



構造改革でさらなるステップアップを目指す

◆決算の概況

当2006年7月期中間は3カ年の第6次中期経営計画（1.5年目）の折り返し地点に当たる。連結売上高は64億7百万円と前年同期比108.4%、経常利益が1億58百万円と同113.7%、中間純利益が87百万円と同185.1%と業績は計画を上回り推移している。その結果を受け2006年通期の業績予想を売上高122億円、経常利益2億90百万円、当期純利益1億35百万円と上方修正を行うこととした。

過去5カ年の中間期の売上高および利益推移を時系列で見ると、2003年度に保守部門での特需による売上、利益の突出があったものの、ほぼ順調に伸張、今期、中間期では売上高が初めて60億円を突破することができた。これは中計で策定した成長に向けた施策が順調に進捗していることを意味している。

分野別業績としては、保守部門全体では売上高は微増であった。しかし、役務デフレの影響により5期連続売上が減少していたフィールドサポート分野で、当中間期では減少に歯止めが掛かり、伸張させることができた点は大きな成果であった。これは学校系工事の増加に加え新規顧客案件の増加によるものであり、中計の重点課題である保守営業の強化推進という成果が出てきた結果である。ネットワークサービス分野は6期連続で堅調に売上を伸ばしている。この分野は中計の中でもコア分野と位置付けており、専門の技術推進部隊を設置し、今後も経営資源の重点投資を行い組織拡大を行っていく。メーカーリペアサービス分野では、ローコストオペレーションによる量の確保への転換施策が徐々に効果を出してきており、収益面で改善傾向が続いている。

商品販売部門ではOAサプライ分野が堅調に売上拡大している。また、オフィスファニチュア分野もオフィスシステムと情報ネットワークのワンストップ提案といった当社らしさがアピールできる案件が増加、売上の伸び以上に利益面が伸びる結果となっている。

ソフトウェア開発部門は他の分野と比べると、平成の大合併による需要が一段落を迎えたことから苦戦を強いられている。早くから民需の拡大が課題と認識しており、現在組織の組み換えによる体制強化を進めており、次期以降に成果が出てくると見込んでいる。

◆中期経営計画の進捗状況

第6次中期経営計画では、基本的な方針として売上増等、量の拡大を目指した成長と、財務体質をはじめとした経営の体質改善を同時に進めている。その進捗を計るために各種経営指標の目標値を年度ごとに策定している。

当中間期は収益性、安全性、生産性のそれぞれの指標で数値を計画どおりアップすることができた。1人当たりの経常利益目標はこの中間期に前倒しで達成し、上方修正も視野に入ってきたと言える。また、売上高経常利益率も最終目標の数字に達しており、これも上方修正したいと考えている。その他の経営指標の数値も中計の計画値を上回る勢いであり、計画以上に体質面の強化が早めに図れていると判断している。レビューを行いつつ最終ゴールに向け全指数でさらに上方への転換を目指したい。

◆分野別の計画進捗状況とその見通し

1.保守部門

(1) フィールドサポート分野

役務デフレ（採算性）とスキルアップ（技術高度化）という二つの課題への対応に向けて体制整備を行っている。

具体的には現場での生産性向上のために、各拠点で作業の重複する部品の選定および手配、顧客からのコールを一元化し、コールセンター（E-BOSセンター）へ集中する。そのためのインフラとして、各種技術マニュアルのデータベース化、顧客情報のデータベース化、CTIIによるトラッキングシステムの構築を先期までに完了しており、2007年度7月には全国でコール一元化体制がスタートする。

さらに拠点採算性を改善するために、当社のフィールドサービス品質規定の策定・教育支援制度の構築を行い、外部要員のパートナー組織編成を行い積極的な利用を目指している。

一方、顧客満足度向上の推進として、小集団活動を継続実施している。現在は第2期の活動として、全国のフィールドサービス部門にSEの部門を加え24チームで推進中である。活動内容はビジネスマナー、顧客への平易な報告の徹底、修理後のケア、修理時間の短縮等であり、次期以降も運動を定着させ、さらなる顧客満足度向上を目指す。

(2) メーカーリペア分野

子会社にリソースと技術を集約したことにより、物流と修理のコストが大幅に低減した。全社で年間約11万件の保守リペアを請け負う体制を整備した。今後も品質を伴った量の拡大を目指す。

(3) ネットワーク分野

ネットワークデザインセンターの設置により、ネットワーク設計・デザインの上流工程から工事・メンテナンスに至るフルフェーズの体制が整った。

当分野では従来、全国の公立学校市場の工事ウエートが大きかったが、上記組織を中心にして公共市場、一般市場の大型案件も増加し始めている。学校市場は2005年度を最終年度としたe-Japan計画による学校の情報インフラ整備が積極的に行われたことで、業績を伸ばした。整備計画に対しては、PCの設置台数・校内LAN整備の両面で未達見通しの状態であり、今後のリプレース需要と合わせて残整備需要が続くと想定している。

また、情報ネットワークの整備に合わせ、学籍管理等の校務に対する情報化が今後伸びると想定している。この分野は自社開発のオリジナルソフトを持つ当社にとって期待できる市場であり、今後積極的に拡販施策に取り組む。

民間市場については、プライバシーマーク取得や、ISMSの認証取得企業の増加等、セキュアな情報ネットワークを構築する需要が確実に拡大している。ビジネスチャンスととらえて積極的な営業展開を仕掛けていく。

2.商品販売部門

(1) オフィス分野

この分野でも物理的なセキュリティが重要なポイントである。入退室に対するログ、個人認証、画像センサー、ICカードのロック等にかかわる需要が増え、情報ネットワークと一体になった複合提案で当社らしさを発揮できた。象徴的なイベントである企業のオフィス移転ではネットワーク+オフィス家具のワンストップ提案で、コスト競争力を含めた差別化ができており、工事案件が急増した。

(2) OAサプライ分野

ウェブによる受発注システムを来期より導入する。利便性をベースとしたネット商店「エスコ屋」の開店を目指す。ネットワークにかかわる周辺機器や消耗品に加え当社のオリジナル商品も組み込んでいく。ストックビジネスとして1年間で1,000口座の獲得を目指す。

3.ソフトウェア開発分野

社会の高齢化に先駆けて地方公共団体向け自社オリジナルパッケージ「総合保健福祉システム」を提供したが、今期より高齢者介護システムの民間版「絆」の提供を開始、専任の営業部隊を設置した。今年4月の介護制度の大改正にかかわる地域包括支援センターの設立（民と官のドッキング）等は、当社オリジナルシステムのすそ野市場の広がりとして追い風となってくるとみている。

中計では、3カ年で民間需要向け売上の構成比を高めることを狙いに行っている。民需へのシフトという施策の中ではERP「スーパーカクテル」のカスタマイズサポート部隊の増強を行った。この受託開発と合わせて、納入顧客へのサポート事業としてE-BOSセンター（コール・ヘルプデスク）の活用展開を事業化していく。

◆教育、マネジメントシステム

現在1人が平均して4.5の資格（メーカー資格、国家資格等々）を有しているが、さらにネットワーク系の要件を満たすための教育に力を注ぐために、人への投資を今後も積極的に行っていく。

また、マネジメントシステムについても、EMS・QMS・ISMS等の第一次認証取得を完了、今後はサイトを広げ全社規模への展開を推進していく。さらに、導入予定企業に対して当社の運営ノウハウを提供し、ネットワーク事業やオフィス事業の拡大に結び付けていく展開を行う。先期よりマネジメント推進室を中心に対外的な啓蒙活動やシステム構築事例セミナーを開始した。また同時に学校や企業に向けて、実際の運用事例を基にしたコンサル活動のメニュー化にも取り組みを始めている。

当グループはさまざまな課題を洗い出し、第6次中期経営計画を推進中である。後半も前半同様設定したマイルストーンを確実にクリアすることにより計画達成というゴールを目指す。

(平成18年3月17日・東京)