

説明会資料

# アクモス株式会社 事業計画(2010年6月期)の概要

2009年9月25日

Copyright ©2009 ACMOS INC. All rights reserved

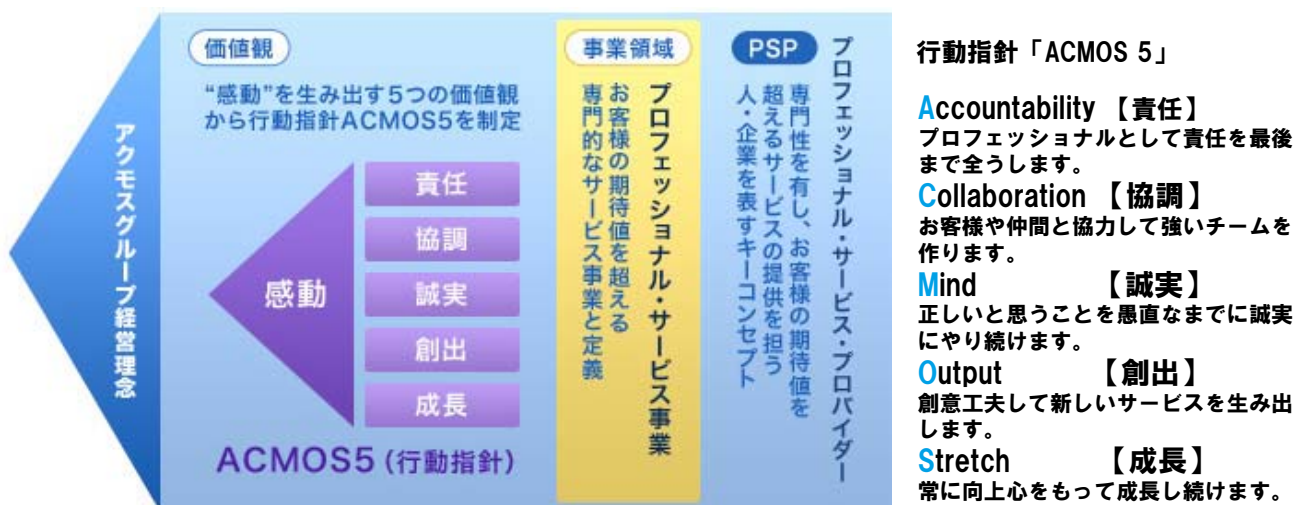
事業説明会  
2009年9月25日

## 企業理念



### アクモスグループ企業理念

企業理念として、アクモスグループの持続的成長を実現し、事業活動を通じて社会に貢献するために、アクモスグループの一人ひとりが共有すべき方針と価値観を定めています。



### アクモスグループ経営理念

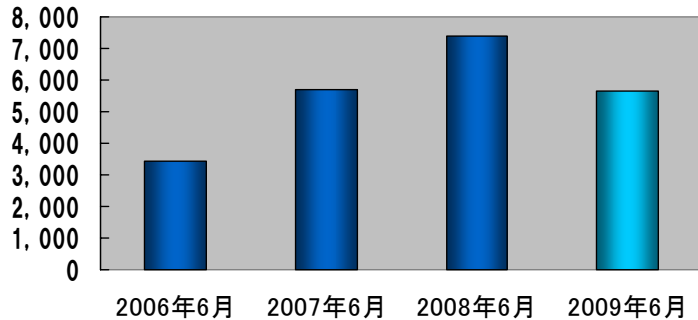
私たちアクモスグループは、お客様に感動していただけるプロフェッショナルなサービスを提供いたします。

減収・減益・過去最大の当期純損失となった第18期

【連結】売上高・営業利益・経常利益・当期利益推移

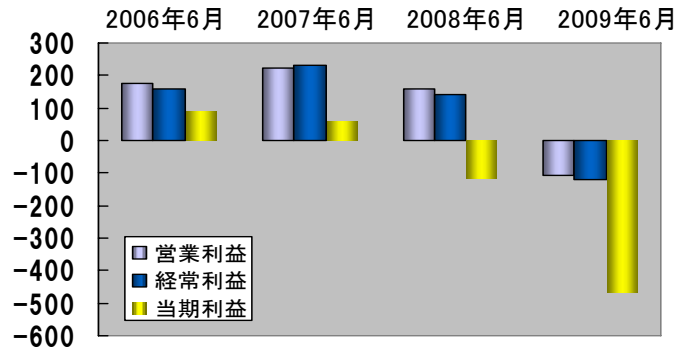
単位：百万円

上段：売上高 下段：利益項目



2009年6月期（第18期）  
連結売上高5,651百万円

■情報技術事業・・・顧客基盤を背景に  
ストックビジネスの要素が業績下支え  
■人材事業・・・景気後退による雇用環境  
の厳しさの影響大



2009年6月期（第18期）

連結営業損失 108百万円

連結経常損失 122百万円

連結当期純損失469百万円

■情報技術事業・・・営業利益259百万円

■人材事業・・・営業損失212百万円

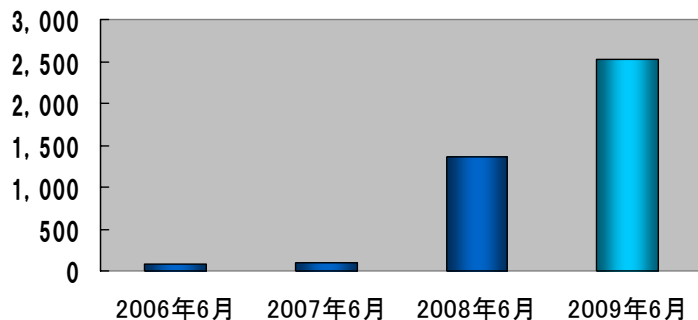
需要減による売上減少の影響、エンジニア派遣事業の営業赤字影響大  
投資勘定の評価見直し等による特損発生  
356百万円

増収（前期比85.9%up）・減益・投資勘定評価損計上

【単体】売上高・営業利益・経常利益・当期利益推移

単位：百万円

上段：売上高 下段：利益項目



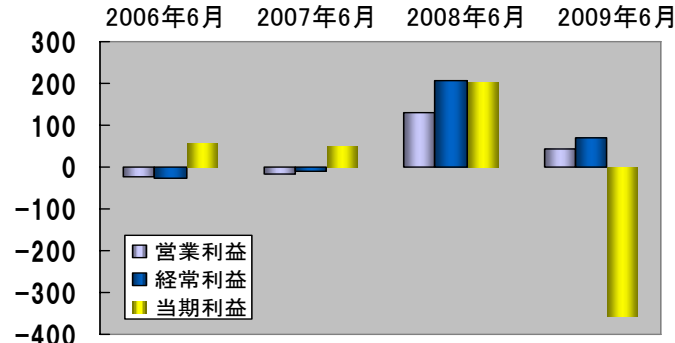
2009年6月期（第18期）

売上高2,526百万円

合併効果で売上高増も新規事業は計画下回る

■システム開発・・・厳しい環境下で安定受注を確保

■エンジニア派遣・・・新規事業。売上伸び悩み、人材投資凍結



2009年6月期（第18期）

営業利益 42百万円

経常利益 70百万円

当期純損失357百万円

子会社株式等投資勘定に対する評価損等  
特別損失417百万円計上

### 経営環境への対応力、成長シフトへの足場作り

2010年6月期 第19期はグループ営業力強化・出直しの年  
営業力の強化と環境変化に適応した攻守のバランスを重視

「選択と集中」を強化

#### 守りの方針

##### 減収下でも収益を確保

景気低迷の長期化に備え、減収下でも収益を確保できる体制へ

#### 攻めの方針

##### コア事業を強化

ITソリューション事業基盤の強化  
ノンコア事業はアライアンスにより選択の幅を拡大

##### M & A 戦略

ITソリューション事業基盤の拡大に寄与する分野に注力

### 厳しい環境を反映し減収からの再スタート

連結

(百万円)	2009年6月期	2010年6月期	増減比
売上高	5,651	5,000	△11.5%
営業利益	△108	30	—
経常利益	△122	19	—
当期純利益	△469	0	—

単体

(百万円)	2009年6月期	2010年6月期	増減比
売上高	2,526	2,395	△5.2%
営業利益	42	60	42.9%
経常利益	70	50	△28.6%
当期純利益	△357	120	—

(百万円)	マックスサポートグループ			株式会社ジズスタッフ			株式会社エクスカ		
	2009年 6月期	2010年 6月期	増減比	2009年 6月期	2010年 6月期	増減比	2009年 6月期	2010年 6月期	増減比
売上高	2,002	1,510	△24.6%	393	208	△47.2%	326	380	16.3%
営業利益	△50	5	—	33	8	△76.1%	8	27	200.7%
経常利益	△44	6	—	34	8	△76.4%	9	27	188.5%
当期純利益	△53	△12	—	12	4	△61.5%	2	16	655.2%

**新規顧客開拓**  
電話等による顧客発掘  
商談化の促進  
**拠点統廃合による経費削減**  
10月末迄に統廃合予定  
**新規サービス分野の開拓**  
医療・介護分野等サービ  
  
ス領域の拡大  
**対処すべき課題**  
派遣法改正への対応

**アウトバウンドの営業強化**  
既存顧客からの新規ニー  
ズの創出  
新規顧客開拓  
  
**対処すべき課題**  
顧客情報管理とコンプラ  
イアンスの徹底

**強い事業のシェア拡大**  
規格認定分野のサービス  
多様化  
**事業基盤の強化**  
新規顧客開拓  
新規規格認定事業開拓  
  
**対処すべき課題**  
IT検証産業の認知度UP

守り 減収でも収益がでる体制にチェンジ

収益面

経費削減

固定費削減により利益  
率の低下に耐えられる  
経営体質の強化

不採算部門の閉鎖、統  
合によるコスト削減

社長、副社長、執行役  
員報酬の減額 等

人材面

適材適所の配置

人材の育成強化

需給状況にあわせた採  
用活動

適材適所の人材活用

資金面

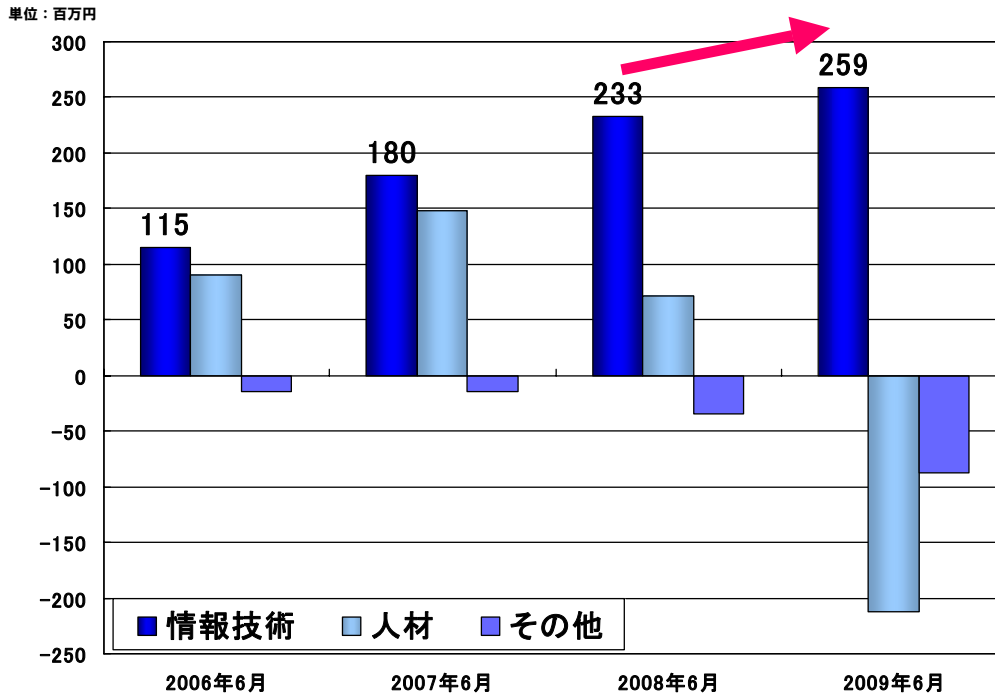
財務基盤の強化

将来的な需要の備えた  
資金調達

営業キャッシュ・フロー  
のプラス化

攻め 強い事業分野へ資源を集中

【連結】事業分野別営業利益推移 情報技術事業の営業利益率の伸びに注目



情報技術事業分野を強化

攻め コア事業の強化 | ITソリューション事業の基盤整備

システム開発事業からITソリューション事業へ

- ・システム開発事業とエンジニア派遣事業を統合し、ITソリューション事業をアクモスグループの情報技術事業分野の基盤ビジネスに育成
- ・営業力強化
- ・事業部門連携強化 ITソリューション事業の茨城本社、ITアーキテクト事業部、グループ会社との連携を強化

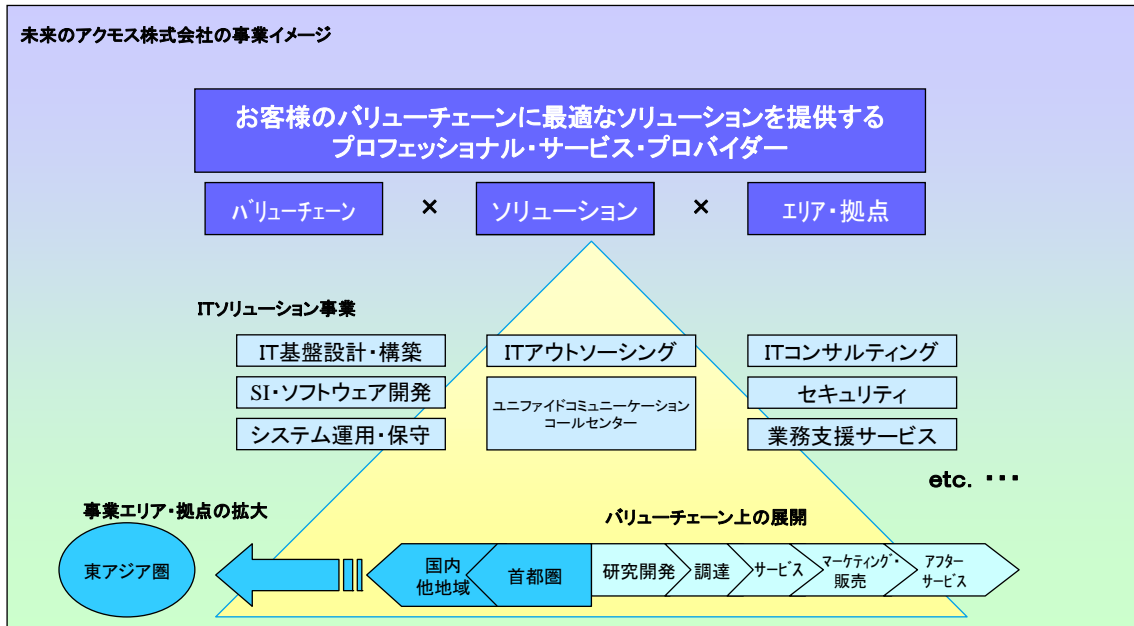
攻め ノンコア事業 アライアンスにより選択の幅を拡大

フロー型ビジネスからストック型ビジネスへの転換

- ・お客様との信頼関係強化
- ・成長に必要なアライアンスを積極的に推進
- 特に人材派遣事業は法改正等事業環境変化に柔軟に対応できるよう準備

## 攻め M&A戦略 将来のITソリューション事業を取得

事業の選択と集中を推進するためグループ事業推進室を新設、事業再編とアライアンスを実現。



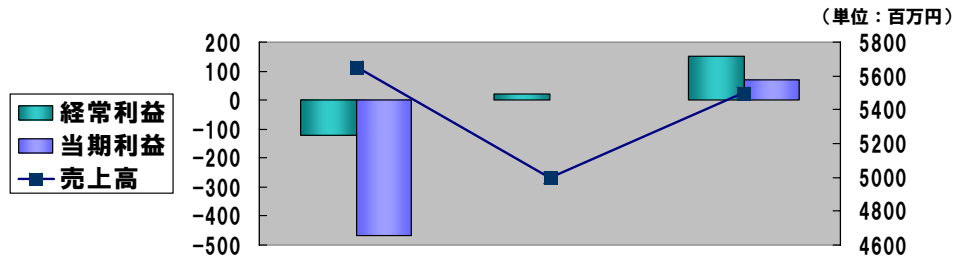
## 安定的・継続的な配当による利益還元を目指す

### ■ 利益配分に関する基本方針

- ・ 配当原資確保のための収益力向上を図る
- ・ 財務基盤の強化に努める
- ・ 連結当期純利益に対する配当性向30%を目標に配当を行う

▶ 単体事業であるITソリューション事業を中心に事業基盤を強化し、安定的な配当の実現による株主様への利益還元を目指す

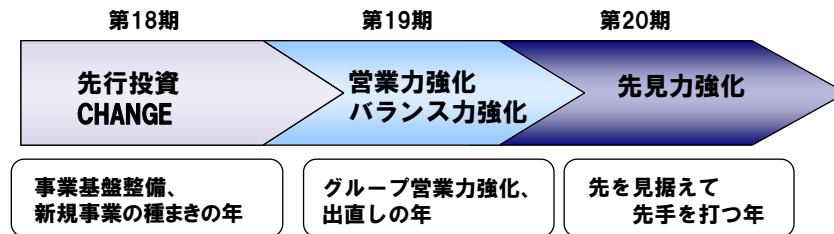
経営目標



	2009年(実績)	2010年(計画)	2011年(計画)
売上高	5,651百万円	5,000百万円	5,500百万円
経常利益 (△損失)	△122百万円	19百万円	150百万円
当期純利益 (△純損失)	△469百万円	0百万円	70百万円
社員数	365人	350人	360人

※2010年(計画)、2011年(計画)の経営目標にはM&Aによる計画については含まれておりません。

中期目標



Copyright ©2009 ACMOS INC. All rights reserved

13

■本資料について■

本資料に記載されている将来の見通しなどについては、本資料の発表日時点で入手可能な情報に基づいて作成されたものです。今後、当社を取り巻く内外の経済情勢、業界動向、需給関係等の変化にともない、業績見通しに変更される可能性があります。

また、本資料は、当社の株式購入など投資を勧誘する目的で作成されたものではありません。

なお、本資料の将来の見通しに関する記述に関しましては、法令上その手続きが必要となる場合を除き、事前の予告なく変更する場合がございますので、予めご了承ください。

アクモス株式会社

経営情報管理部 IR・コーポレート室 TEL:03-3239-4066