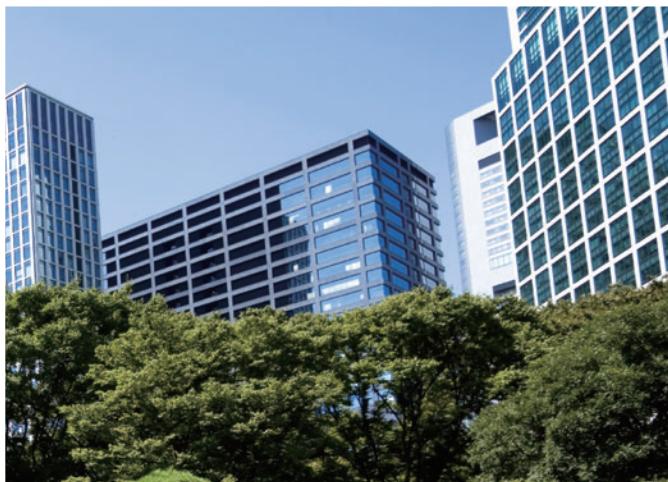


アクモスグループの新鮮情報をお伝えするIRマガジン

アクモス ハイウェイ



ACMOS Highway



巻頭特集

世界同時不況 震える日本経済
アクモスは
どう守り、攻めるのか?

特集 営業力

営業力の向上により
お客様と強い信頼関係を築く

[アクモス・ジャンクション]

- アイ・トラッカーを用いた
ユーザビリティテストのご紹介
株式会社エクスカル
- 「未解決犯罪捜査班アコライツ
～雨に佇む女～」
株式会社アルティ
- 人を育てる
親孝行のすすめ

2009
SPRING
04

コンサルタントを目指す人の新WEBサイト

「**コンサルBiz**」オープン!

アクシスコンサルティング株式会社

2009年2月にコンサルタントを目指す人向けに特化したコンサルティング業界の情報サイトをオープンしました。各コンサルティングファームの紹介を中心にコンサルタントとコンサルティング業界を紹介します。



URL:<http://www.consul.bz>

「コンサルBiz」は、コンサルタントのための業界情報を提供するサイトです。

「コンサルティングとは」などの基本情報から「各ファームの紹介」等コンサルティング業界についての情報をわかりやすく紹介しております。

新WEBサイトのメインターゲットは、優秀なコンサルタントを目指す方です。今後もっとも充実するコンテンツは、業界情報とファームインタビューの予定です。

コンサルBizは、コンテンツを充実させてコンサルタントになるための情報を提供いたします。

主なコンテンツの紹介

■コンサルティング業界情報

- コンサルティング業界の基礎知識
 - ・コンサルティング業界の概要
 - ・コンサルティング業界の今と昔
 - ・コンサルティング業界のこれから
- コンサルティングファームの種類
 - ・コンサルティング業界について
- コンサルタントの業務
 - ・プロジェクトの進め方
 - ・インダストリーとソリューション

■コンサルタントへの転職支援

- 面接情報
- 職務経歴書(近日追加)
- 転職事例(近日追加)
- ファームインタビュー
- コンサルティング会社の採用セミナー情報
- 無料個別相談会のお知らせ

※コンテンツは、随時追加いたします。



アクシスコンサルティング株式会社

TEL : 03-5211-1090 FAX : 03-5211-1094
〒101-0051 東京都千代田区神田神保町3-23
神保町錦明ビル7F

アクモス ハイウェイ

~~A/H~~04

2009 SPRING

2 巻頭特集

世界同時不況 震える日本経済

アクモスは どう守り、攻めるのか?

アクモス株式会社

代表取締役社長 飯島秀幸

4 業績ハイライト

6 特集 営業力

アクモス株式会社

代表取締役副社長 檜山秀夫

9 派遣事業 2008-2009

株式会社マックスサポート

取締役副社長 梅田和督

11 [アクモス・ジャンクション]

■ アイ・トラッカーを用いた
ユーザビリティテストのご紹介
株式会社エクスカル

■ 「未解決犯罪捜査班アコライツ
～雨に佇む女～」
株式会社アルティ

■ 人を育てる
親孝行のすすめ

14 [アクモスグループ]



代表取締役社長
飯島 秀幸

世界同時不況 震える日本経済

アクモスは どう守り、攻めるのか？

— 激変した経営環境 —

今、企業に求められるのは、目の前の厳しい環境への適応力にほかならない。楽観などできない変化の中、アクモスグループは、守りながら攻める方針で臨む。

Q 新中期事業計画の初年度は、波乱の年となりました。第2四半期決算の概況をご説明ください。

2008年9月のリーマンショック以降、世界経済は恐慌といえるほど激変しました。一企業の力では、抗しようもないくらいの逆風を感じています。

殊に日本経済を牽引してきた世界に冠たる自動車、電機メーカーなどが相次いで赤字決算発表となろうとは、数ヶ月前には思ってもみませんでした。

国際的な競争力のあるこれらの企業様向けの人材サービスを充実させる目的で立ち上げた当社のテクニカルリソース事業部ですが、製造業を対象にした組込み系エンジニアの派遣は、

お客様企業の業績が低迷する中、顧客開拓に大変苦戦いたしました。

既存の人材派遣事業（物流・流通向け）や人材紹介事業では、お客様の新たなニーズのキャッチアップに努めましたが、力及ばず目標を下回る結果となりました。

アクモスグループの第2四半期累計期間の連結売上高は28億79百万円と計画通りでした。利益の面では、営業損失102百万円、経常損失112百万円、四半期純損失147百万円となりました。第2四半期累計純損失を除き、概ね年初の業績予想の範囲内ではありますが、景気動向の先行きを考えると厳しい状況であると感じております。

Q 景気回復には相当の時間がかかるという説もあります。アクモスグループの今後の業績への影響をどのように考えていますか？

既に、お客様からは値下げ交渉の申し入れもあり、今年4月以降は一段と厳しい情勢が続くのではないかと認識しております。お客様側での開発計画が凍結や延期になれば、例年通りの受注を得ることは困難になるでしょう。企業の採用意欲も減退し、IT人材の紹介も基準が厳しくなっています。

あるグループ会社の社長が、「景気の気は気持ちの気」と申しておりますが、まさにそのとおりで、景気の底が知れないことが不安心理を増幅しているのだと思います。「全治3年」という話もありましたが、少なくとも最悪のケースの場合2年間は耐え続ける覚悟が必要だと考えています。

ただ待つだけではなく、むしろこの機会に無理無駄をなくしスリムな体質にして体力をつけ、来たる景気の回復時に、お客様が必要とするプロフェッショナルサービスを提供できるよう備える時間として活用できればと思います。

Q 企業にとって戦略上のターニングポイントとなる今、アクモスグループはどのような方向性を目指すのでしょうか？

アクモス株式会社単体では、システム開発、IT基盤、運用を中心に将来もITに関わるサービスを展開する方針です。なぜなら環境悪化による需要の減退は一時的なもので、ITソフトウェアの領域は、長期的に見れば、底堅い需要があると判断しているからです。この分野でいかに当社ならではの特長を出していくのが課題となります。

グループ会社は、当社の事業とアライアンスできる事業領域であればより望ましいと思います。今現在では、若干ハイブリッドな感じがします。これらをどう繋げていくか、あるいは切り離すかが課題となるでしょう。

私たちアクモスグループは、事業領域をプロフェッショナルサービスと定めています。お客様に感動していただき、強い信頼関係を築いていくことを行動指針の目的としています。

例えば、アクモスに頼めばどんな困難があっても責任を持って最後まで成し遂げてくれると、お客様に思っただけが大事です。また、こんな厳しい環境ですから、お客様と苦楽を共にし痛みを分かち合う気持ちが大切

です。

提供するサービスの内容や技術は変わっても、事業の本質は変わりません。

Q 「守りながら攻める」とはどういう意味があるのでしょうか？

私は、社員に「守りながら攻める」方針であることを訴えています。今後3年間は何が起こってもおかしくない環境にあることを前提に、最悪の場合を想定して事態に備えることが必要です。具体的には、資金・人材・収益を想定し、必要な備えを怠らないことが大事です。備えあれば憂いなしです。備えていれば、攻めるための突破口がいずれ見出せます。

そして、チャンスと判断したら果敢に攻めることです。どんなに悪い環境でも変化がある限り必ずどこかにチャンスはあります。アクモスグループは、そのチャンスをしっかり掴むため、適応力を高め「CHANGE」に挑戦していきたいと思っています。

※上記の内容のうち、将来予測に関わる数値や将来に言及した内容については、今後の経済状況等の環境変化によって実際とは異なる場合がございますので、予めご了承くださいませようお願い申し上げます。

売上高：2,879百万円、営業損失：102百万円、経常損失：112百万円、四半期純損失：147百万円

売上高はほぼ予想通り。営業損失、経常損失では当初予想よりも損失縮小したものの、特別損失14百万円計上の影響もあり、連結全体で四半期純損失となる。

●連結損益計算書(要約)

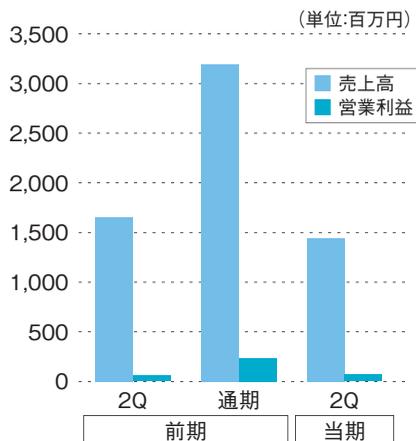
(単位：百万円)

	2008年6月期		2009年6月期		
	第2四半期累計実績	通期実績	第2四半期累計実績	第2四半期累計予想 ()当初予想	通期業績予想
売上高	3,797	7,376	2,879	2,879(2,800)	6,500
営業利益	27	159	-102	-102(-140)	160
経常利益	25	142	-112	-112(-150)	150
当期純利益	-57	-117	-147	-147(-100)	50

※2009年6月期の通期業績予想は、経済状況等の環境変化によって修正される場合がございます。

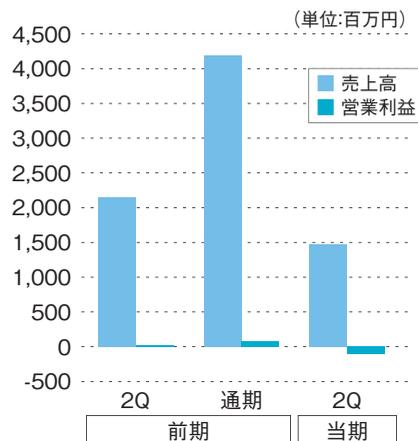
●セグメント情報：情報技術事業

- 売上高：1,441百万円、営業利益70百万円
- システム開発：SI、運用・保守は堅調な売上で推移
- 情報処理サービス：売上高は概ね前年同期並み
- テスティング：第三者検証分野は、開発費抑制の影響から受注減少傾向
- 携帯コンテンツ：景気後退の影響からユーザー数減少傾向



●セグメント情報：人材事業

- 売上高：1,471百万円、営業損失：101百万円
- 軽作業派遣：新規顧客数は伸びるも、既存顧客からの受注は景気悪化の影響を受け減少
- 人材紹介：景気減速による採用費抑制により紹介数が伸び悩む
- テクニカルリソース事業：金融系IT分野でのエンジニア需要堅調
メーカー向けエンジニア派遣は、需要減少の影響下で顧客開発力課題



業績ハイライト

●連結貸借対照表(要約)

(単位：千円)

資産の部			負債の部		
科目	前期末	第2四半期末	科目	前期末	第2四半期末
現金及び預金	1,506,293	1,135,240	買掛金	71,368	106,500
受取手形及び売掛金	940,648	792,709	短期借入金	205,000	150,000
たな卸資産	22,861	143,284	長期借入金(1年内)	122,287	120,621
その他	65,225	56,962	社債(1年内)	100,000	100,000
流動資産合計	2,535,029	2,128,197	未払金	168,763	128,450
有形固定資産	307,182	301,044	未払費用	302,101	233,058
無形固定資産	600,999	565,291	その他	147,412	119,929
投資その他の資産	461,828	442,969	流動負債合計	1,116,932	958,559
固定資産合計	1,370,010	1,309,305	長期借入金	372,654	314,012
			社債	240,000	190,000
			固定負債合計	612,654	504,012
			負債合計	1,729,586	1,462,571
			純資産の部		
			株主資本合計	1,974,912	1,778,767
			評価・換算差額等合計	-608	-997
			少数株主持分	201,148	197,161
			純資産合計	2,175,452	1,974,931
資産合計	3,905,039	3,437,503	負債純資産合計	3,905,039	3,437,503

●連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位：千円)

科目	2008年6月期	2009年6月期
	第2四半期累計実績	第2四半期累計実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	42,691	-119,937
投資活動によるキャッシュ・フロー	-4,451	16,348
財務活動によるキャッシュ・フロー	-95,420	-213,835
現金及び現金同等物の減少額	57,179	※ 376,538
現金及び現金同等物の期首残高	1,332,675	1,364,667
現金及び現金同等物の期末残高	1,275,495	988,128

第2四半期連結累計期間末の現金及び現金同等物は988百万円

営業活動によるキャッシュ・フロー、財務活動によるキャッシュ・フローが減少となったことにより、2009年6月期第2四半期累計期間において現金及び現金同等物は376百万円減少

※子会社の連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額59,114千円を含む

営業力

守りながら攻めるためには、何が必要かー。

営業力の向上により、 お客様と強い信頼関係を築く

お客様との信頼関係がなければ、どんな企業も収益を持続し続けることはできない。
お客様の多様なニーズに応え、お客様との絆を深めるため、一線にたつて営業力の向上に取り組む檜山副社長に聞く。



アクモス株式会社
代表取締役副社長
檜山 秀夫

世界同時不況の影響でお客様企業の経営環境も厳しさが増えています。今、営業力の向上を図る意味をどのようにお考えですか？

営業力と言いましても、その原点はお客様から会社や社員（営業担当や技術者）が信頼（評価）をされて成り立ちます。

アクモス株式会社では、お客様の視点にたち

- (1) 継続してお取引をいただいているお客様
- (2) 以前お取引のあったお客様
- (3) 新規のお客様

それぞれに担当を分けかつ増員を図ってお客様のニーズに即応できる体勢で進めています。

昨年の組織改編で事業本部に事業支援、事業創出の機能を集約いたしました。事業本部と各事業部門やグループ会社との営業面での連携についてはいかがでしょうか？

コーポレート・ガイド（2008年6月期）でもご案内いただきましたが、当事業年度から組織改編し事業本部を新たに設けました。

事業本部は、新規事業のテクニカルリソース事業部を支援し、新規のお客様開拓に注力しております。テクニカル

リソース事業部は、エンジニア派遣を行なう事業部門ですが、ITサービス部門とエンジニアリングサービス部門に分かれております。ITサービス部門は、景気の後退時期と重なったにも関わらず比較的順調ですが、組込みソフトウェア開発関連のエンジニア派遣を中心としたエンジニアリングサービス部門は、急速な景気後退に伴い国内の大手メーカーの開発計画見直しが相次ぎ、第2四半期累計期間において十分な顧客開拓を行なうことができませんでした。テクニカルリソース事業部の営業を事業本部が一体となって支援し、事業基盤の早期安定化を目指します。

当社の営業は、主として事業本部と茨城本社の営業推進室を中心に進めておりますが、両部門の営業連携を更に強化するために合同営業会議をスタートしました。

当社とグループ会社、またグループ会社間の営業面での連携は、相互の案件提供にとどまっているため、お互いの“情報の共有”が図れるよう早急に定期的な会議開催を計画してまいります。

営業分野で求められるプロフェッショナル・サービス・プロバイダーとして必要な資質や能力は何でしょう？

お客様の真のニーズに対応して的確なご提案が出来るかどうかではないでしょうか？

例えば、システム開発事業で言えば、お客様の要求仕様には口頭での説明や文書で表せない面や洩れもあります。そんな時、当社の営業や技術者が過去の実績と経験から要求仕様を補完し、使用するお客様サイドに立った斬新なご提案を提示することであると考えます。

また、私どもが納品・完了した時点が、お客様にとってはシステム稼働開始ということをお忘れは出来ないと思います。お客様が何の問題もなくスムーズにご使用されて初めて私どもの仕事は完了になるわけです。ですから、営業には（技術者も同様ですが）、納品や作業完了後も定期的にアフターフォローを行い、きめ細かく対応する事でおお客様の期待に応えることができます。地道なことではありますが、愚直なまでに誠実に基本を繰り返すことが大切だと思います。

新中期事業計画では、来年度（2010年6月期）を「営業力強化」の年と位置づけています。来年度に向けた課題への取り組みについて一言お願いします。

当社グループの主要事業である情報技術事業と人材事業は、今までは旺盛な設備投資や人材活用の需要があり、競合が少なく恵まれた環境にありました。

経済環境の激変により小手先の対処では乗り切れません。

“選択と集中”及び“スピードとタイミング”をキーワードに据えてお客様の信頼を得られるよう取り組んでまいります。

営業力

営業勉強会について



アクモス株式会社
執行役員 営業推進室 室長
石川 稔

アクモスの事業の特長の一つは、技術系社員がお客様先に常駐して業務を行なうことにあります。ITソリューション事業を統括する茨城本社では、営業専従の営業部員だけではなく、中堅技術系社員のお客様との関係を活かした営業力を高めるため、営業勉強会の取り組みを開始しました。

営業力

顧客満足度調査

導入したきっかけ

現在、アクモス株式会社茨城本社は、ISO9001 品質マネジメントシステム（QMS）の認証を受けておりますが、ISO9001：2000年度版の改定によって「顧客満足」という項目が追加になったことをきっかけに、合併前の旧茨城ソフトウェア開発株式会社時代の2001年から、お客様の要求を充足したサービスになっているかどうかの検証を顧客満足度調査の実施を通じて検証しております。

調査の実施

調査は、お客様の協力を得ながら、主としてアンケート方式により、年2回、1年間に主要なお客様20社程度を対象に調査を実施しており、毎回7割から8割のお客様から回答を得ております。



Q. 営業勉強会の目的は？

お客様先に常駐している技術系社員の最たる強みは、お客様に一番近く、業務・環境を良く知っている事です。教育を通して彼らに気づきを持たせ、お客様への提案や人間としての幅が広がれば、全員営業という強力な展開が図れることでしょう。

Q. どのようなことをテーマにしていますか？

まずフェーズ1の勉強会で、『お客様や部下とのふれあい、求められる人間力』として、自己を見つめ、気づきを行動に移してみよう。次に、フェーズ2で具体的に『仕事の掘り起こし、実践アプローチ』を勉強しています。

Q. 営業部と各技術系部門との連携をどのように活用していく予定ですか？

技術部門では、全社横断的な技術ノウハウの共有と、部門長から新人までの息の合った提案行動でもってお客様にあたります。そして営業部門が技術部門と連携することにより、一層深く広く、または新たなお客様への展開が可能となります。厳しい時代を乗り切るために、各々の強化と連携を推進していきたいと思えます。

調査結果のフィードバック

お客様からのご要望事項は、担当部門に報告しており、報告を受けた部門は、その要因を分析し、QMS会議において報告しています。技術者としての技術力に関するご要望もありますが、コミュニケーション能力に関する指摘を受けることもあります。

お客様先に常駐して開発を行なう社員が多数おりますので、プロジェクトチームごとにグループミーティングの機会を持ち、チームリーダーによる問題点の早期摘出や改善指導を行っております。

今後の課題

自社が弱いと思っていたことをお客様に指摘されることもあります。まだまだ十分とは言えませんが、各部署が連携して、技術力やヒューマンスキルの向上のために、一人ひとりの社

お客様満足度評価シート (1/3)		評価尺度				
		5	4	3	2	1
サービス提供の満足度	業務内容	5	4	3	2	1
	業務性	5	4	3	2	1
	業務性	5	4	3	2	1
	業務性	5	4	3	2	1
	業務性	5	4	3	2	1
	業務性	5	4	3	2	1
サービス提供の満足度	サービス提供の満足度	5	4	3	2	1
	サービス提供の満足度	5	4	3	2	1
	サービス提供の満足度	5	4	3	2	1
	サービス提供の満足度	5	4	3	2	1

員がきっかけを掴めるような研修教育、業務改善に努めていきたいと考えております。



派遣事業 2008-2009



株式会社マックスサポート
取締役副社長 梅田 和督

派遣業界のこの1年

派遣業界は、派遣法改正・景気後退による市場縮小と2つの問題を抱え、大きな過渡期を迎えています。

この1年を振り返ってみると、2008年7月に派遣業界のリーディングカンパニーであった大手派遣会社が二重派遣問題などで廃業、2008年9月には、『日雇い派遣』の問題に対し、厚生労働省は「30日以内の短期派遣の原則禁止（専門業務は除く）」を含んだ内容での法案提出（法改正）を行ないました。

一方で、2008年9月のリーマンショック以降、数十年、百年に一度と称される世界的な経済危機に見舞われており、日本でもその煽りを受け、景気悪化が一挙に拡大しており、企業のみならず、私たちの生活へ影響も拡大しつつあります。

法改正に対する マックスサポートの3つの戦略

マックスサポート（以下、「当社」という。）は、創業時より短期派遣を中心に運営してきた会社です。厚生労働

省が公表している「30日以内の短期派遣の原則禁止（専門業務は除く）」が実施されれば、今のままの形態でお客様に人材サービスを提供することは難しくなります。登録スタッフに安定した就労の機会を確保し、企業としていかに事業を継続させていくのか、当社は、3つのサービスの提供方法を確認し、この課題を解決しようと考えています。

- ①短期派遣から『有期雇用型派遣』への移行
- ②短期派遣から『日々紹介』への移行
- ③短期派遣から『業務請負』への移行

①『有期雇用型派遣』…改正法の施行に向けて、当社は、登録スタッフと個別に30日以上での雇用契約を結び、有期雇用型派遣への移行を進めています。

有期雇用型派遣への移行のためには、お客様から事前に一定期間のお仕事の依頼情報をご提供いただかなければなりませんから、これまで以上に顧客関係力を高めていく必要があります。有期雇用型派遣は、お客様、登

録スタッフ、当社のそれぞれにメリットがある方法で、実際に1日単位でご発注されていても、1ヶ月のご発注が10日～20日以上のご依頼になるお客様も多くいらっしゃるため、現在の方法からスムーズな移行が可能であると考えています。

②『日々紹介』…日々紹介とは、短期雇用の職業紹介のことをいいます。当社は、2006年に『有料職業紹介事業許可』を取得しており、当社の登録スタッフからは、派遣先のお客様企業の就業スキルを派遣期間中にマスターし、人物評価もいただいた上で派遣先様の正社員として雇用される方も多数生まれてきております。

③『業務請負』…派遣から請負に切り替えるにあたってのポイントは指揮命令者が顧客企業から当社に移行するところにあります。指揮命令者には、請負業務ごとに必要な資格があるため、業務請負を行なうには、その業務を行なう有資格者を育成する必要があります。当社では社内教育として、各種業務に関連した資格取得のための教育に全社を挙げて取り組んでおり、社員だけでなく登録スタッフについても、受講費用を会社が負担して受講を推進



しています。

- ◎『第二種衛生管理者』
- ◎『職長・安全衛生責任者 講習』
- ◎『フォークリフト運転技能 講習』
- ◎『物流管理者資格認定 講座』

コンプライアンスの観点からも、今後も業務に必要な資格の取得を推進し、完全請負体制の確立を目指しています。

景気後退に対する当社の考え

当社では、物流・流通関係へのスタッフ派遣の比重が高く、製造業における非正規雇用の削減の影響は直接的なものではありません。しかしながら、景気悪化の影響がこれだけ拡大すると、“もの”の流れも“ひと”の流れも減少しますので、当社においても既存のお客様からの受注は減少傾向にあります。

一方で、不況であるからこそ「人件

費を固定費化せず、変動費化出来れば・・・」という企業側のニーズもあり、派遣スタッフを継続して活用したいというお客様もいらっしゃいます。当社では、新規のお客様開拓に力を入れており、新規契約企業数は、前年より若干増えています。

お客様の人材への需要をいち早くキャッチし、そのニーズに対応する人材サービスを提供するシステム作りを行なうことにより、景気の後退をチャンスに変えていきたいと考えています。

派遣事業会社の使命

当社は、創業より「人材の“JUST IN TIME”方式（欲しい人材を、欲しい人数だけ、欲しい時に提供する）」をモットーとして登録スタッフを提供してきた会社です。また、私は、派遣会社としての意義は、職業に関する『教育の場』を提供することにもあるのではないかと考えています。

「自分にあった仕事」を見つけるのは、誰にとっても大変なことです。スタッフが収入を得ながら、自分にあった仕事を見つける。自分のやりたい仕事のスキルを身につける。そういった機会が与えられるのも派遣会社ならではの役割ではないでしょうか？

派遣業界が過渡期を迎えた今、私は、「雇用」にかかわる事業の社会貢献的意義を理解し、誠実に事業を推進するという理念を持った派遣会社だけが生き残ると思っていますし、また、改めて評価されると考えています。

当社は、まだまだ微力ではありますが、常にその努力を惜しまぬようにしていく義務と使命があると感じています。

 人材アウトソーシング
株式会社マックスサポート

<http://www.maxsupport.co.jp>

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 7-1-10

TEL : 03-5332-9077 (管理本部)

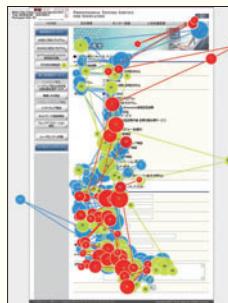
アイ・トラッカーを用いたユーザビリティテストのご紹介

株式会社エクスカル ユーザビリティ評価センター

株式会社エクスカルでは、2008年8月より、【アイ・トラッカー】を用いたユーザビリティテストのサービスを開始いたしました。モニター（被験者）の視線の動きを追跡・分析するアイ・トラッカーにより、注視点データ*を取得することができます（*モニター（被験者）が見ている位置データ）。確認したい箇所にとり着くまでの視線の動きや時間など、定量的なデータを使った問題点の分析が可能です。

モニターの発話や操作により問題点を抽出する従来のユーザビリティテストに加え、アイ・トラッカーを採用することで、より多角的な評価を実現します。ウェブサイト、アプリケーションソフトウェア、プリンタドライバ、電子マニュアル、静止画、動画などを評価対象とすることができます。

自社の製品やシステムにおけるユーザビリティ向上をご検討でしたら、ぜひアクモスグループのエクスカルまでお問い合わせください。



ゲイズプロット

モニター（被験者）の視線の軌跡を画面上に○印でプロットします。注視時間が長い程、○印が大きくなります。これにより、視線の流れや注視時間を確認することができます。



ヒートマップ

サーモグラフのように注視時間の長い部分が画面上に赤く表示されます。複数のモニター（被験者）のデータを重ね合わせることで、全体の傾向を把握することができます。

- お客様の意見をものづくりに活かしたいけれど、自社内に設備を作るのはちょっと…
- モニターがなかなか集まらない。

ラボレンタルサービスのご紹介

ユーザビリティ評価やデブスインタビューに適した
エクスカルのユーザビリティラボをレンタルで活用してみませんか？

● レンタル料金

平日（9：00～18：00）¥8,000 / 1時間+技術スタッフ費+モニター手配料金

※ラボをレンタルする際には、必ずモニター手配（リクルーティング）もあわせてご依頼いただいております。
ラボレンタルのみのご依頼はお受けしておりません。ご了承ください。

● 主な設備

- モニター室：天井カメラ2台、三脚カメラ1台、集音マイク、パソコン、テレビなど
- 観察室：HDDレコーダー、画面分割ユニット、ダウンコンバータ、トランシーバなど
- その他：受付、待合スペース、打合室 完備

● お問い合わせ

TEL：045-332-7333 株式会社エクスカル 担当：大谷
〒240-0005 神奈川県横浜市保土ヶ谷区神戸町134番地
横浜ビジネスパーク イーストタワー 14階 <http://xxcal.co.jp>



「未解決犯罪捜査班アコライツ～雨に佇む女～」

株式会社アルティ ケータイ用最新アドベンチャーゲーム発表!



2009年、未解決犯罪捜査班ACOLYTES捜査開始

「ココロをつなげるエンターテインメント」をお届けする株式会社アルティは、新作携帯電話用アプリゲーム「未解決犯罪捜査班ACOLYTES(アコライツ)～雨に佇む女～」を好評配信中です。

アコライツは、アルティが「藤堂龍之介探偵日記」シリーズや「刑事J.B.ハロルドの事件簿」シリーズで培ってきたコマンド選択型のゲーム方式を踏襲しながら、携帯電話にあった新操作システムやアニメーションを用いた演出などを取り入れています。

アコライツの9人の刑事の活躍を描く刑事ドラマ・アドベンチャー、個性的な刑事たちが、未解決事件に翻弄されながらも、己の正義を信じて捜査を進めるドラマティックなストーリーとなっています。



右手以外の部位はまだ発見されていない。
第一発見者は、基地の管理人だ。
その管理人が、基地の外れにある空き地で

ジャンル 刑事達の熱い戦いを描く、デカドラアドベンチャー
配信 Yahoo!ケータイ版公式サイト「未解決犯罪捜査班アコライツ」より配信予定
「iモード(R)」版公式メニュー「ミステリー・セレクション」より配信
対応機種 FOMA(R)903iシリーズ以降／SoftBank 3Gシリーズ以降
価格 525円(税込) / iモード版は月額・Yahoo!ケータイ版は従量課金
情報サイト <http://www.althi.co.jp/mystery/acolytes/>

※「iモード」「FOMA」は株式会社NTTドコモの登録商標です。

※「Yahoo!」および「Yahoo!」「Y!」のロゴマークは、米国Yahoo! Inc.の登録商標または商標です。

株式会社アルティ

<http://www.althi.co.jp/index.html>

〒814-0001 福岡県福岡市早良区百道浜2丁目1番22号 福岡SRPセンタービル8階

TEL:092-846-3381 FAX:092-846-3382

こちらもおススメ





人を育て、育てた人が社会に貢献できる企業でありたい。

アクモス株式会社では、新入社員を対象に「親孝行のすすめ」というプログラムを行っております。言葉と態度で感謝を示すことが、身近な人の喜びにつながっていくことを知って欲しいとの願いから実施しております。

● 親孝行した日を振り返って

初任給で両親へのプレゼントをすると聞いてどう思いましたか？

学生時代、部活動を通じ日頃から感謝の気持ちを持ってと言われておりましたので、親に感謝するという取り組みは受け入れやすかったと思います。プレゼントの渡し方*が堅苦しいような感じがして躊躇しました。

プレゼントを贈った時のことを教えてください。

私の場合は5月末頃に贈ったので、既にプレゼントを済ませていた同期の意見も参考にしました。余りにも久しぶりの両親へのプレゼントだったので本気で悩みました。何をプレゼントするかを悩み、贈った後両親がどう言ってくれるのか、それに対して自分がどう対応したらいいのかを悩みました。母も父もとても喜んでくれてほっとしました。

感謝の気持ちを持つことについて

まだ、社会人1年目なので、感謝の気持ちを仕事にどう活かすのかについては良くわからない点もありますが、業務を通じて、どういうことをすれば周りの人に感謝を示すことができるのか学んでいきたいと思えます。

(インタビュー：2009年2月)



*渡し方・・・正座をしてもらい、「今まで〇年間、育てていただきありがとうございます。社会人になって初めての給料をいただきました。ささやかながら、第1回目の親孝行として、お父さんには〇〇、お母さんには、〇〇をプレゼントさせていただきます。今後とも親孝行しますので、よろしく願います。」とお礼を述べ贈る



東京開発センター
熊谷 亘

「平成20年度新入社員 親孝行感想文集」より

親孝行月間についてはただ漠然と考えていただけで、初任給をもらったところで、はじめて何をプレゼントするかを本気で悩みました。いろいろ考えた結果、父にはお酒を母には健康器具を贈ろうと思い買い物に出かけましたが、家にあったコーヒーマーカーは壊れたまま購入していなかったため、母へのプレゼントは健康器具をやめてコーヒーマーカーに決定しました。買ったその日の内に、会社の親孝行月間の旨を伝えて、父に焼酎、母にコーヒーマーカーをプレゼントしました。二人とも喜んでくれたので、日頃の感謝の気持ちを表すのはいいことだなと思いました。

(本人の感想文の要旨を掲載しております。)

アクモス株式会社では例年5月を親孝行月間と定めております。

● **アクモスグループ** (2008年12月31日現在)

- **商 号** : アクモス株式会社
- **設 立** : 1991年8月23日
- **資 本 金** : 6億9,325万円
- **主な事業内容** : システム開発、エンジニア派遣、グループ統括
- **社 員 数** : 連結359名 (単体210名)
- **ホームページ** : <http://www.acmos.co.jp/>

● **主な事業所**

本社 〒101-0051 東京都千代田区神田神保町三丁目23番地 神保町錦明ビル TEL:03-3239-2377
 茨城本社 〒319-1112 茨城県那珂郡東海村村松2713番地7 TEL:029-270-5555
 つくば事業所 〒305-0045 茨城県つくば市梅園二丁目7番3号 つくばシティビル6F TEL:029-860-2021
 いわき事業所 〒970-8026 福島県いわき市平字菱川町4番9号 菱川ビル4F TEL:0246-21-6585
 東京開発センター (住所 本社と同じ) TEL:03-3239-2427
 テクニカルリソース事業部 (住所 本社と同じ) TEL:03-3239-8139

● **重要な子会社**

株式会社アルティ
 モバイルインターネットコンテンツ事業
 株式会社エクスカル
 IT製品のテスト事業
 株式会社ジイズスタッフ
 情報処理事業
 アクシスコンサルティング株式会社
 人材紹介・紹介予定派遣事業
 株式会社マックスサポート
 人材派遣事業

● **取締役・監査役・執行役員**

取締役

代表取締役社長 飯島 秀幸
 代表取締役副社長 檜山 秀夫
 専務取締役 山尾 幸弘
 取締役相談役 宮本 治
 取締役 金子 登志雄
 取締役(社外) 柴田 洋一
 取締役(社外) 倉井 康則

監査役

監査役(常勤) 荻原 啓一
 監査役(非常勤) 星野 隆宏
 監査役(非常勤) 平野 喜久臣

執行役員

社長執行役員 檜山 秀夫
 専務執行役員 佐藤 修一
 常務執行役員 上野 隆
 執行役員 桑名 功
 執行役員 石川 稔
 執行役員 川瀬 勉
 執行役員 鈴木 伸昌
 執行役員 深作 耕一
 執行役員 清川 明宏
 執行役員 中川 智章

□株主メモ

事業年度

7月1日から翌年6月30日まで

定時株主総会

毎年9月下旬

公告方法

電子公告

http://www.acmos.co.jp/ir/brief_note.html

(電子公告により行なうことが事故その他やむをえない事情によりできない場合には、日本経済新聞に掲載して行ないます。)

株主名簿管理人(特別口座の口座管理機関)

東京都千代田区丸の内一丁目4番5号

三菱UFJ信託銀行株式会社

同事務取扱所

東京都千代田区丸の内一丁目4番5号

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

同取次所

三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店

野村證券株式会社 全国本支店

□株式事務関係のお問い合わせ

●お問い合わせ先・郵便物送付先

三菱UFJ信託銀行株式会社

証券代行部テレフォンセンター

電話0120-232-711(通話料無料)

受付時間 土日祝日を除く 9:00-17:00

東京都江東区東砂七丁目10番11号

(〒137-8081)

●株券の電子化に伴い、株主様の住所変更、その他の各種お手続きについては、原則として、証券取引口座を開設されている証券会社等で承ることになっております。

●特別口座に記録された株式の各種お手続きについては、三菱UFJ信託銀行証券代行部テレフォンセンターにお問い合わせください。

株主様アンケートへのご協力をお願い

当社では、株主様のご意見・ご要望を活かしたIR活動を行なうため、株主様アンケートの結果を重視しております。お一人お一人からいただくご支援のお言葉やご要望、また、時には厳しいご意見のひとつひとつが、当社のIR活動や事業活動の充実には欠かせません。

お忙しい中大変お手数をおかけし申し訳ございませんが、ぜひ株主様アンケートにご協力くださいますようお願い申し上げます。

なお、アンケート結果の主な内容につきましては、今秋発行予定の2009年6月期コーポレート・ガイドの誌上において、ご報告いたします。

締め切り日は…2009年4月30日(木曜日)



本社

〒101-0051

東京都千代田区神田神保町三丁目23番地

神保町錦明ビル

TEL : 03-3239-2377 FAX : 03-5275-2890



茨城本社

〒319-1112

茨城県那珂郡東海村村松2713番地7

TEL : 029-270-5555 FAX : 029-270-5531

アクモス株式会社

<http://www.acmos.co.jp>

[編集・発行] アクモス株式会社 経営情報管理部

[制作] プリントデザイン有限公司

[印刷] 宝印刷株式会社

JASDAQ
証券コード : 6888

PRINTED WITH
SOYINK