



2021年12月期  
第1四半期（1～3月）  
決算概要

2021年 4月28日

株式会社 大塚商会

# 2021年第1四半期 ポイント

- 好調だった前年同期を上回り、**売上・各利益とも過去最高**
- オンライン・リアルの活動を組み合わせ、お客様との接点を確保。**売上企業数は着実に増加**
- コピー保守売上の減少を**システム保守売上の増加**でカバー。**サプライ売上は2四半期連続で前年増**

# 2021年第1四半期 業績の概要

(単位：百万円)

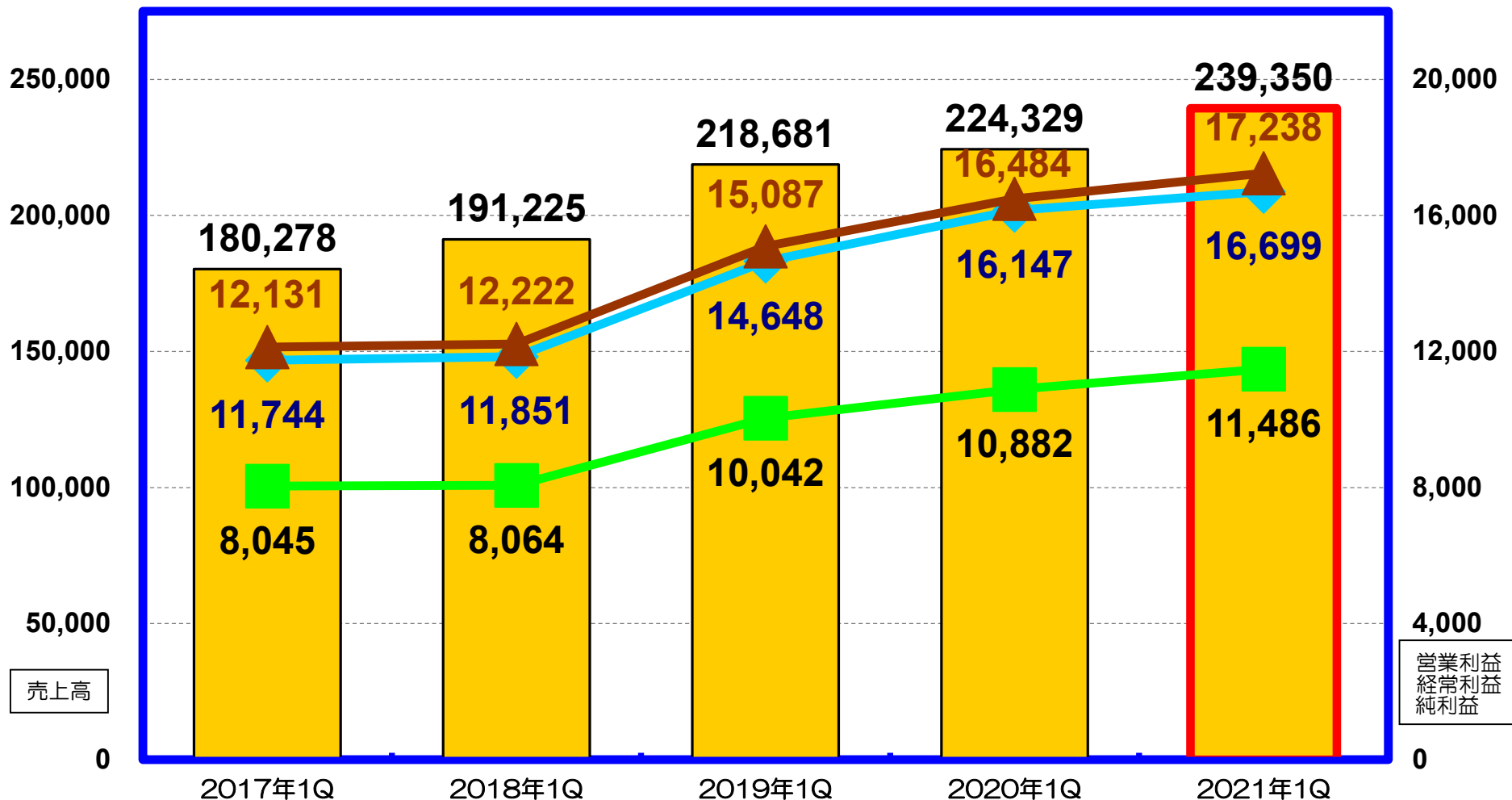
	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	<b>239,350</b>	<b>+6.7%</b>	<b>218,389</b>	<b>+8.1%</b>
営 業 利 益	<b>16,699</b>	<b>+3.4%</b>	<b>14,559</b>	<b>+3.1%</b>
経 常 利 益	<b>17,238</b>	<b>+4.6%</b>	<b>15,977</b>	<b>+2.4%</b>
純 利 益 ※	<b>11,486</b>	<b>+5.6%</b>	<b>11,055</b>	<b>+2.1%</b>

※親会社株主に帰属する純利益

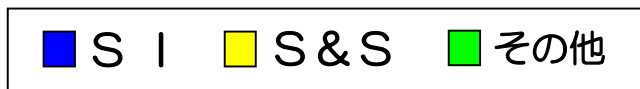
連結

# 売上高・利益の状況

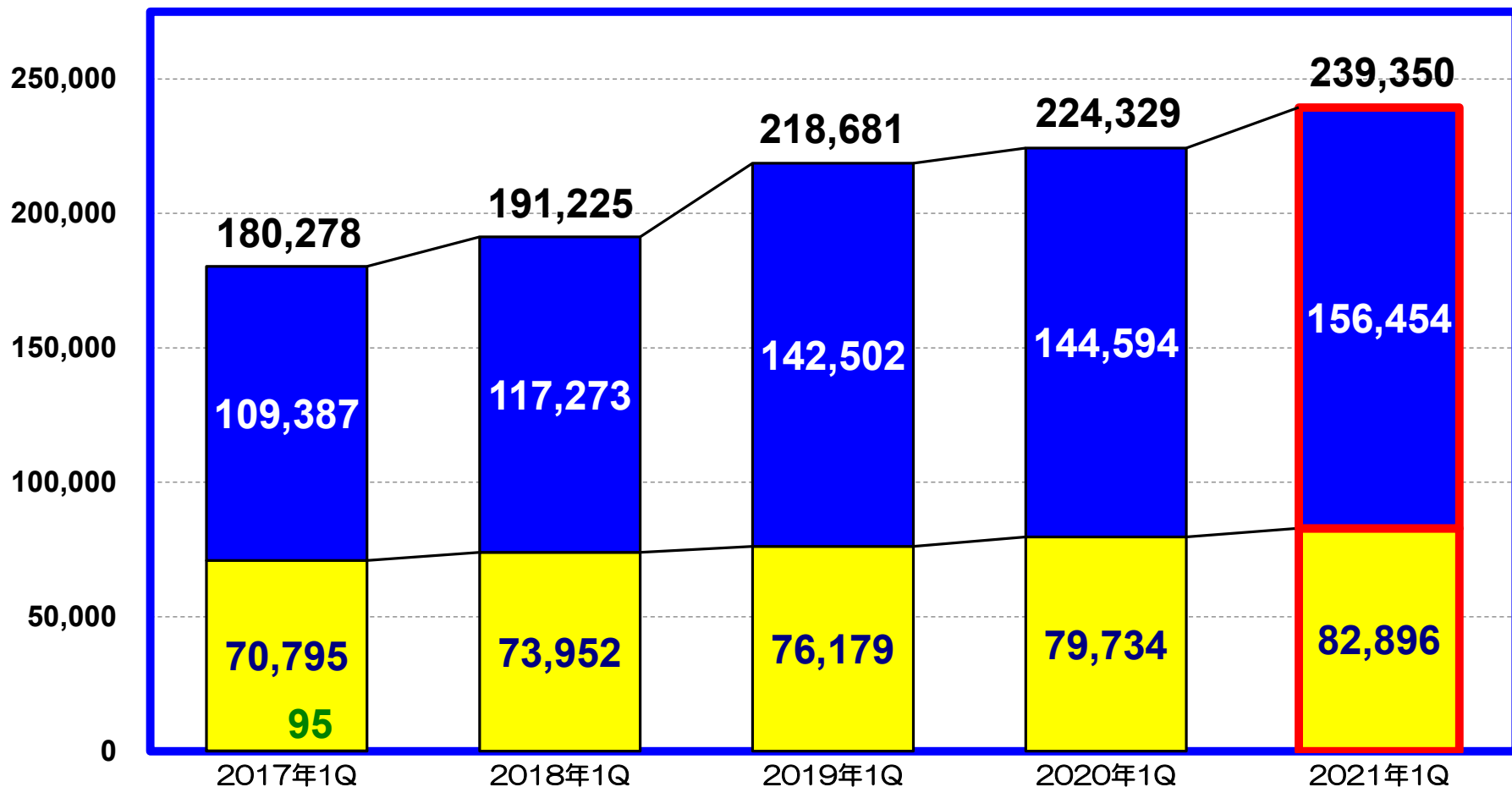
売上高 営業利益 経常利益 純利益（親会社株主に帰属する純利益） (単位：百万円)



# セグメント別売上高



(単位：百万円)

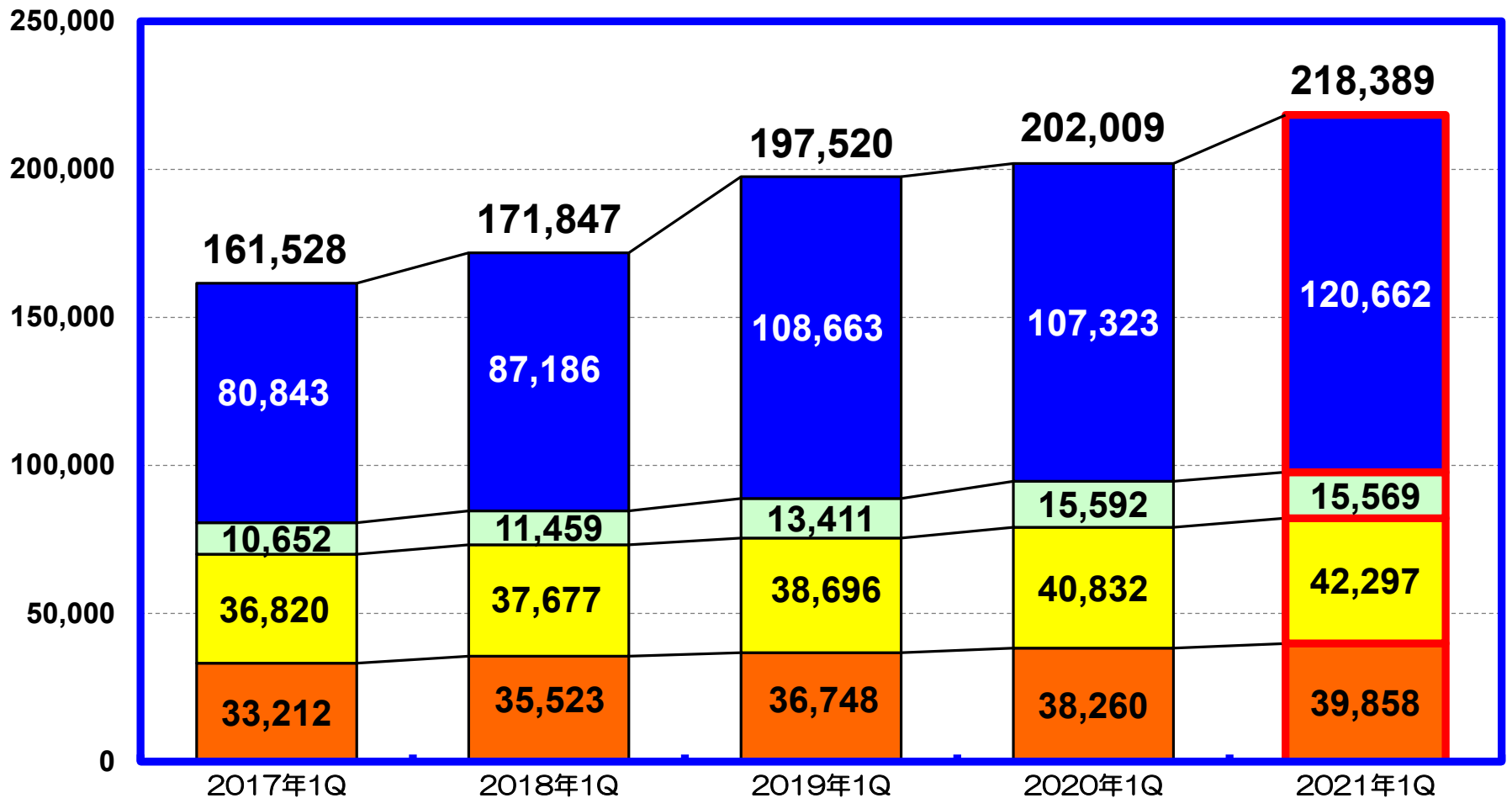


単体

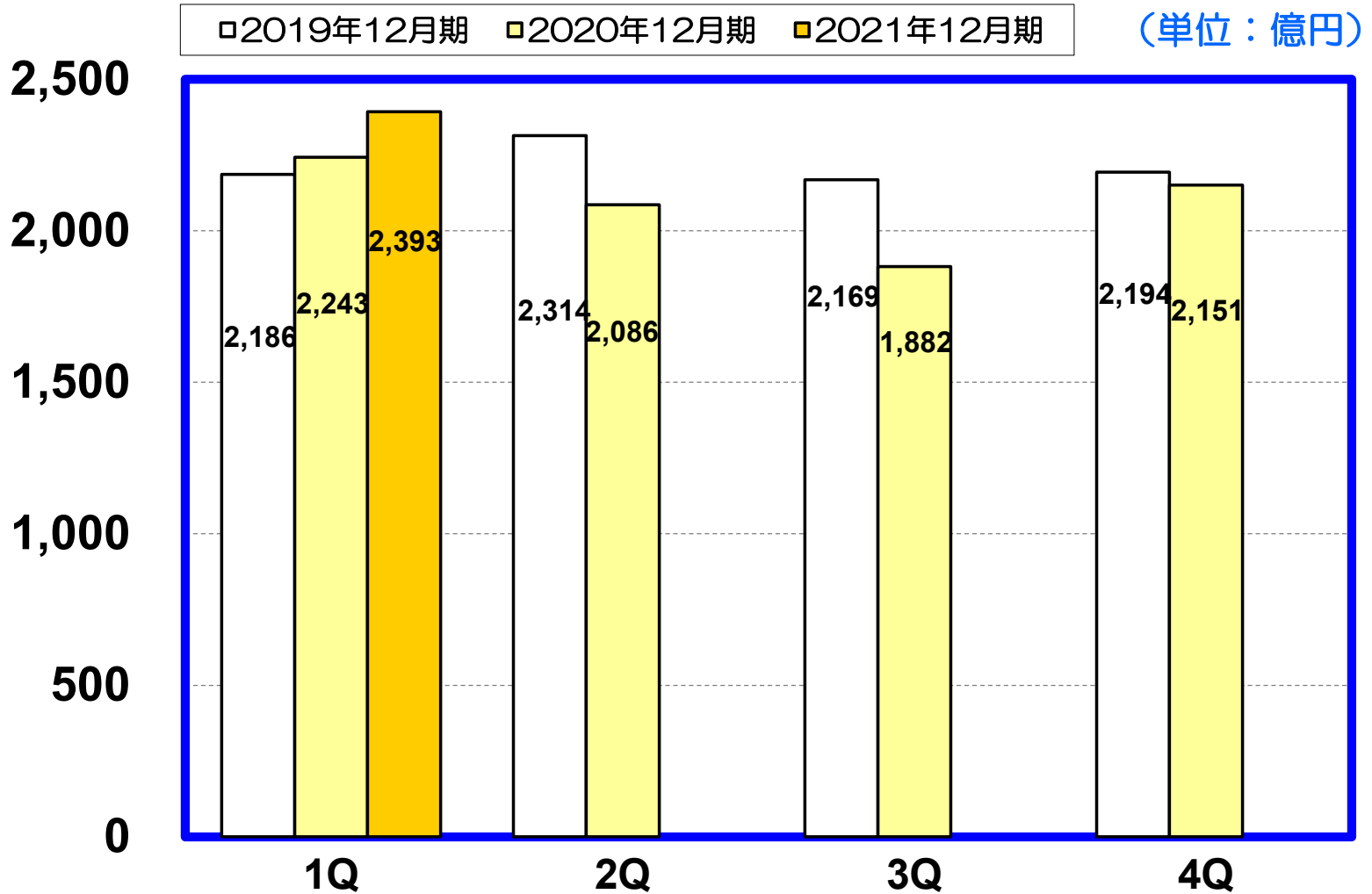
# 詳細セグメント別売上高



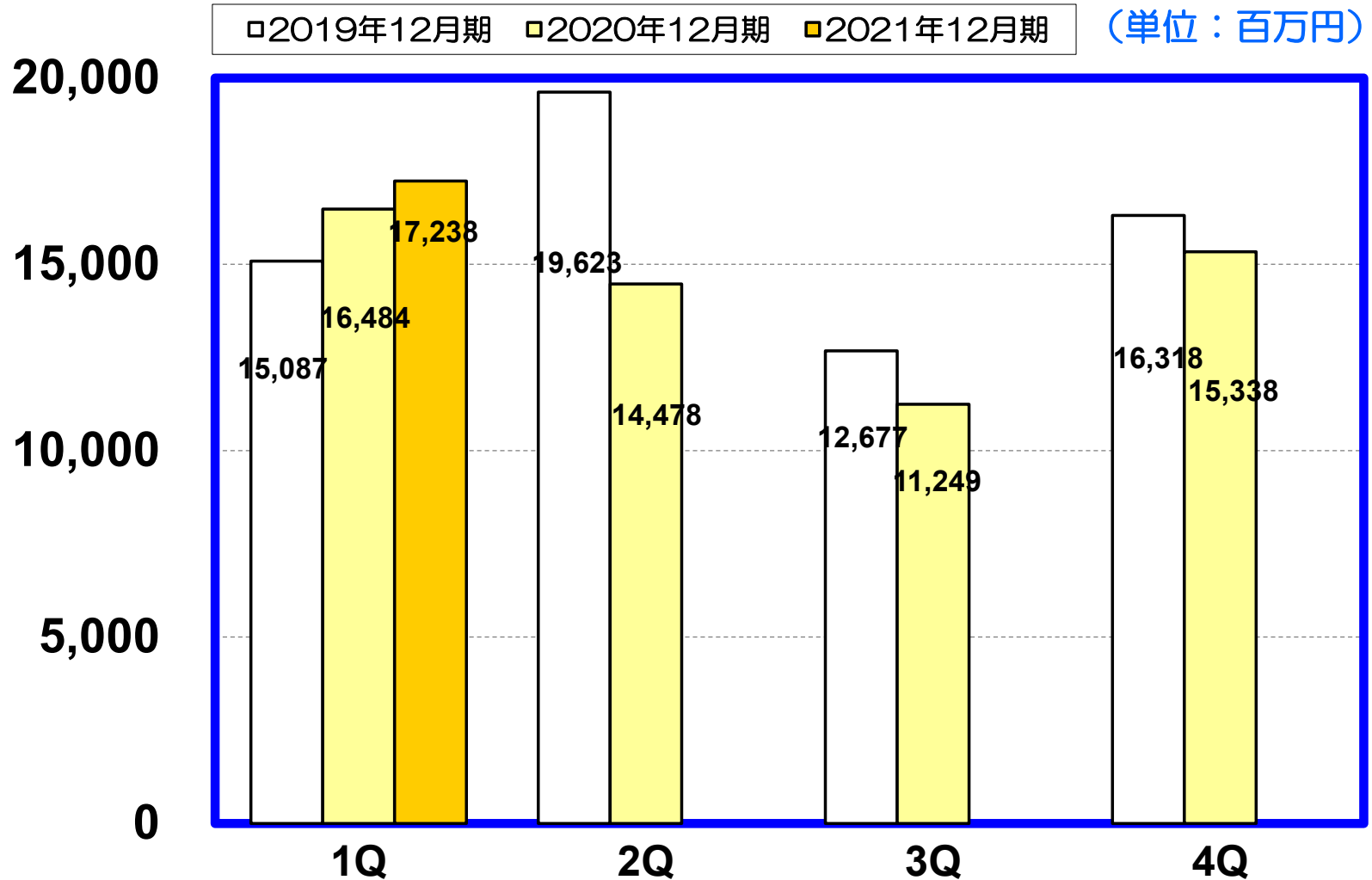
(単位：百万円)



# 売上高の四半期推移



# 経常利益の四半期推移

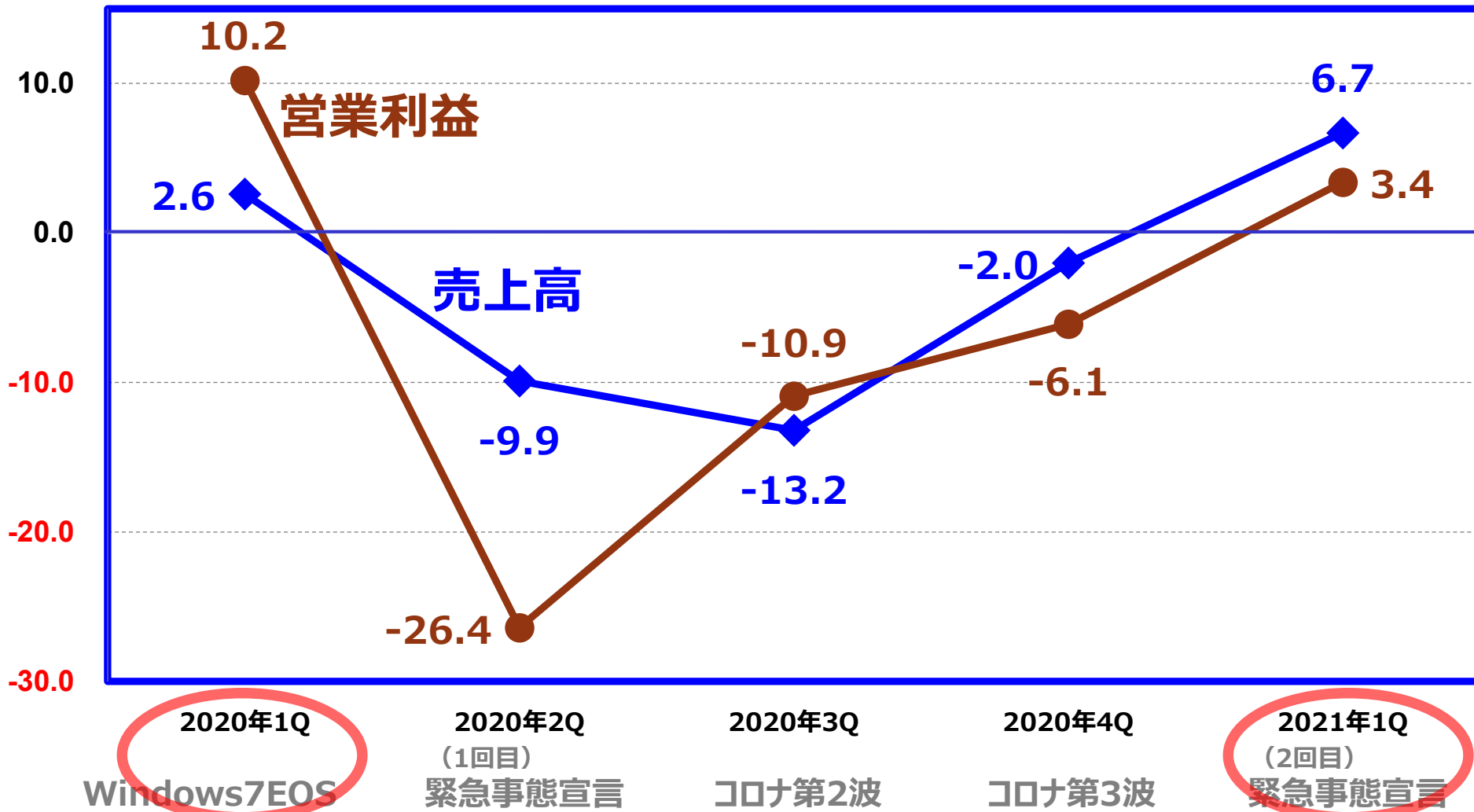




連結

# 売上高・営業利益の増減率推移

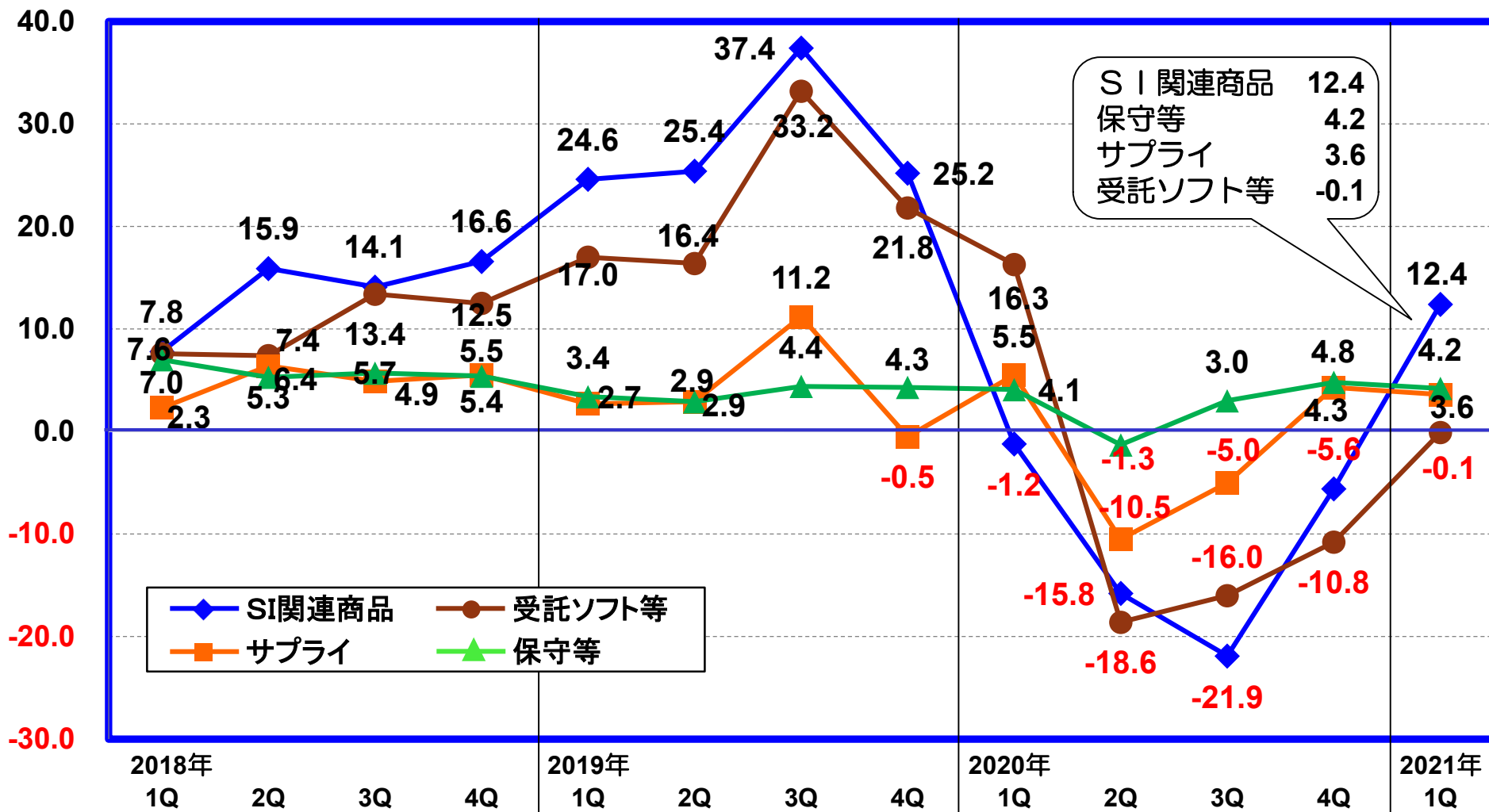
(単位：%)



単体

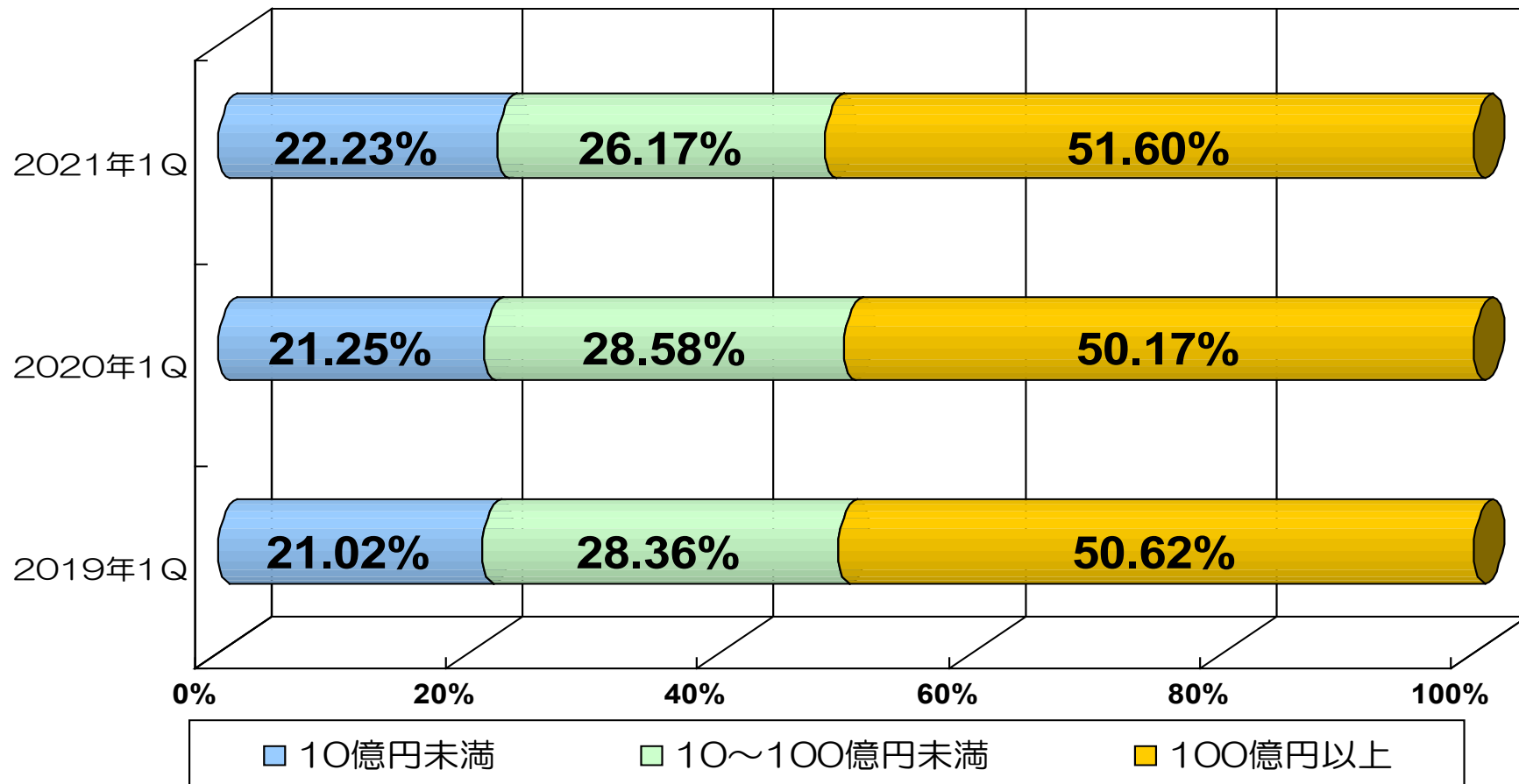
# 詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



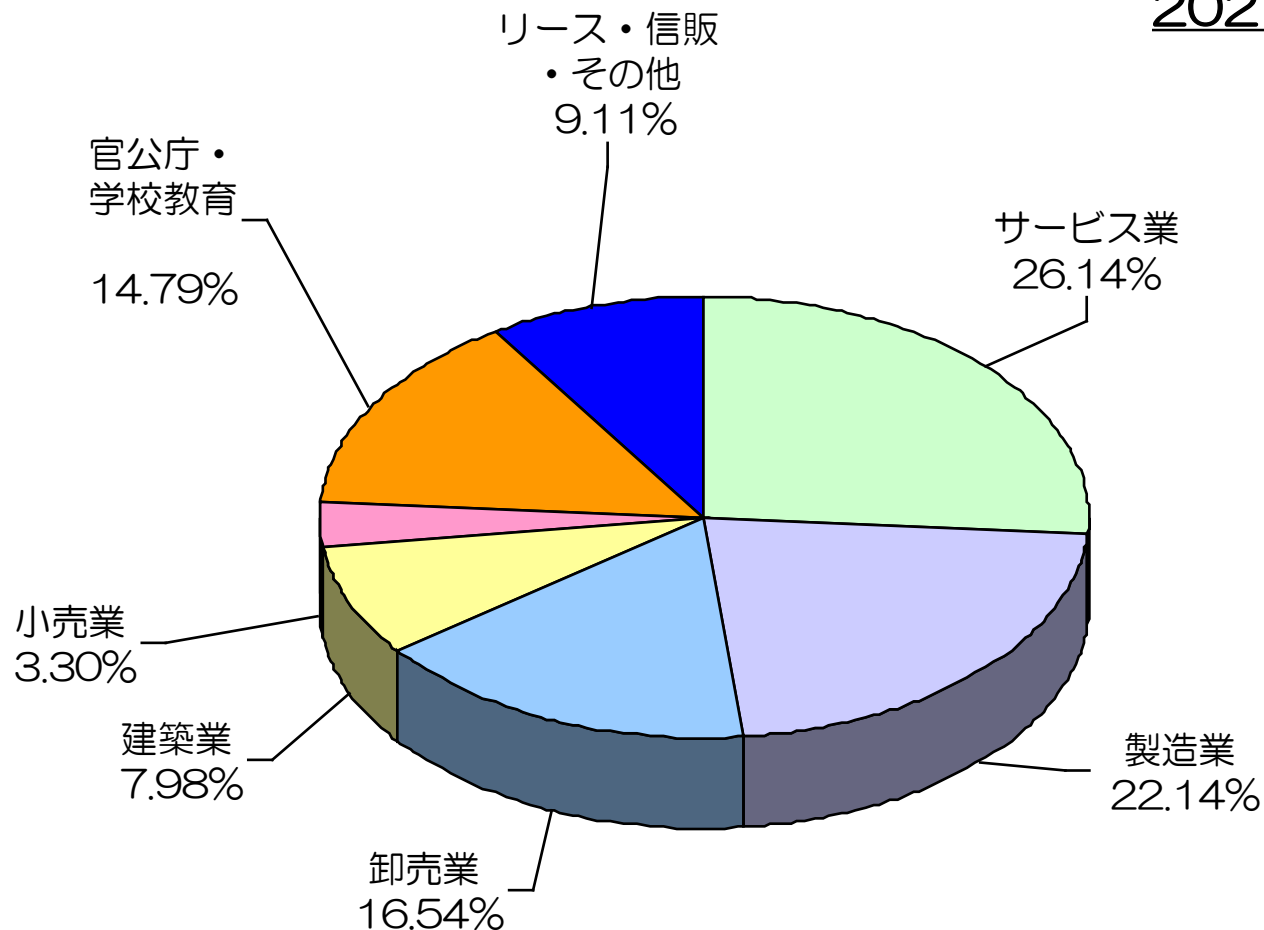
単体

# 顧客企業の年商別売上構成



# 顧客企業の業種別売上構成

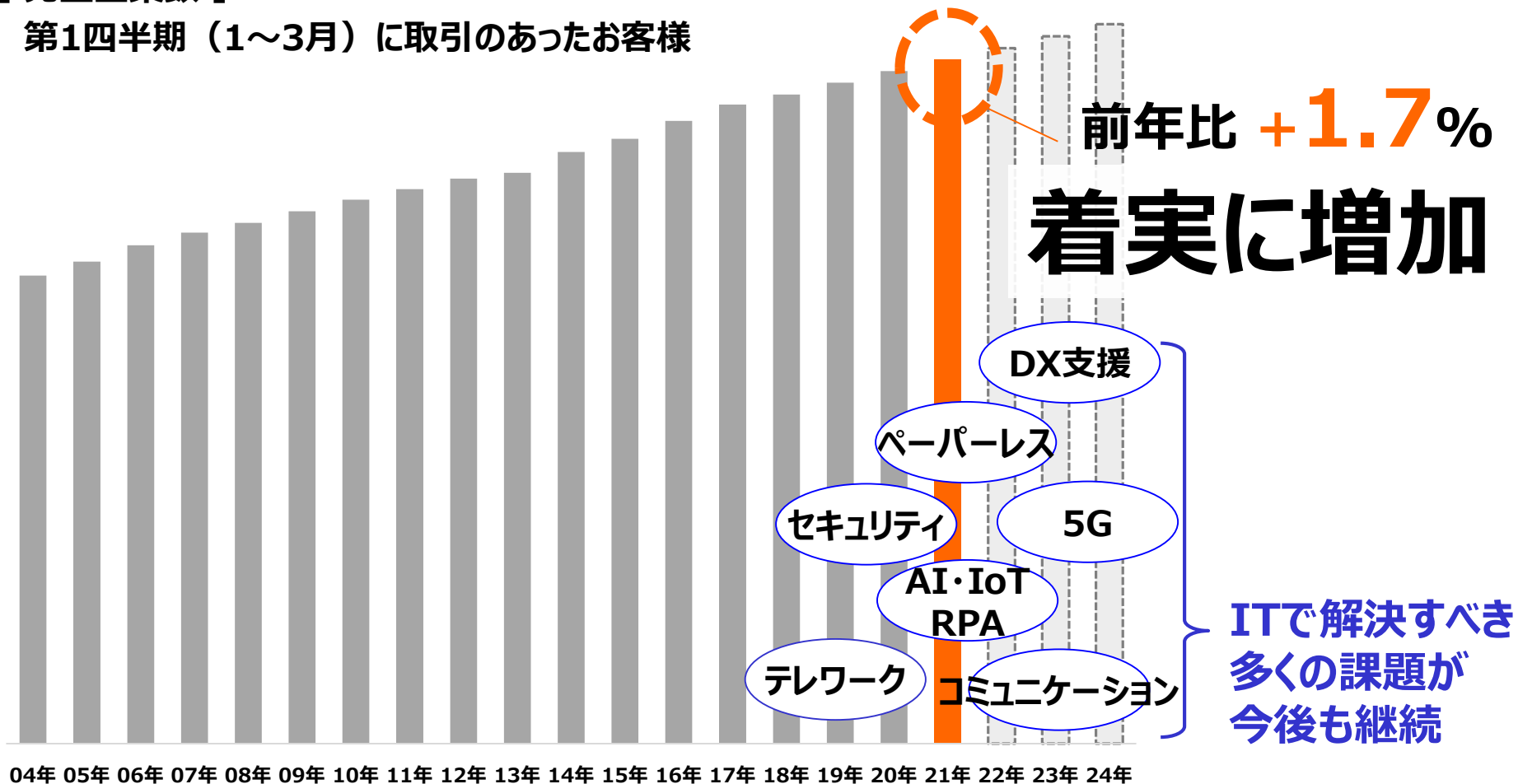
2021年1Q



# 売上企業数の推移

[ 売上企業数 ]

第1四半期（1～3月）に取引のあったお客様

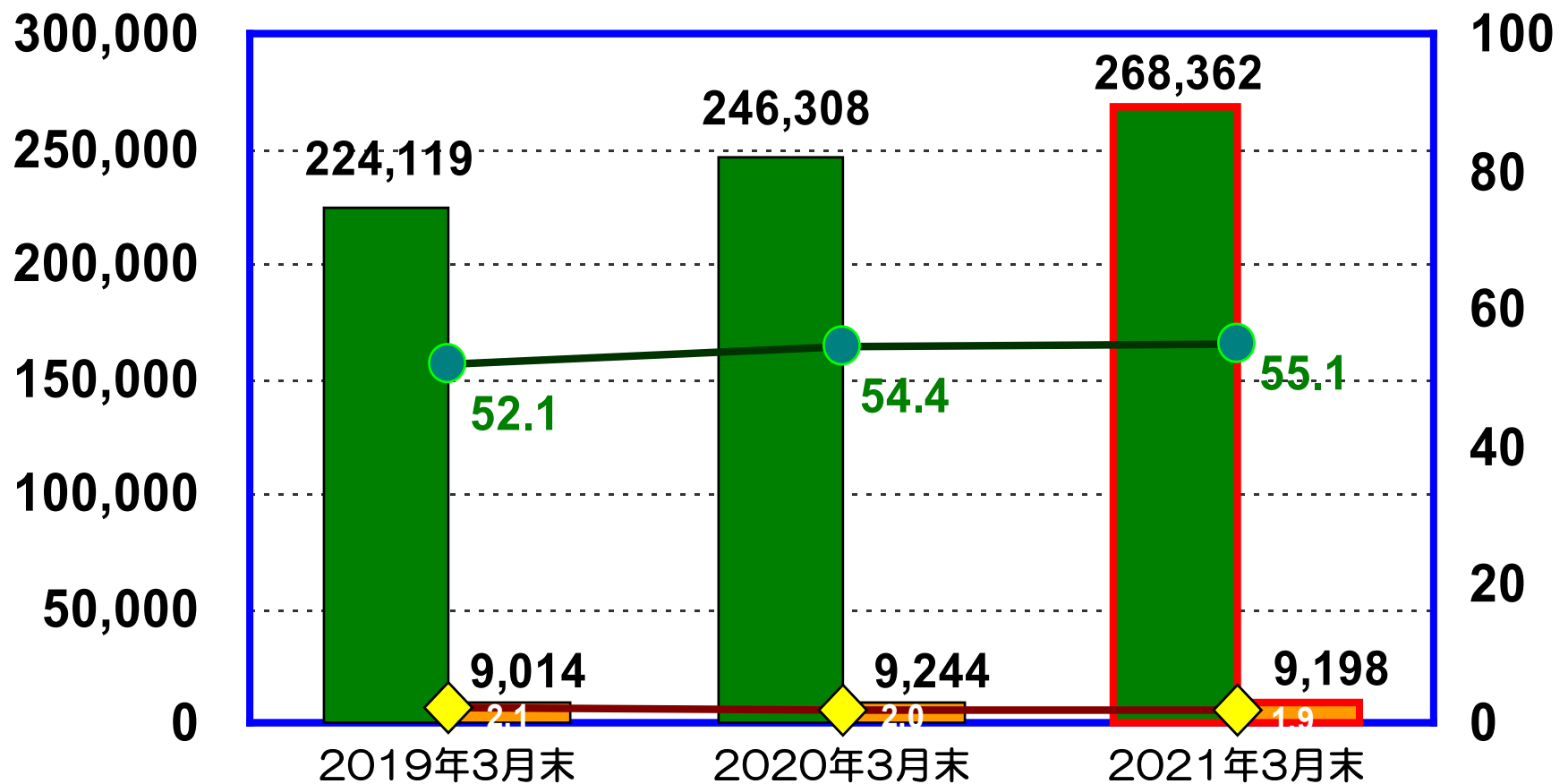


# 自己資本と有利子負債

(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)

	2019年 1Q	2020年 1Q		2021年1Q		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
たのめーる	41,509	42,947	+3.5%	<b>45,129</b>	<b>+2,182</b>	<b>+5.1%</b>
SMILE	2,706	2,894	+6.9%	<b>2,457</b>	<b>-437</b>	<b>-15.1%</b>
ODS	14,231	13,670	-3.9%	<b>13,466</b>	<b>-203</b>	<b>-1.5%</b>
OSM	18,530	20,500	+10.6%	<b>24,245</b>	<b>+3,744</b>	<b>+18.3%</b>

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

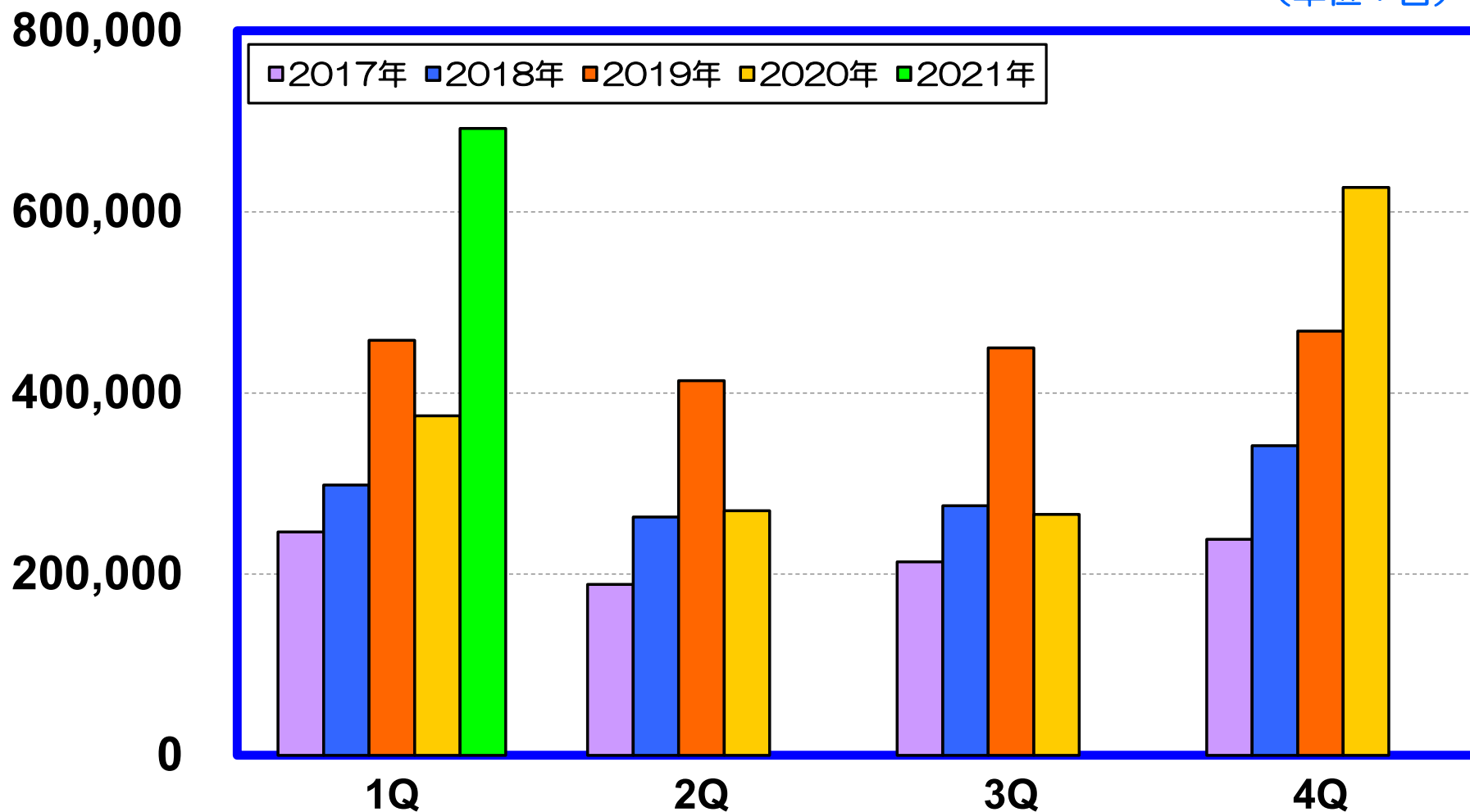
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	10,507	9,486	-9.7%	<b>9,836</b>	<b>+350</b>	<b>+3.7%</b>
(内カラー複写機)	10,203	9,259	-9.3%	<b>9,572</b>	<b>+313</b>	<b>+3.4%</b>
サーバー	8,254	7,155	-13.3%	<b>6,503</b>	<b>-652</b>	<b>-9.1%</b>
パソコン	458,136	374,780	-18.2%	<b>692,078</b>	<b>+317,298</b>	<b>+84.7%</b>
クライアント計	469,499	385,596	-17.9%	<b>813,193</b>	<b>+427,597</b>	<b>+110.9%</b>

# パソコン販売台数の四半期推移

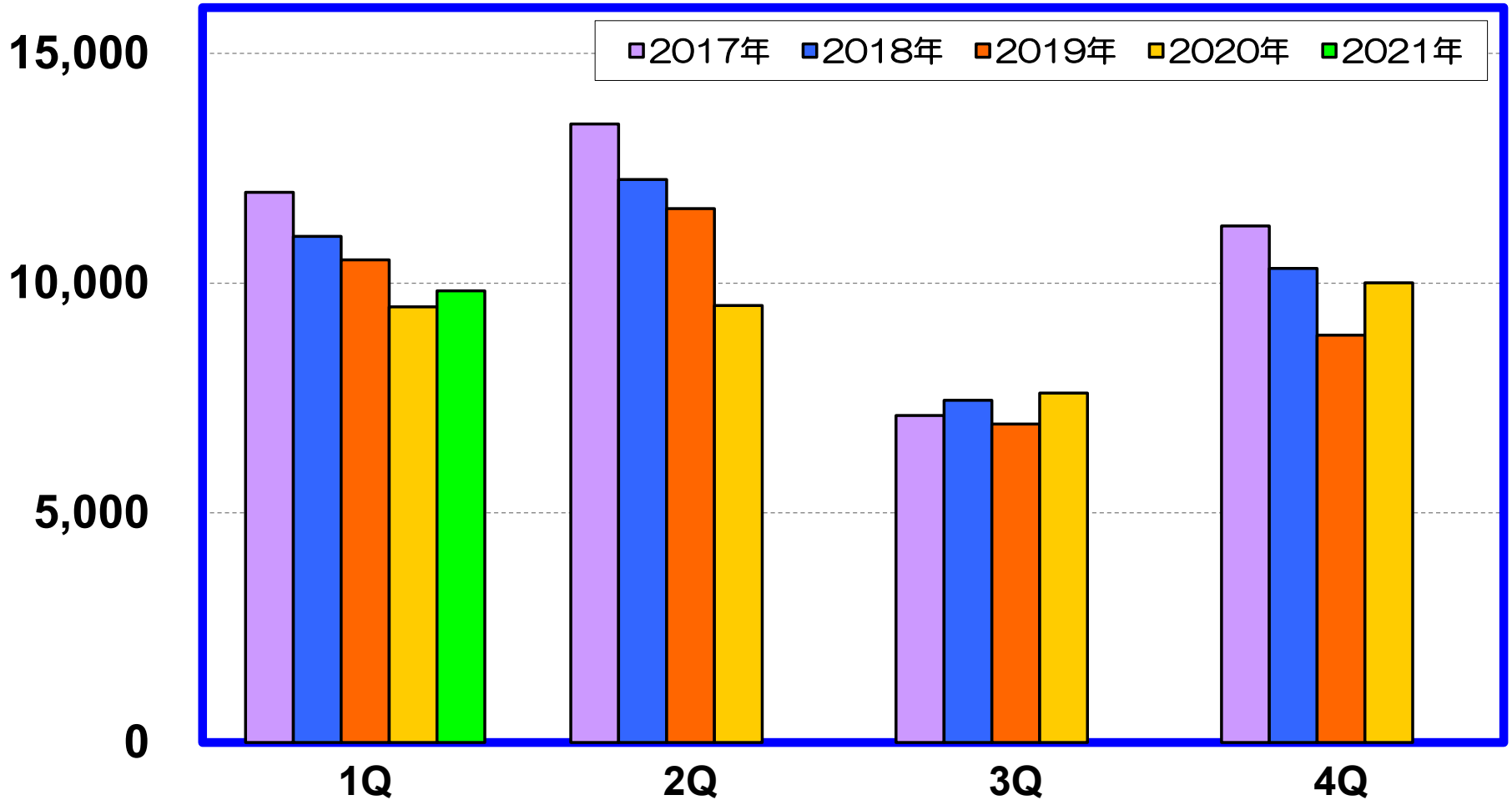
(単位：台)





# 複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)

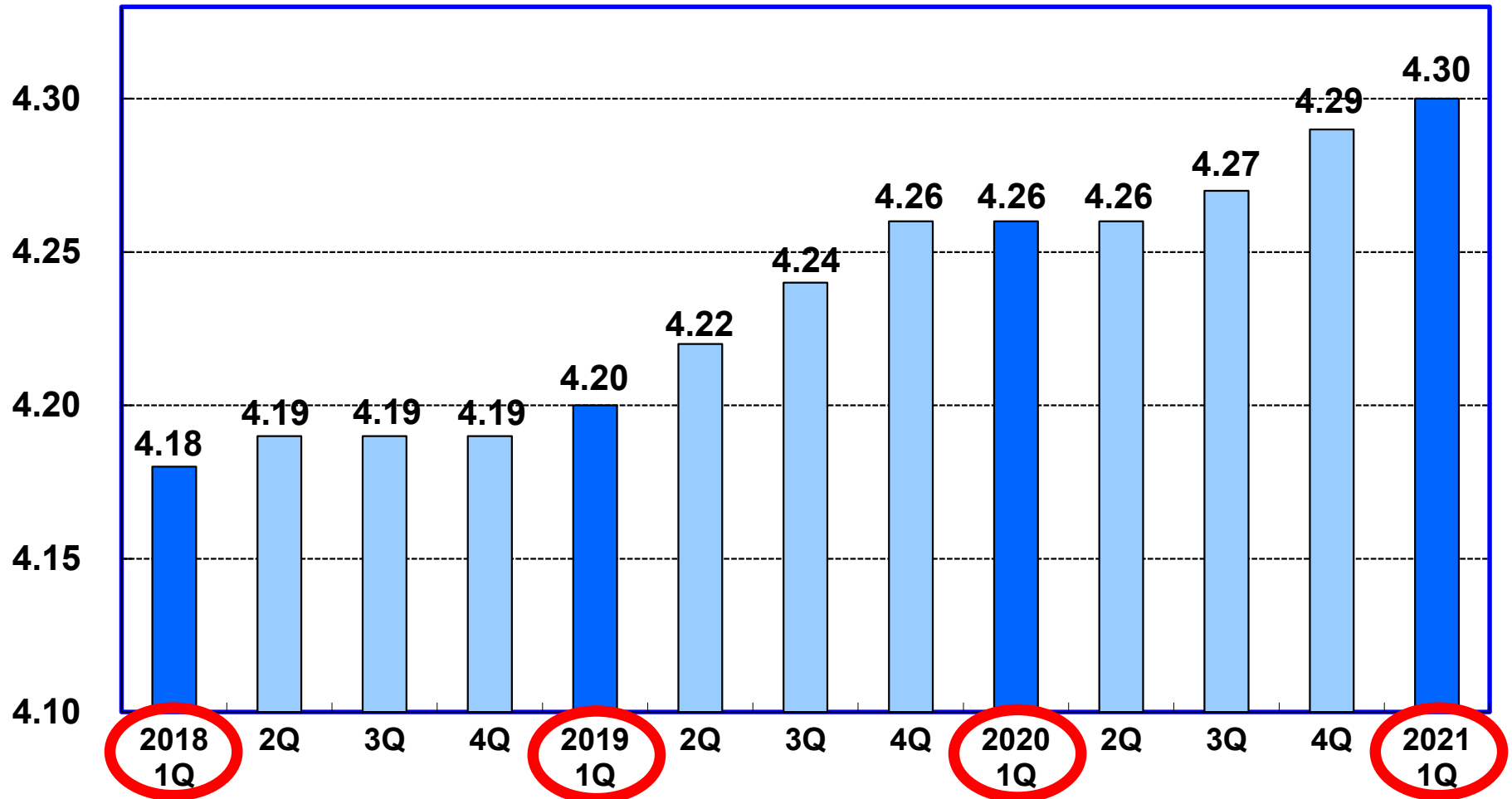


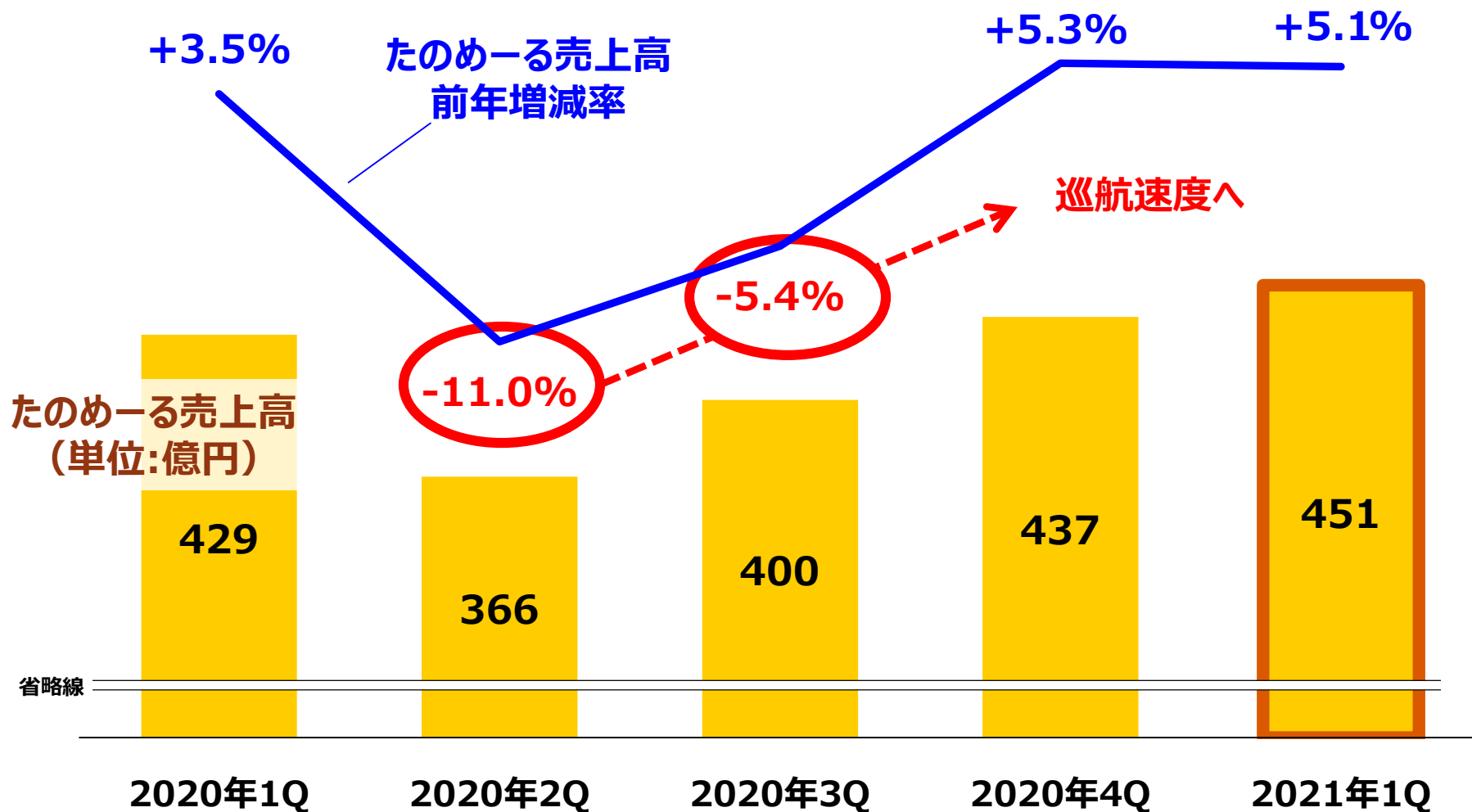
単体

# 1 企業当たり商材数推移

(単位：商材)

(複写機のお客様)

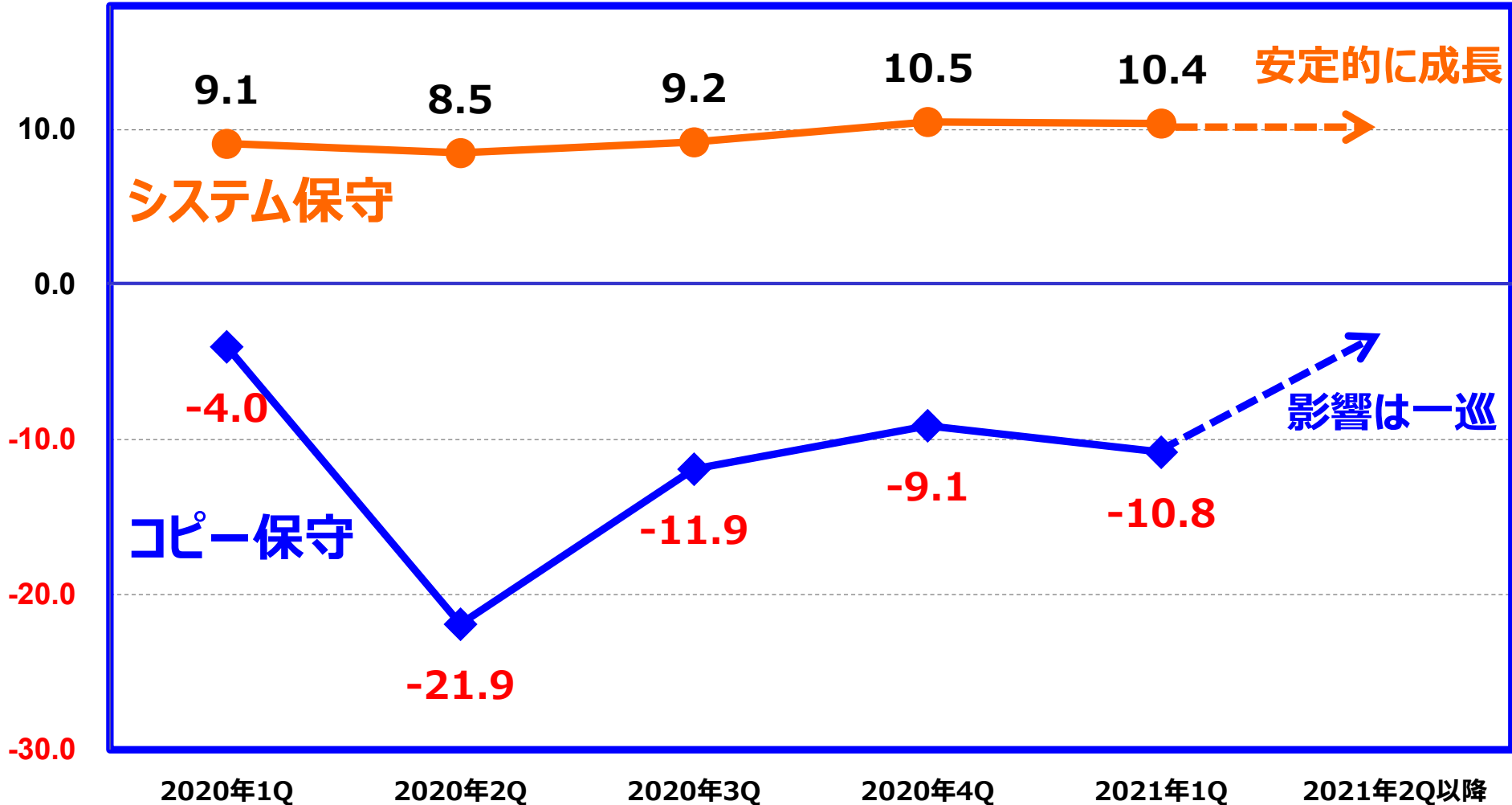




単体

# コピー保守・システム保守の 売上高増減率推移

(単位：%)



# 「DX認定」を取得

## ■ 2021年4月1日「DX認定取得事業者※」としての認定を取得

※2020年5月15日に施行された「情報処理の促進に関する法律の一部を改正する法律」に基づき、「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する企業として国から認定された事業者。



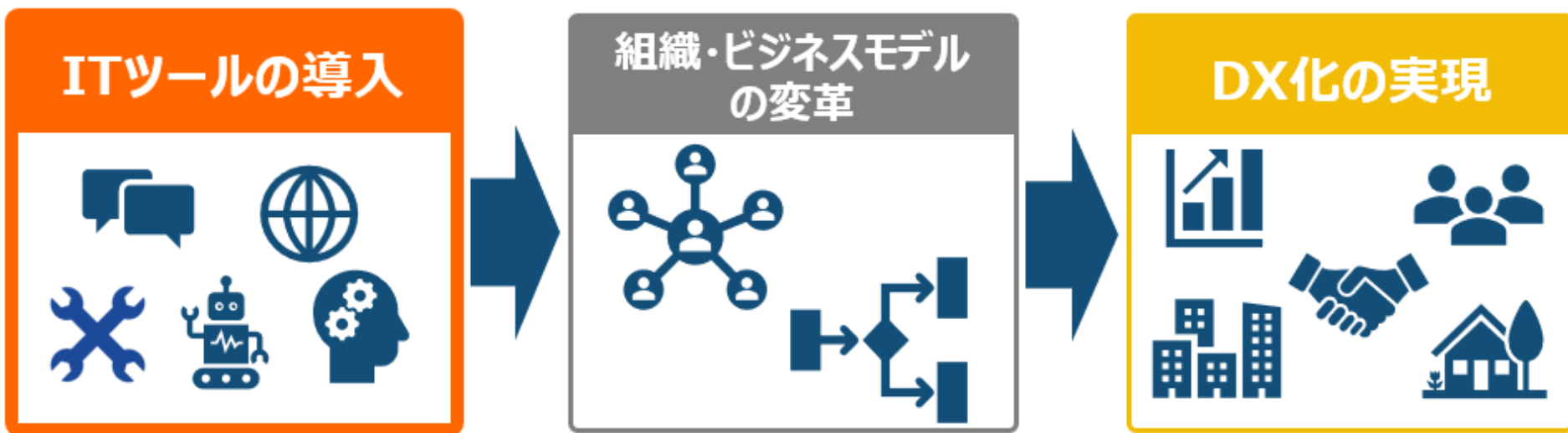
# Digital Transformation Certification

4月1日時点の認定事業者 **69社**

## ■ DXの実践ノウハウを、今まで以上に広くお客様と共有し提供していく

# 「DX基礎づくり」からサポート

お客様がビジネス環境の変化に対応し、競争優位を確立するためにDX化は必須。でも、何からすれば・・・？



まずは、「ITツールの導入」からご支援  
「自社の実践」と「豊富な事例」から最適ルートをご提案

# DX統合パッケージ

SMILE ✓

基幹系



eValue ✓

情報系

オンプレミスも、クラウドも

DX統合パッケージ



## 「オフィスの生産性を上げる！ 実践DX 5つの柱」

- **ペーパーレス**  
(電子帳簿保存法対応・電子契約・ワークフロー 等)
- **テレワーク**  
(リモートアクセス・データ共有・業務の見える化 等)
- **コミュニケーション**  
(Web会議・スマホ内線・Wi-Fi 6 等)
- **セキュリティ**  
(UTM・ウイルス対策・バックアップ・ログ管理・認証 等)
- **AI・IoT・RPA**  
(サーマルカメラ・チャットボット・スマートグラス・RPA 等)

### What's DX

DX (デジタルトランスフォーメーション) とは、「デジタル技術を選択させることで人々の生活をより良いものへと変革すること」を意味する。「DX推進ガイドライン」によると、DXとは「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」と定義している。

※2021年4月～、カタログ配布開始



# 実践ソリューションフェア

■ オンライン会場の集客実績  
約3,700社（約4,300名）

【参考】リアル会場の集客実績  
約230社（約320名）

※各会場最終日は営業向け内覧会を実施



## 展示コーナー（一部抜粋）

テレワーク	ドキュメント の電子化	セキュリティ
回線・ ネットワーク	<b>実践 DXオフィス</b>	業務自動化 (AI・IoT・RPA)



（オンライン+リアル）  
【2021年受注率】 ※受注社数÷来場社数

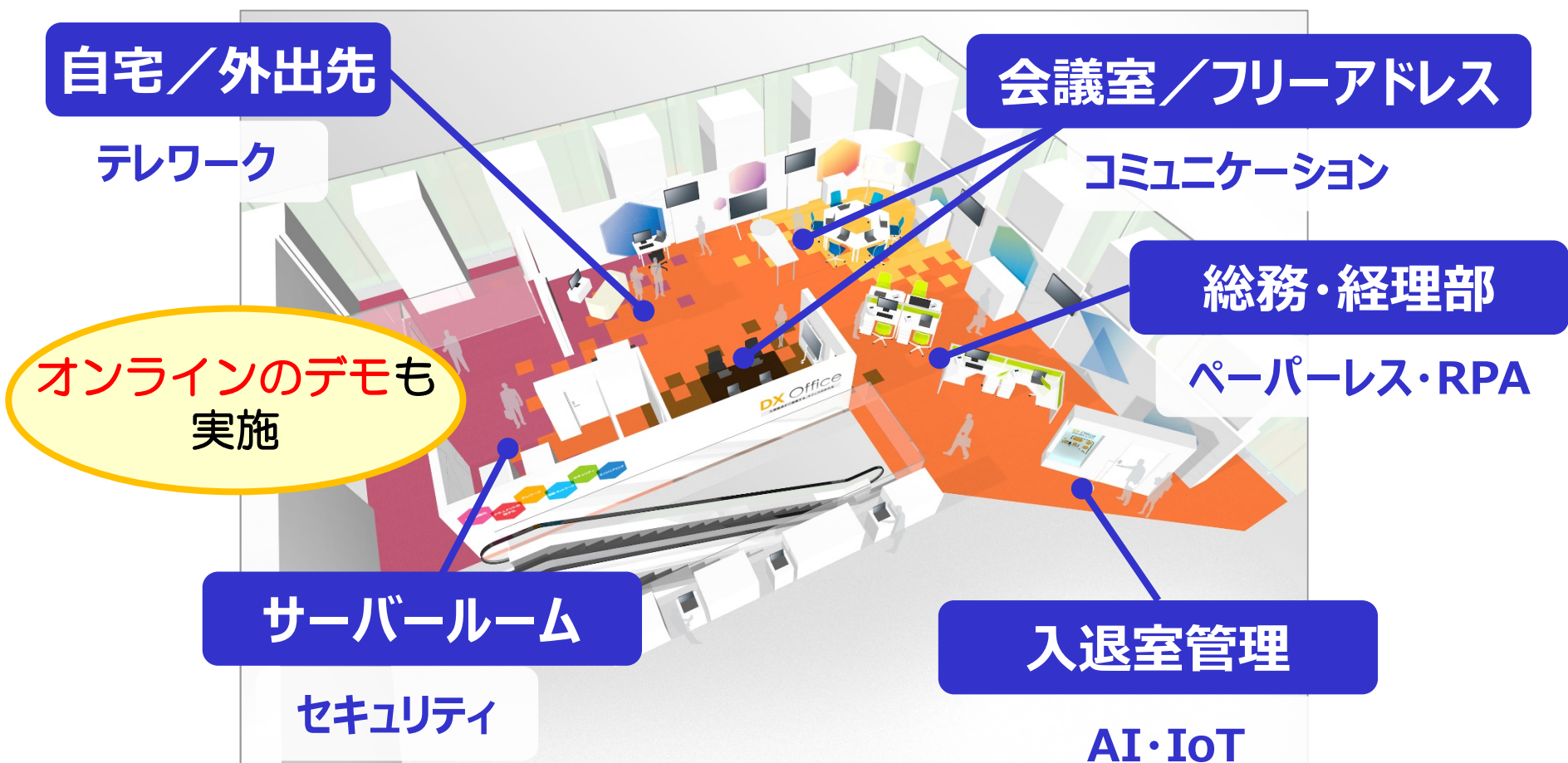
**24.6%**（前年 8.2%）



# DXオフィス

## 実践ソリューションフェアの展示を本社に再現

「実際の業務」をイメージでき、課題やニーズの「気づき」へとつなげる場



# ドキュメントソリューション

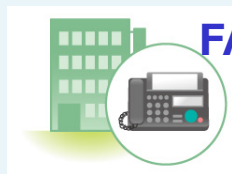
マルチベンダーである大塚商会ならではの様々なソリューション

## ドキュメントソリューション



テレワーク/外出先で  
資料確認

転送



FAX受信



ポップアップ通知



リネーム・自動振分け

業務生産性向上

紙文書の電子化



豊富なドキュメントソリューションをご用意

- ・ワークフロー（電子承認）
- ・契約の電子化
- ・セキュリティ強化
- ・請求業務/精算業務の効率化
- ・OCR（AI-OCR）
- ・各種クラウドサービス連携
- ・倉庫預かり/溶解処理サービス
- ・タイムスタンプ<sup>®</sup>
- ・ログ分析
- ・名刺管理

# 新技術を取り入れた先進事例

## 自由な発想のもと、チャレンジを継続

 dotData

最先端AIを中小企業にも  
(手が届くお値段で)



経営支援サービス

(お客様の課題解決プラットフォーム)



働く人を幸せに

Happiness Planet

～ AIによる幸福度センサー ～

ドローンスクール  
(認定制度支援)

BCP対策支援

充電・蓄電

AI水循環システム

(世界の水問題への貢献)



LPガスを利用した発電機

(環境配慮エネルギーの活用)



ドローン活用  
(災害対策等)

コロナ対策支援

【自治体支援】

コロナワクチン  
統合管理システム

受付/予約システム  
報告RPA・案内ロボット

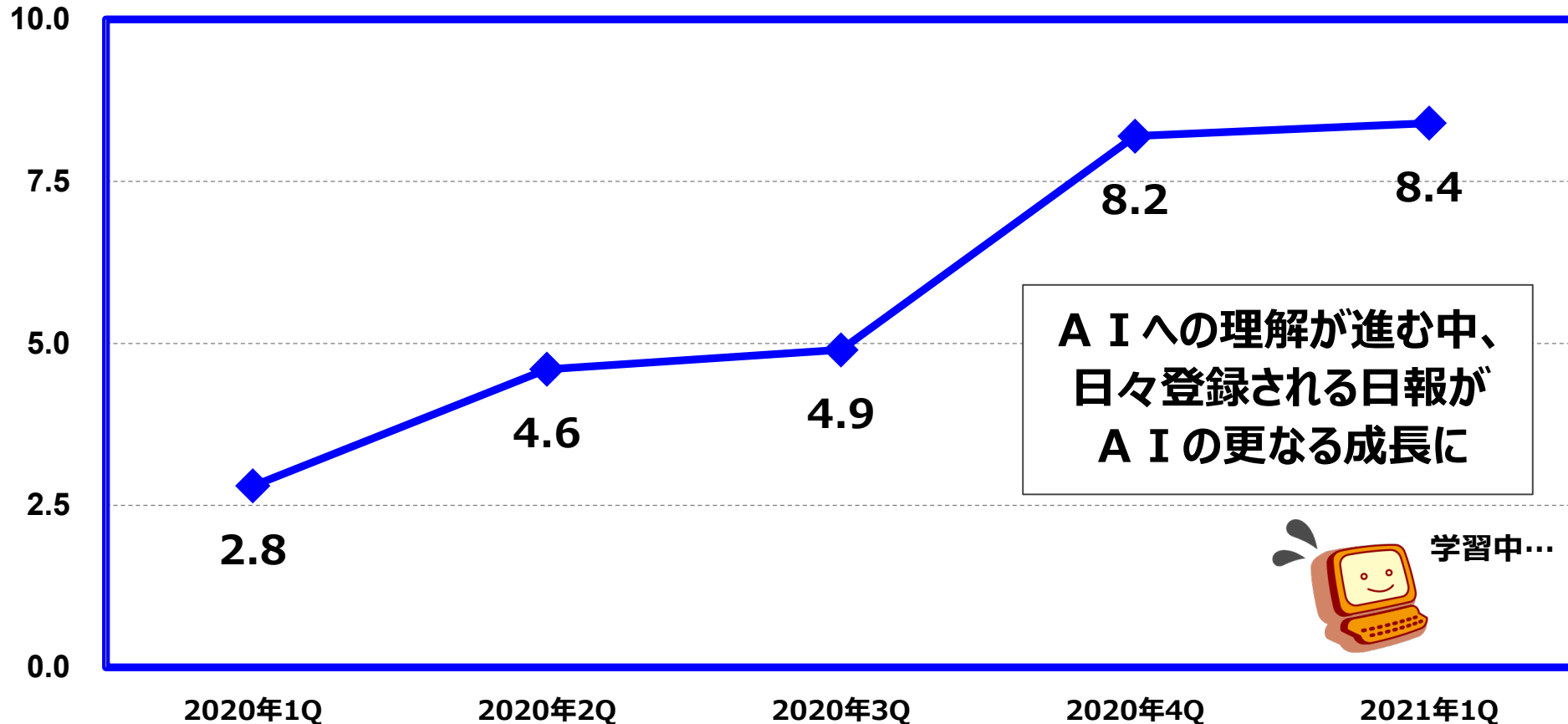
# 成長するA I

大戦略II

## 【商談増加率】

### A I による全体商談件数の押し上げ

(単位：%)



A I への理解が進む中、  
日々登録される日報が  
A I の更なる成長に



# オフィスまるごと大塚商会

## DX統合パッケージ

データ連携



## テレワーク

自宅/外出先



## コミュニケーション

人事部

社長室

経理部



総務部

## ペーパーレス・RPA

営業部



情報システム室

入退室管理

サーバールーム

## AI・IoT

## セキュリティ

internet

# 2021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	239,350	<b>449,950</b>	<b>865,000</b>
営 業 利 益	16,699	<b>32,000</b>	<b>58,100</b>
経 常 利 益	17,238	<b>32,500</b>	<b>59,000</b>
純 利 益 ※ (※親会社株主に帰属する純利益)	11,486	<b>21,680</b>	<b>39,550</b>

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。