

2008年度事業計画

経営理念： 地域のお客様に世界一のITソリューションを提供し続ける企業を目指す。

【2007年度の事業強化ポイント】

- 地域密着型LCMビジネスの展開
- 地元金融ビジネスの推進
- ヘルスケアLCMビジネスの確立と展開
- 得意分野のさらなる強化
- システム開発本部による高品質・高収益化
- BPO/BCP等アウトソーシングの拡大

【2007年度実績】

売上：44.6億円、営業利益：2億円、社員273名

改善
新規
継続

2008年度事業計画

売上：50億円 営業利益：2億5千万円 社員数：300名

【2008年度行動指針】

使命感・思いを持って行動しよう！

1. 他社に真似のできない、当社独自のITソリューションを追求し、開発提供しよう！
2. 日々お客様とコミュニケーションをとり、前向きに明るく提案、行動しよう！
3. 一人一人が独自能力を高め、業務ノハウの蓄積と公的資格の取得を果そう！
4. 女性社員も主役を演じよう！
5. 自らを磨く、自らへの投資を！
6. 個社戦略を徹底して実行する！

強い個の集団 (= YFC) を目指そう！

2013年度

売上
100億円へ
挑戦

営業本部

新生営業元年

お客様一社毎にきめ細かいサービスの提案、提供
 5年後の見越した戦略を作成しお客様と共有する
 お客様への訪問回数を増やすことによりお客様起点
 での提案活動を推進する
 お客様との信頼関係を築いていけるプロフェッショナル
 SAの育成を推進する

ソリューション本部

お客様起点のサービスの提供

大型LCM商談での開発を担い、地域のお客さまの
 ベストパートナーを目指す(金融、公共、産業)
 全社開発を集中することにより高品質・高生産性化を
 図る
 富士通関連との連携を強化して、先進技術、業種・業務
 スキルを修得し、地域のお客様に提供
 SE人材育成センターによる全社員のSE教育の推進

アウトソーシング本部

新アウトソーシングセンター構築による

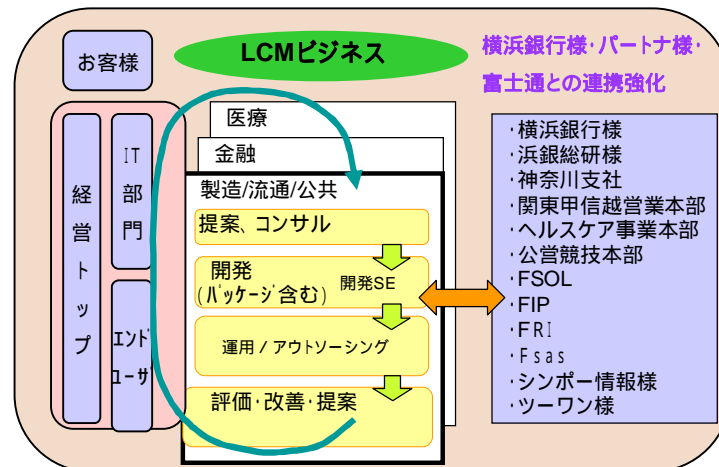
新サービスの創造と提供

新アウトソーシングセンター構想の早期具体化と
 お客様ニーズのあったサービスのメニュー拡大
 基盤共通技術力の集約による高品質のサービス提供
 システム運用品質の向上とお客様への業務改善提案
 によるお客様満足度の追求

医療ビジネス事業部

運用監視ソリューションの全国展開

運用監視センタ業務の強化と拡大
 運用監視ソリューションのサービスサポートレベルを
 問題解決型から予防保守型へ変革
 電子カルテなど先進システムのご提供(EGMAIN-FX)
 自社パッケージ(らくらく師長さん)を中心とした自主
 ビジネスの拡大



経営基盤の強化

品質マシ ャシステム(ISO9001)の構築	JQA-QM5092
情報セキュリティマシ ャシステム(ISO27001)の構築	JQA-IM0011
環境マシ ャシステム(ISO14001)の構築	EC98J2005
個人情報保護マシ ャシステム(JISQ15001)の構築	10820505(02)

スタッフ部門

お客様本位、社員重視

お客様満足度向上、社員満足度・家族満足度向上の
 ための支援活動推進
 ワークライフバランスの実践と事業化推進支援
 次世代育成支援 認定取得(くるみん)、第2期活動計画

【リソース計画】

インフラ・要員

アウトセンタ設備増強、投資(現センタ設備増強・新センタ構想)
 医療機関向け広域運用監視センターの増強
 300名体制の維持(営業:30名、SE:250名、スタッフ20名)
 新卒採用(2008年度28名採用・2009年度30名計画)
 次世代女性幹部社員の育成(2008年度1名、2009年度数名)

地域社会への貢献活動の推進

神奈川経済同友会 地域活性化委員会
 神奈川県情報サービス産業協会 産学連携委員会
 横浜商工会議所 先端産業組織化委員会
 社団法人日本テレワーク協会
 J-Win(Japan Women's Innovative Network)
 神奈川県情報サービス産業協会 女性活用委員会