

次期の見通し

IT活用による経営課題解決

今後の経済状況につきましては、企業収益に影響を与える原油などの原材料価格や米国経済の動向に注意する必要があるものの、企業の設備投資が底堅く推移し雇用情勢も改善傾向にあることから、国内景気は引き続き拡大基調で推移するものと予想されます。

こうした中で、経営課題解決のためにITを活用することは、企業規模の大小や業種業態を問わず不可欠な状況となっております。特に、金融商品取引法(日本版SOX法)の実施基準も公表されたことから、内部統制体制構築への対策が企業経営の重要課題となっており、そのためのIT投資が徐々に具体化するものと予想されます。また、回線の見直しを含む情報システムインフラの更新需要も底堅く推移するものと思われれます。

当社グループは2007年12月期のスローガンを「お客様の目線で信頼に応え、お客様と共に成長する」とし、今後もお客様の経営課題を解決するためにお客様の目線に立って、当社グループの総合力を活かしたワンストップソリューションおよびワンストップサポートを提供してまいります。そして、お客様と共に成長し、「ミッションステートメント」の具現化に努め、さらなる企業価値の向上を目指します。

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6.5%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

2007年12月期のスローガンは「お客様の目線で信頼に応え、お客様と共に成長する」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

当社は、大企業から中堅・中小企業まで70万社に及ぶ顧客企業との取引があります。今後も1社当たりの取引品目を増やしていきます。

2. 「SPR」のさらなる進化と活用促進

「SPR」上での情報登録件数は順調に伸びており、業績向上につながっています。「SPR」をさらに進化させ、活用を進めることで、最適提案と効率的な営業を推進していきます。

3. 営業支援センターによる生産性向上

当社は「営業支援センター」を設け、営業担当者の各種調査、提案書作成、見積り作業等を集中的に行っています。同センターの活用を進めることにより、さらなる生産性向上を目指します。

4. 「たのめーる」による新規顧客獲得

「たのめーる」による新規顧客獲得をさらに進め、「たのめーる」をいわば入口として、ワンストップソリューションの提供につなげていきます。

5. 「たよれーる」メニューの拡大と充実

新メニューや内容の充実で、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。

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4,540億円(前年同期比4.7%増)、営業利益282億円(前年同期比7.8%増)、経常利益285億円(前年同期比7.6%増)、当期純利益160億円(前年同期比2.4%増)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2,700億30百万円(前年同期比2.5%増)、サービス&サポート事業1,828億66百万円(前年同期比8.4%増)、その他の事業11億4百万円(前年同期比25.9%減)を計画しております。

売上高・利益計画

(単位:百万円)

	2006年 12月期	2007年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
売上高	433,617	454,000	+4.7%
営業利益	26,158	28,200	+7.8%
経常利益	26,494	28,500	+7.6%
当期純利益	15,621	16,000	+2.4%

セグメント別売上高計画

(単位:百万円)

	2006年 12月期	2007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	263,425	270,030	+2.5%
サービス&サポート事業	168,701	182,866	+8.4%
その他の事業	1,490	1,104	-25.9%