



2024年12月期 第2四半期（1～6月） 決算概要

2024年 8月 1日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2024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	569,722	105.5%	+9.3%	515,947	106.1%	+9.9%
営 業 利 益	38,843	103.9%	+5.8%	35,200	104.8%	+7.5%
経 常 利 益	39,852	105.3%	+5.9%	37,085	104.8%	+7.6%
純 利 益 ※	26,930	105.2%	+6.0%	25,749	104.1%	+7.8%

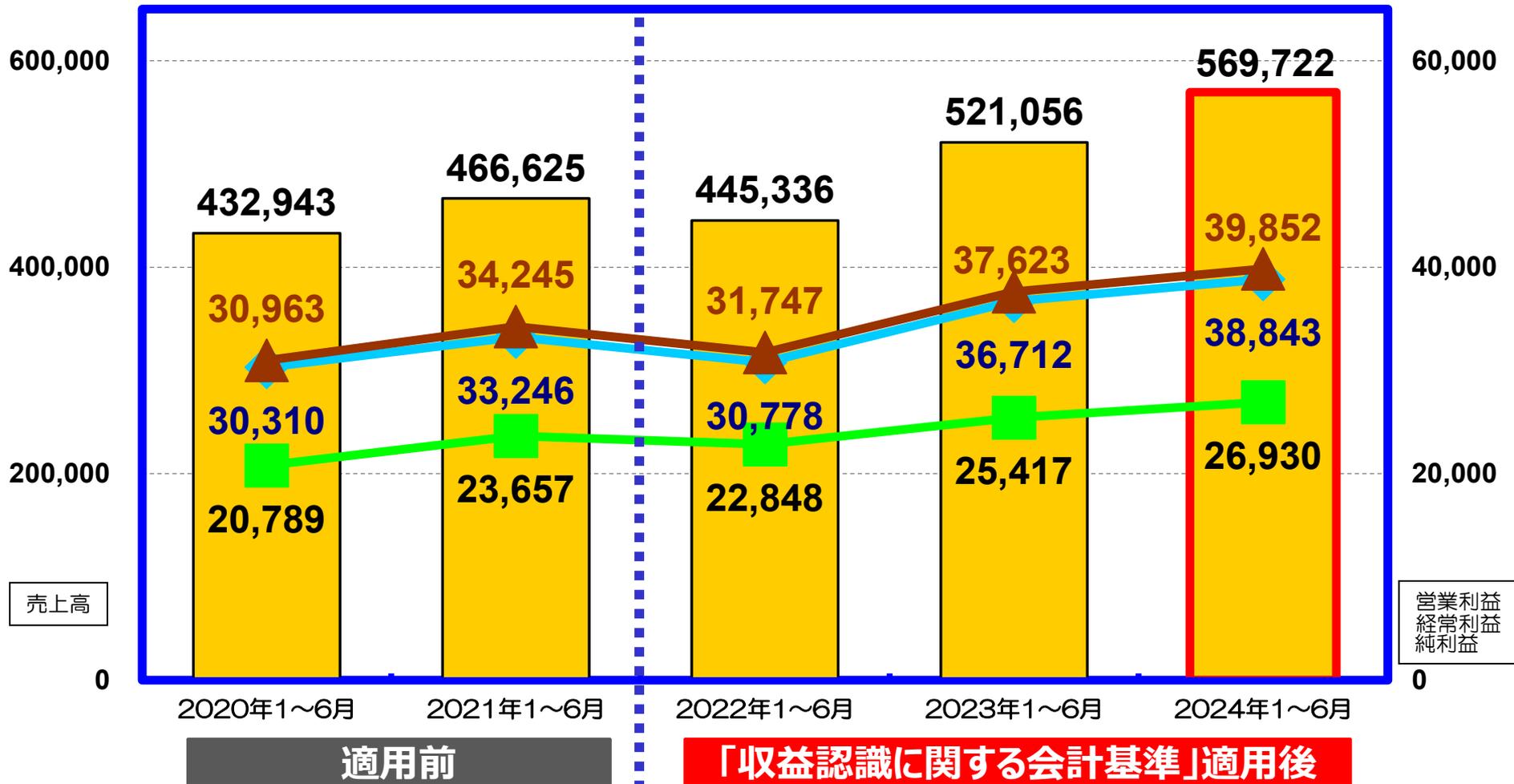
※親会社株主に帰属する純利益

連結子会社の概要

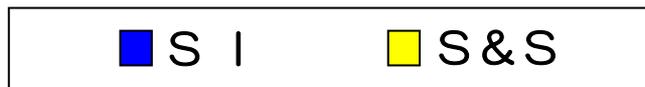
セグメント	会社名	事業内容	社員数 (名)	2024年1~6月 売上高(百万円)
システムインテグレーション	(株)OSK	パッケージソフトの開発・販売、ITコンサル、受託ソフト開発	435	5,359
	(株)ネットワークド	ネットワーク関連製品の販売・技術サポート	503	65,535
サービス&サポート	(株)アルファテクノ	パソコン・周辺機器の修理、データ復旧サービス	312	2,861
	(株)アルファネット	ネットワークシステムのサービス・サポート全般	483	4,614

売上高・利益の状況

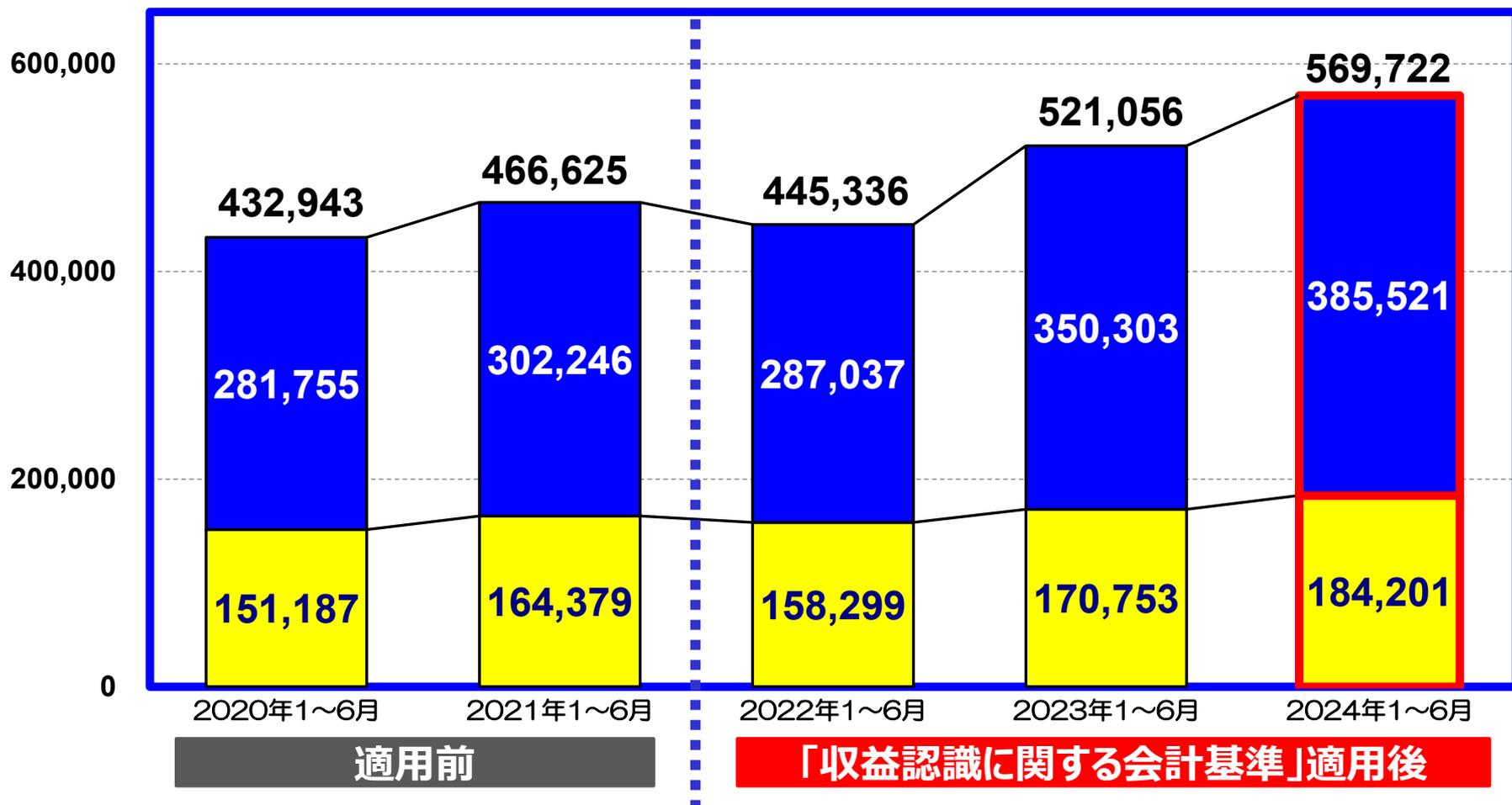
■ 売上高
 ◆ 営業利益
 ▲ 経常利益
 ■ 純利益（親会社株主に帰属する純利益）
 (単位：百万円)



セグメント別売上高



(単位：百万円)

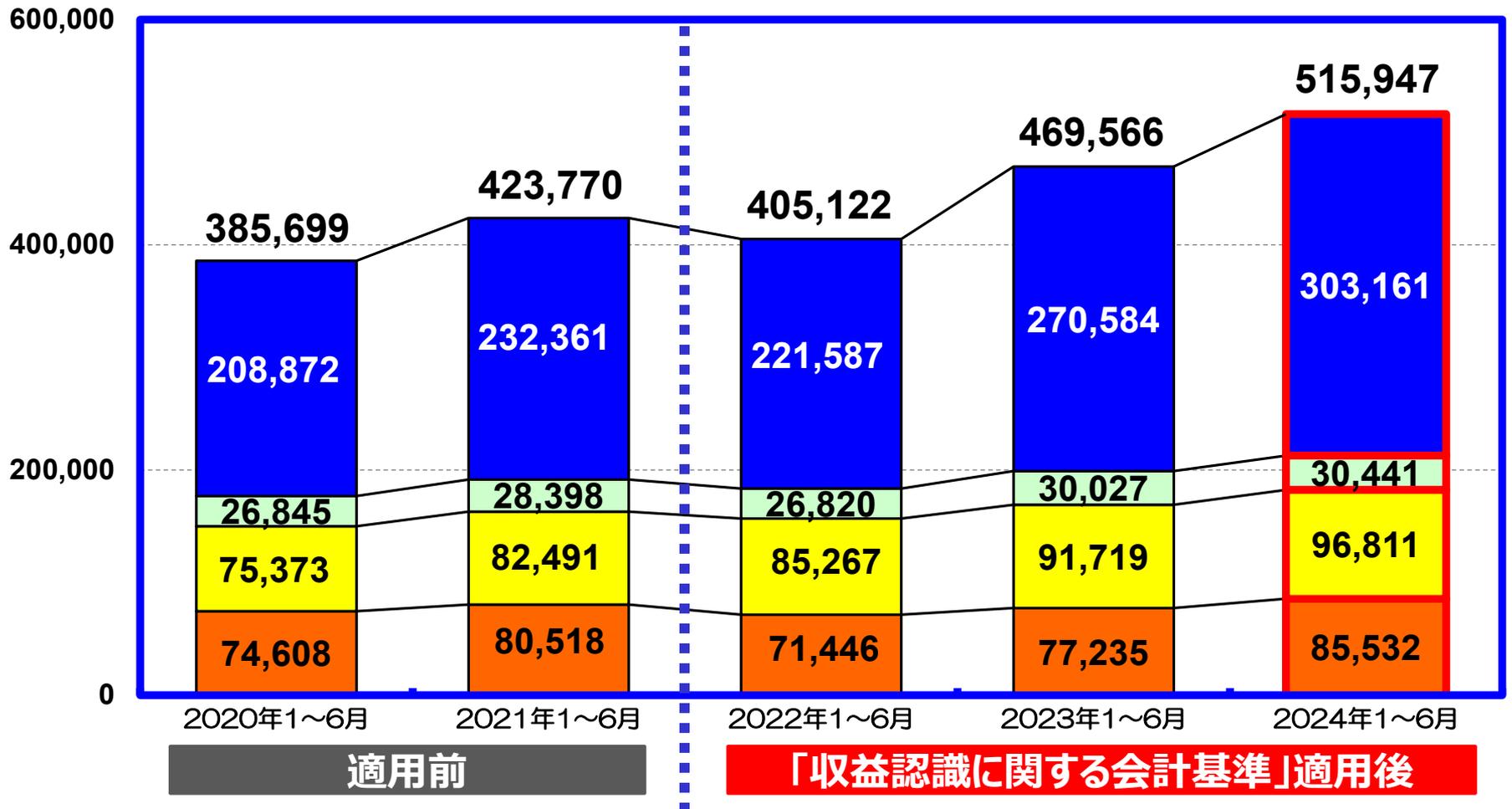


単体

詳細セグメント別売上高

■ S I 関連商品 ■ 受託ソフト等 ■ サプライ ■ 保守等

(単位：百万円)



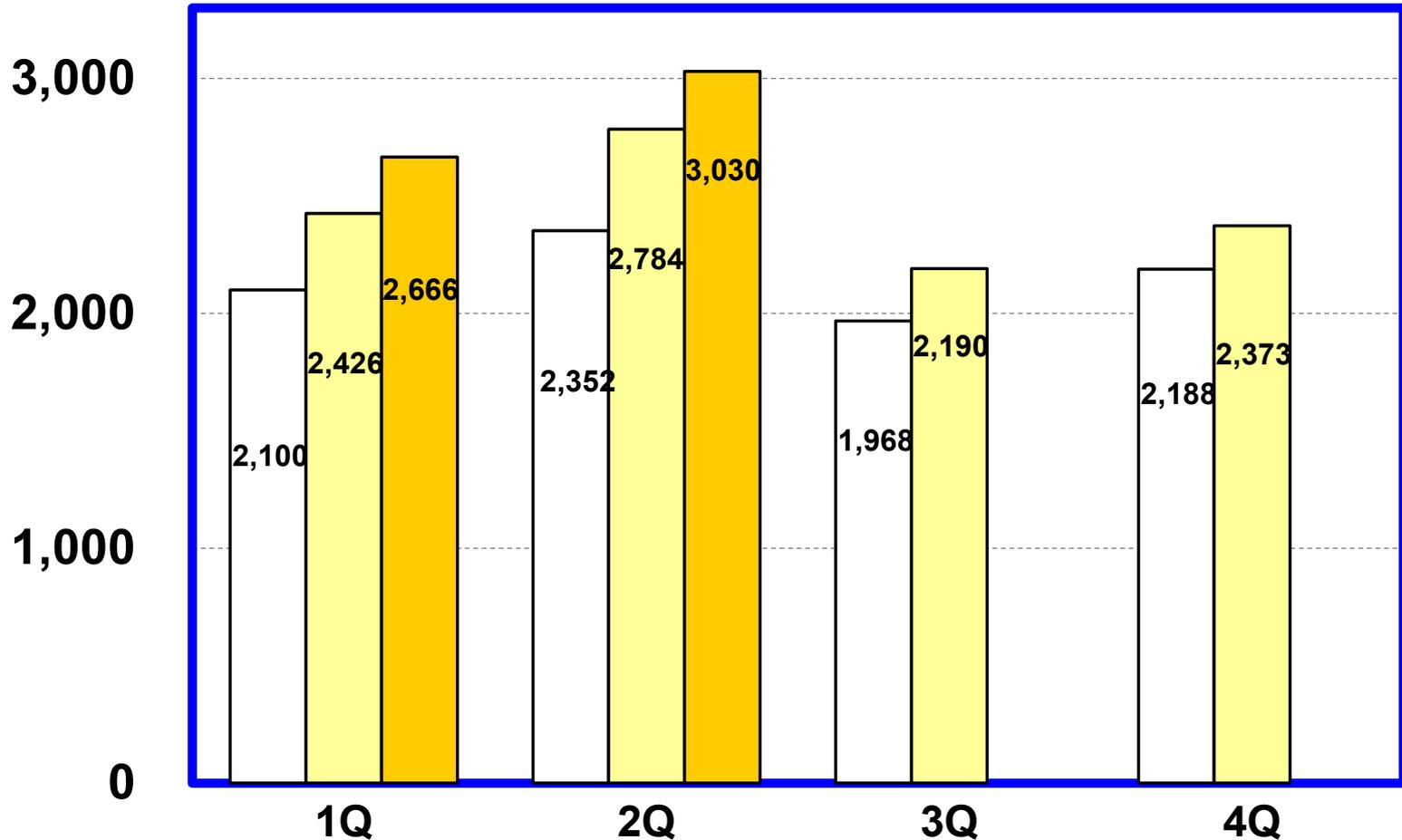
適用前

「収益認識に関する会計基準」適用後

売上高の四半期推移

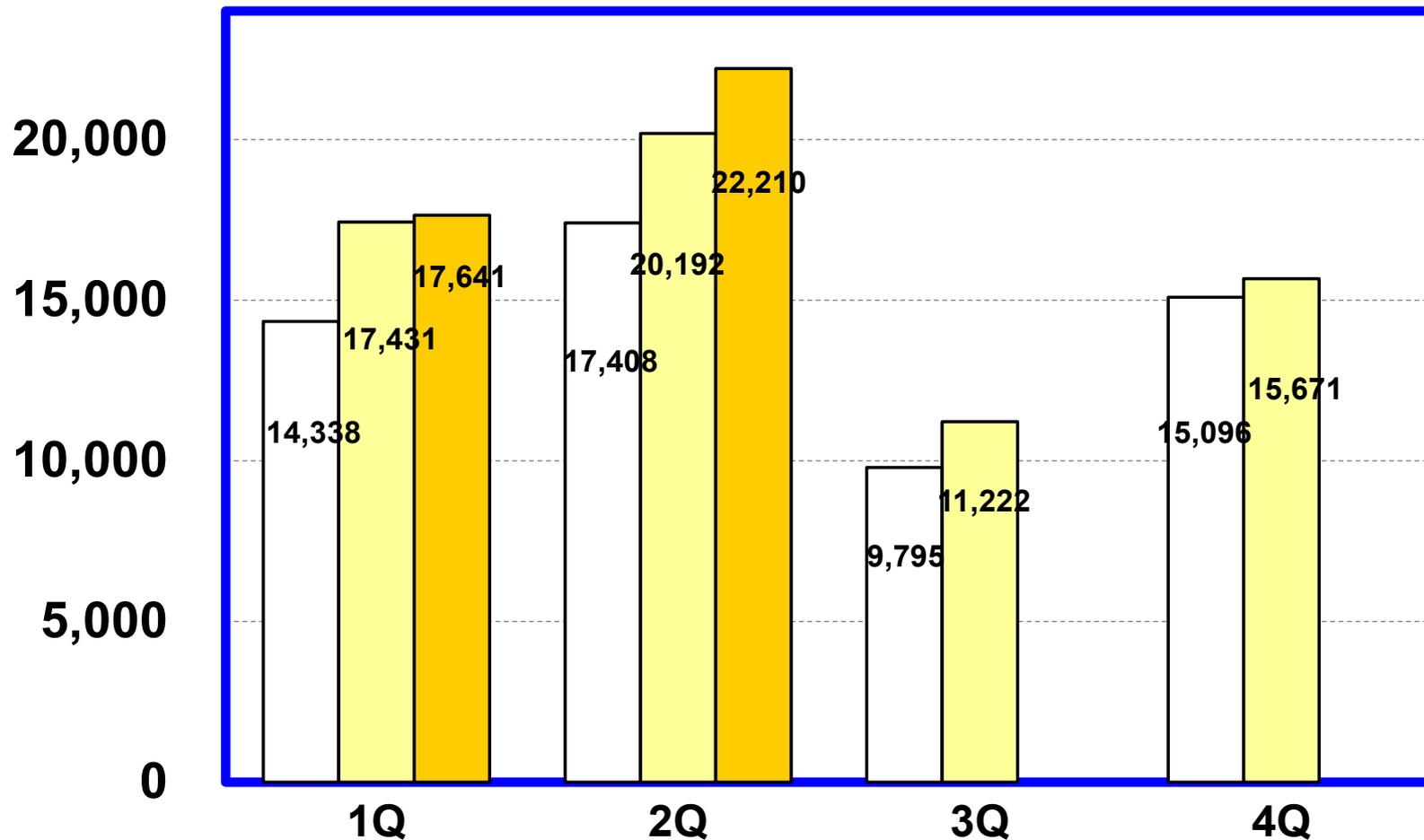
□2022年12月期 □2023年12月期 ■2024年12月期

(単位：億円)



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)



2024年4~6月 業績の概況

(単位：百万円)

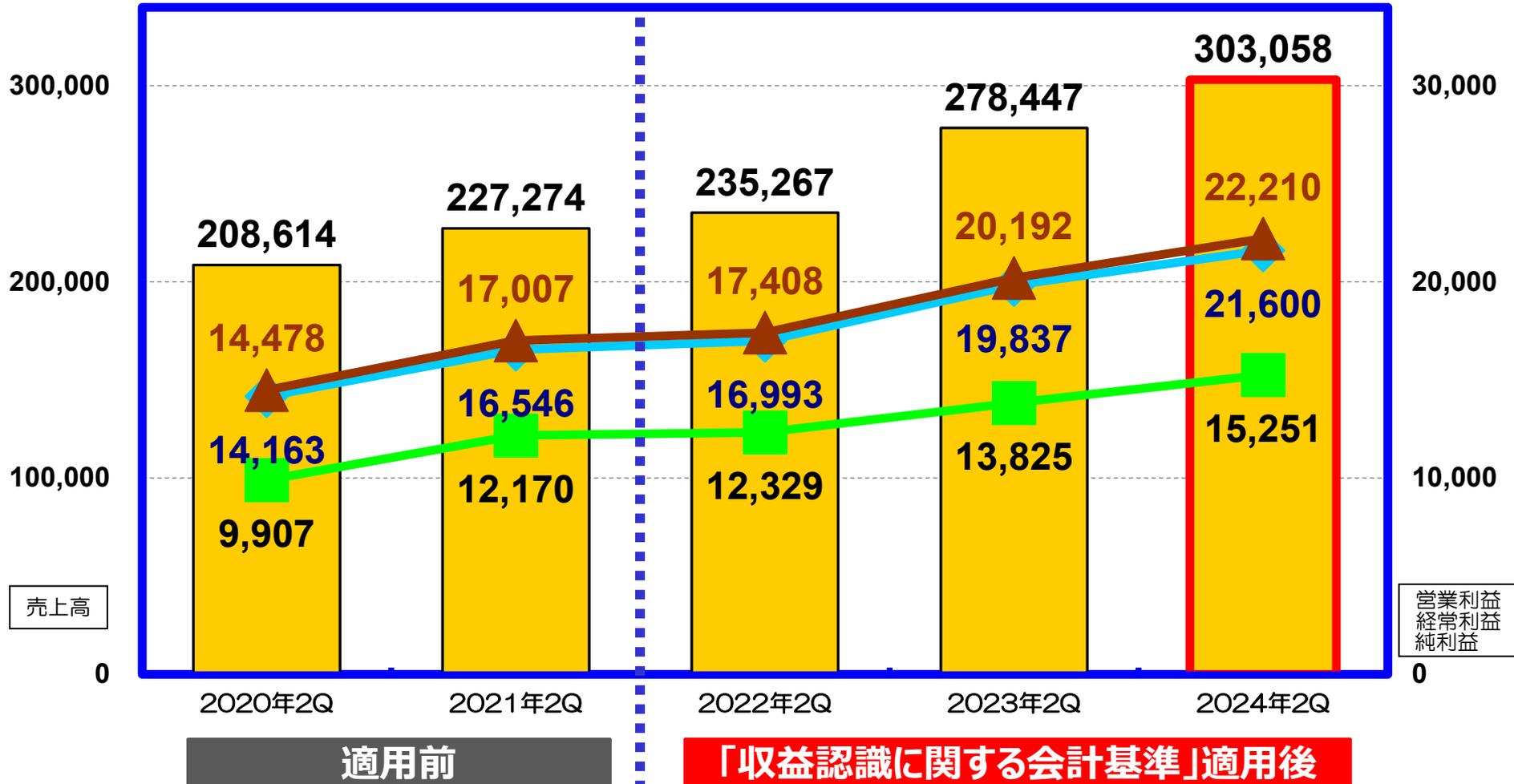
	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	303,058	+8.8%	277,091	+10.4%
営 業 利 益	21,600	+8.9%	20,001	+10.3%
経 常 利 益	22,210	+10.0%	20,331	+10.4%
純 利 益 ※	15,251	+10.3%	14,098	+10.7%

※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

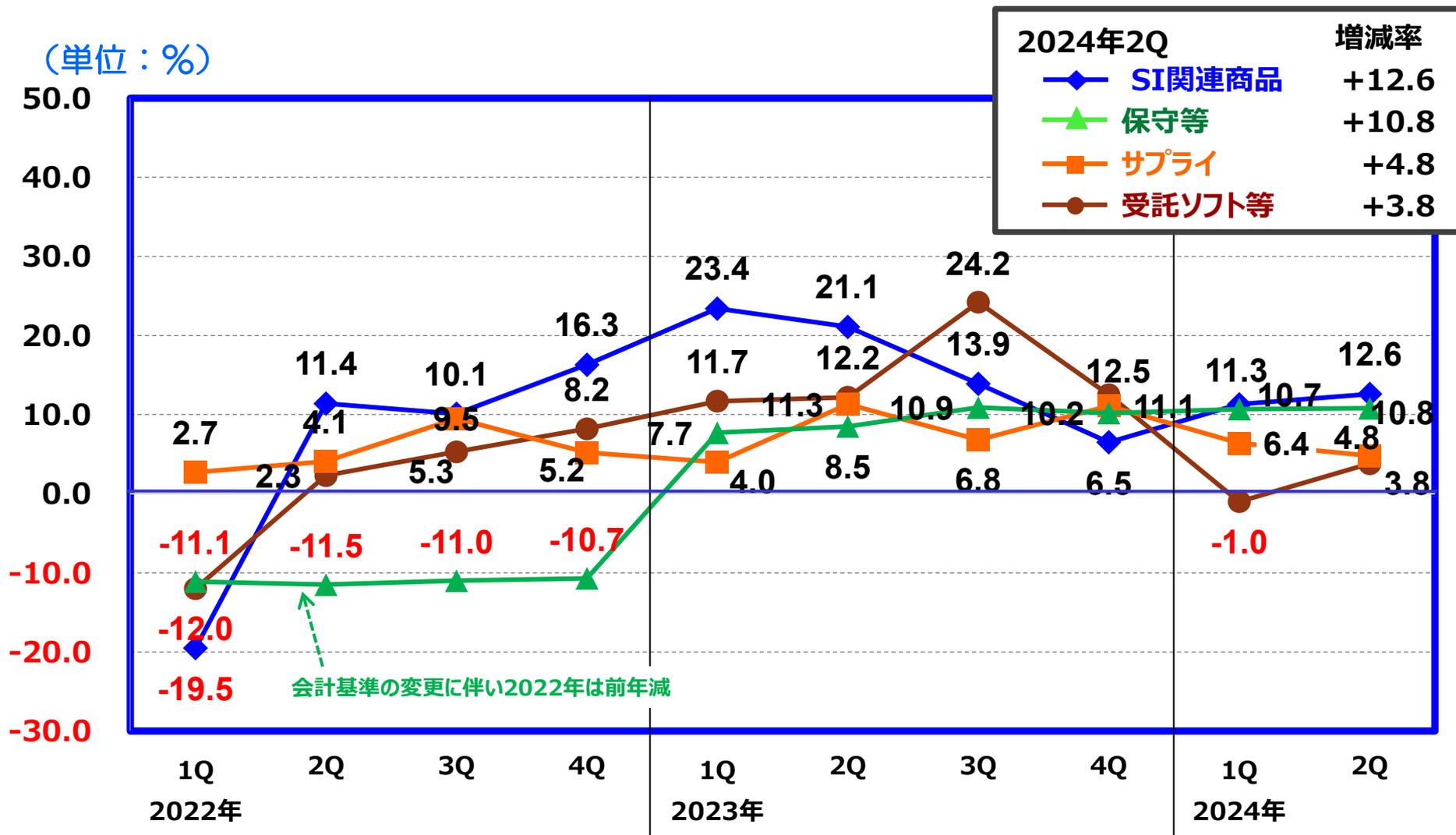
売上高 営業利益 経常利益 純利益（親会社株主に帰属する純利益）（単位：百万円）



単体

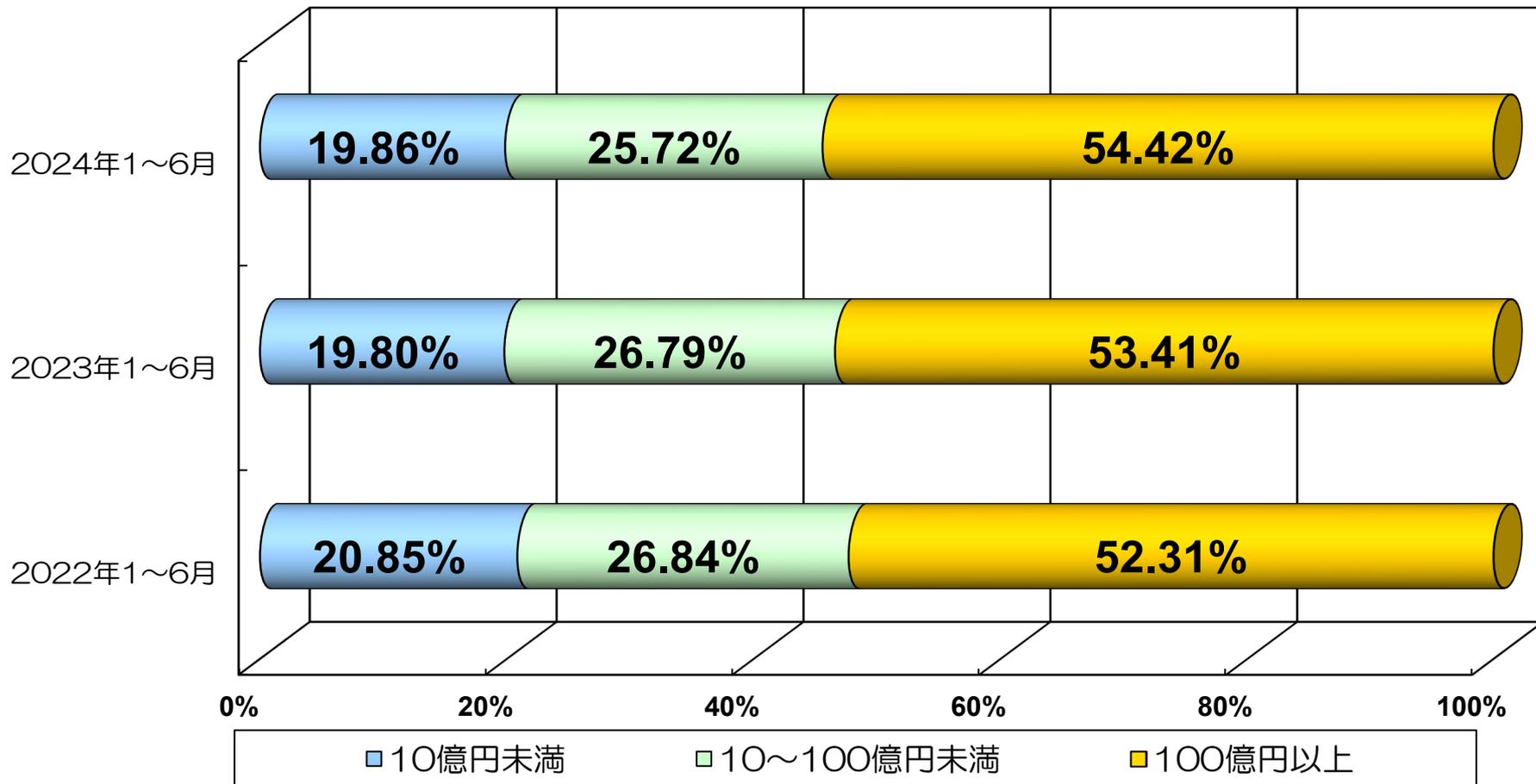
詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



単体

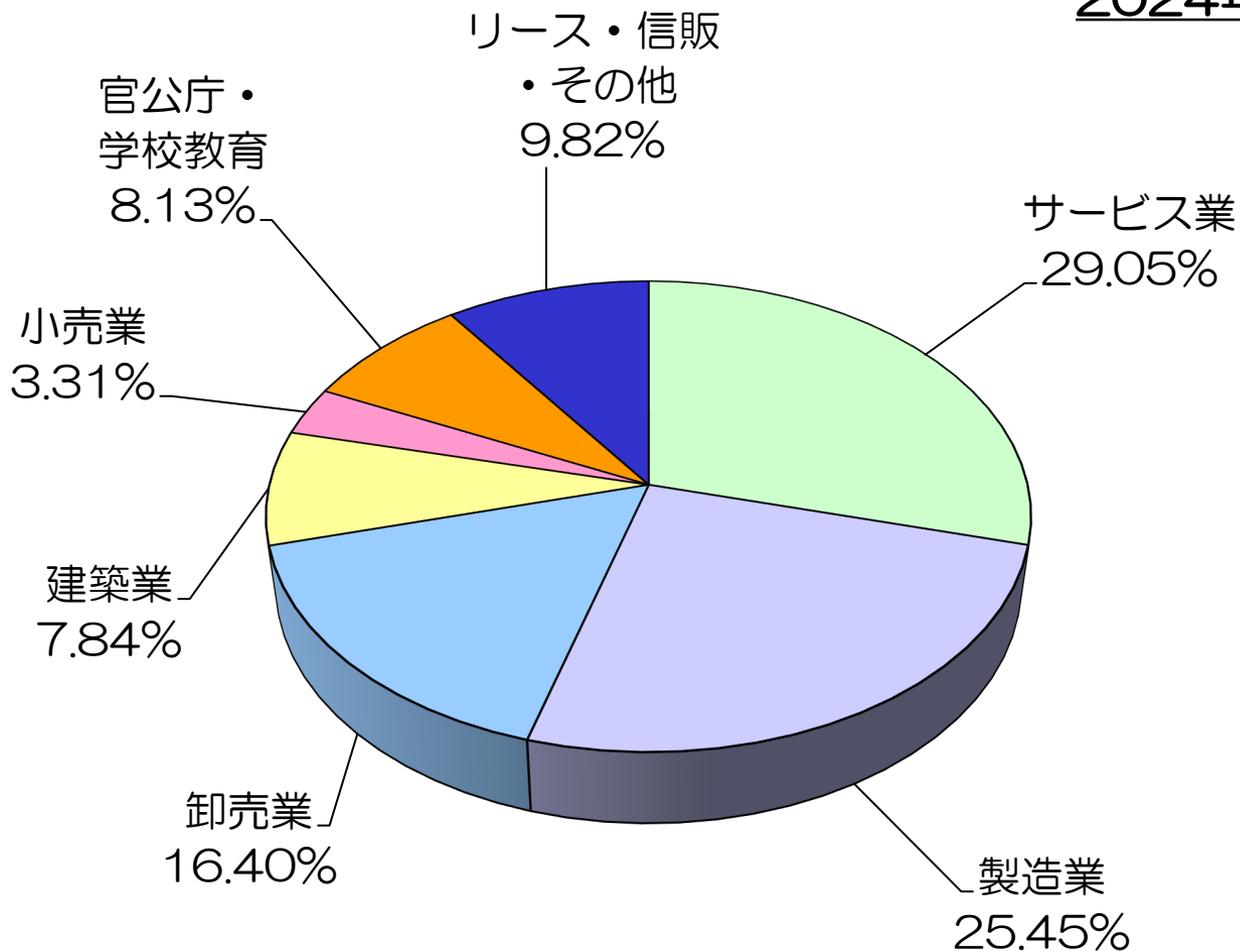
顧客企業の年商別売上構成



単体

顧客企業の業種別売上構成

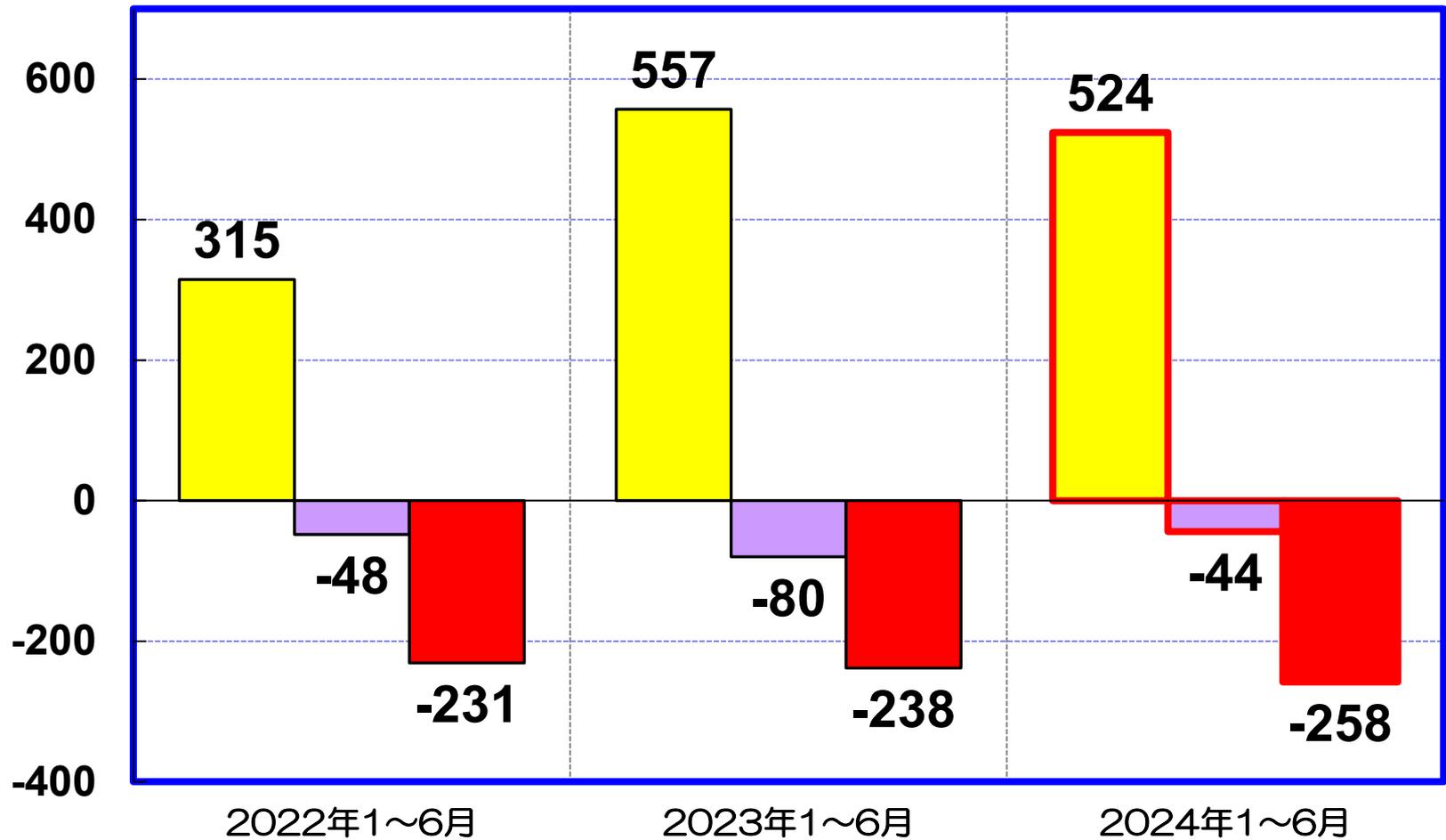
2024年1~6月



キャッシュ・フロー

■ 営業C/F ■ 投資C/F ■ 財務C/F

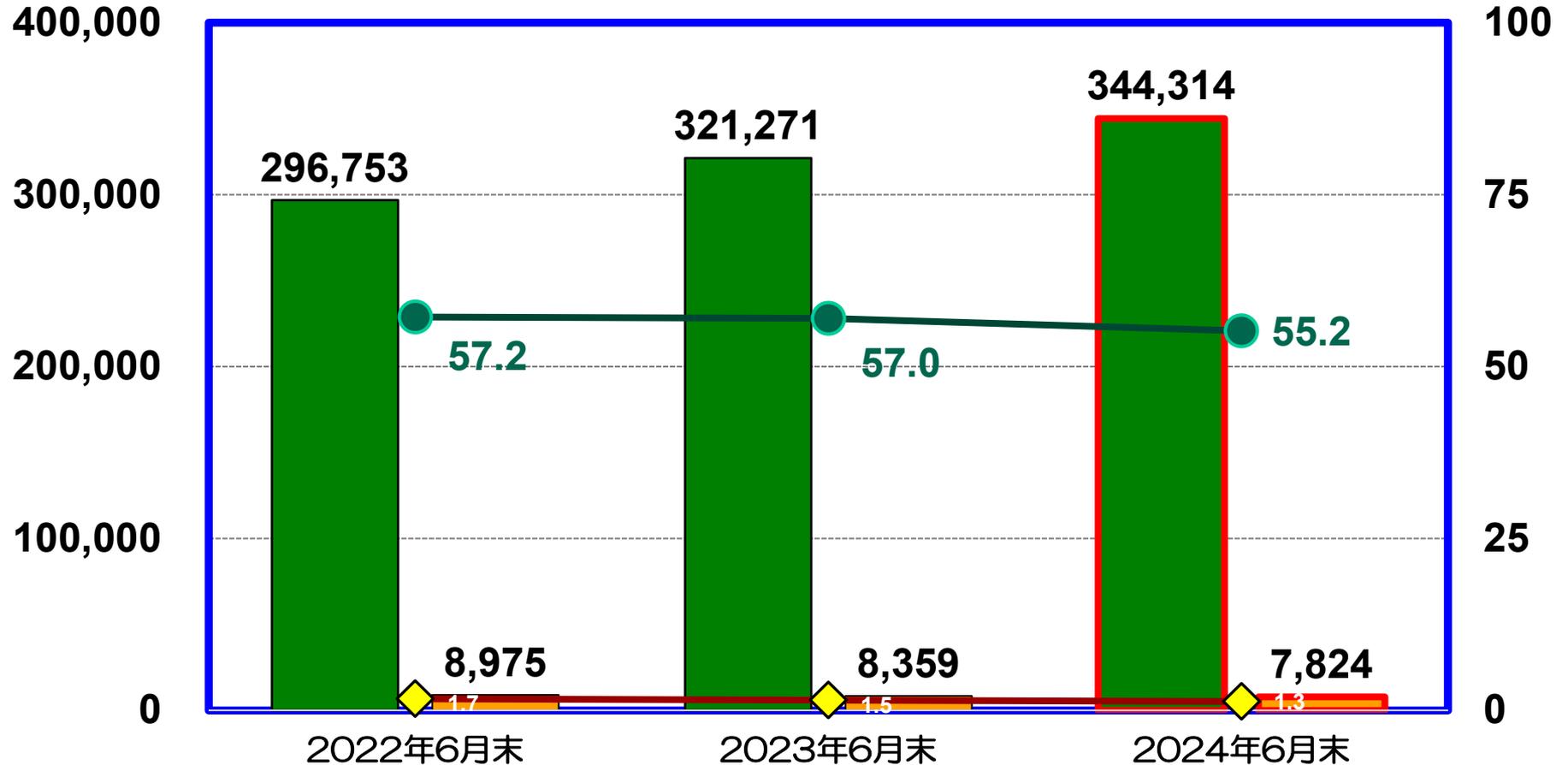
(単位：億円)



自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

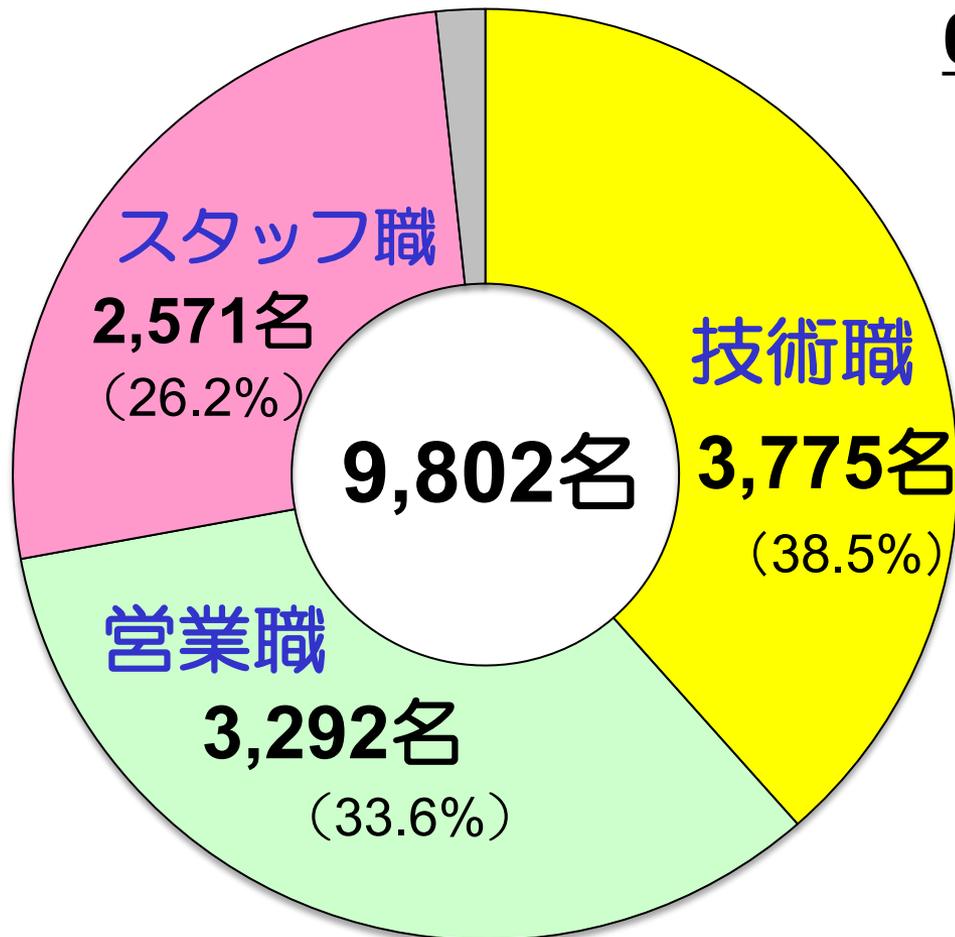
(単位：%)



正社員の職種別人員構成

その他 164名 (1.7%)

2024年
6月末現在



単体

重点戦略事業の状況

< 売上高 >

(単位：百万円)

	2022年 1~6月	2023年 1~6月		2024年1~6月			2024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	91,245	98,598	+8.1%	103,848	+5,249	+5.3%	52,193	+2,289	+4.6%
SMILE	6,527	8,683	+33.0%	8,306	-377	-4.3%	5,022	+110	+2.2%
ODS	30,355	32,201	+6.1%	33,105	+903	+2.8%	17,743	+664	+3.9%
OSM	46,836	53,385	+14.0%	65,780	+12,394	+23.2%	34,413	+5,897	+20.7%

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

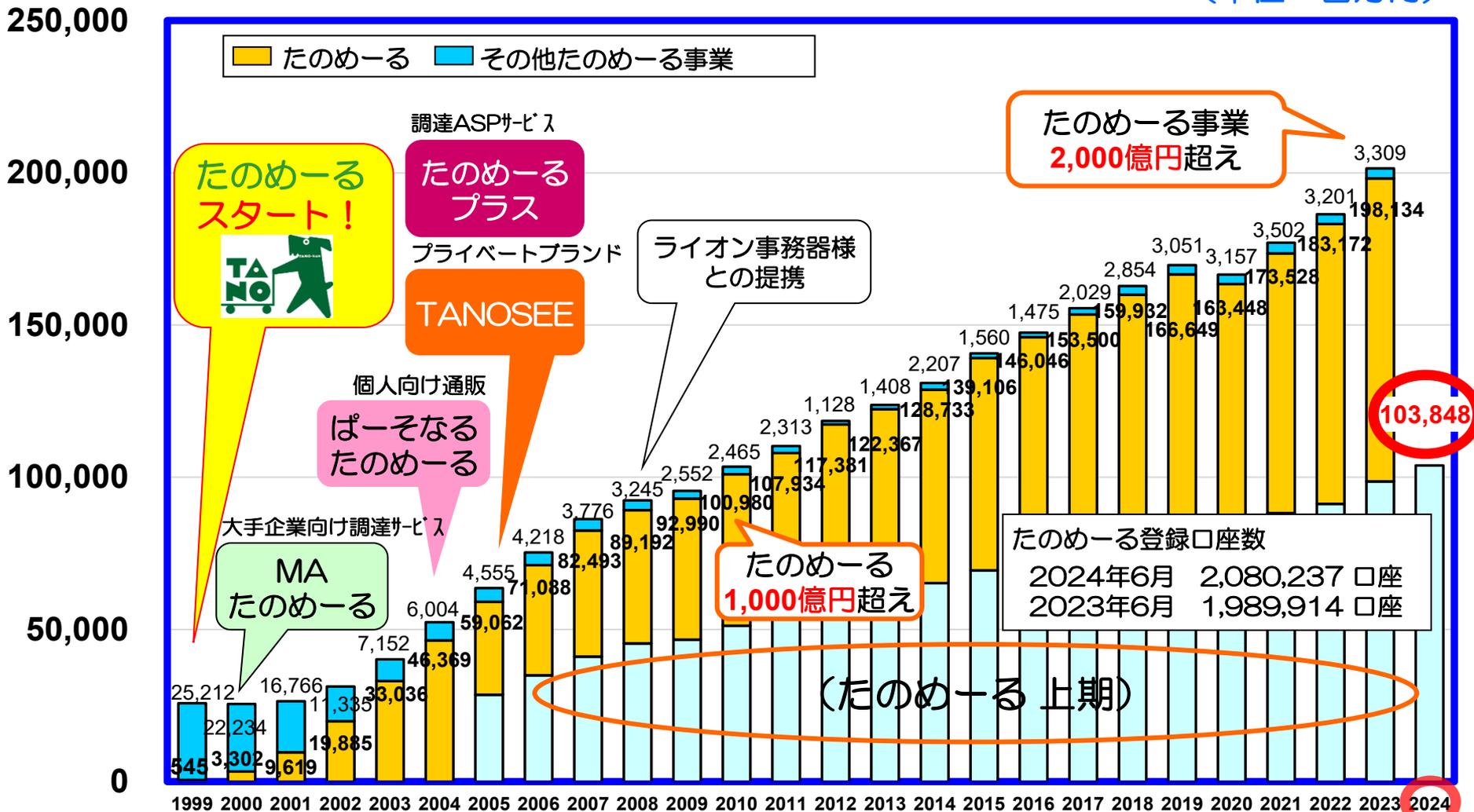
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	20,853	21,109	+1.2%	20,873	-236	-1.1%	11,128	-429	-3.7%
(内カラー複写機)	20,466	20,555	+0.4%	20,435	-120	-0.6%	10,882	-326	-2.9%
サーバー	11,036	11,970	+8.5%	10,209	-1,761	-14.7%	5,405	-822	-13.2%
パソコン	579,984	642,107	+10.7%	678,381	+36,274	+5.6%	317,251	+28,953	+10.0%
クライアント計	641,504	670,194	+4.5%	717,412	+47,218	+7.0%	338,147	+32,829	+10.8%

たのめーる年次推移

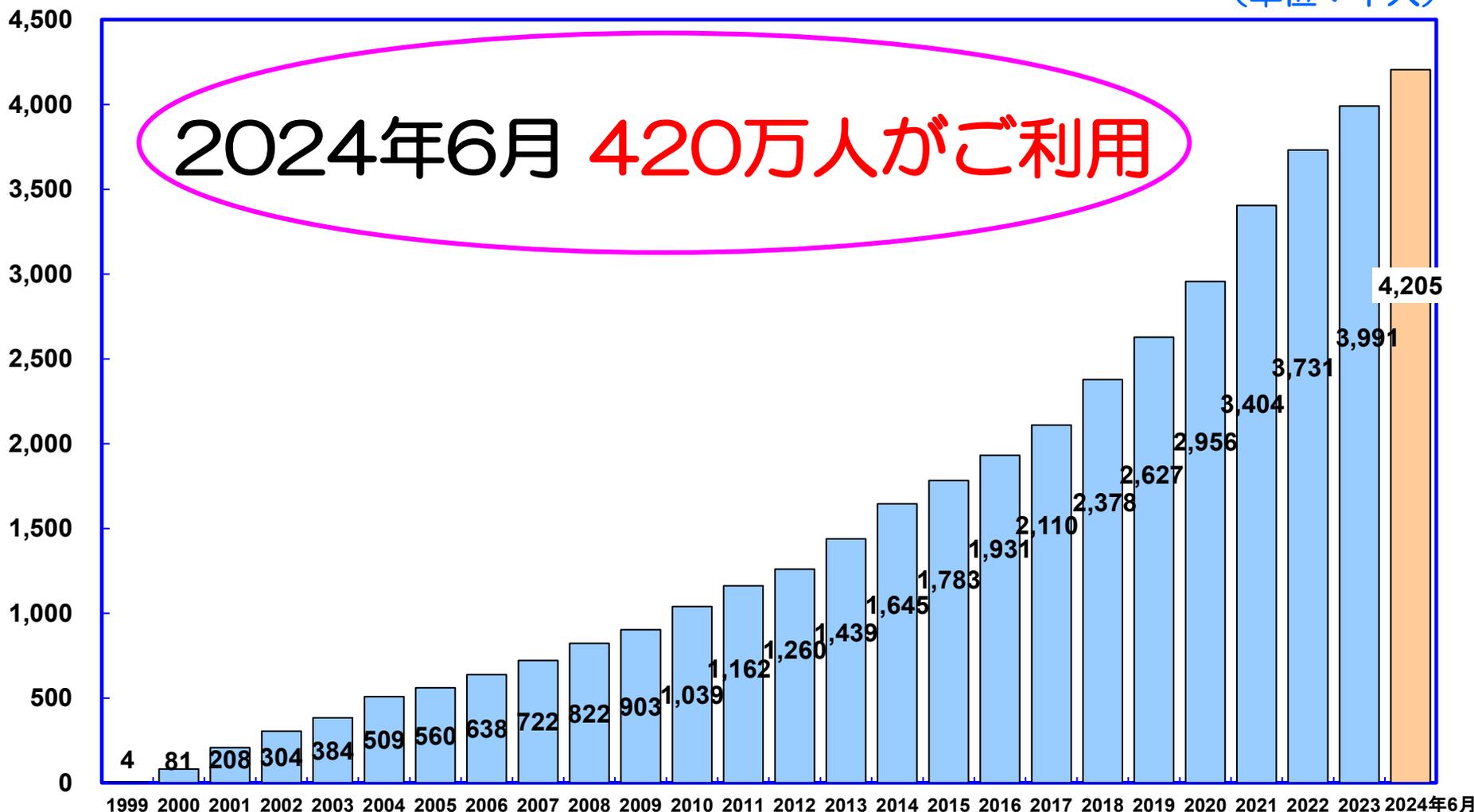
(単位：百万円)



主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

（単位：千人）

2024年6月 420万人がご利用



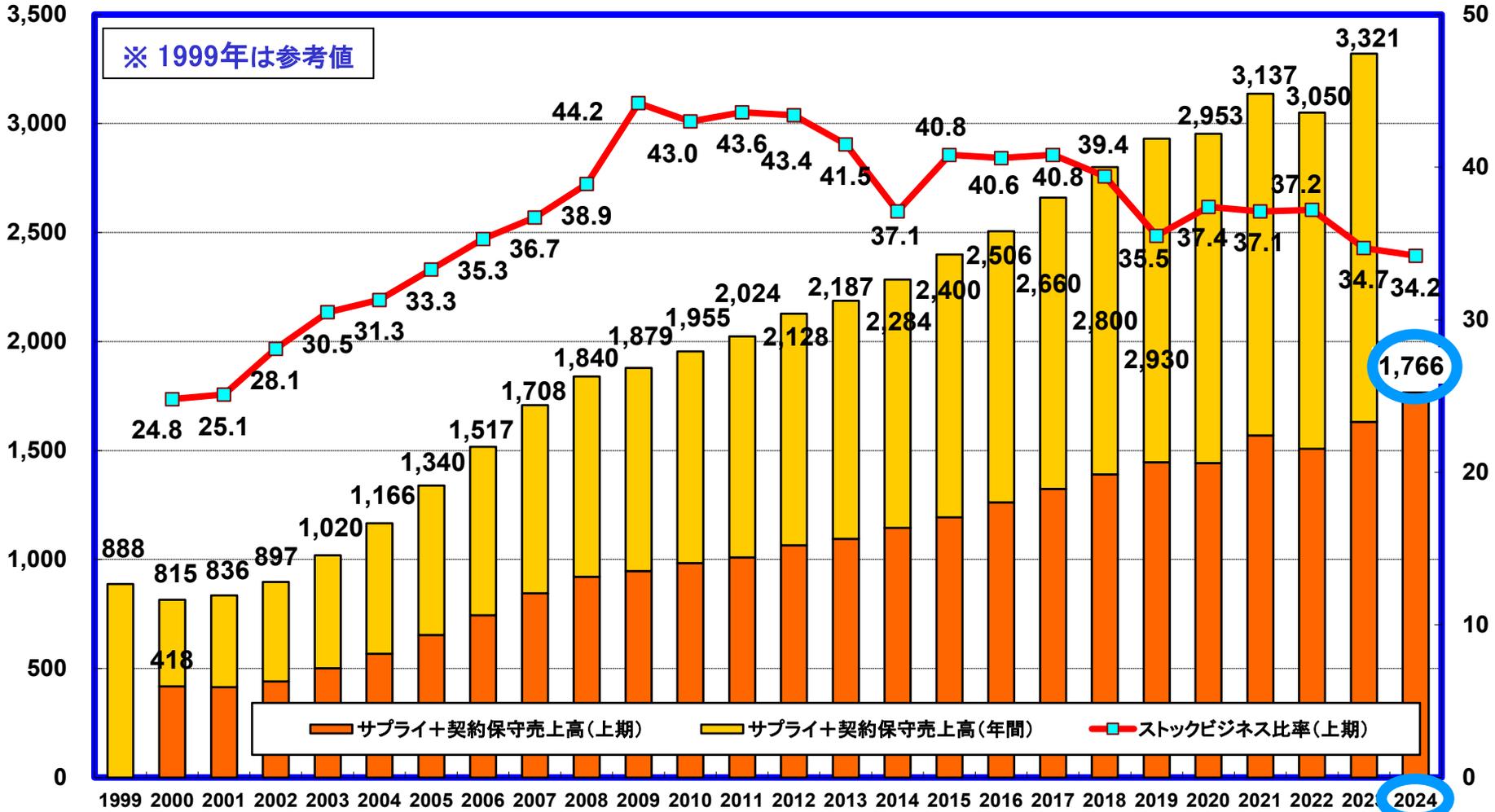
単体

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)

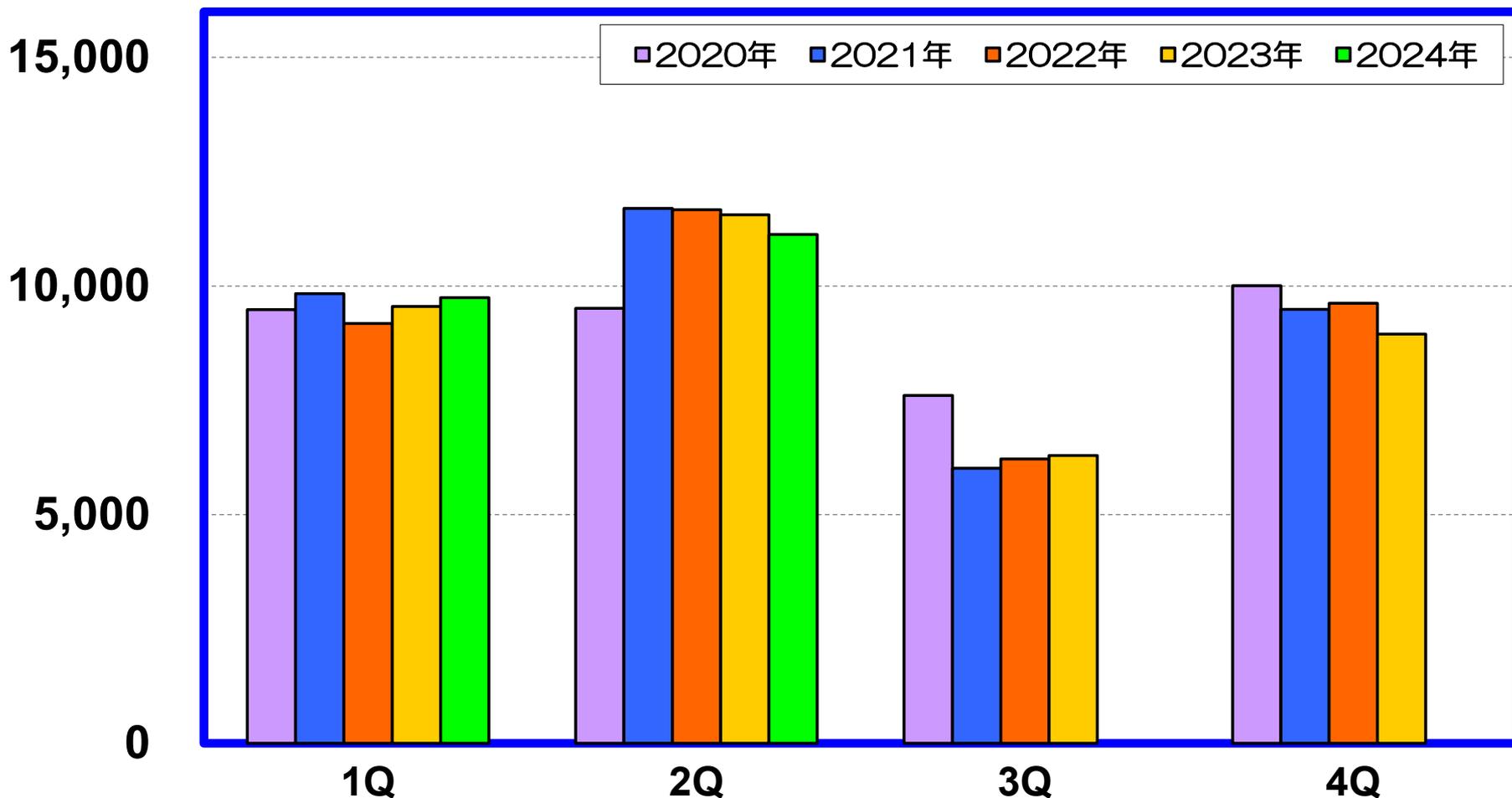
ストックビジネス比率(%)



「収益認識に関する会計基準」適用前 適用後

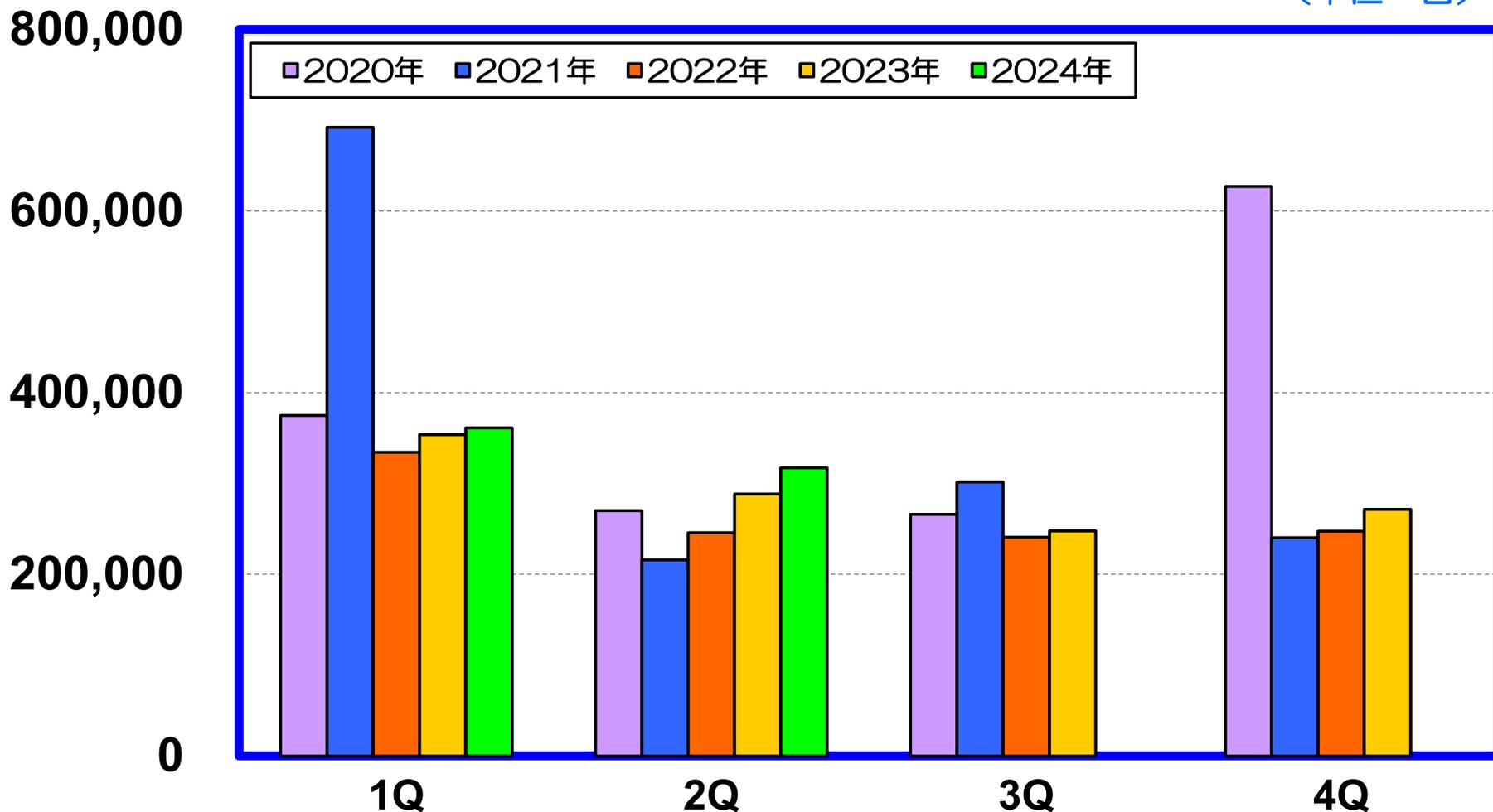
複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)



パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



今後について

基本方針 と 中・長期経営方針

<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・長期経営方針>

- 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%以上定着
- 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

「まるごと」に向けた組織再編

プロダクト単位を改め…

まるごとマーケティングへ！

2024年7月 **MM戦略推進事業部**
全社組織を再編



2024年4月 **MM本部 = まるごとマーケティング本部** 全社組織を改称

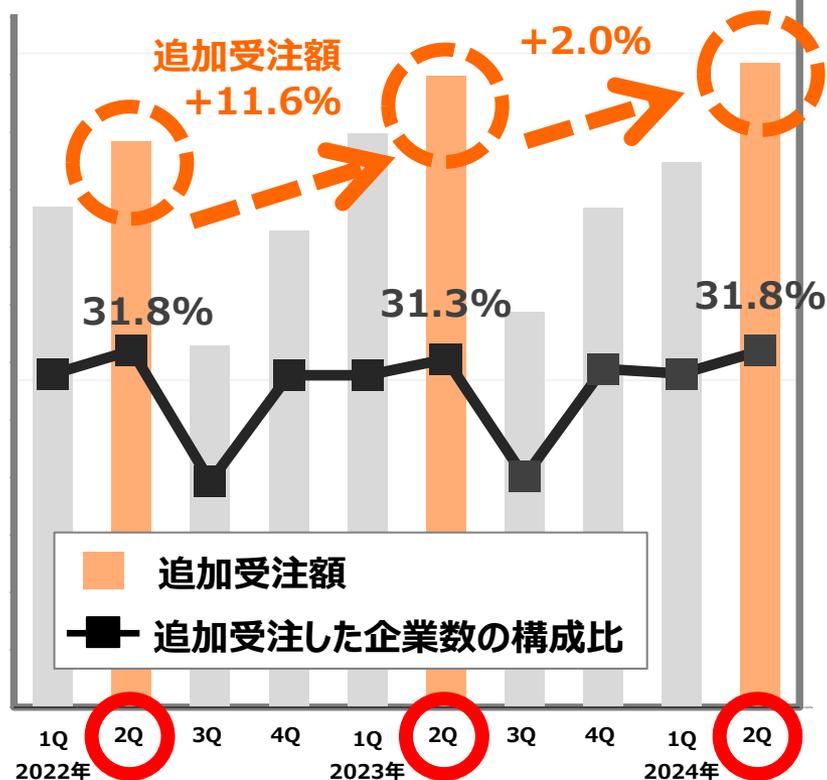
2023年7月 **MST = まるごとソリューションチーム** 特定部門の1組織を改称

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

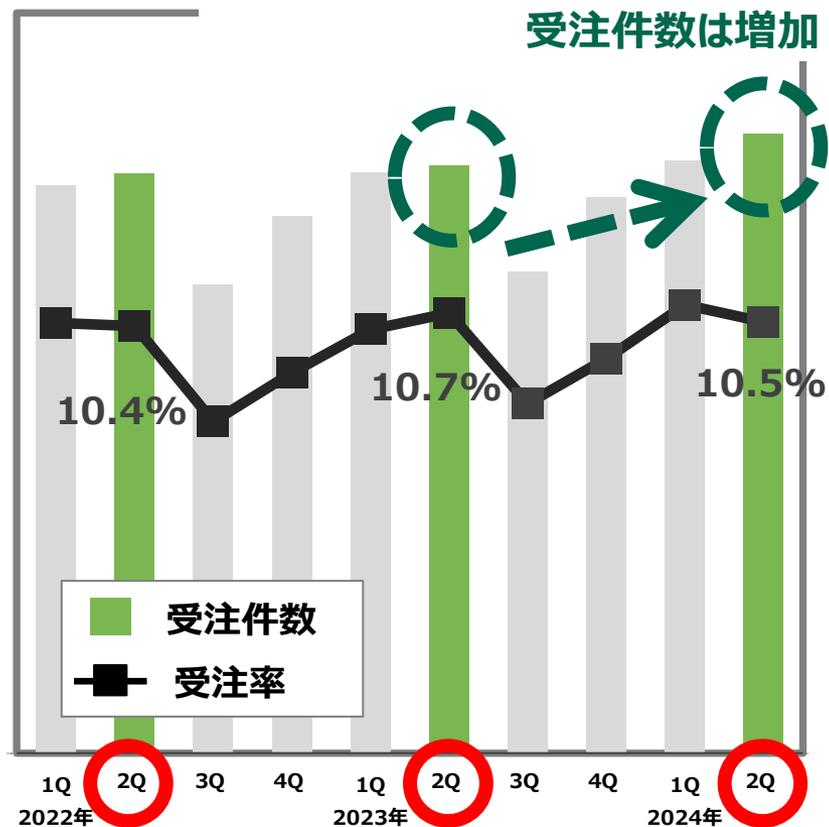
追加受注額・構成比とも上昇



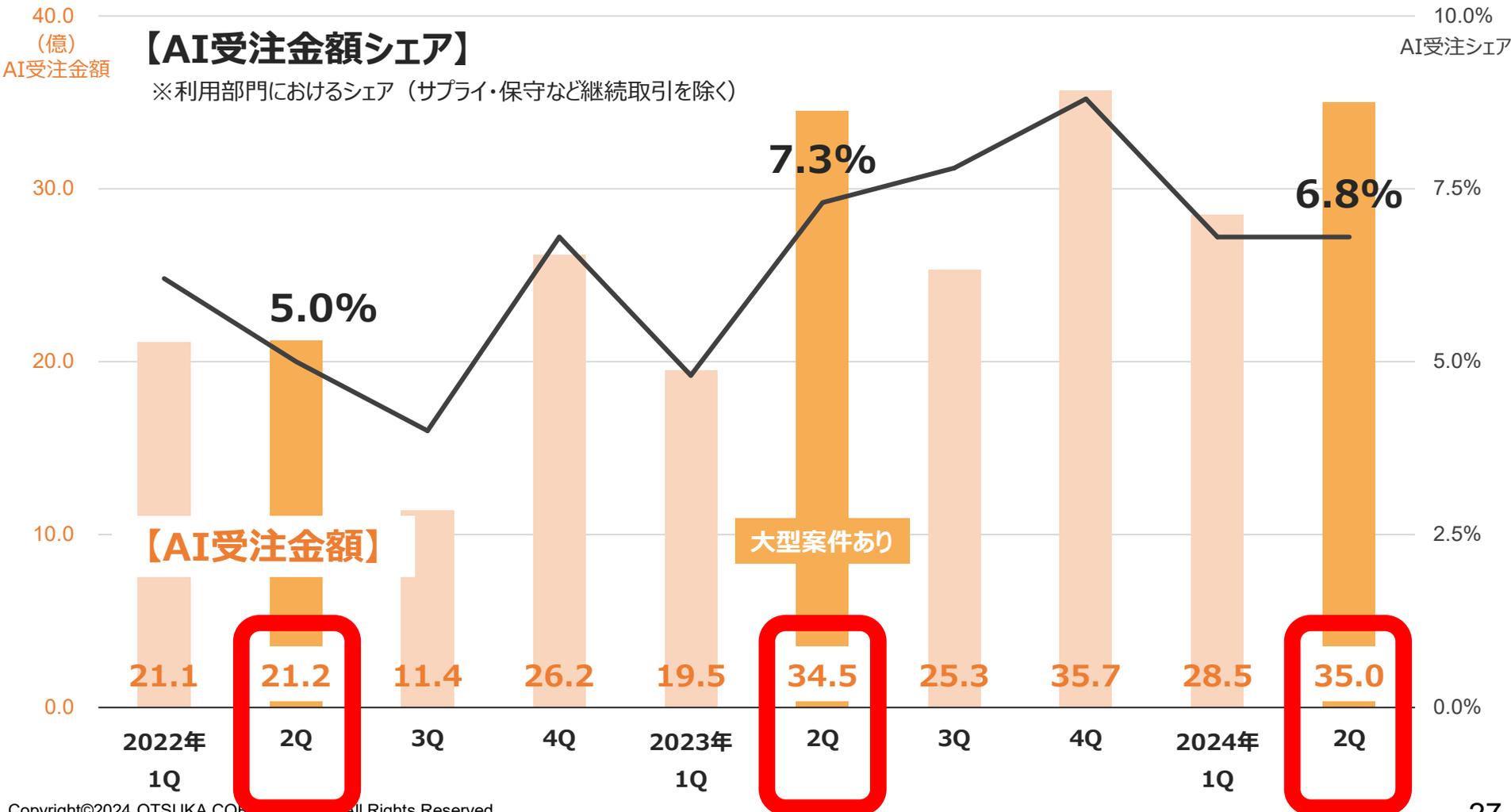
【全体の受注件数 と 受注率】

受注率 = 受注件数 ÷ 商談件数

受注率は高水準だった前年並み。
 受注件数は増加

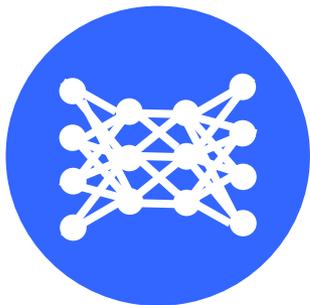


AIによる営業活動支援



お客様に提供する3つのAI

データ分析



【将来予測・解析】
企業の戦略立案

生成AI



【知の共有・可視化】
組織の業務効率化

Copilot



【AIの入り口】
個人の業務効率化

自社で実践。自社ノウハウとパートナー連携により、
お客様の状況に応じたAIソリューションを提供

AIハピネス



前向きな心を育て、**組織の中のつながり**を増やし、
組織風土の醸成やマネジメントの向上につなげる

心の資本

(= 前向きな心)
を高める

心理的安全性

(= 組織の一体感)
を高める

ウェルビーイング推進

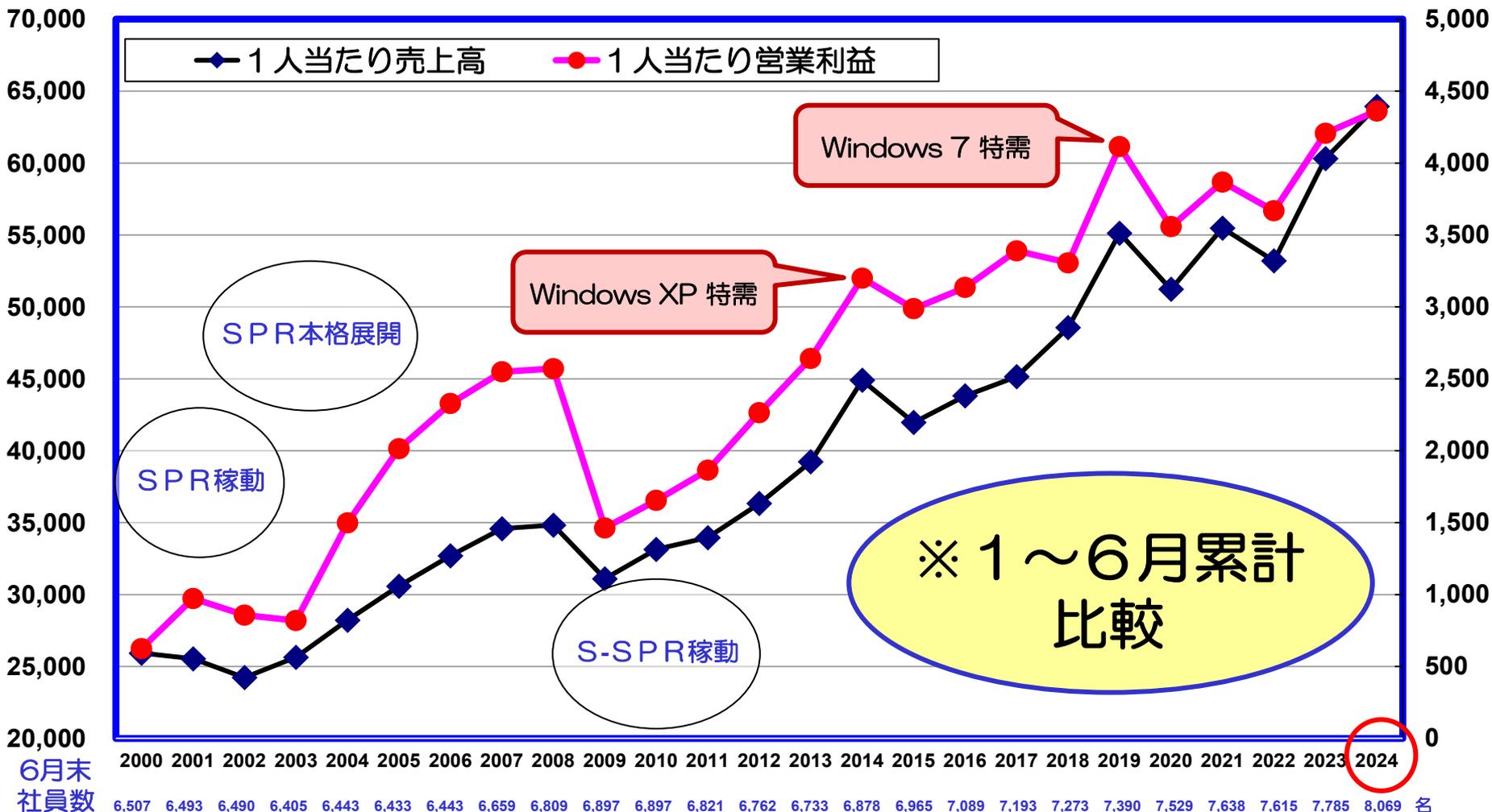
2024年7月～ 展開強化

単体

社員1人当たり 売上高と営業利益の推移

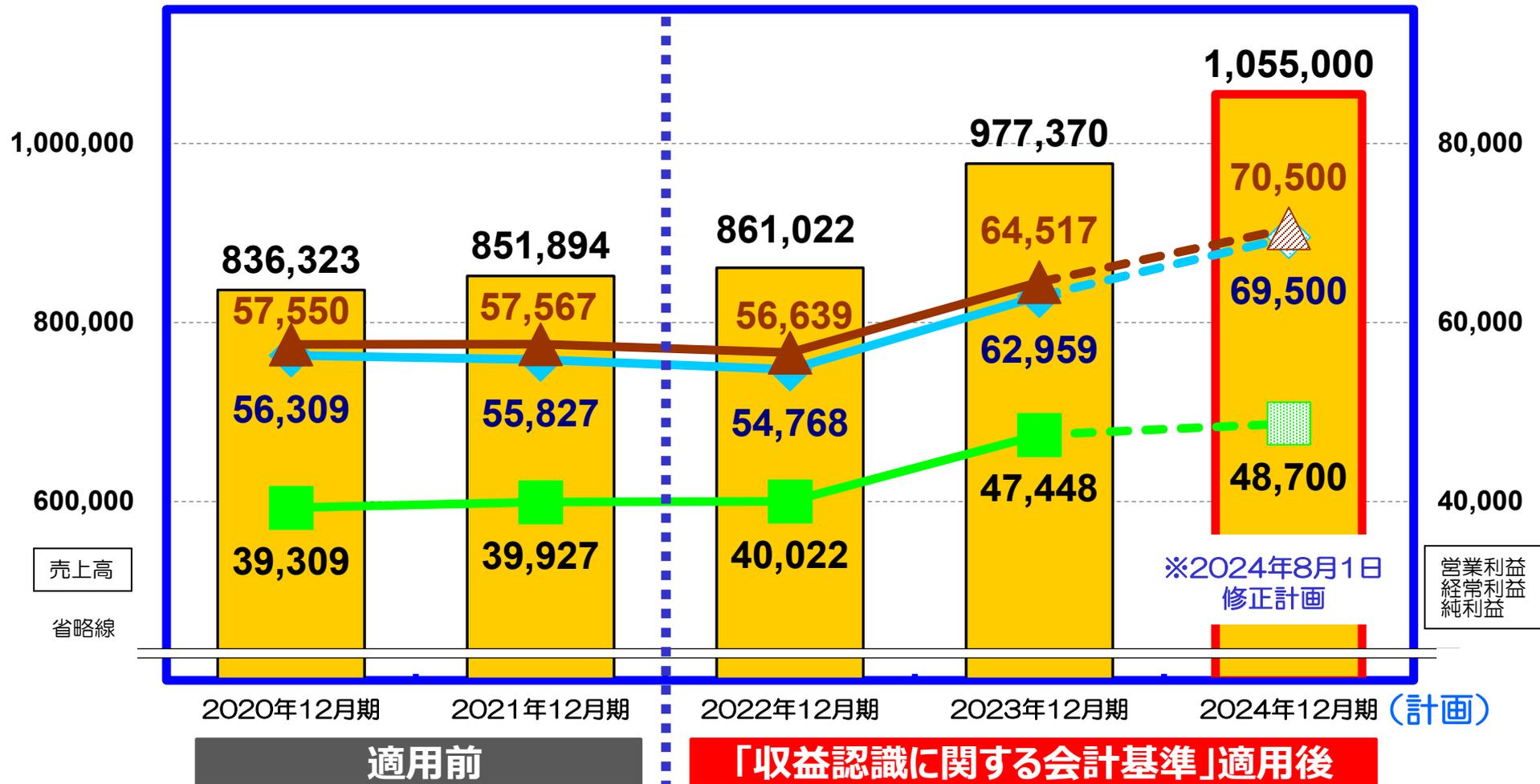
売上高 (千円)

営業利益 (千円)



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）



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。