

今後の戦略と事業環境

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、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）

事業環境

将来性と課題

事業環境

- ・ウェブ・インテグレーションが主軸の企業で売上が二桁を上回る業者は数少なく、当社はその内の1社である。構造的にはSOHOから数十人規模で請負依存型の事業者が多く、建設・土建業と類似性が認められ、マーケットシェアに余り意味を持たない業態と捕らえられる。

将来性

- ・今後のウェブ・インテグレーション事業は大手企業を中心としたウェブ投資やe-ビジネス関連の投資が当面高水準と予想されており、昨年春先以降は金融機関を中心に受注は尻上がりで受注環境が良好に推移している。将来性は引き続き明るいと云える。

課題

#傾向：比較的小規模な企業が多いために発生しやすい。

- ・一朝一夕にブランディングの確立はできない(大企業から受動的なオファーは容易くない)
- ・営業体の構築上、一定レベルに持ち上げ軌道に乗せるまでに時間と労力を要する。(優秀な人材獲得)
- ・得意分野に資源を集中投下し不得手な分野はアライアンスでカバーしていく。(レバレッジの訴求)