

メディアファイズ株式会社

会社説明会資料

平成21年9月9日



. 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	福岡市中央区天神三丁目14番31号 天神リンデンビル2階
資本金	175,825千円(平成21年5月末現在)
従業員数	139名(外、平均契約社員数 69名) (平成21年5月末現在)
事業内容	SES(System Engineering Service)事業:IT技術者の提供等 SI(System Integration)事業:ソフトウェア受託開発、システム開発等 その他事業:スクール事業、ネットワークに関する保守・運用



会社の沿革

- | | |
|----------|--|
| 平成 8年 6月 | 福岡県福岡市において、SI事業(ソフトウェアの開発受託)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 | 一般労働者派遣事業認可を取得(許可・指定番号:般40-01-0197)。SES事業(ITエンジニアの提供)を開始。 |
| 13年 1月 | 研修事業として、有料研修サービスを開始。
(平成16年12月より無料化し、平成17年5月に有料研修サービス終了)。 |
| 16年 3月 | ネットワーク事業として、ネットワークセキュリティ製品のサポート窓口業務受託、サーバの提供及び保守・運用サービスを開始。 |
| 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(認定番号:第18820138(02)号)。 |
| 19年11月 | 東京営業所新設。 |
| 20年 1月 | 企業向けITエンジニア育成事業開始。
(平成20年11月よりスクール事業を開始し統合。) |
| 21年 6月 | 株式会社ゲッティコミュニケーションズ、株式会社CNBroadcastingと業務提携 |



「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。」

IT技術を柱にクライアント企業・九州経済に貢献



ITエンジニアを育成



主に九州各県からITエンジニア志望者を採用

・平成21年5月期決算報告



平成21年5月期決算概要



メディアファイブ株式会社

(単位:千円)	平成21年5月期 決算	前年同期比
売上高	982,546	-10.0%
SES事業	952,867	-10.8%
SI事業	28,384	+29.7%
その他事業	1,294	-29.9%
売上総利益	347,207	-6.4%
総利益率	35.3%	+1.3%
販売管理費	350,055	+8.7%
販売管理費比率	35.6%	+6.1%
営業利益	-2,848	-
経常利益	1,372	-
経常利益率	0.1%	-
当期純利益	-11,058	-

SES事業

米国金融不安に端を発する実体経済の悪化を受けて、ITに関する設備投資が減少したことで、開発案件の減少・延期・規模縮小等が顕著になりました。そのためITエンジニアの需要が急激に減少し、売上高が10.8%減少いたしました。

SI事業

平成21年5月期の下期に福岡地区の新規取引先からある程度の受託開発案件を受注することができましたので、売上高が29.7%増加いたしました。

その他事業

スクール事業を開始いたしました。受講者が10数名に留まったことと、平成20年5月期に行っていたネットワーク事業の受注が減ったため、売上高は29.9%減少いたしました。

平成21年5月期決算概要



メディアファイブ株式会社

(単位:千円)	平成21年5月期 決算	前年同期比
売上高	982,546	-10.0%
SES事業	952,867	-10.8%
SI事業	28,384	+29.7%
その他事業	1,294	-29.9%
売上総利益	347,207	-6.4%
総利益率	35.3%	+1.3%
販売管理費	350,055	+8.7%
販売管理費比率	35.6%	+6.1%
営業利益	-2,848	-
経常利益	1,372	-
経常利益率	0.1%	-
当期純利益	-11,058	-

売上総利益

売上高の減少に伴い、効率的に人件費の削減を実施しましたが、売上総利益が6.4%減少いたしました。

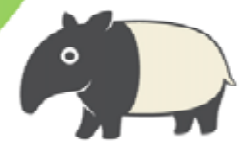
販売費及び一般管理費

J-SOX法対応に伴う内部統制に関する費用や、第3四半期・第4四半期に、就業が決まらず不稼働になったITエンジニアの人件費等が急激に増加し8.7%増加いたしました。

経常利益・当期純利益

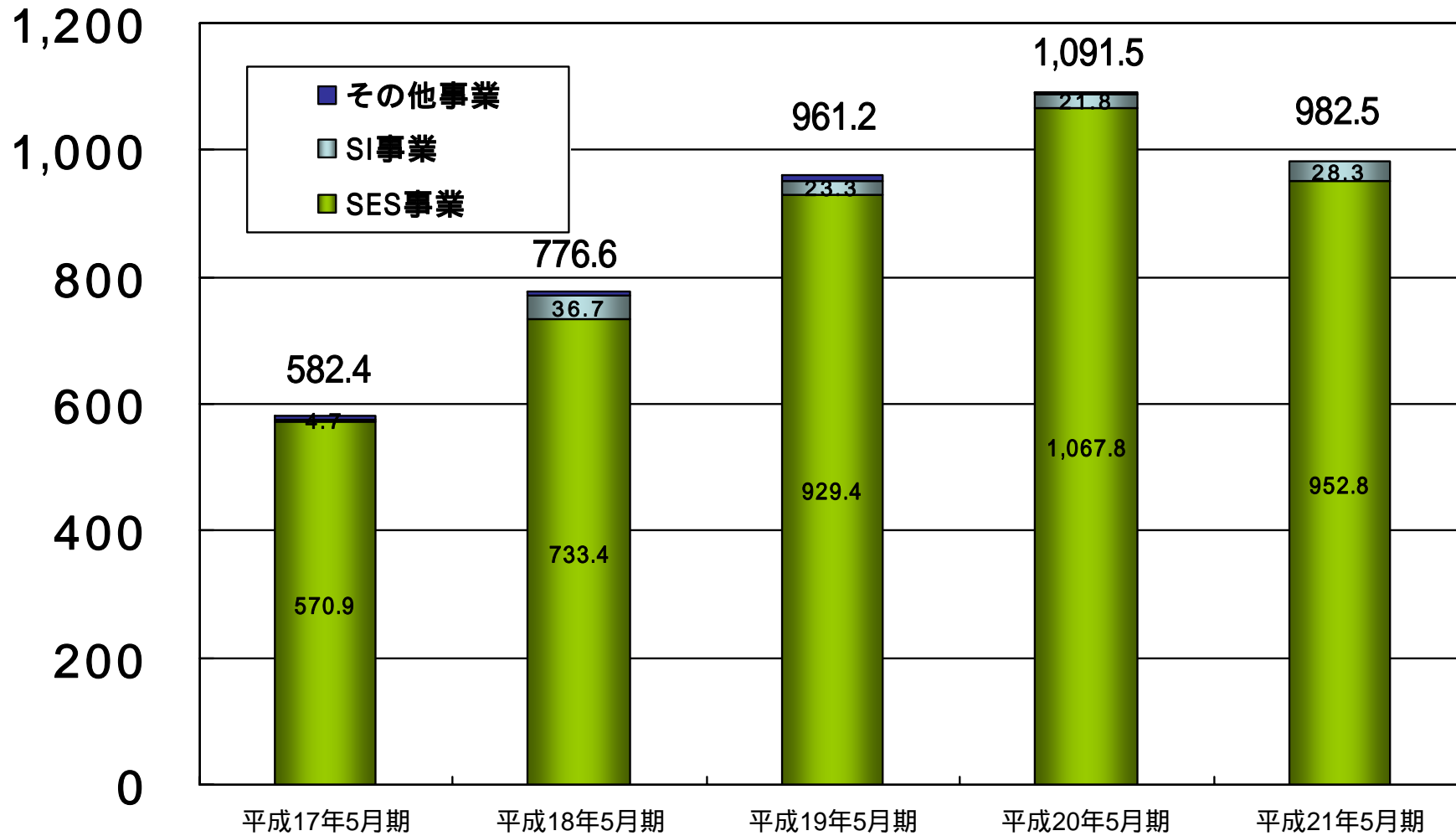
営業利益はマイナスになりましたが、不稼働のITエンジニアの雇用を維持するために、雇用調整助成金の申請を行い、経常利益は若干の黒字となりました。また、保有する投資有価証券のうち時価が著しく下落し回復の見込みがないものについて、減損処理による投資有価証券評価損の計上を行いました。

5年間の推移(売上高)



メディアファイブ株式会社

(単位:百万円)

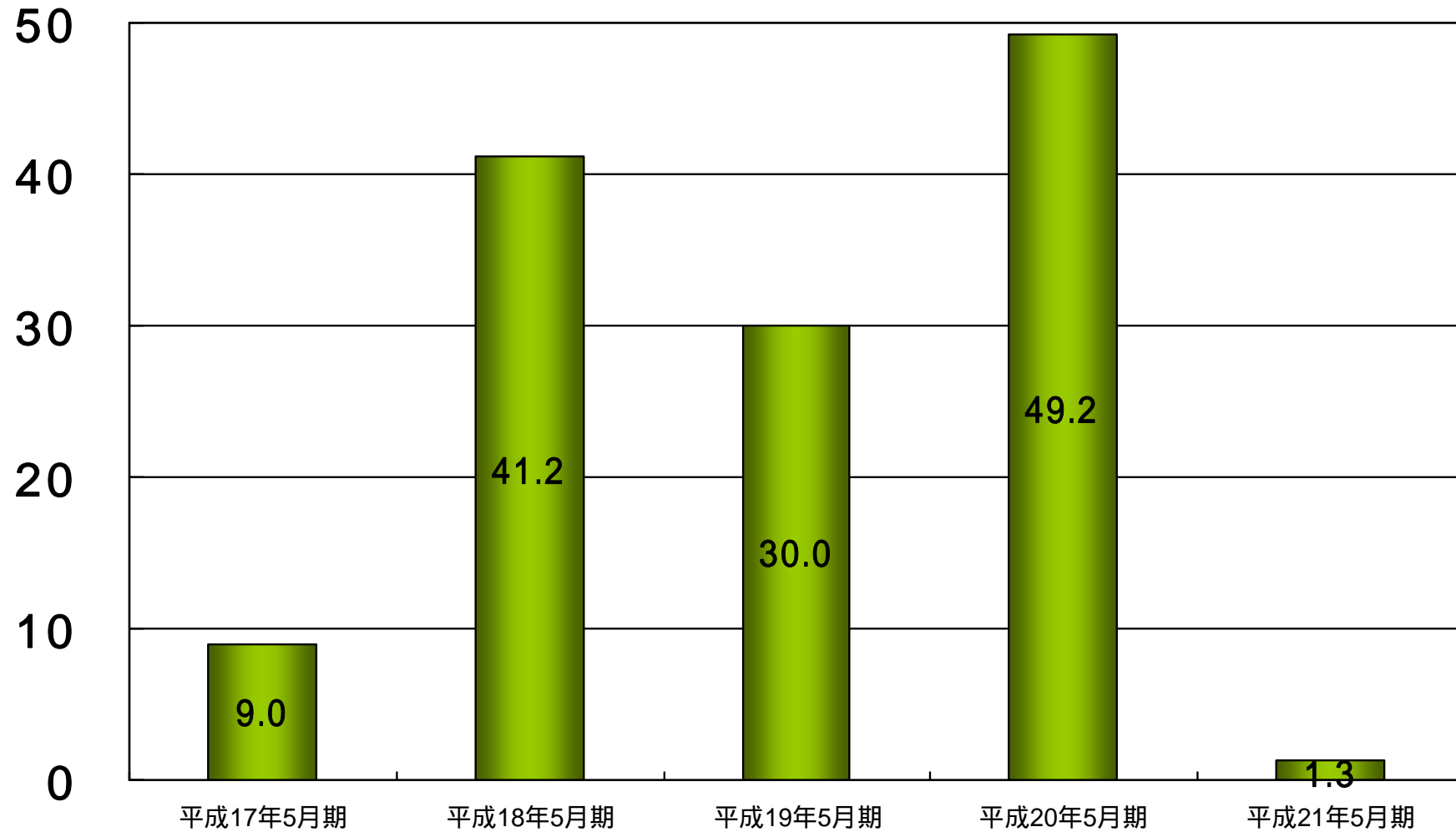


5年間の推移(経常利益)



メディアファイブ株式会社

(単位:百万円)

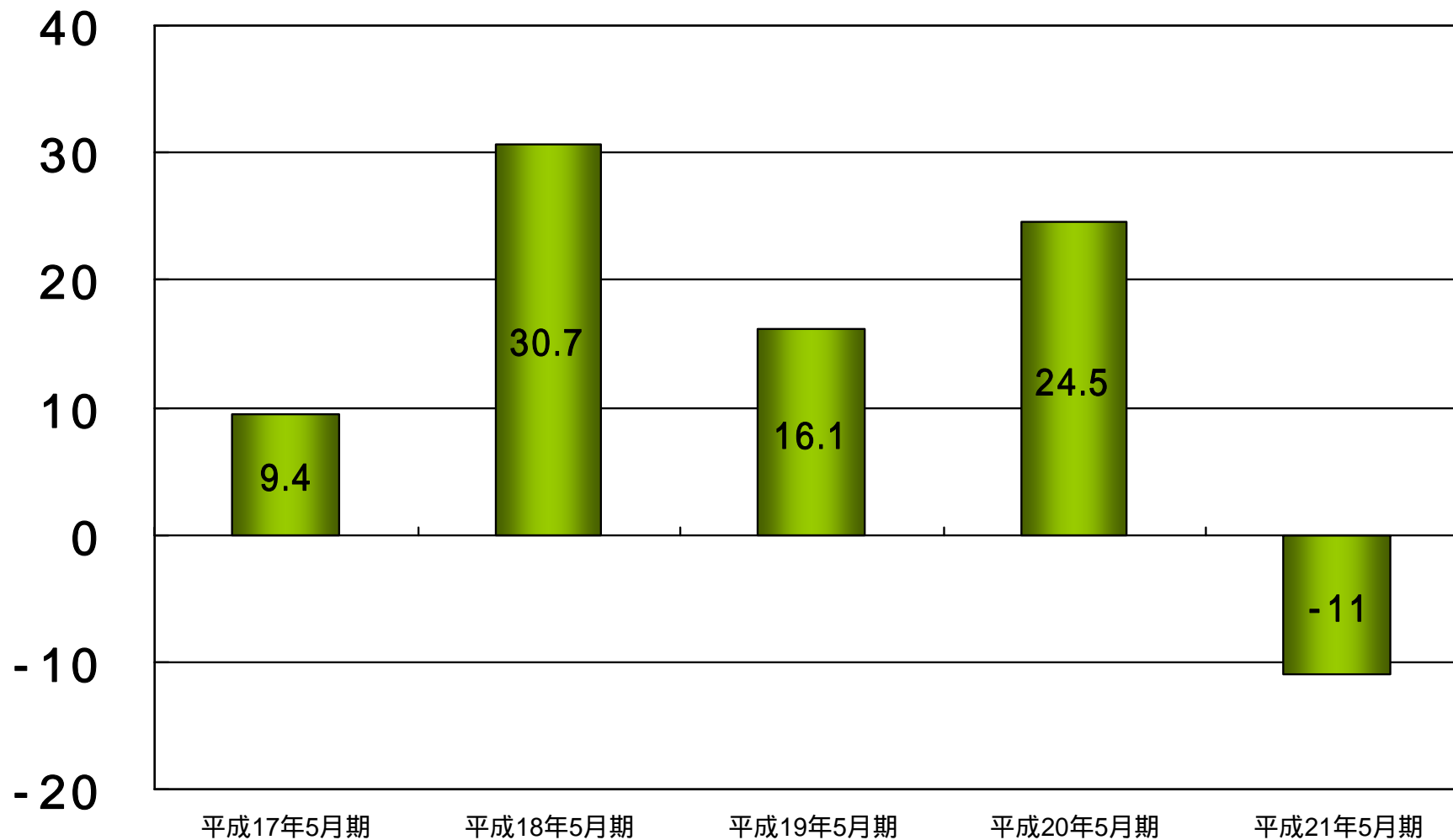


5年間の推移(当期純利益)



メディアファイブ株式会社

(単位:百万円)

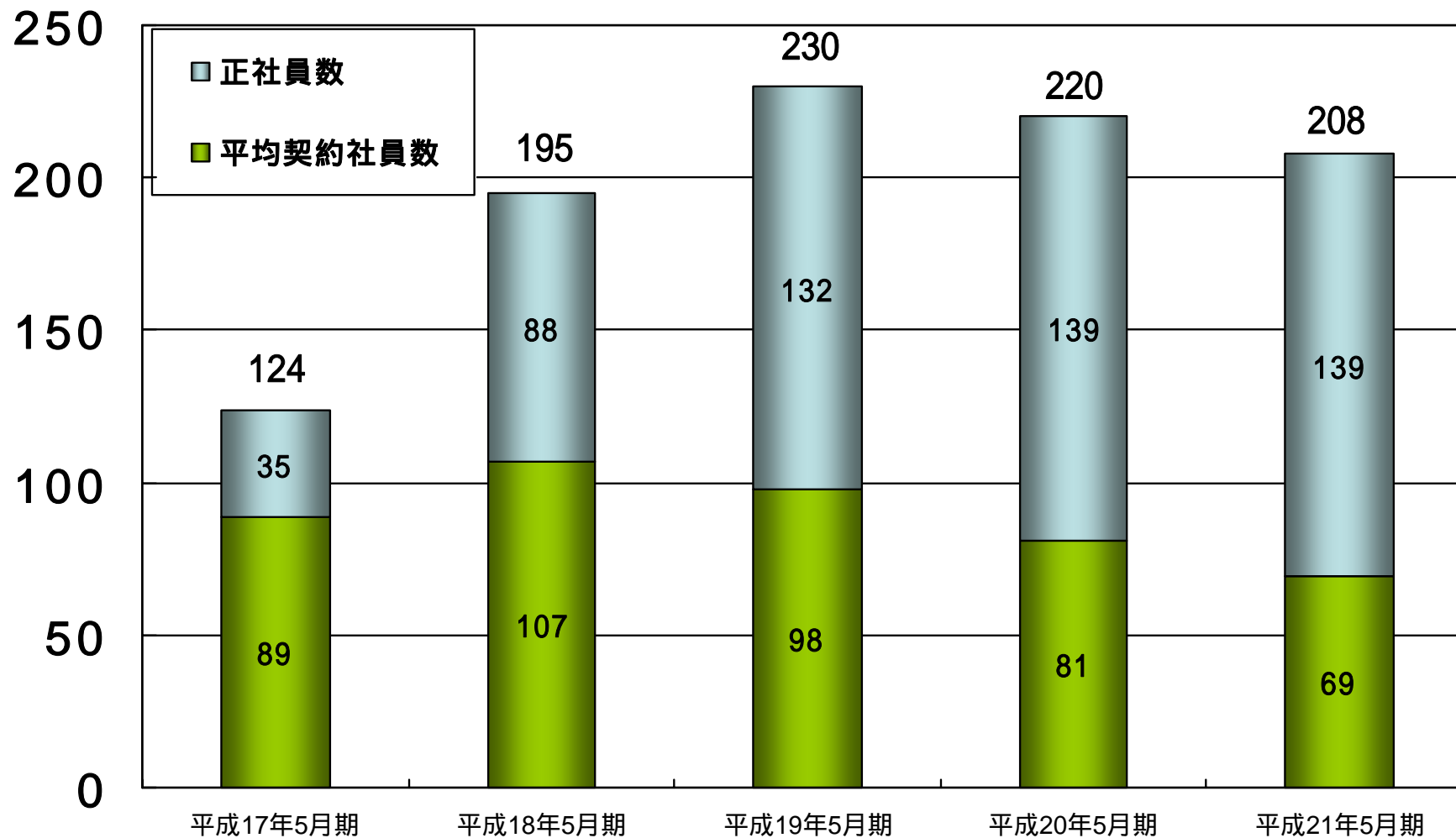


5年間の推移(従業員数)



メディアファイブ株式会社

(単位:人)



・平成22年5月期の業績予想





平成22年5月期の業績予想

(単位:百万円・%)

	第2四半期 累計期間	対前年比	通期予算	対前年比
売上高	380	24.5	800	18.6
営業利益	45	-	22	-
経常利益	27	-	0	100.0
当期純利益	29	-	4	-

实体经济の悪化を受けて、設備投資が落ち込み、景気回復までには、しばらく時間がかかることが予想されます。

取引先の拡大やITエンジニアのレベルアップに注力し、営業利益をプラス計上できるように、努力してまいります。

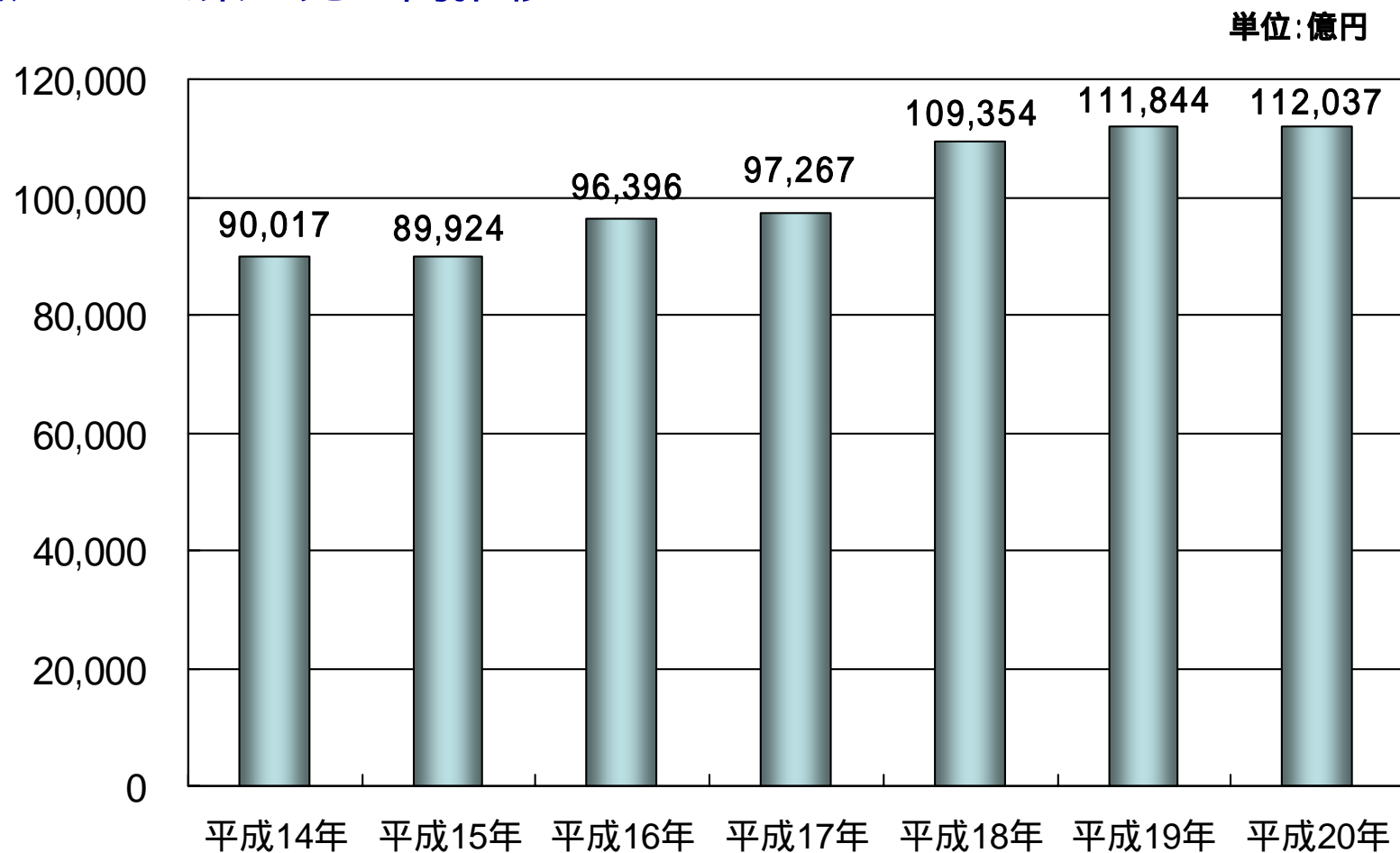
・マーケット環境





情報サービス産業界のここ数年の動向

情報サービス業の売上高推移

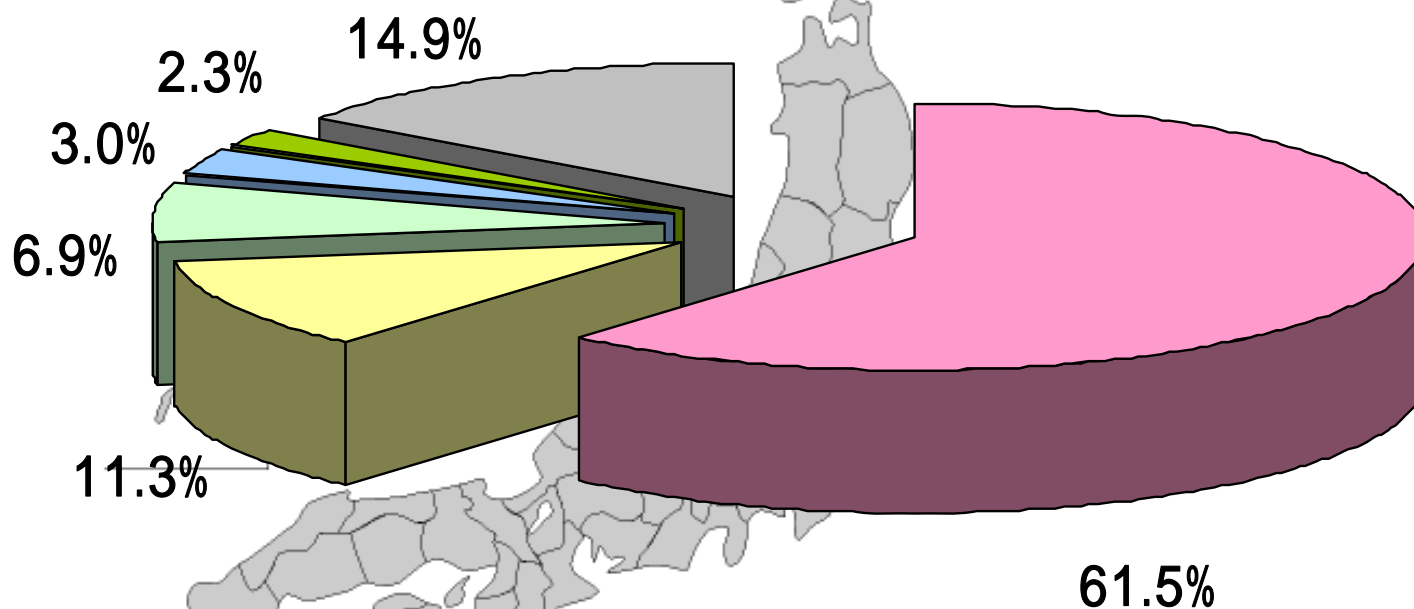
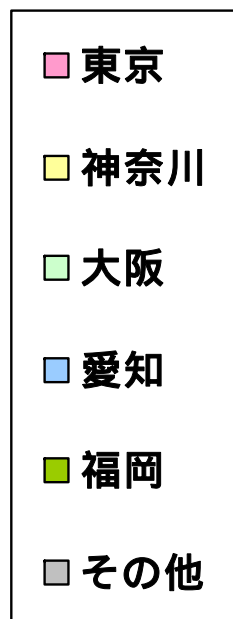


< 経済産業省 特定サービス産業動態統計データより作成 >



首都圏営業力の優位性

ソフトウェア業務の都道府県別売上高比



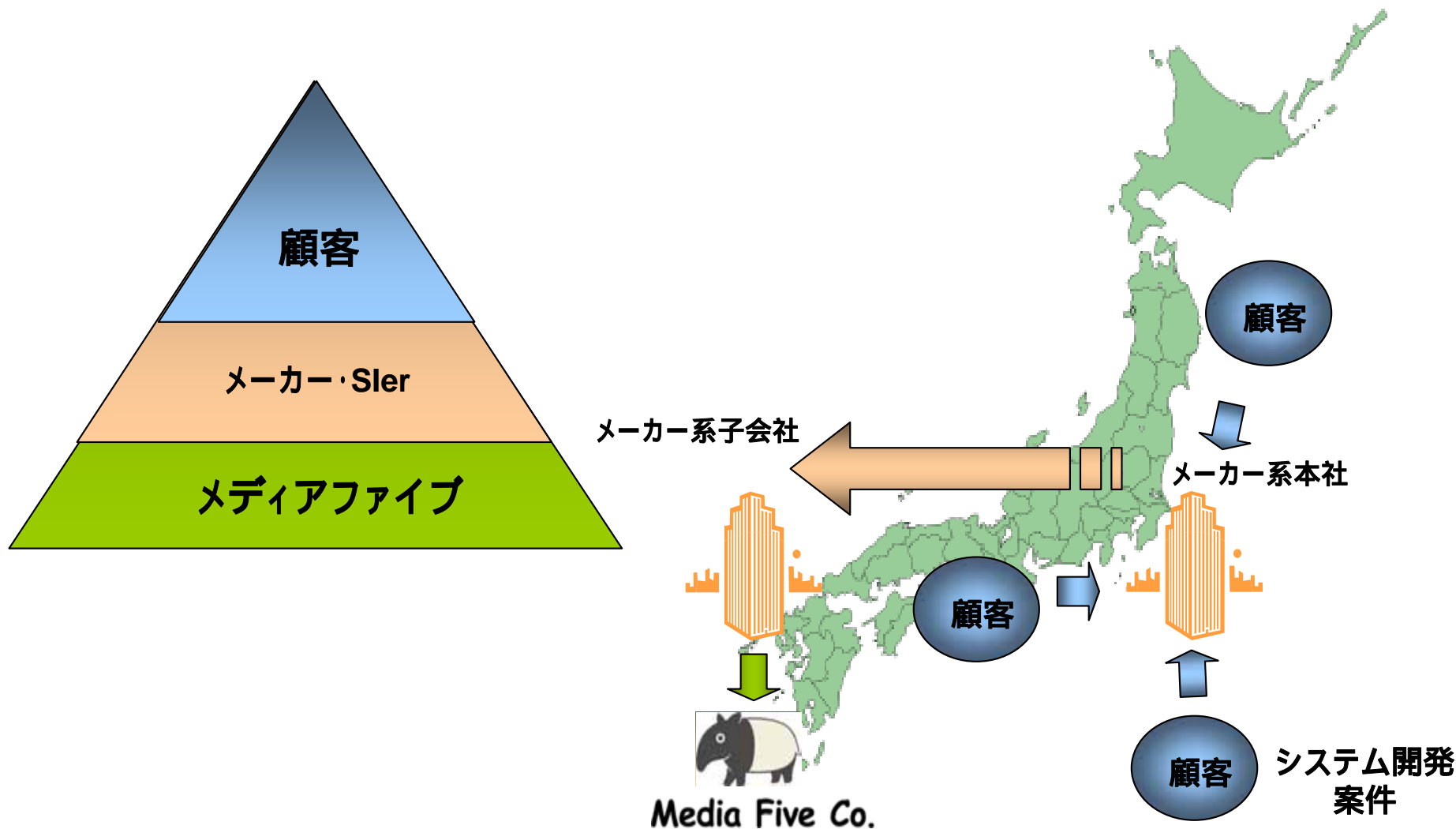
首都圏(東京・神奈川)の市場規模は、全国の**72.8%**

福岡の**約30倍**



ソフトウェア開発受託の構造

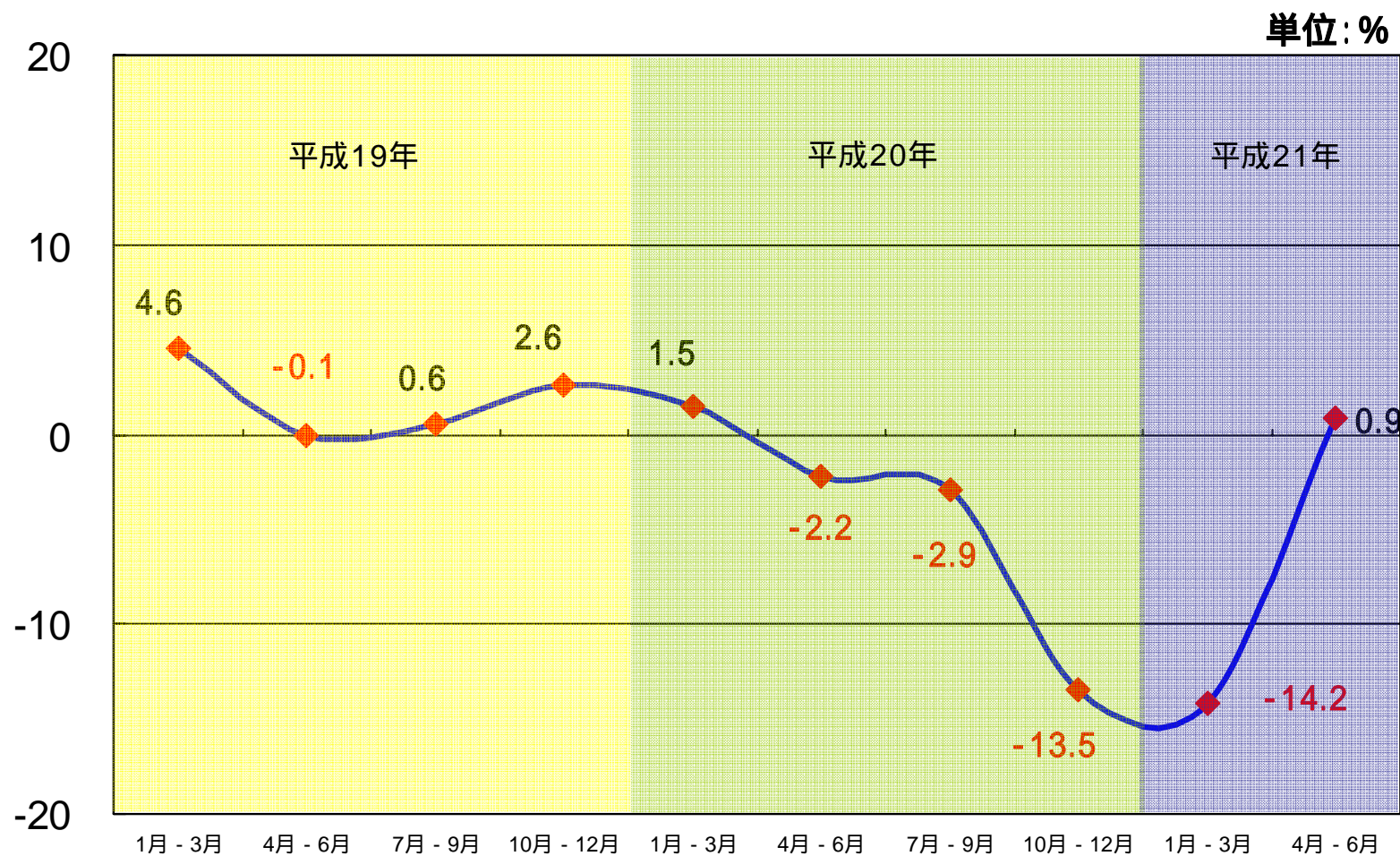
福岡地区の案件受注ケース





経済環境の変化

実質国内総生産(GDP)成長率前期比

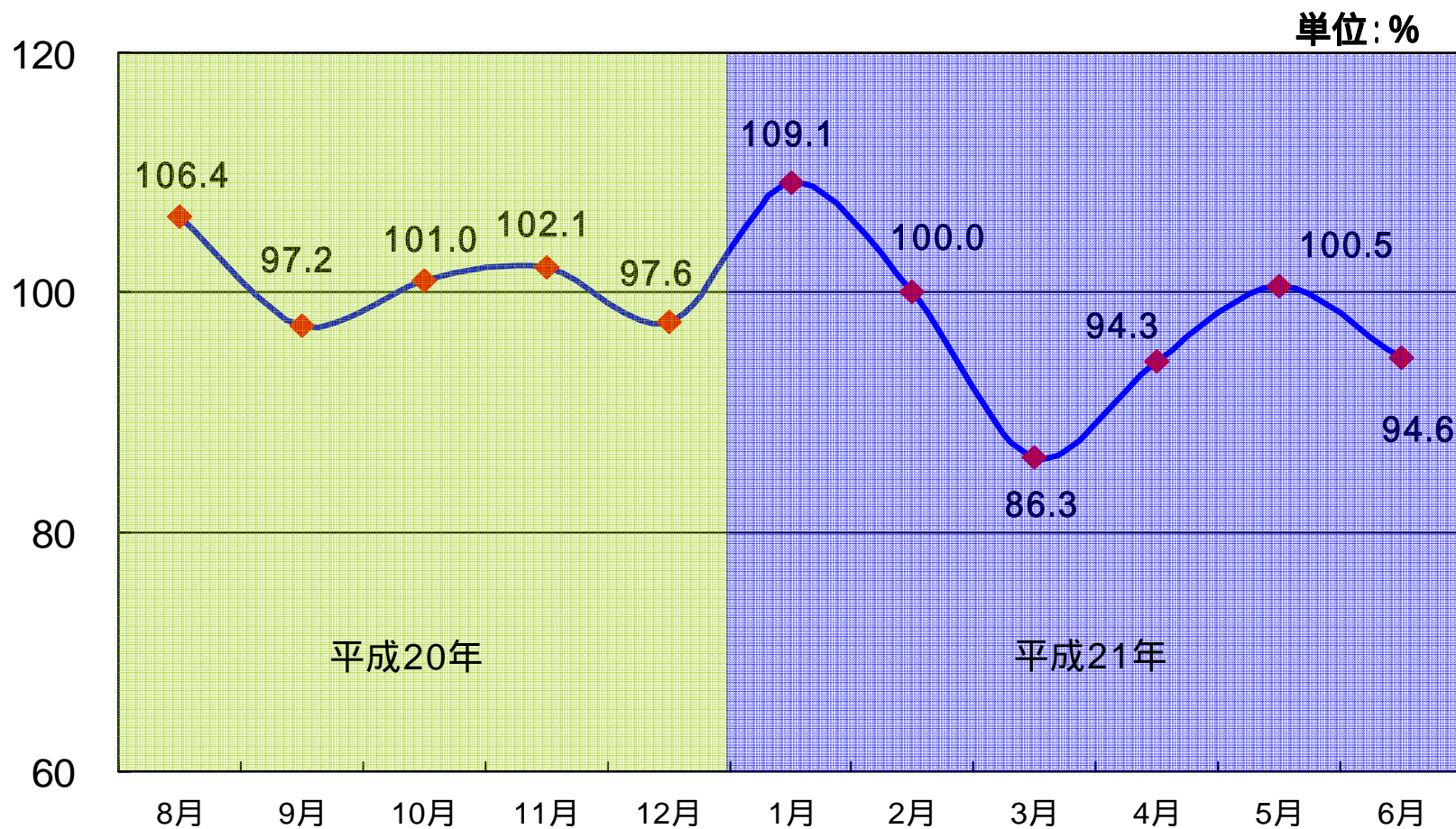


< 内閣府公表数字 >



ソフトウェア業界の最近の動向

受注ソフトウェアの売上高前年比推移(直近数値)



< 経済産業省 特定サービス産業動態統計データより作成 >

. 現状の対策及び今後の経営戦略

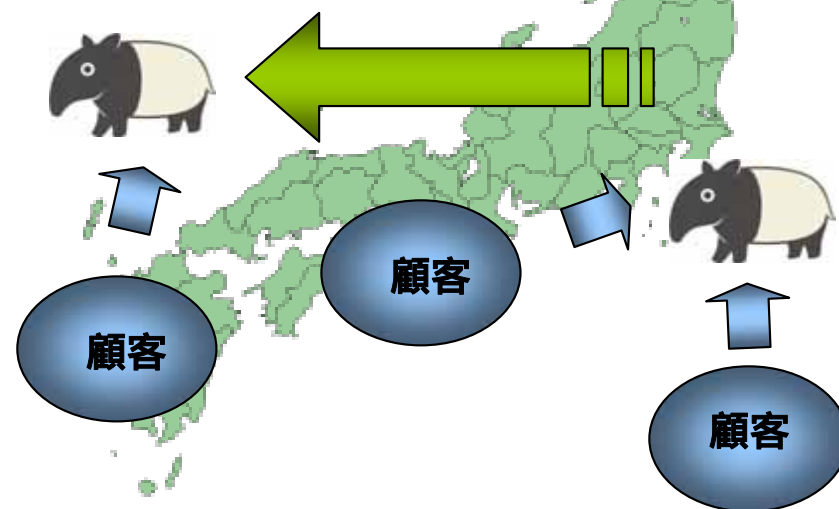




顧客への当社開発体制のアピール

【人材的側面】

- ✓ 当社は、上流工程から運用保守までの様々なITエンジニアを保有している。
- ✓ 当社のITエンジニアの50%以上をWeb系ITエンジニアが占めている。
- ✓ ORACLE社認定資格取得者数が多い（次項参照）





ORACLE社認定資格取得の実績



ORACLE MASTER 10g・11g 取得者数

資格	平成21年6月末	平成20年12月末	九州地区
10g・11g Platinum	3名	1名	4名
10g・11g Gold	18名	16名	約120名
10g・11g Silver	59名	42名	約350名
10g・11g Bronze	88名	72名	約1,000名

九州地区の取得者数は、当社独自に調査した数字であり、公表されたものではありません。

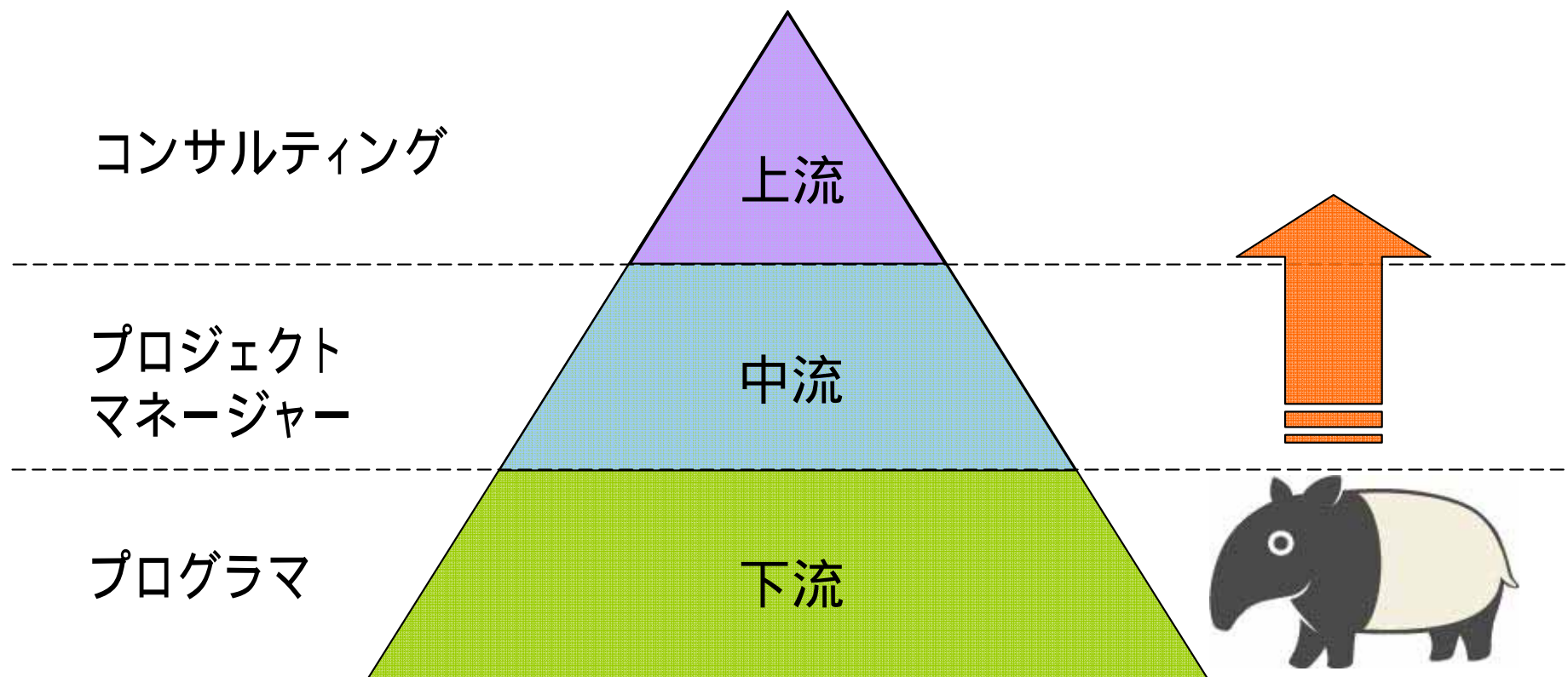
その他資格

CCNA	4名
基本情報処理技術者試験	4名
LCIP Level1	9名
LCIP Level2	2名
Sun認定資格	15名
Microsoft認定資格	5名





ITエンジニアの技術の高度化



- ✓ 自発的な勉強会の実施による、ITエンジニアとしての意識向上
- ✓ 現状の体制から、プロジェクトマネージャー、コンサルティングへの技術の高度化



ITエンジニアの確保

優秀なITエンジニアの確保

- ✓ 不稼働・低稼働のITエンジニアの再教育
- ✓ 技術スキル・営業スキルの高い中途採用者の採用
- ✓ 優秀な新卒者の採用

平成22年5月期は、景気後退からの急回復は難しいが、以降の業績向上を見据えて、優秀なITエンジニアを確保する。

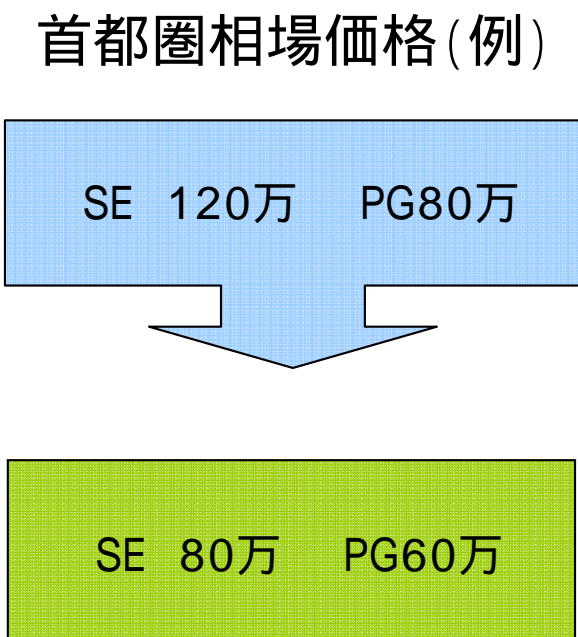
優秀なITエンジニアを採用する絶好のチャンス！



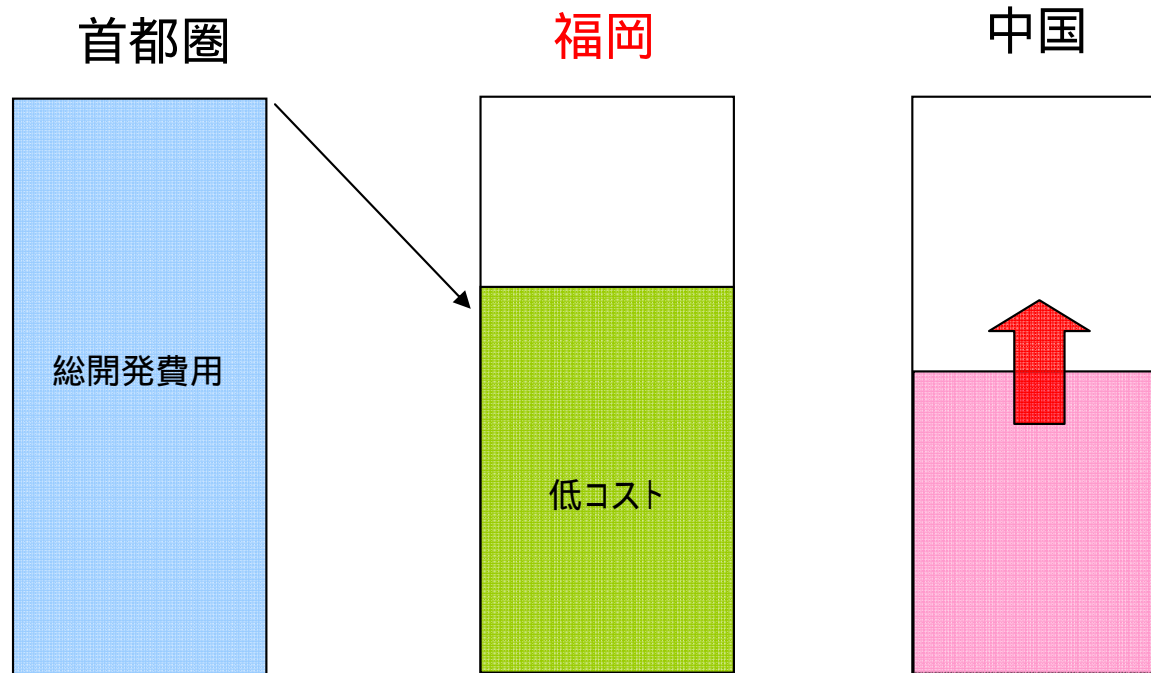


顧客への当社開発体制のアピール

【地域的側面】



SE(システムエンジニア)、PG(プログラマ)

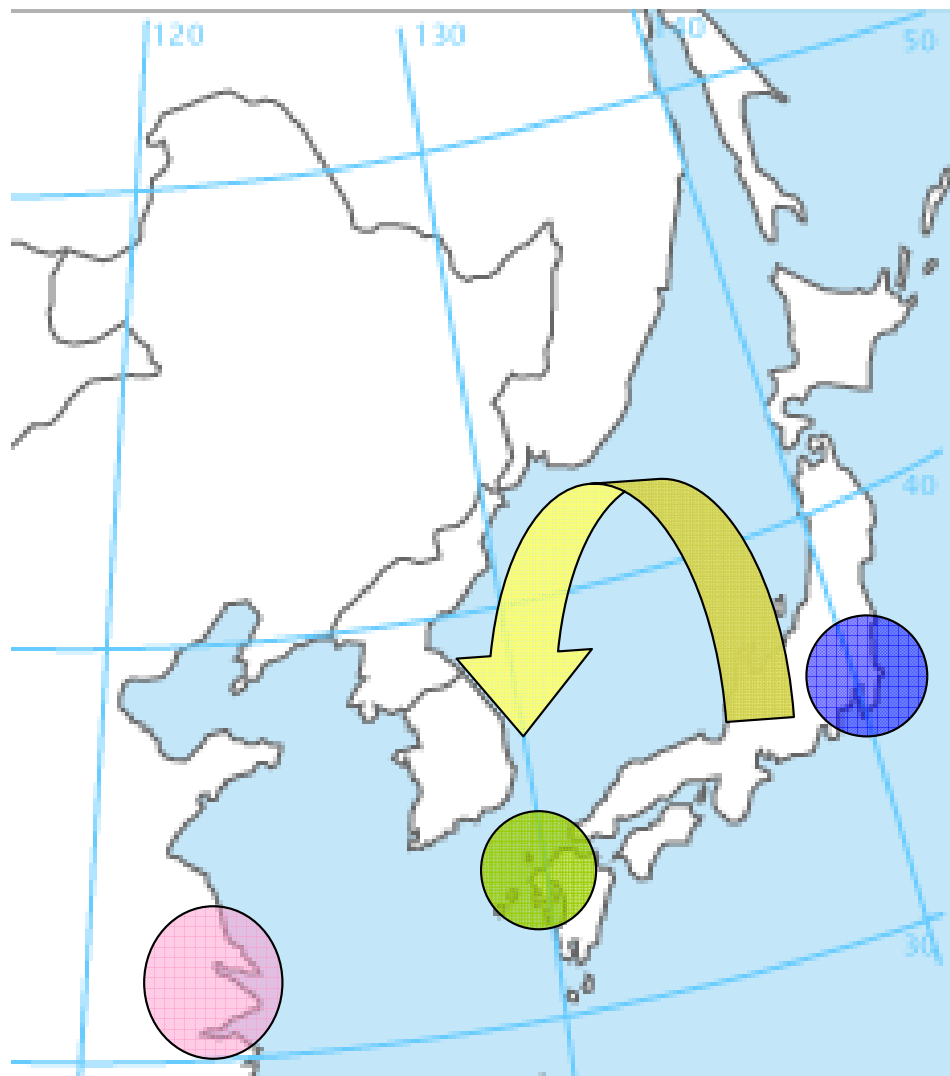


技術力は同じでもコストは70%程度！

中国(上海)の価格も上昇中！



地方オフショアの時代



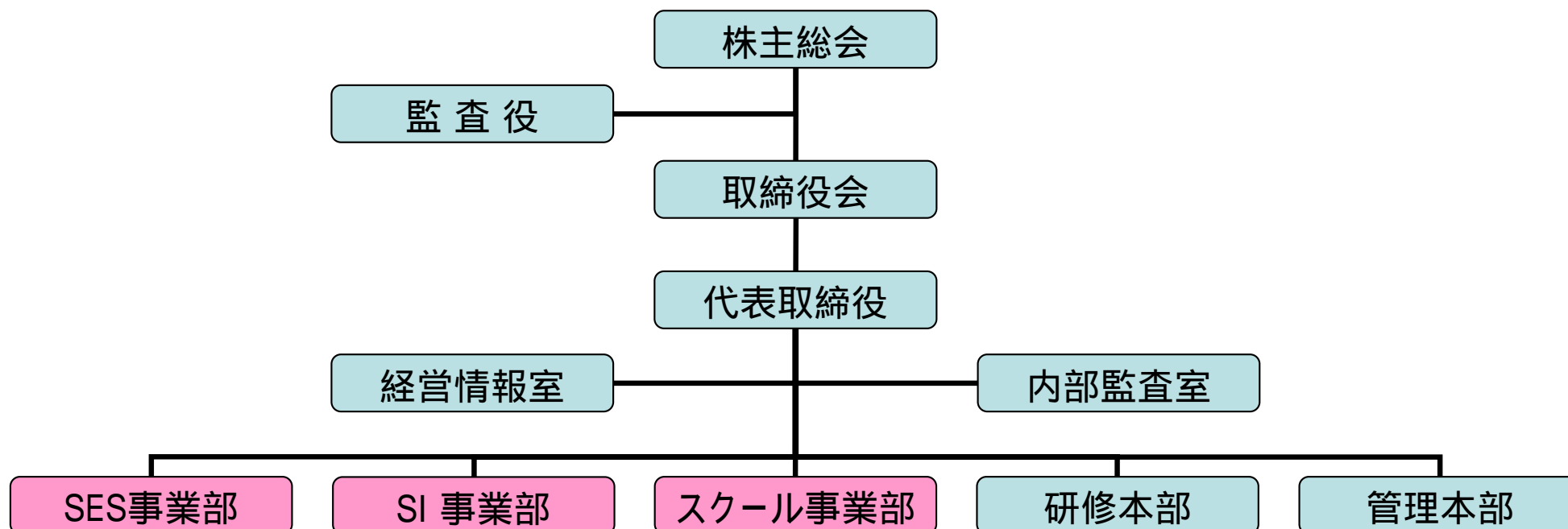
- ✓ 確かな品質
- ✓ 言葉や習慣の壁がなく、ストレスを感じない開発体制
- ✓ 首都圏に比べて開発費用のコストダウンを実現

Japanブランドの確立！

これからは、海外オフショアではなく、地方オフショアの時代です。



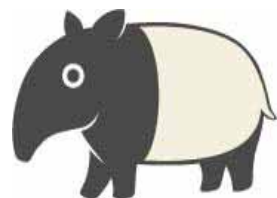
体制変更による営業力の強化



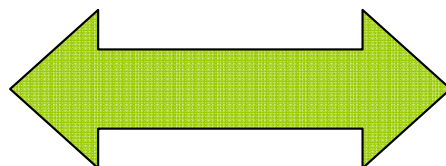
- ✓ 営業担当者及びITエンジニアが一体となった営業体制を実現し、取引先の拡大を行う。
- ✓ 顧客満足のための提案力・開発力の向上を行う。
- ✓ 各事業部毎に収益性の向上を意識する。



業務提携による取引先の拡大



当社



業務提携・資本提携



GETTI

GETTI.CO.JP



Nagasaki Street Broadcasting

株式会社ゲッティコミュニケーションズ

株式会社CNBroadcasting

- ✓ SI事業の開発案件受注に向けて、ゲッティコミュニケーションズ社の主要クライアントへ共同で営業を行う。
- ✓ CNB社のシステム・IT技術をサポートする。
- ✓ デジタル放送向けシステム開発への参入と技術者の養成を行う。



スクール事業の推進(一般個人)

- ✓ マスメディア・Webサイト等の広告を活用し、一般顧客の知名度を向上させる。
- ✓ 一般のITスクール・専門学校との差別化を行い、当社の実践に即した学習方法を積極的にアピールする。



テレビCM放映中！
バクの夢サイト配信中！
新HPも製作中！





スクール事業の推進(法人)

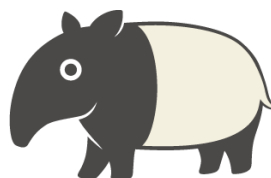
- ✓ 企業の新入社員教育・スキルアップ・スキルチェンジ・資格取得等での活用をアピール。
- ✓ 国からの助成金対象の教育(カリキュラム)になることをアピールする。

他社の社員受入れ人数増加中！





ご清聴、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。