



2026年12月期
第1四半期（1～3月）
決算概要

2026年 4月30日

株式会社 大塚商会

2026年第1四半期 ポイント

1 売上・各利益とも **4年連続新記録**

連結・単体とも4年連続新記録を更新。
Windows10EOS特需で好調だった前年を上回る

2 OSM（セキュリティ）売上 **約1.5倍**

各企業で高まるセキュリティ需要と、対策評価制度の後押しを背景に、OSM売上が大幅増

3 ストックビジネス 着実に成長

サプライ・保守等も堅調な推移。安定的な成長と生産性向上をめざし、さらなる拡大へとつなげる

2026年第1四半期 業績の概要

(単位：百万円)

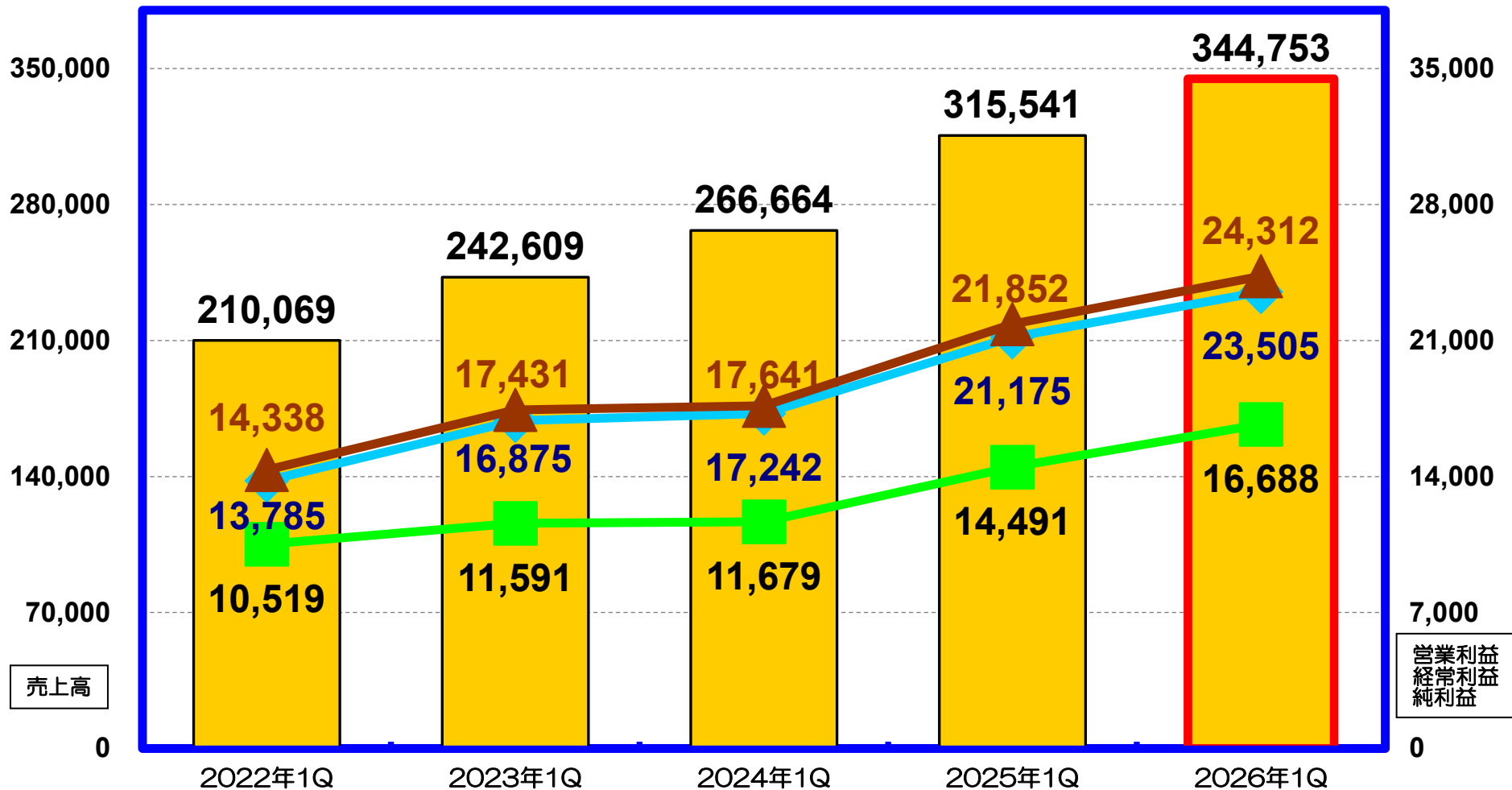
	連 結		単 体	
	金 額	増減率	金 額	増減率
売 上 高	344,753	+9.3%	300,161	+7.3%
営 業 利 益	23,505	+11.0%	21,221	+11.8%
経 常 利 益	24,312	+11.3%	23,114	+8.3%
純 利 益 ※	16,688	+15.2%	16,743	+12.0%

※親会社株主に帰属する純利益

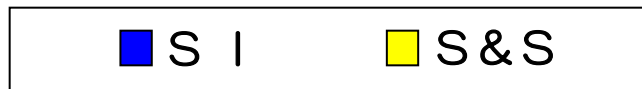
連結

売上高・利益の状況

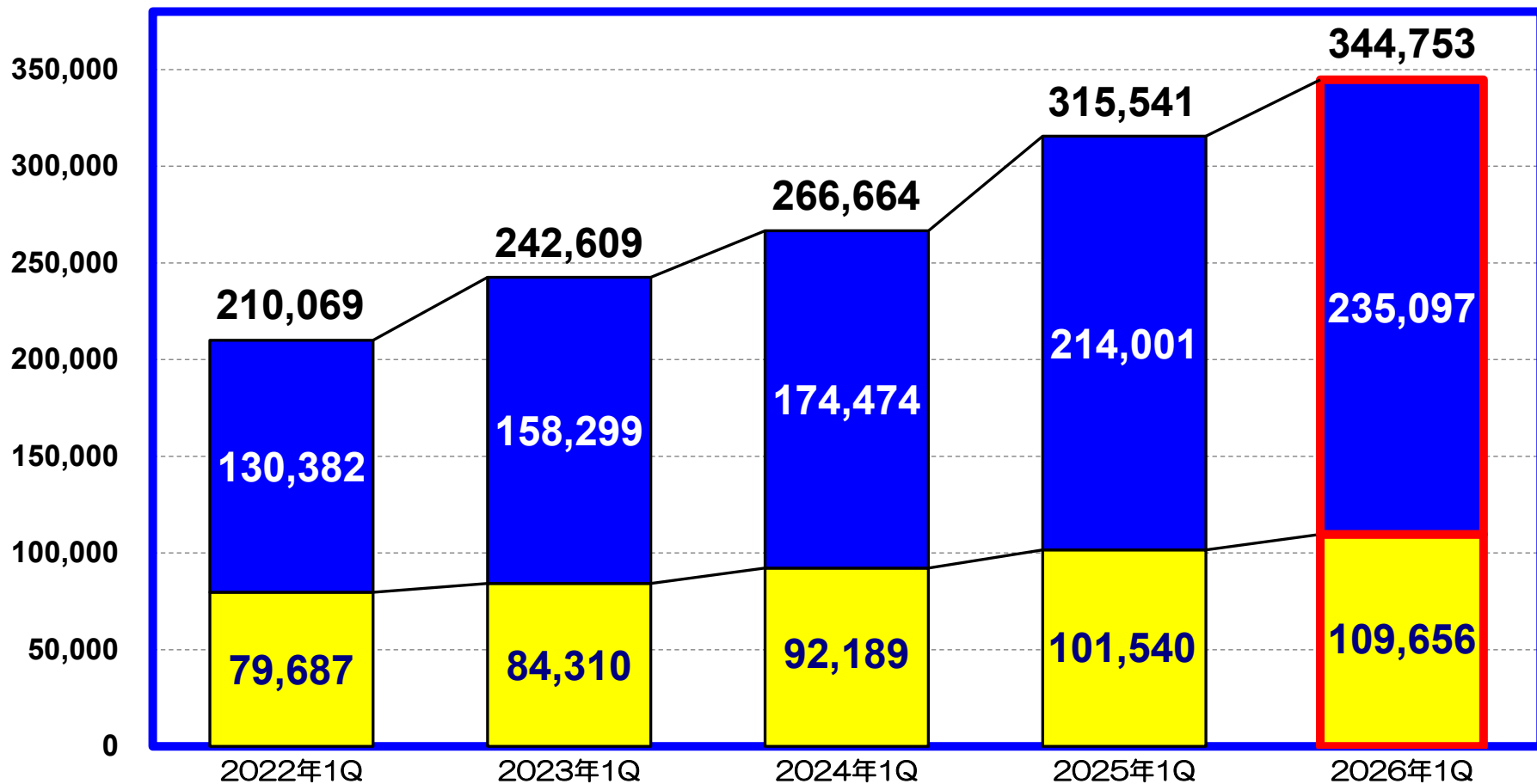
売上高 営業利益 経常利益 純利益（親会社株主に帰属する純利益） (単位：百万円)



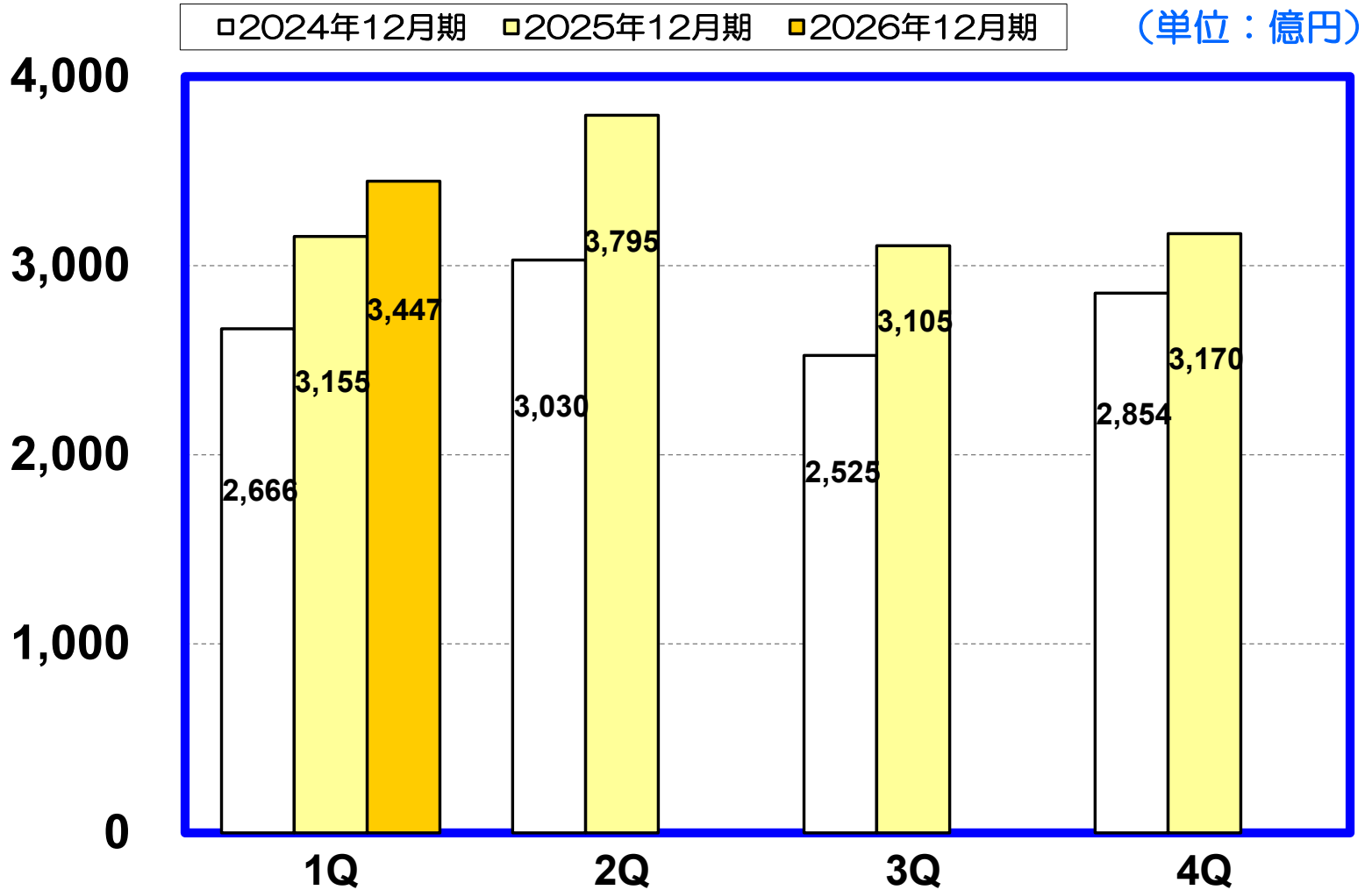
セグメント別売上高



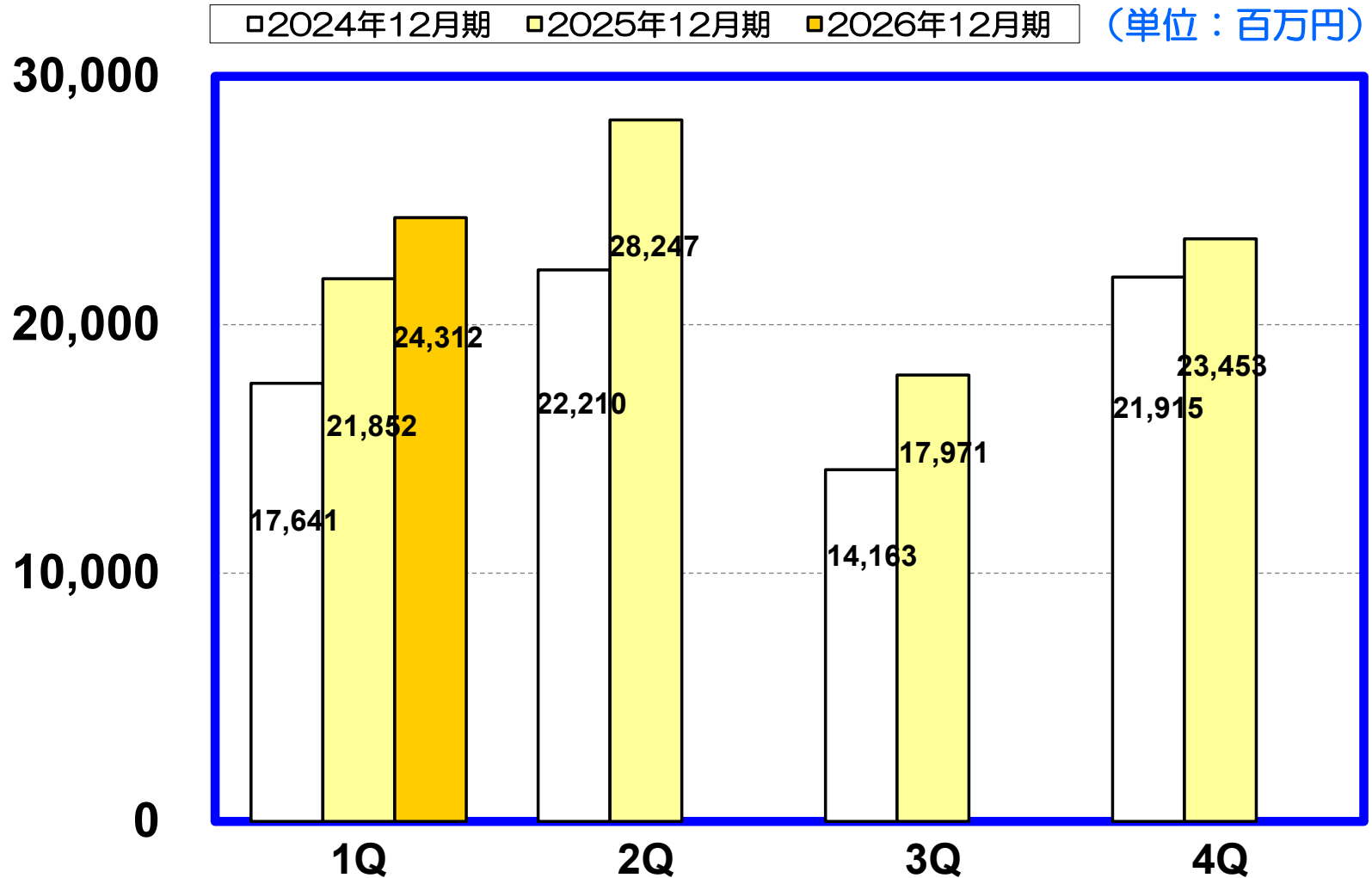
(単位：百万円)



売上高の四半期推移



経常利益の四半期推移

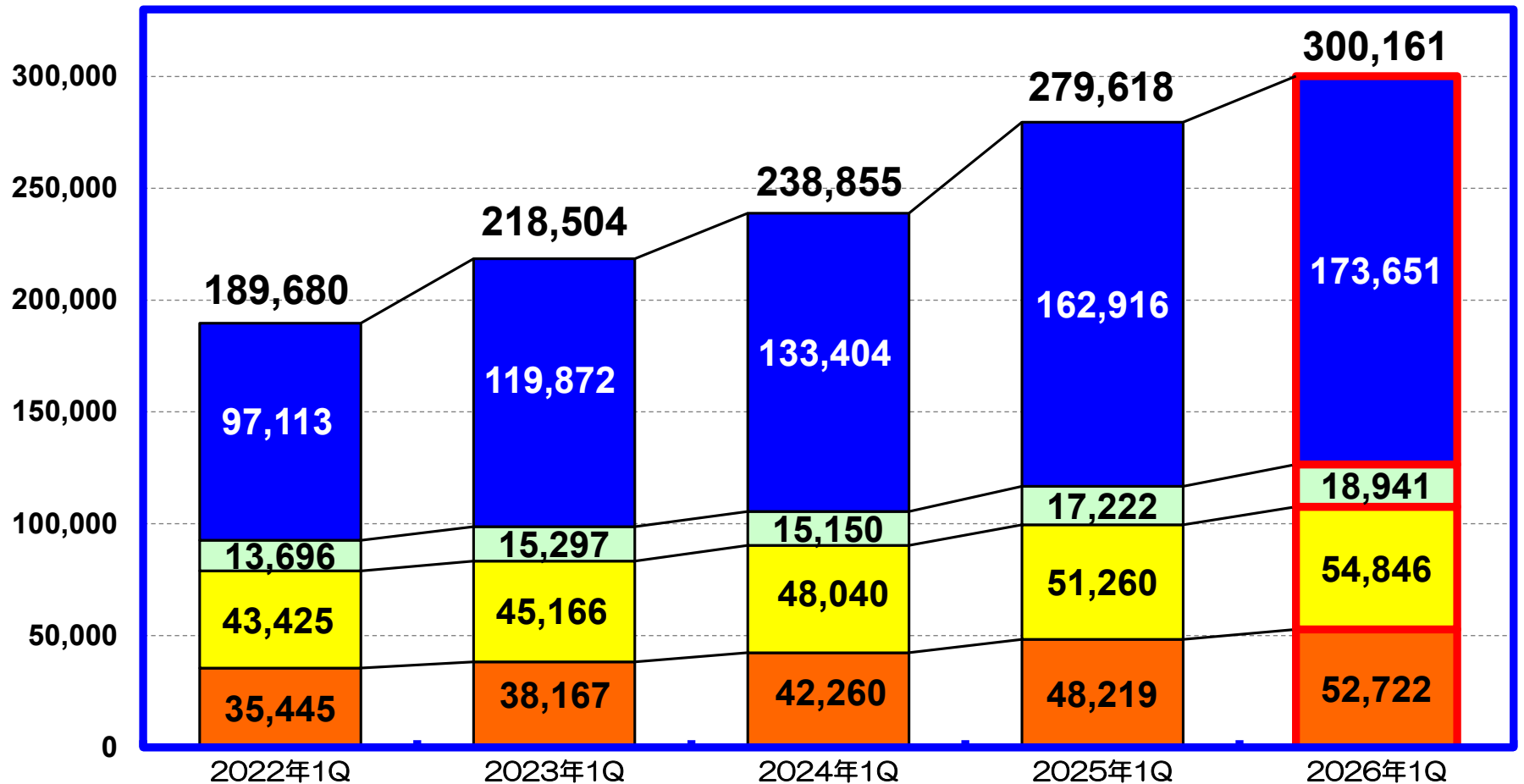


単体

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

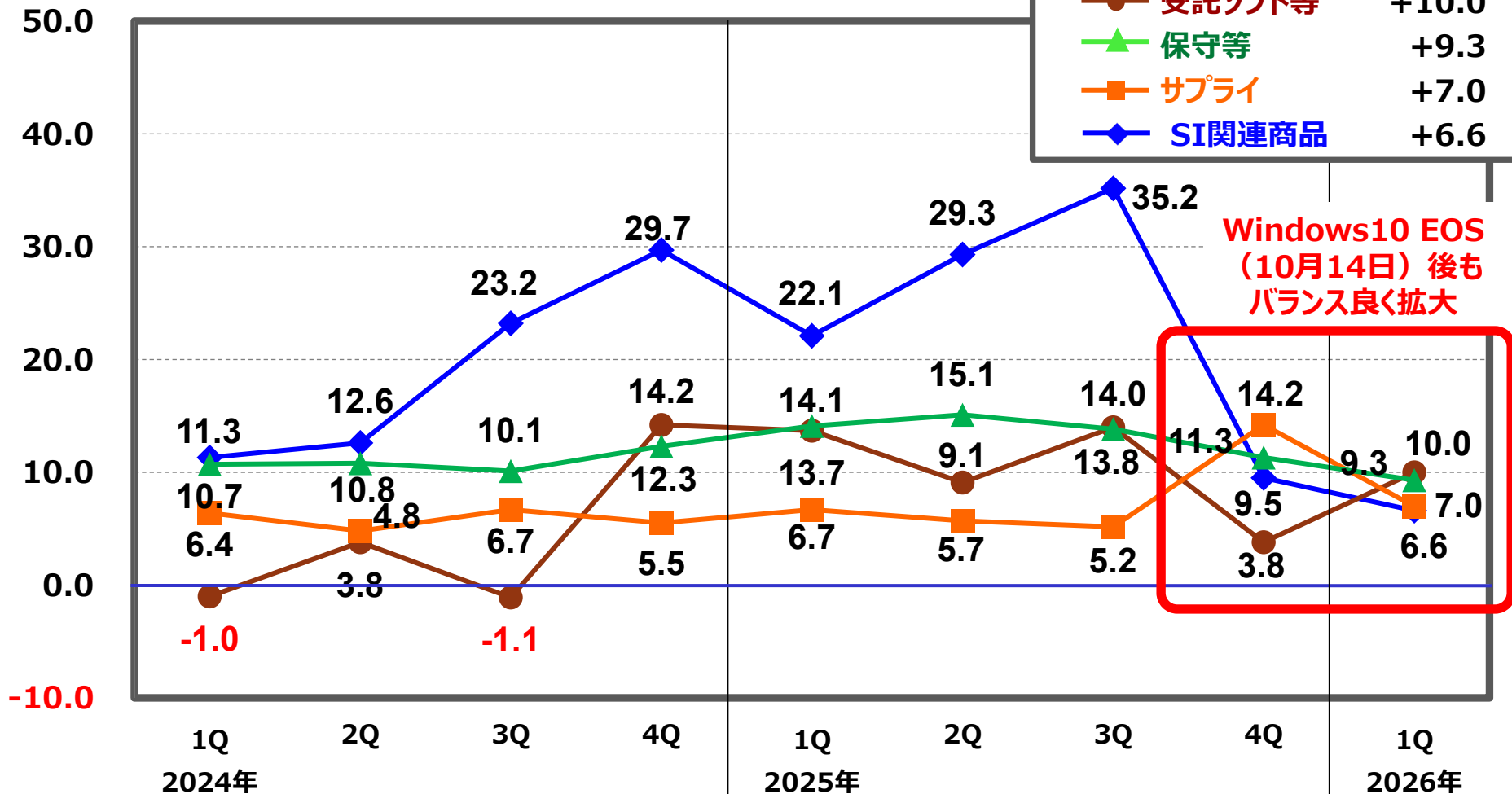
(単位：百万円)



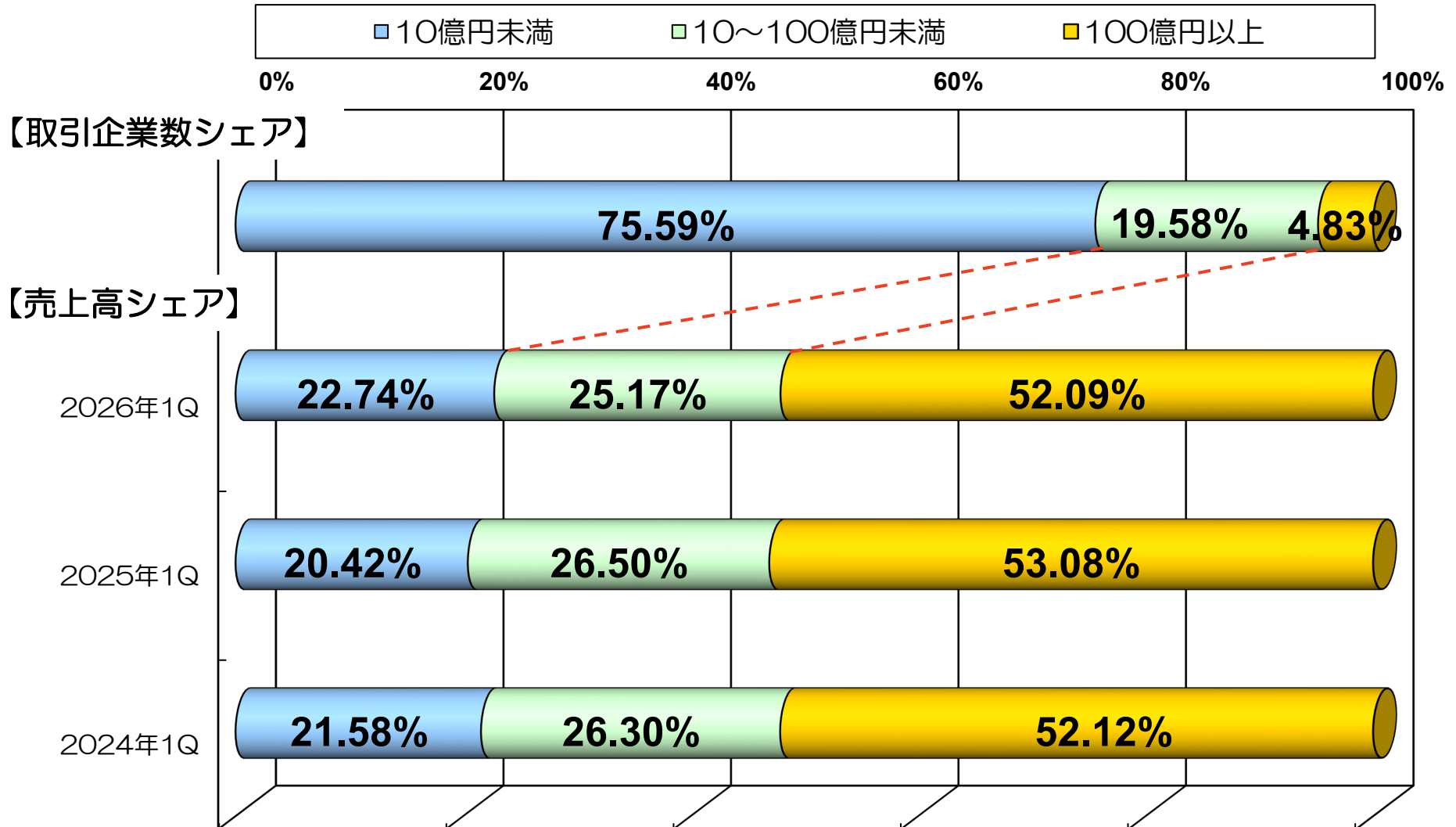
単体

詳細セグメント別 売上高増減率の四半期推移

(単位：%)



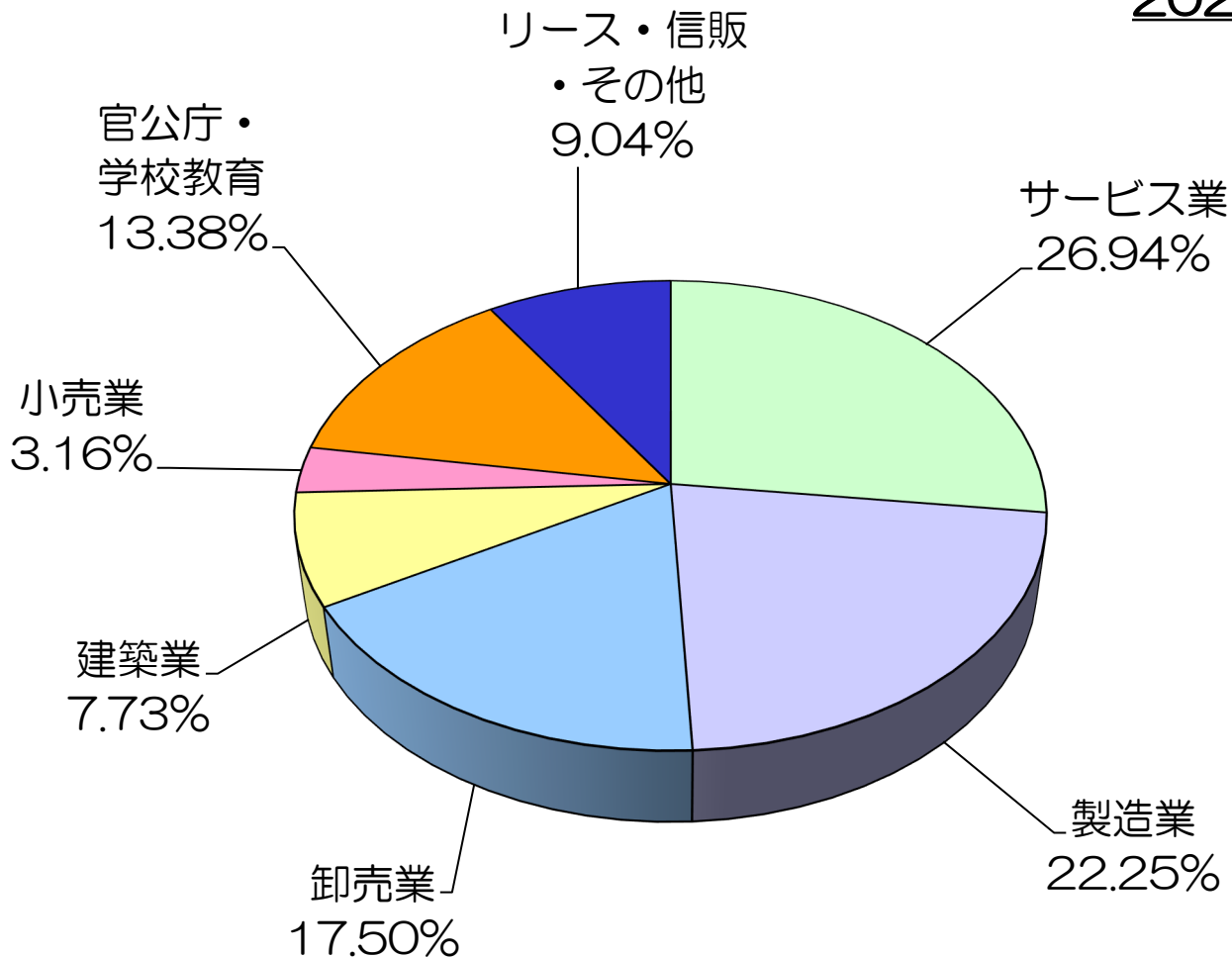
顧客企業の年商別構成



単体

顧客企業の業種別売上構成

2026年1Q

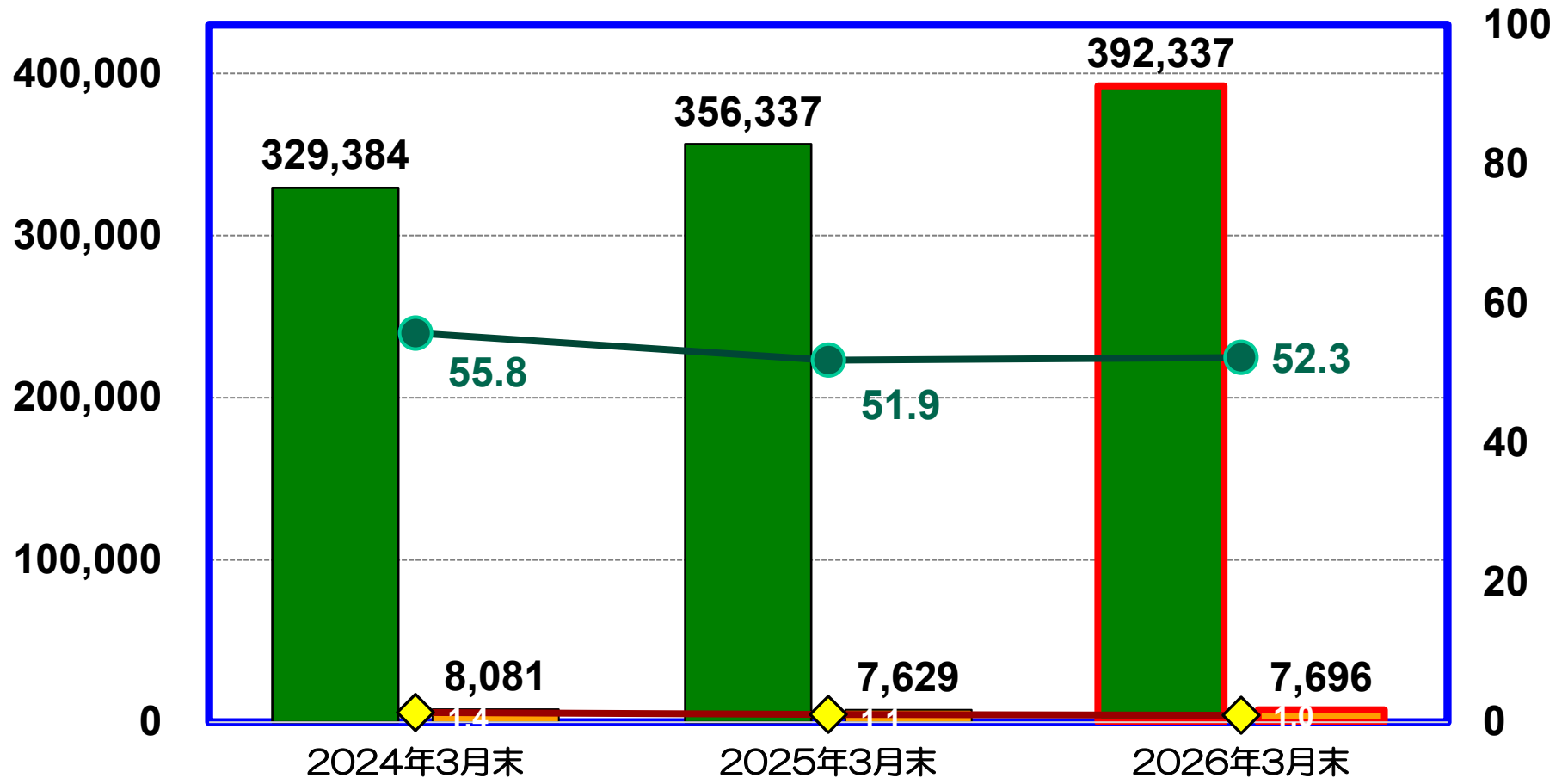


自己資本と有利子負債

(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)

	2024年 1Q	2025年 1Q		2026年1Q		
	金額	金額	増減率	金額	増減額	増減率
たのめーる	51,654	55,527	+7.5%	59,200	+3,673	+6.6%
SMILE	3,283	3,753	+14.3%	3,602	-150	-4.0%
ODS	15,362	15,076	-1.9%	16,005	+929	+6.2%
OSM	31,366	34,995	+11.6%	52,175	+17,180	+49.1%

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

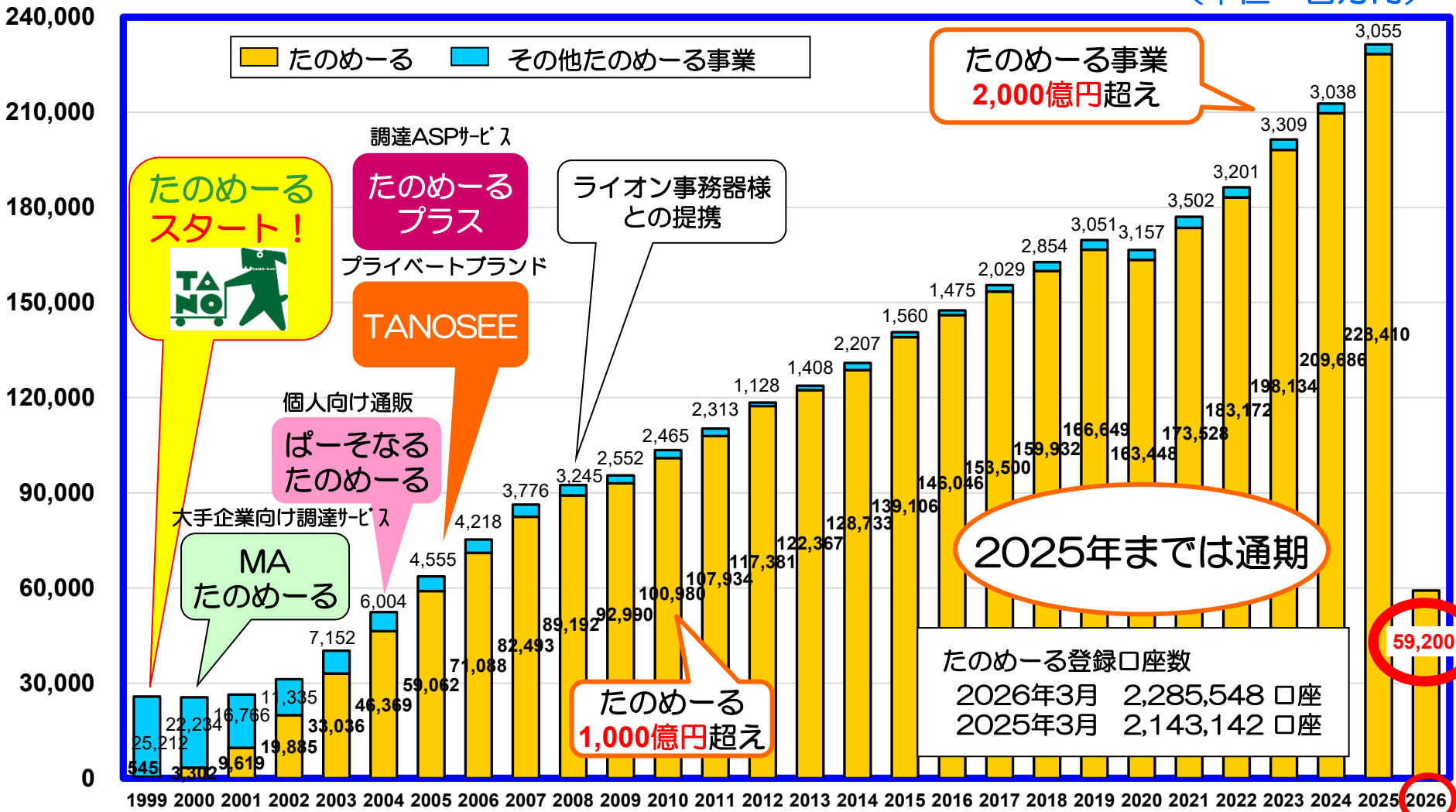
< 参考：販売台数 >

(単位：台)

複写機	9,745	9,701	-0.5%	9,782	+81	+0.8%
(内カラー複写機)	9,553	9,557	+0.0%	9,630	+73	+0.8%
サーバー	4,804	4,869	+1.4%	5,971	+1,102	+22.6%
パソコン	361,130	546,055	+51.2%	624,437	+78,382	+14.4%
クライアント計	379,265	557,684	+47.0%	676,526	+118,842	+21.3%

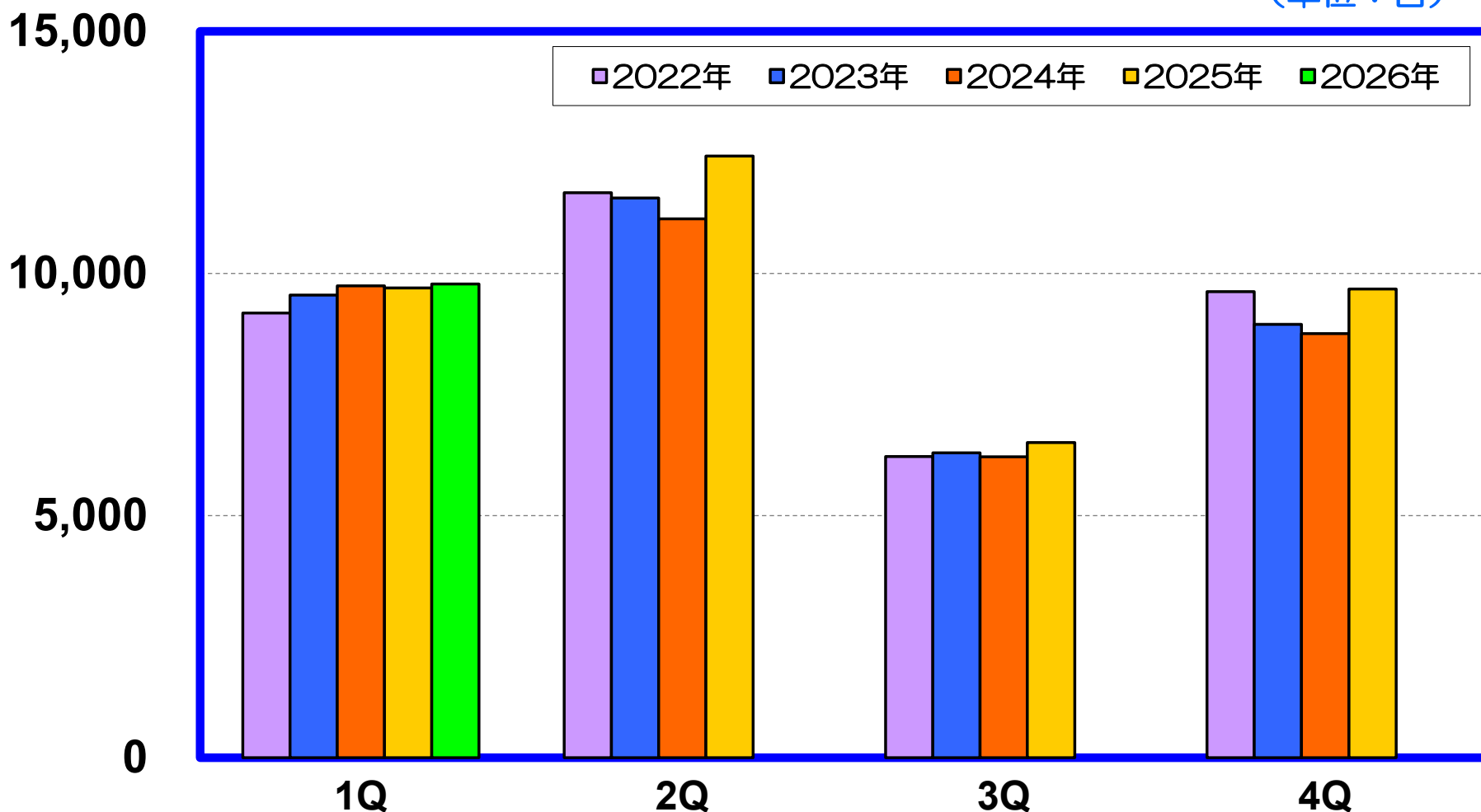
たのめーる年次推移

(単位：百万円)



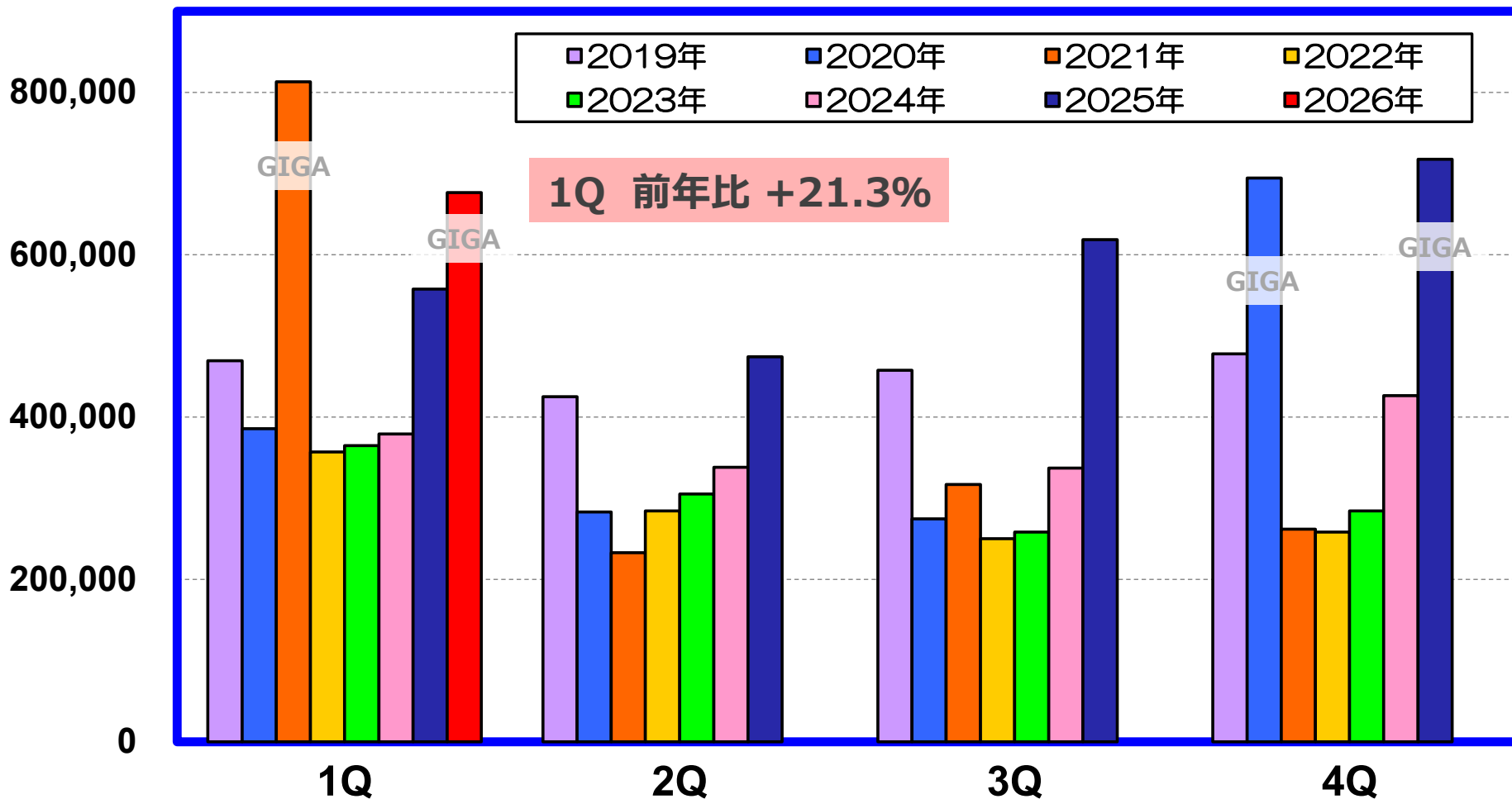
複写機販売台数の四半期推移

(単位：台)



クライアント販売台数の四半期推移

(単位：台)

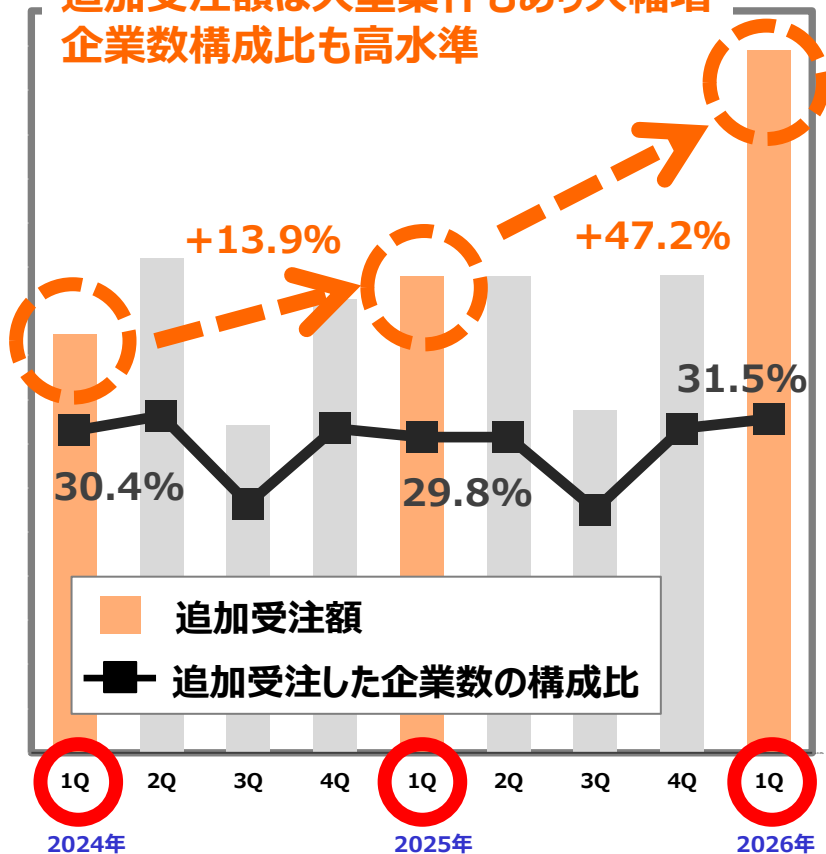


受注の状況

【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

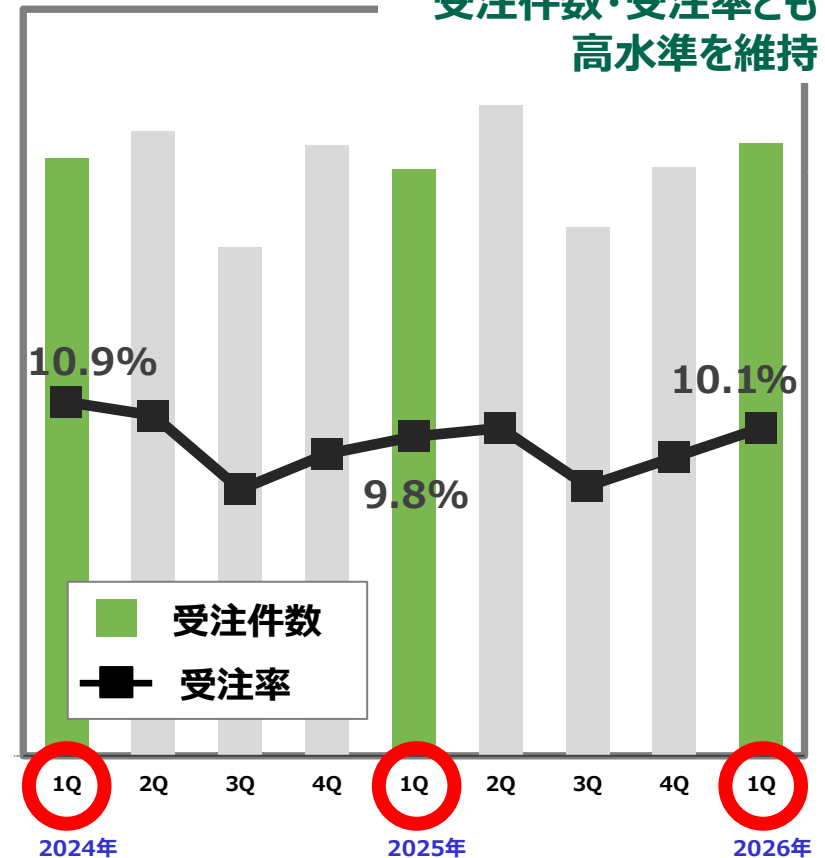
追加受注額は大型案件もあり大幅増
 企業数構成比も高水準



【全体の受注件数 と 受注率】

受注率 = 受注件数 ÷ 商談件数

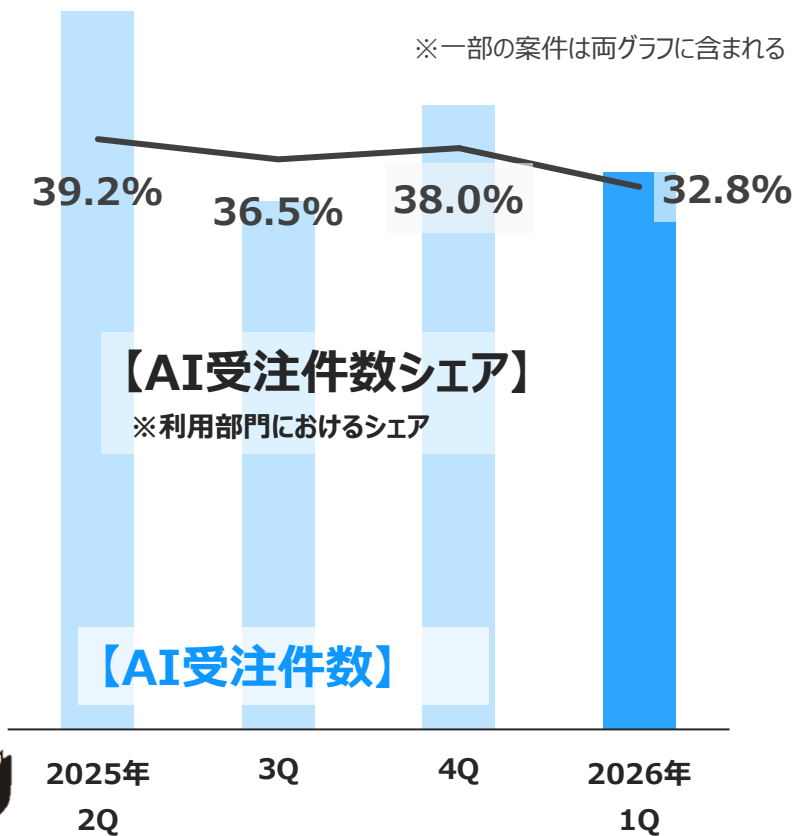
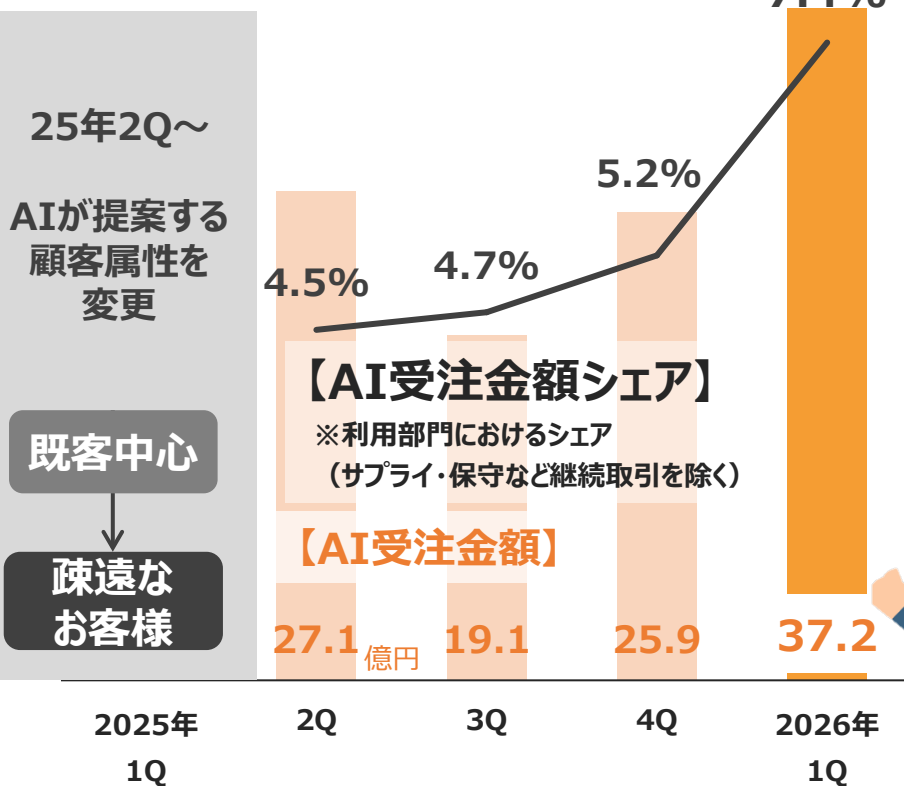
受注件数・受注率とも
 高水準を維持



AIによる営業活動支援


2016年
 AI利用開始

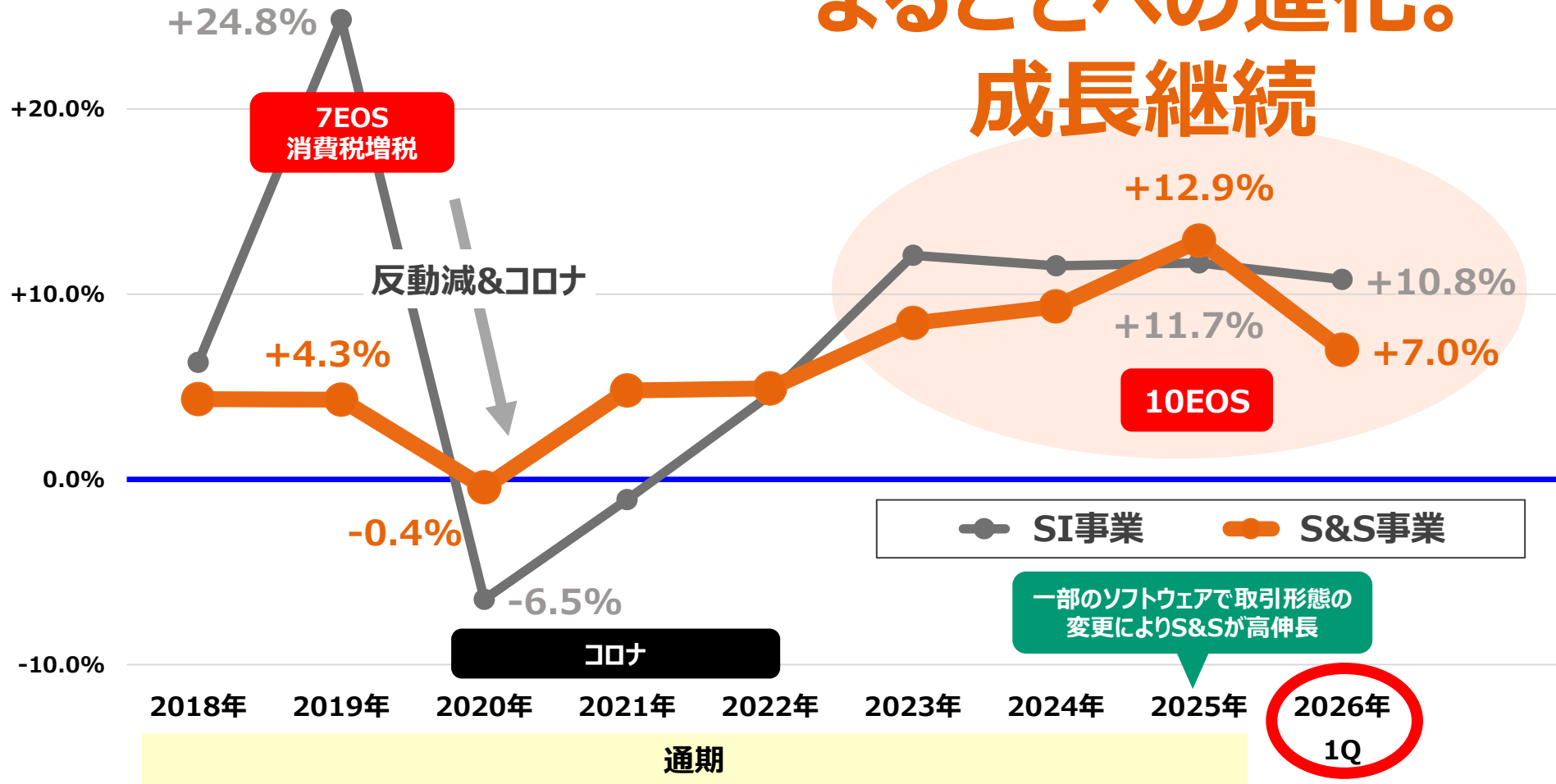
「AIの示唆で動く」 & 「AIを使いこなす」



単体

粗利額の前年増減率

まるごとへの進化。
成長継続



大塚商会の成長エンジン

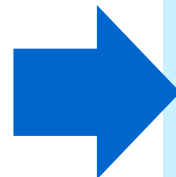
クライアントの取引をきっかけに、お客様のお困りごとを解決

2024年1月～2026年3月（27カ月）*



クライアント売上高を
(パソコン+タブレット)

100 とした場合



同一顧客に対する
クライアント以外の売上高

273

*期間：Windows10 EOS の21カ月前～5カ月後

27カ月で **1兆円** 以上

アドオンでお客様に伴走し続ける

パソコン販売先へのセキュリティ
クラウド AI LED 等

27年蛍光灯製造中止

まるごと&
ストック強化

お客様の
持続的な成長

1つつアドオン

DX推進の支援

31万社の お客様

セキュリティ対策評価制度

お困りごとを解決

人手不足

働き方改革

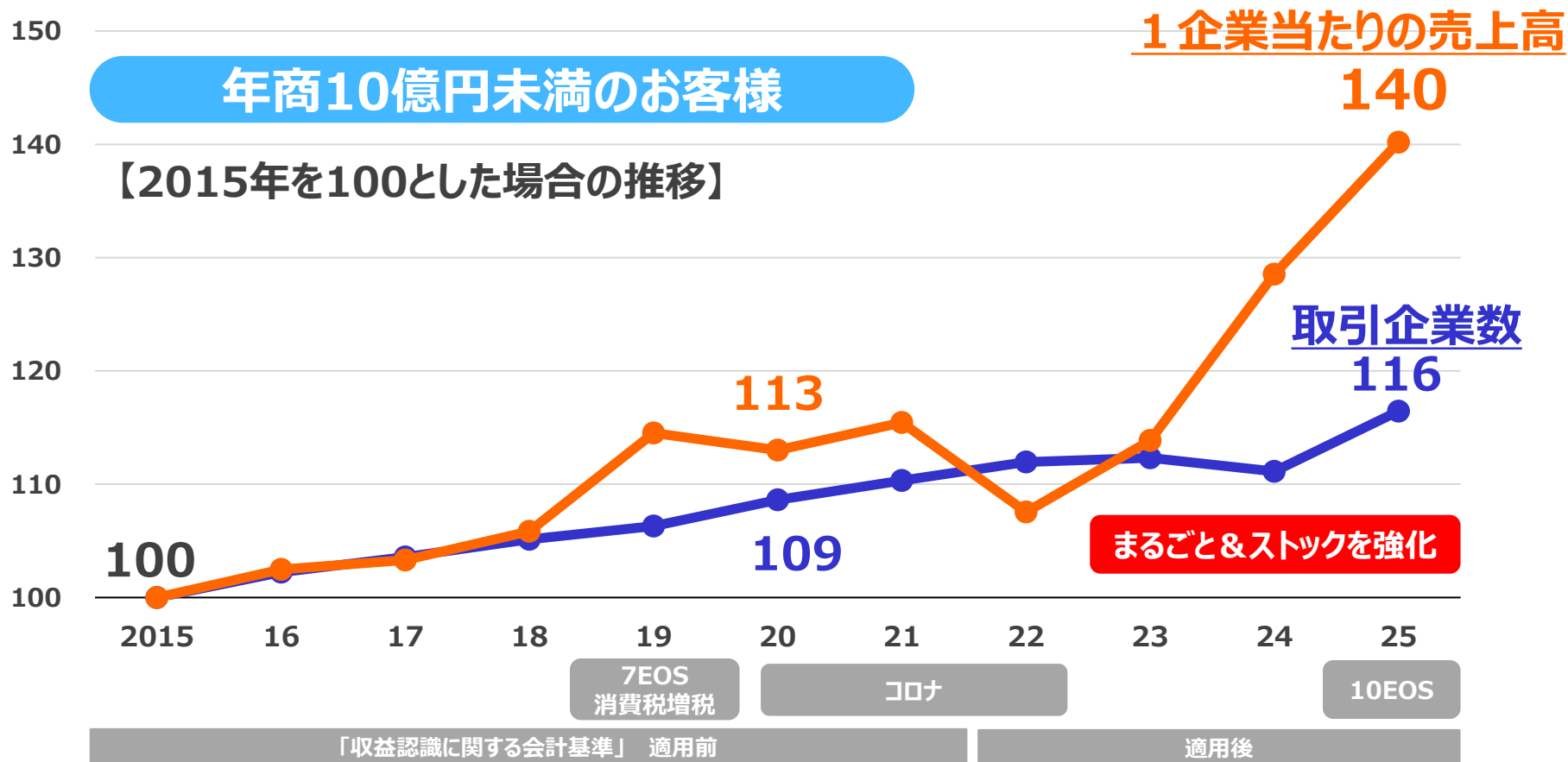
テレワーク

電帳法・インボイス



中小企業の成長を支援

取引企業数を増やし、それぞれに寄り添うことで
1企業当たりの売上高を拡大



2026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	344,753	689,300	1,311,000
営 業 利 益	23,505	48,700	90,000
経 常 利 益	24,312	48,800	90,100
純 利 益 ※ (※親会社株主に帰属する純利益)	16,688	33,250	61,130

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、2026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。