！



飲食事業の開始

福岡の老舗「スイス料理ハウゼ」の営業譲受による店舗運営がスタート

スイス料理の代名詞でもあるチーズフォンデュを中心に、昭和53年の営業開始からこれまで38年間にわたり福岡市民の皆様に広く認知された老舗スイス料理店のハウゼ。伝統を受け継ぎながら新たなメニューの追加・ワインのラインナップ充実等、よりお客様にご満足いただける店舗を目指します。

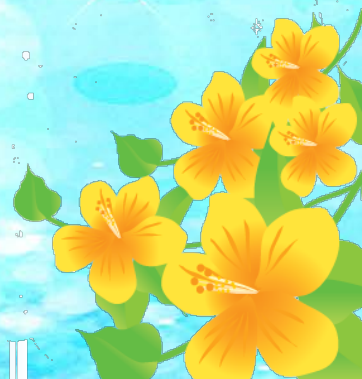


優秀な人材の確保

- ◆ 市場価値の高いITエンジニアの確保！
技術力・知識力の向上により、ITエンジニアの**市場価値を向上**させ、今後の景況に左右されない、マルチスキルのITスペシャリスト集団を目指します。

ワンストップ型提案の強化

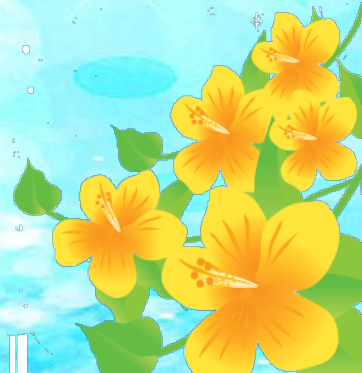
- ◆ 企業グループとしての強みを！
株式会社匠工房（内装工事・外装工事等）
ITサポートやネットワークセキュリティを強みに
オフィスの提案をワンストップで解決！



中期経営計画目標数値

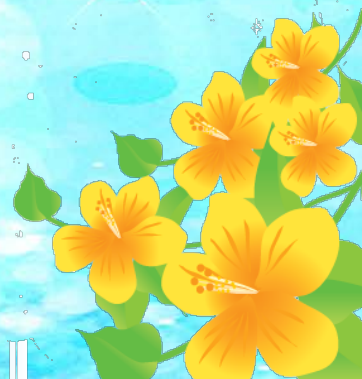
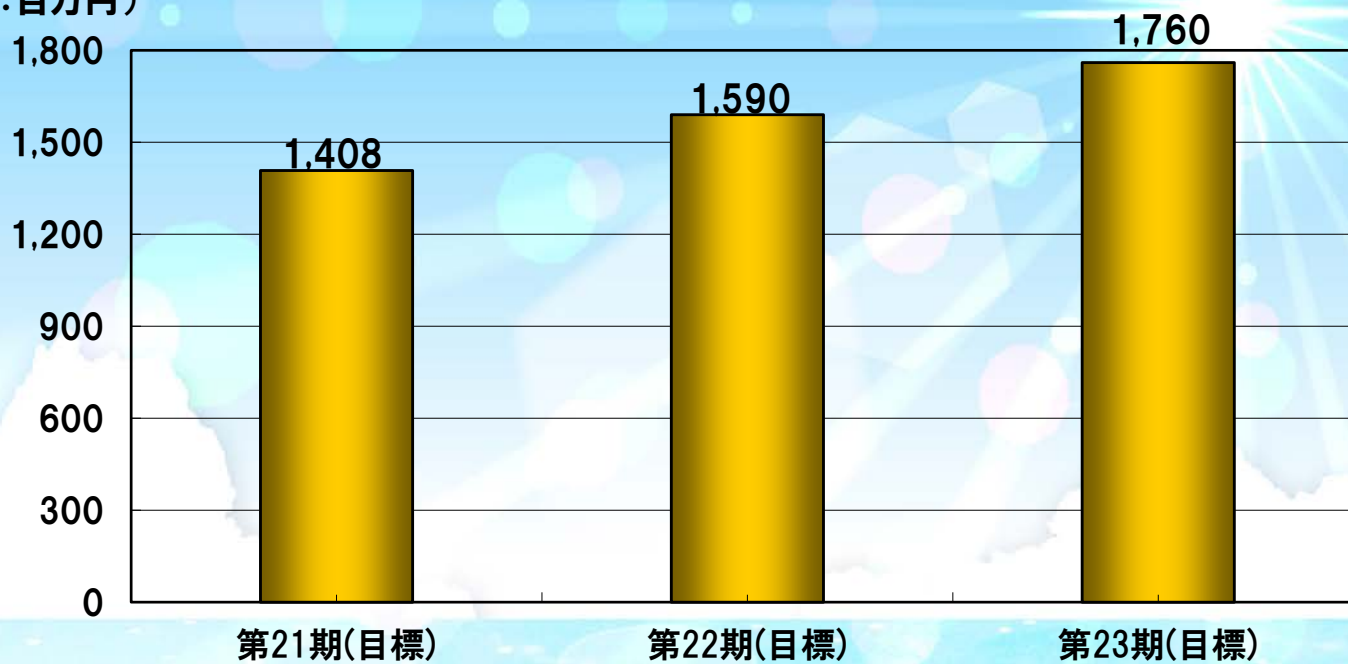
中期経営計画目標数値（連結）（単位：百万円）

	第21期（目標）	第22期（目標）	第23期（目標）
売上高	1,408	1,590	1,760
営業利益	14	65	116
経常利益	14	63	114
当期純利益	7	34	63



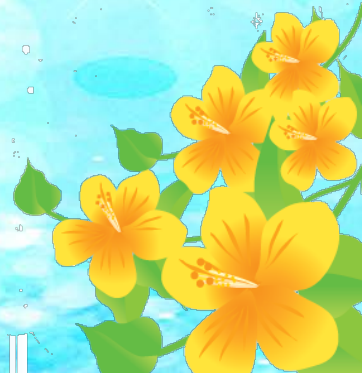
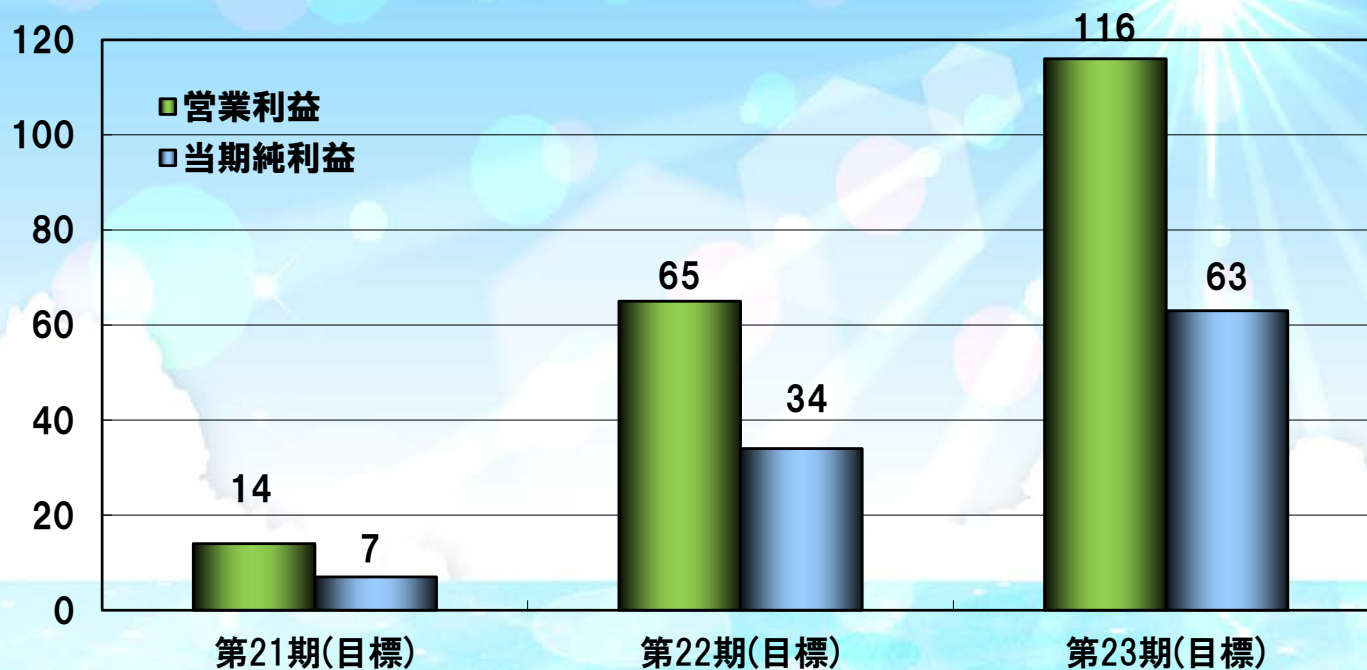
中期経営計画目標数値(連結売上高)

(単位:百万円)



中期経営計画目標数値(連結利益)

(単位:百万円)



最後に



進化するメディアファイブにご期待下さい！



ご静聴、誠にありがとうございました。



Media Five Co.

メディアファイブ株式会社

ご注意

本資料は事業内容等に関する情報提供を目的としています。当社株式への投資を推奨するものではありません。また、本資料に記載した予想や意見等は資料作成時点のもので、その正確性、完全性を保証、約束するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。

