

株式の状況 (2011年9月30日現在)

発行可能株式総数	20,000,000株
発行済株式の総数	5,840,420株
株主数	2,066名

大株主

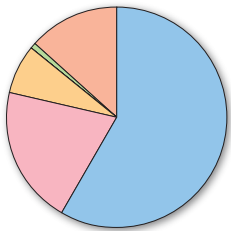
株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率(%)
ACKグループ社員持株会	606	10.3
オリエンタル白石株式会社	250	4.2
株式会社三井住友銀行	223	3.8
第一生命保険株式会社	184	3.1
日本生命保険相互会社	178	3.0
清野 茂次	141	2.4
三井生命保険株式会社	140	2.3
明治安田生命保険相互会社	140	2.3
株式会社三菱東京UFJ銀行	126	2.1
竹田 和平	100	1.7

※所有株式数の割合は小数点2位以下を切り捨てて記載しております。
※上記の他、当社所有の自己株式768千株(13.1%)があります。

所有者別株式数比率と所有単元株数別株主数比率

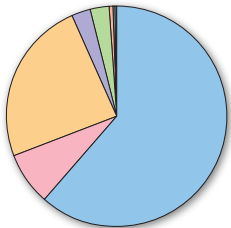
所有者別株式数比率(%)

個人	58.60
金融機関	20.17
その他国内法人	7.25
外国人	0.05
証券会社	0.77
自己名義	13.16



所有単元株数別株主数比率(%)

5 単元未満	61.66
5 単元以上 10 単元未満	7.60
10 単元以上 50 単元未満	24.35
50 単元以上 100 単元未満	2.57
100 単元以上 500 単元未満	2.95
500 単元以上 1,000 単元未満	0.34
1,000 単元以上	0.48
自己名義	0.05



株主メモ

事業年度の最終日 9月30日
定時株主総会 12月中
基準日 9月30日(中間配当を行う場合3月31日)
その他必要がある時は取締役会の決議をもって予め公告いたします。

上場証券取引所 JASDAQ
一単元の株式数 100株
銘柄略称 ACKG
証券コード 2498
株主名簿管理人 東京都港区芝三丁目33番1号(〒105-8574)
(兼特別口座管理機関) 中央三井信託銀行株式会社
郵便物送付先 東京都杉並区和泉二丁目8番4号(〒168-0063)
(電話照会先) 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部
電話 0120(78)2031 <フリーダイヤル>
取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全国各支店ならびに日本証券代行株式会社の本店および全国各支店で行っております。

公告掲載 電子公告
ただし、事故その他のやむを得ない事由により電子公告によることができないときは、日本経済新聞に掲載して行います。

住所変更、単元未満株式の買取等のお申し出先について

- ・株主様の口座がある証券会社にお申し出ください。
- ・証券会社には口座がないため、特別口座が開設されました株主様は、特別口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申し出ください。

未払配当金の支払いについて

- ・株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社にお申し出ください。

「配当金計算書」について

配当金お支払いの際にご送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社にご確認をお願いします。

私たちは、ACK(アック)グループです。



感じてますか 未来の鼓動

株式会社ACKグループ

〒151-0071 東京都渋谷区本町三丁目12番1号 住友不動産西新宿ビル6号館

[証券コード: 2498]

JASDAQ

IRに関するお問い合わせ先

TEL: 03-6311-6641 FAX: 03-6311-6642
メールアドレス: ir-ackg@ack-g.com

<http://www.ack-g.com>

株主の皆様に必要なIR情報を公開しております。

ACKG 検索



ACKG

Business Report

第6期のご報告 [2010年10月1日-2011年9月30日]



経営体制強化と業務提携により、
「パッケージ型インフラ海外展開」を推進

海外への新たな 成長戦略に挑む。

JASDAQ

証券コード: 2498



株主の皆様には、平素から格別のご高配を賜りまして、厚く御礼を申し上げます。東日本大震災後の厳しい経済状況が続くなか、当社は第6期決算を迎えることができました。株主の皆様には、今後ともより一層のご指導、ご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

株式会社ACKグループ 代表取締役社長／廣谷 彰彦 国内外民間事業を強力に推進して成長を加速 事業領域の拡大に挑戦

東日本大震災も影響し減収減益 上場後初の赤字を計上

ご存知のように2011年3月11日に起きた東日本大震災により、国内のあらゆる産業が打撃を受けました。当社ではオリエンタルコンサルタンツ東北支店が被災。さらに公共事業を中心に発注時期に遅れが生じたことなども影響し、当期は減収減益となり、上場後初の当期純損失を計上する結果となりました。ただし、受注高は前年に比べて増加しており、これらは来期の売上高に貢献します。また事務所移転など、すでに実施中の年間約2億円のコスト削減策により利益の回復を目指します。

震災後、被災地を中心に復興関連の公共事業の需要が増加。すでに震災直後より、当社グループでは被災地の復旧・復興支援に関わっており、複数の自治体から業務を委託され、港湾・河川・道路・橋梁など海岸線に沿った地域の復興に貢献してきました。今後も、自治体への復興支援

や新たな街づくりの提案、さらに大量な瓦礫の処理など、継続して支援活動を行ってまいります。

民間事業を取り込む新たな施策

震災により一時的に公共事業が復活しているように見えるものの、すでに東北地方以外の公共事業においては不透明感がただよっており、被災地の復興が一段落すれば、間違いなく国内公共事業は縮小していかざるを得ない状況にあります。過去20年間にわたり減少トレンドの公共事業ですが、その中で競争に打ち勝つには技術だけでなくサービスという視点を持たねばなりません。つまりハードとソフトの融合です。インフラや施設を作るだけでなく、長寿命化や補修、管理・運営といったサービスを展開し、国民に満足していただく。防災や維持管理、環境・エネルギーなど幅広いニーズに応える視野の広さが求められます。また、たとえ公共事業でも官民共同や民間資金の活用などの動きが加速しています。今後はそれぞれの領域で専門分野を展開しつつ、「統合型」事業として幅広く打ち出していく必要があります。

当社の3軸体制において、一番出遅れているのが民間です。基幹企業のオリエンタルコンサルタンツにおいては、国内では公共事業、海外ではODAという名の公共事業を中心に活動してきたことは否定できません。つまり民間事業に慣れていないという弱点がありました。これを克服し強化するため、パシフィックコンサルタンツグループと業務提携。お互いの強い所を融合・強化し、国内外の、中でも海外民間事業の受注拡大へ向けた新しいチャレンジをスタートします。東南アジアなど開発途上国の発展に伴い、日本の

ODAは縮小傾向にあります。海外公共というODAにしがみつくとでなく、より市場規模の大きい海外民間へ積極的にシフトします。特に開発途上国では「都市化」が加速しています。都市はインフラが集積する場所であり、交通・通信・エネルギーなど民間ニーズが幅広く、参画できる事業に限りがありません。ここに力を注ぎ、次の成長トレンドを描きます。

パッケージ型インフラ海外展開など 事業領域の拡大を加速

政府主導の新成長戦略の中で、民間のノウハウや資金により、鉄道、水ビジネス、再生エネルギーなどの事業を展開する「パッケージ型インフラ海外展開」が提唱されました。これらはすでに実績のある分野であり、われわれの向かう方向性と合致しています。この事業を成功に導くためには、商社やデベロッパーなど他企業との連携が欠かせません。あるいは資金調達という面でファイナンスが必要になり、複合的なコンサルティングサービスを展開することになります。

世界の上位コンサルタントは開発途上国の大規模なインフラ事業の需要を取り込み、さらにM&Aにより売上を大きく拡大してきました。なかには20年間で売上が5倍以上に成長した企業もあります。この間、日本企業はわれわれを含め、公共事業中心で民間（特に海外）に目を向けてこなかったという事情があります。しかし我々日本の企業には高い技術力と、国内で培った豊富なノウハウやアイデアがあります。これらの「知」を融合し他企業との連携も含めて大いに発信していきたい。パッケージ型インフラ海外展開を成功させ受注を増やし、世界での存在感を高めていきたいと思います。

Question
1

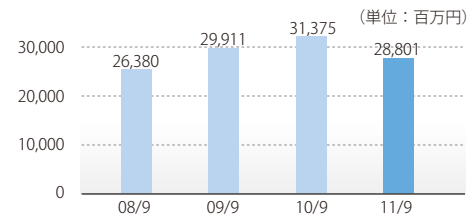
第6期の業績について①
当期の減収減益について
その経緯をお聞かせください。

Answer

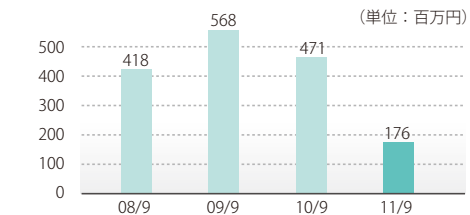
国内の受注高においては、ほぼ前年並という状況で推移してきましたが、東日本大震災の影響により、国内の公共事業を中心として受注・売上のタイミングに遅れが生じました。また海外においても、ベトナム・ハノイの地下鉄事業など大型案件を受注しましたが、契約交渉などに時間を要して、実際の生産開始が約半年間遅れたために、予定の売上に間に合いませんでした。

これらの結果、売上高288億1百万円（前年同期比8.2%減）、営業利益1億76百万円（前年同期比62.6%減）を計上し、減収減益となりました。

■ 売上高の推移



■ 営業利益の推移



Question
3

第7期の戦略について①
当期の結果を受けて、第7期の
展望はいかがでしょうか？

Answer

翌連結会計年度に繰り越された受注残高は310億18百万円（前連結会計年度比19.3%増）と大幅に増加。この多くは第7期の売上高に貢献します。また、ACKグループ内に「成長戦略事業準備室」を新たに設置しました。ここでは、パシフィックコンサルタンツグループ株式会社との業務提携による国内外民間事業の強化を加速していくため、業務を集約していく予定です。公共事業が縮小するなか、成長ポテンシャルの高い民間事業に力を入れ、官民共同事業や民間資金を活用した事業に経営資源を投下していきます。



パシフィックコンサルタンツグループ株式会社との業務提携という、あらたな試みにより国内外民間事業の強化を狙う（5ページに関連記事）。

第6期決算の状況および第7期以降の取り組みについて、株主の皆様からのご質問にお答えします

Question
2

第6期の業績について②
上場後初の赤字計上に至った
主な理由は何でしょうか？

Answer

国内公共事業の縮小により受注が低迷したこと。さらに、オリエンタルコンサルタンツ東北支店がある仙台の自社ビルが被災。3億34百万円の減損や、1億32百万円の復旧費用などを損失として計上しました。また拠点戦略・人員構成の見直しを実施。これらの施策費用である事務所移転費用2億81百万円、退職特別加算金等63百万円を特別損失として計上。これらの結果、当期純損失は9億42百万円となり、上場後初の損失を計上する結果となりました。ただし当期の赤字に関しては、一過性のものです。第7期は前

述の施策実施等により、利益は回復の見込みです。



被災した東北支店だが、現在は被災地の復興事業など忙しく活動している。

Question
4

第7期の戦略について②
今後の取り組みについて
具体的にお聞かせください。

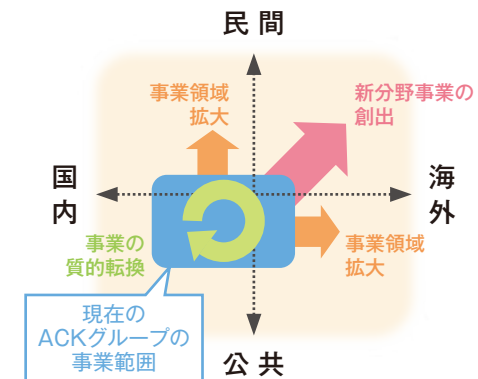
Answer

海外では依然アジア諸国を中心にインフラ需要が高く、国内公共では震災復興や防災・施設の維持管理など保全に関する事業ニーズは増加傾向にあります。また民間を中心とした環境・エネルギー分野の需要拡大が予想されます。当社グループではこれらの外部環境の変化に対応すべく、経営基盤の改革を推進してまいります。

①事業の質的変換 ②事業領域拡大 ③新分野事業の創出 という施策を実行するため、現在のサービスから保全・防災や環境・エネルギー分野への移行、海外での現地法人化やエ

リア拡大、さらにパッケージ型インフラ海外展開など新たな分野での事業確立を目指します。

■ 事業領域の拡大イメージ



新たな成長戦略を描く ― 経営体制の強化と業

当社グループを取り巻く環境は、東日本大震災による一時的な復興需要が見込めるものの、政権交代による国内公共事
2009年に策定した中長期経営戦略「ACKG 2010」に基づき、海外・国内公共・国内民間の3軸体制を実現しましたが、
「目標・責任・権限の明確化」「合理的な組織構築」など経営体制の強化。さらに業務提携による国内外民間事業の推進

スリムな組織と迅速な意思決定により、 効率的で密度の濃い経営を実現。

日本国内において公共事業が減少し予算が抑制される傾向にあるなか、海外ではアジアを中心に開発途上国におけるインフラ需要の急拡大が見込まれています。我が国の新成長戦略において「パッケージ型インフラ海外展開」は、国内で培ってきた技術やノウハウを活用しインフラの海外輸出を実現するというコンセプト。これまでのコンサルティング・設計・監理にとどまらず、運営維持管理まで包括的にサービスを提供することが求められています。

このような背景をふまえ、ACKグループでは経営体制強化のため大幅な組織改革を行いました。スピーディーな意思決定を実現するため、経営管理本部のみの一本部体制にし、成長戦略事業準備室を新たに設置。ここは「パッケージ型インフラ海外展開」など国内外の民間事業、特にPPP※¹やPFI※²などへ



の参画を検討する部門となります。鉄道や水ビジネスだけでなく、再生エネルギーやスマートグリッド※³など環境ビジネスが加速する可能性が高く、これら成長性の高い分野を視野に

入れ事業を推進していきます。さらに、国内外のエネルギー事業や公共インフラ保全、PPP・PFIなど責任・役割を明確化した事業推進担当役員（執行役員）を設置し、グループ会社間の横断的な連携を強化。またグループ会社の合併により、執行の効率化を図ります。



業務提携という新たな挑戦。 国内外、特に海外民間事業を推進します。

アジアなど開発途上国のインフラ市場には、日本だけでなく欧米、中国、韓国など数多くの企業が売り込みをかけています。このグローバルな競争に打ち勝っていくため、PPPやPFIのマネジメントに強みを持つパシフィックコンサルタンツグループとの業務提携を締結しました。2012年春を目途に共同出資会社を設立。ここでの受注、もしくは事業内容により両グループ会社間のJV（共同企業体）での受注を目標に、大きな成長が見込まれる海外市場への事業展開を加速させます。海外での民間事業拡大が急務の課題である当社グループと、国内の民間事業に強みを持ちながら海外展開が困難なパシフィックコ



業務提携による事業推進 ―

業の大幅な減少など、急速に変化しています。
今後の成長のためには新たな経営基盤の構築が必要です。
に向け、次なる挑戦が始まりました。

ンサルタンツグループ。両社がお互いの強みを補完することで、激化する海外市場へ挑戦します。

今後、世界の名だたる建設コンサルタントとの競争に勝ち、日本の技術力や存在感を世界へ発信していかねばなりません。幸い、政府機関や金融機関などは当社の考えに非常に好意的です。新たな成長戦略を描き、市場を開拓していきます。



パシフィックコンサルタンツ
グループ株式会社
代表取締役社長
長谷川 伸一

株式会社ACKグループ
代表取締役社長
廣谷 彰彦

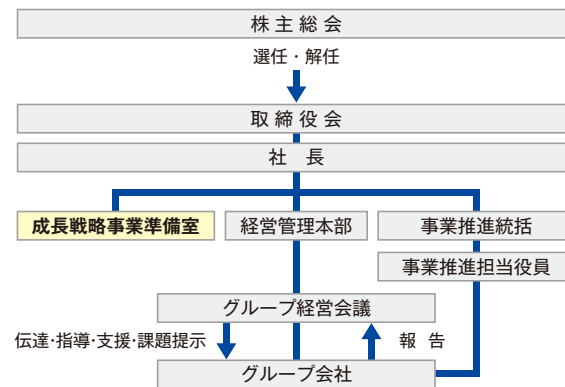
株式会社オリエンタル
コンサルタンツ
代表取締役社長
野崎 秀則

東南アジアを中心とした開発途上国を支援。世界の人々の豊かな暮らしの創造に貢献します。

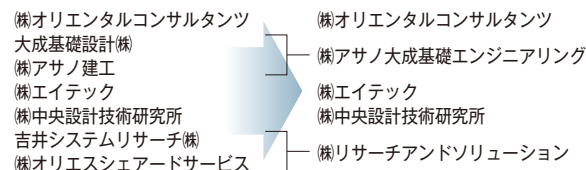


- ※1 PPP…Public Private Partnershipの略。官と民がパートナーとなり事業を行うこと。官が保有するインフラや施設への設備投資や運営管理を民が行う。地方自治体を中心に増加している。
- ※2 PFI…Private Finance Initiativeの略。社会資本整備の民間事業化のこと。民間の資金や技術、ノウハウにより公共事業の効率化やコスト削減をすることがねらい。
- ※3 スマートグリッド…次世代送電網。電力の流れを供給側・需要側の双方から制御し、最適化する。需要ピークに依存しない、無駄のない送電が可能となる。

■ 新しい組織体制



■ グループ会社の統合・再編





Topics

国内外で実施した主要なプロジェクトを紹介します

ハノイ／ベトナム

ベトナム社会主義共和国の首都。北部に位置しており、南部のホーチミン市とともに同国の中心都市で、近年では経済発展がめざましい。長い歴史をもつ古都の情緒を残しており、日本人観光客にも人気の都市。人口は644万人[※]。

最近の経済状況

リーマンショック後やや落ち着いてきてはいるものの、2010年の実質GDP成長率は6.8%[※]と高い経済成長率を誇る。日系企業もメーカーを中心に数多く進出している。

※日本貿易振興機構調べ



■ 株式会社オリエンタルコンサルタンツ
ハノイ市都市鉄道建設事業(2号線)に係るコンサルティングサービス

交通渋滞と大気汚染の緩和に寄与し、 経済発展に貢献する大規模プロジェクト。

2011年3月、ハノイ市都市鉄道事業局と契約を締結した当事業は、ハノイ市北西部のナムタンロンから市の中心部チャンフンダオまでの、総延長約11.5kmの都市鉄道を建設するというもの。日本・ベトナム両国のコンサルタント会社7社で構成されるJV(共同企業体)の幹事会社として、4月より業務を開始しました。契約期間は約12年。約8.5kmの地下工事(地下7駅を含む)、約3kmの高架線工事(高架3駅を含む)、車両車庫建設、電気機器システム・車両に係るプロジェクトマネジメントサービス、運転開始後の運営管理アドバイザーサービスなど、幅広い業務が含まれています。日本の高度な鉄道技術と運営ノウハウが活用され、深刻な問題となっている交通渋滞・大気汚染の緩和に寄与。ハノイ市の経済発展に貢献すると期待されています。



現地の要人から提案に対して高い評価を受けた。



※写真はイメージです

■ 株式会社オリエンタルコンサルタンツ

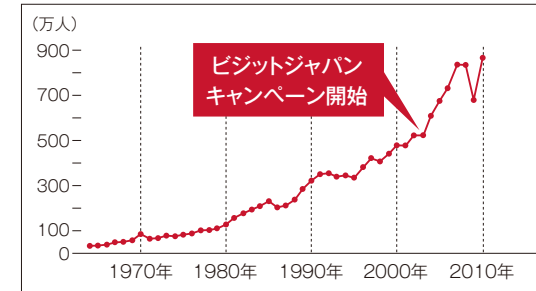
関東における訪日外国人旅行者の受入環境整備に係る外客受入戦略拠点整備事業

外国人旅行者の訪日促進と満足度向上。 観光立国の実現に貢献します。

観光庁が目標とする訪日外国人3,000万人プログラムを達成するためには、海外でのプロモーションと並び、国内の受け入れ環境の整備が重要です。ところが受け入れ側の環境整備が不十分な点が多く指摘されており、対応が緊急の課題となっています。訪日外国人旅行者が安心して快適に移動・滞在・観光ができる環境を提供することは、満足度を高めリピーターを増やすことにもつながります。これらの状況から、多くの外国人旅行者が訪れる観光地を受入環境戦略拠点(6拠点)と設定。これらを対象に、各地域のニーズに対応した表示の多言語化や、おもてなし向上を目的としたモデル事業を実施します。事業の運営や効果測定を通じて課題を明確化。今後の事業継続や、他地域への普及・展開の可能性を検討します。

■ 訪日外国人旅行者の増加

(国土交通省／観光庁調べ)



訪日外国人旅行者数を2013年までに1,500万人、さらに将来的には3,000万人まで増やすことを目標としている。



鉄道など公共施設・観光地では、英語・韓国語・中国語など多言語の表示が増加している。

震災直後の調査・分析から復旧、さらに地域の復興へ。 住民が安心して暮らせる“新たな街づくり”を提案。

ACKグループでは、3月11日の震災翌日に社員が現地に飛び、被災地の復旧支援を行ってきました。
被災状況がほぼ把握できた6月1日、オリエンタルコンサルタンツ内に震災復興推進室を設置。
東北地方を中心とした被災地域の復興という課題を解決するために、活動を続けています。
今号では、これまでの支援内容や今後の復興に向けての展望について、震災復興推進室長に伺いました。



株式会社
オリエンタルコンサルタンツ
総合マネジメント事業部
副本部長 震災復興推進室長
宮本 直樹
(みやもと・なおき)

震災から約3ヶ月が経過した6月1日、当社では震災復興推進室を設置。被災地域の新たな街づくり支援、つまり道路などインフラ構築のほか、環境・エネルギー・交通・福祉などをふまえた地域の復興提案を目的として立ち上げました。震災復興推進室は被災地全域の復興計画などソフト面を、東北支店と関東支店が調査・設計などハード面を担当しています。
茨城・福島・岩手の各県で、現在4つの震災復興業務を支援しています。例えば茨城県で受注したのは2件で、ともに沿岸地域の10市町村を対象とした業務です。ひとつは、津波被害を受けた家屋・道路・文化財・施設などをくまなく調査・分析し、さらに住民の避難経路や震災直後の行動に関するアンケート調

査などを行う業務。もうひとつは、10市町村それぞれの被災状況をふまえた復興計画の策定業務です。いずれも国土交通省都市局からの受注で、地元のコンサルタントや測量会社などとJV※を組みました。復興計画を考えるのは自治体の仕事で、ヒアリングのため月に2～3回は自治体の首長など責任者と打合せをする必要があります。土地勘のある地元企業との連携は心強く、受注を得た理由のひとつとも認識しています。
被害が甚大で国の支援内容が確定しない状況ですが、福島県のある地区では住民との対話が始まっています。ここでは原子力に依存し過ぎない街づくりを目指そうと、再生エネルギーをテーマに、住民の高台移転に伴ってで



きた空き地に太陽光発電施設を作るなど計画が練られています。また安全な高台に移転して、買い物難民など不便な生活を強いられる可能性もあります。行政に頼り税金でバスを走らせるのではなく、自助・共助という考えのもと、カーシェアリングなど新しい交通システムを検討。これは福祉にもつながり、他県でも十分活用できるアイデアだと思います。

今後、各地での調査をもとに防災計画を見直す一方、住民への衆知徹底が課題です。今回の津波でも、防災について学んだ生徒が津波から逃げ延びている事例もあるので、教育面の見直しも必要かと思います。また雇用問題を解決するため、観光など新たな産業を創出する必要があります。1年ほど前、当社

では国営公園の包括管理事業を受注しましたが、このような事業を展開して雇用を促進し、地域活性化の一助になればと思います。その時は我々が運営委託・維持管理を請け負うなど、できることはたくさんあると思います。

当社は道路や河川など非常に強い専門分野を持つ反面、対応領域が狭いという反省もあります。これを打開するには、専門分野に強い企業や地元企業とのJVを積極的に推進することが重要です。当社には全国に支店があり、普段から地元企業とネットワークを構築できます。また、新しい分野にチャレンジする企業風土も持っています。今後の復興支援においても他社とのアライアンスを強化し、質の高い提案ができるよう活動していきます。

△定期的に行われるJVの会議では、それぞれの企業における活動を報告し合う。土地勘があり、復興への意欲の高い地元企業の存在は、JVに欠かせない。

▽家屋の倒壊状況を調査、分析する。これらの結果をふまえて、災害に強い新たな街づくりの計画に活かします。



※JV…ジョイント・ベンチャー(共同企業体)。ひとつの企業では請け負うことのできない大規模な案件・事業を複数の企業が協力して請け負うこと。

株式会社アサノ大成基礎エンジニアリング

地盤・土壌・水質・構造物の調査や診断、さく井による自家水道・温泉・解体工事など専門技術のエキスパート

Oriental Consultants

Asano Taisei Kiso Engineering

Chuou Sekkei Engineering

A - T e c

Research & Solution



民間企業への営業力をさらに強化し、合併による最大限のシナジーを発揮。ワンストップで、顧客満足度向上を目指します。

大成基礎設計(株)と(株)アサノ建工が合併し、(株)アサノ大成基礎エンジニアリングとして新たな体制で活動を開始した。それぞれデベロッパー・不動産会社、メーカー・ゼネコンなど民間企業に強みを持つ両社は、これまでも営業・技術の両面で協力してきたが、合併によりさらなる成長が期待されている。より多くの顧客接点を持てること、意思決定の迅速化、管理部門のスリム化など多くのメリットがあるが、何より大きいのは顧客満足度の向上だ。例えばビルなど構造物を対象としたサービスでは、構造物の計画・調査・設計・工事などの業務をワンストップで受注可能になる。さらには営業窓口が集約できるので、問い合わせ対応や契約手続きなどの迅速化により顧客の負担は確実に軽減され、品質・コストの両面においても顧客のメリットは大きくなるはずだ。3.11の震災以降高まる構造物の安全性への関心、あるいは都市圏を中心に顕在化している再開発のニーズに応えるため、今後はデベロッパーや不動産会社への営業を強化し、受注拡大を目指す。

株式会社アサノ大成基礎エンジニアリング

首都圏営業部 部長
富田 仁

統括管理部 担当部長
小島 憲一

グループ会社について
くわしくはホームページを
ご覧ください。

ACKG

検索



株式会社リサーチアンドソリューション

お客様のニーズを的確にとらえ最適な解決策を導き出す、ITとバックオフィスのソリューションカンパニー

Oriental Consultants

Asano Taisei Kiso Engineering

Chuou Sekkei Engineering

A - T e c

Research & Solution

公共・民間向け各種システムの設計・開発を担う吉井システムリサーチ(株)と、企業のバックオフィス(事務管理)サービスを提供する(株)オリエスシェアードサービスが合併、(株)リサーチアンドソリューションとしてスタートした。これまで河川や公園の管理業務に活用されてきたスマートフォン利用システムを、勤怠管理・経費精算など総務や経理部門へ広げるなど、民間に強みを持つ両社の合併で営業チャネルの拡大が期待されている。システムソリューション事業部では、今後もスマートフォン分野でのビジネス強化を。ワークソリューション事業部ではBPO事業のさらなる業務拡大をねらい、これまで足りなかったITソリューションを提案することで他社との競争力を強め、精度の高いサービスを提供できるようになる。もともと合併した両社はグループ内において、インフラ・環境事業と直接かかわりの少ない会社。合併を機に民間へのさらなる販路拡大や、斬新なビジネスを構築できる企業体への進化を図っている。

ITソリューションによるBPO※事業の強化、スマートフォンビジネスの業務拡張により、さらなる民間受注の増加をねらいます。



Research & Solution
株式会社リサーチ アンド ソリューション

システムソリューション事業部
公共営業部 部長
鶴長 幸治

ワークソリューション事業部
ソリューション営業グループ グループリーダ
美濃部 直樹

システムソリューション事業部
公共営業部 サポート担当 プロジェクトリーダ
長嶺 昌輝

ワークソリューション事業部
業務サービスグループ 総務担当 グループリーダ
児玉 真一

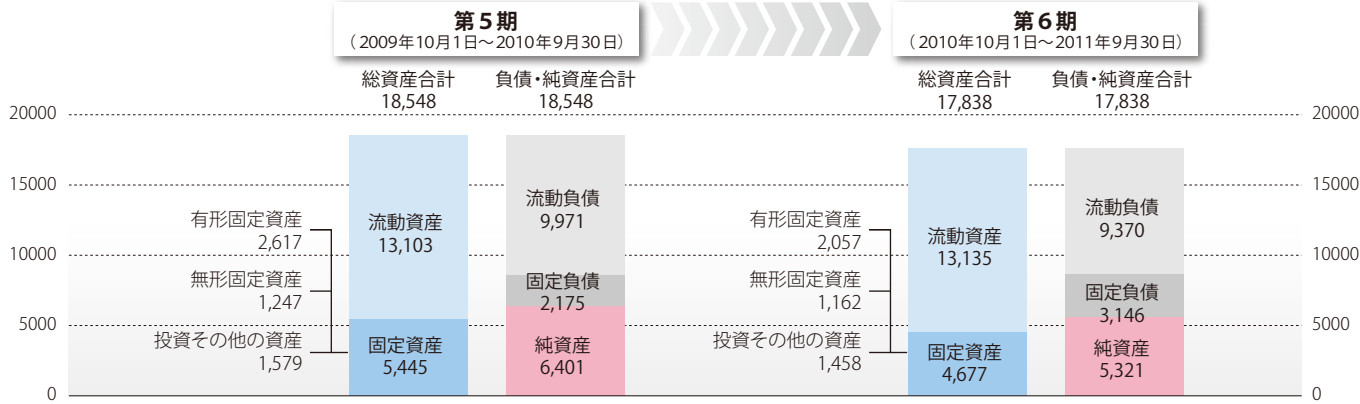
※BPO…ビジネス・プロセス・アウトソーシング。企業などが自社業務の一部を、外部の専門業者に一括して委託すること。

将来の市場変化を先取りし、新たなサービスモデル・事業領域へと展開。
売上・利益の回復を目指し、経営基盤改革を断行します。

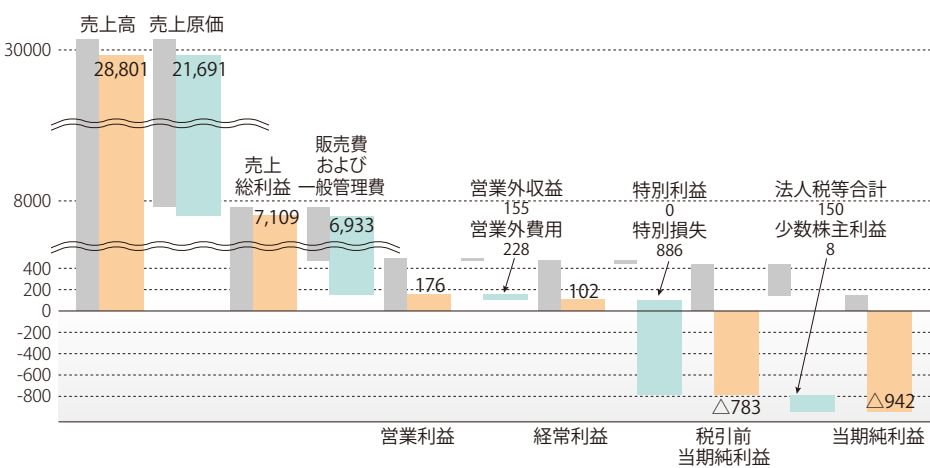
【第6期のポイント】

- 国内公共分野において上期の受注落ち込みにより、売上高・営業利益・経常利益が減少しました。
- 東日本大震災の影響による減損損失、および災害による損失を特別損失として計上しました。
- 特別損失には、事務所移転・人員最適化などの施策費用も含めて計上した結果、9億42百万円の当期純損失となりました。
- 事務所移転などによる経費削減効果は年間2億円以上となり、翌期以降の決算に貢献します。
- 下期における受注回復に伴い、翌期以降の売上高に貢献する繰越受注残高は、前期比約50億円増加となる結果となりました。

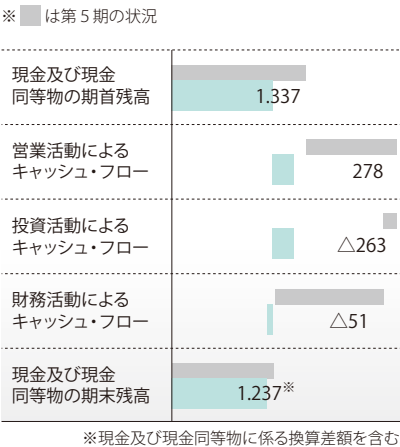
【貸借対照表の概況】(単位：百万円)



【損益計算書の概況】(単位：百万円) ※■は第5期の概況

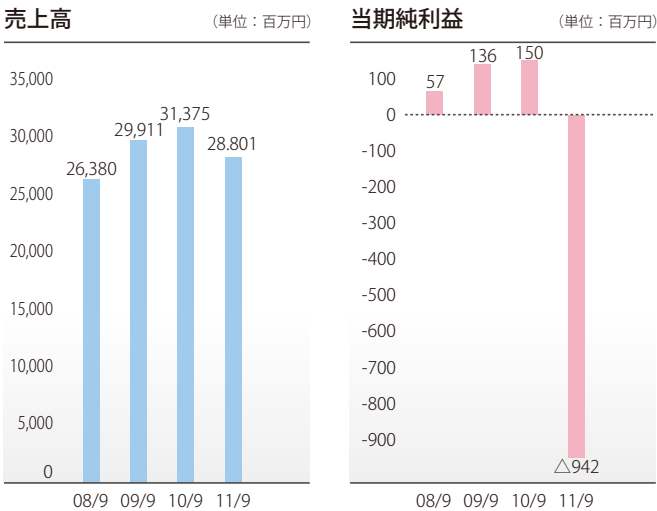


【キャッシュ・フローの状況】(単位：百万円)

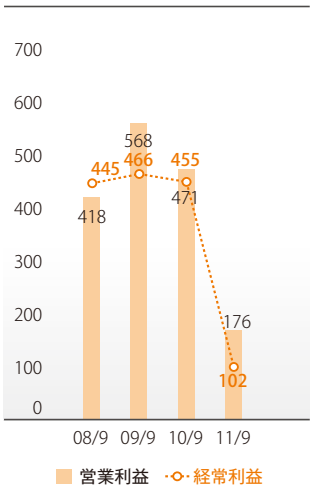


*現金及び現金同等物に係る換算差額を含む。

【過去4年間の財務状況の推移】

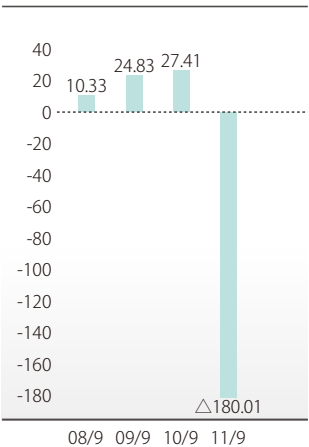


営業利益・経常利益 (単位：百万円)



1株当たり

当期純利益 [EPS] (円/株)



会社概要

商号 株式会社ACKグループ
所在地 〒151-0071 東京都渋谷区本町三丁目12番1号 住友不動産西新宿ビル6号館
資本金 503,062千円
設立 2006年8月28日
取引銀行 三井住友銀行／三菱東京UFJ銀行／明治安田生命保険／中央三井信託銀行／みずほ銀行／伊予銀行
従業員数 1,596名(平成23年9月30日現在 連結ベース)
代表取締役 廣谷 彰彦
取締役 平山 光信
野崎 秀則
千葉 俊彦
監査役 藤澤 清司(常勤)
岸 和正
吉川 修二

主要グループ会社

株式会社オリエンタルコンサルタンツ

〒151-0071 東京都渋谷区本町三丁目12番1号 住友不動産西新宿ビル6号館

株式会社アサノ大成基礎エンジニアリング^{※1}

〒113-0022 東京都文京区千駄木三丁目43番3号 千駄木ビル

株式会社中央設計技術研究所

〒920-0031 石川県金沢市広岡二丁目13番37号 ST金沢ビル

株式会社エイトック

〒151-0071 東京都渋谷区本町四丁目12番7号 住友不動産泉西新宿ビル

株式会社リサーチアンドソリューション^{※2}

〒812-0036 福岡県福岡市博多区上呉服町12番33号

※1. 平成23年12月1日付で大成基礎設計株式会社と株式会社アサノ建工が合併し「株式会社アサノ大成基礎エンジニアリング」を設立しました。

※2. 平成23年10月1日付で株式会社オリエスシェアードサービスと吉井システムリサーチ株式会社が合併し「株式会社リサーチアンドソリューション」を設立しました。

海外拠点

ジャカルタ(インドネシア)／ハノイ(ベトナム)／ニューデリー(インド)／バンコク(タイ)／マニラ(フィリピン)／ドバイ(アラブ首長国連邦)／コロンボ(スリランカ)／イスラマバード(パキスタン)／ドーハ(カタール)

株主の皆様に必要なIR情報を公開しております。財務諸表の詳細はこちらでご確認ください。

<http://www.ack-g.com>

ACKG

検索