

3つの国際規格 ISO 認証取得に関して

ISO27001, 9001, 14001の認証を取得しました。ジャパンコミュニケーションは、受益者負担・情報の共有化を経営の基本方針とし、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てきました。社員は、わが社にとって最も大切な宝です。しかし、ダイヤモンドの原石も磨かなければただの石にすぎません。

- ・品質マネジメントシステム (ISO9001)
- ・環境マネジメントシステム (ISO14001)
- ・情報セキュリティマネジメントシステム (ISO27001)

上記3つのISOは、システムとしては別のものではありますが、これらを運用するのはジャパンコミュニケーションの社員です。わが社の社員が携わる以上、これらのISOの運用を通して社員のクオリティ（技量、意識、見識、観察力、洞察力、判断力）を鍛え、個々の能力を向上させることを最重要課題として全社員で取り組むことが求められています。

今期の経営方針の一つが“スーパー社員の育成”です。上記3つのISOの運用を日常業務の中でOJTとしてPDCA（Plan→Do→Check→Action）を常態化することで本人が意識するしないにかかわらず、常に自己のクオリティ管理ができるようになると考えています。全てにおいて高い評価を受ける“スーパー社員”が続出することを期待します。

2012年4月5日

株式会社 ジャパンコミュニケーション 取締役会長 山本武明

1. 第 11 期の事業報告

ギリシャの国家財政の破綻に端を発したEUの経済混乱は、リーマンショック以降あらゆる手を打って景気回復を模索してきた米国はおろか右肩上がりが続けていた中国や韓国にも暗い影を投げかけ、世界の实体经济に虚脱感を伴った不況を引き起こしております。その影響は、私達のIT業界にも及んでいております。

弊社においては、前々期（第10期）の最後の4半期に顧客企業から見積額の見直しや請求額からの値引きといった厳しい要請が始まり、こうした要請は第11期に入ってから治まることはなく、弊社としては長年付き合いしてきた顧客に対しては値引き要請等の要望をある程度は飲みつつ、新規受注案件の開拓に努めるとともに、新しい顧客の開拓にも全社一丸となって取り組んできました。

その努力の甲斐あって、前期は、第10期同様の売上高を確保でき、加えてソフトバンク他8社の新規顧客と口座を開き取引が始まりました。

今期（第12期）に入ってから、新たにインテック、KDDI、NTTデータ、ユニシスといった会社との商談交渉が進んでいます。

弊社は、第11期において赤字を計上しました。利益率の低下と経費の増加が赤字の原因です。中でもインド事業と徳島の事業展開が予想を大きく下回ったことが赤字転落の最大の要因です。

弊社の取引先は、すべて上場企業であり取引形態は現金回収であるため、現状においては弊社経営に不都合が起きているわけではありません。しかしながら、今日の日本経済の不況感（大手家電メーカーを始め上場企業の赤字計上、人員整理、円高、設備投資減、48年ぶりの貿易赤字、経常黒字昨年比43.9%減 etc.）の中では早めのリスク回避策を講じておかなければならないと考えています。

以下の事業計画案は、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12期の事業計画

(1) 事業計画

| (単位：円) / 期 | 前 期 | 後 期 |
|------------|-------------|-------------|
| 売上高 | 190,000,000 | 180,000,000 |
| 売上原価 | 103,000,000 | 89,000,000 |
| 売上総利益 | 87,000,000 | 91,000,000 |
| 販売費及び一般管理費 | 75,000,000 | 72,000,000 |
| 営業利益 | 12,000,000 | 19,000,000 |
| 営業外利益 | 800,000 | 800,000 |
| 営業外費用 | 600,000 | 600,000 |
| 経常利益 | 12,200,000 | 19,200,000 |
| 税引前当期利益 | 12,200,000 | 19,200,000 |
| 税引後当期利益 | 6,800,000 | 10,600,000 |

(2) 事業計画達成のための具体的方策

A) 売上について

前期から弊社では、人材開発事業部を発足させ4月より営業を開始しました。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12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6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) で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います。

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ればかりでなく、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100%得ることが出来なくなってきました。

弊社では、I SMS (ISO27001)の取得ノウハウを持ったコンサルティングチームが昨年度から活躍を始めていますが、さらに、ISO9001 と ISO14001 をこの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されました。

今後、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す。

弊社は、平成13年の設立当初から新卒採用だけでやってきました。それゆえ、年齢上また業務経験上において顧客からの信用度が今ひとつ弱いと感じていましたが、今はその問題もほぼ解消されております。

今期は、わが社の強みがやっと開花する始まりの時だと確信しています。

B) 利益について

【経費削減策】

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るものの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名の社員をインドのバンガロール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。

今期、弊社はこのインド研修を中止します。

休止期間は1年と考えています。

経費削減が目的です。

インド研修を中止することで年間約800万円の経費が軽減できます。

この800万円は、今期の利益として計上されます。

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。

昨年の12月にこれらの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。

しかし、インド研修を終え、帰国してから5年以上経過した社員に限ってアンケートをとったところ「英会話は別にして、技術研修は国内でやっても大して変りがないと思う」との答えが90%を超えていました。

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IT企業や技術者と交流を図ってきました。弊社社員には、インド、中国、韓国、ネパール、シンガポール、バングラディッシュの国籍をもった技術者たちがいました。これらは、この10年を超える弊社のインド研修が生んだ成果といえます。この果実は、たとえ、海外研修を1年やそこら中止しても消えるものではないと信じます。

次に、昨年立ち上げた(株)ジャパンコミュニケーション徳島にかかっていた経費(年間約560万円)、を3月でカットします。4月から徳島は独自に事業運営を始めます。

この経費420万円($560 \div 12 \times 9 = 420$)も、今期の利益として計上されます。

その他の経費節減としては、

役員報酬の20%カットと顧問報酬の10~30%カットにより年間657万円が削減されます。この657万円も、利益計上されます。

今期 削減される経費は、合計で1877万円となります。

削減対象となった部署、役員、顧問からは1月の段階で了承済みです。

(みなさん、よし！もうひと肌脱ごう。そして、今までになかった記録的な業績をあげよう。と、協力的な姿勢で応じて下さいました。ただただ、感謝いたすばかりです)

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。

* 中小企業グローバル経営人材育成事業補助金 (1000万円)

募集期限；2月17日

* 中小企業海外展開支援事業費補助金 (3000万円)

募集開始；2月下旬~3月上旬

東京都による経営革新計画の承認企業であることを活用する

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、2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。