



あなたの会社、二軍選手の強化図っています~??

ひろよしくんのみみ
2024年3月号 No.415
<https://www.myts.co.jp>

~ 会社の更なる飛躍を進める方法はこれだ!! ~



日本の株式市場は、先月2月22日に1989年12月末に付けた史上最高値3万8,915円を上回り、初めて3万9000円台まで上昇しました。

この背景には、アメリカの株高が日本にも波及&円安、中国経済の減速があいまって、海外の投資家が日本にマネーを流し込み、半導体関連株が一気に上昇した事、トヨタを始め最高益を更新する企業業績予測の記事が出始めた事に起因していると思います。この状況が続き、賃金アップが消費者物価などの上昇を上回ってくれば良いのですが…。

このような株式市場の中で企業のDXやAIの活用をサポートする企業も大きく業績を伸ばしているのですが、その中で今月は大家商会を取り上げて企業戦略などを研究してみたいと思います。

大家商会のプロフィール

| 年表 | 出来事 |
|-------|---|
| 1961年 | 大塚実氏が秋葉原で複写機販売事業を中心に創業。同年株式会社化。東京を中心に店舗展開 |
| 1965年 | 大阪支店を開設 |
| 1968年 | 水道橋に本社ビルを竣工 |
| 1970年 | オフコン事業に進出(取扱商品の拡大開始) |
| 1978年 | 「COF」(コピー、オフィスコンピュータ、ファクシミリ)の3種を取り扱う事務機器総合販社戦略を発表 |
| 1981年 | PC、ワープロ事業を加えた「ニューCOF戦略」を発表 |
| 1984年 | CADソフトの販売開始 |
| 1987年 | ネットワーク事業に進出(提案・サービス事業を開始) |
| 1990年 | 顧客に対し、現在の「たよれーる保守サービス」を開始 |
| 1991年 | 「トータルネットワークサポートセンター」開設 |
| 1999年 | オフィスサプライ通販事業「たのめーる」を開始 |
| 2000年 | 東証一部上場 |
| 2001年 | 大塚裕司氏が代表取締役に就任 |
| 2003年 | 上海に進出 |
| 2008年 | LED照明電球の取り扱い開始 |
| 2021年 | 経産省指針に基づく「DX認定事業者」の認定を取得 |

大家商会のビジネスモデルは、企業のOA環境を①から⑤に沿って回すこと。



この循環を、①システムインテグレーション事業と②サービス&サポート事業に分類し約30万社にサービスを展開しています。

その成長はいかに営業マンが顧客に寄り添い課題&ニーズを引き出してくるかにあり、正しくその営業方法はキーエンスと同じ手法と思います。

5期連結経営状況の比較

単位：百万円

| | 2018年12月 | 2019年12月 | 2020年12月 | 2021年12月 | 2022年12月 |
|---------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 売上高 | 759,871 | 886,536 | 836,323 | 851,894 | 861,022 |
| 経常利益 | 49,285 | 63,706 | 57,550 | 57,567 | 56,639 |
| 包括当期純利益 | 30,874 | 46,186 | 39,410 | 43,702 | 43,911 |
| 純資産 | 231,664 | 261,622 | 280,035 | 301,774 | 322,732 |
| 総資産 | 406,732 | 461,812 | 471,292 | 486,254 | 523,016 |
| 1株当たり当期純利益(円) | 177.22 | 229.42 | 207.33 | 210.59 | 211.09 |

大家商会は、30年前にDXの原点となる基幹系と情報系を連動したシステム「SPR」を開発し導入。このお陰で売上高8,610億円に対し貸倒は2,000万円ほどしかありません。

更に営業マンに対しては、下位3割の社員に対し優秀な先輩の顧客との話し方、接し方の研修を実施する事で社員のモチベーションアップを図るとともに、優秀な社員だけに頼らない販売員研修制度を設けています。

大塚裕司氏は、この営業マン下位3割の知識底上げ戦略が売上アップに大きく寄与していると考えています。

あなたの会社、二軍選手の強化図っています~??