



2021年12月期  
第3四半期（1～9月）  
決算概要

2021年10月29日

株式会社 大塚商会

# 2021年1~9月 業績の概況

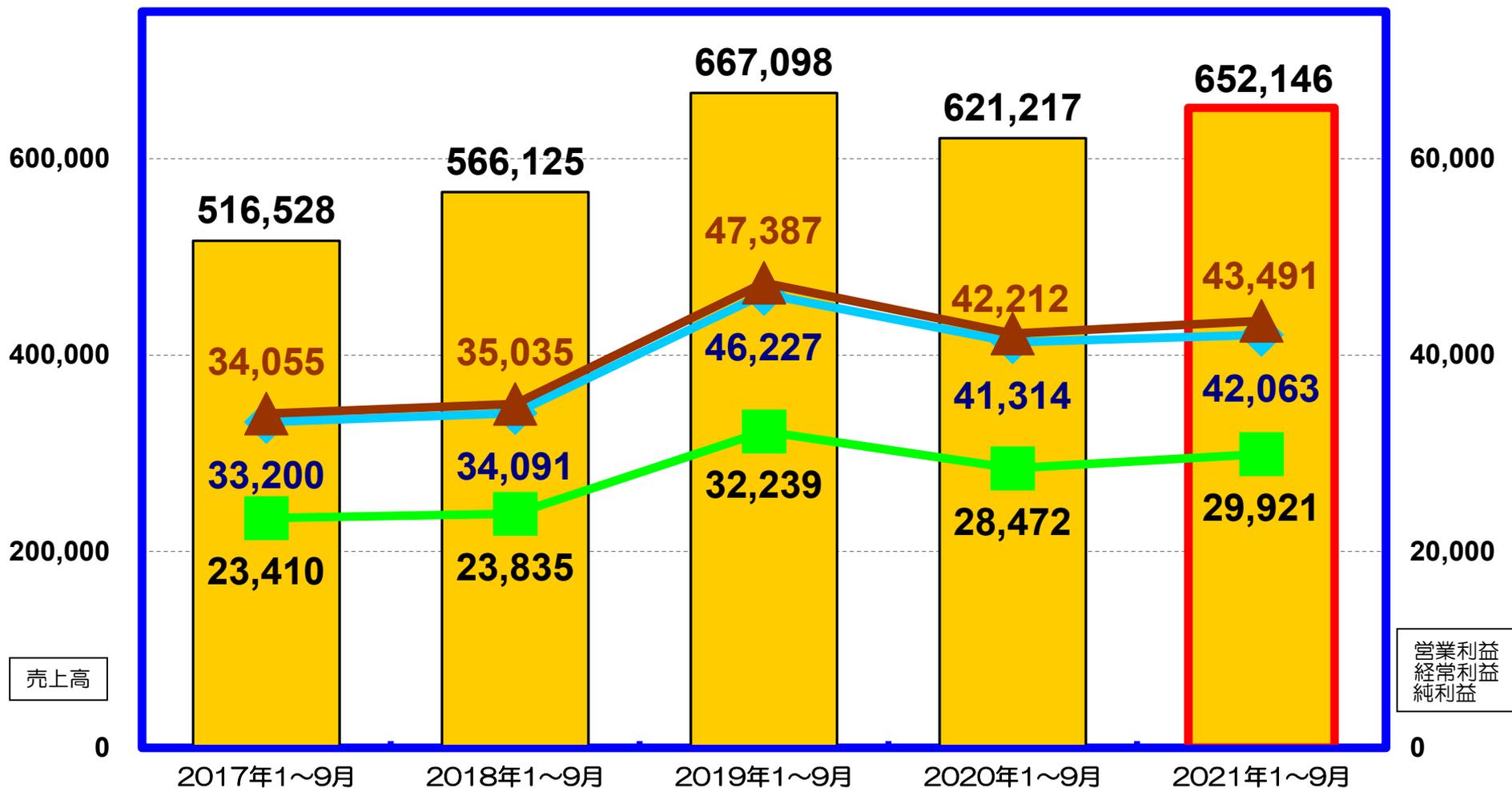
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	652,146	+5.0%	587,885	+6.0%
営 業 利 益	42,063	+1.8%	36,524	+0.4%
経 常 利 益	43,491	+3.0%	38,576	+0.5%
純 利 益 ※	29,921	+5.1%	27,169	+2.1%

※親会社株主に帰属する純利益

# 売上高・利益の状況

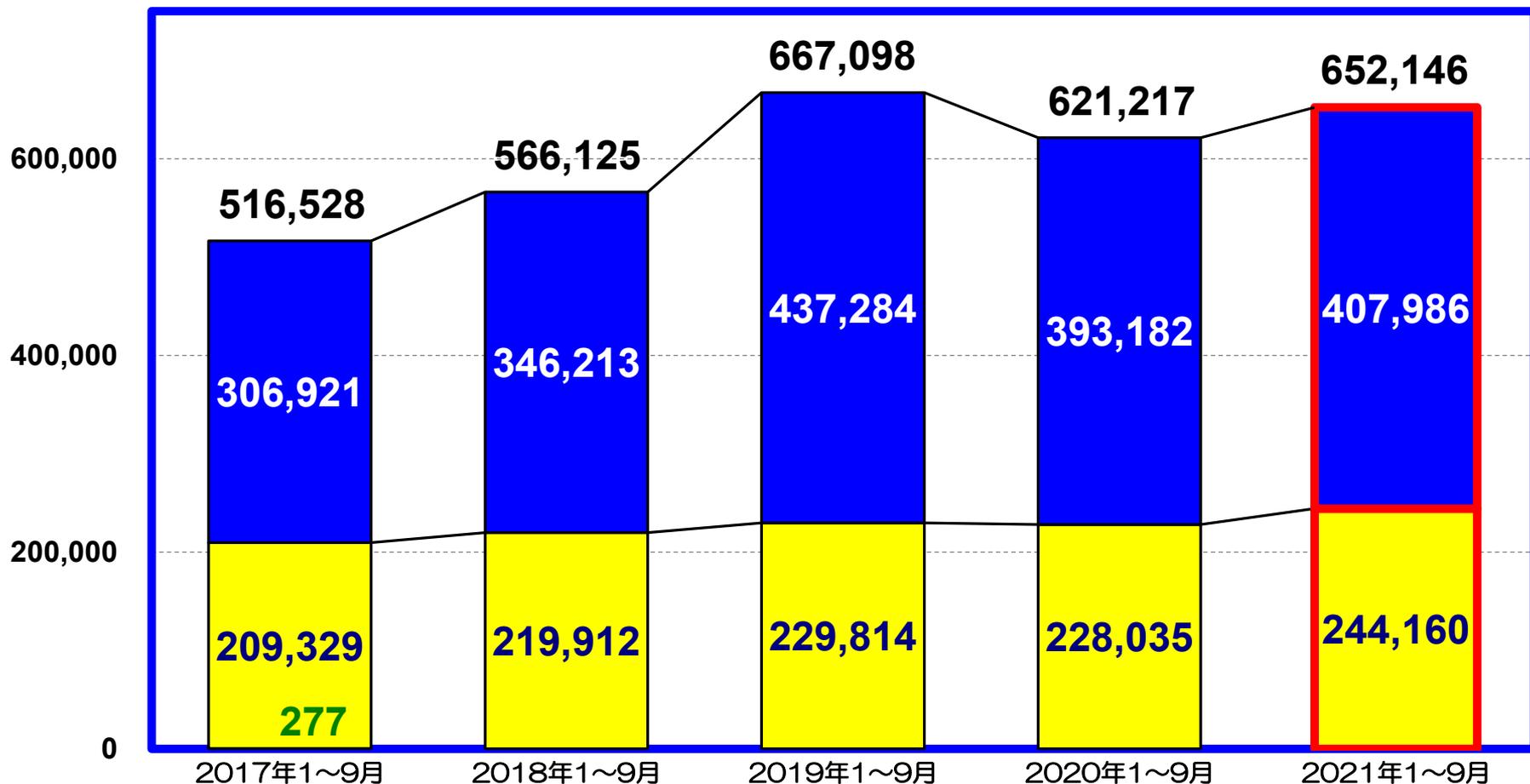
売上高 営業利益 経常利益 純利益（親会社株主に帰属する純利益） (単位：百万円)



# セグメント別売上高



(単位：百万円)

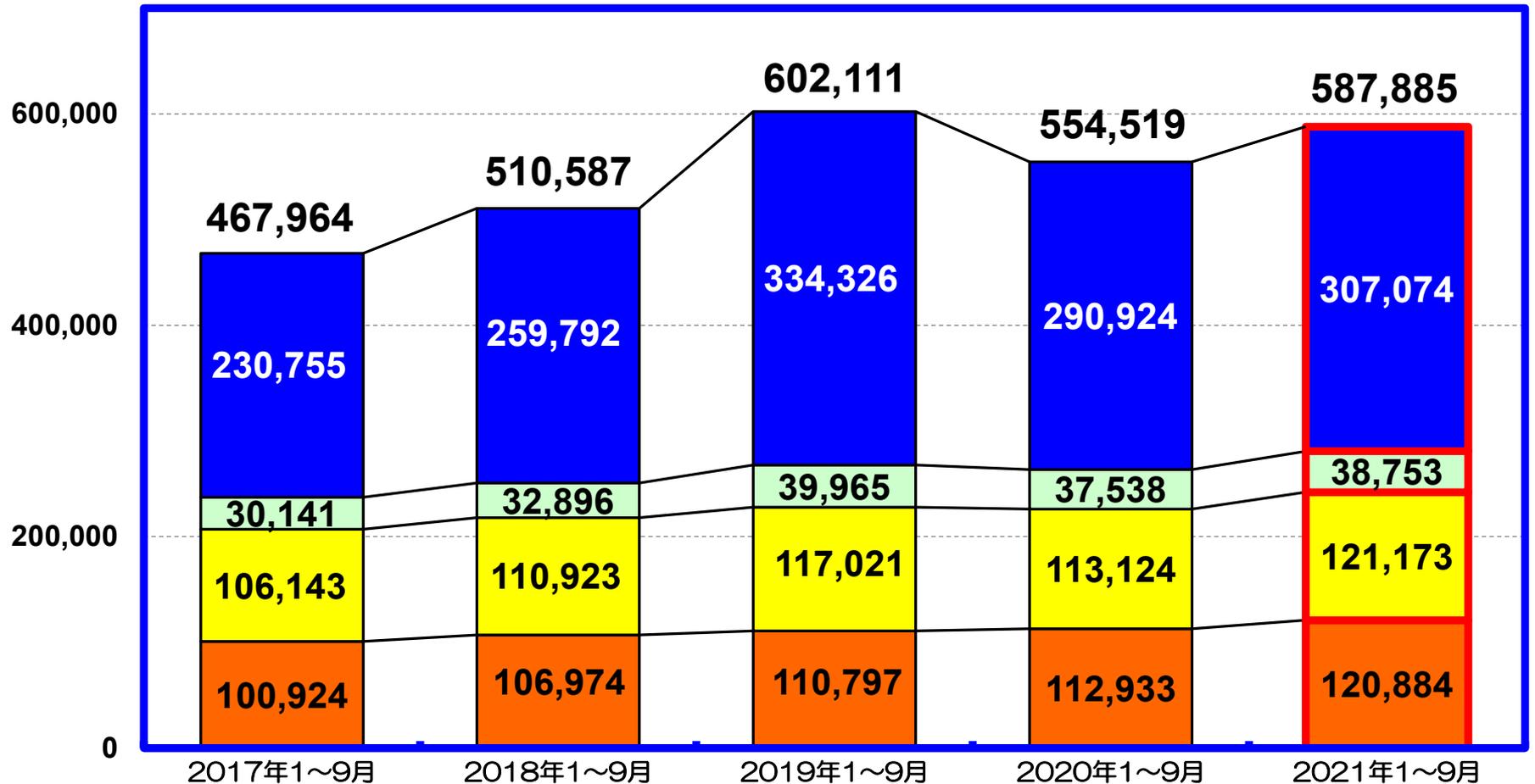


単体

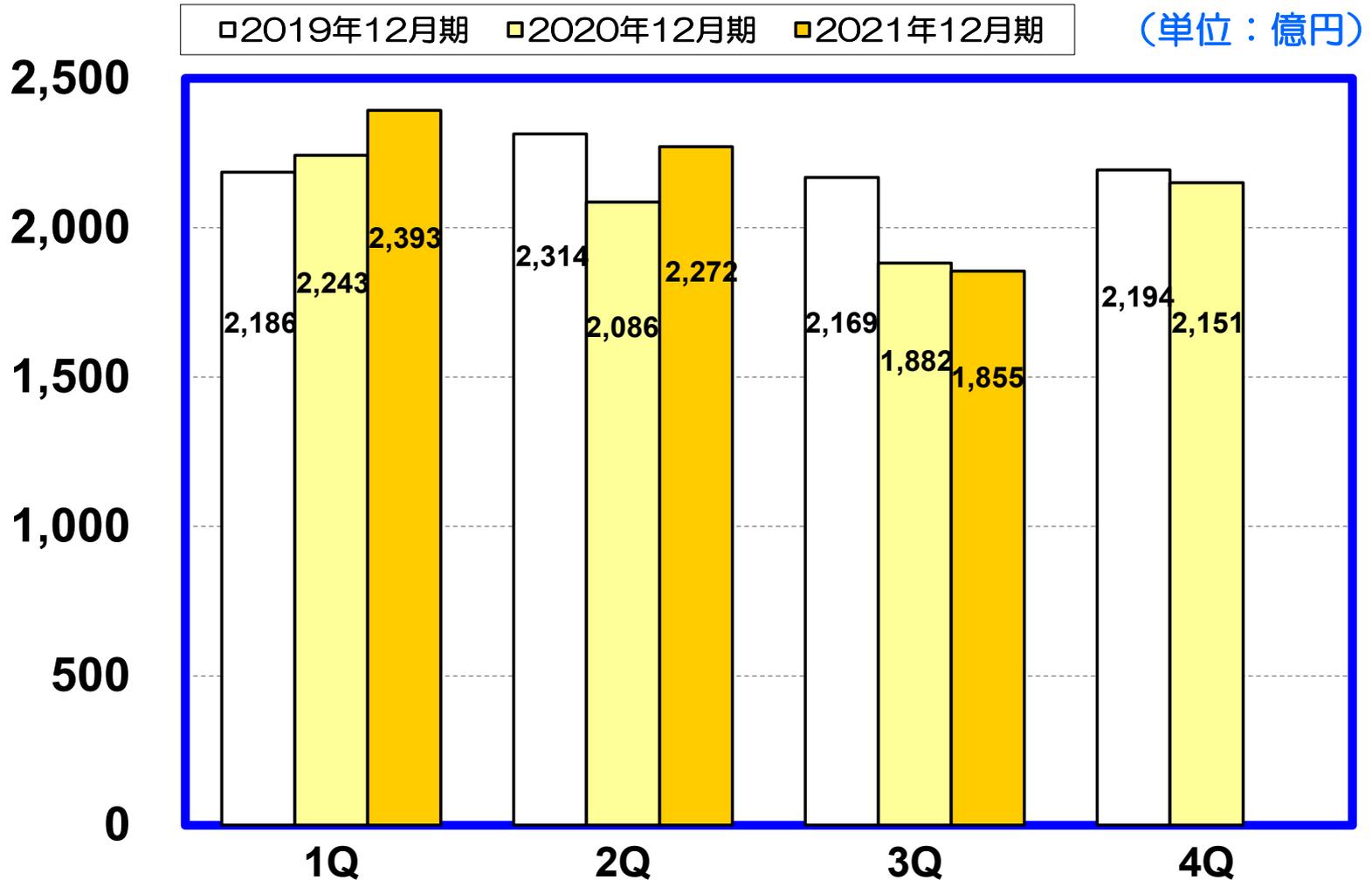
# 詳細セグメント別売上高

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

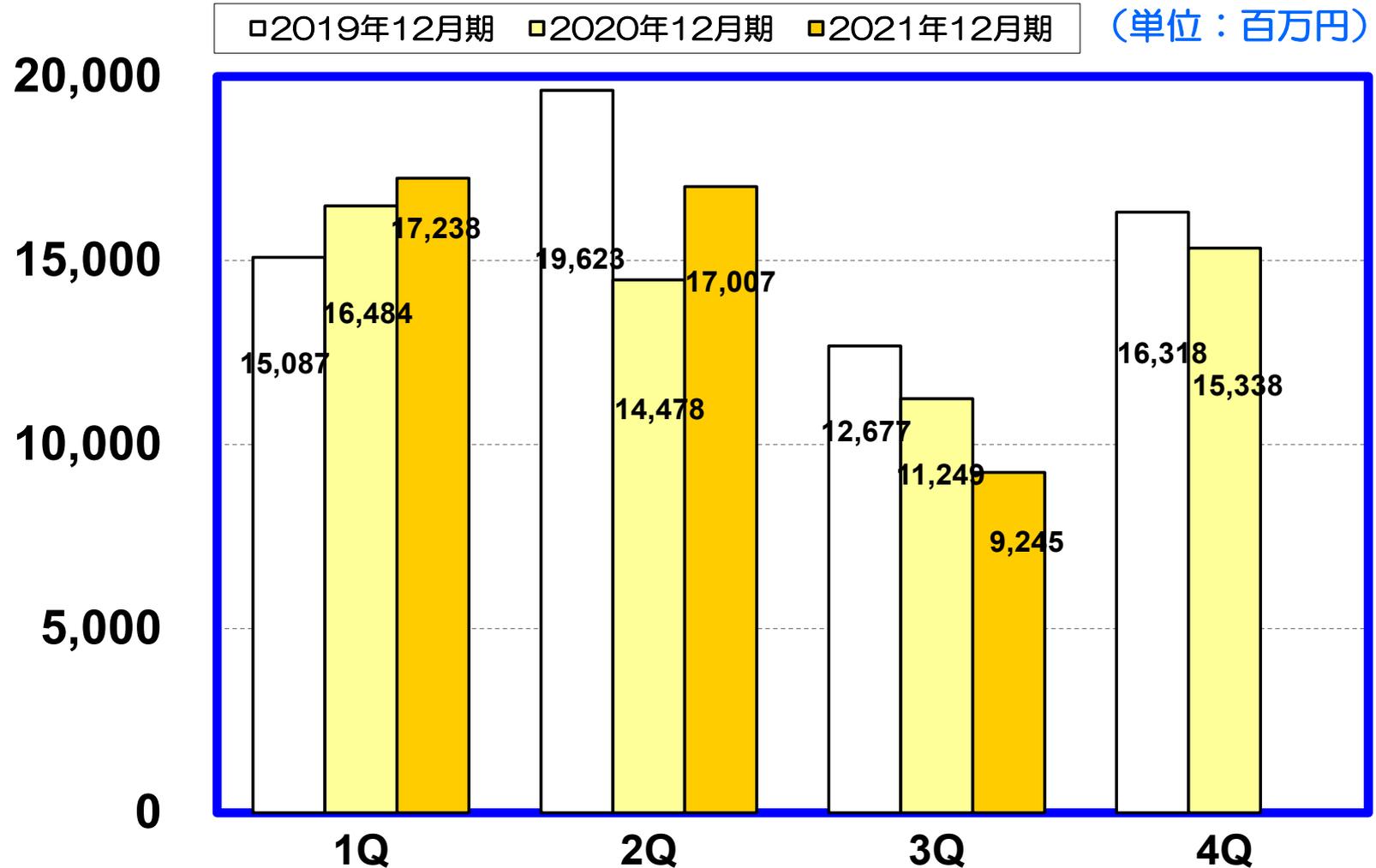
(単位：百万円)



# 売上高の四半期推移



# 経常利益の四半期推移



# 2021年7~9月 業績の概況

(単位：百万円)

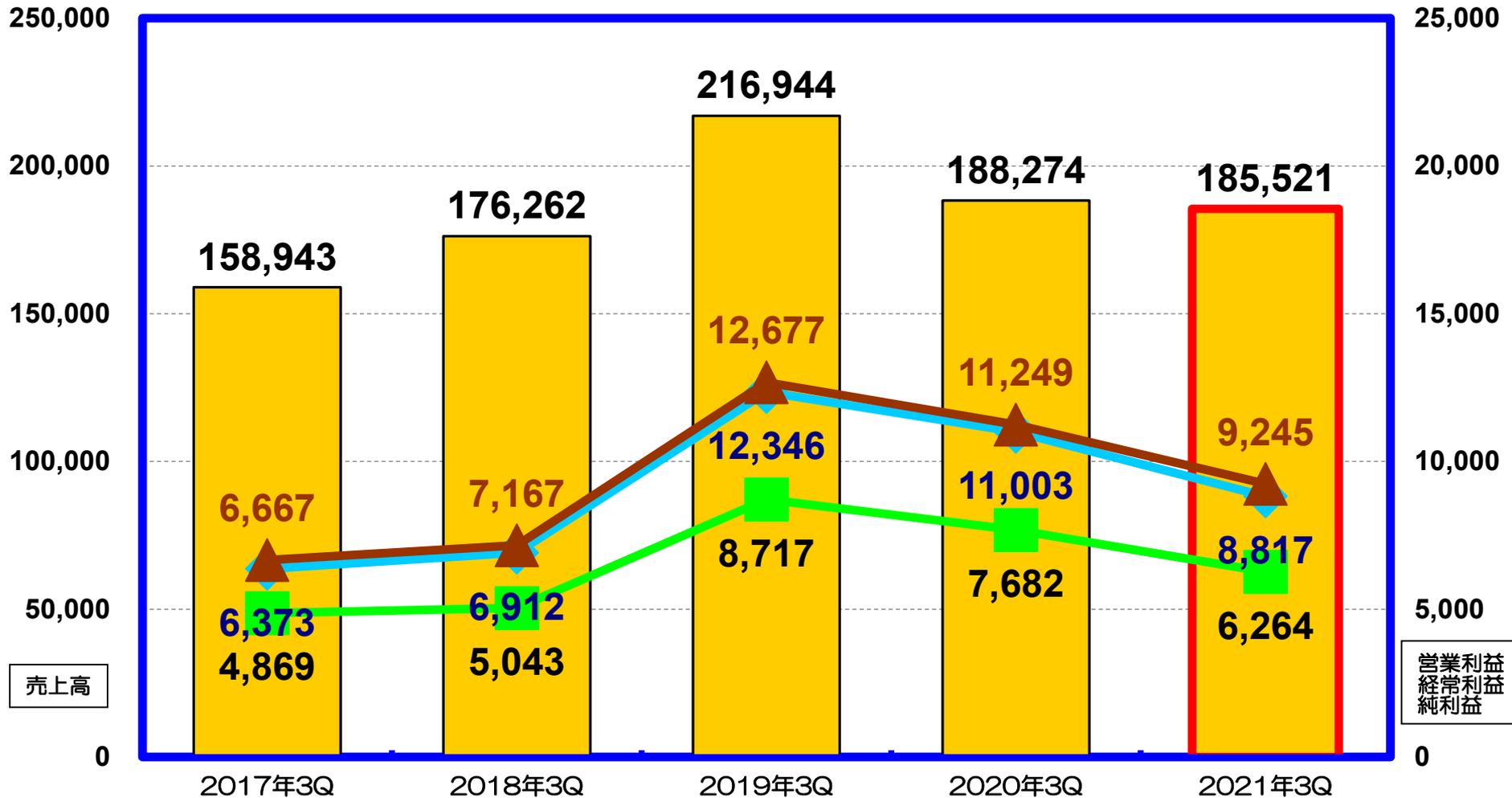
	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	185,521	-1.5%	164,115	-2.8%
営 業 利 益	8,817	-19.9%	6,979	-27.2%
経 常 利 益	9,245	-17.8%	7,340	-25.4%
純 利 益 ※	6,264	-18.5%	5,078	-25.7%

※親会社株主に帰属する純利益

連結

# 7~9月 売上高・利益の状況

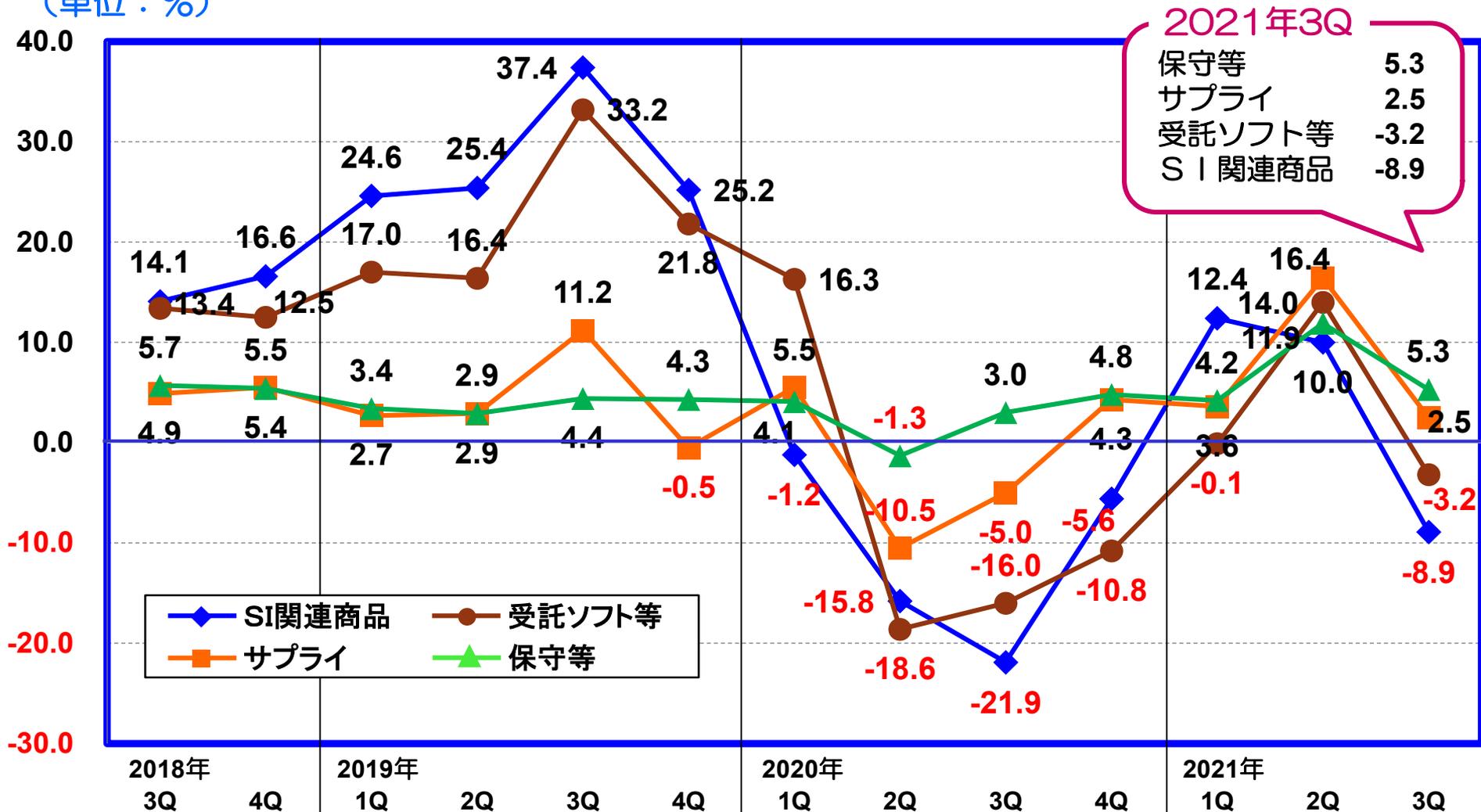
売上高 営業利益 経常利益 純利益（親会社株主に帰属する純利益）（単位：百万円）



単体

# 詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)

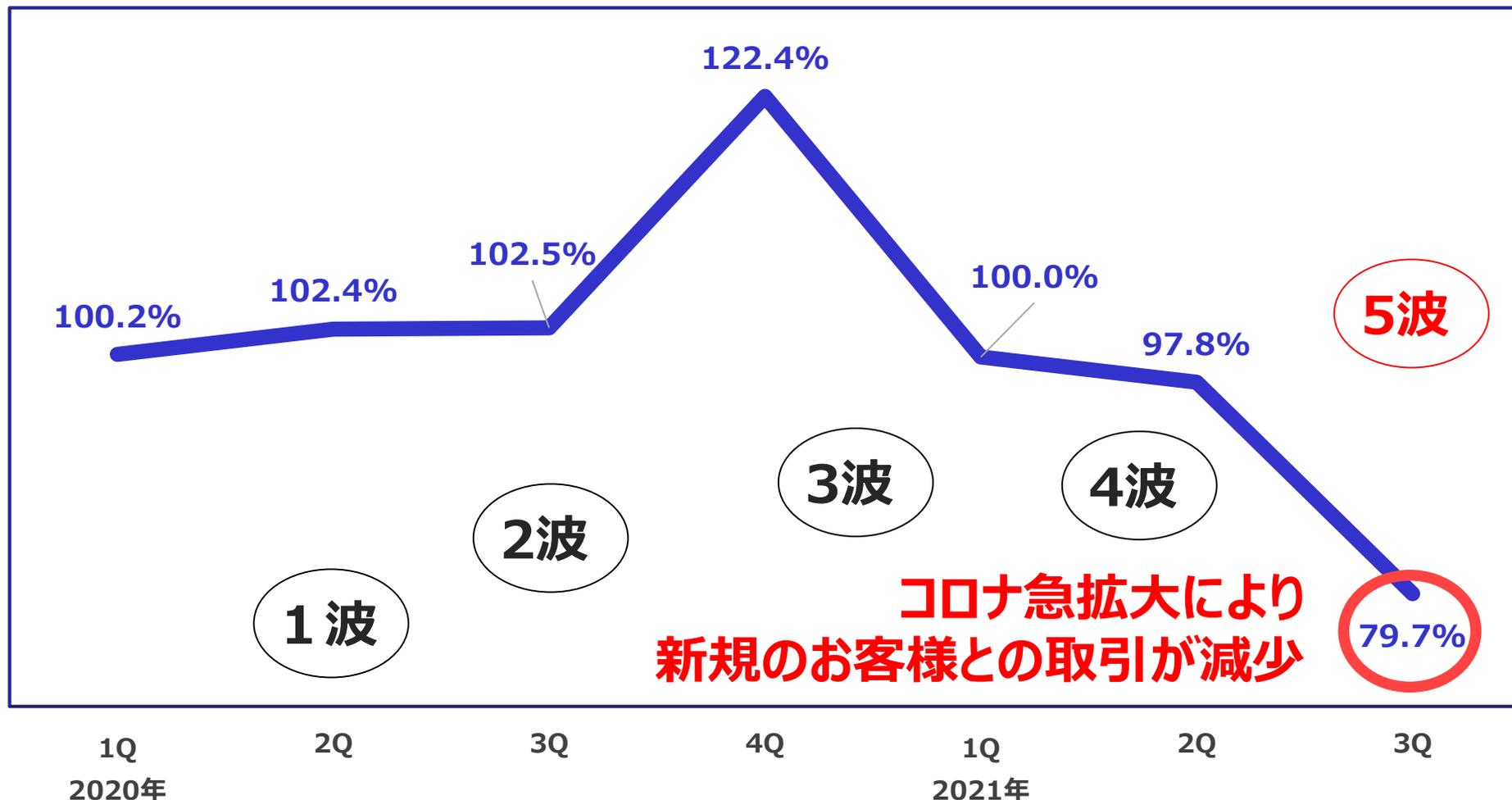


# コロナウイルス罹患者の推移

- コロナ第5波で7月中旬から全国的にコロナ罹患者が急拡大し、事業所の一部閉鎖等が発生。  
当社も7～8月を中心に罹患者が増加し、濃厚接触者の予定外の在宅勤務等で、お客様とのソリューション提案を中心に商談の延期・長期化が発生。



# 新規売上企業数の前年増減率



# 商談件数と案件化率の推移

## 案件化率の推移

(案件化件数÷商談件数)

オンライン等を活用しお客様接点は確保。  
しかし、商談過程で擦り合わせが必要となる  
基幹システムや、複写機ソリューションを中心  
に、案件化までの期間が延期・長期化。

オンライン強化による商談件数の増加

## 商談件数の推移

(前年比)

677,881件  
(95.9%)

1波

851,581  
(122.4%)

2波

783,823  
(113.5%)

3波

885,207  
(120.2%)

4波

841,148  
(124.1%)

847,447  
(99.5%)

5波

869,423  
(110.9%)

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

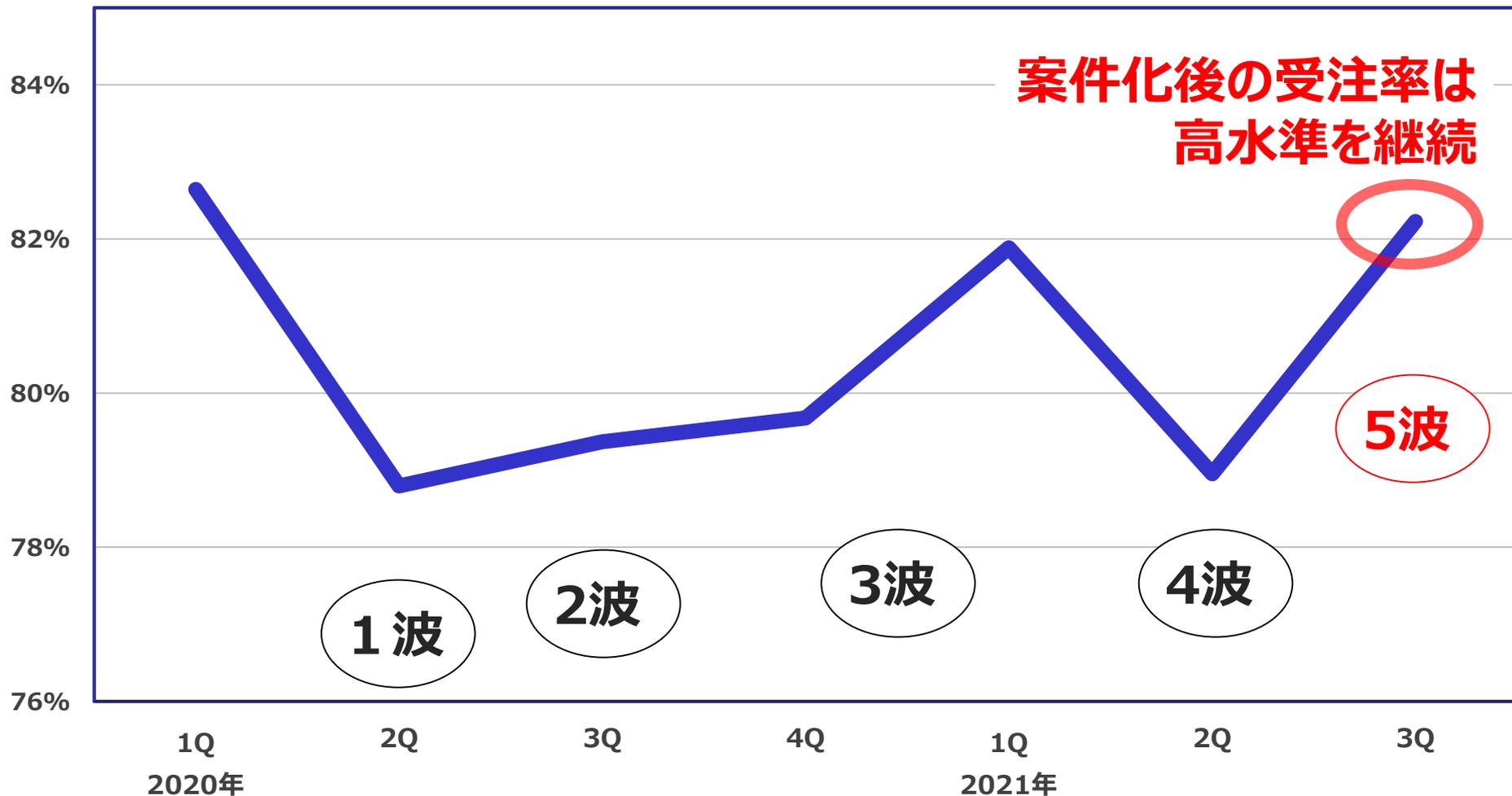
2Q

3Q

2020年

2021年

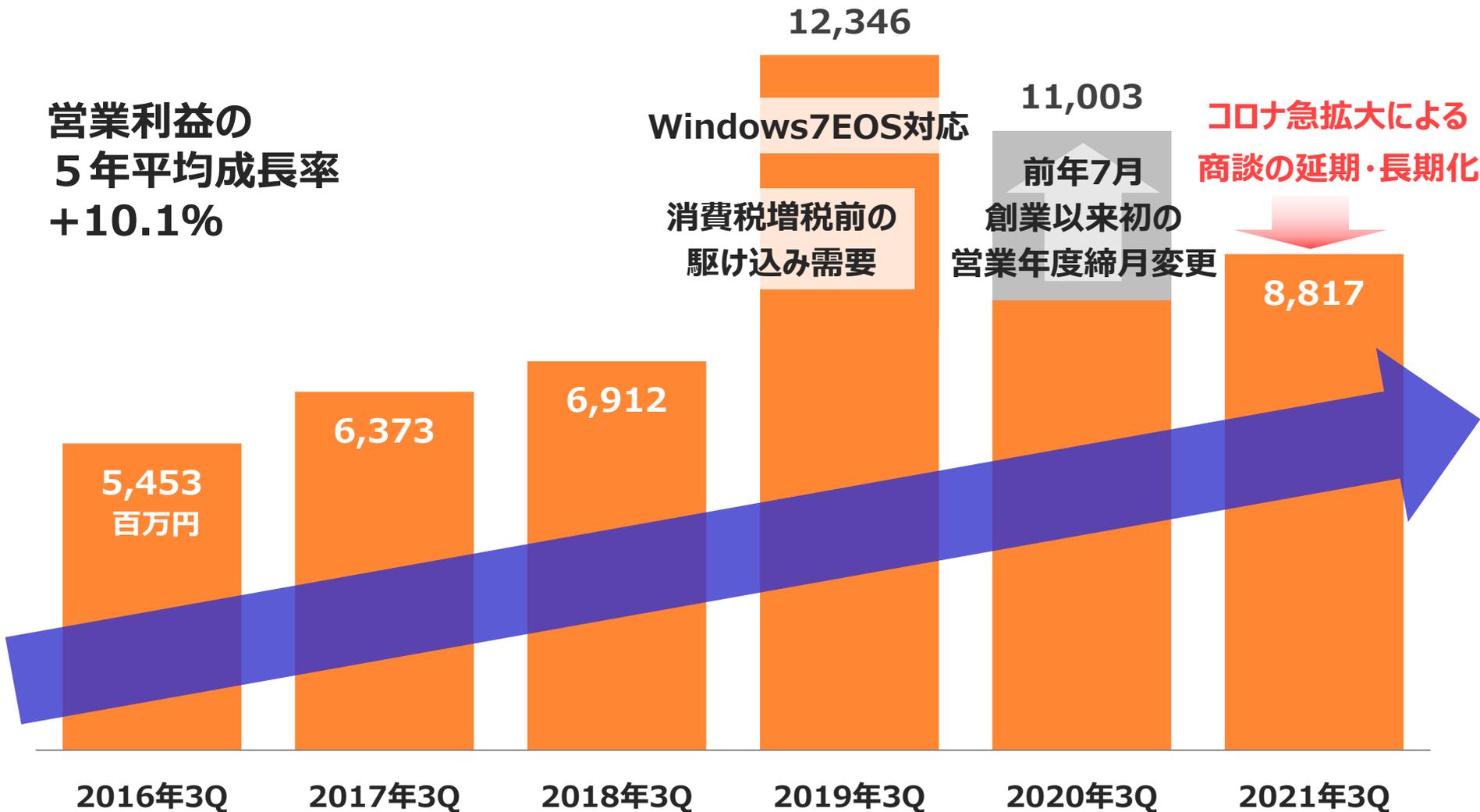
# 案件化後の受注率の推移



連結

# 7~9月 営業利益の推移

営業利益の  
5年平均成長率  
+10.1%

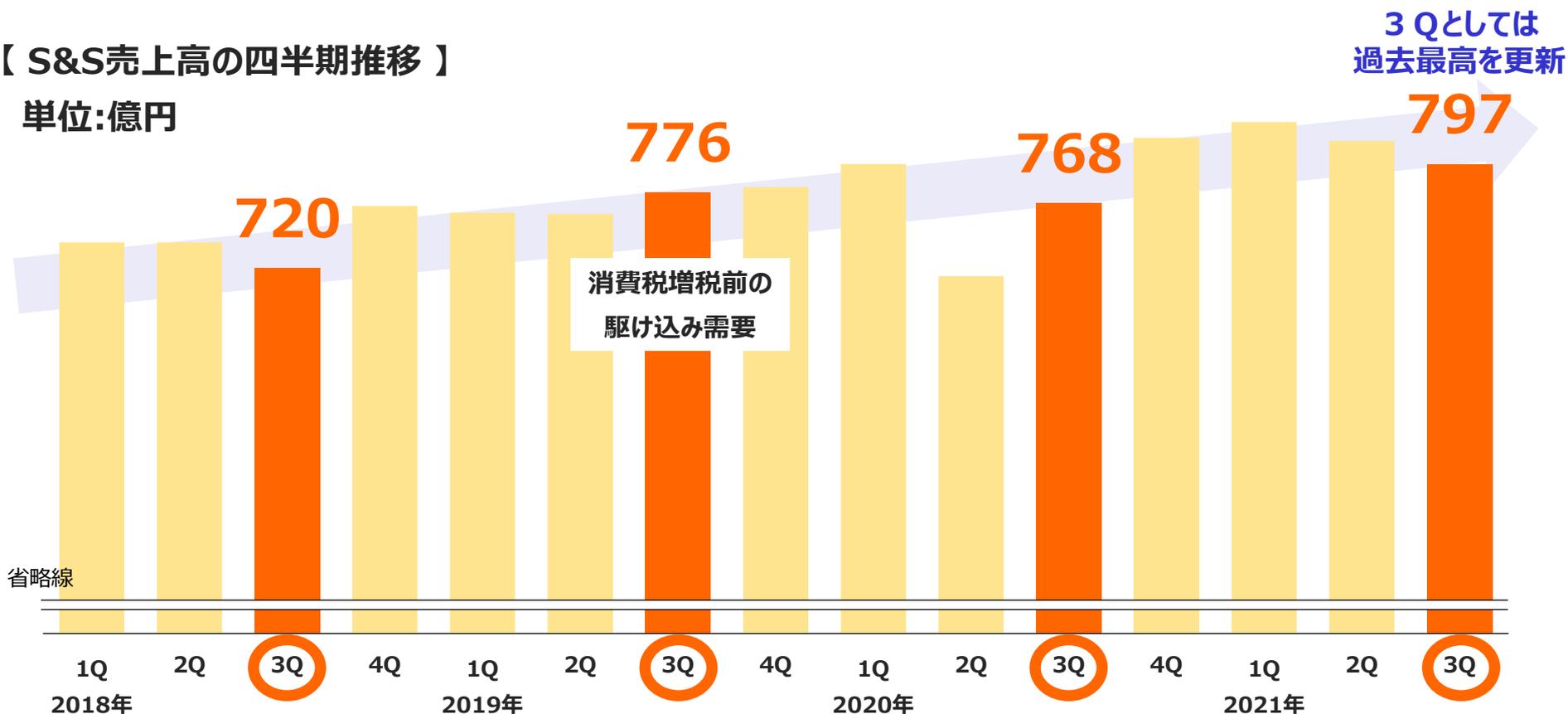


# S & S売上高の四半期推移

S&S事業の売上高は堅調に推移。消費税増税前の駆け込み需要があった2019年を超え、3Qとしては過去最高を更新。

【 S&S売上高の四半期推移 】

単位:億円

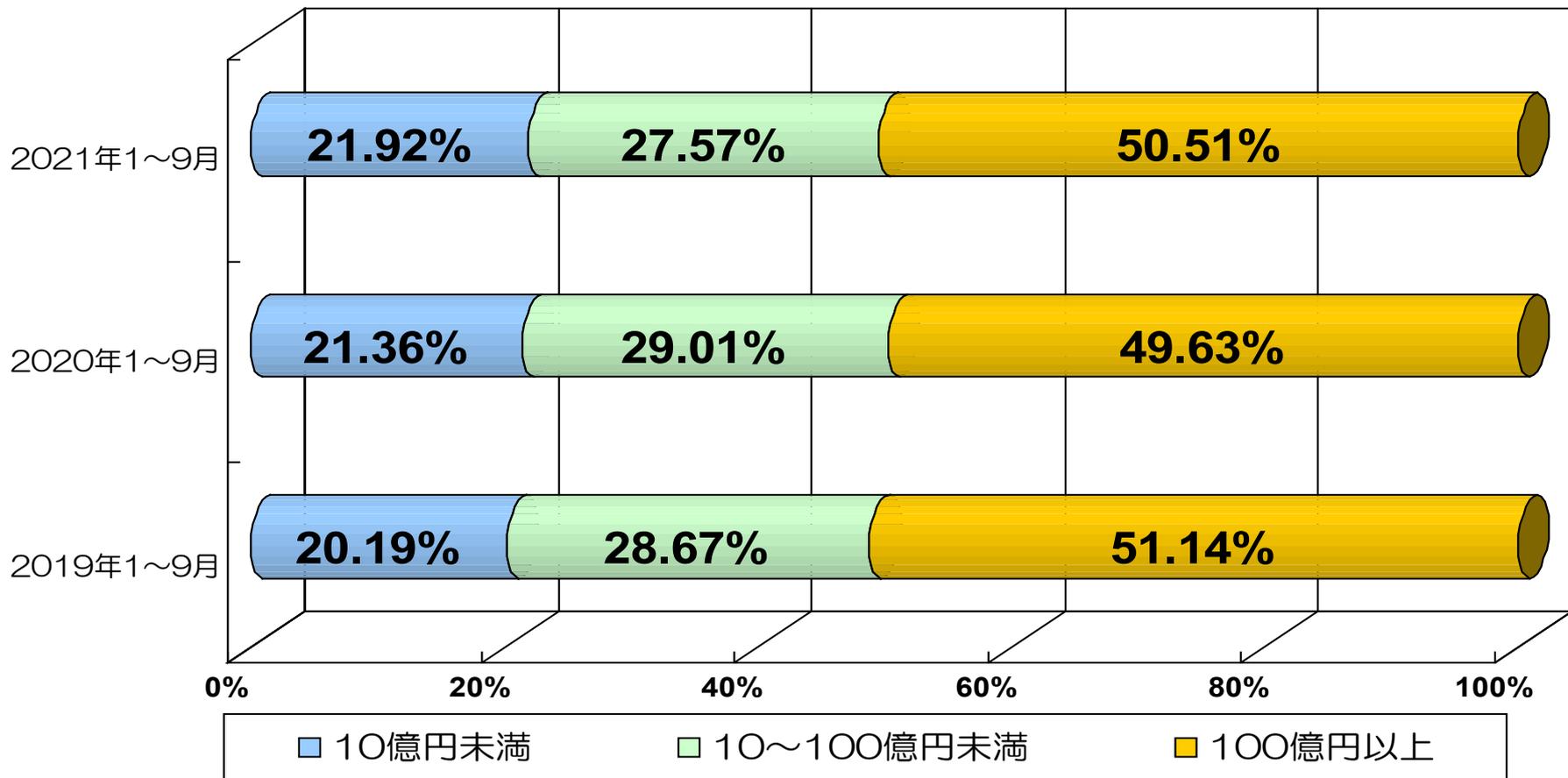


# 2021年第3四半期（7～9月）まとめ

- 想定を上回る新型コロナウイルス感染の全国的な急拡大でソリューション提案を中心に**商談の延期・長期化が発生。**  
**新規顧客向け活動も難航**
- 上記の下押し圧力もあり、7～9月は売上・各利益とも前年同期より減少。ただし、前年および前々年の**特殊要因を除くと巡航速度で成長**
- **S&S事業は堅調推移。**7～9月としては**過去最高**を更新

単体

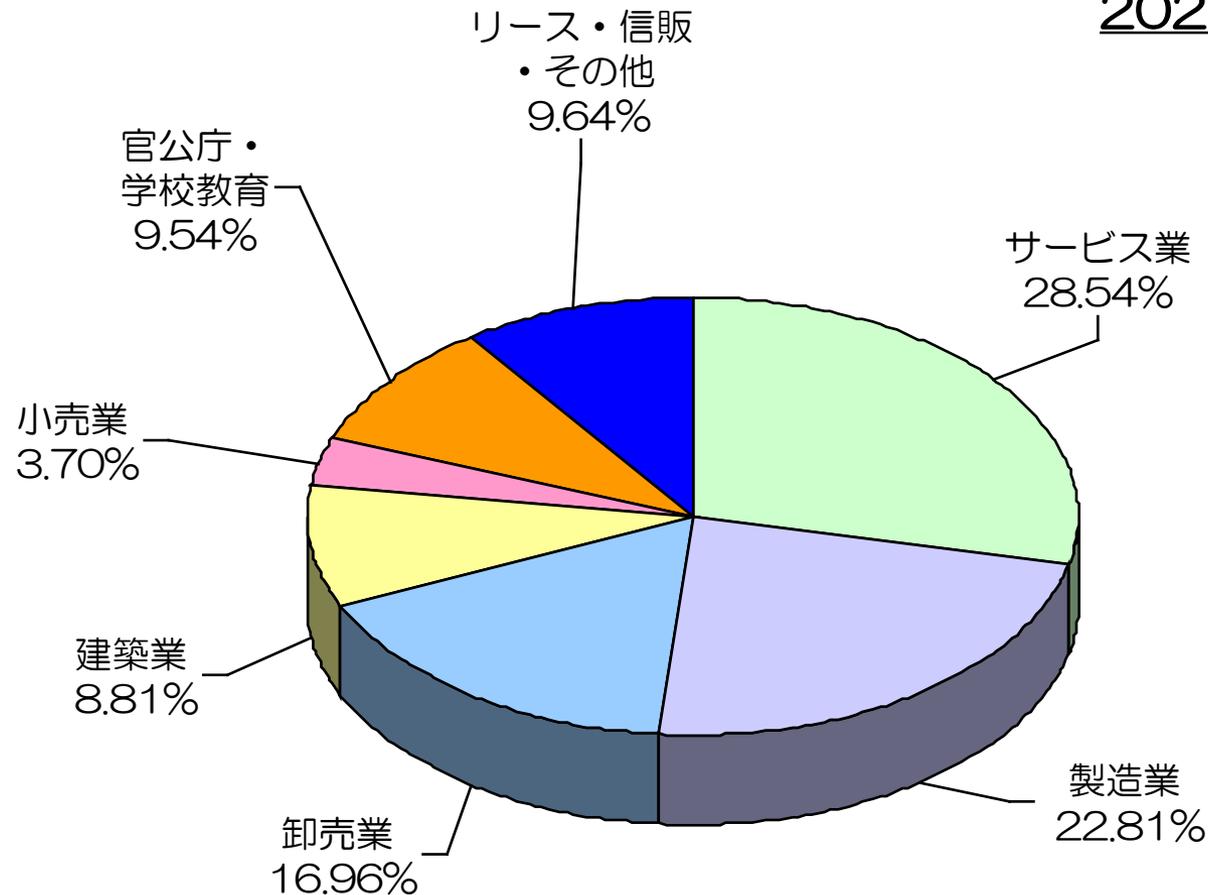
# 顧客企業の年商別売上構成



単体

# 顧客企業の業種別売上構成

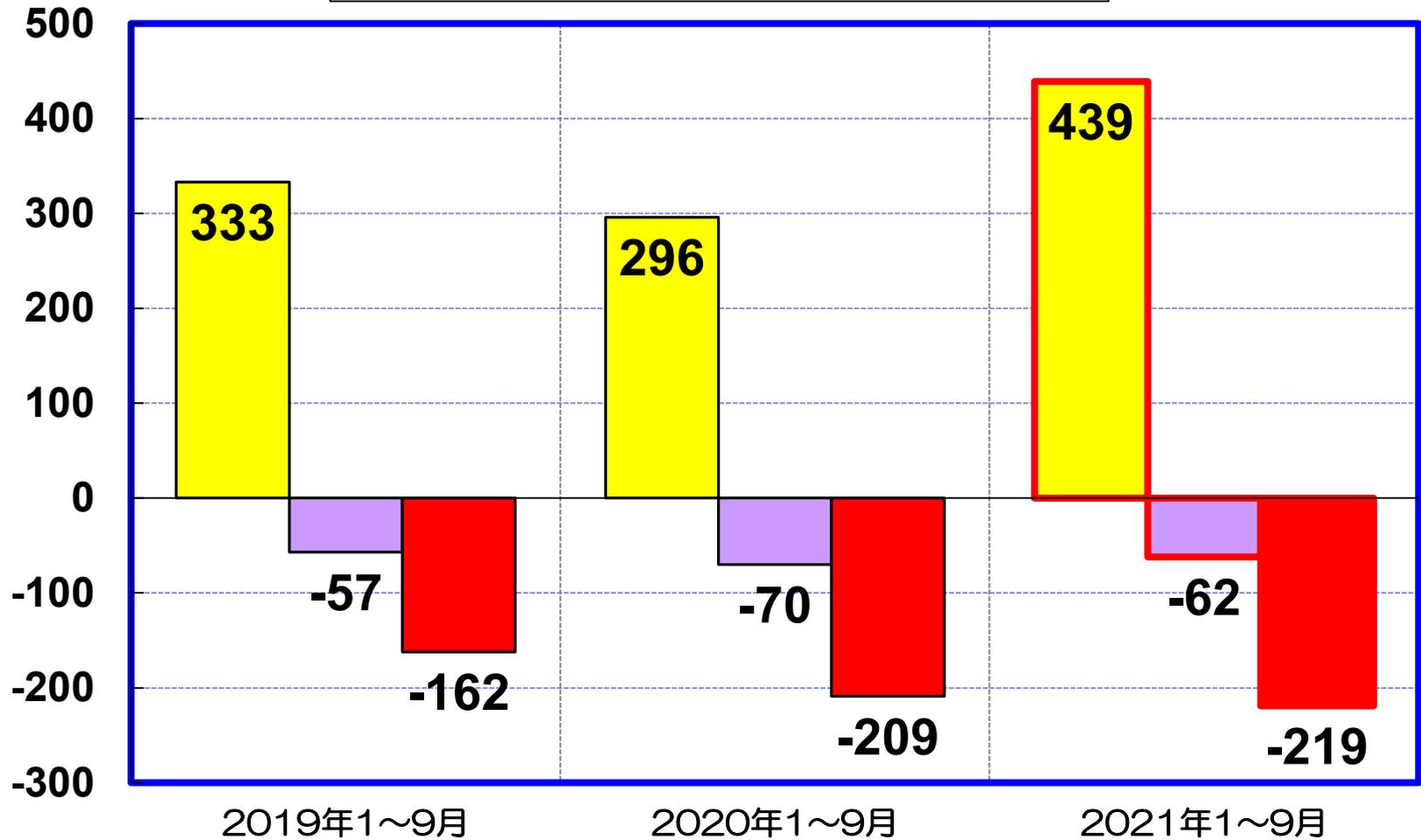
2021年1~9月



# キャッシュ・フロー

■ 営業C/F   ■ 投資C/F   ■ 財務C/F

(単位：億円)

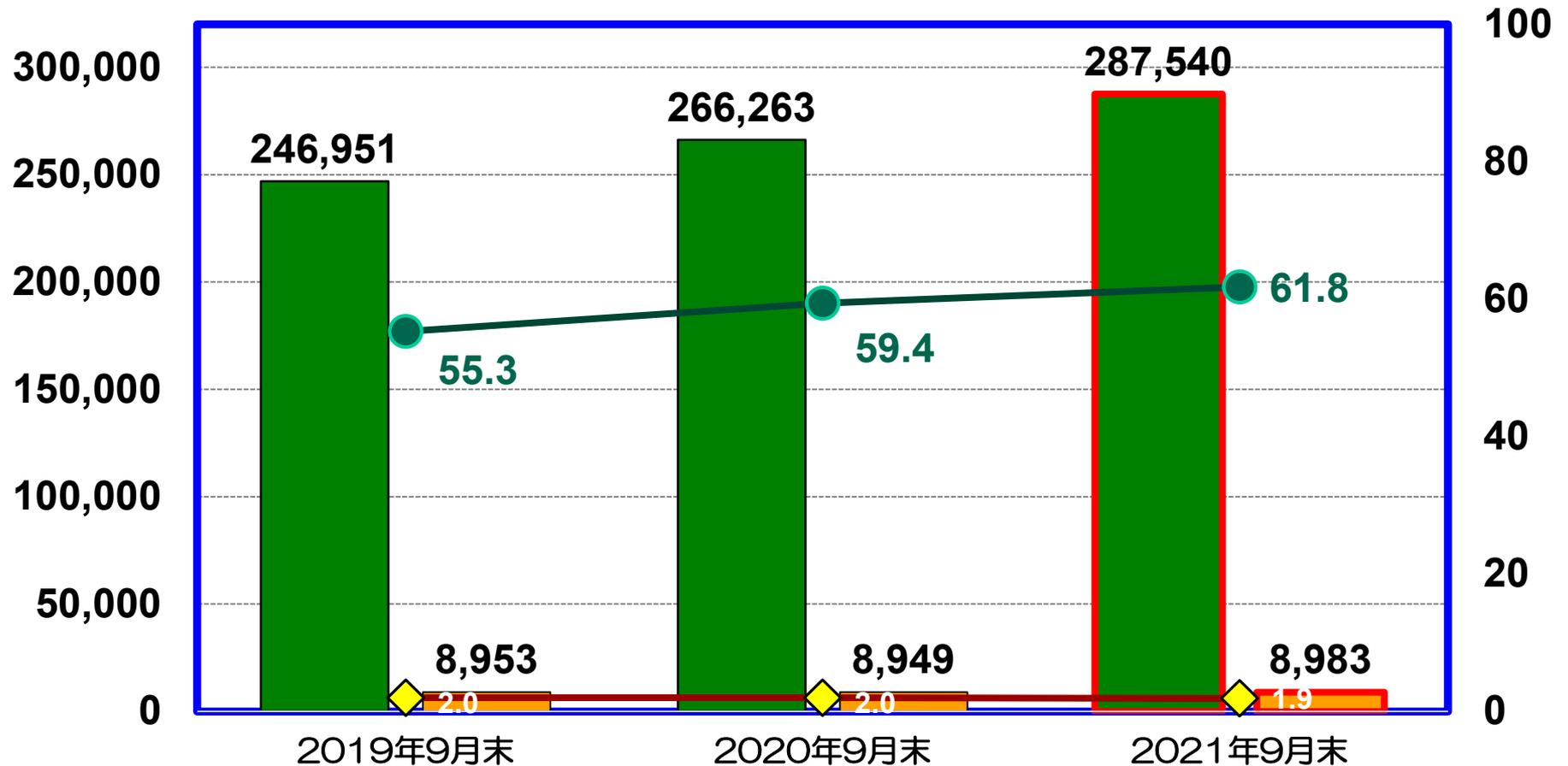


# 自己資本と有利子負債

(単位：百万円)



(単位：%)



# 重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2019年 1~9月	2020年 1~9月		2021年1~9月			2021年7~9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	125,044	119,649	-4.3%	<b>129,336</b>	<b>+9,687</b>	<b>+8.1%</b>	<b>41,144</b>	<b>+1,113</b>	<b>+2.8%</b>
SMILE	9,893	8,395	-15.1%	<b>8,399</b>	<b>+3</b>	<b>+0.0%</b>	<b>2,237</b>	<b>-308</b>	<b>-12.1%</b>
ODS	42,260	38,870	-8.0%	<b>40,588</b>	<b>+1,718</b>	<b>+4.4%</b>	<b>11,240</b>	<b>-170</b>	<b>-1.5%</b>
OSM	58,390	60,761	+4.1%	<b>67,157</b>	<b>+6,396</b>	<b>+10.5%</b>	<b>18,045</b>	<b>-2,333</b>	<b>-11.4%</b>

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

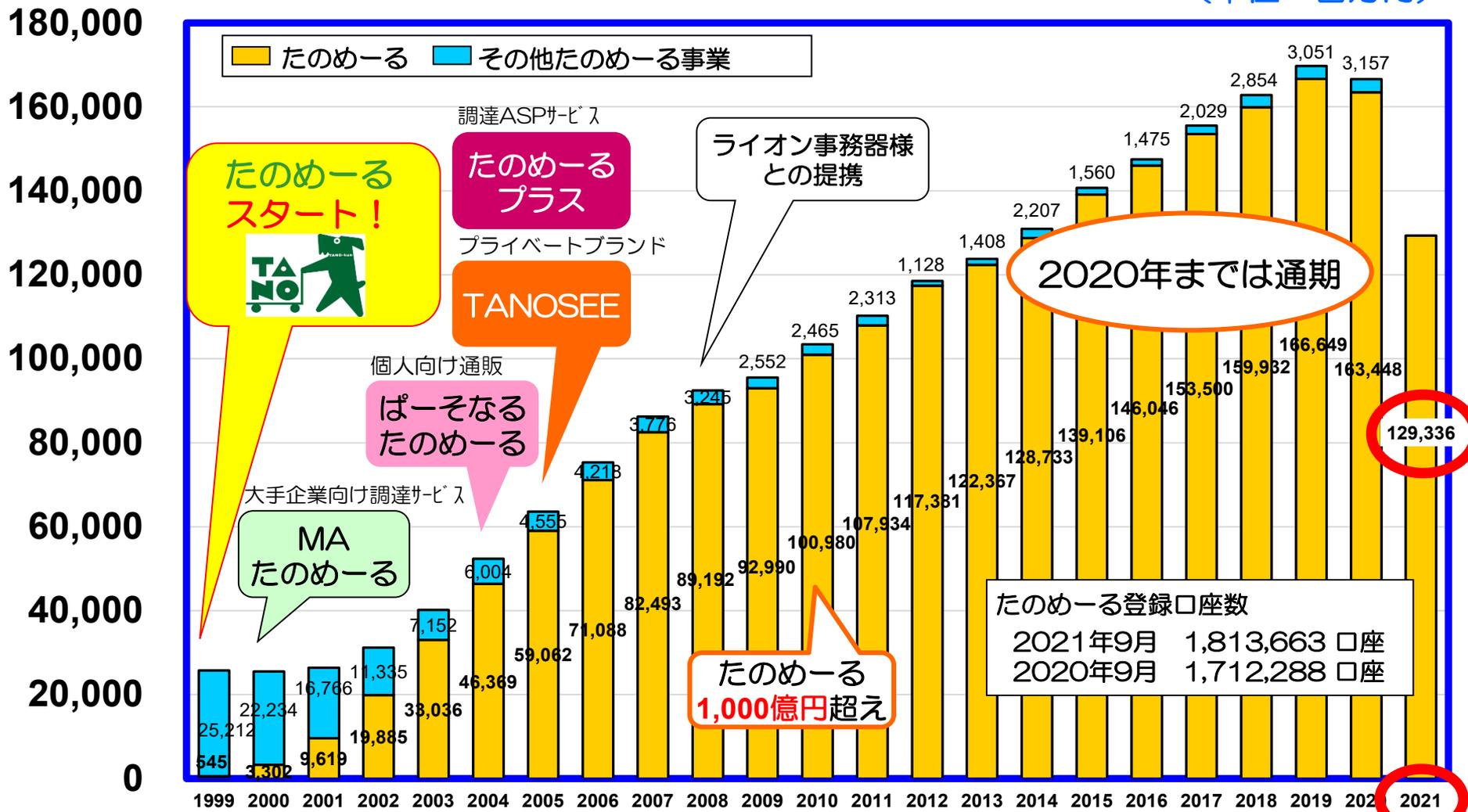
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	29,063	26,610	-8.4%	<b>27,551</b>	<b>+941</b>	<b>+3.5%</b>	<b>6,018</b>	<b>-1,592</b>	<b>-20.9%</b>
(内カラー複写機)	28,119	25,913	-7.8%	<b>26,941</b>	<b>+1,028</b>	<b>+4.0%</b>	<b>5,863</b>	<b>-1,575</b>	<b>-21.2%</b>
サーバー	24,351	19,475	-20.0%	<b>18,650</b>	<b>-825</b>	<b>-4.2%</b>	<b>5,567</b>	<b>-377</b>	<b>-6.3%</b>
パソコン	1,321,613	910,972	-31.1%	<b>1,209,499</b>	<b>+298,527</b>	<b>+32.8%</b>	<b>301,524</b>	<b>+35,423</b>	<b>+13.3%</b>
クライアント計	1,352,496	943,381	-30.2%	<b>1,362,910</b>	<b>+419,529</b>	<b>+44.5%</b>	<b>316,882</b>	<b>+42,162</b>	<b>+15.3%</b>

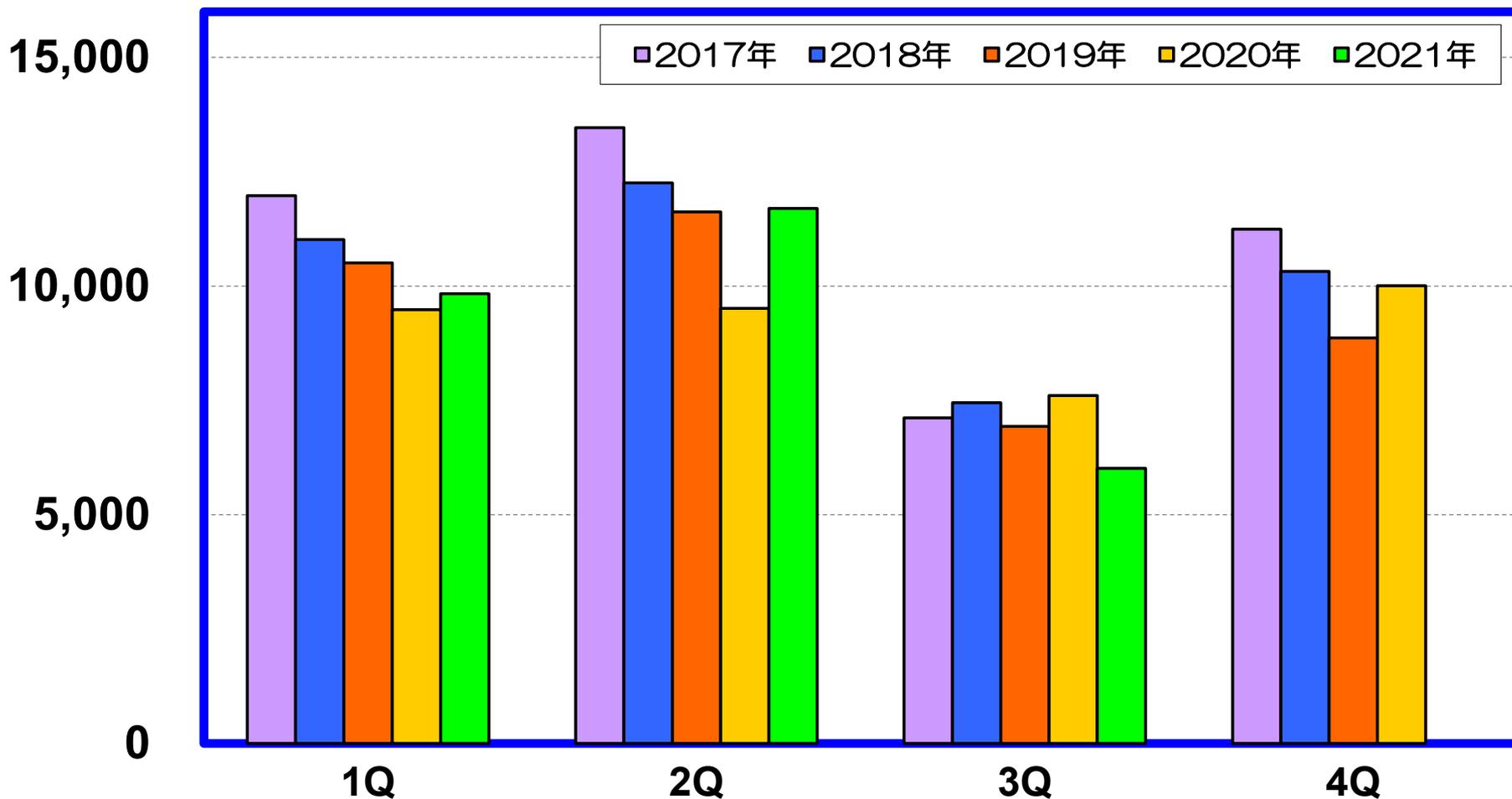
# たのめーる年次推移

(単位：百万円)

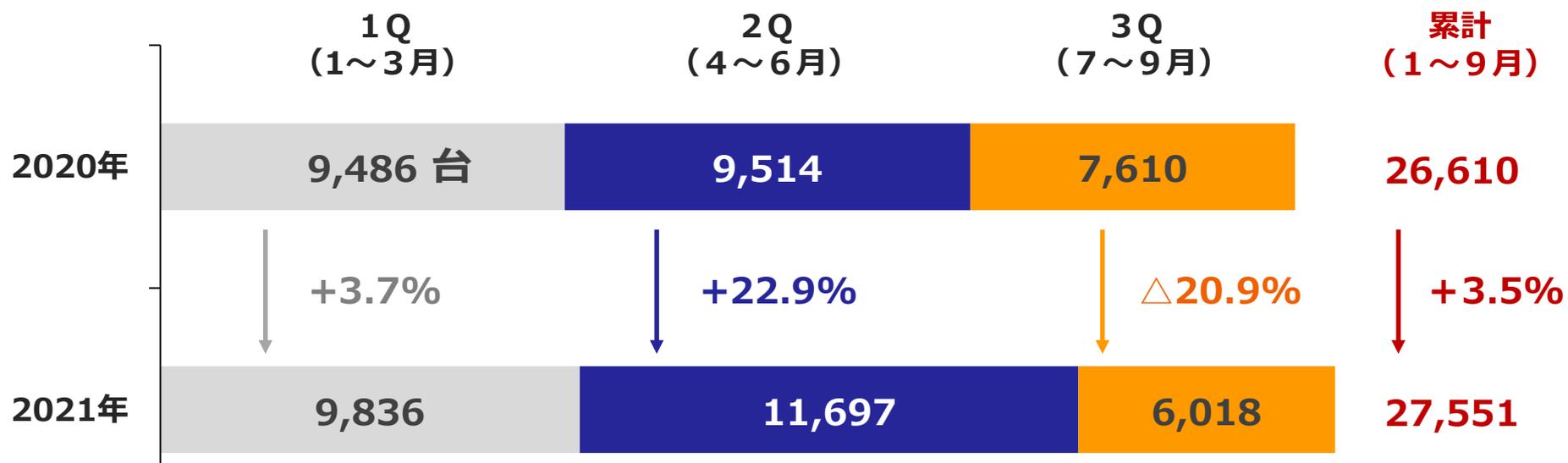


# 複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)



# 複写機販売台数の増減要因

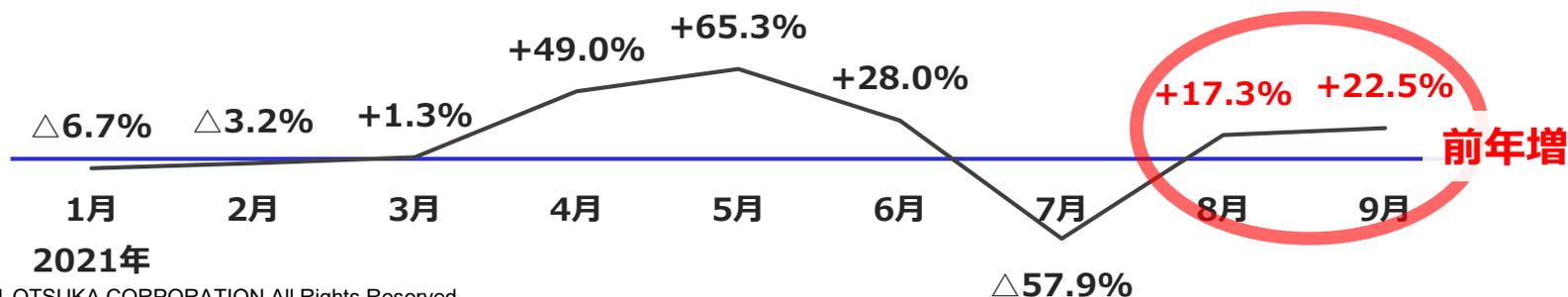


凡例: ↑プラス要因、↓マイナス要因

↑ 前年7月 営業年度締月変更 ----->  
※前年は7月増加、今年は6月増加

↘ 反動減    ↘ コロナ急拡大  
↘ 半導体不足が一部機種に影響

## 【 他社機リブレース販売台数の前年増減率 】

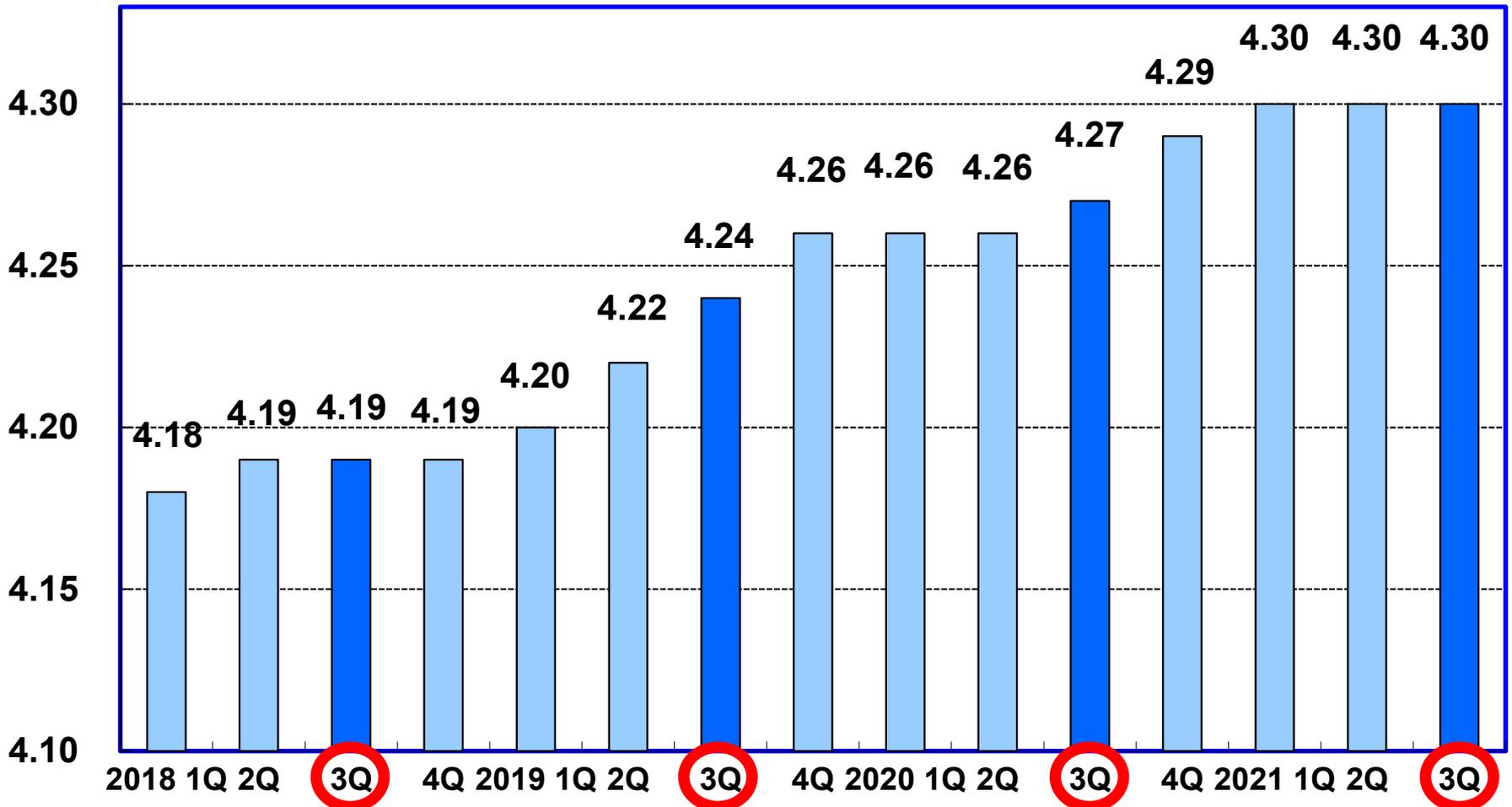


単体

# 1 企業当たり商材数推移

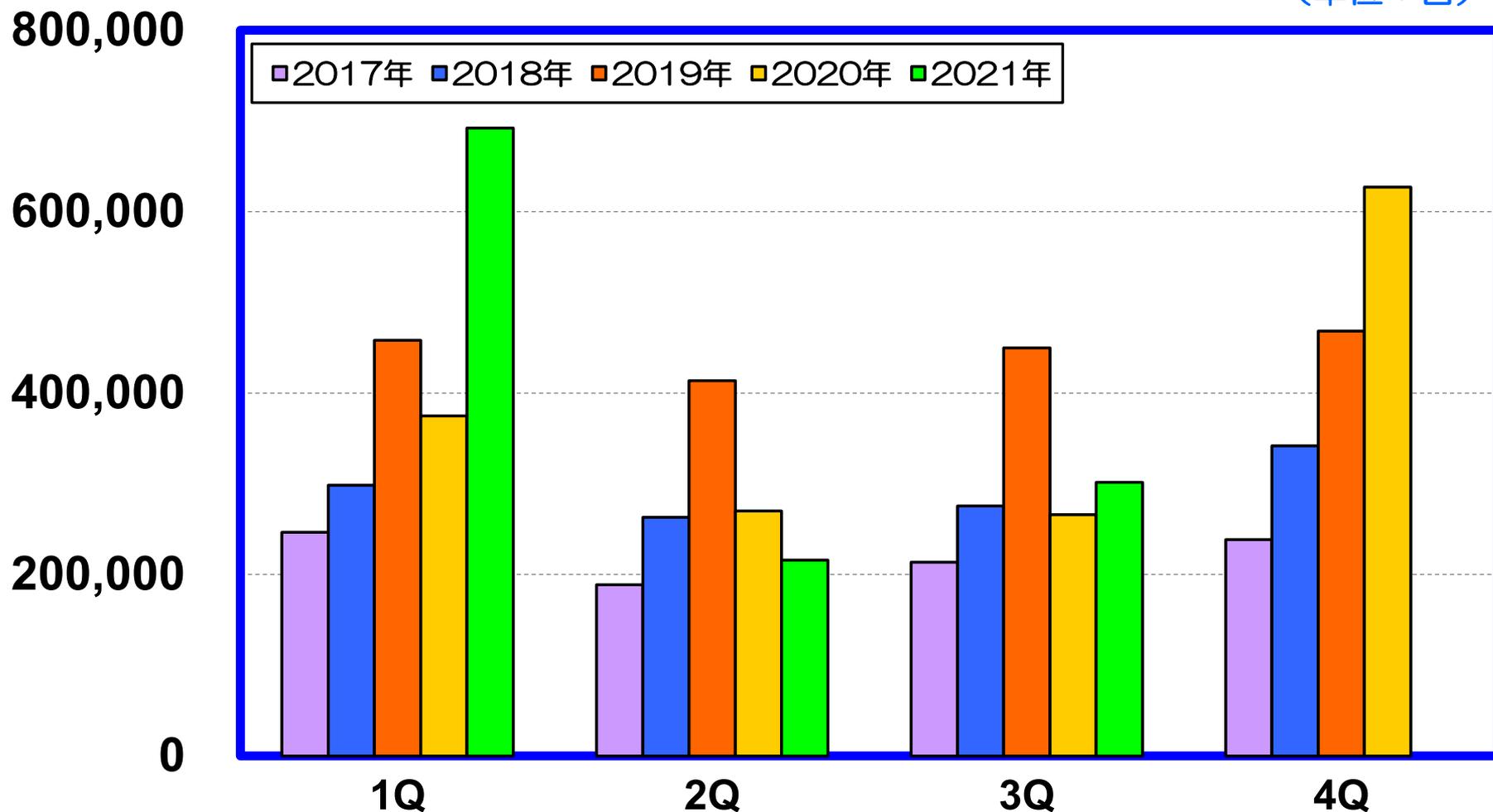
(単位：商材)

(複写機のお客様)



# パソコン販売台数の四半期推移

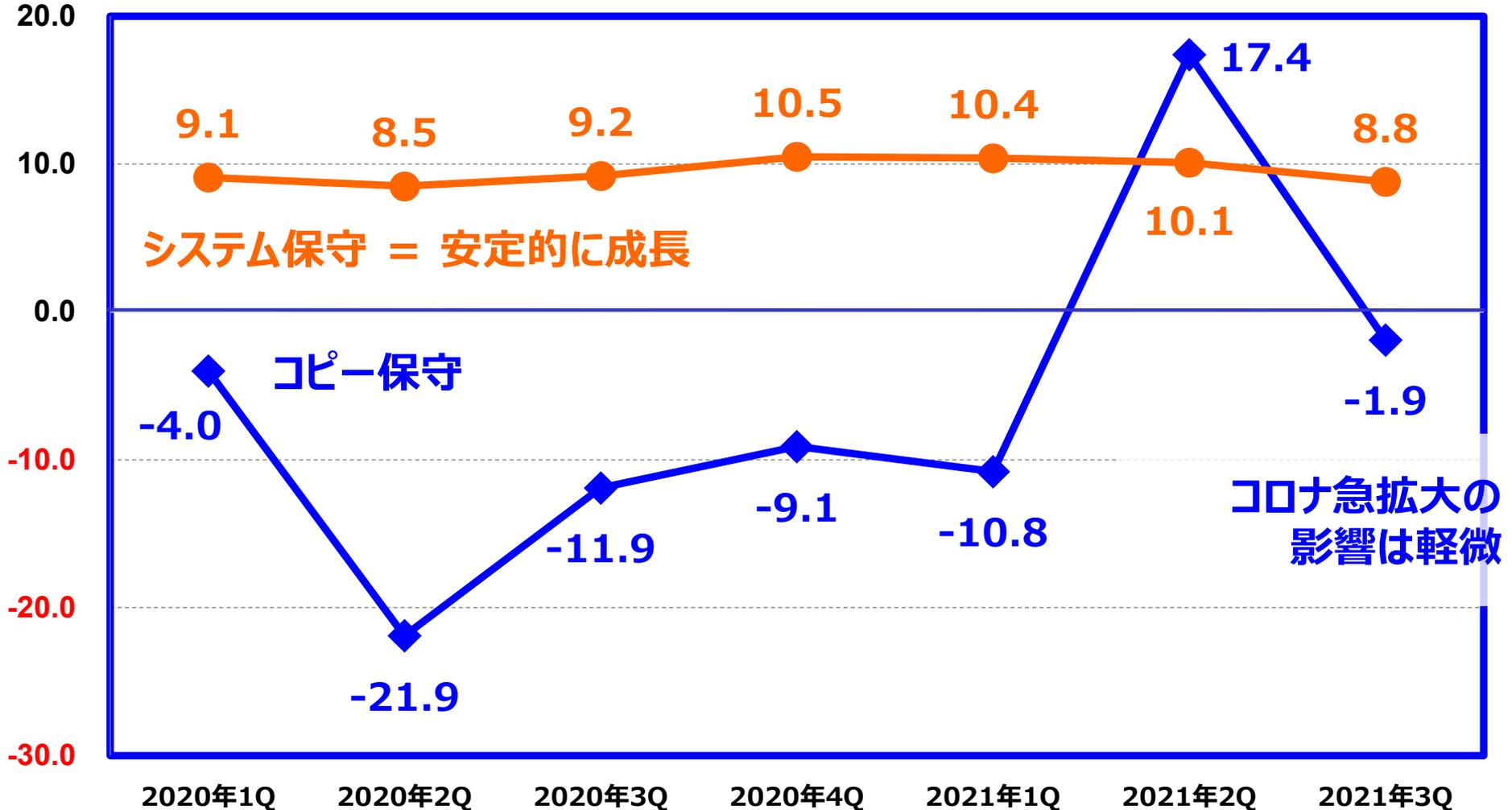
(単位：台)



単体

# コピー保守・システム保守の 売上高増減率推移

(単位：%)

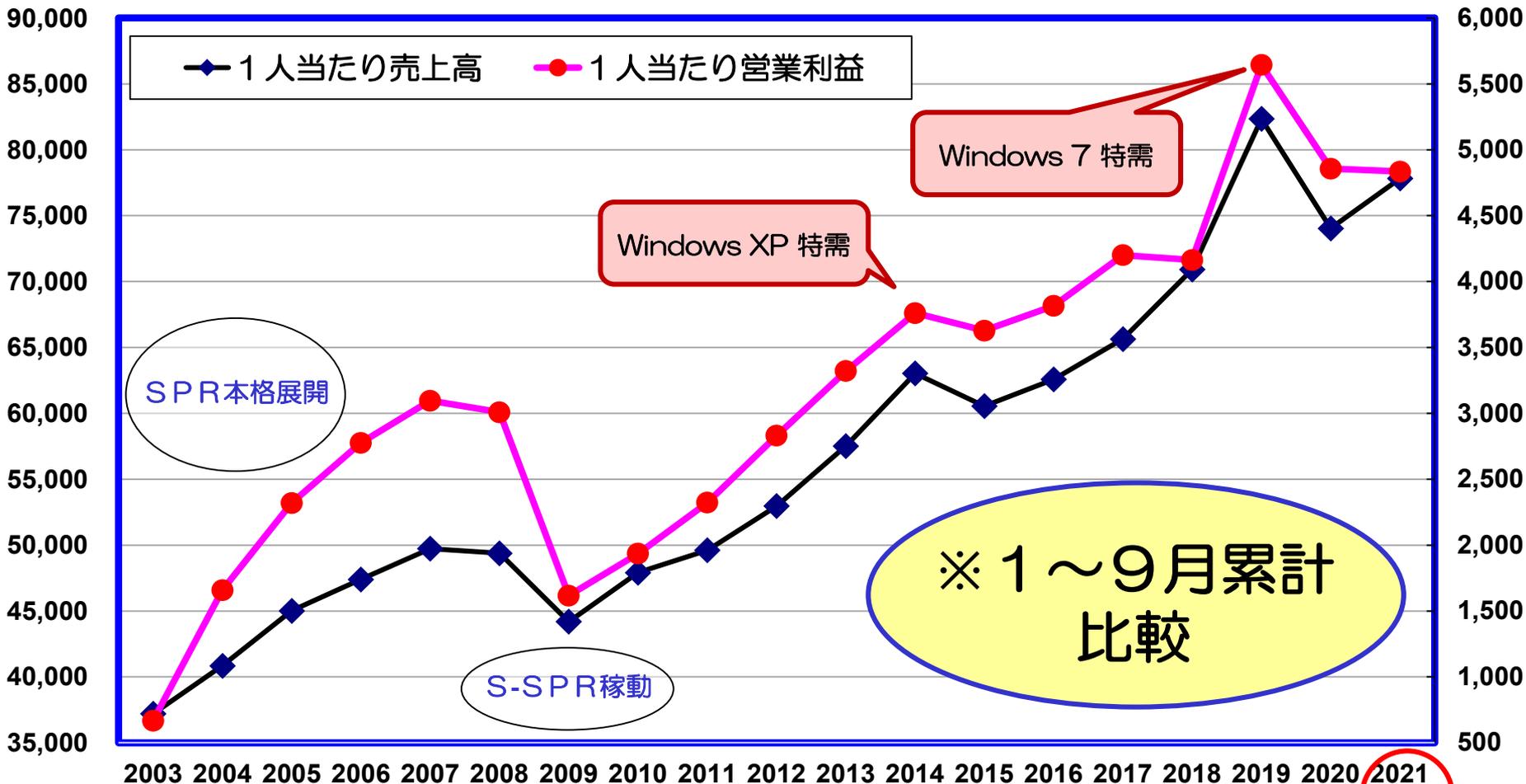


単体

# 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)



9月末  
社員数

2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021  
6,303 6,326 6,309 6,377 6,589 6,763 6,823 6,802 6,729 6,678 6,656 6,789 6,882 7,036 7,129 7,200 7,312 7,489 7,554名

(前年9月末比 65名増)

# オフィスまるごと大塚商会

## DX統合パッケージ

データ連携

## テレワーク

自宅／外出先

## コミュニケーション

人事部

社長室

経理部

総務部

営業部

## ペーパーレス・RPA

入退室管理

情報システム室

サーバールーム

## AI・IoT

## セキュリティ

internet

# DXなら大塚商会

「あなたのための、DXでありたい。」をキャッチコピーとした企業  
広告を開始。お客様に寄り添うパートナーとしての活動に努める。

 大塚商会



# IT支援で教育の発展に貢献

(2022年初頭予定)

## 教育機関向けオンラインストア『EDUSeed』を開設 高等学校における1人1台端末整備を支援

- 各教育機関専用のサイトを開設
- 学校指定の内容でキッティングし、パッケージとして提供
- 多言語対応、多様な決済手段
- 教育機関担当者の業務を削減

※ログイン画面イメージ

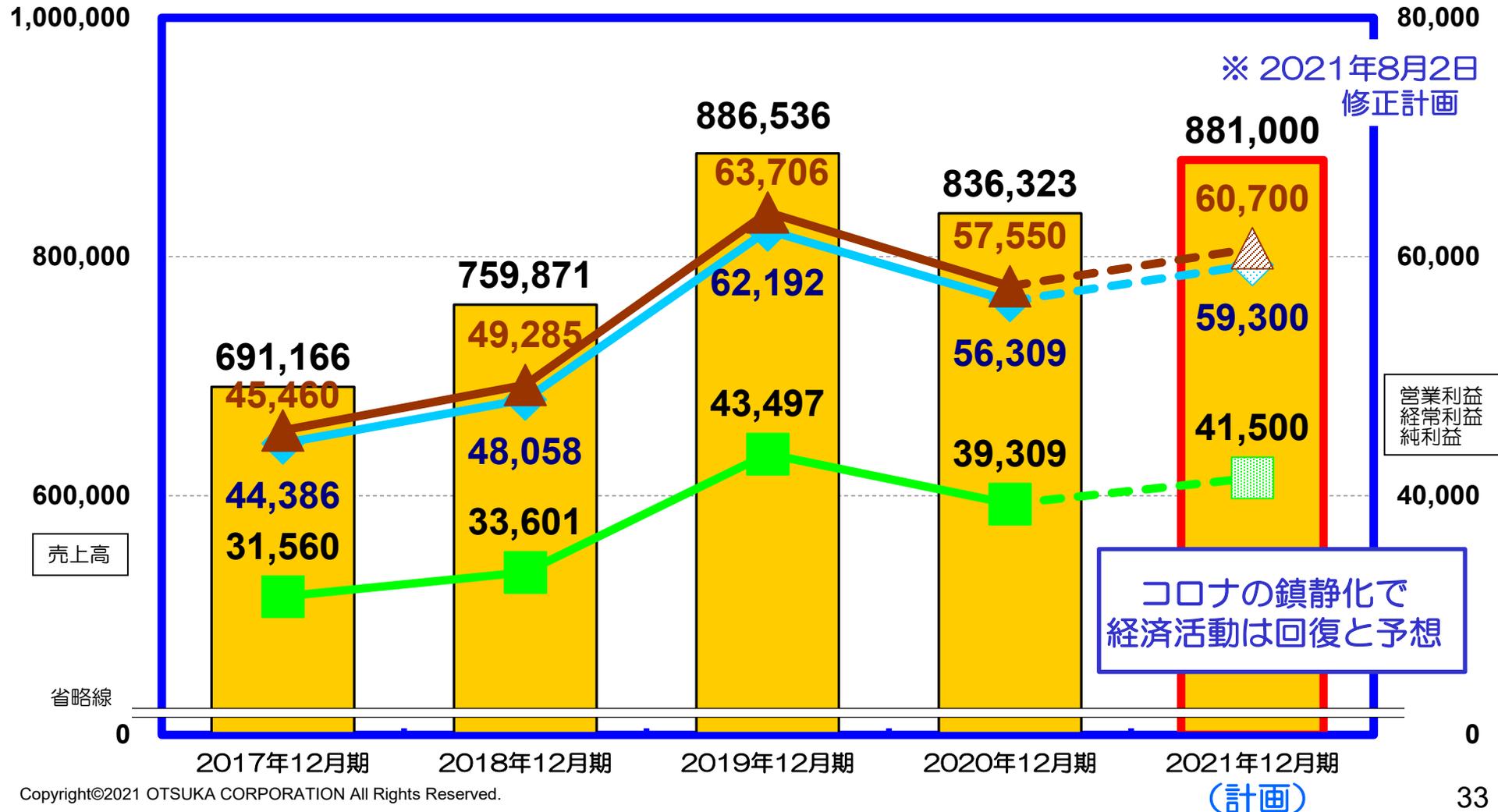


# 今後について

- コロナの鎮静化で、今後、**経済活動は正常化**に向かうと予想。当社も、PCR検査や抗原検査、ワクチン接種の対応を完了。
- **新規顧客向け活動の増加**が期待され、**停滞していた商談の案件化**も進んでいくと想定。さらに、**AIによる営業活動の後押し**で、お客様の今のお困りごとをサポート。
- **オフィスまるごと**でお客様に寄り添い、計画達成をめざす。

# 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）



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、2021年12月期第3四半期の業績及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。