



2024年12月期 決算概要

2025年 2月3日

株式会社 大塚商会
代表取締役社長 大塚裕司

2024年12月期 決算の概要

(単位：百万円)

	連 結			単 体		
	金 額	計画比 (注)	増減率	金 額	計画比 (注)	増減率
売 上 高	1,107,668	105.0%	+13.3%	985,134	104.5%	+13.3%
営 業 利 益	74,360	107.0%	+18.1%	66,497	107.6%	+20.2%
経 常 利 益	75,931	107.7%	+17.7%	68,304	107.2%	+19.3%
純 利 益 ※	53,481	109.8%	+12.7%	48,993	108.6%	+13.5%

※親会社株主に帰属する当期純利益

(注) 2024年8月1日修正計画比

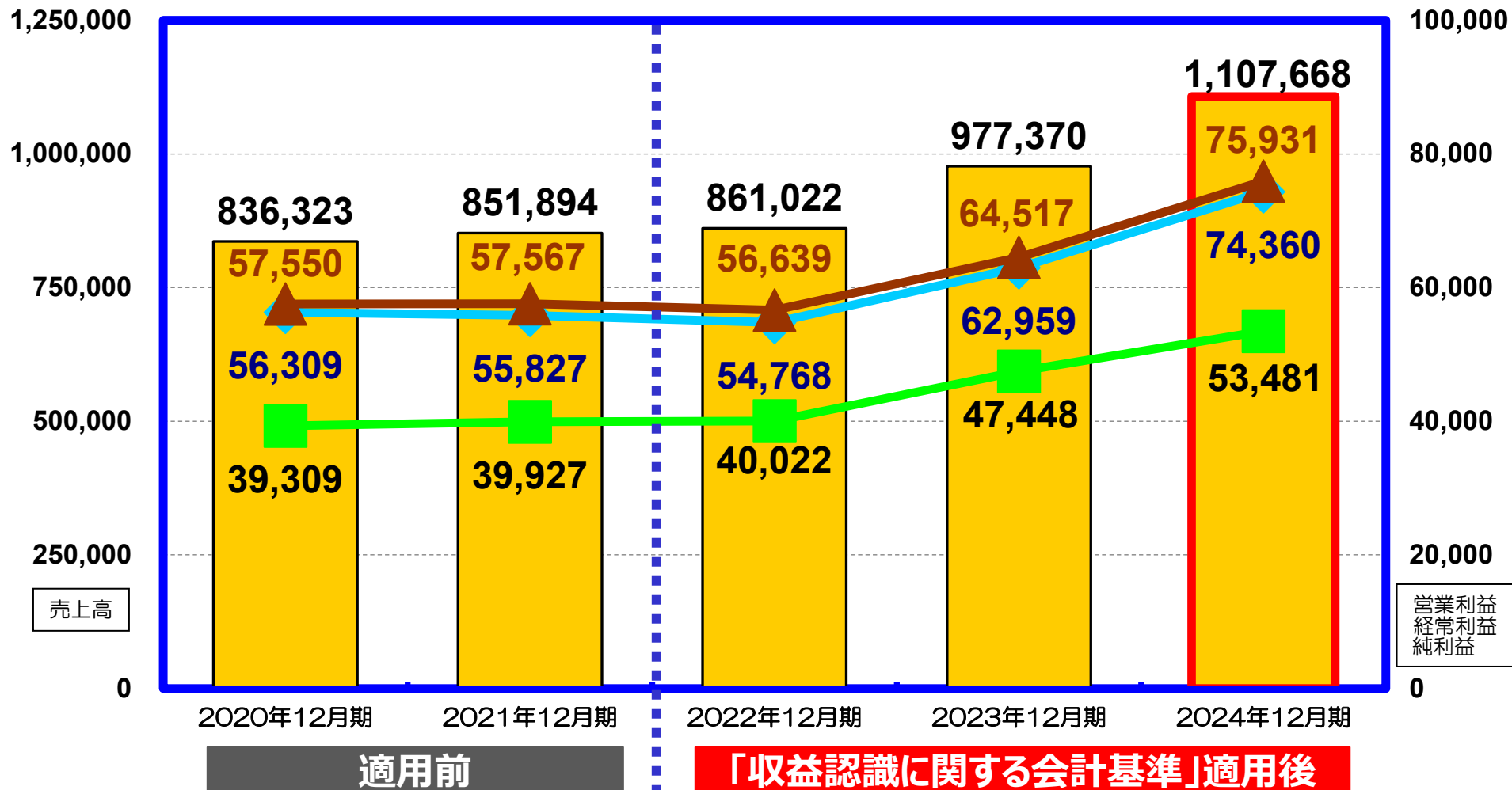
連結子会社の概要

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	429	10,432
	(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	507	143,450
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	317	5,955
	(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	9,560

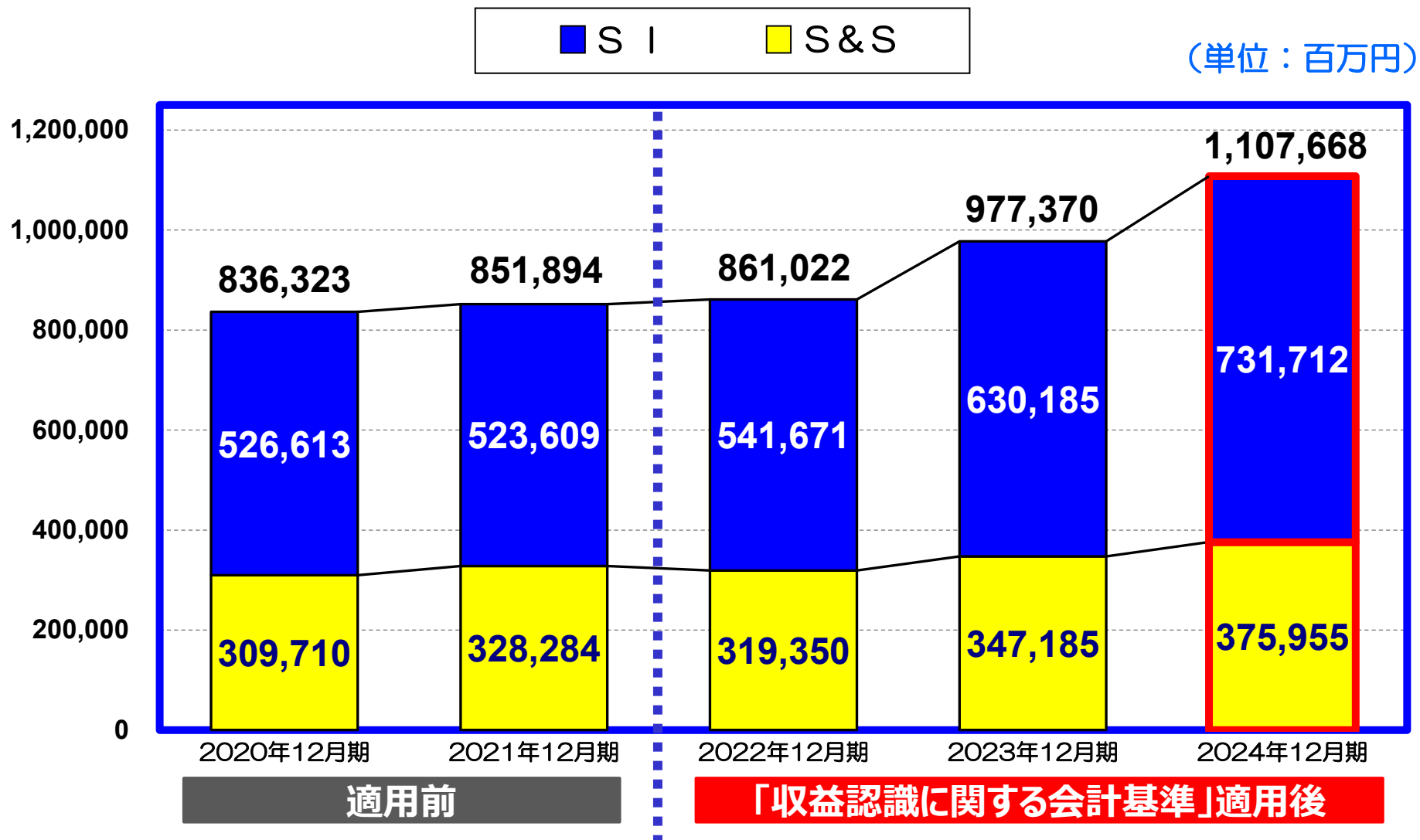
連結

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当期純利益）（単位：百万円）



セグメント別売上高

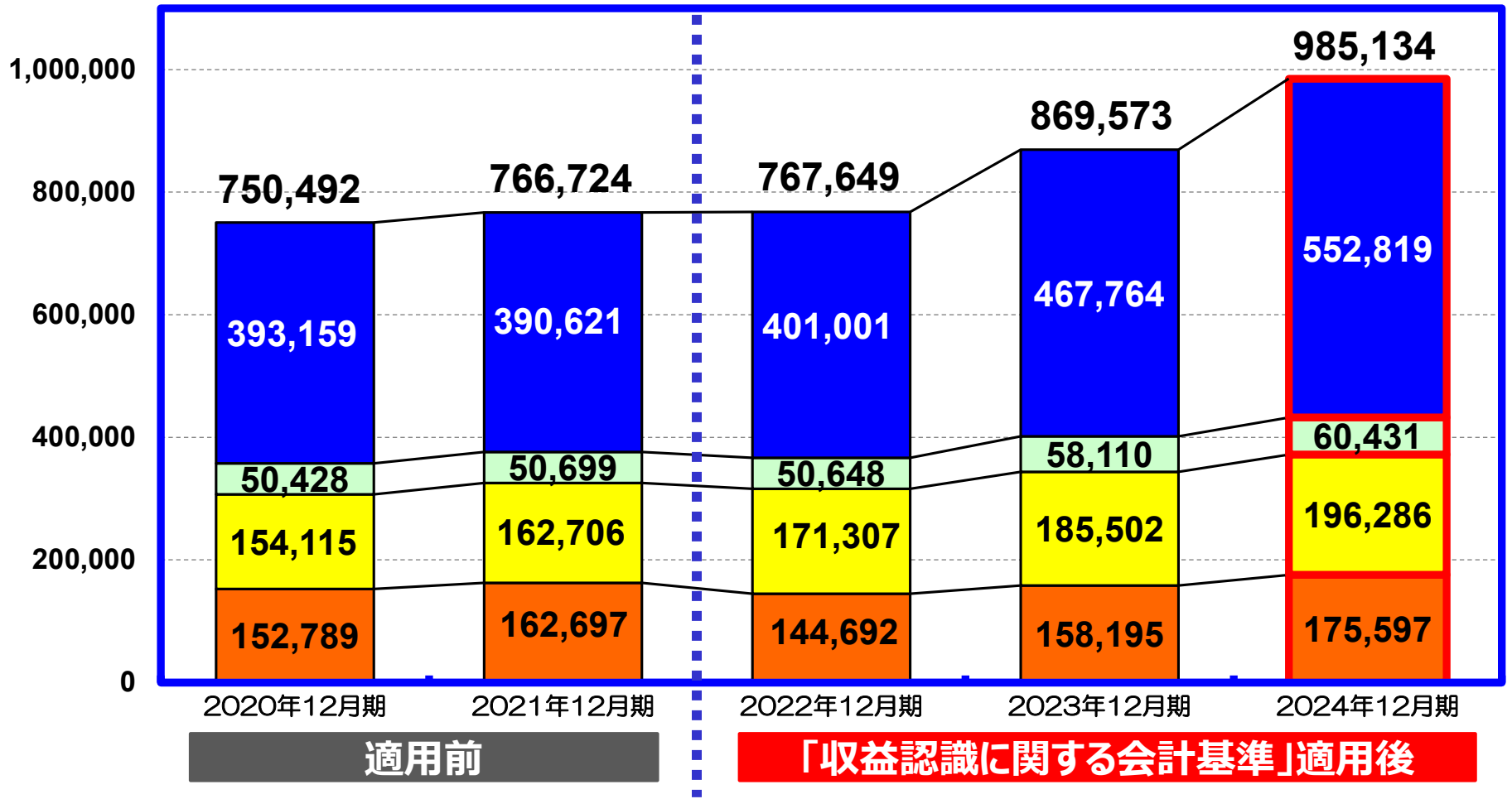


単体

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)



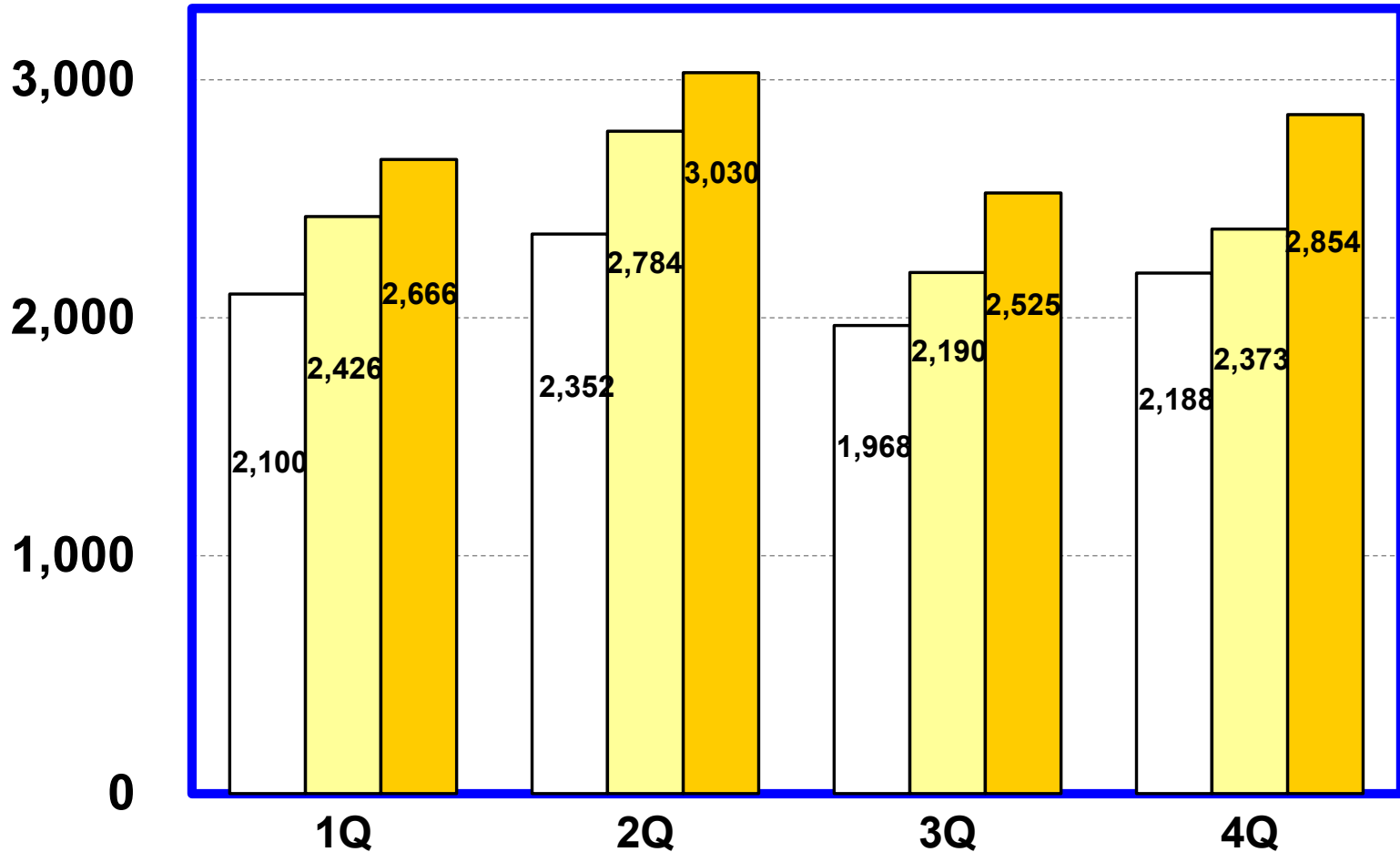
適用前

「収益認識に関する会計基準」適用後

売上高の四半期推移

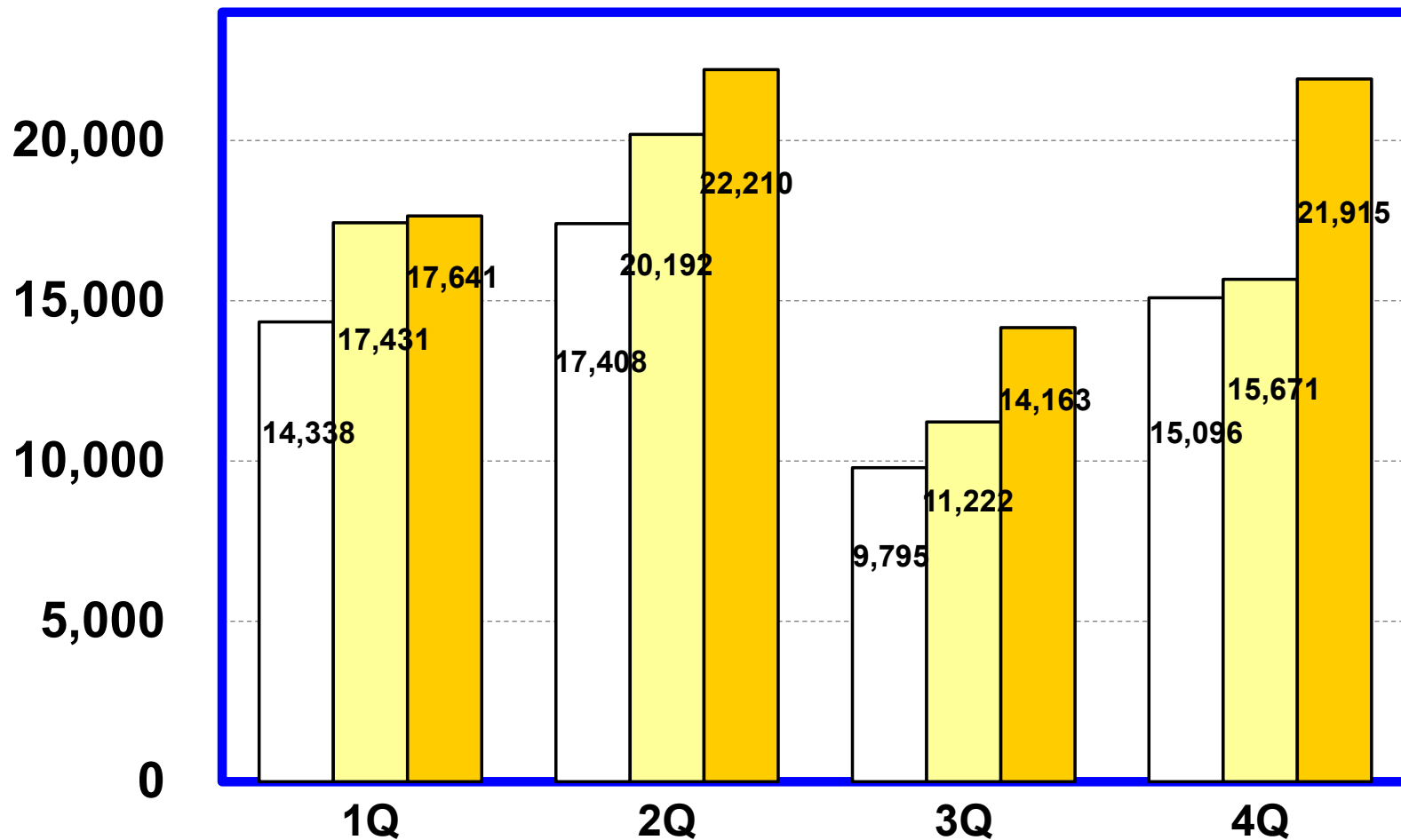
□2022年12月期 □2023年12月期 ■2024年12月期

(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

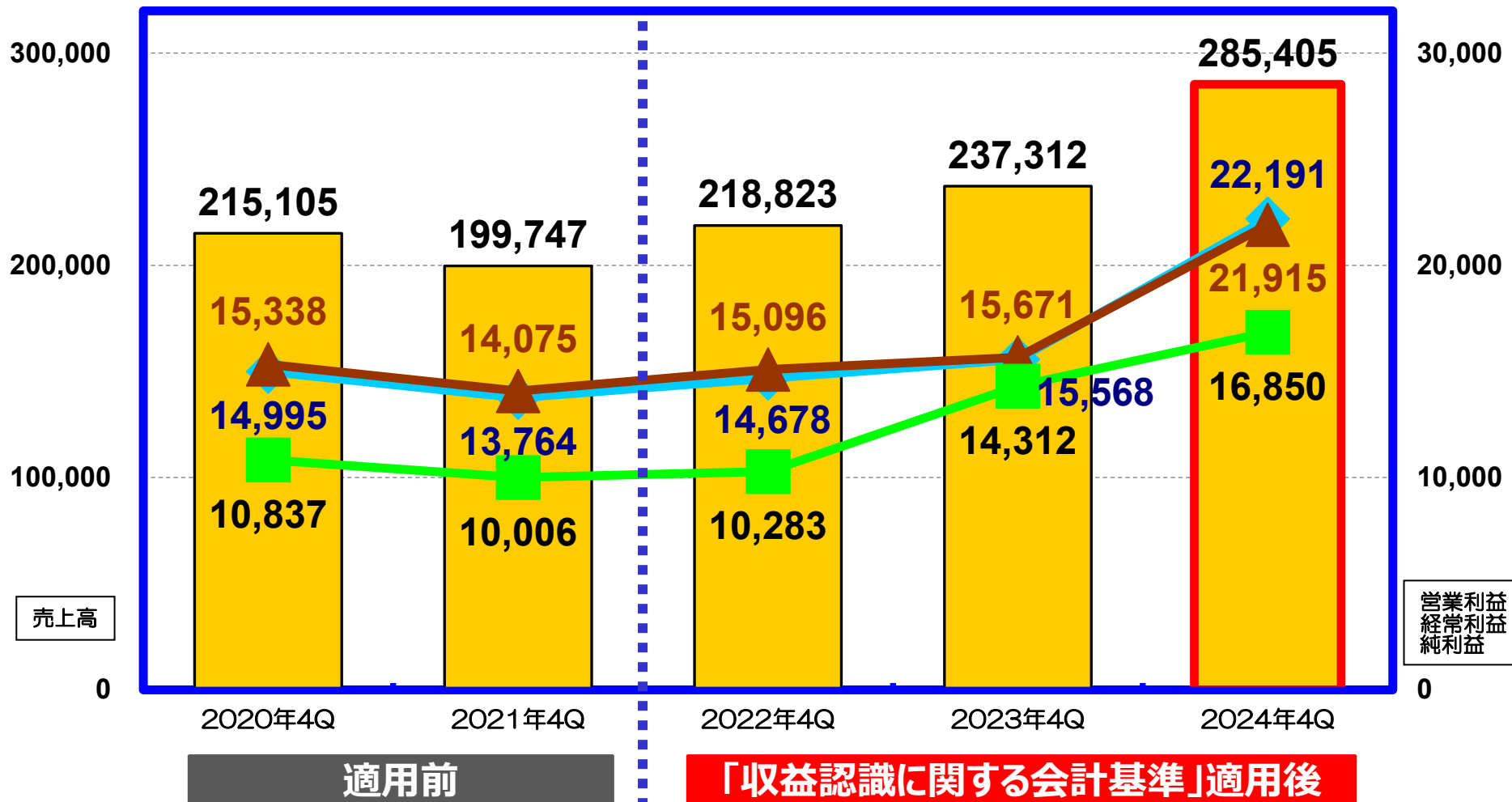
(単位：百万円)

	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	285,405	+20.3%	248,300	+19.5%
営 業 利 益	22,191	+42.5%	19,771	+42.6%
経 常 利 益	21,915	+39.8%	19,296	+41.1%
純 利 益 ※	16,850	+17.7%	14,938	+16.0%

※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

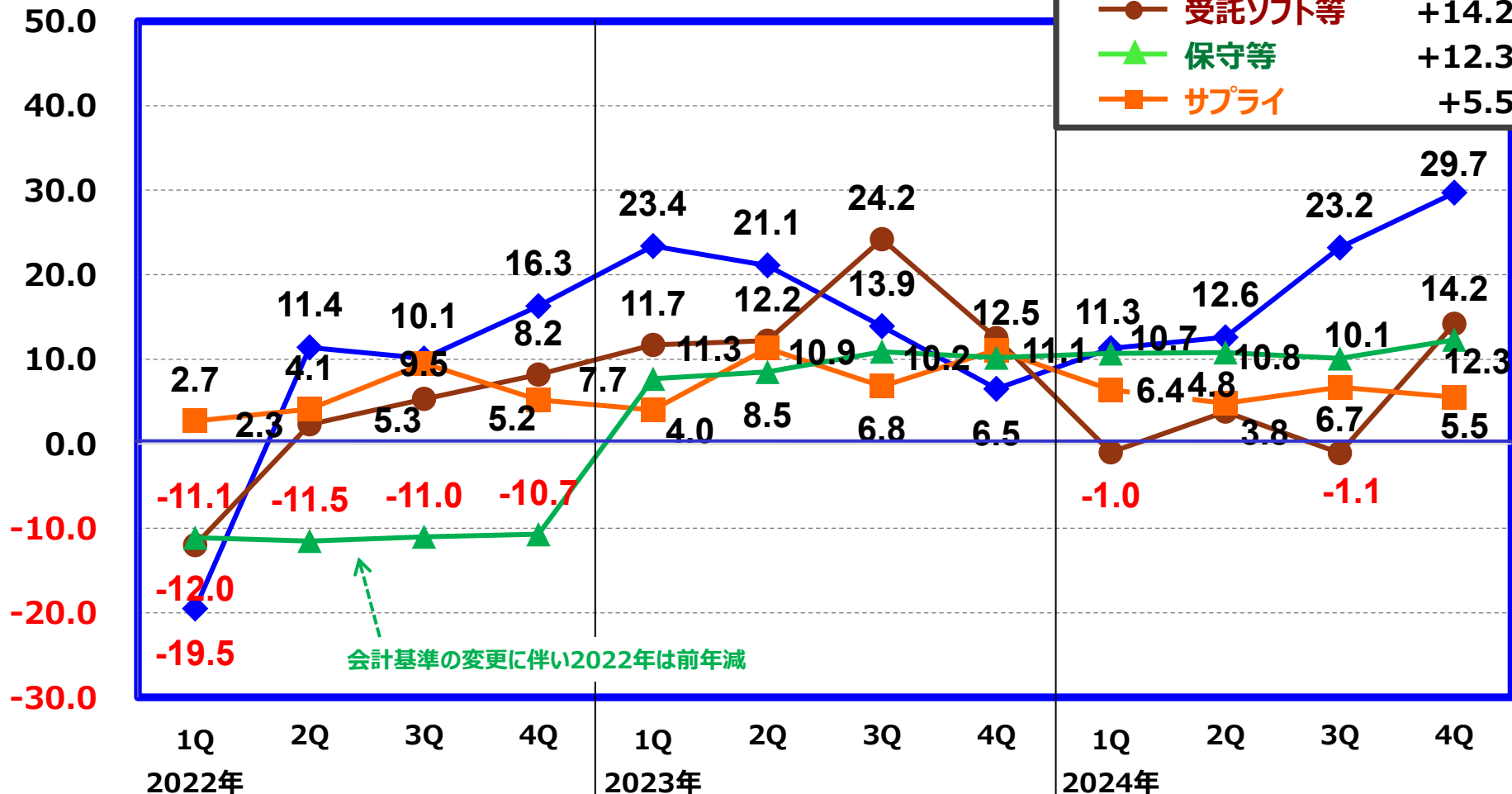
■ 売上高
 ◆ 営業利益
 ▲ 経常利益
 ■ 純利益（親会社株主に帰属する純利益）
 （単位：百万円）



単体

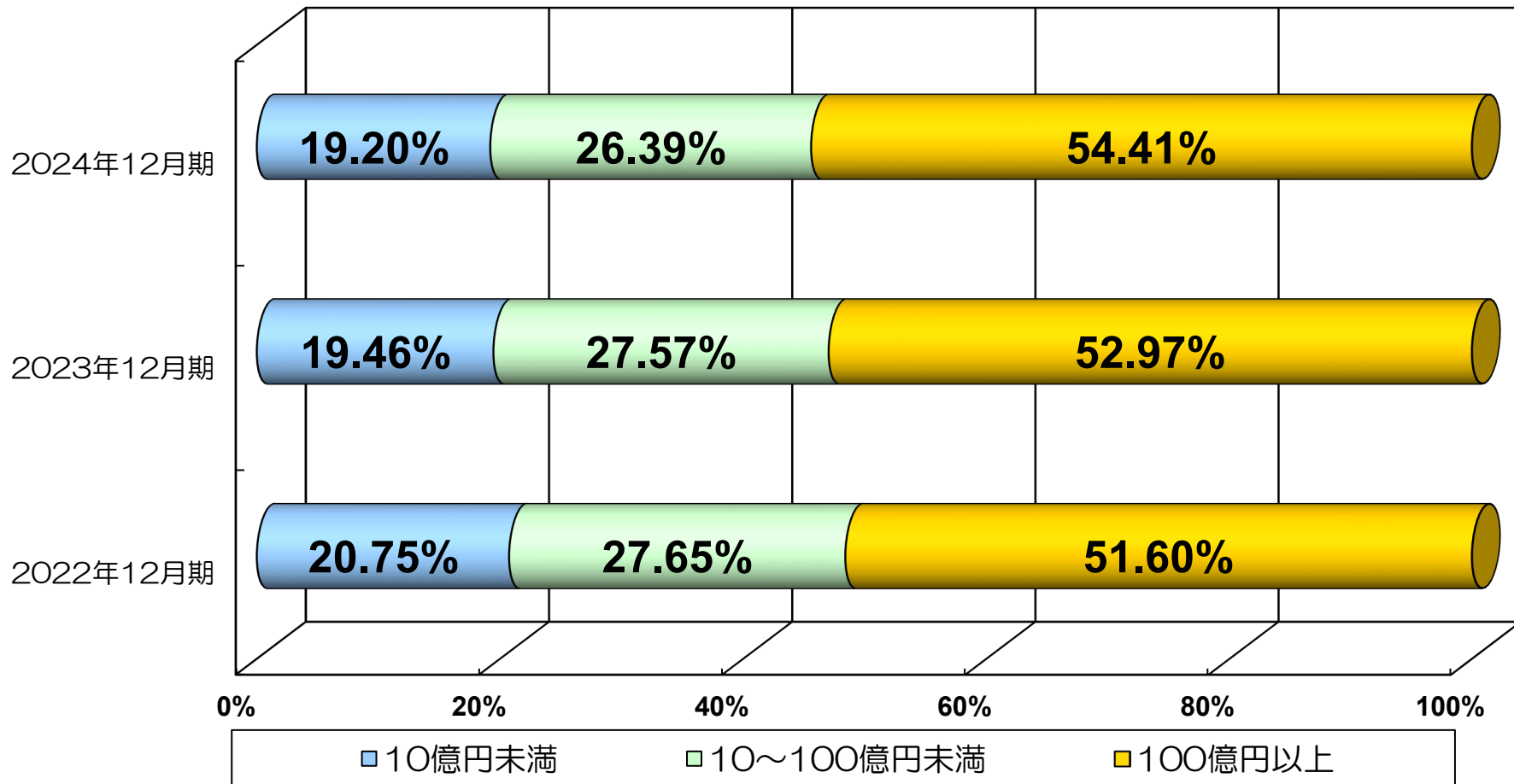
詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



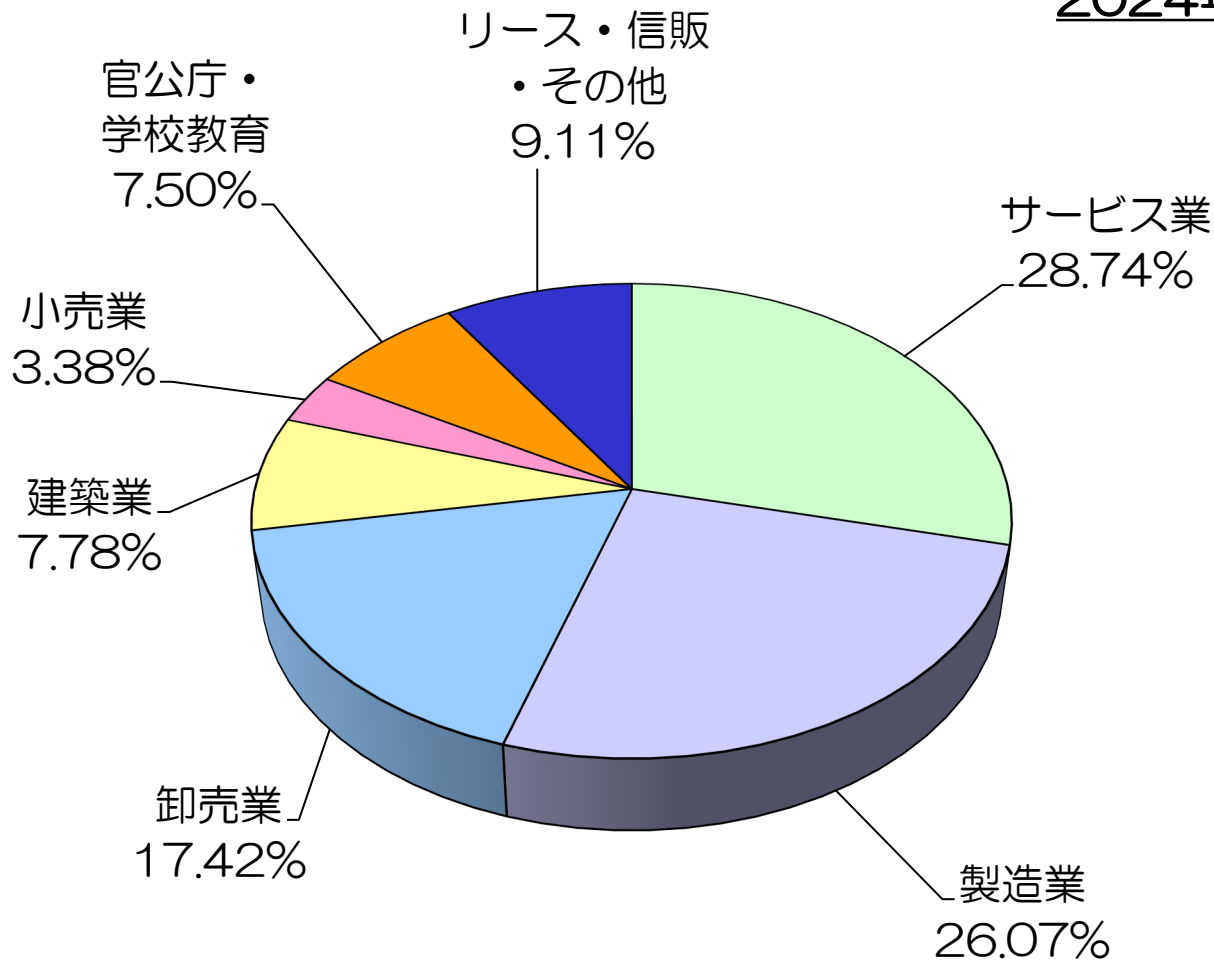
単体

顧客企業の年商別売上構成



顧客企業の業種別売上構成

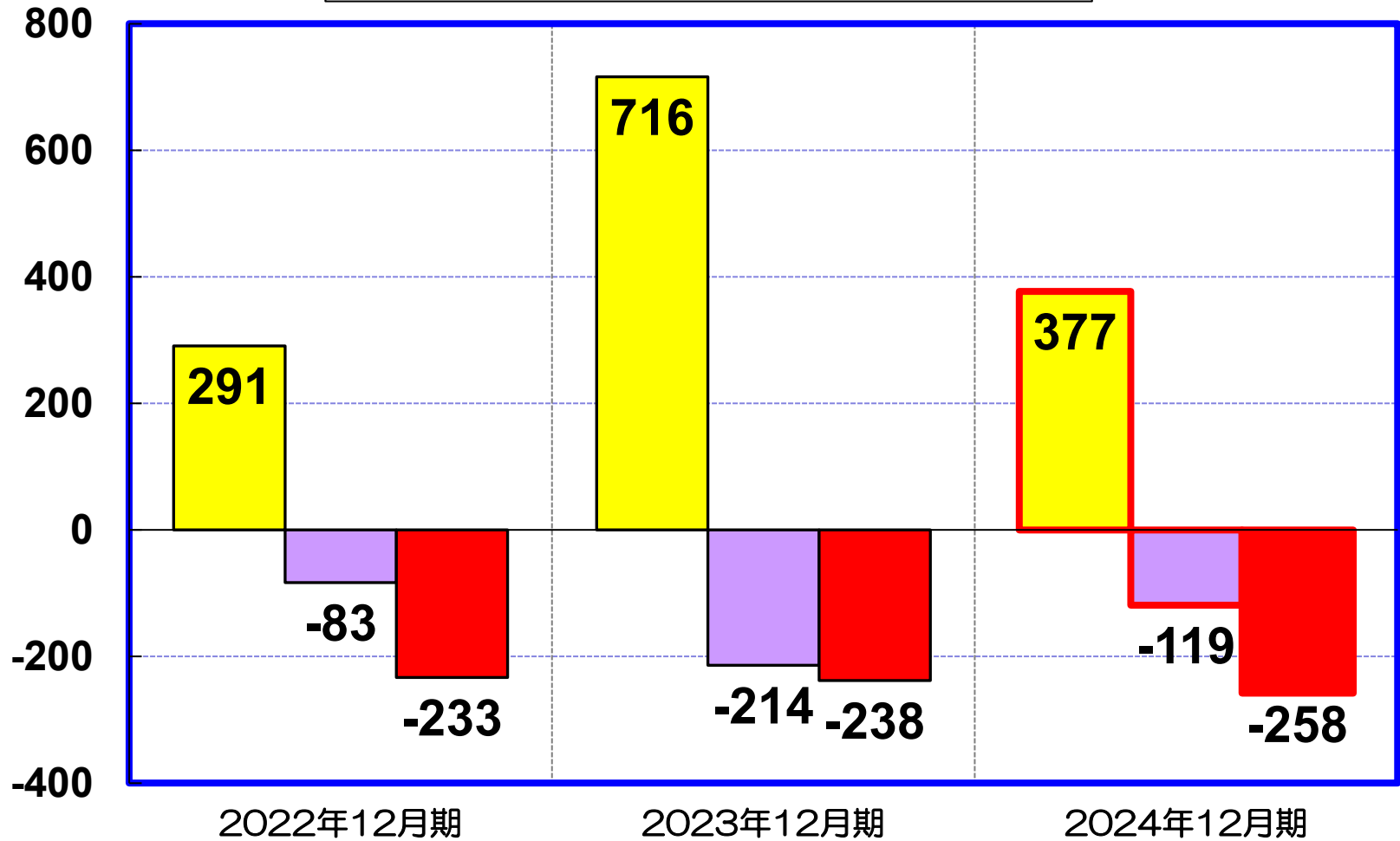
2024年12月期



キャッシュ・フロー

■ 営業C/F ■ 投資C/F ■ 財務C/F

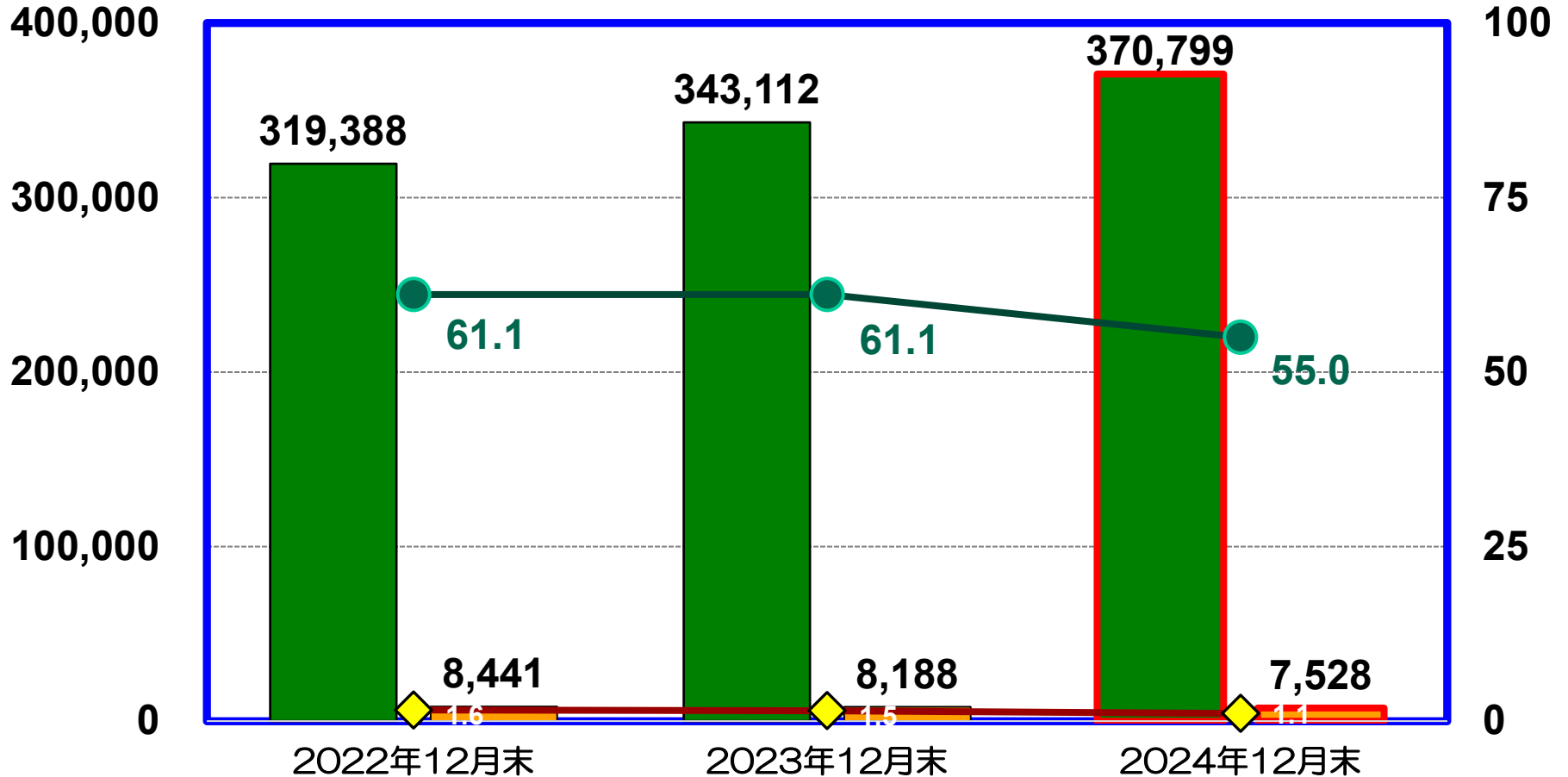
(単位：億円)



自己資本と有利子負債

(単位：百万円)

(単位：%)



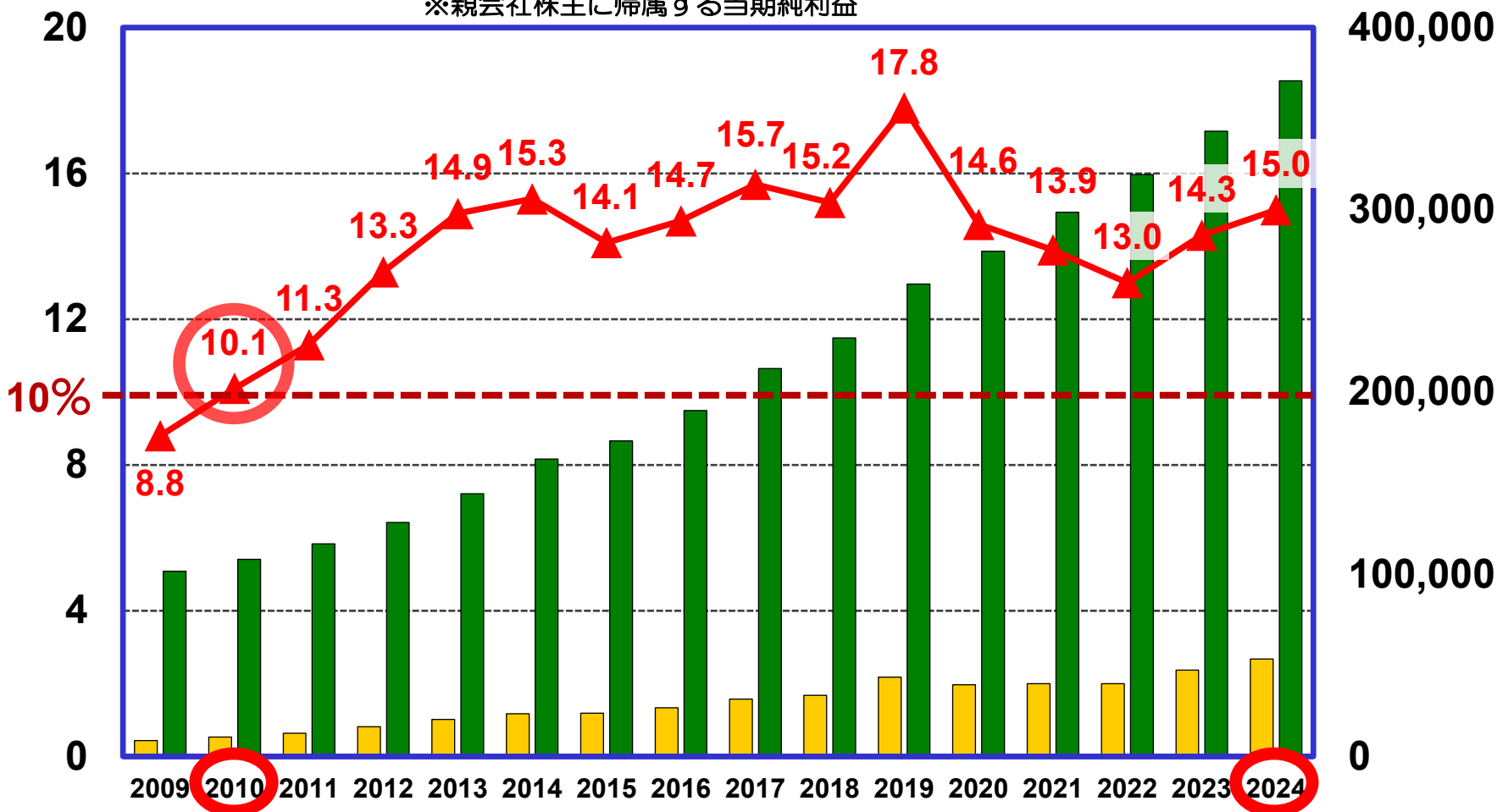
ROEの推移

(単位：%)



(単位：百万円)

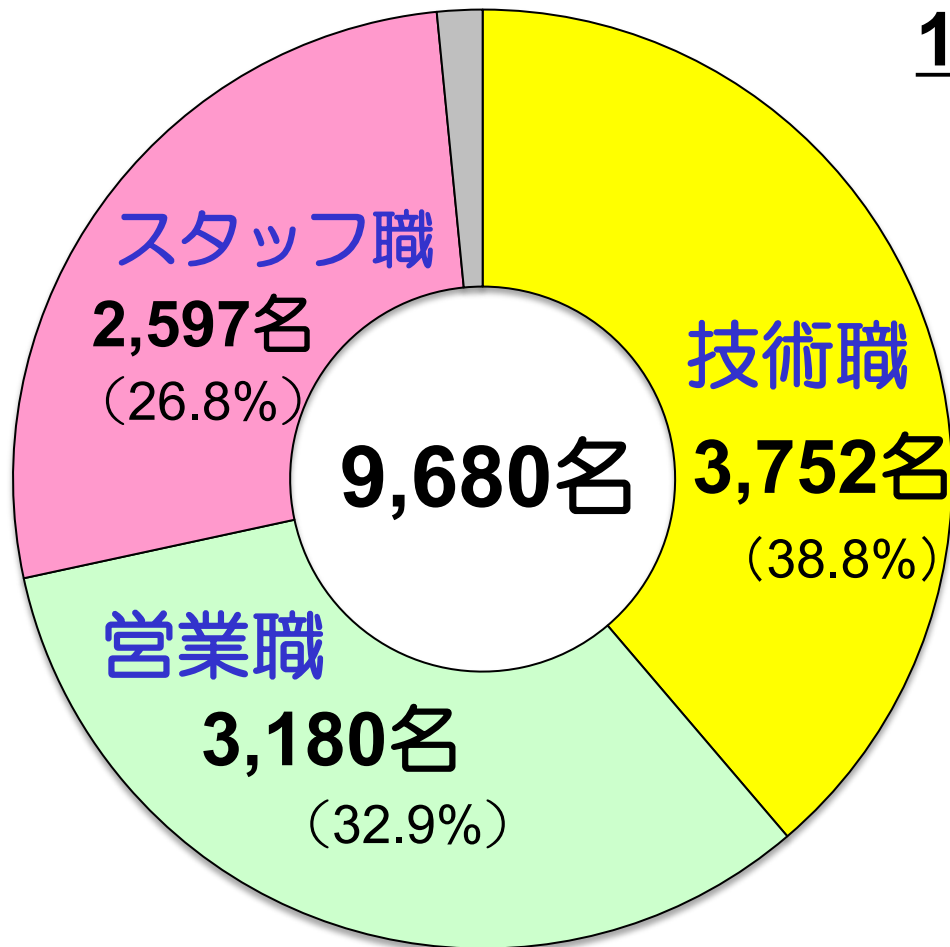
※親会社株主に帰属する当期純利益



正社員の職種別人員構成

その他 151名 (1.6%)

2024年
12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 1~12月	2023年 1~12月		2024年1~12月			2024年10~12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	183,172	198,134	+8.2%	209,686	+11,552	+5.8%	54,713	+3,096	+6.0%
SMILE	13,078	15,952	+22.0%	16,029	+77	+0.5%	4,520	+942	+26.3%
ODS	56,260	56,896	+1.1%	57,560	+664	+1.2%	13,624	-68	-0.5%
OSM	87,070	108,025	+24.1%	127,331	+19,305	+17.9%	29,972	+3,022	+11.2%

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

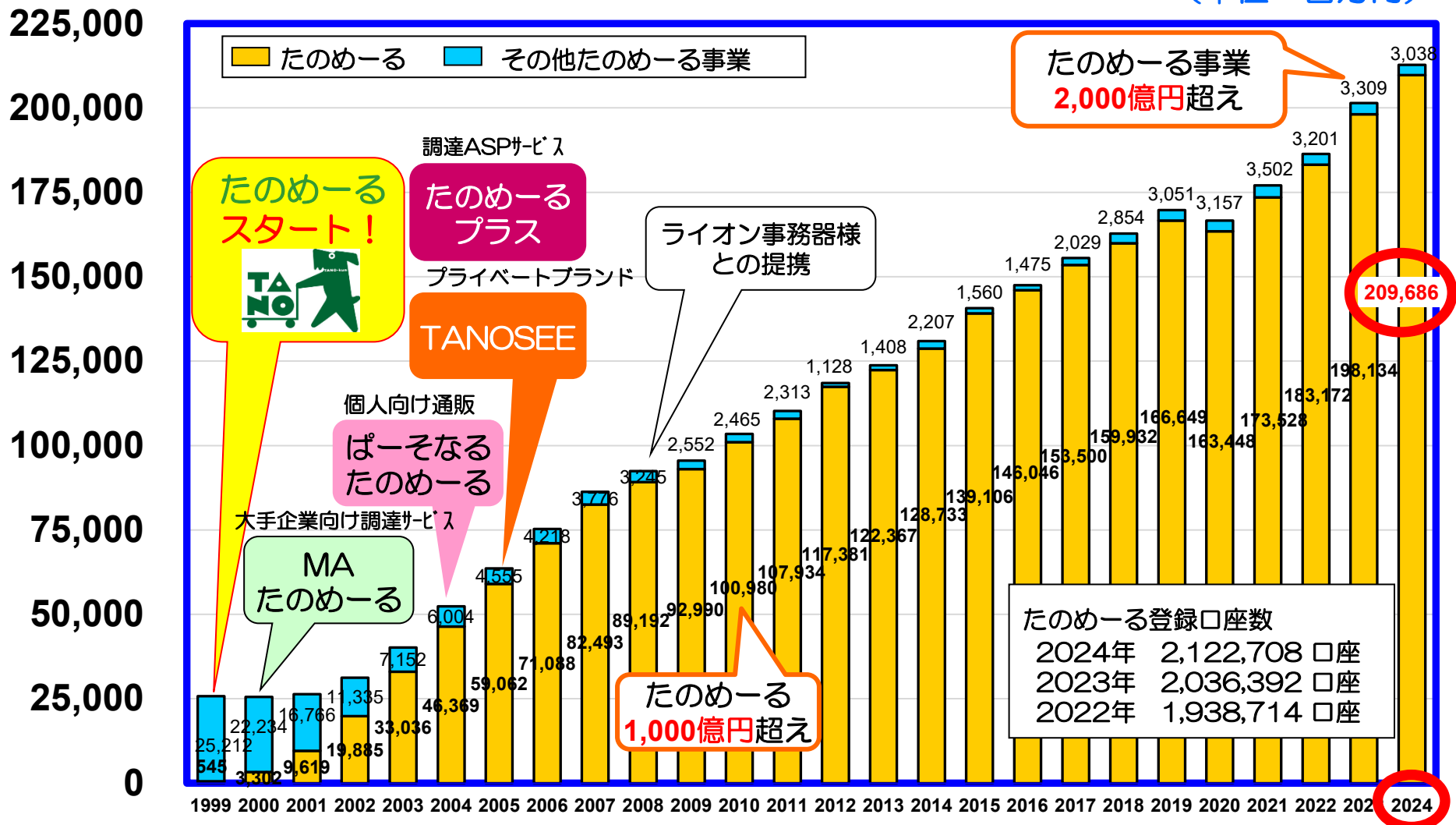
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	36,697	36,356	-0.9%	35,847	-509	-1.4%	8,758	-192	-2.1%
(内カラー複写機)	36,035	35,543	-1.4%	35,119	-424	-1.2%	8,598	-202	-2.3%
サーバー	21,726	21,537	-0.9%	18,637	-2,900	-13.5%	4,562	-529	-10.4%
パソコン	1,068,321	1,161,417	+8.7%	1,424,555	+263,138	+22.7%	414,387	+142,873	+52.6%
クライアント計	1,150,133	1,213,089	+5.5%	1,480,883	+267,794	+22.1%	426,368	+141,980	+49.9%

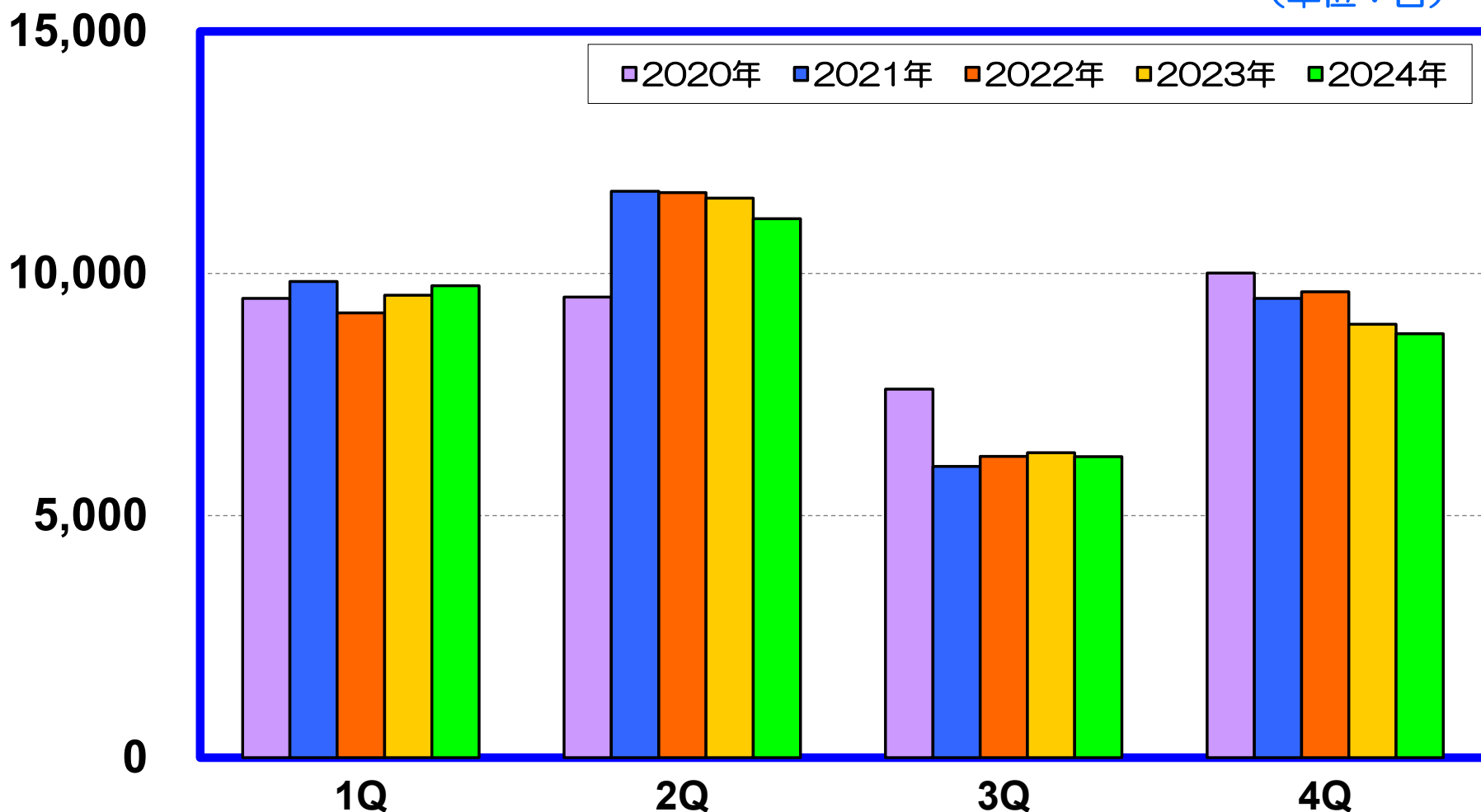
たのめーる年次推移

(単位：百万円)



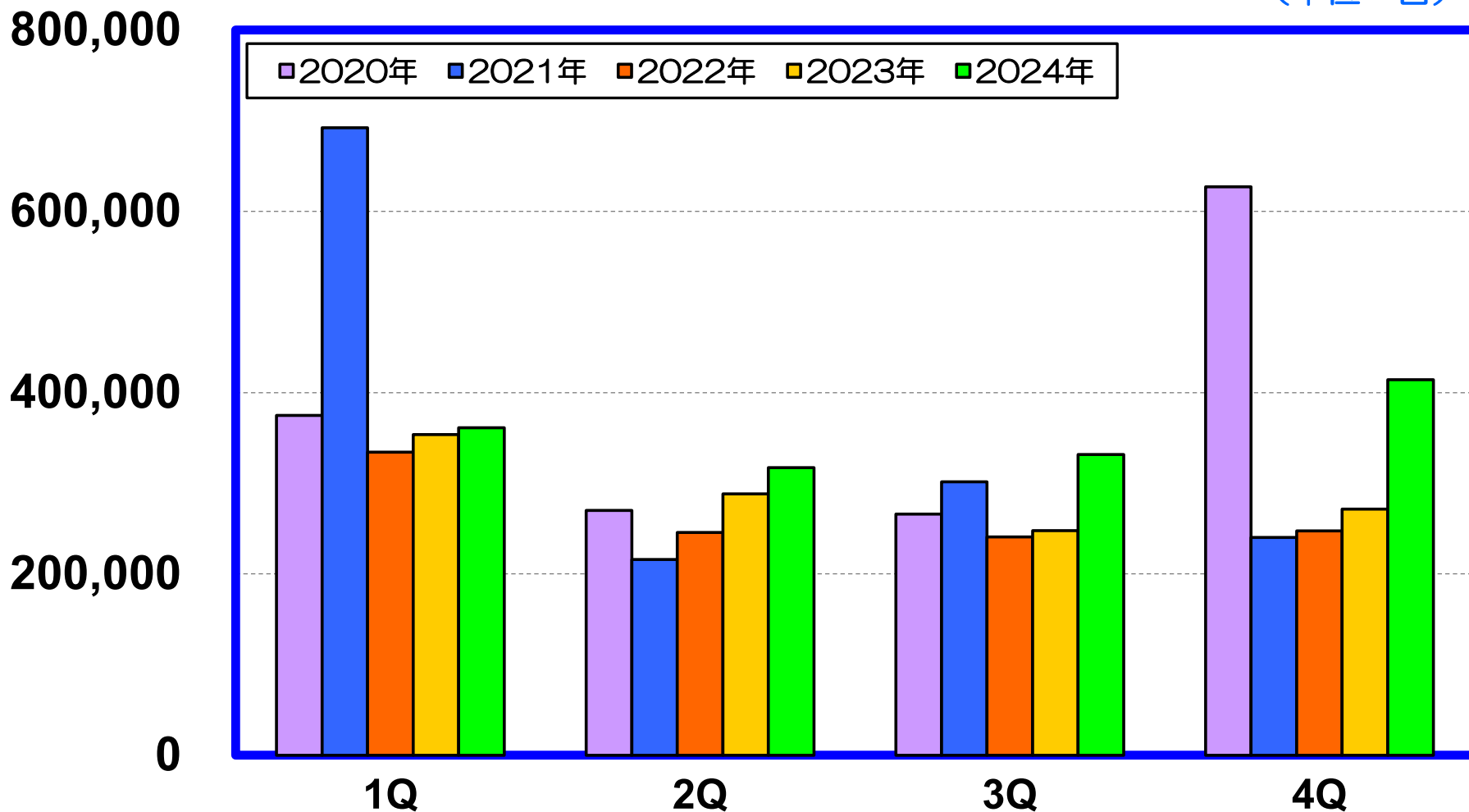
複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)



パソコン販売台数の四半期推移

(単位：台)



主なWebサービス（ASP）ご利用人数推移

(単位：千人)

2024年 443万人がご利用



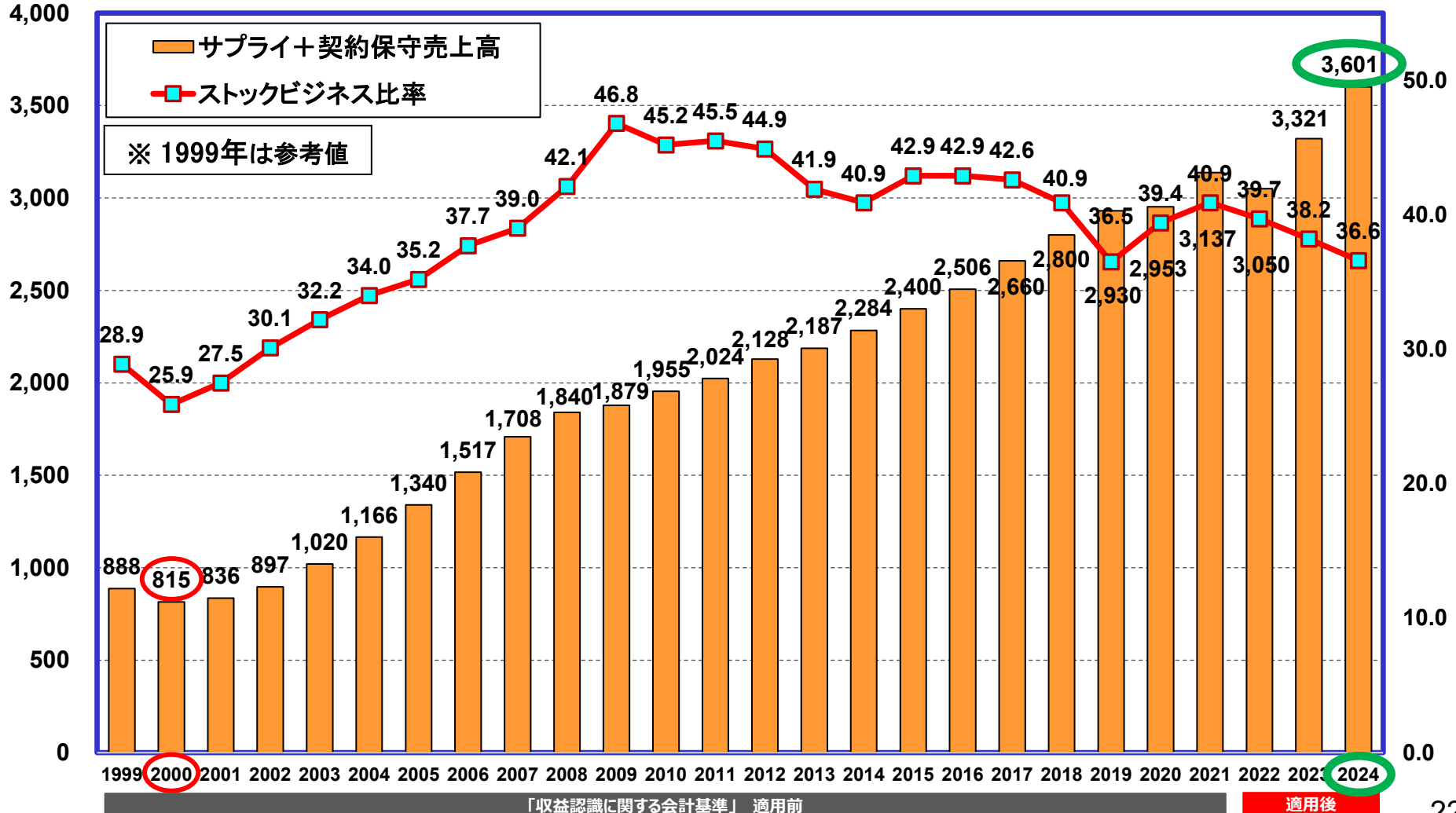
単体

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(%)



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

取引企業数・一企業当たりの売上高

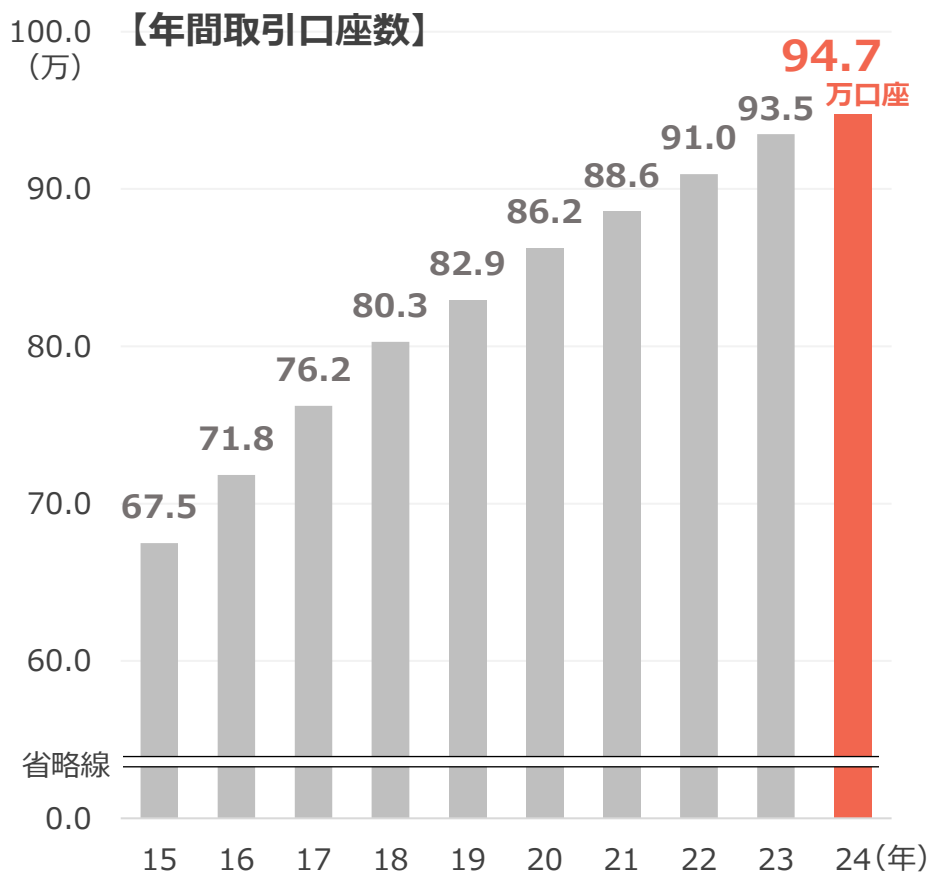
[中・長期経営方針] “お客様との関係” に関するKPI

KPI	目標	2024年1-12月	
		実績	前年比
取引企業数	+2.0%	29.5万社	-0.2%
(参考) 取引口座数	—	94.7万口座	+1.3%
一企業当たりの売上高	+3.0%	333万円	+13.6%

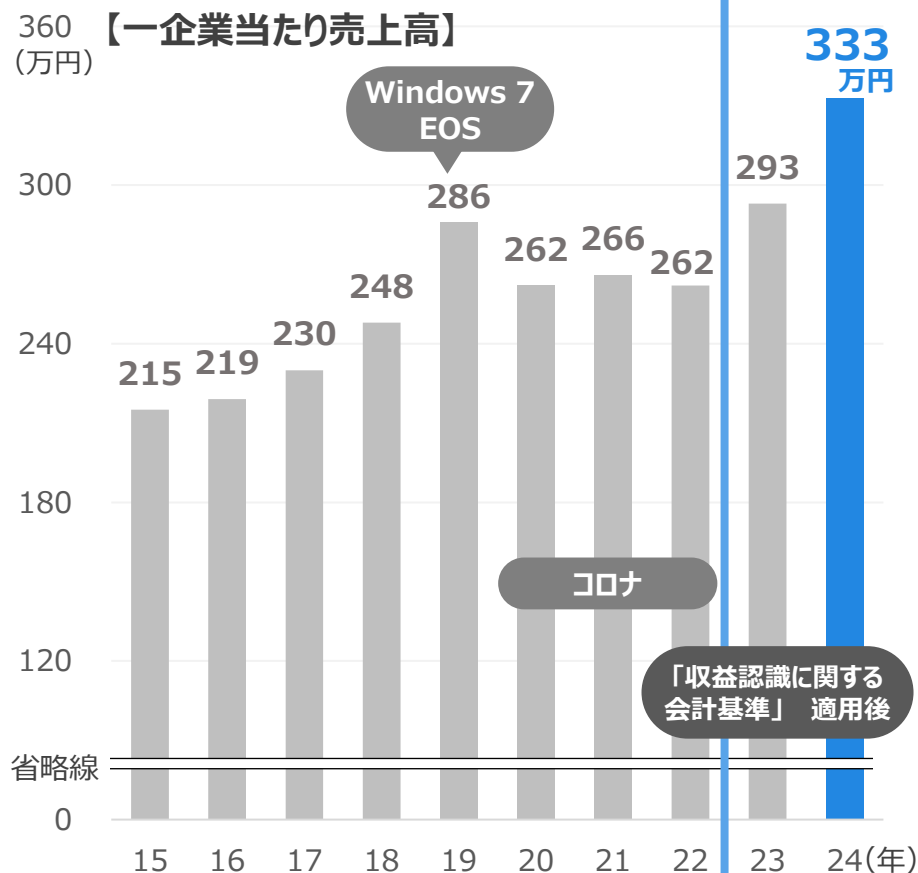
単体

年間取引口座数と 一企業当たり売上高（年間累計）

取引口座数は着実に増加



一企業当たり売上高は2年連続高伸長

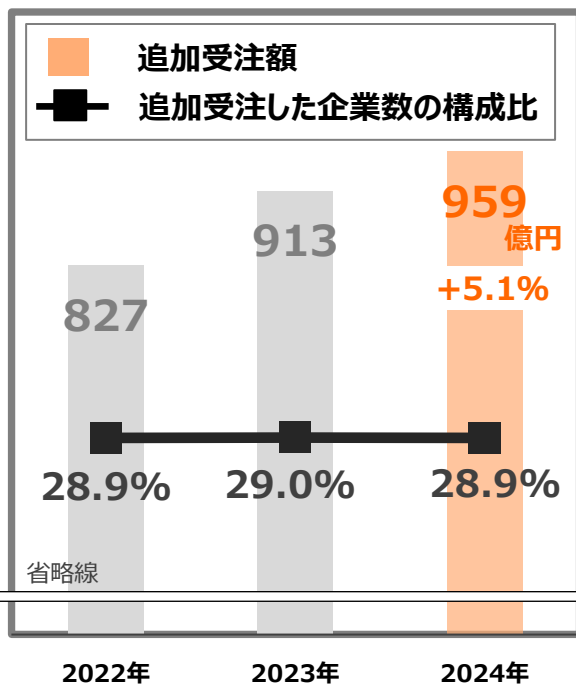


2年連続2桁増

受注の状況

【追加受注額と企業数の構成比】

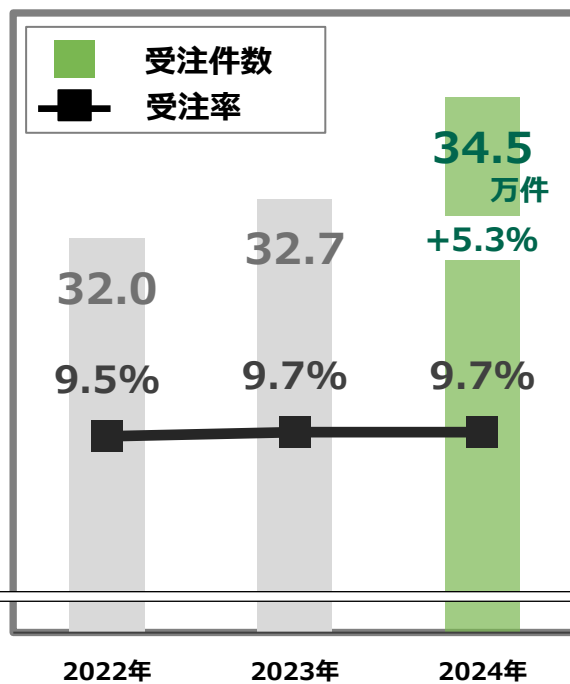
前四半期に取引のあったお客様との翌四半期の受注状況。グラフは1～4Qの合計金額で算定。
(サプライ・保守などの継続取引を除く)



前四半期に取引のあるお客様の3割から、翌四半期も追加受注。追加受注額は年1,000億に迫る。

【全体の受注件数と受注率】

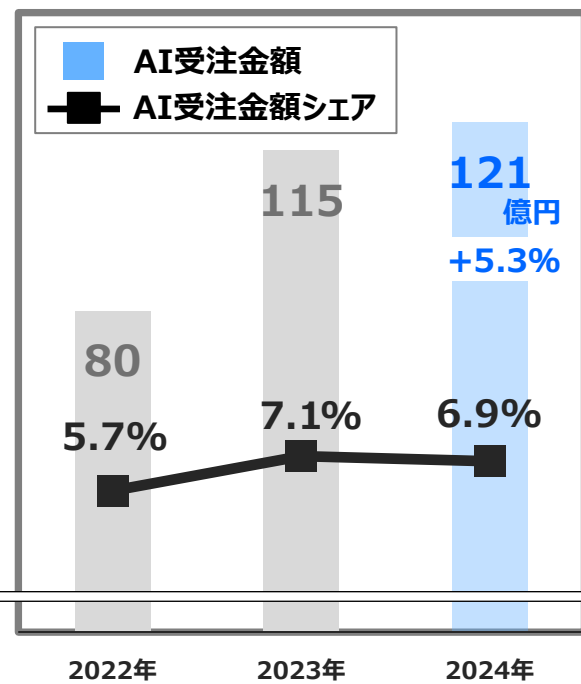
受注率 = 受注件数 ÷ 商談件数



EOSなど営業活動活発化。受注件数は継続的に増加

【AI受注金額シェアとAI受注金額】

AI受注金額シェア = 利用部門におけるシェア
(サプライ・保守などの継続取引を除く)



AI活用を推進中。受注額は高伸長の23年を上回り、24年も前年増 (+5.3%)

営業活動効率化

様々なシーンでAIが営業活動を支援（一部ご紹介）

AI活用

仮説構築支援

単品提案 → まるごと見積 へのレコメンド

行き先・商材推奨

SPR商談登録支援

見積作成支援

営業
プロセス

見込発掘

商談

ご提案

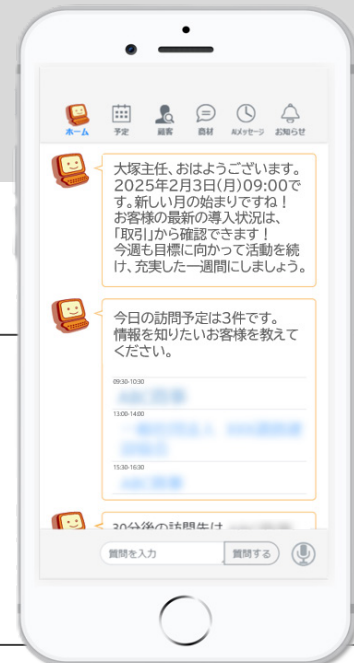
若手教育

優秀セールスの
ノウハウを学んだAIが
アプローチ方法等をレコメンド

営業のパーソナル秘書

（行き先に合わせた情報提供/お客様との関係性可視化 等）

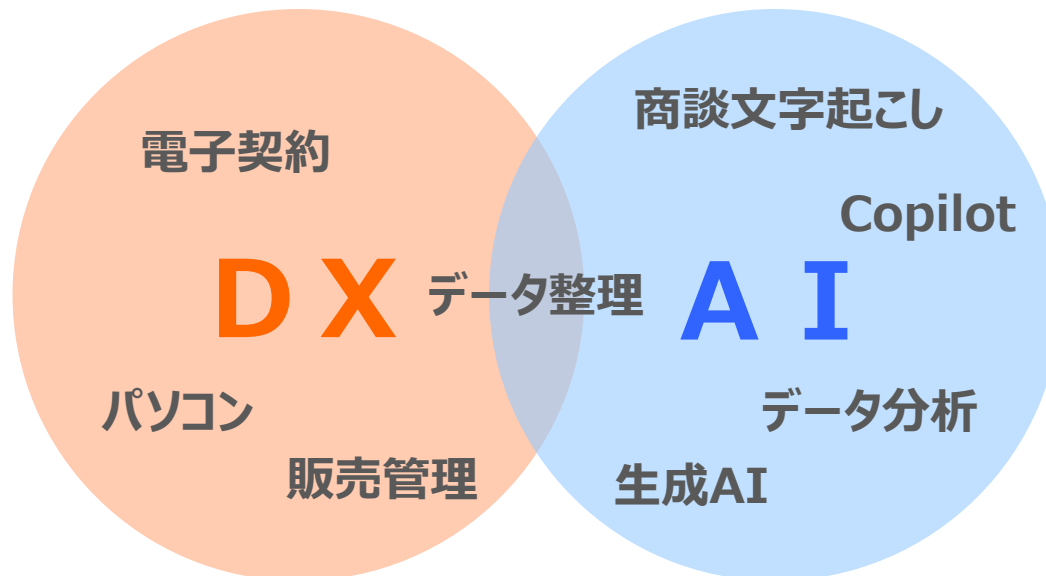
AIアシスタント



2025年の基本方針

スローガン

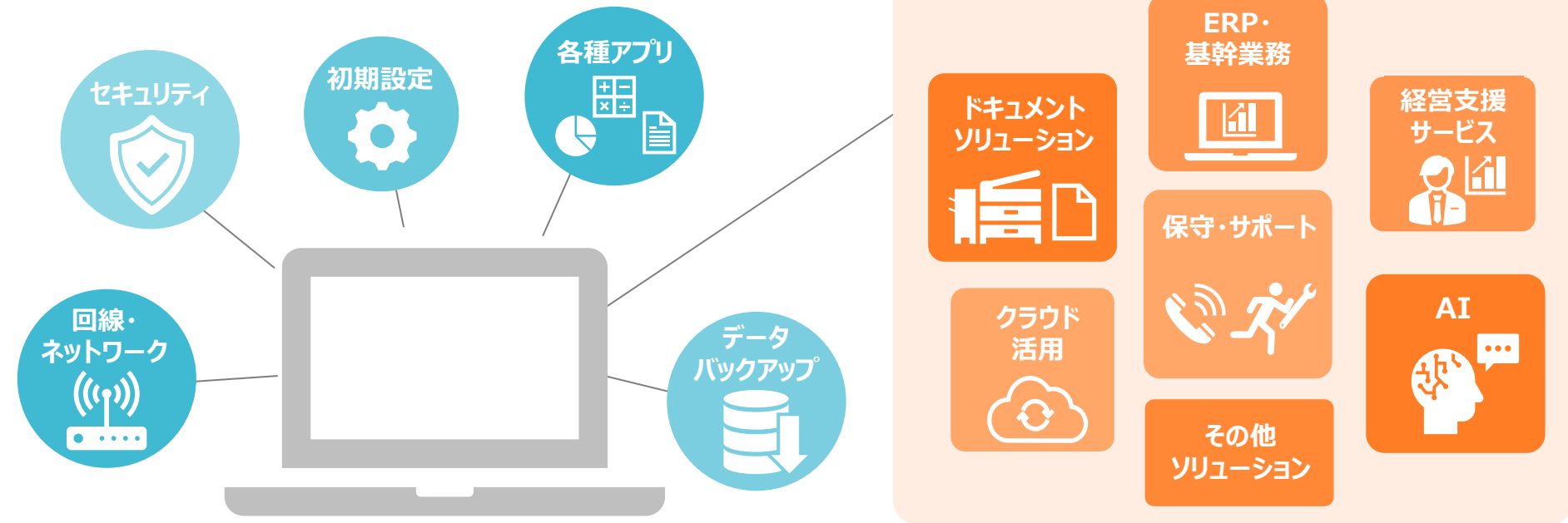
『お客様に寄り添い、
DXとAIでお客様と共に成長する』



パソコンからはじまる 「オフィスまるごと」

2024年後半から動き出したEOSのリプレイス

「パソコンのお困りごと」から >>> 「業務全体の課題解決」まで



パソコンのお取引をきっかけに「オフィスまるごと」へ

2024年7月～
全社展開

AIハピネス



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

従業員

=

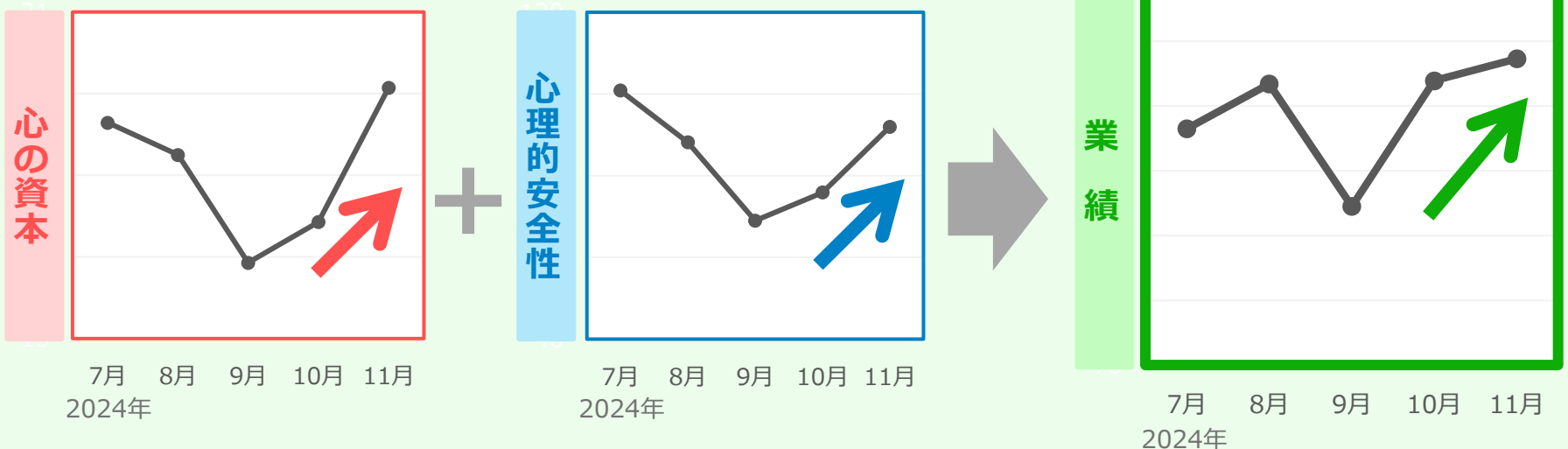
会社

の成長

の成長

ハピネスと業績の相関関係 (2025年1月 社内会議資料より抜粋。A支店の場合)

心の資本 と **心理的安全性** の改善で **業績** が向上

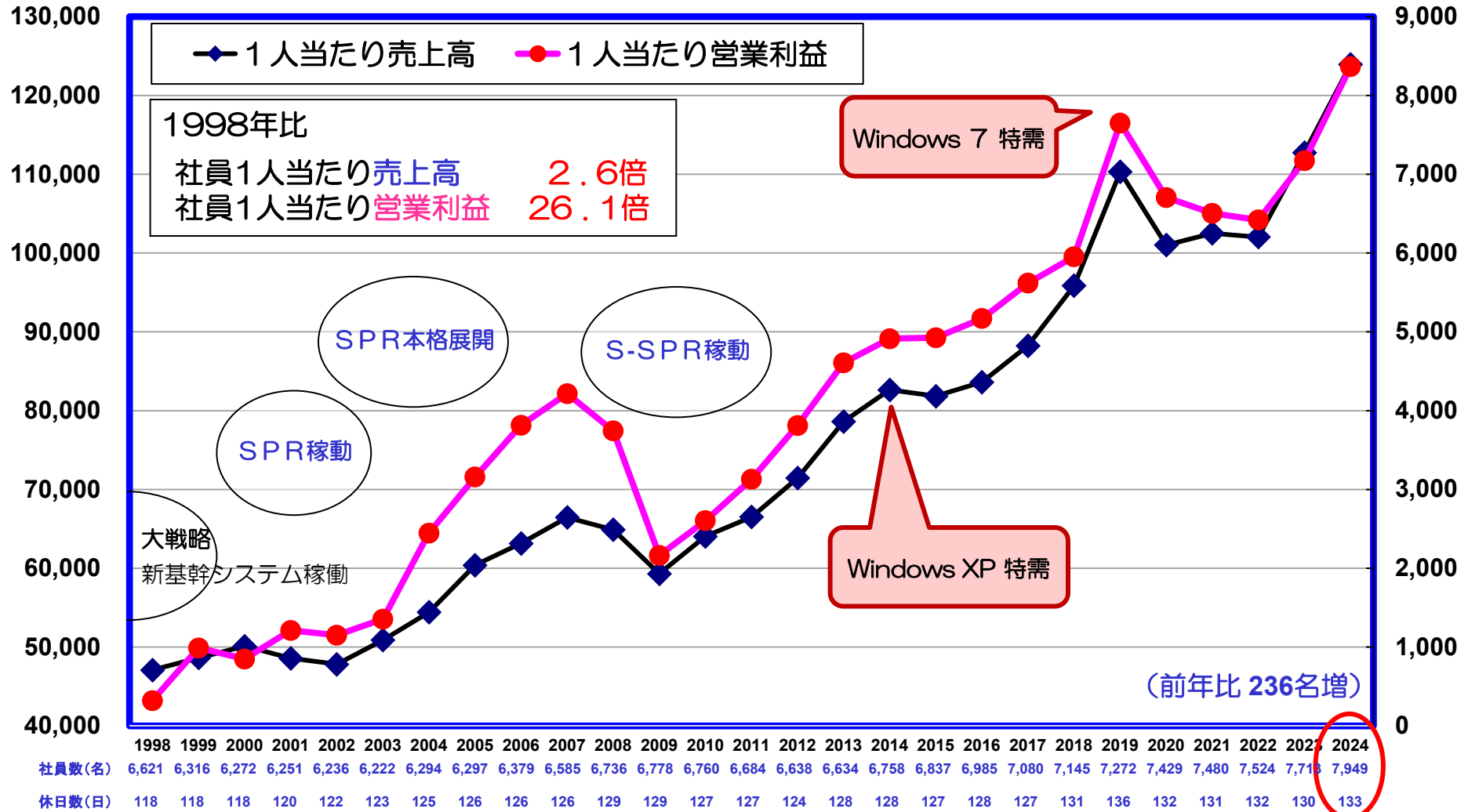


単体

社員1人当たり 売上高と営業利益の推移

売上高 (千円)

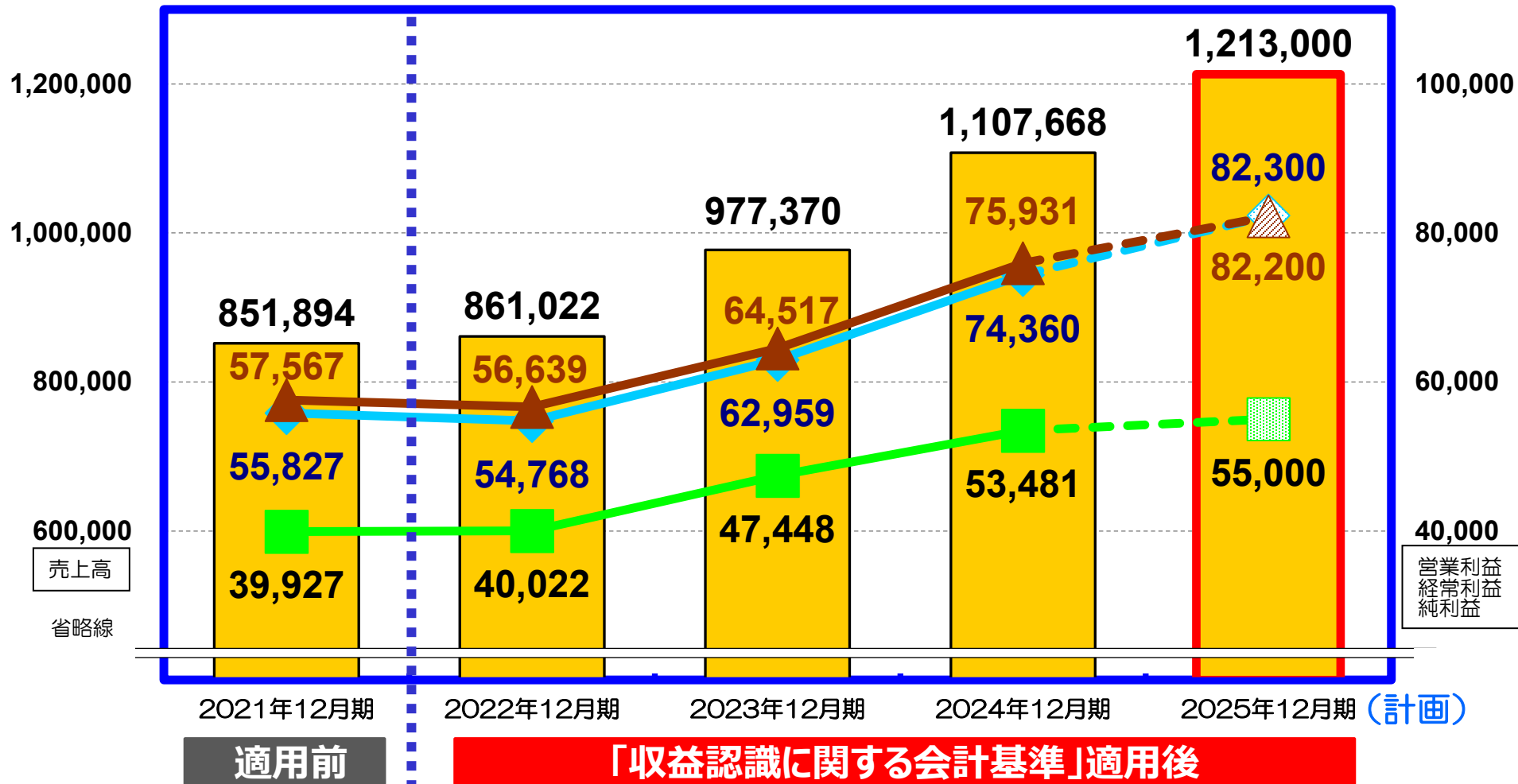
営業利益 (千円)



2025年の計画

売上高・利益の計画

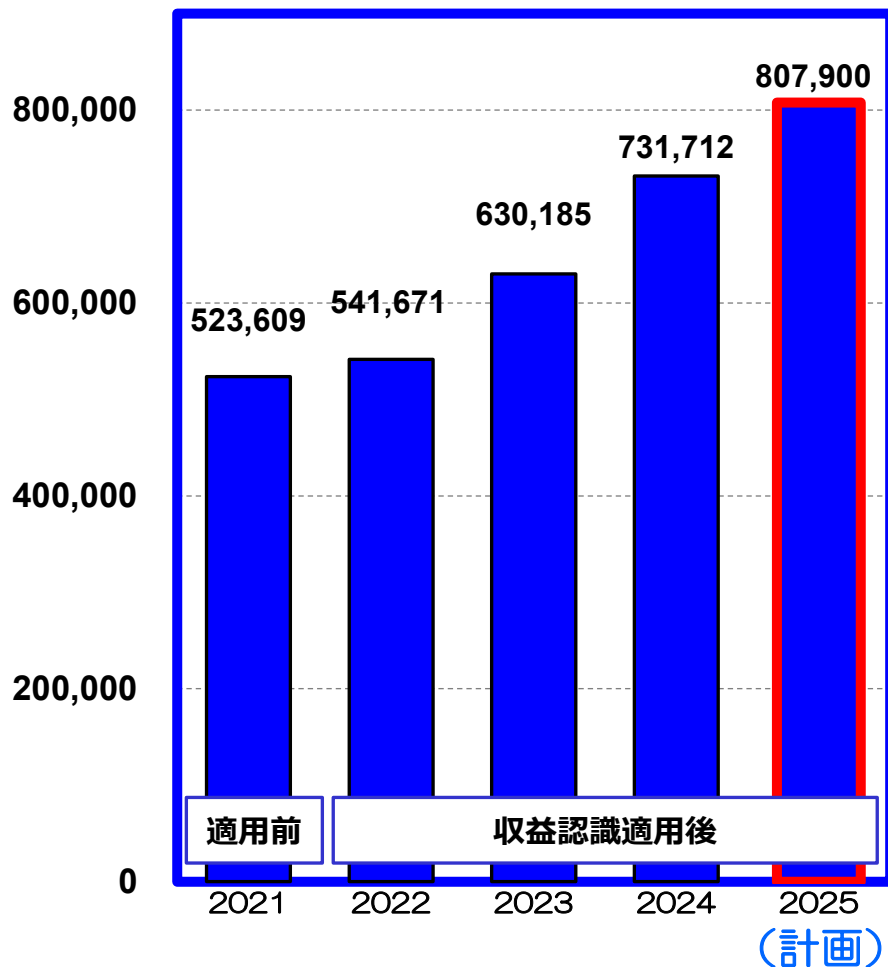
売上高 営業利益 経常利益 純利益（親会社株主に帰属する当期純利益）（単位：百万円）



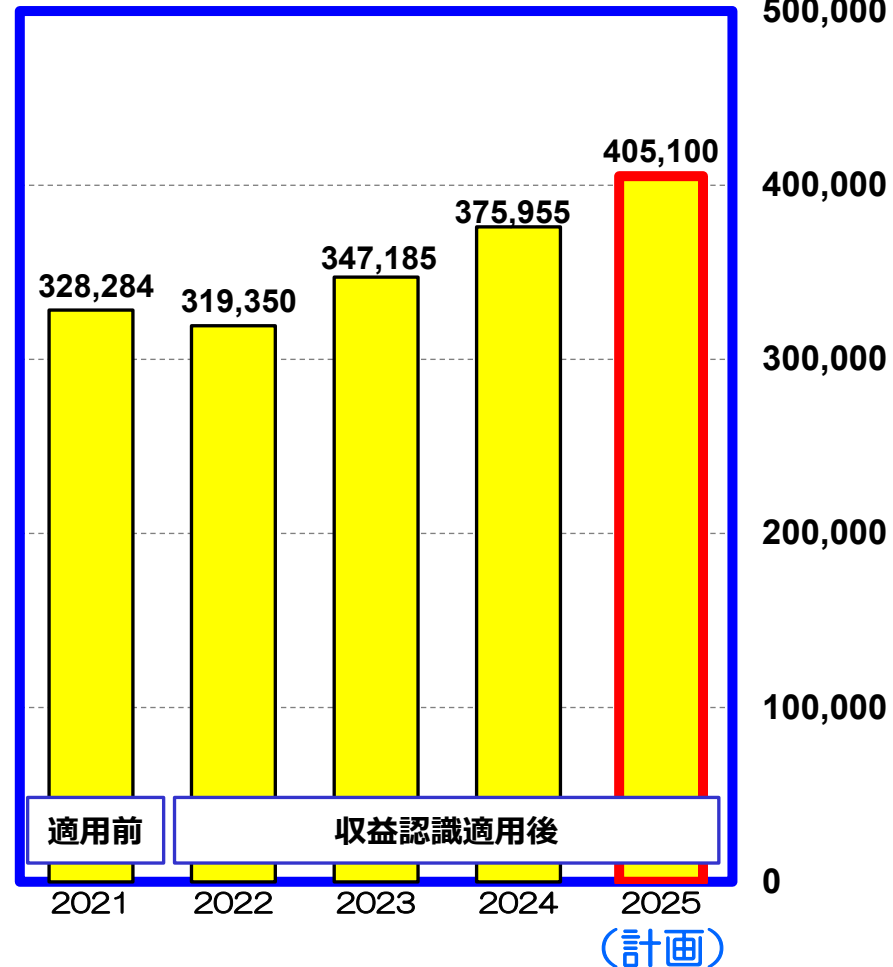
セグメント別売上高計画

(単位：百万円)

■ S I 事業



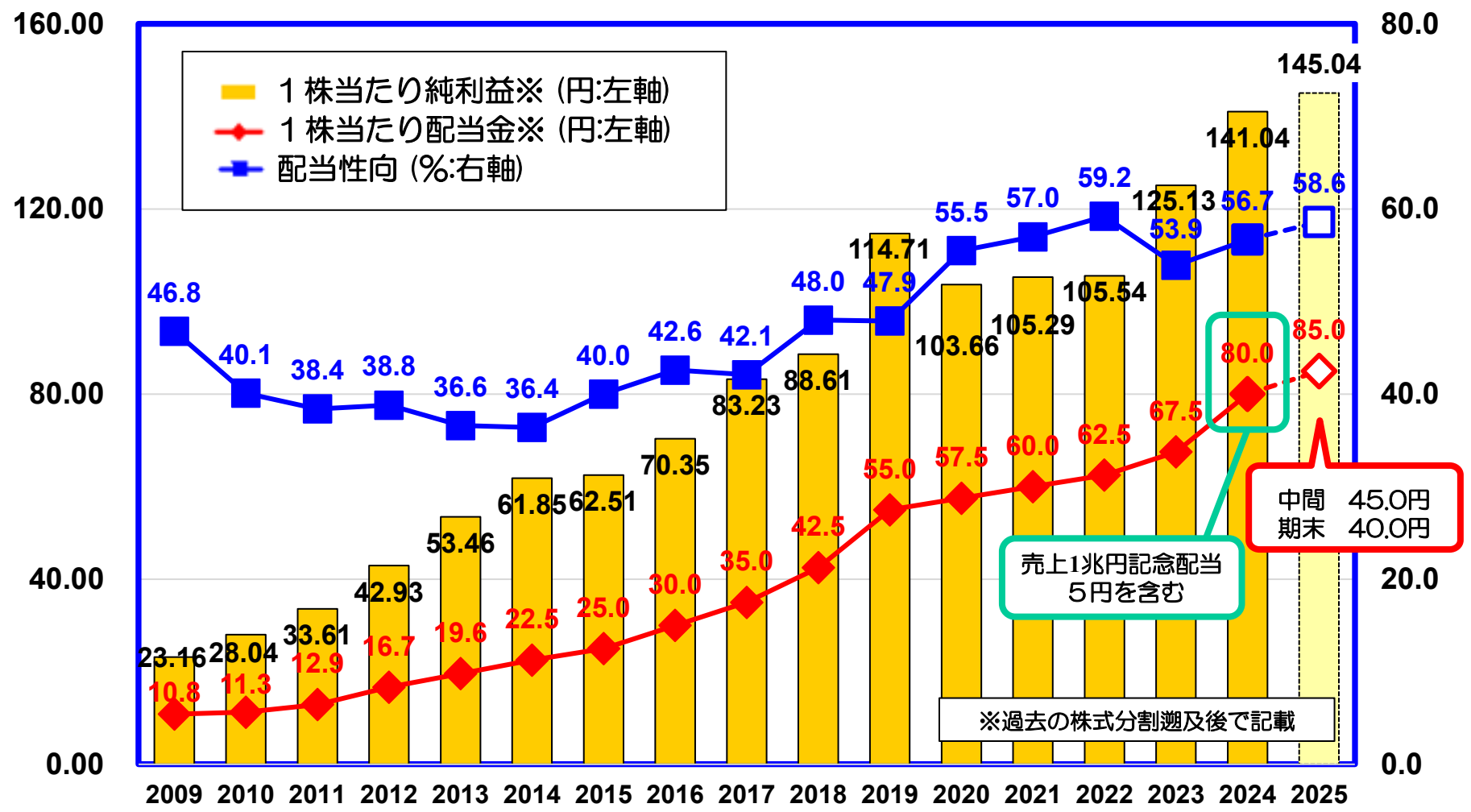
■ S & S 事業



配当の推移

(単位：円)

(単位：%)



中間 45.0円
期末 40.0円

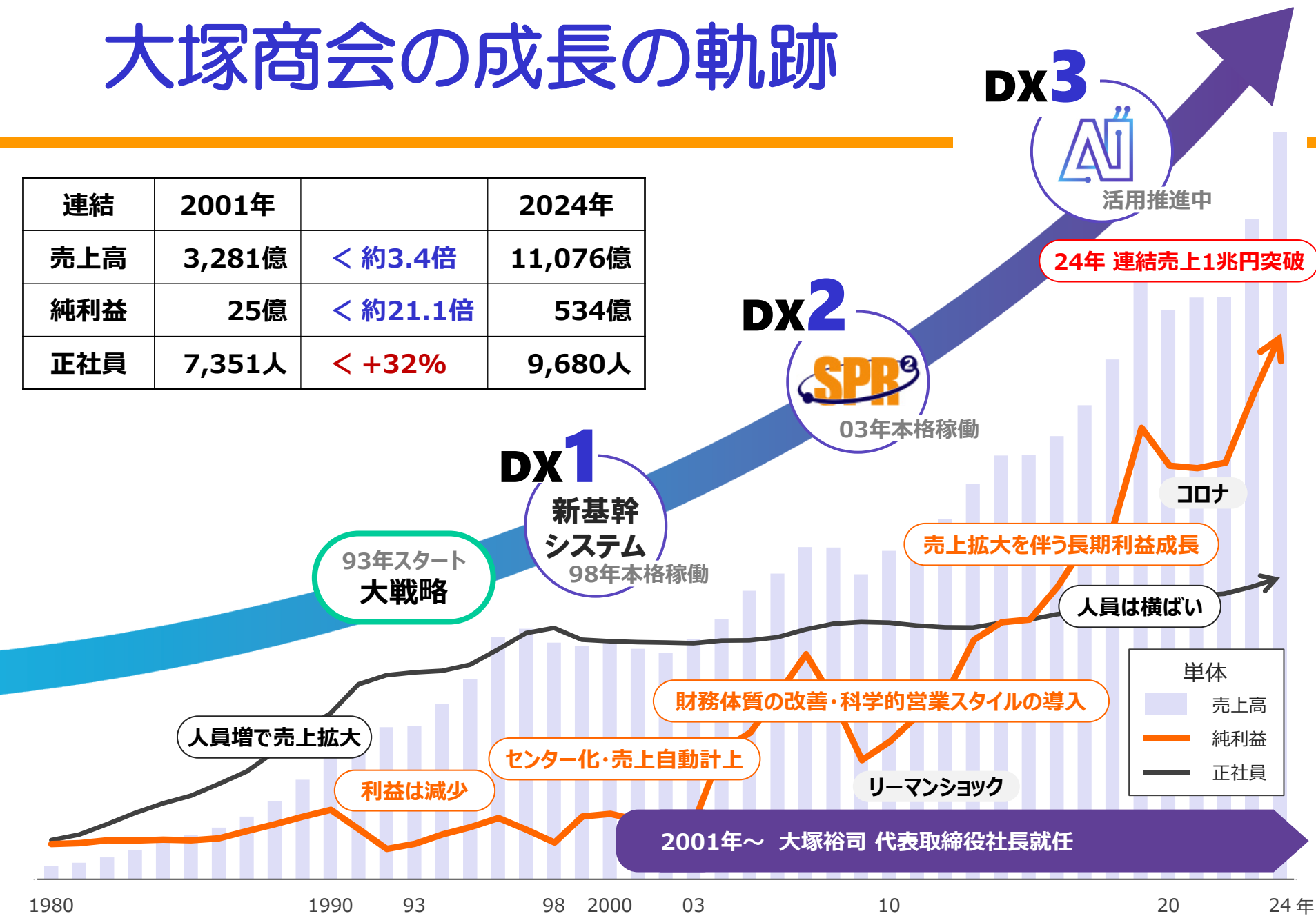
売上1兆円記念配当
5円を含む

※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

連結	2001年		2024年
売上高	3,281億	< 約3.4倍	11,076億
純利益	25億	< 約21.1倍	534億
正社員	7,351人	< +32%	9,680人



自社経験の共有

DXやAI活用に
重要な **3** つのSTEP

STEP 1

マスタ・データの整備

DX・AI活用の第一歩として
マスタやデータの整備が重要

STEP 2

データの連携・蓄積

分析や活用に適した
データの蓄積が重要



STEP 3

AI活用



AIで分析や予測・解析を行うには
データの整備や蓄積が重要

分析

予測

解析

大戦略

大塚商会の
取り組み

- マスタ・データの整備
- 自動化・センター化



- 基幹系・情報系の連携
- クリーンデータの生成



営業活動効率化やAIハピネスなど
さまざまな場面でAIを活用

これらのノウハウをお客様に提供し、
DXやAI活用を支援

100年企業

ミッションステートメントの具現化で100年企業へ

- ・大戦略等のデータドリブン経営
- ・AI営業活動支援
- ・SPR活用

生産性向上で
お客様に寄り添う時間の創出

DXとAI
生産性向上

人的資本の
強化

- ・各種支援制度や研修機会の提供
- ・自己実現の支援
- ・AIハピネス

社員がいきいきと働ける環境づくりと
エンゲージメントの向上

全商材でお客様と共に成長

オフィスまるごと

一回のお取引から一生のお客様に

ストックビジネス

ミッションステートメントの具現化

100年企業へ

実践ソリューションフェア2025



東京

2月5日 (水) ~ 2月7日 (金)

大阪

2月19日 (水) ~ 2月20日 (木)

オンライン

2月25日 (火) ~ 3月31日 (月)

AI

で広がる! まるごと

DX

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。