

平成 28 年8月4日

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
(コード番号 6888 JASDAQスタンダード)
問 合 せ 先 執行役員 管理本部長 中川智章
(TEL 03-5217-3121)

長期ビジョン2025及び中期経営計画 I (2016/07-2019/06) 策定のお知らせ

当社グループは、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、経営理念、行動指針を定め、持続的な成長・グループの事業価値向上に努めてまいりました。

ICTの利活用がさらに進み、IoTやビッグデータ、AI等の技術が新ビジネスや新たな産業の創出につながるも期待されている将来の我が国において、当社グループが社会に必要とされる企業であり続けるため、平成37年6月期までに取り組むべき事業の方向性を示すため、「長期ビジョン2025」を制定し、「長期ビジョン2025」の最初の3年間に実行する計画、「中期経営計画 I (2016/07-2019/06)」を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 長期ビジョン 2025 の概要

「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。

(基本方針)

- | | |
|-----------|------------------------|
| 1.顧客創造 | 新しいICTサービスの提供による新顧客の開拓 |
| 2.付加価値増大 | 全員経営による付加価値の創造 |
| 3.アライアンス | アライアンスによる顧客感動の追求 |
| 4.シナジーの発揮 | グループシナジーの活用と人材交流 |
| 5.社員の幸せ | 仕事を通じて社員の幸せと成長の実現 |

3年毎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てまいります。

	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)
テーマ	変革	発展	進化
持続的成長プロセス	専門特化。技術・産業に特化した事業変革	専門分野を深耕し、新サービスでお客様を獲得	収益の柱となる自社ブランド事業の創出

(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。

(長期数値目標)

平成 29 年 6 月期から平成 37 年 6 月期までの 9 年間の長期数値目標のための経営指標として、株主資本利益率 (ROE) と時間当たり付加価値(※)を採用いたしました。

平成 37 年 6 月期目標

株主資本利益率(ROE) 15%

時間当たり付加価値額 5,000 円

(※)時間当たり付加価値は以下のように定義しております。

$(\text{収入} - \text{労務費以外の経費}) \div \text{総稼働時間} = \text{時間当たり付加価値}$

2. 中期経営計画 I (2016/07-2019/06)について

当社は 10 年後の未来像を目指し、まずは中期経営計画における3年後の目標に向けて取り組んでまいります。平成 29(2017)年6月期からの3ヶ年における中期経営計画では、テーマを「変革」と致しました。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(ウイングシステム)を活用し、社員の成長と付加価値創出を目指す

(経営目標)

	第 26 期(2017 年6月期) 計画	第 27 期(2018 年6月期) 計画	第 28 期(2019 年6月期) 計画
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
株主資本利益率(ROE)	7%	12%	12%以上
時間当たり付加価値	3,000 円	3,200 円	3,300 円

経営目標は、経営環境の変化に対応するため、每期目標数値を見直すローリング方式を採用しております。

長期ビジョン 2025 及び中期経営計画 I (2016/07-2019/06)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 株式会社

長期ビジョン2025

中期経営計画 I (2016/07~2019/06)

2016年8月4日
アクモス株式会社

中期経営計画(2013/07-2016/06) 総括

長期ビジョン2025

中期経営計画 I (2016/07-2019/06)

「再生から成長、創造へ」をスローガンに、三つの基本方針に取り組む

専門性強化、成長分野の取り込みにより、事業の進化を図る

- ・消防通信指令システム SYMPROBUS Fシリーズ6消防本部に納品
- ・マイナンバー管理サービス、国勢調査向け統計調査支援システム、ストレスチェックサービス等、時流や需要に適應したソリューションの提供

人材力・技術力のアップにより、サービス価値の向上を目指す

- ・資格取得支援の仕組化（情報処理試験、医療情報技師他）
- ・クラウド移行～クラウド運用まで対応できる技術を生かし、クラウドサービスを展開
- ・医療情報システム運用サービス拡大

お客様の事業の成功に貢献し、安定的収益力を確保

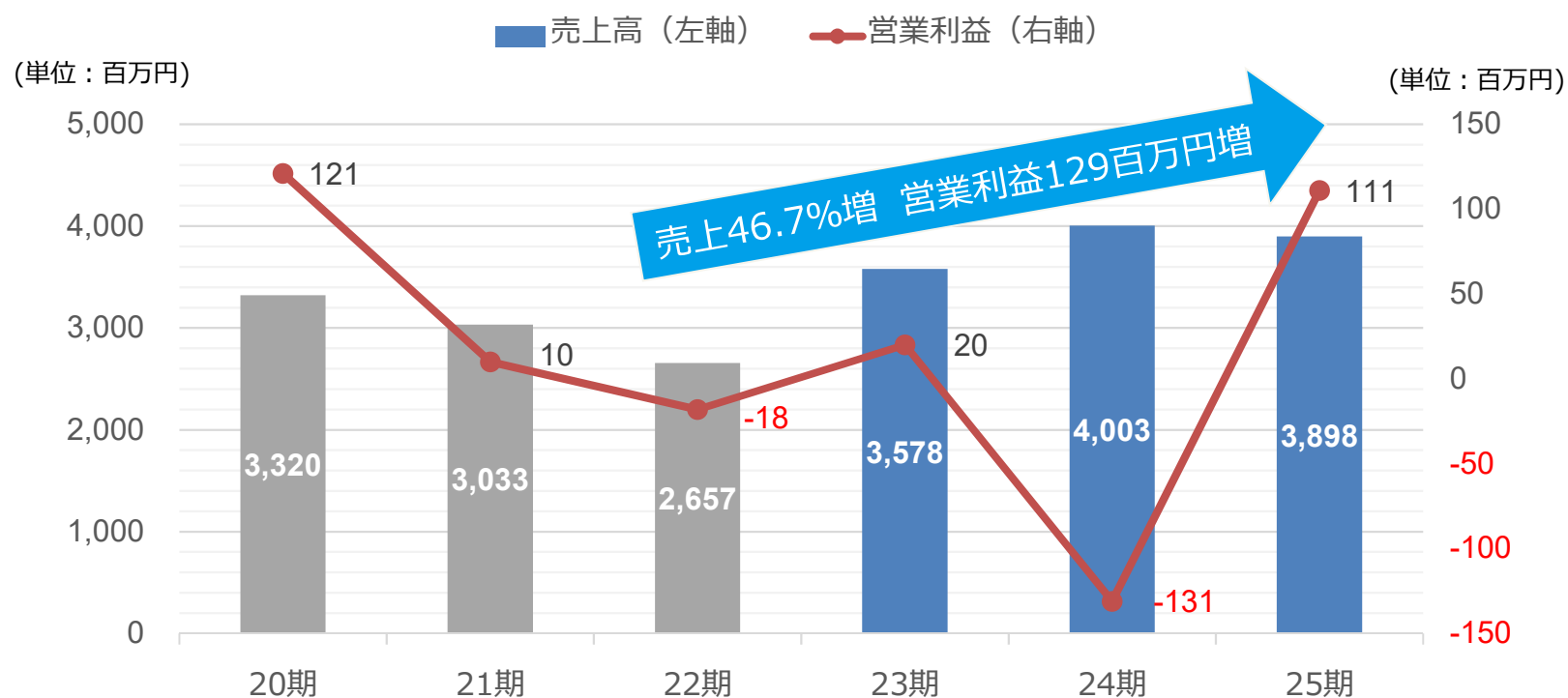
- ・消防通信指令システムプロジェクトの赤字、不具合対応が収益を圧迫
- ・23期、24期 当期利益赤字
- ・25期はトラブル対応収束に注力し、当期利益黒字回復

中期経営計画(2013/07-2016/06) 総括 II

経営目標 中期経営計画当初計画は未達

■当初 2016年6月期目標 売上50億円、営業利益4億円

➡ 実績 2016年6月期 売上38億円、営業利益1.1億円



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。アクモスグループが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。



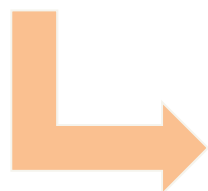
企業理念 アクモスグループは、お客様の期待値を超える感動を生み出すプロフェッショナルサービスを提供し、持続的に成長することに存在意義があると考えています。
具体的には、経営理念、行動指針を制定しています。



長期ビジョン2025 アクモスグループが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。



ICT利活用を通じた安全・安心・快適な社会の実現

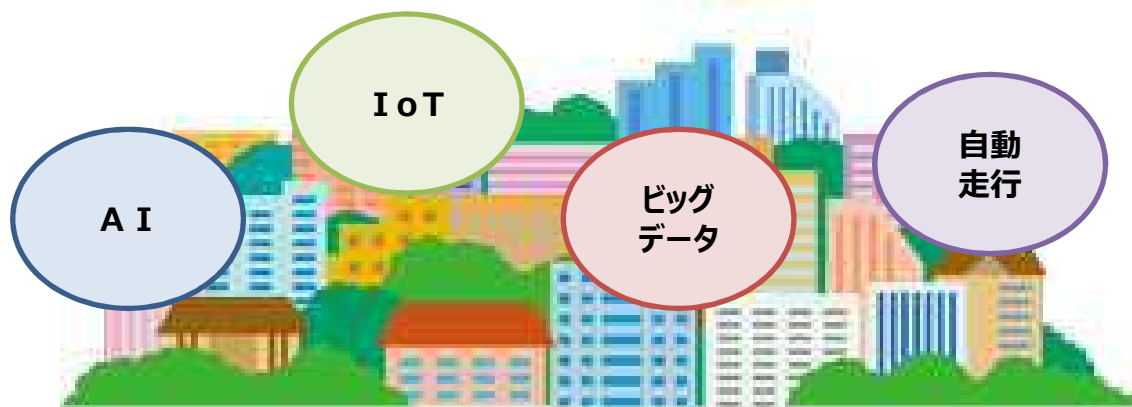
オープンイノベーションによる新ビジネス創出・新たな産業への期待

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

時流に適応した
開発技術



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

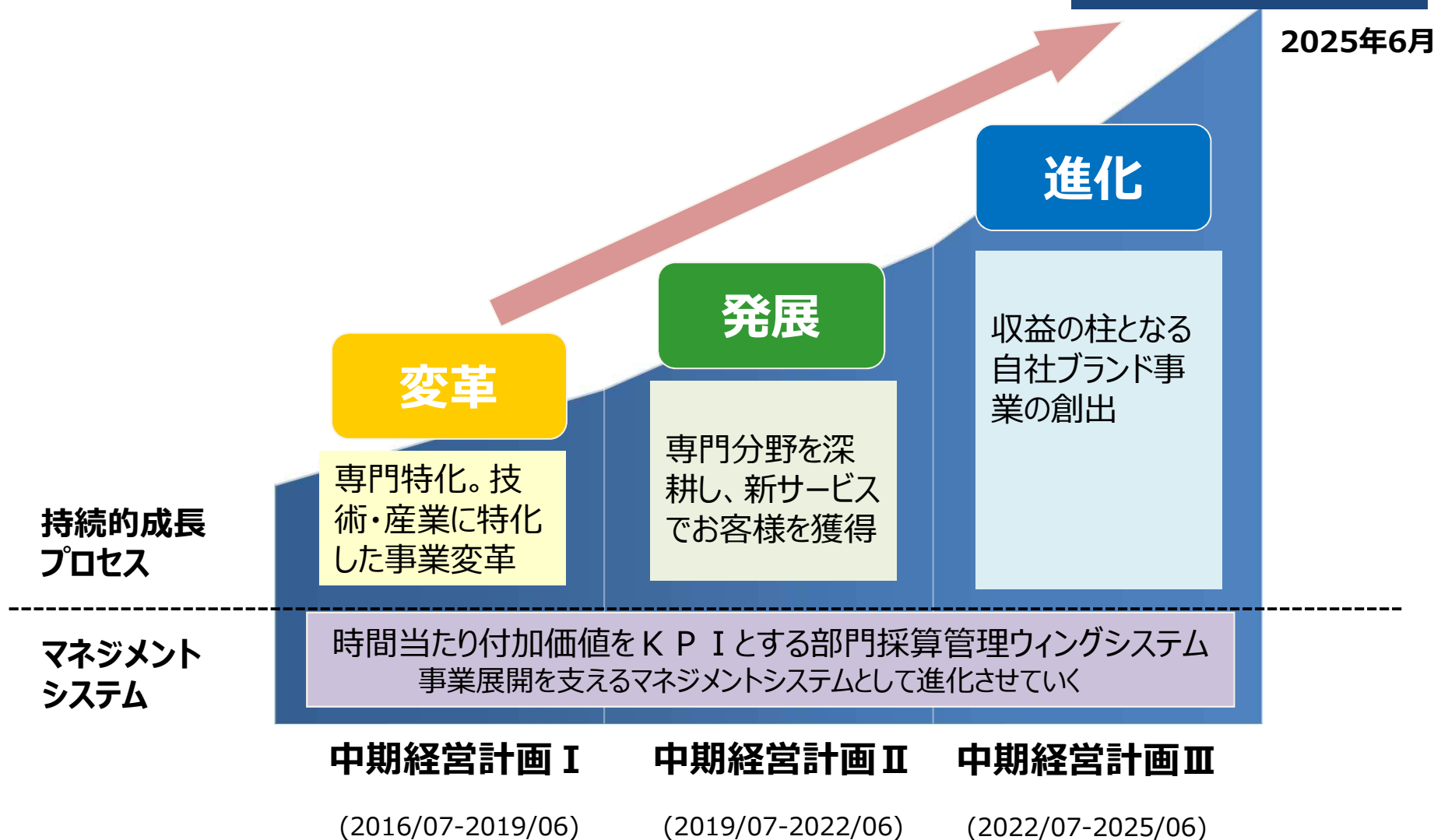
仕事を通じて社員の幸せと成長の実現

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



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

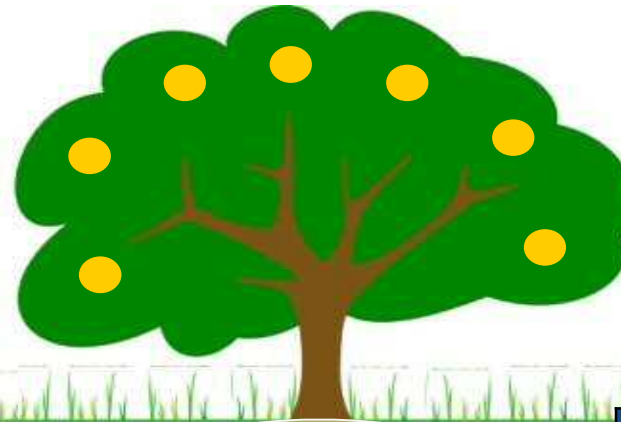
概要

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

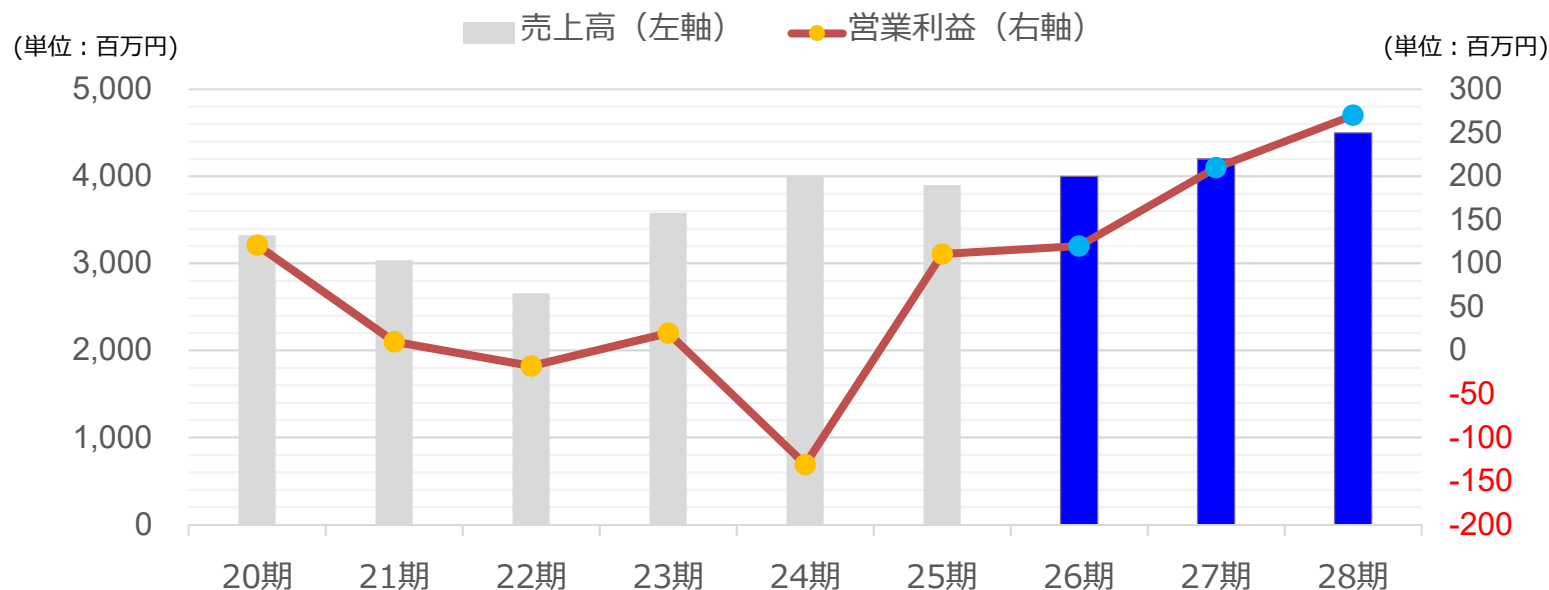
付加価値増大

- ・**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



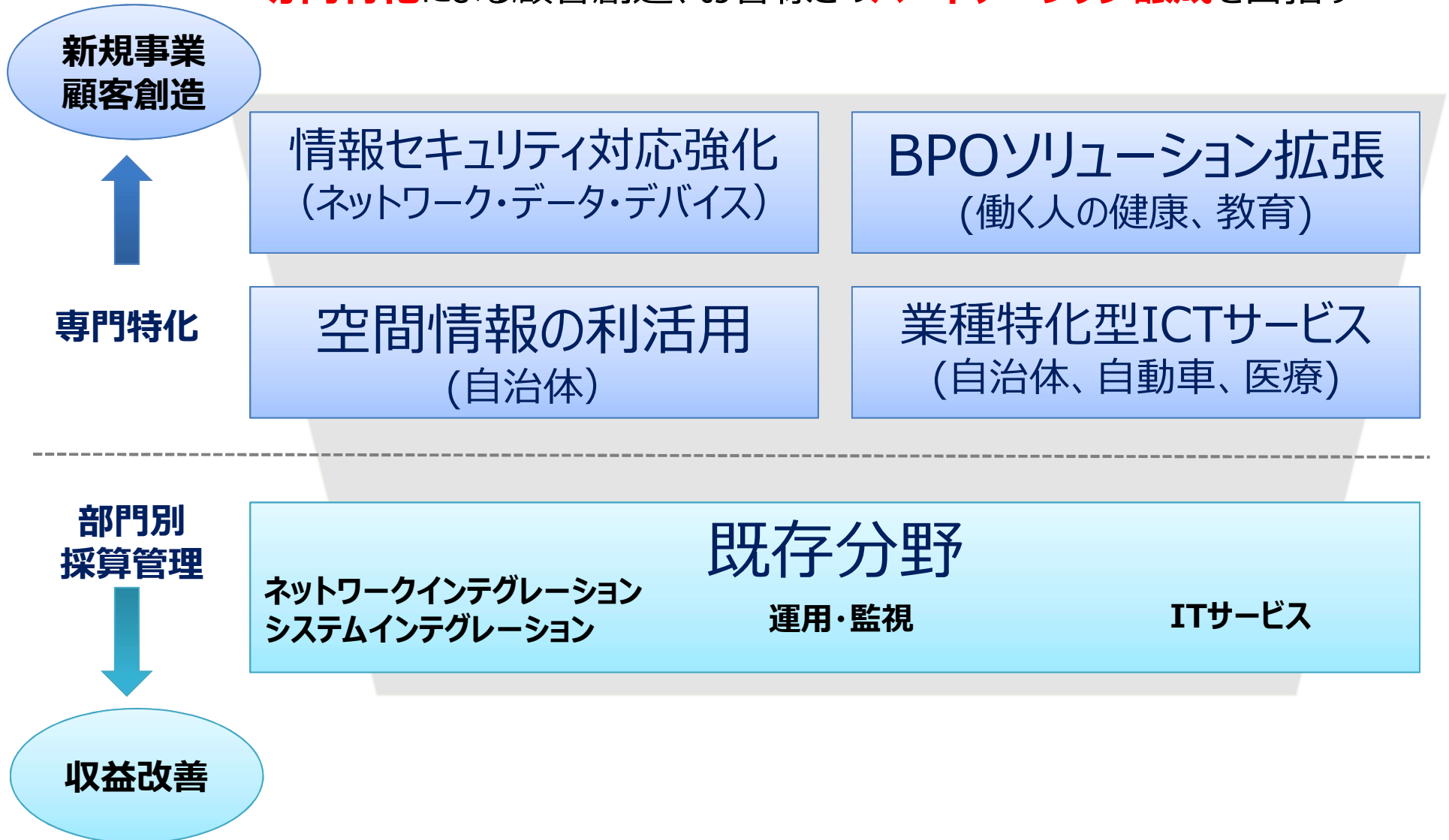
← 中期経営計画 →

■ 経営計画 KPI

	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

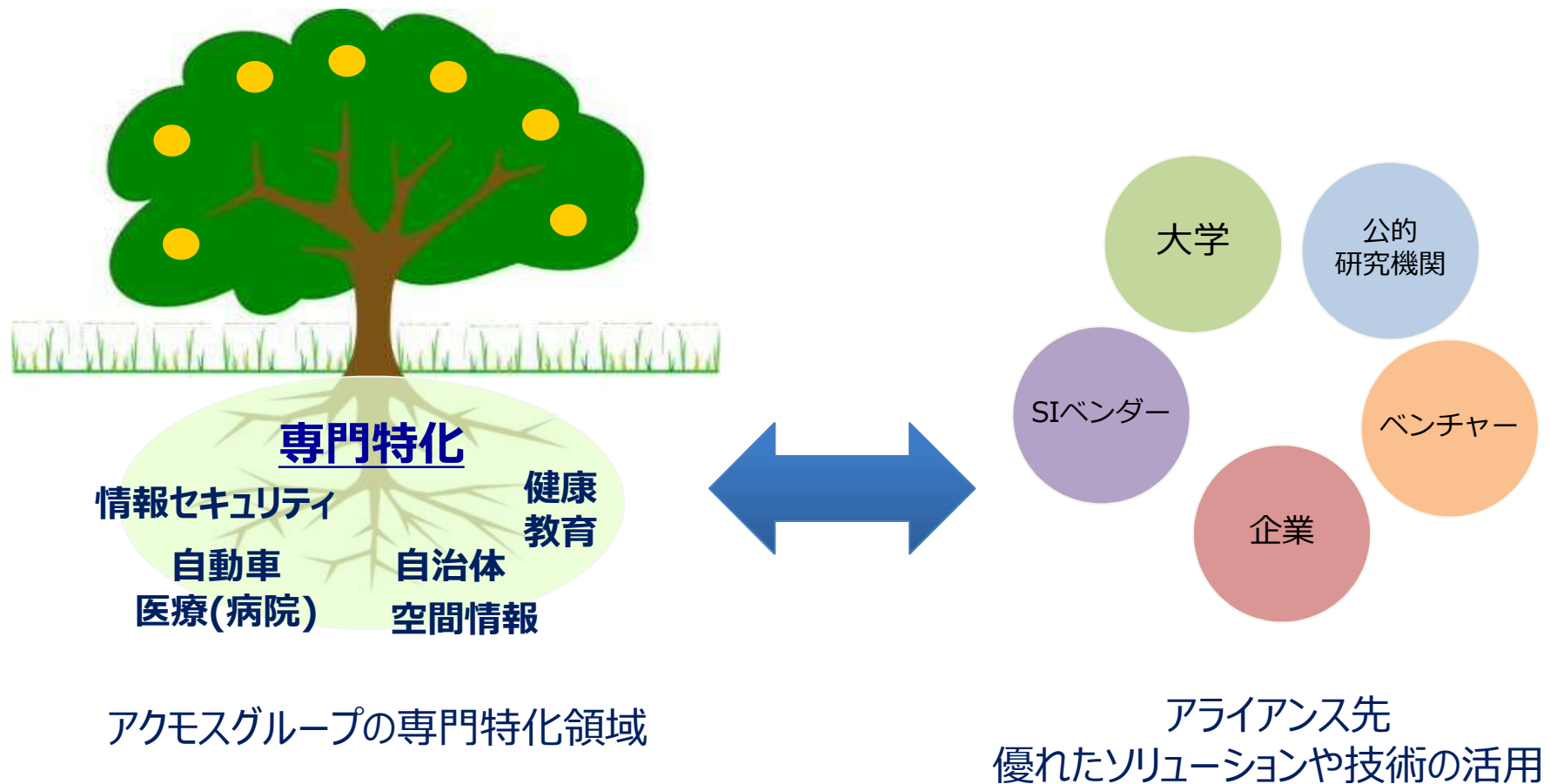
事業戦略① 専門特化による事業変革

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



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



ウイングシステム

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“ウイング”と呼び、事業活動のPDCAの基盤として活用

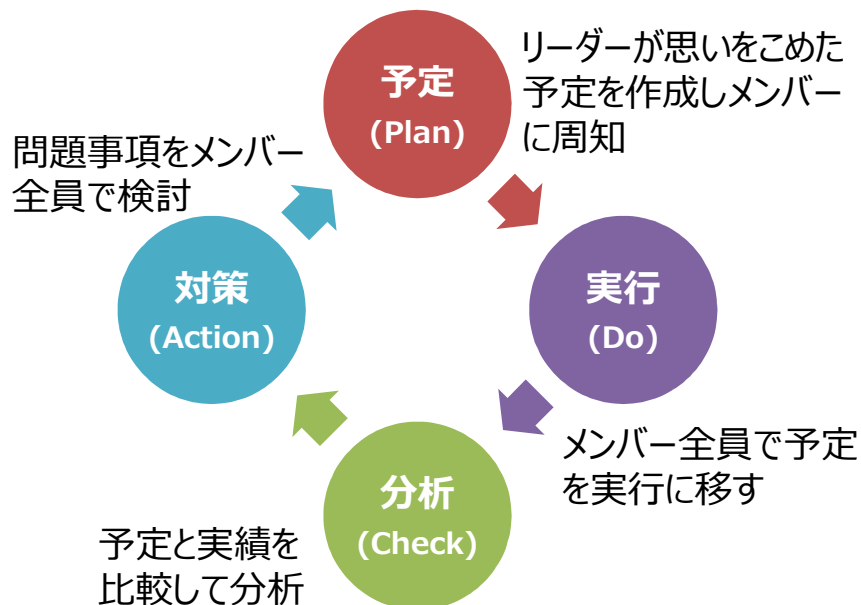
ウイングシステムの目的

- 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

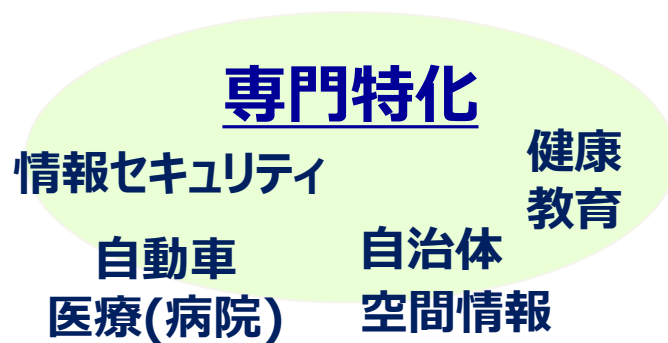


全員参加経営の実現



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。

事業戦略での専門特化領域



事業戦略に沿った資格取得の推進

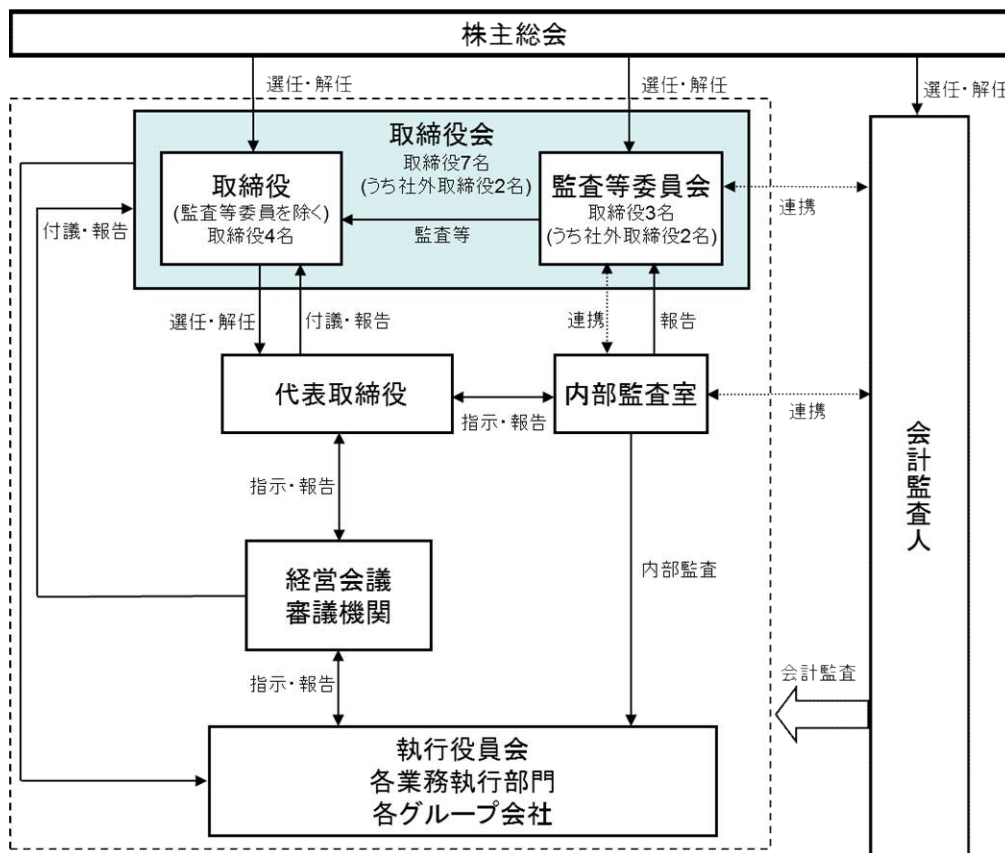
- ・情報セキュリティ関連資格
- ・医療情報技師
- ・技術士
- ・測量士 等

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：

2016年9月27日開催予定の第25回定時株主総会ならびにその終了後に開催の取締役会の承認を経て正式に決定する予定

監査等委員会設置会社移行後の
当社のコーポレートガバナンス体制図



取締役会の監査・監督機能の強化

「監査等委員である取締役」が取締役会における議決権を持ち、取締役会に対する監督機能を強化することで、経営の透明性・公正性の向上を図ります。

意思決定及び業務執行の迅速化

取締役会の適切な監督の下、業務執行決定権限の取締役への委任による意思決定及び業務執行の迅速化を通じて経営の機動性と効率化を図り、企業価値の更なる向上を目指してまいります。

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

参考情報資料

企業理念の全体像



経営理念

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。

行動指針 「ACMOS 5」

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。

Accountability – 【責任】 プロフェッショナルとして責任を最後まで全うします。

Collaboration – 【協調】 お客様や仲間と協力して強いチームを作ります。

Mind – 【誠実】 正しいと思うことを愚直なまでに誠実にやり続けます。

Output – 【創出】 創意工夫して新しいサービスを生み出します。

Stretch – 【成長】 常に向上心をもって成長し続けます。

アクモス株式会社

設立 1991年8月 資本金 6億9,325万円
所在地 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町三丁目26番地8
TEL : 03-5217-3121 FAX : 03-5217-3122 URL : <http://www.acmos.co.jp>
お問合せ先 hp_biz@acmos.co.jp
主要取引先 茨城県、KDDI株式会社、官公庁、株式会社常陽銀行、東日本電信電話株式会社、株式会社日立製作所、富士通株式会社 他



ACMOSソーシングサービス株式会社

設立 1981年3月 資本金 1,300万円
所在地 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町三丁目26番地8
TEL : 03-5217-3332 FAX : 03-5217-3334 URL : <http://www.acmos-ss.jp>
お問合せ先 info@acmos-ss.jp
主要取引先 日本電気株式会社、NECソリューションイノベータ株式会社、東京医科大学病院 他



株式会社ジイズスタッフ

設立 1997年3月 資本金 5,000万円
所在地 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町三丁目26番地8
TEL : 03-5217-3131 FAX : 03-5217-3134 URL : <http://www.gstf.jp/>
お問合せ先 inquiry@gstf.jp
主要取引先 官公庁、大学、民間企業、労働組合 他



ASロカス株式会社

設立 1980年1月 資本金 1億円
所在地 〒290-0056 千葉県市原市五井3926-1
TEL : 0436-24-0374 FAX : 0436-24-2116 URL : <http://www.as-locus.jp/>
お問合せ先 sales@as-locus.jp
主要取引先 株式会社昭文社、一般財団法人消防防災総合センター、株式会社NTT東日本-千葉、八王子市他官公庁 他



2016年6月末現在

用語		意味
ICT	Information and Communication Technology	情報・通信に関する技術の総称。
IoT	Internet of Things	コンピュータなどの情報・通信機器だけでなく、世の中に存在する様々な物体（モノ）に通信機能を持たせ、インターネットに接続したり相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うこと。
AI	Artificial Intelligence	人工知能。人間の脳が行っている知的な作業をコンピュータで模倣したソフトウェアやシステム。
KPI	Key Performance Indicator	組織や事業、業務の目標の達成度合いを計る定量的な指標のこと。
BPO	Business Process Outsourcing	自社の業務プロセスの一部を継続的に外部の専門的な企業に委託すること。