



2017年12月期  
第2四半期（1～6月）  
決算概要

2017年 8月 1日

株式会社 大塚商会  
代表取締役社長 大塚裕司

# 2017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	357,585	100.8%	+5.6%	324,765	100.3%	+4.6%
営 業 利 益	26,827	108.4%	+12.0%	24,386	106.3%	+9.7%
経 常 利 益	27,387	109.2%	+11.5%	25,368	106.4%	+9.5%
純 利 益 ※	18,541	112.3%	+16.2%	17,477	109.0%	+14.6%

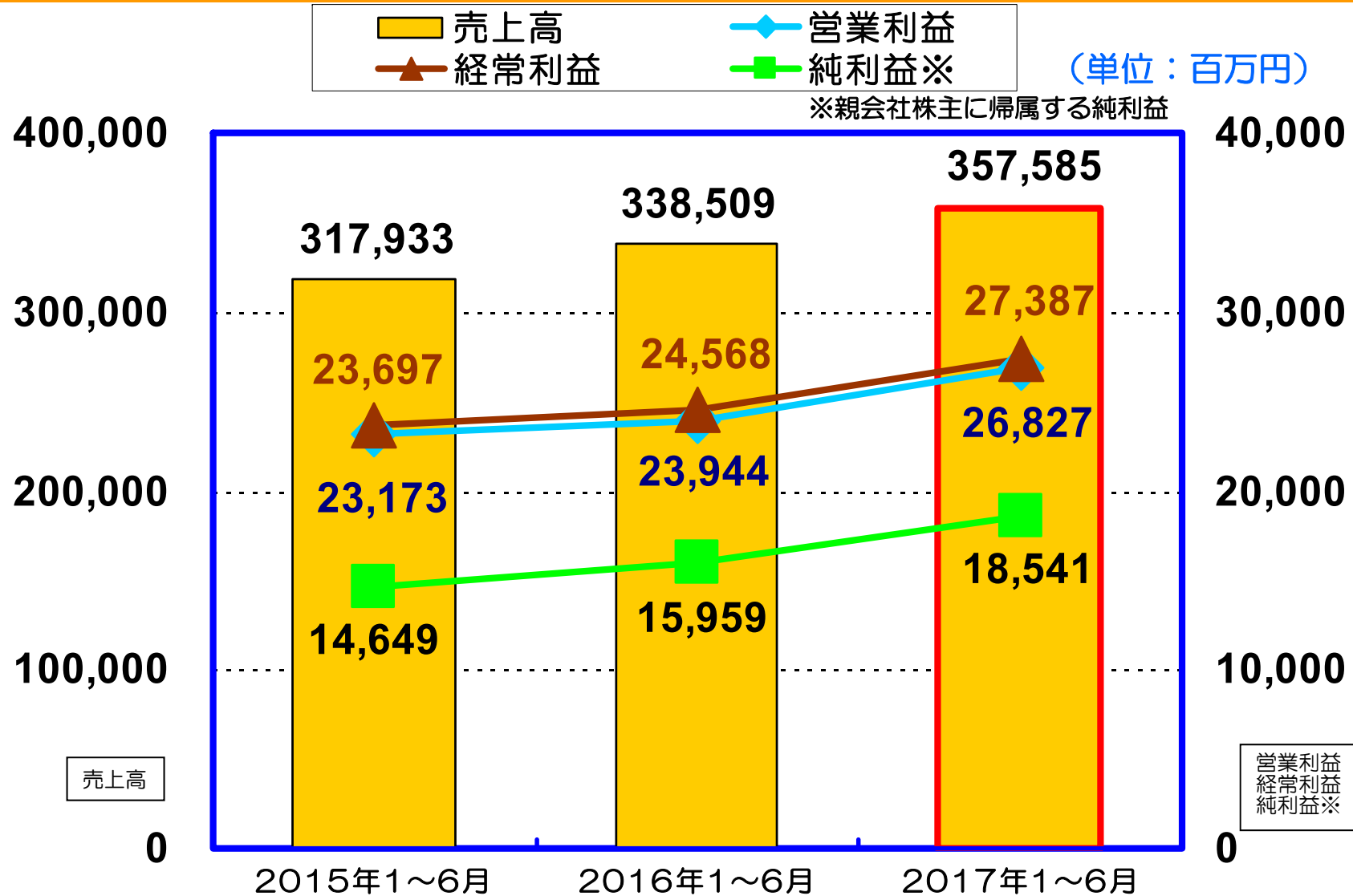
※親会社株主に帰属する純利益

# 連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2017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	428	4,468
	(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	384	45,621
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	2,284
	(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	428	4,219
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	243

連結

# 売上高・利益の状況

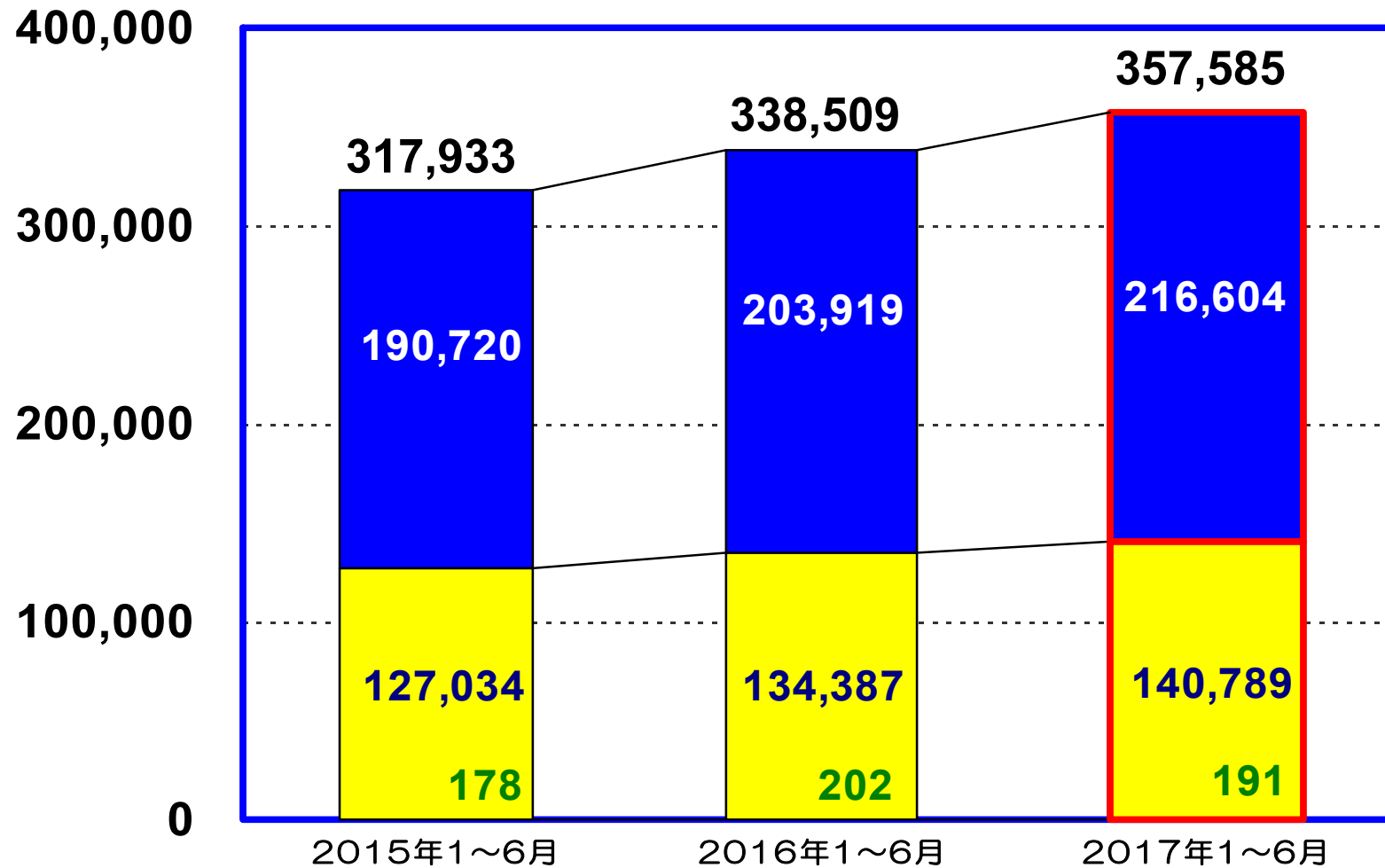


連結

# セグメント別売上高

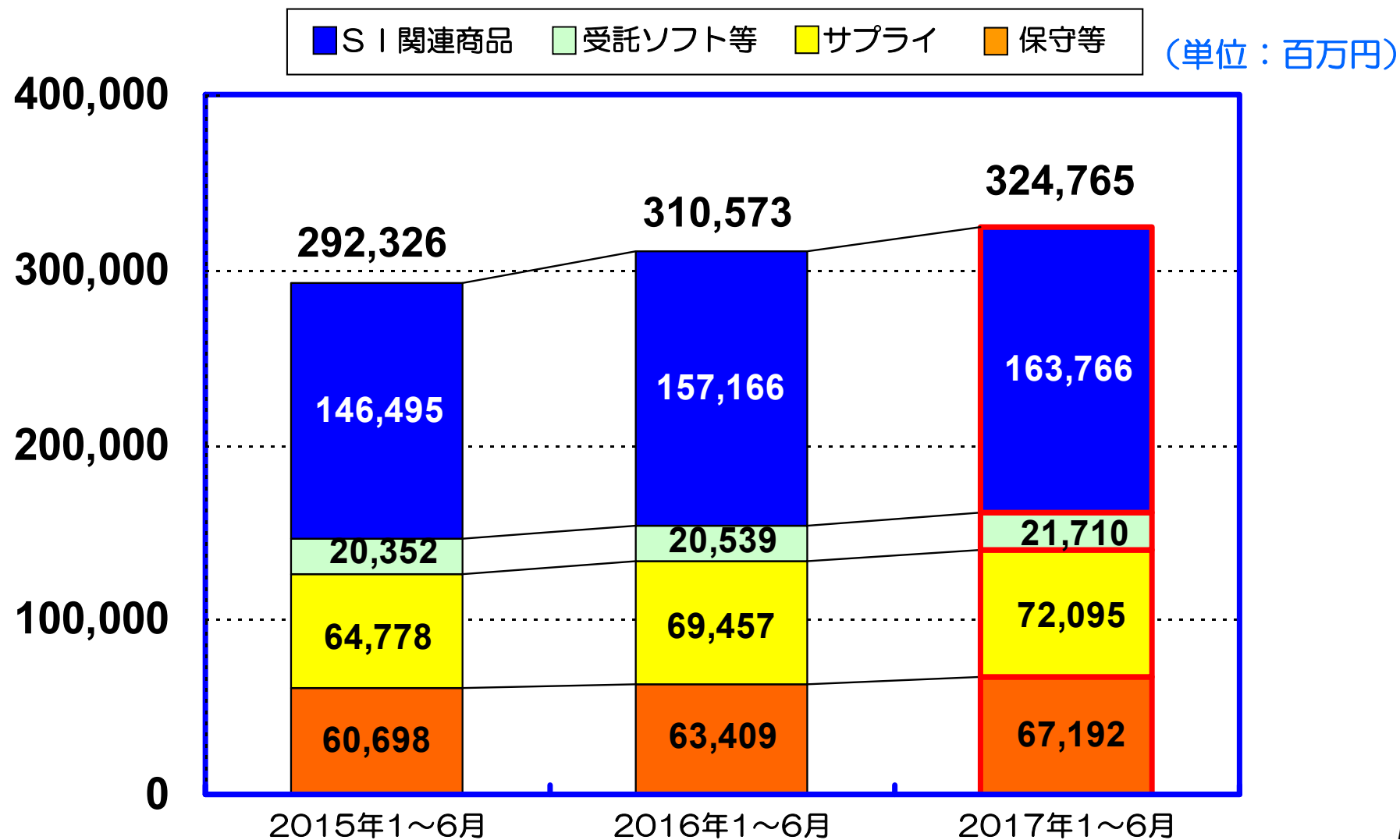
■ S I 事業   ■ S & S 事業   ■ その他の事業

(単位：百万円)

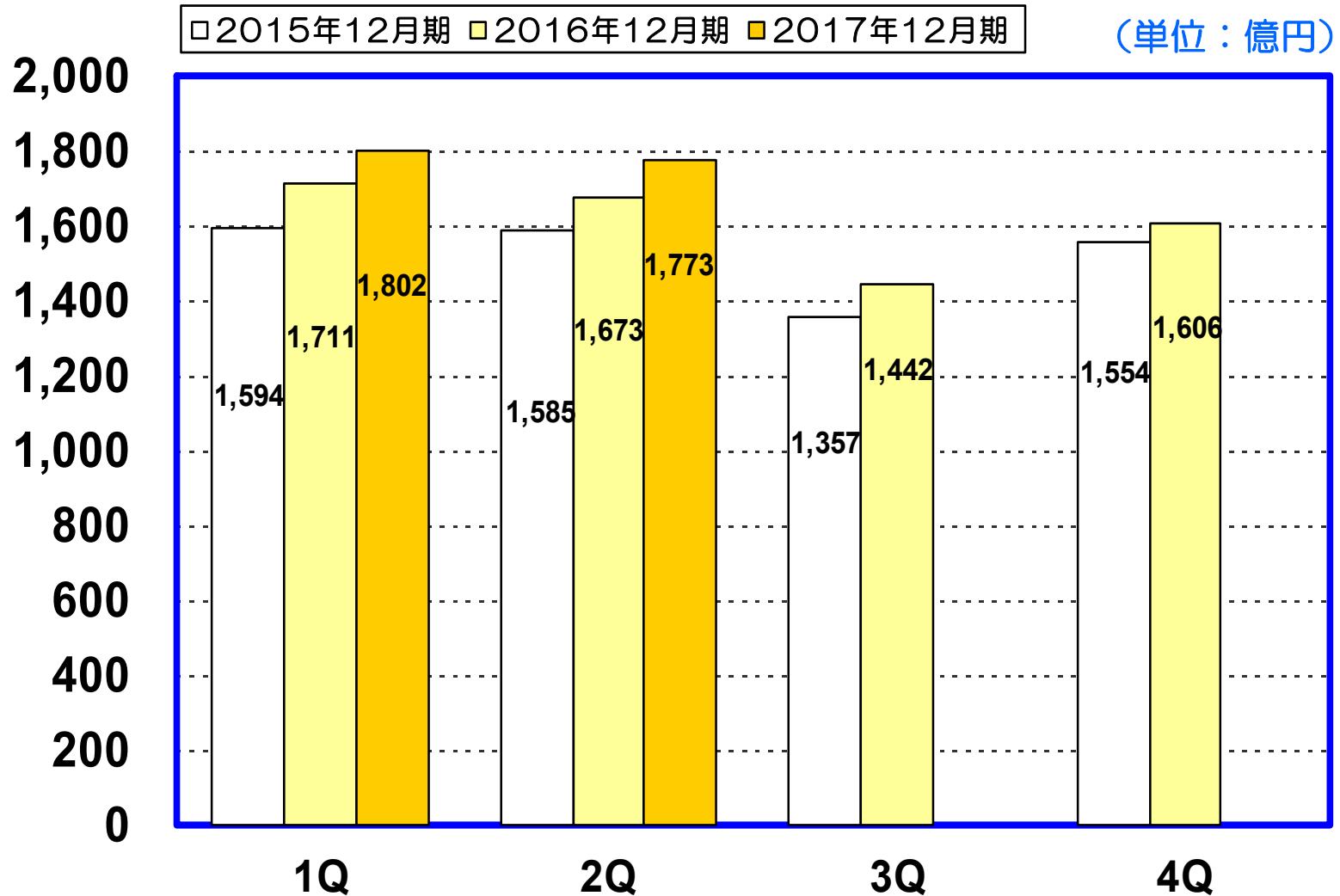


単体

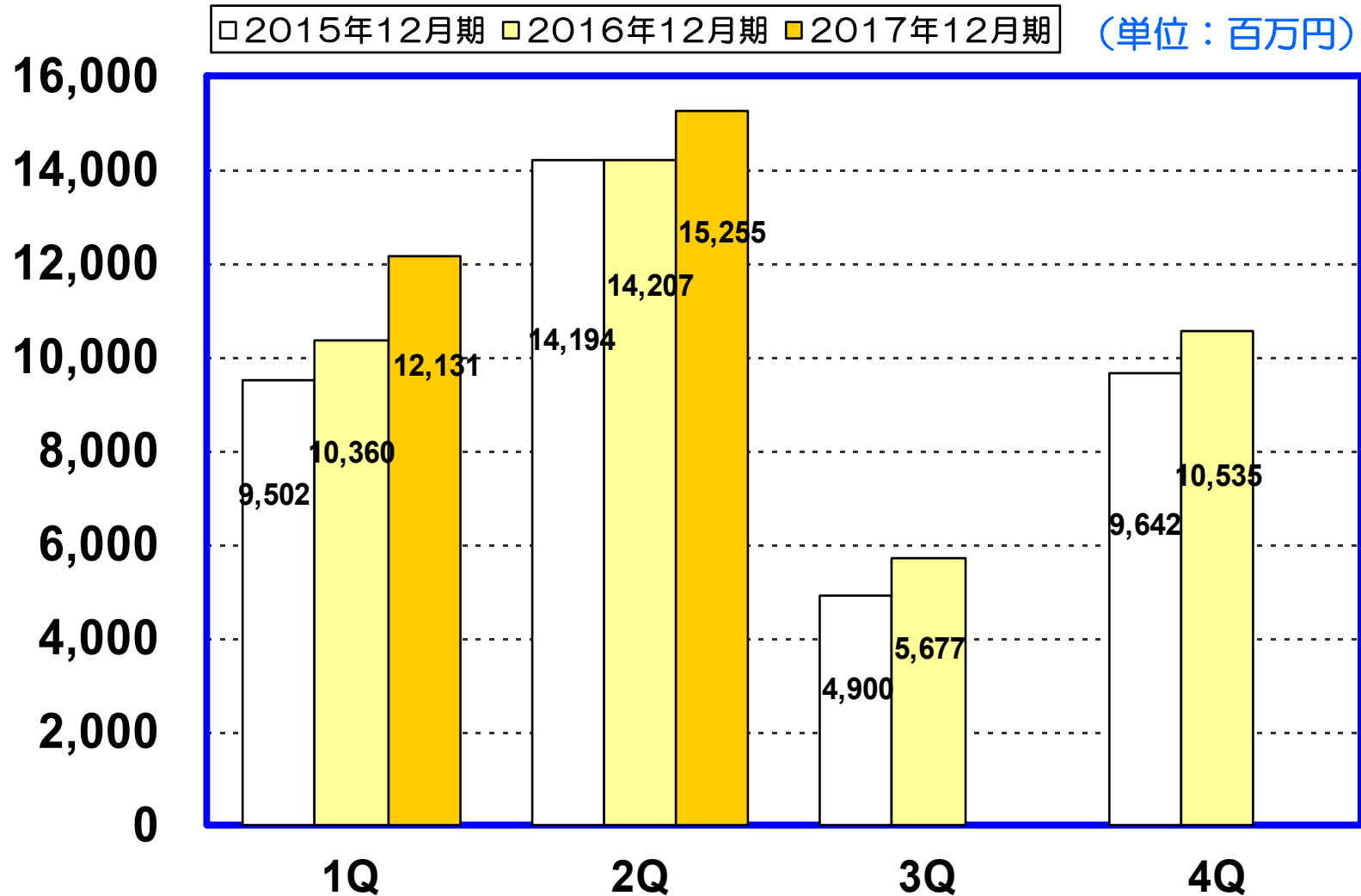
# 詳細セグメント別売上高



# 売上高の四半期推移



# 経常利益の四半期推移





# 2017年4~6月 業績の概況

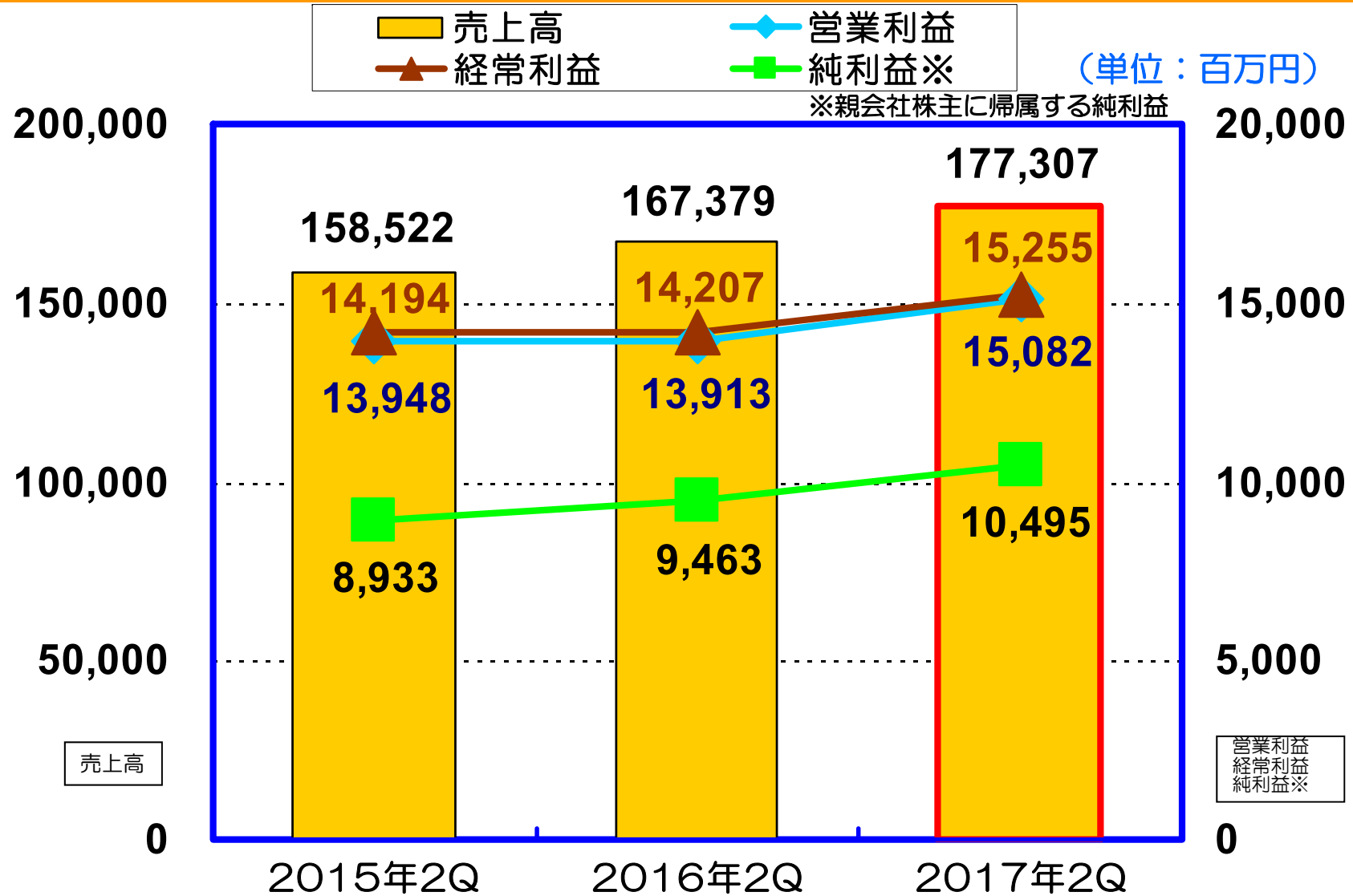
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	<b>177,307</b>	<b>+5.9%</b>	<b>163,237</b>	<b>+5.3%</b>
営 業 利 益	<b>15,082</b>	<b>+8.4%</b>	<b>14,180</b>	<b>+7.9%</b>
経 常 利 益	<b>15,255</b>	<b>+7.4%</b>	<b>14,358</b>	<b>+7.4%</b>
純 利 益 ※	<b>10,495</b>	<b>+10.9%</b>	<b>9,914</b>	<b>+11.1%</b>

※親会社株主に帰属する純利益

連結

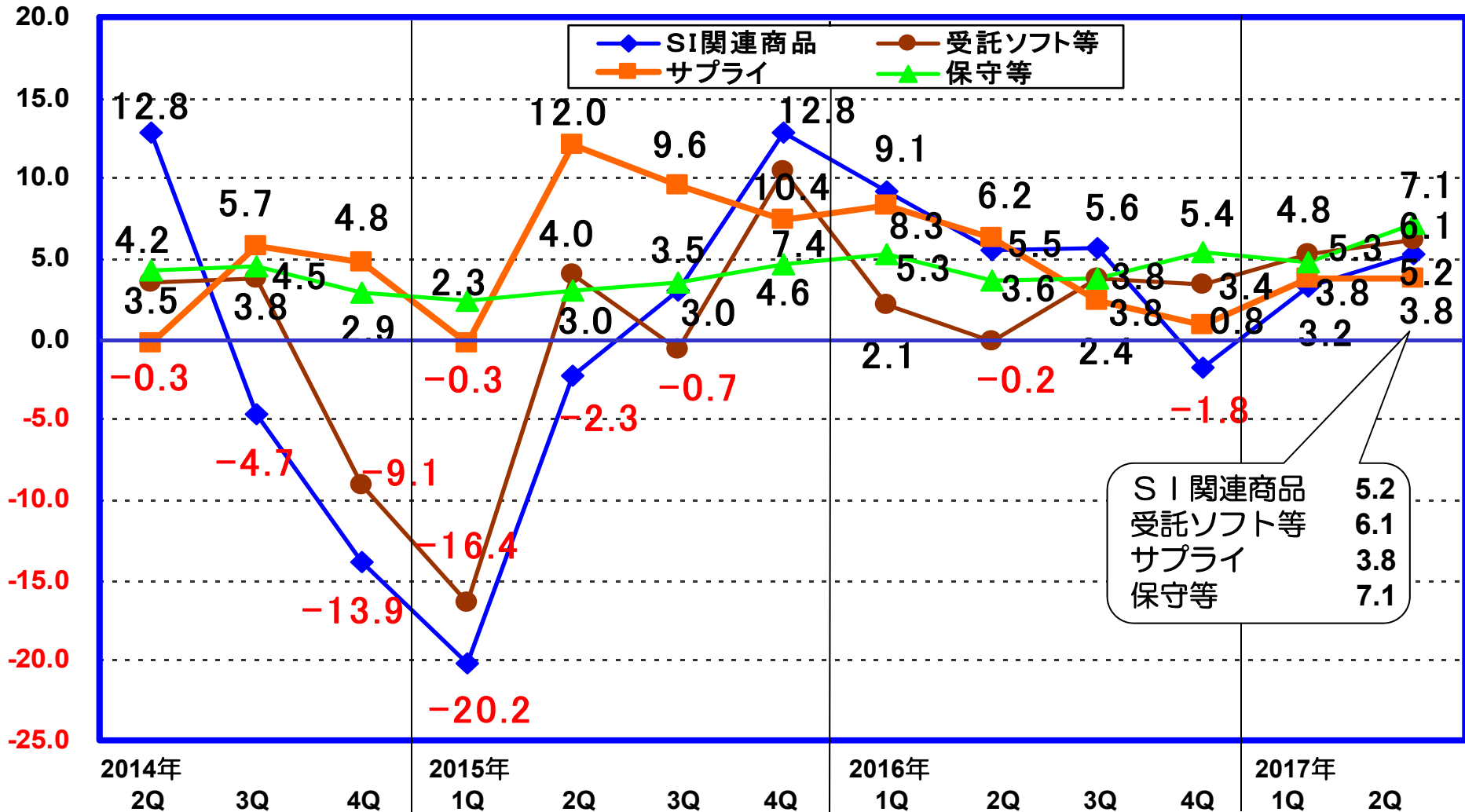
# 4~6月 売上高・利益の状況



単体

# 詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

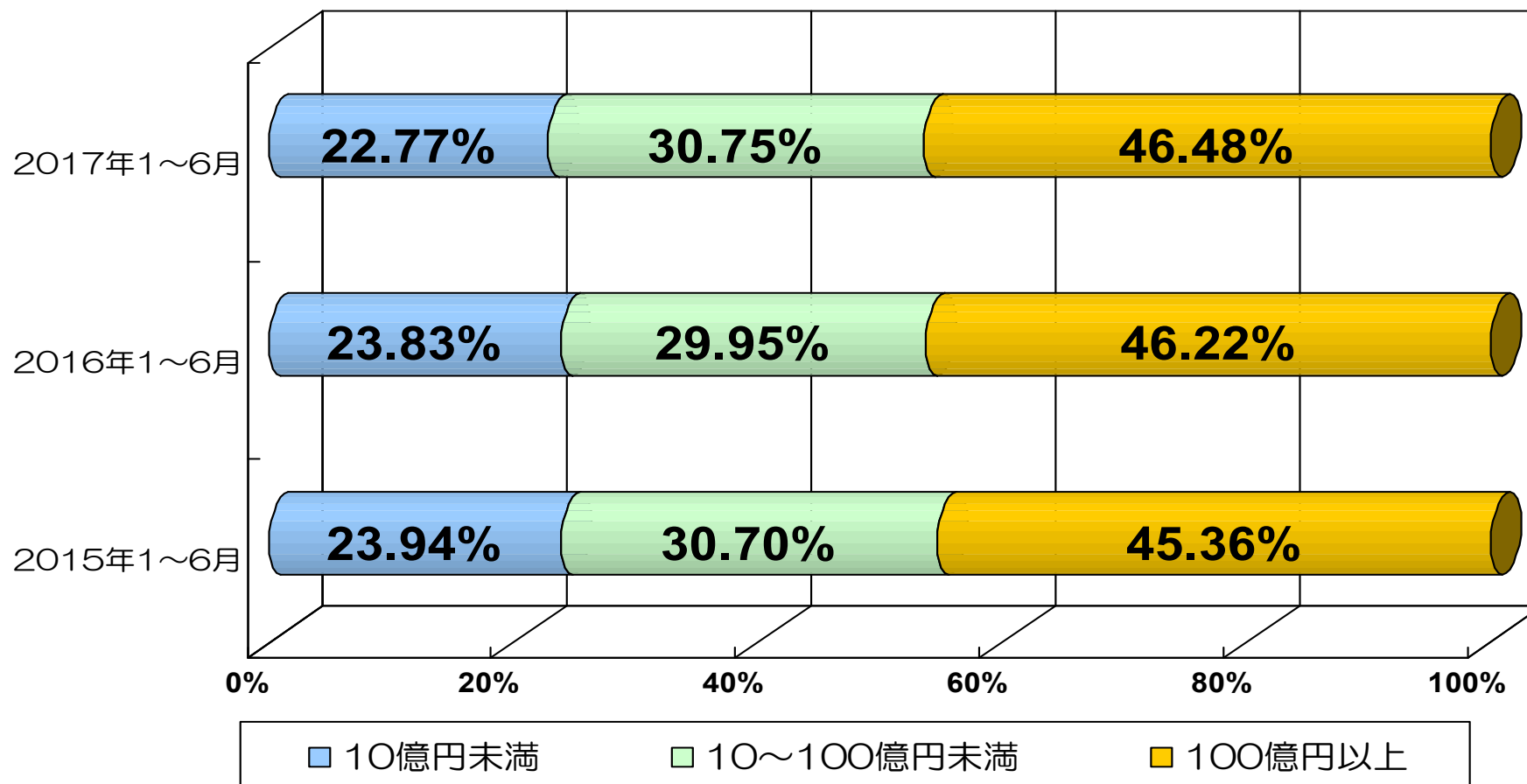
(単位：%)



SI関連商品 5.2  
受託ソフト等 6.1  
サプライ 3.8  
保守等 7.1

単体

# 顧客企業の年商別売上構成

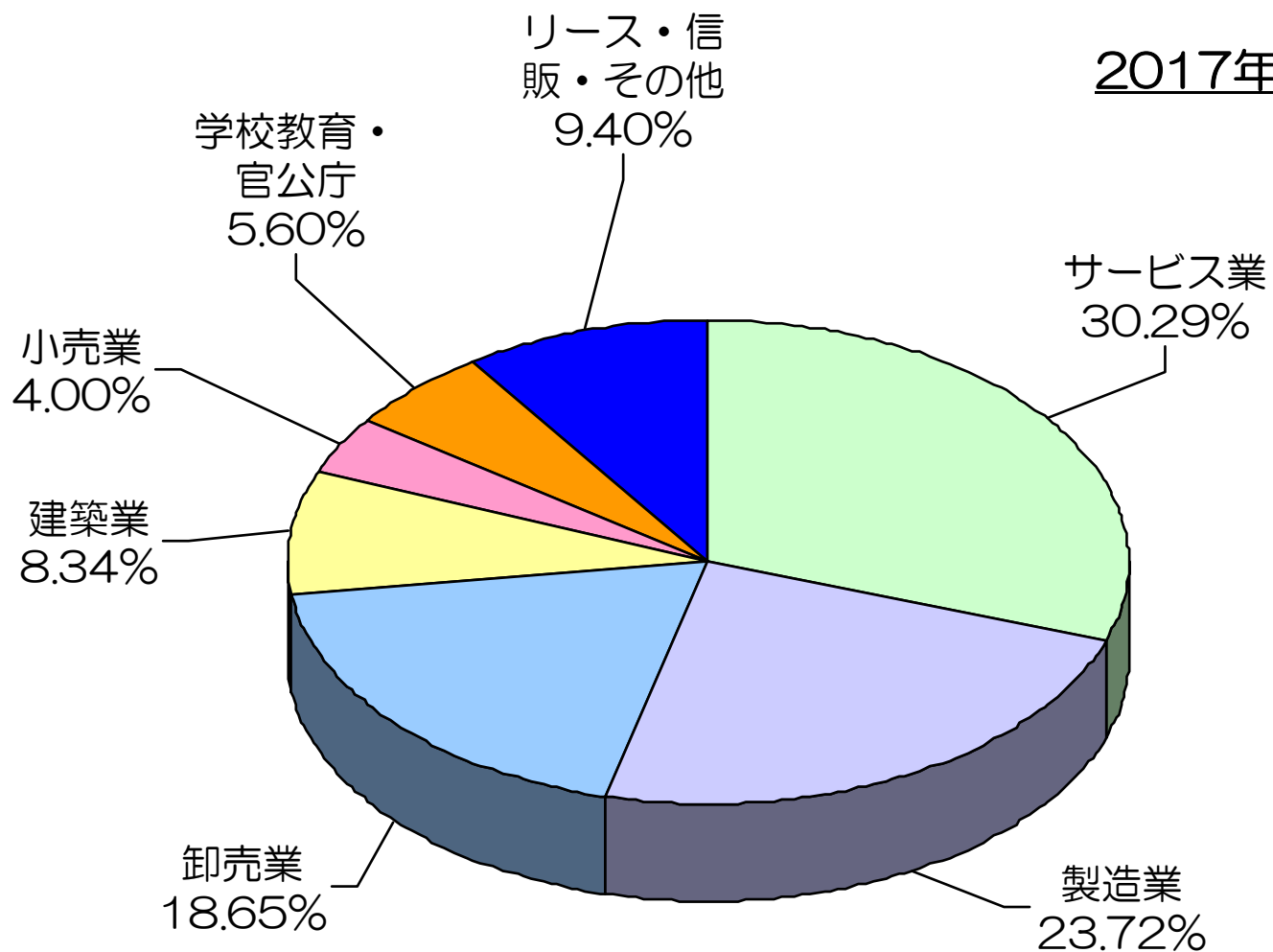


※10億円未満に、官公庁を含む

単体

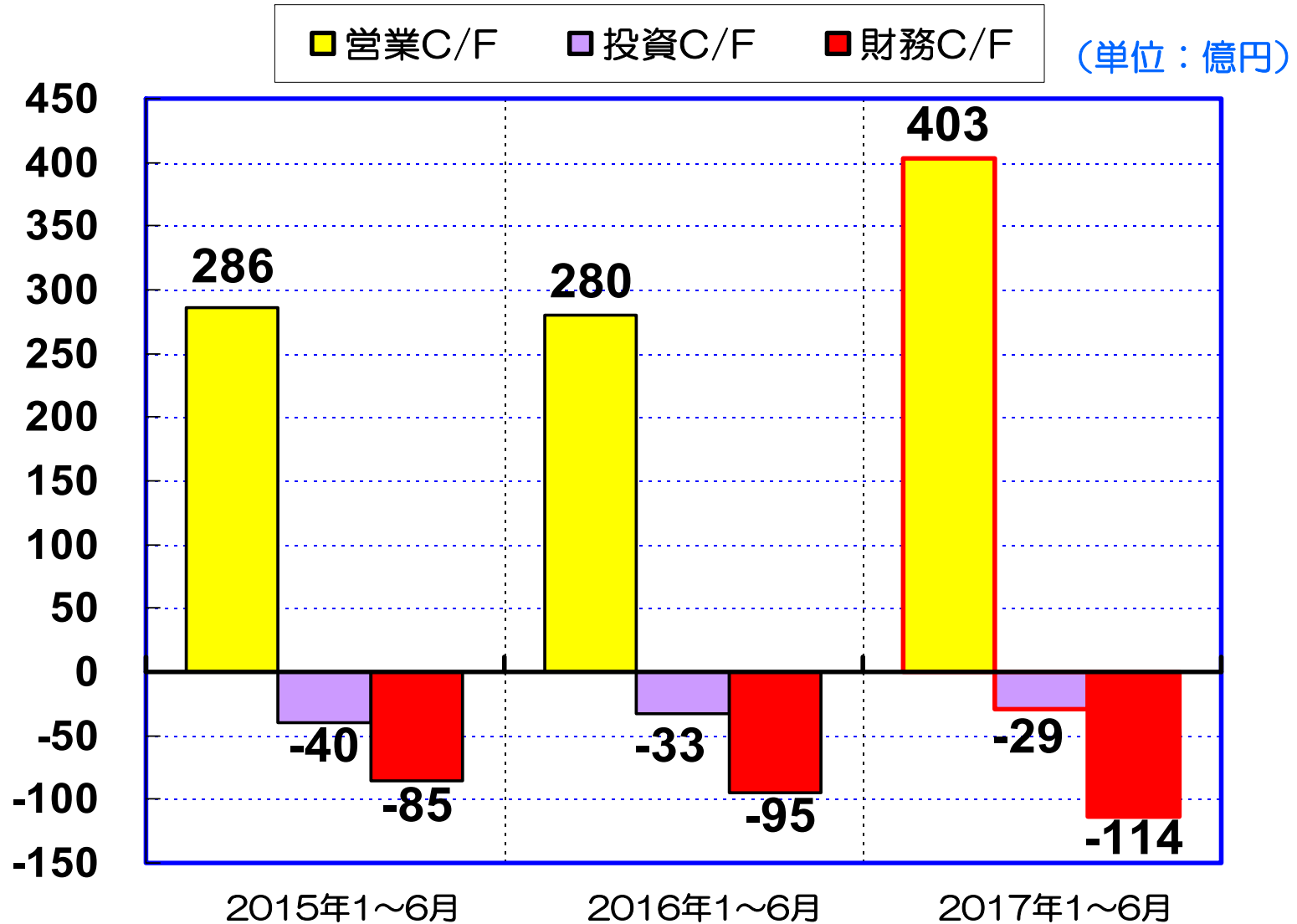
# 顧客企業の業種別売上構成

2017年1~6月



連結

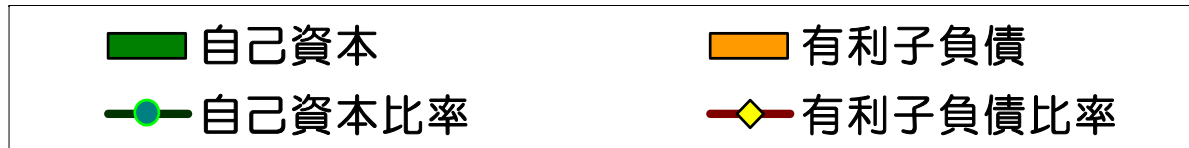
# キャッシュ・フロー



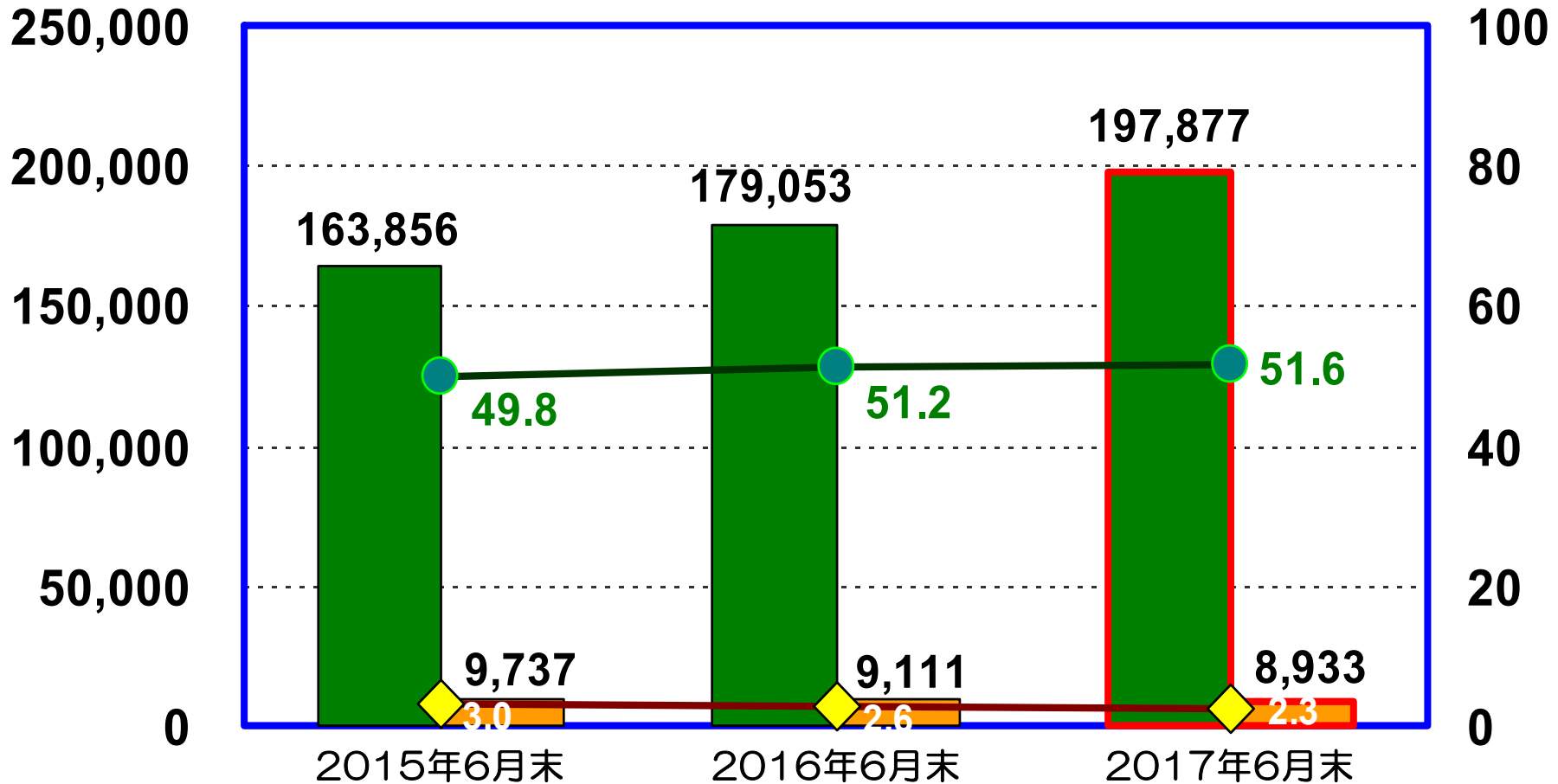
連結

# 自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

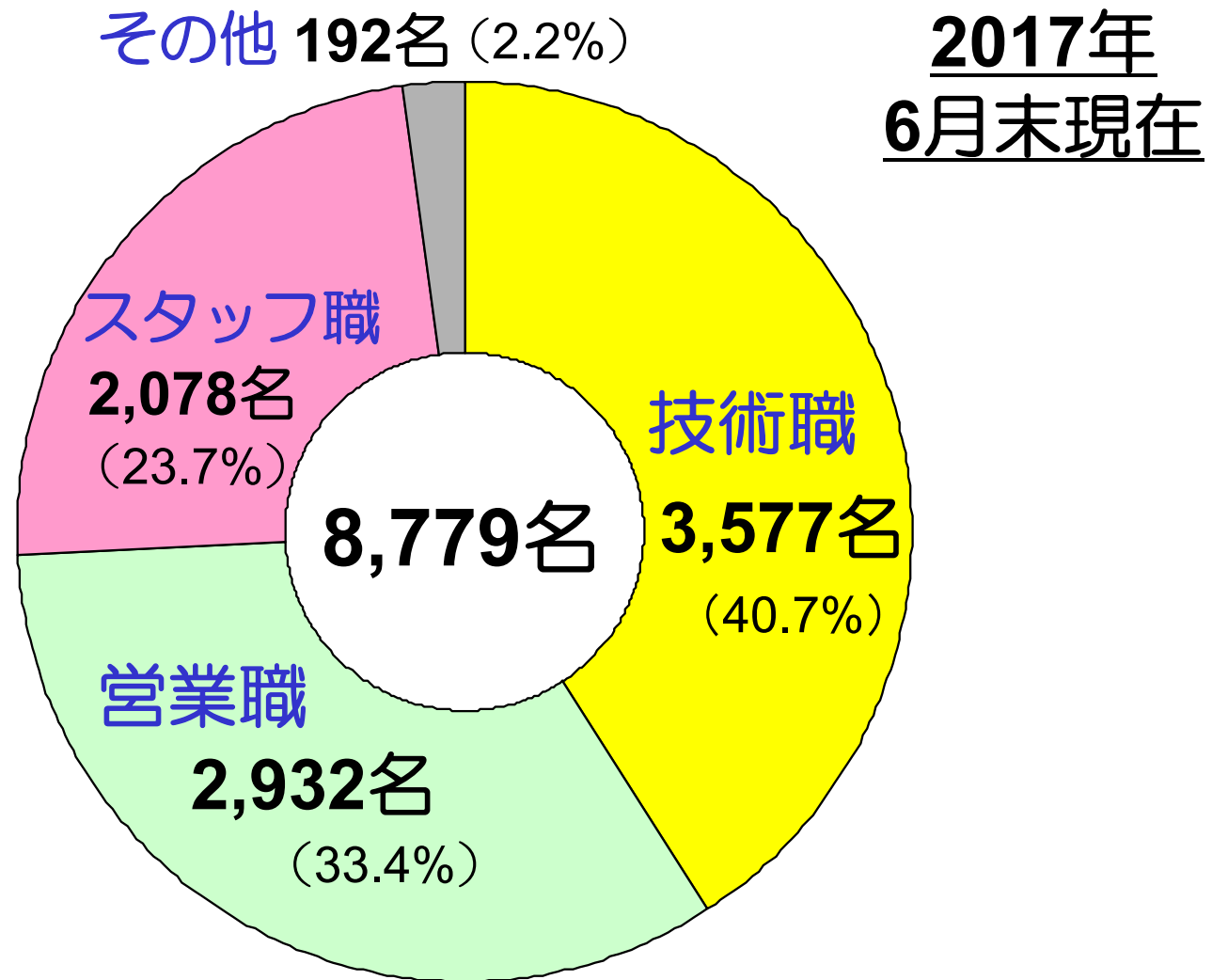


(単位：%)





# 正社員の職種別人員構成





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

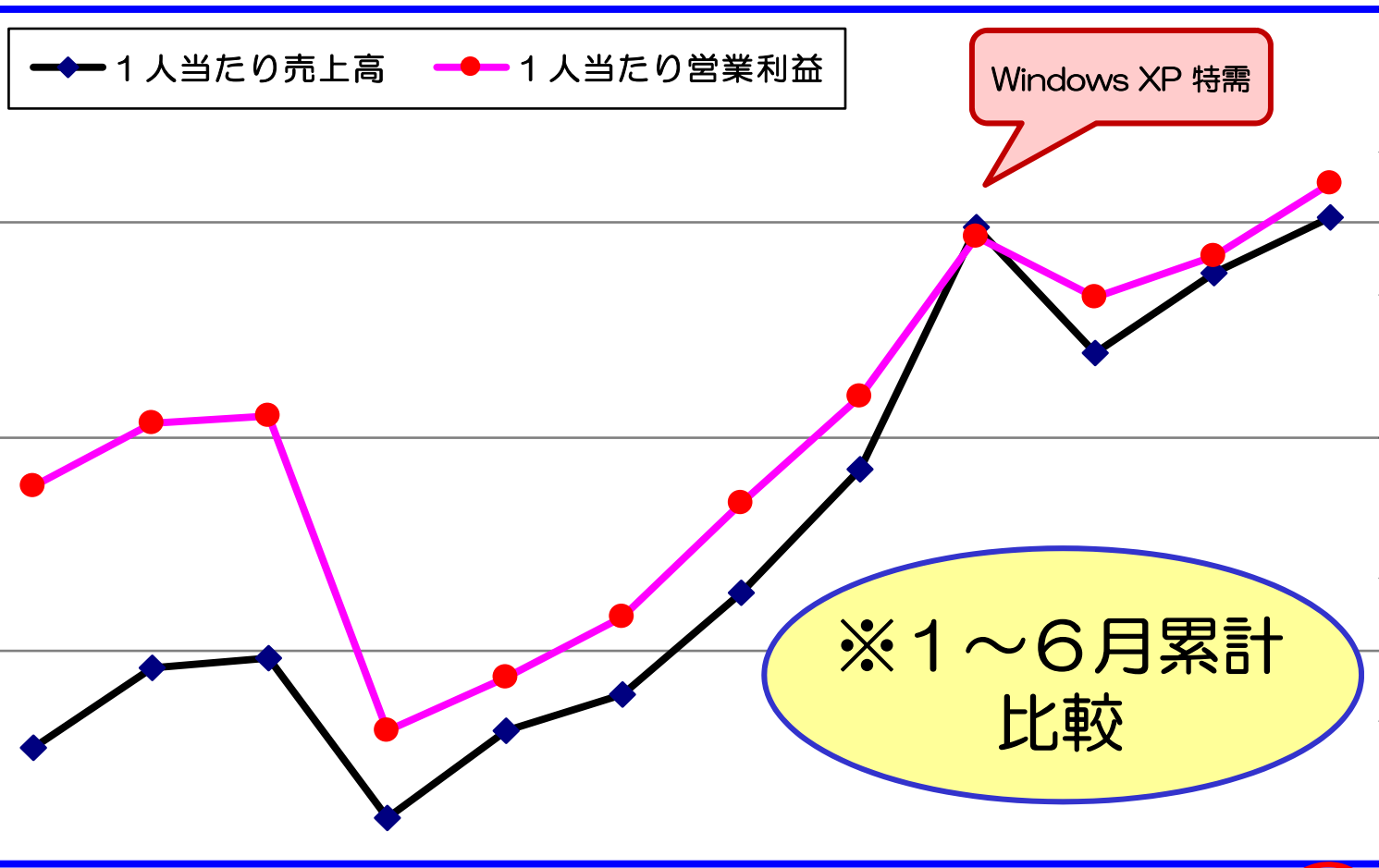
2,500

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

6,443

6,659

6,809

6,897

6,897

6,821

6,762

6,733

6,878

6,965

7,089

7,193名

単体

# 重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2015年 1~6月	2016年 1~6月		2017年1~6月			2017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	69,383	74,913	+8.0%	<b>77,480</b>	<b>+2,566</b>	<b>+3.4%</b>	<b>37,994</b>	<b>+1,448</b>	<b>+4.0%</b>
SMILE	5,988	5,295	-11.6%	<b>5,950</b>	<b>+655</b>	<b>+12.4%</b>	<b>3,407</b>	<b>+309</b>	<b>+10.0%</b>
ODS 21	26,167	28,620	+9.4%	<b>32,083</b>	<b>+3,462</b>	<b>+12.1%</b>	<b>17,564</b>	<b>+975</b>	<b>+5.9%</b>
OSM	30,149	36,222	+20.1%	<b>34,748</b>	<b>-1,473</b>	<b>-4.1%</b>	<b>16,823</b>	<b>-1,414</b>	<b>-7.8%</b>

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

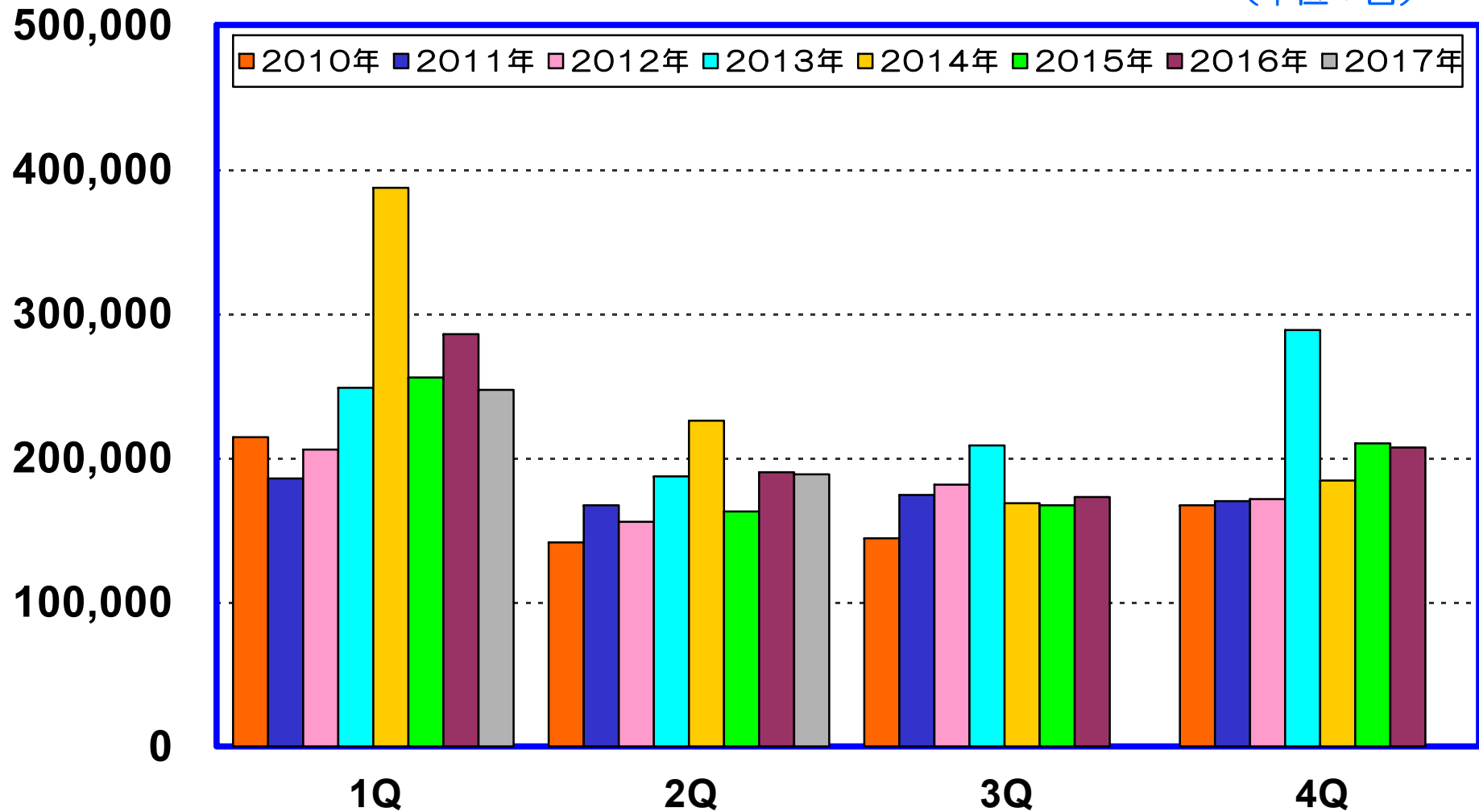
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	22,294	24,007	+7.7%	<b>25,440</b>	<b>+1,433</b>	<b>+6.0%</b>	<b>13,465</b>	<b>+448</b>	<b>+3.4%</b>
(内カラー複写機)	20,604	22,446	+8.9%	<b>24,270</b>	<b>+1,824</b>	<b>+8.1%</b>	<b>12,927</b>	<b>+620</b>	<b>+5.0%</b>
サーバー	21,943	18,425	-16.0%	<b>16,021</b>	<b>-2,404</b>	<b>-13.0%</b>	<b>8,125</b>	<b>-5</b>	<b>-0.1%</b>
パソコン	418,547	475,781	+13.7%	<b>435,431</b>	<b>-40,350</b>	<b>-8.5%</b>	<b>188,696</b>	<b>-1,165</b>	<b>-0.6%</b>
クライアント計		507,800	+14.6%	<b>453,087</b>	<b>-54,713</b>	<b>-10.8%</b>	<b>198,234</b>	<b>-4,819</b>	<b>-2.4%</b>

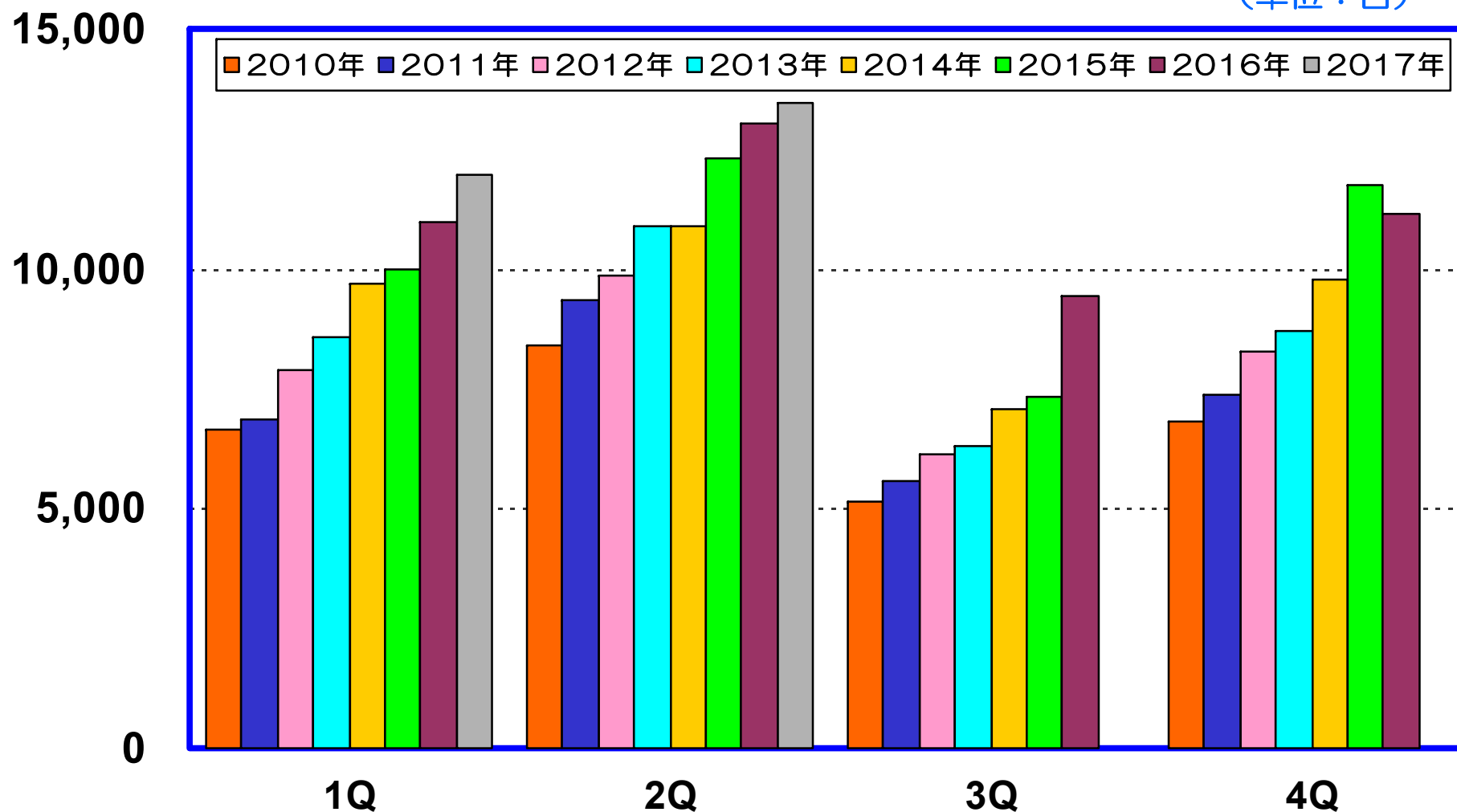
# パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



# 複写機販売台数の四半期推移

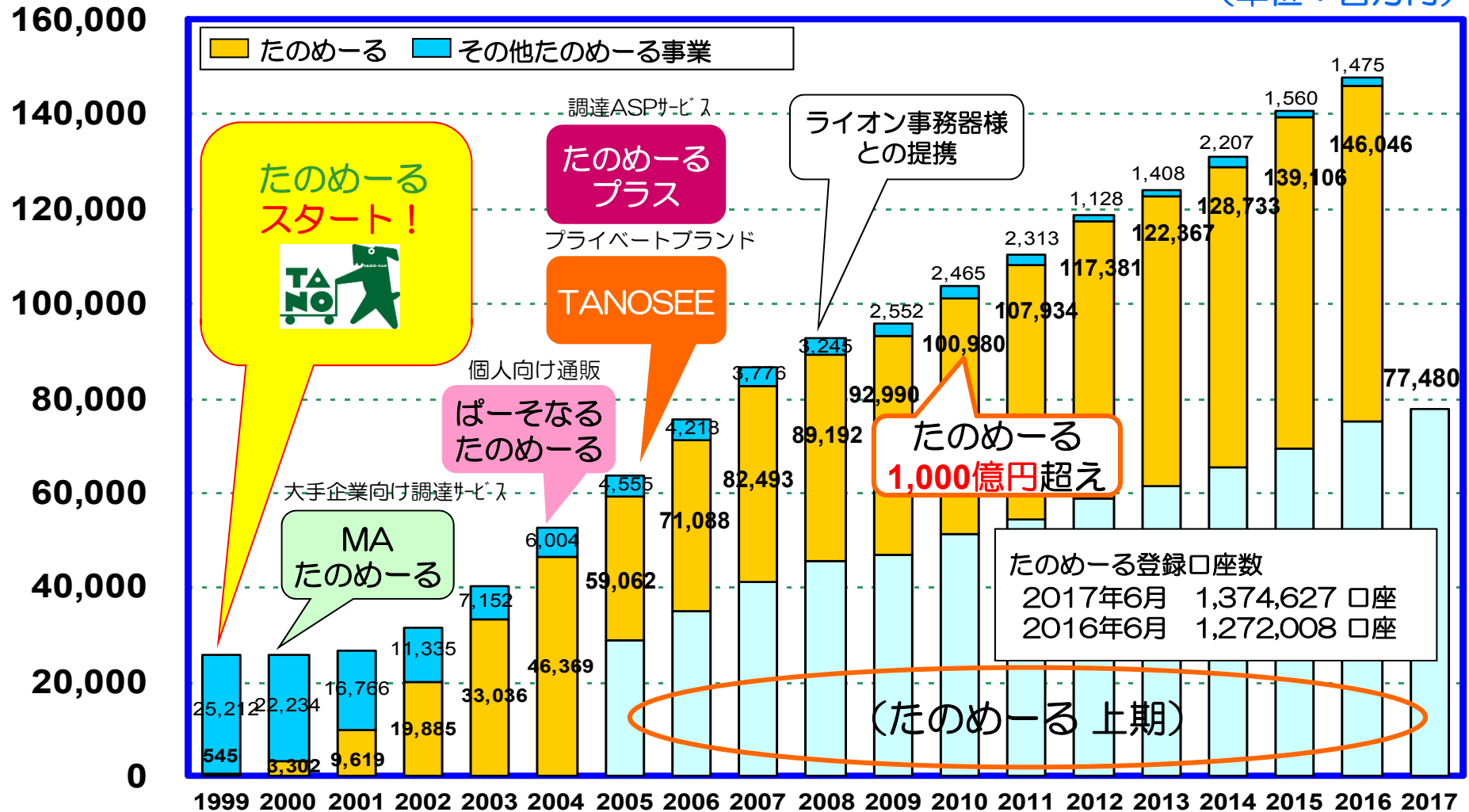
(単位：台)



単体

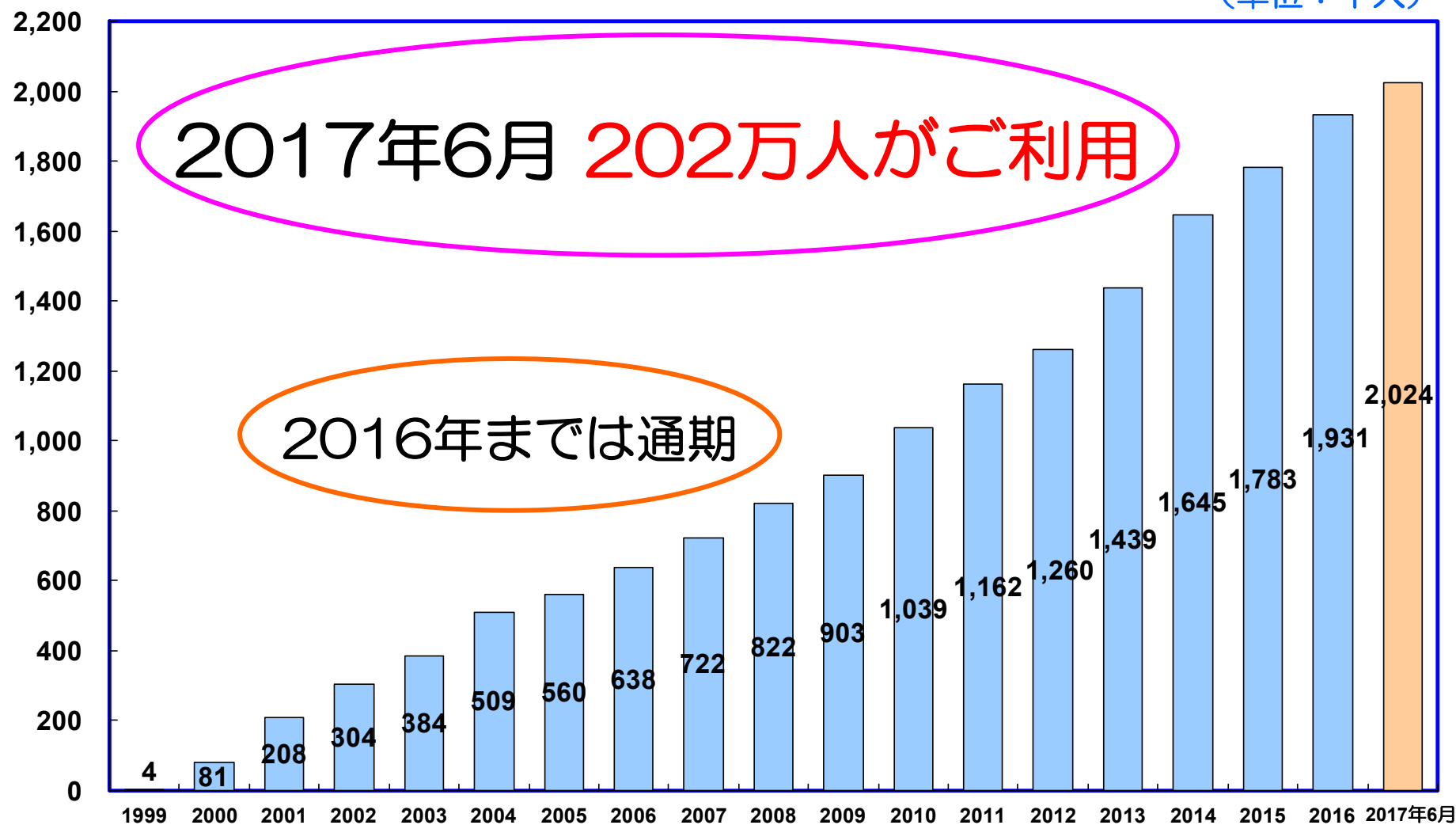
# たのめーる年次推移

(単位：百万円)



# 主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

(単位：千人)

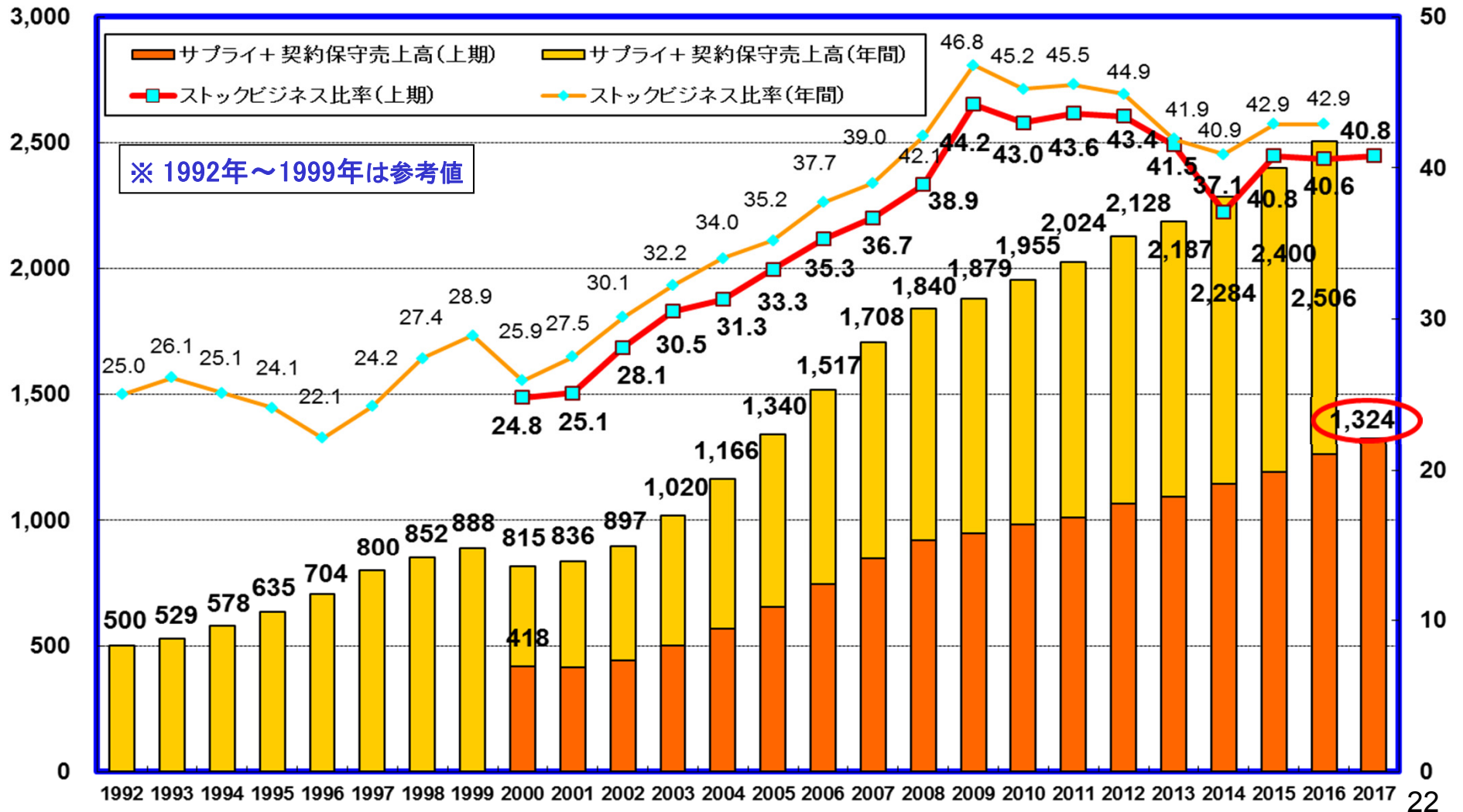


# 単体 ストック（足し算）ビジネスの推移

## 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
- 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年下期の方針と施策

---

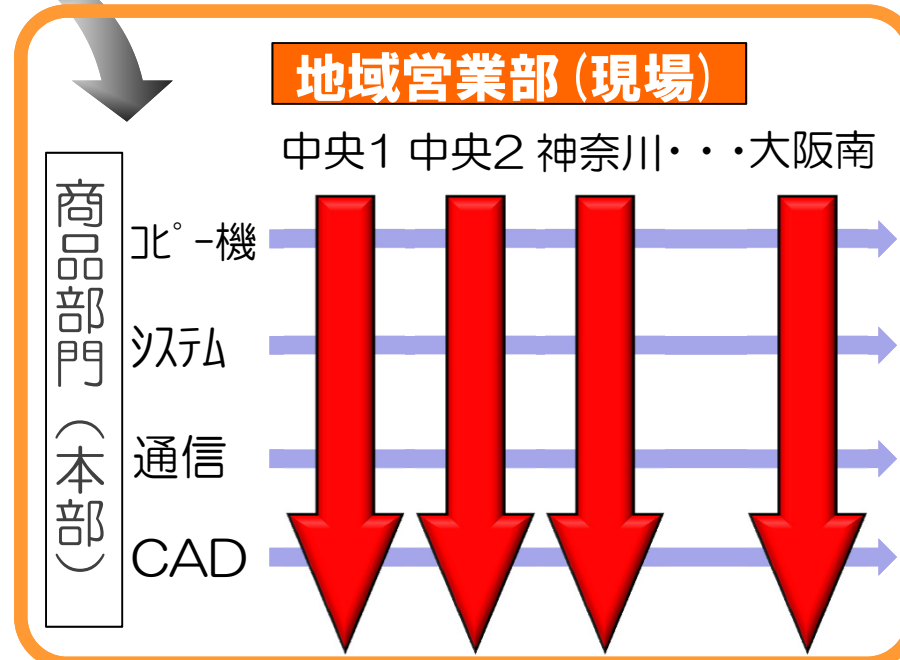
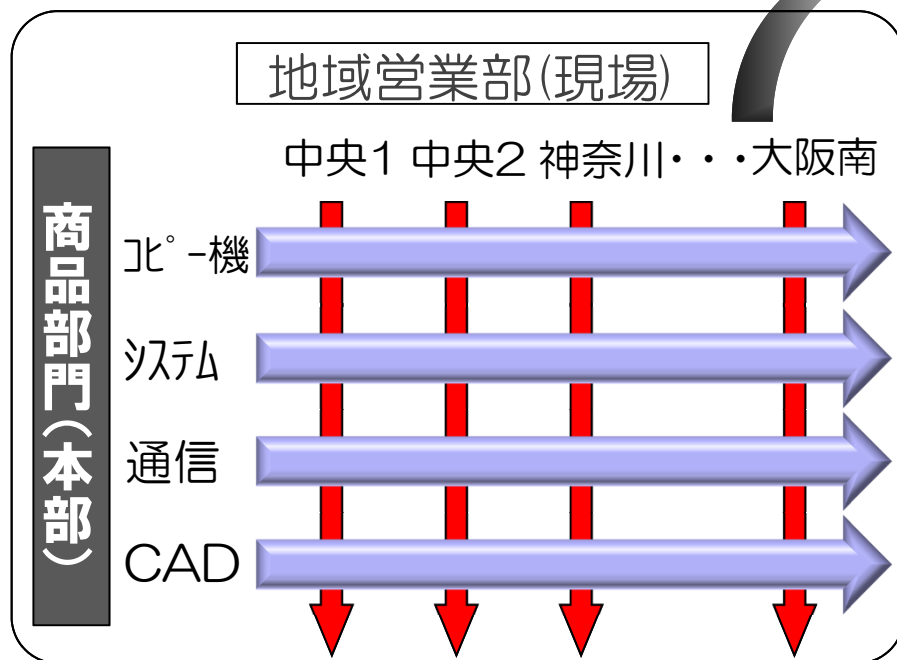
『オールフロントでお客様の困ったを解決し、  
信頼に応える』

- 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
- 当社の働き方改革を推進
- お客様の働き方改革を支援
- 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
- ネットワークソリューション提案の強化

# 本部主導から地域主体の営業体制へ

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

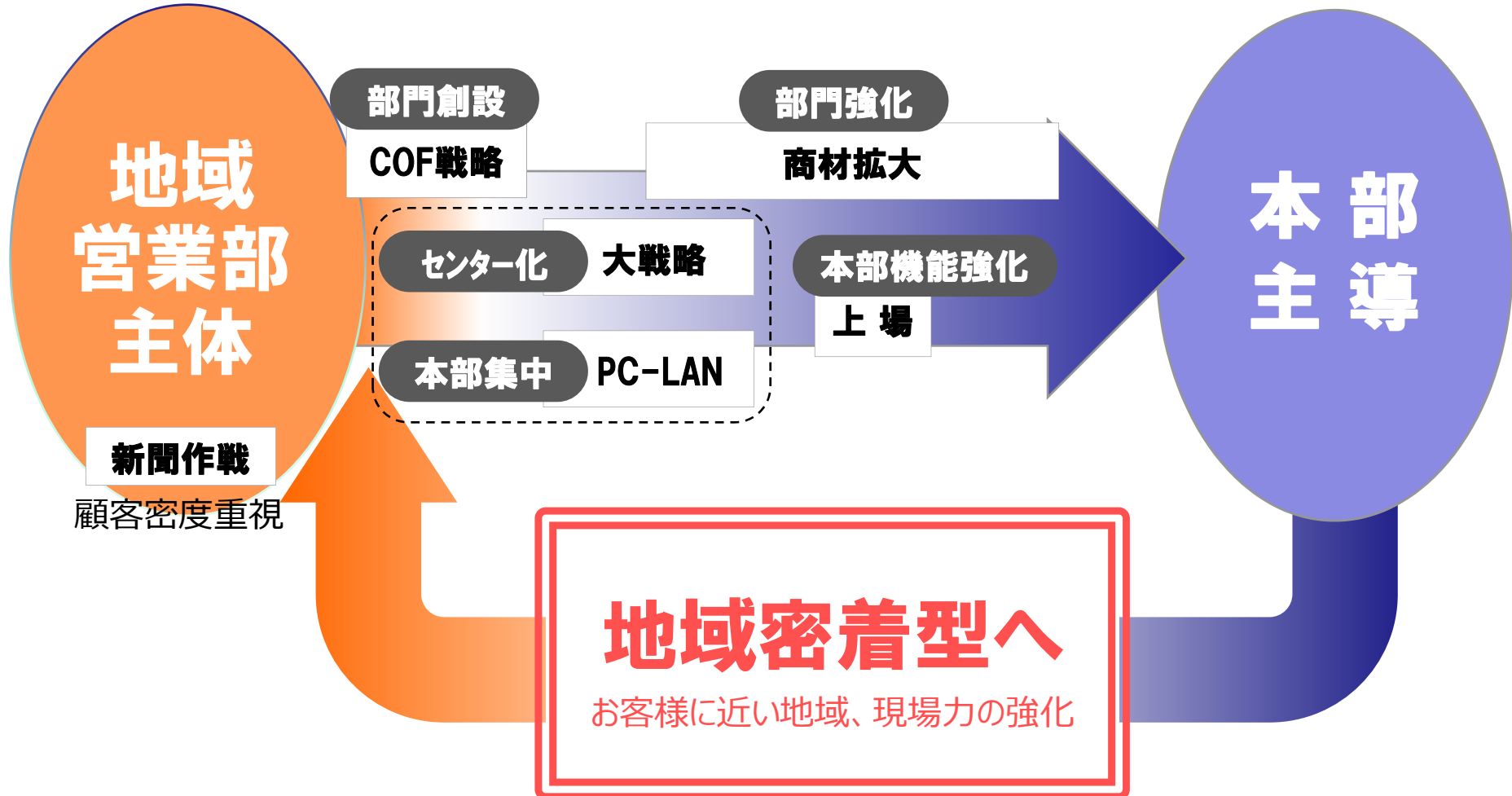
営業部長は「**地域の社長**」

“**答えは現場にある**”

# 原点回帰

[創業時]

[6,000億突破]



# お客様との新たな関係創り

## IT活用、お客様接点の充実・強化

### お客様マイページ

Webでお客様との関係創り

The screenshot shows the 'Customer My Page' section of the Otsuka Chamber of Commerce website. The header includes the company logo, navigation menu, and search bar. The main content area features a banner with a woman working at a computer, followed by a section titled 'お客様マイページ' (Customer My Page) with a description of support services. Below this is a navigation bar with 'ログイン' (Login) and '大塚ID新規登録 (無料)' (New Otsuka ID Registration (Free)). A prominent red banner states '大塚商会は、コールセンター満足度No.1' (Otsuka Chamber of Commerce is No. 1 in Call Center Satisfaction). The footer contains a search bar and a copyright notice.

### AI

テスト・検証中

#### ①電話オペレーター



回答ポップアップ  
音声自動テキスト化

#### ②全社ビッグデータ活用



予測分析  
マーケティング・オートメーション  
シナリオ設計

#### ③チャットボット



[コーポレートサイト]  
パソコン君が受け答え

# 働き方改革

当社の歴史

常に働き方改革を先取りし、生産性を向上

## 社内の対応

多くの先取り

- 1986年PC各拠点導入
- モバイル導入
- 出先でもオフィスと同一環境

▼さらに推進 (7月～)

- ① **営業職テレワーク** (試験運用)
- ② **半休制度** (新設)
- ③ **在宅勤務** (開始)

随時実施	④長時間労働是正	⑥サライトワイス
	⑤労働時間適正化	⑦その他効率化

展開

## お客様への対応

自社事例を経験に  
お客様の“働き方改革”を支援

### 労働環境の整備



### テレワーク



### 残業抑制

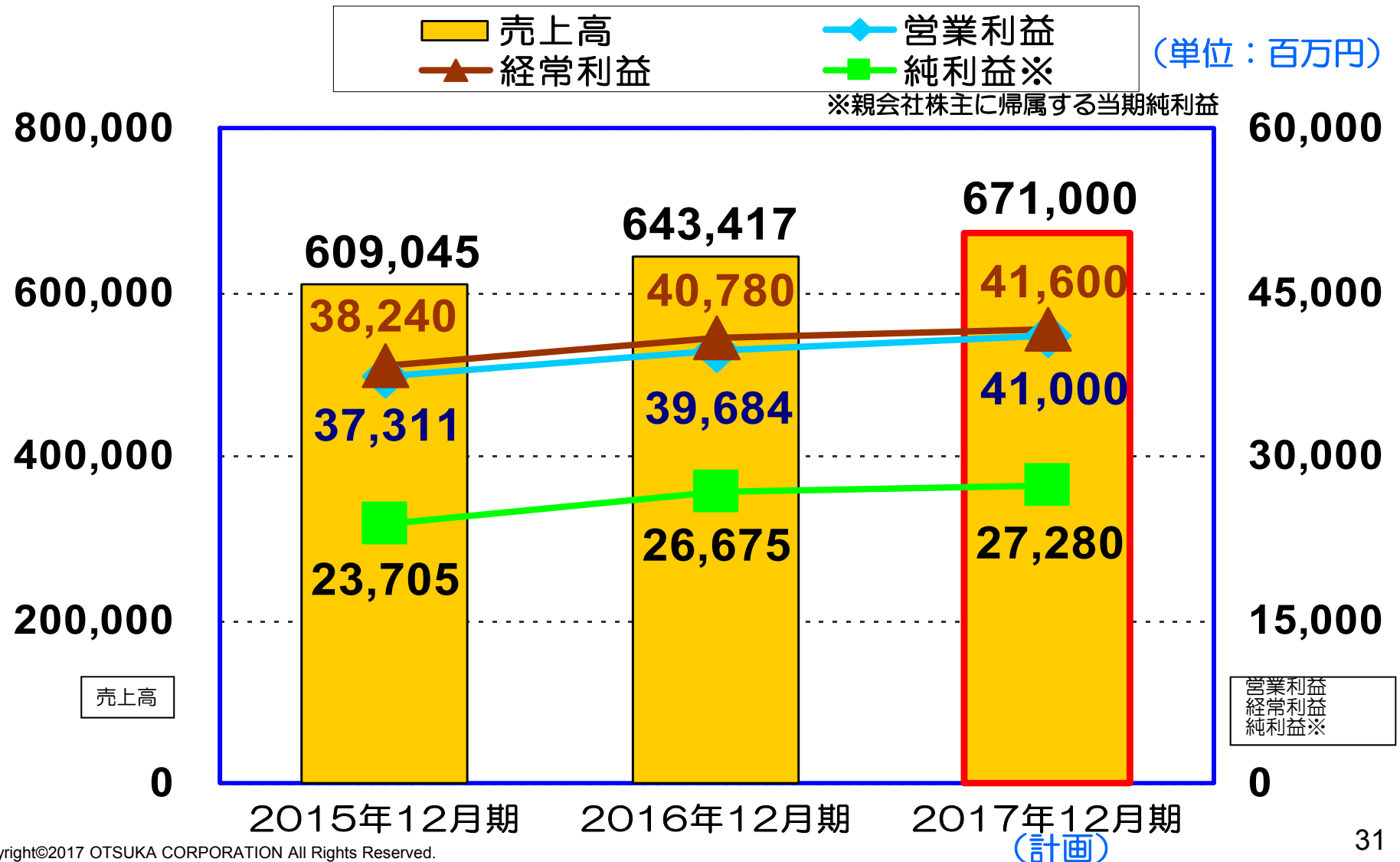


豊富な支援メニュー

LED& Plugwise

連結

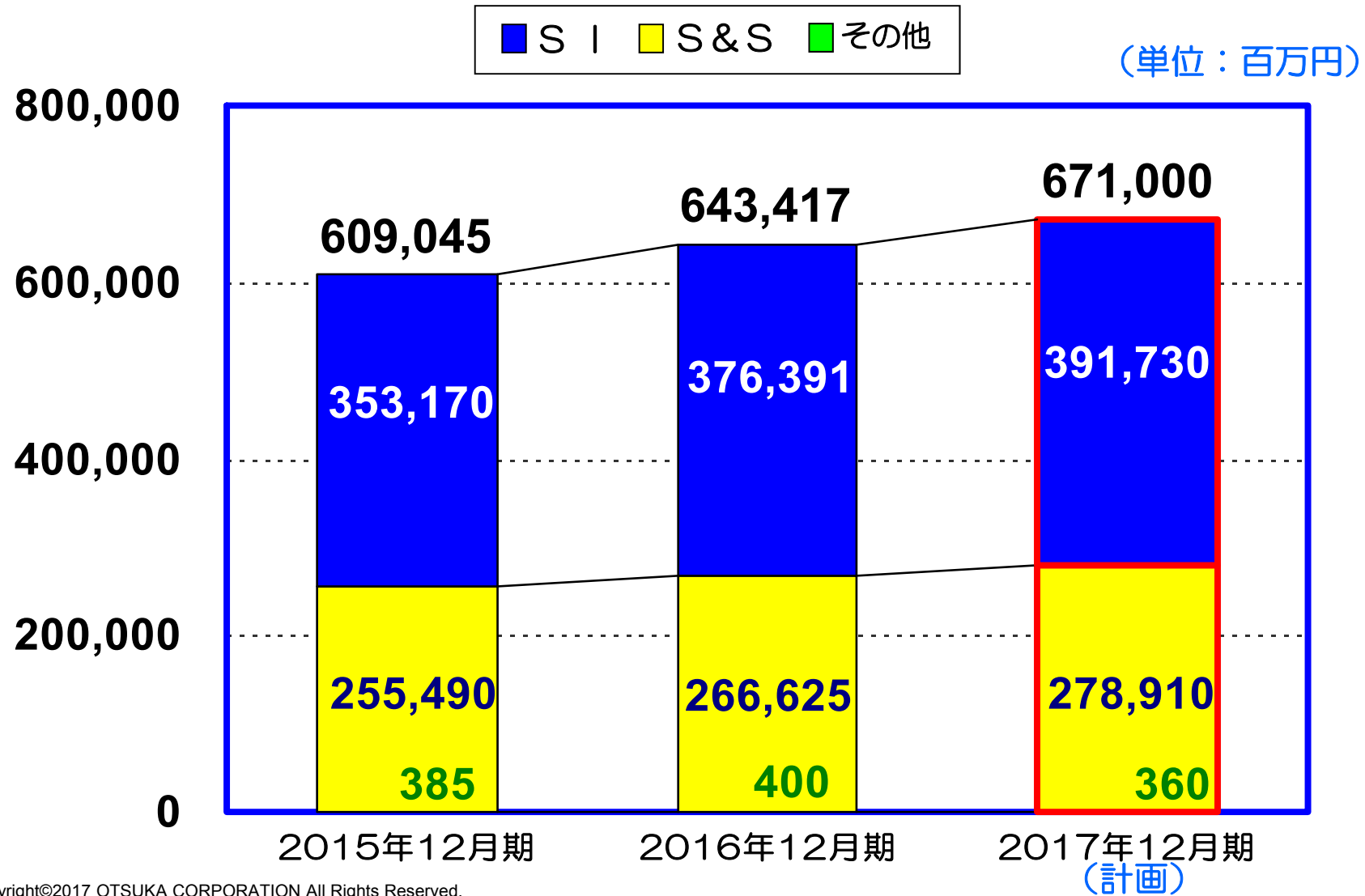
# 売上高・利益の計画





連結

# セグメント別売上高計画

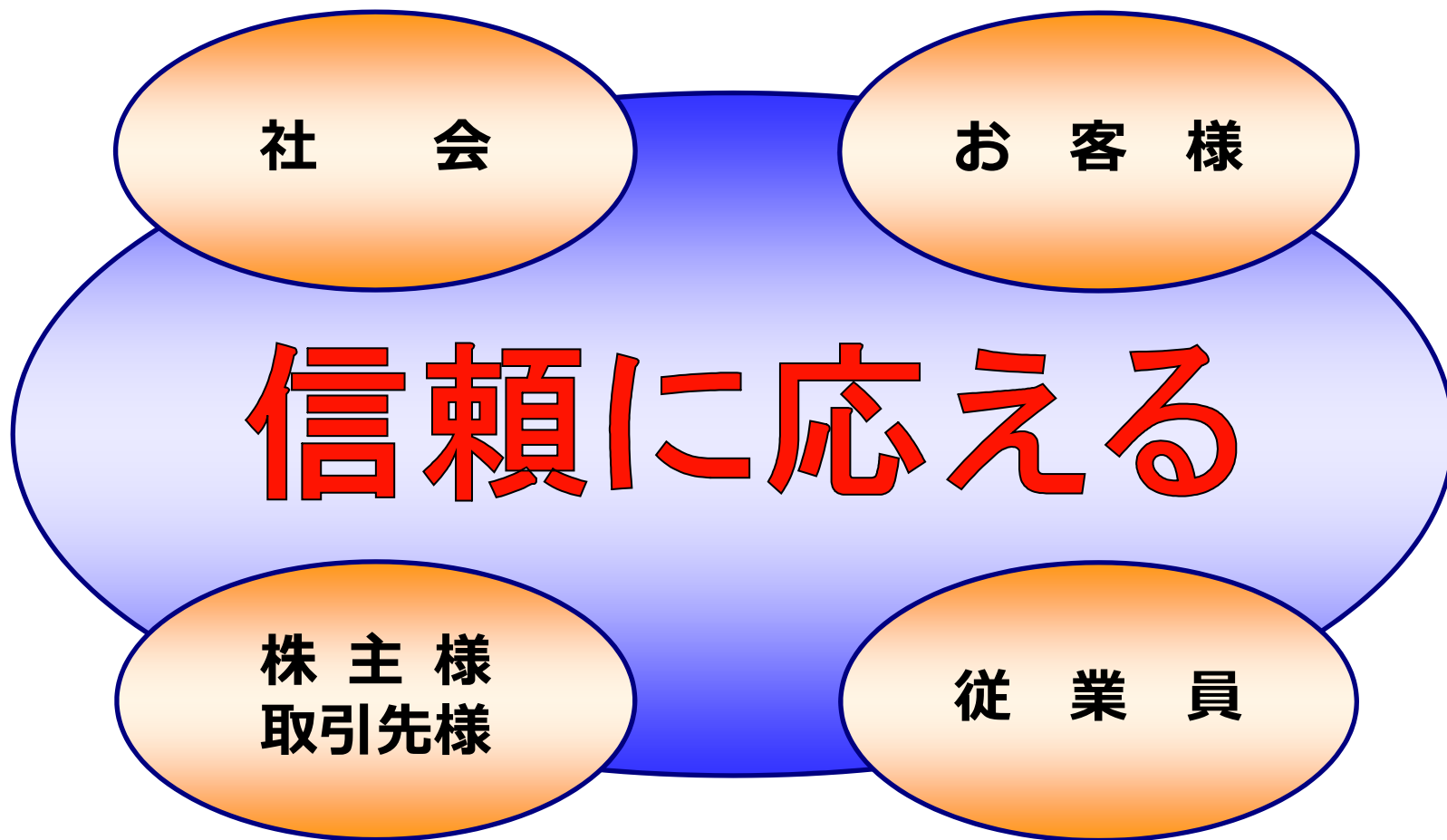


# 「風景の足跡」

大塚商会の一社提供番組 4月から放送開始

テレビ東京（関東ローカル）毎週火曜日 22：54～





# 本資料についてのご注意

---

1. 本資料は、2017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。