

次期の見通し

■IT活用のニーズは底堅い

今後のわが国経済は、景気が外需を牽引役に緩やかに回復するとの見方があるものの、自律性が弱く内需の低迷と景気対策の息切れにより踊り場を迎えるとの見方もあるなど、先行きは不透明な状況にあります。企業は設備投資に対して慎重な姿勢を崩しておらず、回復時期の遅れが懸念されます。

但し、企業におけるITを活用したコスト削減や生産性向上ニーズは底堅いものがあり、西暦2000年問題対応のために導入したシステムの更新、省電力型製品の導入による環境対応、IPv6対応（現状のIPv4アドレス枯渇への準備）等による買い換え・更新需要

に加えて、Windows 7、Windows 2008 Server R2、サーバ仮想化技術、WiMAX等の高速ワイヤレス通信サービス等によるIT市場の活性化が期待されています。

このような中で当社グループは、「ITでお客様の信頼に応え、オフィスを元気にする」を2010年度のスローガンに掲げ、お客様との接点を強化してワンストップソリューション、ワンストップサービスに磨きをかけて、セット提案や複合提案、基幹系システムと情報系システムを連携させた提案、ネットワーク改善提案等、当社グループの持つ総合力を活かした導入効果の高いシステム提案を行います。

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

2010年のIT市場予測

- 景気は持ち直しているが、先行きは不透明
- 企業は慎重な設備投資姿勢を崩していない
- 但し、企業のIT活用ニーズ、買い換え・更新需要は底堅い
- 上期は弱含むが、下期以降は回復と予測

■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、企業規模別のIT投資動向を見極めながら、複写機、コンピュータ、FAX、電話機、回線等を組み合わせた複合システム提案や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、販売ボリュームの拡大を図ります。また、サポート事業「たよれーる」において、ハードウェアに依存しない新しいサービスメニューを提供していきます。

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

■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、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)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2,403億30百万円(前年同期比6.0%増)、サービス&サポート事業が2,083億40百万円(前年同期比3.7%増)、その他の事業が23億30百万円(前年同期比1.3%増)を計画しております。

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%