

事業報告書(第17期)

事業計画書(第18期)

平成30年 3月 1日作成

(株)ジャパンコミュニケーション

平成30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 人材育成を中心に据えた理念の下、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、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します。

- ・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みます。

2 我が国においては、団塊世代の高齢化に加え若年層においても進行する生活習慣病がもたらす医療費の増大を抑えることが喫緊の重要課題として突き付けられています。ジャパンコミュニケーションは、前々期から新規事業として取り組み始めたヘルスケア関連ビジネスを引き続き今期も積極的に組んでいきます。

高齢化社会を迎えた今日、健康分野は、病気前の人を対象となることから潜在的な市場規模が大きく、規制の枠組みから外れることから、企業にとって魅力度が高い。また、多方面で広がるビッグデータの活用によって付加価値が高まることから、新たなビジネス展開も期待できます。個人の体質を調べ、それに基づいて先制的に手を打つ「先制医療」は、人の健康に関わるヘルスケア関連ビジネスとして期待がますます高まっています。

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) 及び、前々期から取り組み始めたソフトバンクロボティクス関連事業 (ペッパー) の技術部門の責任会社として人工知能ロボットの研究開発を推し進め、引き続きペッパーの普及に努めるとともに顧客開拓を進めます。

4 新規分野として、人工筋肉繊維の研究開発と介護用スーツの製作を目指して産学協同事業を推し進めていきます。

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継続できるようにします。

1. 第17期の事業報告

昨年は、全社員一丸となつての頑張りで売上収益が当初見通しを大きく上回る事ができました。また、利益率の向上を図り事業拡大と経費の節減を進めた結果、目標とした売上利益、純利益とも目標を大きく超すことが出来ました。

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、アベノミクスが目指したデフレ解消の流れが定着し、国内景気は上昇基調にあります。しかし、米国ではトランプ政権の思い付きとしか思われないような政治、経済政策の動向が継続されております。一方、EUでは、ドイツで政権与党が過半数を割りメルケル首相が苦境に立たされており、英国のEU離脱問題なども控えていて、その動向が世界経済にどのような影響を与えることになるのかに注目が集まっています。トランプ氏の主張は偏狭なナショナリズムである自国第一主義で、これまで世界を牽引してきたグローバリズムの考えとは一線を画するものであり、世界経済全体に無視できない影響が及んでくるものと考えられます。一方、アジアにおいては核心的利益を掲げる中国が、他国の権利を無視した自国第一主義で国際秩序に挑む暴挙を続けています。また、今年2月に開催されたピョンチャン冬季オリンピックの韓国ではポピュリズムからくる外交不在や北朝鮮の恐喝まがいの瀬戸際外交・詐欺まがいの微笑み外交等々、状況次第で先行きは不透明感が高まり易く、日本経済にも多大な影響が起きてくることは冷静に見守っていく必要があります。

弊社においては、前期は好決算であり、今期以降の展望も明るいとはいえ、政府の推し進める働き方改革法への対応や人口減少に伴い人材の確保がますます難しくなることへの対応を間違えると先の展望は見通せなくなってきます。

人材確保と併せ、人件費の上昇等が及ぼすリスクを考える時、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。今後、新規事業の立ち上げを含め長期的な展望の下、全方位的な計画を立て、他社との業務提携や事業継承を円滑にしていく経営判断、外部からの人、モノ、金、情報の有効活用といったオープンイノベーションを視野に入れて行かなくてはならないと考えております。

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つて取り組んでいただきたくお願いいたします。

2. 第17期の決算報告及び第18期事業計画

第17期の決算報告

(単位：円) / 期	通	期
売上高	800,855,148	
売上原価(外注費)	406,198,422	
売上総利益	394,656,726	
販売管理費及び一般管理費 (新規事業への投資を含む)	343,293,494	
営業利益	51,363,232	
営業外利益	6,223,054	
営業外費用	3,285,268	
経常利益	54,301,018	
税引前当期利益	54,301,018	
税引後当期利益	34,490,018	

(1) 第18期事業計画

(単位：円) / 期	前	期	後	期
売上高	450,000,000		550,000,000	
売上原価(外注費)	170,000,000		260,000,000	
売上総利益	250,000,000		320,000,000	
販売管理費及び一般管理費 (新規事業への投資を含む)	220,000,000		280,000,000	
営業利益	30,000,000		40,000,000	
営業外利益	150,000		150,000	
営業外費用	1,500,000		1,500,000	
経常利益	28,650,000		38,650,000	
税引前当期利益	28,650,000		38,650,000	
税引後当期利益				

(2) 事業計画達成のための具体的方策

A) 売上について

弊社の人材開発事業部は、今期で丸7年目を迎えます。受注増を図る営業部の強化を目的としての取り組みでありましたが、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20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180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業務分野と一緒に顧客開拓を行っていくよう働きかけることで引き続き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。また、ここ2～3年はプロハッカー集団によるサイバー攻撃による被害が続出してきております。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、円滑で隙の無い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7年前から発足し活躍していますが、さらに、ISO9001とISO14001を5年前に取得し、顧客の要求に十二分に答えられる顧客満足度の高い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SI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弊社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80人を超える社員がこの研修を経験しています。

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、台湾、ベトナムのIT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

新卒採用に実績のある人材を採用担当顧問として採用し、学卒採用活動を強化する。併せて、会社パンフレットやHPを刷新し、採用活動に役立てる。

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、10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。