



2009年12月期  
第2四半期（1～6月）  
決算概要

2009年7月31日

株式会社 大塚商会  
代表取締役社長 大塚裕司

# 2009年1～6月 業績の概況

(単位：百万円)

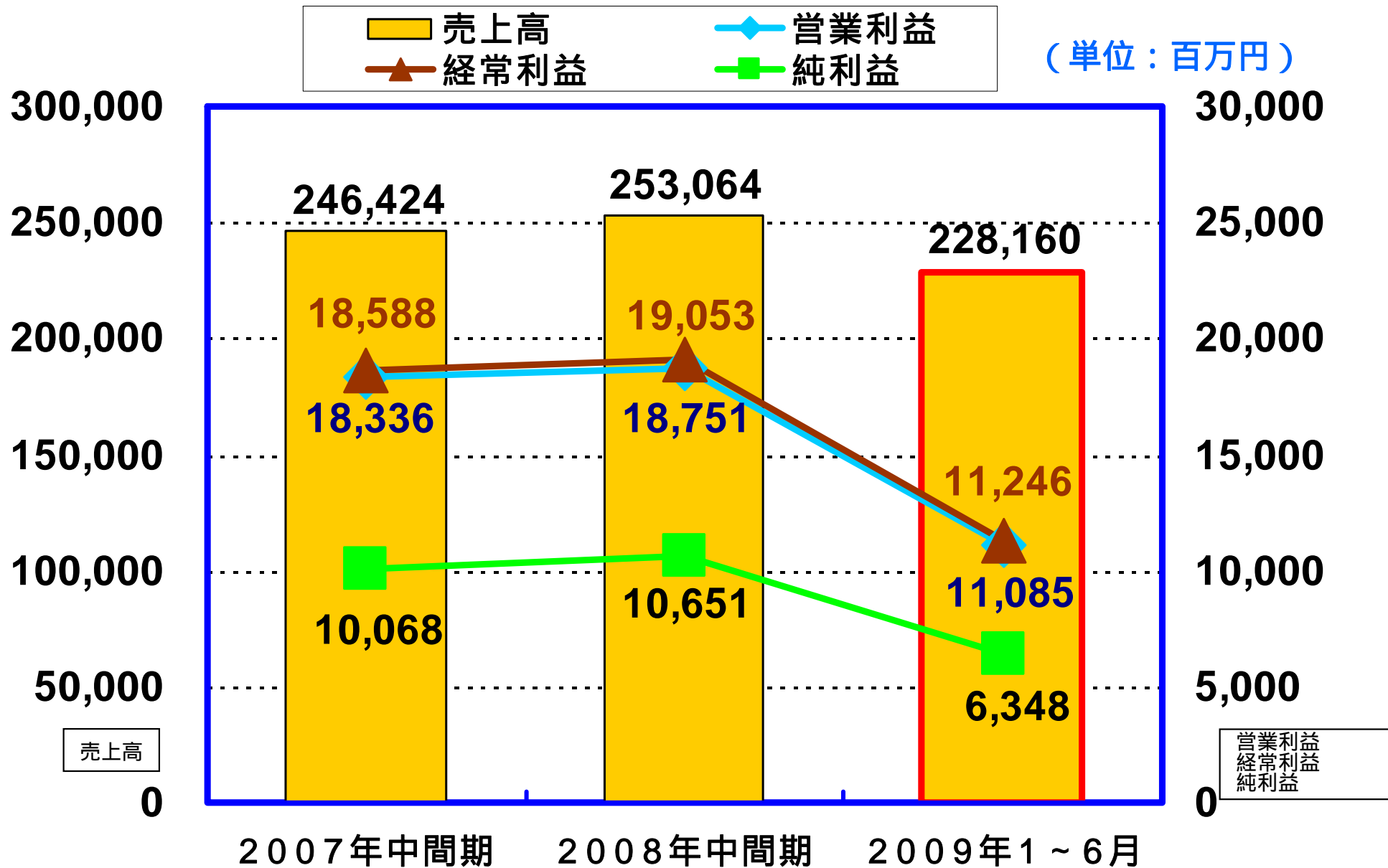
	連 結			単 体		
	金 額	計画比	増減率	金 額	計画比	増減率
売 上 高	228,160	97.3%	-9.8%	214,484	97.6%	-9.6%
営 業 利 益	11,085	90.1%	-40.9%	10,097	87.0%	-42.3%
経 常 利 益	11,246	90.0%	-41.0%	10,468	87.2%	-41.6%
純 利 益	6,348	100.8%	-40.4%	6,028	97.2%	-40.6%

# 連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2009年1～6月 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	215	2,200
	(株)ネットプラン	・電気通信工事及び内装工事	100	3,819
	(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	168	891
	(株)ネットワールド	・ネットワーク関連製品の販売・技術サポート	305	18,645
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、データ復旧サービス	310	2,641
	(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	342	1,947
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	321
	(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	381

連結

# 売上高・利益の状況



# 外部環境

景気低迷が長期化し、厳しい状況が続く

輸出下げ止まり、生産が持ち直す方向

企業業績は悪化、設備投資抑制やコスト削減

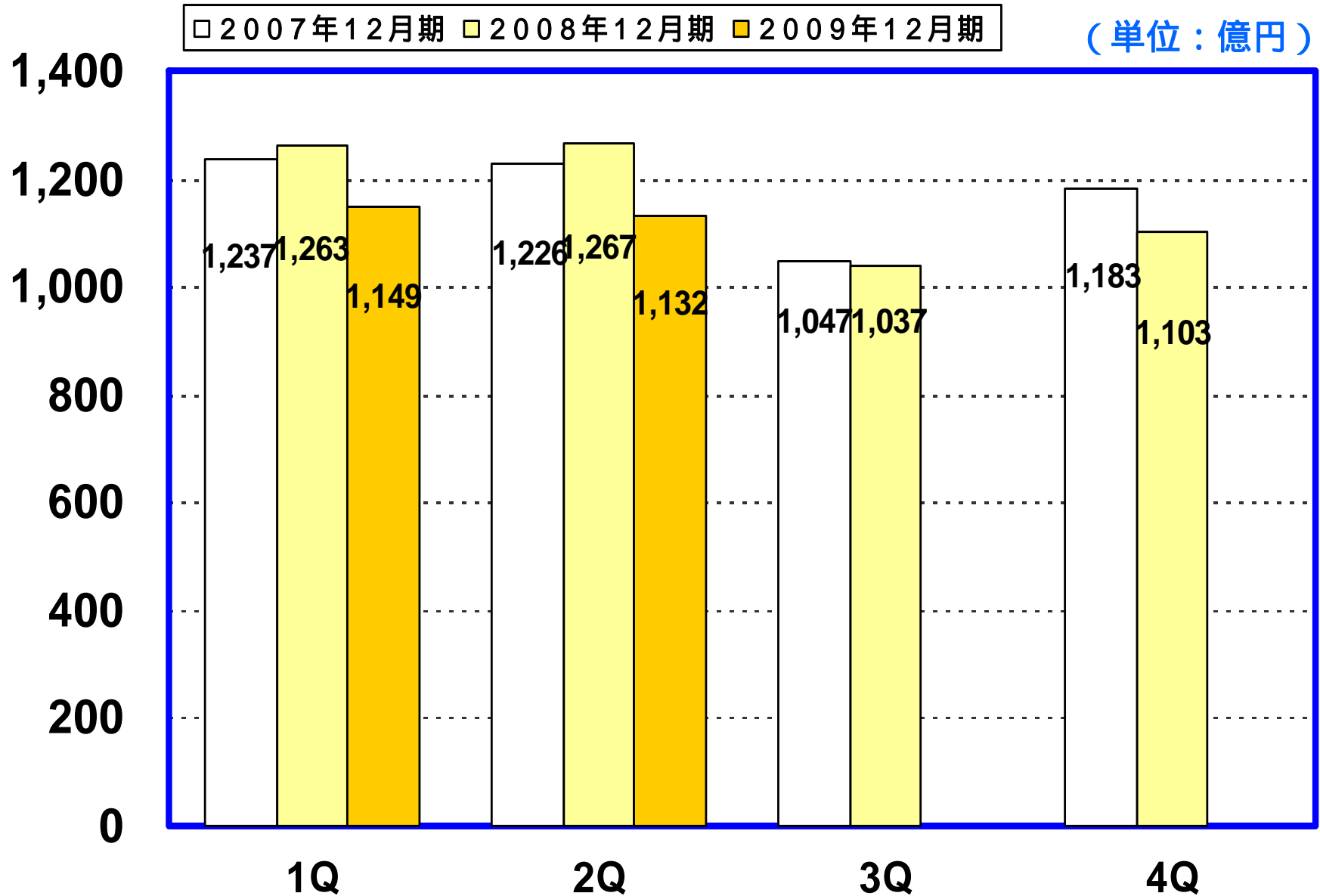
景気底打ち期待も、先行き不透明

IT活用ニーズはあるが、IT投資の抑制継続

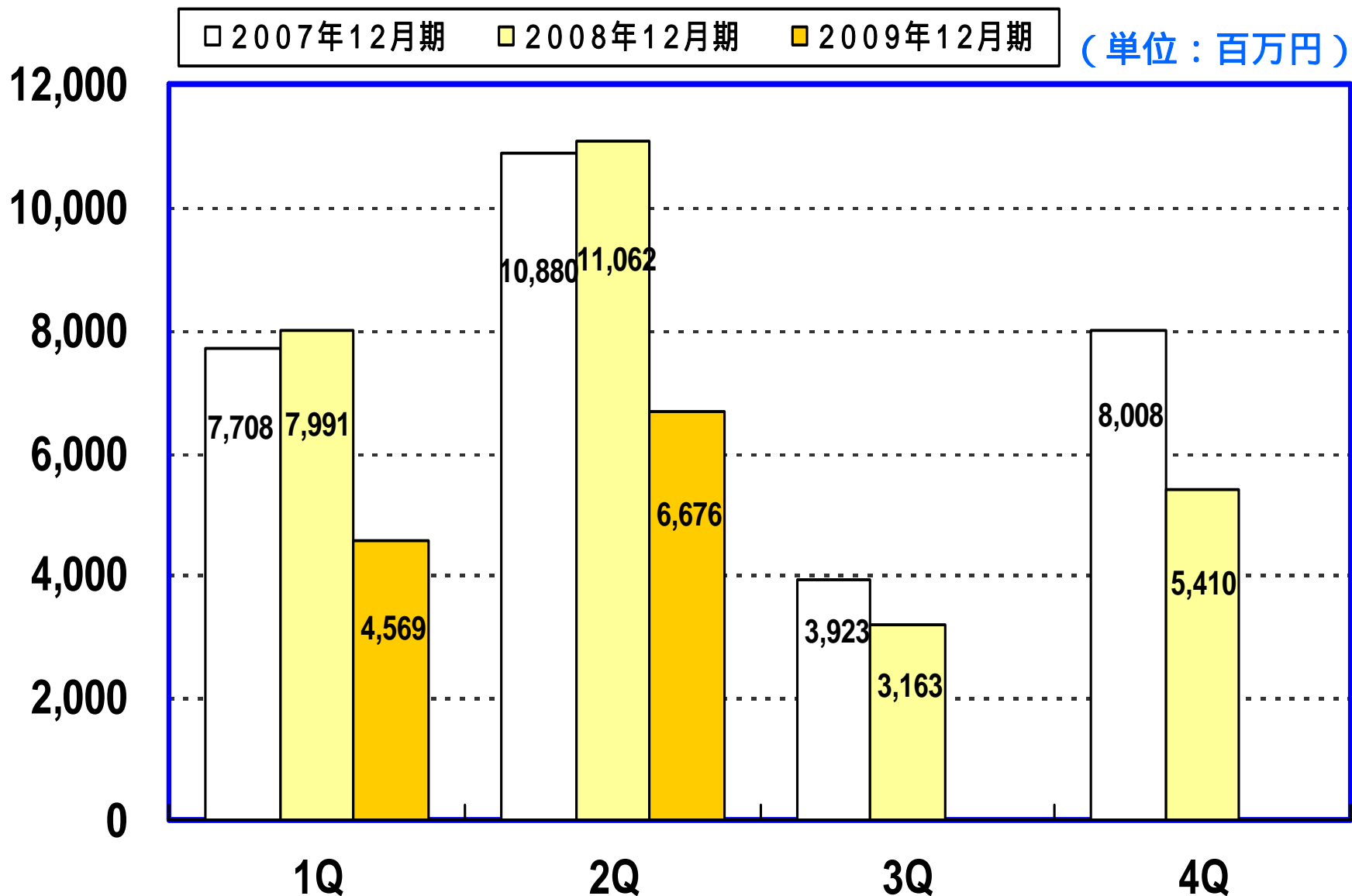
# 当社グループの取り組み

- コスト削減、生産性向上、競争力強化に繋がるシステム提案
- 東京・大阪・名古屋でのプライベートフェア
- 「たのめーる」への注力
- 新規ビジネスへの取り組み

# 売上高の四半期推移



# 経常利益の四半期推移

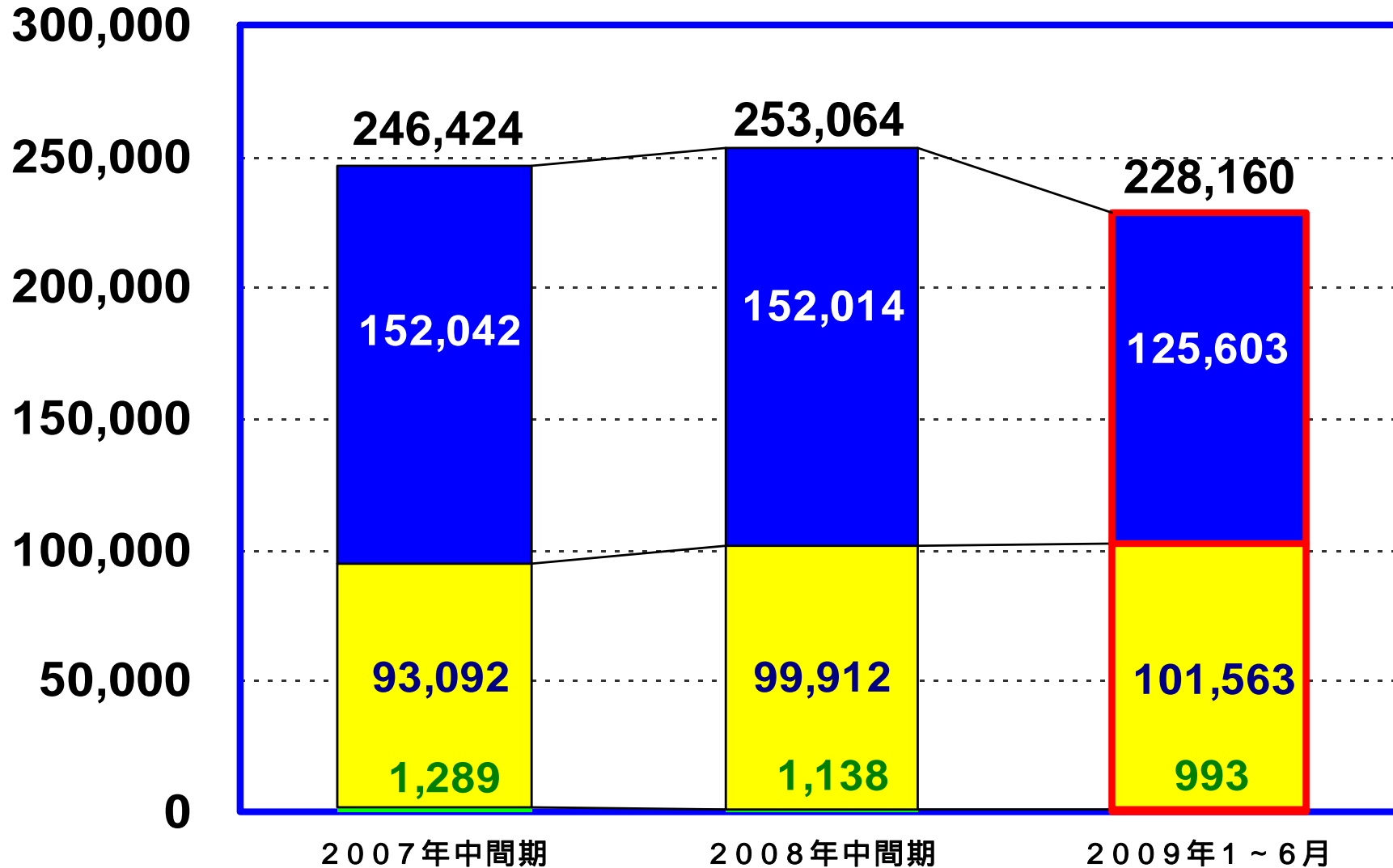




# セグメント別売上高

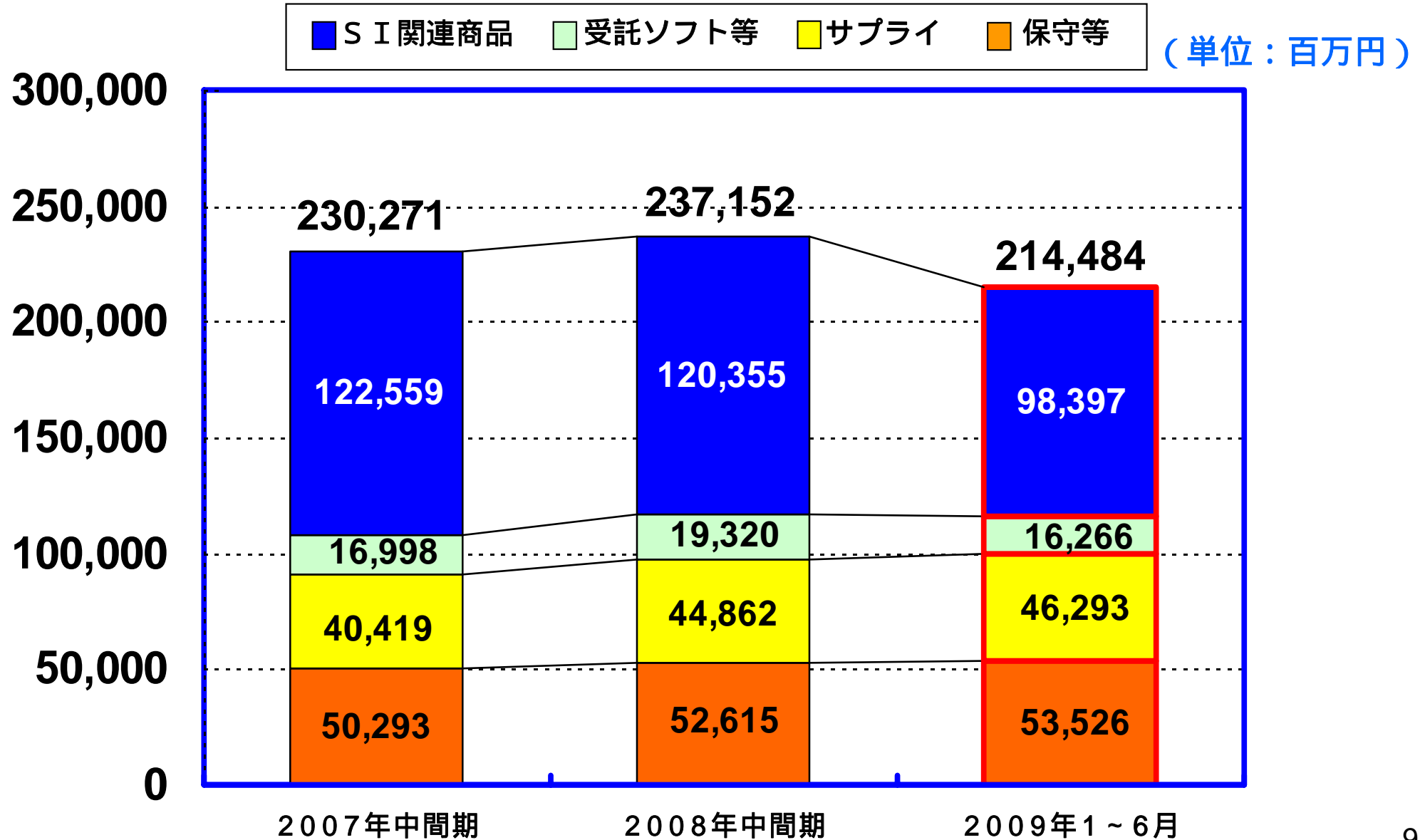
■ S I 事業   ■ S & S 事業   ■ その他の事業

(単位：百万円)

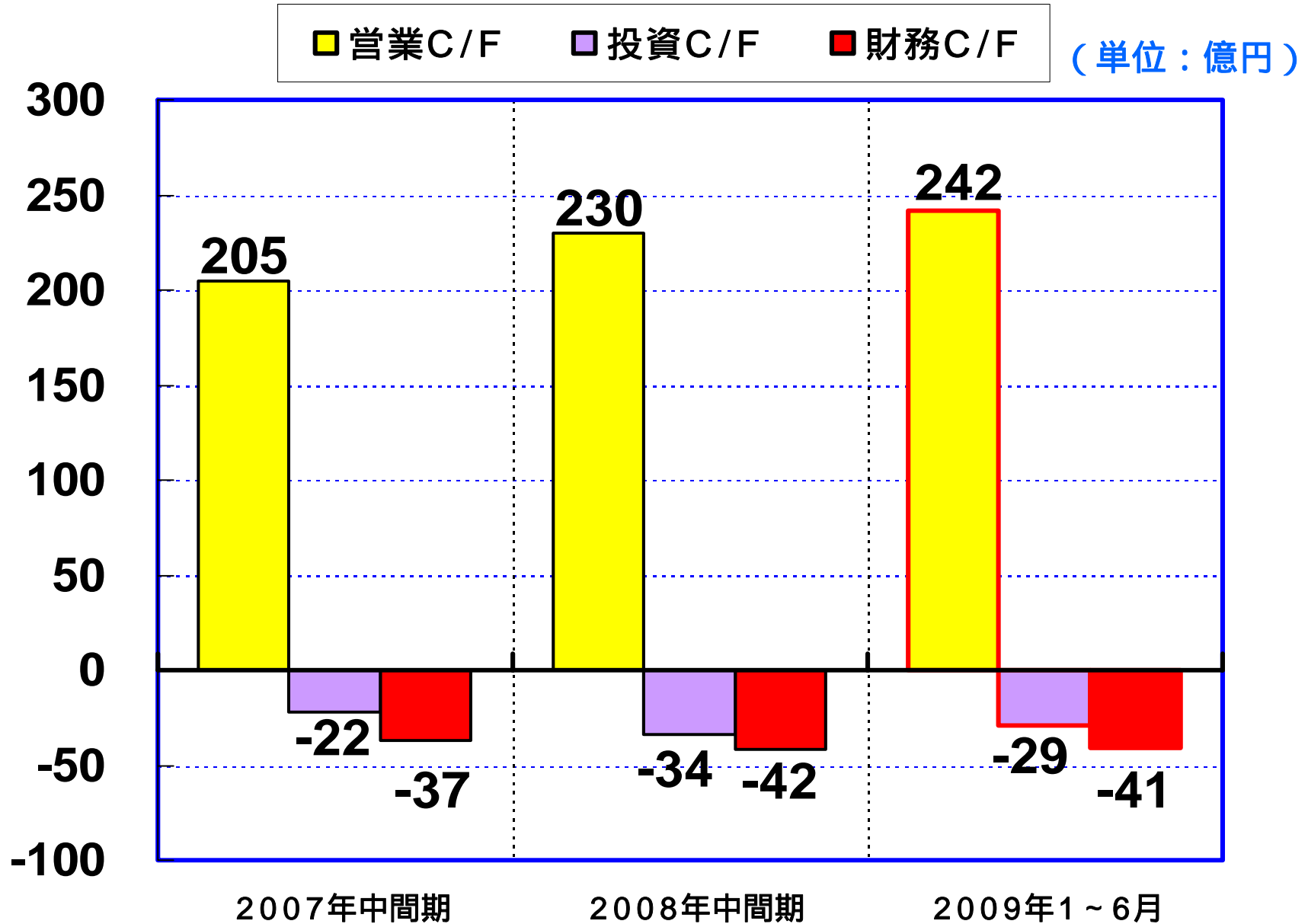


単体

# 詳細セグメント別売上高



# キャッシュ・フロー

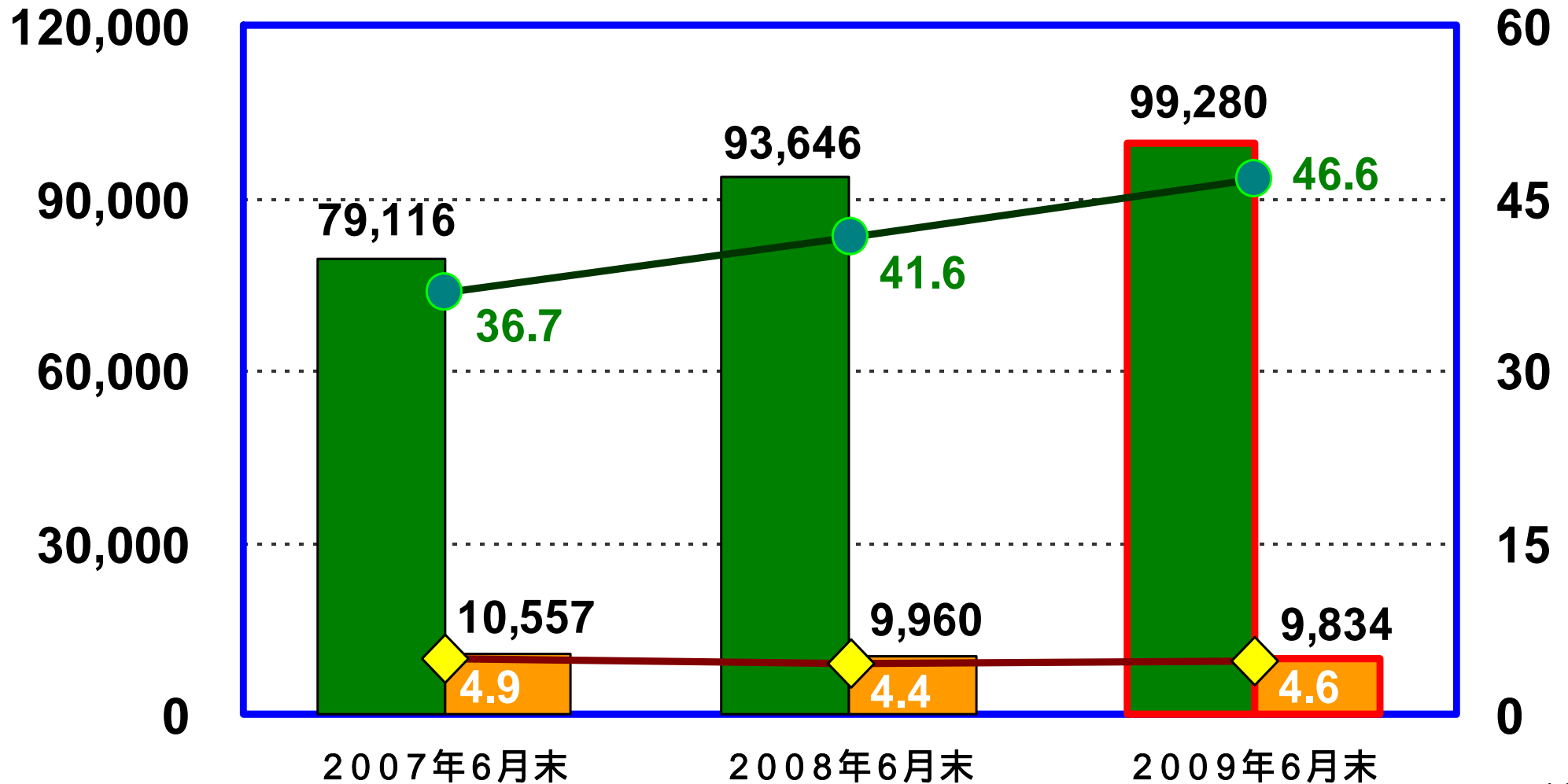


# 自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

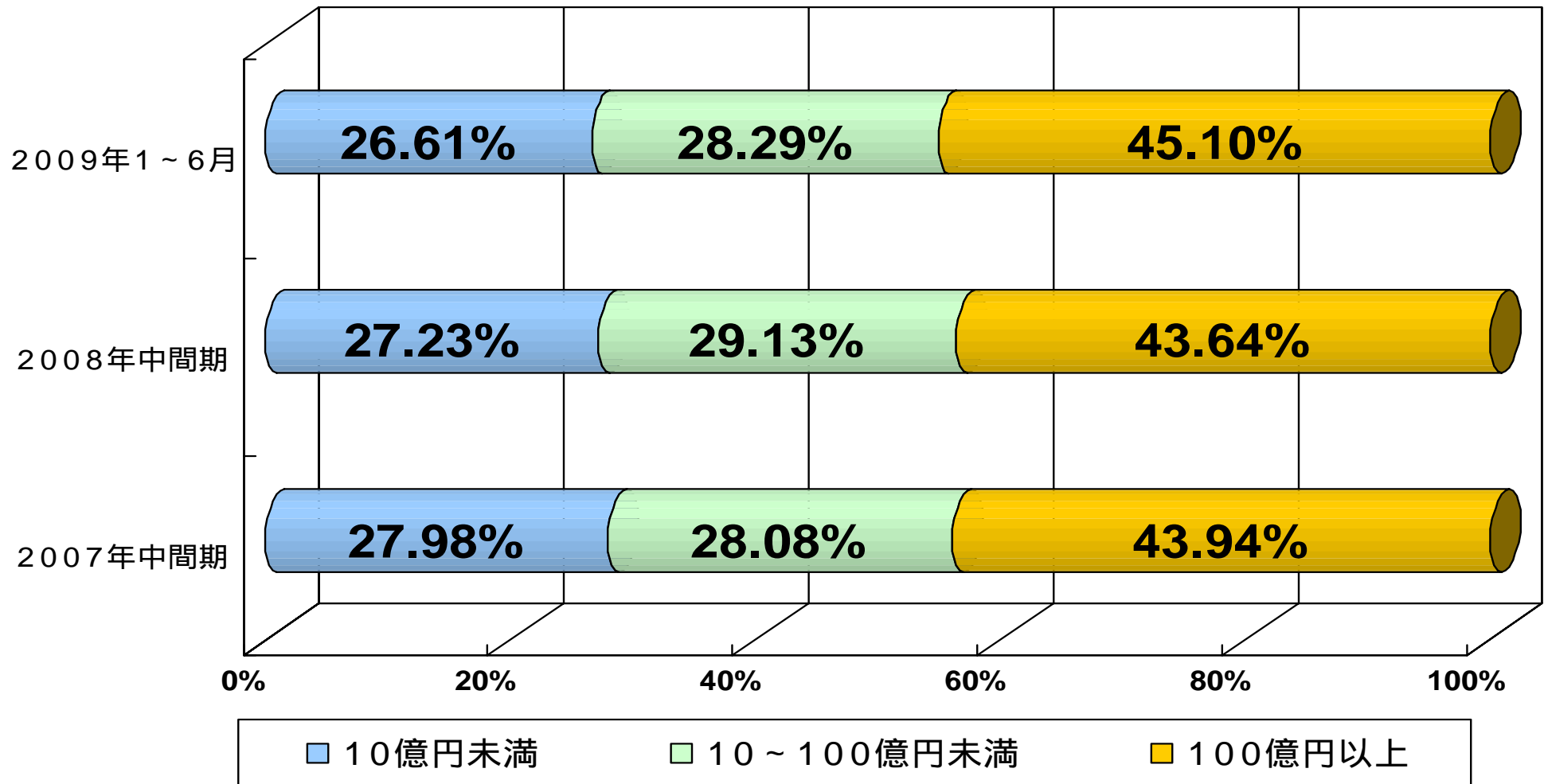


(単位：%)



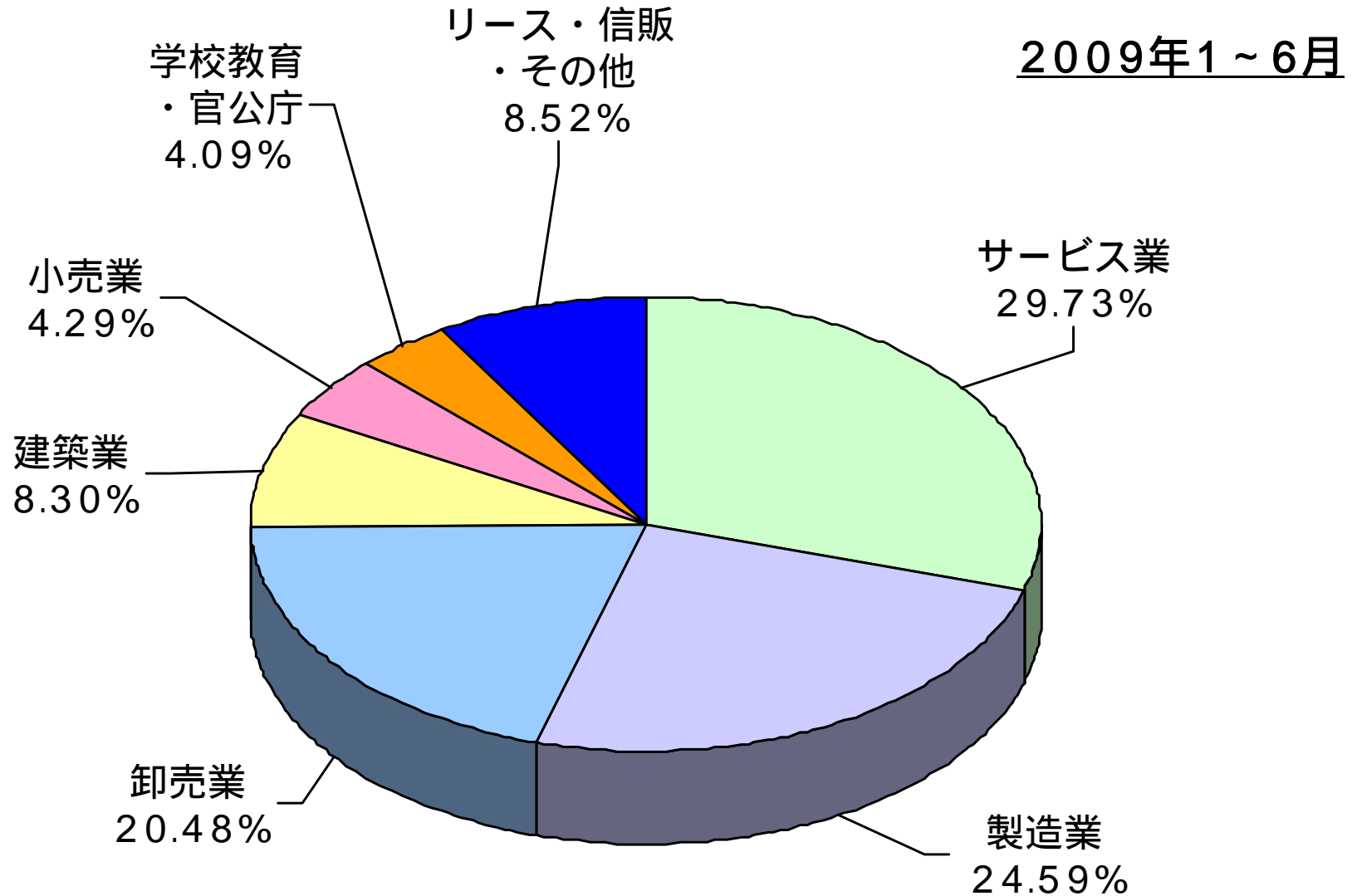
単体

# 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

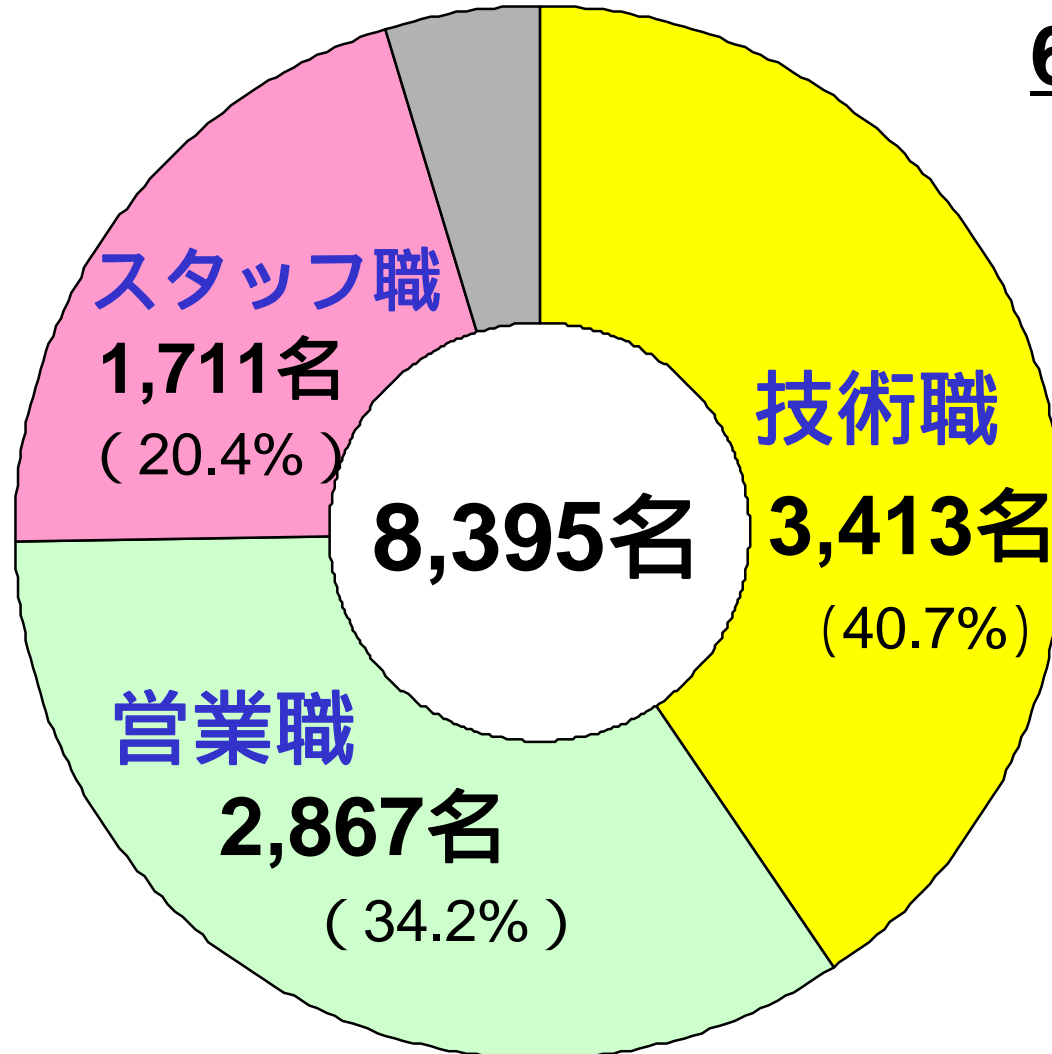


連結

# 正社員の職種別人員構成

その他 404名 ( 4.8% )

2009年  
6月末現在





# 重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2007年 中間期	2008年 中間期		2009年1～6月		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
MRO	42,954	47,167	+9.8%	<b>48,071</b>	<b>+904</b>	<b>+1.9%</b>
SMILE (ソフト)	4,095	3,681	-10.1%	<b>3,564</b>	<b>-116</b>	<b>-3.2%</b>
ODS 2 1	20,946	21,382	+2.1%	<b>18,686</b>	<b>-2,696</b>	<b>-12.6%</b>
OSM	19,953	23,218	+16.4%	<b>21,734</b>	<b>-1,483</b>	<b>-6.4%</b>

< 販売台数 >

(単位：台)

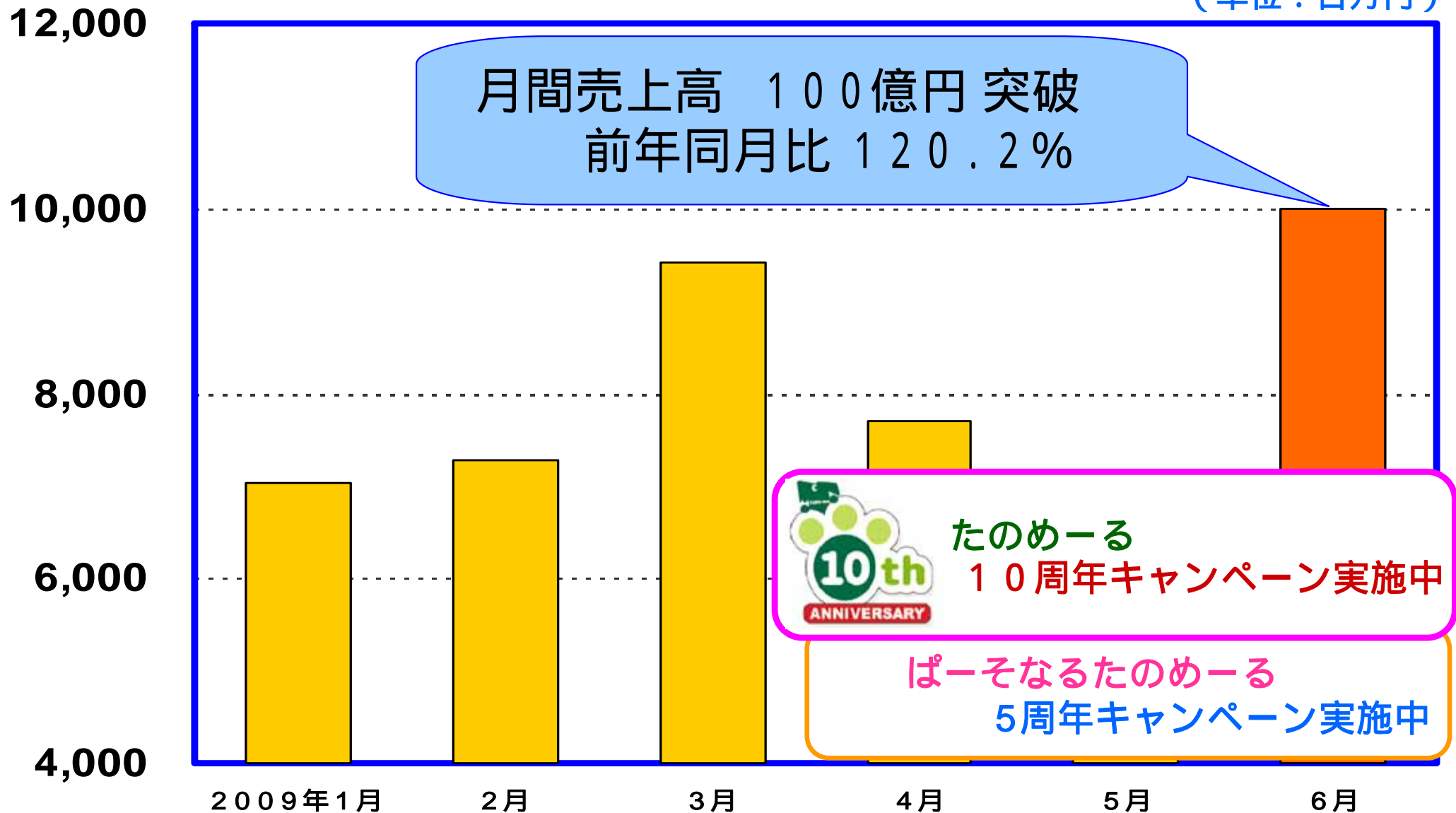
複写機	17,430	17,345	-0.5%	<b>14,254</b>	<b>-3,091</b>	<b>-17.8%</b>
(内カラー複写機)	11,393	12,058	+5.8%	<b>10,660</b>	<b>-1,398</b>	<b>-11.6%</b>
サーバ	18,593	16,876	-9.2%	<b>16,269</b>	<b>-607</b>	<b>-3.6%</b>
パソコン	256,598	268,168	+4.5%	<b>267,040</b>	<b>-1,128</b>	<b>-0.4%</b>



単体

# MRO事業の月次売上高推移

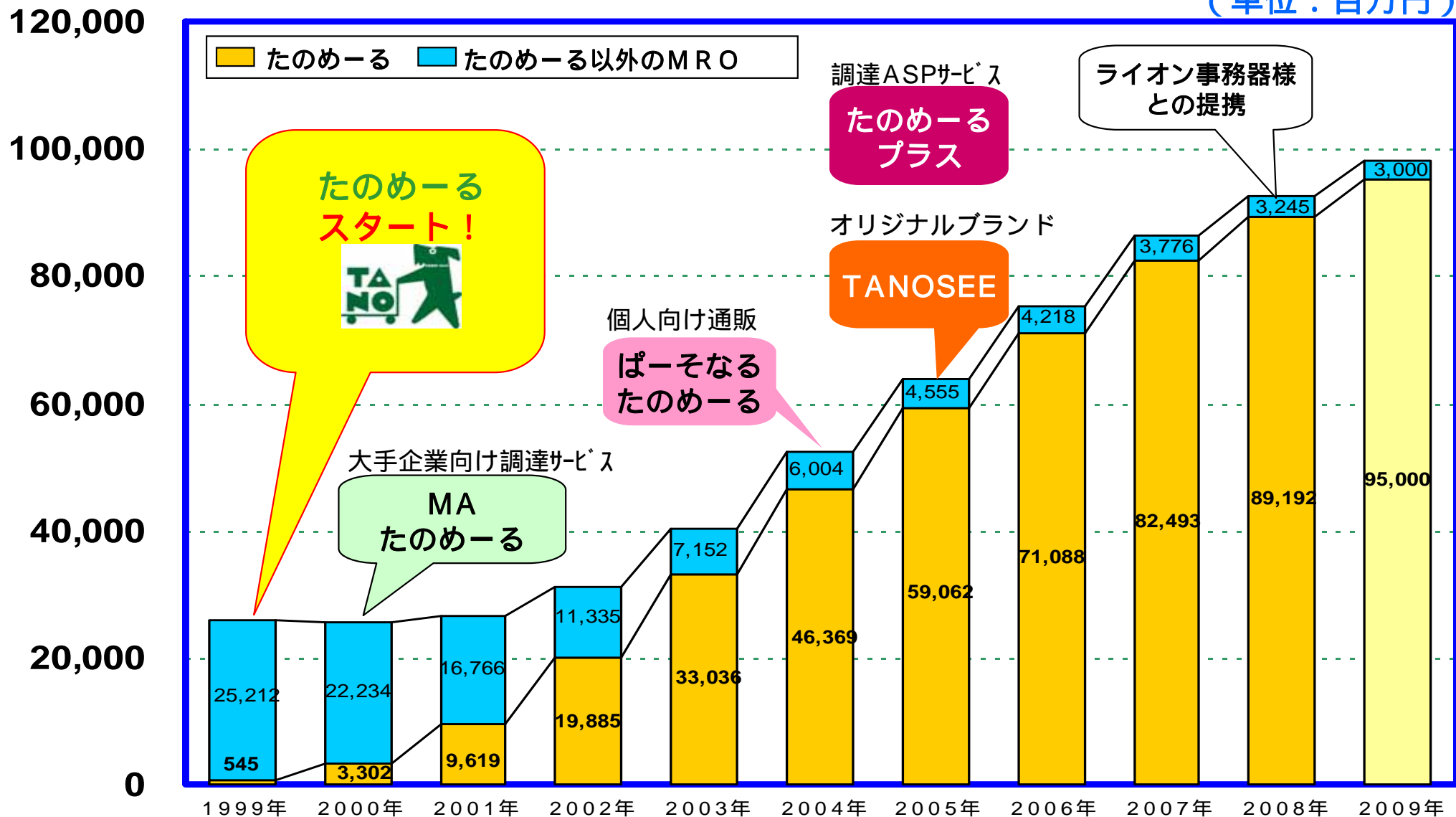
(単位：百万円)



# 単体

# MRO事業の年次推移

(単位：百万円)

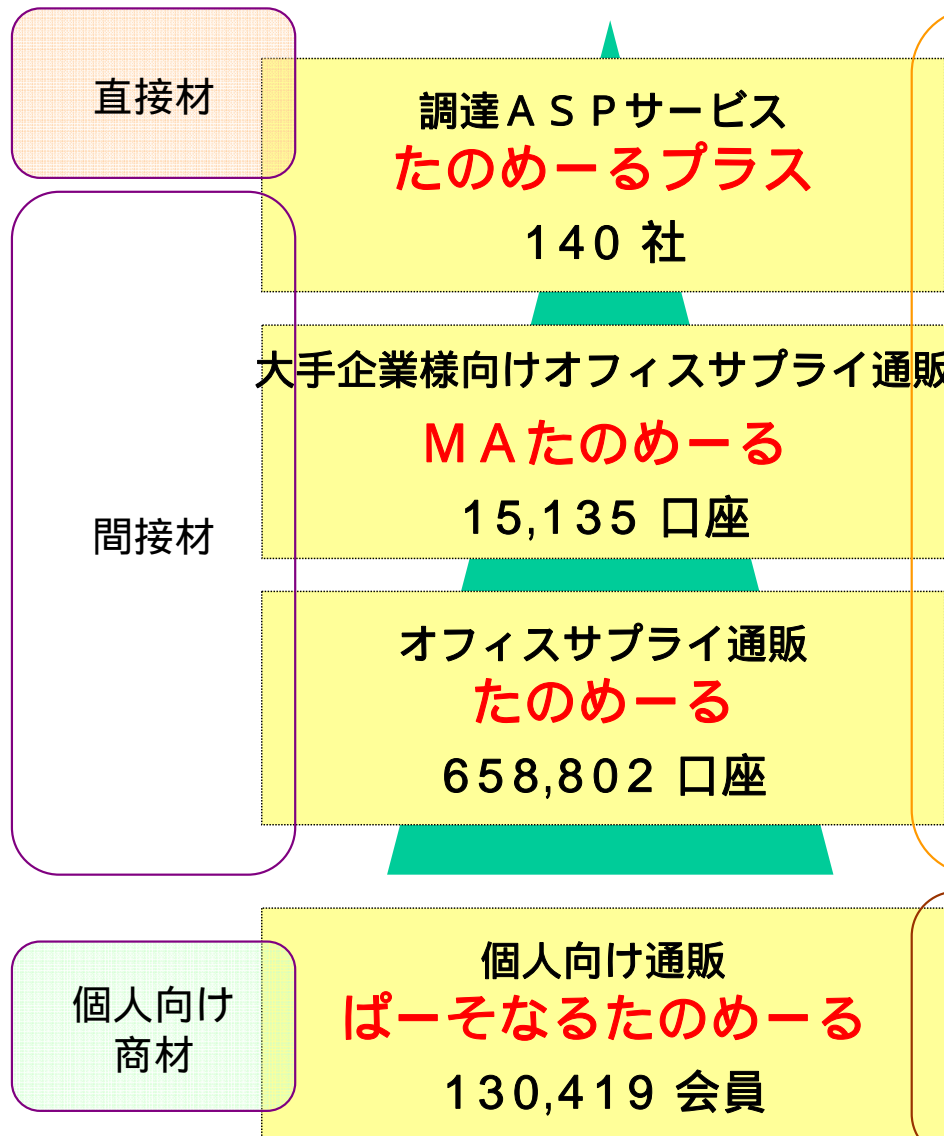


たのめーる口座数 506 133,105 153,609 169,148 322,720 385,895 448,812 506,263 564,489 626,932 (計画) 658,802<sup>17</sup>

# 大塚商会のトータルサポート

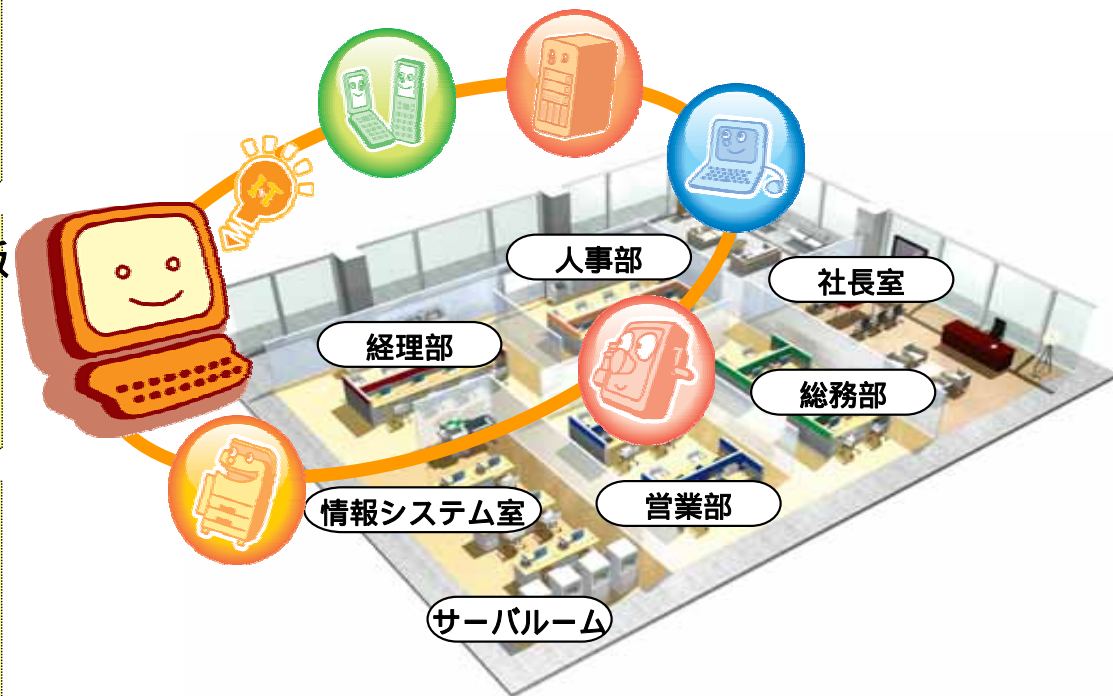
大塚商会は、お客様の調達業務全般をサポートします。

(2009年6月末現在)



<お客様>

企業



企業内個人、一般個人

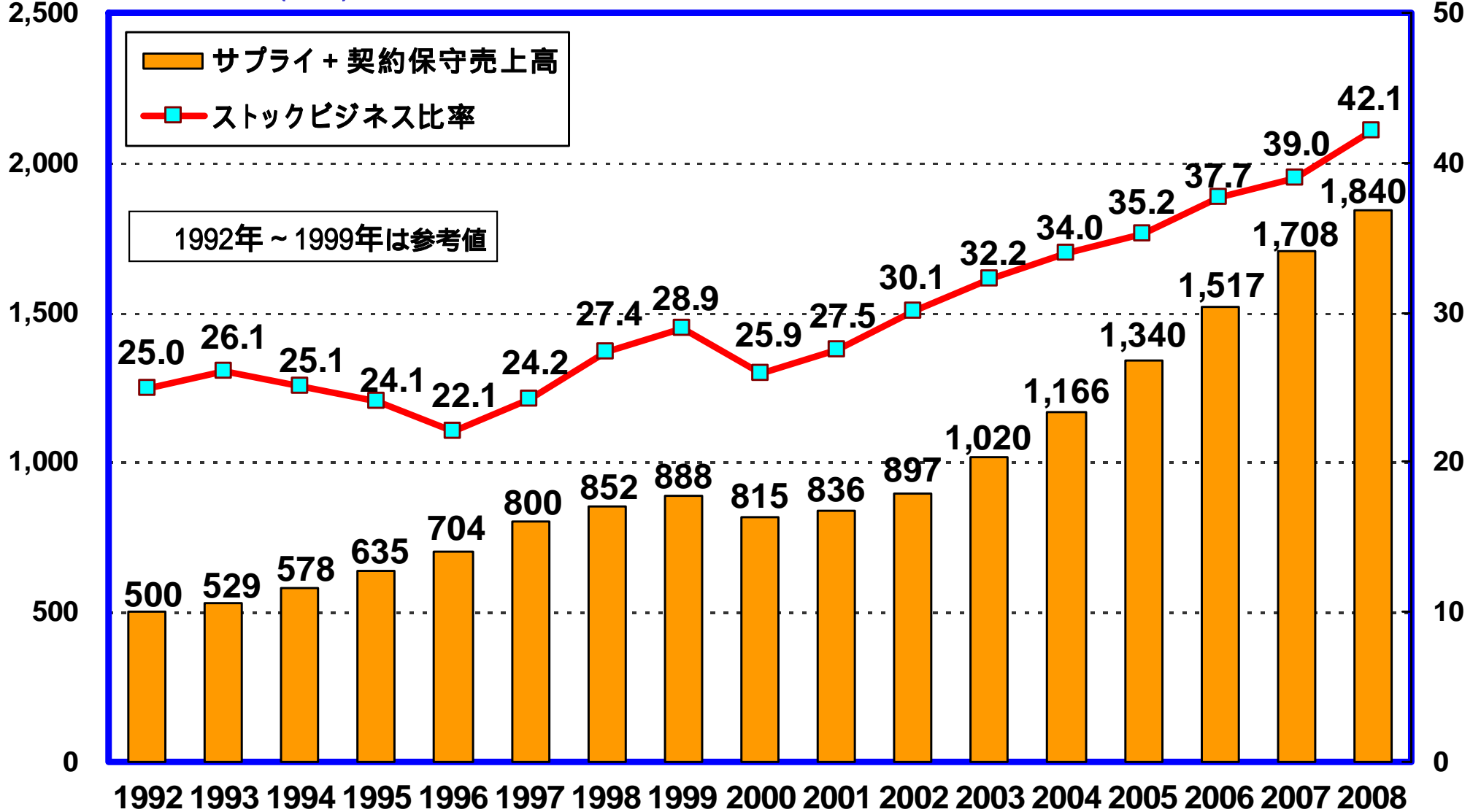
# 単体

# 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

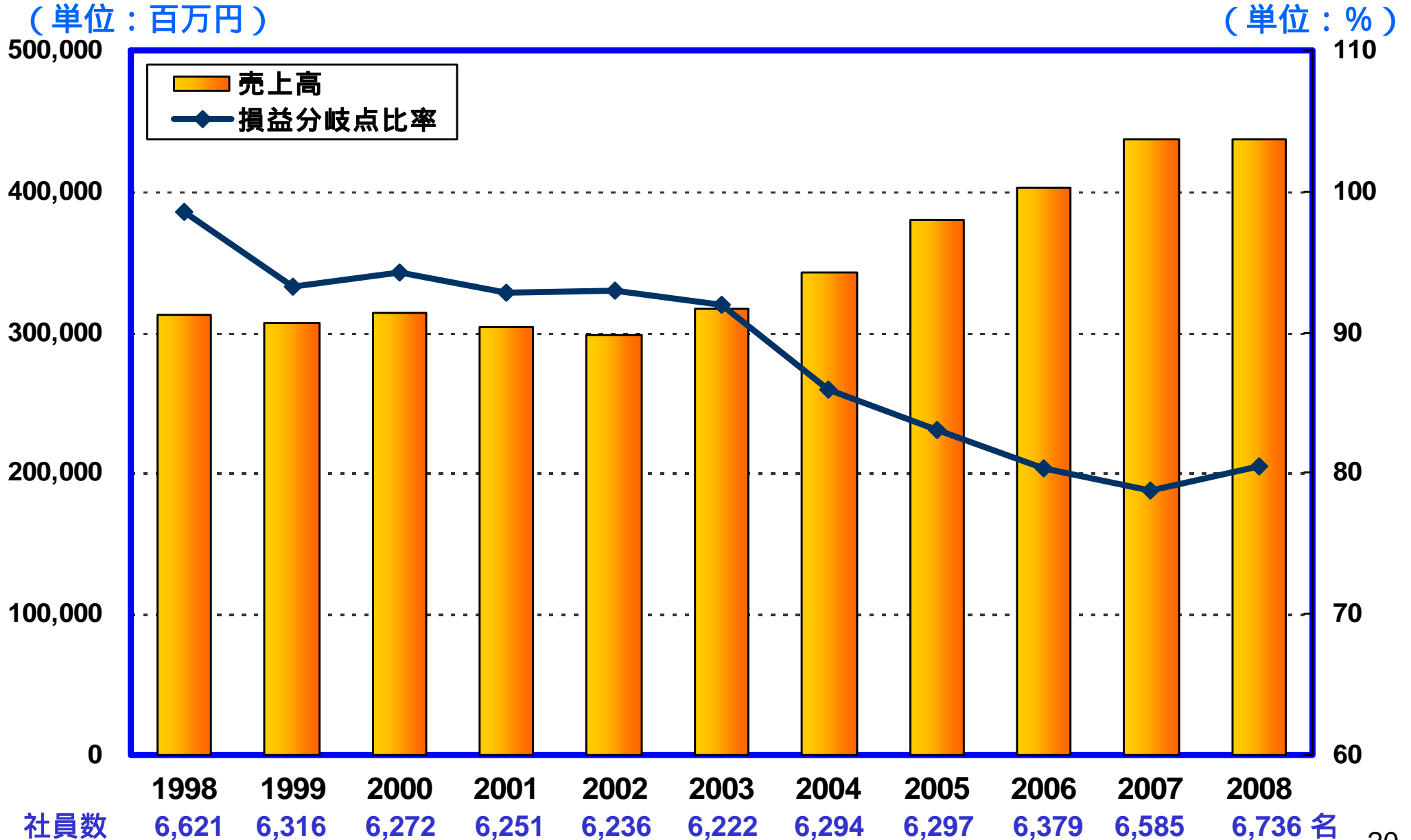
サプライ + 契約保守売上高(億円)

ストックビジネス比率(%)



単体

# 売上高と損益分岐点比率の推移



# 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

---

- 78万社の既存顧客との取引継続と深耕
- 地域密着型営業体制
  - ワンストップ営業
  - ワンストップサポート体制の強化
- ストックビジネスの強化
- 新規ビジネス



# 用途が広がる L E D 照明

## 通常タイプ



## 街路灯



P S E 認証を申請中 (対象 : 付属の安定器)

## トンネル灯



P S E 認証を申請中 (対象 : 付属の安定器)

## 防爆灯



( I E C : 国際電気標準会議、 T I I S : 社団法人産業安全技術協会 )

# LED導入事例



# 新規ビジネス

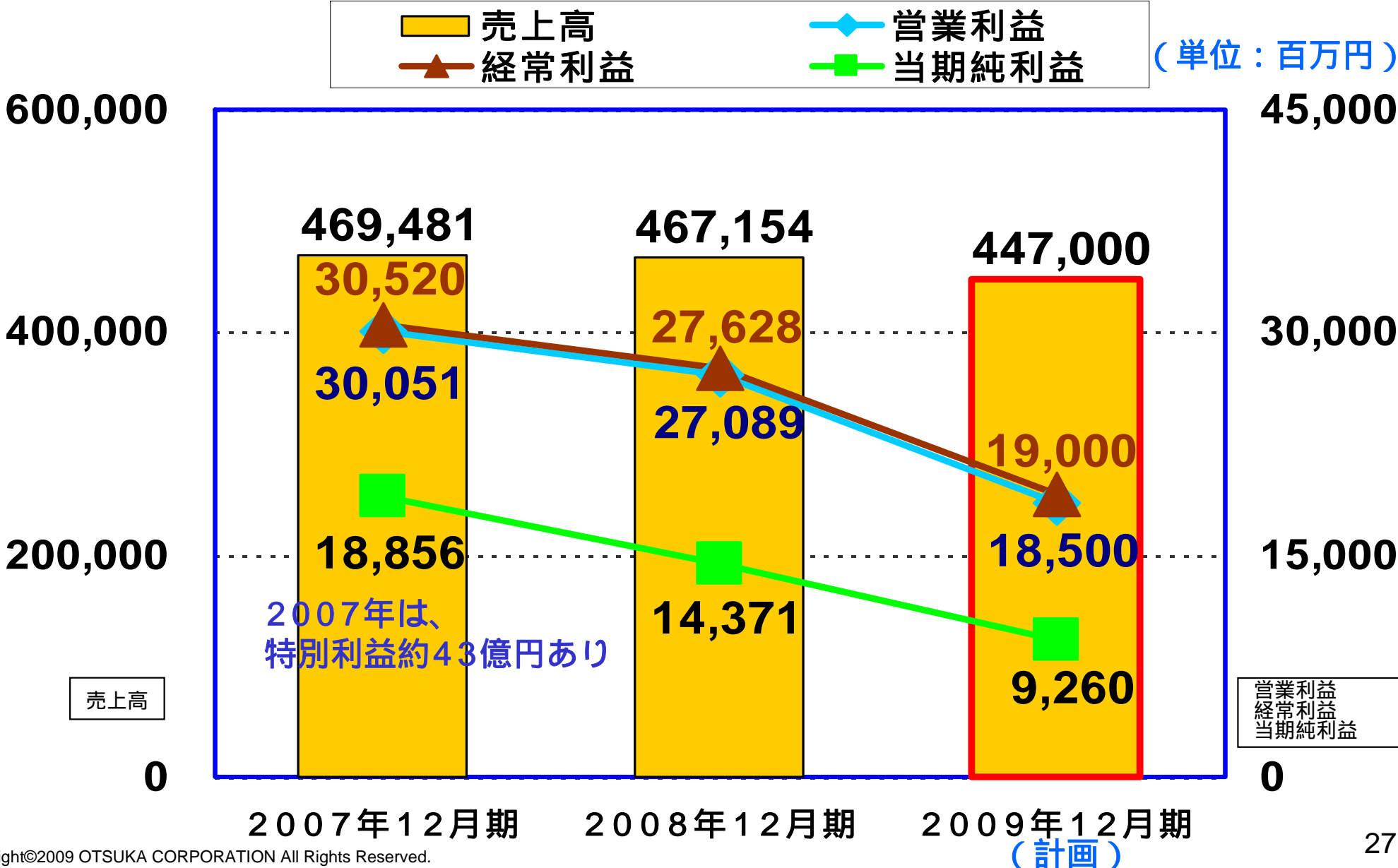
## ライオン事務器様とのアライアンス効果

- ・ オフィスデザインサービス



- ・ NAVILION  = Navi+Lion

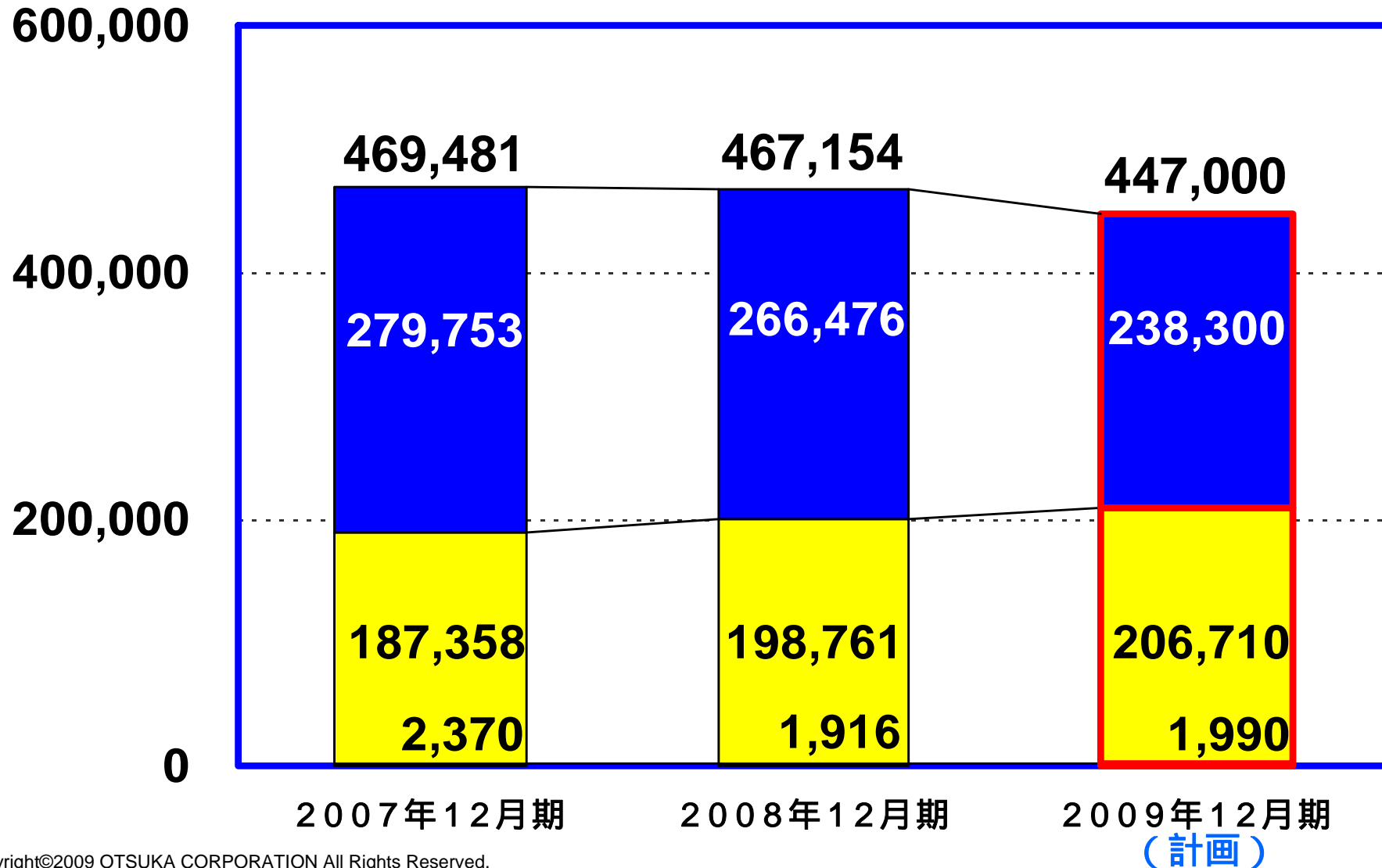
# 売上高・利益の計画



# セグメント別売上高計画

■ S I 事業   ■ S & S 事業   ■ その他の事業

(単位：百万円)





# 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%	<b>98,000</b>	<b>+6.0%</b>
(内たのめーる)	82,493	89,192	+8.1%	<b>95,000</b>	<b>+6.5%</b>
SMILE (ソフト)	6,938	6,858	-1.1%	<b>6,900</b>	<b>+0.6%</b>
ODS 2 1	38,320	37,650	-1.7%	<b>38,000</b>	<b>+0.9%</b>
OSM	39,985	43,448	+8.7%	<b>48,000</b>	<b>+10.5%</b>

< 販売台数 >

(単位：台)

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

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、2009年12月期第2四半期の業績及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。