

2022年8月3日

各 位

会 社 名 アクモス株式会社
代 表 者 名 代表取締役会長兼 CEO 飯島秀幸
(コード番号 6888 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 経営企画管理部長 末國真一
(TEL 03-5217-3121)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、2022年8月3日開催の取締役会において、中期経営計画Ⅲ(2022/07-2025/06)(以下、「中期経営計画Ⅲ」という。)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。

なお、詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

記

1. 中期経営計画Ⅲの位置づけ

当社グループは、2025年6月期までに取り組むべき事業の方向性を示す長期ビジョン2025を2016年に制定し、3年毎に期間を区切って中期経営計画を策定してまいりました。中期経営計画Ⅲは、長期ビジョンの9年間の最終の3年間(2022年7月~2025年6月)に当たっており、「進化」をテーマに、中期経営計画Ⅲに基づく施策、計画を進めてまいります。

2. 中期経営計画Ⅲの概要

挑戦し続けるグッドカンパニー

テーマ「進化」収益の柱となる自社ブランド事業の創出

Business(事業)×Members(人財)×Value(付加価値)

3つの分野でGoodに挑戦し、外部環境に左右されない成長企業への進化を目指します。

(基本方針)

- Good Business 成長領域の軸をセキュリティからクラウドに拡大し、お客様のニーズに対応する最適なICTサービスを提供する
M&A投資を促進
- Good Members 社員の挑戦する心を育み、人財成長の仕組みを構築して、会社と社員が挑戦し続けるための基盤を確立する
- Good Value 基準年度である2022年6月期との比較で、中期経営計画の3期の各事業年度の売上高、営業利益で増収、増益を目指す

(経営目標)

	2023年6月期 計画	2024年6月期 計画	2025年6月期 計画
売上高	5,700百万円	6,000百万円	6,300百万円
営業利益	570百万円	640百万円	710百万円
経常利益	560百万円	630百万円	700百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	365百万円	410百万円	460百万円
株主資本利益率(ROE)	17%	16%	16%
営業利益率	10%	11%	11%

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。

(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。

(株主還元・配当方針)

当社は、株主に対する安定的な配当の実現を中長期的な重点課題として位置付け、配当原資確保のための収益力向上を図り、財政基盤の強化に努めております。配当性向は、連結の親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向 30%以上を目標に配当を行うことを基本方針とし、1株当たりの配当金額を決めてまいります。中期経営計画Ⅲの3年間の配当計画については、添付資料をご参照ください

3. 第32期(2023年6月期)経営計画の概要

Good Business (事業)	事業投資推進	首都圏地区でのITインフラ事業の拡大 クラウド化ニーズへの対応強化(ソリューション&インフラ) M&A投資を促進 第三者保守サービスの普及・活用
	バリューアップ 新規開拓 収益の柱となる事業の創出	コロナ禍の影響からの転換、受注活動に注力 新規ユーザー開拓、既存ユーザー深堀 防災分野や業務効率化等で新製品・サービスの創出
Good Members (人財)	グループ理念体系の普及・浸透 人財育成方針に基づく研修、評価制度の導入	
Good Value (付加価値)	第31期との比較で、増収、増益を達成する 営業利益率 10%以上、ROE 15%以上	

第32期(2023年6月期)の経営目標については、前頁 2. 中期経営計画Ⅲの概要の(経営目標)の表をご参照ください。

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。

中期経営計画Ⅲ (2022/07~2025/06)

2022年8月3日

アクモス株式会社

中期経営計画Ⅲ (2022/07~2025/06) の位置づけ



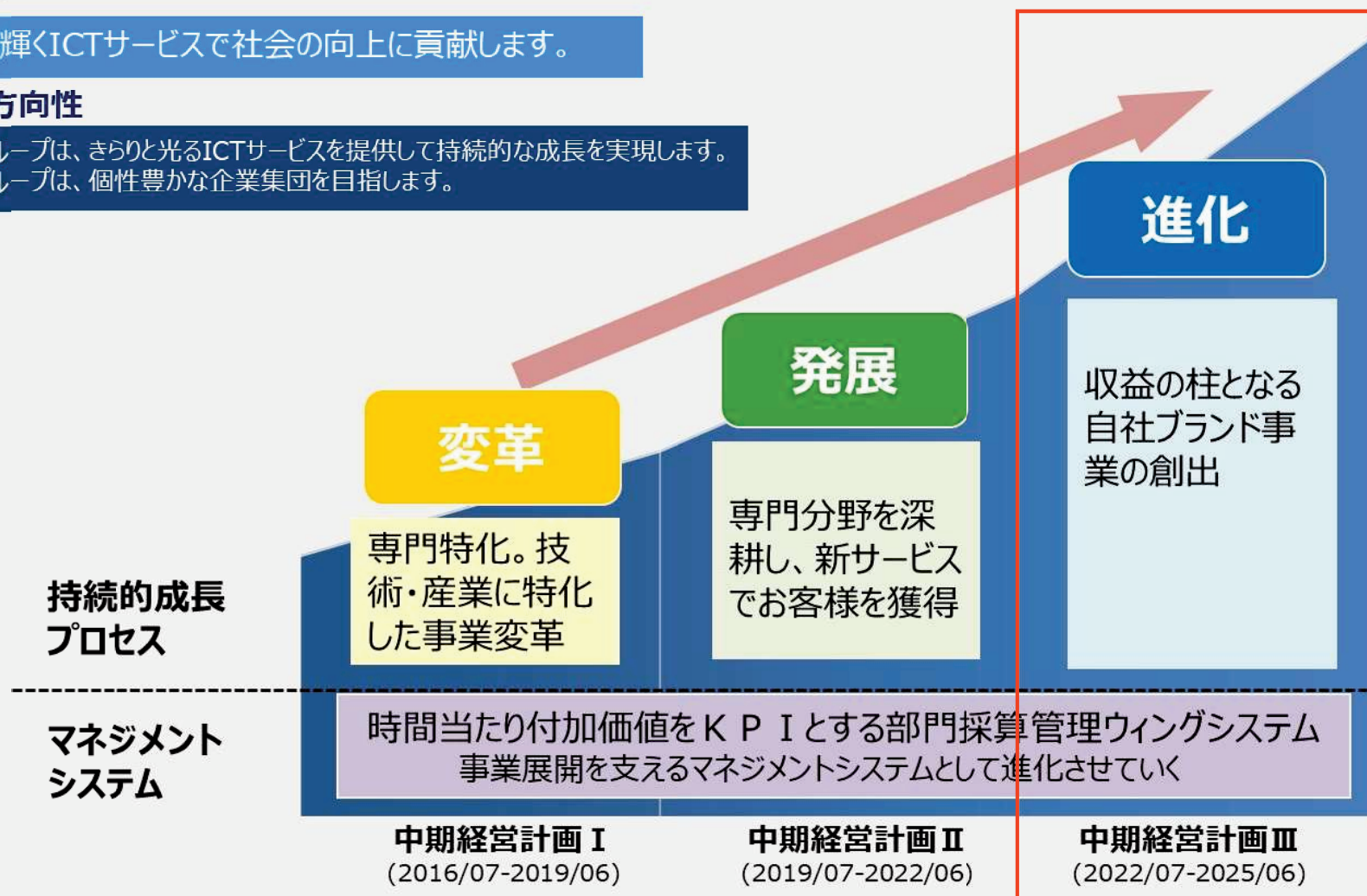
➤ 長期ビジョン2025の第3フェーズ **進化** をテーマに収益の柱となる自社ブランド事業を創出

長期ビジョン2025

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

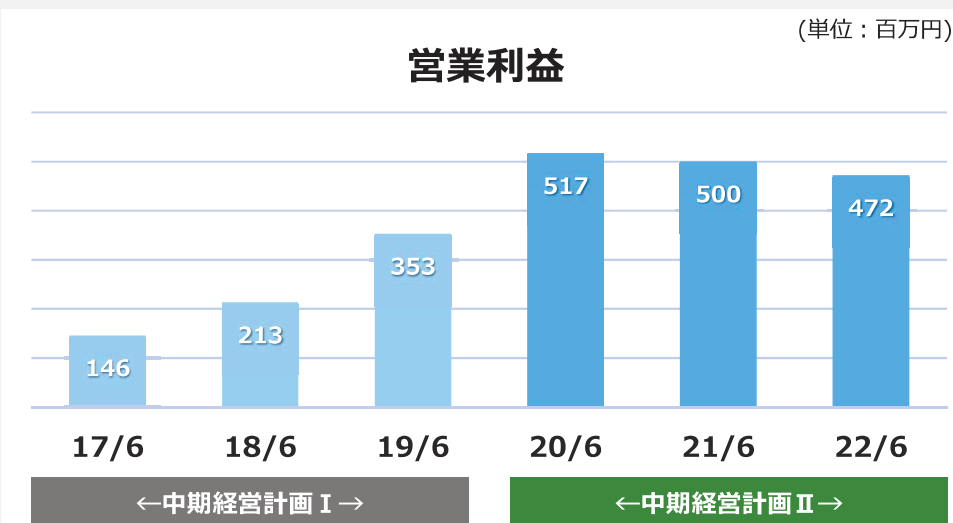
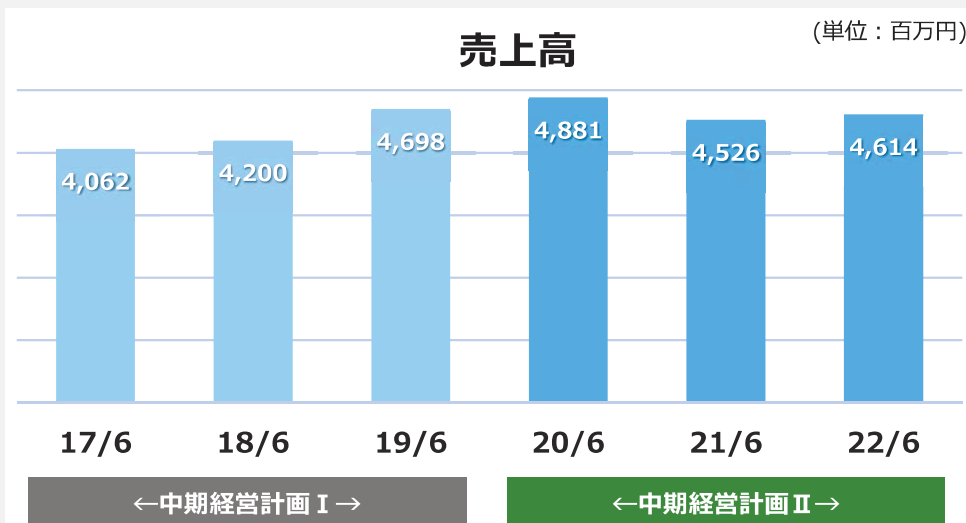
1. アクモスグループは、きらりと光るICTサービスを提供して持続的な成長を実現します。
2. アクモスグループは、個性豊かな企業集団を目指します。



中期経営計画Ⅱ (2019/07~2022/06) 振り返り (定量)



■ 中期経営計画ⅠとⅡの3年間平均の比較では、売上高は8%増、営業利益は109%増となった



最終年度 2022年6月期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期純利益	株主資本利益率 (ROE)	営業利益率
当初計画 (2019/8発表)	5,600百万円	560百万円	560百万円	370百万円	15%	10%
実績	4,614百万円	472百万円	474百万円	303百万円	12.3%	10.2%

➤ 期末配当は3期とも計画を上回り増配の予定

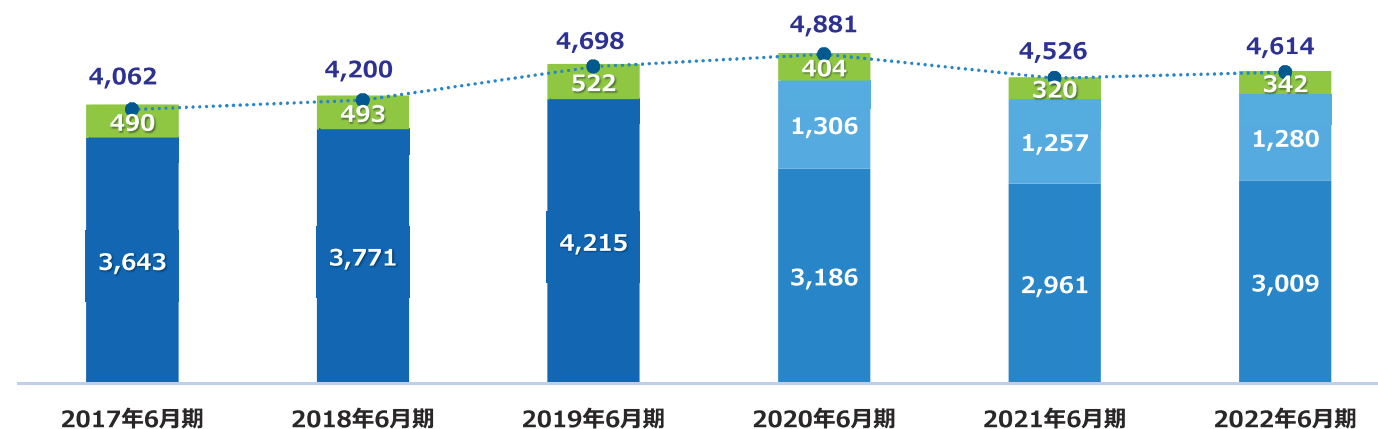
	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期
当初計画 (2019/8発表)	5円	6円	7円
実績	11円	11円	13円予定 (記念配当2円含む)

中期経営計画Ⅱ (2019/07~2022/06) 振り返り (セグメント定量)

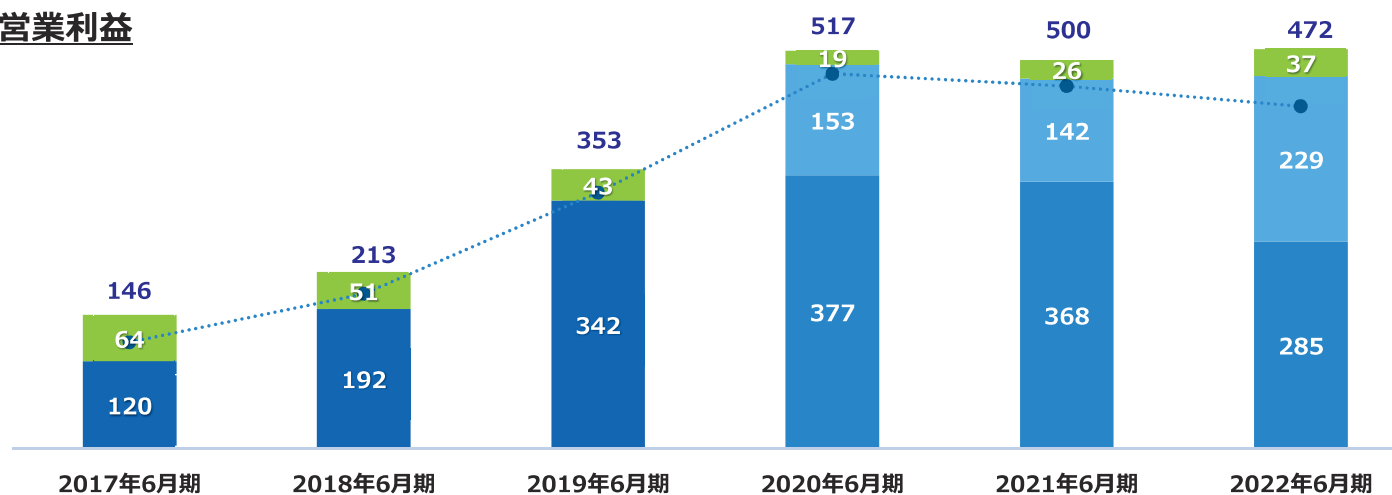


売上高

(単位：百万円)



営業利益

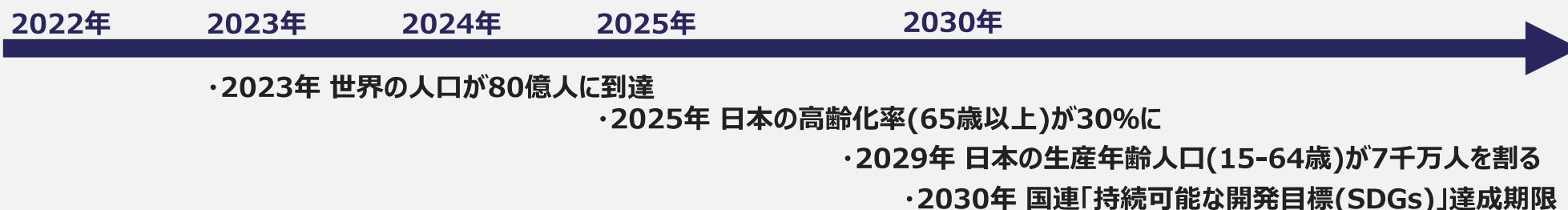


■ ITソリューション事業 (
 ■ SI・ソフトウェア開発
 ■ IT基盤・ネットワーク構築
 ■ ITサービス事業
 ●..... 連結

← 中期経営計画Ⅱ →

	取り組み	課題と対策
Good Business 専門特化した製品・サービスの創出やアライアンス活用により、お客様が求めるICTサービスを提供し、社会の向上に貢献する	<ul style="list-style-type: none"> ・時間当たり付加価値を指標に既存分野の付加価値アップを推進 ・専門特化分野で自社サービスの改良・創出に取り組む <ul style="list-style-type: none"> ・クラウド健康管理システム ・標的型攻撃メール対応訓練ソリューション ・添付ファイル分離メールゲートウェイサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・新しい分野、新規顧客の獲得 ⇒パートナーアライアンスの強化やPR活動を推進 ・継続案件や安定ユーザーの確保 ⇒強みのある分野でアプローチ強化
Good Value 安定的収益を確保しながら、持続的な成長を実現する	<ul style="list-style-type: none"> ・人員配置の最適化や仕入の見直しなどによりコスト削減を図る ・グループ全社でMP・予定と実績との比較、時間当たり人件費情報による採算分析を推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・業績見通しの精度向上 ⇒予定採算表を活用し、予測精度の向上に取り組む
Good Members 社員とともに成長し、幸せを追求する	<ul style="list-style-type: none"> ・人財採用の強化、専門人財の育成、情報共有を推進 ・コロナ対応を契機として在宅勤務体制の構築など働き方改革を推進 ・人事・労務関連の法令改正への対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・人財不足のなか業務対応と育成の両立が難航 ⇒戦略的な人財育成、評価基準の見直しを図る

■ ICTの活用による、さまざまな社会問題の解決が期待されている



ITソリューション	ITインフラ	ITサービス
SI・ソフトウェア開発、 消防防災ソリューション、GIS ソリューション	IT 基盤・ネットワーク構築、 クラウド関連サービス	第三者保守サービス、病院情報システム維持管理、 サーベイ・アンケート、BPO

アクモスグループの各事業セグメントに関連する国の戦略

<p>DXへの投資 ・「自治体DX推進計画」の改定、地方自治体のデジタル化推進</p> <p>防災・減災、国土強靱化の推進 ・デジタル技術の活用等により国土強靱化の施策を効率的に進め、2025年度までに重点的・集中的に対策を講ずる「5か年加速化対策」等を推進</p> <p>科学技術・イノベーションへの投資 ・宇宙・海洋分野の取組の強化</p>	<p>多極化・地域活性化の推進 ・中堅・中小企業の活力向上にむけた、事業再構築・生産性向上支援、地域企業でのDX実現</p> <p>国民生活の安全、安心 ・インテリジェンス機能強化を含むサイバーセキュリティ対策</p>	<p>DXへの投資 ・ベンダーロックイン解消検討 ・医療・介護等にかかるデータ・プラットフォームの整備</p> <p>持続的な社会保障制度の構築 ・「医療DX推進本部(仮称)」の設置や保険証の原則廃止を目指した取組の推進、良質な医療を効率的に提供する体制を整備</p> <p>多様な働き方の推進 ・良質なテレワーク推進</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

社是（信条）

挑戦する心

挑戦を心の糧に、失敗を技術の種に

企業理念（存在意義）

アクモスグループは、社会の進歩・発展に貢献するため、仕事を通して心の豊かさと技術の向上を追求し、お客さま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して、持続的な成長を実現します。

アクモスフィロソフィー（考え方、価値観、行動規範）

「経営の原則」、「人間力を磨く」、「行動の指針」の3章17項目



ウイングシステム（work in group system）

KPI：時間当たり付加価値

少人数のグループであるウイングのPDCAサイクルを通じてKPIの最大化を目指します
当社グループの採算管理制度であり、かつ、リーダー人材の育成の仕組みでもあります

経済的な価値

高収益はすべての
ステークホルダーに
満足してもらえる源

■ お客さまにさらに良いサービスを提供

社会的な価値

私たちは、輝くICTサービスで
社会の向上に貢献します



挑戦し続けるグッドカンパニー

進化収益の柱となる
自社ブランド事業の創出

■ 基本方針

3つの分野でGoodに挑戦し、
外部環境に左右されない成長企業に進化

Business
(事業)**Members**
(人財)**Value**
(付加価値)

■ 2025年6月期経営目標

売上高 **63億円**営業利益 **7億円**株主資本利益率(ROE)
15%以上営業利益率 **10%以上**

持続可能な社会の進歩・発展に貢献

社会的な価値

私たちは、輝くICTサービスで
社会の向上に貢献します

経済的な価値

高収益はすべてのステークホルダーに
満足してもらえる源

アクモスグループ理念

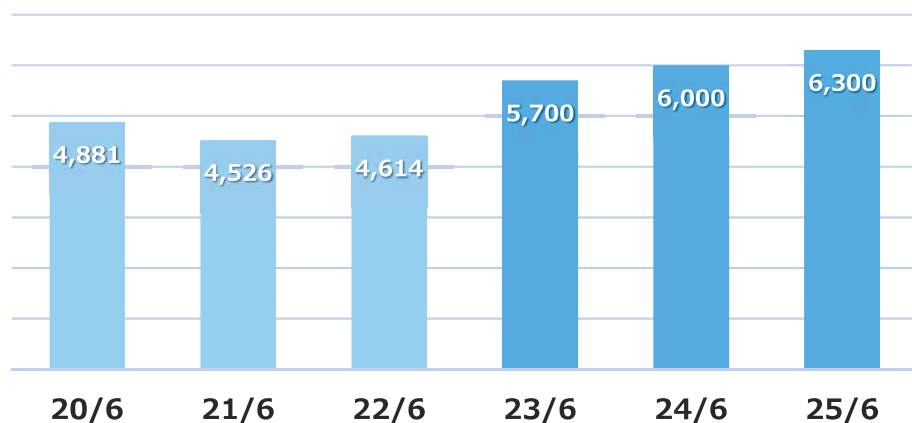
社是(信条)、企業理念(存在意義)
アクモスフィロソフィー
(考え方、価値観、行動規範)

ウイングシステム

少人数の採算管理制度により、
KPI最大化とリーダー人財育成を図る

■ 経営目標 KPI

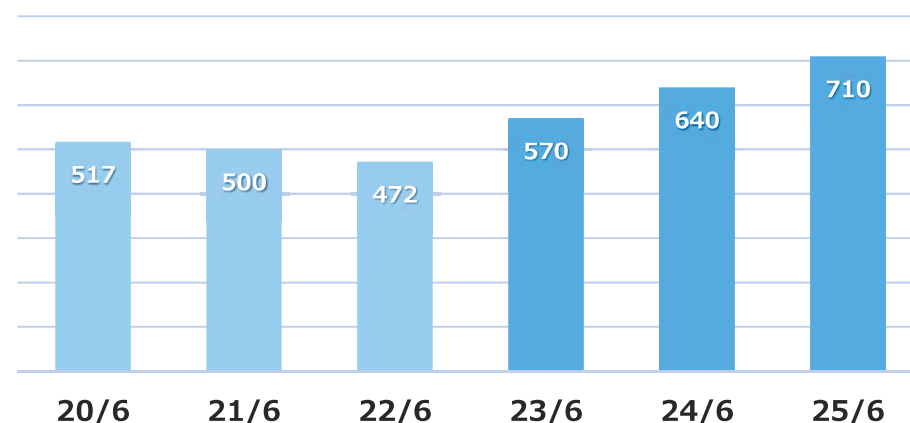
売上高 (単位：百万円)



← 中期経営計画Ⅱ →

← 中期経営計画Ⅲ →

営業利益 (単位：百万円)



← 中期経営計画Ⅱ →

← 中期経営計画Ⅲ →

	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
売上高	5,700百万円	6,000百万円	6,300百万円
営業利益	570百万円	640百万円	710百万円
経常利益	560百万円	630百万円	700百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	365百万円	410百万円	460百万円
株主資本利益率(ROE)	17%	16%	16%
営業利益率	10%	11%	11%

挑戦し続けるグッドカンパニー

Business (事業) × Members (人財) × Value (付加価値)
3つの分野でGoodに挑戦し、外部環境に左右されない成長企業に進化

■ テーマ

進化

収益の柱となる
自社ブランド事業の創出

■ 基本方針

Good Business

成長領域の軸をセキュリティからクラウドに拡大し、
お客様のニーズに対応する最適なICTサービスを提供する
M&A投資を促進

Good Members

社員の挑戦する心を育み、人財成長の仕組みを構築して、
会社と社員が挑戦し続けるための基盤を確立する

Good Value

基準年度である2022年6月期との比較で、中期経営計画の3期の
各事業年度の売上高、営業利益で増収、増益を目指す

外部環境に左右されない内部成長の実現

- 事業のサービス別のセグメントを経営資源の配分や業績評価の観点から見直し、
2023年6月期第1四半期連結会計期間より報告セグメントを変更

2022年6月期までの報告セグメント

ITソリューション

SI・ソフトウェア開発
ITソリューション製品 SYMPROBUS
地図情報提供サービス

IT基盤・ネットワーク構築
保守・運用サービス

ITサービス

情報処理サービス
ビジネスプロセス アウトソーシング(BPO)

2023年6月期からの報告セグメント

ITソリューション

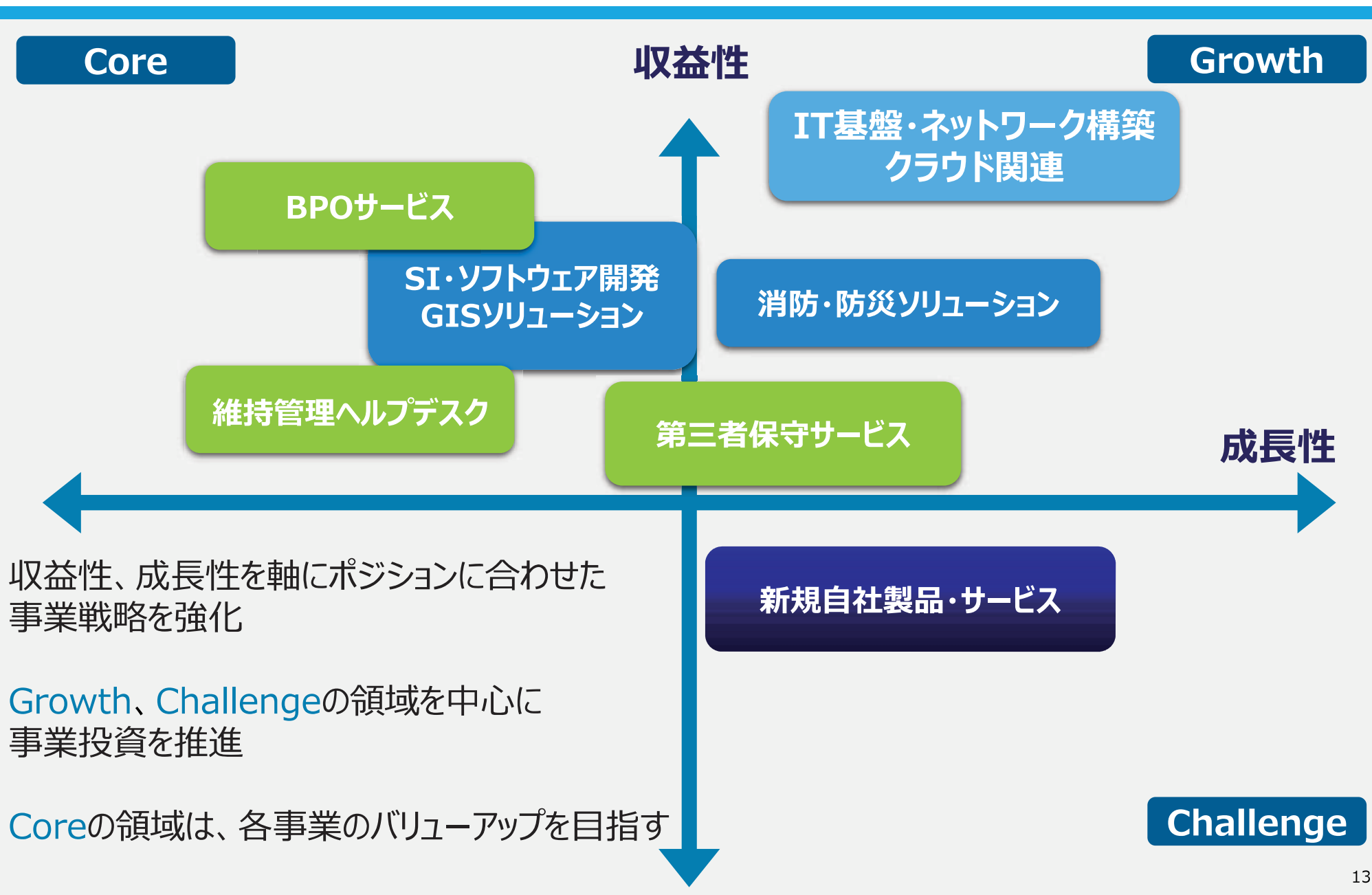
SI・ソフトウェア開発
消防防災ソリューション
GISソリューション

ITインフラ

IT基盤・ネットワーク構築
クラウド関連サービス

ITサービス

第三者保守サービス
病院情報システム維持管理
サーベイ・アンケート
ビジネスプロセス アウトソーシング(BPO)



事業投資 推進

IT基盤・ネットワーク構築

- ・首都圏地区での業務拡大
- ・M & Aの活用

クラウド領域ビジネス

- ・クラウド化ニーズへの対応強化
- ・新規クラウドサービスの創出

第三者保守サービス

- ・リファービッシュ(再生)品活用
- ・グループ内外アライアンス強化

バリュー アップ

SI・ソフトウェア開発

- ・効率化、新たな付加価値の提供

GISソリューション 統計・森林

- ・機能追加で拡販強化

BPOサービス

- ・コロナ禍の影響からの転換

病院システム維持管理

- ・サポート強化で効率化推進

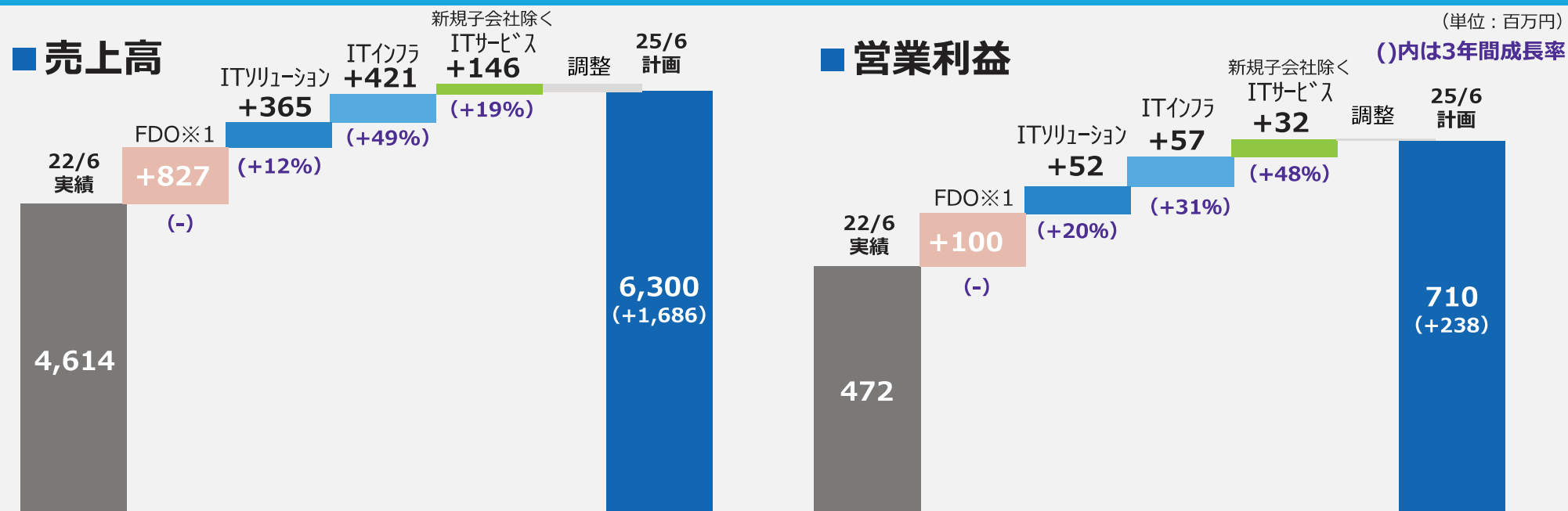
新規開拓 業務領域 全事業分野

新規ユーザー開拓
既存ユーザー深堀

収益の柱となる事業の創出

新製品・サービス
・防災・業務効率化等

事業別成長イメージ



		2022年6月期 実績 ※2	中計Ⅲ最終年 2025年6月期 計画
ITソリューション	売上高	3,009百万円	3,374百万円
	営業利益	267百万円	319百万円
ITインフラ	売上高	856百万円	1,278百万円
	営業利益	182百万円	239百万円
ITサービス (計画のみFDO含む)	売上高	763百万円	1,737百万円
	営業利益	68百万円	201百万円
全社計 (調整後)	売上高	4,614百万円	6,300百万円
	営業利益	472百万円	710百万円

※1 FDOは、2022年6月30日付で連結子会社化した株式会社フィールドワン。2022年6月期実績には含まれておりません。

※2 2022年6月期実績は、2023年6月期から変更する報告セグメントで集計し直したものです。

アクモスグループは、第三者保守サービスやリファービッシュ品※を併用し、低コストなIT環境構築や安定的な稼働を求めるお客様のニーズに対応いたします。

2022年6月30日付
連結子会社化



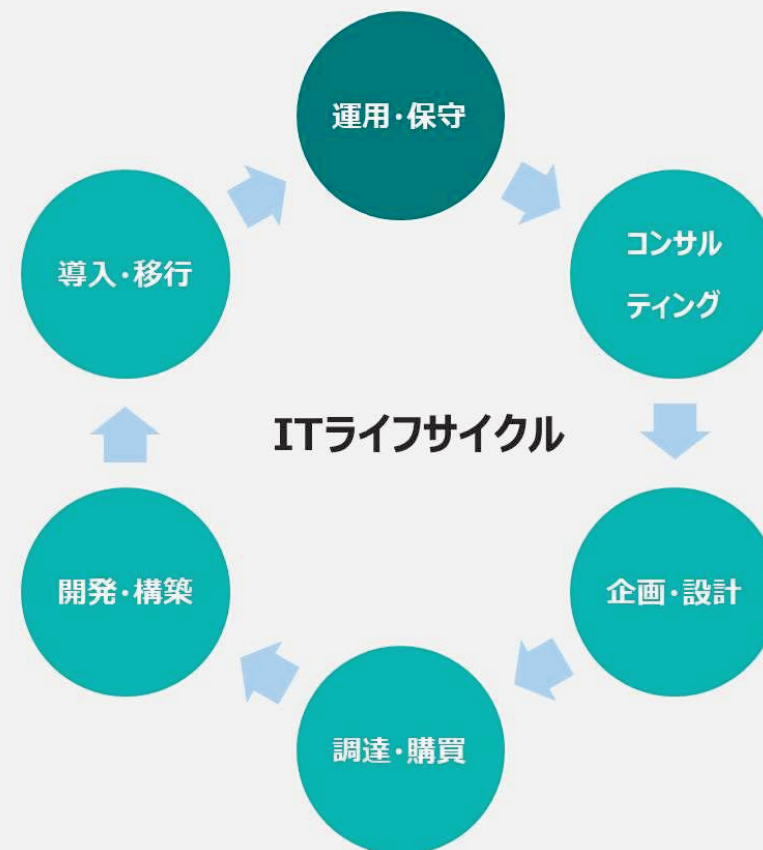
フィールドワンは、1982年の創業以来、ネットワーク、サーバー、ストレージ機器等を対象に、メーカーやベンダーがサポートを終了した製品の第三者保守サービスを提供しております。

■ビジネスモデル

サブスクリプションビジネスで年間契約をベースに、保守契約のリポートや既存のお客さまからのご紹介により安定的にお客さまを獲得しています。

■お客様のニーズ

- ・メーカーの工場内システム等の使用継続のため古いハードウェアを使用しており、保守、パーツの供給を受けたい。
- ・保守費の最適化のため第三者保守サービスを活用したい。



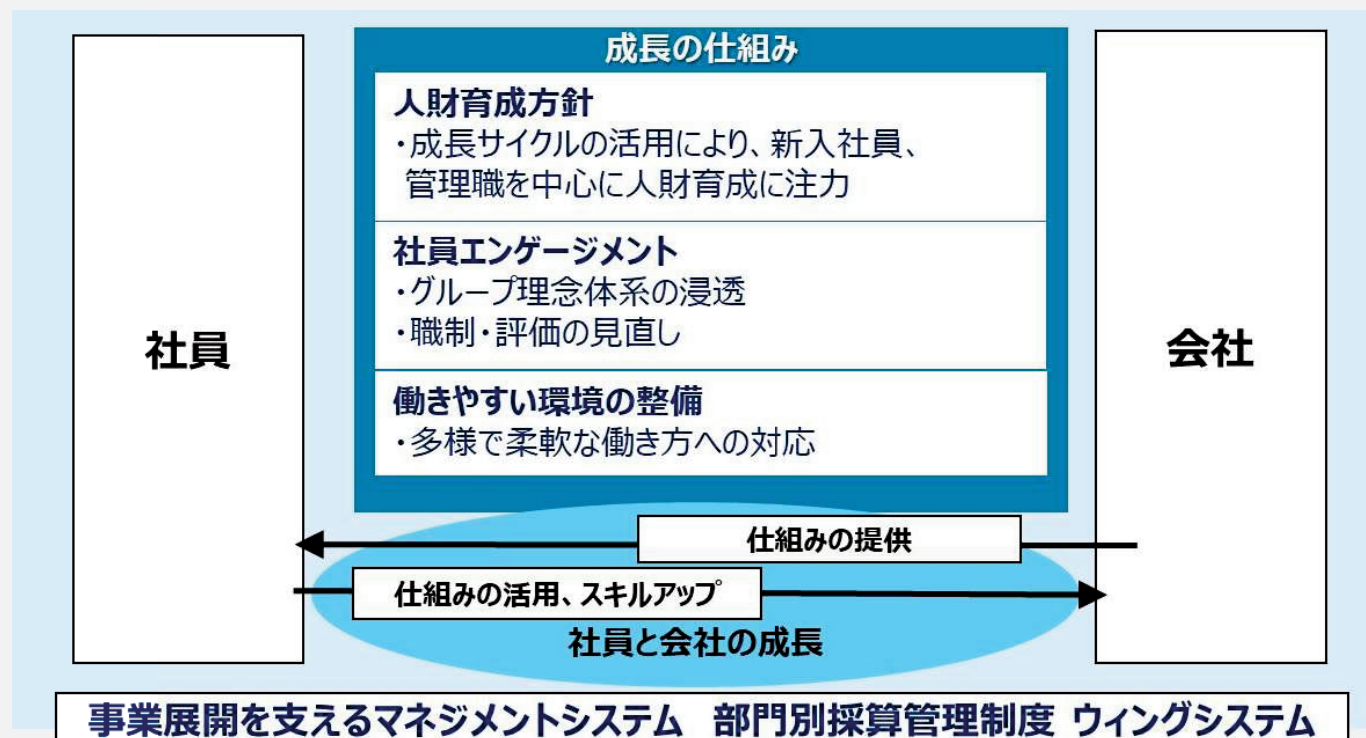
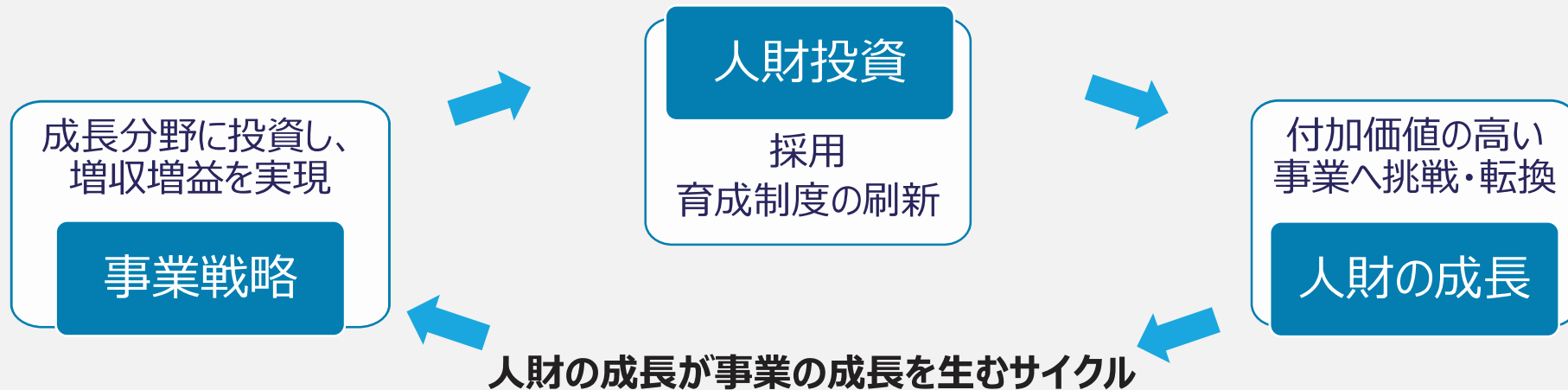
株式会社フィールドワン

所在地 : 東京都新宿区原町3-87-4 NTビル1階

代表者 : 代表取締役社長 新宮 邦彦

事業内容 : ハードウェア保守(第三者保守、システム構築)

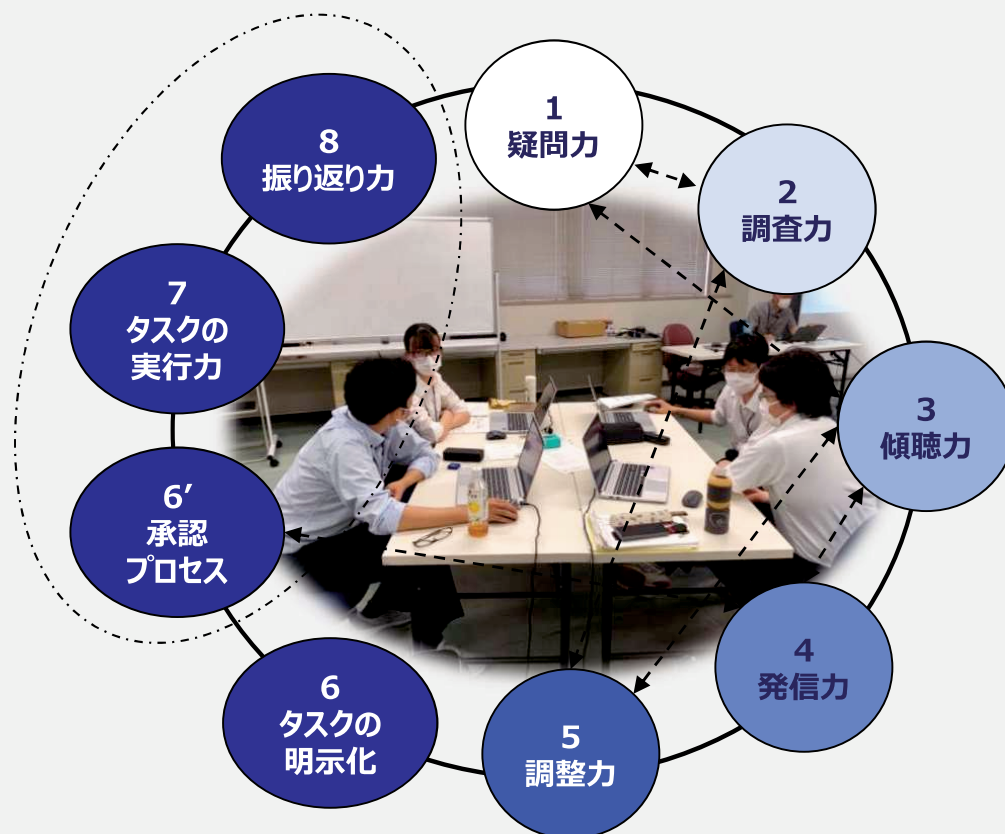
資本金 : 8,000万円



2022年4月入社 エンジニア職新入社員育成方針を刷新

- ・研修期間 変更前3か月 → 最大で12か月
 - ・育成方針を「自律した社員」に
- 茨城開発センターに専用研修室を設置、心理的安全性に配慮したプログラムを開始しております。

■ 新人育成テーマ：「自律した社員」 ～技術力と人間力を磨く～



■ 新入社員研修モデルスケジュール

入社後研修：3か月

1年目：7月～翌年6月
プログラミング（開発）とネットワークのカリキュラムを履修後、①開発②ネットワークのコースに分かれ専門性を高める

2年目：OJT

■ 管理職「人財育成」の評価ウェイトをup

2022年7月より新管理職研修を開始

当社は、持続的成長を実現し、事業活動を通じて社会に貢献するために、理念体系を定め、企業としての信条、企業としての存在意義、当社グループの一人ひとりが持つべき考え方、価値観、行動規範を定めております。

また、効率的かつコンプライアンスを重視した健全な企業経営を推進するために、企業組織を分権化し、分権化された各組織の独自性や多様性を認めつつ、公正で透明性の高いコンプライアンスを重視したコーポレート・ガバナンス体制を整備、運用しております。

当中期経営計画期間の3年間は、アクモスグループ理念の浸透およびコーポレートガバナンス・コードに基づき、取締役会、指名報酬委員会、監査等委員会において、ガバナンス強化にむけた取り組み進めてまいります。

■ 業績連動型譲渡制限付株式報酬制度 ※第31回定時株主総会に付議予定

- ・株式報酬支給の業績条件を従来の営業利益率から変更し、基準年度対比の増収率、増益率を採用。
- ・業務執行取締役のインセンティブとして、各事業年度ごとの業績条件を達成した場合に交付し、交付後5年間は譲渡を制限することにより、取締役と株主の皆様との一層の価値共有を促進。

株式報酬支給の業績条件

	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
基準年度比増収率 ※	7%	14%	21%
基準年度比増益率 ※	7%	14%	21%

各年度の業績条件は、計画値、その他の前提となる条件を元に当社独自に定めております。

資本効率の向上

2025年6月期
株主資本利益率(ROE)
15%以上

資本効率の向上に努め、
安定的にROE15%以上を実現できる企業への成長
を目指す

2022年6月期(実績) : 12.3%

安定配当の継続

配当方針
親会社株主に帰属する当期純利益に対する
配当性向30%以上

	1株当たり 配当金	配当金 総額
2019年6月期	5円	48百万円
2020年6月期	11円	106百万円
2021年6月期	11円	107百万円
2022年6月期(予定)	13円 (記念配当2円含む)	127百万円
2023年6月期(計画)	12円	117百万円
2024年6月期(計画)	13円	127百万円
2025年6月期(計画)	15円	146百万円

■ 基準年度比増収率 & 基準年度比増益率

基準年：2022年6月期

基準額：基準年の連結業績に2022年3月期の(株)フィールドワンの数値を加えた額

	2022年6月期 連結実績	2022年3月期 (株)フィールドワン実績	2022年6月期 基準額
売上高	4,614百万円	745百万円	5,359百万円
営業利益	472百万円	52百万円	524百万円

達成度の判定

1. 増収率、増益率の計算式

基準年度比増収率 = n 年度目の売上高実績 ÷ 5,359百万円 × 100 (%)

基準年度比増益率 = n 年度目の営業利益実績 ÷ 524百万円 × 100 (%)

2. 判定

- ① 基準年度比増収率 ≥ 株式報酬業績条件の増収率
 - ② 基準年度比増益率 ≥ 株式報酬業績条件の増益率
- ①、②いずれも達成した場合 株式報酬を支給する

■ リファーマービッシュ(refurbish)品

再生品、整備品ともいう。中古の機器を整備し、新品に準じる状態の機器再生した機器を指す。

アクモスグループは、リファーマービッシュ(再生)品を活用したシステム構築を行う場合に、第三者保守サービスを組み合わせて提供を行う。

第32期経営計画 (2022/07~2023/06)

2022年8月3日

アクモス株式会社

■ 中期経営計画Ⅲ基本方針

3つの分野でGoodに挑戦し、外部環境に左右されない成長企業に進化

■ 第32期経営計画

Good Business (事業)

事業投資推進

首都圏地区でのITインフラ事業の拡大
クラウド化ニーズへの対応強化（ソリューション＆インフラ）
M&A投資を促進
第三者保守サービスの普及・活用

バリューアップ

コロナ禍の影響からの転換、受注活動に注力

新規開拓

新規ユーザー開拓、既存ユーザー深堀

収益の柱となる事業の創出

防災分野や業務効率化等で新製品・サービスの創出

Good Members (人財)

グループ理念体系の普及・浸透
人財育成方針に基づく研修、評価制度の導入

Good Value (付加価値)

第31期との比較で増収、増益を達成する
営業利益率 10%以上、株主資本利益率(ROE) 15%以上

(単位：百万円)

	2022年6月期	2023年6月期		
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	4,614	5,700	1,085	23.5%
ITソリューション事業	※ 3,009	3,241	231	7.7%
ITインフラ事業	※ 856	918	62	7.3%
ITサービス事業	※ 763	1,547	783	102.5%
営業利益	472	570	97	20.6%
ITソリューション事業	※ 267	278	10	3.9%
ITインフラ事業	※ 182	161	▲21	▲11.8%
ITサービス事業	※ 68	126	58	85.9%
経常利益	474	560	85	18.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	303	365	61	20.2%
株主資本利益率(ROE)	12%	17%	—	—
営業利益率	10%	10%	—	—
1株当たり配当金	13円	12円	▲1円	—
	(記念配当2円を含む予定)			

※2022年6月期のセグメント別実績は、2023年6月期から変更する報告セグメントで集計し直したものです。

本資料について

今後の見通しについては、新型コロナウイルス感染症の感染が継続し、ウクライナ情勢による世界経済へのリスクもあり、今後の経済環境、雇用情勢等先行きは不透明な状況です。

当社グループでは為替変動による保守部品等の調達価格の変動や、半導体等電子製品のサプライチェーンへの影響によるハード製品の調達に遅れが生じるなどのリスクが想定されますが、将来における受注及びプロジェクト進捗への影響、新型コロナウイルス感染症への関係者の罹患といったリスクに対して影響を正確に把握することは困難であります。見通しにあたっては労働環境や営業活動の状況は、業績予想の時点で入手可能な情報のうち合理的と判断された内容のみを織り込んでおります。

なお、予想にあたって前提とした内容に大きな変化が生じた場合には改めて業績予想を見直し、開示すべき事業が生じた場合には速やかに開示いたします。

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。

本資料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 経営企画管理部
TEL : 03-5217-3123
HP : <https://www.acmos.co.jp/>