



平成 25 年 7 月 10 日

各 位

福岡県福岡市中央区薬院一丁目 1 番 1 号  
メディアファイブ株式会社  
代表取締役社長 上野 英理也  
(コード番号：3824 Q-Board)  
問合せ先：専務取締役管理本部長 吉行 亮二  
(電話番号：092-762-0555)  
<http://www.media5.co.jp/>

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループはこの度、平成 28 年 5 月期を最終年度とする中期経営計画「Next Stage 2015」を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 中期経営計画「Next Stage 2015」の策定について

当社グループは、平成 22 年 7 月 12 日に平成 25 年 5 月期を最終年度とする中期経営計画「Action Plan 2012」を策定し、IT エンジニアの提供・受託開発案件の獲得・オフィス巡回型エンジニアリングサービス「Bakoon!!サービス」の推進という 3 つの視点に注力し、積極的に九州・福岡の若者を中心とした人材の育成及び新規 IT ビジネスへの投資を行ってまいりました。しかしながら、平成 20 年に起こった米国金融不安に端を発し、実体経済の回復が遅れる中、企業の設備投資の抑制傾向が続いていたこと及び平成 23 年 3 月 11 日に発生した東日本大震災による経済動向への影響もあったことから、十分な成果を得ることができずに度重なる計画の修正を行わせていただきました。

なお、最終年度の平成 25 年 5 月期は、以降の中長期の経営計画を軌道に乗せるためにソリューション事業 BtoB ソリューショングループにおいて IT エンジニアの稼働者数を増加させたことや、同 BtoC ソリューショングループにおいて IT エンジニアの稼働率の向上及び事業の効率化を柱に、受託開発案件及び Bakoon!! サービス提供社数の増加を実現したことで黒字化することができました。

そこで、今回当社グループは、前回の中期経営計画である「Action Plan 2012」の基本的な経営ビジョンであります「お客様の成長ステージに応じた IT ソリューションの提供」の精神を踏襲しながらも、更にお客様へのソリューションを具現化することができる体制を構築し、平成 26 年 5 月期から平成 28 年 5 月期までの中期経営計画「Next Stage 2015」を策定することで、更なる企業価値の向上を目指してまいります。

## 2. 中期経営計画「Next Stage 2015」の概要

### (1) 経営ビジョン

「メディアファイブ ES (Employee's Satisfaction) 向上計画」

### (2) 基本方針

- ① 従業員の技術的・知識的満足度の向上
- ② 従業員の収入的満足度の向上
- ③ 従業員の地域貢献度の向上
- ④ ①～③を実現することによる更なるお客様満足度の向上

### (3) 基本戦略

- ① 当社グループは、経験年数が5年を超える IT エンジニアの割合が増加しており、高度な技術を必要とする業務やプロジェクト（案件）全体を取りまとめる業務に携わる従業員が増えております。そのため、更なる技術的スキルの向上や新たなビジネスチャンスの発掘に向けて人的投資を積極的に行います。例えば、当社はデータベース製品・サービスの分野において世界で最も大きなシェアを持つ ORACLE 社とパートナー契約を締結しておりますが、その最上位資格である「ORACLE MASTER Platinum Oracle Database 11g」の資格取得チャレンジチームを結成し、九州内企業で保有者数No.1 を目指します。あわせて、人事評価基準に市場価値の高い資格を整備し、全社的な技術力の底上げを行います。また、平成 24 年 1 月から IT エンジニアの英語力・交渉力向上を目的として開始した「短期語学留学制度」も現在 2 年目に突入しておりますが、更なるグローバル人材の育成に向けて語学研修の充実を図ります。

(ご参考) 九州地区における現在の ORACLE MASTER 資格取保有者数

ORACLE MASTER Platinum	ORACLE MASTER Gold	ORACLE MASTER Silver
10 名未満	約 500 名	約 1,500 名

※平成 25 年 7 月 1 日現在（当社調べ）



- ② 当社グループは、IT 業界未経験の若者を短期間でプロの IT エンジニアに育成する独自のカリキュラムを有していることに加え、技術スキルが高く業務に習熟しているエンジニアが増加していることから、①に記載したような技術力・知識力を向上させることに

より更なる IT エンジニアの市場価値向上を目指します。生産性が高くお客様から必要とされる人材が増えることにより、従業員の雇用条件の改善が実現できるため、優秀な人材の囲い込みや中途採用ができると考えております。

- ③ 当社グループは、経済産業省「特定サービス産業実態調査」の公表数値を参考にすると、首都圏と比較して地方の IT 化がかなり遅れていると感じ、平成 22 年 9 月からオフィス巡回型エンジニアリングサービス「Bakoon!!サービス」を開始いたしました。Bakoon!!サービスには、中小企業を中心としたお客様が経営するうえで煩雑かつ不明瞭な IT 周りの作業を、専門家（当社グループ）へアウトソーシングすることでお客様の本業の企業価値向上に繋がり、ひいては地域経済の発展に繋がりたいという想いがあります。今後も地域貢献という意味から、更なる営業の強化、ブランド力の確立を行い、地域企業の IT の手助けを行いたいと考えております。

なお、オフィス巡回型エンジニアリングサービス「Bakoon!!サービス」のサービス内容が具体的にお客様にイメージしやすいように、名称を「OFFICE DOCTOR（オフィスドクター）」へ変更し、更なる業容拡大を図ります。



- ④ 当社グループは、前回の中期経営計画である「Action Plan 2012」の中で、「お客様の成長ステージに合ったシステム開発を提案し、お客様の経営戦略を支援するサービス提供を行う。」という戦略を掲げておりましたが、多岐にわたるお客様の要望・問題を解決するためには、技術的・知識的側面は勿論のこと、地域のお客様から感謝されるようなホスピタリティーに溢れた対応が必要不可欠であると考えております。①～③の ES（Employee's Satisfaction、従業員満足度）が向上することにより一層 CS（Customer's Satisfaction、顧客満足度）が実現できると考えております。

(4) 目標

初年度(平成26年5月期)は、上記のようなITエンジニアの市場価値向上を目的に技術的・知識的な教育への投資、従業員の雇用条件の改善を予定しており、第2四半期末では赤字決算になる予定ですが、ITエンジニア育成研修(当社呼称:虎の穴研修)からの正社員化や中途採用によりITエンジニアの稼働者数が増加することに加え、個人の市場価値向上による売上単価の上昇により黒字化することが想定されます。

以上より、平成26年5月期は連結で売上高1,002百万円、営業利益21百万円、経常利益21百万円になる予定です。最終年度(平成28年5月期)は売上高1,280百万円、営業利益50百万円、経常利益50百万円の達成を目指し、平成29年5月期からの復配を実現したいと考えております。

中期経営計画目標数値(連結)

(単位:百万円)

	平成26年5月期	平成27年5月期	平成28年5月期
売上高	1,002	1,110	1,280
営業利益	21	35	50
経常利益	21	35	50
当期純利益	18	20	25

中期経営計画目標数値(単体)

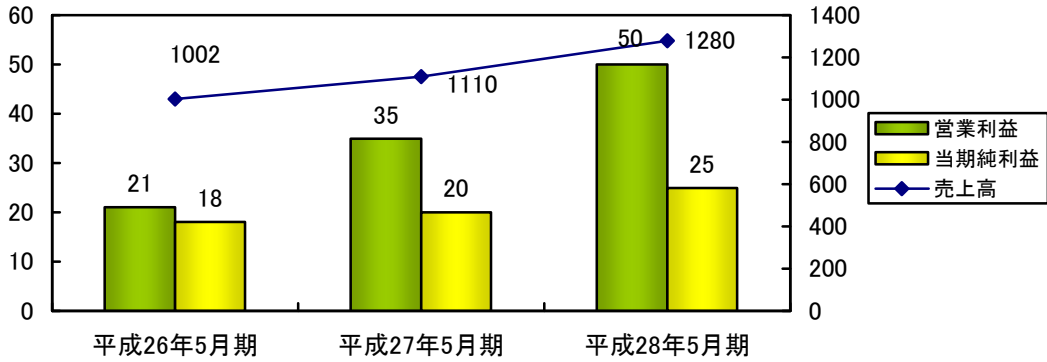
(単位:百万円)

	平成26年5月期	平成27年5月期	平成28年5月期
売上高	930	1,030	1,200
営業利益	20	30	45
経常利益	20	30	45
当期純利益	17	17	23

営業利益、当期純利益  
(単位:百万円)

### 中期経営計画目標数値(連結)

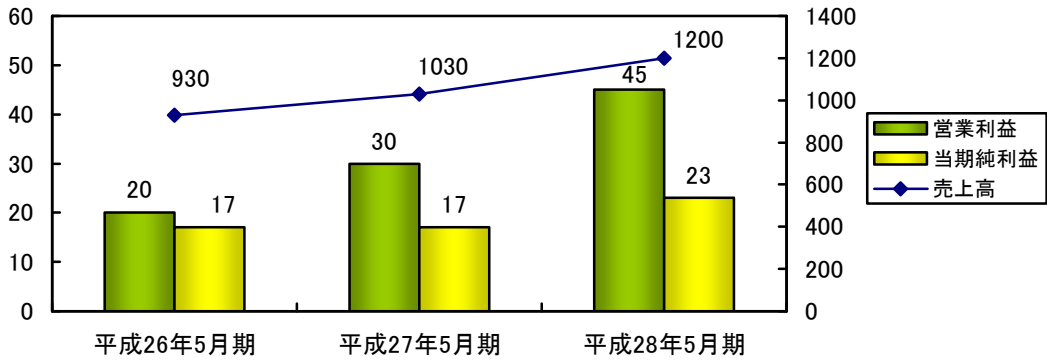
売上高  
(単位:百万円)



営業利益、当期純利益  
(単位:百万円)

### 中期経営計画目標数値(単体)

売上高  
(単位:百万円)



以上

ご注意 上記に記載した予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき当社で判断したものです。実際の業績は、今後、様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。