



2014年12月期 決算概要

2015年 2月2日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2014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	605,766	101.0%	+7.3%	558,450	100.4%	+7.1%
営 業 利 益	37,097	100.3%	+9.4%	33,196	98.2%	+8.6%
経 常 利 益	38,144	101.7%	+13.8%	34,293	99.1%	+8.8%
当期純利益	23,455	106.7%	+15.7%	21,397	103.7%	+8.6%

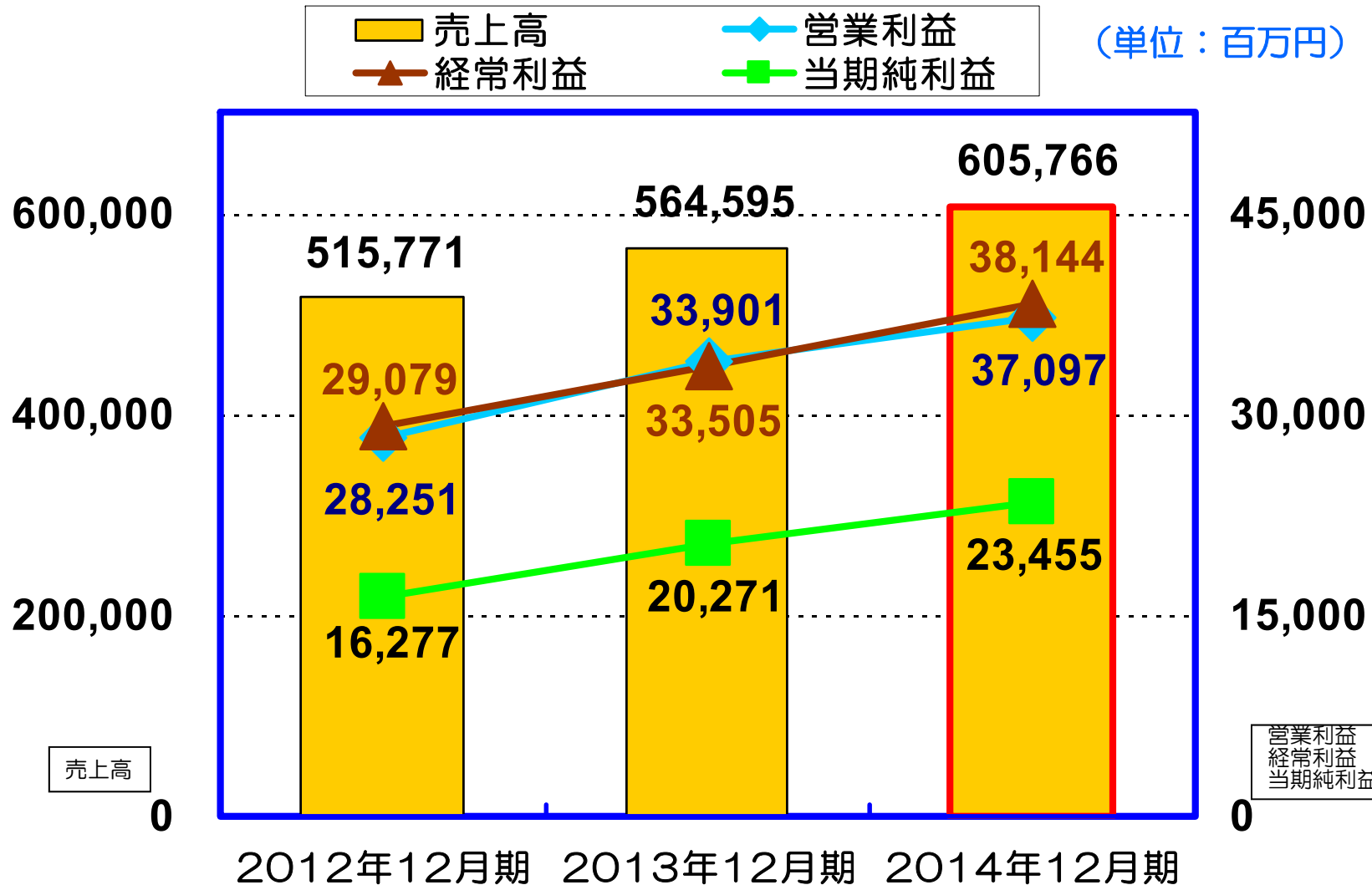
※2014年4月28日修正計画比

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2014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	242	6,829
	(株)アルファシステム	・受託ソフト開発、ERPコンサル事業	166	1,966
	(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	355	65,776
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	318	4,560
	(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	373	7,671
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	24	522

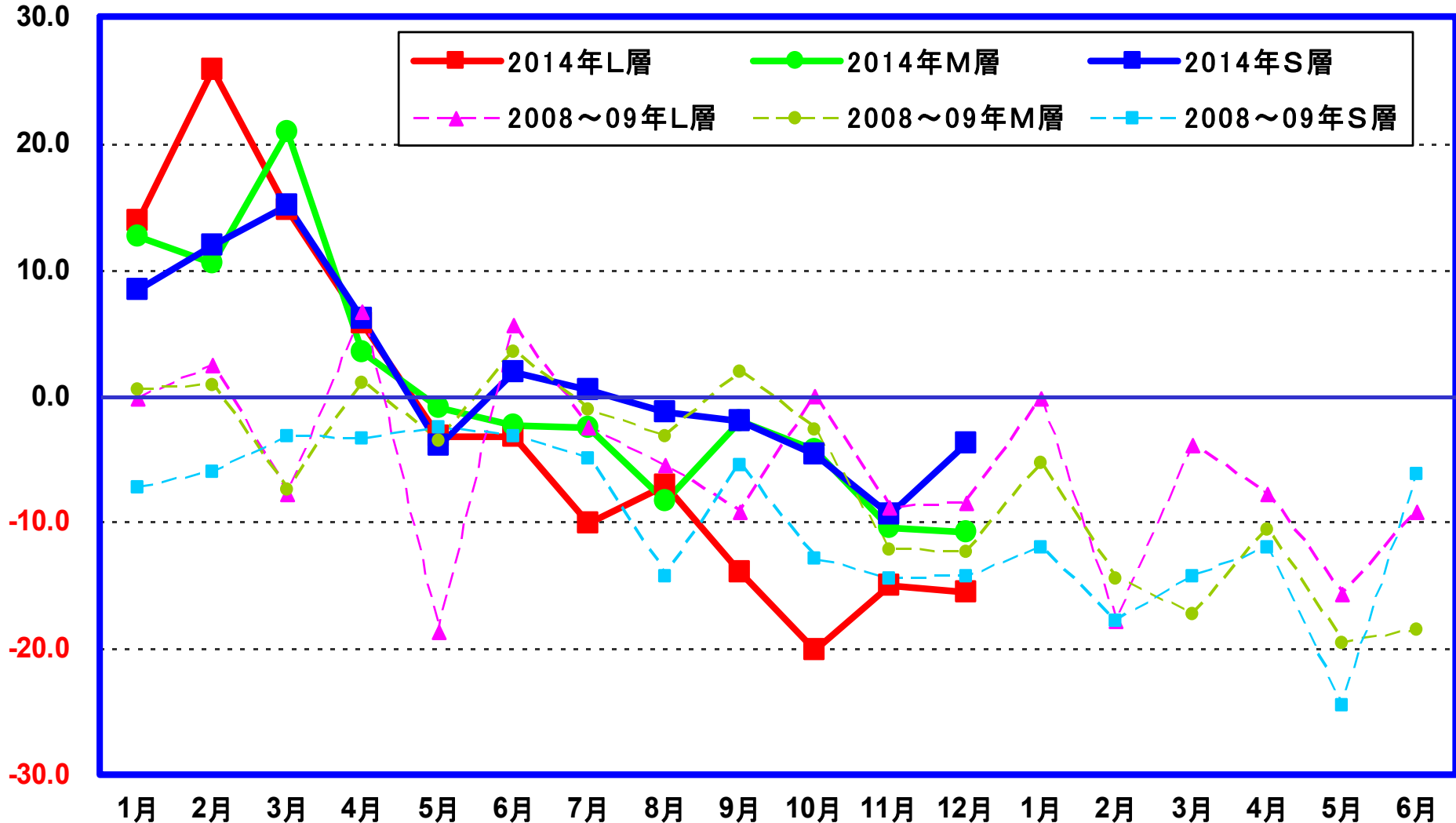
連結

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

2012年 30,000社 → 2013年 35,000社 → 2014年 41,000社

新規登録口座数

2012年 112,000口座 → 2013年 128,000口座 → 2014年 126,000口座

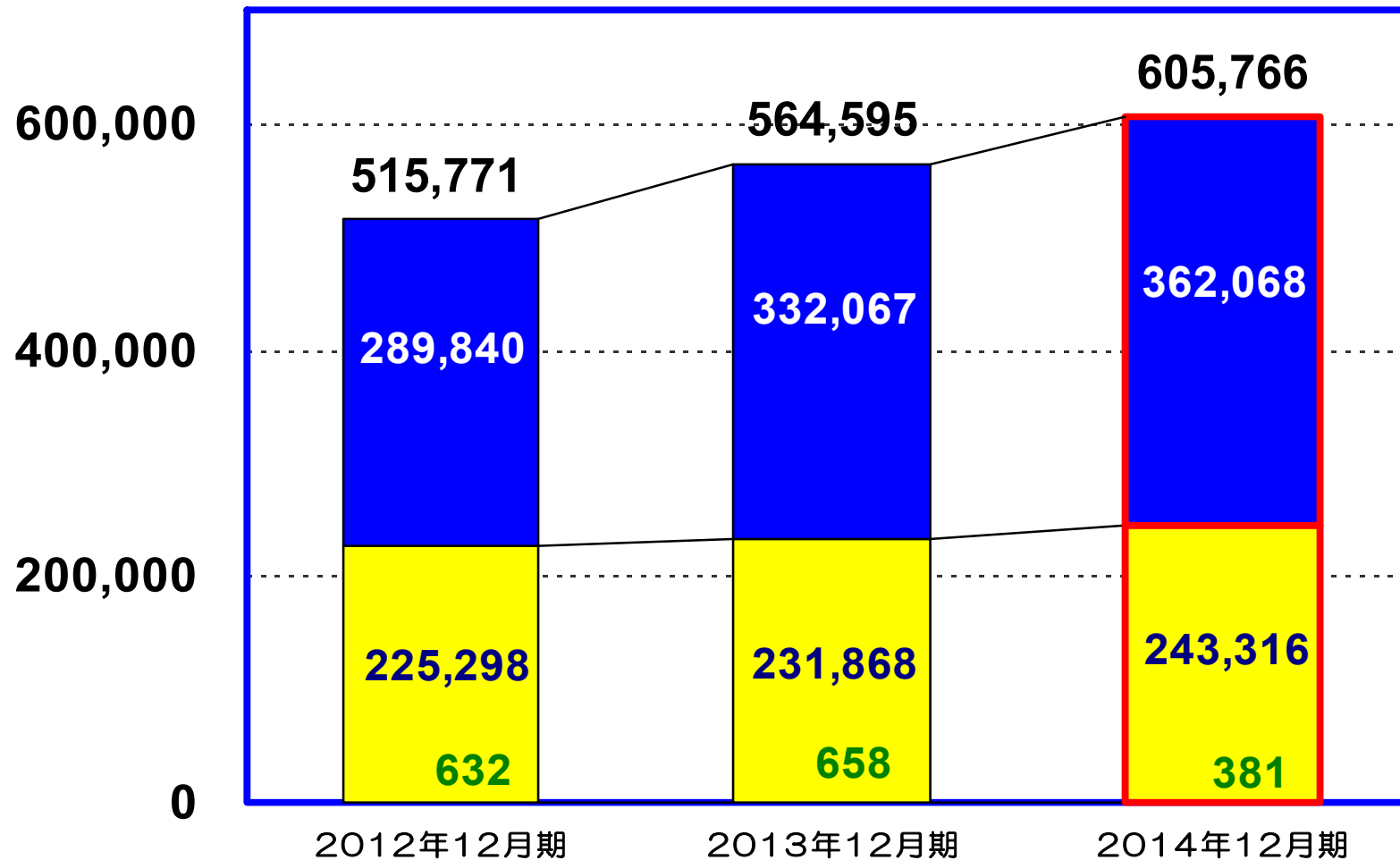
新規のお客様が、着実に増加

連結

セグメント別売上高

■ S I ■ S & S ■ その他

(単位：百万円)

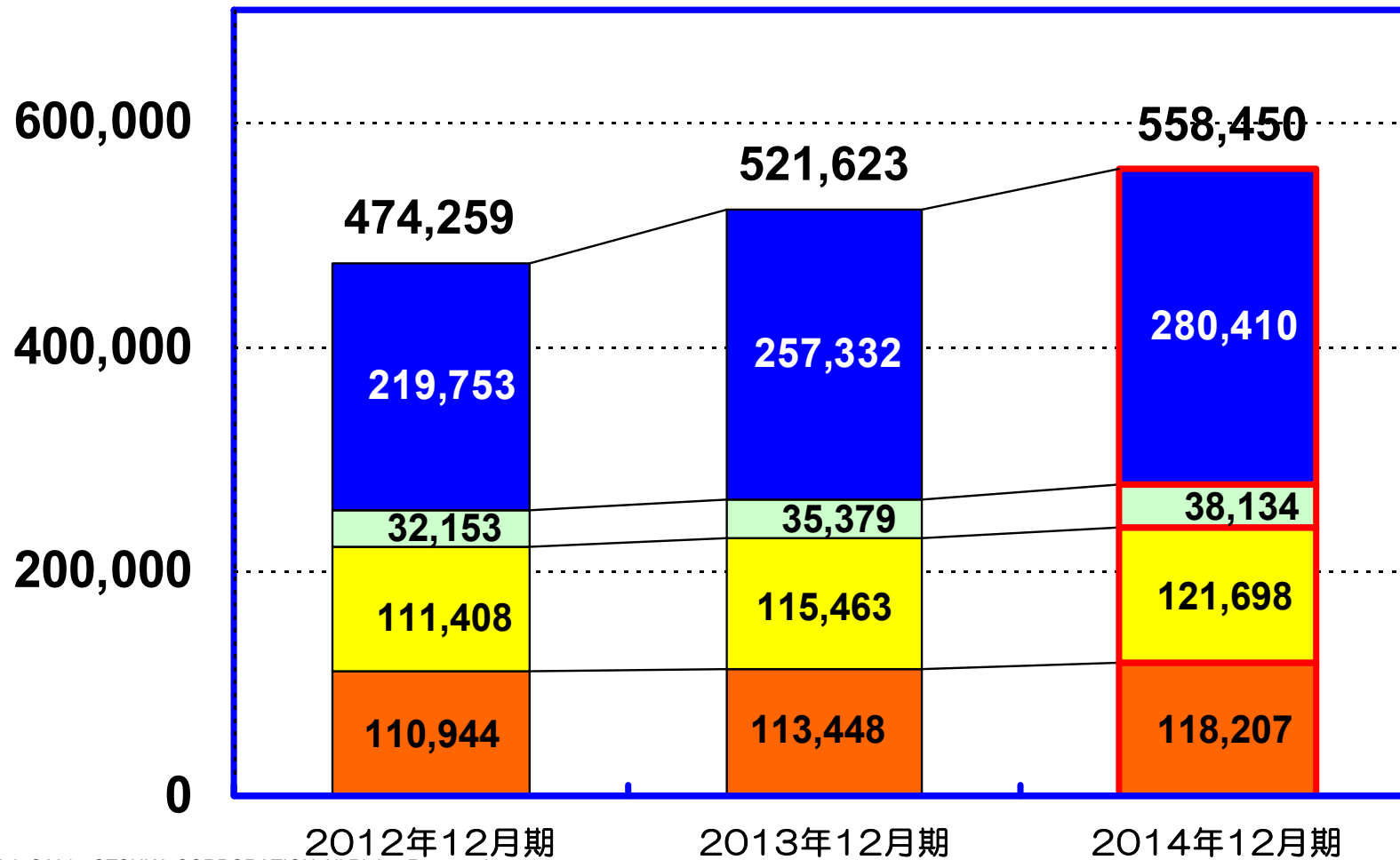


単体

詳細セグメント別売上高

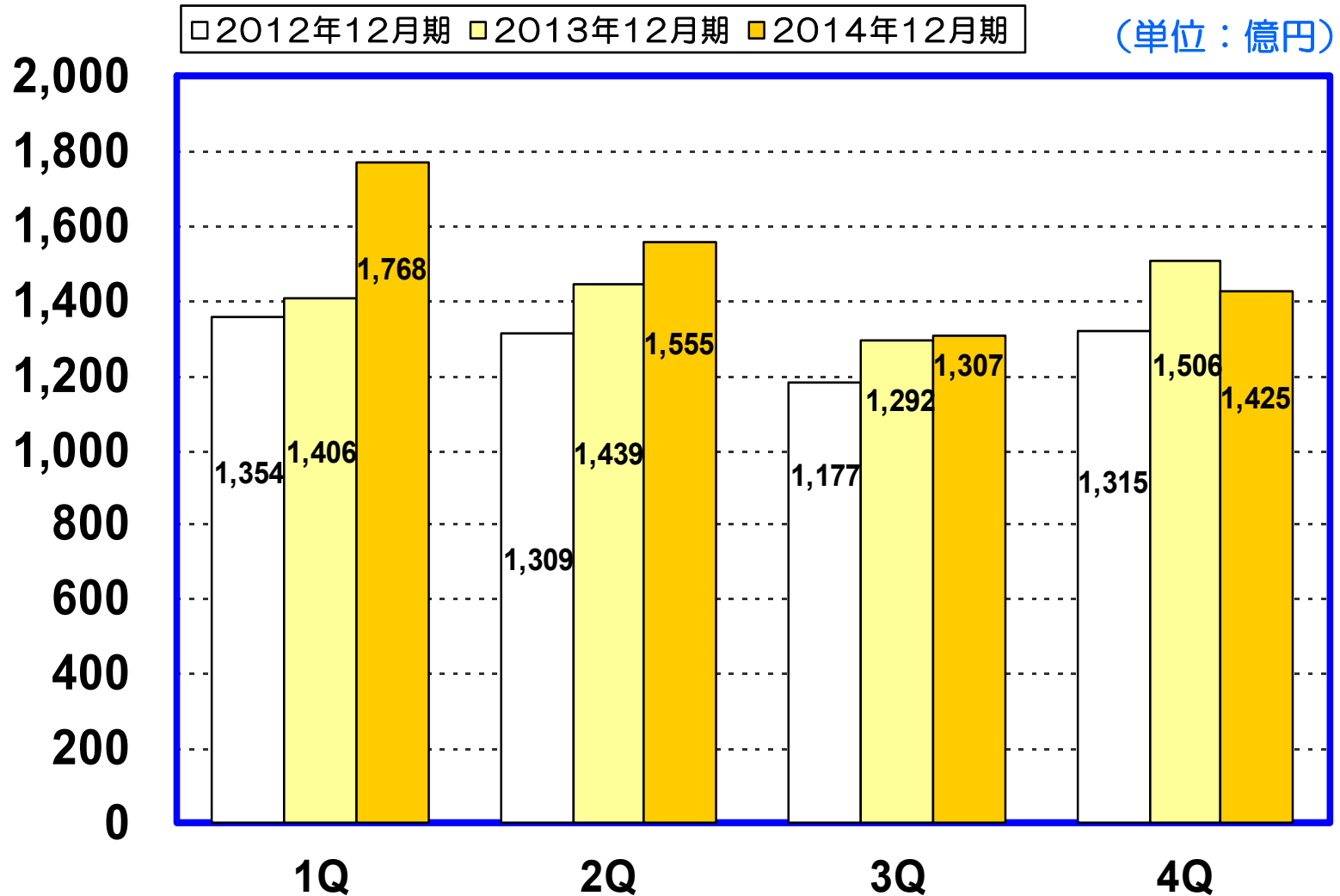
■ S I 関連商品 ■ 受託ソフト等 ■ サプライ ■ 保守等

(単位：百万円)



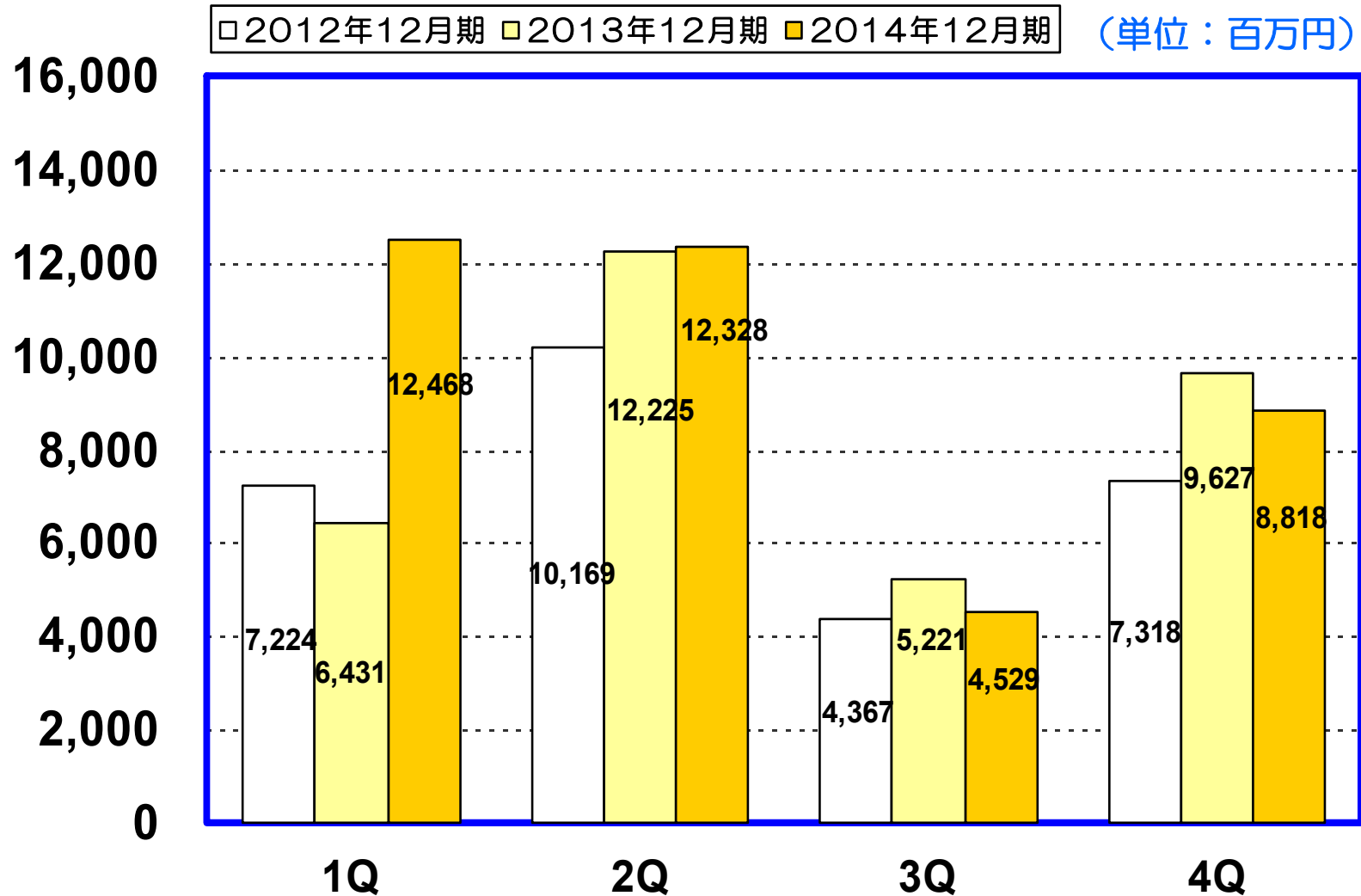
連結

売上高の四半期推移





經常利益の四半期推移

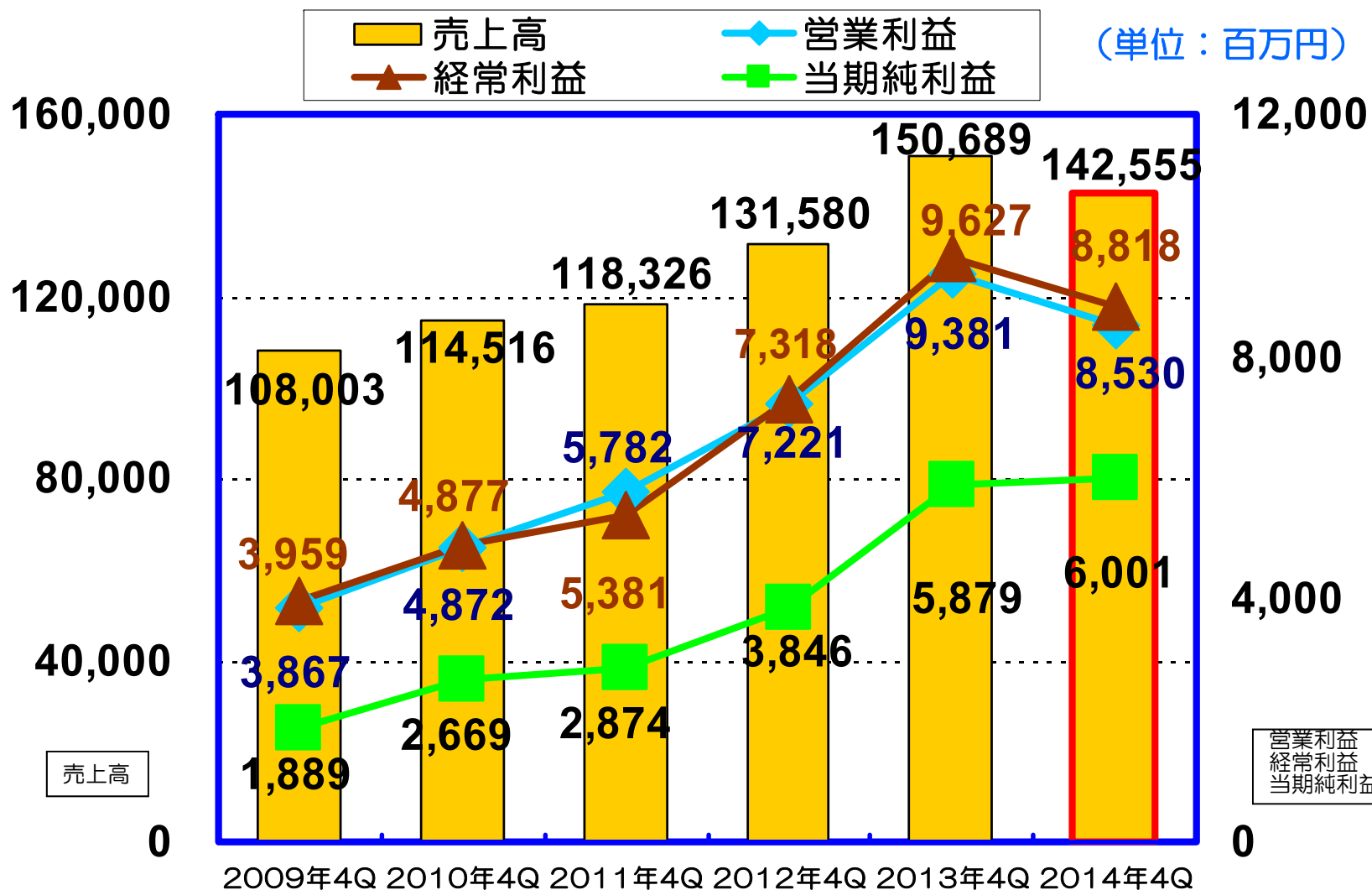


2014年10~12月 業績の概況

(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	142,555	-5.4%	130,498	-6.0%
営 業 利 益	8,530	-9.1%	7,661	-9.4%
経 常 利 益	8,818	-8.4%	7,884	-9.6%
純 利 益	6,001	+2.1%	5,484	+1.1%

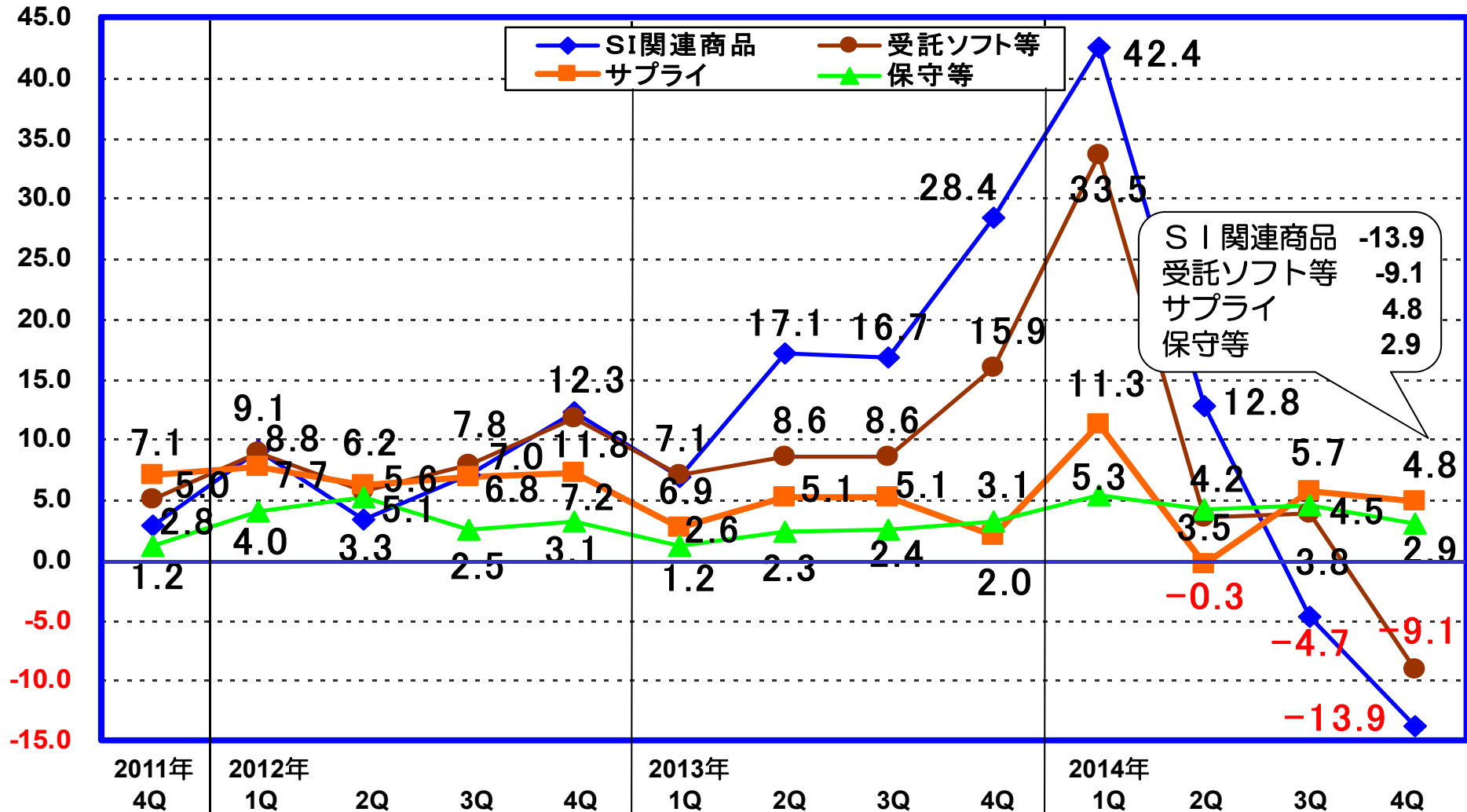
連結 10~12月 売上高・利益の状況



単体

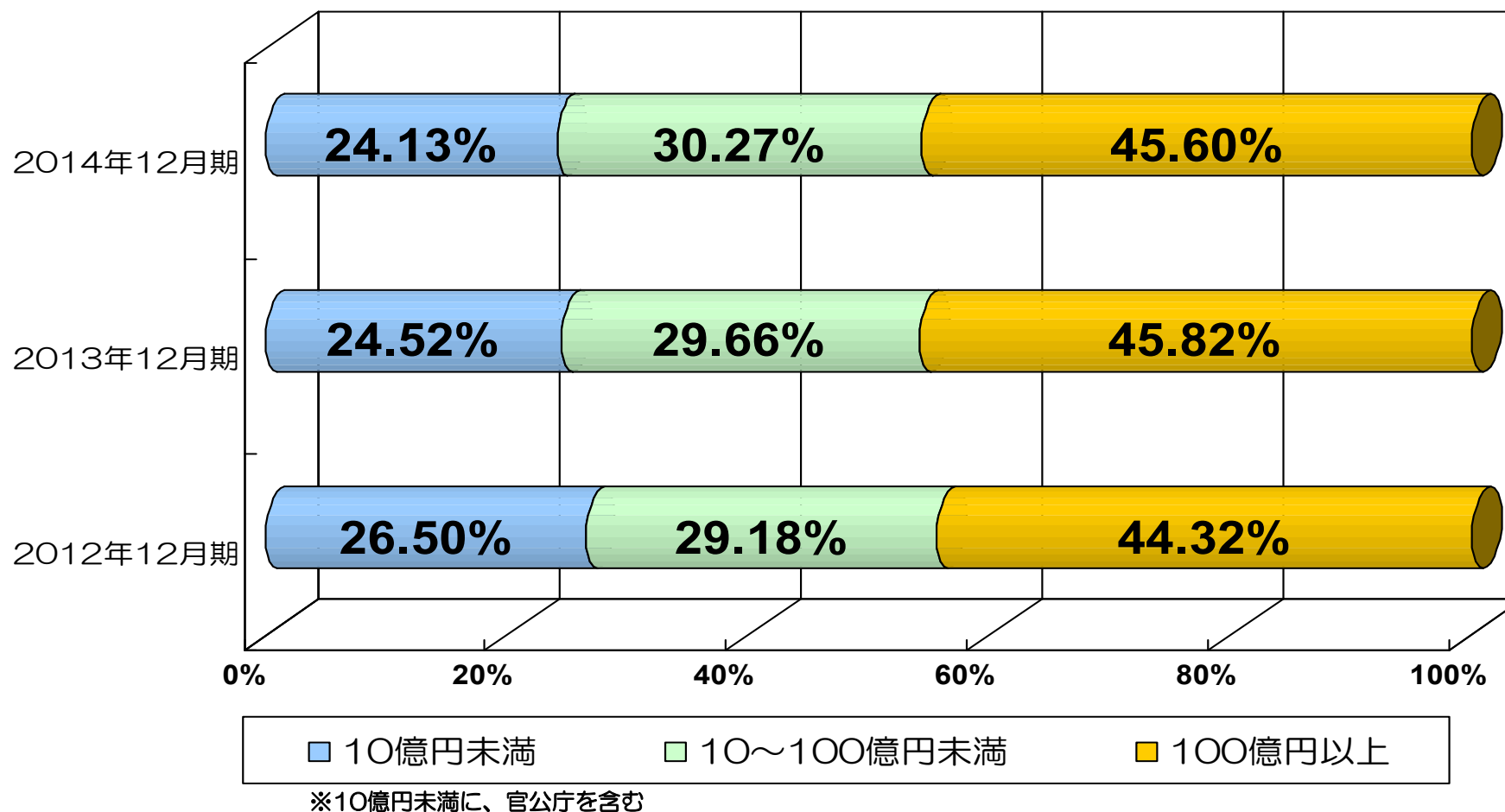
詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



単体

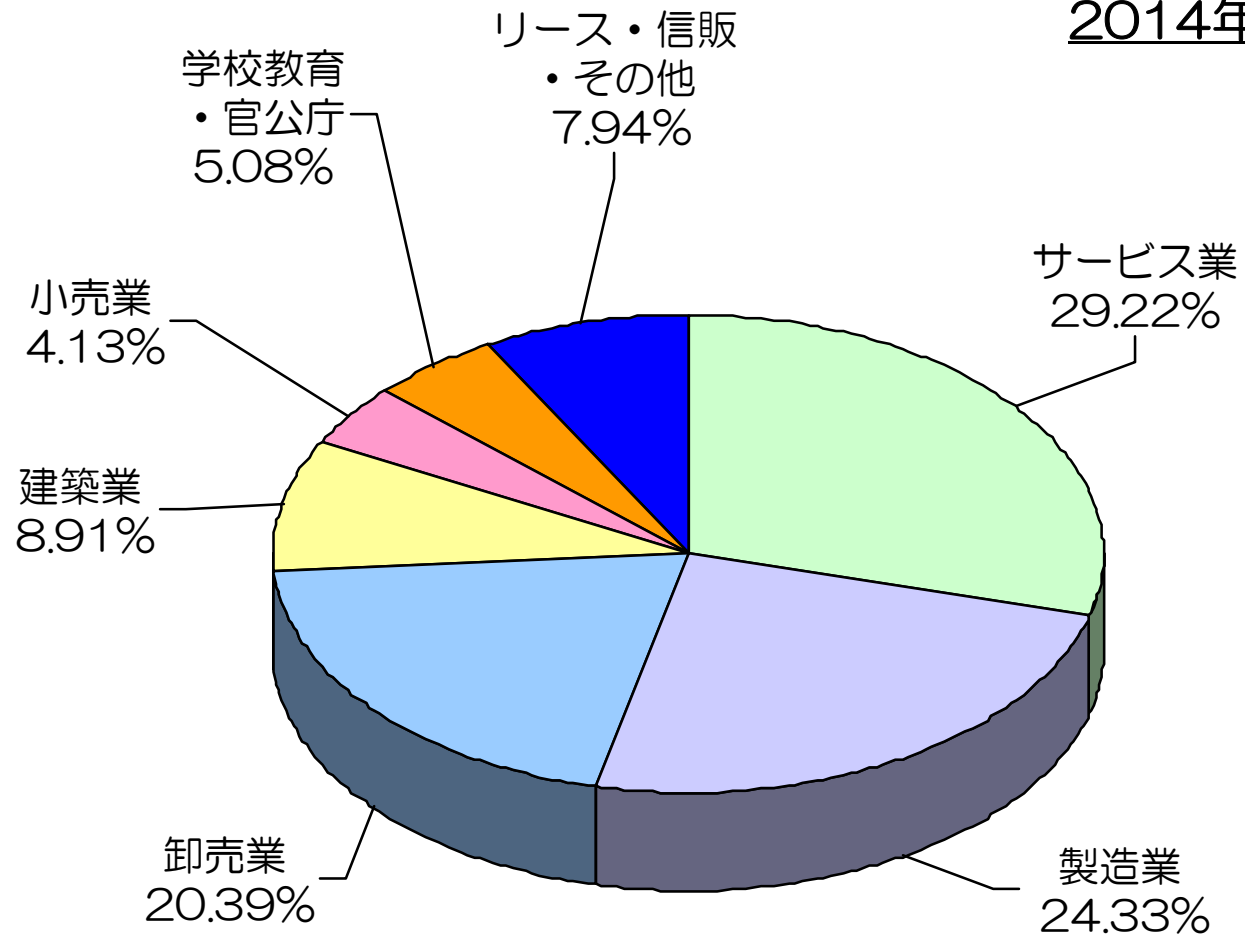
顧客企業の年商別売上構成



単体

顧客企業の業種別売上構成

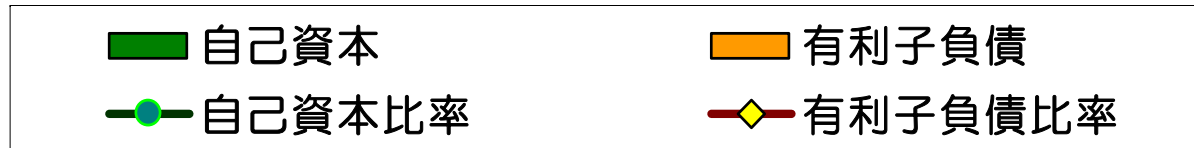
2014年12月期



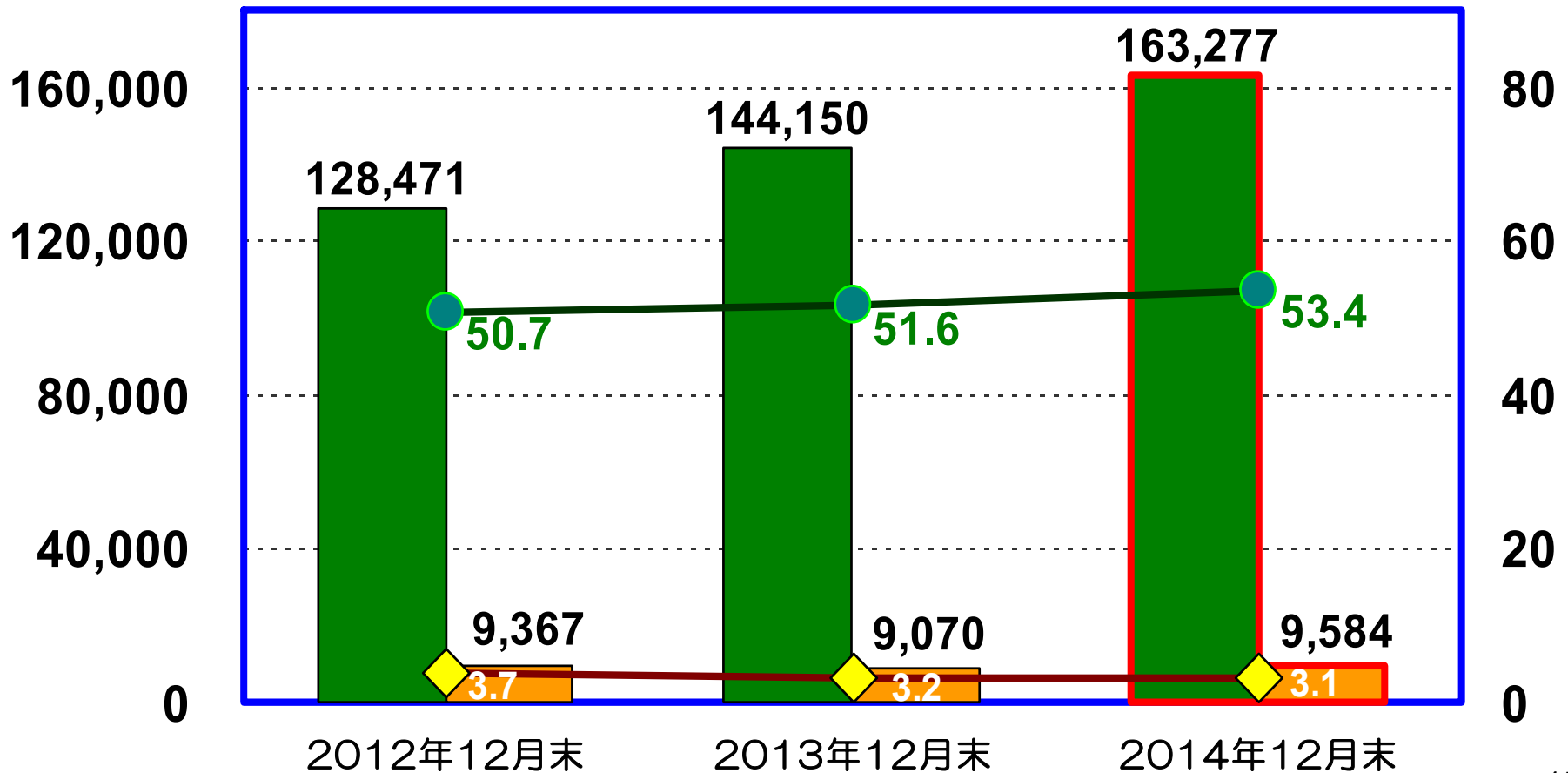
連結

自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

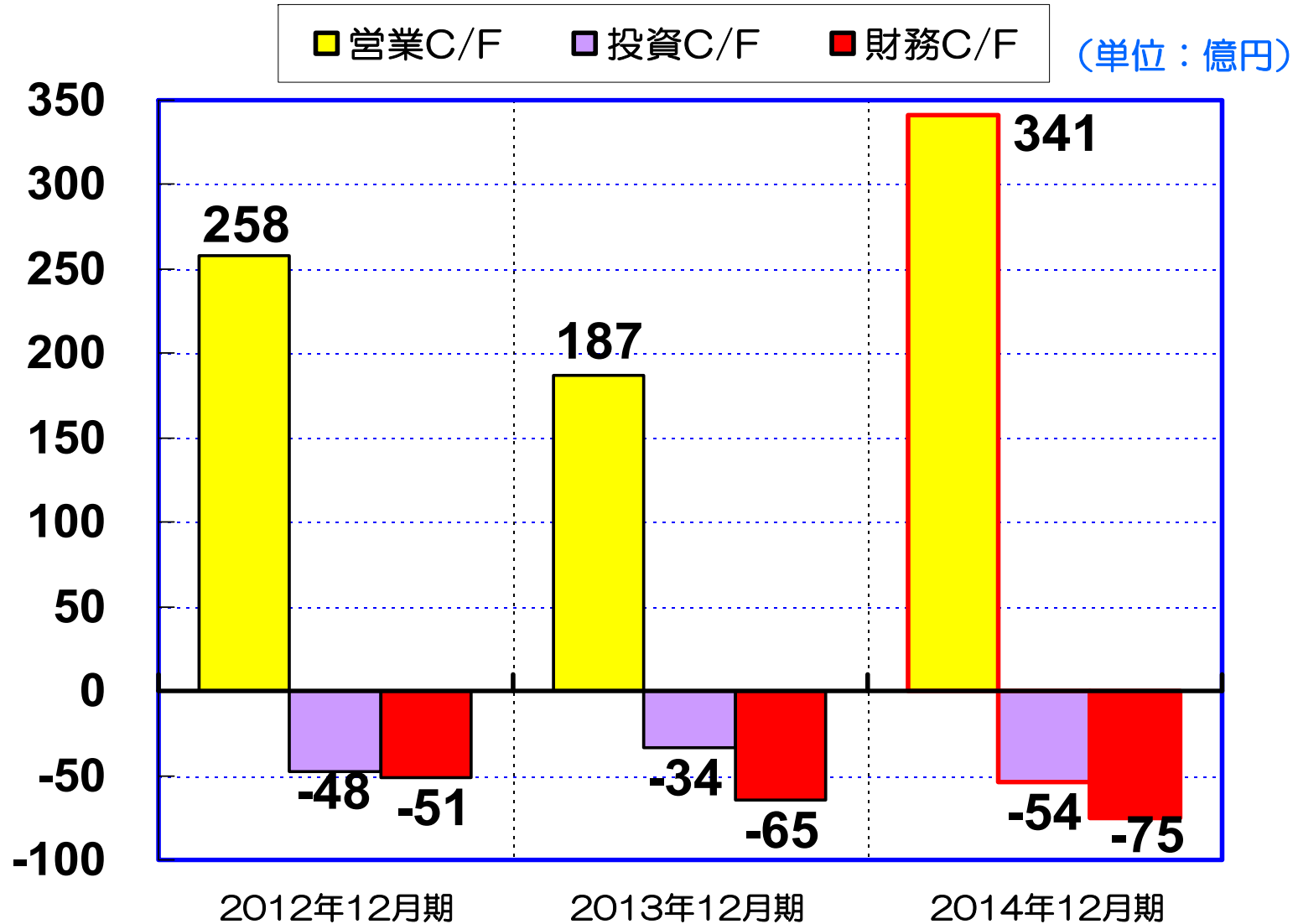


(単位：%)



連結

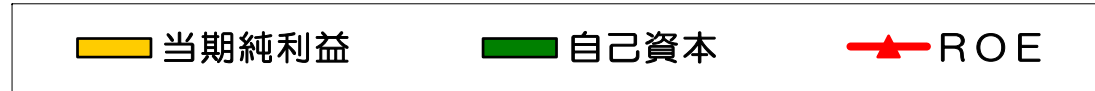
キャッシュ・フロー



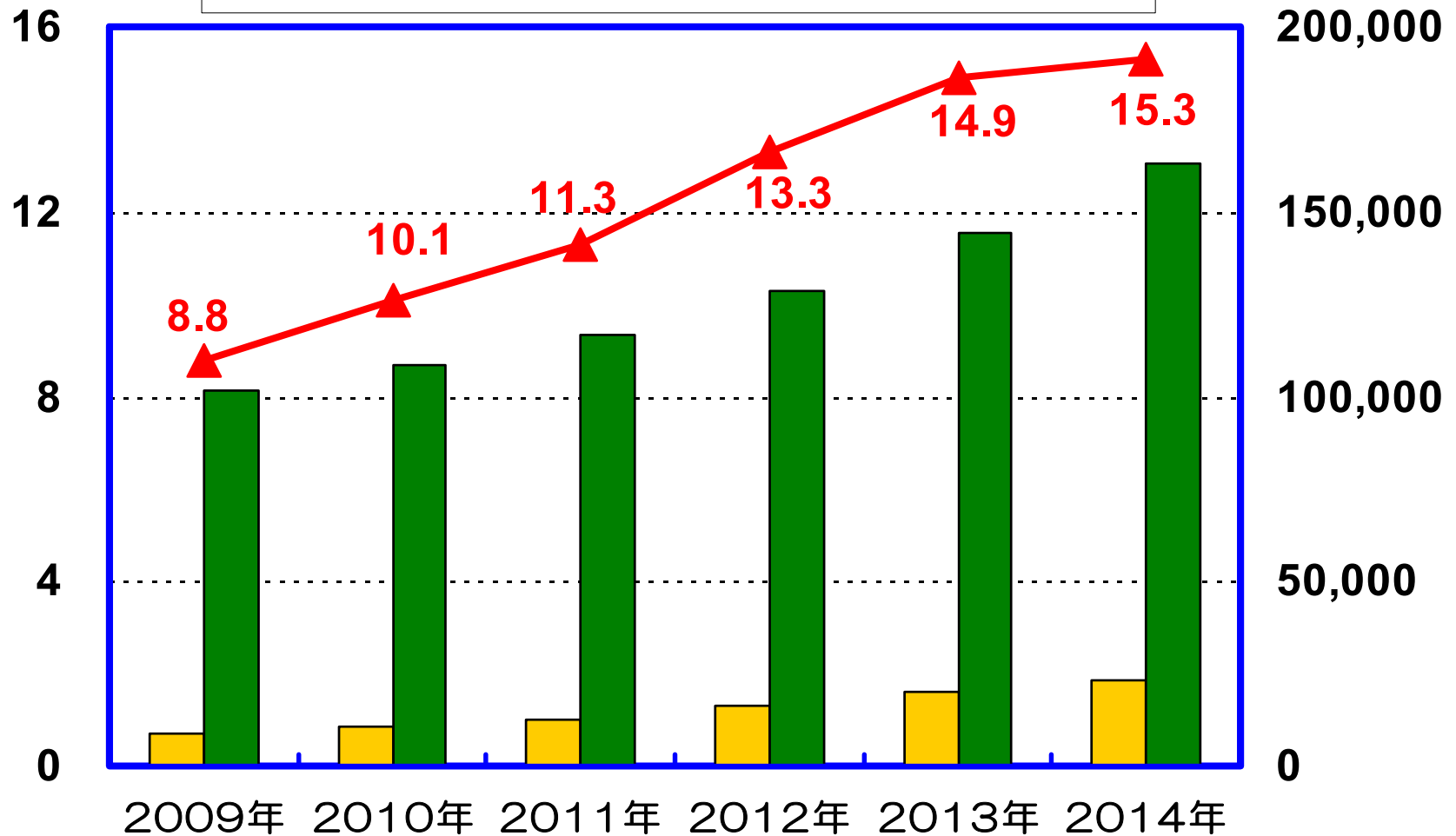
連結

ROEの推移

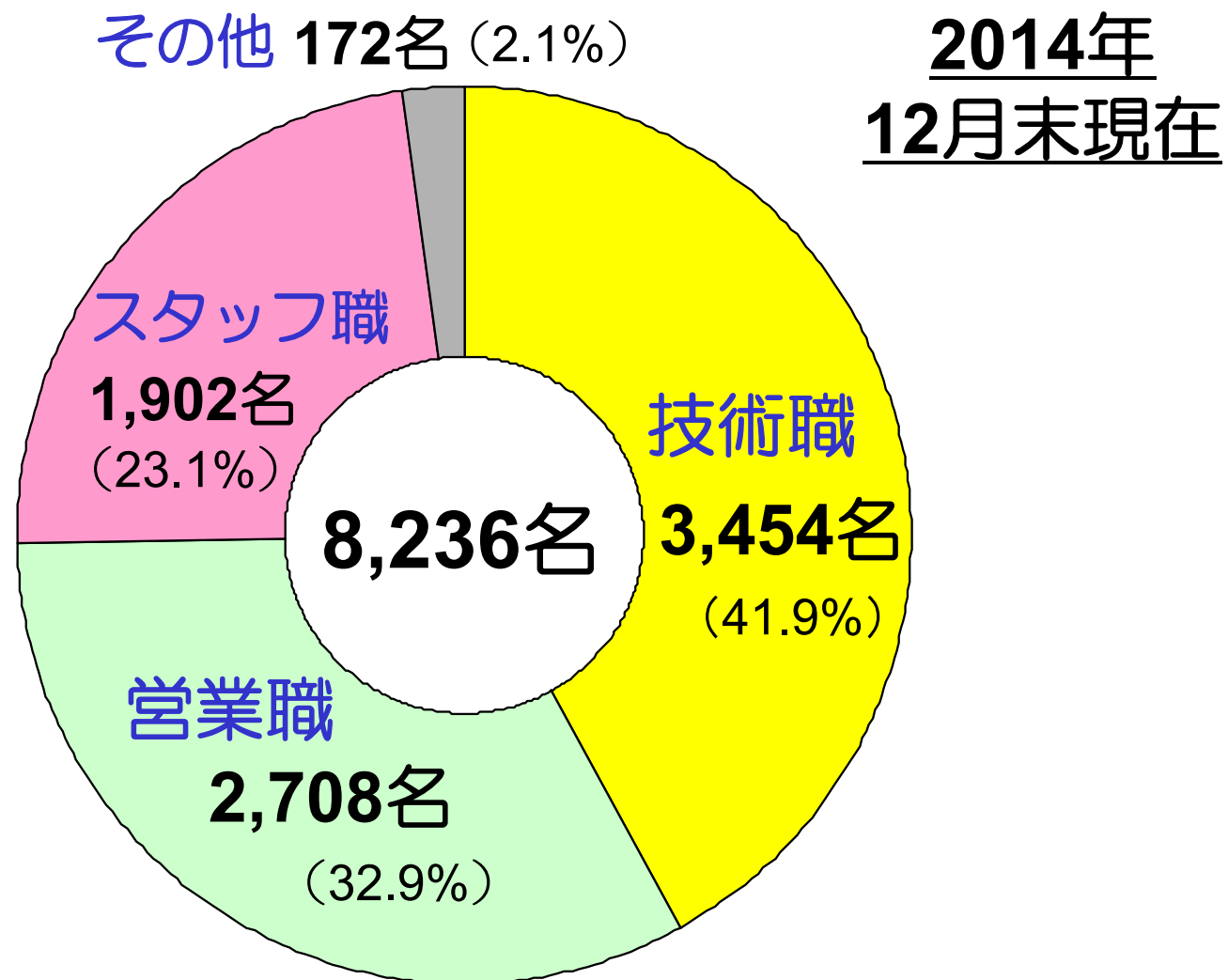
(単位：%)



(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

売上高 (千円)

営業利益 (千円)

85,000

5,500

80,000

5,000

75,000

4,500

70,000

4,000

65,000

3,500

60,000

3,000

55,000

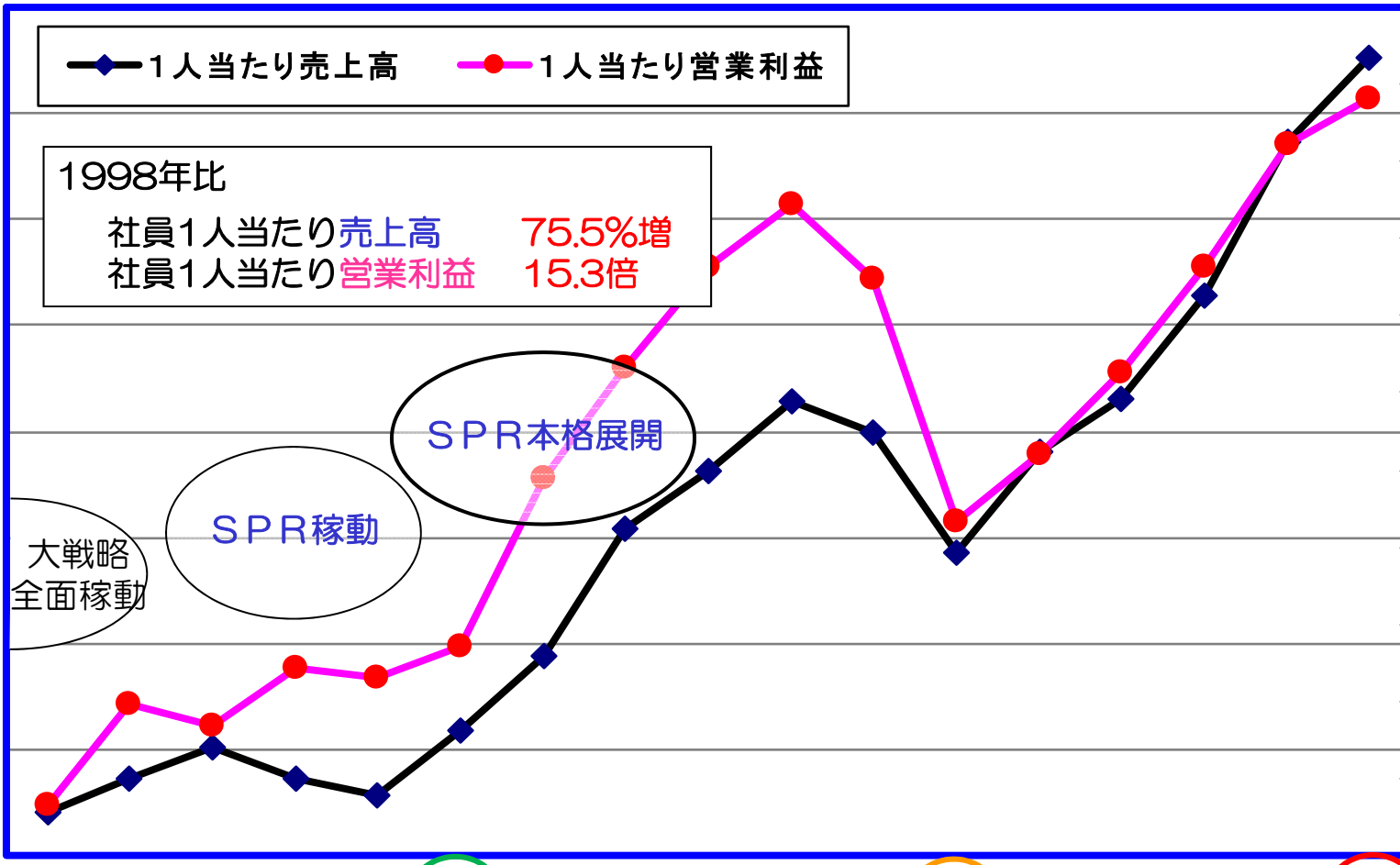
2,500

50,000

2,000

45,000

1,500



1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014

社員数 6,621 6,316 6,272 6,251 6,236 6,222 6,294 6,297 6,379 6,585 6,736 6,778 6,760 6,684 6,638 6,634 6,758名

(前年比 124名増)¹⁹



重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2012年 12月期	2013年 12月期		2014年12月期		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
たのめーる	117,381	122,367	+4.2%	128,733	+6,365	+5.2%
SMILE	9,006	11,061	+22.8%	11,673	+611	+5.5%
ODS21	42,226	43,525	+3.1%	43,575	+49	+0.1%
OSM	48,069	50,453	+5.0%	50,836	+382	+0.8%

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

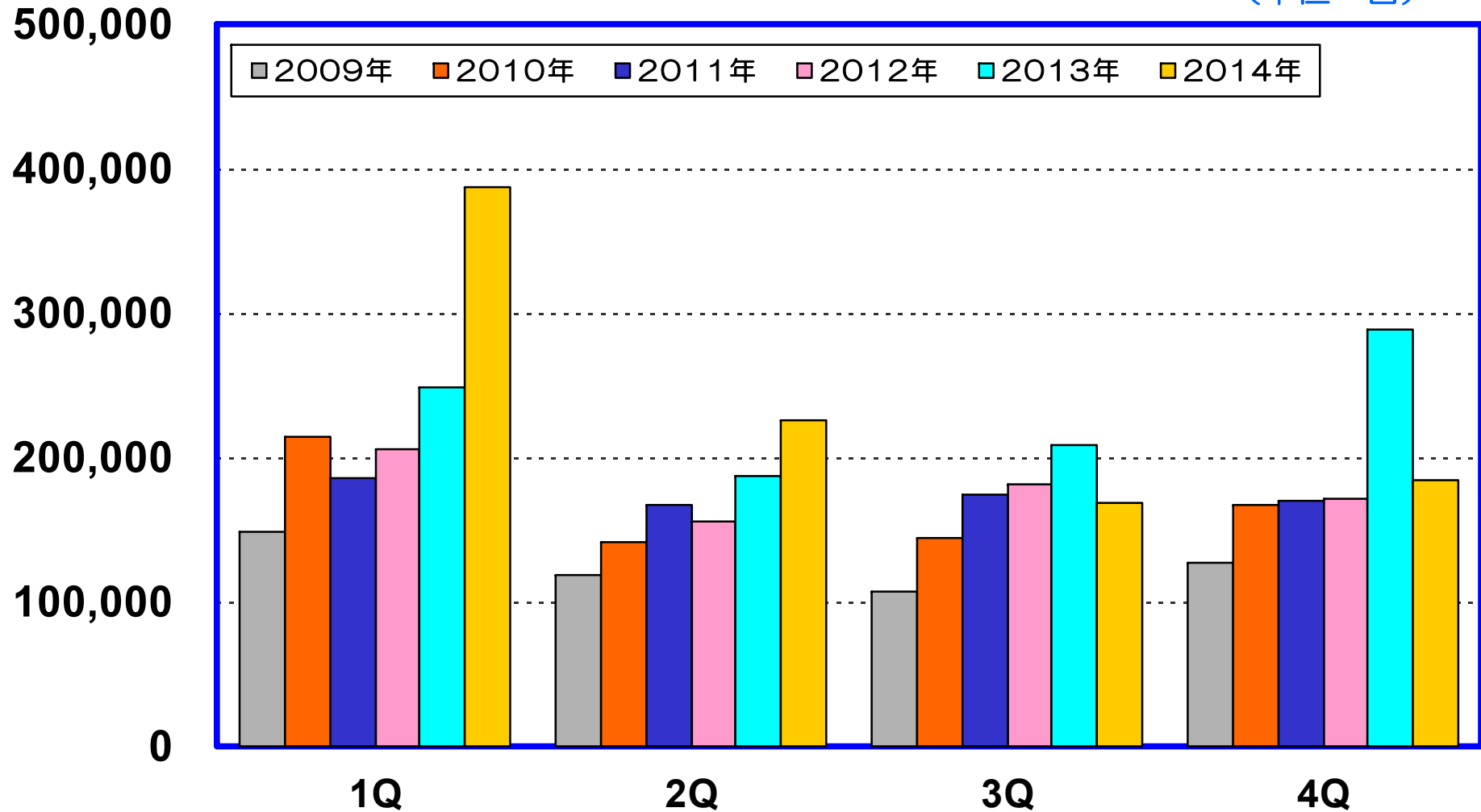
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	32,104	34,432	+7.3%	37,392	+2,960	+8.6%
(内カラー複写機)	27,332	30,449	+11.4%	33,793	+3,344	+11.0%
サーバー	39,205	37,989	-3.1%	39,467	+1,478	+3.9%
パソコン	714,616	932,607	+30.5%	966,600	+33,993	+3.6%

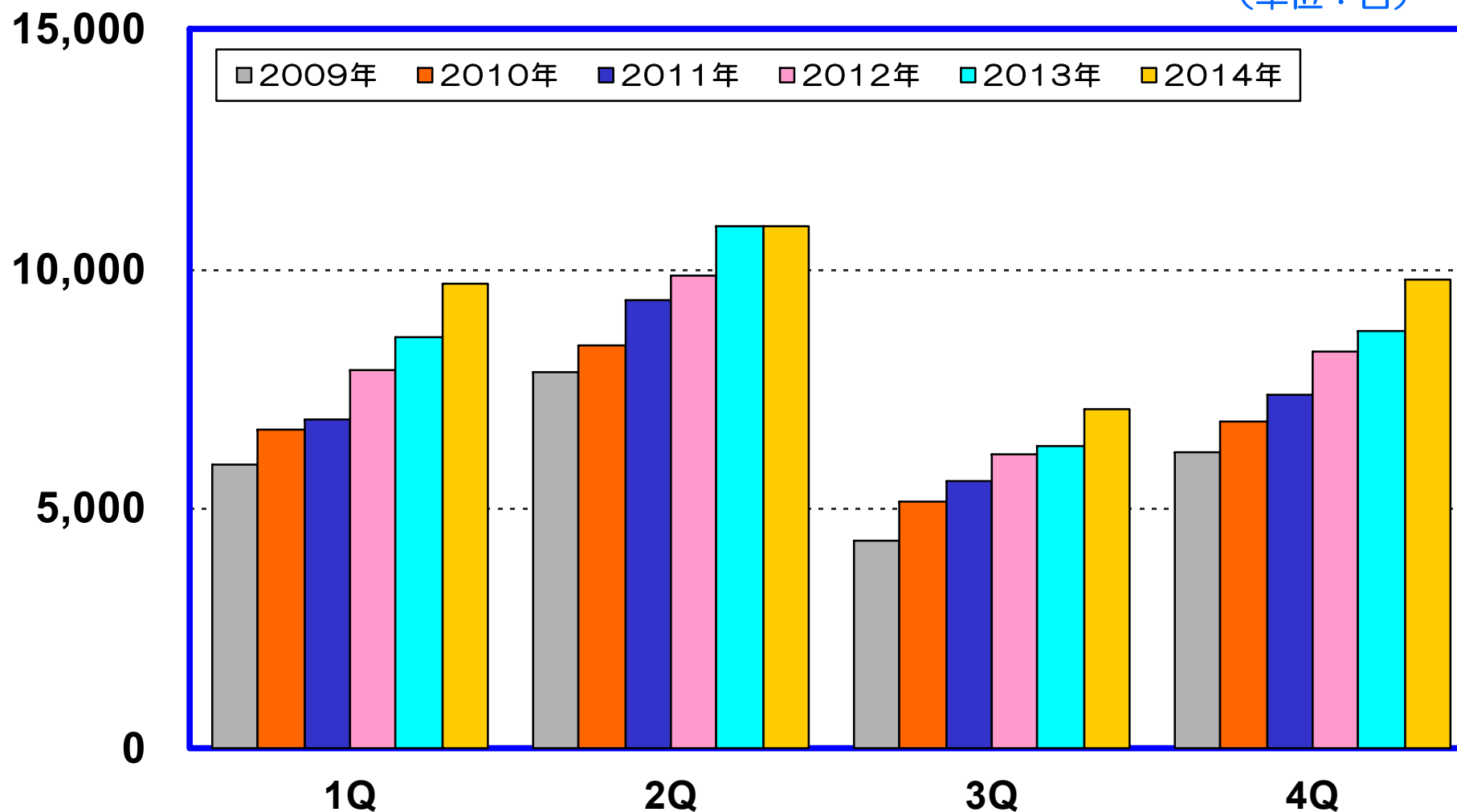
パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



複写機販売台数の四半期推移

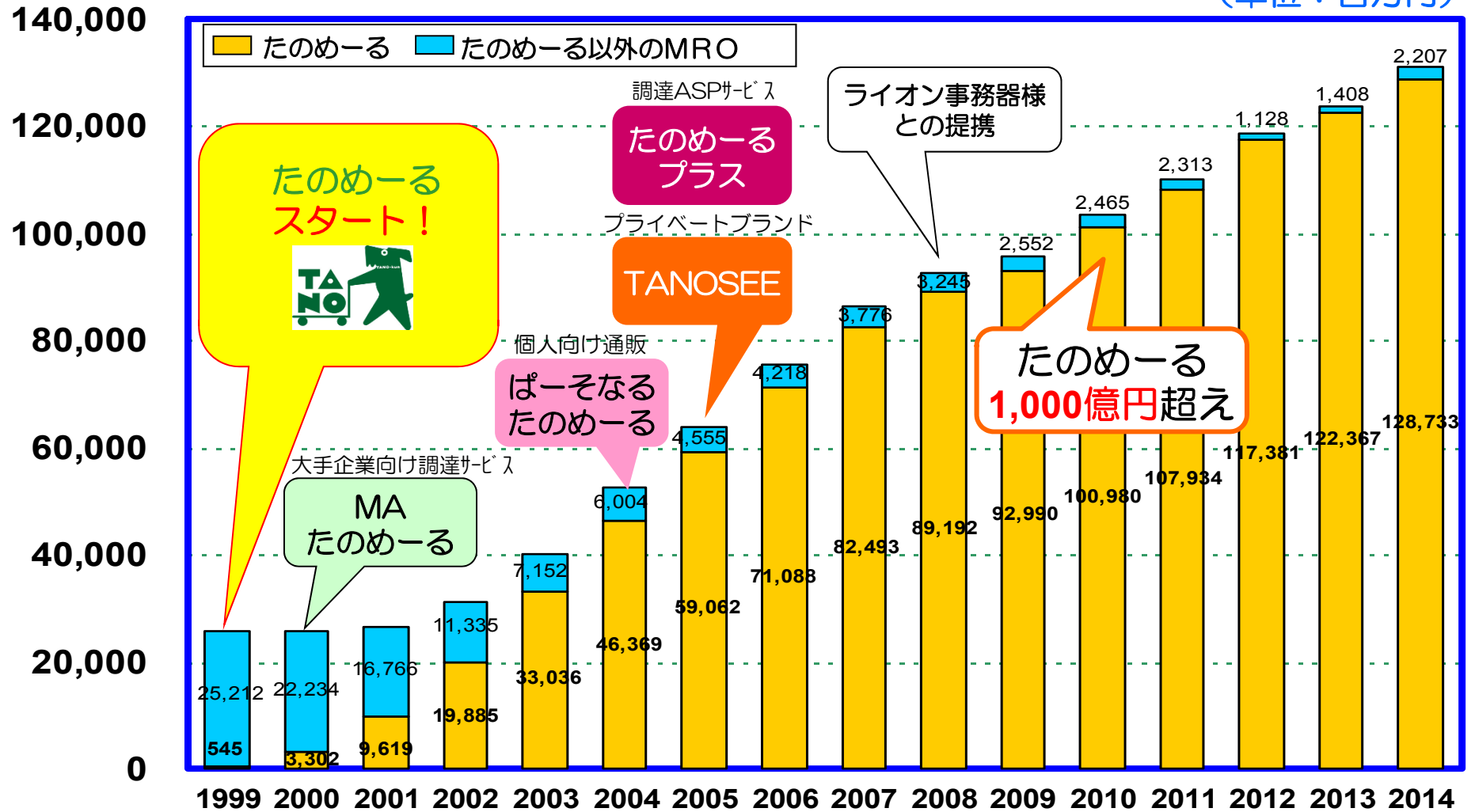
(単位：台)



単体

たのめーる年次推移

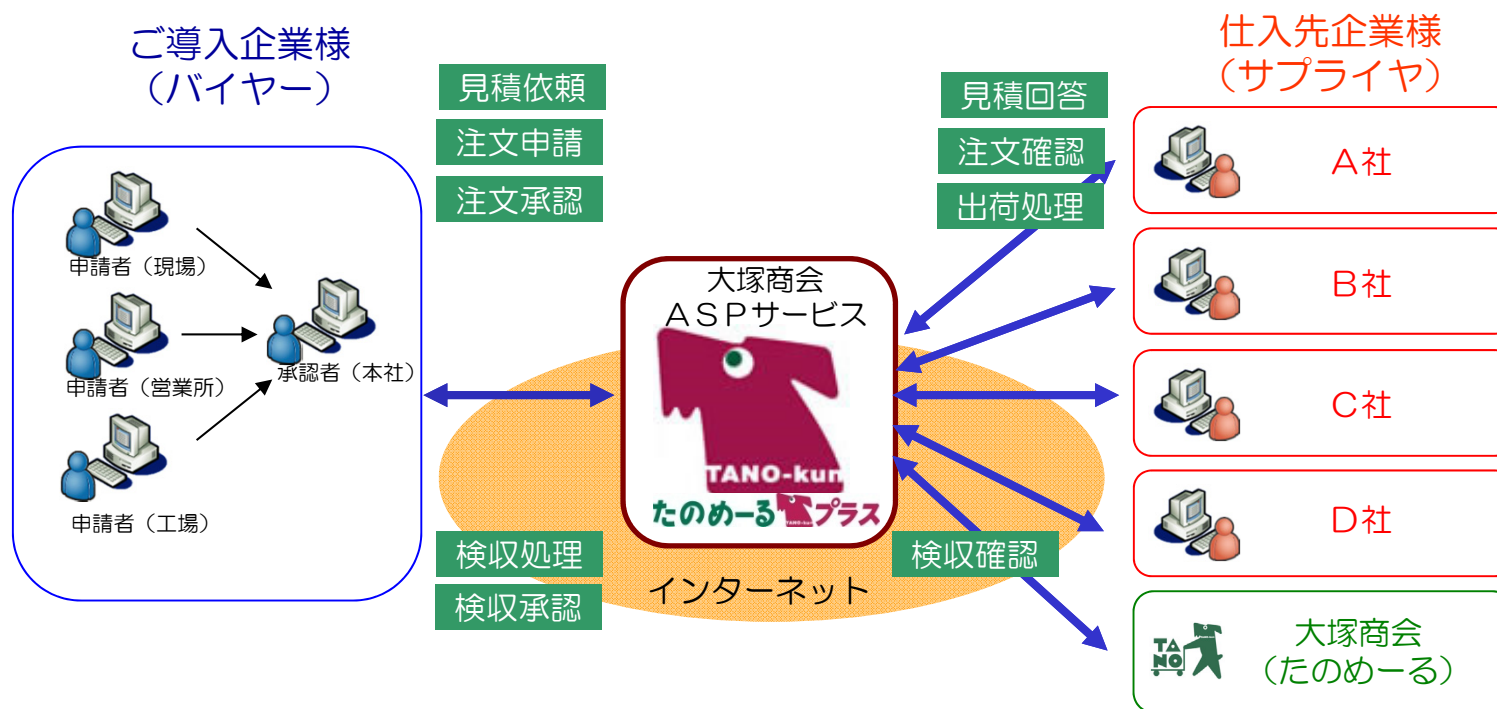
(単位：百万円)



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

調達・購買業務支援サービス

たのめーるプラス



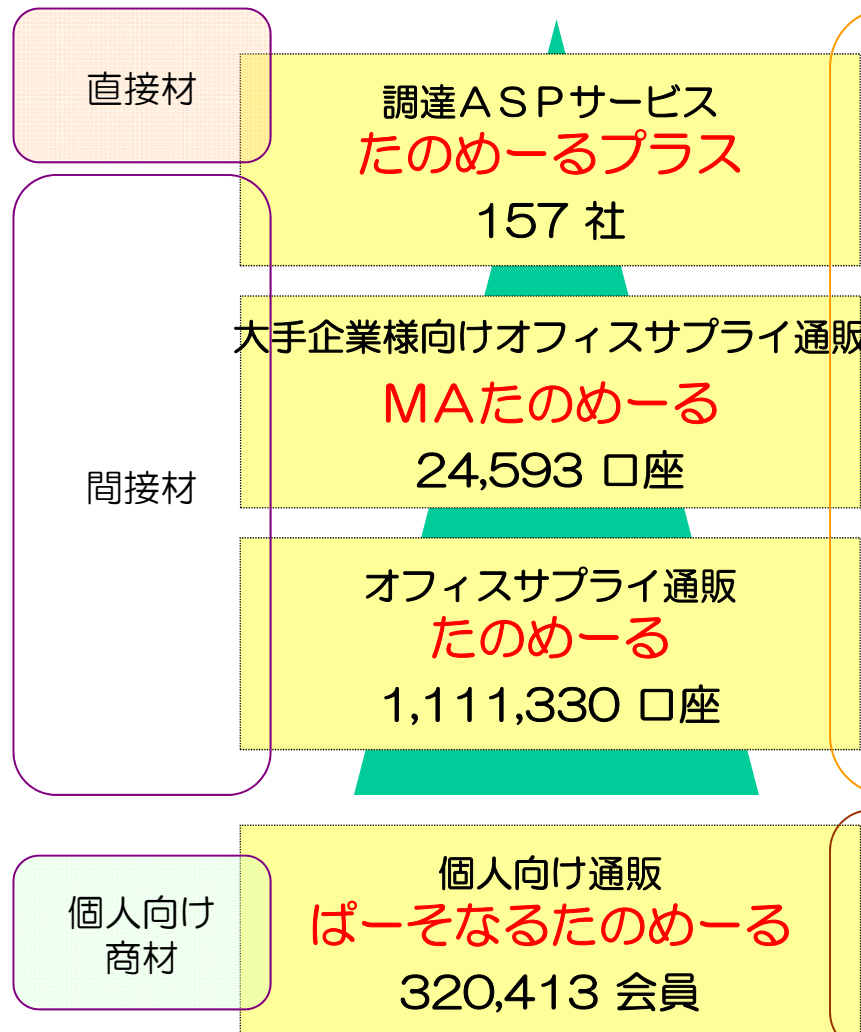
2005年サービス開始

稼動社数 157社 通過金額 860億円 (6.2%増)

大塚商会のトータルサポート

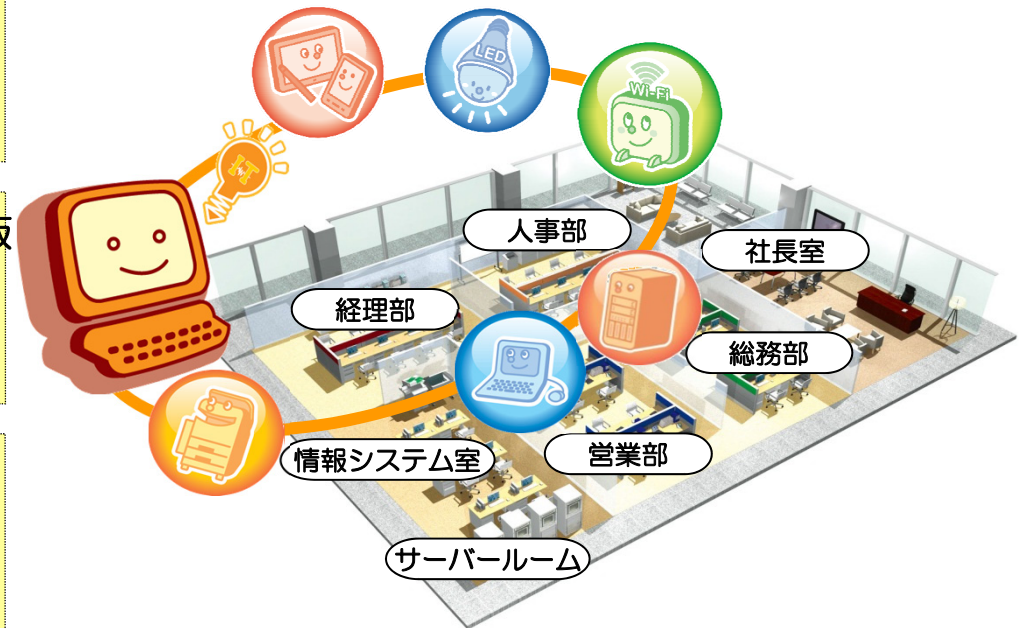
大塚商会は、お客様の調達業務全般をサポートします。

(2014年12月末現在)



<お客様>

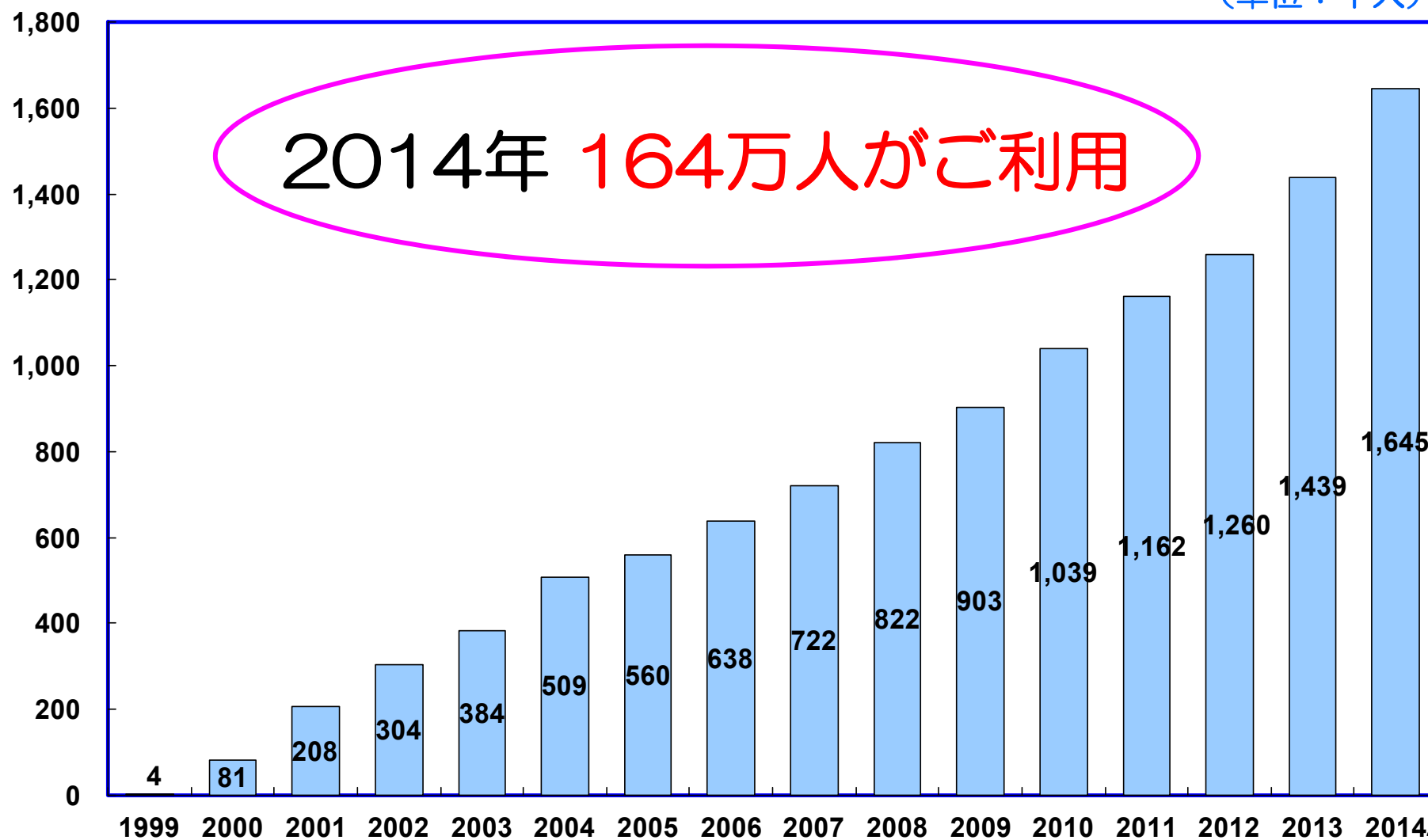
企業



企業内個人、一般個人

主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

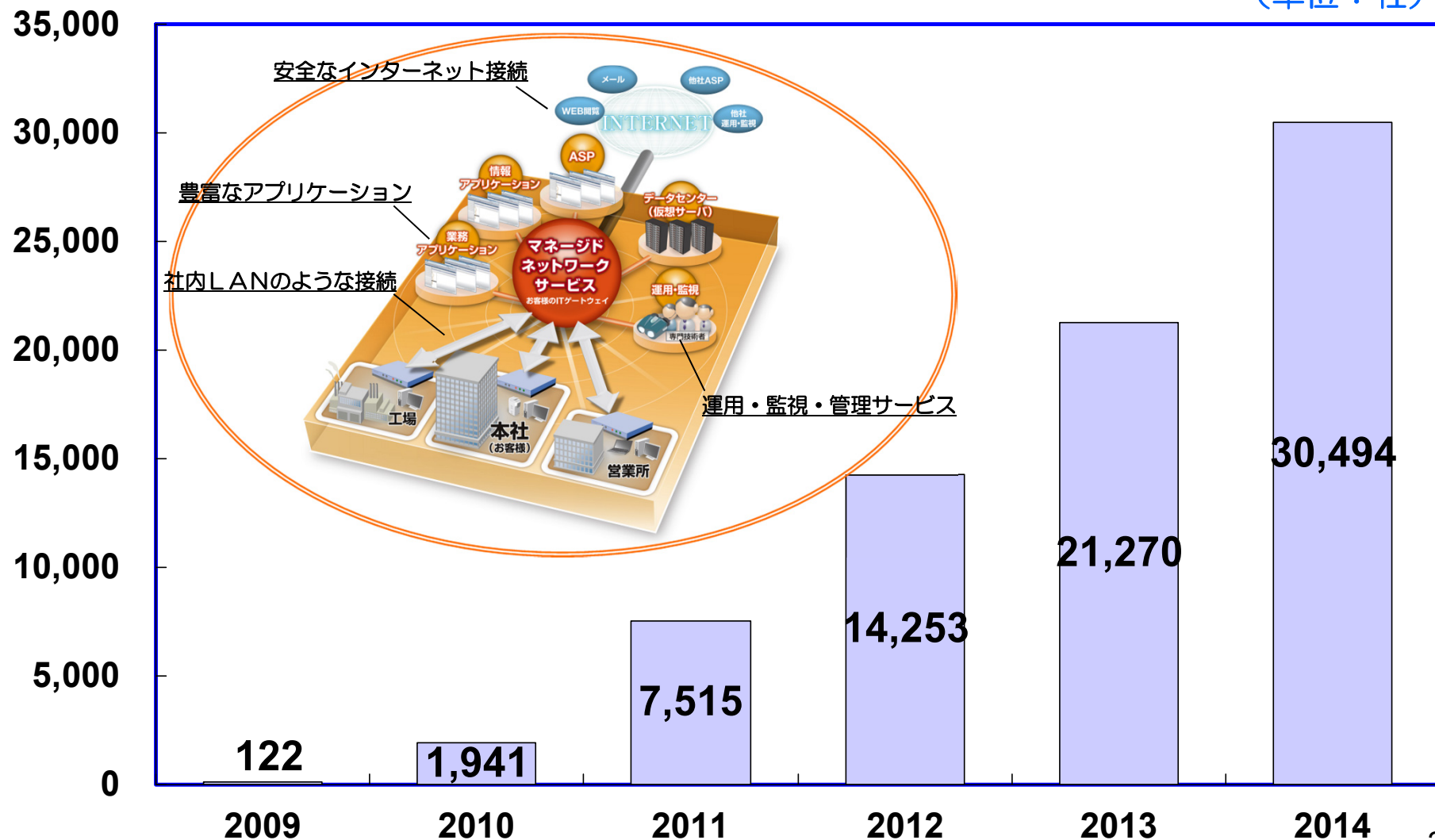
(単位：千人)



マネージドネットワークサービス (MNS)

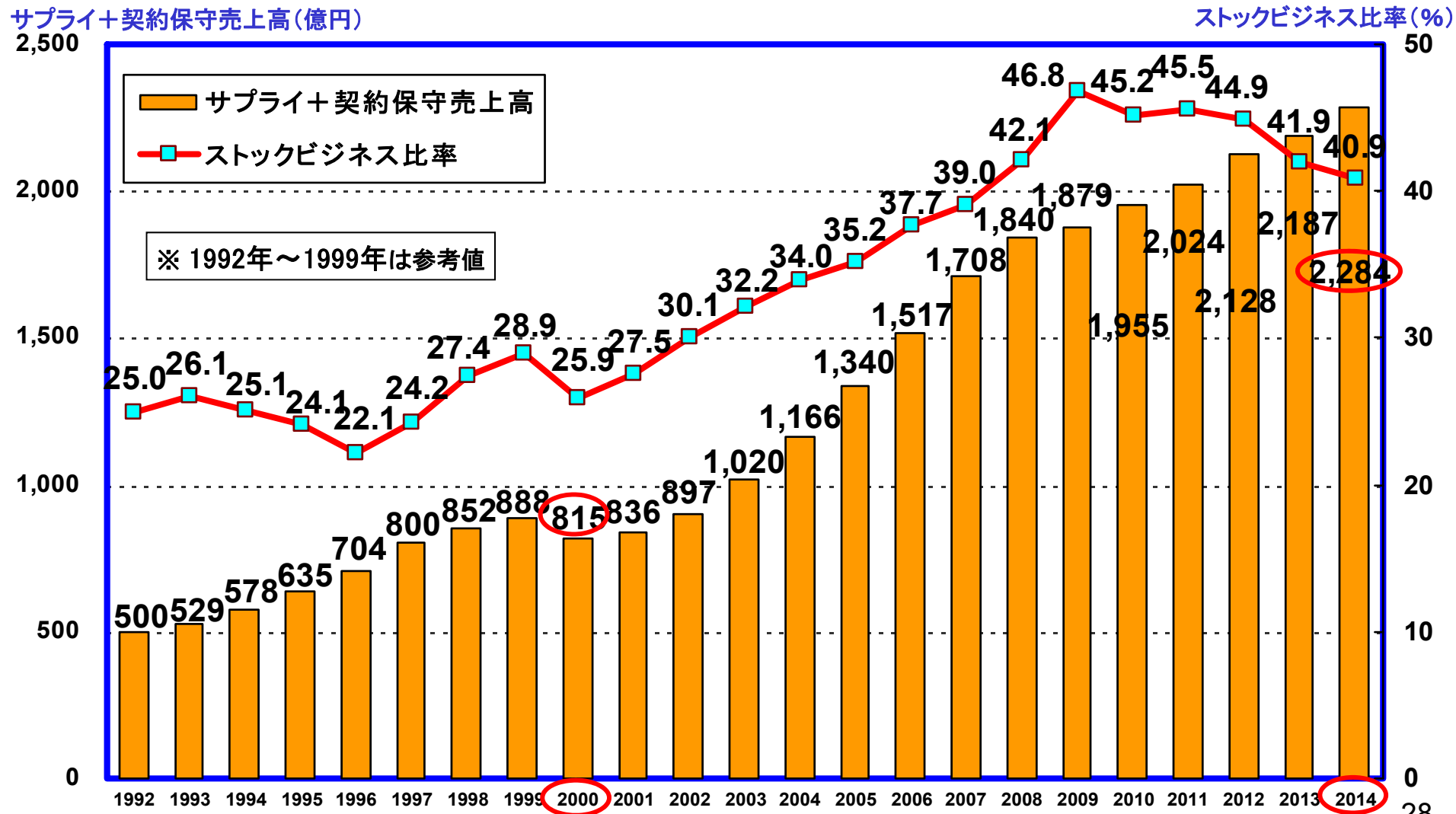
売上企業数推移

(単位：社)



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

2015年の市場予測

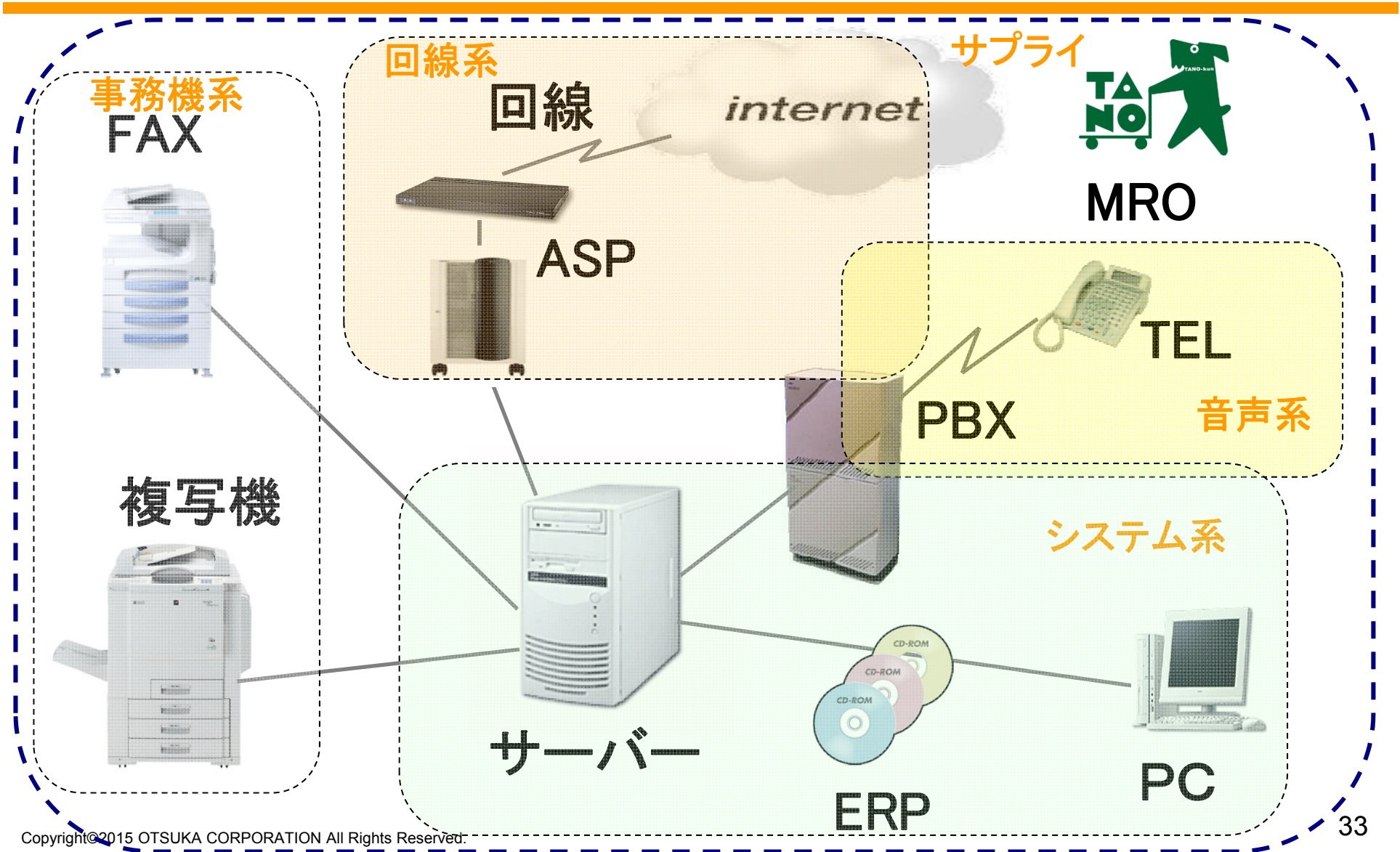
- 増税の影響は一巡、国内経済は緩やかな成長へ
- 人手不足が顕在化
- マイナンバー制度導入に向けた動き
- 「攻めのIT投資」による、生産性向上ニーズ
- Windows Server 2003 サポート終了
- モバイル、タブレット市場の拡大
- 企業のIT活用ニーズ、省エネニーズは底堅い

2015年の方針と施策

『お客様の目線で信頼に応え、
ソリューションでオフィスを元気にする』

- お客様との取引品目を拡大、クロスセル
- 生産性向上、省力化に向けたソリューション提案
- バーチャルマネージャーの活用
- Windows Server 2003 更新提案
- ネットワークソリューションの強化

ワンストップ ソリューション&サポート

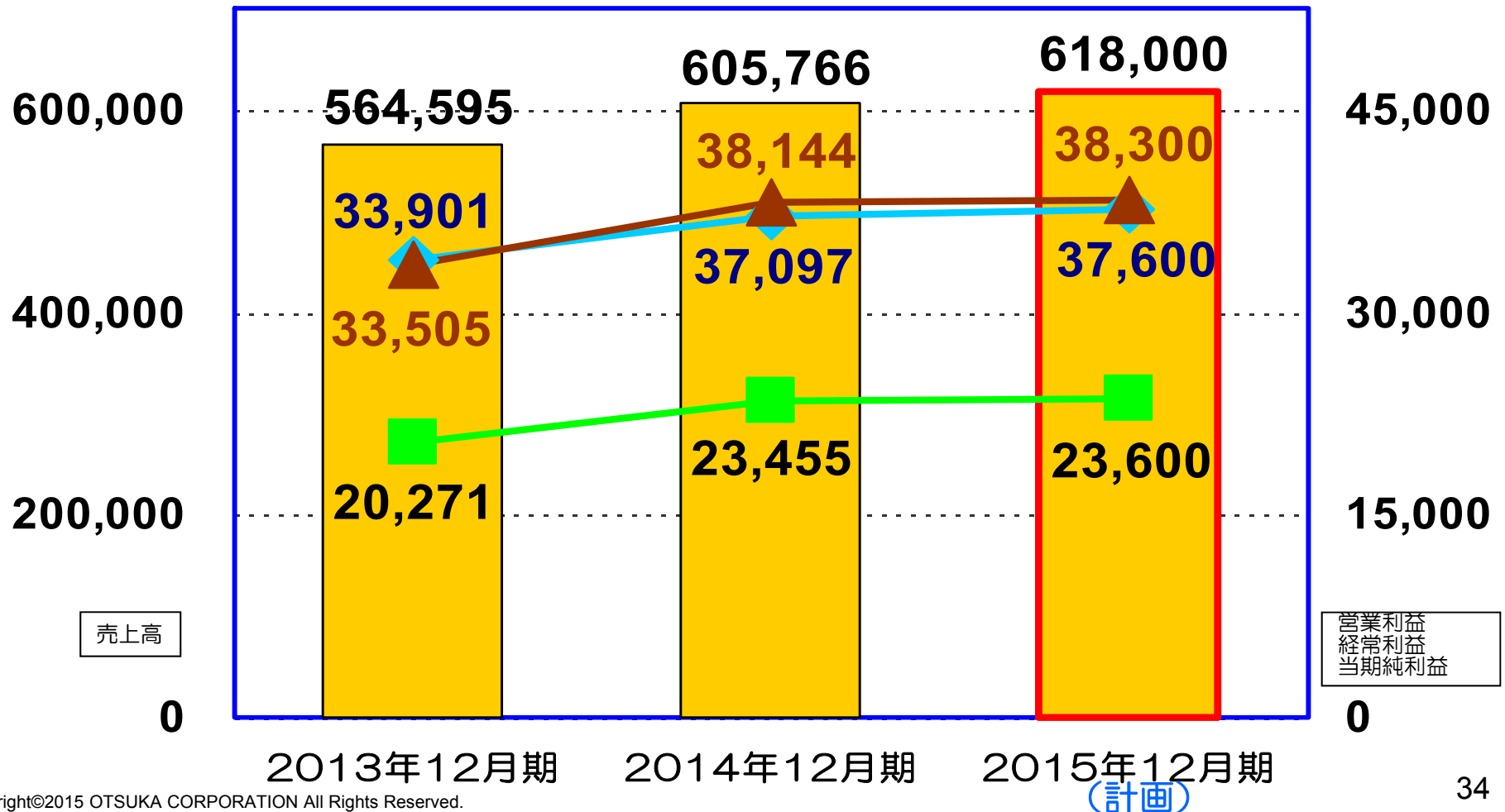


連結

売上高・利益の計画

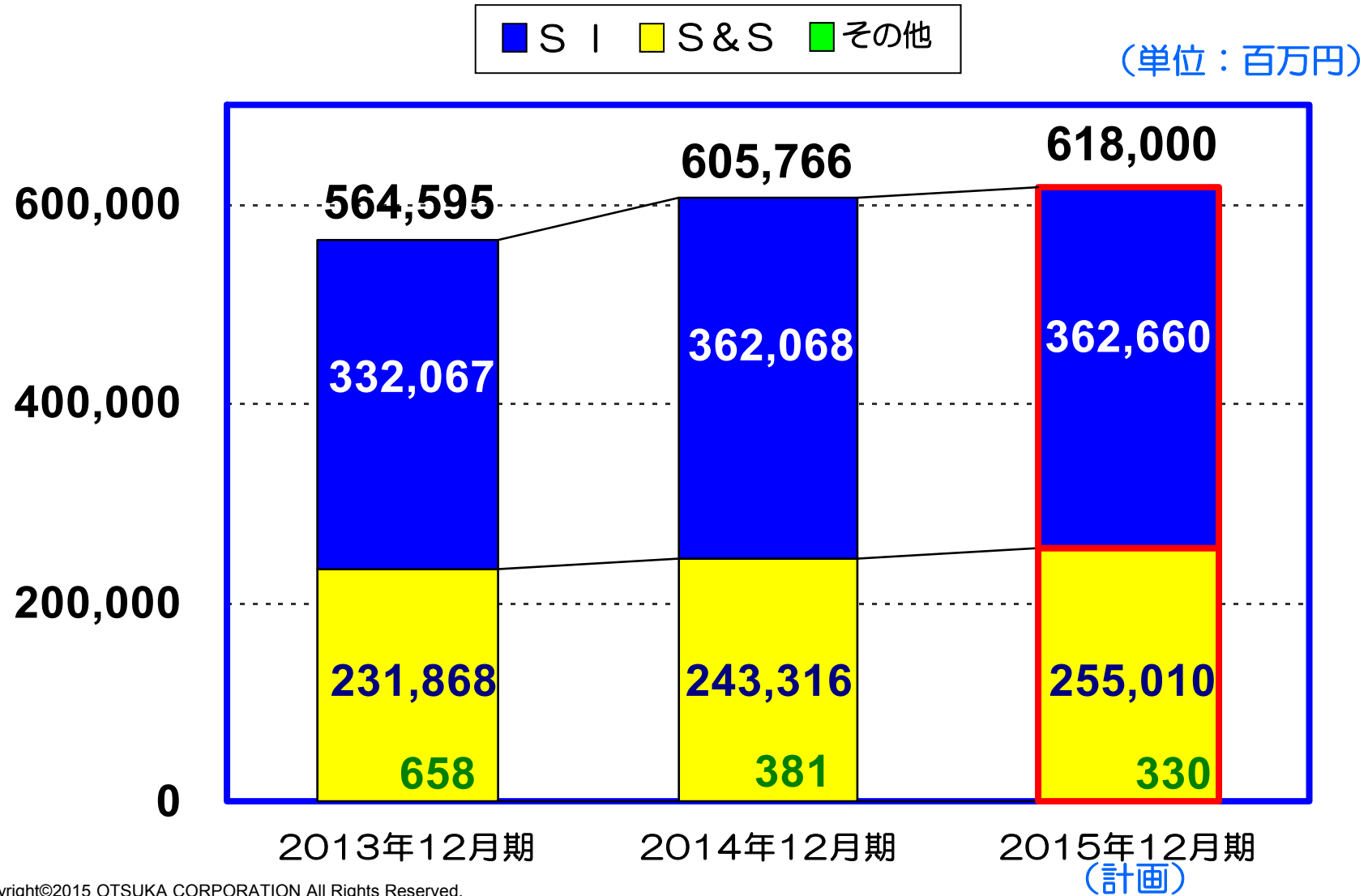


(単位：百万円)



連結

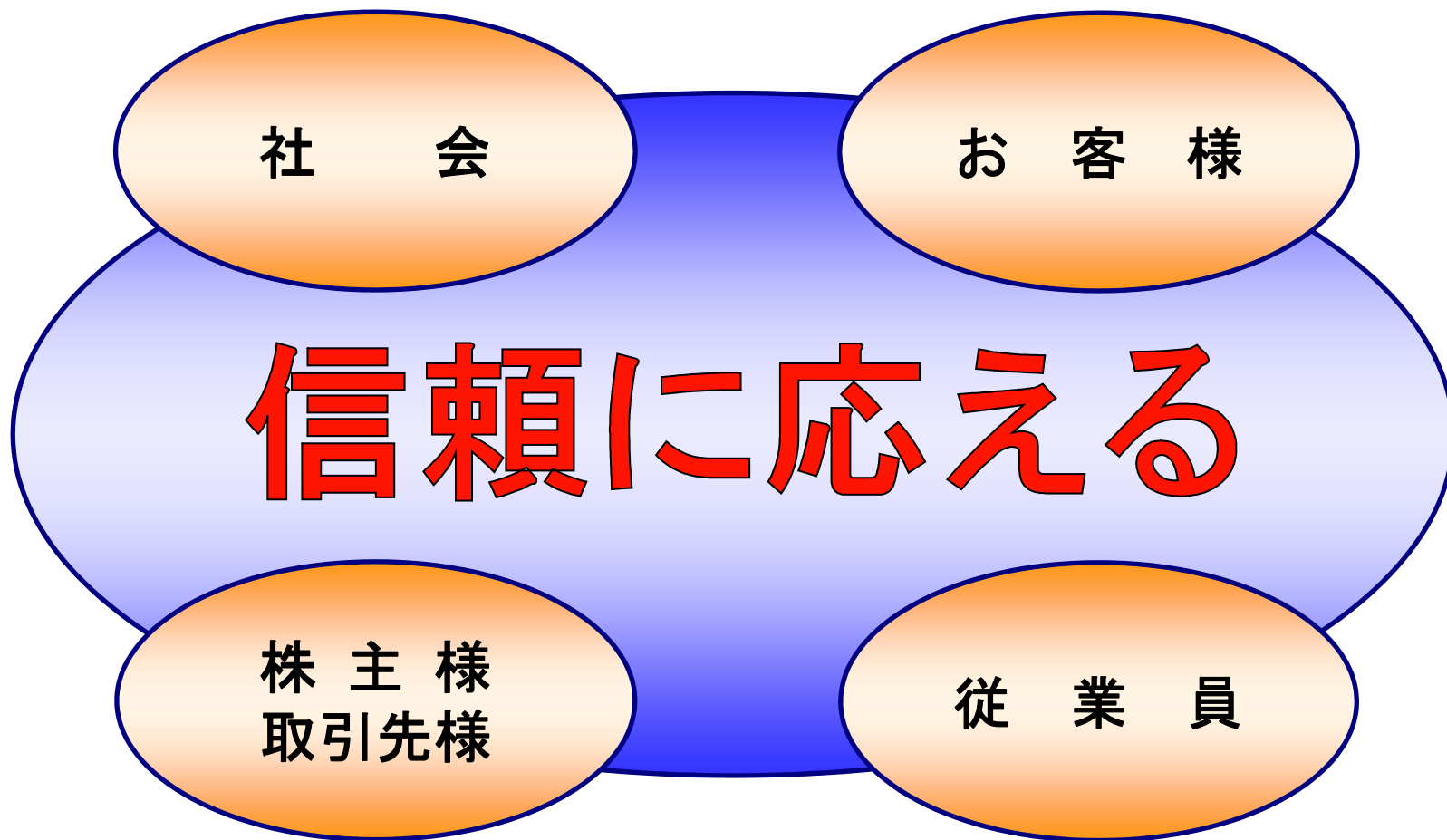
セグメント別売上高計画



実践ソリューションフェア2015



開催日：2月4日（水）～6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、2014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。