



2008年12月期 決算概要

2009年 2月3日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2008年12月期 決算の概要

(単位：百万円)

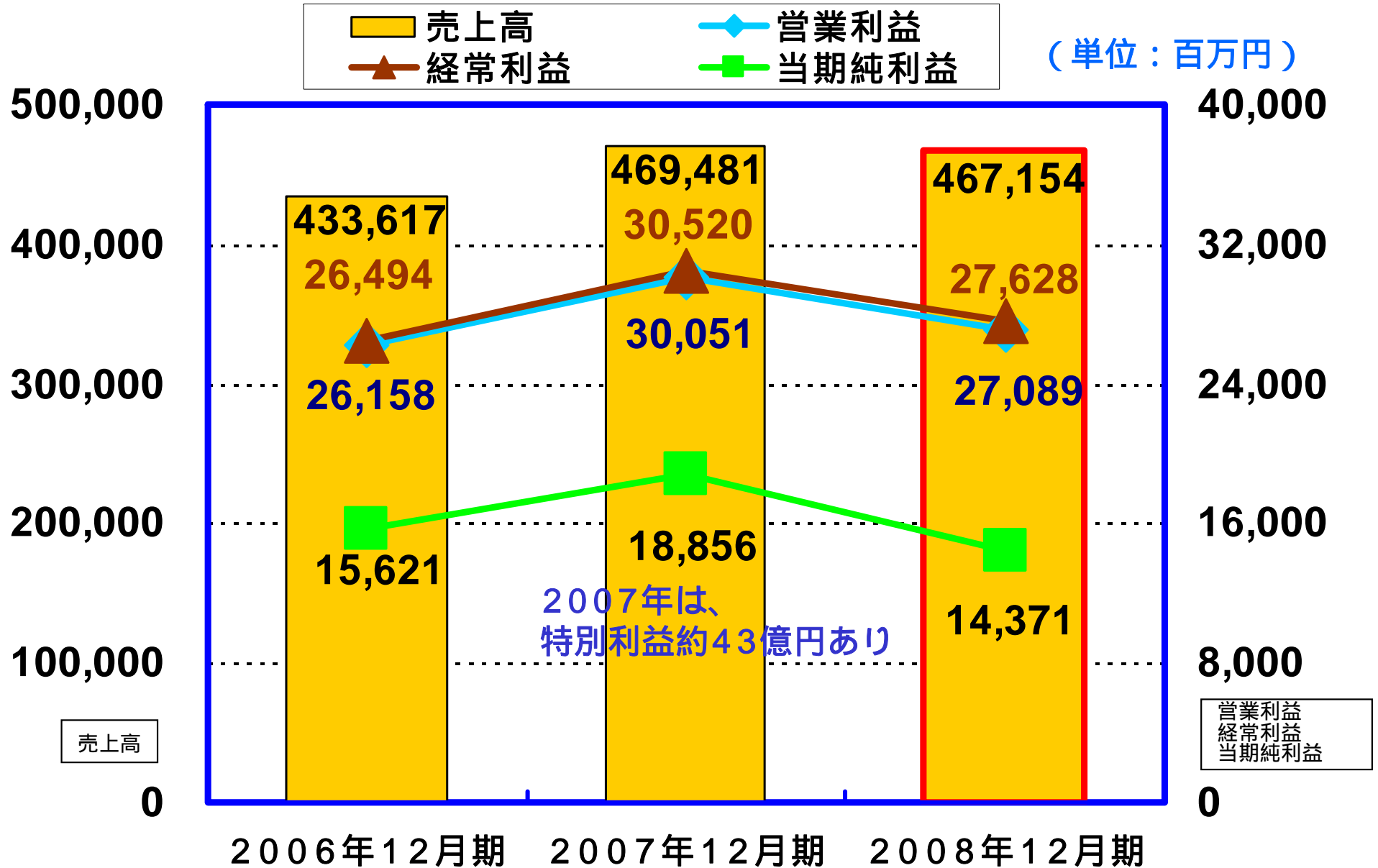
	連 結			単 体		
	金 額	計画比	増減率	金 額	計画比	増減率
売 上 高	467,154	95.5%	-0.5%	437,103	95.6%	-0.1%
営 業 利 益	27,089	87.7%	-9.9%	25,215	88.2%	-9.2%
経 常 利 益	27,628	88.6%	-9.5%	25,974	89.3%	-8.3%
当期純利益	14,371	89.7%	-23.8%	13,900	92.1%	-24.2%

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2008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	219	4,324
	(株)ネットプラン	・電気通信工事及び内装工事	102	8,453
	(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	163	1,729
	(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	285	37,313
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	295	6,019
	(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	344	4,294
その他	大塚オートサービス(株)	・自動車整備・板金・販売、保険代理店業	26	663
	(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	32	799

連結

売上高・利益の状況



外部環境

秋以降、市況が激変

金融危機から世界同時不況に突入

信用収縮、資金調達環境の悪化

株式市場の急落

急激な円高

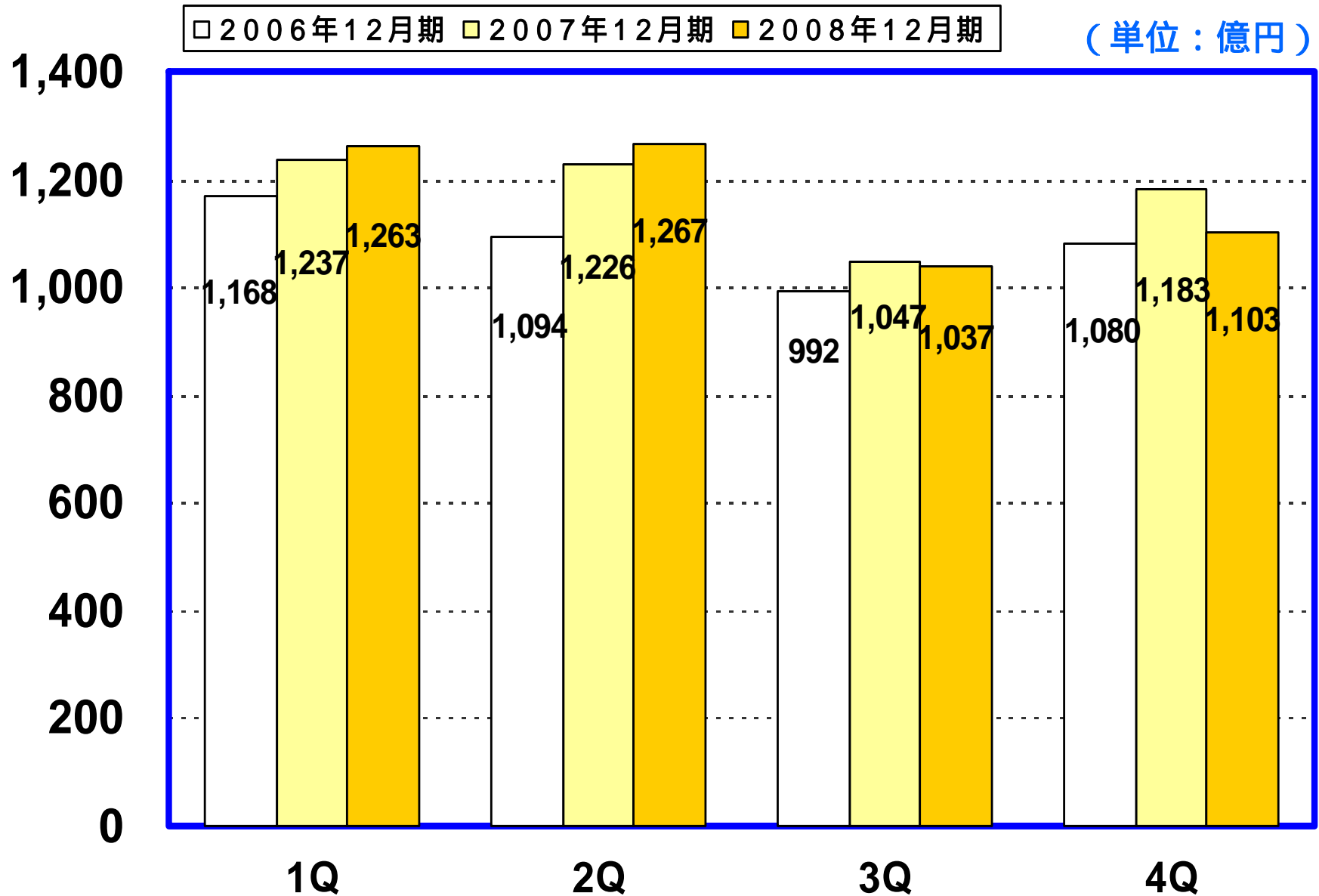
先行き不安感の増大

IT活用ニーズはあるが、IT投資は抑制、先送り

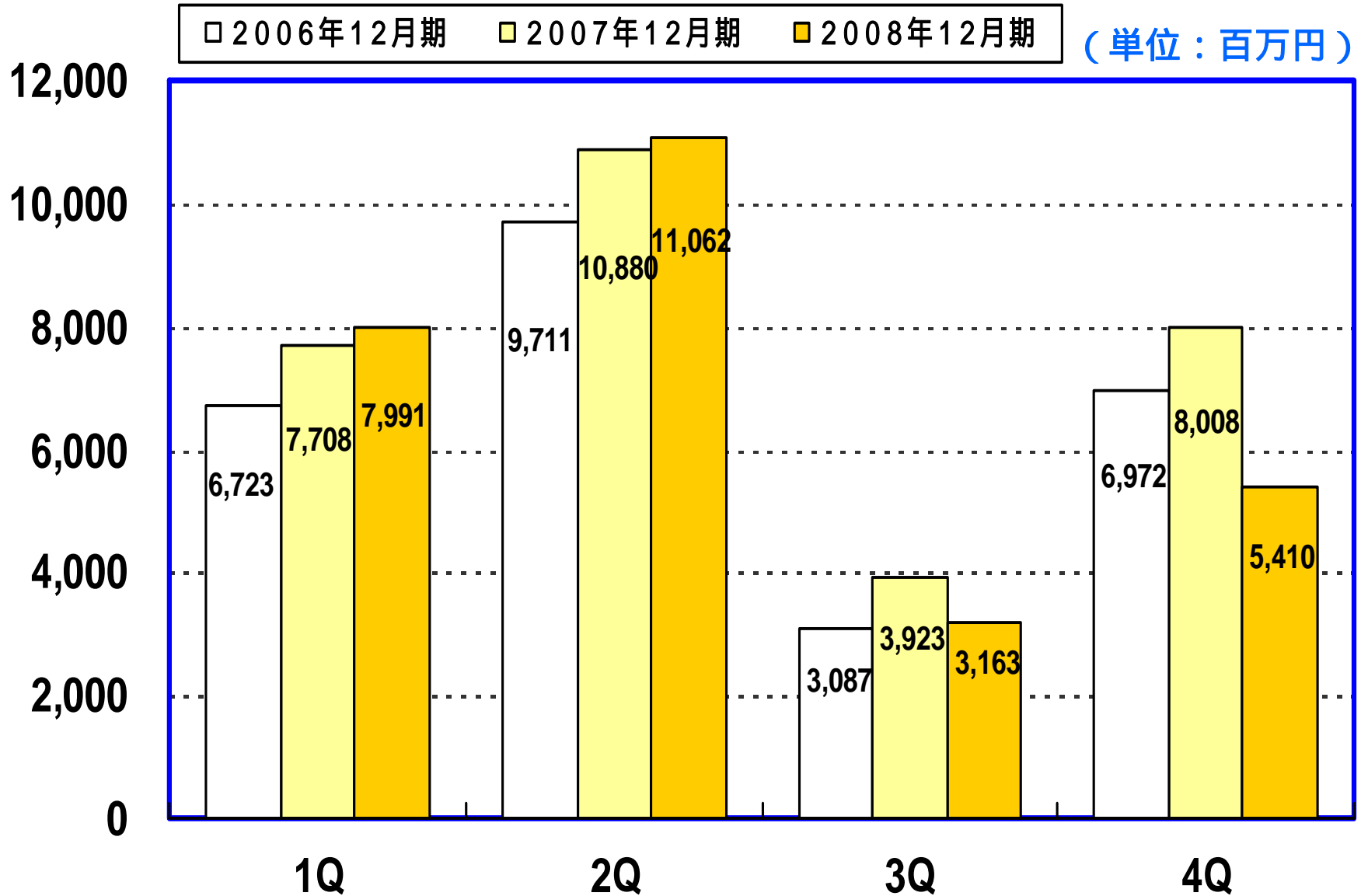
当社グループの取り組み

- 「地域密着型営業体制」の強化
- 企業規模別のIT投資動向を見極めて、複合システム提案・総合提案を推進
- 具体的なコスト削減提案
- 「SPR」の機能強化と営業支援センター活用による営業活動の効率化
- ストックビジネスの強化

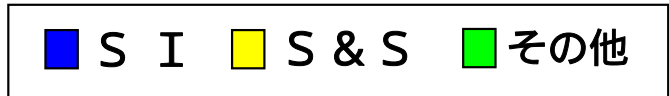
売上高の四半期推移



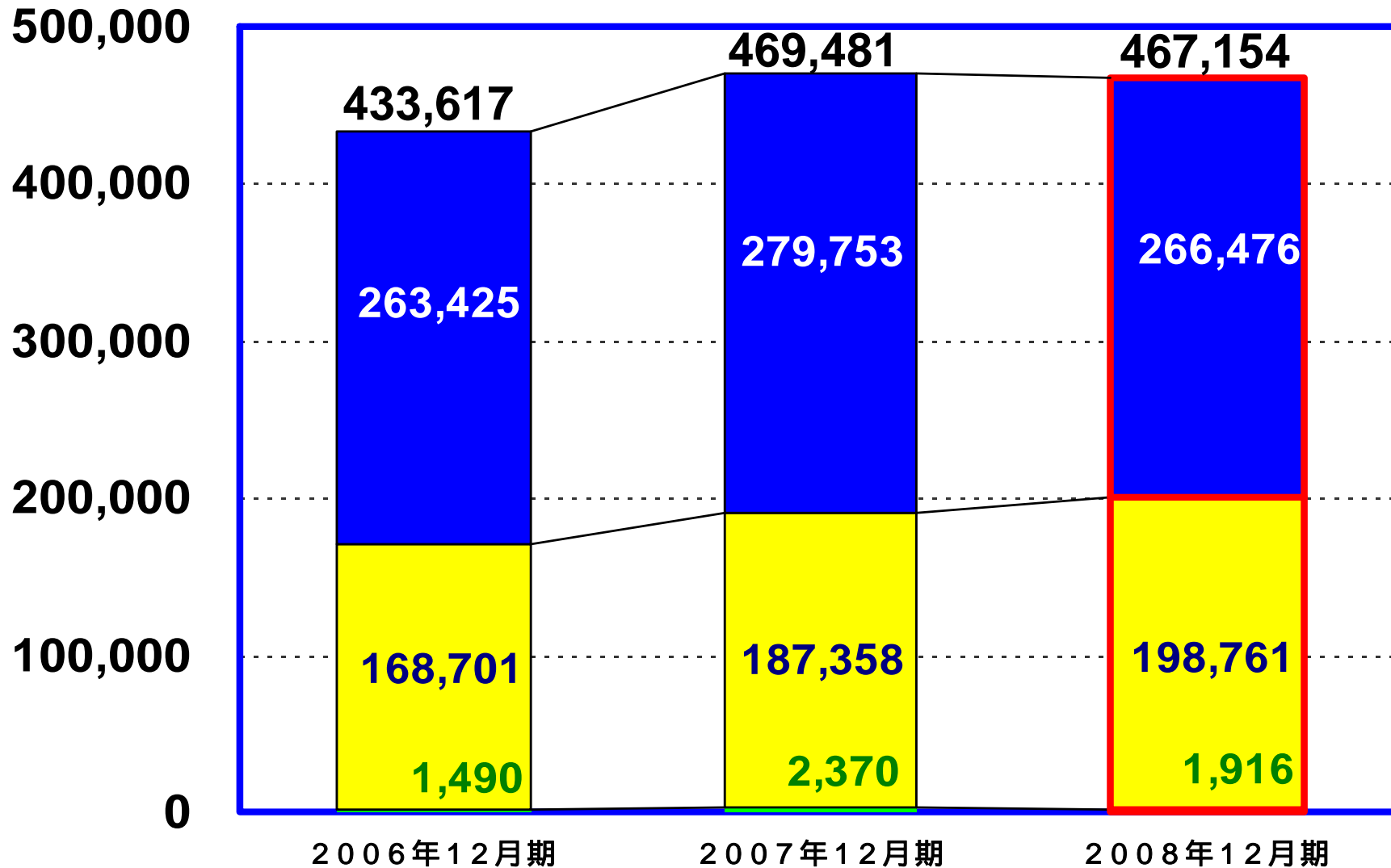
経常利益の四半期推移



セグメント別売上高

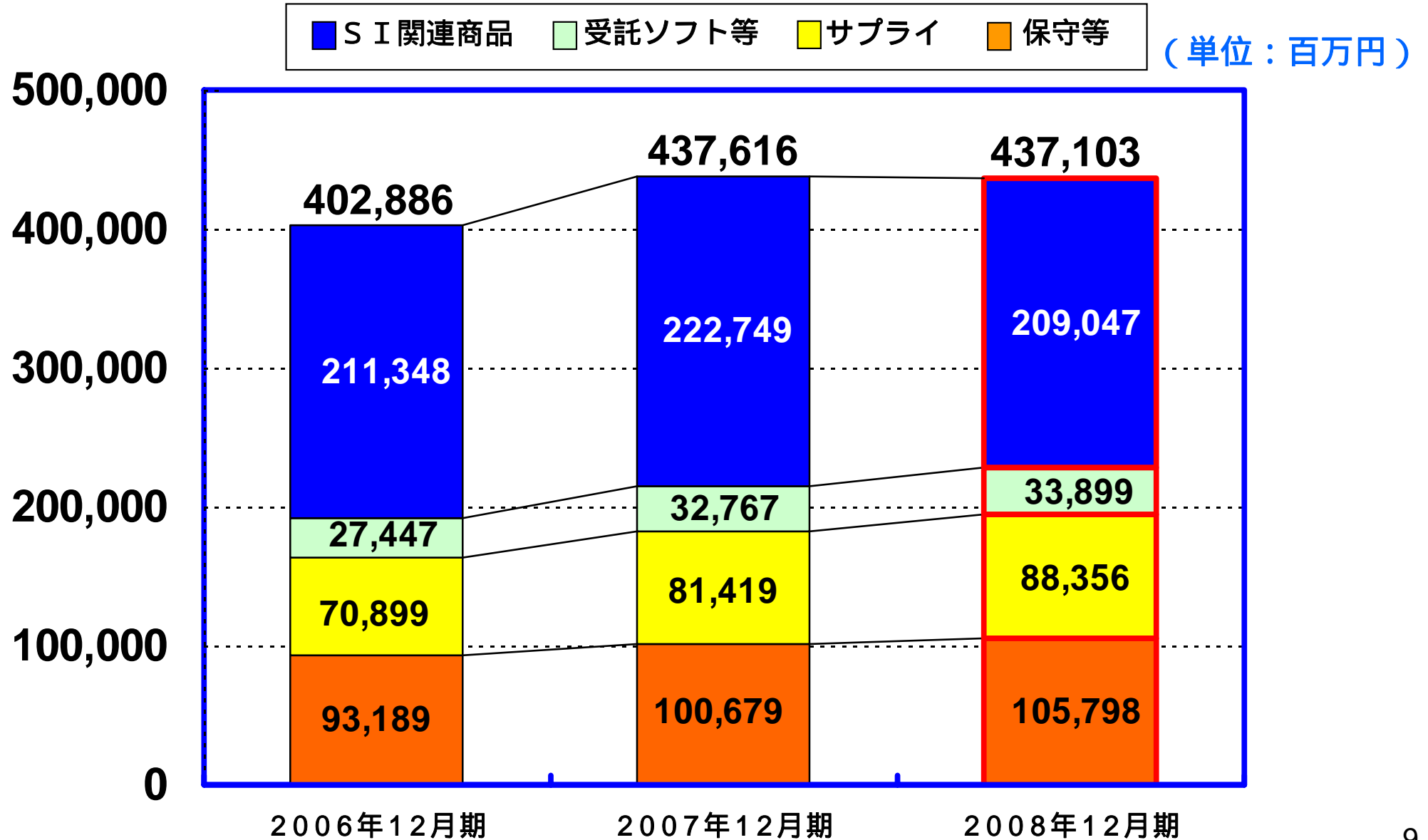


(単位：百万円)

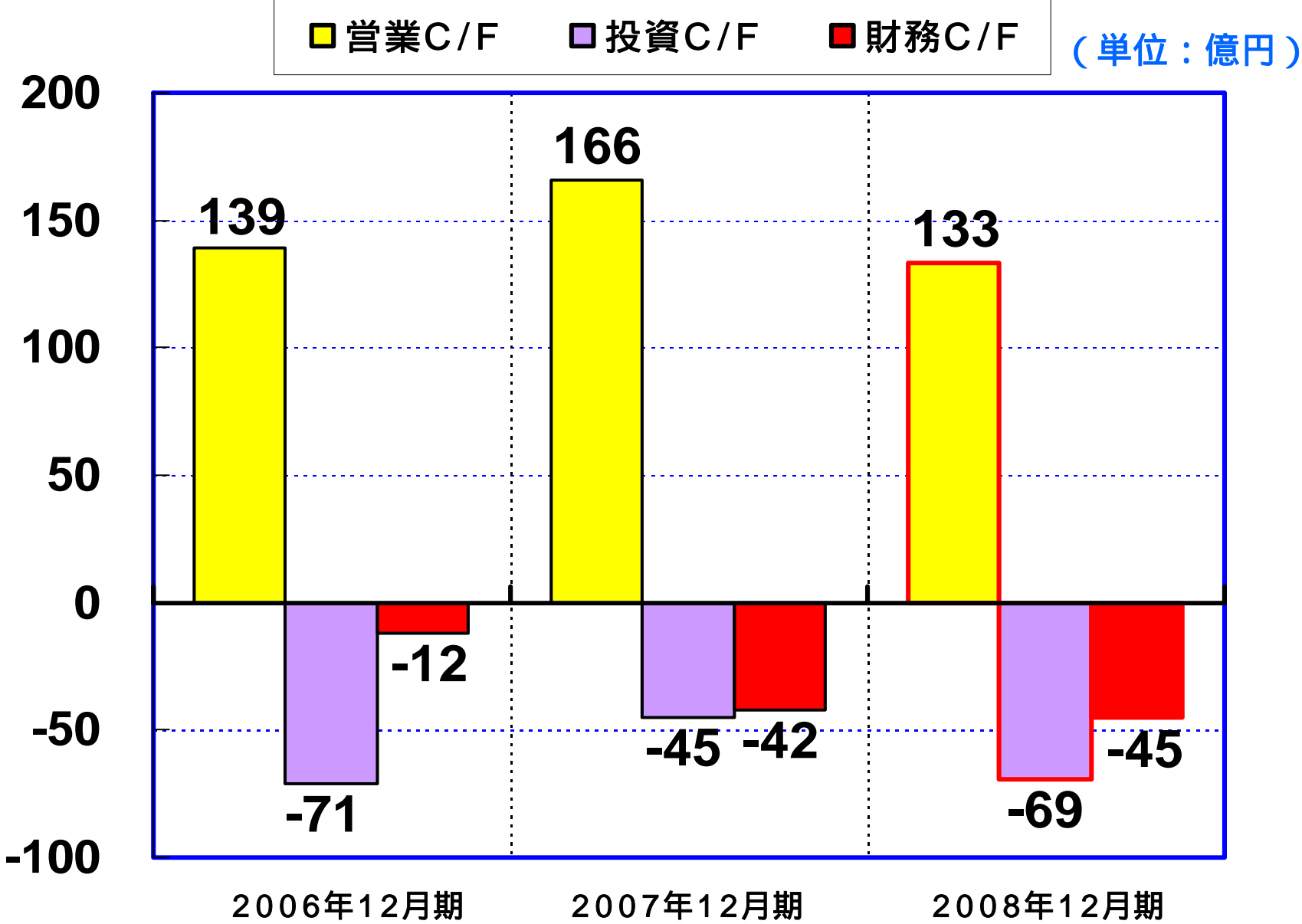


単体

詳細セグメント別売上高



キャッシュ・フロー

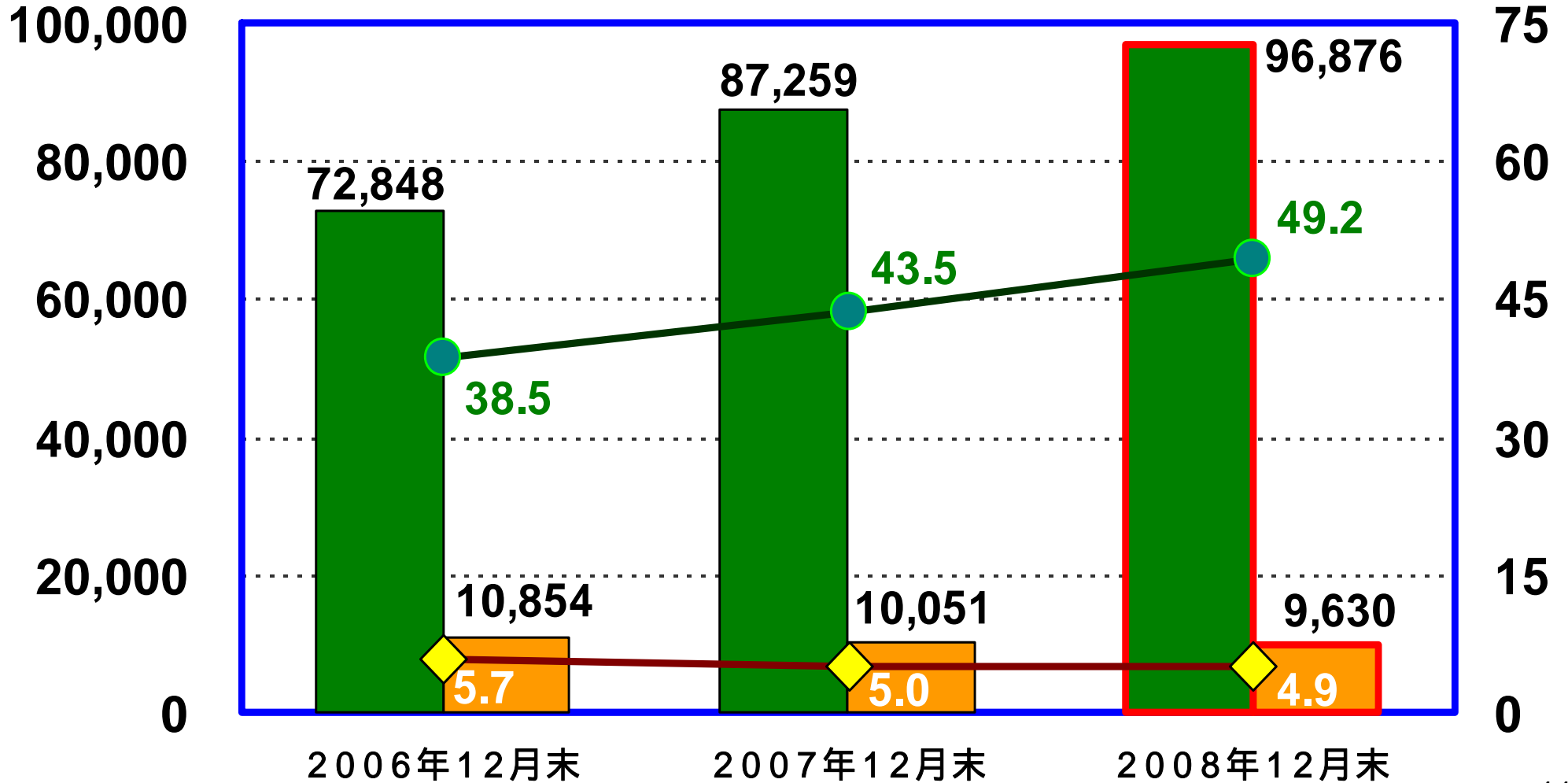


自己資本と有利子負債

(単位：百万円)



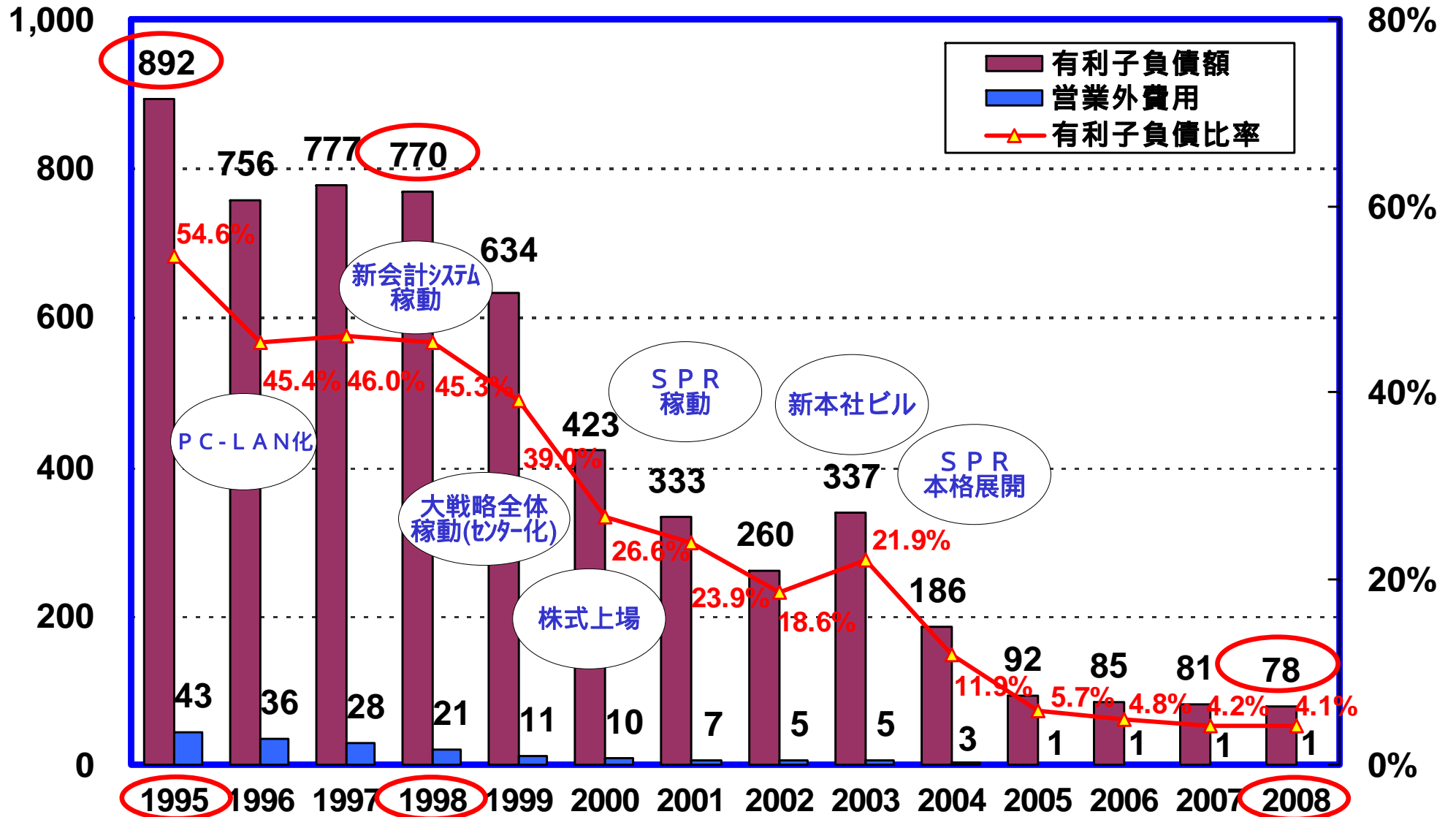
(単位：%)



单体

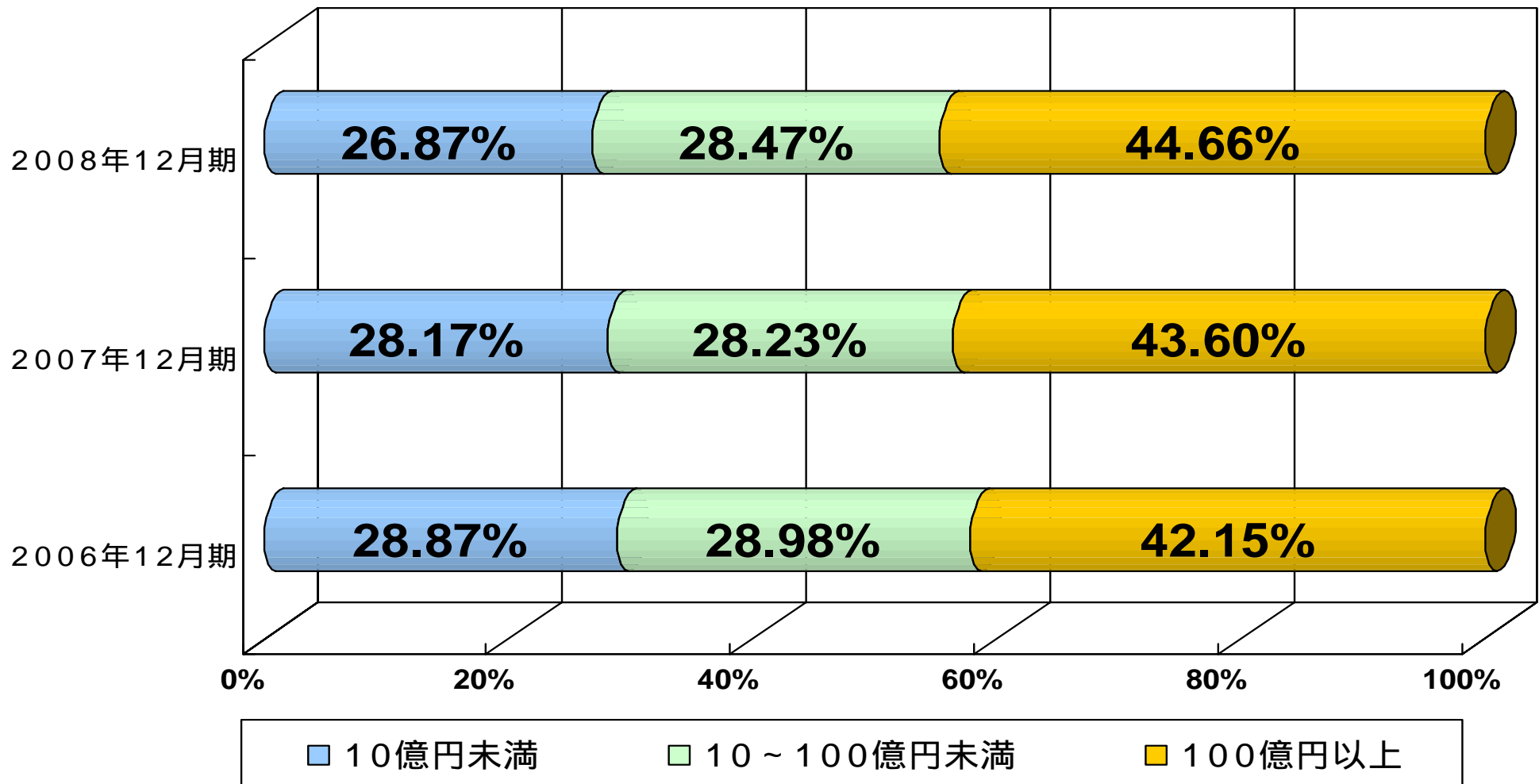
有利子負債・営業外費用の推移

(単位：億円)



単体

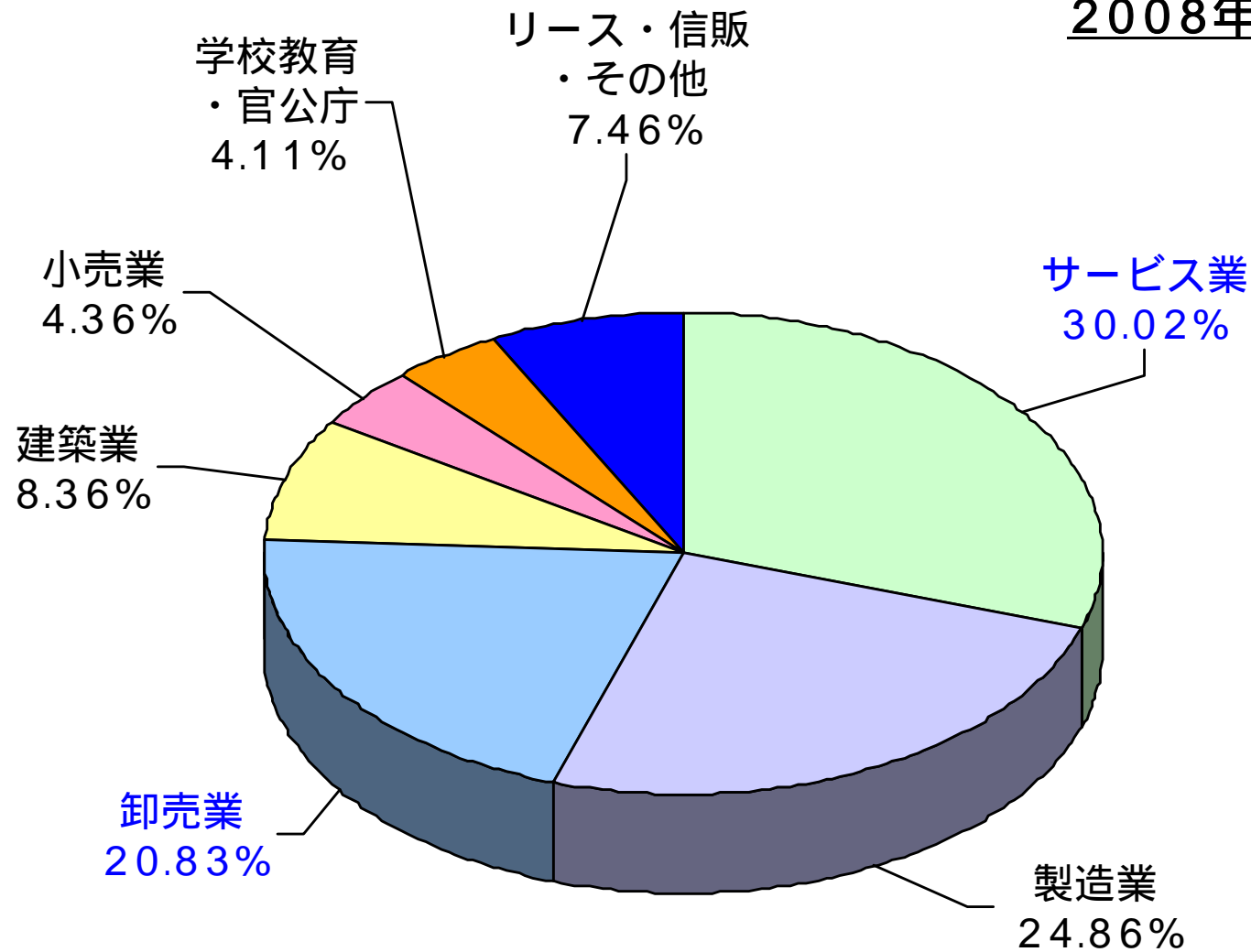
顧客企業の年商別売上構成



単体

顧客企業の業種別売上構成

2008年12月期

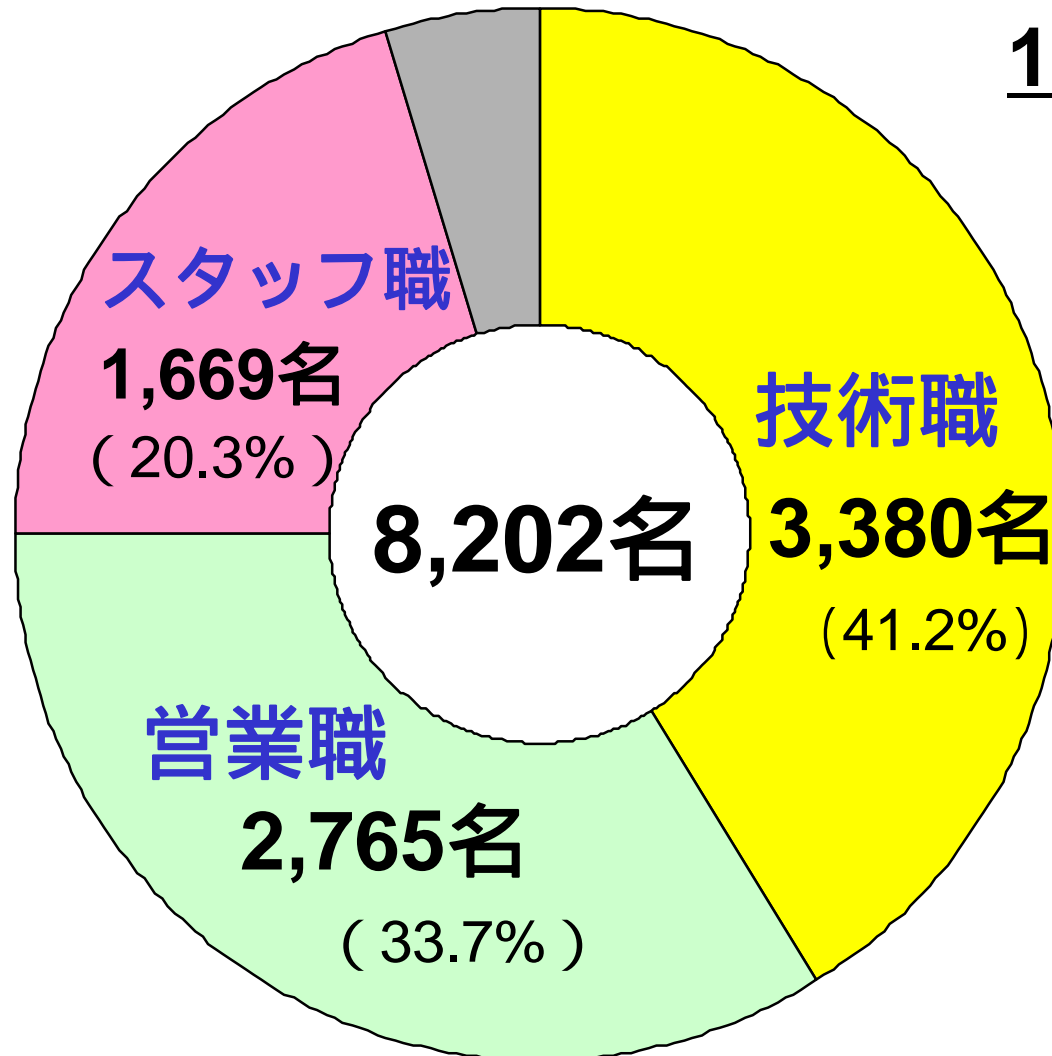


連結

正社員の職種別人員構成

その他 388名 (4.7%)

2008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)

	2006年 12月期	2007年 12月期		2008年12月期		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
MRO	75,306	86,270	+14.6%	92,438	+6,167	+7.1%
SMILE (ソフト)	7,150	6,938	-3.0%	6,858	-79	-1.1%
ODS 2 1	35,132	38,320	+9.1%	37,650	-669	-1.7%
OSM	27,066	39,985	+47.7%	43,448	+3,463	+8.7%

< 販売台数 >

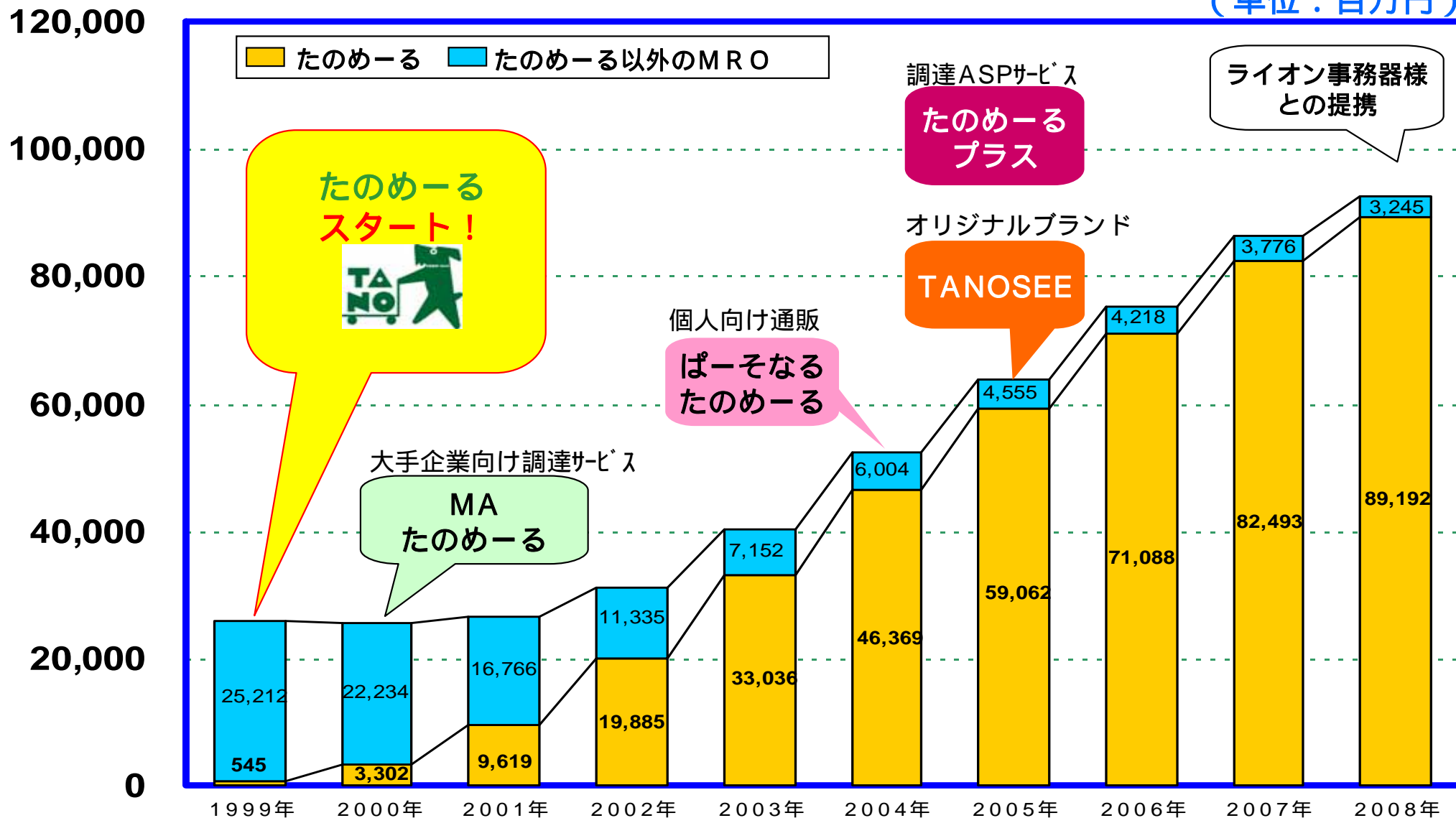
(単位：台)

複写機	30,235	30,615	+1.3%	29,288	-1,327	-4.3%
(内カラー複写機)	18,584	20,413	+9.8%	20,595	+182	+0.9%
サーバ	40,862	35,741	-12.5%	35,014	-727	-2.0%
パソコン	547,061	481,502	-12.0%	508,967	+27,465	+5.7%

単体

MRO事業の年次推移

(単位：百万円)

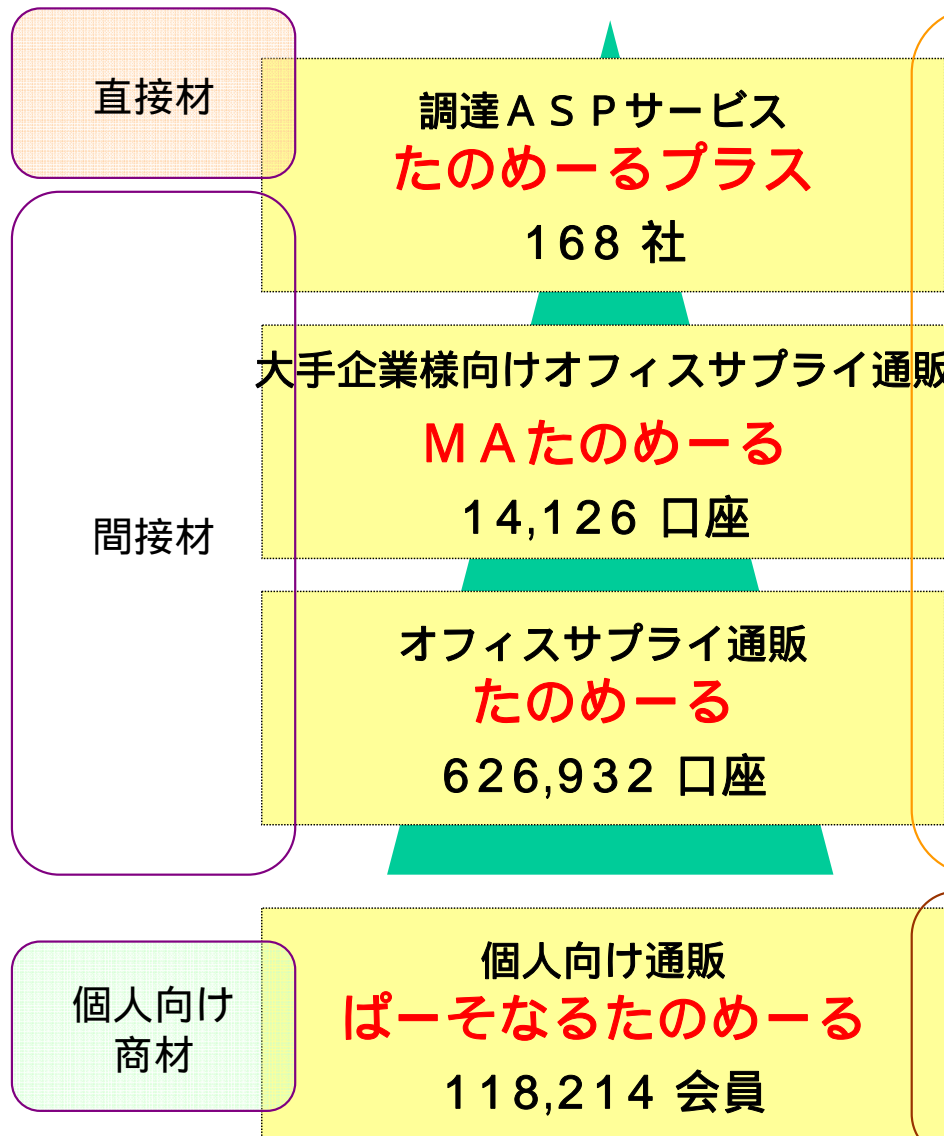


たのめーる口座数 506 133,105 153,609 169,148 322,720 385,895 448,812 506,263 564,489 626,932

大塚商会のトータルサポート

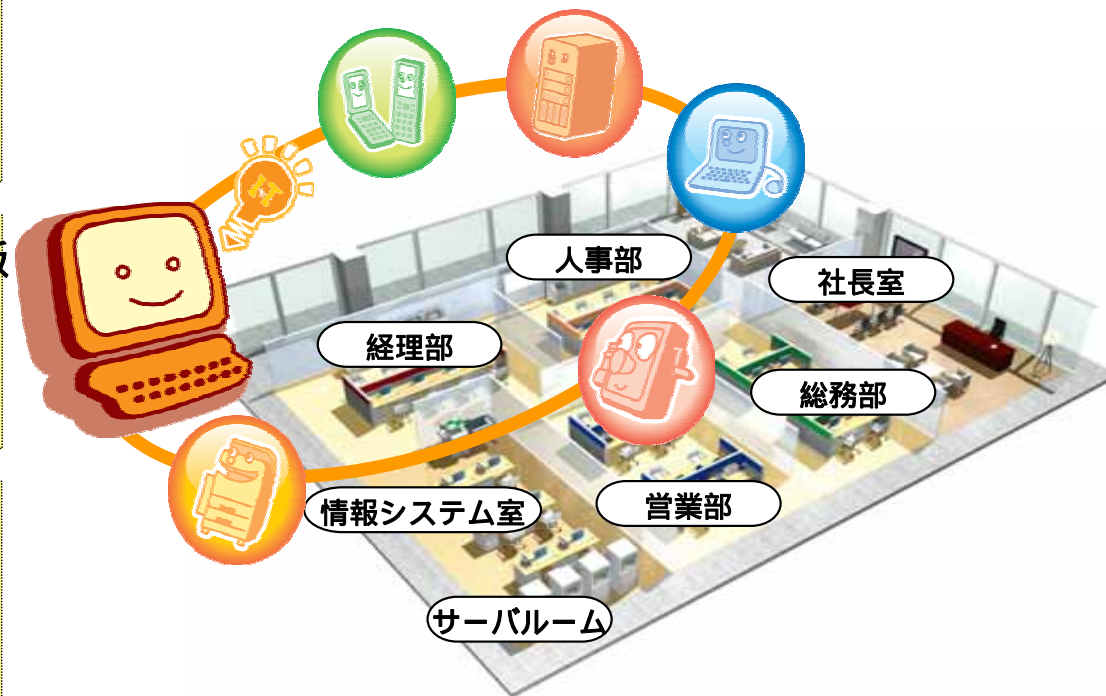
大塚商会は、お客様の調達業務全般をサポートします。

(2008年12月末現在)



<お客様>

企業



企業内個人、一般個人

大塚商会のトータルサポート

「たよれーる」を通じて、ITと業務をサポートします。

たよれーる

お客様のニーズ

生産性向上

コスト削減

本業に専念

ITサポート

おたすけくん
おたすけくんJr 等



業務サポート

たのめーるプラス
振込代行サービス 等

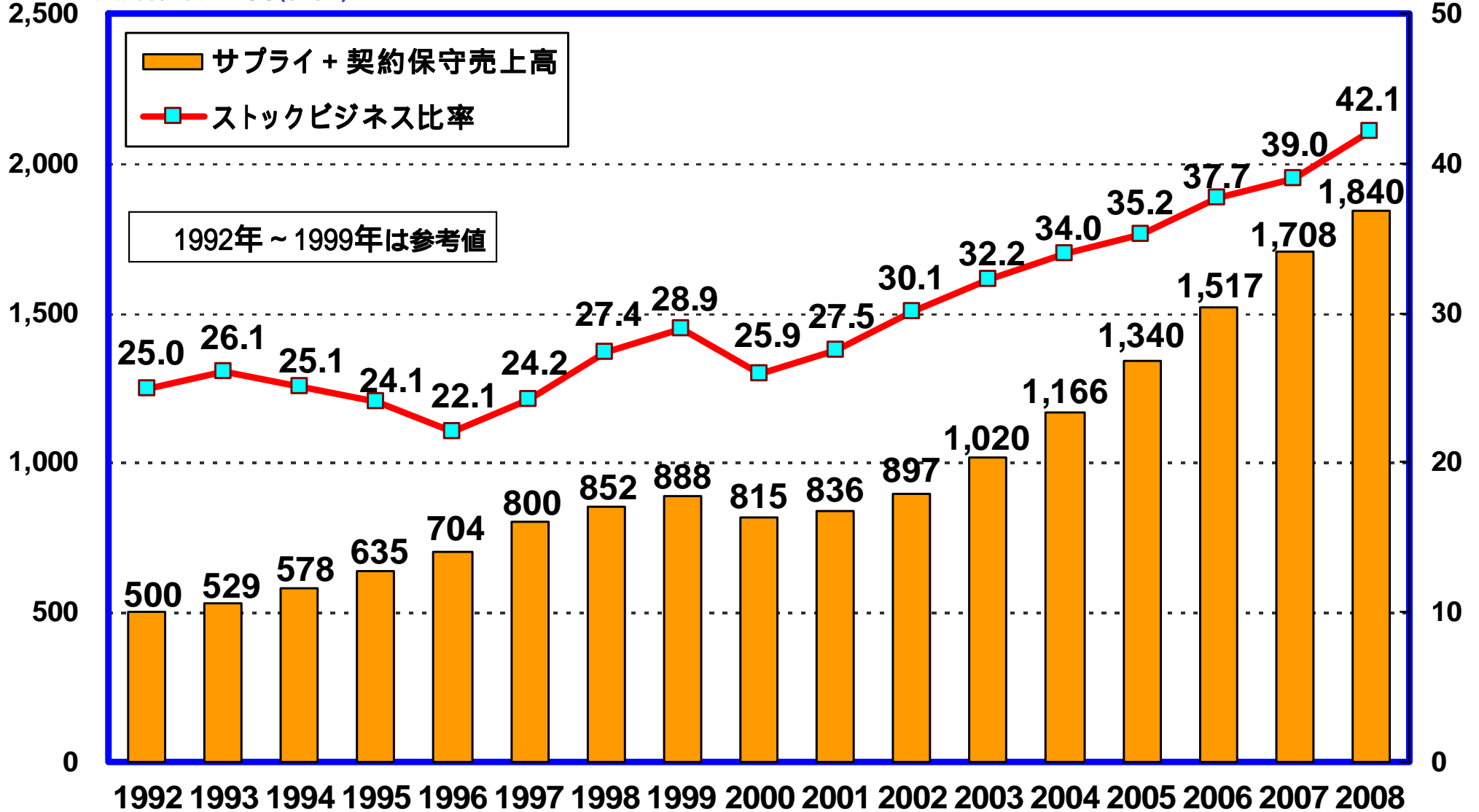
単体

ストック（足し算）ビジネスの推移

サプライ + 契約保守売上高、ストックビジネス比率の推移

サプライ + 契約保守売上高(億円)

ストックビジネス比率(%)

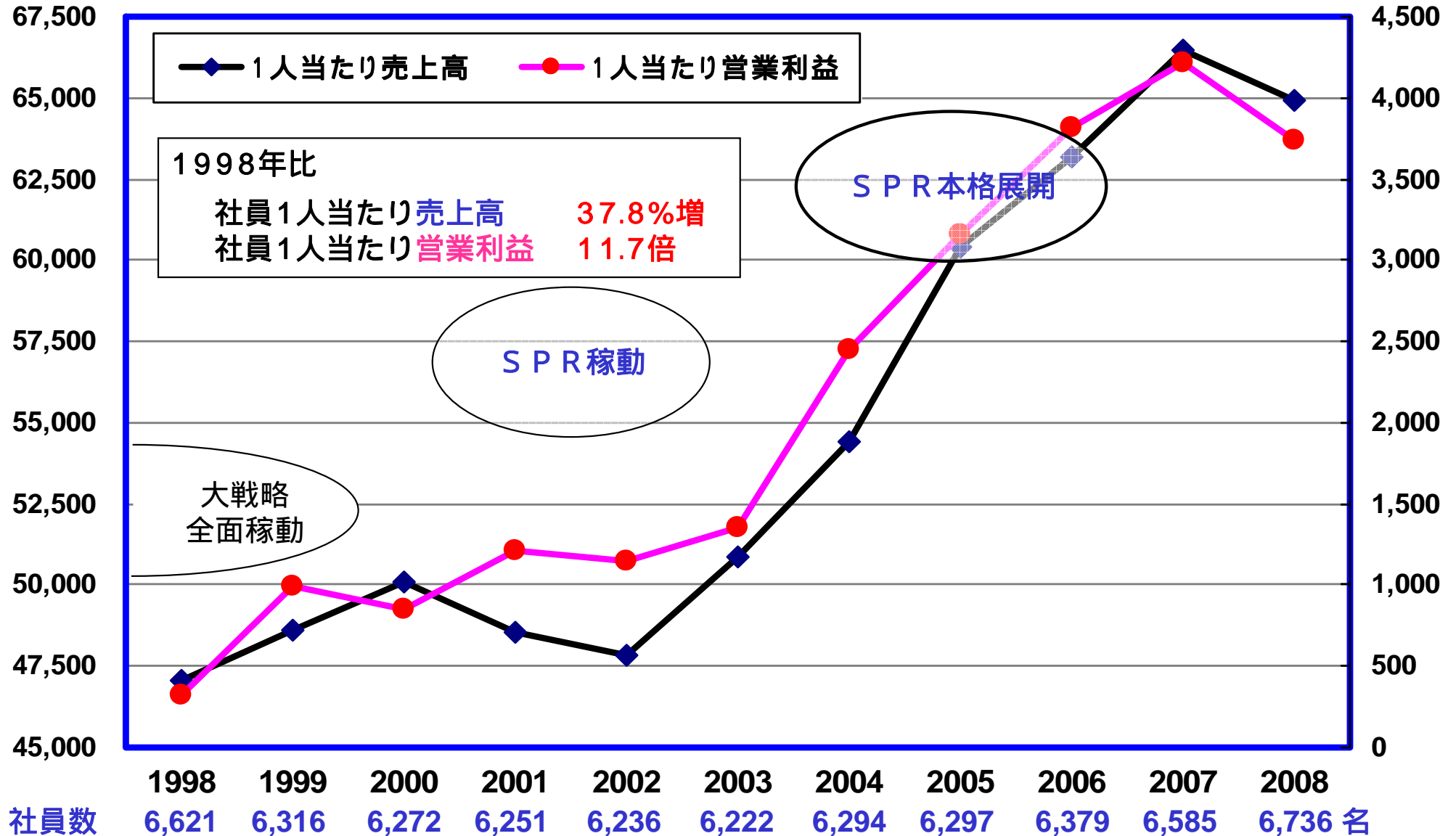


単体

社員 1 人当たり 売上高と営業利益の推移

売上高 (千円)

営業利益 (千円)



今後の計画

基本方針と中期計画

< 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

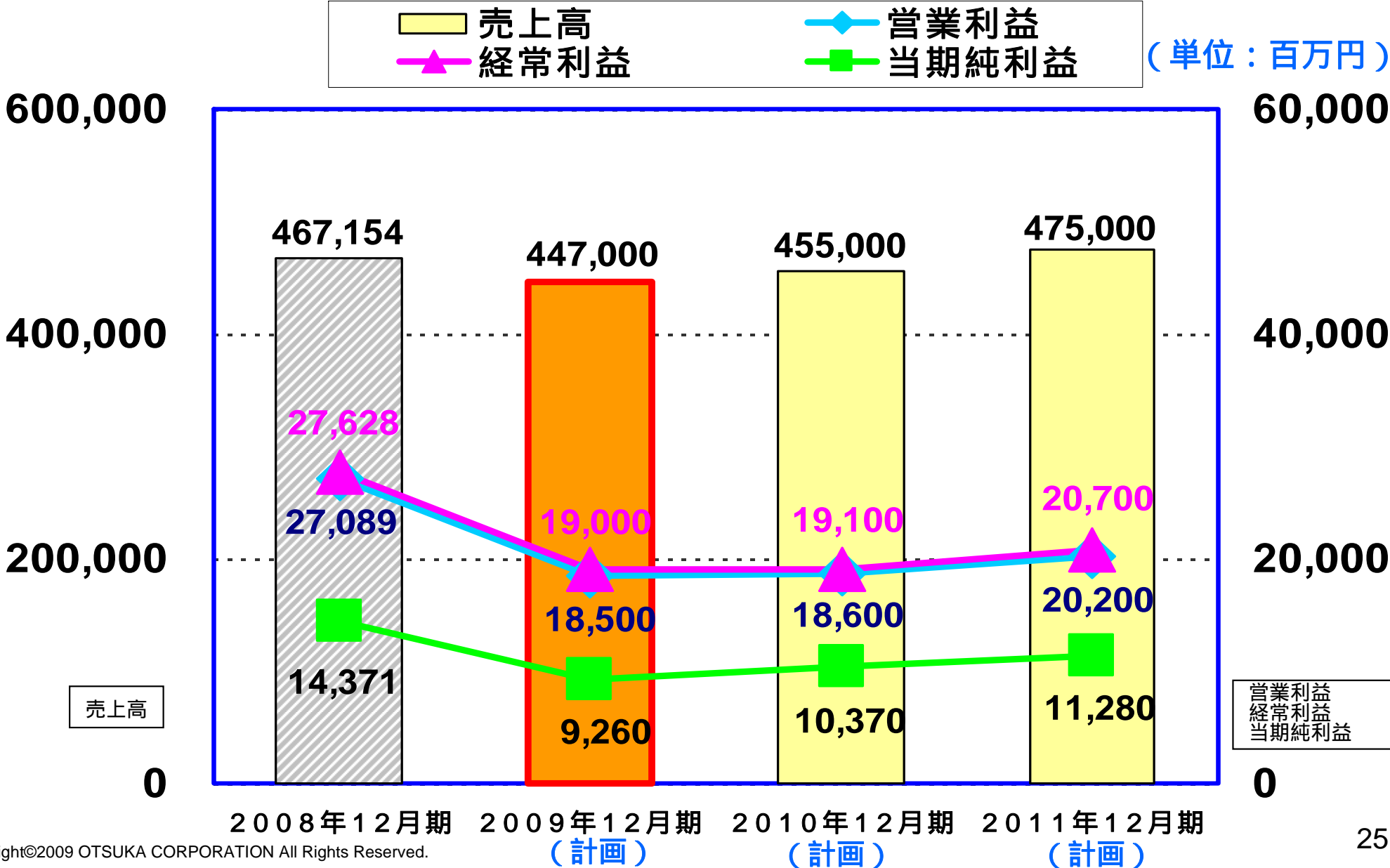
< 中期計画 >

- ・ 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7%を目指す
- ・ お客様情報の活用で需要を開拓
- ・ 人 物 金の効率活用で@生産性向上

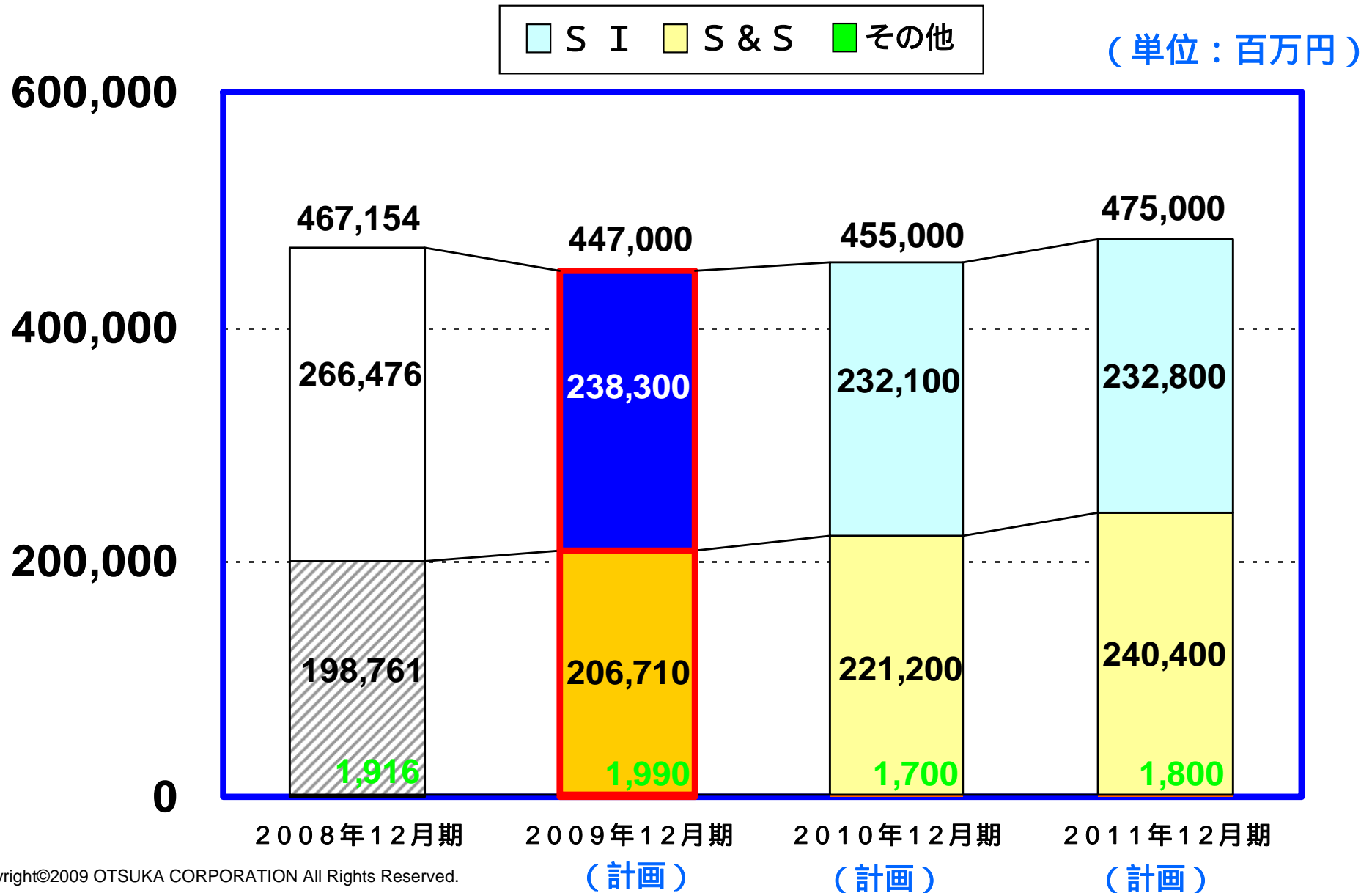
今後の施策

- 77万社の既存顧客との取引継続と深耕
- 従来から継続する施策
 - 「地域密着型営業体制」の強化
 - ストックビジネスの強化
- ワンストップサポート体制の強化

売上高・利益の計画



セグメント別売上高計画





重点戦略事業の計画

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2007年 12月期	2008年 12月期		2009年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率	金額	増減率
MRO	86,270	92,438	+7.1%	98,000	+6.0%
(内たのめーる)	82,493	89,192	+8.1%	95,000	+6.5%
SMILE (ソフト)	6,938	6,858	-1.1%	6,900	+0.6%
ODS 2 1	38,320	37,650	-1.7%	38,000	+0.9%
OSM	39,985	43,448	+8.7%	48,000	+10.5%

< 販売台数 >

(単位：台)

複写機	30,615	29,288	-4.3%	28,600	-2.3%
(内カラー複写機)	20,413	20,595	+0.9%	20,600	+0.0%
サーバ	35,741	35,014	-2.0%	35,000	-0.0%
パソコン	481,502	508,967	+5.7%	509,000	+0.0%

実践ソリューションフェア2009



ITでオフィスを元気にする！

開催日：2月4日（水）～6日（金）

会場：品川 ホテルパシフィック東京 28

新規ビジネス

ライオン事務器様とのアライアンス効果

- ・ オフィスデザインサービス



- ・ NAVILION  = Navi+Lion

新規ビジネス

LED: Light Emitting Diode 発光ダイオード

LED照明の本格的な取り扱い開始 環境に優しく、コストダウンを実現するLED

白熱灯、電球型蛍光灯とLEDの比較 (一例)

比較項目	白熱電球40形	電球型蛍光灯	LED電球
消費電力	36W	8W	4W
耐用時間	1,000 時間	6,000 時間	40,000 時間
価格	110円	839円	9,480円

長寿命なので
メンテナンス
回数も軽減

消費電力を
削減でき、
明るさも向上!

価格は、たのめーる価格

「エネルギーの使用の合理化に関する法律」への対応
(改正省エネ法: 2009年4月施行予定)

用途が広がるLED照明

通常タイプ



街路灯



トンネル灯



防爆灯



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、2008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。