



2005年12月期
第1四半期
(1月~3月)
業績説明資料

2005年 4月26日 (火)

株式会社 大塚商会

2005年第1四半期 業績の概要

(単位：百万円)

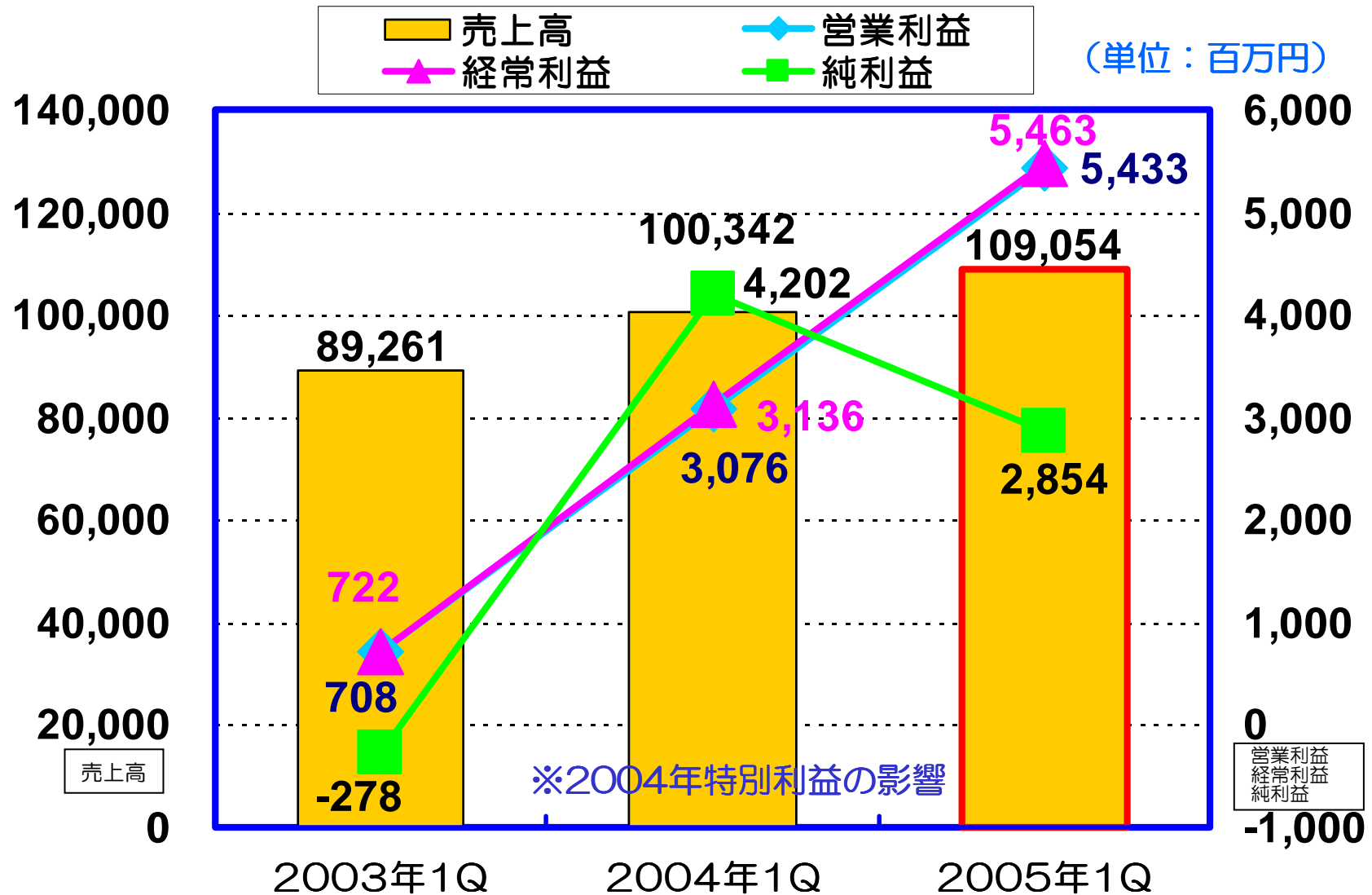
	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	109,054	+8.7%	100,421	+9.5%
営 業 利 益	5,433	+76.6%	4,637	+90.0%
経 常 利 益	5,463	+74.2%	4,794	+86.8%
純 利 益	2,854	- 32.1%	2,567	- 33.1%

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容
システムインテグレーション	(株)OSK	・パッケージソフトの開発、販売
	(株)ネットプラン	・電気通信工事及び内装工事
	(株)アルファシステム	・受託ソフト・パッケージ開発およびERPコンサル事業
	(株)ネットワーク	・ネットワーク関連製品の販売・技術サポート
	(株)テンアートニ	・Java・Linux関連の製品開発及び企業情報システムの構築
	大塚資訊科技(股)有限公司	・CAD/CAMソリューションの販売
サービス&サポート	(株)アルファテクノ	・パソコン・周辺機器の修理、廃棄、データ復旧サービス
	(株)アルファネット	・ネットワークシステムのサービス・サポート全般
その他	(株)富士見建設	・建設工事、ビル保守・管理
	大塚オートサービス(株)	・自動車販売・整備・板金、保険代理業
	(株)大塚ビジネスサービス	・DM作成・発送代行、情報管理・処理、HP作成代行

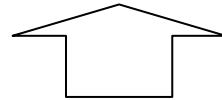
連結

売上高・利益の状況



業績好調の主要因（外部）

企業のIT投資が好調に推移



- 景気回復による企業収益の改善・金融不安の解消
- 各種リプレース需要の発生
- ブロードバンド環境の進展とセキュリティへの関心の高まり
- IT投資促進税制等の政府の支援策

業績好調の主要因（内部）

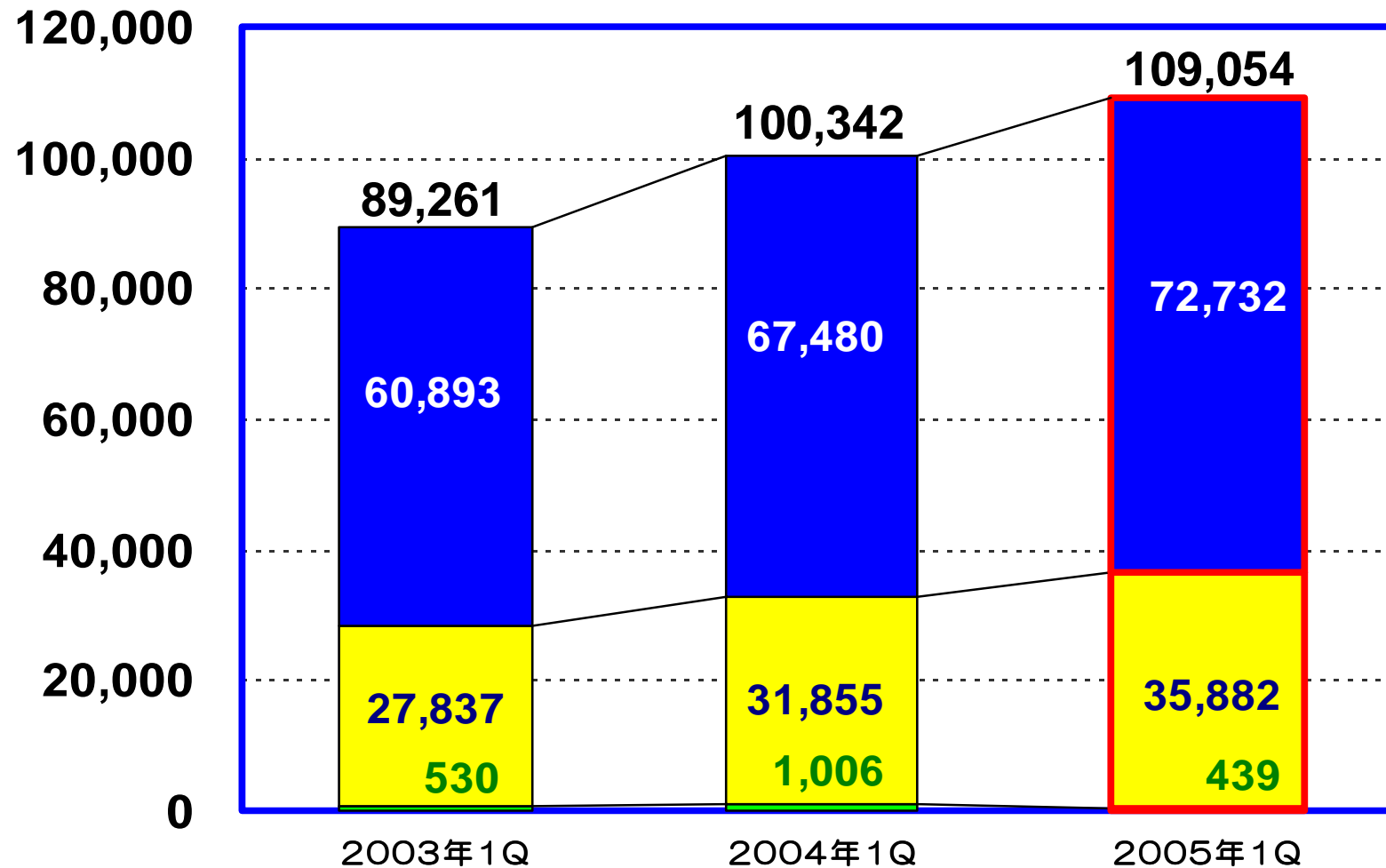
- 「SPR」の活用浸透による
提案品質の向上と効率的な営業活動の展開
- 複合・統合システム提案による競争力の向上
- 原価管理強化、販管費率の改善で収益性が向上
- 「たのめる」による顧客開拓効果
- 旬なセキュリティビジネスを強化

連結

セグメント別売上高

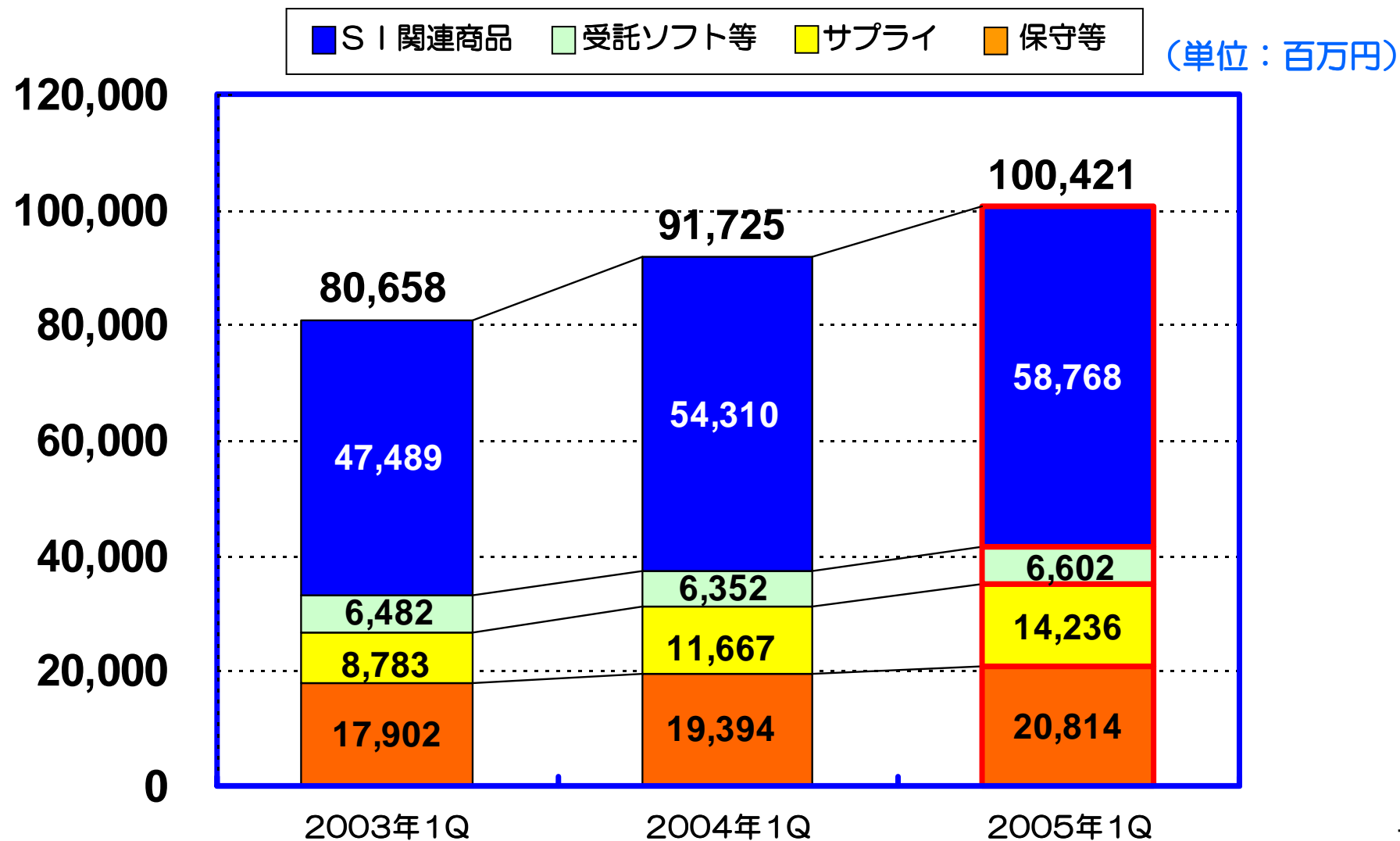
■ S I 事業 ■ S & S 事業 ■ その他の事業

(単位：百万円)



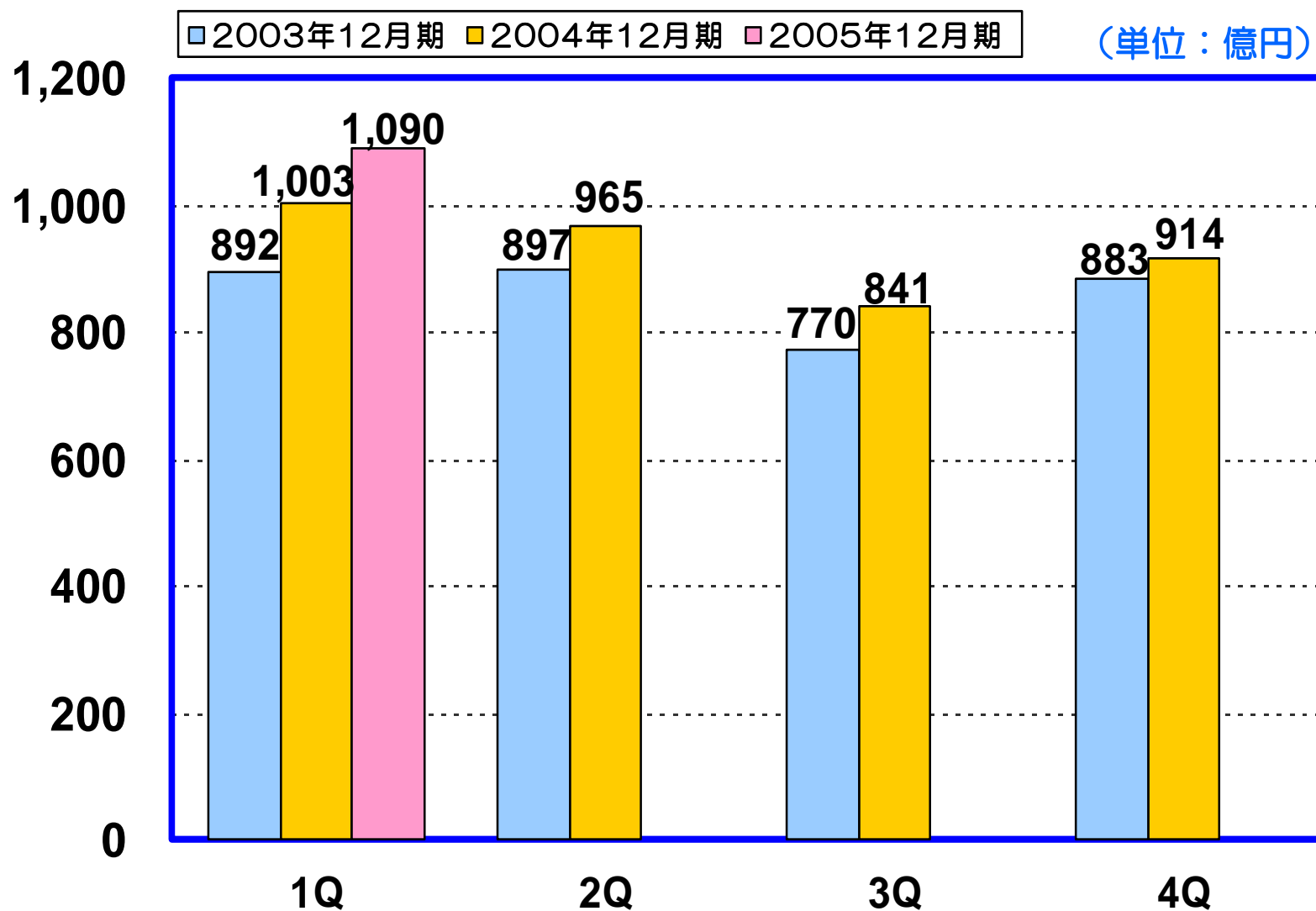
単体

詳細セグメント別売上高



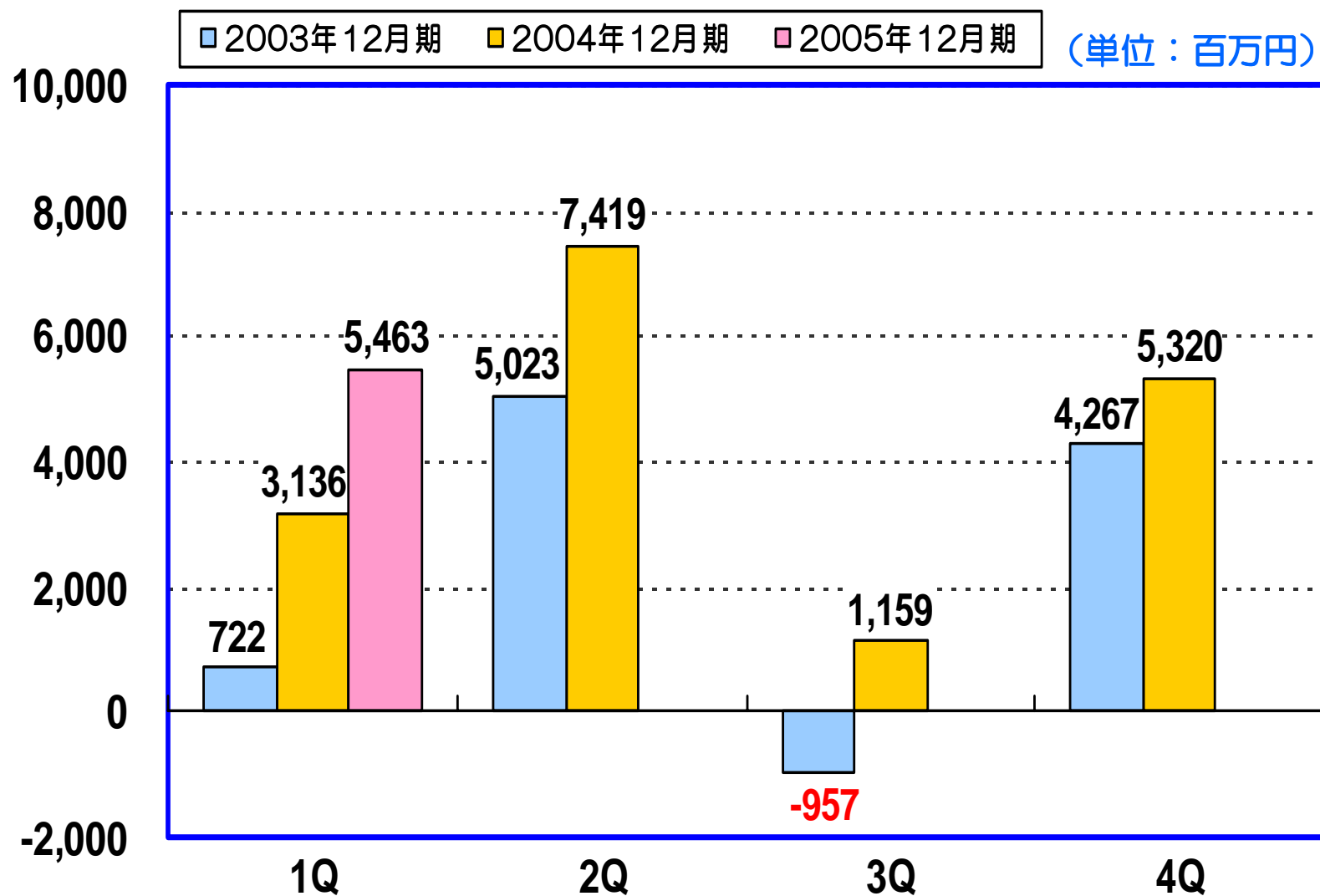


売上高の四半期推移



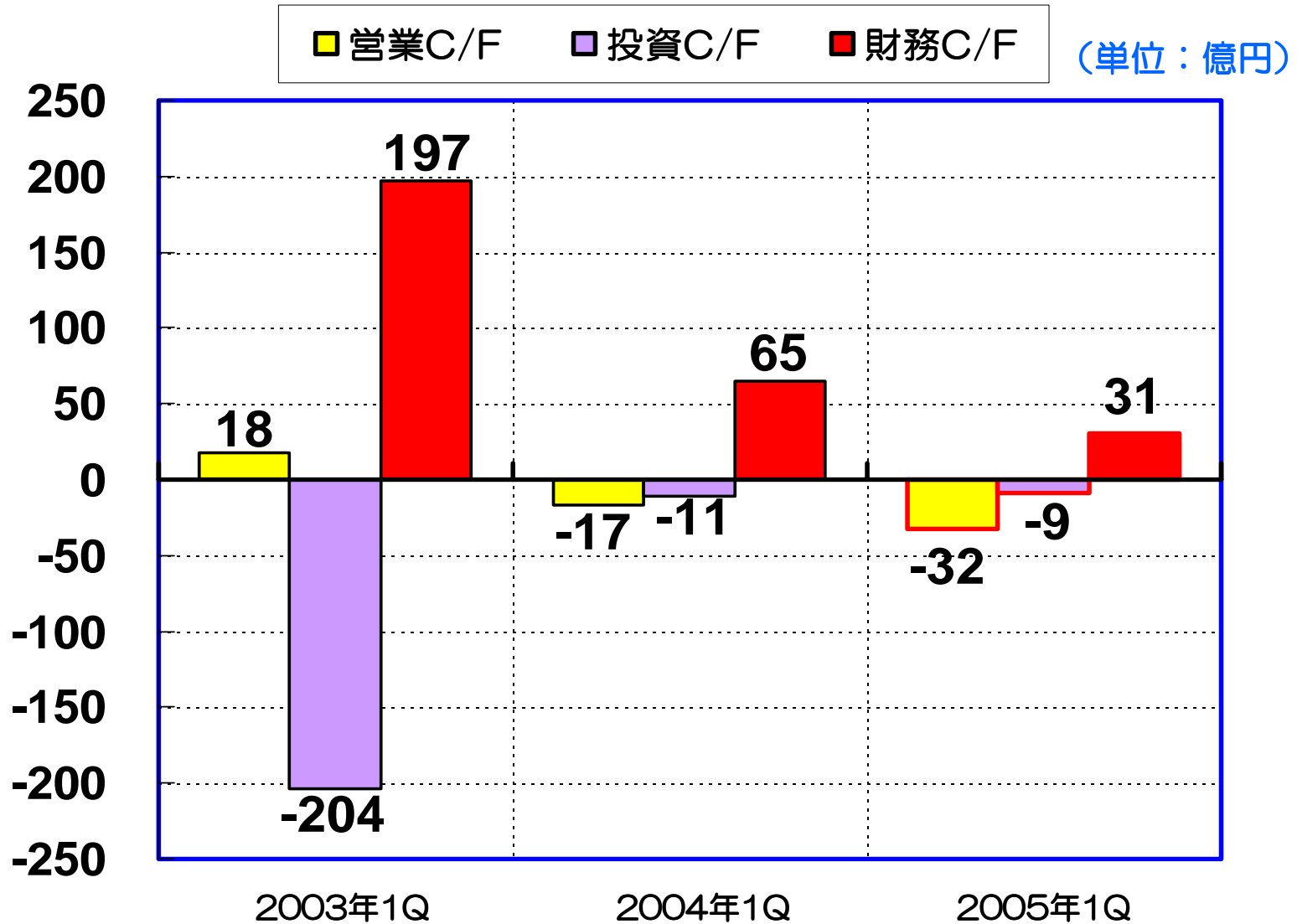


経常利益の四半期推移



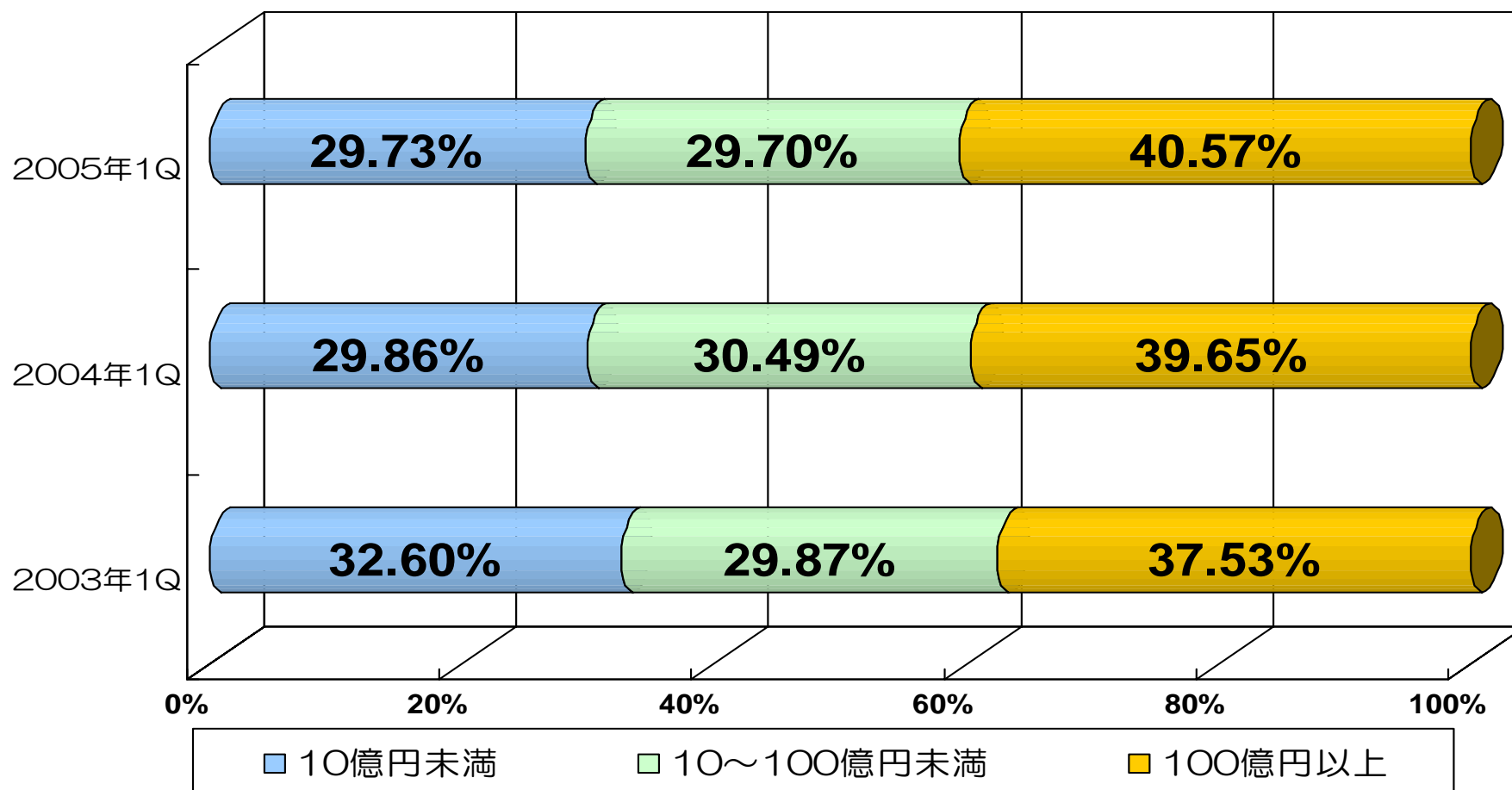
連結

キャッシュ・フロー



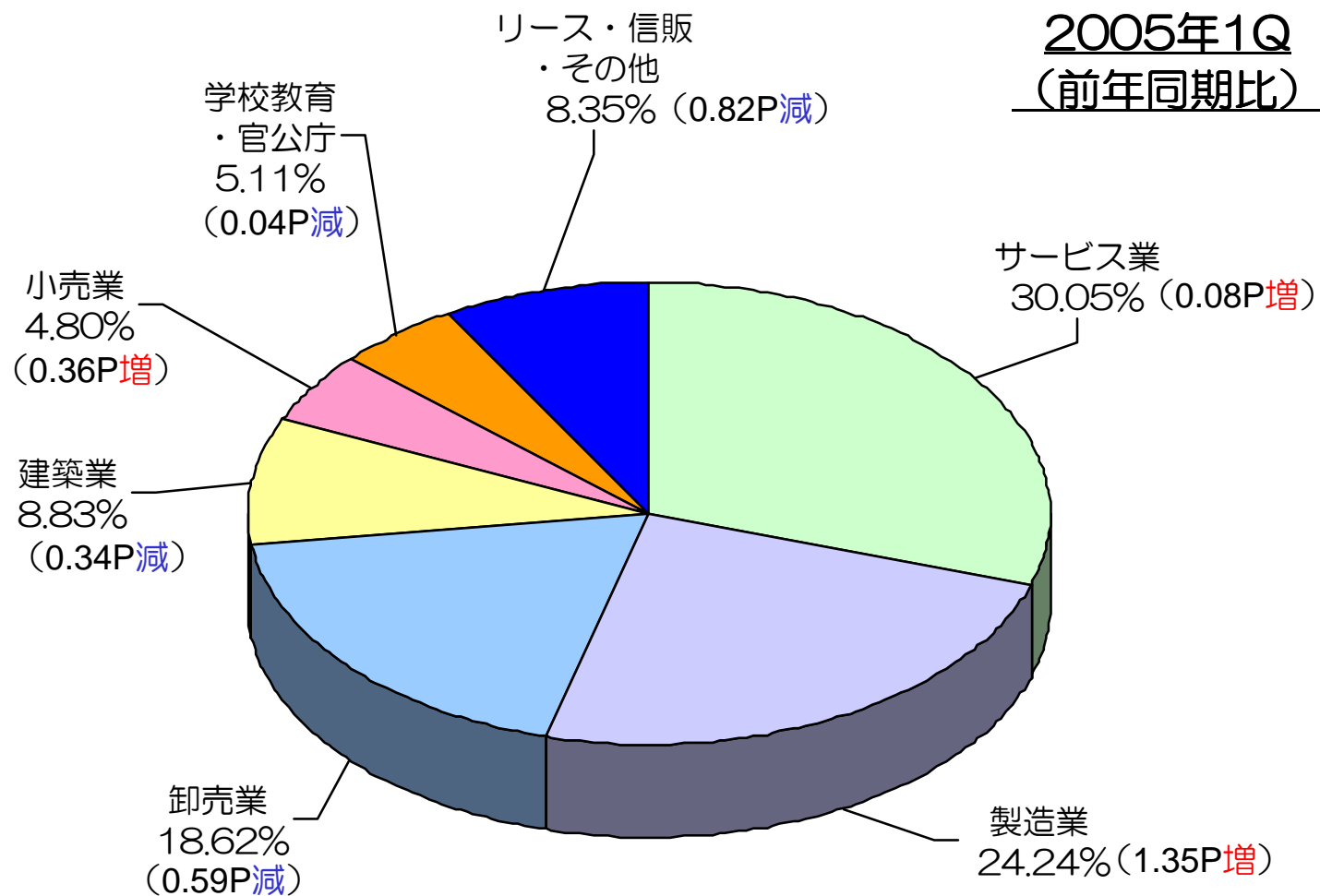
単体

顧客企業の年商別売上構成



単体

顧客企業の業種別売上構成



単体

重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2003年 1Q	2004年 1Q		2005年1Q		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
MRO	9,378	12,352	+31.7%	15,174	+2,821	+22.8%
SMILE	4,505	4,822	+7.0%	5,123	+301	+6.3%
(内、ソフト+保守)	2,148	2,677	+24.7%	3,231	+553	+20.7%
ODS21	3,786	5,200	+37.4%	7,317	+2,116	+40.7%
OSM	1,474	2,164	+46.8%	4,743	+2,578	+119.1%

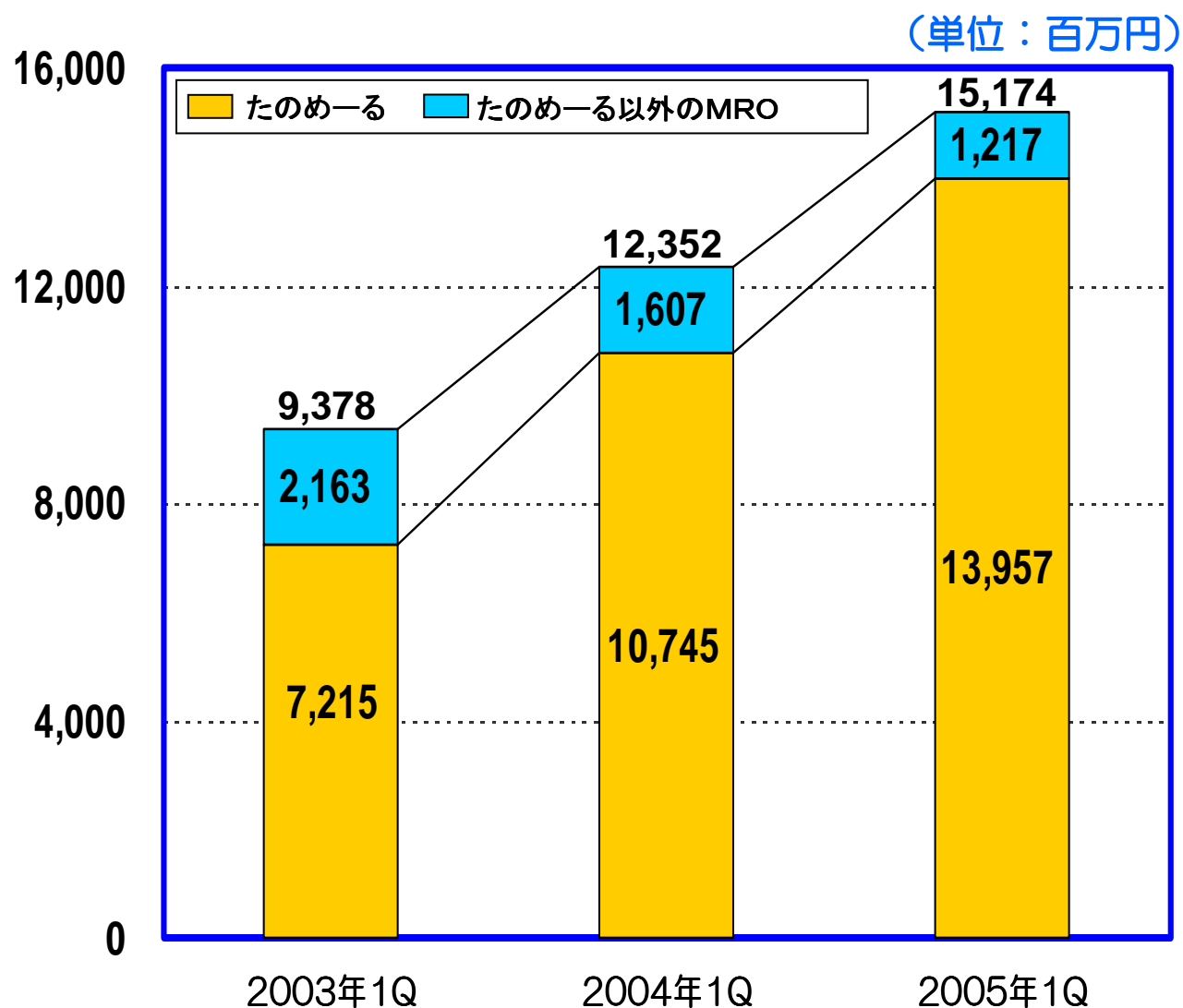
< 販売台数 >

(単位：台)

複写機	6,486	6,923	+6.7%	7,799	+876	+12.7%
(内カラー複写機)	2,411	3,091	+28.2%	3,994	+903	+29.2%
サーバ	5,857	7,128	+21.7%	8,061	+933	+13.1%
パソコン	112,709	123,171	+9.3%	151,657	+28,486	+23.1%

単体

MRO事業の売上高



2005年1Q
売上高前年増減率

■ MRO事業 22.8%増

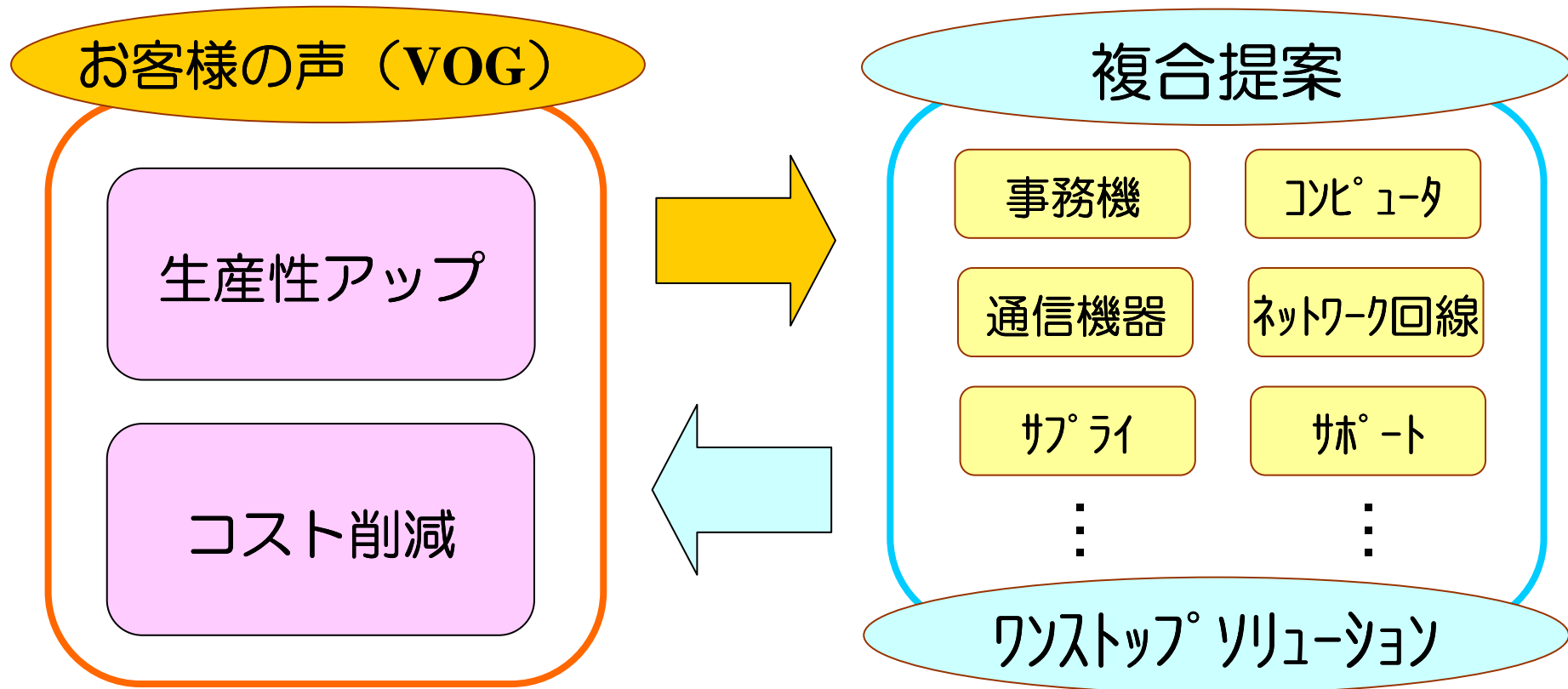
■ たのめーる 29.9%増

■ MRO内たのめーる比率
92.0%

■ MRO事業
150億円超え

■ たのめーる
130億円超え

お客様の課題（困った）を解決



お客様の顔が見える = SPR

「SPR」の活用浸透

SPR: Sales Process Re-engineering の略称

当社独自開発の **CRM + SFA** システム
(顧客管理) (営業支援)

お客様のプロフィールを正確に知る

お客様との取引履歴（過去）を知る

お客様への提案状況（現在）を知る

お客様の要望・ニーズ（未来）を知る

科学的営業でCS向上と効率アップを同時に実現

2005年12月期の計画

(単位：百万円)

	連 結			単 体		
	1Q 実績	中間期 (計画)	通期 (計画)	1Q 実績	中間期 (計画)	通期 (計画)
売 上 高	109,054	203,700	391,000	100,421	188,400	360,000
営 業 利 益	5,433	11,210	17,900	4,637	10,600	16,500
経 常 利 益	5,463	11,260	18,000	4,794	10,790	16,850
純 利 益	2,854	5,670	8,720	2,567	5,550	8,410

本資料についてのご注意

1. 本資料に記載しております各四半期の業績は、会計監査人による監査を受けておりません。
2. 本資料は、2005年12月期第1四半期の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の購入や売却を勧誘するものではありません。
3. 本資料のなかで記述しております将来の動向や業績等に関する見通しは、歴史的事実でないためリスクと不確定な要素を含んでおり、将来の業績を保証するものではありません。実際の業績は、予測しえない経済状況の変化などさまざまな要因により見通しとは大きく異なる結果となる可能性があります。実際の業績に影響を与えうる重要な要因には、当社グループを取り巻く経済情勢、社会的動向、当社グループの提供する製品やサービス等に対する需要動向による相対的競争力の変化などがあります。なお、業績に影響を与えうる重要な要因は、これらに限定されるものではありません。
4. 本資料の中で記述しております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、今後予告なく変更される場合があります。
5. 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。