



2005年12月期 決算説明会

2006年 2月2日(木)

株式会社 大塚商会
取締役社長 大塚裕司

2005年12月期 決算の概要

(単位：百万円)

	連 結			単 体		
	金 額	計画比	増減率	金 額	計画比	増減率
売 上 高	409,413	101.2%	+9.9%	380,277	101.4%	+11.0%
営 業 利 益	21,911	101.5%	+28.8%	19,878	101.6%	+29.1%
経 常 利 益	22,210	101.8%	+30.4%	20,388	101.7%	+30.2%
当期純利益	11,747	102.3%	+4.4%	10,871	101.3%	+17.7%

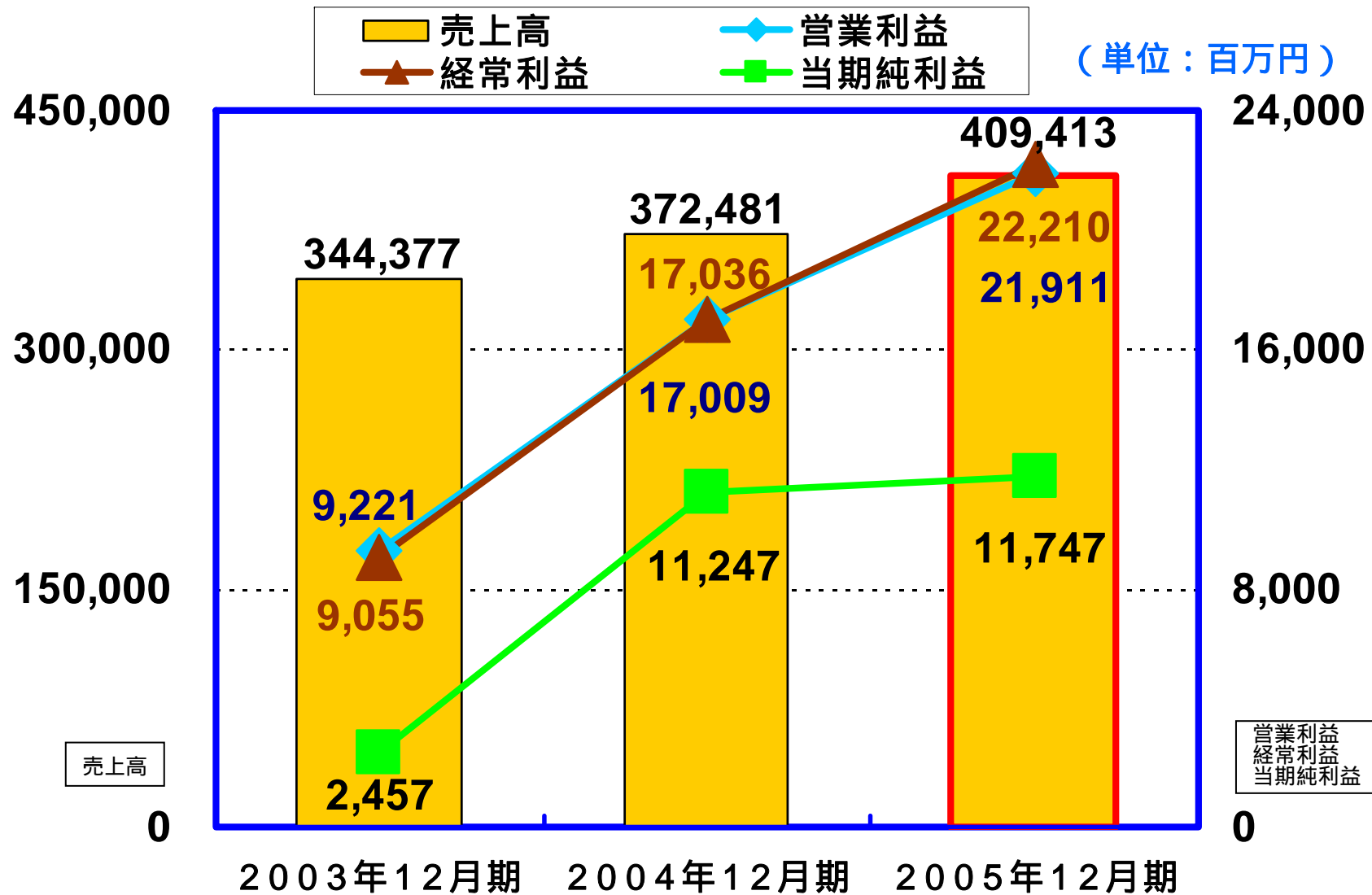
2005年10月25日修正計画比

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数	2005年12月期 売上高(百万円)
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	217	4,184
	(株)ネットプラン	・電気通信工事及び内装工事	73	5,338
	(株)アルファシステム	・受託ソフト・パッケージ開発及びERPコンサル事業	125	1,433
	(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	211	29,607
	(株)テンアート二	・Java・Linux関連の製品開発及び企業情報システムの構築	132	4,247
	大塚資訊科技(股)有限公司	・CAD/CAMソリューションの販売	69	1,091
サポート サービス&	(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	234	5,334
	(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	318	4,234
その他	(株)富士見建設	・建設工事、ビル保守・管理	23	3,004
	大塚オートサービス(株)	・自動車販売・整備・板金、保険代理店業	27	701
	(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	23	666

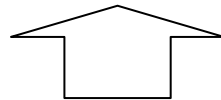
連結

売上高・利益の状況



業績好調の主要因（外部）

企業のIT投資が引き続き堅調に推移



- ・ 景気回復が鮮明となり企業収益の改善継続
- ・ 情報セキュリティ対策関連投資が本格化
- ・ 各種リプレース需要の継続
- ・ 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」の進化と徹底活用

提案力アップと効率的営業活動をさらに推進

複合提案、総合提案による競争力の向上

旬な情報セキュリティビジネスを強化

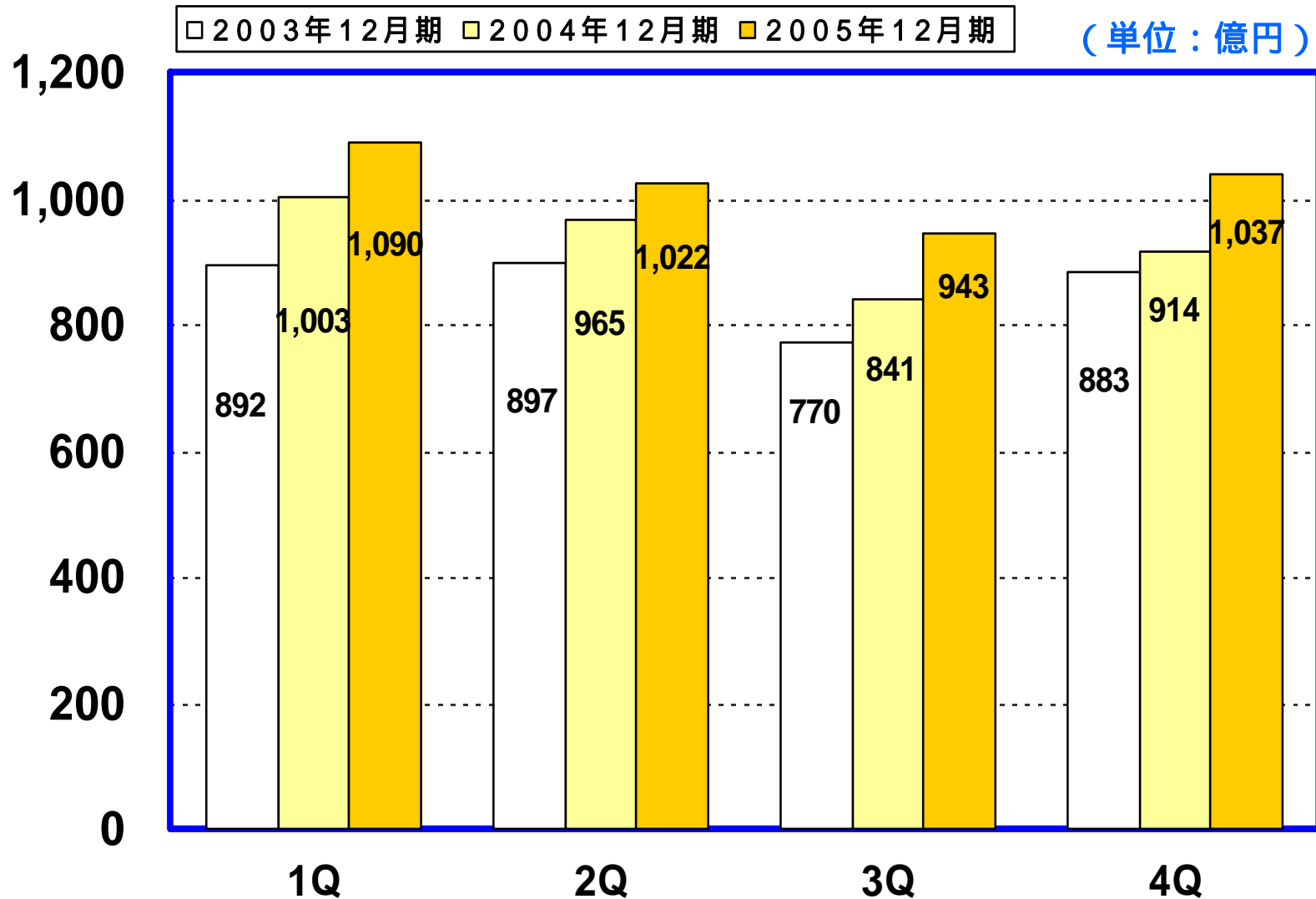
「たのめーる」による顧客開拓効果

原価管理強化、販管費率の改善で収益性が向上

「営業支援センター」による営業活動の効率化

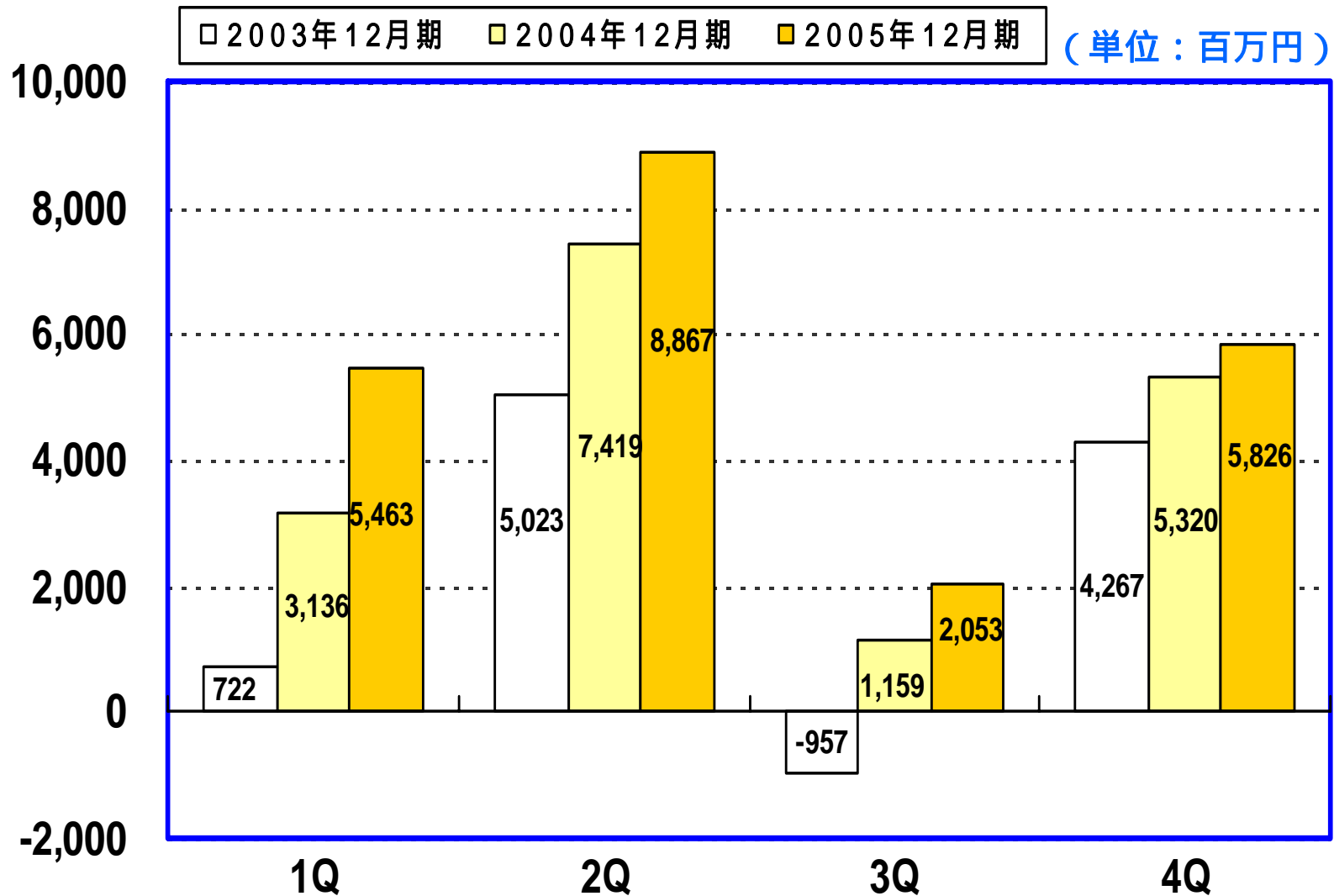
連結

売上高の四半期推移



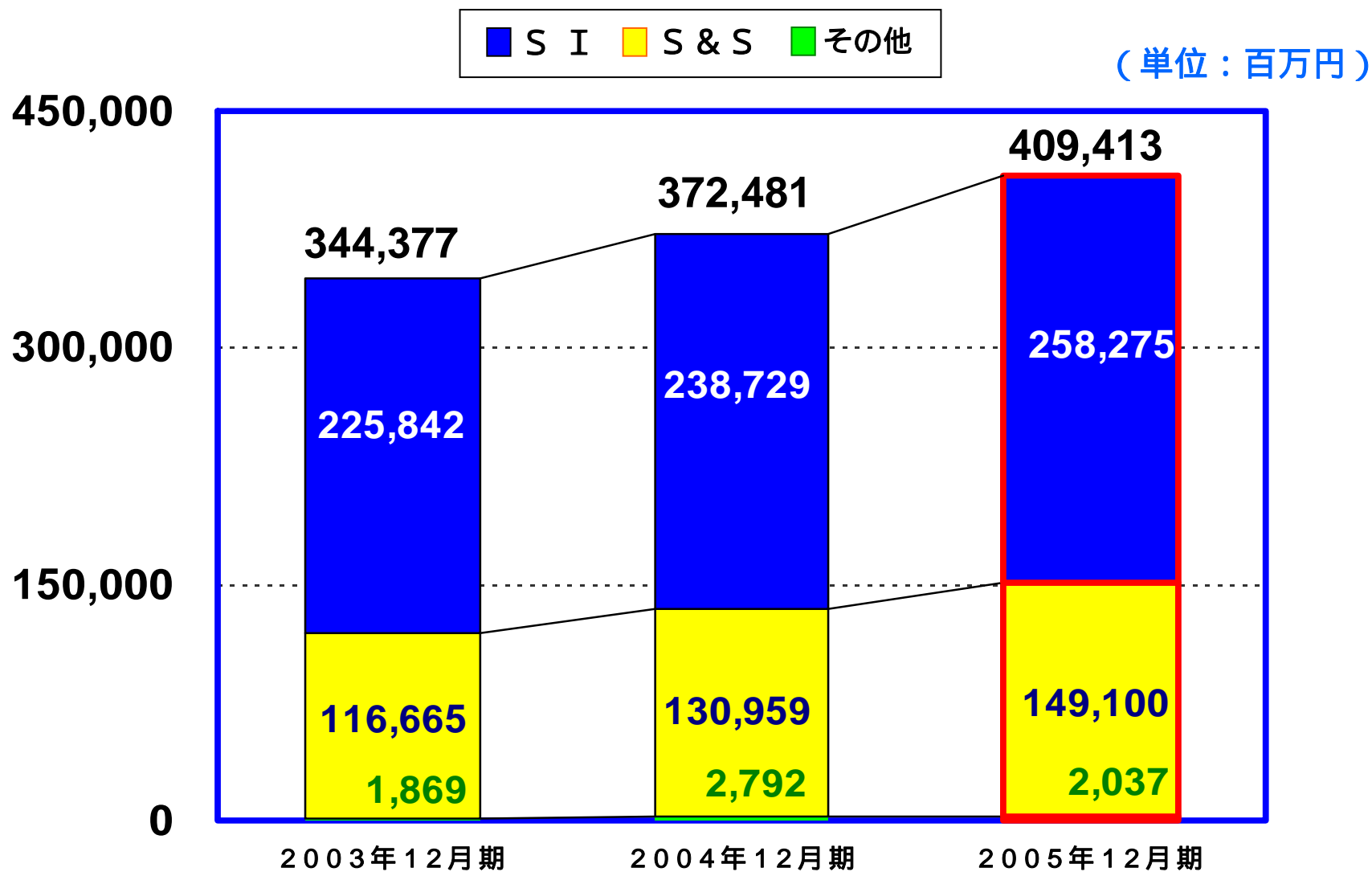
連結

経常利益の四半期推移



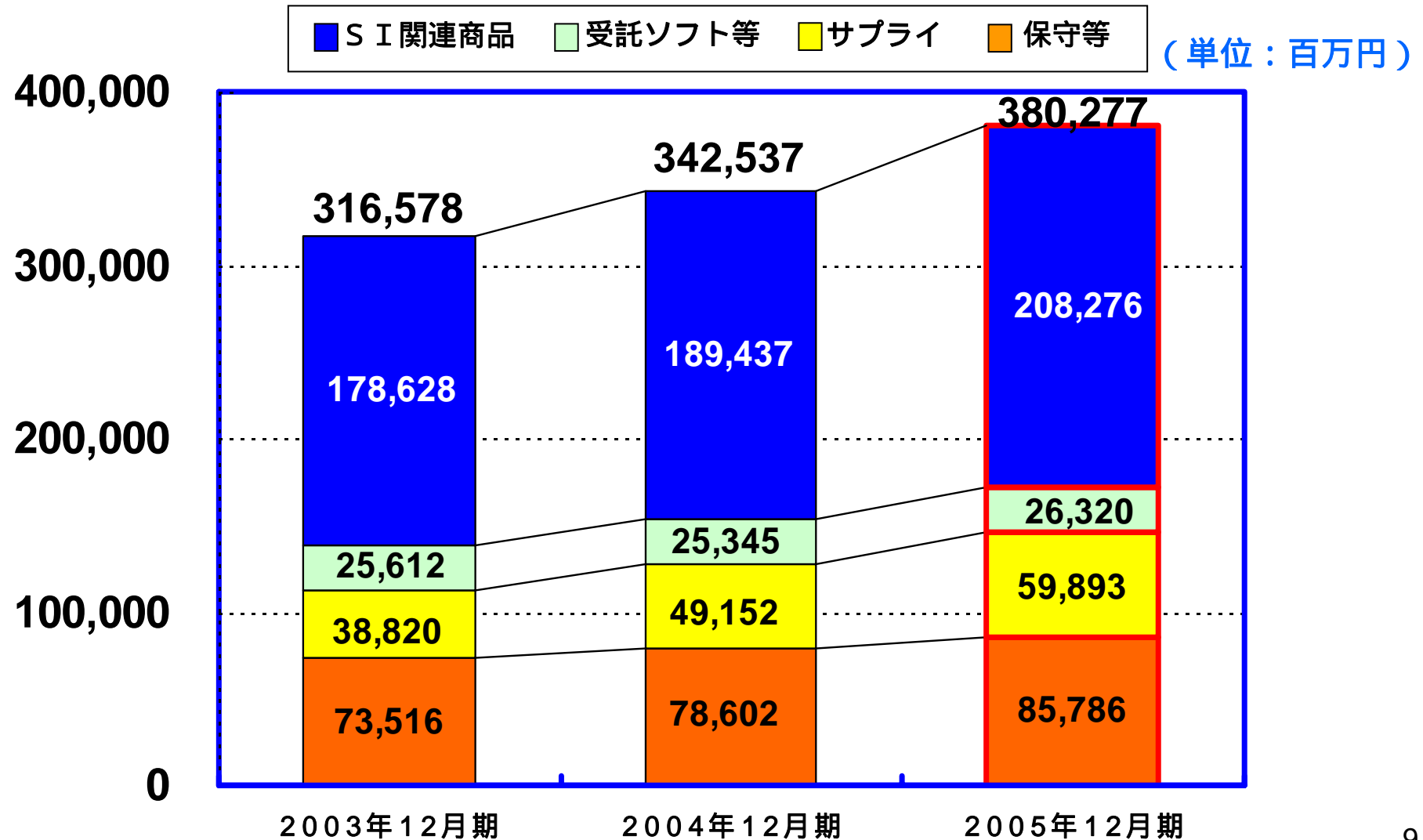
連結

セグメント別売上高



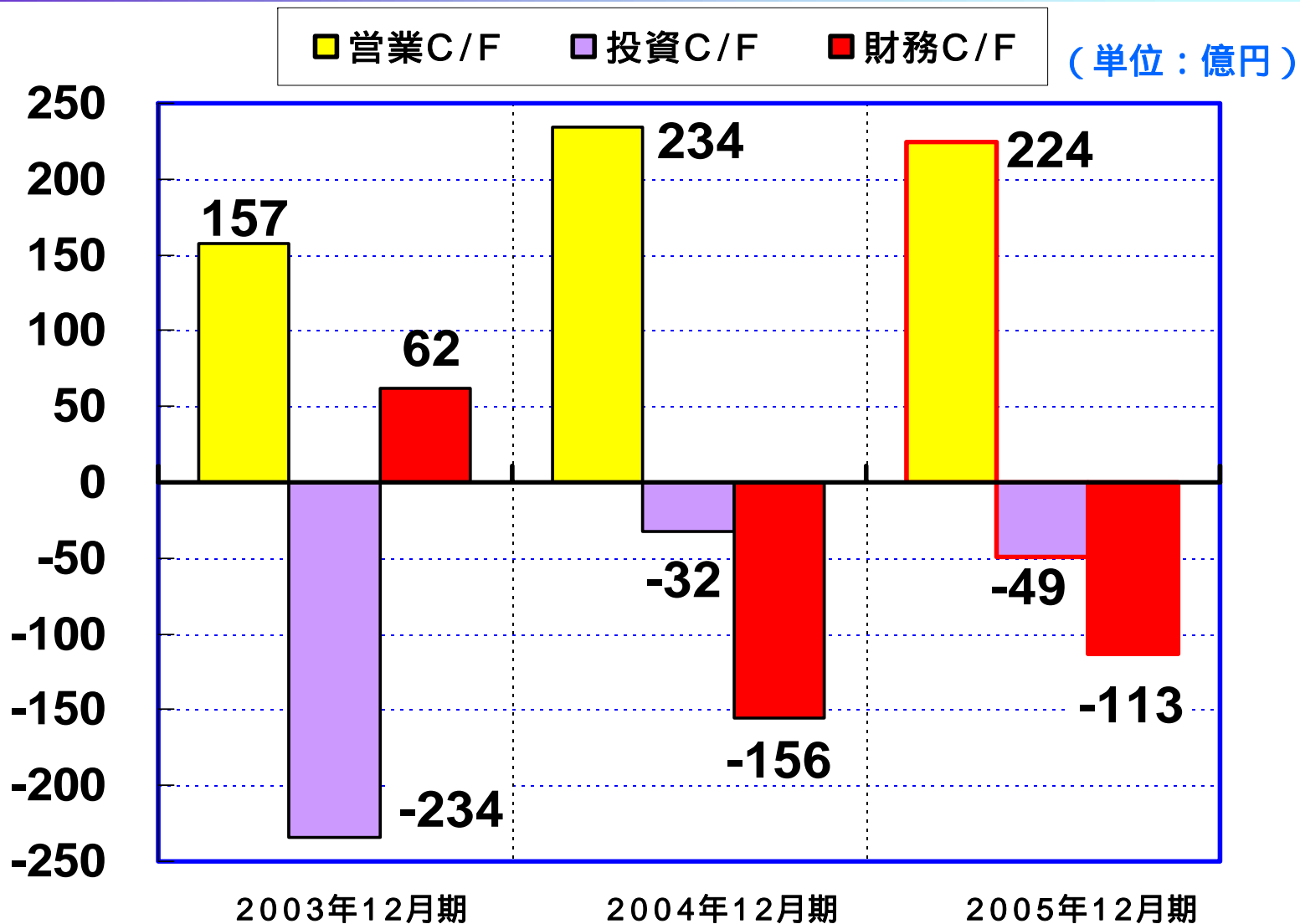
単体

詳細セグメント別売上高



連結

キャッシュ・フロー



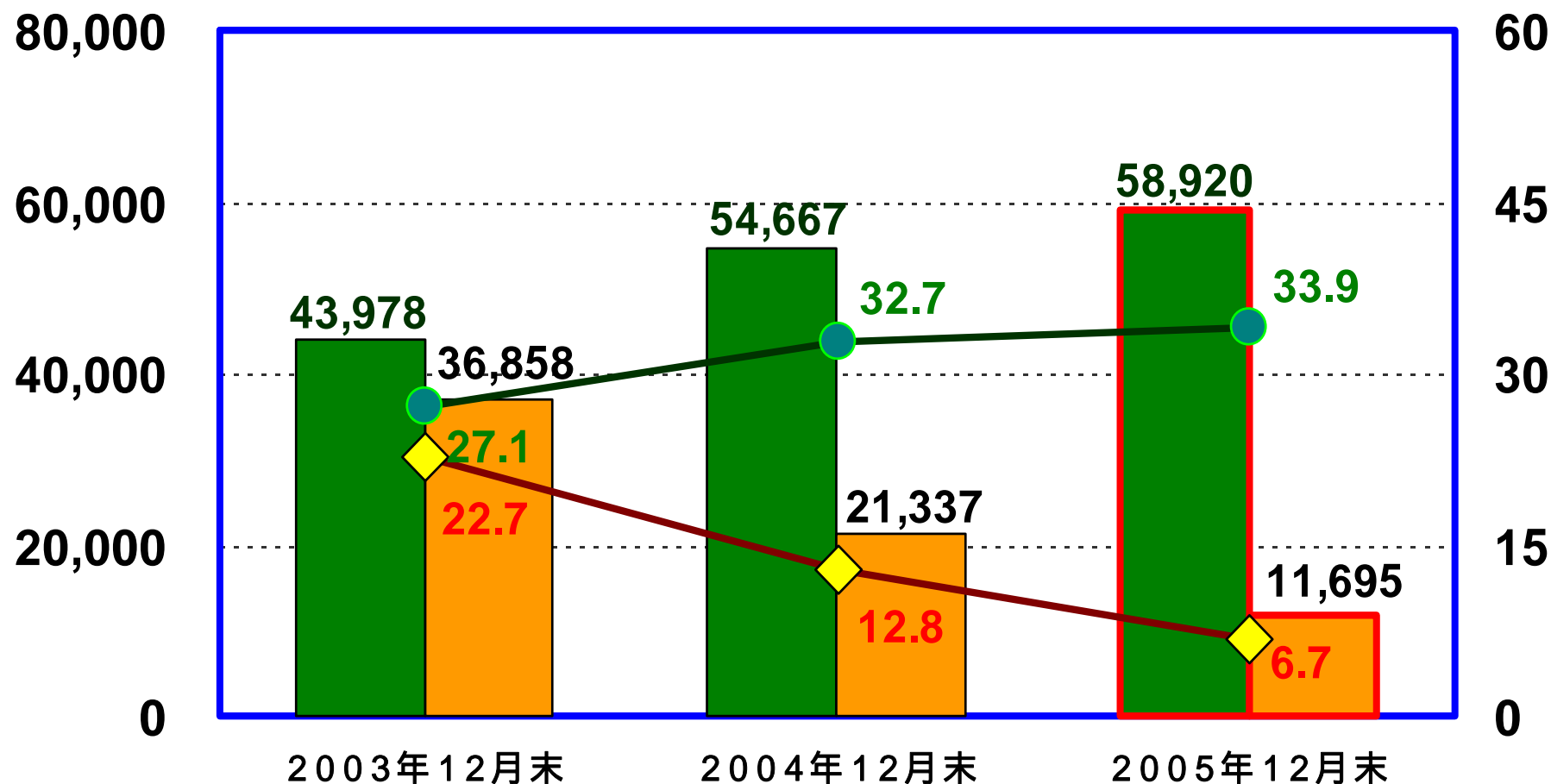
連結

株主資本と有利子負債

(単位：百万円)

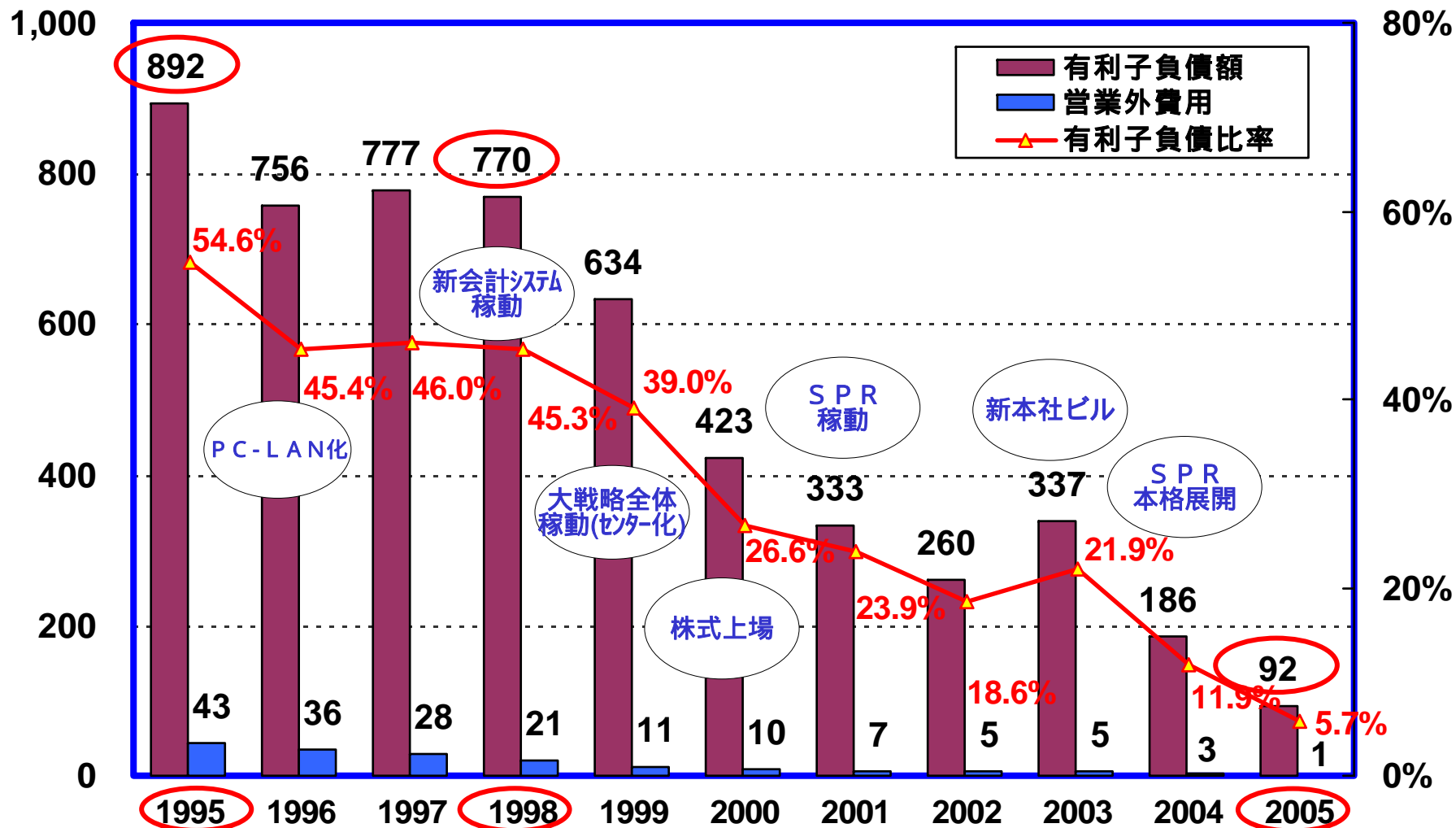


(単位：%)



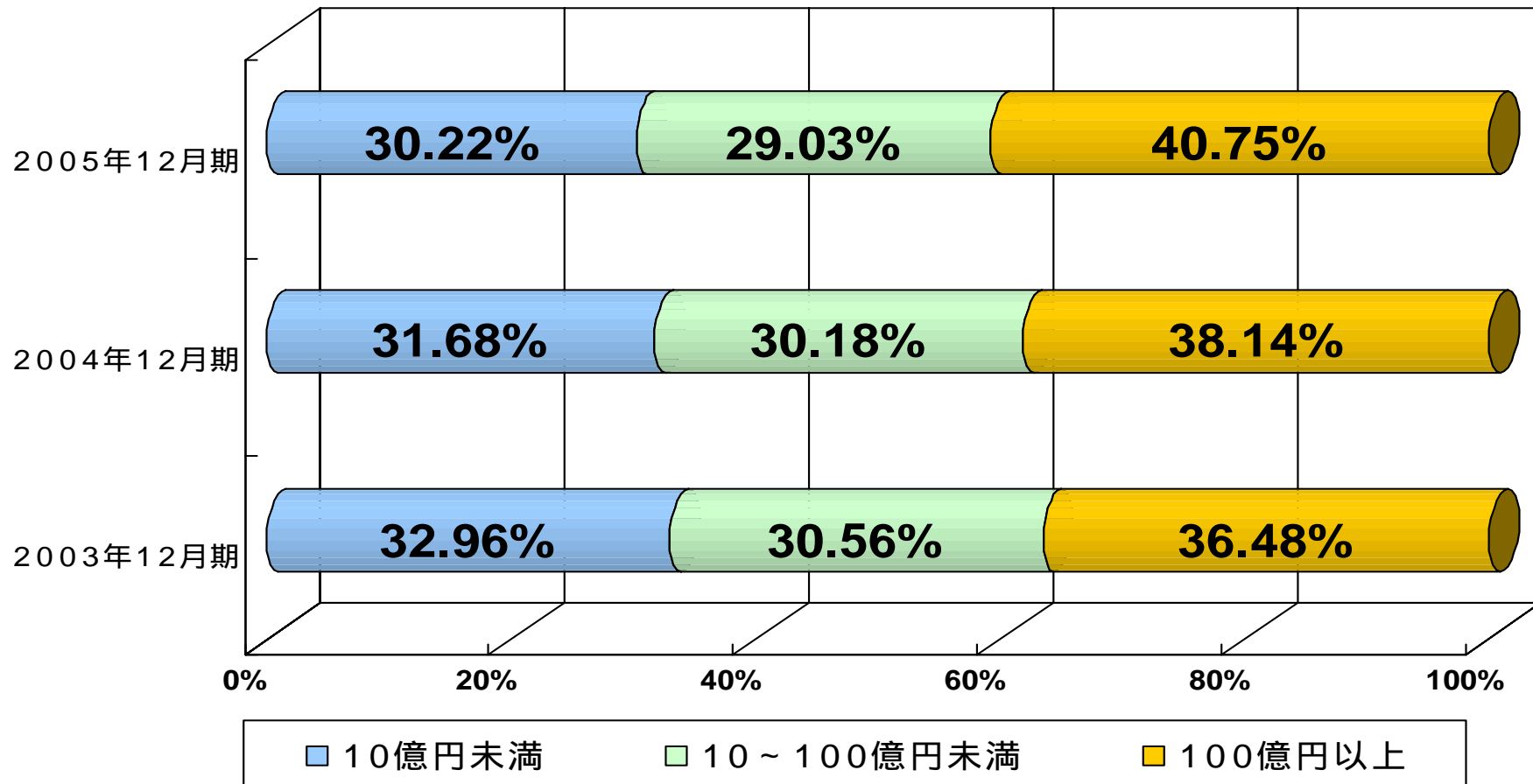
単体 有利子負債・営業外費用の推移

(単位：億円)



単体

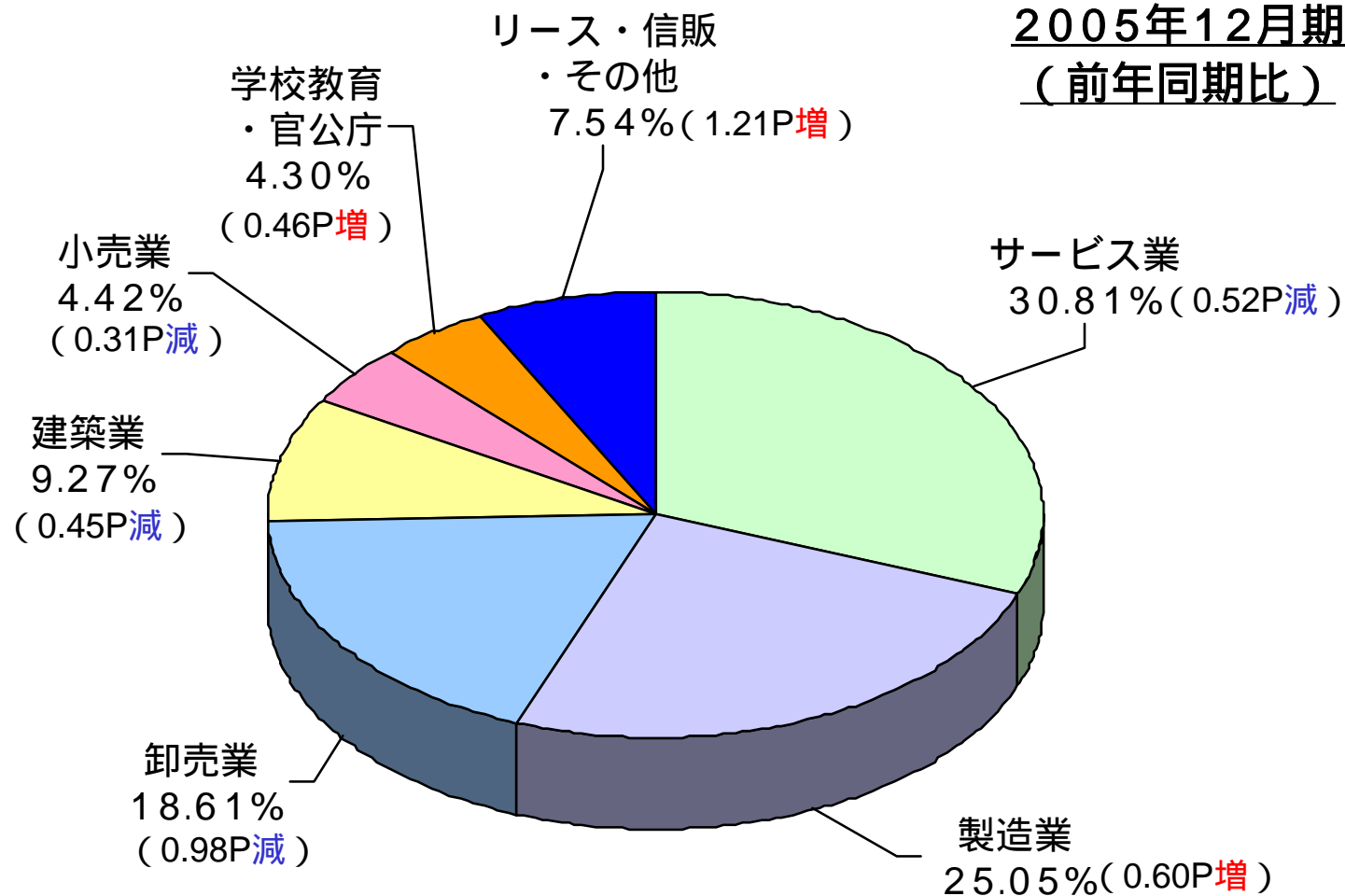
顧客企業の年商別売上構成



単体

顧客企業の業種別売上構成

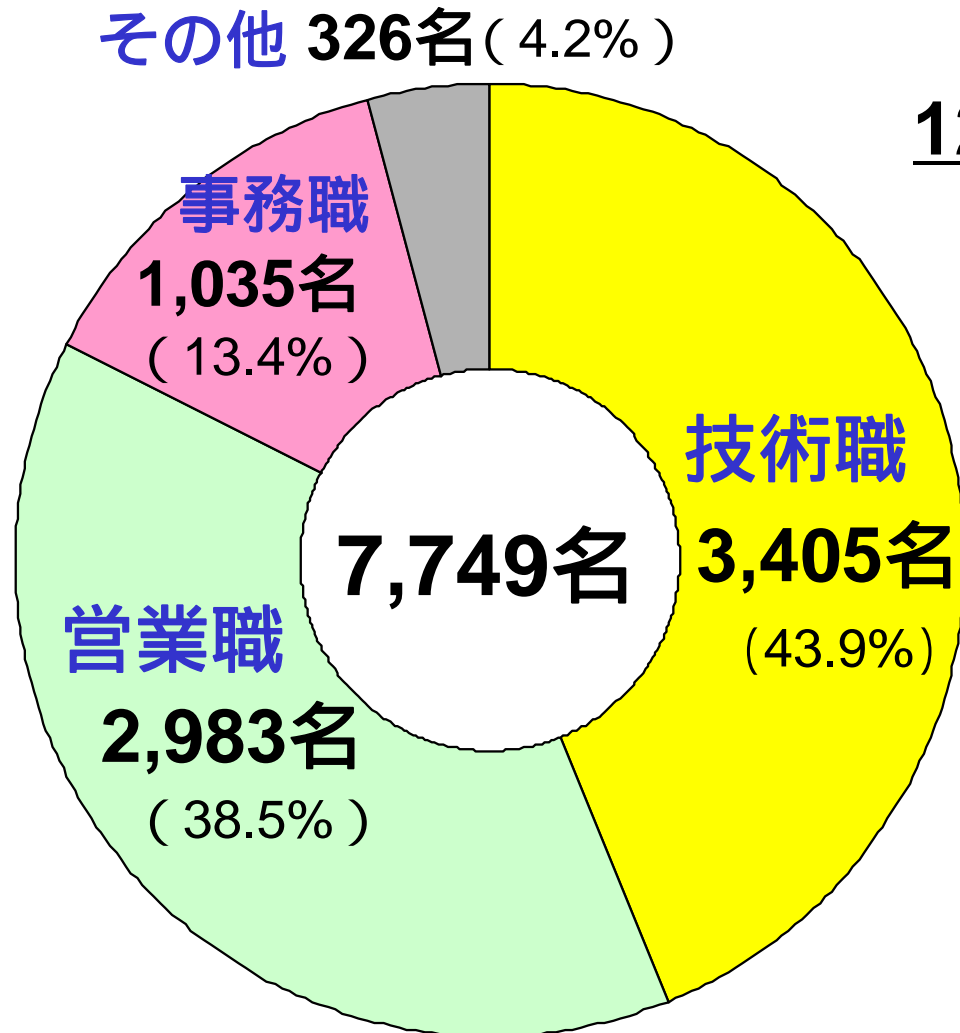
2005年12月期
(前年同期比)



連結

正社員の職種別人員構成

2005年
12月末現在



単体

重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2003年 12月期	2004年 12月期		2005年12月期		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
MRO	40,188	52,374	+30.3%	63,618	+11,244	+21.5%
SMILE	19,197	20,639	+7.5%	20,576	-63	-0.3%
(内、ソフト+保守)	9,551	11,772	+23.3%	14,112	+2,339	+19.9%
ODS 2 1	18,581	25,429	+36.9%	33,068	+7,638	+30.0%
OSM	6,274	9,900	+57.8%	19,106	+9,205	+93.0%

< 販売台数 >

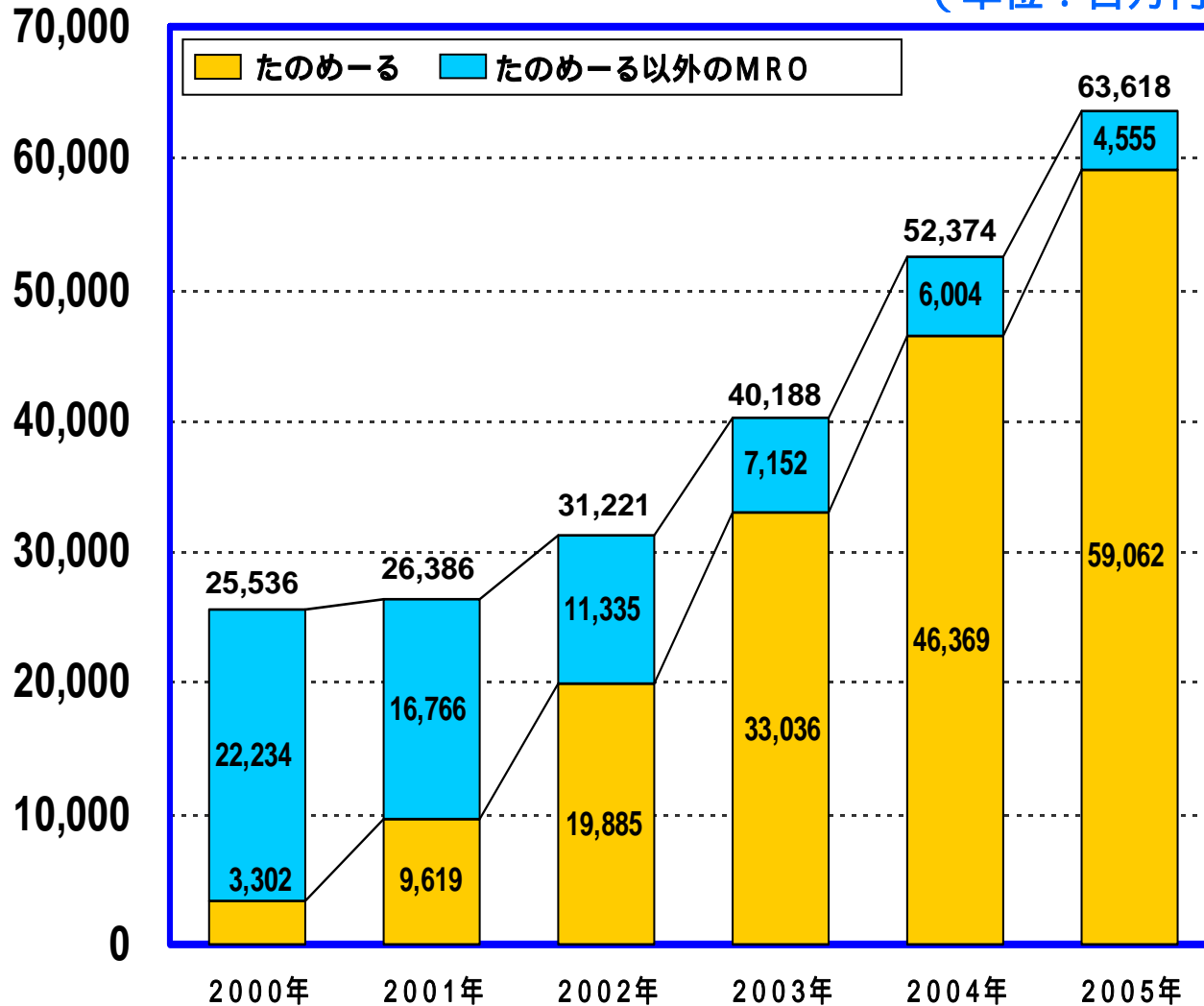
(単位：台)

複写機	26,742	29,583	+10.6%	30,026	+443	+1.5%
(内カラー複写機)	11,033	14,775	+33.9%	16,395	+1,620	+11.0%
サーバ	22,964	25,941	+13.0%	33,477	+7,536	+29.1%
パソコン	419,986	439,184	+4.6%	552,587	+113,403	+25.8%

単体

MRO事業の売上高推移

(単位：百万円)



2005年
売上高前年増減率

MRO事業 21.5%増

たのめーる 27.4%増

MRO内たのめーる比率
92.8%

MRO事業
630億円

たのめーる
590億円

今後の計画

中期目標と活動方針

< 基本方針 >

- ・ ミッションステートメントの具現化によりお客様と共に成長する

< 中期計画 >

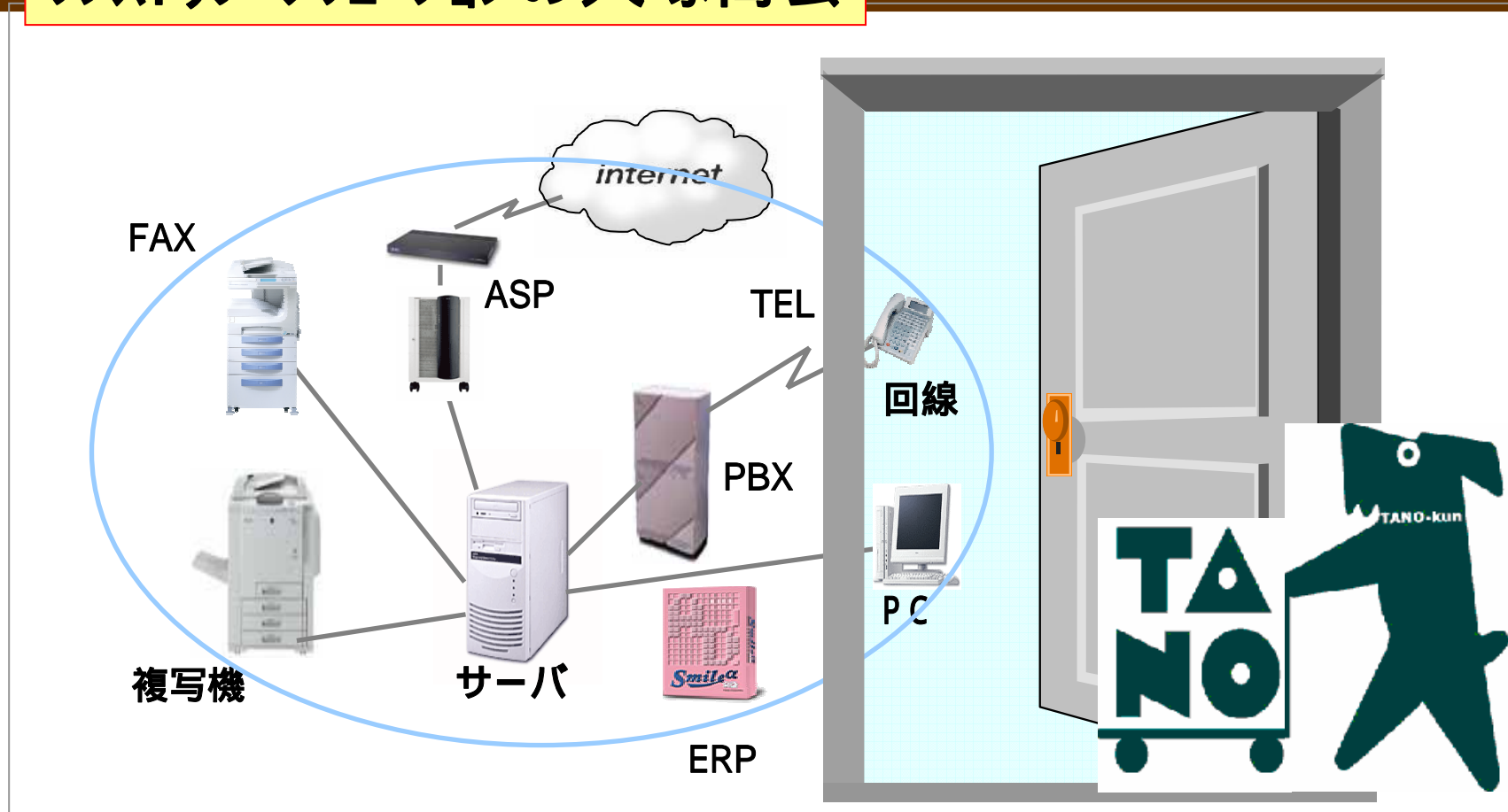
- ・ 人員計画は基本的に横ばいを継続
- ・ 増収・増益による業容拡大を図る
営業利益率・経常利益率ともに6%台を目指す
- ・ 顧客資産データの活用で需要を開拓
- ・ 人物金の効率活用で@生産性向上

今後の施策

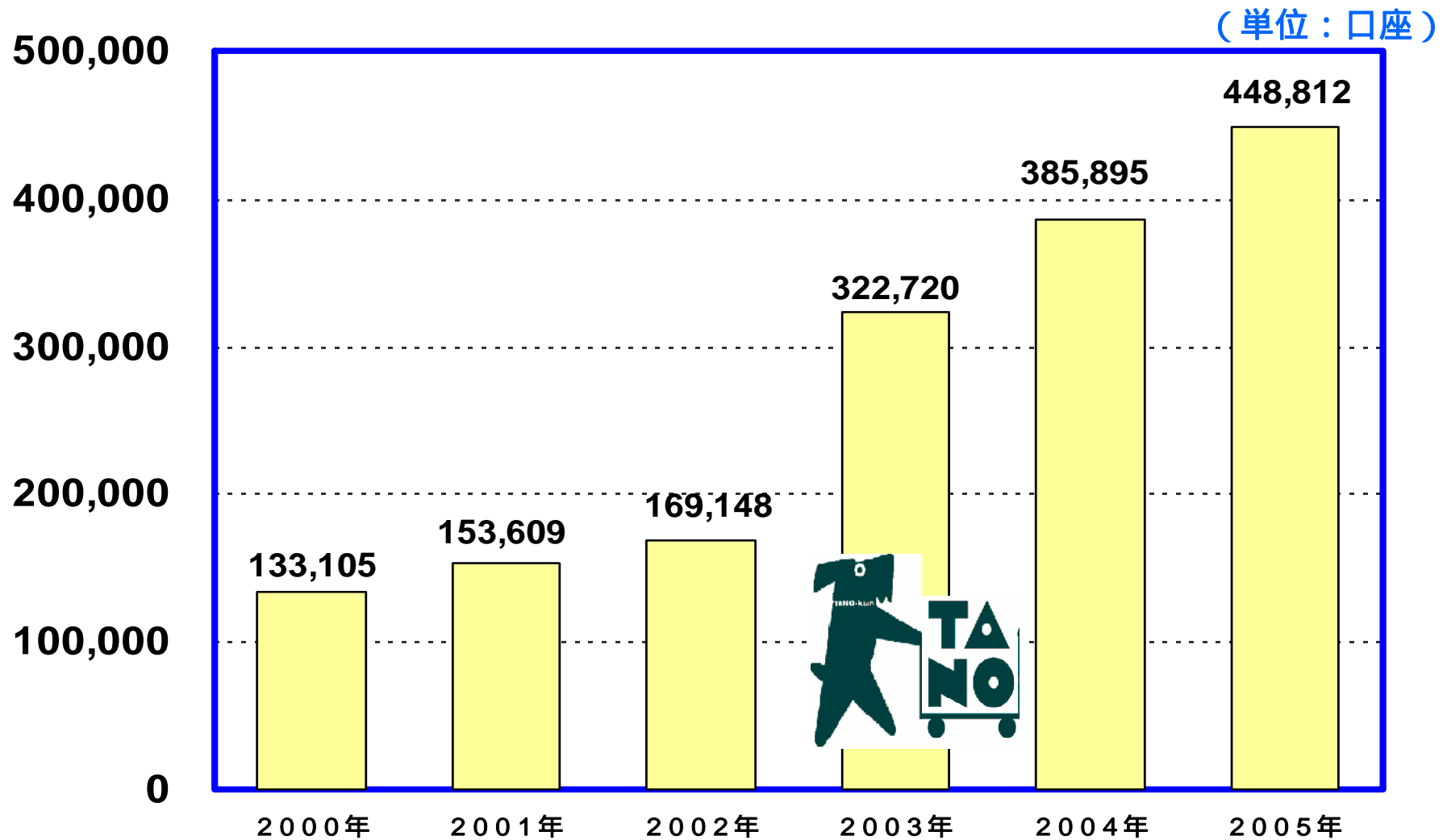
- 66万社の既存顧客との取引深耕
- 「たのめーる」戦略による新規顧客開拓推進
- 「SPR」のさらなる進化と活用推進
- 営業支援センター対応拡大による効率アップ
- 新規事業への取り組み

「たのめーる」戦略

ワンストップソリューションの大塚商会



「たのめーる」口座数の推移



「SPR」の活用浸透

SPR: **S**ales **P**rocess **R**e-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

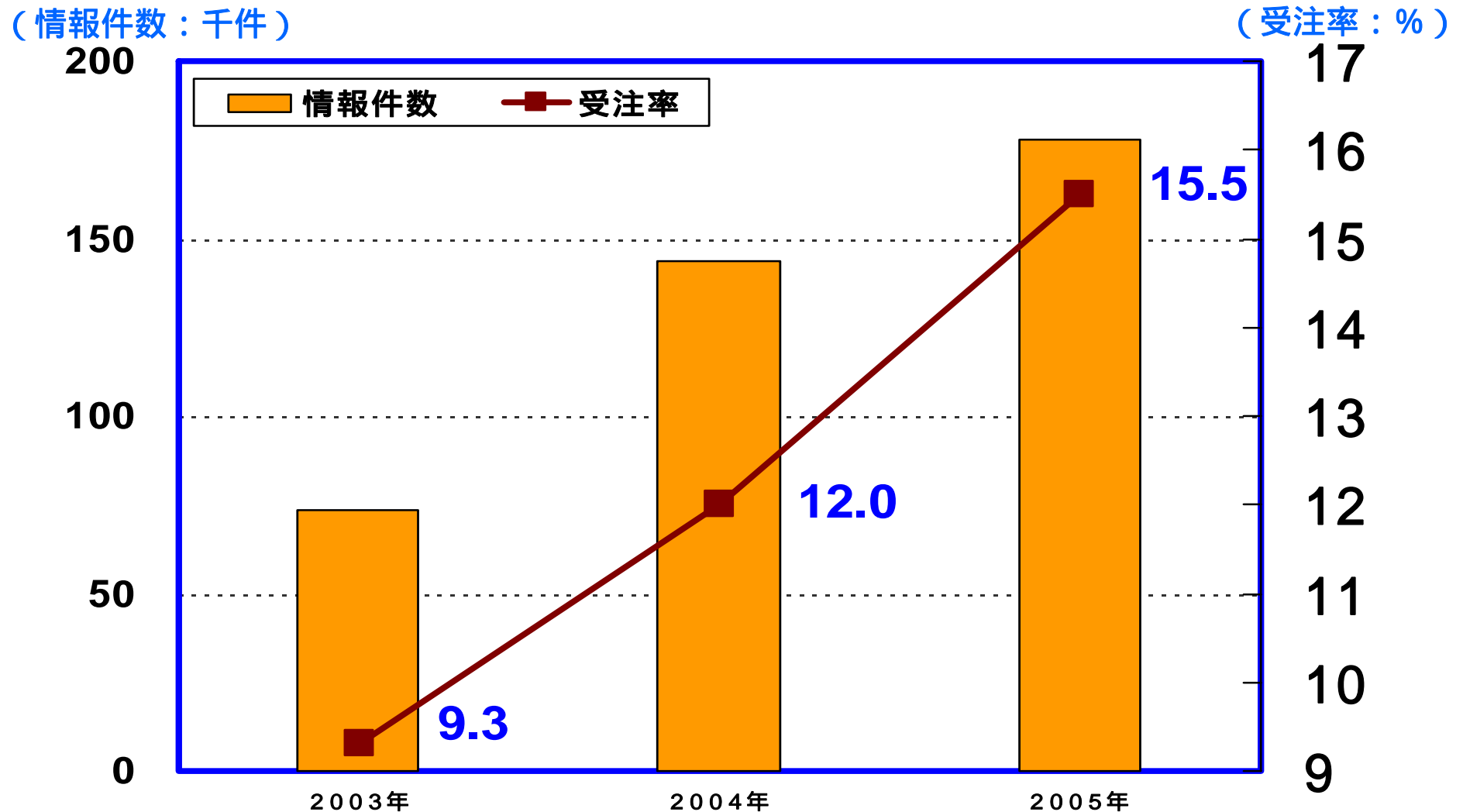
お客様との取引履歴（過去）を知る

お客様への提案状況（現在）を知る

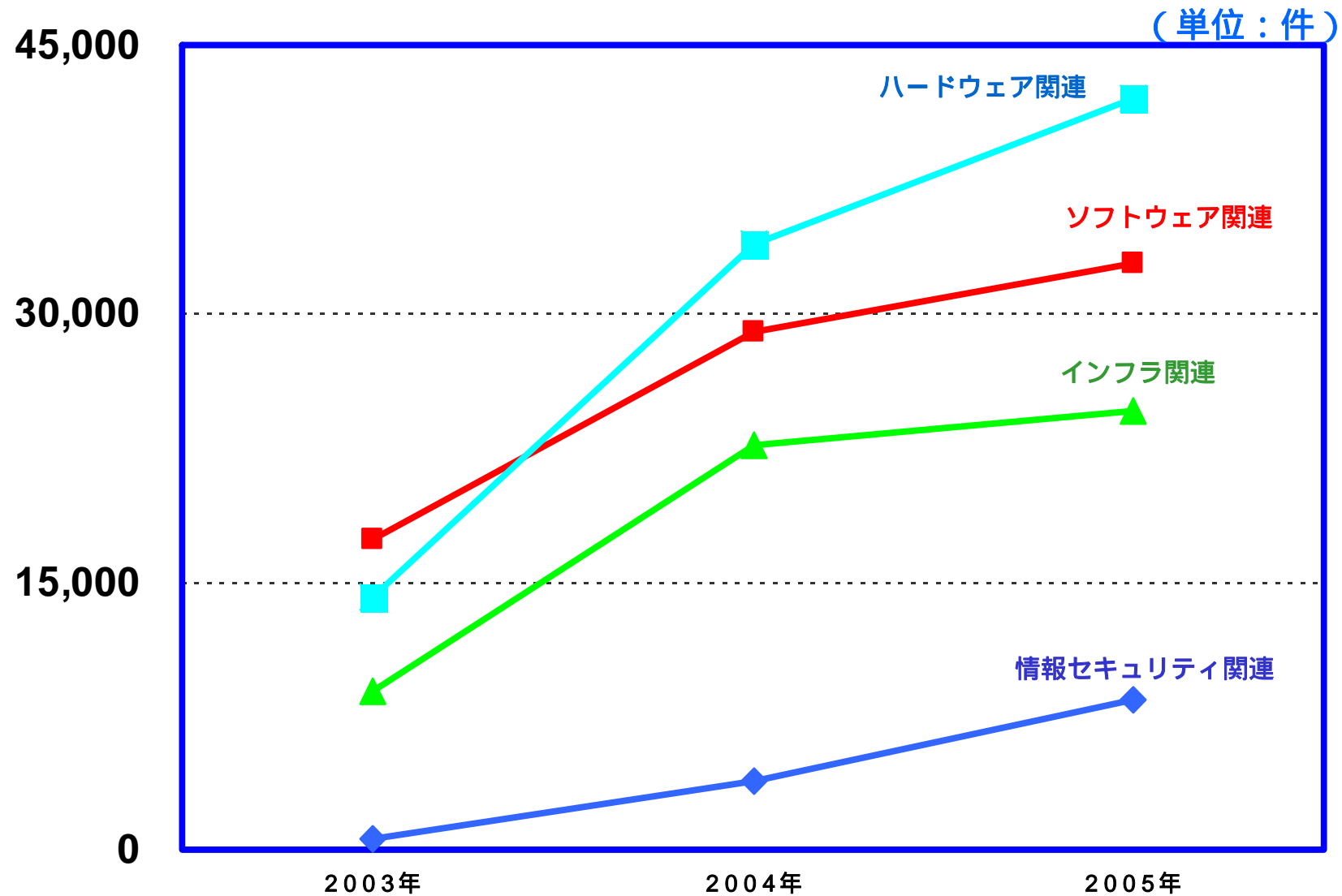
お客様の要望・ニーズ（未来）を知る

科学的営業でCS向上と効率アップを同時に実現

情報件数、受注率

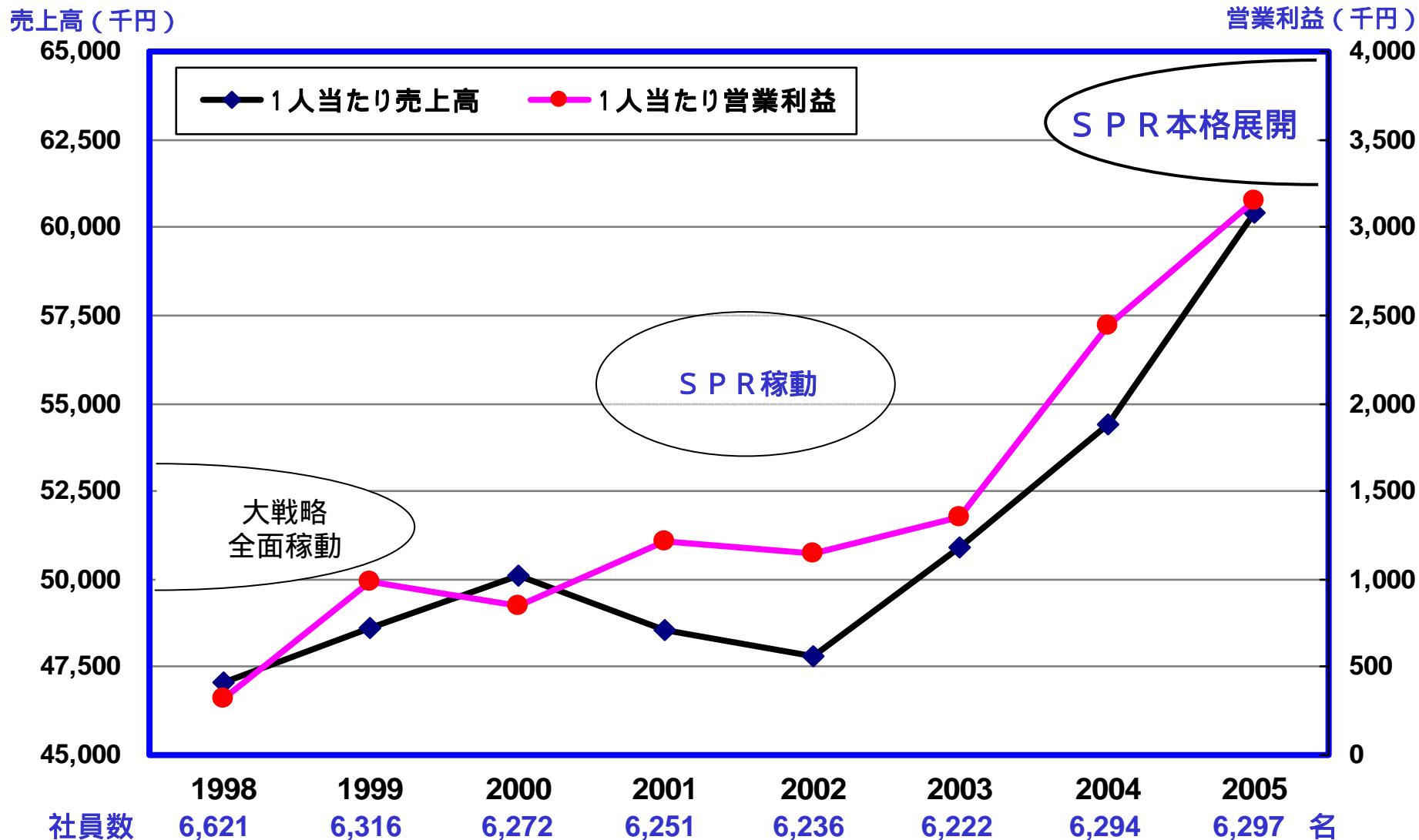


新規情報件数の推移



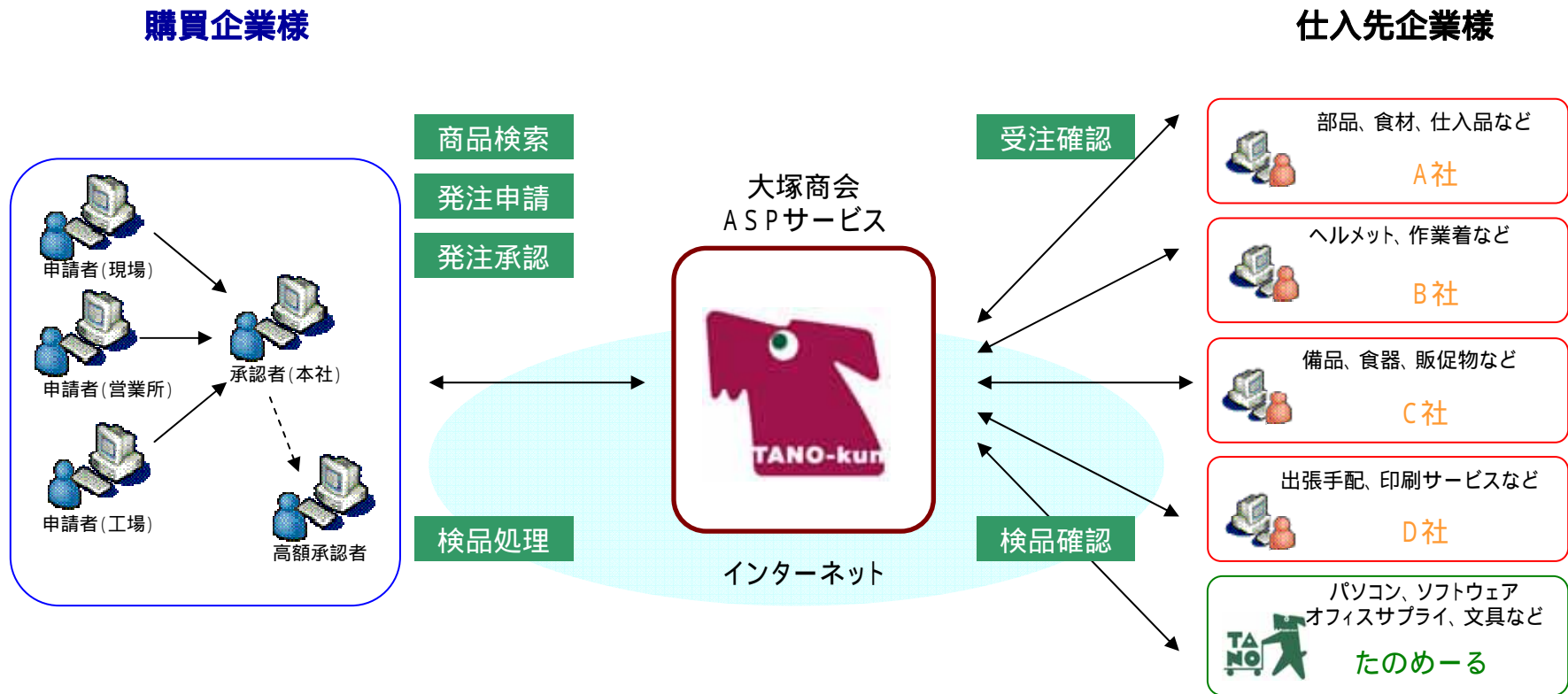
単体

社員 1 人当たり 売上高と営業利益の推移



たのめーるプラス

購買企業様の調達業務をASPでサポート



新規事業

BPOサービス「たよれーる」

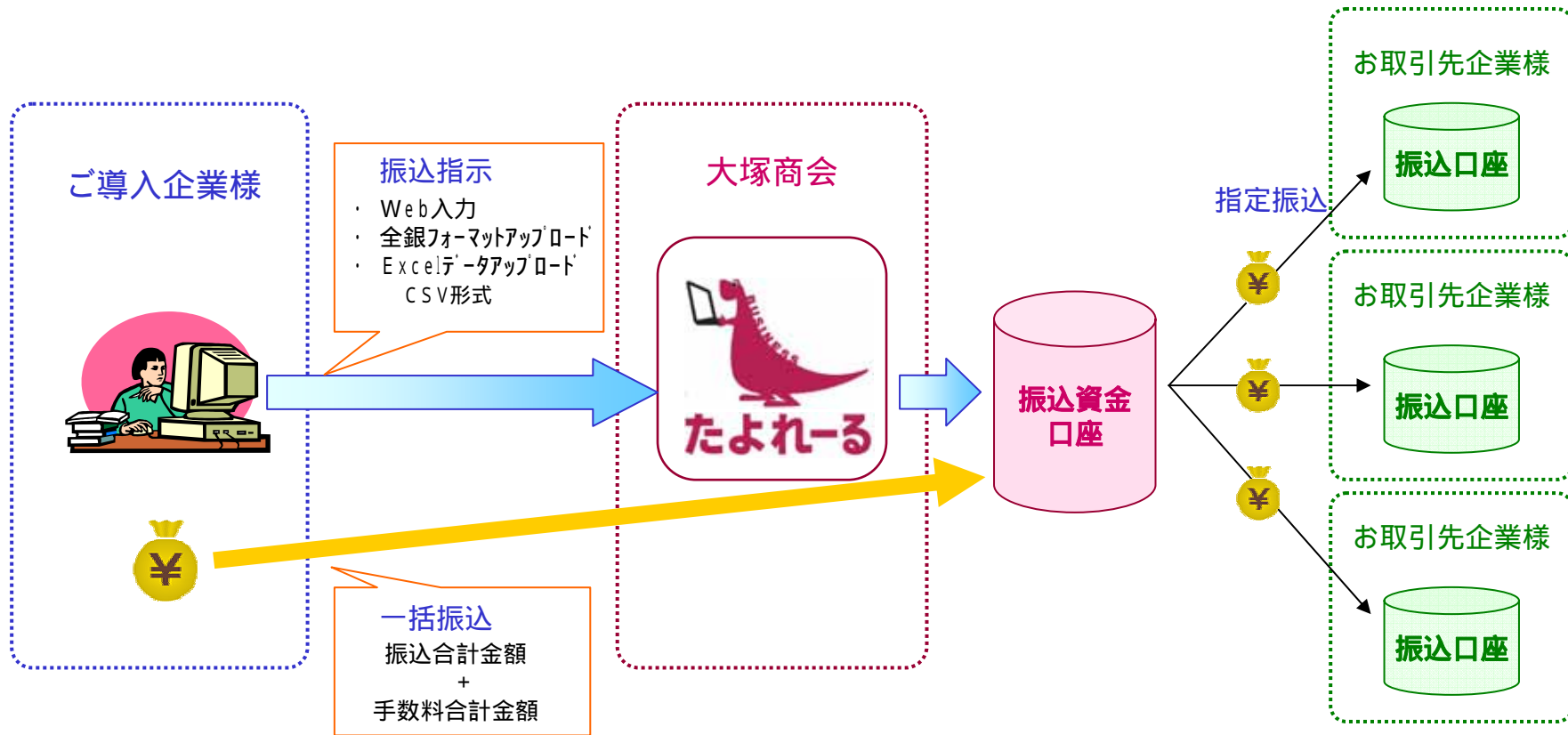
BPO：ビジネスプロセスアウトソーシング

全体イメージ

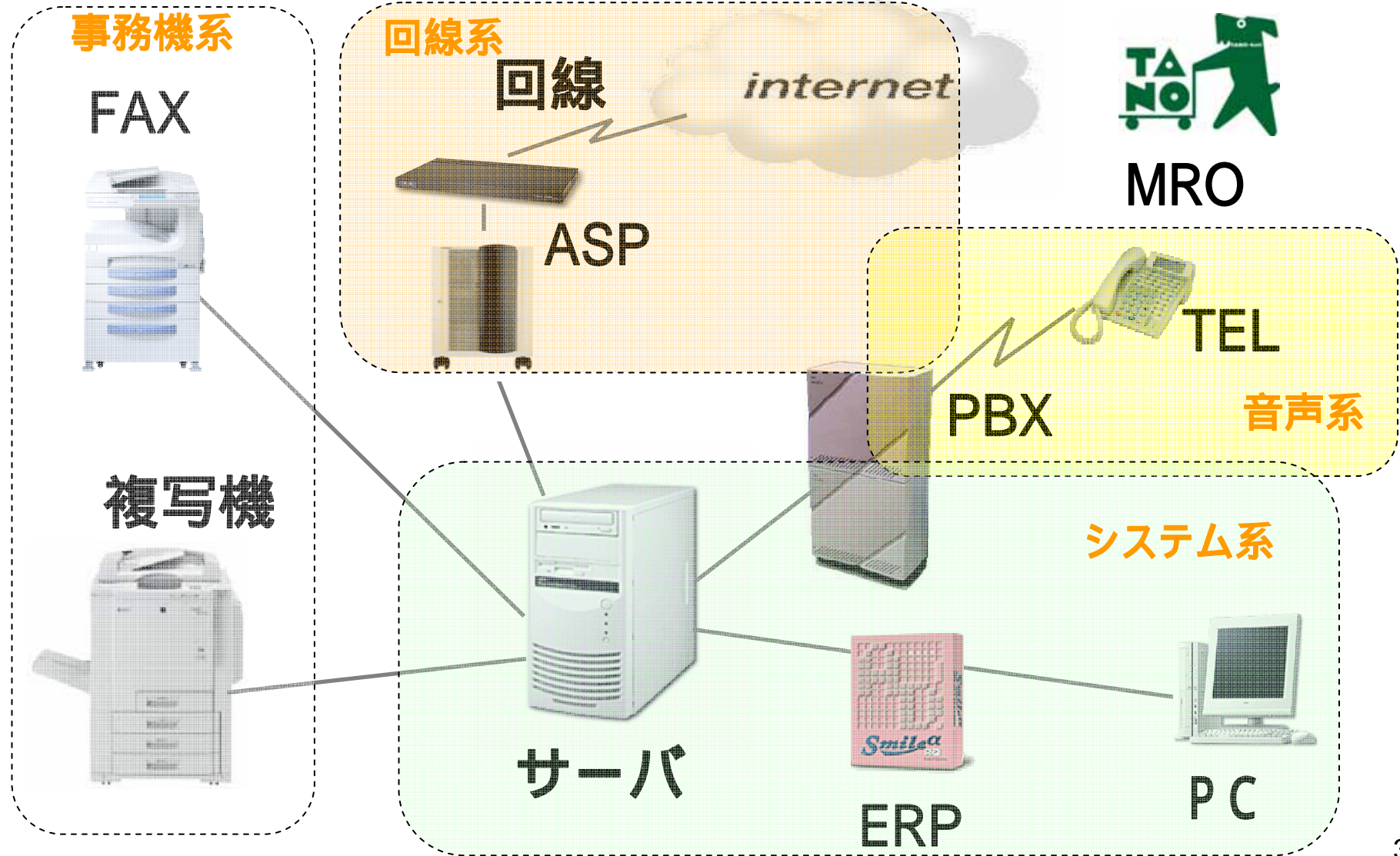


振込代行サービス

「たよれーる」振込代行サービスご利用イメージ



ITワンストップサポート



MRO

TEL

PBX

音声系

システム系

サーバ

Smile
ERP

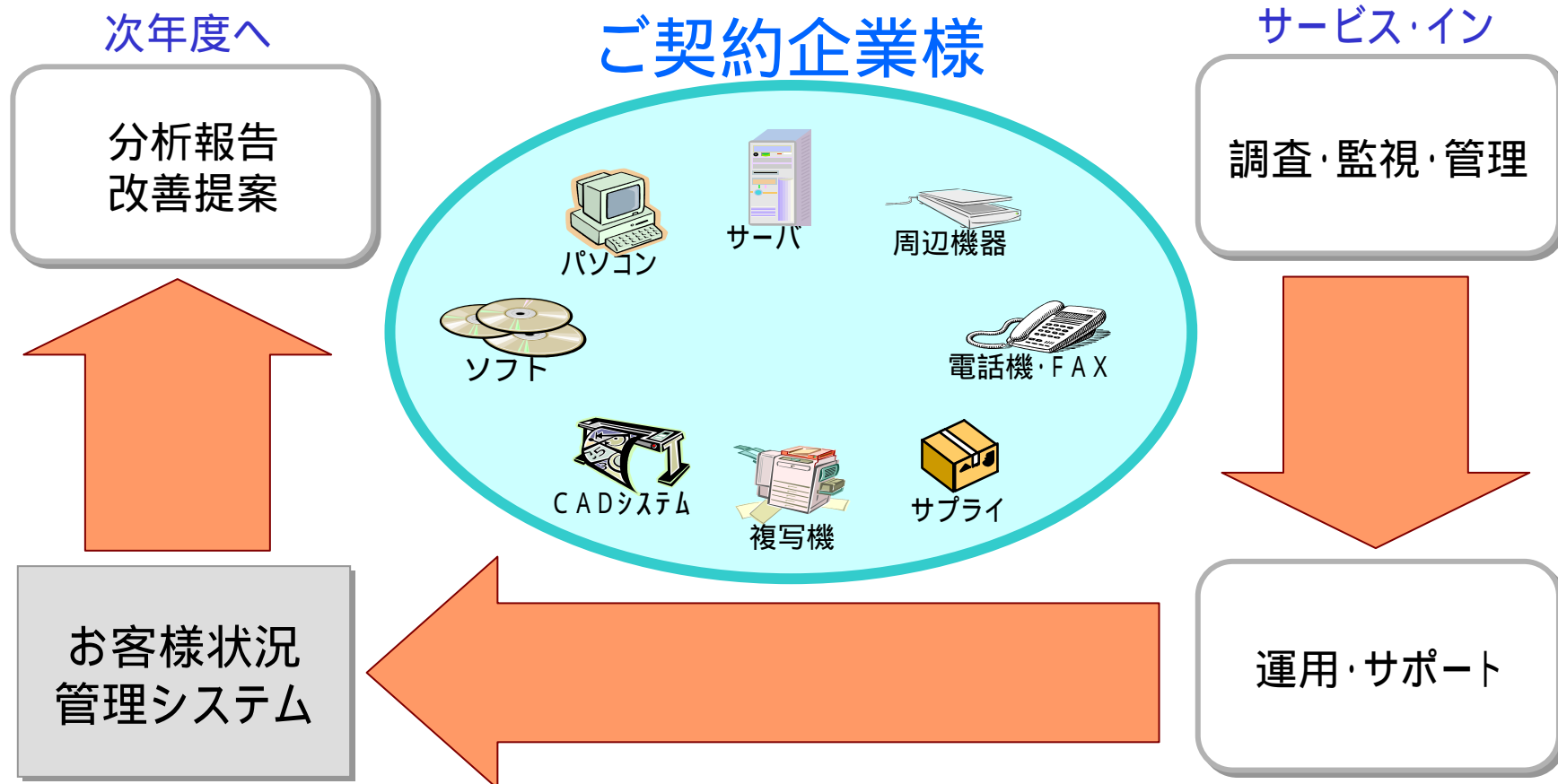
PC

新規事業

ITサポート ライフサイクル マネジメント

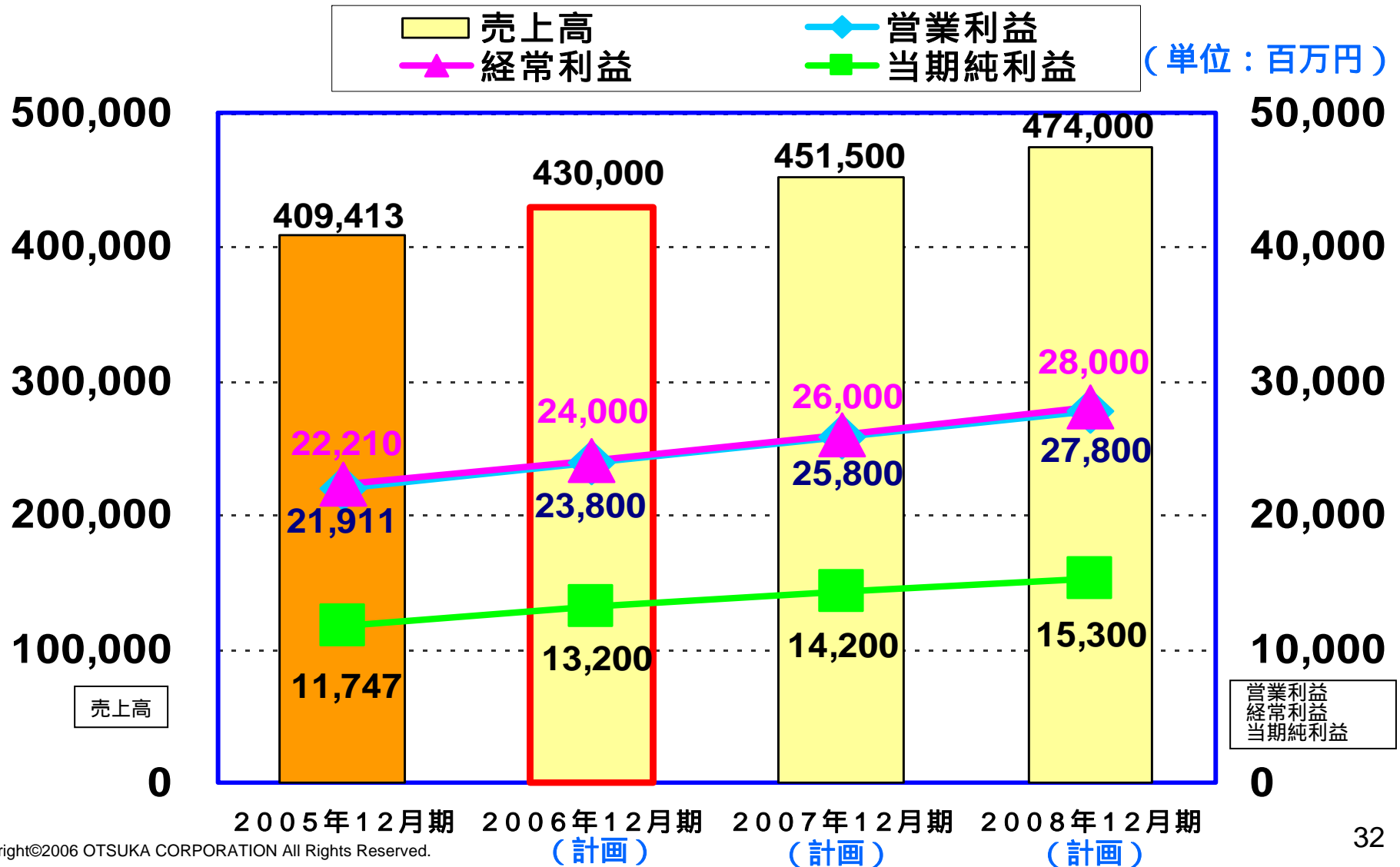
「おたすけくん」

IT活用のライフサイクル全般を、ワンストップでサポート



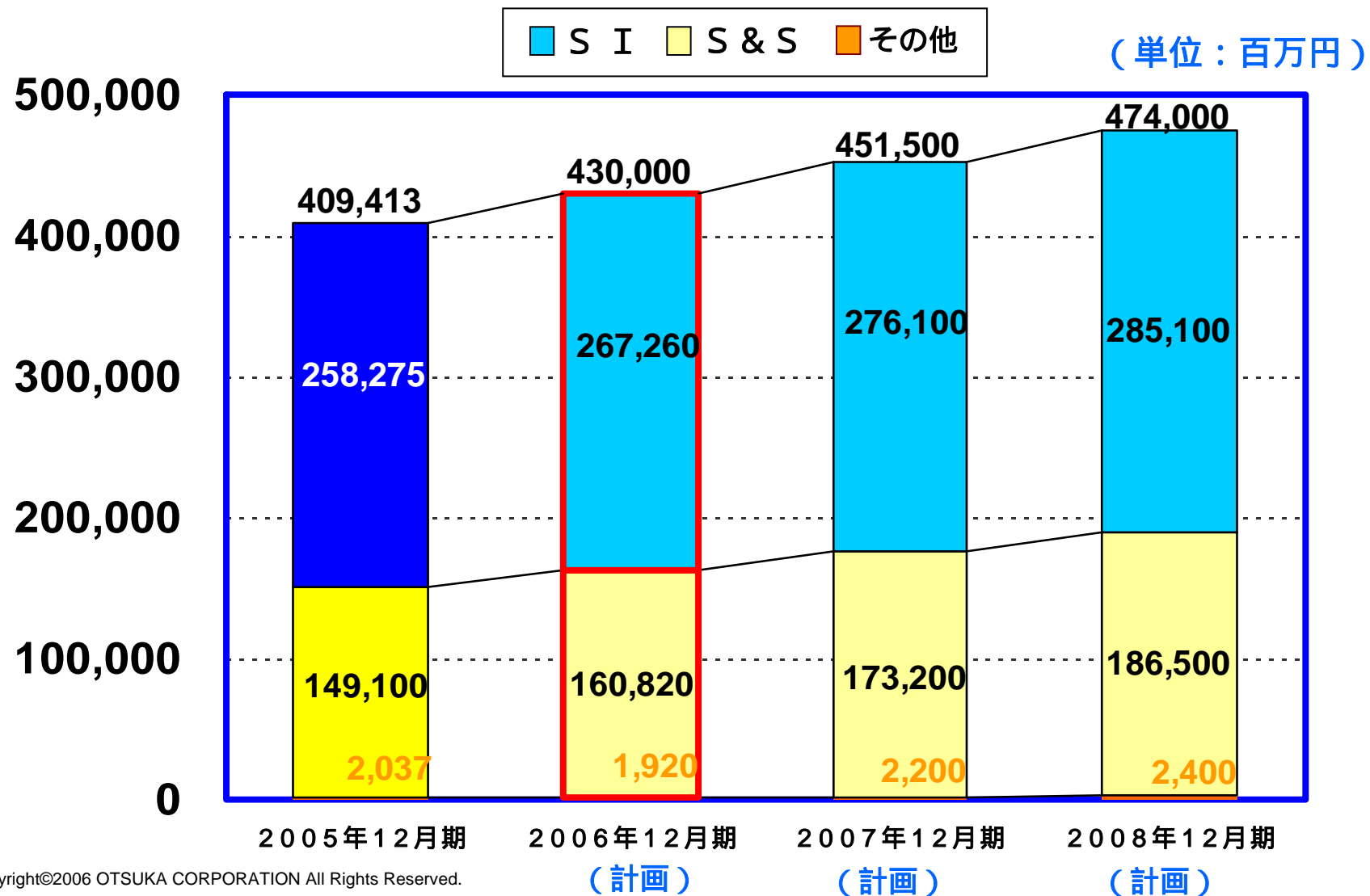
連結

売上高・利益の計画



連結

セグメント別売上高計画



単体

重点戦略事業の計画

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2004年 12月期	2005年 12月期		2006年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率	金額	増減率
MRO	52,374	63,618	+21.5%	75,000	+17.9%
SMILE (ソフト+保守)	11,772	14,112	+19.9%	15,600	+10.5%
ODS 2 1	25,429	33,068	+30.0%	39,700	+20.1%
OSM	9,900	19,106	+93.0%	30,000	+57.0%

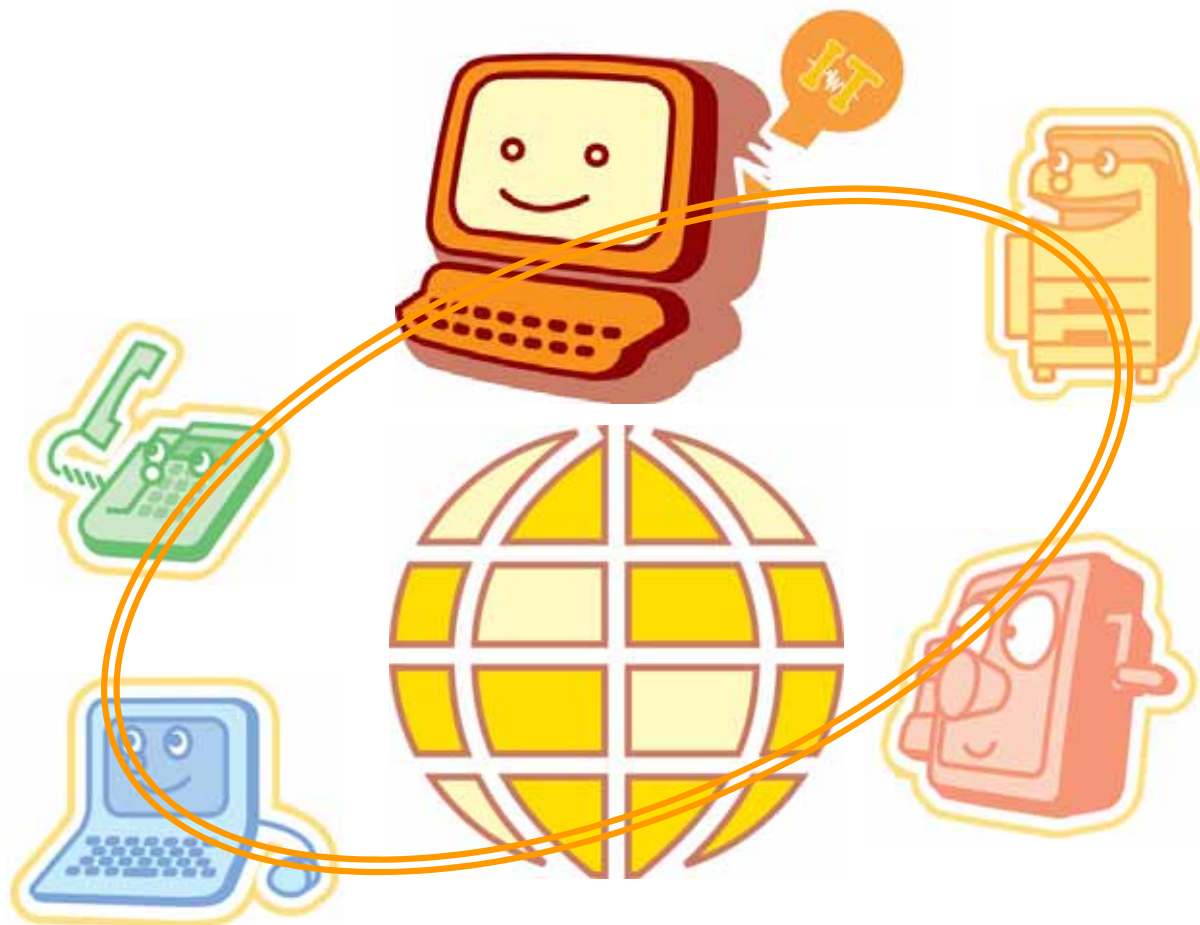
< 販売台数 >

(単位：台)

複写機	29,583	30,026	+1.5%	30,500	+1.6%
(内カラー複写機)	14,775	16,395	+11.0%	18,200	+11.0%
サーバ	25,941	33,477	+29.1%	35,500	+6.0%
パソコン	439,184	552,587	+25.8%	576,000	+4.2%

実践ソリューションフェア2006

今年のテーマ：**信頼をITでつなげます**



開催日：2月8日(水)～10日(金)
会場：品川 ホテルパシフィック東京

社 会

お 客 様

信 頼 に 応 え る

株 主 様
取 引 先 様

従 業 員

本資料についてのご注意

- 1 . 本資料は、2005年12月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。
- 2 . 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。
- 3 . 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。
- 4 . 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。