

次期の課題と見通し

今後の経済状況につきましては、経済環境に明るさが出てきたとはいっても、円高ドル安による輸出の停滞など景気に悪影響を与える要因も多く、今後の本格的な景気回復は不透明な状況にあります。

今後のIT市場

そのような状況にあっても、積極的にITを活用し経営改善を図ることは、規模の大小を問わず全ての企業に求められています。その背景として、インターネットを活用した企業間取引や基幹系システムの抜本の見直しに加え、ADSLや光ファイバーの普及、いわゆるブロードバンドの進展により、データ・音声・映像の統合がさらに進むと考えられます。また、基幹系と情報系、インフラとアプリケーション、デジタル複写機とコンピュータの融合など、今まで以上に複合提案・総合ソリューションが求められる時代に突入すると予測されます。このことは、コンピュータ系、複写機系、通信系など、単一分野だけを扱っていたのでは総合的な提案が出来ないことを意味しております。

「ミッションステートメント」の具現化

当社グループは創業以来、お客様のご要望にお応えしながら複写機からコンピュータ、通信機器、インターネット等まで、一社で提供できるソリューションやサービス&サポートの分野を拡大してまいりました。

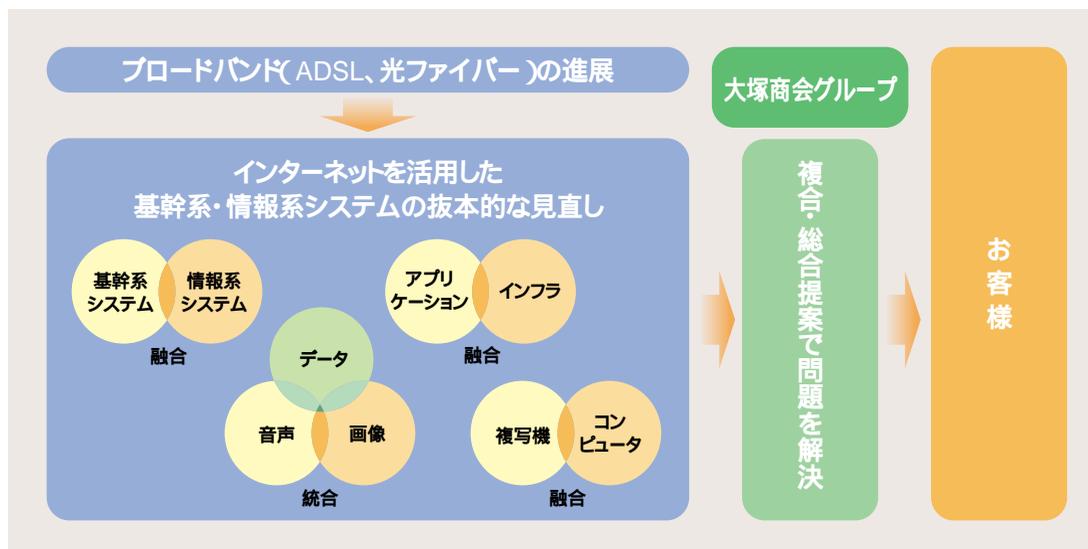
今後も、中長期的な経営戦略に基づき、「ミッションステートメント」の具現化に努め、さらなる企業価値の向上を目指します。

具体的には、「New-Web戦略」の推進により継続取引顧客の維持・拡大を図るとともに、サポート事業「トータルαサポート21」の強化、「たのめーる」、「SMILE」、「ODS21」への注力を軸に収益力の確保と売上の伸長を図り、あわせて事業評価をさらに徹底したうえで、これら今後伸長が期待できる事業領域に経営資源を集中させグループ経営の一層の向上に取り組めます。

次期の見通し

次期の連結業績見通しは、売上高3,590億円(前年同期比 4.2%増)、経常利益 101億円(前年同期比 11.5%増)、当期純利益 60億円(前年同期比 144.2%増)を計画しています。当期純利益が大幅に増加する要因は、上半期に厚生年金基金の代行返上に関わる特別利益を見込んでいるためです。

IT市場と大塚商会グループの役割



「SPR」による科学的なアプローチ

当社では、お客様の満足度(CS)向上につながる最適な提案を効率よく行う仕組みとして、「SPR」を活用しています。

「SPR」は当社が独自に開発した情報システムであり、顧客管理(CRM)と営業支援(SFA)をあわせた機能を持っています。

「SPR」では、お客様のプロフィール情報はもとより、お客様との取引履歴(過去) お客様への提案状

況(現在) お客様の要望・ニーズ(未来)に関する情報をデータベース化しています。

また、データベースの中には、日々2万社におよぶ面談・コンタクト情報に加えて、外部の企業情報なども含まれています。これらの情報を多面的に分析し活用することで、個々のお客様に最適な提案を効率よく行うことが可能となっています。

SPR Sales Process Re-engineeringの略称

当社独自CRM(顧客管理) + SFAシステム(営業支援)

お客様のプロフィールを正確に知る

お客様との取引履歴(過去)を知る

お客様への提案状況(現在)を知る

お客様の要望・ニーズ(未来)を知る

科学的アプローチでCS向上と効率アップを同時に実現