



2022年12月期 決算概要

2023年 2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 365億円減**
（前期に適用したと仮定した場合の影響額 336億円減）
- 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12月期 決算の概要

(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	861,022	104.0%	+1.1%	767,649	103.6%	+0.1%
	(参考増減率 ※1)		(+5.2%)			(+4.7%)
営 業 利 益	54,768	102.2%	-1.9%	48,299	103.2%	-0.7%
経 常 利 益	56,639	103.9%	-1.6%	50,692	103.9%	-0.6%
純利益 ※2	40,022	109.2%	+0.2%	36,631	108.5%	+1.5%

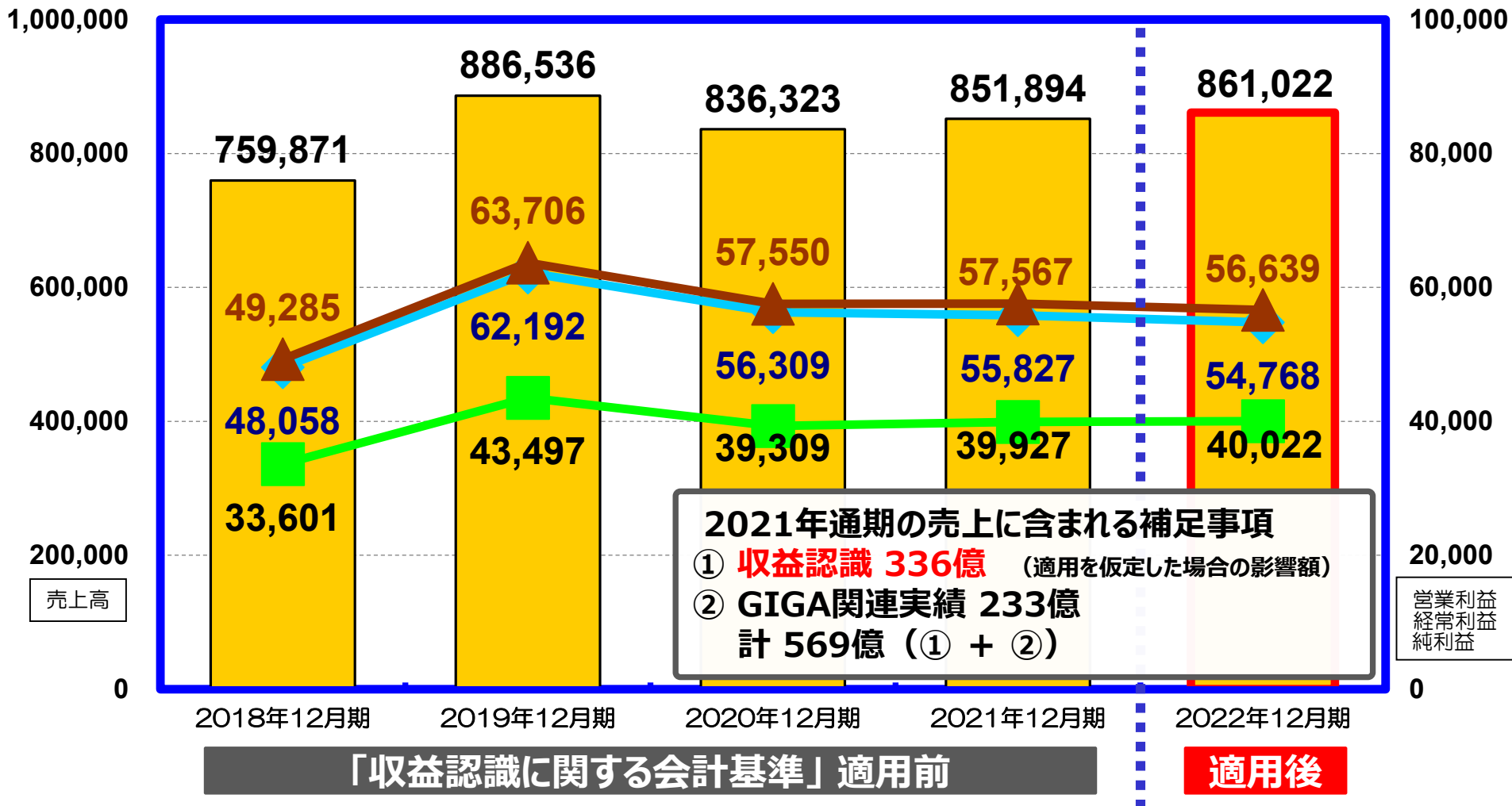
※1：2021年に「収益認識に関する会計基準」を適用したと仮定した場合の売上高前年増減率 ※2：親会社株主に帰属する純利益

連結子会社の概要

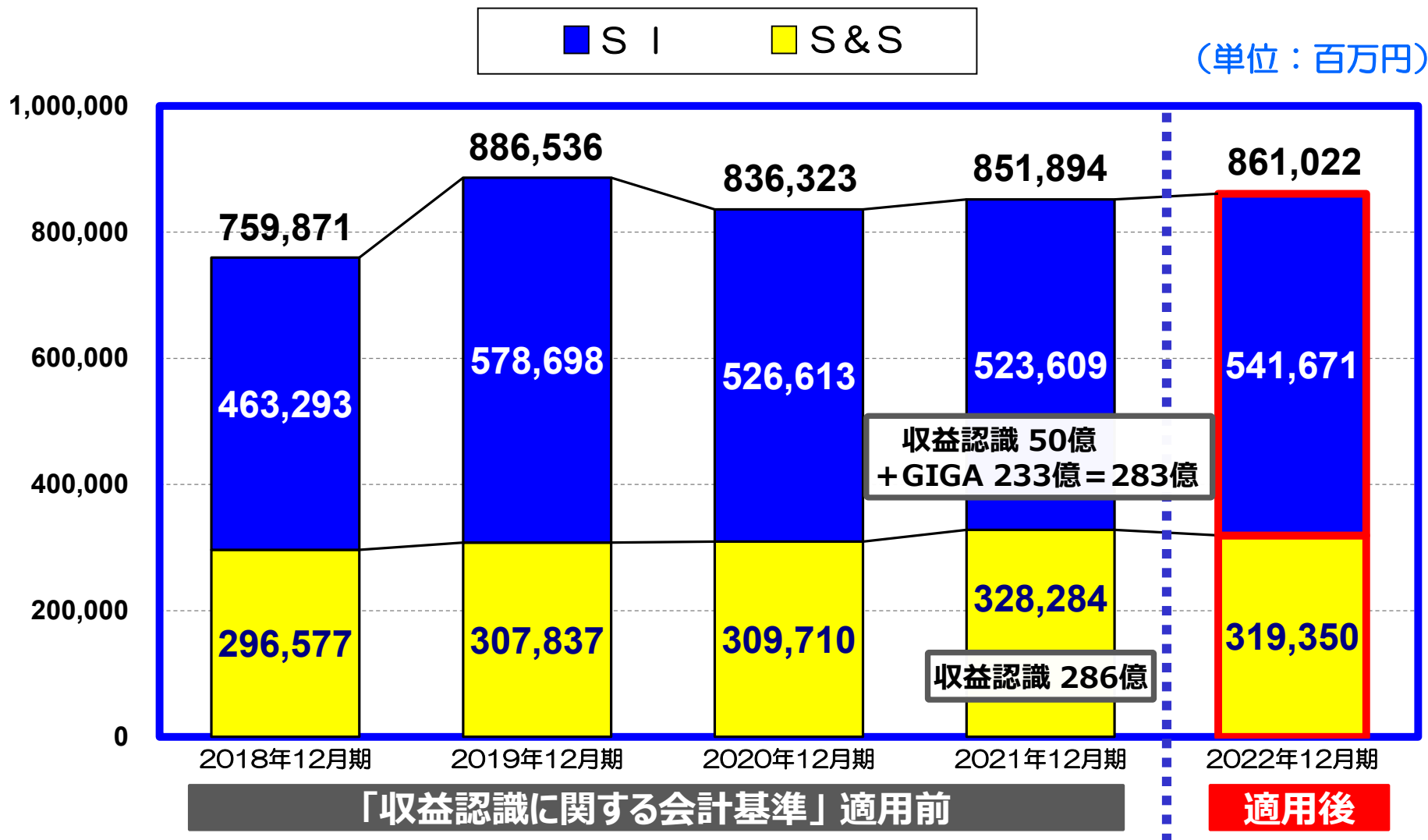
セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2022年12月期 売上高(百万円)
システムインテグレーション	(株)OSK	パッケージソフトの開発・販売、ITコンサル、受託ソフト開発	438	9,532
	(株)ネットワークド	ネットワーク関連製品の販売・技術サポート	479	114,881
サービス&サポート	(株)アルファテクノ	パソコン・周辺機器の修理、データ復旧サービス	289	5,243
	(株)アルファネット	ネットワークシステムのサービス・サポート全般	478	8,647

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

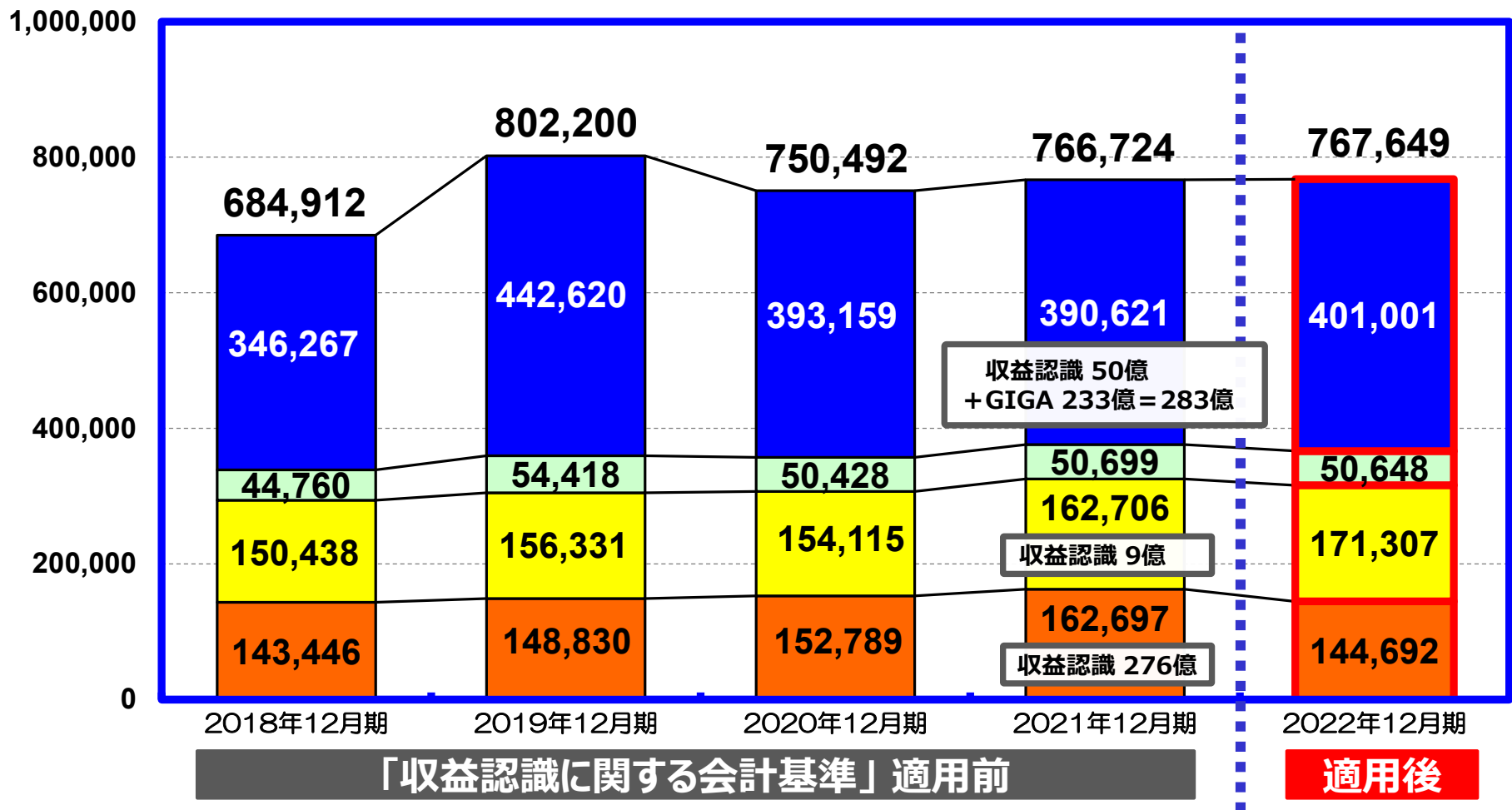


単体

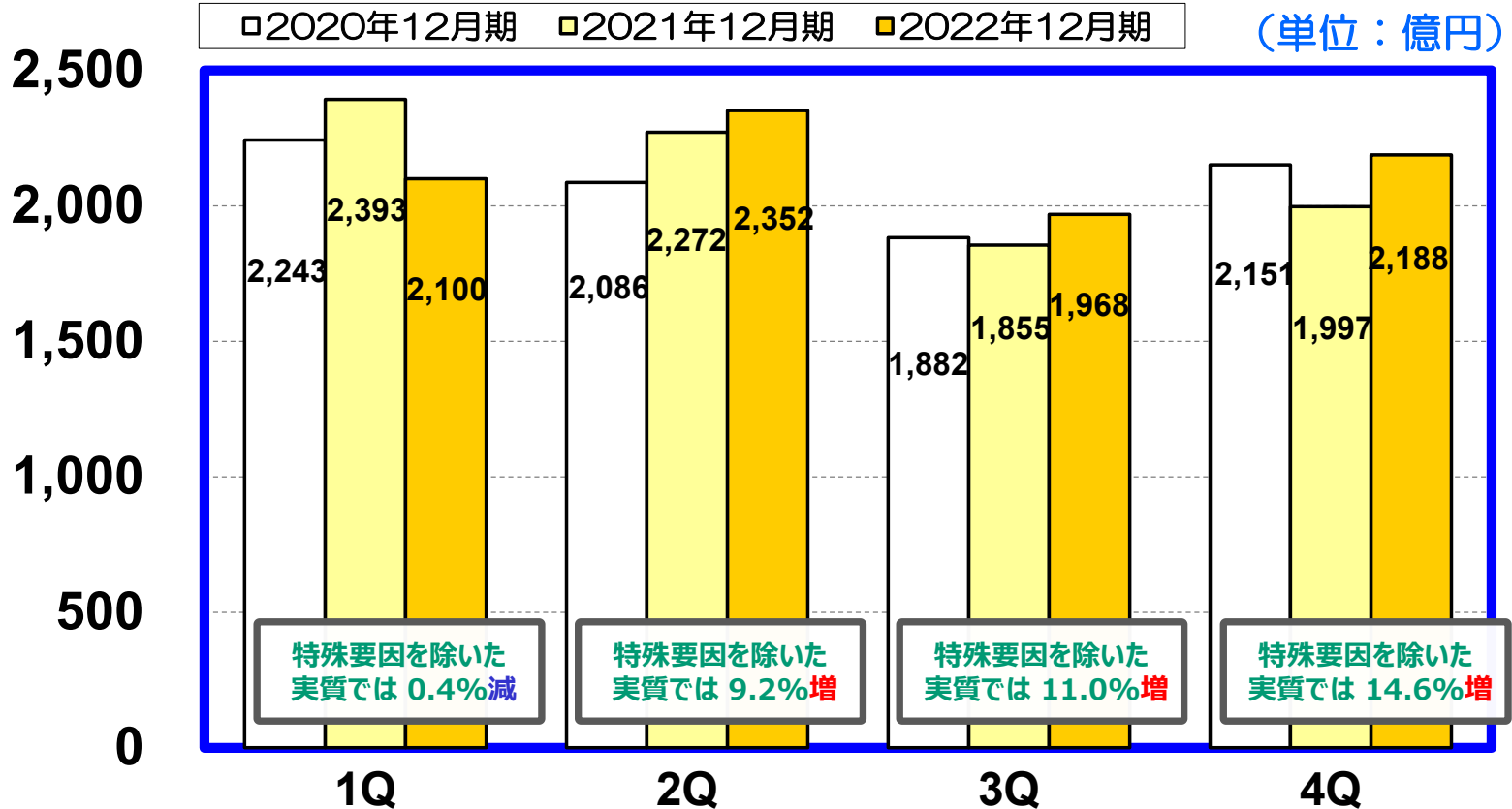
詳細セグメント別売上高

■ S I 関連商品 ■ 受託ソフト等 ■ サプライ ■ 保守等

(単位：百万円)



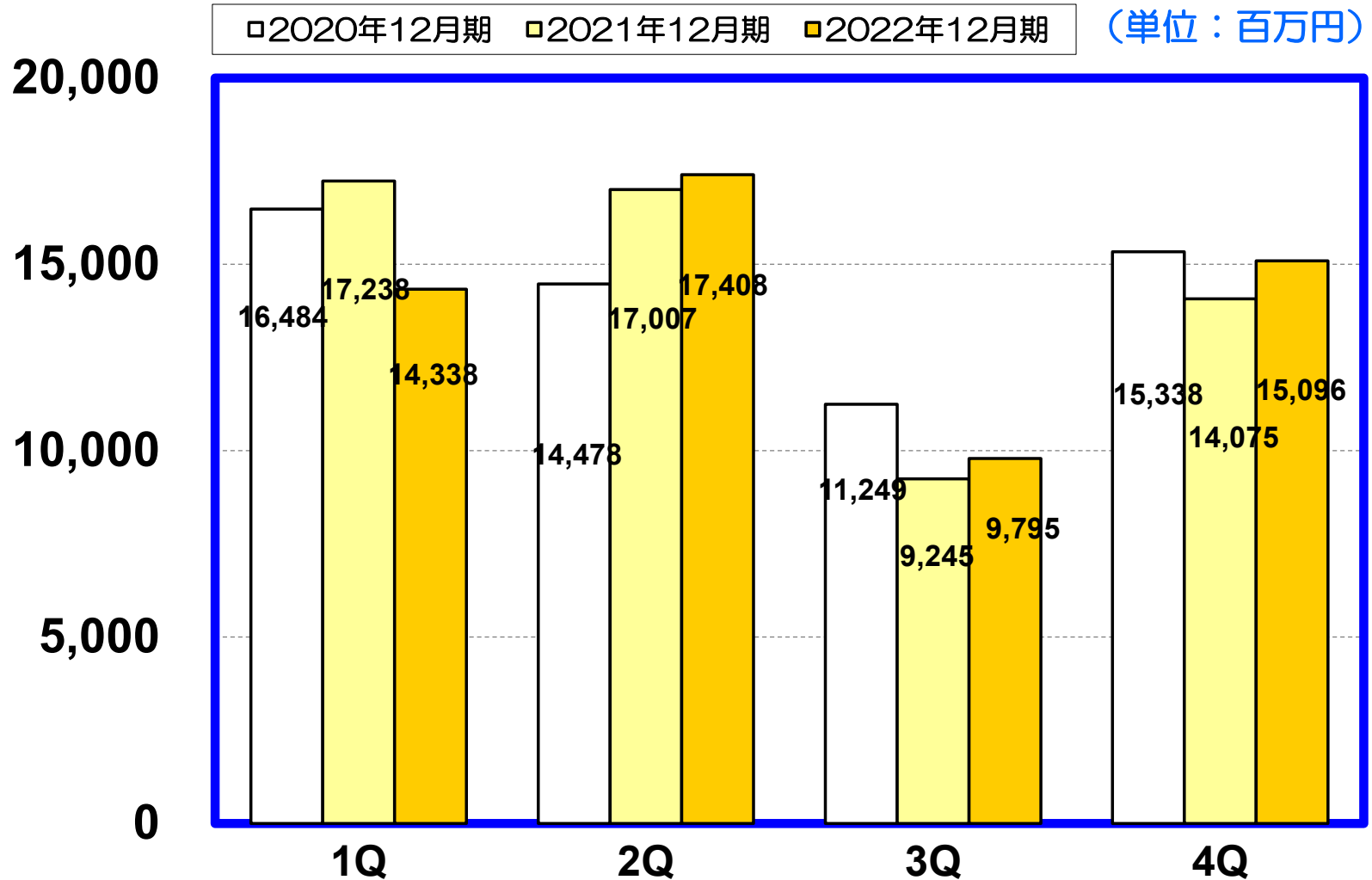
売上高の四半期推移



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	80億	87億
GIGA関連実績	201億	31億	—	—
計	283億	117億	80億	87億

経常利益の四半期推移



2022年10~12月 業績の概況

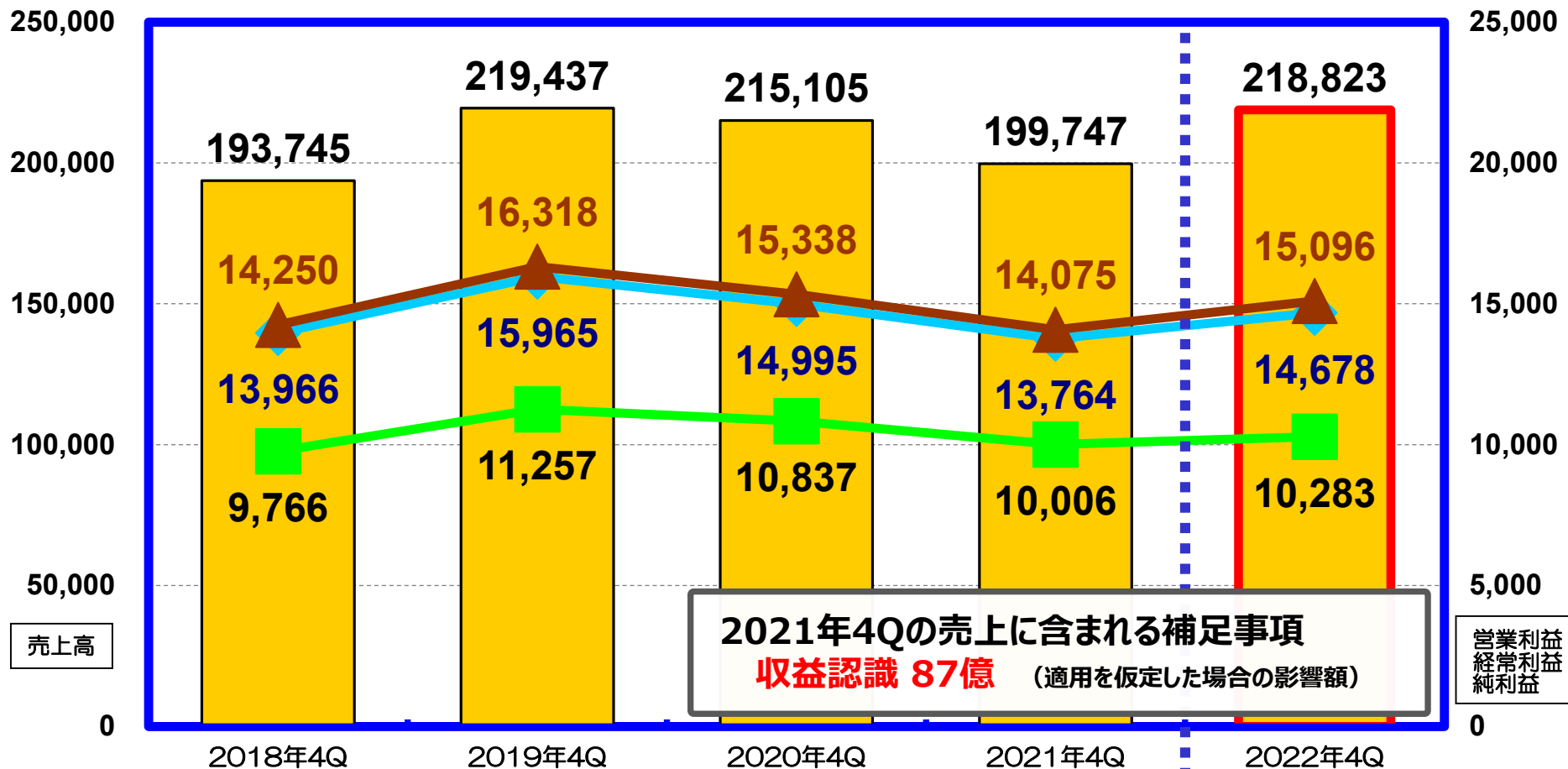
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	218,823	+9.6%	191,118	+6.9%
	(参考増減率 ※1)	(+14.6%)	(+12.4%)	
営 業 利 益	14,678	+6.6%	12,823	+5.7%
経 常 利 益	15,096	+7.3%	13,071	+5.3%
純 利 益 ※2	10,283	+2.8%	8,997	+0.9%

※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 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）



2021年4Qの売上に含まれる補足事項
収益認識 87億 （適用を仮定した場合の影響額）

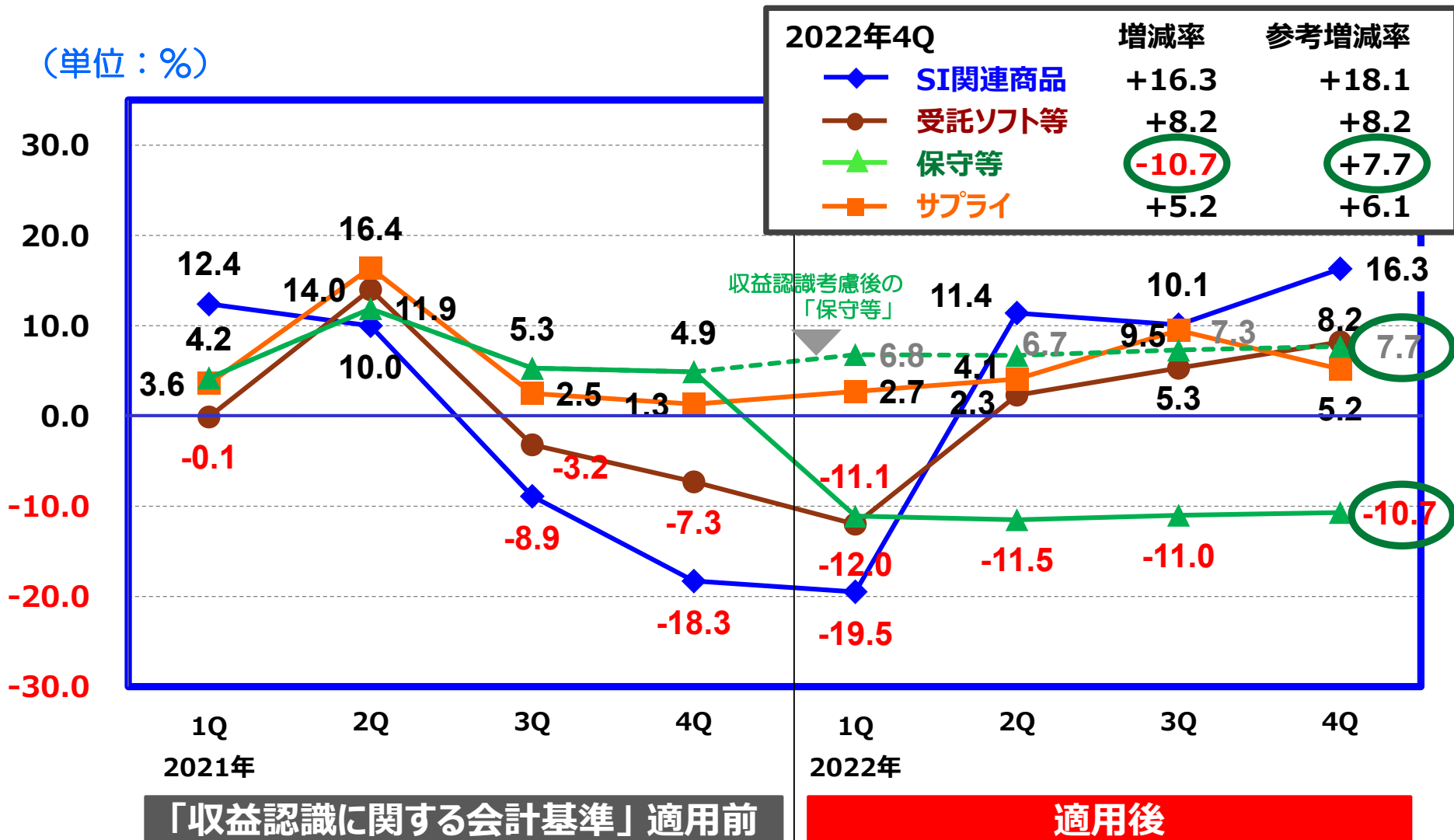
「収益認識に関する会計基準」適用前

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：%)

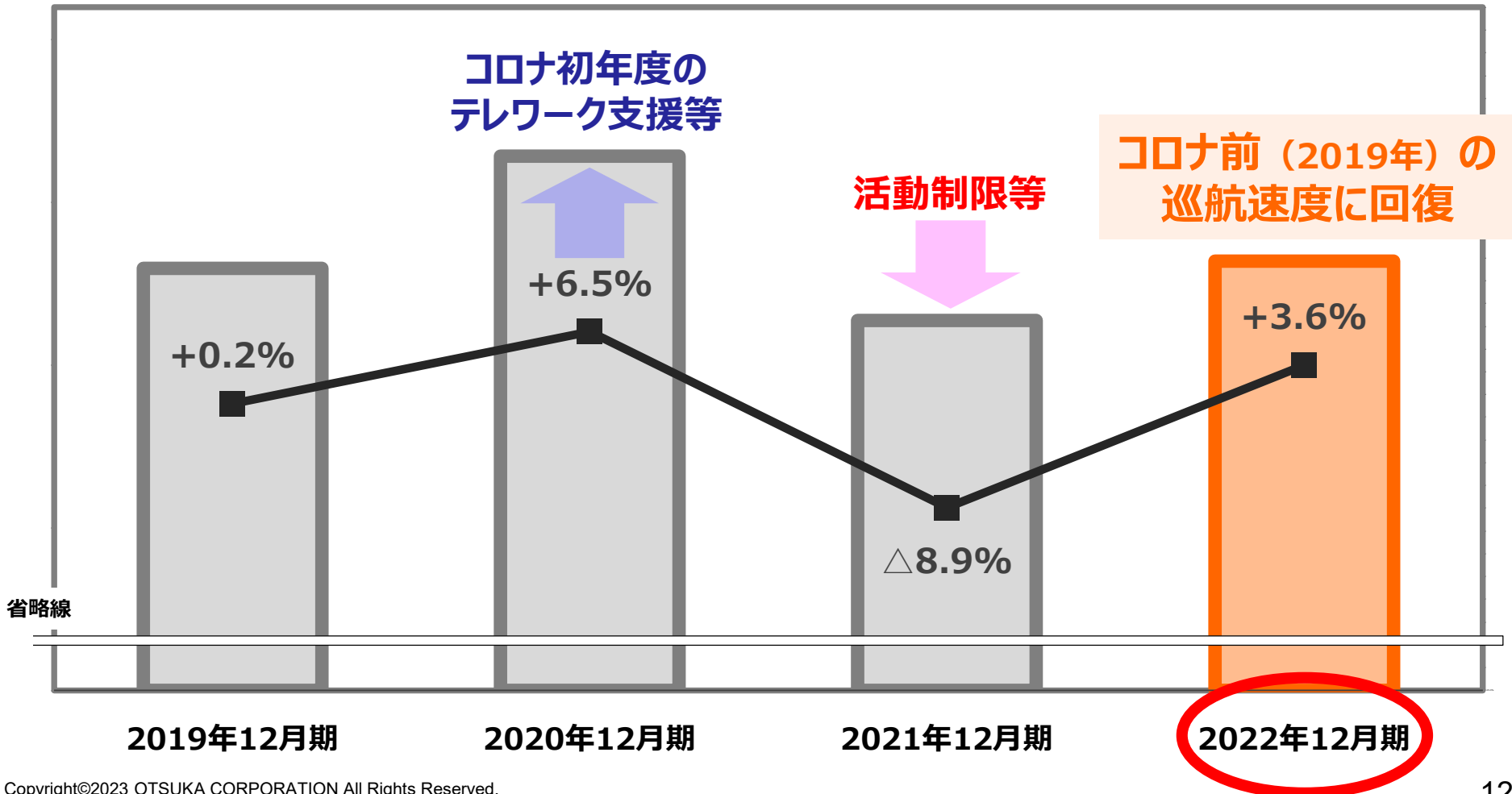


「収益認識に関する会計基準」適用前

適用後

新規売上企業数

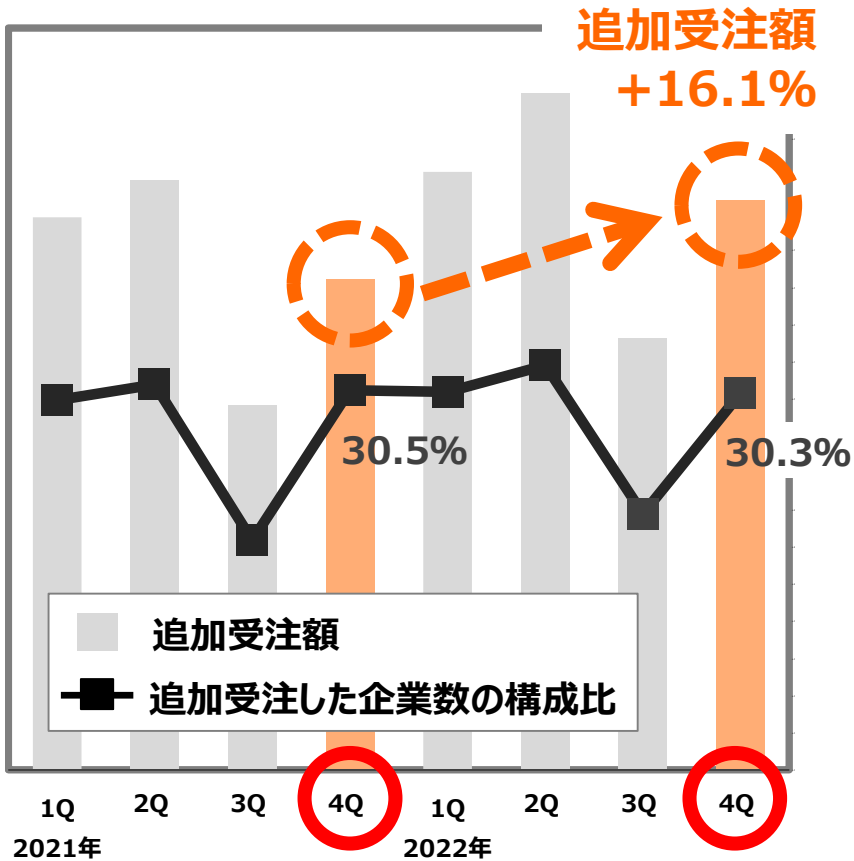
【新規売上企業数】の推移



受注の状況

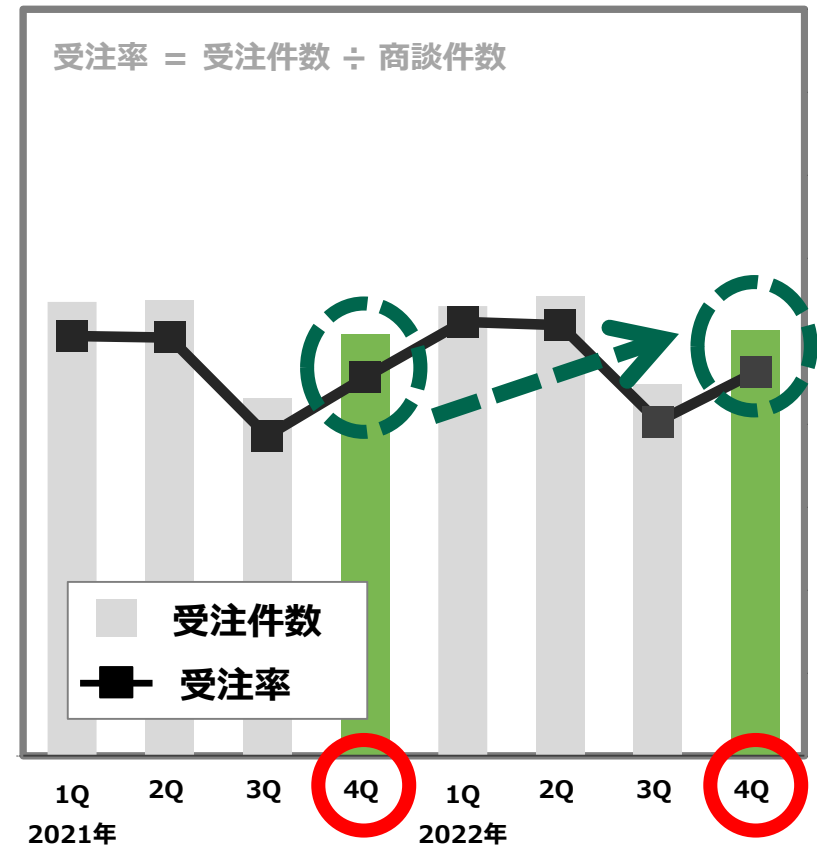
【追加受注額 と 企業数の構成比】

前四半期に取引のあったお客様との、当四半期受注額と企業数の構成比
 ※サプライ、保守のような継続取引は除いて算定



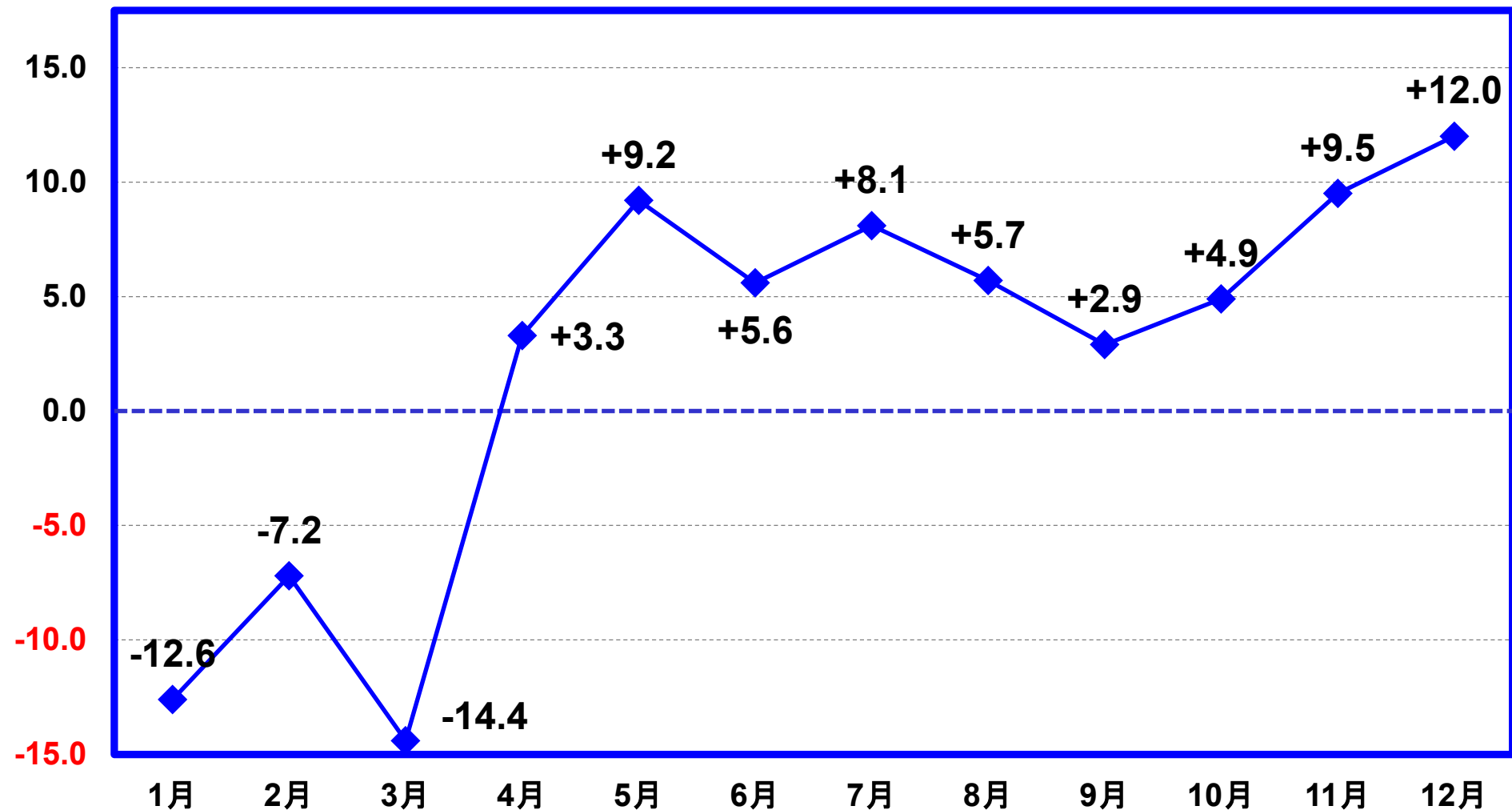
【全体の受注件数 と 受注率】

受注件数・受注率とも前年比増加



一口座当たりの売上高増減率

(単位：%)



オフィスまるごと大塚商会

事務機系

FAX



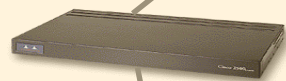
複写機



回線

ゲートウェイ

internet
(ASP・Webサービス)



回線系

VC



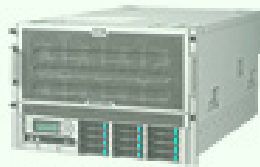
PBX

KT



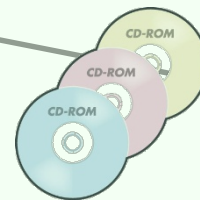
音声系

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

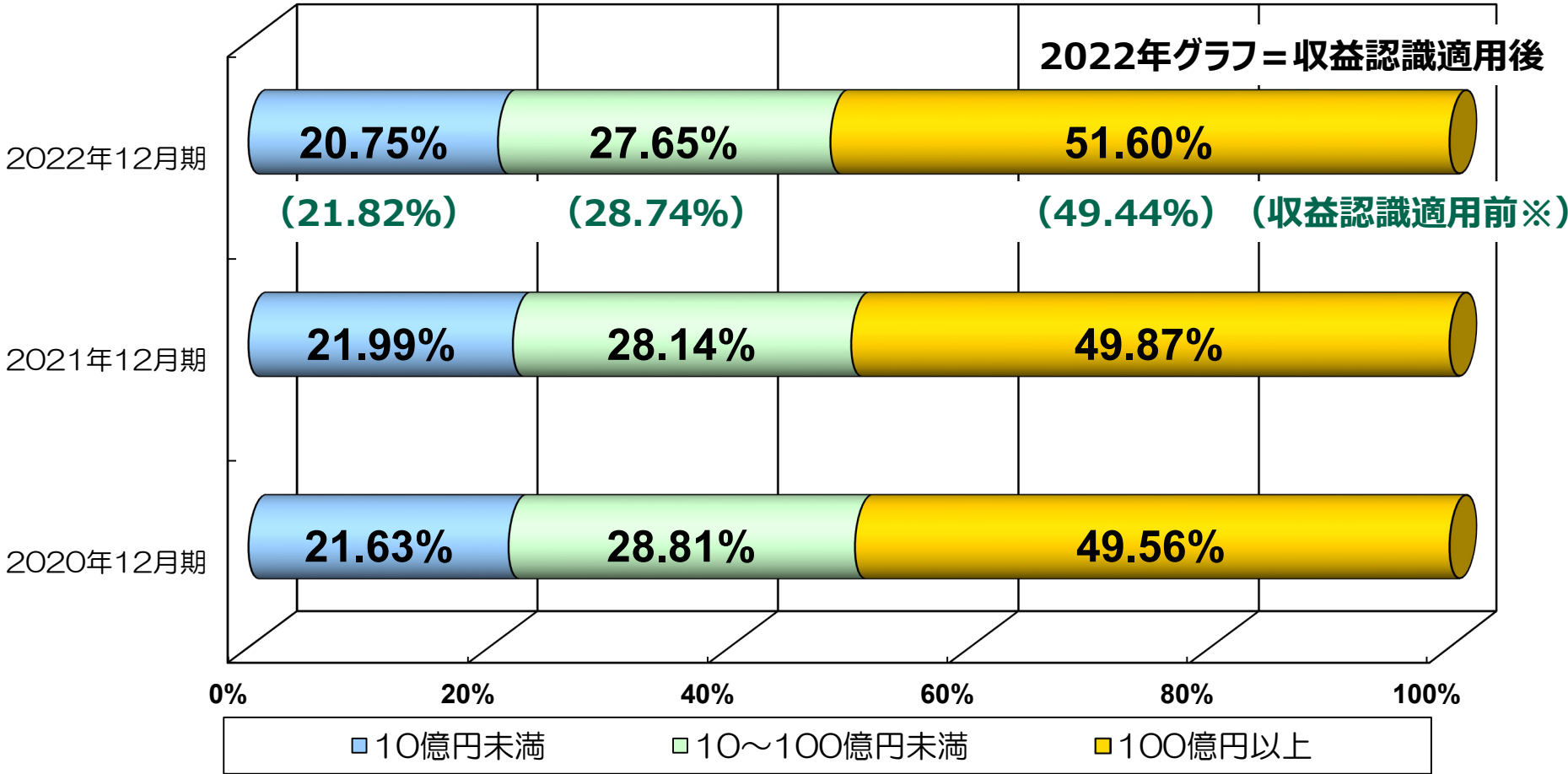


MRO

電力



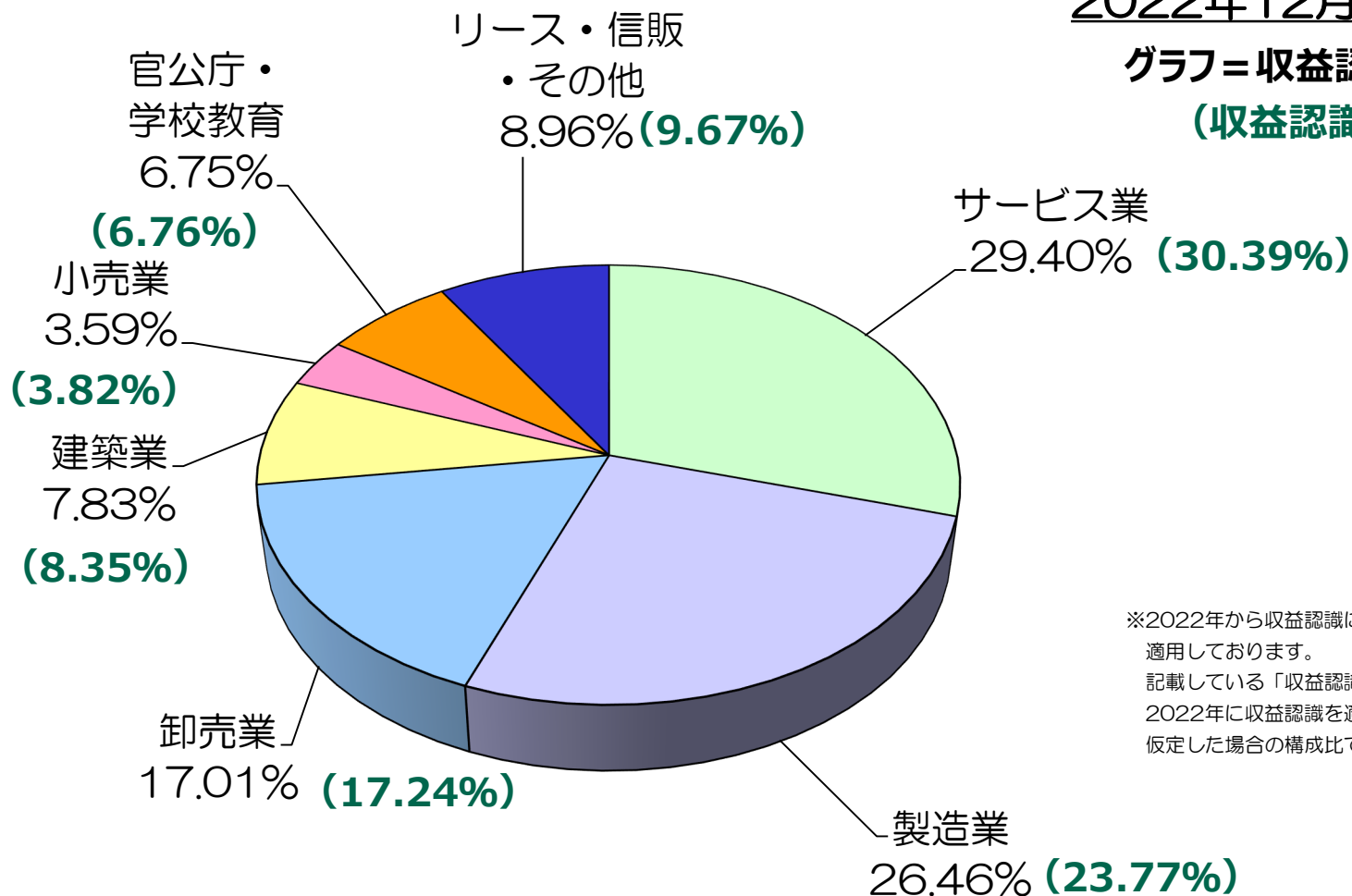
LED
BEMS



※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12月期に記載の「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12月期

グラフ=収益認識適用後
(収益認識適用前※)

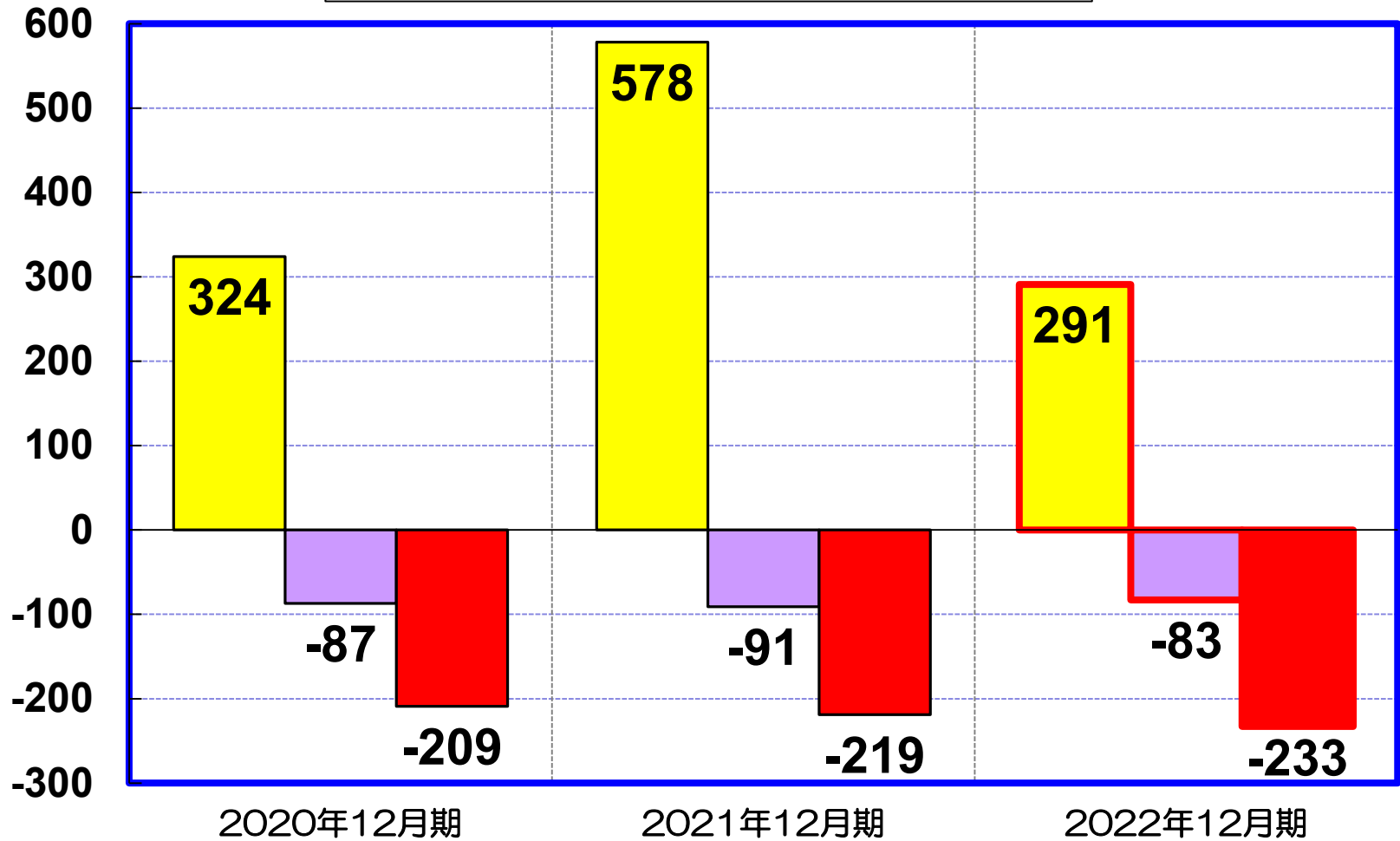


※2022年から収益認識に関する会計基準を適用しております。
記載している「収益認識適用前」は、2022年に収益認識を適用しなかったと仮定した場合の構成比です。

キャッシュ・フロー

□ 営業C/F □ 投資C/F □ 財務C/F

(単位：億円)

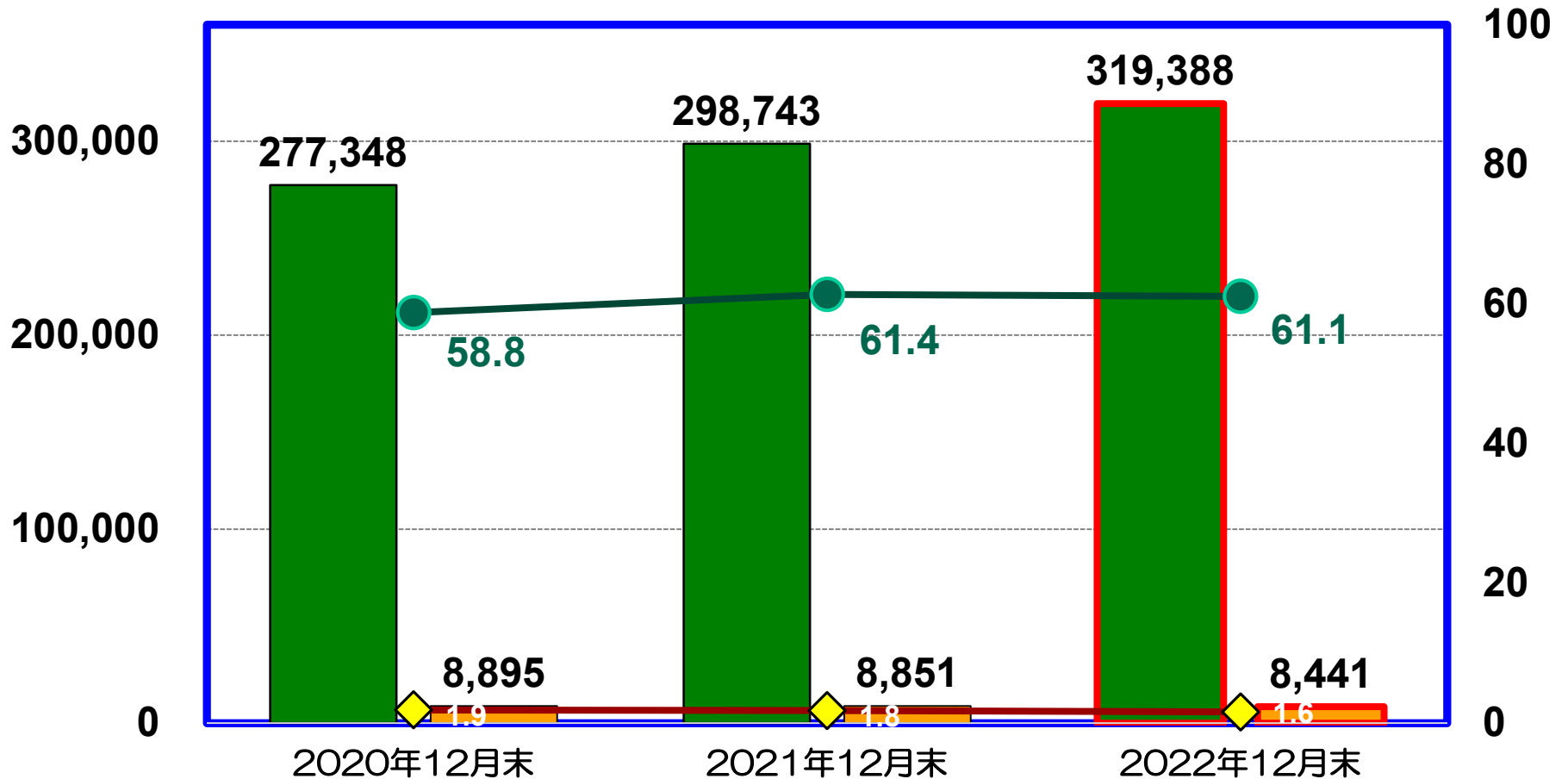


自己資本と有利子負債



(単位：百万円)

(単位：%)

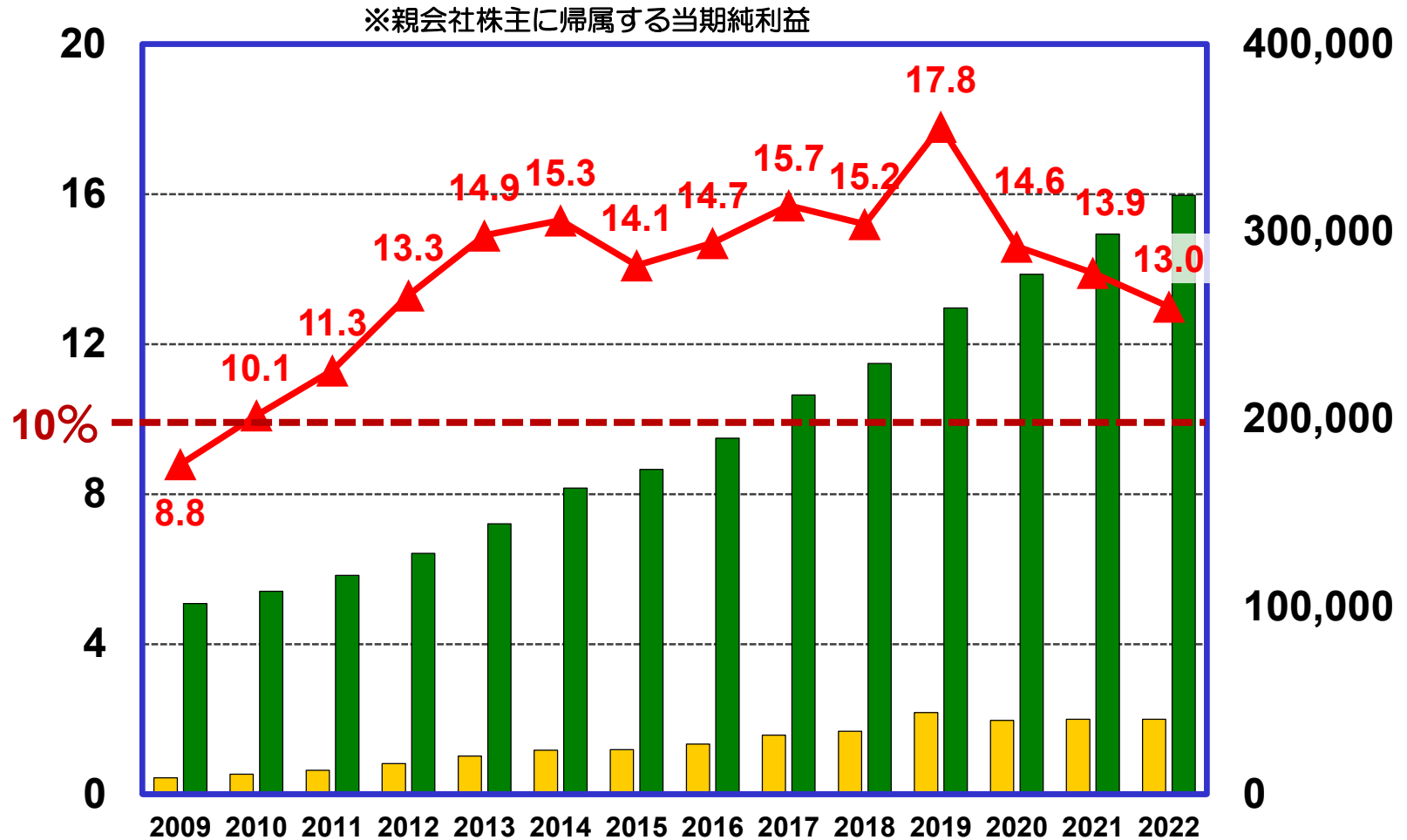


ROEの推移

(単位：%)



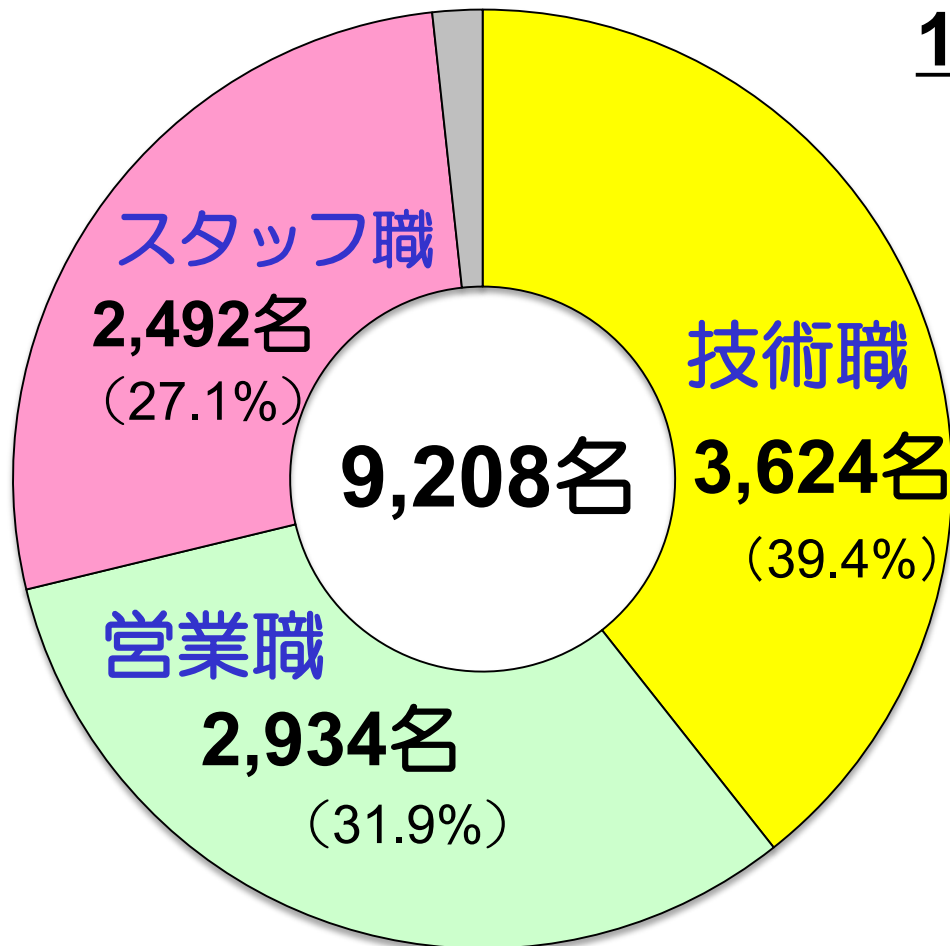
(単位：百万円)



正社員の職種別人員構成

その他 158名 (1.7%)

2022年
12月末現在



重点戦略事業の状況

<売上高>

(単位：百万円)

	2020年 1~12月	2021年 1~12月	2022年1~12月				2022年10~12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	163,448	173,528	+6.2%	183,172	+9,643	+5.6%	+6.2%	47,024	+2,832	+6.4%	+7.3%
SMILE	11,568	11,345	-1.9%	13,078	+1,733	+15.3%	+15.3%	3,792	+847	+28.8%	+28.8%
ODS	52,117	55,084	+5.7%	56,260	+1,175	+2.1%	+6.9%	15,028	+532	+3.7%	+8.9%
OSM	81,847	85,769	+4.8%	87,070	+1,300	+1.5%	+2.6%	20,641	+2,029	+10.9%	+13.1%

(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

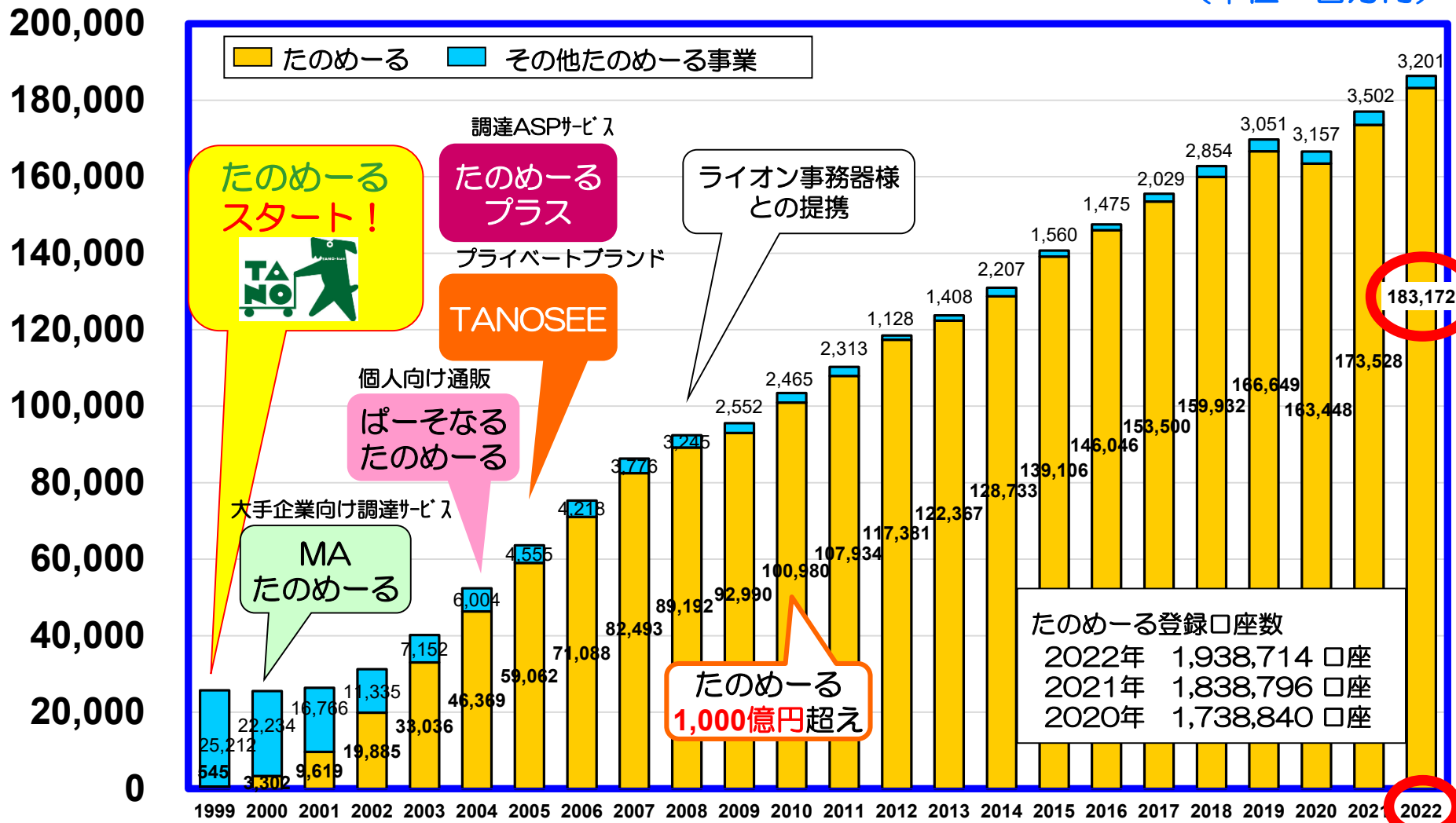
<参考：販売台数>

(単位：台)

複写機	36,619	37,039	+1.1%	36,697	-342	-0.9%	—	9,623	+135	+1.4%	—
(内カラー複写機)	35,690	36,249	+1.6%	36,035	-214	-0.6%	—	9,465	+157	+1.7%	—
サーバー	25,507	24,606	-3.5%	21,726	-2,880	-11.7%	—	6,446	+490	+8.2%	—
パソコン	1,537,963	1,449,698	-5.7%	1,068,321	-381,377	-26.3%	—	247,411	+7,212	+3.0%	—
クライアント計	1,638,051	1,624,893	-0.8%	1,150,133	-474,760	-29.2%	—	258,288	-3,695	-1.4%	—

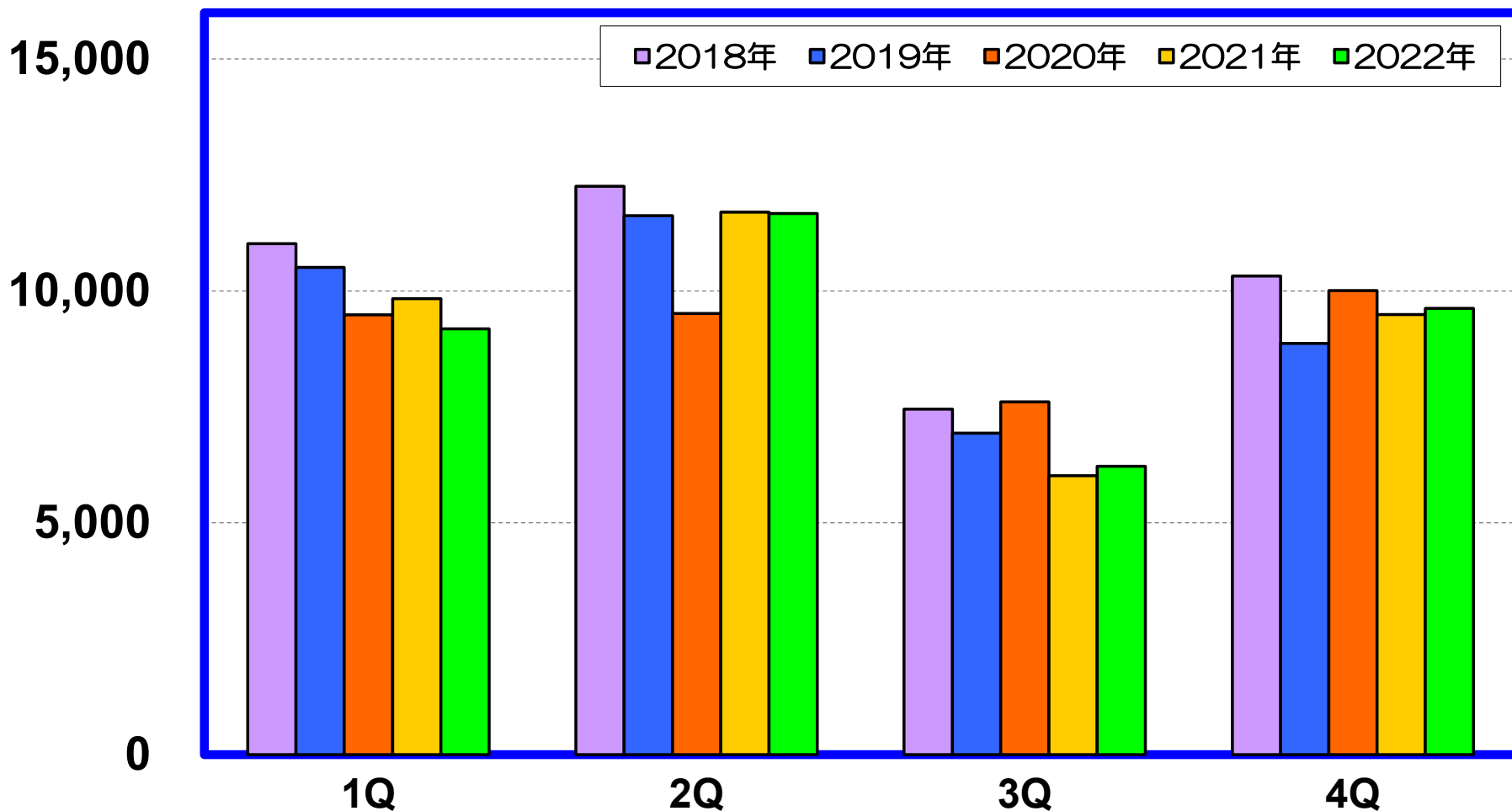
たのめーる年次推移

(単位：百万円)



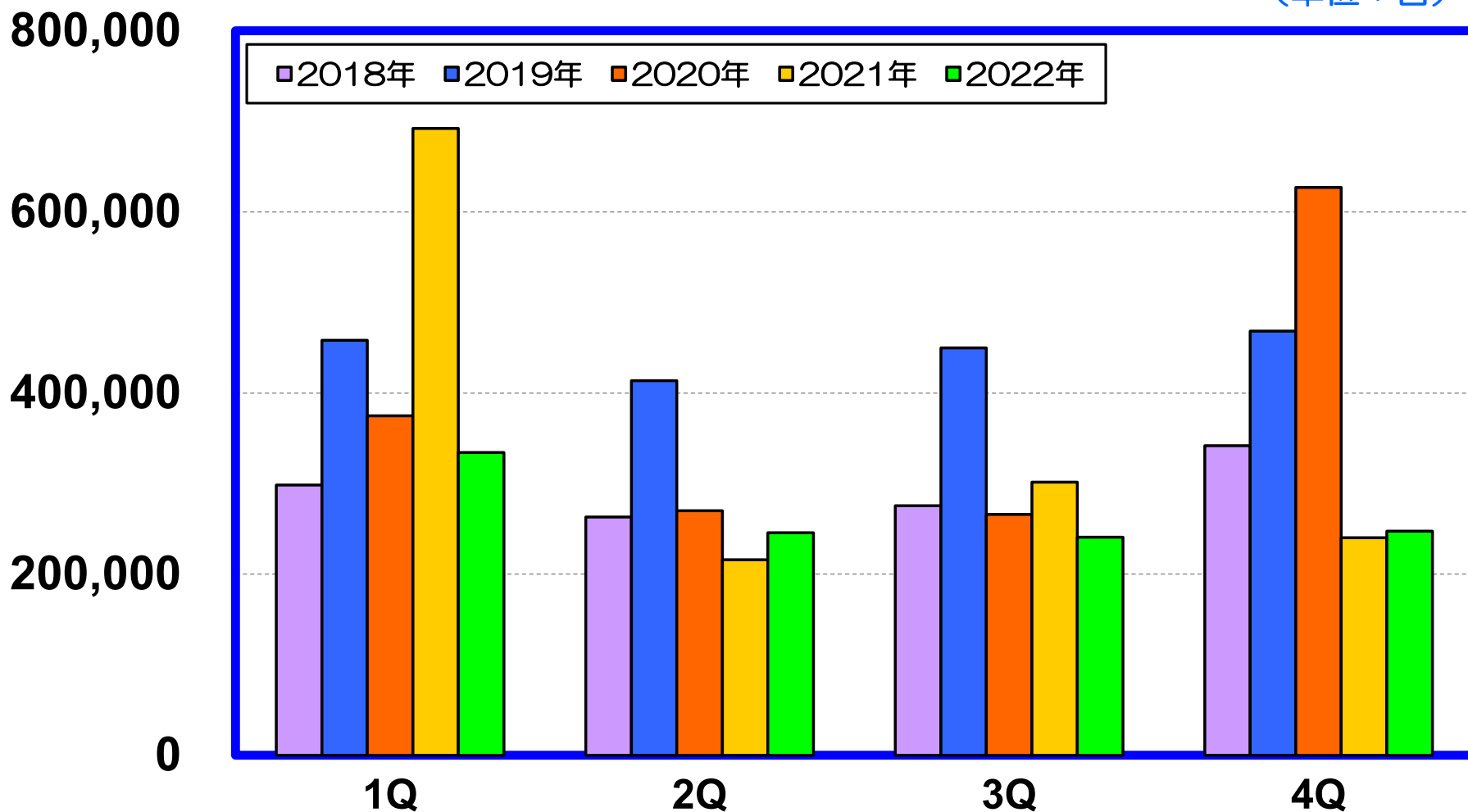
複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)



パソコン販売台数の四半期推移

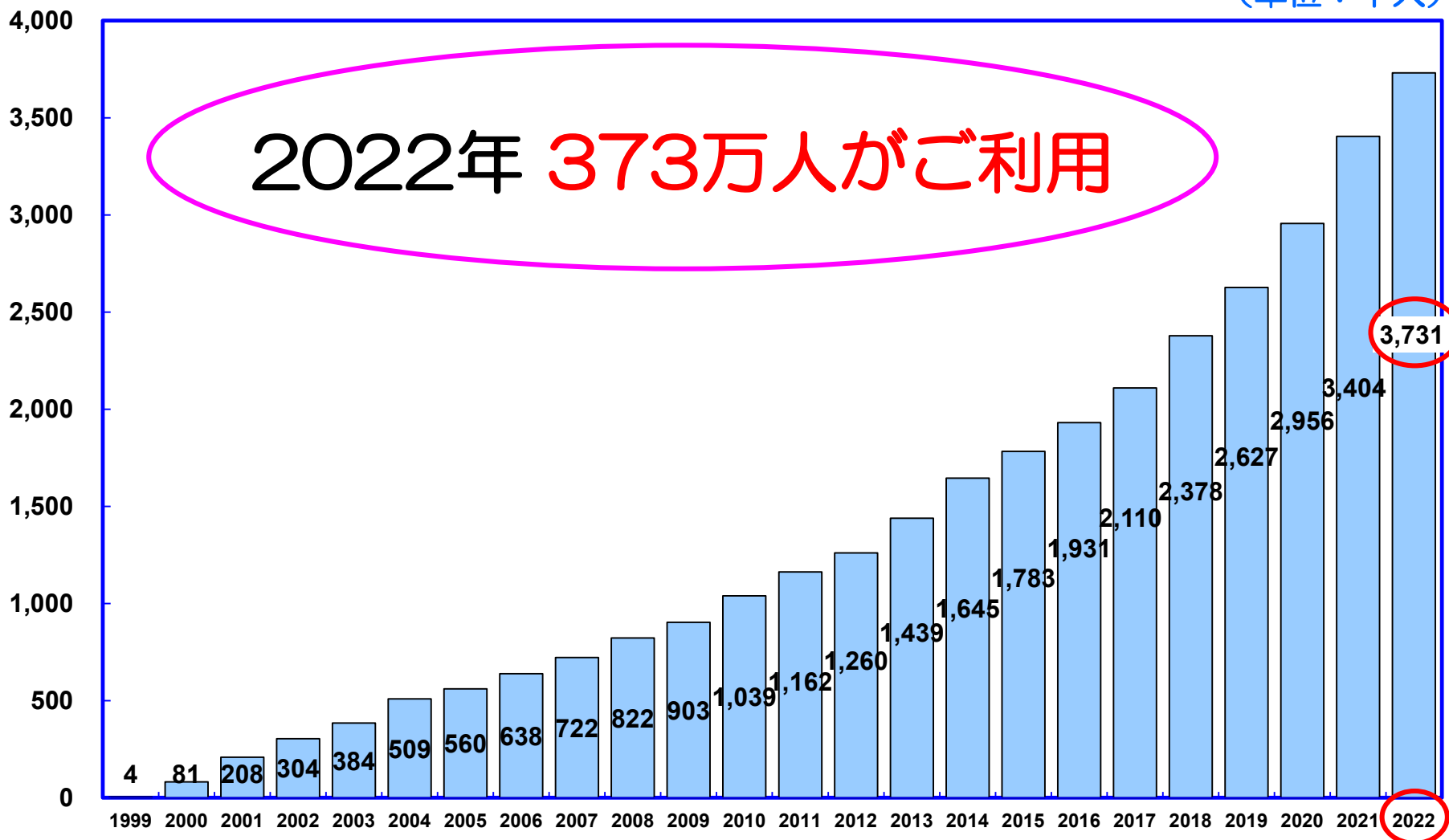
(単位：台)



主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

(単位：千人)

2022年 373万人がご利用



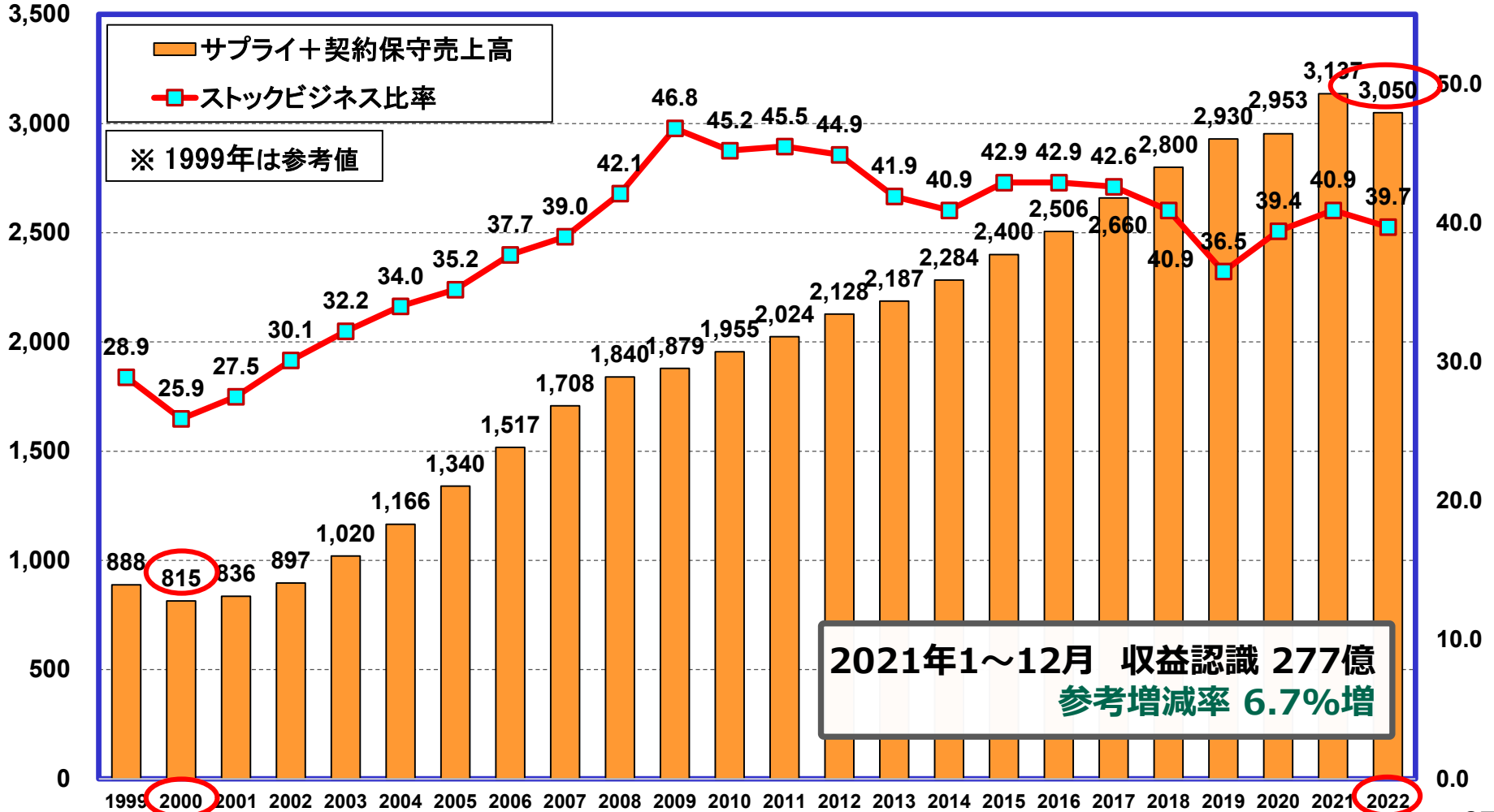
単体

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(%)



2021年1~12月 収益認識 277億
参考増減率 6.7%増

今後について

基本方針と中期経営計画

<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

<中期経営計画>

- 環境変化に対応しながら
安定的かつ持続的な成長を続ける
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
- 情報の活用で需要を開拓
- 人・物・金・情報の効率活用で@生産性向上

2023年の基本方針

前年(2022年)スローガン

スローガン

『 お客様に寄り添い、D X・全商材で共に成長する 』



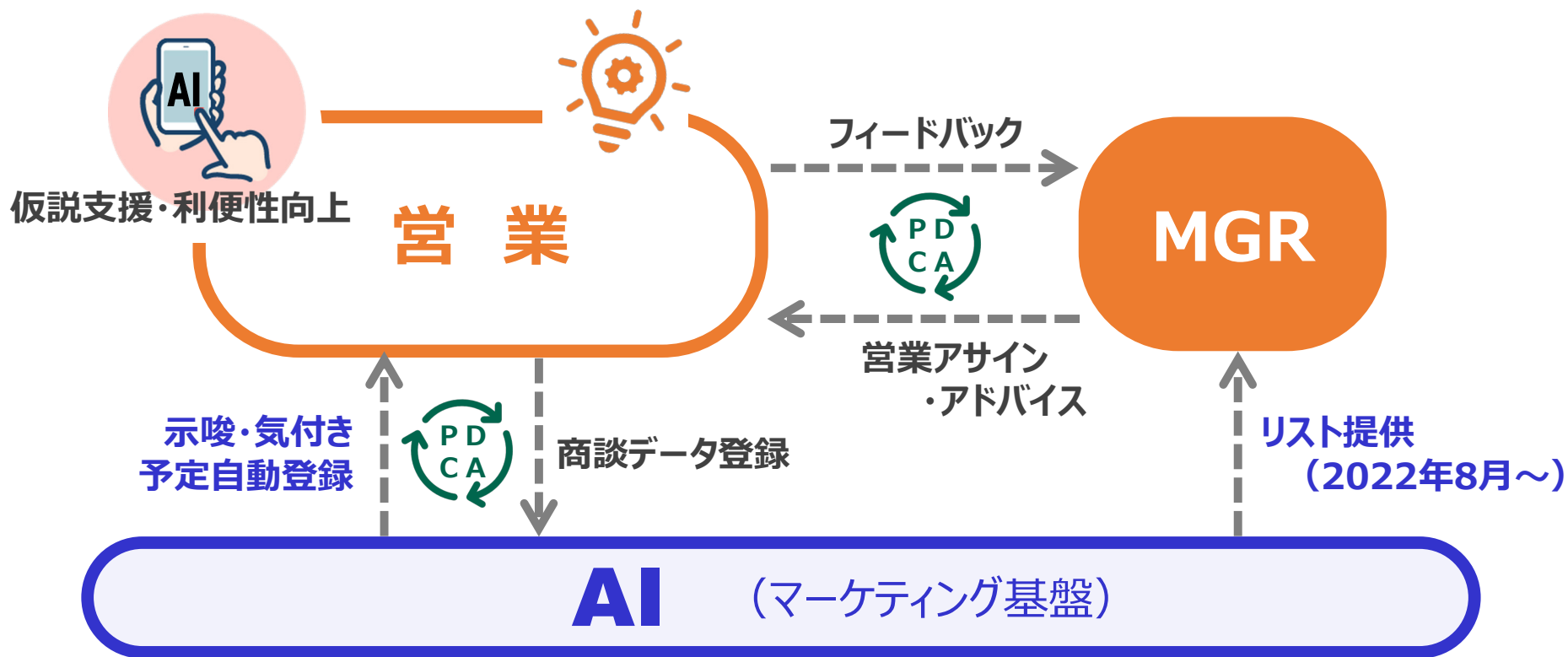
『 お客様に寄り添い、まるごとD Xで共に成長する 』

重点的な取り組み



AIによる営業活動支援

営業に『気付き』を与え『仮説』を支援



従業員の成長



従業員の成長 = 会社の成長 = お客様の成長

知識・経験・意欲の向上

マネジメント改革

- 社員一人ひとりの幸福度の可視化
 - ↳ 『AIハピネス』利用範囲を大幅拡大
(2023年予定)
- 「モノ」から「コト」へ。課題解決型への転換
 - 評価制度の改定 個人:2022年1月～
チーム:2022年7月～
- 営業管理職登用制度
(2023年7月予定)

労働分配率の改善

…詳細次頁

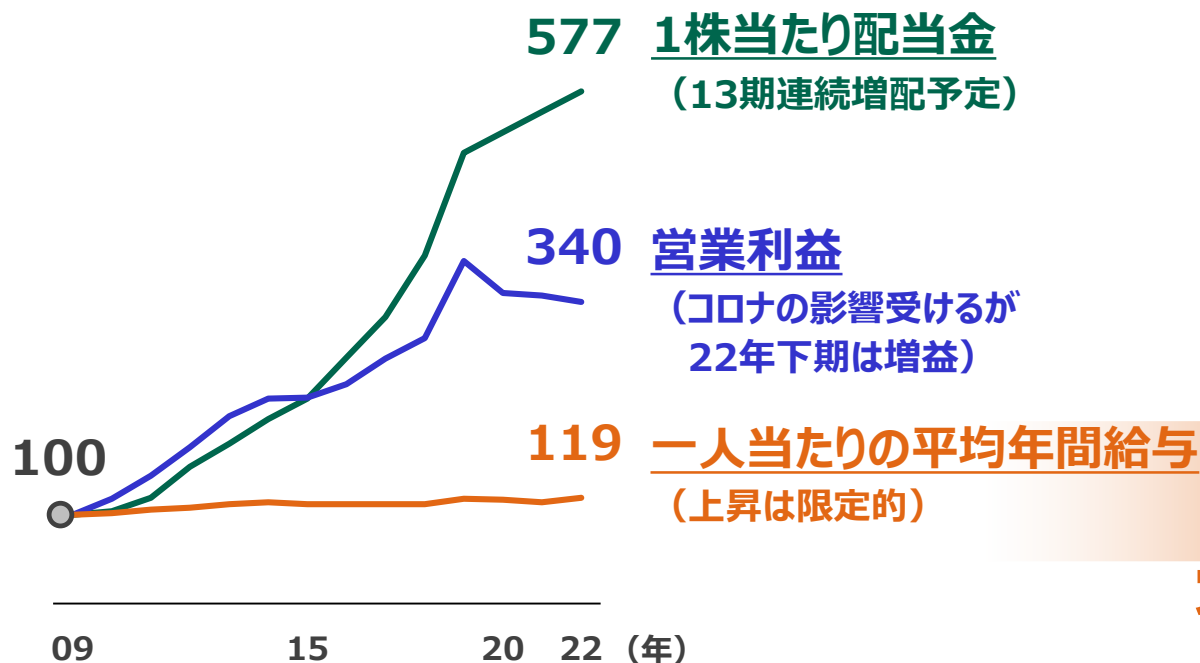
人材育成

- デジタル人材の育成・採用
 - ↳ AI資格者600名超 (2023年1月時点)
 - ↳ インド工科大学卒業生を採用
(2022年10月～、4名。2023年採用活動継続中)
- 学習機会の提供
 - ↳ 最新知識の習得/学び直しの環境整備
- 経営層の育成
 - ↳ 大塚経営塾 (2022年に階層を再分類。取り組み強化)

労働分配率の改善

従業員の生活を守り、会社の成長につなげていく。
(人材確保・従業員の成長 ⇒ 生産性の向上へ)

2009年を100とした場合の各指標の推移



平均年間給与の推移

※有価証券報告書記載ベース 単位:千円

19年	8,511
20年	8,430
21年	8,228
22年	8,567
23年	増額予定

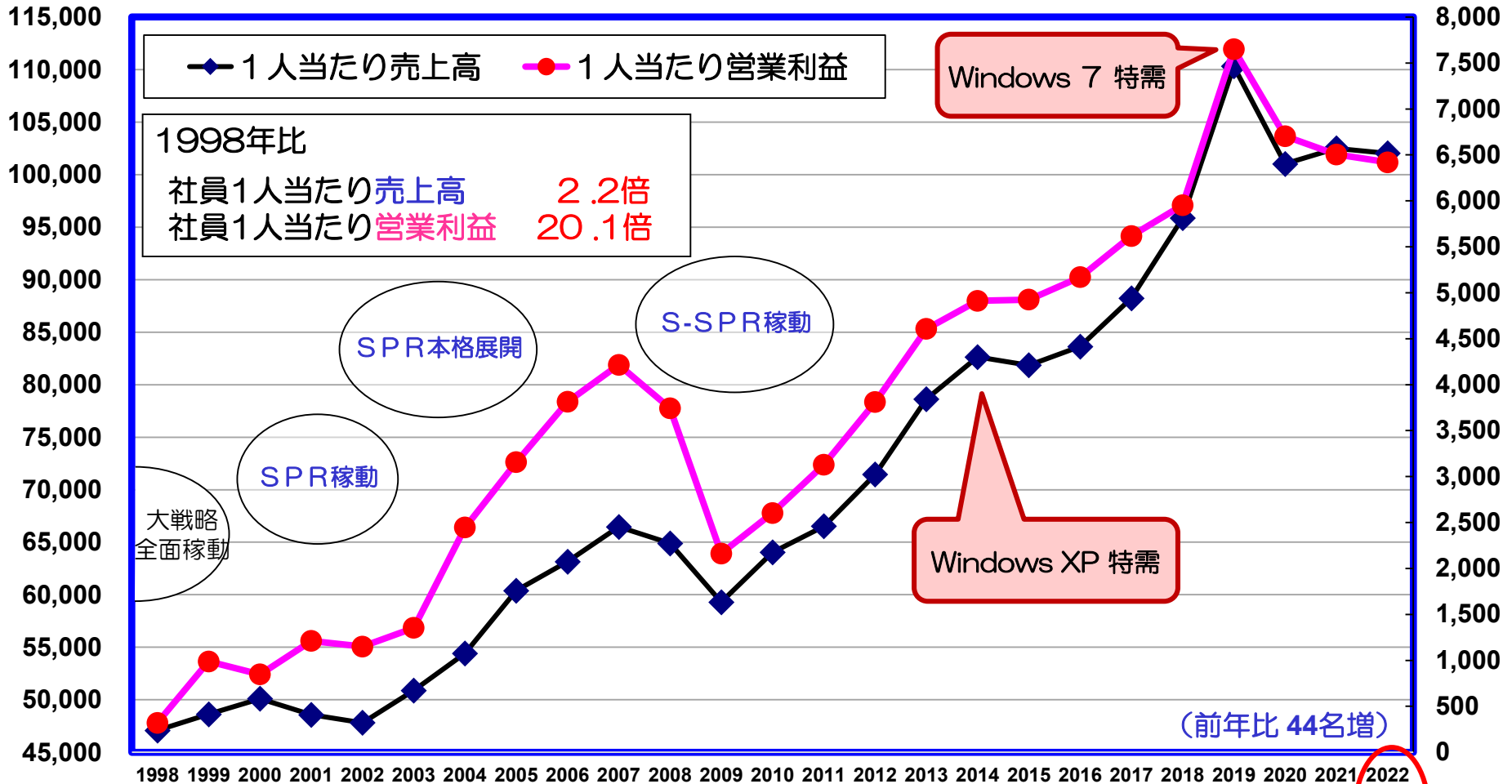
労働分配率を改善し、
給与水準を改定

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 2022

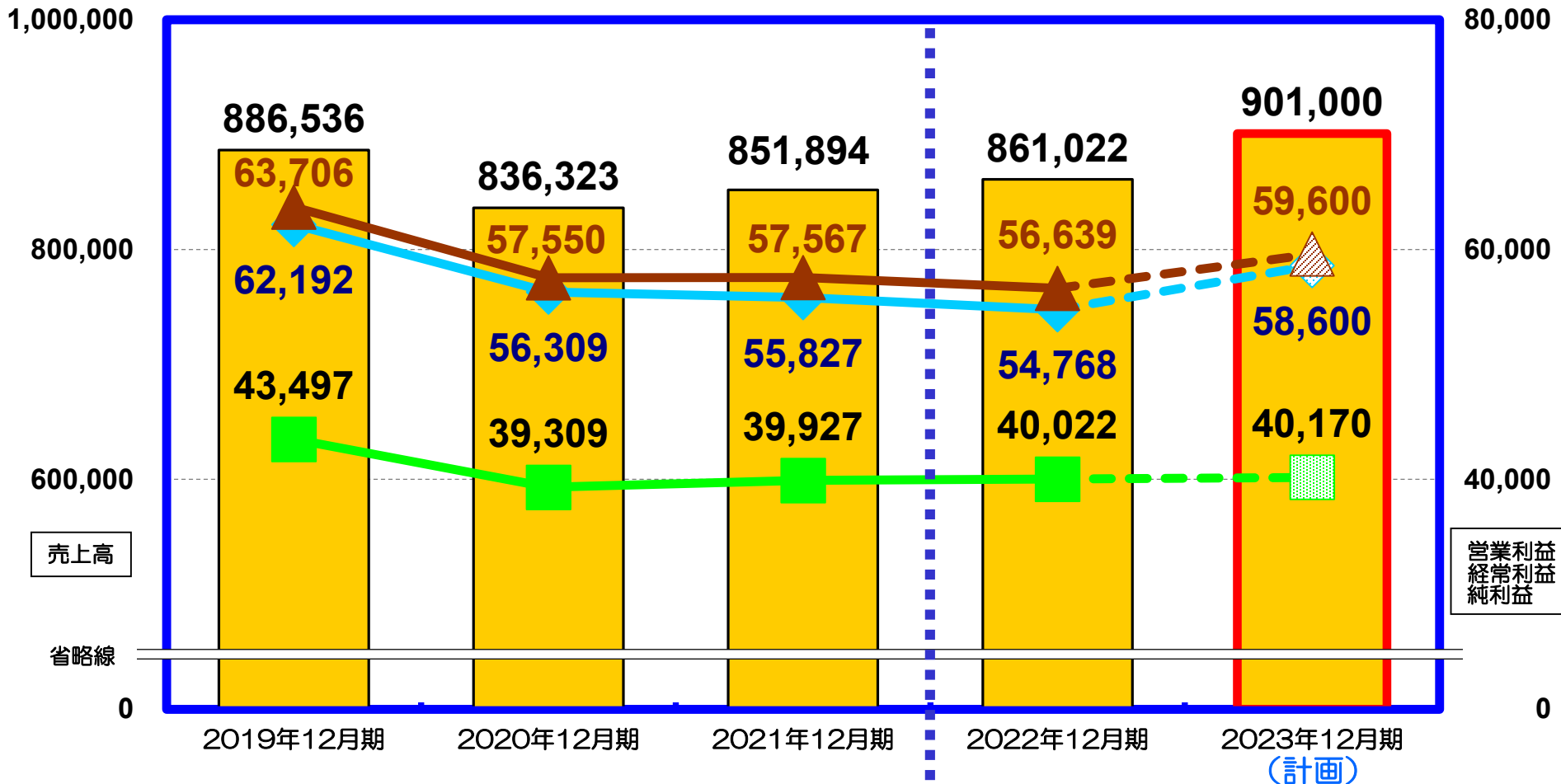
社員数(名) 6,621 6,316 6,272 6,251 6,236 6,222 6,294 6,297 6,379 6,585 6,736 6,778 6,760 6,684 6,638 6,634 6,758 6,837 6,985 7,080 7,145 7,272 7,429 7,480 7,524

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

2023年の計画

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）



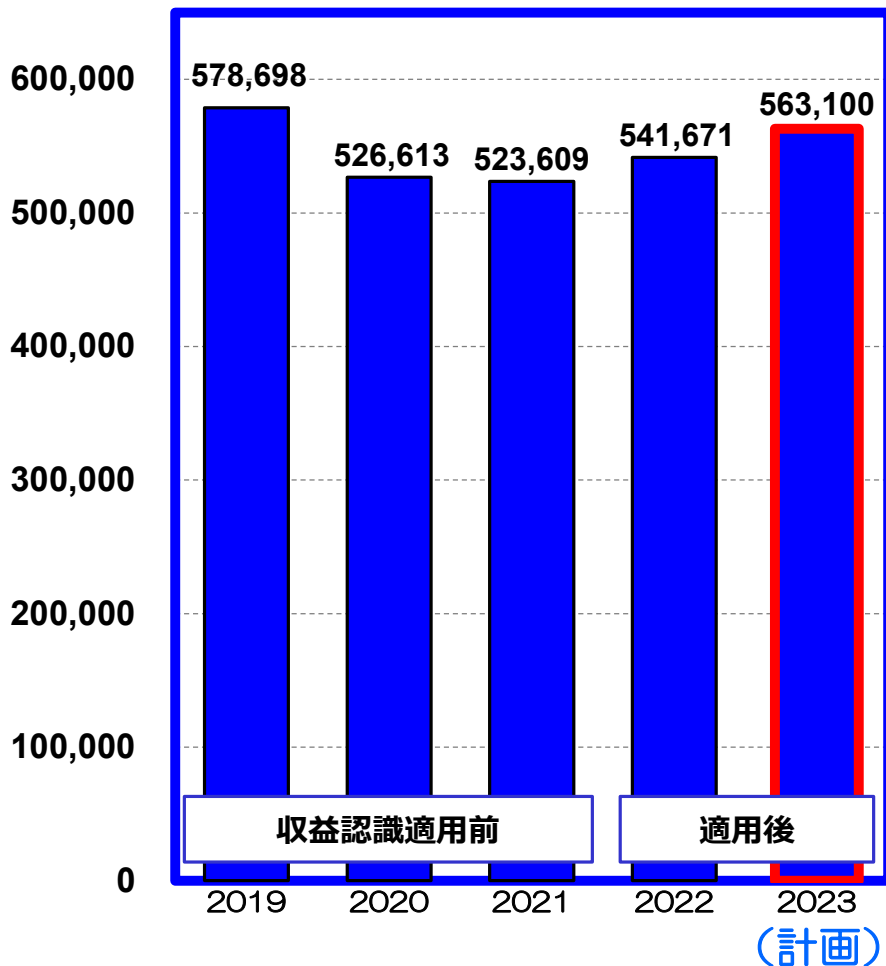
「収益認識に関する会計基準」適用前

適用後

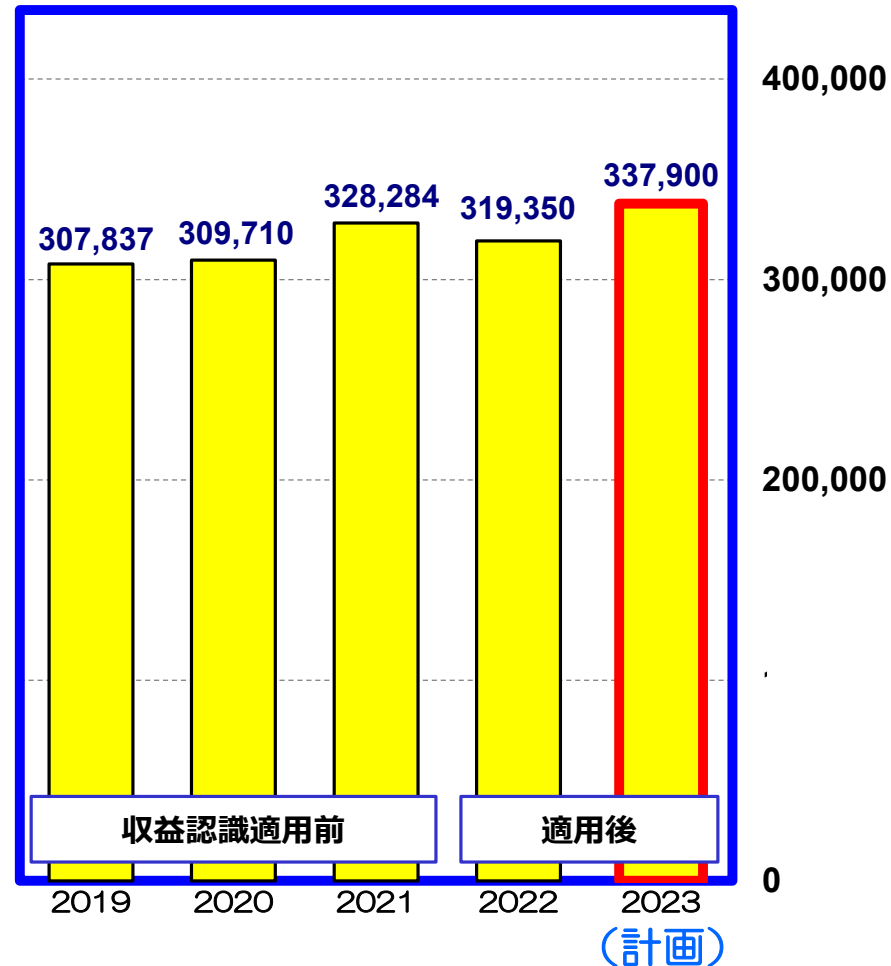
セグメント別売上高計画

(単位：百万円)

■ S I 事業



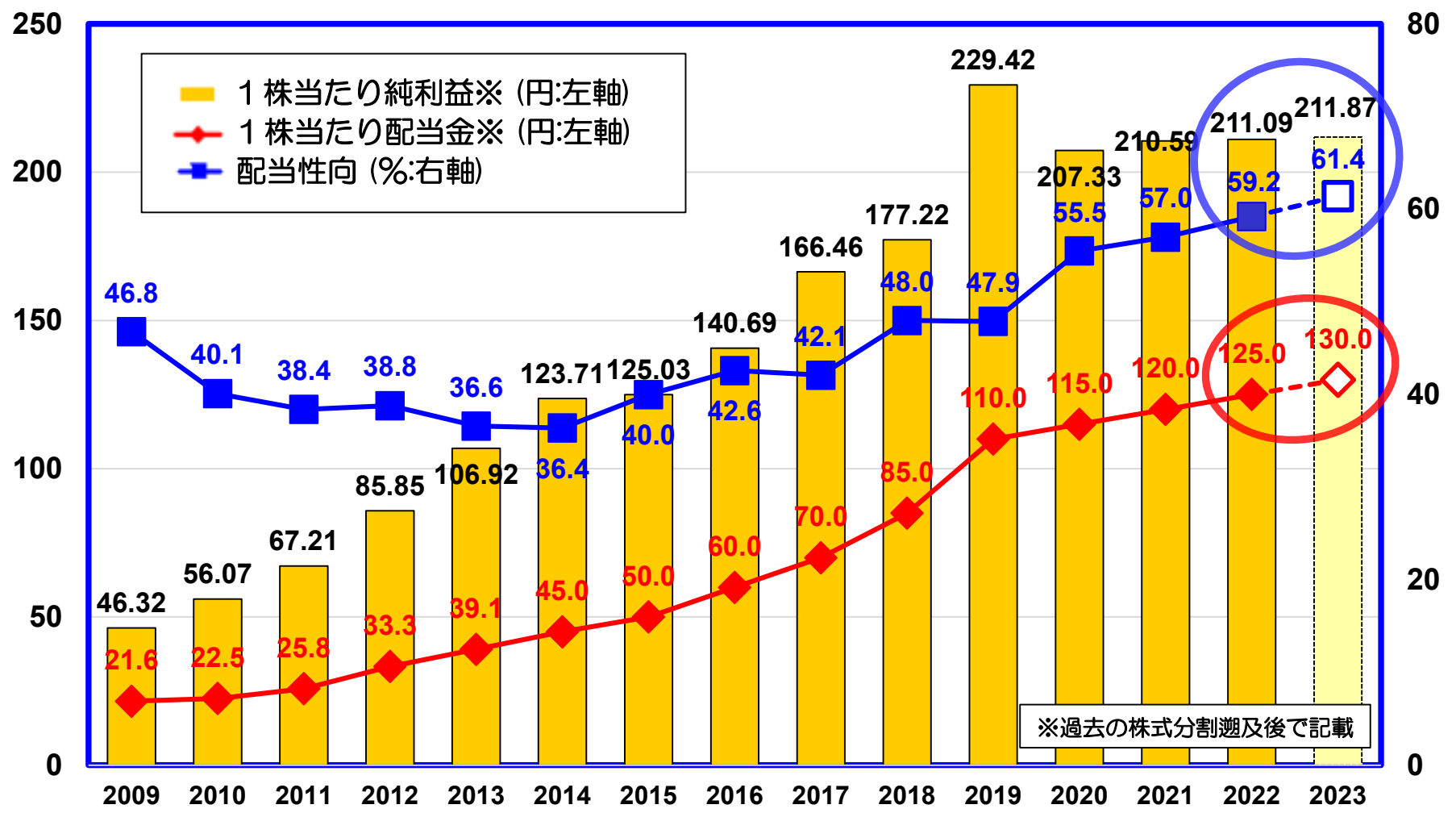
■ S & S 事業



配当の推移

(単位：円)

(単位：%)

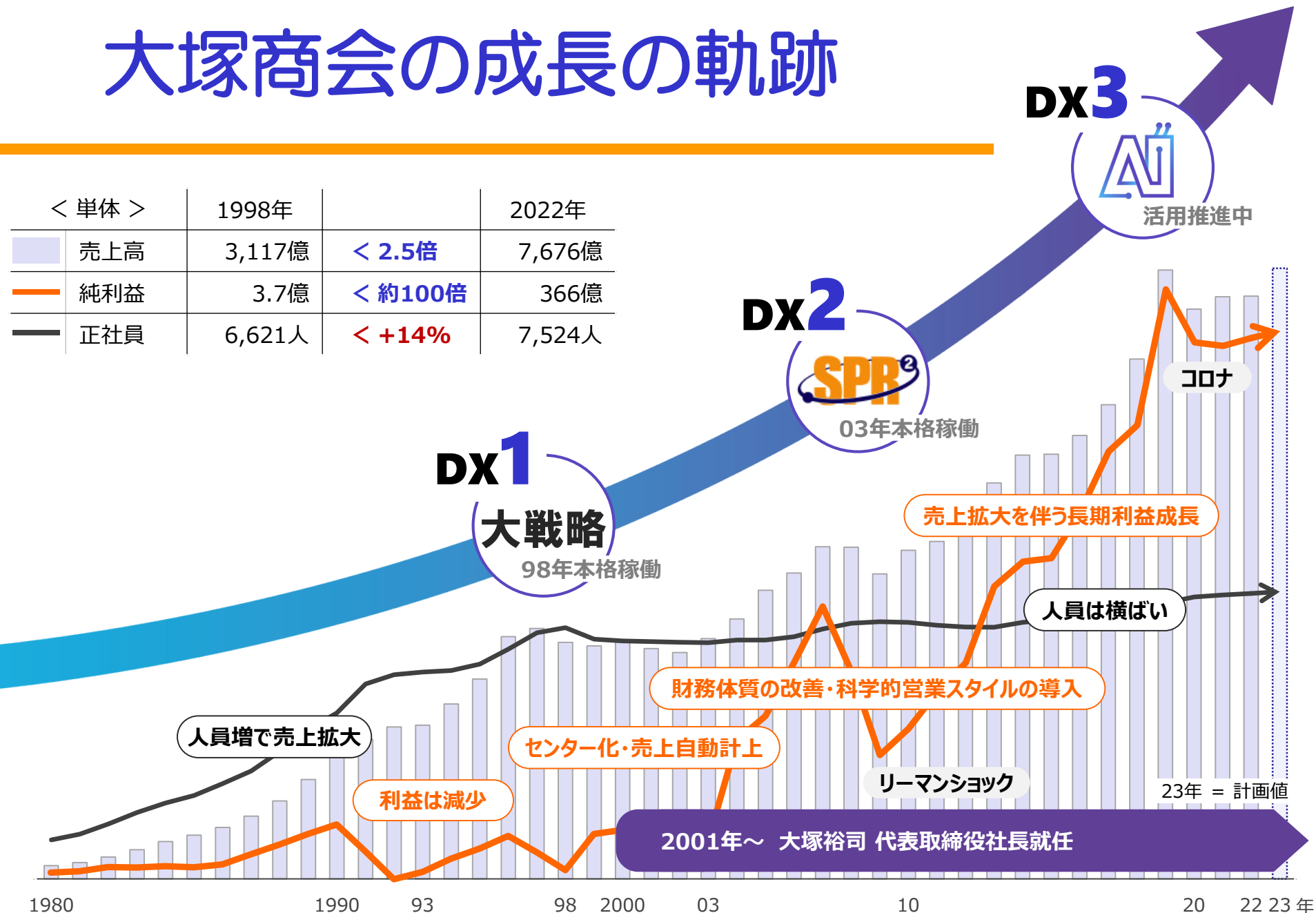


※過去の株式分割遡及後で記載

(計画)

大塚商会の成長の軌跡

< 単体 >		1998年		2022年
■	売上高	3,117億	< 2.5倍	7,676億
—	純利益	3.7億	< 約100倍	366億
—	正社員	6,621人	< +14%	7,524人



実践ソリューションフェア2023



開催日：2023年2月8日（水）9:30～2月16日（木）18:00

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。