



2022年12月期 第2四半期（1～6月） 決算概要

2022年 8月 1日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

本資料の留意点

- 2022年12月期の期首より「**収益認識に関する会計基準**」（**企業会計基準第29号**）を適用
- **会計基準変更の影響額 当期売上高 181億円減**
（前期に適用したと仮定した場合の影響額 167億円減）
- 前期以前の売上高は従来の**会計基準に基づき記載**
（**会計基準変更の影響を受ける項目には、前期に同基準を適用したと仮定した場合の「参考増減率」を併記**）

2022年1～6月 業績の概況

(単位：百万円)

	連 結			単 体		
	金 額	計画比	増減率	金 額	計画比	増減率
売 上 高	445,336	102.2%	-4.6%	405,122	103.3%	-4.4%
	(参考増減率 ※1)		(-1.0%)	(-0.5%)		
営 業 利 益	30,778	99.6%	-7.4%	27,930	102.1%	-5.5%
経 常 利 益	31,747	101.1%	-7.3%	29,699	102.6%	-4.9%
純利益 ※2	22,848	105.8%	-3.4%	21,924	106.2%	-0.8%

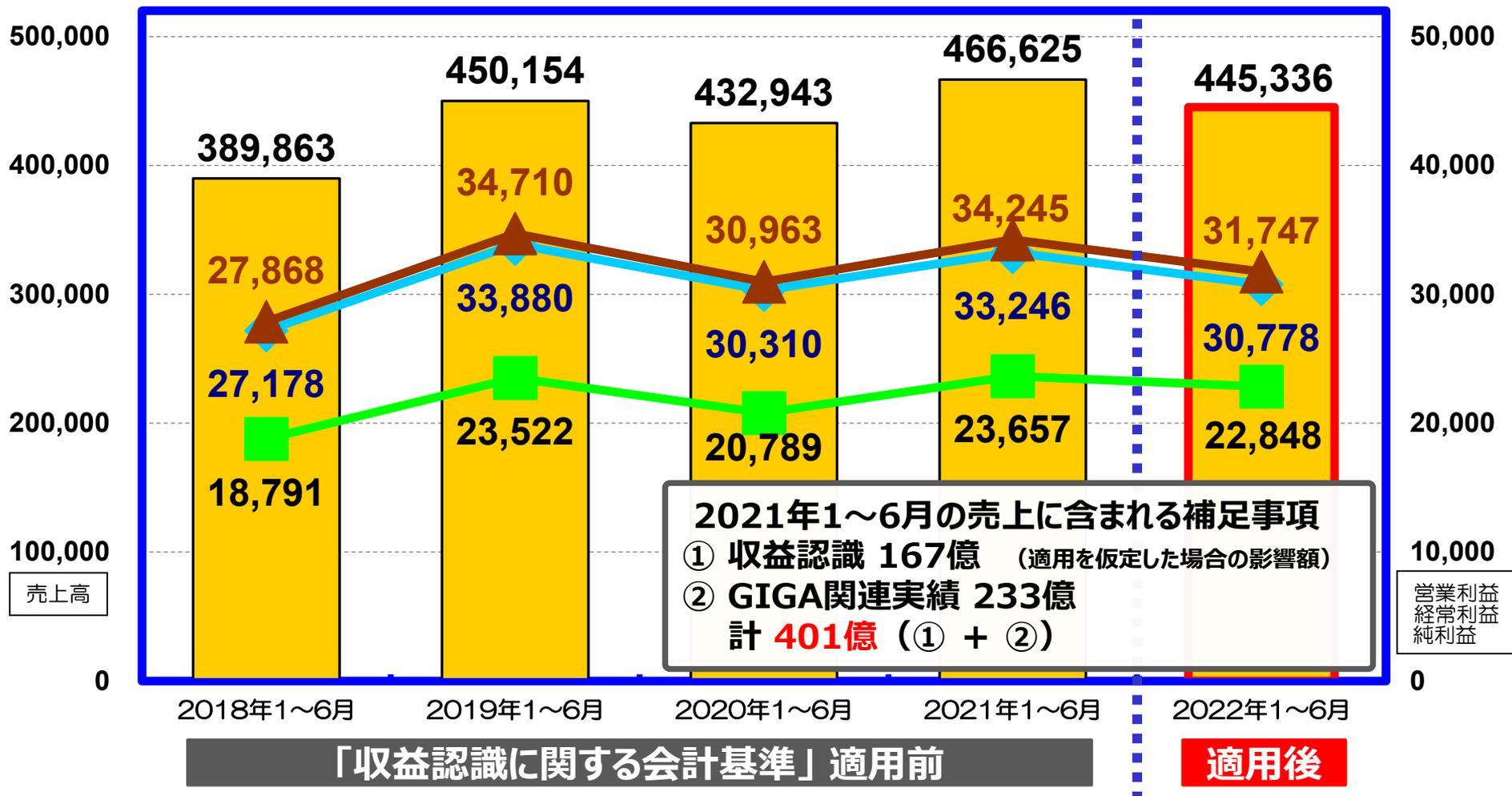
※1：2021年に「収益認識に関する会計基準」を適用したと仮定した場合の売上高前年増減率 ※2：親会社株主に帰属する純利益

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2022年1～6月 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	448	4,605
	(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	476	52,189
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	296	2,583
	(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	481	4,281

売上高・利益の状況

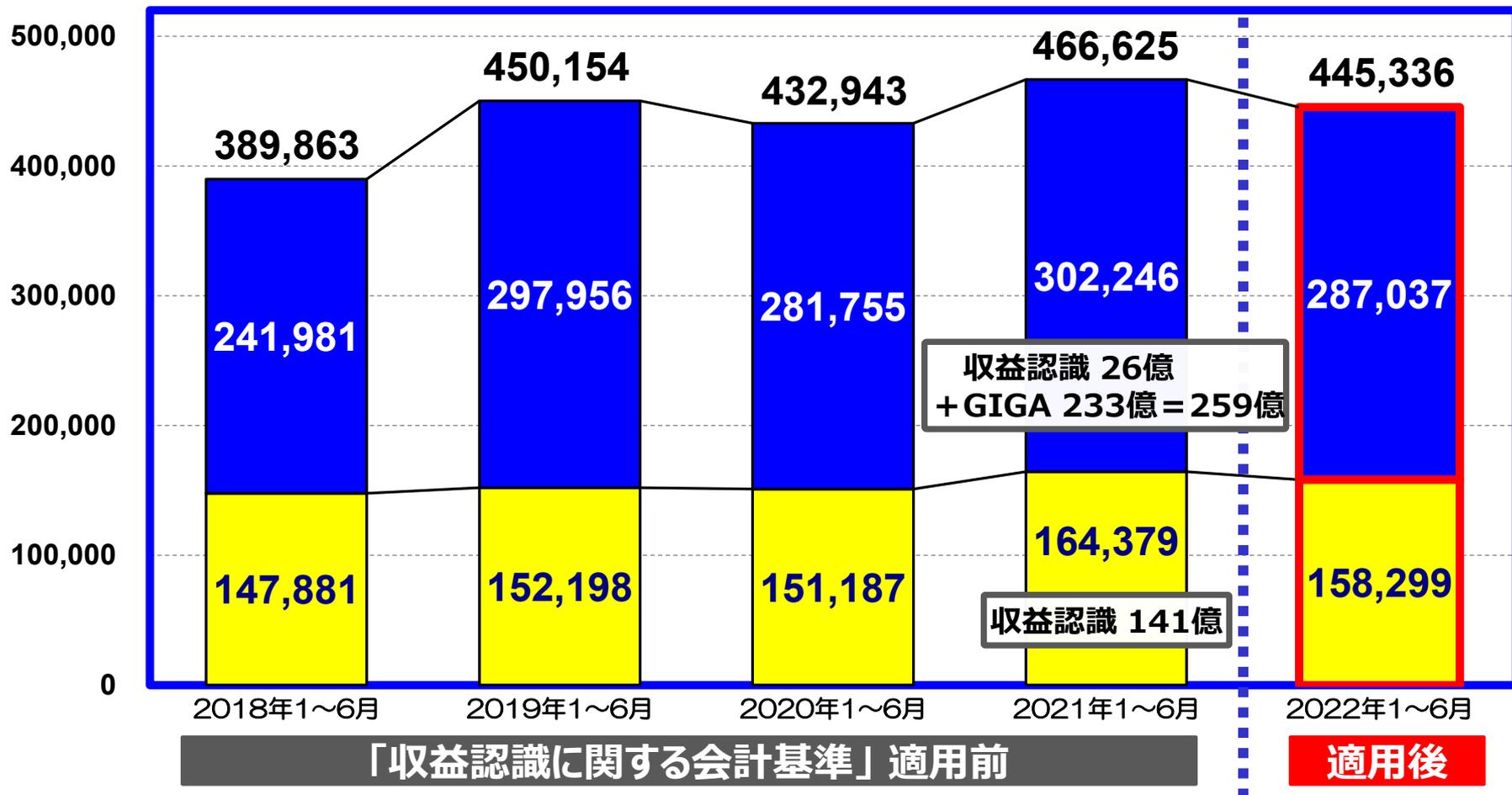
■ 売上高
 ◆ 営業利益
 ▲ 経常利益
 ■ 純利益（親会社株主に帰属する純利益）
 (単位：百万円)



セグメント別売上高



(単位：百万円)

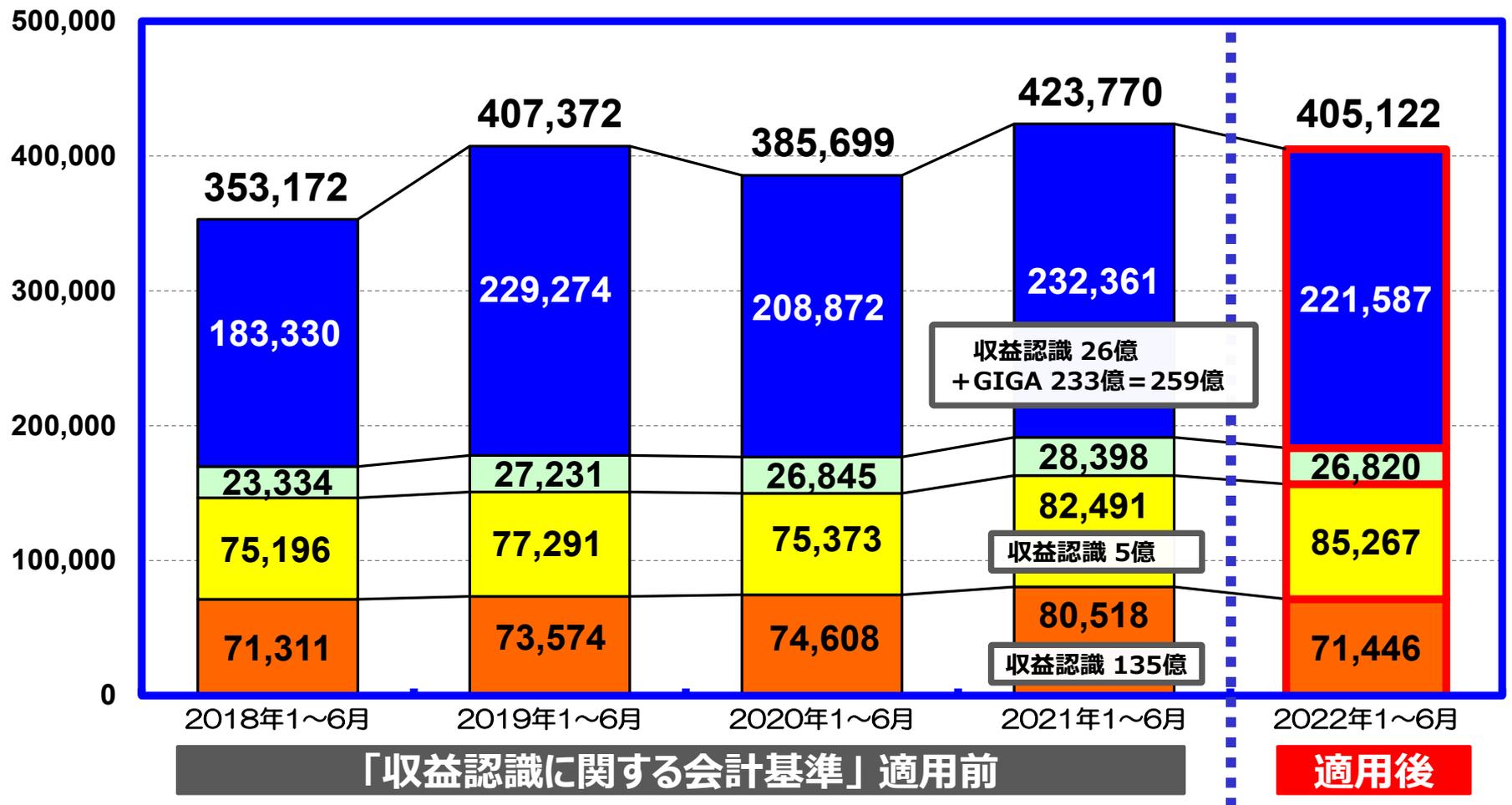


単体

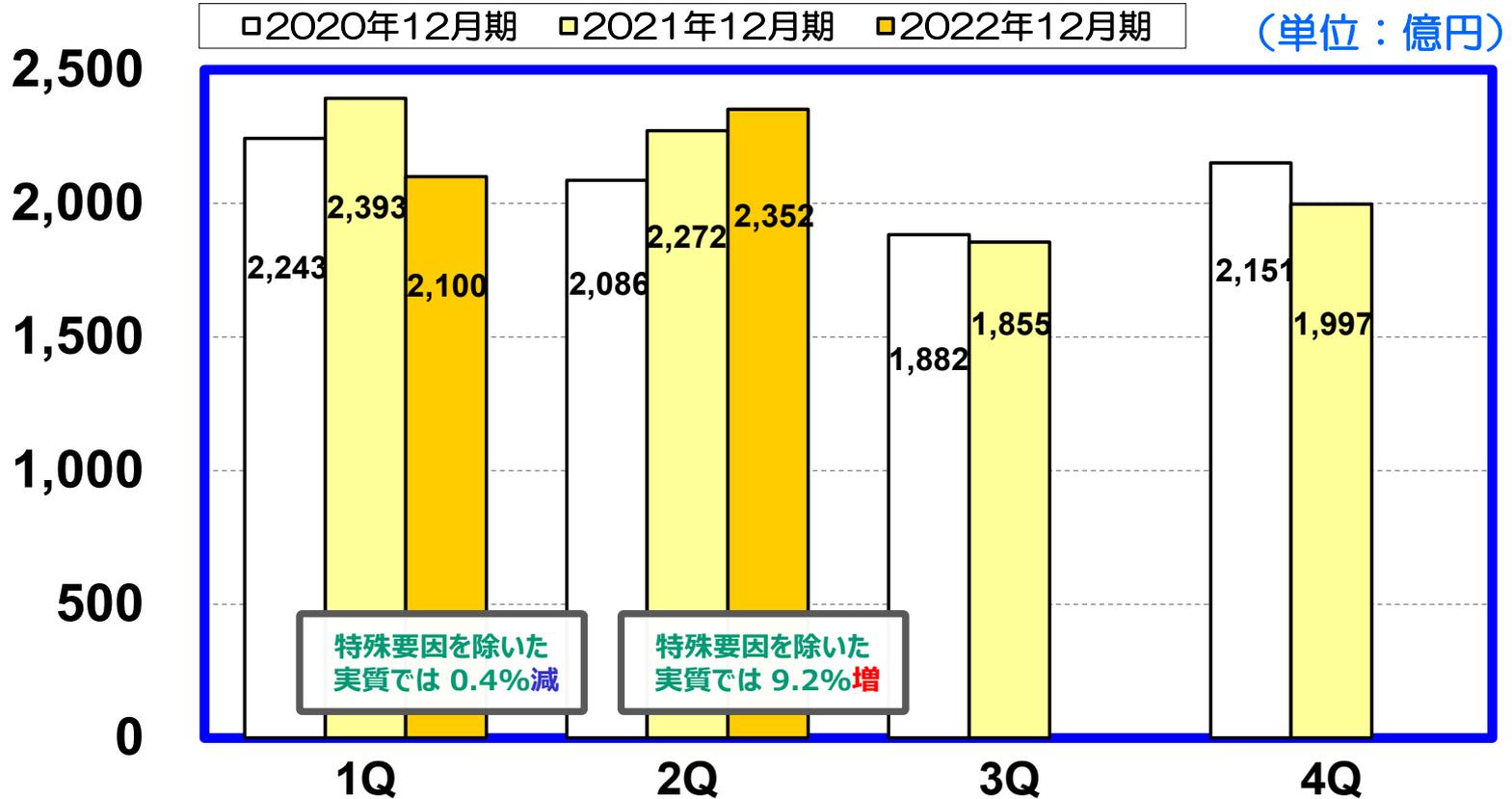
詳細セグメント別売上高

■ S I 関連商品 ■ 受託ソフト等 ■ サプライ ■ 保守等

(単位：百万円)



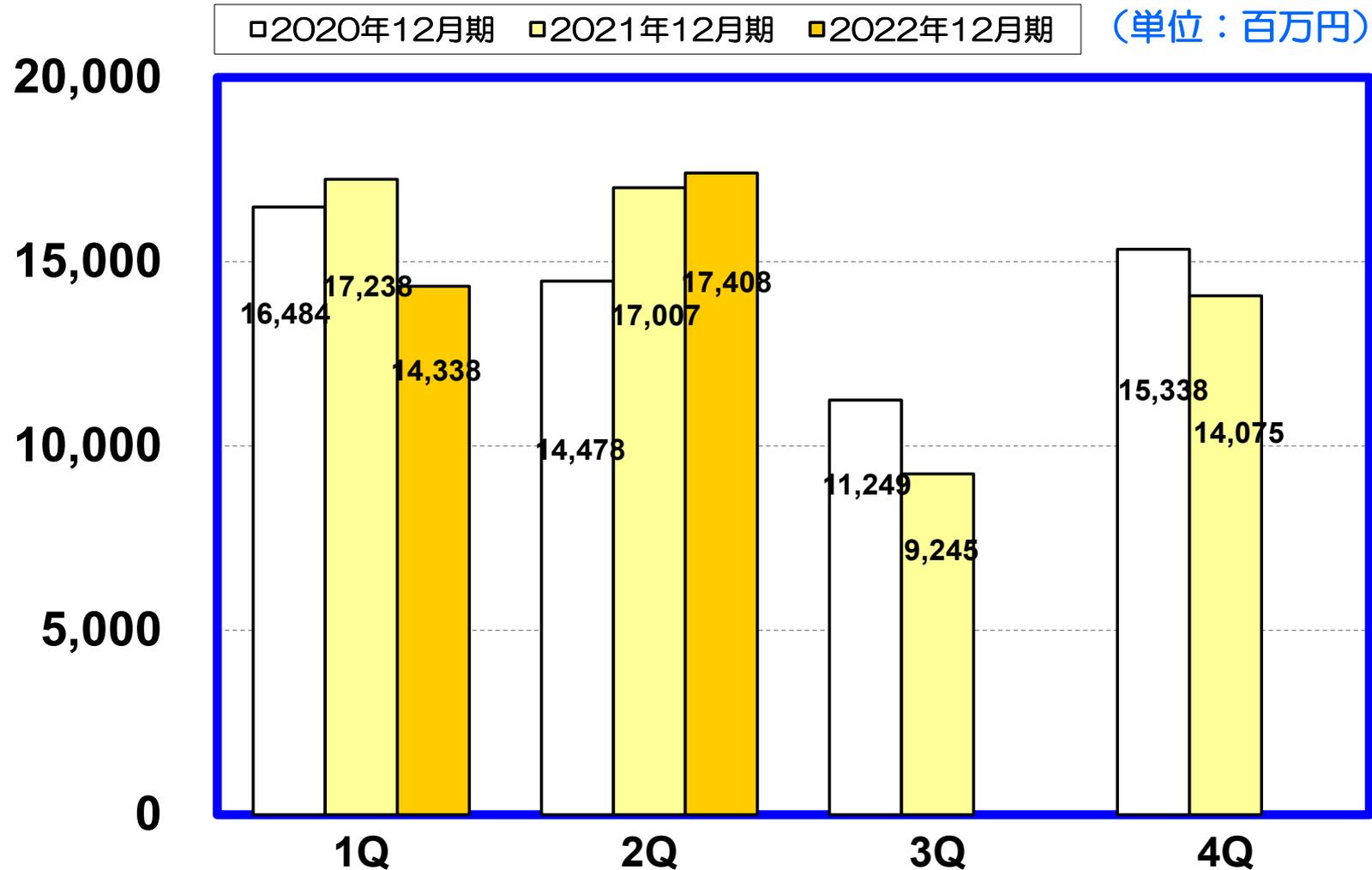
売上高の四半期推移



2021年の売上に含まれる特殊要因

「収益認識」適用仮定額	81億	86億
GIGA関連実績	201億	31億
計	283億	117億

経常利益の四半期推移



2022年4~6月 業績の概況

(単位：百万円)

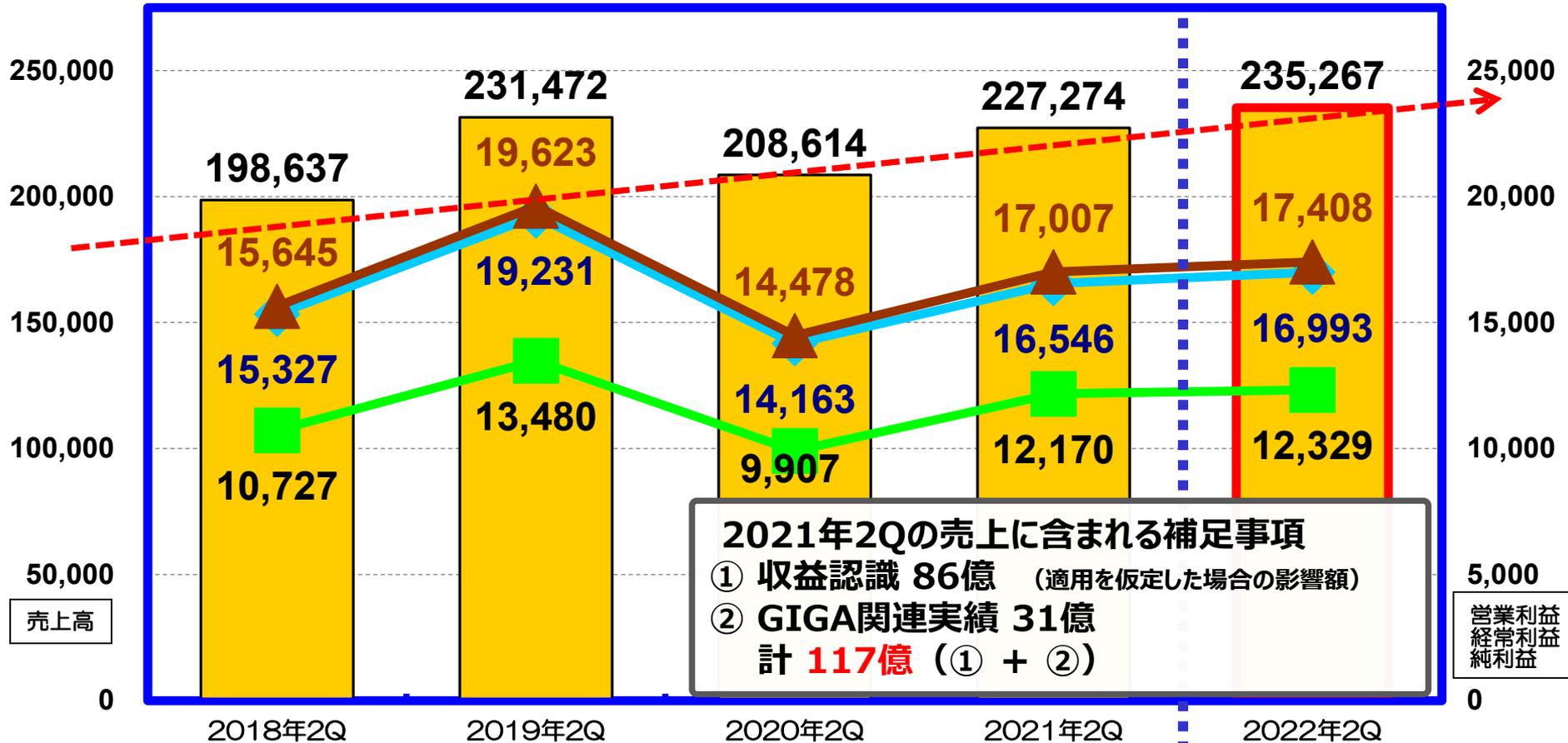
	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	235,267	+3.5%	215,441	+4.9%
	(参考増減率 ※1)	(+7.6%)		(+9.5%)
営 業 利 益	16,993	+2.7%	15,707	+4.8%
経 常 利 益	17,408	+2.4%	15,950	+4.5%
純 利 益 ※2	12,329	+1.3%	11,383	+3.2%

※1：2021年に「収益認識に関する会計基準」を適用したと仮定した場合の売上高前年増減率 ※2：親会社株主に帰属する純利益

連結

4~6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）



2021年2Qの売上に含まれる補足事項
① 収益認識 86億（適用を仮定した場合の影響額）
② GIGA関連実績 31億
計 117億（① + ②）

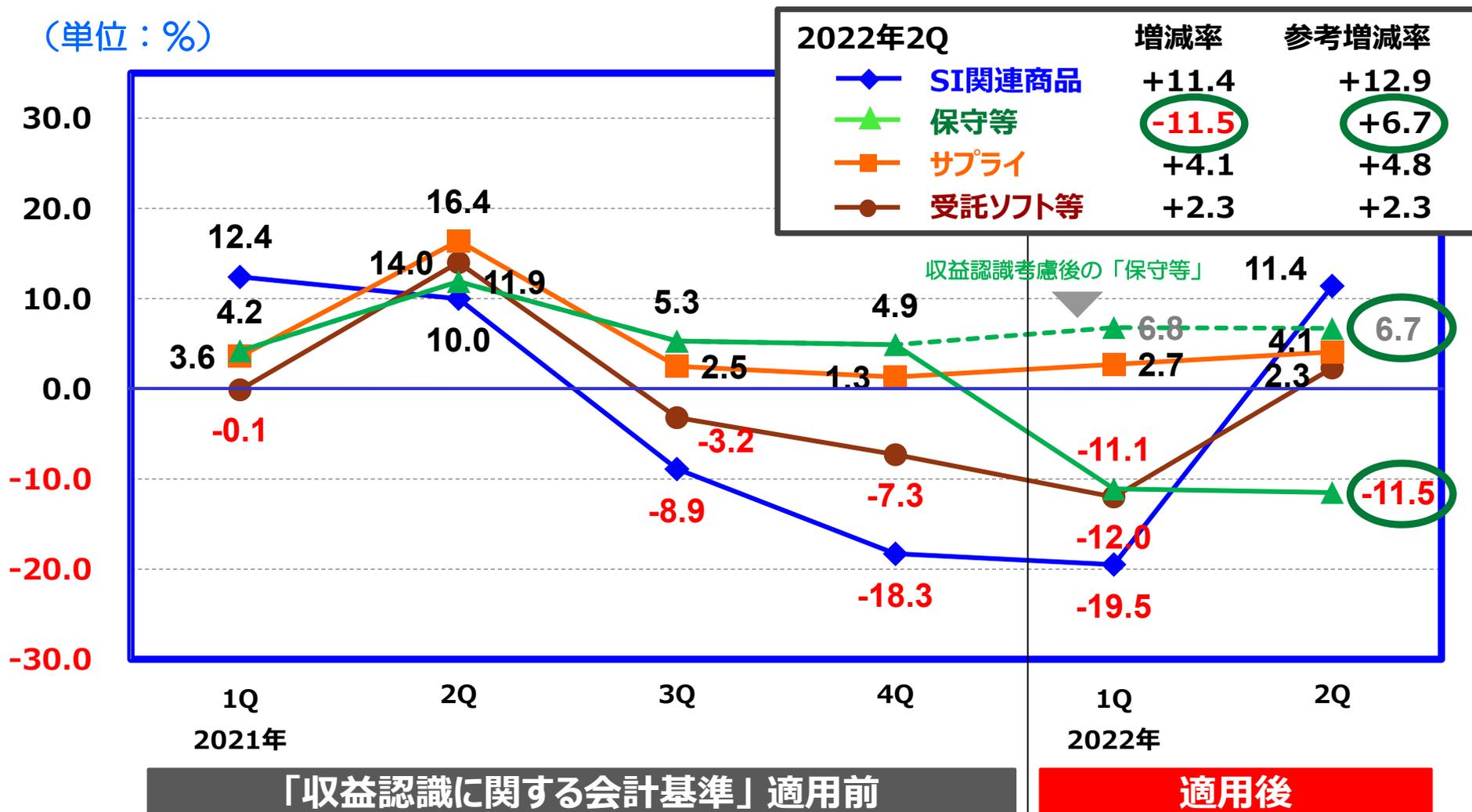
「収益認識に関する会計基準」適用前

適用後

単体

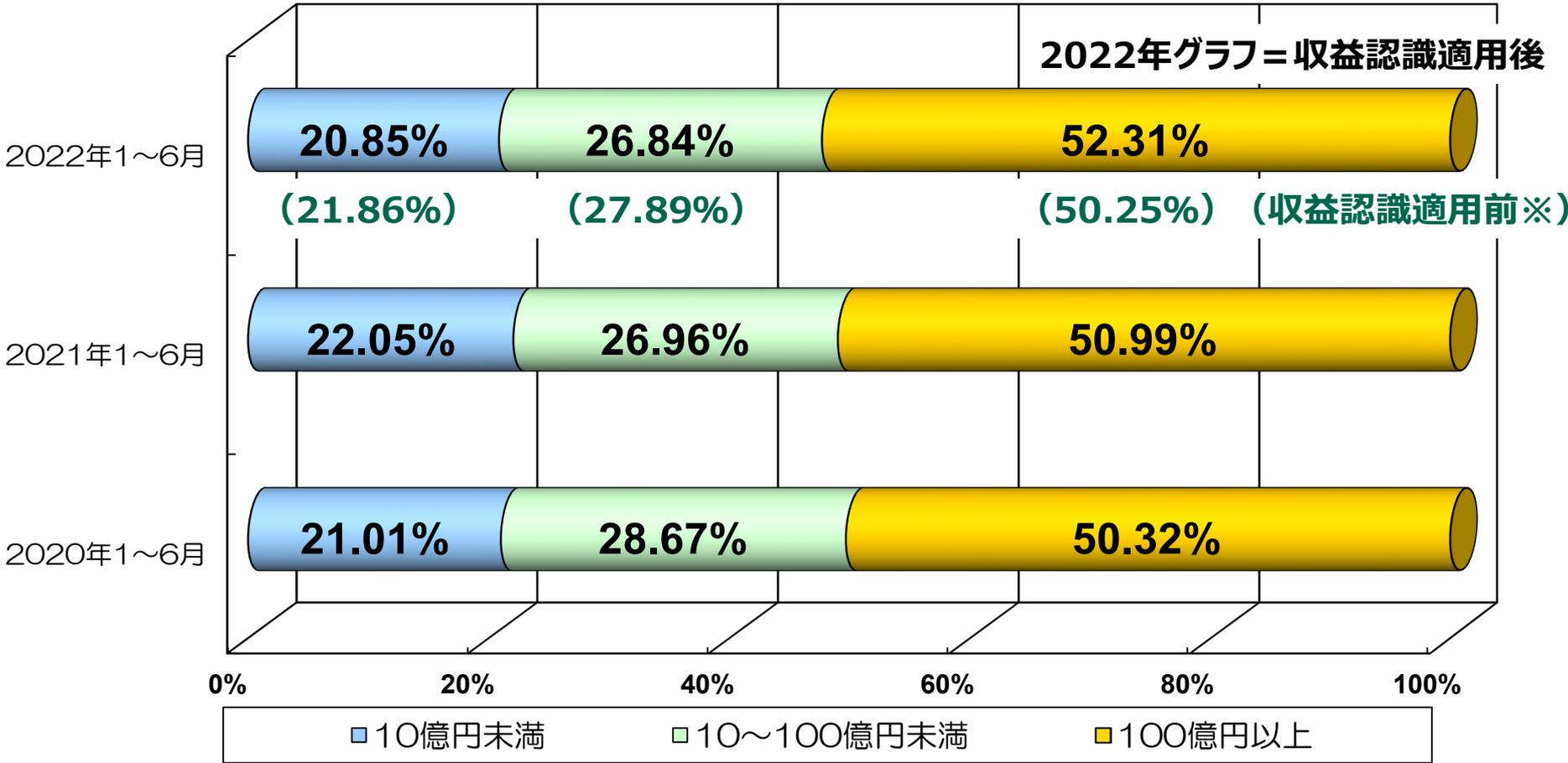
詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



「収益認識に関する会計基準」適用前

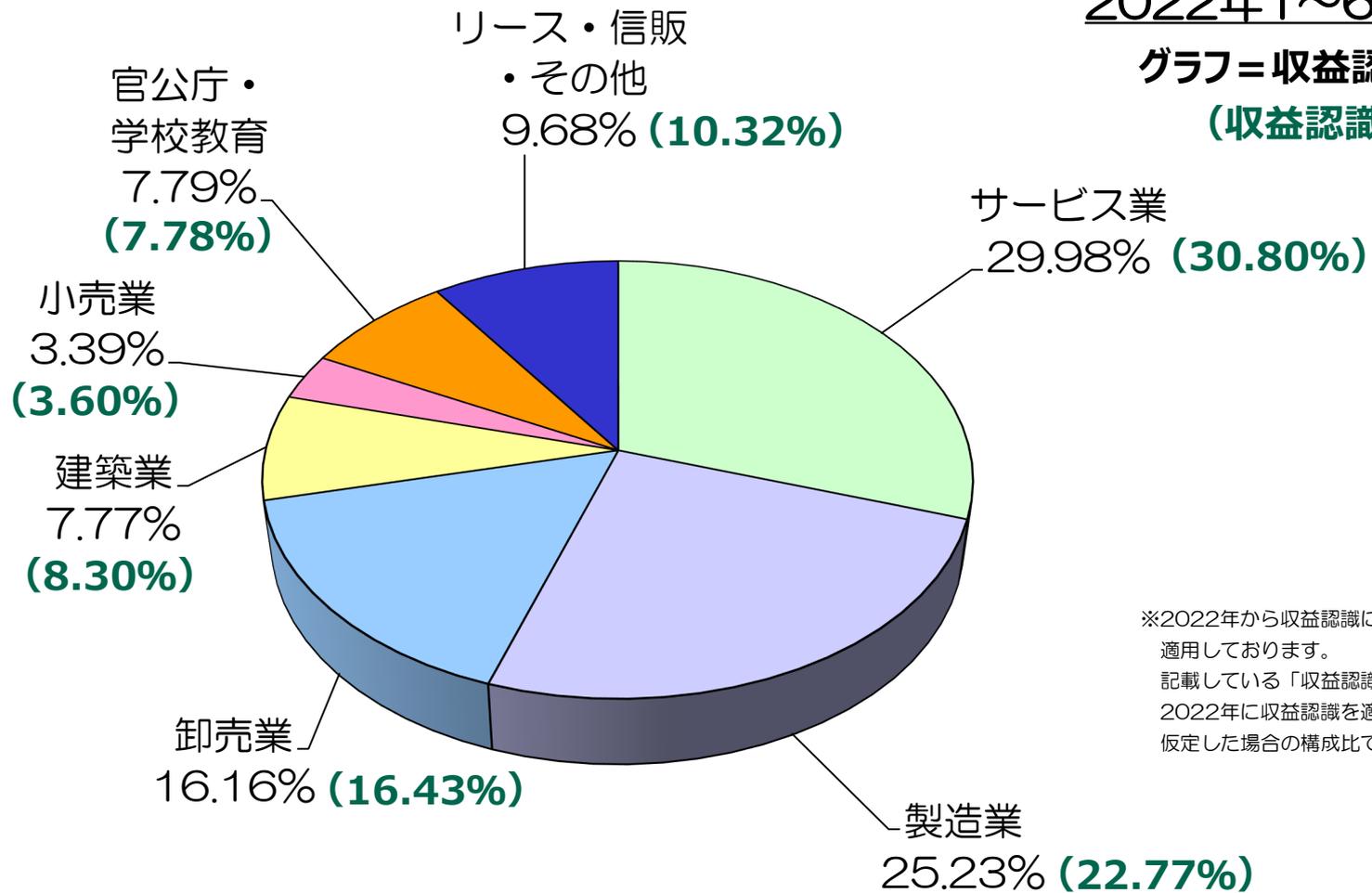
適用後



※2022年から収益認識に関する会計基準を適用しております。
2022年1～6月に記載の「収益認識適用前」は、2022年に収益認識を適用しなかったと仮定した場合の構成比です。

2022年1～6月

グラフ=収益認識適用後
(収益認識適用前※)

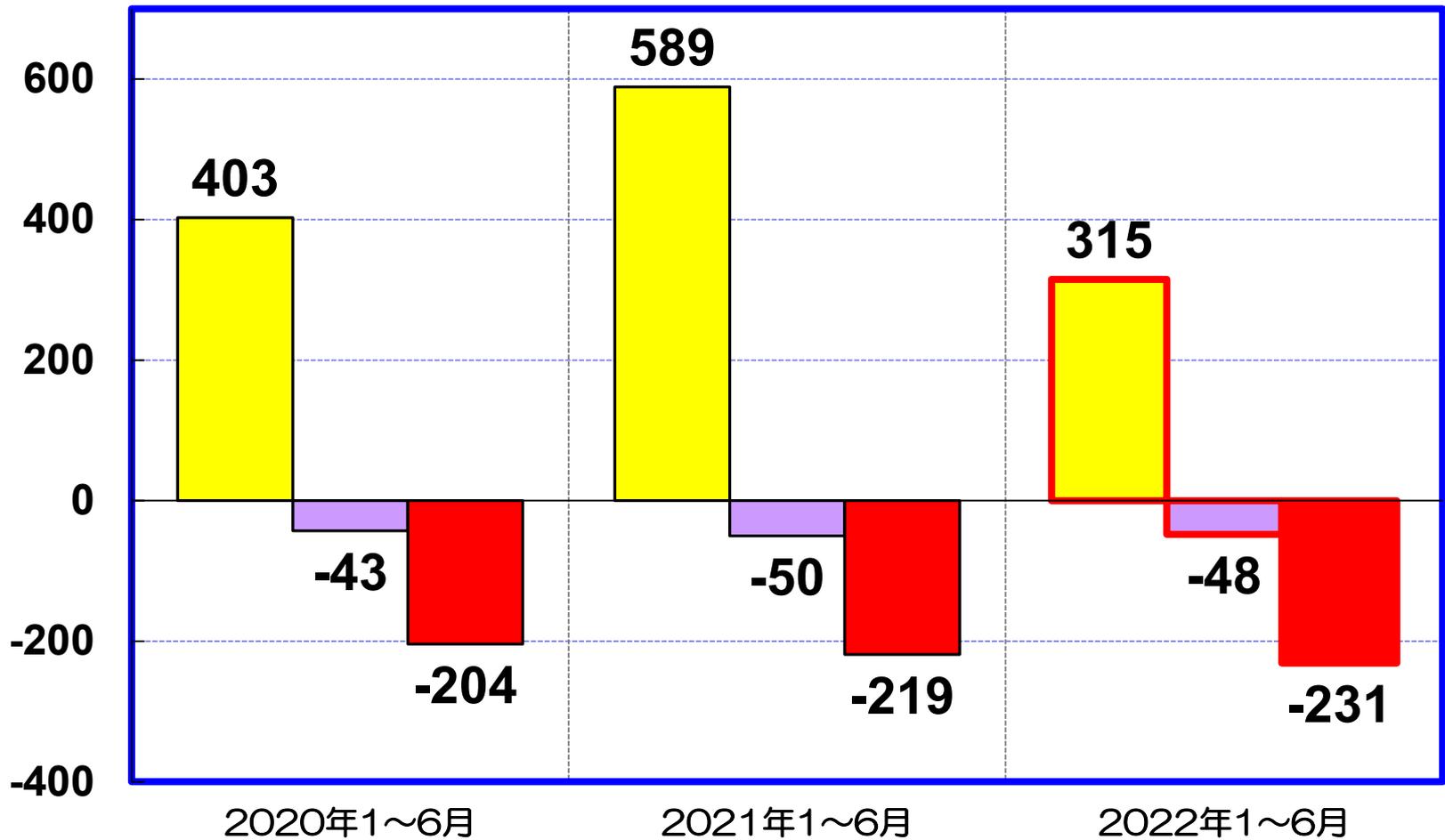


※2022年から収益認識に関する会計基準を適用しております。
記載している「収益認識適用前」は、2022年に収益認識を適用しなかったと仮定した場合の構成比です。

キャッシュ・フロー

■ 営業C/F ■ 投資C/F ■ 財務C/F

(単位：億円)

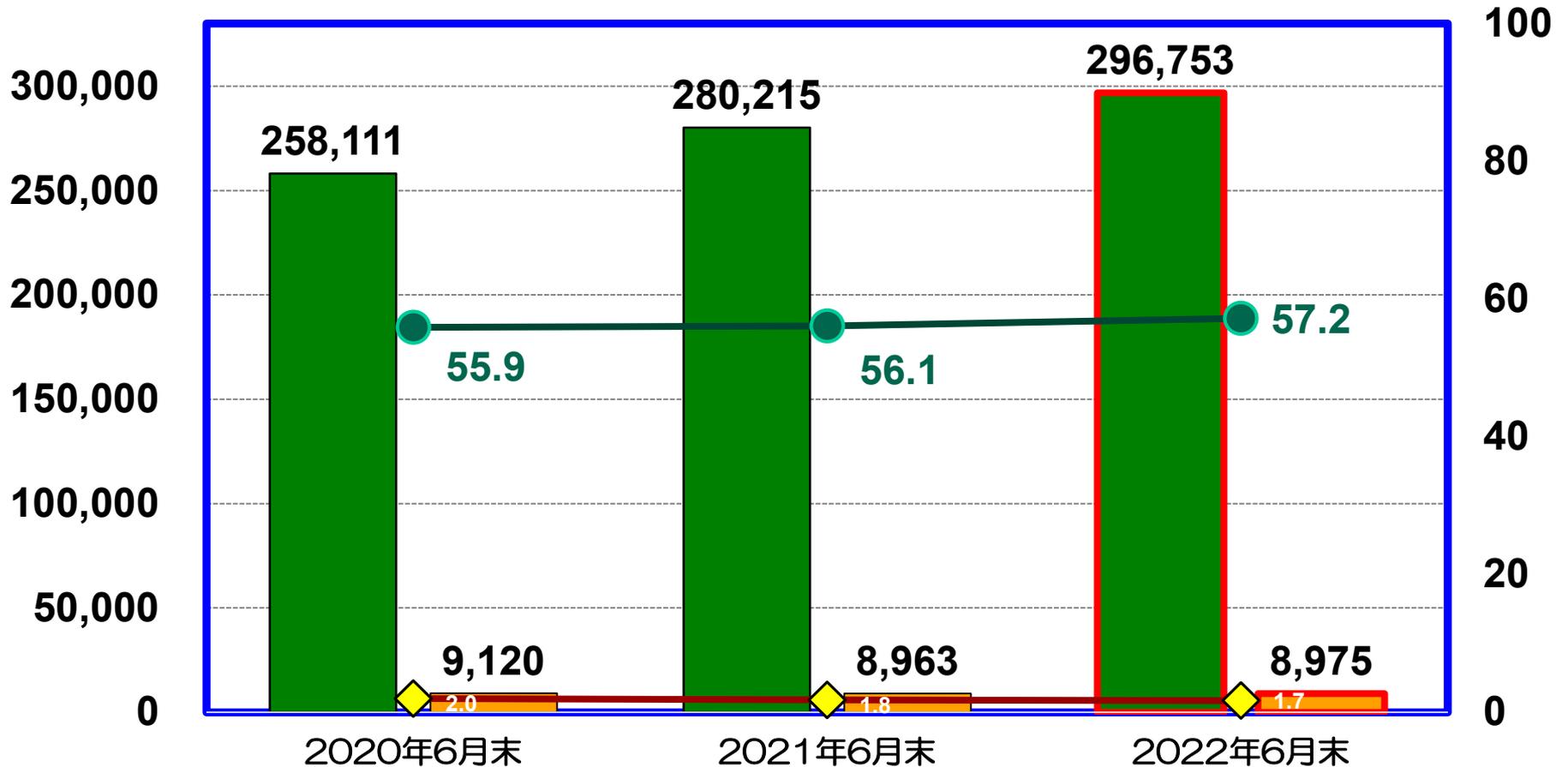


自己資本と有利子負債

(単位：百万円)



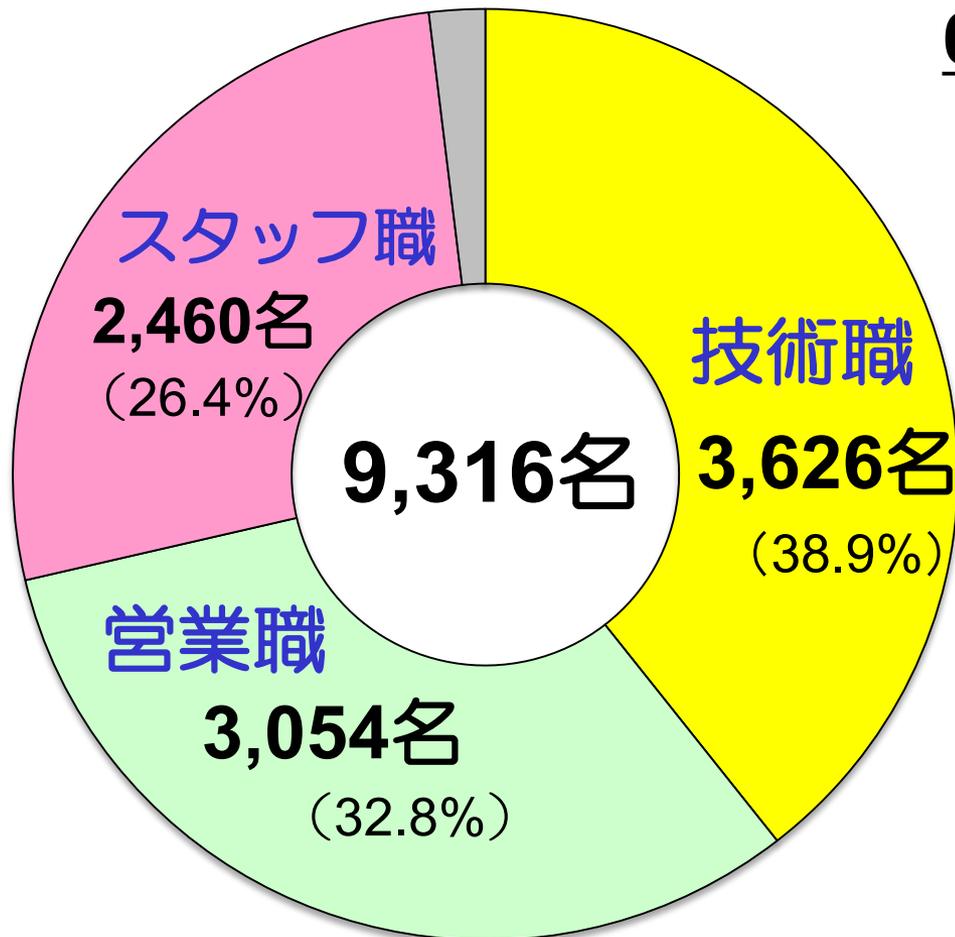
(単位：%)



正社員の職種別人員構成

その他 176名 (1.9%)

2022年
6月末現在



重点戦略事業の状況

<売上高>

(単位：百万円)

	2020年 1~6月	2021年 1~6月		2022年1~6月				2022年4~6月			
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率	参考増減率	金額	増減額	増減率	参考増減率
たのめーる	79,617	88,191	+10.8%	91,245	+3,053	+3.5%	+4.1%	45,005	+1,942	+4.5%	+5.2%
SMILE	5,849	6,161	+5.3%	6,527	+365	+5.9%	+5.9%	4,012	+308	+8.3%	+8.3%
ODS	27,460	29,348	+6.9%	30,355	+1,007	+3.4%	+8.2%	17,353	+1,471	+9.3%	+13.1%
OSM	40,382	49,112	+21.6%	46,836	-2,275	-4.6%	-3.9%	24,579	-287	-1.2%	-0.0%

(ODS: Otsuka Document Solutions OSM: Otsuka Security Management) 参考増減率: 2021年に「収益認識に関する会計基準」を適用したと仮定した場合の売上高前年増減率

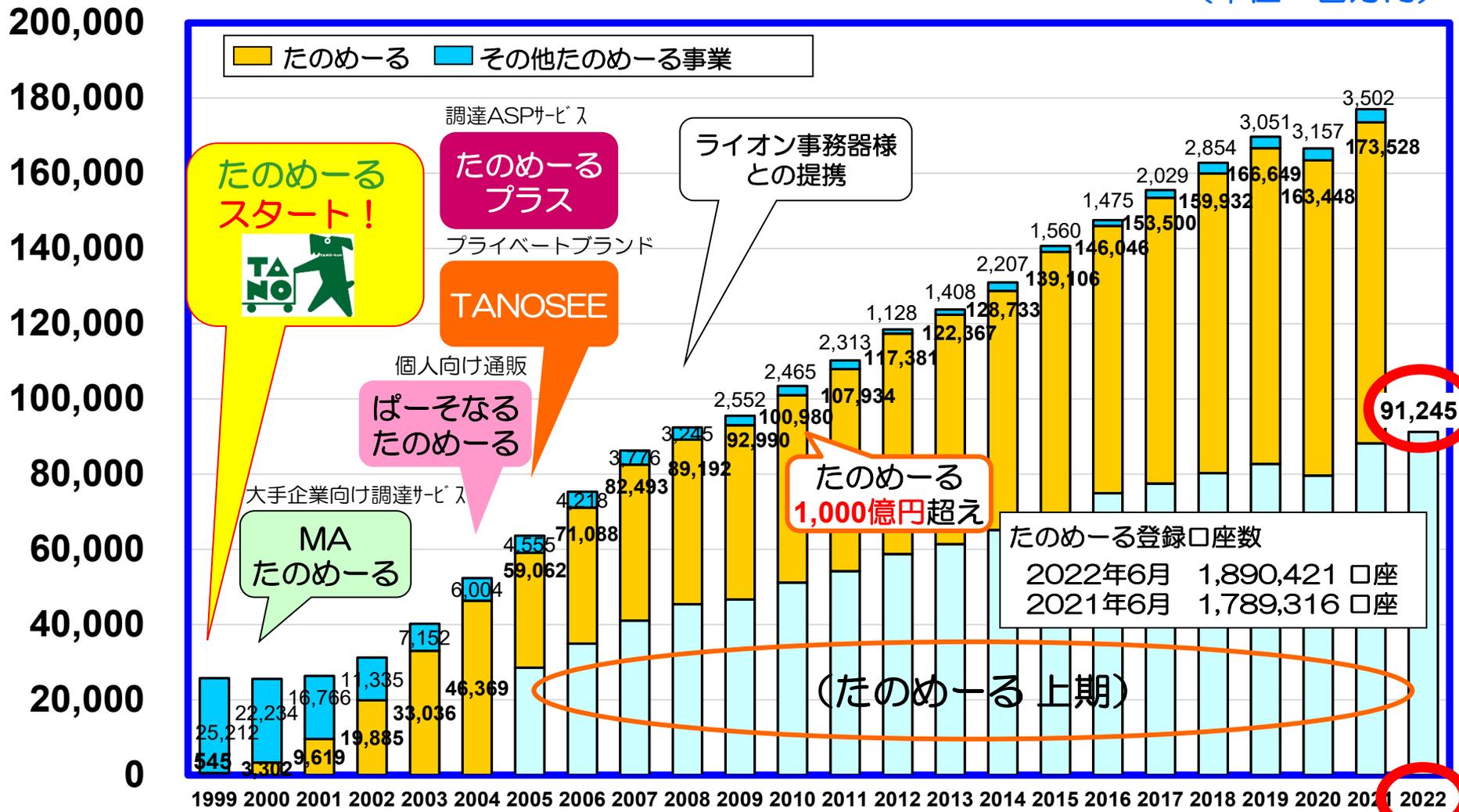
<参考：販売台数>

(単位：台)

複写機	19,000	21,533	+13.3%	20,853	-680	-3.2%	—	11,688	-29	-0.2%	—
(内カラー複写機)	18,475	21,078	+14.1%	20,466	-612	-2.9%	—	11,450	-56	-0.5%	—
サーバー	13,531	13,083	-3.3%	11,036	-2,047	-15.6%	—	5,660	-920	-14.0%	—
パソコン	644,871	907,975	+40.8%	579,984	-327,991	-36.1%	—	245,708	+29,811	+13.8%	—
クライアント計	668,661	1,046,028	+56.4%	641,504	-404,524	-38.7%	—	284,377	+51,542	+22.1%	—

たのめーる年次推移

(単位：百万円)

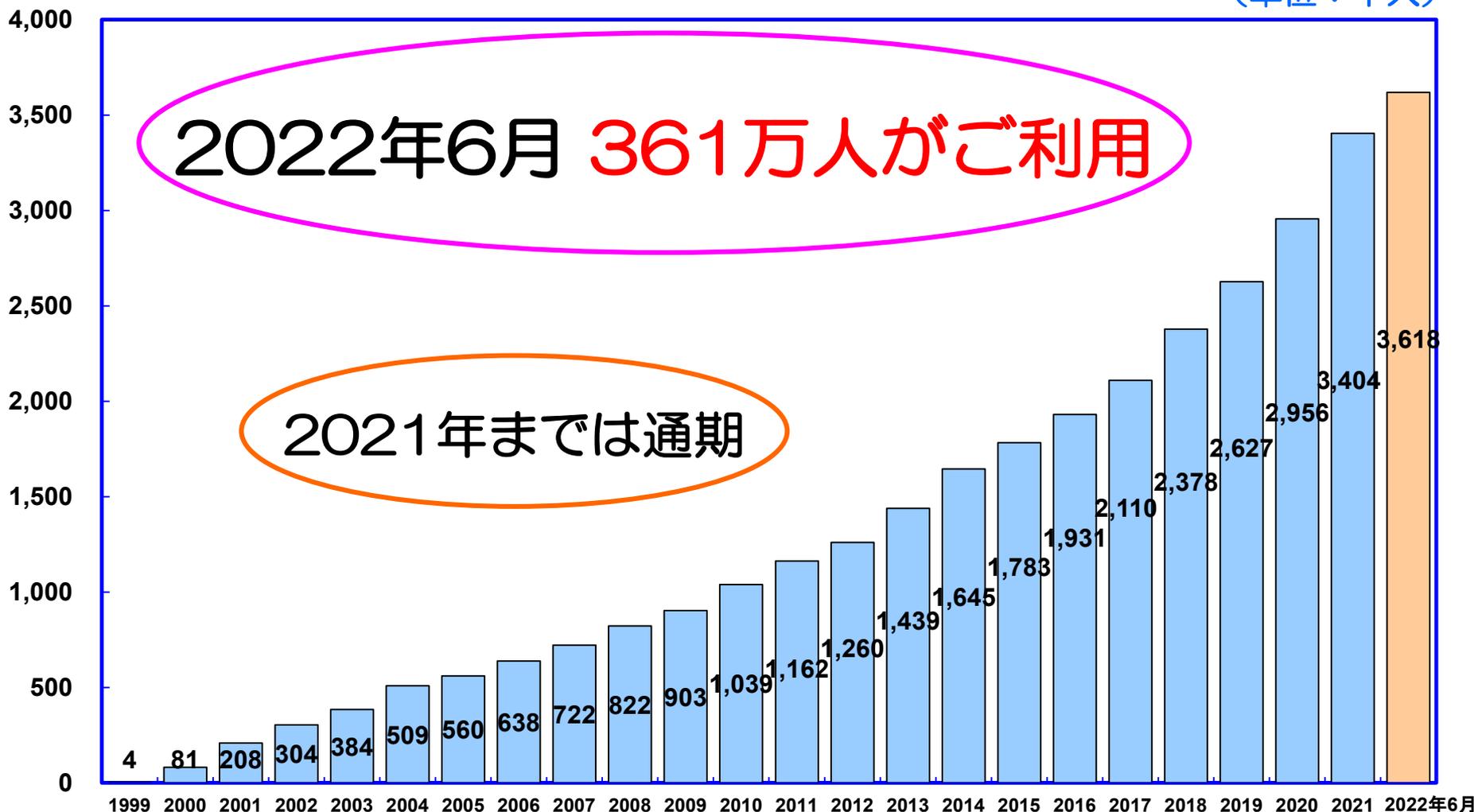


主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

（単位：千人）

2022年6月 361万人がご利用

2021年までは通期



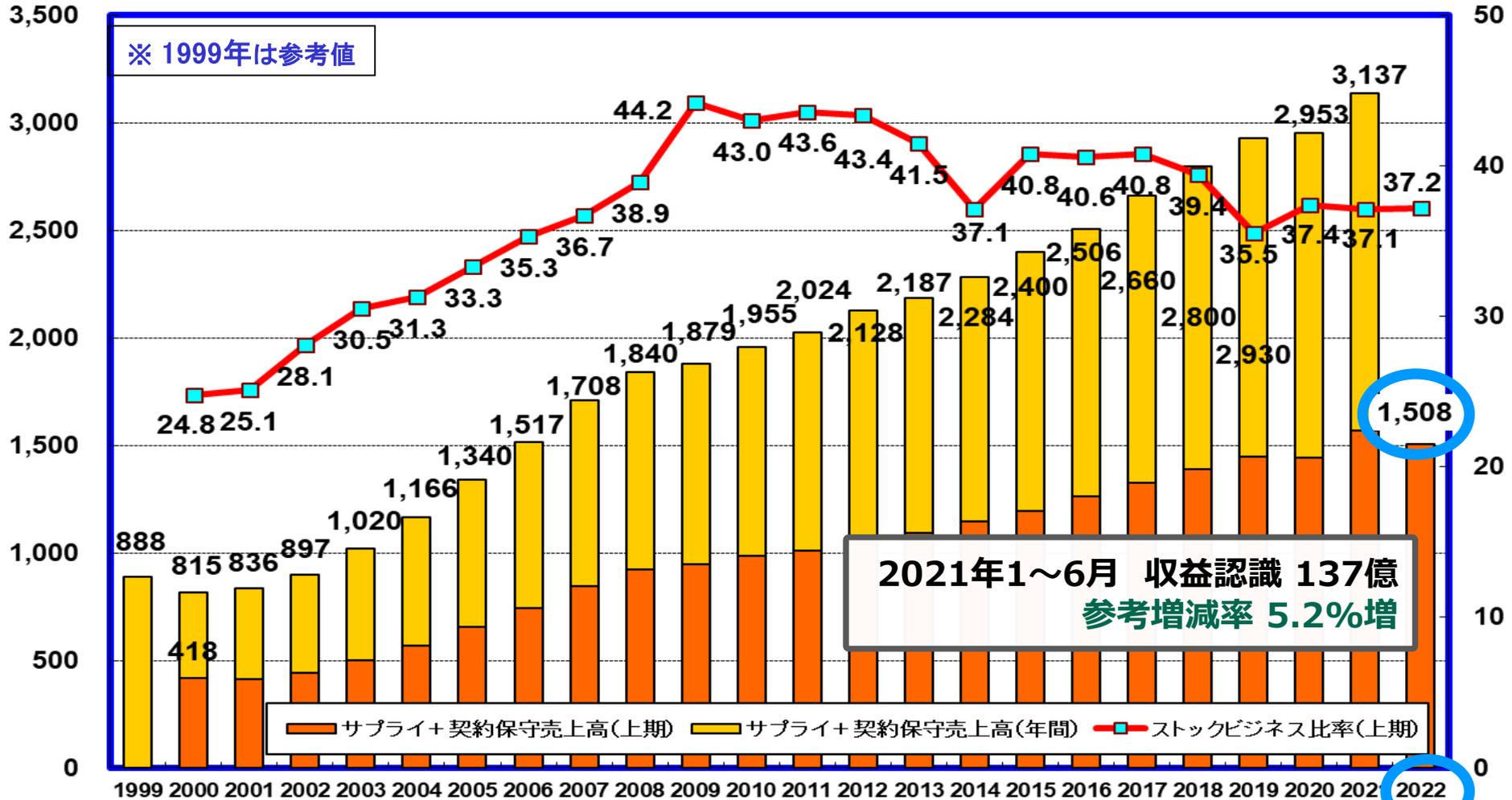
単体

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)

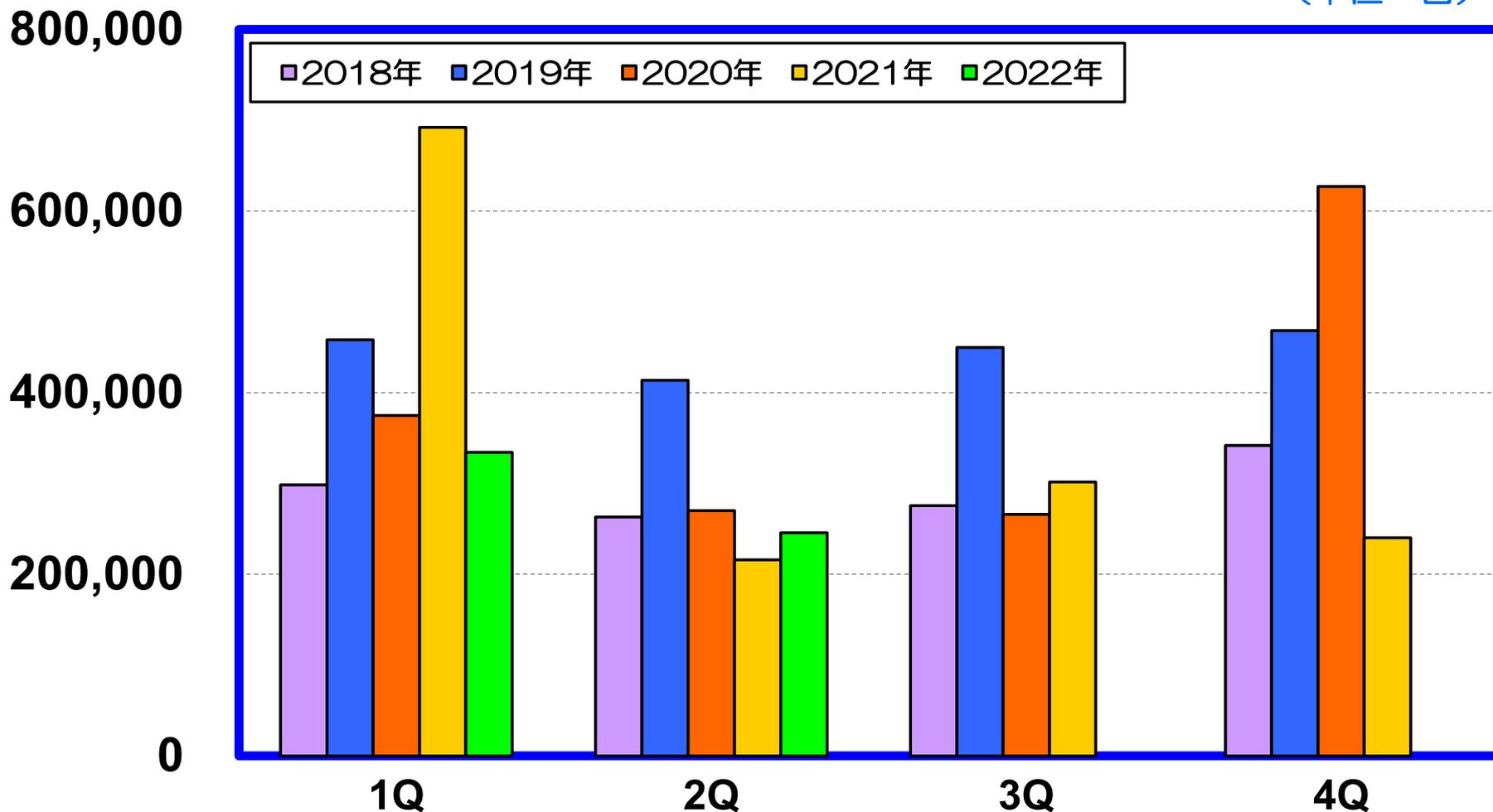
ストックビジネス比率(%)



※2022年から収益認識に関する会計基準を適用しております

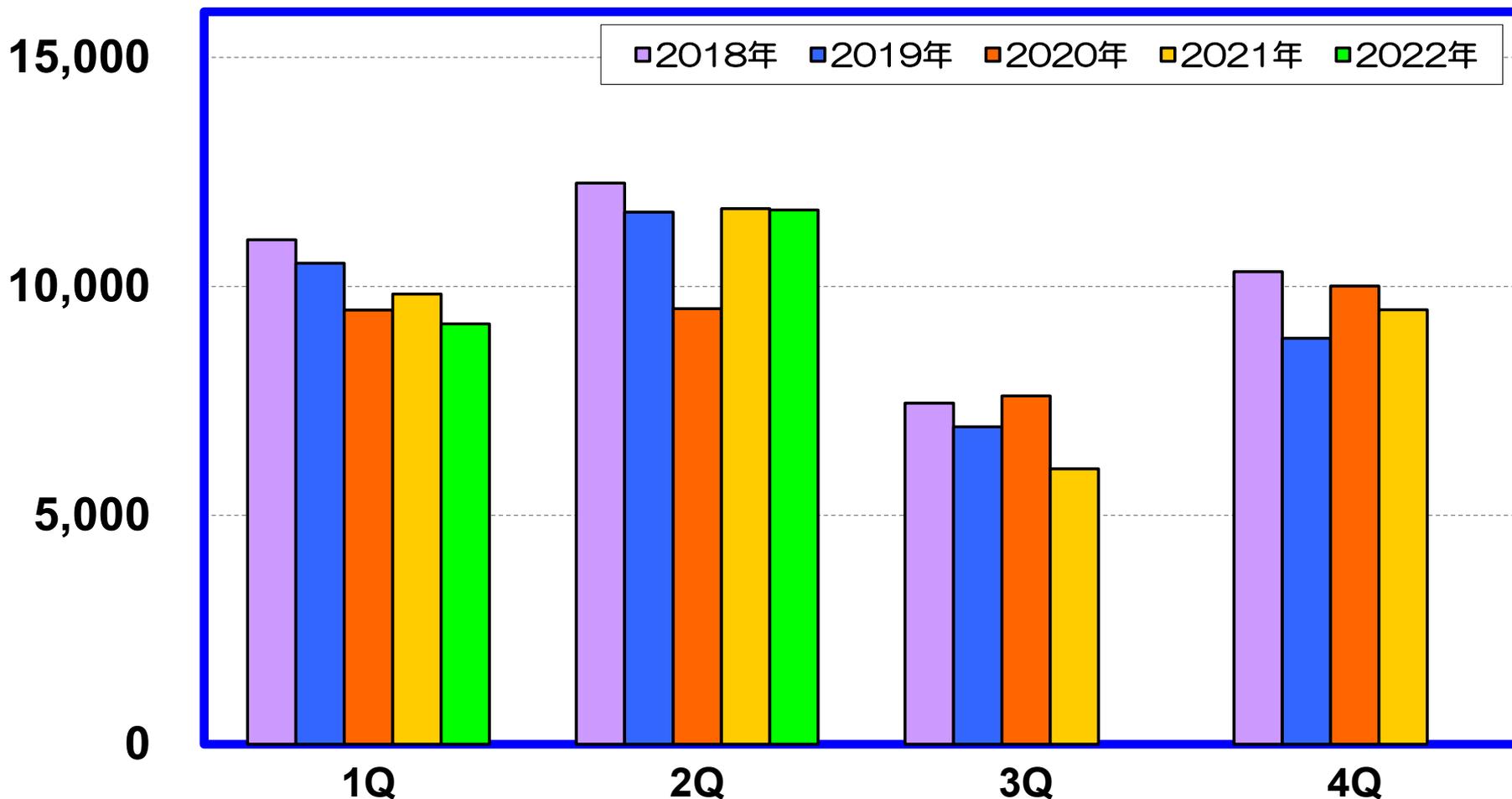
パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)

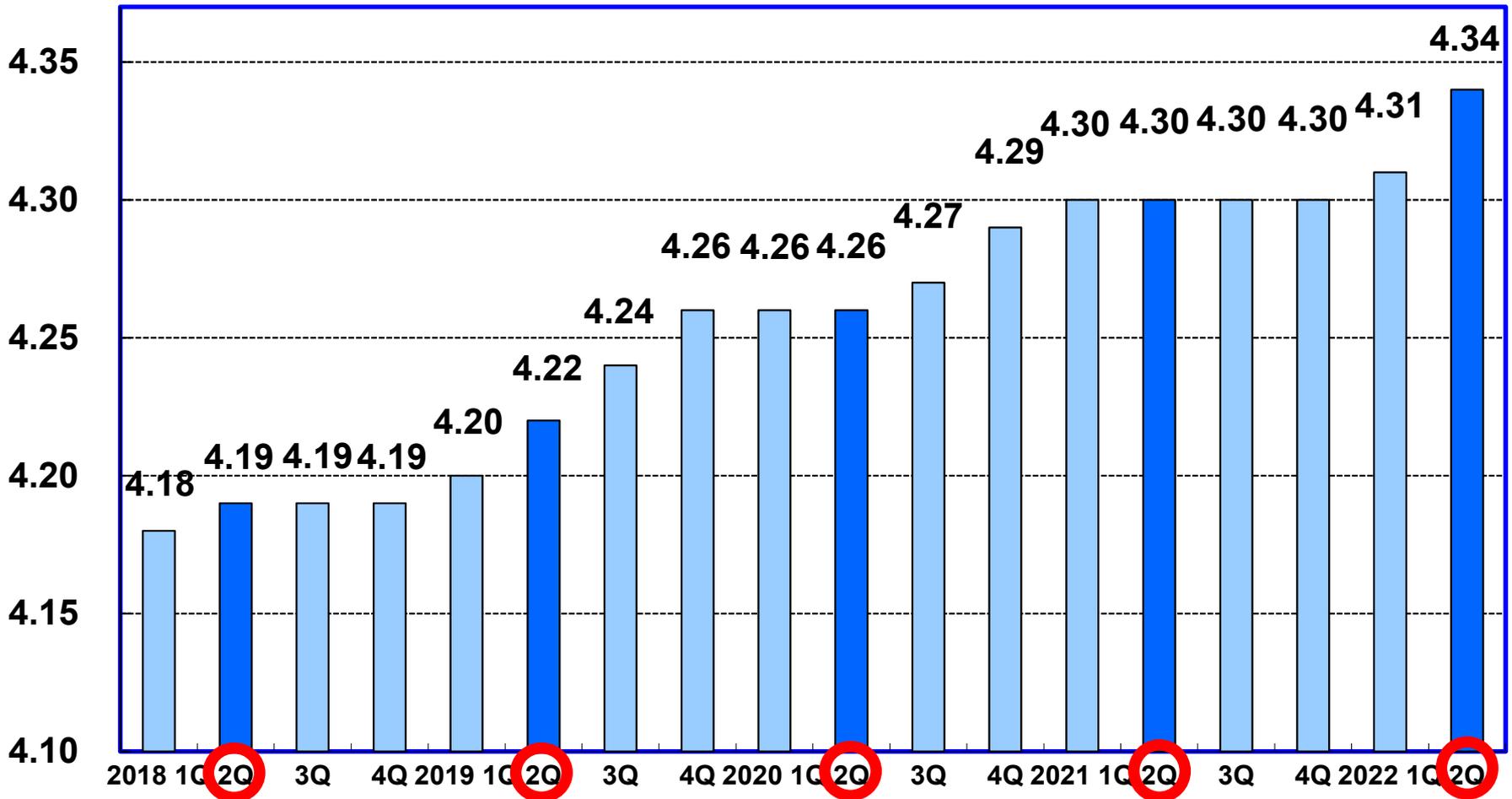


単体

1 企業当たり商材数推移

(単位：商材)

(複写機のお客様)



今後について

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

2022年下期の市場環境と当社方針

市場環境

- ウクライナ紛争、円安、物価高、コロナの感染再拡大など不透明感が拡大
- 一部の商品で供給制約が継続
- 競争力強化を目的とした企業のIT投資需要は底堅い

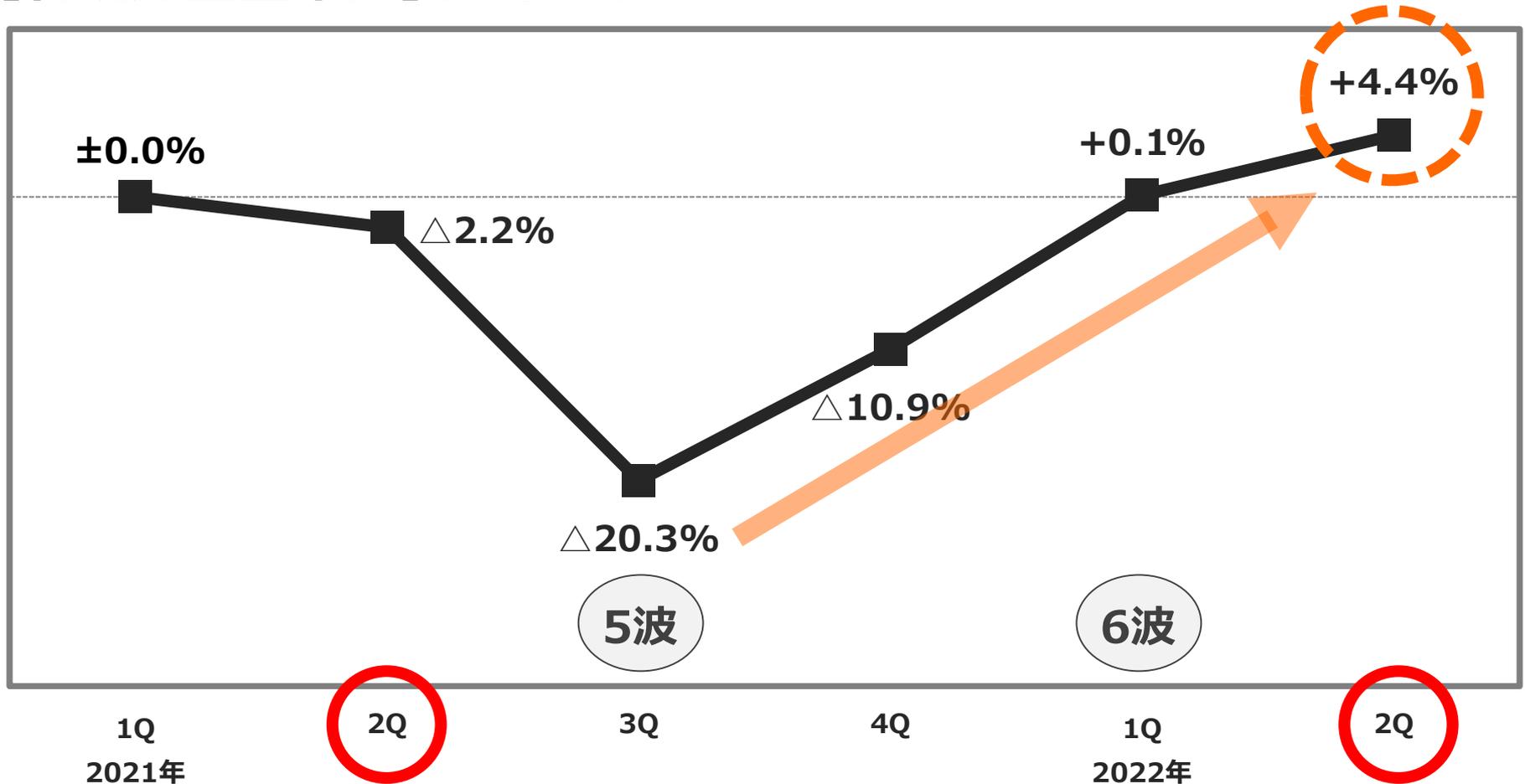
『 お客様に寄り添い、DX・全商材で共に成長する 』

当社方針

- 幅広い商材を活かした当社ならではのソリューション提案で、お客様のお困りごとに対応
- 大戦略Ⅱの取り組みを継続
- 従業員の「働きがい」の更なる強化
- ESG課題への対応やSDGsの達成に貢献

新規売上企業数

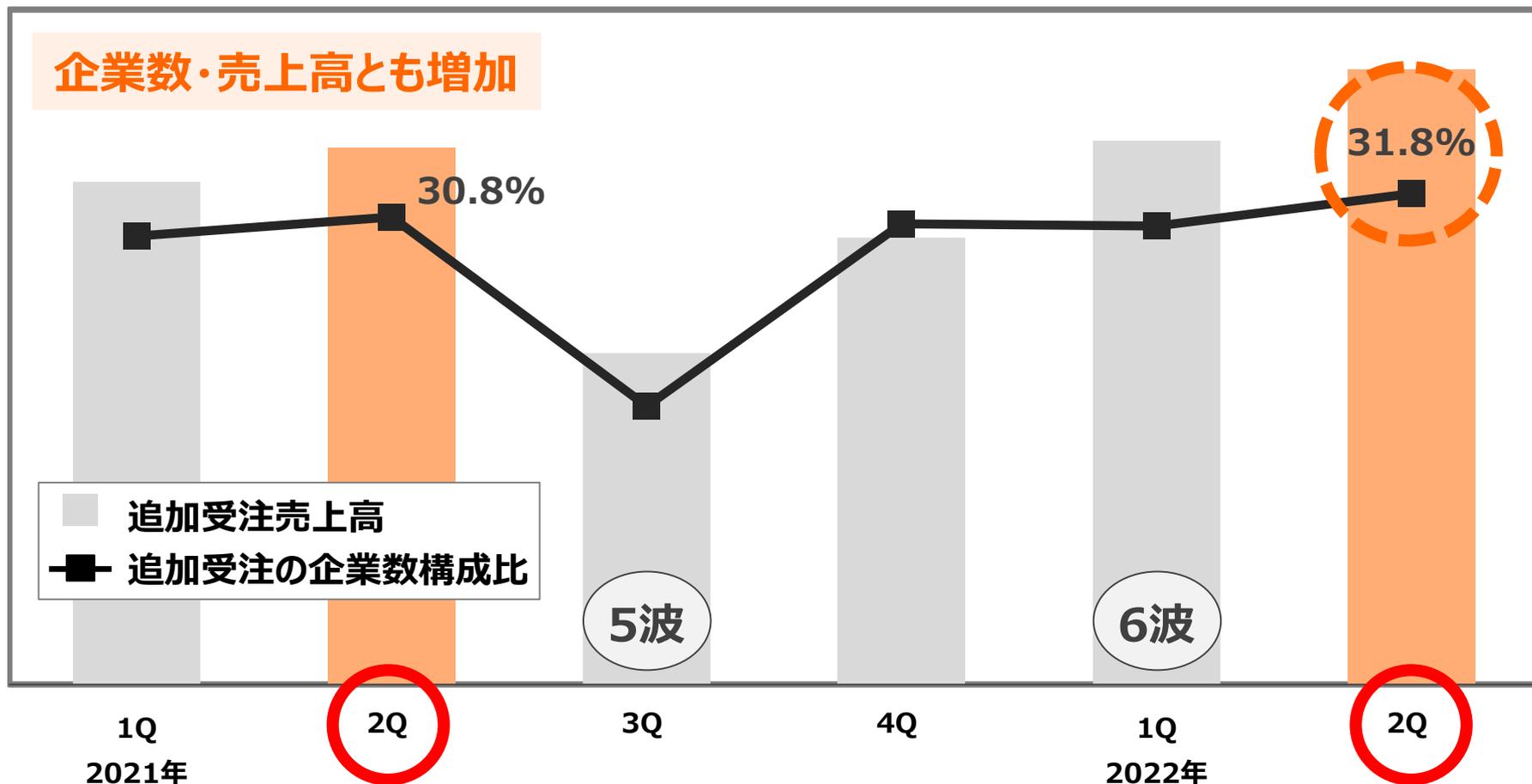
【新規売上企業数】の前年増減率



追加受注の状況

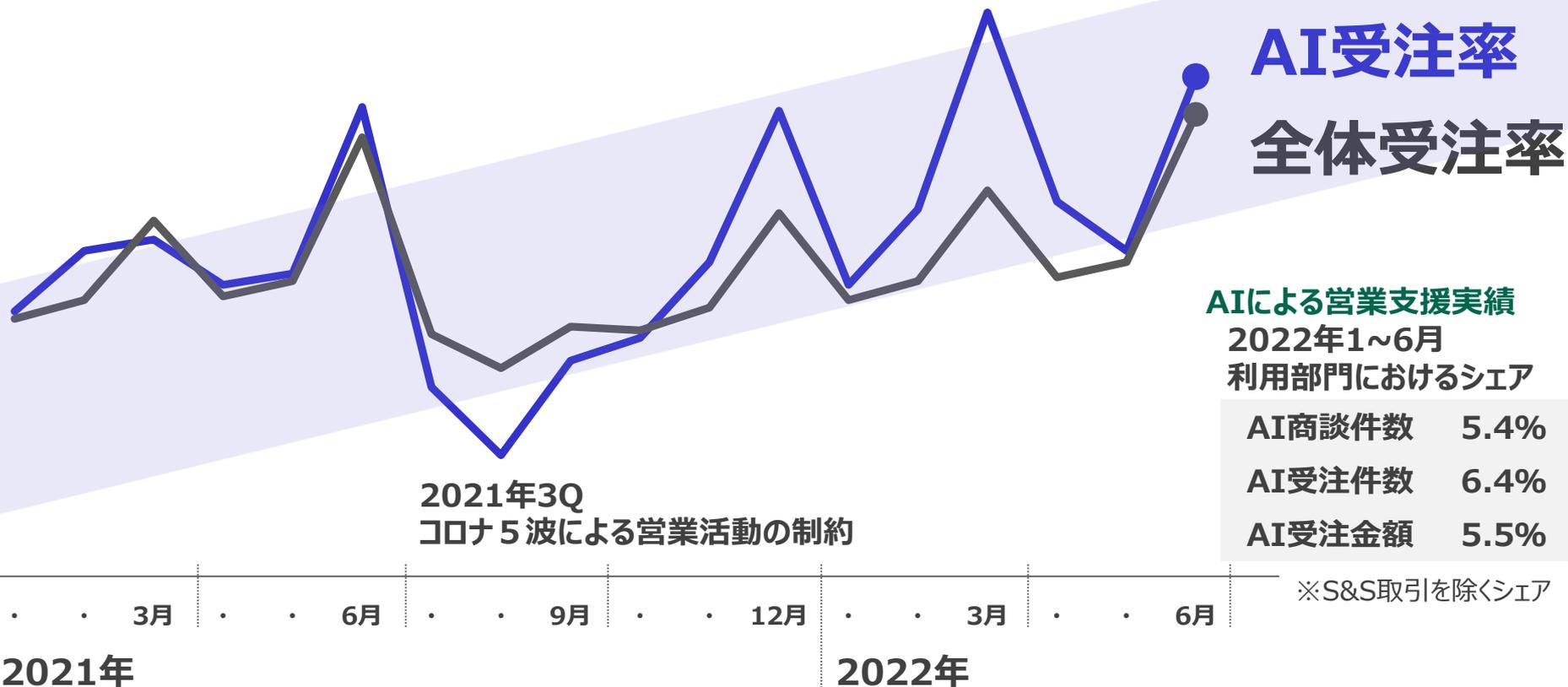
【追加受注の状況】

前四半期に取引のあったお客様との、当四半期取引金額と企業数の割合
※サプライ、保守のような継続取引は除いて算定



AI受注率

コロナ5波時を除き、AI受注率が全体受注率を上回る。
いずれの受注率も、緩やかに上昇傾向。



中堅・中小企業のDXインフラ基盤 ～ dotData ～

2022年4月 資本業務提携 26.7億出資

当社での活用

営業力強化

生産性向上

大塚
ビッグデータ

分析 予測 示唆 etc.

(社内AI人材の育成)

E資格 … 30名

G検定 … 527名

※2022年6月末 大塚商会連結グループ実績

ノウハウ
・
サポートの
提供

お客様への対応

(今までのAI活用は大企業が中心…)

特長

中堅・中小企業のお客様が
使いやすいソリューションとしてご提案

手ごろな
価格

※月額利用5万円～、
のサービスもご用意

素早く
スタート

利便性の
向上

※DX統合パッケージ
と連携

経営課題の解決に貢献

OTSUKA GATE

(2022年6月リリース)

SSOをセキュアに実現。マイページ連携で利便性向上



働きがいの更なる強化

マネジメント改革

- 「モノ」から入る単品・価格提案から「コト」から入る課題解決型のスタイルへ
- 管理職教育の強化

評価制度の見直し

- 部門ごとに異なる商材評価制度の是正
- お客様の課題解決を促すための新たな評価制度の導入

労務環境の改善

- 価値観多様化。ウェルビーイングの実現とエンゲージメント向上の両立
- 組織活性化のためのAI活用
(Happiness Planet)

労働分配率の向上

- 22年1月～ 営業インセンティブUP
- 22年4月～ 給与体系の一部見直し
- 22年7月～ **全社員ベースアップ**
- 今後も改善を継続

オフィスまるごと大塚商会

事務機系

FAX



複写機



回線

ゲートウェイ

internet
(ASP・Webサービス)

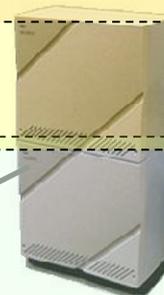


回線系

VC



PBX

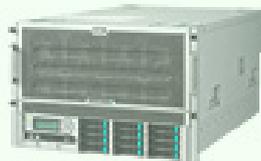


KT



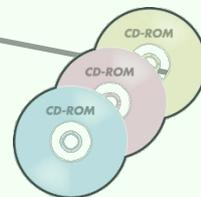
音声系

サーバー



システム系

ソフトウェア



PC
タブレット



サプライ



MRO

電力



LED

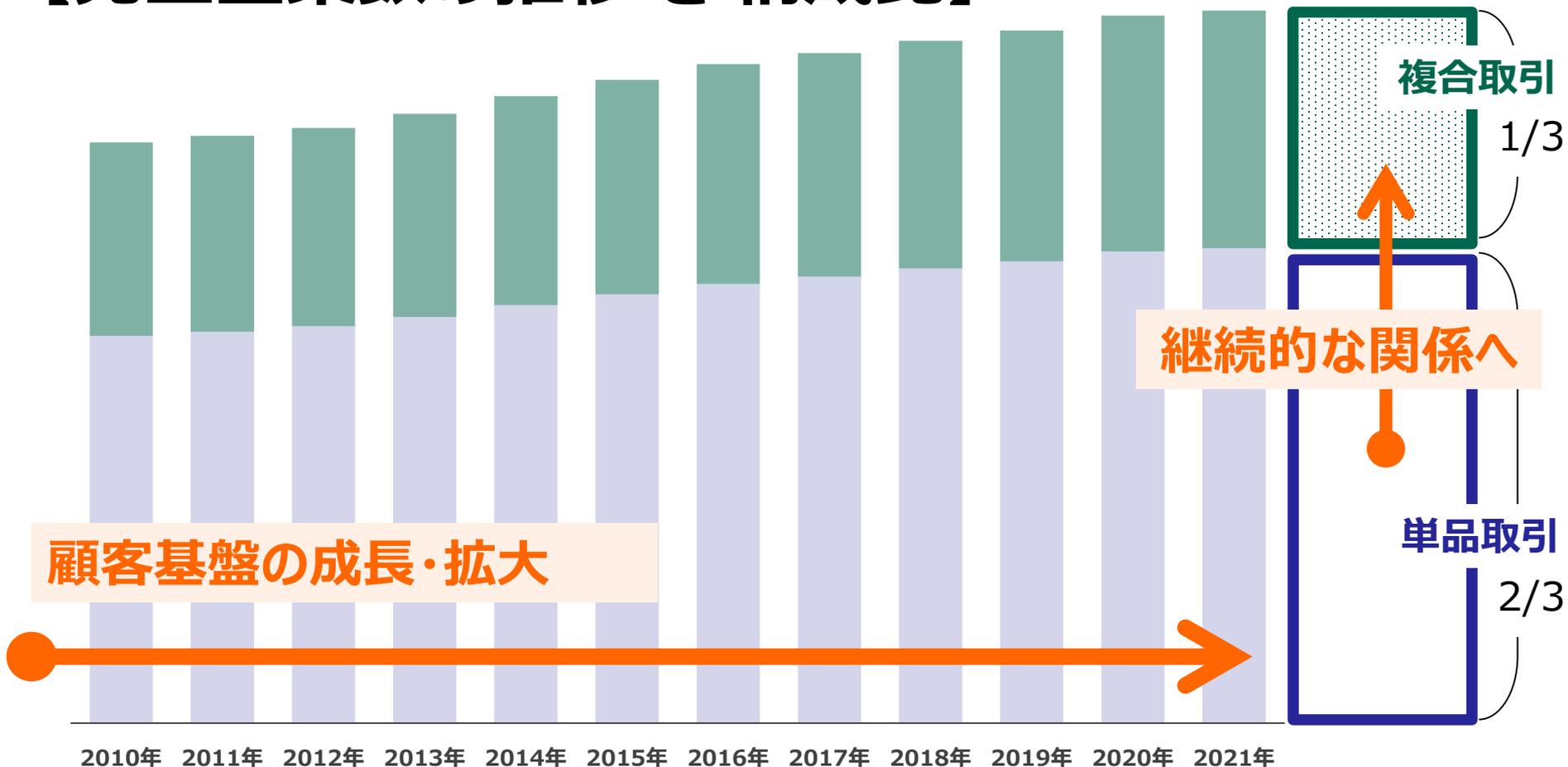
BEMS

売上企業数 と 構成比

【売上企業数の推移と構成比】

2021年 年間売上企業数

28.7万社



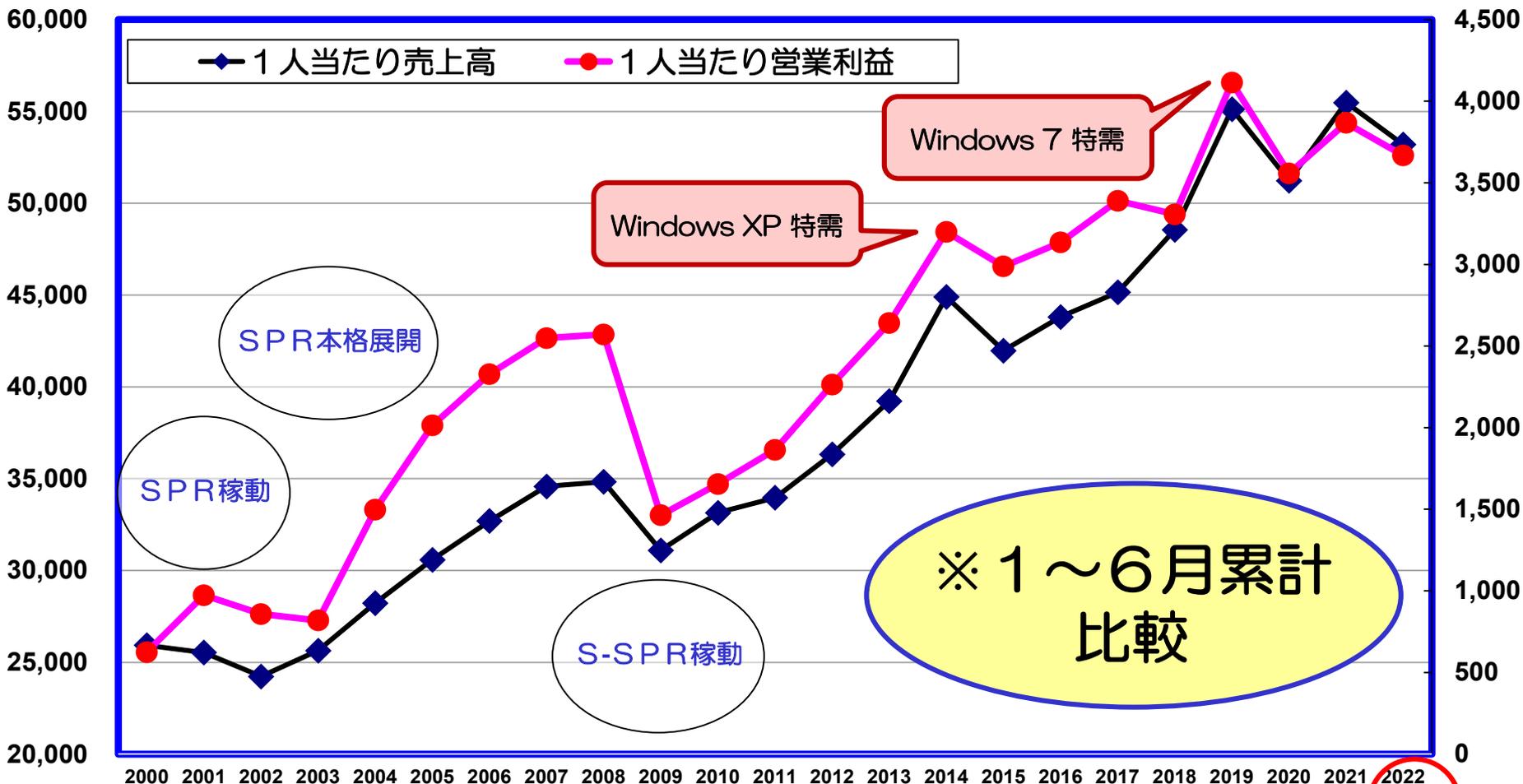
2010年 2011年 2012年 2013年 2014年 2015年 2016年 2017年 2018年 2019年 2020年 2021年

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)



6月末
社員数

2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

6,507 6,493 6,490 6,405 6,443 6,433 6,443 6,659 6,809 6,897 6,897 6,821 6,762 6,733 6,878 6,965 7,089 7,193 7,273 7,390 7,529 7,638 7,615

(前年6月末比 23名減)

サステナビリティ関連

6月に統合報告書を発行。主な実施内容と今後の予定は以下の通り。

E

(環境)

■ 気候変動への対応

2022年 7月実施：本社ビル電力を再生可能エネルギーに切替え

12月目標：温室効果ガスを2013年比で30%削減

(長期目標 = 2030年までに46%削減)

S

(社会)

■ パートナーとの共存共栄

8月予定：サステナブル調達ガイドラインを公表

11月予定：主要調達先とのコミュニケーションを開始

G

(ガバナンス)

■ ガバナンスの強化

～2022年6月実施：「2021年度取締役会実効性評価」を実施
指名・報酬委員会を2回開催

投資家

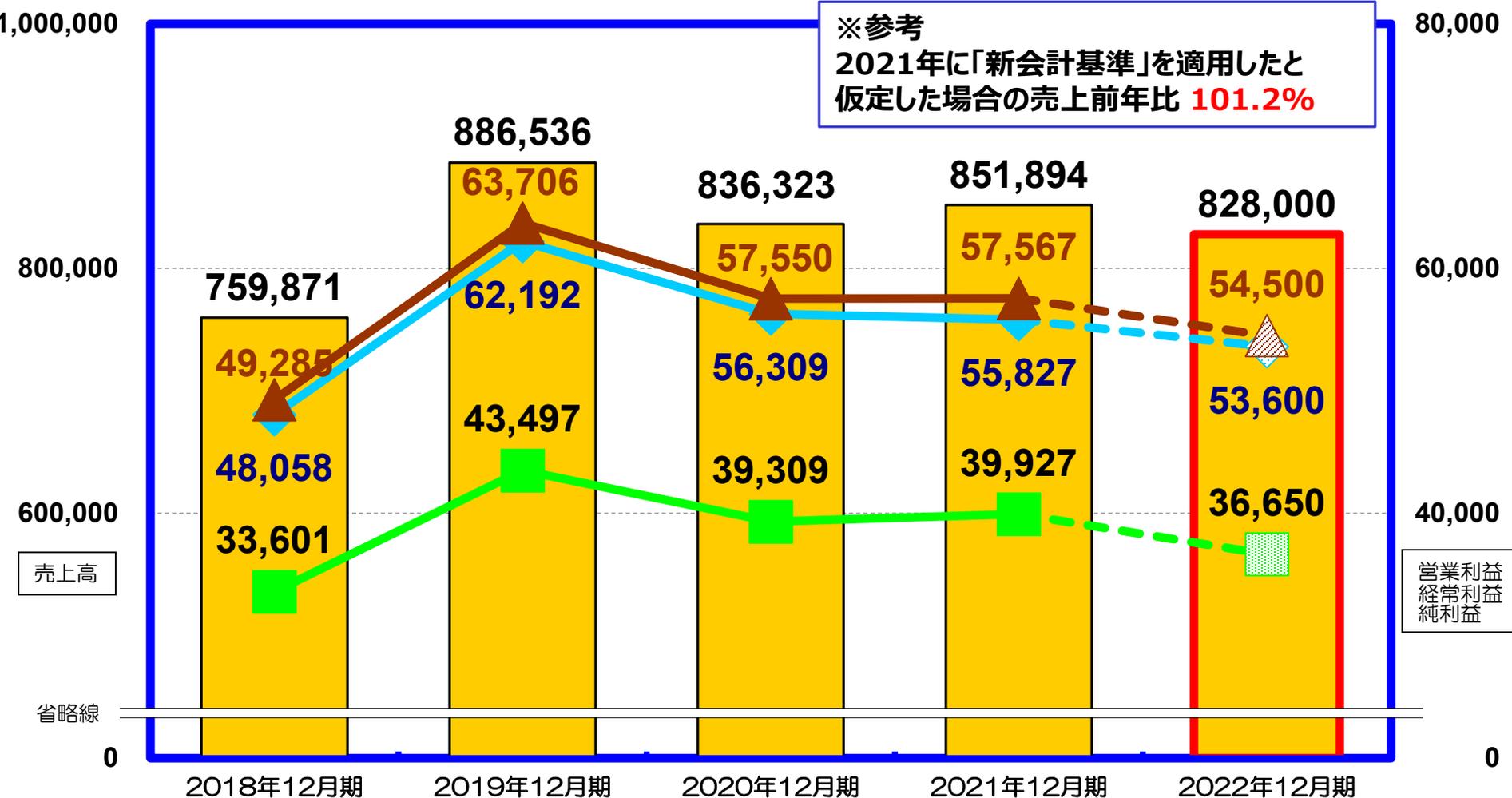
■ 株主還元の継続的な強化

13期連続の増配に挑戦。更なる増配ができるよう努める

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）

※参考
 2021年に「新会計基準」を適用したと
 仮定した場合の売上前年比 **101.2%**



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、2022年12月期第2四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。