



平成 28 年 7 月 14 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：取締役管理本部長 河野 活  
(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 31 年 5 月期を最終年度とする中期経営計画「Pump Up 2018」を策定しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 中期経営計画の策定について

当社グループは、平成 25 年 7 月 10 日に平成 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、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するとともに、従業員満足度を向上させることで、一層のお客様満足度の向上に努めてまいりました。この間、優秀な IT エンジニアの育成・囲い込みにより、計画的な人員配置が可能となり、また、IT エンジニアの技術力に見合う契約単価交渉を進めたことで、増収増益に繋がりました。

近年、企業の IT 関連投資については横ばい傾向にあるものの、IT のクラウド化に伴い、データベースを熟知した Web 開発者、データベースに特化した運用・サポート要員の需要は今後も続くものと考えられます。

そこで、今回当社グループは、これまでの中期経営計画の基本的な経営ビジョンを踏襲しながらも、不透明な景況感の中でも業容拡大を図るべく、平成 31 年 5 月期を最終年度とする中期経営計画「Pump Up 2018」を策定し、更なる企業価値向上を目指してまいります。

#### 2. 中期経営計画の概要

##### (1) 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」

##### (2) 基本方針

- 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

##### (3) 基本戦略

- ①当社グループは、独自のカリキュラムにより IT 業界未経験の若者を短期間で IT エンジニア

に育成しております。また、キャリア採用等も行っており、経験年数が10年を超えるITエンジニアも多数有しております。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も増えました。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、人的投資を行います。例えば、データベース製品・サービスの分野で世界的シェアを持つORACLE社の最上位資格である「ORACLE MASTER Platinum」の資格取得に向けた訓練を行います。また、市場が求めている新たな技術へのフレキシブルな対応を行うことや、人事評価基準に市場価値の高い資格を整備する等、全社的な技術力の底上げを行います。そのような取り組みを行うことによりJava等のWeb系エンジニアについては、ネットワークやデータベースもバランスよく熟知したジェネラリストに、運用・サポート系エンジニアについてはデータベース・ネットワークのスペシャリストとなることを目指してまいります。

②ワークライフバランスがとれた企業となることで、優秀な従業員の囲い込みを行います。当社グループでは、法定労働時間内で業務に集中し生産性を向上させることにより、日々の業務において残業をなくすことを推奨しております。このように労務管理を徹底し、労働時間の適正化を図ることで、個々のスキルアップに充てる時間を確保することが可能となり、このことは上記基本戦略①を達成するための環境づくりと捉え実行してまいります。また、企業内保育園の設置を検討するなど、より女性が活躍できる職場環境に改善することで、更なる従業員満足度の向上を図ってまいります。

③「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へ伝達する」という企業理念のもと、主に九州一円より若く活のある人材を活用し、ITエンジニアへ育成することで、九州・福岡の人的価値の向上及び地域経済の発展に寄与してまいります。今後の景況感から、景気の影響を受けやすい福岡においてIT業界を目指す未経験の若者が増加してくることが予想され、そのようなニーズにいち早く対応していくことで地域人材の獲得に繋げてまいります。また経済産業省が公表しているソフトウェア開発の売上高は、東京都・神奈川県に約70%が集中しておりますので、当社グループにおきましても、首都圏におけるITエンジニア提供のため、東京都港区に営業所を設置し営業活動を行っており、福岡、東京間の人材配置をより活発化させることで、更なる業容の拡大を図ってまいります。

④当社グループの主要事業であるソリューション事業 BtoB ソリューショングループ、運用・サポートグループの売上高は、現状グループ全体の売上高の大部分を占めております。引き続き当該事業の業容拡大を図ってまいります。今後の景気動向に、より敏感に対応できる新たなビジネスモデル・環境の整備を行ってまいります。OFFICE DOCTORサービスの提供を足がかりに、エンドユーザーである顧客との接点を密にし、更にデータセンターの運営の他、顧客ニーズをいち早く把握し、臨機応変な事業展開を行ってまいります。また過去の開発事例やノウハウを活用し、既存顧客への営業は勿論のこと、新規顧客への営業活動を強化し、現状のBtoCソリューショングループの受託開発案件の開発数を増やしてまいります。加えて、平成28年4月に事業を譲受けしたスイス料理ハウゼの運営により、食を通じて福岡文化の発展にも寄与してまいります。

#### (4) 目標

初年度（平成29年5月期）は、上記のような基本戦略の実施により、連結で売上高1,408百万円、営業利益14百万円、経常利益14百万円になる予定です。最終年度（平成31年5月期）は売上高1,760百万円、営業利益116百万円、経常利益114百万円の達成を目指します。

中期経営計画目標数値（連結）

（単位：百万円）

	平成 29 年 5 月期	平成 30 年 5 月期	平成 31 年 5 月期
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（単体）

（単位：百万円）

	平成 29 年 5 月期	平成 30 年 5 月期	平成 31 年 5 月期
売上高	1,350	1,530	1,700
経常利益	10	59	110
当期純利益	5	32	61

以上