



アクモス 株式会社

長期ビジョン2025/ 中期経営計画 I の概要について

2016年9月27日
アクモス株式会社

長期ビジョン2025

中期経営計画 I (2016/07-2019/06)

長期ビジョン2025

長期ビジョン2025を制定

社会に必要とされる企業であり続けることを目標に、長期的な経営方針をビジョン化。アコムスグループが2025年に向けて取り組むべき事業の方向性を示したものです。



企業理念 アコムスグループは、お客様の期待値を超える感動を生み出すプロフェッショナルサービスを提供し、持続的に成長することに存在意義があると考えています。具体的には、経営理念、行動指針を制定しています。

長期ビジョン2025 アコムスグループが2025年に向けて取り組む事業の方向性を示しています。

中期経営計画 I 長期ビジョン2025の最初の3年間に実行する計画をまとめたものです。以降、3年ごとに中期経営計画を策定し、長期ビジョンの方向性を目指して計画を進めます。

中期経営計画 II

(2019/07-2022/06)

中期経営計画 III

(2022/07-2025/06)

ICT利活用を通じた安全・安心・快適な社会の実現

オープンイノベーションによる新ビジネス創出・新たな産業への期待

2020 TOKYO オリンピック・パラリンピックを契機にした社会の変化

データ流通を支える
基盤ネットワーク

データの安全な利活用
情報セキュリティ対策

時流に適應した
開発技術



サイバーセキュリティ基本法

2014年11月12日公布・施行

サイバーセキュリティ対策に関する国・地方公共団体の責務を規定



2015年1月 サイバーセキュリティ基本法全面施行

内閣にサイバーセキュリティ戦略本部設置

「内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）」設立

2015年9月 サイバーセキュリティ戦略を閣議決定

2016年4月 改正法が参議院本会議で可決・成立

内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）

政府機関情報セキュリティ横断監視・即応調整チーム（GSOC）があり、政府機関の情報システムへの攻撃状況を24時間体制で監視。

サイバーセキュリティは、国の安全保障において重要な戦略

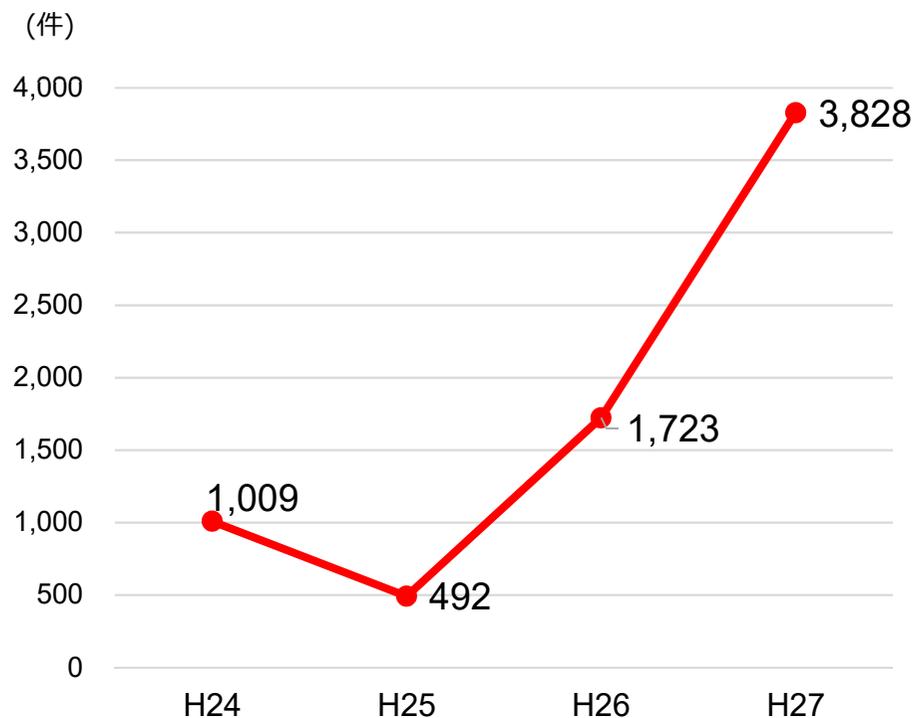
サイバー犯罪の動向

サイバー犯罪件数は年々増加傾向。
犯罪を抑制するための情報セキュリティ対策が求められている。

平成27年度のサイバー犯罪件数

検挙： 8,096件

相談： 128,097件



【標的型メール攻撃の件数】

私たちは輝くICTサービスで社会の向上に貢献します。

■ 目指すべき方向性

1. アクモスグループは、きらりと光るICTサービスを提供して持続的な成長を実現します。
2. アクモスグループは、個性豊かな企業集団を目指します。

■ 長期数値目標

株主資本利益率
(ROE)
15%

時間当たり
付加価値額
5,000円

- ・資本効率を高め、株主価値・ROEの向上を図り、安定配当を実現します。
- ・部門別採算管理ウイング経営を全グループで推進し、現場のリーダーシップによる付加価値重視の経営を進めます。

■長期ビジョン2025基本方針

顧客創造

新しいICTサービスの提供による新顧客の開拓

付加価値増大

全員経営による付加価値の向上

アライアンス

アライアンスによる顧客感動の追求

シナジーの発揮

グループシナジーの活用と人材交流

社員の幸せ

仕事を通じて社員の幸せと成長の実現

長期ビジョン2025 実現にむけて

長期ビジョン2025

輝くICTサービスで
社会の向上に貢献

2025年6月

進化

収益の柱となる
自社ブランド事
業の創出

発展

専門分野を深
耕し、新サービス
でお客様を獲得

変革

専門特化。技
術・産業に特化
した事業変革

持続的成長
プロセス

マネジメン
ト
システム

時間当たり付加価値をK P Iとする部門採算管理ウイングシステム
事業展開を支えるマネジメントシステムとして進化させていく

中期経営計画Ⅰ

(2016/07-2019/06)

中期経営計画Ⅱ

(2019/07-2022/06)

中期経営計画Ⅲ

(2022/07-2025/06)

中期経営計画 I (2016/07-2019/06)

テーマと基本方針

■テーマ

変革

産業や技術分野等特定の対象を深耕し、当社グループの技術を生かしたソリューション、サービスを提供する専門特化による事業変革を進めます。

■基本方針

1. 時流に適応したICTで、お客様にとって価値あるサービスを生み出し続ける
2. 部門別採算管理ウィングシステムを活用し、社員の成長と付加価値創出を目指す

概要

売上高45億円 営業利益2.7億円
ROE12%以上 時間当たり付加価値3,300円

変革

ITソリューション事業
ITサービス事業

部門採算管理
ウイングシステム

事業戦略

顧客創造 アライアンス

- ・**専門特化**による顧客創造
- ・顧客との**パートナーシップ**醸成
- ・オープンイノベーション志向による**アライアンス推進**

専門特化

情報セキュリティ 健康教育
自動車 自治体
医療(病院) 空間情報

組織戦略

付加価値増大

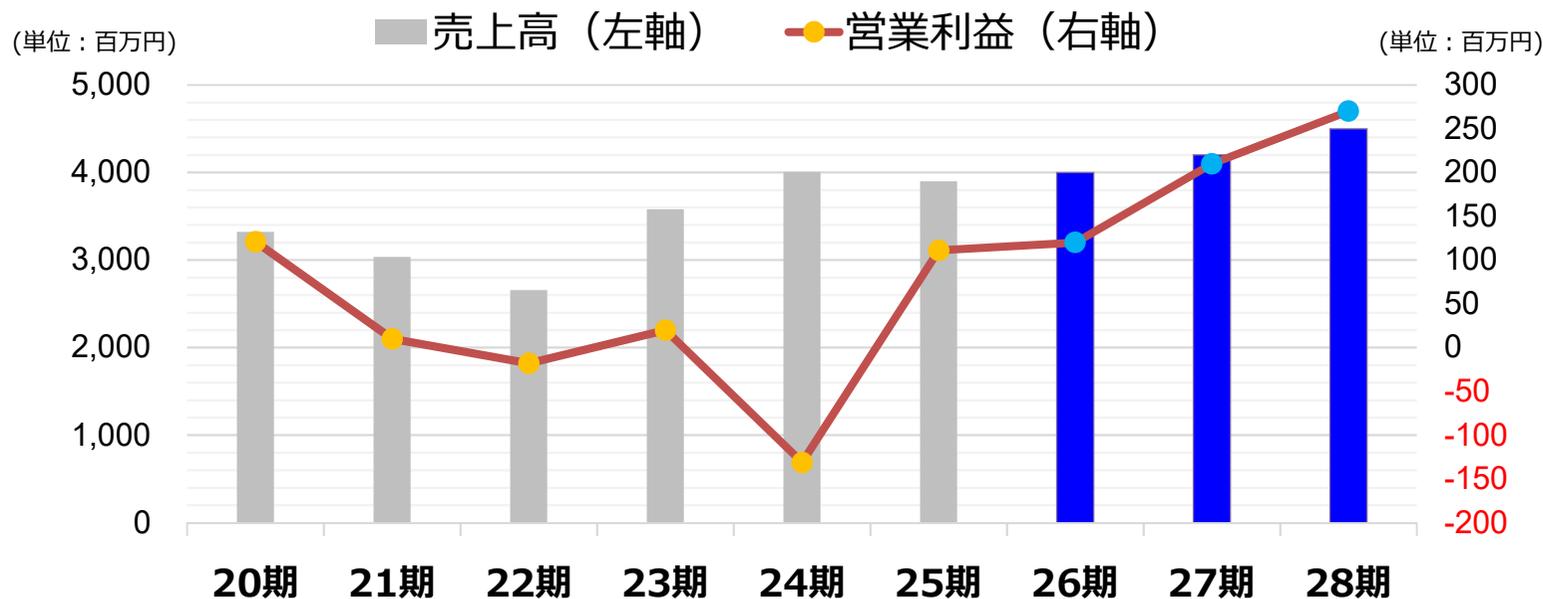
- ・**部門別採算管理**の浸透
- ・**全員参加経営**の実現

人材育成

社員の幸せ

- ・**専門性の高い**多様な人材の育成

数値計画



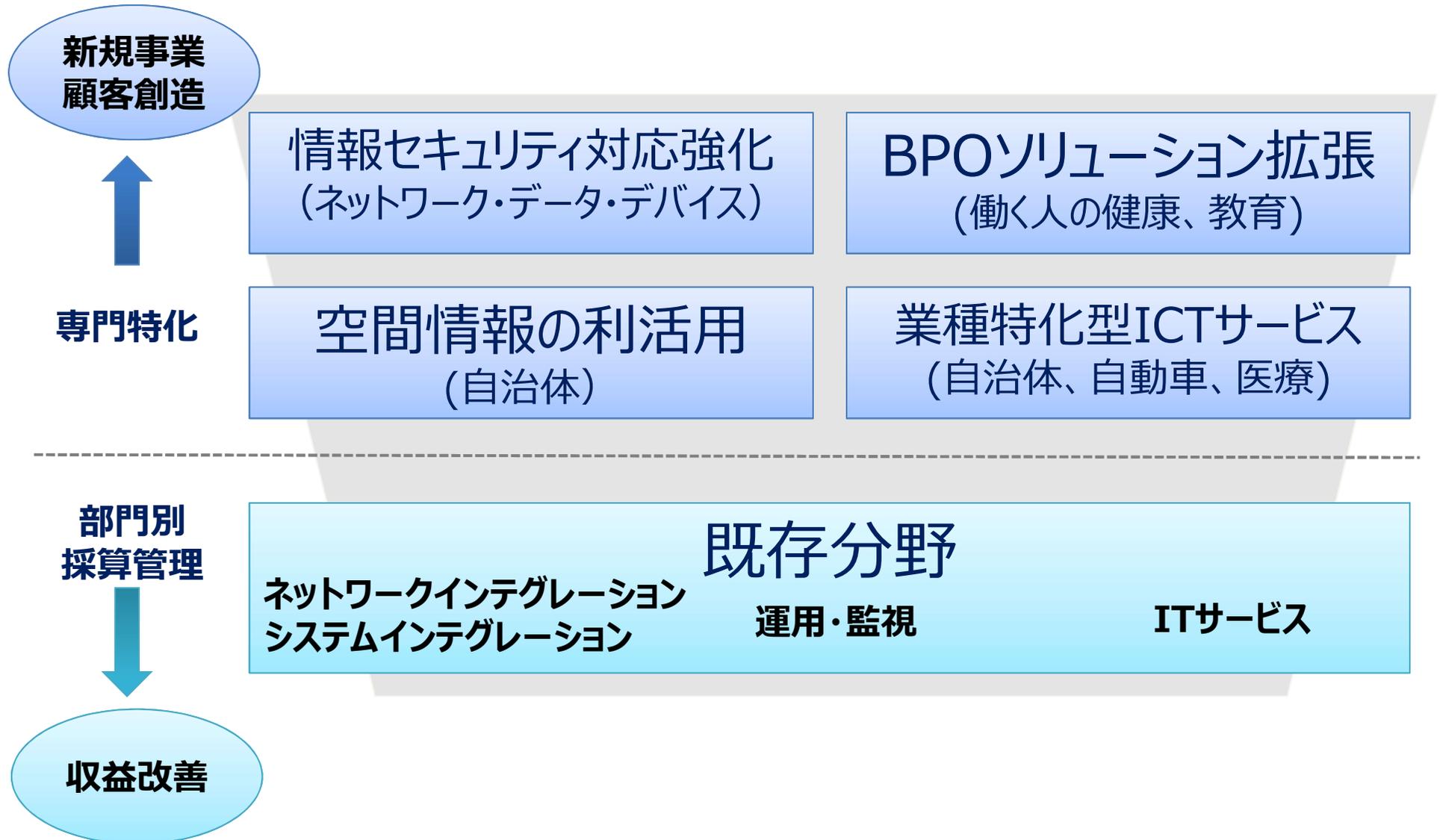
■ 経営計画 KPI

← 中期経営計画 →

	第26期 2017年6月期	第27期 2018年6月期	第28期 2019年6月期
売上高	4,000百万円	4,200百万円	4,500百万円
営業利益	120百万円	210百万円	270百万円
経常利益	130百万円	220百万円	290百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	100百万円	190百万円	230百万円
ROE	7%	12%	12%以上
時間当たり付加価値	3,000円	3,200円	3,300円

事業戦略① 専門特化による事業変革

専門特化による顧客創造、お客様との**パートナーシップ醸成**を目指す



事業戦略① 専門特化による事業変革

情報セキュリティ対応強化

セキュリティを軸にモデルチェンジ

セキュリティを軸に、既存サービスの強みをとらえ直し、付加価値の高いサービスモデルに転換。

新たな市場、セグメントの拡大

ネットワーク、情報(データ)、デバイスの3つの分野のセキュリティを重視して、新たな市場、セグメントを生み出す。

セキュリティ分野のアウトソーシングニーズに応える

お客様が必要とするセキュリティ分野のアウトソーシングニーズに対応するため、自社でのサービスソリューションの提供とともにセキュリティ分野のアライアンスを積極的に活用する。



お客さまにとってのセキュリティパートナーを目指す

事業戦略① 専門特化による事業変革

空間情報の利活用

空間情報とは？

空間上の特定の地点又は区域の位置を示す情報と、それに関連付けられた様々な事象に関する情報のこと。地域における自然、災害、社会経済活動など特定のテーマについての状況を表現する主題図（土地利用図、ハザードマップ等）、地形図、台帳情報、統計情報、航空写真等の多様な情報がある。



出典：2015年3月 山口市『山口市地理空間情報利活用実施計画書』 17

事業戦略① 専門特化による事業変革

空間情報の利活用

GIS
地理情報システム

自治体向け
ソリューション

自治体のパートナーとして各種計画に携わり、
計測したデータに付加価値をつけたサービスを創造していく

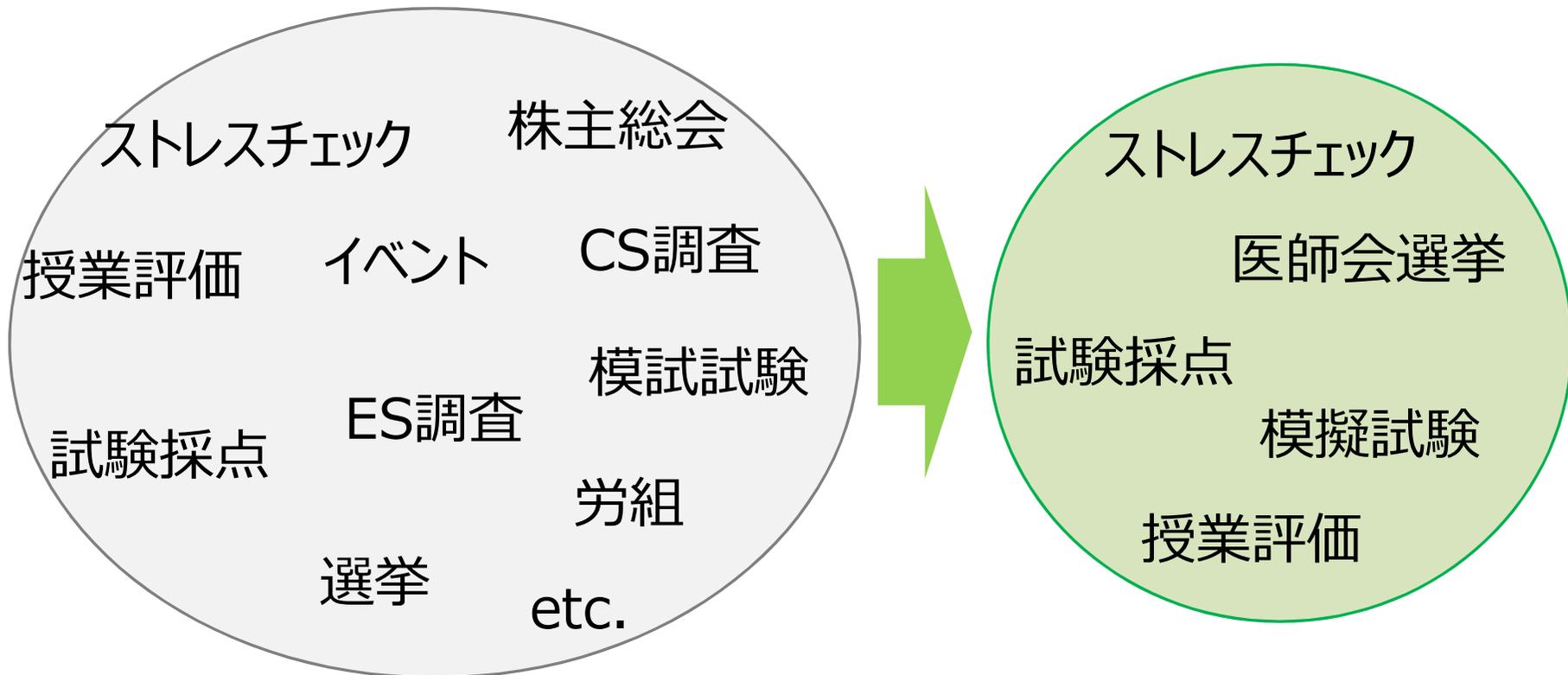
業務範囲	必要資格
自治体の地域計画・環境計画・施設管理、防災、災害復興など	・測量士 ・技術士 ・RCCM(シビルコンサルティングマネージャー)
	上級資格
	・空間情報総括監理技術者 (測量士 + 技術士)

事業戦略① 専門特化による事業変革

BPOソリューション拡張

おお客様企業の業務の一部を請け負い、効率かつ柔軟な業務運用を実現する
アウトソーシングサービス

分野を教育・医療に絞り、効率的なワンストップサービスを実現



事業戦略① 専門特化による事業変革

業種特化型ICTサービス

業界固有の業務知識

長年の経験

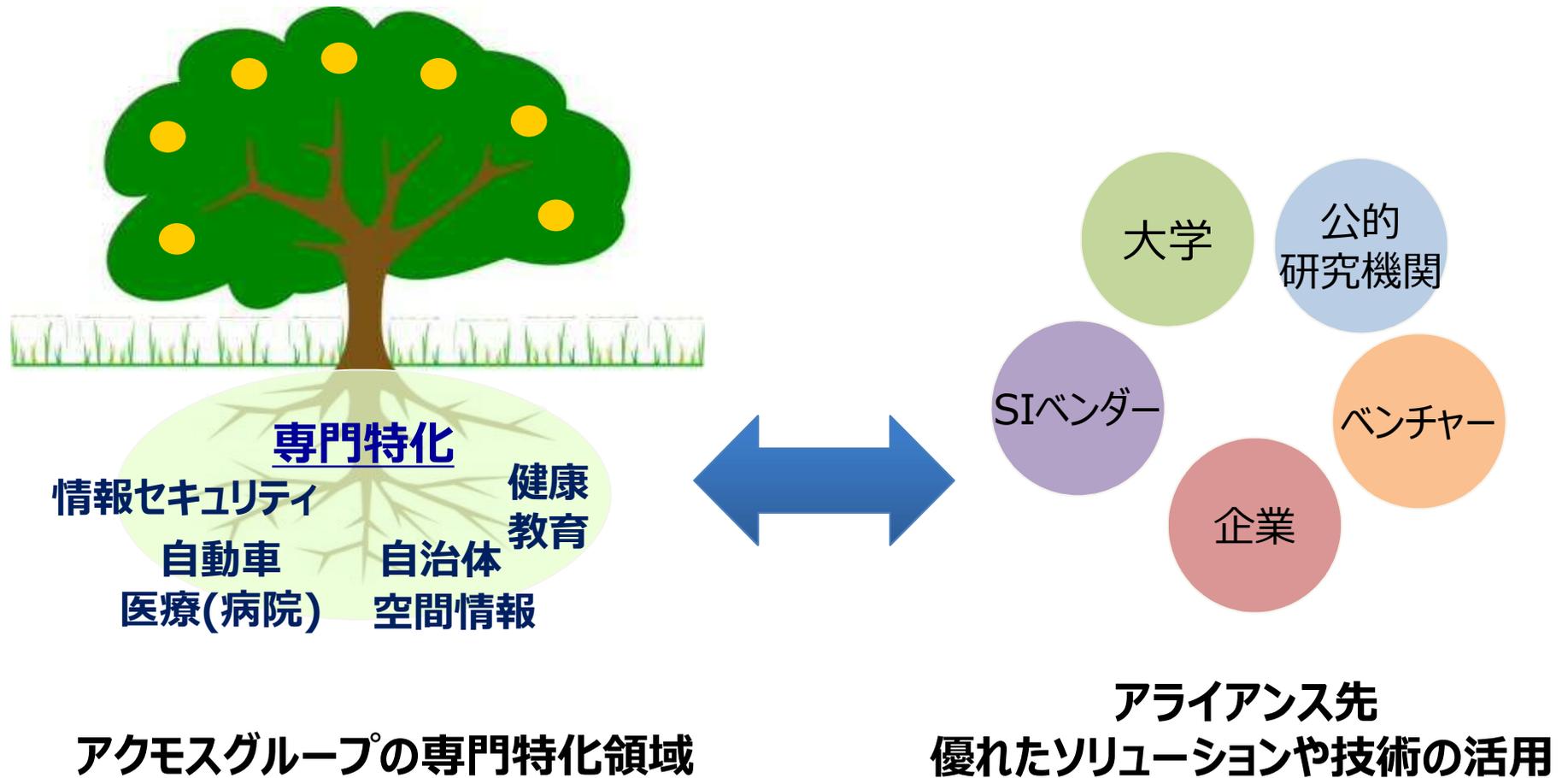
最新のICT

専門性を高める業種として、自動車・医療・自治体

事業戦略②アライアンスの推進

オープンイノベーション志向による**アライアンス推進**

専門特化の対象となる分野では、アライアンスを活用し、新サービスの創造を促進



組織戦略（ウィングシステム）

ウィングシステム

時間当たり付加価値を共通指標に小集団で部門別採算管理を行う仕組み
小集団は“ウィング”と呼び、事業活動のPDCAの基盤として活用

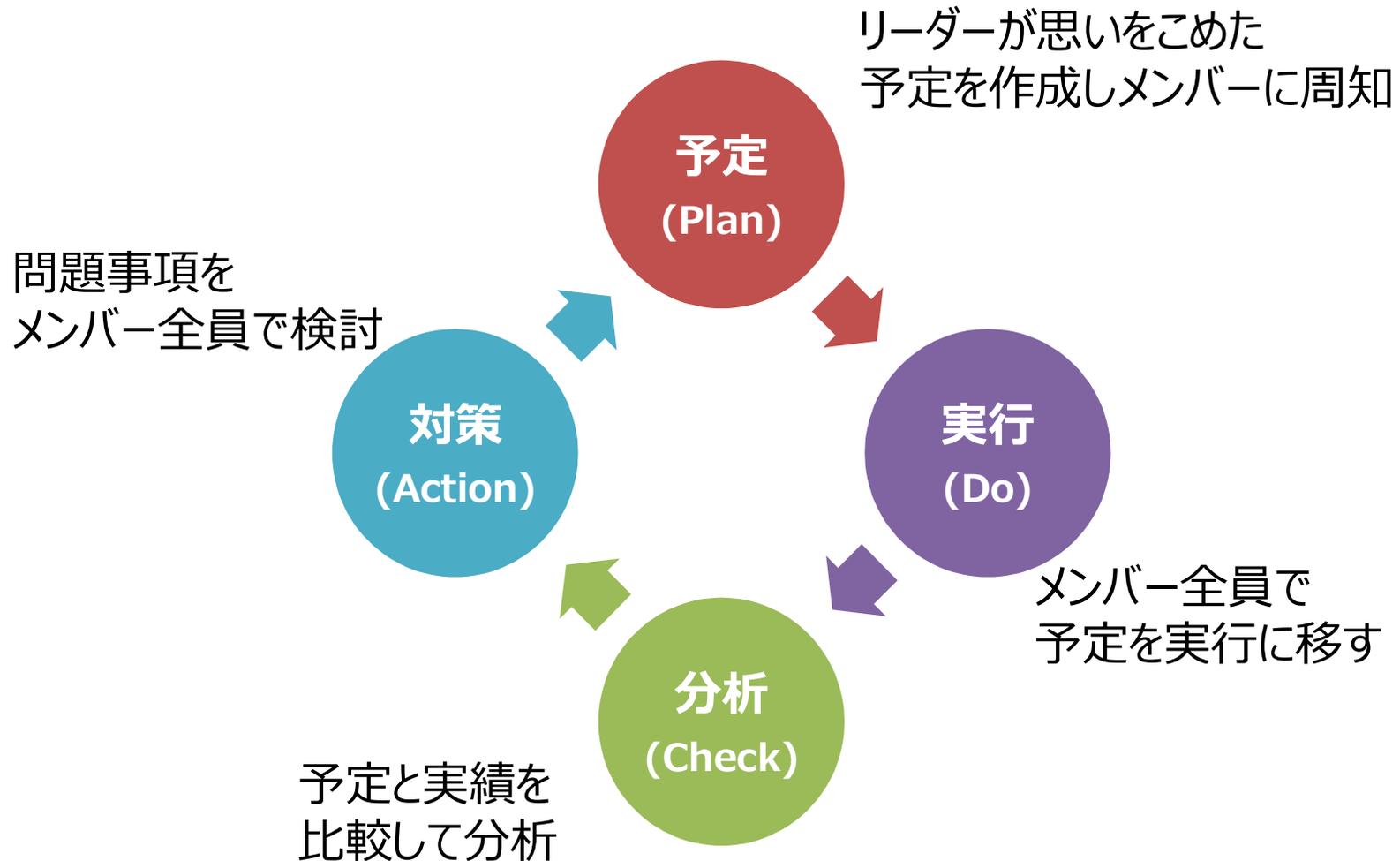
ウィングシステムの目的

- ①部門別採算制度の確立
- ②経営者意識をもった人材の育成
- ③全員参加経営の実現



25期アクモス株式会社単体に導入
中期経営計画 I ではグループ企業に拡大

部門別採算管理の浸透



全員参加経営の実現

信頼関係に基づく全員参加の経営

全員参加の経営

経営情報をオープンにして
全員が自主的に経営に
参加する

目標意識の醸成

自らの意志で目標を立て、
チャレンジする



リーダーの育成

ウィング経営を通して経営
者意識を養い、会社の
ビジョン・理念を共有できる
経営幹部を輩出する

ガラス張りの経営

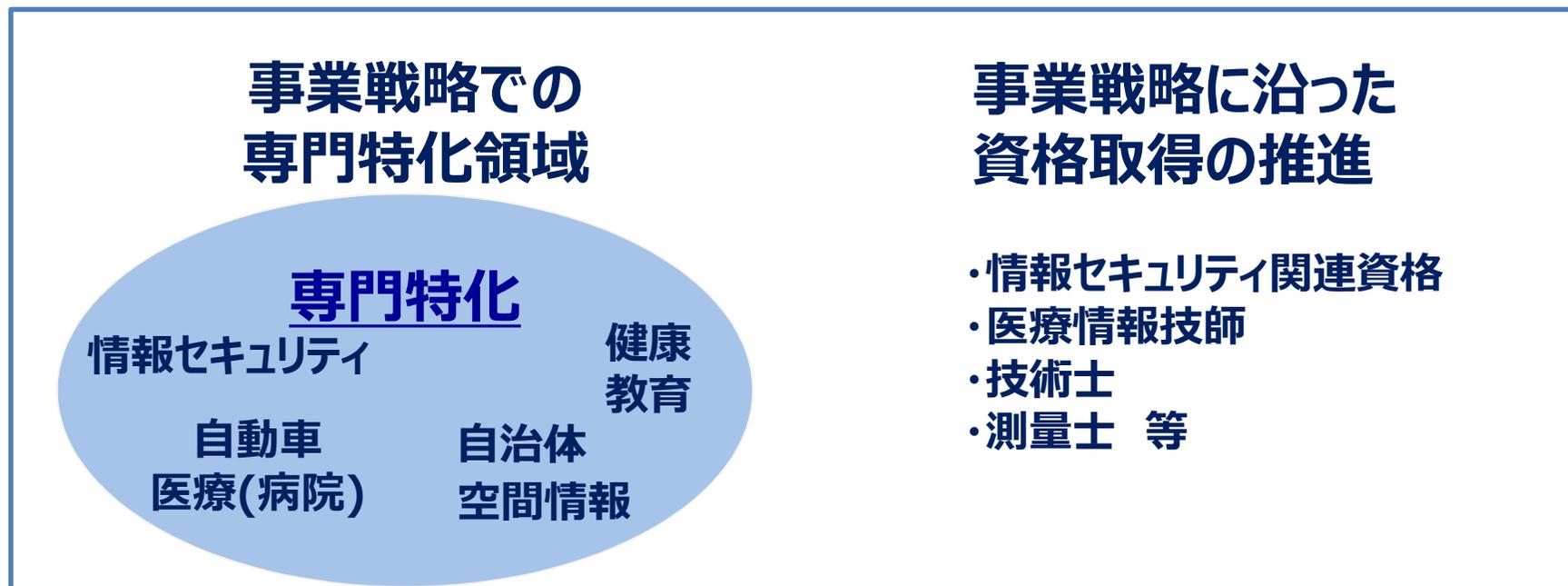
ウィングによるきめ細かい
採算管理で会社の隅々
までよく見える

トップダウンと ボトムアップの調和

「自分がしたい」と思ったこと
をすることが、一番のエネル
ギーとなる

人材育成

仕事を通じて社員の幸せと成長を実現する、**専門性の高い**多様な人材育成を目指します。



お客様に高品質な技術サービスを提供できる専門人材の育成

監査等委員会設置会社への移行

- ・監査等委員が取締役会の議決権を有することで
モニタリング機能強化
- ・小さな役員組織にすることによる効率化
- ・任期短縮による人事の柔軟性
- ・取締役に重要事項決定を委任することによる
機動的な取締役会の運営期待

当社の利益配分に関する基本方針

- ・単体当期純利益に対する配当性向**30%**を目標に、連結業績と内部留保を勘案して配当を行う
- ・配当原資確保のための収益力向上を図る
- ・財政基盤の強化に努める

配当状況

2014年6月期末(23期) 1円/株

配当以降2期連続無配



復配、安定配当を目指す
2017年6月期末(26期)
2円/株 予定

■ 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ついての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。

アクモス株式会社

経営企画管理部 TEL : 03 - 5217 - 3123