



2013年12月期 決算概要

2014年 2月3日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2013年12月期 決算の概要

(単位：百万円)

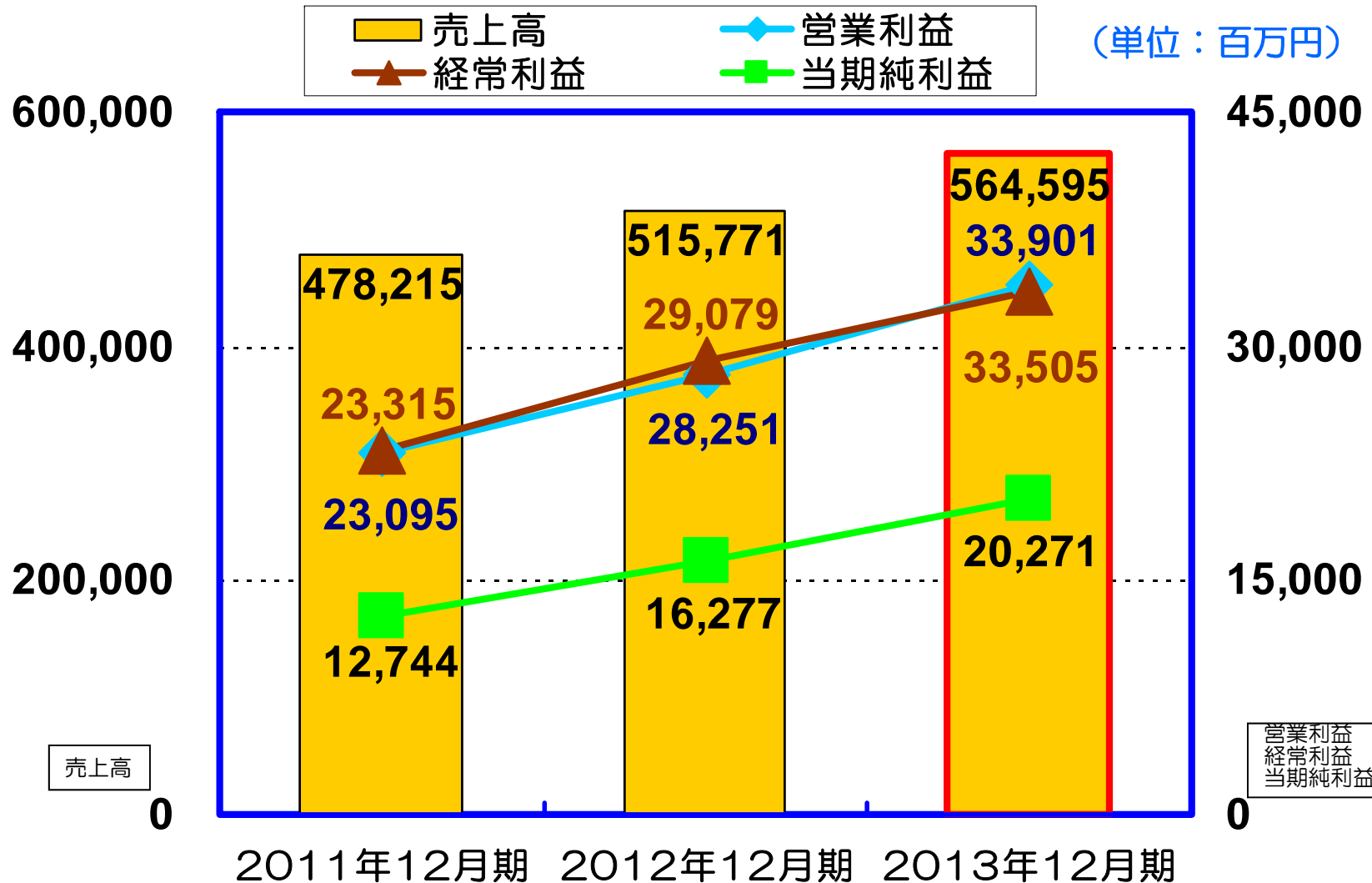
	連 結			単 体		
	金 額	計画比	増減率	金 額	計画比	増減率
売 上 高	564,595	105.3%	+9.5%	521,623	105.6%	+10.0%
営 業 利 益	33,901	111.2%	+20.0%	30,569	110.8%	+20.8%
経 常 利 益	33,505	108.1%	+15.2%	31,530	111.4%	+21.0%
当期純利益	20,271	112.1%	+24.5%	19,703	117.8%	+35.9%

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2013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	234	6,601
	(株)ネットプラン	・電気通信工事及び内装工事	86	7,197
	(株)アルファシステム	・受託ソフト開発、ERPコンサル事業	168	1,825
	(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	326	59,722
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	4,439
	(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	5,081
その他	大塚オートサービス(株)	・自動車整備・板金、保険代理店業	23	516

連結

売上高・利益の状況

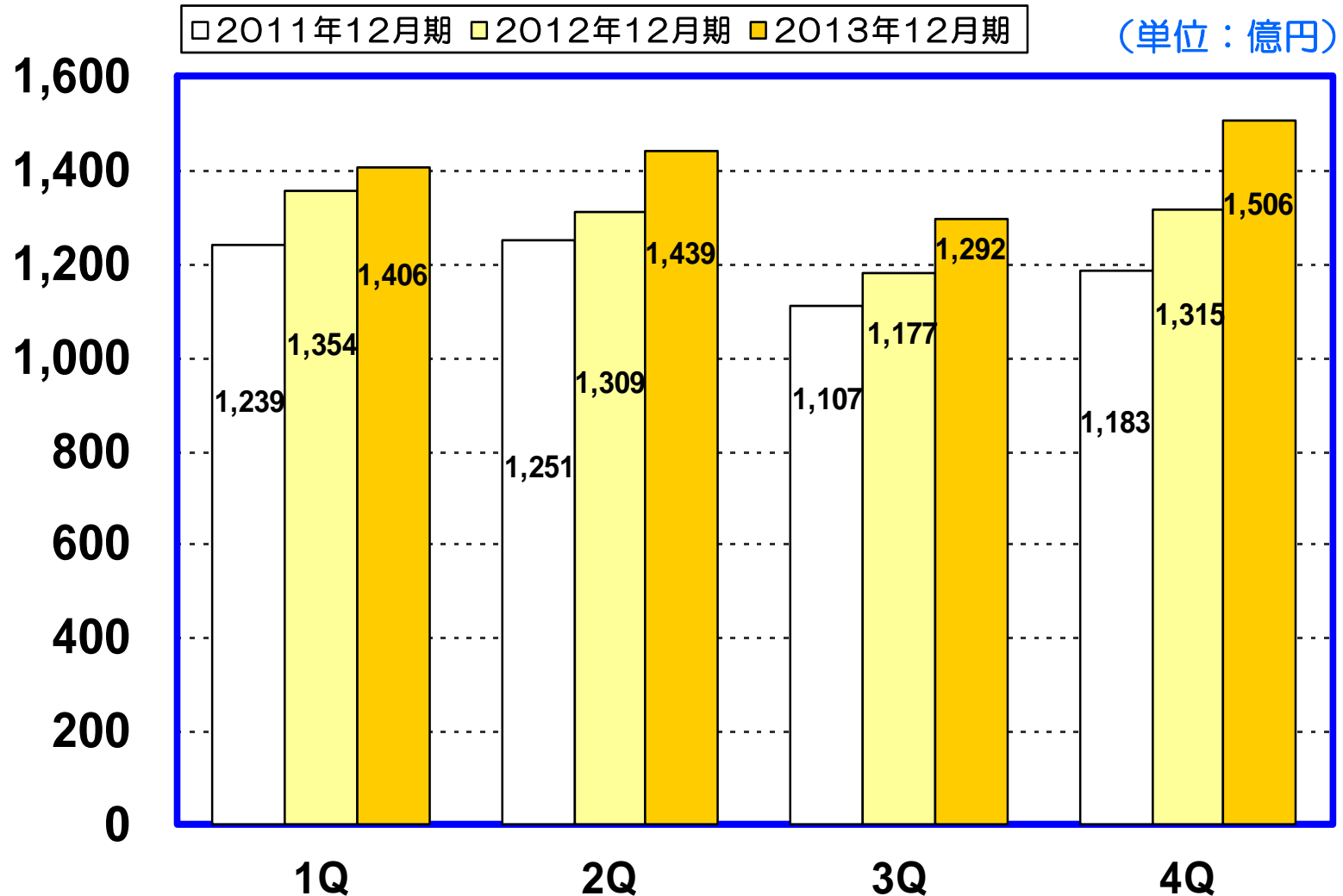


2013年10~12月 業績の概況

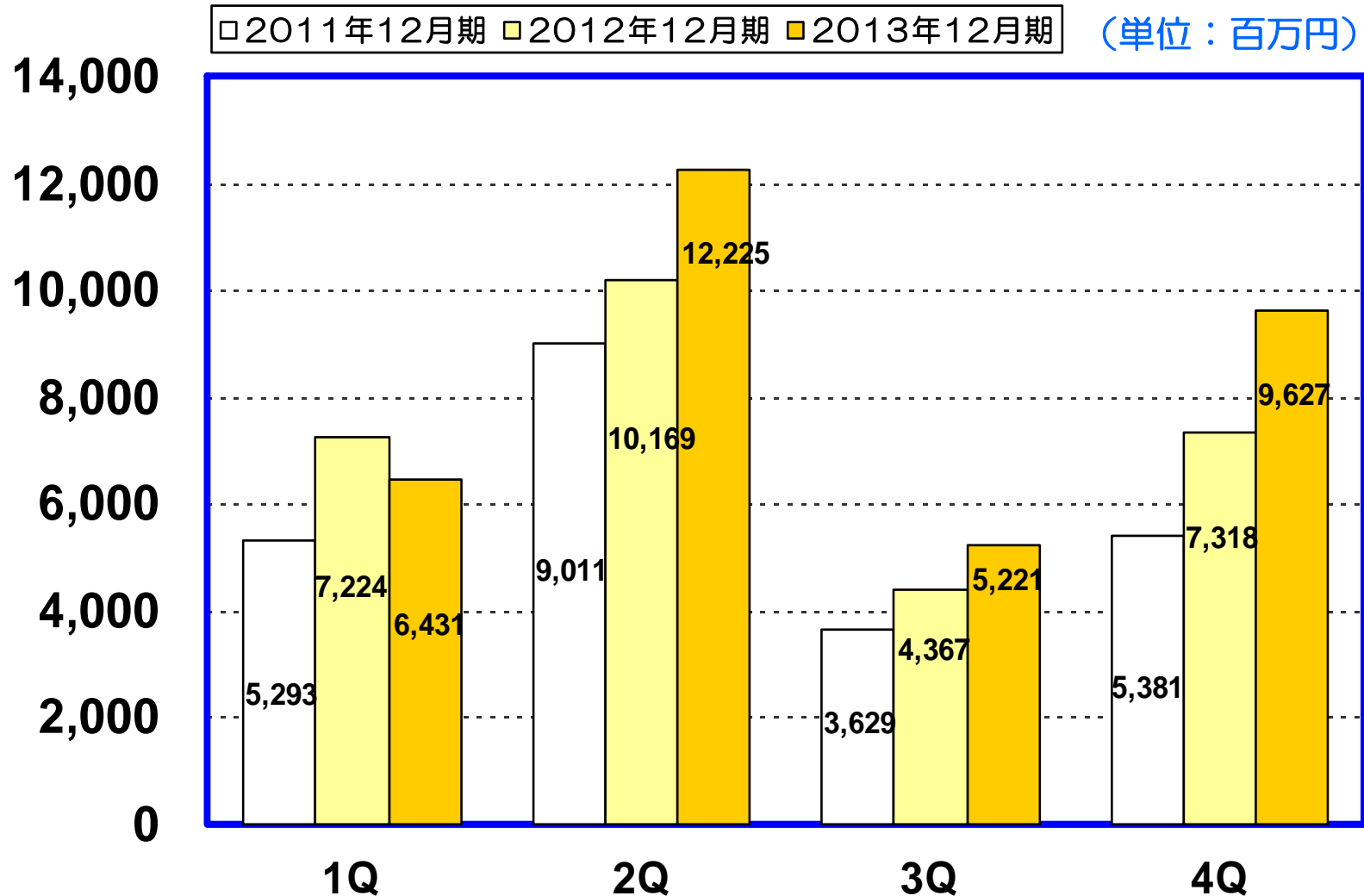
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	150,689	+14.5%	138,782	+15.1%
営 業 利 益	9,381	+29.9%	8,460	+32.4%
経 常 利 益	9,627	+31.6%	8,721	+33.7%
純 利 益	5,879	+52.9%	5,425	+57.0%

売上高の四半期推移

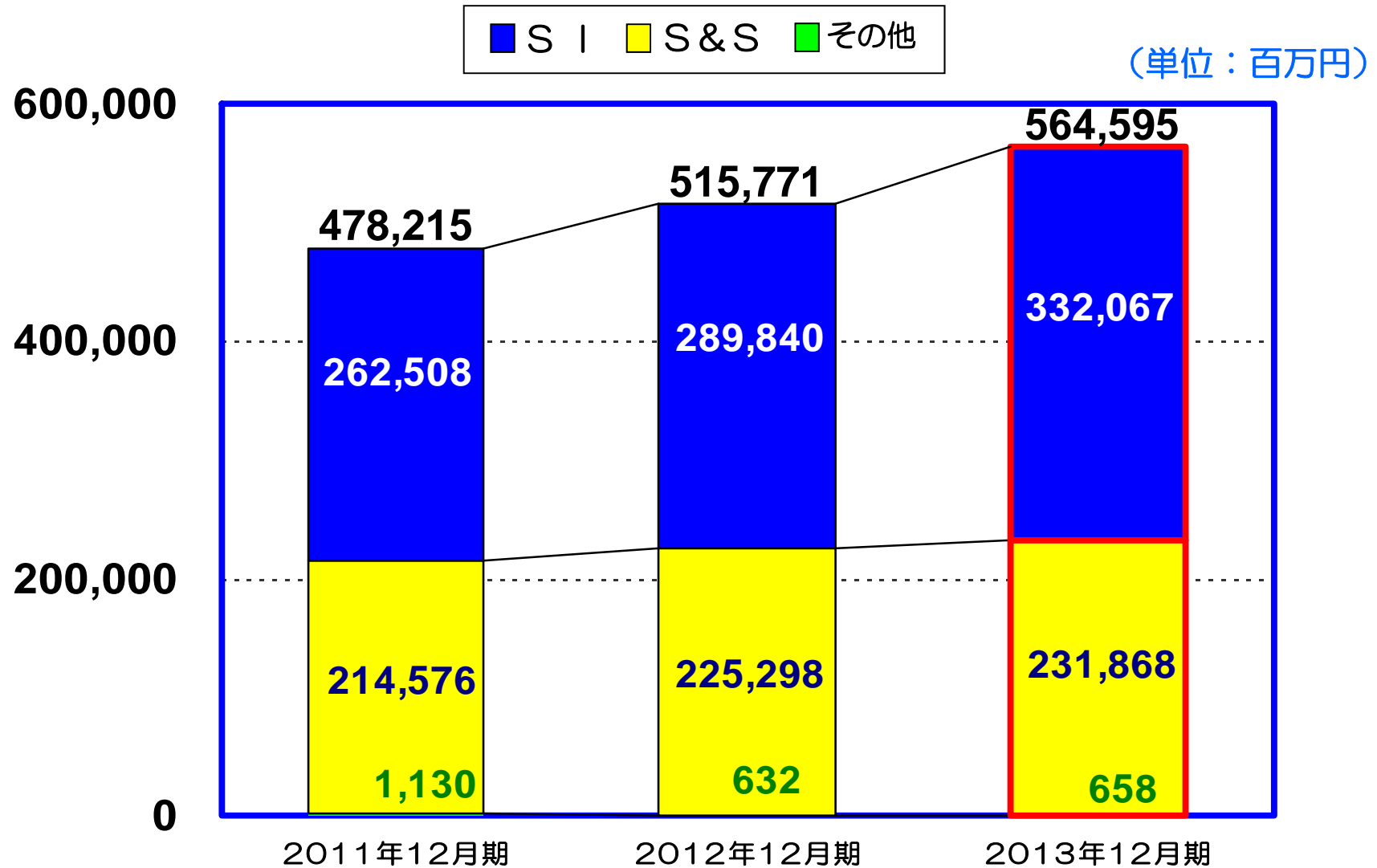


経常利益の四半期推移



連結

セグメント別売上高

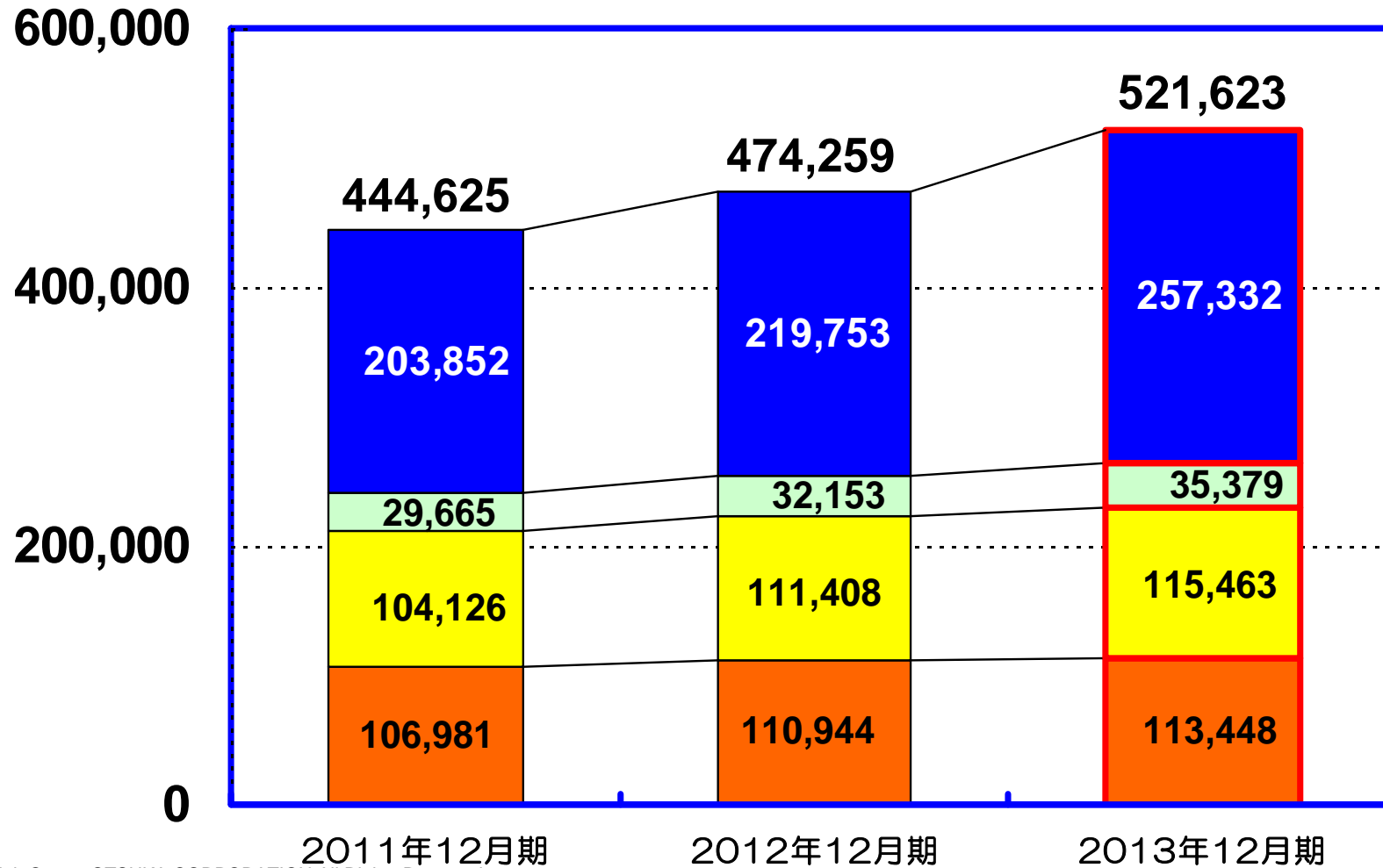


単体

詳細セグメント別売上高

■ S I 関連商品 ■ 受託ソフト等 ■ サプライ ■ 保守等

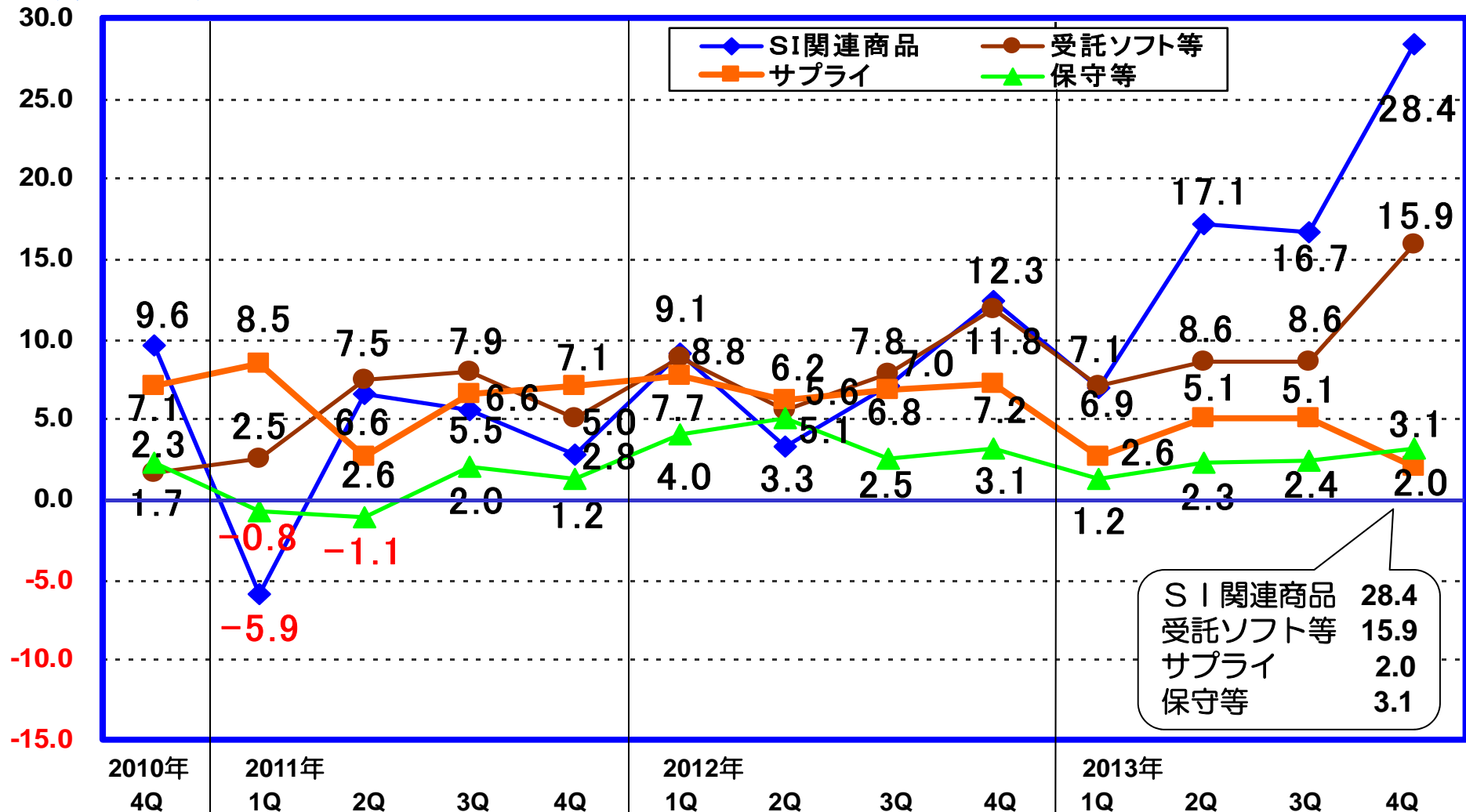
(単位：百万円)



単体

詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

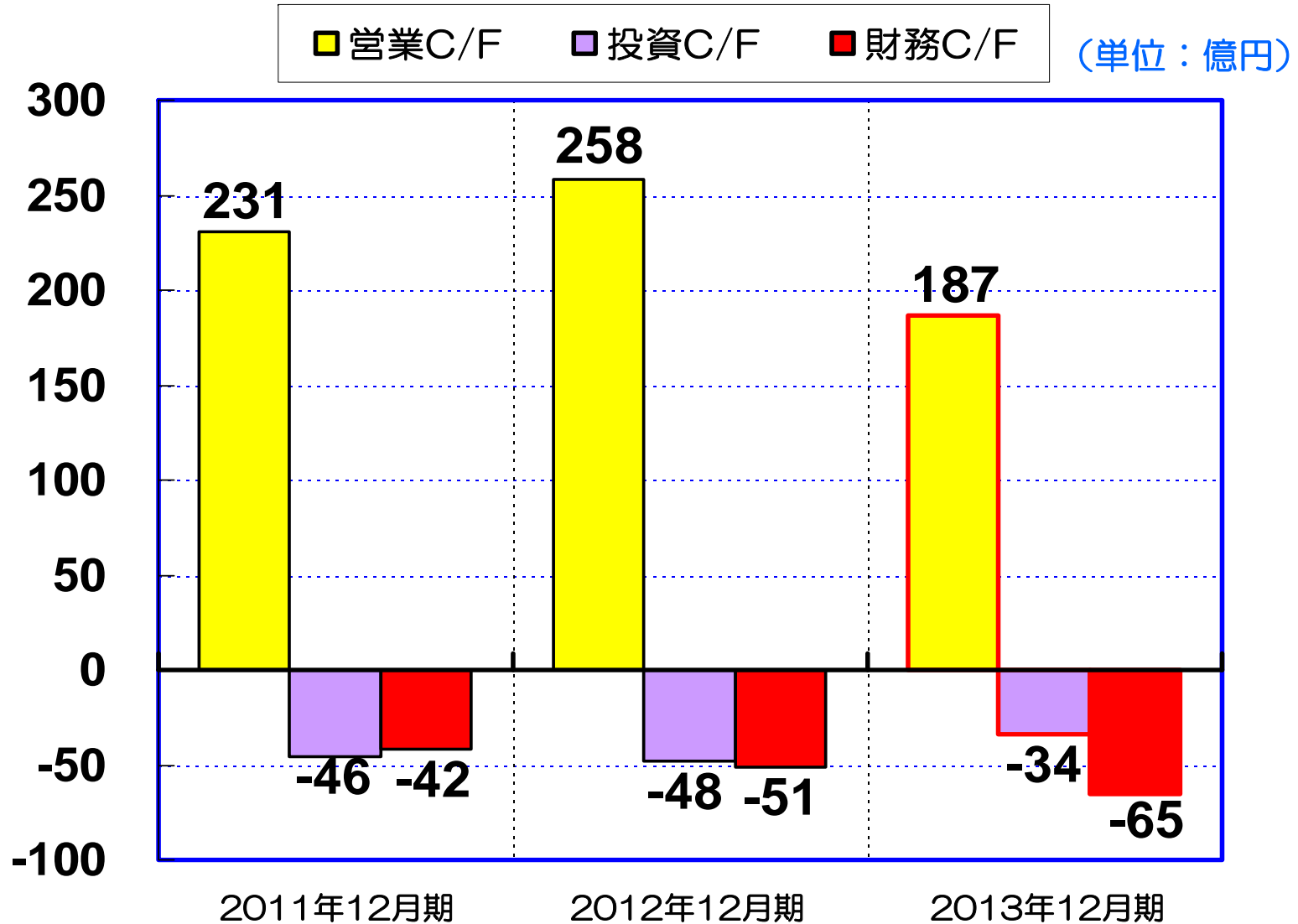
(単位：%)



SI関連商品	28.4
受託ソフト等	15.9
サプライ	2.0
保守等	3.1

連結

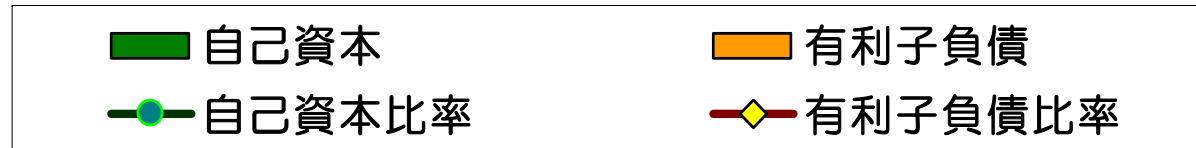
キャッシュ・フロー



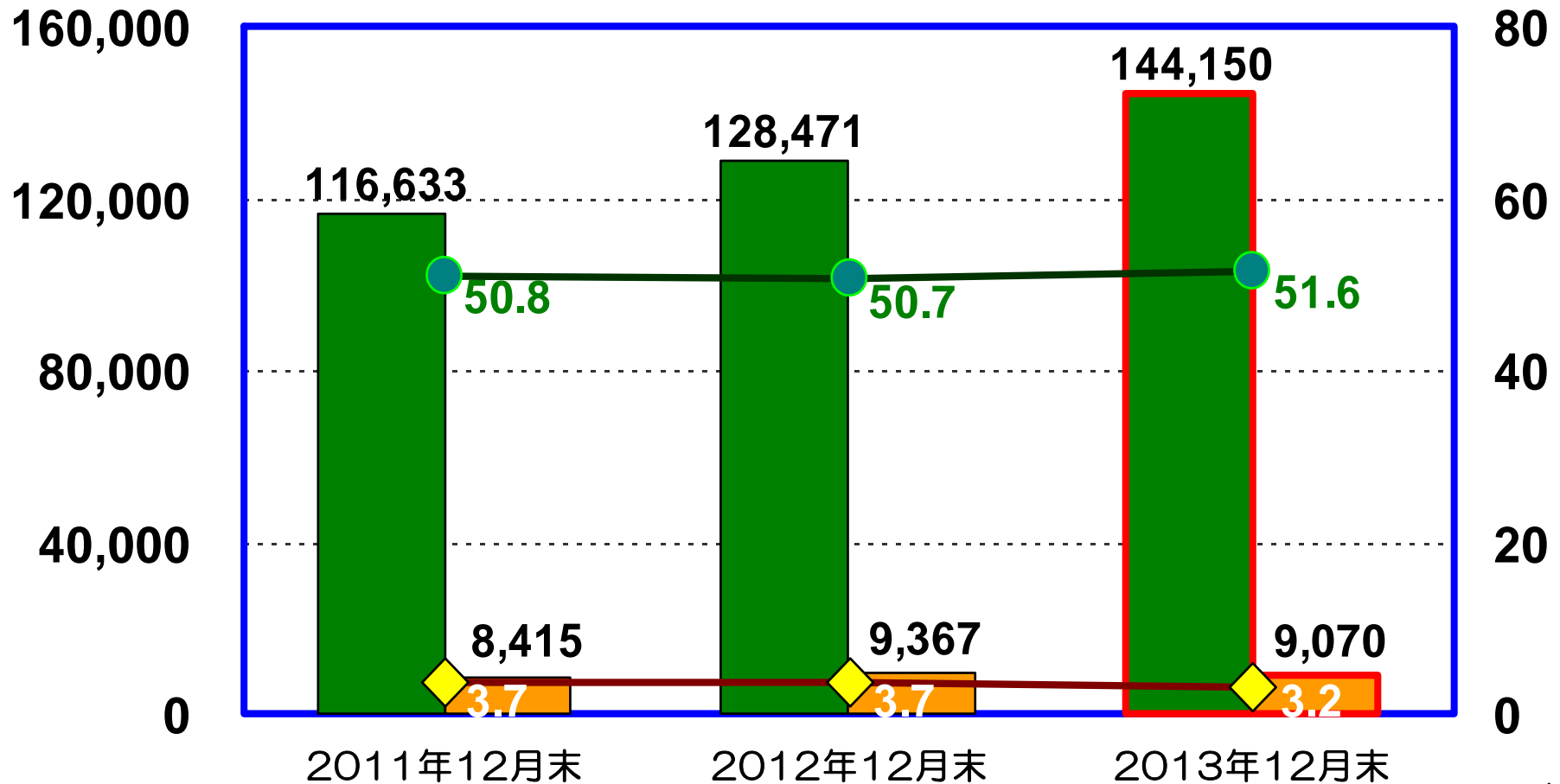
連結

自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

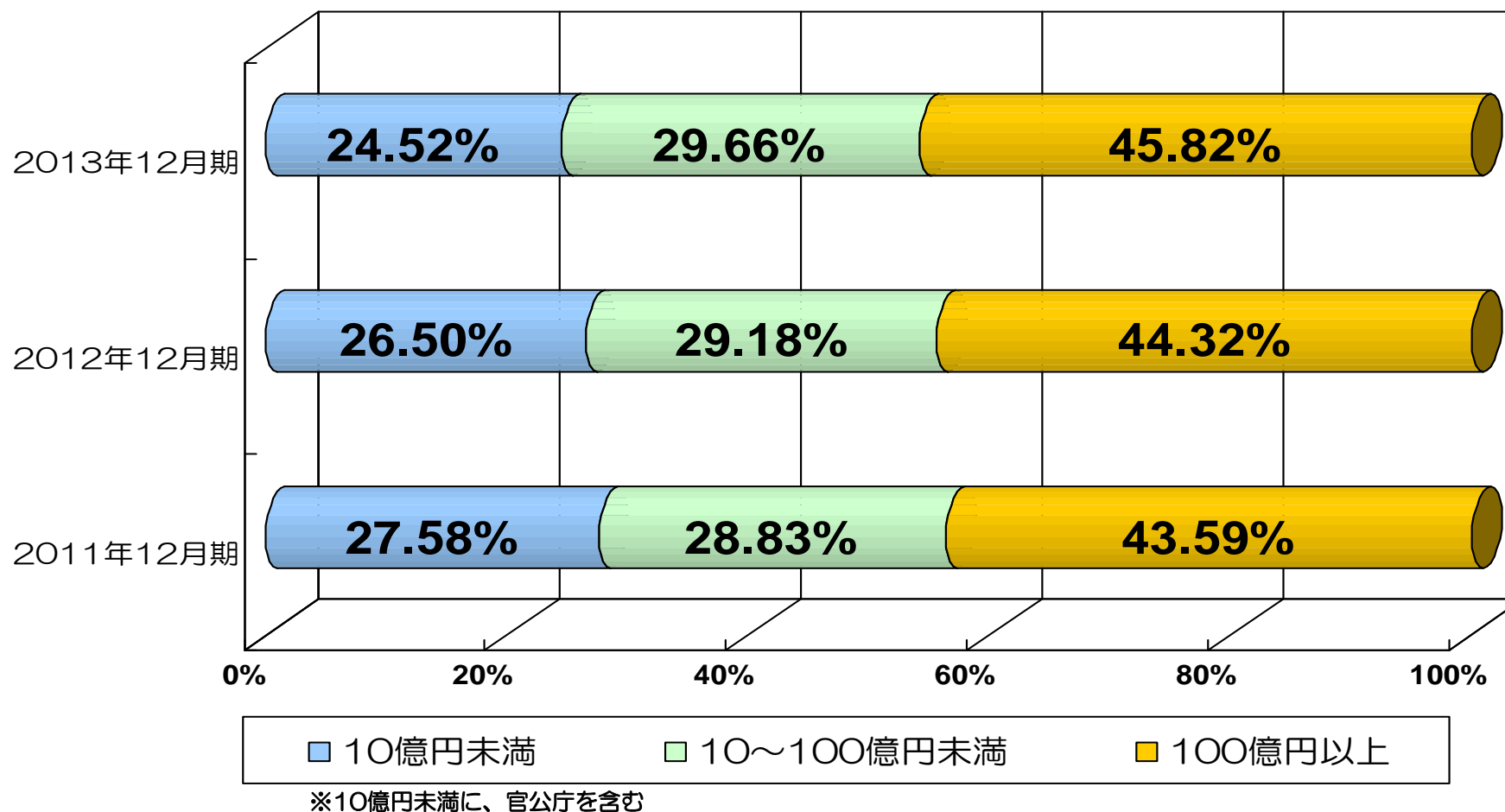


(単位：%)



単体

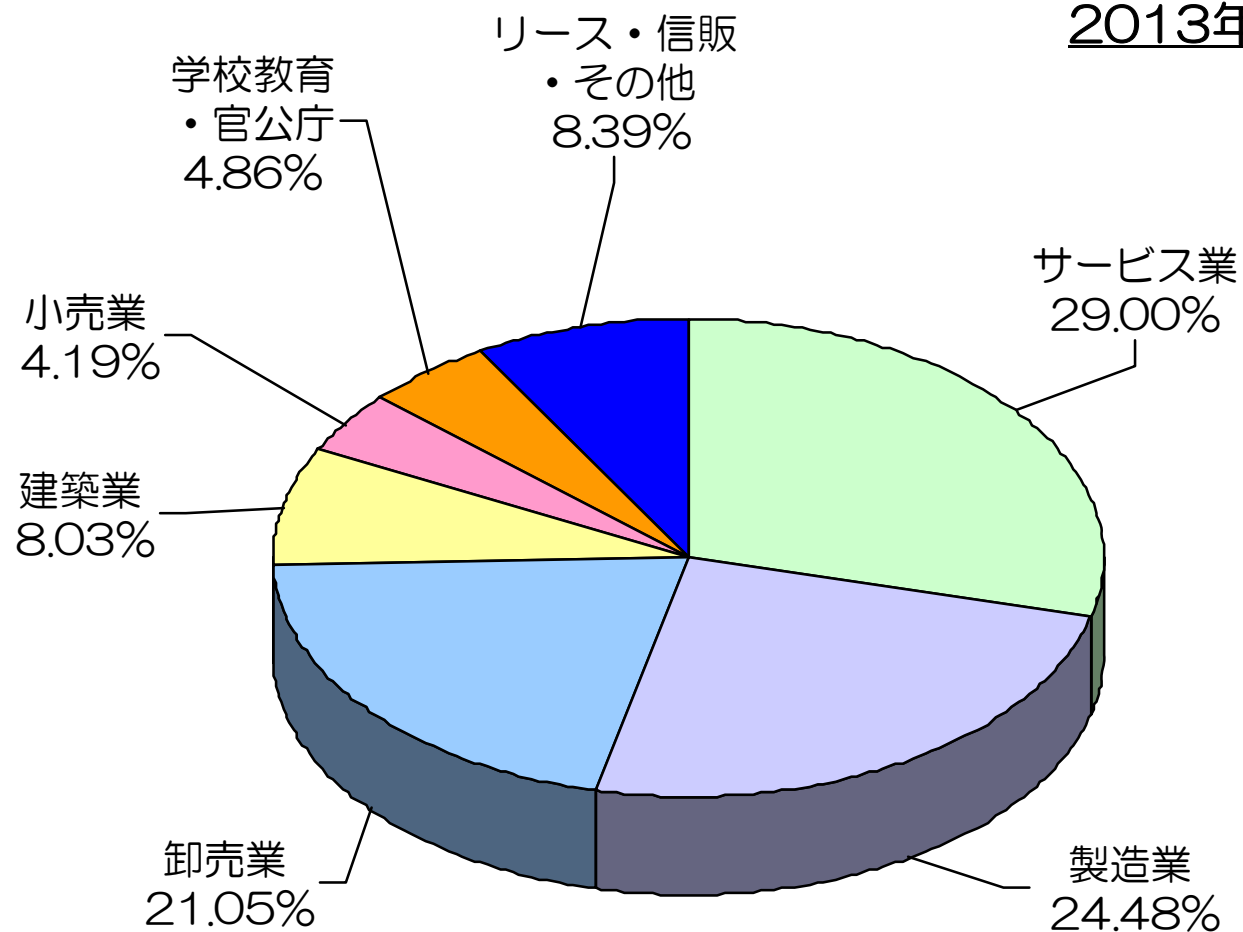
顧客企業の年商別売上構成



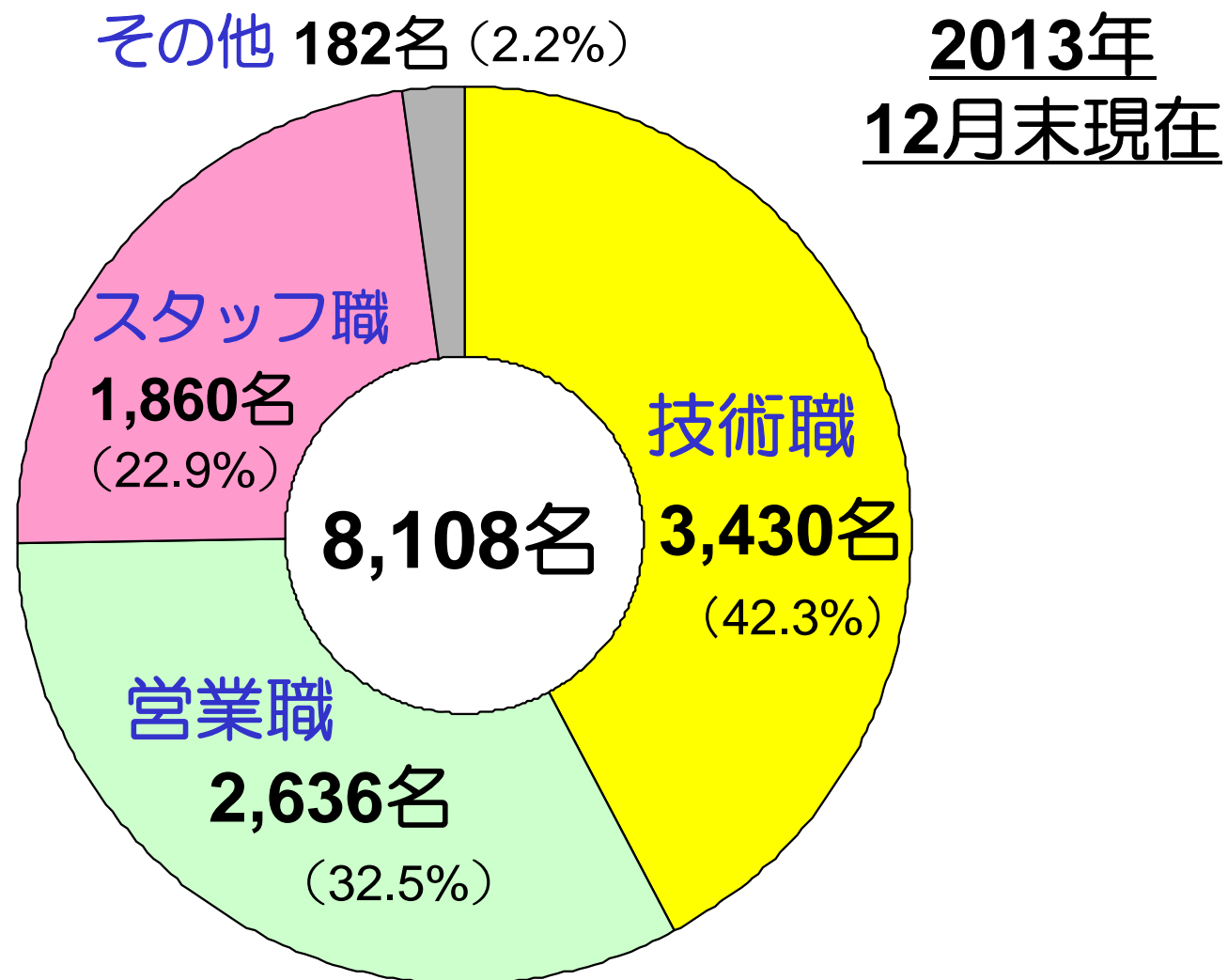
単体

顧客企業の業種別売上構成

2013年12月期

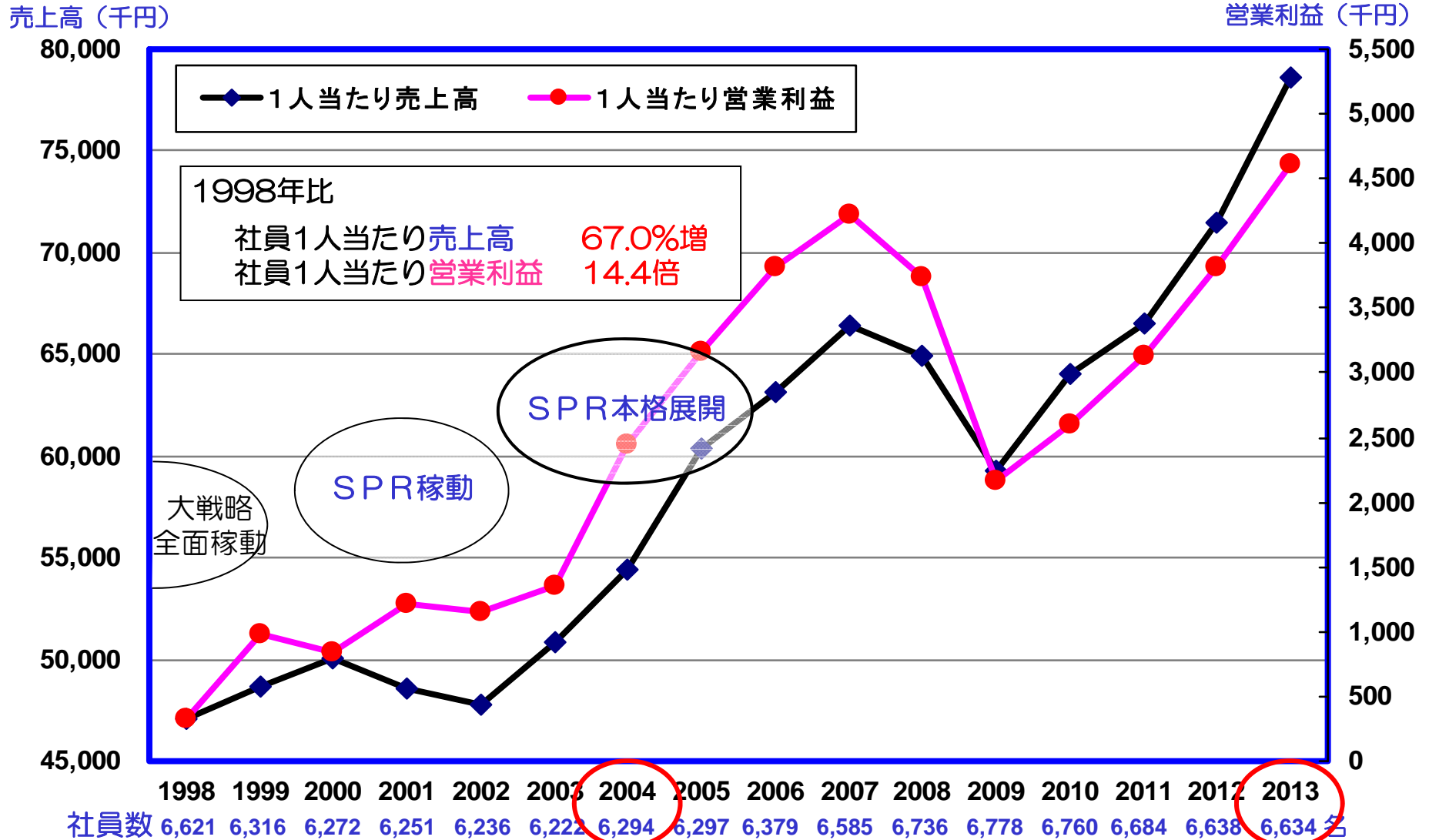


連結 正社員の職種別人員構成



単体

社員1人当たり 売上高と営業利益の推移



(前年比4名減) 15

「S-SPR」によるサポート改革

S-SPRが目指すもの

生産性向上

技術力向上

ワンストップ
サポート

CSの向上

課題解決に向けた取り組み

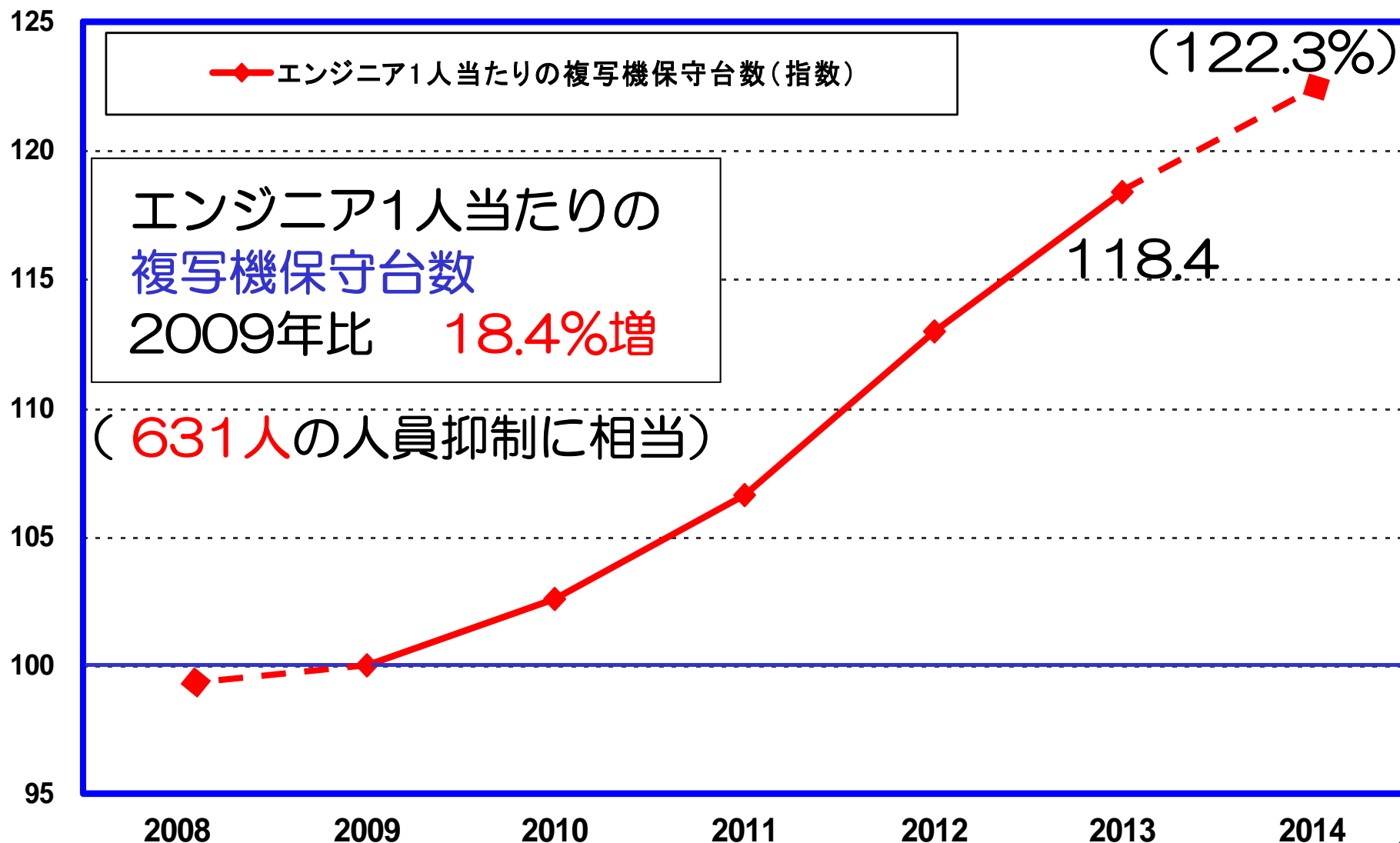
エンジニアのマルチスキル化・センター化の推進

サポート業務プロセスの改革（アサイン自動化等）

エンジニアの行動管理とマネージメント改革

人員を増やさずに、サポートビジネスの拡大と手厚いサポートを実現

「S-SPR」による生産性向上





重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2011年 12月期	2012年 12月期		2013年12月期		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
たのめーる	107,934	117,381	+8.8%	122,367	+4,986	+4.2%
SMILE	7,774	9,006	+15.8%	11,061	+2,055	+22.8%
ODS21	40,680	42,226	+3.8%	43,525	+1,298	+3.1%
OSM	47,113	48,069	+2.0%	50,453	+2,384	+5.0%

(ODS: Otsuka Document Solutions OSM: Otsuka Security Management)

< 参考：販売台数 >

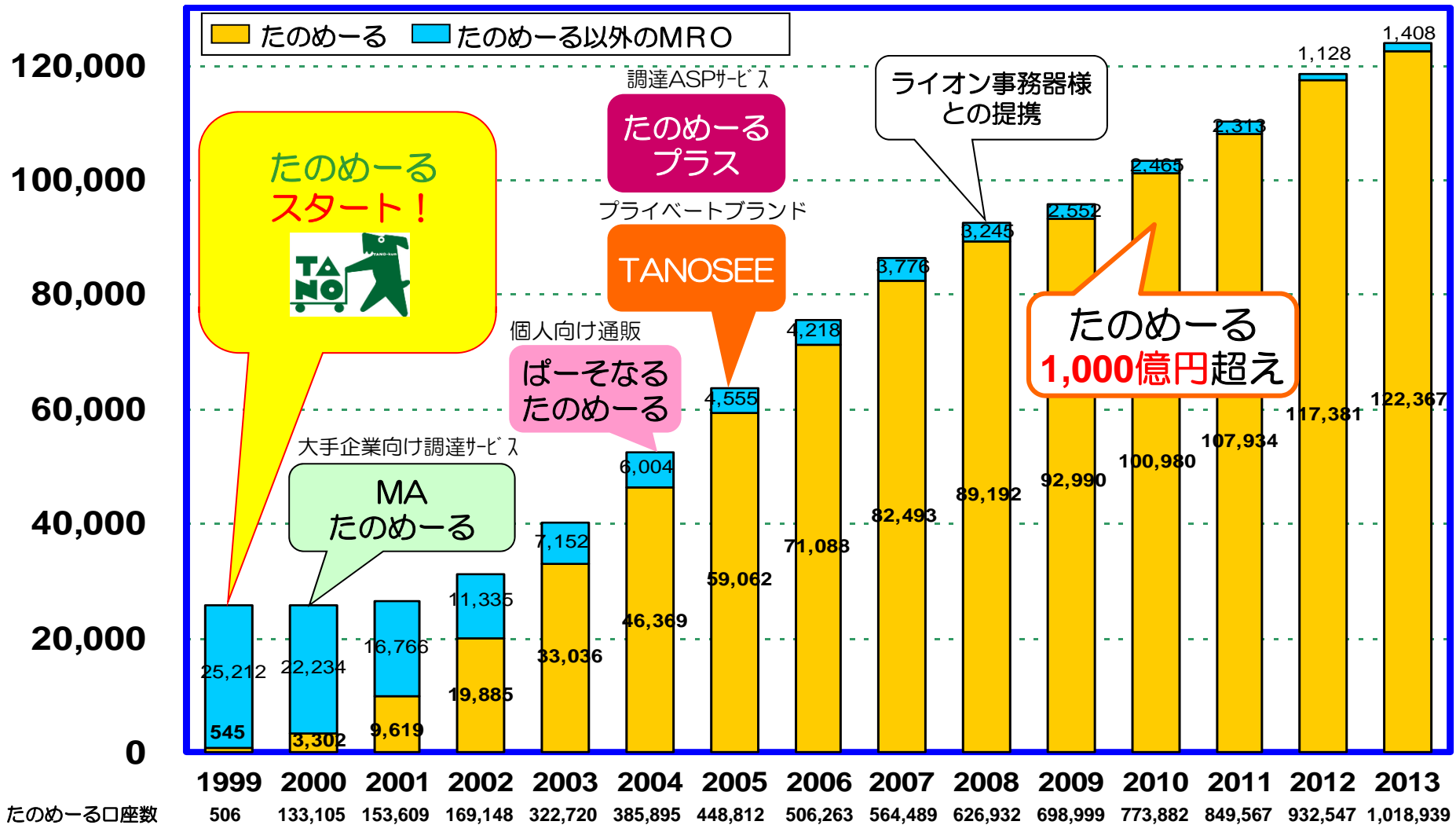
(単位：台)

複写機	29,153	32,104	+10.1%	34,432	+2,328	+7.3%
(内カラー複写機)	24,296	27,332	+12.5%	30,449	+3,117	+11.4%
サーバ	37,582	39,205	+4.3%	37,989	-1,216	-3.1%
パソコン	697,057	714,616	+2.5%	932,607	+217,991	+30.5%

単体

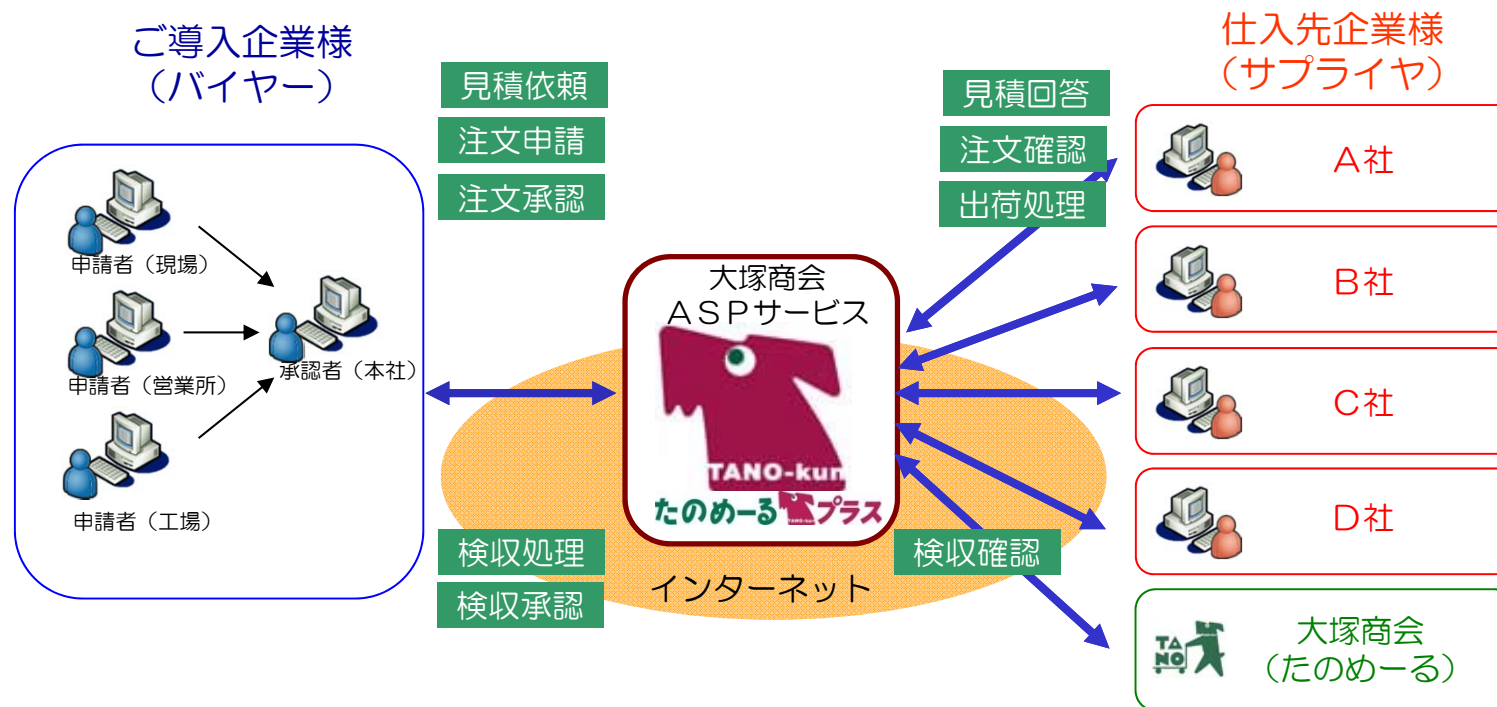
たのめーる年次推移

(単位：百万円)



調達・購買業務支援サービス

たのめーるプラス



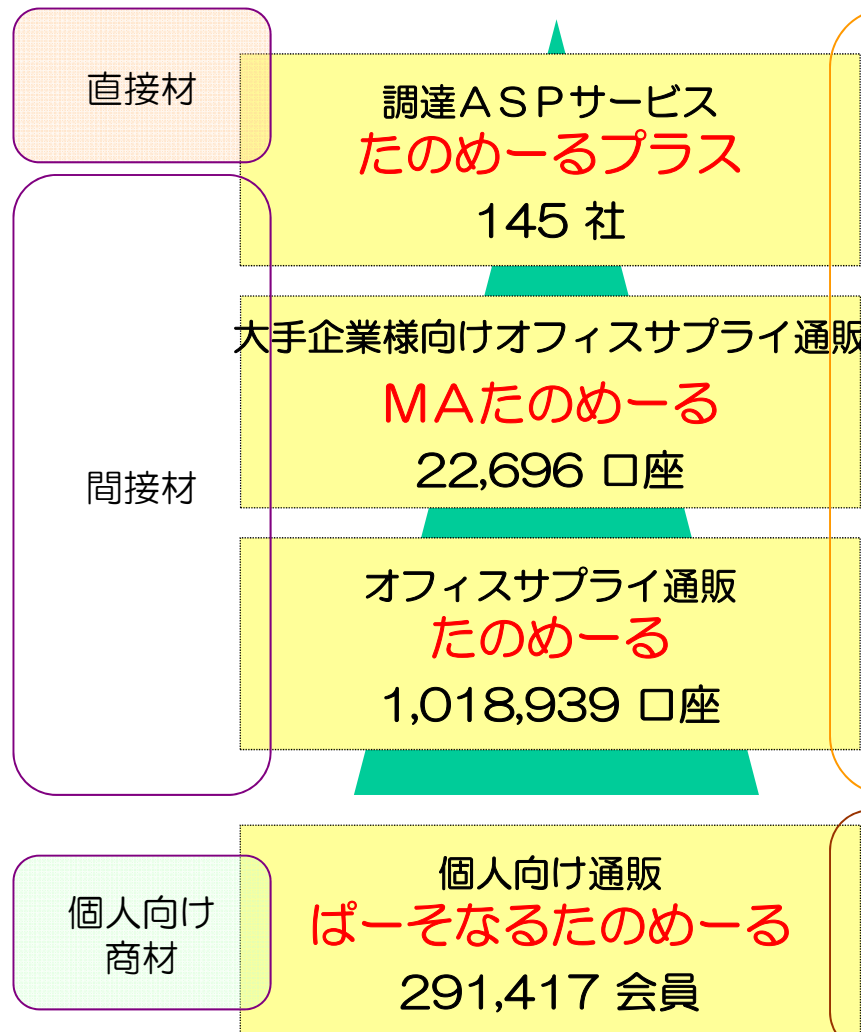
2005年サービス開始

稼働社数 145社 通過金額 810億円 (24.0%増)

大塚商会のトータルサポート

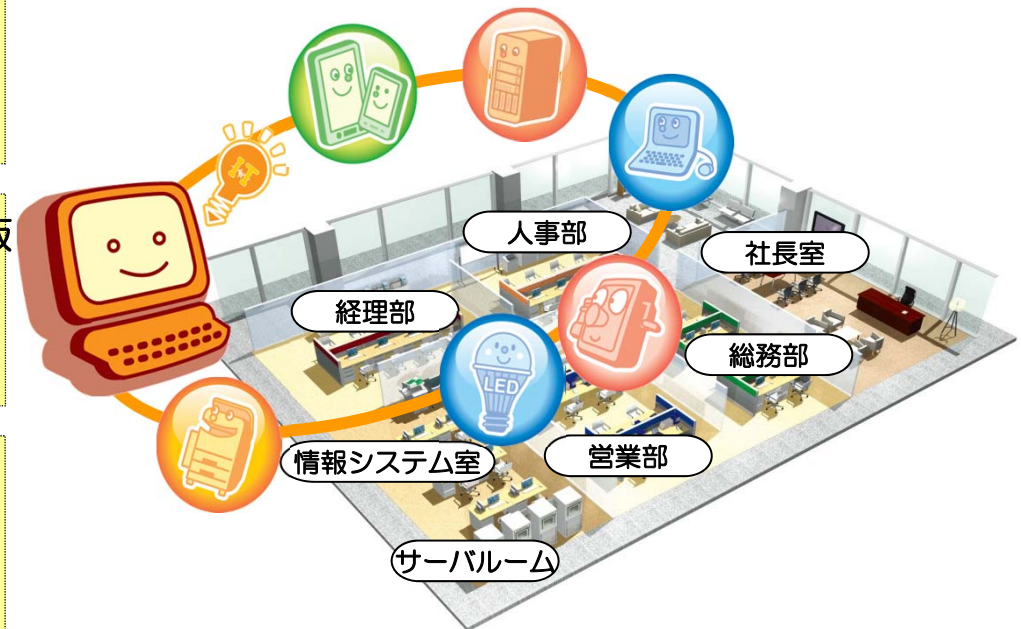
大塚商会は、お客様の調達業務全般をサポートします。

(2013年12月末現在)



<お客様>

企業



企業内個人、一般個人

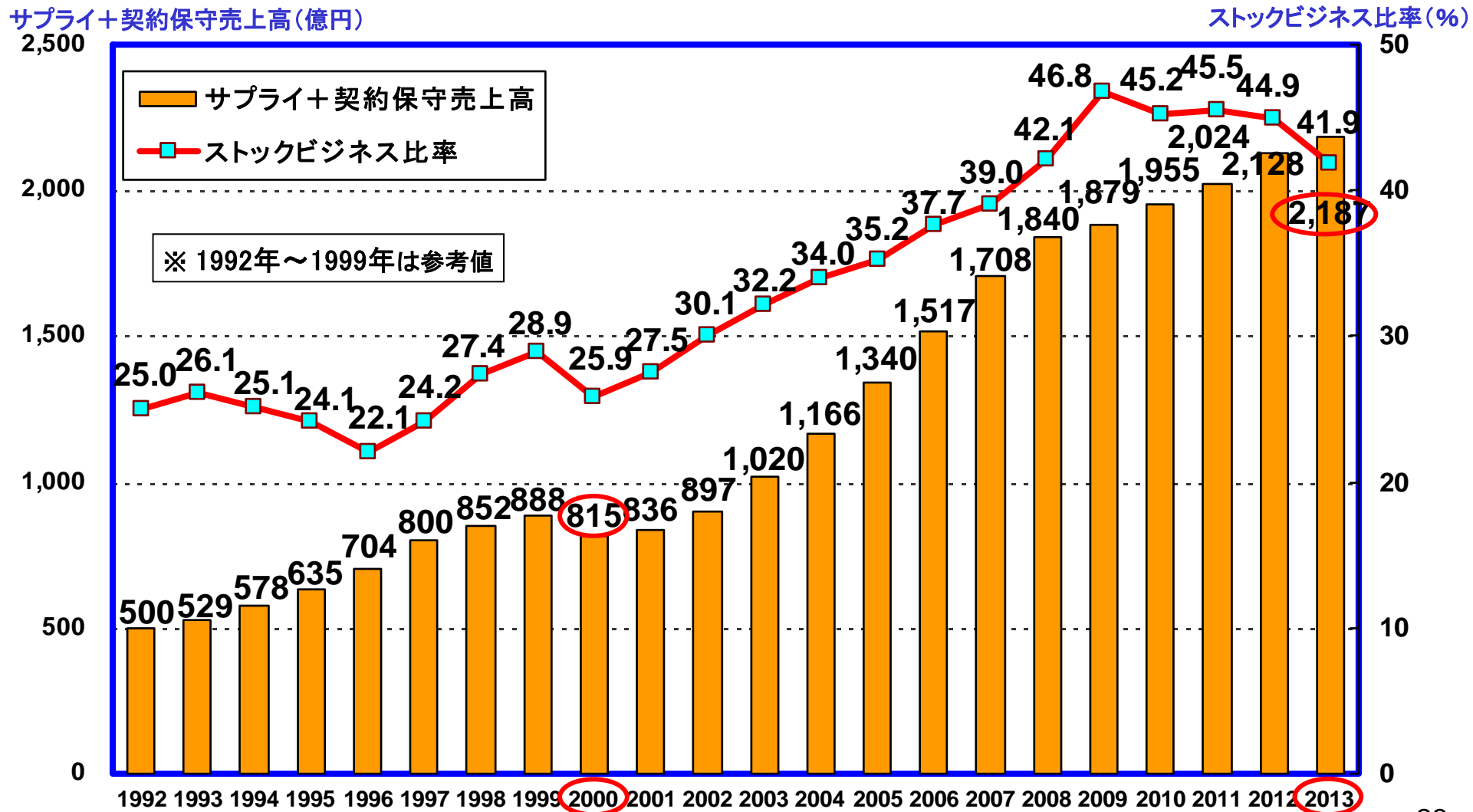
主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

(単位：千人)



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



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

2014年の市場予測

- 景気回復により、企業の投資マインドが向上
- 企業のIT活用ニーズ、省エネニーズは底堅い
- お客様のビジネス増大による、生産性向上ニーズ
- 買い換え、更新需要の継続
 - 上期は Windows XP 買い換え需要
 - その後は Windows Server 2003 サポート終了
- モバイル、タブレット端末市場の拡大
- 消費税増税に向けた駆け込み需要
- 1Qは高い需要、その後若干減速も、需要は堅調

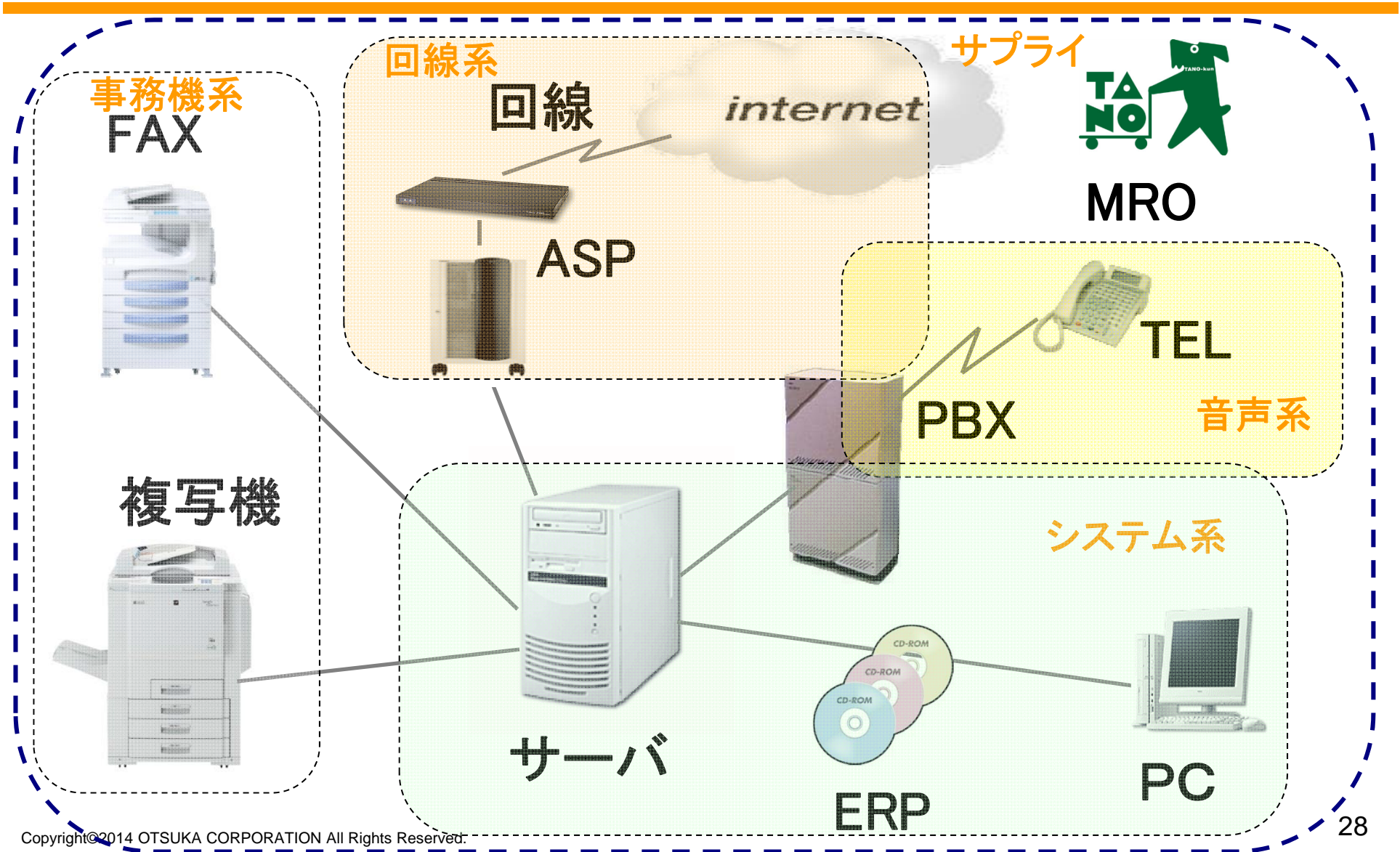
2014年の方針と施策

『お客様の目線で信頼に応え、
総合力でオフィスを元気にする』

- スtockビジネス系の商材やサービスも含めた、1～3月特需への確実な対応
- お客様との取引品目の拡大
- お客様の繁忙化を捉え、生産性向上に向けた提案
- Windows Server 2003 サポート終了に向けた更新提案

「オフィスを一番知っている会社」として
多様な取扱い商材を活かし、お客様の目線で提案
お客様との関係を、より太く、より強くする

ワンストップ ソリューション&サポート



たのめーるカタログ 臨時増刊号

たのめーる vol.30 臨時増刊号

消費税増税前のお買い物は

お早めに!

たのめーる
まなへしゅー!

ストック品を賢くまとめ買い
次号カタログ新掲載商品
先行販売

カタログ有効期限
2014年
3月末日

TANO-kun

大塚金物店
オオツカデンキ
タノ文具

人から人へ
環境コミュニケーション

たのめーる vol. 30 臨時増刊号

- 消費税増税前のお買い物に
- オフィスに必要なものを
すぐにお届け
- お買い上げ
300円以上で送料無料
- 新商品の追加
- 350点以上の値下げ

オフィスの経費削減に
貢献いたします

ケアたのめーるカタログ



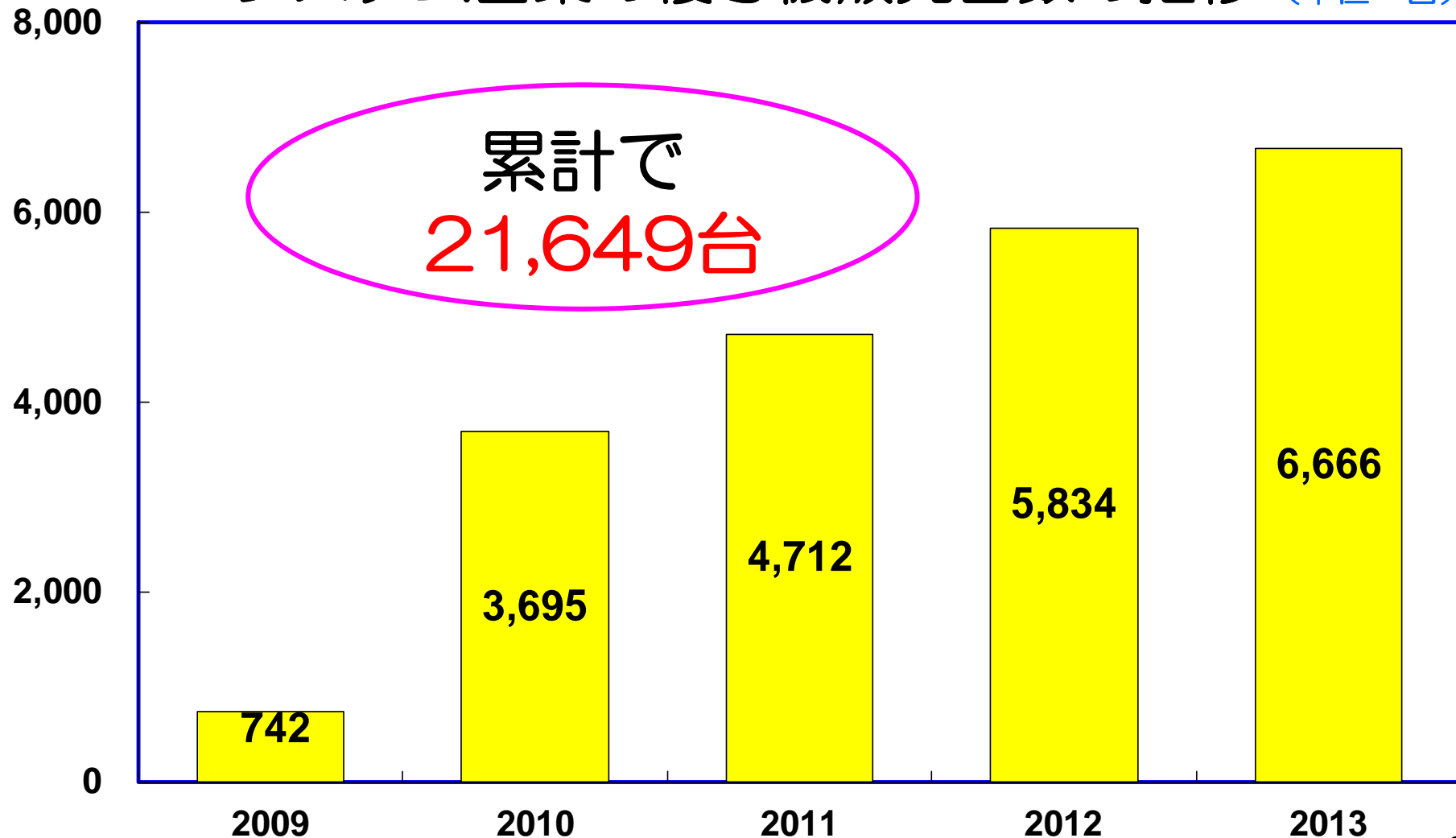
ケアたのめーる vol. 10

- 介護向け
- 読み易さを意識した構成
- 掲載点数 6,900点以上
- 970点以上値下げ
- 最大 37.5%値下げ

介護に携わるすべての方を
バックアップ

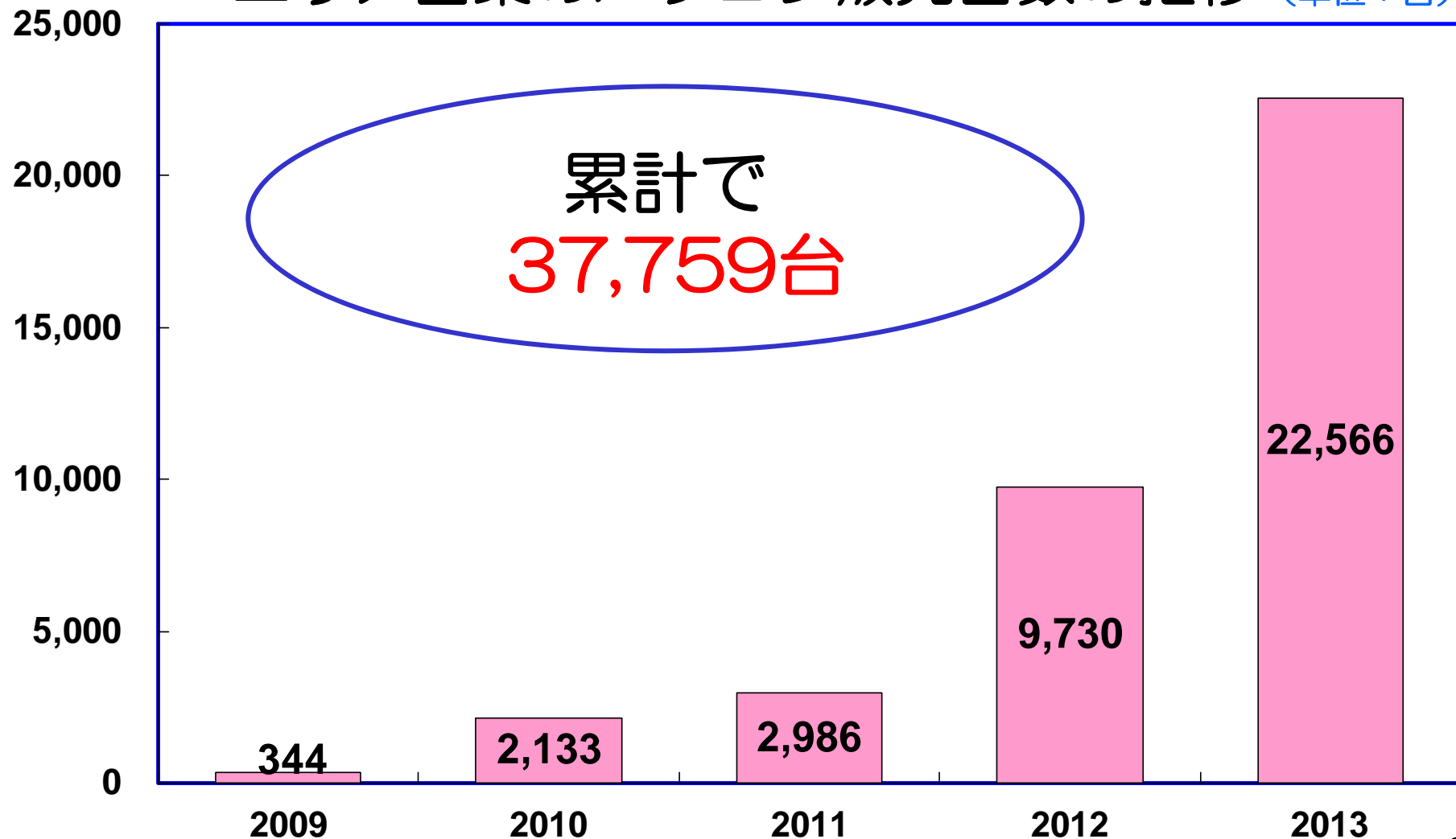
オールフロント体制の成果例 ①

システム営業の複写機販売台数の推移 (単位：台)



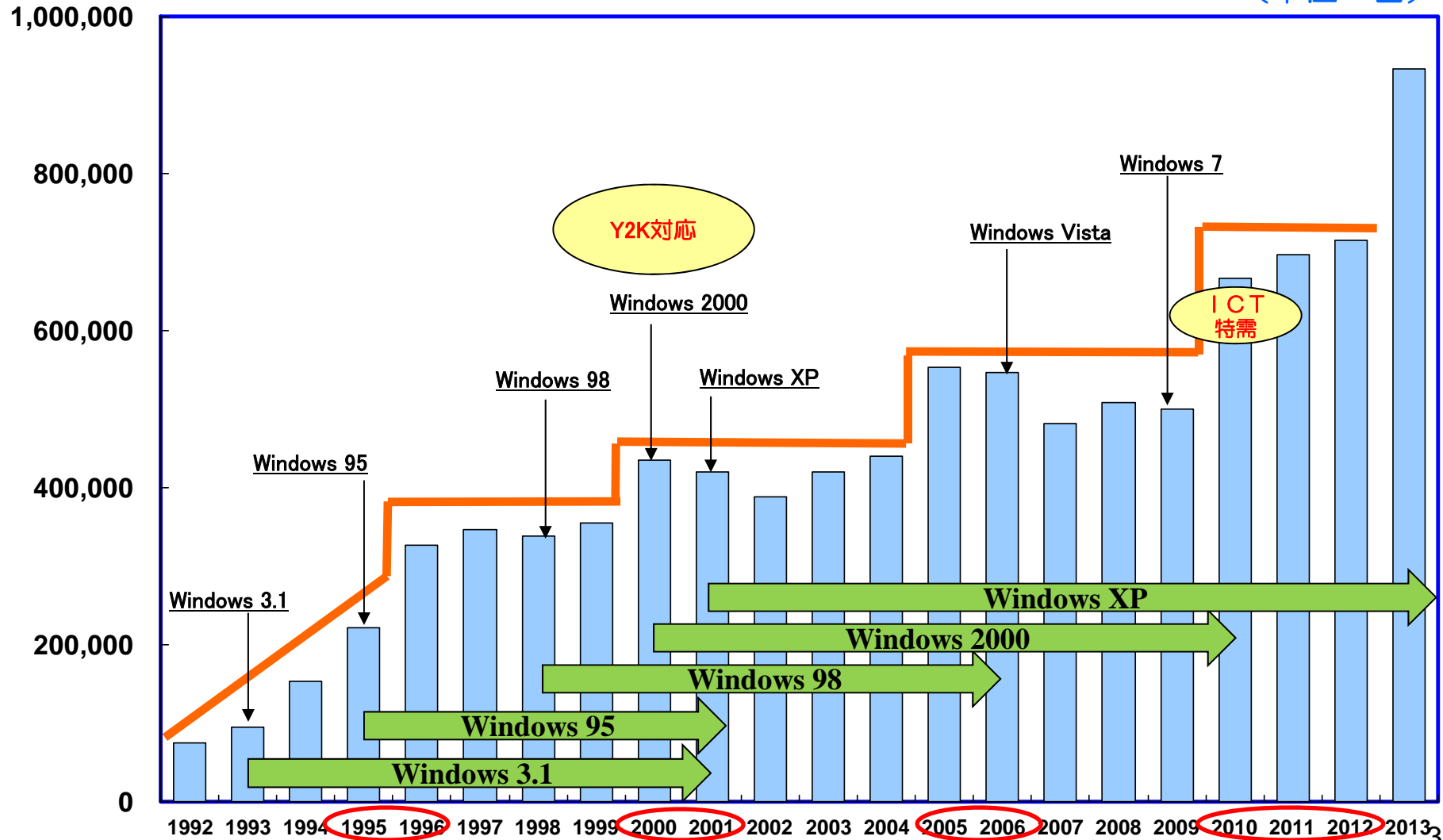
オールフロント体制の成果例 ②

エリア営業のパソコン販売台数の推移 (単位：台)



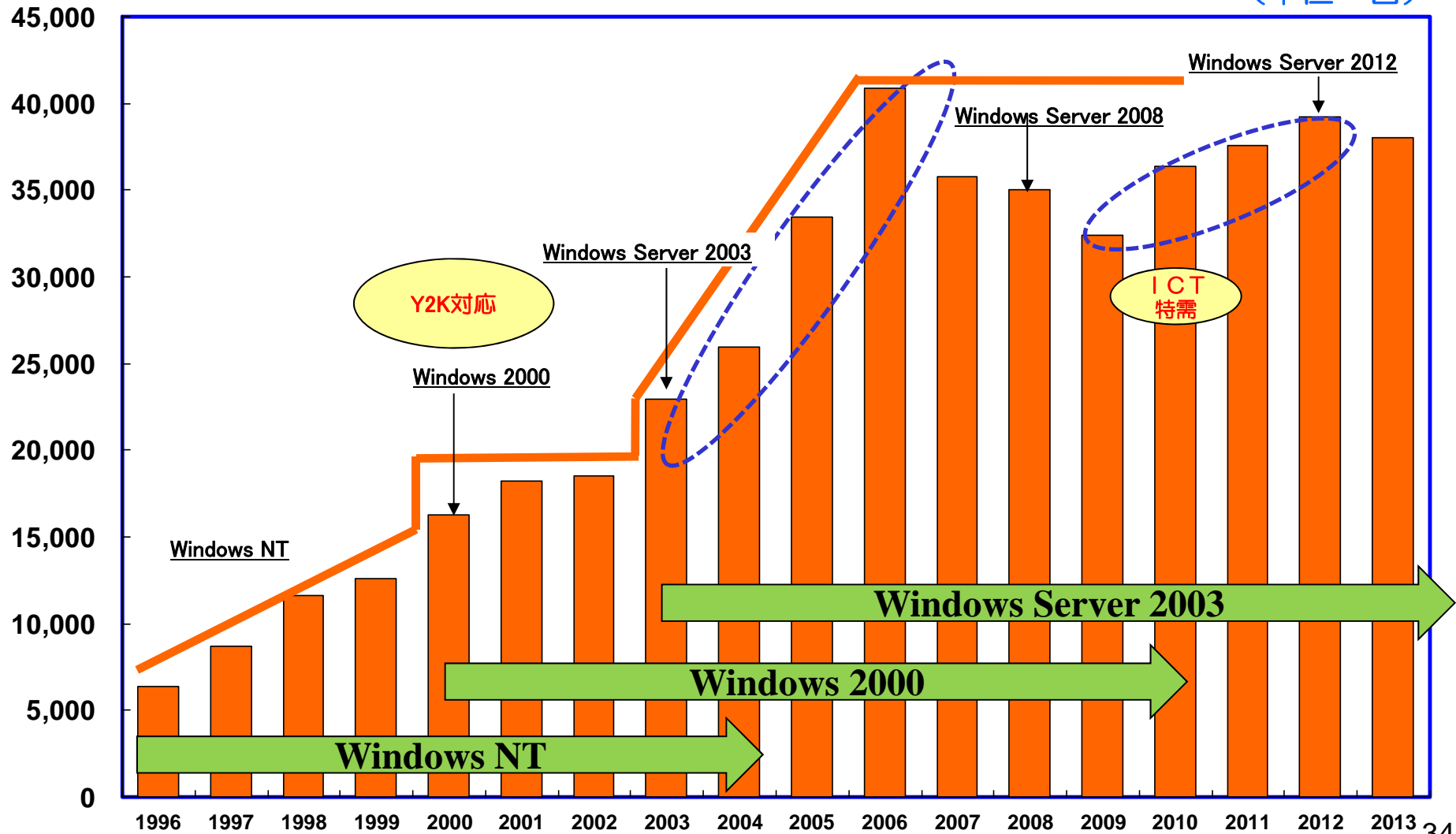
パソコン販売台数の推移

(単位：台)



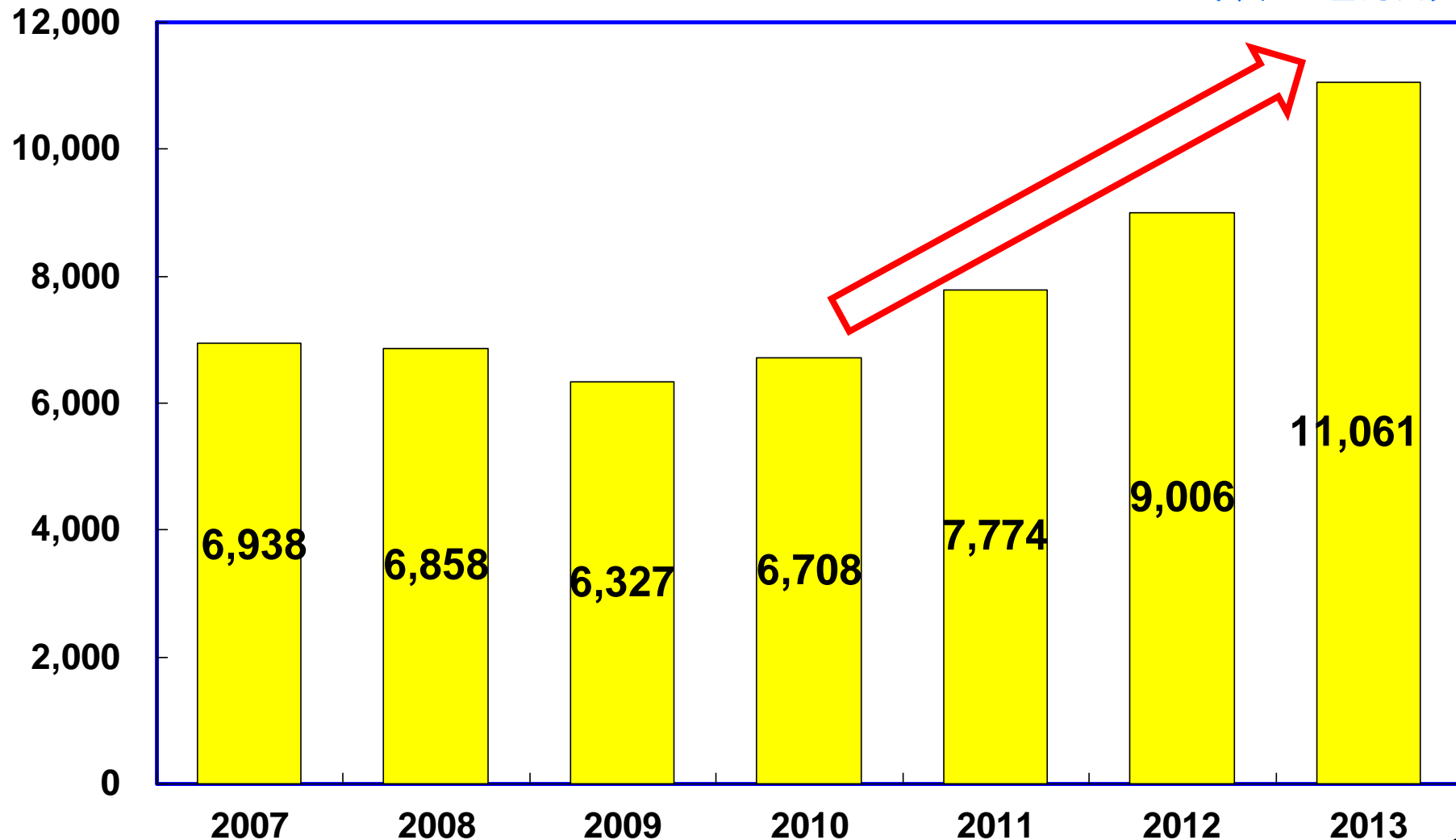
サーバ販売台数の推移

(単位：台)



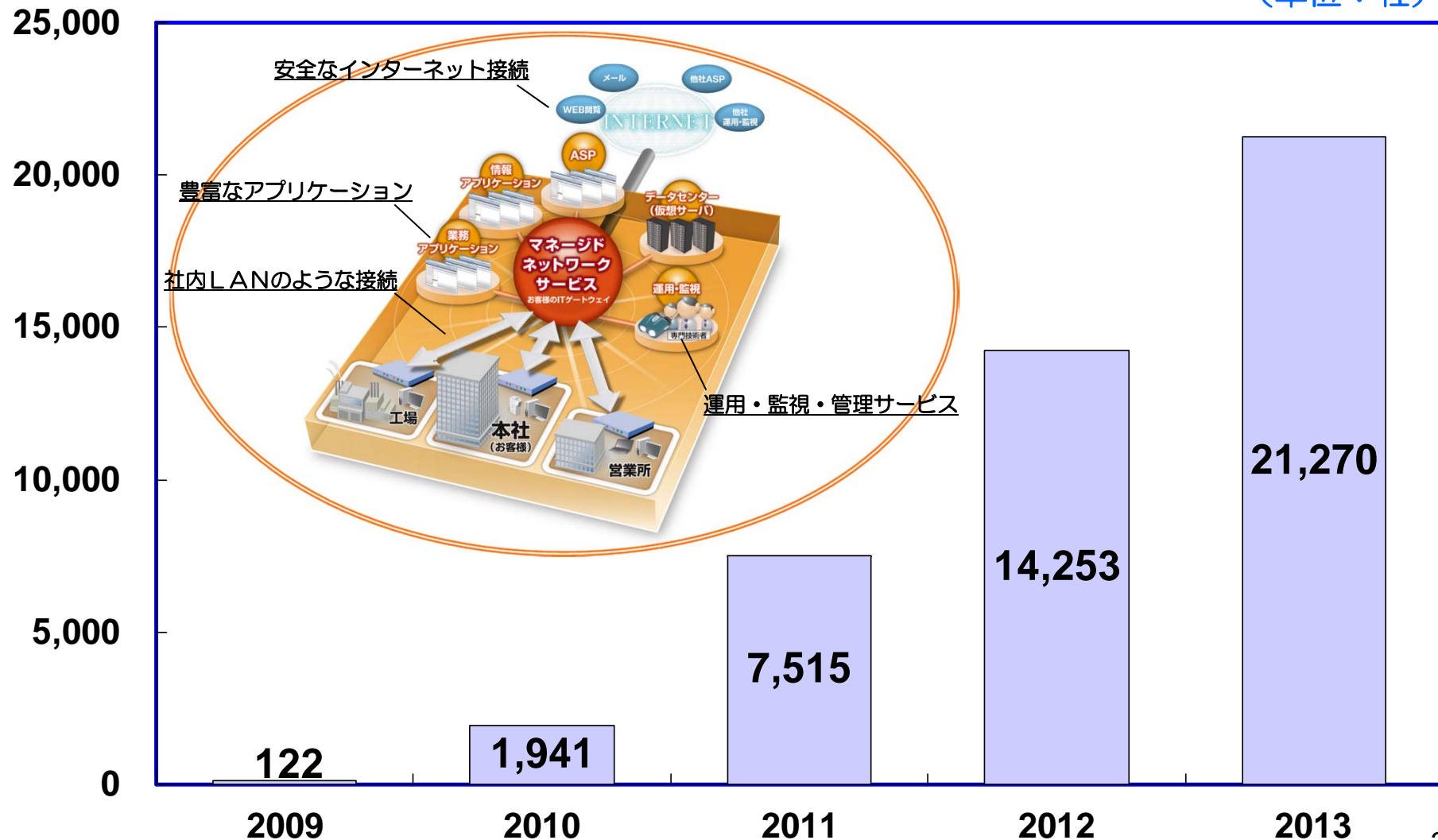
SMILEの売上高推移

(単位：百万円)



マネージドネットワークサービス (MNS) 売上企業数推移

(単位：社)



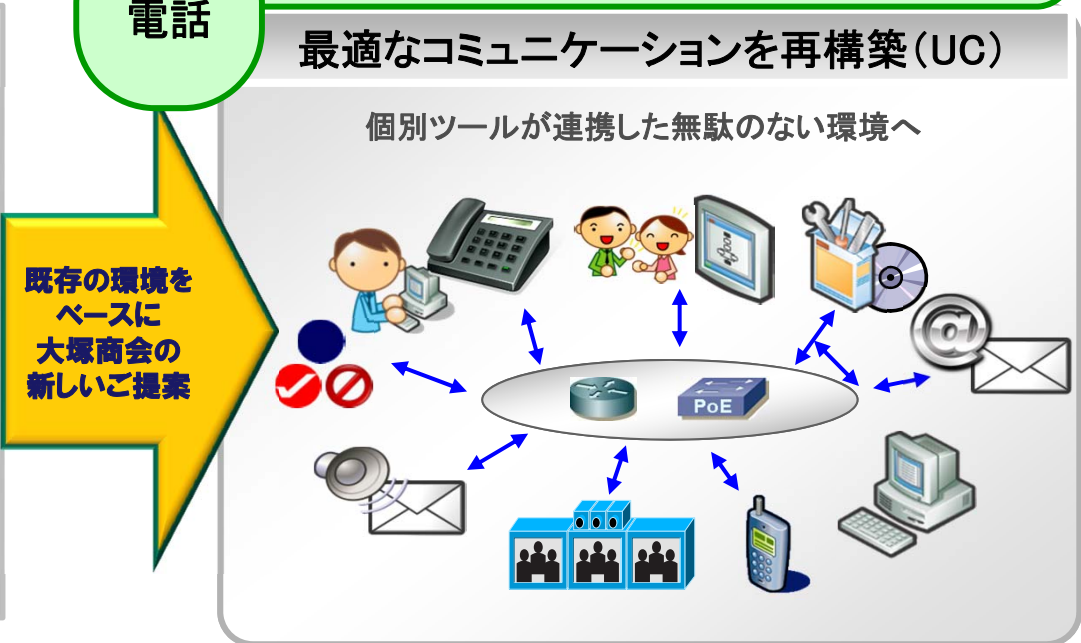
ユニファイドコミュニケーションビジネス への取り組み



バラバラなお客様の環境



統合された新しい環境



LED照明と照明コントロールを セットで提案

※スマートコンセント製品はプラグワイズ社製



LEDの利用状況把握

LEDで確実に節電

LEDのスケジュール制御

LEDのセンサー制御(人感、照度)



当社

LED照明

ステルス

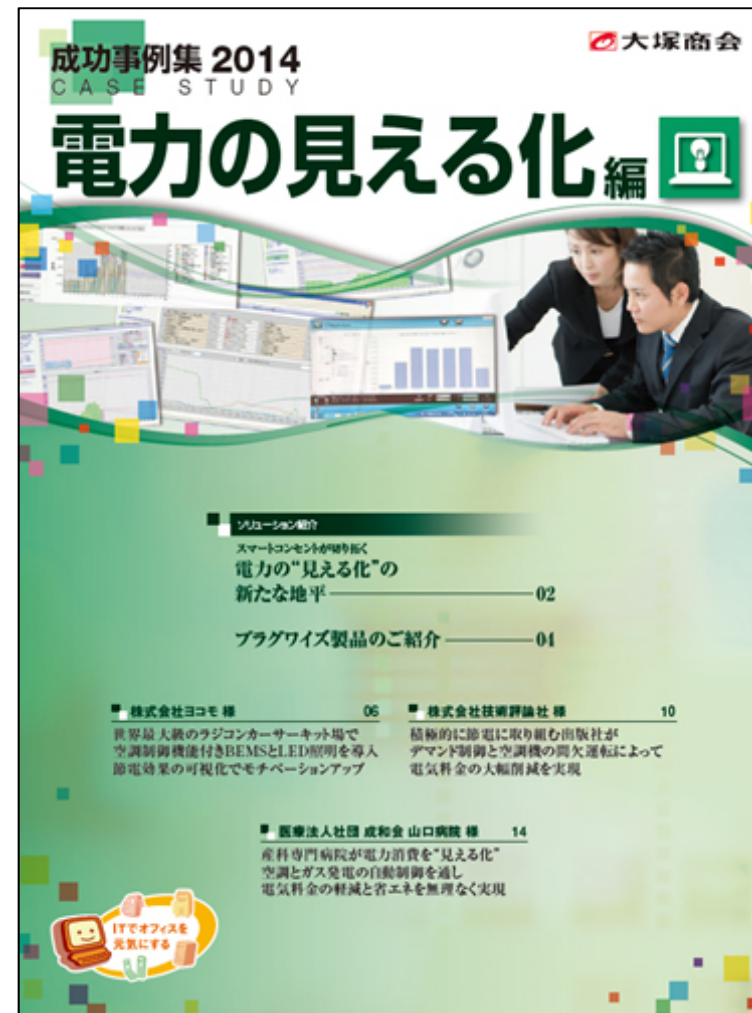
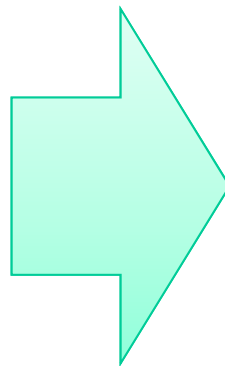


センサー



「電力の見える化」 成功事例集

成功事例集が、さらに充実（2014年版）



環境に配慮した事業活動

東大グリーンICTプロジェクトの一環として、東京大学様「I-REF棟」に、LED照明、プラグワイズ製品を納入設置



- 2013年9月25日 竣工記念式典にて東京大学様より感謝状を頂きました

ブラジル サンパウロより北 2,650キロ、赤道直下のマカパに植林

- 150ヘクタール（東京ドーム32個分）の土地にユーカリを17万本植樹
- 2017年までに 500ヘクタール に拡大予定（中央区の約半分）



植付直後：2011年12月28日



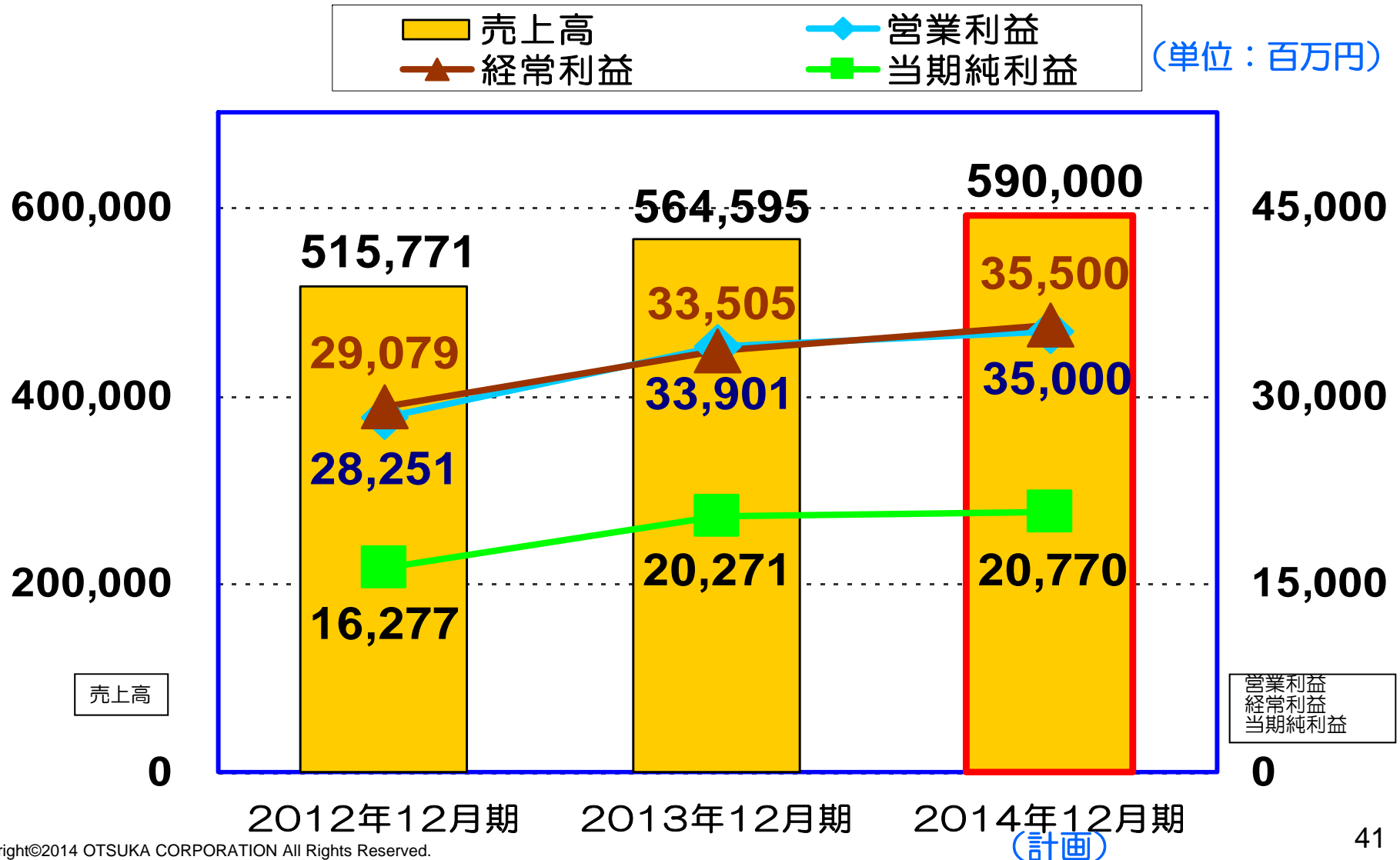
1年後：2012年12月27日



2年後：2013年12月29日

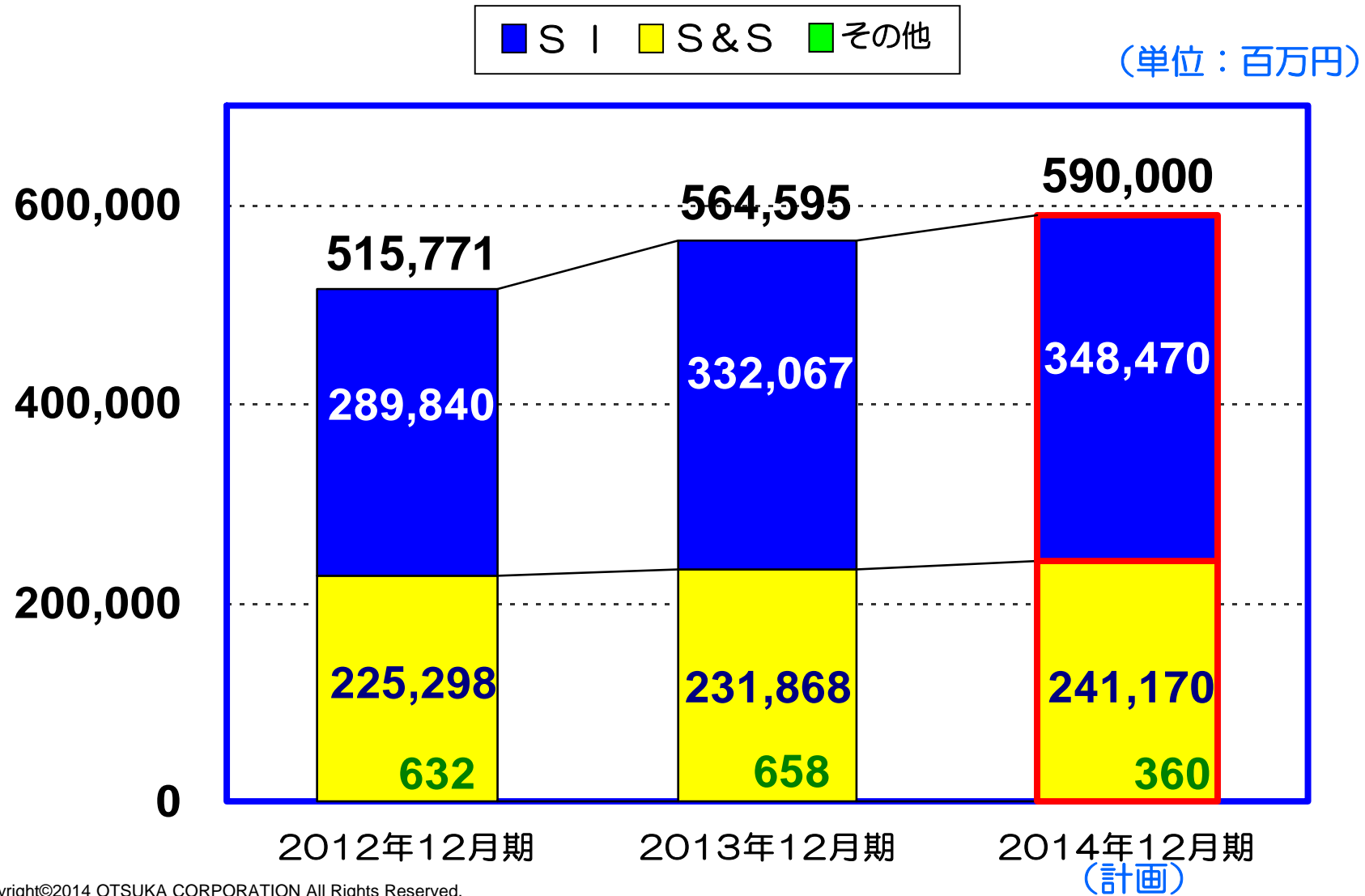
連結

売上高・利益の計画



連結

セグメント別売上高計画

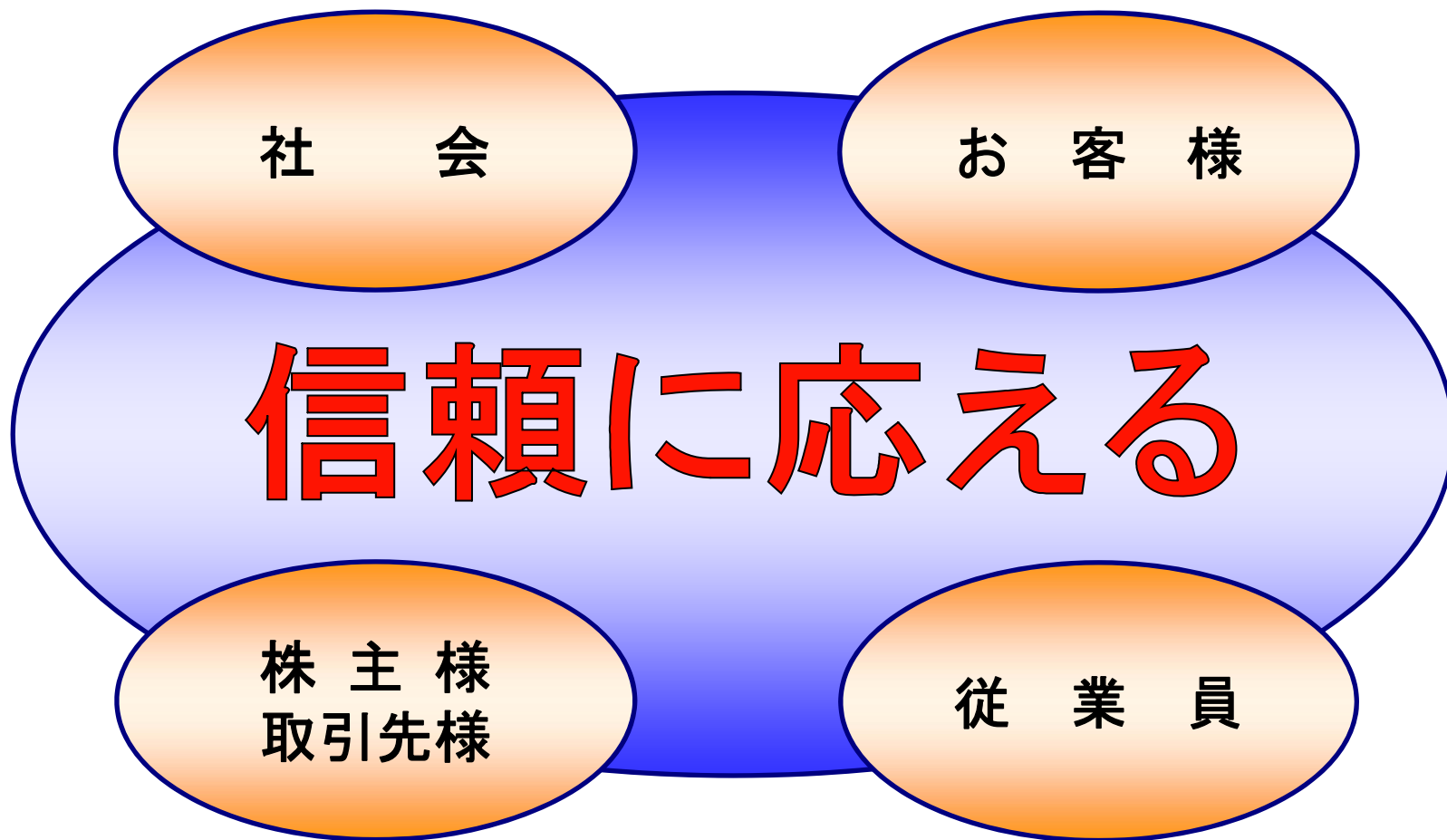


実践ソリューションフェア2014



ITでコストを見直し、
元気をおとどけ。

開催日：2月5日（水）～7日（金）
会場：ザ・プリンスパークタワー東京



本資料についてのご注意

1. 本資料は、2013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。