

# 今後の戦略

## 売上拡大のための諸施策

### 【営業(直販)強化】

#### ■陣容の拡充

- ・充実したコンサルティング営業の展開
- ・エンドユーザーを自社で構築し、より深い取引関係の確立

#### ■営業部門に対し既存の評価・報酬体系に加えインセンティブ制を4月より実施

※ディレクター陣を営業部門に統合（営業企画部として改組）

### 【収益パターンの多元化】

#### ■大型案件に軸足

#### ■新鮮味のある新商品をタイムリーに投入し品揃えを多様化

#### ■国内で旬の過ぎたサービスを再び「収益源化」するための海外戦略

#### ■高収益率が見込めるビジネスであれば即座の立上げと利潤を追求

※複数事業の暫時立ち上り、適正な投資規模、資金回収が長期化しない、ビジネスに絞ることで予めリスク回避を図る

#### ■キャピタリストの投資事業が収穫期入り

※当期1社がまずIPOを果たした

### 【優秀な人材の獲得と育成】

#### ■モチベーションの喚起に直結するインセンティブの付与と継続的な実施のための環境作り

※当期は組織改革と新人事関連制度を採用（執行役員制の導入、社内教育プログラムの活性化など）