



# 2017年12月期 決算概要

2018年 2月1日

株式会社 大塚商会  
代表取締役社長 大塚裕司

# 2017年12月期 決算の概要

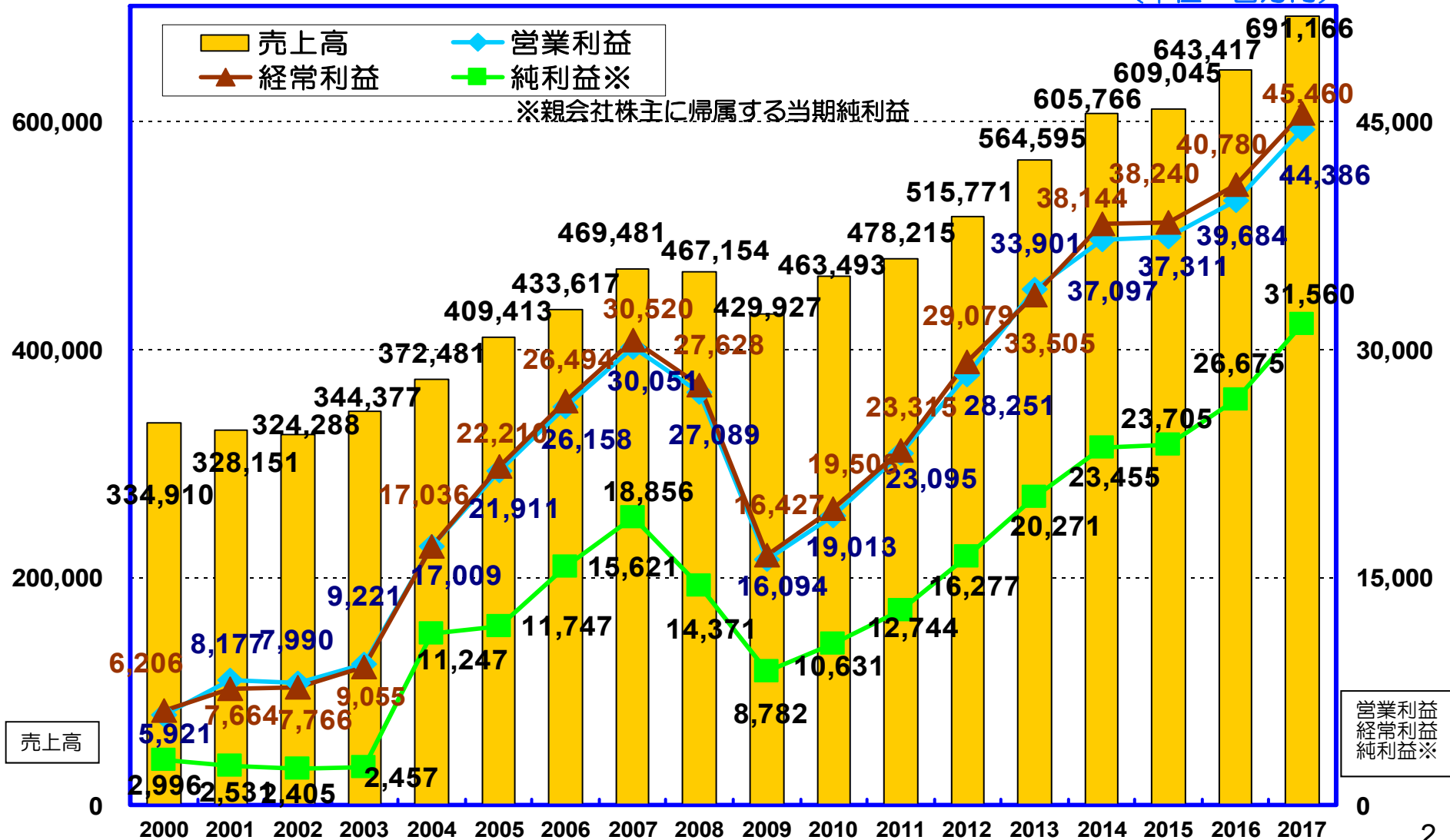
(単位：百万円)

	連 結			単 体		
	金 額	計画比	増減率	金 額	計画比	増減率
売 上 高	691,166	103.0%	+7.4%	624,694	102.5%	+6.9%
営 業 利 益	44,386	108.3%	+11.9%	39,776	106.1%	+10.2%
経 常 利 益	45,460	109.3%	+11.5%	41,162	106.4%	+10.0%
純 利 益 ※	31,560	115.7%	+18.3%	28,899	111.8%	+16.6%

※親会社株主に帰属する当期純利益

# 業績の推移

(単位：百万円)

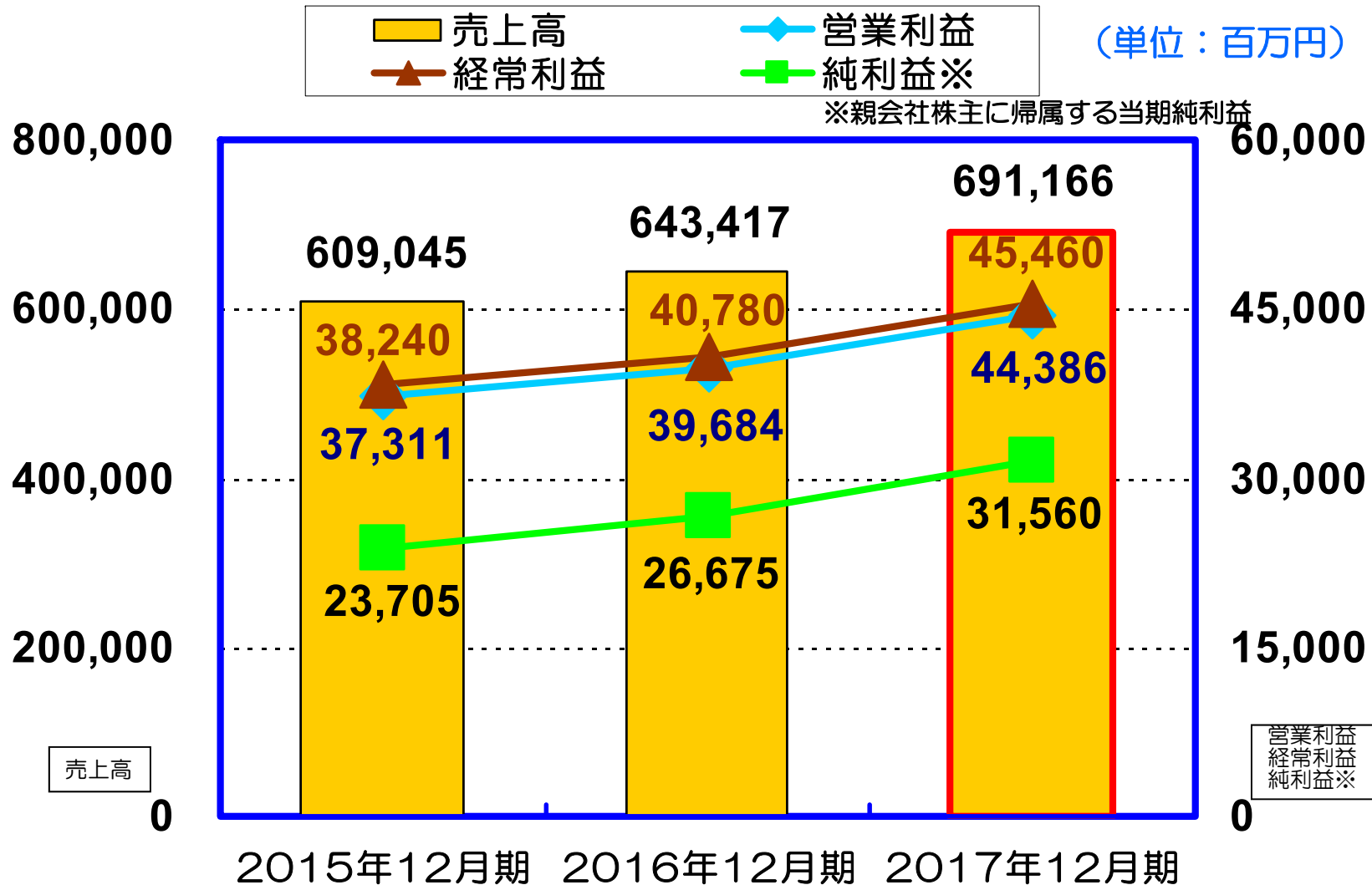


# 連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2017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	8,651
	(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	388	91,265
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	4,661
	(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	421	8,208
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	21	491

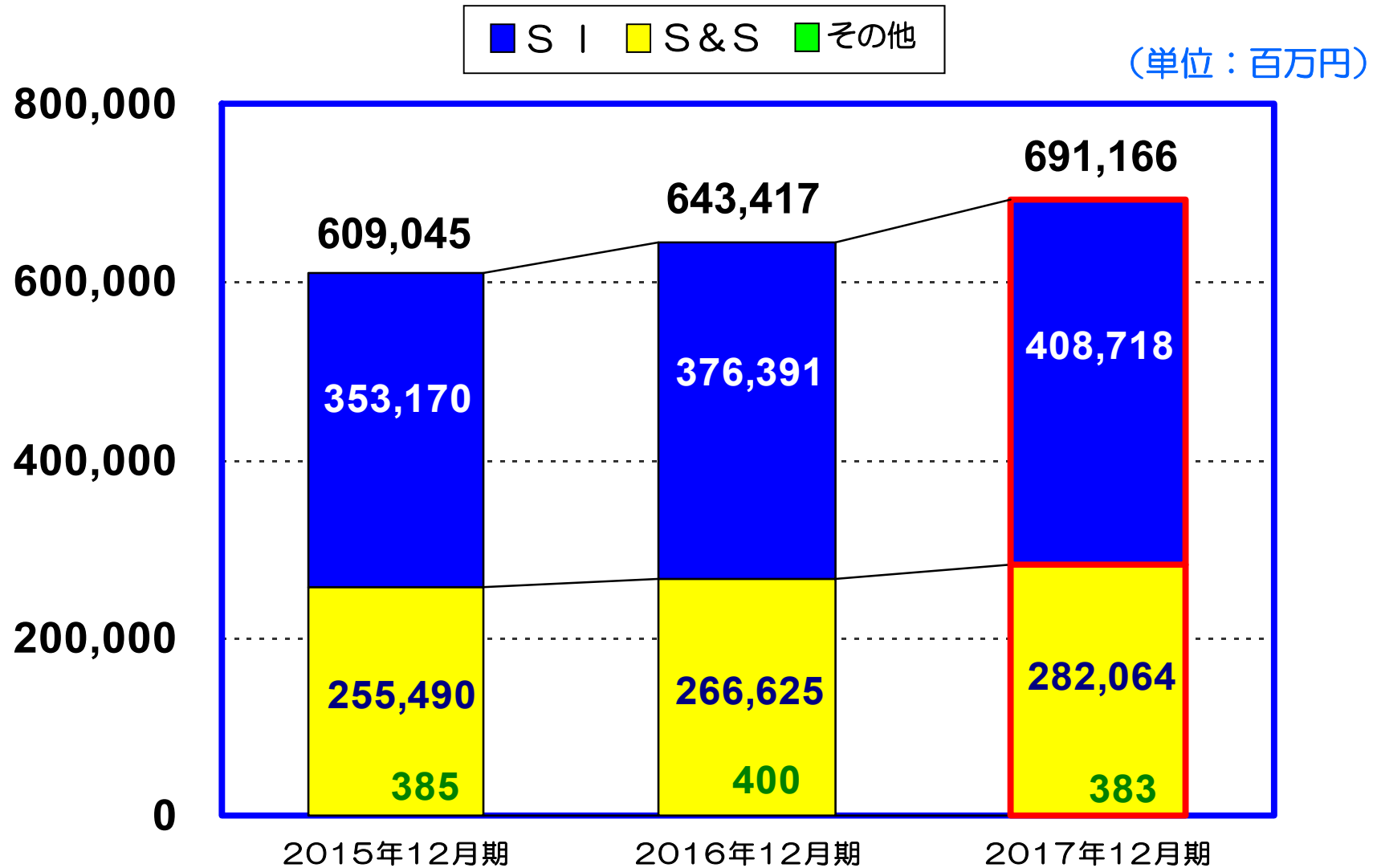
連結

# 売上高・利益の状況



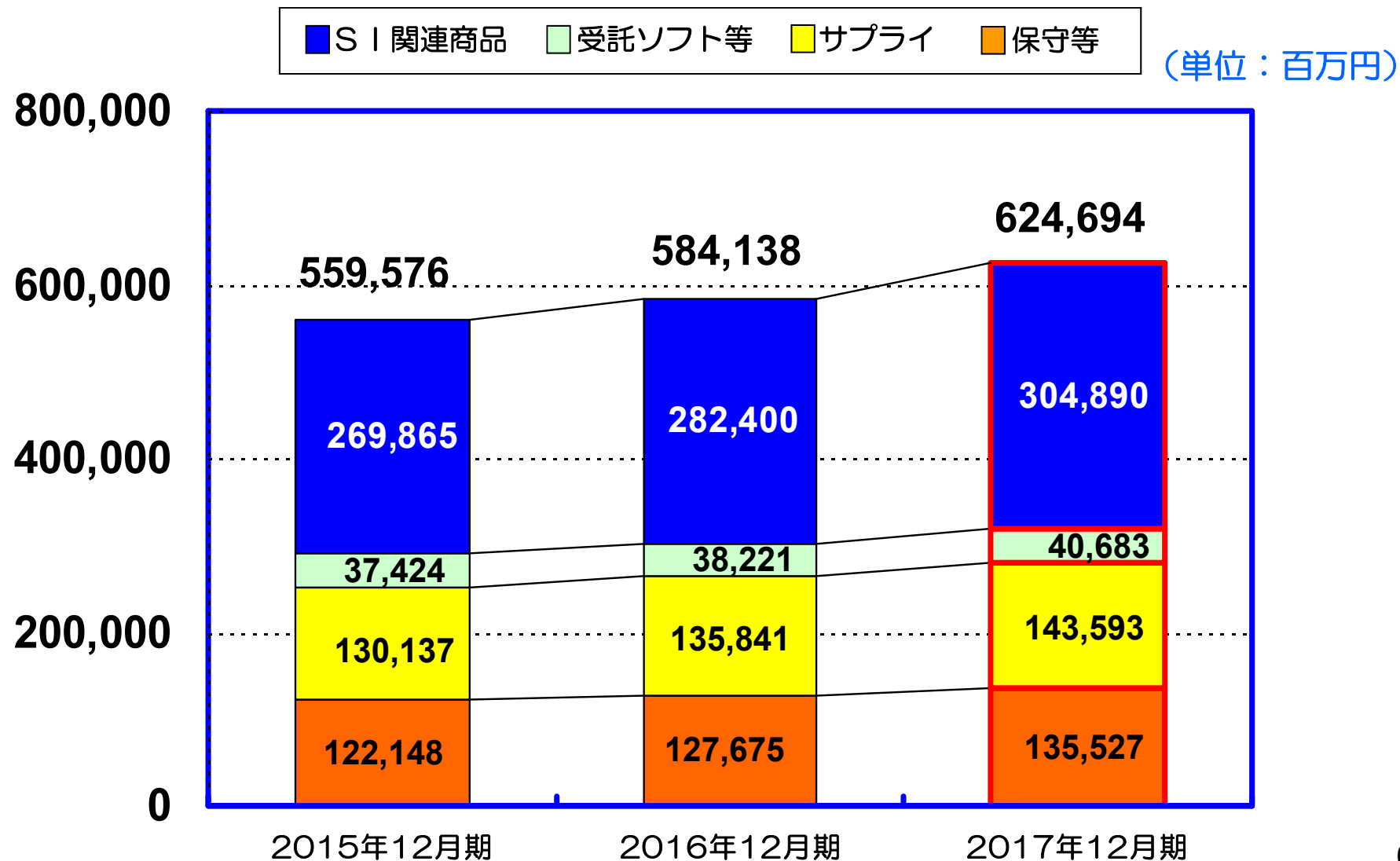
連結

# セグメント別売上高

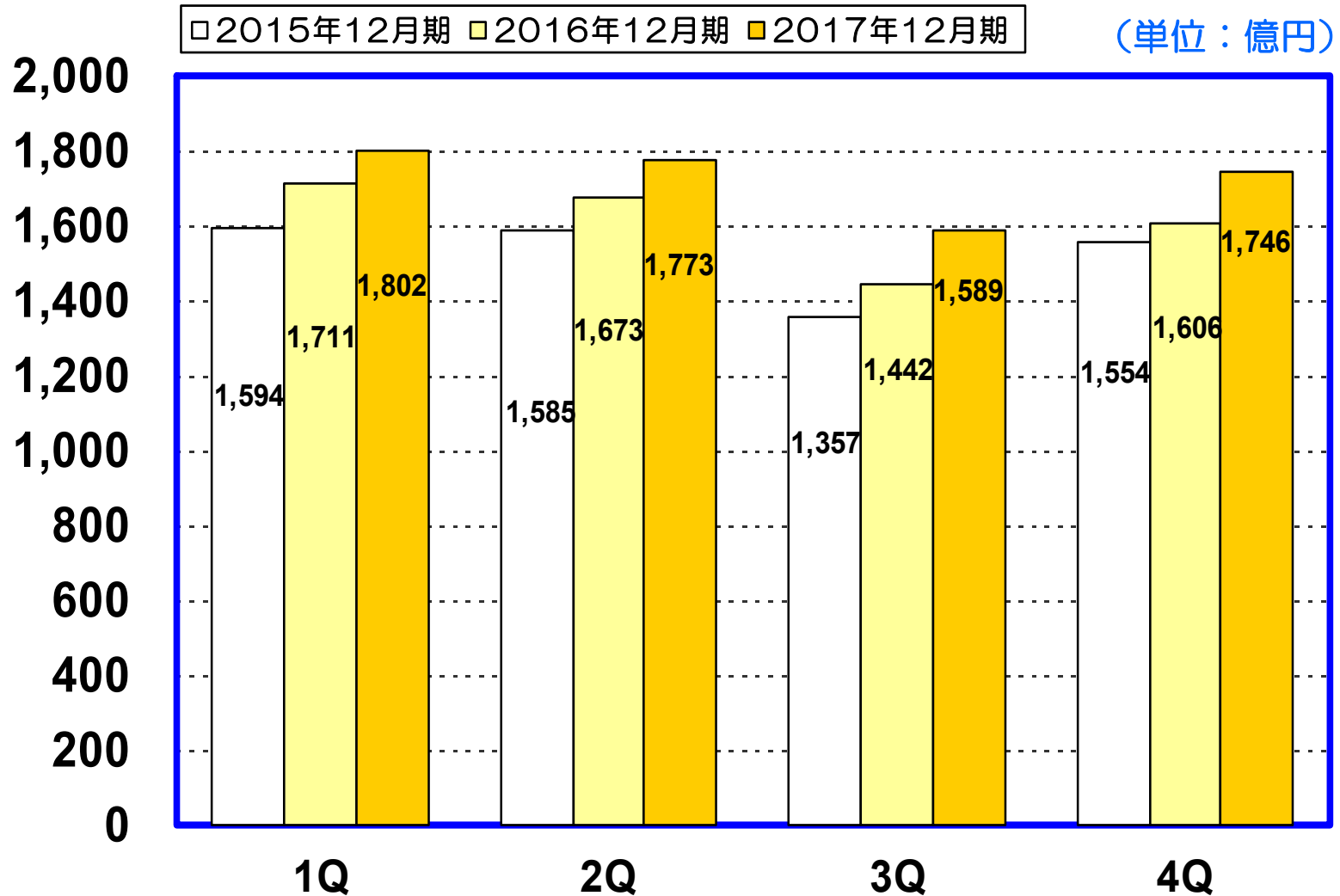


単体

# 詳細セグメント別売上高

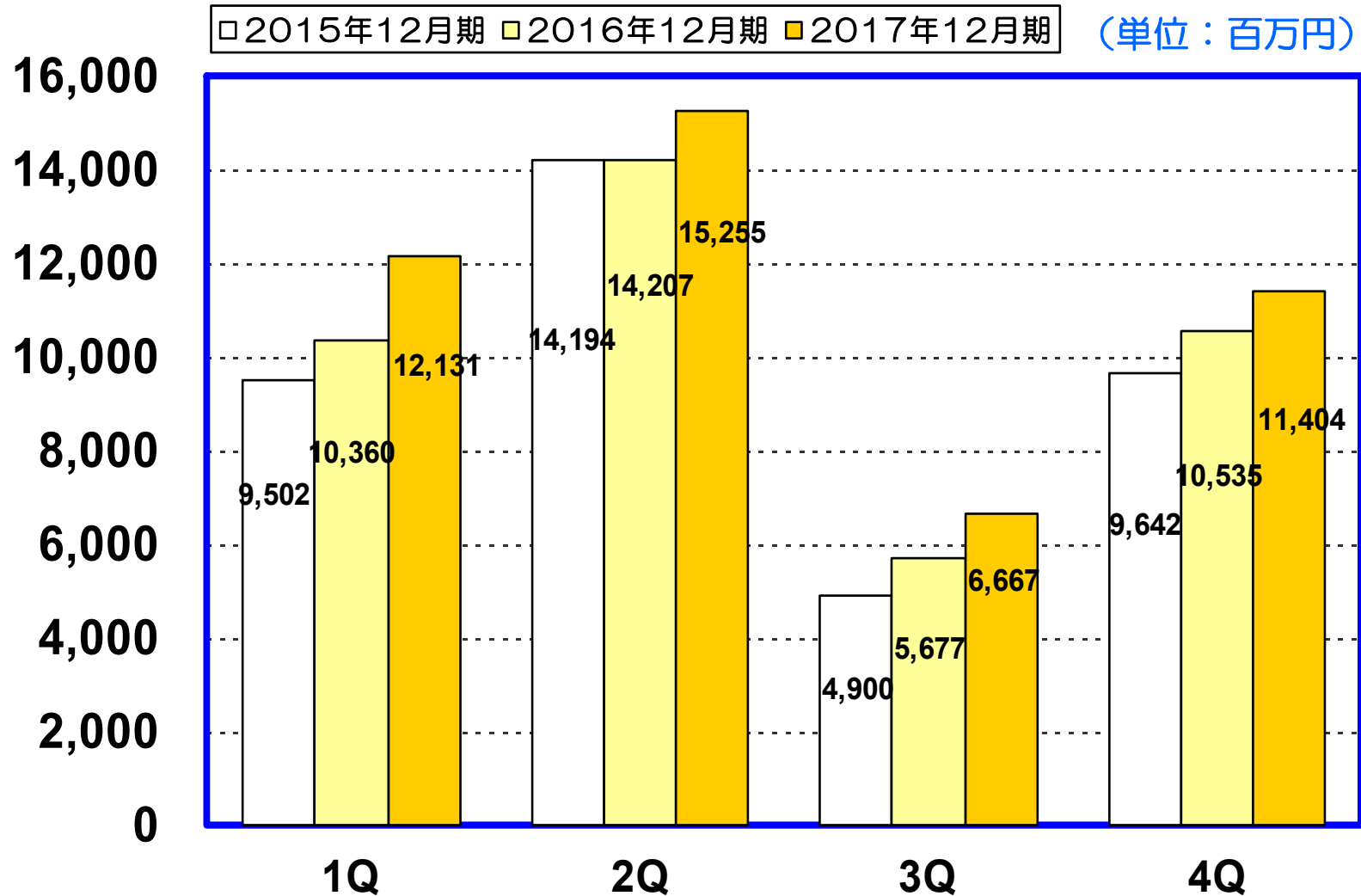


# 売上高の四半期推移





# 経常利益の四半期推移



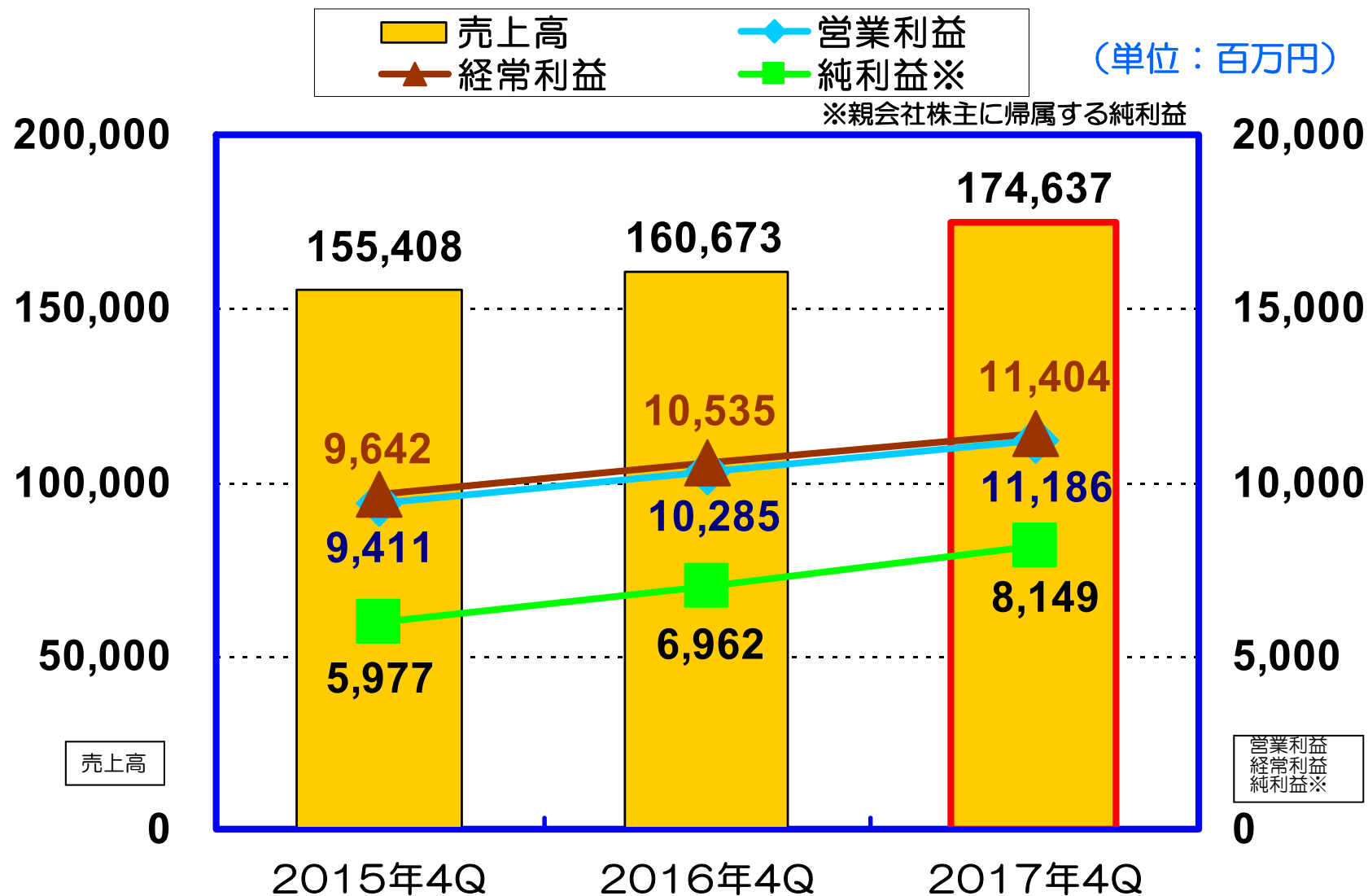
# 2017年10~12月 業績の概況

(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	<b>174,637</b>	<b>+8.7%</b>	<b>156,729</b>	<b>+9.0%</b>
営 業 利 益	<b>11,186</b>	<b>+8.8%</b>	<b>9,826</b>	<b>+6.1%</b>
経 常 利 益	<b>11,404</b>	<b>+8.3%</b>	<b>9,982</b>	<b>+6.3%</b>
純 利 益 ※	<b>8,149</b>	<b>+17.1%</b>	<b>7,168</b>	<b>+14.0%</b>

※親会社株主に帰属する純利益

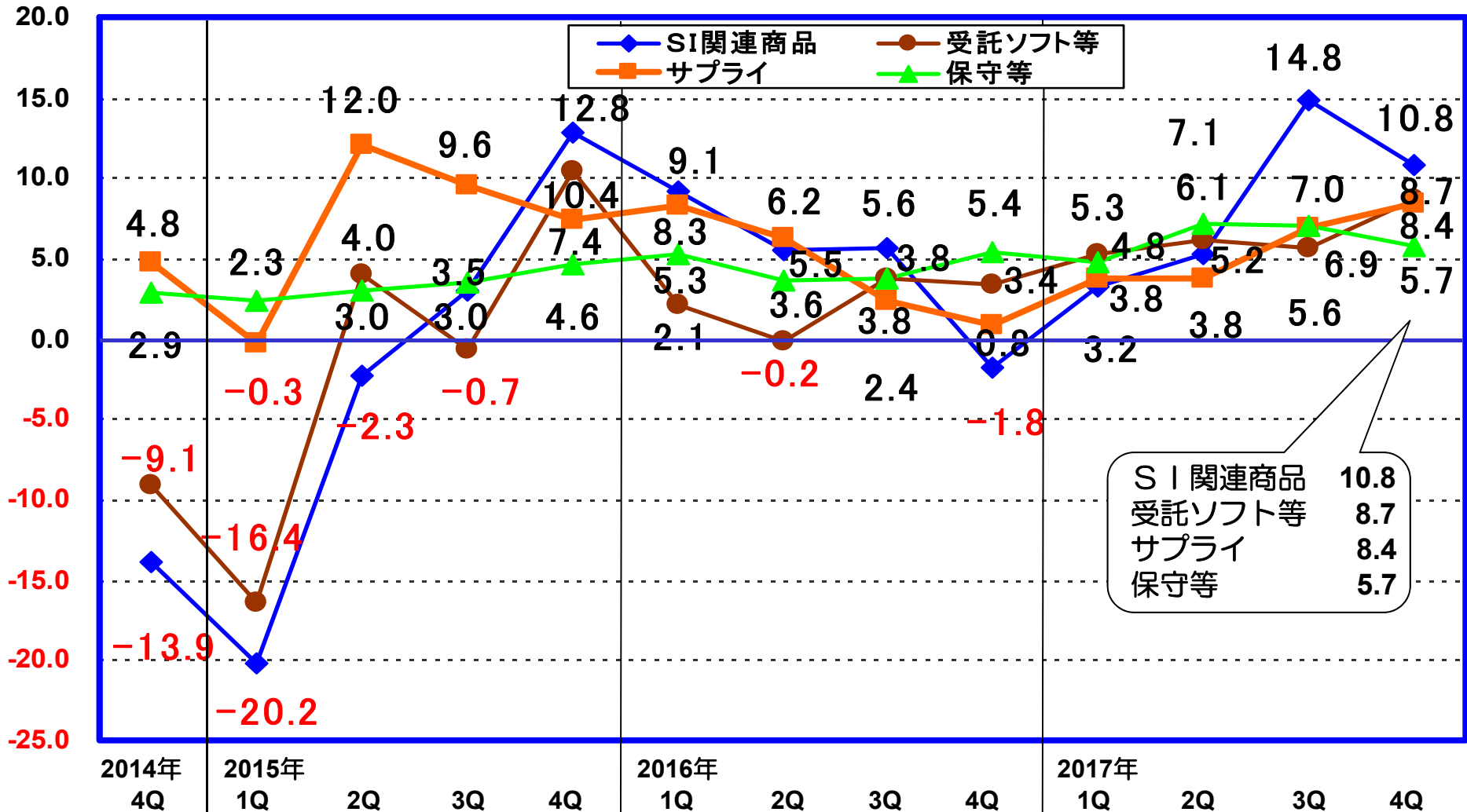
# 連結 10~12月 売上高・利益の状況



単体

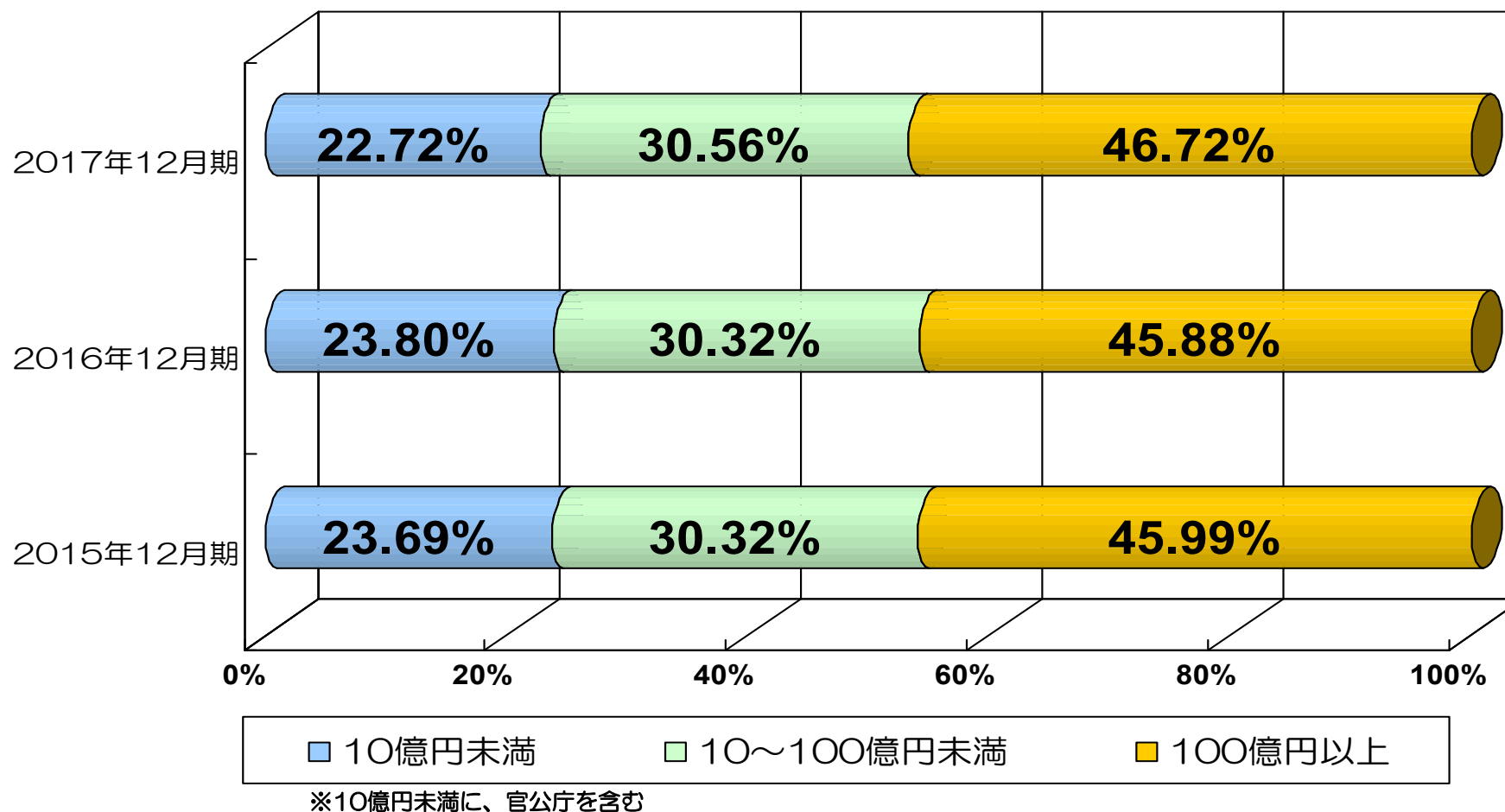
# 詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



単体

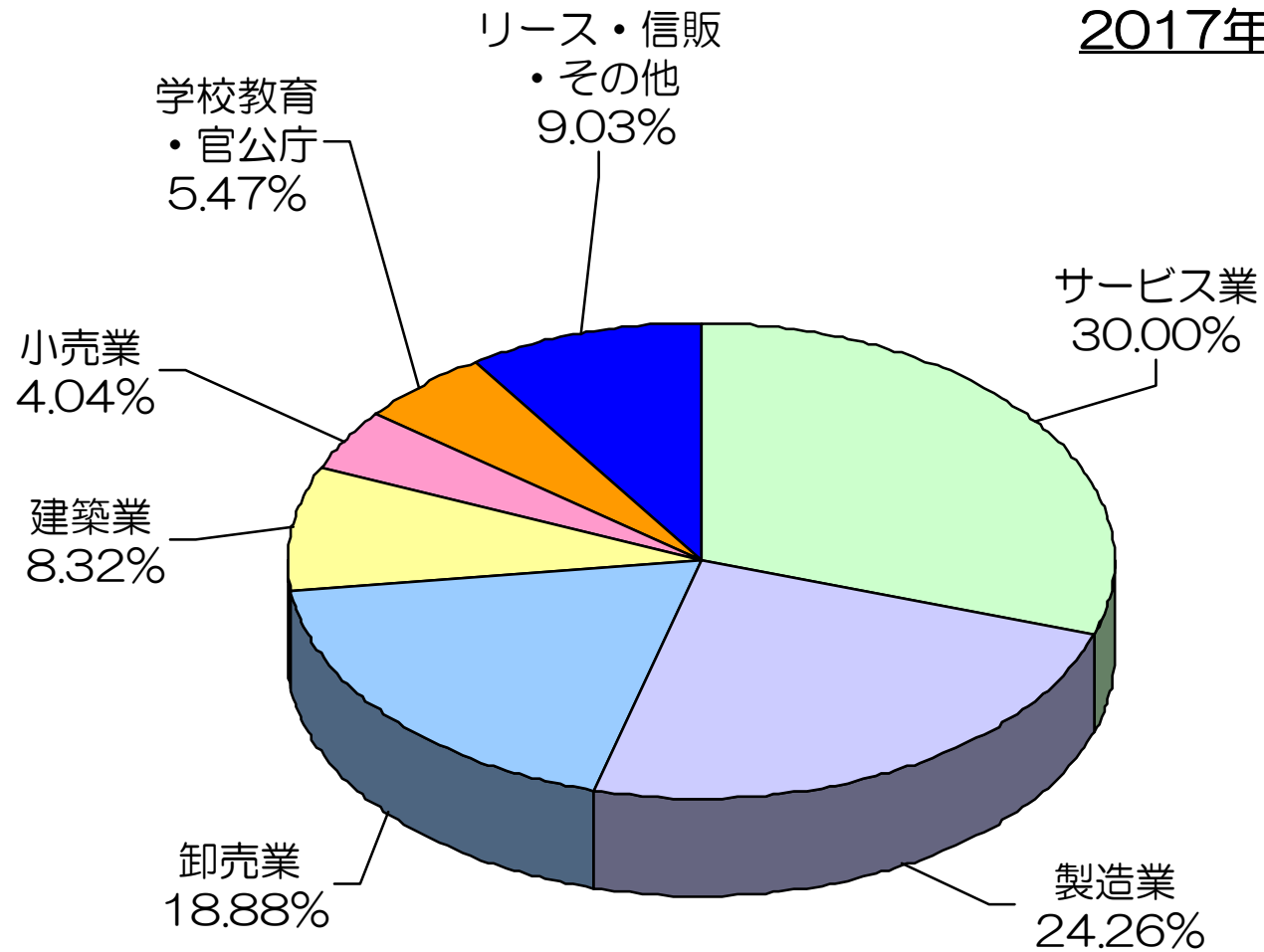
# 顧客企業の年商別売上構成



単体

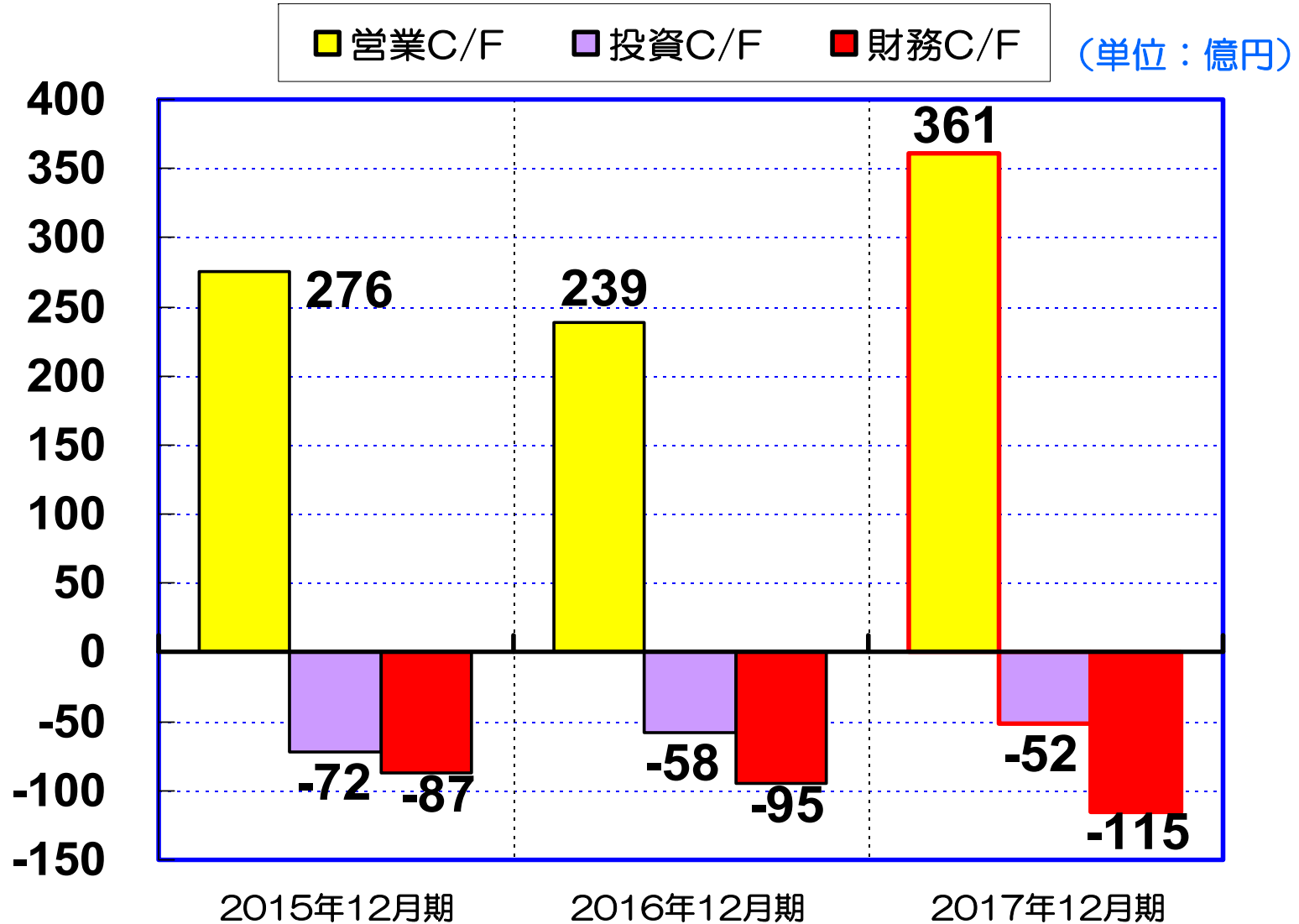
# 顧客企業の業種別売上構成

2017年12月期



連結

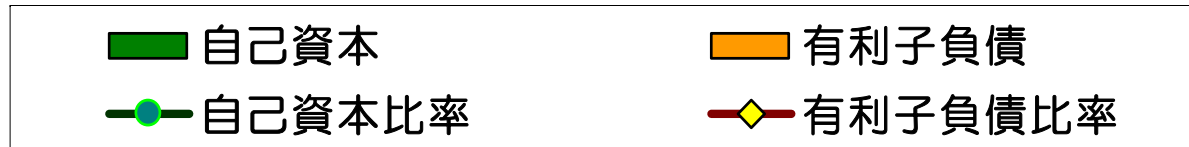
# キャッシュ・フロー



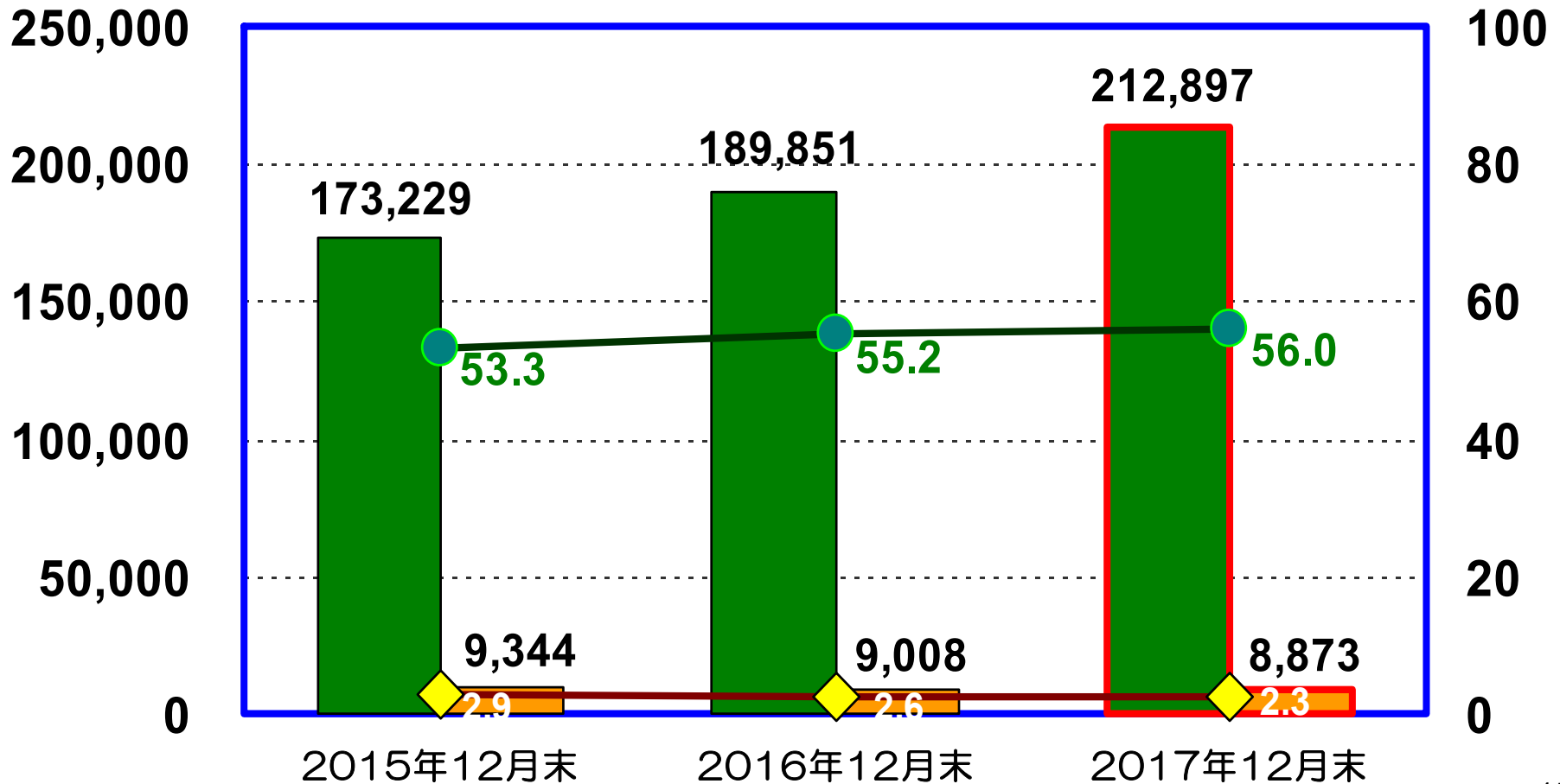
連結

# 自己資本と有利子負債

(単位：百万円)



(単位：%)





連結

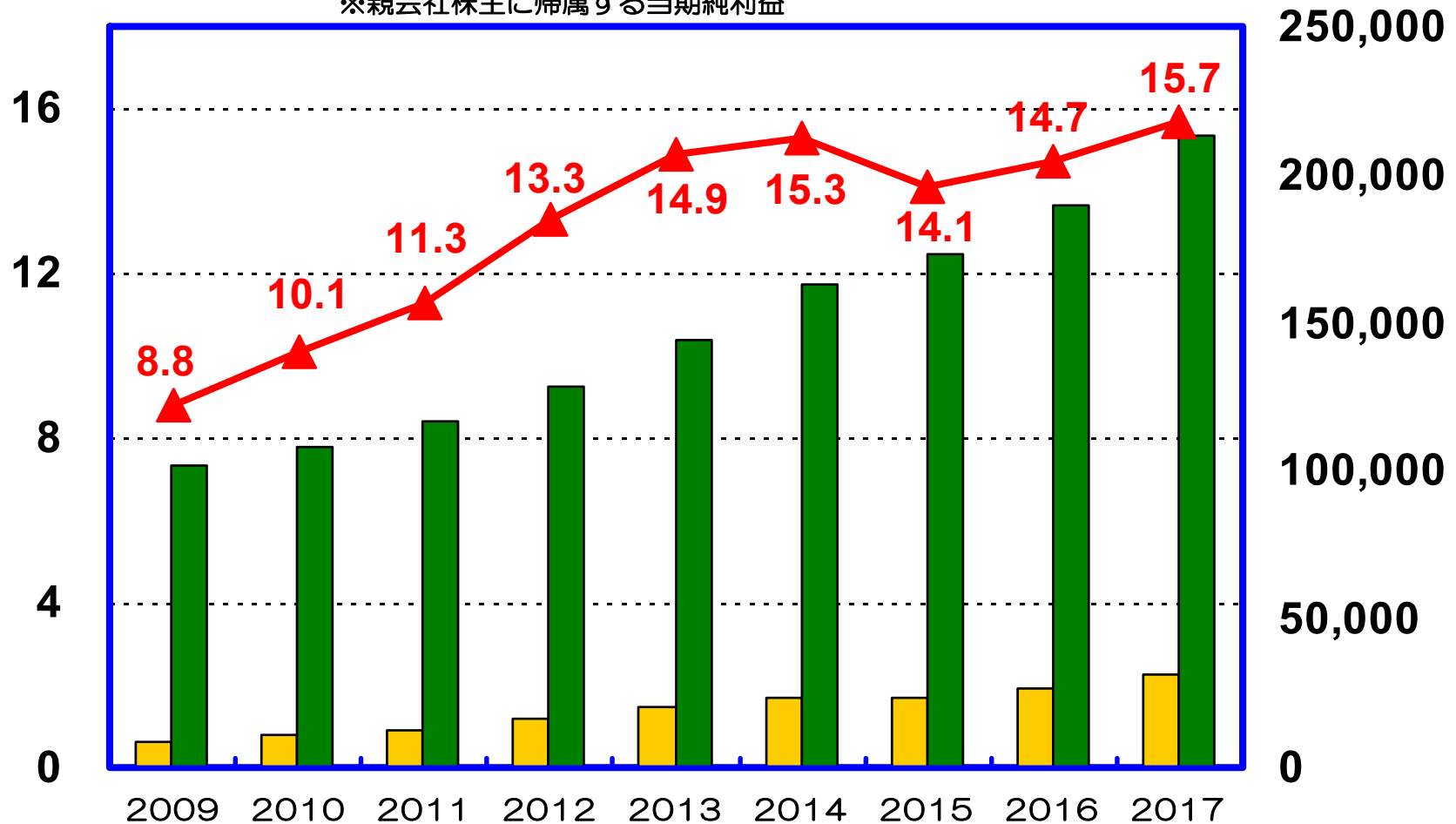
# ROEの推移

(単位：%)

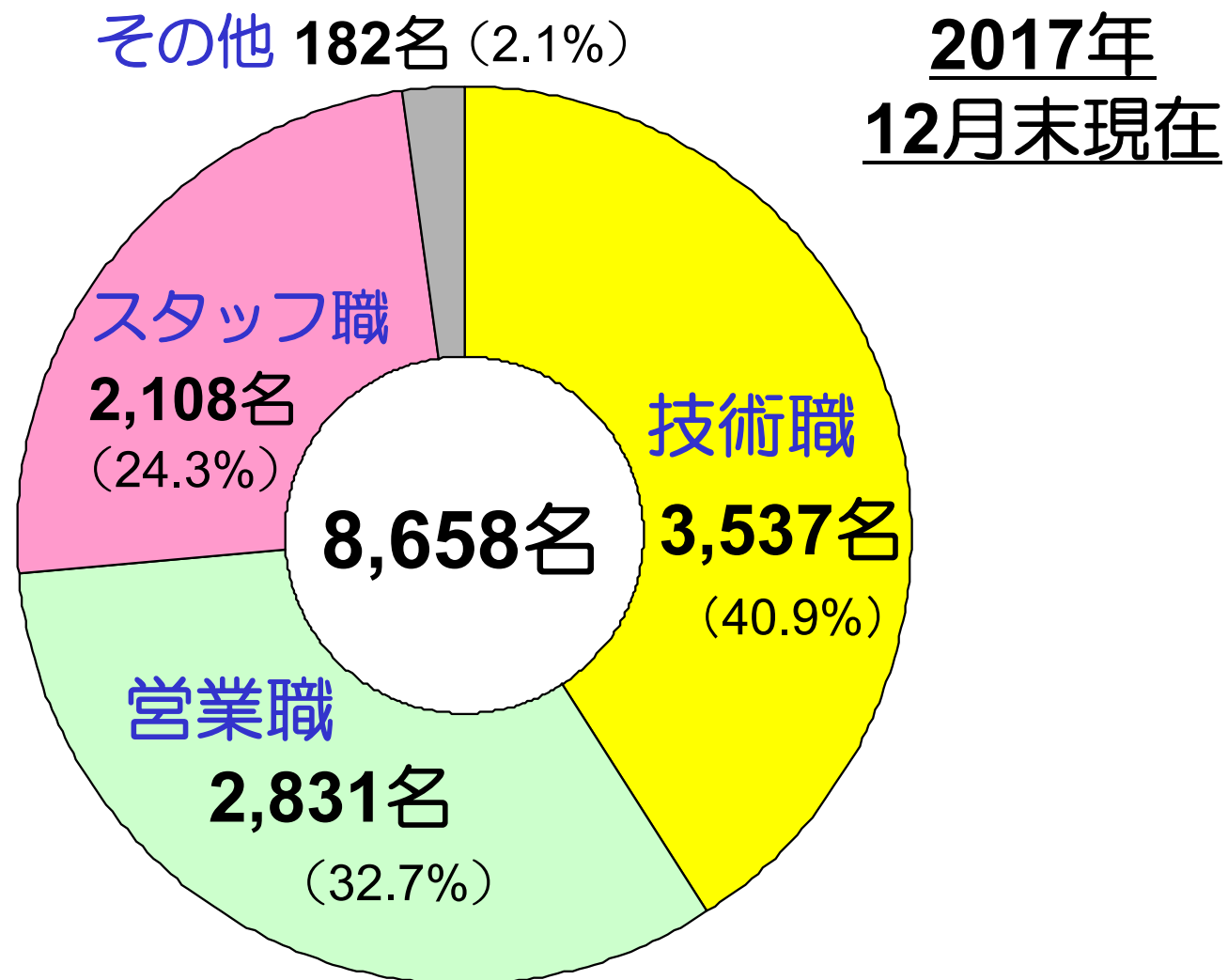


(単位：百万円)

※親会社株主に帰属する当期純利益



# 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)

	2015年 1~12月	2016年 1~12月		2017年1~12月			2017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	139,106	146,046	+5.0%	<b>153,500</b>	<b>+7,453</b>	<b>+5.1%</b>	<b>40,001</b>	<b>+2,889</b>	<b>+7.8%</b>
SMILE	10,479	9,774	-6.7%	<b>10,817</b>	<b>+1,043</b>	<b>+10.7%</b>	<b>3,075</b>	<b>+326</b>	<b>+11.9%</b>
ODS 21	46,196	51,746	+12.0%	<b>55,997</b>	<b>+4,251</b>	<b>+8.2%</b>	<b>14,059</b>	<b>+592</b>	<b>+4.4%</b>
OSM	59,831	67,937	+13.5%	<b>67,514</b>	<b>-423</b>	<b>-0.6%</b>	<b>17,283</b>	<b>+465</b>	<b>+2.8%</b>

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

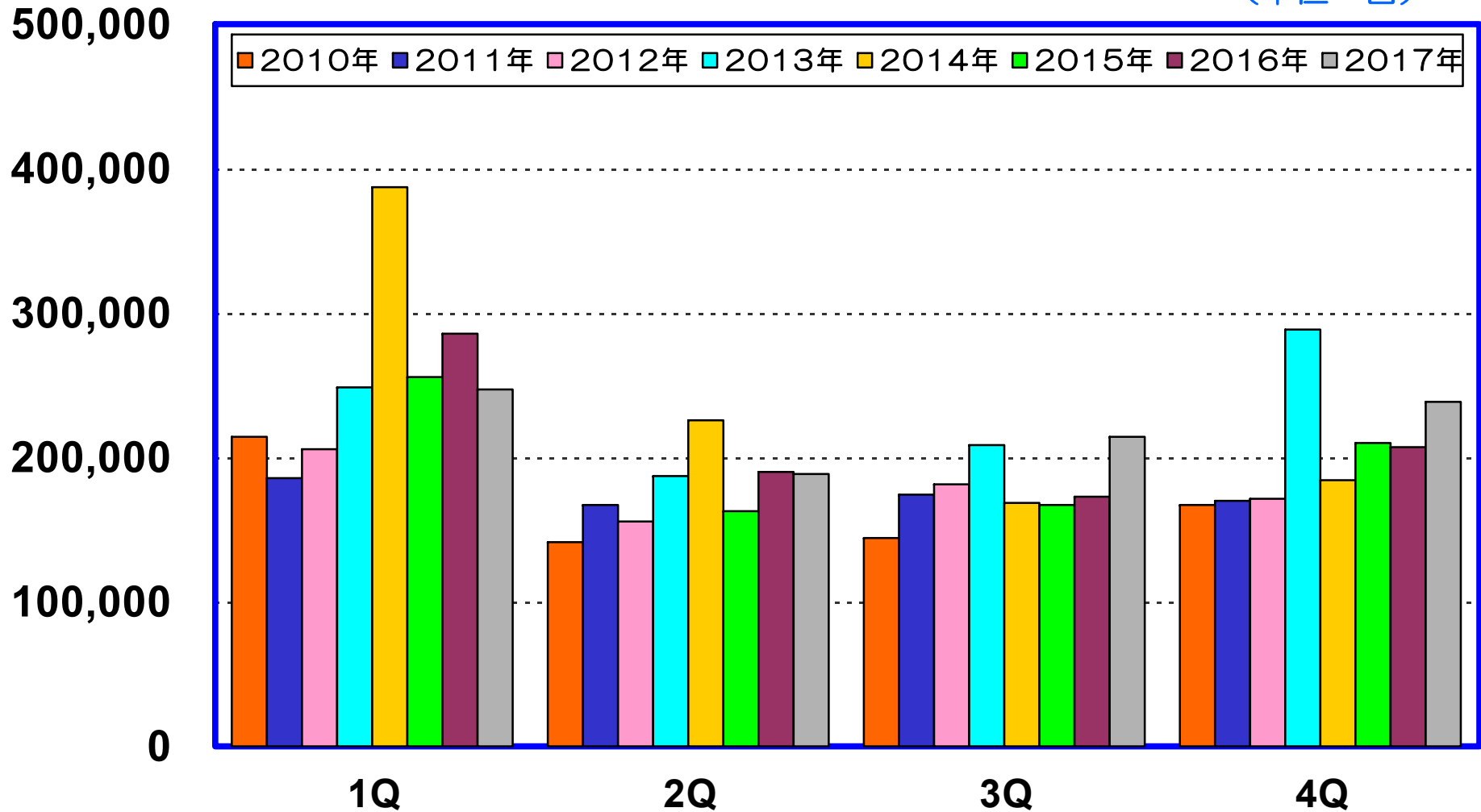
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	41,384	44,583	+7.7%	<b>43,807</b>	<b>-776</b>	<b>-1.7%</b>	<b>11,245</b>	<b>+90</b>	<b>+0.8%</b>
(内カラー複写機)	38,391	42,060	+9.6%	<b>41,942</b>	<b>-118</b>	<b>-0.3%</b>	<b>10,833</b>	<b>+130</b>	<b>+1.2%</b>
サーバー	37,718	32,917	-12.7%	<b>31,232</b>	<b>-1,685</b>	<b>-5.1%</b>	<b>6,899</b>	<b>-537</b>	<b>-7.2%</b>
パソコン	795,646	854,876	+7.4%	<b>887,640</b>	<b>+32,764</b>	<b>+3.8%</b>	<b>238,584</b>	<b>+31,671</b>	<b>+15.3%</b>
クライアント計	847,320	904,393	+6.7%	<b>927,835</b>	<b>+23,442</b>	<b>+2.6%</b>	<b>250,480</b>	<b>+38,532</b>	<b>+18.2%</b>

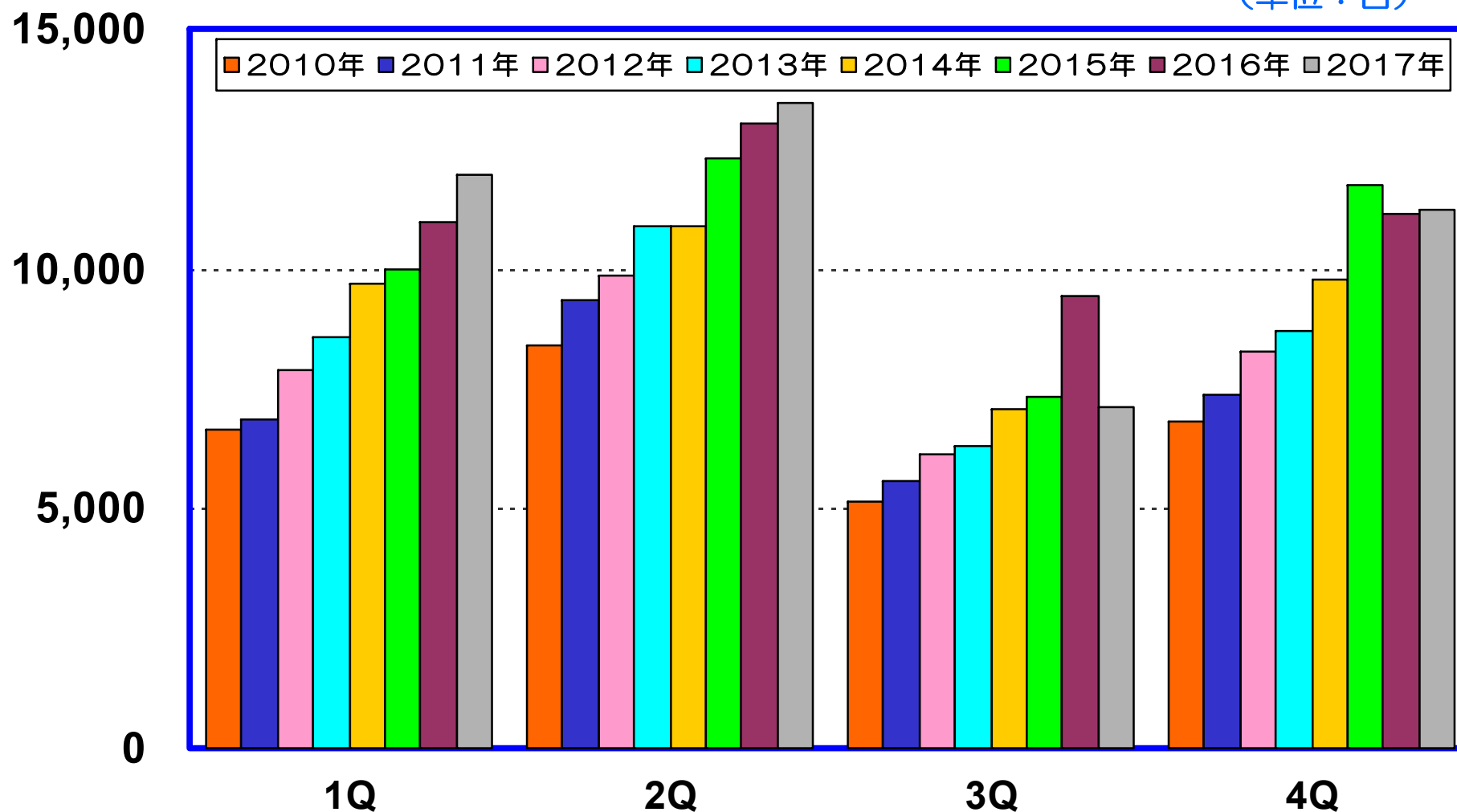
# パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



# 複写機販売台数の四半期推移

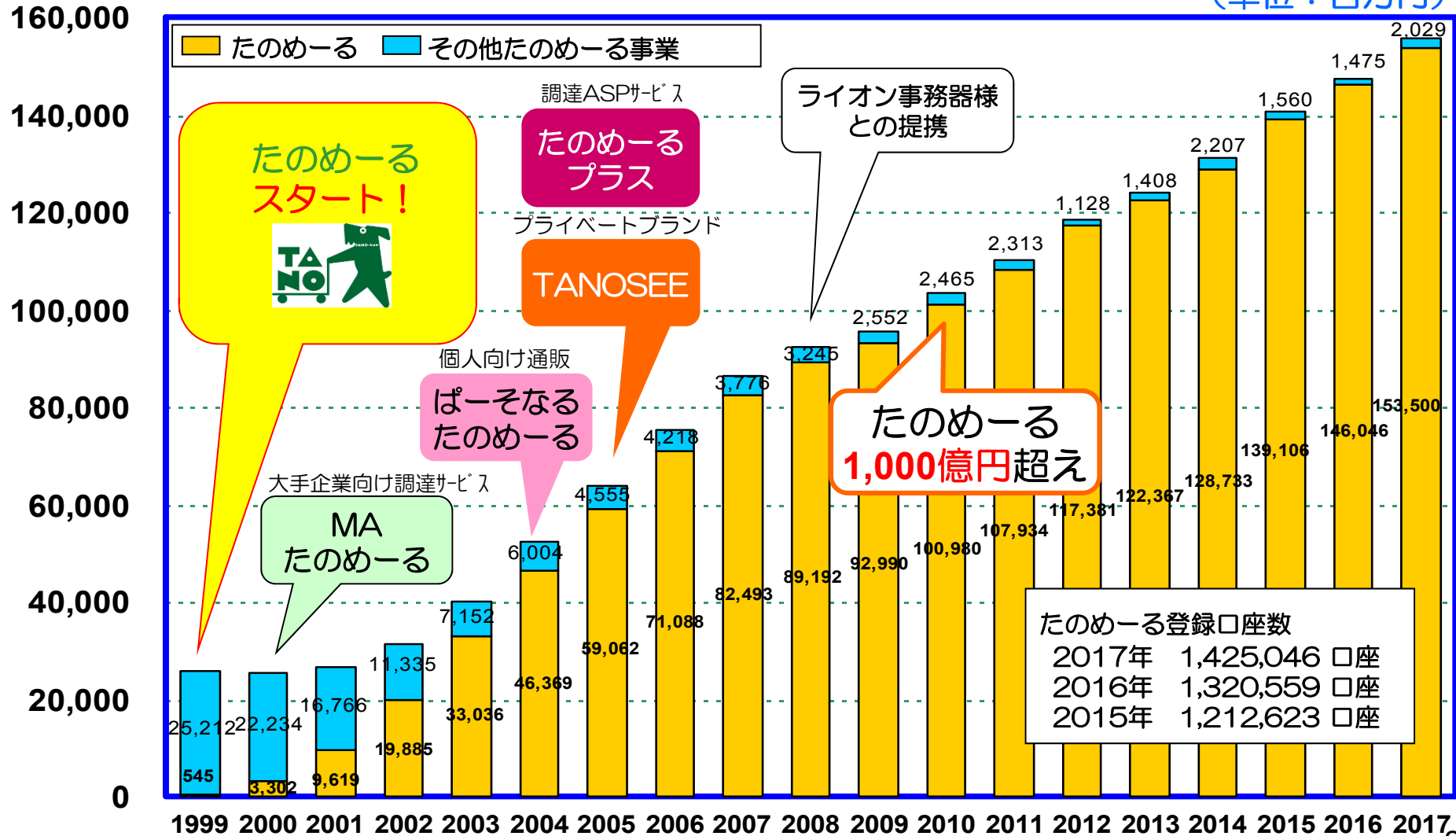
(単位：台)



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)

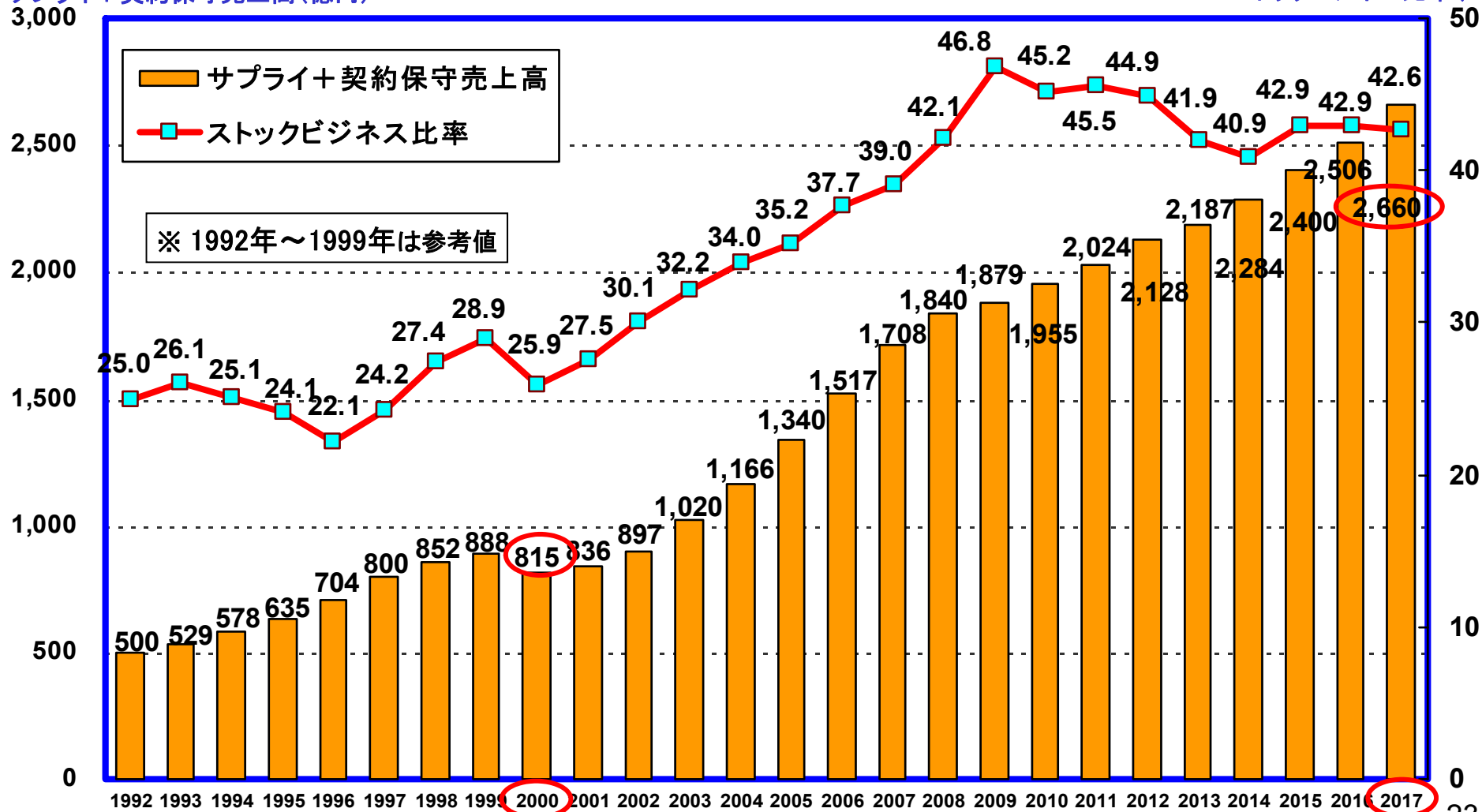


# 単体 ストック（足し算）ビジネスの推移

## 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

# 2018年の市場予測

---

- 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
- 人手不足への対応、省人化ニーズ
- AI、IoTなど新たなIT技術への関心の高まり
- 働き方改革の更なる進展
- 企業のIT活用ニーズ、省エネニーズは底堅い

# 2018年の方針と施策

---

『オールフロントでソリューションを活かし、  
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
- 働き方改革を推進、支援
- AI、IoT など取り組み強化
- ネットワークソリューション提案の強化

# 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 page features a navigation menu with categories like 'Solution & Products', 'Customer My Page', 'Wholesale', and 'Company Information'. The main content area includes a header for 'Customer My Page' with a sub-header about providing support for product-related questions. Below this is a large banner image showing a woman working at a computer. At the bottom, there is a search bar and a navigation bar with links for 'Login', 'New Registration (Free)', and 'My Page Usage Guide'.

### AI

利用開始・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
- 2011年モバイル導入
- 出先でもオフィスと同一環境

▼さらに推進 (2017年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



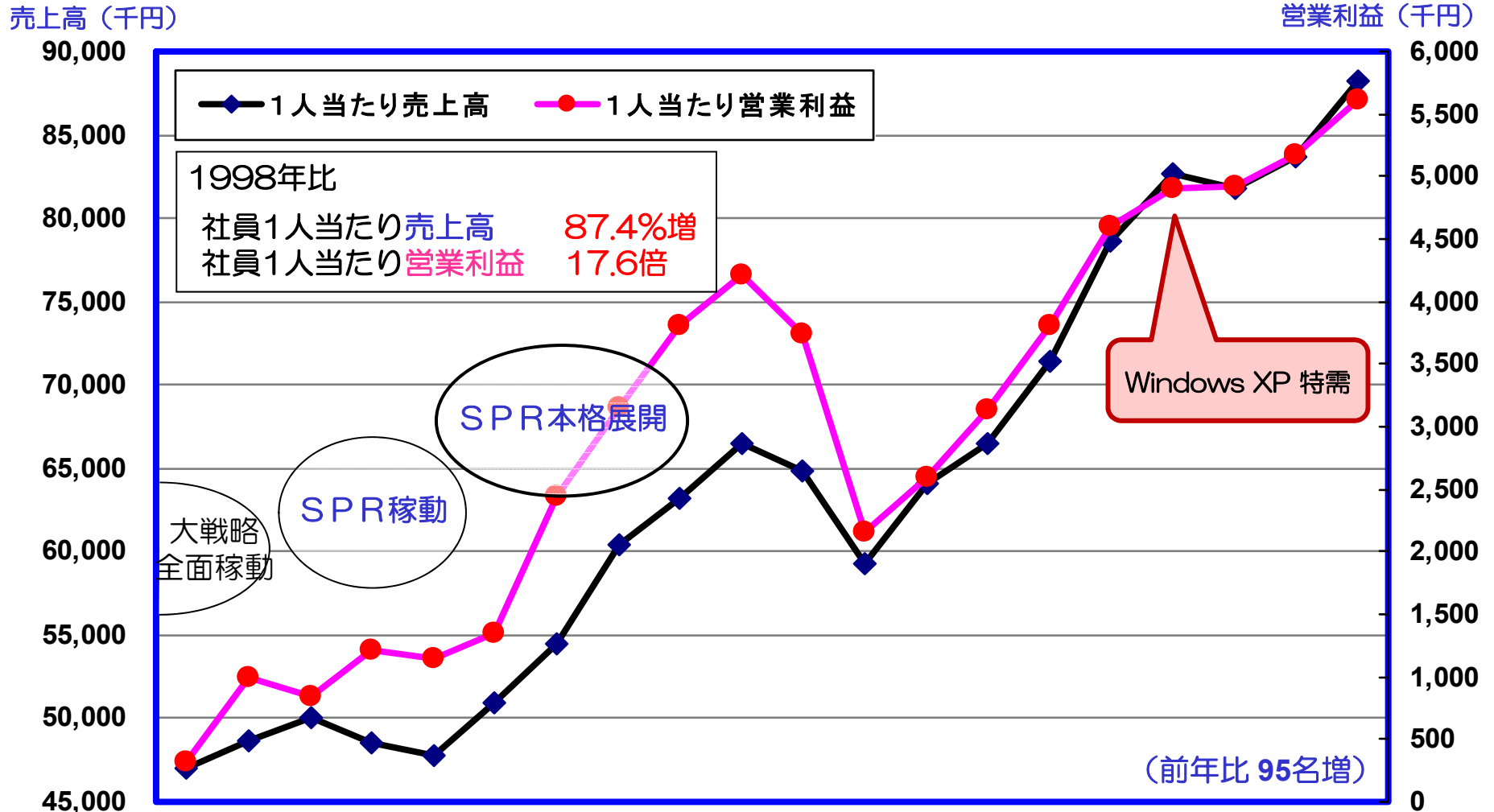
残業抑制



豊富な支援メニュー

単体

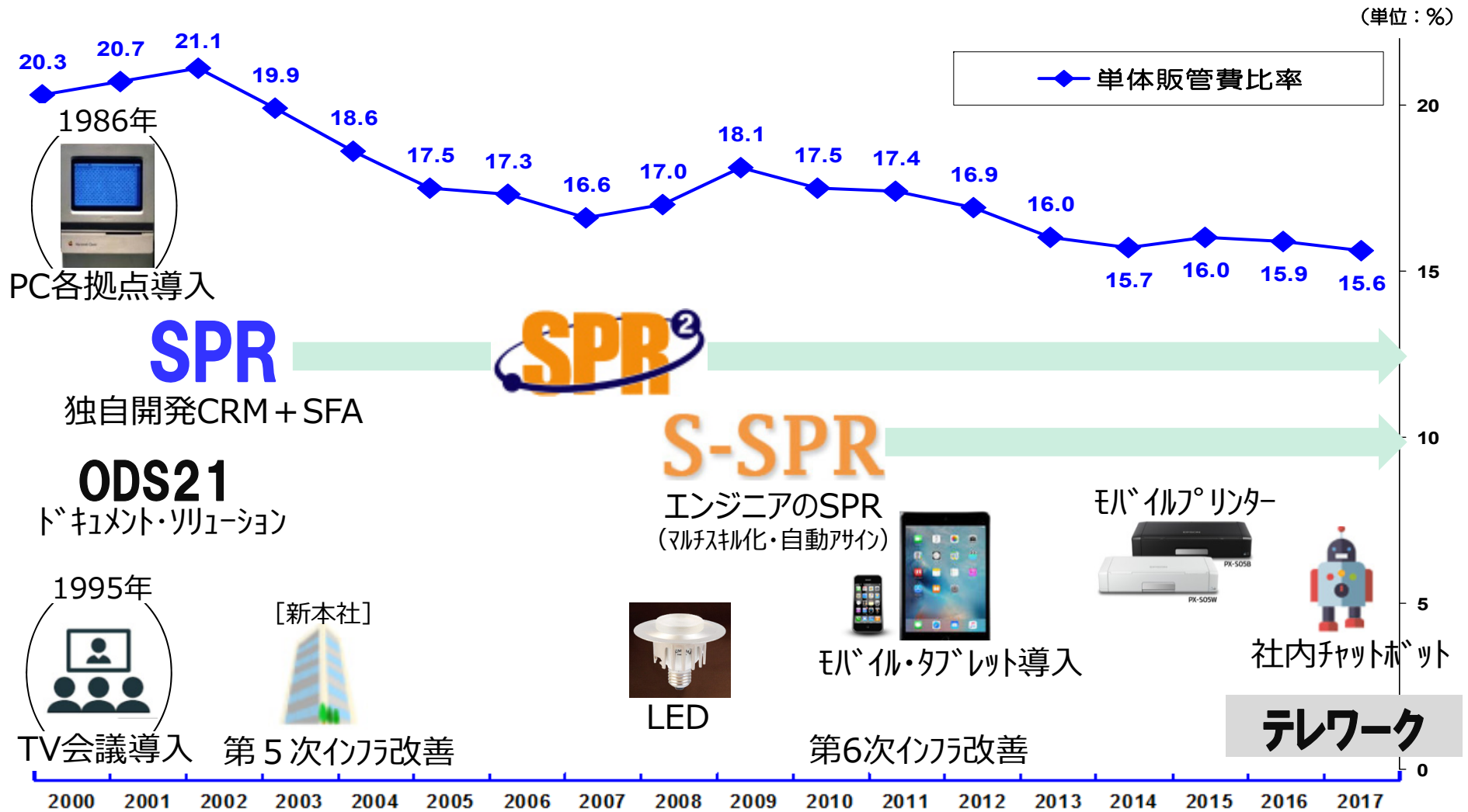
# 社員1人当たり 売上高と営業利益の推移



年	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
社員数	6,621	6,316	6,272	6,251	6,236	6,222	6,294	6,297	6,379	6,585	6,736	6,778	6,760	6,684	6,638	6,634	6,758	6,837	6,985	7,080
休日数(日)	118	118	118	120	122	123	125	126	126	126	129	129	127	127	124	128	128	127	128	127

単体

# IT化による生産性向上





単体

# IT化の成果

項目	単位	1998年 12月期 (大戦略稼働)	過去 最大	2017年 12月期	増減	増減率
売上高	億円	3,117	6,246		+3,129	+100.4%
社員数	人	6,621	7,080		+459	+6.9%
休日数	日	118	129	127	+10 (+9~11)	+8.5%



売上高

倍増

社員数

微増

休日数

半月増



# 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（中央区の約半分）。初回植林分の伐採開始。



伐採セレモニー



ユーカリの木の切り口



伐採時

ハッピーポイント寄付プログラム  
日本エセ、日本赤十字、日本補助犬協会に寄付

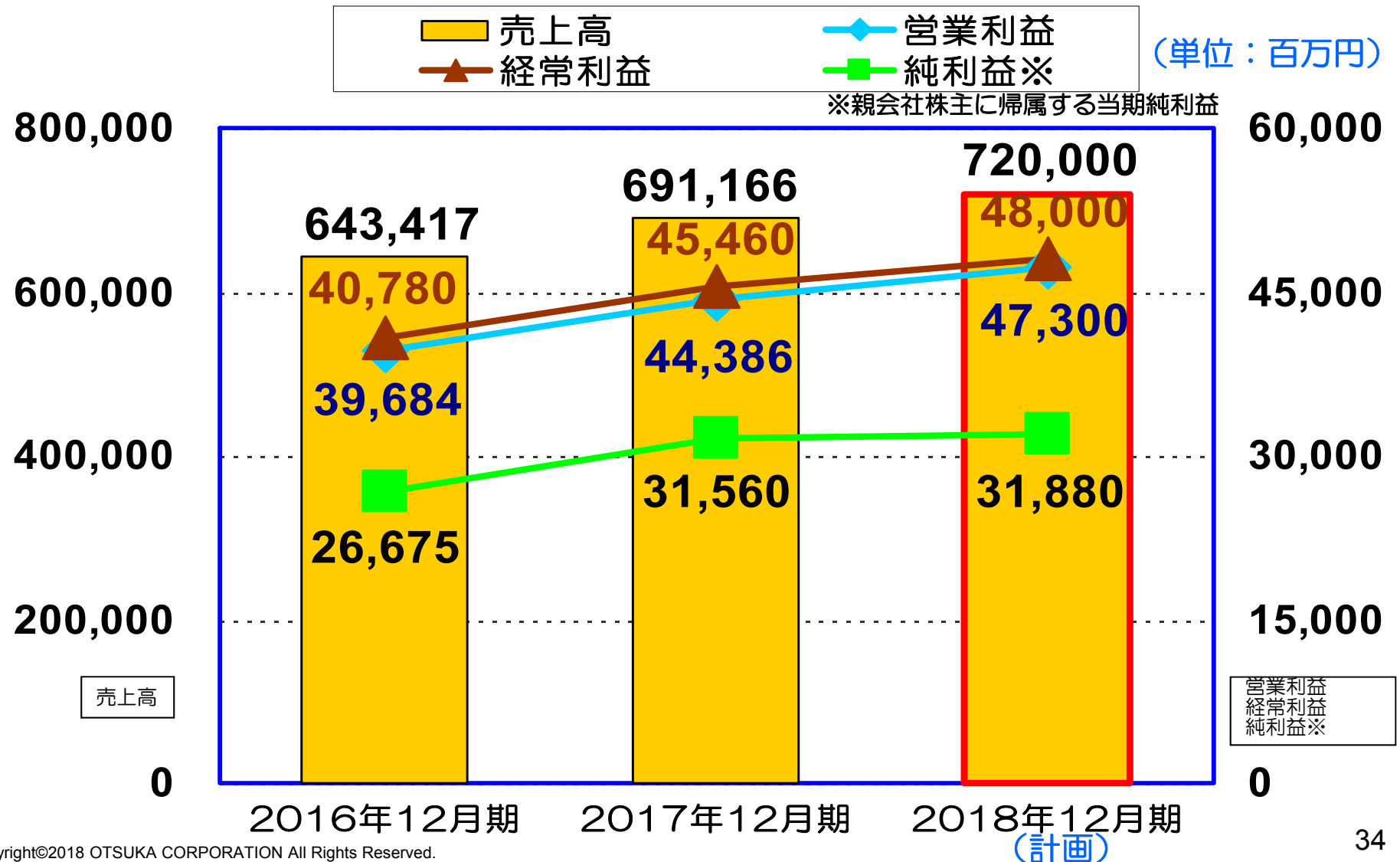


フードバンクへの食品寄贈  
賞味期限の残っている食品在庫の寄付



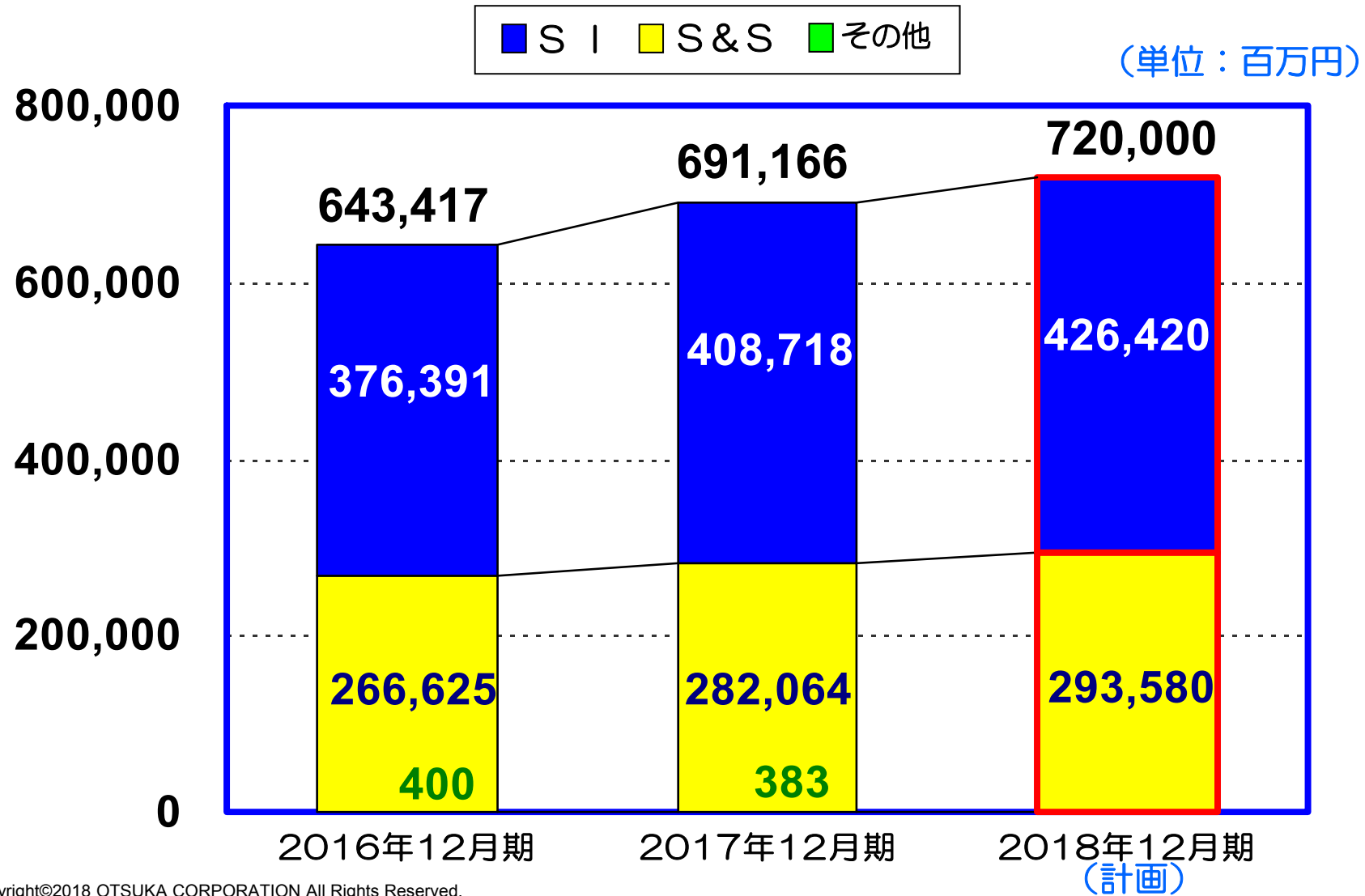
連結

# 売上高・利益の計画



連結

# セグメント別売上高計画



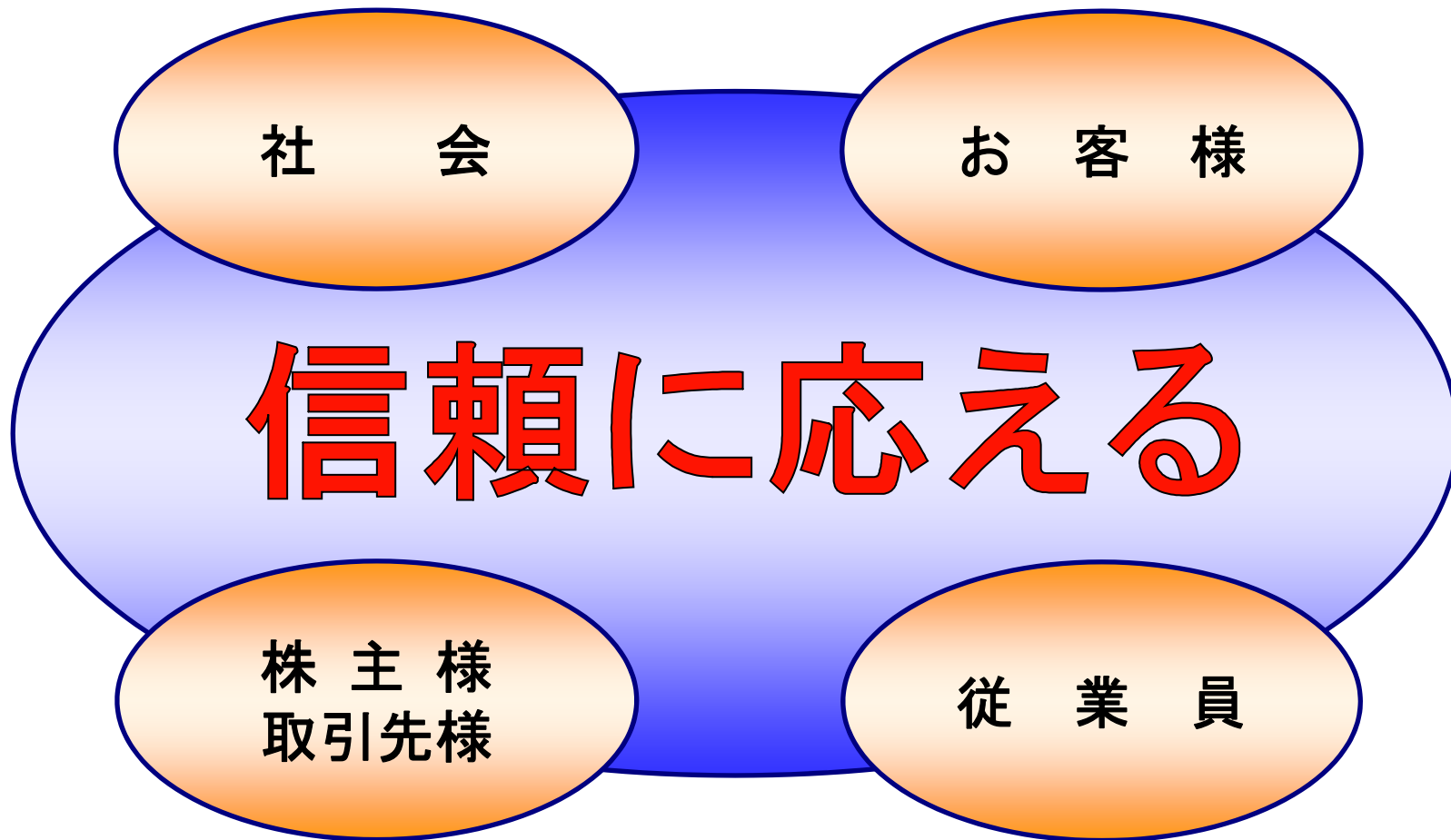
# 実践ソリューションフェア2018



開催日：2月7日（水）～9日（金）  
会場：ザ・プリンスパークタワー東京

# 大塚商会 年度スローガンの変遷

2001年	信頼に応える
2002年	お客様の目線で、総合力を活かす
2003年	お客様の目線で行動し、信頼に応える
2004年	お客様の目線で総合力を活かし、信頼に応える
2005年	お客様と共に成長し、信頼に応える
2006年	お客様の目線で、信頼に応える
2007年	お客様の目線で信頼に応え、お客様と共に成長する
2008年	お客様の目線で信頼に応え、お客様と共に飛躍する
2009年	ITでオフィスを元気にし、お客様の信頼に応える
2010年	ITでお客様の信頼に応え、オフィスを元気にする
2011年	お客様の信頼に応え、ITでオフィスを元気にする
2012年	お客様の目線で信頼に応え、オフィスを元気にする
2013年	お客様の目線で信頼に応え、ITでオフィスを元気にする
2014年	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
2015年	お客様の目線で信頼に応え、ソリューションでオフィスを元気にする
2016年	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
2017年	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
2018年	オールフロントでソリューションを活かし、信頼に応える



# 本資料についてのご注意

---

1. 本資料は、2017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。