



利益面では過去最高を記録

◆2007年7月期決算状況

2007年7月期は第6次中期計画の最終年度であり、合併20周年という節目の年でもあった。売上高は122億38百万円（前期比2.4%減）となり、第6次中計期間中（3カ年）の伸びとしては8.7%であった。利益面については、保守部門における生産性および採算性向上への取り組みや、ソフトウェア開発部門でのプロジェクト管理の徹底などにより、売上総利益率が前期比2.4ポイント好転したため、売上減の影響を吸収し、営業利益は前期比62.3%増の4億16百万円、経常利益も同61.9%増の4億18百万円となった。また、企業年金の適格年金から確定拠出年金制度への移行に伴い、適格年金終了益1億53百万円を特別利益として計上した結果、当期純利益は同82.4%増の2億86百万円となった。

本年1月の中間期に期初計画を修正して、売上高を122億円、経常利益を3億40百万円、当期純利益を2億75百万円としたが、いずれも達成をみたこととなる。売上高は2006年7月期が過去最高の125億円を記録、今回わずかながら下回ったものの、2005年7月期まで4期連続の110億円台を抜け出し、2期連続で120億円台を確保することができた。また、売上高こそ前期に及ばなかったが、経常利益、当期純利益については過去最高の実績となった。

分野別の売上高を中計期間中の伸長率で見ると、保守部門が20.2%と大幅に増加、商品販売部門も8.0%と着実に増加した。一方、ソフトウェア開発部門は公共分野の受注減により19.2%減少、売上高合計では8.7%増、約10億円の伸長となった。また、分野別構成比では、当社の基幹事業である保守分野が44%と中計期間中に4%強の構成比伸長で利益に貢献した。

売上総利益は減収にもかかわらず前期比8.2%増加して30億73百万円となった。保守部門で利益率が2ポイント、ソフトウェア開発部門で7ポイントと改善するなど、利益率の改善が寄与した結果である。また、販管費の伸びを2.9%に抑えられたことが、営業利益の62.3%増という伸びに貢献した。

また、分野別営業利益では、保守部門74.3%、商品販売部門16.2%、ソフトウェア開発部門9.5%という構成になっている。

次に貸借対照表については、流動資産が現・預金、受取手形および売掛金等の増加により8億74百万円増加して49億88百万円、固定資産はソフトウェア等の無形固定資産、繰延税金資産等の減少により1億24百万円減の18億16百万円となり、資産合計では7億49百万円増の68億4百万円となった。負債の状況は、流動負債が仕入債務、未払法人税、賞与引当金等の増加により6億85百万円増の45億77百万円、固定負債は長期借入金、退職給付引当金の減少により2億9百万円減の7億82百万円となり、負債合計では4億76百万円増の53億60百万円となった。純資産は利益剰余金等の増加により、2億72百万円増加して14億44百万円となった。また、借入金も、この3カ年で8億円弱減少した。計画では最終年度の目標が13億50百万円であったが、結果は7億67百万円と目標を大幅に上回って圧縮でき、総資産の中に占める有利子負債の依存度は25%強から11%強に下がっている。

キャッシュフローについては、営業活動による資金の増加は8億9百万円で、増加要因としては税金等調整前当期純利益5億28百万円が大きく、そのほか仕入債務の増加2億82百万円が主因である。投資活動による資金の減少は71百万円で、有形・無形固定資産への投資であり、財務活動による資金の減少1億31百万円は借入金の返済である。この結果、債務償還年数は初めて1年を切って0.9年となった。また、年度末における現金および現金同等物は、前年度末比約6億円強増加して17億61百万円となった。

第6次中計では財務基盤の充実をテーマの一つに掲げ、収益性・安全性・生産性について目標数値を掲げ取り組んだわけであるが、「1人当たり売上高」がわずかながら未達となったものの、それ以外の7項目はすべて目標をクリアできた。内訳としては、売上高経常利益率については、2.5%の目標に対して3.4%。また、ROEは13%以上の目標に対して22%、ROAは5%以上の目標に対して6.5%を達成、収益性は着実に向上したと思っている。

自己資本の推移については、中計スタート段階の9億20百万円に対して期末実績は14億38百万円となり、この3カ年で5億円強の利益剰余金の積み上げによる自己資本の充実を図ることができた。結果、自己資本比率

の目標18%に対し、実績は21.1%と20%台に乗せることができた。次期中計では、35%以上を目指し、引き続き自己資本の充実を図っていきたいと考えている。

◆第7次中期経営計画

2008年7月期からの3カ年を対象期間とする第7次中期経営計画を策定した。これまでの第5次、6次中計期間を「ホップ」、「ステップ」期間とし、第7次中計を拡大に向けた飛躍期間（ジャンプ期間）と位置付け、分野ごとに策定した「飛躍へのロードマップ」に沿って計画を推進していきたい。

基本方針としては、1点目が「新たな成長戦略に基づき事業分野ごとの規模拡大を目指す」こと、2点目が「マルチベンダーとしての強みに加え、ソフトウェア開発・ネットワーク構築・保守技術のスキルを顧客起点で融合することにより、情報システムのワンストップソリューションを推進する」こと、また、3点目として「コーポレートガバナンスを強化するとともに、財務基盤のさらなる充実を図り、企業価値の向上を実現する」こととした。

分野別の方針としては以下の項目に取り組んでいく。

①保守部門におけるフィールドサポート分野においては、「量の追求」と「質の追求」を推進する。「拠点網の拡大」、「サービス時間の拡大」、「エージェント政策の推進」、「CEの技術シフト（SE技術）」、「生産性・採算性の追求」、「サービスの可視化」、「営業力強化」に取り組んでいく。また、メーカーリペアサービス分野においては、引き続き量の拡大とさらなるコストダウンに努めたい。

②ネットワークサービス分野においては、基幹事業と位置付けて推進する。ネットワークデザイン事業部の事業エリアを中計期間中に近畿圏へ拡大、営業力強化による新規顧客の獲得、運用サポートサービスの強化を図るとともに、フィールドサポート分野への技術スキルの移植、顧客共有などによる連携を図り、大都市圏と地方のフィールド拠点とシナジー効果を追求していきたい。

③商品販売部門では、営業拠点を九州、中部地区に拡大、全国拠点網を構築するとともに、OAサプライ分野においては、物流費削減をはじめとしたサプライチェーンマネジメントの推進、直販比率の向上、WEB戦略推進などにより収益体質の改善を図ることとしている。オフィスファニチュア分野においては、デザイナー型営業、ソリューション型営業の推進（オフィス提案とネットワーク提案の融合）など「エスコ型直販モデル」を確立することにより業容の拡大に取り組んでいくこととしている。

④ソフトウェア開発部門においては、システム提案、構築、運用・保守までの全般にわたりプロジェクトマネジメントを強化、品質の向上により安定した収益事業への脱皮を目指していきたい。「公共」、「学校」市場においては、営業強化により受注確保に努める一方、特に「民需」市場において、業種・業務に特化したエンジニアの育成および営業強化によりサポート拡大を図り、民需の売上構成比を第7次中計最終年度には50%まで高める計画である。

⑤ヘルプデスク、コールセンターは、体制を強化、365日24時間サービスを実現し、アプリケーション・ネットワーク・ハードウェアの障害切り分け機能の強化、単一窓口での顧客対応など顧客ニーズに適合したサービス強化により、取り扱い増加を図っていくこととした。

分野別方針と並行して「経営の見える化」、「スキルの見える化」、「サービスの見える化」の「3つの見える化」に取り組んでいく。

①「経営の見える化」としては、内部統制システムの構築・運用をはじめとした「経営監視機能の充実」や「コンプライアンスの重視」等、コーポレートガバナンスの向上に取り組んでいく。

②「スキルの見える化」としては、人材育成の強化、社員満足度の向上を図るため、入社後の年数をベースに社員の取り組むべき技能内容などをマップ化（スキルマップ）し、併せて標準的な取得すべき資格を定め、現在のポジションの把握ならびに今後の進むべき方向の可視化を進めていきたい。

③「サービスの見える化」としては、パソコンの修理サービス等において、お客様にサービスの進捗状況を常に見える形で提供していくものであり、顧客満足度向上の一環として取り組んでいく。

以上の計画の実現により、第7次中計の計数計画としては、最終年度の2010年7月期には、売上高140億円、営業利益4億50百万円、経常利益4億50百万円、当期純利益2億40百万円を目標としている。また、経営指標としては売上高経常利益率3.2%、ROE13.0%、ROA6.5%、自己資本比率27.0%、1人当たり売上高2,560万円、1人当たり経常利益82万円を計画目標としている。

コーポレートガバナンスの強化を図りつつ、次のステージに前進、各ユニットの拡大を目指しながら顧客起点のスキルの融合を行い、全社一丸となって中計ゴールをクリアできるよう注力する所存である。

（平成19年9月13日・東京）