

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

「中期事業計画」及び「グループ経営計画」の修正に関するお知らせ

当社は、平成 20 年 6 月 16 日付で公表いたしました「中期事業計画（2009 年 6 月期～2011 年 6 月期）」及び「アクモスグループ経営計画」について、初年度（平成 21 年 6 月期）の実績及び外部環境の変化を踏まえ修正いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 修正の理由

当社は、中期事業計画（2009 年 6 月期～2011 年 6 月期）（以下、「中期計画」という。）に基づき、初年度（平成 21 年 6 月期）のテーマとして「先行投資」・「CHANGE」掲げ、事業基盤整備と新規事業の育成を中心に事業活動を推進いたしました。しかしながら、昨年秋以降の景気後退の伴う需要の後退から、平成 21 年 7 月 31 日に発表のとおり、前連結会計年度（平成 21 年 6 月期）の決算は、昨年発表の中期事業計画、年初の業績予想に比べても大幅な減収、減益となりました。

当社は、前連結会計年度の業績と日本経済自体が従来の右肩上がりの経済成長を前提としたモデルからの転換期にあるという現状を踏まえ当社グループの業績に想定される影響を検証の結果、現段階では流動的な要素が多いため、景気動向及び事業環境に影響を与える要因を詳細に見極めた上で新たな三カ年の中期事業計画を改めて策定すべきと判断し、昨年発表の中期計画の内容について必要な見直しを実施することにいたしました。

当社は、景気低迷の長期化に備えて、減収でも収益を安定して確保できる体制の構築により、強みをより強くすることを攻めの方針とし、弱みを補うこと守りの方針として厳しい経営環境への対応力を強め、成長シフトへの足場作りに注力いたします。

また、中期計画の見直しにともない「アクモスグループ経営計画」の数値目標についても一部修正いたします。

2. 中期事業計画の修正箇所

(1) 経営目標・中期目標

当社は、コア事業の強化を目的として IT ソリューション事業を構成する情報技術系事業会社の M&A を今後も推進してまいりますが、中期経営目標の数値目標には含めないことにいたしました。このため、2010 年 6 月期、2011 年 6 月期の数値目標が、大幅な減額となっております。

	2009 年 6 月期実績	2010 年 6 月期計画 () 内昨年発表時	2011 年 6 月期計画 () 内昨年発表時
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 バランス力強化 グループ営業力強化の年 出直しの年	先見力強化 先を見据えて先手を打つ年
売 上 高	56 億円	50 億円 (130 億円)	55 億円 (200 億円)
経 常 利 益	△1.2 億円	0.2 億円 (5.0 億円)	1.5 億円 (10 億円)
当 期 純 利 益	△4.6 億円	0 億円 (2.0 億円)	0.7 億円 (4 億円)
社 員 数	365 人	350 人 (800 人)	360 人 (1,500 人)

※2010 年 6 月期、2011 年 6 月期の () の数値は、平成 20 年 6 月 16 日付の中期事業計画 (2009-2011) 発表時点の数値を記載しております。

(2) 事業本部方針

事業環境の変化に対応するため、事業本部方針を下記の通り修正いたしました。

事業本部・・・・・・・・	事業の選択と集中を推進するため、グループ事業推進室を中心に事業再編と他社とのアライアンスを実現
ITソリューション事業・・・	茨城本社 ①営業力を強化し、きめ細かい社員研修とジョブローテーションができる体制を構築 ②部門ごとに守りの目標と攻めの目標を決めて実行 ③アクモスブランドの新製品開発・製品化を実現 ITアーキテクト事業部 ①旧テクニカルリソース事業部と旧東京開発センターの統合を促進し、技術者の交流を図り、東京を中心とする首都圏事業の中核とする。 ②茨城本社とのコラボレーションの実現
グループ事業推進室・・・・	①グループ会社支援を強化、メリハリの利いた施策をグループ会社とともに考え実行 ②成長に必要なアライアンスを積極的に推進 ③人材事業は環境変化に柔軟に対応できるよう、あらゆる事態を想定して進路を決定

参考 2011年の売上目標 55億円

事業分野	2011年6月期 売上高目標	重点目標
情報技術事業	33億円	需要減に対応したバランス重視の体制構築 グループ事業の連携強化
人材事業	22億円	専門性を高め、お客様との信頼関係を強化 収益構造の再構築

(3) コーポレートスタッフ・管理部門方針（新設）

管理部門の組織力向上と業務改善の促進などを目的として、コーポレートスタッフ・管理部門の方針を新設いたしました。

アクモスグループ企業理念の浸透	社内外への広報活動や社員・グループ社員を対象とした教育啓蒙を通じ、企業理念の浸透を図る
リスクマネジメントの推進	新型インフルエンザの発生など、事業活動に影響を与えるリスクに対応するため、事業継続計画の内容を見直し、事業リスクへの備えを強化
本社－茨城本社間のスピーディな連携	管理部門の連携促進のため、各種の共通テーマに取り組み、スピーディな連携を深める
コミュニケーションの促進	社員間のコミュニケーションを促進することにより、相互の信頼関係を深め事業活動に貢献 グループ会社との関係促進 株主さま等ステークホルダーの皆様との信頼関係を深める

3 アクモスグループ経営計画の修正箇所

(1) 計画経営目標

昨年発表のアクモスグループ経営計画では、2013年の業績・規模の想定した数値目標を掲げておりましたが、前述のとおり、前提となる中期計画に大幅な修正がありましたので、数値目標から売上高、社員数、当期利益の数値を削除いたします。

アクモスグループ経営計画の数値目標として、配当性向 連結当期純利益比 30%を掲げ、株主様への安定・継続的な配当の実現に努めてまいります。

※ 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



説明資料

アクモス株式会社 中期事業計画(2009-2011)の進捗状況

2009年9月8日

目次

■2009年6月期決算 決算の概況……………	2	■2010-2011 事業本部分方針……………	6
■2009年6月期決算 連結営業利益増減要因分析	3	■2010-2011 M&A戦略ビジョン……………	7
■2010-2011 2010年6月期からの基本方針……………	4	■2010-2011 コーポレートスタッフ・管理部門方針	8
■2010-2011 中期事業計画目標……………	5		

■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、業績見通しが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關しましては、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。

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

Copyright ©2009 ACMOS INC. All rights reserved

中期事業計画
(2009-2011)

2009年6月期決算 決算の概況



項目 決算の概況

連結売上高・利益		<ul style="list-style-type: none"> 売上高 : 5,651百万円、営業損失 : 108百万円、経常損失 : 122百万円、当期純損失 : 469百万円 システム開発事業が貢献したものの、景気悪化による子会社事業の低迷、連結のれん減損による326百万円等356百万円の特別損失計上の影響から、当連結会計年度は営業損失、経常損失、当期純損失となった。
主要2事業の概況	情報技術事業	<ul style="list-style-type: none"> 売上高 : 3,223百万円、営業利益 : 259百万円 システム開発 : 総合電機メーカー及びそのグループ企業との取引を中心に堅調な受注。景気悪化に対処しコスト削減 IT製品のテスト・検証 : 世界的な景気悪化を受け、第三者検証で受注案件が減少。 携帯コンテンツ : ユーザー数減少傾向、課金方法の見直しを行うものの業績低迷。 情報処理サービス : 個人情報漏洩事故の影響はあるが、大口案件を確実にこなし堅調
	人材事業	<ul style="list-style-type: none"> 売上高 : 2,470百万円、営業損失 : 212百万円 人材紹介 : 企業の採用費抑制の影響で売上が低迷。 人材派遣・アウトソーシング : 大手派遣会社の事業廃止により新規顧客獲得するも、既存顧客に対する売上が大幅に減少、支店統廃合やリストラ策を講じるものの売上の減少をカバーできず。 エンジニア派遣 : 事業開始と景気悪化のタイミングが重なり、新規顧客獲得が予定を大きく下回る。
その他トピックス		<ul style="list-style-type: none"> 金融庁からの自己株式取得規制緩和の発表を受け、自己株式を取得 当期取得は4,187株、総額は37,101,090円、その結果、保有自己株式合計は5,159株となった。

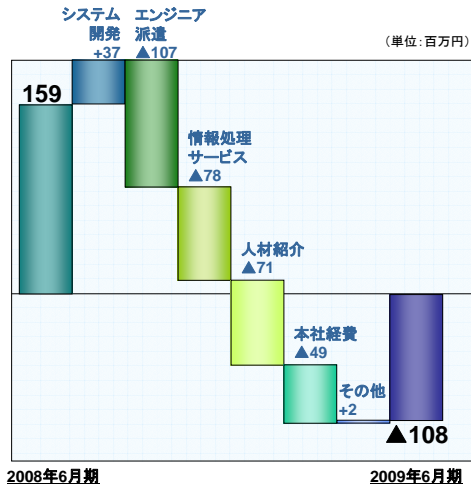
※「その他事業」は、89%がグループ統括業務にもなう収益で連結相殺対象のため個別の事業の概況については記載を省略しております。

Copyright ©2009 ACMOS INC. All rights reserved

2



連結営業利益 前期比▲267百万円



前期との対比による主な増減理由

(増加理由)

- システム開発事業の収益力強化
 - ・既存顧客の深耕による受注開拓
 - ・景気後退に対処しコスト削減を徹底

(減少理由)

- エンジニア派遣事業の計画未達
 - ・景気後退に対処するも初期投資が重く伸び悩む
- 需要後退に伴うグループ事業の営業利益減少
 - ・情報処理サービス、人材事業で前期対比で売上減少、過年度の人的投資、設備投資コストが響き営業利益減少
- その他
 - ・前期実施した合併により、管理部門経費区分を変更したことによる本社経費の増加



厳しい経営環境への対応力を強め、成長シフトへの足場作りに注力

- 2010年6月期は、減収に対応した体制により収益性向上への転換に必要な施策を実施。
 - 強みを活かしたコア事業のさらなる強化、ノンコア事業のアライアンスによる選択の幅の拡大を目指す。
 - M&AはITソリューション事業基盤の拡大に寄与する分野に注力。
- ※2010年以降の経営目標数値には織り込んでおりません

中期事業計画 (2009-2011)
2009年6月期

売上高、利益ともに大幅未達

■2009年6月期 (計画発表時→実績)

売上高 80億円⇒56億円
経常利益 1.5億円⇒△1.2億円
当期純利益 0.5億円⇒△4.6億円

急激な事業環境の変化により事業基盤の弱いグループ会社で減収減益
子会社株式会社等に減損会計適用

「選択と集中」を強化

中期事業計画 (2009-2011)
2010年6月期 - 2011年6月期

減収下でも収益を確保

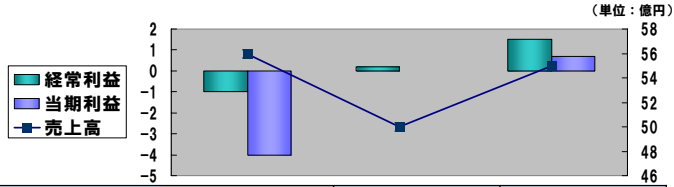
景気低迷の長期化に備え、減収下でも収益を確保できる体制にチェンジ

コア事業を強化

ITソリューション事業基盤の強化
ノンコア事業はアライアンスにより選択の幅を拡大



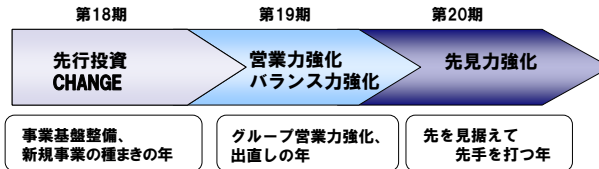
経営目標



	2009年(実績)	2010年(計画)	2011年(計画)
売上高	56億円	50億円	55億円
経常利益(△損失)	△1.2億円	0.2億円	1.5億円
当期純利益(△純損失)	△4.6億円	0億円	0.7億円
社員数	365人	350人	360人

※2010年(計画)、2011年(計画)の経営目標にはM&Aによる計画については含まれておりません。

中期目標



自らの強みと弱みを冷静に分析し、強みをさらに強く、弱みを補完するよう努め、スピードとチェンジを絶えず念頭におき、先入観や固定観念を捨て、ゼロベースで考え行動します。

事業本部

事業の選択と集中を推進するためグループ事業推進室を新設、事業再編とアライアンスを実現。

ITソリューション事業

■茨城本社

- ①事業統括本部を中心に営業力を強化、きめ細かい社員研修とジョブローテーションができる体制作り
- ②守りの目標と攻めの目標を決めて実行
- ③アクモスブランドの新製品開発・製品化の実現

■ITアーキテクト事業部

- ①テクニカルリソース事業部と東京開発センターを統合し、人材交流をはかり、東京での事業の中核とする
- ②茨城本社とのコラボレーションの実現

グループ事業推進室

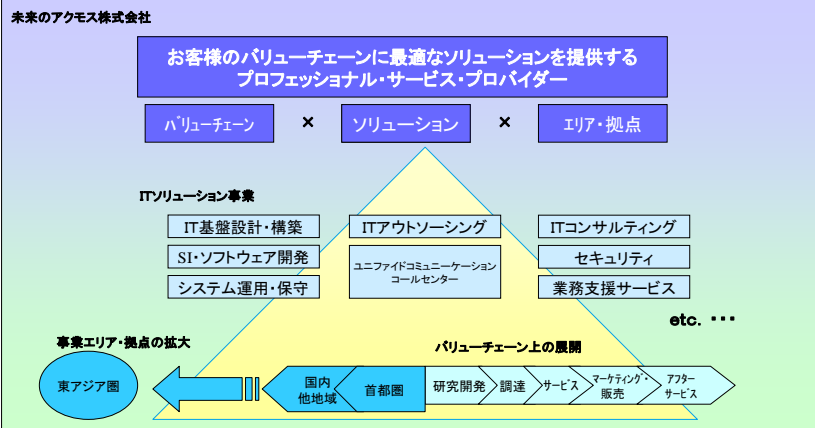
- ①グループ会社支援を強化、メリハリの利いた施策をともに考え実行する
- ②成長に必要なアライアンスを積極的に推進
- ③人材事業は環境変化に柔軟に対応できるよう、あらゆる事態を想定して道路を決めていく



将来のITソリューション事業を構成する事業をM&Aにより取得

**M & A 対象企業
選定条件**

- ・ 専門サービス事業会社であること
- ・ 経常利益基準で黒字であること
- ・ コンプライアンスを重視した経営の透明性



管理部門の業務改善による効率化の促進と企業理念の浸透、企業ブランドの向上のため行動します。

アクモスグループ企業理念の浸透

社内外への広報活動や社員・グループ社員を対象とした教育・啓蒙を通じ、
企業理念の構成要素である「アクモスグループ経営理念」「行動指針ACMOS 5」
「事業コンセプト（プロフェッショナルサービスプロバイダー＝PSP）」の浸透を図る

リスクマネジメントの推進

新型インフルエンザの発生など、事業活動に影響を与えるリスクに対応するため、
事業継続計画（BCP）の内容を見直し、事業リスクへの備えを強化

本社―茨城本社間のスピーディな連携

本社、茨城本社の管理部門の連携促進のため、教育、人材育成、業務改善などの
共通テーマに取り組み、スピーディな連携を深める

コミュニケーションの促進

- ① 社員間のコミュニケーションを促進することにより、信頼関係をより一層深め、
スピーディな事業活動に貢献
- ② グループ会社とのコミュニケーションに貢献
- ③ 株主さま、地域社会等のステークホルダーとの信頼関係を深める