

## 次期の見通し

### ■企業のIT投資は底堅く推移すると予想

国内では、資源価格の高止まりや物価高の影響に加え、世界的な金融引き締めによる海外経済の下振れリスクなど先行き不透明感はあるものの、個人消費の持ち直しや設備投資の増加など、内需を中心に景気は緩やかに回復していくことが期待されます。

このような経済状況のもとで、企業は業務効率化や競争力強化を目的としたデジタル化の推進やAI・IoT、5G等の技術の活用に加え、改正電子帳簿保存法やインボイス制度への対応、またWindows Server 2012サポート終了なども控えており、企業のIT投資は底堅く推移するものと予想されます。

### ■人的資本の再強化、労働分配率の改善

以上のような国内の経済状況やIT投資動向に対する見通しを前提として、当社グループでは、2023年度のスローガンである「お客様に寄り添い、まるごとDXで共に成長する」の方針のもと、当社グループの強みである幅広い取扱い商材やサービスを活かしお客様の

DX推進への取り組みを支援してまいります。

中でもIT人材が不足しがちな中堅・中小規模のお客様に対しては、デジタル化の支援とともに、生産性向上やコスト削減を実現する付加価値の高いソリューション提案を行ってまいります。そのために、営業やサポートの活動を支援する各センター機能やお客様マイページ<sup>\*</sup>など多様なチャネルを組み合わせ、お客様接点の強化を図るとともに、AI等の技術を活用した営業プロセス支援への取り組みを進めてまいります。また、ESG課題の解決とSDGsの達成への貢献に向け、ITを活用したサービスやソリューション提供を行ってまいります。加えて、2022年度より人的資本の再強化を目的に、社会動向の変化に先駆けて実施したベースアップを含む労働分配率の改善、社員の幸福度可視化、まるごと提案に向けたマネジメント改革、人材育成など、従業員のモチベーションを高め成長に繋がる施策を進めてまいりました。これらの施策により、目指す「オフィスまるごと」が徐々に形になりつつあり、2023年においても引き続き進めてまいります。

※お客様マイページ=多くのお客様に便利なサービスをご提供することでお客様に寄り添い、Webでお客様との関係創りを進めるお客様ポータルサイトのこと。

## ■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、ドキュメントのデジタル化など生産性向上、競争力強化やコスト削減のニーズを見極めながら、お客様のデジタル化を進めるため、お客様に寄り添い、引き続き当社グループの強みである幅広い取扱い商材を活かした付加価値の高いソリューション提案を行います。

サービス&サポート事業では、「たのめーる」の競争力の強化に努め市場の拡大を図り、「たよれーる」の利便性を高め、お客様が安心して安全に事業活動を継続するためのサービス、お客様のIT人材不足を補完できるようなサービスの開発に努め、着実に売上高の増加に繋げてまいります。

## ■次期の業績見通し

通期の連結業績予想は以下のとおりです。

売上高9,010億円(前年同期比4.6%増)、営業利益586億円(前年同期比7.0%増)、経常利益596億円(前年同期比5.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益401億70百万円(前年同期比0.4%増)。

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5,631億円(前年同期比4.0%増)、サービス&サポート事業3,379億円(前年同期比5.8%増)。

売上高・利益計画

(単位:百万円)

	2022年 12月期	2023年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
売上高	861,022	901,000	+4.6%
営業利益	54,768	58,600	+7.0%
経常利益	56,639	59,600	+5.2%
純利益*	40,022	40,170	+0.4%

※親会社株主に帰属する当期純利益

セグメント別売上高計画

(単位:百万円)

	2022年 12月期	2023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	541,671	563,100	+4.0%
サービス&サポート事業	319,350	337,900	+5.8%