

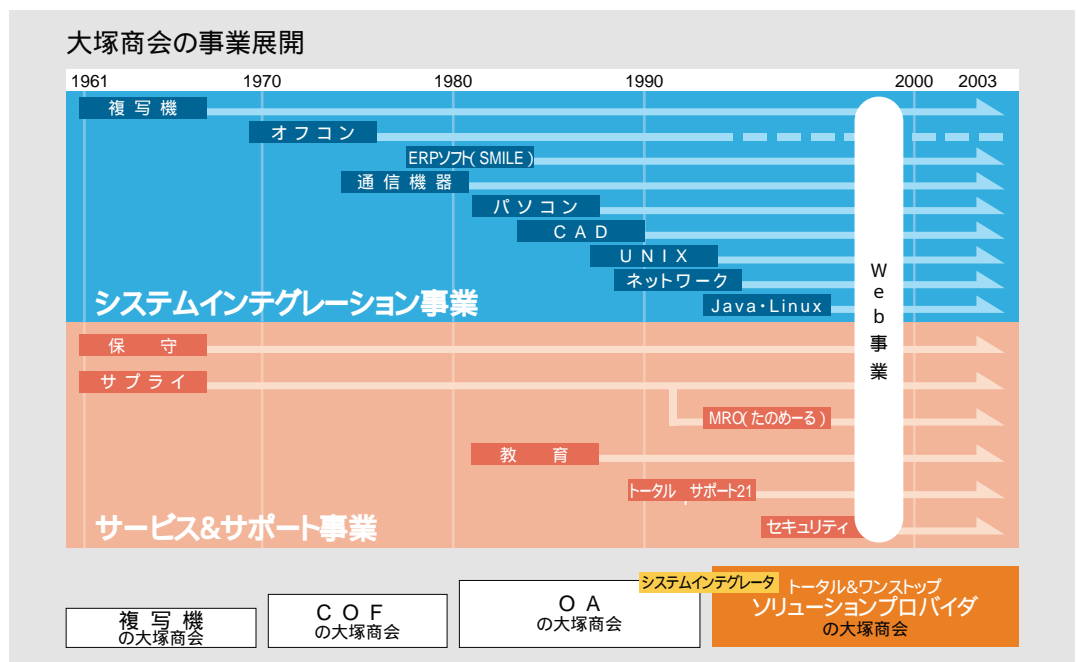
大塚商会は常にお客様とともに歩んできました。

当社は、1961年の創業以来「顧客満足度の追求」を経営理念に掲げ、各時代の最新技術や製品を自社でいち早く導入・検証し、その経験・ノウハウをシステム提案に活かし、お客様の業務効率化や経営課題の解決を支援してきました。

また時代のトレンドを読みながら、お客様のニーズにお応えする形で取扱い商品やサービスを拡大し、また、サポート地域も全国へと広げ、必要なシステムやサービスをトータルかつワンストップで提供できる企業へと成長してきました。

特に1981年のパソコン事業とその後のネットワーク事業への取り組みは、当社を「OAの大塚商会」からシステムインテグレータへと変貌させました。パソコンを中心としたネットワークシステムが主流となる時代の到来を予測し、過去の技術に固執することなく、常に新しい技術や製品の動向に注目し、その研究・習得に努めビジネス領域の拡大にチャレンジしつづけてきました。そのことが、他社とは異なるビジネスモデルの構築やインターネット時代への柔軟な対応を可能にしました。

いまや全てのシステムがインターネットにつながり、新しいビジネスチャンスも生まれようとしています。このような状況をふまえて当社では、従来から最も得意とするフェイスtoフェイスのリアルビジネスとインターネットを活用したWebビジネスを連携・融合させる「New-Web戦略」により新たな飛躍を目指しています。



COF = Copy machine, Office computer, Facsimileの略

コンサルティングからリサイクルまでを ワンストップで対応しています。

当社の事業領域は情報システムの導入から運用、廃棄までシステムのライフサイクル全般をカバーし、システム導入までのシステムインテグレーション事業と、導入後をサポートするサービス&サポート事業が主要な事業となっています。また、複写機、コンピュータからビジネスフォンまで、さまざまなジャンルの機器を提供できるマルチフィールド対応力と、特定のメーカーにとらわれず優れた製品を組み合わせるマルチベンダー対応力が大きな特長となっています。

当社は事業を展開するにあたり大都市圏に集中した拠点展開を行い、多くのお客様とお取引いただくことでビジネス効率をアップさせています。さらに、地域密着型・顧客密着型のクイック対応がお客様の信頼を生み、新たなお取引を生み出す当社独自のビジネスモデルを構築しています。

事業構造の面から見ると、売上ではシステムインテグレーション事業が約3分の2を占めているものの、売上総利益ではシステムインテグレーション事業とサービス&サポート事業とがほぼ半分ずつとなり、営業利益ではサービス&サポート事業が6割以上を占めます。このように、事業規模ではシステムインテグレーション事業が大きいものの、当社の収益の基盤はサービス&サポート事業にあります。

大塚商会の事業概要(セグメント)

