

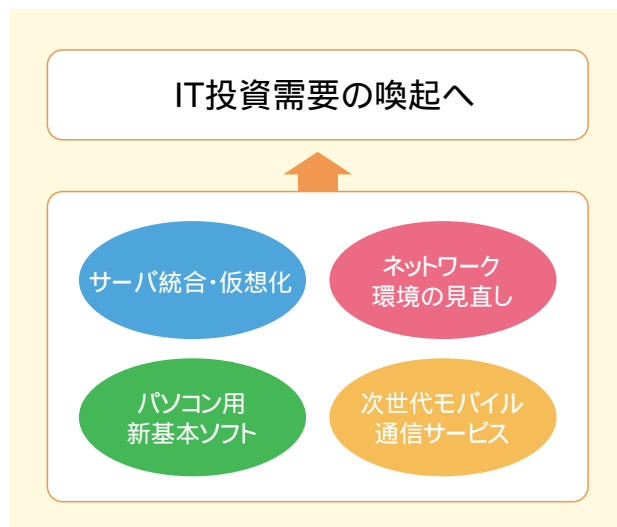
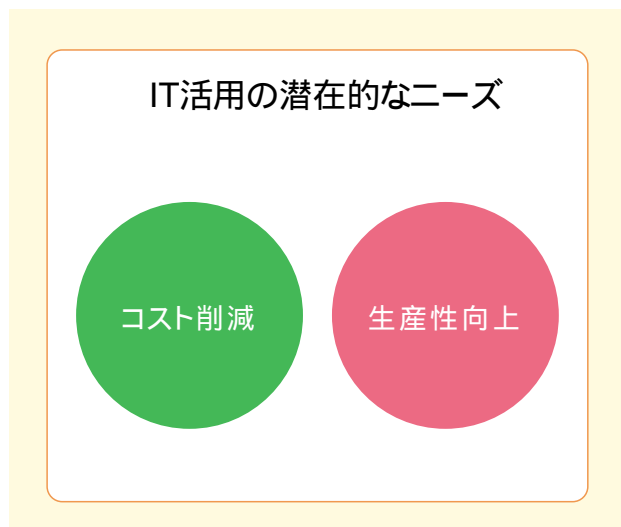
通期の見通し

IT活用の潜在的なニーズは強い

今後の経済状況につきましては、輸出や生産は持ち直しの方向にあるものの依然として低水準であり、厳しい状況が続くものと予測されます。

企業のIT投資抑制や経費削減の動きは当面継続すると予測されるものの、コスト削減や生産性向上は重要な経営課題であり、その解決のためにITを活用したいという潜在的なニーズは強いものがあります。一方、当社の属するIT関連業界においては、企業におけるサーバ統合・仮想化やネットワーク環

境の見直し等のインフラ更新需要に加えて、パソコン用基本ソフトWindows7やWiMAX等の次世代モバイル通信サービスがIT投資需要の喚起につながることが期待されています。このような状況下で当社グループは、既存のお客様との取引継続と深耕、地域密着型営業体制の強化、ストックビジネスの強化に努めます。また、地球環境に優しいLED（発光ダイオード）照明等の新規ビジネスにも注力します。



セグメント別の施策

セグメント別に見ると、システムインテグレーション事業では、企業規模別、業種別や地域別に企業のIT投資動向を見極めながら、複写機、コンピュータ、FAX、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」における新商材の拡充、プライベートブランド商品「TANOSEE」の充実を図ります。

また、サポート事業「たよれーる」においては新規メニューの開発やワンストップサポート体制の強化を図ります。以上の施策により、サプライや契約保守といった安定的な収益が見込めるストックビジネスの比率を着実に高めていきます。



たのめーるカタログVol.22

<http://www.tanomail.com>

具体的施策

2009年12月期のスローガンは「ITでオフィスを元気にし、お客様の信頼に応える」です。

主な施策は、以下の通りです。

1. 既存顧客との取引継続と深耕

当社のお客様は、大企業から中堅・中小企業まで78万社に及びます。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. 地域密着型営業体制の強化

営業のワンストップ対応力を高め、お客様との密着度をさらに高めていきます。

3. スtockビジネスの強化

「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」メニューを充実し、お客様のITと業務をワンストップでサポートします。

4. 新規ビジネス

LED(発光ダイオード)照明のほか、業務・資本提携先でありますライオン事務器様との協業をさらに強化します。

通期業績予想を変更せず

以上により、連結の通期業績予想といたしましては、売上高4,470億円(前年同期比4.3%減)、営業利益185億円(前年同期比31.7%減)、経常利益190億円(前年同期比31.2%減)、当期純利益92億60百万円(前年同期比35.6%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2,383億円(前年同期比10.6%減)、サービス&サポート事業が2,067億10百万円(前年同期比4.0%増)、その他の事業が19億90百万円(前年同期比3.8%増)を計画しております。

2009年2月3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)

	2008年 12月期	2009年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
売上高	467,154	447,000	-4.3%
営業利益	27,089	18,500	-31.7%
経常利益	27,628	19,000	-31.2%
当期純利益	14,371	9,260	-35.6%

セグメント別売上高計画

(単位:百万円)

	2008年 12月期	2009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	266,476	238,300	-10.6%
サービス&サポート事業	198,761	206,710	+4.0%
その他の事業	1,916	1,990	+3.8%