

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
事業統括室室長 中川智章
電 話 番 号 03-3239-2377

「アクモスグループ企業理念」及び

「グループ経営計画」並びに「新中期事業計画」の策定に関するお知らせ

平成 20 年 6 月 16 日開催の取締役会において、平成 20 年 7 月 1 日から適用を開始する「アクモスグループ企業理念」の制定及び同日を期首とする今後 5 年間の「アクモスグループ経営計画-321 計画-」並びに「新中期事業計画（2009 年 6 月期～2011 年 6 月期）を決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1 「アクモスグループ企業理念」

当社は、平成 20 年 1 月から事業持ち株会社となることにともない、「ビジョン・戦略策定プログラム」を立ち上げ検討を行ってまいりましたが、このたび、その成果を「アクモスグループ企業理念」にまとめ、平成 20 年 7 月から始まる新年度より新しい企業理念の運用を開始いたします。当社は、グループ企業とともに新しい企業理念の下、アクモスグループの持続的成長を目指して事業を推進してまいります。

企業理念は、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たもので、下記のような構成になっております。

【アクモスグループ企業理念】の全体像

アクモスグループ経営理念

「ACMOS=アクモス」とは？

行動指針「ACMOS 5」

経営理念上のもっとも大切なキーワード“感動”を支える 5 つの価値観を
行動指針にまとめました。

事業領域「プロフェッショナルサービス事業」

お客様の期待値を超える専門的なサービス事業

PSP：プロフェッショナル・サービス・プロバイダー

専門性を有し、お客さまの期待を超えるサービスの提供を担う人・企業を表すキ
ーコンセプト

(1) 「アクモスグループ経営理念」

経営理念は、経営における基本理念・基本姿勢を示しております。

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。

「プロフェッショナル」 「私たちの姿勢」を表現

私たちは、お客様のニーズの変化に柔軟に対応する力を^{つちか} 培い、一人ひとりがプロフェッショナルとして使命感を持ち、常にお客様の期待を超える最適なサービスを提供することを意味しています。

「感動」「私たちの心」を表現

お客様の感動を一人ひとりの喜びとする心で、アクモスグループのプロフェッショナルサービスを通じて多くの感動を創出することを意味しています。

(2) 「ACMOS=アクモス」とは？

経営理念の「感動」というキーワードは、アクモスグループにとって最も大切な価値観であり、その「感動」を支える「責任」、「協調」、「誠実」、「創出」、「成長」の5つの価値観をアクモスの英文社名の「A C M O S」とそれぞれ関連付けました。

A			
…	Accountability	【責任】	プロフェッショナルとして責任を全うする
C			
…	Collaboration	【協調】	お客様や仲間と力を合わせる
M			
…	Mind	【誠実】	愚直なまでの誠実さ
O			
…	Output	【創出】	創意工夫し新しい価値を生み出す
S			
…	Stretch	【成長】	たゆまず成長する

(3) 行動指針 「ACMOS 5」

行動指針「ACMOS 5」は、アクモスグループの構成員一人ひとりがお客様と強い信頼関係を築き、感動をともにするためにどのように行動するのかを明確にした基準です。

行動目標

「私たちは、お客様と強い信頼関係を築き感動をともにします。」

「ACMOS 5」

- ◆プロフェッショナルとして責任を最後まで全うします。
- ◆お客様や仲間と協力して強いチームを作ります。
- ◆正しいと思うことを愚直なまでに誠実にやり続けます。
- ◆創意工夫して新しいサービス生み出します。
- ◆常に向上心をもって成長し続けます。

(4) プロフェッショナルサービス事業、プロフェッショナル・サービス・プロバイダー

現在のアクモスグループの主な事業領域は情報技術事業と人材事業ですが、中長期的なアクモスグループの成長発展のためには、現在の主力事業に縛られることなく、お客様の期待値を超える専門的なサービスを提供する事業、すなわち「プロフェッショナルサービス事業」をグループの事業領域とし、私たち一人ひとりが専門性を持ち、お客さまの期待を超える価値を提供していき「プロフェッショナル・サービス・プロバイダー（PSP）」を目指します。

2 「アクモスグループ経営計画ー321計画ー(以下、「321計画」という。)

(1) 321計画策定の背景

事業持ち株会社化やグループ事業の再編など内的要因による変化に加え、昨年来の原材料価格の上昇ともなう景気の減速感の拡大や、軽作業派遣業界における大手企業の不正発覚などの外的要因による経営環境の変化に対応し、また、上記の「アクモスグループ企業理念」の策定を踏まえ、アクモスグループの長期的な方向性を明確にするため、平成20年7月を期首とし平成25年6月までの5年間を期間とするアクモスグループ経営計画を策定いたしました。本グループ経営計画中の数値目標から、本計画を321計画と呼び、以下の諸施策を実施することにより当社グループの持続的成長を実現してまいります。

(2) 3 2 1 計画の基本方針 8つのテーマ

事業の持続的成長	事業支援を通じてグループ事業間のシナジーを高め、持続的な成長を果たします。
新事業創出	新たな事業を創出し、社会に必要なサービスを提供し続けます。
M&AによるPSP企業のグループ化	プロフェッショナルサービス事業強化のため有望な事業会社をグループ化します。
PSPとしての責任	プロフェッショナルとしての責任を全うし、お客様との強い信頼関係を構築します。
会社と社員のコラボレーション	「会社の発展」と「社員の成長」が共に達成できる環境を作ります。
コンプライアンスの徹底	コンプライアンスを徹底し、お客様、社会から信頼される体制を作ります。
株主への利益還元	収益性を高め企業価値向上に最善の努力を払います。 配当性向 30%を目標に継続的な配当ができる体制を作ります。
社会への貢献	環境保全などささやかでも身近にできる社会貢献を継続します。

(3) 3 2 1 計画経営目標 数値目標 ※いずれも連結ベースで記載しております。

数値目標は、2013年の業績・規模のイメージを数値で示しております。

売上高	300億円	配当性向 当期利益比 30%
社員数	2,000人	
当期利益	10億円	

(4) 3 2 1 計画経営目標 定性目標

- ①プロフェッショナル・サービス・プロバーダーとしてお客様との強い信頼関係を構築
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。
- ②東京証券取引所一部上場への挑戦
上場審査において重視される企業規模の拡大に応じたコーポレートガバナンス体制の整備に取り組み、数値基準など上場審査基準をクリア致します。
- ③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。

3 新中期事業計画（2009年6月期～2011年6月期）

平成18年7月から中期事業計画(2007年～2009年)を実行してまいりましたが、策定より2年間経過していること、上記の321計画の策定や経営環境の変化を考慮して見直しを行い、新中期事業計画（2009年6月期～2011年6月期）を策定いたしました。

また、新中期事業計画より、3カ年計画の中期事業計画については、ローリング方式を採用し、毎年度末に経営環境の変化を分析し、翌年度からの3年間中期事業計画の見直しを行います。

※中期事業計画（2007年～2009年）のレビューについては、資料編「アクモスグループ経営計画」の4ページ、5ページをご参照下さい。

	2009年6月期	2010年6月期	2011年6月期
年度テーマ	先行投資・CHANGE 事業基盤整備の年・ 新規事業の種まきの年	営業力強化 グループ営業力発揮の年 人材交流の年	成長の確信 M&A及び成果発揚の年 3カ年計画成果実現の年
売上高	80億円	130億円	200億円
経常利益	1.5億円	5.0億円	10億円
当期純利益	0.5億円	2.0億円	4億円
社員数	500人	800人	1,500人

①事業本部方針

ITソリューション事業・・・・・・・・・・ (茨城本社) 事業本部 戦略的M&Aの展開・・・・・・・・	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する。 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図る。
テクニカルリソース事業・・・・・・・・・・ (新規事業 技術者特定派遣事業) グループ事業・・・・・・・・・・ 株式会社マックスサポート	2期目の単年度黒字化を目指し、2009年6月末に事業部技術者135人体制を実現するため採用、教育に注力する。 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、業界への不信を払拭し成長への歩みを確実にする。 イベント、施工業務等の新会社、株式会社マックスパートナーズの早期立ち上げ
グループ事業 収益力強化・・・・・・・・・・ 株式会社ジイズスタッフ アクシスコンサルティング株式会社 株式会社エクスカル	営業利益水準を改善し、各社の事業成長を支援し、グループ全体の収益力を高める。

②事業分野別目標

2011年6月期の売上高目標 200億円
(内訳)

事業分野	売上高 (目標)	重点目標
情報技術事業	51億円	安定した成長の実現 グループ企業間の連携 収益力の向上
人材事業(既存事業)	44億円	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
人材事業(テクニカルリソース)	20億円	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
戦略的M&Aによる新規事業	85億円	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、人材力、成長力のある企業とのM&A等の実施

※ 本資料に関する注意事項

本資料における将来の見通しや計画数値は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提として作成したものであり今後予告なしに変更される場合があります。また、実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となることがあります。

以上

アクモスグループ経営計画

2008年6月16日
アクモス株式会社

Copyright ©2008 ACMOS INC. All rights reserved

アクモス 株式会社



目次

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策定へ・・・・・・・・・・ 6

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・・・・・・・・ 8

321計画の基本方針・・・・・・・・・・ 9

321計画経営目標 数値目標・・・・・・・・・・ 10

321計画経営目標 定性目標・・・・・・・・・・ 11

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・・・・・・・・・・ 13

事業本部方針・・・・・・・・・・ 14

事業分野別目標・・・・・・・・・・ 15

情報技術事業分野・・・・・・・・・・ 16

人材事業分野・・・・・・・・・・ 17

テクニカルリソース事業・3ヵ年計画・・・・・・・・ 18

テクニカルリソース事業の特色・・・・・・・・ 19

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

Copyright ©2008 ACMOS INC. All rights reserved

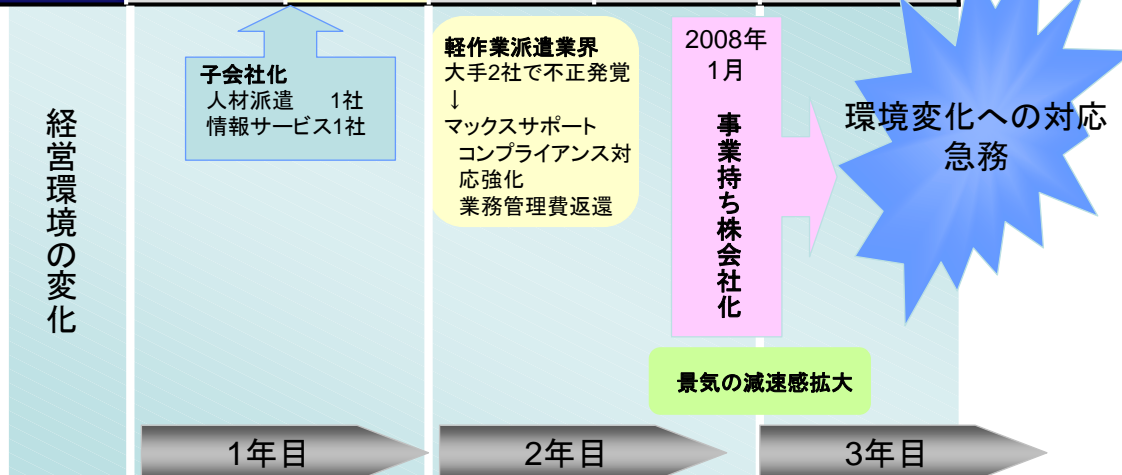
アクモス 株式会社

ACMOS 中期事業計画(2007年～2009年) レビュー①

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	今期予測	計画
売上高	45 億円	57 億円	80 億円	78 億円	100 億円
経常利益	1.8	2.3	5	3	10



重点目標進捗

重点目標	2007年7月以降の進捗
M&Aによる有望子会社の発掘と支援	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
コーポレートガバナンスの確立	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
新規事業開拓	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
子会社成長支援と子会社間の協力体制	2008年5月 事業本部新設・事業支援体制の強化
アクモスマodelの再構築	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

事業環境変化に対応し「アクモスグループ経営計画」策定

要因	内容
外的要因	<ul style="list-style-type: none"> ・株主様への利益還元重視の傾向強まる ・雇用環境の変化、労働人口の減少 ・景況感の減速
内的要因	<ul style="list-style-type: none"> ・事業持ち株会社化 ・収益力の向上→事業基盤の強化 ・グループ社員数の増加



アクモスグループ経営計画策定へ

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)

Copyright ©2008 ACMOS INC. All rights reserved

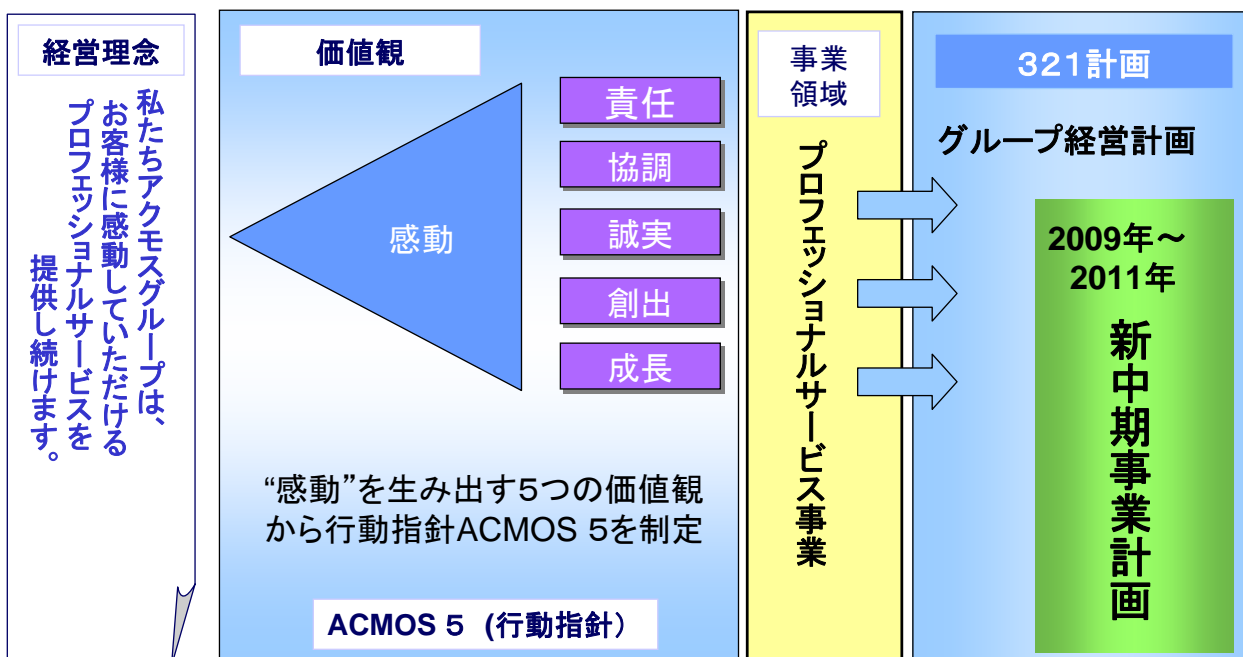
アクモス 株式会社



グループ経営計画・新中期事業計画

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



持続的成長のための8つの基本方針

事業の持続的成長	事業支援を通じてグループ事業間のシナジーを高め、持続的成長を果たします。
新事業創出	新たな事業を創出し、社会に必要なサービスを提供し続けます。 テクニカルリソース事業(技術者派遣事業)
M&AによるPSP企業のグループ化	プロフェッショナルサービス事業強化のため有望な事業会社をグループ化します。
PSPとしての責任	プロフェッショナルとしての責任を全うし、お客様との強い信頼関係を構築します。
会社と社員のコラボレーション	「会社の発展」と「社員の成長」がともに達成できる環境を作ります。
コンプライアンスの徹底	コンプライアンスを徹底し、お客様、社会から信頼される体制を作ります。
株主様への利益還元	収益性を高め企業価値向上に最善の努力を払います。 継続的な配当ができる体制を作ります。
社会への貢献	環境保全などささやかでも身近にできる社会貢献を継続します。

PSP=プロフェッショナル・サービス・プロバイダー

専門性を有し、お客様の期待値を超えるサービスの提供を担う人・企業を表すキーコンセプト

数値目標

2013年目標

目標配当性向

300億円： 連結売上高

2,000人： 社員数

10億円： 連結当期利益

**連結当期利益比
30%**

社員数はグループ企業社員を含む

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部上場への挑戦

上場審査において重視される企業規模の拡大に応じたコーポレートガバナンス体制の整備に取り組み、数値基準など上場審査基準をクリア致します。

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」

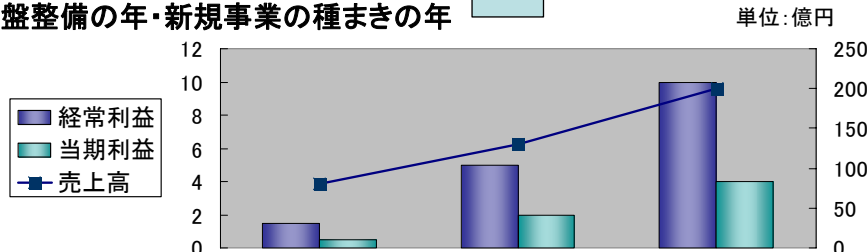
M&A及び成果発揚の年
3ヵ年計画成果実現の年

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



	2009年	2010年	2011年
売上高	80億円	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

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期目単年度黒字化目指す・採用に注力

2009年6月末事業部技術者135名体制を目指し、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。

イベント等の施工業務の新会社 マックスパートナーズの事業を早期に立ち上げます。

◆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

基本方針

成長と高収益のバランスを取りながら、安定成長に向けた強固な事業基盤を実現します。
ITソリューション、ITサービス、テストサービス、ITコンテンツなどお客様に独自の存在をアピールします。

売上計画

単位:百万円

	2009年	2010年	2011年
ITソリューション	2,500	3,000	3,500
ITサービス	500	600	700
テスト	500	550	600
ITコンテンツ	200	250	300

新中期事業計画中のM&Aによる売上計画については含まれておりません。

基本方針

軽作業派遣事業は、物流・メディア等に特化し、専門性を高め毎期15%成長を達成します。

人材紹介事業は、顧客との信頼関係の強化により高収益構造を実現し、成長軌道に乗ることを目指します。

売上計画

単位:百万円

	2009年	2010年	2011年
軽作業派遣	2,600	3,000	3,500
人材紹介	500	600	800
採用代行	80	90	100

新中期事業計画中のM&Aによる売上計画については含まれておりません。

※新規事業のテクニカルリソース事業については、次ページ参照

基本方針

採用エンジンとしてアクシスコンサルティングのリソースを活用し優れた技術者を採用することによって事業基盤を整えます。また、教育体制の拡充により、お客様のニーズに対応したテクニカルヒューマンリソースとしての機能を充実し、事業の伸長を図ります。

営業体制整備等に、グループ企業のお客様とのネットワークを活かし、グループ企業との協業を進め、当社の主力事業として早期黒字化を目指します。

3カ年計画

単位:百万円

	2009年	2010年	2011年
売上高	500	1,200	2,000
営業損益	△70	86	200
事業部技術系社員数	135人	230人	350人

お客様の信頼に応えるテクニカルヒューマンリソースを提供いたします。

本事業は、**エンジニア不足**が深刻な**製造業**および**IT業界**向け**エンジニア派遣(テクニカルリソース)サービス**です。日本の少子高齢化、学生の理工系離れは深刻な状況であり、このままでは、日本が世界に誇れる“ものづくり”に悪影響を及ぼすことが予想されております。アクモスは、**プロフェッショナル・サービス・プロバイダー**として本事業に本格的に取り組むことにより、社会に貢献いたします。

技術者特定派遣事業の特長

- ✓100億円規模の事業展開が可能
- ✓利益率30%以上
- ✓営業利益率10%



ターゲットクライアント

- ✓ITサービス企業
- ✓電機・電子・精密機器製造業
- ✓輸送機(自動車・航空・船舶)

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