

次期の見通し

■IT活用は不可欠

今後の経済状況につきましては、原材料価格の下落といった下支え要因はあるものの、国内外の需要の低迷や円高、設備投資の減少に加えて、世界的な金融危機の深刻化や世界経済の一層の下振れ懸念があることから、景気はさらに悪化する可能性があります。

このような状況から企業のIT投資は、コスト削減や生産性向上のためのIT活用ニーズ、情報システムインフラの更新需要等は底堅く、生き残りをかけた戦略的なIT投資を行う企業もあるものの、抑制傾向が続くと思われま

す。このような中で当社グループは、2009年度のスローガンを「ITでオフィスを元気にし、お客様の信頼に応える」とし、お客様への提案活動では、情報基盤強化税制等の支援策も活かしながら、個々のお客様のニーズや状況にマッチしたシステム提案を積極的に行います。また、地域密着型営業体制やサポート体制の強化、SPRのさらなる機能強化や活用を進め、お客様の状況や課題の共有とワンストップ対応力を強化していきます。この他、オフィスサプライ通信販売事業「たのめーる」を重要な戦略事業と位置づけて新規顧客の開拓に努めます。

セグメント別では、システムインテグレーション事業において情報セキュリティ関連ビジネス、統合型基幹業務システム「SMILE」、ナレッジマネジメントシステム「ODS21」、CADシステム等に注力しながら、当社グループの強みを活かした複合システム提案や総合提案

を進めるとともに、情報システムインフラの更新需要にも対応していきます。

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」において新商材であるLED照明の拡販、アライアンスの強化、プライベートブランド商品「TANOSEE」のラインナップ強化等により一層のビジネス拡大に努めます。また、サポート事業「たのめーる」においては、サービスメニューの充実やサポート体制の強化を図ります。以上の施策により、サプライや契約保守といった安定的な収益が見込めるストックビジネスの比率を着実に高めていきます。

基本方針と中期計画

基本方針

- ミッションステートメントの具現化によりお客様と共に成長する

中期計画

- 人員計画は基本的に横ばいを継続
- 増収・増益による業容拡大を図る
売上高営業利益率・売上高経常利益率ともに7%を目指す
- お客様情報の活用で需要を開拓
- 人・物・金の効率活用で生産性向上

■ 具体的施策

2009年12月期のスローガンは

「ITでオフィスを元気にし、お客様の信頼に応える。」

としました。

主な施策は、以下の通りです。

1. 既存顧客との取引継続と深耕

当社のお客様は、大企業から中堅・中小企業まで77万社に及びます。個々のお客様との関係を強化し、今後も取引品目や取引量の拡大を図っていきます。

2. 地域密着型営業体制の強化

営業のフロントラインを強化し、お客様との密着度をさらに高めていきます。

3. ストックビジネスの強化

「たのめーる」による新規顧客獲得をさらに進めていきます。「たよれーる」メニューの充実で、お客様のITと業務をワンストップでサポートします。

■ 次期の業績見通し

次期の連結業績見通しといたしましては、厳しい経済環境が続くと予想されるため、売上高4,470億円（前年同期比4.3%減）、営業利益185億円（前年同期比31.7%減）、経常利益190億円（前年同期比31.2%減）、当期純利益92億60百万円（前年同期比35.6%減）を計画しております。

セグメント別の売上高では、システムインテグレーション事業が2,383億円（前年同期比10.6%減）、サービス&サポート事業が2,067億10百万円（前年同期比4.0%増）、その他の事業が19億90百万円（前年同期比3.8%増）を計画しております。

売上高・利益計画

(単位:百万円)

	2008年 12月期	2009年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
売上高	467,154	447,000	-4.3%
営業利益	27,089	18,500	-31.7%
経常利益	27,628	19,000	-31.2%
当期純利益	14,371	9,260	-35.6%

セグメント別売上高計画

(単位:百万円)

	2008年 12月期	2009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	266,476	238,300	-10.6%
サービス&サポート事業	198,761	206,710	+4.0%
その他の事業	1,916	1,990	+3.8%