



2016年12月期
第3四半期（1～9月）
決算概要

2016年10月31日

株式会社 大塚商会

2016年1～9月 業績の概況

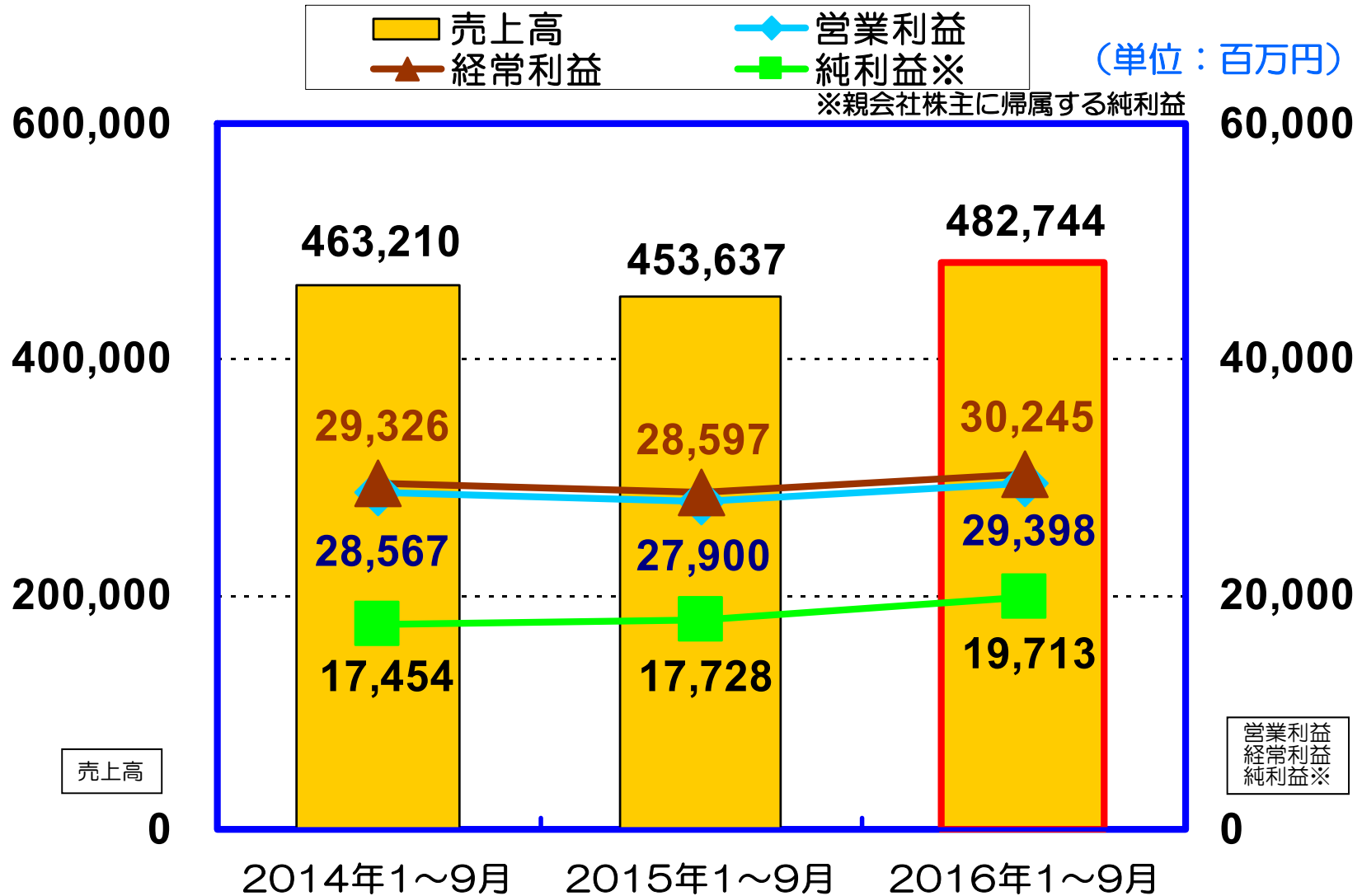
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	482,744	+6.4%	440,288	+5.7%
営 業 利 益	29,398	+5.4%	26,844	+7.5%
経 常 利 益	30,245	+5.8%	28,018	+8.1%
純 利 益 ※	19,713	+11.2%	18,488	+14.6%

※親会社株主に帰属する純利益

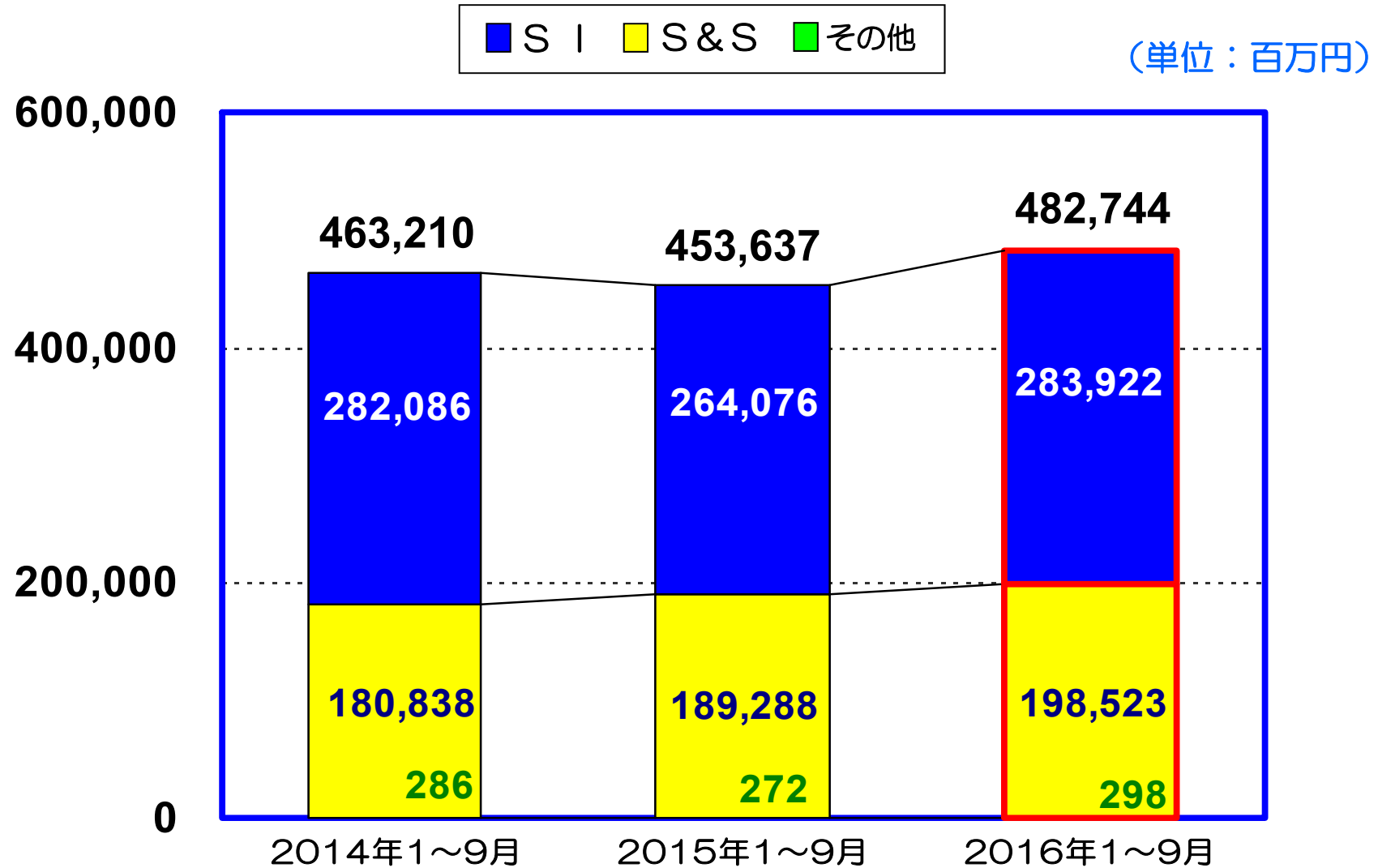
連結

売上高・利益の状況



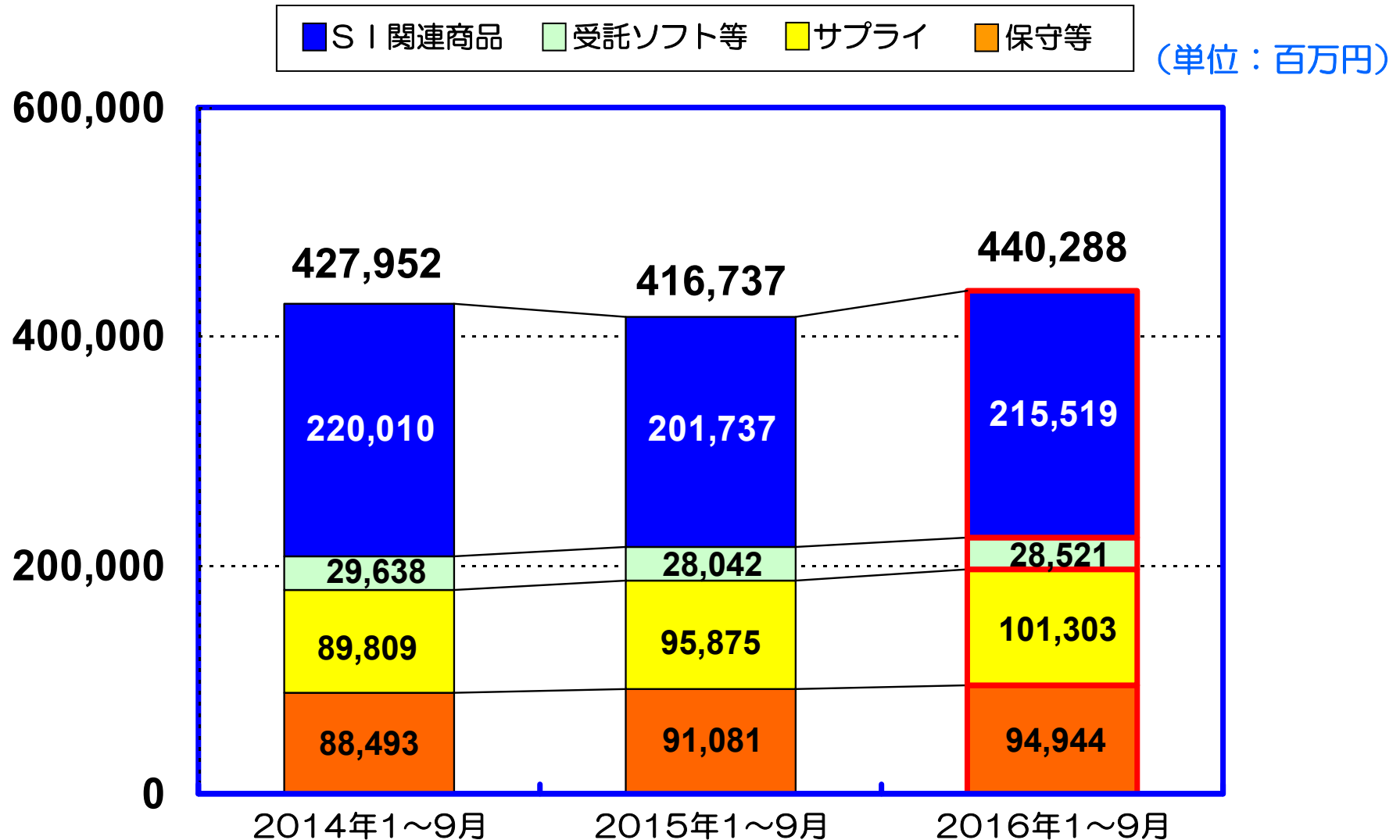
連結

セグメント別売上高

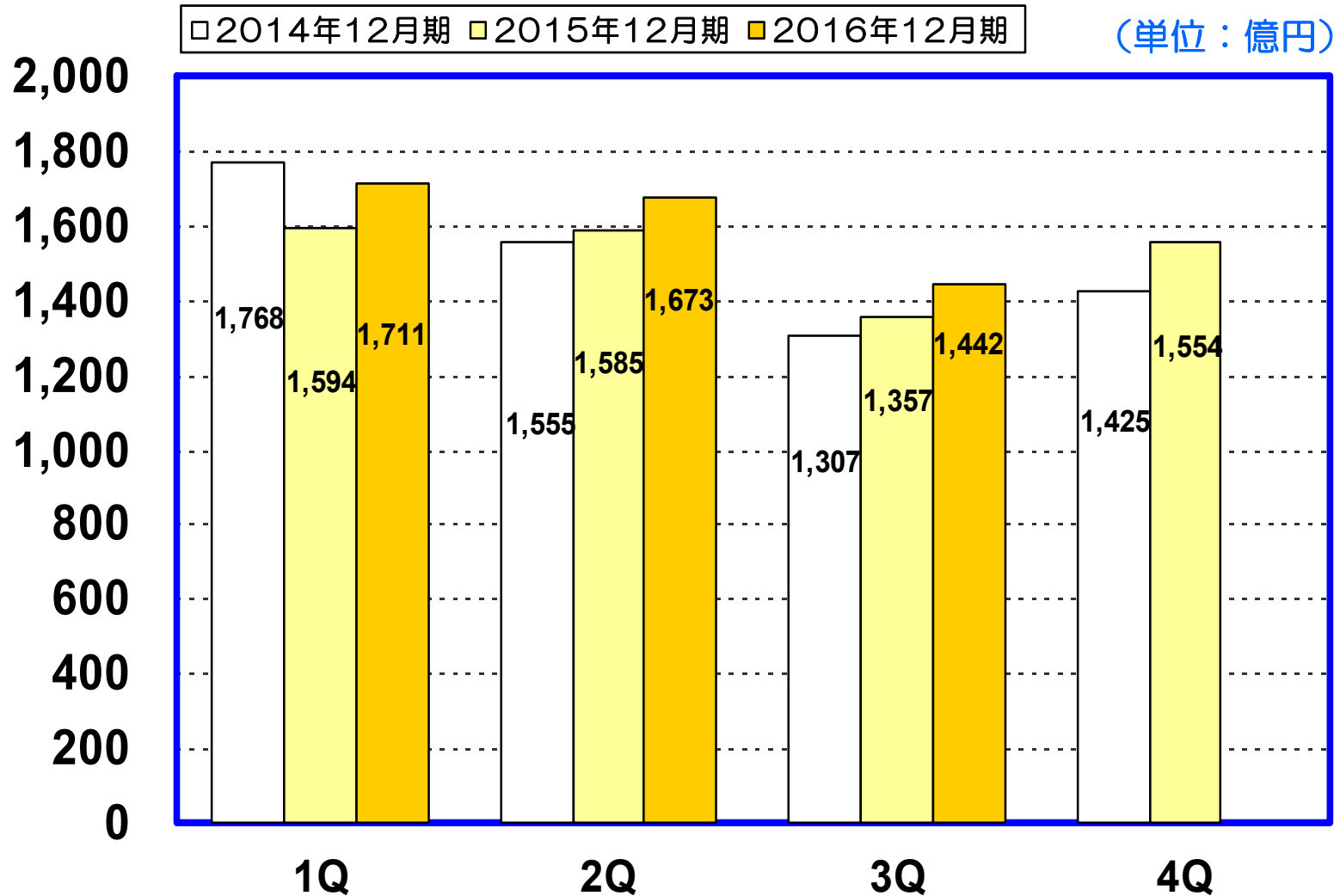


単体

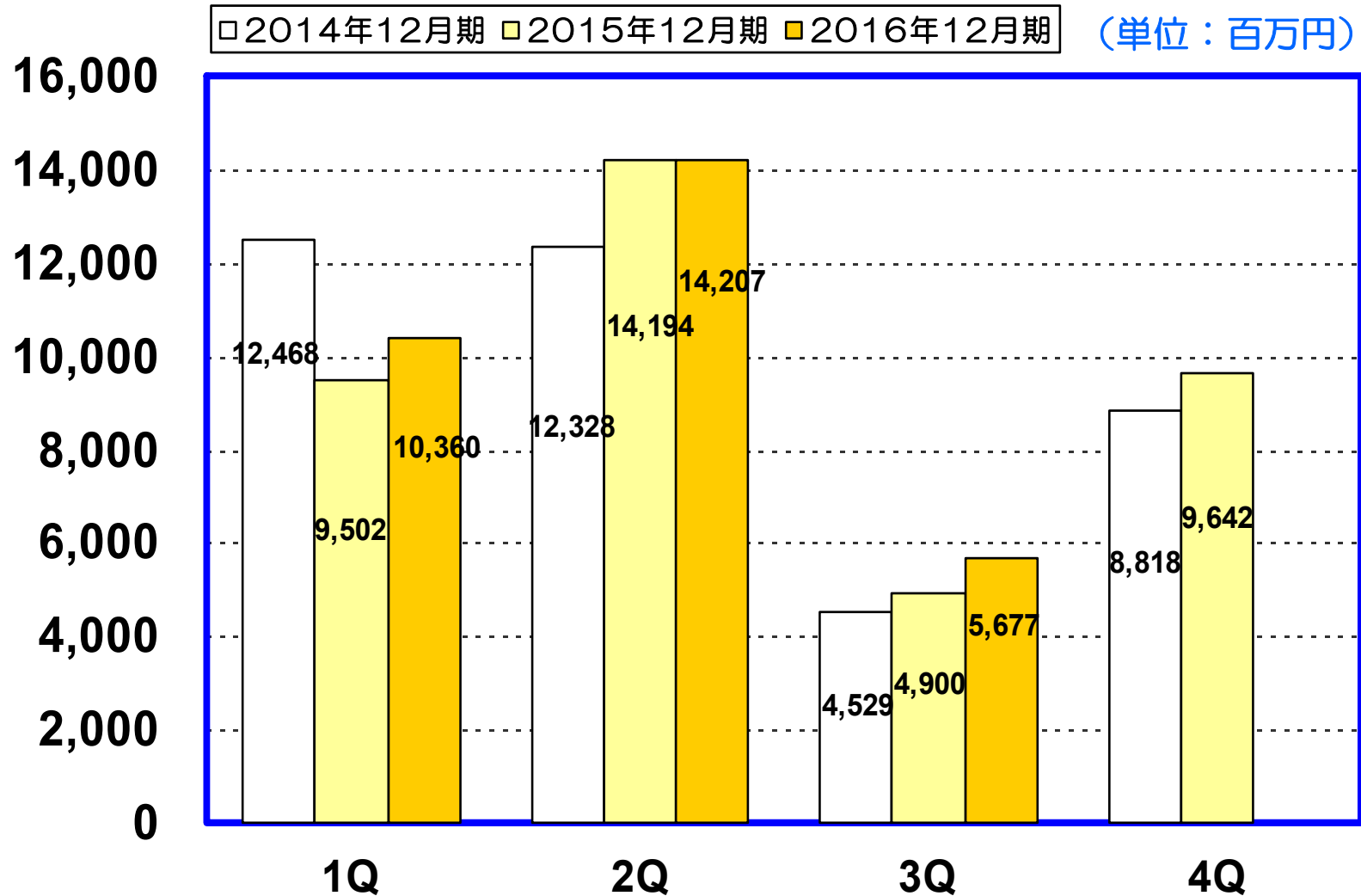
詳細セグメント別売上高



売上高の四半期推移



経常利益の四半期推移



2016年7~9月 業績の概況

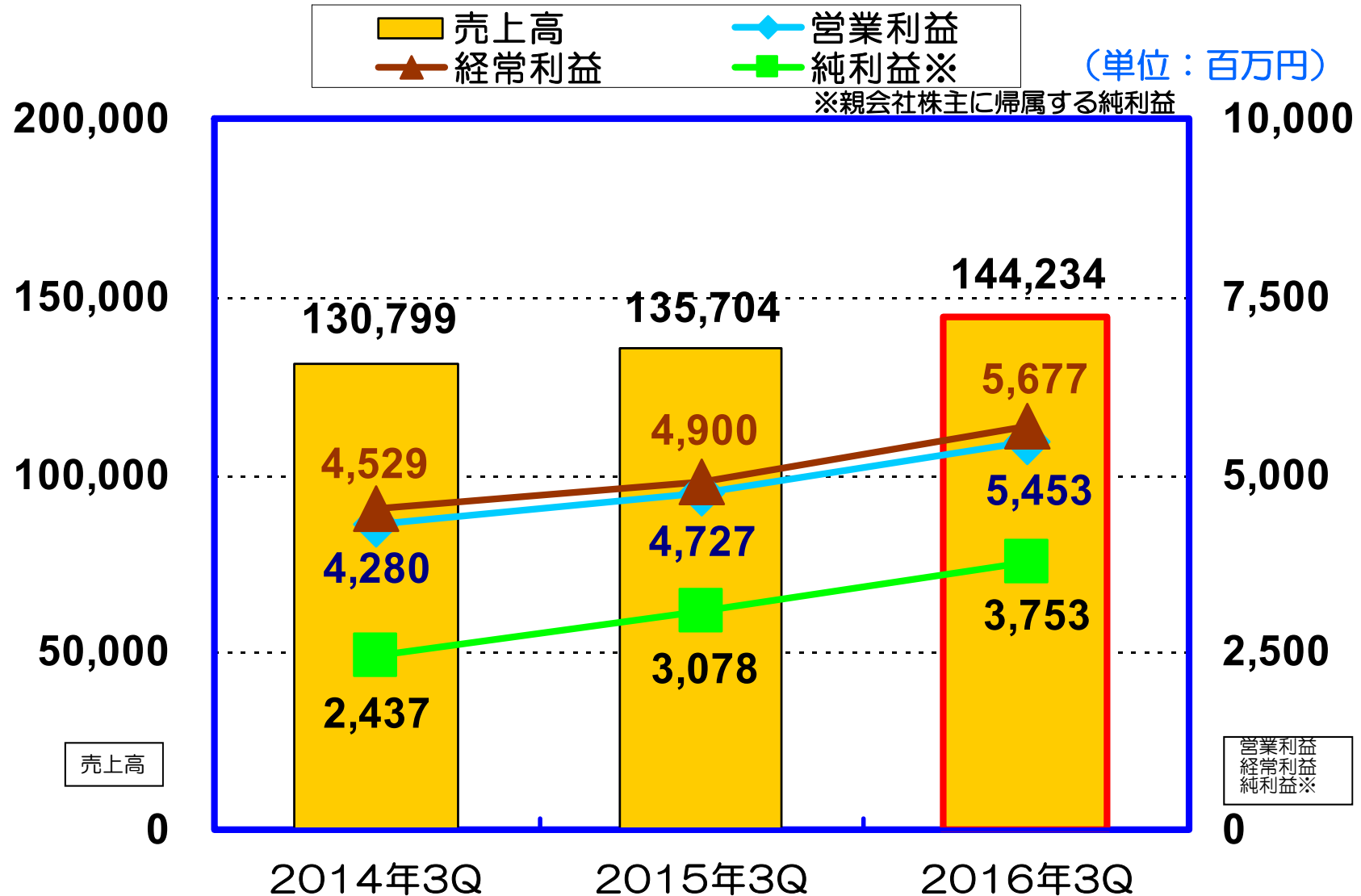
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	144,234	+6.3%	129,715	+4.3%
営 業 利 益	5,453	+15.4%	4,622	+11.2%
経 常 利 益	5,677	+15.8%	4,840	+9.6%
純 利 益 ※	3,753	+21.9%	3,232	+14.2%

※親会社株主に帰属する純利益

連結

7~9月 売上高・利益の状況



地域営業部を主体とした運営へ

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 ～ 活動絶対量増強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月新規活動をベースに前半戦中で進捗予測と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・サブライ部長・保守増強・復旧に向けて～	活動方針
北関東営業部	“営業の原点である新規コールを推し、機変活動を強化して毎月予測、そして9月繁忙期に備えPP増強”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き強い支店を創る。 ～ 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！！ ～ 真実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

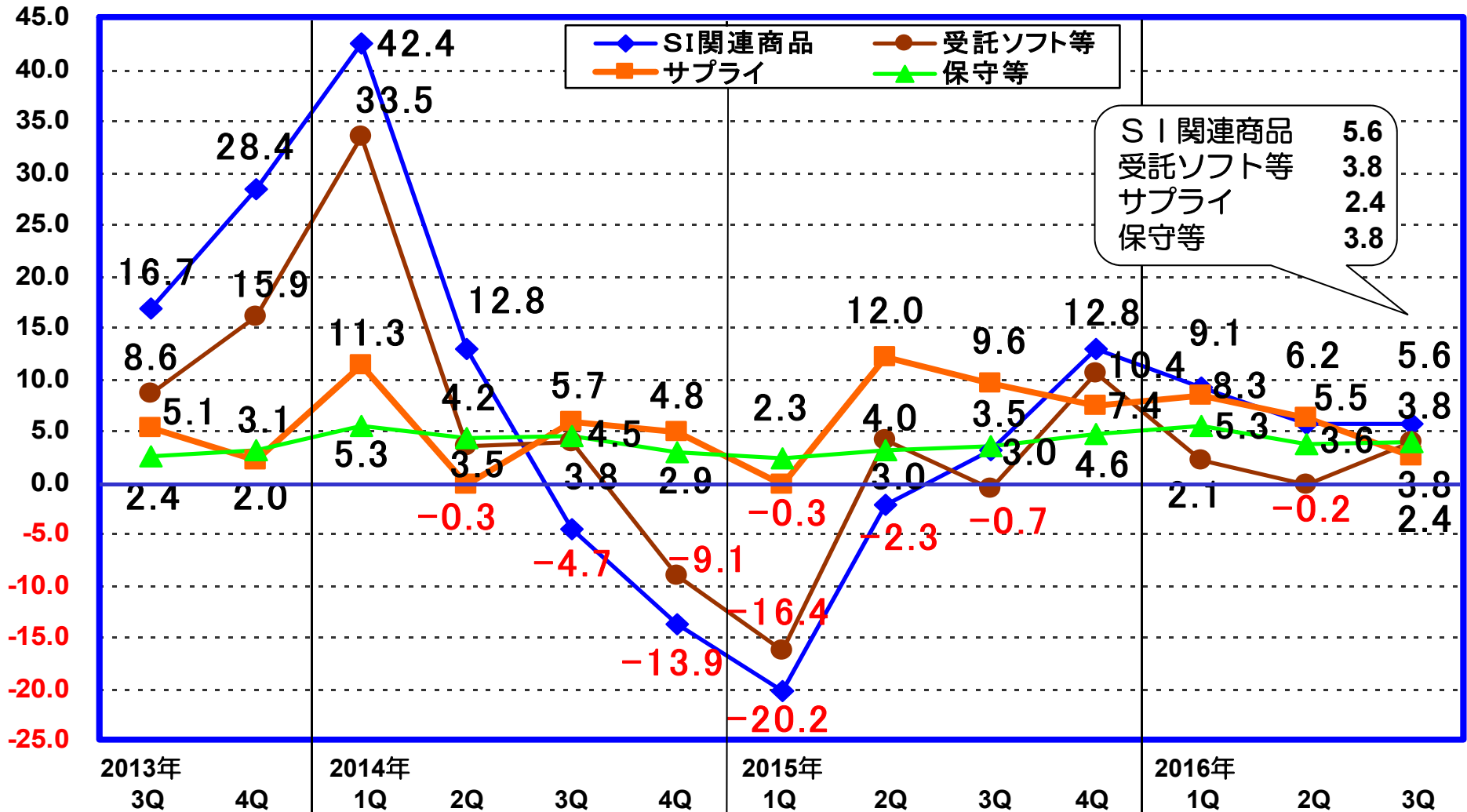
営業部・広域支店	スローガン ～ サブタイトル ～	活動方針
中央第1営業部	複合ソリューション営業への加速 ～ 十字戦略始動！ ～	活動方針
中央第2営業部	実業を活動と実績で示す！（新潟県部・市場シェア拡大） ～ 個人が変わる→店舗が変わる→営業部が変わる ～	活動方針
神奈川営業部	営業部運営6か条を遵守し営業の王道の道を築く ～ 活動絶対量増強と案件化の標準を上げるマネージメントの推進～	活動方針
城野営業部	新規活動シフトは継続し、クロス情報の質をアップで前半期に挑戦 ～ 『動を見て木を見る、業を見て木を見る』お互いもっと考えて仕事しよう。～	活動方針
多摩営業部	“金更り”で機変をぶっ飛ばせ、四半期を制する！！ ～ 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・サブライ部長・保守増強・復旧に向けて～	活動方針
北関東営業部	“営業の原点である新規コールを推し、機変活動を強化して毎月予測、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き強い支店を創る。 ～ 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	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モチベーションを上げよう～	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！！ ～ 真実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営業にチャレンジ ～ 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)

単体

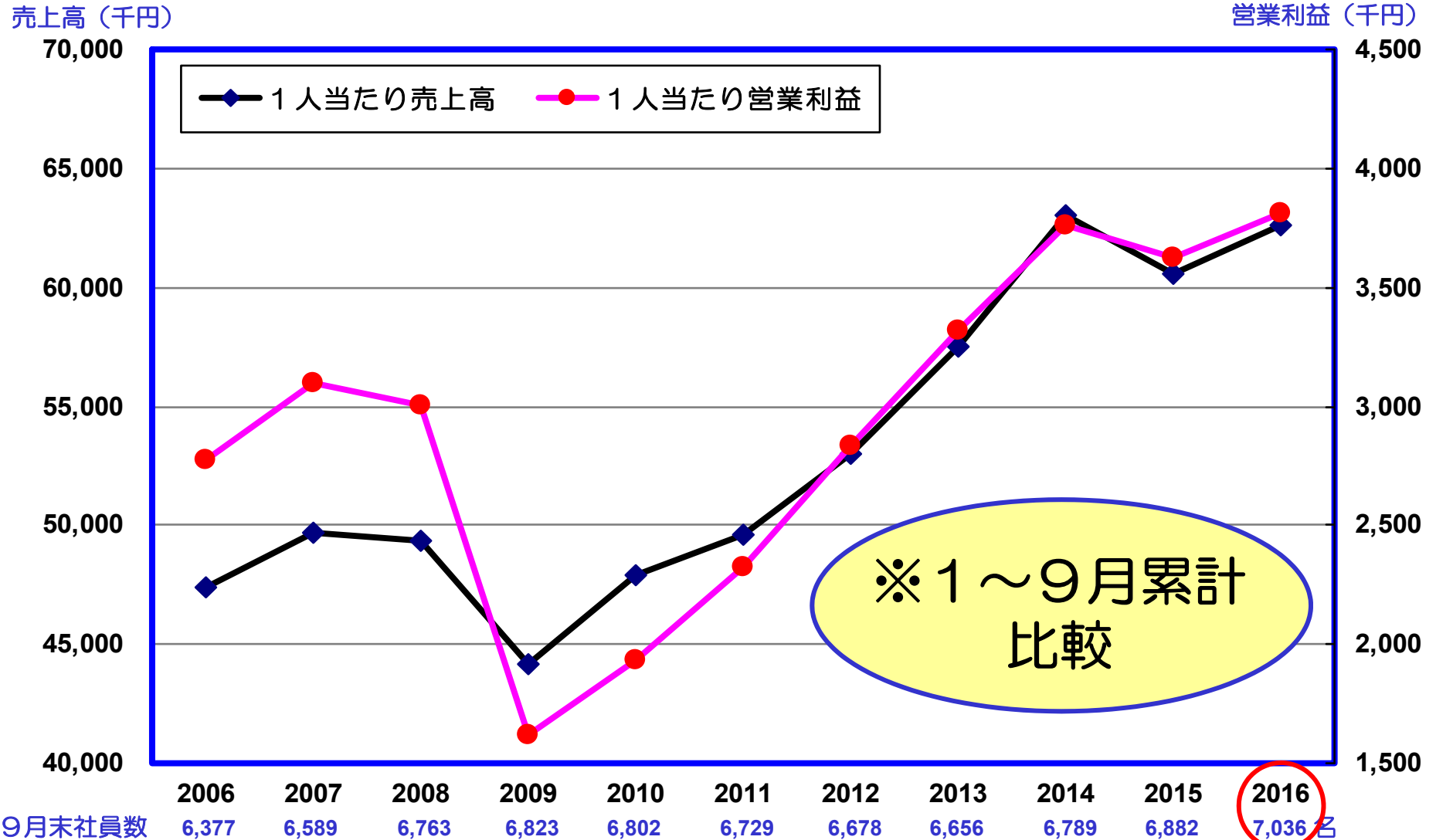
詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



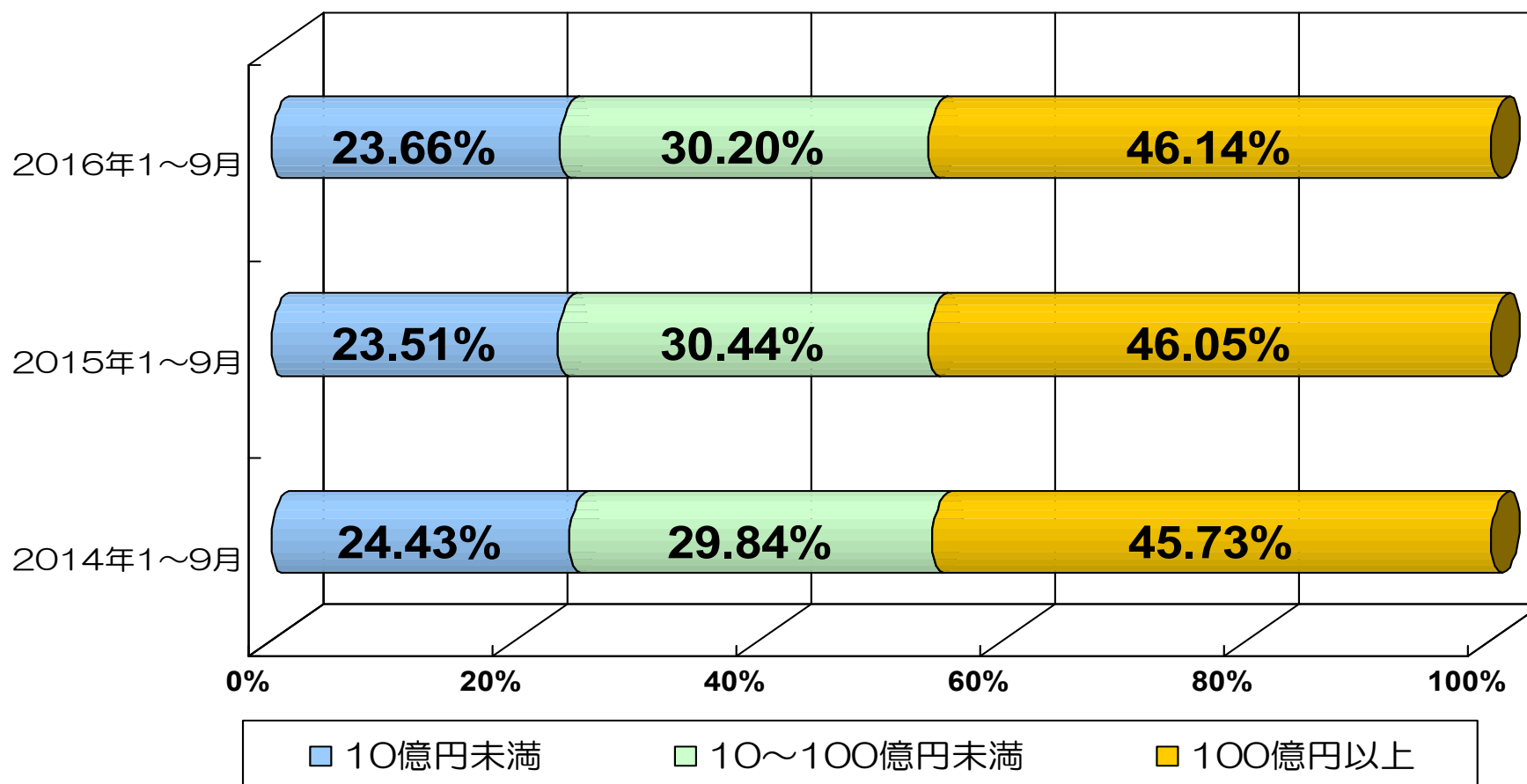
単体

社員1人当たり 売上高と営業利益の推移



単体

顧客企業の年商別売上構成

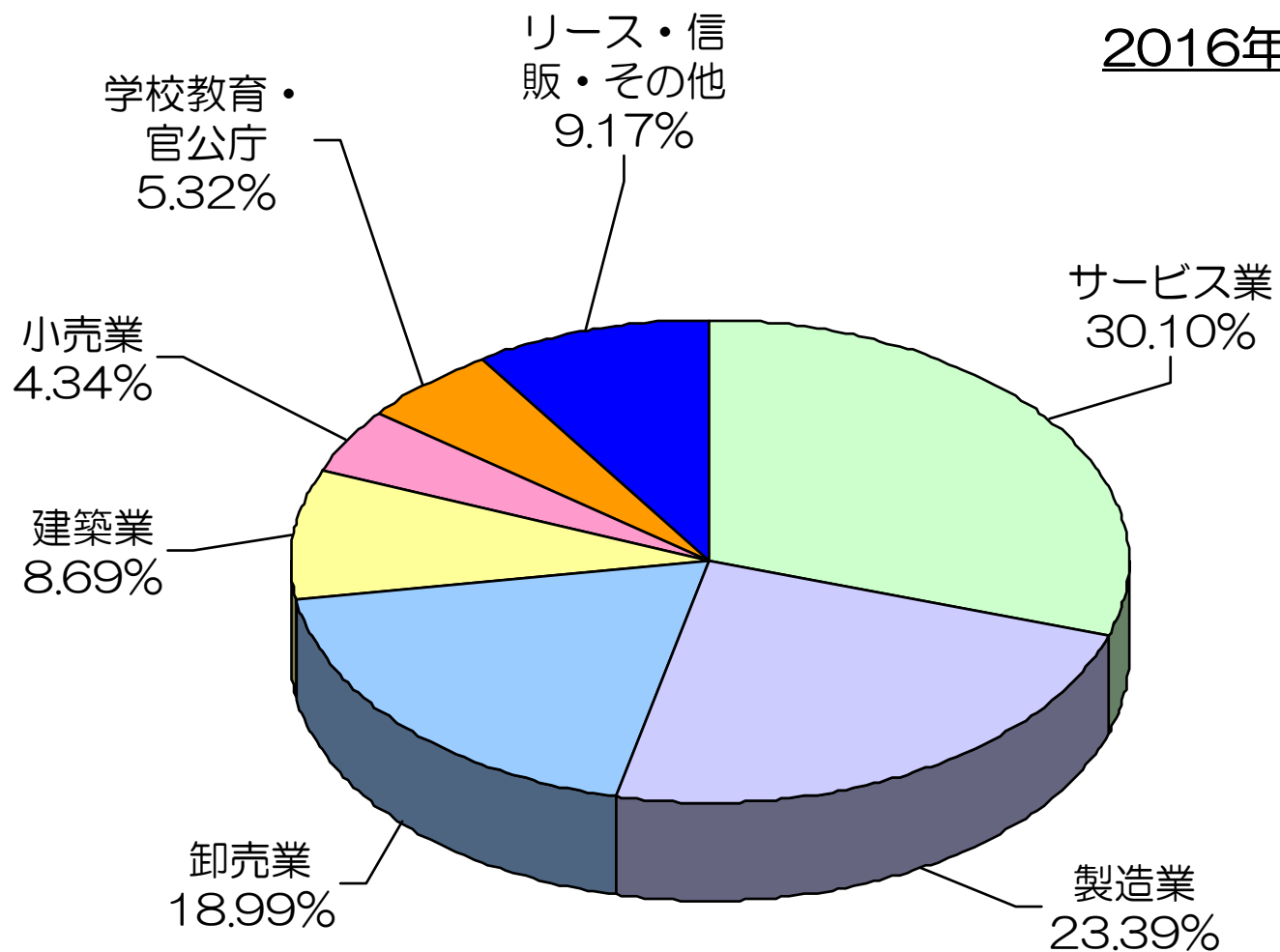


※10億円未満に、官公庁を含む

単体

顧客企業の業種別売上構成

2016年1~9月



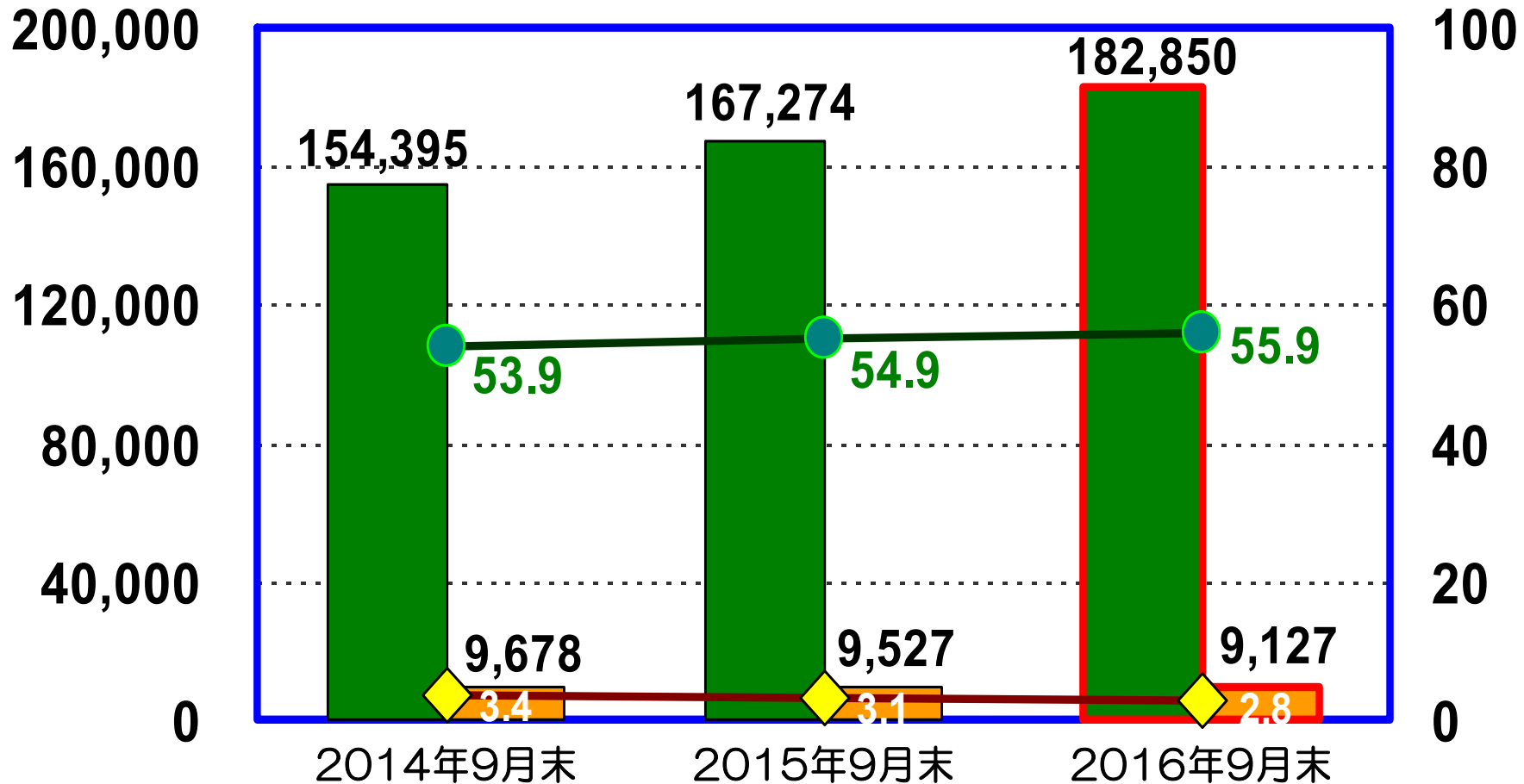
連結

自己資本と有利子負債

(単位：百万円)



(単位：%)

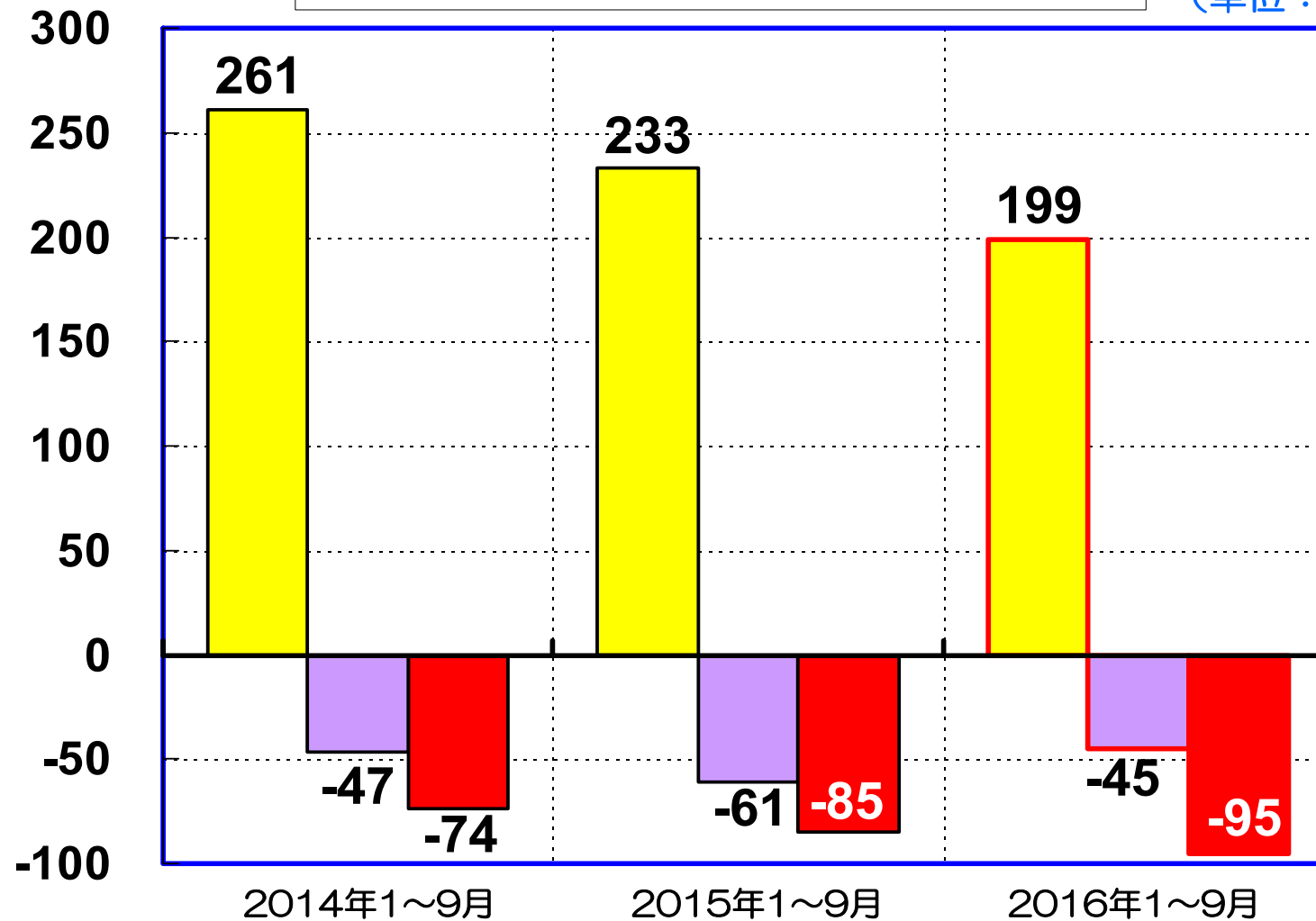


連結

キャッシュ・フロー

■ 営業C/F ■ 投資C/F ■ 財務C/F

(単位：億円)



単体

重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2014年 1~9月	2015年 1~9月		2016年1~9月			2016年7~9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	95,110	102,438	+7.7%	108,934	+6,496	+6.3%	34,021	+966	+2.9%
SMILE	8,739	7,695	-12.0%	7,024	-670	-8.7%	1,729	+22	+1.3%
ODS 21	33,101	34,543	+4.4%	38,279	+3,736	+10.8%	9,658	+1,282	+15.3%
OSM	38,735	44,064	+13.8%	51,119	+7,054	+16.0%	14,897	+981	+7.1%

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

< 参考：販売台数 >

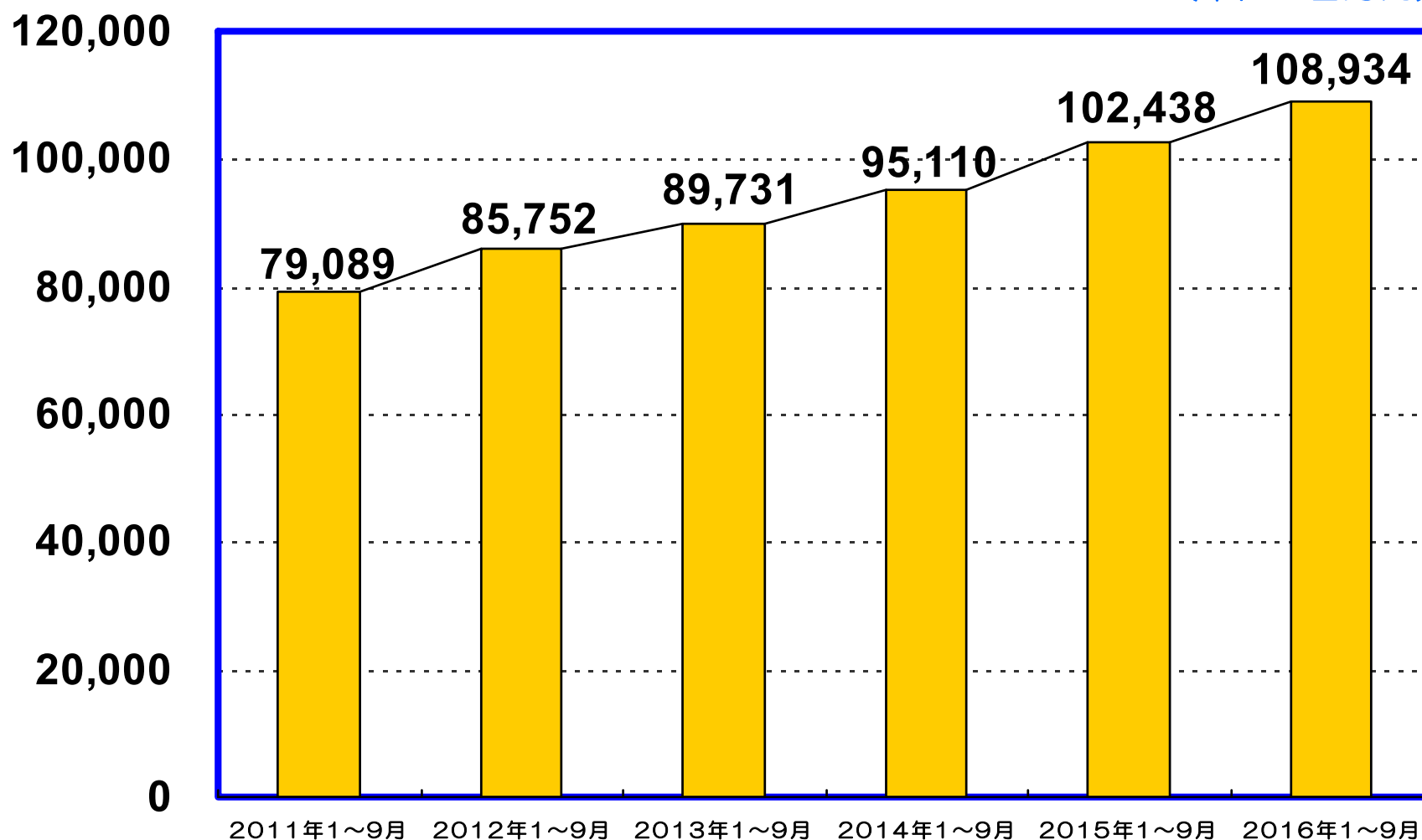
(単位：台)

複写機	27,639	29,635	+7.2%	33,428	+3,793	+12.8%	9,421	+2,080	+28.3%
(内カラー複写機)	24,830	27,405	+10.4%	31,357	+3,952	+14.4%	8,911	+2,110	+31.0%
サーバー	29,929	29,753	-0.6%	25,481	-4,272	-14.4%	7,056	-754	-9.7%
パソコン	781,725	585,963	-25.0%	647,963	+62,000	+10.6%	172,182	+4,766	+2.8%
クライアント計		621,990	-22.6%	692,445	+70,455	+11.3%	184,645	+5,928	+3.3%

単体

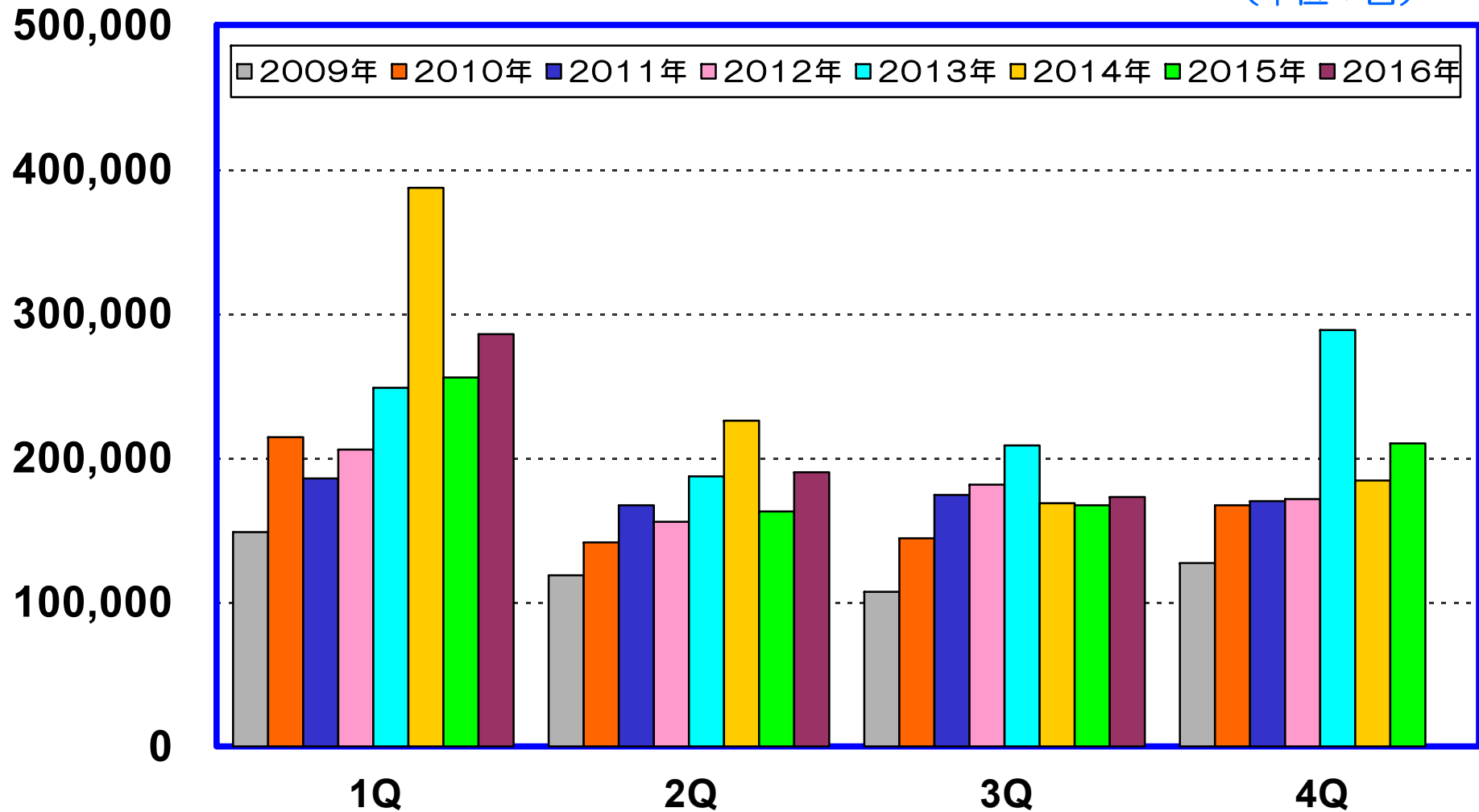
たのめーる売上高

(単位：百万円)



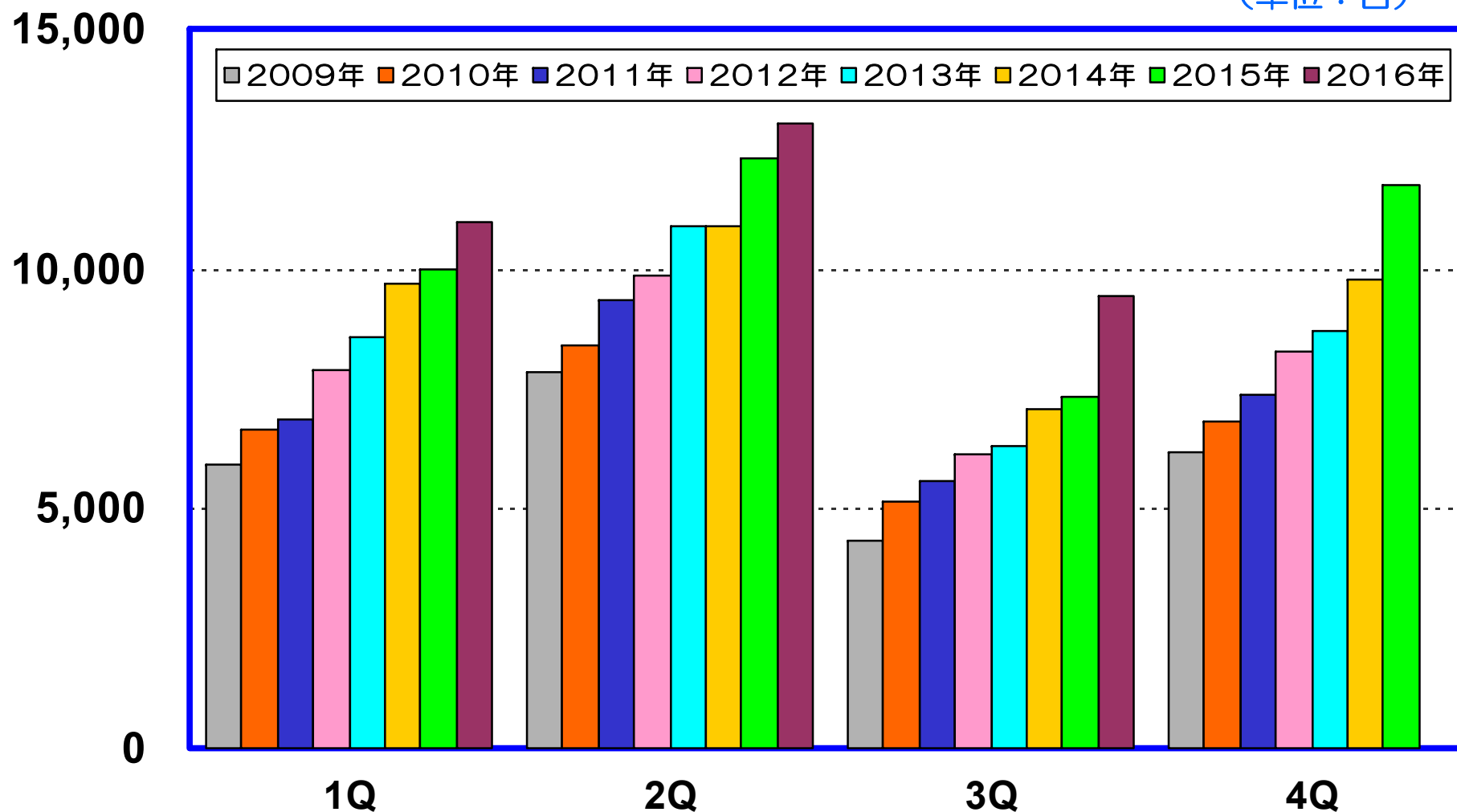
パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)



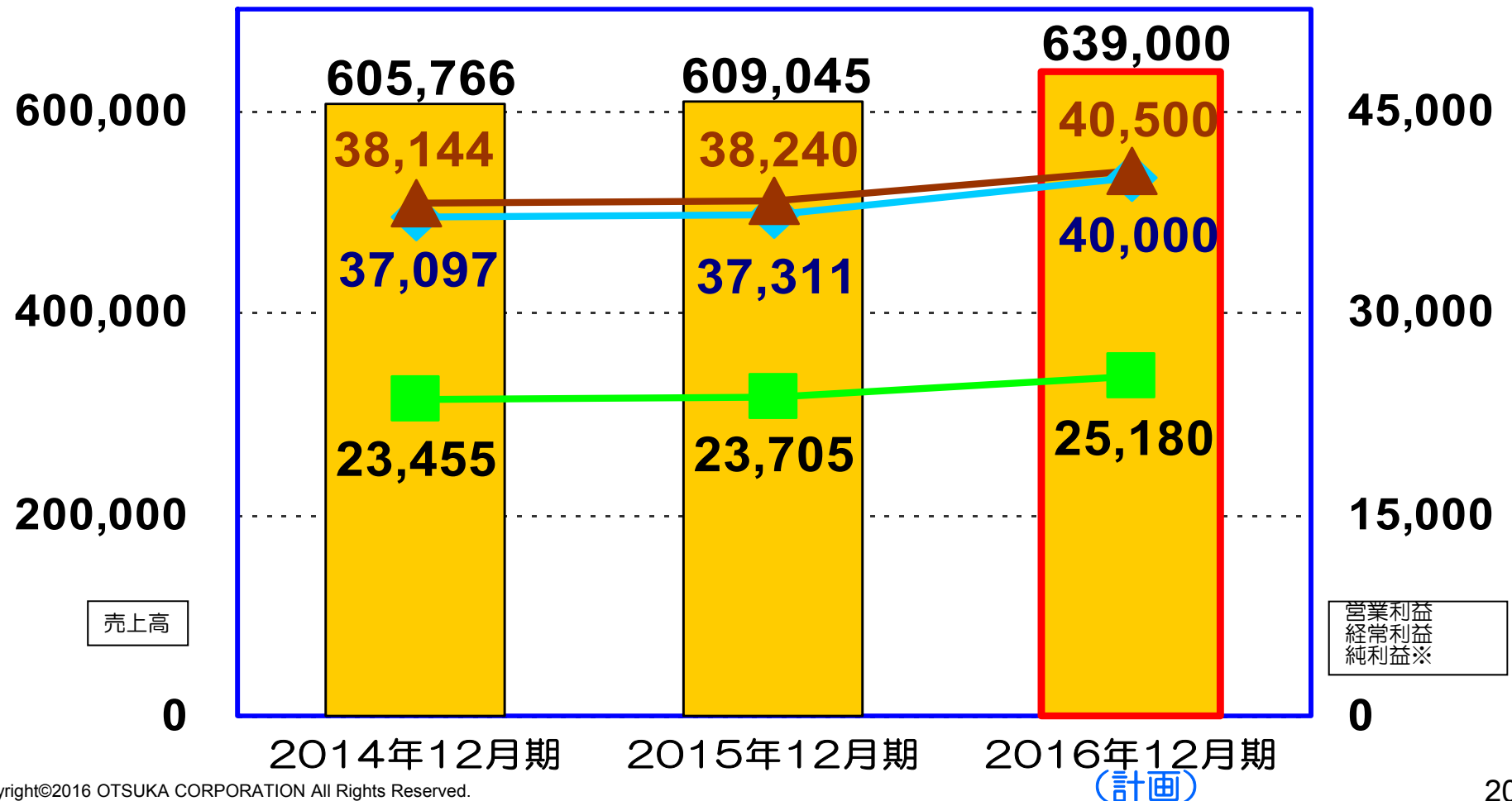
連結

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



社 会

お 客 様

信 頼 に 応 え る

株 主 様
取 引 先 様

従 業 員

本資料についてのご注意

1. 本資料は、2016年12月期第3四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。