

2024年8月5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 経営企画部長 末國真一
(TEL 03-5539-8800)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、2025年6月期を初年度とする3ヶ年の中期経営計画を新たに策定いたしましたので、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 2027 の位置づけ

当社グループは、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に取り組んでまいりました。2023 年 6 月期から中期経営計画Ⅲに基づく施策、計画を進めてまいりましたが、2024 年 6 月期決算で中期経営計画Ⅲの最終年度の数値目標を概ね達成(売上高 98%、利益項目 90%以上)したことから、中期経営計画Ⅲ、長期ビジョン 2025 を 1 年前倒しで終了し、中期経営計画 2027(2024/07-2027/06)(以下、「中期経営計画 2027」という。)を策定いたしました。

2. 中期経営計画 2027 の概要

- ・Business(事業)×Members(人財)×Value(付加価値)3 つの分野での挑戦を拡大し、2027 年 6 月期のグループ売上高 100 億円を目指す
- ・中期経営計画 2027 の 3 年間の平均 ROE を 15%以上、2027 年 6 月期末の時価総額 100 億円を目標に資本コストと株価を意識した経営を推進する

(経営目標)

	2025 年6月期 計画	2026 年6月期 計画	2027 年6月期 計画
売上高	7,000 百万円	8,000 百万円	10,000 百万円
営業利益	700 百万円	800 百万円	1,000 百万円
経常利益	700 百万円	800 百万円	1,000 百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	450 百万円	520 百万円	640 百万円
株主資本利益率(ROE)	13.7%	14.7%	16.6%
経常利益率	10.0%	10.0%	10.0%

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。

(株主還元)

本日別途発表しております通り、配当方針を変更し、2025 年 6 月期の期末配当より適用いたします。一株当たりの配当金は、当社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 50%以上を目安としつつ、中期経営計画 2027 の期間(2024 年 7 月 1 日～2027 年 6 月 30 日)においては、累進配当を導入し、前年実績の水準に対して、維持又は増配を行うことを基本方針としております。

中期経営計画 2027 の詳細並びに第 34 期(2025 年 6 月期)の経営目標の要旨につきましては、添付資料をご参照ください

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2027

(2024/07 – 2027/06)

2024年8月5日

アクモス株式会社

中期経営計画Ⅲの終了と中期経営計画2027について



24年6月期決算で中期経営計画Ⅲの目標値を概ね達成（売上高98%、利益項目90%以上）

中期経営計画Ⅲ、長期ビジョン2025を1年前倒しの2024年6月期で終了
 2025年6月期を第1年度とする3か年の計画**中期経営計画2027**を立案
 長期ビジョンは、事業環境の変化を考慮し策定しない

(単位：百万円)



新規子会社取得

▲フィールドワン

▲プライムシステムデザイン

←中期経営計画Ⅱ→

←中期経営計画Ⅲ→

	2024年6月期 実績	2025年6月期 中計Ⅲ3年目標	達成率
売上高	6,230百万円	6,300百万円	98.8%
営業利益	660百万円	710百万円	93.0%
経常利益	660百万円	700百万円	94.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	422百万円	460百万円	91.9%

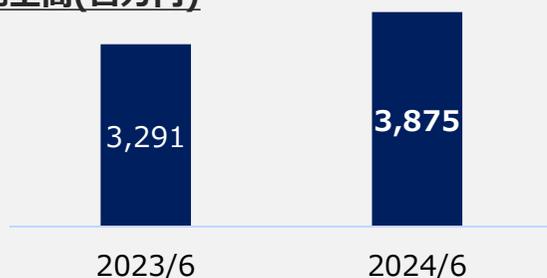
中期経営計画Ⅲ (2022/07~2024/06) 振り返り セグメント業績の状況



ITソリューション

- ・メーカーの戦略パートナー認定に伴う業容拡大により売上が伸長
- ・お客様需要が好調で2022年6月期比で売上は28%増

売上高(百万円)

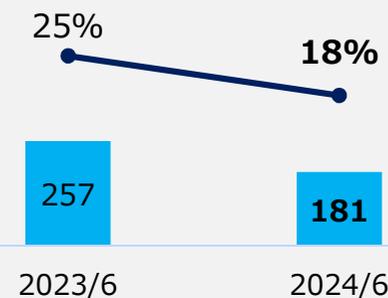


営業利益(百万円)・営業利益率(%)



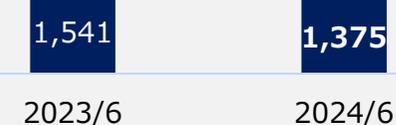
ITインフラ

- ・地方自治体における運用案件に加えて機器更新案件など、クラウド化及びセキュリティ強化の需要をとらえて着実に受注
- ・概ね当初計画通り、堅調に推移



ITサービス

- ・第三者保守サービスでは、外部環境の影響(半導体不況や為替変動等)を受け、システム販売・修理の需要回復が遅れ、計画比減



成長領域への事業・人財投資を着実に進めながら、維持・伸長領域におけるバリューアップを推進

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

Growth 成長・投資領域の事業投資促進

- ・Growth領域に向けた人員転換や新人育成に努める
- ・消防・防災事業拡大に向け、専用の新棟を建設し、GIS事業との連携を強化
- ・行政のDX化ニーズに対応するため、行政業務支援クラウドシステムの開発を推進
- ・2022年6月に子会社化した(株)フィールドワンの第三者保守サービスは、ITインフラ事業との連携を進める

Core 維持・伸長領域のバリューアップ

- ・SI・ソフトウェア開発はメーカーの戦略パートナー認定により業容拡大
- ・首都圏のSI・ソフトウェア開発の強化にむけ、2024年1月に(株)プライムシステムデザインを子会社化

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

人的資本経営を進める

- ・人財開発や育成モデルの整備を推進
- ・オフィス設備の見直しやグループ3社の本社移転など、働く環境の整備を進める
- ・グループ理念の浸透、評価制度の見直し等により、社員エンゲージメントの向上を図る

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

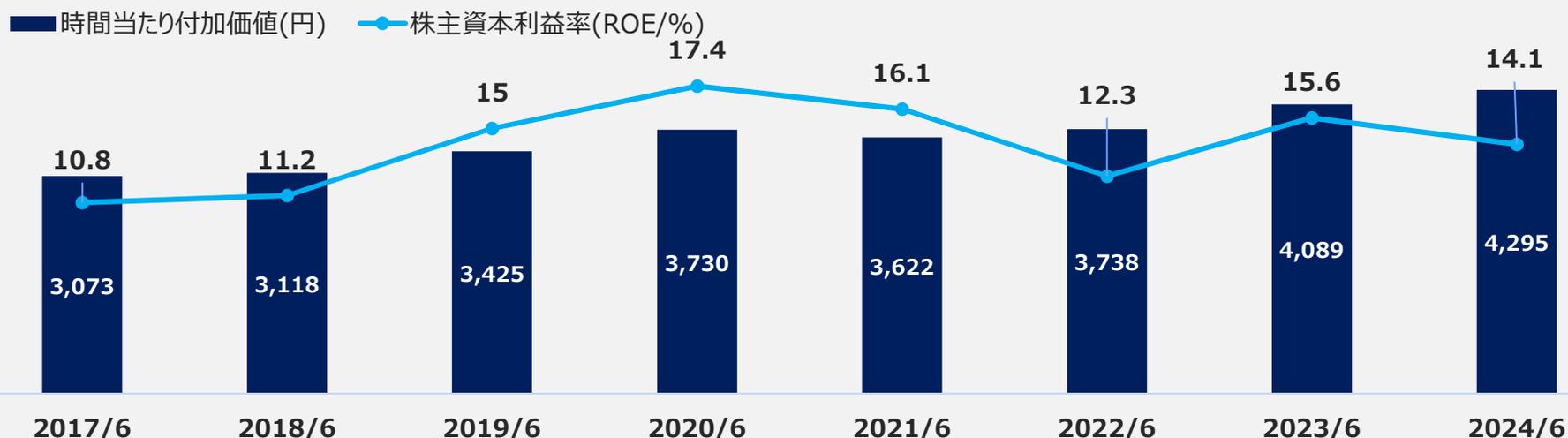
ウイングシステムのさらなる活用推進

- ・少人数の採算制度ウイングシステムを活用した見通しの精度向上を進める
- ・基準年度との比較で2期連続で目標としていた増収率、増益率を達成

(参考) 長期ビジョン振り返り



長期ビジョン目標の進捗 時間当たり付加価値5,000円、株主資本利益率(ROE)15%



中期経営計画 I (2016/7~2019/6)	中期経営計画 II (2019/7~2022/6)	中期経営計画 III (2022/7~2024/6)
<ul style="list-style-type: none"> ・主にセキュリティ、健康分野で自社製品・サービスを創出 ・Webによる拡販を推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ対応を契機に働き方改革推進 ・採用強化・育成制度の見直しなど人的投資を進める 	<ul style="list-style-type: none"> ・M&Aにより2社を連結子会社化 ・報告セグメントを見直し、事業戦略ポートフォリオを作成 ・配当性向を30%⇒50%以上に変更

- 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 ⇒ 長期ビジョン終了年のROE目標15%
年度毎の変動はあるが、直近5年間の平均ROEは、15%
- 個性豊かな企業集団を目指す ⇒ M&Aにより子会社2社を獲得、グループ内事業連携を推進

8年間（2016年6月比較）において、売上高は約1.6倍、営業利益は5.9倍に増加

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



2027年6月期 グループ売上100億円を達成する

- ・Business(事業) × Members(人財) × Value(付加価値) 3つの分野での挑戦を拡大し、2027年6月期のグループ売上高100億円を目指す
- ・中期経営計画2027の3年間の平均ROEを15%以上、2027年6月期末の時価総額100億円を目標に資本コストと株価を意識した経営を推進する

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)

ウィングシステム

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

■ 2027年6月期経営目標

売上高 **100億円**

経常利益 **10億円**

経常利益率 **10%以上**

■ 中計3年間のROE平均値

株主資本利益率(ROE)
15%以上



■ 連結売上高100億円到達シナリオ

・現在のグループを構成する各事業の戦略展開によって、連結売上高目標の98%にあたる98億円の到達を見込む

・シナジーの見込める技術、専門性の獲得等事業の拡大にM&Aを推進。新規子会社獲得により、期間中の急激な事業環境の変化による業績への影響を低減

既存事業の主な戦略展開

収益性、成長性の高い事業へ集中的に投資し、事業を拡大

消防防災事業(ITソリューション)3年間の年平均成長率 **25%以上** 全国展開を推進
ネットワーク事業(ITインフラ)3年間の年平均成長率 **20%以上** 首都圏中心に提供地域拡大

人財採用を強化し、高収益事業へシフト

3年間で200名以上（経験者含）の採用を計画

Challenging Mind

社は「挑戦する心」をもって、事業の拡大と高付加価値化を実現し、新たな顧客を創造する

Good Business 事業の拡大と高付加価値化の実現

Growth（成長投資）領域

消防防災事業の全国展開およびネットワーク事業の首都圏、他地域での展開拡大

Core（維持伸長）領域

高収益事業へのシフト等、事業の伸長を実現し収益基盤を強化

Rebuild（改善）領域

外部環境に左右されない事業の確立を目指し、収益性、成長性を改善する

Good Members 挑戦する心を育む

- ・事業戦略と連動した社員の自律的な成長と挑戦の支援
- ・社員の物心両面の豊かさやWell-beingを支える組織・働く環境の整備

Good Value 売上高は年平均成長率15%以上、100億円を達成

- ・利益を事業成長への投資や株主様、社員への還元につなげる価値の循環を目指す

中期経営計画2027 経営目標



■ 経営目標 KPI

(単位：百万円)

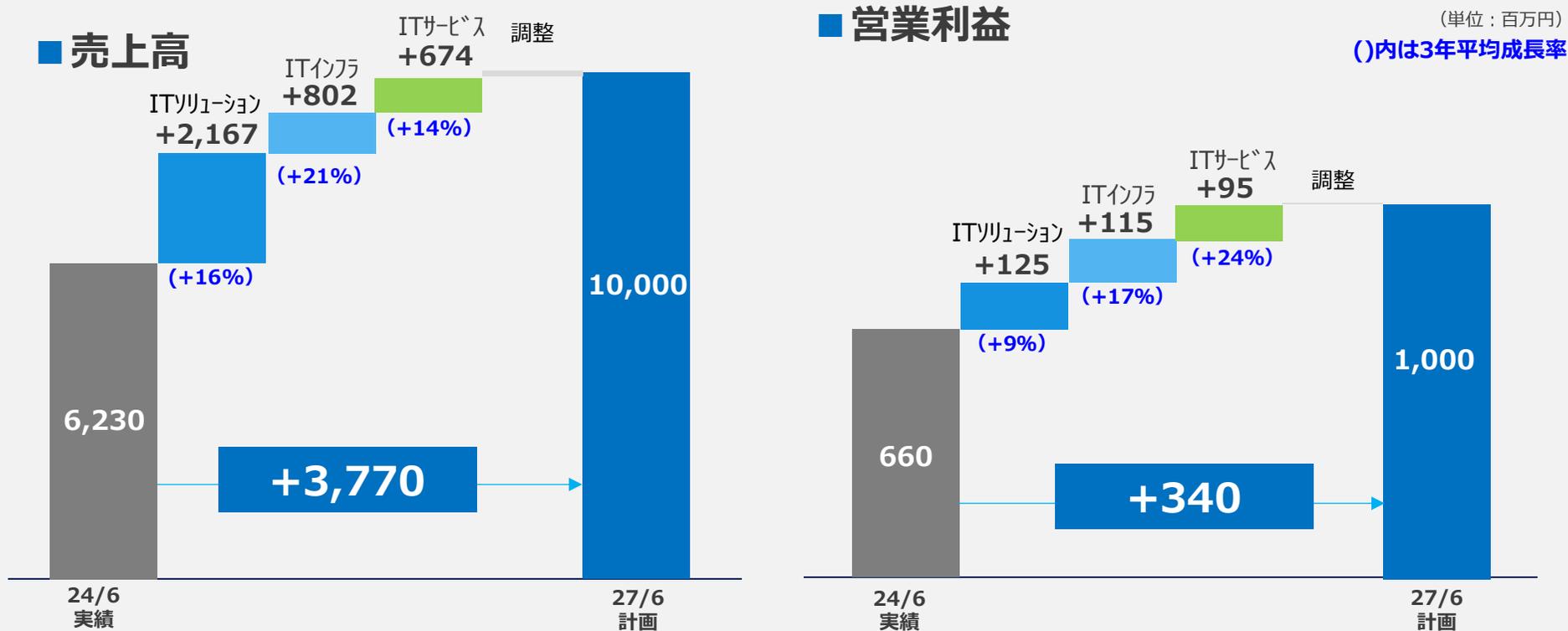


← 中期経営計画Ⅲ →

← 中期経営計画2027 →

	中計Ⅲ	中期経営計画2027		
	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期	2027年6月期
売上高	6,230百万円	7,000百万円	8,000百万円	10,000百万円
営業利益	660百万円	700百万円	800百万円	1,000百万円
経常利益	660百万円	700百万円	800百万円	1,000百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	422百万円	450百万円	520百万円	640百万円
株主資本利益率(ROE)	14.1%	13.7%	14.7%	16.6%
経常利益率	10.6%	10.0%	10.0%	10.0%

連結売上高、営業利益の成長モデル



ITソリューション

- ・消防・防災事業の全国展開
- ・クラウドを活用してサービスを拡充し、収益基盤の強化を推進

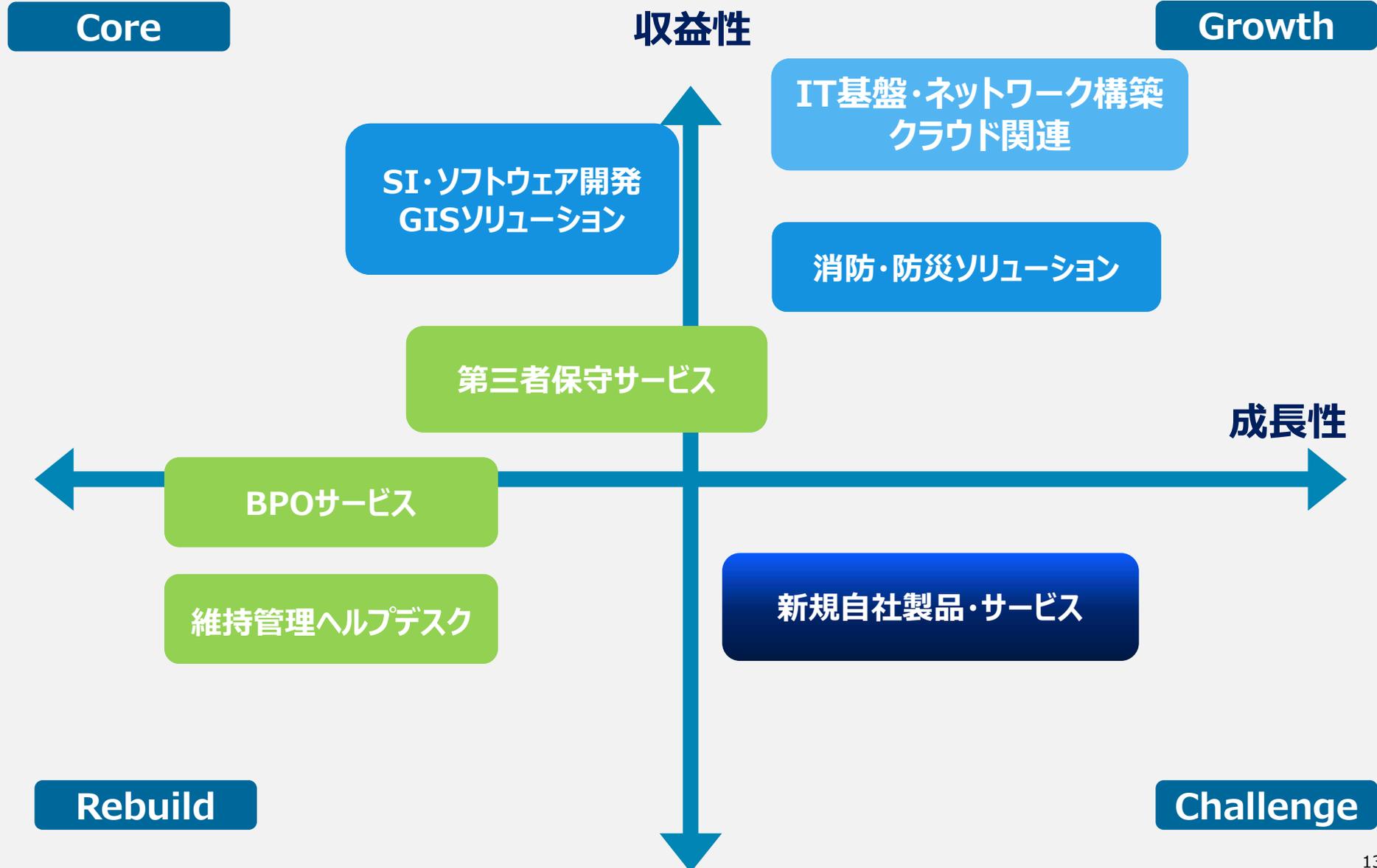
ITインフラ

- ・首都圏を中心にネットワーク事業の成長を進展
- ・大型案件対応にむけ体制強化

ITサービス

- ・サービス提供体制の整備し、提供サービスの認知度 up
- ・顧客の獲得を推進

※ ITソリューションの2024年6月期実績には、PSDの業績が3ヶ月分しか含まれていないため、増加幅が大きくなっております。
PSD：2024年1月11日付で連結子会社化した株式会社プライムシステムデザイン。



収益性、成長性を軸に事業ポートフォリオのポジショニングに応じた事業戦略を展開

Growth

成長投資領域

集中的に投資（特に人財投資）を行い、新たな顧客を獲得し +αの成長を目指す

- 消防防災事業
消防通信システムの全国展開を推進
- ネットワーク事業
首都圏を中心に新たな顧客を獲得
リファービッシュ機器の活用

Core

維持伸長領域

主力事業として収益基盤を支える各事業のバリューアップを目指す

- ITソリューション
成長性の高い分野、高付加価値の分野へ人財のシフトを推進
- 第三者保守
認知向上による顧客獲得の推進

Rebuild

改善領域

外部環境の変化への対応、収益性、成長性の改善を図る分野

- BPOサービス
一部事業の縮小傾向から、成長路線への回帰を図る
- 維持管理ヘルプデスク
人財不足の解消と収益性の改善を図る

Challenge

研究開発領域

新たな製品、サービスの開発、実用化研究を次の事業成長に繋げる

- 行政業務支援クラウドサービス
行政向けITソリューションのクラウド化推進
- 自社製品サービスへのAI活用の推進

事業戦略と人財戦略を融合し、戦略の確実な遂行と持続的な成長を実現する

目指す姿

会社が社員一人ひとりの自律的な成長と挑戦を支援し、成長した社員が事業戦略の推進者として活躍し、付加価値向上をけん引する

人財の確保

事業成長に欠かせない多様な人財の獲得

- ・事業戦略の推進を行うリーダー人財の確保（経験者採用）
グループ全体で40～50名
- 将来事業を担う人財の獲得
- ・新卒採用
グループ全体で170名増
女性採用比率のup

※人数は中期経営計画2027の3年間の採用人数

人財育成、再配置

社員が学び成長する環境の整備

- ・自ら学ぶ環境の整備
e-learningの活用促進
- ・各種研修制度の充実

人財の再配置

- ・成長投資領域事業への人財シフトを実現する
(ローテーション、リスキリング)
- ・グループ間人事交流制度の検討

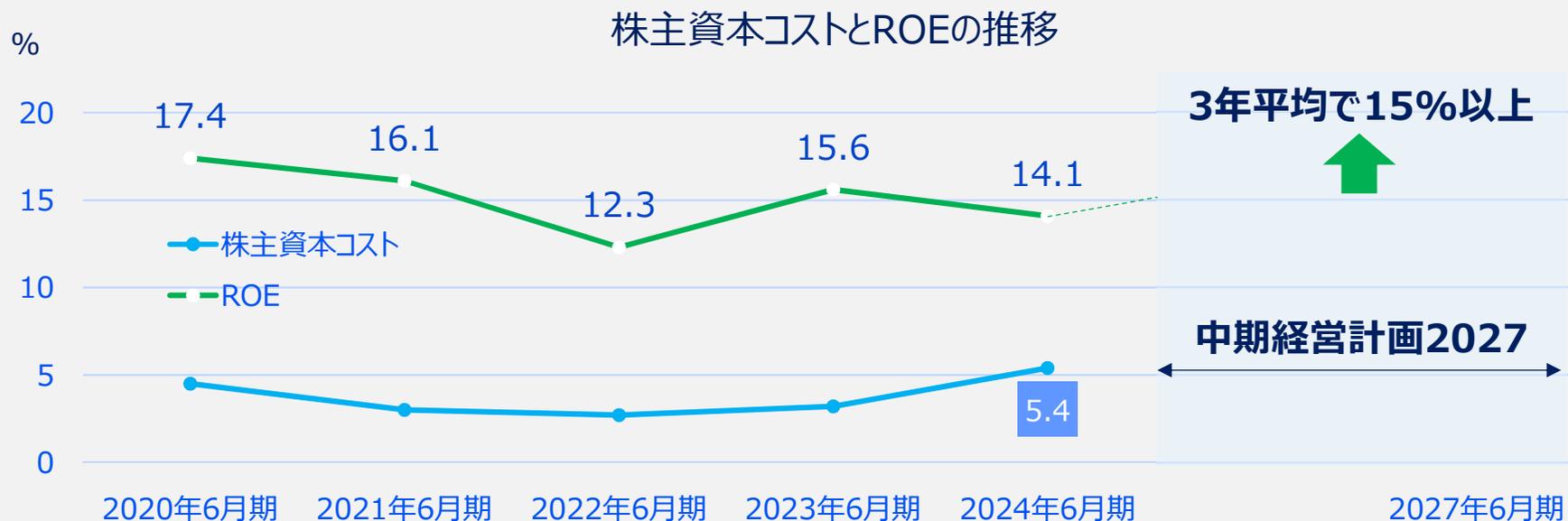
Well-being 安心して働ける環境整備

アクモスのWell-beingを目指す

- Well-beingとは、一人ひとりが物心両面の豊かさと技術（スキル）の向上が得られ安心して働ける状態
- ・実質の物価上昇率を意識した給与水準の引上げ
 - ・オフィス環境の改善
 - ・人事評価制度を中心に各種制度の改善、充実

中期経営計画2027の3年間で、新たに200名以上を採用（経験者含む）
同期間の採用、育成費用としてグループ全体で3億円以上の投資を計画

ROE（株主資本利益率）と株主資本コストの推移



現状認識

当社の株主資本コストは、3%台～5%台で推移、ROEは、12%台～17%台で推移以上から、当社のROEの水準は、市場の求める株主資本コストを十分に超えていると認識

(参考) 株主資本コスト 2024年6月期 (CAPMベース) ※中長期の株主資本コストを採用

株主資本コスト	=	リスクフリーレート	+	ベータ (β)	×	マーケットリスクプレミアム
5.4%		安全資産利子率 10年国債利回り		当社株式と市場の連 動性を示すリスク		TOPIXと10年国債 利回りの差から算定

中期経営計画2027 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた方針

人財投資と中心とした事業投資を促進し、中期経営計画2027の業績目標の達成に向けた取り組みを推進し、中期経営計画2027の3年間の平均ROE15%以上を目指す

※年度による投資額の変動による業績への影響を考慮しROEの目標を3年平均値としている

収益性向上

現在の当社グループを構成する事業の拡大と高付加価値化
3年間の平均売上高成長率 : 16%以上
3年間の平均営業利益成長率 : 12%以上

資産効率の向上

当社グループでは、非事業資産や政策保有株式の影響は軽微
在庫水準の適正化等に努め、資産効率の向上を図る

成長投資

財務健全性を維持し、成長分野 事業ポートフォリオGrowth領域事業や
新規M&Aへの投資を推進
株主還元の充実のため、配当性向50%以上に加え、中期経営計画2027の
3年間は累進配当を実施する

(参考) ROE15%以上の想定シミュレーション

ROE
15%以上

=

当期純利益率
7%以上

×

総資産回転率
1.4回転以上

×

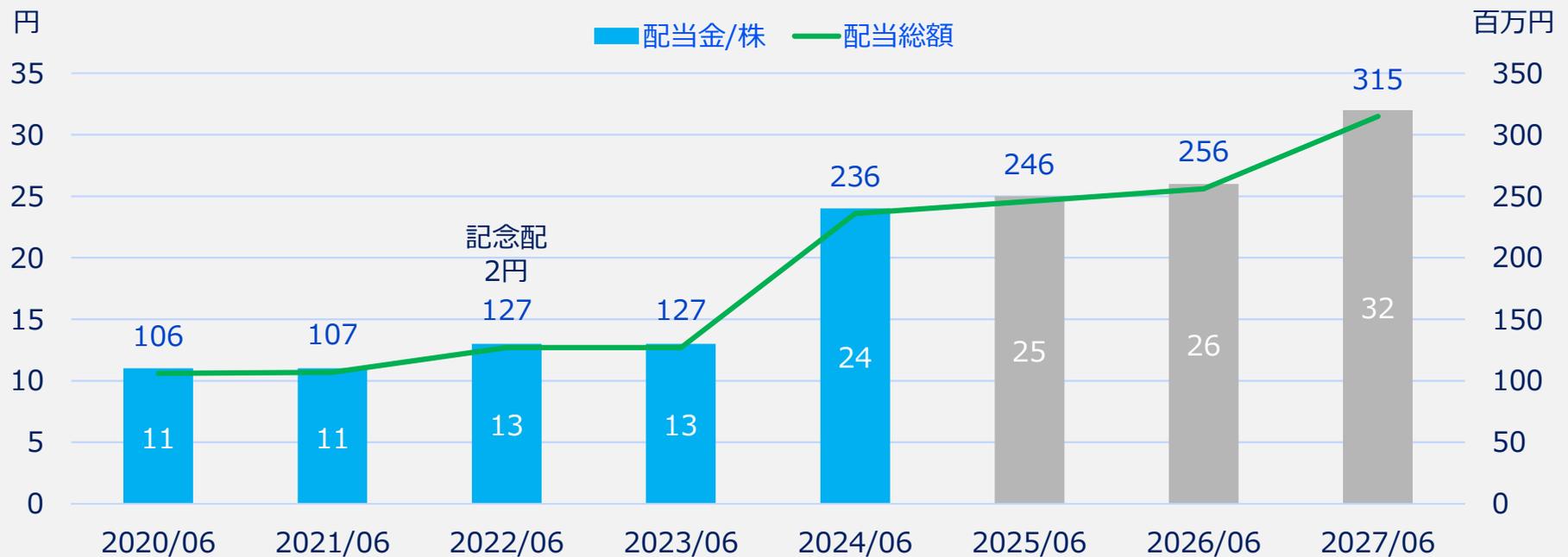
財務レバレッジ
1.6倍以上

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50%以上

**2025年6月期からの3年間
累進配当を適用**
原則として減配せず、配当の維持も
しくは増配を行う

1株当たり配当金 & 配当総額の推移



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を進める

- 1.ステークホルダーや事業活動倫理を尊重する企業文化・風土の形成
アクモスグループの社是、企業理念、アクモスフィロソフィーを尊重する企業文化を組織に根付かせ、持続的な成長と企業価値を向上に努める
- 2.適切な情報開示と透明性の確保
情報開示の透明性・公正性を確保し、投資家や資本市場からの信頼の維持に努める
- 3.取締役会等の機能充実
取締役会は、多様なスキルやバックグラウンドを有する取締役で構成し、その機能を果たせるよう維持する
- 4.資本コストや株価を意識した経営
年1回、進捗に関する分析、情報開示の更新を行い、ステークホルダーとの対話に向けた基盤を整備する

■業績連動型譲渡制限付株式報酬制度 ※第33回定時株主総会に付議予定

- ・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は、連結および単体における売上高、経常利益目標の達成
※ローリングにより中期経営計画2027の経営目標を期間中に見直した場合でも、当初目標の達成を条件とする

第34期経営計画 (2024/07~2025/06)

2024年8月5日

アクモス株式会社

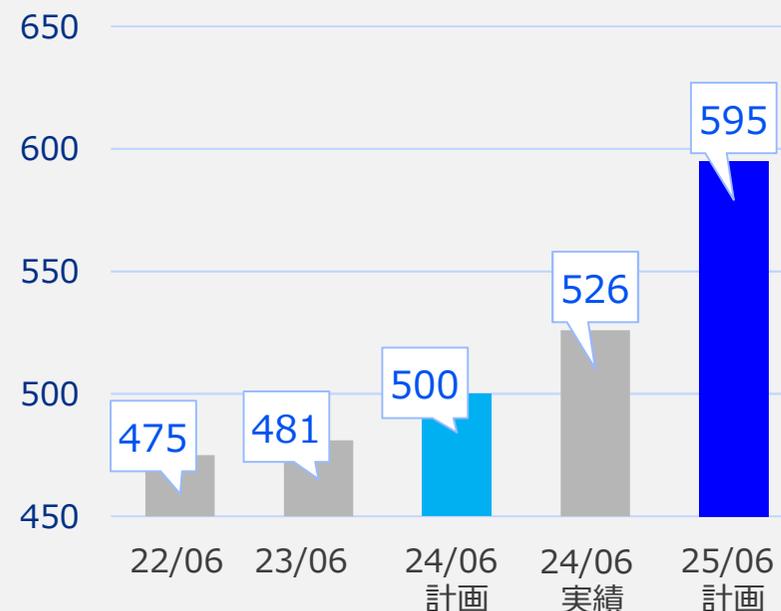
第34期(2025年6月期) 経営計画のポイント



経営目標 K P I	2024年6月期	2025年6月期
売上高	6,230百万円	7,000百万円
営業利益	660百万円	700百万円
経常利益	660百万円	700百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	422百万円	450百万円
株主資本利益(ROE)	14.1%	13.7%
経常利益率	10.6%	10.0%

(単位：人)

常時雇用者数



Growth領域※事業や首都圏地区でのITソリューション、ITインフラ分野のM&Aへの投資を推進

2025年6月期末の常時雇用者数595名以上を目指し採用を強化

※中期経営計画2027 事業ポートフォリオイメージ→P13

第34期(2025年6月期) 経営目標



(単位：百万円)

	2024年6月期	2025年6月期		
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	6,230	7,000	769	12.4%
ITソリューション事業	3,875	4,603	728	18.8%
ITインフラ事業	997	1,124	126	12.7%
ITサービス事業	1,375	1,533	157	11.4%
営業利益	660	700	39	6.0%
ITソリューション事業	421	428	6	1.5%
ITインフラ事業	181	180	▲1	▲0.6%
ITサービス事業	102	114	11	10.9%
経常利益	660	700	39	6.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	422	450	27	6.4%
株主資本利益率(ROE)	14.1%	13.7%	—	—
経常利益率	10.6%	10.0%	—	—
1株当たり配当金	24円 (予定)	25円	1円	—

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。実際の業績は、経済情勢等様々な不確定要因により、予想数値と異なる場合がございます。

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、開示すべき事項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 経営企画部
TEL : 03-5539-1572
HP : <https://www.acmos.co.jp/>