



2020年11月11日

各位

会社名 株式会社大塚商会  
代表者名 代表取締役社長 大塚 裕司  
(コード番号 4768 東証第一部)  
問合せ先 取締役兼常務執行役員  
経営管理本部長 森谷 紀彦  
(TEL. 03-3264-7111)

(訂正)「2020年12月期 第3四半期決算概要」の一部訂正について

2020年11月10日に開示いたしました「2020年12月期 第3四半期決算概要」の内容に一部訂正がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

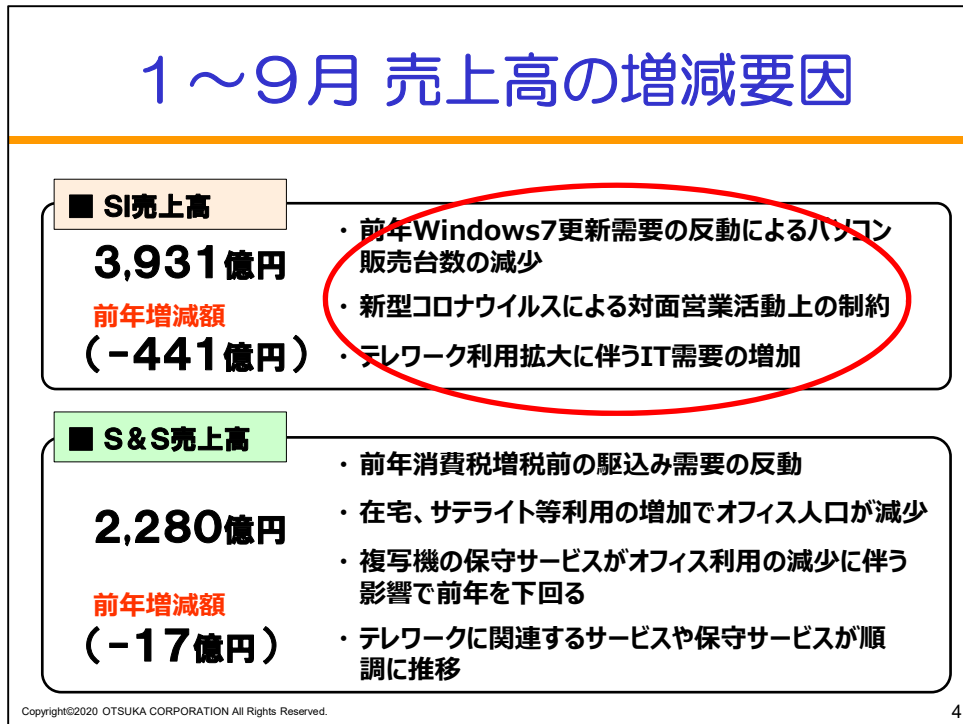
【訂正内容】

スライド番号	スライドの表題	訂 正 前	訂 正 後
4	1～9月 売上高の増減要因	「S I売上高」内のコメント ・前年Windows7更新需要の <u>反動によるパソコン販売台数の減少</u>	<u>(削除)</u>
19	(単体) パソコンとタブレット台数前年増減率推移	<u>(左記内容のグラフ)</u>	<u>(当該スライドを削除)</u>

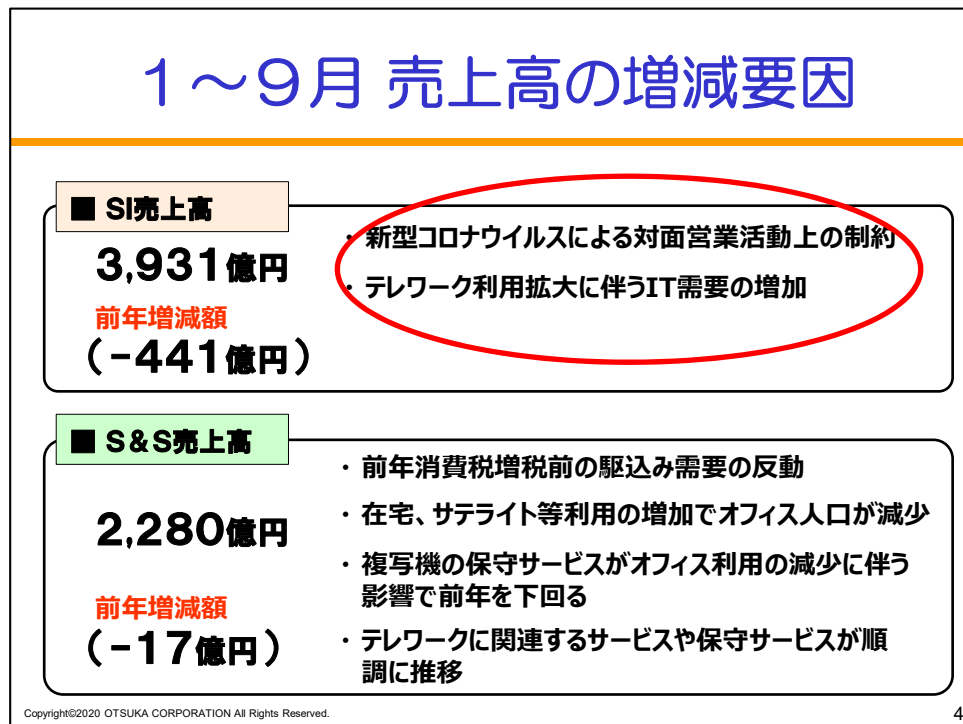
以上

(参考) 次ページ以降に、訂正対象のスライドを表示しております。

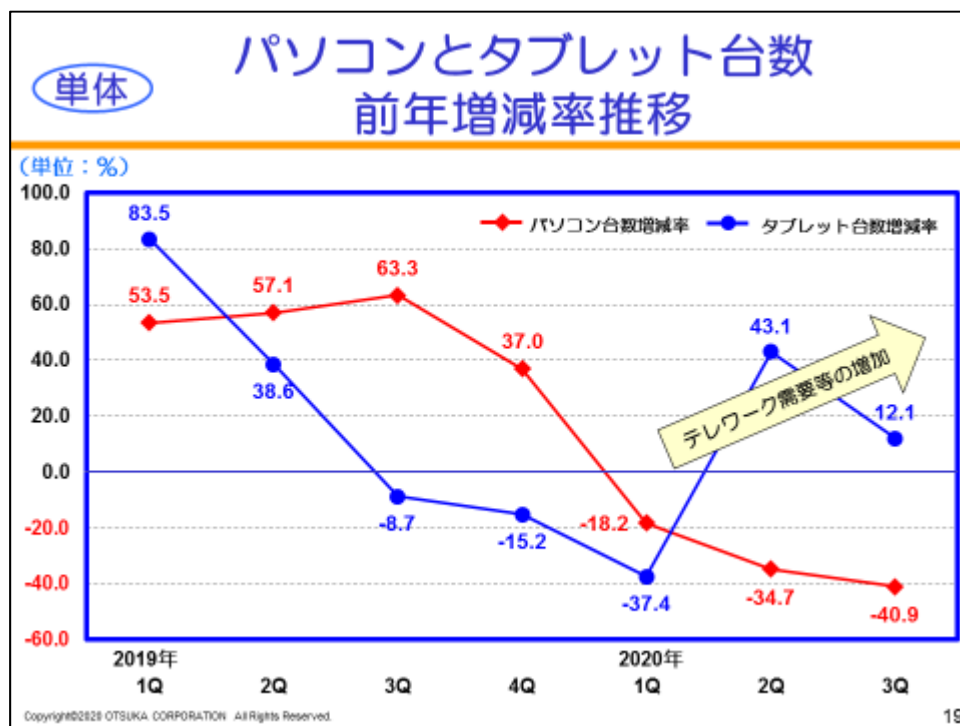
(訂正前)



(訂正後)



(訂正前)



(訂正後)

(当該スライドを削除)



# 2020年12月期 第3四半期（1～9月） 決算概要

2020年11月10日

株式会社 大塚商会

# 2020年1～9月 業績の概況

(単位：百万円)

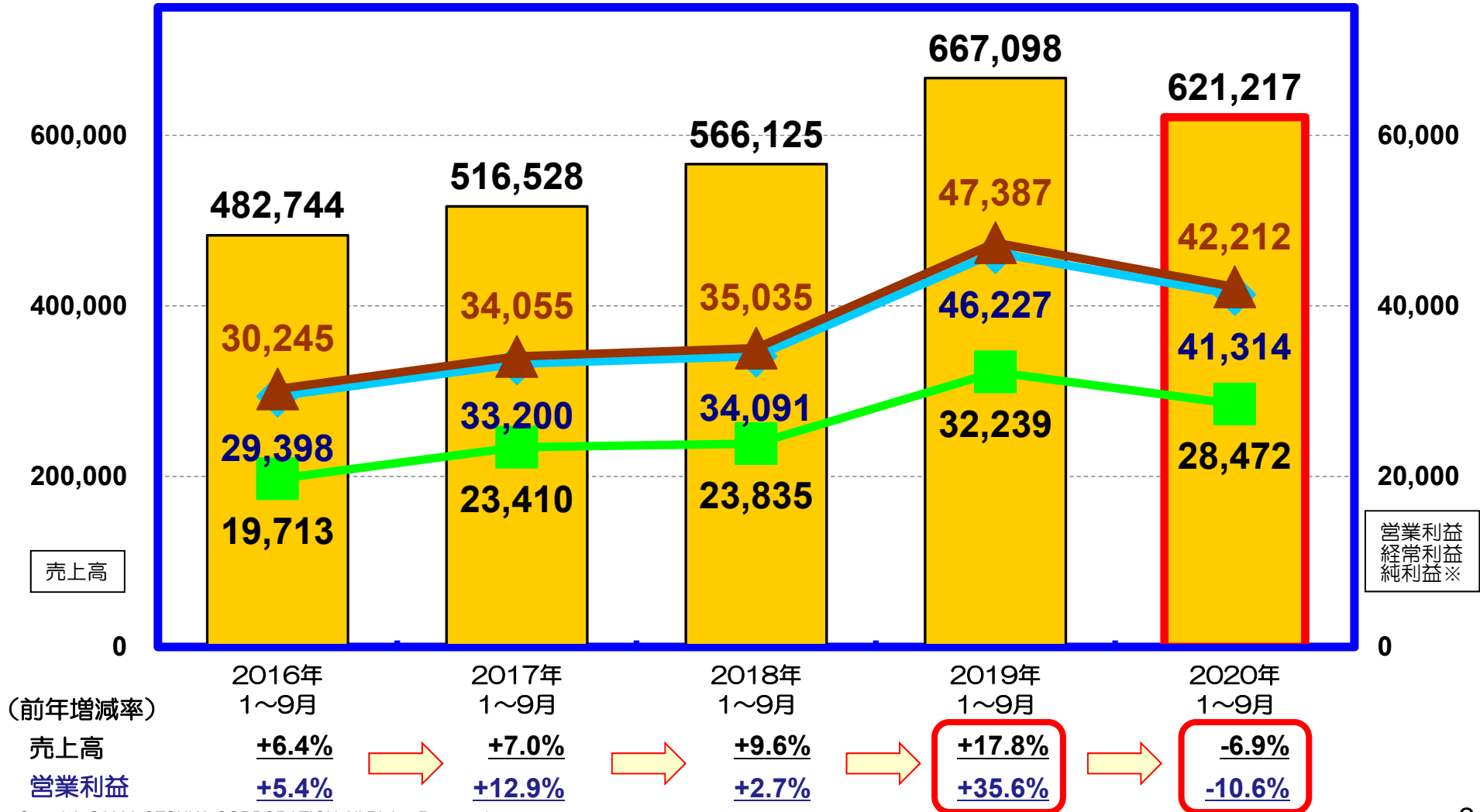
	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	621,217	-6.9%	554,519	-7.9%
営 業 利 益	41,314	-10.6%	36,376	-11.9%
経 常 利 益	42,212	-10.9%	38,371	-10.8%
純 利 益 ※	28,472	-11.7%	26,619	-10.8%

※親会社株主に帰属する純利益

連結

# 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）

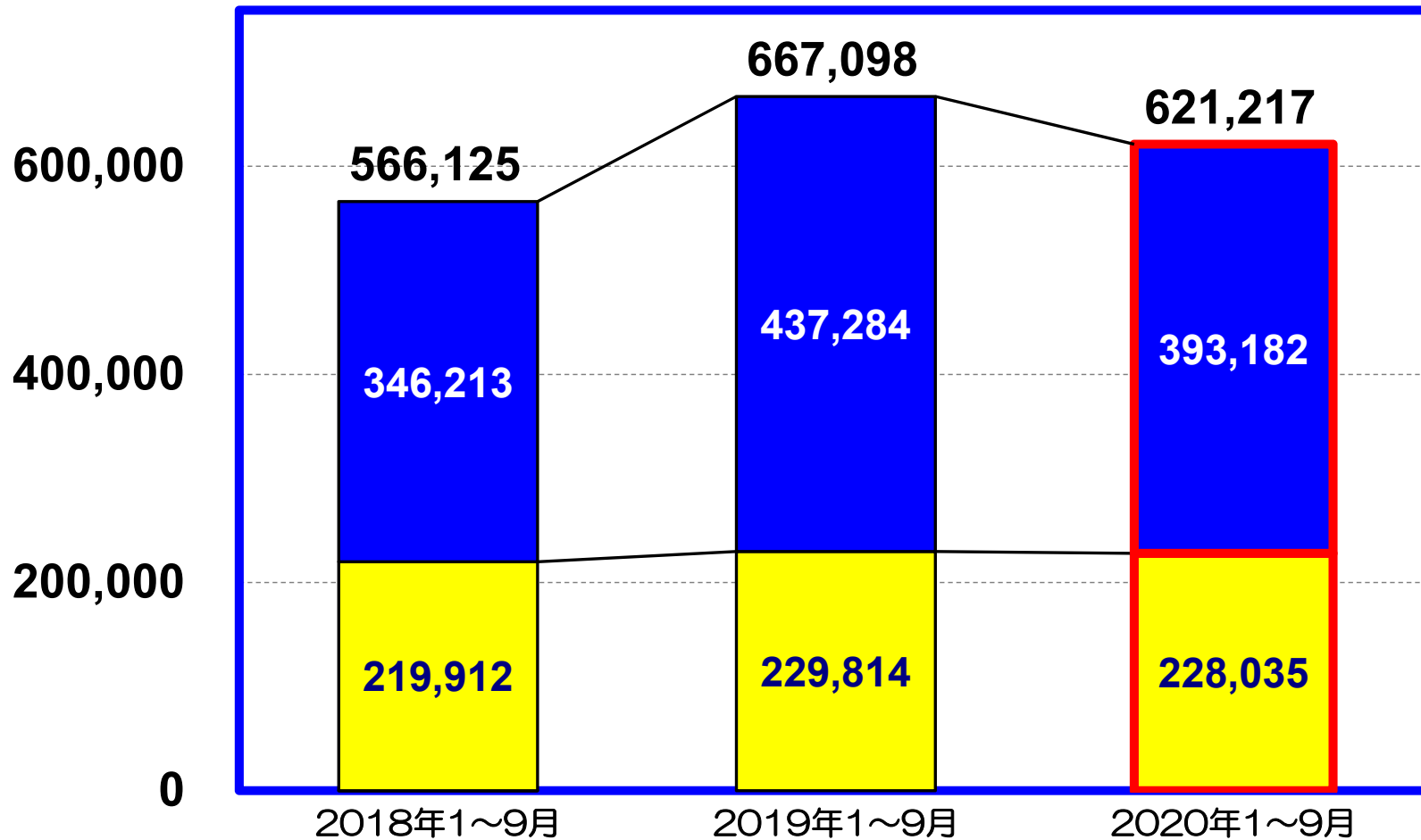


連結

# セグメント別売上高

■ S I ■ S & S

(単位：百万円)



# 1～9月 売上高の増減要因

## ■ SI売上高

**3,931億円**

前年増減額

**(-441億円)**

- ・ 新型コロナウイルスによる対面営業活動上の制約
- ・ テレワーク利用拡大に伴うIT需要の増加

## ■ S&S売上高

**2,280億円**

前年増減額

**(-17億円)**

- ・ 前年消費税増税前の駆け込み需要の反動
- ・ 在宅、サテライト等利用の増加でオフィス人口が減少
- ・ 複写機の保守サービスがオフィス利用の減少に伴う影響で前年を下回る
- ・ テレワークに関連するサービスや保守サービスが順調に推移



連結

# SI売上高の3年推移

SI売上高 (Win7EOS特需除く)

Win7EOS特需

(単位：百万円)

500,000

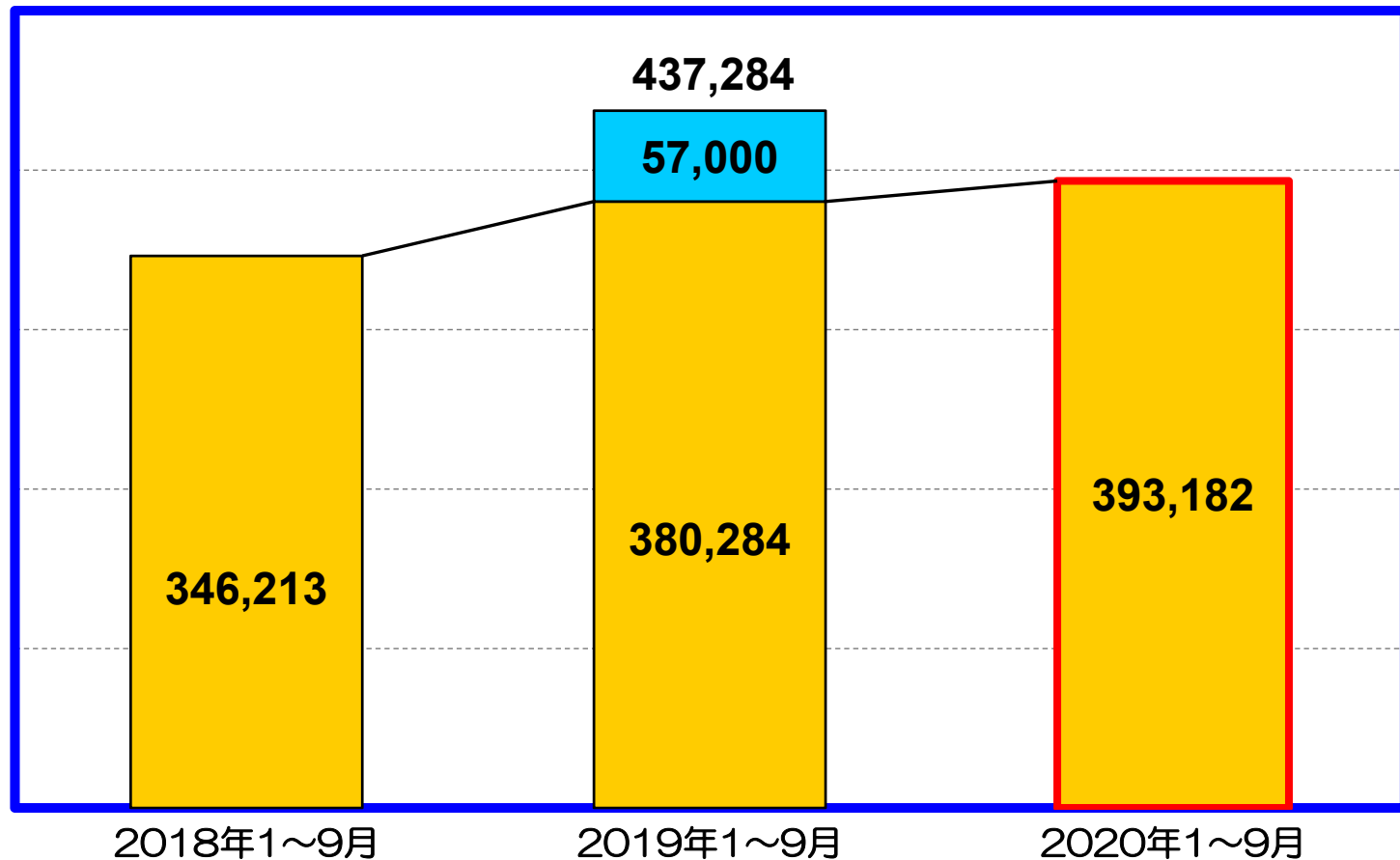
400,000

300,000

200,000

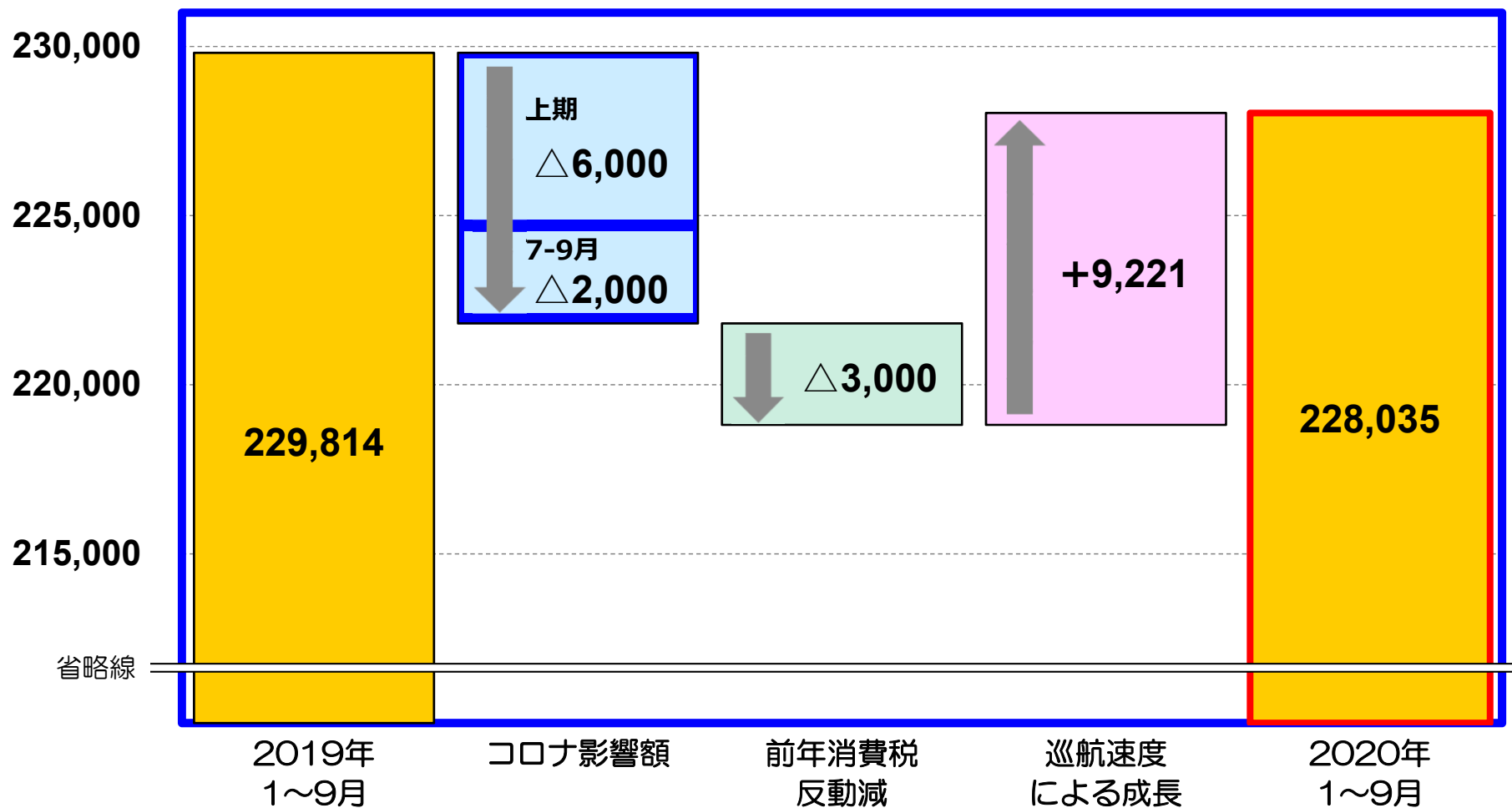
100,000

0



# 連結 S & S売上高と要因別増減額

(単位：百万円)

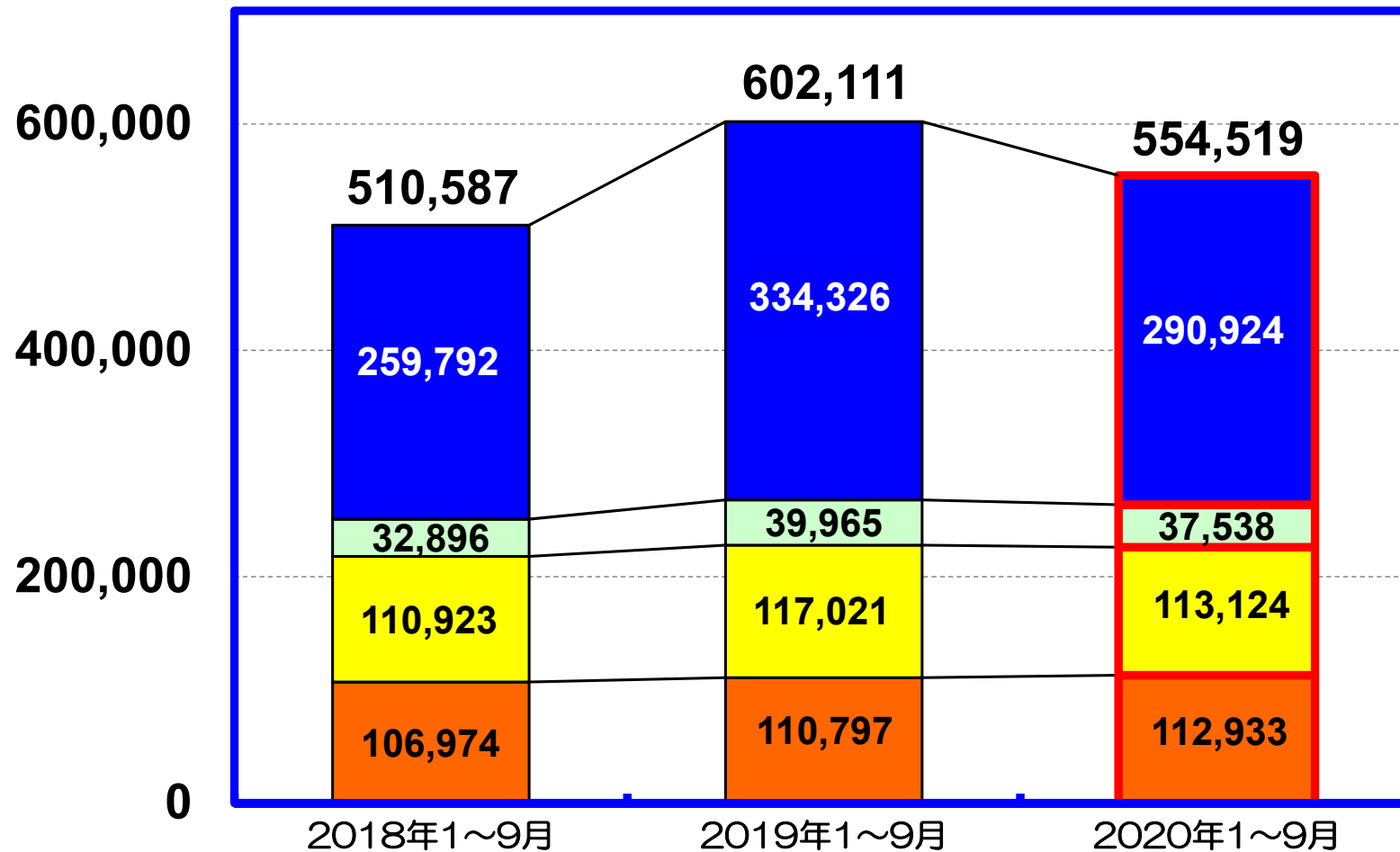


単体

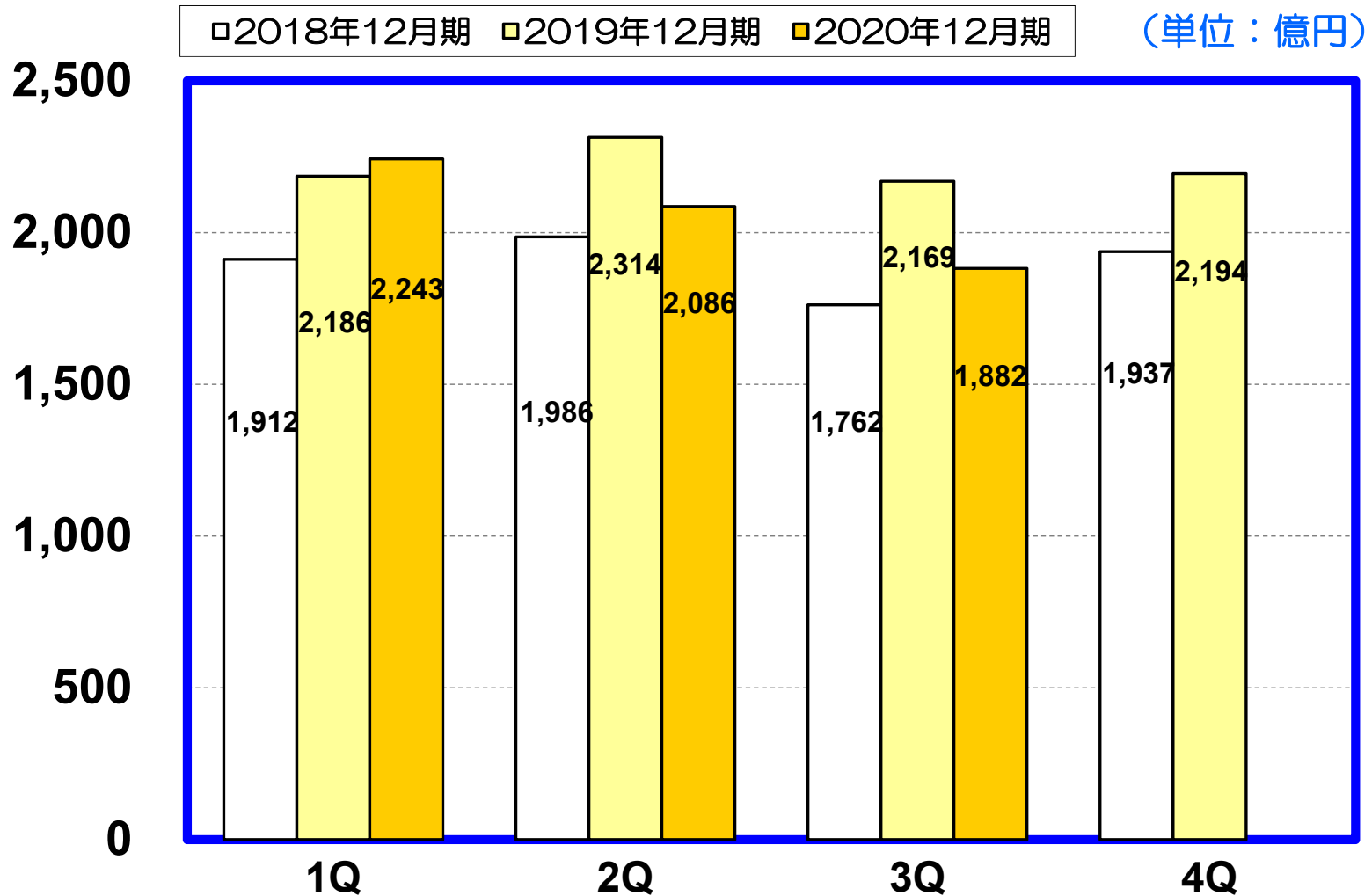
# 詳細セグメント別売上高

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

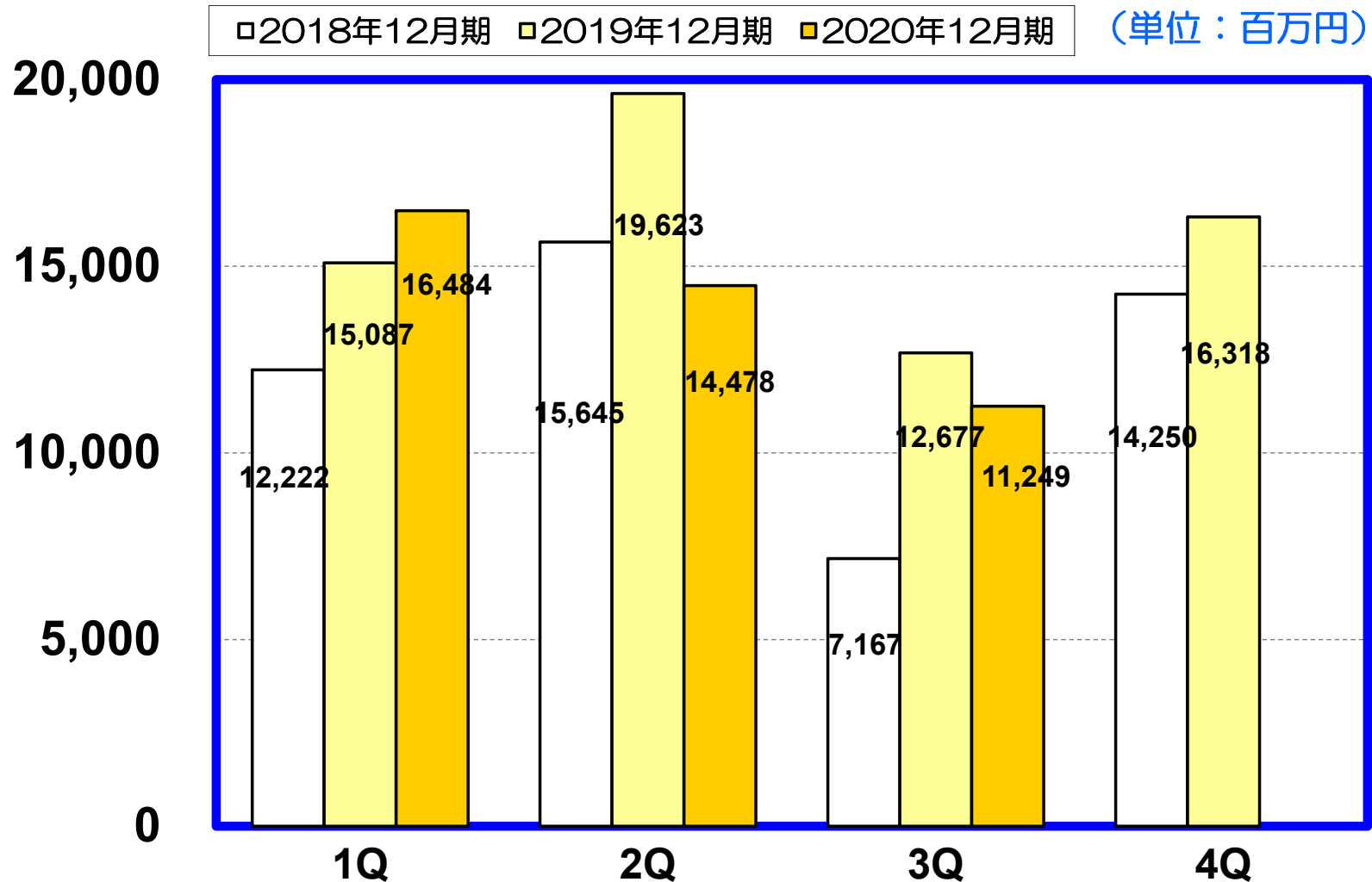
(単位：百万円)



# 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

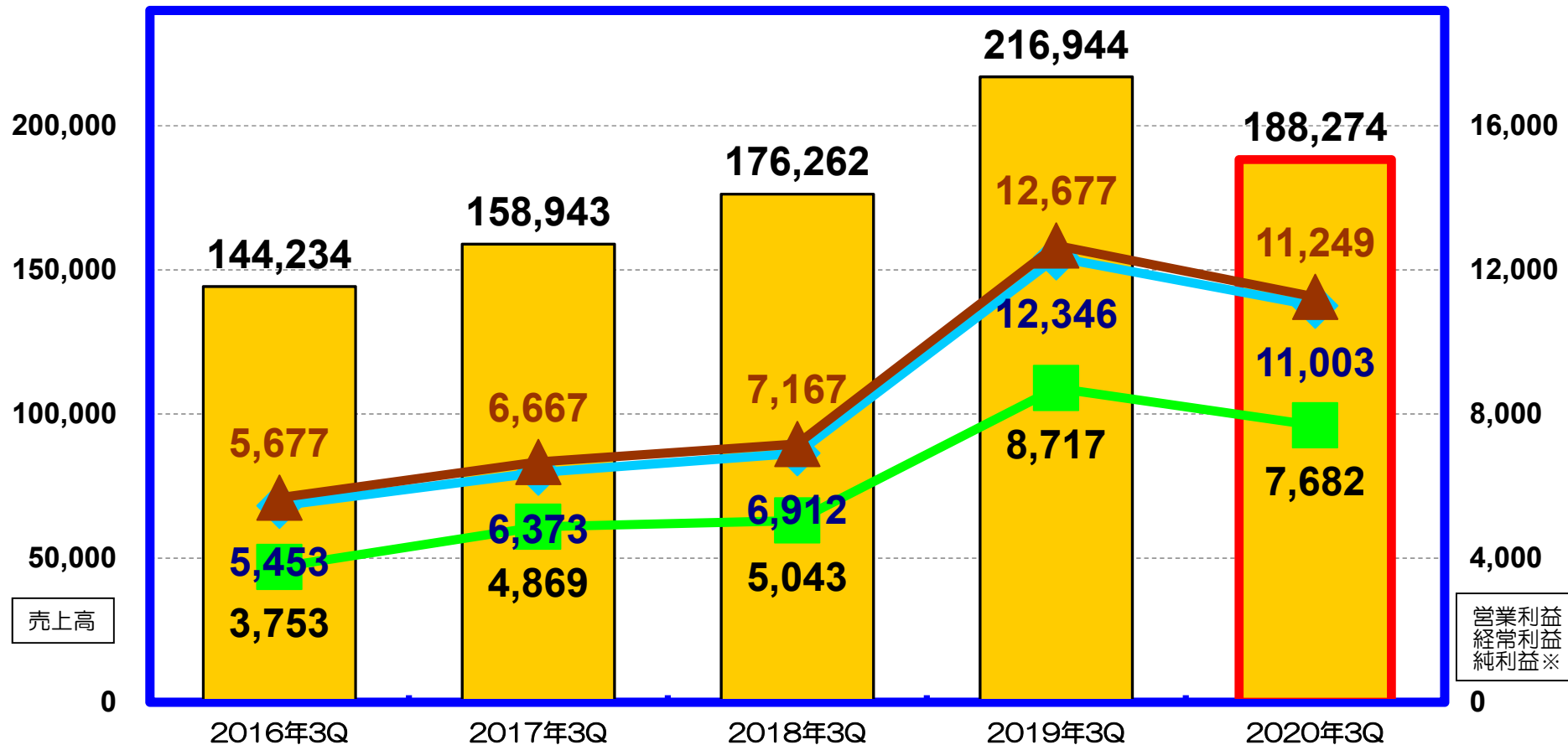
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	<b>188,274</b>	<b>-13.2%</b>	<b>168,820</b>	<b>-13.3%</b>
営 業 利 益	<b>11,003</b>	<b>-10.9%</b>	<b>9,584</b>	<b>-11.8%</b>
経 常 利 益	<b>11,249</b>	<b>-11.3%</b>	<b>9,842</b>	<b>-11.2%</b>
純 利 益 ※	<b>7,682</b>	<b>-11.9%</b>	<b>6,835</b>	<b>-11.4%</b>

※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）



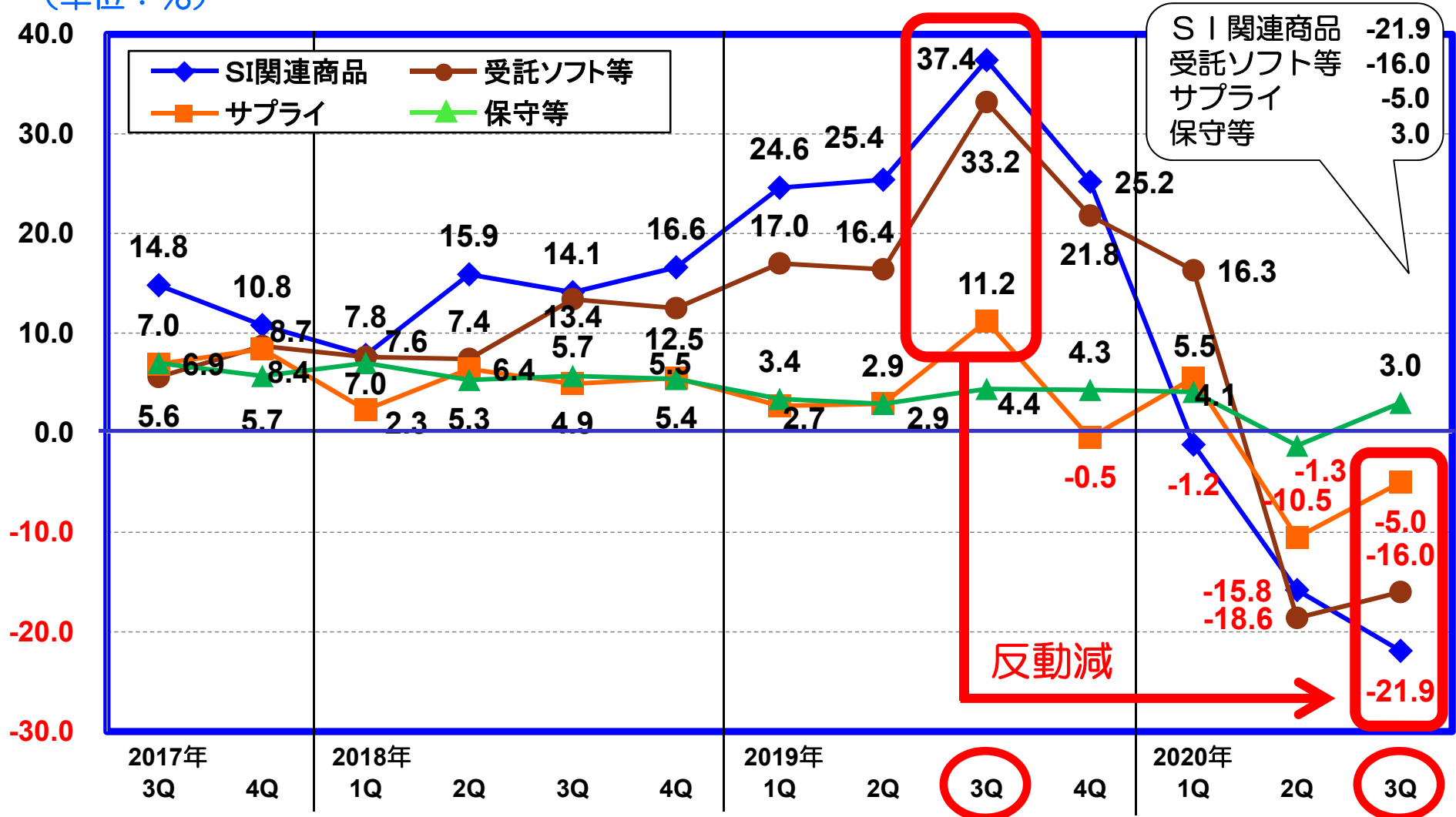
（前年増減率）



単体

# 詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



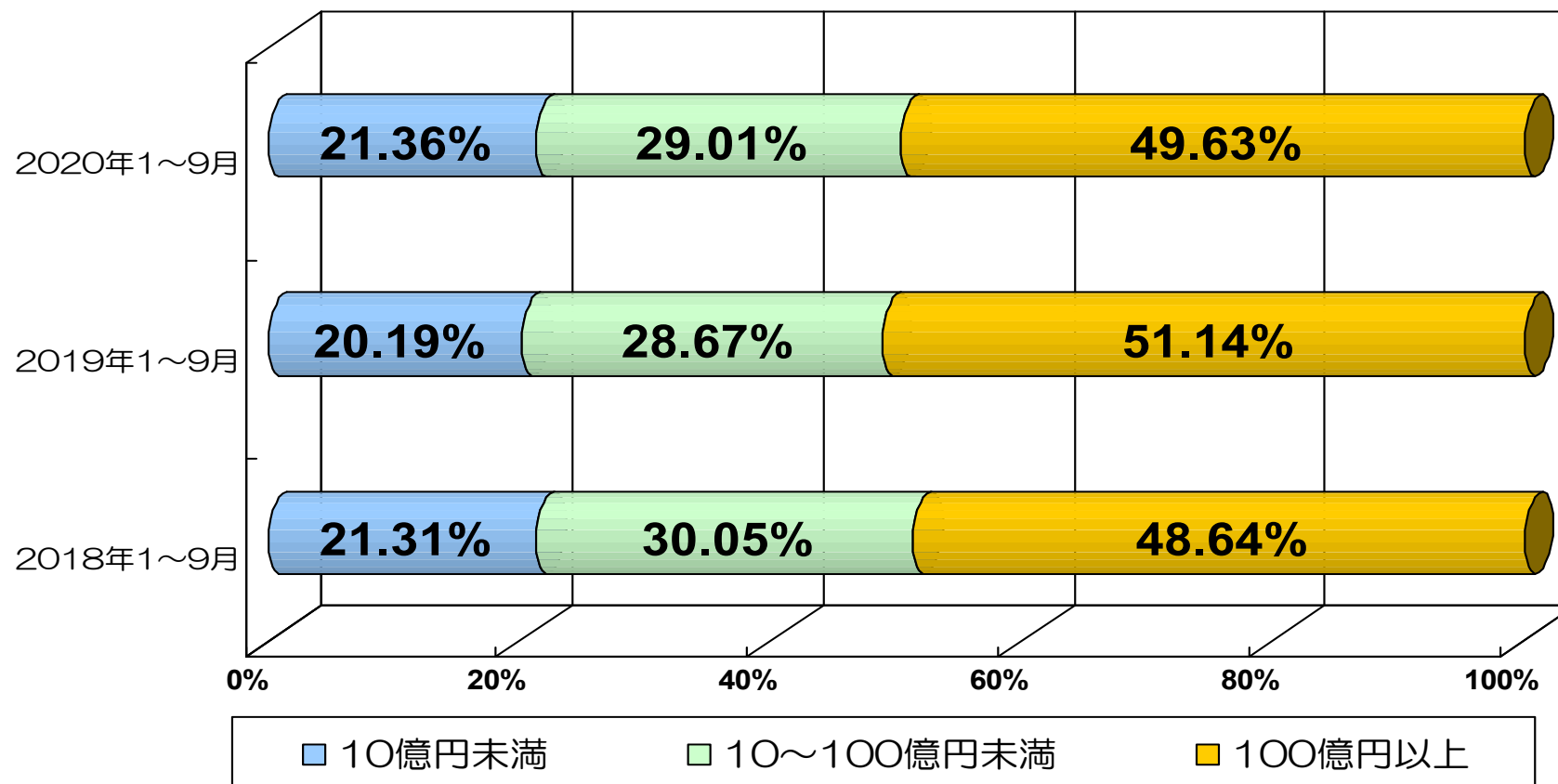
SI関連商品	-21.9
受託ソフト等	-16.0
サプライ	-5.0
保守等	3.0

反動減



単体

# 顧客企業の年商別売上構成

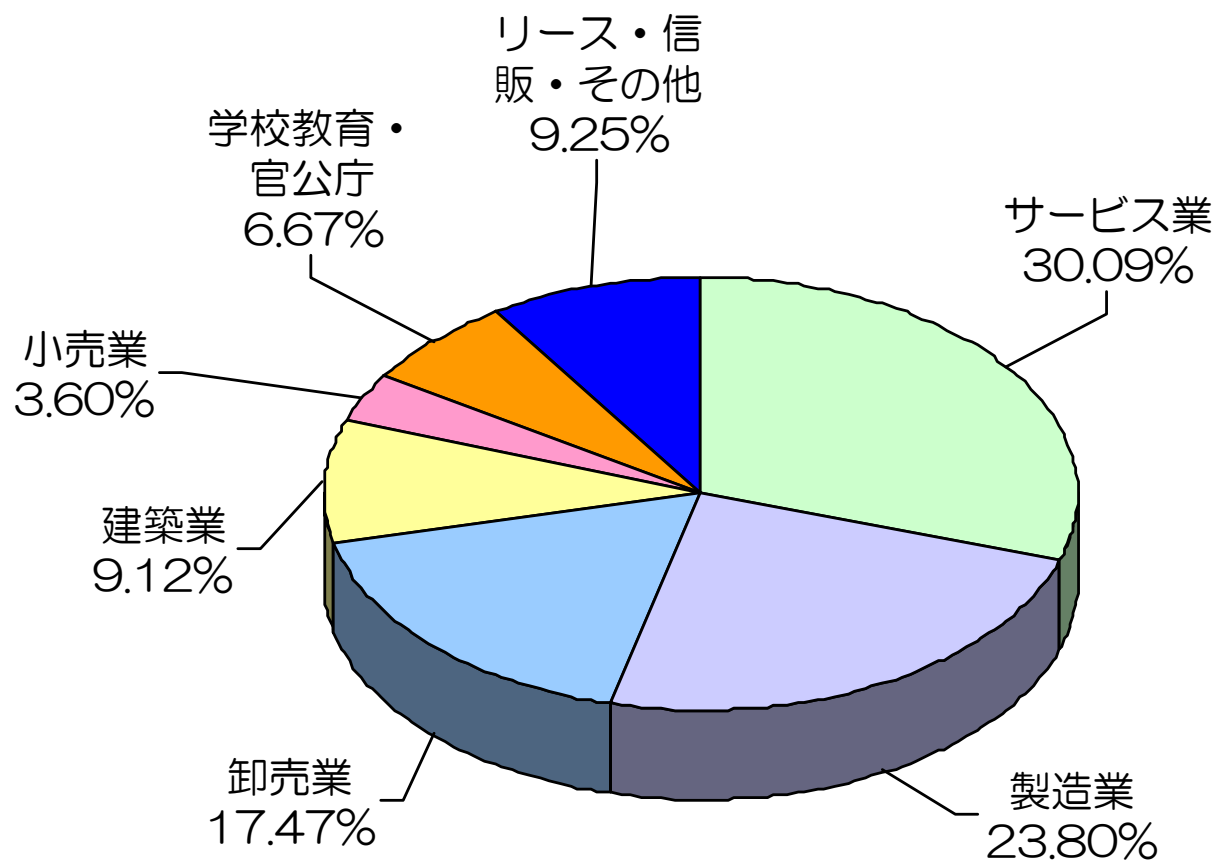


※10億円未満に、官公庁を含む

単体

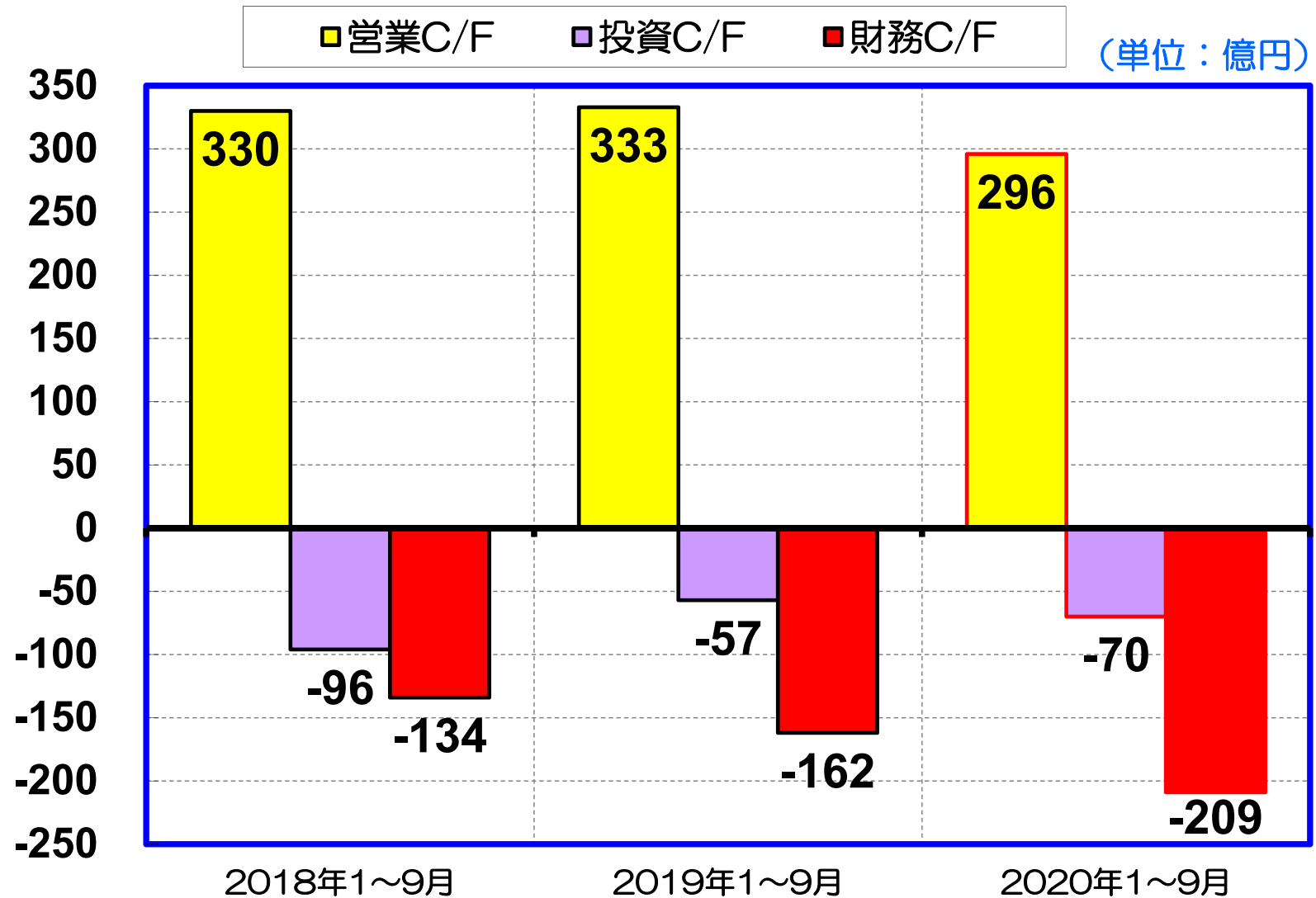
# 顧客企業の業種別売上構成

2020年1～9月



連結

# キャッシュ・フロー



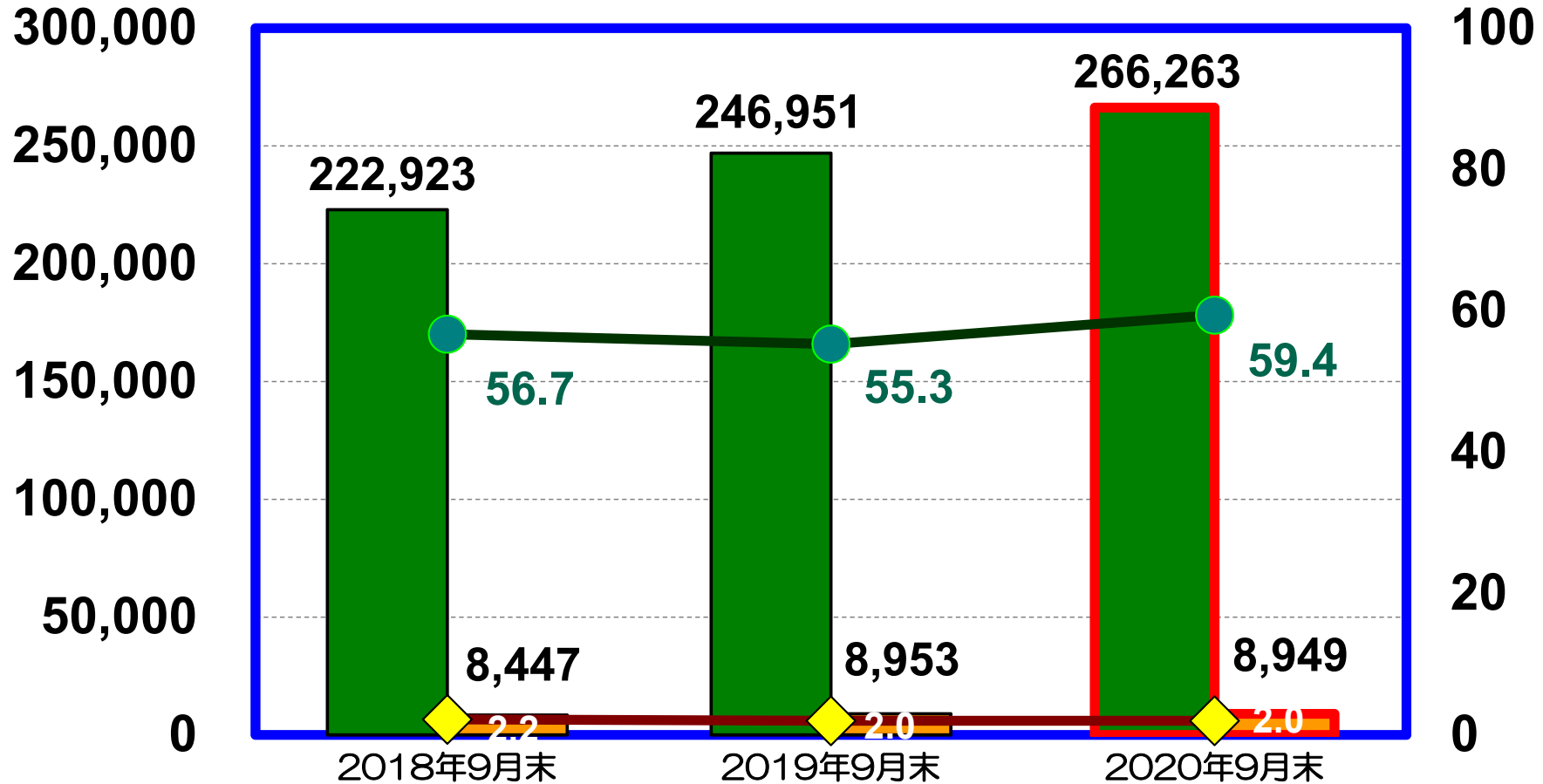
連結

# 自己資本と有利子負債

(単位：百万円)



(単位：%)



# 単体

# 重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2018年 1~9月	2019年 1~9月		2020年1~9月			2020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	117,950	125,044	+6.0%	<b>119,649</b>	<b>-5,395</b>	<b>-4.3%</b>	<b>40,031</b>	<b>-2,286</b>	<b>-5.4%</b>
SMILE	8,701	9,893	+13.7%	<b>8,395</b>	<b>-1,497</b>	<b>-15.1%</b>	<b>2,546</b>	<b>-204</b>	<b>-7.4%</b>
ODS	41,940	42,260	+0.8%	<b>38,870</b>	<b>-3,389</b>	<b>-8.0%</b>	<b>11,410</b>	<b>+476</b>	<b>+4.4%</b>
OSM	53,512	58,390	+9.1%	<b>60,761</b>	<b>+2,371</b>	<b>+4.1%</b>	<b>20,378</b>	<b>+1,013</b>	<b>+5.2%</b>

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

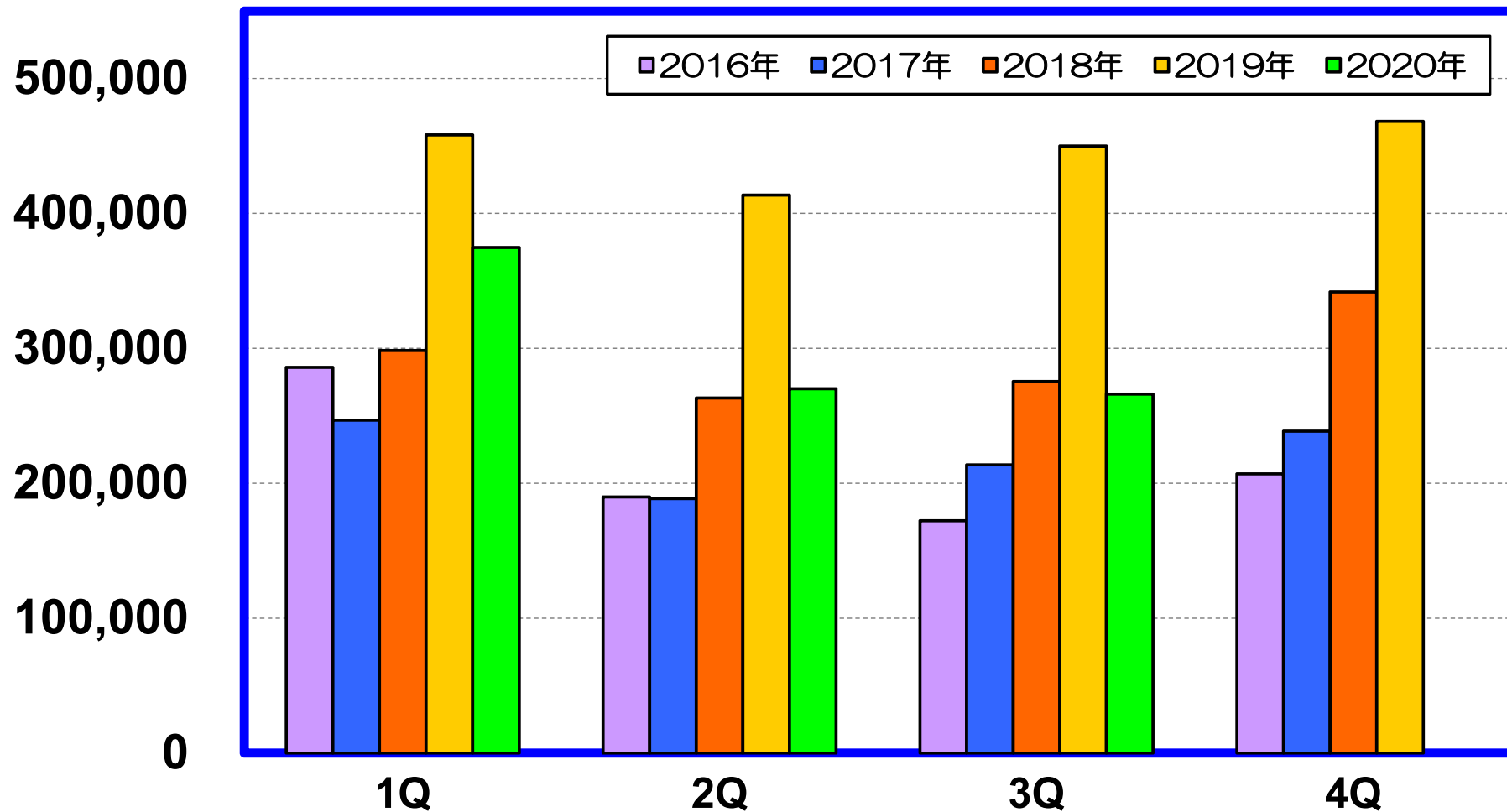
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	30,726	29,063	-5.4%	<b>26,610</b>	<b>-2,453</b>	<b>-8.4%</b>	<b>7,610</b>	<b>+675</b>	<b>+9.7%</b>
(内カラー複写機)	29,782	28,119	-5.6%	<b>25,913</b>	<b>-2,206</b>	<b>-7.8%</b>	<b>7,438</b>	<b>+777</b>	<b>+11.7%</b>
サーバー	23,999	24,351	+1.5%	<b>19,475</b>	<b>-4,876</b>	<b>-20.0%</b>	<b>5,944</b>	<b>-1,673</b>	<b>-22.0%</b>
パソコン	837,046	1,321,613	+57.9%	<b>910,972</b>	<b>-410,641</b>	<b>-31.1%</b>	<b>266,101</b>	<b>-183,829</b>	<b>-40.9%</b>
クライアント計	874,997	1,352,496	+54.6%	<b>943,381</b>	<b>-409,115</b>	<b>-30.2%</b>	<b>274,720</b>	<b>-183,046</b>	<b>-40.0%</b>

# パソコン販売台数の四半期推移

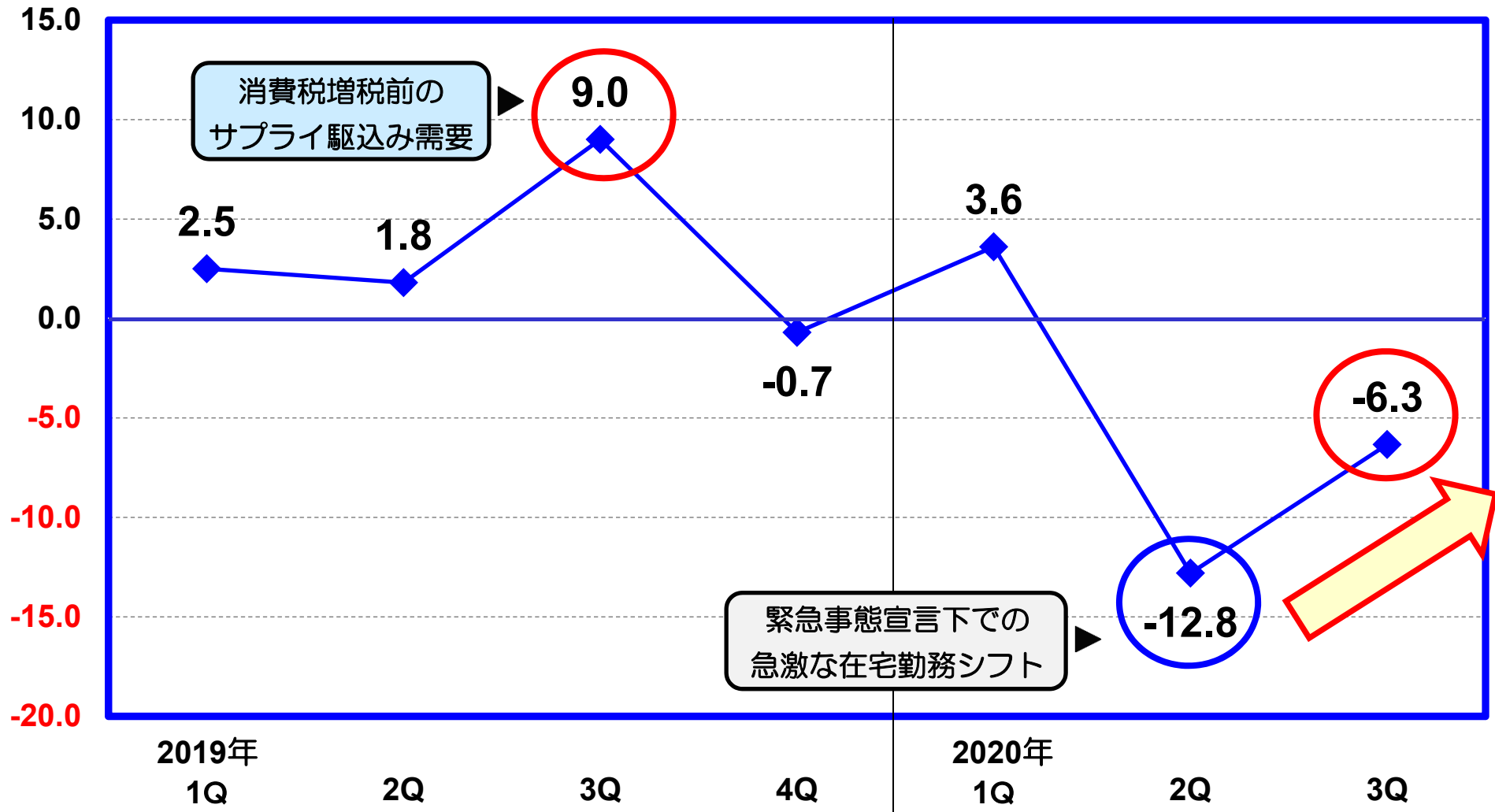
(単位：台)



単体

# サプライとコピー保守売上高 前年増減率推移

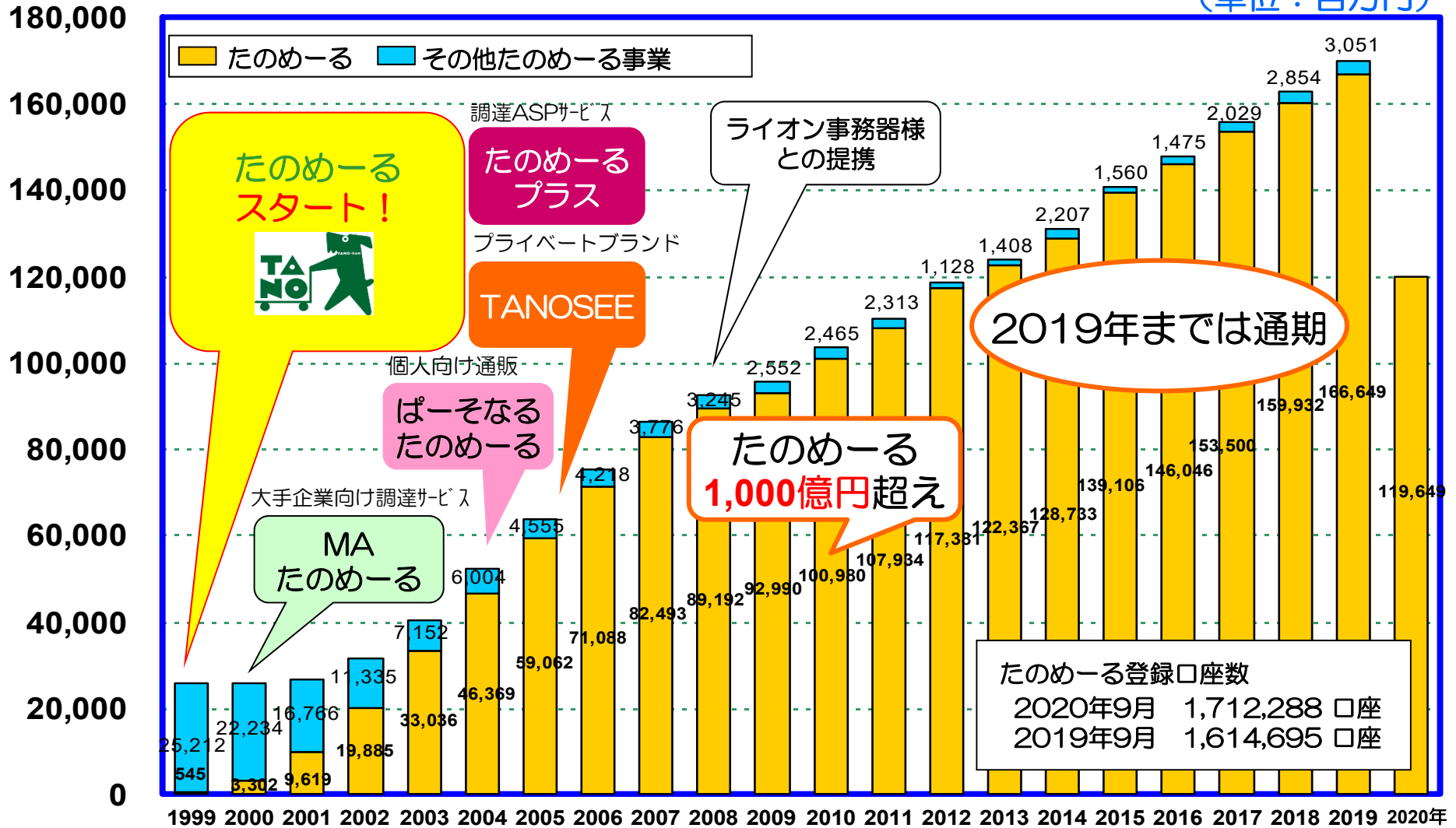
(単位：%)



単体

# たのめーる年次推移

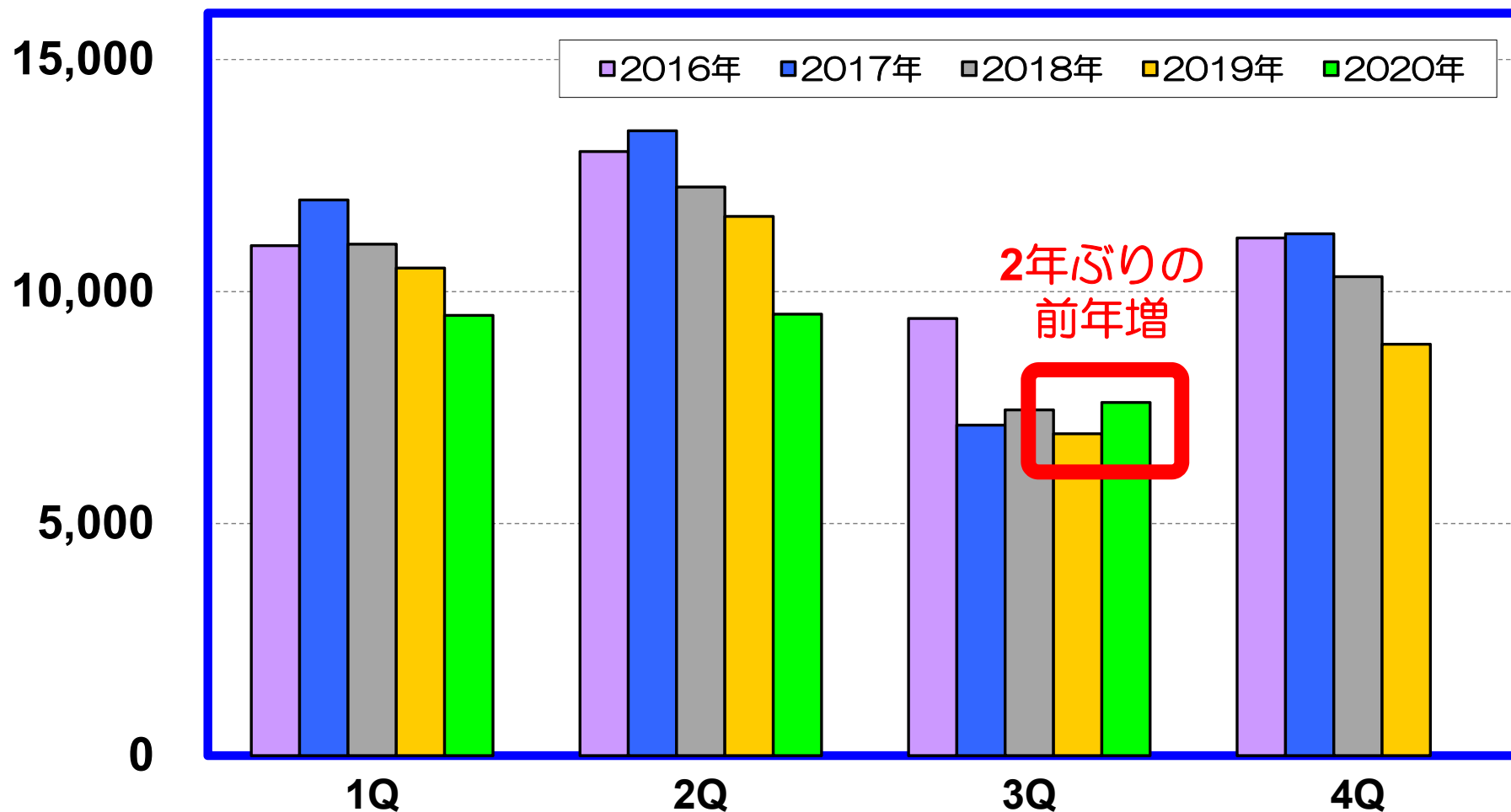
(単位：百万円)





# 複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)

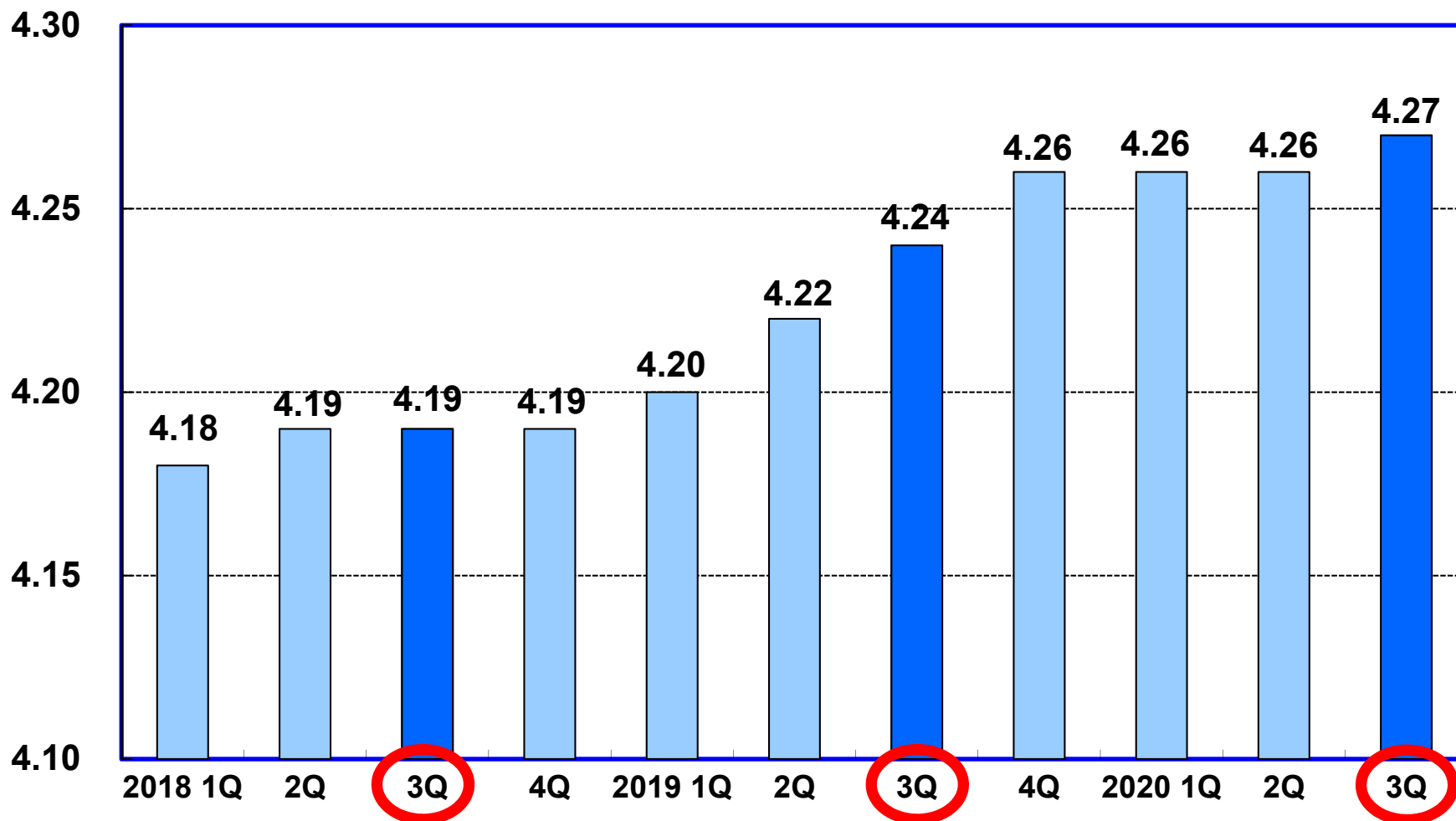


単体

# 1 企業当たり商材数推移

(単位：商材)

(複写機のお客様)



今後について

# 方針と施策

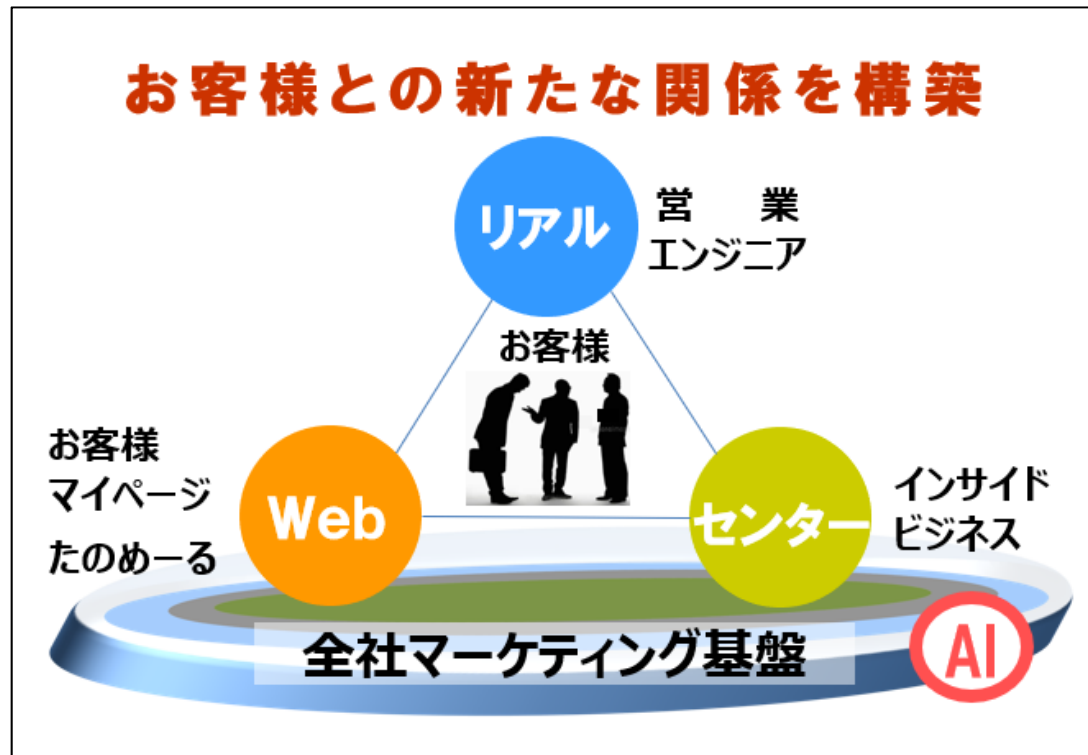
---

- 「オフィスまるごと」の推進
- 「大戦略Ⅱ」の取り組みを継続
- テレワーク導入支援と  
デジタルドキュメント移行支援を強化
- 社員1人当たり生産性の更なる向上



# 大戦略Ⅱの取り組み継続

環境変化を更なる成長機会に



取り組み施策の一部

## ■AIの提案による

営業活動強化

- └ 行き先推奨
- └ 商材推奨

## ■iPhone版AIアシスタント

- └ 営業の生産性向上
- └ 営業作業をAIが代行

## ■インサイド・ビジネス・センター

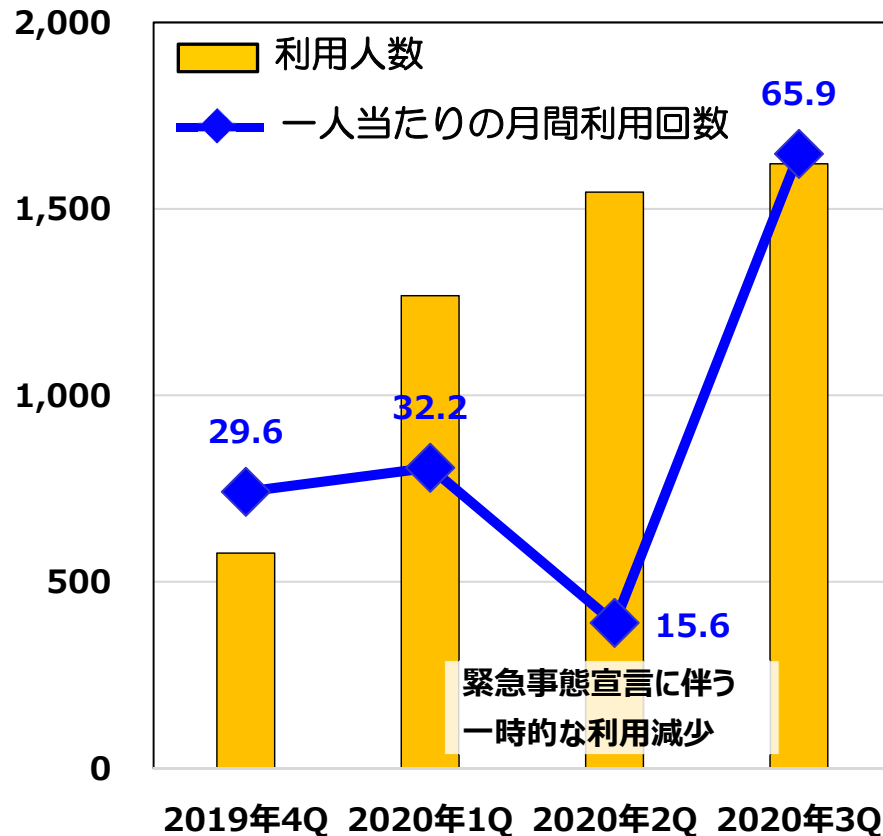
- └ ネットワークをきっかけとした相談件数の増加
- └ 口座獲得の高伸長  
(対面商談の減少をカバー)

# AIによる営業の生産性向上

## 【 iPhone版 AIアシスタント 】

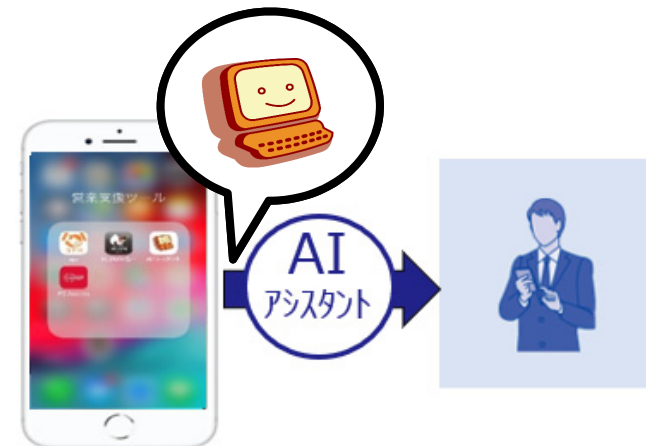
(利用人数 : 人)

(利用回数 : 回)



■ AIが営業の秘書となり  
お客様に寄り添う情報を提供

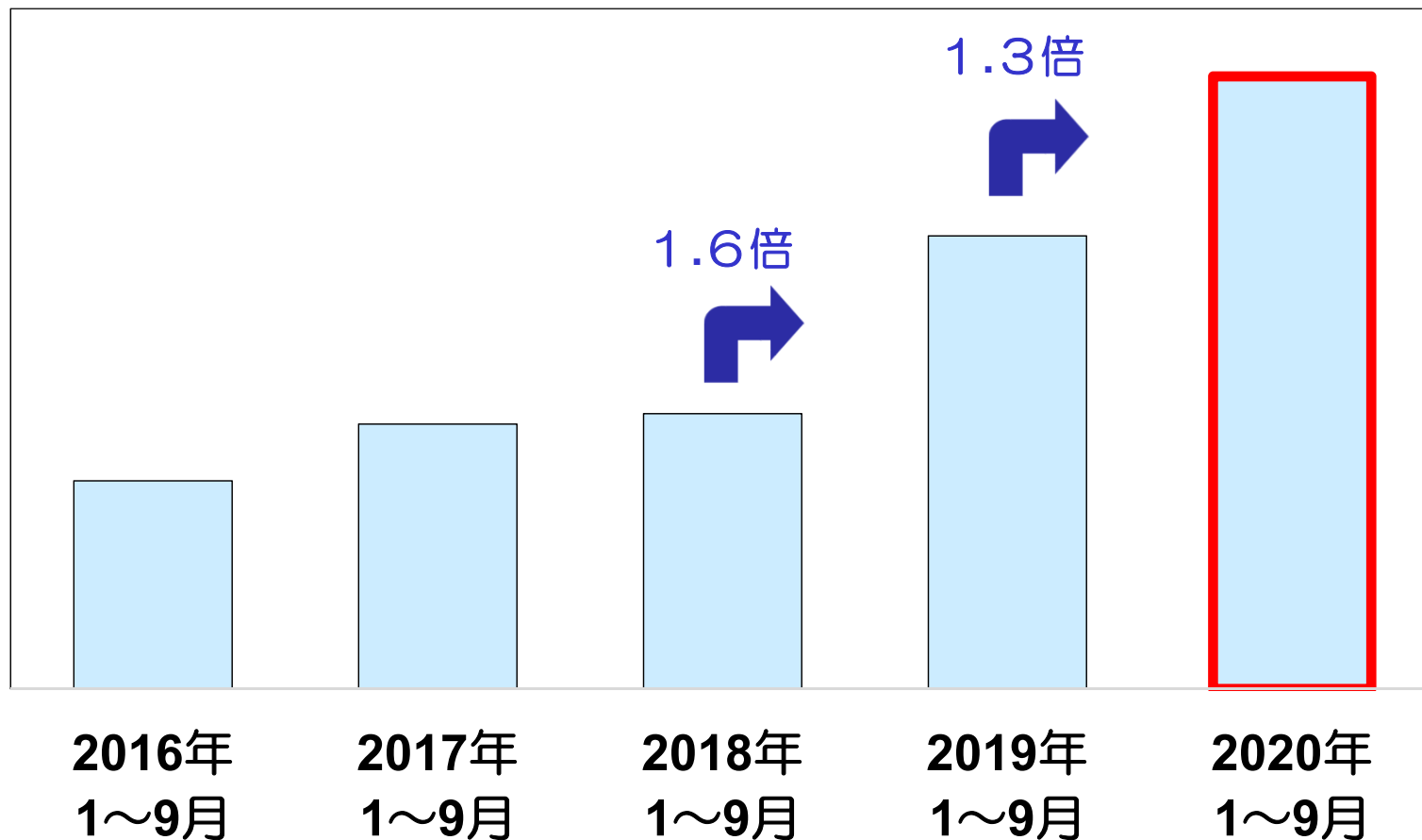
■ 一人当たりの利用回数は増加。  
訪問前、商談中など外出時の  
お客様最新情報収集に効果大



# インサイド・ビジネス・センター

## 【□座獲得数】

対面商談の減少をカバーし高伸長

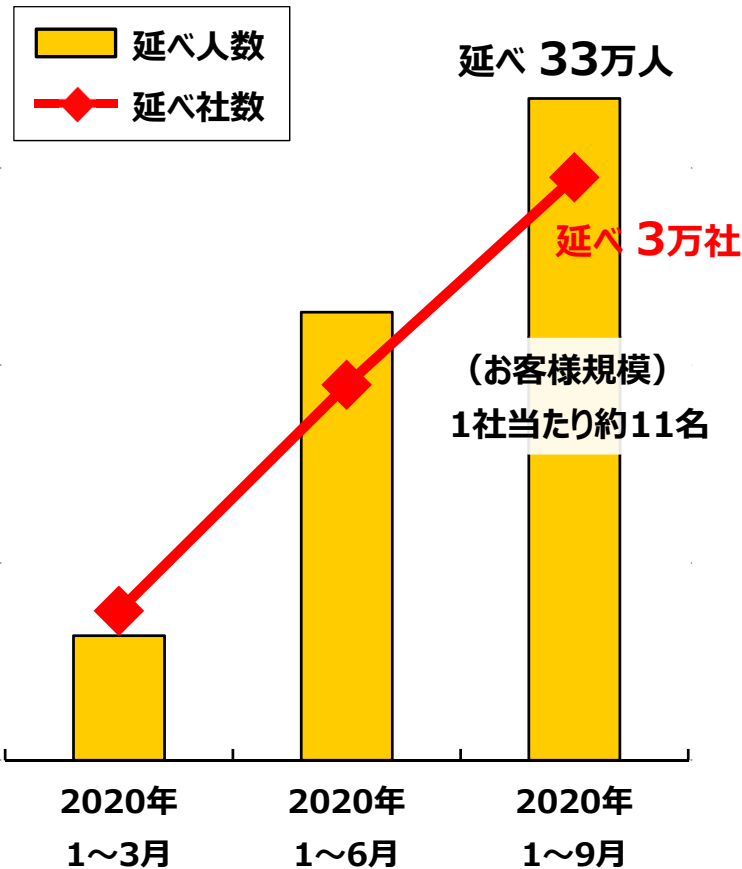




# テレワーク導入支援と新たな課題

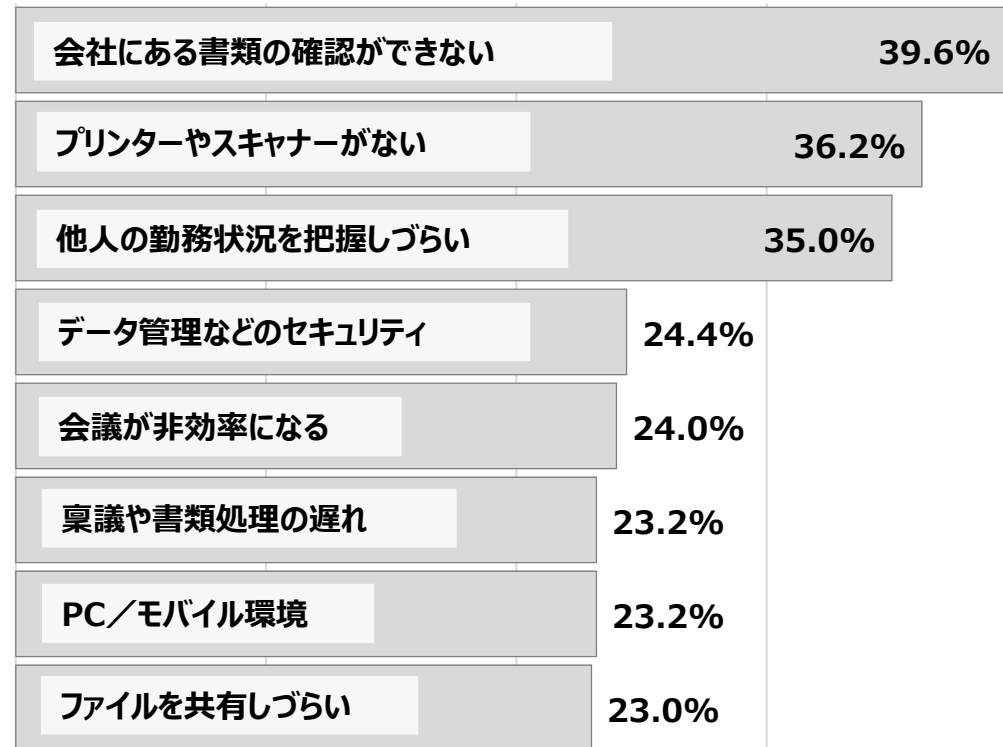
## テレワーク環境整備の支援

※当社支援実績（2020年）



## 解決すべき新たな課題

※テレワークの課題（Adobe社調べより一部抜粋）



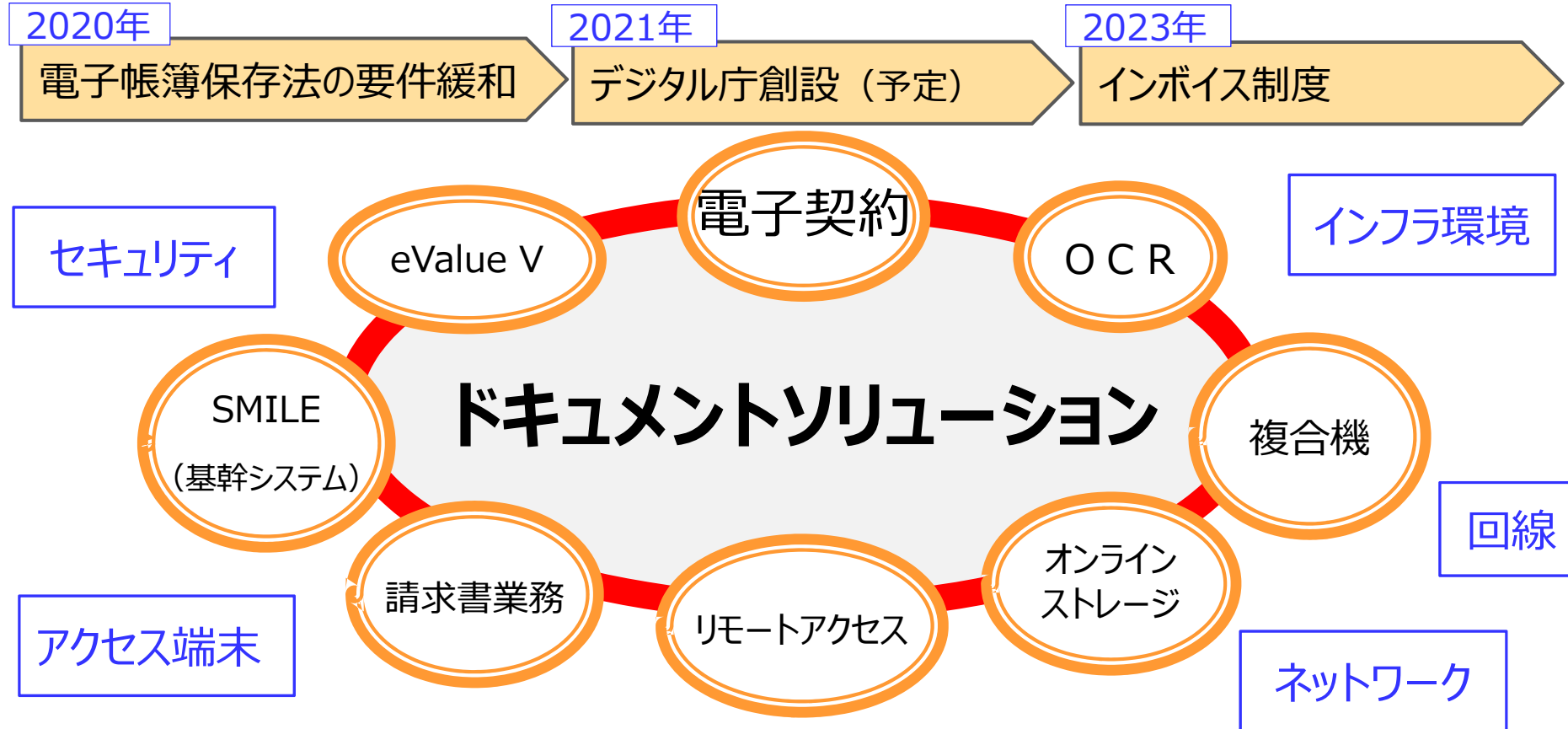
セキュリティ・ワークフローなどの  
ソリューション提供でお客様をサポート

# お客様のデジタルドキュメントへの 移行支援を強化

---

- 国内の中堅・中小企業において、承認・契約フローを含む業務全般の多くがいまだに紙ベースでの運用
- ドキュメントに関するお客様の課題解決に向け、社内ノウハウを活用した提案活動などの取り組みをさらに強化する
- ペーパードキュメントに強みを持つ当社ならではのハイブリッドなソリューション提案で、オフィスまるごとを促進

# 自社の導入ノウハウをお客様に提供



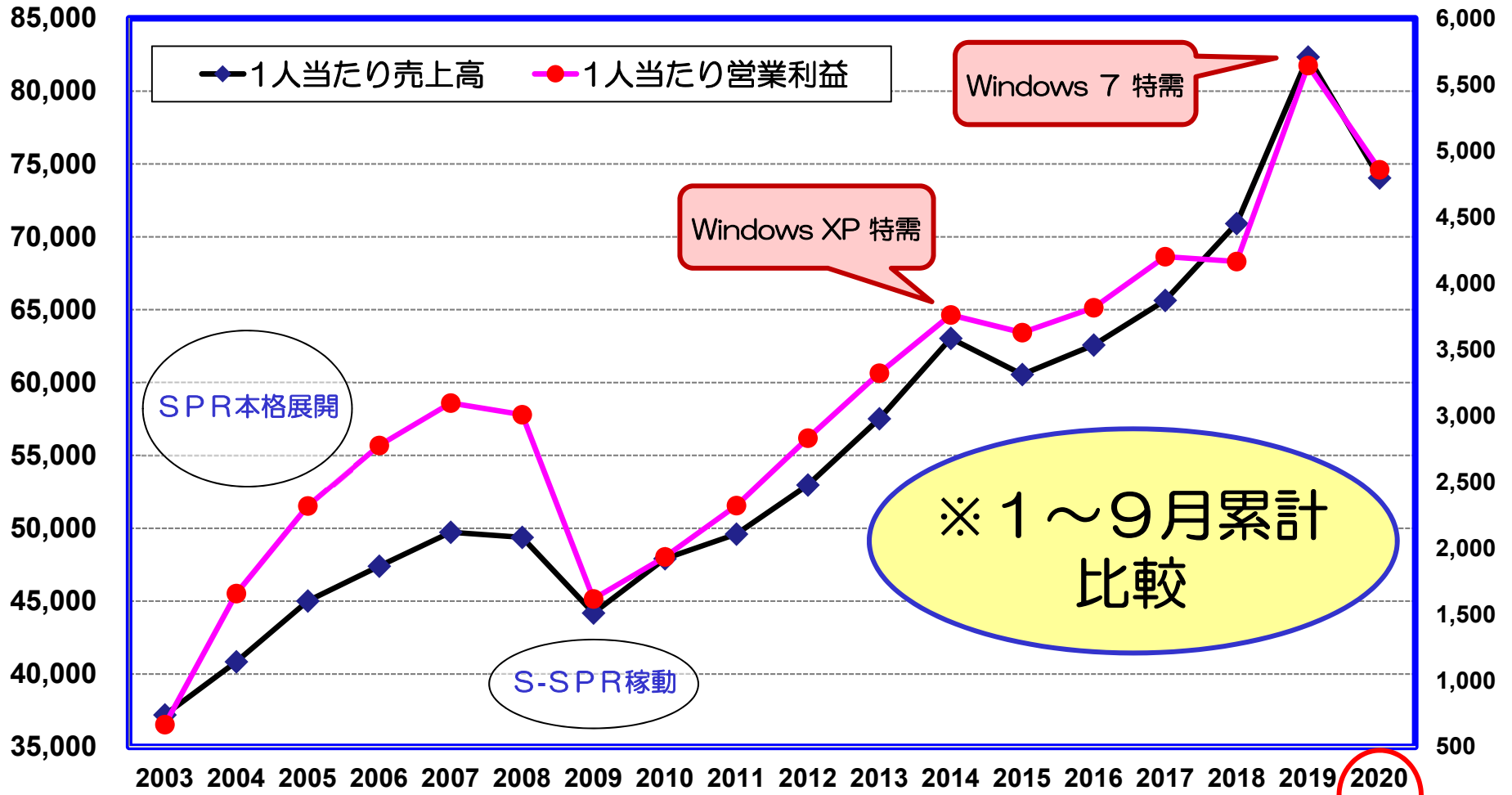
デジタルドキュメントの推進を行う組織を新設  
(2020年10月、今まで分散していた機能を統合)

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 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名

# 修正公表計画について

## ■第2四半期連結累計期間（1～6月）

- コロナの影響を加味し期初売上計画を250億円下方修正
- 営業利益の計画不足は約57億円。7月単月の計画超過が約30億円となる見通しであることを踏まえ、各利益の期初計画は据え置き

## ■第3四半期（7～9月）

- 営業利益の計画超過は約9億円、1～9月累計の計画不足は約47億円
- 第4四半期（10～12月）の市場環境、見通しを踏まえ、2020年8月7日に発表した通期連結業績予想を修正

## ■修正公表計画の考え方

- 第3四半期連結累計期間（1～9月）における計画不足額に、第4四半期（10～12月）の期初計画に対する不足見通し額を合算して算定

# 前回発表予想からの変更額

## 2020年8月7日公表業績予想からの変更額

■ **売上高** 90億円の下方修正

■ **営業利益** 64億円   **経常利益** 62億円   **純利益** 41億円  
をそれぞれ下方修正

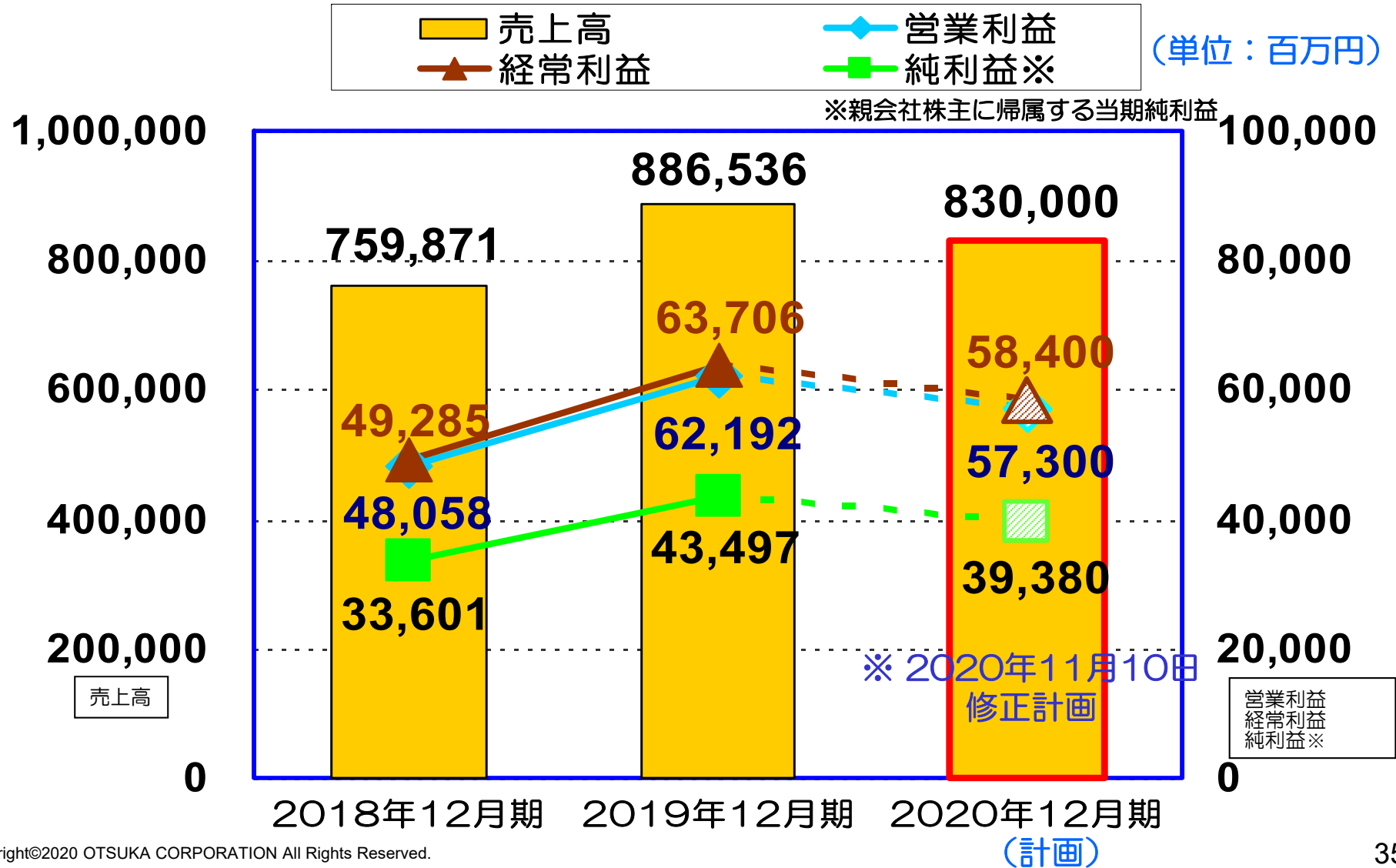
■ **配当**

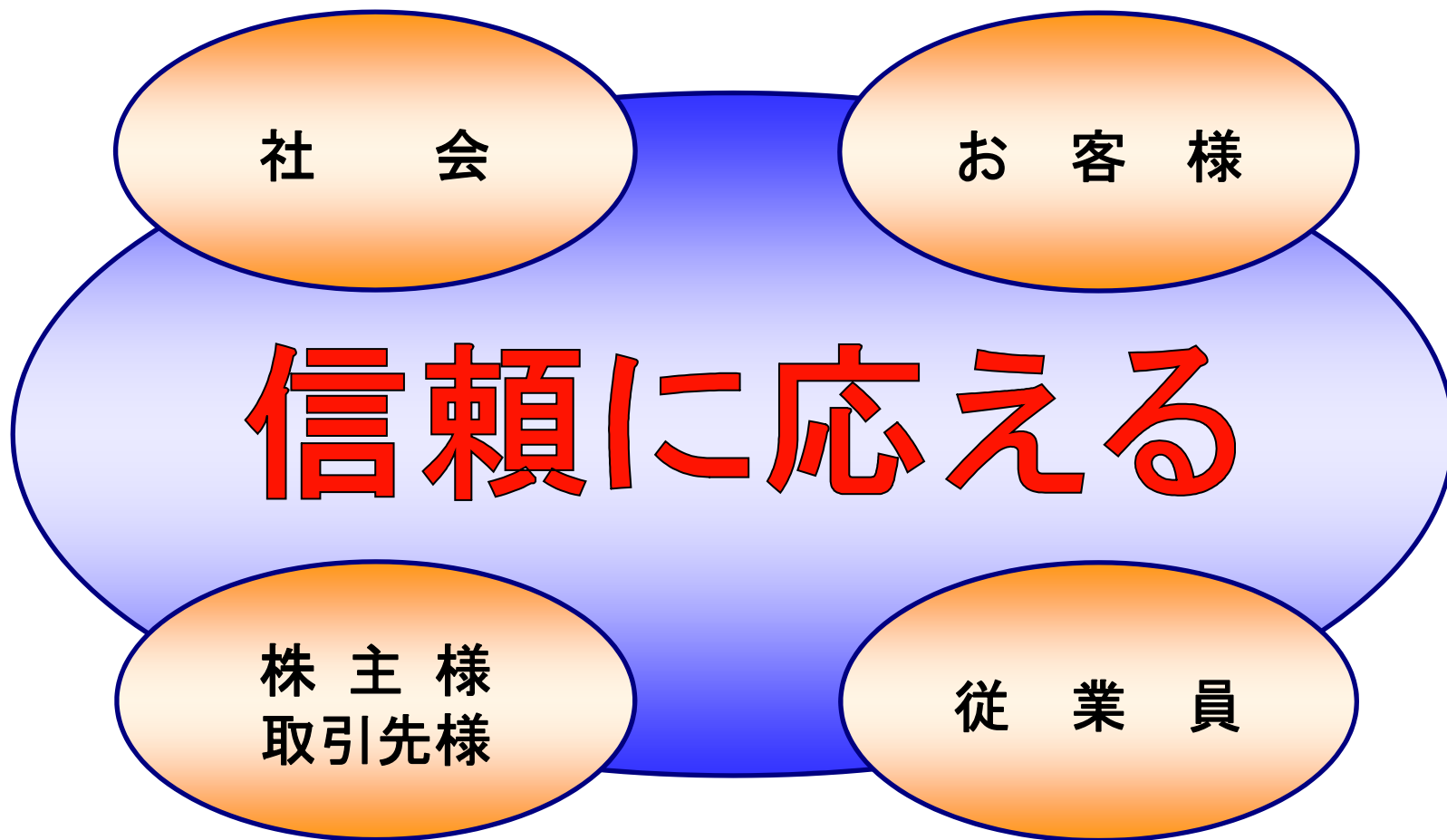
財務状況等を総合的に勘案し、年初公表計画（1株当たり115円）を据え置き、11期連続の増配に努める

■ 第4四半期（10～12月）の状況を見極めながら、修正が必要と判断した場合には速やかに公表

連結

# 売上高・利益の計画







# 本資料についてのご注意

---

1. 本資料は、2020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。