

## 4699 ウチダエスコ

江口 英則 (エグチ ヒデノリ)

ウチダエスコ株式会社社長

ICTの急速な進展に対し、新しい「こと」への挑戦を行い新たな需要を開拓

### ◆会社概要

当社は、1972年に(株)内田洋行グループのソフト開発専門会社として創業、1987年にウチダサービス(株)と対等合併し、2004年にJASDAQに上場し現在に至っている。

当社グループは、当社および連結子会社2社で構成され、事業を全国32拠点で展開し、4つのサービス領域(トータル保守サービス、ネットワーク総合サービス、オフィスシステムサービス、ソリューションサービス)をもっている。対象とする市場は、民間企業、文教関係、公共機関、福祉施設の「働く場」「学ぶ場」であり、各「場」のニーズに対応する商品・技術・サービスをワンストップでお客さまに提供している。事業セグメントとしては、ICTサービス事業、オフィスシステム事業、ソリューションサービス事業の3つで活動している。ICTサービス事業では、トータル保守サービスとネットワーク総合サービスを提供している。前者は、さまざまなメーカー製品を当社単独で取り扱い、保守ができる「マルチベンダー対応」が特徴であり、後者は、LAN構築や導入後のサポートなど、お客さまに最適なネットワーク環境の提供と、社会的に問題となっているセキュリティマネジメントの支援等をサービスメニューにもつ。オフィスシステム事業では、オフィス空間の設計から内装工事、オフィス内で使用する機器・OAサプライ品の販売などを行う。ソリューションサービス事業では、自治体、学校、福祉施設、民間企業などの業務に関わる情報システムについて、企画・設計から運用、保守まで全てのフェーズにわたるソリューションを提供している。

### ◆2016年7月期決算概況

当期の業績は、売上高は115億90百万円(前期比1.5%減)、営業利益4億84百万円(同31.6%減)、経常利益4億91百万円(同31.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益2億64百万円(同35.8%減)の減収減益となった。売上高は、国内PC出荷台数の減少に伴うハードウェア修理、保守案件の減少と、前年にあったような大型オフィス案件がなかったこと等が影響し、減収となった。利益面では、減収要因に加え一部のシステム開発案件でコストが増加したこと等が影響し、減益となった。

セグメント別業績は、ICTサービス事業では、売上高70億74百万円(前期比1.3%増)、営業利益5億21百万円(同15.2%減)の増収減益となり、売上高構成比は61%となった。学校市場向けタブレット型端末販売の影響で、IT関連機器の売上高は前期比43.6%増と大幅に増加したが、当セグメントの主たる事業であるハードウェア修理、保守の売上高は減少した。オフィスシステム事業では、売上高31億23百万円(前期比7.5%減)、営業利益22百万円(同72.6%減)の減収減益となり、売上構成比は27%となった。OAサプライは、Web通販は拡大したが卸売の減少を補い切れなかった。オフィスシステムは、小型オフィス移転案件数は増加したが、大型案件数は減少した。ソリューションサービス事業は、売上高は13億92百万円(前期比1.1%減)、営業損失59百万円(前期は営業利益10百万円)の減収減益となり、売上高構成比は12%となった。民間市場の基幹業務システム案件が売上・利益の拡大に貢献したが、一部のシステム開発案件で納期遵守および品質確保のため開発コストが増加した。

主要な経営指標は、売上高経常利益率は4.2%(前期比1.9ポイント減)となり目標値5.0%を下回った。ROEは

6.3%(同 4.0 ポイント減)、自己資本比率は 44.4%(同 0.3 ポイント増)、DOE(純資産配当率)は 2.1%(同 0.1 ポイント減)となった。

期末配当金は、期首予想値から変更はなく1株あたり 25 円を予定している。

財政状況は、総資産は 96 億 51 百万円(前期比 1 億 97 百万円増)、負債合計は 53 億 65 百万円(同 81 百万円増)、純資産は 42 億 86 百万円(同 1 億 15 百万円増)となった。

## ◆第 9 次中期経営計画の振り返り

当期が最終年度の第 9 次中期経営計画(以下、9 次中計)は、4 つの基本方針を掲げ事業を展開してきた。1 つ目は「クラウド事業の推進」で、仮想化構築や情報システム運用サービスへの取り組みを強化した。2 つ目は「パートナー開拓の推進と連携強化」で、販売パートナーの新規開拓推進と既存パートナーとの一層の連携強化をはかった。3 つ目は「マルチベンダーサポートの推進」で、ICT にかかわるマルチベンダーサポートを推進した。4 つ目は「経営体質の強化」で、収益力強化、コーポレートガバナンス向上による経営体質の強化、企業価値向上をはかった。

9 次中計 3 カ年のトピックスとして、1 つ目は「新しい潮流」が起きていることである。国内 PC 出荷台数は年間 1,500 万台から 1,000 万台に減少し、タブレット出荷台数は PC 出荷台数に拮抗する状況となっている。これに伴い無線 LAN 化が進みクラウドも増加するなど、ICT 利用環境は大きく変貌している。また Web 通販が拡大する中で OA サプライ品の通販への流れも起きている。さらに自治体等では、子ども子育て支援法やマイナンバー法などの法制度改正に伴い、新しい業務ソリューションの必要性が生じている。2 つ目は、当社の強みであるマルチベンダー対応、ヘルプデスク対応が更に伸長したことである。マルチベンダー対応では、約 7,000 台/月の ICT 機器セットアップサービスが提供できる新たなキittingセンターを設立し、対応の推進を強化した。ヘルプデスク対応では、学校 1 次回答率を上げる等の顧客満足度・サービスレベル向上に取り組んでいる。また各種メーカーのインバウンド向けヘルプデスクも 365 日対応しており、今後も引き続き強化していく。3 つ目として、品質向上・標準化・インシデントゼロへ取り組んだ。当社は役務の会社でヒューマンエラーの発生リスクを常に抱える中で、危険予知等の教育研修の実施や HEZ(ヒューマンエラーゼロ)活動、QC サークル活動、標準化マニュアルの作成等を行い、生産性・顧客満足等の向上に努めた。

## ◆第 10 次中期経営計画について

当社は、今期から 3 カ年の第 10 次中期経営計画(2017 年 7 月期～2019 年 7 月期。以下、10 次中計)を策定し経営目標の実現に向け事業別の施策に取り組んでいる。

当社を取り巻く環境において、モバイルやクラウド、IoT 等、ICT の急速な進展で、普通教室での ICT 化やクラウド化に見られるように ICT 利用環境変化は加速化し、E ワークやフリーアドレス、高校・大学の連携や 2020 年に向けた学習指導要領の改訂等、「働き方」や「学び方」の改革が起きている。一方で、情報漏えい事件が発生し、学校・民間企業ではセキュリティマネジメントの意識が高まっている。こうしたなか、一般企業では IT の専門要員が不足し、IT の機器調達・システム開発・導入・運用・撤去までを一括で外部に委託する IT 運用トータルアウトソーシングのニーズが高まっている。

当社の強みは、4 つのサービス領域と豊富なサービスメニュー、そしてマルチベンダーサービスと全国 32 拠点での対応、内田洋行グループがもつ強力な学校市場とグループ間の連携である。こうした強みを生かし、引き続き顧客ニーズを適切に把握し、IT の進展に伴う新たなシーズを習得し標準化したうえで、生産性向上に努めていく。また文教領域以外でのプロセスの安定性とトラブル低下、追加コスト削減等による品質向上に取り組んでいく。

当社の経営戦略は、バランススコアカードの手法を用いている。戦略マップを作成し、下から順に「学習と成長」、「業務プロセス」、「顧客」、「財務」の 4 つの視点で、目標である CSF(主要成功要因)を設定している。今期からの

10次中計では、成長性から収益性、顧客の維持開拓、ステークホルダーの維持開拓、開発(革新)、品質、生産性、コンプライアンス、人材活性化までの9つの領域ごとに14のCSFを配置したバランススコアカードを設定している。

10次中計において、14のCSFから優先度・重要度の高い4つを重点基本方針として設定し取り組んでいく。1つ目は、「心のこもったおもてなし」で、顧客ニーズを把握し継続的な品質改善に取り組む。各事業分野で顧客の視点に立った商品およびサービスを提供し、顧客満足度向上を目指す。2つ目は、「新しい〈こと〉への挑戦」で、IT技術がますます変化中、顧客の新たなニーズやICT等の複雑化・高度化するシーズの研究および仮説検証を行い、新しい〈こと〉(商品、サービス、技術、仕組み)へ挑戦する。3つ目は「生産性向上」である。日々の業務プロセスから得る情報の共有と活用を徹底し、営業、サービスおよび技術の標準化(マニュアル作成など)を推進する。また、仕事を効率化することで、顧客視点に立った「心のこもったおもてなし」を提供できる余裕をつくり出す。4つ目は「ひとりひとりの学習と成長」である。上記3つを実現するために現場の一人一人が主役となり、業務プロセスの質の改善および生産性向上を目指す。おもてなし力向上のため、テクニカルスキルだけでなくヒューマンスキルにもこだわっていく。

10次中計の最終年度の数値目標は、売上高131億円、営業利益5億70百万円、経常利益5億80百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3億80百万円、売上高経常利益率4.4%、DOE2%台を計画している。

### ◆2017年7月期の業績見通し

セグメント別の重点施策は、ICTサービス事業においては、文教市場ではアクティブラーニングやタブレット、電子黒板の拡販を目指す。そして、自治体ではネットワークの強靱化、民間企業ではITアウトソーシング等の多様な顧客ニーズに対応すべく、導入支援とともに運用支援サービスの充実に取り組む。また、ICTの進展に対応すべくPCだけでなく新たなハードウェア、ソフトウェアを対象としたマルチベンダーサポートの継続的強化に取り組んでいく。他にもトータル保守サービス、ヘルプデスクサービス、仮想化構築サービス等のメニューにより既存顧客との関係強化、新規顧客の開拓推進をする。オフィスシステム事業においては、オフィスビジネスでは、積極的な販促活動を推進し、オフィス空間の設計力、オフィス移転の提案力、施工工事のプロジェクトマネジメント力を高めていく。サプライビジネスでは、ネット化に対応した顧客業務の省力化を支援するサプライビジネスを展開し、顧客専用Webサイトおよび「クラウド型間接材調達支援サービス」による直販の拡大を推進し、全国に多数の拠点を持つ企業(調剤薬局、ドラッグストア等)を支援していく。ソリューションサービス事業では、民間企業、学校、公共機関等を中心に内田洋行との連携を強化し、アプリケーションソフトの更なる導入・運用支援サービスを提案する。また、業務プロセスの品質改善、顧客満足度・生産性向上に継続的に取り組んでいく。さらに従来のITだけでなく新たなニーズ、ICT進展に伴うシーズ(技術、ノウハウ)へも挑戦していく。

全事業分野の共通施策は、パンフレットや自社Webサイトを改善し、顧客に分かりやすく情報を伝える工夫をして当社の強みを伝えていくこと、ヒューマンスキル、テクニカルスキル両面での教育研修を継続的に実施し、顧客への「心のこもったおもてなし」力を高めていくこと、人事制度および健全な労働環境の整備に取り組み、従業員満足度を上げて積極的な人材採用活動を行う等である。

今期の業績予想は、売上高126億円(前期比8.7%増)、営業利益5億10百万円(同5.3%増)、経常利益5億20百万円(同5.7%増)、当期純利益3億40百万円(同28.4%増)の増収増益の計画である。主な経営指標は、売上高経常利益率4.1%(同0.1ポイント減)、自己資本比率45%台(同0.6ポイント以上増)、ROE7%台(同0.7ポイント以上増)、DOE2%台(前期2.1%)である。

セグメント別では、ICTサービス事業は、売上高79億円(前期比11.7%増)、営業利益5億円(同4.0%減)、オフィスシステム事業は、売上高34億円(同8.9%増)、営業利益60百万円(同167.0%増)、ソリューションサービス事業は、売上高13億円(同6.6%減)、営業損失50百万円を予想している。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

### 第 10 次中計最終年度の ROE と配当性向の目標値を伺いたい。

当社では、ROE と配当性向については、目標という位置づけにしていないが、手元の想定値では ROE は 7% 半ば程度、配当性向は今のところ 25% 弱を想定している。

### 今期は上期増益・下期減益の予想だが、各セグメント別の内訳を伺いたい。

ICT サービス事業セグメントは学校案件のウエートが高く、小中学校が夏休みの 8 月、9 月にピークを迎え上期にウエートが高くなる傾向がある。今期は、前半に大型案件を予定しており、上期のウエートは非常に高くなる。下期は、大きな需要期が過ぎ去り上期比で低下の予想をしている。

### 第 10 次中計期間におけるソリューションサービス事業セグメントの収益予想を伺いたい。

自治体はマイナンバー対応が終了し、ネットワーク分離等インフラに関する投資に今期は予算が集中している。当社の事業セグメントで言うと、ICT サービス事業セグメントの自治体関連ビジネスが忙しくなる予想であり、ソリューションサービス事業セグメントにおいては、自治体関連ビジネスは法改正対応などが中心であり、今期は静かな期となる予想をしている。ソリューションサービス事業分野は、民間分野での拡大、新しい「こと」への挑戦なども含め、10 次中計期間で何とか黒字化していく想定をしている。

### 今期以降で特損は、どのようなところで幾らぐらいをみているのか。

当社は役務を事業の中心とする会社であり、固定資産に関する特損が発生するような案件・事象は現時点では想定していない。また、固定資産以外でも、同様に特損に関係する案件・事象は想定していない。

(平成 28 年 9 月 14 日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます

[http://www.esco.co.jp/ir/pdf/44\\_settlement\\_data.pdf](http://www.esco.co.jp/ir/pdf/44_settlement_data.pdf)