



2018年12月期
第2四半期（1～6月）
決算概要

2018年 8月 1日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2018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	389,863	104.7%	+9.0%	353,172	104.2%	+8.7%
営 業 利 益	27,178	96.7%	+1.3%	24,054	93.9%	-1.4%
経 常 利 益	27,868	97.9%	+1.8%	25,386	94.7%	+0.1%
純 利 益 ※	18,791	99.7%	+1.3%	17,543	96.2%	+0.4%

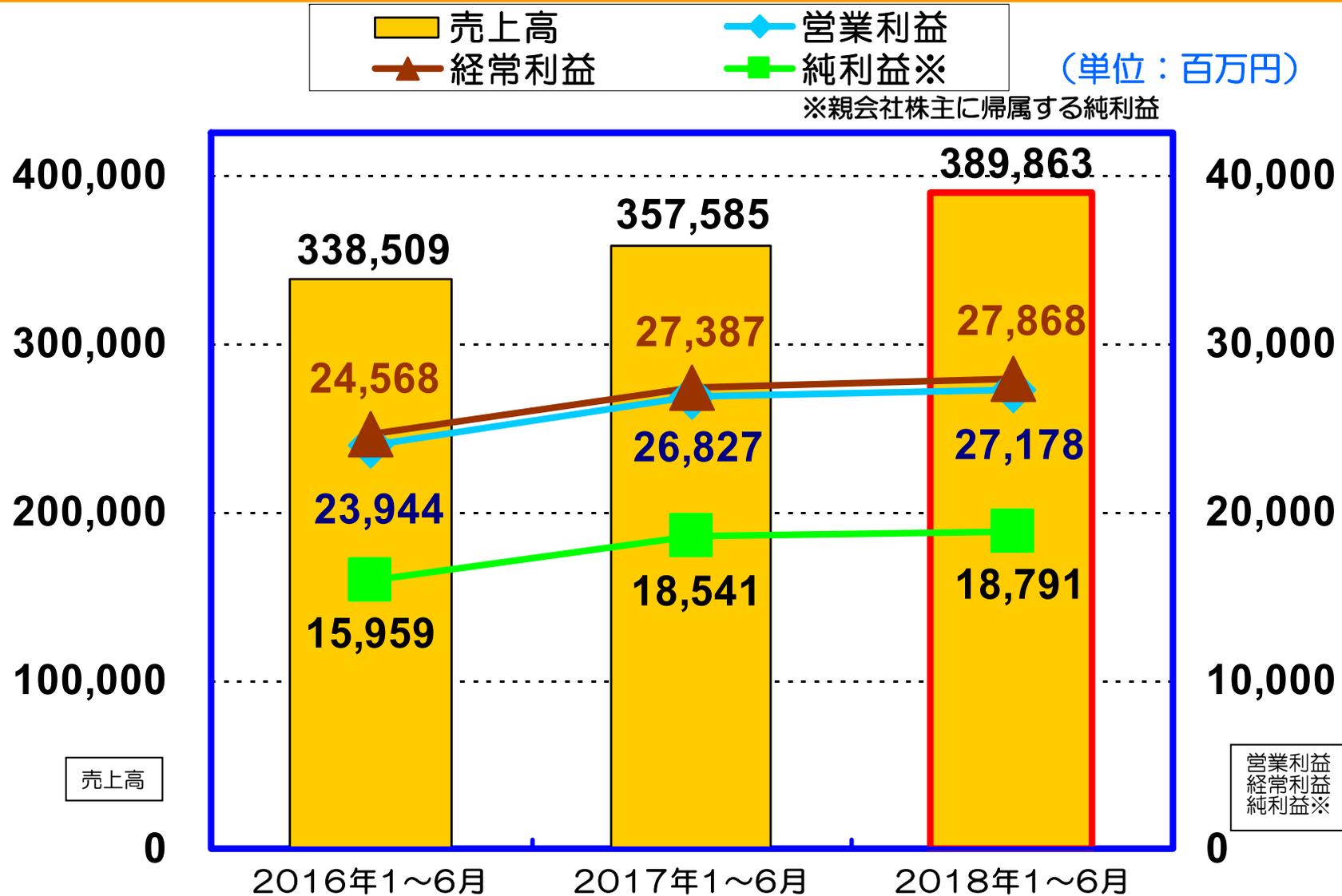
※親会社株主に帰属する純利益

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2018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、ITコンサル、受託ソフト開発	430	4,980
	(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	399	52,053
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	335	2,283
	(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	425	4,279

連結

売上高・利益の状況

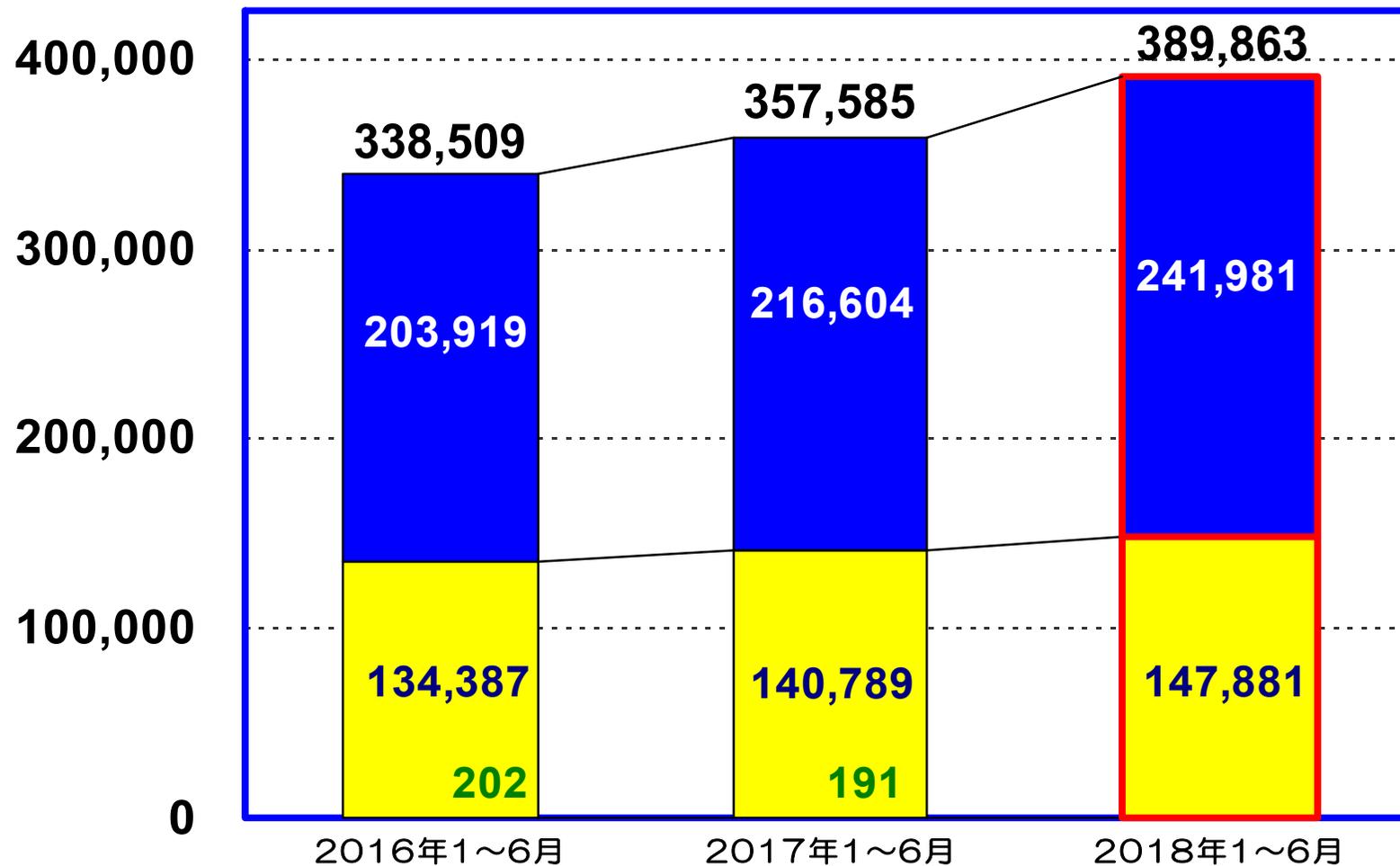


連結

セグメント別売上高

■ S I 事業 ■ S & S 事業 ■ その他の事業

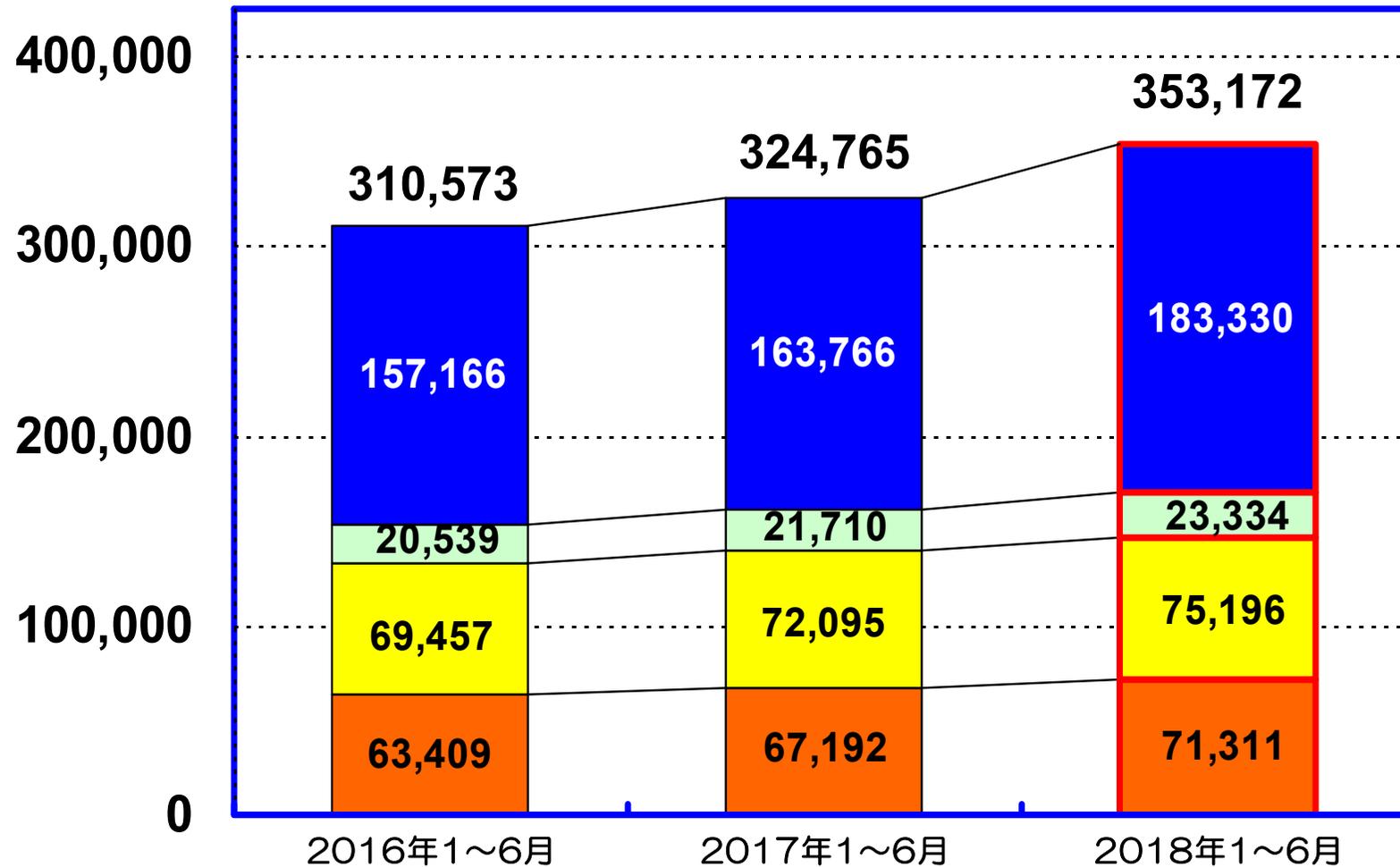
(単位：百万円)



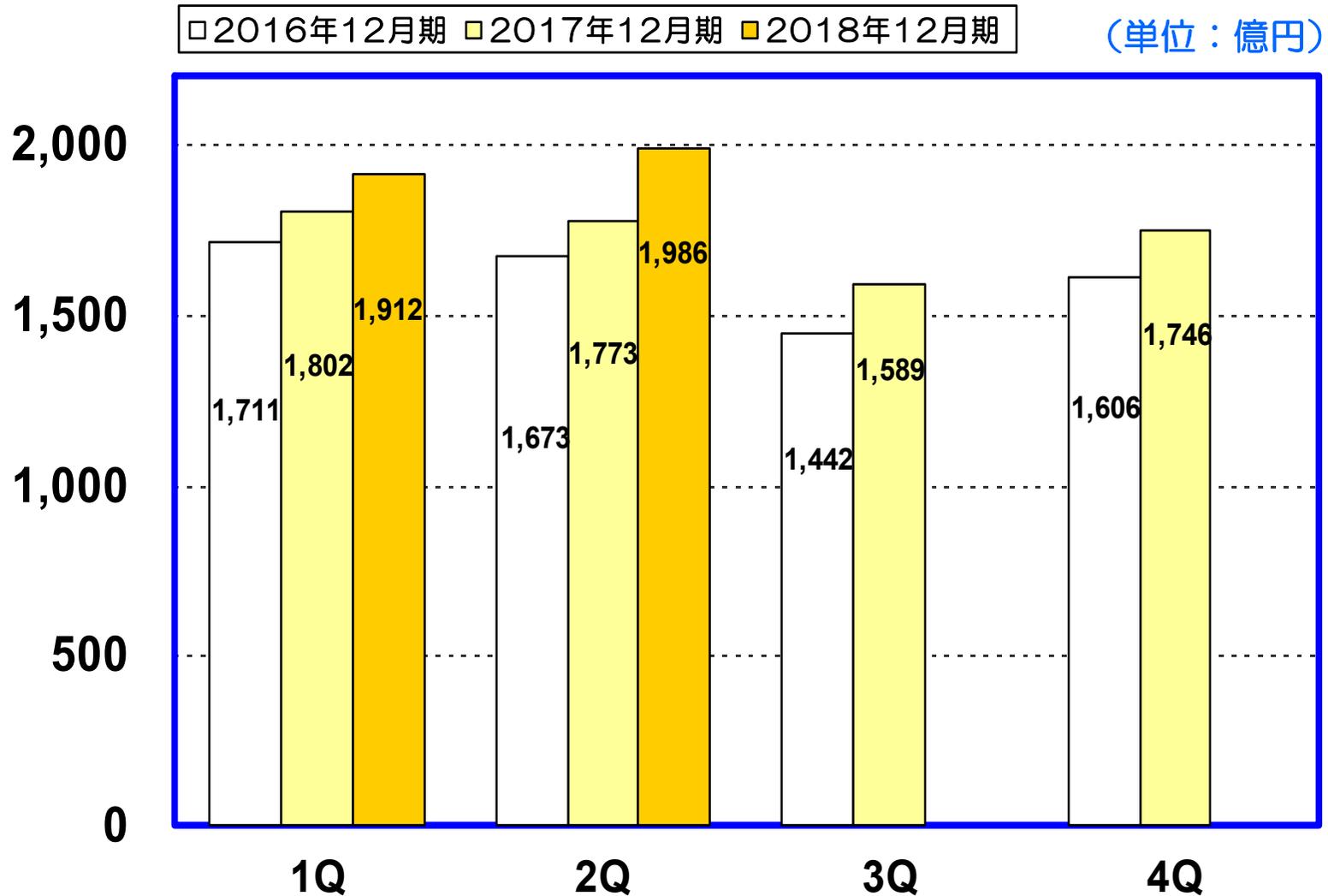
単体

詳細セグメント別売上高

■ S I 関連商品 ■ 受託ソフト等 ■ サプライ ■ 保守等 (単位：百万円)

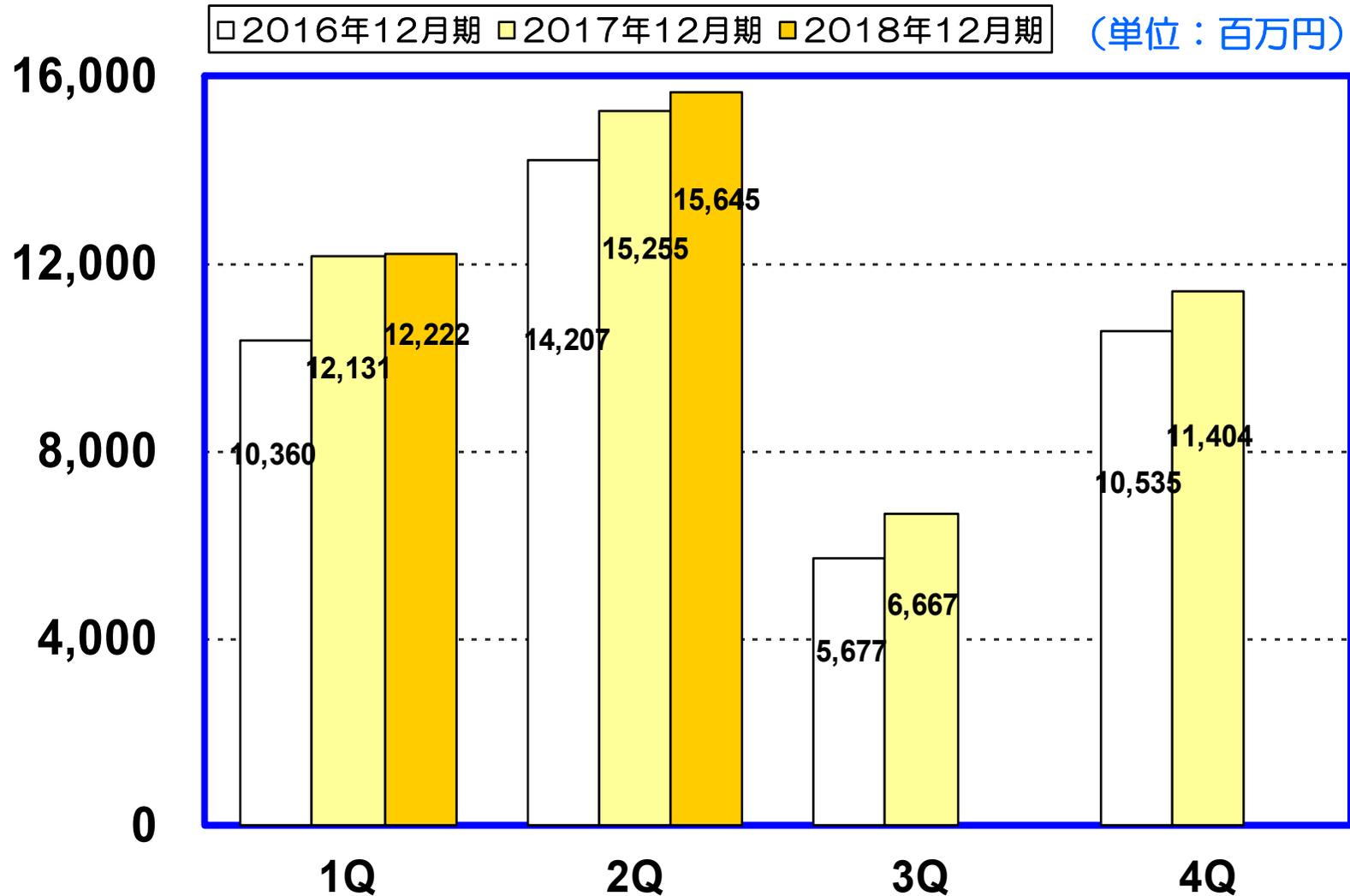


売上高の四半期推移





經常利益の四半期推移



2018年4~6月 業績の概況

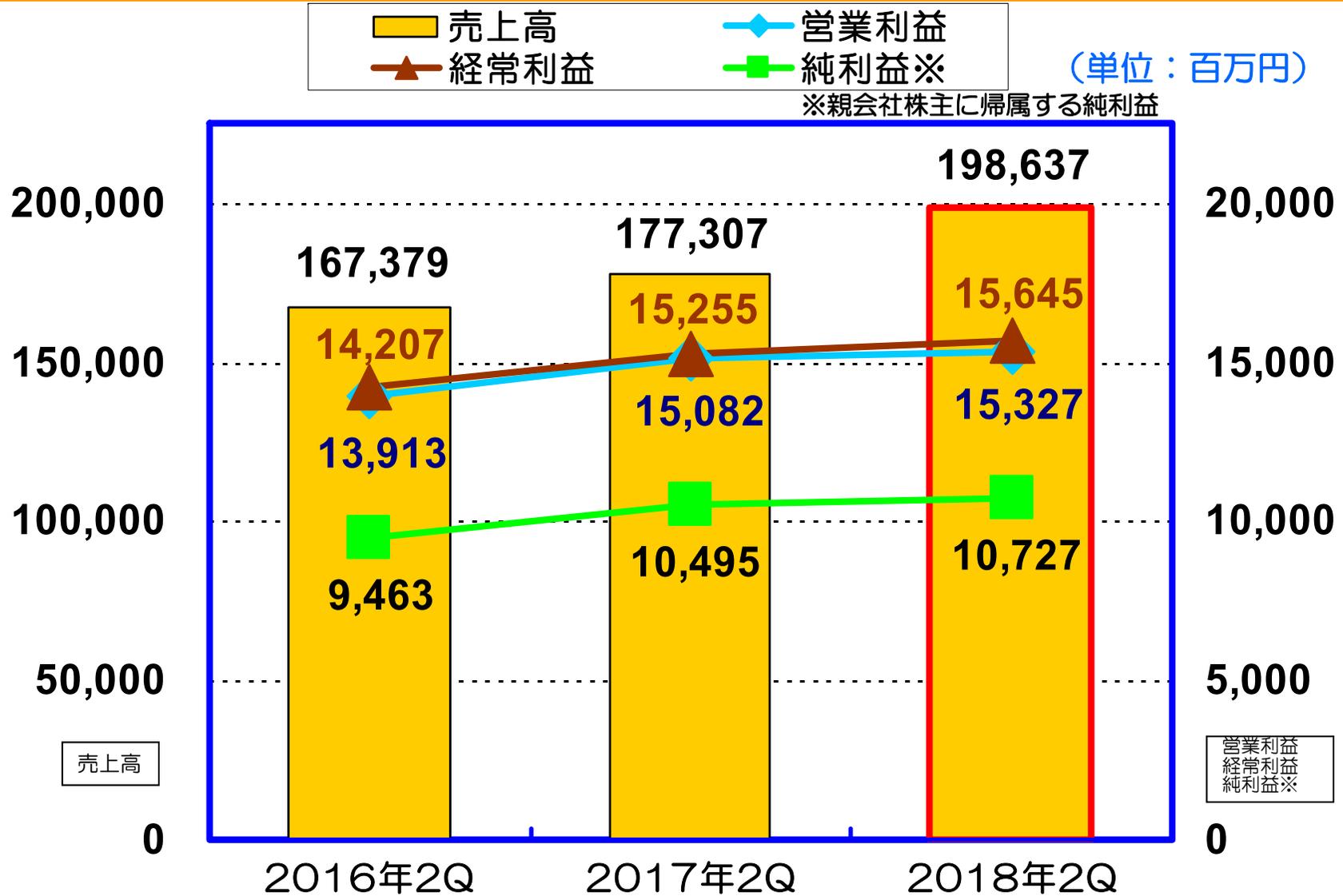
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	198,637	+12.0%	181,325	+11.1%
営 業 利 益	15,327	+1.6%	13,959	-1.6%
経 常 利 益	15,645	+2.6%	14,180	-1.2%
純 利 益 ※	10,727	+2.2%	9,798	-1.2%

※親会社株主に帰属する純利益

連結

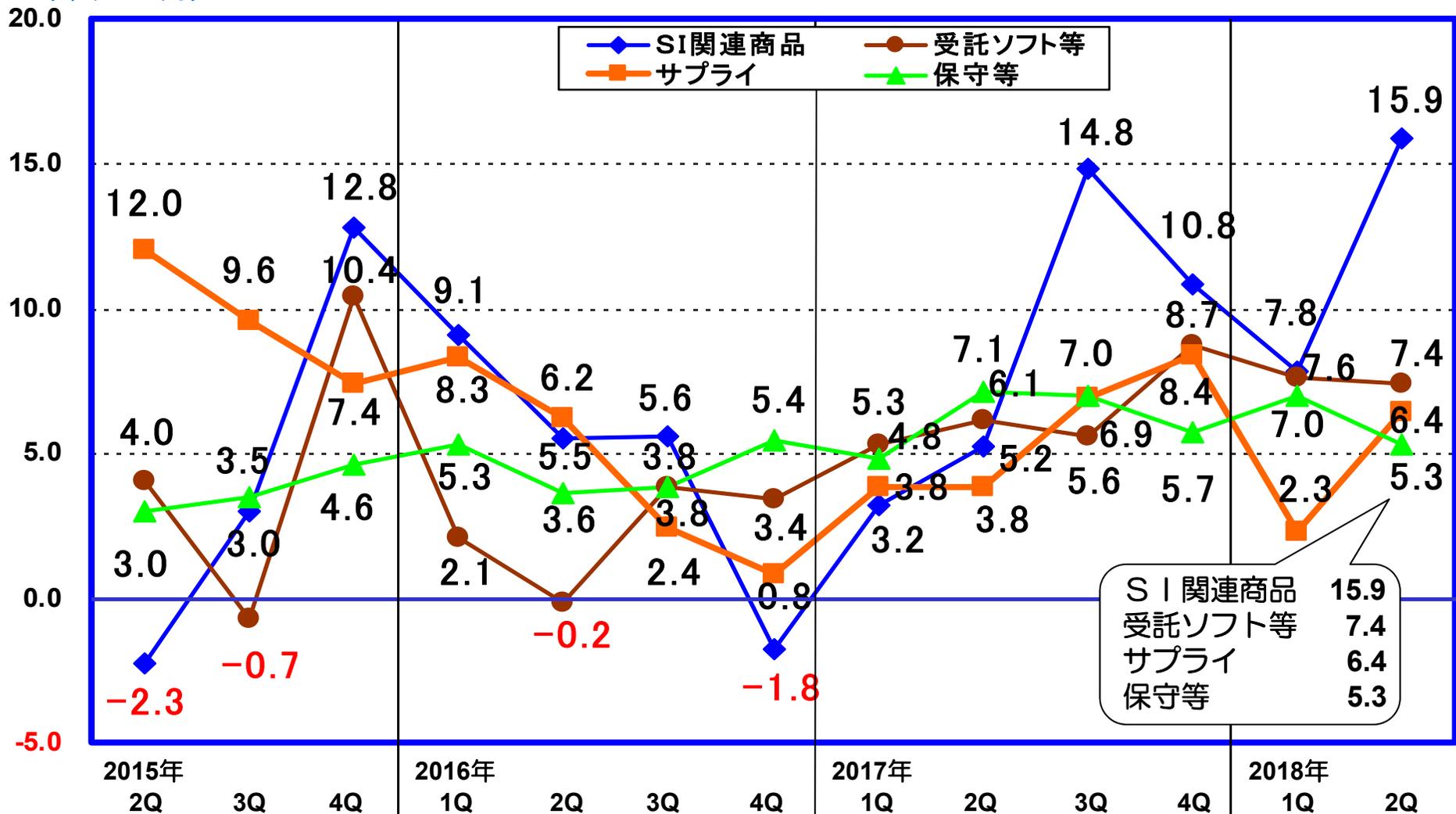
4~6月 売上高・利益の状況



単体

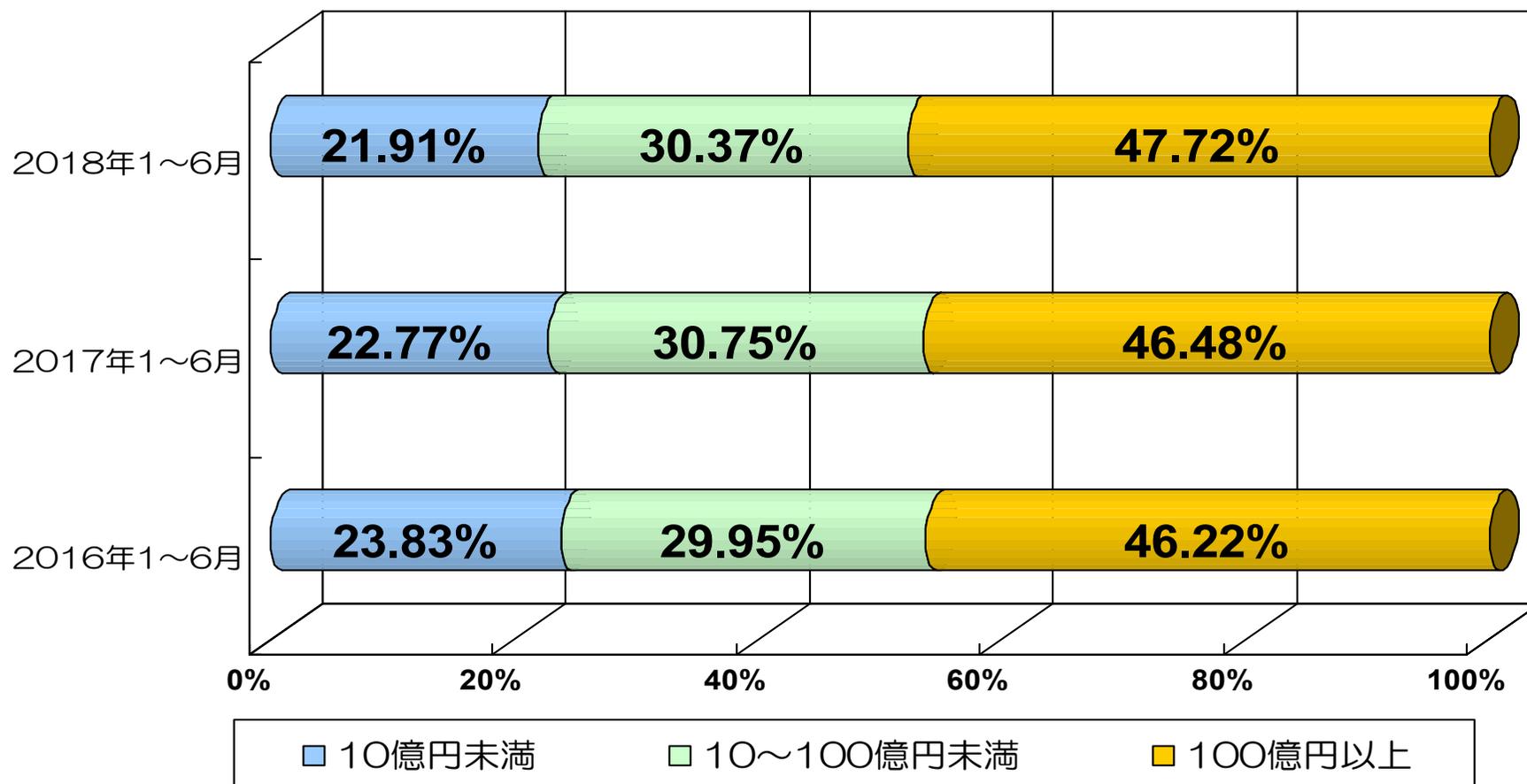
詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



単体

顧客企業の年商別売上構成

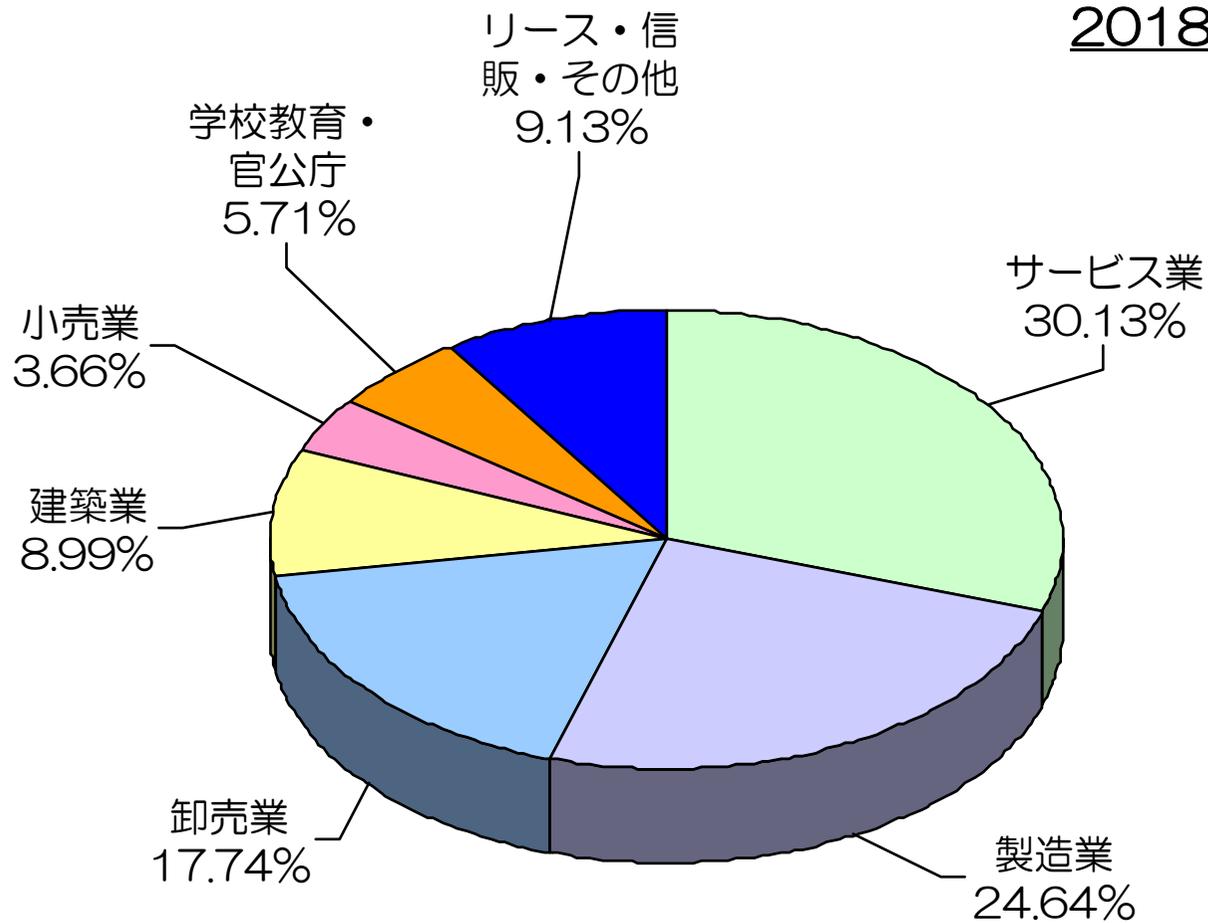


※10億円未満に、官公庁を含む

単体

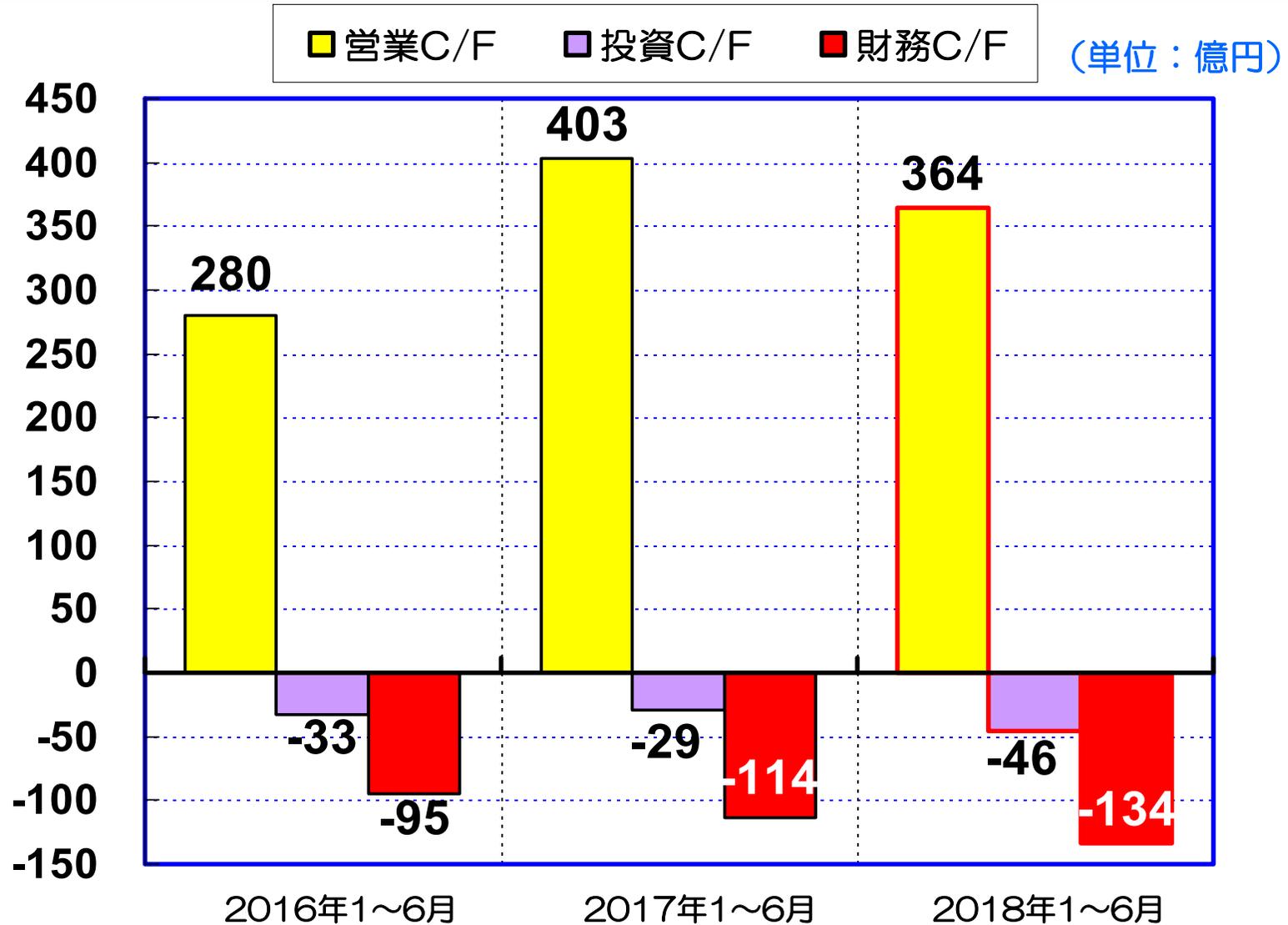
顧客企業の業種別売上構成

2018年1~6月



連結

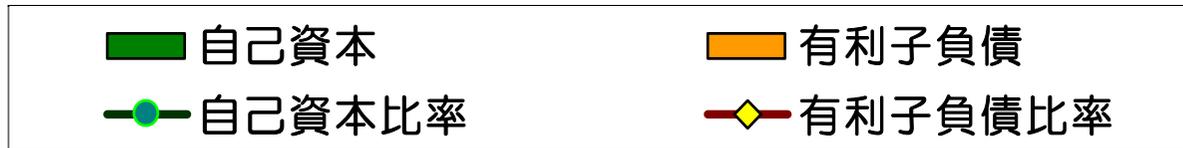
キャッシュ・フロー



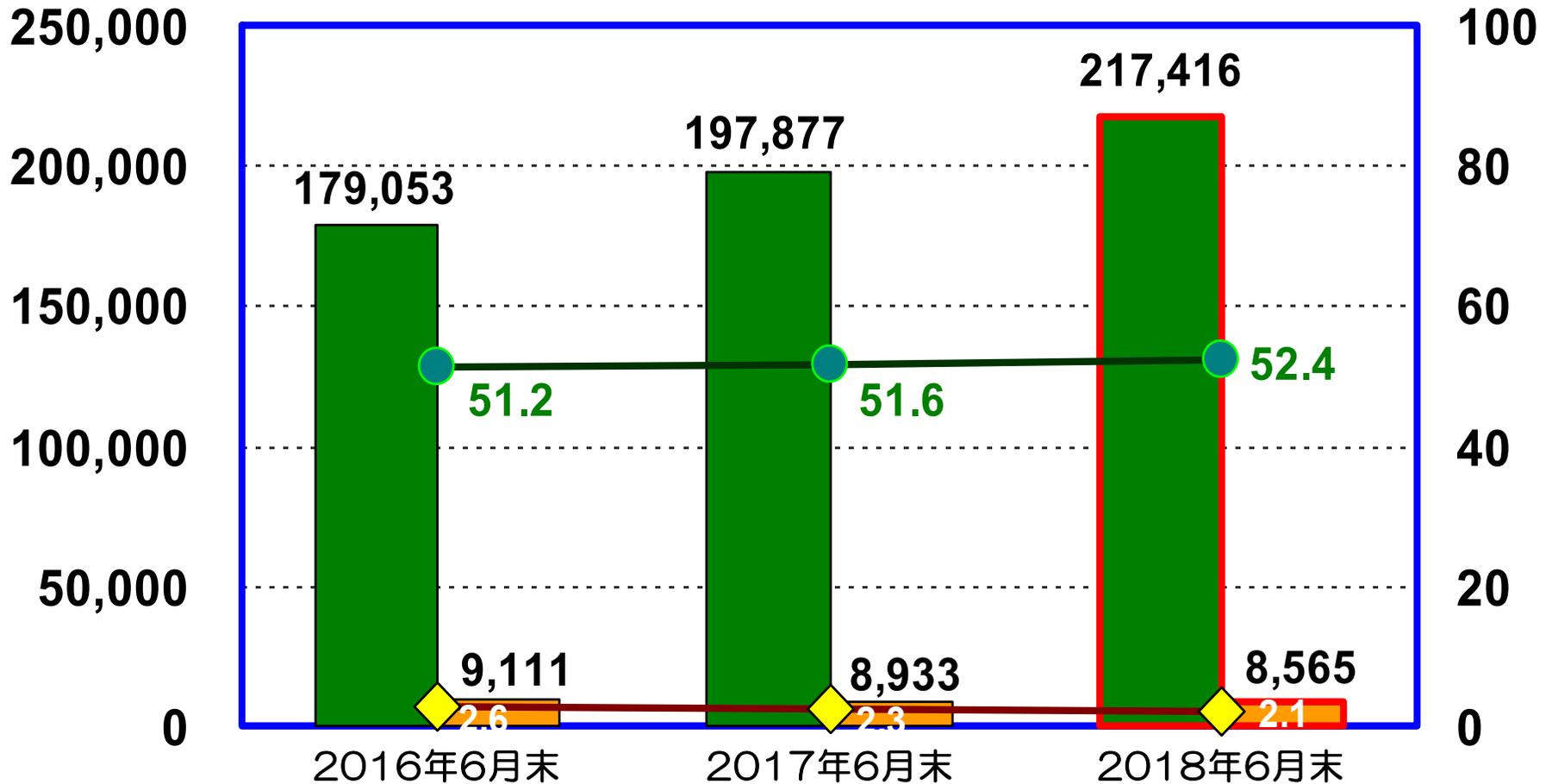
連結

自己資本と有利子負債

(単位：百万円)



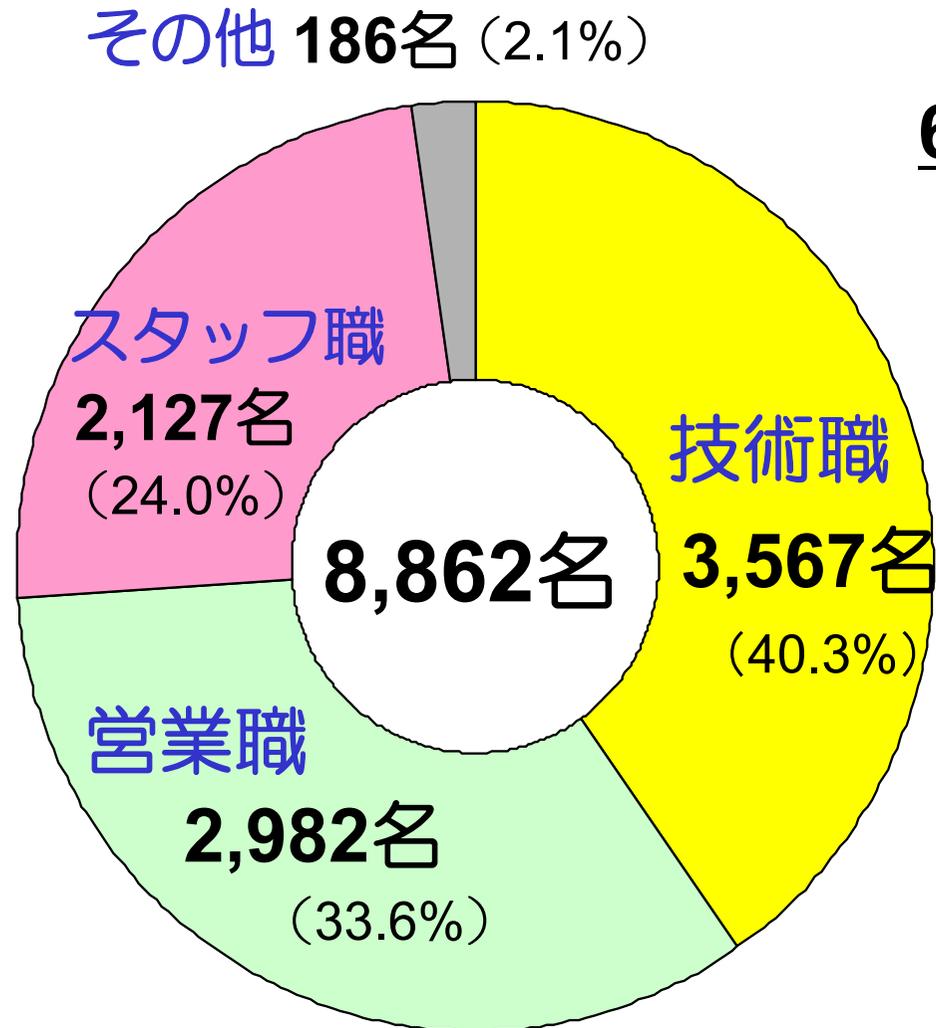
(単位：%)





正社員の職種別人員構成

2018年
6月末現在





重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2016年 1~6月	2017年 1~6月		2018年1~6月			2018年4~6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	74,913	77,480	+3.4%	80,298	+2,818	+3.6%	39,947	+1,953	+5.1%
SMILE	5,295	5,950	+12.4%	6,458	+507	+8.5%	3,794	+386	+11.3%
ODS	28,620	32,083	+12.1%	31,479	-604	-1.9%	17,032	-531	-3.0%
OSM	36,222	34,748	-4.1%	36,842	+2,094	+6.0%	18,982	+2,158	+12.8%

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

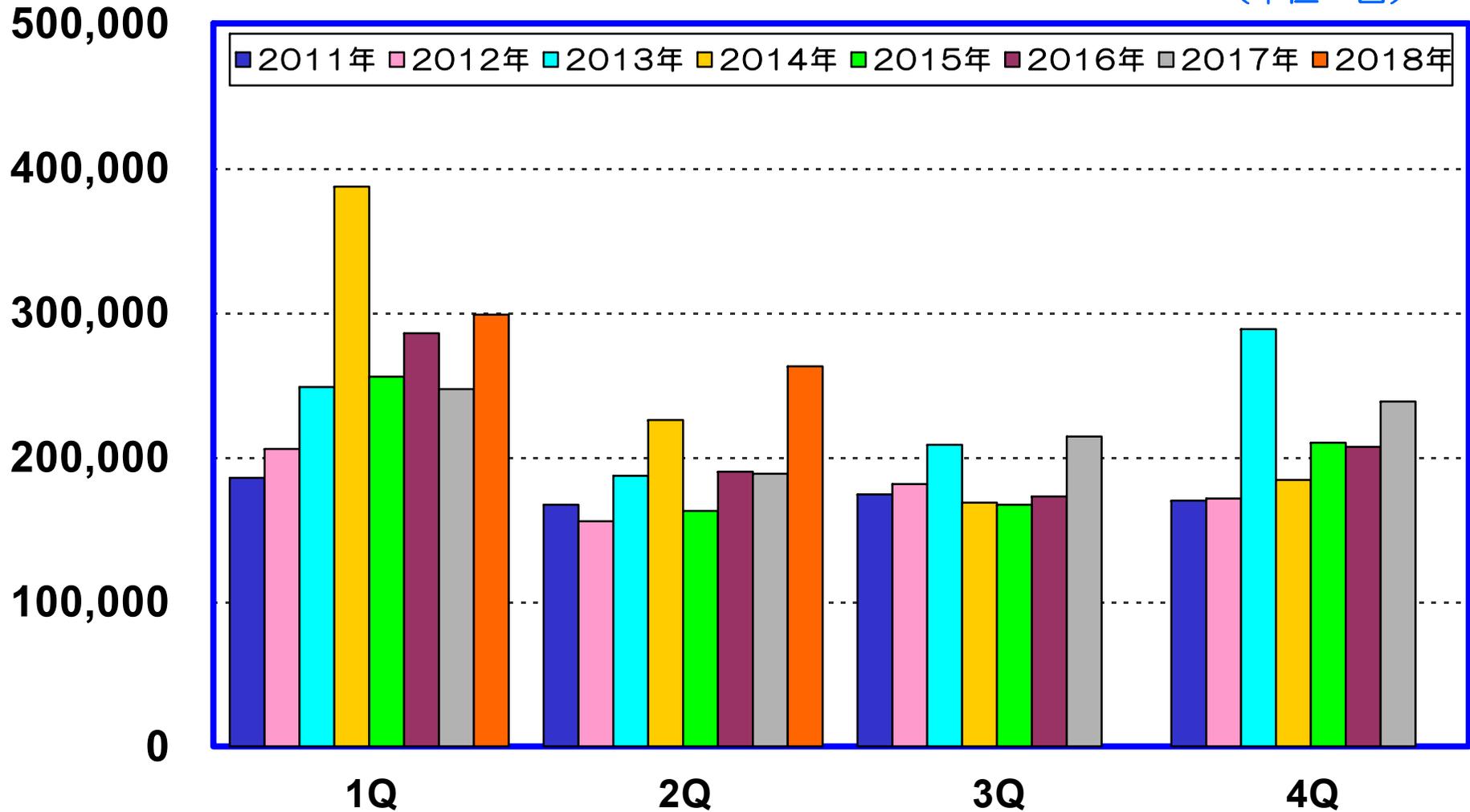
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	24,007	25,440	+6.0%	23,274	-2,166	-8.5%	12,254	-1,211	-9.0%
(内カラー複写機)	22,446	24,270	+8.1%	22,553	-1,717	-7.1%	11,894	-1,033	-8.0%
サーバー	18,425	16,021	-13.0%	16,428	+407	+2.5%	7,747	-378	-4.7%
パソコン	475,781	435,431	-8.5%	561,599	+126,168	+29.0%	263,190	+74,494	+39.5%
クライアント計	507,800	453,087	-10.8%	584,637	+131,550	+29.0%	273,187	+74,953	+37.8%

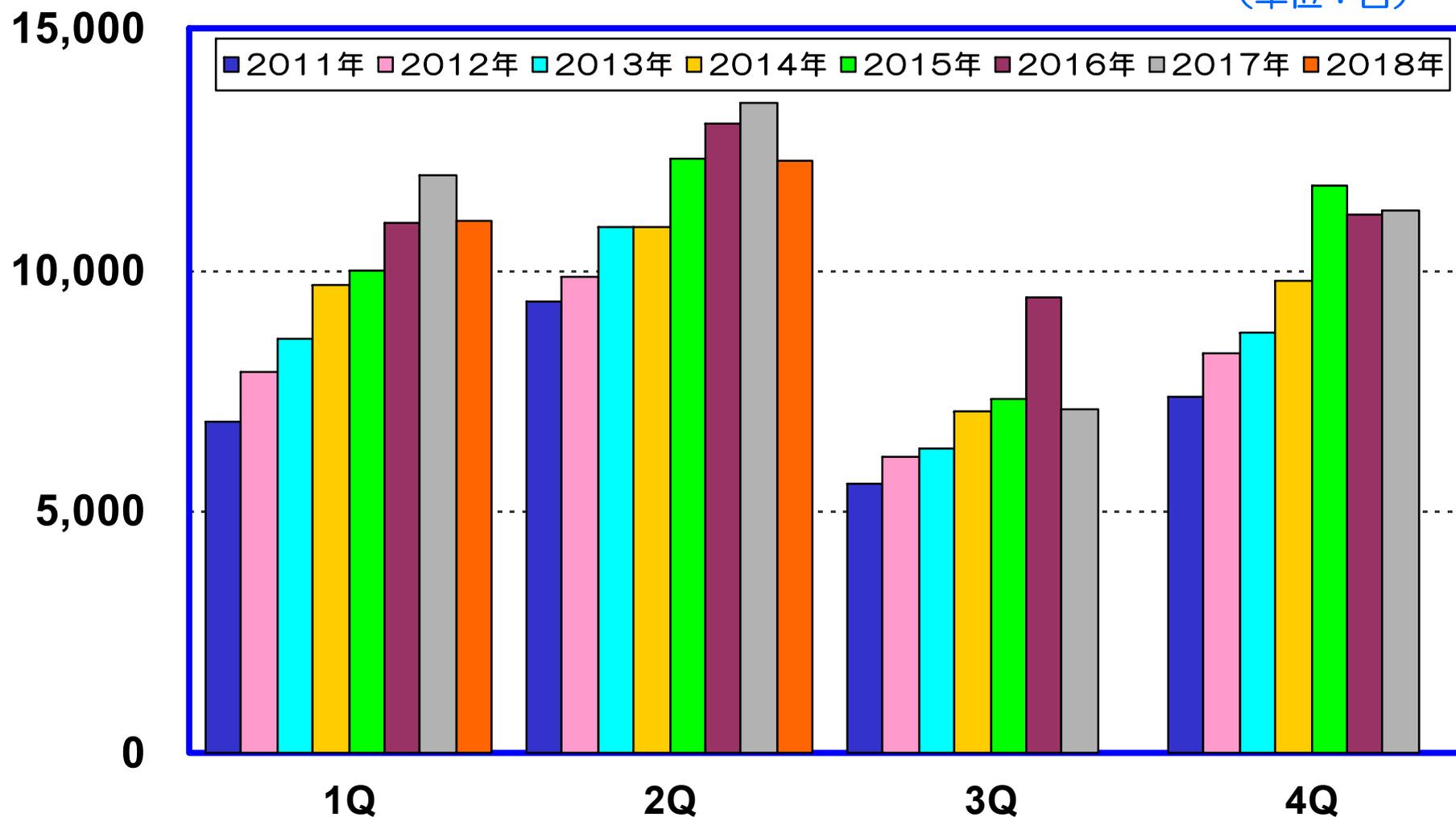
パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



複写機販売台数の四半期推移

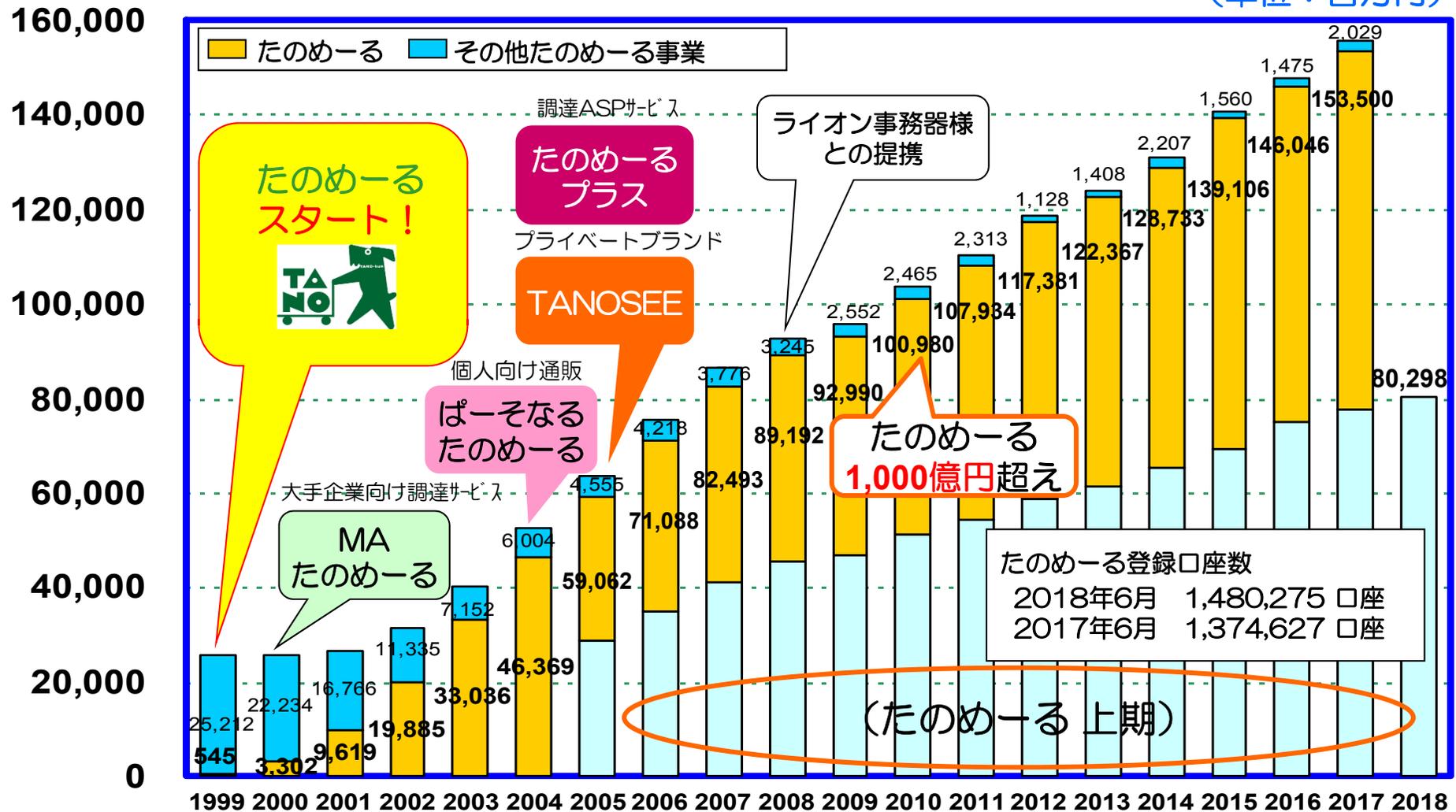
(単位：台)



単体

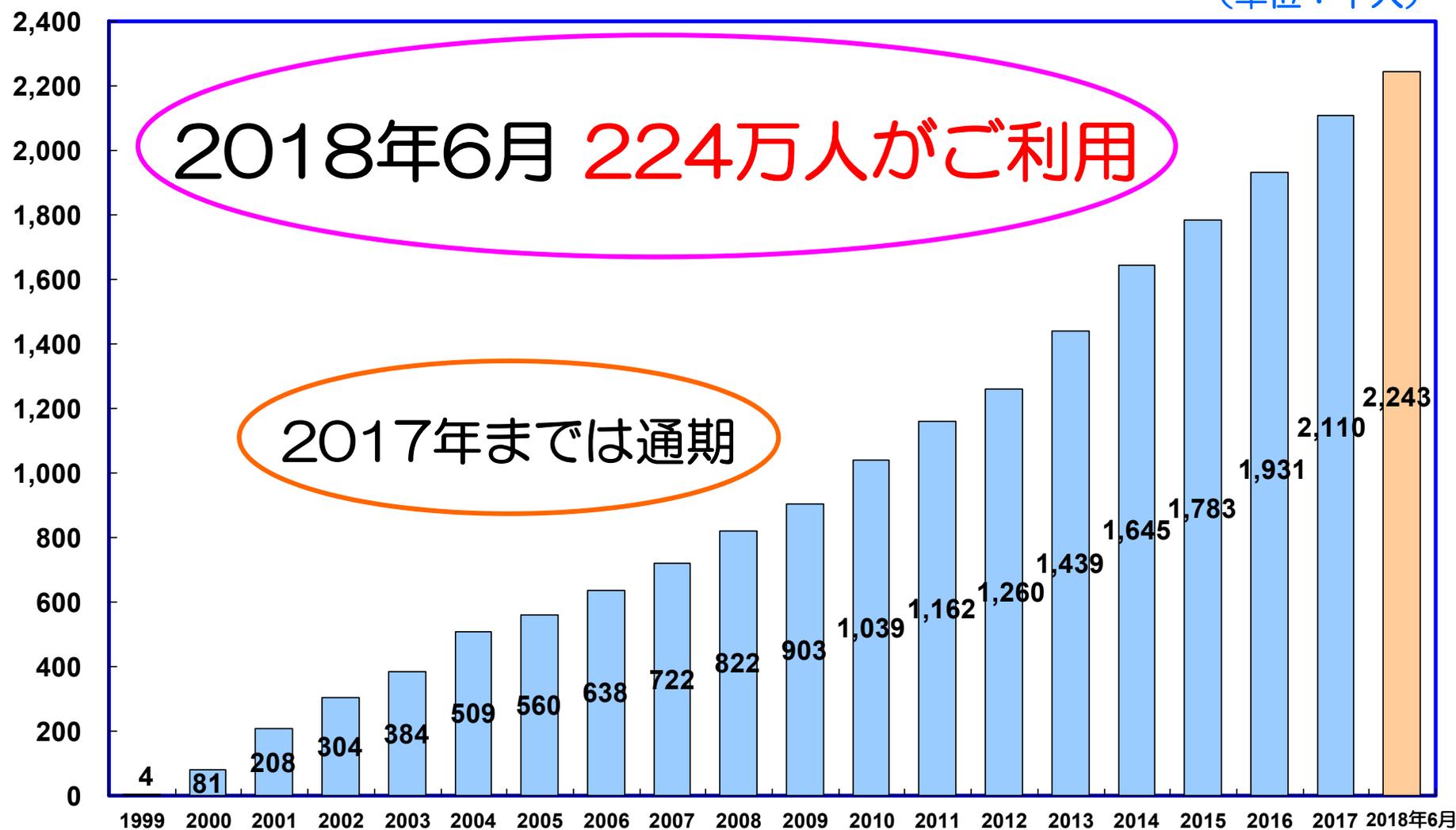
たのめーる年次推移

(単位：百万円)



主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

(単位：千人)

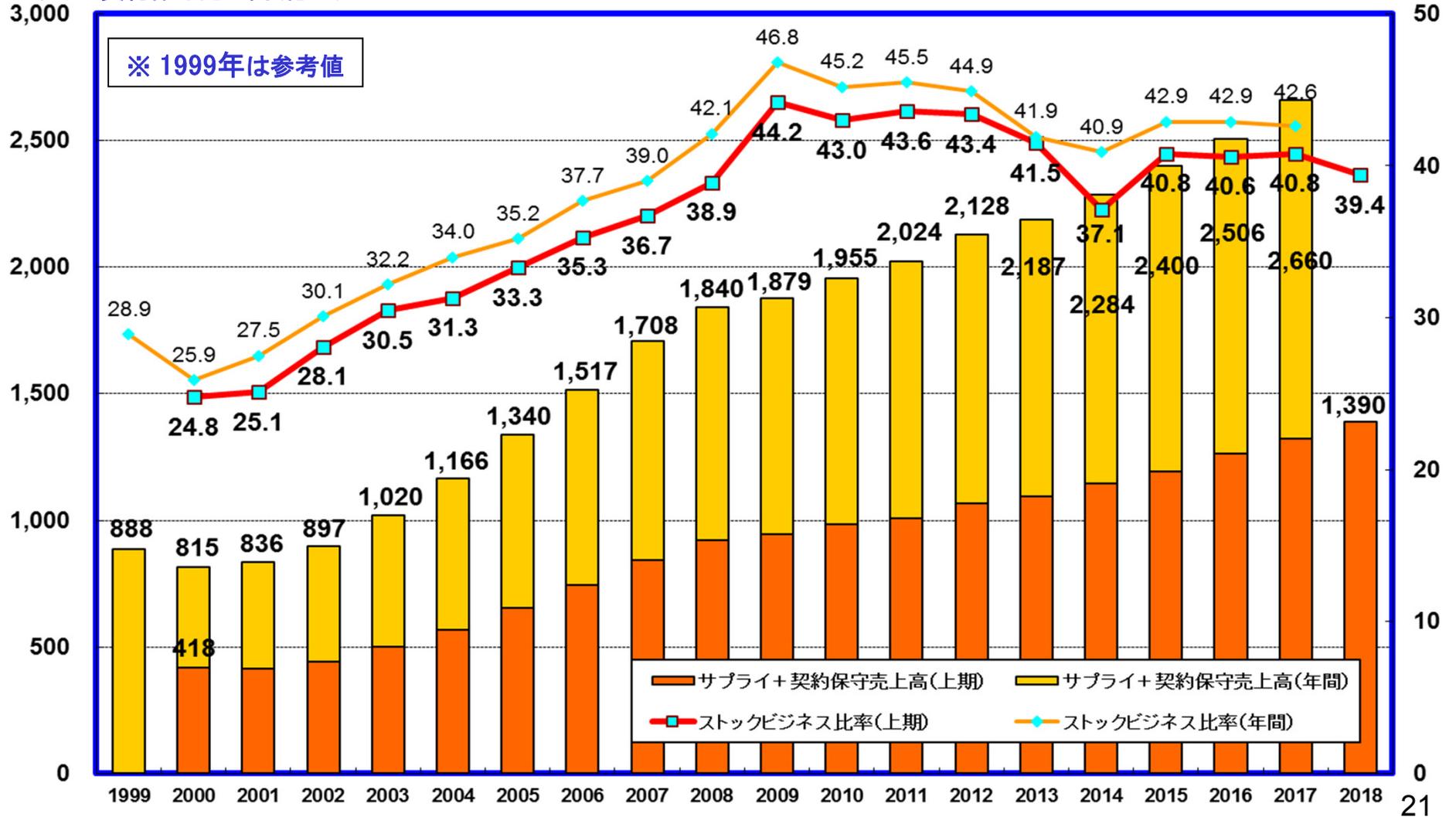


単体 ストック（足し算）ビジネスの推移

サプライ+契約保守売上高、ストックビジネス比率の推移

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

2018年下期の市場予測

- 国内外ともに、緩やかな景気回復を継続
- 攻めのIT投資、生産性向上、コスト削減ニーズ
- 人手不足への対応、省人化ニーズ
- AI、IoTなど新たなIT技術への関心の高まり
- 働き方改革の更なる進展
- 企業のIT活用ニーズ、省エネニーズは底堅い

2018年下期の方針と施策

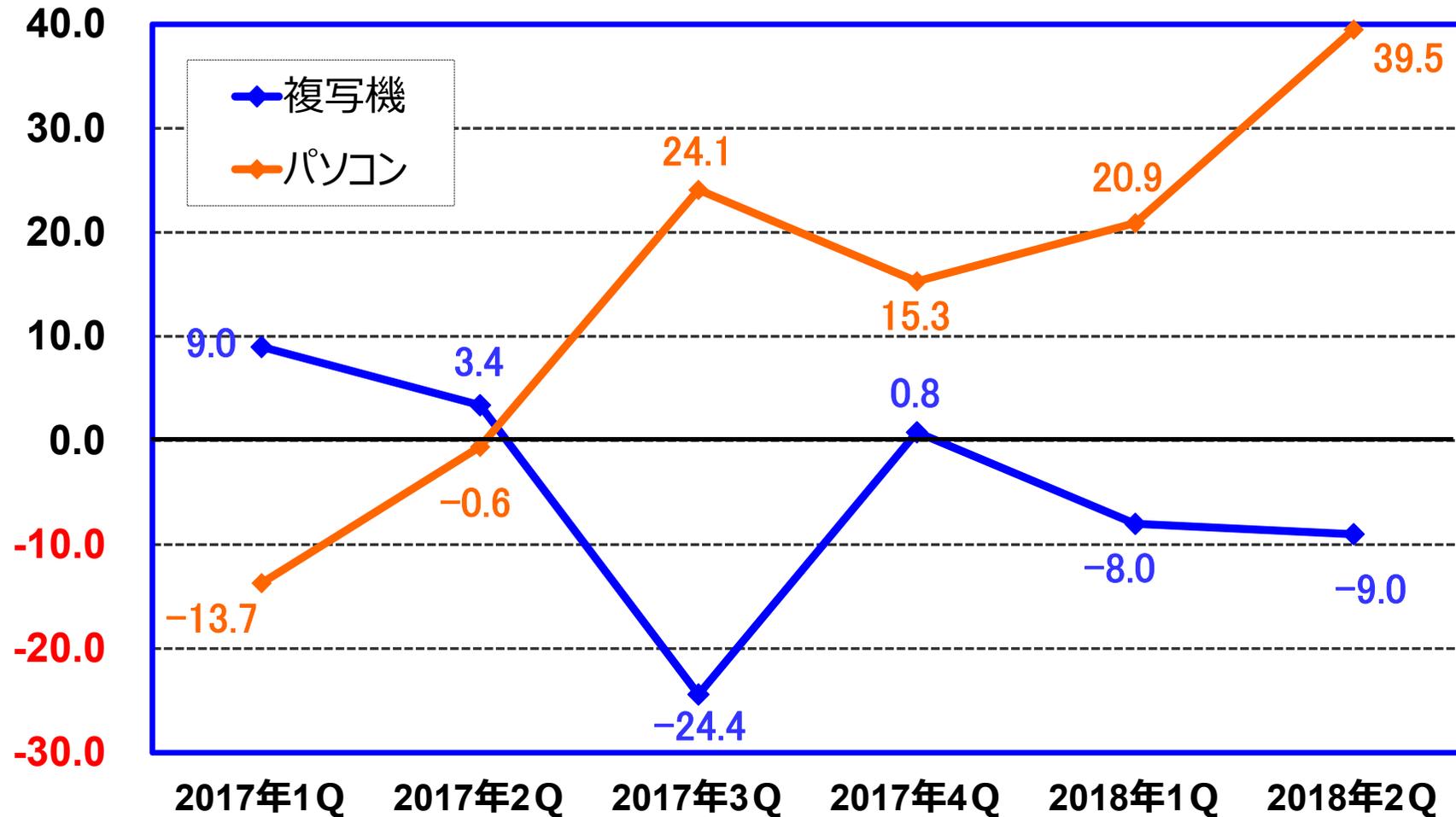
『オールフロントでソリューションを活かし、
信頼に応える』

- 地域営業部主体の運営で現場力・お客様接点の強化
- お客様との取引品目を拡大、クロスセル
- 働き方改革を推進、支援
- AI、IoT など取り組み強化
- ソリューション提案の更なる強化
- 物流体制の強化

複写機・パソコンの推移

(単位：%)

販売台数増減率



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)

50,000

4,000

45,000

3,500

40,000

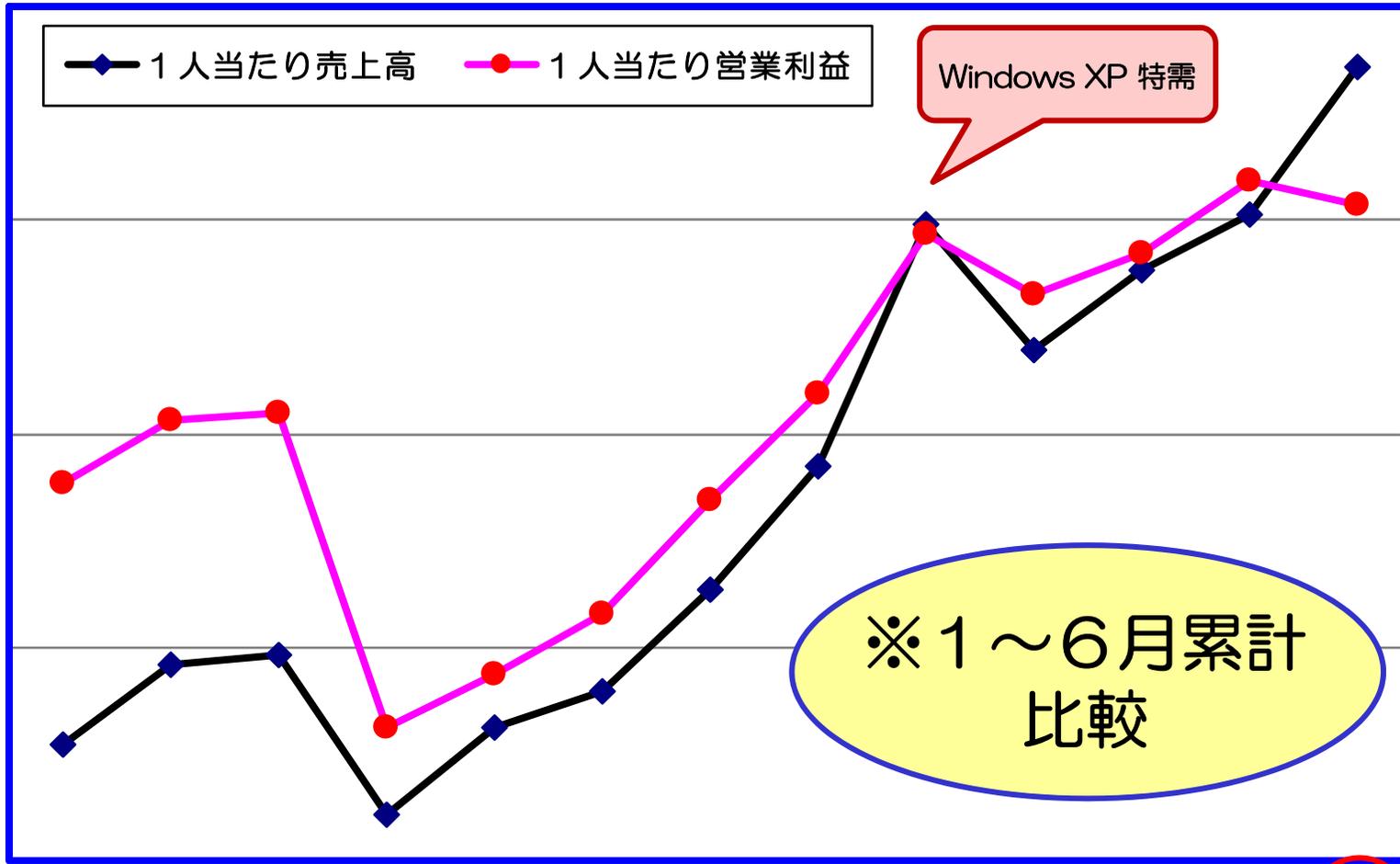
2,500

35,000

2,000

30,000

1,000



6月末社員数

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

7,273名

(前年6月末比 80名増)

働き方改革

当社働き方改革の取り組み状況

営業系

コンピューター部門の一部でテレワークを開始

当社の豊富なソリューションを実際に活用
残業時間削減や商談件数増加など多くの効果が



サポート系

RPA社内導入

(Robotic Process Automation)

※定型業務の自動化ツール

チャットボット社内導入

AIを活用した

社内外からの問い合わせ対応

膨大な件数のサポート業務の効率化が課題の
サポートセンター部門でいち早く導入



自社事例を経験に
お客様の働き方改革を支援

旬の働き方改革 サービスの提供

【省人化】チャットボットサービス

【自動化】RPAサービス

大塚商会オリジナルAIソリューション！

たよれーる AIチャットボットサービス！

定期的な問い合わせ対応で時間を取られていませんか？

よくあるお問い合わせは、チャットボットに回答をお任せ！

「パソコンが動かさなくなりました。」
「本業に集中できる！」

「具体的な数の方は？」
「あの資料はどこ？」

仕事が進まない！

ご利用イメージ

「こんにちは！ご利用者です。」
「出張申請について教えてください。」
「出張関連の店舗の問い合わせですね。こちらをご覧ください！
<https://syatttyou-0000.xxx>」
「人事担当に電話したい。」
「人事課の電話番号はこちら！
TEL：1234-5678」

ポイント

IBM Watsonを利用し「自然言語」の処理が可能！

自然言語とは？・・・日常で使う話し言葉の事です。例えば...
「パソコンが壊れてしまいました。」
「PCが動かないのですが...」
→同じ目的(パソコン故障時の対処法)と認識

質問の目的が異なる問い合わせも同一の目的と理解して回答

流れに沿って進めるだけでチャットボットが作成可能！

管理画面とマニュアルがセットになったわかりやすいインターフェイス

精度の測定や、利用ログの収集もワンパッケージでお手軽！

たとえば...
① どれくらい正確に回答できるか知りたい
② チャットボットの利用状況をログ収集したい
③ チャットボットへの意見を反映させたい

搭載された機能でかんたんに実現可能

チャットボット管理の流れ

チャットボットを定期的に改善していく事で、回答率の向上、回答範囲の拡大！

- チャットボットに入れるトレーニングデータを作成
- トレーニングデータをアップロード
- チャットボットを公開
- 利用ログで利用状況や精度を確認
- 利用ログをもとに、トレーニングデータを改善



BizRobo!
Basic Robo!

WinActor

NEC Software Robot Solution

情報収集 → 導入の計画 → ロボット化検証 → ロボット作成 → 運用サービス

RPAってどんなツールがあって、どんなことが出来るの...？
どこにも質問できないし、情報収集大変だなあ...

「RPAハンズオントレーニング」
導入検討している製品のハンズオントレーニング(入門研修)に参加いただき、実際にRPAツールに触れることで疑問や不安を解消します。
参考価格：各コース¥20,000/人

「業務改善診断 ~ HIT.s ~」
業務の可視化を行い、業務改善のAs-Is&To-Be管理を一括で行えるツールを提供。また、検査や管理機能なども完備しRPA導入前の業務一元管理をご支援致します。
1. 業務可視化
- 社内業務の可視化
- ほかの部署との連携も実現可能
2. 改善提案
- ストートチャートから改善案のトピック抽出と業務改善提案書作成
- 改善案の優先順位や実施時期も提示可能
3. 運用サポート
- 多岐な検査・管理機能で、RPA運用業務を確認
- トラブルシューティング機能も完備
- 新機能の特定を行うことが可能
参考価格：107円/人 ¥20,000/人

「トライアル支援サービス」
大塚商会のエンジニアが訪問し、トライアルセッションのインストールから要件ヒアリング、トライアル期間中に作成可能な数のサンプルロボットへの作成を行います。
参考価格：
¥400,000~ (Autoブラウザ名入)
¥450,000~ (WinActor)

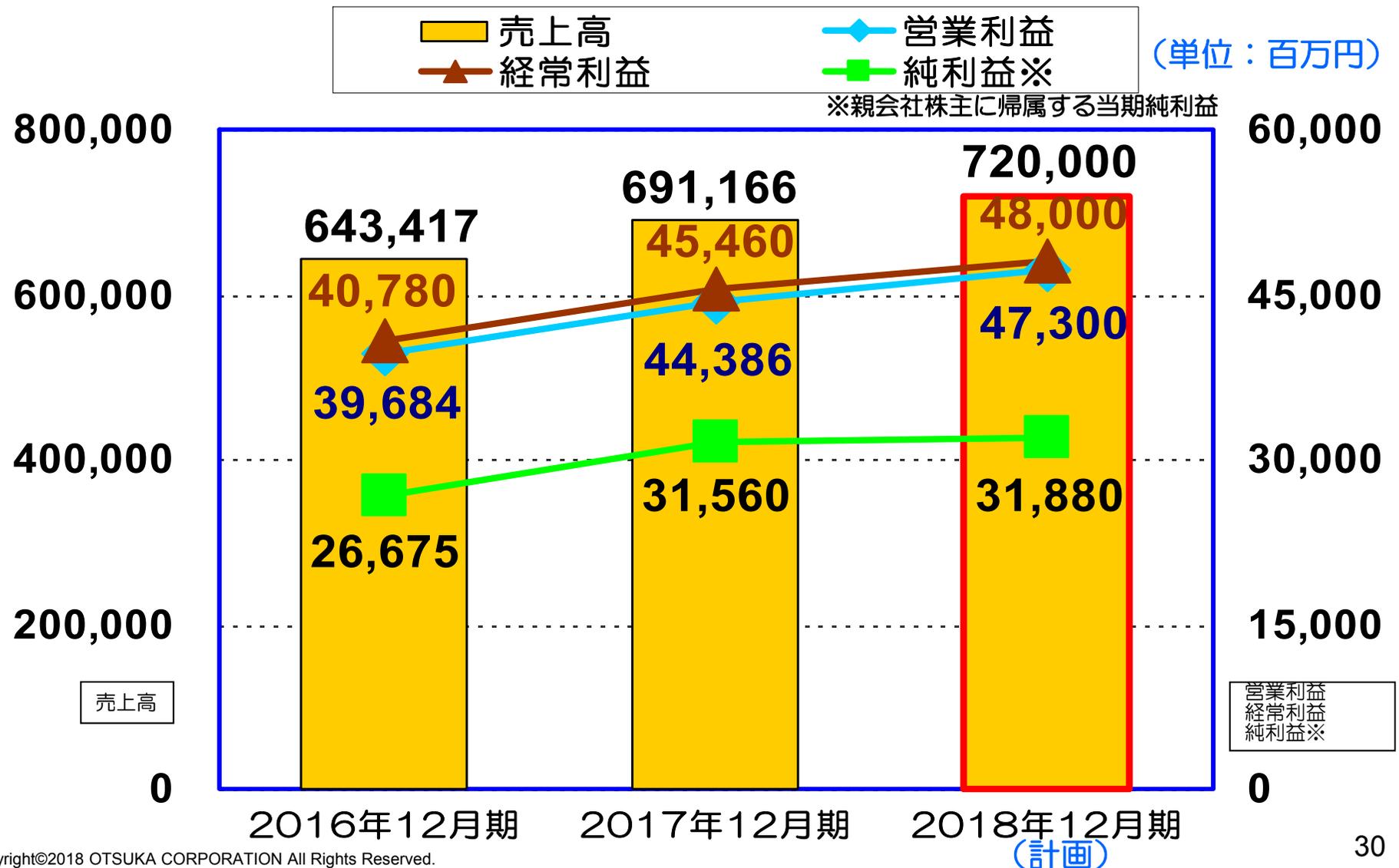
「導入支援サービス」
大塚商会のエンジニアが訪問し、ロボット化の検討結果を基に、ロボットを順次作成、稼働までをご支援致します。
また、作成したロボットについてお客様管理者へスキルトランスファーを行います。
参考価格：
¥600,000~ (正規版)

「RPAハンズオントレーニング」
「Office マクロ互換性検証」
「導入支援サービス」
「サポート」
「追加ロボット支援」

繰り返しの育成

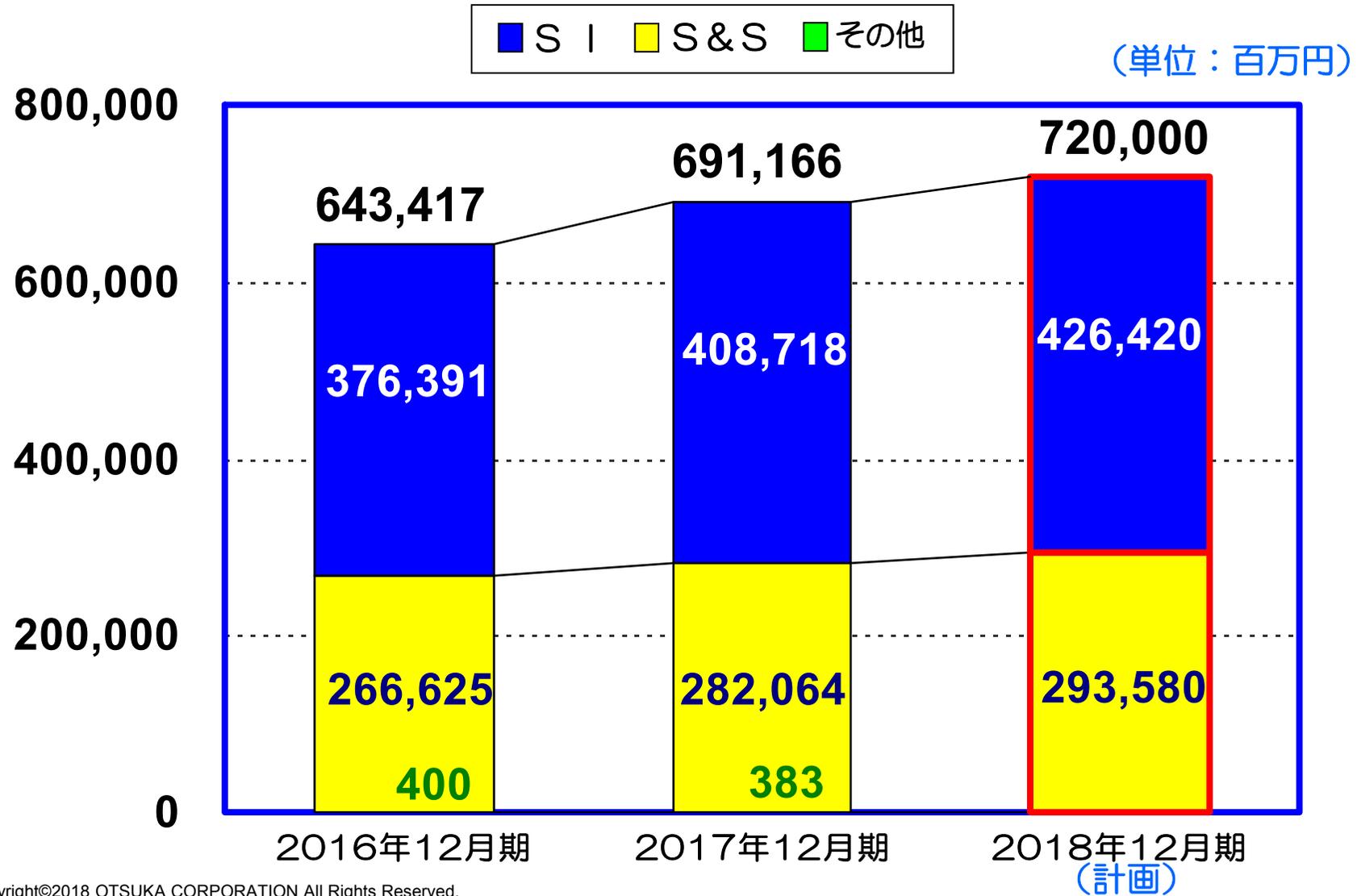
連結

売上高・利益の計画



連結

セグメント別売上高計画

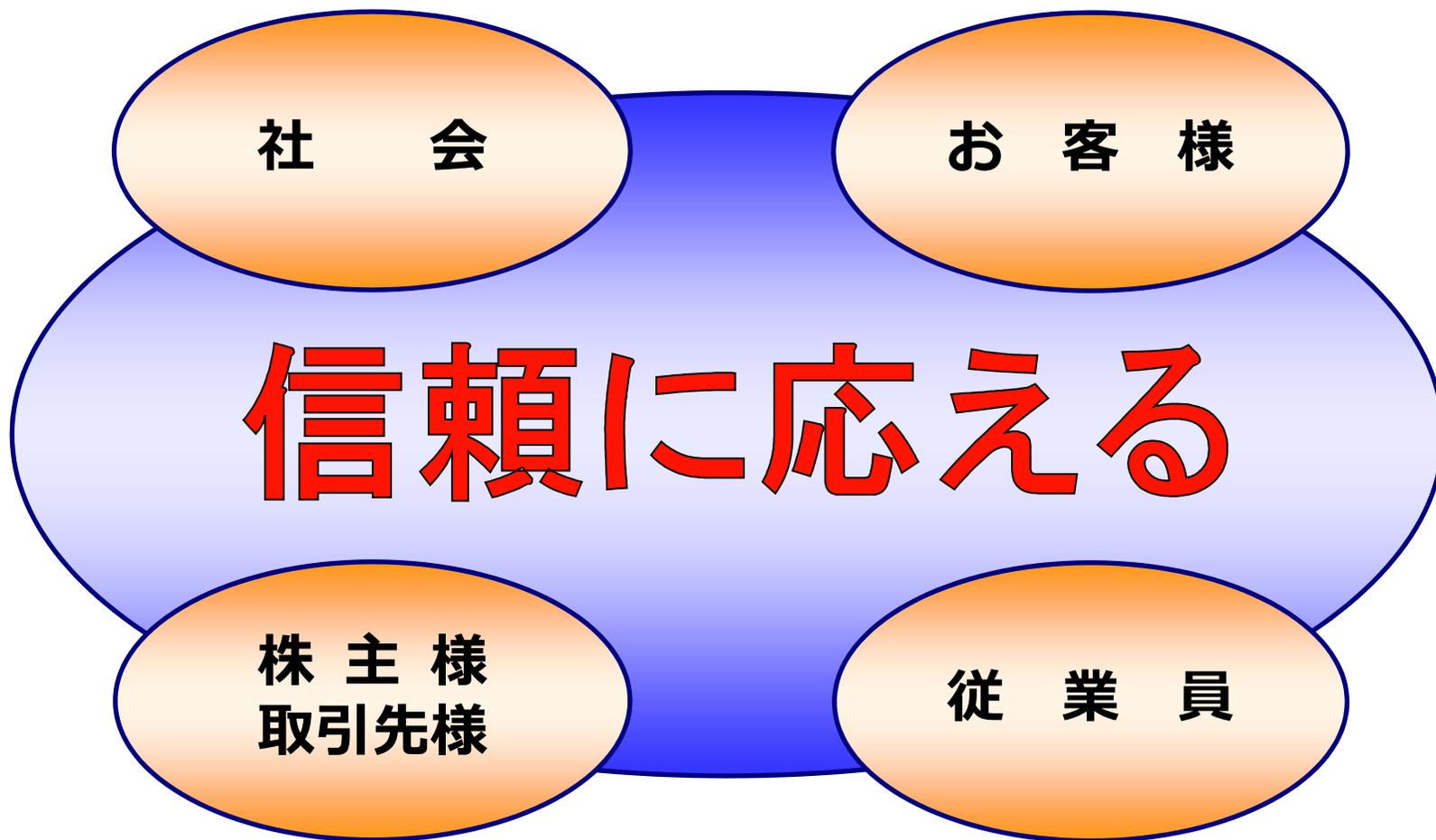


株式分割を実施

4月1日を効力発生日として、株式を分割

分割比率 1 : 2

- 個人投資家の皆様からのお声にお応え
「高くて買えない」
- 株式の流動性を高め、投資家層を拡大



本資料についてのご注意

1. 本資料は、2018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。