



# 2020年12月期 決算概要

2021年 2月1日

株式会社 大塚商会  
代表取締役社長 大塚裕司

# 2020年12月期 決算の概要

(単位：百万円)

	連 結			単 体		
	金 額	計画比 (注)	増減率	金 額	計画比 (注)	増減率
売 上 高	836,323	100.8%	-5.7%	750,492	100.9%	-6.4%
営 業 利 益	56,309	98.3%	-9.5%	49,810	98.3%	-10.5%
経 常 利 益	57,550	98.5%	-9.7%	52,007	98.4%	-9.7%
純 利 益 ※	39,309	99.8%	-9.6%	36,336	99.6%	-9.1%

※親会社株主に帰属する当期純利益

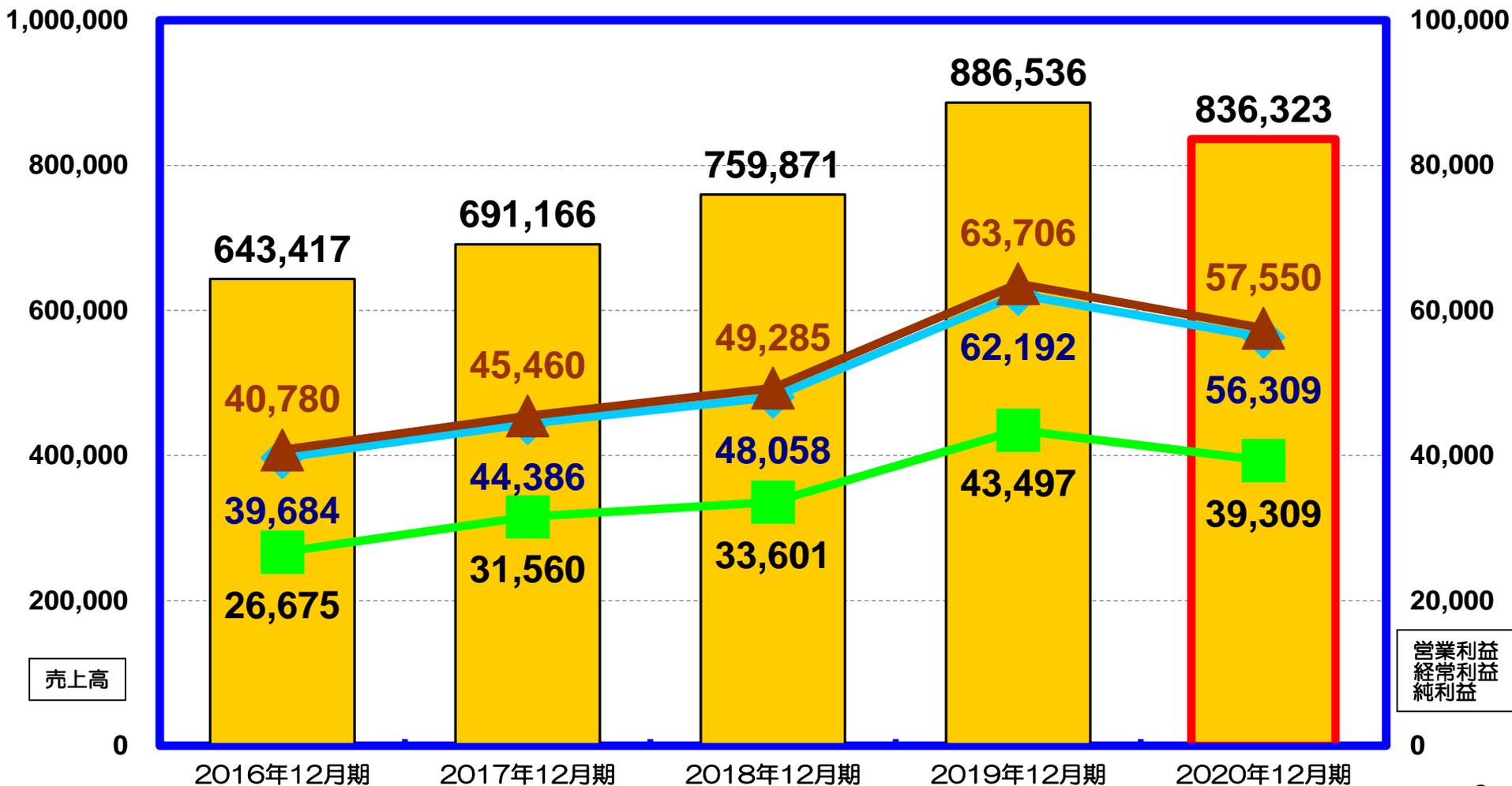
(注) 2020年11月10日修正計画比

# 連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2020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、ITコンサル、受託ソフト開発	450	8,854
	(株)ネットワークド	ネットワーク関連製品の販売・技術サポート	451	127,083
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、データ復旧サービス	317	5,251
	(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	472	9,640

# 売上高・利益の状況

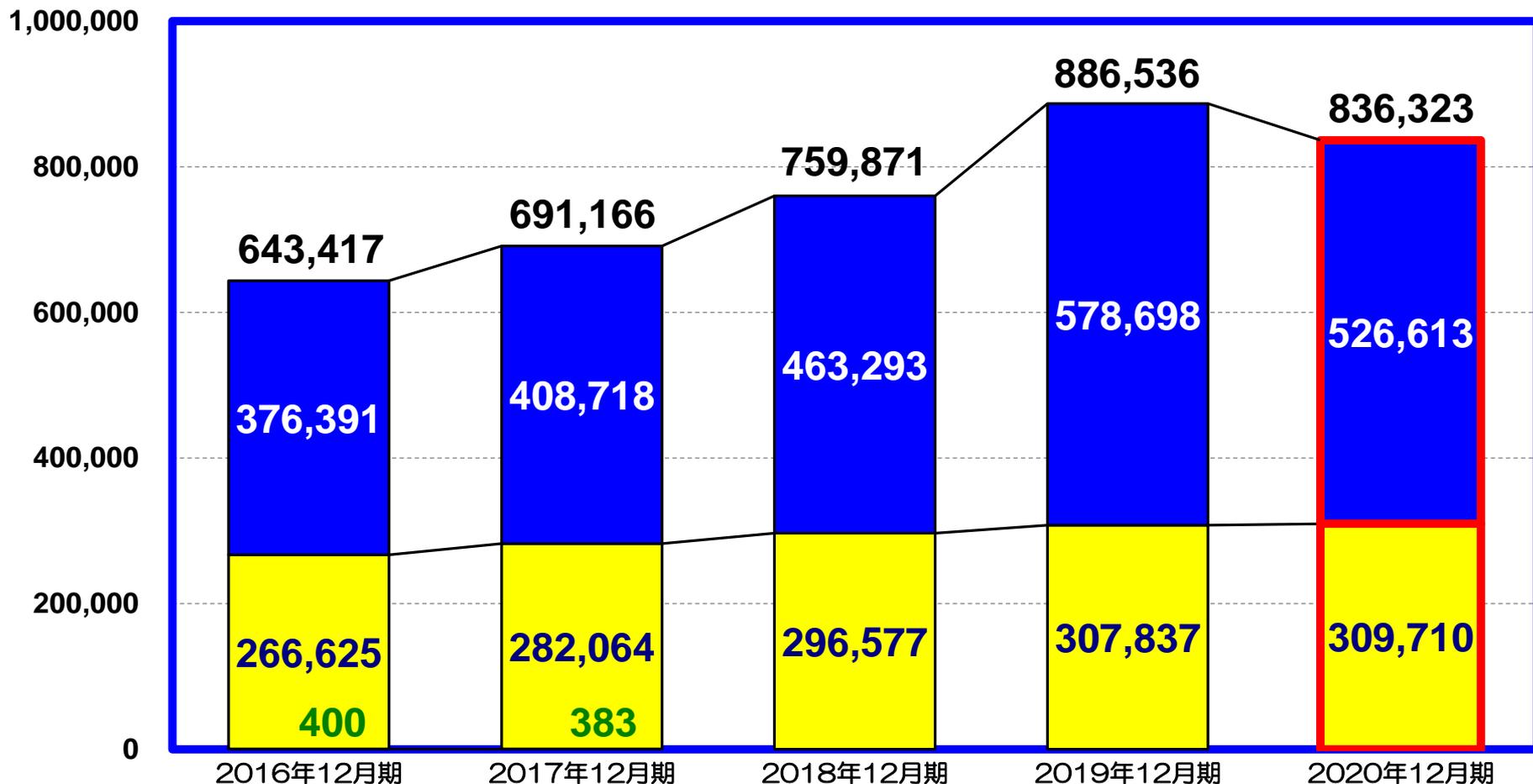
売上高 営業利益 経常利益 純利益（親会社株主に帰属する当期純利益）（単位：百万円）



# セグメント別売上高



(単位：百万円)

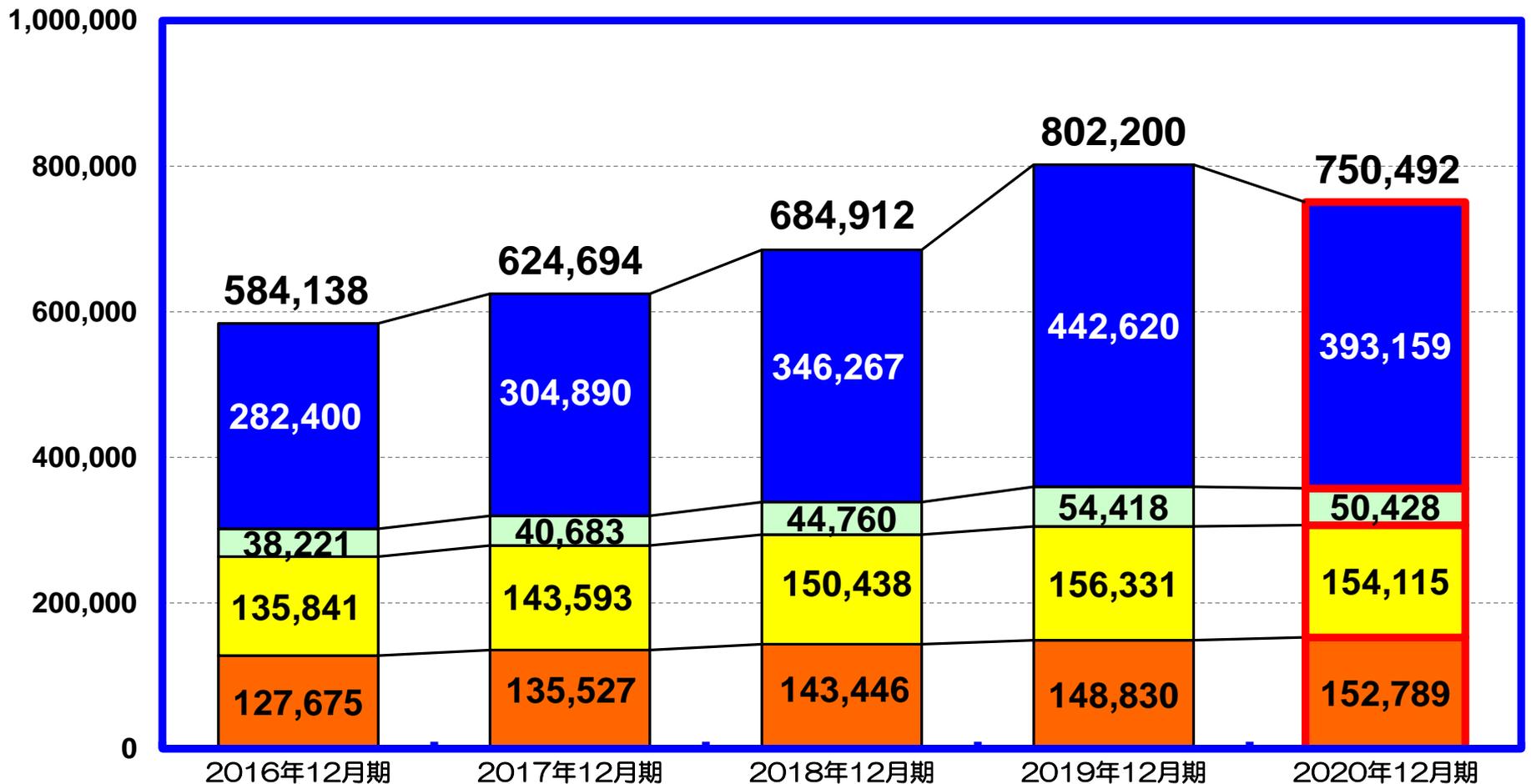


単体

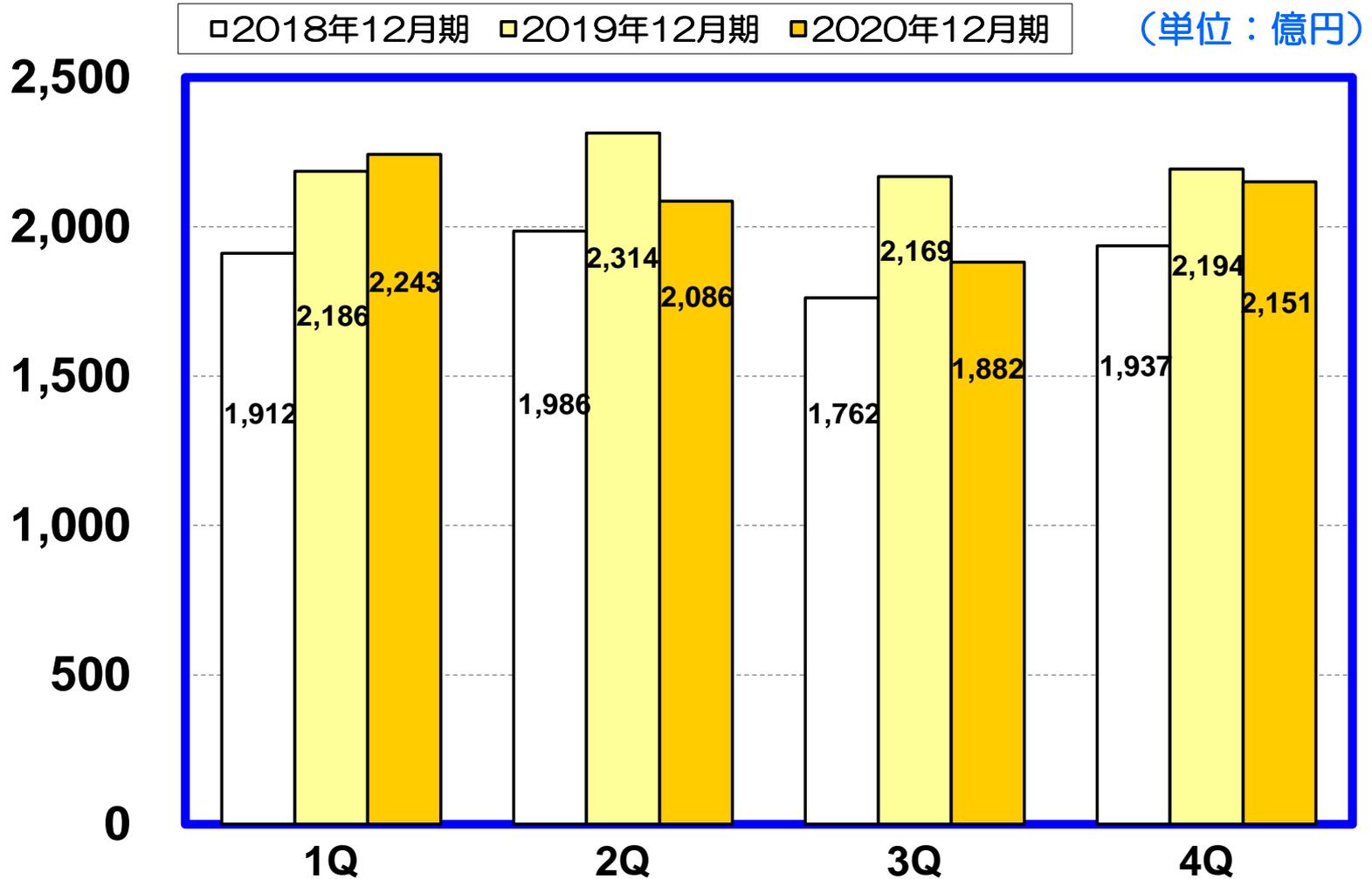
# 詳細セグメント別売上高

■ S I 関連商品   ■ 受託ソフト等   ■ サプライ   ■ 保守等

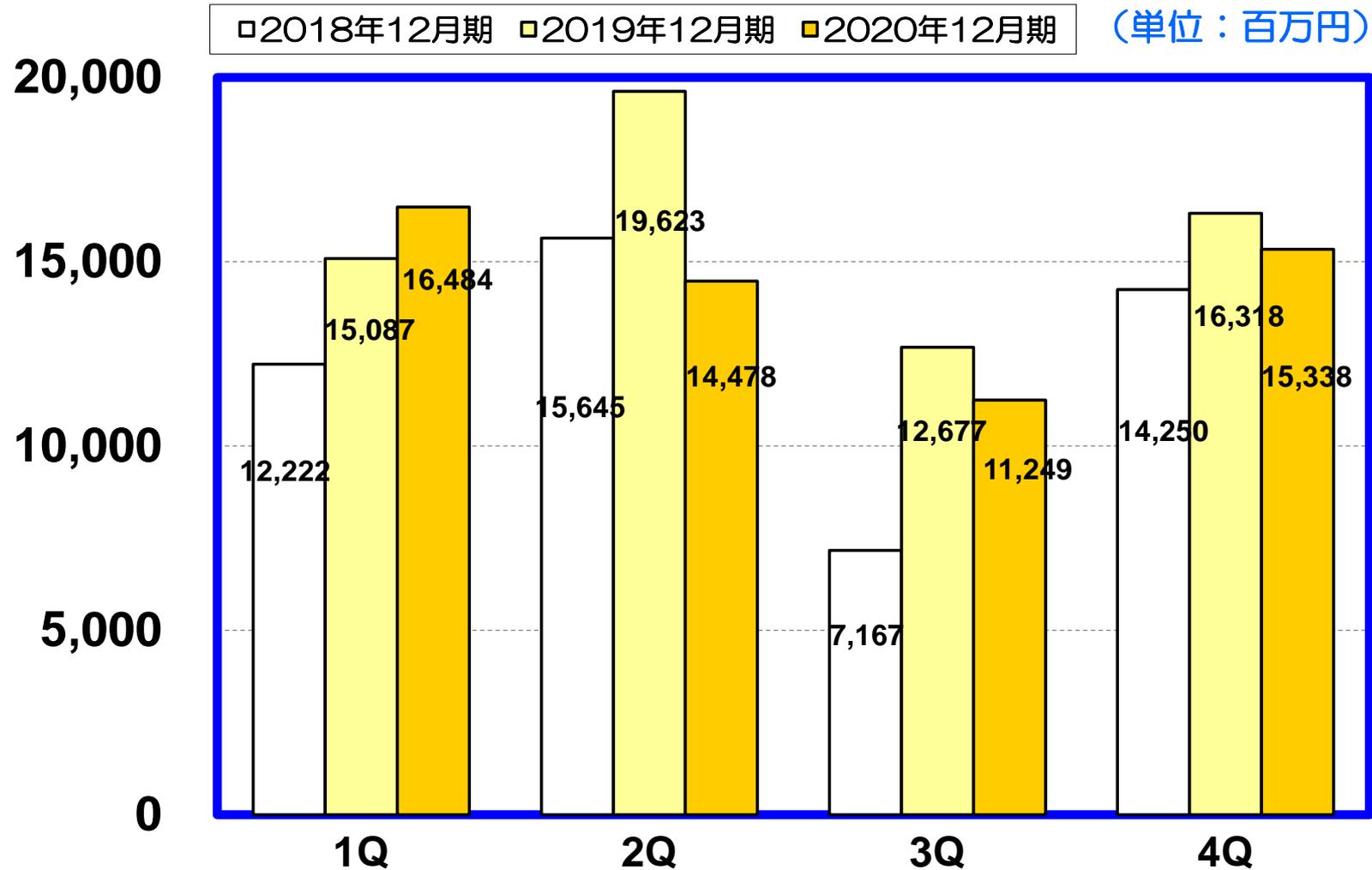
(単位：百万円)



# 売上高の四半期推移



# 経常利益の四半期推移



# 2020年10~12月 業績の概況

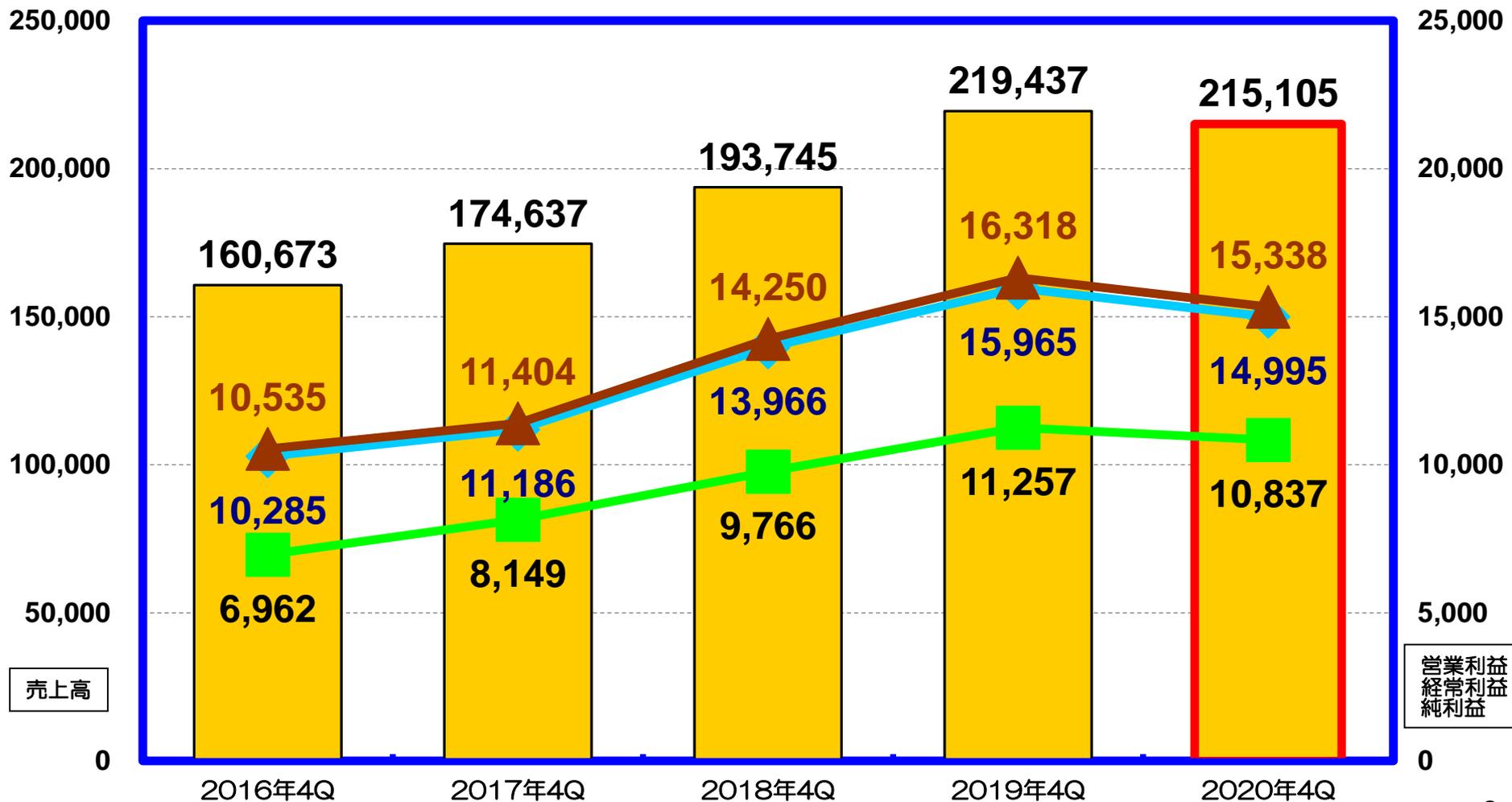
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	215,105	-2.0%	195,973	-2.1%
営 業 利 益	14,995	-6.1%	13,434	-6.4%
経 常 利 益	15,338	-6.0%	13,635	-6.4%
純 利 益 ※	10,837	-3.7%	9,716	-3.8%

※親会社株主に帰属する純利益

# 連結 10~12月 売上高・利益の状況

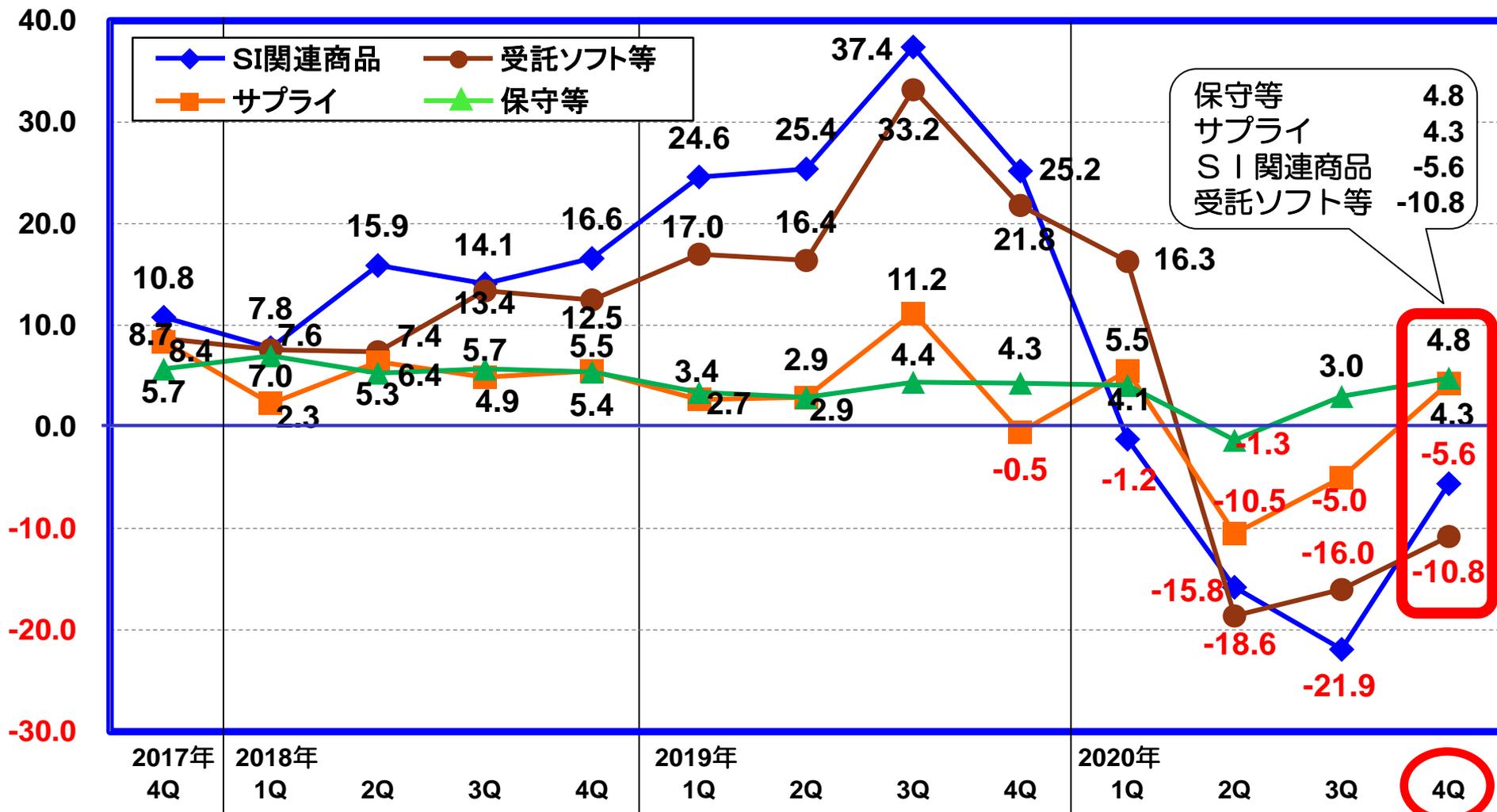
■ 売上高 
 ◆ 営業利益 
 ▲ 経常利益 
 ■ 純利益（親会社株主に帰属する純利益） 
 （単位：百万円）



単体

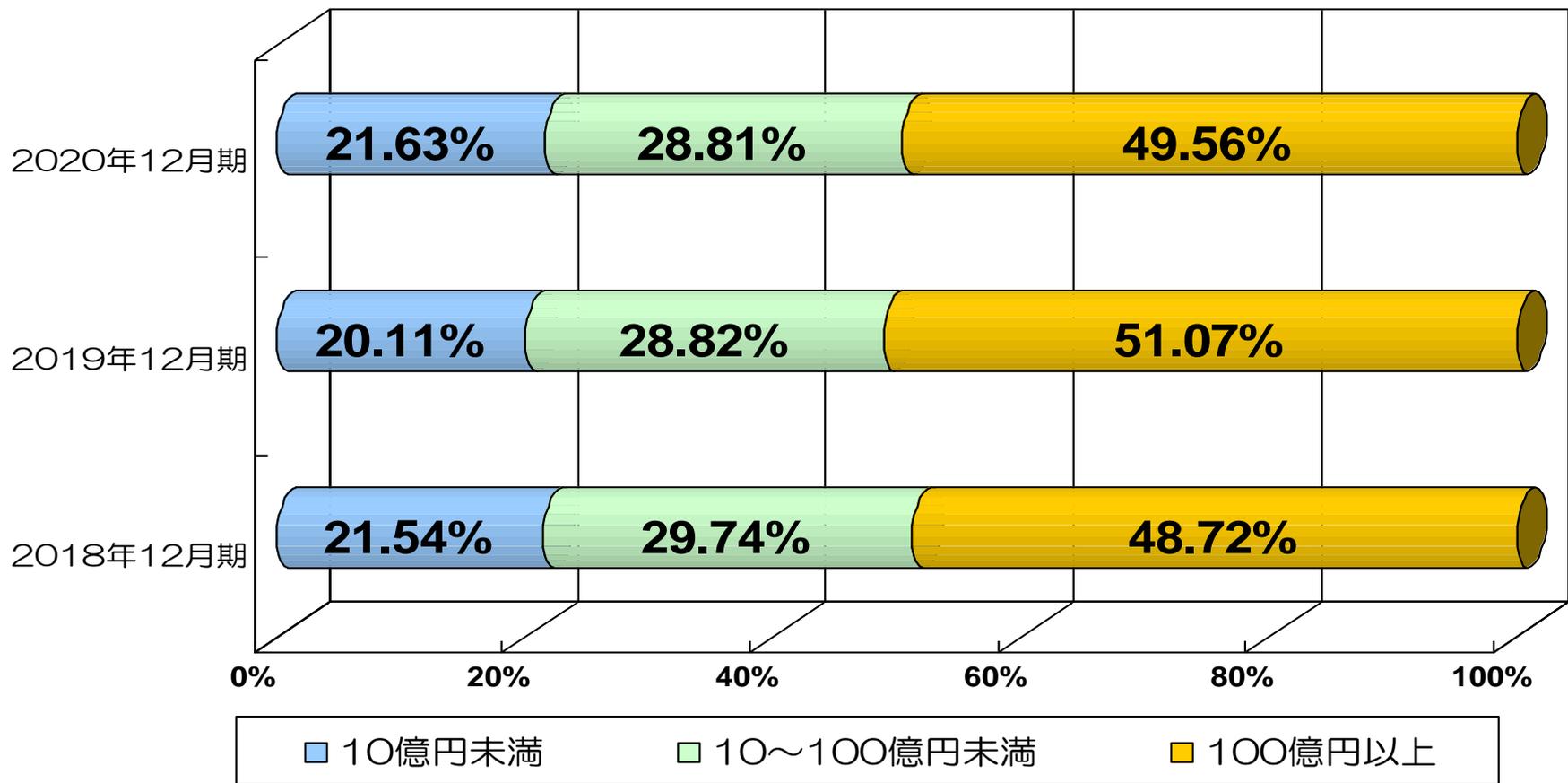
# 詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



単体

# 顧客企業の年商別売上構成

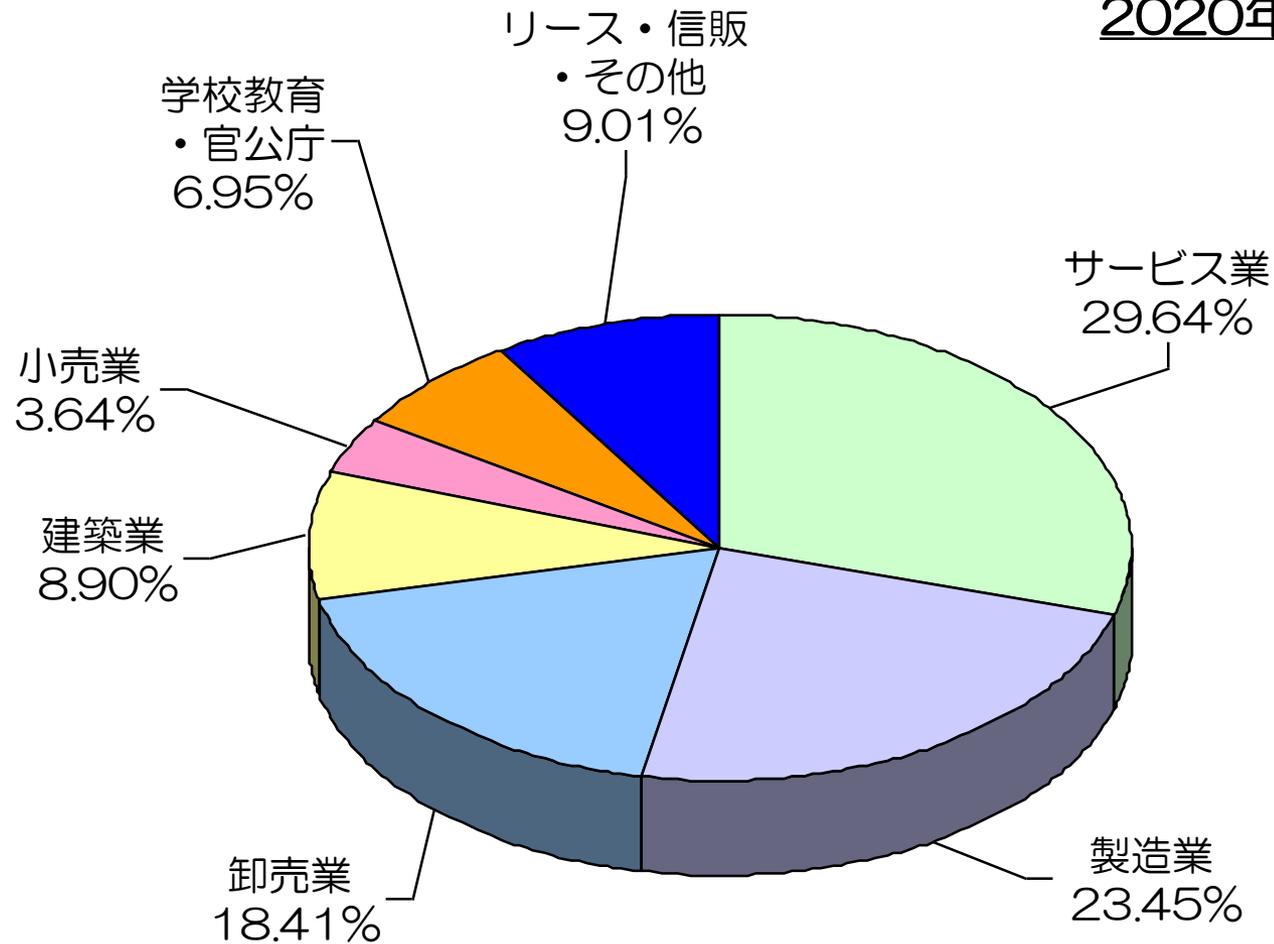


※10億円未満に、官公庁を含む

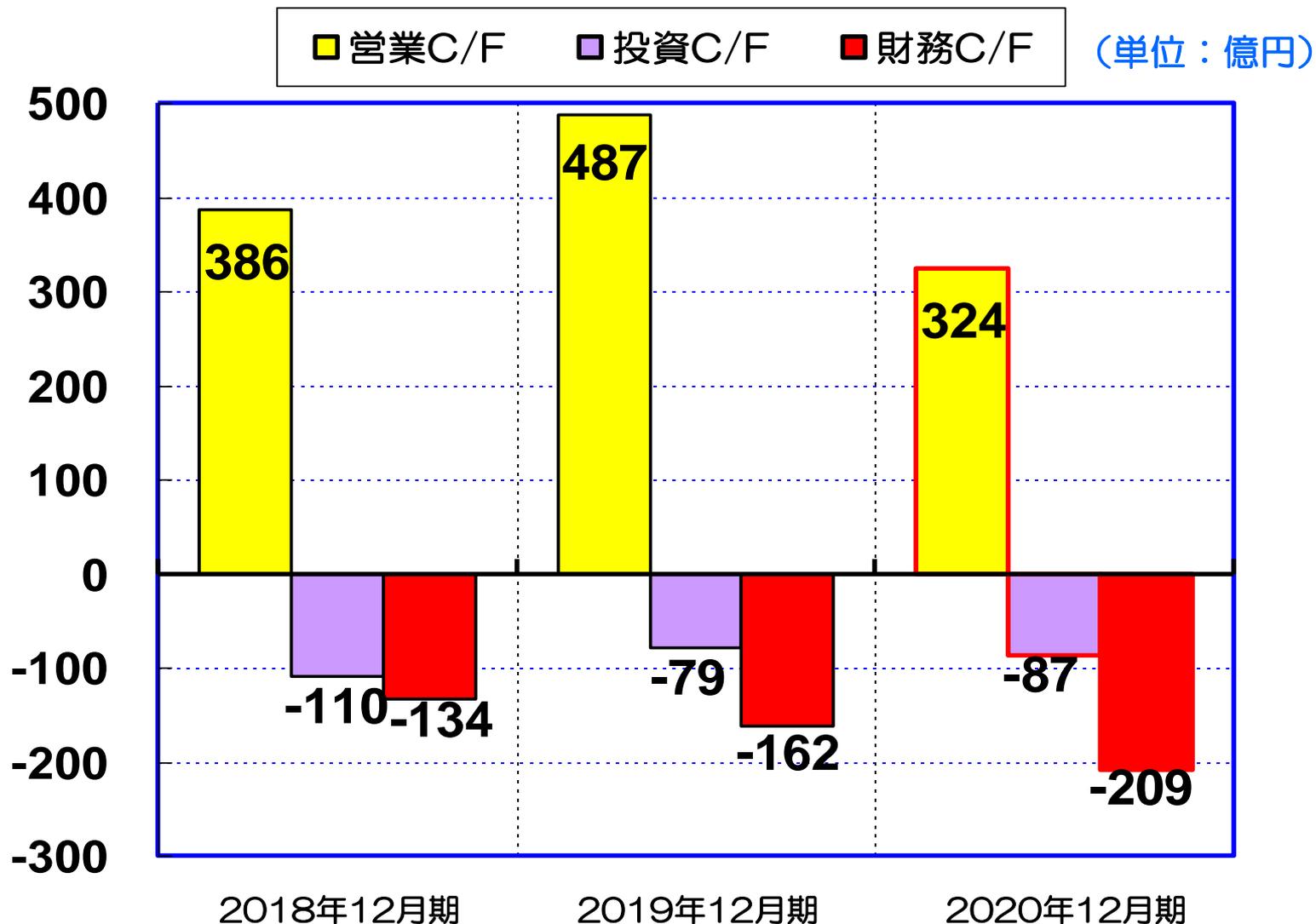
単体

# 顧客企業の業種別売上構成

2020年12月期



# キャッシュ・フロー

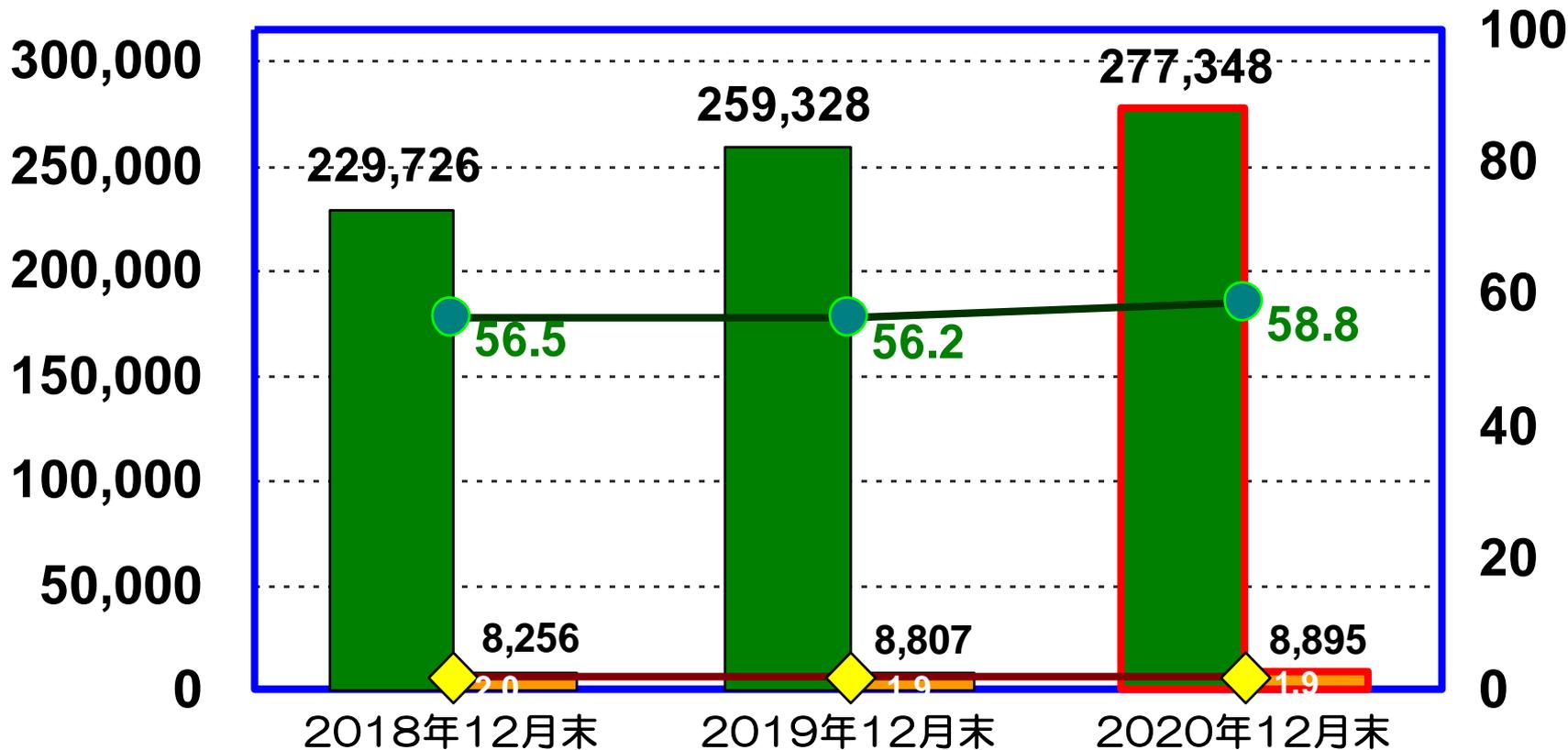


# 自己資本と有利子負債

(単位：百万円)



(単位：%)



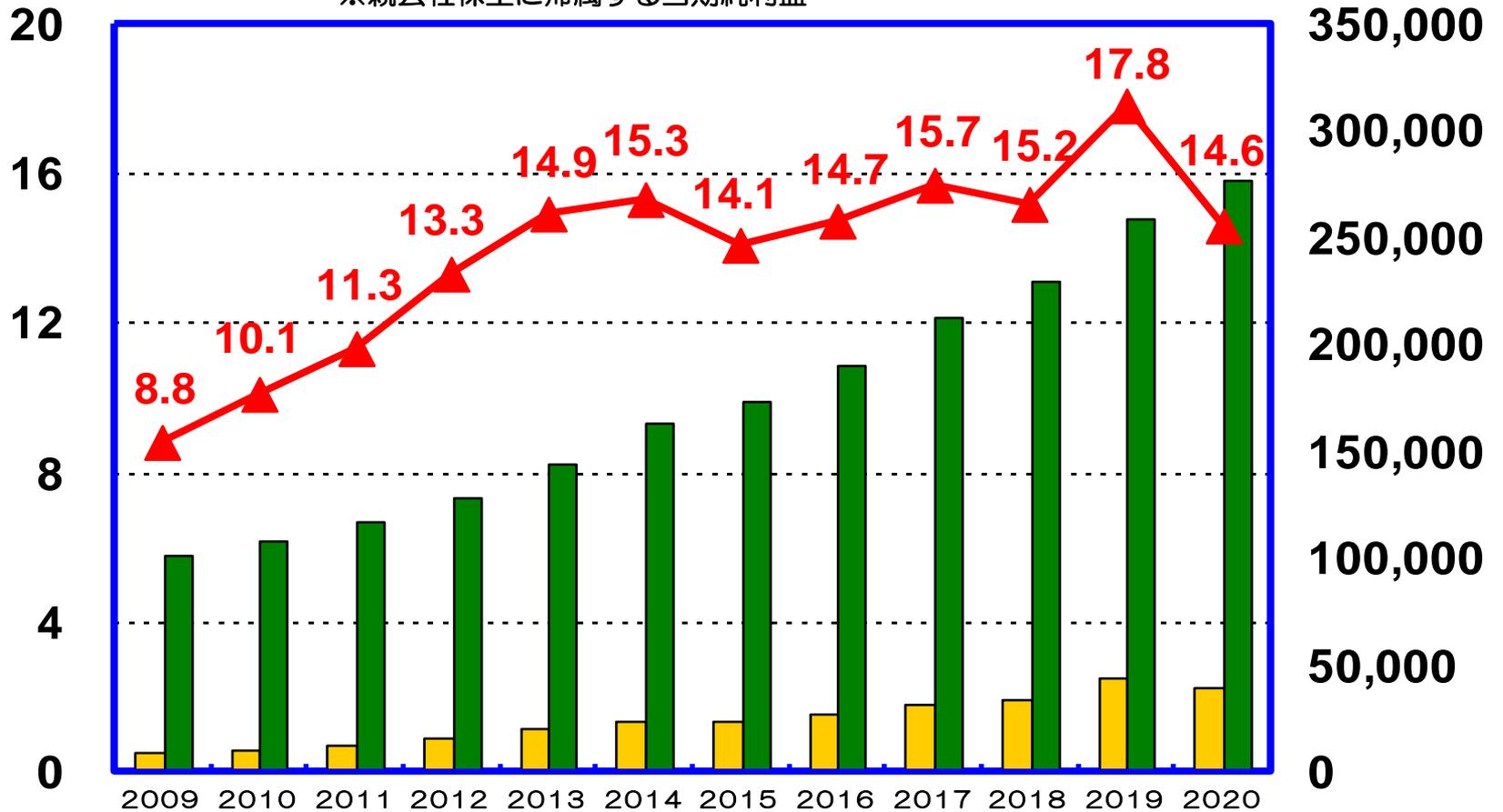
# ROEの推移

(単位：%)

(単位：百万円)



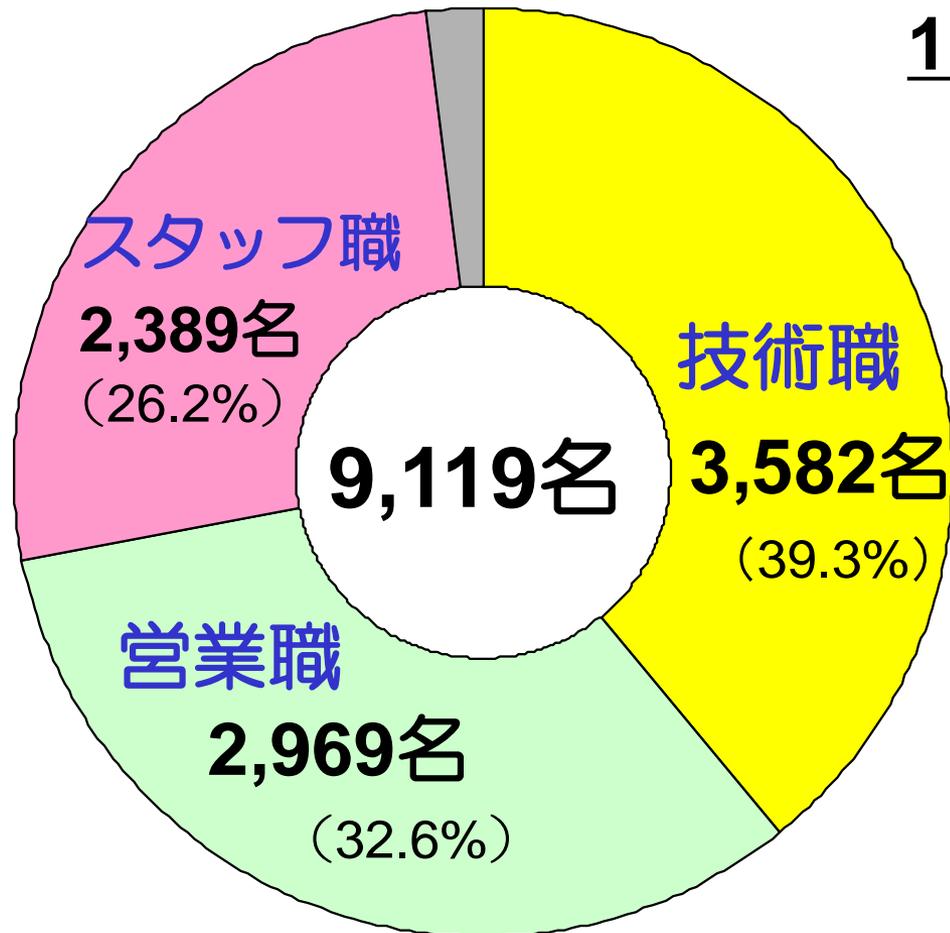
※親会社株主に帰属する当期純利益



# 正社員の職種別人員構成

その他 179名 (2.0%)

2020年  
12月末現在



単体

# 重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2018年 1~12月	2019年 1~12月		2020年1~12月			2020年10~12月		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
たのめーる	159,932	166,649	+4.2%	<b>163,448</b>	-3,201	-1.9%	43,799	+2,193	<b>+5.3%</b>
SMILE	11,715	13,241	+13.0%	<b>11,568</b>	-1,673	-12.6%	3,172	-175	-5.2%
ODS	55,715	55,798	+0.1%	<b>52,117</b>	-3,681	-6.6%	13,246	-291	-2.2%
OSM	71,662	77,535	+8.2%	<b>81,847</b>	+4,312	+5.6%	21,086	+1,940	<b>+10.1%</b>

(ODS: Otsuka Document Solutions OSM: Otsuka Security Management)

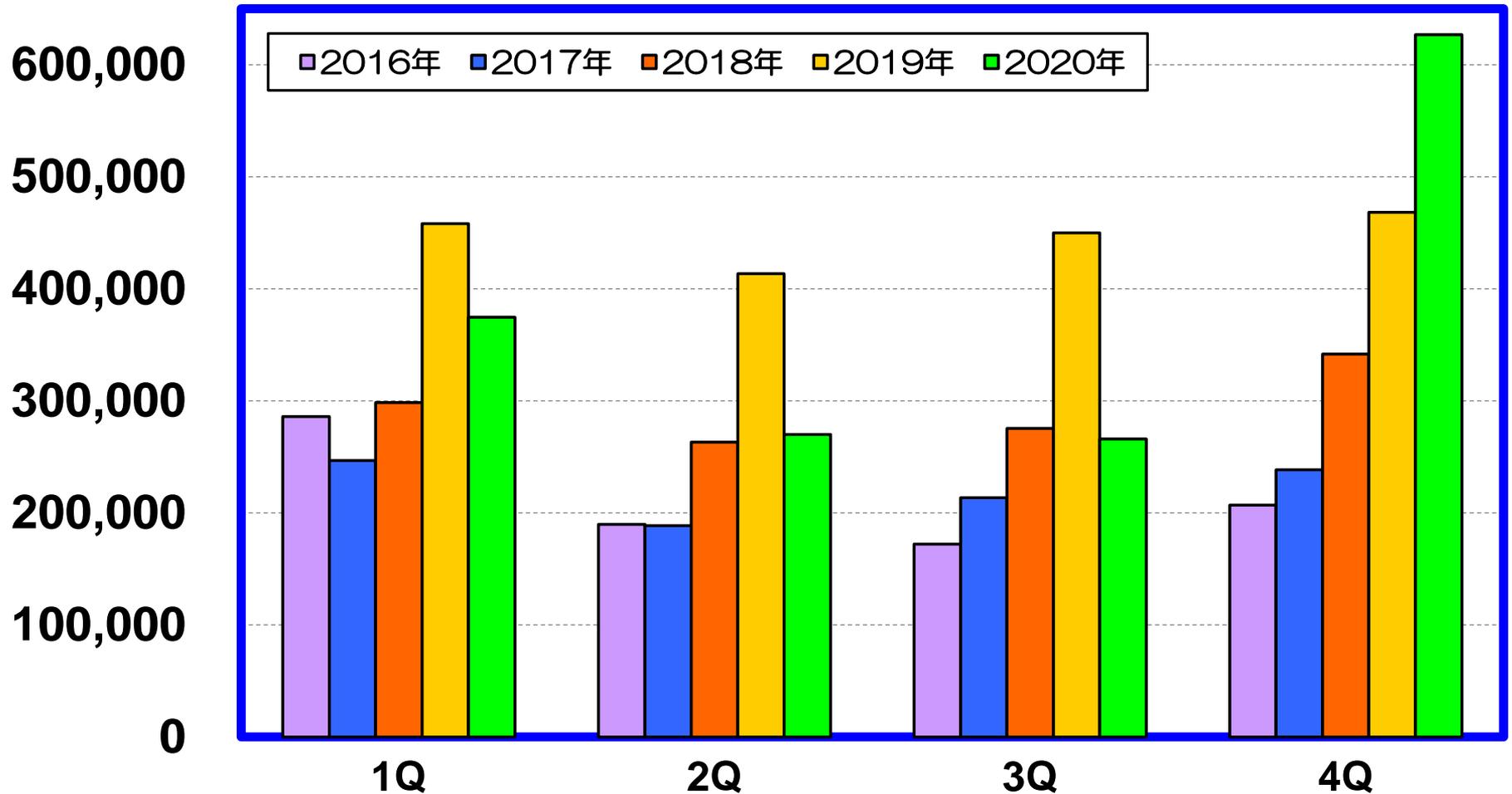
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	41,046	37,930	-7.6%	<b>36,619</b>	-1,311	-3.5%	10,009	+1,142	<b>+12.9%</b>
(内カラー複写機)	39,825	36,648	-8.0%	<b>35,690</b>	-958	-2.6%	9,777	+1,248	<b>+14.6%</b>
サーバー	32,000	32,063	+0.2%	<b>25,507</b>	-6,556	-20.4%	6,032	-1,680	-21.8%
パソコン	1,178,899	1,789,884	+51.8%	<b>1,537,963</b>	-251,921	-14.1%	626,991	+158,720	<b>+33.9%</b>
クライアント計	1,222,643	1,830,498	+49.7%	<b>1,638,051</b>	-192,447	-10.5%	694,670	+216,668	<b>+45.3%</b>

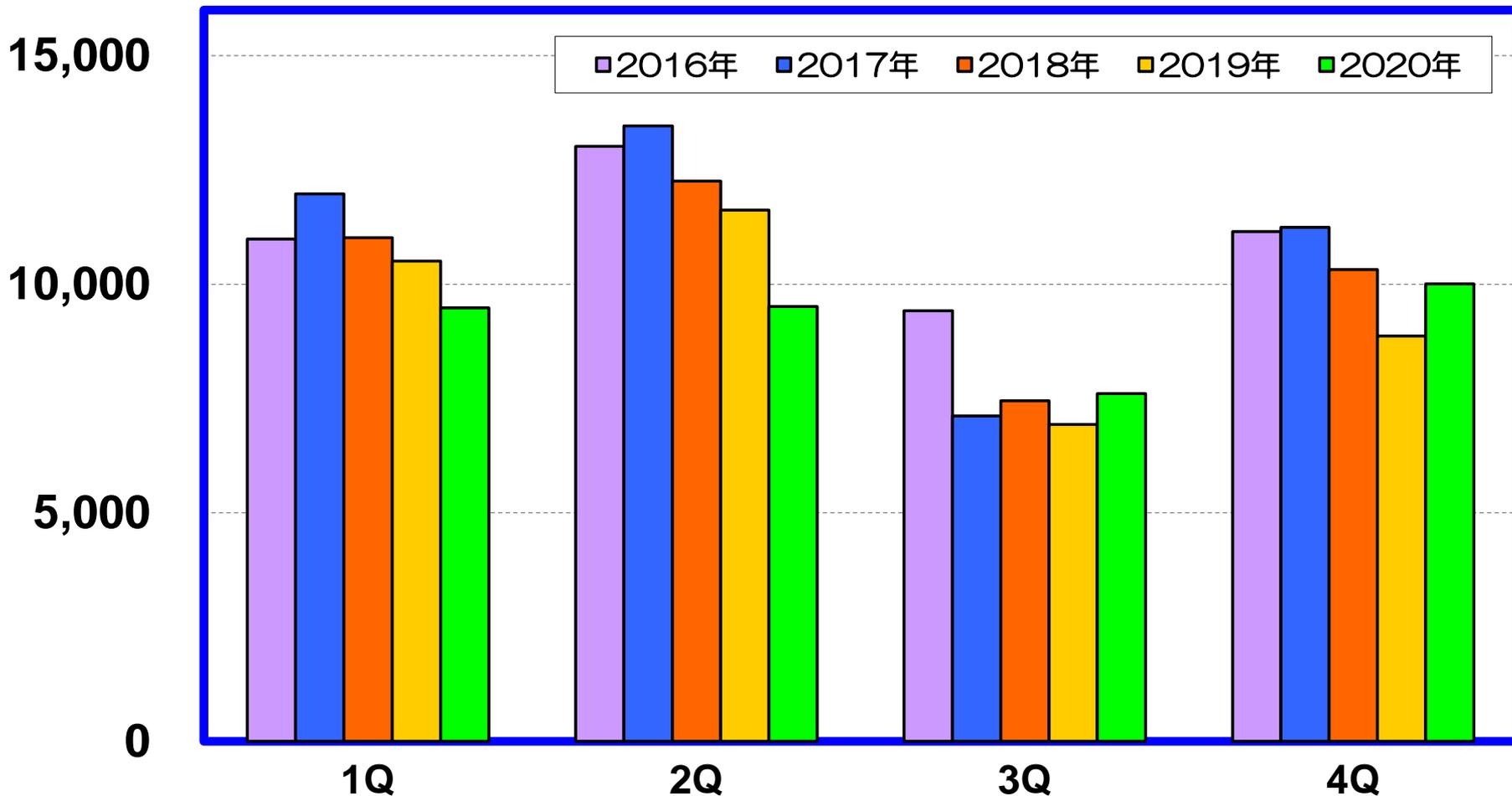
# パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



# 複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)

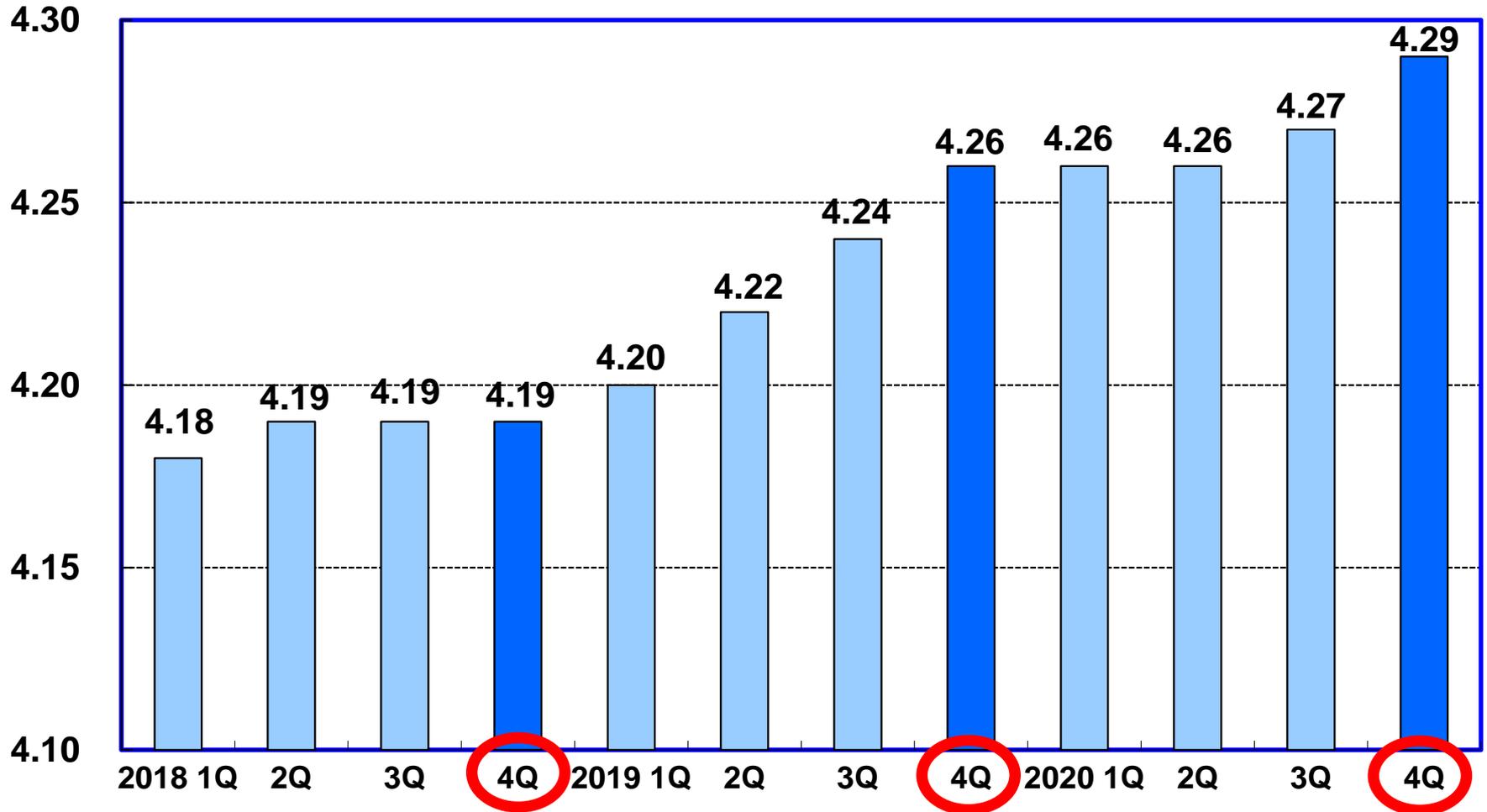


単体

# 1 企業当たり商材数推移

(単位：商材)

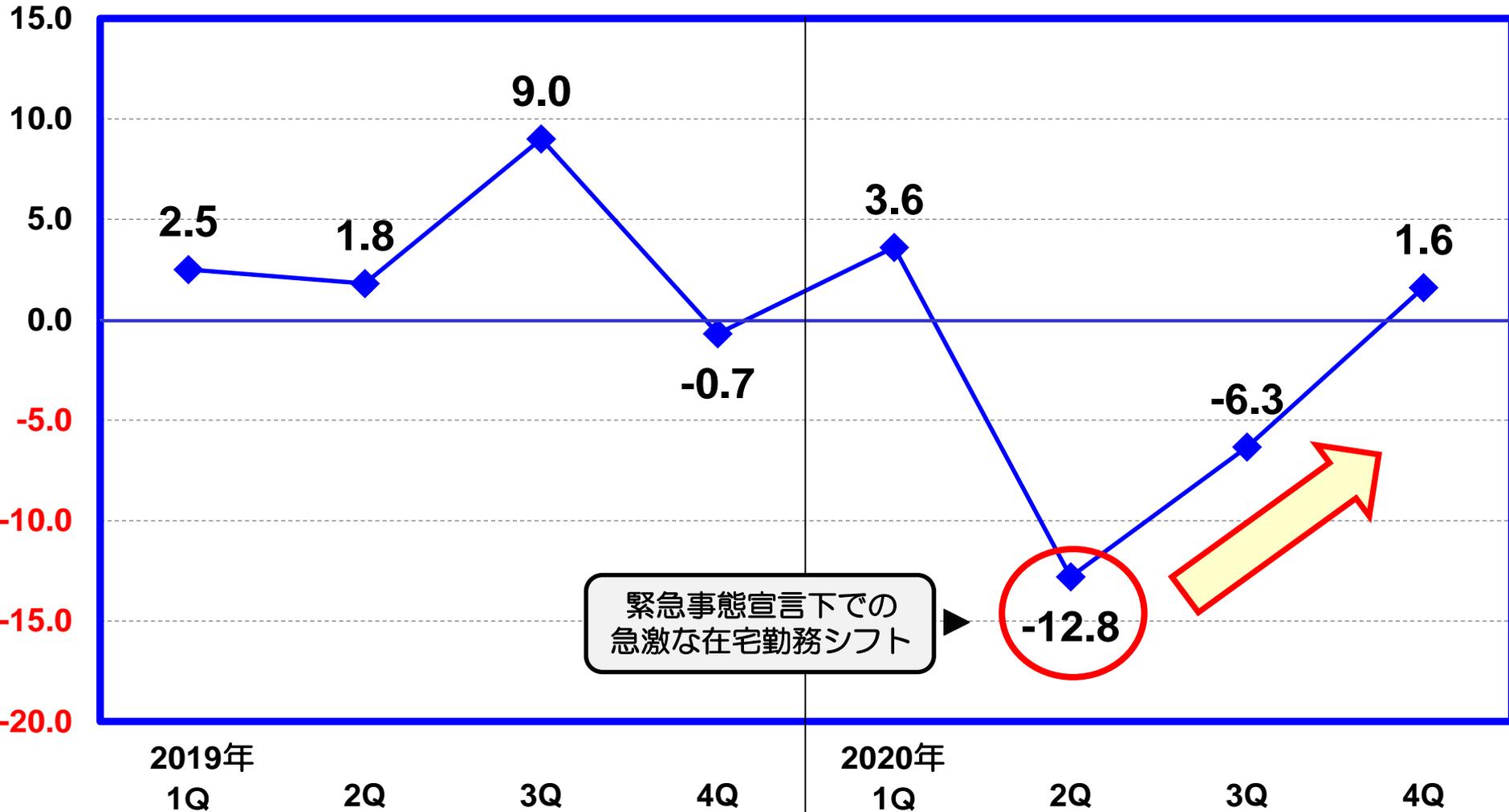
(複写機のお客様)



単体

# サプライとコピー保守売上高 前年増減率推移

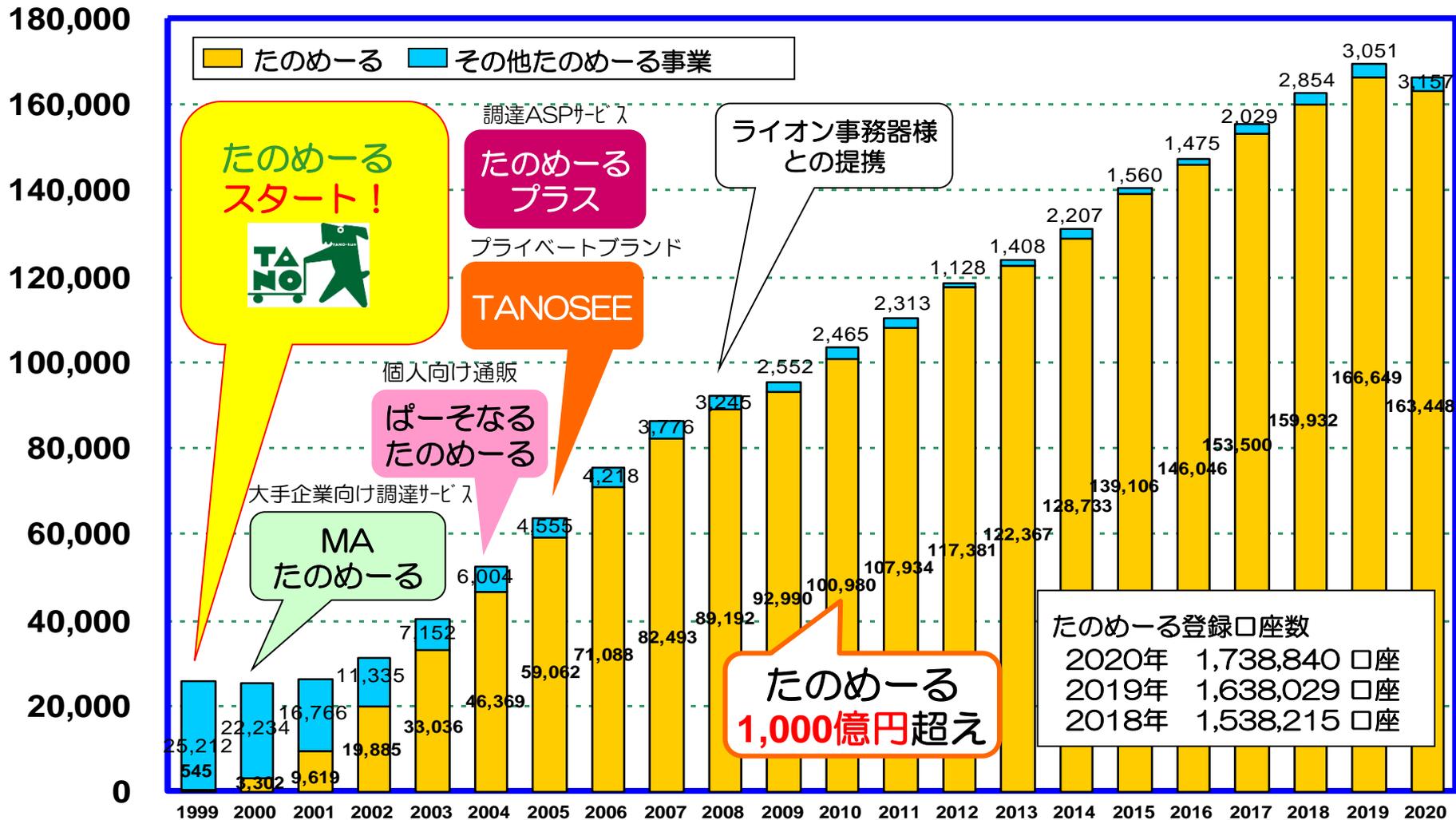
(単位：%)



緊急事態宣言下での  
急激な在宅勤務シフト

# たのめーる年次推移

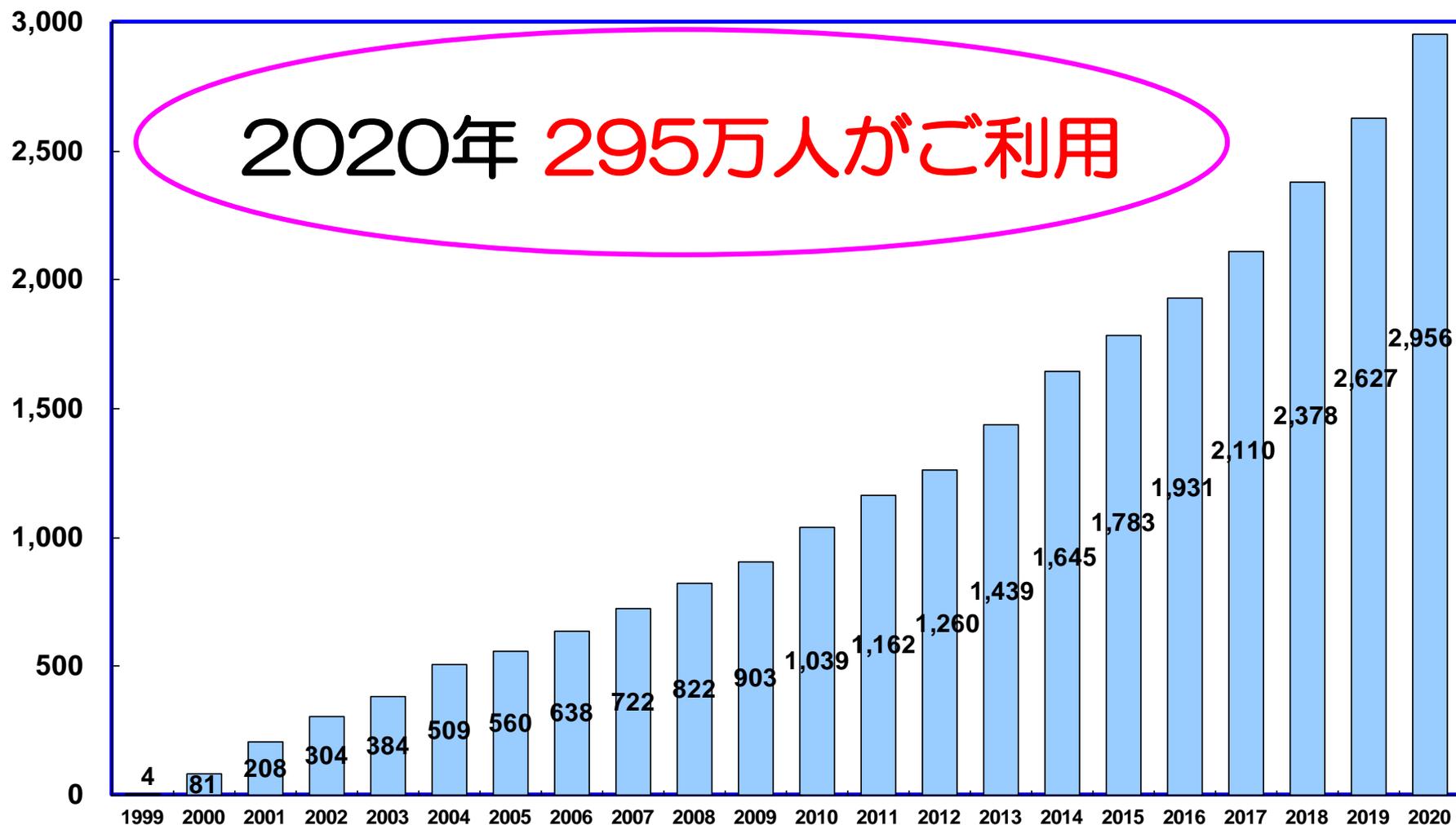
(単位：百万円)



たのめーる登録口座数  
 2020年 1,738,840 口座  
 2019年 1,638,029 口座  
 2018年 1,538,215 口座

# 主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

（単位：千人）



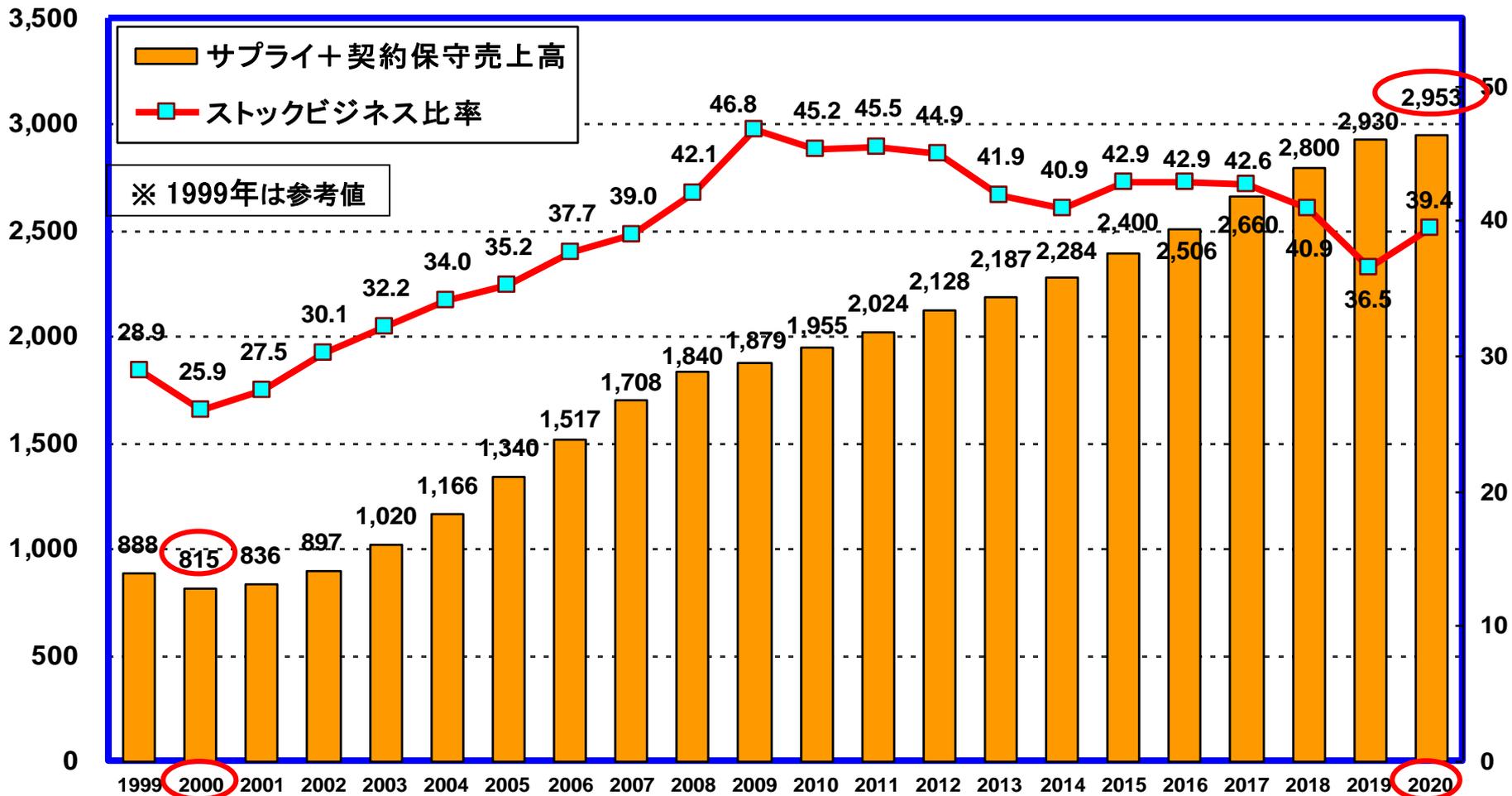
# 単体

# ストック（足し算）ビジネスの推移

## サプライ+契約保守売上高、ストックビジネス比率の推移

サプライ+契約保守売上高(億円)

ストックビジネス比率(%)



# 今後の計画

# 基本方針と中期計画

## <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>

- 環境変化に対応しながら安定的な成長を続ける  
営業利益率・経常利益率ともに7%定着
- 人員計画は生産性向上に留意しながら微増
- 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

# 2021年の市場環境

- 新型コロナ感染拡大により先行きは不透明
- 行政や民間におけるデジタル化推進の動き
- テレワークの定着と新しい働き方への対応
- AI、IoT、5Gなど市場拡大
- 企業のIT活用ニーズは底堅い

# 2021年の方針と施策

『DXとドキュメントソリューションで  
お客様に寄り添い、お客様と共に成長する』

- お客様満足度の向上で「オフィスまるごと」
- DXの更なる推進
- 当社の経験やノウハウをもとに、  
具体的なドキュメントソリューションを展開
- 大戦略Ⅱの取り組みを継続

# 中小企業のデジタル化を推進する役割

お客様のお困りごとをまるごと解決

デジタル  
トランスフォーメーション  
DX

ドキュメント  
ソリューション

AIなど  
新技術活用

# オフィスまるごと大塚商会

サポート

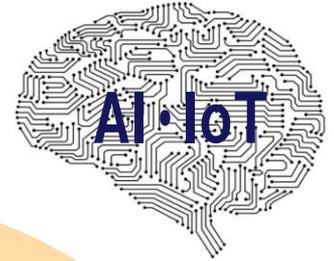


調査分析・コンサル

通信機器



回線・ISP



AI・IoT



Webサービス・データセンター



NW機器・セキュリティ

サーバー

パソコン・タブレット



ドキュメント・ソリューション



基幹系・情報系システム  
ワークフロー



保守



HOT LINE

複合機



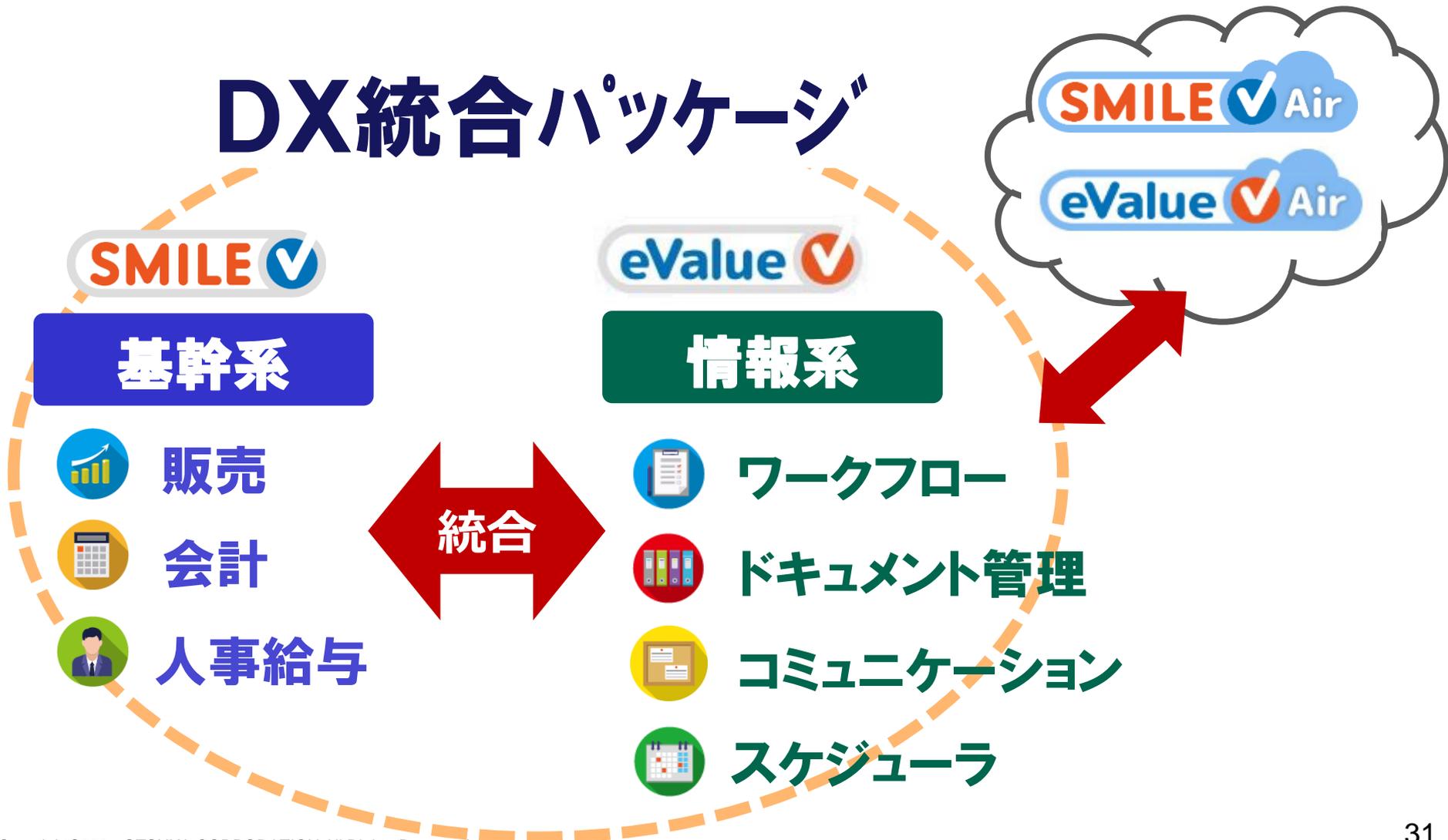
LED・BEMS



サプライ

# DXソリューション

## DX統合パッケージ

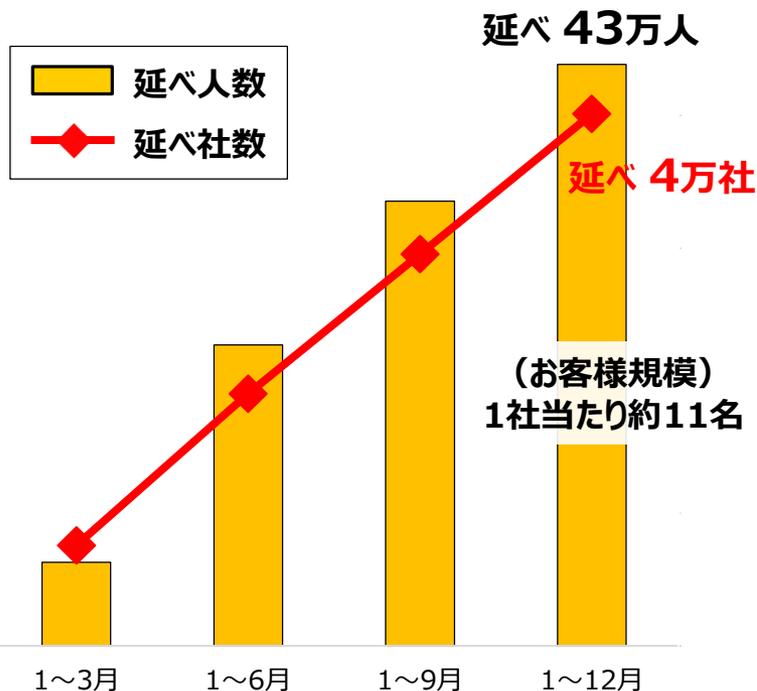


# テレワーク導入支援と新たな課題

テレワーク、やって分かった多くの課題。ドキュメント関連が上位。

## [テレワーク環境整備の支援]

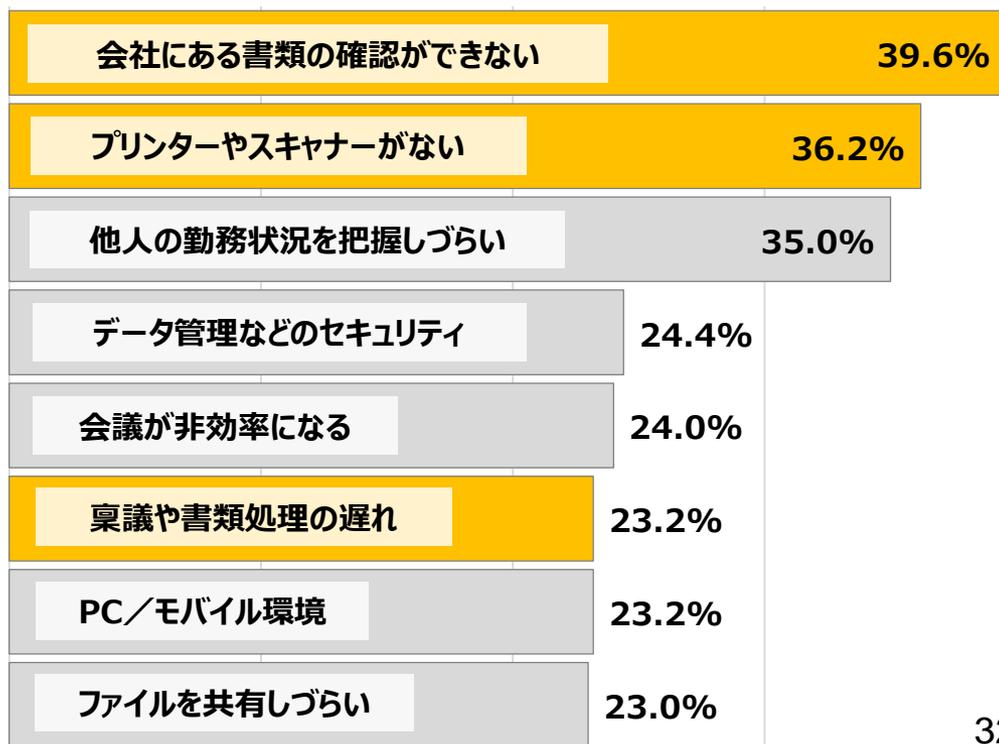
※当社支援実績（2020年）



## [解決すべき新たな課題]

凡例: ドキュメント関連

※テレワークの課題（Adobe社調べより一部抜粋）



# ドキュメントソリューション

取引先など

自 社

書類・FAXの電子化



文書管理システム



社内文書の保管・破棄



電子契約



社内申請の電子化

(ワークフロー)



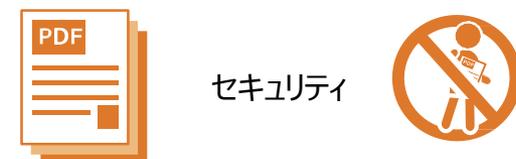
請求業務の効率化



基幹システム



文書の出口対策



# ～ 大戦略Ⅱ ～

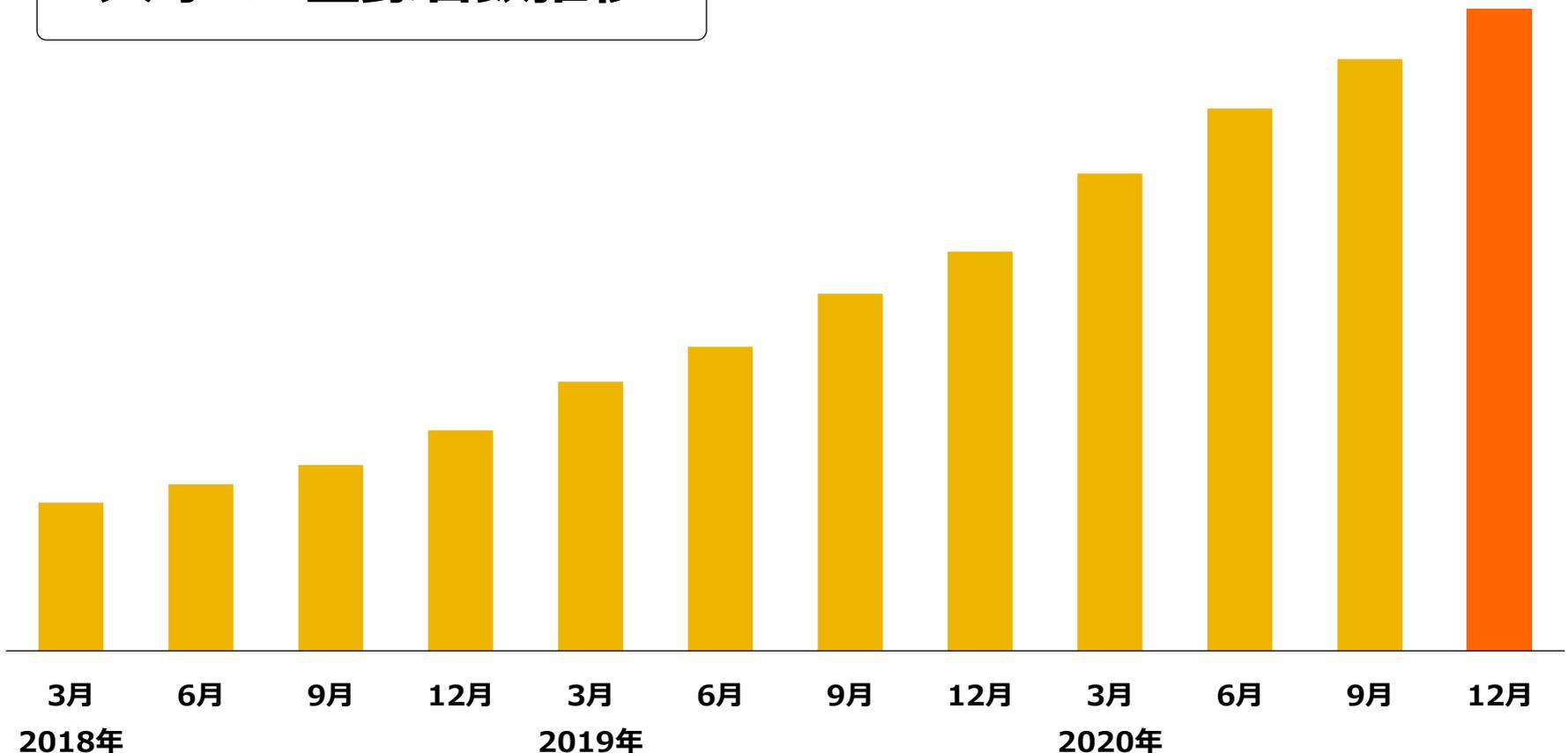
## 「オール大塚」でお客様に寄り添う



リアル・Web・センターで、お客様と常に繋がり、関係を創る

### 大塚ID 登録者数推移

約**17**万ID



# AIを活用した お客様対応の取り組み

大戦略II

営業プロセス

初期活動

課題特定と  
共有

提案・見積

クローズ

納品

フォロー



2019年8月～

行き先・商材推奨

導入後フォロー

商談プロセス促進

・お客様との信頼関係構築をアシスト

[受注率 AI > 全体]

約 **5%**

・AIが案件状態を推定し営業にレコメンド

お客様との関係性深化

サポート

iPhoneアプリ



AIアシスタント

AI活用

## 営業のMy秘書



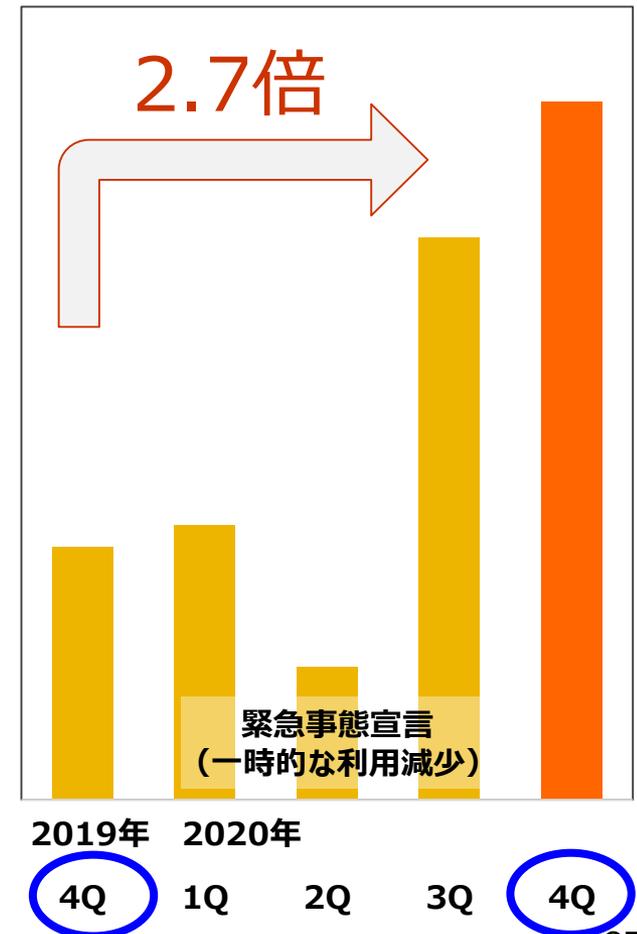
### 【各種機能を搭載】

- ▼ 会話形式の相談
- ▼ 情報探索
- ▼ AIメッセージ
- ▼ 見積作成指示
- ▼ etc
- ※ 常に強化



AIとRPA  
の連携

### 【一人当たりの月間利用回数】



# 当社のデジタルシフトの歩み

1961～

DNA コピー機・複合機

文書の電子化

ワークフロー  
電子申請

Web請求書  
の提供

契約の電子化  
電子署名

PC  
一人一台

モバイルを  
活用した営業展開

iPad  
iPhone

TV会議

回線  
リモートアクセス環境

テレワーク  
制度運用開始

グループウェア

入退室管理  
勤怠システム

コミュニケーションツール  
ビジネスSNS

全社  
リモート  
ワーク

⋮

1990～

⋮

2000～

⋮

2010～

⋮

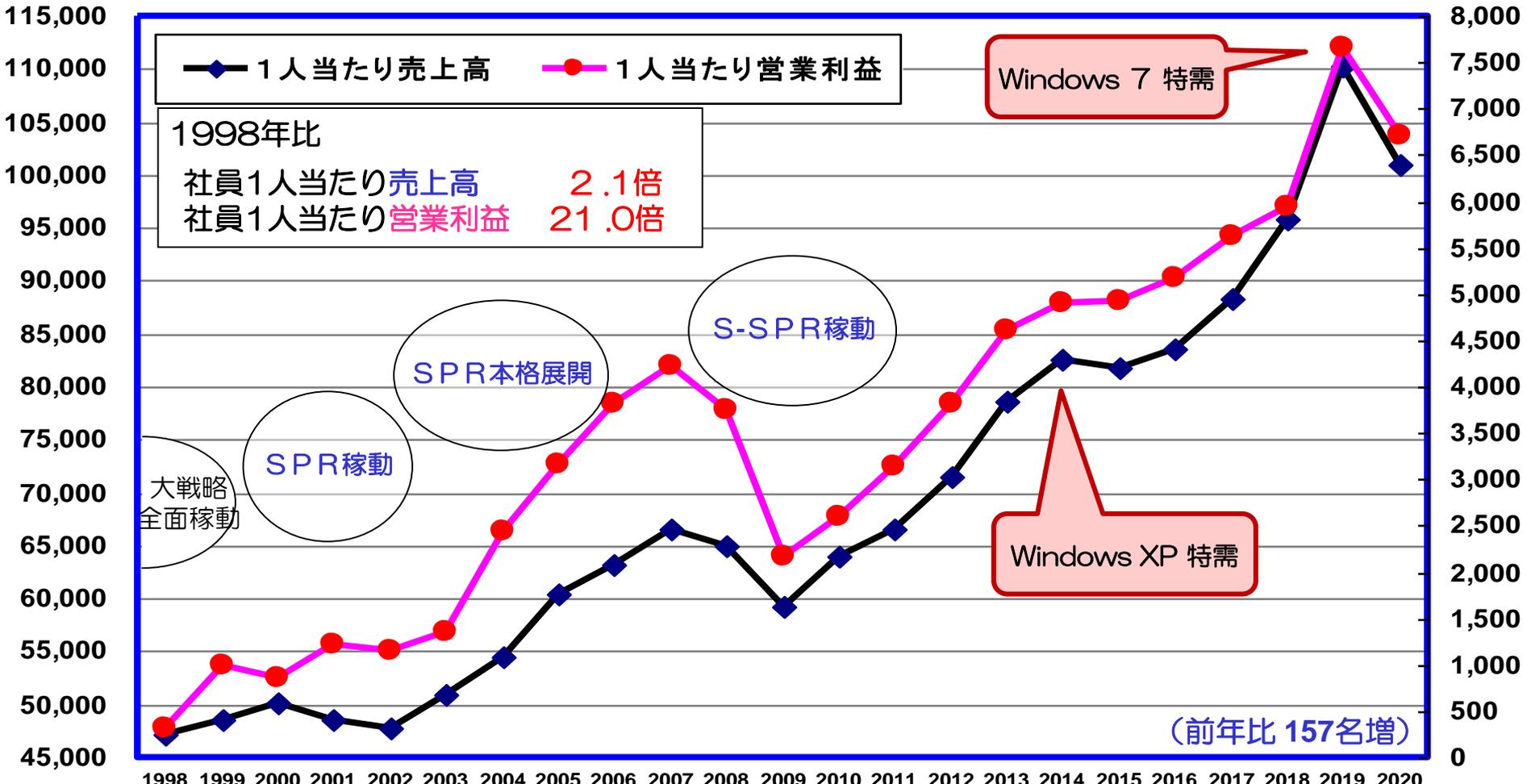
2020

単体

# 社員1人当たり 売上高と営業利益の推移

売上高 (千円)

営業利益 (千円)



1998年比  
社員1人当たり売上高 2.1倍  
社員1人当たり営業利益 21.0倍

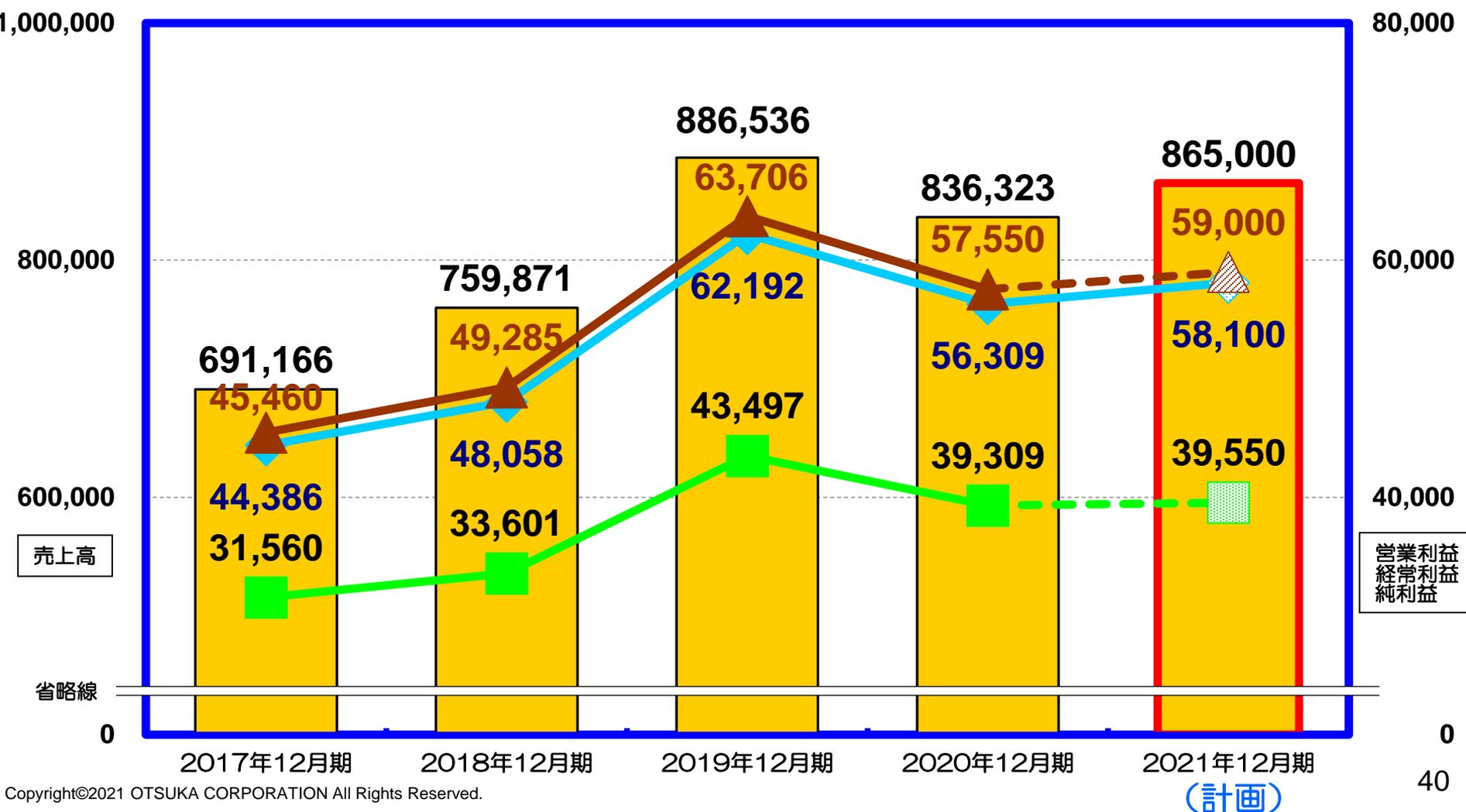
(前年比 157名増)

7,429名

社員数	118	118	118	120	122	123	125	126	126	126	129	129	127	127	124	128	128	127	128	127	131	136	132
休日数 (日)	118	118	118	120	122	123	125	126	126	126	129	129	127	127	124	128	128	127	128	127	131	136	132

# 売上高・利益の計画

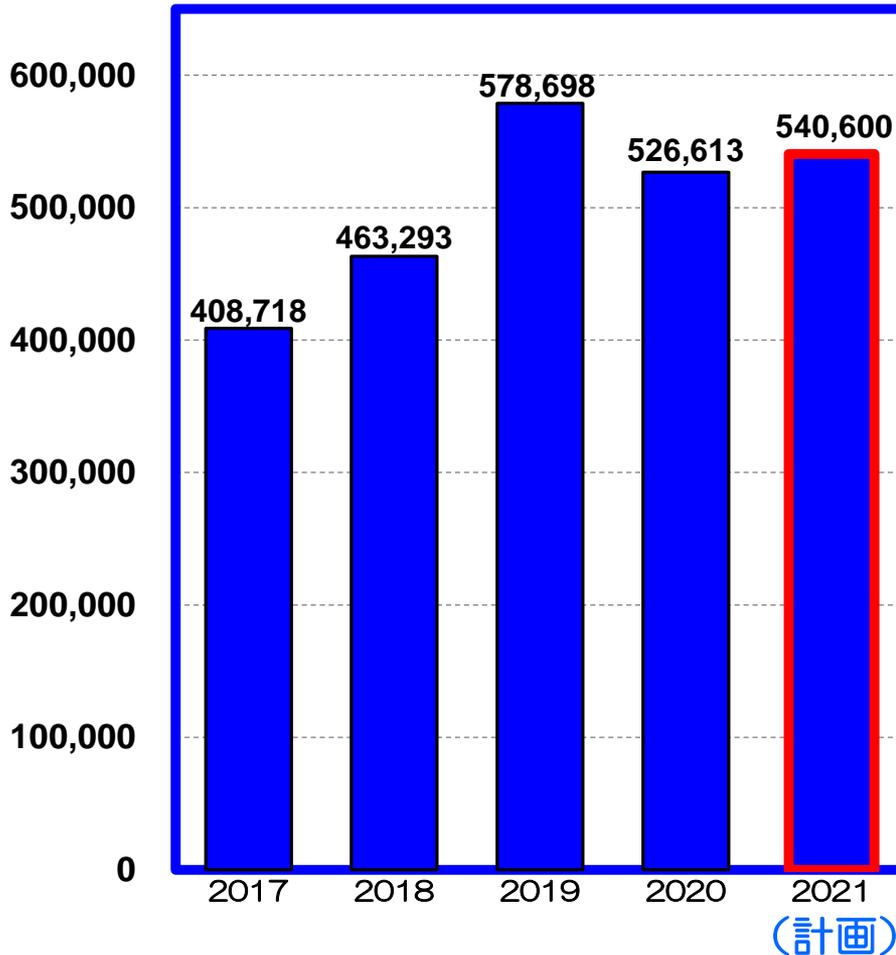
■ 売上高 
 ◆ 営業利益 
 ▲ 経常利益 
 ■ 純利益（親会社株主に帰属する当期純利益）（単位：百万円）



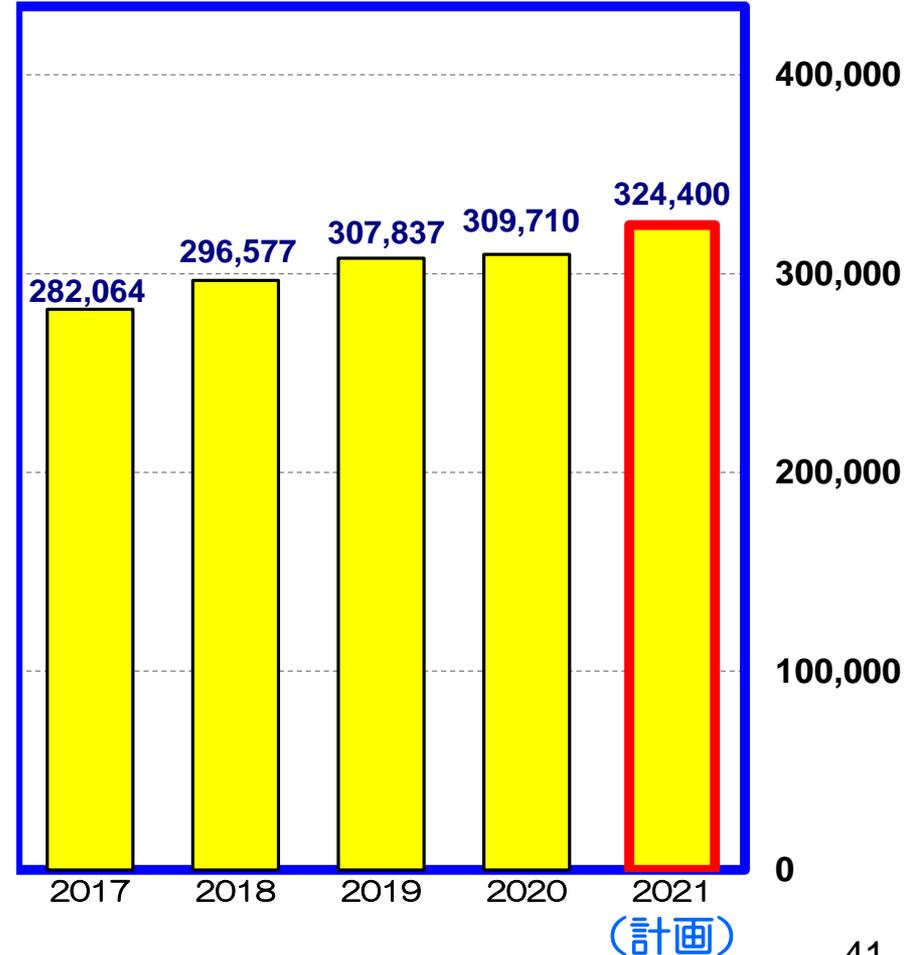
# セグメント別売上高計画

(単位：百万円)

■ S I 事業



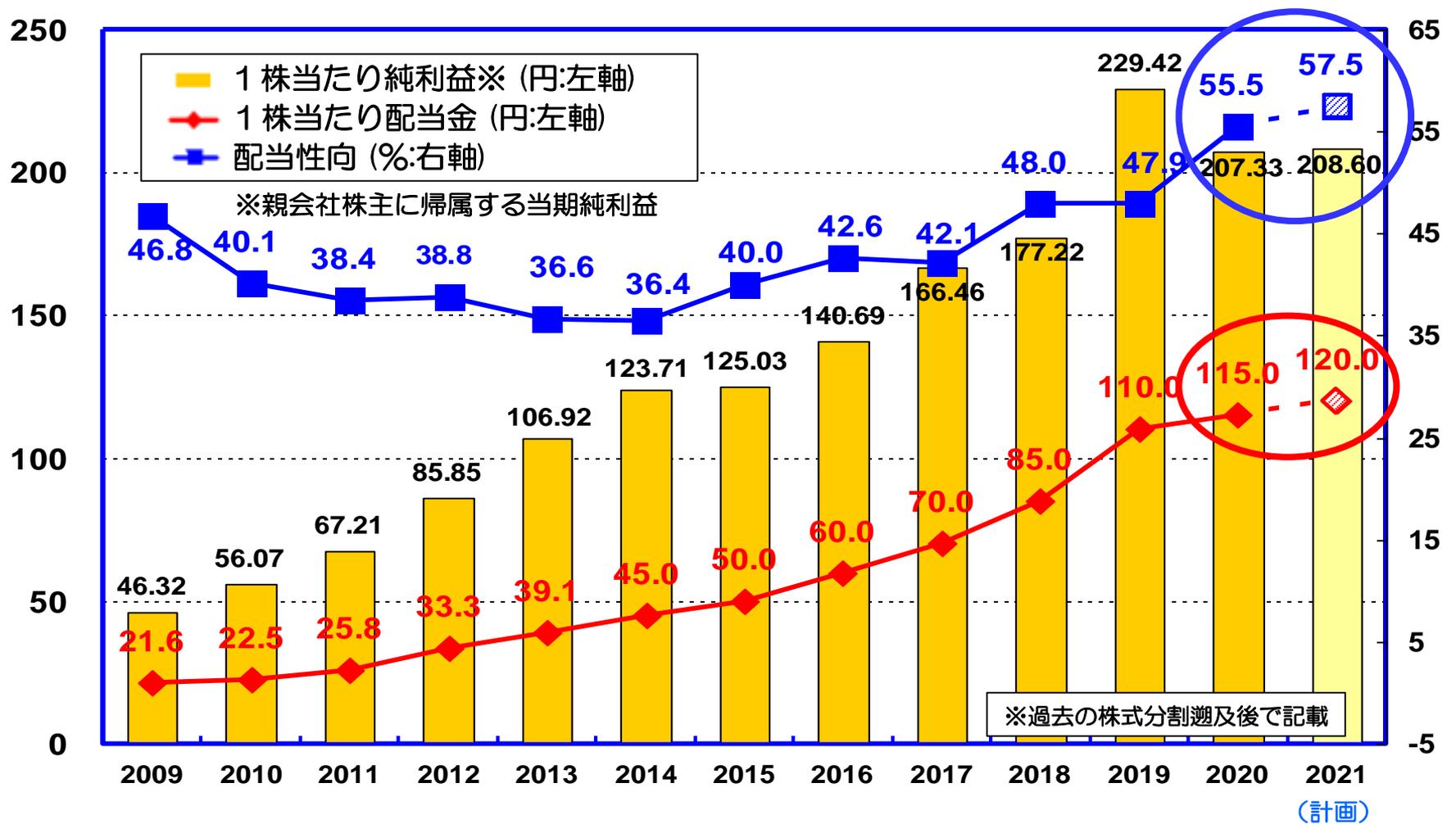
■ S & S 事業



# 配当の推移

(単位：円)

(単位：%)



# 実践ソリューションフェア2021

大塚商会

実践ソリューションフェア2021

今年は

オンラインで開催

開催日 2021年2月3日(水)～3月12日(金)

限定ご招待

電子化からはじまる、  
オフィスまるごと効率化!

ご招待コード

XXXX-XXXX



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、2020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。