

アクモスグループ経営計画

2008年9月26日
アクモス株式会社

PSP Yes, we are the Professional Service Provider.

中期事業計画(2007年～2009年)レビュー

中期事業計画(2007年～2009年)レビュー①	4
中期事業計画(2007年～2009年)レビュー②	5

アクモスグループ経営計画 321計画

アクモスグループ経営計画・新中期事業計画	7
321計画経営目標 数値目標	8
321計画経営目標 定性目標	9

新中期事業計画(2009年6月期～2011年6月期)

新中期事業計画の概要	11
事業本部方針	12
事業分野別目標	13

本資料に関する注意事項

中期事業計画(2007年～2009年) レビュー

PSP Yes, we are the Professional Service Provider.

数値目標進捗

	2007年6月期		2008年6月期		2009年6月期
	計画	実績	計画	今期実績	計画
売 上 高	億円 45	億円 57	億円 80	億円 73	億円 100
経 常 利 益	1. 8	2. 3	5	1. 4	10

経営環境の変化

子会社化
人材派遣 1社
情報サービス1社

軽作業派遣業界
大手2社で不正発覚
↓
マックスサポート
コンプライアンス対応強化
業務管理費返還

2008年
1月
事業持ち株会社化

環境変化への対応
急務

景気の減速感拡大

1年目

2年目

3年目

PSP Yes, we are the Professional Service Provider.

重点目標進捗

重点目標

M&Aによる有望子会社の発掘と支援

コーポレートガバナンスの確立

新規事業開拓

子会社成長支援と子会社間の協力体制

アクモスモデルの再構築

2007年7月以降の進捗

新規M&A 株式会社マックスサポート(人材派遣)、株式会社ジイズスタッフ(情報サービス) 2社

経営人材の発掘 当社・執行役員制度導入

グループルール・財務報告にかかる内部統制監査体制の整備
長期ビジョン・戦略策定プログラム

2008年5月 技術者の特定派遣・テクニカルリソース事業部新設

2008年5月 事業本部新設・事業支援体制の強化

2008年1月 旧茨城ソフトウェア開発株式会社吸収合併

2008年3月 データ・ブリッジ株式会社から事業譲受を発表

アクモスグループ経営計画 321計画

事業持ち株会社として持続的成長を目指す
(2008年7月～2013年6月)

PSP Yes, we are the Professional Service Provider.

プロフェッショナルサービスプロバイダーとして事業の持続的成長を追求

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サービスを
提供し続けます。

価値観

感動

責任

協調

誠実

創出

成長

“感動”を生み出す5つの価値観
から行動指針ACMOS 5を制定

ACMOS 5 (行動指針)

事業領域

プロフェッショナルサービス事業

321計画

グループ経営計画

2009年～
2011年

新中期事業計画

PSP Yes, we are the Professional Service Provider.

数値目標

2013年目標

目標配当性向

300億円：連結売上高

連結当期利益比
30%

2,000人：社員数

10億円：連結当期利益

社員数はグループ企業社員を含む

PSP Yes, we are the Professional Service Provider.

定性目標

I プロフェッショナル・サービス・プロバイダーとしてお客様との強い信頼関係の構築

お客様にとって欠かすことのできない、なくてはならない存在となり、お客様の期待値を超える感動を生み出すことを目指します。

II 東証1部上場

数値基準をクリアし、グループの成長に対応したコーポレートガバナンス体制を整備して、名実ともに東証1部上場を果たします。

III 社員還元と持続的成長

会社の発展と社員の成長の成果として、社員に還元できる施策を実現し、持続的な成長を達成します。

新中期事業計画

2009年6月期～2011年6月期

新中期事業計画の概要

PSP Yes, we are the Professional Service Provider.

新中期事業計画からローリング方式を採用

ローリング方式とは？

毎年度末に経営環境の変化を分析し、翌年度からの3年間の中期事業計画の見直しを行う方法です。

2011年 「成長の確信」

M&A及び成果発揚の年
3ヵ年計画成果実現の年

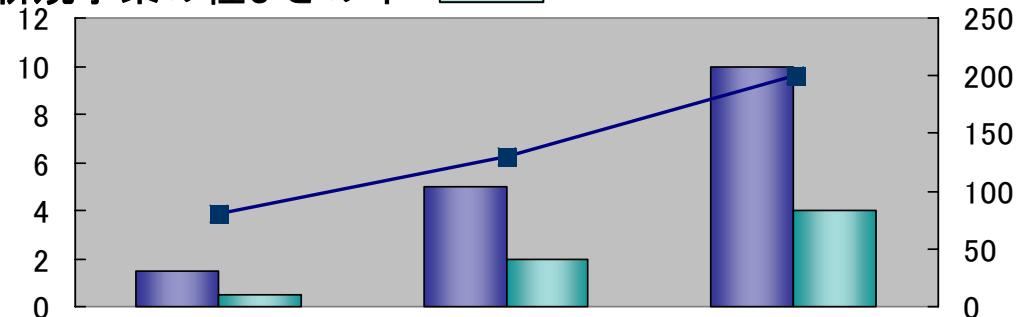
2010年 「営業力強化」

グループ営業力発揮の年・人材交流の年

2009年 「先行投資」・「CHANGE」

事業基盤整備の年・新規事業の種まきの年

- 経常利益
- 当期利益
- 売上高



単位: 億円

	2009年	2010年	2011年
売 上 高	65億円	130億円	200億円
経 常 利 益	1.5億円	5.0億円	10億円
当 期 利 益	0.5億円	2.0億円	4億円
社 員 数	500人	800人	1500人

(注)2009年売上高を業績予想値に変更しています。

PSP Yes, we are the Professional Service Provider.

事業本部に事業支援、事業創出機能を集約

◆ITソリューション事業(茨城本社) >> 事業基盤を強化し安定的成長を実現

お客様との信頼関係を基礎として、お客様のニーズに対応したソリューションを提供し、安定的な成長を実現します。

◆事業本部 >> M&Aによるプロフェッショナルサービス企業のグループ化

シナジー効果の高いプロフェッショナルサービス事業会社を買収し、グループ事業の有機的連携を達成します。

◆テクニカルリソース事業 >> 2期目単年度黒字化を目指す・採用に注力

2期目の黒字化を目指し、技術者の採用、教育、育成制度の構築に注力します。

◆グループ事業支援 >> マックスサポート事業基盤の強化

マックスサポートは、コンプライアンスによる差別化で顧客の信頼を勝ち取り、成長への歩みを確実にします。

ピンチはチャンスととらえ、新規顧客開拓に努め、早期黒字化を実現します。

◆グループ事業支援 >> 収益力の高い子会社事業の支援

ジイズスタッフ、アクシスコンサルティング、エクスカル 営業利益水準を引き上げ、各社の事業成長を支援し、グループ全体の収益力を高めます。

2011年6月期の連結売上高目標 200億円

情報技術事業

2011年6月期
売上高5,100百万円

- 安定した成長の実現
- グループ企業間の連携(営業など)
- 収益力の向上

テクニカルリソース事業

2011年6月期
売上高2,000百万円

- 高品質のサービスを基盤に事業の伸長を図る

2年目からの黒字化

人材事業

2011年6月期
売上高4,400百万円

- 専門的な人材サービスの展開

グループ企業への人材供給エンジンとしての機能の充実

戦略的M&A・業務提携

2011年6月期 M&Aにより取得した企業による3年後の売上高8,500百万円
お客様に感動していただけるプロフェッショナルサービスを提供することのできる
優れた技術力、人財力、成長力のある企業とのM&A、業務提携の実施

本資料に関する注意事項

本資料における将来の見通しは、本資料の発表日現在で当社が入手可能な情報に基づき、当社が作成したもので、今後予告なしに変更されることがあります。

実際の業績や数値は、様々なリスク要因や不確実な要素により、本資料の見通しから大きくことなる可能性があります。

本資料は、アクモス株式会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

万一この情報に基づいて被った損害についても、当社および情報提供者は一切責任を負いませんので予めご了承ください。

人と技術と感動を For the all Happiness



アクモス株式会社 TEL:03-3239-2377
E-mail:ir@acmos.co.jp