

令和3年3月24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3年3月24日 15:30～16:20
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	2021年7月期 第2四半期 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

2021年7月期第2四半期 投資に関する説明会

2021年3月24日



I. 2021年7月期 第2四半期決算

(単位:百万円)

	2021年7月期 第2四半期	前年 同期比	2020年7月期 第2四半期
	金額	差額	金額
売上高	1,305	+207	1,098
営業利益	163	+151	12
経常利益	183	+138	45
親会社株主に帰属する 四半期純利益	78	+70	8

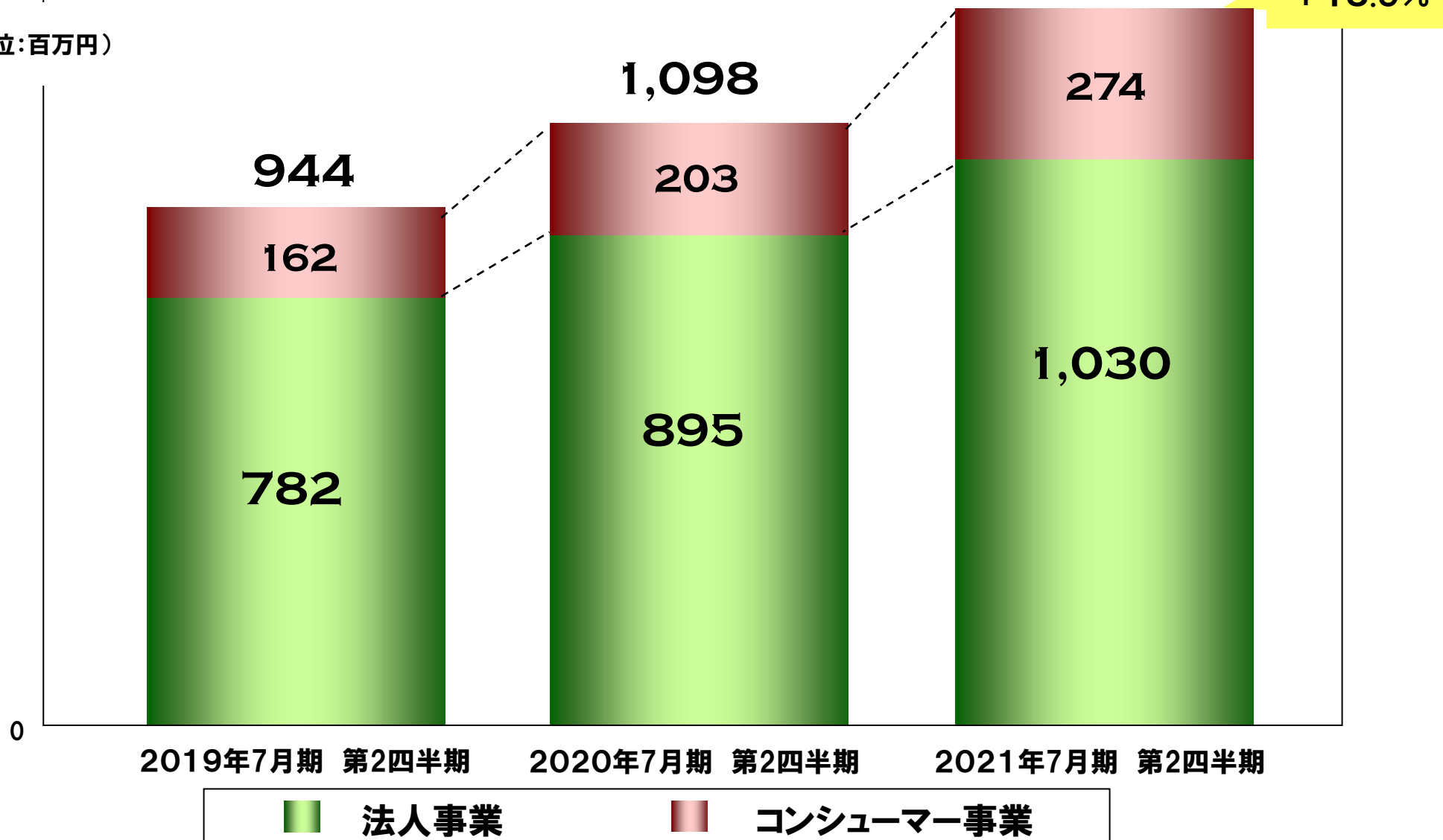
(単位:百万円、%)

	2021年7月期 第2四半期		差額 (百万)	2020年7月期 第2四半期	
	金額 (百万)	売上 構成比(%)		金額 (百万)	売上 構成比(%)
法人事業	1,030	78.9	135	895	81.5
コンシューマー事業	274	21.0	71	203	18.5
合 計	1,305	100.0	207	1,098	100.0

売上高の推移(連結・2Q累計)

連結売上は前年同期比+18.9%増。

(単位:百万円)



2021年7月期 第2四半期 決算

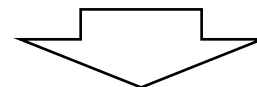
- **法人事業**
コンサルティング業務はEdTech中心に堅調に推移
子会社デリバリーコンサルティングも堅調
- **コンシューマー事業**
広告収入はコロナ影響の変動が大きいものの、現時点では
良好に推移
アイコニット広告売上、バーコード売り上げが好調
- **新規事業**
リモート授業支援SAASマイクラスリモート提供開始

下半期 見通し

- 子会社デリバリーコンサルティングは持分法適用関連会社へ
→上場可否・時期については未定
(早期上場となった場合は株式売却益発生の可能性も)
- 2021年7月期「通期見通し」については子会社の状況に依
存するため未定

2021年7月期 通期業績予想

2021年1月18日開示：
連結子会社の異動（役員異動による連結子会社から持分法適用
関連会社への異動）及び業績予想の修正に関するお知らせ



2021年7月期
通期業績予想

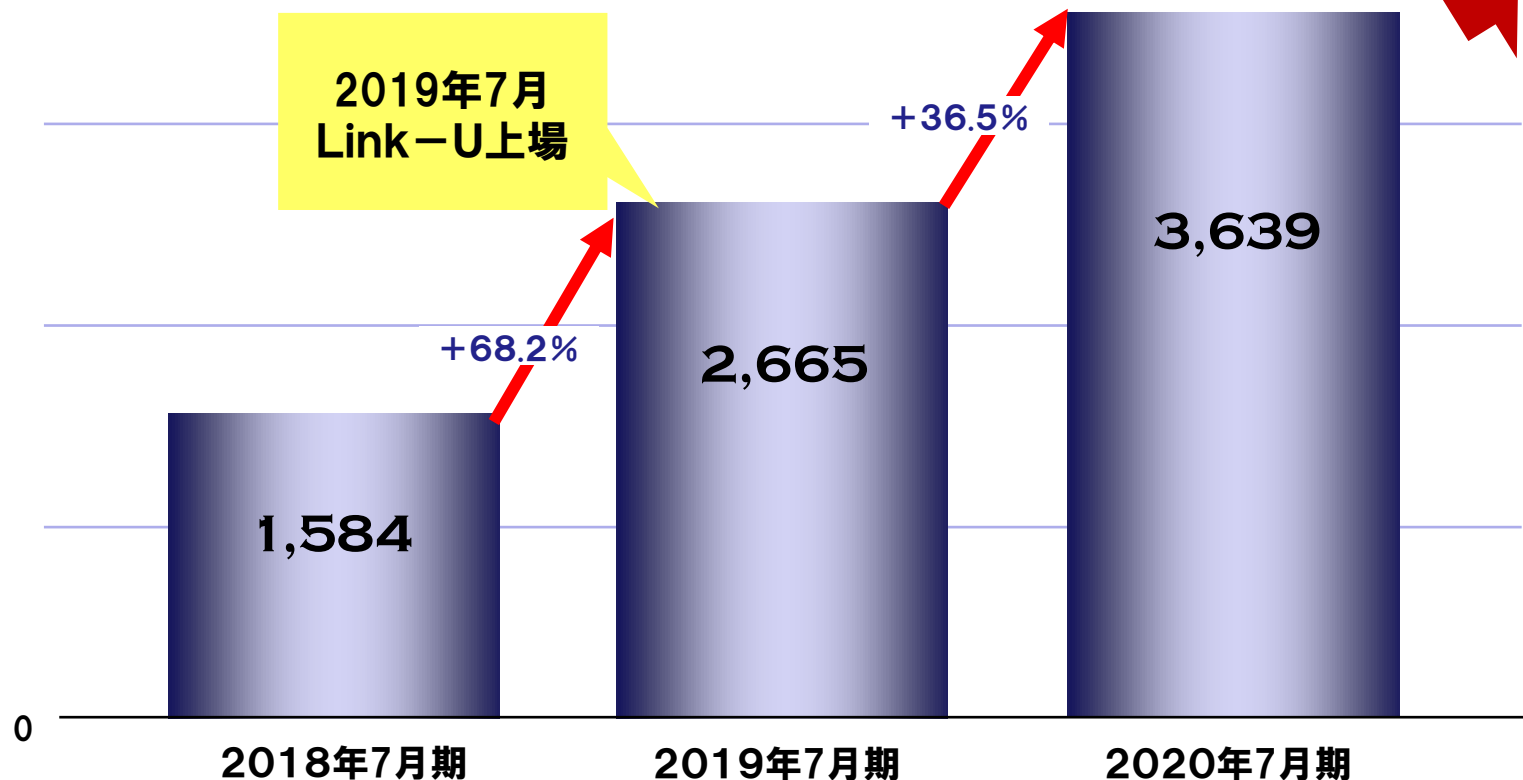


未定

- 連結子会社「株式会社デリバリーコンサルティング」は株式公開をすすめるため2021年1月末をもって「持分法対象子会社」に異動
- 現時点でデリバリーコンサルティングの株式公開の可否、及びその時期は未定
上記状況を踏まえ現時点で合理的な業績予想は未定

純資産は継続的に拡大

(単位:百万円)



過去に投資した企業の上場等により「純資産」が着実に拡大→さらに拡大の可能性も



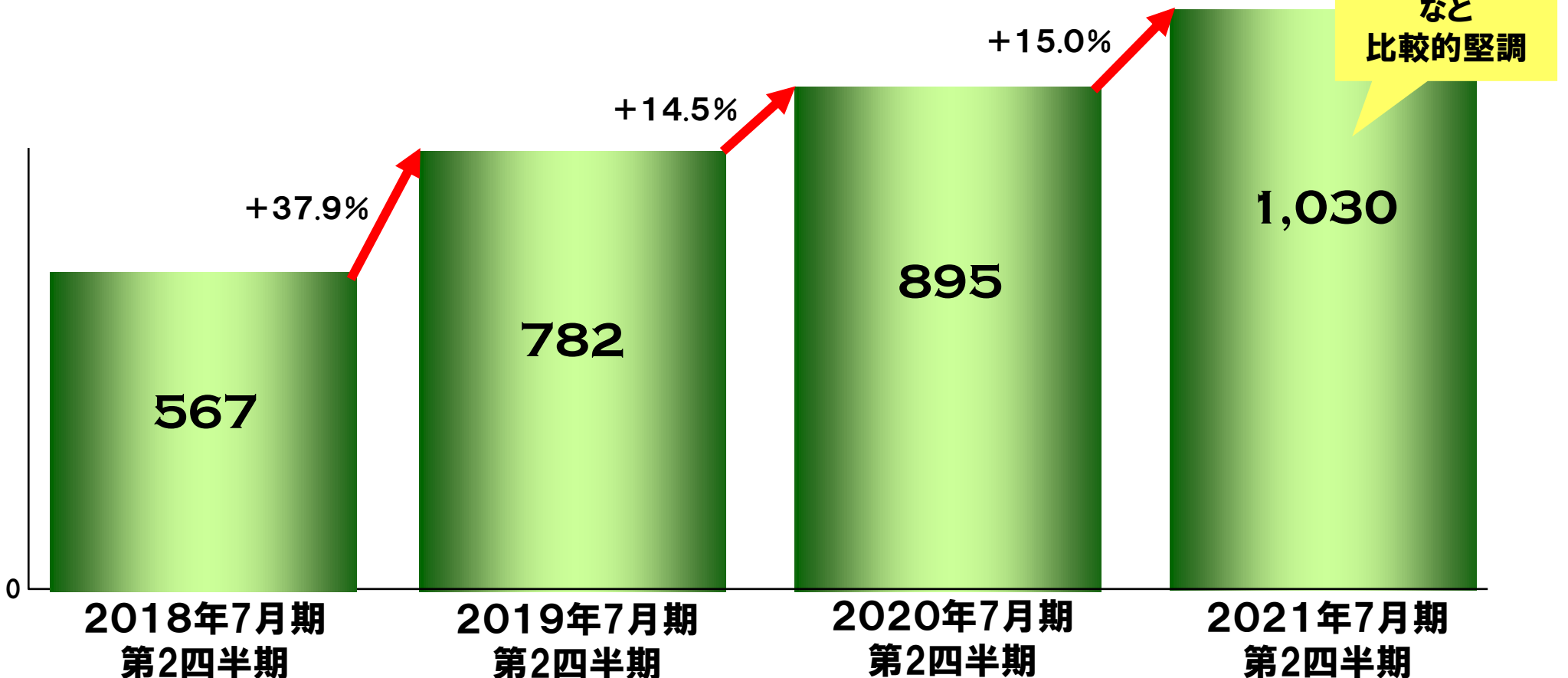
II. 市場動向と当社取り組み



法人事業

コロナ影響あるも売上は比較的堅調に推移 → 前年同期比+15%増

システム開発
など
比較的堅調



(単位:百万円)

コロナ影響下においても、現時点まで法人向けシステム開発業務は比較的堅調

- 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

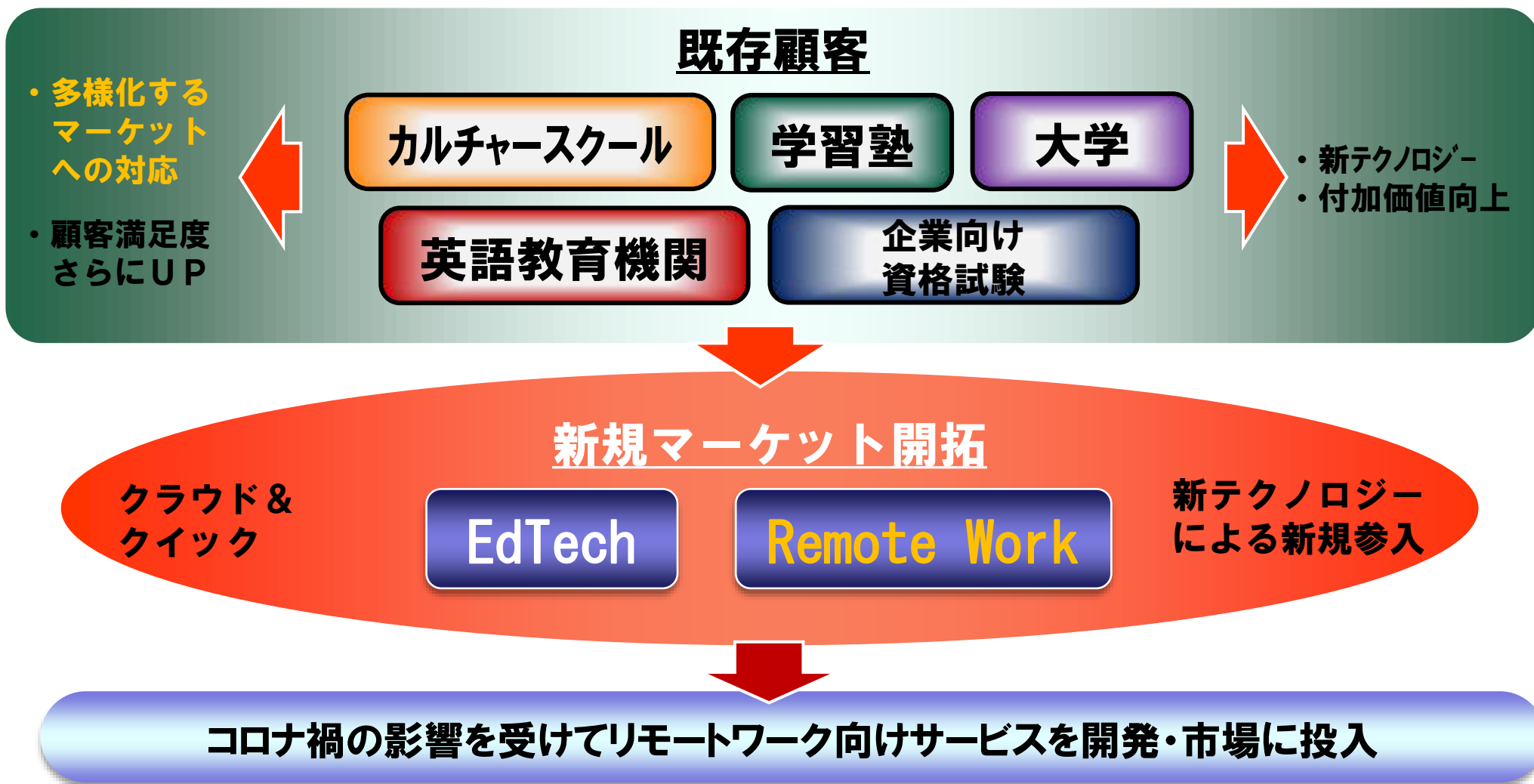
技術ソリューション
強化・拡大

EdTech
Remote Work

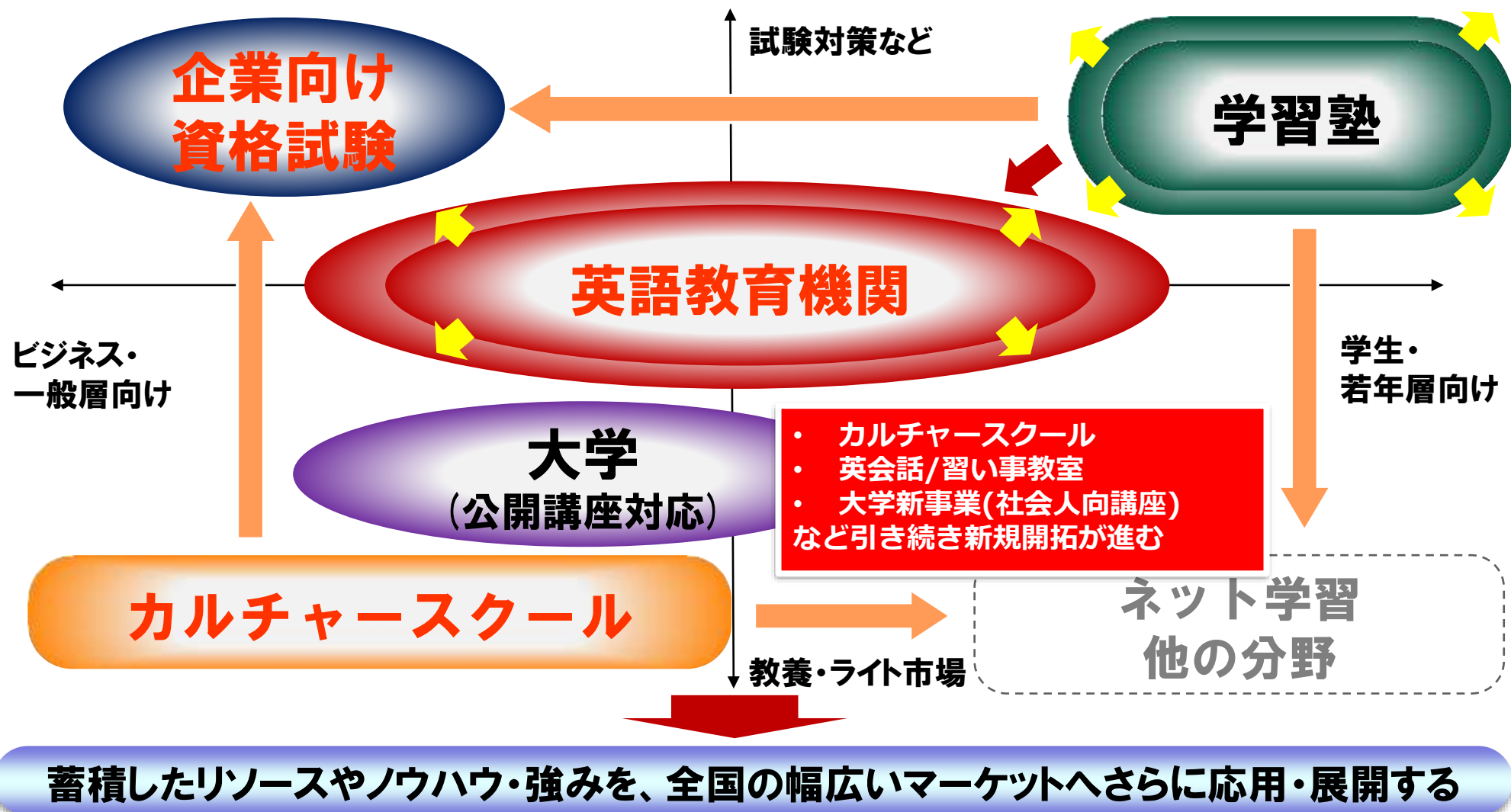
人材確保・教育

既存ベース + 新技術を中心とした新たな収益基盤を開拓

■ 前ページ「基本戦略」に沿って市場拡大を継続中。更なる開拓を進める



■ カルチャースクールは引き続き既存拡大・新規開拓とも順調に推移。教室事業・学習塾など新規開拓も進行中。資格試験事業・大学向けの展開も堅調



■ コロナ禍を背景に教室事業などのリモートレッスン、オンラインレッスンの速やかな導入を促進する「マイクラス・リモート」を開発、サービス開始



Remote MyClass
オンラインレッスンも、教室講義も、まとめて管理！
マイクラスリモートは届知で申込み即日からの課金スタート

HOME オンラインレッスン 機能一覧 導入事例 ご利用料金 よくあるご質問 お問い合わせ

最短で申込み即日に
オンラインレッスンをスタート！

マイクラスリモートなら、zoomと連携したオンラインレッスンをすぐに開講できます。顧客管理や決済管理もかんたん！

今だけ！ 基本使用料3ヶ月無料
キャンペーン中！ 詳しくはオンライン説明会へ

□ オンライン
説明会お申込み

クレカ決済・口座振替で
会費管理を効率化！

オンライン決済ならレッスンの始末をすぐにスタートできます！



予約用ホームページをすぐに発行
カスタマイズもかんたん！

スクール専用のレッスンスケジュール表、講師の紹介、所在地、お問合せページをすぐに公開できます！



導入事例



俳優・タレント養成所

教室数：1 生徒数：100
導入前の管理方法：Excelによる管理

導入前の課題・要望

- 開講に向けて短期間で導入ができるシステムを探している
- 生徒をファイルから一括で登録したい
- 生徒が簡単に予約可能な運営がほしい
- 開講後生徒数が増えることが予想されるので、利用生徒数の上限がないシステムの導入を検討している
- 初期登録時、操作に詰まった点をサポートしてもらいたい

導入後の運用の変化

2020年10月の導入後、俳優・タレント養成所では、生徒の管理が楽になり、開講後の運営がスムーズになりました。

- 俳優・タレント養成所
- 児童向け野外活動教室
- 習い事教室
- ダンススクール
- パソコン教室
- スイミングスクール
- ビジネス英語スクール
- 英語教室
- アート系養成スクール
- プログラミング教室

■ コロナ禍の影響もあり“ニアショア”開発(リモートワーク)運用が加速。体制拡大および運用基盤の整備を進め「IT人材不足」時代に対応

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

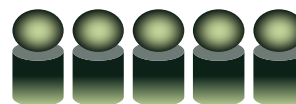
EdTech

コンサルティング
技術・スキル

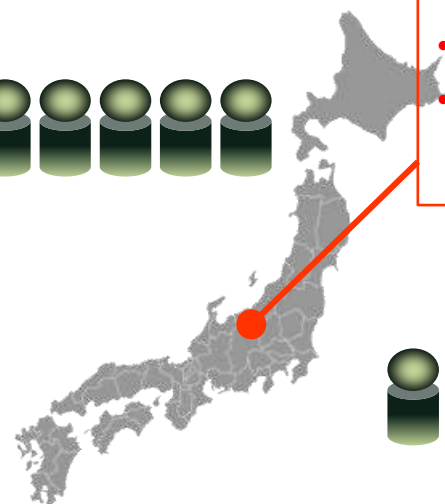
アプリ開発
知識・スキル

システム開発
基礎知識・スキル

②ニアショア開発



- ・ 長野開発拠点の体制拡大
- ・ 他地域に展開することでより柔軟な人材戦略が可能に



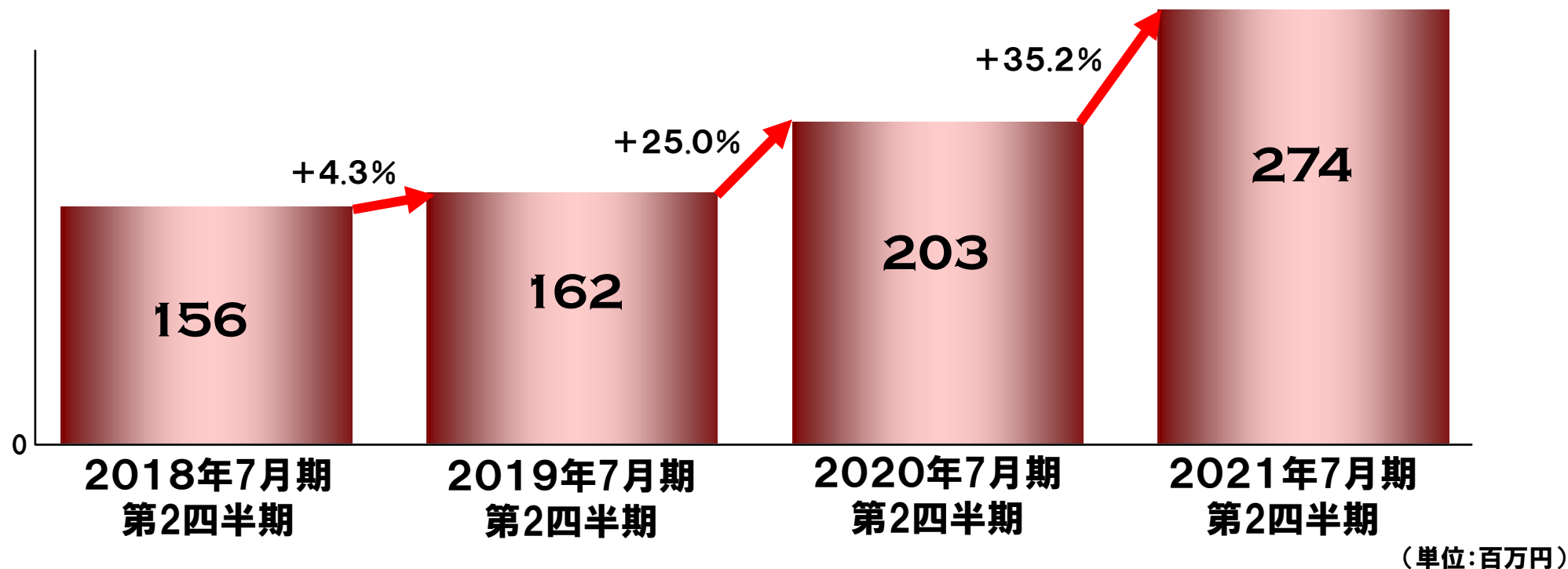
地方人材の活用
大学との連携など

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



コンシューマー事業

コロナ影響下においても広告収入は拡大 → 前年同期比+35%増



新型コロナ影響によりスマートフォン向け広告は大きく変動→今のところ良好に推移

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！



（3,300万ダウンロード目前）



2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020

広告収入が過去最大に。 お買い物混雑マップ、スタンプラリーなどの新機能を追加



ブレインテック領域でプロスポーツを支援 プロサッカークラブ「松本山雅FC」とパートナー契約を締結



元AKB48の永尾まりやさんをテーマにしたゲームを開始。
新型コロナ禍でリアルの活動が限定され影響もあり、好評

