



# 2015年12月期 決算概要

2016年 2月1日

株式会社 大塚商会  
代表取締役社長 大塚裕司

# 2015年12月期 決算の概要

(単位：百万円)

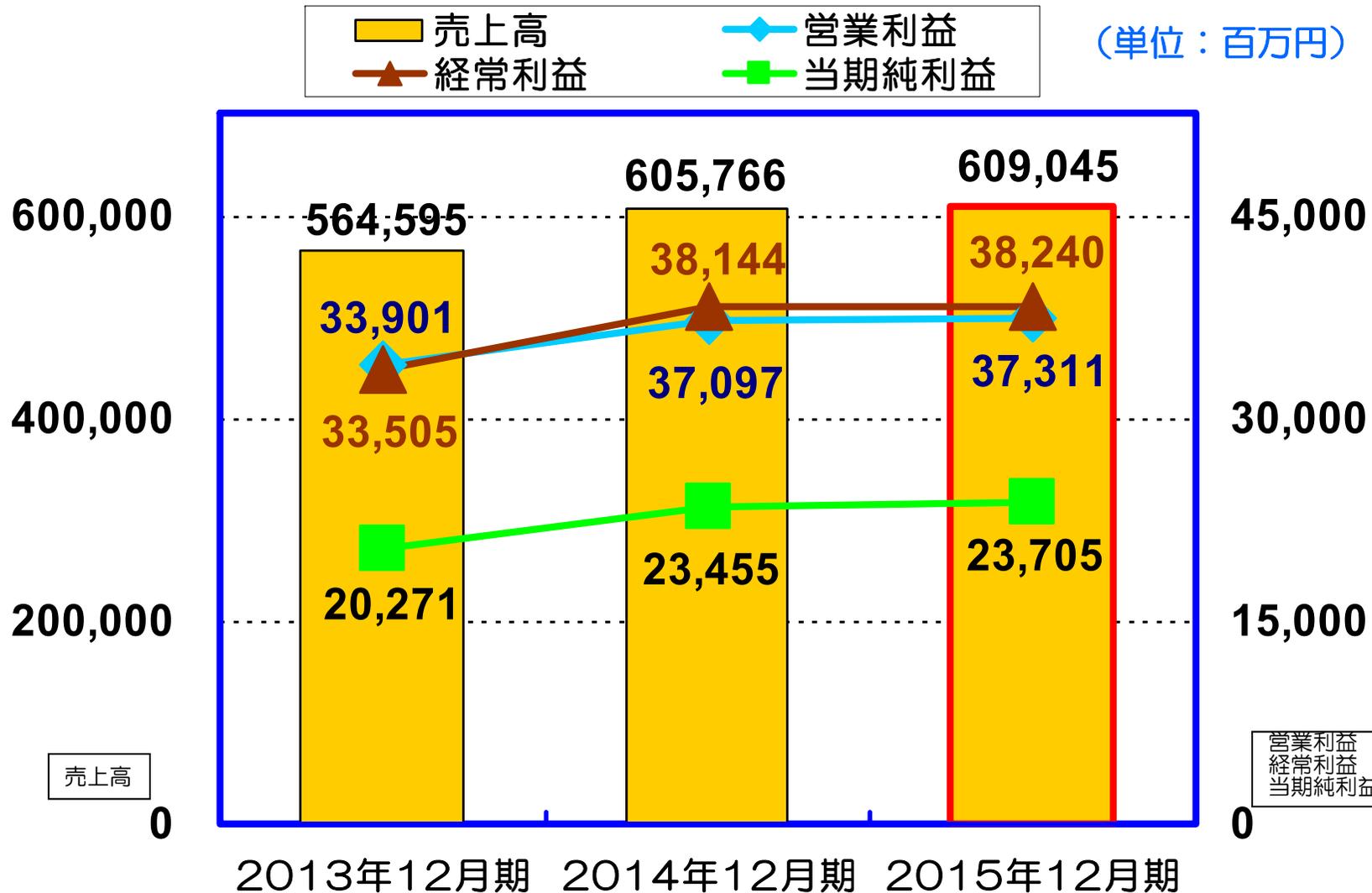
	連 結			単 体		
	金 額	計画比	増減率	金 額	計画比	増減率
売 上 高	609,045	98.6%	+0.5%	559,576	98.2%	+0.2%
営 業 利 益	37,311	99.2%	+0.6%	33,677	99.9%	+1.4%
経 常 利 益	38,240	99.8%	+0.3%	34,790	100.6%	+1.5%
当期純利益	23,705	100.4%	+1.1%	21,640	100.6%	+1.1%

# 連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2015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、ITコンサル、受託ソフト開発	423	7,203
	(株)ネットワークド	ネットワーク関連製品の販売・技術サポート	385	66,874
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	315	4,304
	(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	404	7,765
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	563

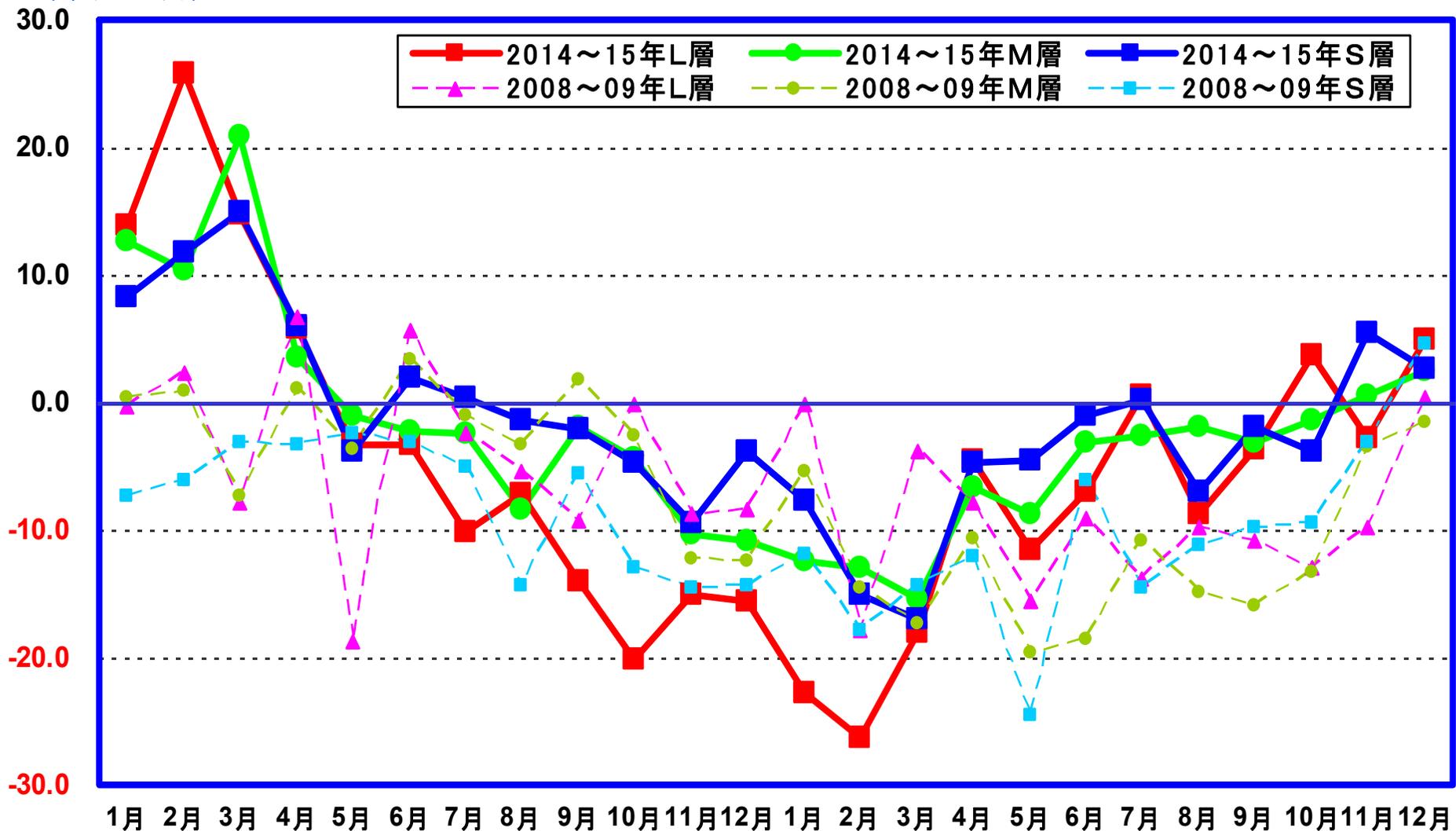
連結

# 売上高・利益の状況



# 顧客企業の年商別、1口座当たり売上高 増減率の月次推移

(単位：%)



# 顧客基盤の拡大

## 新規登録企業数

2013年 35,000社 → 2014年 41,000社 → 2015年 46,000社

## 新規登録口座数

2013年 128,000口座 → 2014年 126,000口座 → 2015年 139,000口座

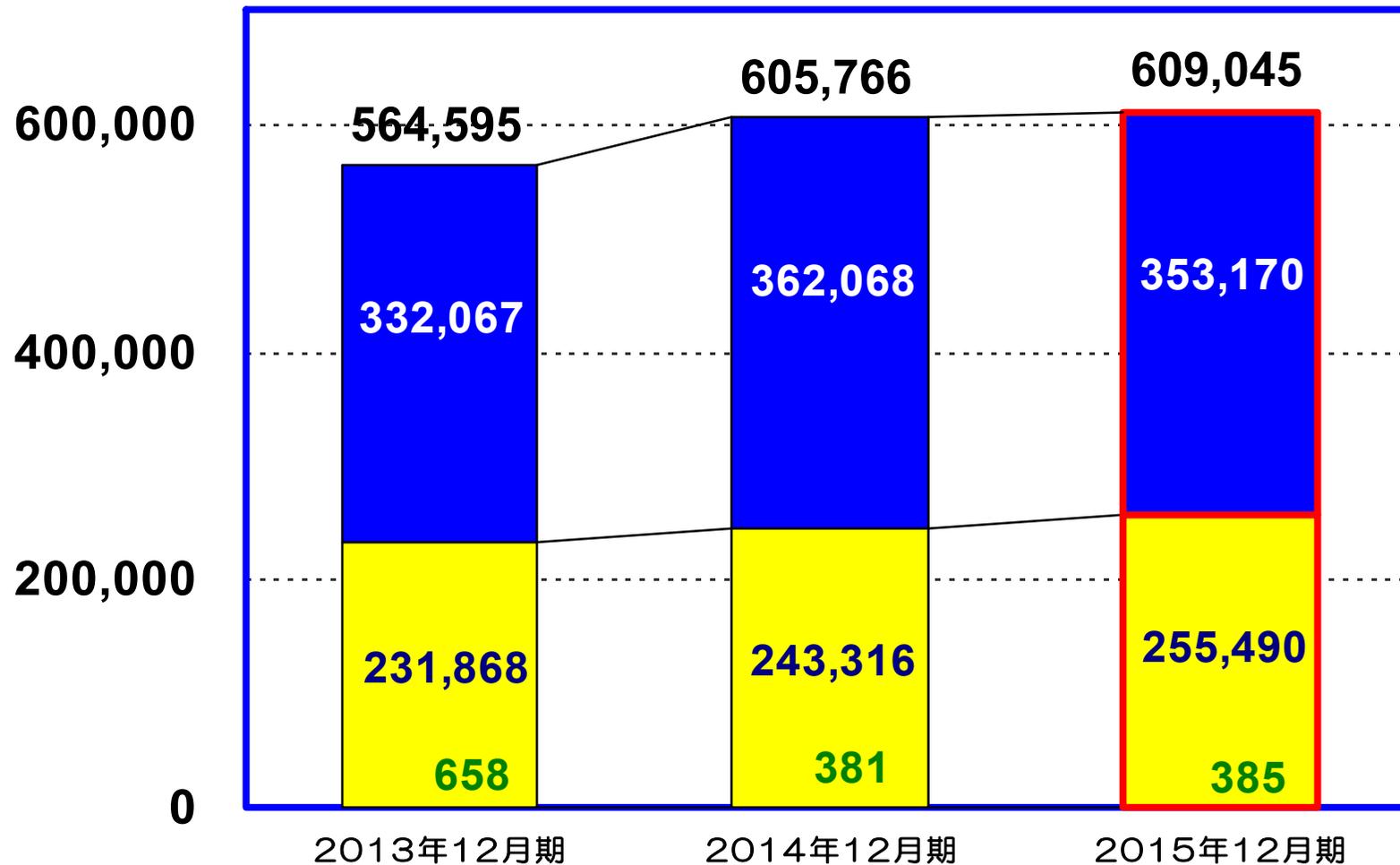
新規のお客様が着実に増加

連結

# セグメント別売上高

■ S I ■ S & S ■ その他

(単位：百万円)

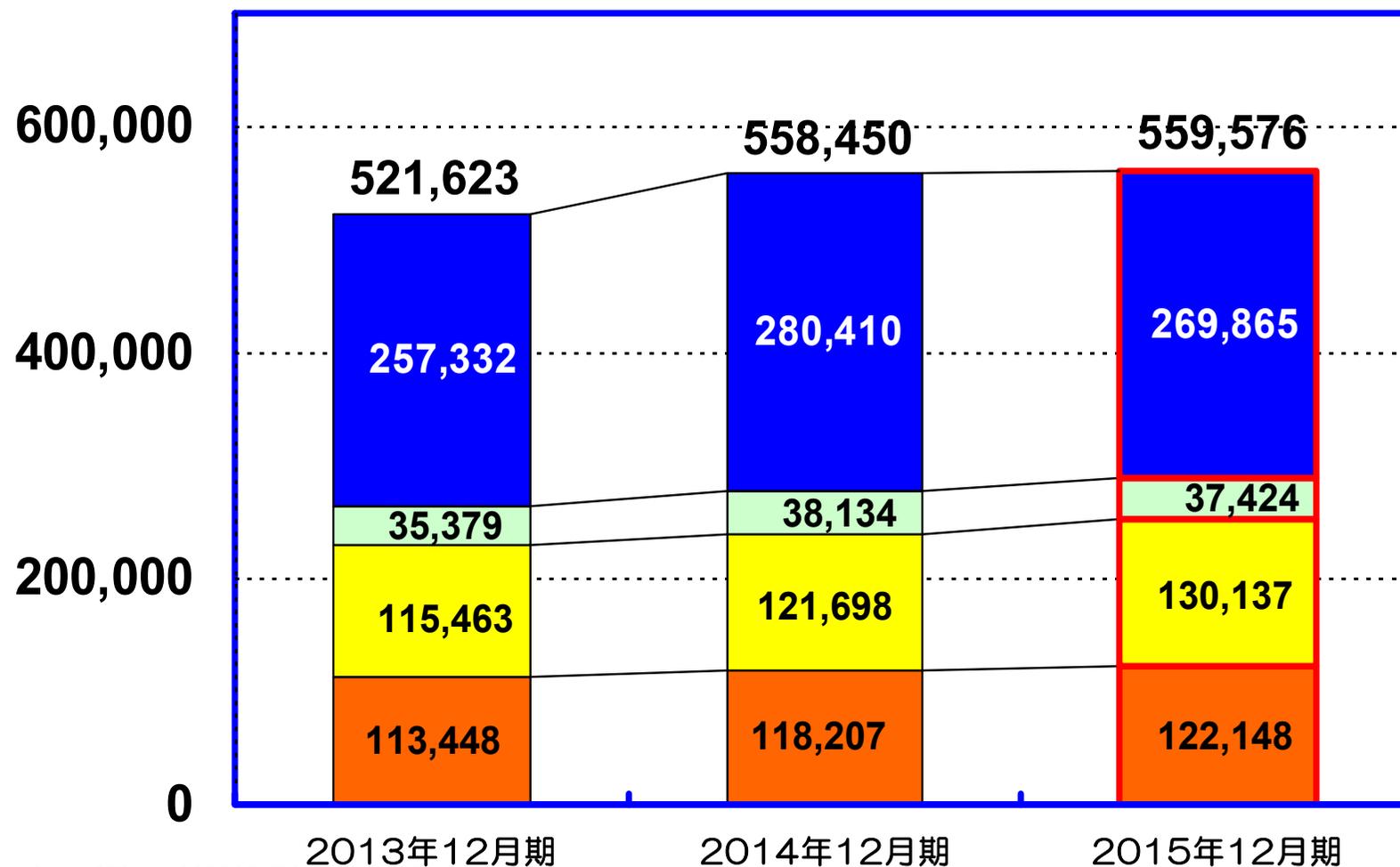


単体

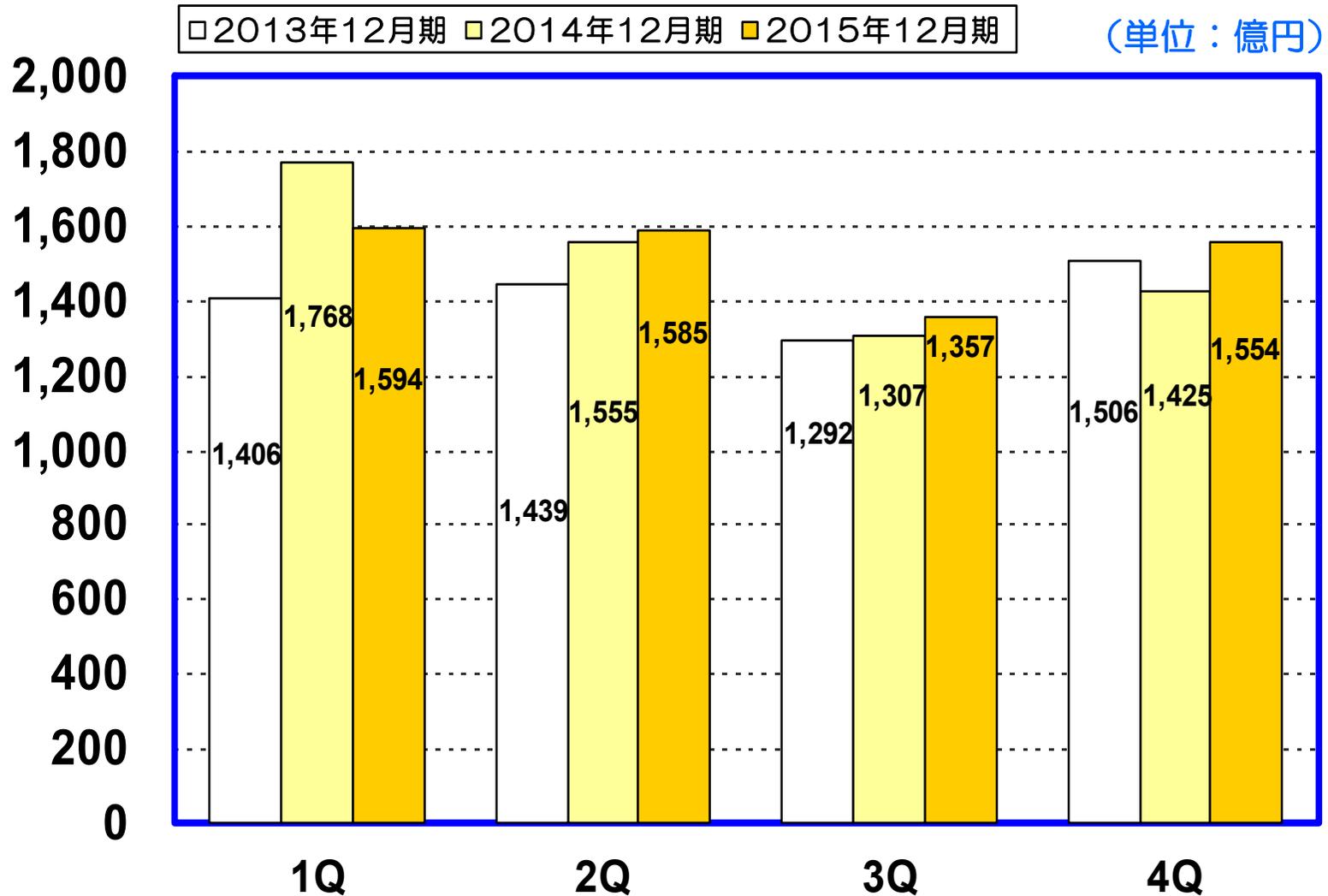
# 詳細セグメント別売上高

■ S I 関連商品   ■ 受託ソフト等   ■ サプライ   ■ 保守等

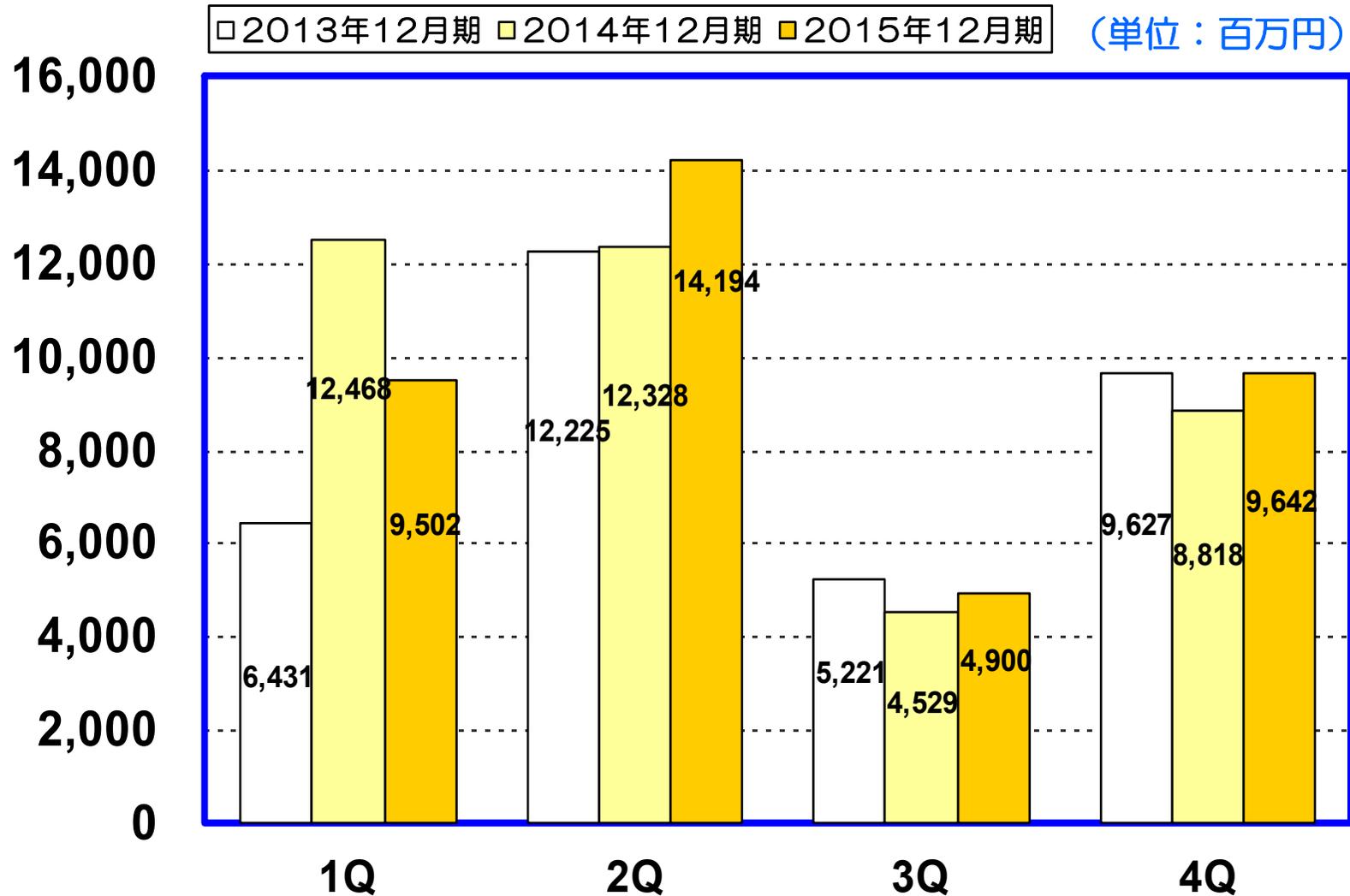
(単位：百万円)



# 売上高の四半期推移



# 経常利益の四半期推移

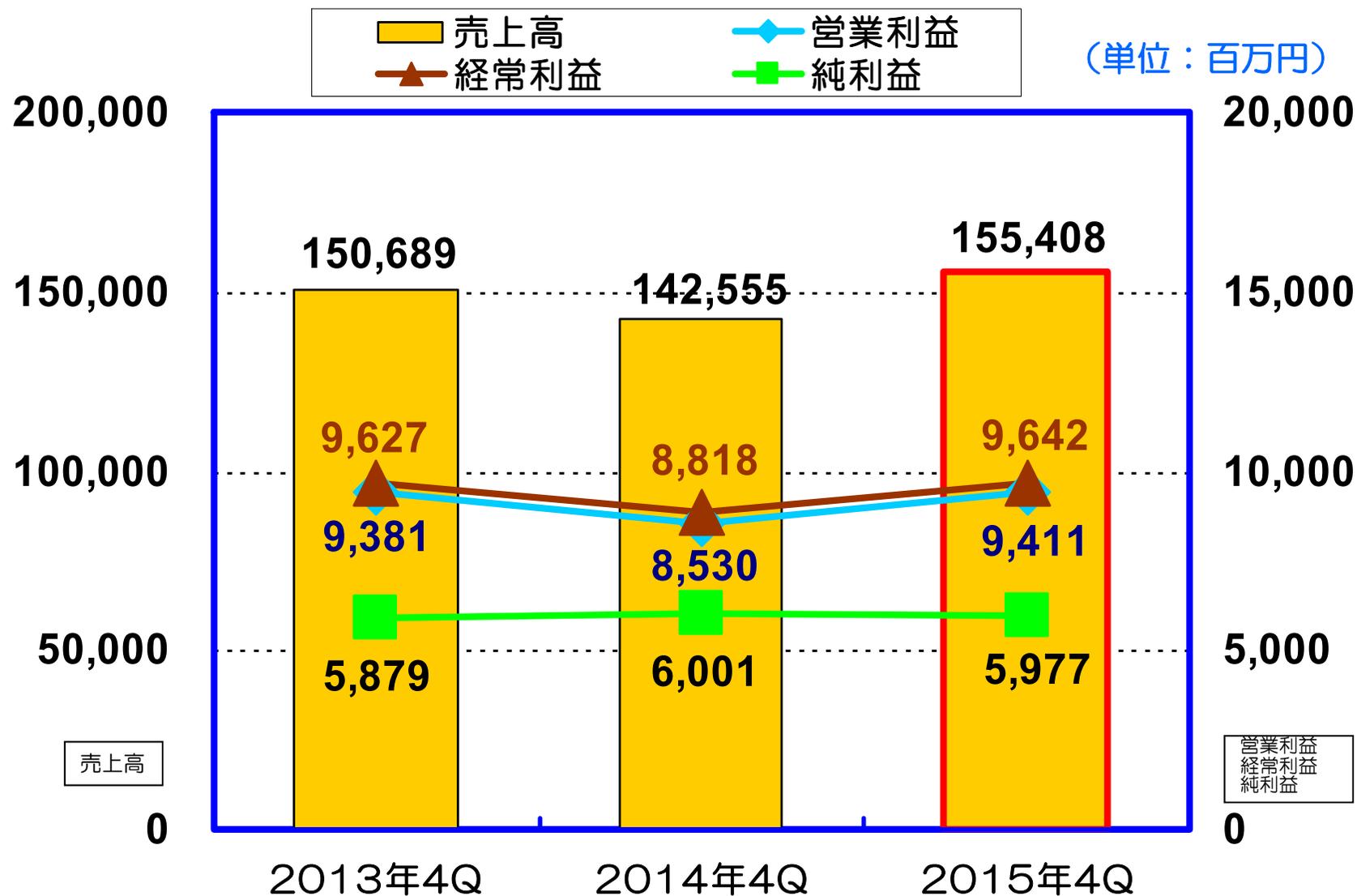


# 2015年10~12月 業績の概況

(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	<b>155,408</b>	<b>+9.0%</b>	<b>142,838</b>	<b>+9.5%</b>
営 業 利 益	<b>9,411</b>	<b>+10.3%</b>	<b>8,707</b>	<b>+13.7%</b>
経 常 利 益	<b>9,642</b>	<b>+9.3%</b>	<b>8,870</b>	<b>+12.5%</b>
純 利 益	<b>5,977</b>	<b>-0.4%</b>	<b>5,503</b>	<b>+0.3%</b>

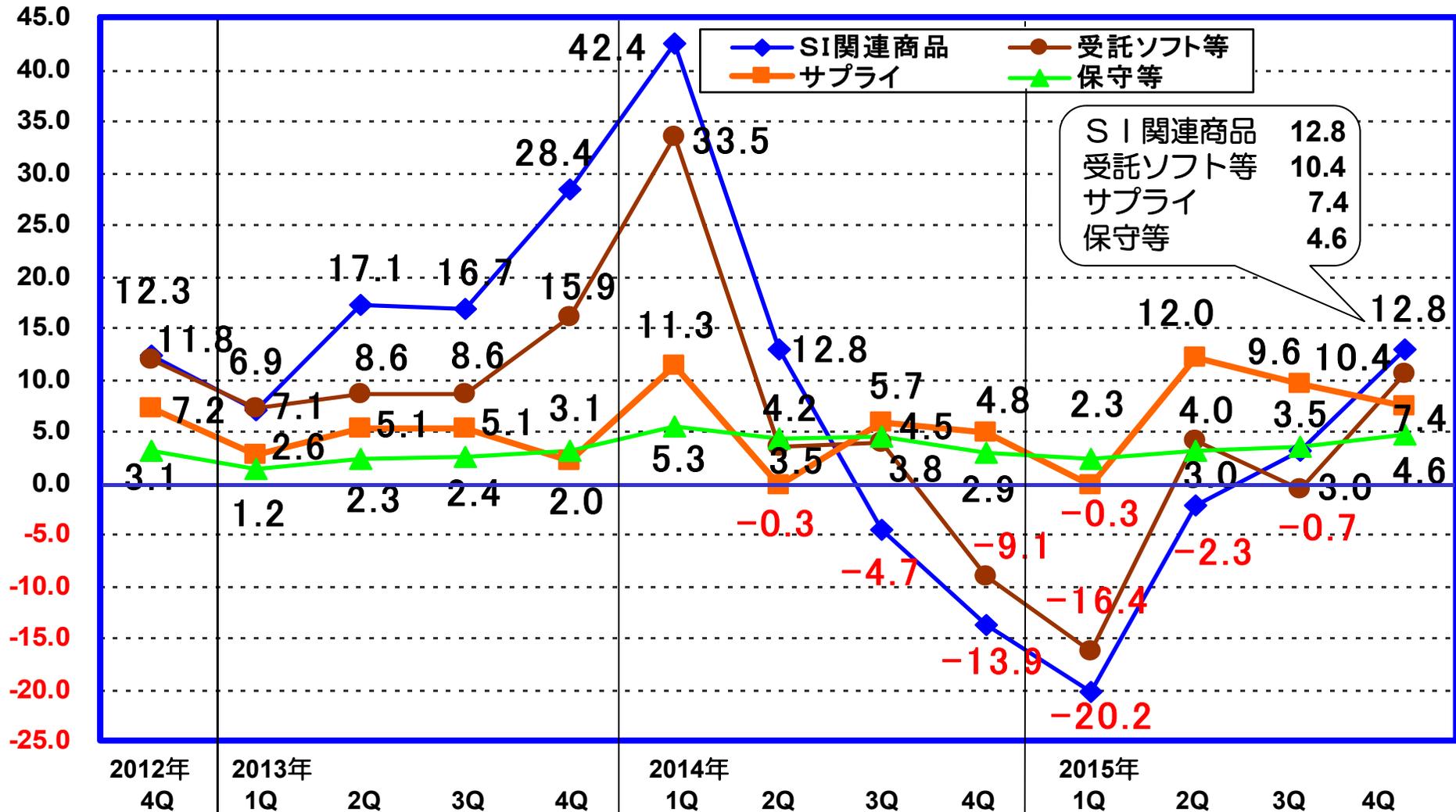
# 連結 10~12月 売上高・利益の状況



単体

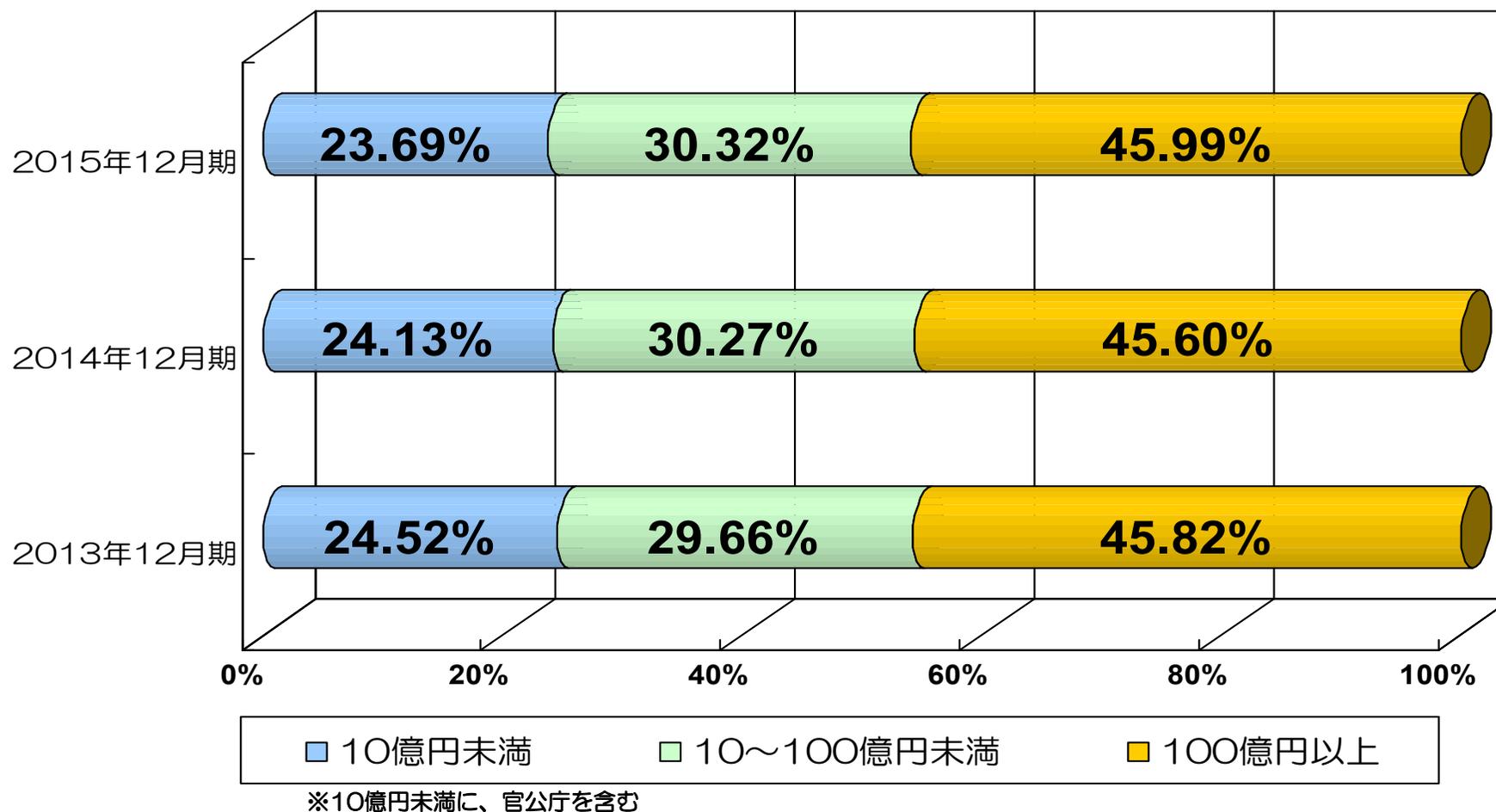
# 詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



単体

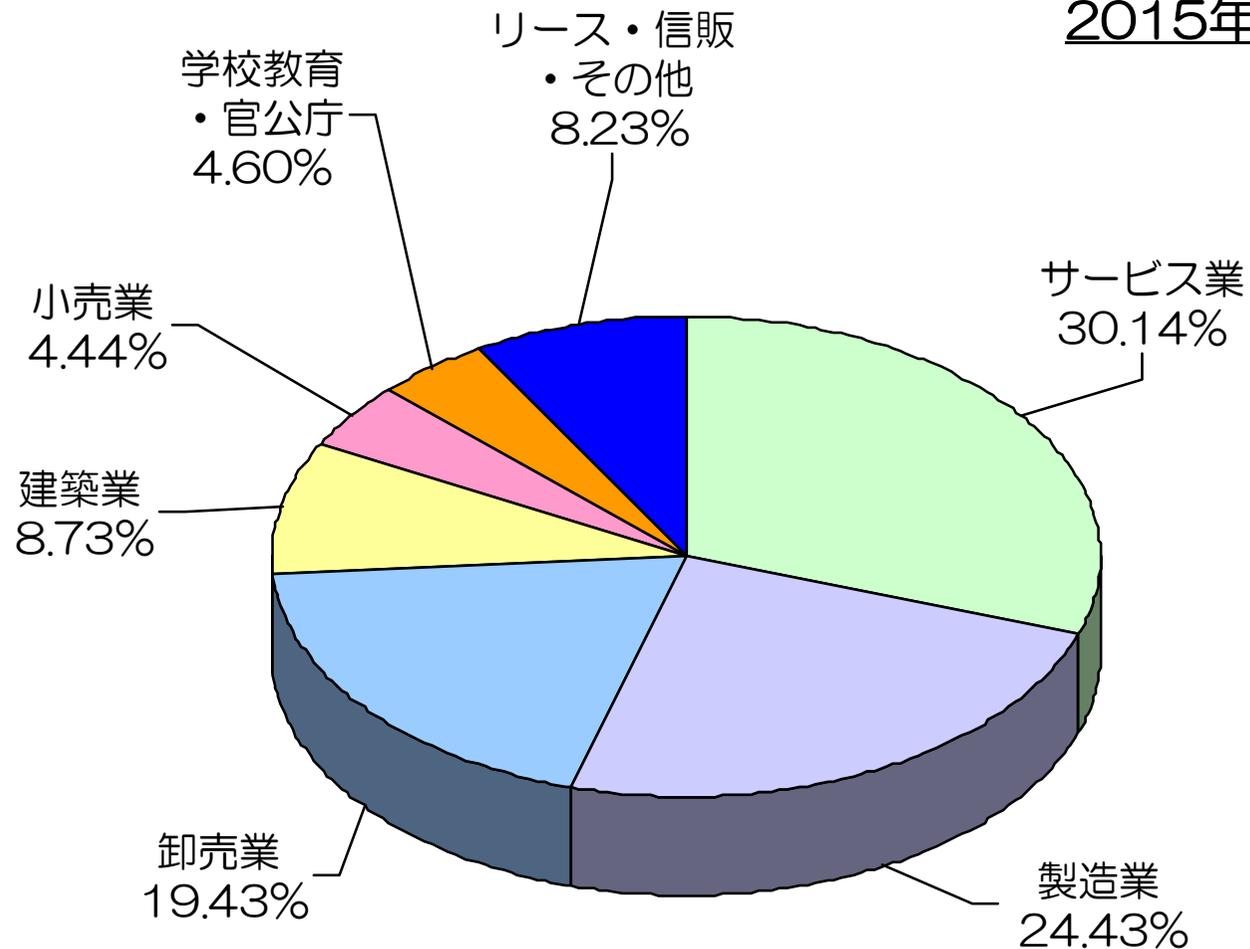
# 顧客企業の年商別売上構成



単体

# 顧客企業の業種別売上構成

2015年12月期



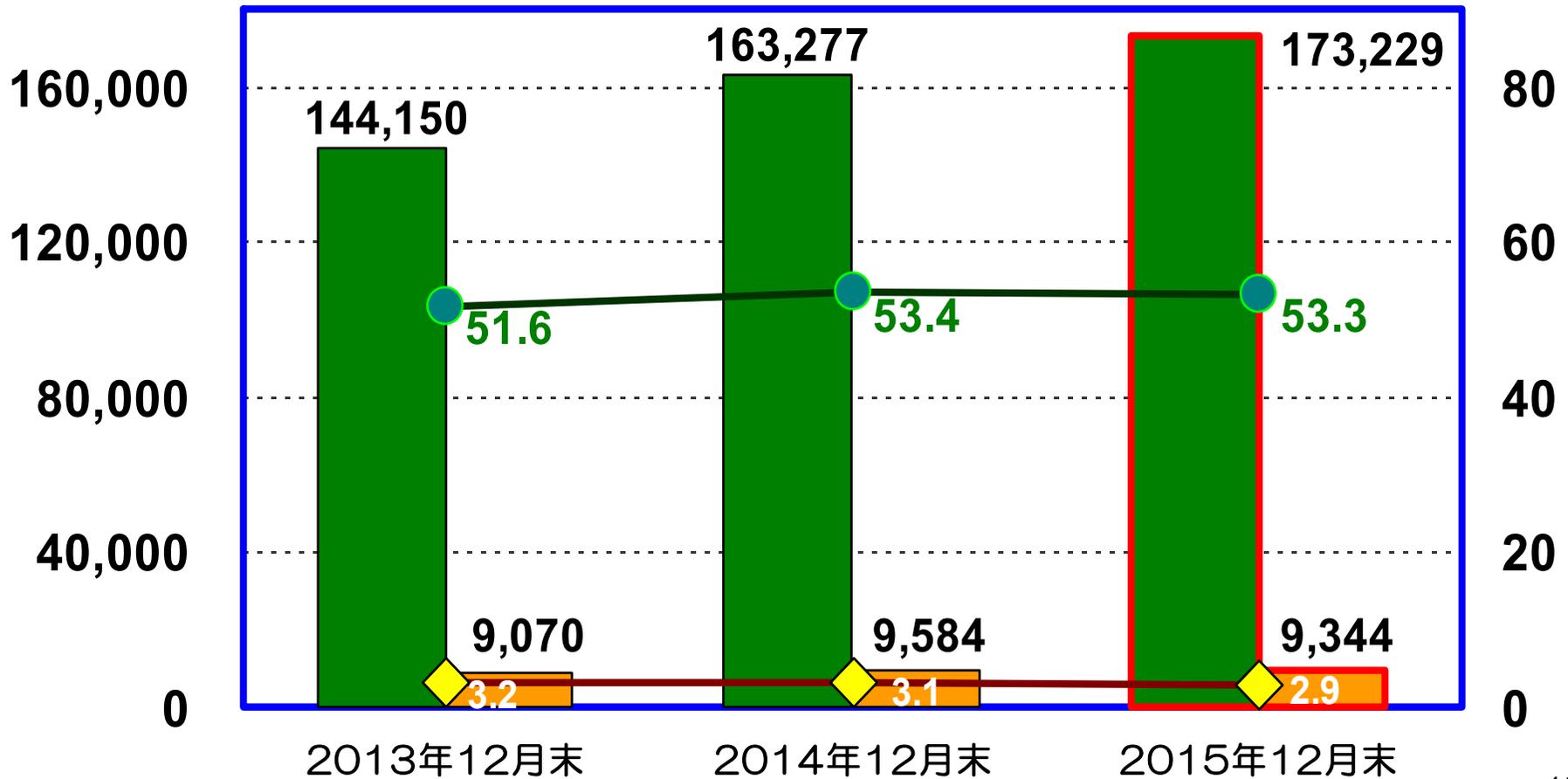
連結

# 自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

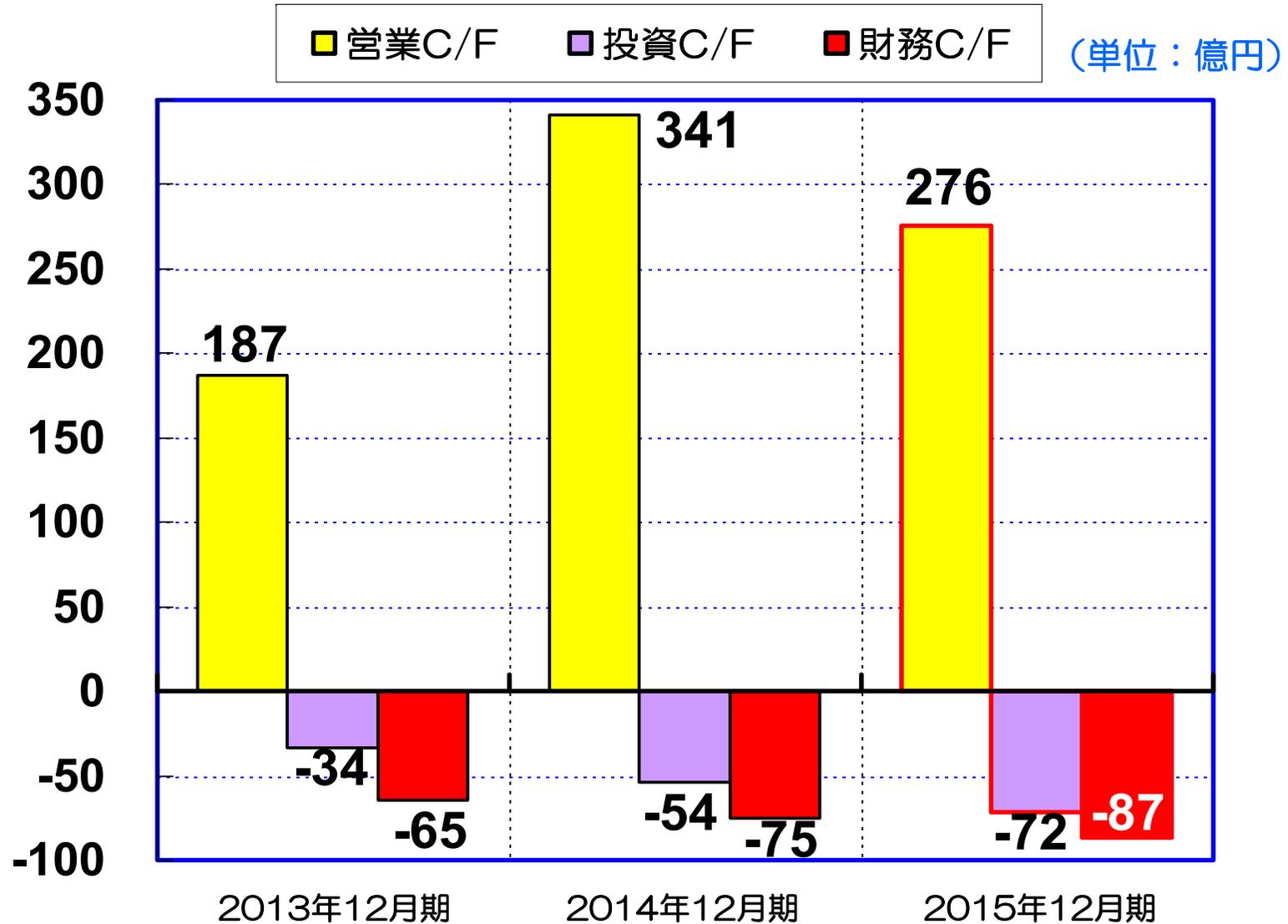


(単位：%)



連結

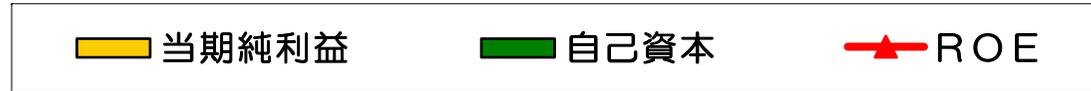
# キャッシュ・フロー



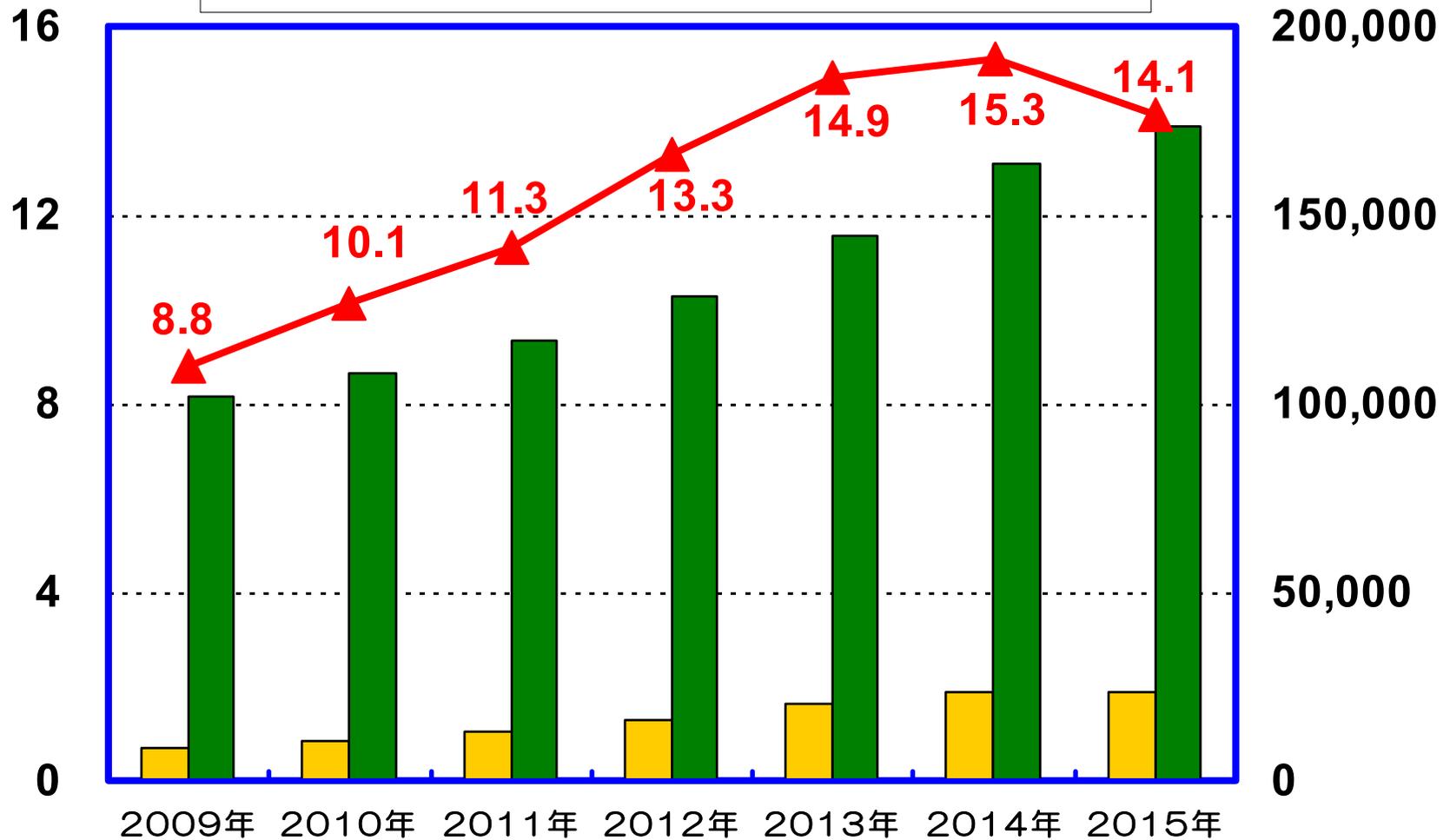
連結

# ROEの推移

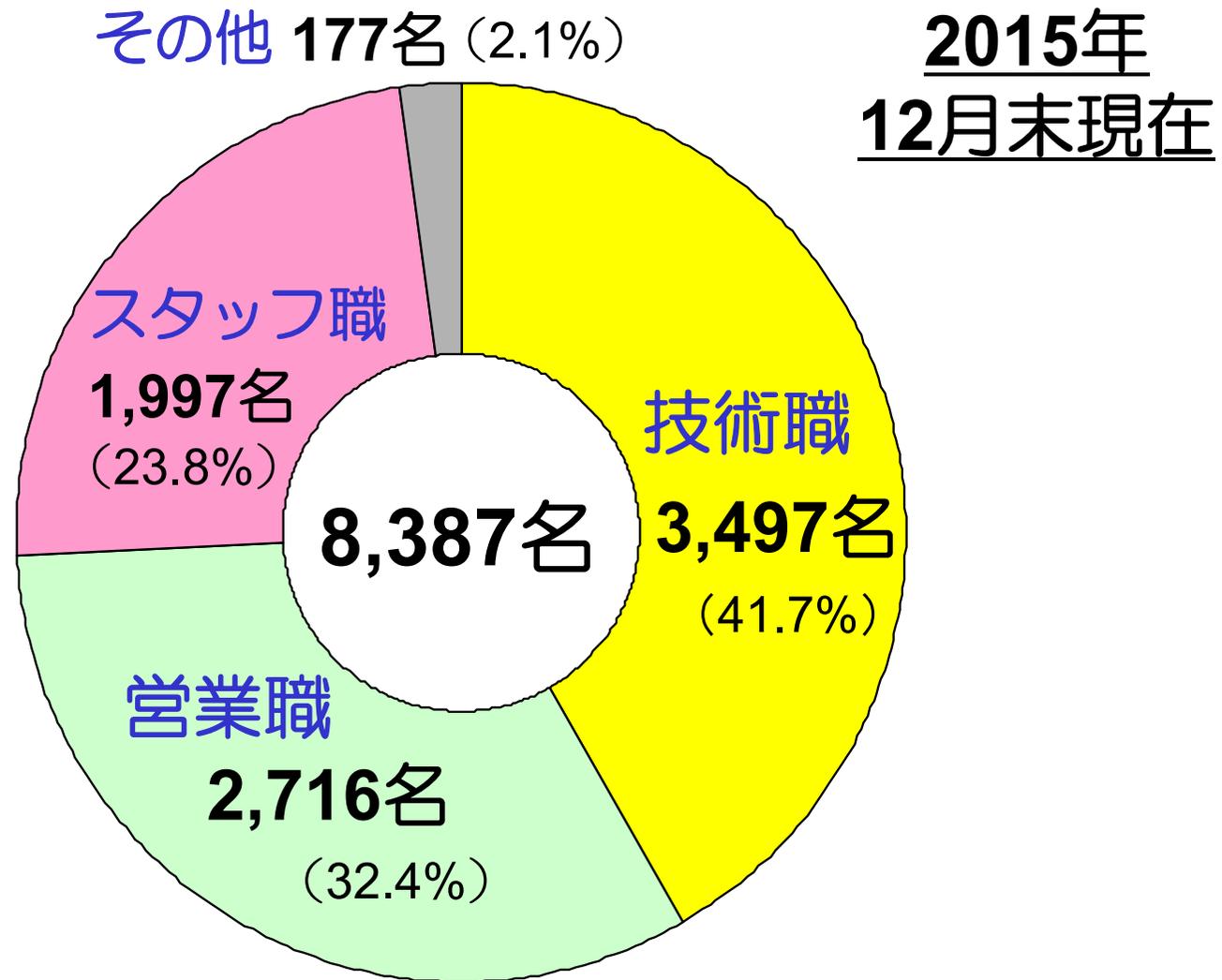
(単位：%)



(単位：百万円)

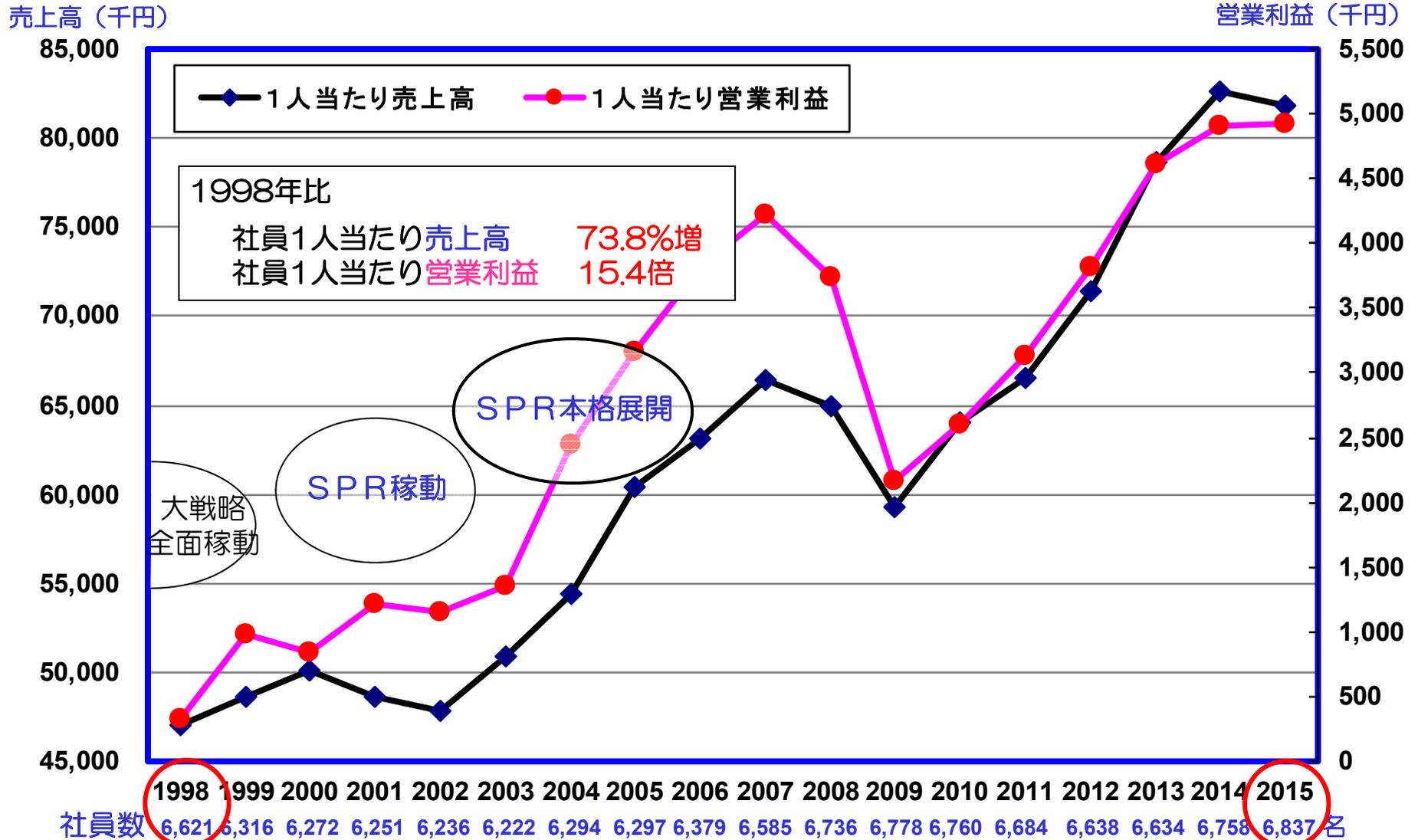


# 連結 正社員の職種別人員構成



単体

# 社員1人当たり 売上高と営業利益の推移



(前年比 79名増) 19



# 重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2013年 1~12月	2014年 1~12月		2015年1~12月			2015年10~12月		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
たのめーる	122,367	128,733	+5.2%	<b>139,106</b>	<b>+10,373</b>	<b>+8.1%</b>	<b>36,668</b>	<b>+3,045</b>	<b>+9.1%</b>
SMILE	11,061	11,673	+5.5%	<b>10,479</b>	<b>-1,194</b>	<b>-10.2%</b>	<b>2,783</b>	<b>-149</b>	<b>-5.1%</b>
ODS 21	43,525	43,575	+0.1%	<b>46,196</b>	<b>+2,620</b>	<b>+6.0%</b>	<b>11,652</b>	<b>+1,178</b>	<b>+11.3%</b>
OSM	50,453	50,836	+0.8%	<b>59,831</b>	<b>+8,995</b>	<b>+17.7%</b>	<b>15,767</b>	<b>+3,666</b>	<b>+30.3%</b>

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

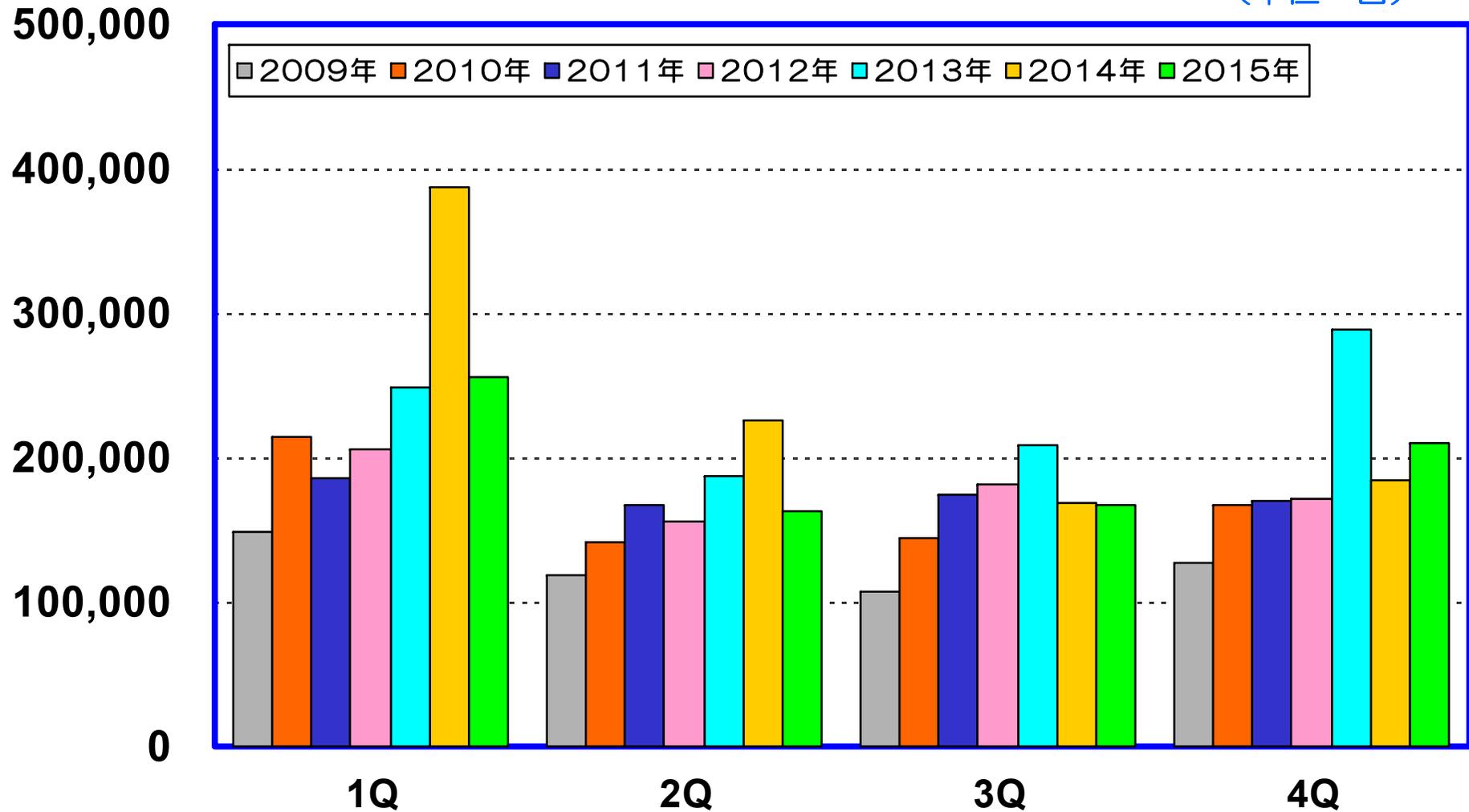
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	34,432	37,392	+8.6%	<b>41,384</b>	<b>+3,992</b>	<b>+10.7%</b>	<b>11,749</b>	<b>+1,996</b>	<b>+20.5%</b>
(内カラー複写機)	30,449	33,793	+11.0%	<b>38,391</b>	<b>+4,598</b>	<b>+13.6%</b>	<b>10,986</b>	<b>+2,023</b>	<b>+22.6%</b>
サーバー	37,989	39,467	+3.9%	<b>37,718</b>	<b>-1,749</b>	<b>-4.4%</b>	<b>7,965</b>	<b>-1,573</b>	<b>-16.5%</b>
パソコン	932,607	966,600	+3.6%	<b>795,646</b>	<b>-170,954</b>	<b>-17.7%</b>	<b>209,683</b>	<b>+24,808</b>	<b>+13.4%</b>
クライアント計				<b>847,320</b>	<b>-149,511</b>	<b>-15.0%</b>	<b>225,330</b>	<b>+32,520</b>	<b>+16.9%</b>

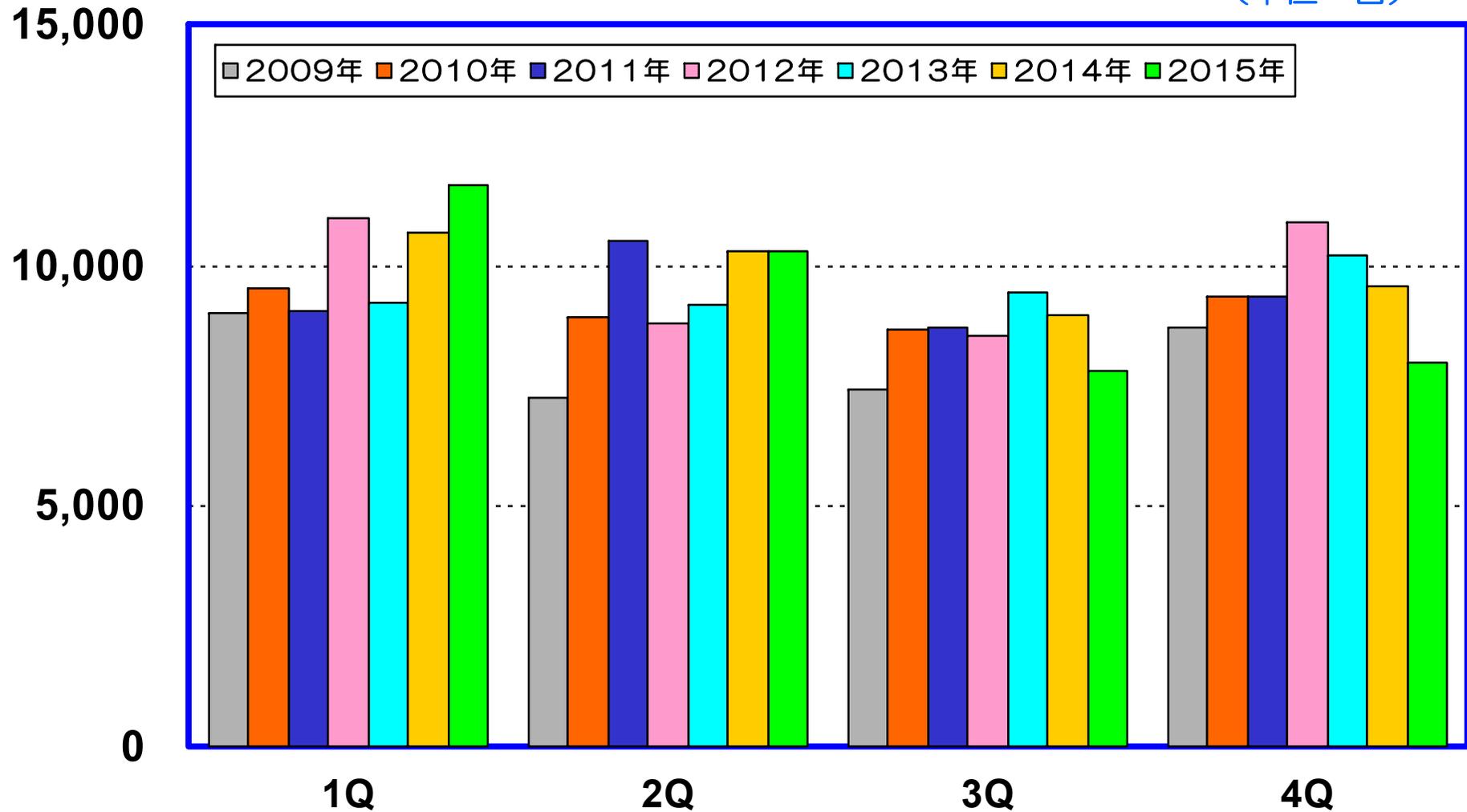
# パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



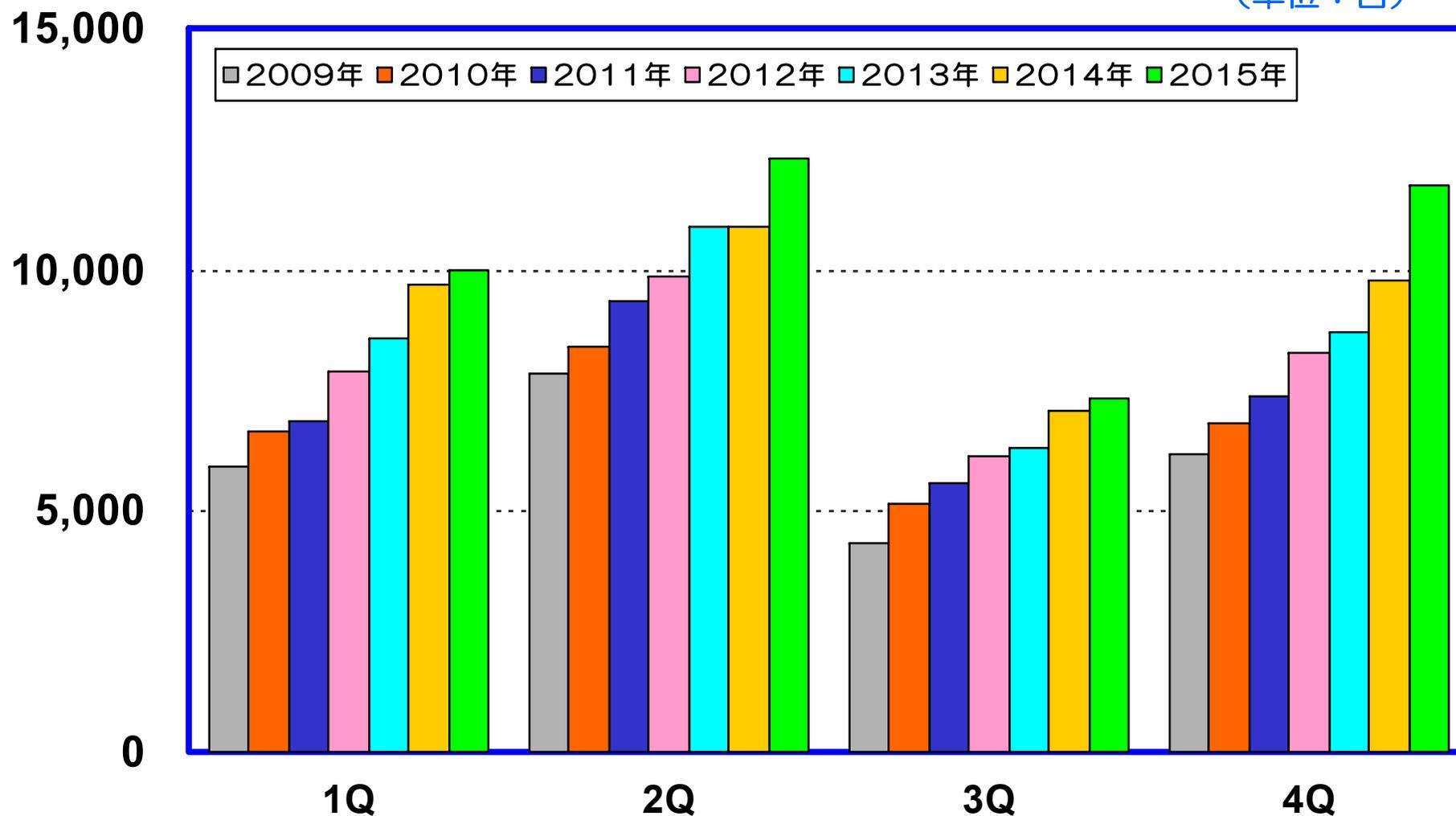
# サーバー販売台数の四半期推移

(単位：台)



# 複写機販売台数の四半期推移

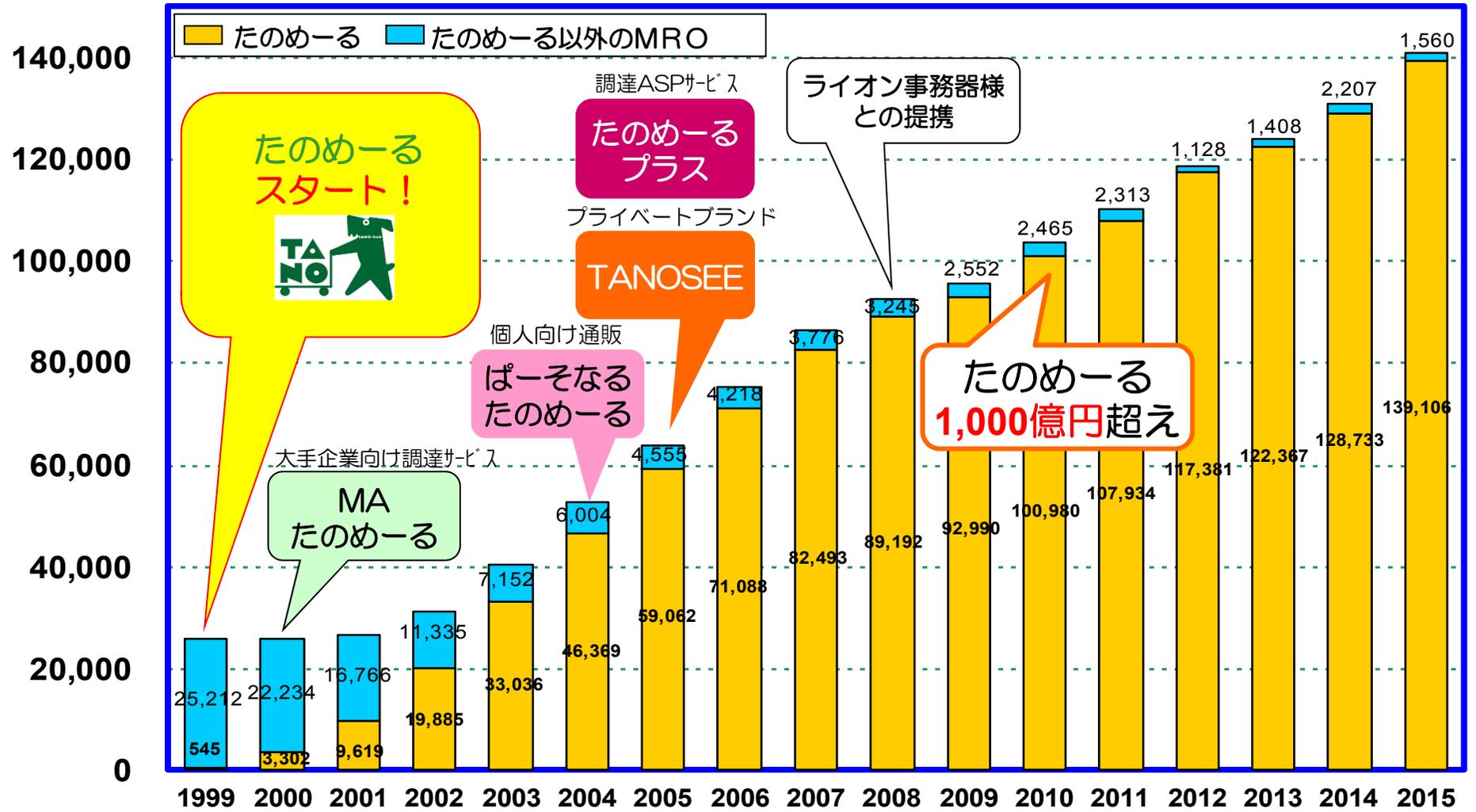
(単位：台)



単体

# たのめーる年次推移

(単位：百万円)

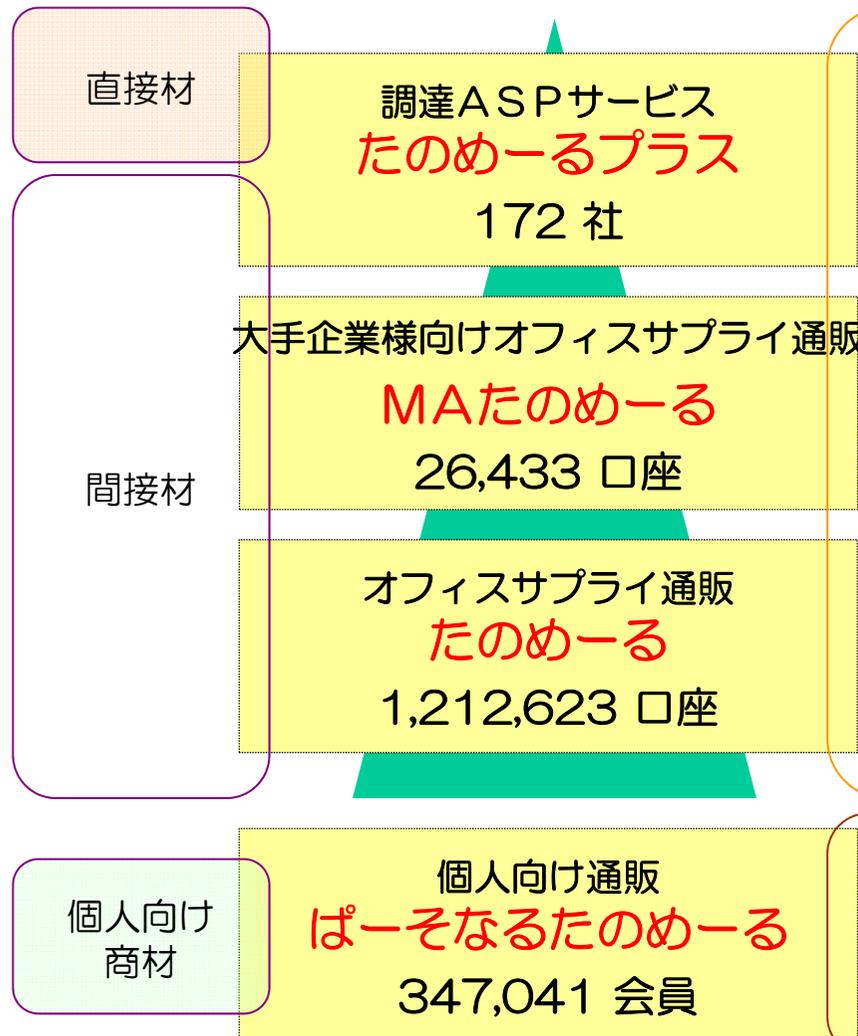


たのめーる口座数 506 133,105 153,609 169,148 322,720 385,895 448,812 506,263 564,489 626,932 698,999 773,882 849,567 932,547 1,018,939 1,111,330 1,212,623

# 大塚商会のトータルサポート

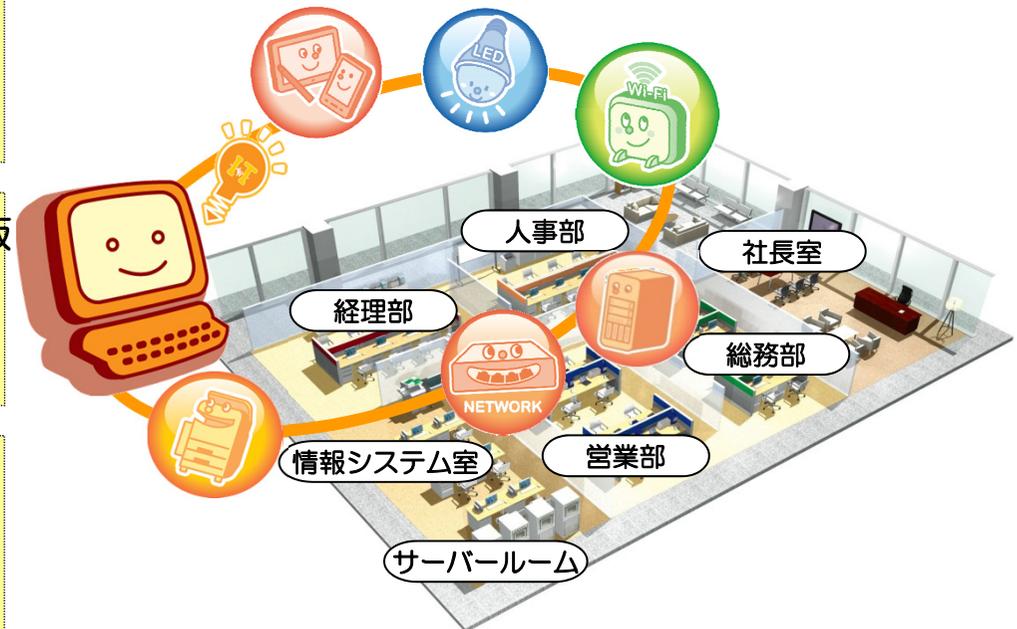
大塚商会は、お客様の調達業務全般をサポートします。

(2015年12月末現在)



<お客様>

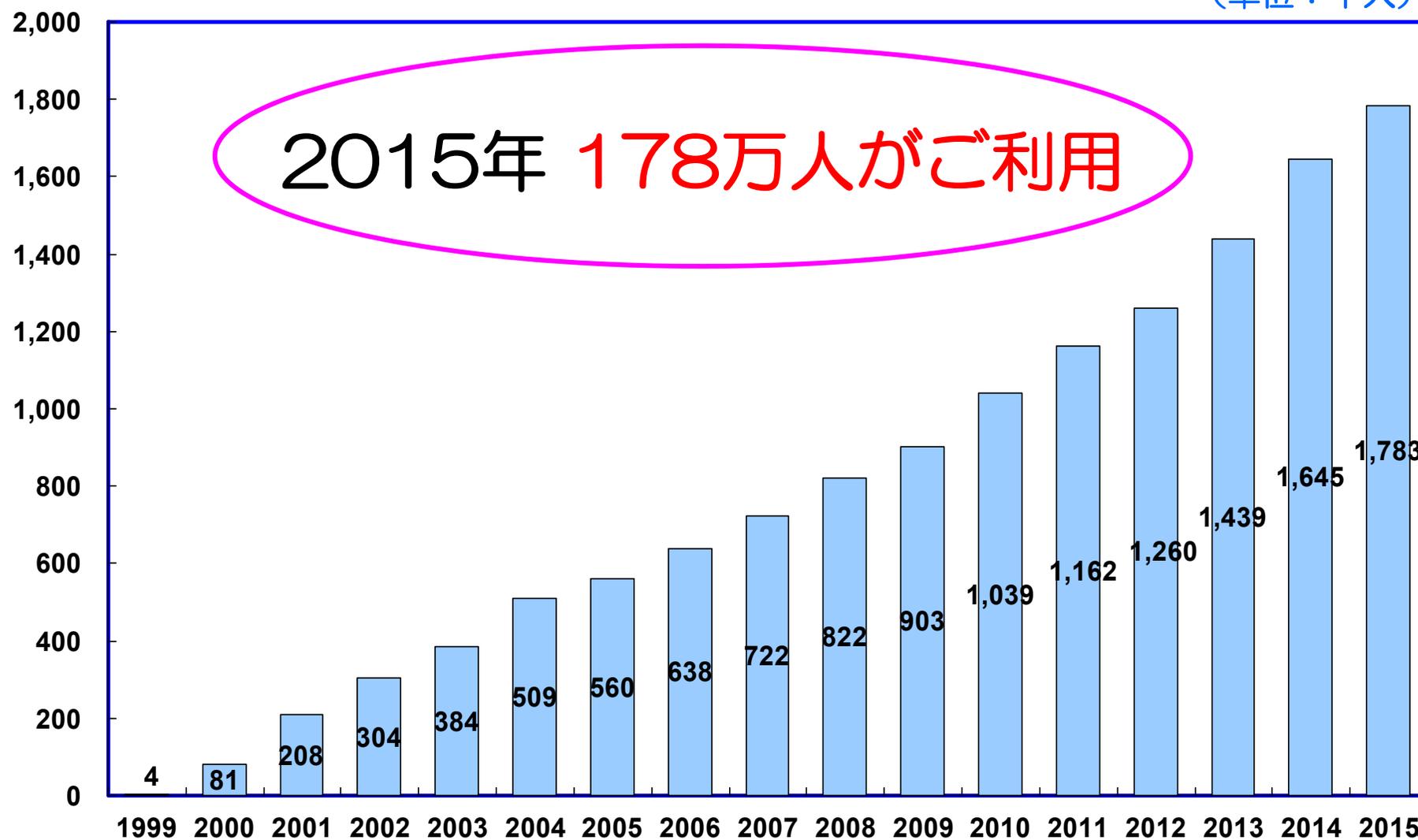
企業



企業内個人、一般個人

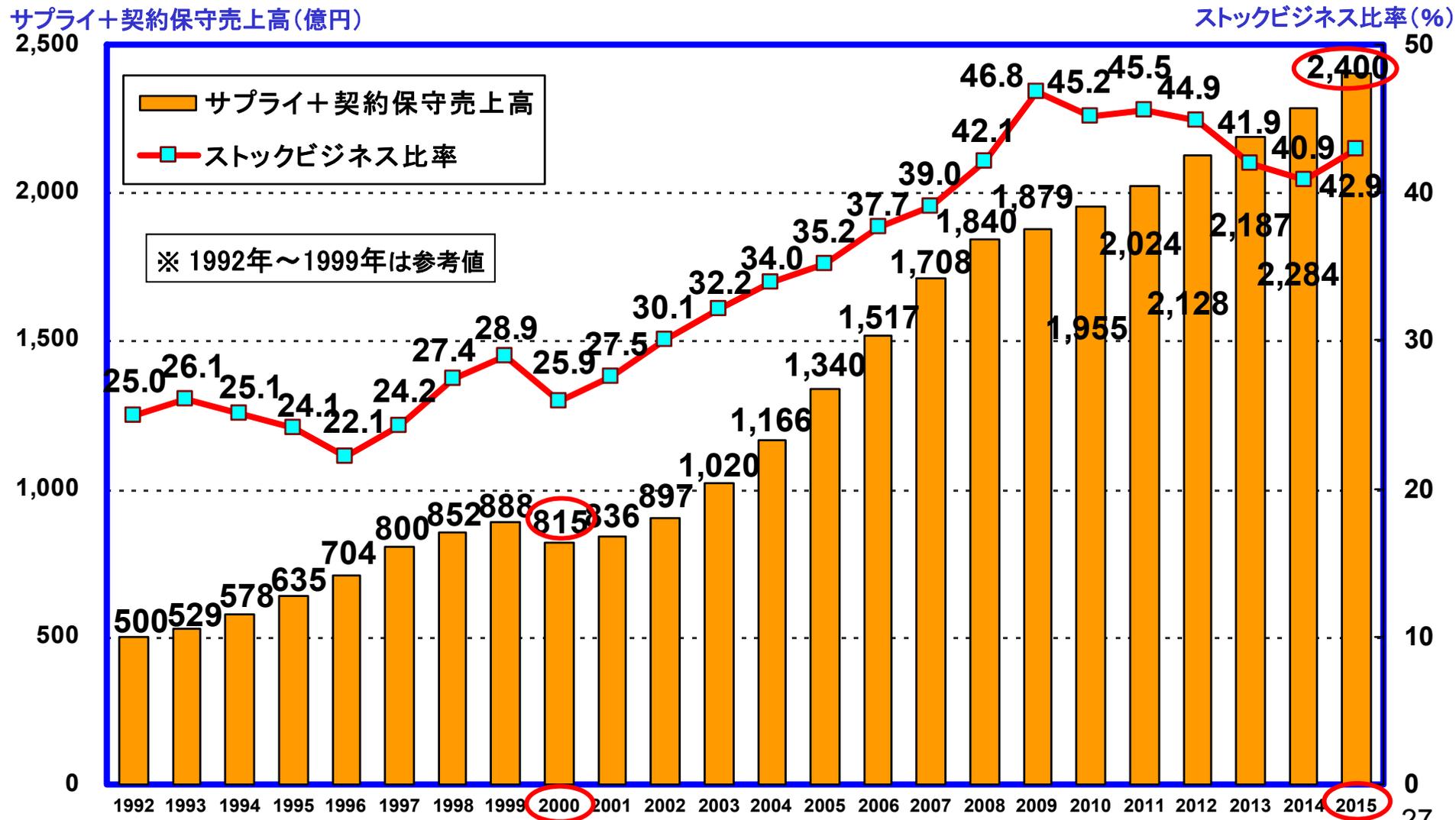
# 主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

(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あるいは微増
- 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

# 2016年の市場予測

---

- 世界経済は不透明ながら、国内経済は緩やかな成長
- 人手不足の深刻化
- 「攻めのIT投資」による、生産性向上ニーズ
- タブレット市場の拡大
- Windows 10 無償期間終了、更新本格化
- マイナンバー制度の運用本格化
- 軽減税率導入に向けた対応
- 電力自由化
- 企業のIT活用ニーズ、省エネニーズは底堅い

# 2016年の方針と施策

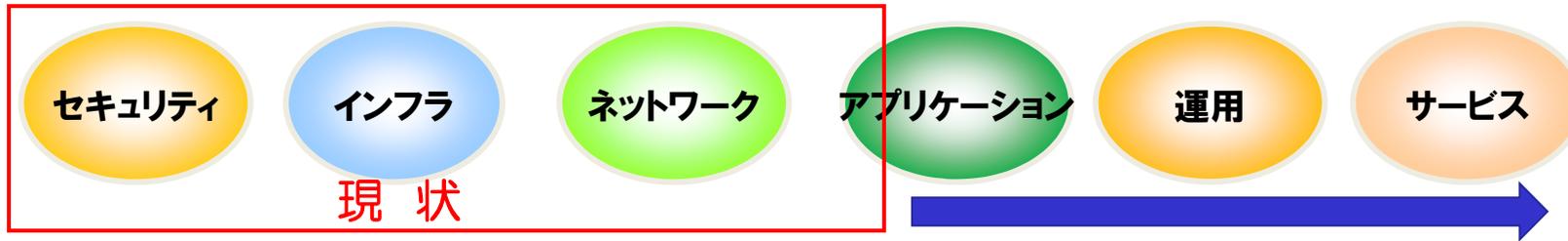
---

『ソリューションでオフィスを元気にし、  
お客様の信頼に応える』

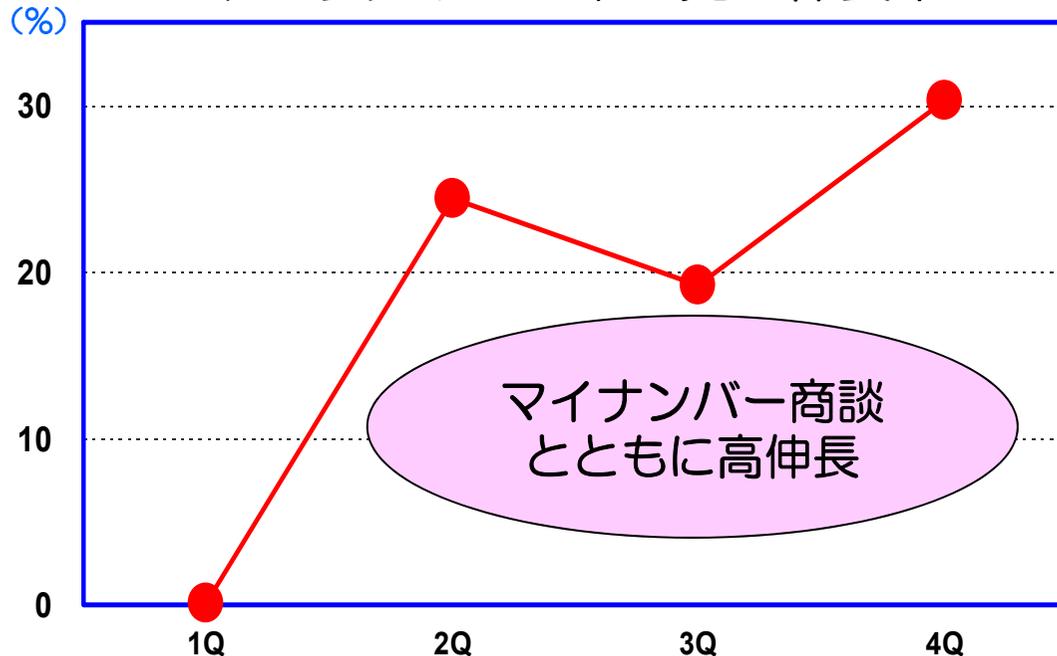
- 生産性向上、省力化に向けたソリューション提案
- お客様との取引品目を拡大、クロスセル
- タブレットを中心とした、クライアント活用提案
- 光回線、ネットワークソリューションの強化
- お客様のマイナンバー、軽減税率対応を支援
- バーチャルマネージャーなど、底上げ策

# マイナンバー関連の状況

## マイナンバー対応状況



## セキュリティビジネス売上伸長率

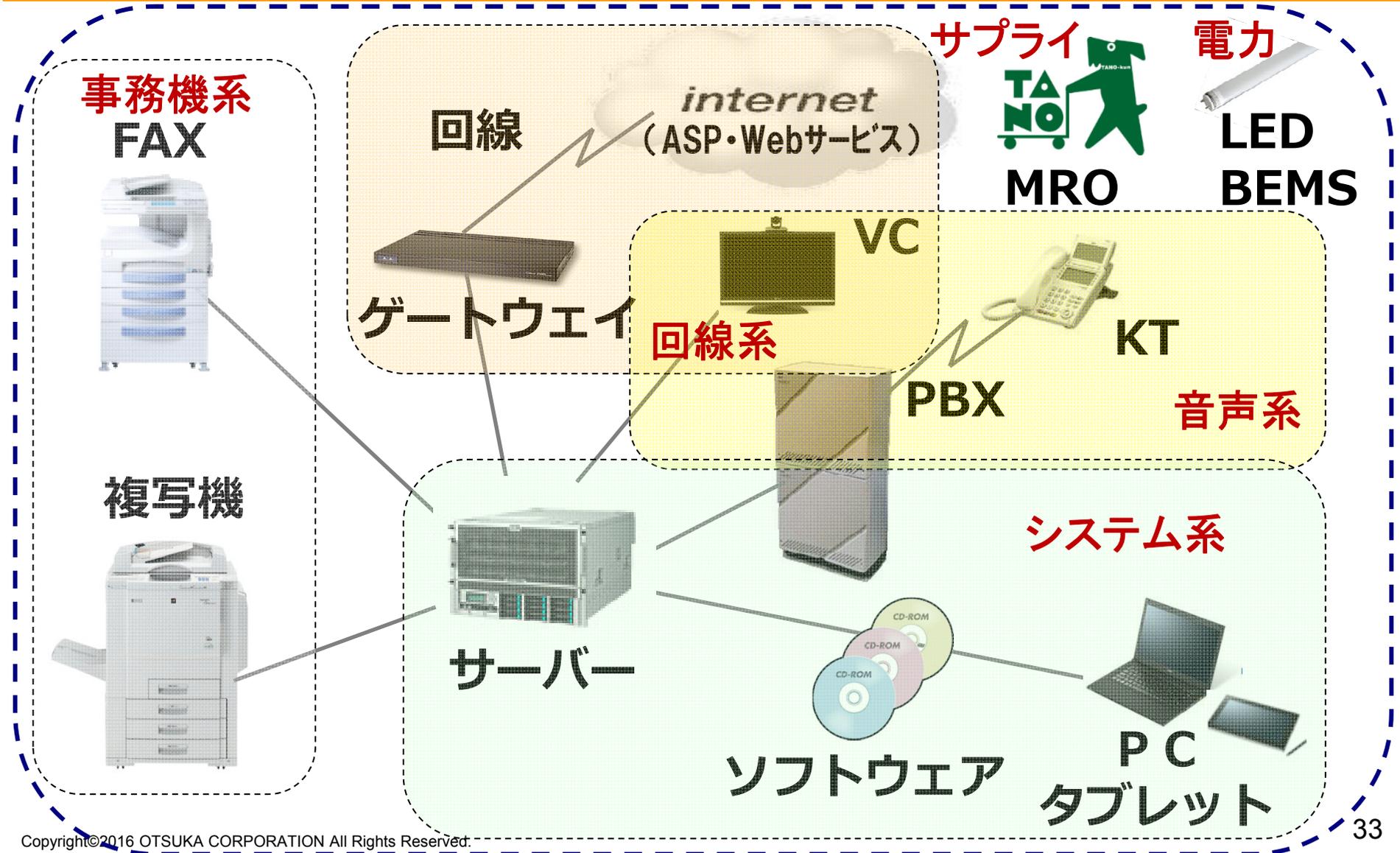


## 今後運用が本格化

- 給与所得の源泉徴収事務
- 新入社員入社
- 雇用保険届出事務
- 健康保険届出事務
- 厚生年金保険届出事務

など

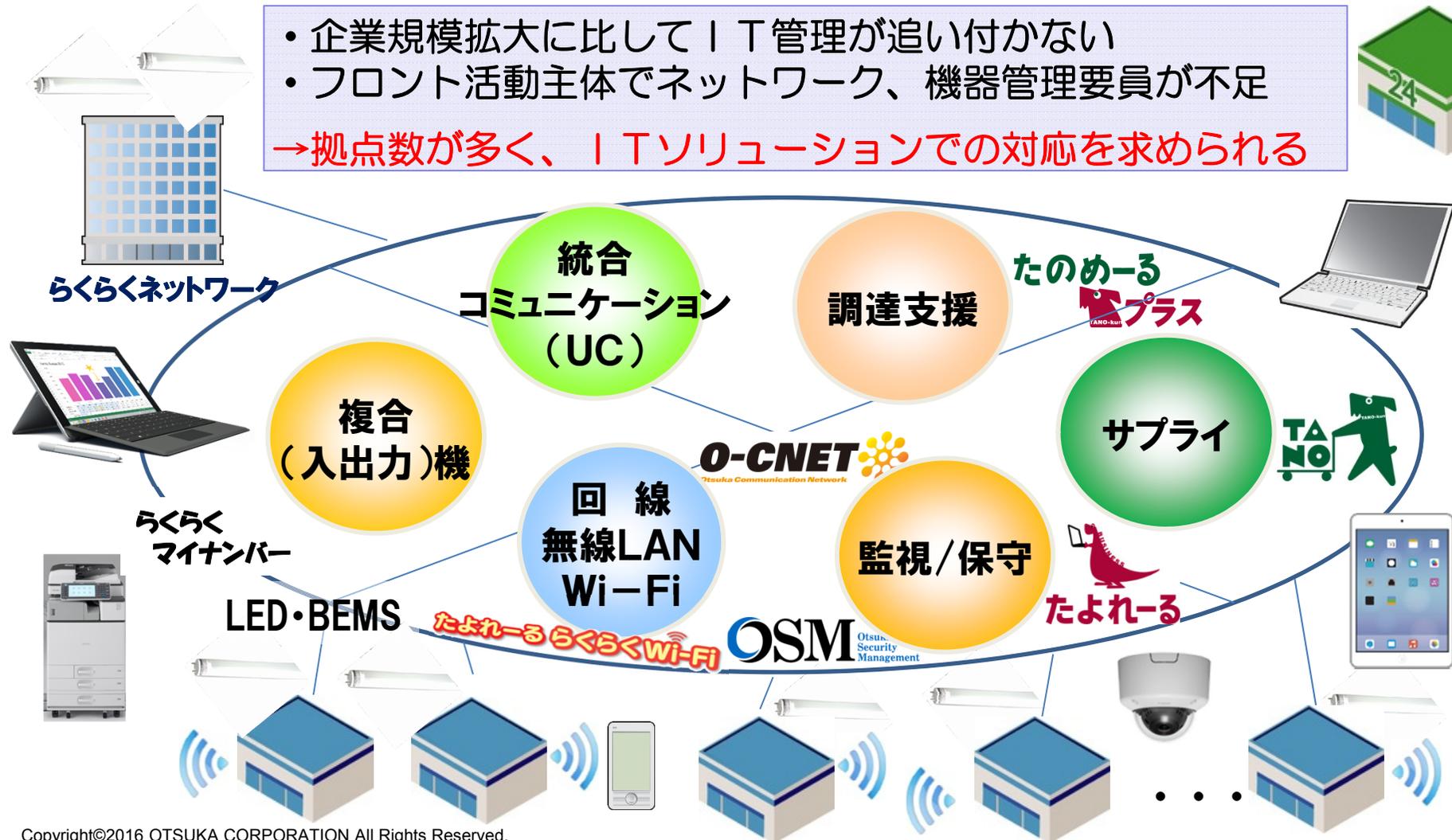
# ワンストップ ソリューション&サポート



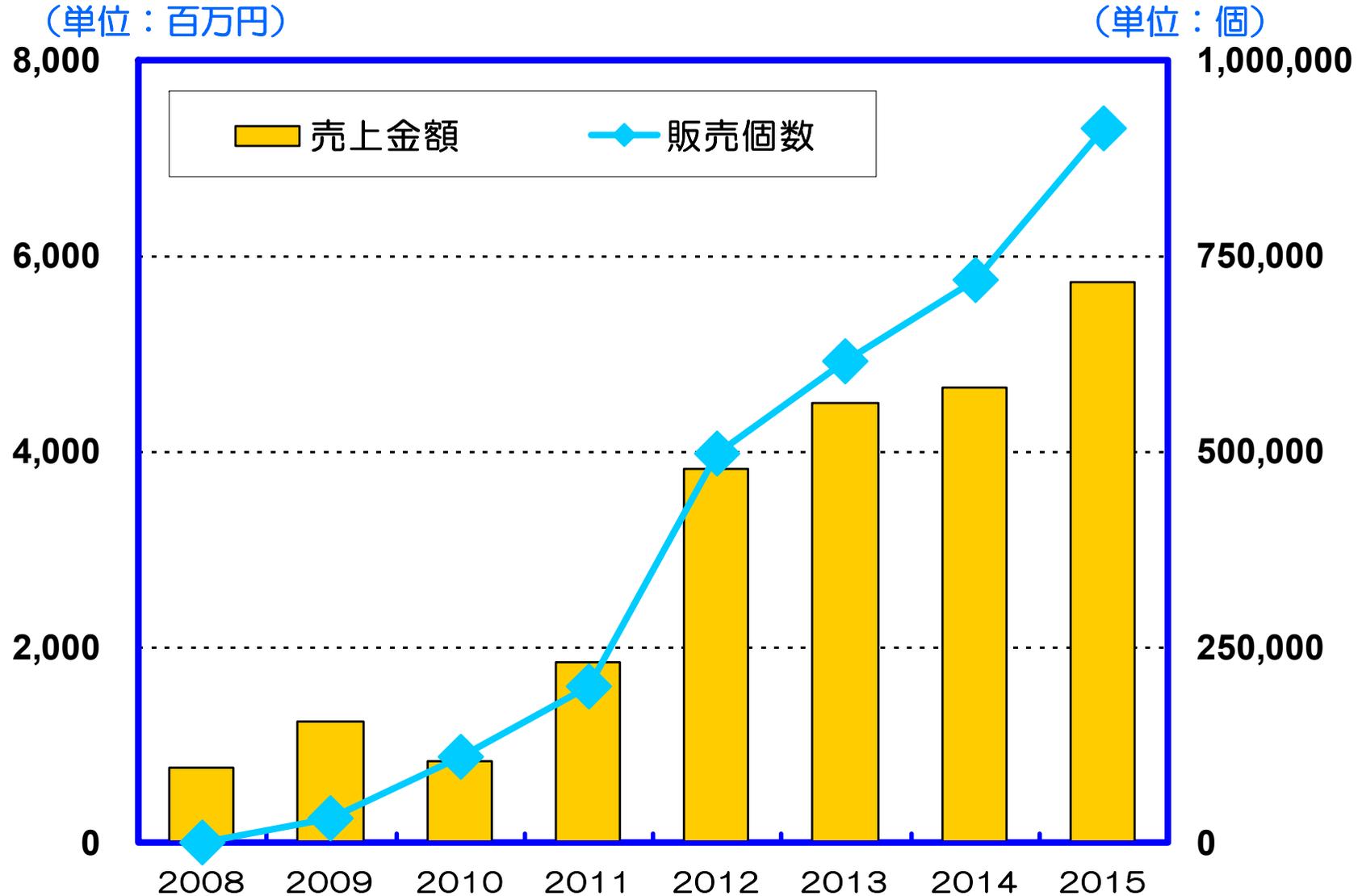
# 多店舗・多拠点企業への取り組み

## 店舗・拠点運営を支えるIT構築と運用/サポート

- 企業規模拡大に比してIT管理が追い付かない
  - フロント活動主体でネットワーク、機器管理要員が不足
- 拠点数が多く、ITソリューションでの対応を求められる



# LED照明の実績推移



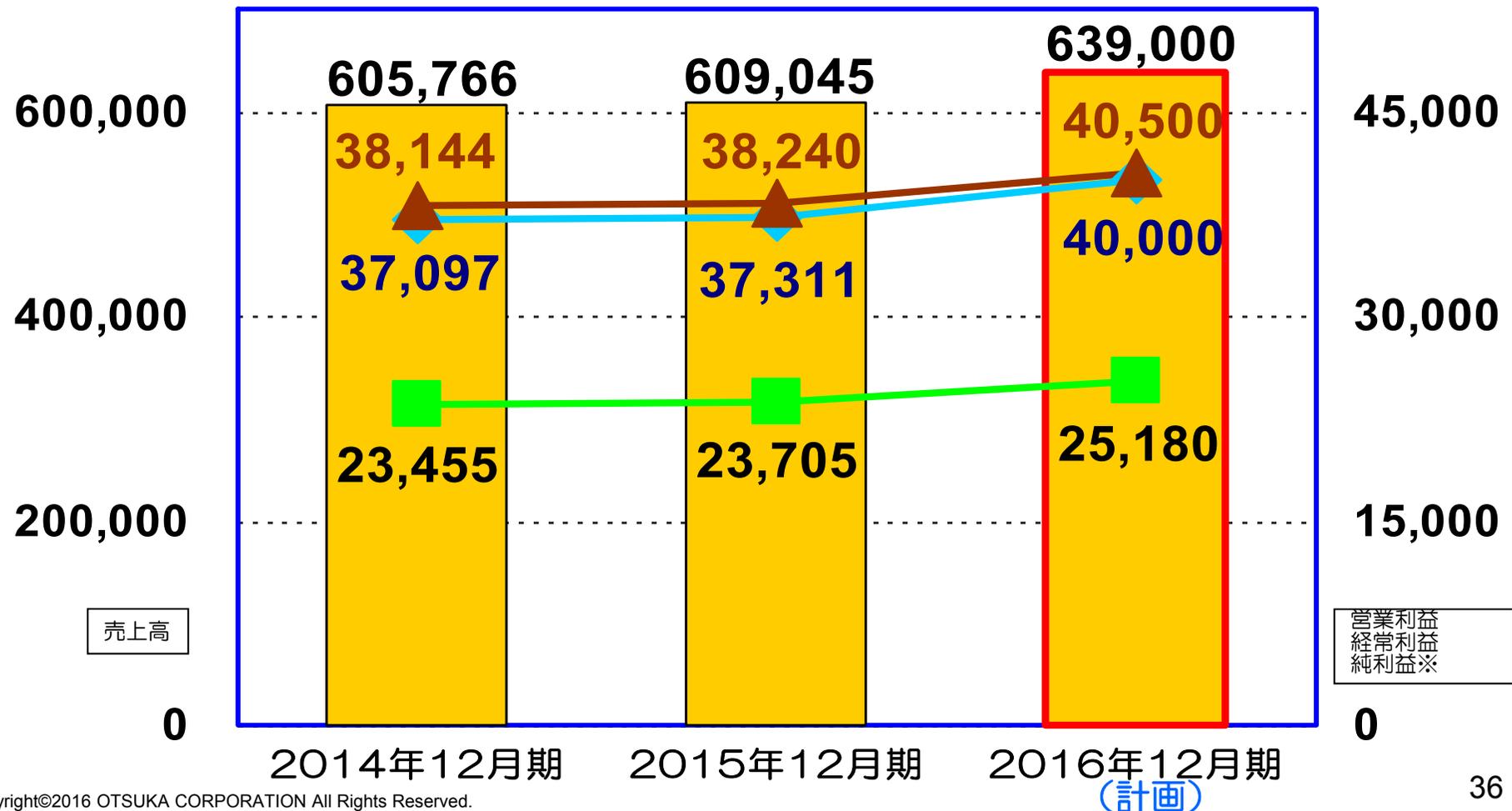
連結

# 売上高・利益の計画



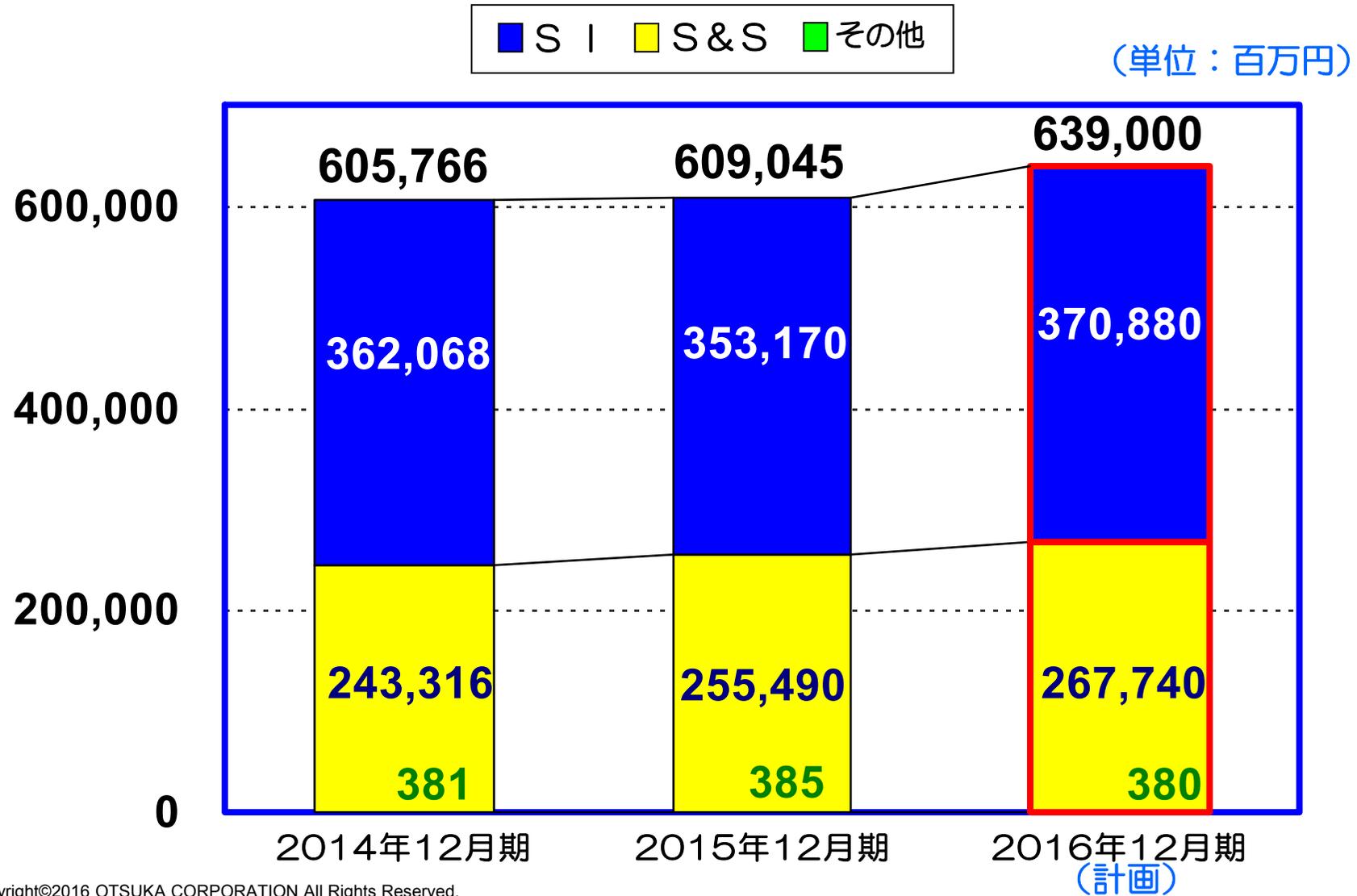
(単位：百万円)

※親会社株主に帰属する当期純利益

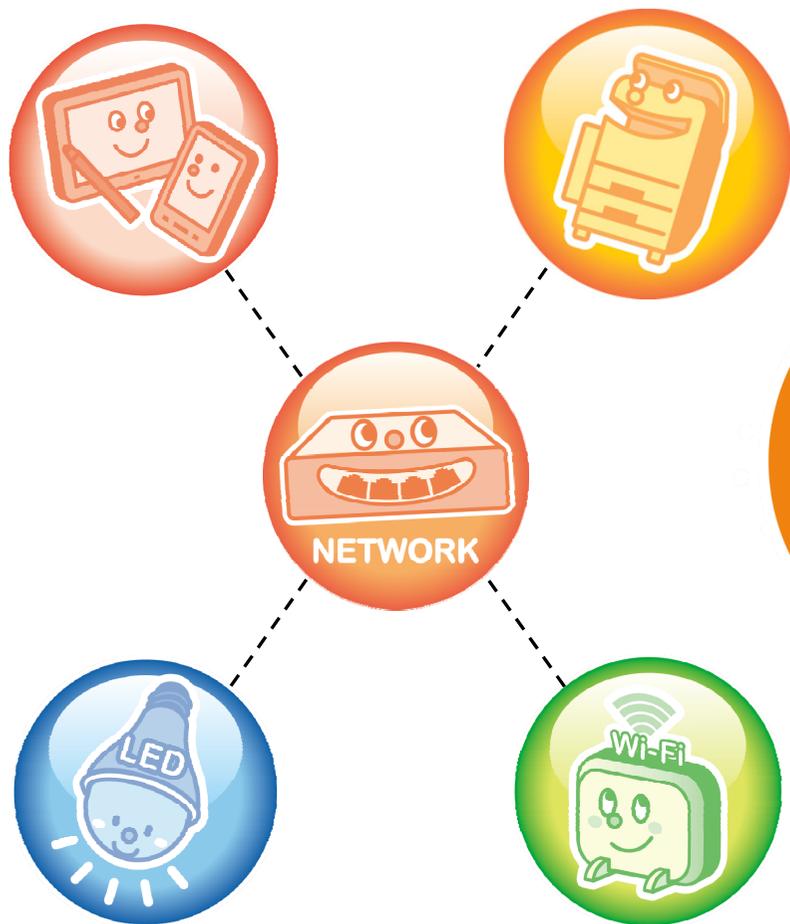


連結

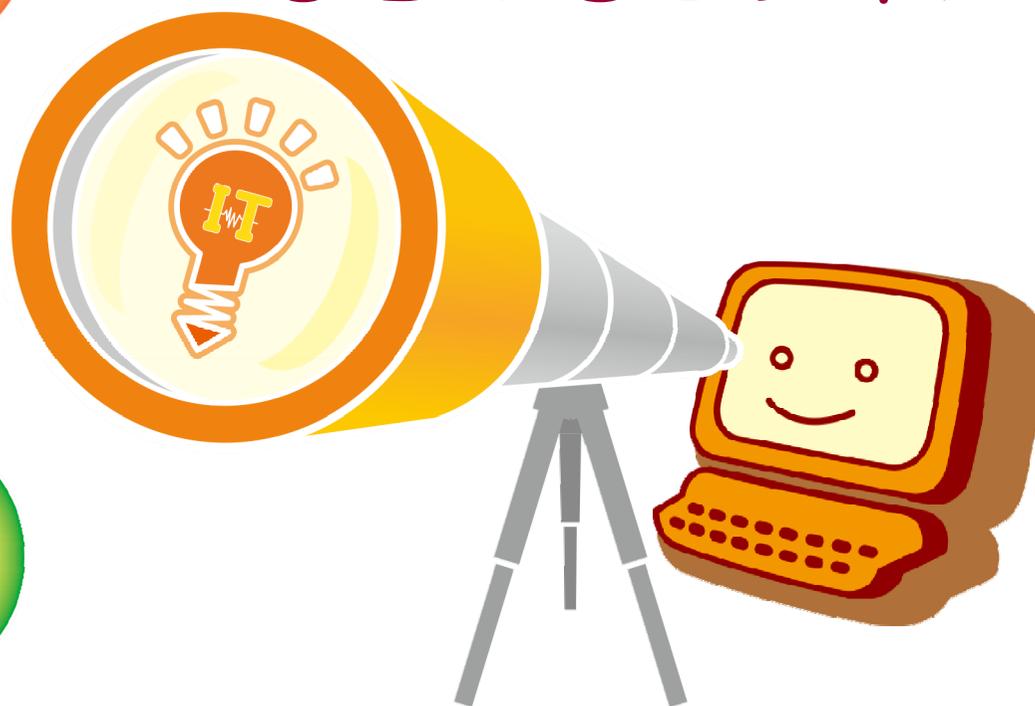
# セグメント別売上高計画



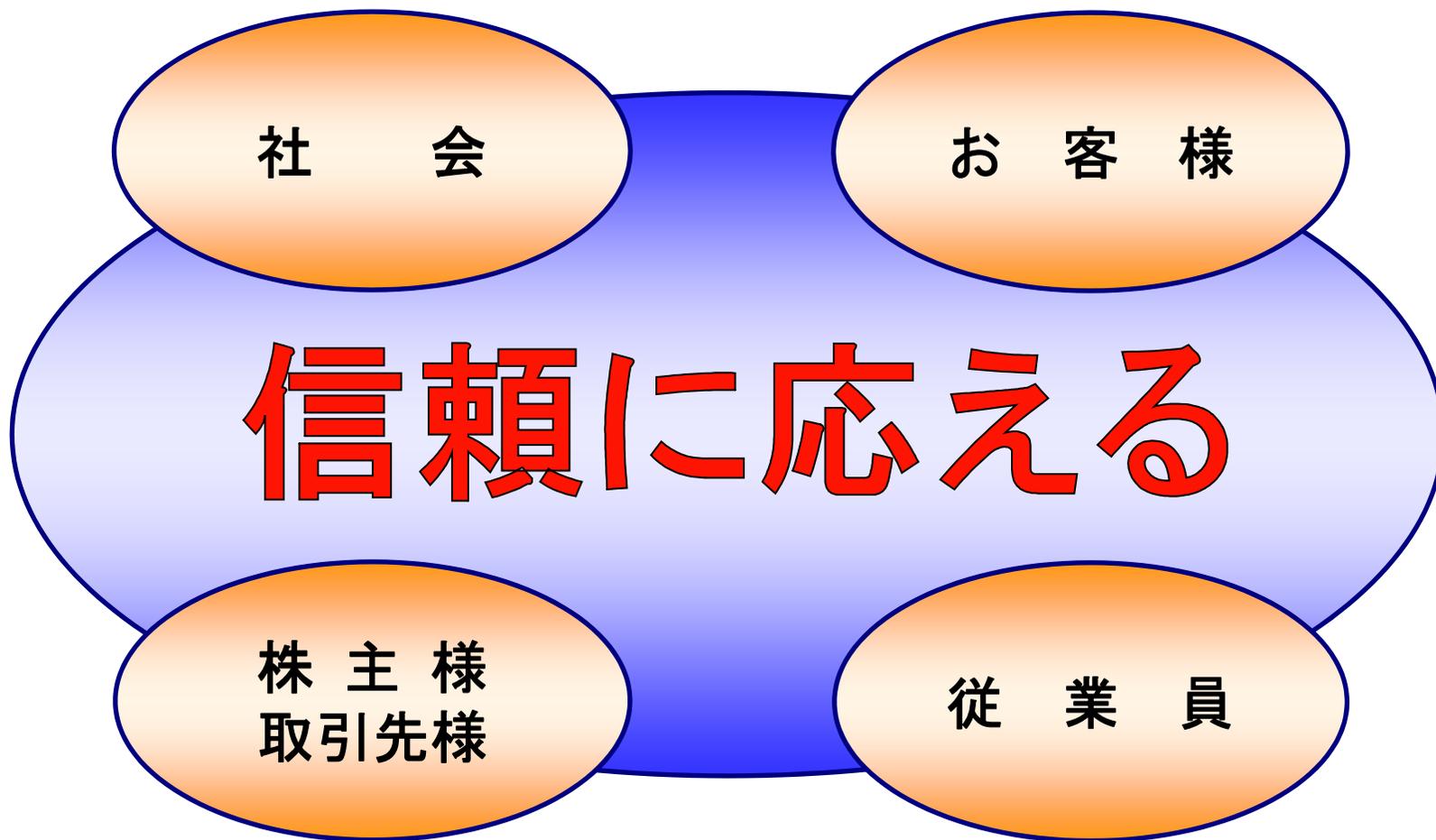
# 実践ソリューションフェア2016



つながると見える！  
ひろがるビジネス。



開催日：2月3日（水）～5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、2015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。