



2019年7月12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/>

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2018年7月12日に公表しました中期経営計画「エンジニア倍増計画 2020」につきまして、昨今の業績動向を踏まえ見直すこととし、新たに2020年5月期から3ヵ年を対象とする中期経営計画「進撃のエンジニア 2022」を決議いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画見直しの理由

当社グループは、これまで独自のカリキュラムにより IT 業界未経験者の若者を短期間で IT エンジニアに育成し業容を拡大してまいりました。

2019年5月期の当社グループの属する情報サービス業界におきましては、IT 関連投資は引き続き活発であるものの、企業においては容易に人材が獲得出来なくなっていることによる人手不足感が広がっていることに加え、業界内での転職者数は増加傾向にあり、人材の確保および定着の面において非常に厳しい環境でありました。

そのような環境のなか、2021年5月期を最終年度とする中期経営計画「エンジニア倍増計画 2020」（以下、「前中計」とする）を策定し、そ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、原点に立ち返り IT エンジニアの育成・採用に注力してまいりました。

その結果、人材の獲得については一定の実績が得られたものの、想定を超える流出の発生により売上高が伸び悩むなど人材定着という面で課題を残しました。

人材が経営に大きく影響を及ぼす当社のビジネスモデルや今後の経営・事業環境を再度精査した結果、これまでの中期経営計画を再度見直し、新たに2020年5月期からスタートする3ヵ年の中期経営計画「進撃のエンジニア 2022」（以下、「本中計」とする）を策定することといたしました。

2. 中期経営計画「進撃のエンジニア 2022」目標数値

(連結)

(単位：百万円)

	2020年5月期	2021年5月期	2022年5月期
売上高	1,589	1,822	2,085
営業利益	△49	△1	71
経常利益	△45	3	75
親会社株主に帰属する 当期純利益	△35	1	46

(単体)

(単位：百万円)

	2020年5月期	2021年5月期	2022年5月期
売上高	1,475	1,707	1,970
経常利益	△53	△4	66
当期純利益	△41	△4	39

3. 中期経営計画「進撃のエンジニア 2022」初年度の位置づけ

本中計における初年度については、次年度以降、さらに強固な経営基盤を構築するための投資および再整備の期間とします。

前中計における人材獲得の取り組みについては一定の成果を得られているため、これを継続することで売上高の増加を見込みますが、一方で人材の流出を防ぐために待遇改善や環境改善を行うなどエンジニアの満足度を向上させる施策によりコストが増加いたしますので、結果的に初年度においては投資目的のためのコスト増加が先行することにより損失が見込まれます。

当社のビジネスモデルの根幹をなす人材への投資を行うことにより、より強固な経営基盤の確立と技術力のさらなる向上により、最終年度において持続的に利益を生み出せる企業体へと進化することを目指します。

4. 中期経営計画「進撃のエンジニア 2022」の概要

(1) コンセプト

「より強固な技術力を身につける場を提供しエンジニア満足度を満たす」

(2) 基本方針

- ①人材確保および定着のための先行投資と IT エンジニアの一元管理
- ②技術的ニーズを満たすための社内勉強会開催による社員満足度の向上

(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時間で IT エンジニアに育成することが可能です。

そこで前中計と同様、採用面では、IT 未経験の学生を積極的に採用し、未経験者においては無料で受講できる研修制度に加えて、当社への入社を前提に研修を受講する場合の奨学金制度を継続して実施し、受講者の経済的負担を軽減することで IT エンジニアを早期に育成いたします。

加えて本中計からは、社員定着率のさらなる向上を目的として給与のベースアップなど待遇改善に取り組むのはもちろん、IT エンジニアについては、従来のセグメントごとに組織化された IT エンジニアグループを一元化し、エンジニアの視点に立ってよりきめ細やかで柔軟な対応を可能にする組織改編を行います。

- ②エンジニアの基本的な欲求として技術力の向上が挙げられますが、これに対応すべく各種社内勉強会を定期的開催するなど、様々なスキルアップの場を提供し、かつ、現場への早期登用を通じてモチベーションアップを実現し、エンジニアの満足度向上を実現させます。以上の施策により今後3ヵ年でエンジニア数を100名以上増加させ、売上高20億円を目指してまいります。

(4) 目標

初年度（2020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1,589百万円、営業損失49百万円、経常損失45百万円になる予定です。最終年度（2022年5月期）は売上高2,085百万円、営業利益71百万円、経常利益75百万円の達成を目指します。

以上

(注) 上記予想は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想値と異なる可能性があります。