

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、国内景気は引き続き緩やかながらも回復していくことが期待されます。しかし米国の政策の行方や為替相場、地政学的リスク、中国景気の動向など懸念材料もあり、一部に慎重な動きも予想されます。このような経済環境のもとで、国内企業は働き方改革への対応、セキュリティ対策の高度化、新たなIT技術やIT利用領域の拡大への関心もあり、企業のIT投資は今後も底堅く推移するものと予想されます。

■地域主体の運営をより推進

以上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、引き続き当社の強みである幅広い取扱い商材やサービスを活かした具体的で分かり易い提案に努め、合わせて新規顧客の獲得もさらに進めていきます。そのために現場力を活かした地域主体の運営をより推進し、お客様の信頼が得られお客様に満足して頂けるソリューションの提案に努めていきます。また、引き続きオフィスサプライ商品の品揃えや保守サービスメニューの開発等でストックビジネスを強化し、お客様との安定的かつ長期的な取引関係に基づく収益基盤の充実を図ります。

2017年下期の市場予測

- 国内外ともに、緩やかな景気回復を継続
- 攻めのIT投資、生産性向上、コスト削減ニーズ
- 新たなIT技術、IT利用領域への関心の高まり
- 働き方改革の拡がり
- 企業のIT活用ニーズ、省エネニーズは底堅い

2017年下期の方針と施策

- 『オールフロントでお客様の困ったを解決し、
信頼に応える』
- 地域営業部主体の運営で現場力・お客様接点の強化
 - お客様との取引品目を拡大、クロスセル
 - 当社の働き方改革を推進
 - お客様の働き方改革を支援
 - セキュリティの高度化に対応
 - 新技術対応への取り組み強化
 - ネットワークソリューション提案の強化

■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・コンピューター・タブレット等のモバイル端末・電話機・光回線・Wi-Fi環境・セキュリティ関連機器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、ソリューション提案の強化を図ります。

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、引き続きお客様のニーズに合わせた品揃え、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。サポート事業「たよれーる」においては、総合的な運用代行型のサービス等、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ます。合わせて、お客様との関係創りを支援する「お客様マイページ」を中心とした仕組みを構築していきます。



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

■通期の業績予想

通期の連結業績予想は以下のとおりです。

売上高6,710億円(前年同期比4.3%増)、営業利益410億円(前年同期比3.3%増)、経常利益416億円(前年同期比2.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益272億80百万円(前年同期比2.3%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3,917億30百万円(前年同期比4.1%増)、サービス&サポート事業2,789億10百万円(前年同期比4.6%増)、その他の事業3億60百万円(前年同期比10.2%減)。

2017年2月1日に発表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)

	2016年 12月期	2017年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
売上高	643,417	671,000	+4.3%
営業利益	39,684	41,000	+3.3%
経常利益	40,780	41,600	+2.0%
純利益*	26,675	27,280	+2.3%

*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)

	2016年 12月期	2017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	376,391	391,730	+4.1%
サービス&サポート事業	266,625	278,910	+4.6%
その他の事業	400	360	-10.2%