

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、企業収益や雇用情勢の改善に足踏みが見られ、景況感の悪化も報じられるなど、先行きには慎重な見方が増えております。また、サブプライム住宅ローン問題や原油高が、世界経済やわが国経済に悪影響を及ぼすことが懸念されています。

こうした中で、経営課題解決のためのIT活用は、企業規模、業種や業態を問わずますます不可欠な状況にあります。特に金融商品取引法の適用が開始され、内部統制が実施段階へ移行するため、関連するIT投資が増加すると予想され、情報システムインフラの更新需要も期待されます。

このような中で当社グループは、2008年度のスローガンを「お客様の目線で信頼に応え、お客様と共に飛躍する」とし、総合力を活かした付加価値の高い情報システム提案や的確なお客様サポートを行い、既存のお客様とのさらなる取引拡大と新規顧客の開拓に努めます。

システムインテグレーション事業では、情報セキュリティ関連ビジネス、ナレッジマネジメントシステム「ODS21」、統合型基幹業務システム「SMILE」、CADシステム等の重点戦略事業に引き続き注力します。

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」やサポート事業「たよれーる」といったストックビジネスをさらに強化します。

運営面では社内情報システム投資を積極的に行うとともに、営業支援体制のさらなる強化やシステム開発案件のプロジェクト管理強化、サポート品質及び生産性の向上を図ります。

中期目標と活動方針

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

2008年12月期のスローガンは

「お客様の目線で信頼に応え、お客様と共に飛躍する」としました。

具体的な施策は、主に以下の通りです。

1. 既存顧客との取引深耕

当社のお客様は、大企業から中堅・中小企業まで73万社に及びます。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. ストックビジネスのさらなる推進強化

「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、お客様のビジネス全般をワンストップでサポートします。

3. 「SPR」のさらなる進化と活用促進

顧客管理及び営業支援システム「SPR」をさらに進化させ、活用を進めることで、最適な提案と効率的な営業を推進していきます。

■ 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、売上高4,890億円(前年同期比4.2%増)、営業利益309億円(前年同期比2.8%増)、経常利益312億円(前年同期比2.2%増)、当期純利益は2007年12月期に計上した退職給付制度移行による特別利益の影響もあり、160億30百万円(前年同期比15.0%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2,806億円(前年同期比0.3%増)、サービス&サポート事業が2,062億円(前年同期比10.1%増)、その他の事業が22億円(前年同期比7.2%減)を計画しております。

売上高・利益計画

(単位:百万円)

	2007年 12月期	2008年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
売上高	469,481	489,000	+4.2%
営業利益	30,051	30,900	+2.8%
経常利益	30,520	31,200	+2.2%
当期純利益	18,856	16,030	-15.0%

セグメント別売上高計画

(単位:百万円)

	2007年 12月期	2008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	279,753	280,600	+0.3%
サービス&サポート事業	187,358	206,200	+10.1%
その他の事業	2,370	2,200	-7.2%