



2006年12月期 決算概要

2007年 2月1日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2006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	433,617	100.1%	+5.9%	402,886	100.1%	+5.9%
営 業 利 益	26,158	103.6%	+19.4%	24,334	105.6%	+22.4%
経 常 利 益	26,494	103.9%	+19.3%	24,882	105.6%	+22.0%
当期純利益	15,621	104.9%	+33.0%	14,532	106.4%	+33.7%

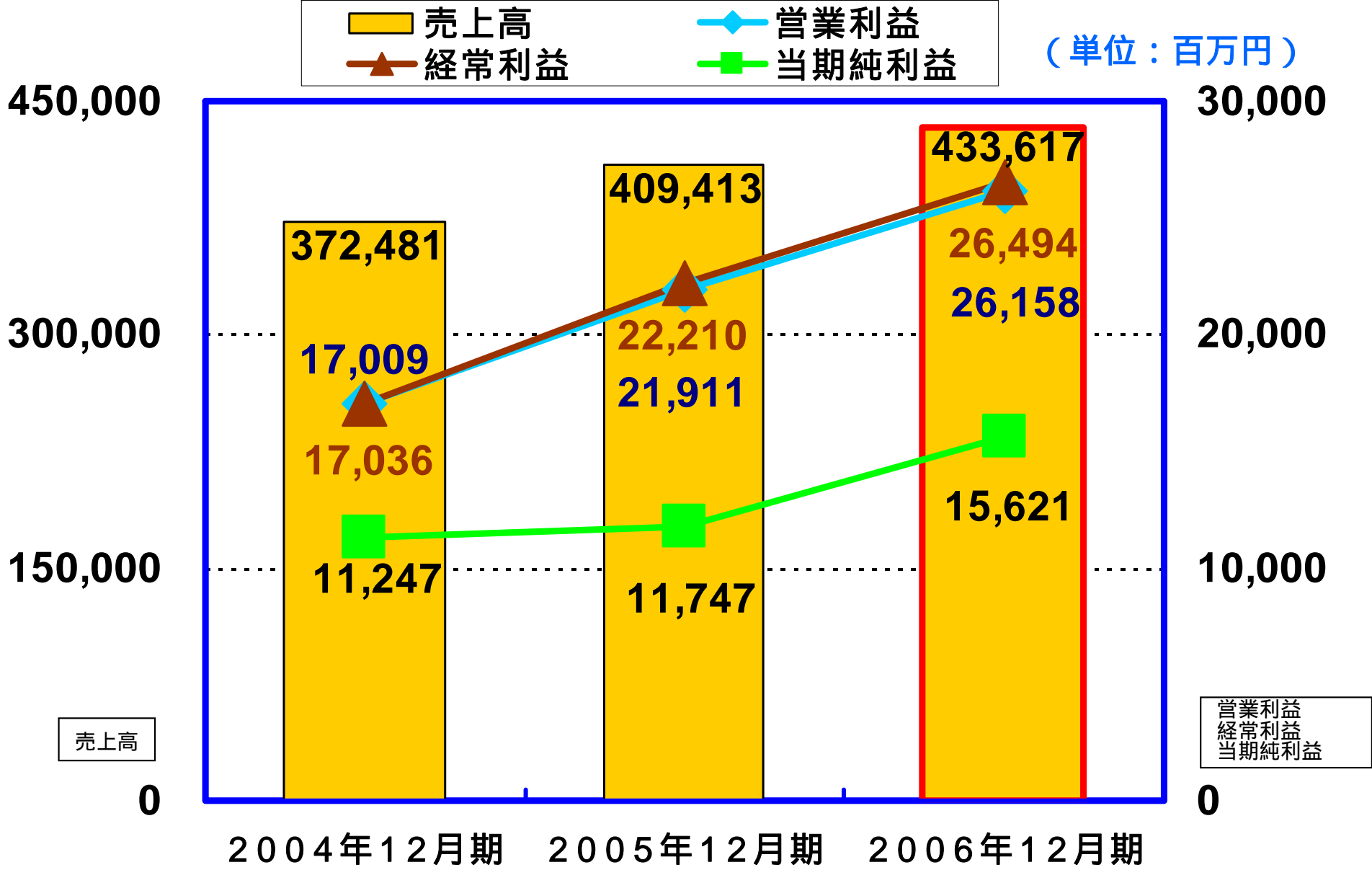
2006年10月26日修正計画比

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2006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	219	4,587
	(株)ネットプラン	・電気通信工事及び内装工事	76	5,597
	(株)アルファシステム	・受託ソフト・パッケージ開発及びERPコンサル事業	136	1,619
	(株)ネットワールド	・ネットワーク関連製品の販売・技術サポート	232	30,310
	大塚資訊科技(股)有限公司	・CAD/CAMソリューションの販売	83	1,367
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、廃棄、データ復旧サービス	253	6,833
	(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	325	4,226
その他	(株)富士見建設	・建設工事、ビル保守・管理	21	2,453
	大塚オートサービス(株)	・自動車販売・整備・板金、保険代理店業	26	767
	(株)大塚ビジネスサービス	・DM作成・発送代行、情報管理・処理、HP作成代行	23	778

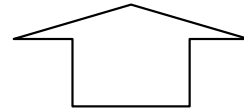
連結

売上高・利益の状況



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

法令や公的手続電子化への対応

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

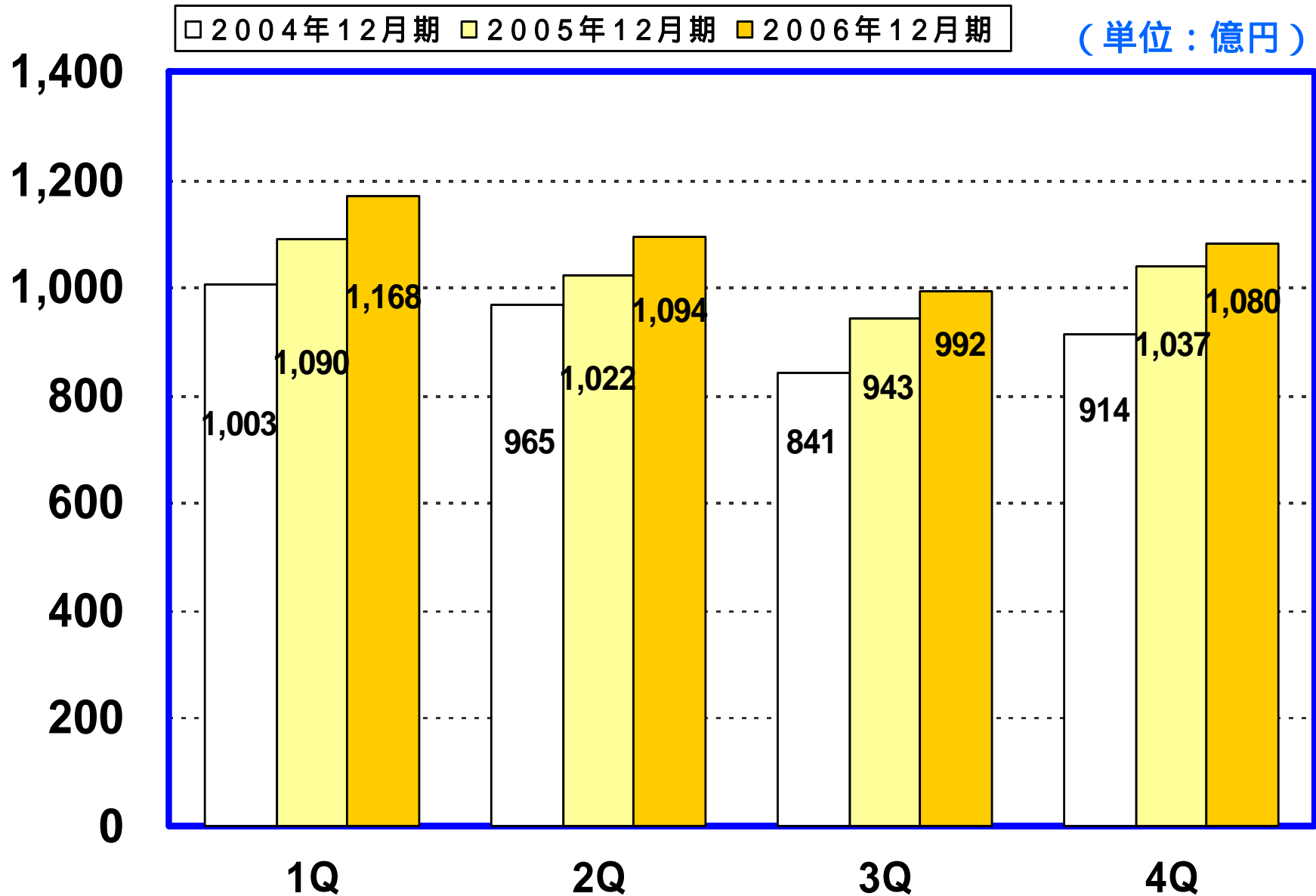
脱価格競争・顧客単価アップ

「たのめーる」による新規顧客開拓効果

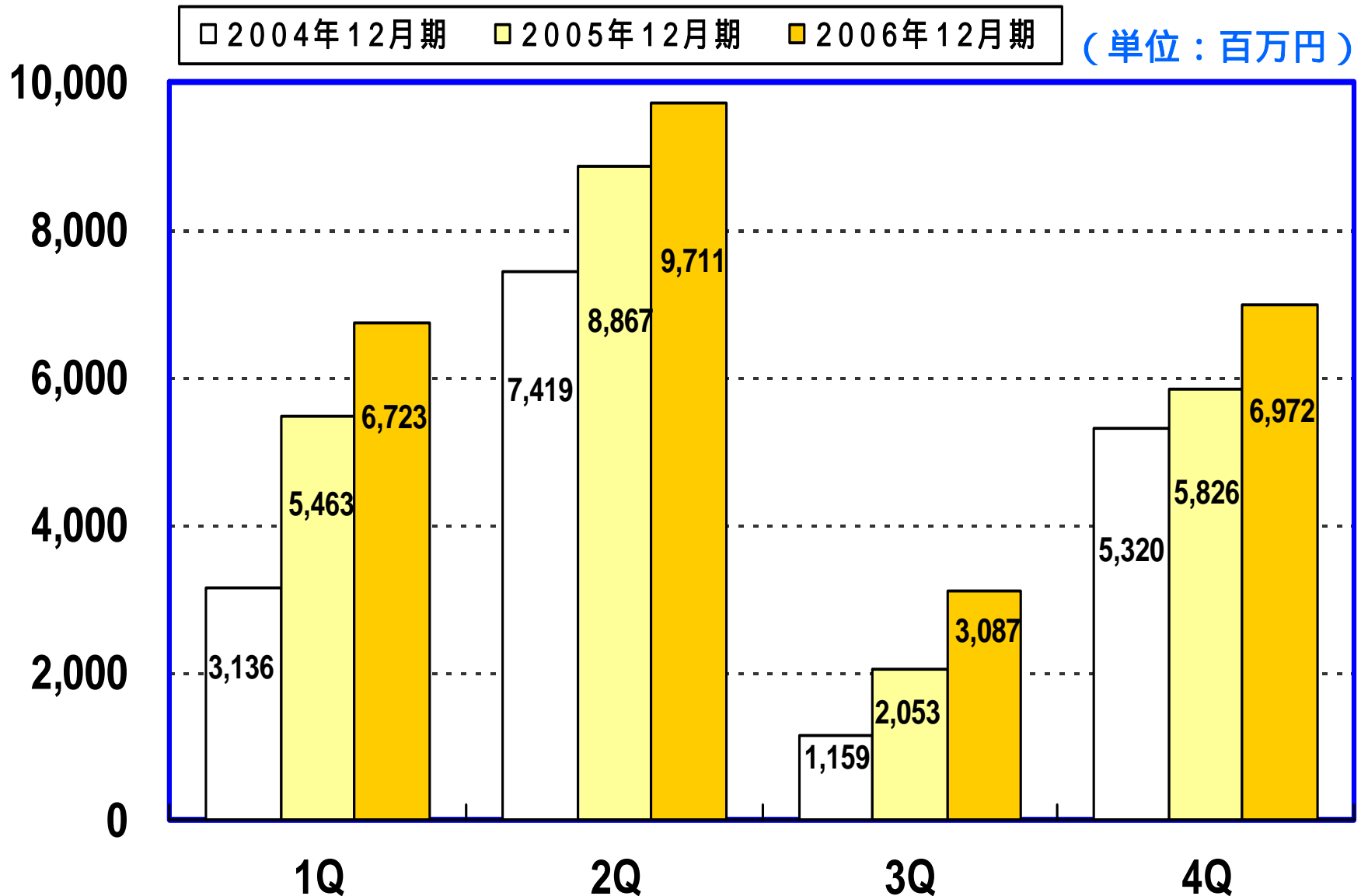
「営業支援センター」による営業活動の効率化

プロジェクト管理強化による生産性向上

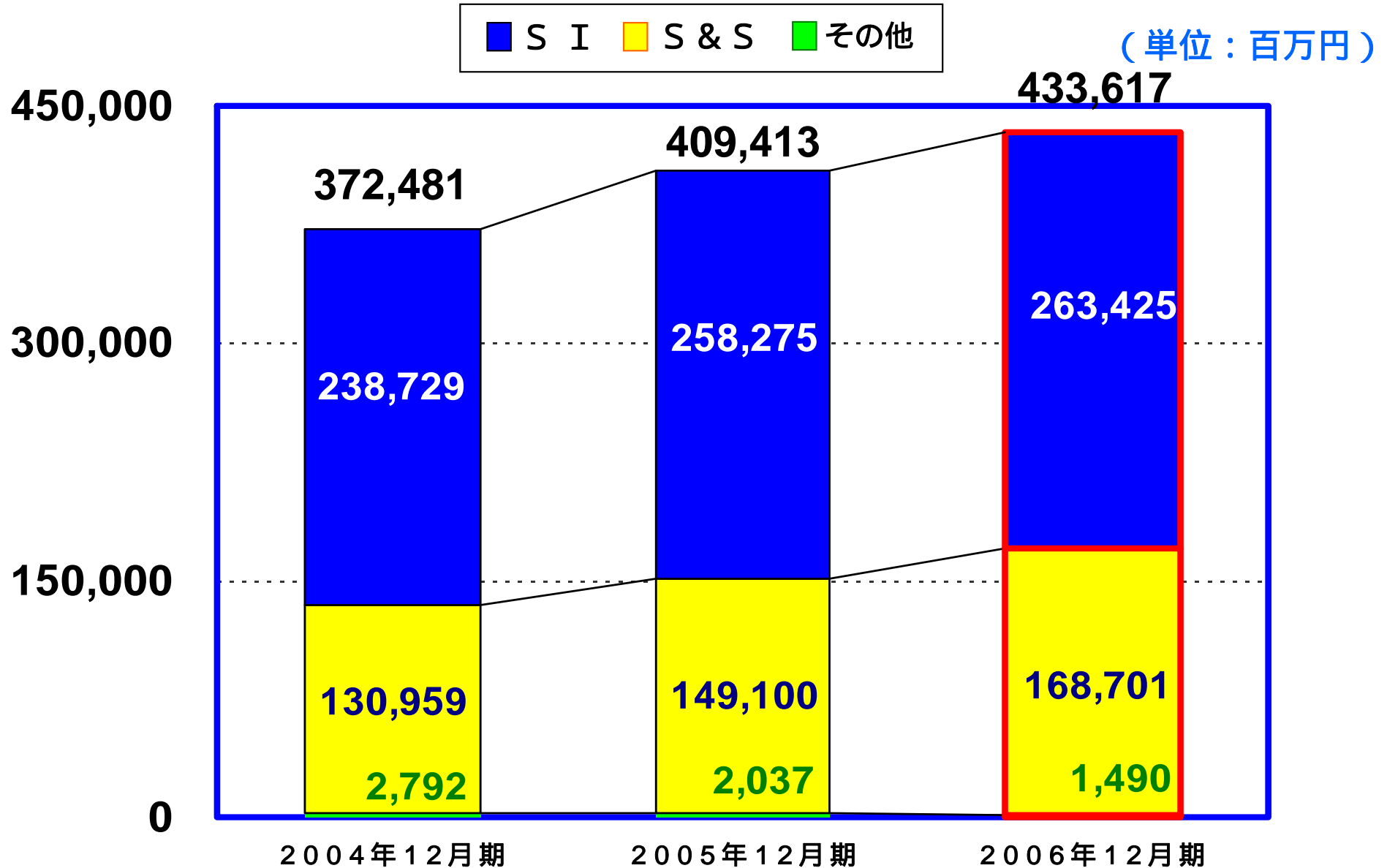
売上高の四半期推移



経常利益の四半期推移

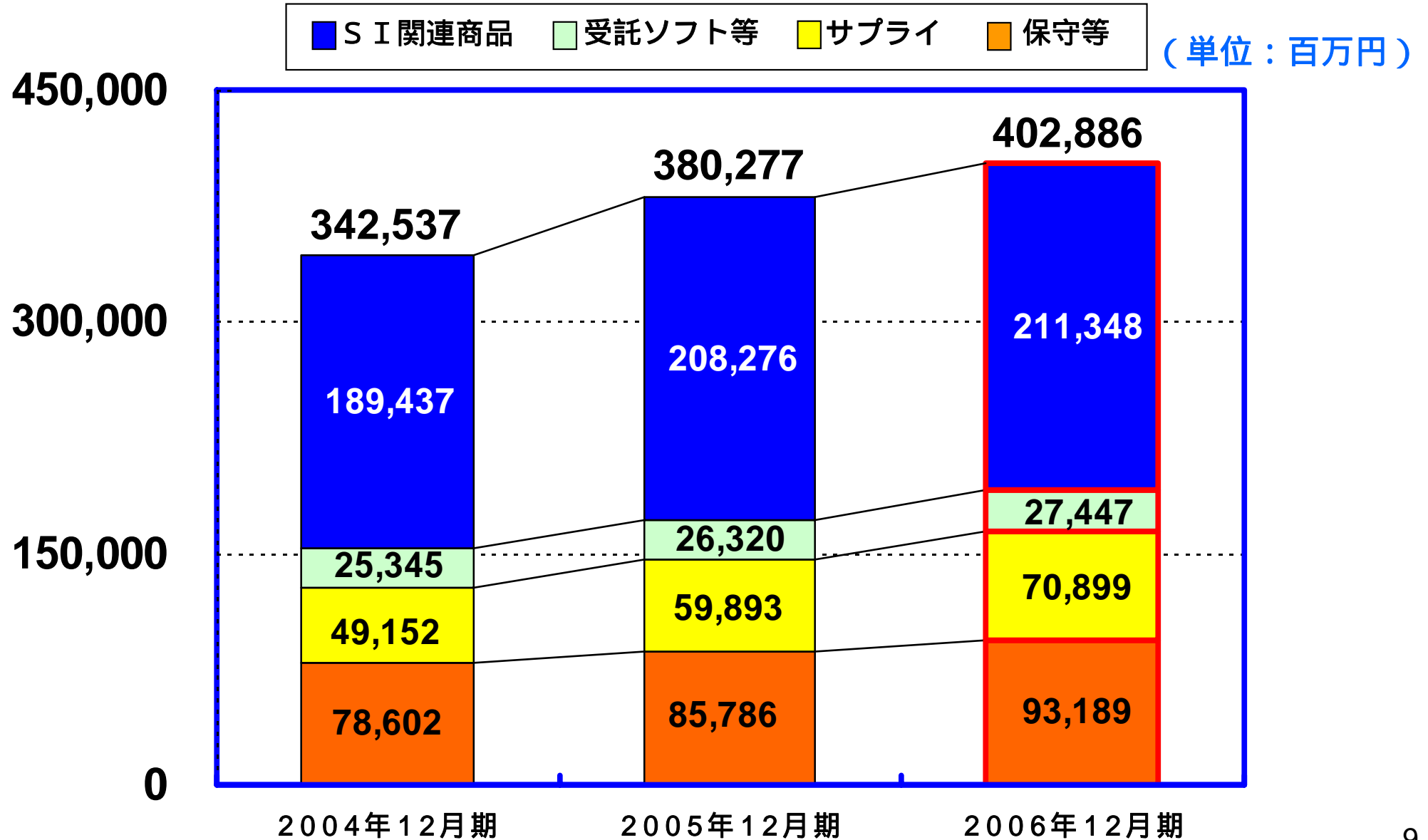


セグメント別売上高



単体

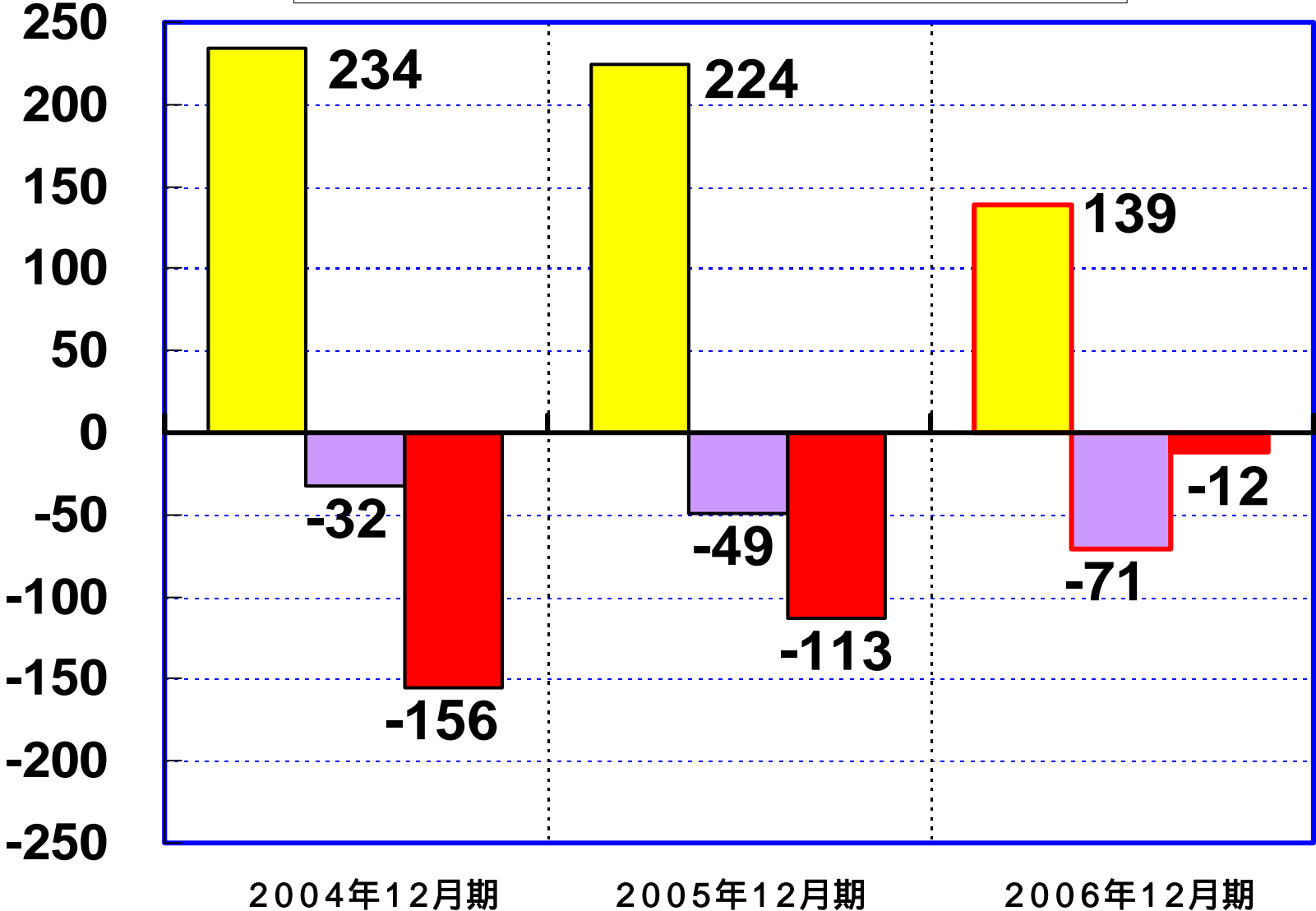
詳細セグメント別売上高



キャッシュ・フロー

■ 営業C/F ■ 投資C/F ■ 財務C/F

(単位：億円)



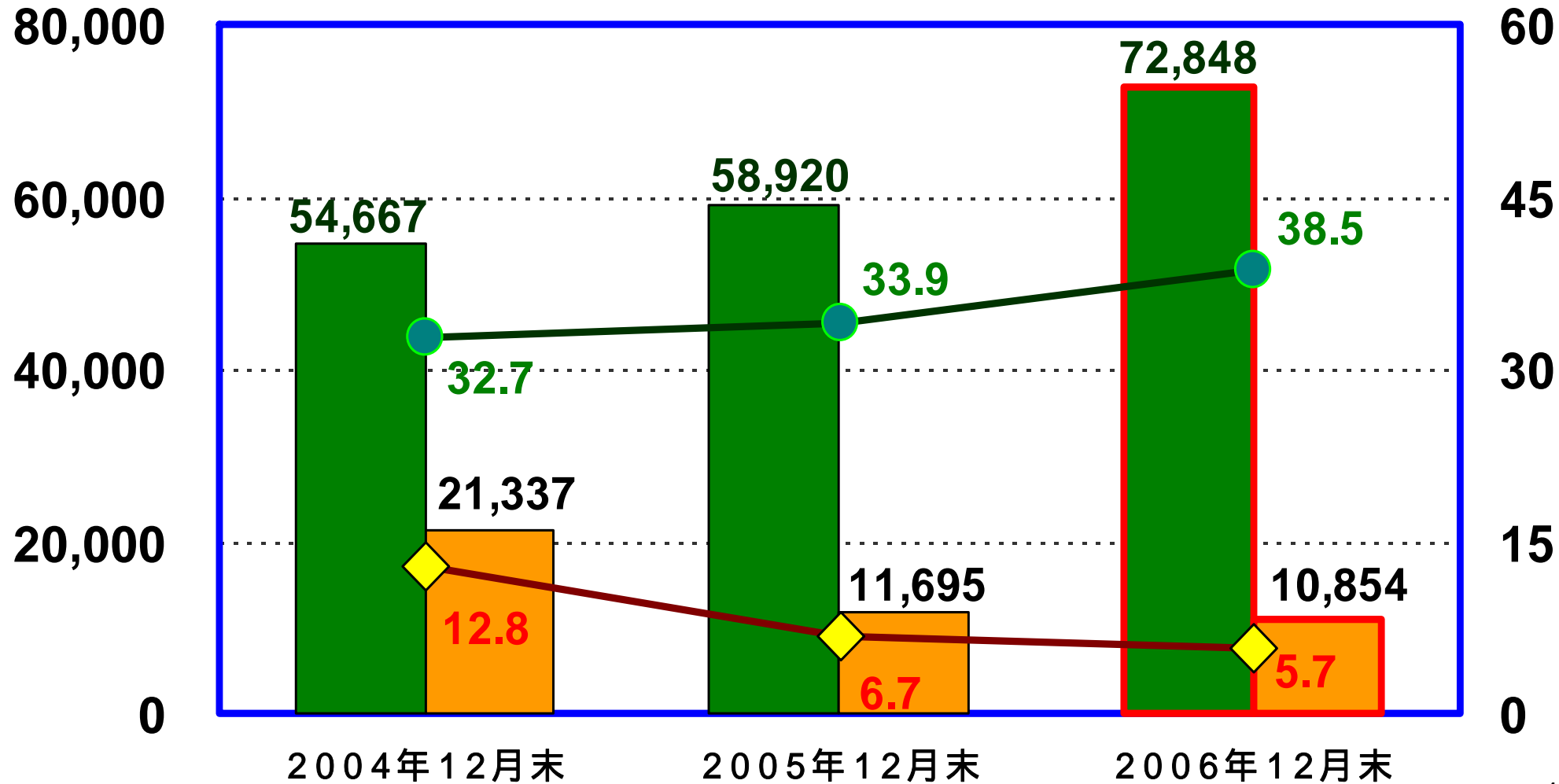
連結

自己資本と有利子負債

(単位：百万円)



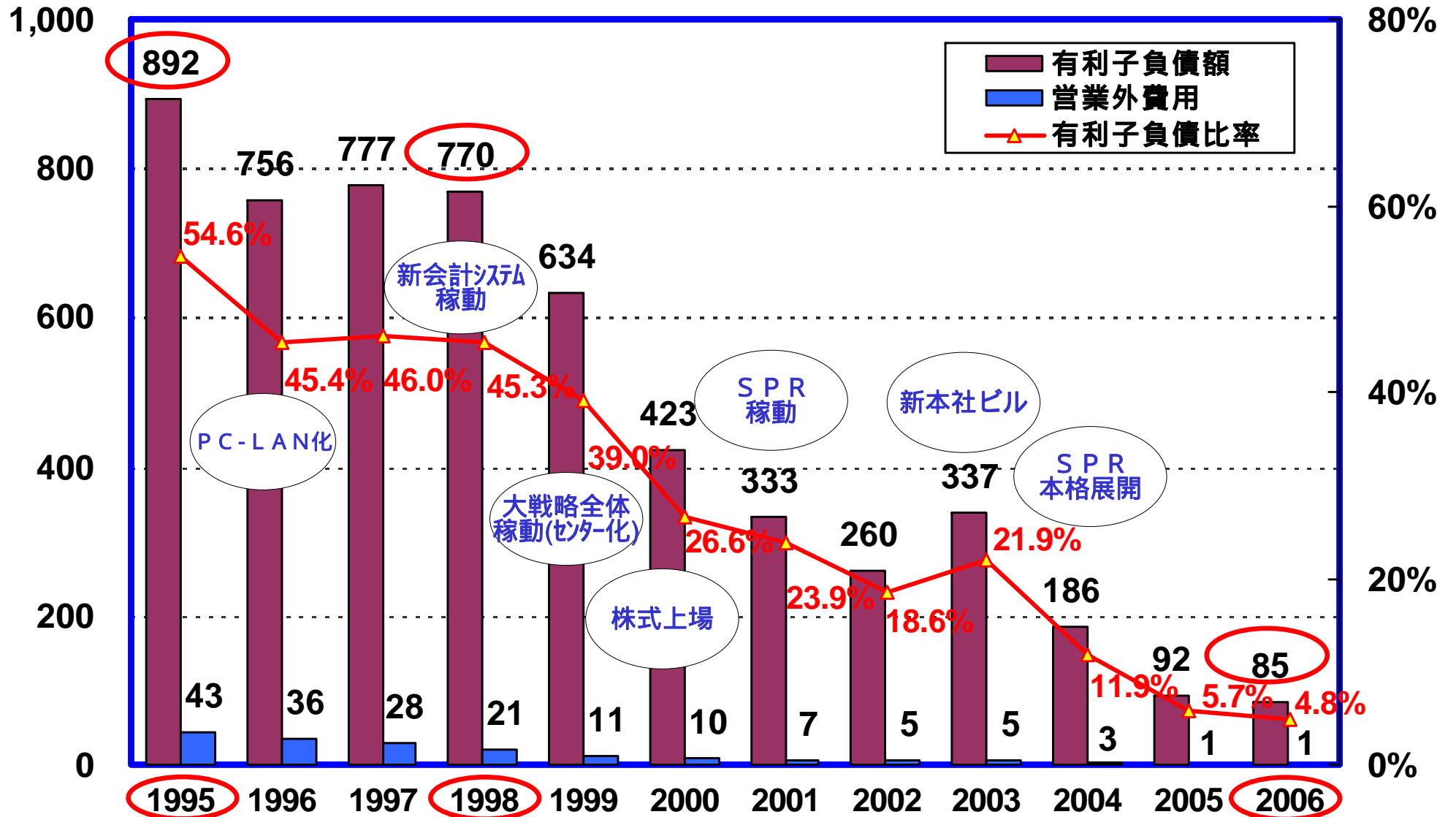
(単位：%)



单体

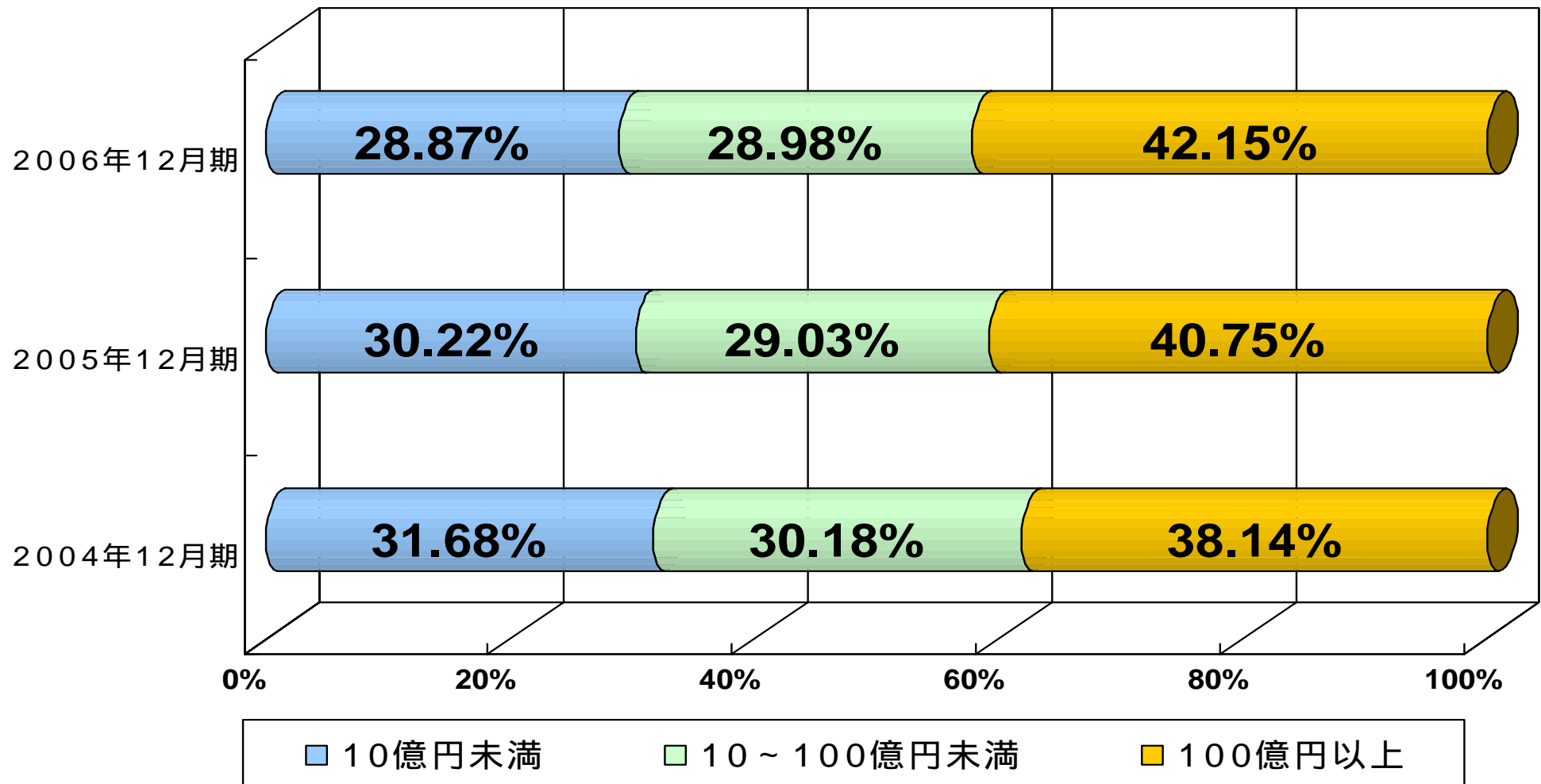
有利子負債・営業外費用の推移

(単位：億円)



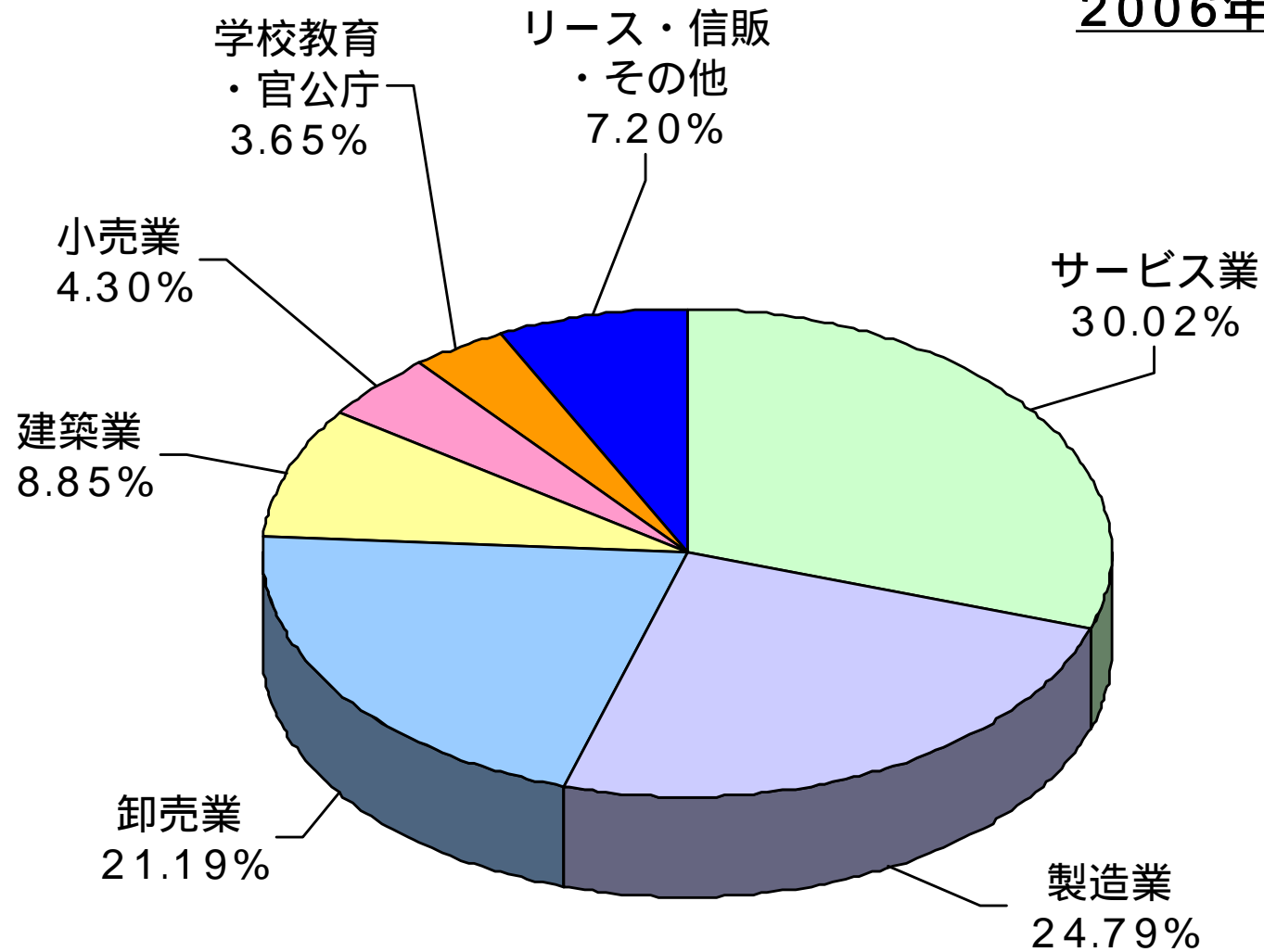
単体

顧客企業の年商別売上構成



顧客企業の業種別売上構成

2006年12月期

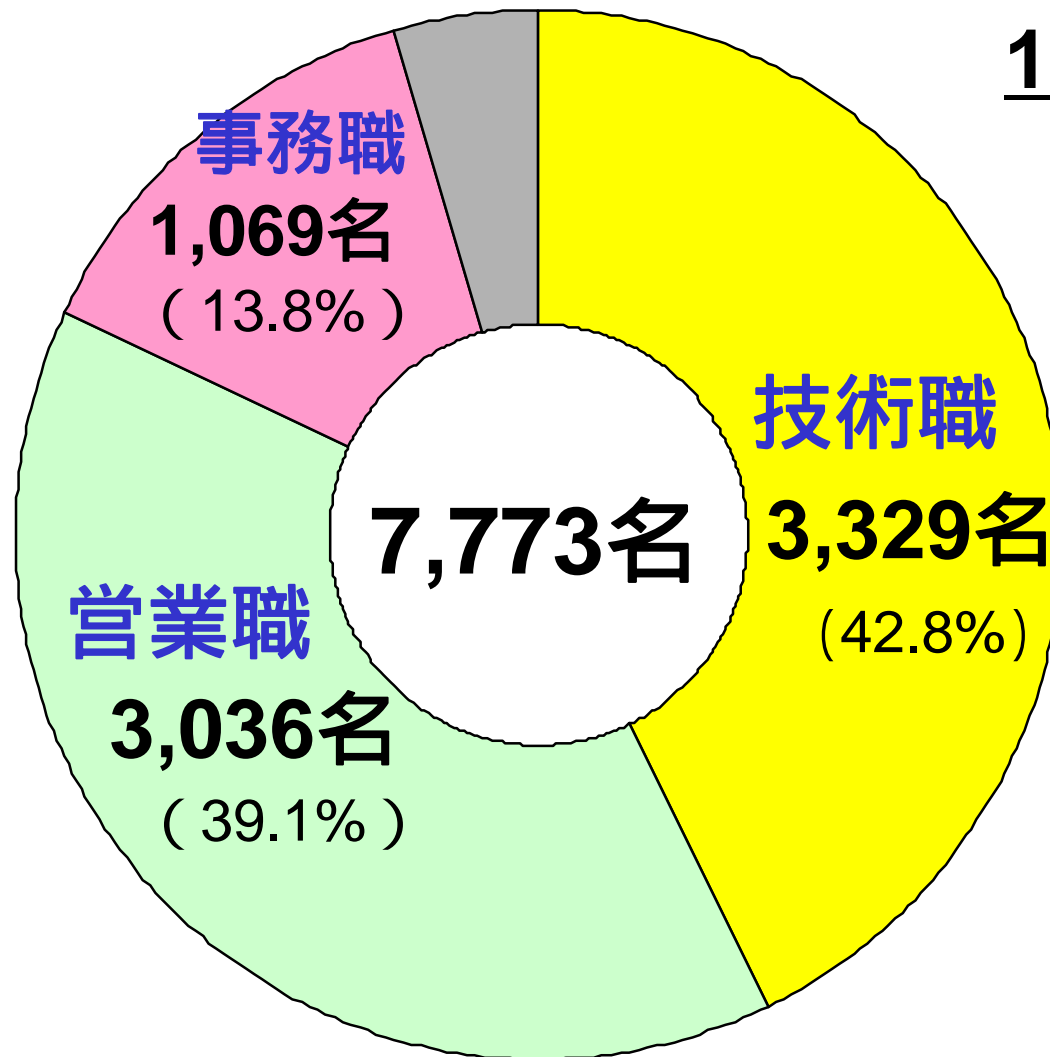


連結

正社員の職種別人員構成

その他 339名 (4.4%)

2006年
12月末現在



重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2004年 12月期	2005年 12月期		2006年12月期		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
MRO	52,374	63,618	+21.5%	75,306	+11,687	+18.4%
SMILE (ソフト+保守)	11,772	14,112	+19.9%	17,629	+3,516	+24.9%
ODS 2 1	25,429	33,068	+30.0%	35,132	+2,064	+6.2%
OSM	9,900	19,106	+93.0%	27,066	+7,960	+41.7%

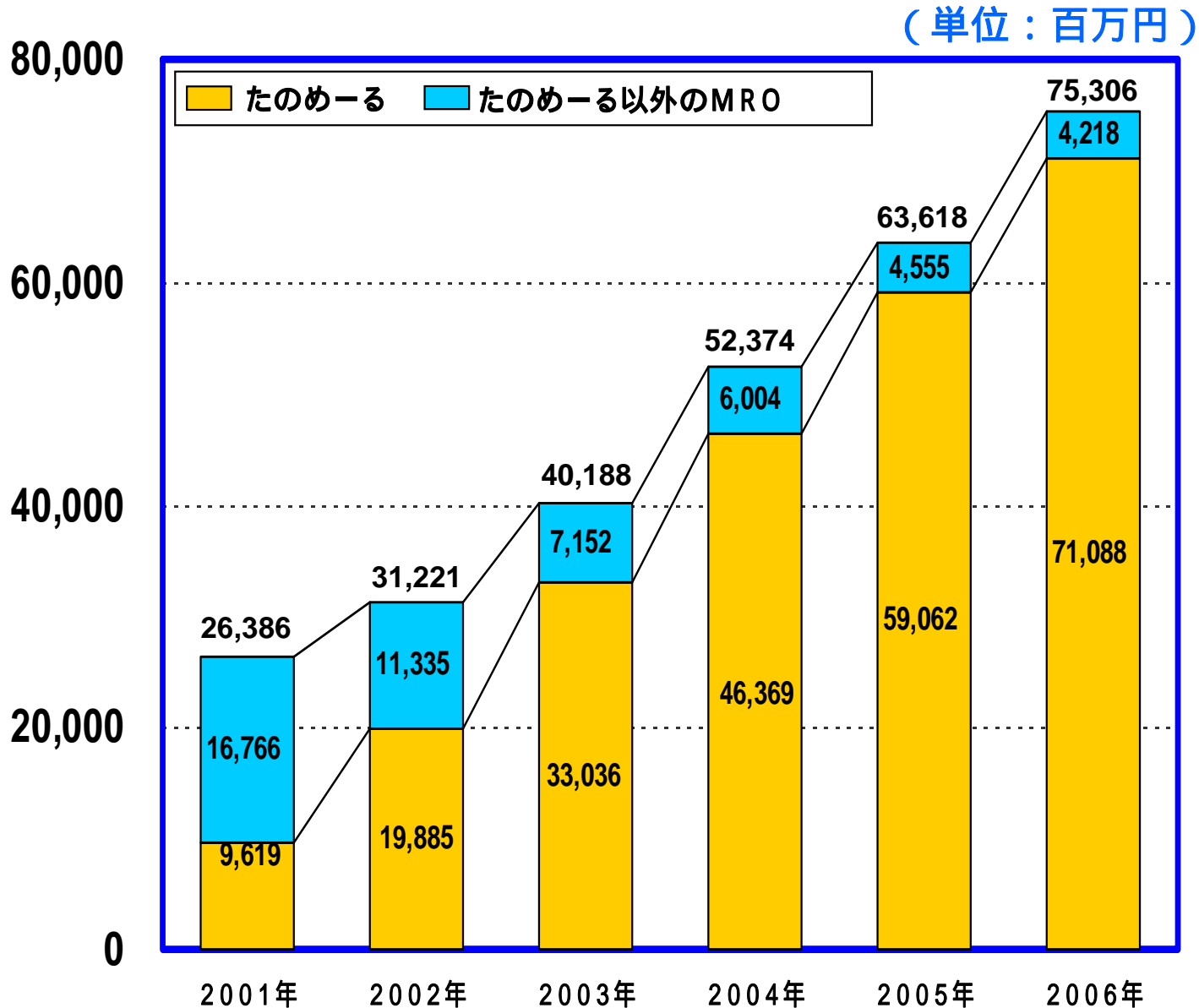
< 販売台数 >

(単位：台)

複写機	29,583	30,026	+1.5%	30,235	+209	+0.7%
(内カラー複写機)	14,775	16,395	+11.0%	18,584	+2,189	+13.4%
サーバ	25,941	33,477	+29.1%	40,862	+7,385	+22.1%
パソコン	439,184	552,587	+25.8%	547,061	-5,526	-1.0%

単体

MRO事業の売上高推移



2006年 売上高前年増減率

MRO事業 18.4%増

たのめーる 20.4%増

MRO内たのめーる比率
94.4%

MRO事業
750億円

たのめーる
710億円

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 >

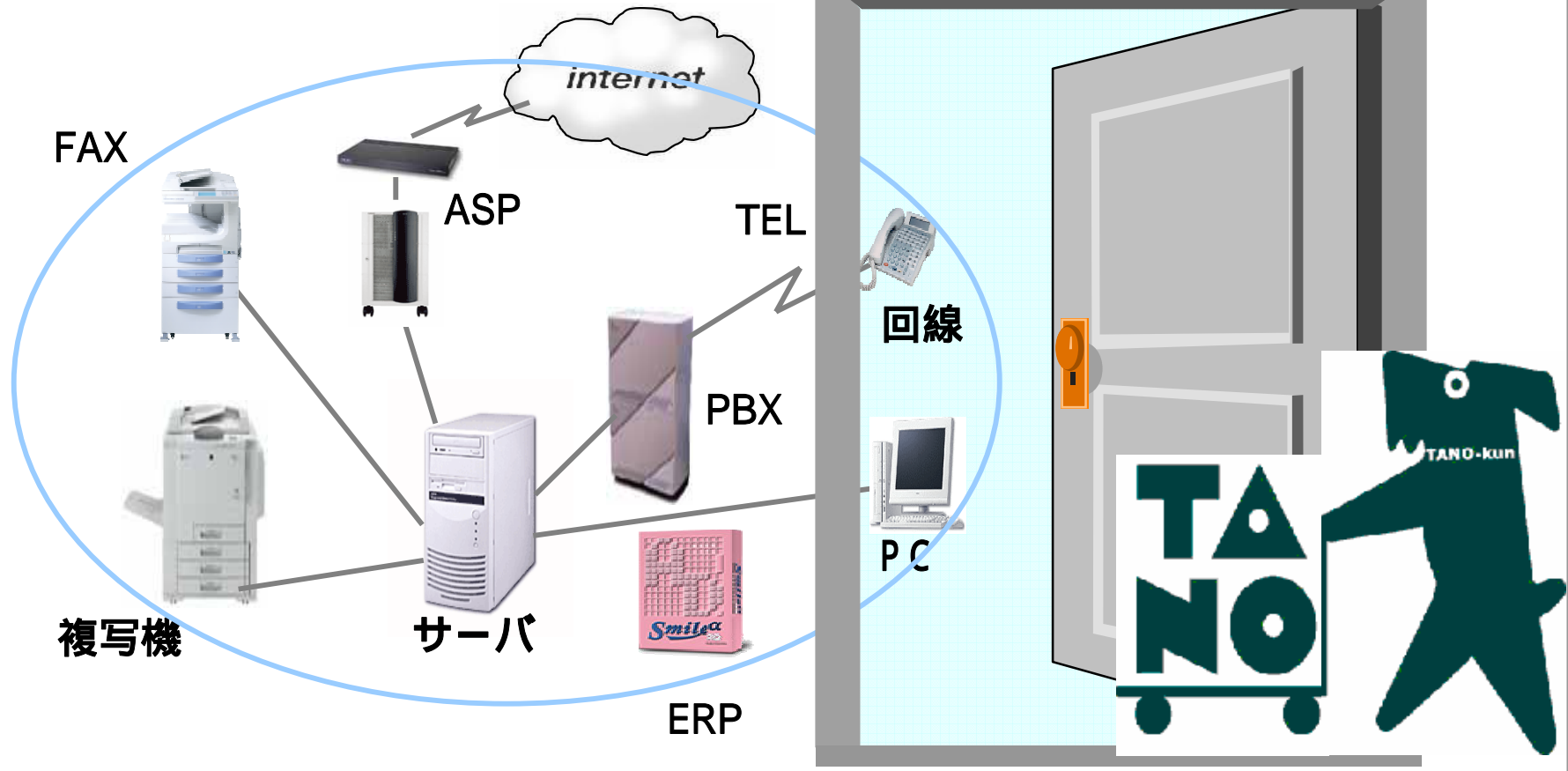
- ・ 人員計画は基本的に横ばいを継続
- ・ 増収・増益による業容拡大を図る
営業利益率・経常利益率ともに**6.5%**を目指す
- ・ お客様情報の活用で需要を開拓
- ・ 人 物 金の効率活用で@生産性向上

今後の施策

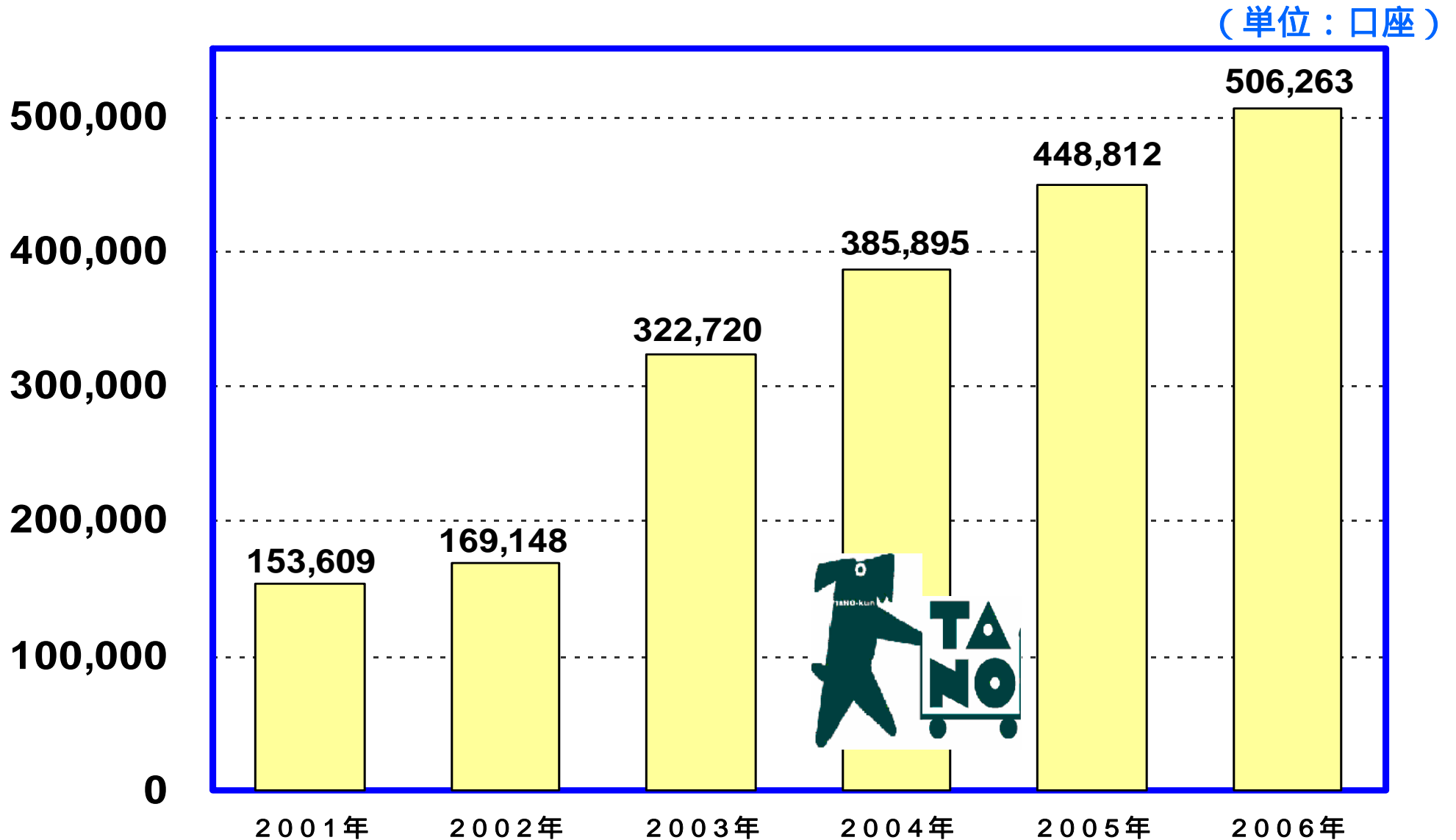
- 70万社の既存顧客との取引深耕
- 「SPR」の更なる進化と活用推進
- 営業支援センターによる生産性向上
- 「たのめーる」戦略による新規顧客開拓推進
- 「たよれーる」メニューの拡大と充実
- ストックビジネスの更なる推進強化

「たのめーる」戦略

ワンストップソリューションの大塚商会



「たのめーる」口座数の推移



改革・改新のおさらい

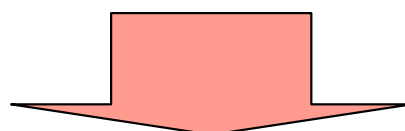
抜本的な体質強化

当り前のことを当り前にやる！

- ・ 企業会計原則（本来あるべき姿）
- ・ バックヤードの重要性

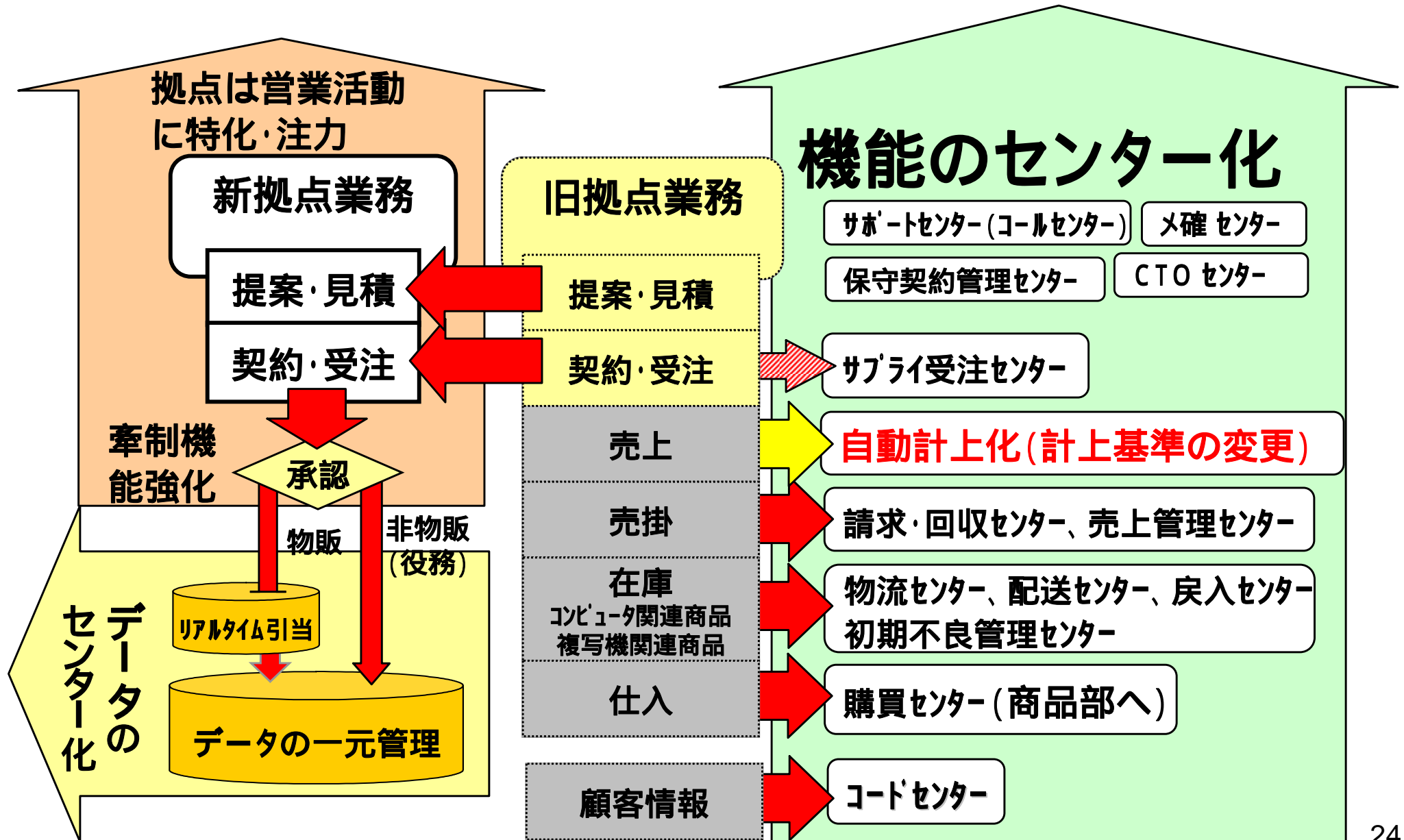
会社をつぶさない

- ・ 経営の意思決定を的確に、且つ結果に対し責任を負えるか？



NO...

売上計上基準の変更とセンター化





SPRの画面イメージ

SPR System

メインメニュー

SPR顧客情報

得意先Web

企業Web

顧客ホール

業務連絡

部門/営業部選択

SPR実践フェア
関連機能マニ
ュアル

MGR

店課実績

営業個人実績

粗利・売上・受注一覧

店課実績明細

Aランク未訪問顧客一覧

予算・目標

実績表出力

各種帳票

MRO

MRO契約管理

プロセス集計

商談プロセス管理

個人

見込情報

商談実績

訪問予定(営業別)

顧客情報

顧客検索

ユーザ担当者メンテナンス

日報入力

日報入力

フェア

フェア入力・確認

共通フェア

得意先申請

得意先申請

活動状況・集計

商談(営業別)

デモ・日報出力

協業

情報カード

ネットプラン状況照会

メンテ

メンテ

引継

引継メニュー

ABランクシステム

ABランクシステム

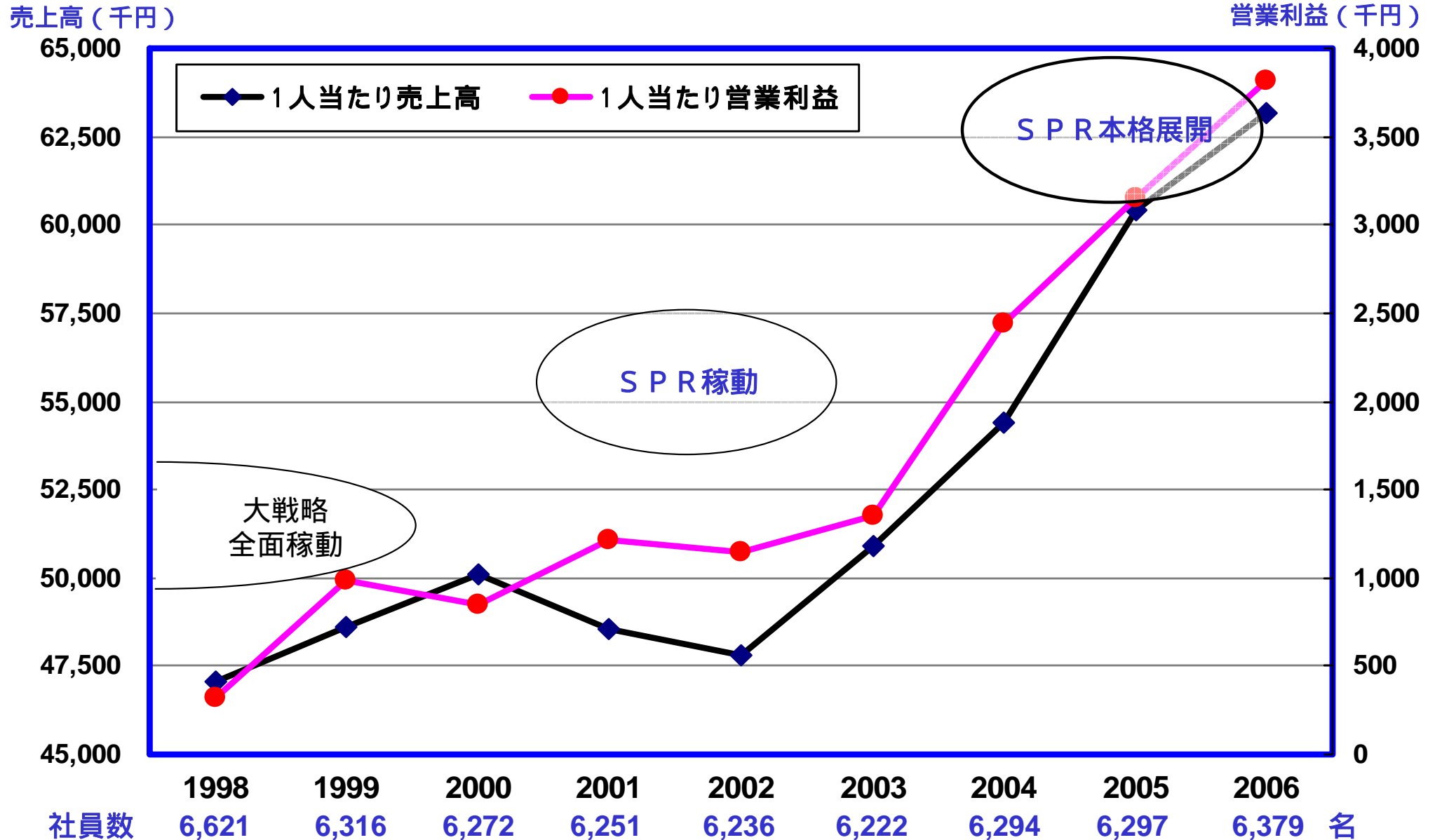
パーソナルブレイン

パーソナルブレイン

システム選択メニュー

単体

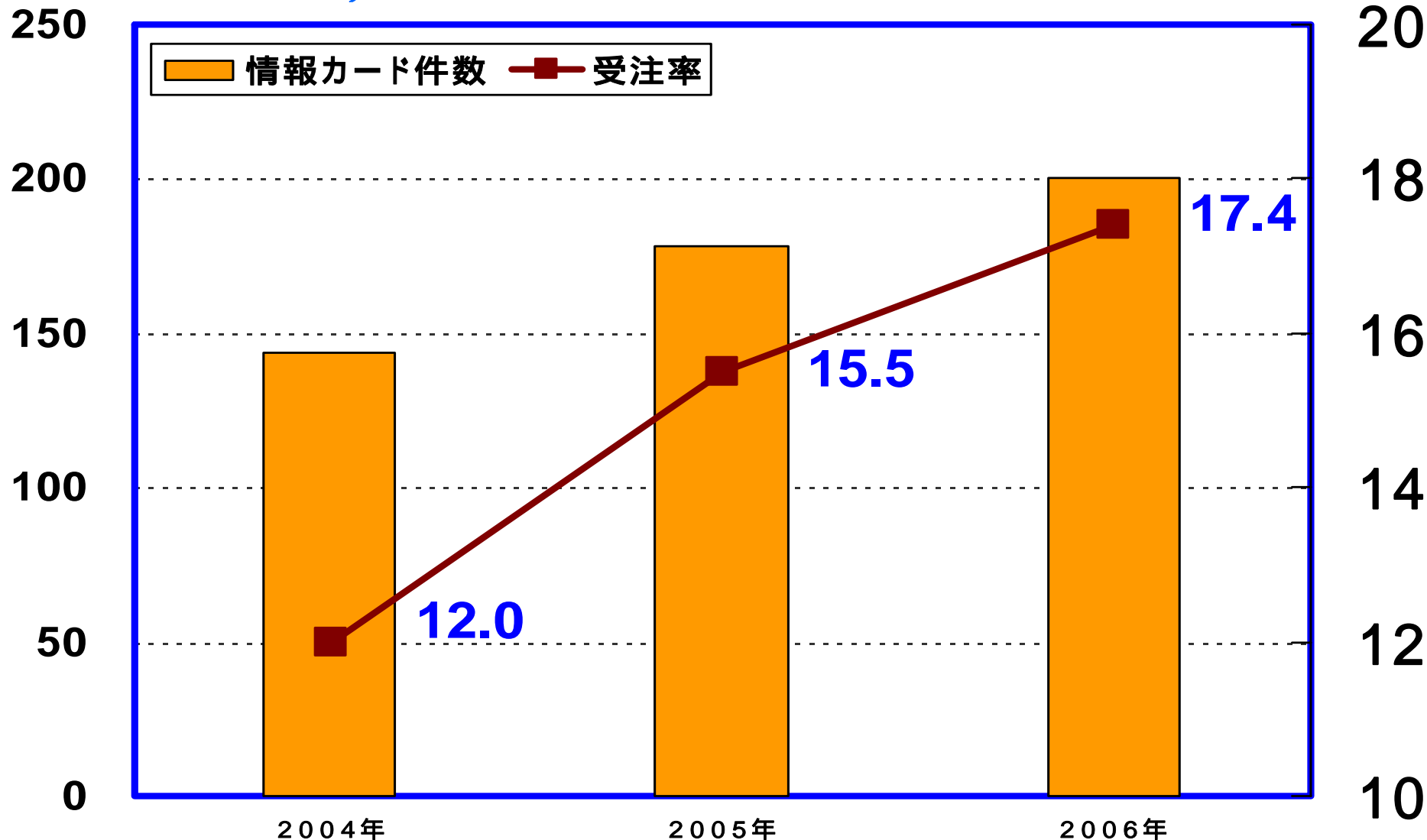
社員 1 人当たり 売上高と営業利益の推移



情報カード件数、受注率

(情報カード件数：千件)

(受注率：%)



サービス&サポート事業の再構築

『たのめーる』 『たよれーる』
2つのブランドに集約・再構築

たのめーる  TANO-KUN

・ サプライ

たよれーる  BUSINESS

- ・ 保守
- ・ 運用支援
- ・ 教育
- ・ 調達支援
- ・ 業務代行など

たよれーる

お客様のビジネス全般をサポート

お客様のニーズ

生産性向上

コスト削減

本業に専念

ITサポート

おたすけくん
おたすけくんJr等



業務サポート

たのめーるプラス
振込代行サービス等

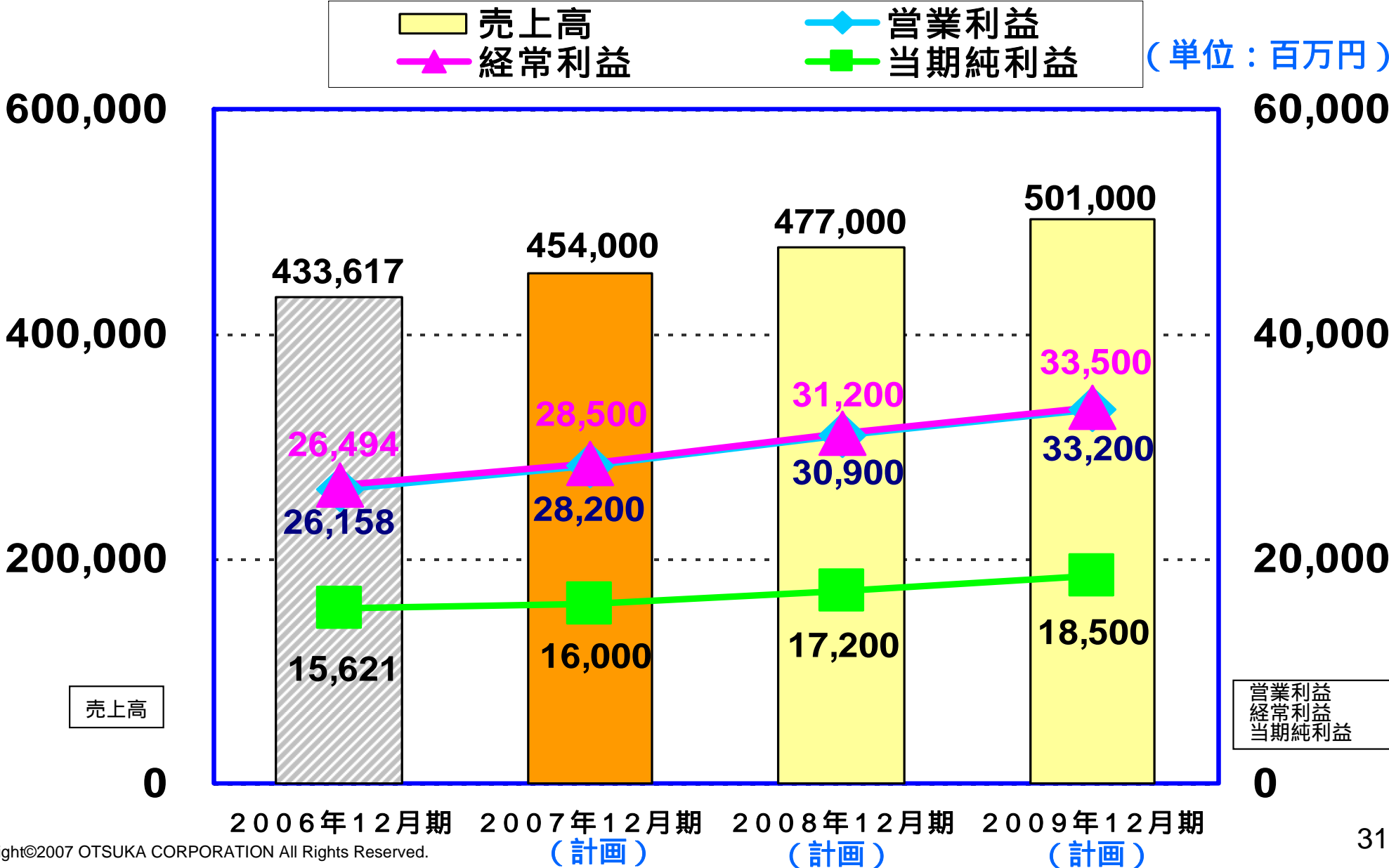
「たよれーる」の進捗状況

< 2006年12月末現在の実績 >

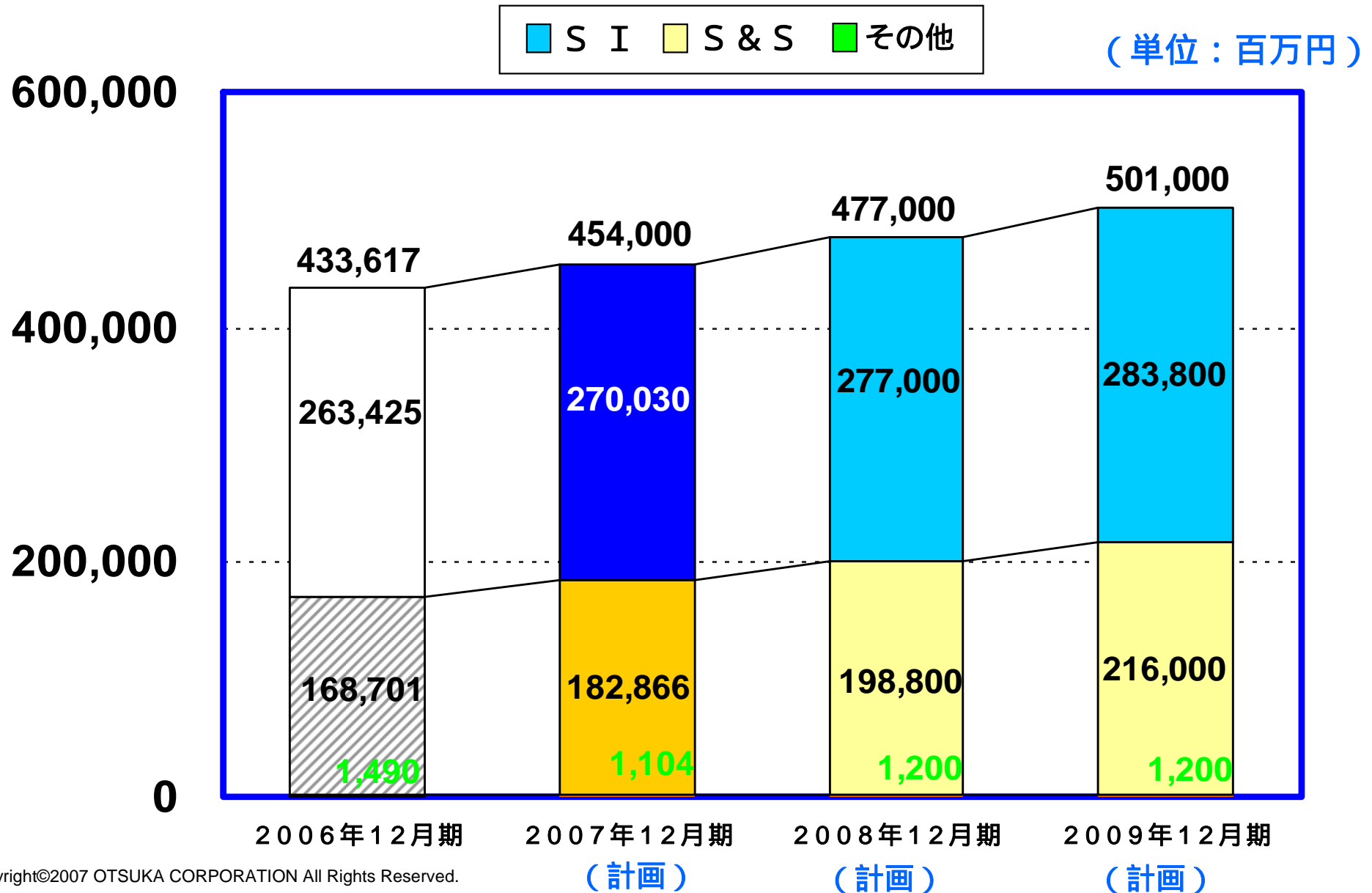
	契約
・ おたすけくん	625 社
・ たのめーるプラス	243 社
・ 振込代行サービス	706 社

など、着実に増加

売上高・利益の計画



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)

	2005年 12月期	2006年 12月期		2007年12月期 (計画)	
	金額	金額	増減率	金額	増減率
M R O	63,618	75,306	+18.4%	86,500	+14.9%
(内たのめーる)	59,062	71,088	+20.4%	82,000	+15.3%
S M I L E (ソフト+保守)	14,112	17,629	+24.9%	20,500	+16.3%
O D S 2 1	33,068	35,132	+6.2%	42,000	+19.5%
O S M	19,106	27,066	+41.7%	40,000	+47.8%

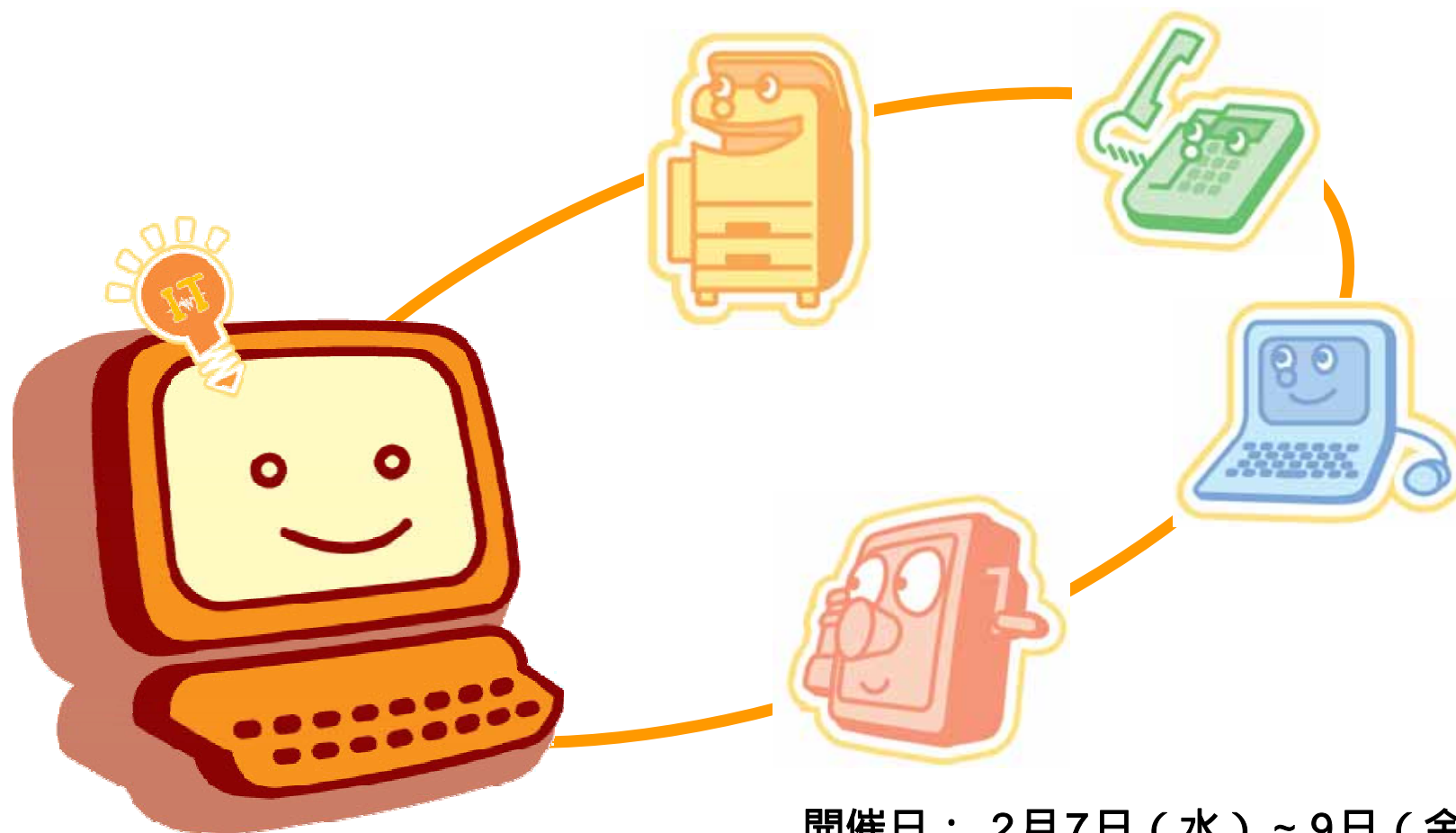
< 販売台数 >

(単位：台)

複写機	30,026	30,235	+0.7%	30,600	+1.2%
(内カラー複写機)	16,395	18,584	+13.4%	20,000	+7.6%
サーバ	33,477	40,862	+22.1%	44,000	+7.7%
パソコン	552,587	547,061	-1.0%	560,000	+2.4%

実践ソリューションフェア2007

今年のテーマ：ITでビジネスをバージョンアップ、
大塚商会のおしごと2.0



開催日：2月7日（水）～9日（金）
会場：品川 ホテルパシフィック東京

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、2006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。