



**Fiscal year ending December 2016**  
**Nine months** (January – September)  
**Business Results**

**October 31, 2016**

**OTSUKA CORPORATION**

# Summary of Business Results, January – September, 2016

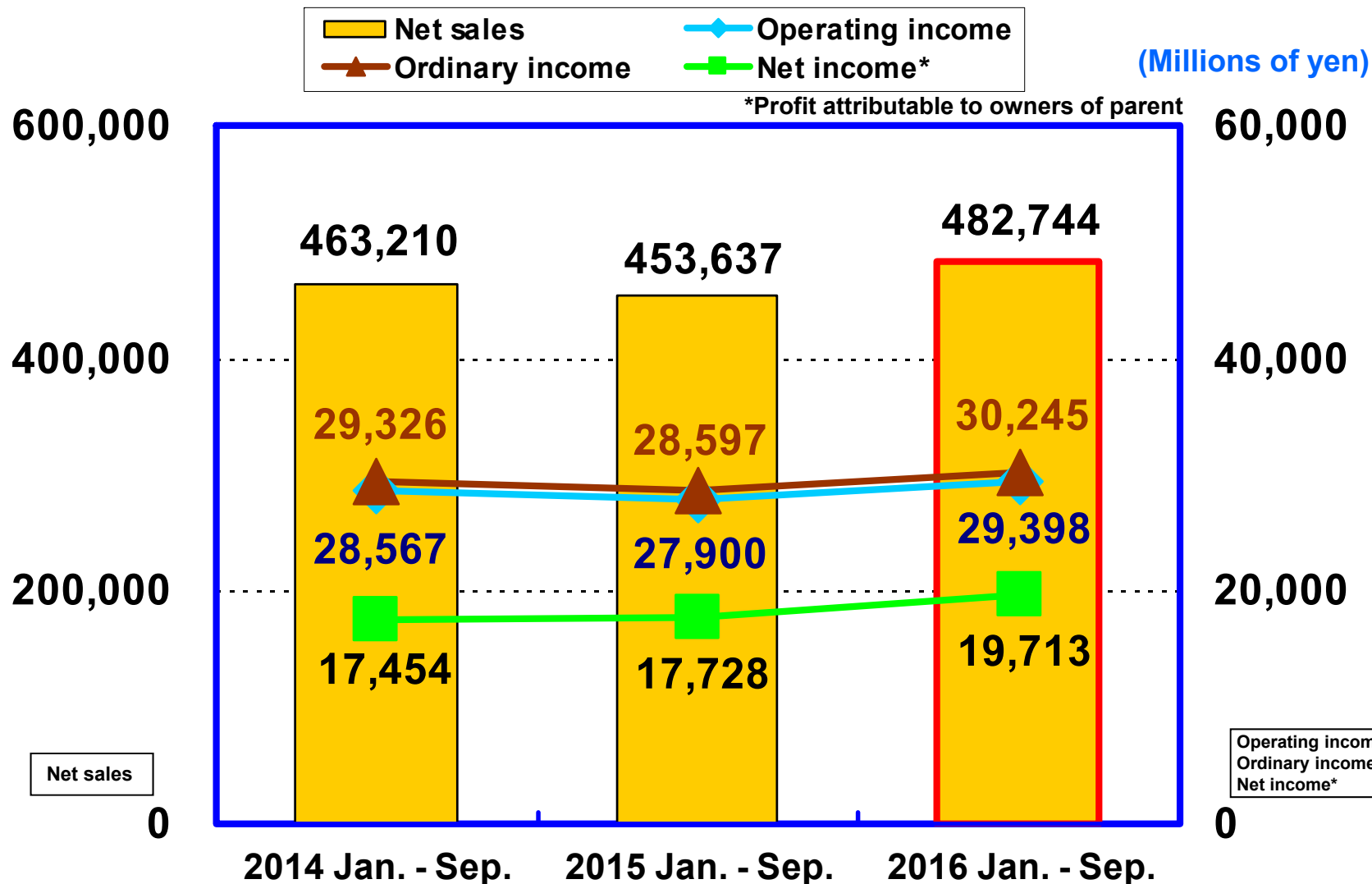
(Millions of yen)

	Consolidated		Non-Consolidated	
	Amount	Change to Last year	Amount	Change to Last year
Net sales	482,744	+6.4%	440,288	+5.7%
Operating income	29,398	+5.4%	26,844	+7.5%
Ordinary income	30,245	+5.8%	28,018	+8.1%
Net income*	19,713	+11.2%	18,488	+14.6%

\*Profit attributable to owners of parent

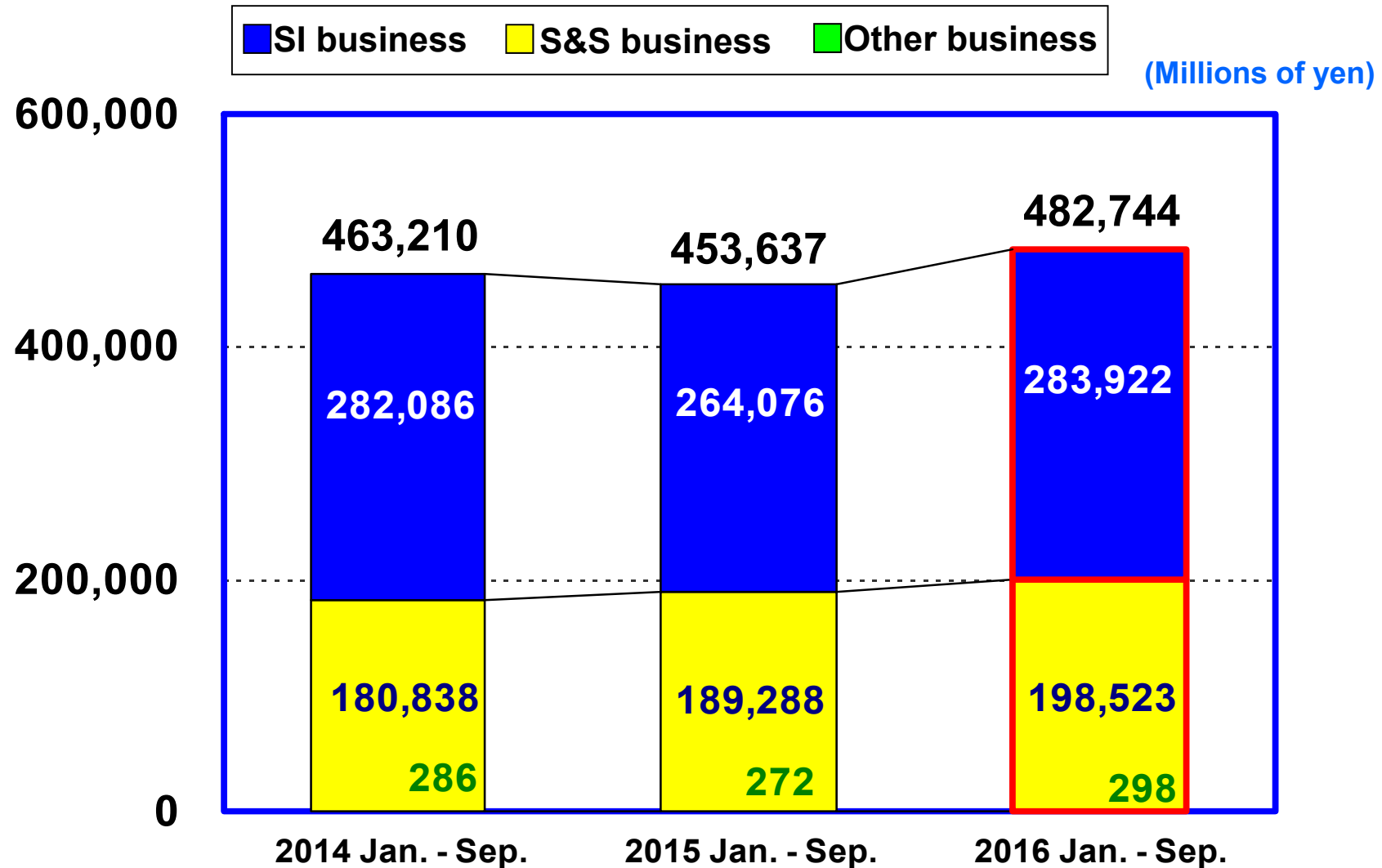
Consolidated

# Net sales and Profits

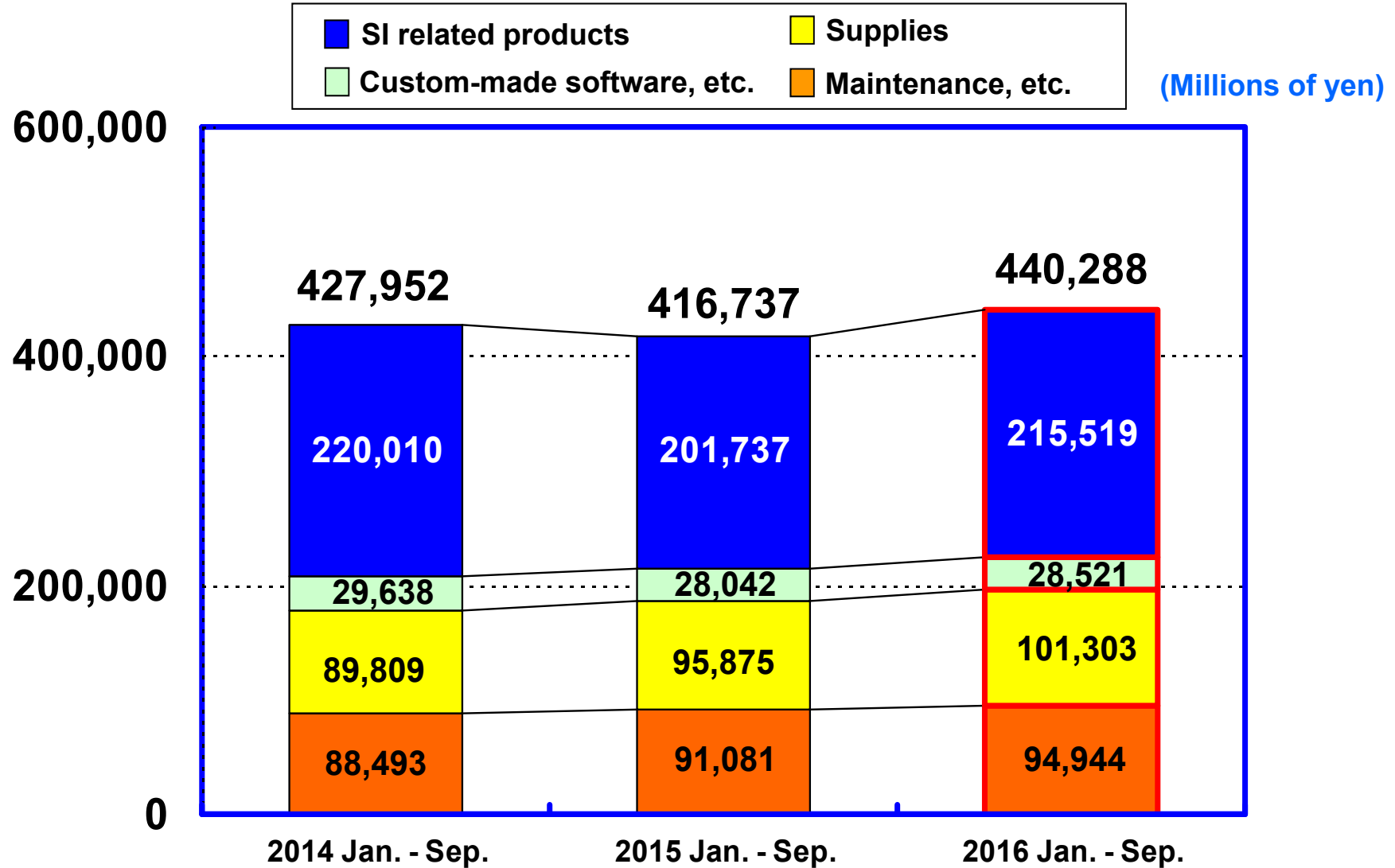


Consolidated

# Net sales by segments

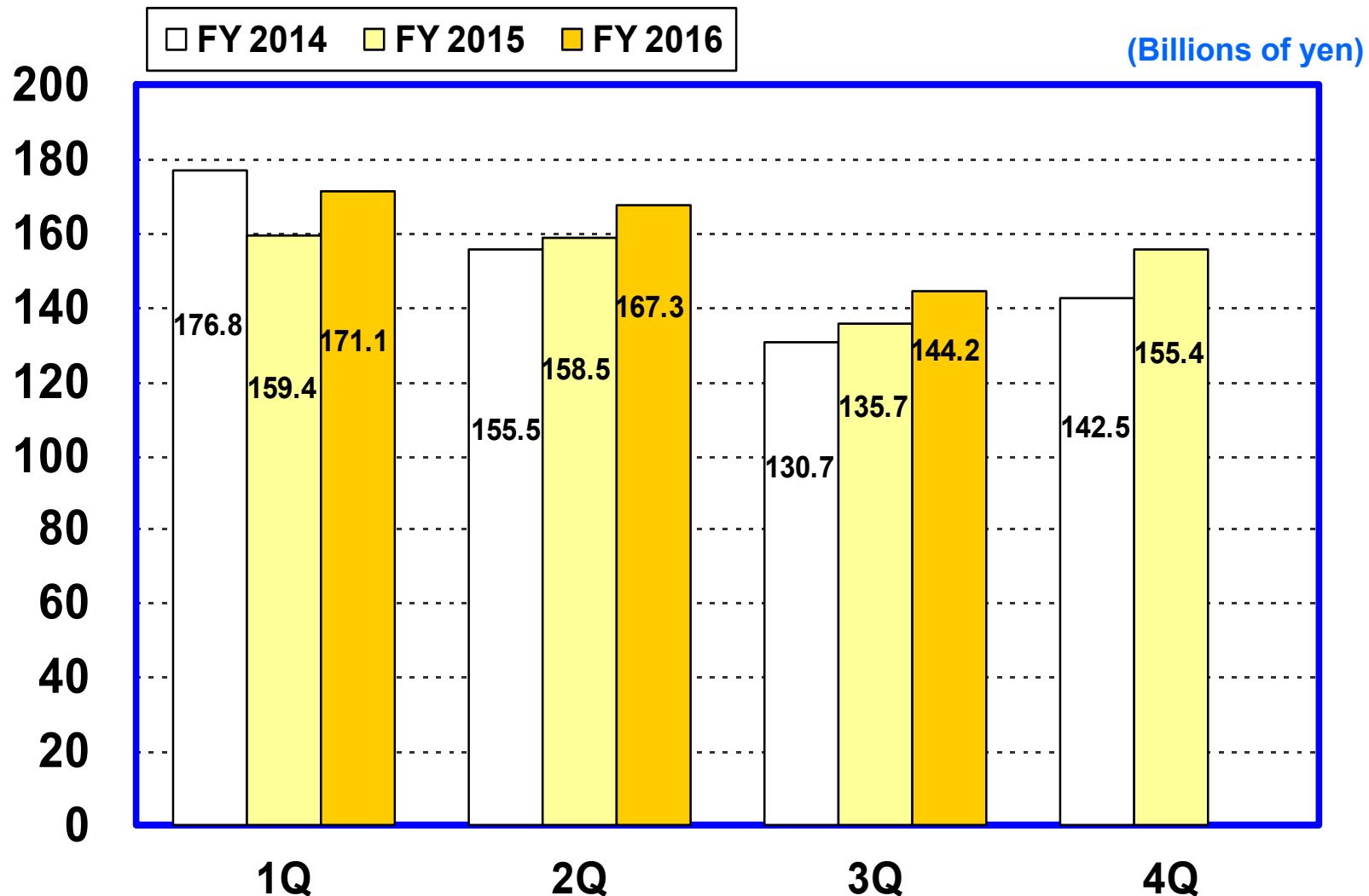


# Net sales by 4 segments



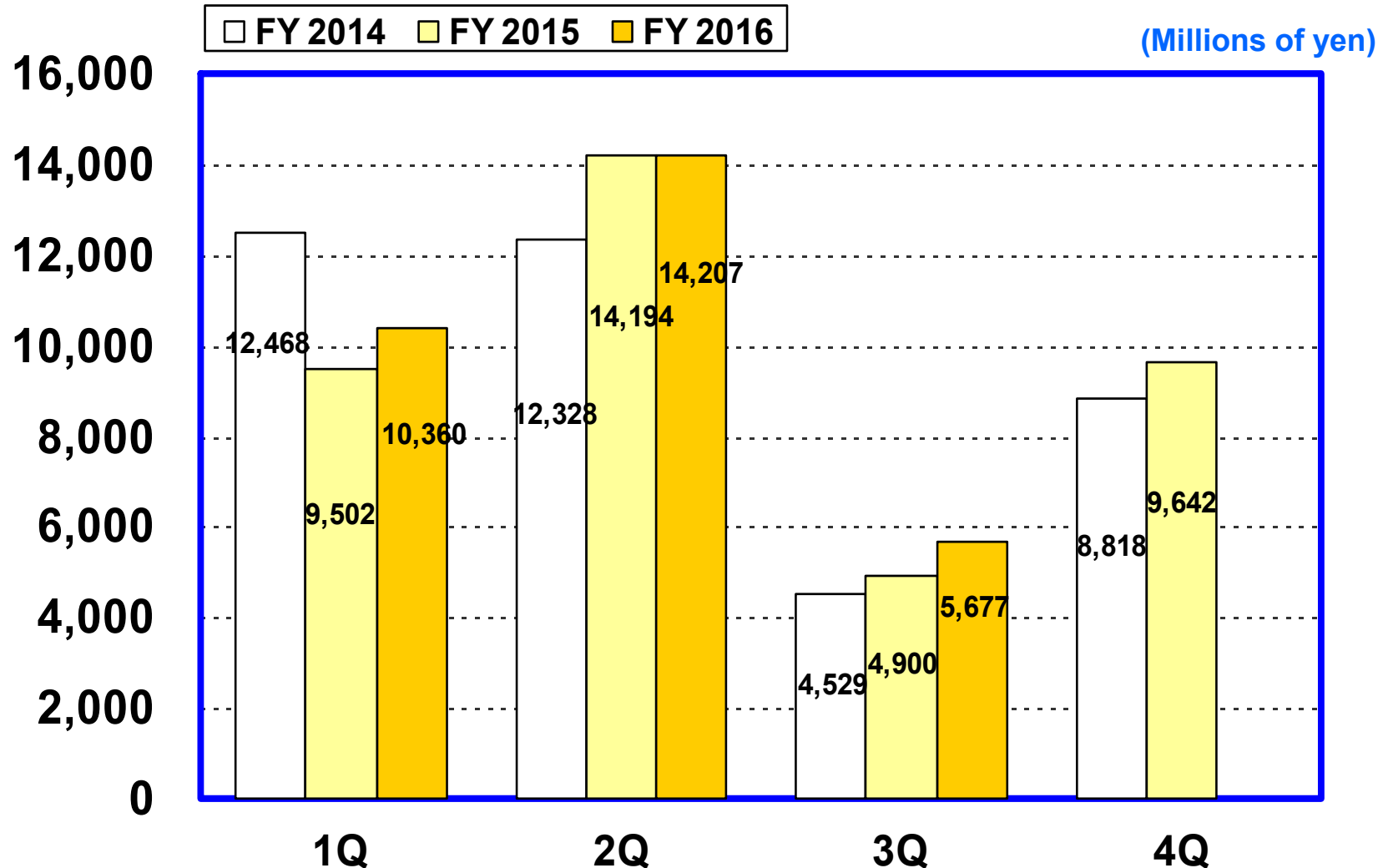
Consolidated

# Quarterly change of Net sales



Consolidated

# Quarterly change of Ordinary income



# Summary of Business Results, July – September, 2016

(Millions of yen)

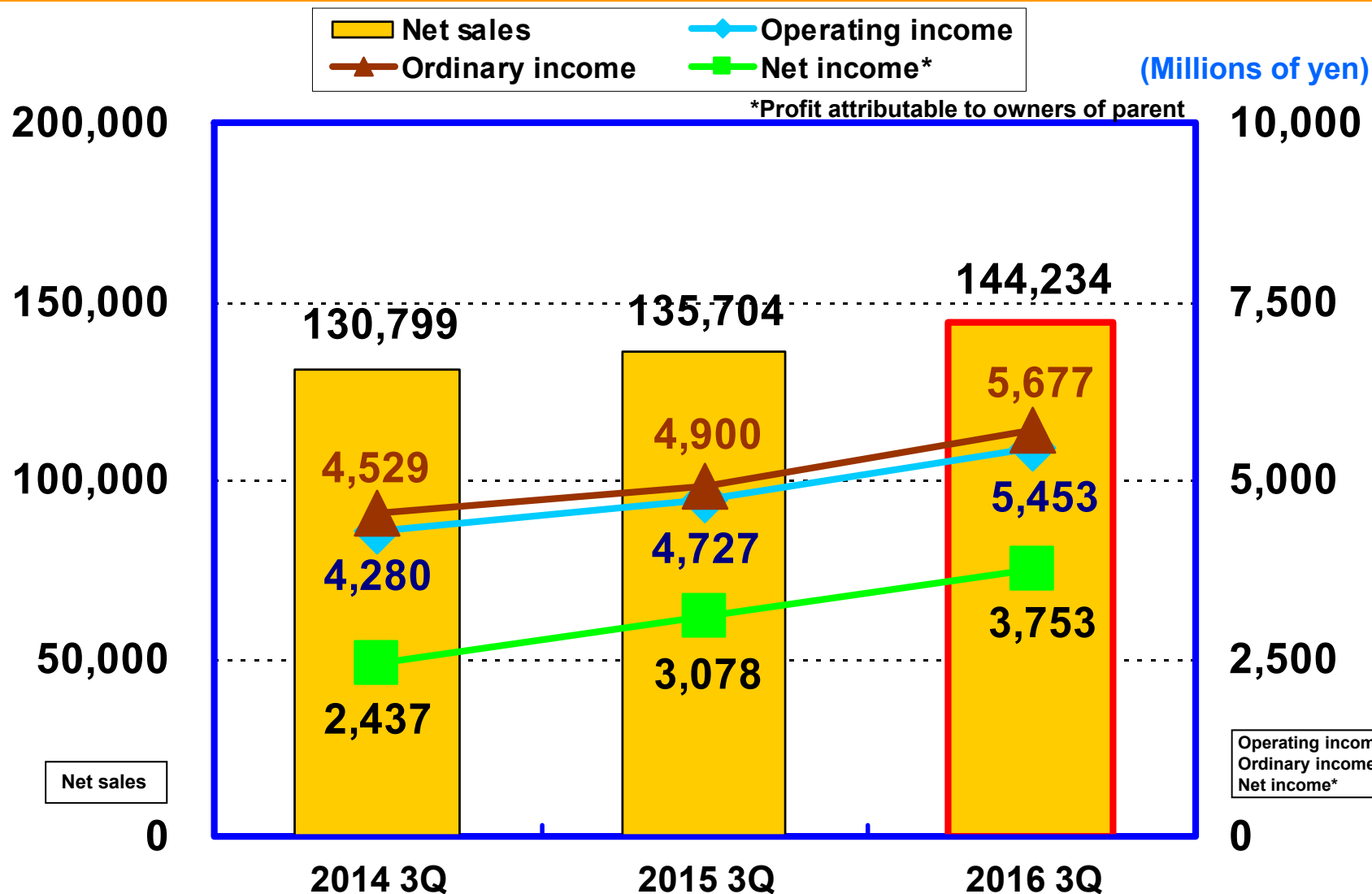
	Consolidated		Non-Consolidated	
	Amount	Change to Last year	Amount	Change to Last year
Net sales	144,234	+6.3%	129,715	+4.3%
Operating income	5,453	+15.4%	4,622	+11.2%
Ordinary income	5,677	+15.8%	4,840	+9.6%
Net income*	3,753	+21.9%	3,232	+14.2%

\*Profit attributable to owners of parent



Consolidated

# Net sales and Profits, July – September



# Toward Operations Centered on Regional Sales Departments

## Each Sales Department and Branch, Individual Slogans, Action Policies

### August

営業部・広域支店スローガン一覧

営業部・広域支店	スローガン ～ サブタイトル ～	活動方針
中央第1営業部	複合ソリューション営業への加速 ～ 十字戦略始動！ ～	<a href="#">活動方針</a>
中央第2営業部	実業を活動と実績で示す！(新潟県部・市場シェア拡大) ～ 奮人が変わる→店舗が変わる→営業部が変わる ～	<a href="#">活動方針</a>
神奈川営業部	営業部運営5か条を遵守し営業の王道の道を築く ～ 活動絶対量増強と案件化の標準を上げるマネージメントの推進 ～	<a href="#">活動方針</a>
城野営業部	7月8月新規活動ペースを前半戦集中で進捗予測と9月決戦の準備に入る ～ 厳しい状況でも強いのが大塚商会、その中で勝つて本物の最強軍団となる。 ～	<a href="#">活動方針</a>
多摩営業部	目標を、ぶっ飛ばせキャンペーン ～ 仕事も遊びも一点懸命やって、この夏場を乗り切りましょう！！ ～	<a href="#">活動方針</a>
城北営業部	新APBの立ち上げにより新規パーク改修への関与を作る ～ P/C部長・サブライ部長・保守増強・復旧に向けて ～	<a href="#">活動方針</a>
北関東営業部	“営業の原点である新規コールを確やし、機変活動を強化して毎月予測、そして9月繁忙期に備えPP増強”すべての想いは市場にある！！ ～ 強みの複合販促で100万の案件を200万の案件にする創業工夫 ～	<a href="#">活動方針</a>
京東営業部	実業と挑戦！！ ～ 多店舗、多拠点攻めで新規市場への挑戦 ～	<a href="#">活動方針</a>
大阪北営業部	OTユーザー比率5%UPをお客様の信頼の証とする ～ 両面力UPとプロモパワーの最大活用でV8達成 ～	<a href="#">活動方針</a>
大阪南営業部	工夫と効率(スピード)で最強で最高の営業部を創る ～ 成功したから楽しいんじゃない、楽しくやったから成功したんだ ～	<a href="#">活動方針</a>
中部支店	新体制で成長力NO1の中部支店を創る！まずは四半期賞で！！ ～ 8月10日までに今期前半戦としてグループ毎の活動・見込・実績各項目の基準クリア一発する！ ～	<a href="#">活動方針</a>
札幌支店	本来あるべき姿の未来図を描かせ強い支店を創る。 ～ お互いに関心を持つ事で成功できるんだ ～	<a href="#">活動方針</a>
仙台支店	オールウェイズ・ポジティブ！オールウェイズ・チャレンジ！キバーダプアップ！ ～ 6守4攻から6守7攻へ！仙台支店の総合力で東北のお客様を元気にしよう！ ～	<a href="#">活動方針</a>
京都支店	来年のメダル獲得に向け夏場加点を確実上げる ～ 夏場に強い京都支店からの御挨拶 ～	<a href="#">活動方針</a>
神戸支店	営業の基本を創る！ 夏場は新規訪問で汗をかけ！ ～ お客様CS・新規サブライ・省電力LED・回収、保守基本を押さえる！部門間のチームワークが複合販売の鍵となる。 ～	<a href="#">活動方針</a>
広島支店	最強・最高の支店へ！まずは暑い夏を制す！！ ～ 真剣な努力は決して人を驚かせない ～	<a href="#">活動方針</a>
九州支店	8月上半戦達成で自信と笑顔を取り戻す ～ 活躍の先にあるものを全員で見よう ～	<a href="#">活動方針</a>

実績進捗グラフ(8月31日時点)

### September

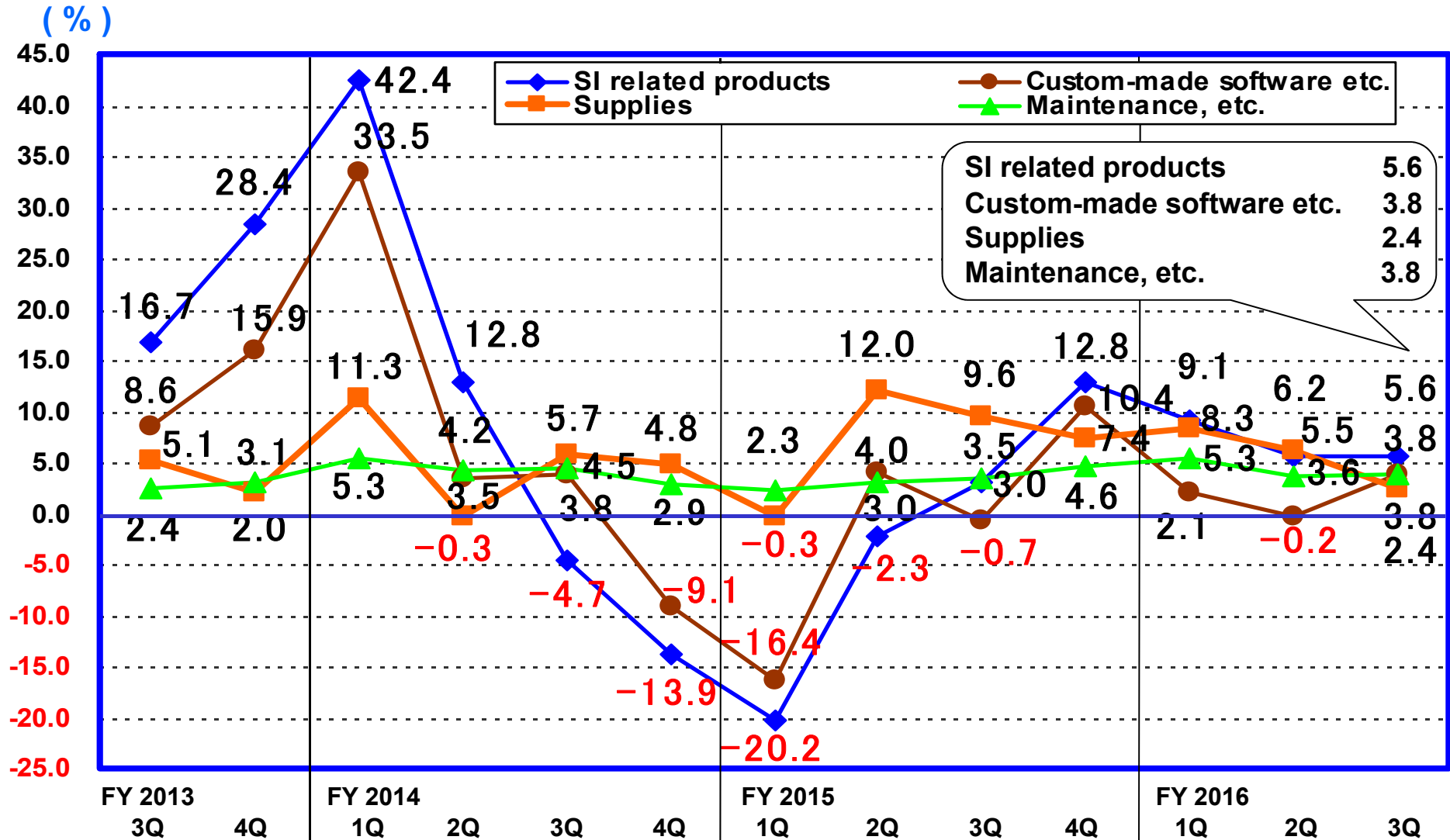
営業部・広域支店スローガン一覧

営業部・広域支店	スローガン ～ サブタイトル ～	活動方針
中央第1営業部	複合ソリューション営業への加速 ～ 十字戦略始動！ ～	<a href="#">活動方針</a>
中央第2営業部	実業を活動と実績で示す！(新潟県部・市場シェア拡大) ～ 奮人が変わる→店舗が変わる→営業部が変わる ～	<a href="#">活動方針</a>
神奈川営業部	営業部運営5か条を遵守し営業の王道の道を築く ～ 活動絶対量増強と案件化の標準を上げるマネージメントの推進 ～	<a href="#">活動方針</a>
城野営業部	新規活動シフトは継続し、クロス情報の質をアップで四半期に挑戦 ～ 『勝を見て木を見ず、業を見て木を見ず』お互いもっと考えて仕事しよう。 ～	<a href="#">活動方針</a>
多摩営業部	“金更り”で機変をぶっ飛ばせ、四半期を制する！！ ～ SIGと、たの国はノトンと落とすな、言い訳無用であつさり切る！！ ～	<a href="#">活動方針</a>
城北営業部	新APBの立ち上げにより新規パーク改修への関与を作る ～ P/C部長・サブライ部長・保守増強・復旧に向けて ～	<a href="#">活動方針</a>
北関東営業部	“営業の原点である新規コールを確やし、機変活動を強化して毎月予測、会社NO1の活動量、複合提案で北関東らしきを見せる” ～ 強みの複合販促で100万の案件を200万の案件にする創業工夫 ～	<a href="#">活動方針</a>
京東営業部	実業と挑戦！！ ～ 多店舗、多拠点攻めで新規市場への挑戦 ～	<a href="#">活動方針</a>
大阪北営業部	OTユーザー比率5%UPをお客様の信頼の証とする ～ 両面力UPとプロモパワーの最大活用でV8達成 ～	<a href="#">活動方針</a>
大阪南営業部	工夫と効率(スピード)で最強で最高の営業部を創る ～ 成功したから楽しいんじゃない、楽しくやったから成功したんだ ～	<a href="#">活動方針</a>
中部支店	新体制で成長力NO1の中部支店を創る！まずは四半期賞で！！ ～ 強みを活かして新規パークへ！得意武器で新規にGO！ ～	<a href="#">活動方針</a>
札幌支店	本来あるべき姿の未来図を描かせ最高の支店を創る。 ～ お互いに関心を持つ事で成功できるんだ ～	<a href="#">活動方針</a>
仙台支店	オールウェイズ・ポジティブ！オールウェイズ・チャレンジ！キバーダプアップ！ ～ 6守4攻から6守7攻へ！仙台支店の総合力で東北のお客様を元気にしよう！ ～	<a href="#">活動方針</a>
京都支店	コミットの先に自分達の未来がある！ ～ まずは体験キヤラパンでも成功させよう ～	<a href="#">活動方針</a>
神戸支店	営業の基本を創る！ 夏場は新規訪問で汗をかけ！ ～ お客様CS・新規サブライ・省電力LED・回収、保守基本を押さえる！部門間のチームワークが複合販売の鍵となる。 ～	<a href="#">活動方針</a>
広島支店	最強・最高の支店へ！まずはこの四半期を制す！！ ～ 真剣な努力は決して人を驚かせない ～	<a href="#">活動方針</a>
九州支店	常にスピード感を持って新たな実業にチャレンジ ～ 活躍の先にあるものを全員で見よう ～	<a href="#">活動方針</a>

実績進捗グラフ(9月29日時点)

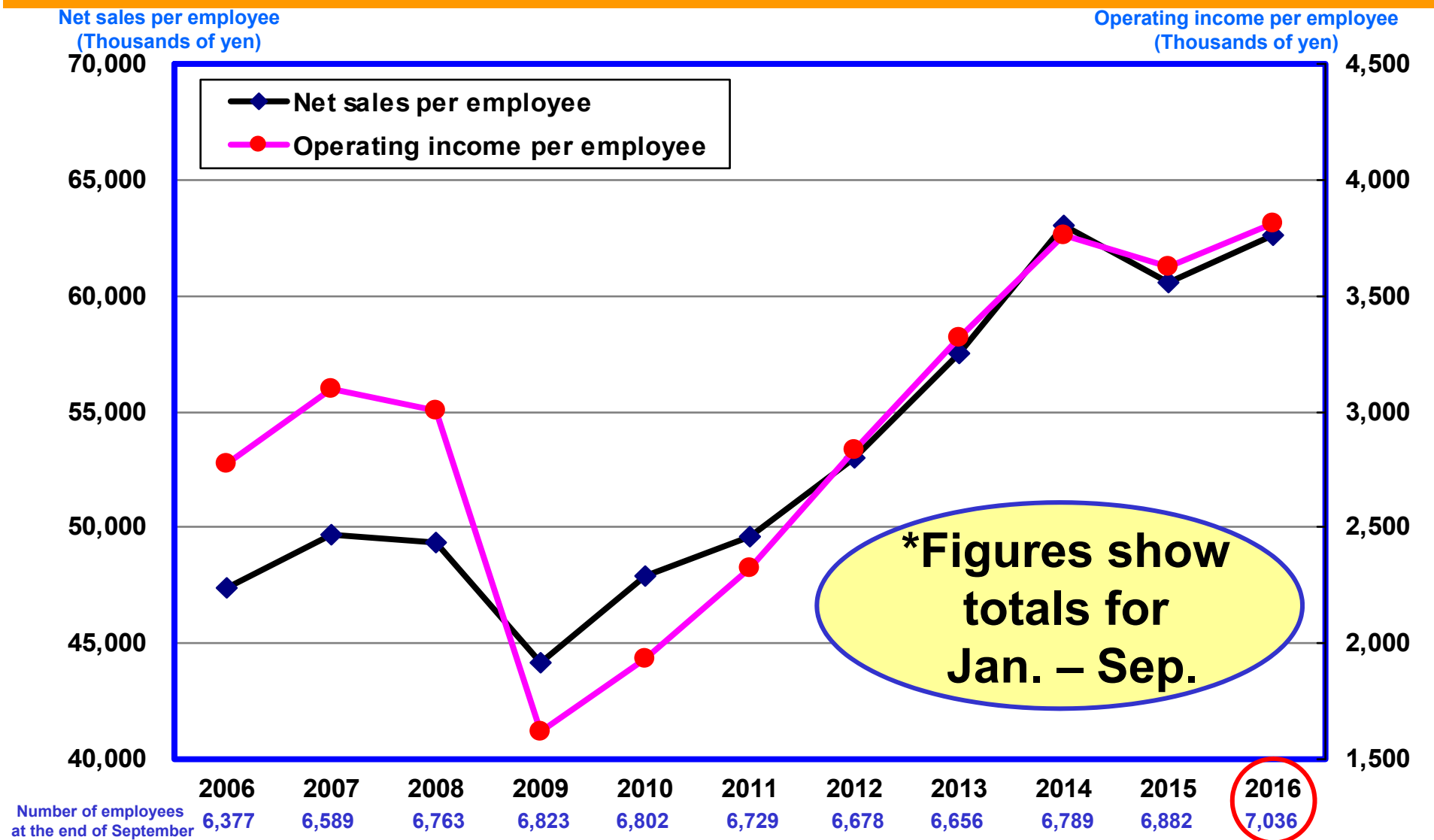
Non-Consolidated

# Quarterly Net Sales by 4 segments ( % change year-on-year )



Non-Consolidated

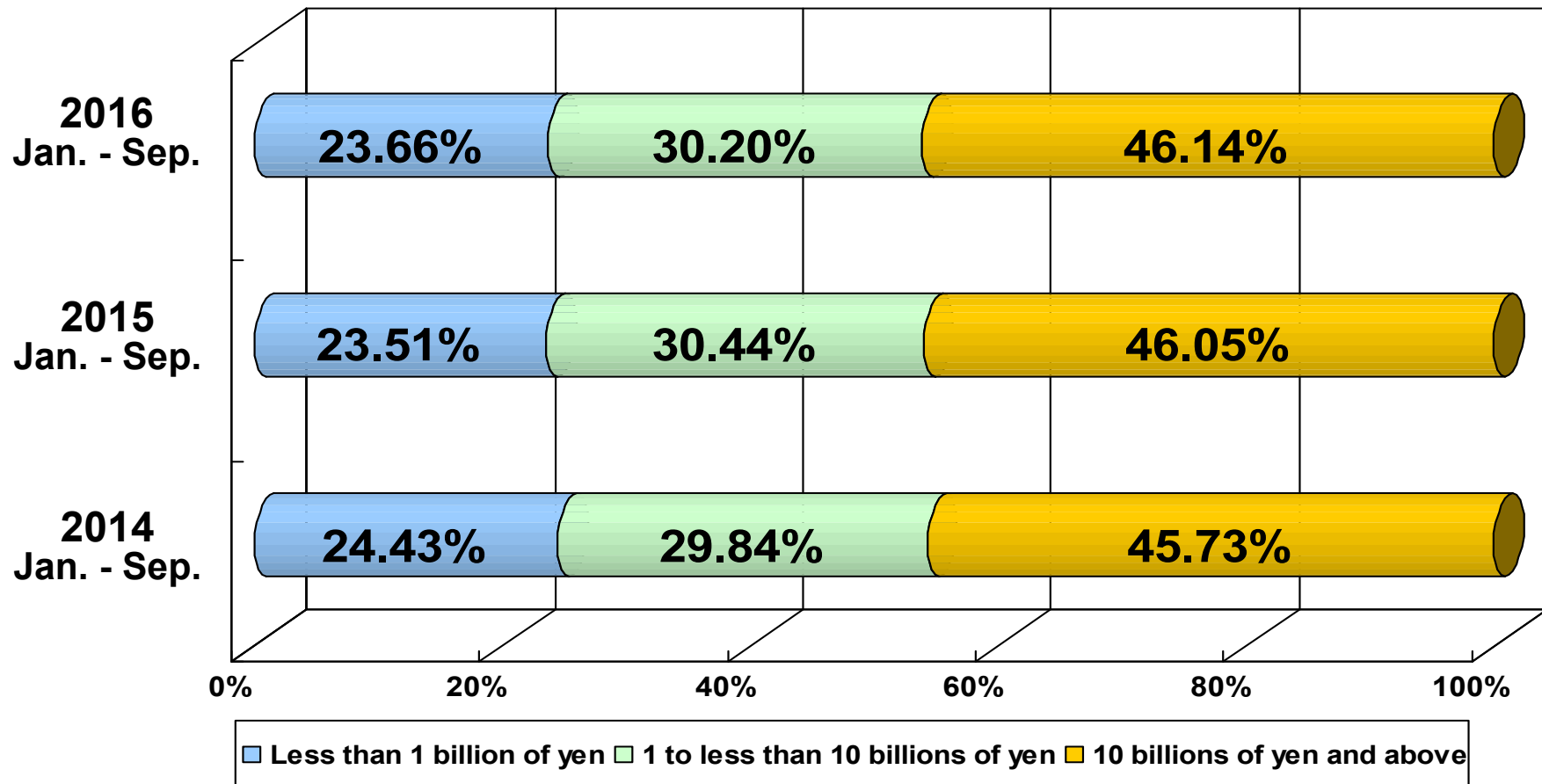
# Change of Net sales per employee and Operating income per employee



Number of employees at the end of September

Non-Consolidated

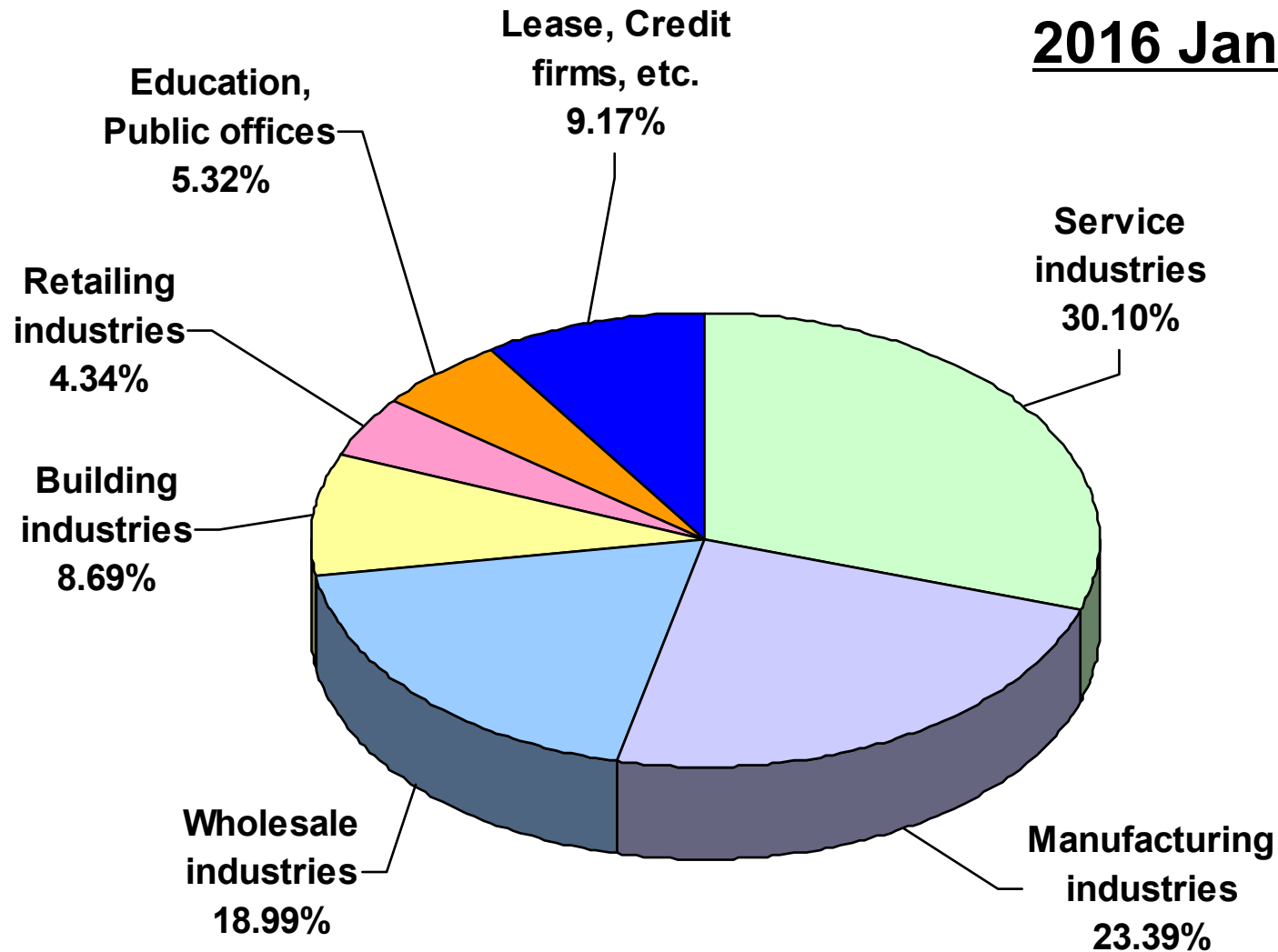
# Net sales structure on customers' total annual business scale



\* "Less than 1 billion yen" includes public offices.

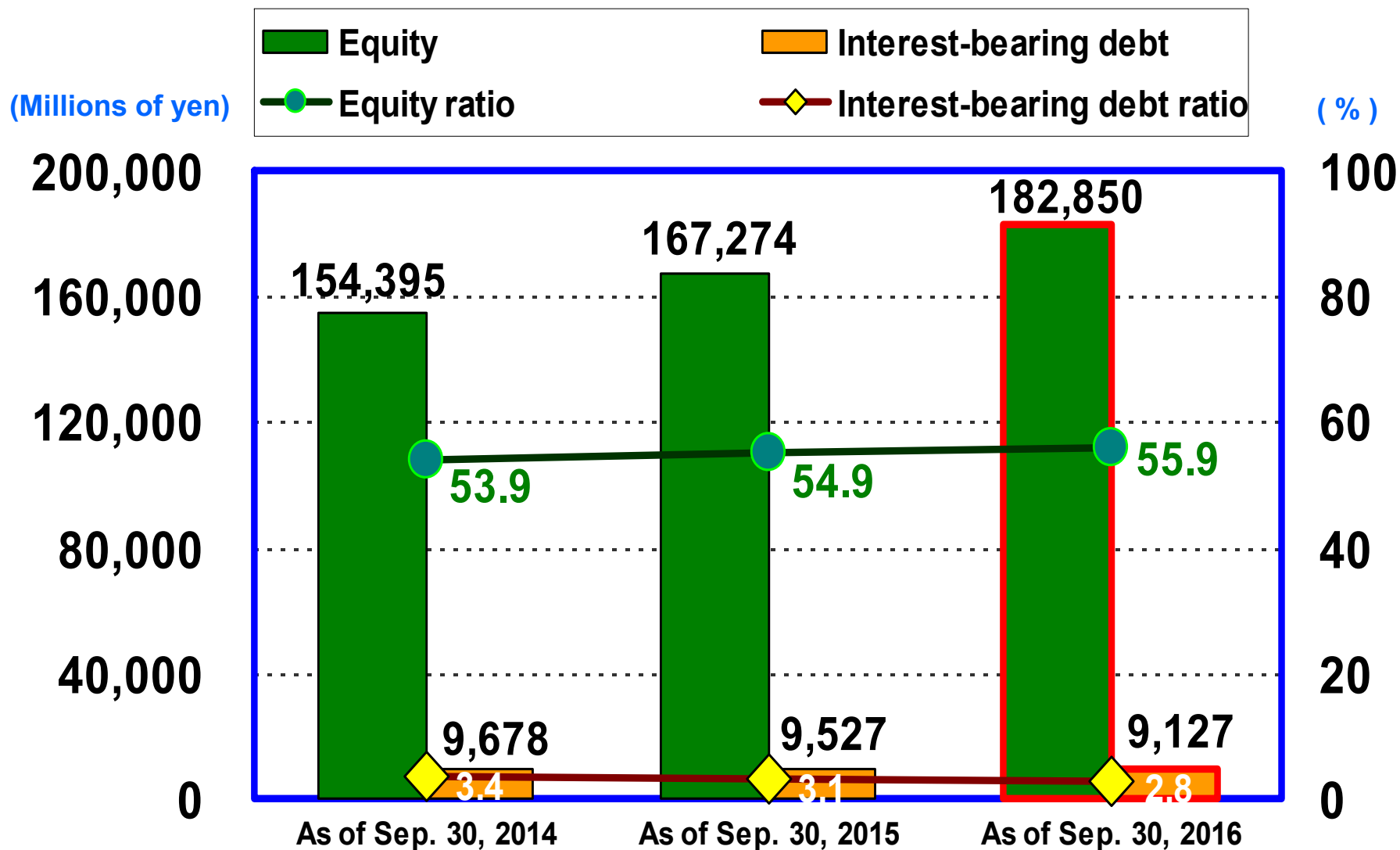
# Sales breakdown by customers' type of industry

2016 Jan. – Sep.



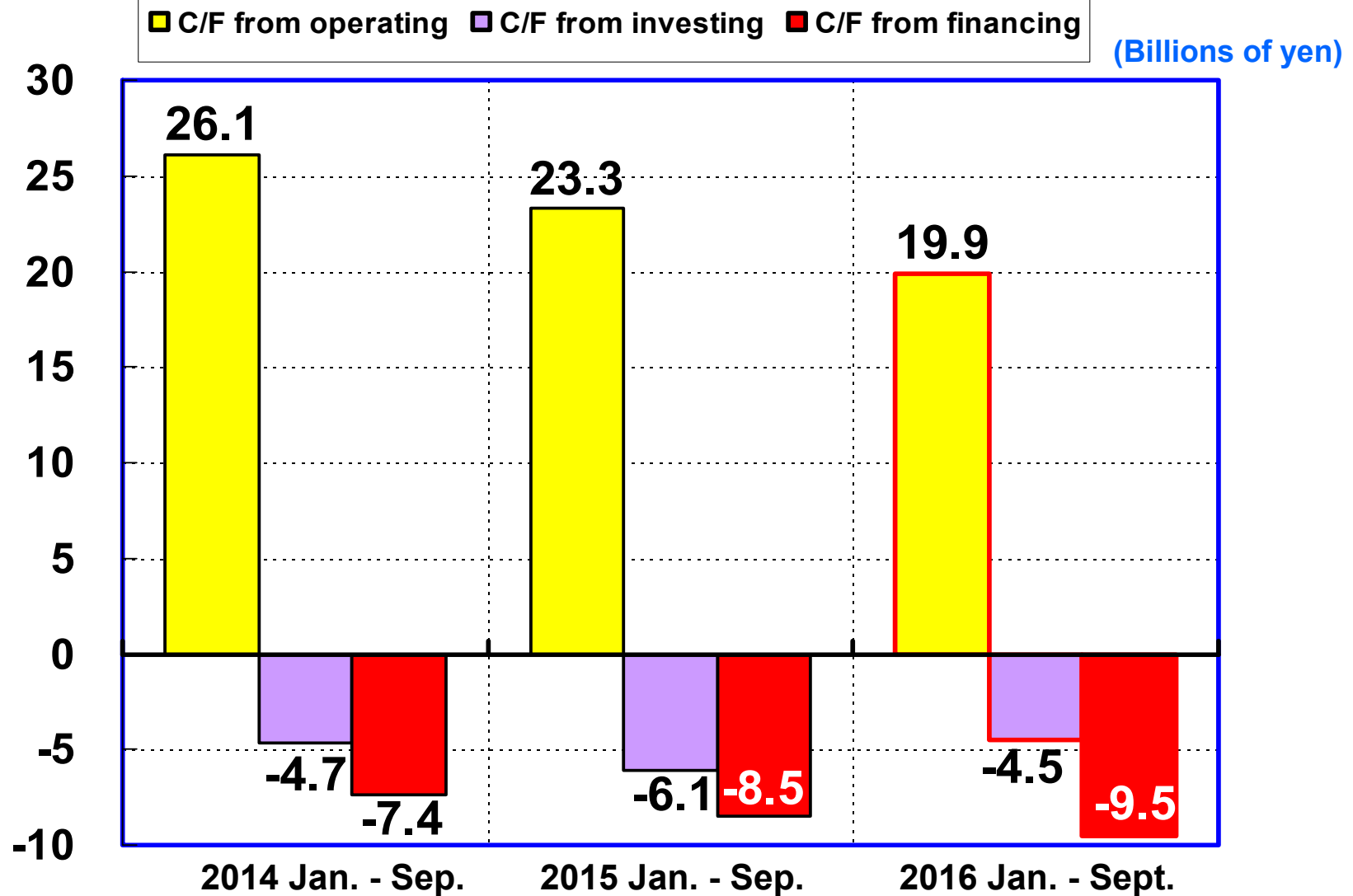
Consolidated

# Equity and Interest-bearing debt



Consolidated

# Cash flows





# Key strategic business

<Amount of Sales>

(Millions of yen)

	2014 Jan. – Sep.	2015 Jan. – Sep.		2016 Jan. – Sep.			2016 Jul. – Sep.		
	Amount	Amount	Change to Last year	Amount	Difference to Last year	Change to Last year	Amount	Difference to Last year	Change to Last year
“tanomail”	95,110	102,438	+7.7%	108,934	+6,496	+6.3%	34,021	+966	+2.9%
SMILE	8,739	7,695	-12.0%	7,024	-670	-8.7%	1,729	+22	+1.3%
ODS21	33,101	34,543	+4.4%	38,279	+3,736	+10.8%	9,658	+1,282	+15.3%
OSM	38,735	44,064	+13.8%	51,119	+7,054	+16.0%	14,897	+981	+7.1%

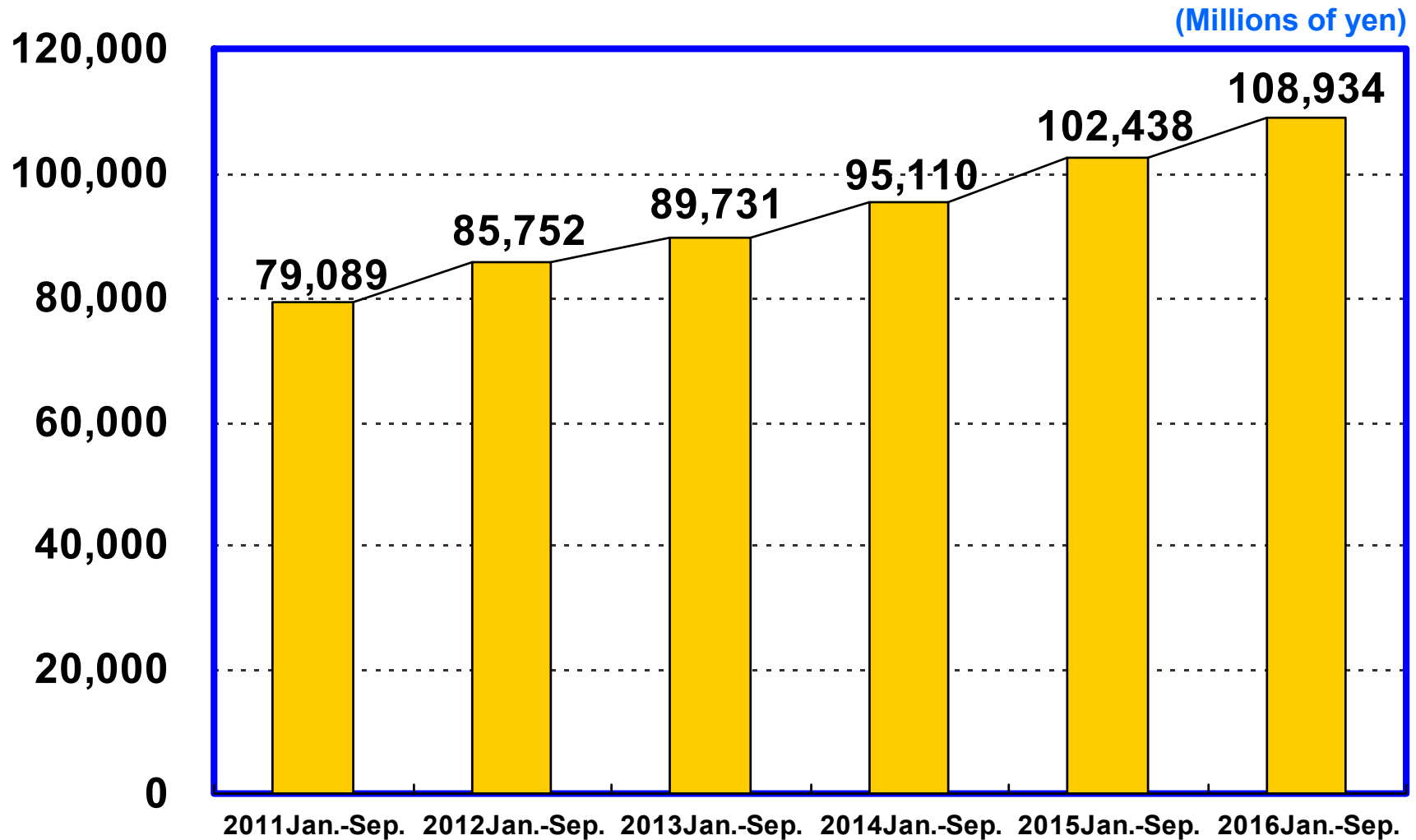
(ODS: Otsuka Document Solutions OSM: Otsuka Security Management)

<As reference: Number of Sales>

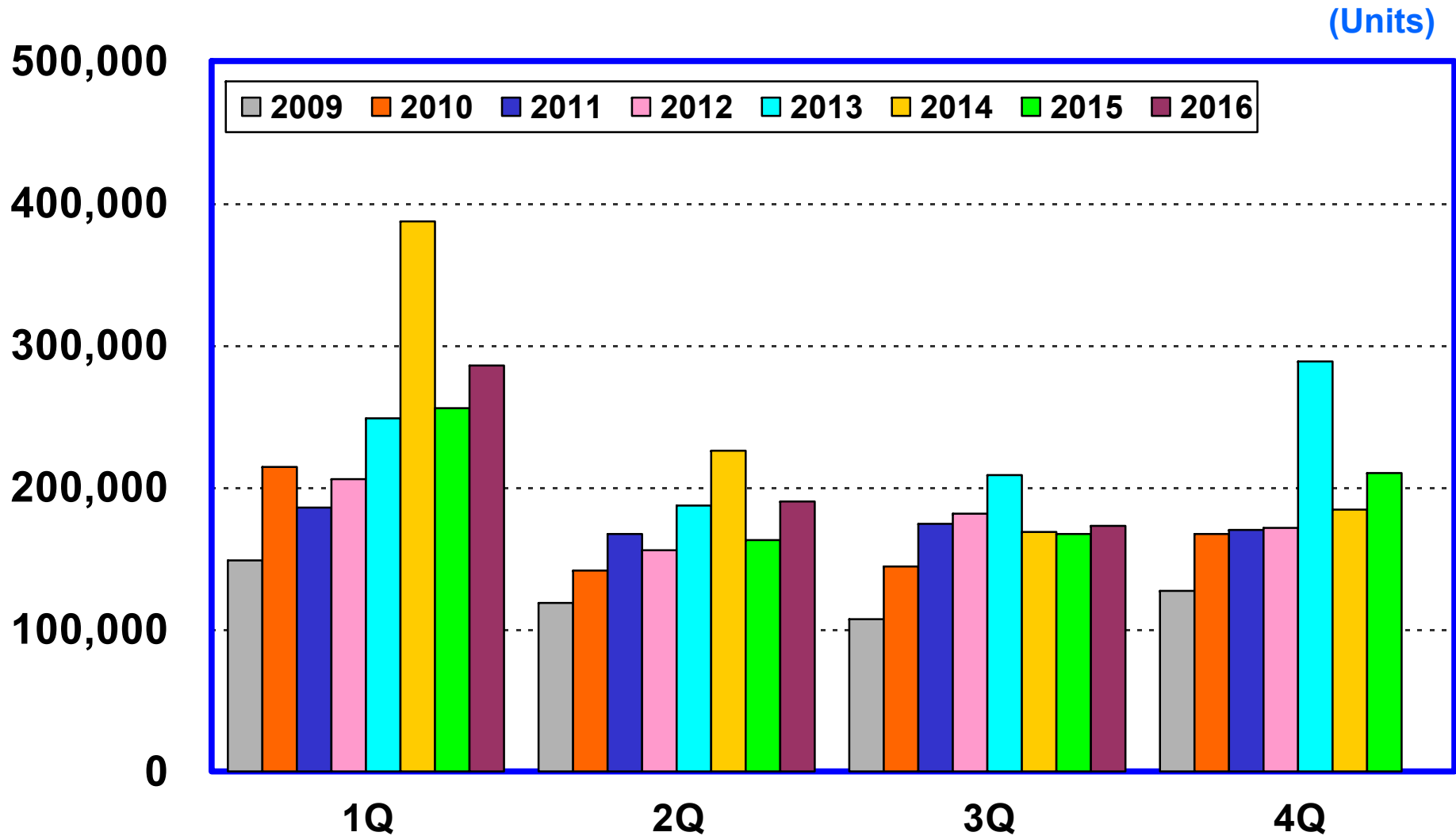
(Units)

Copier	27,639	29,635	+7.2%	33,428	+3,793	+12.8%	9,421	+2,080	+28.3%
(of which Color copier)	24,830	27,405	+10.4%	31,357	+3,952	+14.4%	8,911	+2,110	+31.0%
Server	29,929	29,753	-0.6%	25,481	-4,272	-14.4%	7,056	-754	-9.7%
PC	781,725	585,963	-25.0%	647,963	+62,000	+10.6%	172,182	+4,766	+2.8%
<b>Client Total</b>		621,990	-22.6%	692,445	+70,455	+11.3%	184,645	+5,928	+3.3%

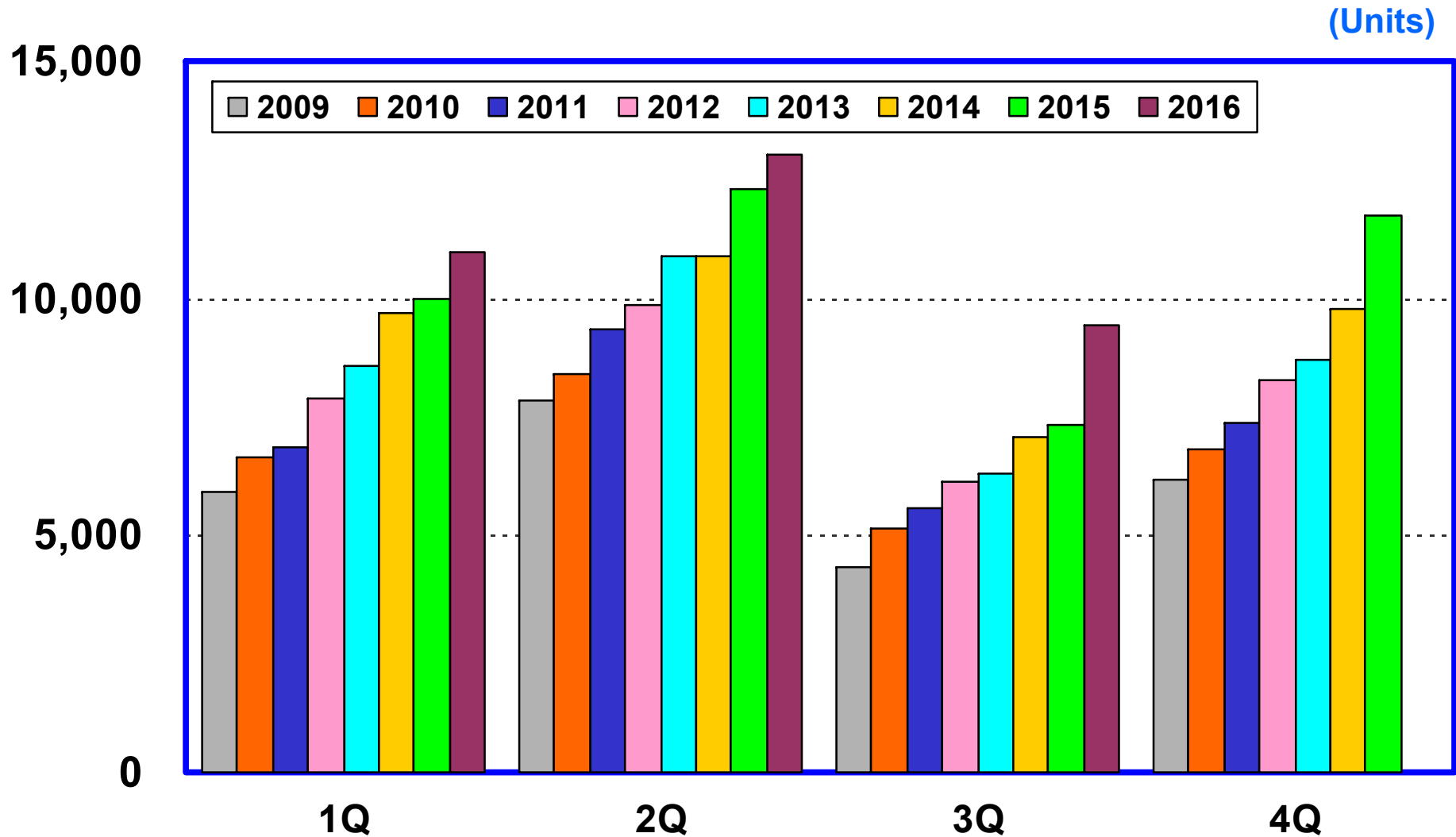
# “tanomail” Sales



# Quarterly Number of PCs Sold

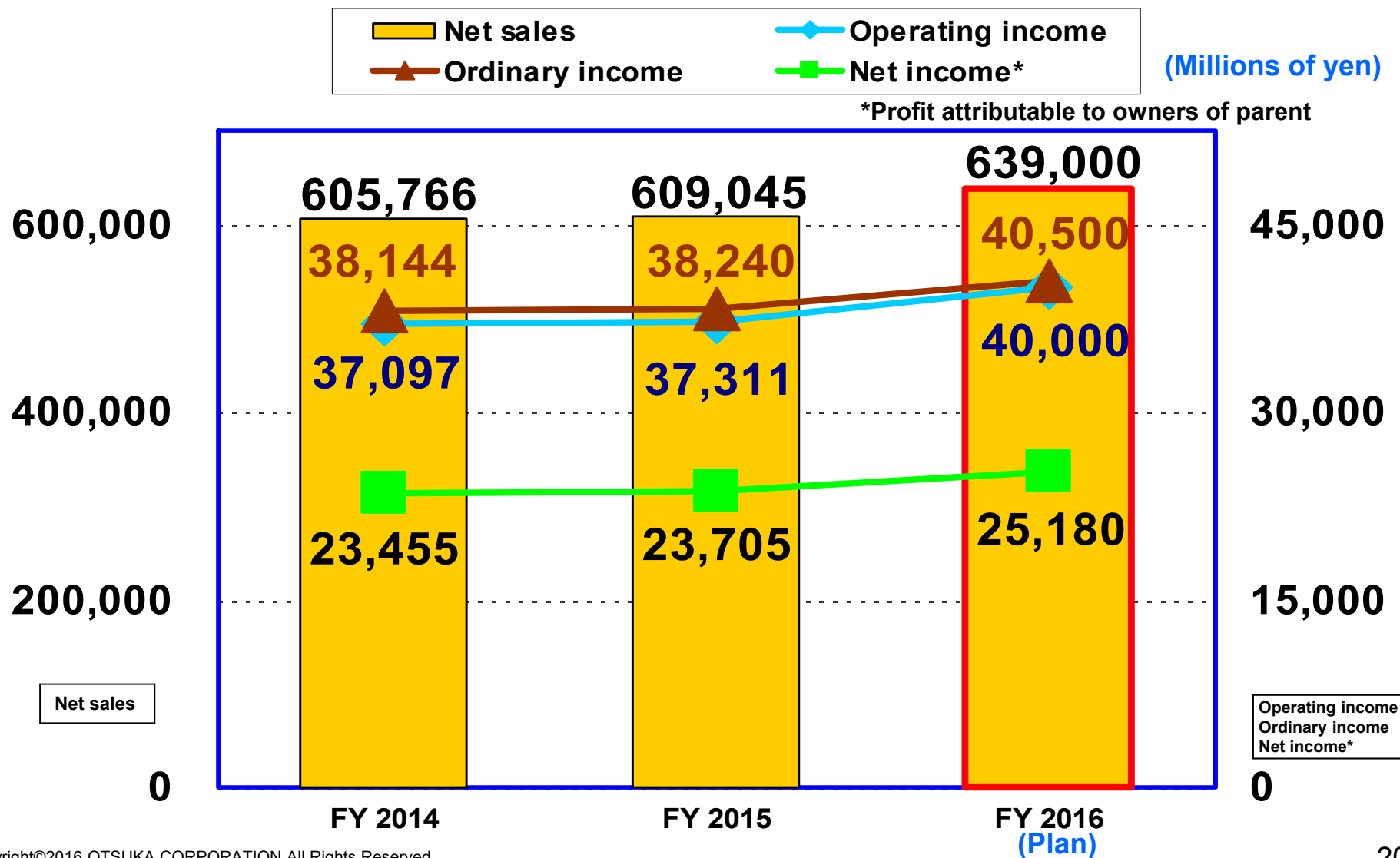


# Quarterly Number of Copiers Sold



Consolidated

# Plans of Net sales and profit





# Cautionary statement

---

1. This material is intended to provide information about the business performance of the 3rd quarter of fiscal year 2016 and strategy of the OTSUKA CORPORATION and Group companies. It is not intended and should not be construed as an inducement to purchase or sell stocks of OTSUKA CORPORATION.
2. Forward-looking statements in this material with respect to OTSUKA CORPORATION's strategies, plans, beliefs, and other statements related to future trends and performance are not historical facts, and as such involve risks and uncertainties. Such statements are not guarantees of future performance. Actual results may differ considerably from projections due to unpredictable changes to the economic situation, and a number of factors. Key factors that could affect actual results are general economic conditions, social trends, change of relative competitiveness in demand action for products and services provided by OTSUKA CORPORATION. Key factors that may affect business performance are not limited to these items described here.
3. Statements in this document are based on the current beliefs, estimates and expectations of management. OTSUKA CORPORATION undertakes no obligation to update any forward-looking statements.
4. OTSUKA CORPORATION shall in no event be liable for any damages arising out of the use or interpretation of this material.