

平成24年3月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

平成24年5月14日

上場会社名 東京日産コンピュータシステム株式会社 上場取引所 大
 コード番号 3316 URL http://www.tcs-net.co.jp
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 今泉 真一郎
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役経理部長 (氏名) 赤木 正人 (TEL) 03-3280-2711
 定時株主総会開催予定日 平成24年6月21日 配当支払開始予定日 平成24年6月22日
 有価証券報告書提出予定日 平成24年6月21日
 決算補足説明資料作成の有無 : 無
 決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 平成24年3月期の連結業績 (平成23年4月1日～平成24年3月31日)

(1) 連結経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
24年3月期	9,419	5.9	240	△5.2	241	△6.3	133	△12.1
23年3月期	8,892	17.4	254	77.4	257	74.6	151	54.1

(注) 包括利益 24年3月期 137百万円(△10.5%) 23年3月期 153百万円(50.2%)

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
24年3月期	10,588.07	—	8.3	6.1	2.6
23年3月期	12,051.87	—	10.2	7.5	2.9

(参考) 持分法投資損益 24年3月期 一百万円 23年3月期 一百万円

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
24年3月期	4,091	1,652	40.4	131,127.71
23年3月期	3,889	1,546	39.8	122,720.16

(参考) 自己資本 24年3月期 1,652百万円 23年3月期 1,546百万円

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
24年3月期	684	△113	△44	1,083
23年3月期	△86	21	△31	557

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産 配当率 (連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭			
23年3月期	—	0.00	—	2,500.00	2,500.00	31	20.7	2.1
24年3月期	—	0.00	—	3,000.00	3,000.00	37	28.3	2.4
25年3月期(予想)	—	0.00	—	3,000.00	3,000.00		27.0	

3. 平成25年3月期の連結業績予想 (平成24年4月1日～平成25年3月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	4,438	9.9	42	△60.8	40	△63.0	20	△72.6	1,587.30
通期	9,610	2.0	250	3.8	250	3.5	140	4.9	11,111.11

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）： 無
 新規 一社（ ）、除外 一社（ ）

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更： 無
 ② ①以外の会計方針の変更： 無
 ③ 会計上の見積りの変更： 無
 ④ 修正再表示： 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

- ① 期末発行済株式数（自己株式を含む）
 ② 期末自己株式数
 ③ 期中平均株式数

24年3月期	12,600株	23年3月期	12,600株
24年3月期	—株	23年3月期	—株
24年3月期	12,600株	23年3月期	12,600株

(参考) 個別業績の概要

1. 平成24年3月期の個別業績（平成23年4月1日～平成24年3月31日）

(1) 個別経営成績 (％表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
24年3月期	7,998	9.1	232	2.4	233	1.0	118	△5.4
23年3月期	7,329	12.9	227	36.8	231	35.4	125	2.6
	1株当たり当期純利益		潜在株式調整後 1株当たり当期純利益					
	円 銭		円 銭					
24年3月期	9,426.70		—					
23年3月期	9,970.03		—					

(2) 個別財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産	
	百万円	%	百万円	%	%	円 銭		
24年3月期	3,948		1,668		42.2	132,409.84		
23年3月期	3,760		1,577		41.9	125,163.65		

(参考) 自己資本 24年3月期 1,668百万円 23年3月期 1,577百万円

2. 平成25年3月期の個別業績予想（平成24年4月1日～平成25年3月31日）

(％表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭	
第2四半期(累計)	3,680	10.1	40	△60.9	20	△70.4	1,587.30	
通期	8,000	0.0	236	1.0	130	9.4	10,317.46	

※ 監査手続の実施状況に関する表示

- この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続は終了していません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料3ページ「経営成績に関する分析」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績	3
(1) 経営成績に関する分析	3
(2) 財政状態に関する分析	4
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	5
(4) 事業等のリスク	5
2. 企業集団の状況	8
3. 経営方針	9
(1) 会社の経営の基本方針	9
(2) 目標とする経営指標	9
(3) 中長期的な会社の経営戦略	9
(4) 会社の対処すべき課題	9
(5) その他、会社の経営上重要な事項	10
4. 連結財務諸表	11
(1) 連結貸借対照表	11
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	13
(3) 連結株主資本等変動計算書	15
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	17
(5) 継続企業の前提に関する注記	18
(6) 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項	18
(7) 追加情報	19
(8) 連結財務諸表に関する注記事項	20
(連結損益計算書関係)	20
(連結包括利益計算書関係)	20
(連結株主資本等変動計算書関係)	21
(連結キャッシュ・フロー計算書関係)	22
(リース取引関係)	22
(金融商品関係)	23
(有価証券関係)	26
(デリバティブ取引関係)	27
(退職給付関係)	27
(ストック・オプション等関係)	27
(税効果会計関係)	28
(企業結合等関係)	30
(資産除去債務関係)	30
(賃貸等不動産関係)	30
(セグメント情報等)	31
(関連当事者情報)	35
(1株当たり情報)	36
(重要な後発事象)	36

5. 個別財務諸表	37
(1) 貸借対照表	37
(2) 損益計算書	39
(3) 株主資本等変動計算書	40
(4) 継続企業の前提に関する注記	43
(5) 重要な会計方針	43
(6) 追加情報	44
(7) 個別財務諸表に関する注記事項	45
(貸借対照表関係)	45
(損益計算書関係)	45
(株主資本等変動計算書関係)	46
(リース取引関係)	46
(有価証券関係)	46
(税効果会計関係)	47
(企業結合等関係)	49
(資産除去債務関係)	49
(1株当たり情報)	50
(重要な後発事象)	50
6. その他	51
(1) 生産、受注及び販売の状況	51
(2) 役員の変動	52

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

・当期の経営成績

当連結会計年度におけるわが国経済は、東日本大震災からの復興が徐々に進む中、企業の生産活動や個人消費は緩やかに回復してまいりましたが、欧州債務問題、タイの大規模洪水などによる海外の景気停滞に伴う円高の影響により、景気の先行き不透明感は強まる状況で推移いたしました。

当社グループの属するIT業界におきましては、ITベンダー間の激しい競争によるIT商品の低価格化が進む中、顧客のIT機器に対する災害対策によるIT投資需要が増加しているものの、対策後の投資案件が不透明なことから予断を許さない状況で推移してまいりました。また、人材派遣業界におきましては、雇用状況の悪化を反映し、派遣契約の継続契約・新規契約が難しい状況となっており、企業環境は依然厳しい状態で推移してまいりました。

このような状況のもと、当社グループは「情報化ライフサイクルサポーター」として、技術の優位性、業務の卓越性、顧客対応力を強化し、顧客にとってのベストソリューションを提供することにより、より付加価値の高いビジネスを展開し、新規顧客の獲得と既存顧客との取引拡大を軸に、受注高の確保とサービスビジネスの拡大を目指した営業活動を行ってまいりました。

この結果、当社グループの当連結会計年度の業績は、売上高9,419百万円(前年同期比527百万円増、5.9%増)、営業利益240百万円(前年同期比13百万円減、5.2%減)、経常利益241百万円(前年同期比16百万円減、6.3%減)となりました。当期純利益につきましては、特別損失に固定資産除却損を計上したことにより、133百万円(前年同期比18百万円減、12.1%減)となりました。

事業の種類別セグメントの業績を示すと、次の通りであります。

① 情報システム関連事業

情報システム関連事業は、競合先との激しい競争状態によるIT商品の低価格化が進む中、顧客のIT機器に対する災害対策需要及び大規模なパソコン代替案件により、ハードウェアビジネスを中心に伸張いたしました。その結果、売上高は7,992百万円(前年同期比668百万円増、9.1%増)となりました。セグメント利益(営業利益)につきましては、11月の本社移転に伴う移転費用・原状回復費用等29百万円が発生いたしました。235百万円(前年同期比4百万円増、1.9%増)となりました。

② 人材派遣事業

人材派遣事業は、派遣契約の継続契約・新規契約が難しい状況で推移する中、派遣スタッフの増加を目指す営業活動を行うとともに、経費削減努力を行ってまいりましたが、売上高は1,426百万円(前年同期比141百万円減、9.0%減)、セグメント利益(営業利益)につきましては6百万円(前年同期比17百万円減、73.3%減)となりました。

・次期の見通し

今後の見通しにつきましては、国内経済の先行き不透明感から、IT業界においては顧客のITに対する投資意欲は、より慎重になることが予想され、また人材派遣事業においては継続契約・新規契約が難しい状況で推移しており、収益確保はますます厳しくなると予想されます。

このような状況の中、当社グループは「お客様に最大のご満足」を提供することを第一義と考え、サービスの向上に取り組んでまいります。

情報システム関連事業におきましては、当期の売上を牽引していたパソコン代替案件が次期において縮小することから、ハードウェアを中心とした売上は減少するものと予想されますが、より顧客ニーズに合致したクラウド関連サービスの品揃えを拡充することにより、受注高と収益の確保を目指してまいります。人材派遣事業におきましては、顧客要望に見合うスタッフの定期的な確保と地域に密着した営業活動を行うとともに、営業費の削減努力により収益確保を図ってまいります。

以上により、当社グループの連結業績の通期見通しは、売上高9,610百万円(前年同期比2.0%増)、営業利益250百万円(前年同期比3.8%増)、経常利益250百万円(前年同期比3.5%増)、当期純利益140百万円(前年同期比4.9%増)を見込んでおります。また、個別業績の通期見通しにつきましては、売上高8,000百万円(前年同期比0.0%増)、経常利益236百万円(前年同期比1.0%増)、当期純利益130百万円(前年同期比9.4%増)を見込んでおります。

(2) 財政状態に関する分析

① 資産、負債及び純資産の状況

当連結会計年度末の総資産は4,091百万円となり、前連結会計年度末に比べ201百万円増加しております。これは、主に受取手形及び売掛金が減少しましたが、現金及び預金、商品在庫及び有形固定資産、無形固定資産が増加したことによるものであります。負債については2,439百万円となり、前連結会計年度末に比べ95百万円増加しております。これは、主に前受金及び買掛金の増加によるものであります。純資産については1,652百万円となり、前連結会計年度末に比べ105百万円増加しております。これは、主に配当金の支払いによる減少及び当期純利益の計上によるものであります。

② キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物(以下「資金」という)は、前連結会計年度末に比べ526百万円増加し、1,083百万円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動により得られた資金は684百万円(前年同期は86百万円の支出)となりました。これは、主に税金等調整前当期純利益234百万円、売掛金の回収等による売上債権の減少が524百万円ありましたが、法人税等支払額が101百万円あったことによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動により使用した資金は113百万円(前年同期は21百万円の収入)となりました。これは、主に本社移転に伴う新規資産購入やデータセンター投資等に伴う有形固定資産及び無形固定資産の取得による支出が101百万円あったことによるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動により使用した資金は44百万円(前年同期比40.9%増)となりました。これは、配当金の支払による支出31百万円、割賦債務の返済による支出8百万円及びリース債務の返済による支出4百万円があったことによるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成22年3月期	平成23年3月期	平成24年3月期
自己資本比率	47.0%	39.8%	40.4%
時価ベースの自己資本比率	21.2%	25.7%	20.9%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	—年	—年	0.1年
インタレスト・カバレッジ・レシオ	871.7倍	—倍	272.0倍

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注) 1. 各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により算出しております。

2. 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数により算出しております。

3. キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを使用しております。

営業キャッシュ・フローは、連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債を対象としております。

また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

4. 平成22年3月期及び平成23年3月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率については、有利子負債が存在しないため記載しておりません。

5. 平成23年3月期のインタレスト・カバレッジ・レシオについては、営業キャッシュ・フローがマイナスのため記載しておりません。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主の皆様への適切な利益還元を経営の最重要課題の一つとして位置づけ、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とし、財務体質の強化と将来の事業展開に向けた内部留保の充実を勘案しながら、業績に見合った利益還元を行っていく所存であります。

なお、内部留保資金につきましては、情報セキュリティ対策や社内ネットワークの整備等を行い、今後の事業展開に活用していく予定であります。

上記の基本方針に基づき、期末配当金につきましては、1株につき3,000円の普通配当を実施する予定であります。

(4) 事業等のリスク

当社グループの経営成績、財務状況等に影響を及ぼす可能性があるリスクには以下のようなものがありますが、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める所存であります。

なお、記載しているリスクは、当社グループが現状で認識しているものに限られており、すべてのリスク要因が網羅されているわけではありません。

① IT業界について

当社グループの主要な事業でありますIT市場をめぐって展開されるビジネスは、実に多岐に亘っており、例えば、情報処理サービスやユーザー企業ごとのアプリケーションプログラムの開発、システムインテグレーション、システム運用管理受託、データベースサービス、調査・コンサルティングのほか、各種コンピュータ関連製品の販売やサポートに特化したビジネスを展開する企業もあります。また、インターネットやe-Business、EC(エレクトロニック・コマース)、SCM(サプライチェーンマネジメント)、Web 2.0といったキーワードに代表されるように、現在の企業においてネットワークは欠かせないものとなっており、回線を提供する通信事業者はもちろんのこと、各種のサービス・プロバイダーやネットベンチャーなども含め、幅広い企業の動向を視野に入れておく必要があります。さらに、クラウド・コンピューティングや仮想化技術の登場により、莫大なITリソースをインターネットを通じて、サービスとして提供・利用することが可能となり、ITの利用形態は新たな転換期を迎えようとしており、サービス提供に関しても幅広く対応していく必要があります。

② 特定取引先の依存度について

A 納入先

当社グループにおける情報システム関連事業の納入先は当連結会計年度において1,171社であり、その内、取引高上位100社の売上高合計は全体の約85%を占めております。また、取引高上位100社の売上高合計の内、日産系への売上高合計は40%以上を占めており、業界の動向及び顧客の投資計画の状況によっては、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

B 仕入先

当社グループにおける情報システム関連事業は、IBMソリューションプロバイダーであることから、日本アイ・ビー・エム株式会社からの仕入高が当連結会計年度において全体の29.9%を占めております。取引条件に応じた販売支援プログラムの展開やIBM各部門との協業体制の確立等、取引高の維持向上によるメリットはありますが、今後契約条件の変化、IBMブランド力、技術力、業績動向等が当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

③ 技術革新等への対応について

当社グループにおける情報システム関連事業は、急速な技術の進化・変容により、短いライフサイクルを特徴としております。このような状況の中、当社グループではIBMがグローバルに展開しております、IBM技術者認定制度の取得人数及び件数を増大させスキルの維持向上を図る等、市場の変化に適時・的確に対応してまいりますが、技術革新に追いつけない場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

④ 納入製品の不具合等の可能性について

当社グループにおける情報システム関連事業は、案件進捗会議の実施やプロジェクト管理のシステム化等により重大な不具合の発生の防止に努めておりますが、納入する製品に誤作動・バグ等重要障害が生じた場合、又は当社による導入サポートや導入後の技術サポートにおいて当社に責任のある原因で重大な支障が生じた場合、損害賠償責任の発生や顧客の当社に対する信頼喪失により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑤ 知的財産権、個人情報及び顧客情報について

当社グループは、現時点において第三者より知的財産権に関する侵害訴訟を提起されたり、侵害の主張を受けてはおりませんが、将来的に当社が販売する全てのハードウェア、ソフトウェア及びサービスに関し、第三者より知的財産権の侵害に関する請求を受けたり、訴訟を提起される可能性がないとは断言できません。訴訟及び請求に対応することは、それらに十分な理由があるか否かにかかわらず、費用及び時間を費やす結果となる可能性があります。

また、プロジェクト案件によっては当社グループが個人情報又は顧客情報を秘密情報として顧客より受領することがあります。これら秘密情報として指定された情報は当社グループの規程に従い管理されますが、何らかの理由により外部へ漏洩した場合、損害賠償責任の発生、さらには顧客の当社に対する信頼喪失により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑥ 競合先について

当社グループにおける情報システム関連事業は、国内において激しい競争状態にあり、大小のシステムインテグレーター、コンピューターメーカー、ソフトウェアベンダー及びシステム構築に関するコンサルティング会社等が、各々の得意な業務分野やシステム技術領域及び経験や実績のある産業分野を中心に事業展開しており、特定の領域でこれらの企業が当社グループの競合先となる可能性があります。

⑦ 人材の確保育成について

当社グループの成長を実現していくためには、技術、営業、管理において優秀な人材をその規模に応じ最適バランスをもって配置していく必要があります。新卒採用と中途採用の組み合わせにより優秀な人材を確保、育成していく人事方針ですが、計画通りに進まなかった場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、パートナー企業との提携により、当社グループもしくは顧客への支援をする人材を確保し、サービスの維持向上を目指しておりますが、計画通りに進まなかった場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑧ 資金調達と金利の変動

当社グループの資金調達については、金融機関からの借入に依存しております。現在、金融機関との関係は良好であり、必要な資金調達に問題はありますが、将来も引続き必要な資金調達が可能であるという保証はありません。また、将来における金利の上昇が、当社グループの財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

⑨ 親会社等との関係について

親会社である日産東京販売ホールディングス株式会社は、当社の議決権の53.8%(平成24年3月31日現在)を所有しております。当社は同企業グループに対し、コンピュータ機器類の販売等を行っており、従来通りの関係を維持しております。また、同社との間に金銭等の貸借関係、保証・被保証等はありません。

当社は同企業グループとは、資本的な関係から当社の経営方針等について、一定の影響を及ぼす状況にありますが、事業の関連性はないため事業活動に対する制約はなく、また親会社の取締役との兼務取締役が存在しないことから、人的な関係による制約も受けないため、一定の独立性が確保されていると認識しております。

なお、当社と同企業グループとの取引に関しては以下の通りであります。

当社の取引高に占める同企業グループとの取引高及び比率は、当連結会計年度において458百万円、5.7%であり、その多くは親会社である日産東京販売ホールディングス株式会社441百万円、5.5%であります。

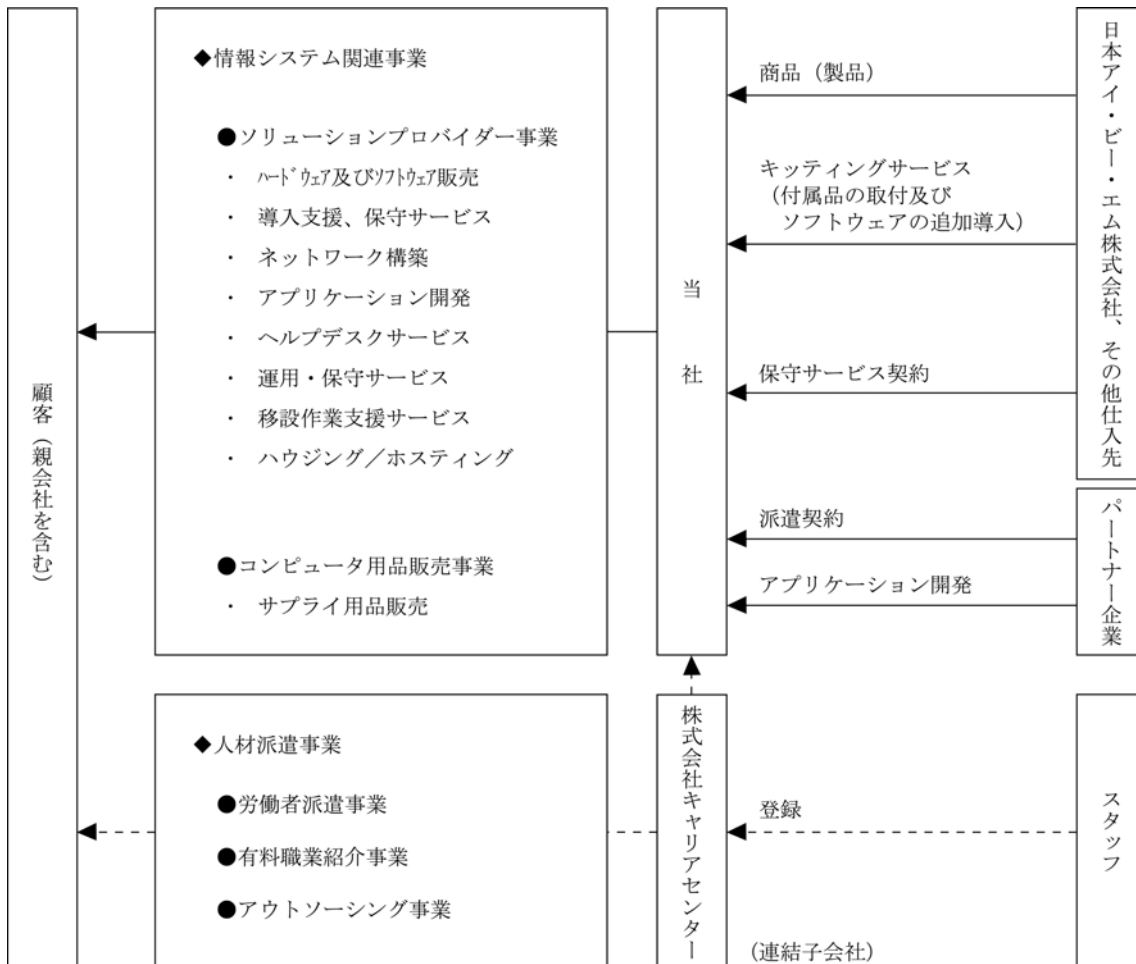
2. 企業集団の状況

当社グループは、当社及び連結子会社1社(株式会社キャリアセンター)によって構成されております。当社はソリューションプロバイダー事業を中心とした情報システム関連事業を展開しております。その主たる内容は、日本アイ・ビー・エム株式会社の機器類、ソフトウェアの販売事業及び機器のキッティング、導入支援、ネットワークの構築、運用・保守サービス、ヘルプデスク、データセンター等のサービスビジネスを行っております。

連結子会社の株式会社キャリアセンターは、人材派遣事業を展開しております。この人材派遣事業は、ソリューションプロバイダー事業の拡大につながる新規顧客の獲得及び既存顧客の深耕を図る手段としても有効であると考えております。

また、当社は親会社である日産東京販売ホールディングス株式会社(平成24年3月31日現在、当社の発行済株式総数の53.8%を保有)を中心とする企業グループに属しております。同社の企業グループは、自動車関連事業、情報システム関連事業(当社のみ)、その他の事業を業務とする子会社、関連会社により構成されております。

当社グループの事業系統図は、次の通りであります。



3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、「お客様に最大のご満足」を提供することを第一義と考えております。その実現のため、日々の行動を顧客の視点で行うことにより顧客情報を企業活動の中心に置く、すなわち「モノ主体」ではなく、「顧客主体」の経営を志向いたしております。

基本的な活動といたしましては、単にシステム機器販売という視点からではなく、顧客の業務目標達成に向けて企画構想段階からソリューション(問題解決策)の選定、機器導入、開発、運用、メンテナンス、廃棄、リプレース、さらに最適な人材の派遣といった情報化ライフサイクル全体をご支援させていただく「情報化ライフサイクルサポーター」として、顧客満足を第一とした事業展開を基本に業績の向上に努めております。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、将来にわたり安定した成長を継続的に維持・確保するために、売上高営業利益率を重要な経営指標と位置付け、具体的な達成目標を5%に設定しております。その達成に向け、グループ一丸となり邁進してまいります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

情報システム関連事業につきましては、IT商品はより低価格化が進む中、ハードウェアビジネスは厳しい状況が続くと予想されます。その方策として、ハードウェアを中心とした売上から、収益力のあるサービス売上重視にシフトし、収益の拡充を図るとともに、IT業界の急速な技術の進化・変容に関連して多様化する顧客のニーズに、高品質でスピーディーな対応をしております。

人材派遣事業につきましては、事務系の一般派遣はもちろんのこと、HOYA株式会社の子会社として培ってきた半導体等の技術系の派遣に強みを有しております。これにより、当社グループの新規顧客の獲得及び既存顧客に提供するサービスの幅が広がることによる顧客満足度向上等のシナジー効果が期待され、当社グループ全体のさらなる成長と収益拡大を目指してまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

当社グループを取り巻く環境及び課題を踏まえて、次のような対応を進めてまいります。

① 新規顧客の獲得と既存顧客の取引拡大

新規顧客につきましては、当社のコンピュータ用品販売事業及び連結子会社の株式会社キャリアセンターの人材派遣事業を取引先開拓の手段としてまいります。当社は、ソリューションプロバイダーとして、技術の優位性、業務の卓越性、顧客対応力という3つの戦略軸の組み合わせを保ちながら、自社の得意とする分野をセールスポイントとして活動しております。特に、顧客ごとに業務内容を理解した上で、最適な要員をアサインし、より質の高い顧客対応を推進してまいります。

既存顧客につきましては、当社で年間売上高1千万円以上の顧客をコアカスタマー、1億円以上の顧客をロイヤルカスタマーと位置付けておりますが、未開拓分野や接点の少ない部署には大きな市場が見込まれます。当社は、その既存顧客の新たな業務課題に計画段階から参画し、共同でシステム等を構築することにより、それぞれの拡大と上位移行を図ってまいります。

② 売上高営業利益率の向上

当社グループは、売上高営業利益率を向上させるため、業務プロセスの改善による原価低減を図るとともに、より高度な技能・知識を有した人材の育成・確保が重要な課題であると認識しております。こうした課題に、部門間をまたがって組織的に取り組み、顧客満足度のさらなる向上、「利益ある成長」を目指してまいります。

③ パートナー企業とのアライアンス

顧客の様々なニーズに対応するため、日本アイ・ビー・エム株式会社との協業関係は引き続き堅持していくことはもちろんのこと、卓越したソリューションを持った協力会社とのアライアンスによるシナジー効果を発揮し、積極的な事業展開を推進してまいります。

なお、当社は、全世界のIBMビジネスパートナーの先進的な導入事例を審査する「IBM Beacon Awards」において、大規模なITインフラ統合技術の先進性が評価され、ファイナリストに選出されました。さらにストレージ仮想化統合技術の競争力を高く評価され、「IBM エクセレント・パートナー・アワード JAPAN 2011」において、「コンペティティブ・チャレンジ・パートナー」を受賞し、3年連続の受賞となりました。

④ 顧客満足度の充実

当社は毎年、外部機関に「顧客満足度調査」を委託し、お客様のご要望等を集約し、全社で情報を共有することにより、その対策を講じ、改善に努めております。

当社は、ITインフラ、IT技術及びそれらを利用したサービスの提供が、顧客価値創造を実現する手段として有効であるということを認識し、顧客の理解、顧客のIT運用の理解、顧客の属する業界知識の習得等に努めております。顧客の期待値、コスト測定、納期遵守等のプロセス管理を強化し、部門連携力を強め、さらなるサービス品質の向上に取り組んでまいります。

(5) その他、会社の経営上重要な事項

該当事項はありません。

