令和2年9月30日

会社名　株式会社メディアシーク
（コード 4824： マザーズ）
住所　東京都港区南麻布3－20－1
Daiwa麻布テラス3F
代表者　西尾 直紀
問合先　担当者　根津
電話番号 03-5423-6600

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	令和2年9月30日　15:30～16:20　令和2年9月28日　9:00～9:50
開催方法	ビデオ会議及び電話会議
開催場所	株式会社メディアシーク （東京都港区南麻布3－20－1 Daiwa麻布ビル3F）
説明会資料名	2020年7月期 通期 投資に関する説明会

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

※ この書類（添付資料を含む。）は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

株式会社メディアシーク

2020年7月期　通期　投資に関する説明会

2020年9月30日

I. 2020年7月期　通期決算

2020年7月期　通期　決算概要(連結)

（単位:百万円）

	2020年7月期 通期	差額	2019年7月期 通期
	金額		金額
売 上 高	2,305	+448	1,856
営業利益	39	+168	▲128
経常利益	113	+197	▲84
親会社株主に帰属する当期純利益	35	+130	▲95

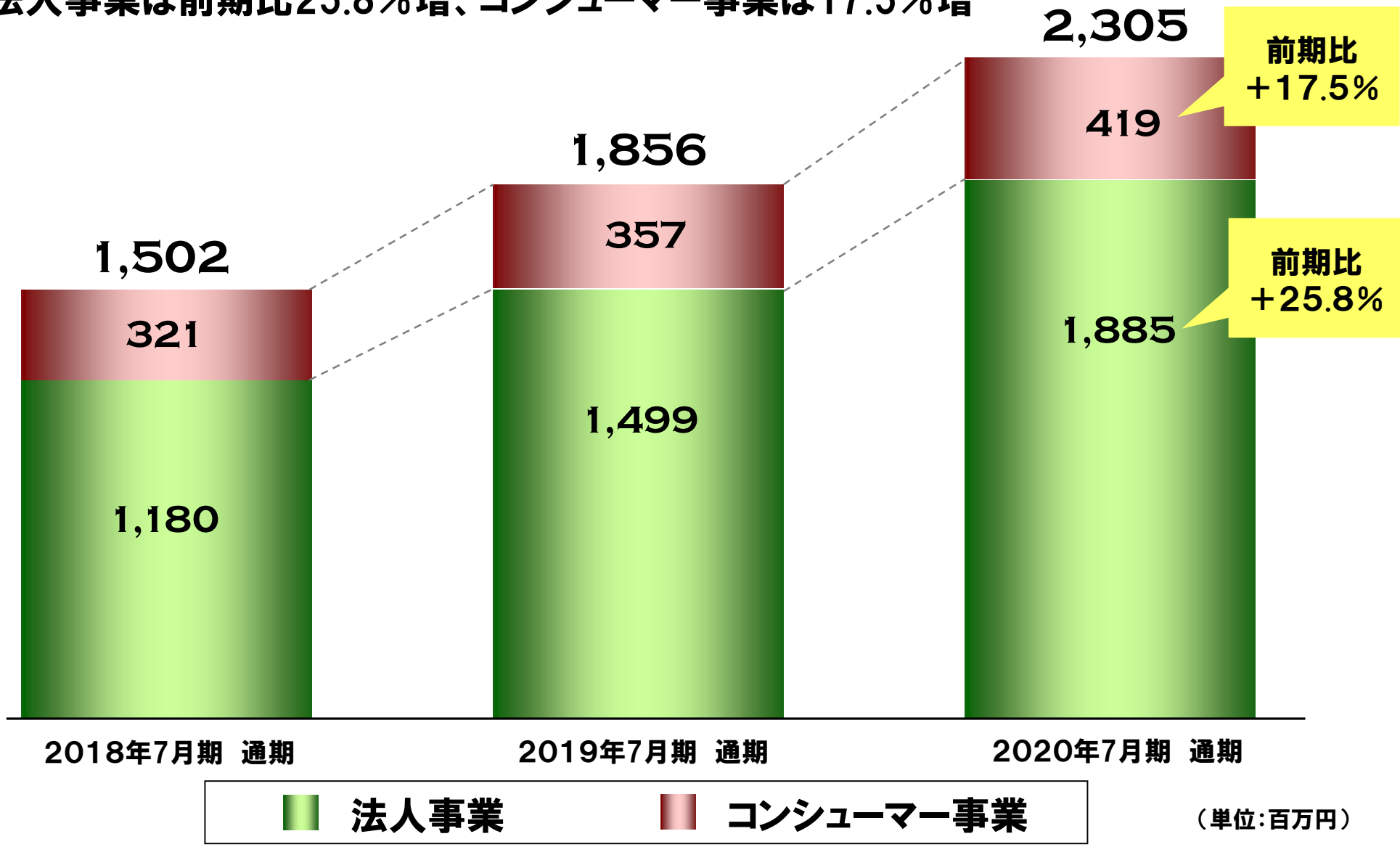
2020年7月期　通期　事業別売上高（連結）

（単位：百万円、％）

	2020年7月期 通期		差額	2019年7月期 通期	
	金額（百万）	売上構成比（％）	（百万）	金額（百万）	売上構成比（％）
法人事業	1,885	81.8	+386	1,499	80.8
コンシューマー事業	419	18.2	+62	357	19.2
合　　計	2,305	100.0	+448	1,856	100.0

事業別売上高の推移（連結）

■ 法人事業は前期比25.8％増、コンシューマー事業は17.5％増



（単位：百万円）

2020年7月期　通期決算トピックス

2020年7月期 通期決算

- 法人事業は法人向けシステム開発を中心に前期と比べ堅調に拡大。新型コロナウィルスにより顧客のシステム投資姿勢に変化が生じたものの売上は前期比＋25.8％拡大。
- コンシューマー事業はアイコニット広告＋ライセンス収入のほか新規ゲーム立ち上げ等により増収。新型コロナウィルスによる広告収入減により売上は当初見通しには至らなかったものの前期比＋17.5％拡大。

市場動向 見通し

- 法人：
  法人向けコンサルティングは、従来型システム開発からSaaSによるDX中心のサービスへ移行。
  既存ビジネス＋新規領域拡大で、さらに事業規模拡大へ。
- コンシューマー：
  アイコニット3,200万ダウンロード＋ライセンス収入が基盤。
  さらにゲーム＆ブレインテックで事業領域を拡大。

Ⅱ.2021年7月期　通期業績予想

2021年7月期 通期　業績予想

（単位：百万円、％）

	2021年7月期 通期（連結・計画）			2020年7月期 通期（連結・実績）	
	金額（百万）	百分比（％）	差額（百万）	金額（百万）	百分比（％）
売 上 高	2,546	－	+240	2,305	-
営業利益	65	2.6	+25	39	1.7
経常利益	84	3.3	▲29	113	4.9
親会社株主に帰属する当期純利益	8	0.3	▲27	35	1.5

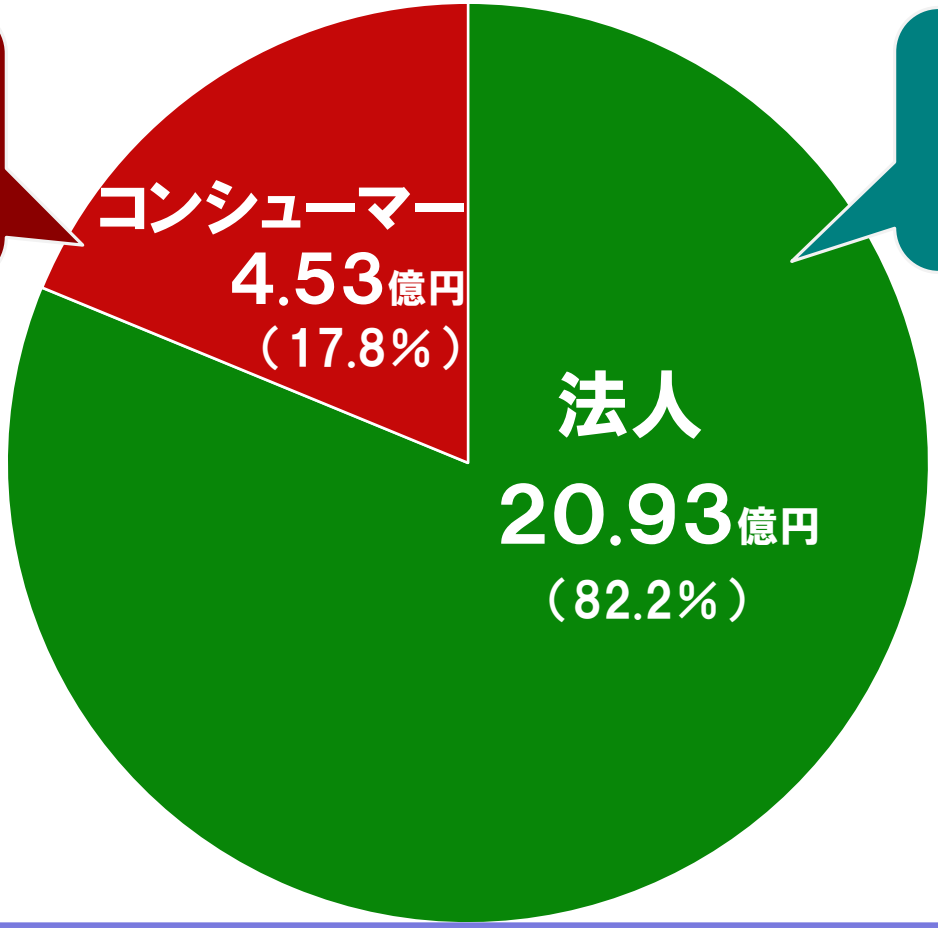
2021年7月期　セグメント別売上見通し

セグメント別売上予想割合

2021年7月期売上（連結・予想）
25.46億円

アイコニット＋
ゲーム・ブレインテック

DXソリューション拡大
新領域を拡大



既存ビジネスに対するサポートを継続しつつ新規事業分野を開拓

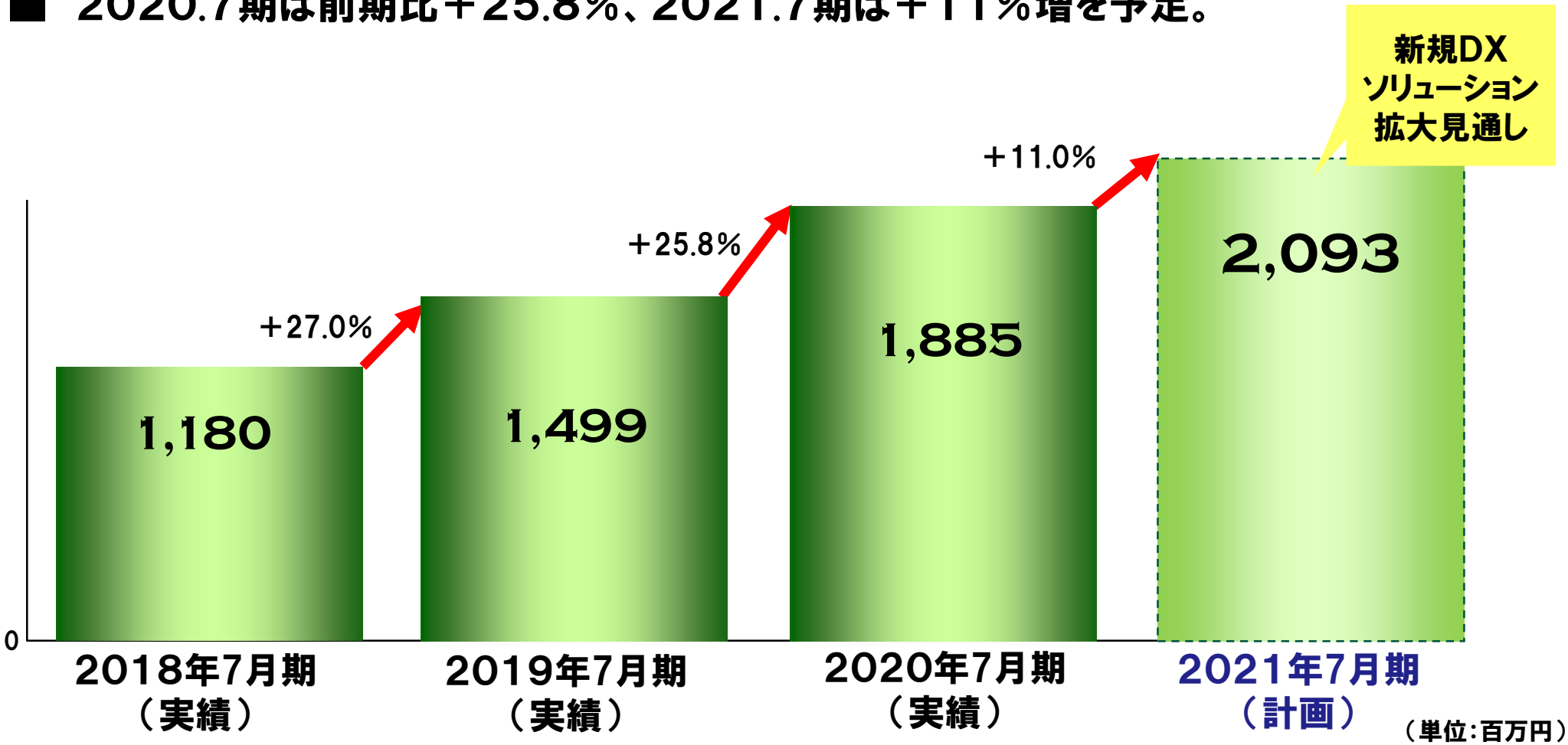
Ⅲ.市場動向と当社取り組み



法人事業

法人事業 ①

■ 2020.7期は前期比＋25.8%、2021.7期は＋11%増を予定。



2021.7月期は新規ソリューション強化等により＋11%売上増の見通し

法人事業 ②

■ 基本戦略：既存顧客基盤をベースに、新規市場・新ソリューションの拡大を進める
また従来の受託開発モデルに依らないビジネスモデルの構築をめざす

派生～新規マーケット開拓（市場・顧客拡大）

新顧客・サービス
新たなビジネスモデルの構築

技術ソリューション強化・拡大

RPA/EdTech
Payment

人材確保・教育

既存ベース　＋新技術を中心とした新たな収益基盤を開拓

法人事業 ③

■ 前ページ「基本戦略」に沿って市場拡大を継続中。更なる開拓をすすめる
新型コロナの影響を見据えつつ、新たな機会への進出にも注力する

既存顧客

・多様化するマーケットへの対応
・顧客満足度さらにＵＰ

カルチャースクール
学習塾
大学
英語教育機関
企業向け資格試験

・新テクノロジー
・付加価値向上

新規マーケット開拓

クラウド＆クイック

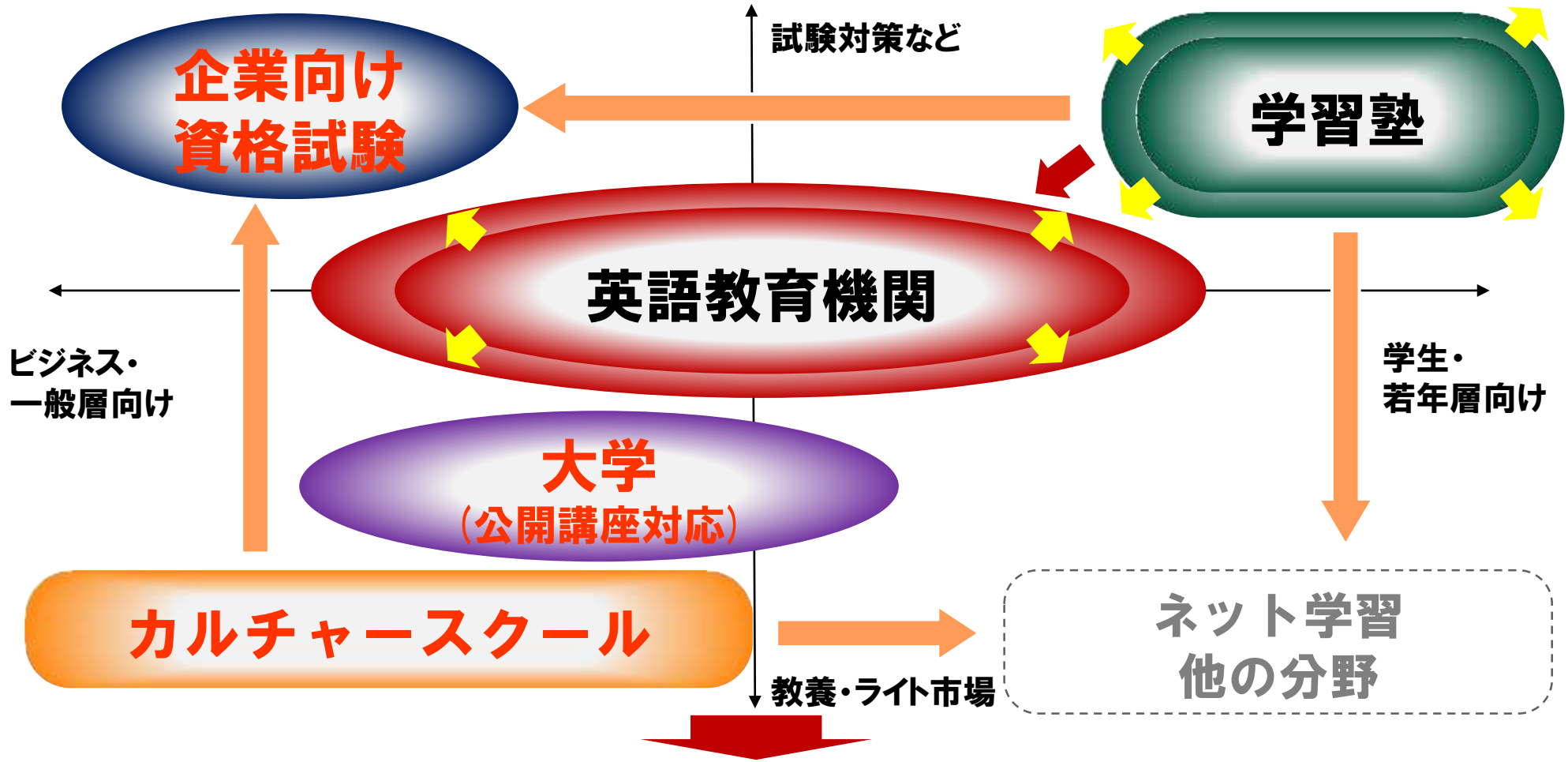
新テクノロジーによる新規参入

RPA
EdTech
Payment
オンライン学習

新型コロナの影響をうけてオンライン学習分野の需要が拡大

法人事業 ④

■ コロナ禍の影響で新規市場への展開がやや停滞気味の中、既存市場でのさらなる顧客拡大が進み、また既存/新規顧客からのオンライン学習ニーズが増加している



法人事業 ⑤

■ 新規マーケット開拓の方向性： RPAは普及・運用期＋高付加価値化に取り組む。ペイメントソリューションは市場展開を進める。オンライン学習は従来の市場から「ならいごと教室」などのライトな市場への拡大もにらみつつ順次機能の充実化を図る

RPA



Payment



EdTech

Online

Education × Information Technology



各ソリューション・各分野で新マーケット攻勢を進める

法人事業 ⑥

■ ニアショア開発（長野）の運用定着→開発リソース確保のサイクルを確立。
引き続き新卒等若手人材の底上げを図るべく社内教育体制の強化を図る

①新卒採用

教育プログラムの体系化による
若手技術者の早期戦力化

EdTech

コンサルティング
技術・スキル

アプリ開発
知識・スキル

システム開発
基礎知識・スキル

②ニアショア開発



地方人材の活用
大学との連携など

市場ニーズの拡大に沿った提案力・供給力の強化⇒顧客信頼の確立・維持

法人事業 ⑦ デリバリーコンサルティング

■ご参考：「デリバリーコンサルティング」が提供するサービス・ソリューション

DELIVERY CONSULTING

デジタルマイグレーション
- デジタルシフトを支えるシステム像をデザイン
- アーキテクチャ主導のプロジェクトマネジメント

＋

データストラテジー
- データを価値に変換するイネーブルメントサービス
- データ管理・活用のためのシステム構築

＋

インテリジェントオートメーション
- 知的ワーカーの生産性を向上させるITツールの提供
- ITツールのイネーブルメント

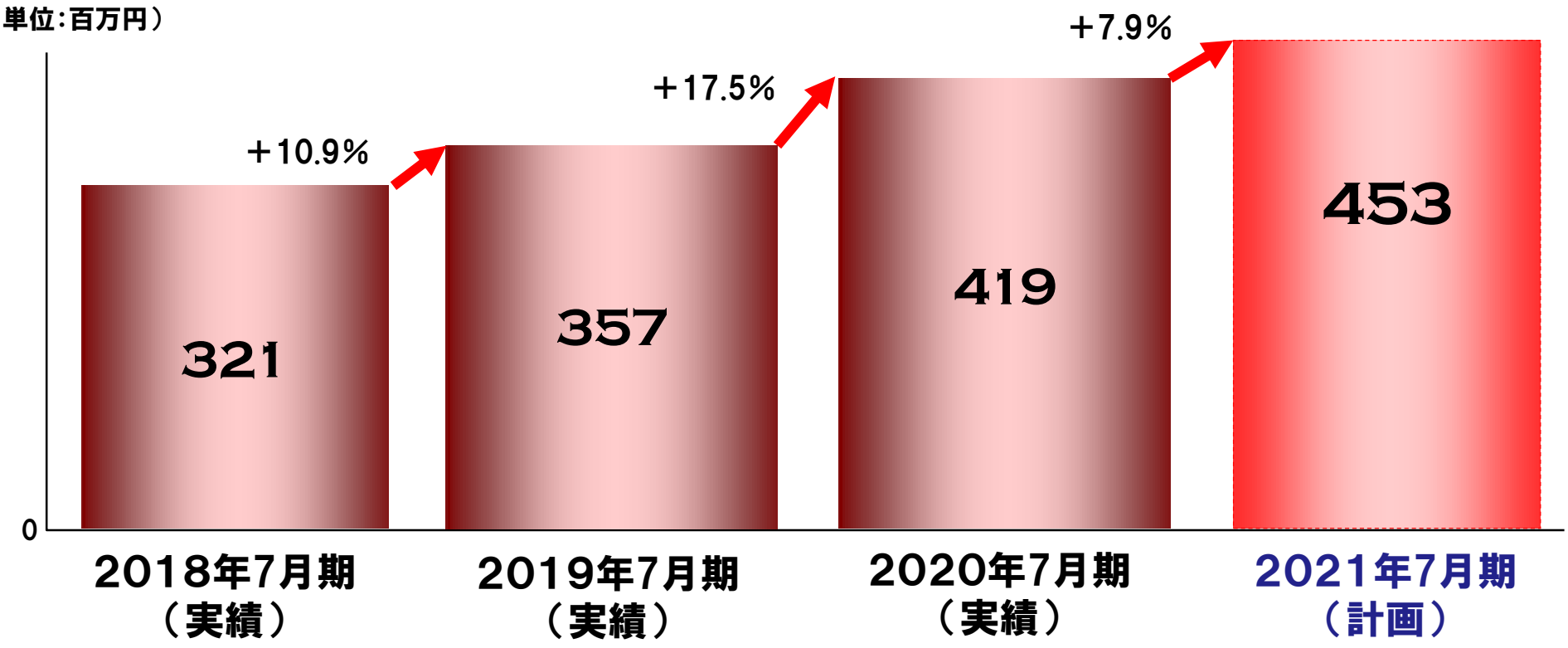
- クラウドマイグレーション（salesforce / HEROKU / MuleSoft / aws）
- デジタルPMO
- デジタルアーキテクト
- データアーキテクト（snowflake / VERTICA / MATILLION / Syniti）
- インサイトデリバリー（+ableau / Power BI）
- AI & アナリティクス（Wordsmith / SPSS / python / R）
- RPA（ipaSoボ）
- AI-OCR（AIスキャンロボ）



コンシューマー事業

コンシューマー事業①

■ 2020.7期は前期比＋17.5%。2021.7期は＋7.9%増を予定。



2020.7月期はアイコニット＋ゲームで売上増。2021.7期も引き続き拡大の見通し

コンシューマー事業②　アイコニット



バーコードリーダー/アイコニット　累計ダウンロード数推移

2020年7月
累計ダウンロード数

3,200万ダウンロード達成！



コンシューマー事業② アイコニット

クーポン、メモ帳など機能拡充により利用頻度増
リモート会議で便利なQR名刺入り背景画像の提供も開始





コンシューマー事業③　関連バーコードリーダーアプリ

自社のバーコードリーダー読取りエンジンを活用し
さらに利用者を拡大中

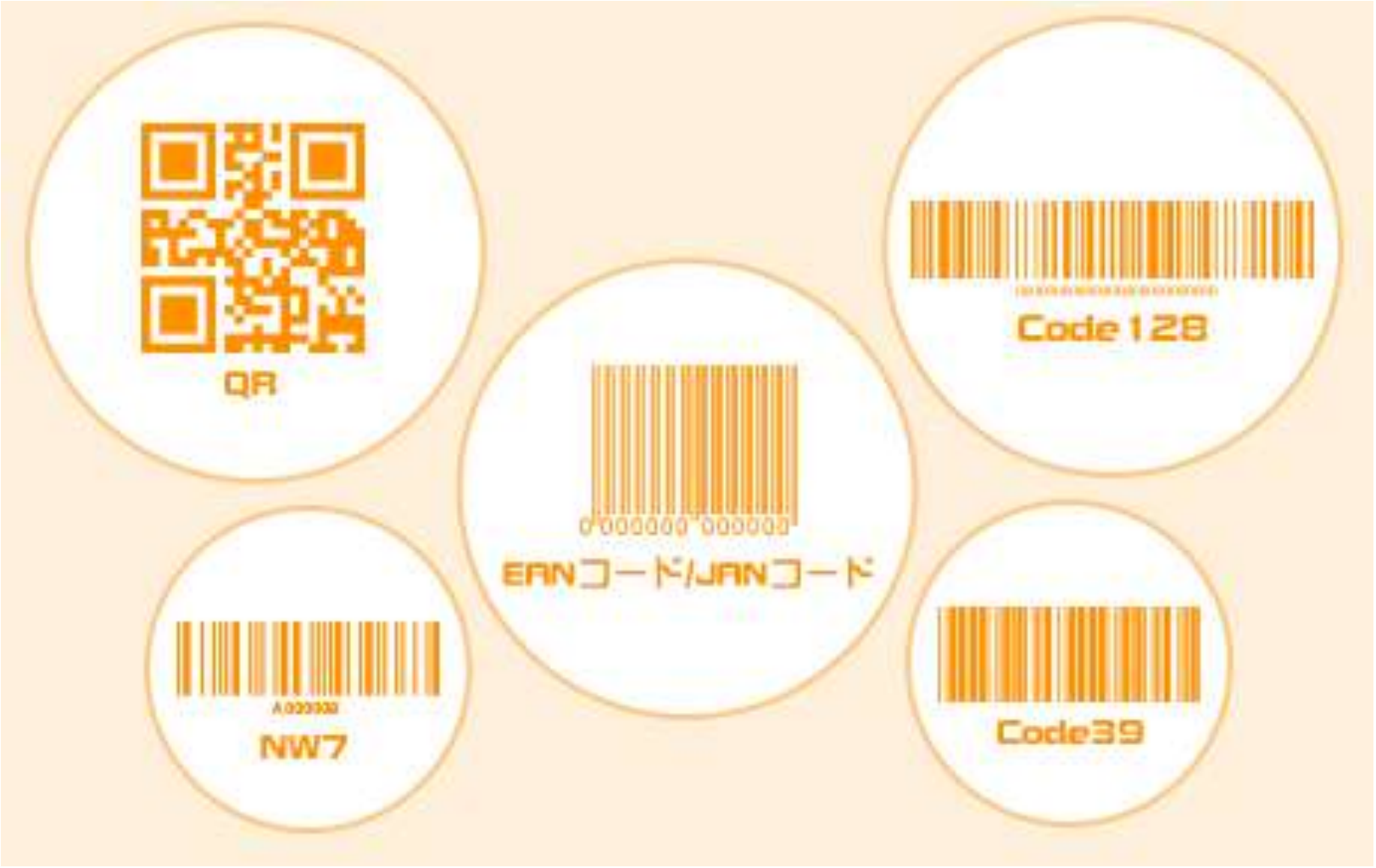
SATCH
VIEWER





コンシューマー事業④　バーコードリーダーライブラリ

業務用端末、携帯電話などで採用実績多数
新たにNW7(コーダバー)、コード39、GS1データバー限定型を追加



コンシューマー事業⑤　ブレインテック「カオスマップ」

