

通期の見通し

経済の先行きは不透明

今後の経済状況については、米国・欧州を中心とした海外景気の下振れ懸念や金融資本市場の変動、デフレの継続、円高等、景気を下押しするリスクが存在し先行きは不透明な状況にあります。

企業のIT活用ニーズ、買い換え・更新需要は底堅い

一方、企業のIT投資においてはパソコン等の更新需要や環境経営に向けた省エネ機器導入ニーズの高まりに加えてパソコン用新OS（基本ソフト）Windows7へのリプレース、サーバ用基本ソフトWindows2000のメーカーサポート切れに伴うサーバ更新需要、IPアドレス枯渇に伴うIPv6対応等が後押し要因となり、アプリケーションソフトを含めた情報システム化投

資の回復が期待されます。

この他、クラウドサービスやBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）等、外部サービスの活用も徐々に広がっていくものと考えられます。

このような中で当社グループは、引き続きワンストップソリューション、ワンストップサポートに磨きをかけていきます。幅広い企業への訪問活動強化、営業力や提案力の向上、技術力やサポート生産性の向上に努め、お客様接点の強化を図ります。IT活用ニーズを顕在化させながら、コスト削減や生産性につながる総合提案や複合提案を推進します。

併せて、既存のお客様との取引を単品取引から複数取引へ拡大し顧客深耕を図るとともに、新規顧客開拓を並行して進めます。また、オフィスサプライや契約保守といったストックビジネスの拡大を図ります。

2010年のIT市場

景気は持ち直しているが、先行きは不透明

設備投資は、まだ慎重な姿勢

但し、企業のIT活用ニーズ、買い換え・更新需要は底堅い

2010年の方針と施策

スローガン

「ITでお客様の信頼に応え、オフィスを元気にする」

ワンストップソリューション、ワンストップサポートに磨きをかけ、お客様接点を強化
潮目の変化を掴み、ITニーズを顕在化させる
顧客深耕と新規開拓を並行して進める
総合提案・複合提案の推進
ストックビジネス強化

セグメント別の施策

システムインテグレーション事業では、企業のIT投資動向やIT活用ニーズを見極めながら、複写機、コンピュータ、FAX、電話機、モバイル端末等を組み合わせた複合提案、回線・ネットワークを含めた総合提案をさらに推進します。

サービス&サポート事業では、オフィスサプライ通信販売事業「たのめーる」において、新商材の拡充、プライベートブランド商品「TANOSEE」の充実等を図ります。

また、サポート事業「たよれーる」において、システムインテグレーション事業の回復を保守等のサービス契約増につなげ、併せてハードウェアに依存しない新しいサービスを増やしていきます。



<http://www.tanomail.com/>

通期の業績予想

以上により、通期の連結業績予想は以下の通りです。

売上高4,510億円(前年同期比4.9%増)、営業利益167億円(前年同期比3.8%増)、経常利益170億円(前年同期比3.5%増)、当期純利益91億60百万円(前年同期比4.3%増)。

セグメント別では、システムインテグレーション事業売上高2,403億30百万円(前年同期比6.0%増)、サービス&サポート事業売上高2,083億40百万円(前年同期比3.7%増)、その他の事業売上高23億30百万円(前年同期比1.3%増)。

2010年2月2日に発表した連結業績予想に変更はありません。

売上高・利益計画

(単位:百万円)

	2009年 12月期	2010年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
売上高	429,927	451,000	+4.9%
営業利益	16,094	16,700	+3.8%
経常利益	16,427	17,000	+3.5%
当期純利益	8,782	9,160	+4.3%

セグメント別売上高計画

(単位:百万円)

	2009年 12月期	2010年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
システムインテグレーション事業	226,688	240,330	+6.0%
サービス&サポート事業	200,938	208,340	+3.7%
その他の事業	2,300	2,330	+1.3%