



2020年12月期  
第2四半期（1～6月）  
決算概要

2020年 8月 7日

株式会社 大塚商会  
代表取締役社長 大塚裕司

新型コロナウイルス感染症に罹患された方々と  
ご家族、関係者の皆様に  
お見舞い申し上げますとともに  
一日も早いコロナ禍の終息を願っております。

# 2020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	432,943	95.8%	-3.8%	385,699	94.4%	-5.3%
営 業 利 益	30,310	84.2%	-10.5%	26,791	83.7%	-11.9%
経 常 利 益	30,963	84.8%	-10.8%	28,528	84.8%	-10.7%
純 利 益 ※	20,789	84.8%	-11.6%	19,784	84.9%	-10.6%

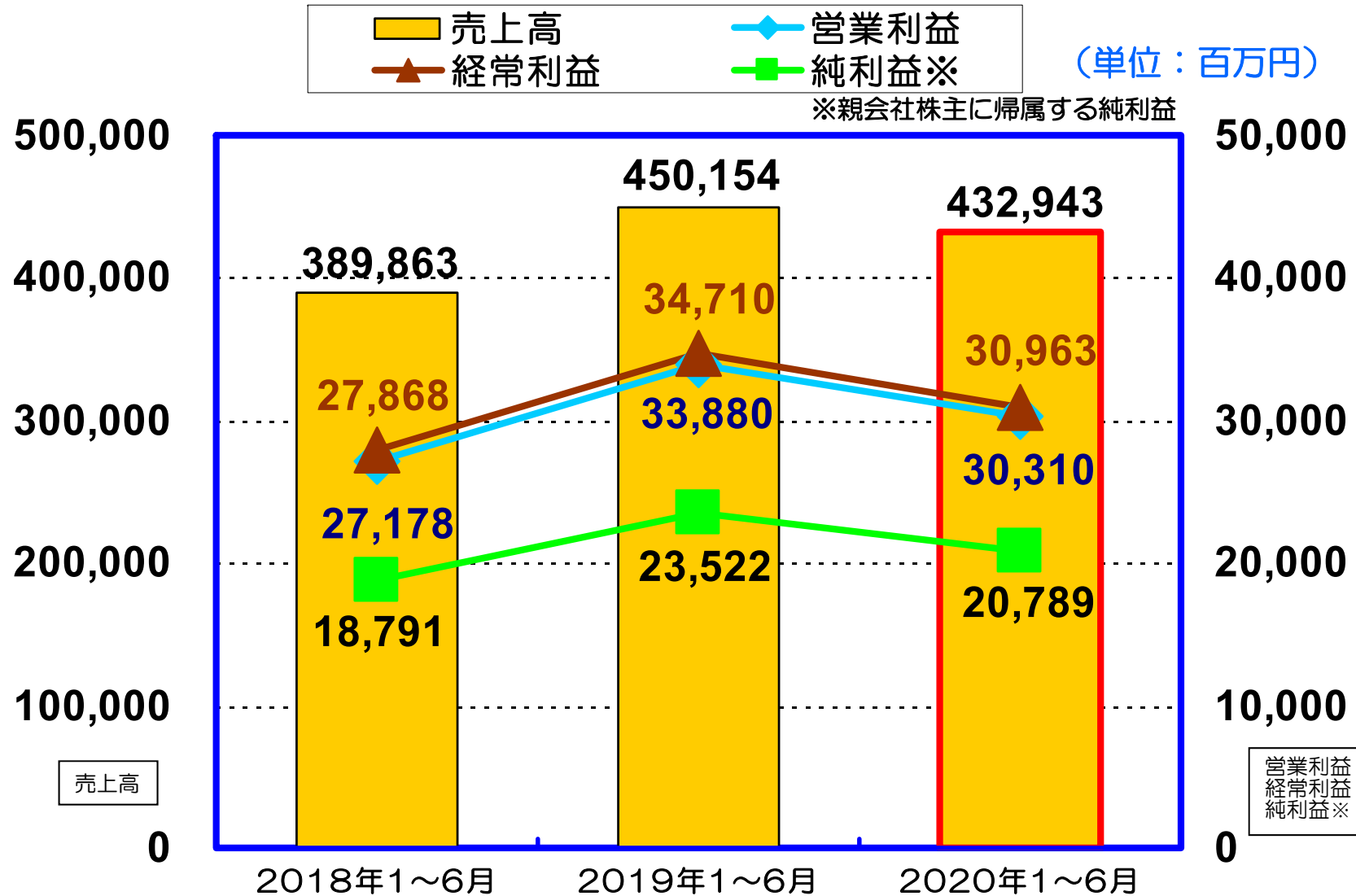
※親会社株主に帰属する純利益

# 連結子会社の概要

セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2020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	453	4,461
	(株)ネットワーク	ネットワーク関連製品の販売・技術サポート	446	65,432
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	319	2,509
	(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	471	4,481

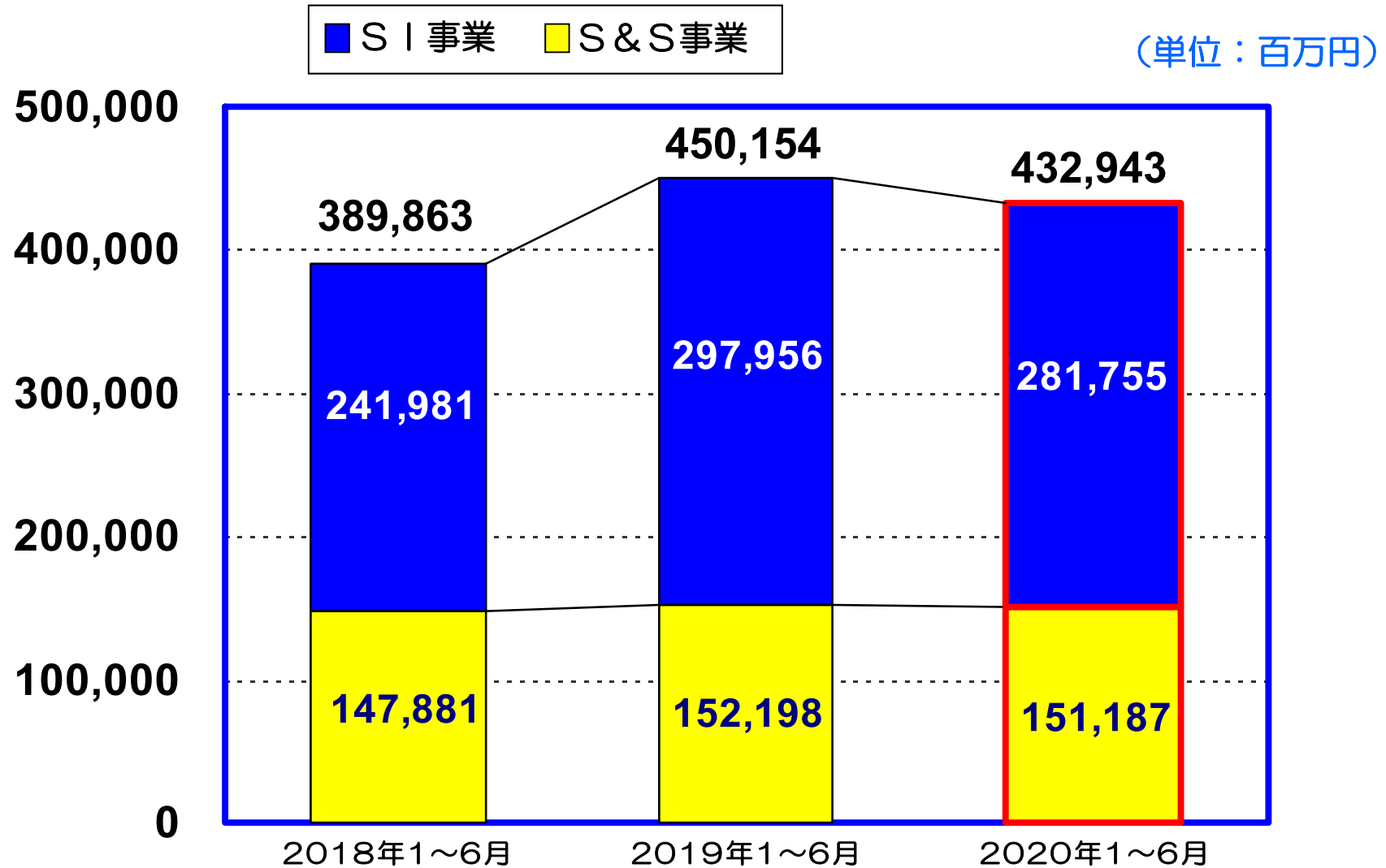
連結

# 売上高・利益の状況



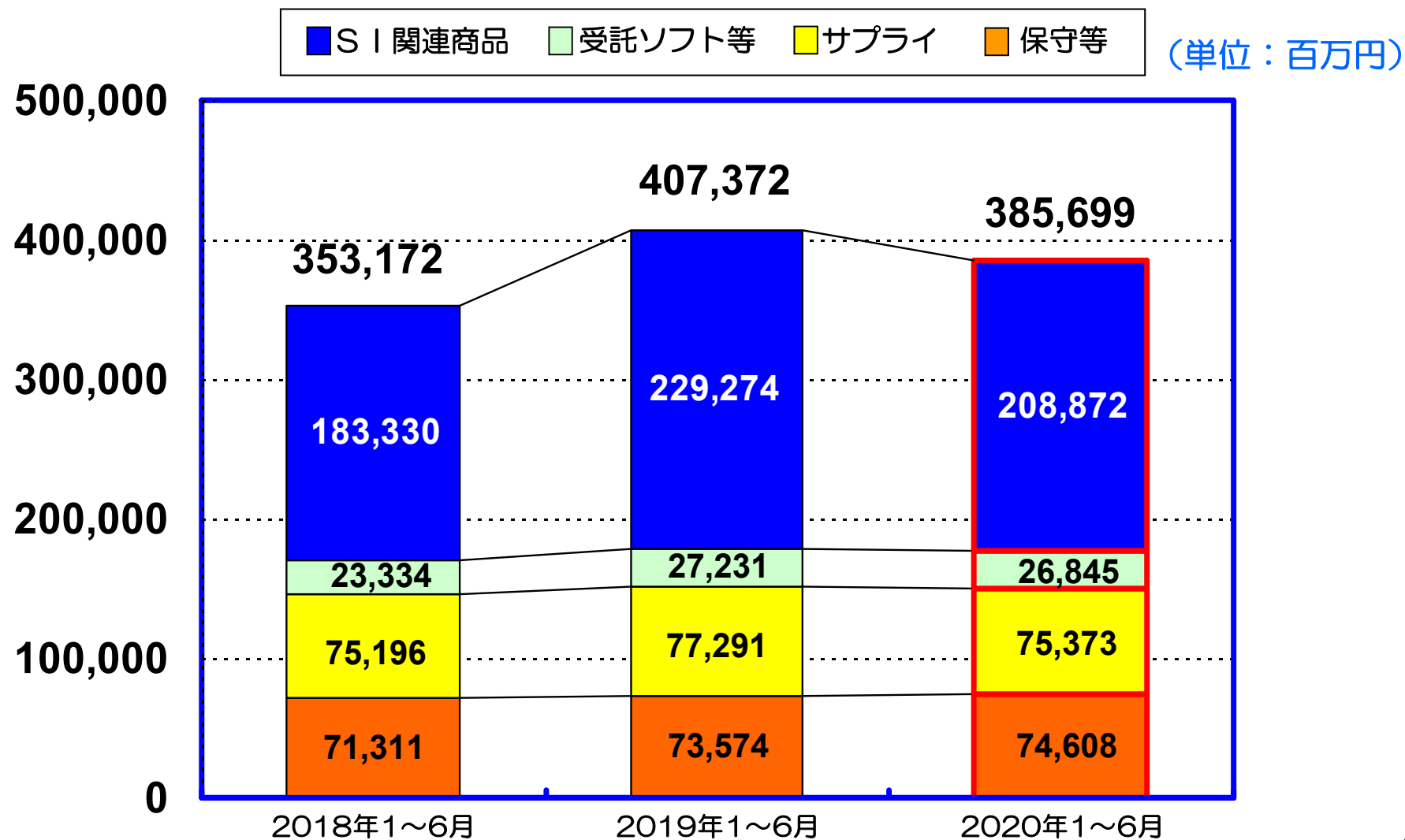
連結

# セグメント別売上高

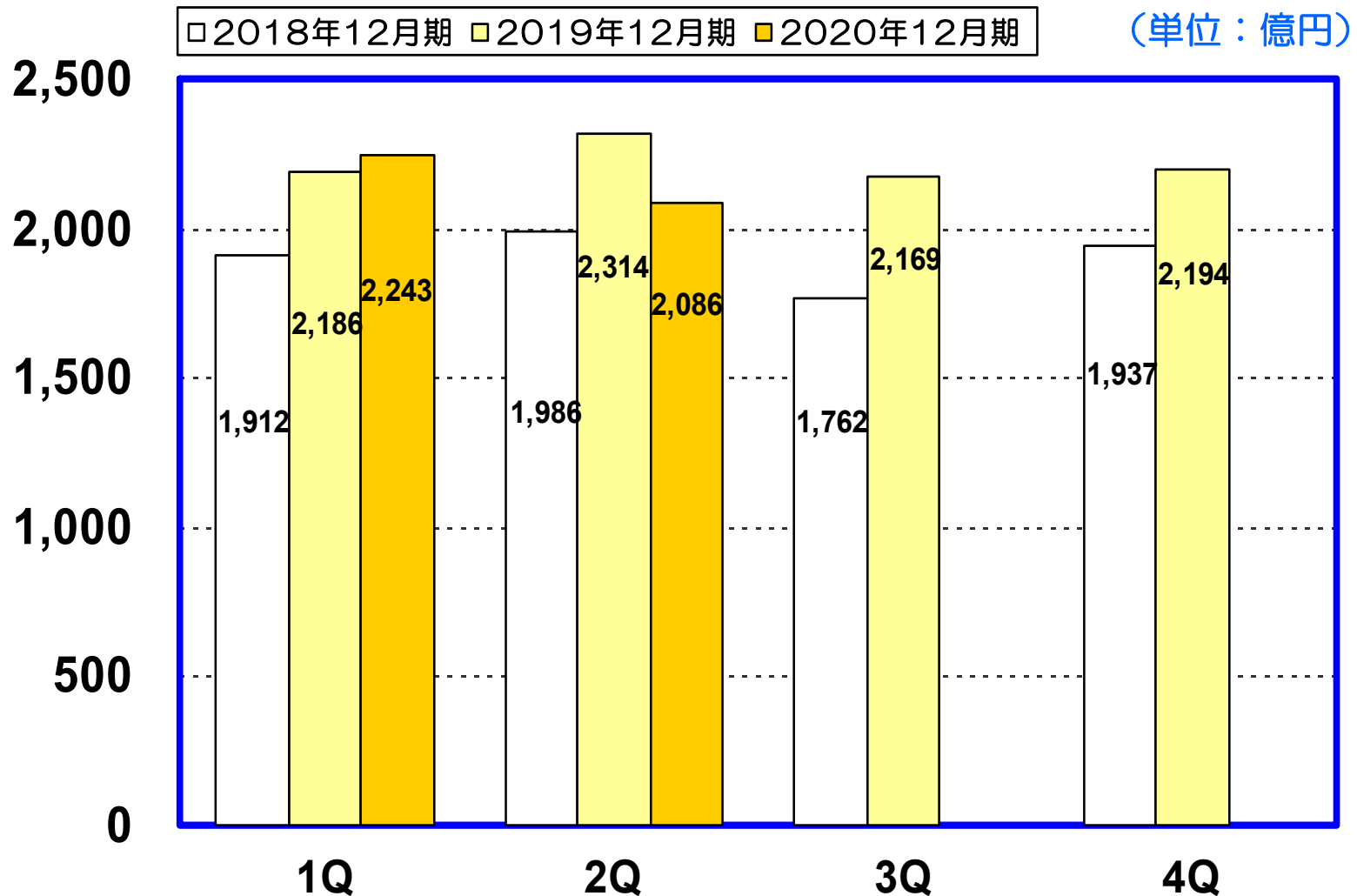


単体

# 詳細セグメント別売上高



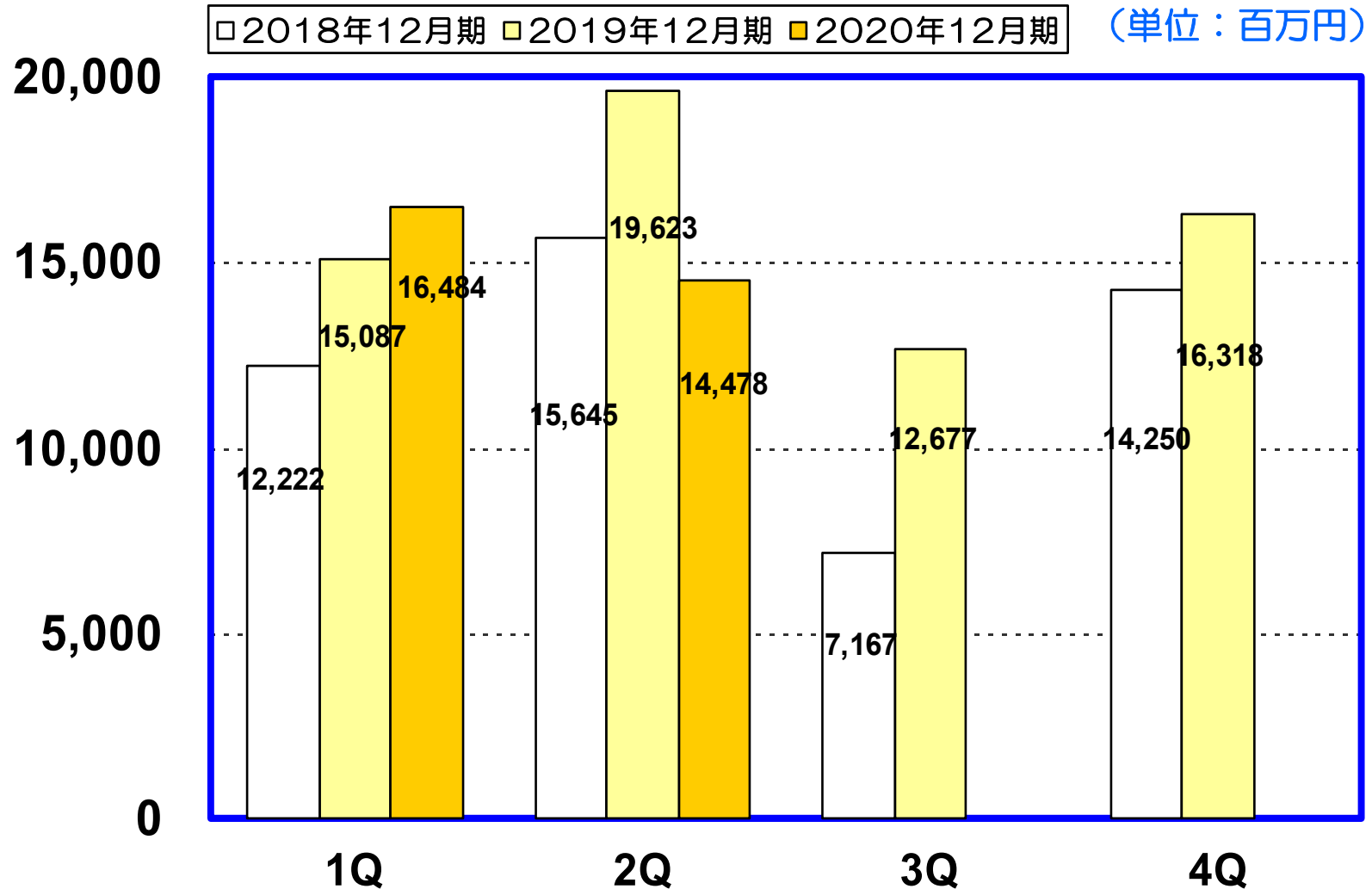
# 売上高の四半期推移







# 経常利益の四半期推移



# 2020年4~6月 業績の概況

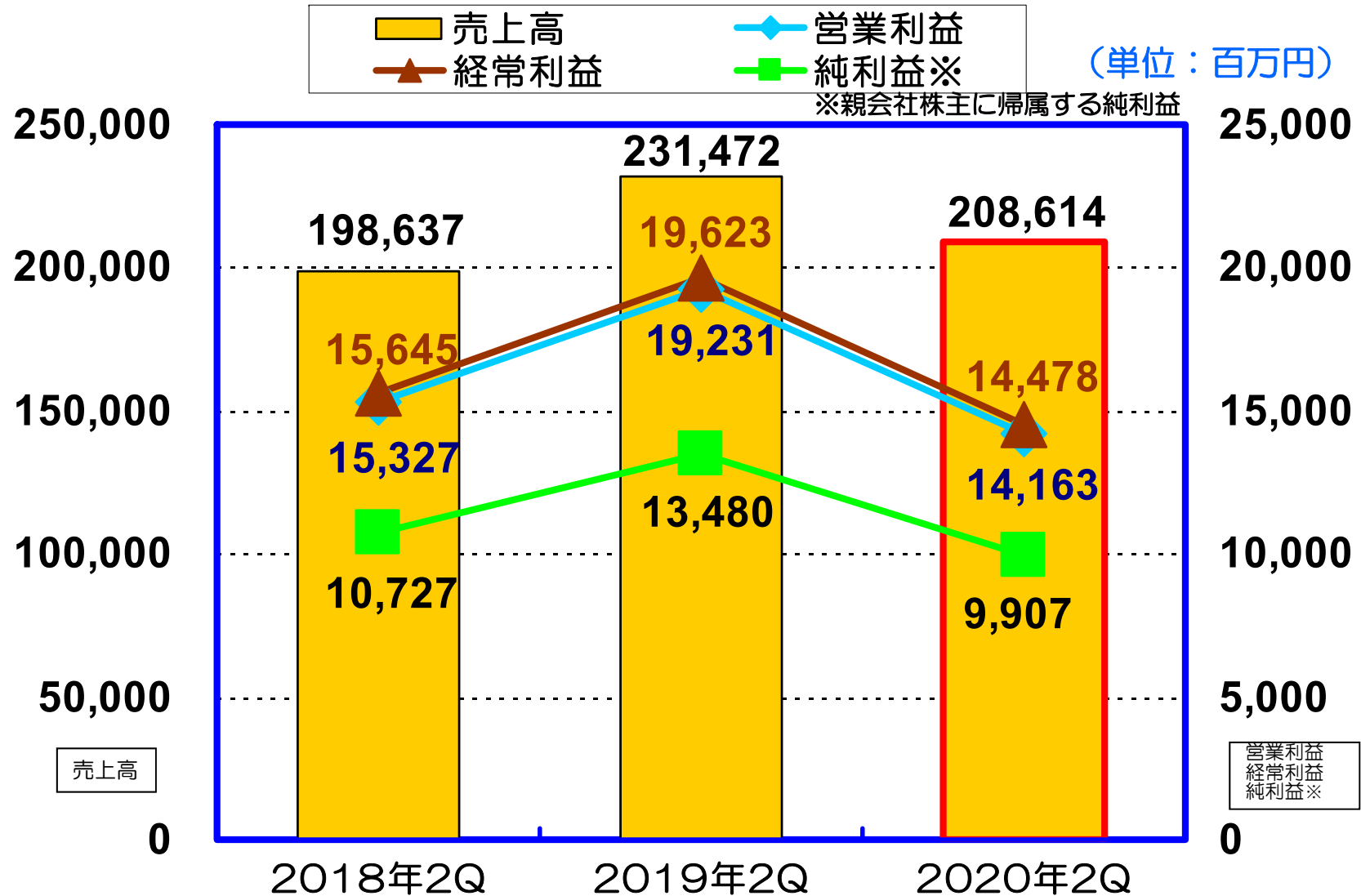
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	<b>208,614</b>	<b>-9.9%</b>	<b>183,689</b>	<b>-12.5%</b>
営 業 利 益	<b>14,163</b>	<b>-26.4%</b>	<b>12,668</b>	<b>-28.1%</b>
経 常 利 益	<b>14,478</b>	<b>-26.2%</b>	<b>12,921</b>	<b>-27.7%</b>
純 利 益 ※	<b>9,907</b>	<b>-26.5%</b>	<b>8,958</b>	<b>-27.6%</b>

※親会社株主に帰属する純利益

連結

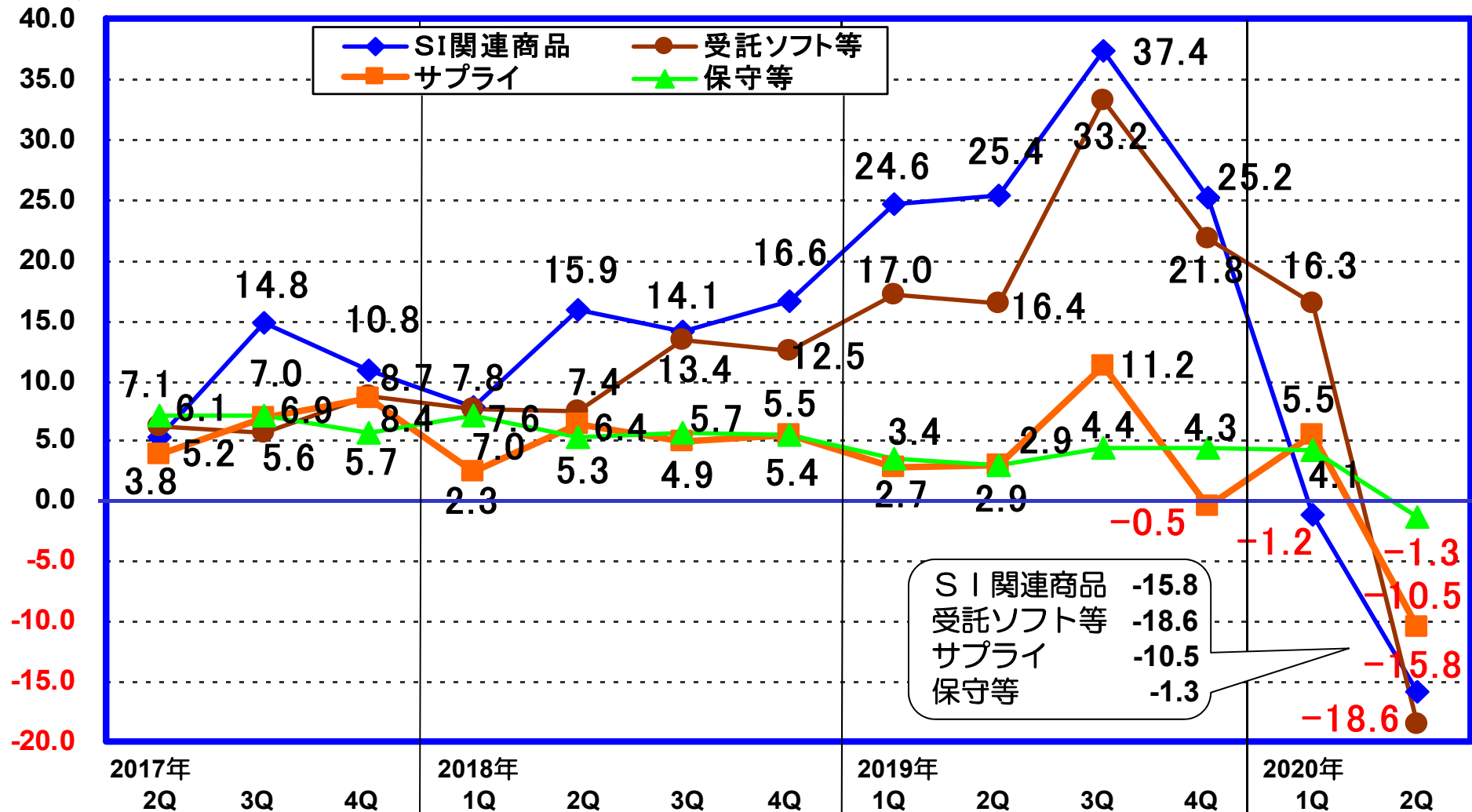
# 4~6月 売上高・利益の状況



単体

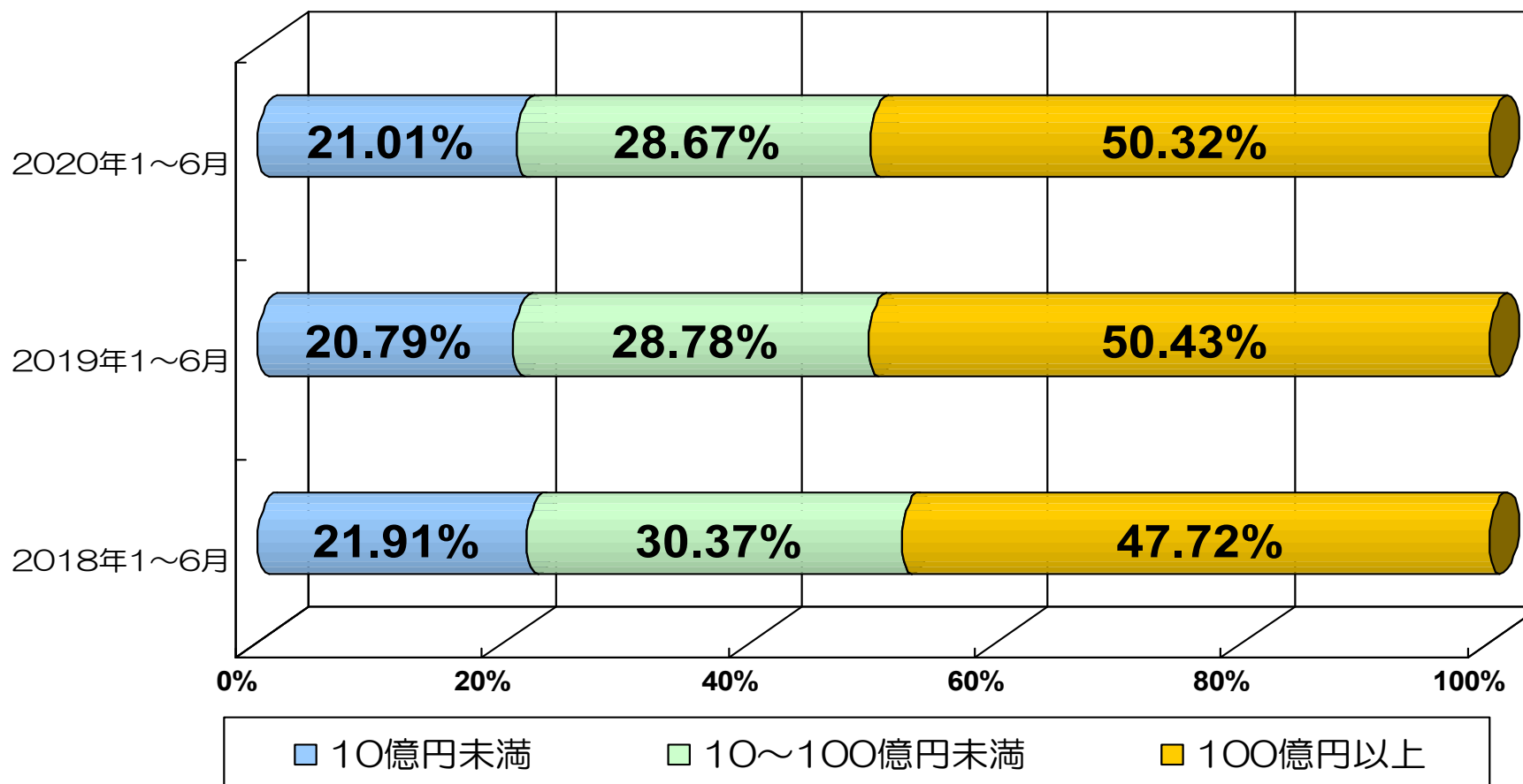
# 詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



単体

# 顧客企業の年商別売上構成

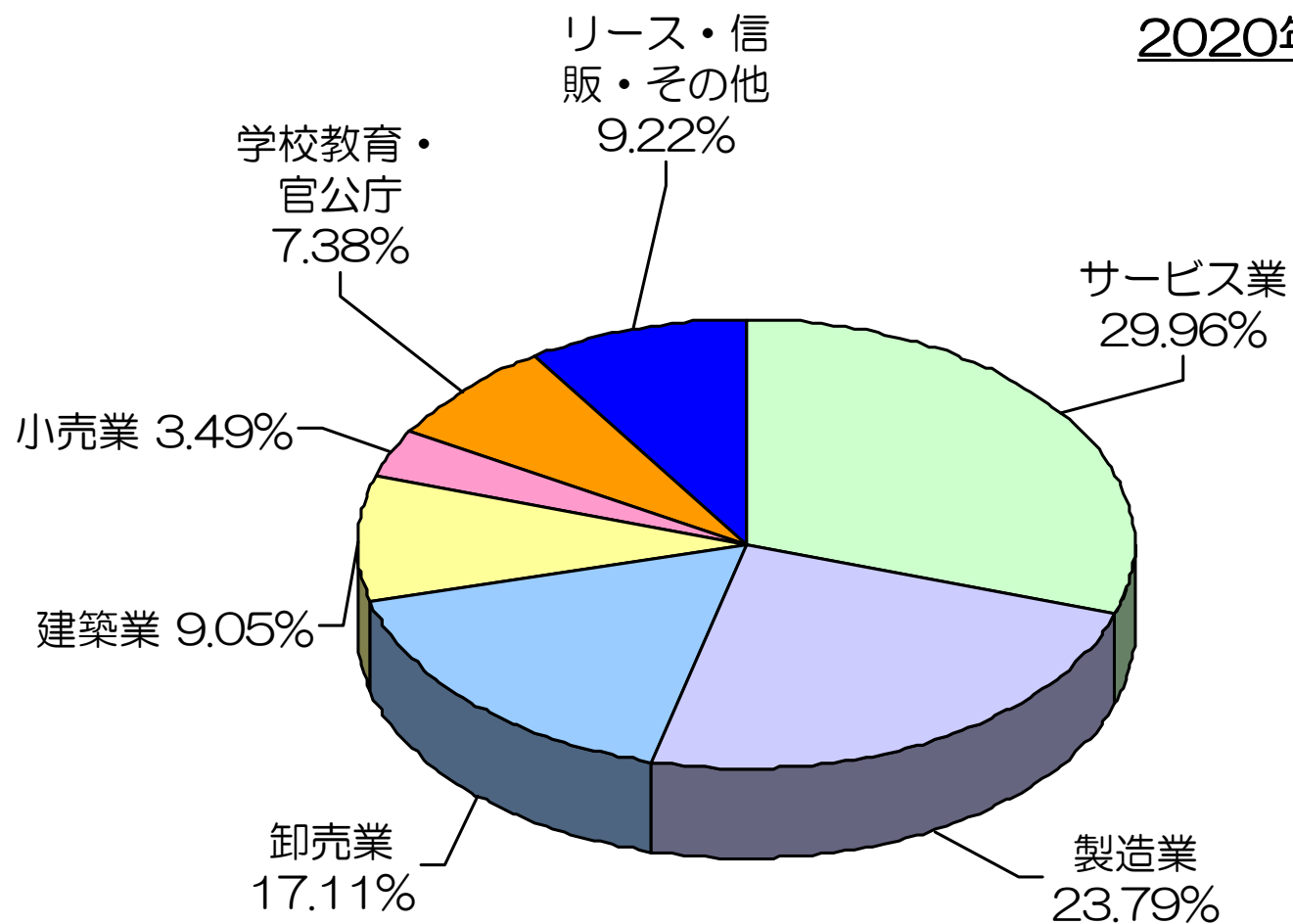


※10億円未満に、官公庁を含む

単体

# 顧客企業の業種別売上構成

2020年1～6月

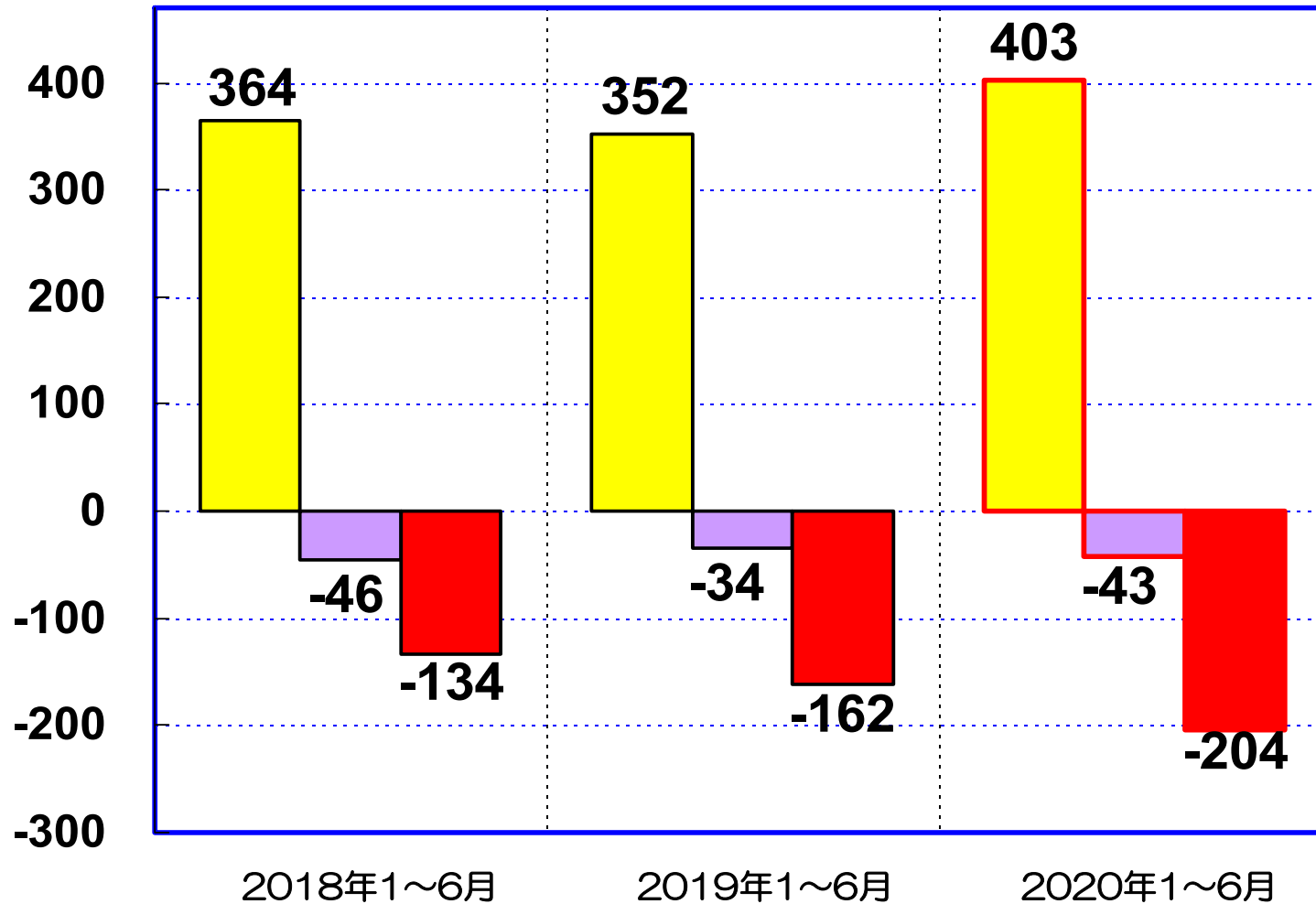


連結

# キャッシュ・フロー

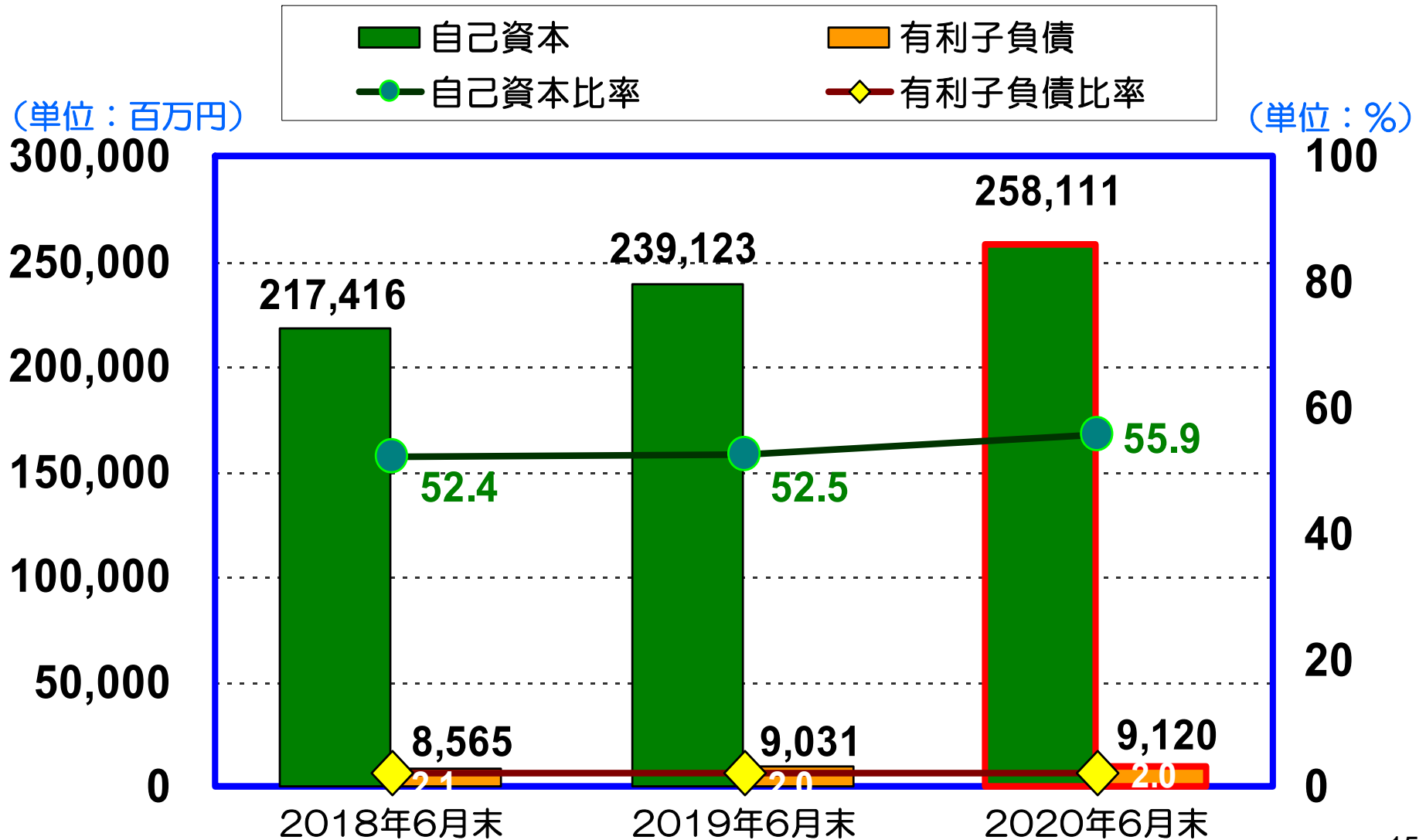
■ 営業C/F   ■ 投資C/F   ■ 財務C/F

(単位：億円)



連結

# 自己資本と有利子負債

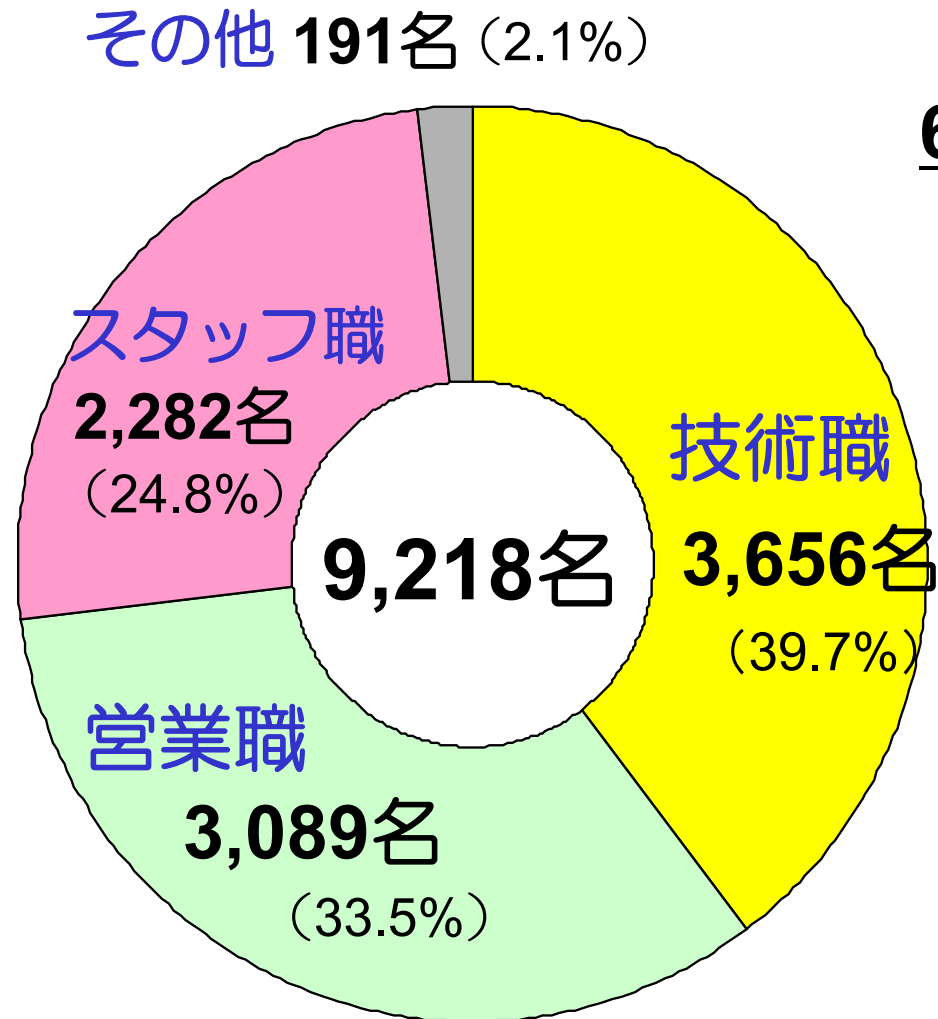






# 正社員の職種別人員構成

**2020年**  
**6月末現在**





# 重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2018年 1~6月	2019年 1~6月		2020年1~6月			2020年4~6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	80,298	82,726	+3.0%	<b>79,617</b>	<b>-3,108</b>	<b>-3.8%</b>	<b>36,670</b>	<b>-4,546</b>	<b>-11.0%</b>
SMILE	6,458	7,141	+10.6%	<b>5,849</b>	<b>-1,292</b>	<b>-18.1%</b>	<b>2,955</b>	<b>-1,480</b>	<b>-33.4%</b>
ODS	31,479	31,325	-0.5%	<b>27,460</b>	<b>-3,865</b>	<b>-12.3%</b>	<b>13,789</b>	<b>-3,305</b>	<b>-19.3%</b>
OSM	36,842	39,025	+5.9%	<b>40,382</b>	<b>+1,357</b>	<b>+3.5%</b>	<b>19,882</b>	<b>-612</b>	<b>-3.0%</b>

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

< 参考：販売台数 >

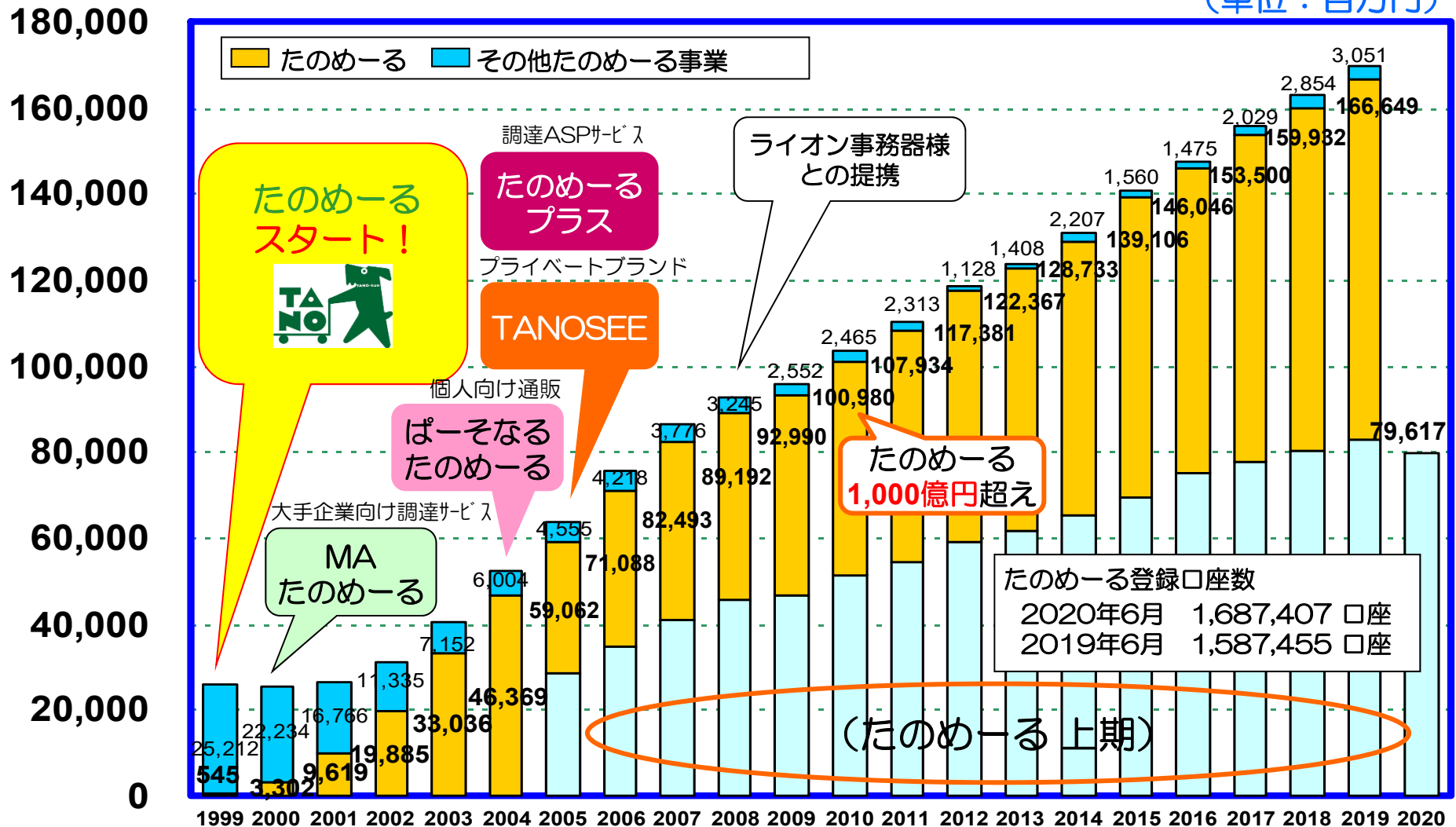
(単位：台)

複写機	23,274	22,128	-4.9%	<b>19,000</b>	<b>-3,128</b>	<b>-14.1%</b>	<b>9,514</b>	<b>-2,107</b>	<b>-18.1%</b>
(内カラー複写機)	22,553	21,458	-4.9%	<b>18,475</b>	<b>-2,983</b>	<b>-13.9%</b>	<b>9,216</b>	<b>-2,039</b>	<b>-18.1%</b>
サーバー	16,428	16,734	+1.9%	<b>13,531</b>	<b>-3,203</b>	<b>-19.1%</b>	<b>6,376</b>	<b>-2,104</b>	<b>-24.8%</b>
パソコン	561,599	871,683	+55.2%	<b>644,871</b>	<b>-226,812</b>	<b>-26.0%</b>	<b>270,091</b>	<b>-143,456</b>	<b>-34.7%</b>
クライアント計	584,637	894,730	+53.0%	<b>668,661</b>	<b>-226,069</b>	<b>-25.3%</b>	<b>283,065</b>	<b>-142,166</b>	<b>-33.4%</b>

単体

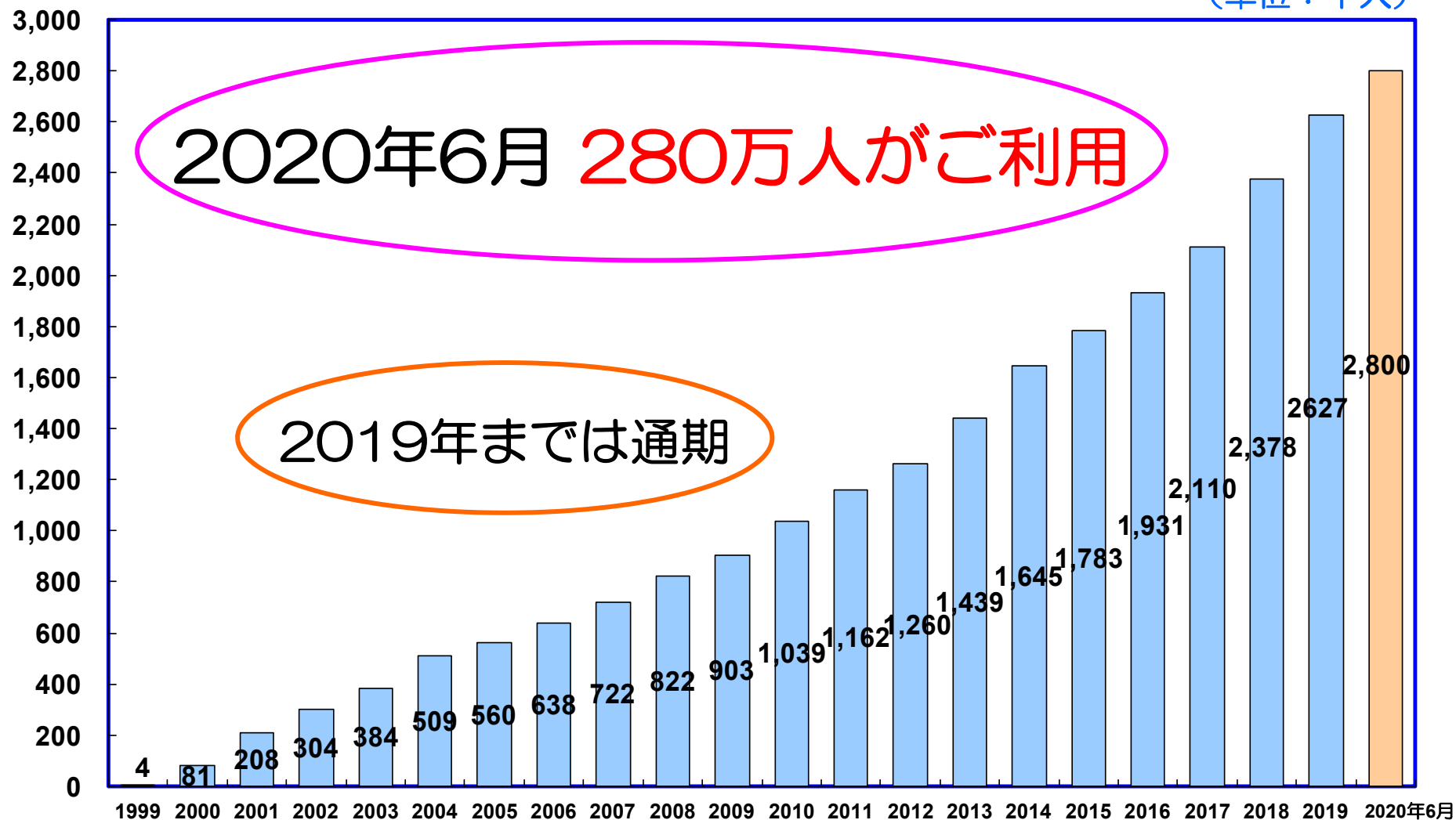
# たのめーる年次推移

(単位：百万円)



# 主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

(単位：千人)

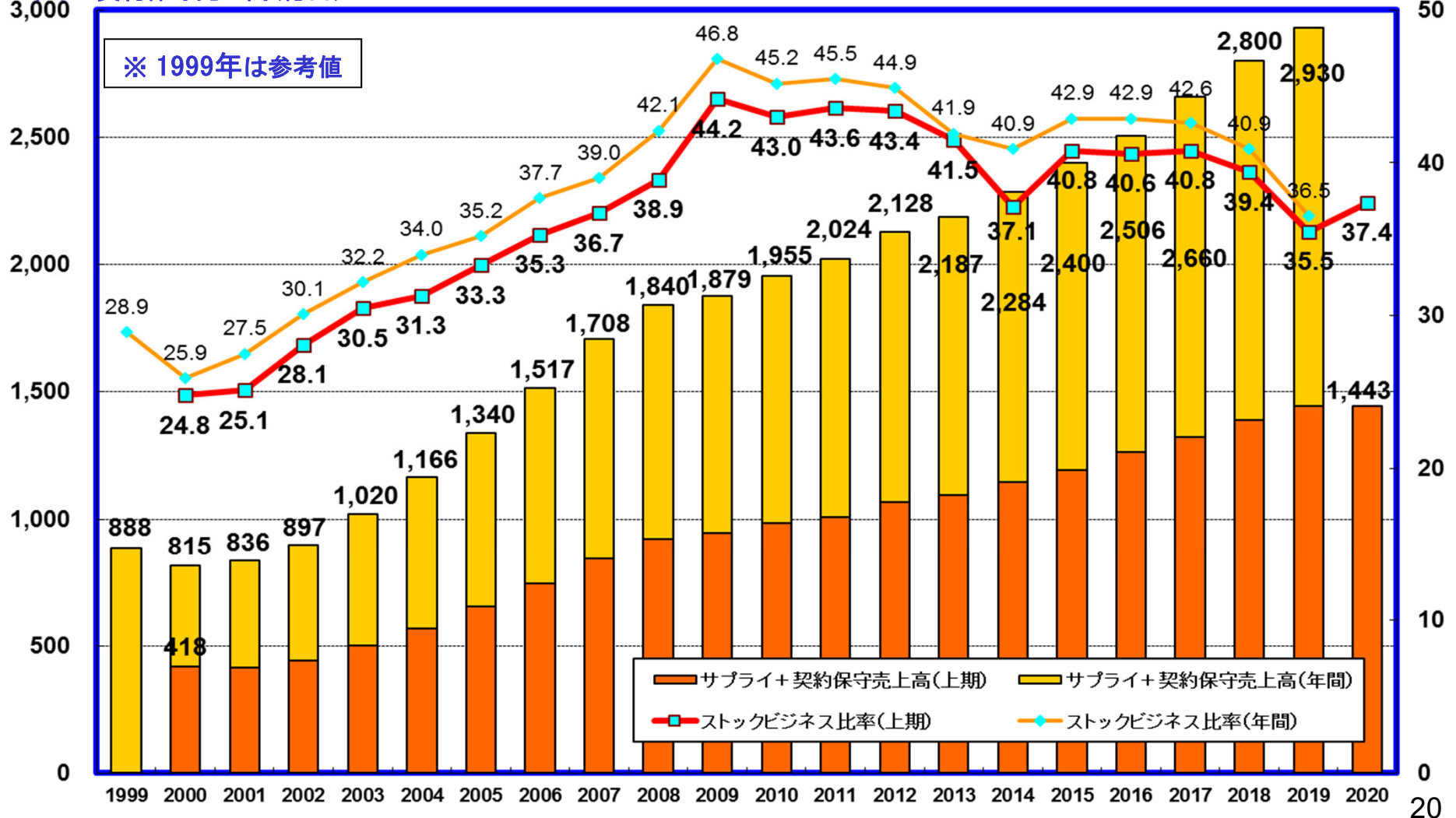


# 単体 ストック（足し算）ビジネスの推移

## サプライ+契約保守売上高、ストックビジネス比率の推移

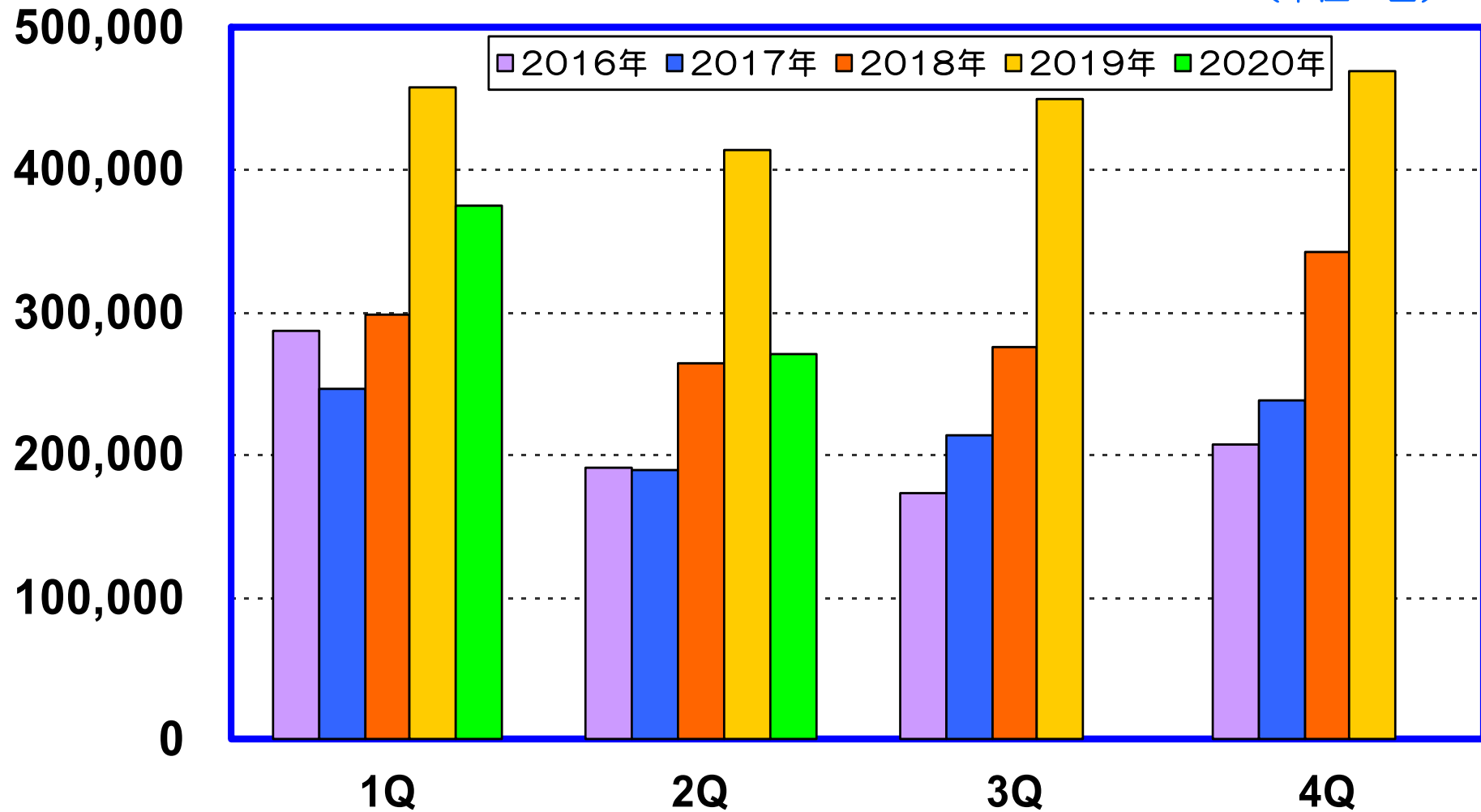
サプライ+契約保守売上高(億円)

ストックビジネス比率(%)



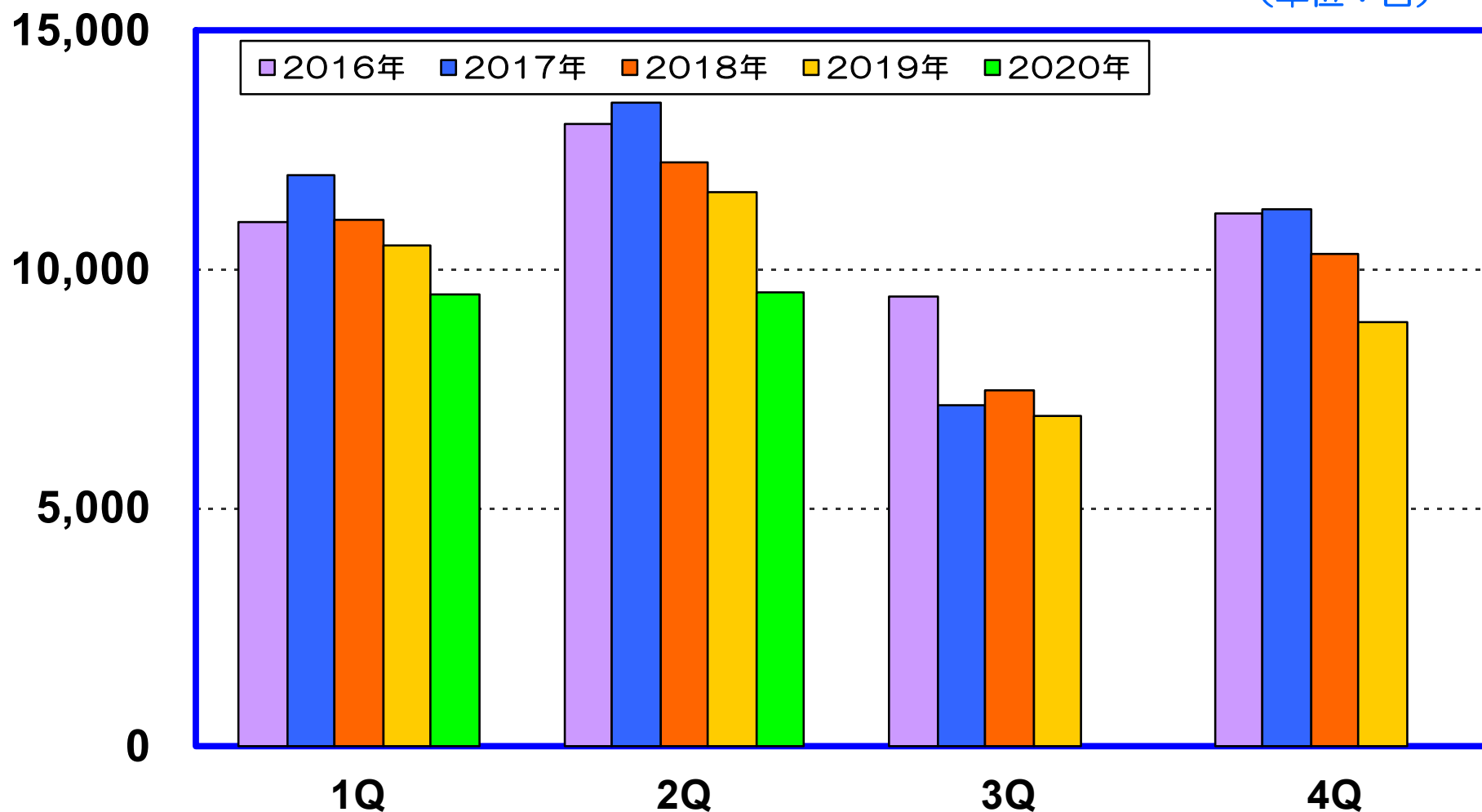
# パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



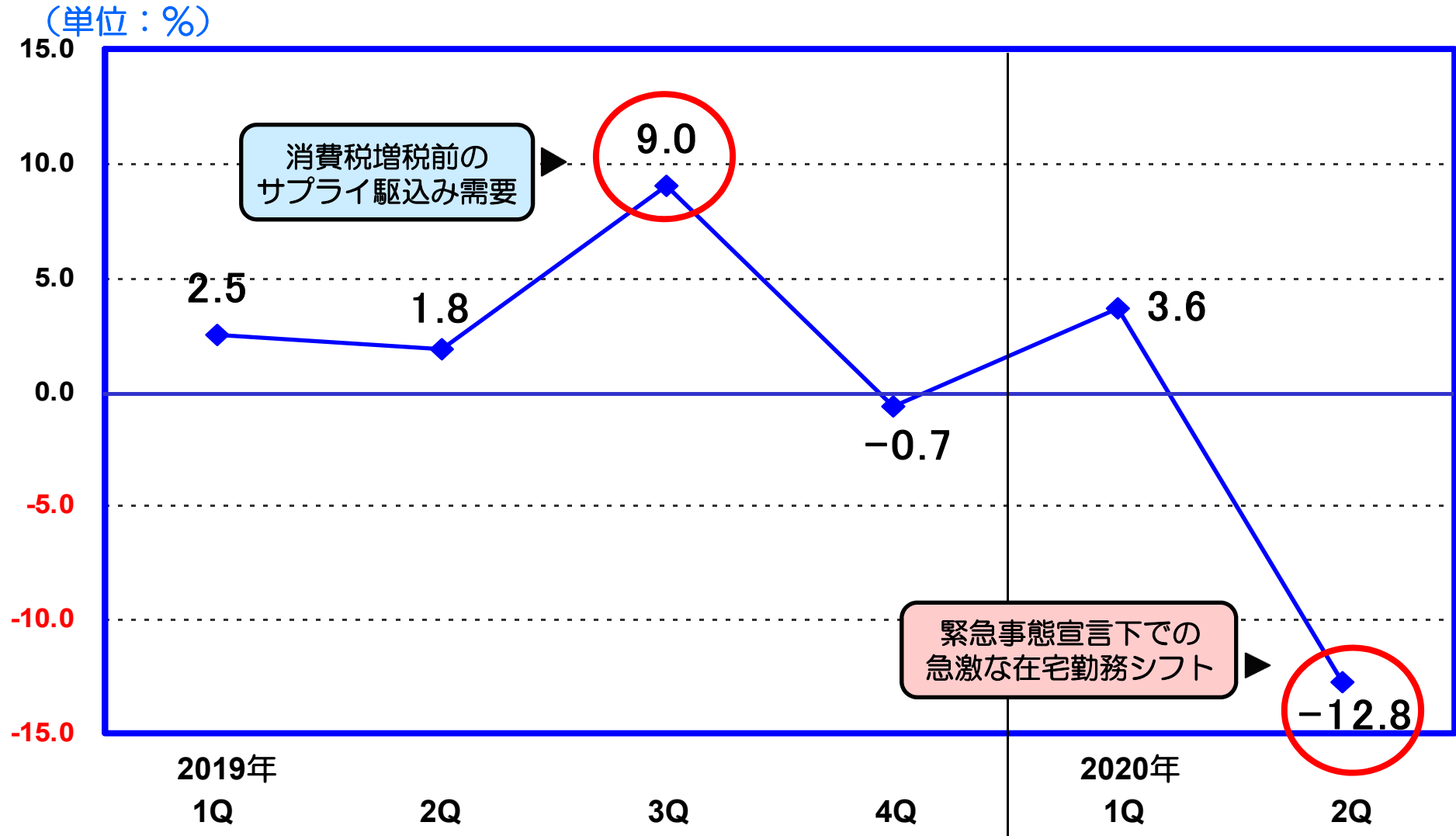
# 複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)



単体

# サプライとコピー保守売上高 前年増減率推移

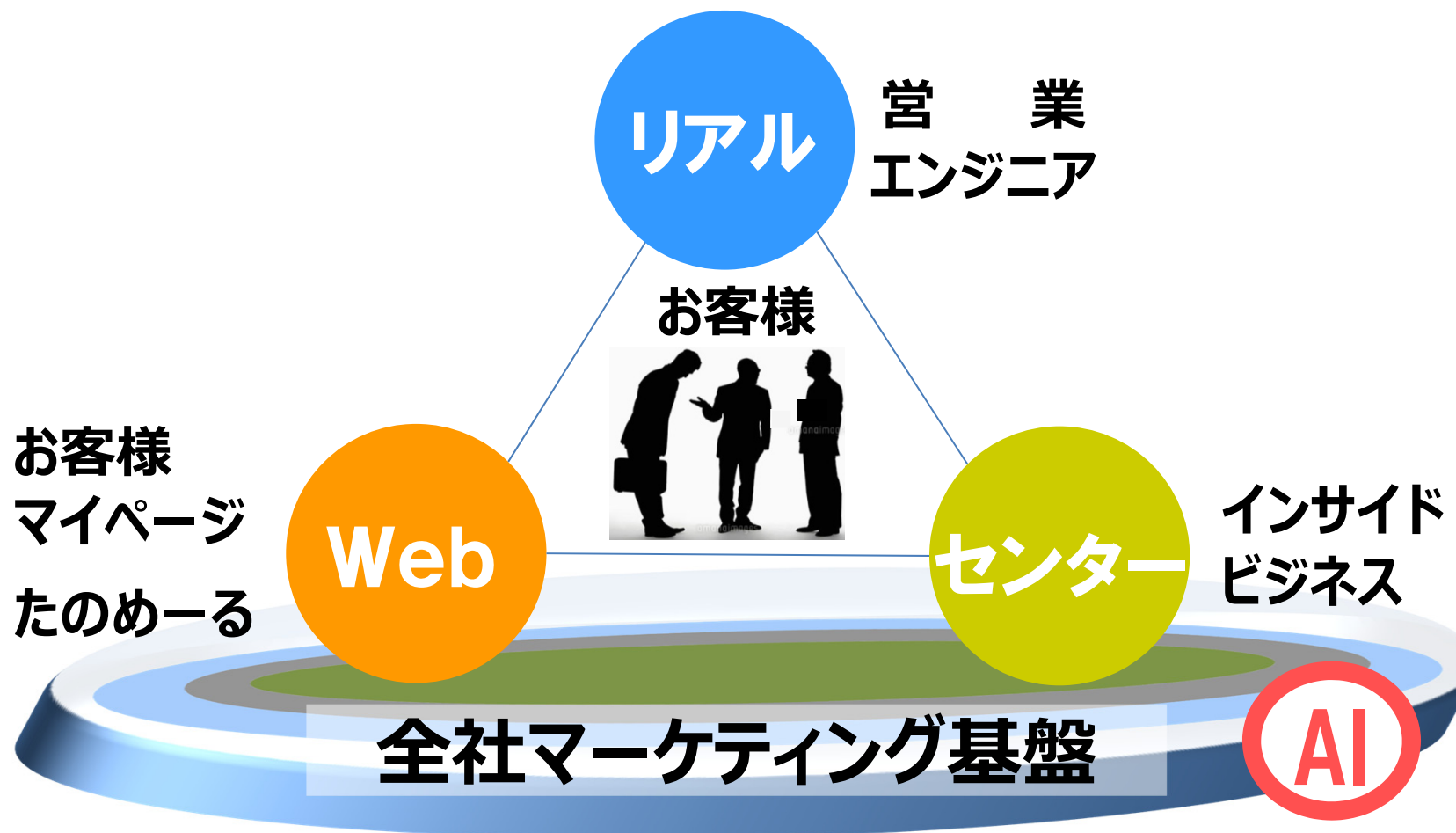




今後について

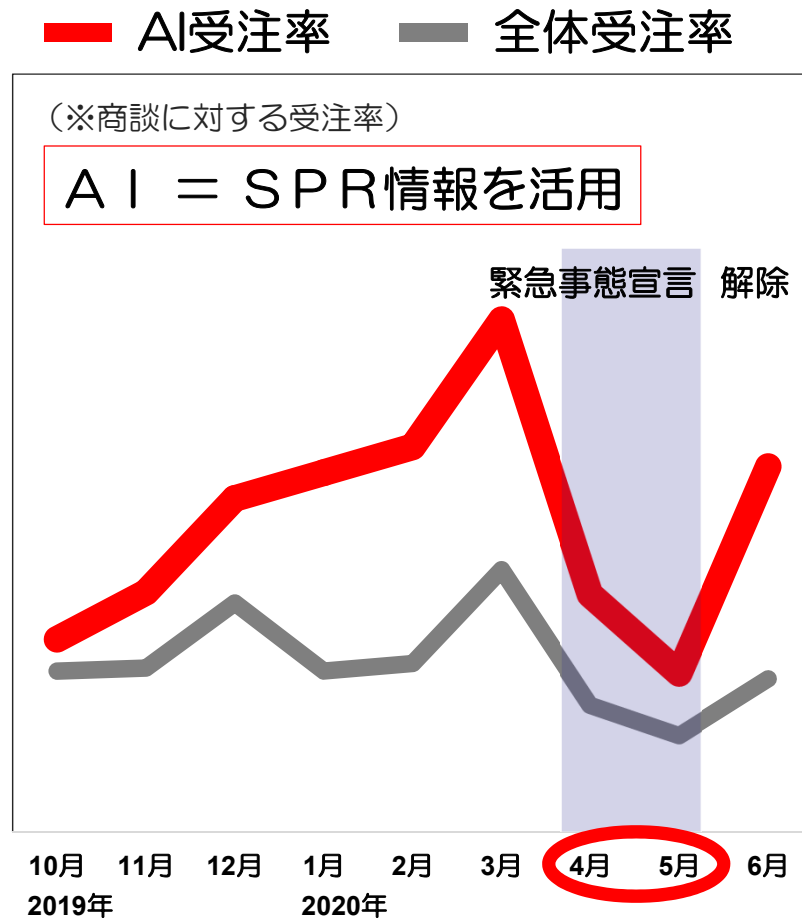
# 環境変化を更なる成長機会に

## お客様との新たな関係を構築

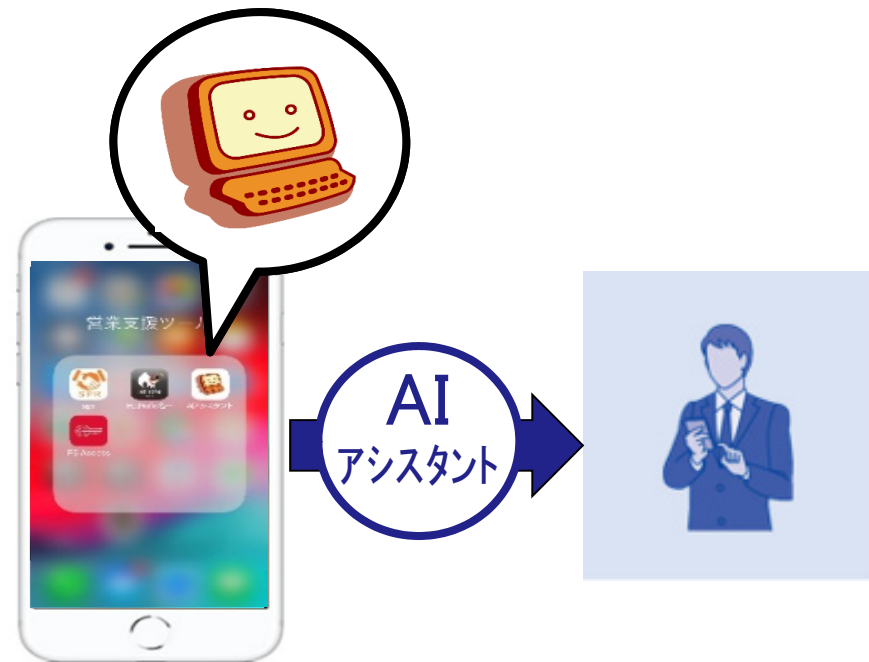


# AIによる営業の生産性向上

## 【AIの提案による営業活動】



## 【iPhone版 AIアシスタント】

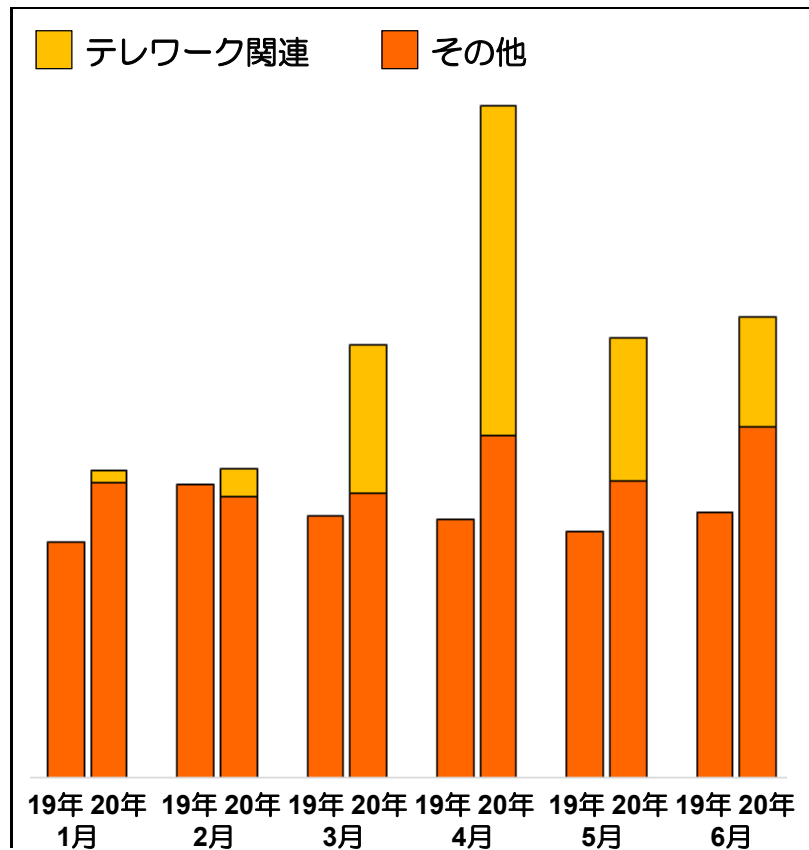


- 全営業の過半数が利用
- 利用件数 月間3万回

# インサイド・ビジネス・センター

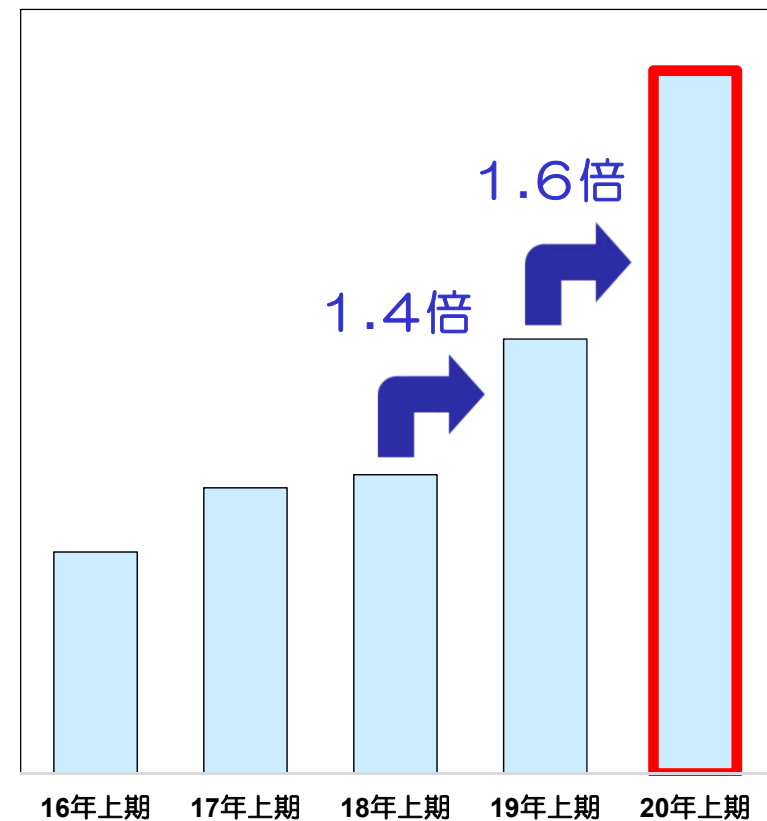
## 【問い合わせ件数】

テレワークをきっかけに相談件数増加



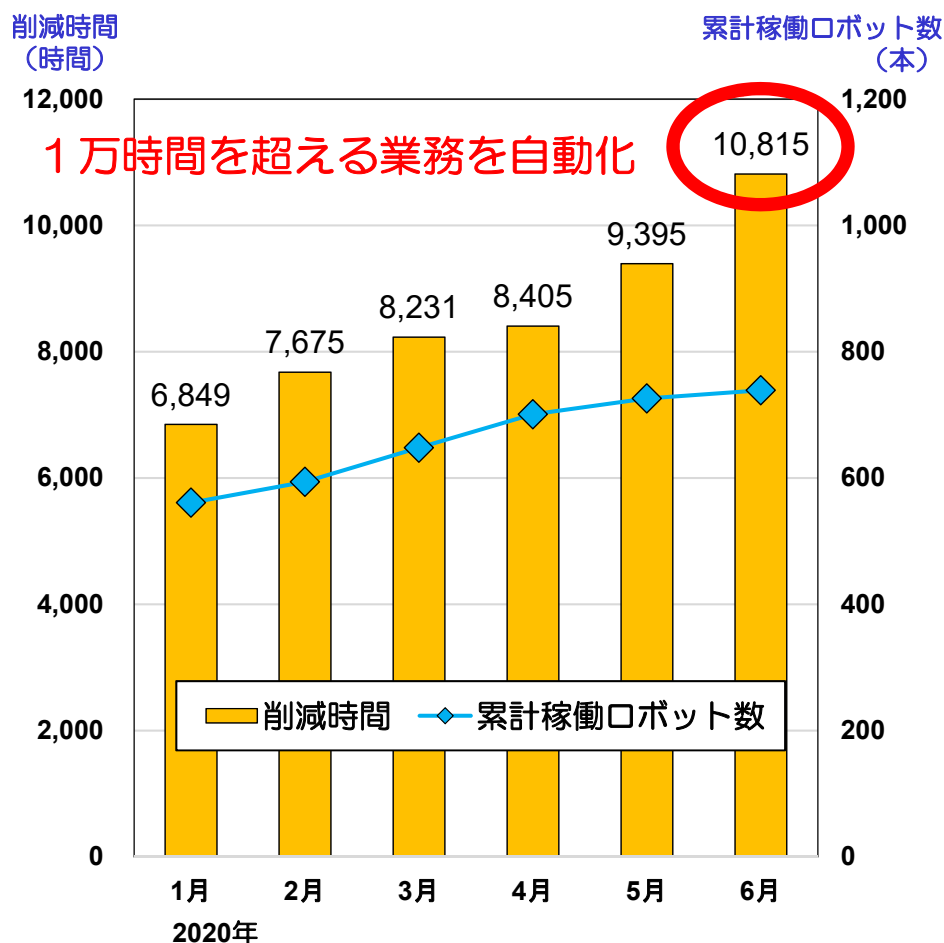
## 【口座獲得数】

対面商談の減少をカバーし高伸長



# ITを活用した全社生産性向上

## 【RPA】



## 【チャットボット】



### チャットボット一覧

社内向け

社外向け

一覧ページ (AI の部屋)

<b>商品検索</b> <small>製品のイントラ、提案ツール、価格表、問い合わせ先を回答</small>	<b>たよれーるひかり</b> <small>たよれーるひかりについての社内問い合わせに対応</small>	<b>たのめーる</b> <small>たのめーる (社外)</small>	<b>複合機サポート</b> <small>複合機の技術的な質問に回答</small>
<b>Office 365 サポート</b> <small>Office 365 のご利用開始、設定等の技術的な質問に回答</small>	<b>どこでもキャビネットサポート</b> <small>どこでもキャビネットの技術的な質問に回答</small>	<b>NECビジネスフォンサポート</b> <small>NECビジネスフォン (Aspire シリーズ) の技術的な質問に回答</small>	<b>アルファメール 2 サポート</b> <small>アルファメール 2 の技術的な質問に回答</small>

### 導入実績 (6月末時点)

稼働本数 82本

月間質問件数 約9万件

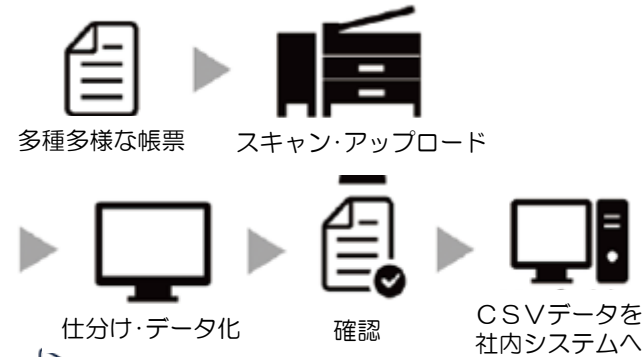
自社での経験、ノウハウをお客様に

# 多くのAIソリューションをご用意

## 〔画像解析〕



## 〔AI OCR〕



## 〔ロボット・IoT〕



## 〔スマートグラス〕



## 〔チャットボット〕



## 〔RPA〕



## 〔AI 翻訳〕



# 経営支援サービス

## 中堅中小企業の経営課題の解決を支援

### 【外部専門家との連携強化】



### 【多くの支援メニュー】

#### [ 大塚商会の経営支援サービスメニュー ]

- レゴ®シリアスプレイ®
- チームビルディング向上支援サービス
- モチベーション向上支援サービス
- 業務改革コンサルティング
- 新規事業創出支援サービス
- 管理職のリーダーシップ向上支援サービス
- 女性活躍支援サービス
- 内部統制整備支援コンサルティング
- AI/IoTデータ活用サービス
- 調達/購買診断サービス
- コスト削減支援サービス

#### [ 経営支援サービス開催イベント ]

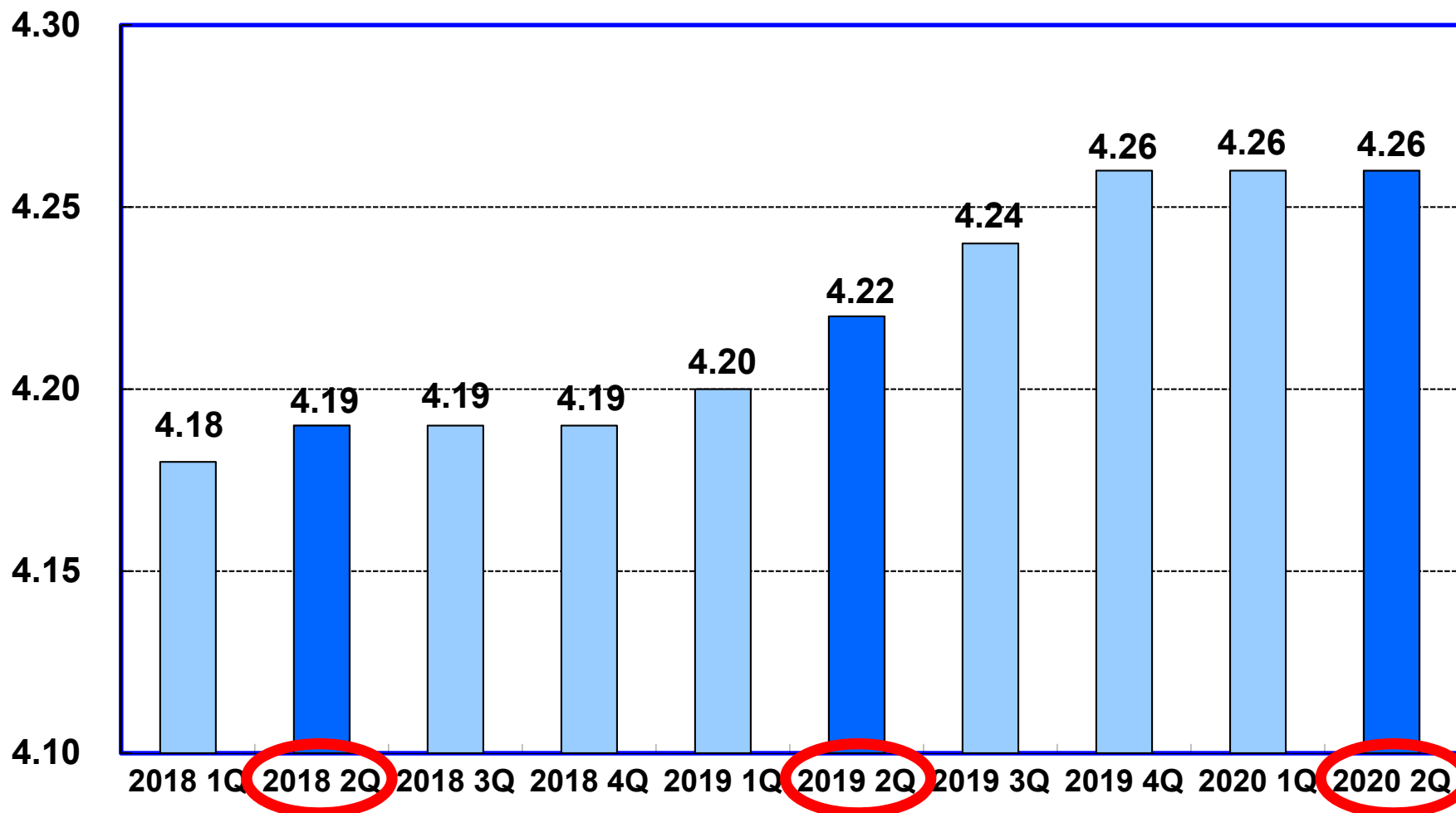
- 経営者様向けフォーラム
- その他

単体

# 1 企業当たり商材数推移

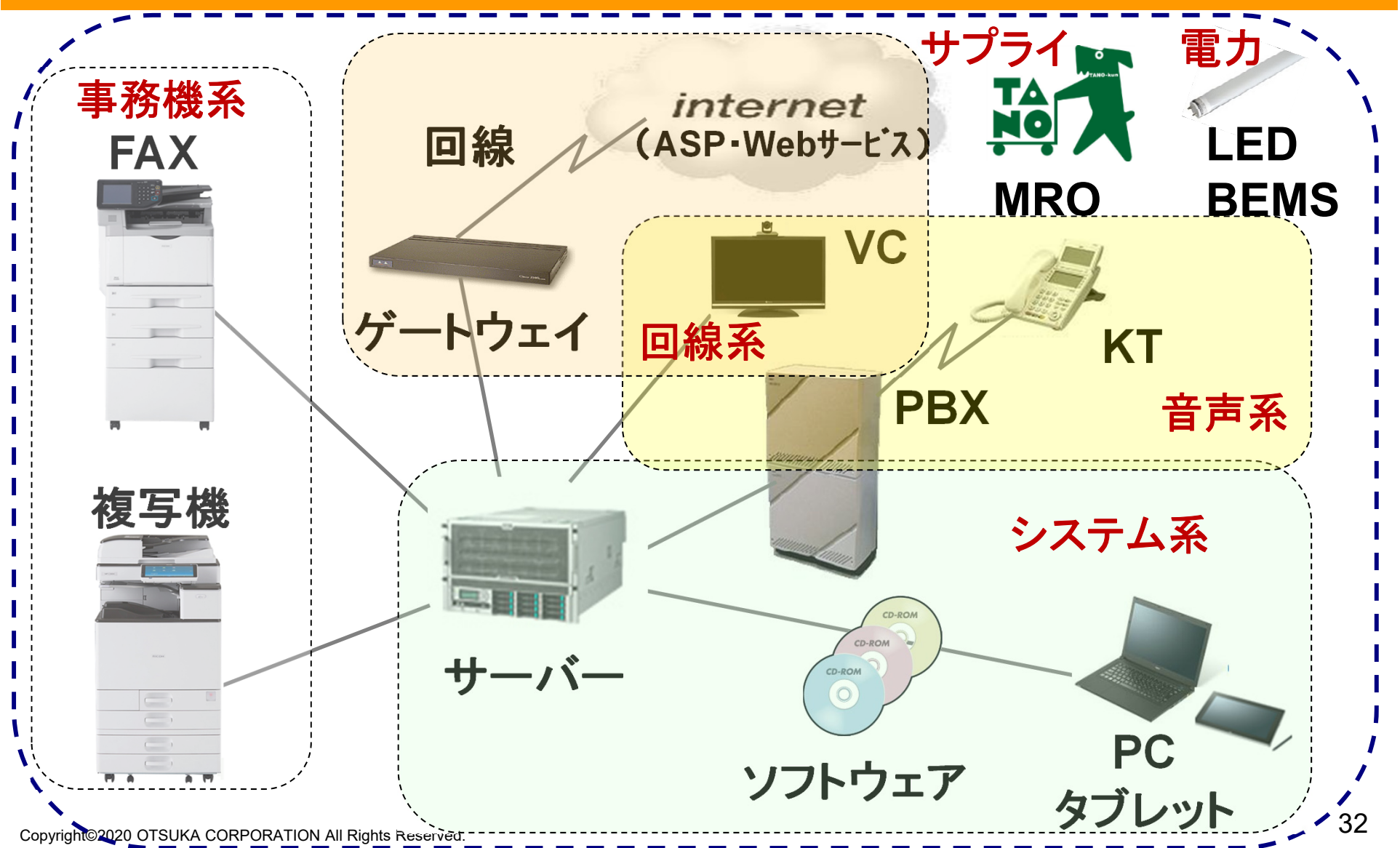
(単位：商材)

(複写機のお客様)





# オフィスまるごと大塚商会



# 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>

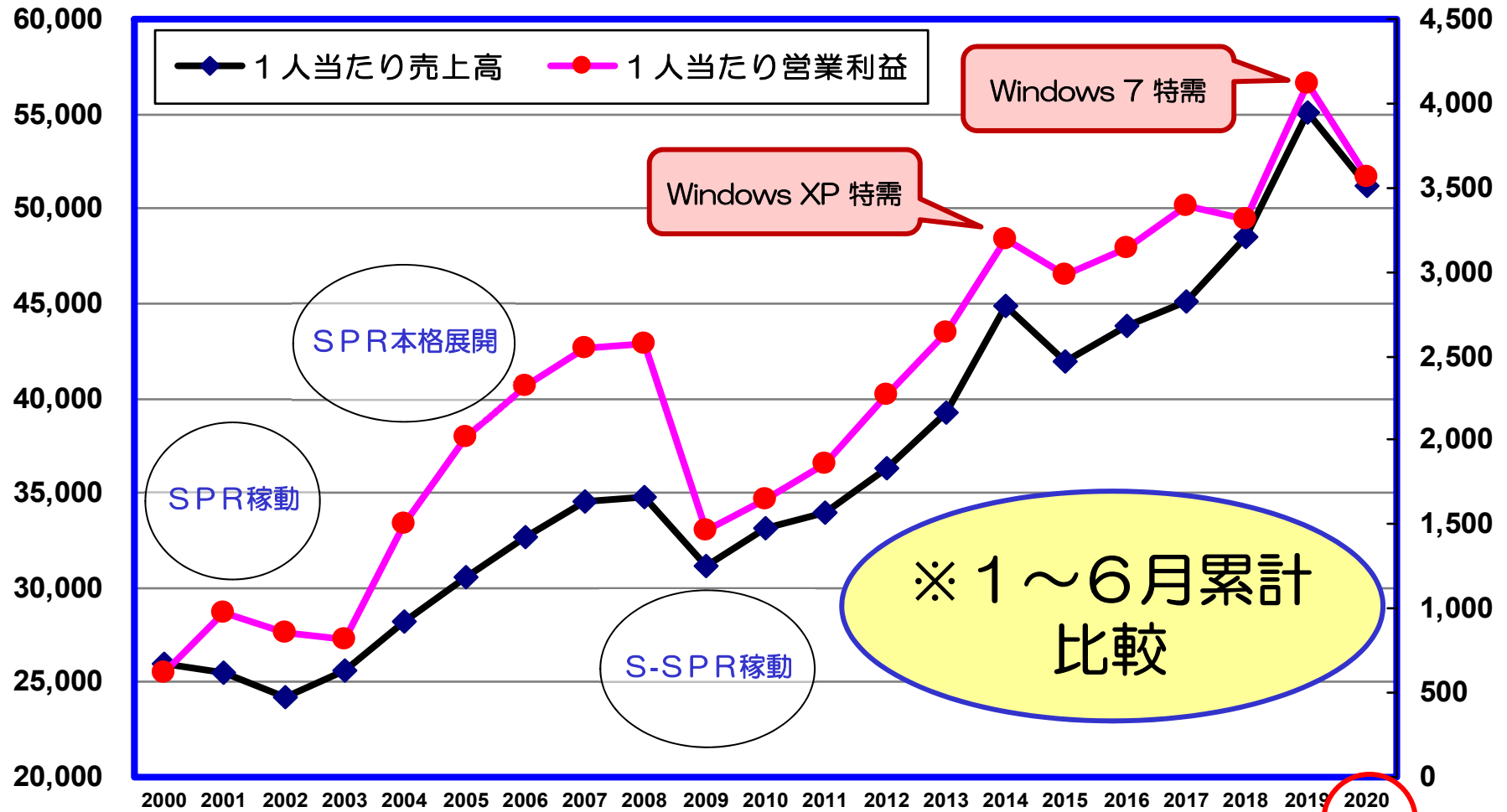
- 人員計画は基本的に横ばいあるいは微増
- 増収・増益による業容拡大を図る  
営業利益率・経常利益率ともに7%定着
- お客様情報の活用で需要を開拓
- 人 物 金の効率活用で@生産性向上

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)

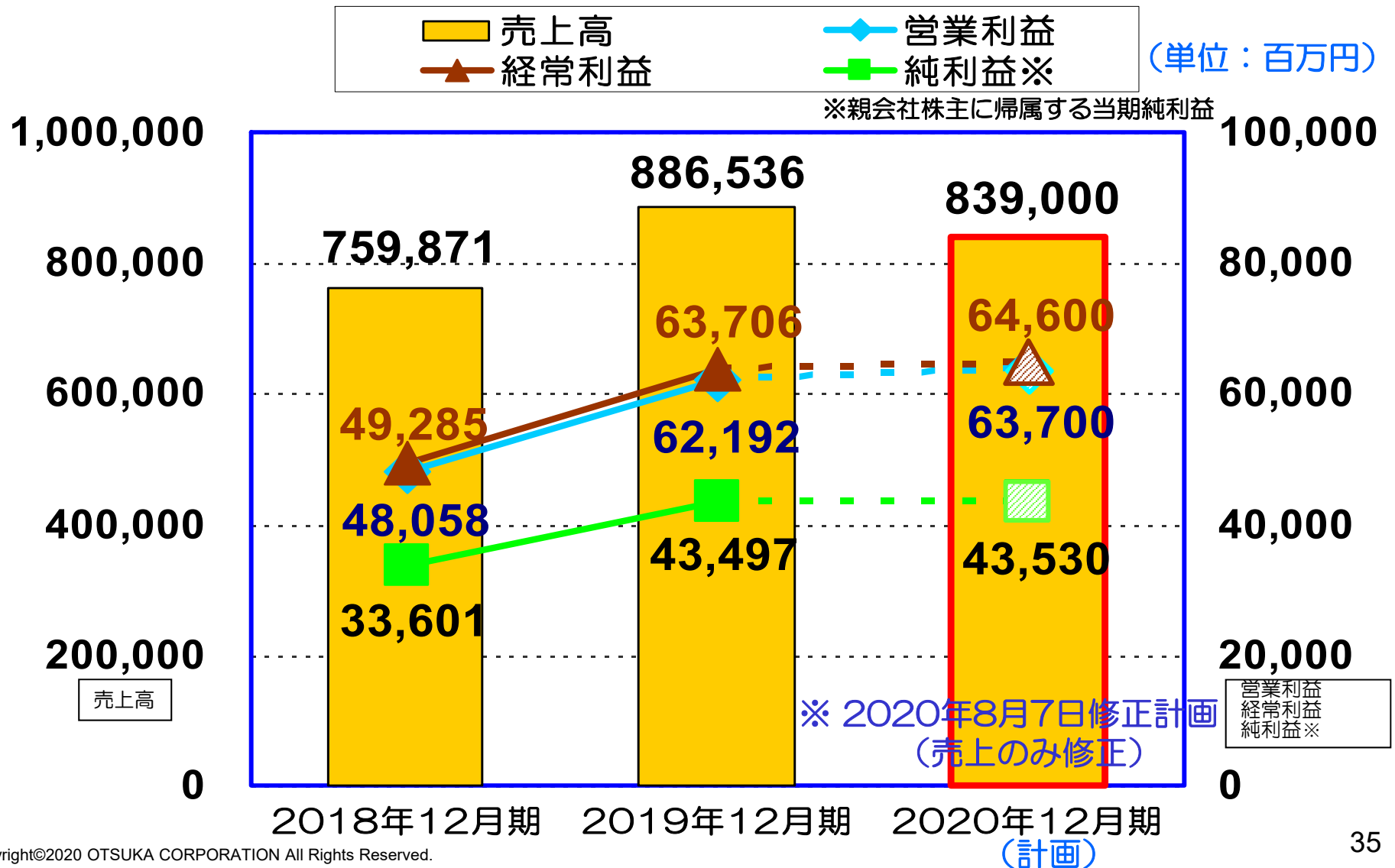


6月末社員数 6,507 6,493 6,490 6,405 6,443 6,433 6,443 6,659 6,809 6,897 6,897 6,821 6,762 6,733 6,878 6,965 7,089 7,193 7,273 7,390 7,529名

(前年6月末比 139名増)

連結

# 売上高・利益の計画



# 修正公表計画について

## ■ 売上高

### 250億円の下方修正

- ・主にサプライとコピー保守の売上予想を見直し

## ■ 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）

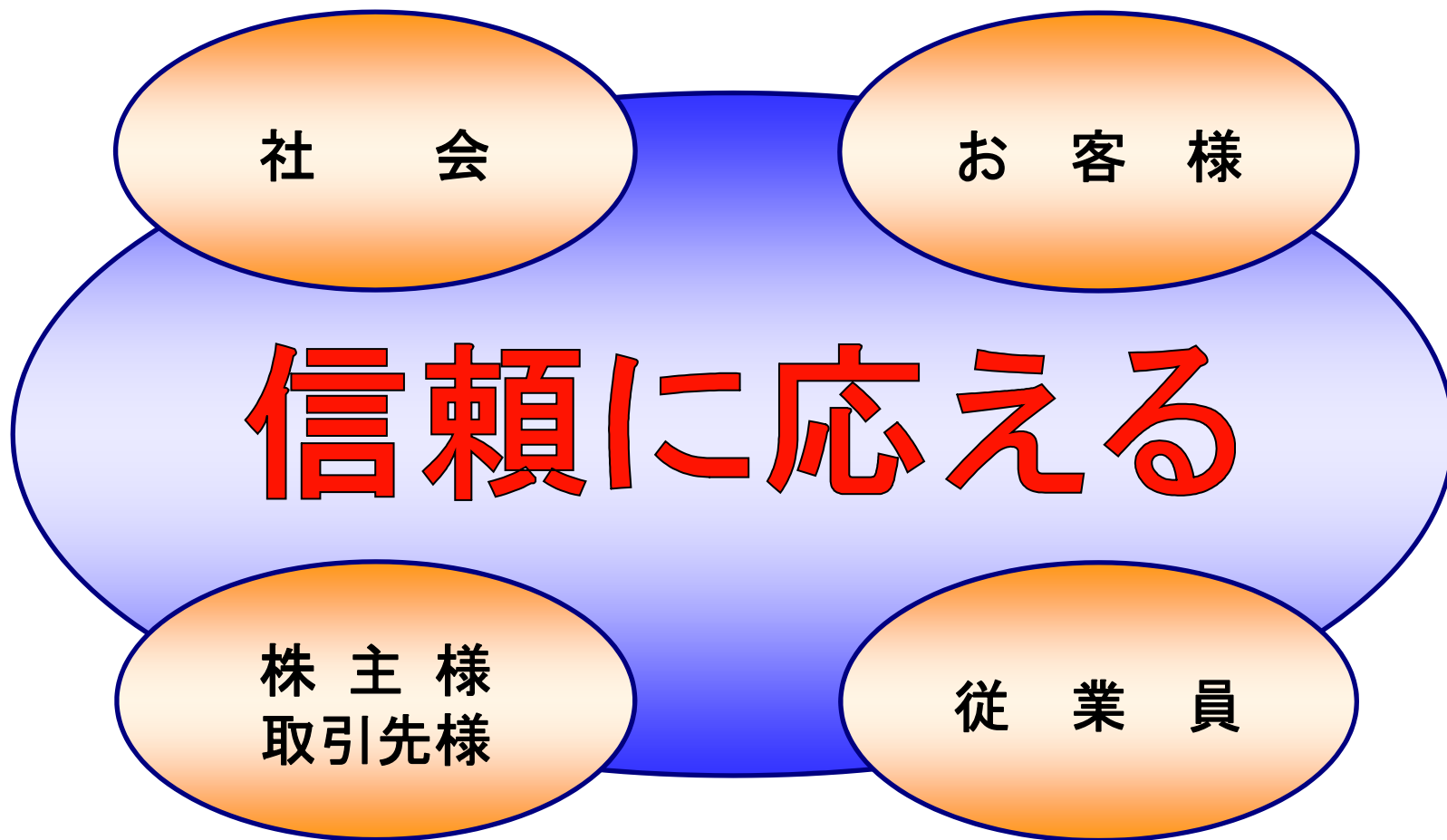
### 以下を踏まえ、年初公表計画を据え置く

- ・上期計画差異は、営業利益で約57億円 の不足
- ・7月単月見込みは、営業利益で約30億円 の計画超過

## ■ 配当

### 財務状況等を総合的に勘案し、年初公表計画を据え置く

## ■ 第3四半期（7～9月期）の状況を見極めながら、修正が必要と判断した場合には速やかに公表



# 本資料についてのご注意

---

1. 本資料は、2020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。