

各 位

会 社 名 アクモス株式会社  
 代 表 者 名 代表取締役社長 飯島秀幸  
 (JASDAQ・コード 6888)  
 問 合 せ 先 執行役員 経営情報管理部長 中川智章  
 電 話 番 号 03-3239-2377

### 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、第 20 期(2011 年 6 月期)を初年度とする第 22 期(2013 年 6 月期)までの中期経営計画を策定し、平成 22 年 8 月 3 日開催の取締役会において、中期経営計画を承認いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 中期経営計画の概要

##### (1) 中期経営計画の位置づけ

第 20 期からの 3 ヶ年を、環境変化を乗り越える守りから攻めへの 3 年間と位置づけ、「選別の時代」のニーズに応える IT プロフェッショナルサービスの提供をアクモスグループの事業の柱とし、この 3 ヶ年で、IT ソリューションベンダーとしての事業基盤を確立するとともに、安定収益の確保を目指します。

##### (2) 経営目標(定量目標)

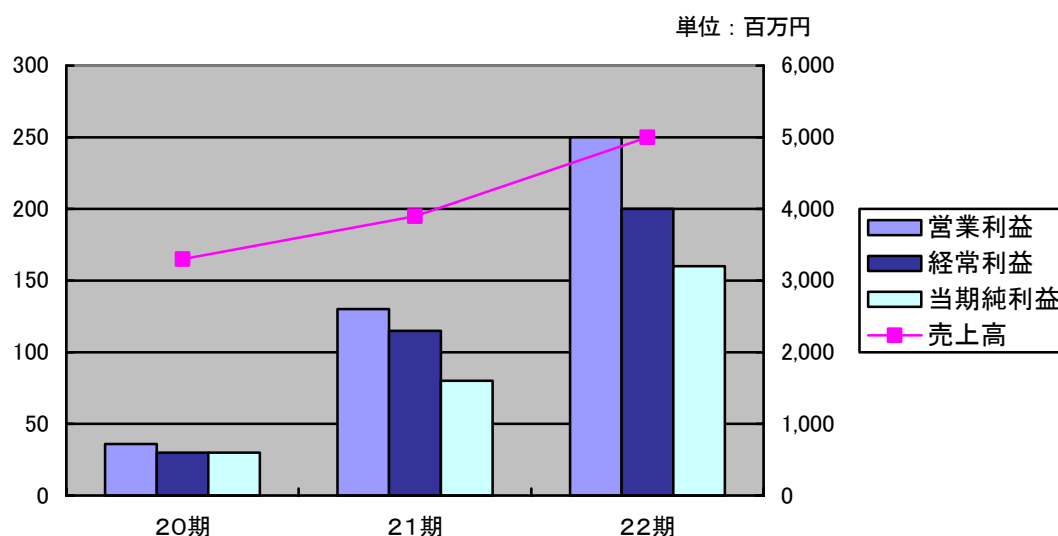
経営目標を営業利益重視で編成し、3 年後の売上高 50 億円、営業利益 2 億 5 千万円を目指します。

	第 20 期(2011 年 6 月期) 計画	第 21 期(2012 年 6 月期) 計画	第 22 期(2013 年 6 月期) 計画
売上高	3, 300 百万円	3, 900 百万円	5, 000 百万円
営業利益	36 百万円	130 百万円	250 百万円
経常利益	30 百万円	115 百万円	200 百万円
当期純利益	30 百万円	80 百万円	160 百万円
連結対象会社	5 社	6 社	7 社

連結対象会社には当社が含まれております。

経営目標は、経営環境の変化に対応するため、向こう 3 年間の目標数値をを毎期見直すローリング方式を採用しております。

#### ■ 3 年経営目標推移 ■



(注)本資料に含まれる将来の計画に関する記載は、本資料の発表日現在において、入手可能な情報及び過程に基づき作成しており、実際の業績は様々な要因により計画と異なる場合があります。

(3)基本方針(定性目標)

- ①グループ連携によりお客様の多様な要望に応える体制の整備
  - ・ グループを挙げITソリューション、ITサービスの質の向上を追求
  - ・ グループ事業間の営業連携強化、ITサービスのワンストップ化
- ②安定収益の確保、営業キャッシュフローの増加
  - ・ 経営環境に適応した堅実な事業基盤の確立、収益性の向上
  - ・ 持続的な株主還元 目標配当性向 連結当期利益30%
- ③持続的成長のための人財力、技術力の強化
  - ・ 人財力の強化
  - ・ 将来性の高い技術、事業分野へのチャレンジ⇒アクモスブランドの創出

本中期経営計画の詳細につきましては、次ページ以降をご参照ください。

以 上

(注)本資料に含まれる将来の計画に関する記載は、本資料の発表日現在において、入手可能な情報及び過程に基づき作成しており、実際の業績は様々な要因により計画と異なる場合があります。

# アクモスグループ中期経営計画

2010年8月3日

**アクモス** 株式会社

1

## 目次

ページ	内容
2	目次
3	中期事業計画(2009年6月期-2011年6月期)レビュー
8	中期経営計画(2010/07-2013/06) 要旨
9	中期経営計画の位置づけ
10	中期経営計画 基本方針(定性目標)
11	中期経営計画 経営目標(定量目標)
12	中期経営計画(2010年7月-2013年6月) 事業別戦略
14	ITソリューション事業
18	ITサービス事業
21	アクモスグループ20期(2010年7月-2011年6月) 経営方針

2

# 中期事業計画(2009年6月期-2011年6月期) レビュー

- リーマンショック後の環境の激変により、2008年6月に発表した321計画及び中期事業計画(2009年6月期-2011年6月期)を2009年9月に大幅見直し
- 減収に対応した事業の選択と集中、グループ事業再編に踏み切る

## 中期事業計画総括 サマリー

- リーマンショック後の環境の激変により、2008年6月に発表した321計画及び中期事業計画(2009年6月期-2011年6月期)を2009年9月に大幅見直し

**中期事業計画  
(2009-2011)**

**「減収」対応にシフト**

- 減収下で収益が確保できる体制—管理部門業務統合、間接コスト削減に取り組む
- 人材事業売却⇒ITソリューション事業、ITサービス事業を強化

第18期(2009年6月期) 第19期(2010年6月期)



事業基盤整備、新規事業	×	技術者派遣事業開始も環境変化に適応できず、既存部門と統合
グループ事業再編	◎	「強み」のある情報技術事業に集中のため、人材2事業、BtoC型事業は譲渡
収益性の向上	△	販売管理費の削減が中心
アライアンス	△	大規模案件など、他企業の強みを活かした協業に取り組む
グループ営業力強化	△	案件ベースでの対応中心で不十分
ジョブローテーション	△	範囲は限定的
業務改善・管理部門統合	○	アクモス管理部門組織統合、間接コスト削減実施

2010年6月期中に「選択と集中」を完了  
集中した事業分野=BtoB型ITソリューション、ITサービス

中期事業計画総括 事業再編の成果

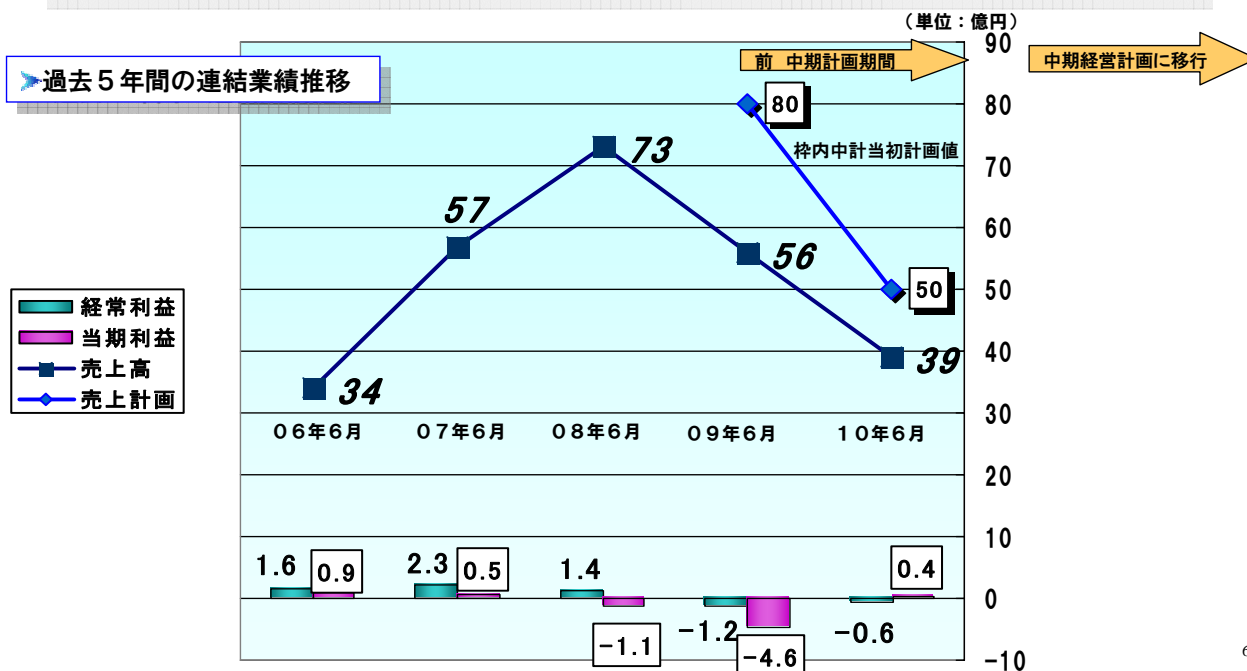
■ ITソリューション&ITサービスをワンストップで提供  
ITのプロフェッショナルサービス事業グループとして、守りから攻めへ転じます。

2010年7月1日現在	ITソリューション事業		ITサービス事業													
ソリューション & サービス	ア	ク	モ	ス	ジ	イ	ズ	ス	タ	フ	エ	ク	ス	カ	ル	
ソリューション & サービス	システム提案、構築、設計 ソフトウェア開発 (事業法人・公共分野)		ACMOSソリューションサービス		ジイズスタッフ		エクスカル				規格認証取得 コンサルティング					
コンサルティング																
SI・ソフトウェア開発			生産管理医療系システム													
IT基盤・ネットワーク構築																
検証サービス			ネットワークシステム 基盤構築										規格認証 第三者検証 ユーザビリティ評価			
保守・運用サービス	24h・365日 運用サービス		24h・365日 運用サービス													
情報処理サービス									マークシート・ web活用調査・データ集計							
BPO ビジネスプロセスアウトソーシング									各種事務局 (キャンペーン・セミナー)							

5

中期事業計画総括 業績推移

■ 当初計画比で2期連続売上高未達、当期利益は2007年6月期以来の黒字達成  
要因：経営環境変化にともなう人材事業、BtoC情報技術事業の低迷



6

## 中期事業計画総括 2010年6月期決算

- 需要減退、子会社期中売却の影響により対前年売上高17億円減少
- 当期純利益黒字回復ものれん償却費負担重く2期連続営業損失

	2009年6月期	2010年6月期	前年対比
売上高	56億円	39億円	売上高17億円減
営業利益(△損失)	△1.0億円	△1.0億円	営業損失3百万円減
経常利益(△損失)	△1.2億円	△0.6億円	経常損失56百万円減
当期純利益 (△純損失)	△4.6億円	0.4億円	当期純利益黒字化
連結対象会社数	8社	5社	3社減
社員数	365人	277人	88人減

連結対象会社数には当社を含みます。また、連結会社数及び社員数は各連結会計年度末現在の数を記載しております。

### BtoB型ITソリューション&ITサービス事業を アクモスグループの中核事業に再編

グループ事業の大幅再編により、中期事業計画は  
2010年6月期までとし、中期経営計画に移行



中期経営計画  
(2010/07-2013/06)

環境変化を乗り越える  
守りから攻めへ

7

## 中期経営計画(2010/07-2013/06) 要旨

- ITのプロフェッショナルサービスグループとして、新たなスタート
- アクモスブランドの創出を目指す

8

中期経営計画の位置づけ ～守りから攻めへ～

～「選別の時代」のニーズに応えるITプロフェッショナルサービスの提供～

- 2008年7月～  
中計スタート
- 2009年9月  
中計大幅見直し  
選択と集中に取り組む
- 2010年  
新中計スタート



- ・中堅のITソリューションベンダーとして事業基盤を確立
- ・安定収益の確保

中期経営計画 基本方針(定性目標)

「選別の時代」の顧客ニーズに応えるITプロフェッショナルサービスの提供

**1. グループ連携によりお客様の多様な要望に応える体制の整備**

- グループを挙げITソリューション、ITサービスの質の向上を追求
- グループ事業間の営業連携強化、ITサービスのワンストップ化

**2. 安定収益の確保、営業キャッシュフローの増加**

- 経営環境に適応した堅実な事業基盤の確立、収益性の向上
- 持続的な株主還元 目標配当性向 連結当期利益30%

実際の配当額決定時には単体業績、社内留保を考慮して、配当額を決定します。

**3. 持続的成長のための人財力、技術力の強化**

- 人財力の強化
- 将来性の高い技術、事業分野へのチャレンジ⇒アクモスブランドの創出

## 中期経営計画 経営目標(定量目標)

### 売上規模から営業利益重視にシフト

- 2013年6月期営業利益目標 2.5億円
- 2013年6月期売上高目標 50億円

単位：百万円	2011年6月期	2012年6月期	2013年6月期	備考
売上高	3,300	3,900	5,000	脚注参照
営業利益	36	130	250	—
経常利益	30	115	200	—
当期純利益	30	80	160	—

注：2012年6月期、2013年6月期の目標にはITソリューション事業会社の新規M&A分の寄与分が含まれております。

単位：百万円

連結相殺前セグメント別 売上高 & 営業利益		2011年6月期	2012年6月期	2013年6月期
ITソリューション	売上高	2,871	3,448	4,489
	営業利益	90	173	282
ITサービス	売上高	494	565	650
	営業利益	1	27	53

11

## 中期経営計画(2010/07-2013/06) 事業別戦略

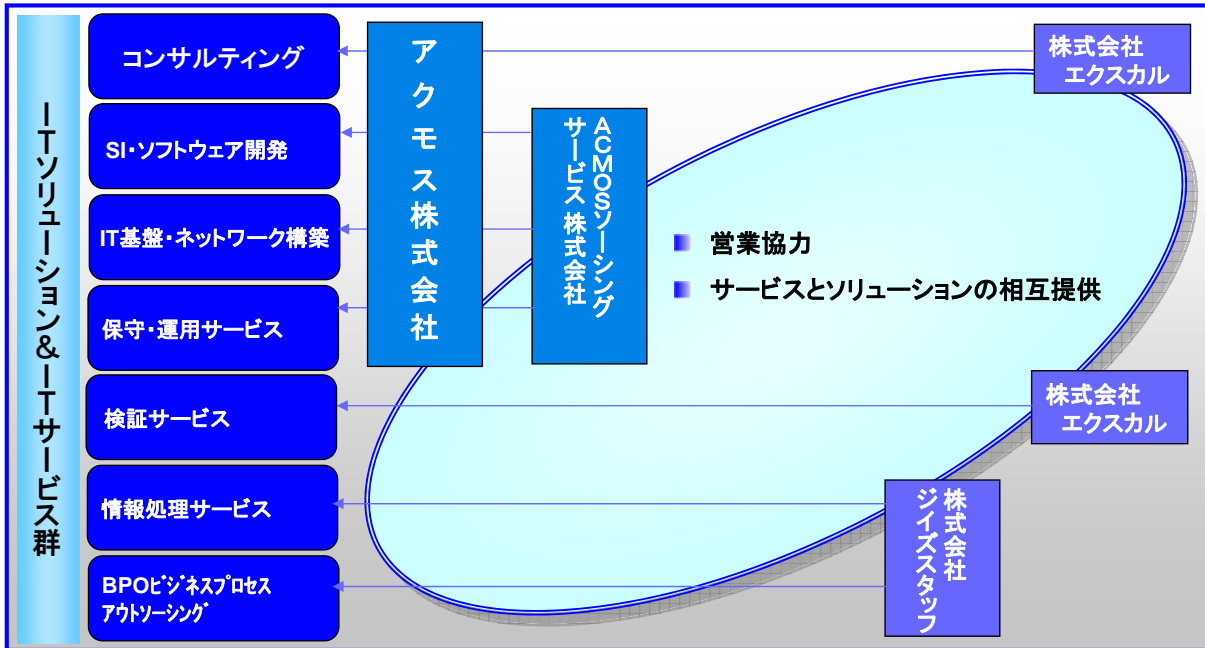
- 各事業の強みを活かし、グループ事業のシナジー向上
- 営業連携強化  
お客様ニーズに適合したアクモスグループのソリューション&サービス提供

12



アクモスグループサービスネットワーク

お客様(事業法人・公共分野・教育機関)

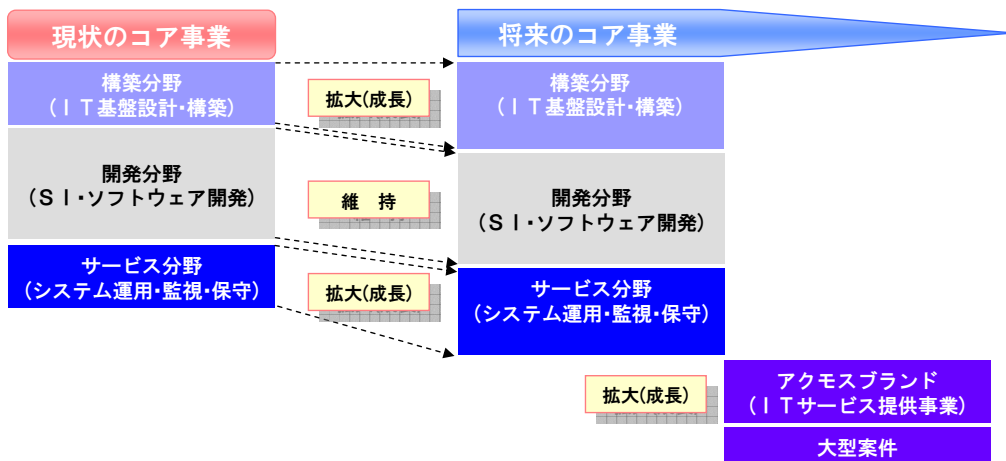


事業戦略① ITソリューション事業の成長シナリオ

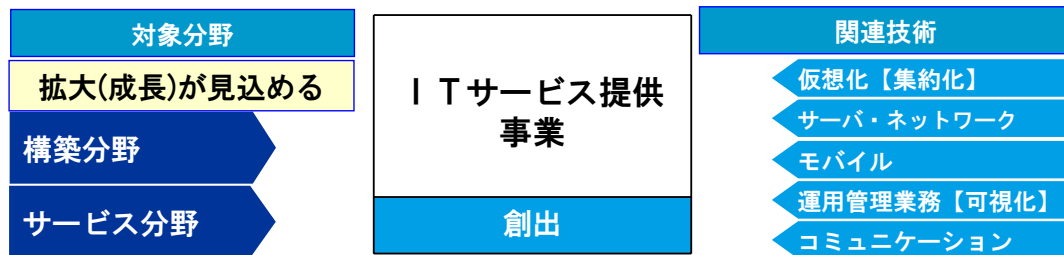
ITソリューション事業

構築分野、サービス分野の拡大、成長促進  
提案、受注、開発、検証から運用監視保守まで一貫したサービスの提供

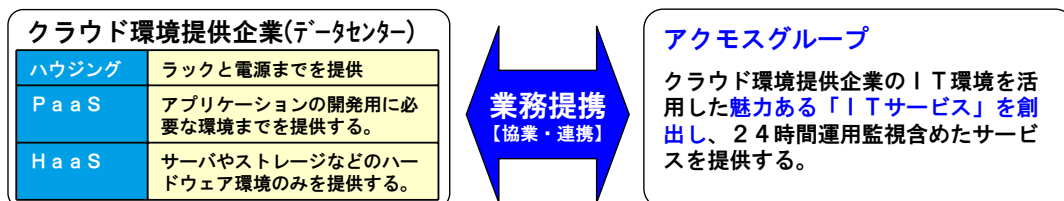
中期 事業成長シナリオ



クラウド技術&協業連携体制で、新たなITサービス分野で成長を目指す



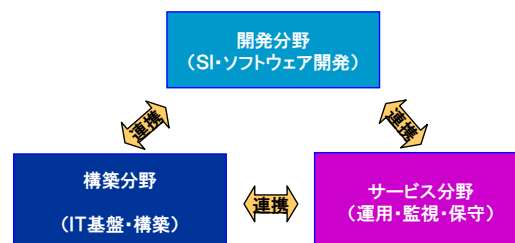
技術を磨く  
『クラウド・コンピューティング』技術への取組み  
今後の産業構造変革に適応し、ITを、いつでも、どこでも、必要な時に、必要なだけ、サービスとして提供する  
「お客様に感動していただけるプロフェッショナルなサービスを提供」



企業体質強化 ●サービスの質 ●収益性 ●人財力

1. 構築分野、サービス分野で更なる成長に挑戦

- 3事業分野・グループ事業間連携強化
- ワンストップサービスの確立
- 独自技術による製品・サービス開発



2. 安定収益の確保 ~営業利益の改善~

- 組織・人員適正化 間接部門コストの削減
- 効率的な人員管理を実施、生産性向上を目指す

3. 人財力の強化

- プロジェクトマネージャー・上級システムエンジニアの育成、増員
- スキルアップ、技術力の向上のため、研修教育制度を充実

事業戦略④ ITソリューション事業主要分野の取り組み

■ ITソリューション事業

構築、サービス分野の成長、大型開発案件受注促進

■ 構築分野(IT基盤設計・構築)

構築分野の受注をサービス分野の顧客開拓につなげる  
成長が見込める構築分野の受注に注力し、技術者の増員を図る

■ 開発分野(SI・ソフトウェア開発)

請負型開発受注の促進、大型案件のプロジェクト管理手法の確立

技術力、提案力、開発力を高め、お客様のニーズに応える顧客即応力を備える  
大手企業との協業によりITプロフェッショナルサービスの提供領域を拡大  
協力会社やグループ会社と連携強化

■ サービス分野(システム運用・監視・保守)

運用保守部門の質的強化、24時間365日の運用管理体制の整備

人的対応力の強化・・・サービス運用に不可欠な高度専門知識の習得、人材育成  
組織的対応力の強化・・・ローテーション、アライアンスも含めた組織体制の整備

事業戦略⑤ ITサービス事業のサービス内容

■ ITサービス事業

お客様のバックオフィス業務・研究開発・品質保証業務等をサポート

▶ ITサービス事業の主要事業分野

▶ サービスラインナップ

情報処理サービス

- アンケート調査研究&報告書作成
- 総務人事系アンケート調査/社内試験データ処理
- 授業評価アンケート
- 顧客満足度アンケート

BPO  
(ビジネスプロセスアウトソーシング)

- アンケート運営事務局
- 資格試験事務局
- 受発注業務事務局

検証サービス

- 規格認証サービス
- 第三者検証サービス
- ユーザビリティ評価サービス

お客様

**事業戦略⑥ ITサービス事業重点目標**

■ITサービス事業

**提案型受注体制、専門サービス&コアサービスの強化**

**1. お客様のニーズにあったソリューション提案型の受注体制への転換**

- WEB経由の受注を促進
- お客様ニーズに即応した受注を確立

**2. 専門サービス領域の確立**

- コアサービスの充実

**3. 事業再構築・収益基盤の回復 検証サービス事業**

- 規格認証サービスの充実、新規格事業化の早期化
- 組織体制の最適化、コスト構造の抜本的な見直し⇒営業黒字の早期回復

**事業戦略⑦ ITサービス事業主要分野の取り組み**

■ITサービス事業

**サービスメニューの拡大への取り組み促進**

**■情報処理サービス分野**

マークシート専門サイト:  
「マークシート.com」の活用  
WEB受注の促進



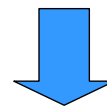
**■BPOサービス分野**

法人向けバックヤード支援強化

**■検証サービス分野**

**DLNA Digital Living Network Alliance**  
地デジ化に向けて、規格認証テスト需要増に対応強化

**USB**  
USB3.0の認証テスト開始に向けた体制の整備



**新規格認証事業化の促進**

## アクモスグループ 20期(2011年6月期)経営方針

■ 連結営業利益黒字化、 守りから攻めへ 営業力と技術力

21

20期アクモスグループ経営方針の策定にあたって

第20期(2011年6月期)キーワード ～守りから攻めへ・営業力と技術力～

「お客様に選ばれる企業」であるためのアクモスグループの3つの対策



- 営業力を強化し、新規営業、既存営業ともに最優先で受注量を確保する
- サービスの質を高め、お客様のご要望に応えられる体制を作る
- グループ事業間、他の企業様とのアライアンスを強化して、問題解決の幅を広げ、奥行きを深める

22

## 20期アクモスグループ 経営基本方針(定性目標)

- PSP(プロフェッショナル・サービス・プロバイダー)として進化
- 収益性の向上
- グループ事業間連携の強化

## PSP(プロフェッショナル・サービス・プロバイダーとして進化)

ITサービスプロフェッショナルとして、お客様へのニーズに応える提案・受注から開発・運用までワンストップサービスを実現します。

## 収益性の向上

「ムリ・ムダ・ムラ」をなくし、コスト構造の最適化をはかり、間接コストを削減します。

成長性の高い事業分野へのシフトをはかり、収益性の向上を目指します。

## グループ事業間連携の強化

グループ連携により、IT関連のサービスとソリューションをワンストップで提供します。

営業連携により、グループ各社の営業基盤の強化をはかります。

23

## 20期アクモスグループ 経営目標(定量目標)

- のれん償却前営業利益で増益を目標
- 全事業会社で営業利益黒字化を目指す

(百万円)	2010年6月期	2011年6月期	備考
売上高	3,911	3,300	—
営業利益	△105	36	*参考値
経常利益	△66	30	—
当期純利益	41	30	—

\*のれん償却前営業利益(△損失) 2010年6月期 △45百万円 2011年6月期 92百万円

セグメント別売上高&営業利益		2010年6月期	2011年6月期
ITソリューション	売上高	2,251	2,871
	営業利益	29	90
ITサービス	売上高	606	494
	営業利益	△29	1

(注)表「セグメント別売上高&営業利益」中の数値は、連結相殺前の数値を記載しております。なお、2010年6月期中に撤退した人材事業の売上高は1,065百万円 営業損失は17百万円は含まれておりません。

24

20期アクモスグループ 主要事業の取り組み

■ 営業力と技術力の向上とコスト構造改革により、連結営業利益黒字化を目指す

ITソリューション事業(アクモス、ACMOSソーシングサービス)

営業連携、技術者交流によりシナジー貢献を図る

- ①「企画提案力」、「顧客即応力」、「開発力」、「運用力」、「強い信念」によりITプロフェッショナル・サービス・プロバイダーとして更なる進化を目指します。
- ②事業部門、間接部門、営業部門の連携によるバランスよい体制の構築
- ③人材育成カリキュラムの実施し、専門技術教育を強化
- ④アクモスブランドの創出をめざし、新技術研究開発室をひたちなかテクノセンター内に移転

ITサービス事業(ジイズスタッフ、エクスカル)

■ ジイズスタッフ ソリューション提案型受注への転換

マークシート処理を軸にしたアンケートや試験処理および付帯業務の受注拡大

マークシート専門サイト：「マークシート.com」の活用

■ エクスカル 早期営業黒字化

コスト構造、財務基盤の改善、営業キャッシュフロー黒字化

コア事業、特に規格認定分野の拡大

25

■ 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。

本資料中に記載されている会社名、ロゴ、製品名、サービス名およびブランドなどは、該当する各社の登録商標 または商標です。

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