



2021年12月期 決算概要

2022年 2月1日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2021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	851,894	96.7%	+1.9%	766,724	96.2%	+2.2%
営 業 利 益	55,827	94.1%	-0.9%	48,654	92.5%	-2.3%
経 常 利 益	57,567	94.8%	+0.0%	50,986	93.3%	-2.0%
純 利 益 ※	39,927	96.2%	+1.6%	36,087	94.6%	-0.7%

※親会社株主に帰属する当期純利益

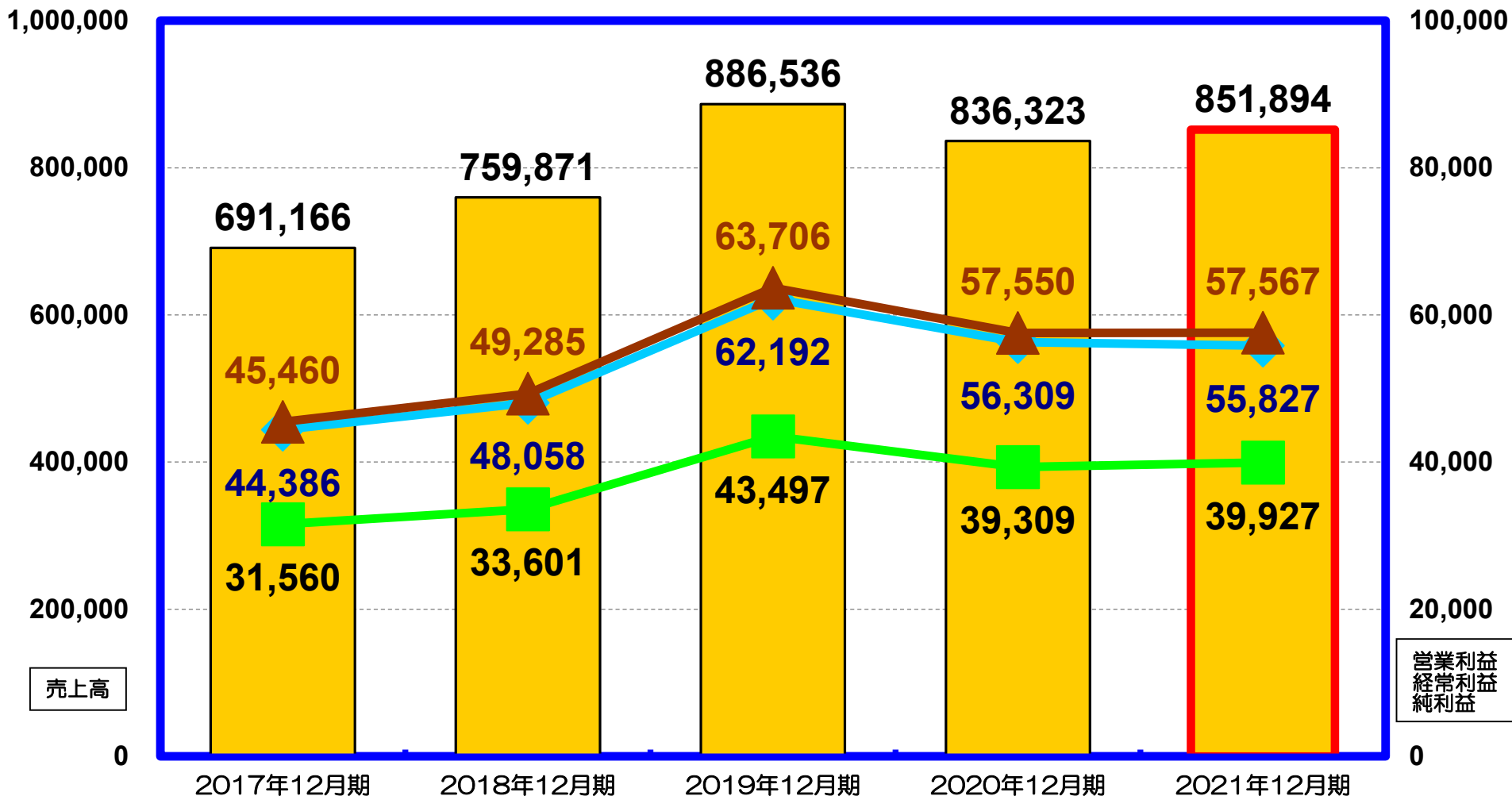
(注) 2021年8月2日修正計画比

連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2021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	452	8,885
	(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	467	118,023
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	297	5,946
	(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	475	9,341

売上高・利益の状況

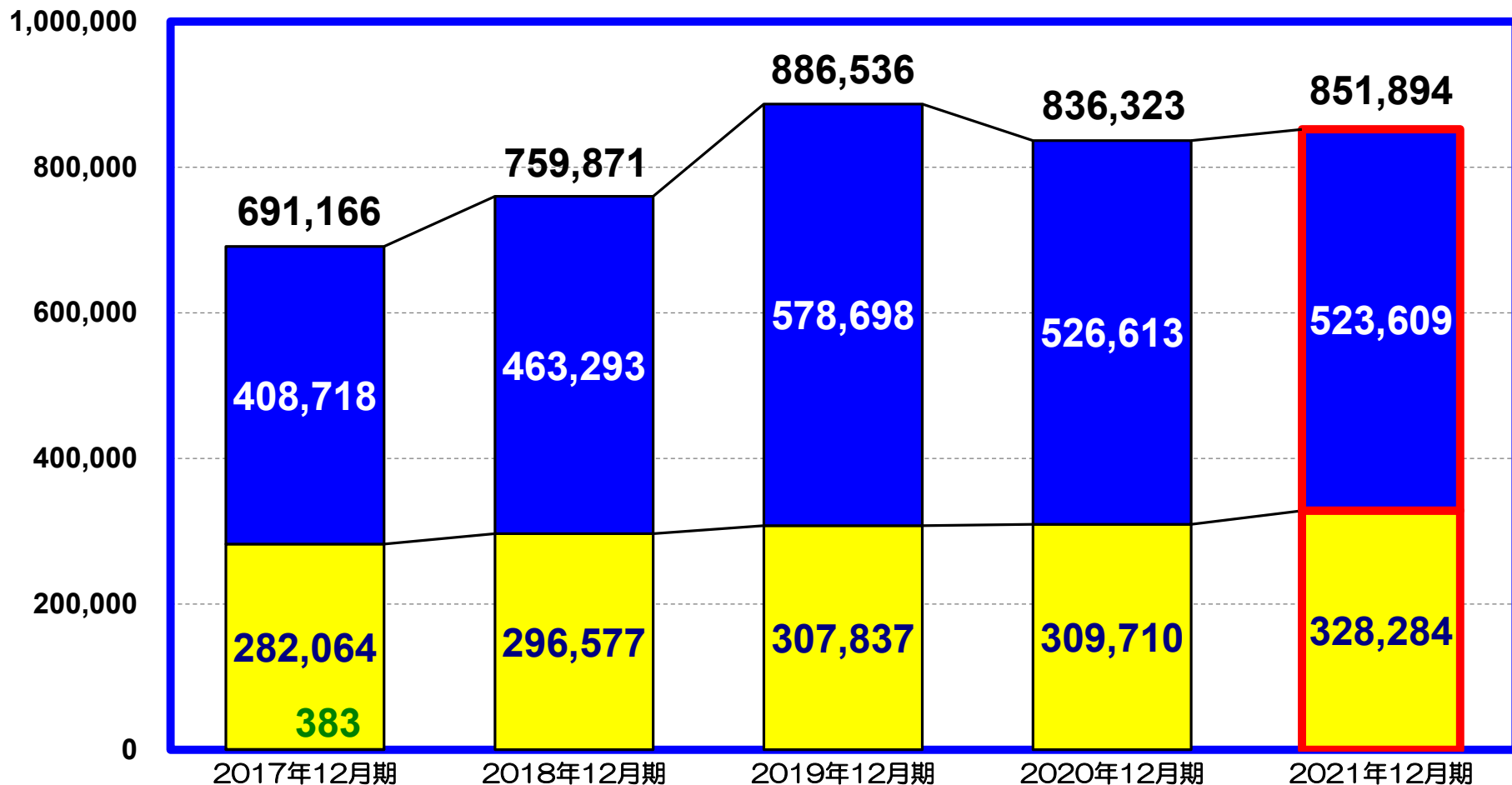
■ 売上高
 ◆ 営業利益
 ▲ 経常利益
 ■ 純利益（親会社株主に帰属する当期純利益）
 （単位：百万円）



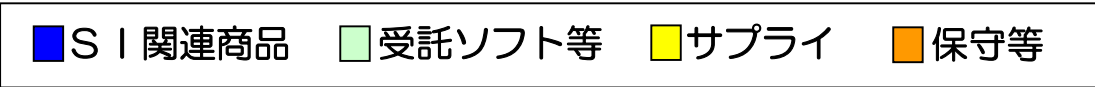
セグメント別売上高



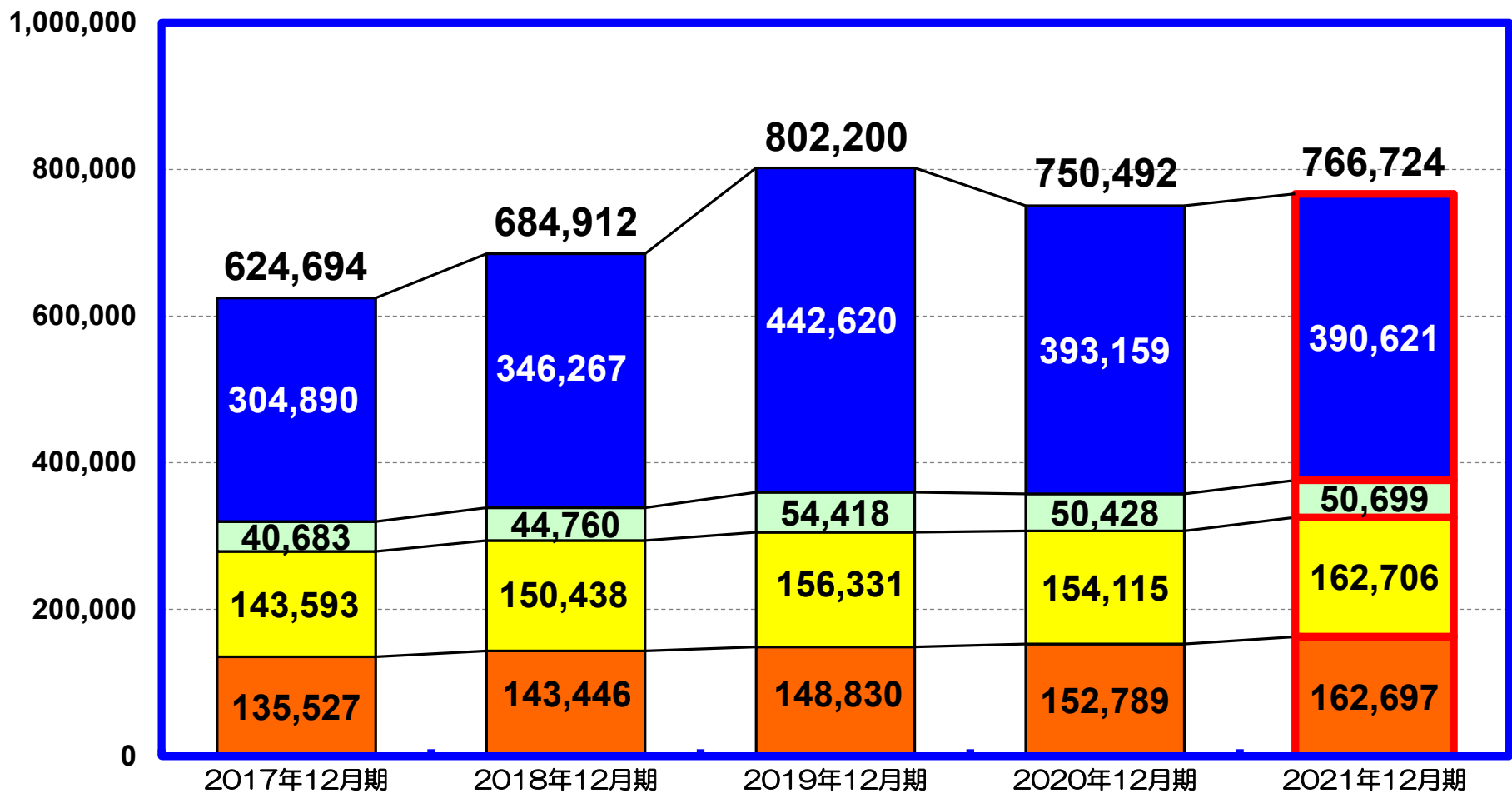
(単位：百万円)



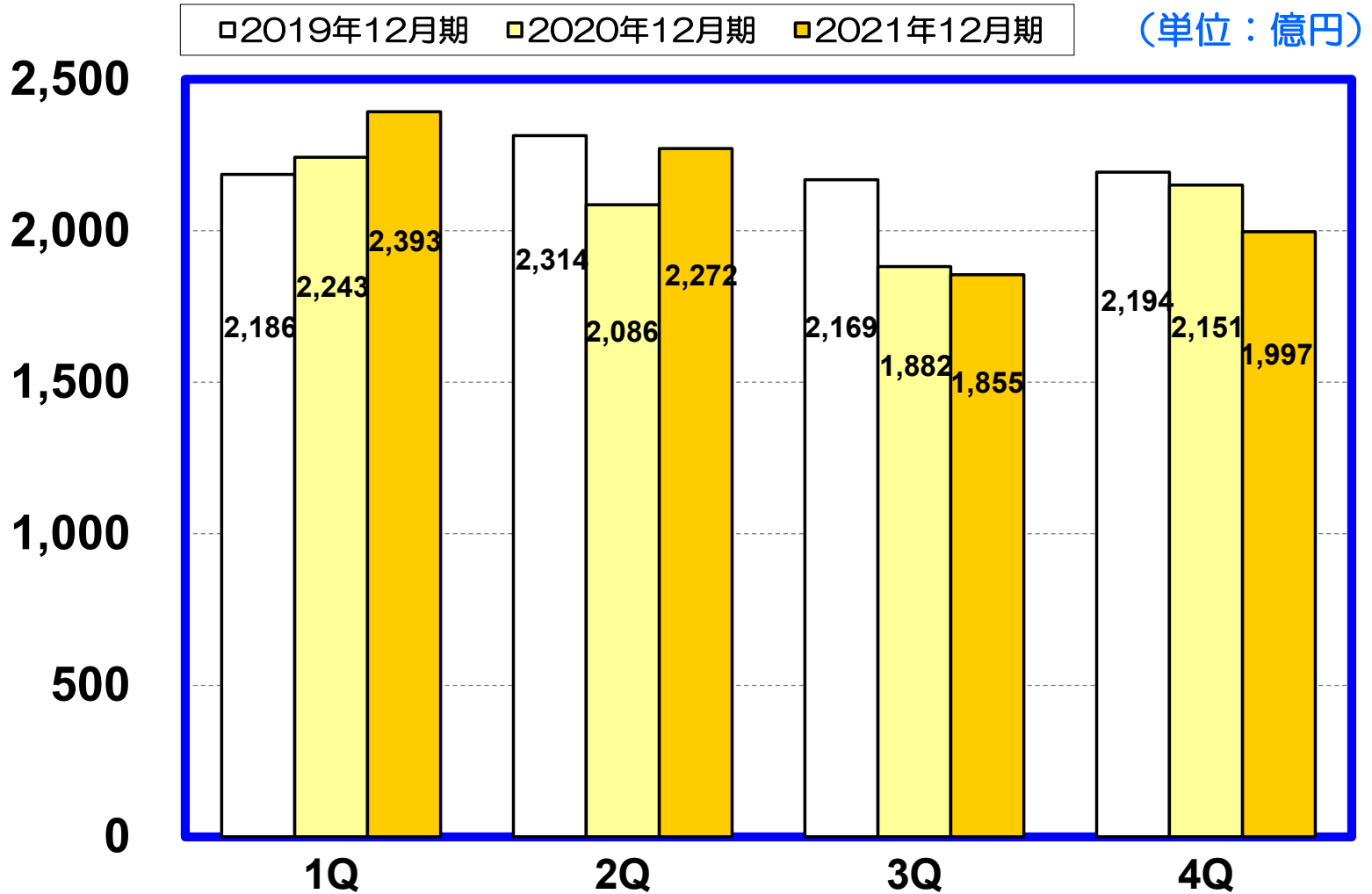
詳細セグメント別売上高



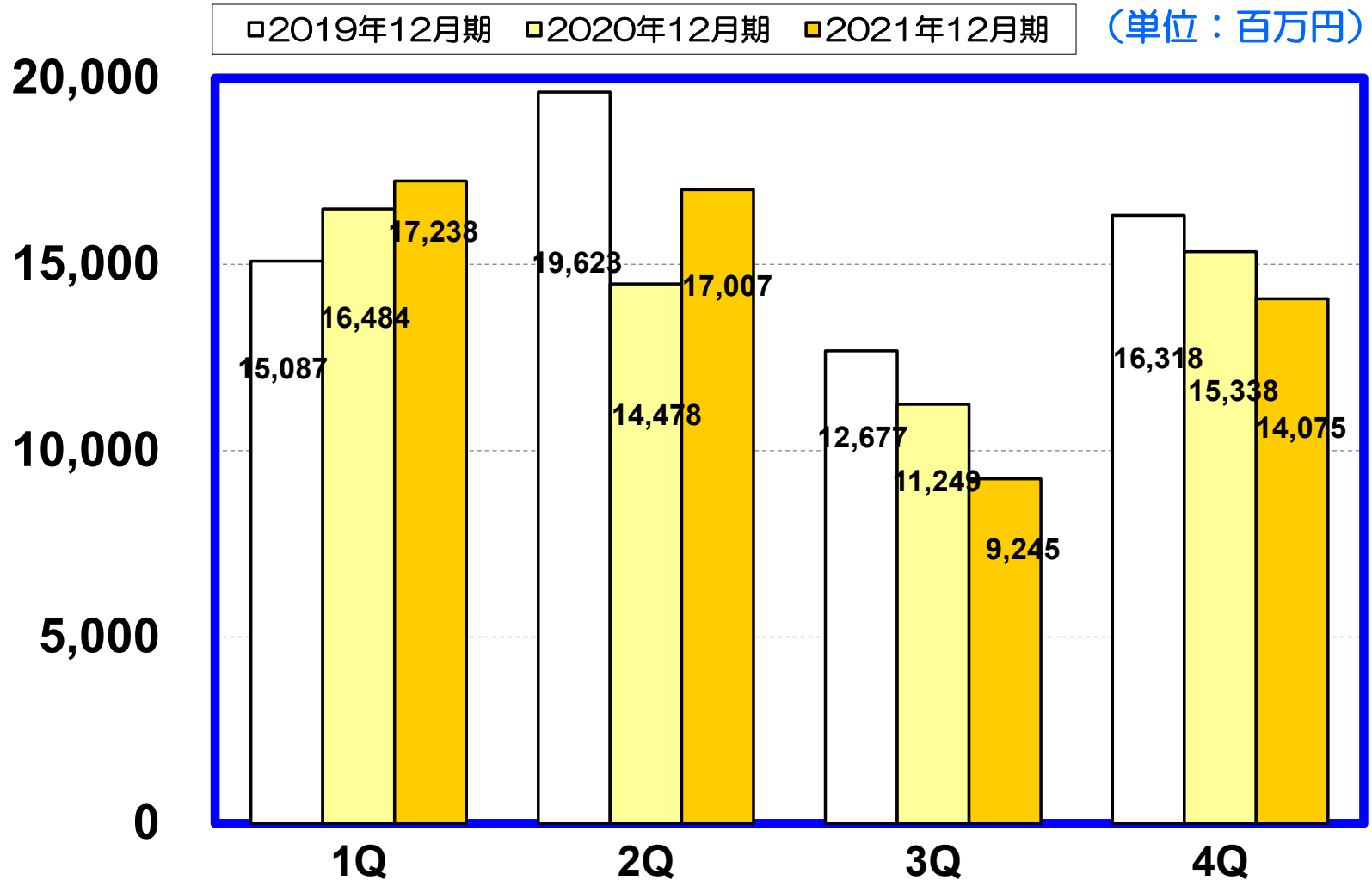
(単位：百万円)



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

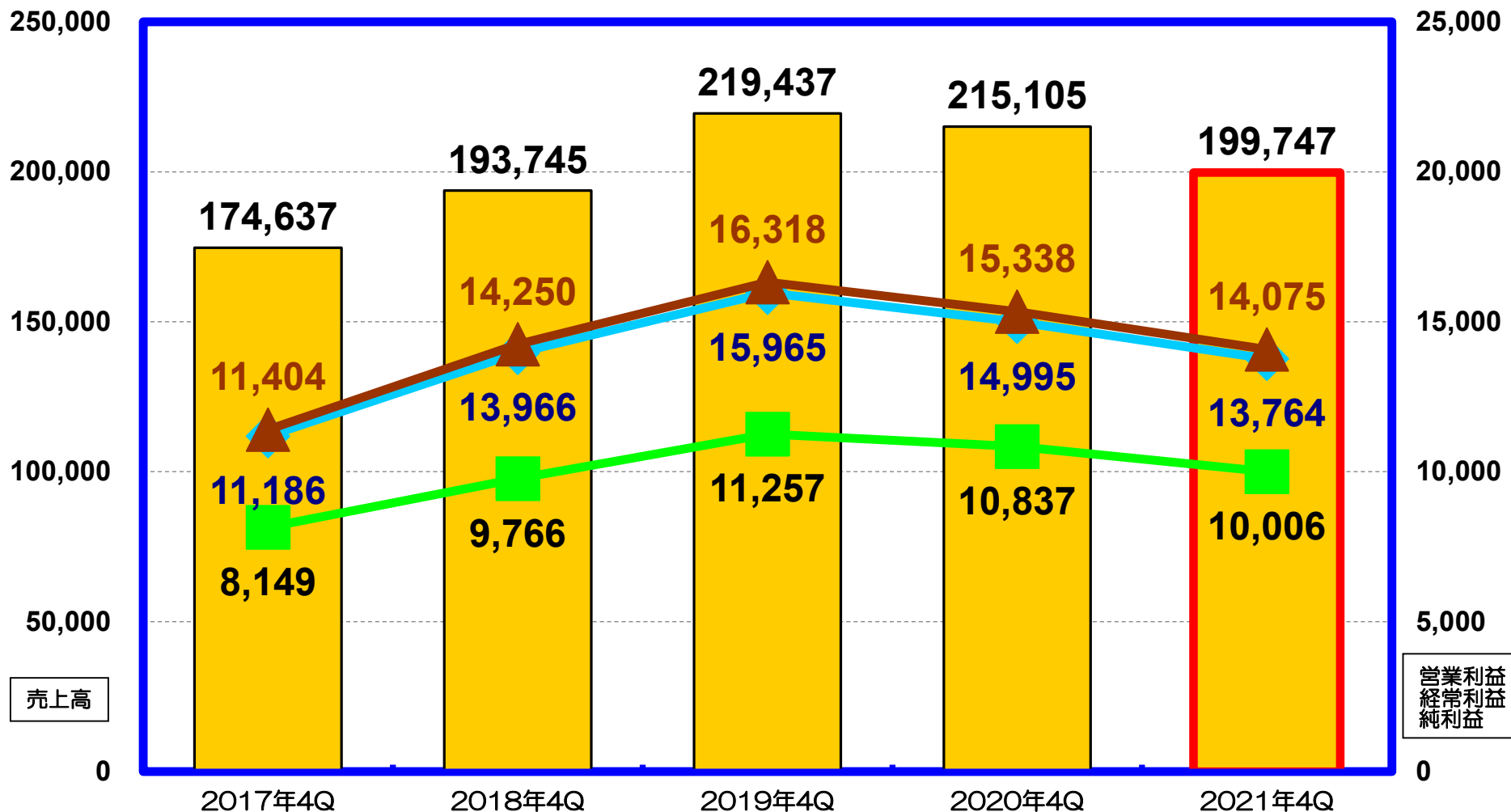
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	199,747	-7.1%	178,838	-8.7%
営 業 利 益	13,764	-8.2%	12,130	-9.7%
経 常 利 益	14,075	-8.2%	12,409	-9.0%
純 利 益 ※	10,006	-7.7%	8,917	-8.2%

※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

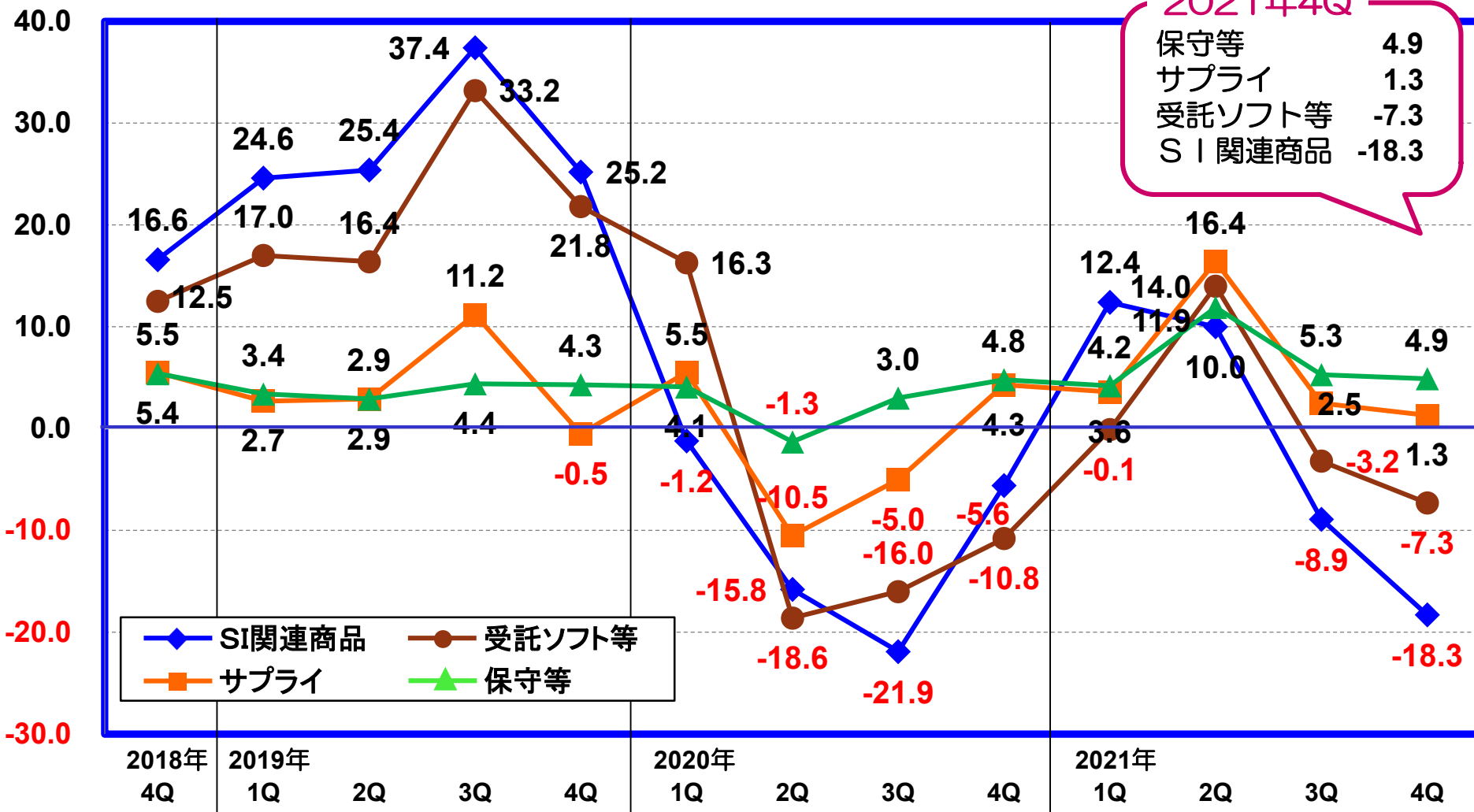
■ 売上高
 ◆ 営業利益
 ▲ 経常利益
 ■ 純利益（親会社株主に帰属する純利益）
 （単位：百万円）



単体

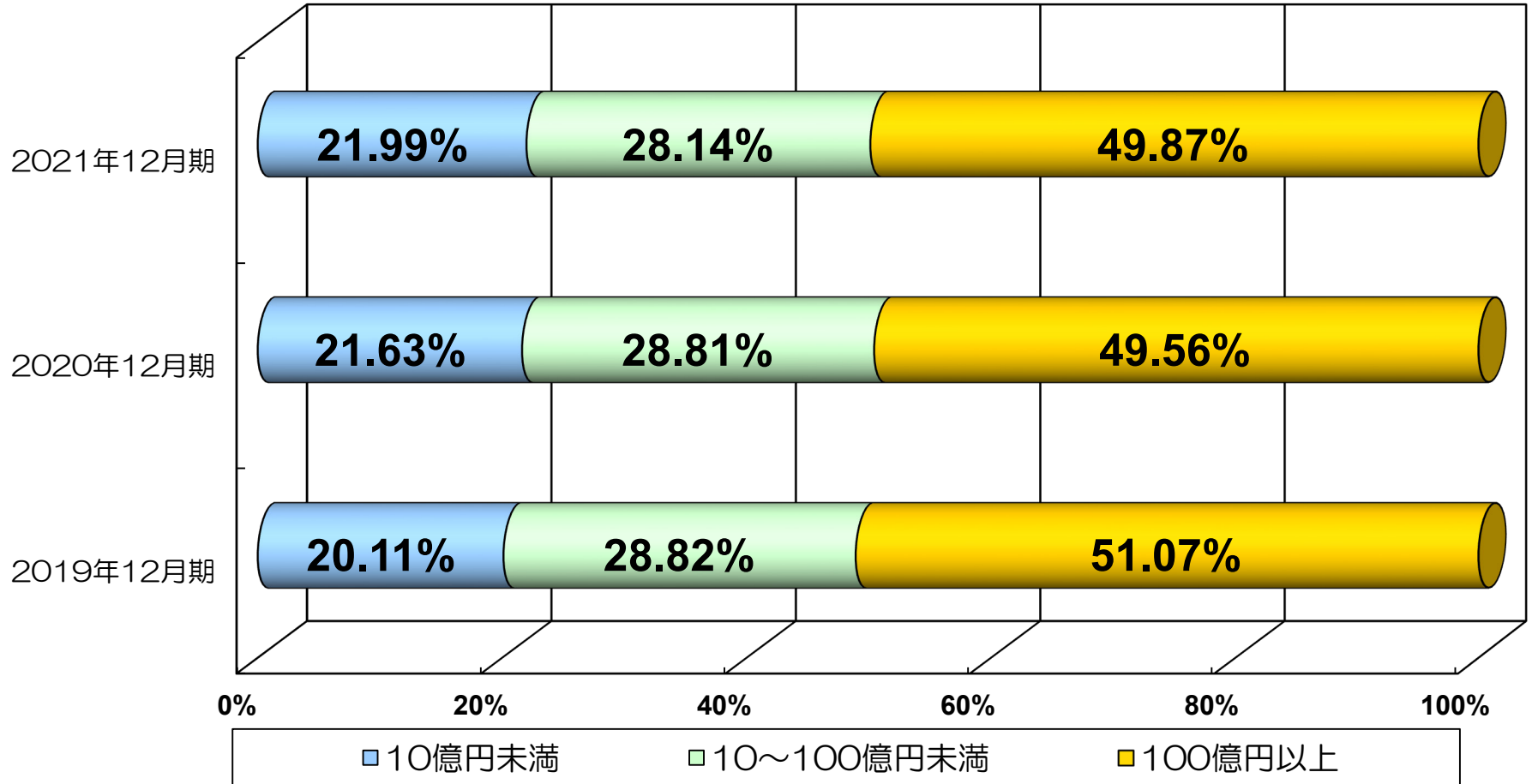
詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



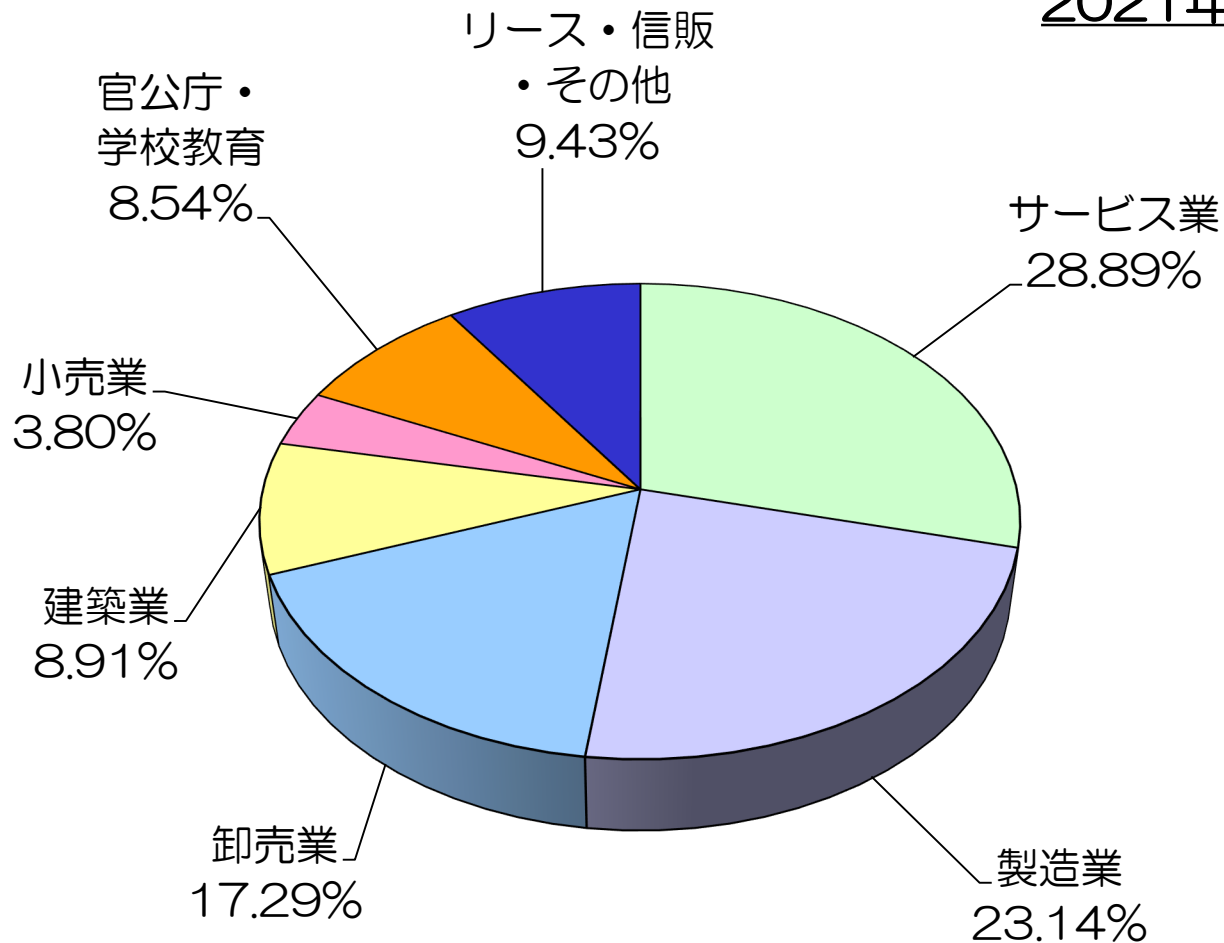
単体

顧客企業の年商別売上構成



顧客企業の業種別売上構成

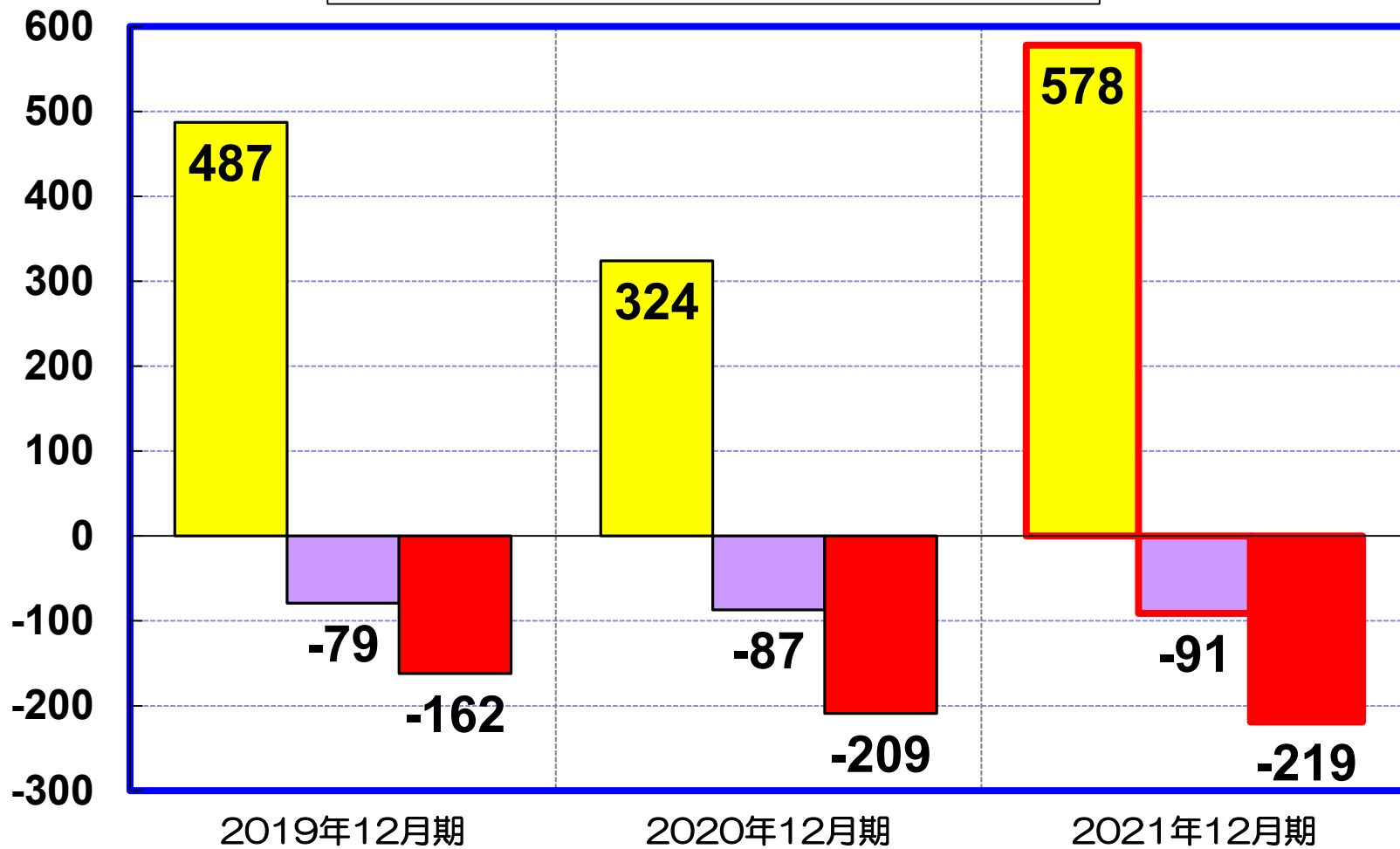
2021年12月期



キャッシュ・フロー

■ 営業C/F ■ 投資C/F ■ 財務C/F

(単位：億円)

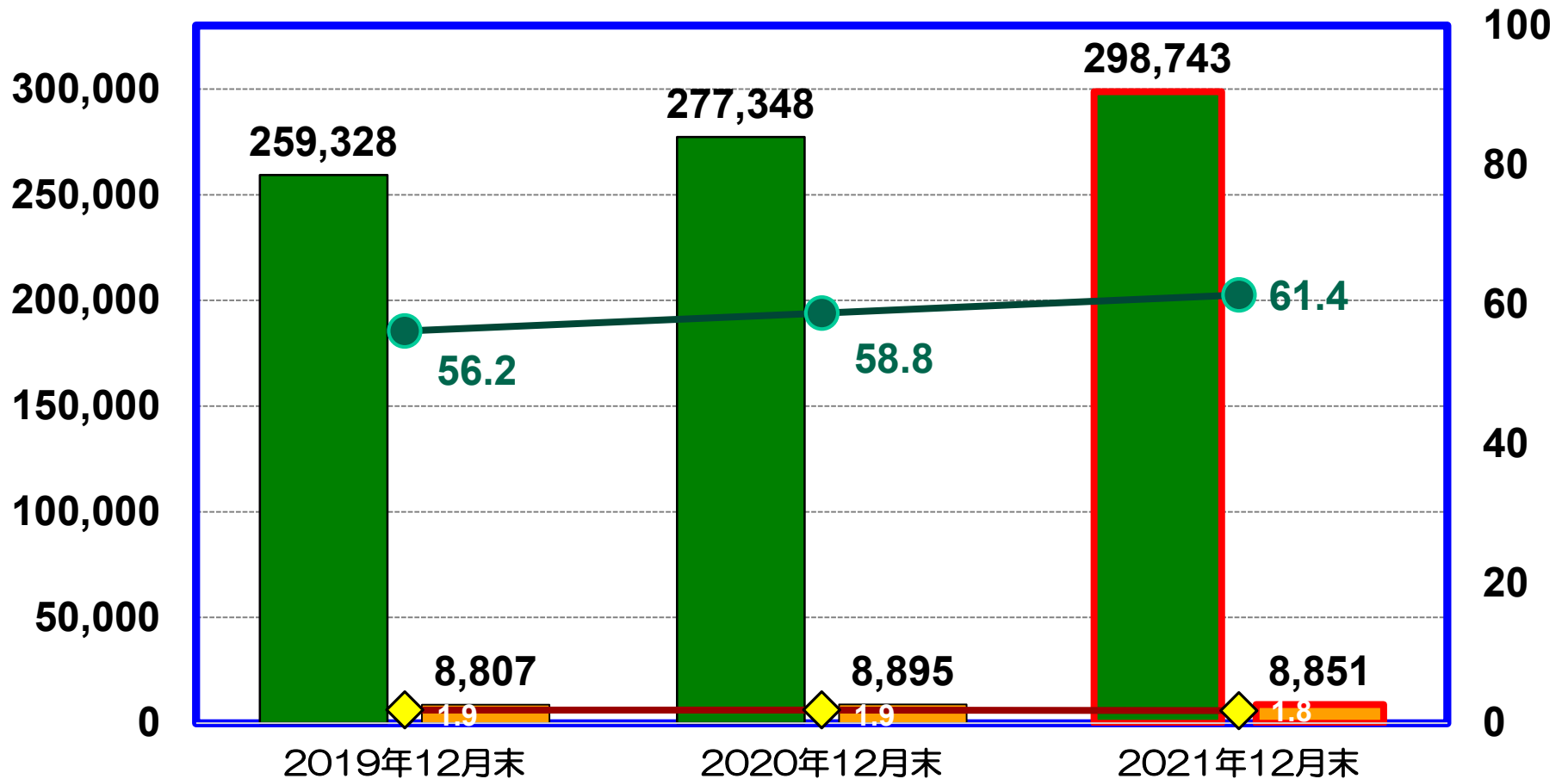


自己資本と有利子負債



(単位：百万円)

(単位：%)

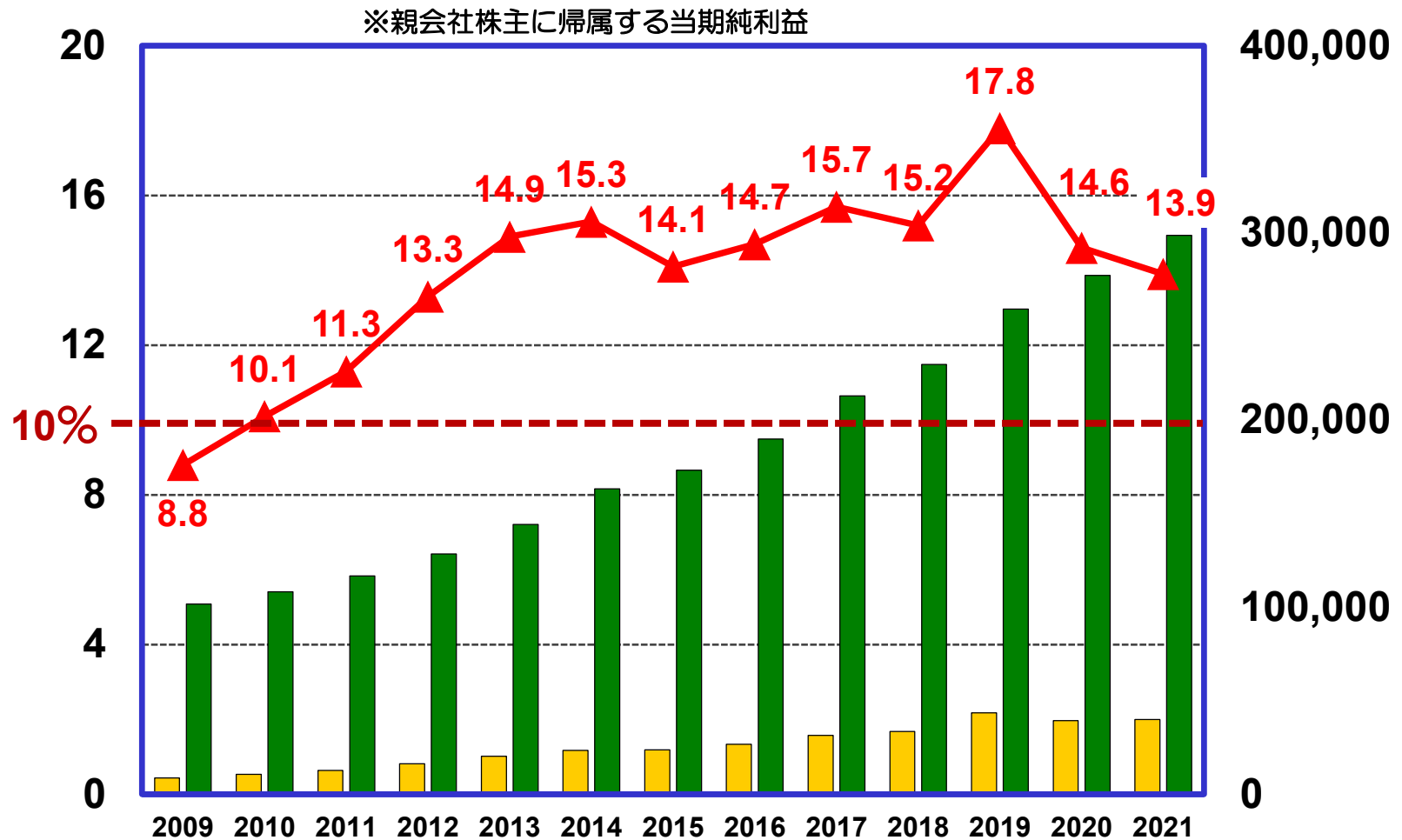


ROEの推移

(単位：%)



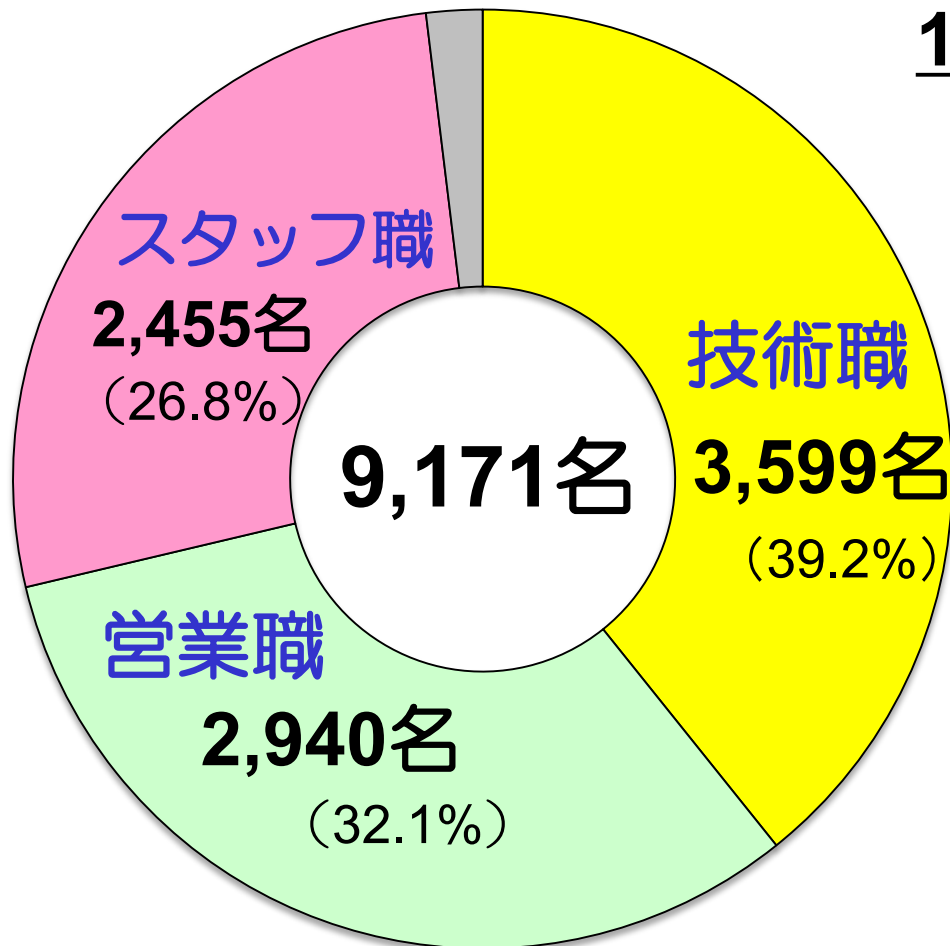
(単位：百万円)



正社員の職種別人員構成

その他 177名 (1.9%)

2021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)

	2019年 1~12月	2020年 1~12月	2021年1~12月			2021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	166,649	163,448	-1.9%	173,528	+10,080	+6.2%	44,192	+393	+0.9%
SMILE	13,241	11,568	-12.6%	11,345	-223	-1.9%	2,945	-227	-7.2%
ODS	55,798	52,117	-6.6%	55,084	+2,967	+5.7%	14,495	+1,248	+9.4%
OSM	77,535	81,847	+5.6%	85,769	+3,921	+4.8%	18,611	-2,474	-11.7%

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

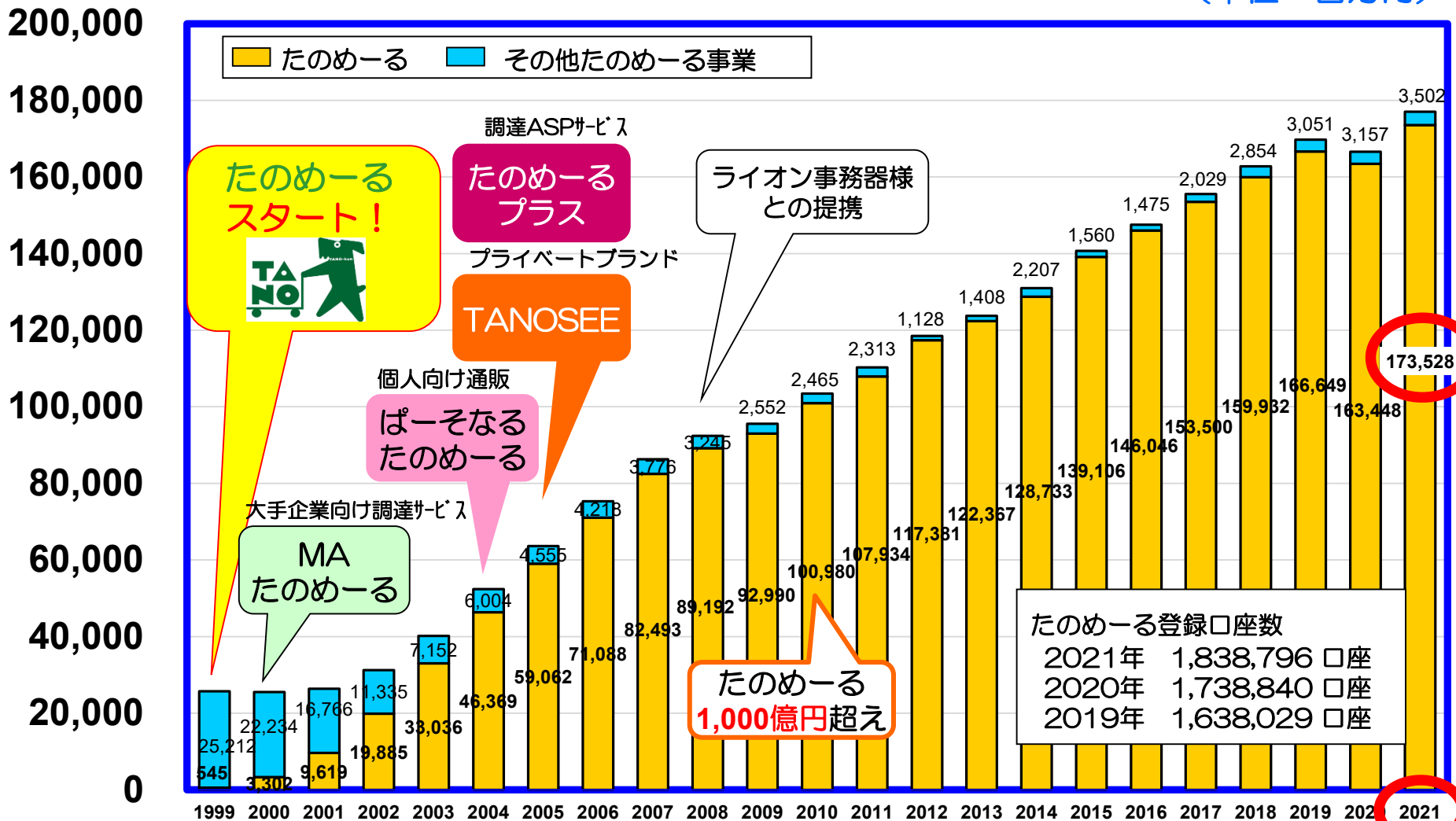
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	37,930	36,619	-3.5%	37,039	+420	+1.1%	9,488	-521	-5.2%
(内カラー複写機)	36,648	35,690	-2.6%	36,249	+559	+1.6%	9,308	-469	-4.8%
サーバー	32,063	25,507	-20.4%	24,606	-901	-3.5%	5,956	-76	-1.3%
パソコン	1,789,884	1,537,963	-14.1%	1,449,698	-88,265	-5.7%	240,199	-386,792	-61.7%
クライアント計	1,830,498	1,638,051	-10.5%	1,624,893	-13,158	-0.8%	261,983	-432,687	-62.3%

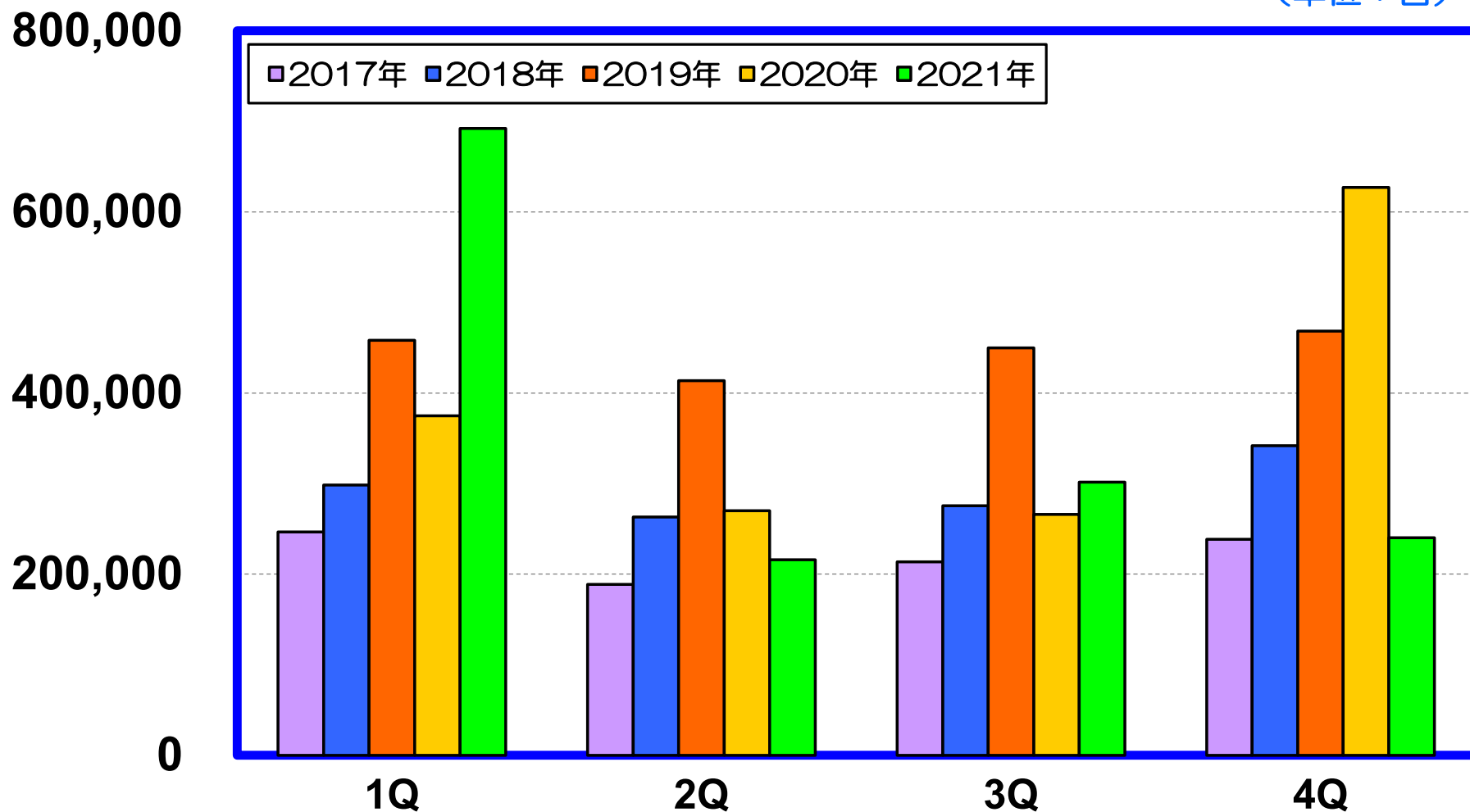
たのめーる年次推移

(単位：百万円)



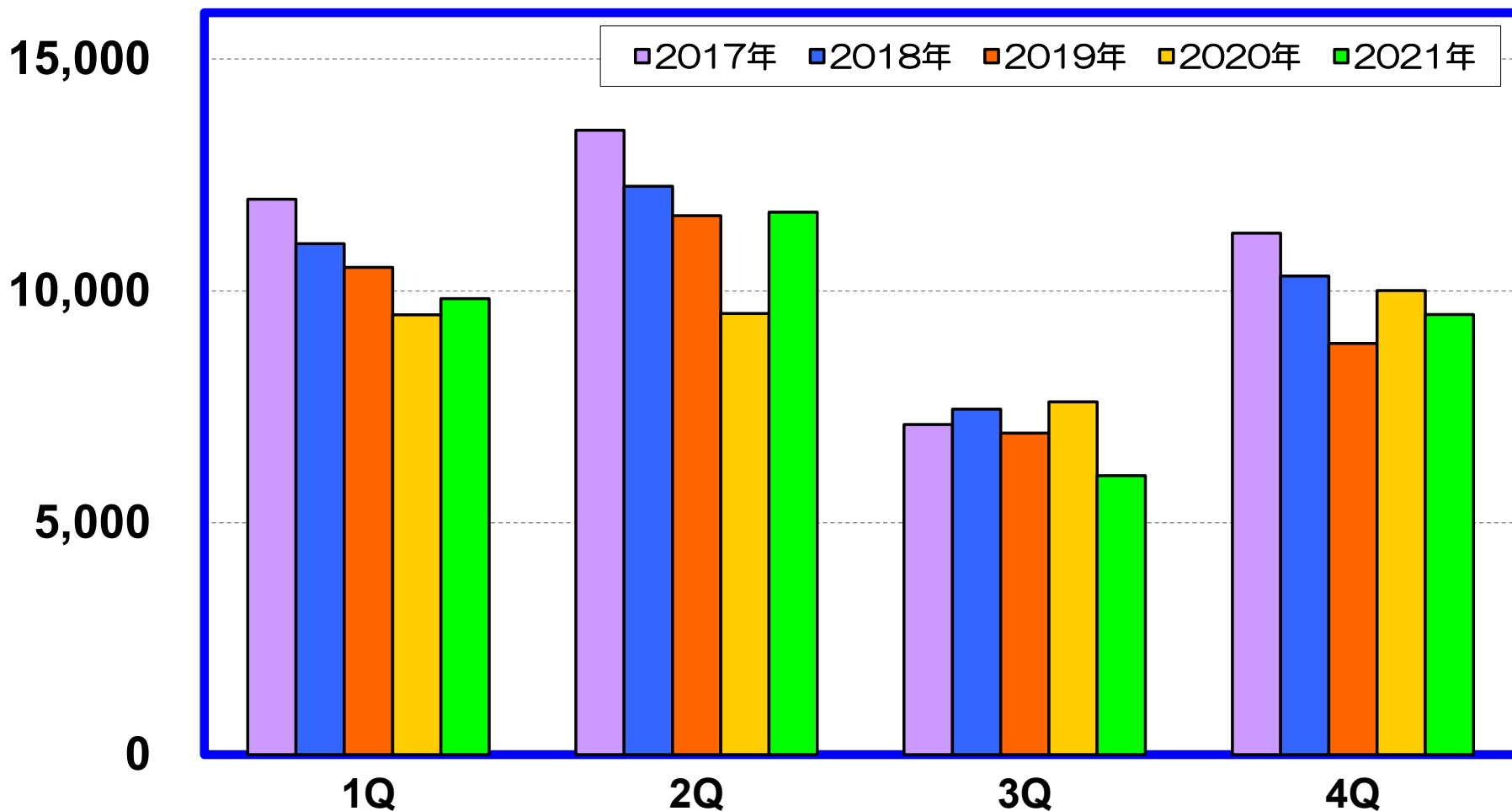
パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



複写機販売台数の四半期推移

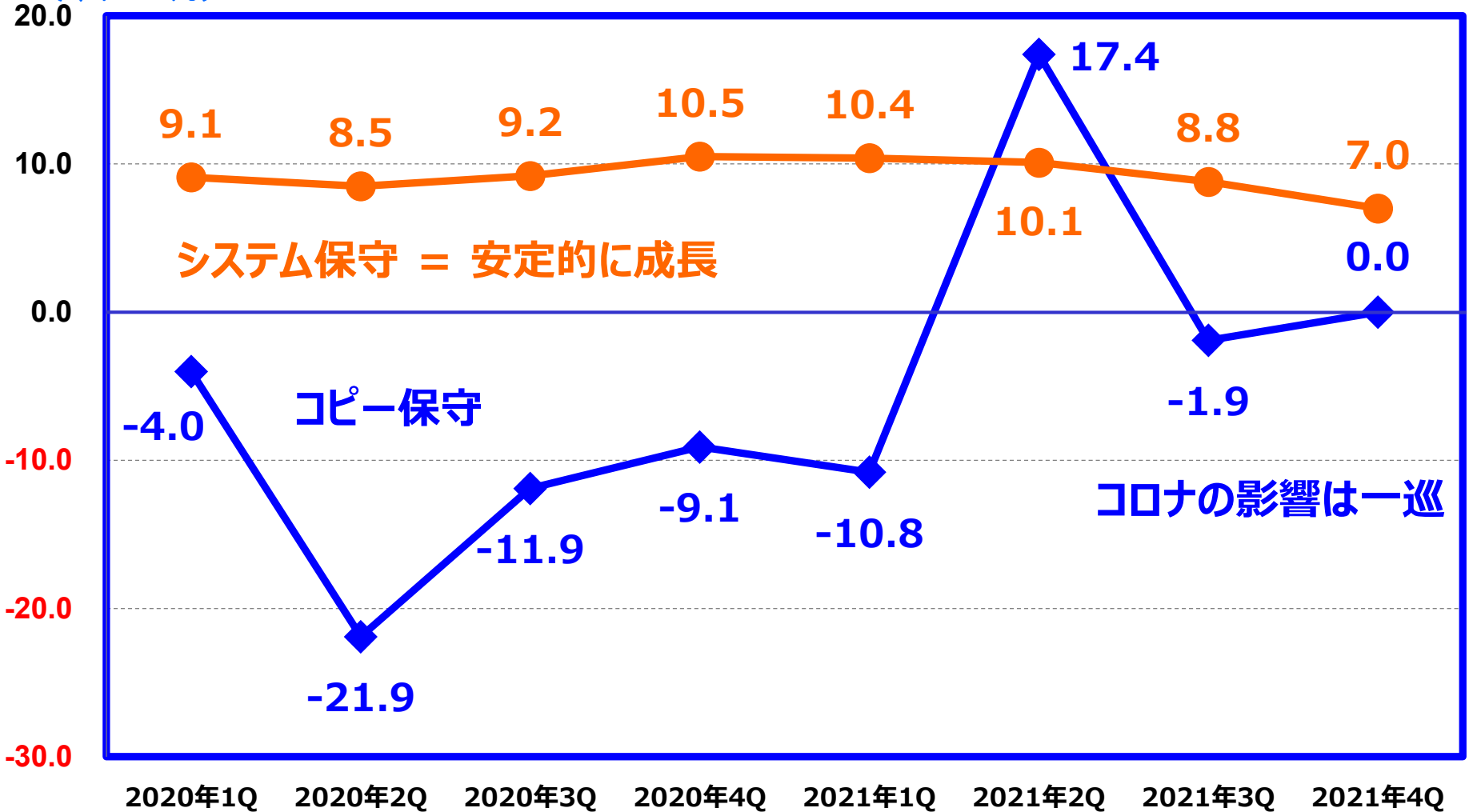
(単位：台)



単体

コピー保守・システム保守の 売上高増減率推移

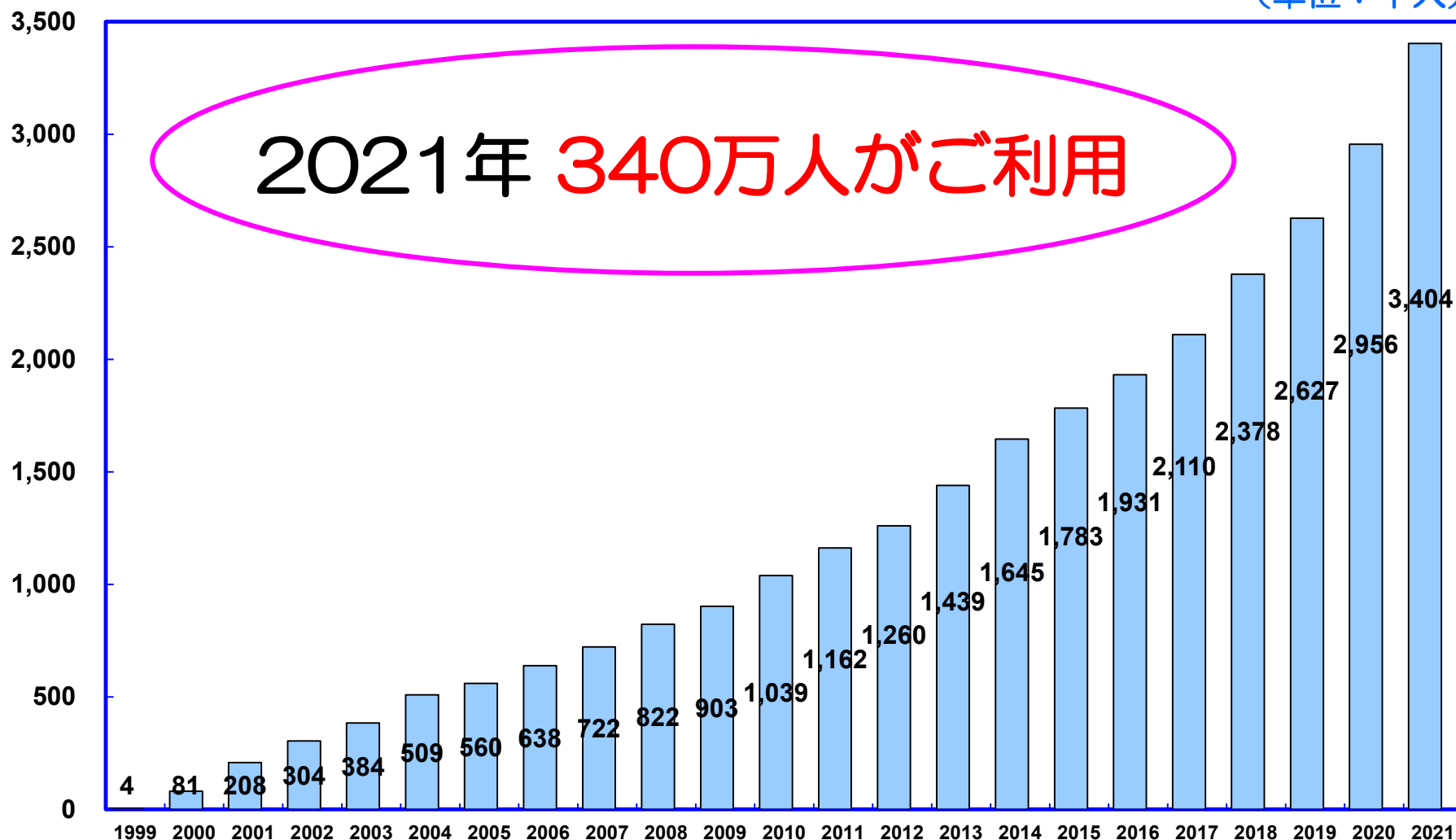
(単位：%)



主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

（単位：千人）

2021年 340万人がご利用



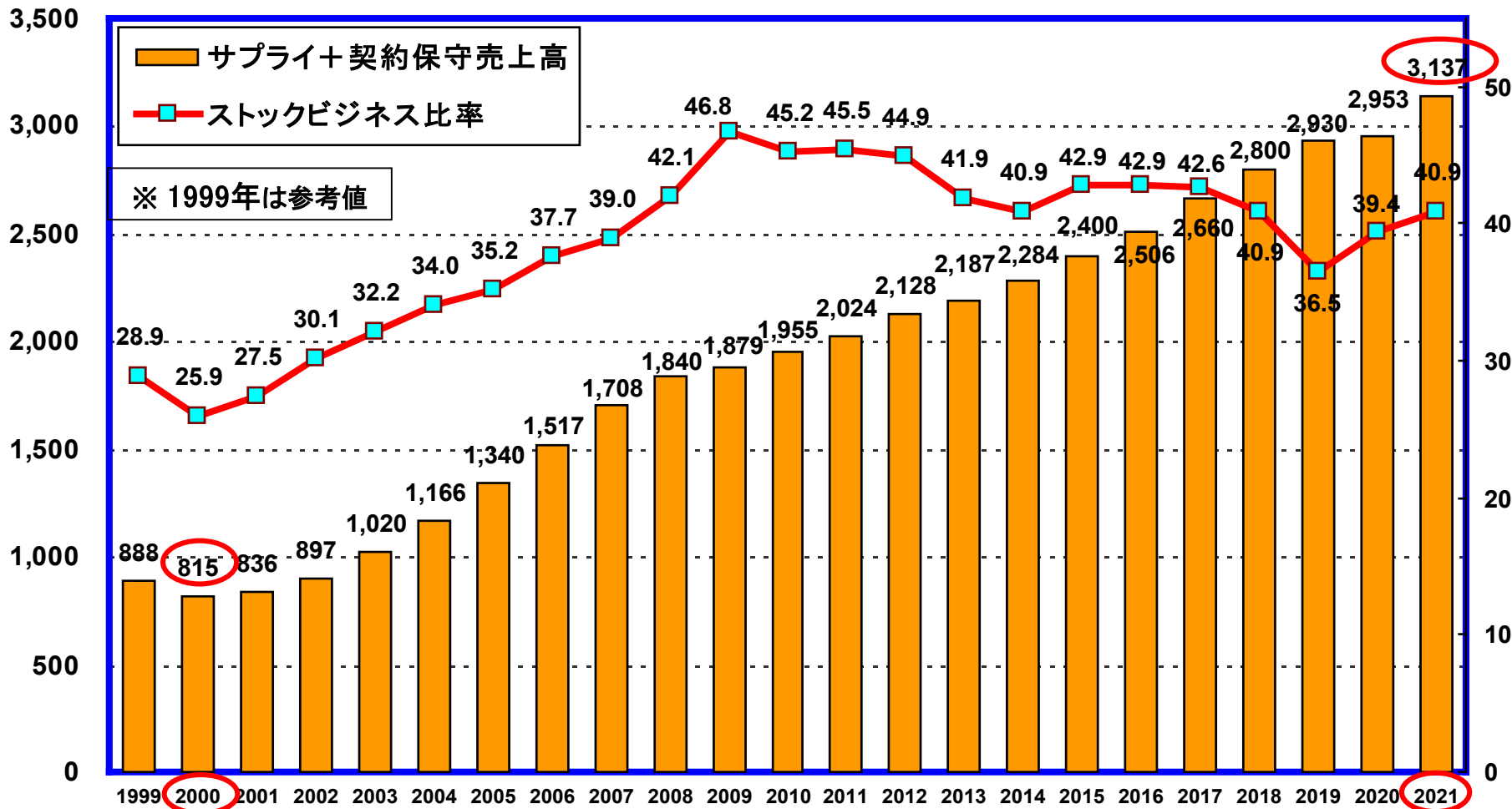
単体

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年の市場環境と当社方針

市場環境

- 新型コロナの感染再拡大により先行きは不透明
- 行政や民間におけるDX化の流れが加速

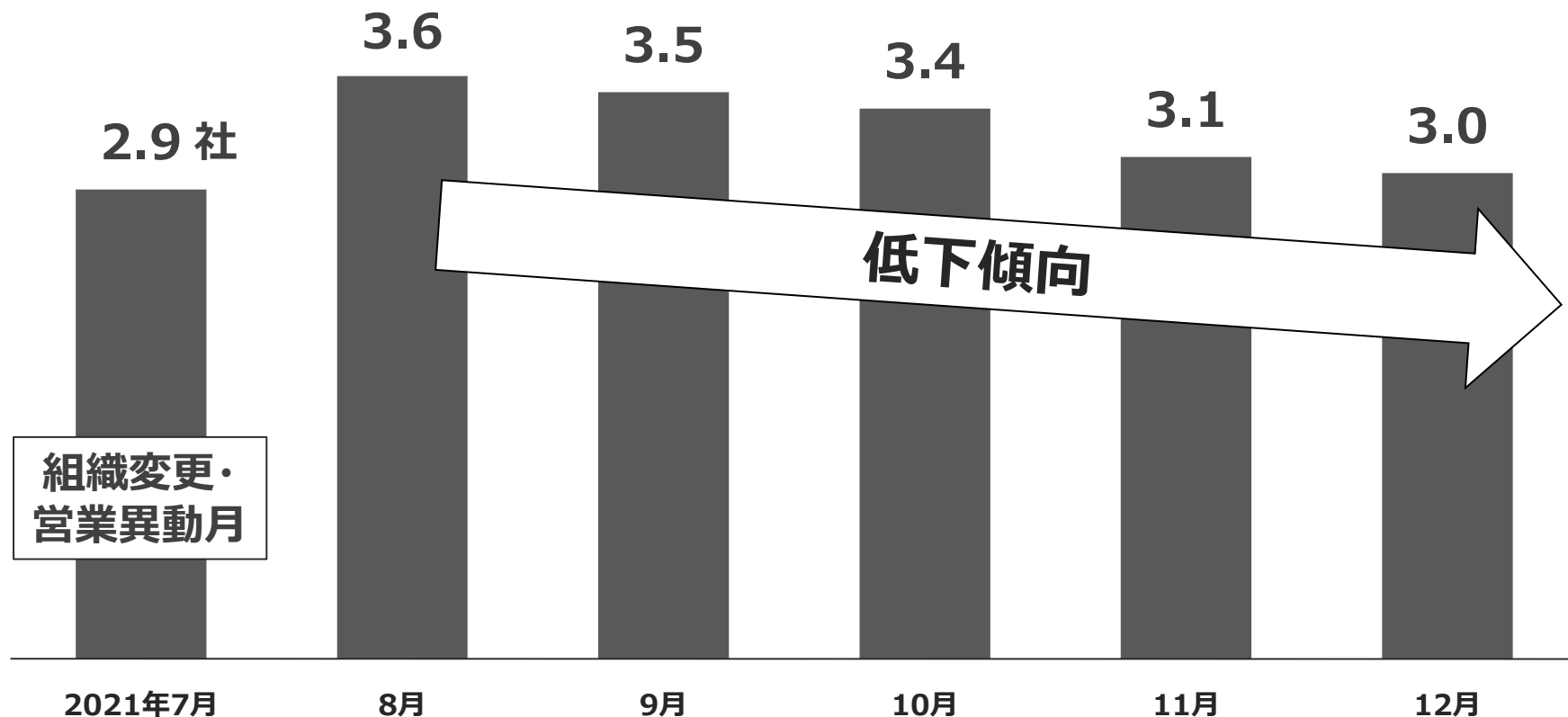
『 お客様に寄り添い、DX・全商材で共に成長する 』

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

下期不振の要因 ①

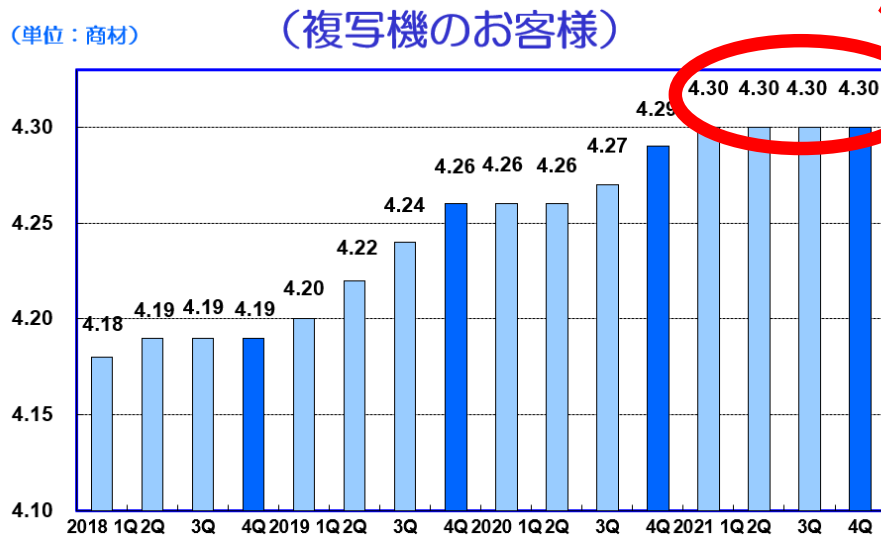
■ 1日当たりの商談社数の低下（営業1人当たり）



下期不振の要因 ②

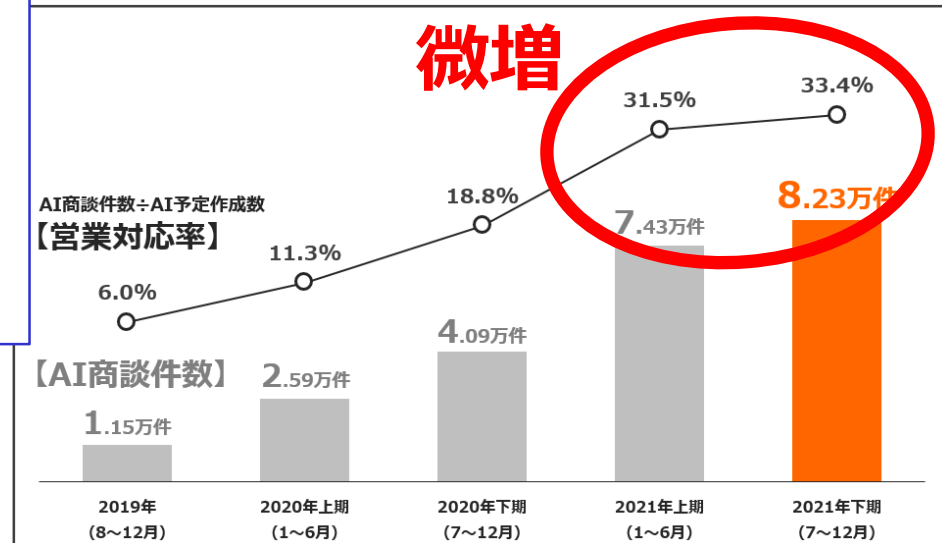
■ 指標から見える当社の現状

1 企業当たり商材数推移



横ばい

AI商談件数



微増

全商材を活かせる会社へ

パートナー

約 2,400社

自社利用

ノウハウ

お客様

約 28.7 万社

自社での利用経験を活かし、ソリューションとして提案

- ・国内/海外メーカー
- ・大企業/ベンチャー

大塚商会

- ・中小企業 (※) が80%
- ※年商10億円未満

次なる飛躍に向け、再構築

マーケティング基盤

AI

リアル

Web

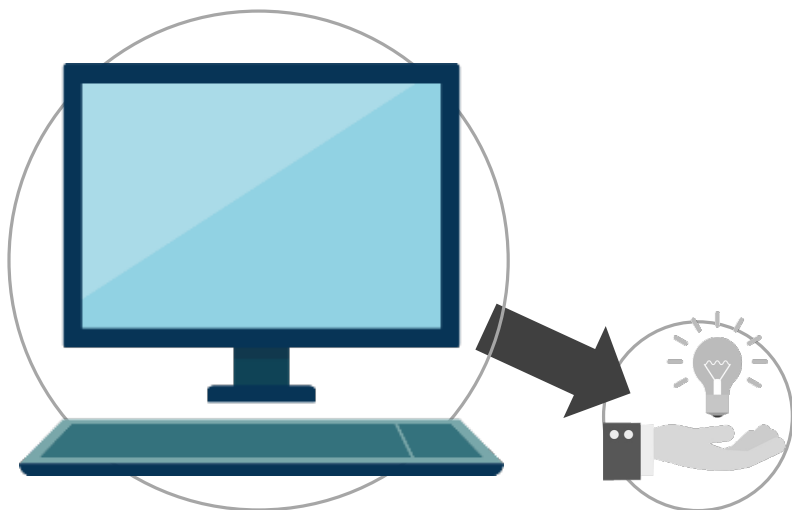
センター

接点拡大
関係創りファースト

営業プロセスの変革

現状

モノ
(から入る)



これから

コト [課題解決]
(から入る)



活動の軸足をシフト

～ 大戦略Ⅱ ～

「オール大塚」でお客様に寄り添う



当社

マネジメント改革

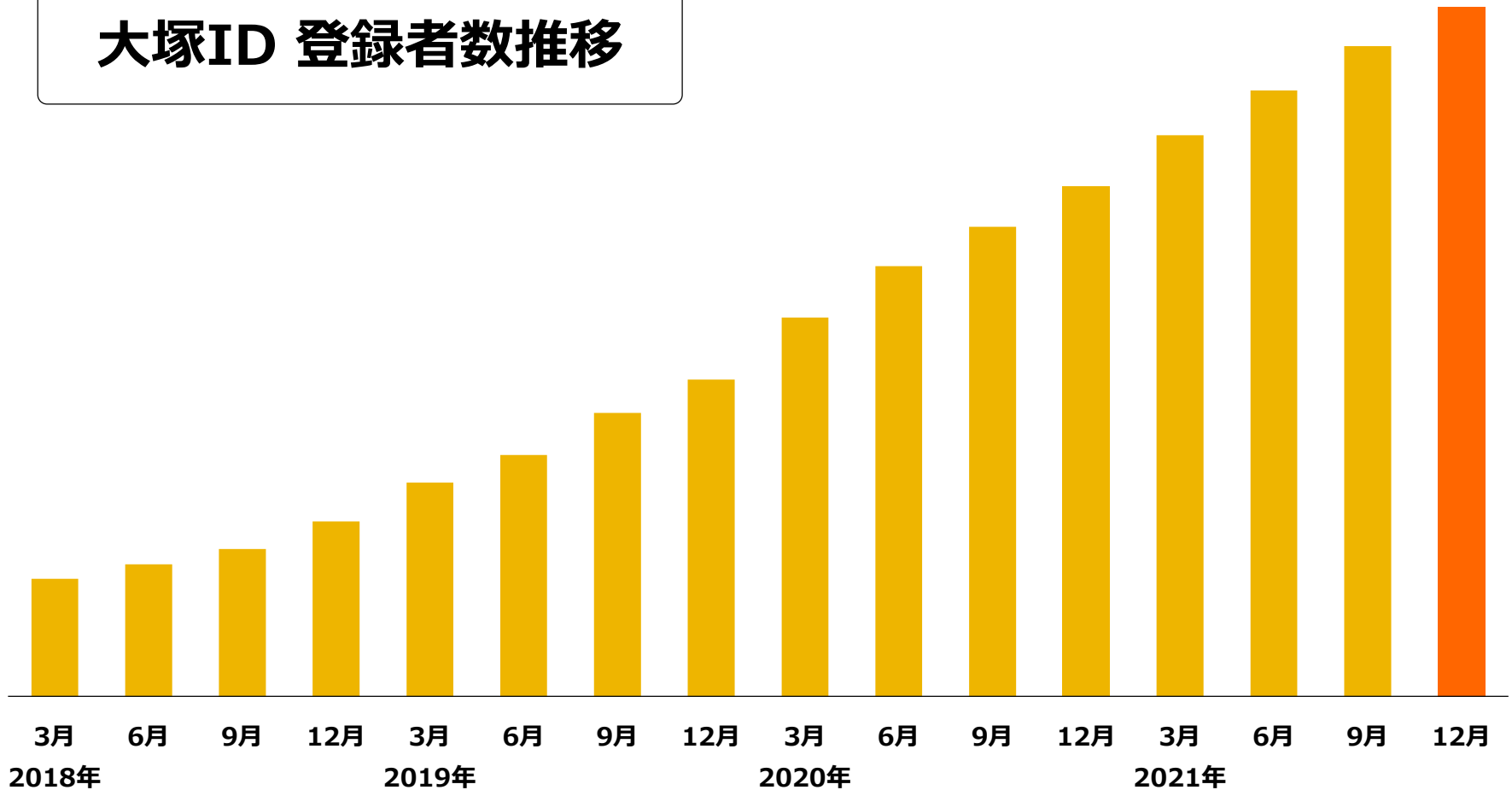
評価制度の見直し

労働分配率の引き上げ

お客様マイページ

大塚ID 登録者数推移

約**22.8**万ID



AIを活用した営業活動支援

お客様対応

パイロット展開中

AI活用

関係性深化

2019.8~

行き先・商材推奨

2020.9~

商談プロセス促進

パイロット展開中

導入後フォロー

営業
プロセス

訪問先発掘

初期活動～受注

導入～顧客満足

機動力強化

営業のパーソナル秘書

AIアシスタント

組織力強化

ウェルビーイングの実現

Happiness Planet※

人と組織の活性化

※AIによる幸福度センサー

大戦略Ⅱで成長を続ける

1998年 本格稼働

大戦略

生産性向上
財務体質強化

2001年 導入 | 2003年 本格稼働

科学的営業スタイルの導入

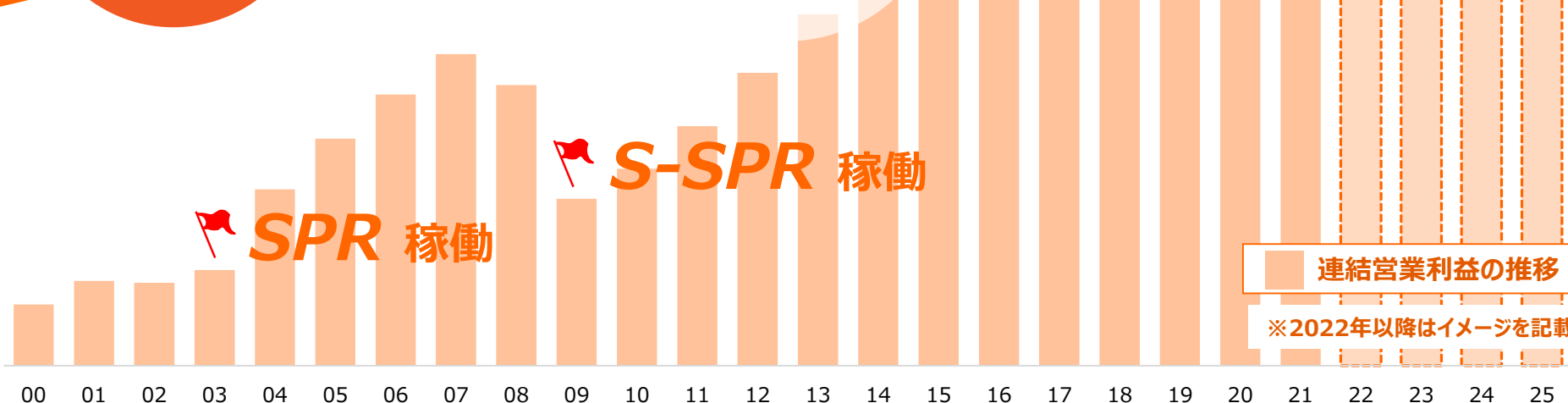
SPR²

<独自開発>
CRM+SFA

大戦略Ⅱ

お客様との
新たな関係創り

順次稼働中

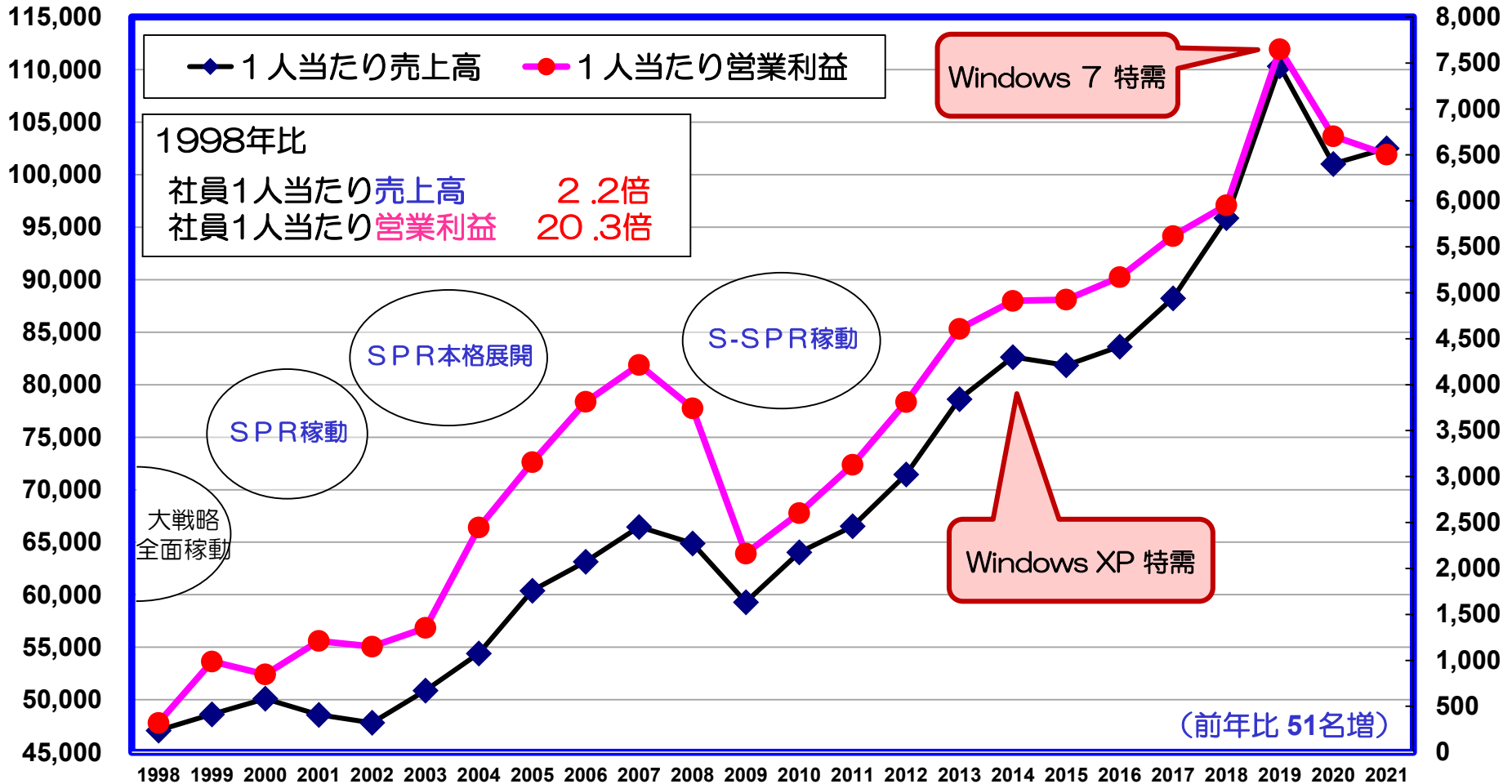


単体

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 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021

社員数(名) 6,621 6,316 6,272 6,251 6,236 6,222 6,294 6,297 6,379 6,585 6,736 6,778 6,760 6,684 6,638 6,634 6,758 6,837 6,985 7,080 7,145 7,272 7,429 7,480

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

2022年の計画

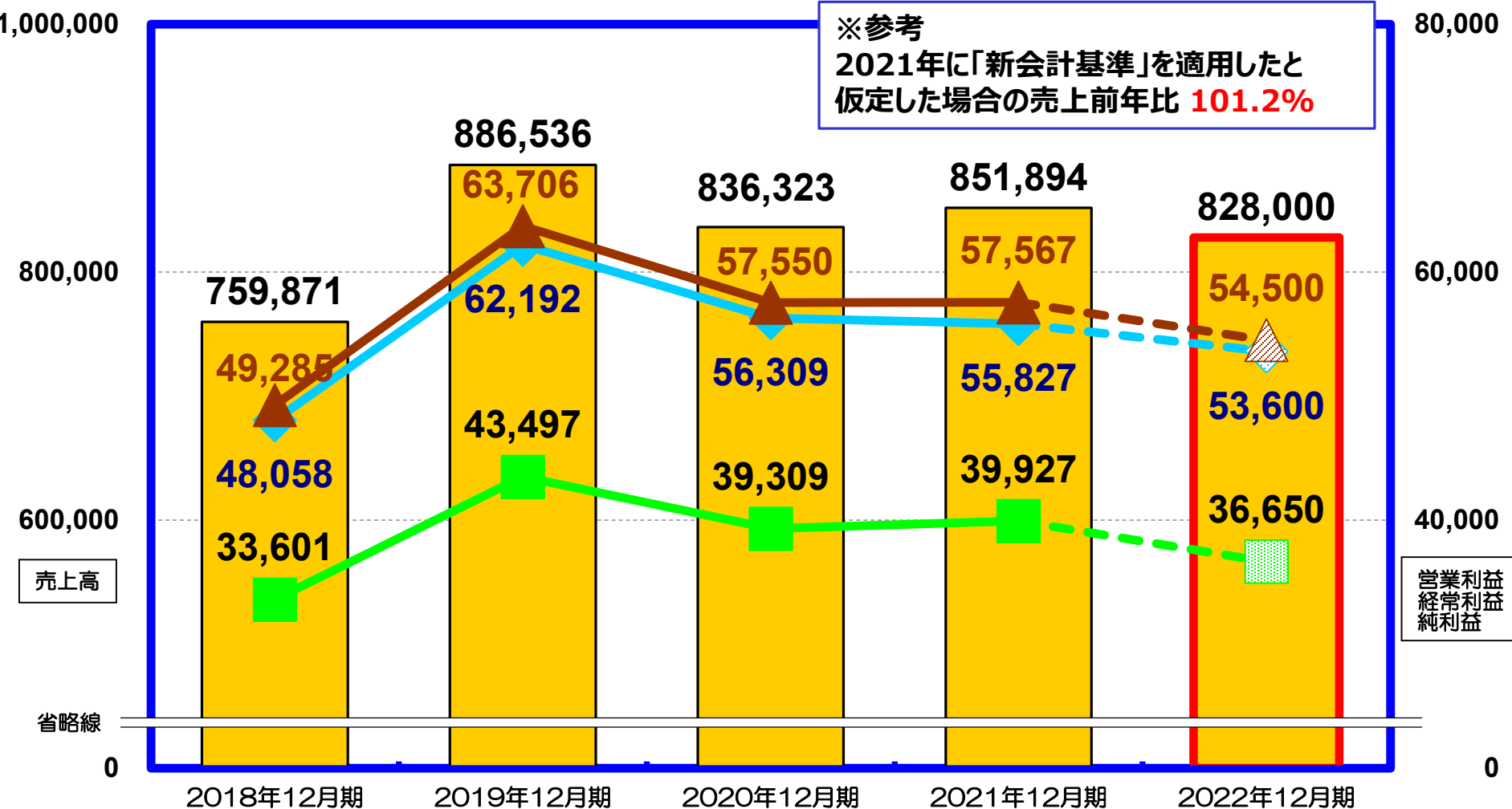
収益認識に関する会計基準の適用

- 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
- **主にサービス&サポート事業**に係る取引の一部について、**純額で売上計上する方法に変更**
- **売上と原価を同額相殺。**
営業利益・経常利益・純利益への影響は極めて軽微

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）

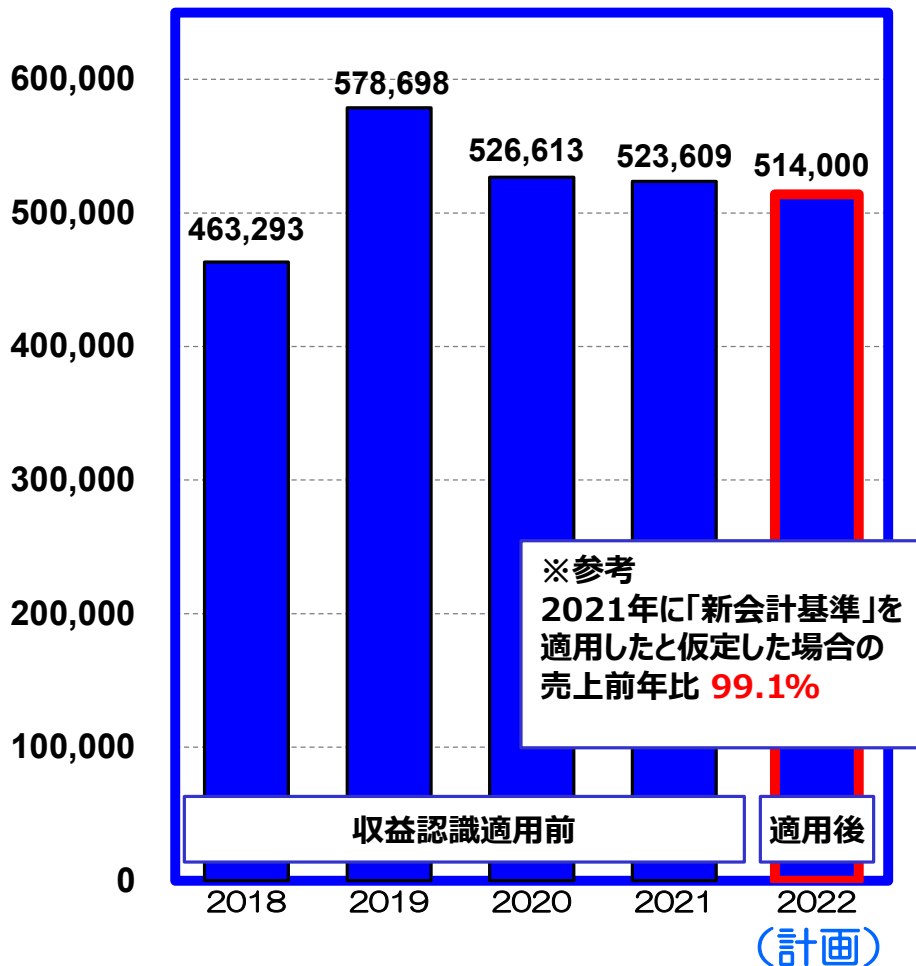
※参考
 2021年に「新会計基準」を適用したと
 仮定した場合の売上前年比 **101.2%**



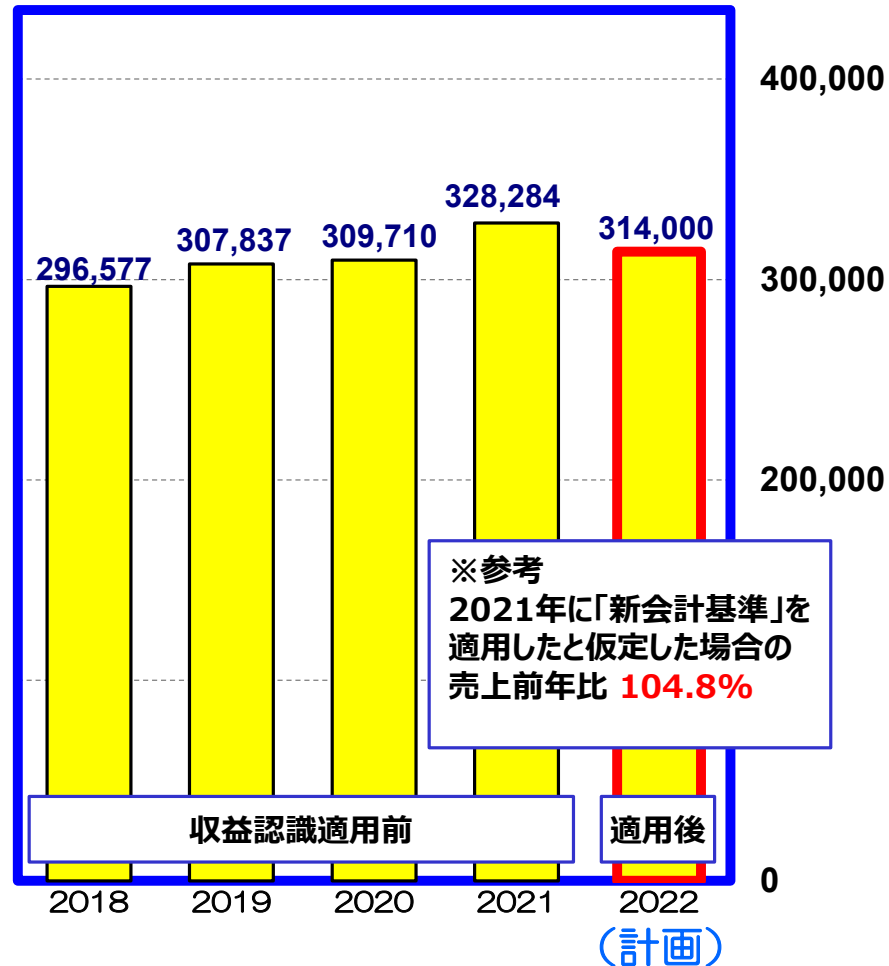
セグメント別売上高計画

(単位：百万円)

■ S I 事業



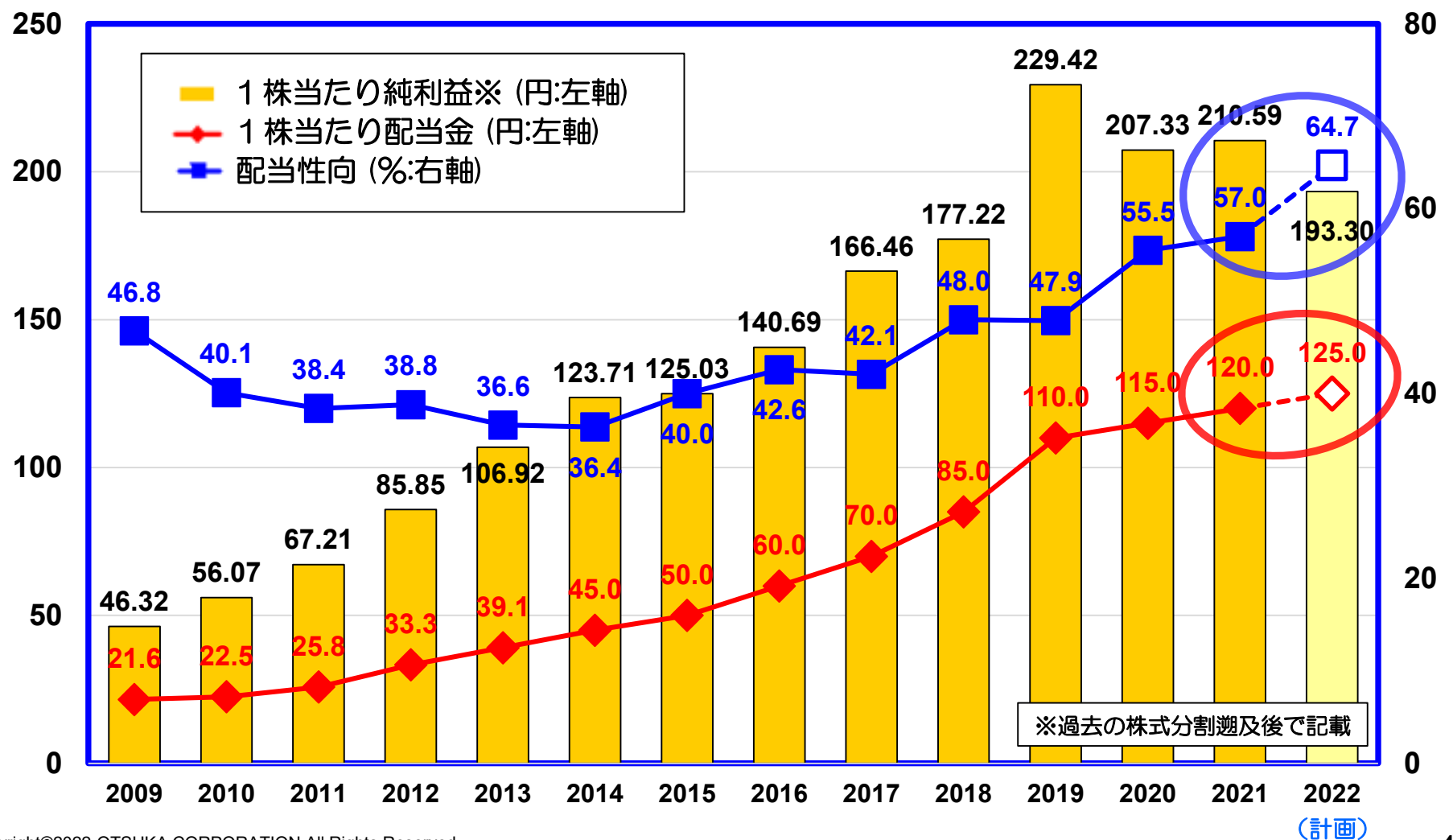
■ S & S 事業



配当の推移

(単位：円)

(単位：%)

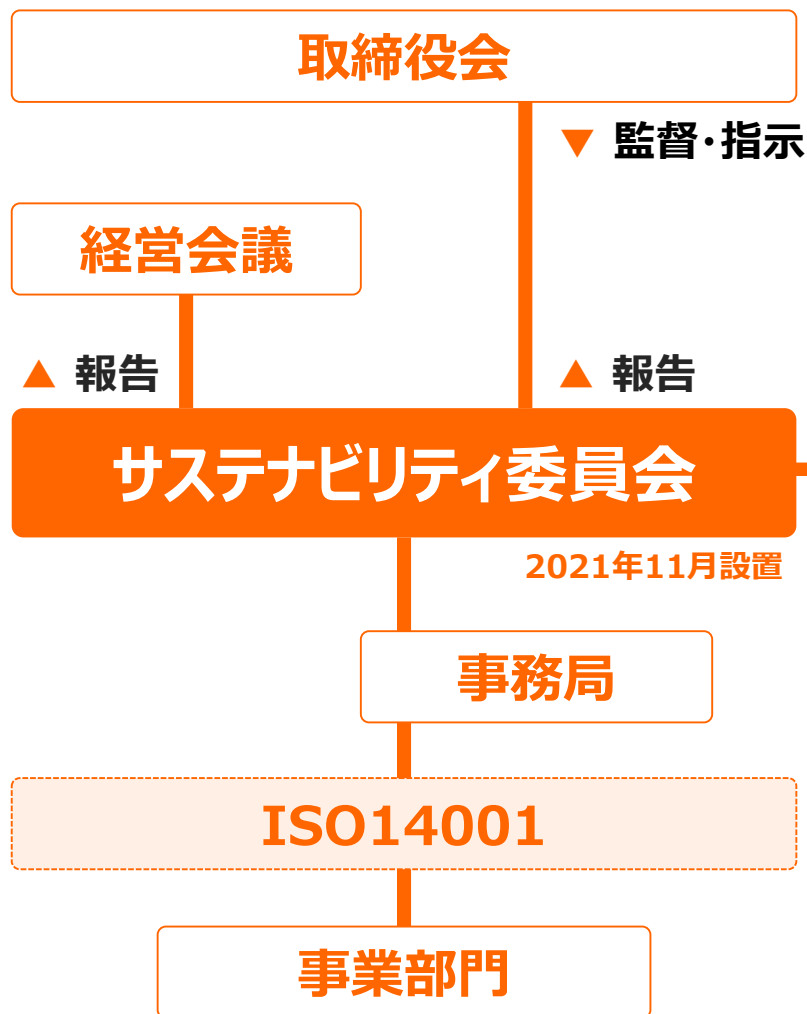


実践ソリューションフェア2022



開催日：2022年2月8日（火）10:00～2月17日（木）17:00

サステナビリティに向けた取り組み



～ 主な討議内容 ～

- 中長期的なサステナビリティ重要課題の特定
(マテリアリティの特定)
- 環境リスクへの対応
(気候変動問題・資源保護・環境破壊等)
- 社会リスクへの対応
(人権・人的資本・健康と安全・サプライチェーン管理等)
- ガバナンス体制の構築支援
(持続的な企業価値向上・情報開示・透明性等)

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。