

次期の見通し

■企業のIT投資は引き続き底堅く推移すると予想

今後、消費税増税や海外景気の下振れにより国内景気が下押しされるリスクはあるものの、復興需要の他、政府による経済対策の効果、輸出の持ち直し、投資の増加などが見込まれ、引き続き国内景気は回復に向かっていくことが期待されます。

このような経済環境のもとで、国内企業は景気回復に備えた生産性向上のためのシステム導入や電力コスト増に対応した節電対策と省電力機器の導入、4月のWindows XPサポート終了に向けたPCの買い換えなどが必要とされています。そのため、企業のIT投資は引き続き底堅く推移するものと予想されます。

■お客様との接点をさらに強化

こ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、当社グループは地域密着型運営体制のもと、お客様との接点をさらに強化して、当社グループの持つ総合力で複数の製品やサービスを組み合わせたソリューション提案を積極的に行い、国内企業の実産性向上や電力使用量削減に対するニーズに対応していきます。そして魅力あるオフィスサプライ商品の品揃え、企業活動の実産性向上や負荷軽減を支援する保守サービスメニューの開発など、ストックビジネスを強化し、お客様と安定的かつ長期的な取引関係を構築し収益基盤の充実を図ります。また、営業活動やサポート活動の継続的な改善により、いっそうの実産性向上を図っていきます。

2014年の方針と施策

「お客様の目線で信頼に応え、総合力でオフィスを元気にする」

- ストックビジネス系の商材やサービスも含めた、1～3月特需への確実な対応
- お客様との取引品目の拡大
- お客様の繁忙化を捉え、実産性向上に向けた提案
- Windows Server 2003 サポート終了に向けた更新提案

「オフィスを一番知っている会社」として
多様な取扱い商材を活かし、お客様の目線で提案
お客様との関係を、より太く、より強くする

■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、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、ワンストップソリューションの強化を図ります。また、Windows XPのサポート終了に向けて買い換え需要を成果につなげていきます。

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、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。また、サポート事業「たよれーる」において、システムインテグレーション事業での成果を保守等のサービス契約増につなげ、併せてハードウェアに依存しない新しいサービスを増やします。

■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5,900億円（前年同期比4.5%増）、営業利益350億円（前年同期比3.2%増）、経常利益355億円（前年同期比6.0%増）、当期純利益207億70百万円（前年同期比2.5%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で3,484億70百万円（前年同期比4.9%増）、サービス&サポート事業で2,411億70百万円（前年同期比4.0%増）、その他の事業で3億60百万円（前年同期比45.3%減）を計画しております。

売上高・利益計画

(単位：百万円)

	2013年 12月期	2014年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
売上高	564,595	590,000	+4.5%
営業利益	33,901	35,000	+3.2%
経常利益	33,505	35,500	+6.0%
当期純利益	20,271	20,770	+2.5%

セグメント別売上高計画

(単位：百万円)

	2013年 12月期	2014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	332,067	348,470	+4.9%
サービス&サポート事業	231,868	241,170	+4.0%
その他の事業	658	360	-45.3%