



平成 19 年 4 月 26 日

各 位

会 社 名 メディアエクスチェンジ株式会社
代表者名 代表取締役社長 吉 村 伸
(コード番号 3746 東証マザーズ)
問合せ先 取締役最高財務責任者 佐藤寿洋
(TEL . 03 - 4306 - 6543)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、この度、平成 22 年 3 月期を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を策定いたしましたので、その内容について下記のとおりお知らせいたします。

記

1 . 中期経営計画策定の背景

当社は、平成 19 年 1 月 31 日付けで日本 SGI 株式会社（以下「日本 SGI」という。）と「業務及び資本提携に関する覚書」を締結し、以来、今後の両社の事業展開、業務運営及び営業活動などについて相互で協議を重ねてまいりました。

当社の属するインターネットデータセンター（iDC）業界を取り巻く環境は、アウトソーシング需要の高まりやインターネットトラフィックの増加などにより、当社としては引き続き安定した成長を見込んでおります。一方で、顧客ニーズの変化は激しく、また、事業者間の競争は激化している状況にあると認識しております。このような状況の中で、顧客ニーズに適合したサービス等を安定的に提供し、強固な経営基盤を確立していくことが、継続的な企業価値の向上に資するとの認識のもと、中期経営計画を策定いたしました。

2 . 基本方針

- (1) 当社の有するインターネットコネクティビティと、日本 SGI との提携によるコンテンツマネジメントソリューション提供力を組み合わせ、既存顧客の維持と新規顧客の獲得により安定した収益の確保を図り、事業の継続的成長を実現する。
- (2) 「ストック型ビジネスとフロー型ビジネス」、「既存ビジネスと新規ビジネス」のバランスが取れた盤石な取引構造を志向する。
- (3) 以上による安定したキャッシュフローの確保と計画的拡大を実現する。

3 . 組織の内部ミッション

- (1) 優良顧客の獲得と成長による iDC 市場でのメジャーポジションの確立

- (2) リッチコンテンツ運用管理会社、ヘビートラフィックユーザーへの積極攻勢と受注拡大による当該市場セグメントの席捲
- (3) 上記(1)、(2)の成果再現力を担保する組織・リソース・仕組みの構築
- (4) 収益確保のための可視的な管理体制とプロセスの構築
- (5) 以上により、安定した収益率を確保し、企業価値を向上させる。

4．重点施策

(1) マーケティング・営業

日本 SGI など他の販売チャネルの活用による販路の拡大と、直販との連動による対応で、既存顧客の囲い込みと新規ユーザー層の開拓を実施
ユーザーの情報資産に携わるビジネスパートナーとの協業戦略の実現

(2) 組織・リソース

営業部門の独自性強化と戦力拡充を行なうとともに、適切な営業戦略を策定すべく企画力に秀でた営業リソースの拡充を行なう。

付加価値 iDC サービスの徹底した実現を図るために、ネットワーク、サーバー、ストレージ等のシステム基盤に明るい技術リソースの拡充を行なう。

重要経営指標の明確化と体系的な管理プロセスを整備し、効率的な分業体制を構築するとともに、定型業務を整理し外注戦力の活用を行なう。

(3) 技術開発・商品開発

大容量データの授受（配信を含む）に関するネットワークの最適化技術

マネージド・ホスティングやデータ・マネージメント・ストレージなどの MSP (Managed Service Provider) サービスの開発

エネルギー効率性・効用の追求

VPN 及び VLAN による商品開発

(4) 投資戦略

他社所有物件（iDC）との長期的協業を実現するための投資及びその実現に必要なダークファイバーの調達

エネルギーコスト軽減のための R&D

成長株と成り得るサービス事業者への投資とインフラ支援

5 . 数値計画

(単位:百万円)

	平成 20 年 3 月期	平成 21 年 3 月期	平成 22 年 3 月期
売 上 高	2,450	3,000	3,600
(iDC・接続サービス)	1,855	2,138	2,595
(付加価値サービス)	594	783	1,004
経 常 利 益	133	352	616

以 上