



2009年12月期 決算概要

2010年 2月2日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2009年12月期 決算の概要

(単位：百万円)

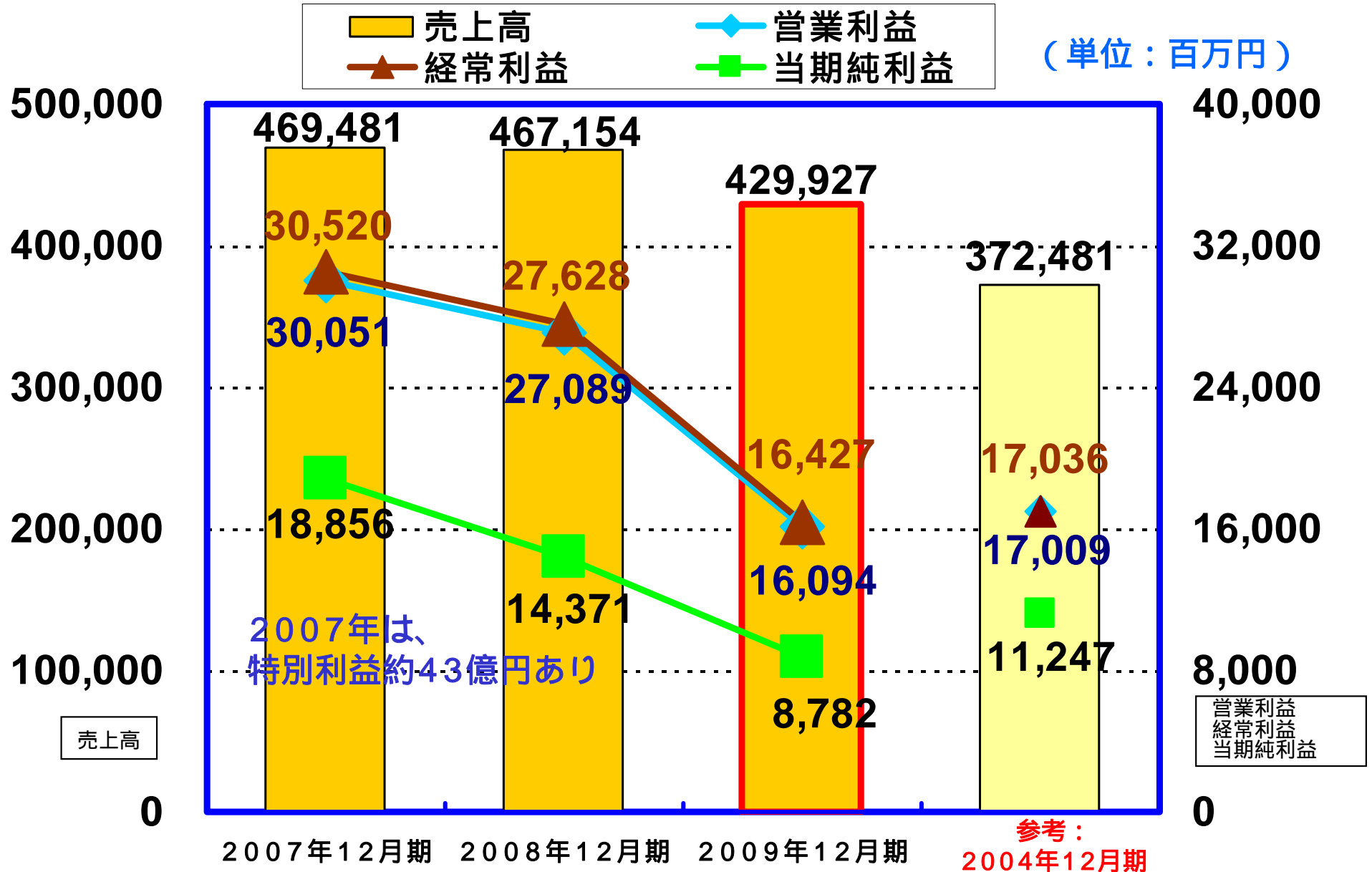
	連 結			単 体		
	金 額	計画比	増減率	金 額	計画比	増減率
売 上 高	429,927	96.2%	-8.0%	401,937	96.2%	-8.0%
営 業 利 益	16,094	87.0%	-40.6%	14,666	85.3%	-41.8%
経 常 利 益	16,427	86.5%	-40.5%	15,271	85.3%	-41.2%
当期純利益	8,782	94.8%	-38.9%	8,220	92.4%	-40.9%

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	223	4,253
	(株)ネットプラン	・電気通信工事及び内装工事	97	7,576
	(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	169	1,525
	(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	303	37,567
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	312	5,339
	(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	337	3,717
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	25	616
	(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	34	775

連結

売上高・利益の状況



外部環境

景気は持ち直しつつあるものの、依然厳しい状況

輸出・生産は持ち直すも、内需低迷で回復力弱い

一部では景況感改善し、企業倒産も減少傾向

中堅・中小企業は依然厳しい状況

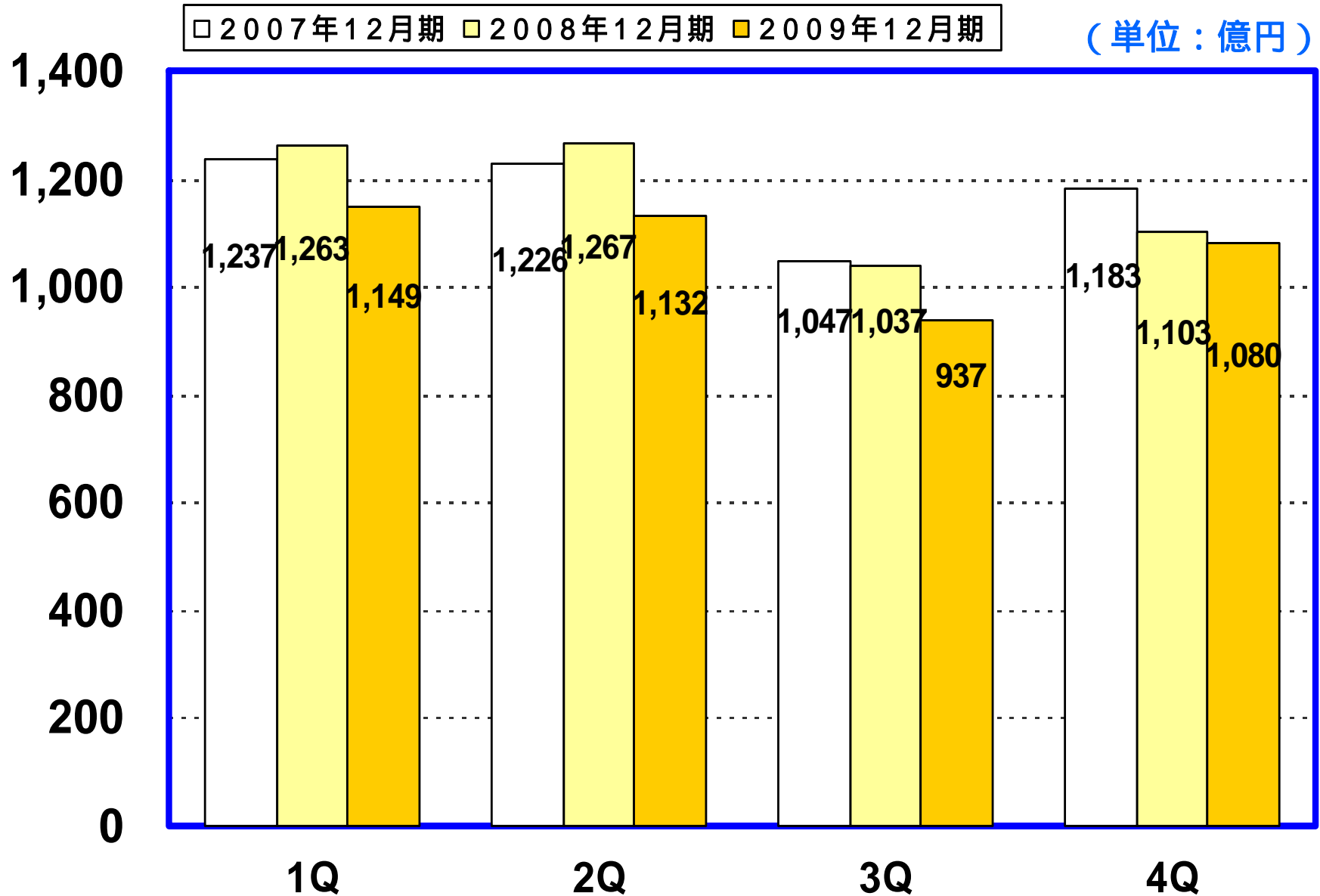
企業は設備投資抑制を継続

IT活用ニーズはあるが、IT投資抑制を継続

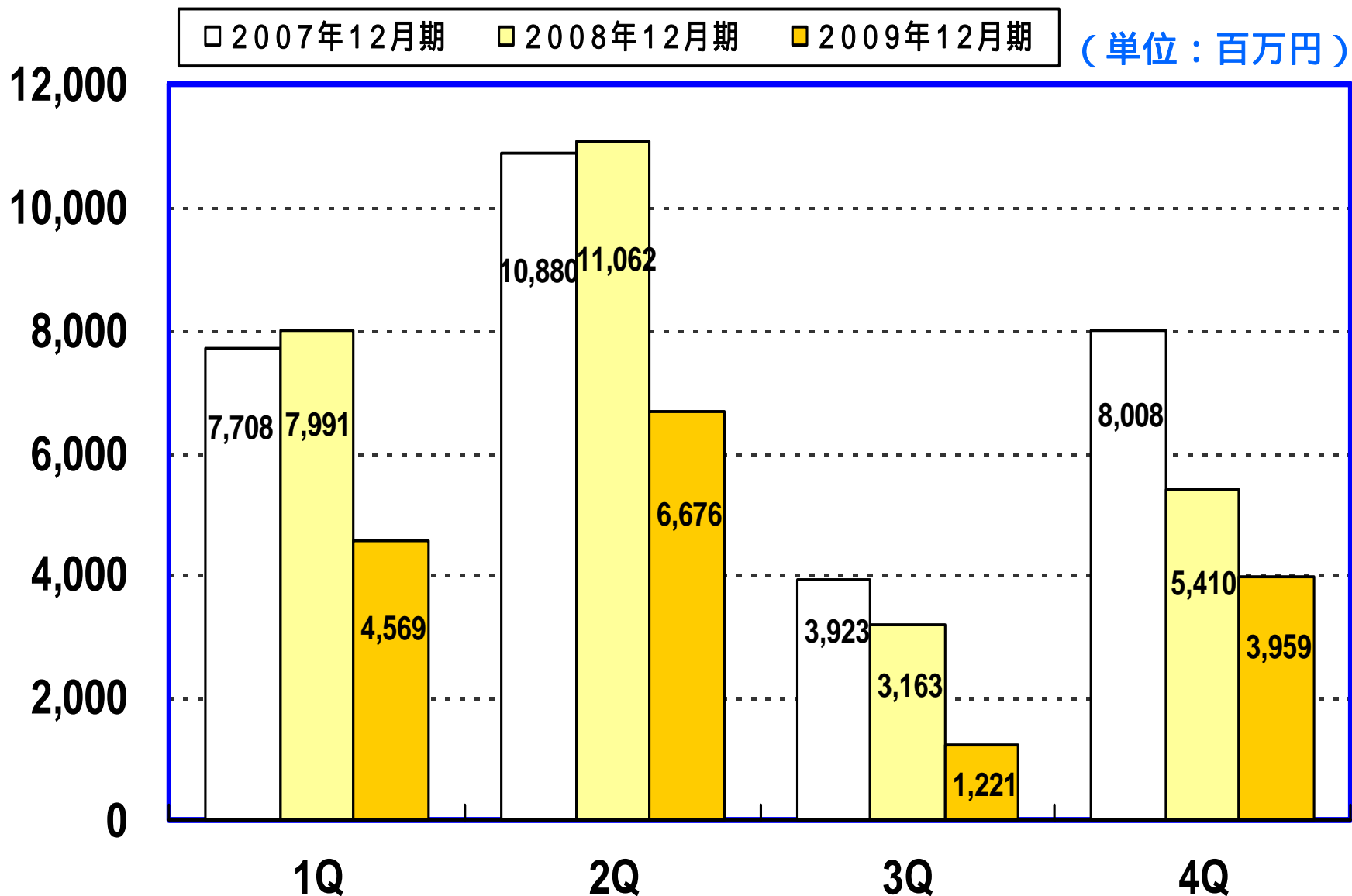
当社グループの取り組み

- 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
- 地域密着型営業体制の強化
- 3大キャンペーン
- 「たのめーる」への注力
- 新規ビジネスへの取り組み

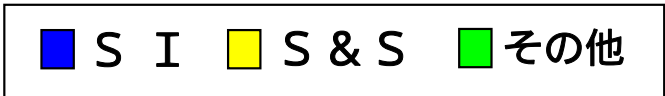
売上高の四半期推移



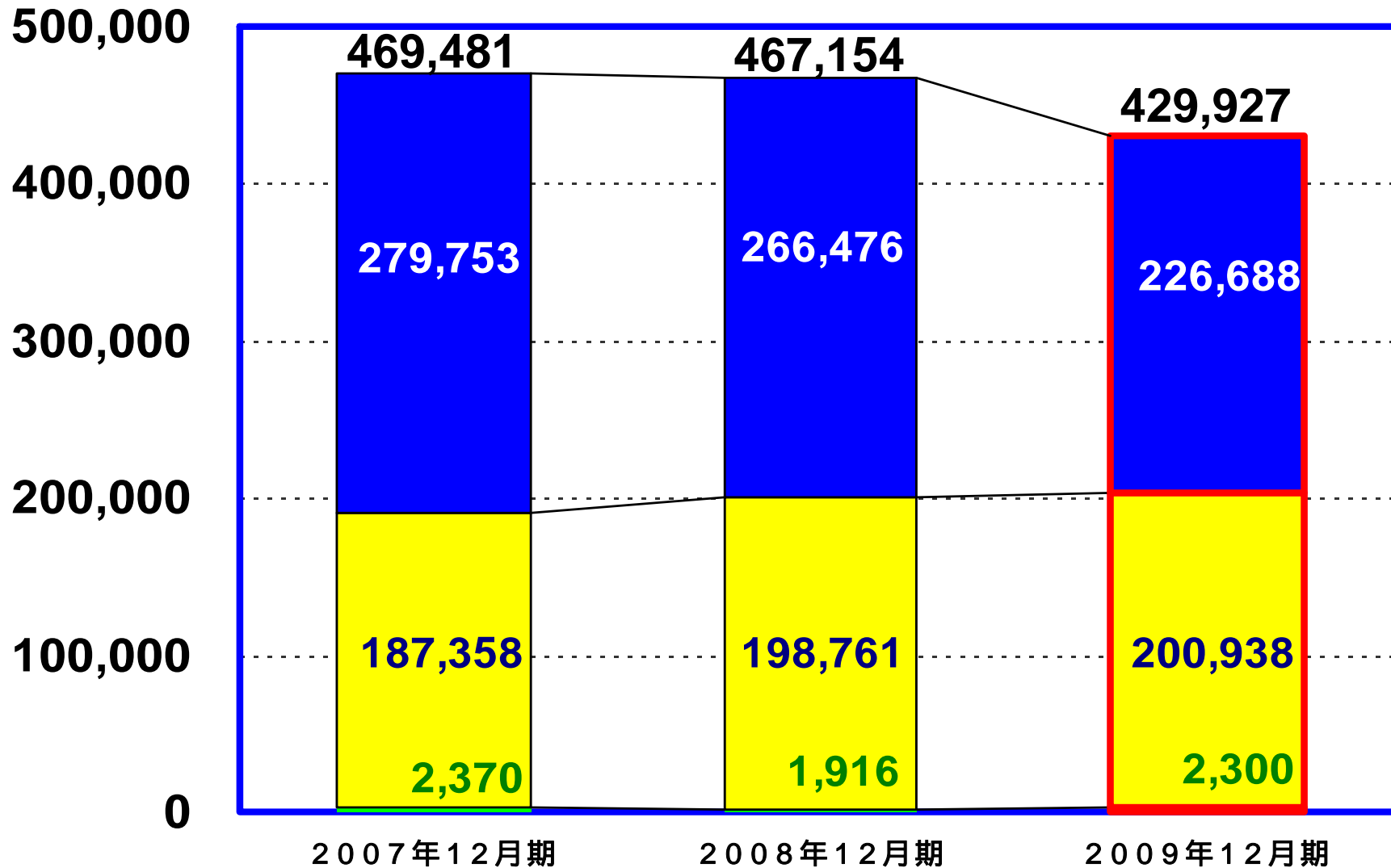
経常利益の四半期推移



セグメント別売上高

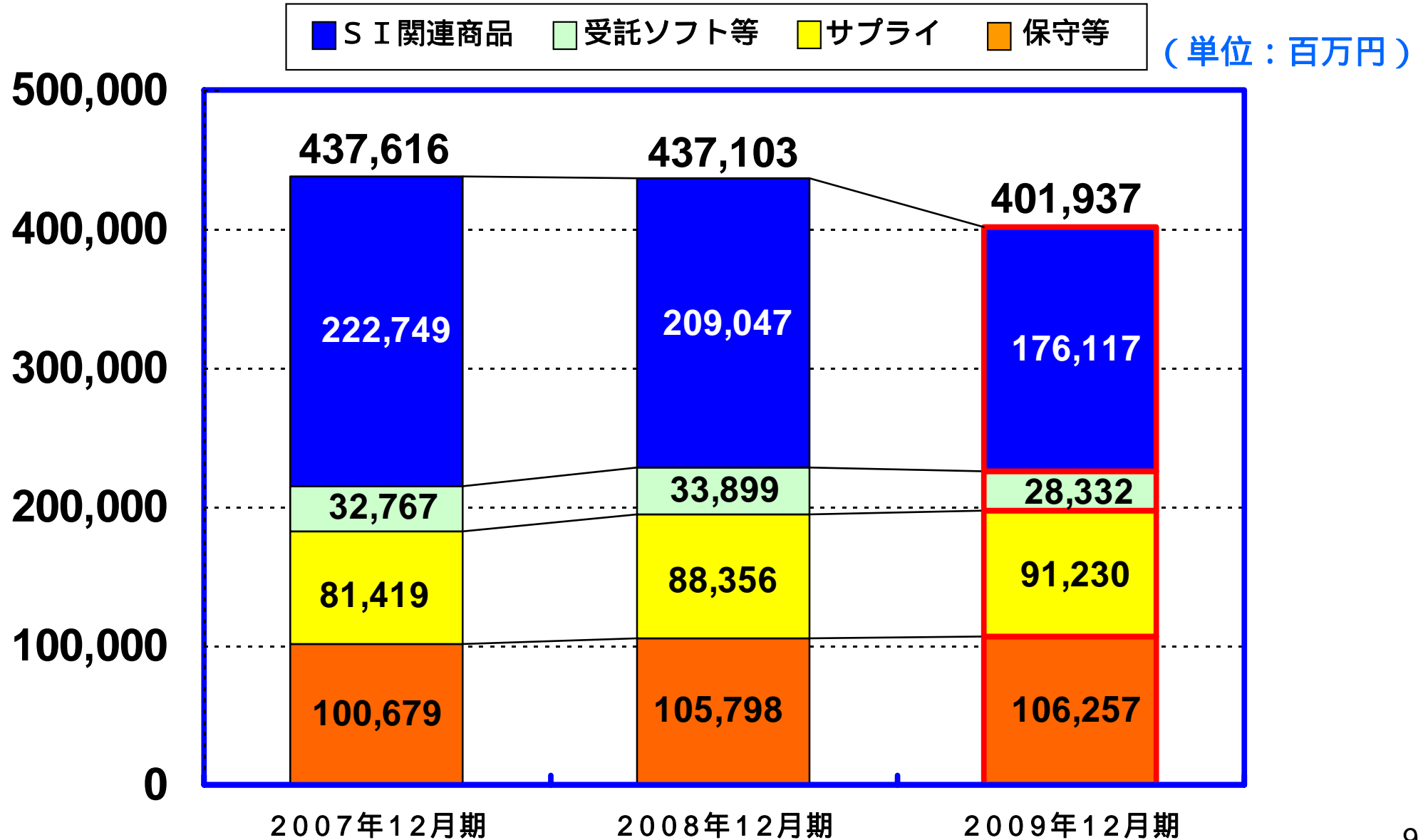


(単位：百万円)



単体

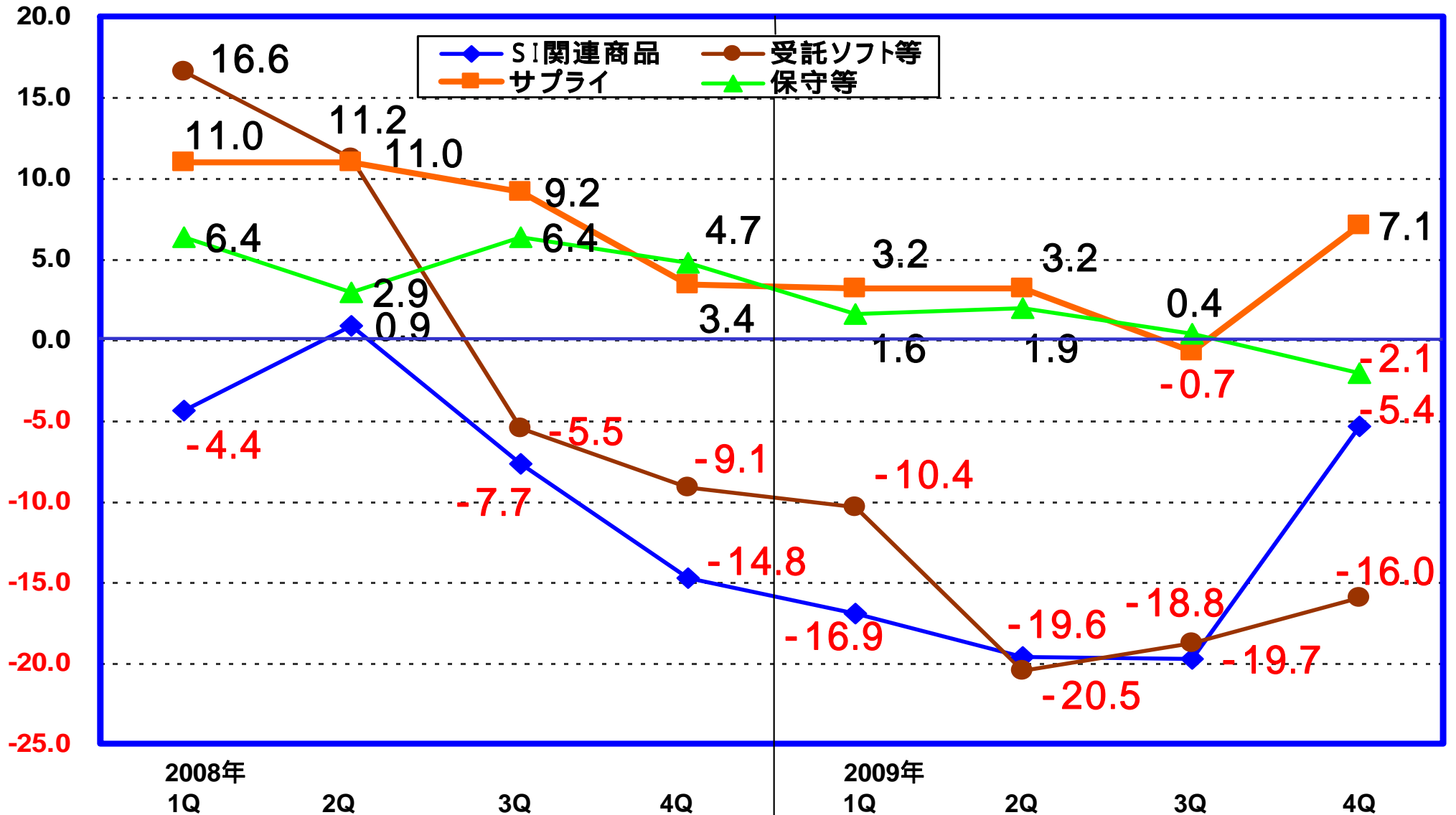
詳細セグメント別売上高



単体

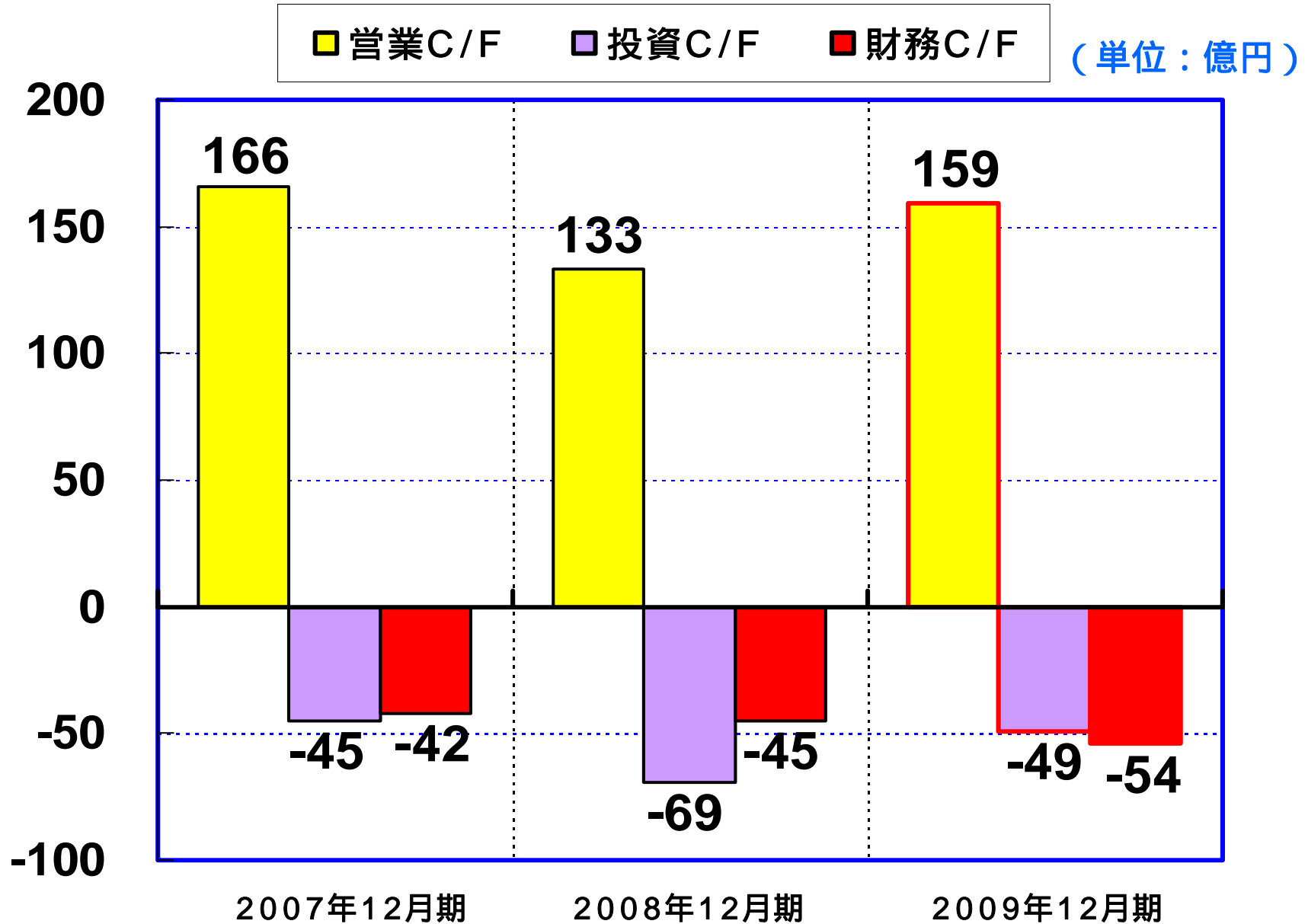
詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



連結

キャッシュ・フロー

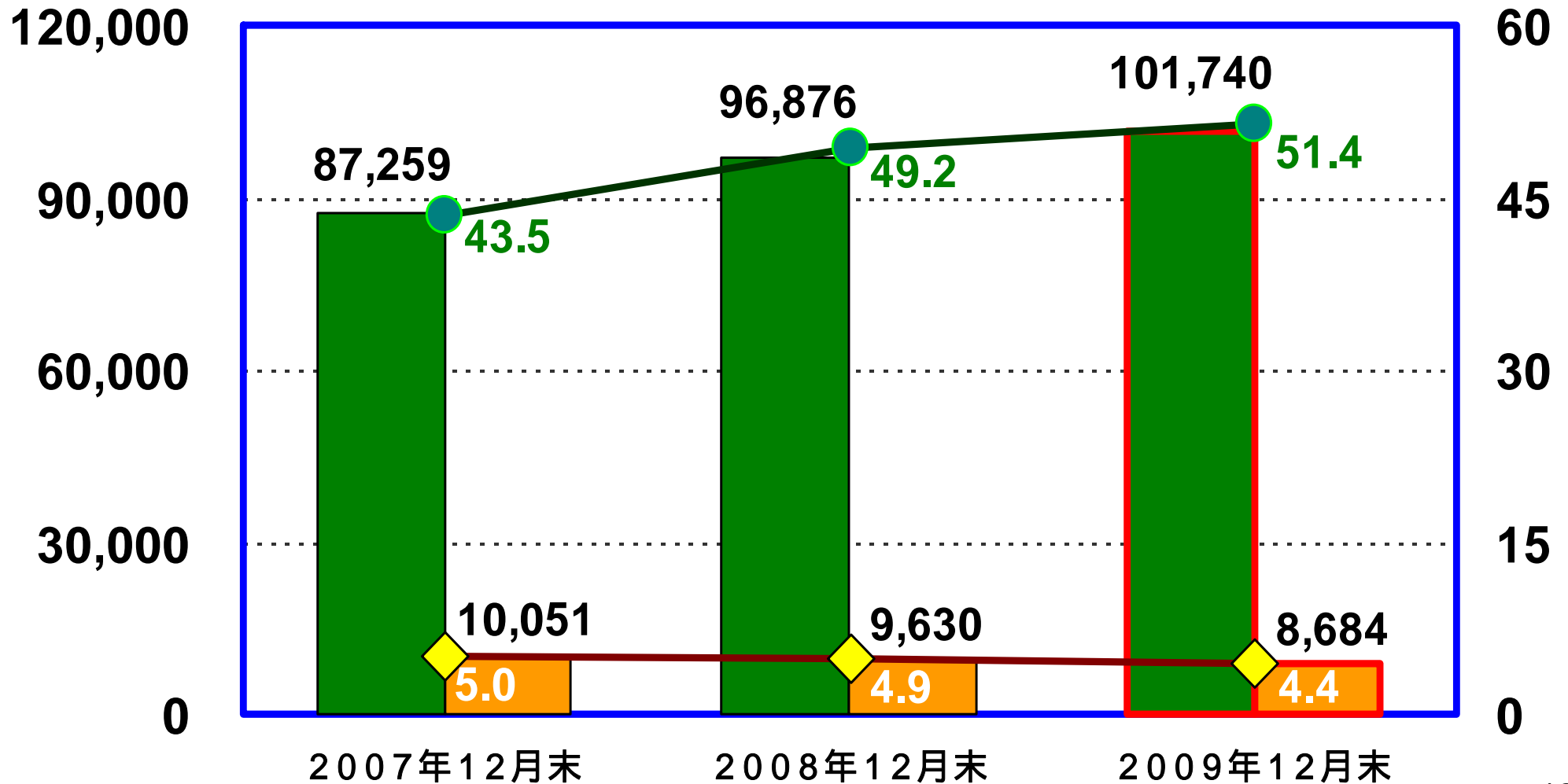


自己資本と有利子負債

(単位：百万円)



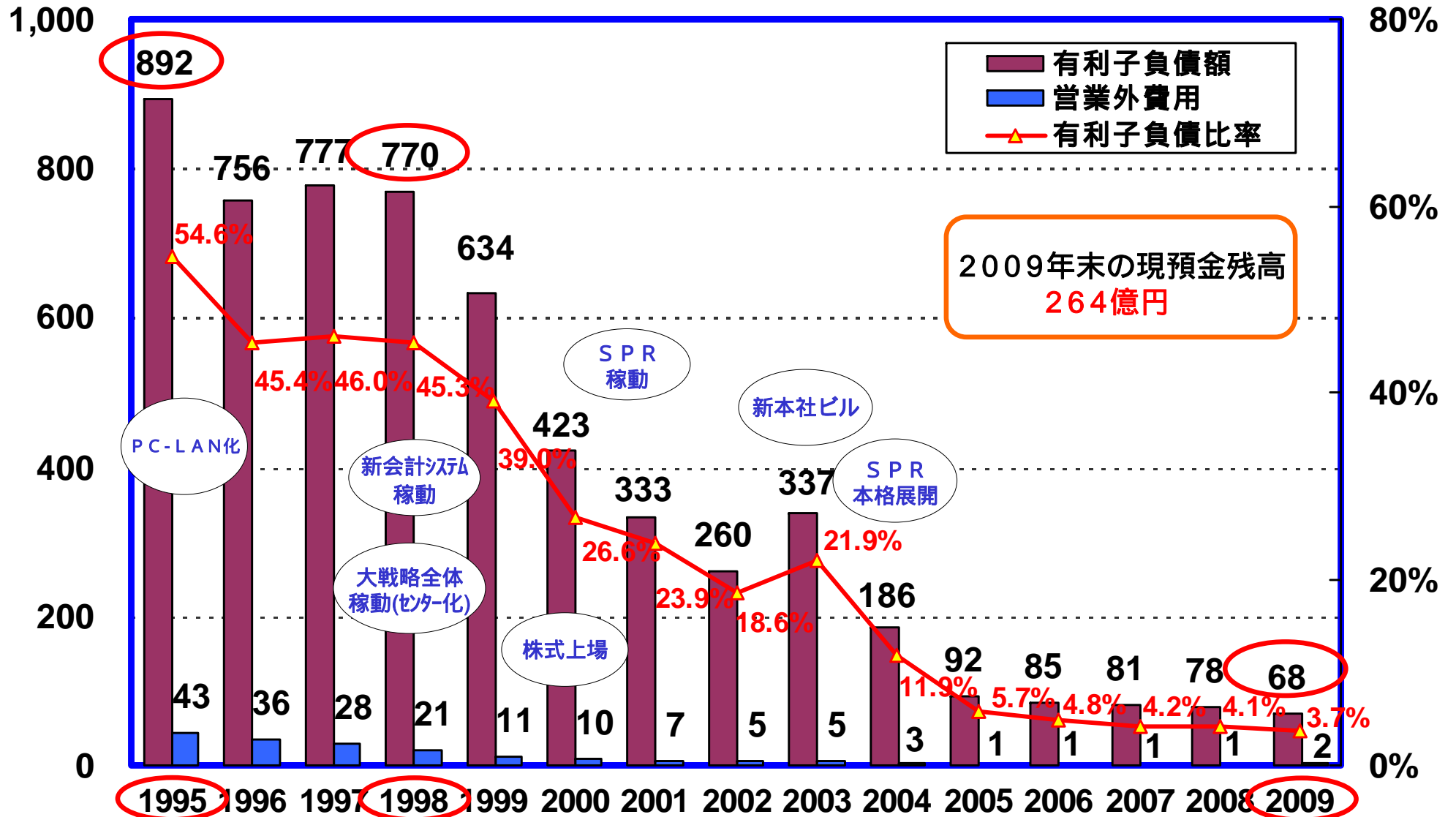
(単位：%)



单体

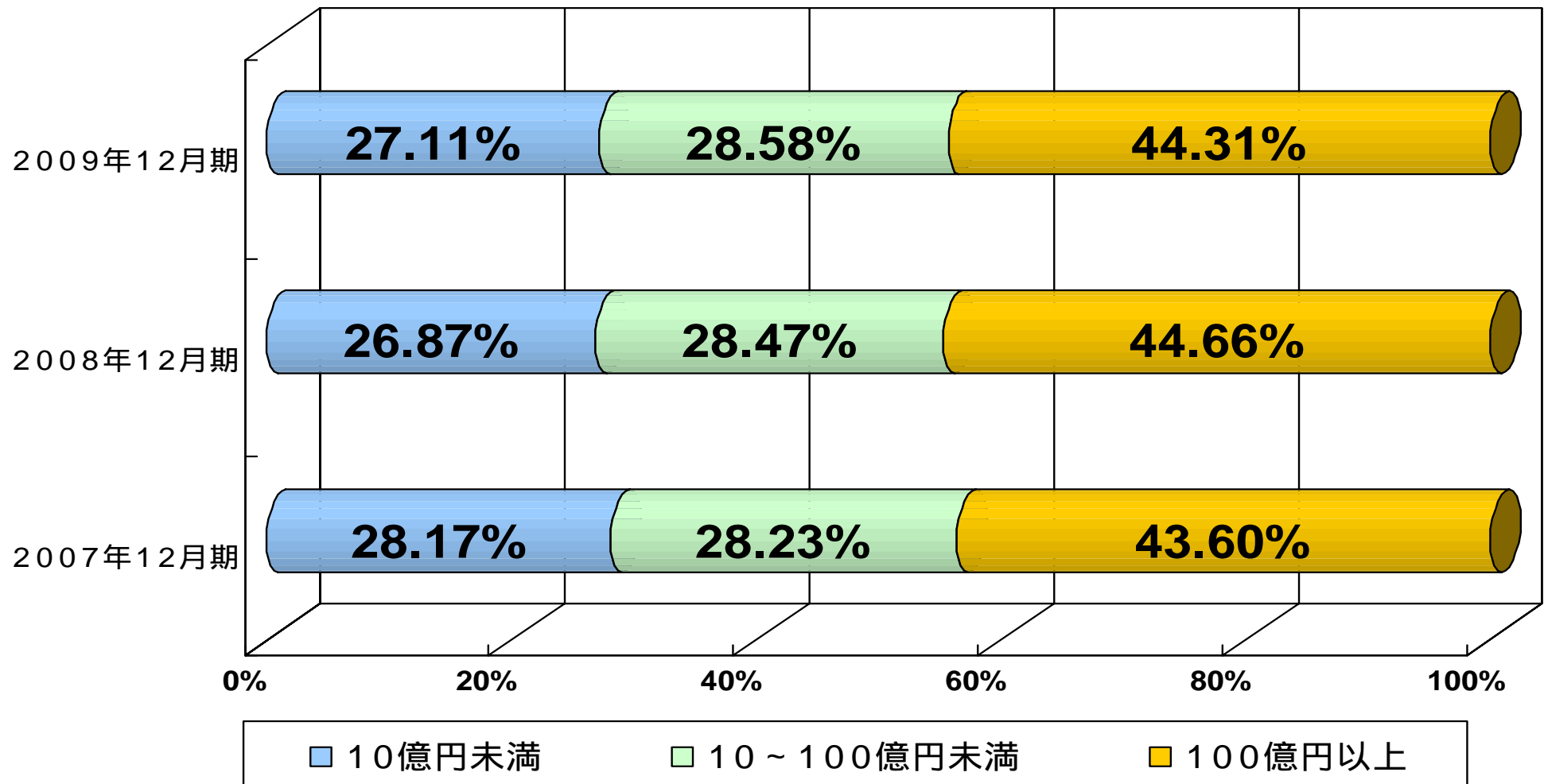
有利子負債・営業外費用の推移

(単位：億円)



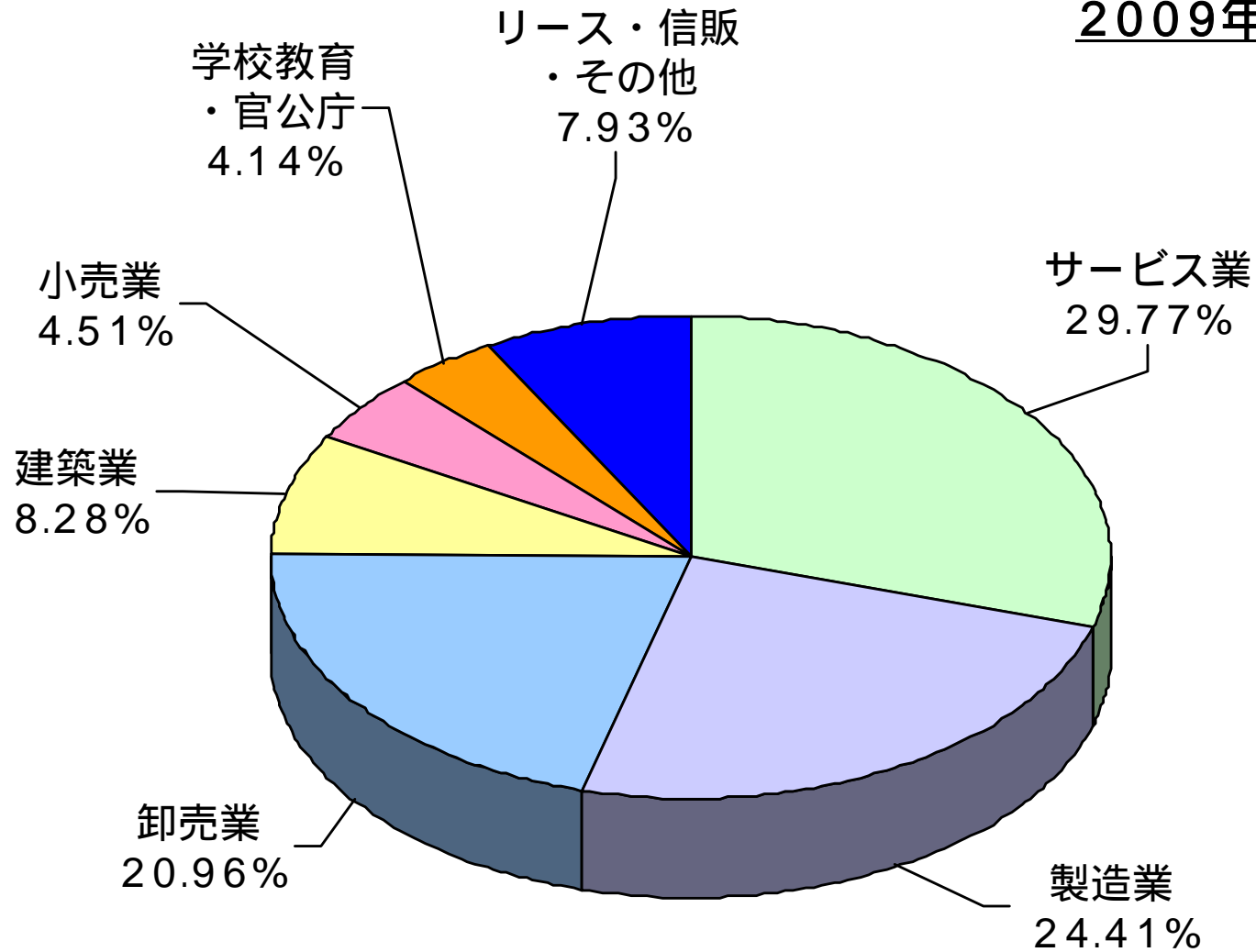
単体

顧客企業の年商別売上構成



顧客企業の業種別売上構成

2009年12月期

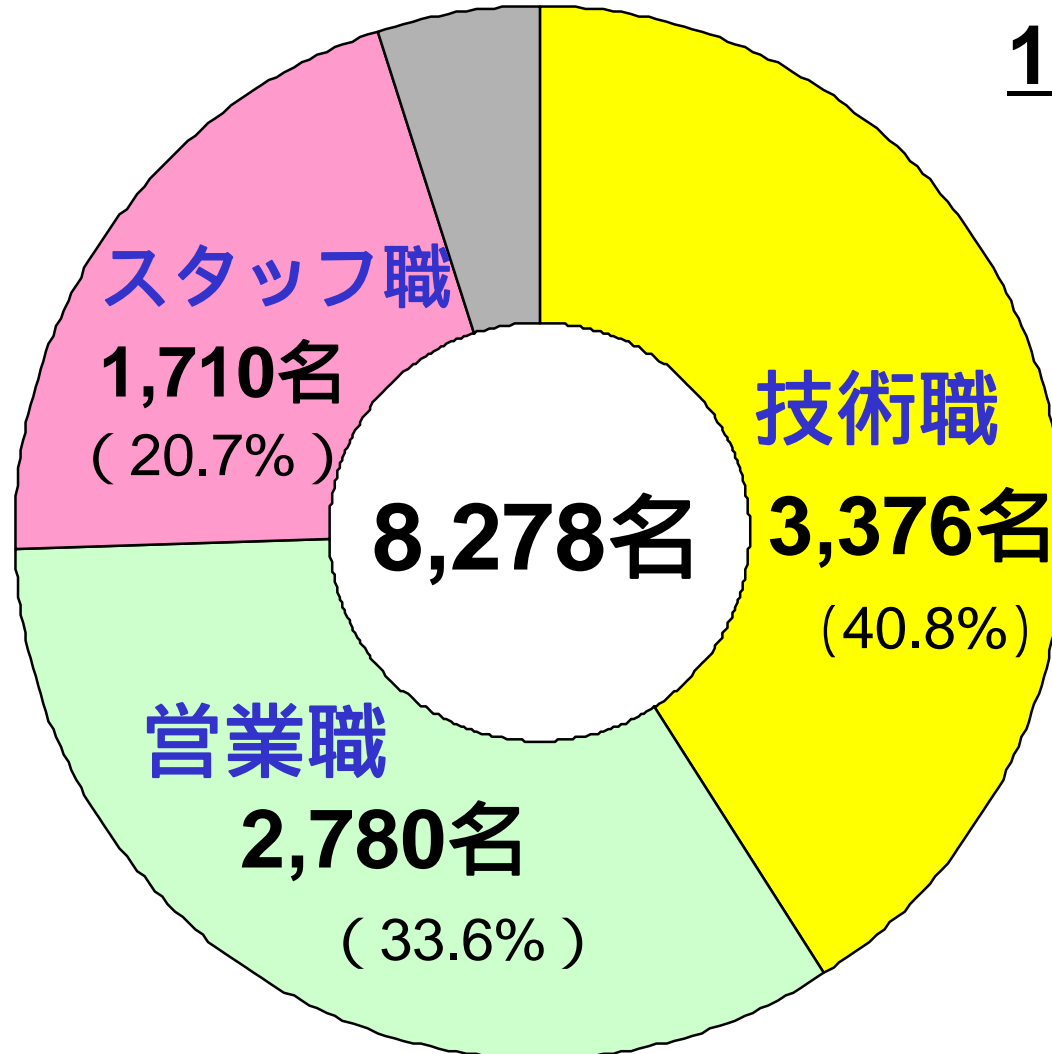


連結

正社員の職種別人員構成

その他 412名 (5.0%)

2009年
12月末現在



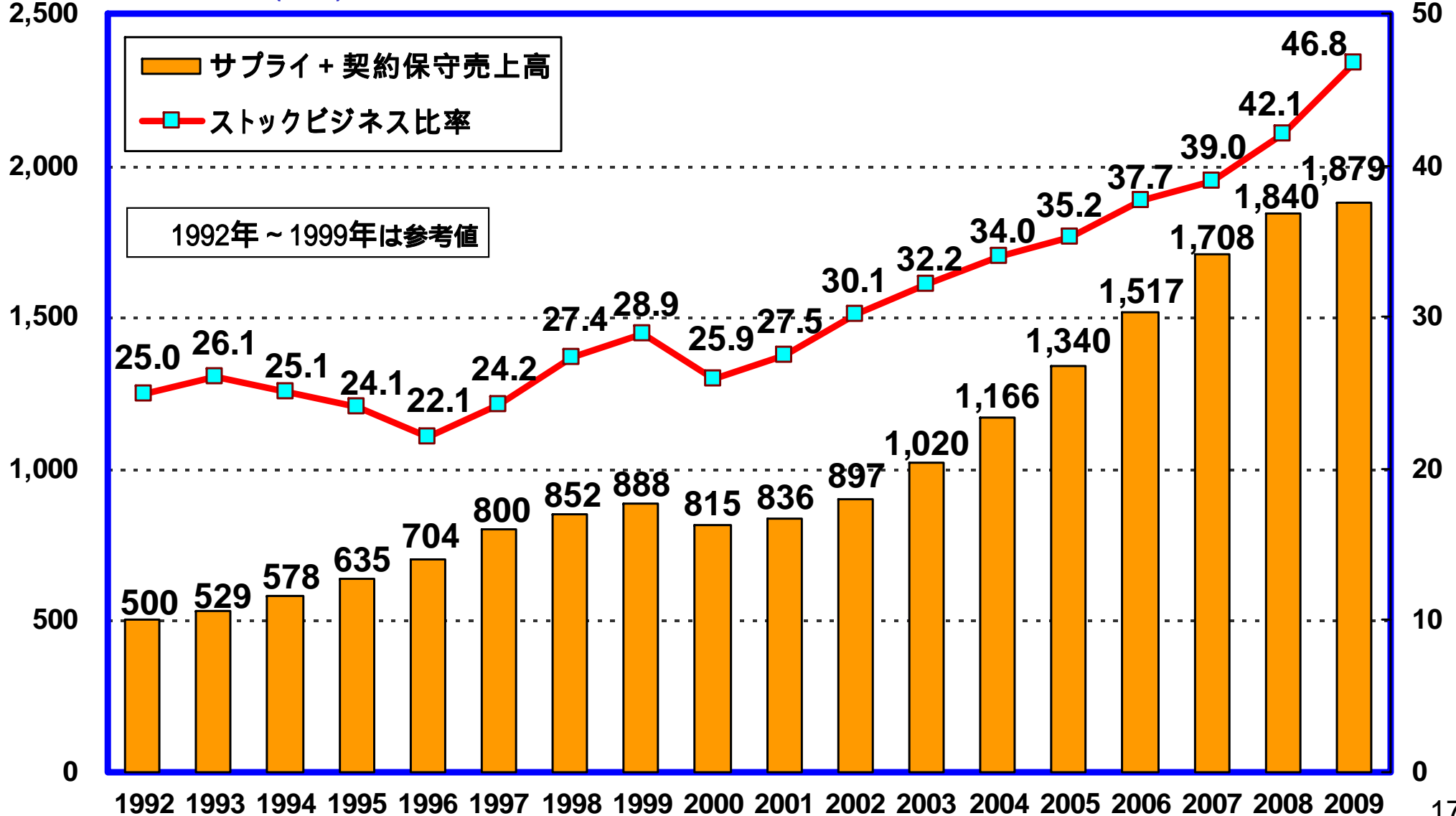
単体

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(%)



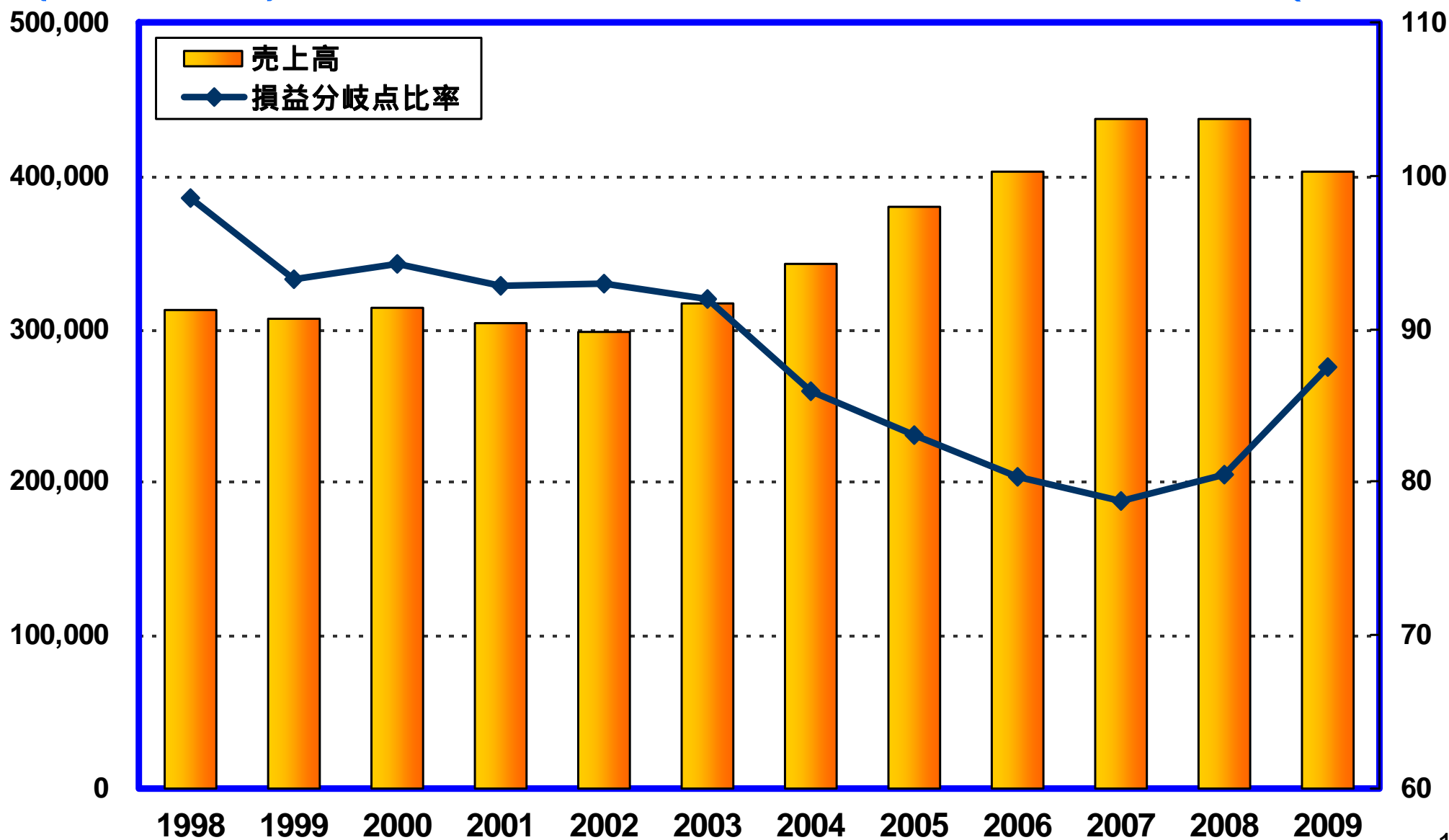
1992年～1999年は参考値

単体

売上高と損益分岐点比率の推移

(単位：百万円)

(単位：%)

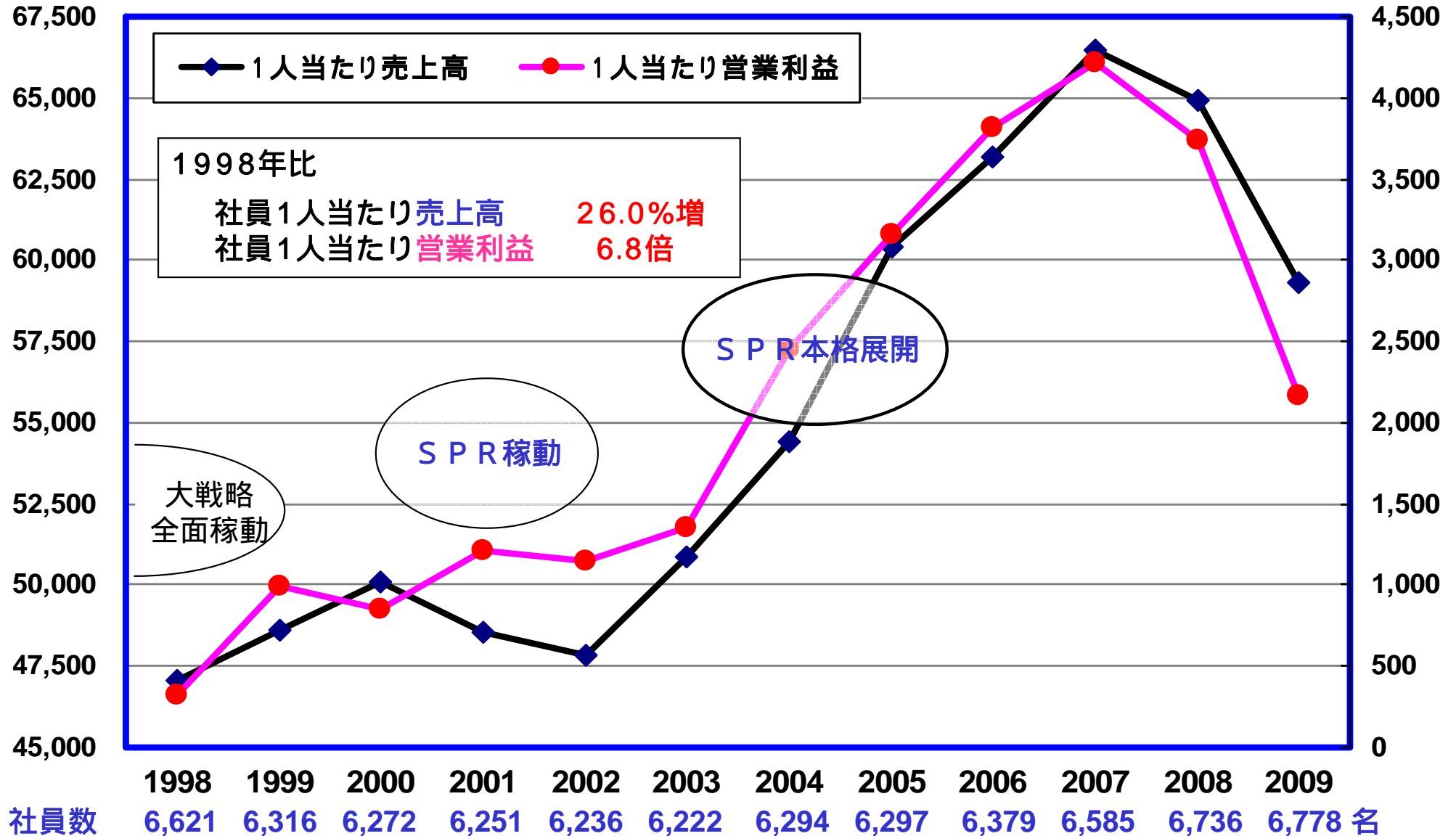


単体

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)



重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2007年 12月期	2008年 12月期		2009年12月期		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
MRO	86,270	92,438	+7.1%	95,542	+3,104	+3.4%
(内たのめーる)	82,493	89,192	+8.1%	92,990	+3,797	+4.3%
SMILE (ソフト)	6,938	6,858	-1.1%	6,327	-531	-7.7%
ODS 2 1	38,320	37,650	-1.7%	33,073	-4,576	-12.2%
OSM	39,985	43,448	+8.7%	40,826	-2,622	-6.0%

< 参考：販売台数 >

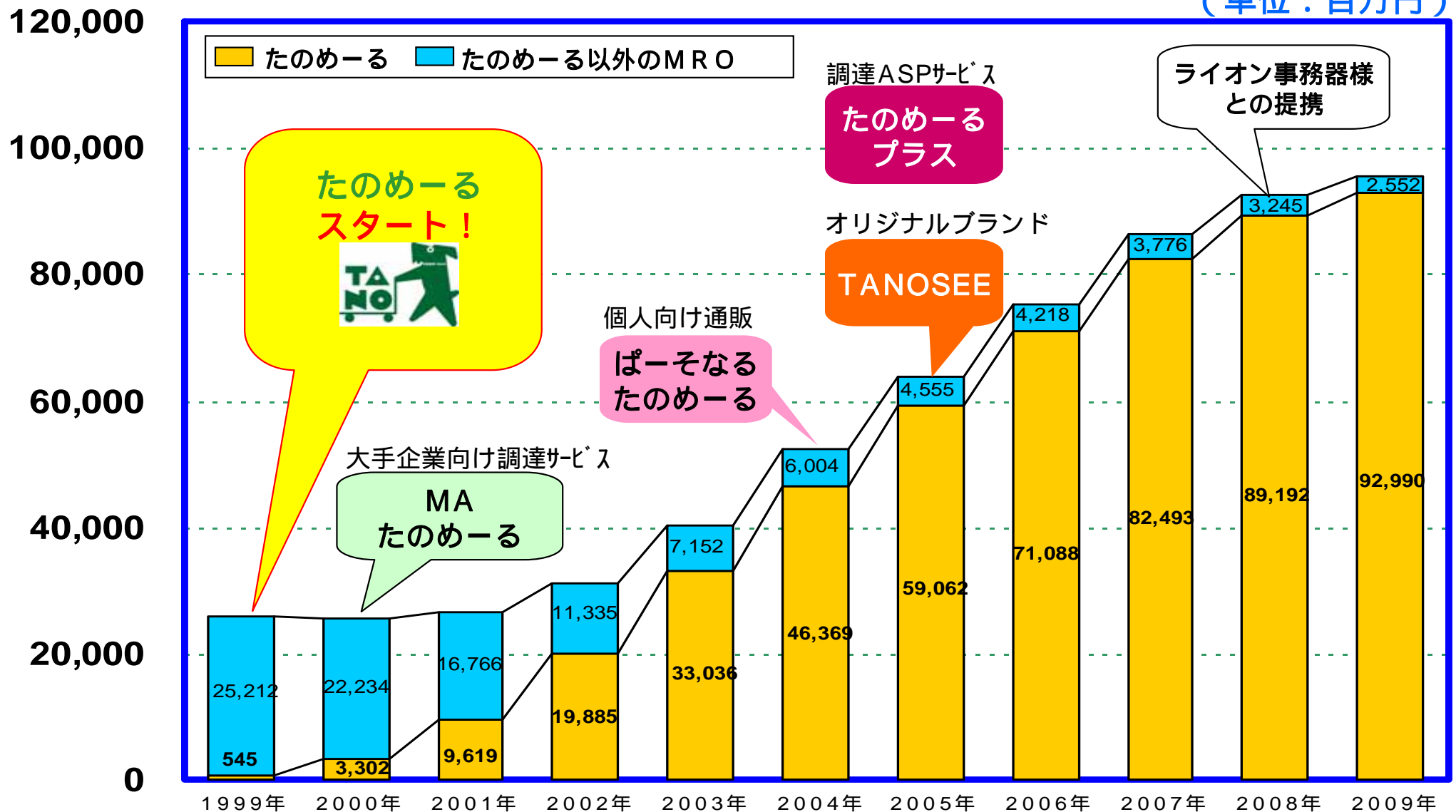
(単位：台)

複写機	30,615	29,288	-4.3%	25,367	-3,921	-13.4%
(内カラー複写機)	20,413	20,595	+0.9%	19,195	-1,400	-6.8%
サーバ	35,741	35,014	-2.0%	32,389	-2,625	-7.5%
パソコン	481,502	508,967	+5.7%	500,276	-8,691	-1.7%

単体

たのめーる年次推移

(単位：百万円)



たのめーる口座数 506 133,105 153,609 169,148 322,720 385,895 448,812 506,263 564,489 626,932 698,999

単体

たのめーる

たのめーる 10周年キャンペーン実施中

ぱーそなるたのめーる 5周年キャンペーン実施中



2009年4月～2010年3月で
1,000億円にチャレンジ!

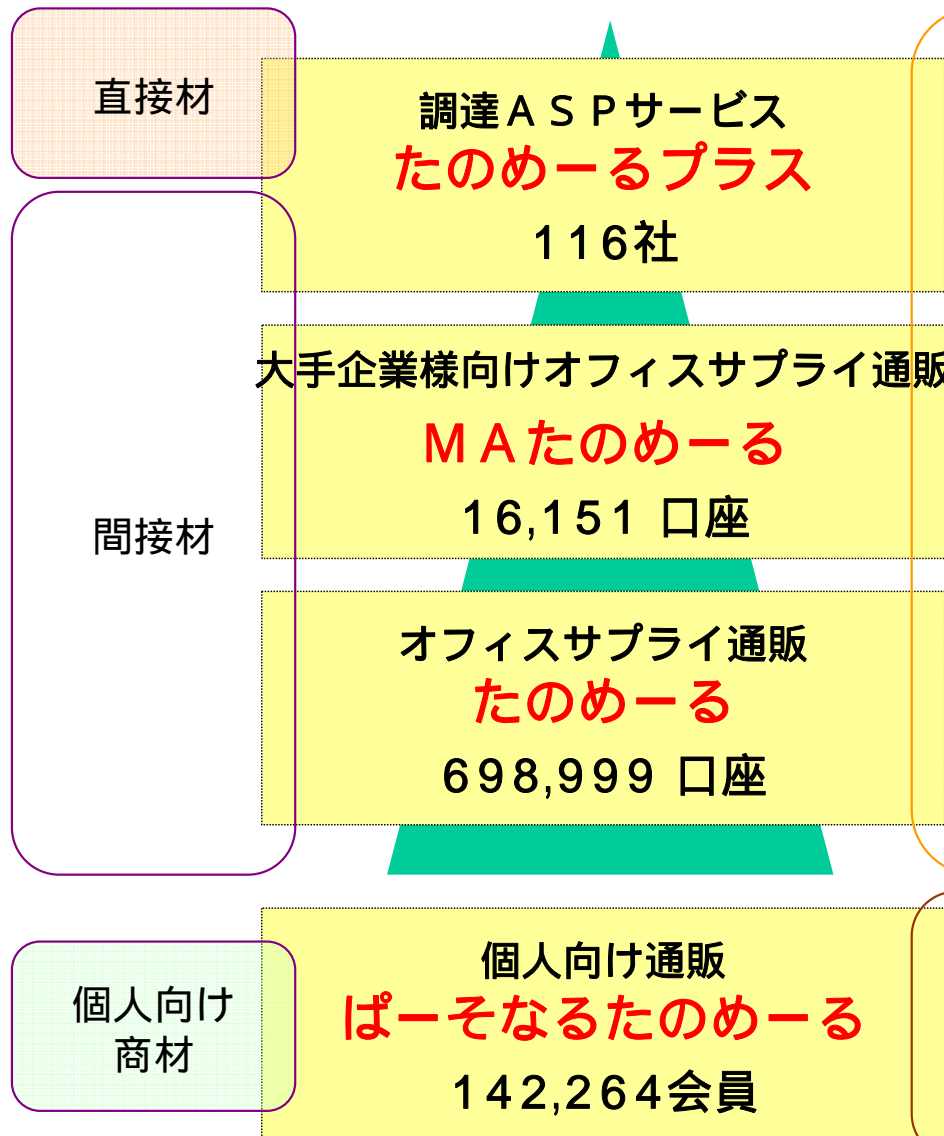
たのめーるで盲導犬育成を支援

「たのめーる 10周年キャンペーン」
利益の一部を
財団法人アイメイト協会 他へ寄付

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12月末現在)



<お客様>



企業内個人、一般個人

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

2010年のIT市場予測

- 景気は持ち直しているが、先行きは不透明
- 企業は慎重な設備投資姿勢を崩していない
- 但し、企業のIT活用ニーズ、買い換え・更新需要は底堅い
- 上期は弱含むが、下期以降は回復と予測

2010年の方針と施策

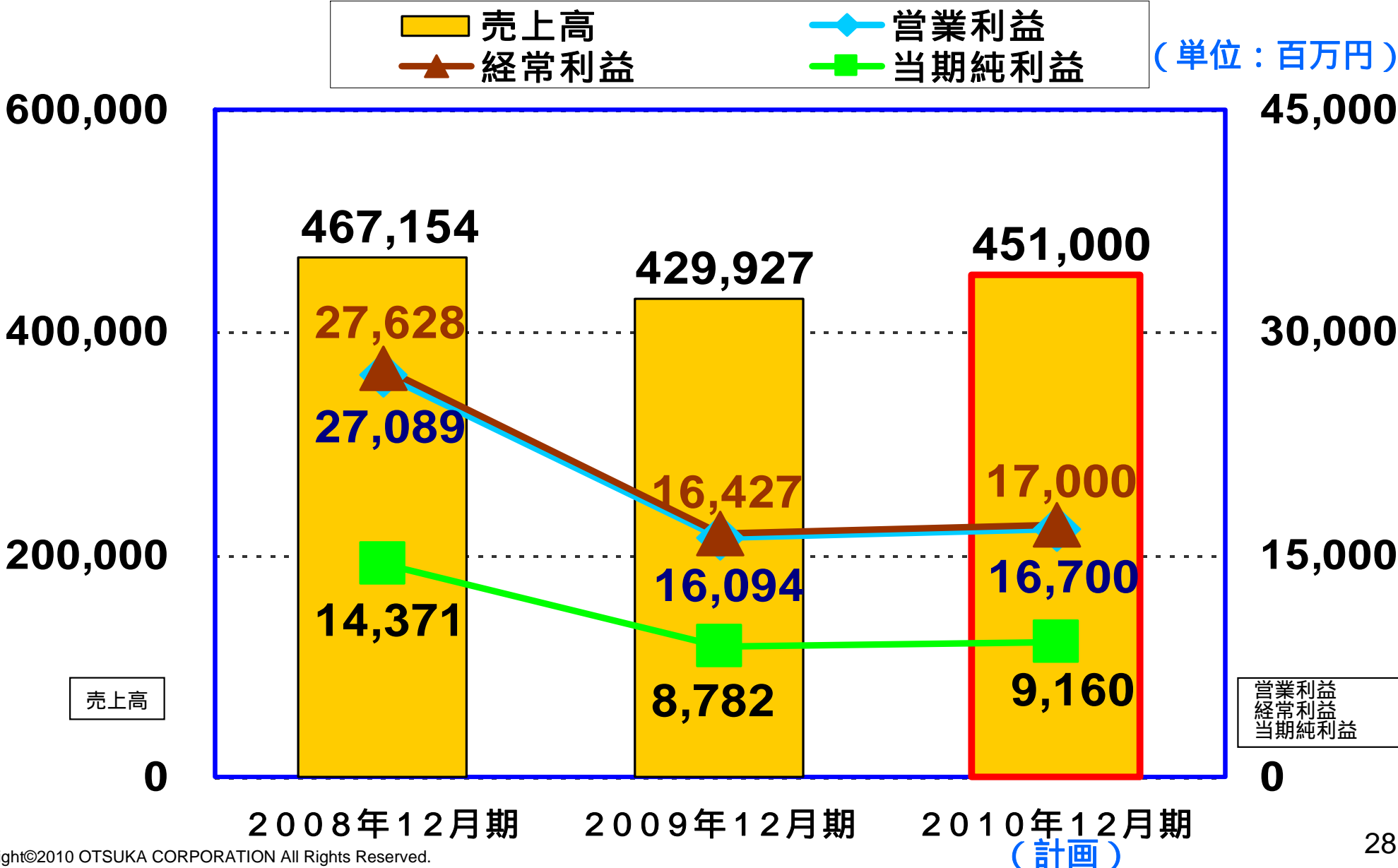
< スローガン >

『ITでお客様の信頼に応え、オフィスを元気にする』

- ・ワンストップソリューション、ワンストップサポートに磨きをかけ、お客様接点を強化
- ・潮目の変化を掴みITニーズを顕在化させる
- ・顧客深耕と新規開拓を並行して進める
- ・総合提案・複合提案の推進
- ・ストックビジネス強化

連結

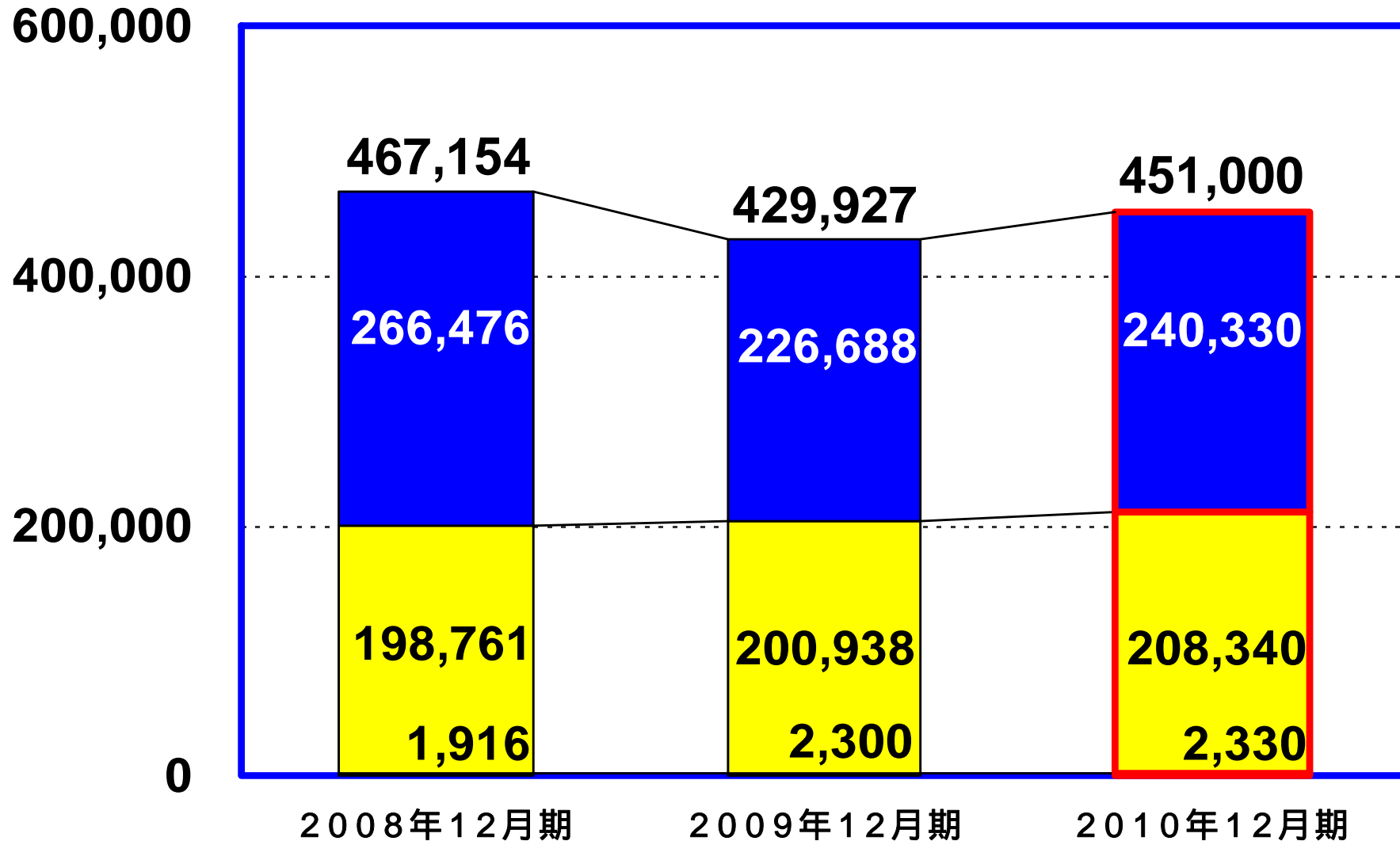
売上高・利益の計画



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)



単体

重点戦略事業の計画

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2008年 12月期	2009年 12月期		2010年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率	金額	増減率
たのめーる	89,192	92,990	+4.3%	100,000	+7.5%
S M I L E	6,858	6,327	-7.7%	6,500	+2.7%
O D S 2 1	37,650	33,073	-12.2%	34,000	+2.8%
O S M	43,448	40,826	-6.0%	43,000	+5.3%

< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	29,288	25,367	-13.4%	26,000	+2.5%
(内カラー複写機)	20,595	19,195	-6.8%	20,000	+4.2%
サーバ	35,014	32,389	-7.5%	30,000	-7.4%
パソコン	508,967	500,276	-1.7%	500,000	-0.1%

大塚商会のトータルサービス

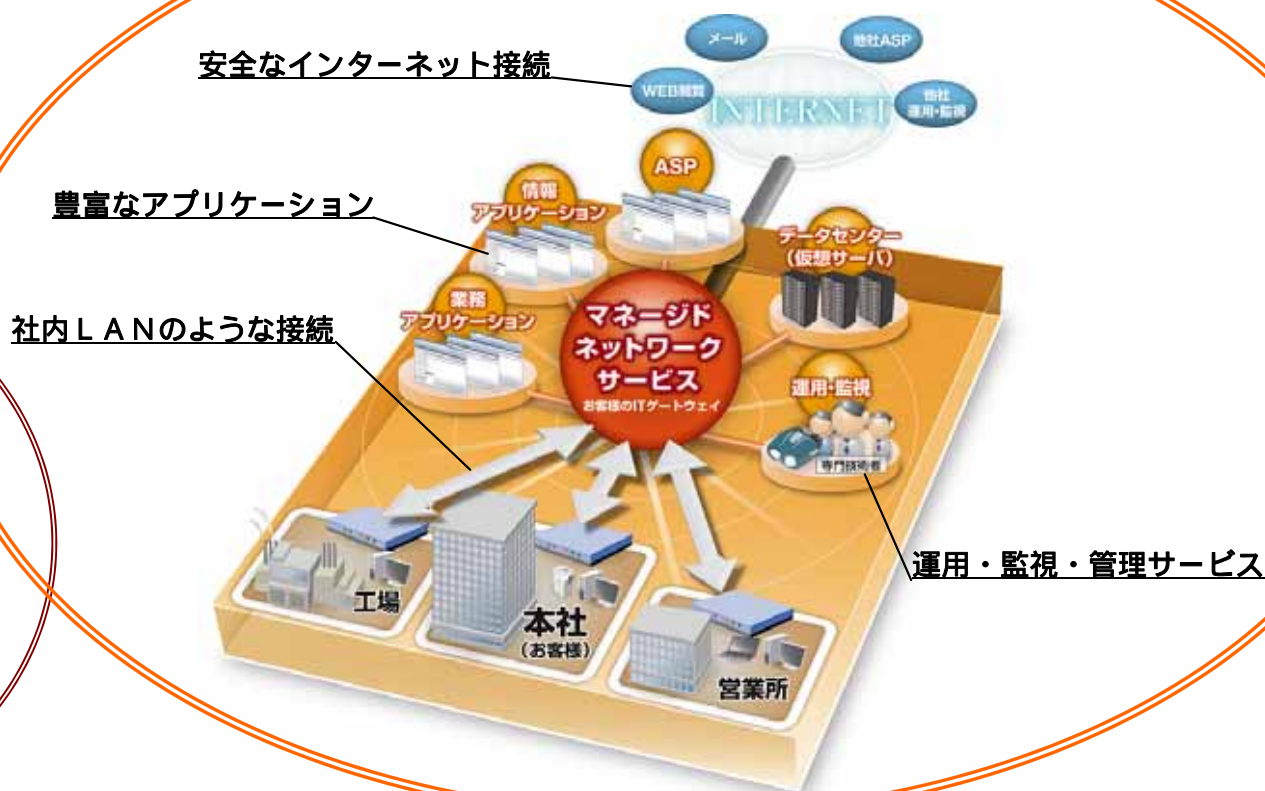
ハードに頼らない「新しいサービスメニュー」を提供



たよれーる

ハード保守
ソフト保守
テレフォンサポート
業務代行サービス
インターネット接続サービス
ASPサービス
ハウジング、ホスティング
ネットワーク監視サービス等

マネージドネットワークサービス



多様なサービスでお客様をトータルにサポート

用途が広がるLED照明

通常タイプ

2009年12月
販売開始



希望小売価格
2,380円(税込)



街路灯



P S E 認証を取得(対象: 付属の安定器)

トンネル灯



55W
75W

P S E 認証を取得(対象: 付属の安定器)

防爆灯



IEC、T I I S 認証を取得

(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を使った広告塔



実践ソリューションフェア2010



ITで元気に
ビジネスが動きだす。

開催日：2月3日（水）～5日（金）

会場：品川 ホテルパシフィック東京 34

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。