

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]

対談

アクモスを超える
アクモスを目指す

[特集]

派遣をめぐる問題への
アクモスグループの取り組み
～株式会社マックスサポートの事例から～

[アクモス・ジャンクション]

- インタビュー
 - ・ 株式会社ジイズスタッフ 代表取締役 玉川 陽介
 - ・ アクシスコンサルティング株式会社
代表取締役 山尾 幸弘
- 人を育てる
 - ・ アクモス株式会社
取締役会長 宮本 治

2008
SPRING
03

“althi with fonfun” ニンテンドーDS®版 刑事J.B.ハロルドの事件簿

マーダークラブ
～殺人倶楽部～

殺人と恋愛は、いつも巧妙だ。



リバティタウン郊外にある、
ハウリントンカレッジ通用門
近くの駐車場で、

車中より男性の刺殺死体が
発見された。



推理アドベンチャーゲームとして長年ファンのみなさまにご愛顧いただいている株式会社アルティの名作ゲーム「刑事J.B.ハロルドの事件簿 ～殺人倶楽部～」。



株式会社fonfunのニンテンドーDS®専用ソフト第1弾として販売中の「刑事J.B.ハロルドの事件簿 ～殺人倶楽部～」は、ニンテンドーDS®ならではのペンタッチを活かしたマップ移動などの機能に加えて、株式会社アルティの総合監修により往年のJ.B.ハロルドシリーズのファンも納得のクオリティの高いミステリーゲームソフト。

春の宵、ミステリーゲームに酔ってみてはいかがでしょう。

対応機種 ニンテンドーDS®
ジャンル 推理アドベンチャー
価格 3,990円(税込)
プレイ人数 1人



©2008 fonfun corporation ©2008 althi inc.

※ニンテンドーDS®は、任天堂の登録商標です。

※その他の商品名、会社名は各社の商標または登録商標です。

アクモス ハイウェイ

AH03

2008 SPRING

2 巻頭特集

アクモスを超える アクモスを目指す

対談 代表取締役社長 飯島秀幸
代表取締役副社長 檜山秀夫

5 “新生”アクモスの事業紹介

7 特集

派遣をめぐる問題への アクモスグループの取り組み ～株式会社マックスサポートの事例から～

10 [アクモス・ジャンクション]

■ インタビュー

- 株式会社ジイズスタッフ
代表取締役 玉川 陽介
- アクシスコンサルティング株式会社
代表取締役 山尾 幸弘
- 人を育てる
アクモス株式会社
取締役会長 宮本 治

13 [業績ハイライト]

14 [株主様アンケートへのご協力をお願い]

アクモスを超える アクモスを目指す

対談

代表取締役社長

飯島 秀幸

代表取締役副社長

檜山 秀夫



代表取締役社長
飯島 秀幸

アクモス株式会社は、2008年1月1日付で100%子会社だった茨城ソフトウェア開発株式会社を合併し、純粋持ち株会社から事業持ち株会社となった。新たな可能性への挑戦を続ける二人、代表取締役社長飯島秀幸と代表取締役副社長檜山秀夫が、今回の合併や「アクモスを超えるアクモス」の今後の姿を語る。

●最大の目標は、「成長のスパイラルを創り、企業価値を高めること。」

Q 以前、「企業業績と株価が連動しない状況下では発想を大きく転換する必要がある。」とおっしゃっていましたが、この度の合併も発想の転換によるものでしょうか？

飯島 当社は成長を実現するために、M&Aによってグループ化を進めてきました。お蔭様で、4期連続で増収増益を実現できましたが、当社の株価は他の新興市場企業と同様に、業績とは反比例して下がり続けています。新興市場に対する投資家の不信の結果ではありますが、資本市場での資金調達が困難にな

りましたし、M&Aも株式交換などでの買収は難しくなっています。

こういう経済環境下で、「どのように成長を実現し、企業価値を高めることができるか。」ということを考えると、解決策の一つ目は、本社機能を強化し、グループ力を強めて、シナジー効果を高めることです。今回の合併は、そのための布石と言ってもいいでしょう。

二つ目の解決策は、経営統合ですね。経営統合によって、東証一部上場にいけるくらいの企業規模と質を備えた会社になることです。ただ、経営統合は、統合する相手と経営理念やビジョンを共有できなければ実現できないことであり、一朝一夕には実現できません。

私は、今までの常識「業績向上—

高株価—M&A—業績向上」という発想を転換しなければいけないということだと思っています。最大の目標は、中長期的な成長のスパイラルを創り、企業価値を高めることにあります。具体的には、3年先にアクモス本体及びグループ会社の売上を倍増させるには、今後3年間で何をすべきかという発想に変えるということであり、それを実践するということであると考えております。

●「共感の経営」の視点から熟慮し親会社との合併を選択

Q 親会社との合併は大きな決断だったと思いますが、周囲の反応はいかがでした？

檜山 旧茨城ソフトウェア開発株式会社



代表取締役副社長
榎山 秀夫

は、創業から31年間「情報社会のパートナー」をスローガンに先端技術と卓越した技術、サービスの提供により情報社会の発展に尽くすことを推進してきた企業です。それに加え、経営理念として「共感の経営」を掲げてまいりましたから、今回の合併も社員、提携先、お客様やお取引先様、また、地域のみならず共感が得られなければ、実現しなかったと思っています。「会社は誰のものか?」とはよく問われる質問ですが、会社は社会の公器であり、様々な人や企業などの関係者に囲まれています。これらのみなさんとの共感なくして、事業を継続することは難しいことだと思います。共感の内容も、例えば社員であれば、常に希望と夢が持てる働きがいのある会

社であることが必要であり、お客様であれば、会社としてお客様との関わりやすい、生きがいを感じ、お客様に喜びと感動を与える会社であることが必要という風に、相手や対象によって変化するものでもあります。

私たちは、これらの会社を取り巻きみなさまのうち誰かに偏ることなく、親会社であるアクモスとの合併について十分に考えた結果、吸収合併という決定をいたしました。幸い、今回の合併に対しては、周囲のご理解を賜ることができましたし、更なる飛躍に挑戦する新たな船出に対して暖かいご支援を頂いております。

●成長セクターのお客様に対してサービスを提供して、成長し続ける

Q 株価の面では低迷が続いています。日本経済の先行きも不安要素が増えておりますが、どのように分析されていますか?

飯島 私は経済評論家でも、学者でもないので予測はプロに任せたいほうがいいでしょう。経営者として申し上げるなら、5年先の日本経済を牽引するのも、国際競争力のあるグローバル企業であり、業種的には、自動車・電機・機械などのメーカーなのではないかと考えています。

この成長セクターに属するお客様に対してサービスを提供することが、私たちアクモスグループの成長につながり、社員の成長につながるのだと思っています。

株価は企業の将来性に対する評価で

すから、成長し続ける企業が評価されます。当社も、様々な経営資源を活用し、新たなビジネスモデルを作っていきたいと思います。

榎山 原油高やアメリカのサブプライムローンなど確かに懸念材料がありますが、マクロ的な問題は、適切な施策によって改善すると思います。株価については、当社の株価も決して企業価値の実態を反映しているとは言えないほどの株価になり、平均株価も昨年後半から不安定な状況になっています。

私たちにできることと言えば、やはり企業価値を高めて配当を実現し継続することだと思います。

●マックスサポートの業績回復が鍵となる下半期

●個別 システム開発事業は堅調

Q 2008年6月期の業績予測は?

飯島 連結売上高は、ほぼ予想通りに推移しています。

軽作業系の派遣大手企業において、相次いでコンプライアンス上の問題が発覚し、社会問題にもなりました。私たちのグループ会社（株式会社マックスサポート）もその対応（*）に追われましたけれども、得意先の大幅な見直しやスタッフに対する福利厚生策の充実によって、日本一コンプライアンスを守る会社として着実な一歩を踏み出しつつあります。

上半期の連結利益に対するこの問題

（*）マックスサポートの対応は、特集 7ページをご参照ください。

● 2008年6月期 通期の業績見通し

連結

「平成19年6月期決算短信」
2007年8月10日発表の連結通期業績予想を維持。

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通 期	7,800	330	300	100

個別

2008年1月1日付で子会社の茨城ソフトウェア開発株式会社を吸収合併したことにもないシステム開発事業の業績を加算。

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通 期	1,100	20	50	50

の影響は小さいものではありませんでしたから、派遣事業分野が早く立ち直ることが、利益目標のクリアには欠かせません。幸い、お客様側でもコンプライアンスを重視して取引先を選定するという考えが浸透してきており、先駆けてコンプライアンス体制の整備を行ってきたことが、下半期から来期にかけて効果をあげてくれると考えています。

檜山 当社のシステム開発事業について申し上げますと、総合電機メーカーとそのグループ企業からのシステム開発案件が堅調に推移しています。又、官公庁からのネットワーク構築、システム開発並びにシステム維持・管理等の案件も順調な受注状況にありますし、大手メーカーの基幹システムの更新にともなう開発プロジェクトに参画することができましたの

で、通期業績は、予想通りとなる見込みです。

● “感動”と“CHANGE”

Q これまでのアクモスを超える新生アクモスの今後についてお聞かせください。

檜山 これまでのアクモスを超えるためにも、社員一人一人の成長、やりがいをなくして企業の成長・発展はないと考えております。「より質の高いサービス（お客様感動）」を目指し技術研修及び資格取得、マネジメント研修、自己啓発研修を充実させていきたいと思っております。グループ企業につきましては連邦経営を維持しつつ、管理、教育面で支援を行い徐々に業務面へと移行してシナジー効果が高まるような仕組みを浸透させなければ

ならないと考えています。

将来的には、例えば、情報技術事業分野では、お客様のITに関わる全てを委託出来るトータルサポート体制（IDC）を目指してまいりたいと考えております。

飯島 アクモスを超えるアクモスになるには、CHANGEが必要です。

今、社外のコンサルタントの協力を得て、ビジョン・戦略について再検討しております。事業のドメイン、どのようなビジョンを持った会社を目指すのか、社員の行動指針、具体的な数値目標など、何を変え、何を変えないのかについて話し合いを進めています。

新生アクモスの新たな目標とビジョンと戦略を株主のみならずにもお知らせしたいと思っておりますが、何より大事なのは私たち一人一人の意識変革です。

小泉前首相のスローガンは、「構造改革なくして成長なし」でしたが、私たちのスローガンは、「意識変革なくして成長なし、成長なくして幸福なし」かもしれません。

※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、今後の経済状況など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。

“新生”アクモスの事業紹介

アクモス株式会社は2008年1月1日付で茨城ソフトウェア開発株式会社を合併し、純粋持ち株会社から事業持ち株会社となりました。

グループ統括事業

～人材とITのベストソリューションをお客様に～

アクモスグループは、連邦経営方針の下、グループ企業の独自性や豊かな発想を活力とし、「人材とITのベストソリューショングループ」としてお客様の満足と信頼を高めるソリューションを提供しお客様の多様なニーズにお応えしております。グループ統括事業部門は、そんなグループ企業の事業活動をサポートし、個々のグループ企業の成長を支援しております。

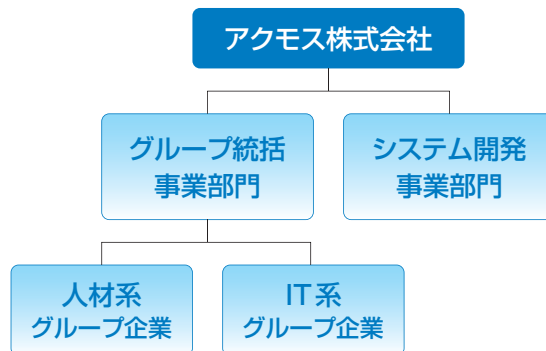
システム開発事業

～柔らかな心と剛い（つよい）仕組み
お客様のベストパートナー～

アクモスグループのシステム開発事業は、常に社会とともに、人の暮らしとともにありますが、その多くは、直接手にしたり目に触れたりすることはできません。ある時は、上下水道、発電制御、ダム管理など社会インフラ設備の中で、ある時には、壮大な宇宙に飛び出した人工衛星の運行やデータ解析を支える宇宙開発関連システムの中で、また、ある時には、お客様の営業活動を支える営業支援システムの中で確かな成果として息づいています。

お客様のご要望に柔らかな心でお応えし、常にお客様に最適なソリューションをご提案するため「PDCAサイクル」の実践を可能とする剛い仕組みを構築しております。

事業持ち株会社体制



常務執行役員
ソリューション本部長
佐藤 修一



Q 開発実績の対象領域が多岐に渡っていますが、いま力を入れている分野は？

基幹システム*と組込系システムを重点分野として力を入れております。

基幹システム（WEB系システム）

大手企業様において、企業の基幹業務をホスト計算機システム→WEB系システムへの移行（リプレース）が盛んに行われております。

当社においても大手メーカー様数社よりWEB系基幹システムを受託しております。WEB系基幹システムのノウハウは、他の企業様でも十分に活かせることが出来ると思っております。現在は全社を上げてプロジェクトチームを立ち上げて対応している最中です。

※ 基幹システムとは、企業の基幹業務の一連の流れをサポートするコンピュータシステムのこと。財務会計から受注・出荷管理、プロジェクト管理、生産計画、原価管理などの業務管理が基幹システムの機能であり、各PCを端末として巨大なネットワークの中心にあるものです。

組込系システム

私たちの生活に欠かすことの出来ない携帯電話、情報家電、自動車のカーナビ、エンジン制御に至るまで幅広い分野で組込系システムが動いております。

この分野においては、大手オーディオメーカー様の業務を受託して開発を進めております。組込系技術者はまだ不足している状況ですが、技術者を育成して大きなプロジェクトとなる様に進めています。

上記の基幹システムと組込系システムは、今後のシステム開発事業を左右する分野になると思います。システム開発事業部として大きな柱となる様に進めていますのでご期待下さい。



お客様からの継続的な発注を保つ秘訣は？

その様な秘訣があればと私の方が教えて頂きたいところです。

システム開発事業部門では、30年以上お取引をさせて頂いている企業様が何社もあります。

振返って考えますと、仕事上のトラブルが発生した時、そのトラブルに対して最後まで諦めずにやり抜くことを徹底してきた積み重ねによりお客様から信頼・評価をされ、継続的なお取引に繋がってきたように思います。

当然、技術力は必要ですが、それだけでは同業他社と同じです。誰もがテクニカルスキル（技術力）やヒューマンスキル（人間性）を磨いて、魅力ある人物となり、最後まで諦めないラストマンの気持ちをもって努めていきたいと思っております。

ACMOS with PWJ&KIRIN Beverage

アクモス・社会貢献型自動販売機設置

アクモスグループでは、「私たちにもできる身近な社会貢献」をテーマに様々な社会貢献活動に取り組んでいるが、2008年1月、アクモス株式会社はキリンビバレッジ株式会社の協力を得てフロア内に設置した飲料の自動販売機を活用した社会貢献を開始した。

飲料の販売により得られる自動販売機の販売手数料を支援団体に対し寄付するという提案を活用したもので、アクモス株式会社では、株主様アンケートのご回答者プレゼント用のフェアトレード商品を購入した特定非営利活動法人 ピース ウィンズ・ジャパン (PWJ) のアフリカ・リベリアにおける支援活動に寄付する予定にしている。



特集 派遣をめぐる問題への アクモスグループの取り組み

～株式会社マックスサポートの事例から～



株式会社マックスサポート 取締役 経営企画部部长 梅田 和督

発端

～軽作業系派遣業界への厳しい目～

派遣準大手企業が18歳以下の少年を深夜に働かせた労働基準法違反で罰金刑処分を受け、派遣許可取消し処分になった事件から端を発し、業務管理費の返還問題を経て、2007年8月に続き、今年になってからも業界のリーディングカンパニーである派遣企業が、指定外事業への違法派遣や二重派遣等のコンプライアンスを軽視した経営によって事業停止処分を受ける事態となりました。

連日のマスコミ報道にて社会問題にまで発展し、当業界のあり方までも問題視され、当業界はかつてない混乱期を向かえています。

苦渋の決断

～100社近いお客様との取引を停止する～

これらの諸問題の発覚後、各派遣会社は共に今後の対応等で右往左往しています。

当社の対応は早く、2007年秋の業務管理費の返還に関する労働基準監督署からの指導に対しても、使用用途を明確にした徴収であったにもかかわらず、社会的公平性の観点からの指導の意義を重んじて、一切異議申し立てすることなく、いち早く返還作業を開始いたしました。

また、コンプライアンスの観点から、取引先での業務内容を確認し、法令上の支障がないと判断できない業務を伴う場合には、顧客企業様との話し合いの下、取引停止を自ら行いました。

“ 昨年比から約100社近いお客様との取引停止

これは、苦渋の決断でした。100社分の売上が無くなる事は、当社規模の会社にとっては自殺行為にもなりかねませんでしたから…。ただ一方で、個人的には、当社代表の大英断だったと思っています。

”

当社の戦略

～コンプライアンス徹底による信頼されるサービスを提供～

その背景には、前々から『コンプライアンス徹底』を当社の商品として、また、付加価値として販売していこうという当社代表取締役 柳沢の強い思いがありました。

いち早く、労働問題に強い弁護士・社会保険労務士の協力を求め、第三者的立場から指導していただいたり、労働局へ当社の方から出向き指導を受ける前にも助言を仰いだりしております。当社では役員はもちろん、代表自らも必要に応じて労働局へ直接足を運び指導を仰いでいますが、多分、そんな派遣会社は他にはないと思います。

ですから、一時的な売上の低下はありますが、このいち早い取組みが評価され、V字回復する日も早いと確信しています。

思わぬメリット

～社内効率が改善される～

この取組みの中で、思わぬメリットも生れています。当社は、今まで大手企業様から個人企業様まで、幅広く同じサービス内容にて誠心誠意取組んできました。1日1名のご発注もあれば、1日100名単位のご発注もあり、企業様によって様々でした。

当社のシステム運用上は、1日1名のご発注も100名単位のご発注も労力的に差が無く、1日の発注量が多ければ多いほど効率が良くなる訳です。

今回のコンプライアンス徹底を理解くださる企業様を精査した段階で、比較的規模の小さな案件は減り効率の悪い企業様との取引が少なくなり、結果として社内効率が上がっています。

これは、今後の中で大きな思わぬ収穫です。

当社の取組みと今後の業界の行方

～お客様の成長とともに歩む～

前述したように、『コンプライアンス徹底』というのは引続き行っていきます。これは経営陣だけでなく、現場からの取組みが大事だと思っております。当社では全社員に対し、『派遣元講習』受講を義務化しており、現在、全社員の約7割の社員が受講しています。これは同業他社と比べても多いと思います（実務経験不足者は未受講）。

当社の社員が派遣法の知識を有していることは、顧客企業に対して、信頼・安心を与える、まさに付加価値サービスだと思っております。そういった意味では、今回の問題は、

株式会社マックスサポート

コンプライアンスを徹底した営業戦略でお客様の信頼の獲得と業績の向上を目指す。

物流系、流通系のほかイベントなどの大道具、舞台美術分野のお客様を対象に人材派遣事業、請負事業を展開。

代表者

代表取締役 柳沢知秀

資本金

1億3,985万円

(2008年3月1日現在)

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

この記事へのお問い合わせは

株式会社マックスサポート

経営企画部

Tel. 03-5332-9077

人材ビジネスの“3つの顧客”



社員のコンプライアンスの認識を強める意味でも、大きかったと思います。

引続き、派遣の需要は伸びると思いますが、今後は、単なる労働力の提供ではなく、技術を要する請負（アウトソーシング）の需要が増えてくると思っています。そういった意味では『派遣スタッフの教育』というのが、今後、大きな課題になってくると思われます。これは今、国が登録型派遣を問題視（フリーター層のますますの増加）している部分と深くリンクし、当社も派遣スタッフが教育により技術力を身につける事で、常用的に雇用が確保される最善の手段となるのではないかと考えています。例えば、当社では、物流部門においては民間資格である『物流実務管理者』（※日本物流アウトソーサー実務教育協会主催）を取得する事を推進したりしています。

社内では他に正社員に対しても、国家資格である『第二種衛生管理者』の取得を推進し、自己啓発を促したりしています。

こういった『コンプライアンス徹底』『派遣スタッフ教育』を執り行ない、顧客企業様へ還元していく事が、当社の取組む最重要課題と考えています。これらは、当社だけでは確立し得ないものと思っていますので、顧客企業様のご理解と共にwin-winな関係を構築できればと考えています。

また、当社では、専門的な技能が必要な業務部門については、事業の成長性を見極めた上で、部門を独立させて法人化させる事も検討していきたいと考えています。部門を独立させる事で、専門的な人材採用がしやすくなり、充実した教育を行うことができると考えているからです。

例えば、当社の舞台の大道具・美術、技術施工部門では、派遣スタッフから技術力を身に付け、社員雇用へ切り替わった人材が約40名在籍しています。将来この部門のような専門性の高い業務部門が独立する場合には、派遣スタッフから社員登用された専門技能を有する者の中から社長が生れる可能性もあると信じています。実際には稀なケースかもしれませんが、こういった派遣スタッフに夢を持ってもらう取り組みを今後もどんどん進めていきたいと考えています。

最後に私見ではありますが、経営者側から見た時、この人材ビジネスには“3つの顧客”が存在すると思っています。

①『顧客企業』 ②『派遣スタッフ』 ③『社員』

これら三者に満足いくサービス提供をバランス良くできた時に、企業（当社）の安定的な成長が見込め、全てのステークホルダーに利益還元できる組織になれると思っています。

情報処理と個人情報保護のエキスパートを目指して

Q. どのような事業を行なわれていますか？

株式会社ジイズスタッフでは、1997年より一貫して、データ入力、集計分析処理、帳票出力という、情報処理の3要素を中核に据えた受託業務を展開してまいりました。具体的には、企業の人事部や労働組合などから受託する社内試験や意識調査、大学などの教育機関からは、授業評価アンケートのデータ処理を受託することを主力業務としています。また本年は、環境省より局地的大気汚染の健康影響に関する疫学調査という20万人以上を対象とした大型調査を受託し、弊社の技術は公共事業の分野でも大きく活用されることとなりました。

Q. 事業の強みや特色についてお聞かせください。

弊社の事業分野は、情報処理受託という業務の性質上、「いかに効率の良い業務プロセス提案を行い、また、それをいかに安全で確実に執行するか。」という2点に顧客の要求が集約されます。弊社の10年の経験で培った最適化の手法を提案することはもちろんのこと、ペーパーレス化、テレワーク、サーバー仮想化による管理コスト削減、拠点間の安全なデータ共有など、最新の手法を積極的に取り入れ、そのノウハウを外部に提案しています。

また、セキュリティと個人情報管理に関して、常に最新の情報収集と実践に努め、具体的な取り組みを自社ホームページで公開することにより、安心して大切なデータをお預けいただける環境の構築に取り組んでいます。



代表取締役
玉川 陽介

株式会社ジイズスタッフ

代表者

代表取締役 玉川陽介

資本金

5,000万円（2008年3月1日現在）

電話番号

03-5287-2801

FAX

03-5287-1471

所在地

〒169-0075

東京都新宿区高田馬場一丁目4番15号
三井生命ビル3F

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

Q. 中長期の事業展開。

事業戦略についてお聞かせください。

創業から10年を迎えた2008年は、創業以来の大きな節目の年となりました。これまでの受託情報処理という分野のみにとどまらず、それらの経験を生かしたパッケージ商品の展開を開始することとなりました。第一弾はWebでのアンケート、eラーニング、試験、個人情報登録フォームなどを低価格で提供するSaaS型（software as a service）のサービスモデルを予定しています。

アクシスコンサルティングは、人材ビジネスを通じて21世紀の新しい社会的価値を創造し、社会(企業および人材)のニーズに即応するプロフェッショナル・サービス・ファームです。

Q. どのような事業を行われていますか？

- (1) **人材紹介事業**：求人企業からの個々の求人依頼に対して、依頼内容に該当する求職者の紹介から入社に至るまでの一貫したフォローサービスを行っています。同時に、求人企業に対する中途採用のコンサルティングを行います。求人によっては、該当する人材のサーチ、スカウト(ヘッドハンティング)から依頼を受ける場合もあります。
- (2) **国際人材事業**：海外の優秀なITエンジニアを日本国内の企業に紹介、紹介予定派遣、派遣しています。

Q. 事業の強みや特色についてお聞かせください。

- (1) **人材紹介事業**：主に、コンサルティング業界、IT業界、電気電子業界のエグゼクティブ人材・スペシャリスト人材の紹介に強みを持っています。特に、コンサルティングファーム業界では、ほとんどの国内有力ファームからの依頼を受け、紹介内容・実績においても高い評価を受けています。
- (2) **国際人材事業**：中国の優秀なITエンジニアの派遣実績に評価を受けています。派遣先は、大手企業からベンチャーまで幅広く対応しています。

アクシスコンサルティング株式会社

代表者

代表取締役 山尾幸弘

資本金

3,000万円(2008年3月1日現在)

電話番号

03-5211-1090

FAX

03-5211-1094

所在地

〒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7F

総合&人材紹介：<http://www.axc.ne.jp/>

国際人材：<http://axis.k-jinji.com/>



代表取締役

山尾 幸弘

Q. 中長期の事業展開。

事業戦略についてお聞かせください。

人材紹介事業では、業界ごとのスペシャリスト化を推進し、情報提供サービスの質向上を行うと同時に、業界の幅を広げ、人材紹介業界の中の顧客満足度No.1企業を目指して行きます。国際人材事業では、ITエンジニアのみならず、幅広い業界・職種への優秀人材の紹介・派遣を拡大してまいります。また、新しい展開として、優秀なエグゼクティブ人材・スペシャリスト人材が出会える「場」の提供をビジネス化してまいりたいと考えています。



人を育て、育てた人が社会に貢献できる企業でありたい。

アクモスグループでは、人材の育成を事業を支える柱と考えて日々取り組みを進めている。茨城ソフトウェア開発株式会社が行ってきた茨城県下の大学で学ぶ私費留学生に対する奨学金制度は、そのままアクモス株式会社に引き継がれた。



アクモス株式会社
取締役会長 宮本 治

● 私費留学生奨学金制度に取り組んで

1980年代、中曽根内閣の頃「留学生を10万人受け入れる」という国の方針が発表されましたけれども、目標人数の達成は難しく、またアルバイトによって学費を支えている留学生の生活実態にも困難な状況がありました。そんな時、フルブライト留学生としてアメリカで学んだ方のお話を聞く機会があり、夢を抱いて外国に学び、また帰国して立派に活躍されている姿に感銘を受けました。当時の日本はといいますと、バブル期に差し掛かったときで、留学生の生活は苦しく、また、良い思い出を胸に帰国する人も少なかったと聞きました。

私どもは、国費留学生ほどの支援を行うことはできなくても、「日本で学びたい」という意欲のある学生が良い思い出を作って帰国することができるよう応援することにいたしました。特に国費にかかわらない私費留学生を対象として、支援しております。

● 社員の教育は、「社員との根競べ」

「企業は人なり」と言いますが、人を育てる教育は社員との根競べではないかと思います。「人を変える」ということには無理があります。ですから、私は「採用」が大切だと考えています。

採用した人については、家族と同じく、その人の全てを受け入れて共に育てていく心構えが、企業人として大切なことではないでしょうか。思いをかければ、必ず人は応え結果が出てきます。あきらめずに、根競べを続けたいと思います。

● 奨学生から社員へ

情報システム部
金 京勲(キム・キフン)



入社しようと思った理由は？

一言で言うならば、人です。

就職活動を行っていた当時、旧茨城ソフトウェア開発株式会社には留学生として5年近くお世話になっていました。その間、会社の様々な行事に参加させて頂いたり、定期的に懇親会という気楽にコミュニケーションのできる場を設けて頂いたりしました。今振り返ってみれば、1回や2回のアクセスに止まらず、長期に渡ってお付き合いをさせて頂いたことが、会社のみなさんに親しみを持つようになった最大のきっかけになったのではないかと感じています。

意思疎通のブリッジの役割を果たしたい

外国人と関わりを持った仕事についての話が、ここ何年間しばしば耳に入ってきていますが、トラブル原因の大多数はやはり意思疎通の欠如でした。

今後、そういう分野の作業に従事することになった時は、会社の一員として、意思疎通のブリッジの役割をしっかりと果たしたいと思っています。

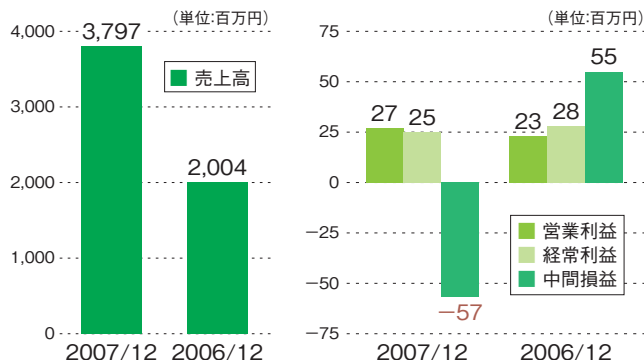
業績ハイライト

アクモス株式会社 2008年6月期中間決算 (2007年7月1日～2007年12月31日)

● 連結ハイライト情報

- ◆前連結会計年度に子会社化した2社の業績が寄与し、売上高は前年同期比89.5%増。
- ◆連結子会社で発生した特別損失及び税効果の見直し等の要因により、中間純損失57百万円。

売上高 3,797百万円 (前年同期比89.5%増)
 営業利益 27百万円 (前年同期比15.5%増)
 経常利益 25百万円 (前年同期比10.1%減)
 中間純損失 57百万円 (前年同期は中間純利益55百万円)



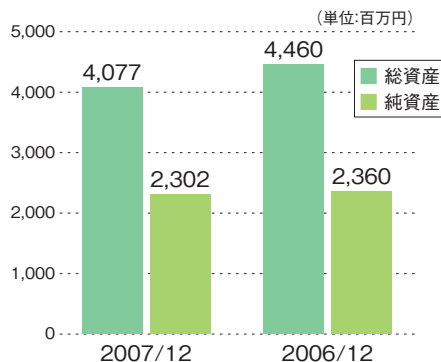
● セグメント別の売上高の状況

情報技術事業 売上高 1,652百万円 ↑ 営業利益 60百万円 ↑
 人材事業 売上高 2,144百万円 ↑ 営業利益 26百万円 ↓
 経営コンサルティング事業 売上高 6百万円 ↓ 営業利益 0百万円 ↓

- ・前連結会計年度にM&Aで子会社を取得した人材事業の売上が連結全体の売上高増加に寄与。
- ・営業利益では、情報技術事業で前年同期比11.4%増となるも、コストの上昇から他事業では前年同期比で減益。

● 連結財政状態

	自己資本利益率	1株当たり純資産	自己資本
2007年12月 中間期	49.9%	20,013円93銭	2,033百万円
2006年12月 中間期	46.9%	20,477円57銭	2,091百万円



● 連結キャッシュ・フローの状況

- ・当中間連結会計期間において現金及び現金同等物は57百万円減少。
- ・当中間連結会計期間末の現金同等物の残高は1,275百万円となり、前中間連結会計期間末より49百万円増加。

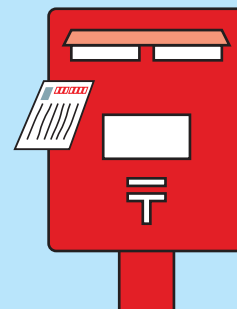
	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
2007年12月中間	42	△4	△95	1,275
2006年12月中間	67	△355	359	1,226

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2008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…2008年4月30日(水曜日)

□会社概要 (2008年3月1日現在)

商号

アクモス株式会社

設立

平成3年8月23日

資本金

6億9,325万円

主な事業内容

グループ統括事業・システム開発事業

監査法人

ピーエー東京監査法人

一般労働者派遣事業

許可番号 般13-303293

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 (情報技術事業担当)
取締役会長	宮本 治
専務取締役	山尾 幸弘 (人材事業担当)
取締役	金子 登志雄
取締役(社外)	柴田 洋一
取締役(社外)	島田 直樹

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
監査役(非常勤)	倉井 康則

執行役員会

社長執行役員	檜山 秀夫
常務執行役員	佐藤 修一 (茨城本社 ソリューション本部長)
常務執行役員	上野 隆 (茨城本社 管理本部長)
執行役員	桑名 功 (東京開発センター長)
執行役員	石川 稔 (茨城本社 営業本部長)

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

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先

●株式に関するお手続き

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)

●お手続き用紙の請求

自動音声24時間受付

電話0120-244-479(通話料無料)

または、

三菱UFJ信託銀行 証券代行部 Webサイト

<http://www.tr.mufig.jp/daikou/>

株券電子化 お早めにご確認ください



株券をご自宅や貸金庫などご本人で管理されている株主様は、株券のご名義をご確認ください。

ご本人様の名義になっていないと他人名義のまま記録処理されることになり、株主としての権利を失う恐れがあります。

当社の株券をお持ちの株主様は…

株主名簿管理人三菱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)またはお近くの証券会社にご相談ください。



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

The
United
Companies
of
ACMOS
アクモス株式会社

JASDAQ
証券コード: 6888

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

[編集・発行] アクモス株式会社 事業統括室

[制作] プリントデザイン有限公司

[印刷] 宝印刷株式会社

