



2006年12月期
第3四半期
(1月～9月累計)
業績概要

2006年10月26日

株式会社 大塚商会

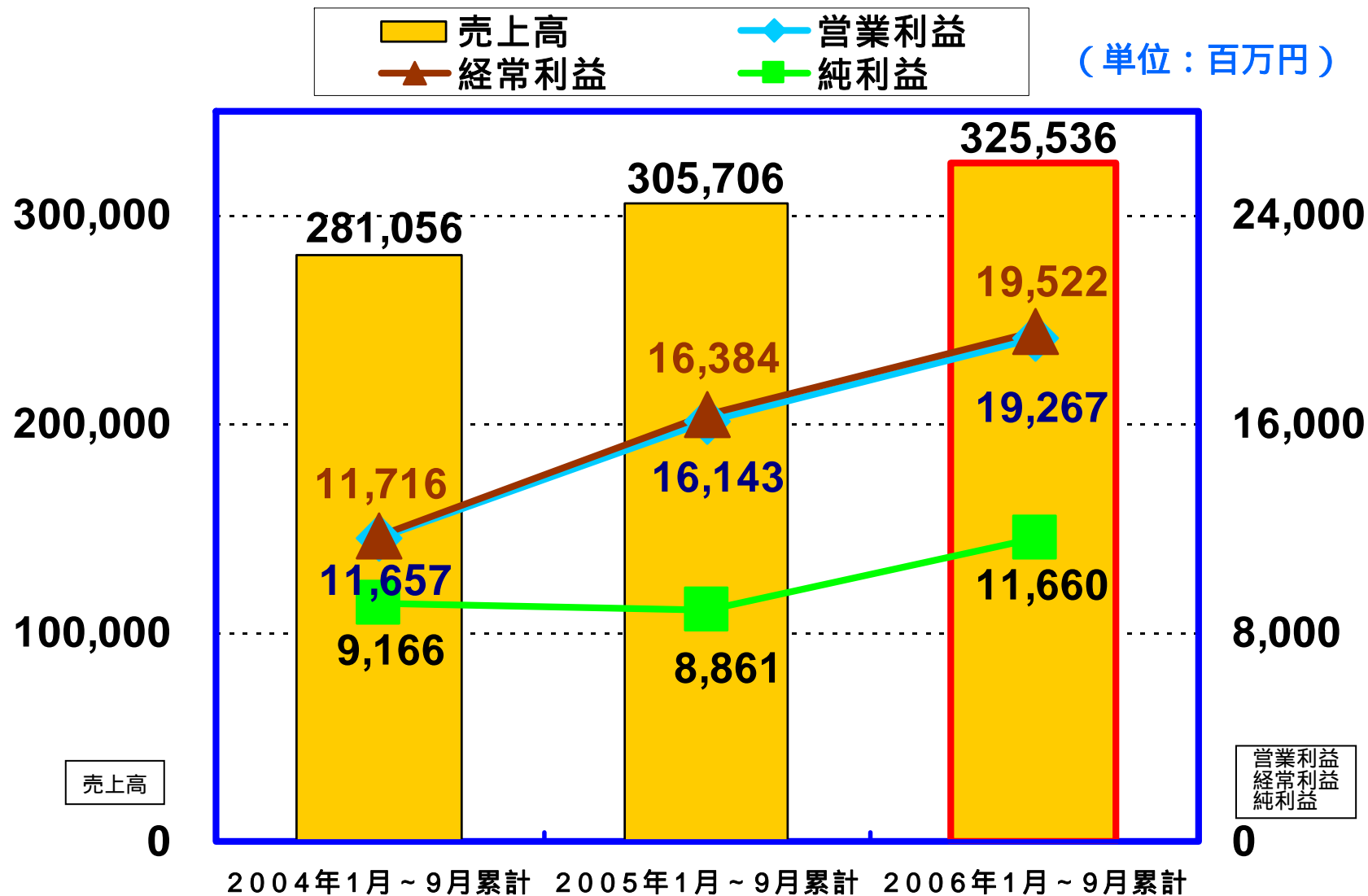
2006年1月～9月 業績の概況

(単位：百万円)

| | 連 結 | | 単 体 | |
|---------|---------|--------|---------|--------|
| | 金 額 | 増減率 | 金 額 | 増減率 |
| 売 上 高 | 325,536 | +6.5% | 302,277 | +6.4% |
| 営 業 利 益 | 19,267 | +19.3% | 17,706 | +21.0% |
| 経 常 利 益 | 19,522 | +19.2% | 18,150 | +20.5% |
| 純 利 益 | 11,660 | +31.6% | 10,714 | +30.0% |

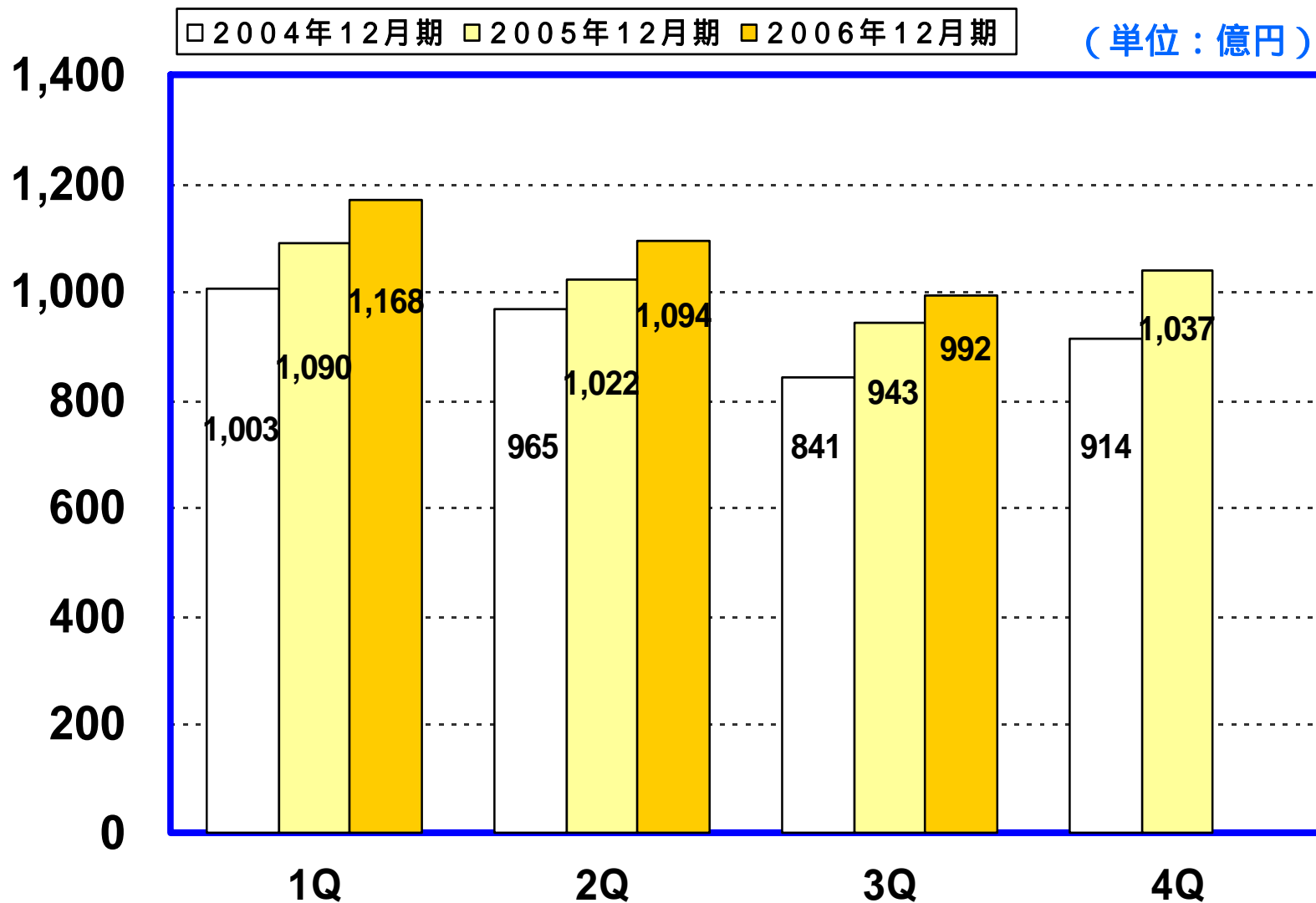
連結

売上高・利益の状況



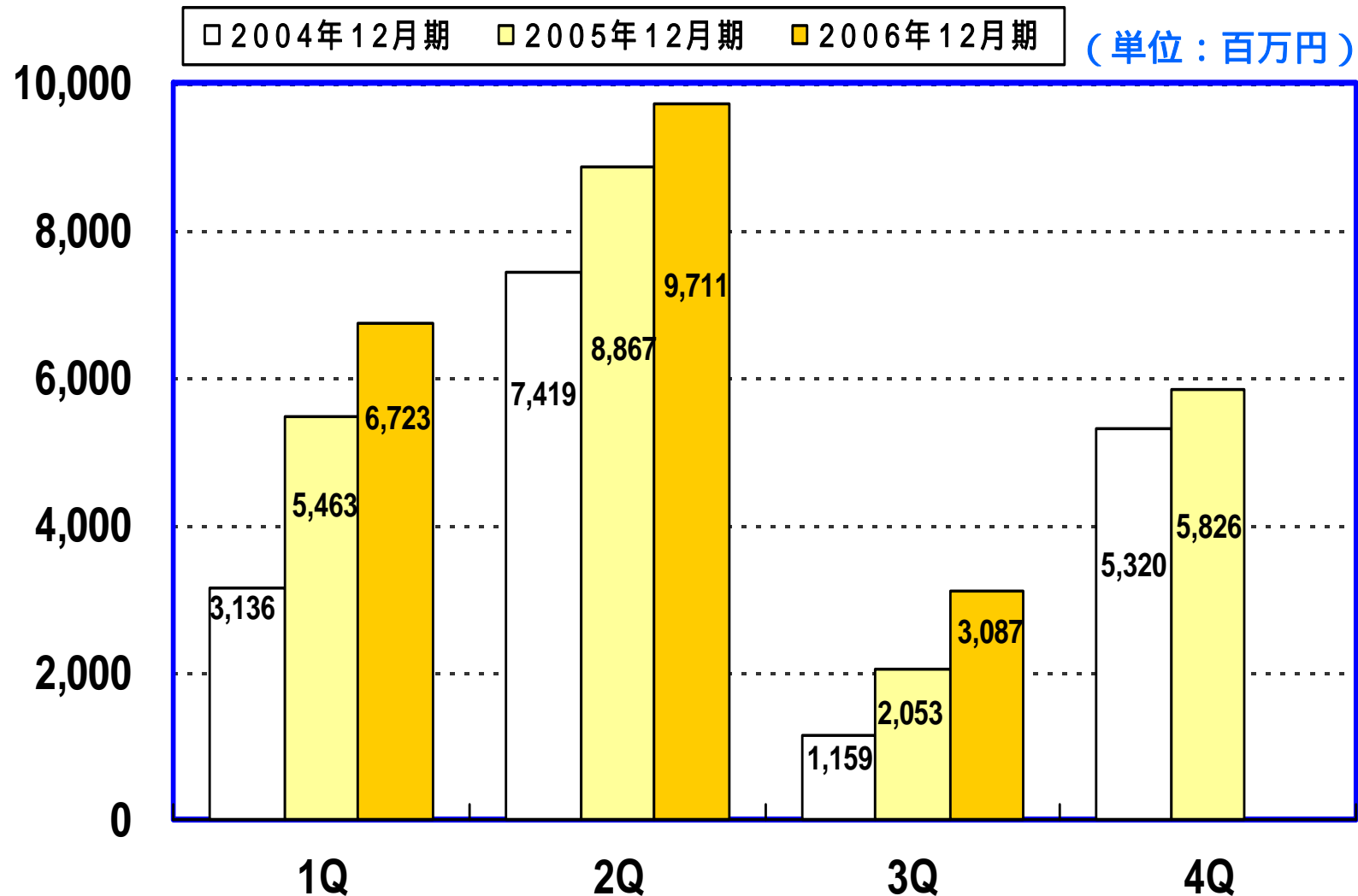
連結

売上高の四半期推移



連結

経常利益の四半期推移

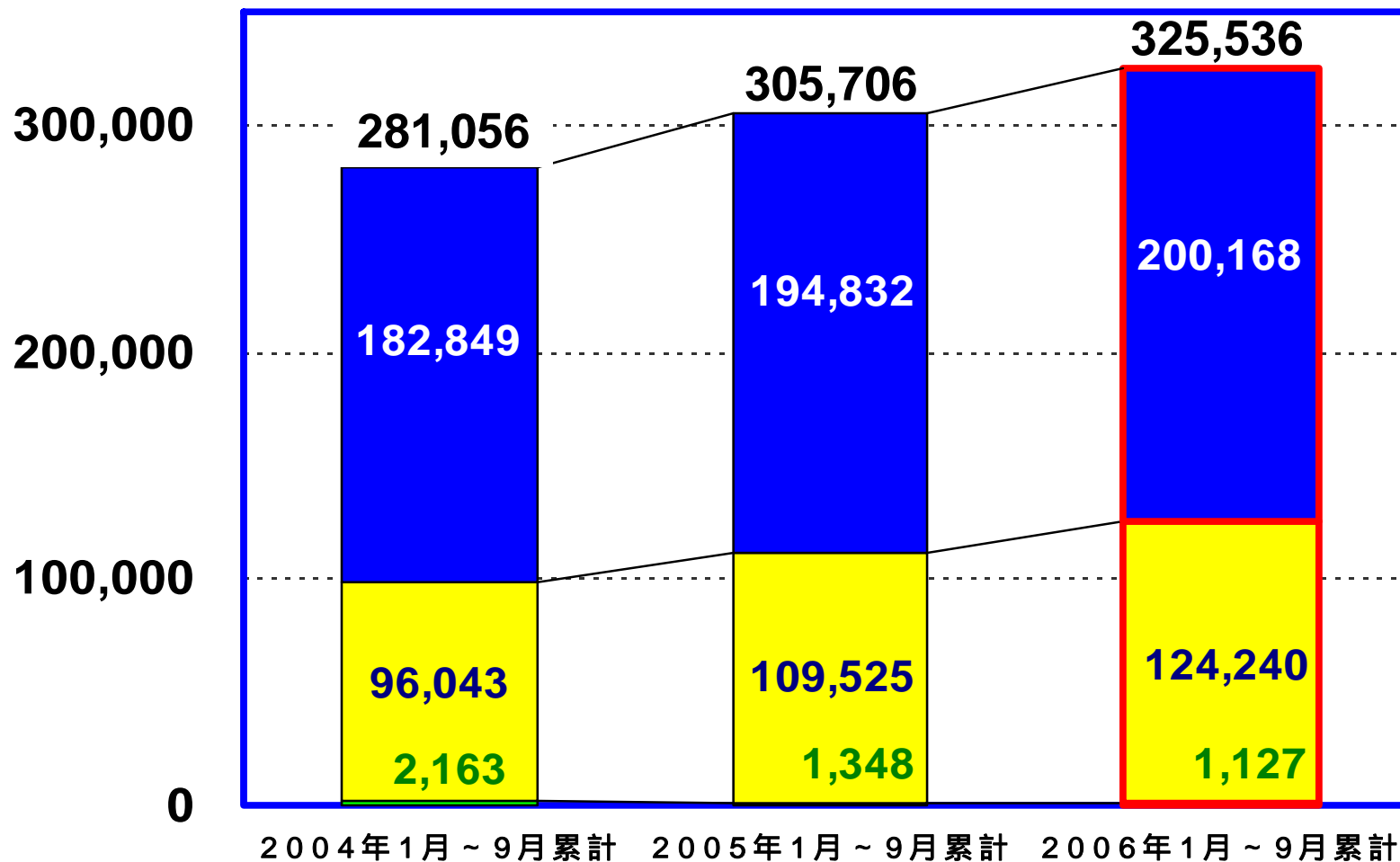


連結

セグメント別売上高

■ S I ■ S & S ■ その他

(単位：百万円)

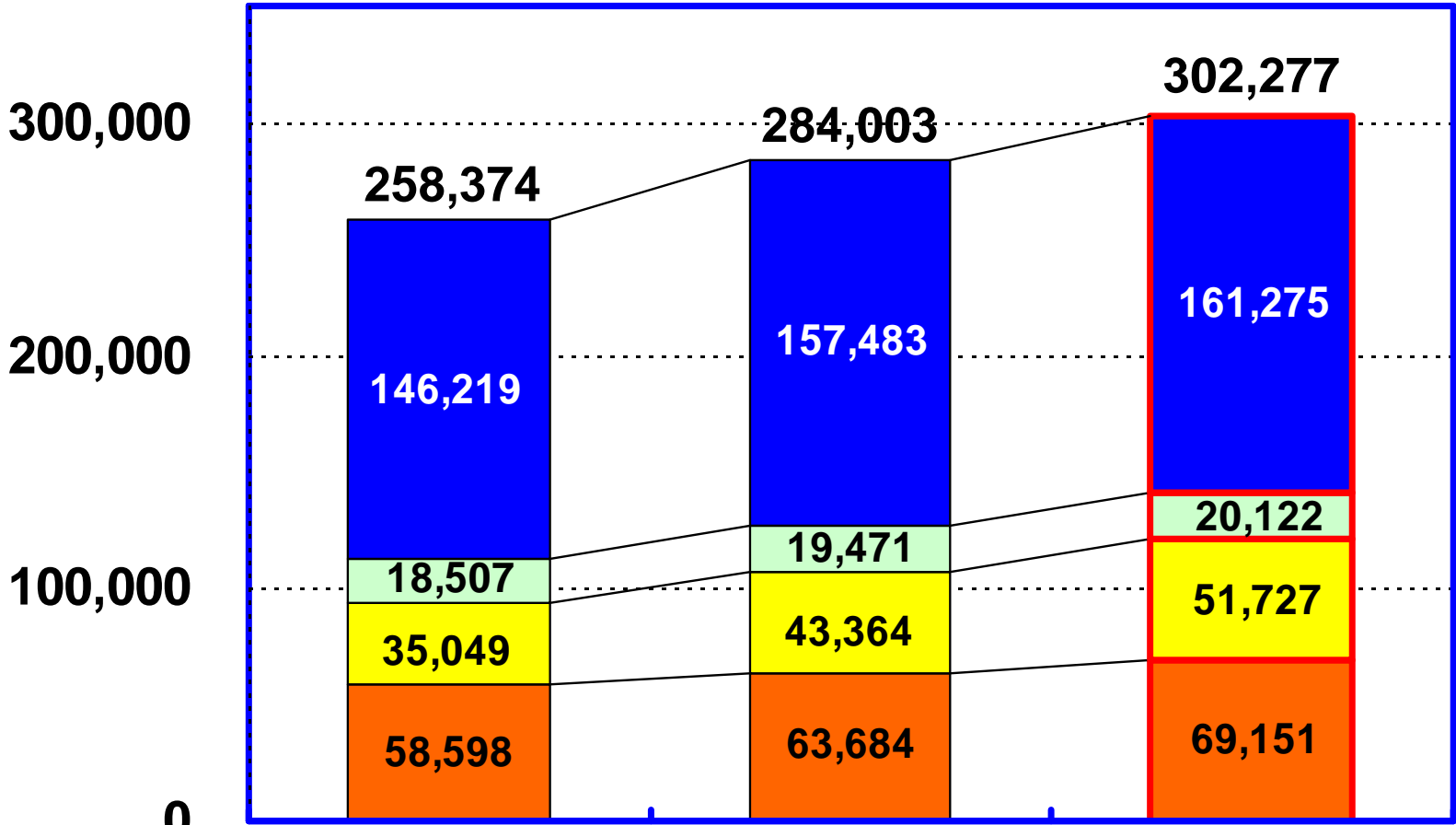


単体

詳細セグメント別売上高

■ S I 関連商品 ■ 受託ソフト等 ■ サプライ ■ 保守等

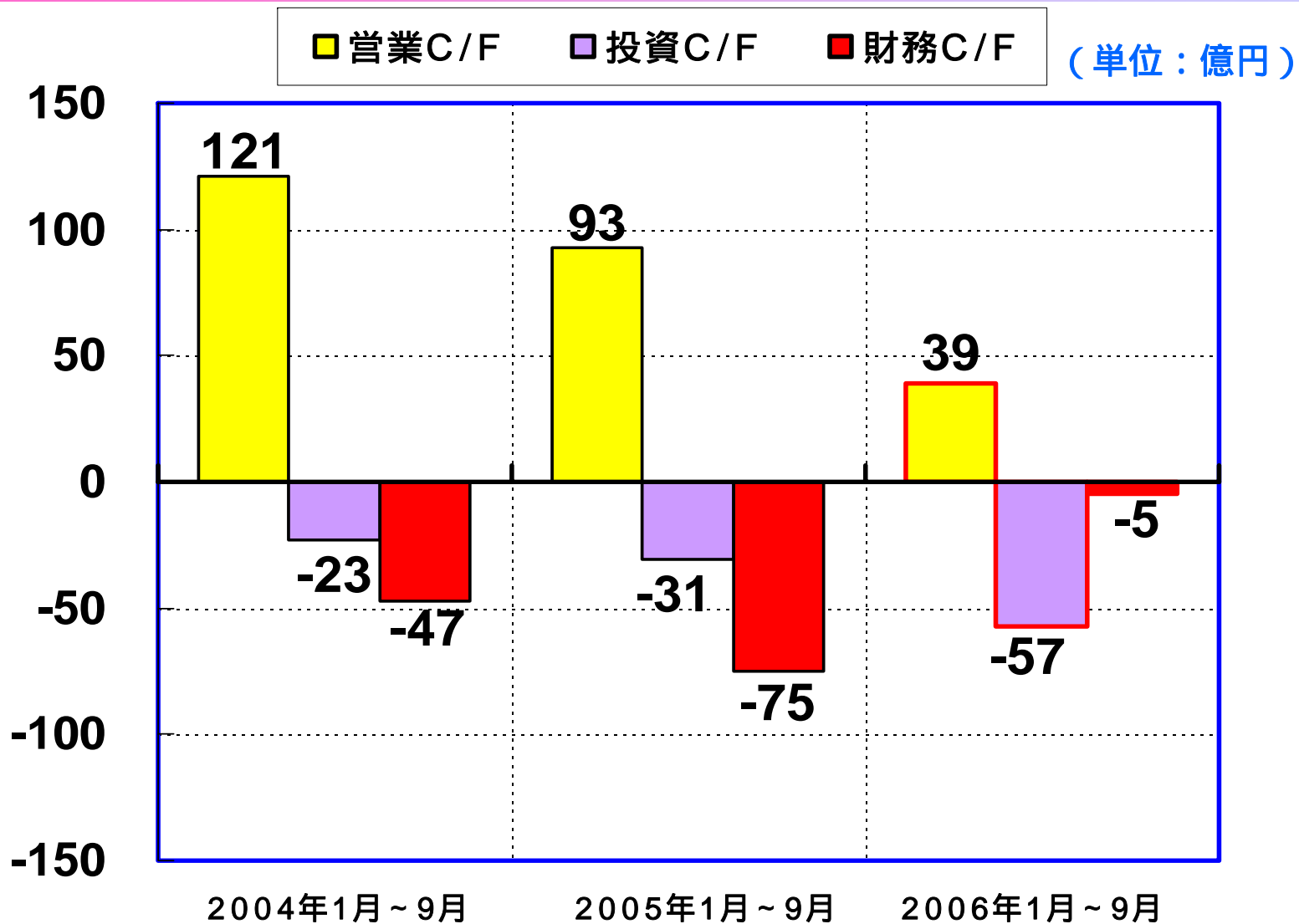
(単位：百万円)



2004年1月～9月累計 2005年1月～9月累計 2006年1月～9月累計

連結

キャッシュ・フロー



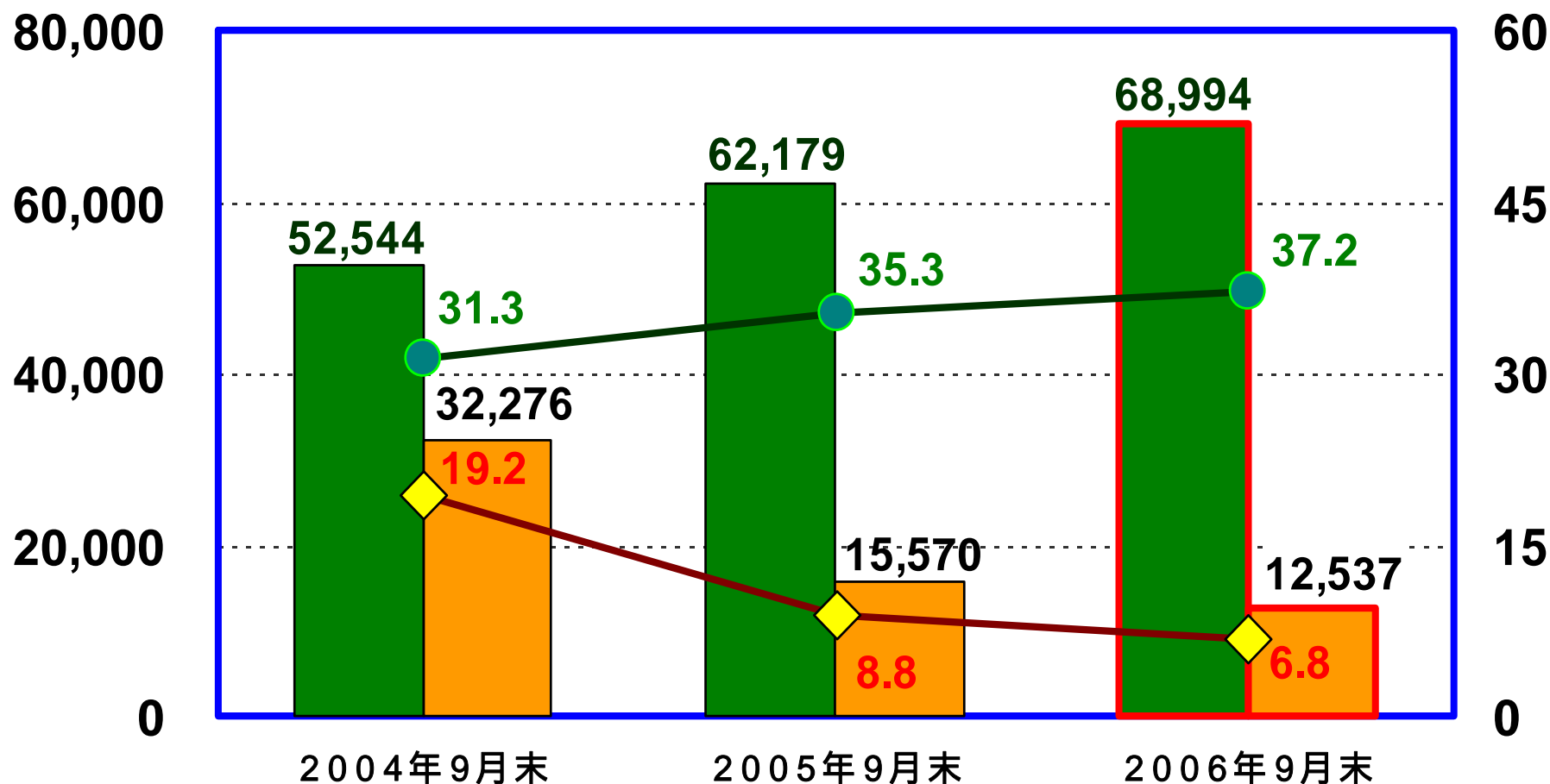
連結

自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

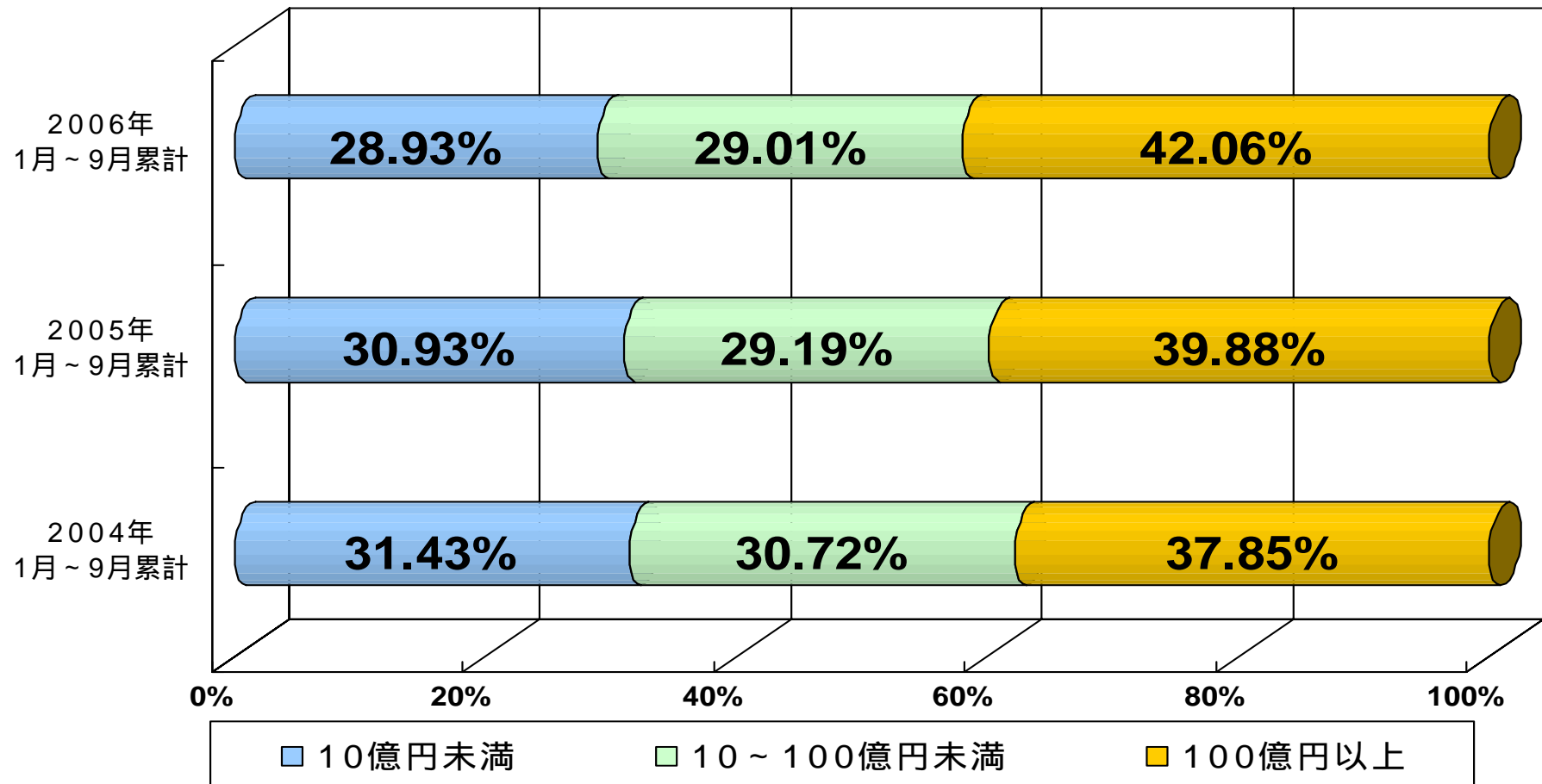


(単位：%)



単体

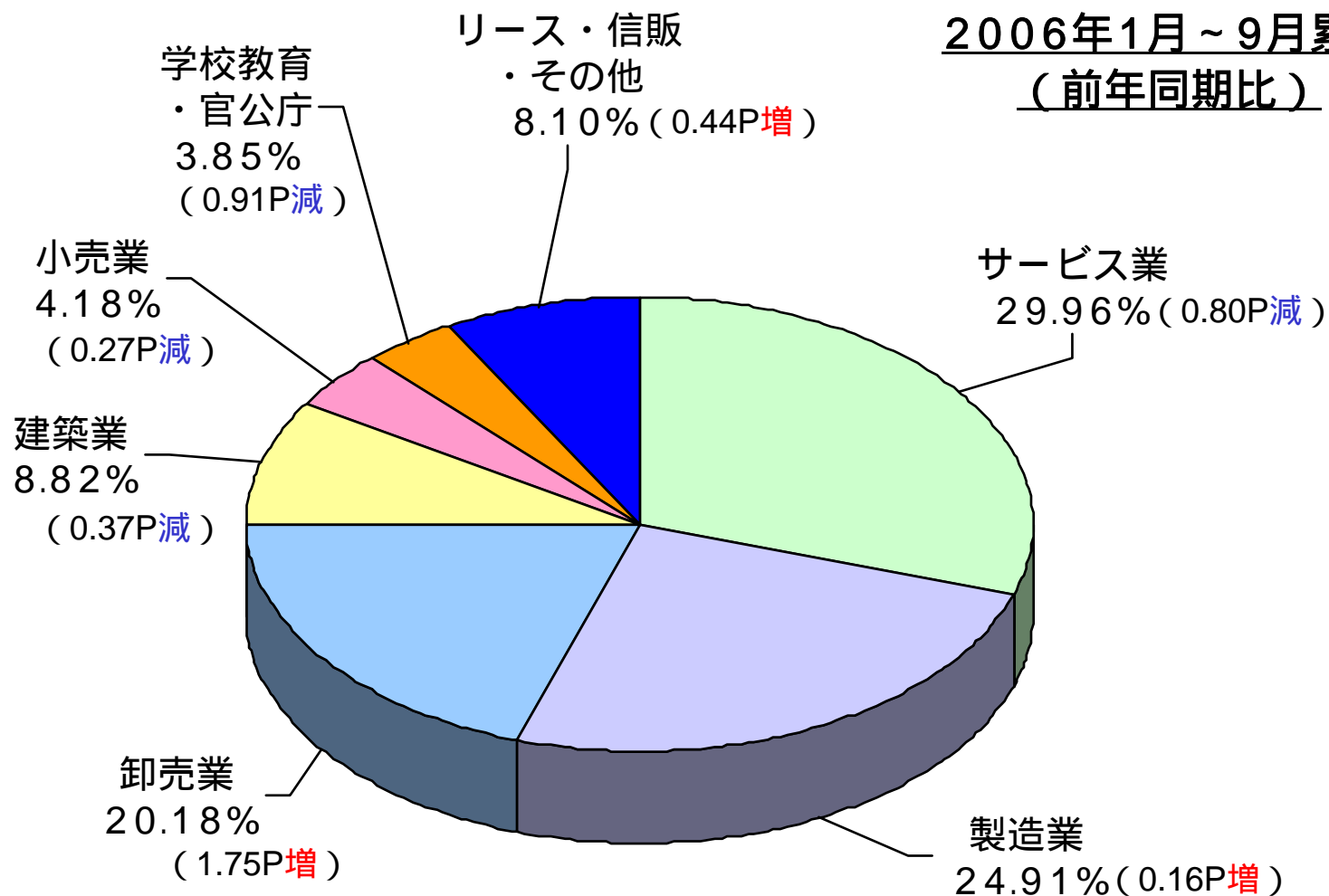
顧客企業の年商別売上構成



単体

顧客企業の業種別売上構成

2006年1月～9月累計
(前年同期比)



単体

重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

| | 2004年 1月～9月累計 | 2005年 1月～9月累計 | | 2006年1月～9月累計 | | |
|-------------------|------------------|------------------|--------|---------------|---------------|---------------|
| | 金額 | 金額 | 増減率 | 金額 | 増減額 | 増減率 |
| MRO | 37,440 | 46,134 | +23.2% | 55,011 | +8,877 | +19.2% |
| SMILE (ソフト+保守) | 8,493 | 10,310 | +21.4% | 12,833 | +2,523 | +24.5% |
| ODS 2 1 | 18,289 | 24,428 | +33.6% | 25,320 | +891 | +3.6% |
| OSM | 7,008 | 13,689 | +95.3% | 19,696 | +6,007 | +43.9% |

< 販売台数 >

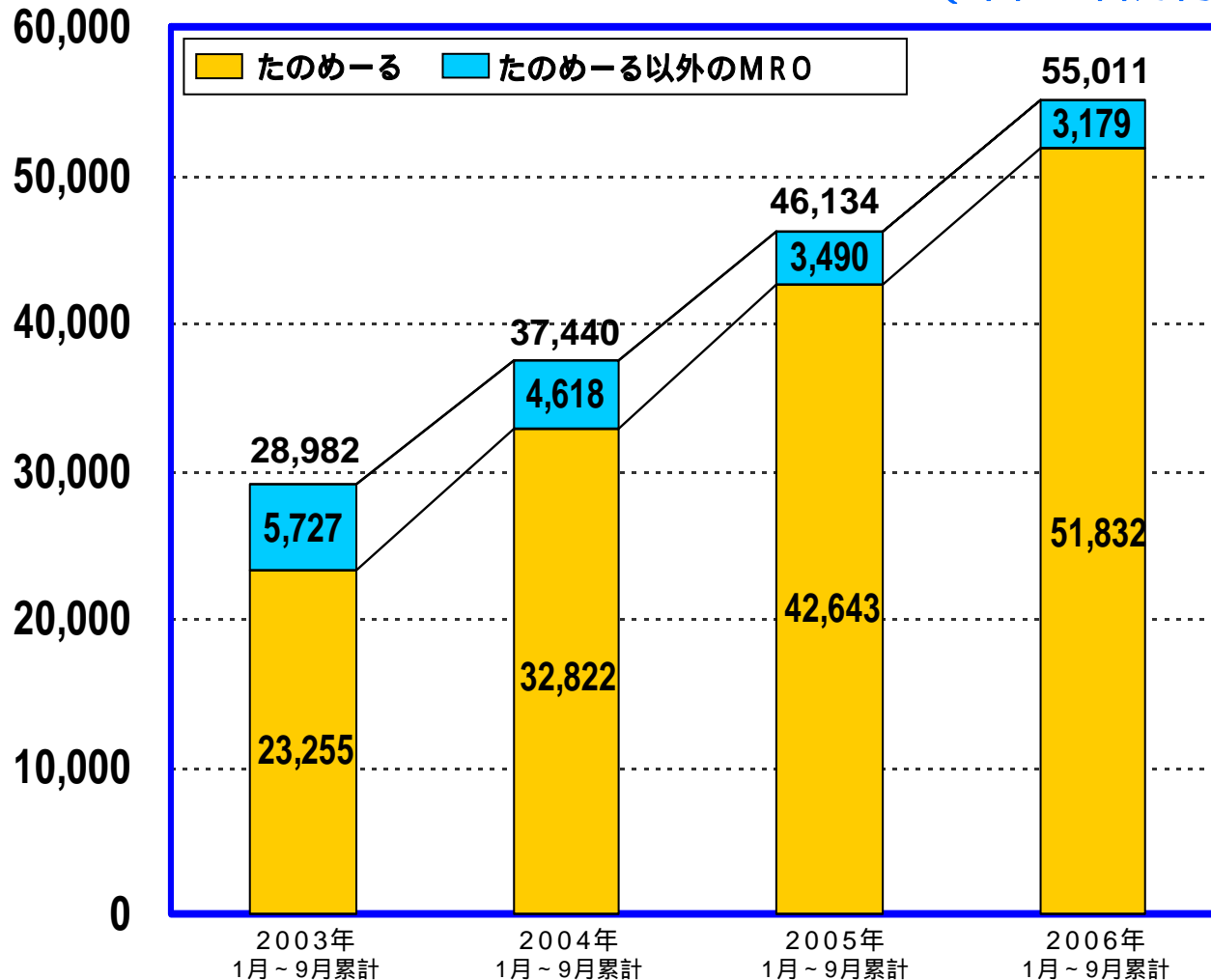
(単位：台)

| | | | | | | |
|-----------|---------|---------|--------|----------------|---------------|---------------|
| 複写機 | 22,148 | 22,740 | +2.7% | 22,805 | +65 | +0.3% |
| (内カラー複写機) | 10,857 | 12,143 | +11.8% | 13,711 | +1,568 | +12.9% |
| サーバ | 18,470 | 24,098 | +30.5% | 28,140 | +4,042 | +16.8% |
| パソコン | 329,611 | 415,846 | +26.2% | 408,821 | -7,025 | -1.7% |

単体

MRO事業の売上高推移

(単位：百万円)



2006年1月～9月累計
売上高前年増減率

MRO事業 19.2%増

たのめーる 21.5%増

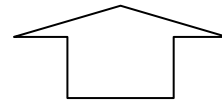
MRO内たのめーる比率
94.2%

MRO事業
550億円超え

たのめーる
510億円超え

外部環境

企業のIT投資が引き続き堅調に推移



景況感改善や堅調な企業業績を背景に、設備投資が増加

ITを活用した経営改革ニーズの高まり

法制面からの要請

システムのアップグレードやインフラの見直し

情報セキュリティ対策の強化

当社グループの取り組み

「SPR」の進化と徹底活用

提案力アップ、効率的営業活動をさらに推進

複合提案・総合提案による競争力の向上

脱価格競争・顧客単価アップ

「たのめーる」による新規顧客開拓効果

「営業支援センター」による営業活動の効率化

「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

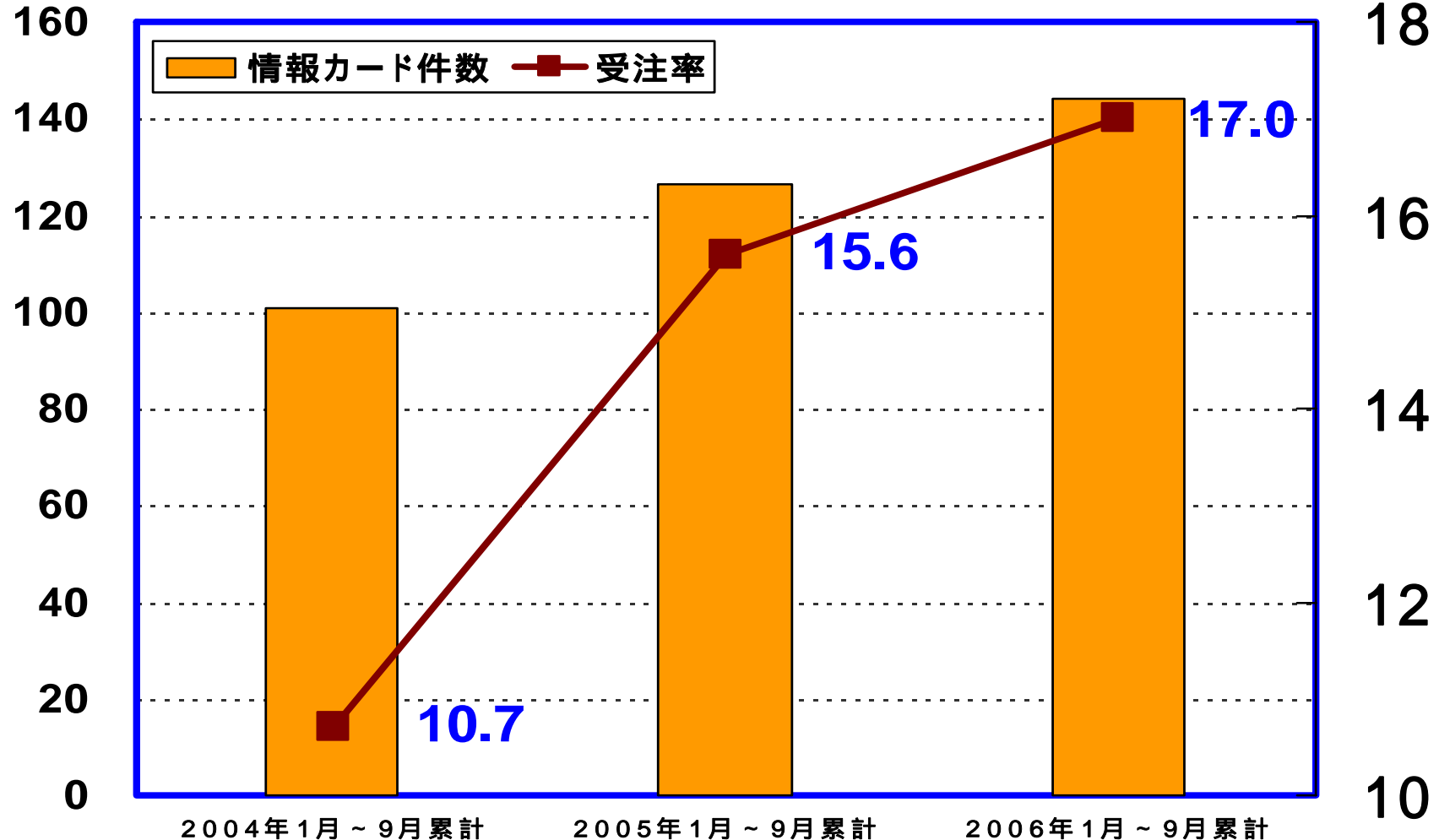
お客様の要望・ニーズ（未来）を知る

科学的営業でCS向上と効率アップを同時に実現

情報カード件数、受注率

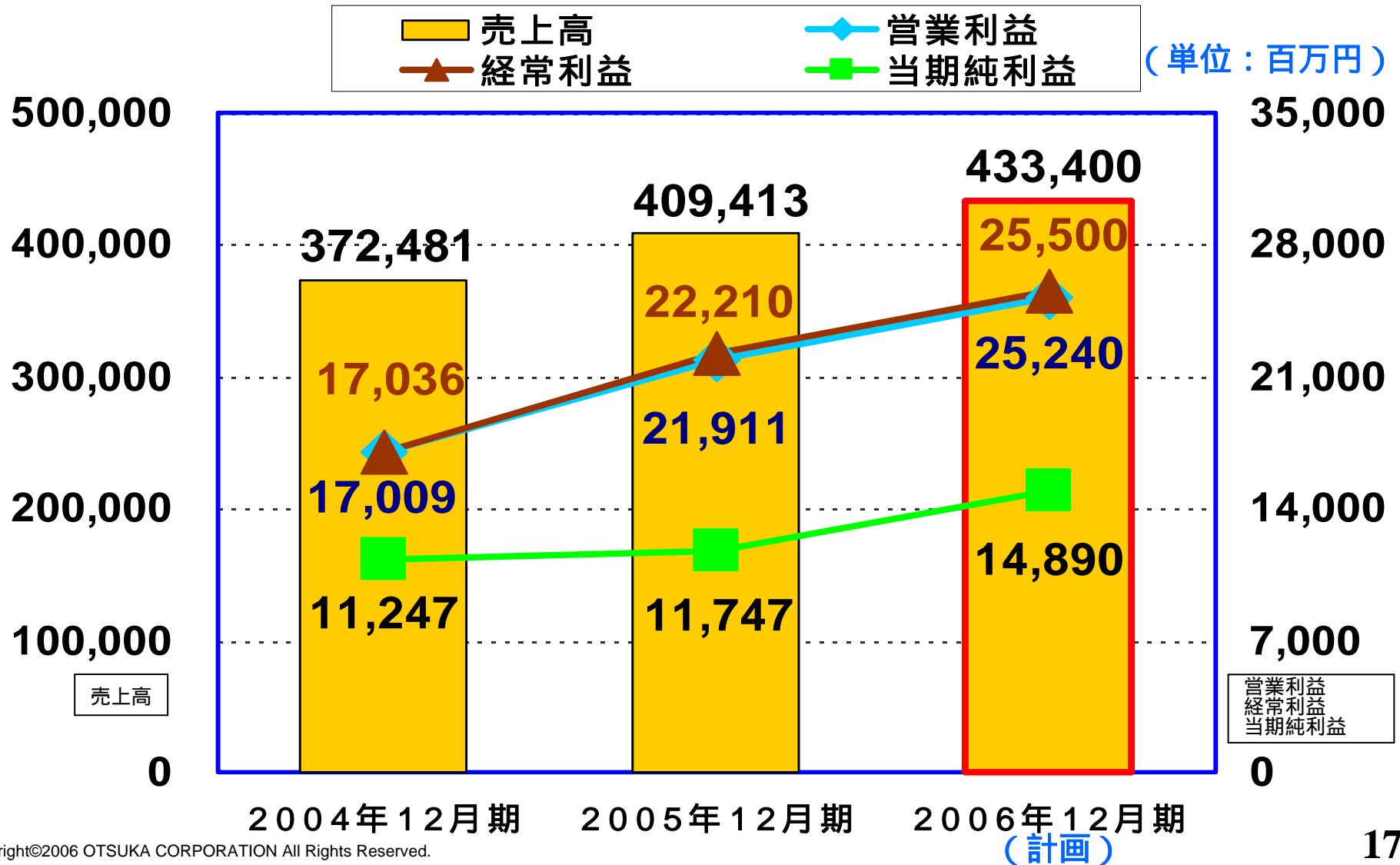
(情報カード件数：千件)

(受注率：%)



連結

売上高・利益の計画



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 . 本資料に記載しております各四半期の業績は、会計監査人による監査を受けておりません。
- 2 . 本資料は、2006年12月期第3四半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。
- 3 . 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。
- 4 . 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。
- 5 . 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。