



JASDAQ

平成 24 年 6 月 12 日

各 位

会 社 名 東京日産コンピュータシステム株式会社
代表者名 代表取締役社長 今 泉 真 一 郎
(J A S D A Q ・ コード 3 3 1 6)
問合せ先 取締役経理部長 赤 木 正 人
(TEL 03-3280-2711)

新中期経営計画の策定について

(平成 25 年 3 月期～平成 28 年 3 月期)

当社は、すでにお知らせしております平成25年3月期の業績予想を含む平成25年3月期から平成28年3月期までの4ヵ年の新中期経営計画を策定いたしましたのでその概要について、下記のとおりお知らせいたします。

当社では、経営環境の変化等に適切に対応するために、中期経営計画を毎年度改定するローリング方式を採用しております。

記

1. 中期経営計画の策定の狙い

当社は、依然として厳しい企業環境のもと、「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。当社は今後の国内経済の不透明感から、顧客のITに対する投資意欲は、より慎重になると認識し、これまで以上に顧客価値を創造し、社会に貢献することで自らも成長する企業を目指し、平成 25 年 3 月期を初年度とする新しい中期経営計画を策定いたしました。

2. 基本方針

当社の企業理念である、「お客様に最大のご満足を」を実現するため、当社の企業ビジョンと行動指針を以下のように定め、全社一丸となってその実現に取り組んでまいります。

企業ビジョン : 「最も安心してITインフラを任せられる企業」

行動指針 : ①お客様の理解に努めます
②最適なIT資源を提供します
③最新の技術経験を提供します
④最新の製品をお届けします

3. 基本戦略

「顧客ニーズに対応する組織体制」、「顧客価値を実現する品揃えの拡充」、「人材育成」を基本戦略といたします。

(1) 顧客ニーズに対応する組織体制

- －顧客状況や規模に応じて変化するニーズに対応する営業体制を構築し、ニーズにマッチした営業活動を図ります。
- －顧客が安心できるサービス提供体制を図ります。

(2) 顧客価値を実現する品揃えの拡充

- －当社の持つ最新の技術経験と最新の製品を組み合わせ、より顧客ニーズにマッチしたサービスの提供を図ります。
- －顧客ニーズにマッチした、付加価値の高いソフトウェアの品揃えを拡充します。

(3) 人材育成

- －戦略に基づいた人材育成を行い、より効果的な能力向上を図ります。
- －グローバルな顧客ニーズに対応できる人材育成を図ります。

4. 数値目標（個別）

平成 28 年 3 月期の業績数値として、売上高 90 億円、営業利益 4 億 5 千万円（売上高営業利益率 5 %）を目標といたします。

以 上

【本資料に関する注意事項】

本資料に記載されている内容は、当社が判断した種々の前提及び仮定に基づいたものであり、記載された将来の計画・目標数値、施策の実行を確約または保証するものではありません。

実際の業績は、今後の事業環境の変化等様々な不確定要因により、計画数値と異なる可能性があります。