



2024年12月期
第1四半期（1～3月）
決算概要

2024年 4月30日

株式会社 大塚商会

2024年第1四半期 ポイント

■ **連結・単体ともに、好調だった前年を上回る。
売上・各利益とも新記録更新**

■ **SI事業：期末需要を掴み、売上は2年連続高伸長**

2023年 1Q 21.4%増 → 2Q 22.6%増 → 3Q 13.0%増 → 4Q 7.2%増

2024年 1Q 10.8%増

■ **S&S事業：堅調に推移**

2023年 1Q 5.8%増 → 2Q 10.0%増 → 3Q 8.6%増 → 4Q 10.5%増

2024年 1Q 8.2%増

2024年第1四半期 業績の概要

(単位：百万円)

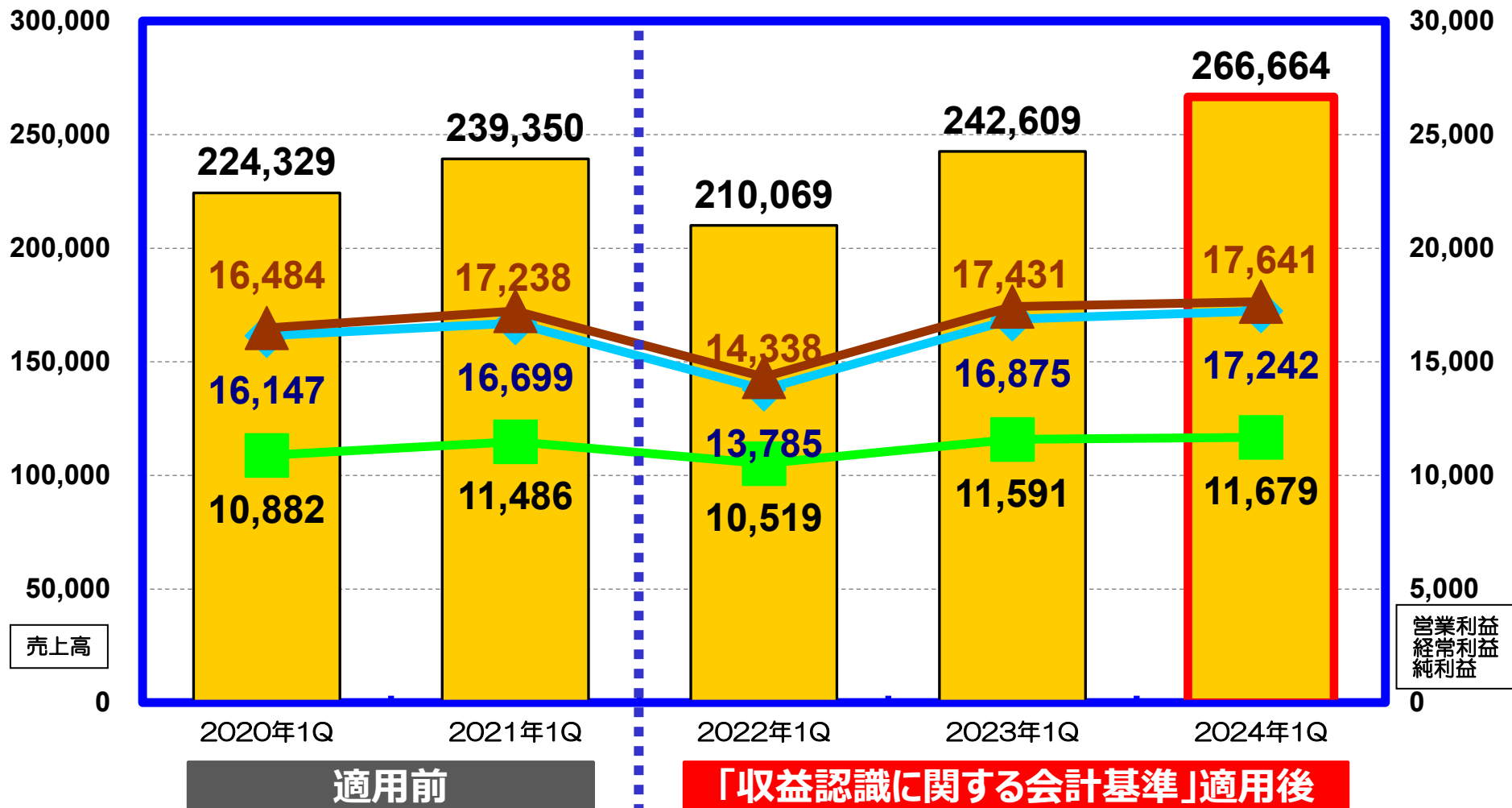
	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	266,664	+9.9%	238,855	+9.3%
営 業 利 益	17,242	+2.2%	15,199	+4.0%
経 常 利 益	17,641	+1.2%	16,754	+4.3%
純 利 益 ※	11,679	+0.8%	11,650	+4.5%

※親会社株主に帰属する純利益

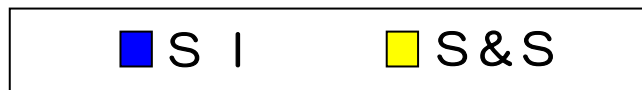
連結

売上高・利益の状況

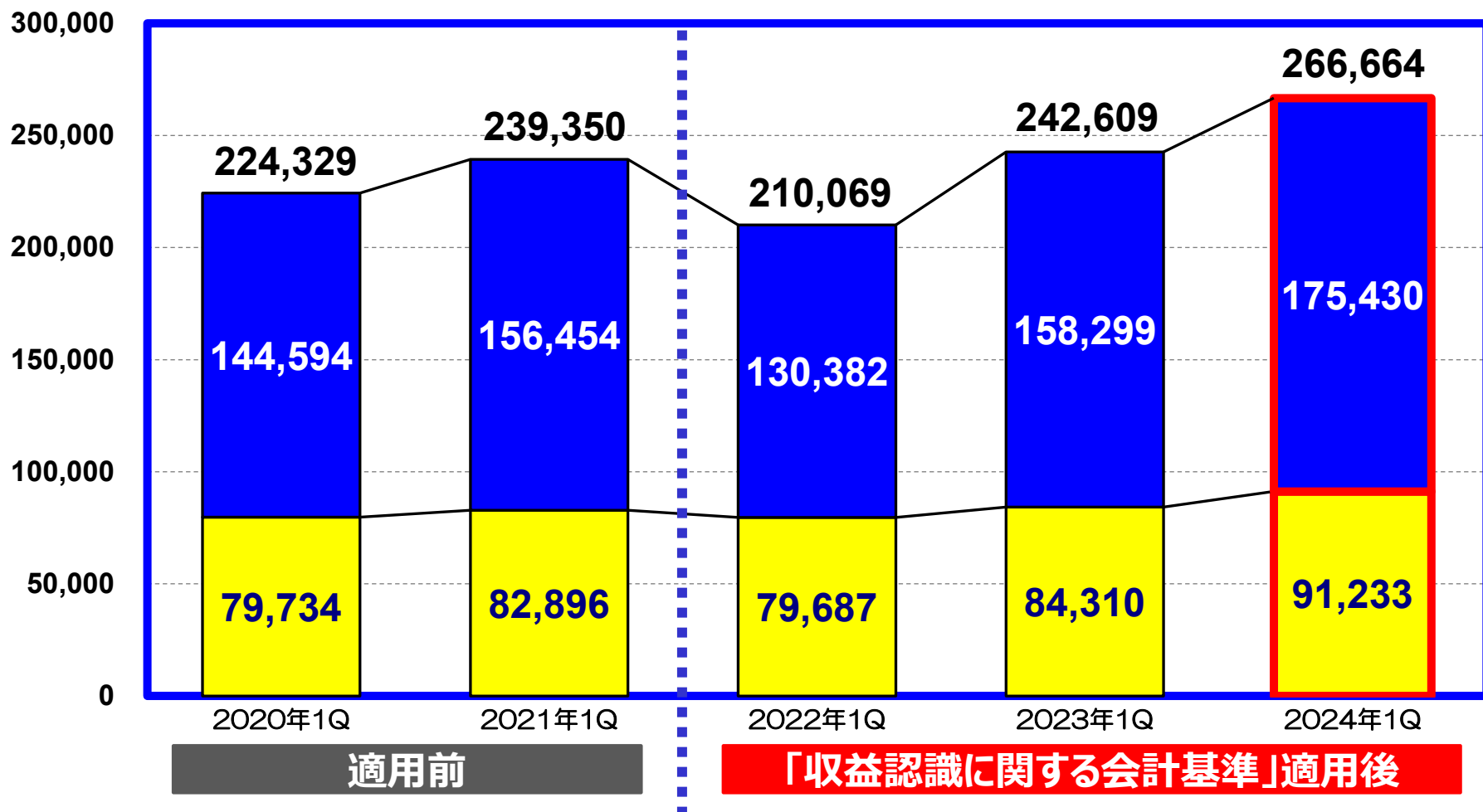
売上高 営業利益 経常利益 純利益（親会社株主に帰属する純利益） (単位：百万円)



セグメント別売上高



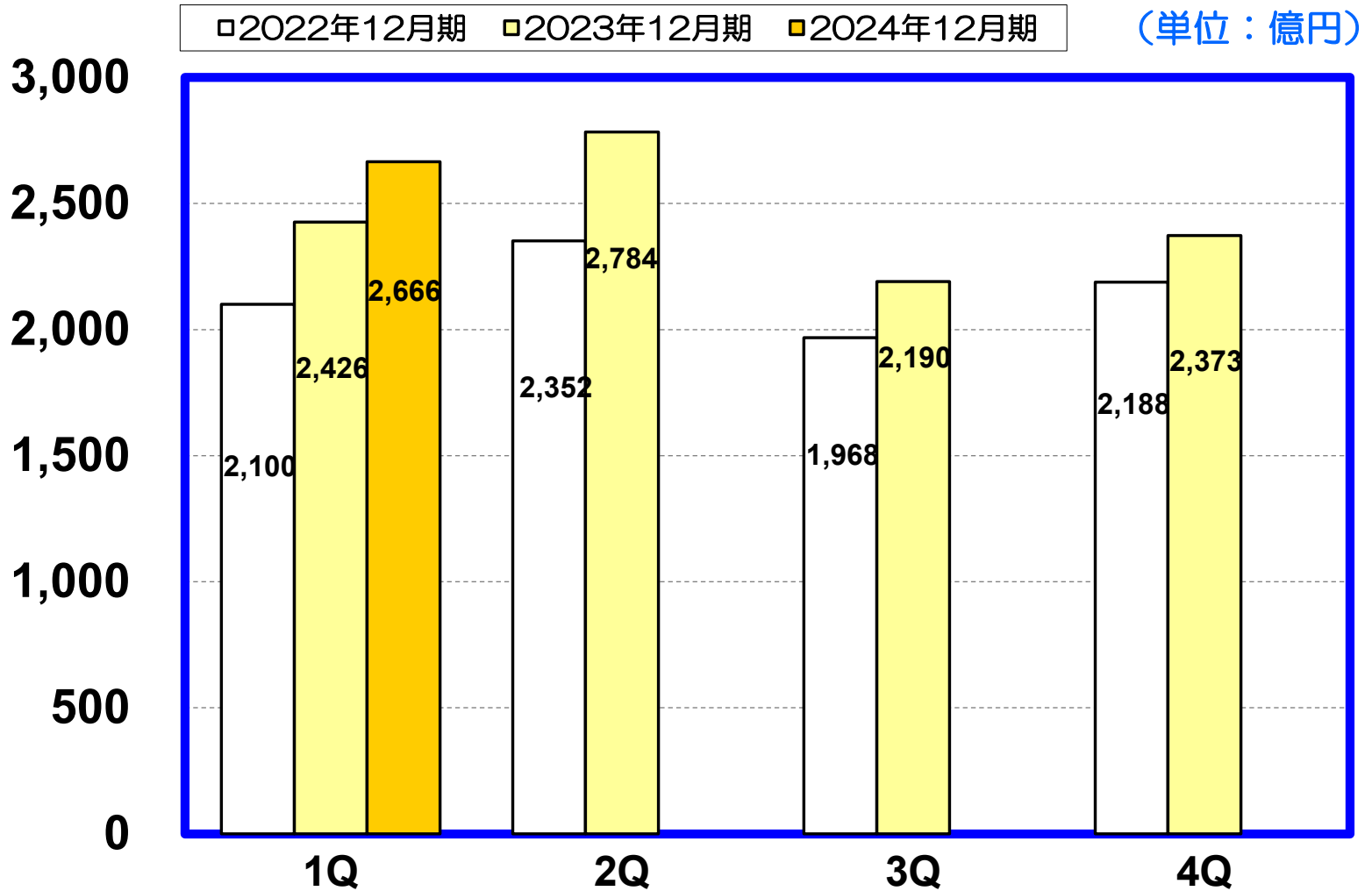
(単位：百万円)



適用前

「収益認識に関する会計基準」適用後

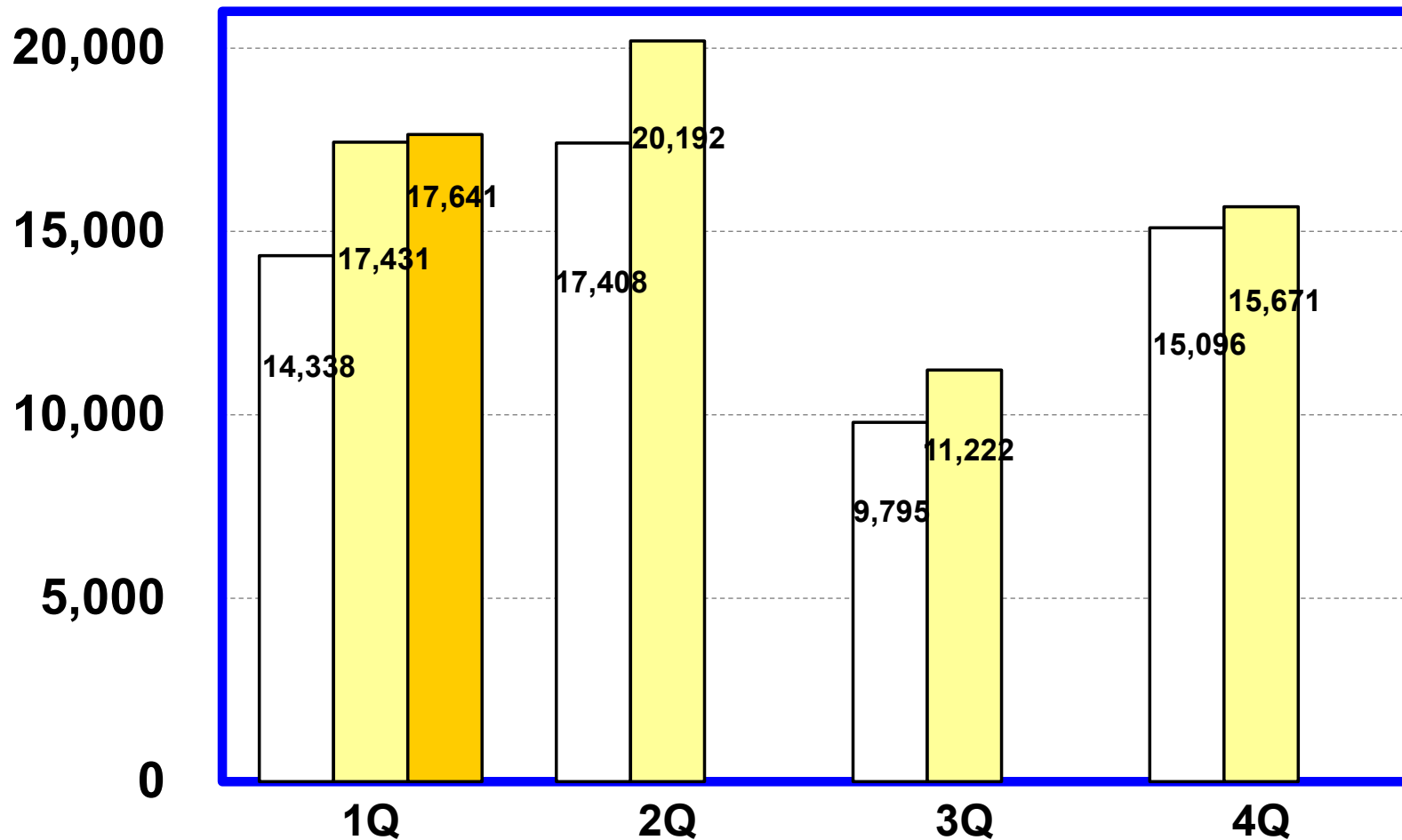
売上高の四半期推移





経常利益の四半期推移

□2022年12月期 □2023年12月期 ■2024年12月期 (単位：百万円)

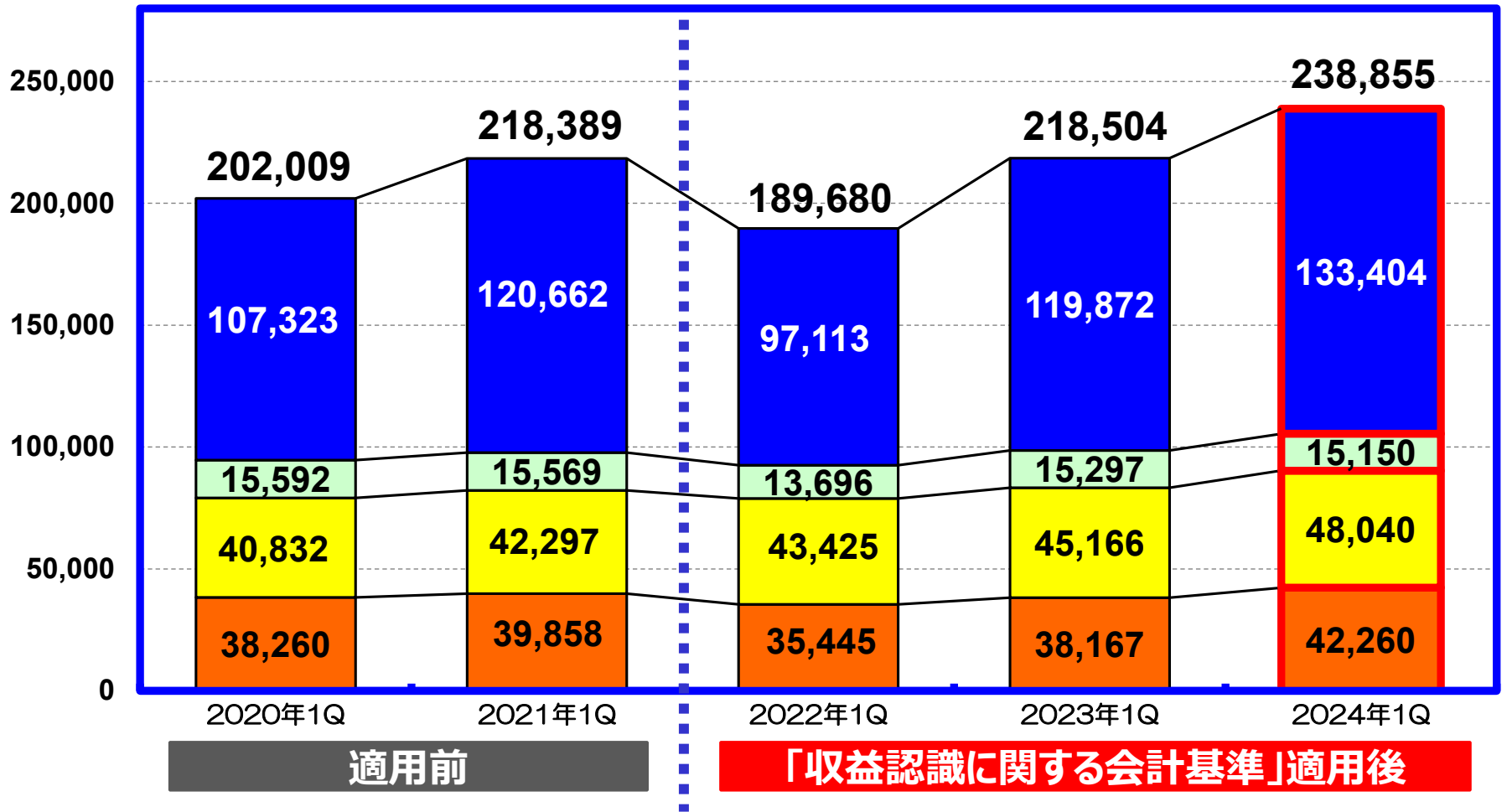


単体

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)



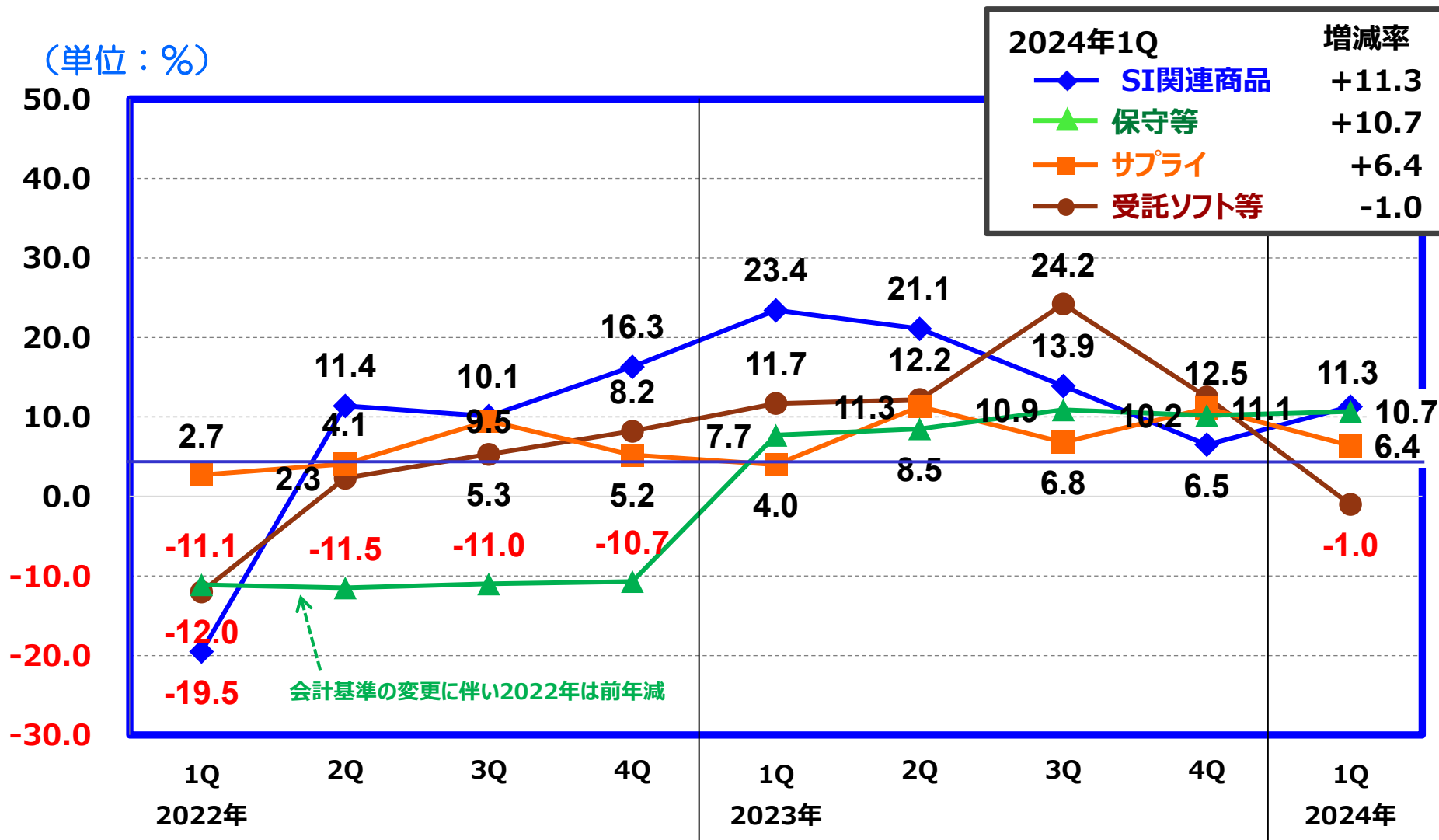
適用前

「収益認識に関する会計基準」適用後

単体

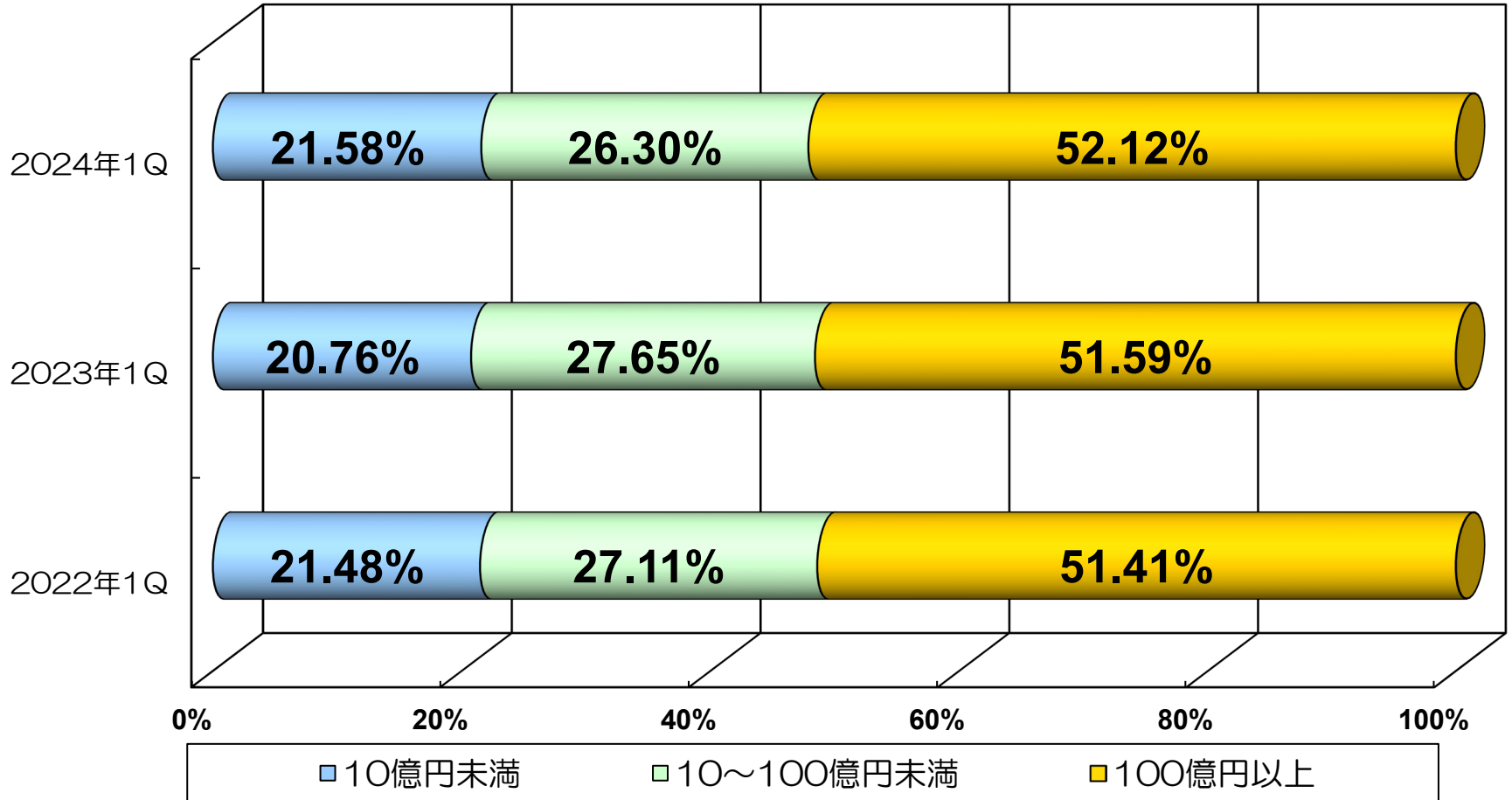
詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



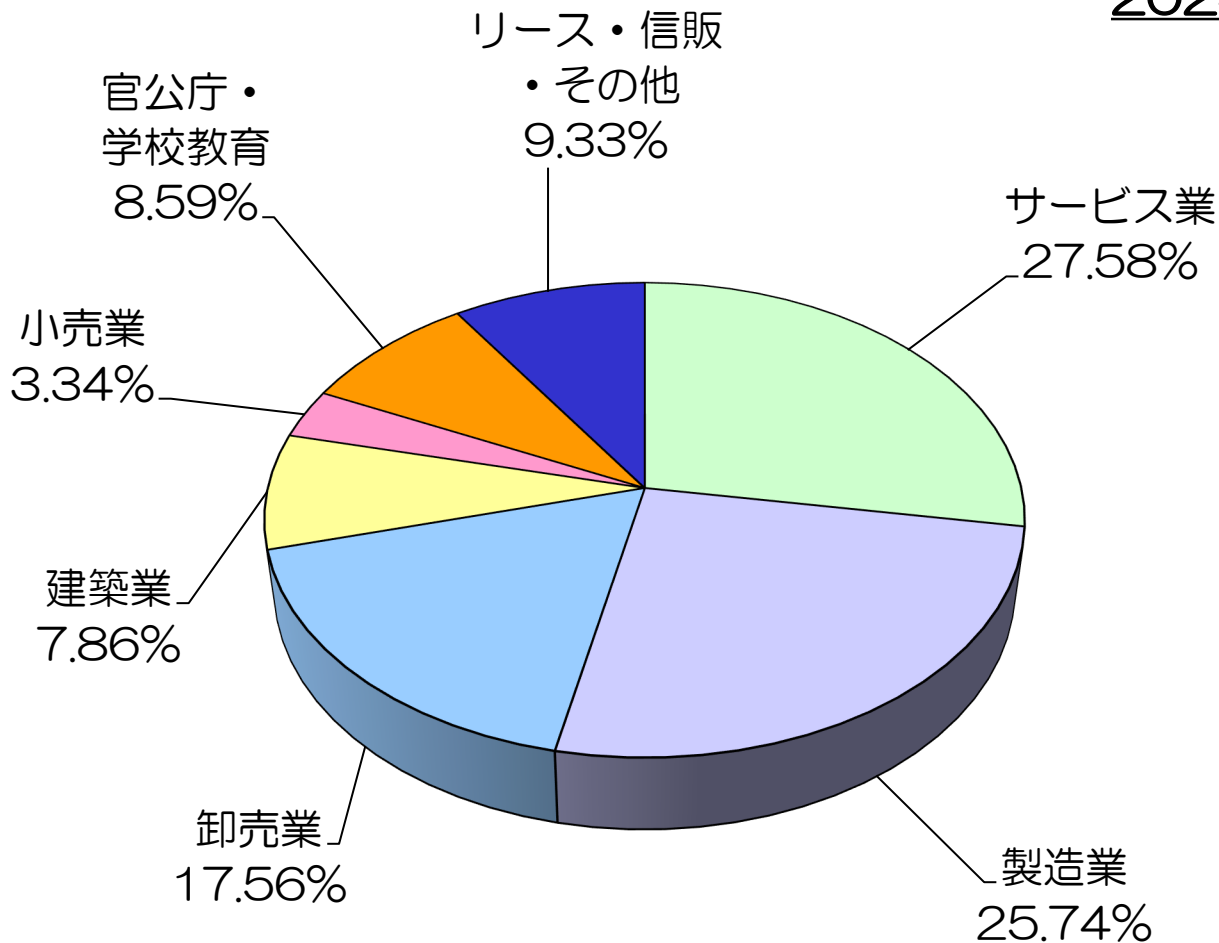
単体

顧客企業の年商別売上構成



顧客企業の業種別売上構成

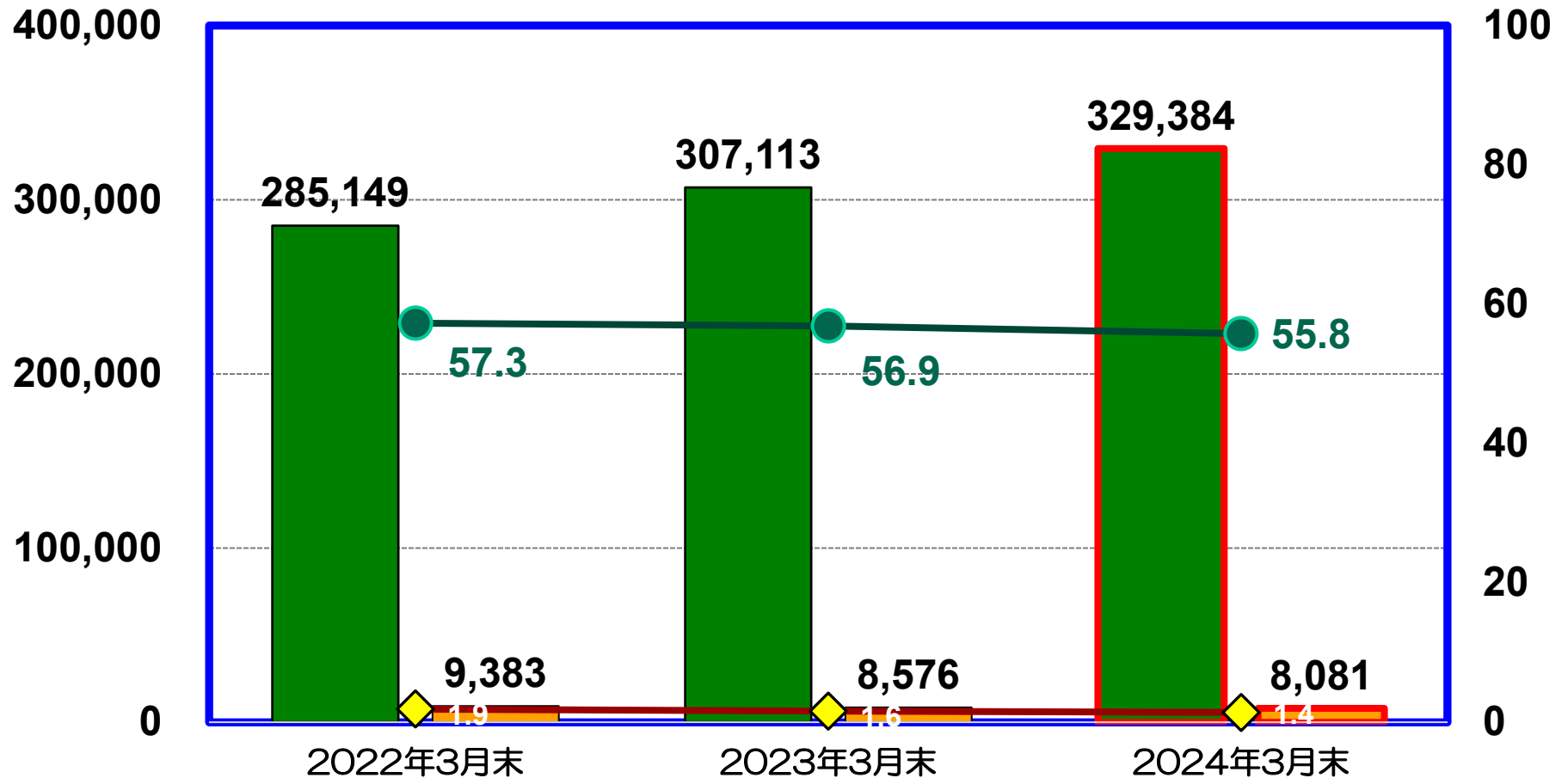
2024年1Q



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)

	2022年 1Q	2023年 1Q		2024年1Q		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
たのめーる	46,240	48,693	+5.3%	51,654	+2,960	+6.1%
SMILE	2,514	3,771	+50.0%	3,283	-487	-12.9%
ODS	13,002	15,122	+16.3%	15,362	+239	+1.6%
OSM	22,257	24,869	+11.7%	31,366	+6,496	+26.1%

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

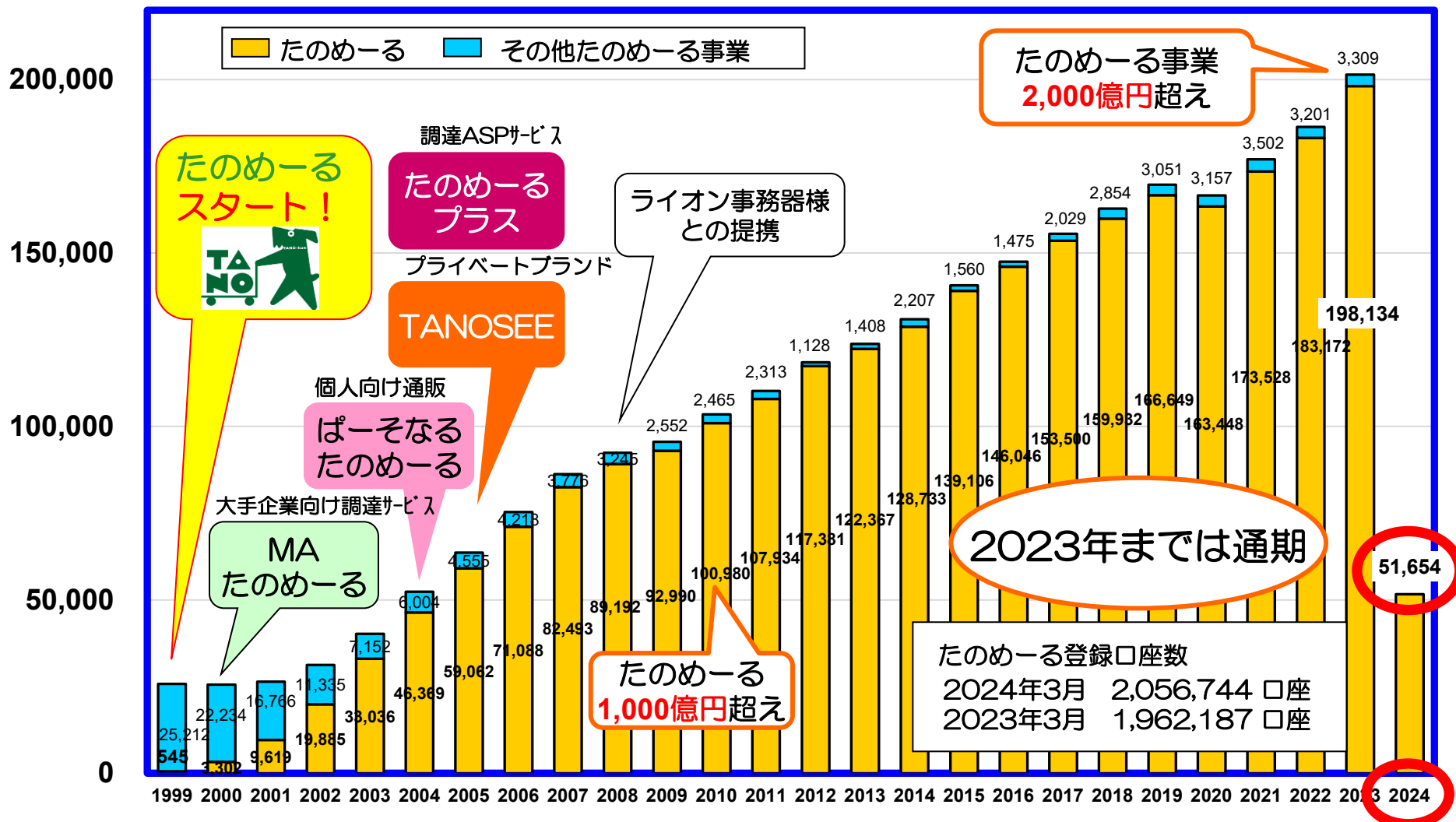
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	9,185	9,552	+4.0%	9,745	+193	+2.0%
(内カラー複写機)	9,016	9,347	+3.7%	9,553	+206	+2.2%
サーバー	5,376	5,743	+6.8%	4,804	-939	-16.4%
パソコン	334,276	353,809	+5.8%	361,130	+7,321	+2.1%
クライアント計	357,127	364,876	+2.2%	379,265	+14,389	+3.9%

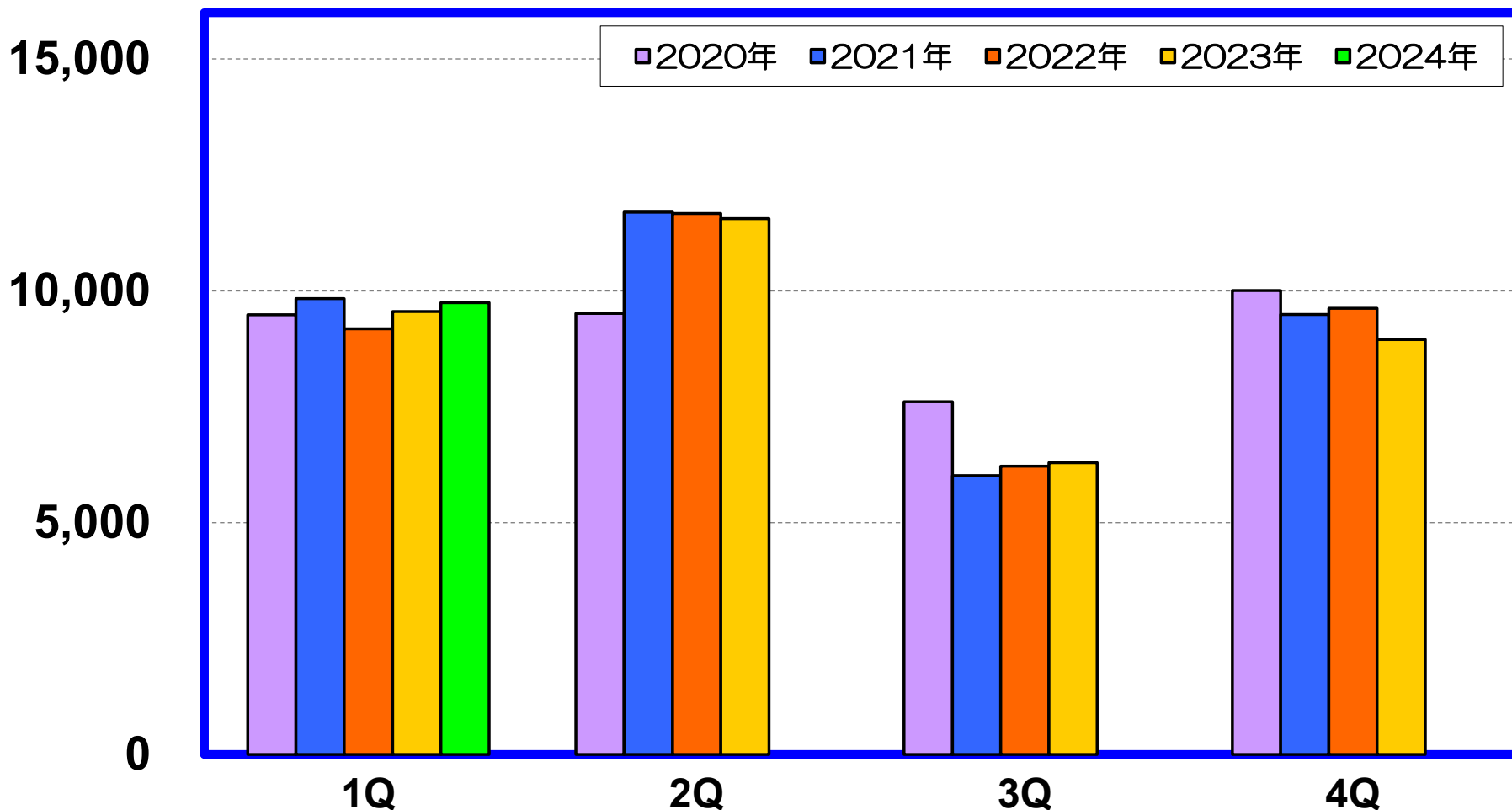
たのめーる年次推移

(単位：百万円)



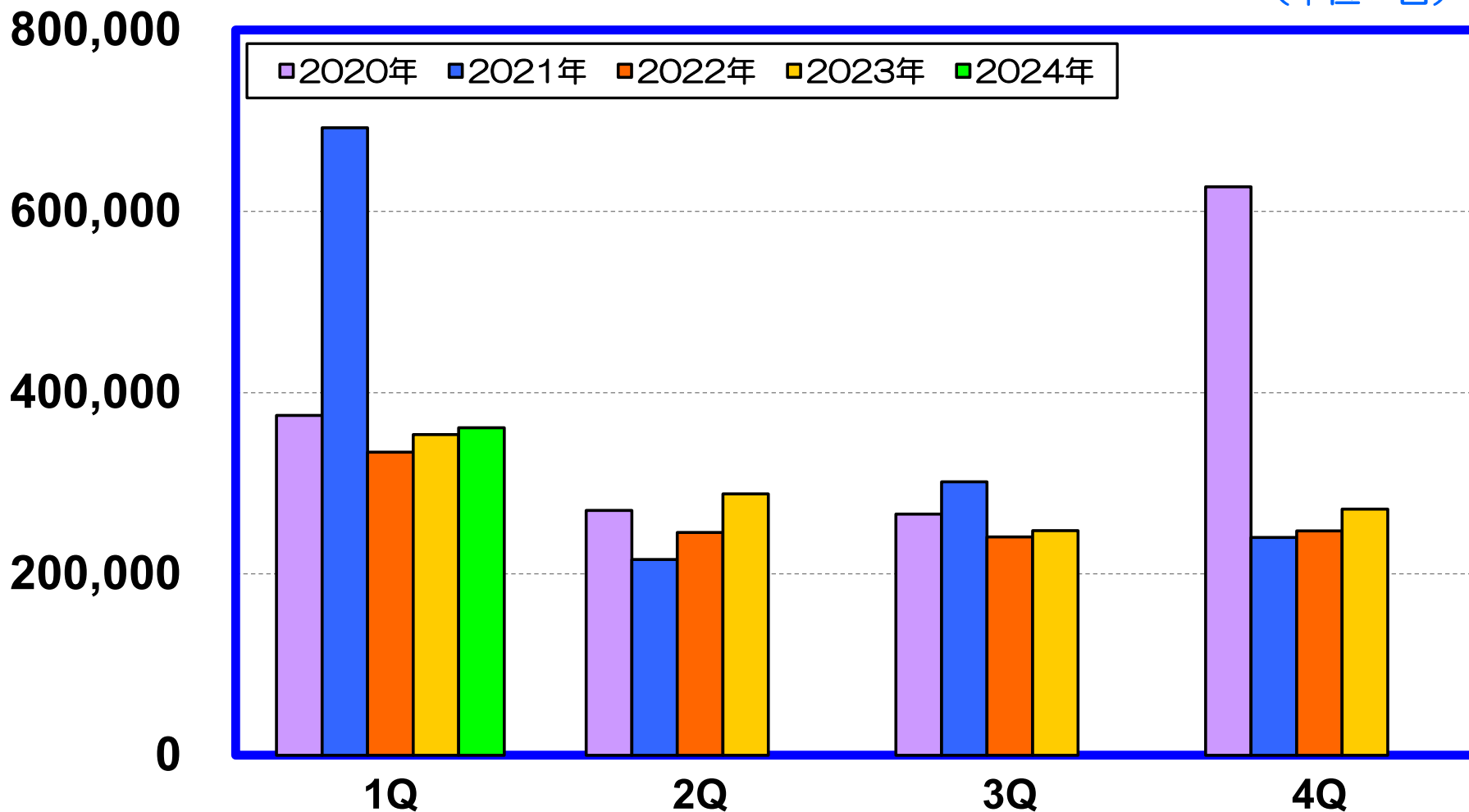
複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)



パソコン販売台数の四半期推移

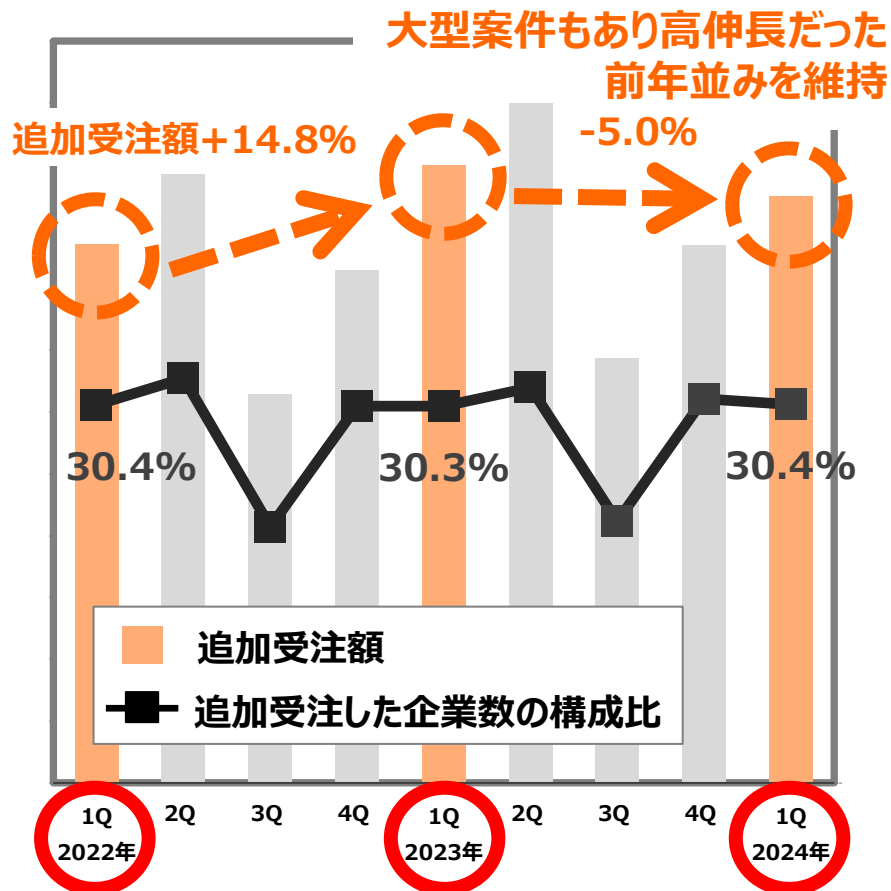
(単位：台)



受注の状況

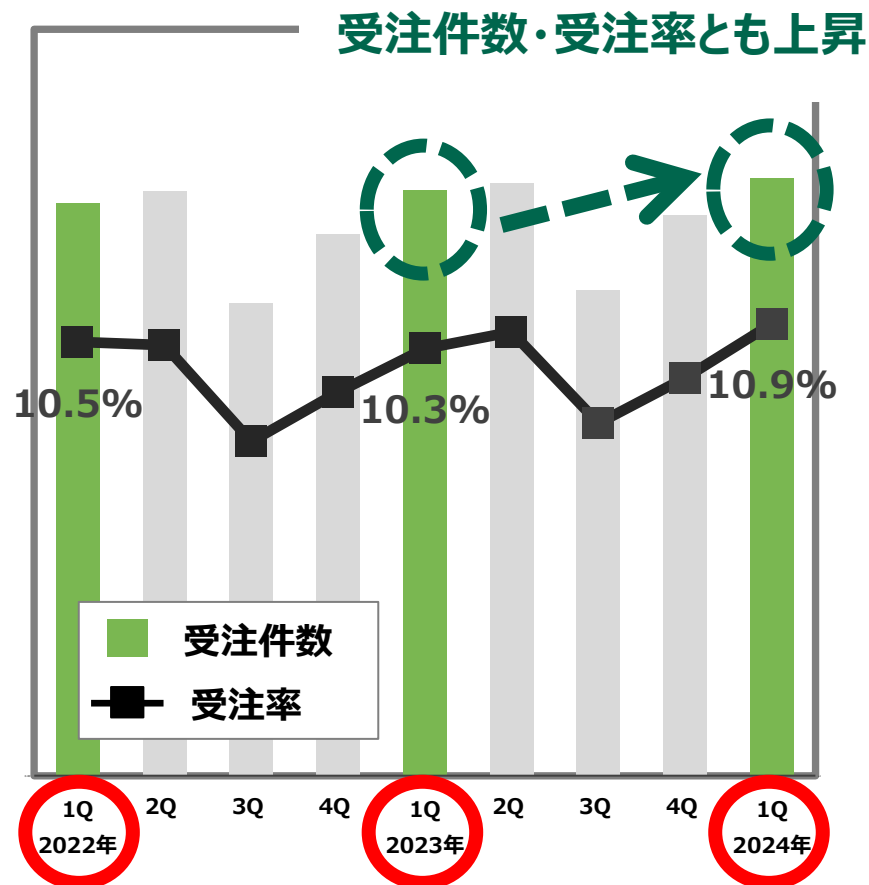
【追加受注額 と 企業数の構成比】

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

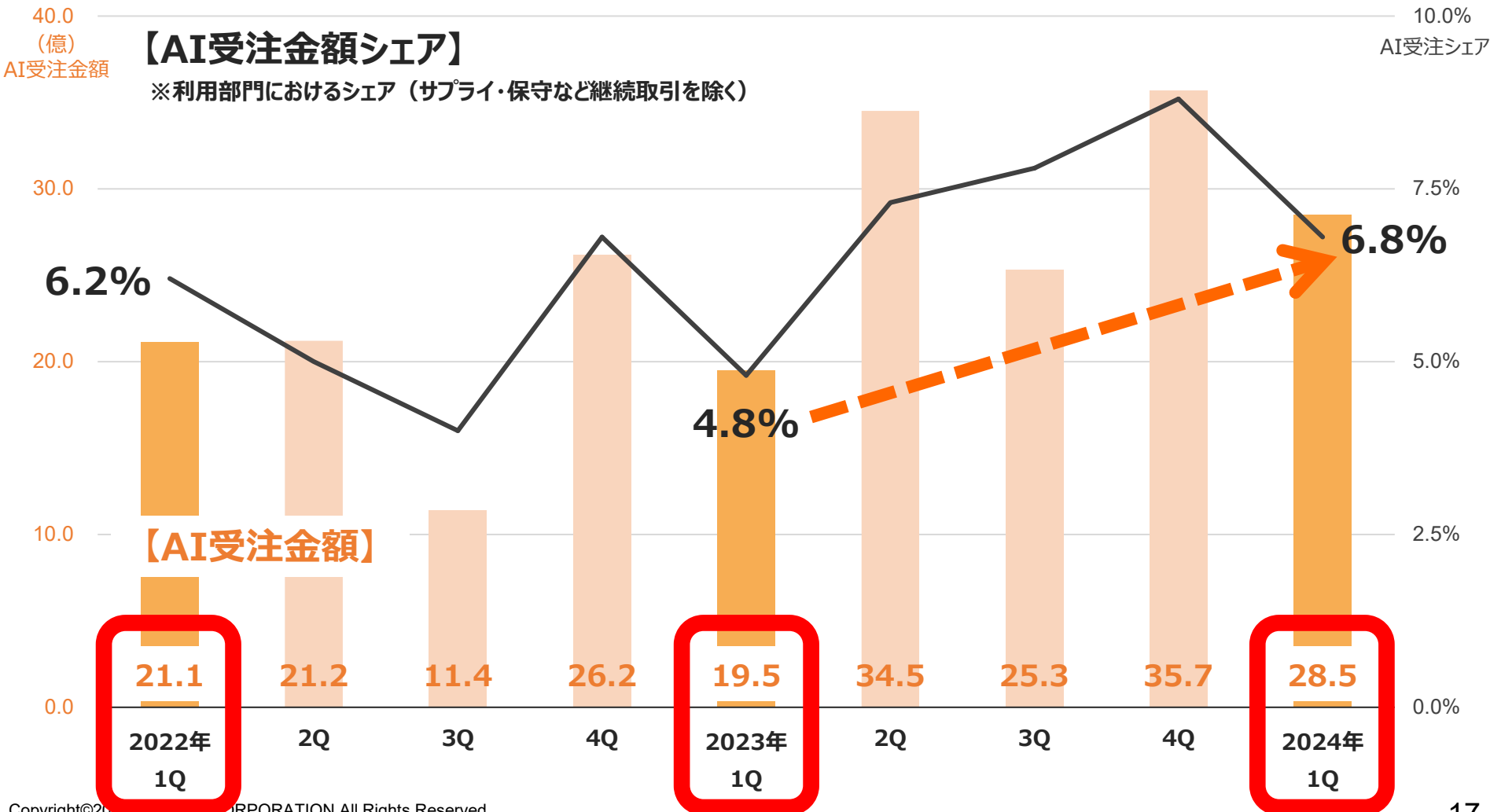


【全体の受注件数 と 受注率】

受注率 = 受注件数 ÷ 商談件数



AIによる営業活動支援



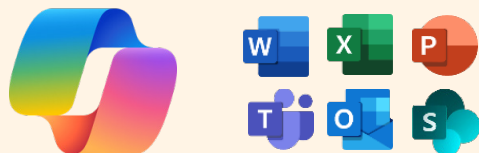
生成AIに対する主な取り組み

社内活用の推進

ノウハウ

お客様向けソリューション
(サービス名は一部略称)

Copilot for Microsoft 365



大規模言語モデル (LLM)



- NEC開発の生成AI
- 高い日本語能力
- セキュアな環境構築

社内システムへの展開・応用

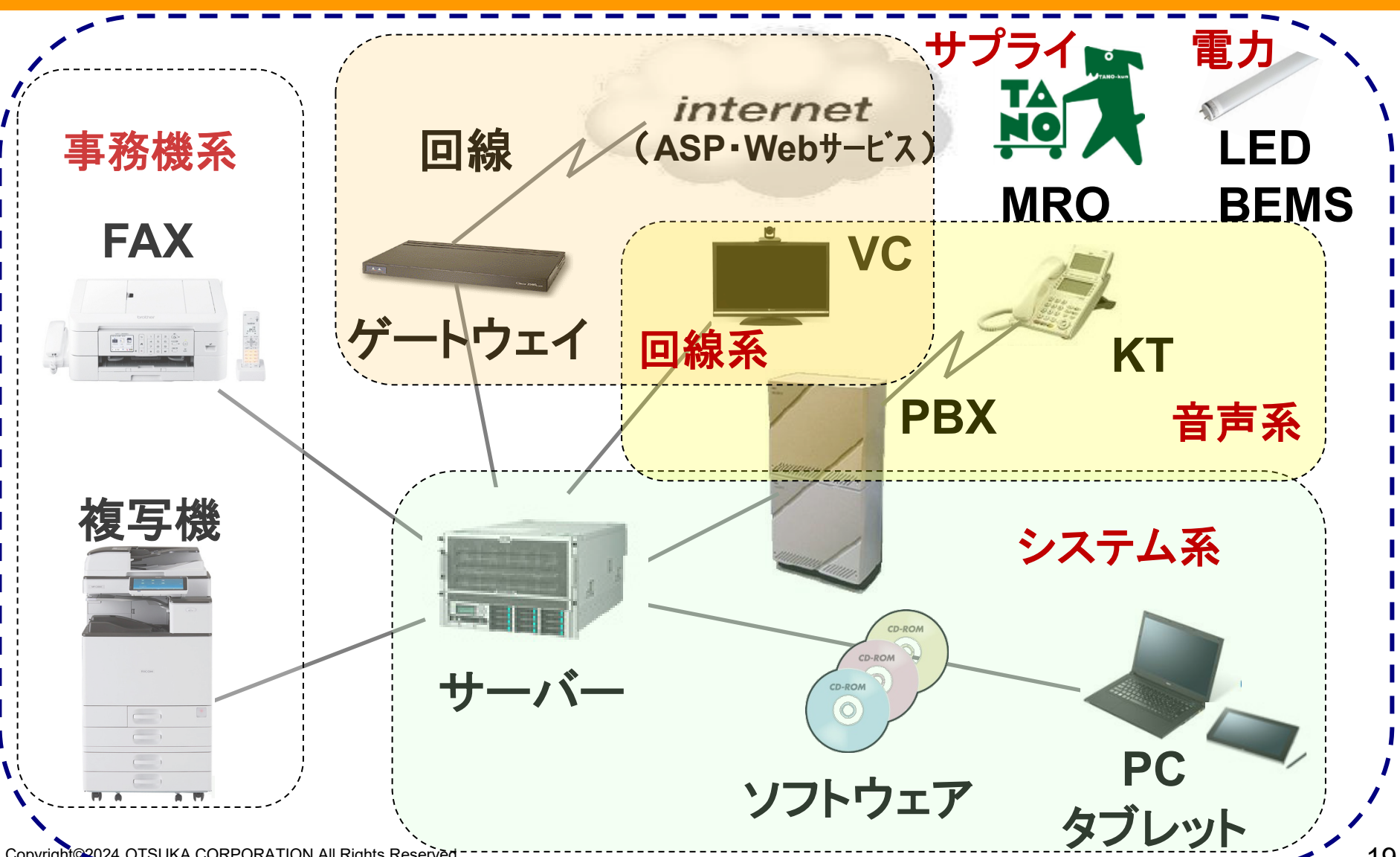
2023年11月	Copilot まるごと支援サービス (最低利用300ユーザー)
2024年 1月	生成AIチャットボット
2024年 2月	Copilot まるごと支援サービス (利用ユーザー数撤廃：中小企業でも使いやすく)
2024年 3月	AI関連研修メニュー

大塚商会



Copilotの特集ページもご用意

オフィスまるごと大塚商会



「まるごと」に向けた組織改称

特定部門の1組織を改称

全社組織を改称

2023年7月

2024年4月

MM本部 = まるごとマーケティング本部
(旧 : マーケティング本部)

MST = まるごとソリューションチーム
(旧 : 大手販売課)

2024年12月期の計画

(単位：百万円)

	連 結		
	1Q 実績	1~6月 (計画)	通期 (計画)
売 上 高	266,664	539,900	1,026,000
営 業 利 益	17,242	37,400	68,500
経 常 利 益	17,641	37,850	69,000
純 利 益 ※ (※親会社株主に帰属する純利益)	11,679	25,600	47,670

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、2024年12月期第1四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。