2006 年 5 月 9 日

各　　位

会 社 名　株式会社 アグレックス
代表者名　代表取締役社長　上野 昌夫
（コード番号　4799　　東証第二部）

中期経営計画『Change X』の策定について
～　新しい成長モデルへのシフト　～

当社は、2005 年 9 月に策定した 2015 年の経営ビジョンの実現に向け、１ｓｔステージとなる 3 ヵ年（2007 年 3 月期～2009 年 3 月期）の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

Ⅰ. 中期経営計画策定の背景

わが国は今まで経験をしたことのない人口減少社会を迎え、消費人口、労働人口ともに減少していく中にあって経済成長・発展を図るという従来とは異なる新しい社会経済モデルを模索しております。

当社の属する情報サービス業界では、銀行のシステム統合や証券システムの機能増強等で情報システム投資が拡大するとともに、経営効率の改善やコア業務への専念強化を狙いとしたアウトソーシングの需要も増え続けております。一方、労働人口の減少や景気回復による雇用拡大等に伴い、SE 等技術者の需給が逼迫しつつあります。

このような環境の中で、市場の拡大に対応して、限られた要員で効率的に事業を展開しシェアを確保できる、新しい成長モデルへのシフトをテーマに中期経営計画を策定しました。

Ⅱ. 経営ビジョン

☆ めざすべき将来像

アグレックスは、
お客様から最も頼りにされるバリュープロセス・プロバイダー（ＶＰＰ）をめざします。

お客様は、様々な価値を生む業務プロセスを組み合わせて、商品・サービスを作り出しています。それぞれのプロセスが生み出す価値を高めることが、商品・サービスの価値を高めることにつながります。当社は、お客様のニーズに合わせて、“人とＩＴのチカラ”でプロセスの価値創造力を高めるソリューションを提供します。このようなサービスを提供するソリューション・プロバイダーのことをバリュープロセス・プロバイダー（VPP）と呼ぶことにしました。

当社は、社内外のリソースや商品・サービスの総合化・融合化を図り、業務とシステムの両面で業務プロセスを最適化し、お客様にとって、最も頼りになる業務プロセスのソリューション・プロバイダーとしての地位を築いていきます（総合化・融合化戦略）。

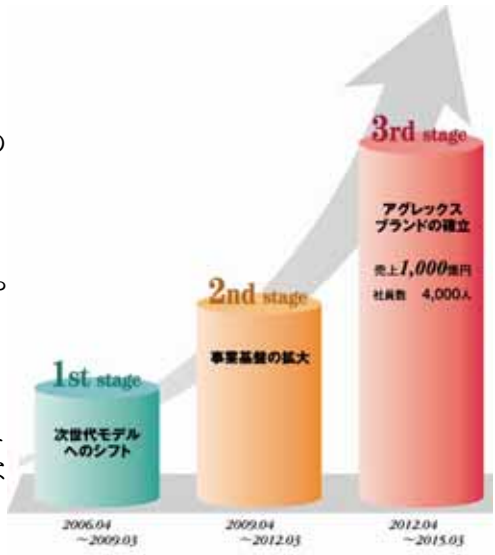
当社が提供しようとしているサービスは、既存の情報サービス業界やアウトソーシング業界の枠には収まらない、新しいかたちのビジネスです。１０年後にこのサービス分野でトップブランドをめざします。

☆ **経営ビジョン実現の3つのステージ**

◇ **1stステージ**
事業、組織、制度、仕組み、意識などを変革し、次世代の企業モデルにシフトします。

◇ **2ndステージ**
社外リソースを積極的に活用し、ターゲットとする顧客や業務分野を拡大し、事業基盤の拡大を図ります。

◇ **3rdステージ**
当社が提供するサービス分野でトップクラスの市場シェアを確保し、売上 1000 億円規模の存在感のある企業となり、アグレックスブランドを確立します。



III. 1stステージ中期経営計画

1. テーマ
事業構造、組織、制度、仕組み、意識などを変革し、新しい成長モデルにシフトする

2. 名称
「Change X」
新しい（未知の）成長モデルを構築するために、様々な変革にチャレンジするという意味を込めた名称。

3. スローガン
「Change for the future　～新しい未来への変革～　」

4. 基本方針

① 新しい事業モデルへの選択と集中
・今後成長が見込まれる市場をターゲットにする
・強みの発揮できる業務分野に経営資源を集中する
・低採算、低成長で将来展望を描けない事業、業種の選別を進める

② 戦略に適した組織･体制の整備
・総合化・融合化戦略に適した組織や全社横断的な組織・機能を整備する
・総合化・融合化戦略を促進するように事業拠点を整備する

③ 組織的なマネジメントの仕組みの構築
・組織的な品質と生産性を高める仕組みを整備する
・全社的な営業支援・管理の仕組みを整備する
・経営の質を高める仕組みを整備する

④ 魅力的な人事･処遇制度と成長できる環境の整備
・人材の確保やモチベーション向上につながる人事・処遇制度を整備する
・新しい成長モデルを支える人材育成システムを整備する

⑤ ブランドイメージの向上
・ビジョンに即したブランドイメージを積極的に発信し、人材の獲得や営業活動を促進する
・社内コミュニケーションを活性化させて、組織の求心力や社員のモチベーションを高める

5. 事業展開の方向性

業種集中戦略

成長の期待できる業種に集中して、専門性の高いサービスを提供することでシェアの拡大を図る

・保険業界、クレジットカード業界での専門性を活かして、業務範囲の拡大を図る
・銀行、証券等の金融機関の業務ノウハウを蓄積し、サービス提供力を強化する
・新たな市場として、医薬分野、少額短期保険分野、公共分野等を開拓する

業務集中戦略

強みの発揮できる分野に経営資源を集中して、競争優位を確立する

・契約・受注、口座振替、決済の業務プロセスを対象にしたアウトソーシングを推進する
・CRM 分野（顧客管理、マーケティング）の商品・サービスの充実を図る
・IT マネジメントサービス（ヘルプデスク、サーバ管理等）を強化して、システムライフサイクルを一貫してサポートできる体制を構築する

高付加価値戦略

業務ノウハウ、IT、設備を統合化して、高付加価値サービスを提供する

・各サービスを標準化・部品化し、お客様のニーズに合わせて必要なサービスを組み合わせ、シームレスなサービスを提供する
・業務ノウハウ、IT、設備等のリソースの活用度を高めて、プロセス・イノベーションを推進する
・セキュリティと品質の管理体制を強化して、信頼性の高いサービスを提供する

M&A･アライアンス戦略

社外のリソースや商品・サービスの総合化・融合化を図り、サービス提供力を高める

・人材、業務ノウハウ、技術等を補完・強化できる企業・事業との M&A、アライアンスを推進する

6. 計数目標

2009 年 3 月期
売上高　280 億円　　営業利益　20 億円

本資料における業績予想ならびに将来予想に関する記載は、現時点で入手可能は情報に基づき当社が判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における内外の状況変化等により、これらの予想と異なる可能性があることをご承知おきください。

◇ 本件に関するお問合せ先

株式会社 アグレックス　経営企画部　西本、塩崎
〒169-0074　東京都新宿区北新宿１－５－２
電話： 03-3365-3654　　FAX ： 03-3366-3072
URL ： http://www.agrex.co.jp

以　上