



大塚商会

CORPORATE PROFILE 2019

ITで
日本を
元気に
する



ITで日本を元気にする

大塚商会は1961年の創業より一貫して、
お客様のオフィスにおけるさまざまな“困った”の声に応え

これからもお客様のITパートナー
「ITで日本を元気にする」というミッション

日本企業のIT化を支援してきました。

続けてきた結果、お客様の数は日本全国に約110万社。

として、事業をたゆまず進化させ、
のもと、お客様とともに成長していきます。

SOLUTION

コピー用紙が
切れた!

文房具が
足りない!

もっと早い
ネット環境を!

コピー機が
故障!?

クラウド化で災害に
強いシステムを!

セキュリティ
対策が急務!

全国の拠点と
テレビ会議を!

パソコンが
足りない!

アナログな作業をITで効率化し、
本来の仕事に集中できるように。
工場の生産性が上がりました。

工場管理者



困った
1

PROBLEM

熟練の社員が倉庫ごとに在庫管理を行っており、どの倉庫にどの商品があるのかといった全体の把握ができていない状況だった。また帳簿で管理している在庫数と実際の在庫に差異が発生し、損失がでることもあった。



困った
2

PROBLEM

紙の給与明細書を直接渡しており、工場で定時終了後に勤務を行う社員にタイムリーに給与明細書を渡すことができていなかった。また一人ひとりとタイムカードを計算して、明細を作成する部署の負担が大きかった。



困った
3

PROBLEM

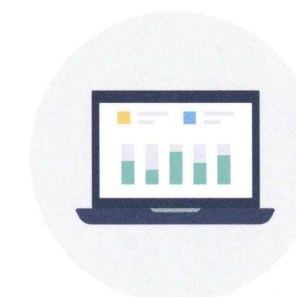
1日中電気がつけっぱなしになっている工場に多額の電気代がかかっていた。会社全体として節電対策を行いたい、どこから手をつけたらいいのかわからない状態だった。

SOLUTION



ハンディターミナル

誰でも簡単に使える情報端末機器と、在庫管理システムを連携



給与システム

PCやタブレットから簡単に勤怠入力
と給与明細書の閲覧が可能



LED照明・BEMS*

電力使用状況をリアルタイムに把握
できる照明制御ソリューション

解決!

スムーズな在庫管理

手書きメモの読み間違いによる発注ミスがなくなり、在庫全体を把握できるように。また在庫管理システムで蓄積した情報によって、データ分析ができるようになり、時期と数量を予測した発注業務が可能になった。

解決!

効率的な給与管理

全社員が夜勤・遅出などの勤務時間にかかわらず、給与明細書をいつでも確認できるようになった。また給料明細書を用意していた部署も業務効率化とコスト削減を果たすことができた。

解決!

消費電力の削減

人感センサーで照明を自動的に制御できるようになり、大幅な電気料金の削減に成功した。また電力使用状況をリアルタイムに「見える化」することで、効率的な節電対策を行えるようになった。

* Building Energy Management System



ICT教育の環境を整えることで、
学校でも家庭でも生徒達の
学習意欲が向上しました。

——— 教育関係者



PROBLEM

魅力ある学校づくりを目指す中で、
先進的なICT機器の導入を検討。視
覚効果を高めることで、より理解し
やすい授業を行い、生徒の知的好
奇心を刺激することで学習意欲を
向上させたい。



PROBLEM

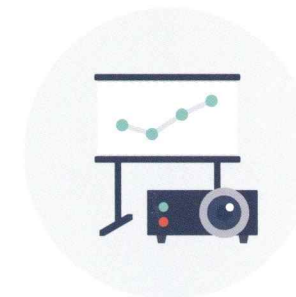
基礎学力養成において重要なのは
家庭学習の強化。個々の生徒の学
習の理解度や学習ニーズをくみ取っ
た家庭学習環境を整え、的確な指
導をしていくことが課題。



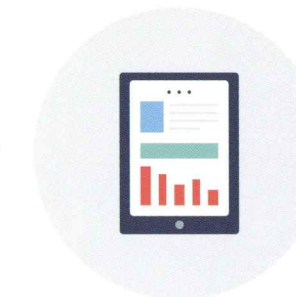
PROBLEM

膨大な資料の管理に手間と時間が
かかり、保管スペースを確保するの
も大変。できれば、重要書類の紛失
や劣化等のリスクを無くしたい。

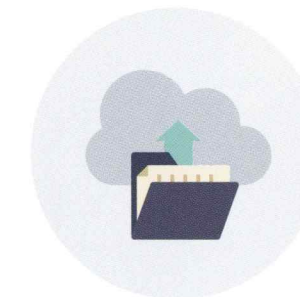
SOLUTION



電子黒板と学生用タブレットPC
タブレット画面を電子黒板と連動さ
せることで、クラス全体へ共有可能



家庭学習用アプリケーション
タブレットに対応した、さまざまな
アプリケーションを導入



クラウド型文書管理システム
業務効率が大幅にアップするクラウ
ド型文書管理システム

解決!

生徒の理解度向上

電子黒板とデジタル教科書を使用
した授業は、電子ペンを使って画面
に直接文字を書き込めるので、生徒
の理解度が向上。また板書にかかる
時間を削減、スピード感のある効率
的な授業が実現可能になった。

解決!

個別指導で学習意欲向上

自宅からでも安全にアクセスがで
きるタブレットPCを使って家庭学習が
可能に。学習意欲が高まり、帰宅後
宿題に取り組む生徒が増えた。また、
自宅学習の進捗データを教員が把握
し、個別指導もできるようになった。

解決!

書類管理の効率化

資料を手作業で探すことなく、電子化
した書類のデータベースから必要な
データを検索できるようになり、作業
負担の軽減と検索時間の短縮になっ
た。さらに今までの資料保管スペー
スを有効活用できるようになった。



業務フローを見直し、社内システムを刷新。
スムーズな情報共有が可能になり、
経費削減にもつながりました。

サービス業社長



PROBLEM

変化する市場動向の把握と顧客満足度向上のため、毎月全国の拠点から本社に社員が集まり会議を実施していたが、移動時間による業務への支障と多額の交通費が問題になっていた。



PROBLEM

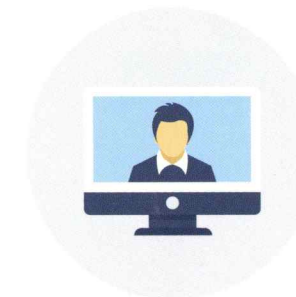
社員間のスケジュール、会議の日時などを調整するのに時間がかかっていた。そのため電話やメールによる社内間での情報共有をやめ、迅速に連携がとれるような仕組みづくりをしたい。



PROBLEM

ランサムウェア※に感染した社員が発生してしまった。ウイルス感染や情報漏えいのリスクを管理できる情報セキュリティ体制を強化したい。
※ 感染したPCをロックしたり、ファイルを暗号化したりすることによって使用不能にしたのち、元に戻すこと引き換えに「身代金」を要求する不正プログラムのこと

SOLUTION



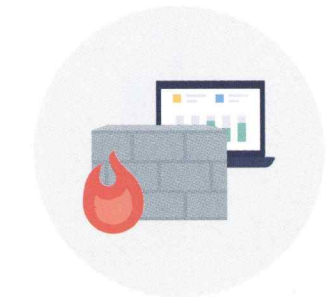
テレビ会議システム

遠隔地とのコミュニケーションにおける最適環境を構築



グループウェア

社内での情報を共有し、コミュニケーションがとれるシステムの導入



ファイアウォール

危険な通信をブロック、さらにセキュリティ対策の社員教育を実施

解決!
情報共有の活発化

離れている拠点間でも多人数参加による会議が可能に。画面を通しての資料共有により、リアルタイムにポイントを押さえた説明ができるので効率的に会議を進行でき、出張費の大幅削減につながった。

解決!
社内コミュニケーション活発化

社内システム上に掲示板を設けて、メールだと見落としがちな情報を確実に共有することができるようになった。また、個人のスケジュールや会議室の予約状況をリアルタイムに把握でき、会議の調整がスムーズになった。

解決!
セキュリティの強化

大切な情報の漏えいを防ぐことで、社員がインターネットやメールを安心して使用できるようになっただけでなく、社員教育を行ったことにより、情報管理に対する意識を改善することができた。

マルチベンダー・マルチフィールド

MULTI VENDOR・MULTI FIELD

大塚商会は特定のメーカーにこだわることなく、多くの製品を取り扱う「マルチベンダー」です。また、コンピューター、CAD（設計開発ツール）、サーバー、通信機器、ネットワーク機器、OA機器など、IT関連システムからオフィス用品まで幅広く扱う「マルチフィールド」対応で、お客様のビジネスを第一に考え、あらゆる「困った」に応えています。



受賞

AWARDS

各パートナー企業の製品を日本に広めた販売実績や、ビジネスへの貢献が評価され、数々のアワードを受賞しています。大塚商会と、強力なパートナー企業との、信頼の証です。



Adobe
Partner of the Year

アジア初
受賞



CYBOZU AWARD 2017
パートナー・オブ・ザ・イヤー

10年連続
受賞



SOLIDWORKS
総取引額 世界No.1

4年連続
受賞



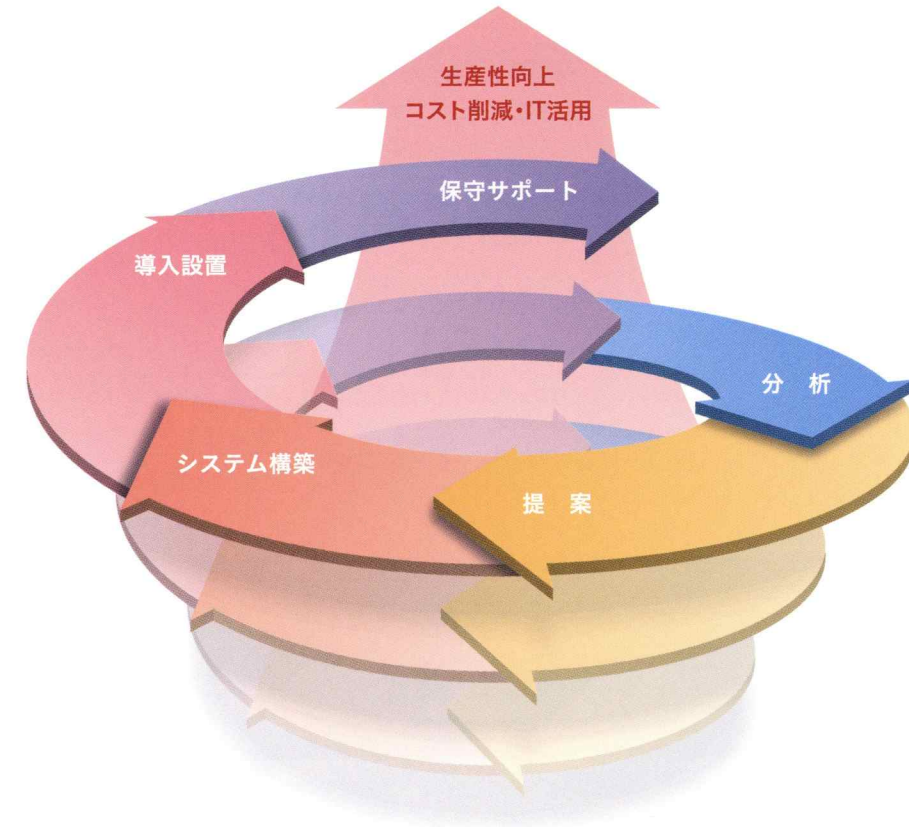
マイクロソフトジャパン
パートナー・オブ・ザ・イヤー2017

19年連続
受賞

ワンストップソリューション

ONE STOP SOLUTION

「システムインテグレーション事業」と「サービス&サポート事業」の二つの事業を柱に、お客様の抱える課題やご要望に対し最適な解決策を窓口一つで提供しています。



システムインテグレーション事業

- コンサルティング(課題・業務分析)
- ソフトウェア・システム(企画・設計・開発)
- ハードウェア(導入・設置)
- ネットワーク(通信・インターネット)
- セキュリティ(情報漏洩・BCP)

お客様の「困った」に対して現状を分析し、その解決策となる情報システムの設計からネットワーク構築まで、一括して行います。特定のメーカーに縛られることなく、あらゆるオフィス機器や各種ソフトウェアを組み合わせることで、お客様のニーズに合った提案をします。

サービス&サポート事業

- たよれーる
 - ・ハードウェア保守
 - ・ソフトウェア保守
 - ・業務支援
 - ・アウトソーシング
 - ・テレフォンサポート
- たのめーる
 - ・法人向けオフィス用品通販
 - ・介護用通販
 - ・個人向け通販

オフィス用品の通販サービス、IT機器およびソフトウェアの保守、テレフォンサポート、Webサービスによる各種業務サポートなど、お客様の日々の業務やIT運用を支援します。

リフレッシュ休暇制度

向上心を持って働き続けるために

年間休日・休暇125日(2018年度)、これに加え入社5年、10年、15年などの区切りにリフレッシュ休暇として連続5～10日間の休暇と、5～10万円の慰労金が支給されます。

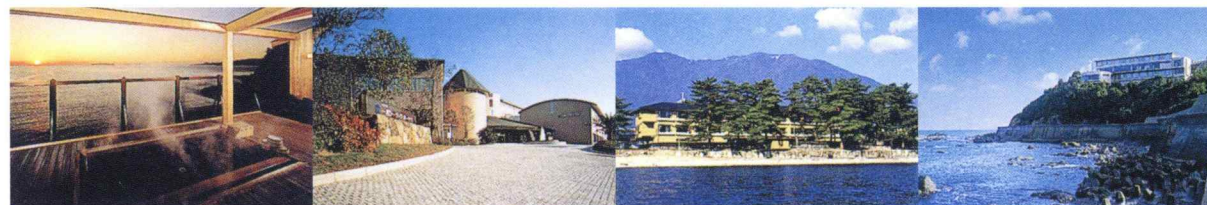
勤続年数	5年	10年	15年	20年	25年	30年	35年
休暇日数	5日	7日	5日	10日	5日	10日	5日
慰労金	5万	10万	10万	10万	10万	10万	—

○ 自社健康保険組合および各種社会保険 ○ 提携ローン融資制度 ○ 独自に横浜銀行、三菱東京UFJ銀行などと特別提携し、住宅ローンなどの金利軽減
○ 退職金制度・社員持ち株制度・ストック休暇(失効年休)制度、財形貯蓄 ○ 社員再雇用制度・ホームヘルパー制度 ほか

自社直営ホテル・保養所

充実した休日・休暇を過ごすために

大塚商会では「ホテル事業」も行っており、社員や社員の家族は一般のお客様向けに運営されているこれらのホテルに格安で宿泊することができます。



自社直営ホテル ○ ニューさがみや(熱海伊豆山海岸) ○ 琵琶レイクオーツカ(近江舞子)
○ 一宮シーサイドオーツカ(南房総) ○ いじか荘(南鳥羽)

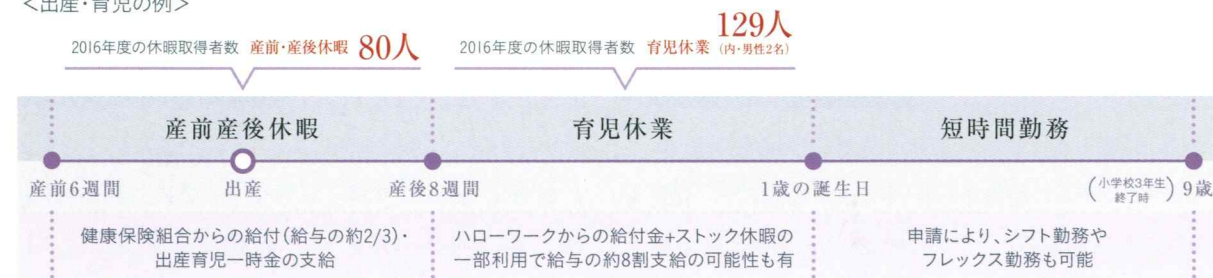
保養所 ○ ビステ石打(越後湯沢) ○ ロイヤルヴァンペール大山(鳥取)
その他国内外・海外各地に契約ホテル多数

出産・育児・介護と仕事の両立支援制度

ライフイベントに合わせた働き方

大塚商会ではダイバーシティを尊重し、あらゆる人が自分の力を自由に発揮できる企業となることを目指しています。それぞれのライフステージに合わせた制度で社員一人ひとりの働く意欲に応えます。男性の育児休業取得実績もあります。

<出産・育児の例>



大塚商会では当初、法律に基づいて、短時間勤務対象期間は、「お子さんが3歳の誕生日を迎える前日まで」としていましたが、もっと長くしてほしいとの社員の声を反映し、「お子さんの小学校3年生終了時まで」に延長しました。

事業所の認証取得

主要25拠点で環境の国際規格ISO14001の認証を取得。他の拠点においてもISO14001に準じた環境保全活動を推進しています。

寄付・寄贈

リユースPC寄贈・支援プログラム

使用しなくなったパソコンを再整備、使用可能にし、「認定NPO法人イーパーツ」を通じて全国のNPO団体等へ寄贈することで、その情報化を支援しています。

「ハッピーポイント」寄付プログラム

「たのめーる」の購入金額に応じてお客様に進呈している「ハッピーポイント」を、日本赤十字社等に寄付できるプログラム。お客様に気軽に社会貢献活動にご参加いただいています。

ハートフル基金

社員有志の毎月100円の出資に対して同額を会社が拠出するマッチングギフト方式を採用。災害支援や公益性のある活動をしている団体の支援に活用しています。



たのくんからの贈り物

サプライ通販事業「たのめーる」の商品をNPO団体等に寄贈する社会貢献プログラム。多岐にわたる商品をニーズに合わせて寄贈しています。

フードバンク支援活動

「たのめーる」で取り扱っている食品で、賞味期限が近いものをフードバンクに寄贈しています。

ボランティア活動

収集ボランティア活動

社員一人ひとりが協力して、使用済み切手等を収集し、NPO団体等に寄贈する活動を継続しています。趣旨に賛同したお客様が収集に協力して下さる事例も出てきています。

清掃活動

全国の主要事業所で定期的な清掃活動を実施しています。特に本社では毎月近隣各社と合同で実施し、共感の輪を広げています。

献血

日本赤十字社の献血サポーターとして、本社を中心に定期的に社員による献血を実施しています。

その他の取り組み

東日本大震災復興支援のための物産展の開催

身近にできる復興応援の一環として、被災地の団体に来ていただき、本社で物産展を定期的に開催し、お買い物で復興を応援しています。

海外植林「たのくんの森」

当社は、2011年7月に創業50周年を迎えました。50周年の記念事業として、ブラジル・アマパ州マカバの150ヘクタールに紙の原料となるユーカリ17万本を植林しました。2017年までに植林地を500ヘクタールまで拡大しました。2017年9月に、第1回植林地の伐採を開始しました。



大山千枚田保存活動

作業効率の低さから耕作放棄が増えている棚田。千葉県鴨川市にある棚田「大山千枚田」で、実際に農作業・収穫をする棚田オーナーを社員から募集し、棚田の保全に協力しています。



01. 東京・秋葉原の一角で誕生

複写機と感光紙の販売会社として、1961年7月17日、東京・秋葉原で産声を上げた。創業者の大塚実は、責任を明確にするため、社名に名字である大塚を入れた。



1960

02. 大森を皮切りに次々と支店を開設

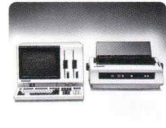
顧客密度を高めるために、各支店の担当地域を狭くする必要があった。1962年には、支店網の拡充に乗り出す。創業3年で、大森、新宿、赤羽、亀戸と支店を開設。



1970

03. 電卓から電算機へ

1960年代半ば、電卓市場が広がり、早くから販売に取り組んでいた。しかし、競争の激化により電卓の低価格化が進み、1970年に入ると電卓に代わって電算機(通称オフコン)の販売に移行。



04. COF戦略でOA市場に挑戦

「COF戦略」という新たな構想を打ち出した。オフィス・オートメーション(OA)の流れに乗り、複写機(コピー)、オフコン、ファクシミリ(コピー)の3機種を総合的に取り扱う。



1980

05. パソコンで大躍進

パソコン時代の到来を予見し、1981年の創立20周年の記念式典ではパソコンとワープロへの進出を目指した「ニューCOF戦略」を発表。パソコン事業を本格的に展開。



06. CAD事業・パソコンLAN事業への進出

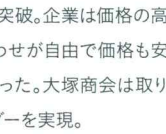
1984年、技術者を獲得し、ソフト開発力を強化するため、技術部門を分社化、大塚エンジニアリング(現:株式会社OSK)を設立。CAD事業が安定的な収入の柱へと成長する。



1990

07. 新たな大塚商会への始動

1992年、売り上げ2000億円の大台を突破。企業は価格の高い汎用コンピューターから、組み合わせが自由で価格も安いオープンシステムに移行しつつあった。大塚商会は取り扱いメーカーを増やし、マルチベンダーを実現。



08. インターネットビジネスへの本格参入

パソコンの周辺機器・ソフトも取り扱うことで、リピート客獲得のための店舗づくりを目指した。商品部を新設し仕入れ体制を強化。全国への支店展開を急速に開始。



2000

09. サービス&サポート事業を2大ブランドに

2000年7月に東証一部への上場を果たし、2006年OAサプライや文具などの販売は「たのめーる」として継続し、保守や各種スクール、ASP、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)、回線サービスなどは「たよれーる」という新しいブランドに統合。

10. 省エネ事業を加速

2007年、本社ビルにBEMS®を導入し、フロア単位での節電効果、節電対策をいち早く実施。節電に関するあらゆる課題解決に取り組んでいる。※ Building Energy Management System



現代

11. 目指すは「街の電器屋さん」

2014年、消費税増税前の駆け込み需要やWindows XP更新需要に伴うシステム更新に対応し、顧客のニーズに応えた。結果、売上高はグループで6000億を突破した。



ITで日本を元気にする

これからもお客様目線でITで日本を元気にし、信頼に応え続けていきます。そして、大塚商会の新しい歴史をつくっていくのは、みなさんです。

お客様満足度を高めると共に、自らの市場価値を高められる社員に



代表取締役社長
大塚 裕司

お客様は、大塚商会にITパートナーであることを期待しています。それに応えるため、私たちは事業をたゆまず進化させ「ITでオフィスを元気にする」というミッションのもと、約110万社の膨大で多様な企業とお取引いただいております。

私たちのビジネス領域は実に広範囲にわたっています。コピーやコンピューター機器の提供はもとより、最近ではシステム構築を中心としたソリューションに加え、ASP的なITサービス、業務のアウトソーシングなども増えています。それによって、お客様の経営の効率化や本業の強化、インターネットを用いた新事業への展開などを強力にサポートしているのです。さらに、ハード&ソフト保守、テレフォンサポート、教育などにより、システム導入

後もトータルにサポートしています。また、Webサイトおよびカタログによるオフィスサプライ通信販売事業「たのめーる」により、オフィスにおけるサプライ供給も行っています。このように、ITを軸にお客様のニーズに一つ一つ高いレベルで応えていこうとすれば、私たちが挑戦すべき新ビジネスの輪郭が見えてくるのです。

私たちの起点は常に「顧客重視」。これは創業以来一貫している姿勢であり、従業員数約8,600名で6,900億円(連結)を超える売上高へと成長しました。このビジネスの基本姿勢を堅持するため、大塚商会の社内憲章といえる「ミッションステートメント」を制定しています。これは私たちの使命、目標、行動指針を明確化したものです。それは同時に、社員にとってはどのように頑張れば認められ、どのような成果が評価されるのかを明確にするものです。すなわち、目標を定めて成長する社員を抜擢し、大きく成長させられる風土がいつそう整ったということです。

これから入社される方々には、何事も貪欲に吸収しつづけ、自らの市場価値を高めていただきたいと思います。大塚商会には社員の成長意欲をサポートする仕事、環境、制度が十分に整っていると自負しています。やがて、知識や技術、経験が身につくことによって、それを運用しながら仕事がこなせるようになります。つまりベテランの境地ですね。しかし、大塚商会の社員には、そこで止まらないでほしいのです。常に現状に満足せず、飽くなき吸収意欲を持ちつづける、そんな方々に社員になってほしいと考えています。

ミッションステートメント

使命

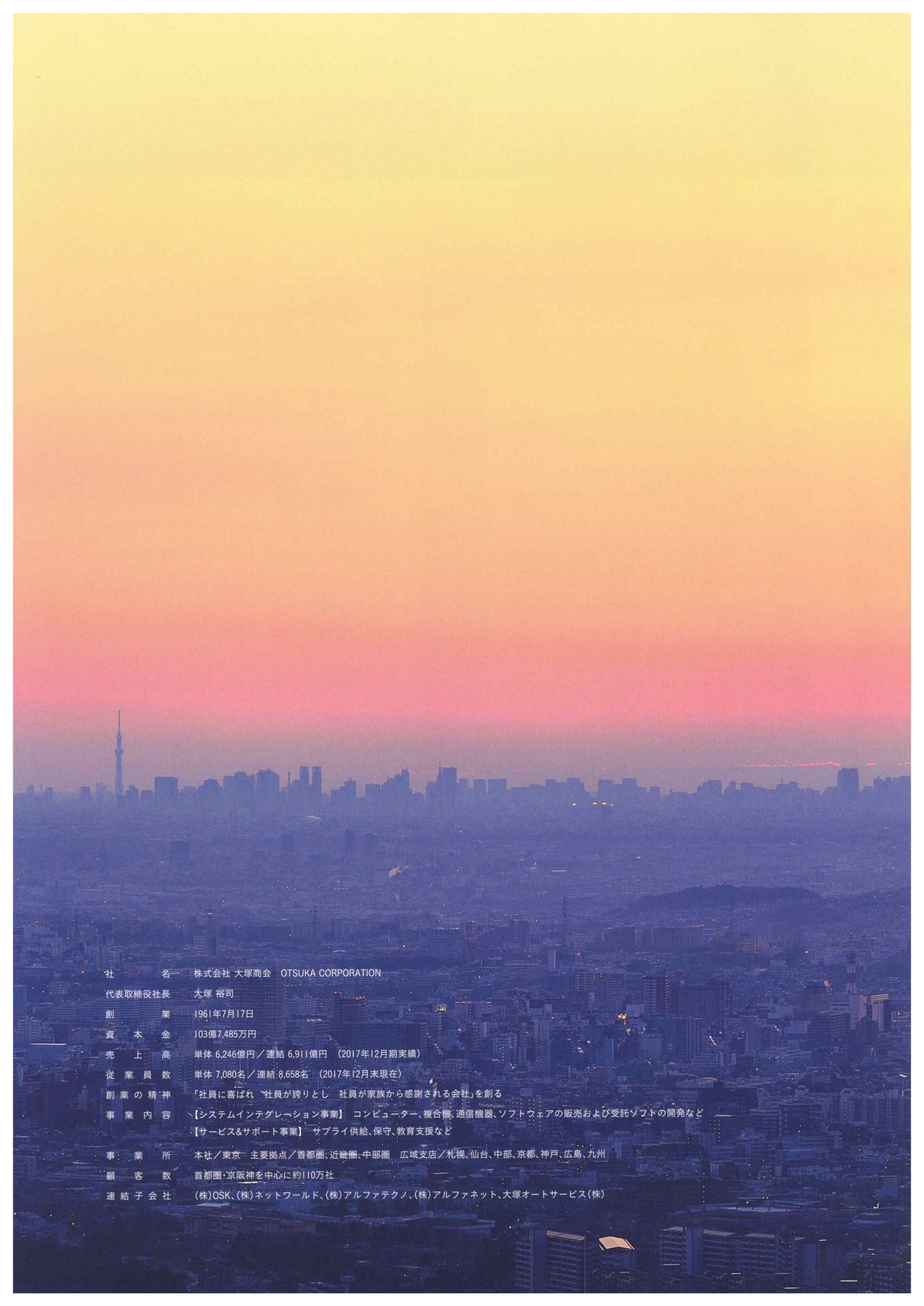
大塚商会は多くの企業に、情報・通信技術の革新によってもたらされる新しい事業機会や経営改善の手段を具体的な形で提供し、企業活動全般にわたってサポートします。そして、各企業の成長を支援し、わが国のさらなる発展と心豊かな社会の創造に貢献しつづけます。

目標

- ・社会から信頼され、支持される企業グループとなる。
- ・従業員の成長や自己実現を支援する企業グループとなる。
- ・自然や社会とやさしく共存共栄する先進的な企業グループとなる。
- ・常に時代にマッチしたビジネスモデルを創出しつづける企業グループとなる。

行動指針

- ・常にお客様の目線で考え、お互いに協力して行動する。
- ・先達のチャレンジ精神を継承し、自ら考え、進んで行動する。
- ・法を遵守し、社会のルールに則して行動する。



社 名	株式会社 大塚商会 OTSUKA CORPORATION
代表取締役社長	大塚 裕司
創 業	1961年7月17日
資 本 金	103億7,485万円
売 上 高	単体 6,246億円 / 連結 6,911億円 (2017年12月期実績)
従 業 員 数	単体 7,080名 / 連結 8,658名 (2017年12月末現在)
創業の精神	「社員に喜ばれ、社員が誇りとし、社員が家族から感謝される会社」を創る
事業内容	〔システムインテグレーション事業〕 コンピューター、複合機、通信機器、ソフトウェアの販売および受託ソフトの開発など 〔サービス&サポート事業〕 サプライ供給、保守、教育支援など
事業所	本社 / 東京 主要拠点 / 首都圏、近畿圏、中部圏 広域支店 / 札幌、仙台、中部、京都、神戸、広島、九州
顧客数	首都圏・京阪神を中心に約110万社
連結子会社	(株)OSK、(株)ネットワールド、(株)アルファテクノ、(株)アルファネット、大塚オートサービス(株)