



2016年12月期 決算概要

2017年 2月1日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2016年12月期 決算の概要

(単位：百万円)

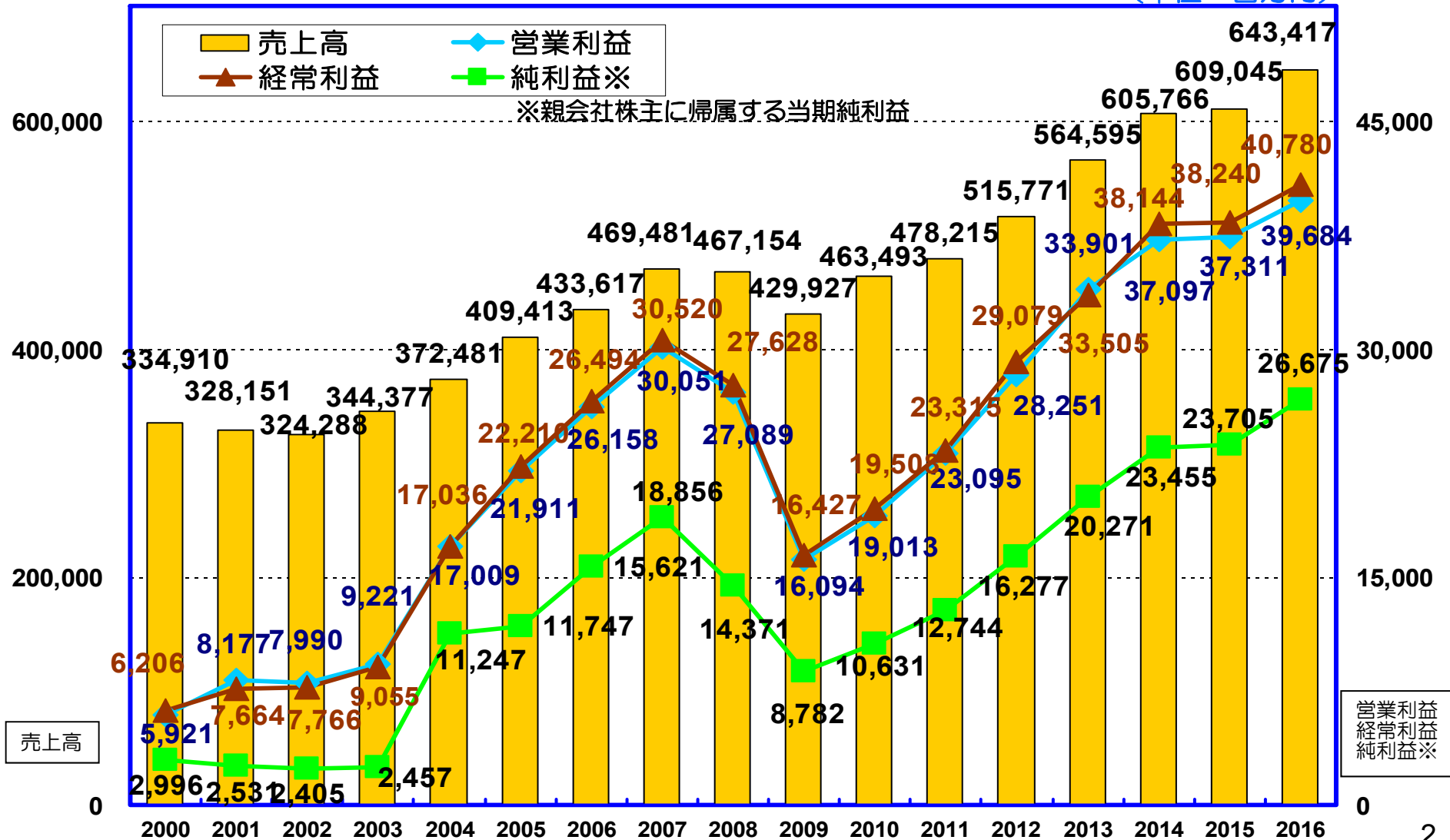
	連 結			単 体		
	金 額	計画比	増減率	金 額	計画比	増減率
売 上 高	643,417	100.7%	+5.6%	584,138	99.4%	+4.4%
営 業 利 益	39,684	99.2%	+6.4%	36,109	98.4%	+7.2%
経 常 利 益	40,780	100.7%	+6.6%	37,411	99.5%	+7.5%
純 利 益 ※	26,675	105.9%	+12.5%	24,776	104.9%	+14.5%

※親会社株主に帰属する当期純利益

連結

上場以来の業績推移

(単位：百万円)

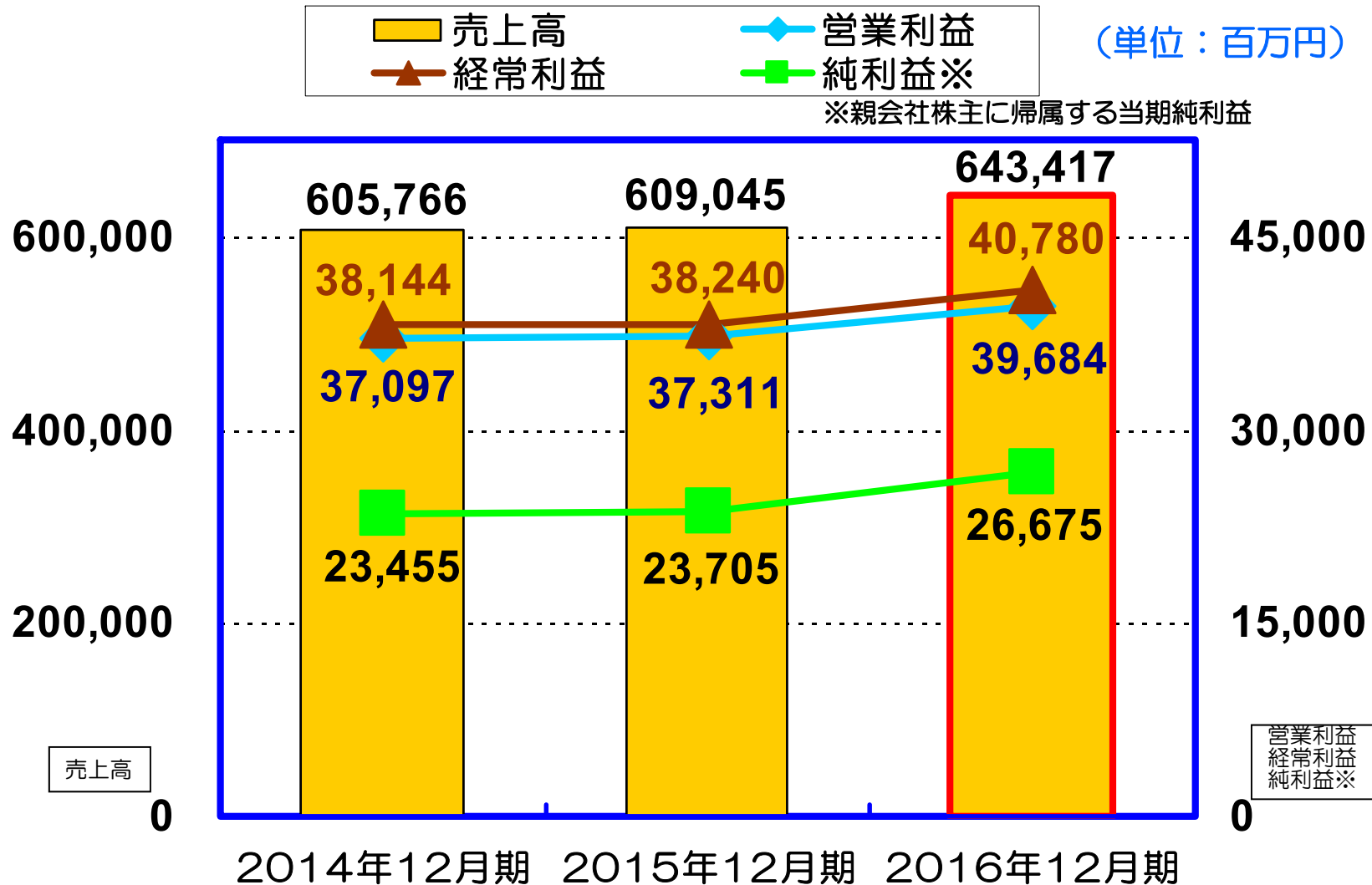


連結子会社の概要

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	424	8,096
	(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	378	78,513
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	314	4,577
	(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	415	7,936
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	22	533

連結

売上高・利益の状況

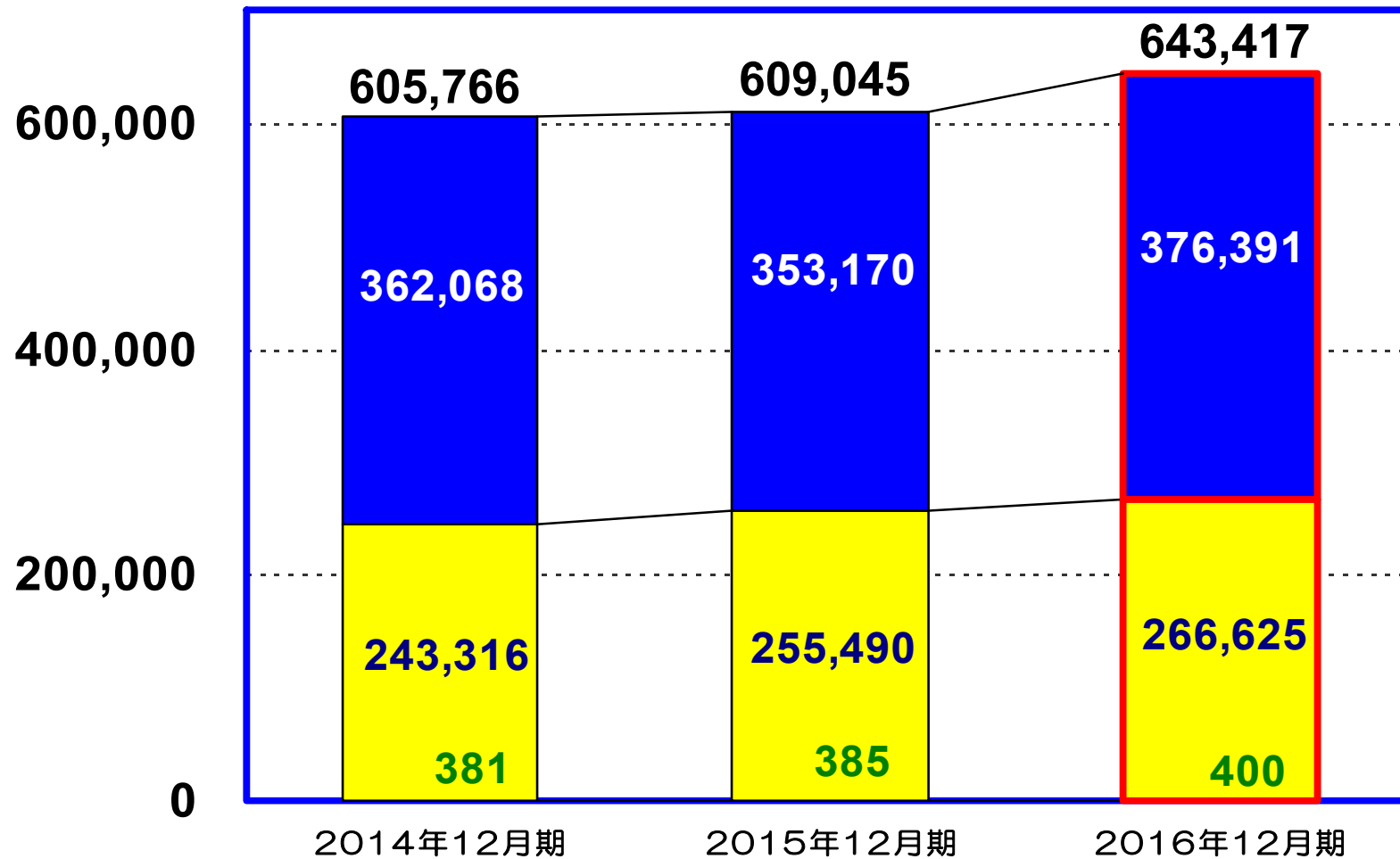


連結

セグメント別売上高

■ S I ■ S & S ■ その他

(単位：百万円)

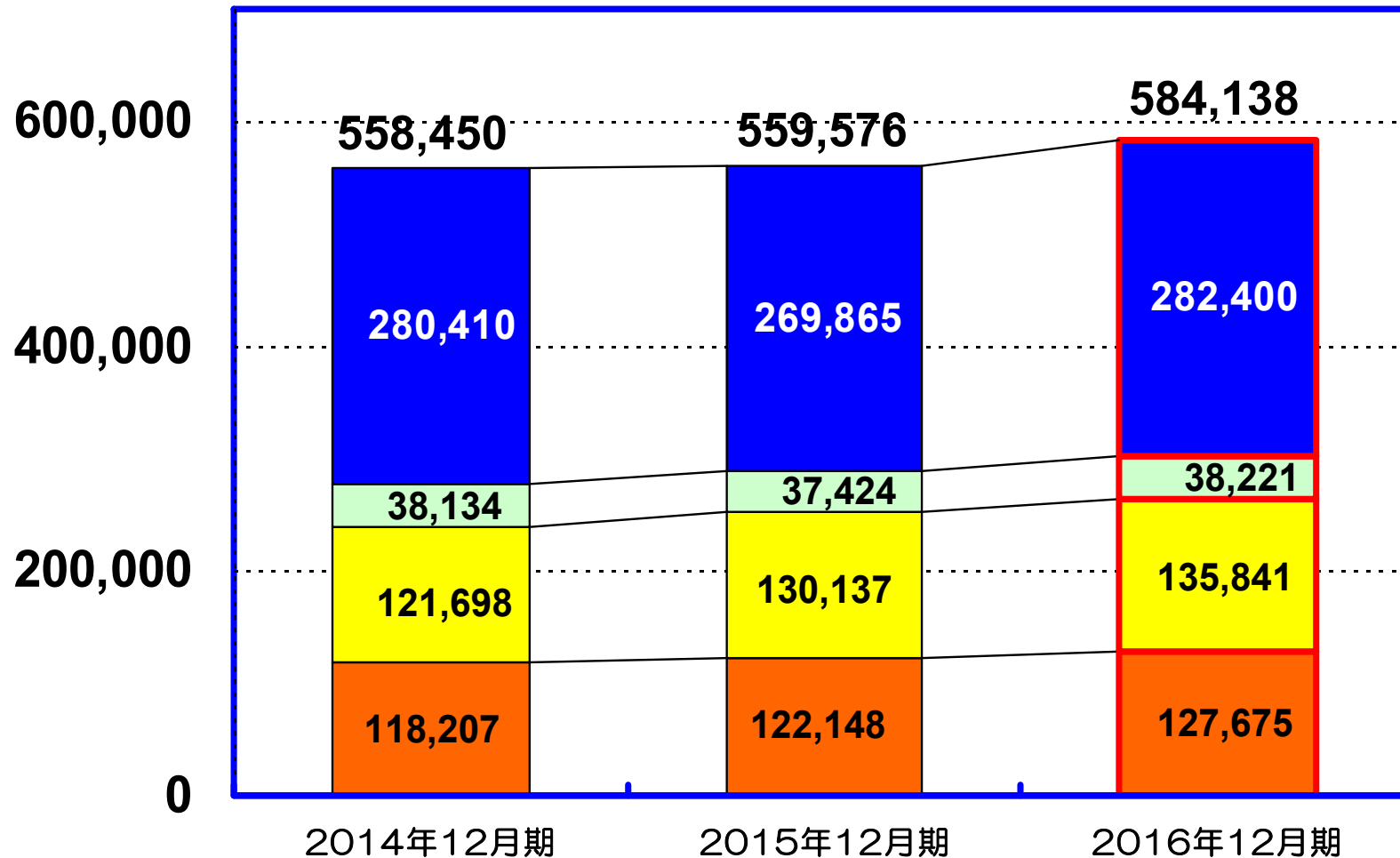


単体

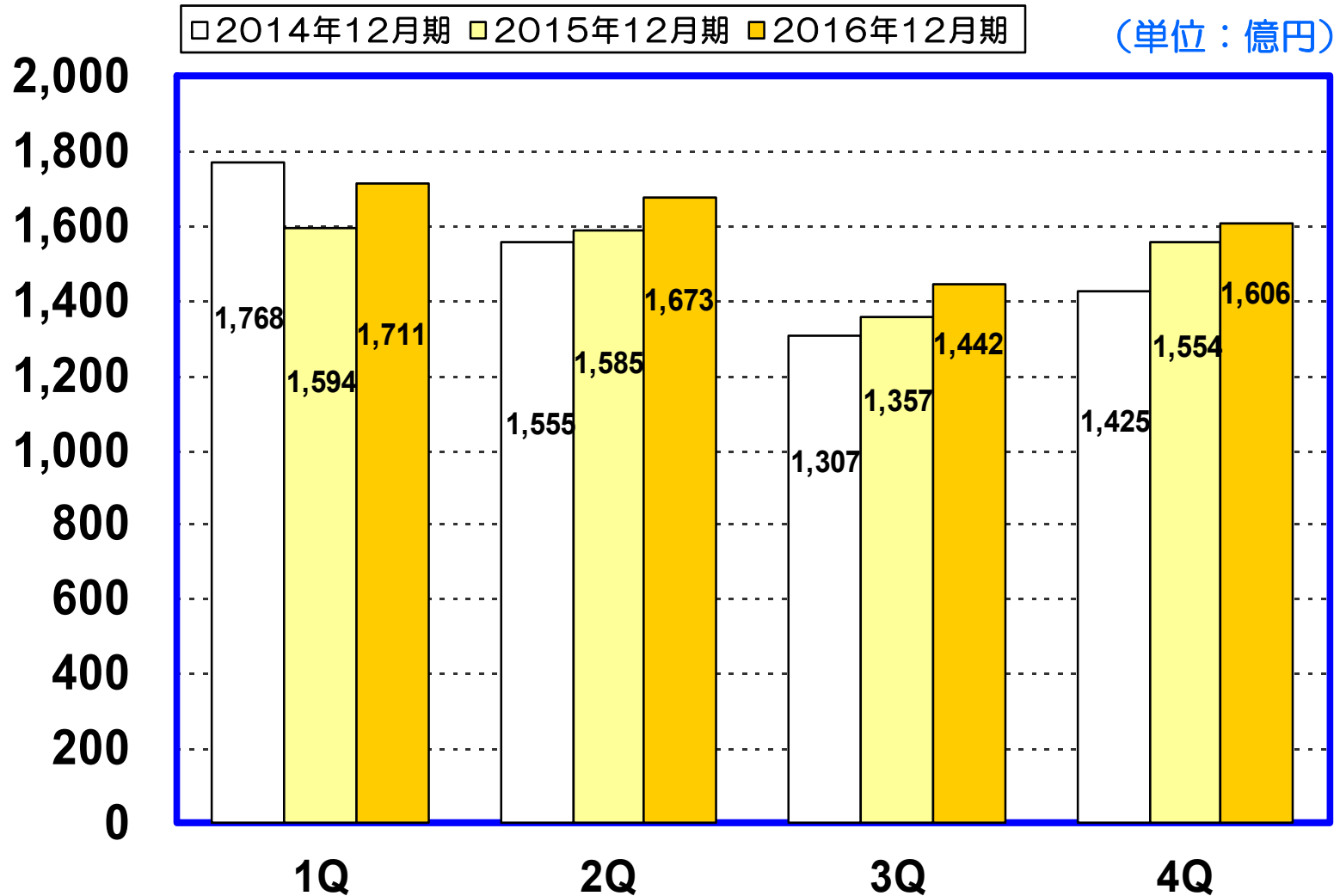
詳細セグメント別売上高

■ S I 関連商品 ■ 受託ソフト等 ■ サプライ ■ 保守等

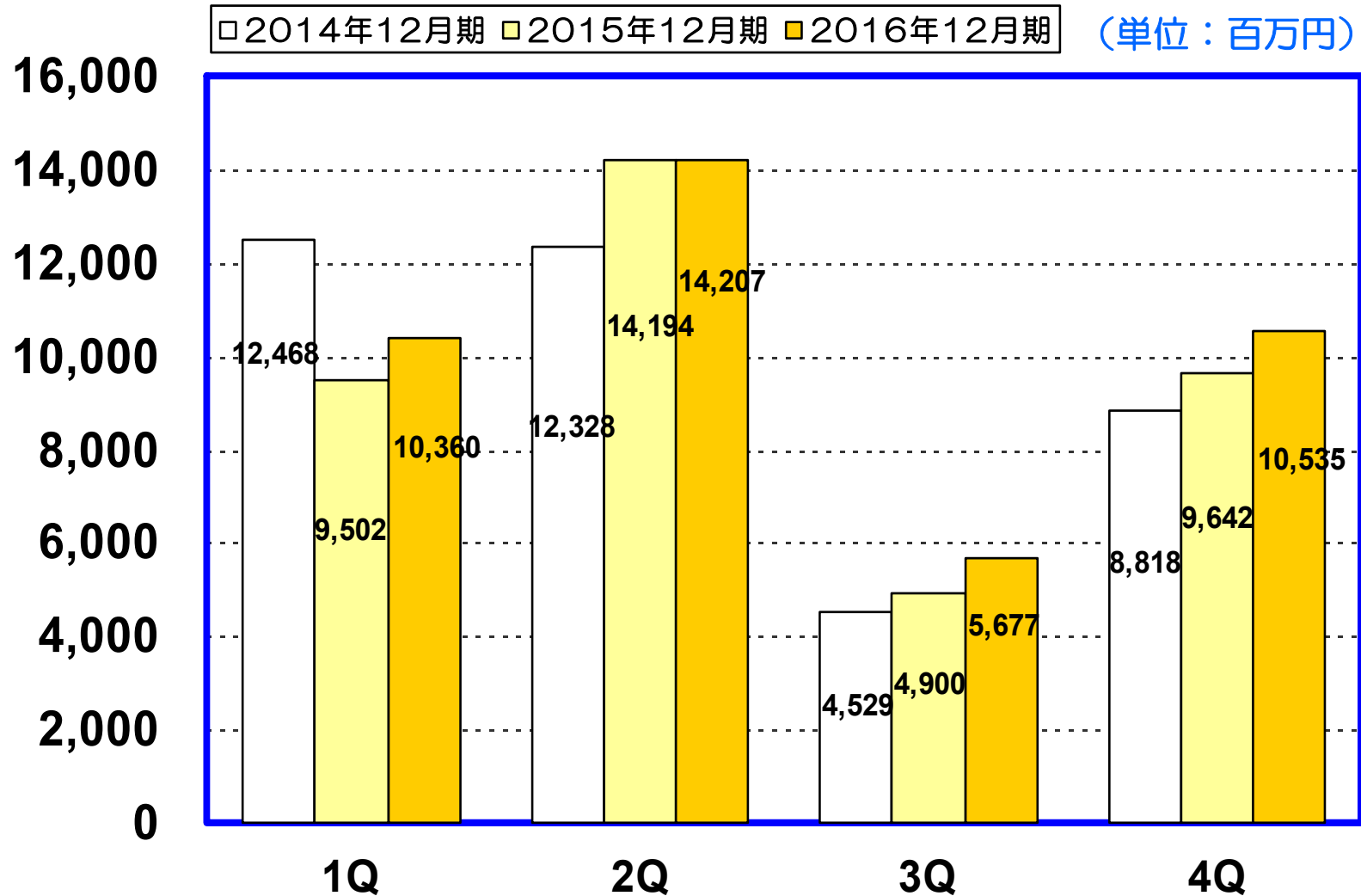
(単位：百万円)



売上高の四半期推移



経常利益の四半期推移



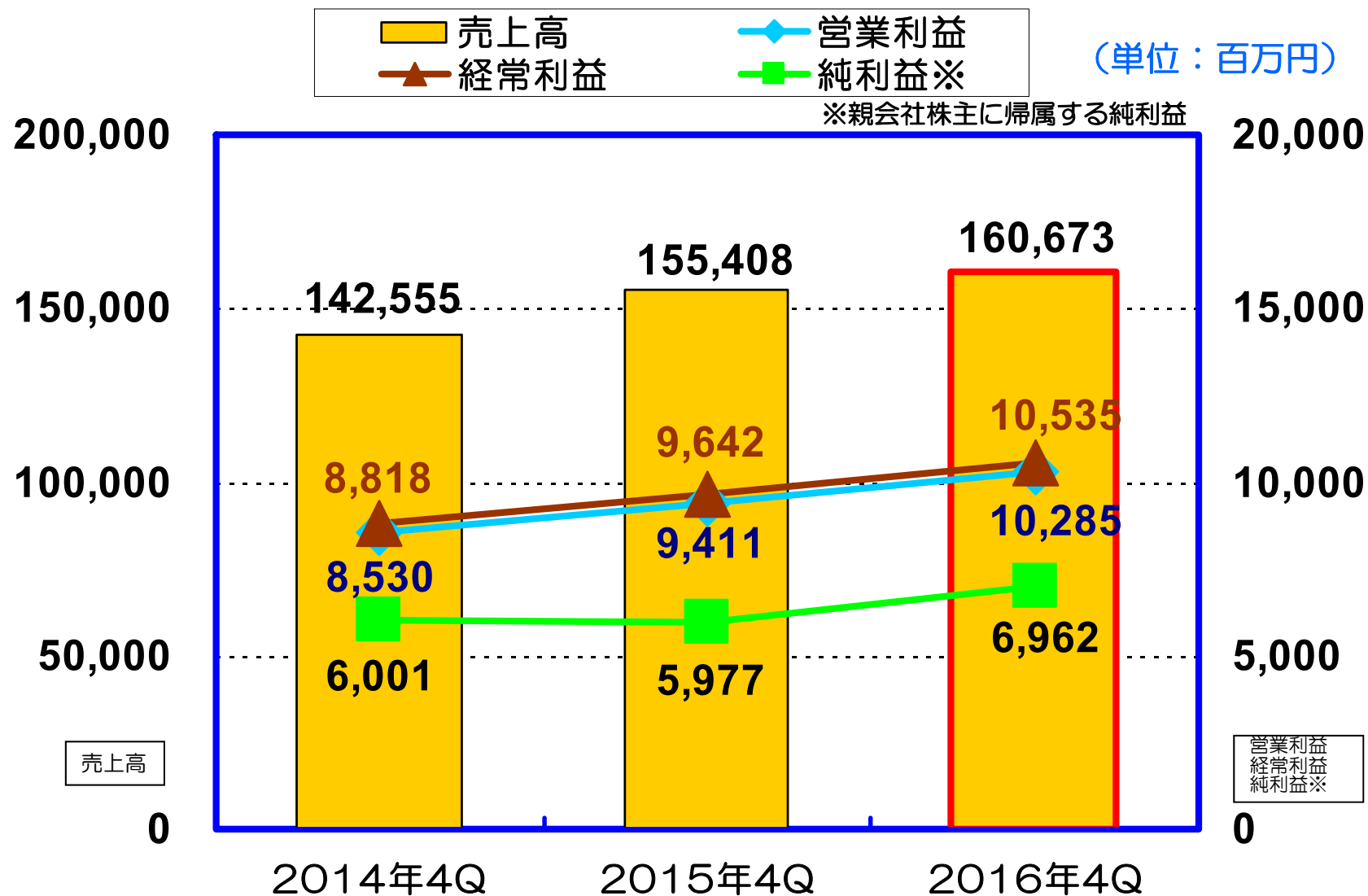
2016年10~12月 業績の概況

(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	160,673	+3.4%	143,850	+0.7%
営 業 利 益	10,285	+9.3%	9,264	+6.4%
経 常 利 益	10,535	+9.3%	9,393	+5.9%
純 利 益 ※	6,962	+16.5%	6,287	+14.3%

※親会社株主に帰属する純利益

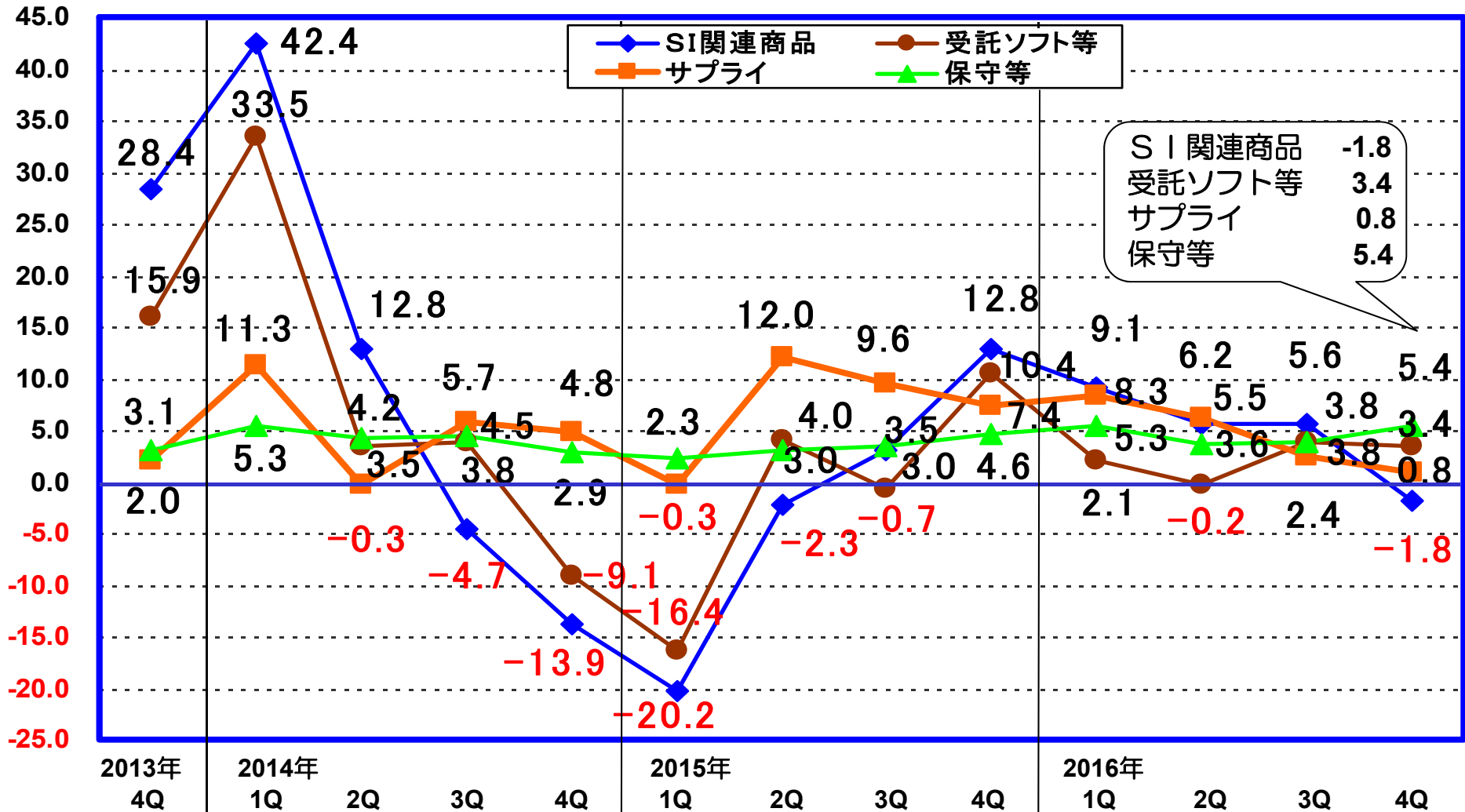
連結 10~12月 売上高・利益の状況



単体

詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

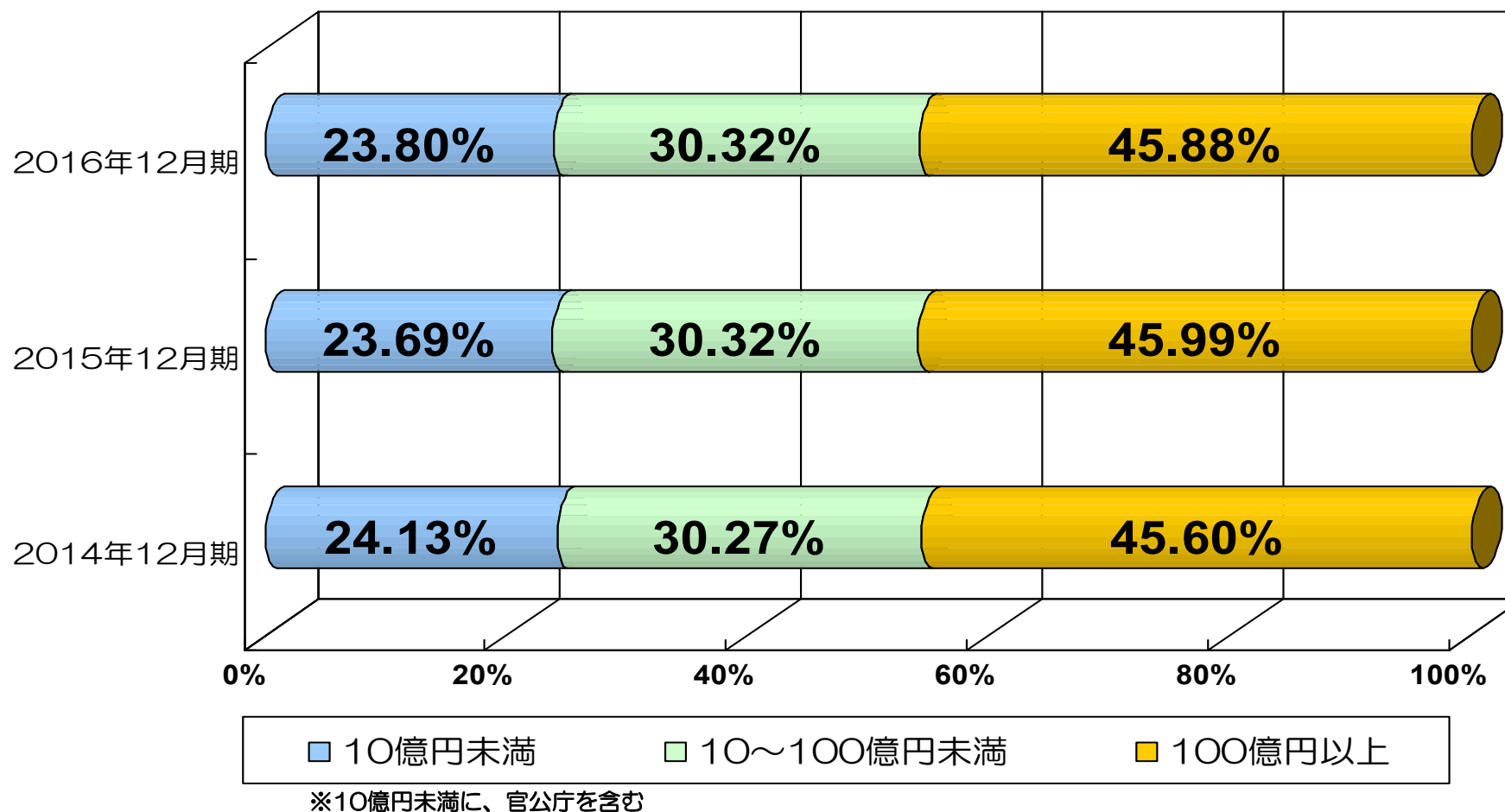
(単位：%)



SI関連商品	-1.8
受託ソフト等	3.4
サプライ	0.8
保守等	5.4

単体

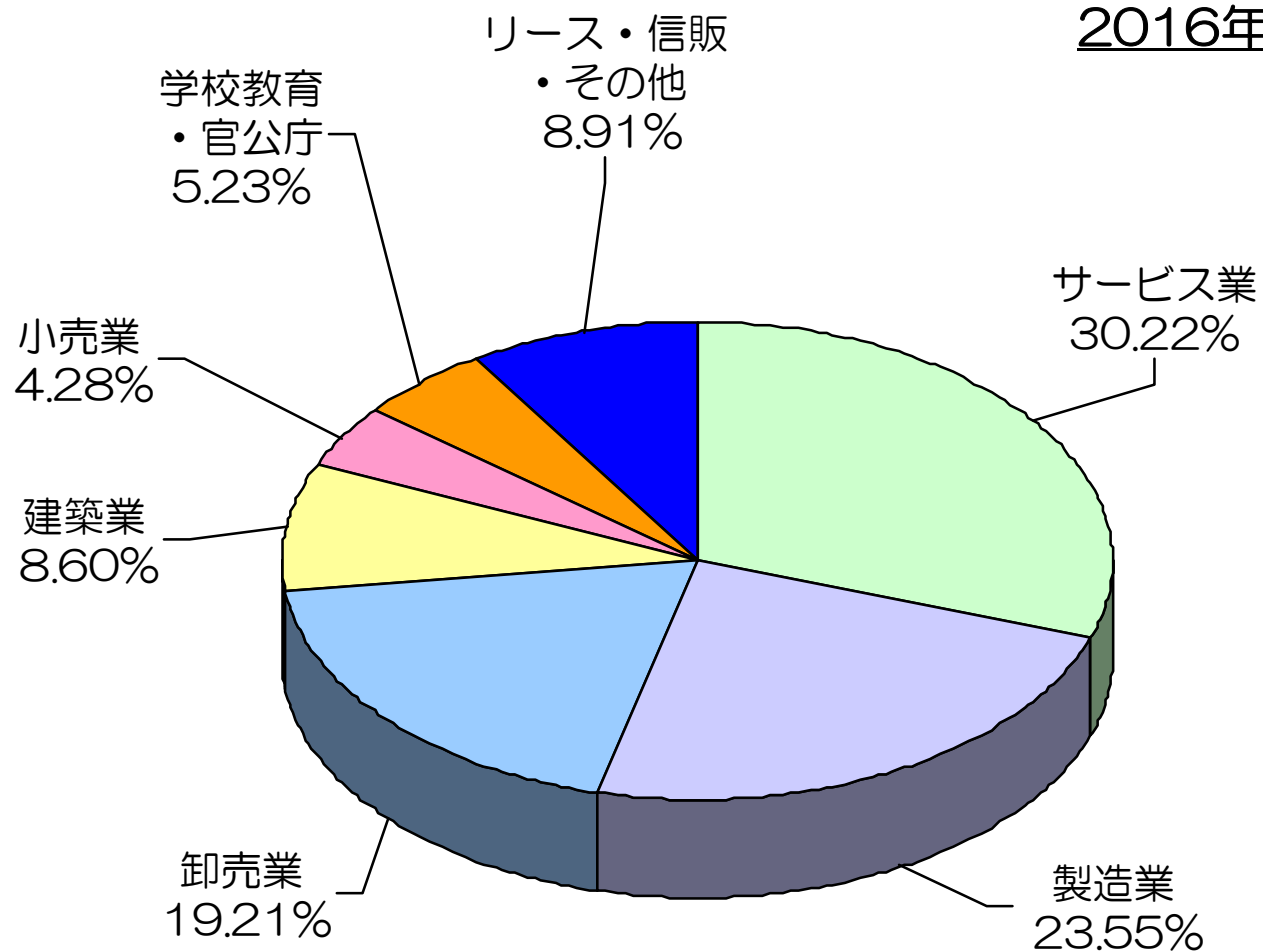
顧客企業の年商別売上構成



単体

顧客企業の業種別売上構成

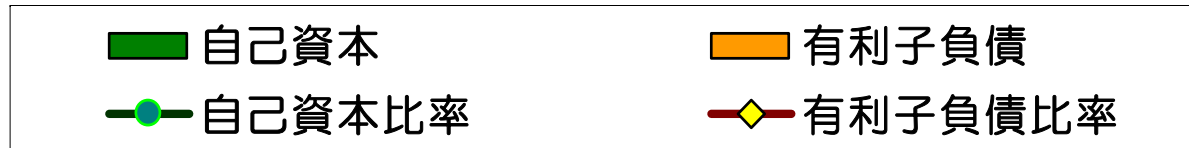
2016年12月期



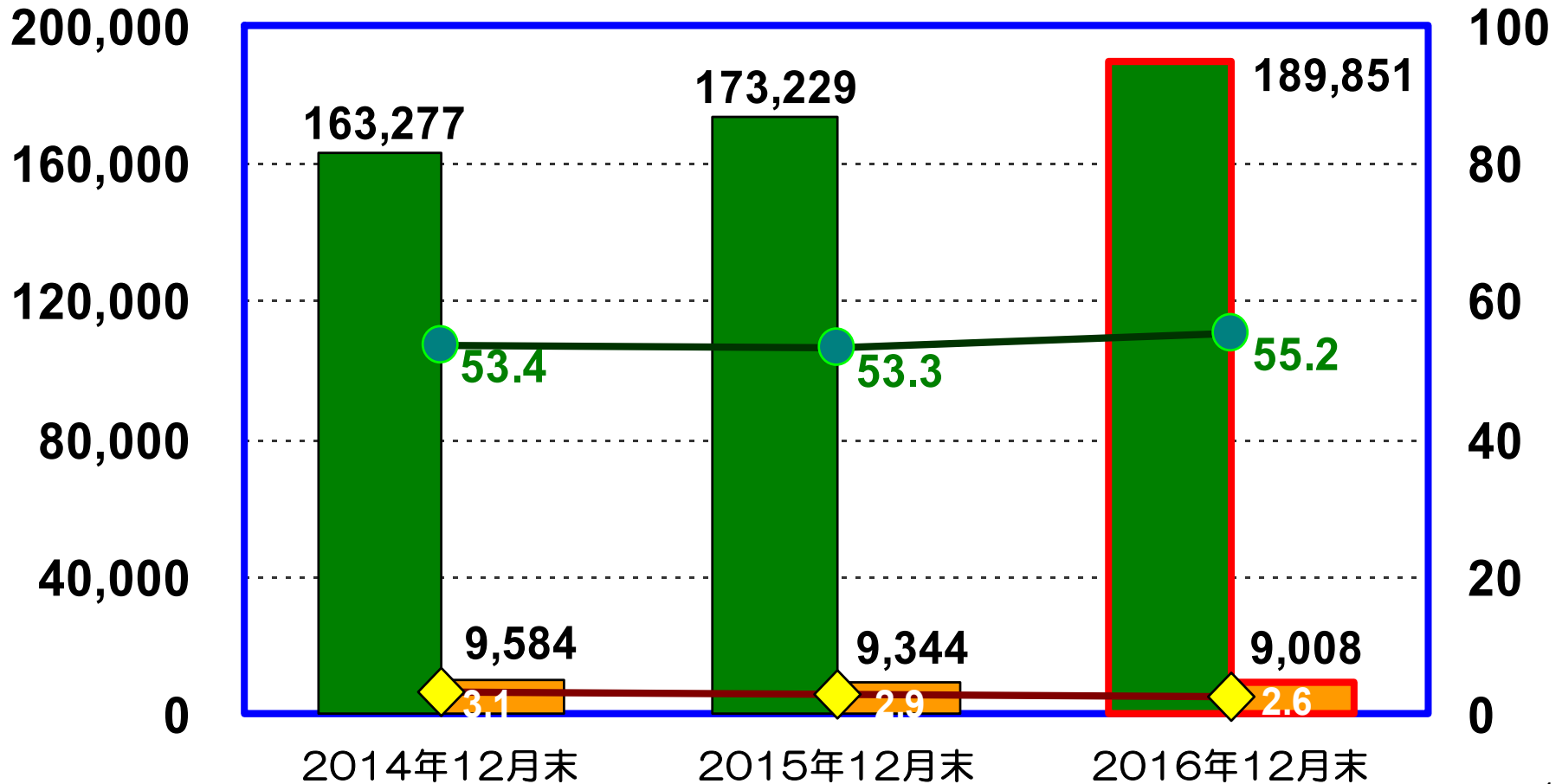
連結

自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

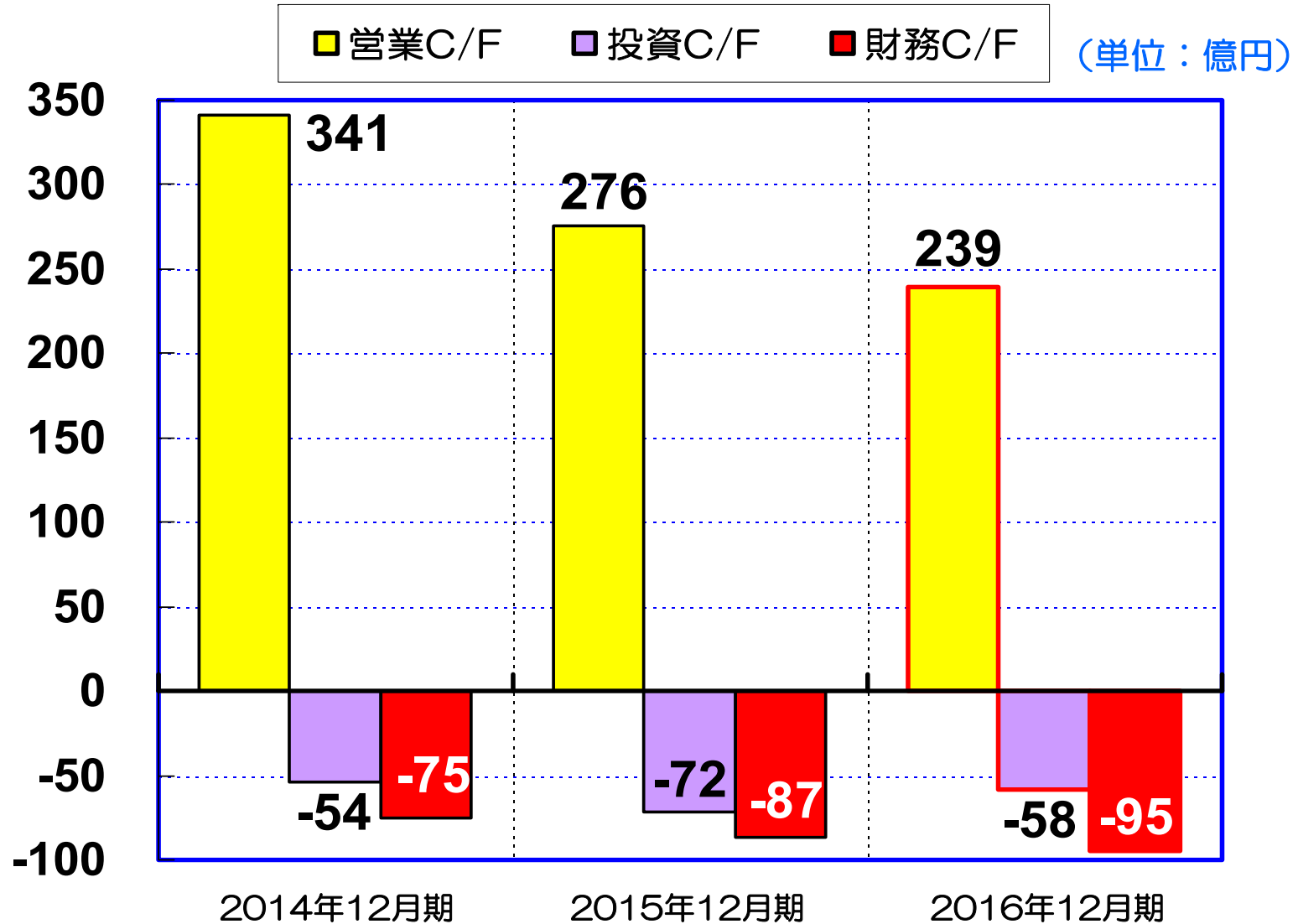


(単位：%)



連結

キャッシュ・フロー

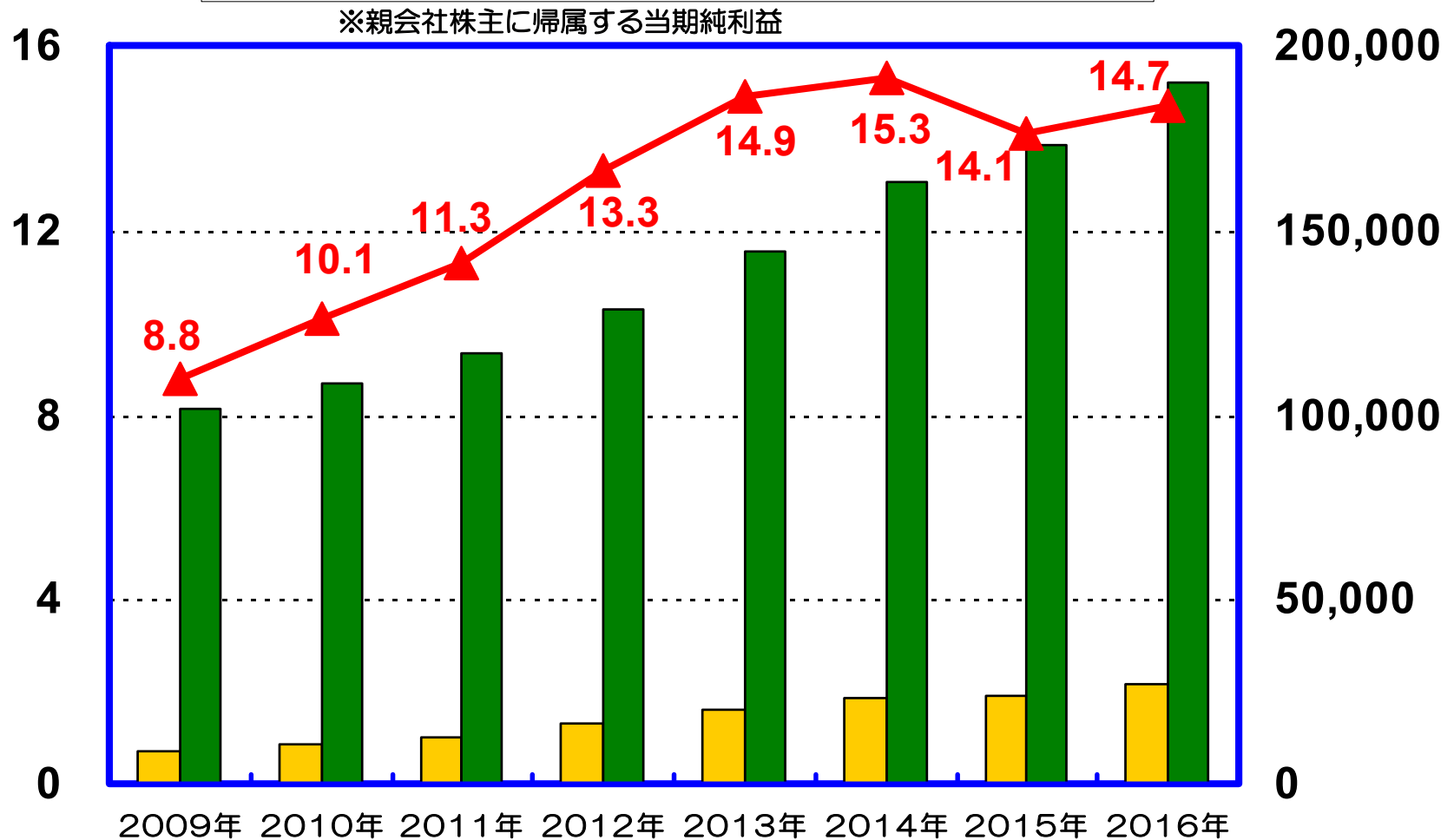


ROEの推移

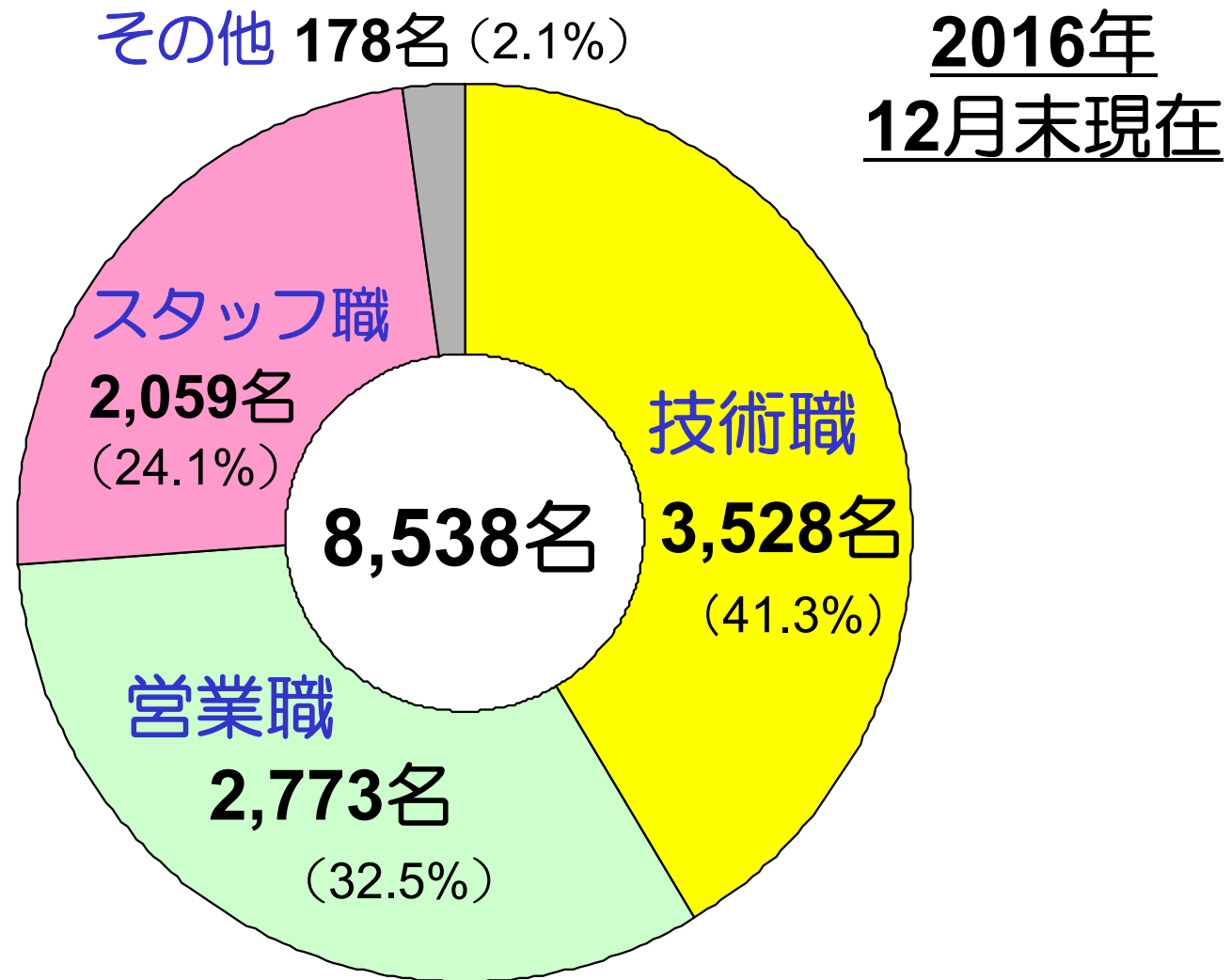
(単位：%)



(単位：百万円)

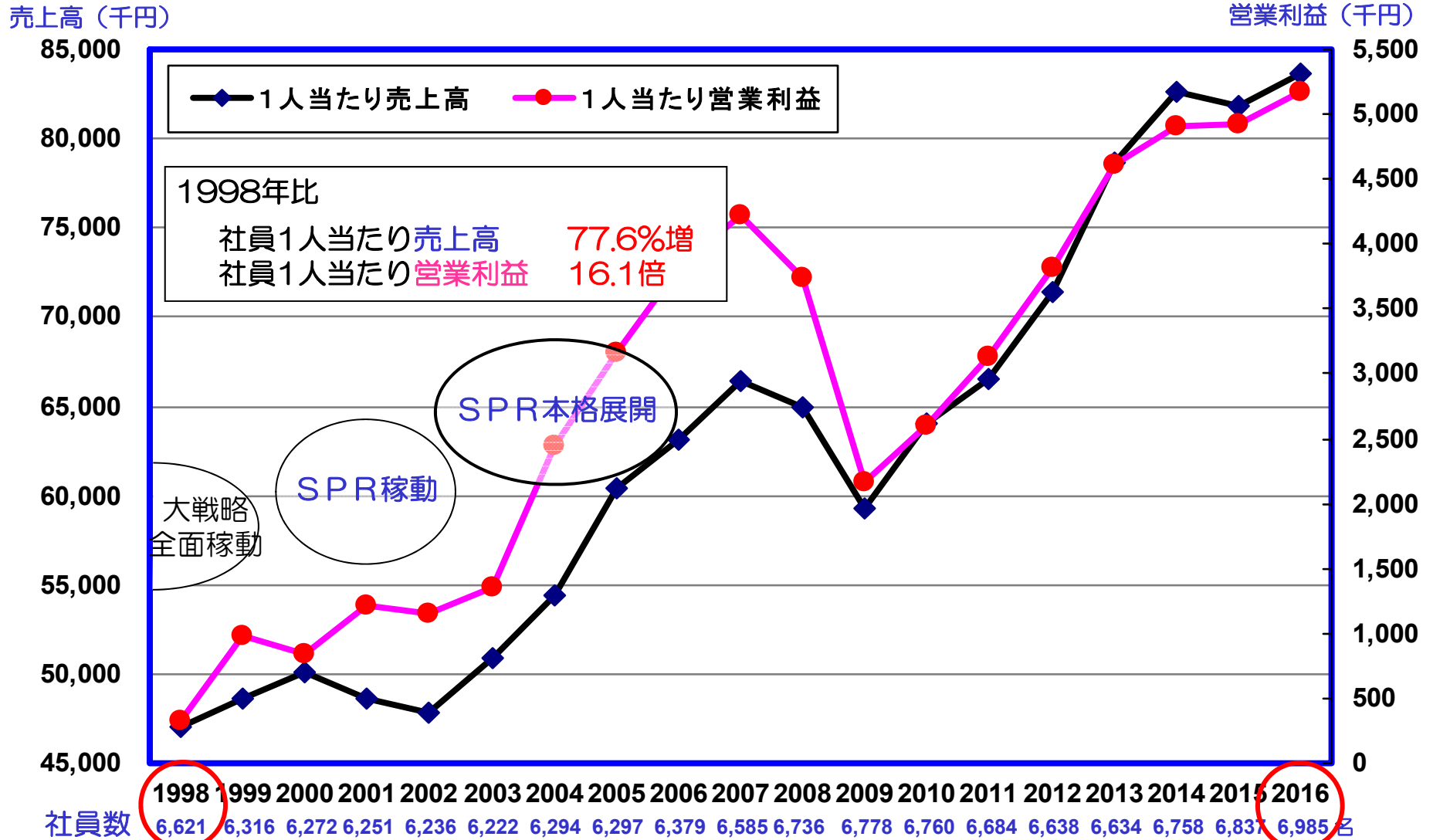


連結 正社員の職種別人員構成



単体

社員1人当たり 売上高と営業利益の推移



(前年比 148名増) 18

単体

重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2014年 1~12月	2015年 1~12月		2016年1~12月			2016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	128,733	139,106	+8.1%	146,046	+6,939	+5.0%	37,111	+443	+1.2%
SMILE	11,673	10,479	-10.2%	9,774	-705	-6.7%	2,749	-34	-1.2%
ODS 21	43,575	46,196	+6.0%	51,746	+5,550	+12.0%	13,466	+1,814	+15.6%
OSM	50,836	59,831	+17.7%	67,937	+8,105	+13.5%	16,818	+1,050	+6.7%

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

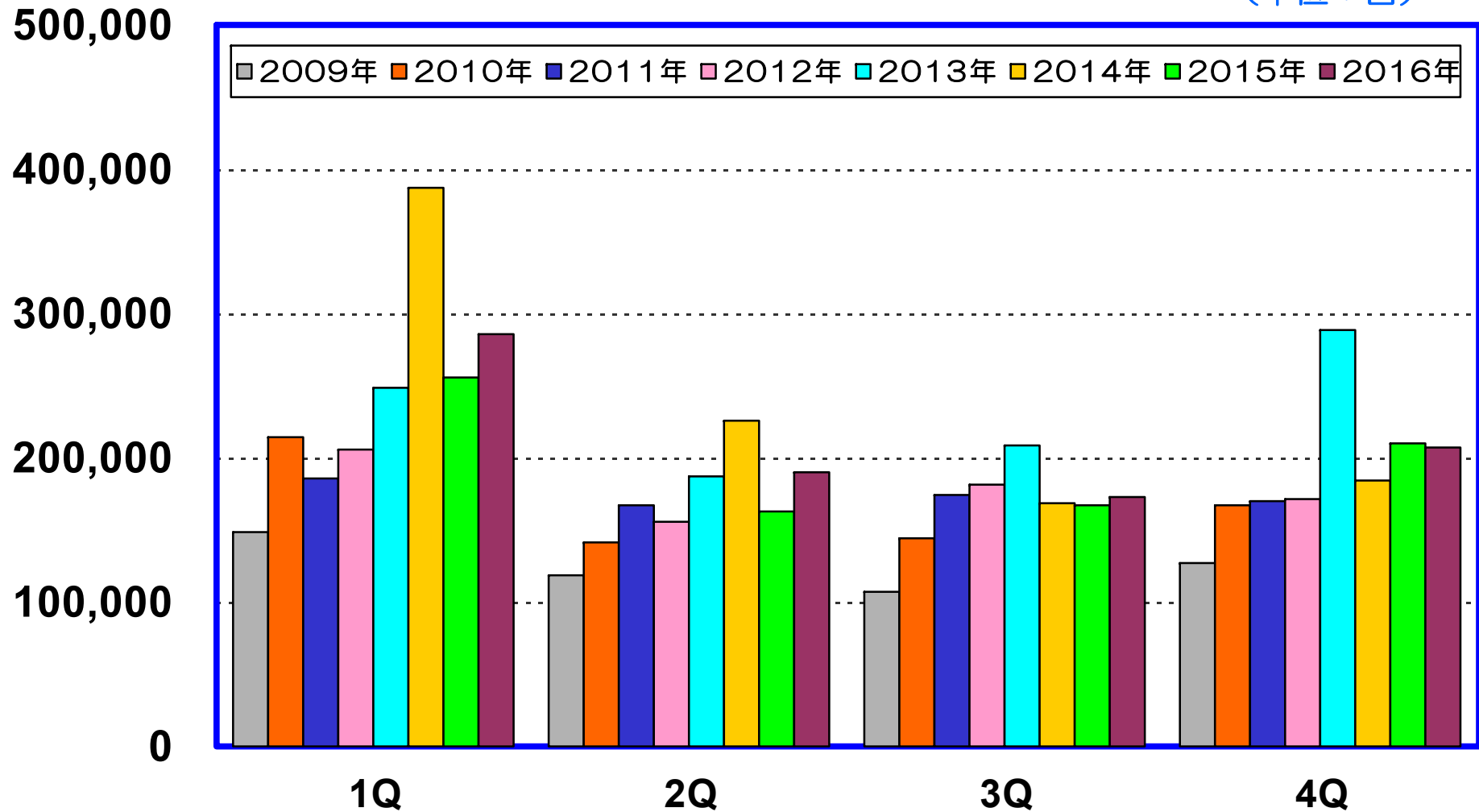
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	37,392	41,384	+10.7%	44,583	+3,199	+7.7%	11,155	-594	-5.1%
(内カラー複写機)	33,793	38,391	+13.6%	42,060	+3,669	+9.6%	10,703	-283	-2.6%
サーバー	39,467	37,718	-4.4%	32,917	-4,801	-12.7%	7,436	-529	-6.6%
パソコン	966,600	795,646	-17.7%	854,876	+59,230	+7.4%	206,913	-2,770	-1.3%
クライアント計		847,320	-15.0%	904,393	+57,073	+6.7%	211,948	-13,382	-5.9%

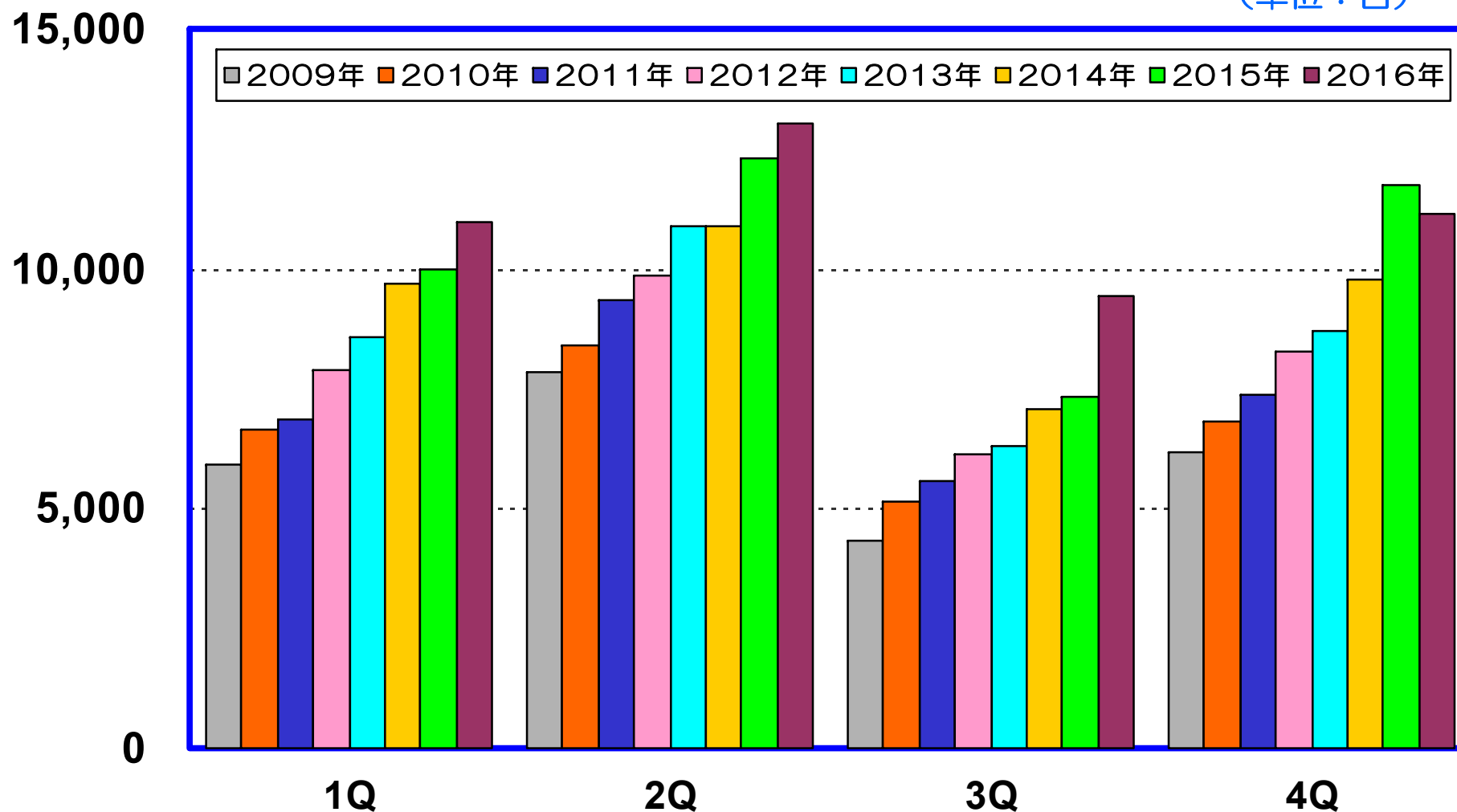
パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



複写機販売台数の四半期推移

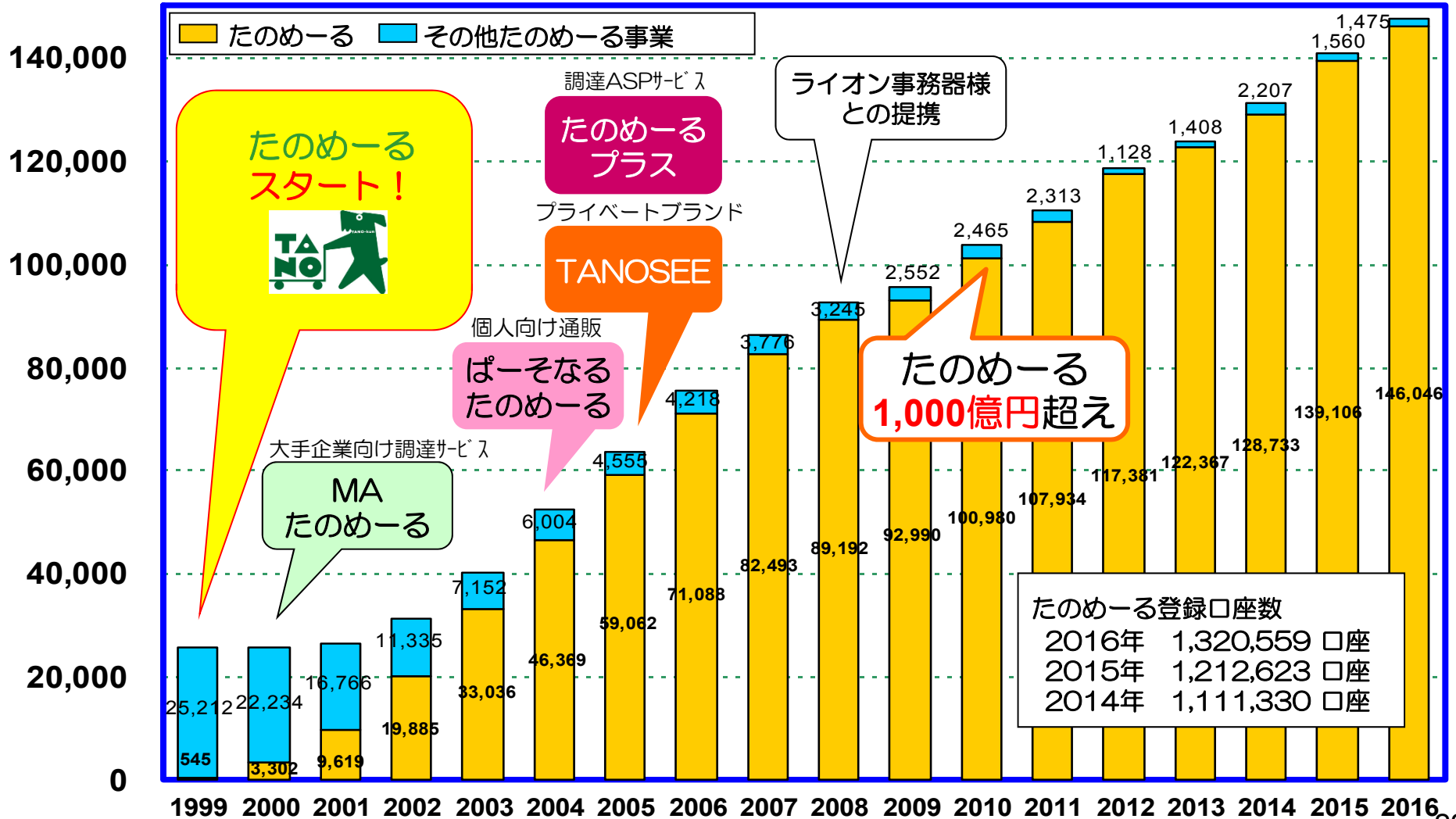
(単位：台)



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)

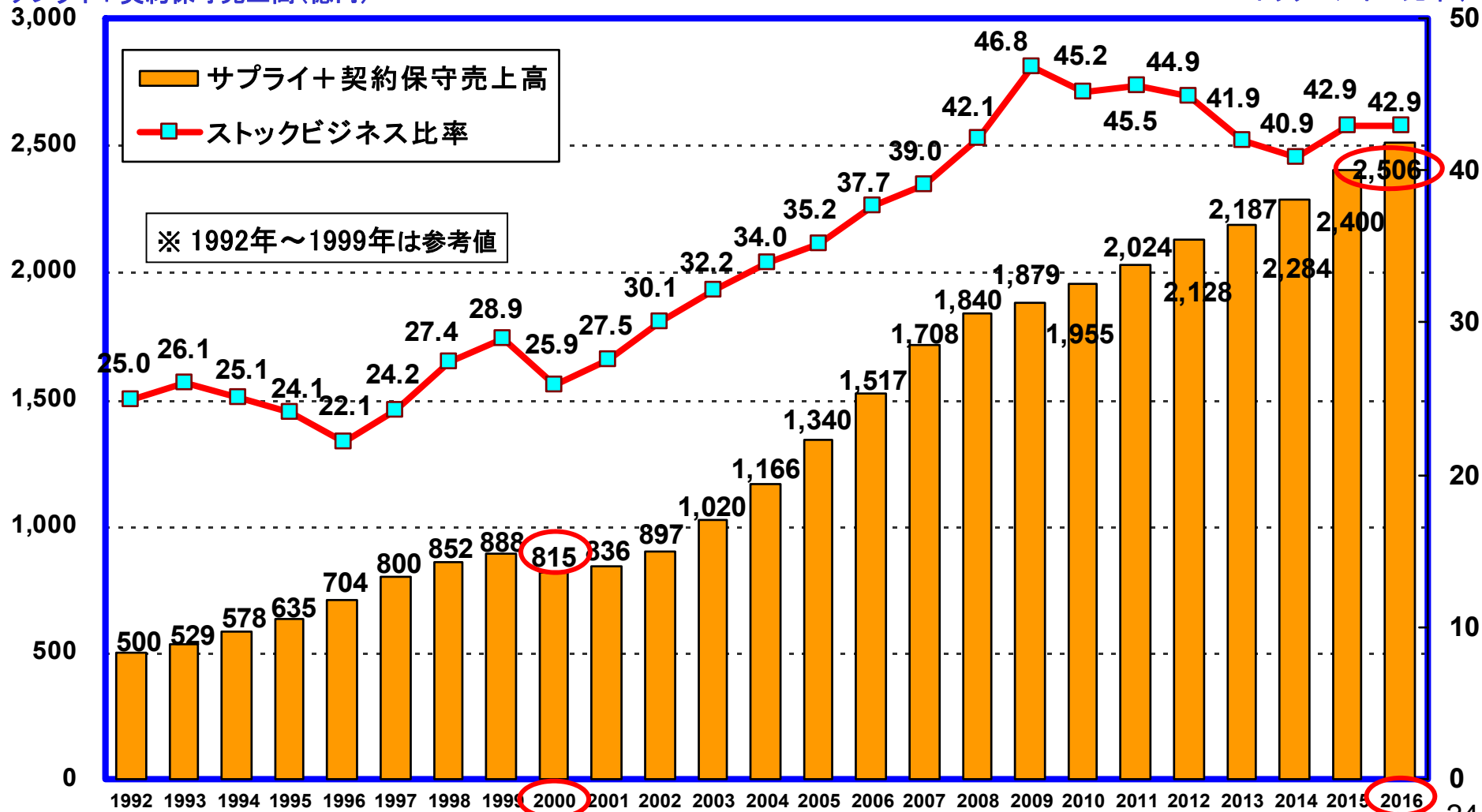


単体 ストック（足し算）ビジネスの推移

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

2017年の市場予測

- 国内外ともに、先行き不透明感はあるが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
- 新たなIT技術、IT利用領域への関心の高まり
- 働き方改革の拡がり
- 企業のIT活用ニーズ、省エネニーズは底堅い

2017年の方針と施策

『オールフロントでお客様の困ったを解決し、
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
- ITを活用し働き方改革を支援
- セキュリティの高度化に対応
- 新技術対応への取り組み強化
- 光回線、ネットワークソリューション提案の強化

地域営業部を主体とした運営

各営業部・支店、独自のスローガン、活動方針

8月

営業部・広域支店スローガン一覧

営業部・広域支店	スローガン ～ サブタイトル ～	活動方針
中央第1営業部	複合ソリューション営業への加速 ～ 十字戦略始動！ ～	活動方針
中央第2営業部	実業を活動と実績で示す！（新潟県部・市場シェア拡大） ～ 個人が変わる→店舗が変わる→営業部が変わる ～	活動方針
神奈川営業部	営業部運営6か条を遵守し営業の王道の道を築く ～ 活動絶対量確保と案件化の標準を上げるマネージメントの推進 ～	活動方針
城野営業部	7月8月期新調活動をベースに前半戦中で進捗予選と9月決戦の準備に入る ～ 厳しい状況でも強いのが大塚商会、その中で勝って本物の最強軍団となる。 ～	活動方針
多摩営業部	目標を、ぶっ飛ばせキャンペーン ～ 仕事も遊びも一点懸命やって、この夏場を乗り切りましょう！！ ～	活動方針
城北営業部	新APBの立ち上げにより新規パーク攻勢への躍進を作る ～ P/C部長・サブライ仲長・保守範疇・復活に向けて ～	活動方針
北関東営業部	“営業の原点である新規コールを確やし、機変活動を強化して毎月予選、そして9月賞状期に備えPP確保”すべての考えは市場にある！！ ～ 強みの複合販促で100万の案件を200万の案件にする創業工夫 ～	活動方針
京東営業部	実業と挑戦！！ ～ 多店舗、多拠点攻めで新規市場への挑戦 ～	活動方針
大阪北営業部	OTユーザー比率5%UPをお客様の信頼の証とする ～ 両面力UPとプロモパワーの最大活用でV8達成 ～	活動方針
大阪南営業部	工夫と効率（スピード）で最強で最高の営業部を創る ～ 成功したから楽しいんじゃない、楽しくやったから成功したんだ ～	活動方針
中部支店	新体制で成長力NO1の中部支店を創る！まずは四半期賞で！！ ～ 8月10日までを前期前半戦としてグループ毎の活動・見込・実績各項目の基準クリア一発する！ ～	活動方針
札幌支店	本来あるべき姿の未来図を描かせ強い支店を創る。 ～ お互いに心を一つにすることで成功できるんだ ～	活動方針
仙台支店	オールウェイズ・ポジティブ！オールウェイズ・チャレンジ！ネバーギブアップ！ ～ 6守4攻から6守7攻へ！仙台支店の総合力で東北のお客様を元気にしよう！ ～	活動方針
京都支店	来年のメダル獲得に向け夏場加点を確実上げる ～ 夏場に強い京都支店からの脱却 ～	活動方針
神戸支店	営業の基本を創る！ 夏場は新規訪問で汗をかけ！ ～ お客様CS・新規サブライ・省電力LED・回収、保守基本を押さえる！部門間のチームワークが複合販売の鍵となる。 ～	活動方針
広島支店	最強・最高の支店へ！まずは暑い夏を制す！！ ～ 真剣な努力は決して人を驚かせない ～	活動方針
九州支店	8月上半戦達成で自信と笑顔を取り戻す ～ 課題の先にあるものを全員で見よう ～	活動方針

実績進捗グラフ(8月31日時点)

9月

営業部・広域支店スローガン一覧

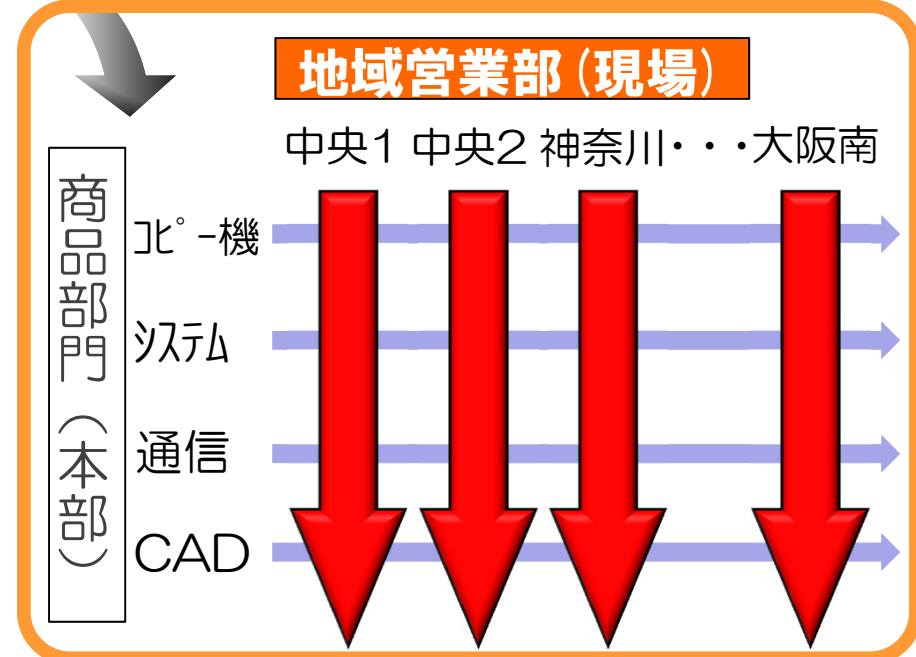
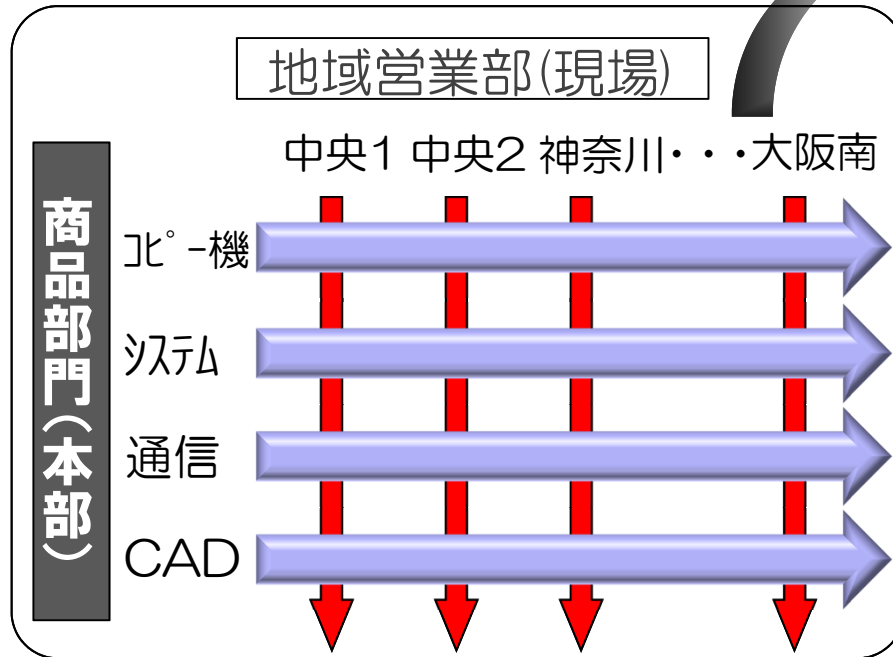
営業部・広域支店	スローガン ～ サブタイトル ～	活動方針
中央第1営業部	複合ソリューション営業への加速 ～ 十字戦略始動！ ～	活動方針
中央第2営業部	実業を活動と実績で示す！（新潟県部・市場シェア拡大） ～ 個人が変わる→店舗が変わる→営業部が変わる ～	活動方針
神奈川営業部	営業部運営6か条を遵守し営業の王道の道を築く ～ 活動絶対量確保と案件化の標準を上げるマネージメントの推進 ～	活動方針
城野営業部	新調活動シフトは継続し、クロス情報の質をアップで前半期に挑戦 ～ 『動を見て木を見る、業を見て木を見る』お互いもっと考えて仕事しよう。 ～	活動方針
多摩営業部	“金更り”で機変をぶっ飛ばせ、四半期を締めよう！！ ～ SIGと、たの国はノドンを落とすな、言い訳期間であらず走り切る！！ ～	活動方針
城北営業部	新APBの立ち上げにより新規パーク攻勢への躍進を作る ～ P/C部長・サブライ仲長・保守範疇・復活に向けて ～	活動方針
北関東営業部	“営業の原点である新規コールを確やし、機変活動を強化して毎月二桁予選、会社NO1の活動量、複合提案で北関東らしきを見せる” ～ 強みの複合販促で100万の案件を200万の案件にする創業工夫 ～	活動方針
京東営業部	実業と挑戦！！ ～ 多店舗、多拠点攻めで新規市場への挑戦 ～	活動方針
大阪北営業部	OTユーザー比率5%UPをお客様の信頼の証とする ～ 両面力UPとプロモパワーの最大活用でV8達成 ～	活動方針
大阪南営業部	工夫と効率（スピード）で最強で最高の営業部を創る ～ 成功したから楽しいんじゃない、楽しくやったから成功したんだ ～	活動方針
中部支店	新体制で成長力NO1の中部支店を創る！まずは四半期賞で！！ ～ 強みを活かして新規パークへ！機変武器で新規にGO！ ～	活動方針
札幌支店	本来あるべき姿の未来図を描かせ最高の支店を創る。 ～ お互いに心を一つにすることで成功できるんだ ～	活動方針
仙台支店	オールウェイズ・ポジティブ！オールウェイズ・チャレンジ！ネバーギブアップ！ ～ 6守4攻から6守7攻へ！仙台支店の総合力で東北のお客様を元気にしよう！ ～	活動方針
京都支店	コメントの先に自分達の未来がある！ ～ まずは体験キャラバンで成果を上げよう ～	活動方針
神戸支店	営業の基本を創る！ 夏場は新規訪問で汗をかけ！ ～ お客様CS・新規サブライ・省電力LED・回収、保守基本を押さえる！部門間のチームワークが複合販売の鍵となる。 ～	活動方針
広島支店	最強・最高の支店へ！まずはこの四半期を制す！！ ～ 真剣な努力は決して人を驚かせない ～	活動方針
九州支店	常にスピード感を持って新たな実業にチャレンジ ～ 課題の先にあるものを全員で見よう ～	活動方針

実績進捗グラフ(9月29日時点)

本部主導から現場主導の営業体制へ

今まで

変更後（2016年8月～）



商品軸から地域軸へ現場運営を変更し、よりお客様に密着
地域ごとに異なるニーズに応える
営業部長は「**地域の社長**」

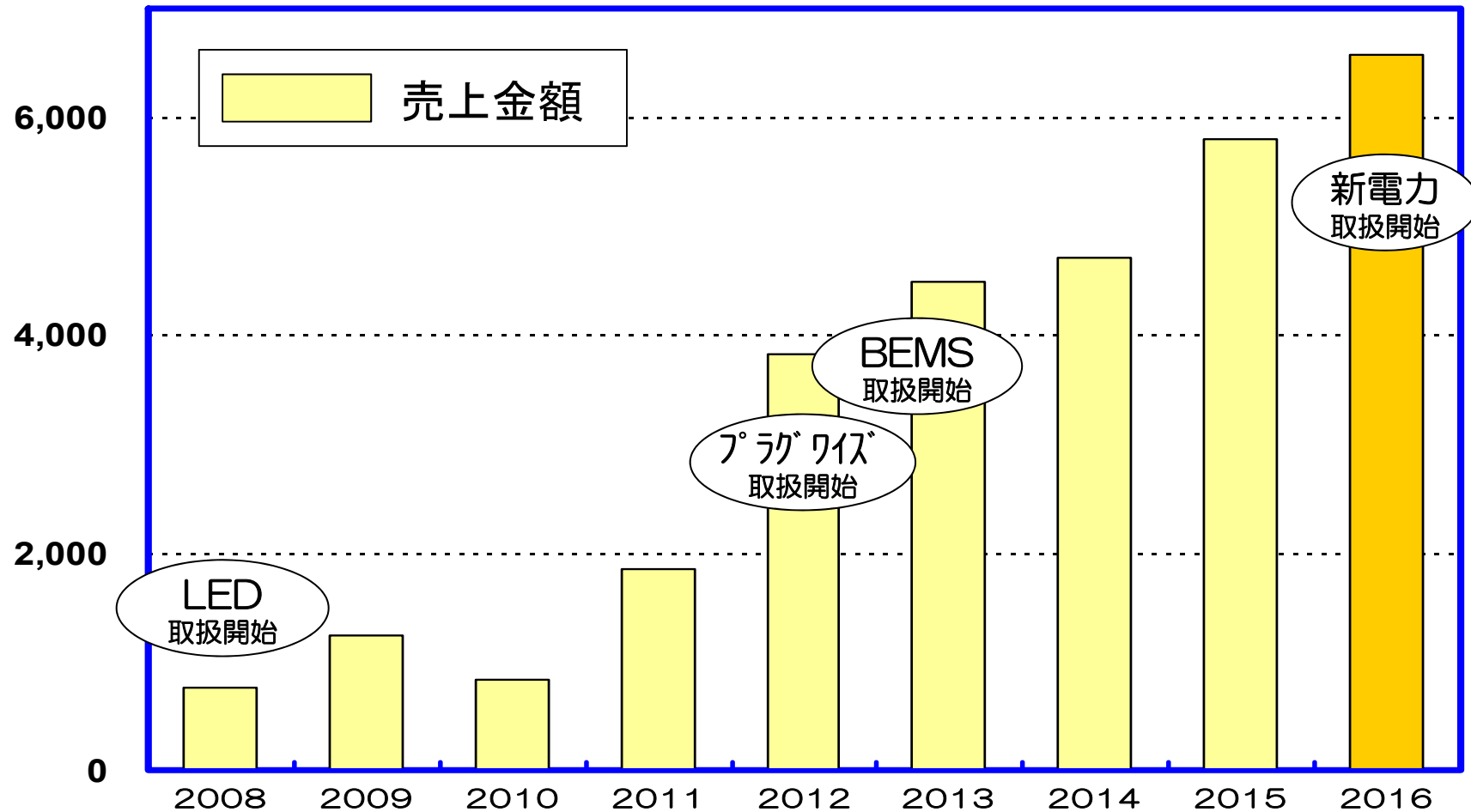
“**答えは現場にある**”

多店舗・多拠点企業への取り組み



電力関連ソリューションの実績推移

(単位：百万円) (LED、プラグワイズ、BEMS、新電力)



残業削減ソリューション

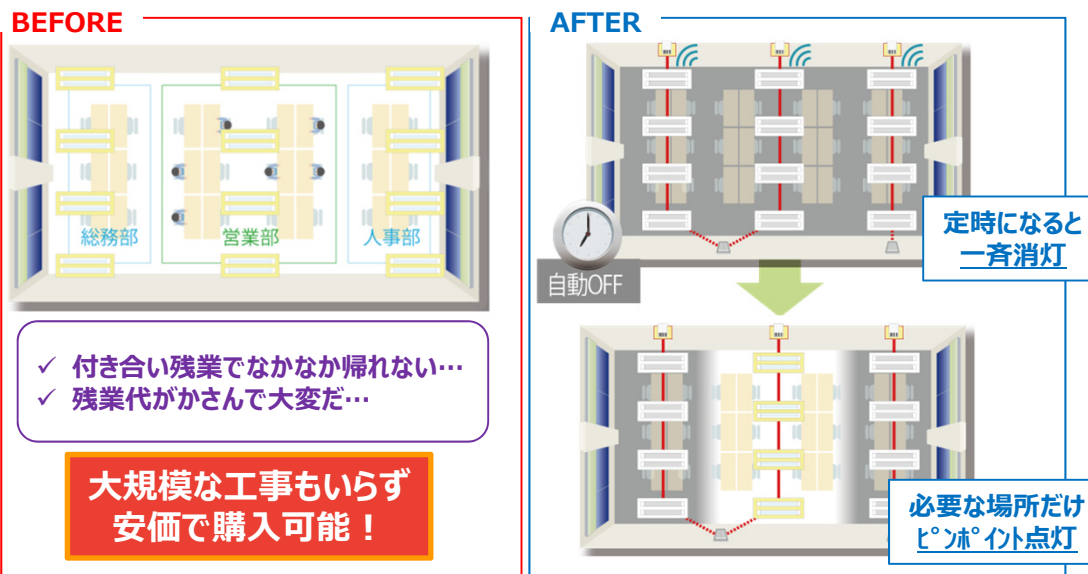
- 都庁も昨年9月から20時一斉消灯
- 企業においても全館一斉消灯の動き
- 政府は『働き方改革実現会議』を設置



世の中の流れは
「残業削減・定時帰宅を促進」



当社がご紹介する残業削減ソリューション



業種：建設業（テナント）

- 慢性化している長時間労働を改善したい
- 値上がり激しい電気代を節約したい

- **残業時間を約8%削減**
- **電力消費量を約20%削減**

「長時間労働によるオフィスの電気代高騰も一気に解決した。」
「自然な形で残業時間を減らせ、会社にも社員にもいいソリューションだ。」

業種：アパレル業（自社ビル）

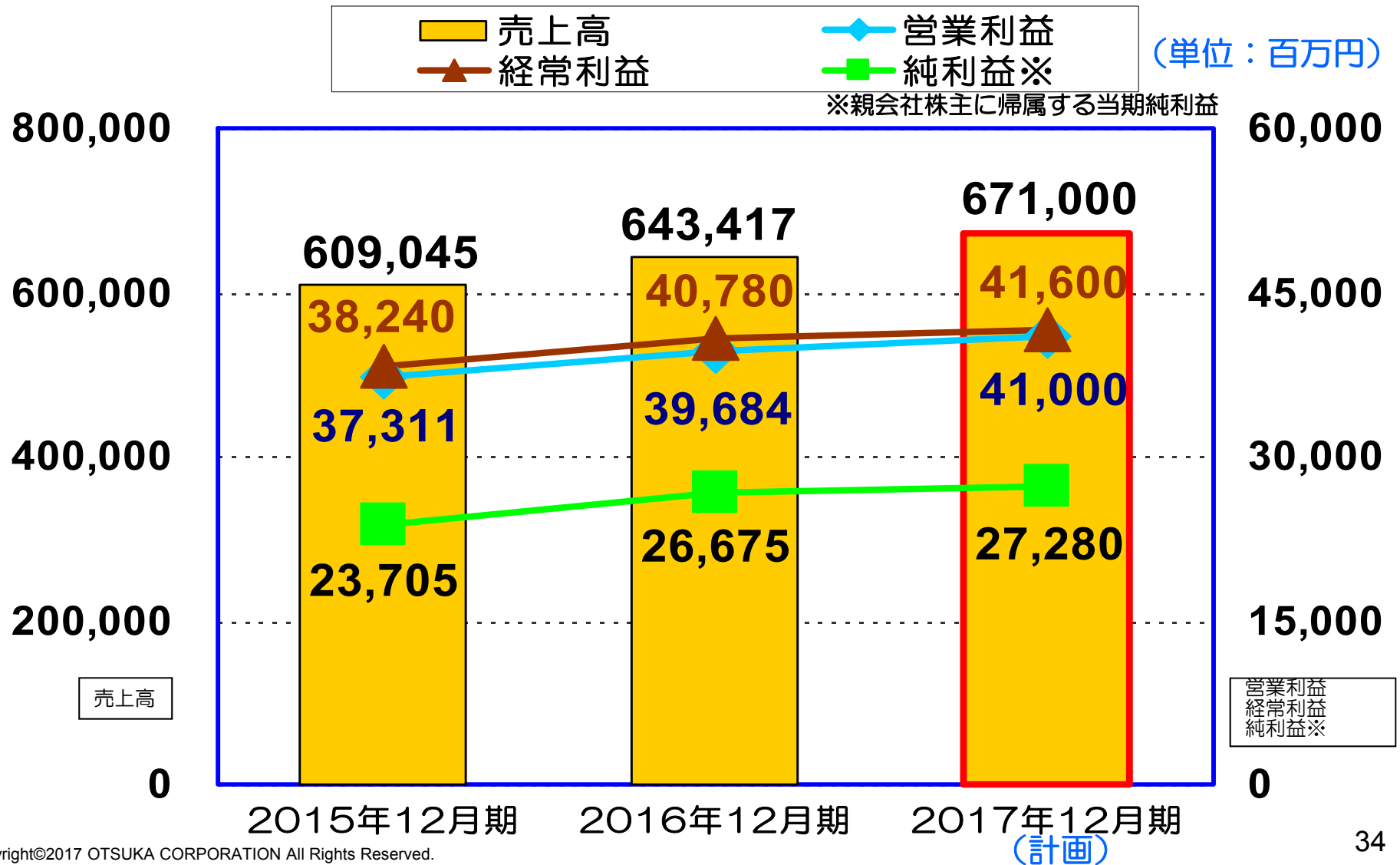
- 残業削減で社員のライフワークバランスを向上させたい
- 消費電力量を削減したい

- **残業時間が深夜→20時**
- **電気代約20%の削減**

「今まで手で消していたのが自動消灯になり、とても楽になった。」
「定時に帰る人が多くなり、職場環境もよくなった」

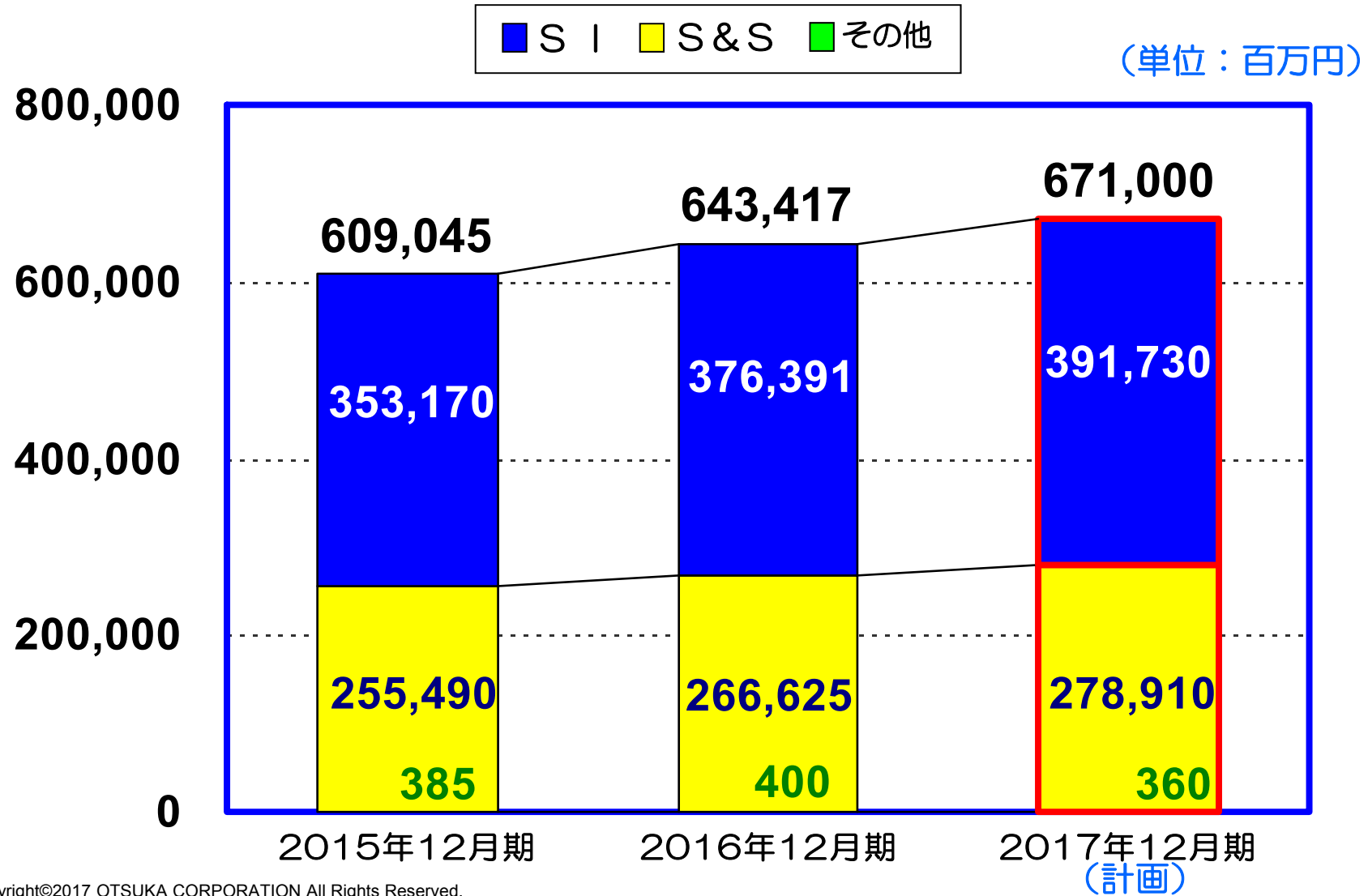
連結

売上高・利益の計画



連結

セグメント別売上高計画

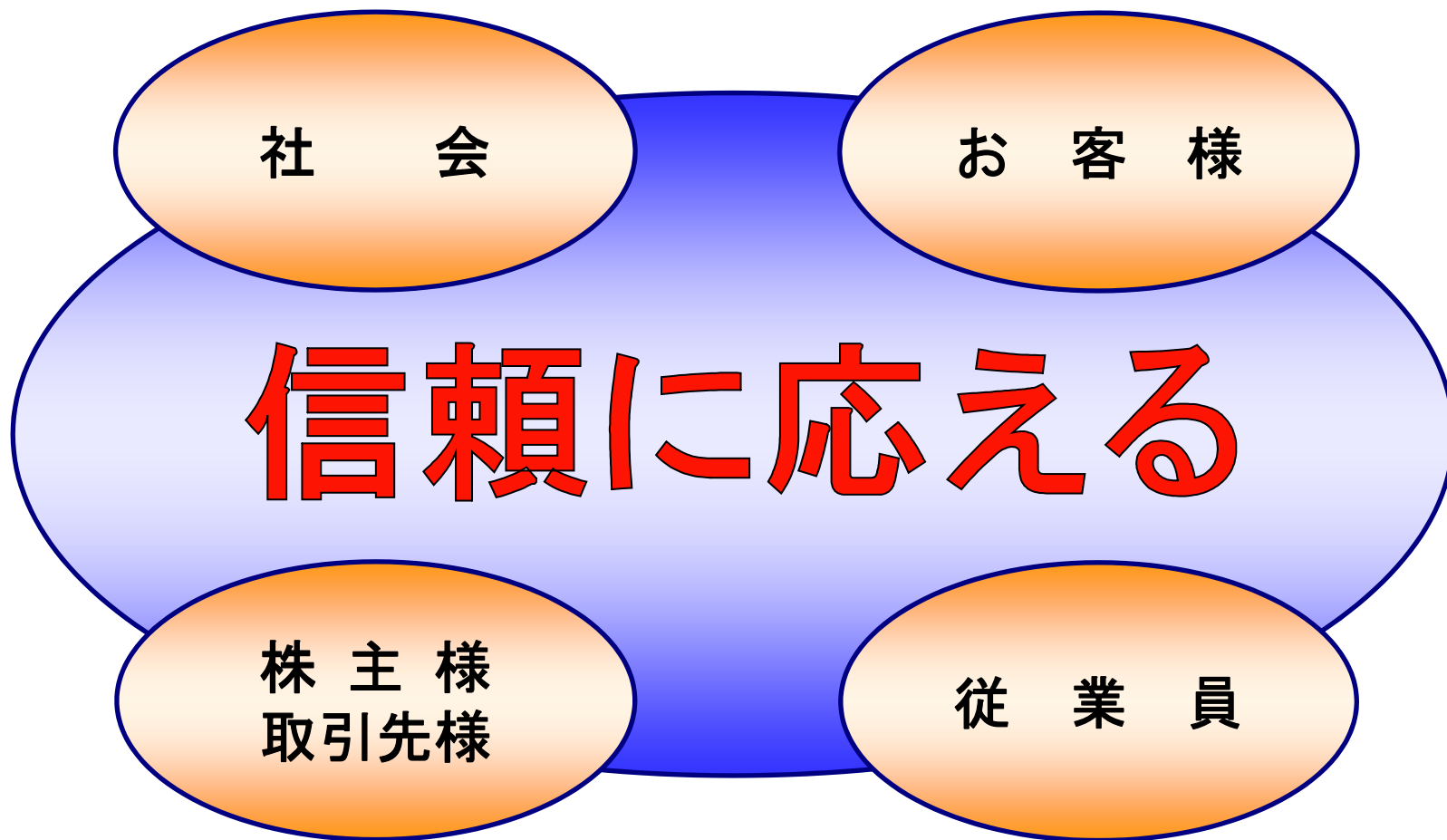


実践ソリューションフェア2017



ITで育つ元気なオフィス。

開催日：2月8日（水）～10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、2016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。