

事業報告書（第13期）

事業計画書（第14期）

平成26年3月10日作成

(株)ジャパンコミュニケーション

代表取締役社長 佐々木貴子

平成26年度 株式会社ジャパンコミュニケーション経営方針・事業計画

{経営方針}

- 1 受益者負担、情報の共有化を経営の基本方針とし、ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）、ISO9001（品質マネジメントシステム）、ISO14001（環境マネジメントシステム）の運用を通して、その理念の下、社員一人一人の能力向上を図る機会を提供し続ける技術者集団を目指す。

- ・品質と信頼性（ISO9001）
- ・環境への負荷の軽減（ISO14001）
- ・情報セキュリティ管理（ISO27001）

上記3つのISOを運用するのは人である。との観点に立ち、株式会社ジャパンコミュニケーションの業務に携わる全社員のクオリティ（技量、意識、見識、観察力、洞察力、判断力）を鍛え、向上させることを最重要課題として取り組む。

- 2 昨年度の業務受注形態は、派遣と請負の割合が4：6まで改善されました。この流れを止めることなく今年度においてもさらに努力し、引き続き一括受注（請負）増を図り、派遣と請負の受注割合を3：7までに引き上げる。

*利益率UP、業務・開発ノウハウ蓄積のため

- 3 T a l e n d（データマイニング、データ移行、ビッグデータ対応、システム統合用ソフト）の技術部門の責任会社として引き続き普及に努めるとともに顧客開拓を進める。

*ソフトバンク、KDDI、NTTデータ、ユニシス、パナソニック、日立他

上記の経営方針を全社員に徹底させるため、前年度同様にPDCA（Plan→Do→Check→Action）を日常業務の中でOJTとして常態化し、常に自己研鑽の持続と人としてのクオリティ管理ができるようにする。

1. 第13期の事業報告

弊社は、13期において第12期に続き黒字を計上しました。全社員一丸となって利益率の向上を図り経費の節減を進めた結果です。

しかしながら、弊社の経営が安心できる状況にあるとは考えておりません。

今日の日本経済はいまだ安定感からは程遠いところにあります。

4月からの消費税の引き上げが、どのような影響を及ぼしてくるのか。

アベノミクスが目指したデフレ解消の流れは、国内景気の緩やかな回復を果たしております。しかし、それに伴う諸物価の値上がり、人件費の上昇等が及ぼすリスクを考えると、私たちは早めの経営危機回避策を講じておかなければならないと考えています。

以下の事業計画は、そうしたリスクを十分に考慮したうえで作成したものです。社員全員で一丸となって取り組んでいただきたくお願いいたします。

2. 第14期の事業計画

(1) 事業計画

| (単位：円) / 期 | 前 期 | 後 期 |
|------------------------------|-------------|-------------|
| 売上高 | 220,000,000 | 230,000,000 |
| 売上原価(外注費) | 36,000,000 | 44,000,000 |
| 売上総利益 | 184,000,000 | 186,000,000 |
| 販売管理費及び一般管理費 (給与等の人件費を含む) | 173,000,000 | 176,000,000 |
| 営業利益 | 11,000,000 | 10,000,000 |
| 営業外利益 | 100,000 | 100,000 |
| 営業外費用 | 500,000 | 500,000 |
| 経常利益 | 10,600,000 | 9,600,000 |
| 税引前当期利益 | 10,600,000 | 9,600,000 |
| 税引後当期利益 | | |

注：外注費→協力会社への支払い(売上高 10,000,000 利益率 15%を想定)

(2) 事業計画達成のための具体的方策

A) 売上について

前々期から弊社は、人材開発事業部を発足させました。

受注増を図る営業部の強化を目的としての措置でありましたが、一般人材派遣事業を軌道に乗せることも視野に入れてのことでした。

前期の成果は、顧客としての新規取引先約 50 社、弊社の人材バンクとしての新しい技術協力パートナー会社約 70 社となっております。今期の商談成立案件の増加が見込まれ、売上高増に繋がっていくと思われます。引き続き営業部の新規取引先開拓に活躍を期待すると同時に会社としても全員一丸となって協力体制を敷いて人材派遣事業拡張に努力してまいります。

もちろん、既存の取引先に対しても受注量を増やすことだけでなく弊社が得意とする Talend や XGC（国際規格の有価証券報告書作成ソフト）と一緒に顧客開拓を行っていくよう働きかけることで共存共栄を図っていこうと考えております。

弊社は、2008 年 11 月に「ISMS (ISO 27001)」の認証を取得しました。通称「情報セキュリティマネジメントシステム」と呼ばれるこの認証は、コンピュータシステムの設計開発には不可欠のものです。

近年、IT 化の進展に伴い企業等において取扱う情報の重要性が高まる一方で、不正アクセスやコンピュータウイルスによる被害、および内部不正者や外注業者による情報漏洩事件など、情報資産を脅かす要因が著しく増加しています。これらの脅威に対して適切にリスク管理を実施し、企業における総合的な情報セキュリティ確保を遂行するためには、「情報セキュリティマネジメントシステム」の迅速な構築、円滑な運用が必達事項となっております。

この認証は、IT 業界に限らずあらゆる業界において必須のものとなってくばかりでなく、情報漏洩保護を約束するこの認証を受けた企業でなければ顧客の信頼を得ることが出来なくなってきました。

弊社では、ISMS (ISO27001)の取得ノウハウを持ったコンサルティングチームが 3 年前から発足し活躍していますが、さらに、ISO9001 と ISO14001 を一昨年 3 月に取得し、顧客の要求に十二分に答えられるコンサルティングを提供できるチームとして強化を図り、顧客の信頼を確実なものにしていくことでビジネスチャンスを広げ、売上げ増を図ってまいりました。

今期も、わが社の強みをさらに強化しビジネスに生かしてまいりたいと考えております。

B) 利益について

弊社の取引先は、大手メーカーや S I 企業であるため安定的に受注はありますが、単価交渉においては極めて厳しいものがあります。

弊社では、コンピュータ技術のレベルアップを図る目的で、毎年 4 名から 6 名の社員をインドにある技術研修センターへ送り出しています。研修期間は 5 ヶ月間で、インド研修を終え帰国した社員に対する評価には非常に高いものがあり、弊社営業の単価交渉に役立ってきました。

弊社が社員の技術力向上を目的としてインド研修を始めてから既に 10 年以上 50 人を超える社員がこの研修を経験しています。

一昨年の 12 月にインド研修に参加した社員に聞き取り調査をしたところ、ほぼ全員が「よかった」「役に立った」「いい経験をさせてもらった」との答えが返ってきました。

グローバルな会社を目指してきた弊社としては、国際感覚を身に付けた社員を育成することが大切との考えで、インドを始めとしてイギリス、アメリカ、中国、韓国、マレーシア、シンガポール、ネパールの I T 企業や技術者と交流を図ってきました。

今後も、多くの社員の皆様がこのインド研修に参加していただけることを希望します。

国際感覚を身に付けた豊かな感性と常に最先端の技術の習得を視線の先に置く技術者の育成が、弊社の最大の利益につながると信じます。

[利益率確保策] 別紙

C) 資金について

今期の事業計画をよく説明し、メインバンクの支援を引き続きお願いするとともに、政府や東京都及び台東区の中小企業経営支援施策を最大限に利用するため、経理部にこうした施策に明るい人材の助言を求めていきます。

D) 採用について

新規採用については、即戦力として役立つ人材を優先する。

学卒者（新卒）の今期採用枠は、5名とする。

*弊社に於いて Co-Op やインターンシップで 1 ヶ月以上の企業研修を受けた学生を優先する。