



2016年12月期
第2四半期（1～6月）
決算概要

2016年 8月 1日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2016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	338,509	100.7%	+6.5%	310,573	100.3%	+6.2%
営 業 利 益	23,944	95.9%	+3.3%	22,222	97.0%	+6.8%
経 常 利 益	24,568	97.4%	+3.7%	23,177	98.8%	+7.8%
純 利 益 ※	15,959	101.8%	+8.9%	15,256	103.6%	+14.6%

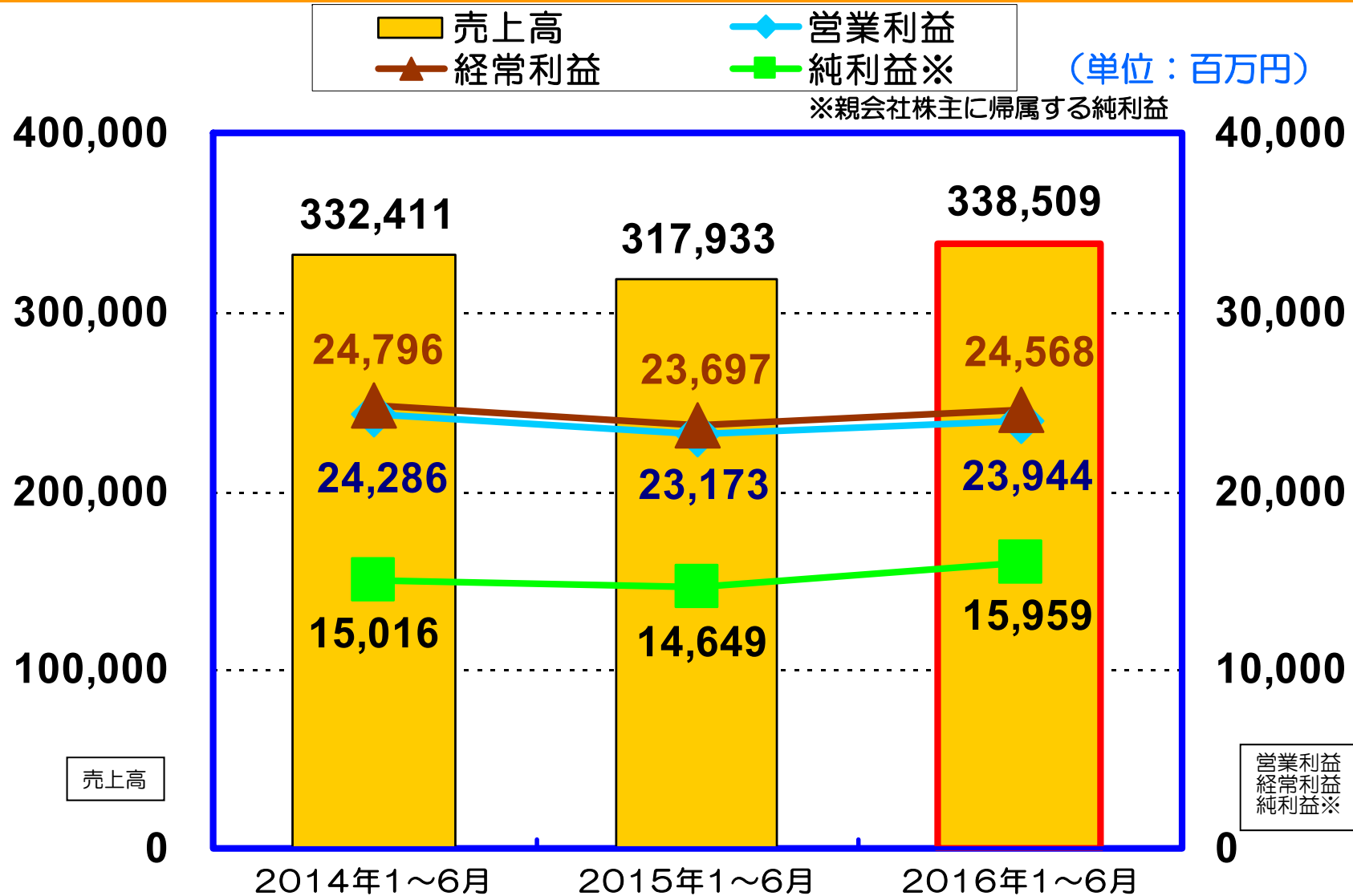
※親会社株主に帰属する純利益

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2016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	429	4,217
	(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	386	37,881
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	323	2,227
	(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	410	4,028
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	271

連結

売上高・利益の状況

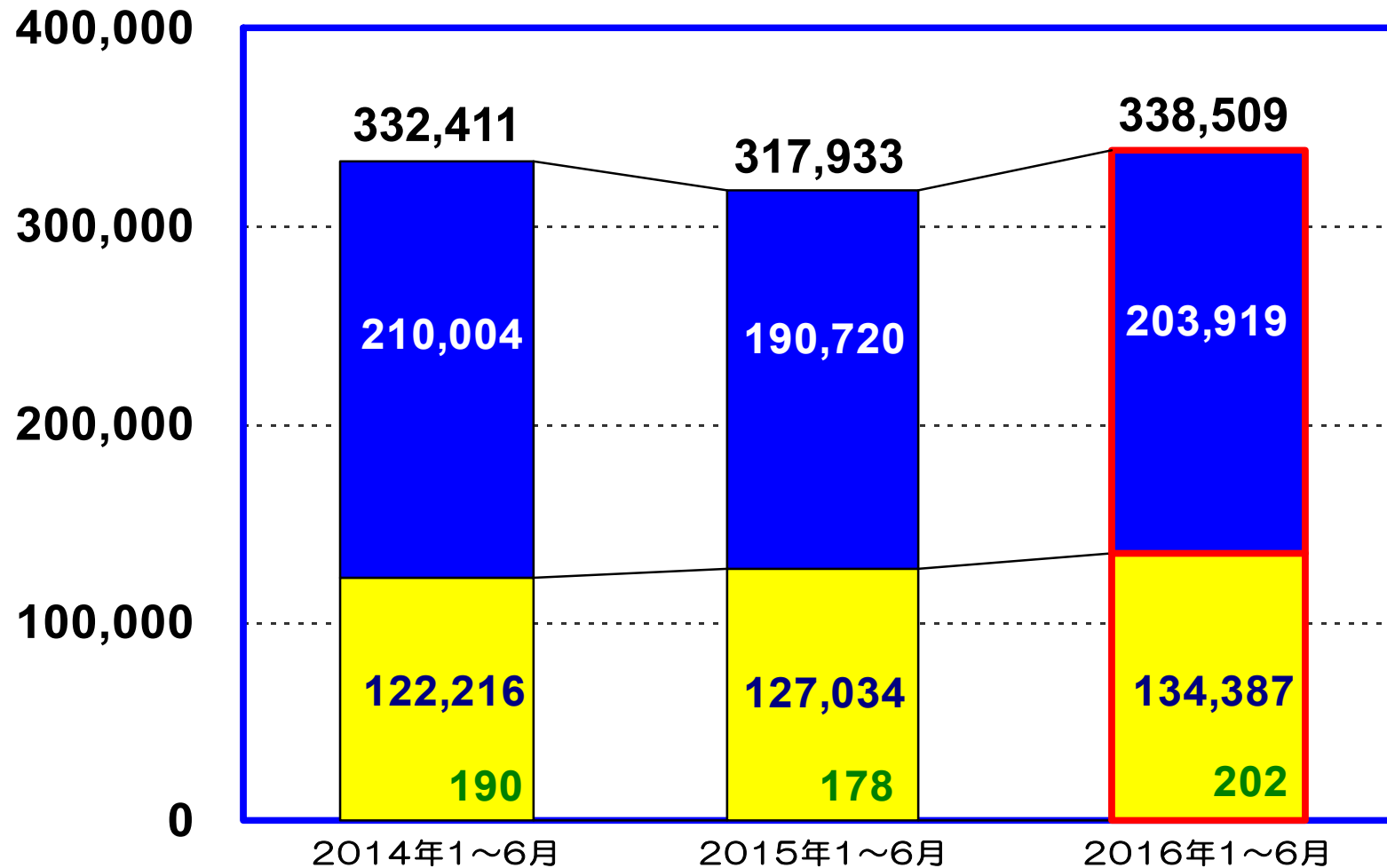


連結

セグメント別売上高

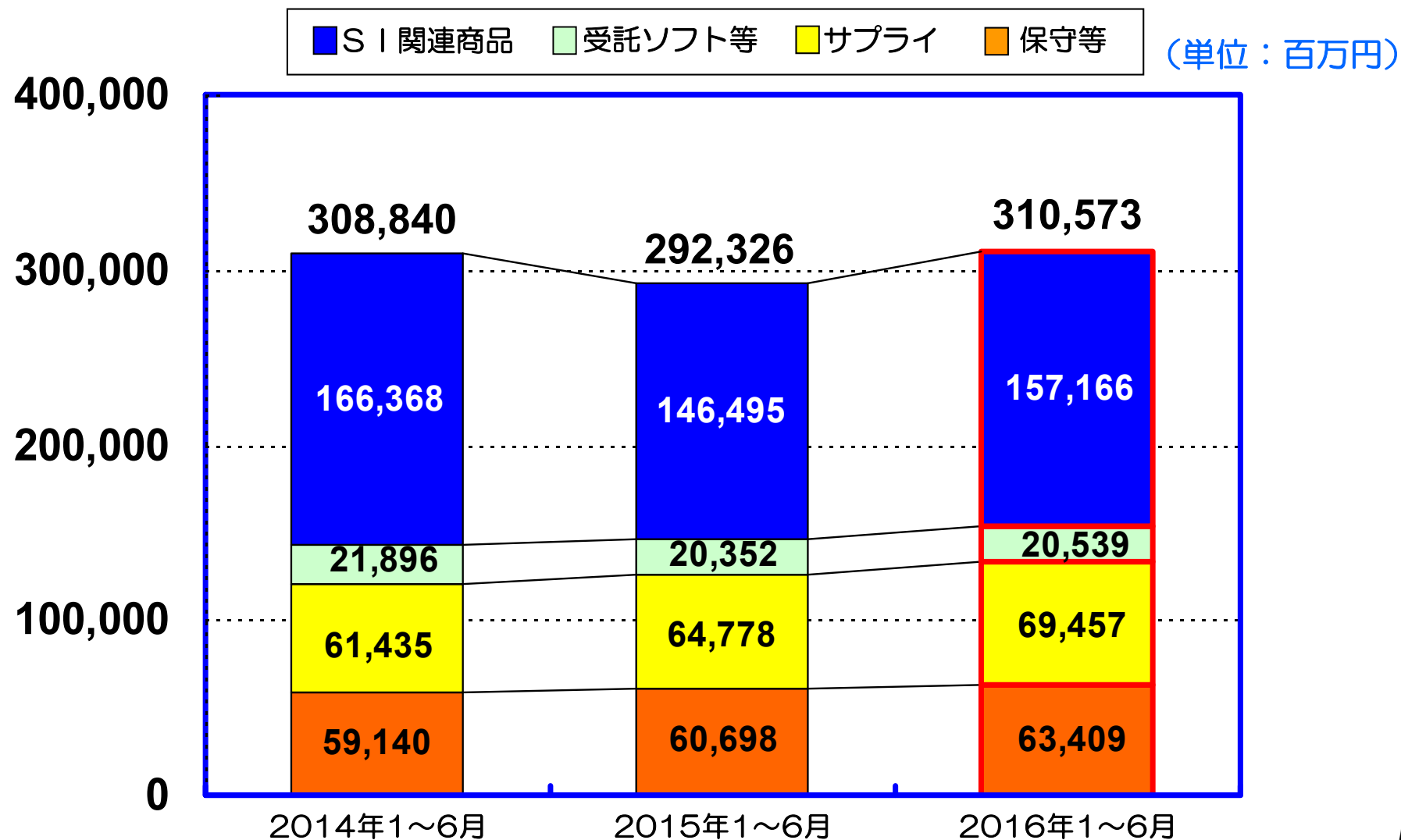
■ S I 事業 ■ S & S 事業 ■ その他の事業

(単位：百万円)

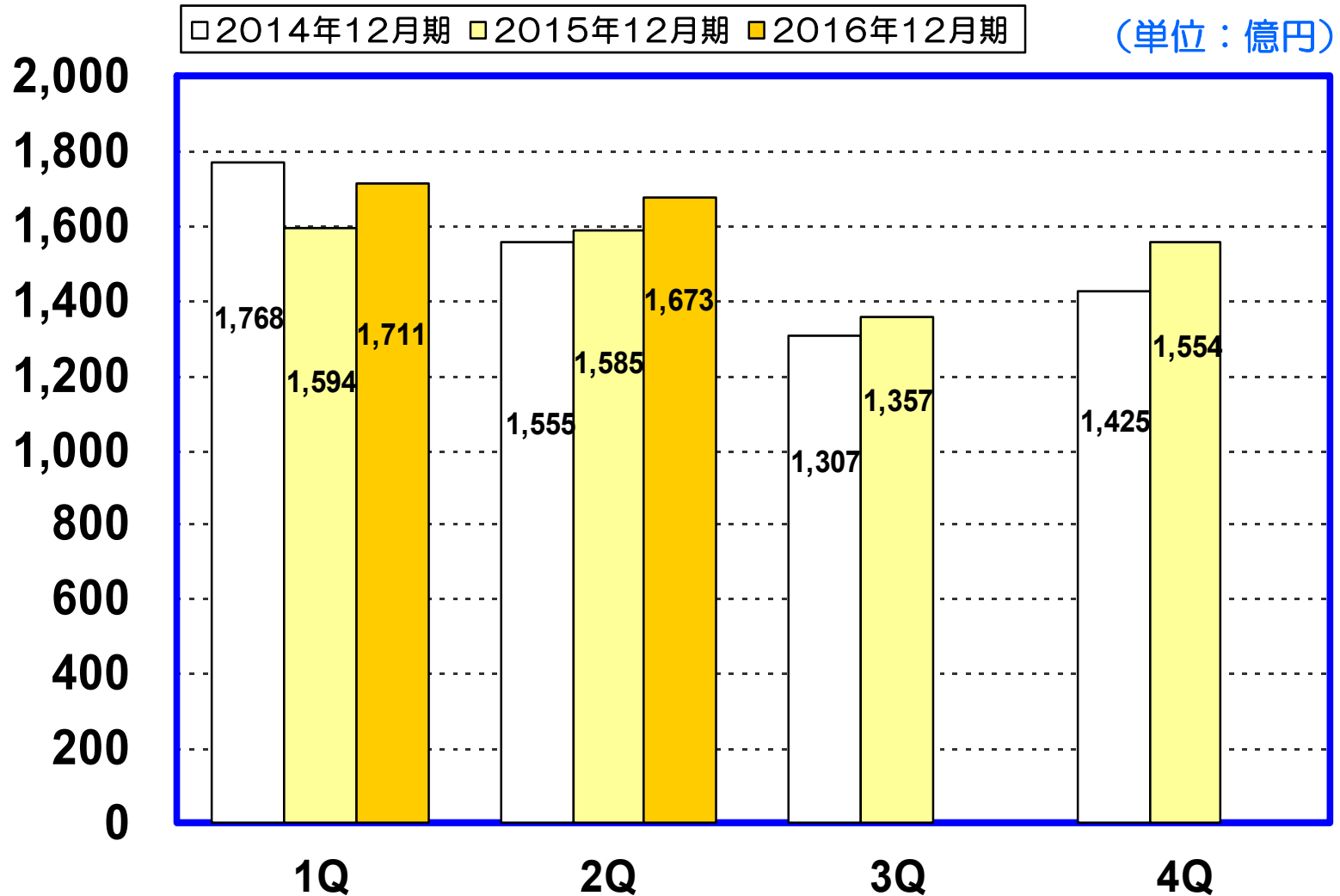


単体

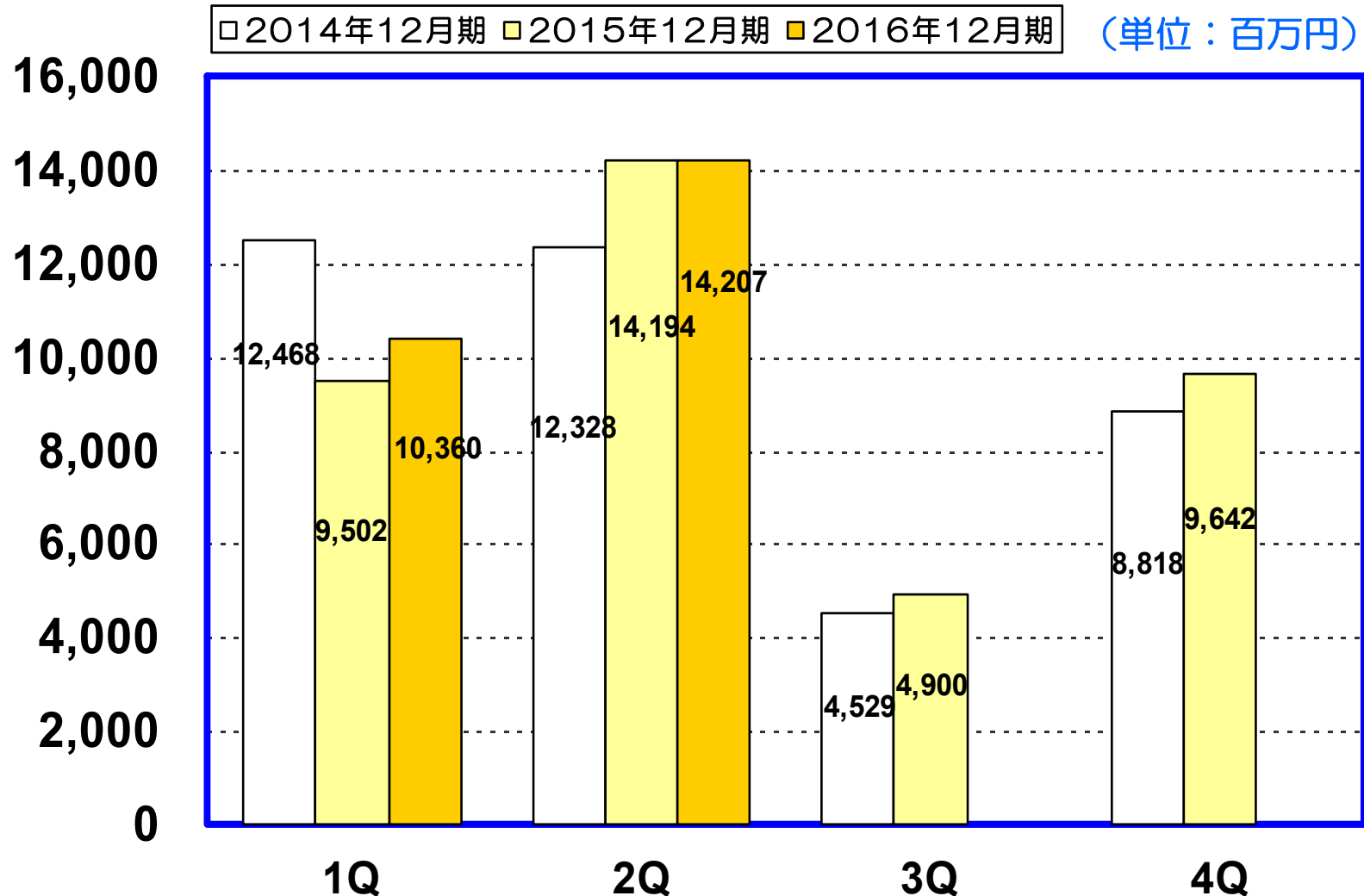
詳細セグメント別売上高



売上高の四半期推移



経常利益の四半期推移



2016年4~6月 業績の概況

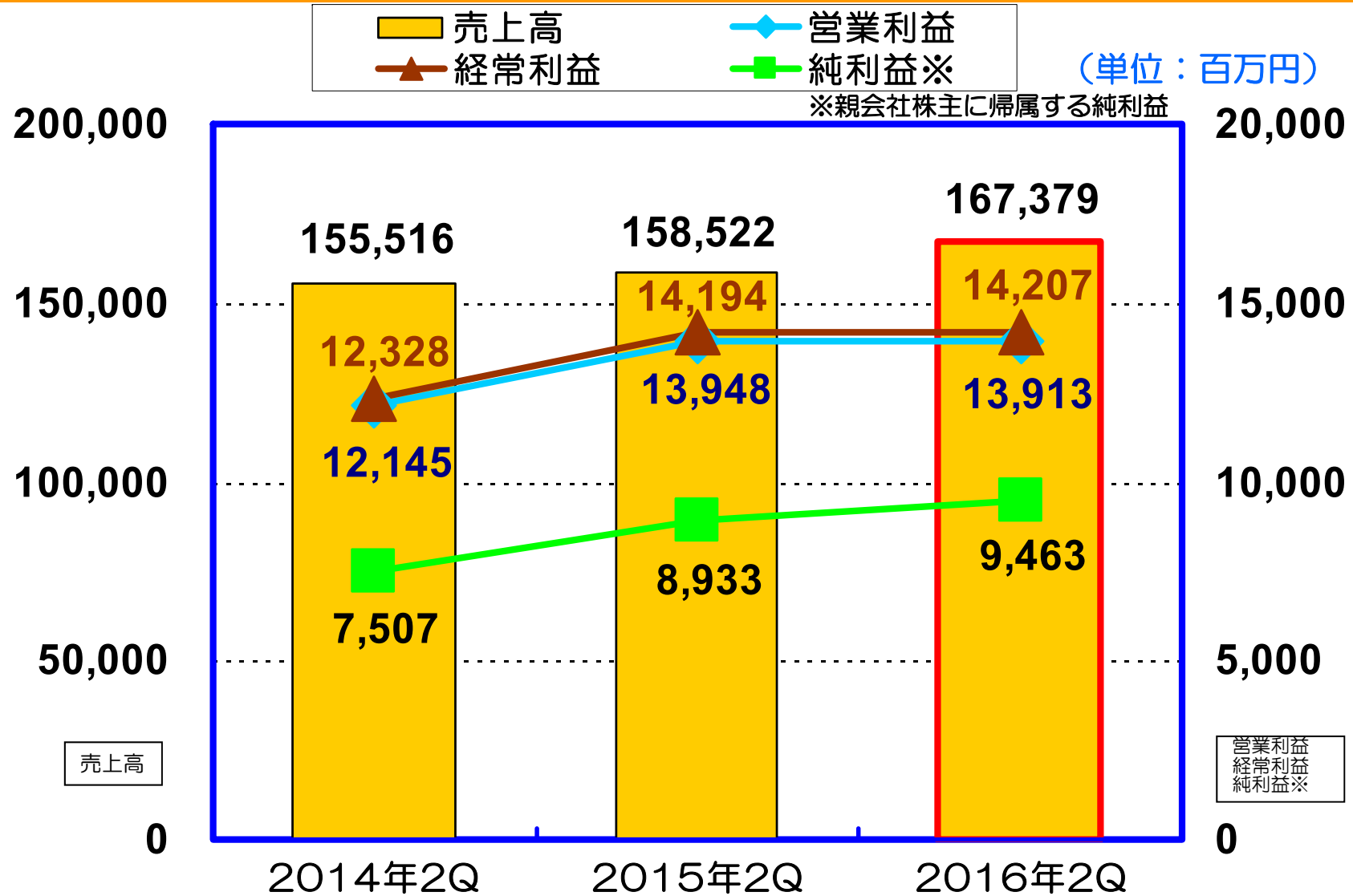
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	167,379	+5.6%	154,982	+4.9%
営 業 利 益	13,913	-0.3%	13,147	+1.4%
経 常 利 益	14,207	+0.1%	13,363	+1.0%
純 利 益 ※	9,463	+5.9%	8,920	+9.0%

※親会社株主に帰属する純利益

連結

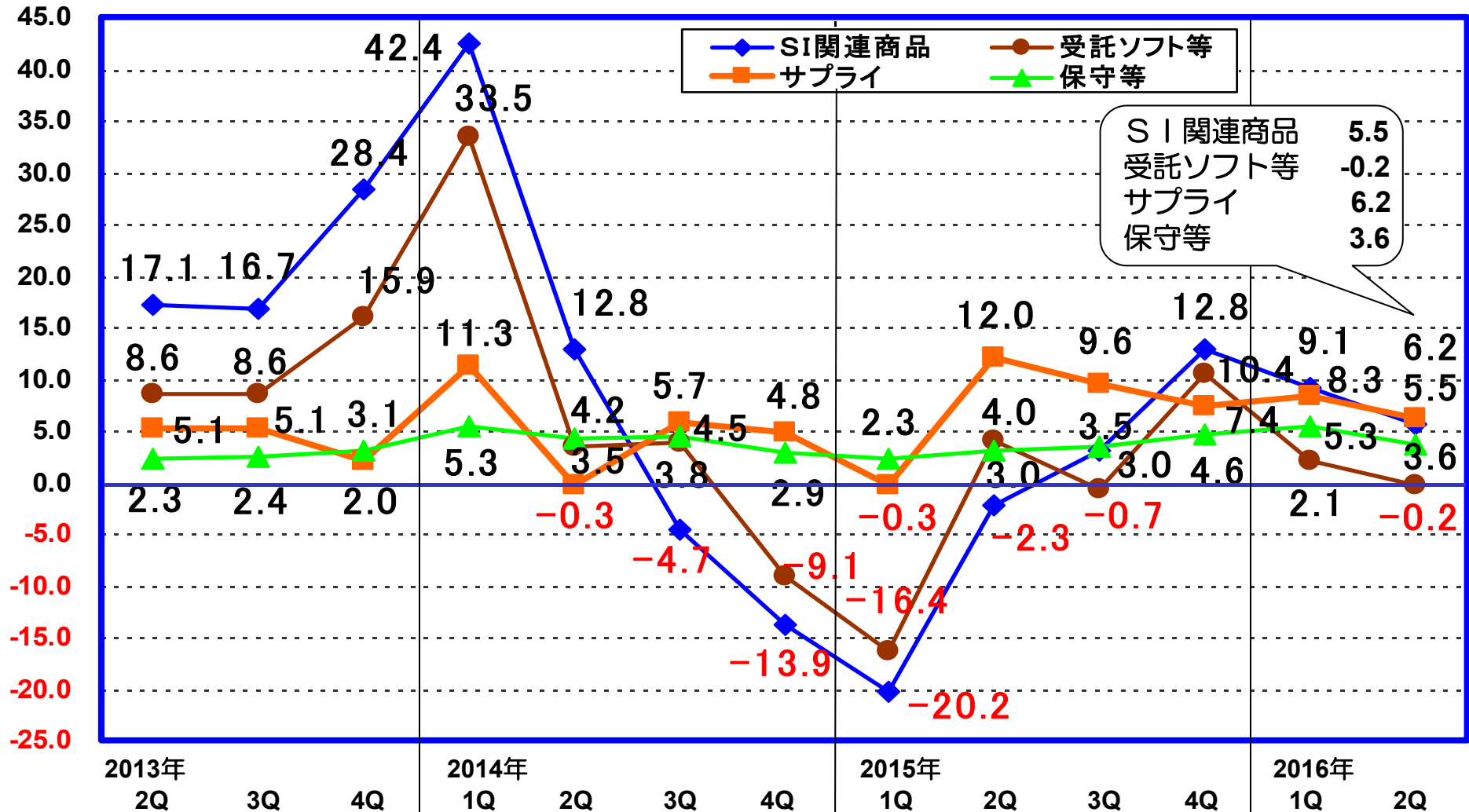
4~6月 売上高・利益の状況



単体

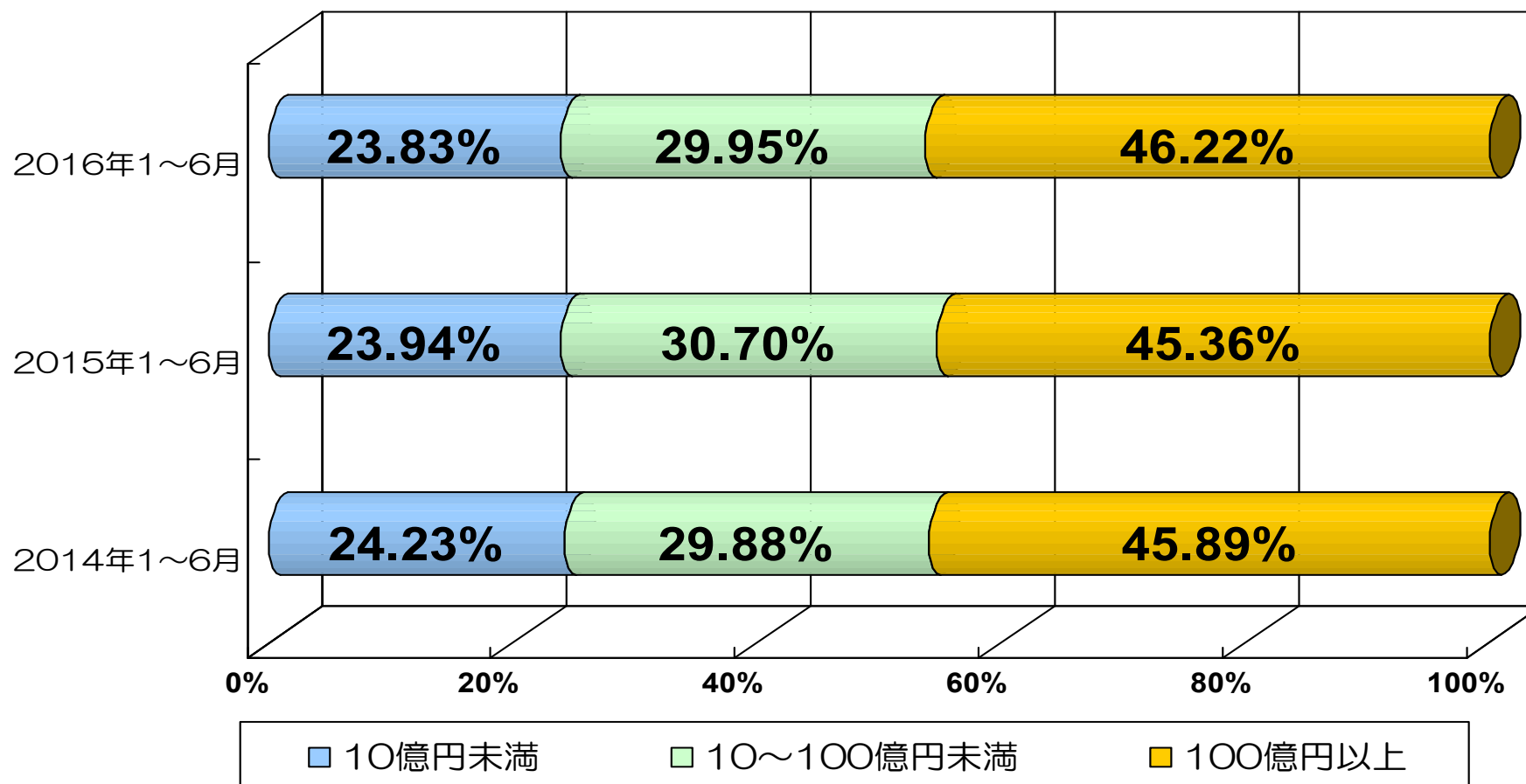
詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



単体

顧客企業の年商別売上構成

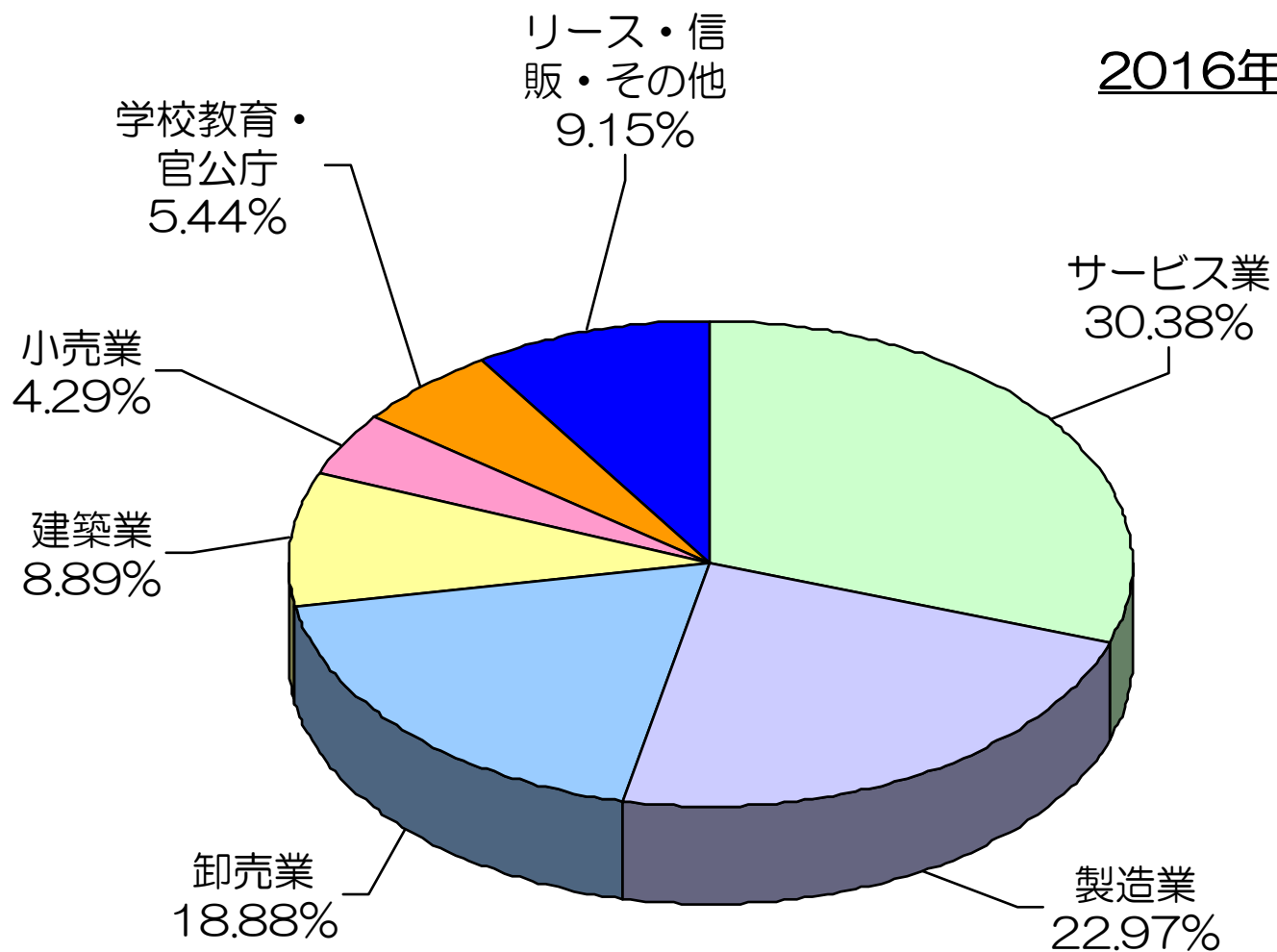


※10億円未満に、官公庁を含む

単体

顧客企業の業種別売上構成

2016年1~6月



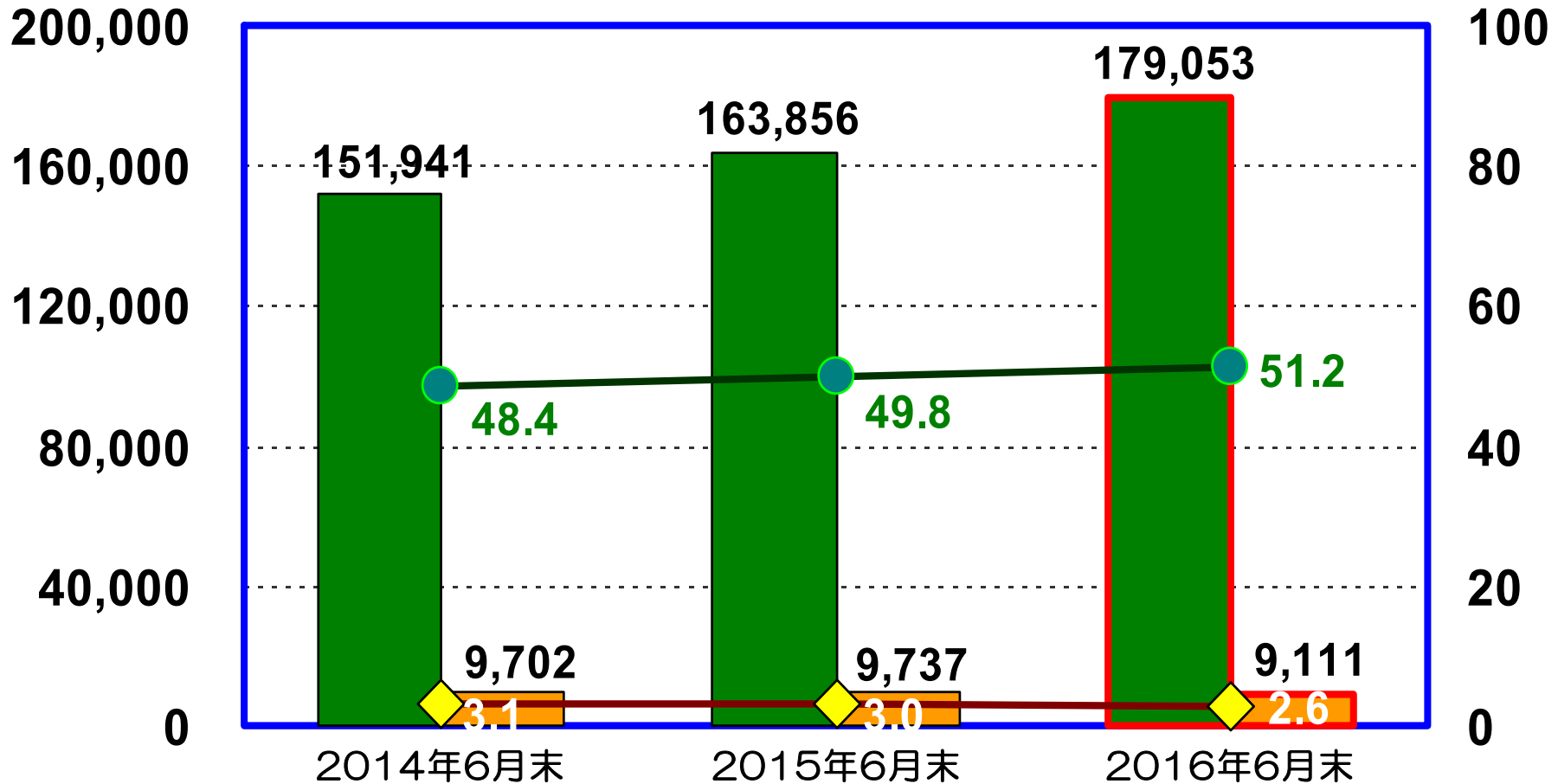
連結

自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

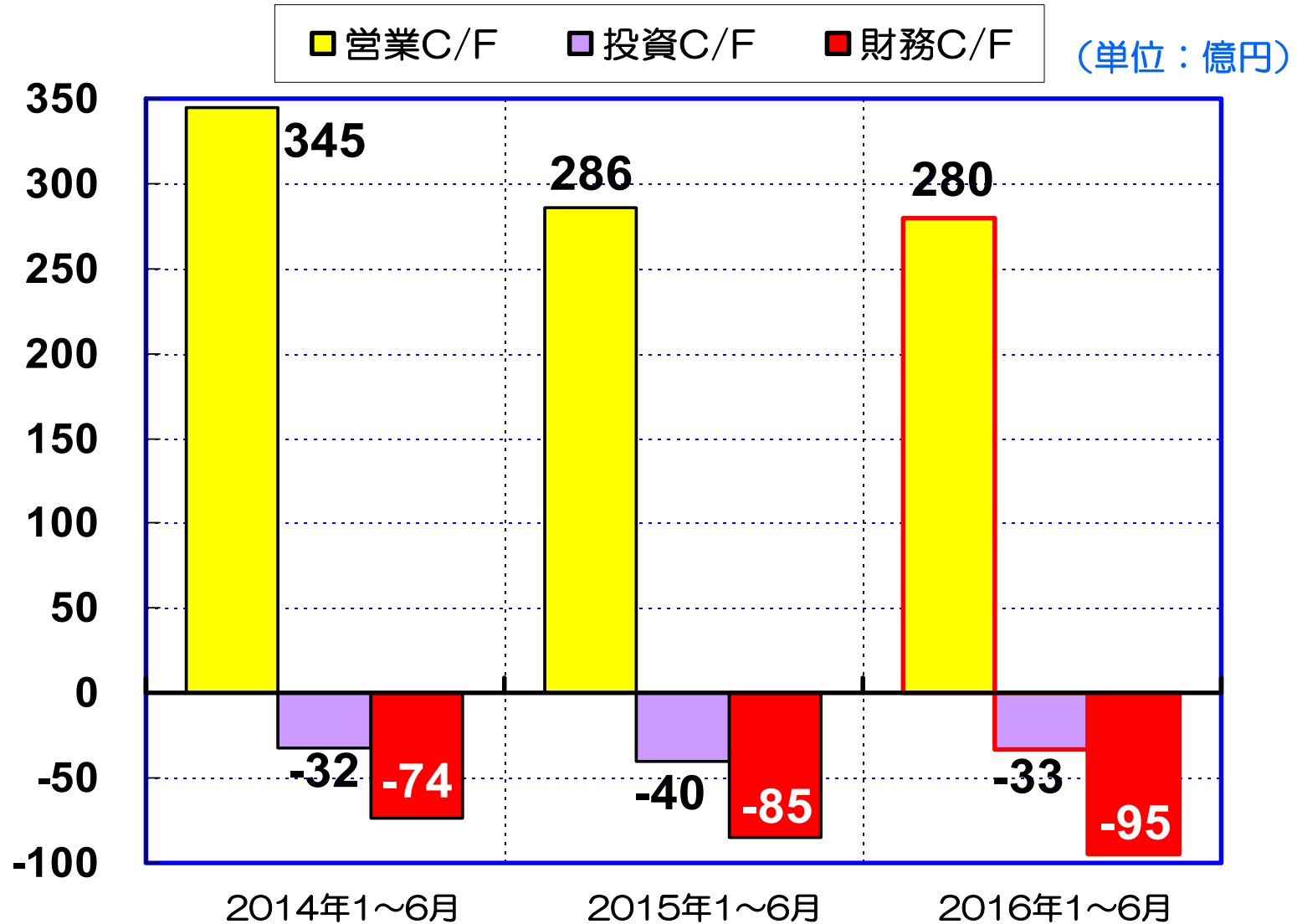


(単位：%)



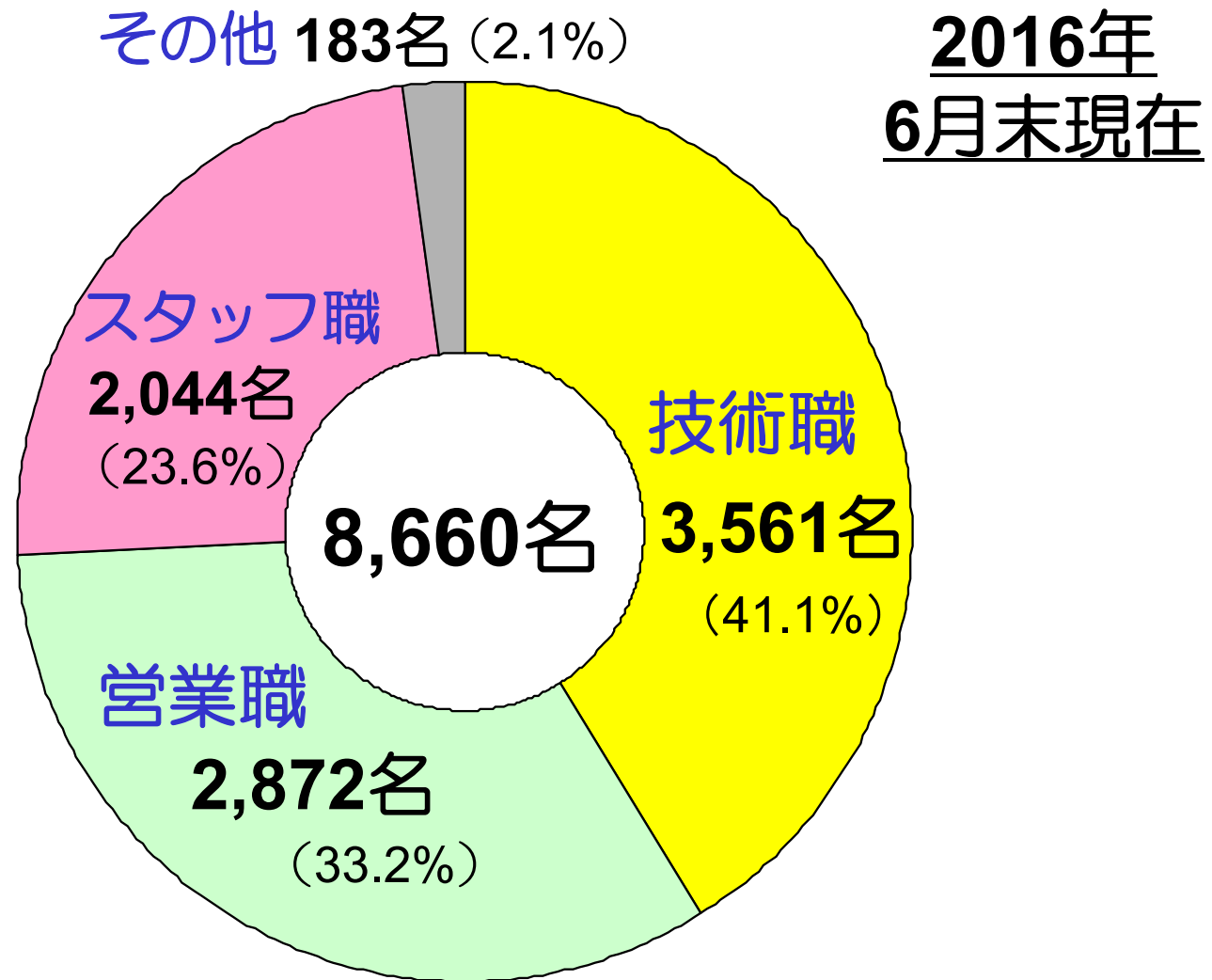
連結

キャッシュ・フロー



連結

正社員の職種別人員構成



単体

重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2014年 1~6月	2015年 1~6月		2016年1~6月			2016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	65,193	69,383	+6.4%	74,913	+5,529	+8.0%	36,546	+2,255	+6.6%
SMILE	6,898	5,988	-13.2%	5,295	-692	-11.6%	3,097	-259	-7.7%
ODS 21	25,361	26,167	+3.2%	28,620	+2,453	+9.4%	16,588	+2,324	+16.3%
OSM	27,057	30,149	+11.4%	36,222	+6,073	+20.1%	18,238	+2,529	+16.1%

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

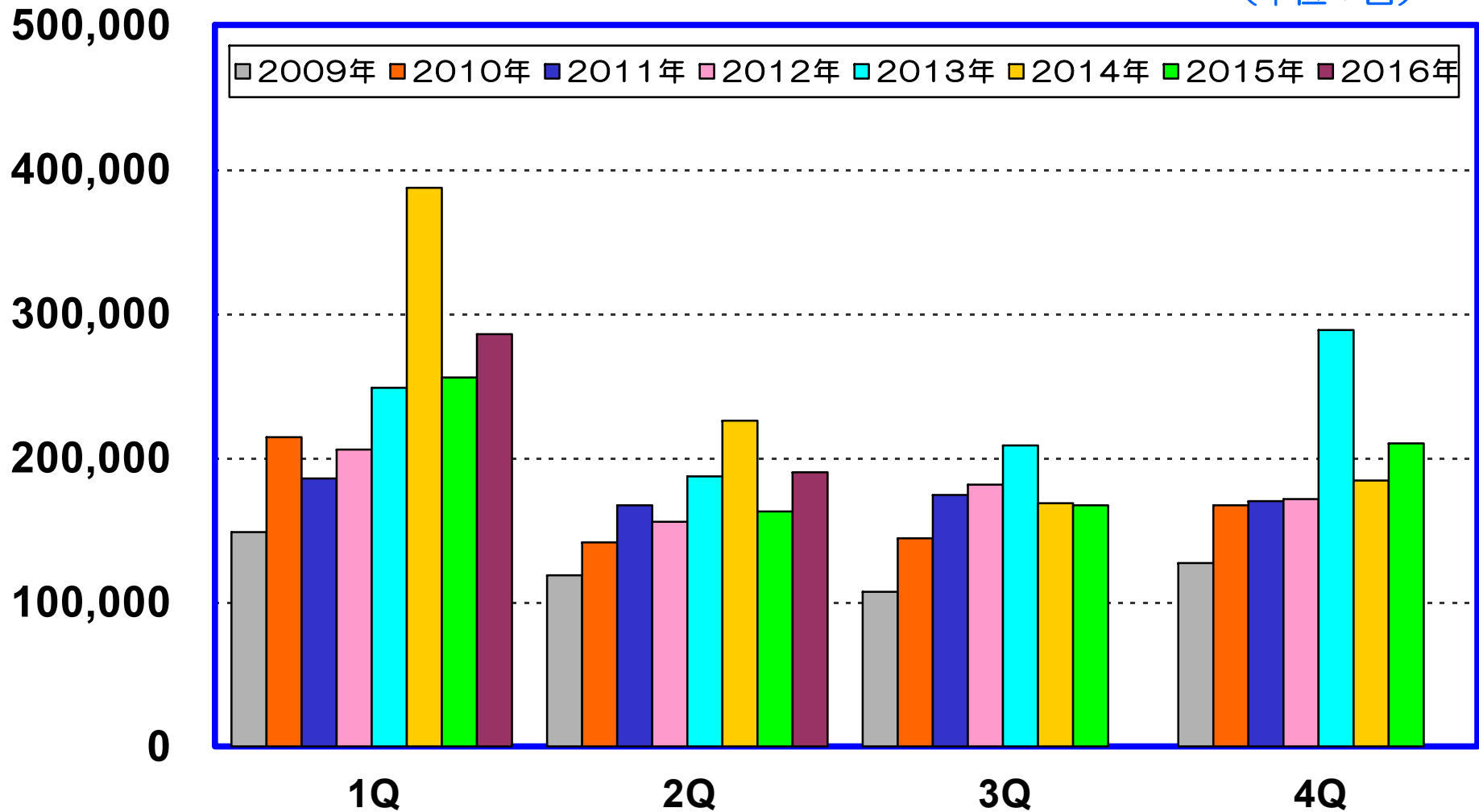
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	20,583	22,294	+8.3%	24,007	+1,713	+7.7%	13,017	+709	+5.8%
(内カラー複写機)	18,372	20,604	+12.1%	22,446	+1,842	+8.9%	12,307	+861	+7.5%
サーバー	20,959	21,943	+4.7%	18,425	-3,518	-16.0%	8,130	-2,167	-21.0%
パソコン	612,596	418,547	-31.7%	475,781	+57,234	+13.7%	189,861	+26,324	+16.1%
クライアント計				507,800	+64,527	+14.6%	203,053	+25,391	+14.3%

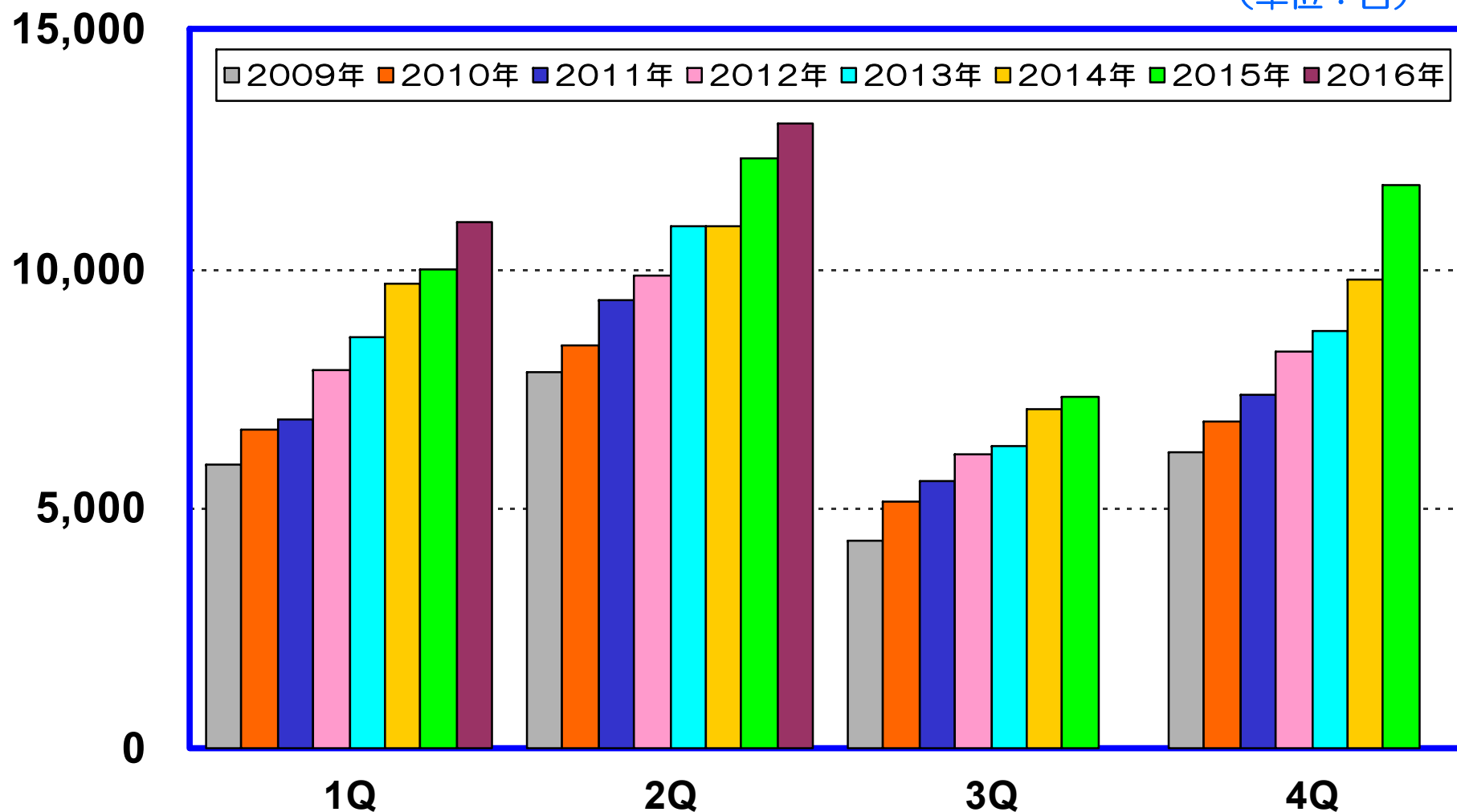
パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



複写機販売台数の四半期推移

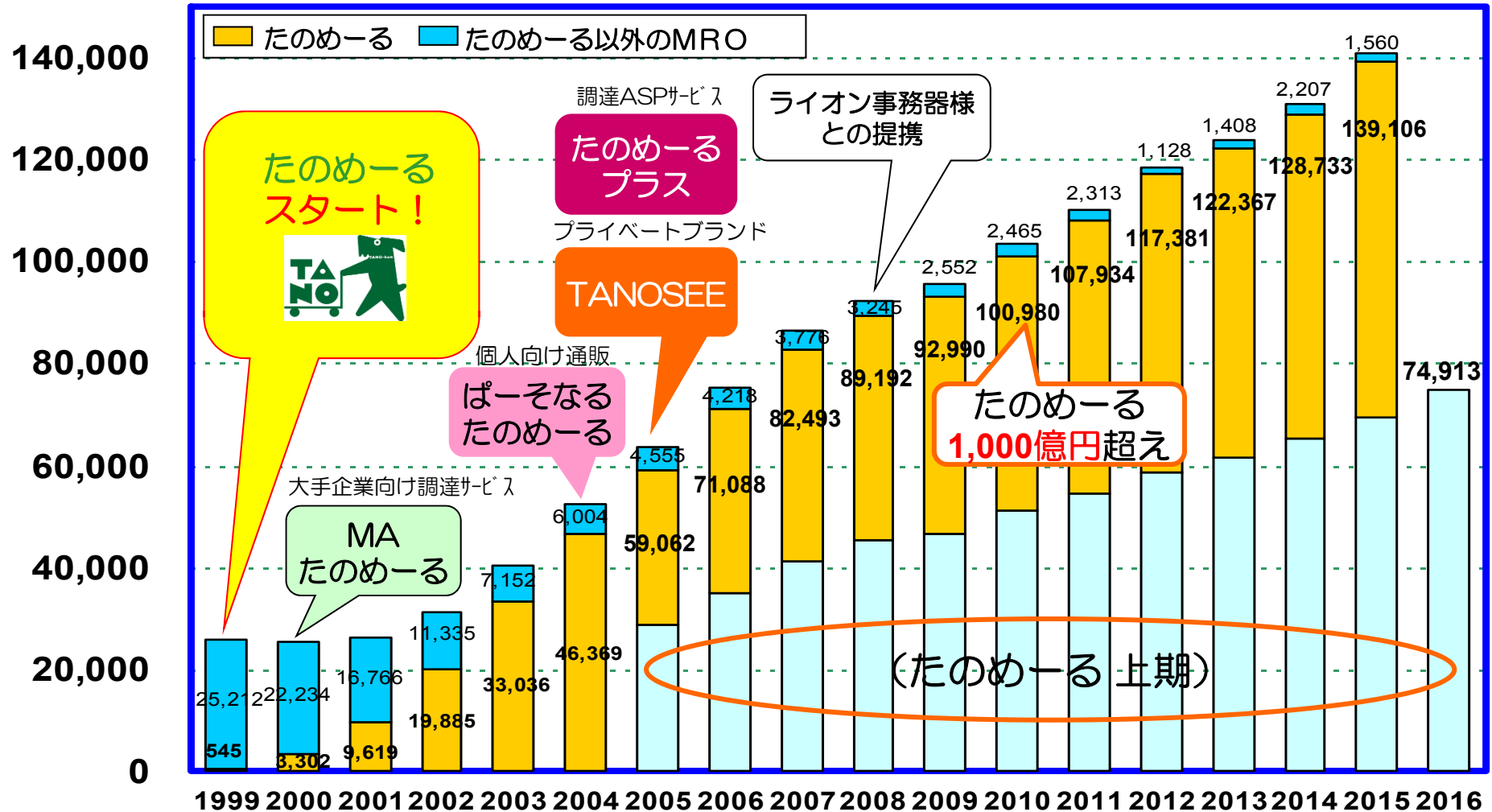
(単位：台)



単体

たのめーる年次推移

(単位：百万円)



最新物流センター

「西日本物流センター」 (8月下旬稼働予定)

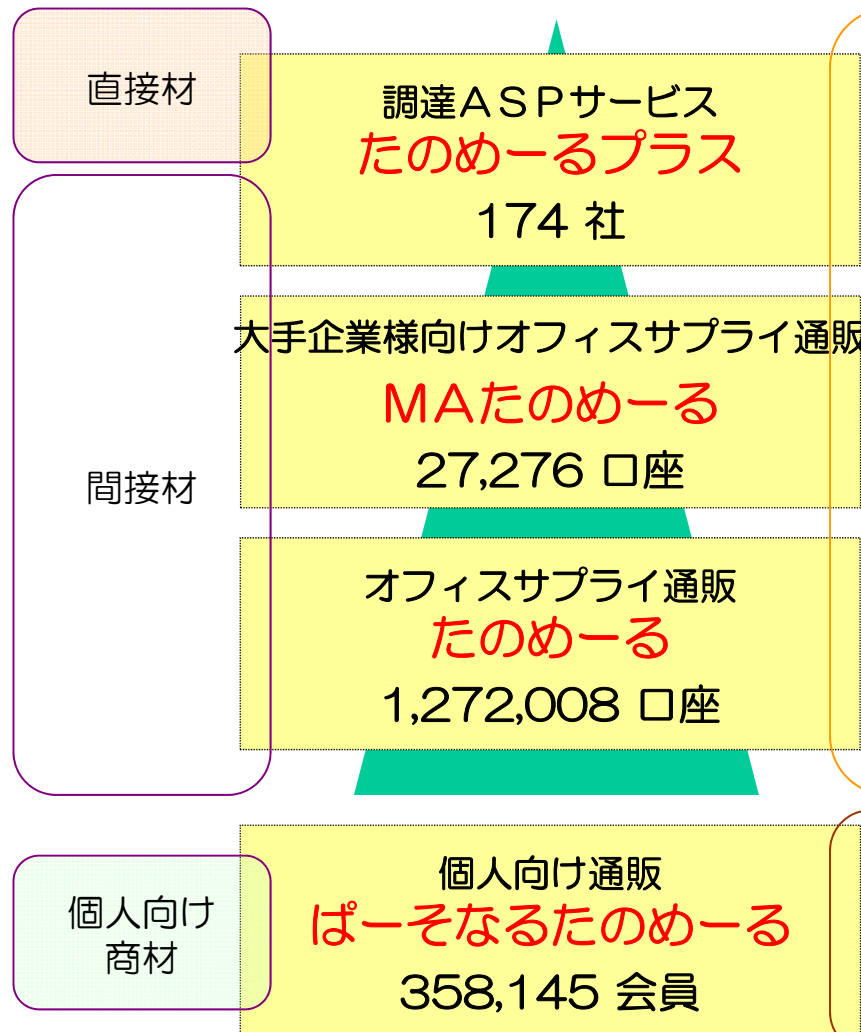
- IT関連商材の西日本ハブ機能強化、**たのめーる物流の拡充**
- 延べ床面積約 **46,000平米**に最新の物流システムを装備、出荷能力を大幅に向上
- 約 **4,200個**のLEDにより、年間約 **45万kWh**、CO2換算約 **230トン**の削減効果



大塚商会のトータルサポート

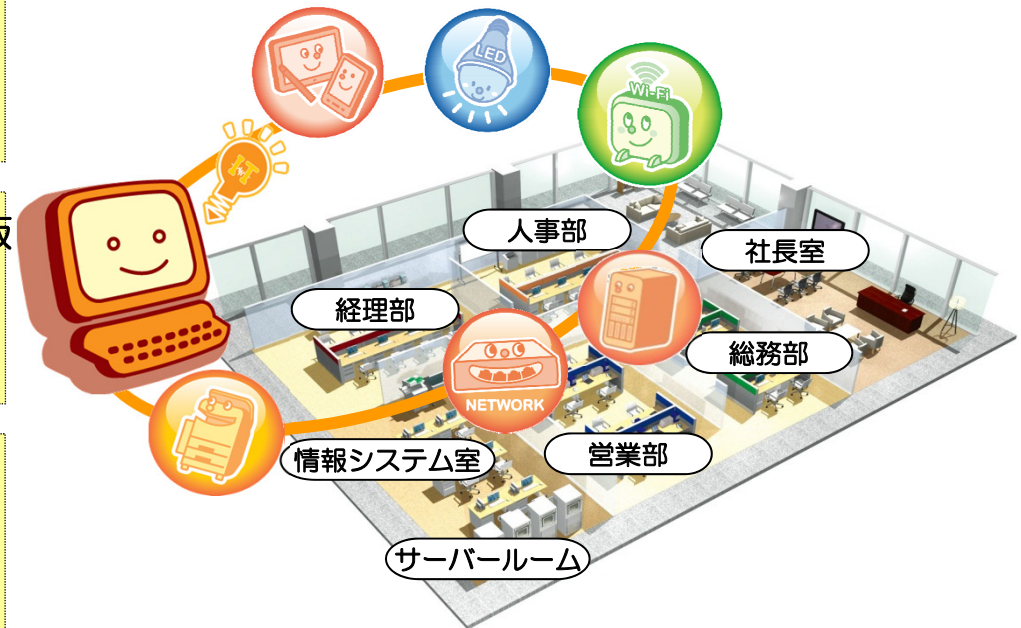
大塚商会は、お客様の調達業務全般をサポートします。

(2016年6月末現在)



<お客様>

企業



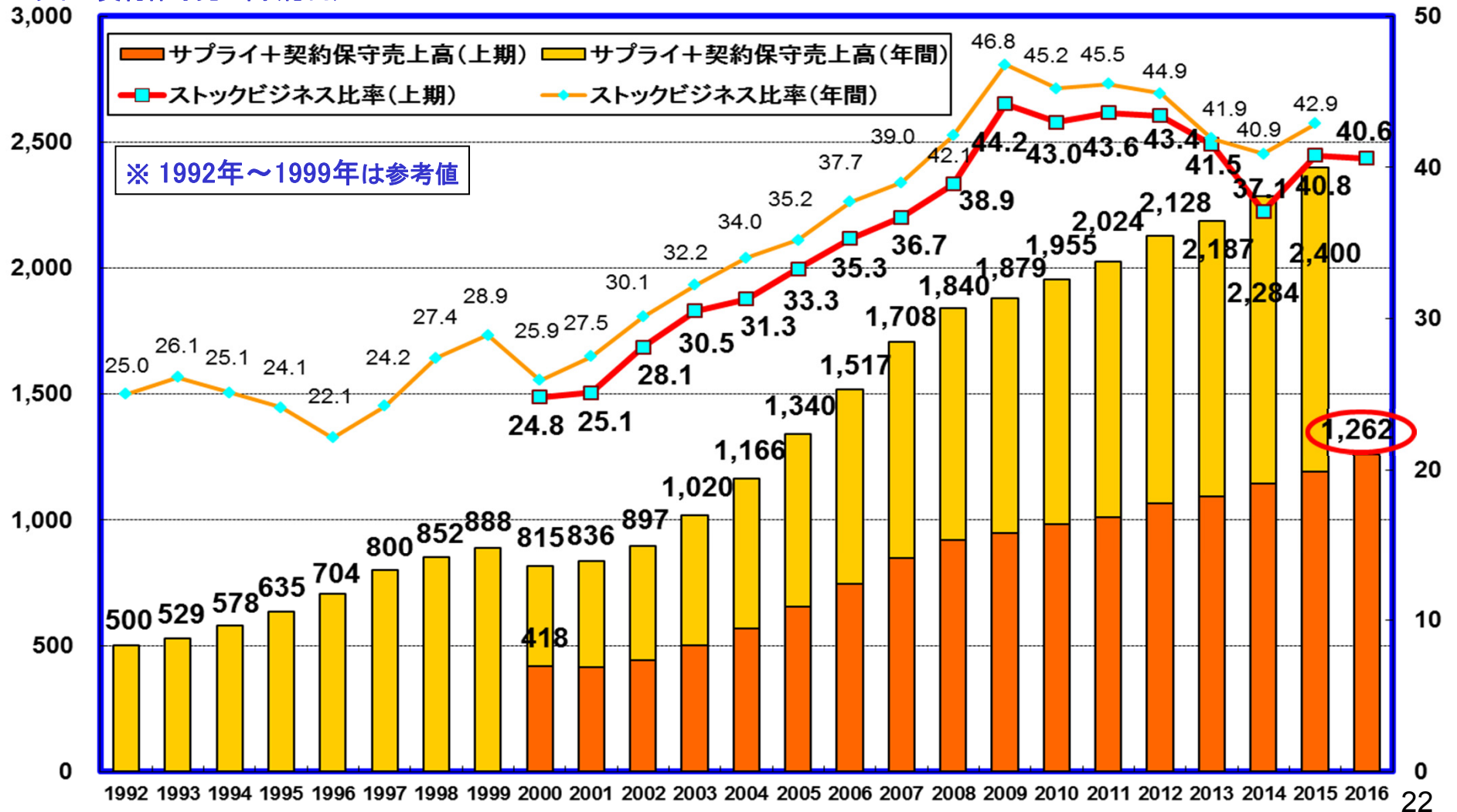
企業内個人、一般個人

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

2016年下期の市場予測

- 世界経済、国内経済ともに、先行き不透明感
- 攻めのIT投資、生産性向上、コスト削減ニーズ
- タブレット市場の拡大
- Windows 7 プレインスツール機の販売終了
- マイナンバー制度の運用本格化
- 企業のIT活用ニーズ、省エネニーズは底堅い

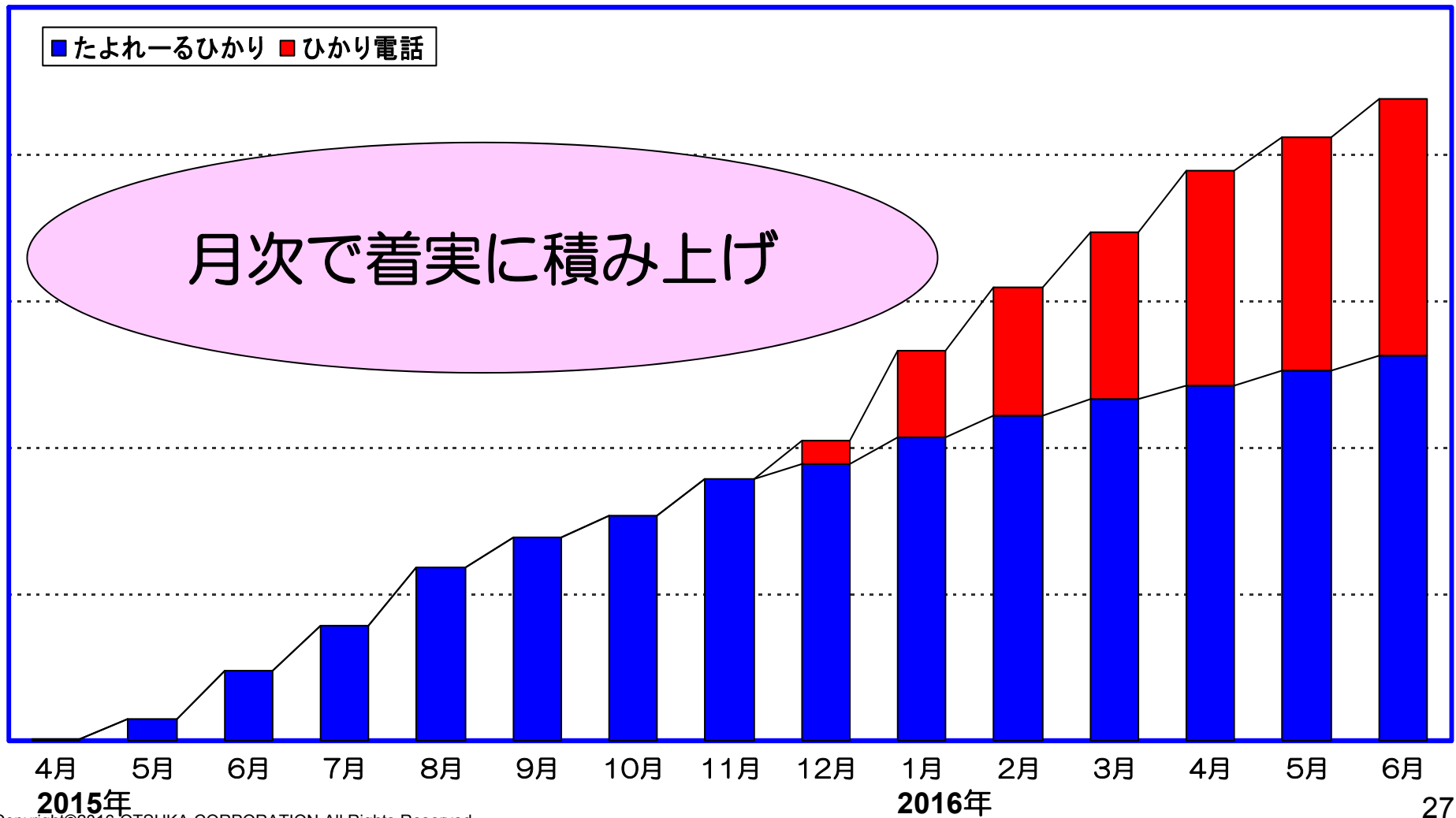
2016年下期の方針と施策

『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』

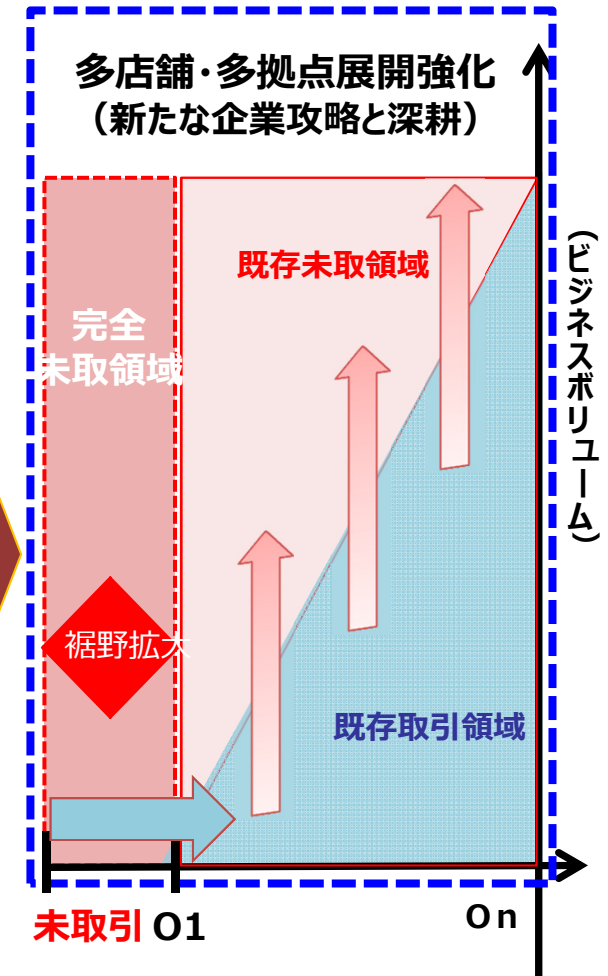
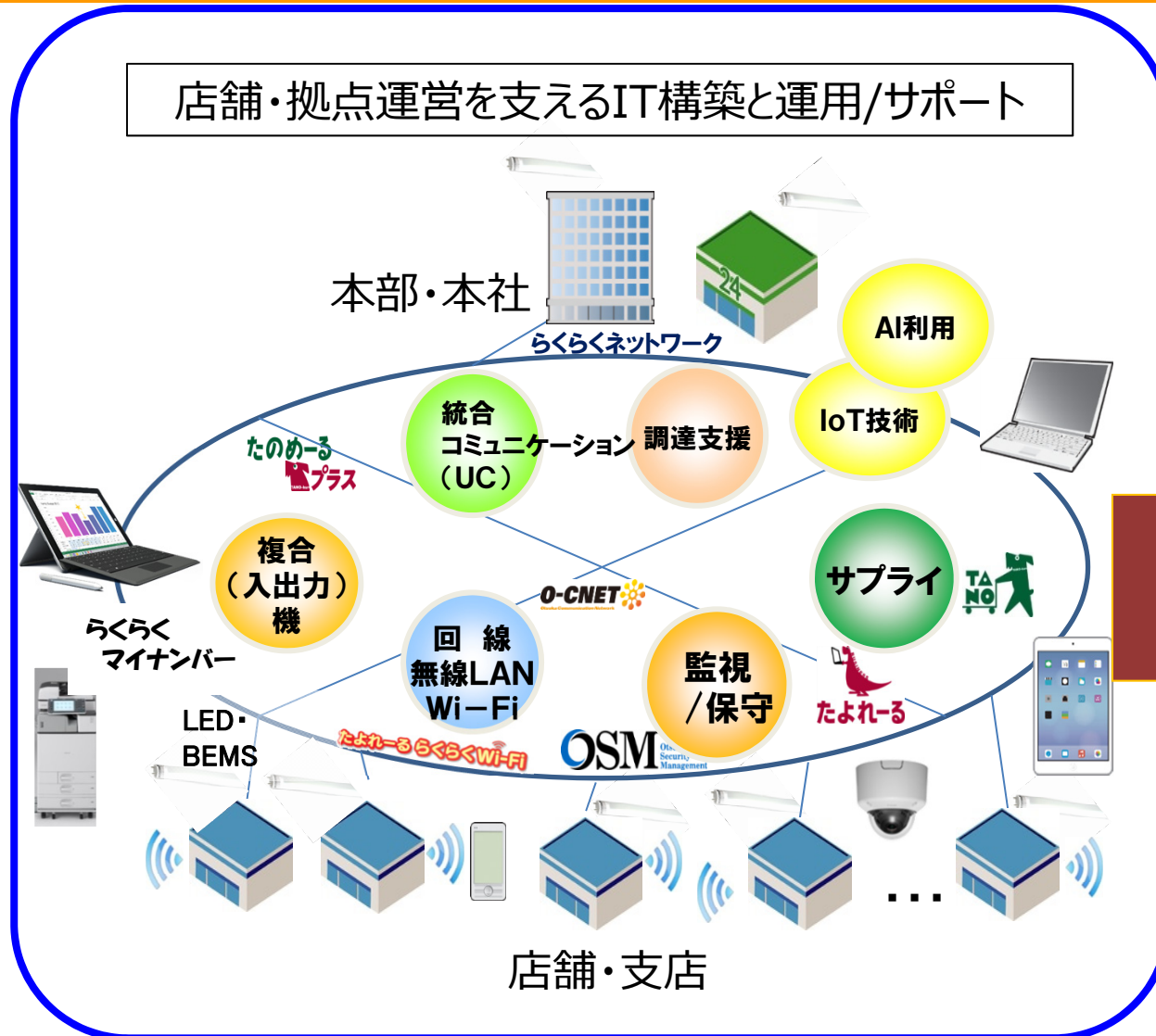
- 生産性向上、省力化に向けたソリューション提案
- 景況感の鈍化を踏まえた、コスト削減提案
- お客様との取引品目を拡大、クロスセル
- タブレットを中心とした、クライアント活用提案
- 光回線、ネットワークソリューション提案の強化
- お客様のマイナンバー対応を支援

たよれーるひかり

売上高の月次推移



多店舗・多拠点企業への展開強化



当社の節電対策領域

基本料金を抑える

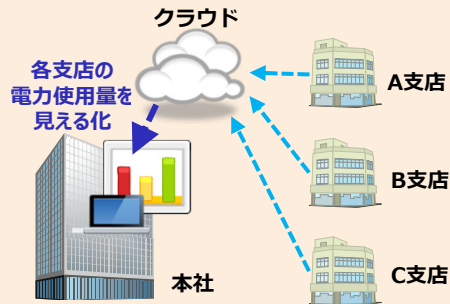
電力量料金を削減する

デマンド監視装置

デマンド監視装置
エコ.WebIV



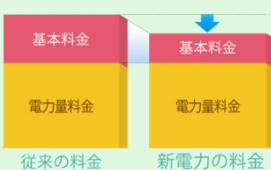
クラウド対応：多店舗化



NEW

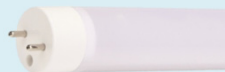
新電力

$$\text{電気料金} = \text{基本料金} + \text{電力量料金}$$



照明

LED照明



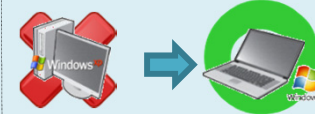
プラグワイズ
(ステルス)



OA機器

最新ソリューション

最新ノートPCへの入れ替え



省エネ複合機の利用

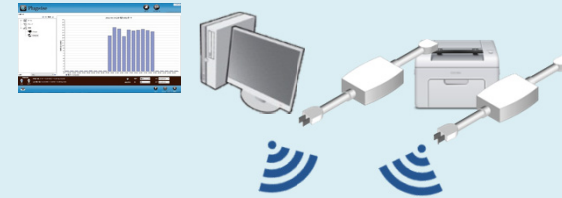


データセンターの活用



プラグワイズ

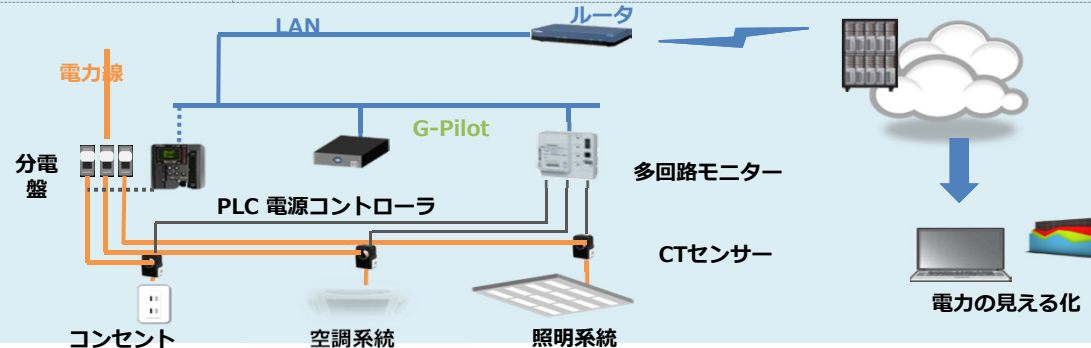
(スマートコンセント)



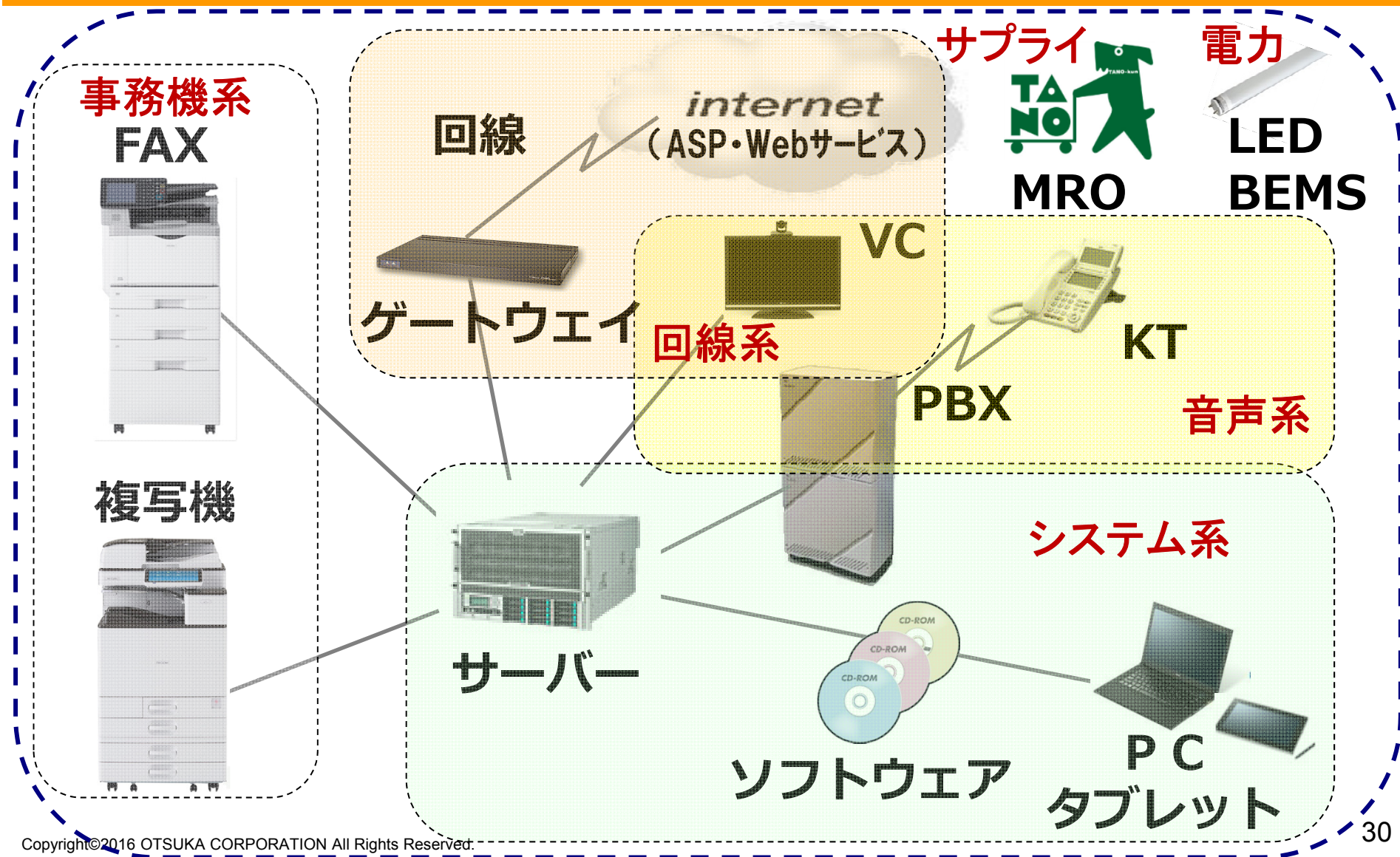
対策製品

個別機器の見える化

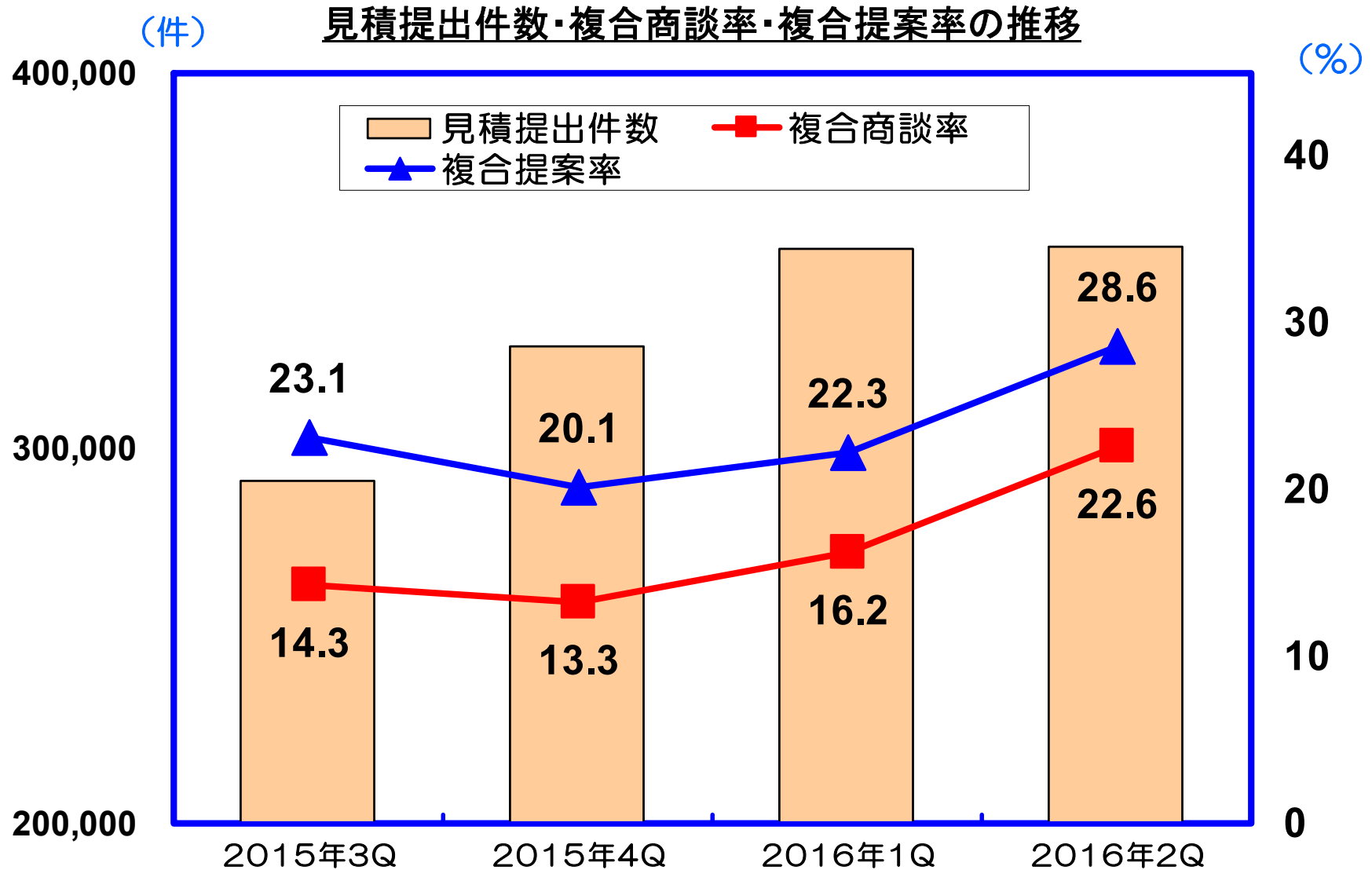
全体の見える化
(BEMS)



ワンストップ ソリューション&サポート



クロスセルの活動



主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

(単位：千人)



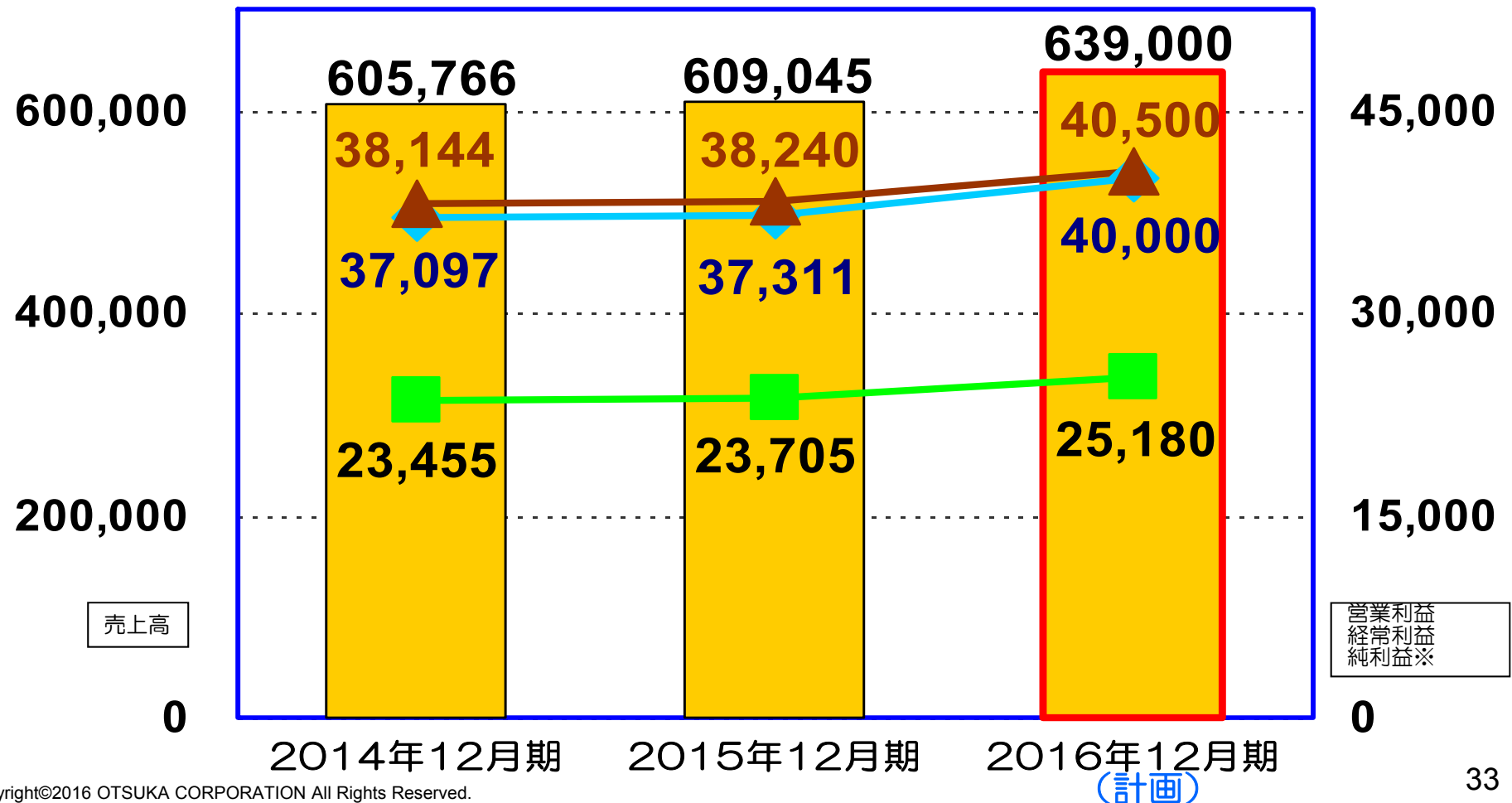
連結

売上高・利益の計画



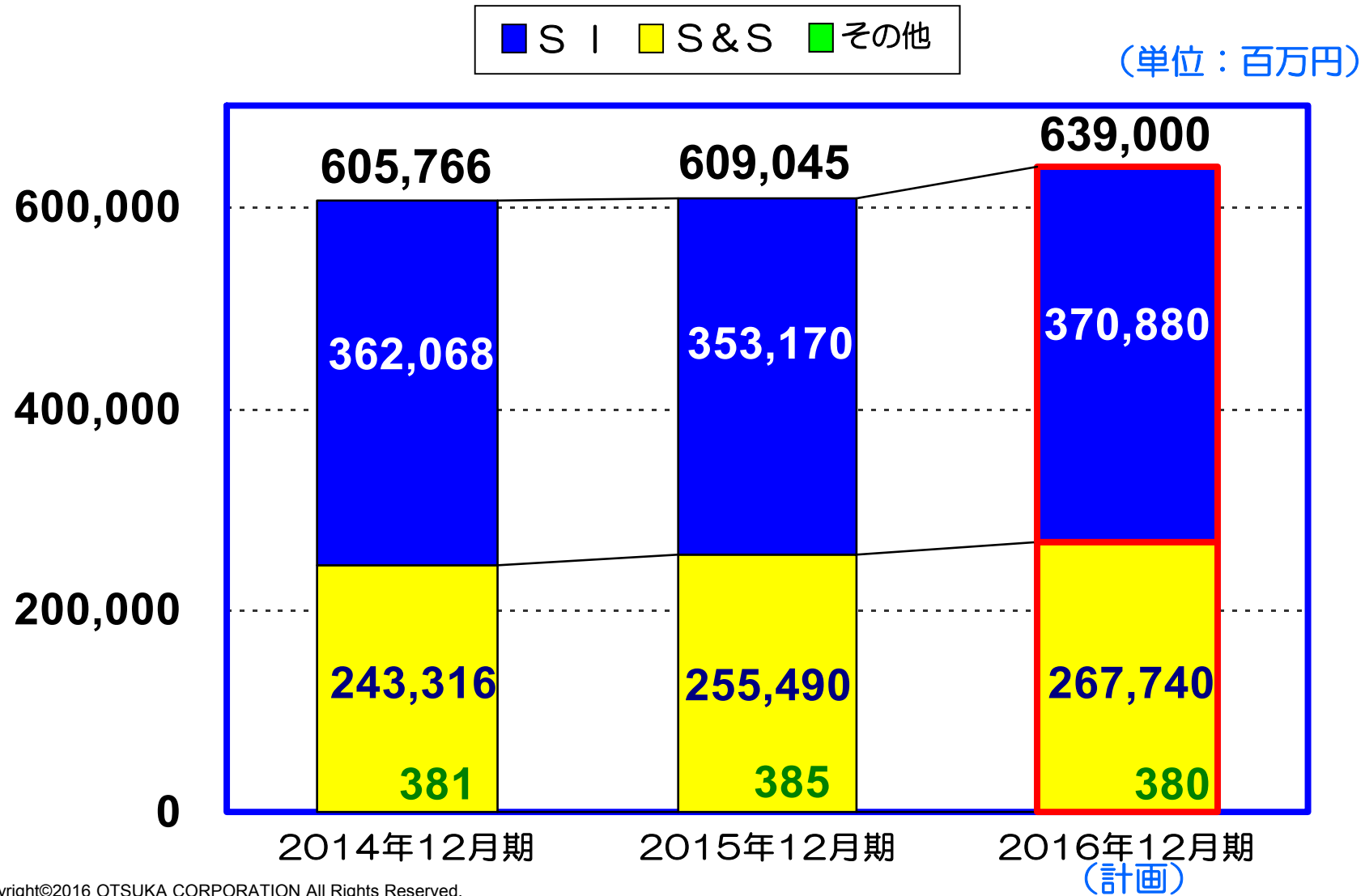
(単位：百万円)

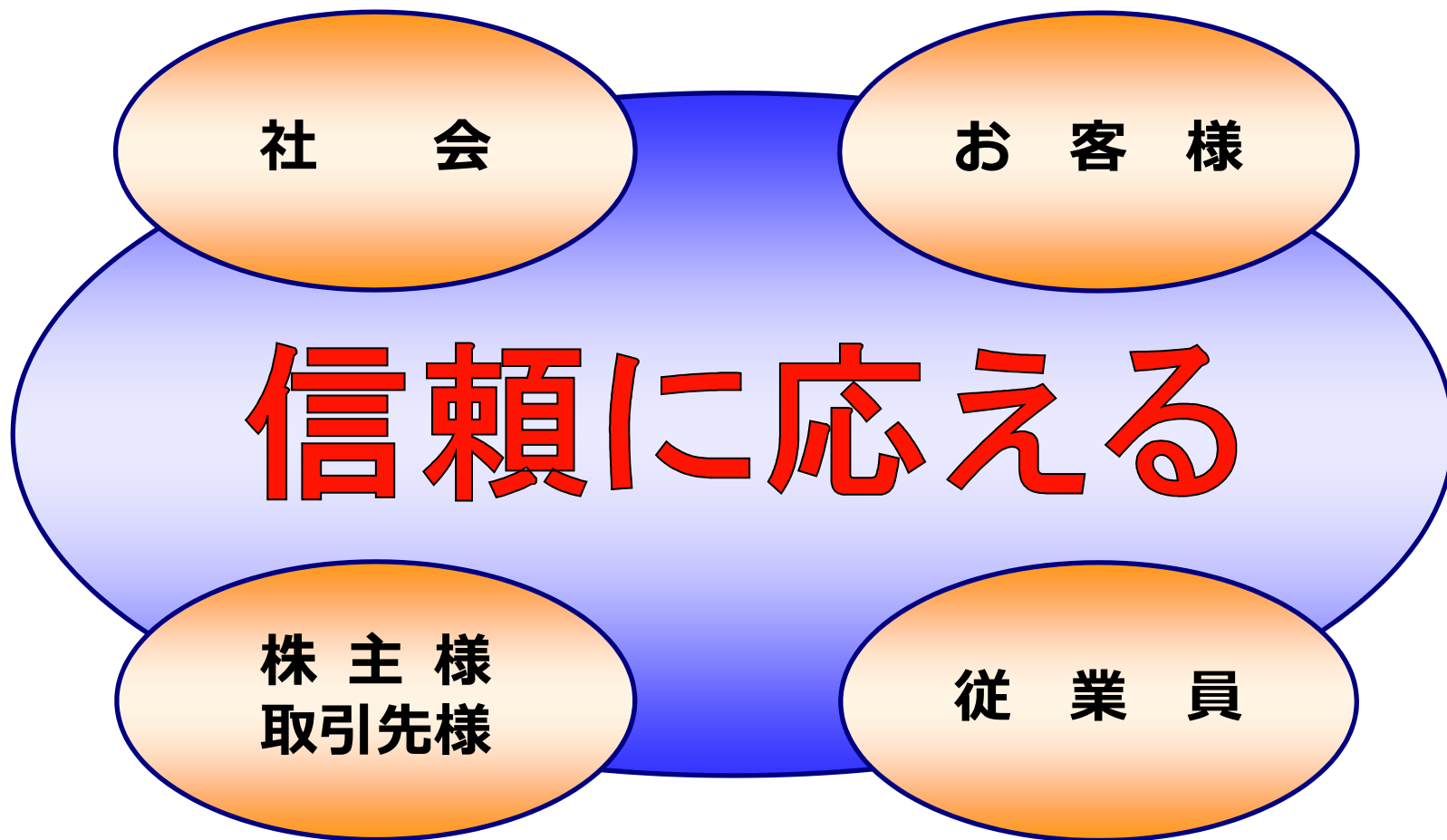
※親会社株主に帰属する当期純利益



連結

セグメント別売上高計画





本資料についてのご注意

1. 本資料は、2016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。