

## 次期の見通し

### IT活用による経営改善

今後の経済状況につきましては、原油等原材料価格の高止まりが企業業績に悪影響を与えることが懸念されるものの、ITを積極的に活用し経営改善を推進することは、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、企業収益の拡大がこれを後押しする状況にあります。

当社グループは創業以来、お客様のご要望にお応えするために、取扱商品やサービスメニューの拡大を図り、複写機、コンピュータ、通信機器、回線等をワンストップで提供しお客様をトータルにサポートする独自のサービス体制を構築してきました。

今後も、中長期的な経営戦略に基づき「ミッションステートメント」の具現化に努め、お客様の経営課題解決でお客様と共に成長し、さらなる企業価値の向上を目指してまいります。

## 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6%台を目指す**  
顧客資産データ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

平成18年12月期のスローガンは  
「お客様の目線で、信頼に応える」  
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66万社に及ぶ企業との取引がありますが、まだまだ単品での取引が多い状況です。今後は取引品目を増やしていきます。

### 2. 「たのめーる」による新規顧客開拓

「たのめーる」による新規顧客開拓をさらに進め、「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。

### 3. 「SPR」のさらなる進化と活用促進

「SPR」上での情報件数は大きく伸びており、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。

### 4. 営業支援センターの対応拡大

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。この結果、お客様との実面談時間を従来よりも増加させることができました。同センターの支援対象拠点の拡大により、営業活動のさらなる効率向上を進めます。

### 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4,300億円(前期比5.0%増)、営業利益238億円(前期比8.6%増)、経常利益240億円(前期比8.1%増)、当期純利益132億円(前期比12.4%増)を計画しております。

(単位:百万円)

	平成17年12月期	平成18年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率
売上高	409,413	430,000	+5.0%
営業利益	21,911	23,800	+8.6%
経常利益	22,210	24,000	+8.1%
当期純利益	11,747	13,200	+12.4%