

事業の概況

■景気は持ち直しつつあるが、 厳しい状況で推移

当連結会計年度(2009年1月1日~2009年12月31日)におけるわが国経済は、輸出や生産の増加により一部では景況感が改善し企業倒産件数も減少傾向となるなど景気は持ち直しつつありますが、内需の低迷やデフレ等により回復力が弱く、年間を通じて厳しい状況で推移しました。また、企業は設備投資の抑制を継続しておりIT投資についても抑制が続きました。

■コスト削減や生産性向上、 競争力強化につながるシステム提案

このような中で当社グループは、「ITでオフィスを元気にし、お客様の信頼に応える」を2009年度のスローガンに掲げて、地域密着型営業体制の強化を図りながらお客様の状況やIT投資ニーズをしっかりと把握し、コスト削減や生産性向上、競争力強化といったお客様の経営課題解決につながるシステム提案を積極的に行いました。また、オフィスサプライ通信販売事業「たのめーる」における開設10周年記念キャンペーンの他、より安価な固定電話サービス等へも注力し、既存顧客との取引拡大を図るとともに新規顧客の開拓にも積極的に取り組みました。

外部環境

景気は持ち直しつつあるものの、依然厳しい状況

輸出・生産は持ち直すも、内需低迷で回復力弱い
一部では景況感改善し、企業倒産も減少傾向
中堅・中小企業は依然厳しい状況
企業は設備投資抑制を継続

IT活用ニーズはあるが、IT投資抑制を継続

当社グループの取り組み

- コスト削減、生産性向上、競争力強化につながるシステム提案
- 地域密着型営業体制の強化
- 3大キャンペーン
- 「たのめーる」への注力
- 新規ビジネスへの取り組み

■売上高8%減、各利益約40%減

以上の結果、年間の取引顧客数は増加したものの一顧客当たりの売上高は前年を下回り、当連結会計年度の売上高は4,299億27百万円（前年同期比8.0%減）となりました。

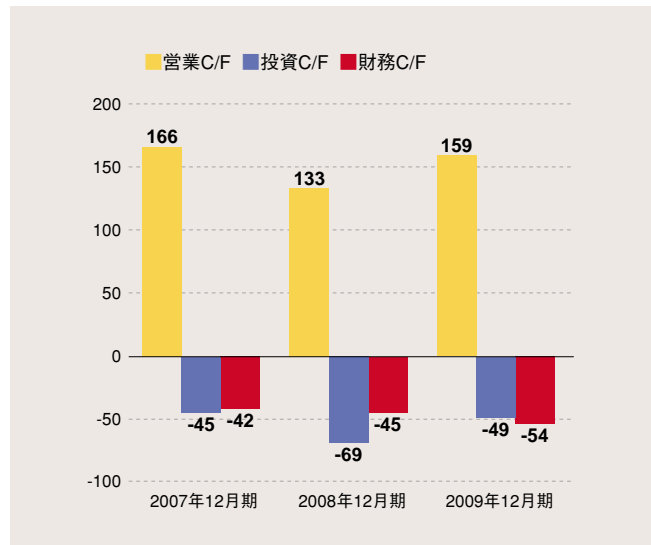
利益につきましては、売上高の減少と売上総利益率の低下により売上総利益が減少し、販売費及び一般管理費の抑制に努めたものの、営業利益160億94百万円（前年同期比40.6%減）、経常利益164億27百万円（前年同期比40.5%減）、当期純利益87億82百万円（前年同期比38.9%減）となりました。

（単位：百万円）

	2008年12月期	2009年12月期	
	金額	金額	増減率
売上高	467,154	429,927	-8.0%
営業利益	27,089	16,094	-40.6%
経常利益	27,628	16,427	-40.5%
当期純利益	14,371	8,782	-38.9%

■キャッシュ・フローの状況

（単位：億円）



営業活動によるキャッシュ・フローは、法人税等の支払額が減少したことなどにより159億82百万円（前年同期に比べ26億35百万円増）となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、投資有価証券の取得による支出が減少したことなどにより49億27百万円（前年同期に比べ20億33百万円減）となり、財務活動によるキャッシュ・フローは、54億17百万円（前年同期に比べ8億26百万円増）となりました。

四半期別の概況

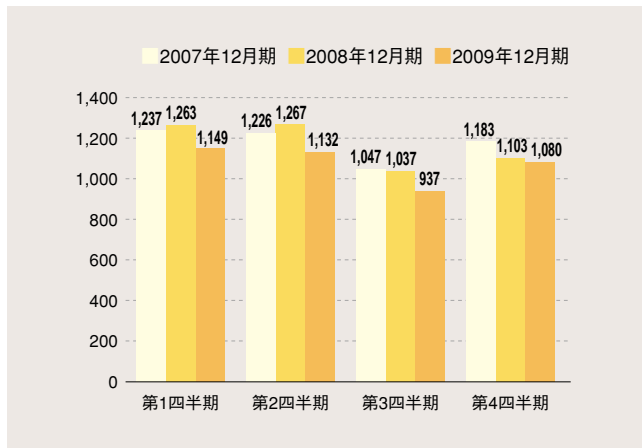
■売上高の推移

売上高は2008年の第2四半期(4~6月)までは順調に増加していましたが、2008年の第3四半期(7~9月)より、減収に転じました。

2009年第3四半期(7~9月)売上高は、937億63百万円(前年同期比 9.6%減)となり、2009年第4四半期(10~12月)売上高は、1,080億3百万円(前年同期比 2.1%減)となりました。

売上高の四半期推移

(単位：億円)



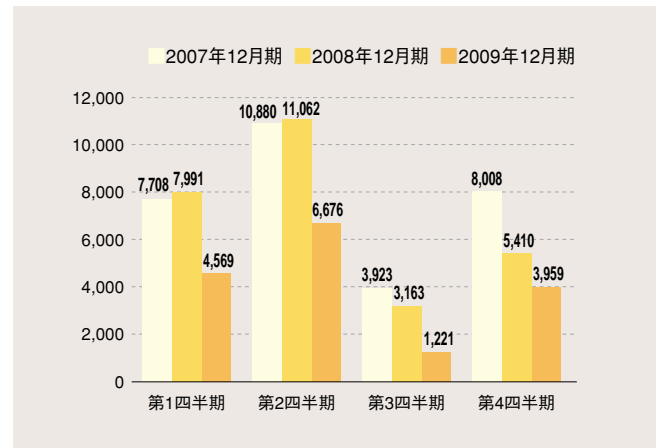
■経常利益の推移

経常利益についても、2008年の第2四半期(4~6月)までは順調に増加していましたが、2008年の第3四半期(7~9月)より、減益に転じました。

2009年第3四半期(7~9月)経常利益は、12億21百万円(前年同期比 61.4%減)となり、2009年第4四半期(10~12月)経常利益は、39億59百万円(前年同期比 26.8%減)となりました。

経常利益の四半期推移

(単位：百万円)



事業セグメント別の概況

■システムインテグレーション事業

コンサルティングからシステム設計・開発、搬入設置工事、ネットワーク構築まで最適なシステムを提供するシステムインテグレーション事業では、企業におけるIT投資抑制の影響を受けてSI関連商品の落ち込み幅が大きく、システムインテグレーション事業の売上高は2,266億88百万円(前年同期比14.9%減)となりました。

■サービス&サポート事業

サプライ供給、ハード&ソフト保守、テレフォンサポート、アウトソーシングサービス等により導入システムや企業活動をトータルにサポートするサービス&サポート事業では、企業における経費削減が続く中で、オフィスサプライ通信販売事業「たのめーる」は、キャンペーン効果もあり着実に増収を確保しました。一方、サポート事業「たよれーる」は、サービス契約内容の見直しやコピー使用抑制の影響を受けて前年をわずかに上回る水準に留まりました。

以上により、サービス&サポート事業の売上高は2,009億38百万円(前年同期比1.1%増)となりました。

■その他の事業

その他の事業では、売上高は23億円(前年同期比20.1%増)となりました。

事業セグメント別の売上高推移

(単位:百万円)

