



# 2004年12月期 決算説明会

2005年 2月3日(木)

株式会社 大塚商会  
取締役社長 大塚裕司

# 2004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	<b>372,481</b>	99.9%	+8.2%	<b>342,537</b>	99.8%	+8.2%
営 業 利 益	<b>17,009</b>	110.7%	+84.5%	<b>15,393</b>	111.3%	+82.7%
経 常 利 益	<b>17,036</b>	111.4%	+88.1%	<b>15,656</b>	111.5%	+85.4%
当期純利益	<b>11,247</b>	111.5%	+357.7%	<b>9,235</b>	106.6%	+286.2%

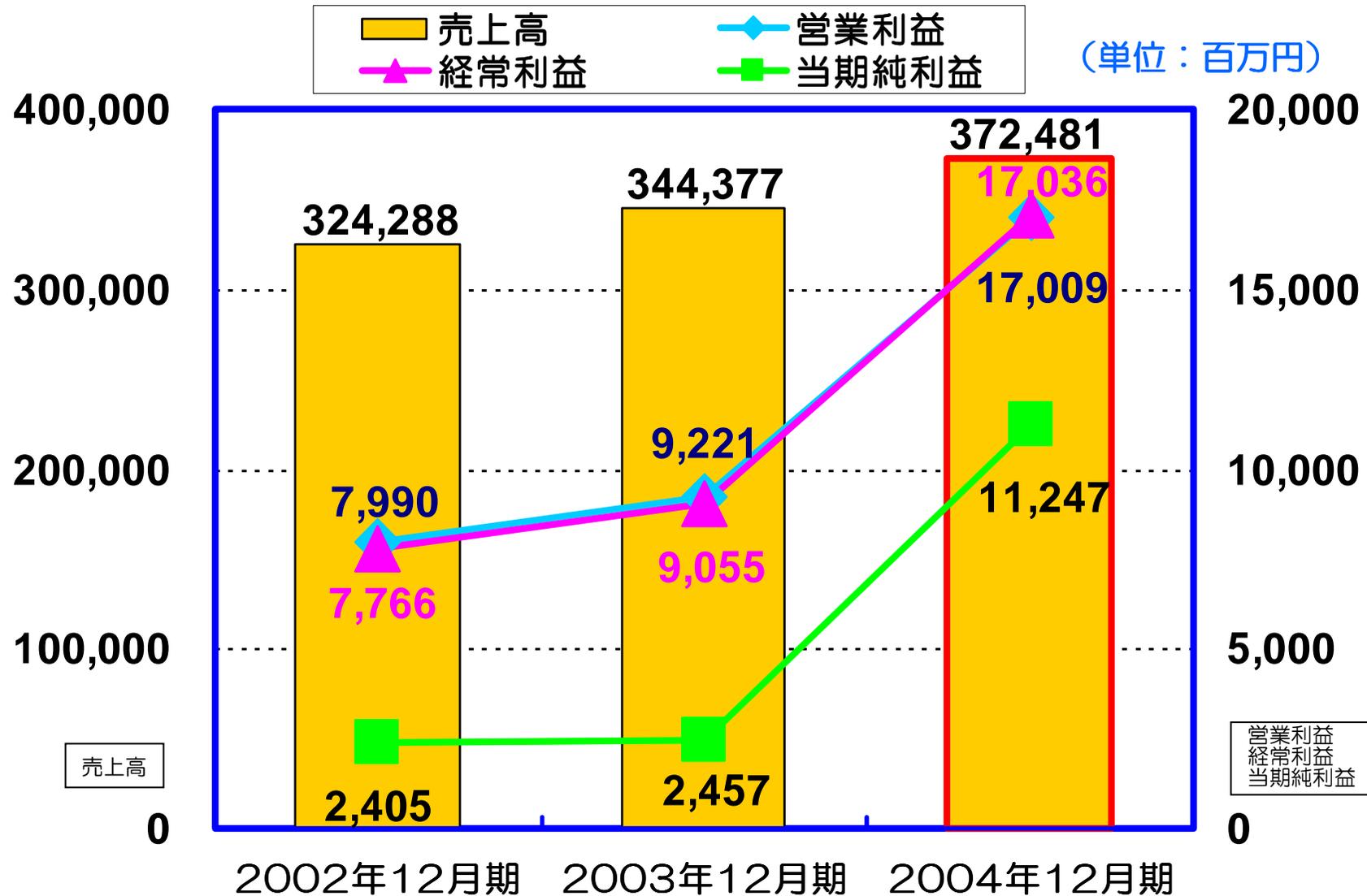
※2004年10月27日修正計画比

# 連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数	2004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	・ソフトウェアの開発設計、IT関連システムの教育指導等	175	3,353
	(株)ネットプラン	・電気通信工事及び内装工事等	70	4,922
	(株)アルファシステム	・業務、業種ソフトウェアの開発	119	1,206
	(株)ネットワールド	・ネットワーク周辺機器販売等	189	29,678
	(株)テンアートニ	・Linuxによるインテグレーション事業 ・Javaソフトの開発	104	3,848
	大塚資訊科技(股)有限公司	・コンピュータ、周辺機器、ソフトウェアの販売等	57	765
サ ー ビ ス & サ ポ ー ト	(株)アルファテクノ	・事務機器の修理、データ復旧サービス等	215	4,439
	(株)アルファネット	・ネットワークの保守・修理・人材派遣等	334	4,001
そ の 他	(株)富士見建設	・建設工事設計施工、ビルの保守管理等	24	3,606
	大塚オートサービス(株)	・自動車(修理・販売)、損害保険代理店等	25	738
	(株)大塚ビジネスサービス	・DM発送代行、印刷・出版物企画発行等	19	605

連結

# 売上高・利益の状況

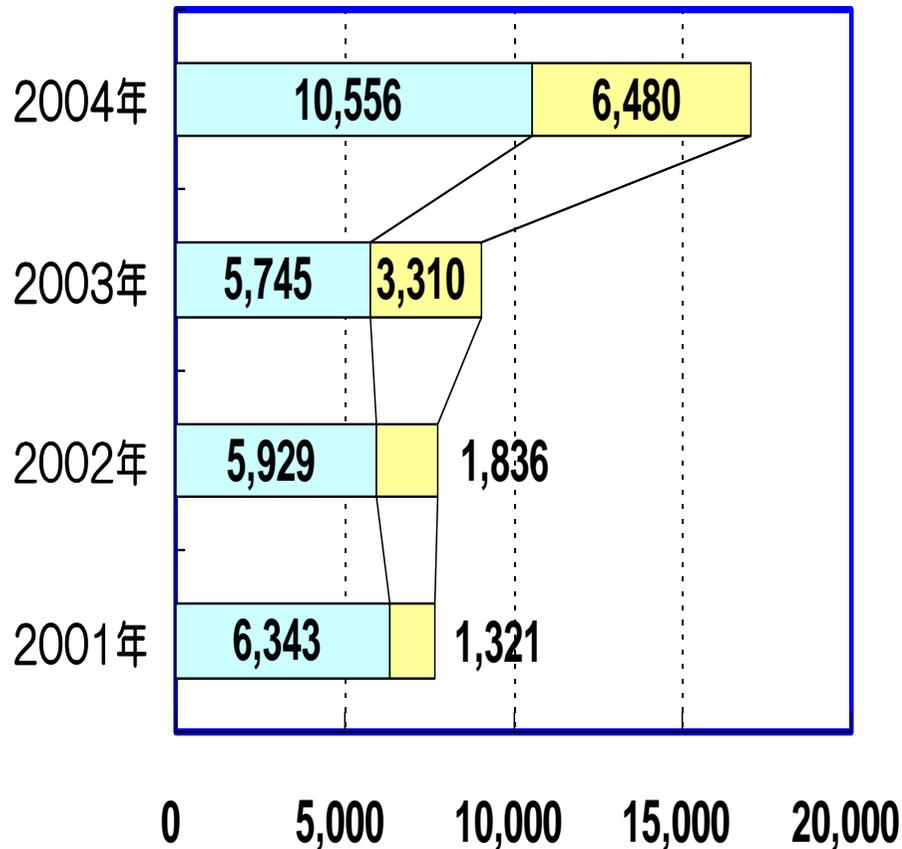


連結

# 経常利益の上期・下期推移

## 金額

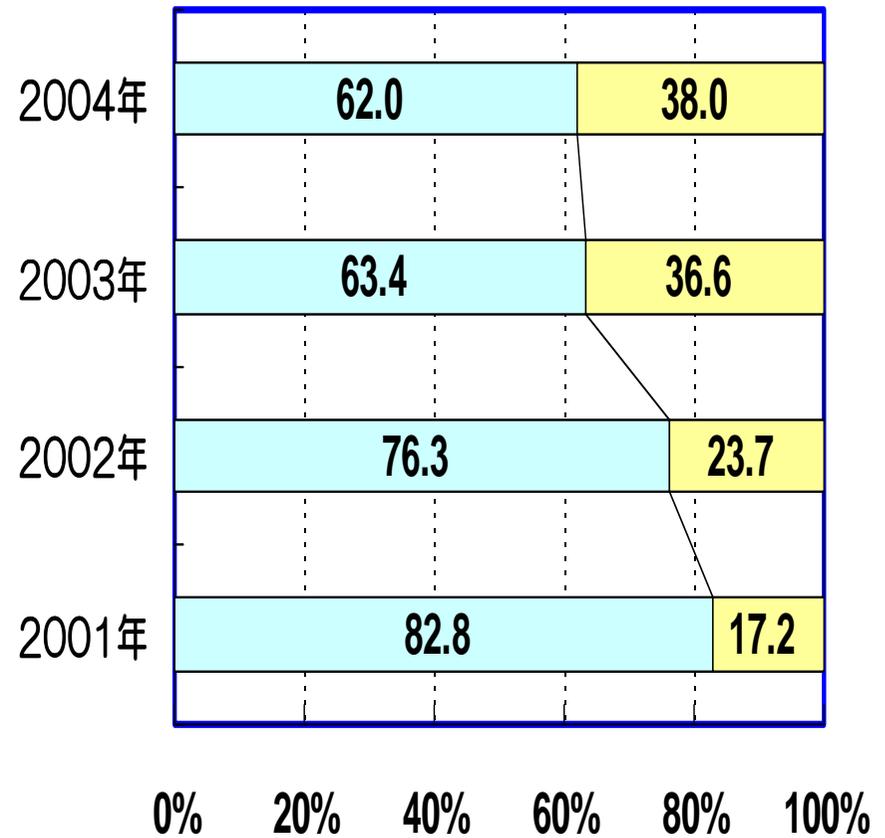
□ 上期 □ 下期



(単位：百万円)

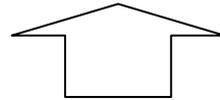
## 構成比

□ 上期 □ 下期



# 業績好調の主要因（外部）

企業のIT投資が顕著に回復



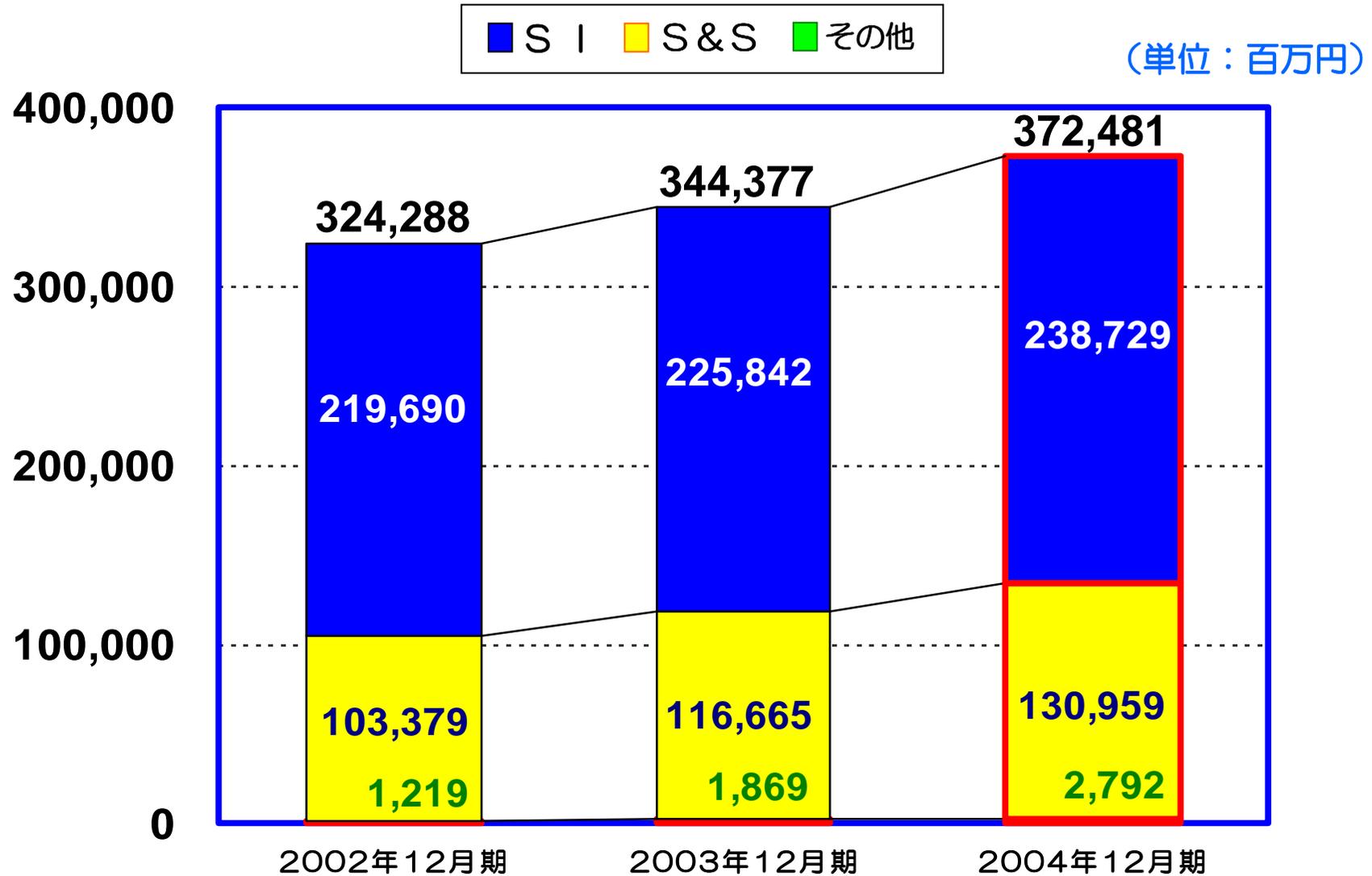
- ・ 景気回復による企業収益の改善・金融不安の解消
- ・ 各種リプレース需要の発生
- ・ ブロードバンド環境の進展とセキュリティへの関心の高まり
- ・ IT投資促進税制等の政府の支援策

# 業績好調の主要因（内部）

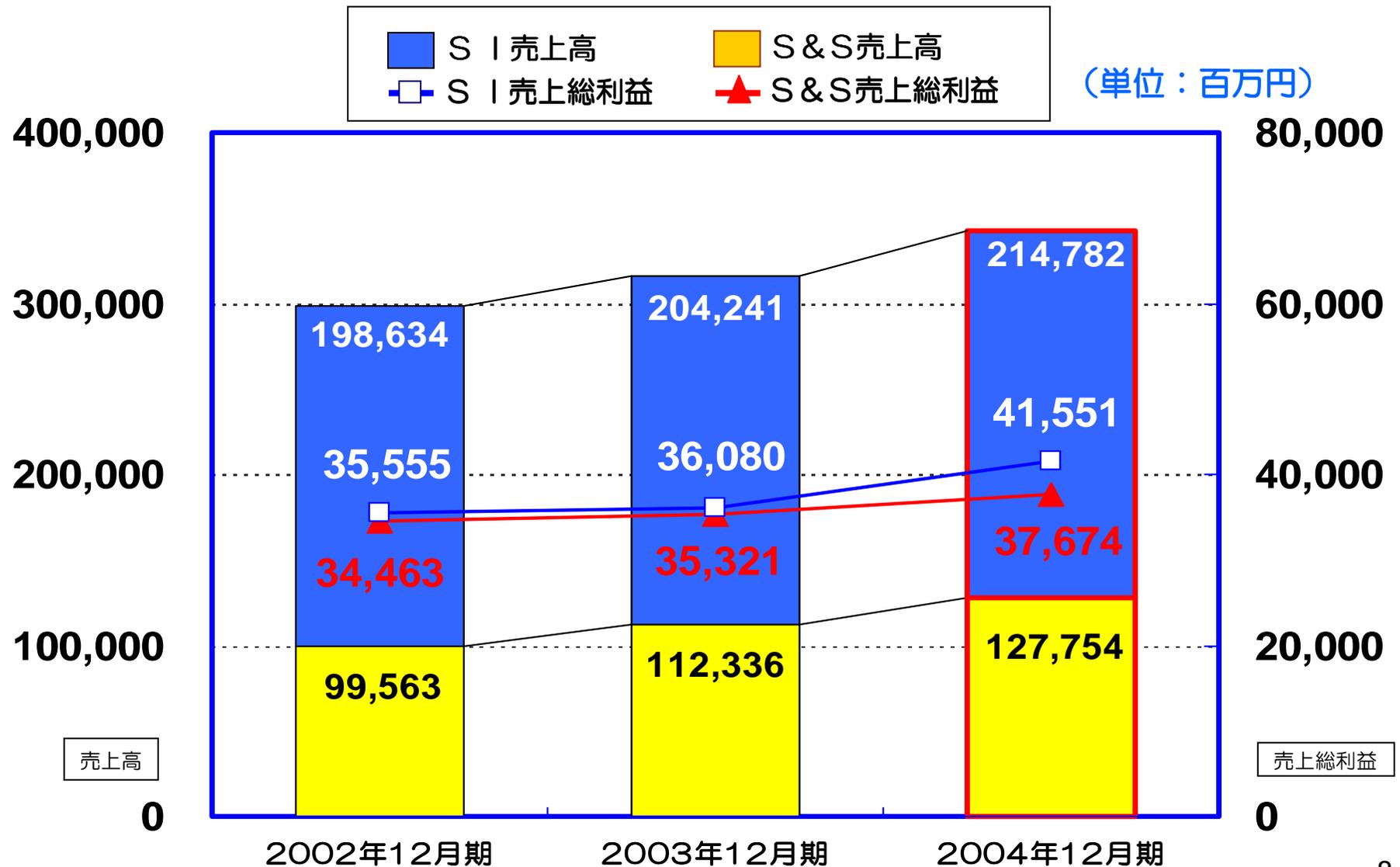
- 「SPR」の活用浸透による  
提案品質の向上と効率的な営業活動の展開
- 複合・統合システム提案による競争力の向上
- 原価管理強化、販管費率の改善で収益性が向上
- 「たのめる」による顧客開拓効果
- 旬なセキュリティビジネスを強化（9社連合）

連結

# セグメント別売上高

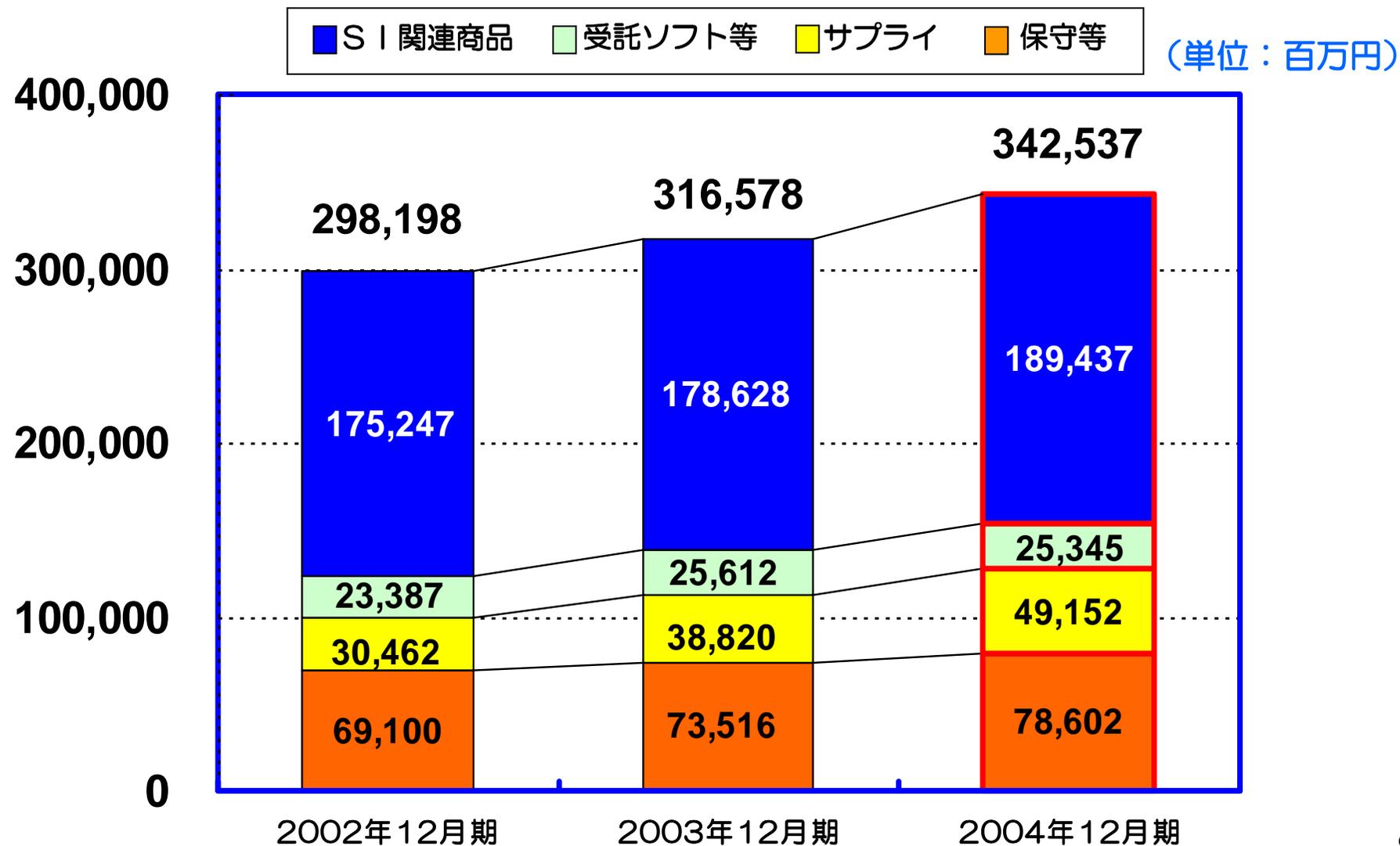


# 単体 セグメント別の売上高・売上総利益



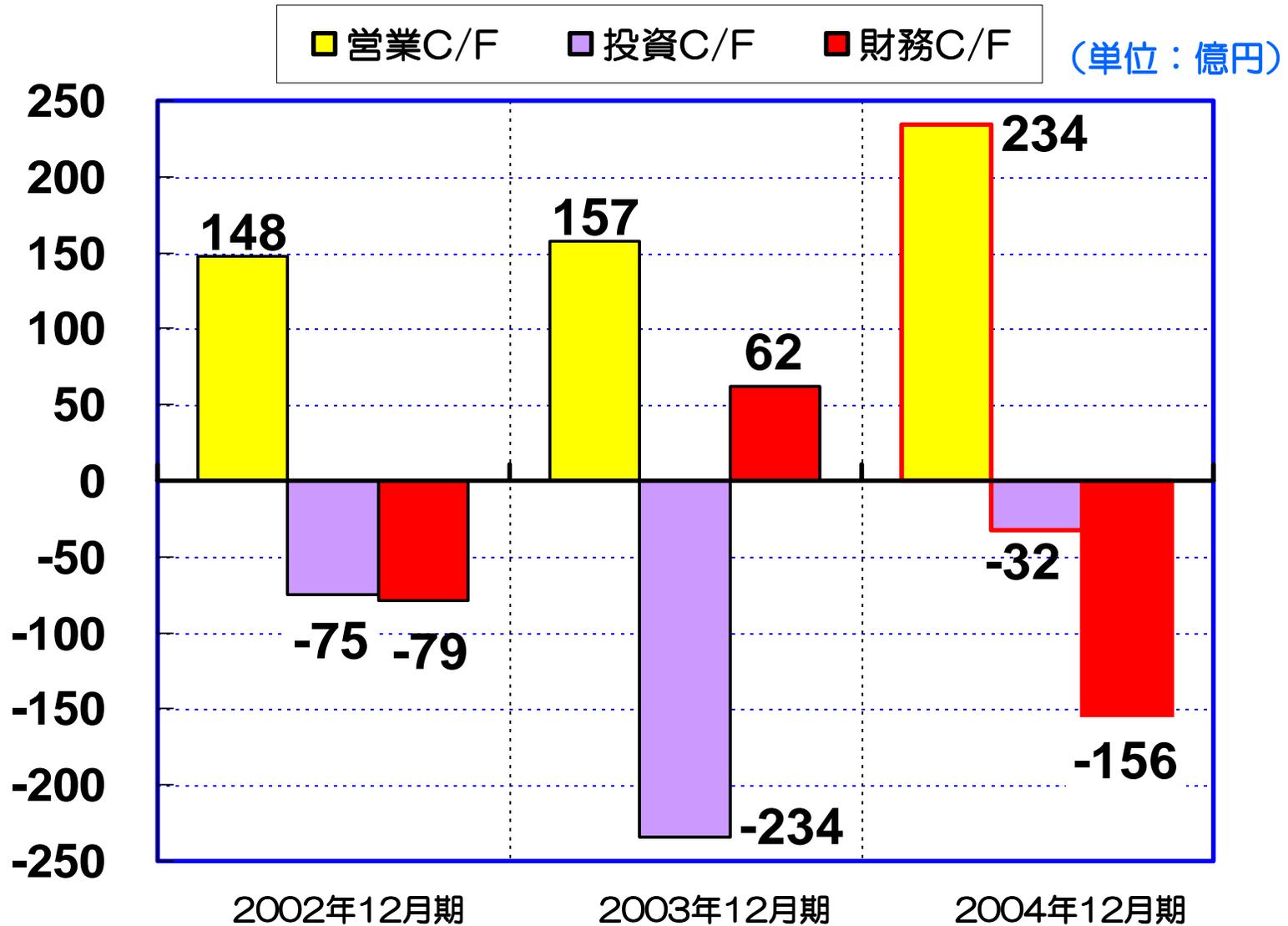
単体

# 詳細セグメント別売上高



連結

# キャッシュ・フロー



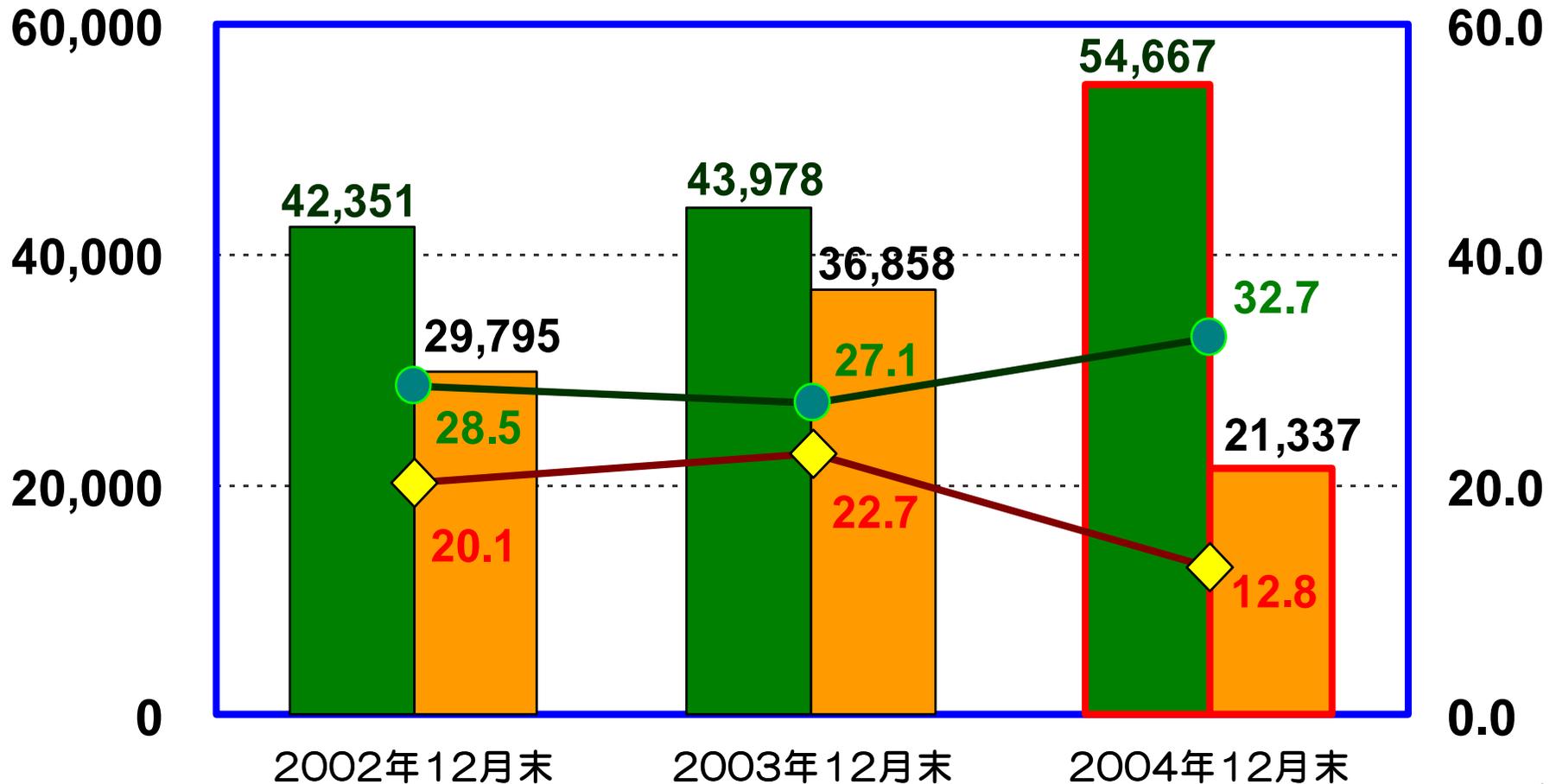
連結

# 株主資本と有利子負債

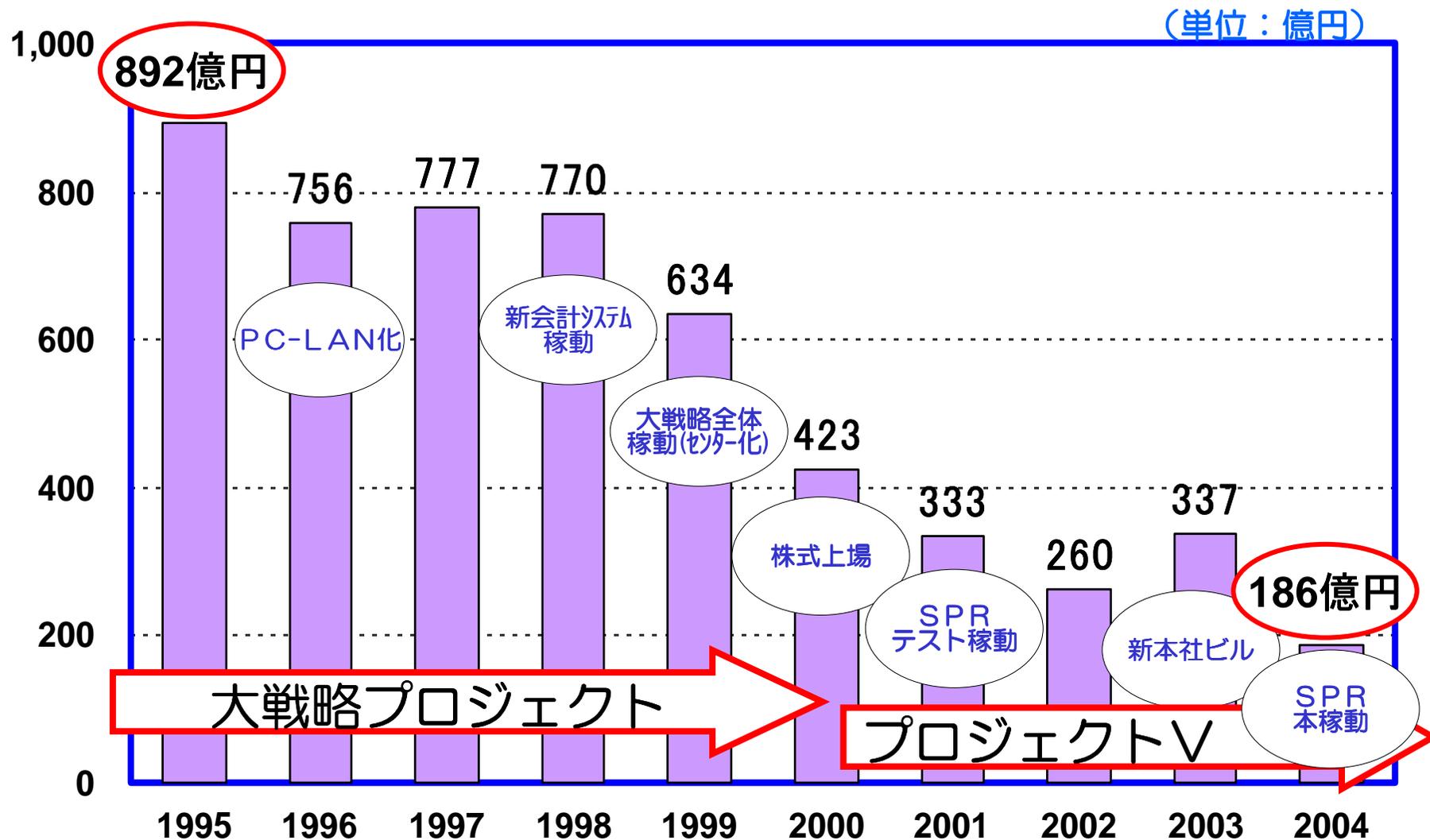
(単位：百万円)



(単位：%)



# 単体 有利子負債 過去10年の推移



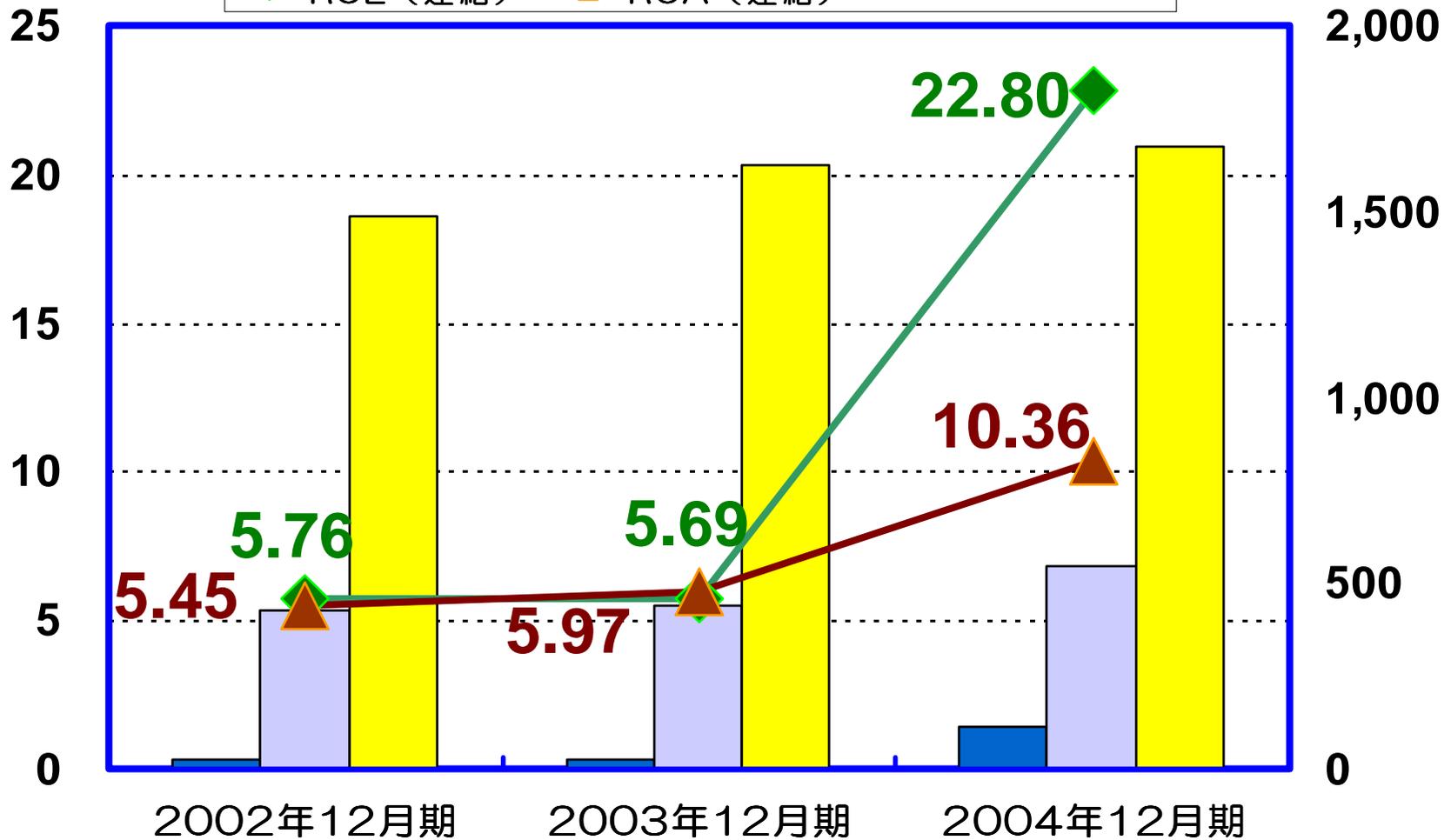
連結

# ROE、ROAの状況

(単位：%)

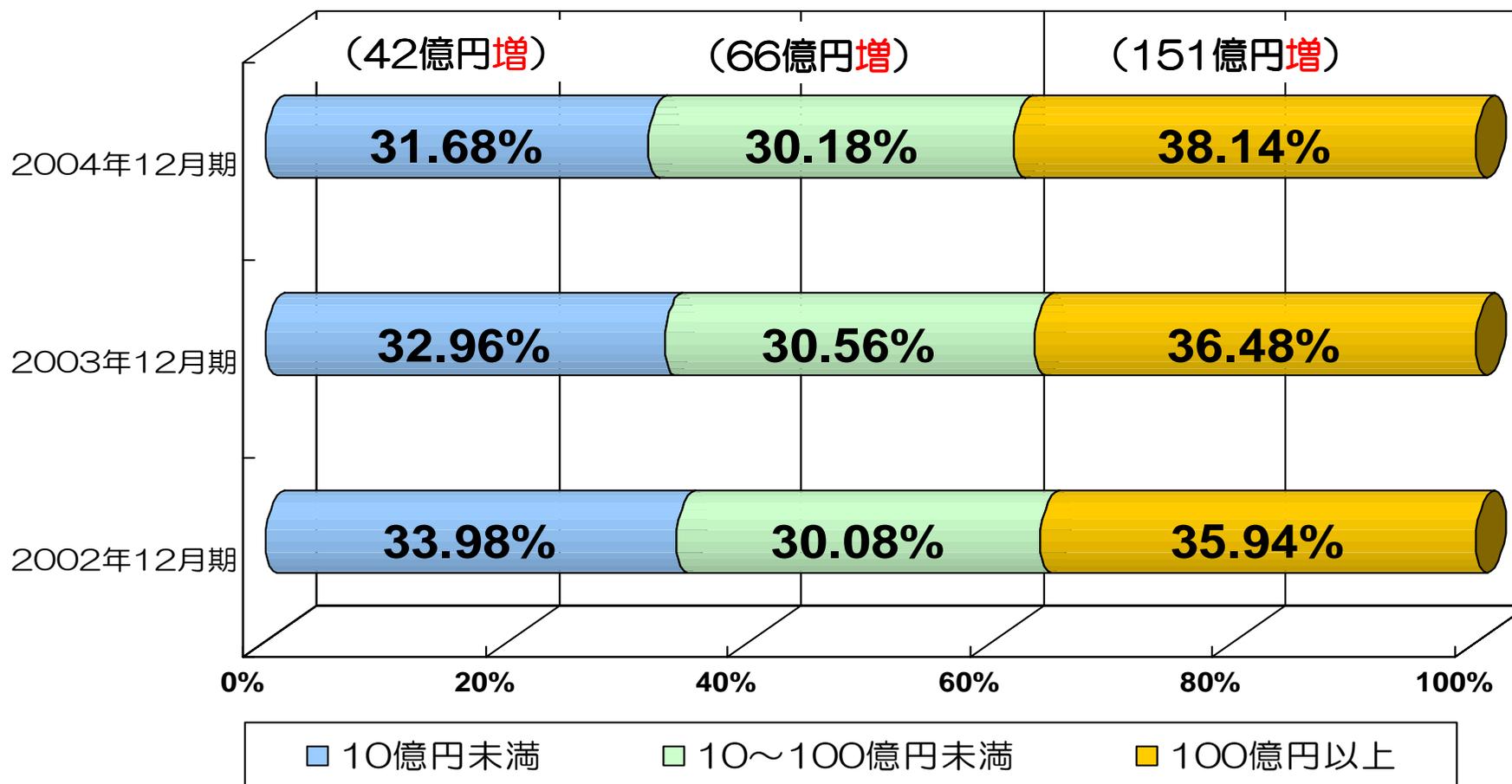


(単位：億円)



単体

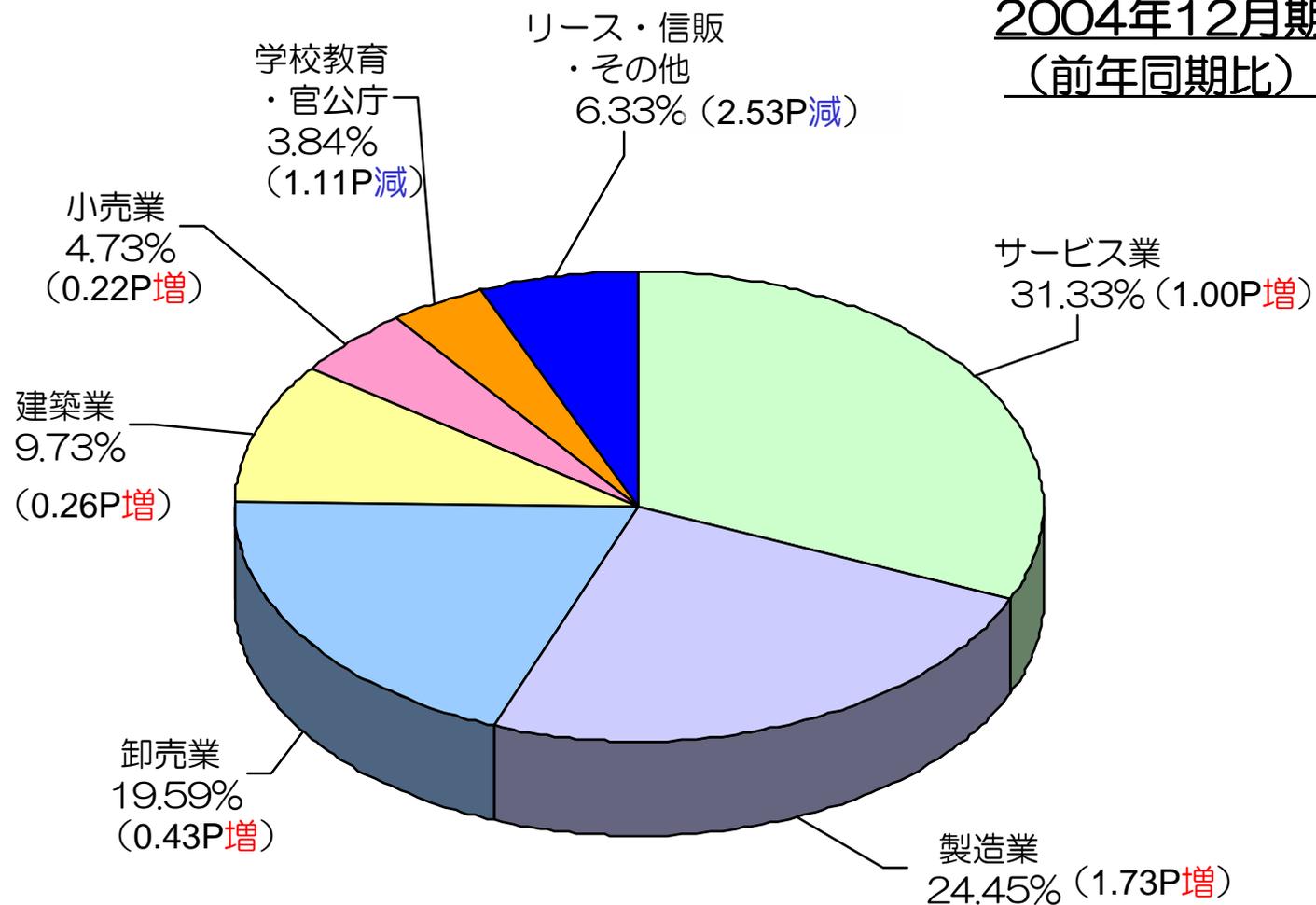
# 顧客企業の年商別売上構成



単体

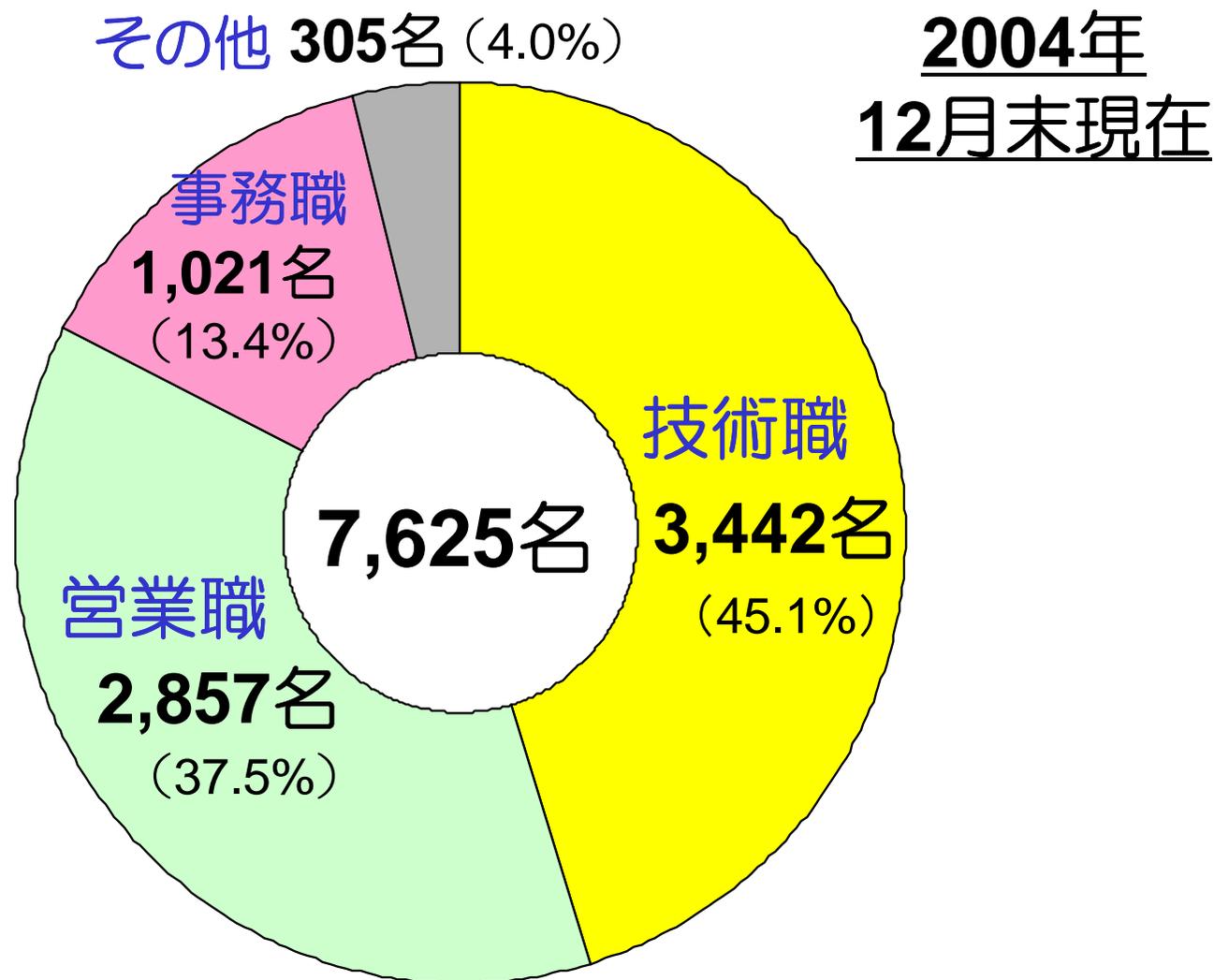
# 顧客企業の業種別売上構成

2004年12月期  
(前年同期比)





# 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)

	2002年 12月期	2003年 12月期		2004年12月期		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
MRO	31,221	40,188	+28.7%	<b>52,374</b>	+12,185	+30.3%
SMILE	17,632	19,197	+8.9%	<b>20,639</b>	+1,442	+7.5%
(内、ソフト+保守)	7,984	9,551	+19.6%	<b>11,772</b>	+2,221	+23.3%
ODS21	13,855	18,581	+34.1%	<b>25,429</b>	+6,847	+36.9%
セキュリティ	5,007	6,274	+25.3%	<b>9,900</b>	+3,625	+57.8%

< 販売台数 >

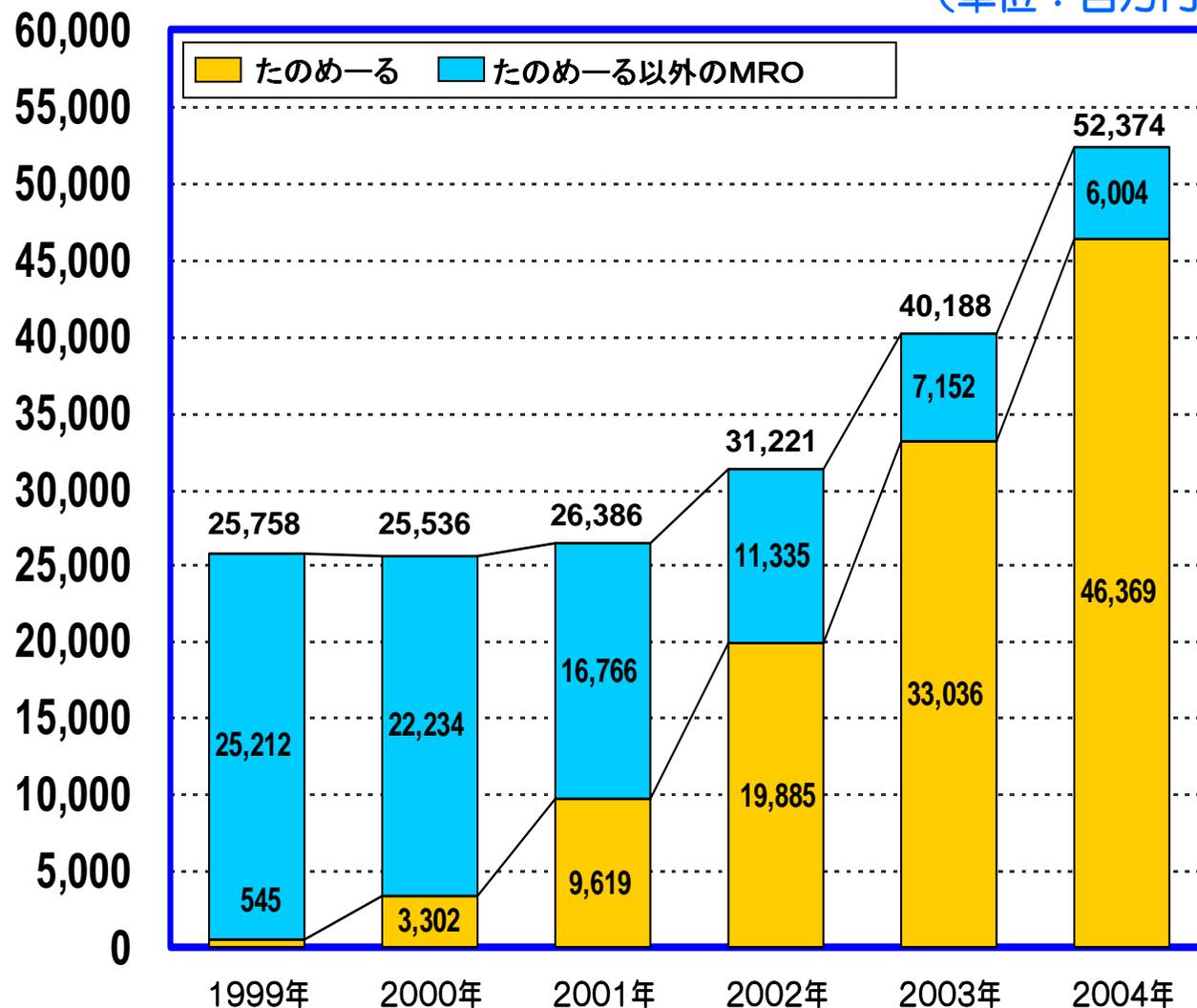
(単位：台)

複写機	26,240	26,742	+1.9%	<b>29,583</b>	+2,841	+10.6%
(内カラー複写機)	8,270	11,033	+33.4%	<b>14,775</b>	+3,742	+33.9%
サーバ	18,500	22,964	+24.1%	<b>25,941</b>	+2,977	+13.0%
パソコン	388,296	419,986	+8.2%	<b>439,184</b>	+19,198	+4.6%

単体

# MRO事業の売上高推移

(単位：百万円)



2004年  
売上高前年増減率

■ MRO事業 30.3%増

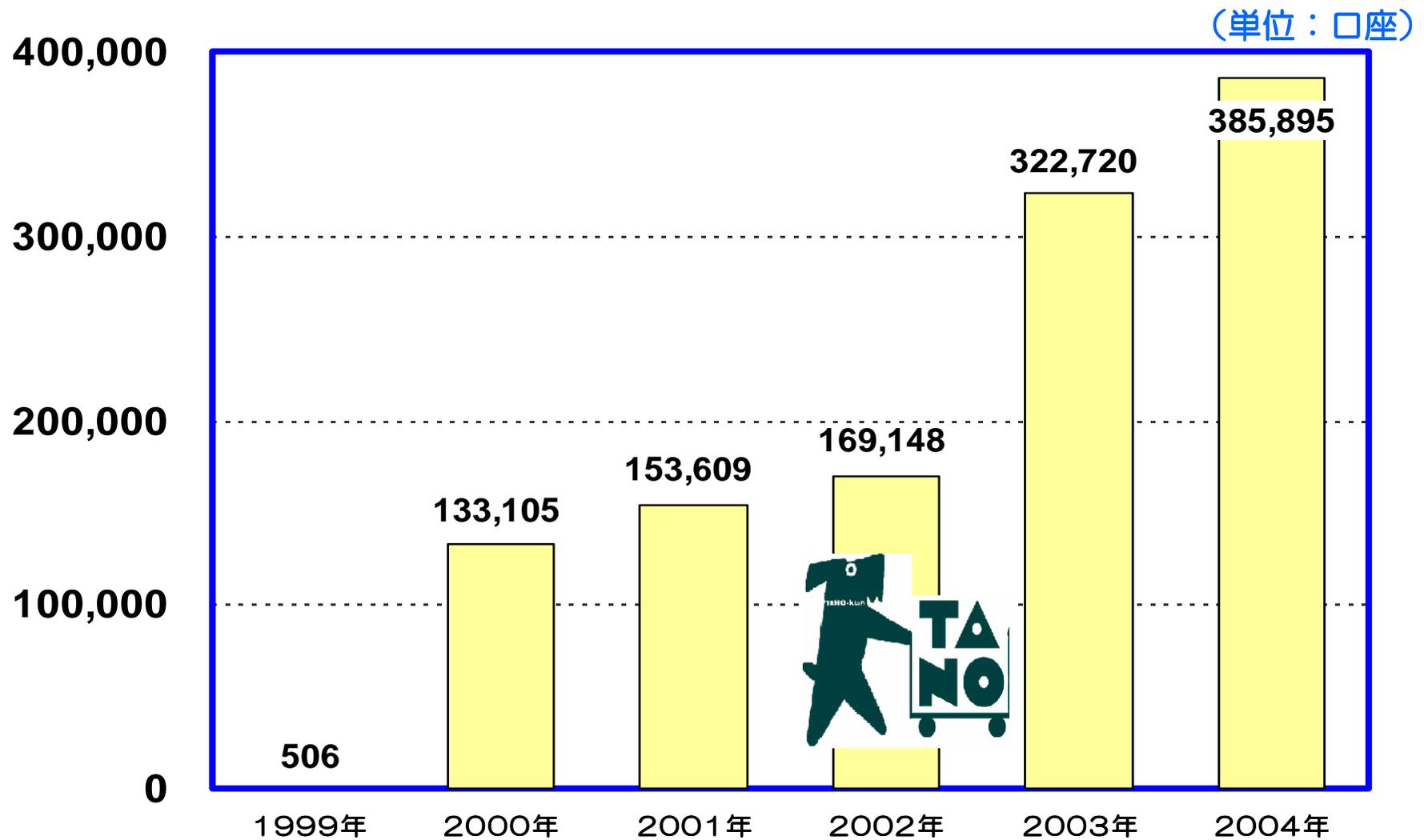
■ たのめーる 40.4%増

■ MRO内たのめーる比率  
88.5%

■ MRO事業  
520億円突破

■ たのめーる  
460億円突破

# 「たのめーる」口座数の推移



# 今後の計画

# 中期目標と活動方針

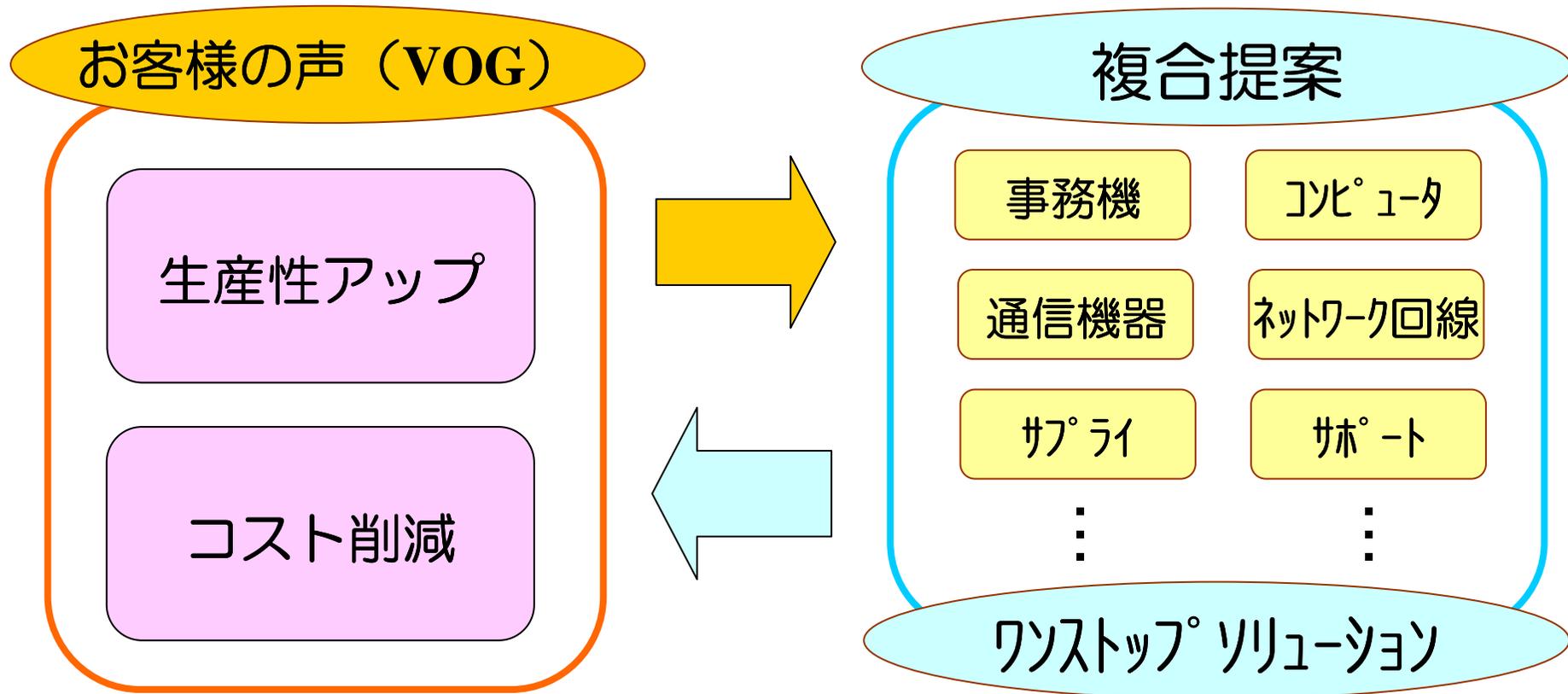
## <基本方針>

- ・ 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
- ・ 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5%台を目指す
- ・ 顧客資産 データの活用で需要を開拓
- ・ 人 物 金の効率活用で@生産性向上

# お客様の課題（困った）を解決



お客様の顔が見える = SPR

# 「SPR」の活用浸透

**SPR: Sales Process Re-engineering** の略称

当社独自開発の **CRM + SFA** システム  
(顧客管理) (営業支援)

お客様のプロフィールを正確に知る

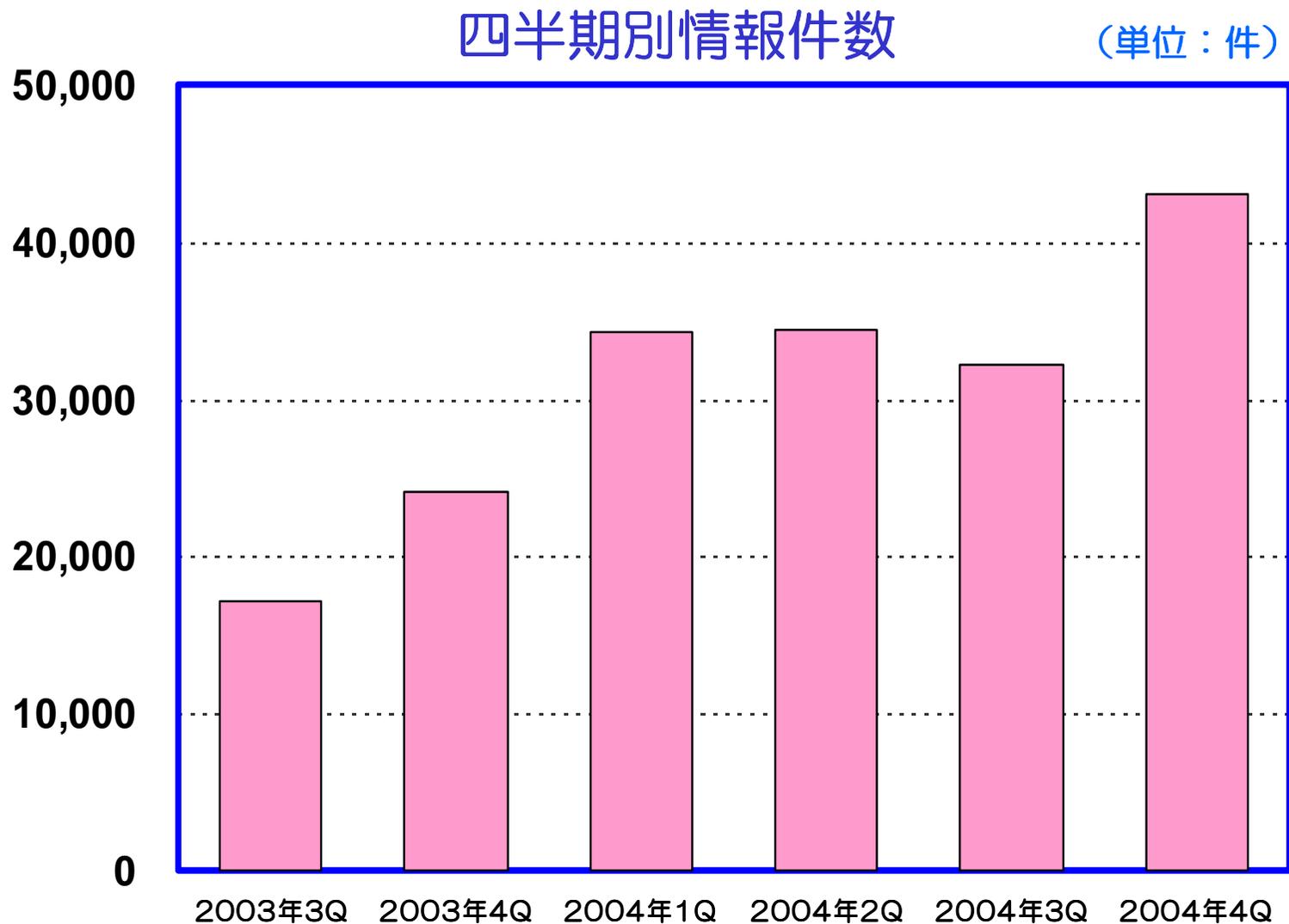
お客様との取引履歴（過去）を知る

お客様への提案状況（現在）を知る

お客様の要望・ニーズ（未来）を知る

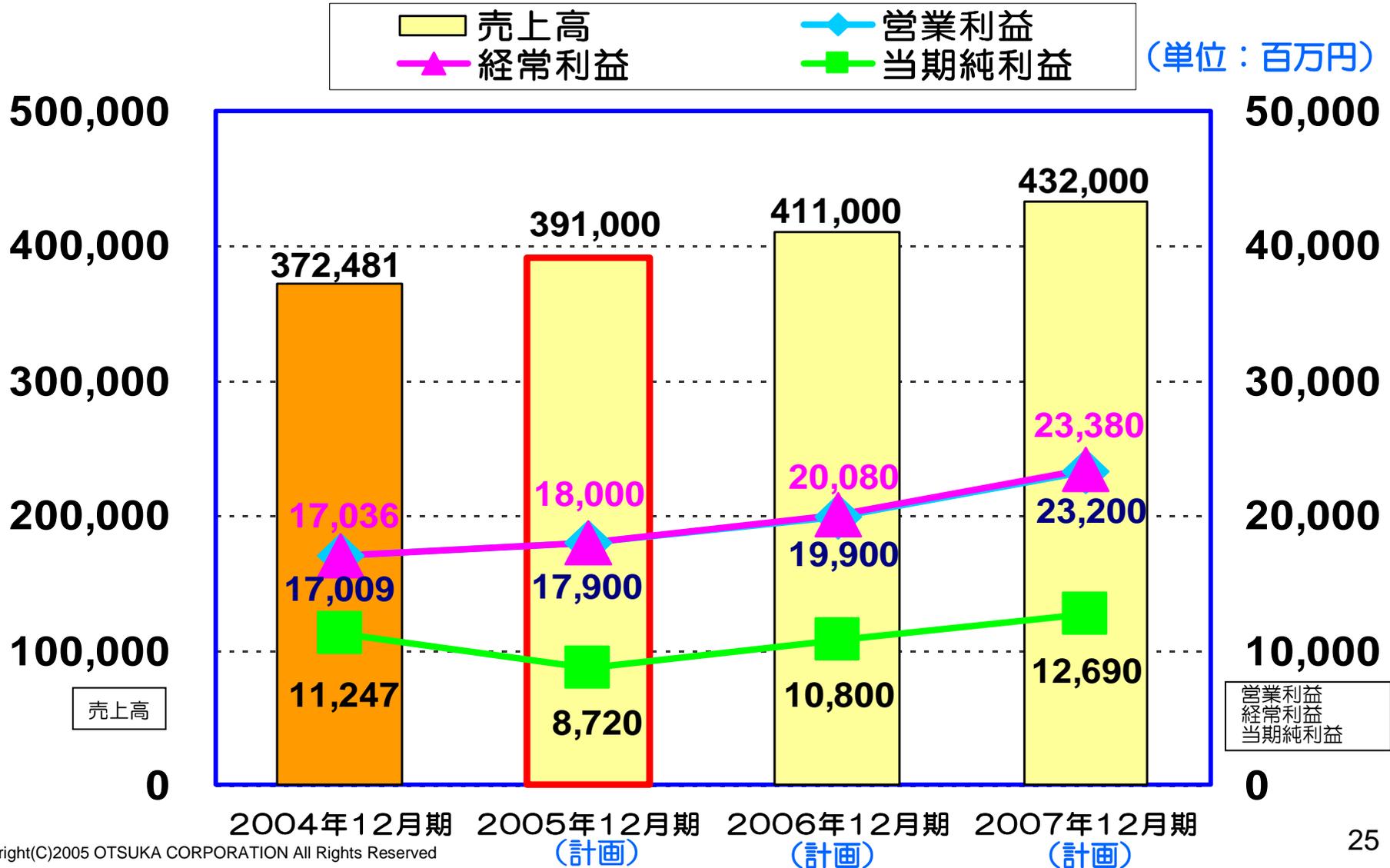
科学的営業でCS向上と効率アップを同時に実現

# 「SPR」情報件数推移



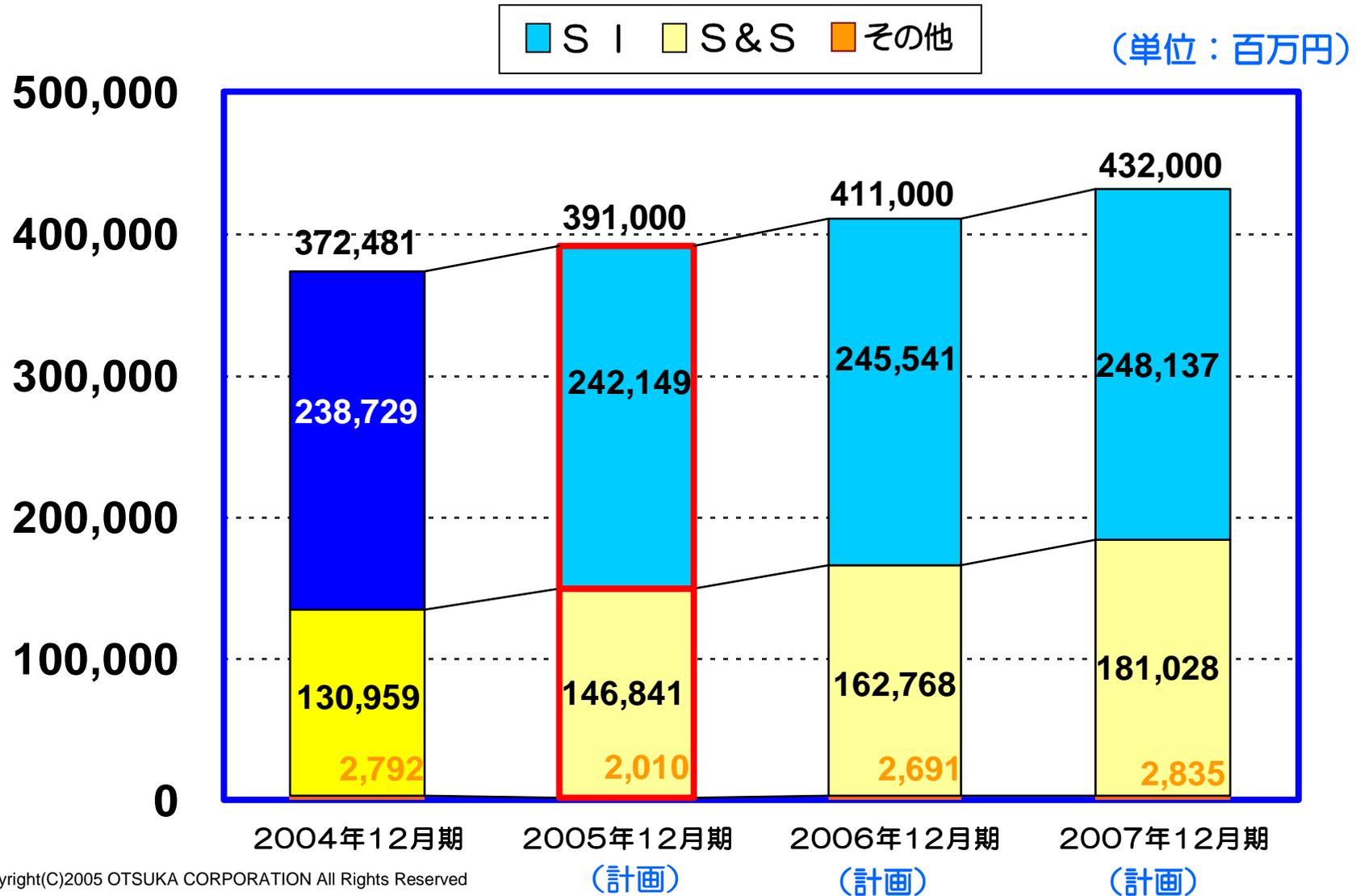
連結

# 売上高・利益の計画



連結

# セグメント別売上高計画



単体

# 重点戦略事業の計画

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2003年 12月期	2004年 12月期		2005年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率	金額	増減率
MRO	40,188	52,374	+30.3%	<b>65,000</b>	+24.1%
SMILE	19,197	20,639	+7.5%	<b>21,670</b>	+5.0%
(内、ソフト+保守)	9,551	11,772	+23.3%	<b>12,950</b>	+10.0%
ODS21	18,581	25,429	+36.9%	<b>34,500</b>	+35.7%
セキュリティ	6,274	9,900	+57.8%	<b>14,500</b>	+46.5%

< 販売台数 >

(単位：台)

複写機	26,742	29,583	+10.6%	<b>31,800</b>	+7.5%
(内カラー複写機)	11,033	14,775	+33.9%	<b>19,200</b>	+29.9%
サーバ	22,964	25,941	+13.0%	<b>28,294</b>	+9.1%
パソコン	419,986	439,184	+4.6%	<b>461,100</b>	+5.0%

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、2004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。