

通期の見通し

■企業のIT投資は底堅く推移すると予想

今後、4月に実施された消費税増税の影響や海外景気の下振れにより国内景気が下押しされるリスクはあるものの、政府による経済対策の効果、輸出の持ち直し、投資の増加などが見込まれ、引き続き国内景気は回復に向かっていくことが期待されます。

このような経済環境のもとで、国内企業は景気回復に備えた生産性向上のためのシステム導入や電力コスト増に対応した節電対策と省電力機器の導入などが必要とされています。そのため、企業のIT投資は引き続き底堅く推移するものと予想されます。

■お客様との関係を強化

このような経済状況や企業のIT投資動向に対する見通しを前提として、当社グループは地域密着型運営体制のもとお客様との接点をさらに強化して、当社グループの持つ総合力で複数の製品やサービスを組み合わせたソリューション提案を積極的に行い、国内企業の実業向上や電力使用量削減に対するニーズに対応していきます。そして魅力あるオフィスサプライ商品の品揃え、企業活動の実業向上や負荷軽減を支援する保守サービスメニューの開発など、ストックビジネスを強化し、お客様と安定的かつ長期的な取引関係を構築し収益基盤の充実を図ります。また、営業活動やサポート活動の継続的な改善により、いっそうの実業向上を図っていきます。

なお、首都圏のお客様からの受注量拡大に対応するために進めてきた都内ベイエリアの大型物流センターを8月に本稼働いたしました。

2014年の方針と施策

『お客様の目線で信頼に応え、総合力でオフィスを元気にする』

- ストックビジネス系の商材やサービスも含めた、1～3月特需への確実な対応
- お客様との取引品目の拡大
- お客様の繁忙化を捉え、生産性向上に向けた提案
- Windows Server 2003 サポート終了に向けた更新提案

「オフィスを一番知っている会社」として
多様な取扱い商材を活かし、お客様の目線で提案
お客様との関係を、より太く、より強くする

(2014年2月3日発表の通期決算資料より再掲)

■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、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、ワンストップソリューションの強化を図ります。また、Windows Server 2003の2015年7月サポート終了に向けて買い換え需要を喚起していきます。

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、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での成果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ます。



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

■通期の業績予想

通期の連結業績予想は以下の通りです。

売上高6,000億円(前年同期比6.3%増)、営業利益370億円(前年同期比9.1%増)、経常利益375億円(前年同期比11.9%増)、当期純利益219億80百万円(前年同期比8.4%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3,584億70百万円(前年同期比8.0%増)、サービス&サポート事業2,411億70百万円(前年同期比4.0%増)、その他の事業3億60百万円(前年同期比45.3%減)。

2014年4月28日に修正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)

	2013年 12月期	2014年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
売上高	564,595	600,000	+6.3%
営業利益	33,901	37,000	+9.1%
経常利益	33,505	37,500	+11.9%
当期純利益	20,271	21,980	+8.4%

セグメント別売上高計画

(単位：百万円)

	2013年 12月期	2014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	332,067	358,470	+8.0%
サービス&サポート事業	231,868	241,170	+4.0%
その他の事業	658	360	-45.3%