



2010年12月期 第2四半期（1～6月） 決算概要

2010年 7月30日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2010年1～6月 業績の概況

(単位：百万円)

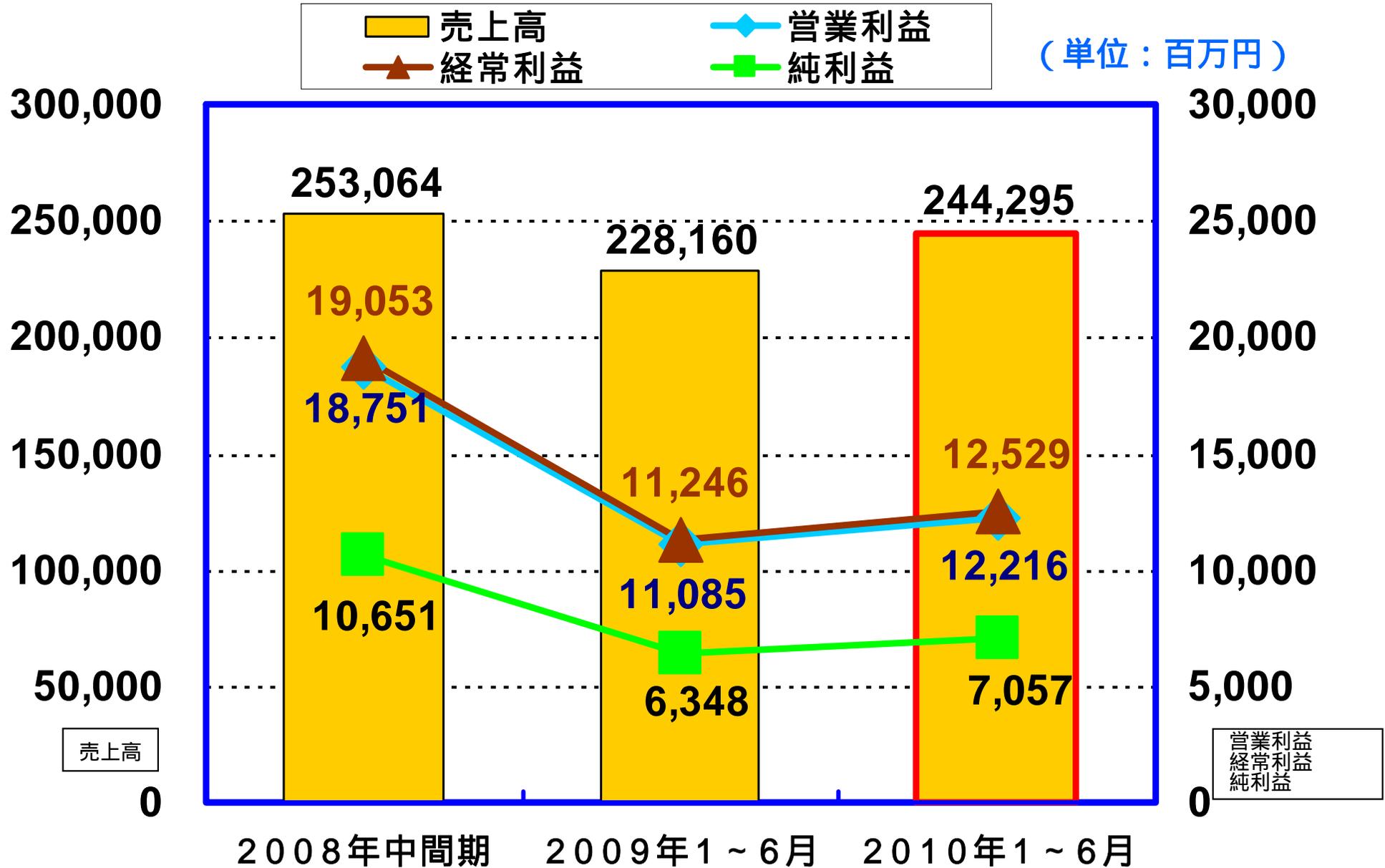
	連 結			単 体		
	金 額	計画比	増減率	金 額	計画比	増減率
売 上 高	244,295	104.1%	+7.1%	228,589	103.7%	+6.6%
営 業 利 益	12,216	110.1%	+10.2%	11,417	113.0%	+13.1%
経 常 利 益	12,529	110.5%	+11.4%	11,830	112.6%	+13.0%
純 利 益	7,057	113.3%	+11.2%	6,687	114.1%	+10.9%

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2010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	223	2,455
	(株)ネットプラン	・電気通信工事及び内装工事	95	4,383
	(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	172	807
	(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	301	22,547
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	319	2,462
	(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	317	1,792
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	248
	(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	37	432

連結

売上高・利益の状況



外部環境

景気は緩やかに持ち直しつつある状況

新興国を中心とした世界経済の回復傾向

輸出の増加、生産の持ち直し、企業収益の改善

倒産の減少

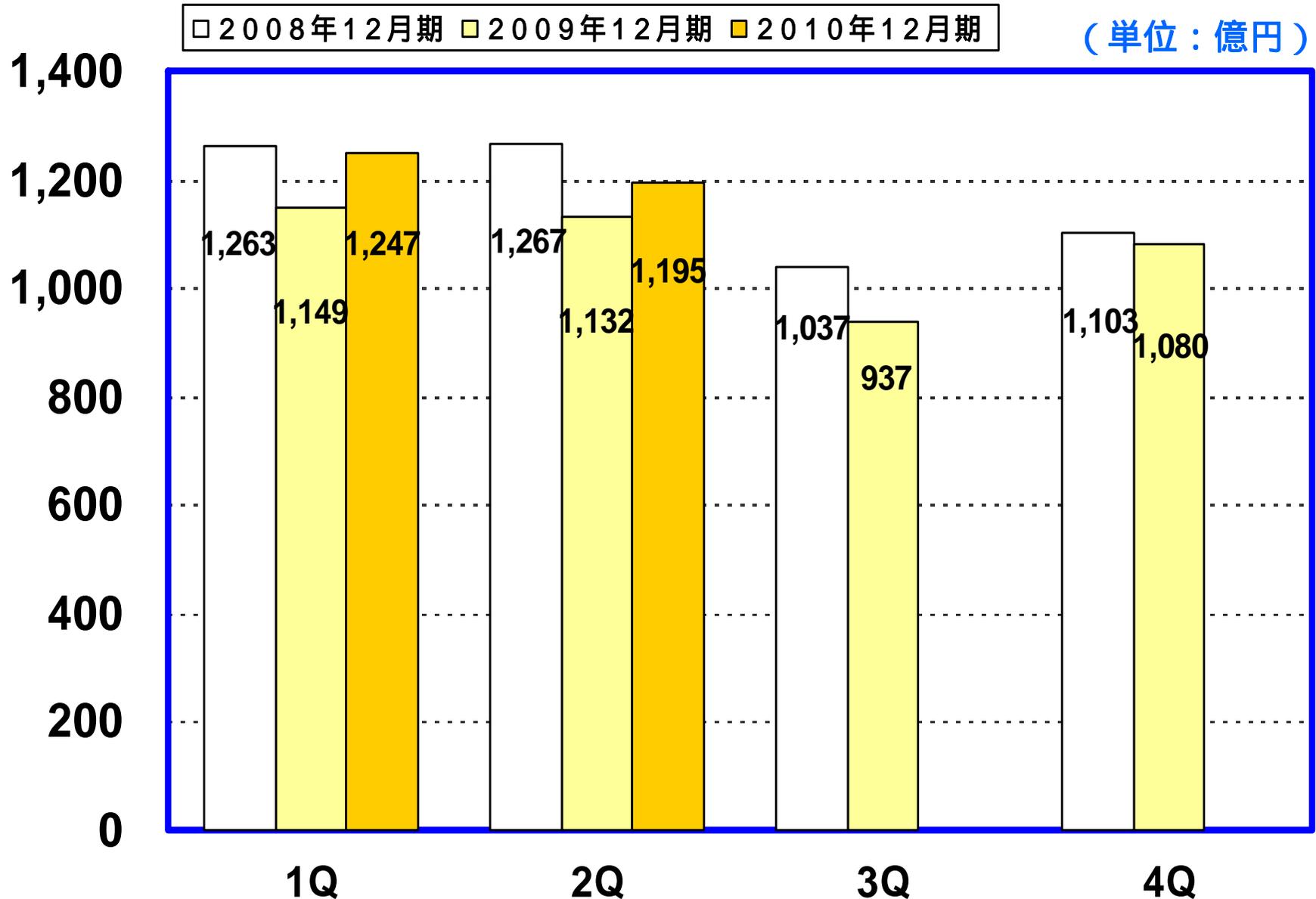
設備投資の下げ止まり

更新需要を中心に、IT投資は持ち直し傾向

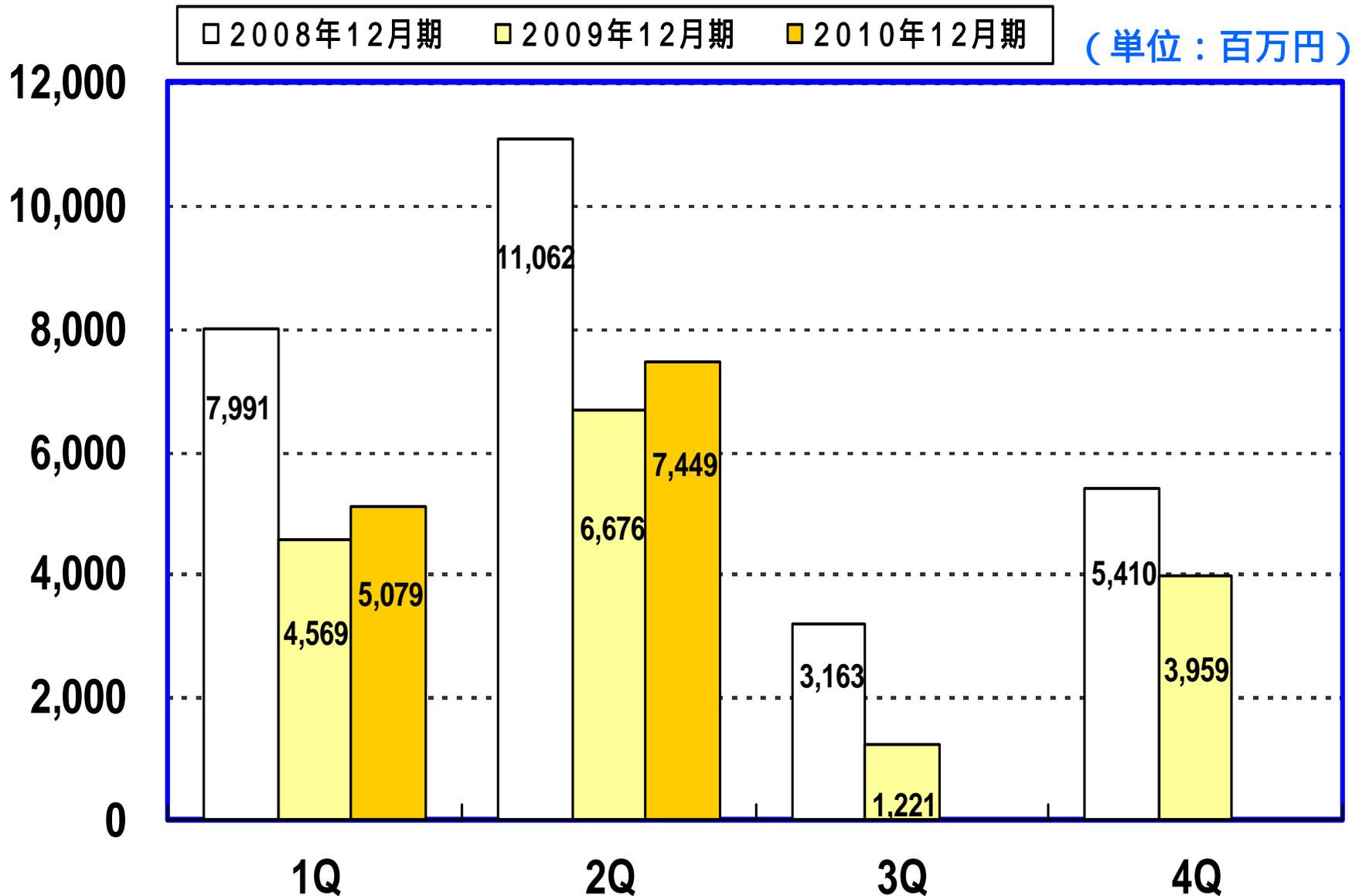
当社グループの取り組み

- 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
- お客様接点の強化
- 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



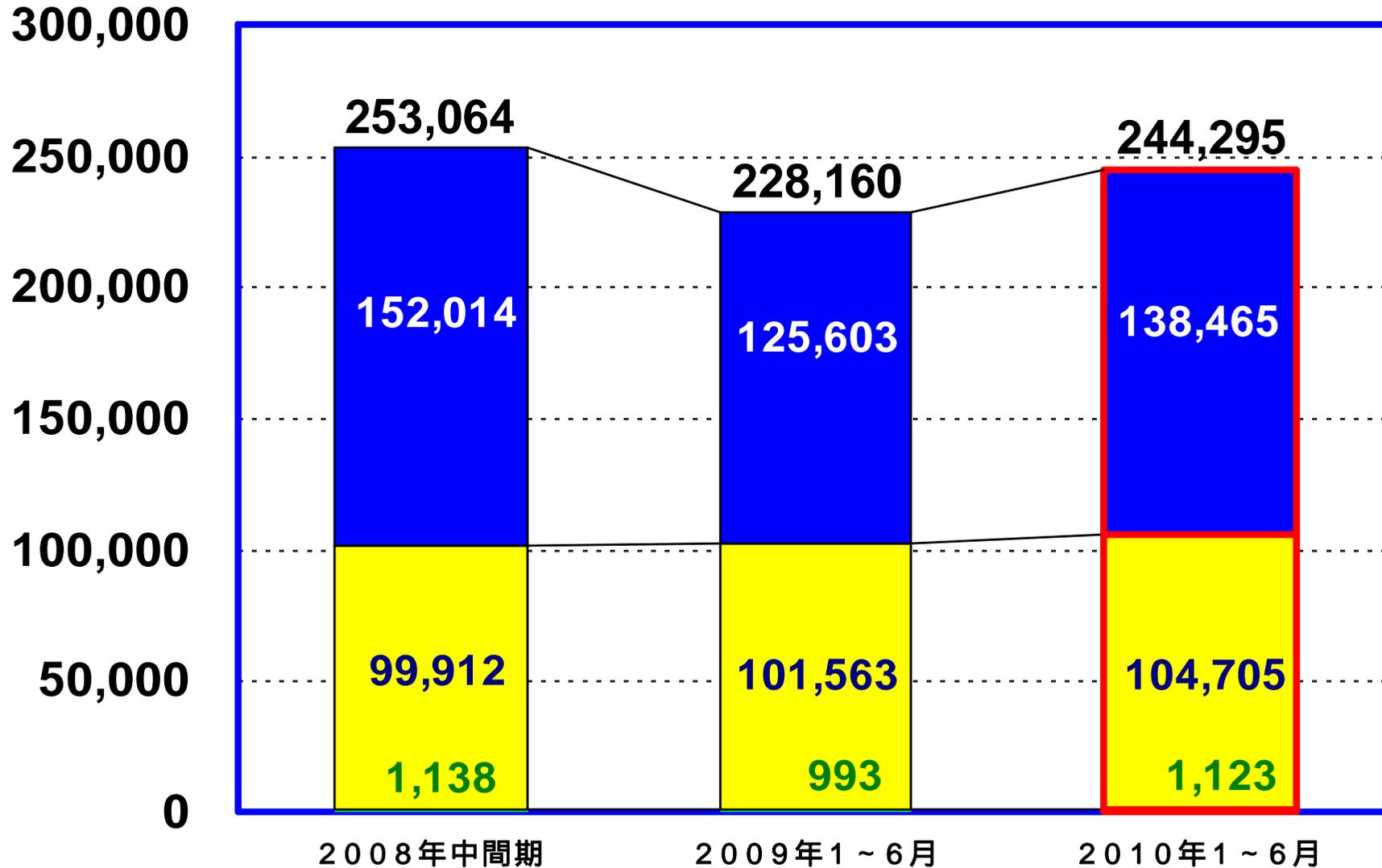
経常利益の四半期推移



セグメント別売上高

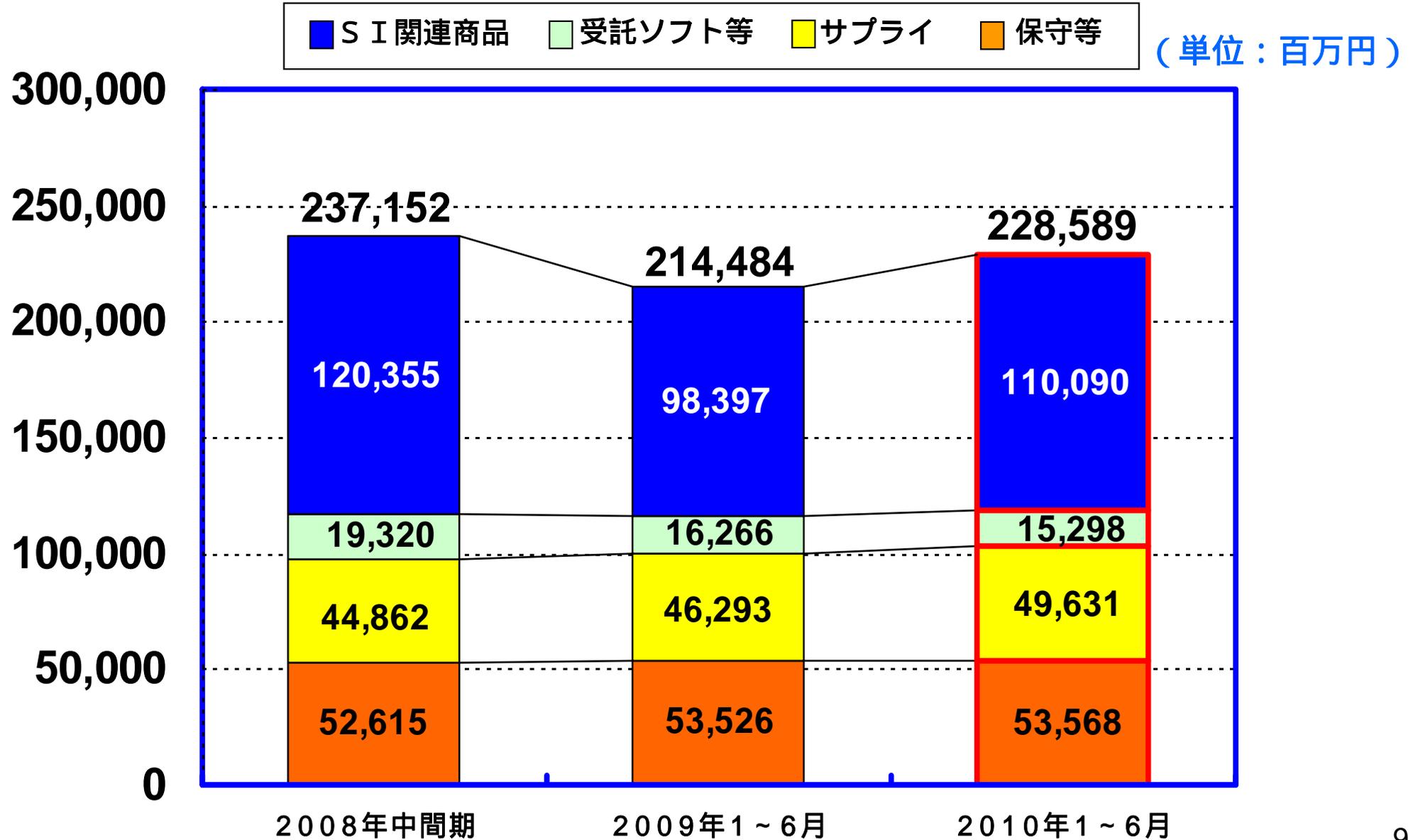
■ S I 事業 ■ S & S 事業 ■ その他の事業

(単位：百万円)



単体

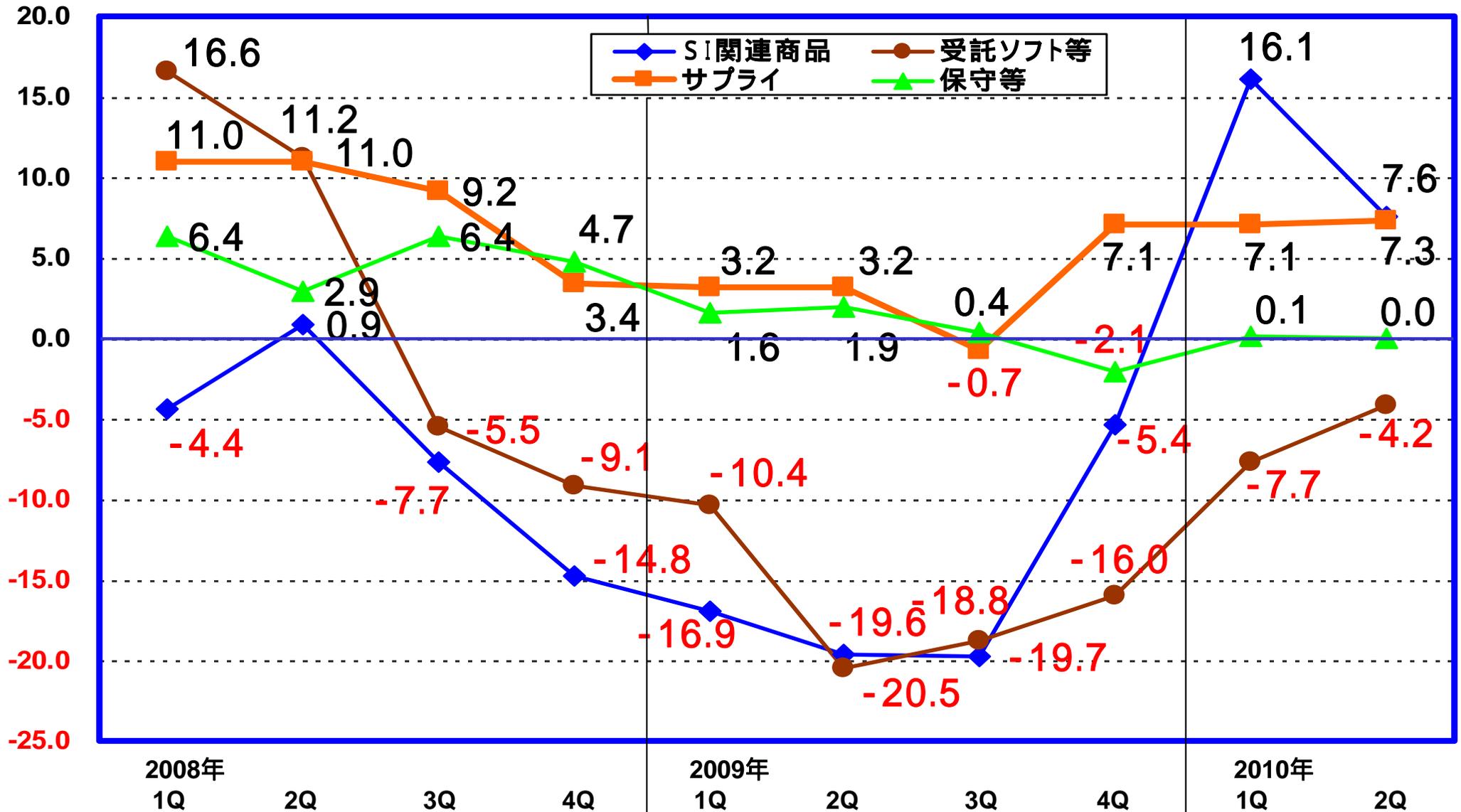
詳細セグメント別売上高



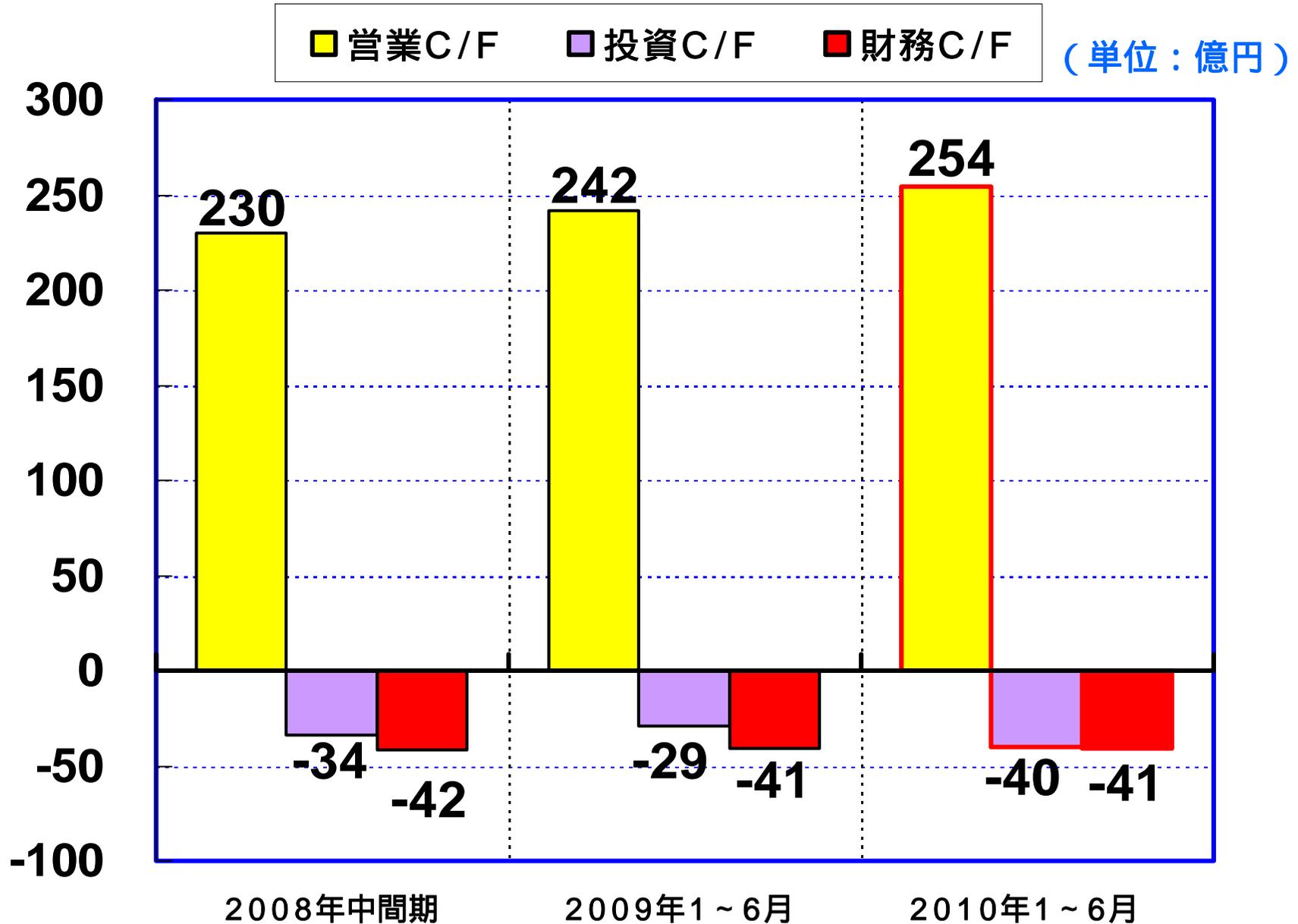
単体

詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



キャッシュ・フロー

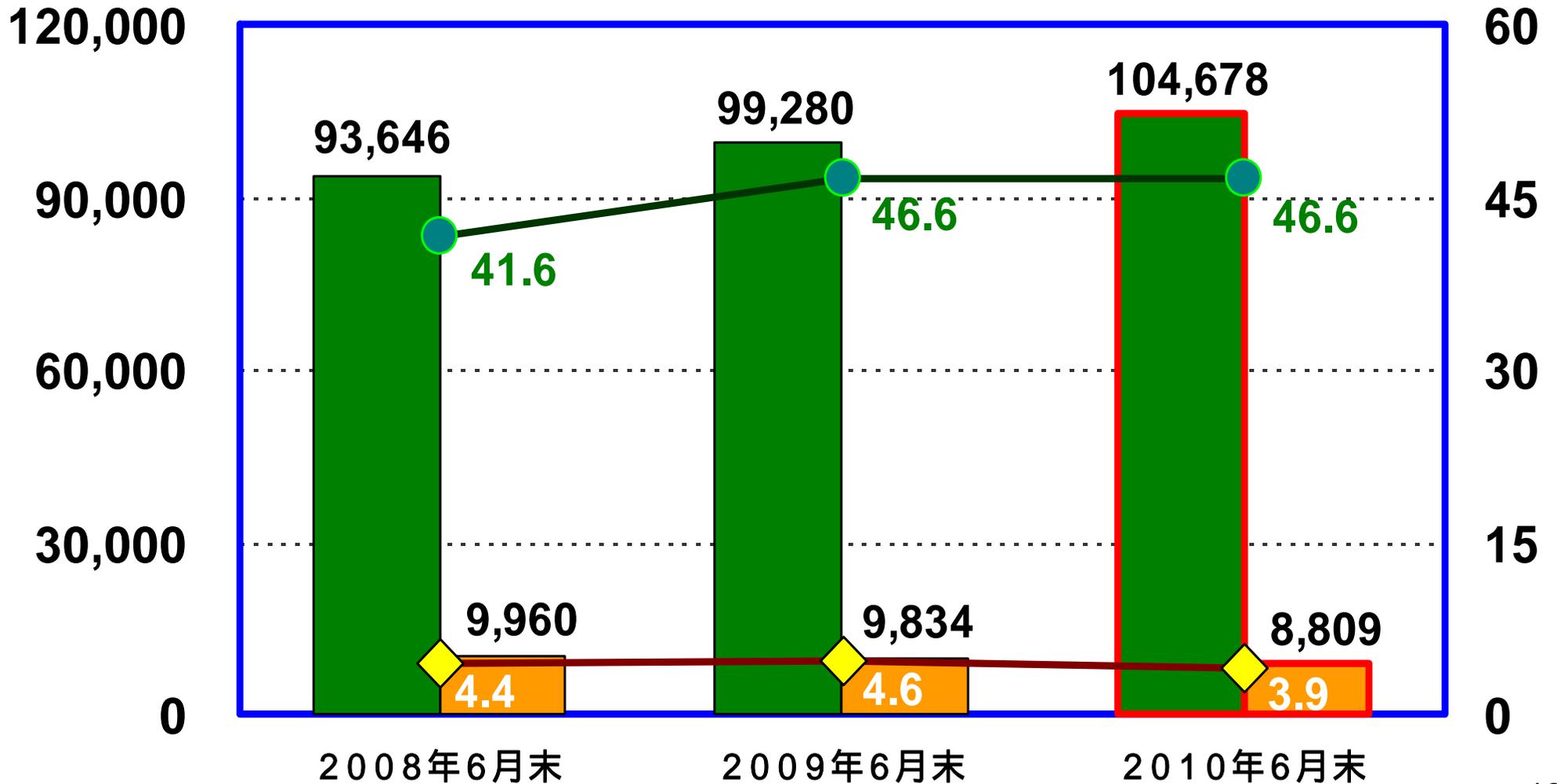


自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

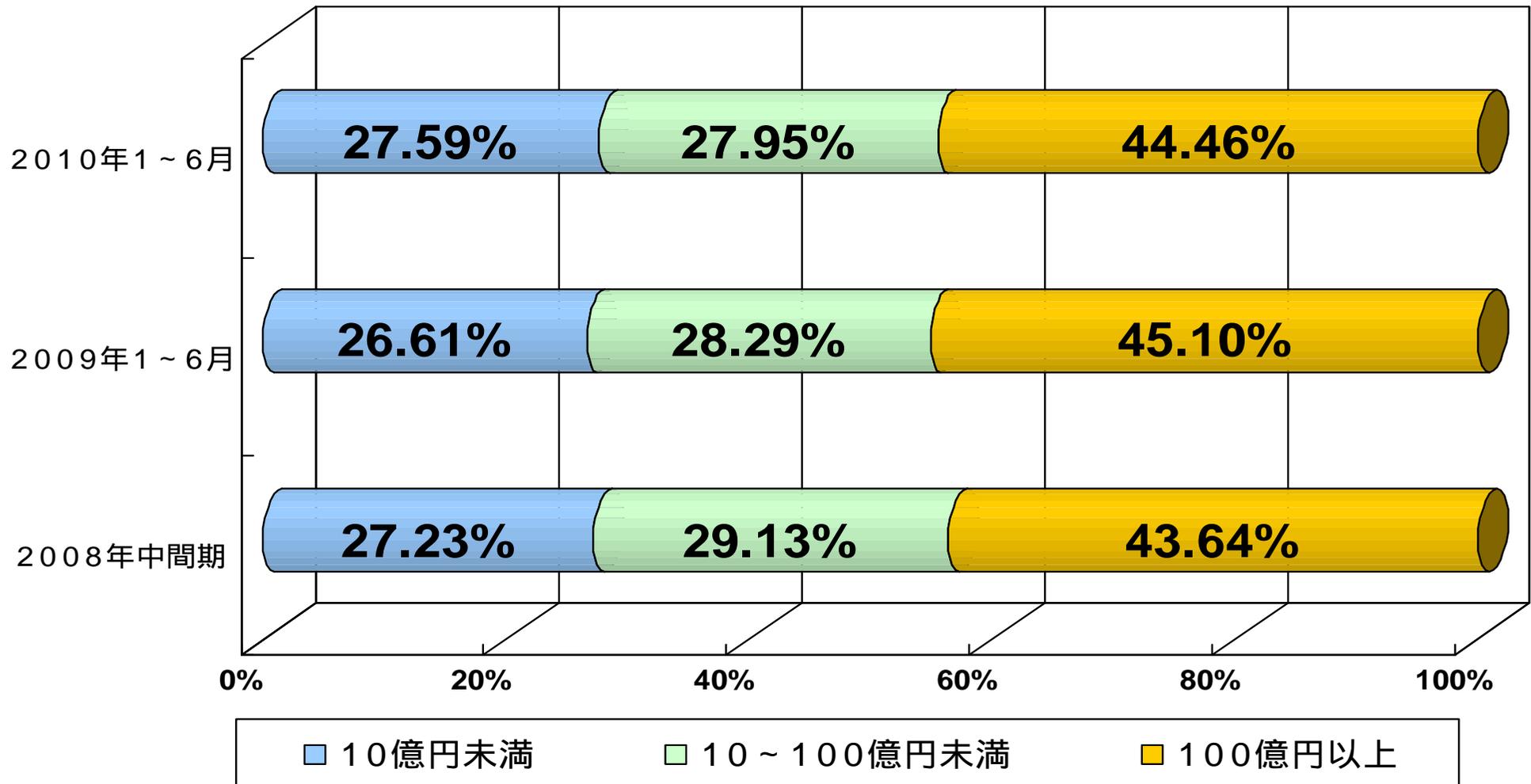


(単位：%)



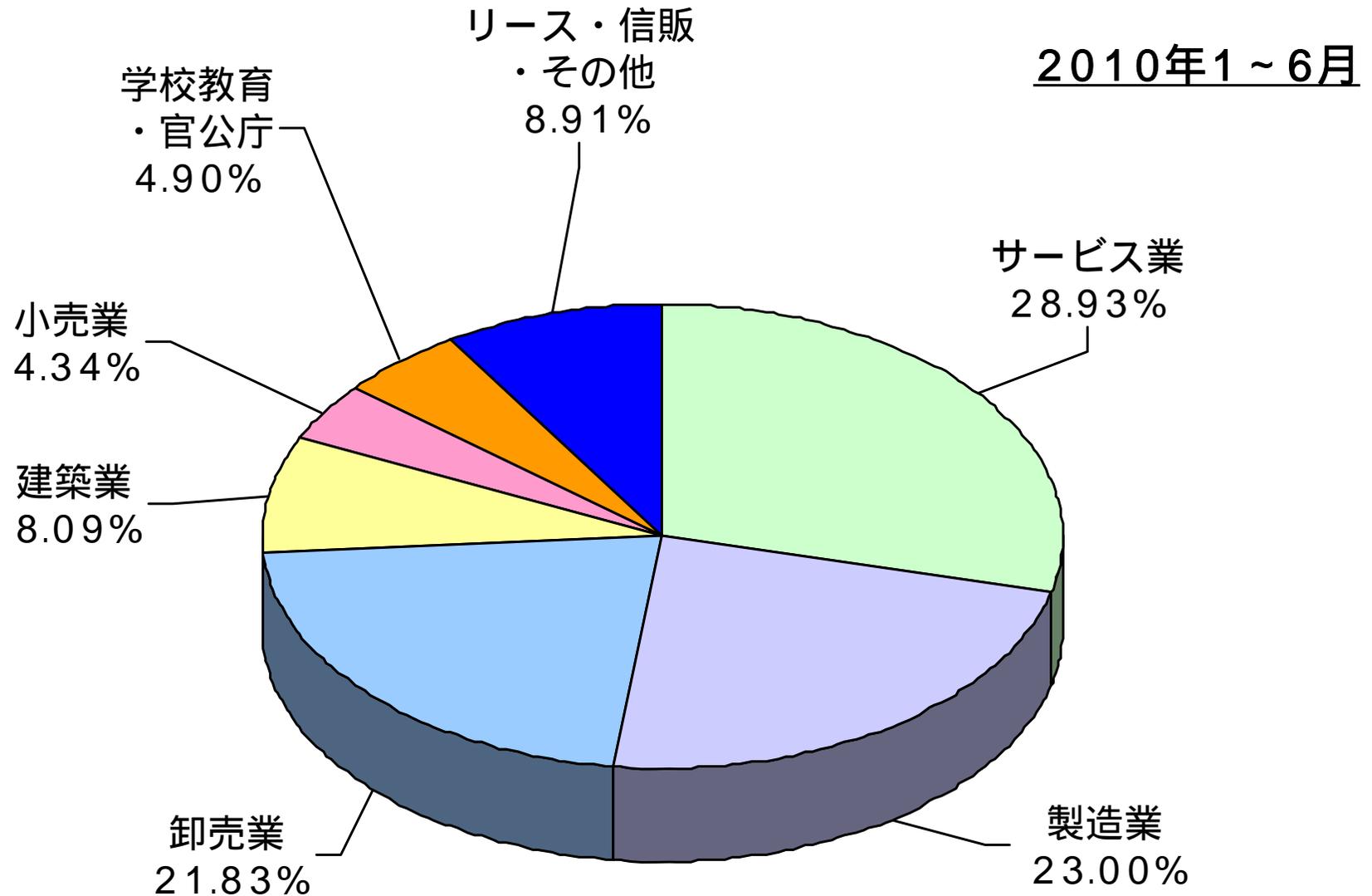
単体

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

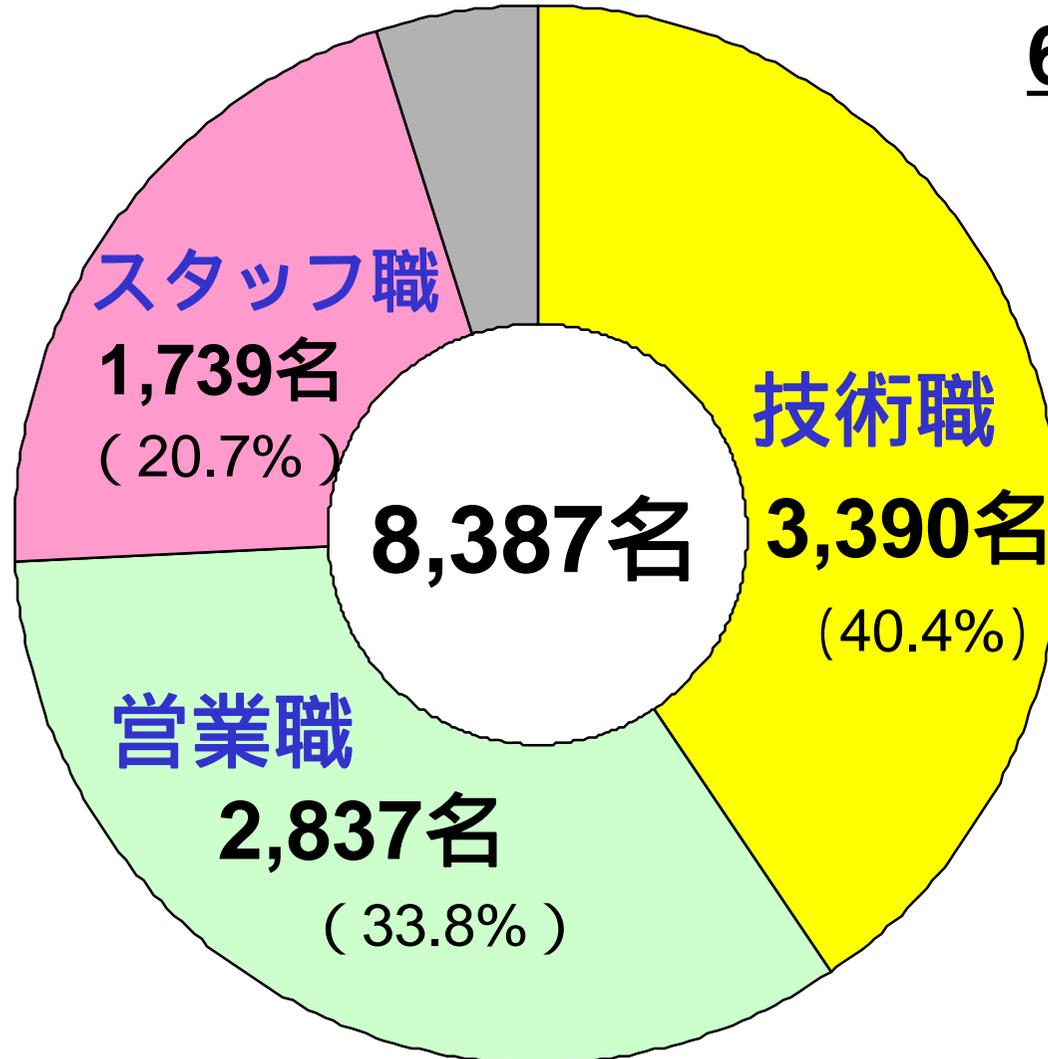


連結

正社員の職種別人員構成

その他 421名 (5.0%)

2010年
6月末現在





重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2008年 中間期	2009年 1～6月		2010年1～6月		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
たのめーる	45,414	46,672	+2.8%	51,183	+4,510	+9.7%
S M I L E	3,681	3,564	-3.2%	3,626	+62	+1.7%
O D S 2 1	21,382	18,686	-12.6%	21,705	+3,019	+16.2%
O S M	23,218	21,734	-6.4%	23,346	+1,612	+7.4%

< 参考：販売台数 >

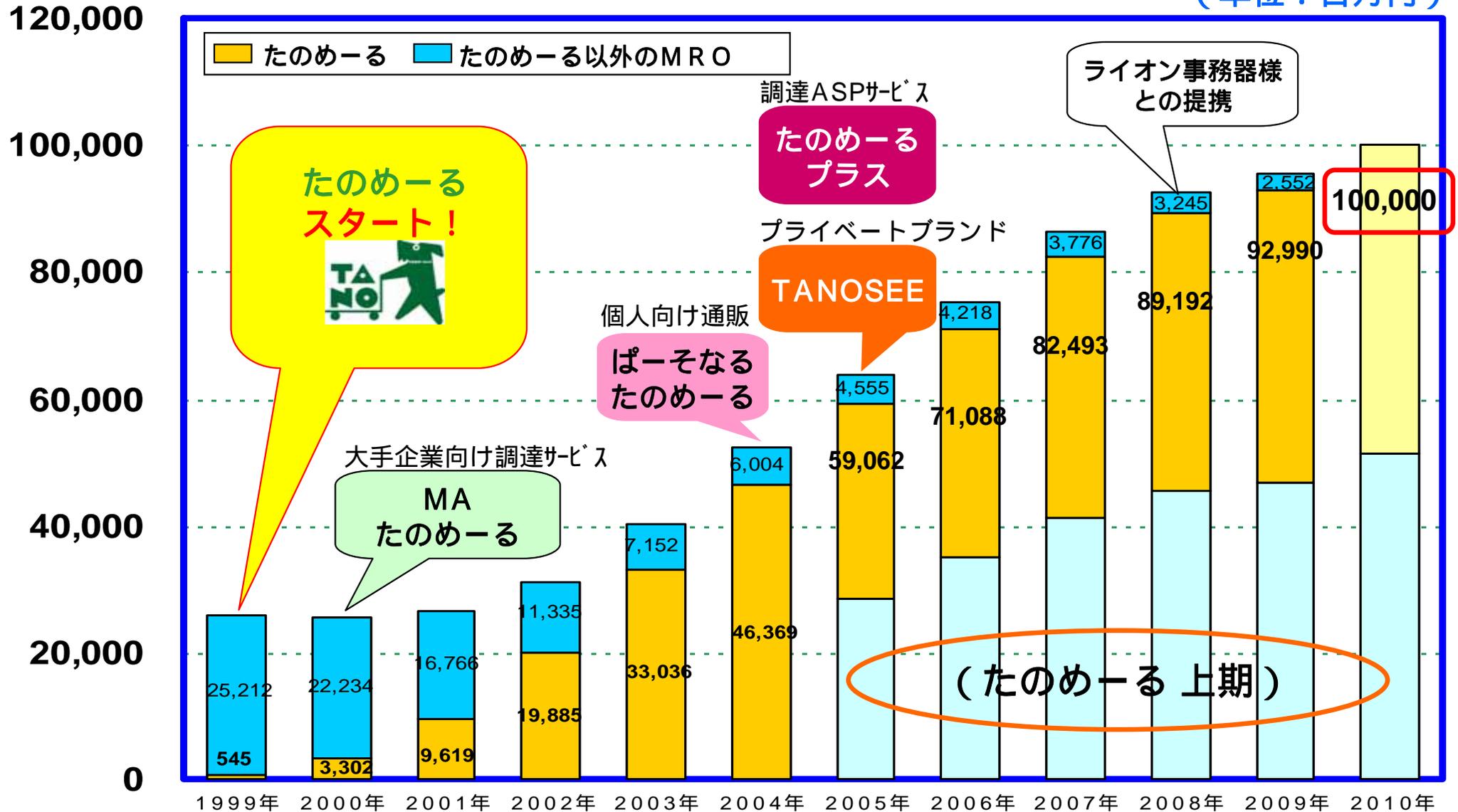
(単位：台)

複写機	17,345	14,254	-17.8%	15,982	+1,728	+12.1%
(内カラー複写機)	12,058	10,660	-11.6%	12,599	+1,939	+18.2%
サーバ	16,876	16,269	-3.6%	18,423	+2,154	+13.2%
パソコン	268,168	267,040	-0.4%	355,401	+88,361	+33.1%

単体

たのめーる年次推移

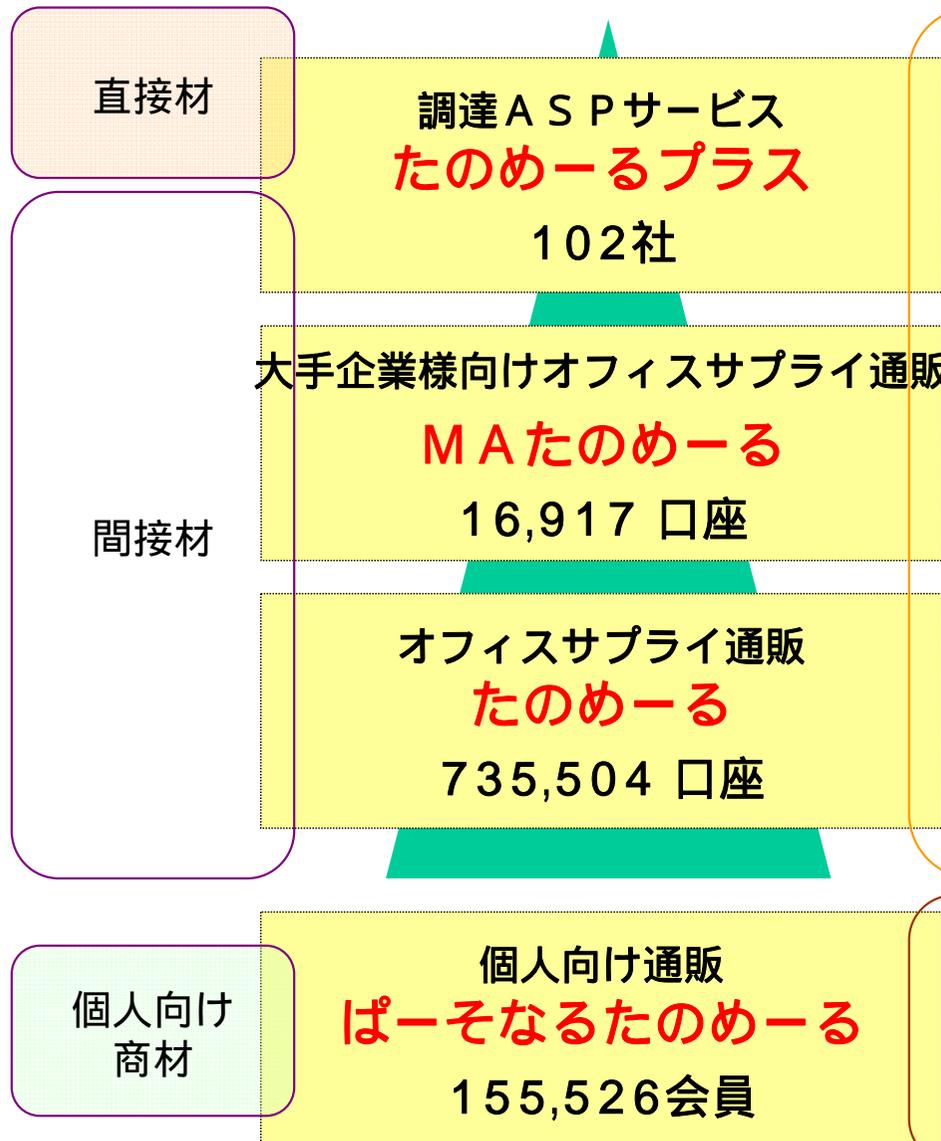
(単位：百万円)



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。

(2010年6月末現在)



<お客様>



企業内個人、一般個人

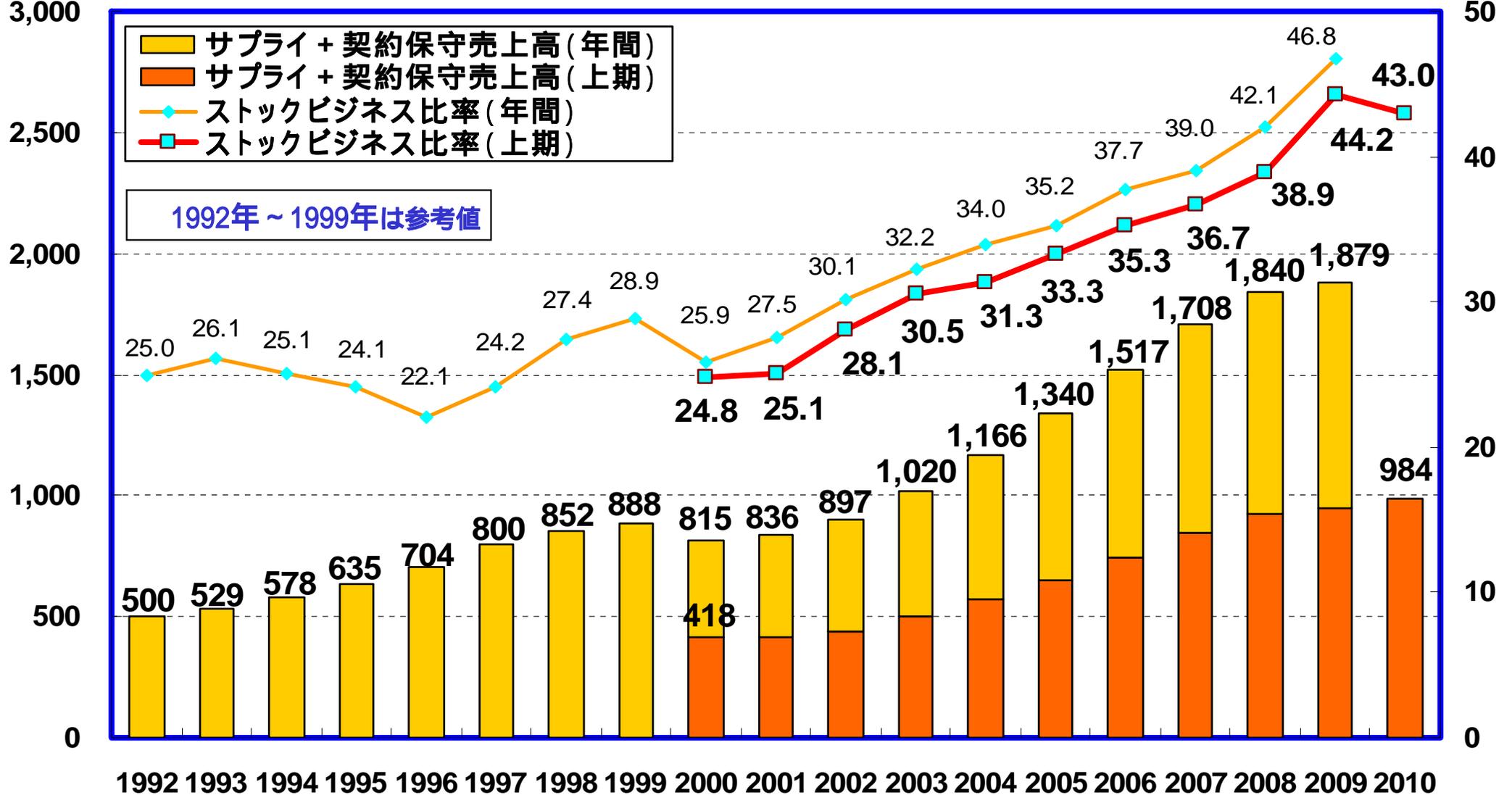
単体

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(%)



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

- 景気は持ち直しているが、先行きは不透明
- 設備投資は、まだ慎重な姿勢
- 但し、企業のIT活用ニーズ、買い換え・更新需要は底堅い

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

大塚商会のトータルサービス

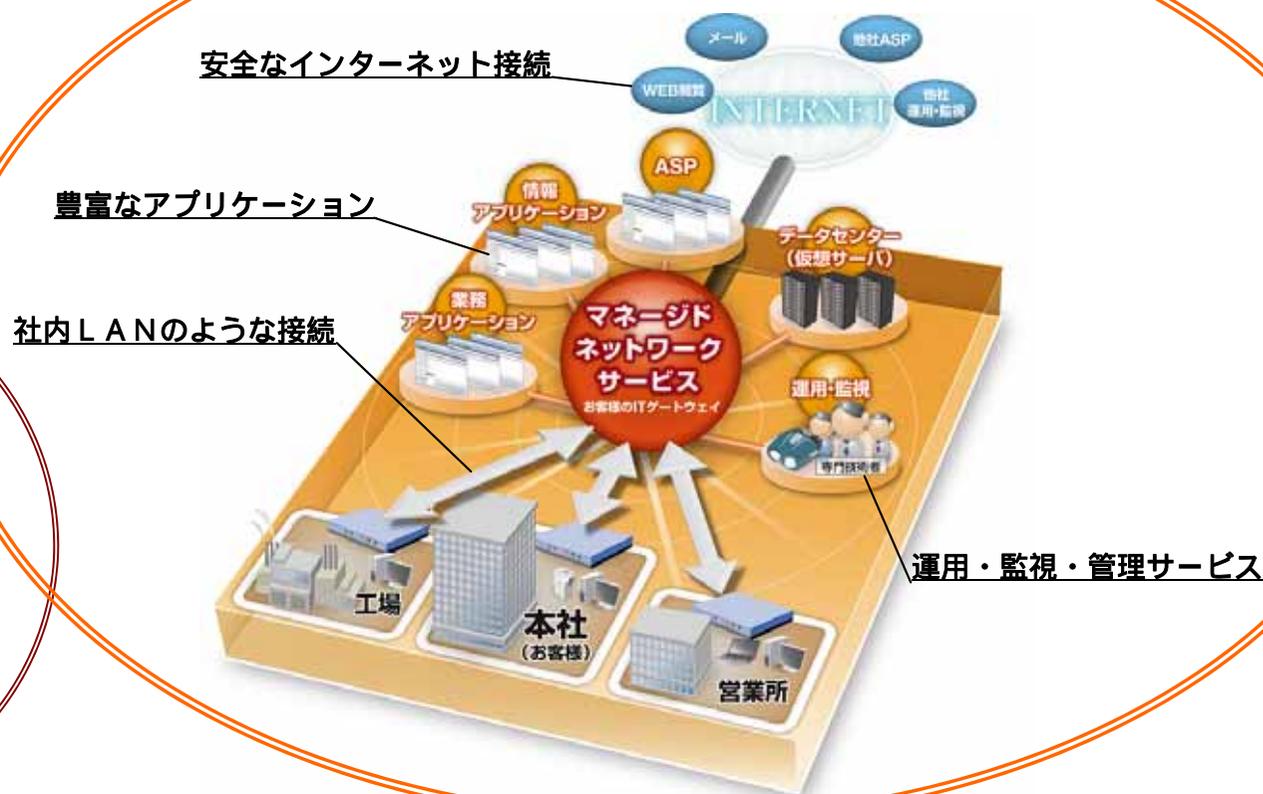
ハードに頼らない「新しいサービスメニュー」を提供



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

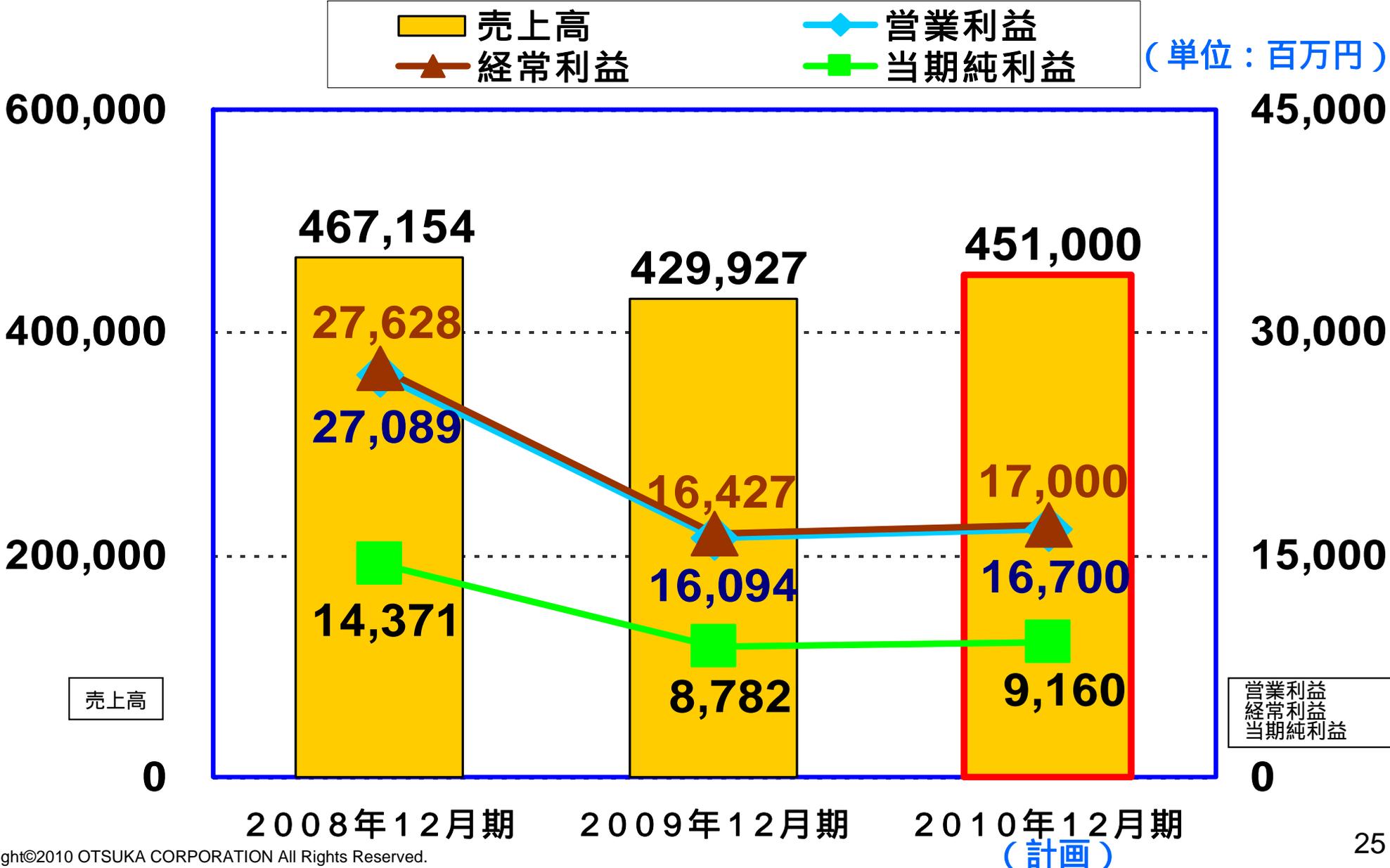
マネージドネットワークサービス



多様なサービスでお客様をトータルにサポート

連結

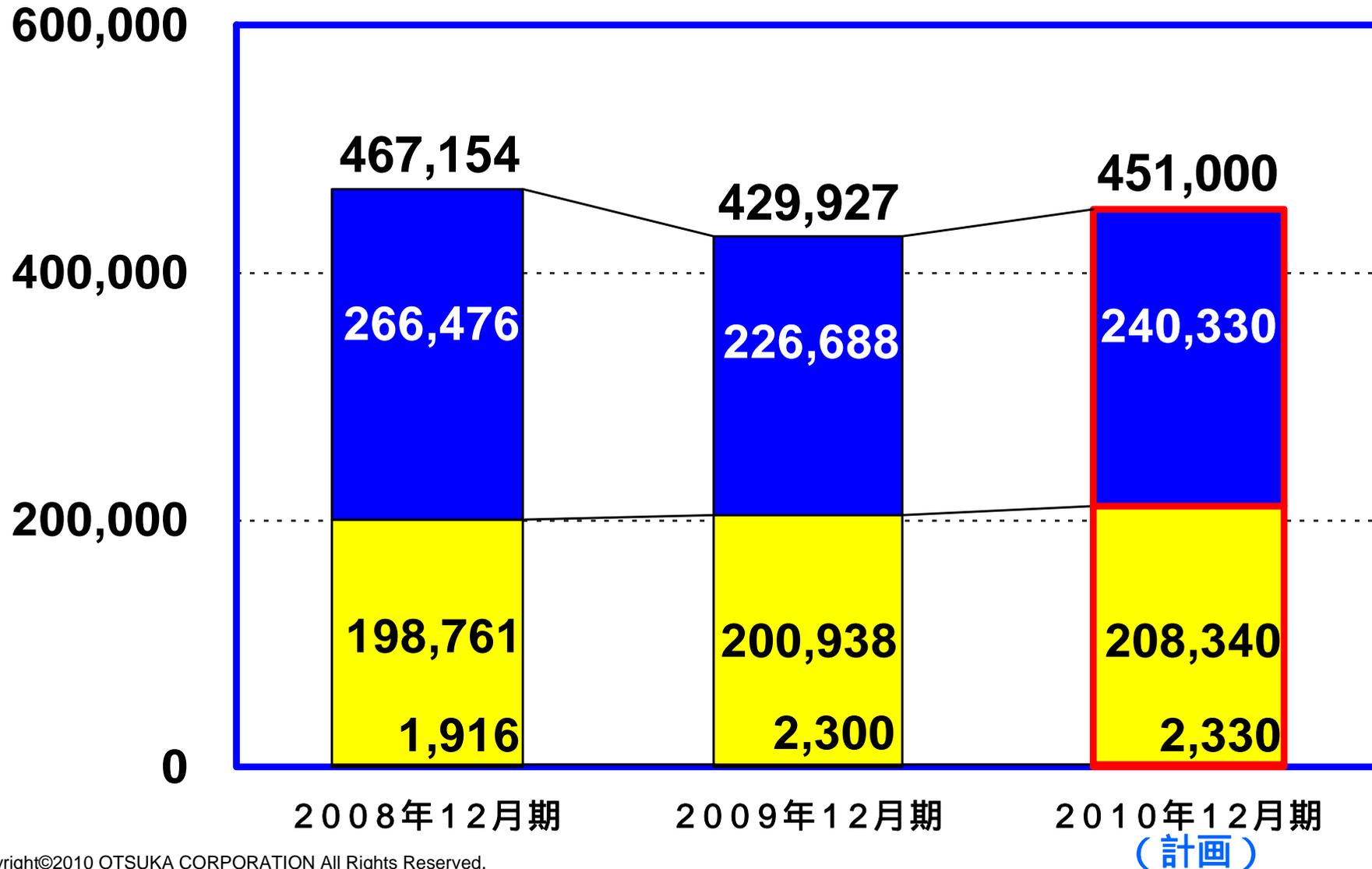
売上高・利益の計画



セグメント別売上高計画

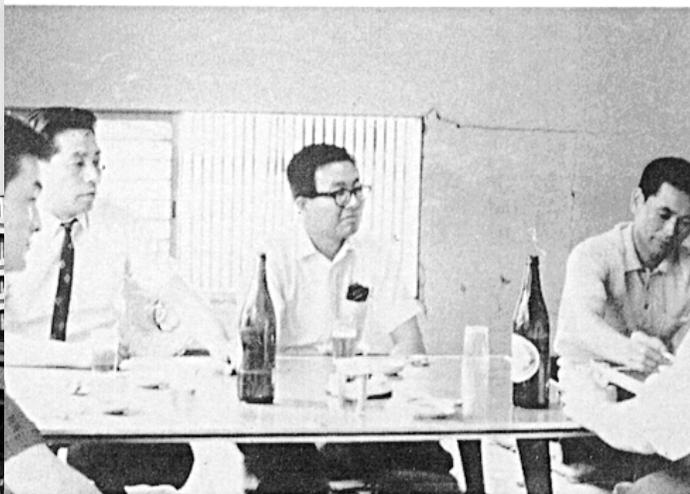
■ S I 事業 ■ S & S 事業 ■ その他の事業

(単位：百万円)



創業50年に向けて

- 当社拠点が所在する地区での植林活動
(札幌、仙台、首都圏、中部、関西、広島、福岡)
- 地球温暖化対策
排出権付き商品の提供、海外での植林支援
- 当社の環境対策
3R (Reduce, Reuse, Recycle) 活動の強化、本社ビルCO₂削減の推進
- 50年の歴史をWebサイトで紹介



創立一周年記念はビアホールの一隅で祝った。
総勢十二名

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、2010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。