



2014年12月期 第2四半期（1～6月） 決算概要

2014年 8月 1日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2014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	332,411	105.7%	+16.8%	308,840	105.6%	+16.9%
営 業 利 益	24,286	111.9%	+24.6%	22,011	109.5%	+23.7%
経 常 利 益	24,796	113.3%	+32.9%	22,632	110.4%	+23.9%
純 利 益	15,016	116.6%	+34.2%	13,849	112.9%	+20.9%

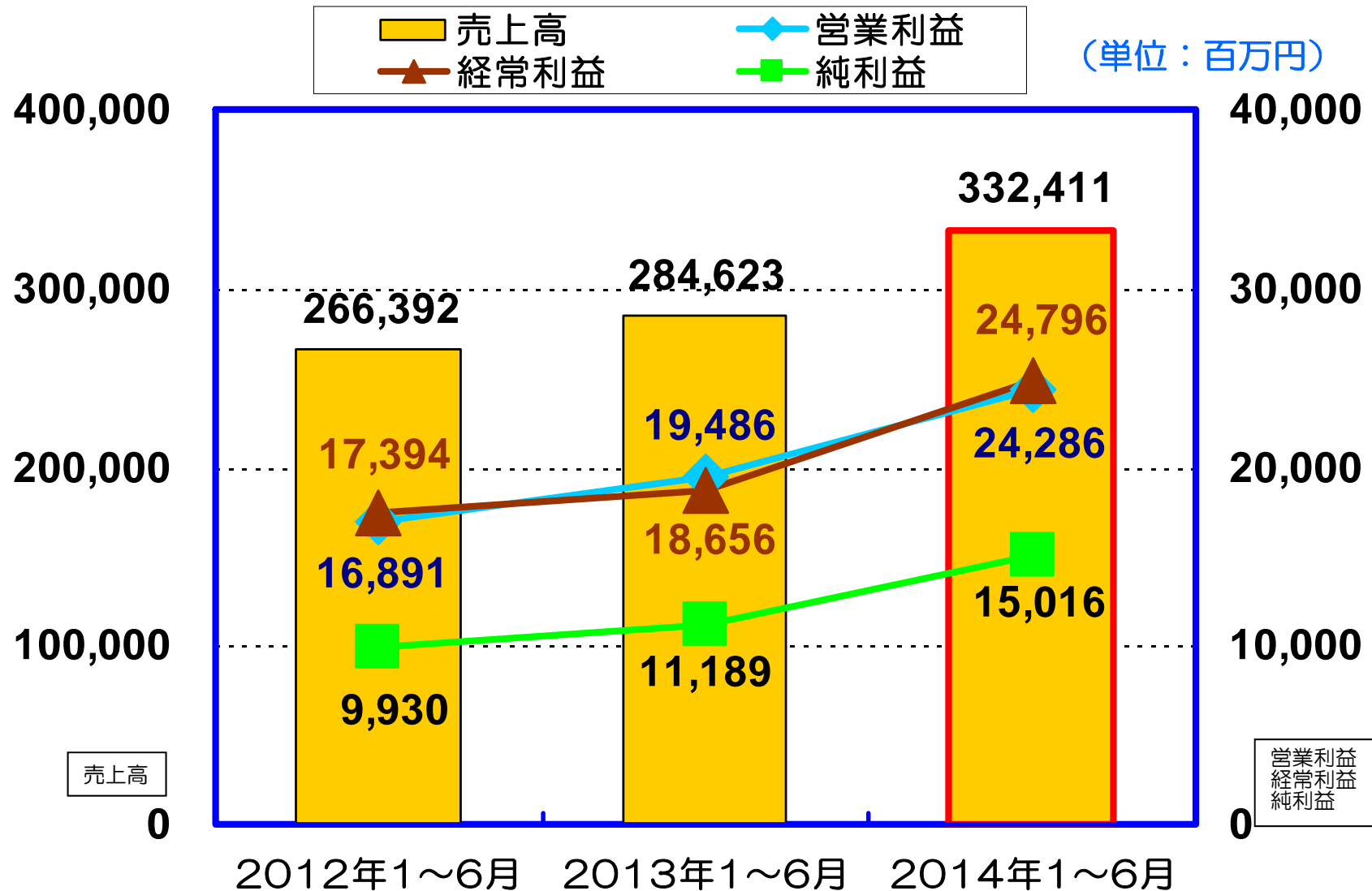
※2014年4月28日修正計画比

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	245	3,734
	(株)アルファシステム	・受託ソフト開発、ERPコンサル事業	170	1,039
	(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	360	34,587
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	324	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	365	3,815
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	255

連結

売上高・利益の状況

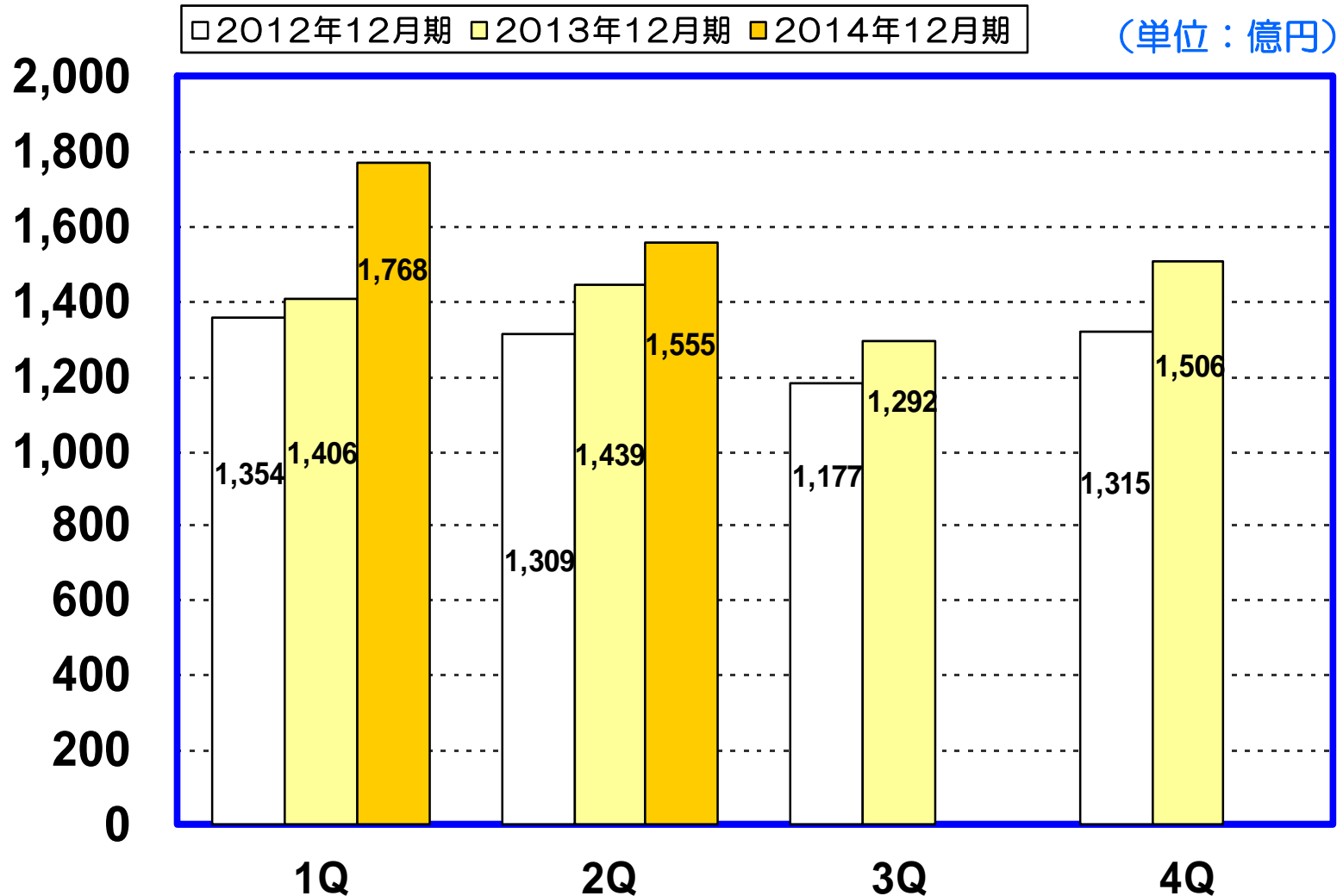


2014年4~6月 業績の概況

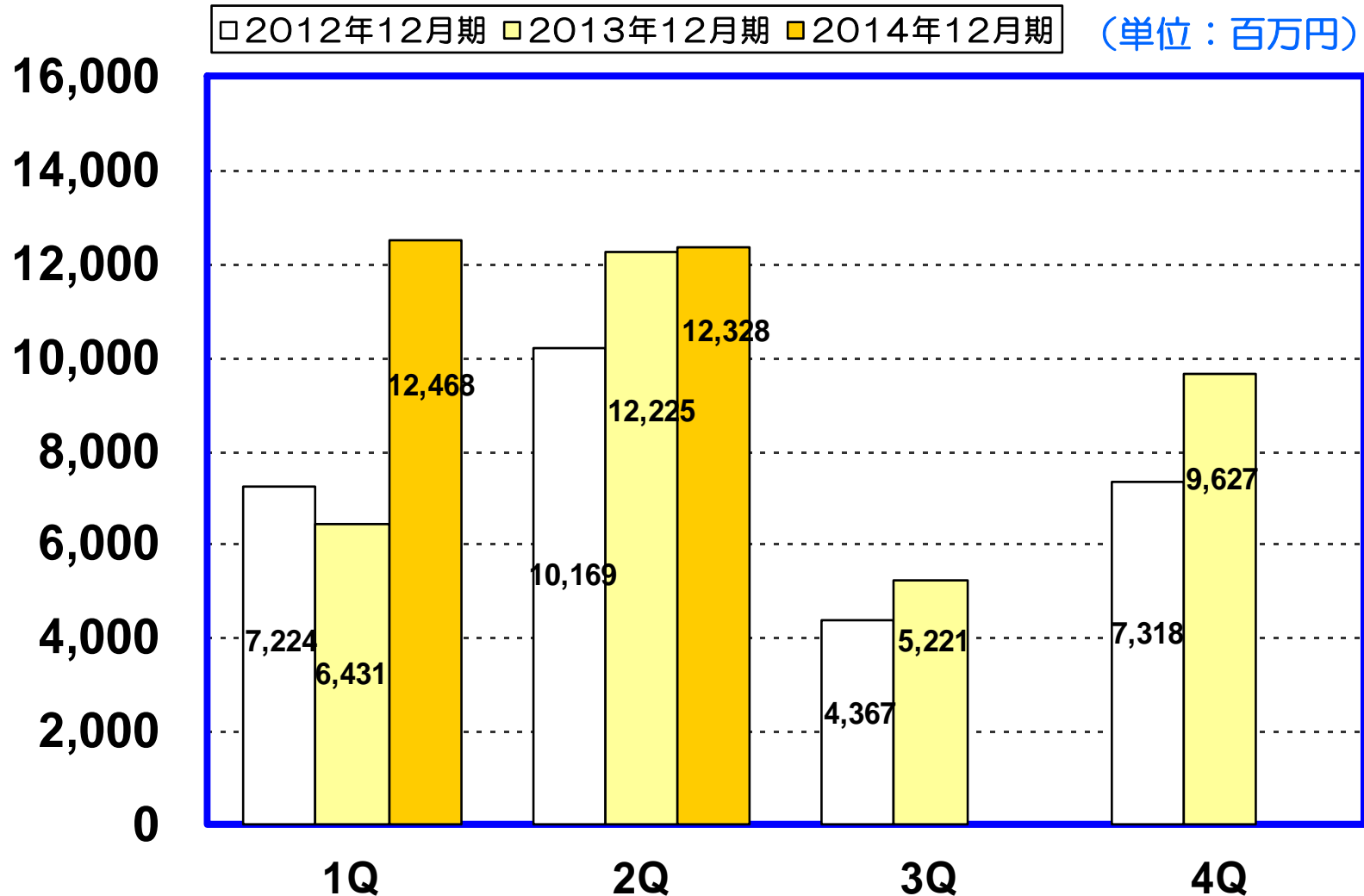
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	155,516	+8.0%	144,777	+7.5%
営 業 利 益	12,145	+0.4%	11,268	-0.9%
経 常 利 益	12,328	+0.8%	11,487	-0.6%
純 利 益	7,507	-2.8%	7,046	-3.1%

売上高の四半期推移



経常利益の四半期推移

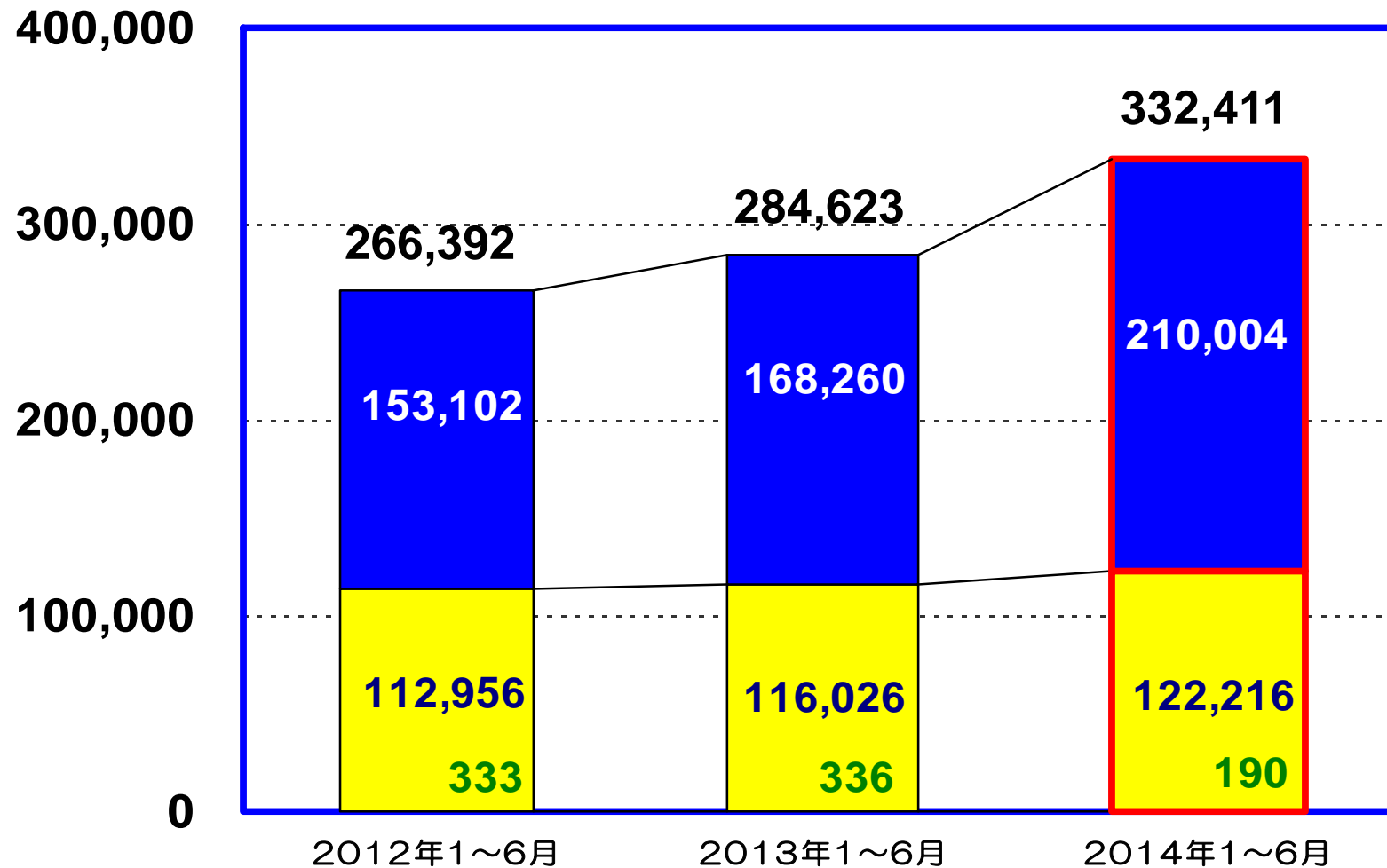


連結

セグメント別売上高

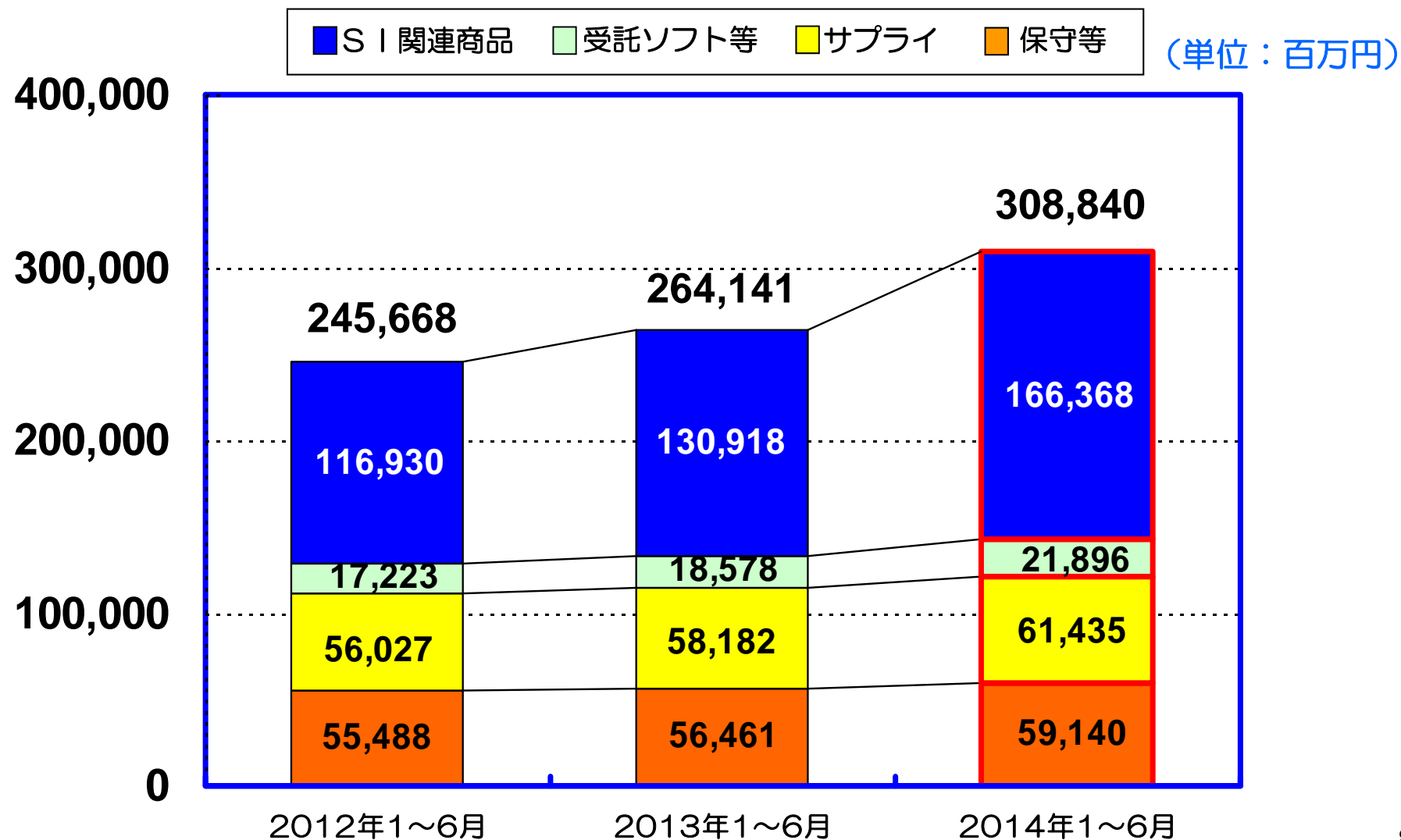
■ S I 事業 ■ S & S 事業 ■ その他の事業

(単位：百万円)



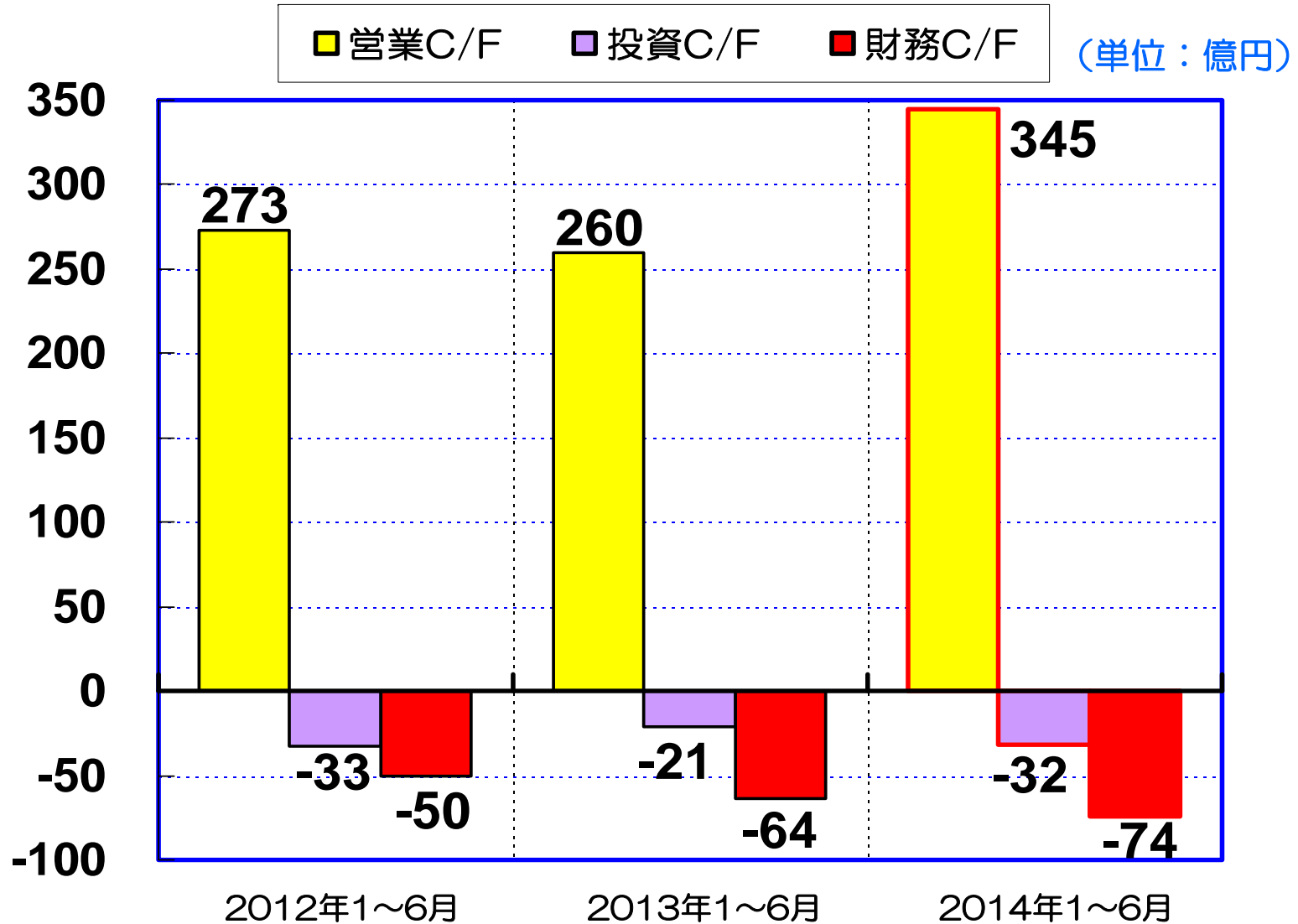
単体

詳細セグメント別売上高



連結

キャッシュ・フロー

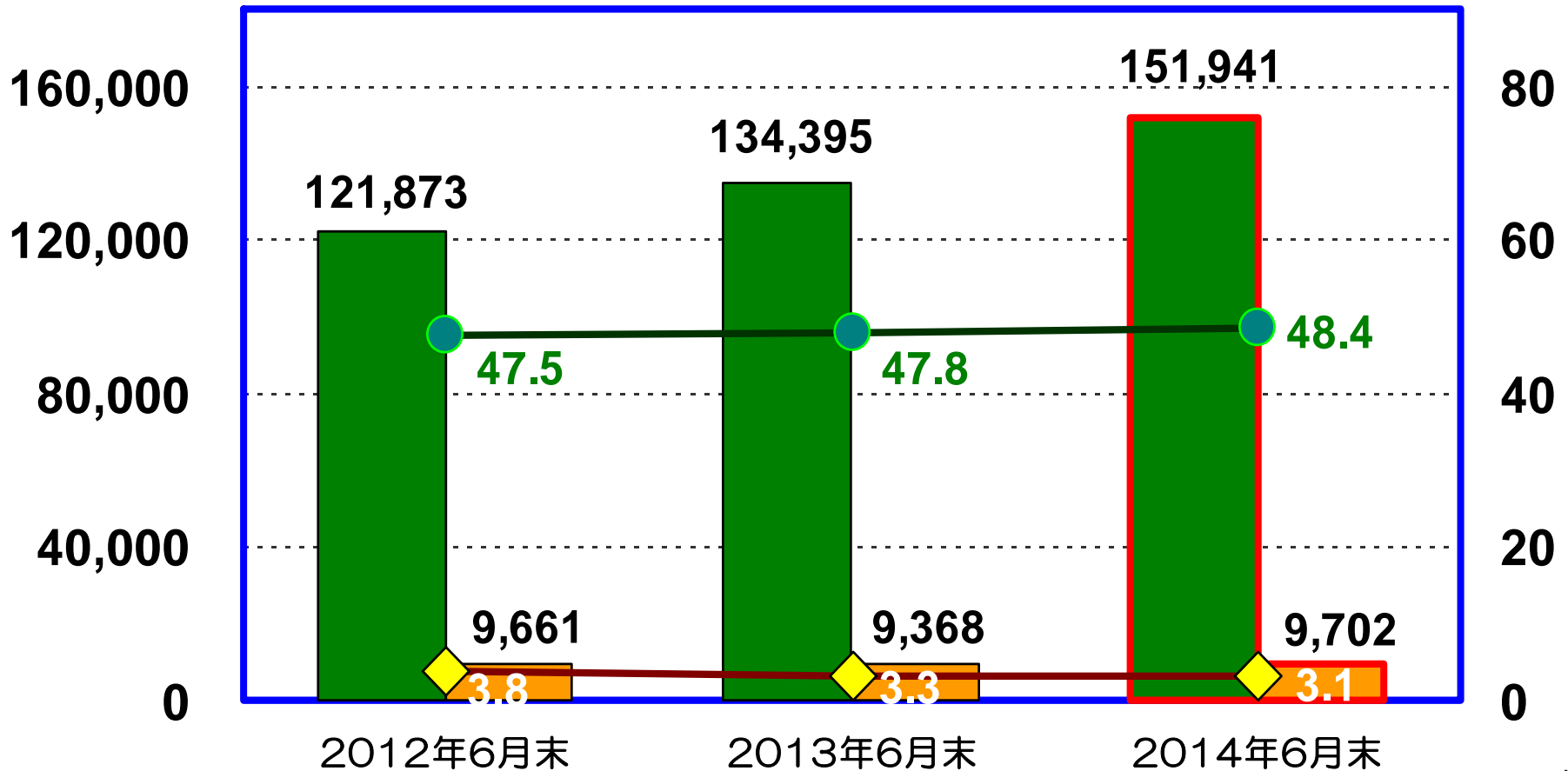
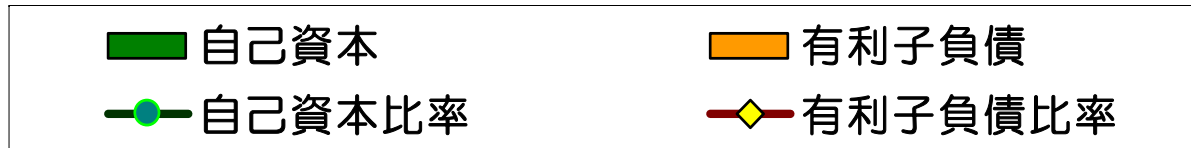


連結

自己資本と有利子負債

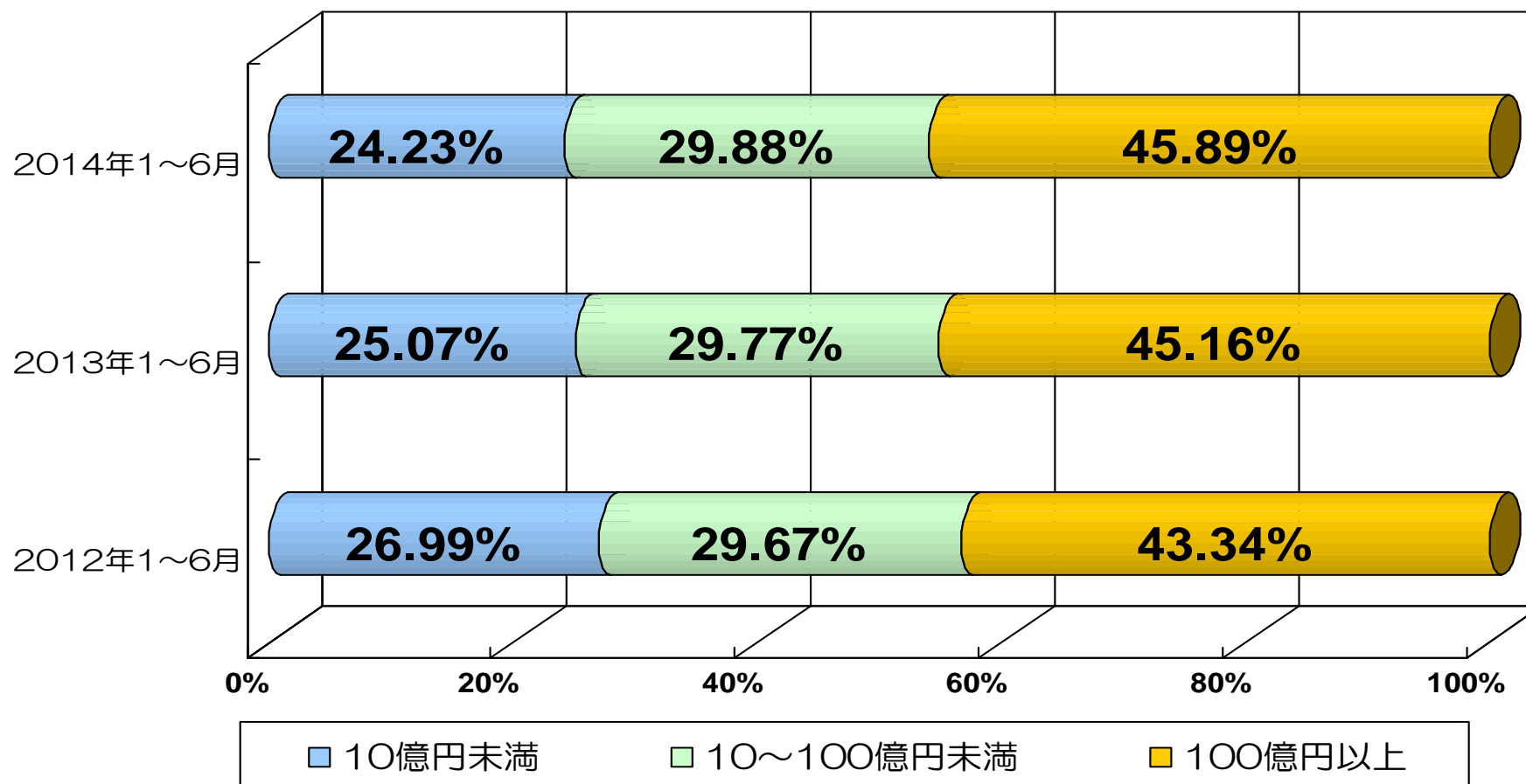
(単位：百万円)

(単位：%)



単体

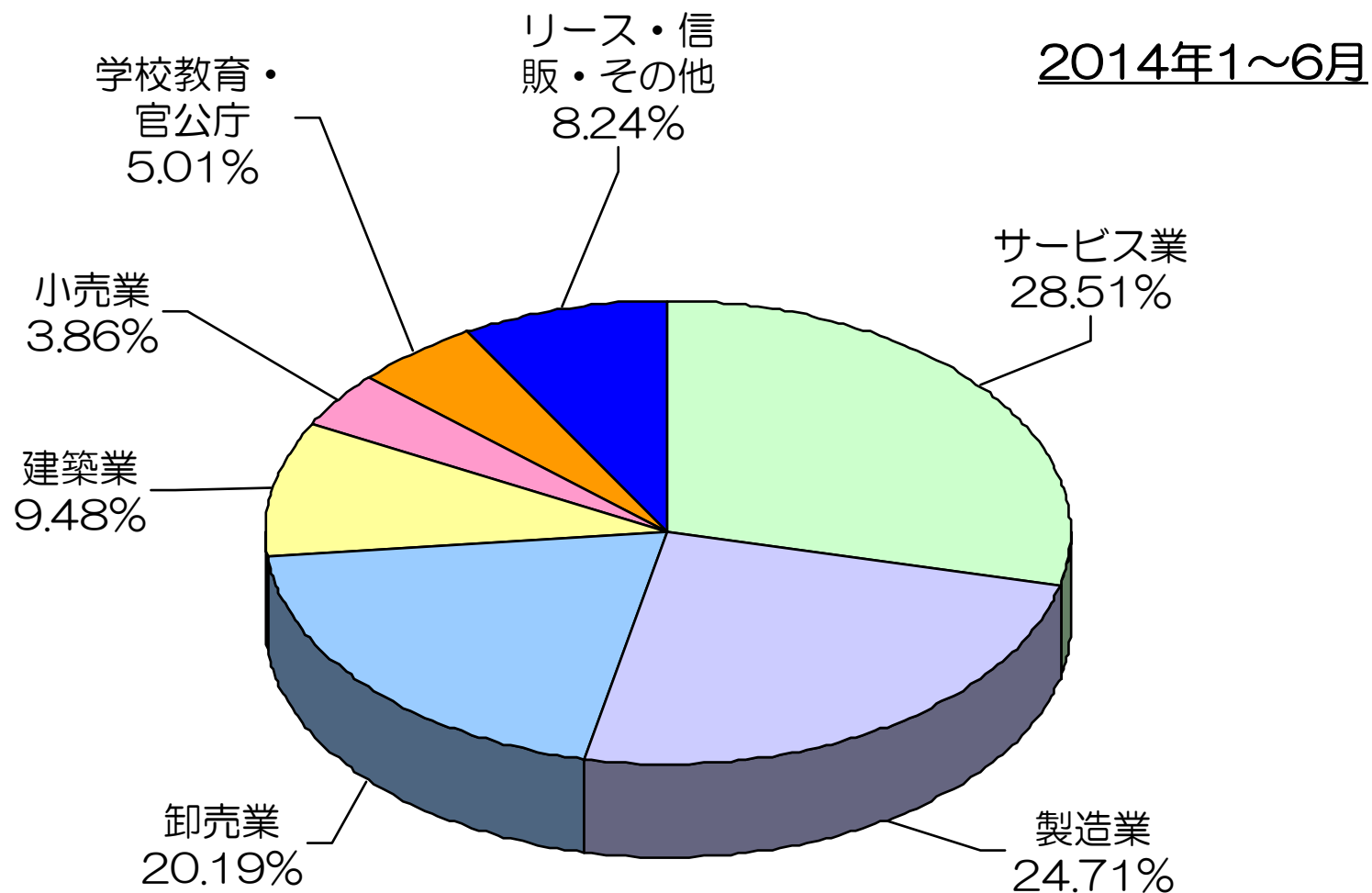
顧客企業の年商別売上構成



※10億円未満に、官公庁を含む

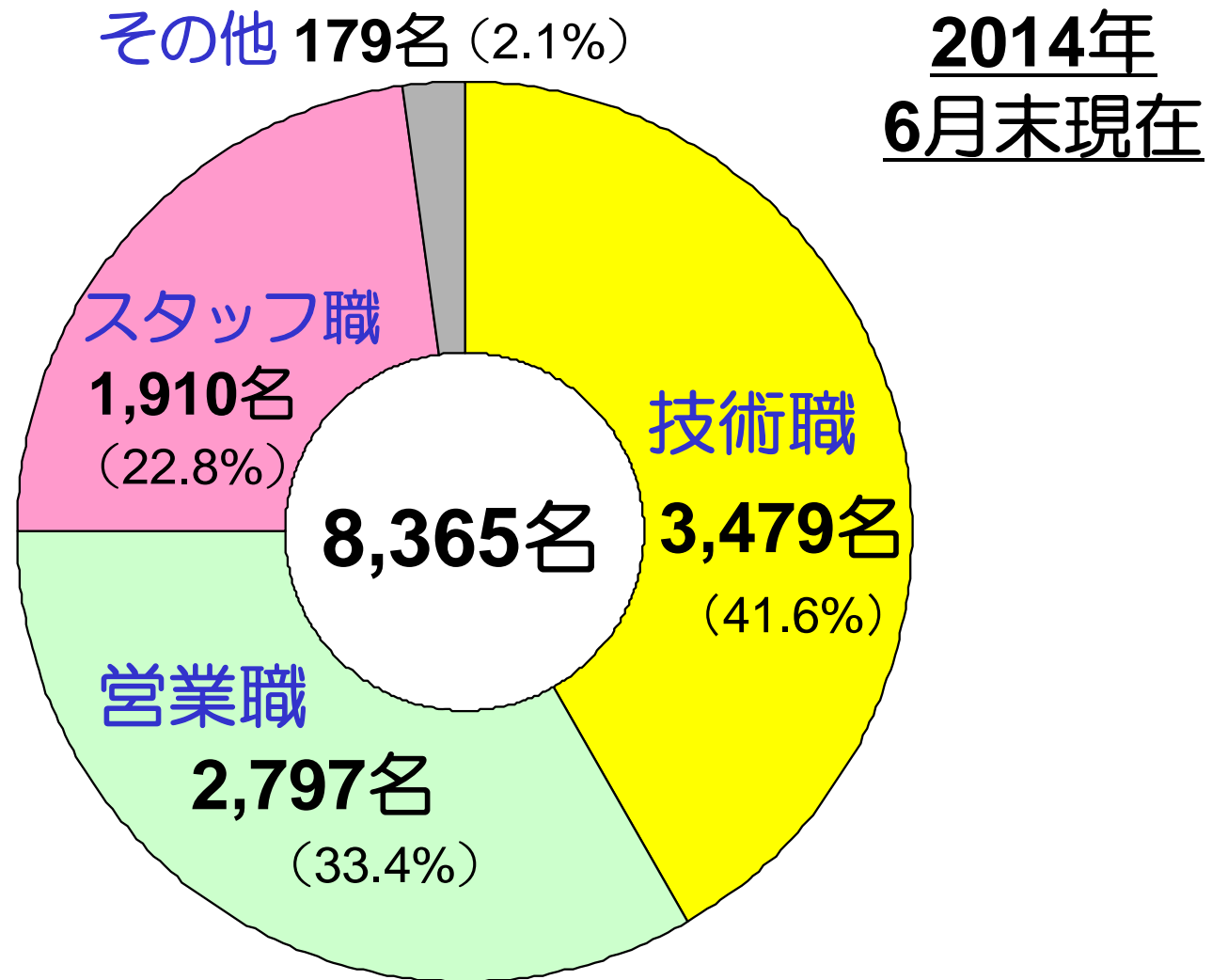
単体

顧客企業の業種別売上構成





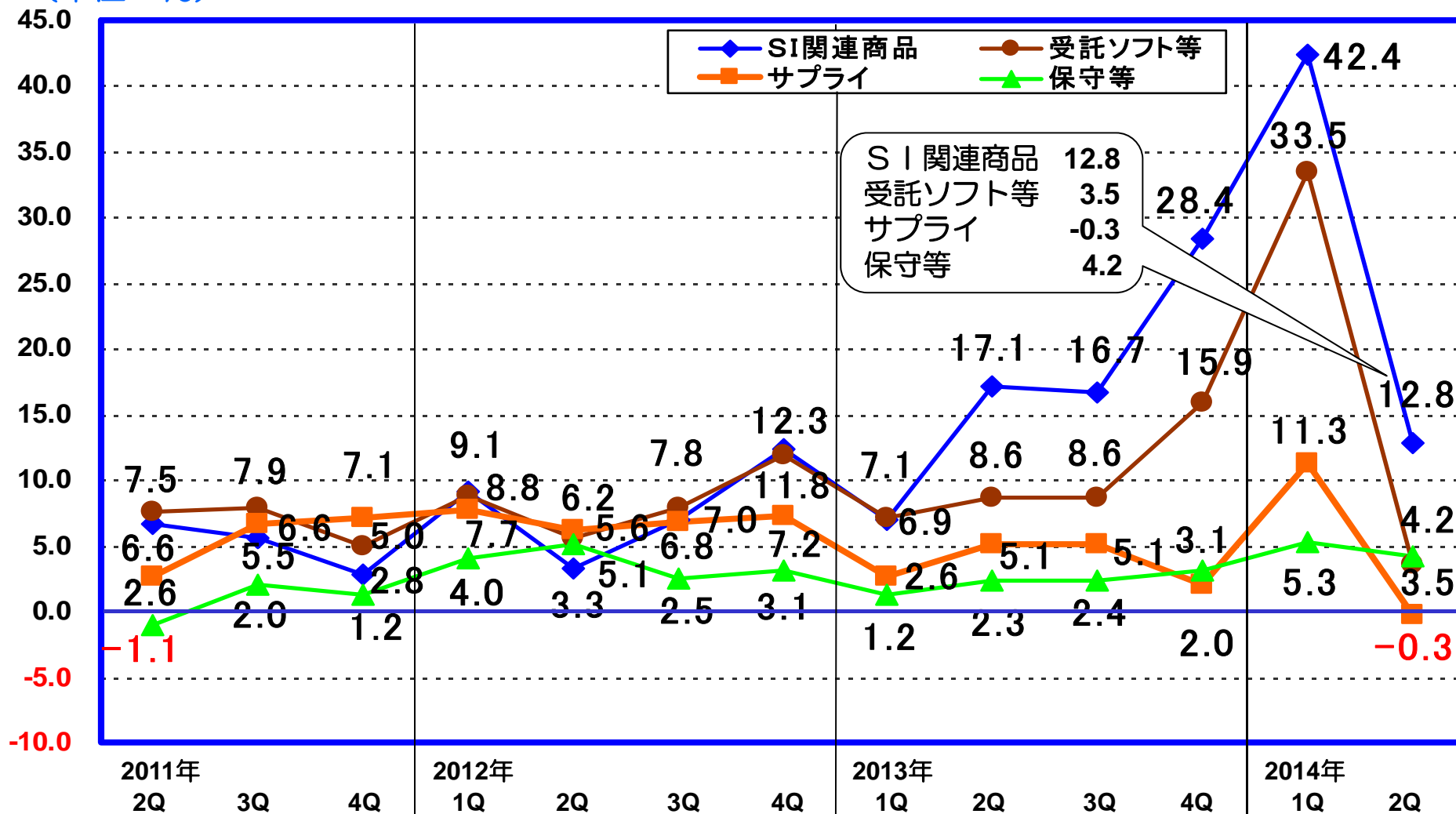
正社員の職種別人員構成



単体

詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)





重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2012年 1~6月	2013年 1~6月		2014年1~6月			2014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	58,749	61,373	+4.5%	65,193	+3,819	+6.2%	30,246	-71	-0.2%
SMILE	4,847	5,941	+22.6%	6,898	+956	+16.1%	3,650	-41	-1.1%
ODS 21	23,410	24,538	+4.8%	25,361	+823	+3.4%	12,812	-575	-4.3%
OSM	25,323	25,777	+1.8%	27,057	+1,280	+5.0%	12,628	-276	-2.1%

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

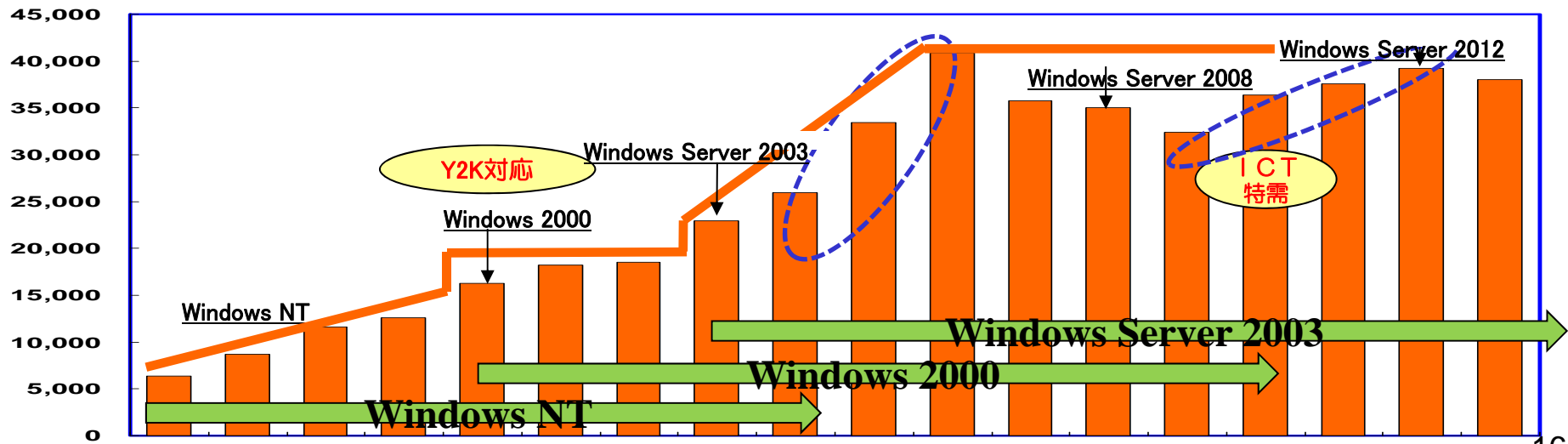
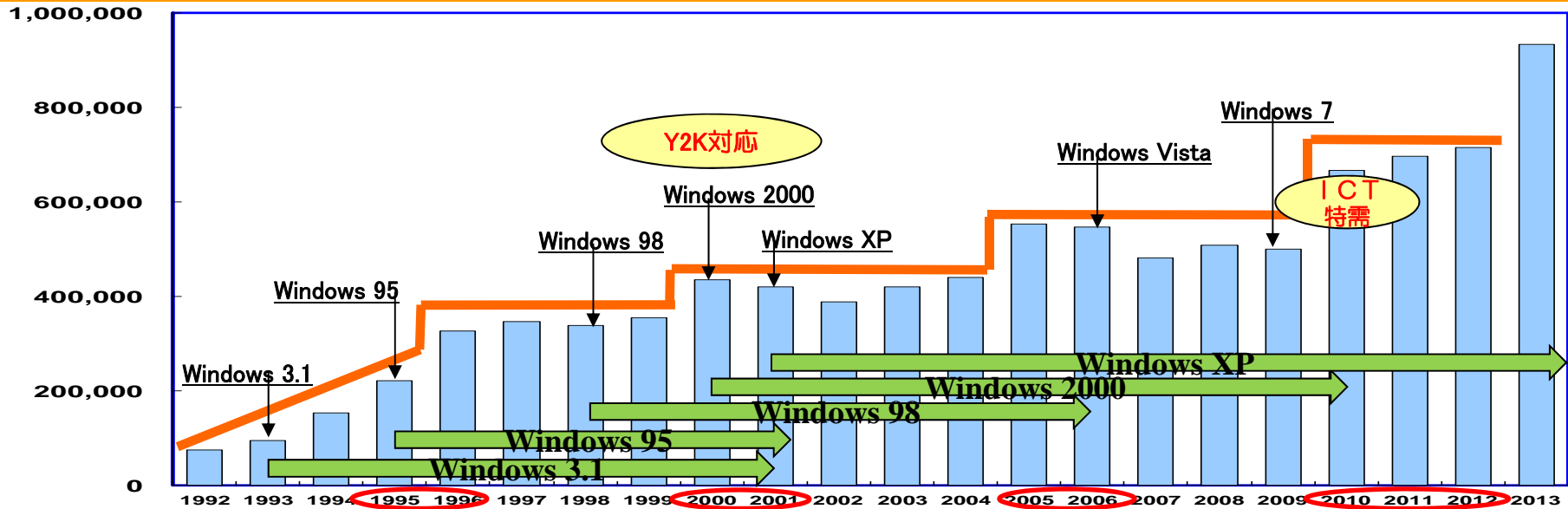
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	17,733	19,430	+9.6%	20,583	+1,153	+5.9%	10,904	+29	+0.3%
(内カラー複写機)	15,008	17,044	+13.6%	18,372	+1,328	+7.8%	9,826	+161	+1.7%
サーバ	19,794	18,385	-7.1%	20,959	+2,574	+14.0%	10,278	+1,104	+12.0%
パソコン	361,177	435,312	+20.5%	612,596	+177,284	+40.7%	225,321	+38,039	+20.3%

パソコン、サーバ、販売台数の推移

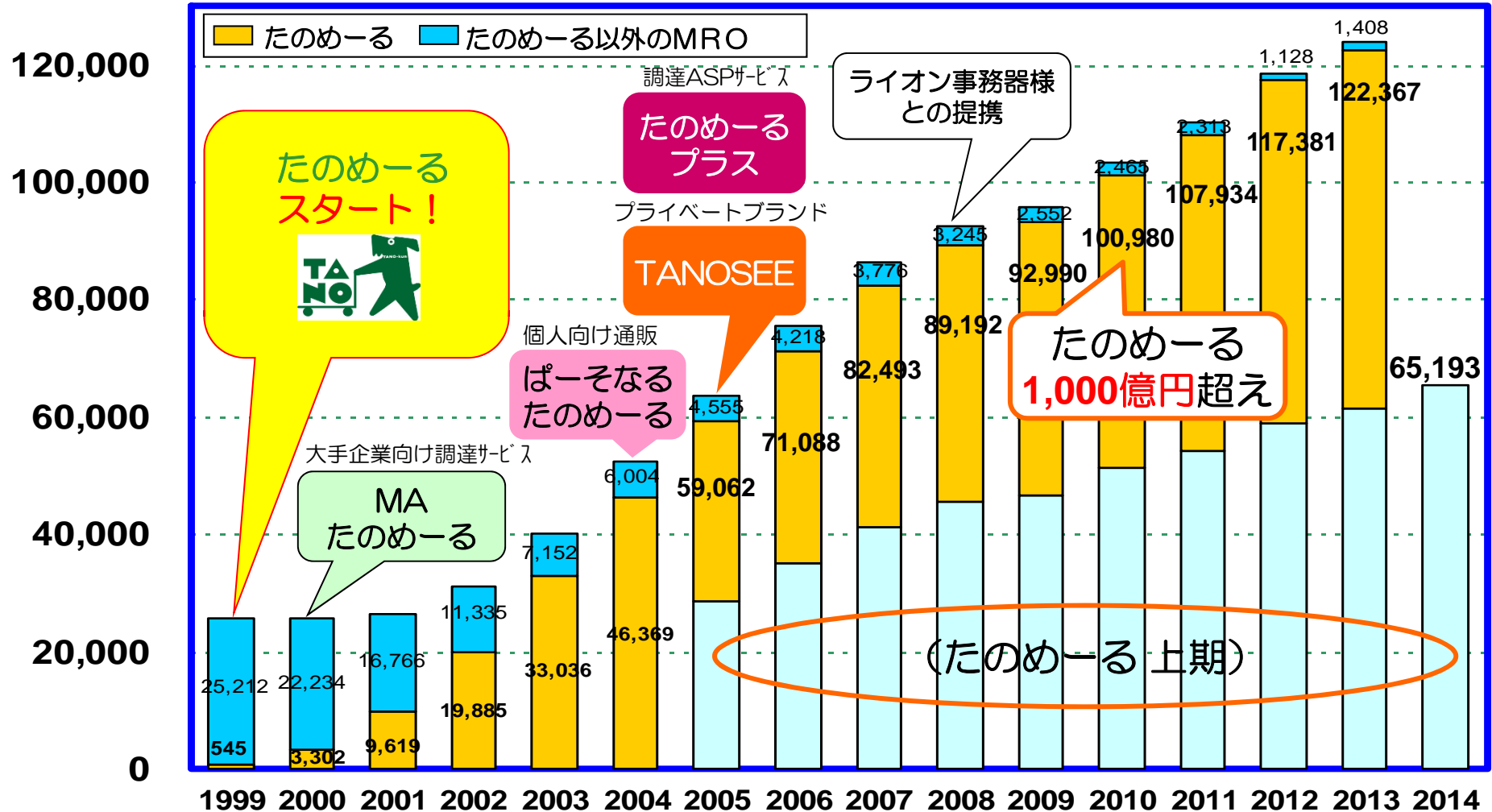
(単位：台)



単体

たのめーる年次推移

(単位：百万円)



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6月末現在)

1~6月 通過金額
479億円
(14.8%増)

<お客様>

企業

直接材

調達ASPサービス
ためのめるプラス
157社

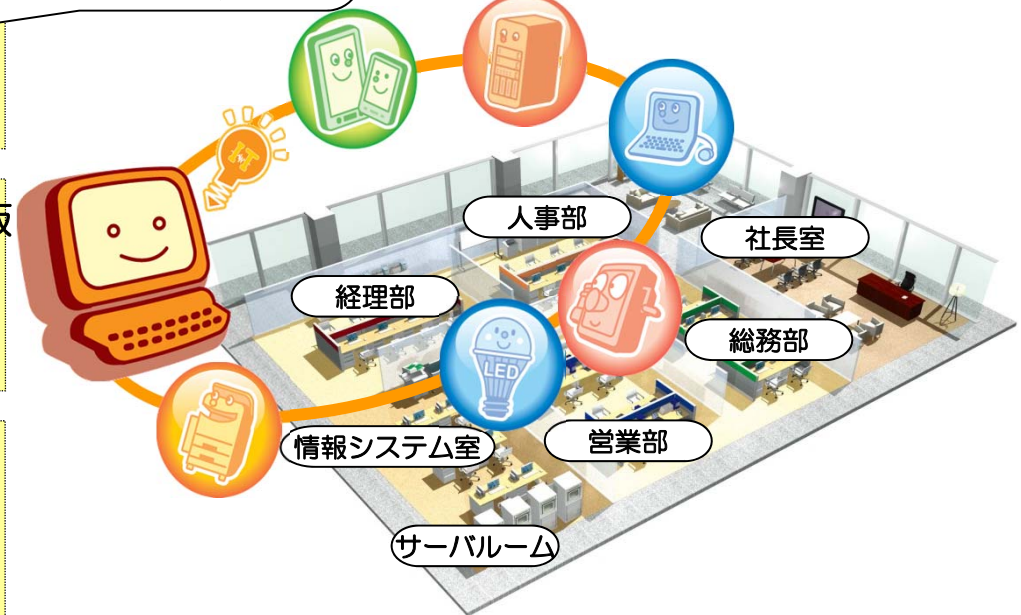
間接材

大手企業様向けオフィスサプライ通販
MAためのめる
23,611 口座

オフィスサプライ通販
ためのめる
1,065,431 口座

個人向け
商材

個人向け通販
パーソナルためのめる
307,254 会員



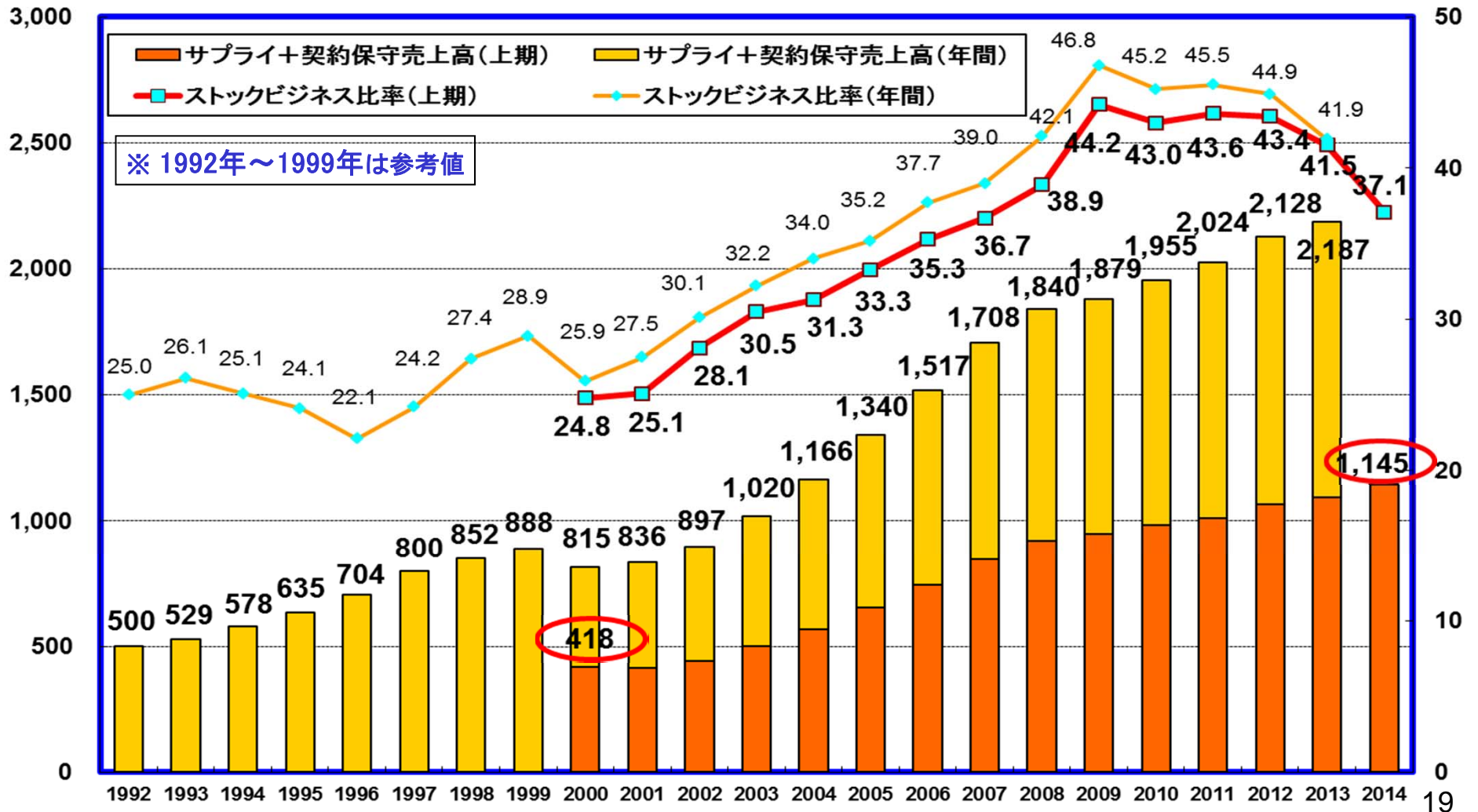
企業内個人、一般個人

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>

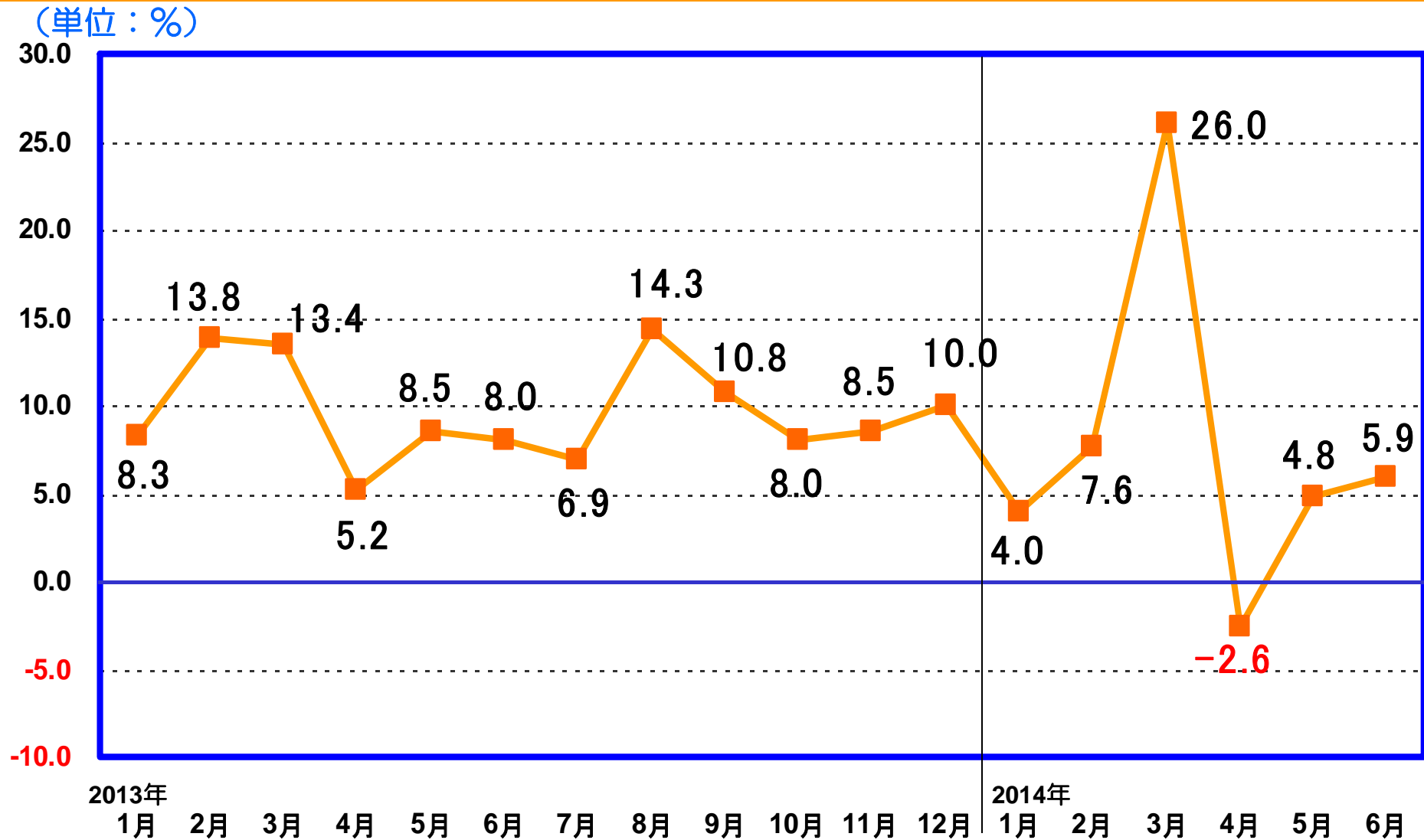
- 人員計画は基本的に横ばいを継続
- 増収・増益による業容拡大を図る
営業利益率・経常利益率ともに7%を目指す
- お客様情報の活用で需要を開拓
- 人 物 金の効率活用で@生産性向上

2014年の市場予測

(2014年2月3日決算説明資料より再掲)

- 景気回復により、企業の投資マインドが向上
- 企業のIT活用ニーズ、省エネニーズは底堅い
- お客様のビジネス増大による、生産性向上ニーズ
- 買い換え、更新需要の継続
 上期は Windows XP 買い換え需要
 その後は Windows Server 2003 サポート終了
- モバイル、タブレット端末市場の拡大
- 消費税増税に向けた駆け込み需要
- 1Qは高い需要、その後若干減速も、需要は堅調

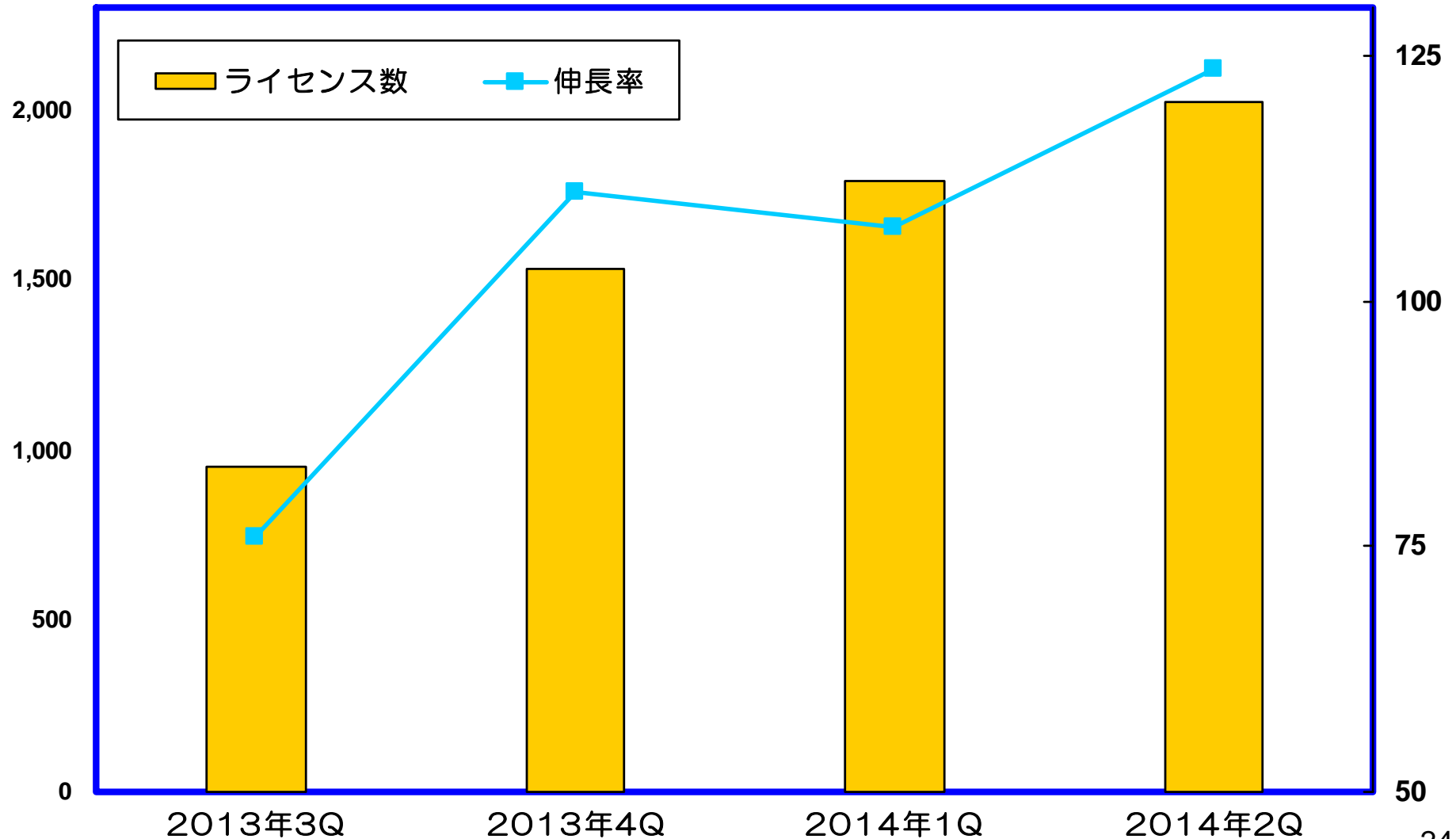
コピー用紙、1日当たり出荷トン数 増減率の月次推移



3次元CADソフト ライセンス数の推移

ライセンス数

伸長率(%)



2014年の方針と施策

(2014年2月3日決算説明資料より再掲)

『お客様の目線で信頼に応え、
総合力でオフィスを元気にする』

- スtockビジネス系の商材やサービスも含めた、1～3月特需への確実な対応
- お客様との取引品目の拡大
- お客様の繁忙化を捉え、生産性向上に向けた提案
- Windows Server 2003 サポート終了に向けた更新提案

「オフィスを一番知っている会社」として
多様な取扱い商材を活かし、お客様の目線で提案
お客様との関係を、より太く、より強くする

最新物流センター

「東日本物流センター」 (8月中旬稼働予定)

- IT関連商材の全国的ハブ機能強化、たのめーる物流の拡充
- 延べ床面積約 50,000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 6,000個のLEDにより、年間約 49万kWh、CO2換算約 190トンの削減効果 (旧京浜島物流センター比)



当社の節電対策領域

基本料金を抑える

デマンド監視装置

デマンド監視装置

エコ.WebIV



デマンド警報
(アラーム、メール通知)



対策製品

個別機器の見える化

全体の見える化
(BEMS)

電力量料金を削減する

照明

LED照明



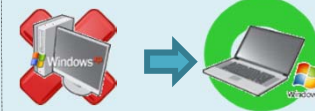
プラグワイズ
(ステルス)



OA機器

最新ソリューション

最新ノートPCへの入れ替え



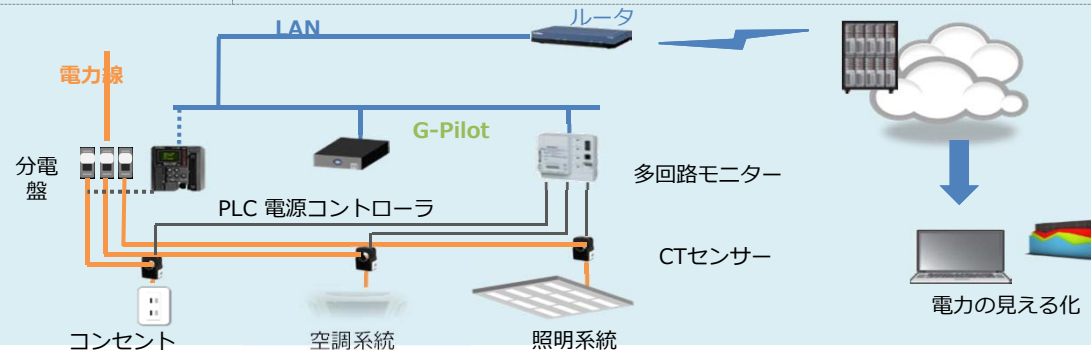
省エネ複合機の利用



データセンターの活用

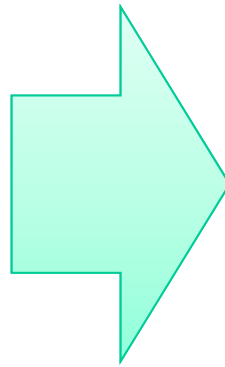


プラグワイズ
(スマートコンセント)



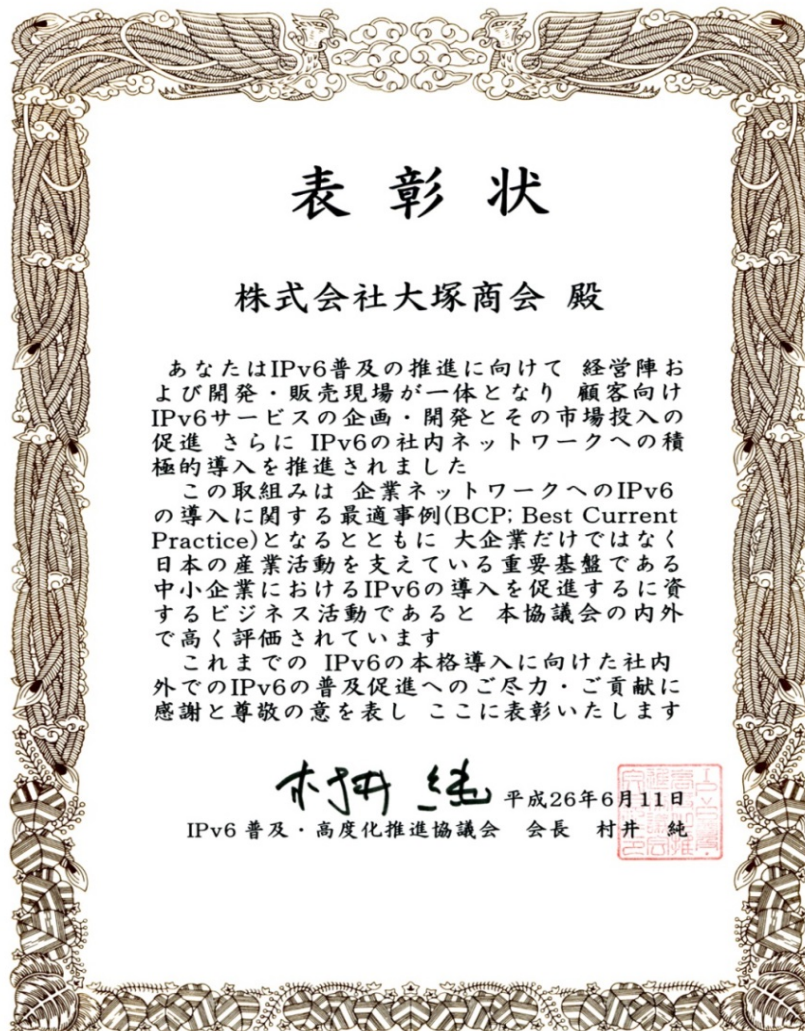
「電力の見える化」成功事例集

成功事例集が、さらに充実（2014年版）



「IPv6」表彰

IPv6の普及・高度化へ貢献し推進協議会より表彰



大塚商会の社会的役割

ブラジル サンパウロより北 2,650キロ、
赤道直下のマカパに植林

- 150ヘクタール（東京ドーム32個分）の土地にユーカリを17万本植樹
- 2017年までに 500ヘクタール に拡大予定（中央区の約半分）



植付直後：2011年12月28日



1年後：2012年12月27日



2年後：2013年12月29日

たのくんからの贈り物

全国各地のNPO団体に寄贈

イーパーツ

リユースPC寄贈・支援プログラム



株式分割を実施

7月1日を効力発生日として、株式を分割

分割比率 1 : 3

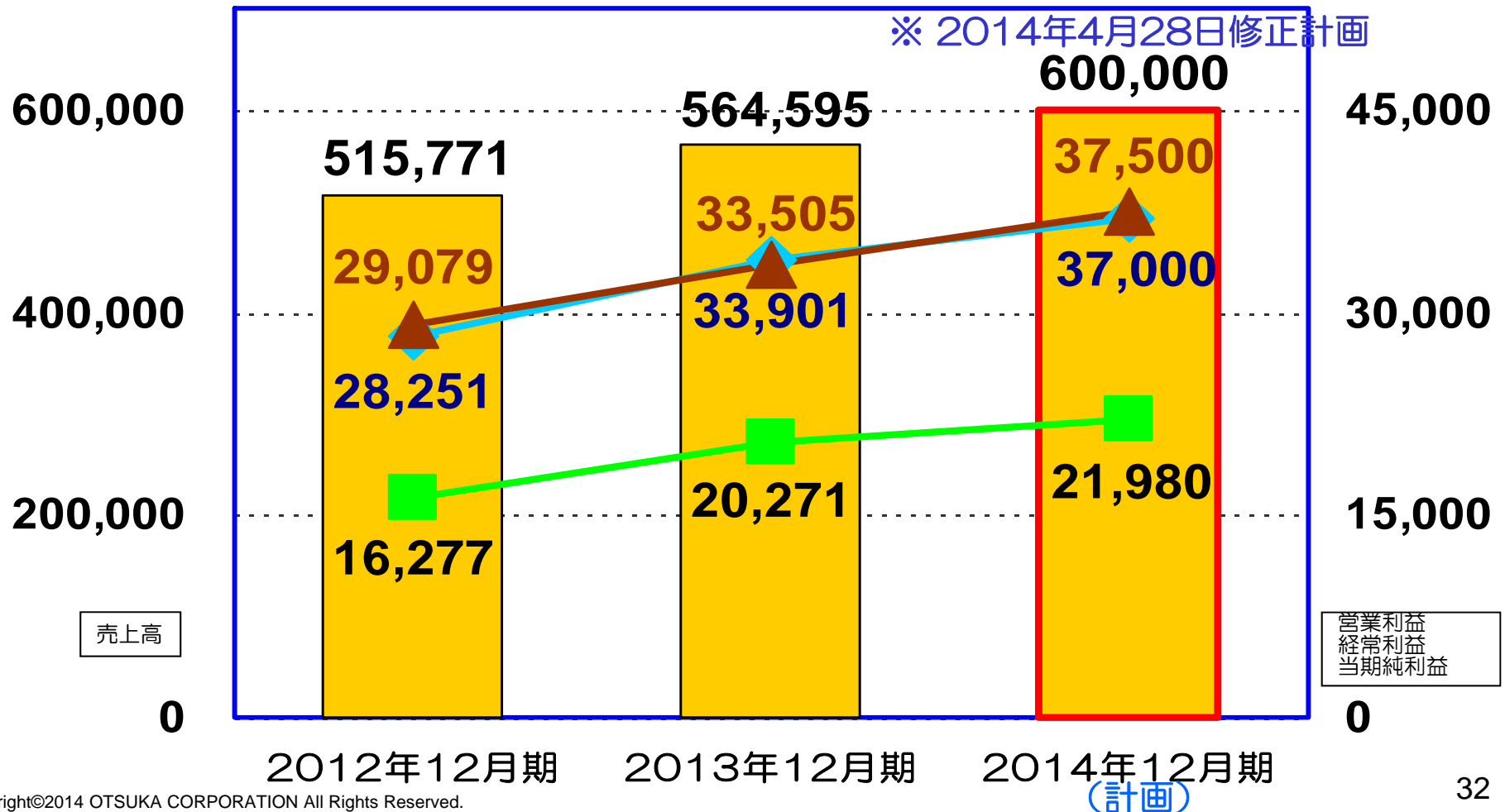
- 個人投資家の皆様からのお声にお応え
「高くて買えない」
「NISA対象にならない」
- 株式の流動性を高め、投資家層を拡大

連結

売上高・利益の計画

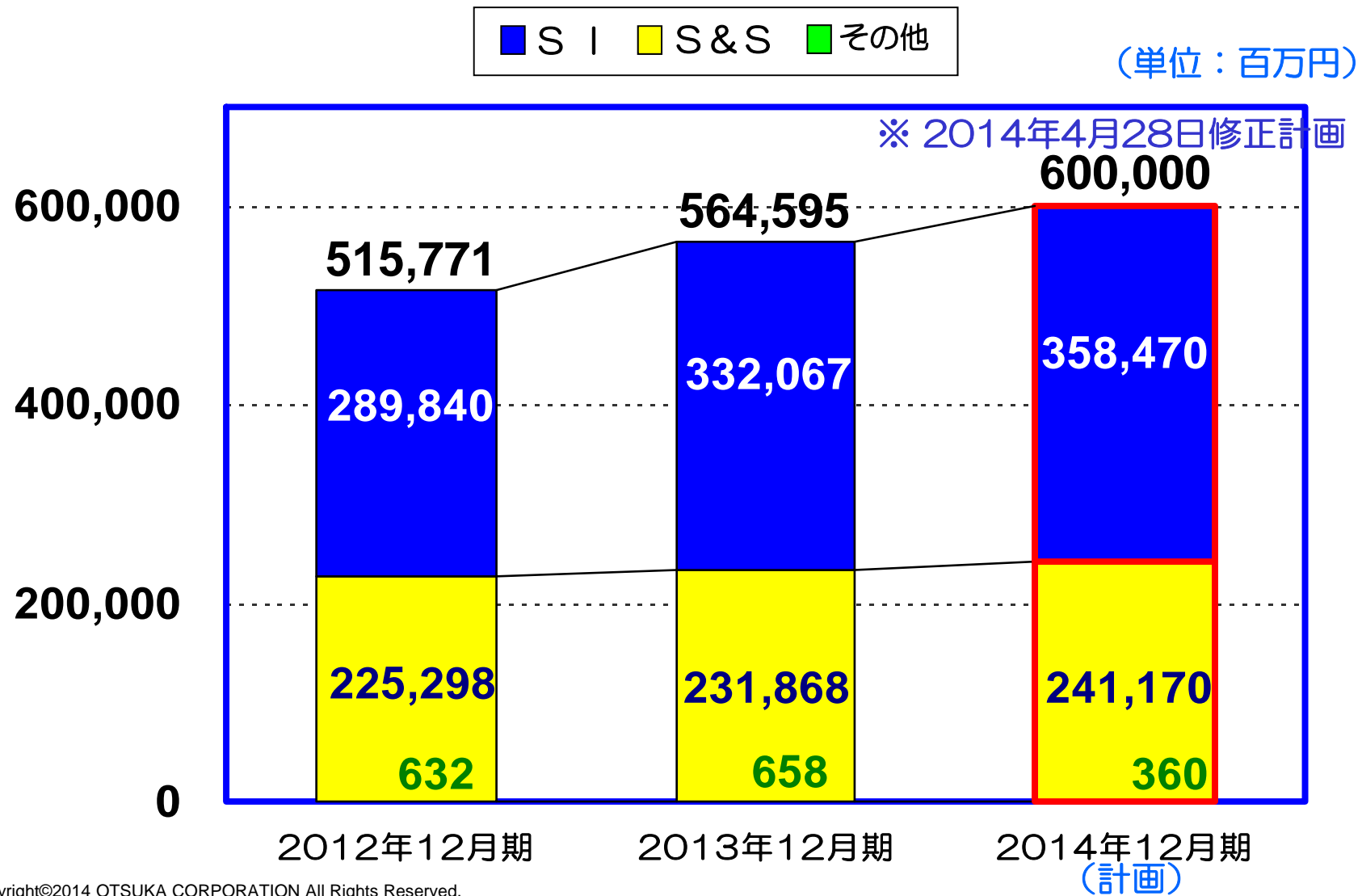


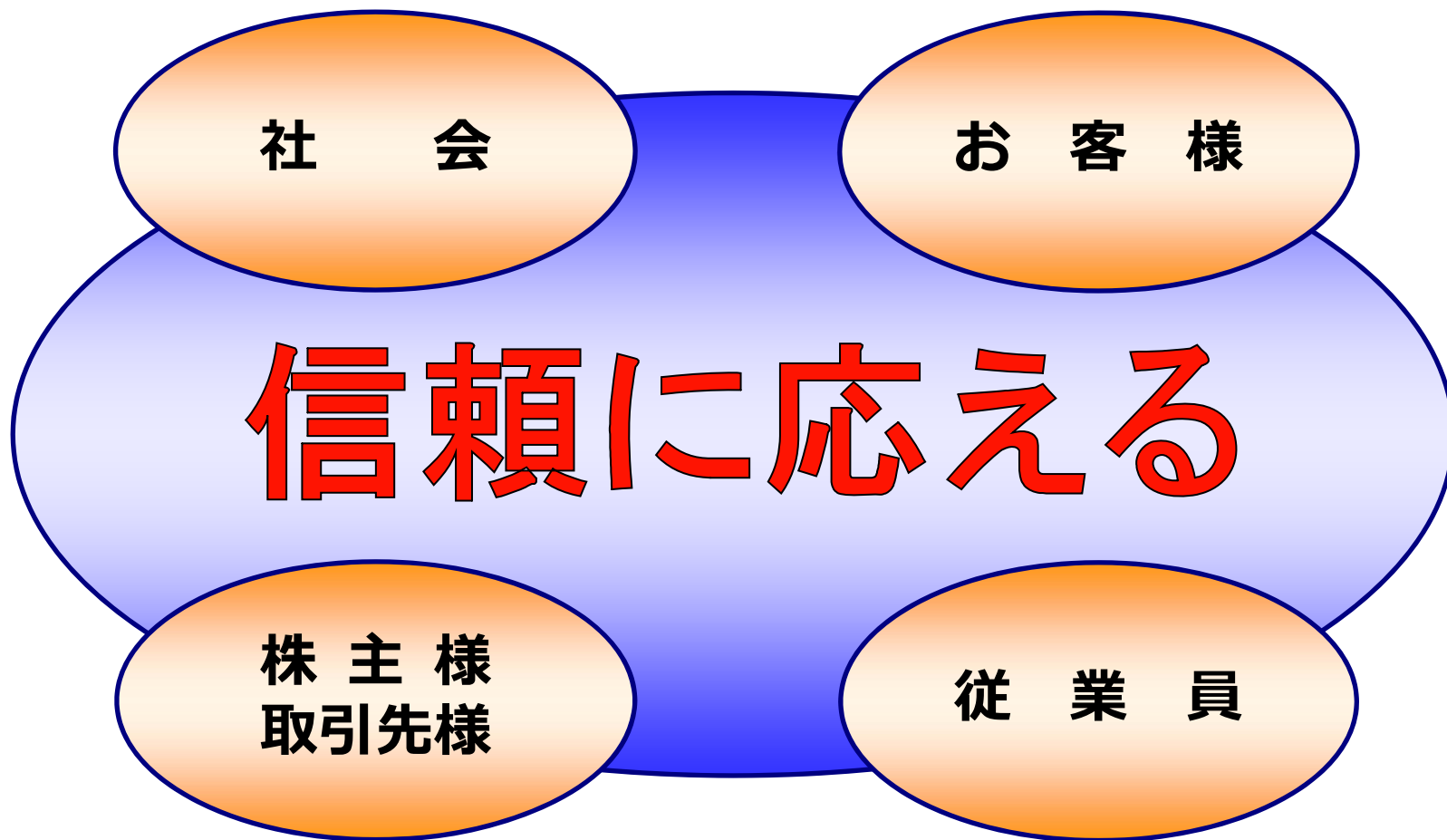
(単位：百万円)



連結

セグメント別売上高計画





本資料についてのご注意

1. 本資料は、2014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。