



第6次中計GOALに向けてラストスパート

◆2006年7月期決算概要

連結の売上高は125億34百万円（前期比6.8%増）と創業以来の最高額となったが、営業利益は2億56百万円（同6.4%減）、経常利益2億58百万円（同3.7%減）と減益となる。しかしながら、特別損失が減少したことや、投資有価証券売却益などにより、特別利益は17百万円（前期マイナス65百万円）を計上し、当期純利益は1億57百万円（前期比57.7%増）となった。

部門別売上高については、保守部門は51億24百万円（同0.3%減）で、内訳としては、フィールドサポートがメーカーからの新規案件の受託もあり18億14百万円（同9.9%増）と伸張、ネットワークサービス26億6百万円（同1.0%増）、メーカーリペアサービス7億3百万円（同22.7%減）となっている。次に商品販売部門は58億33百万円（同15.5%増）で、内訳としては、OAサプライ35億41百万円（同10.2%増）、オフィスファニーチャー8億99百万円（同48.9%増）、IT関連機器13億92百万円（同13.1%増）と、前期を大幅に上回ることができた。ソフトウェア開発部門は15億76百万円（同1.6%増）となった。

売上総利益は28億39百万円（同2.4%増）で、部門別では保守部門17億74百万円（同13.3%増）、商品販売部門7億97百万円（同10.0%増）と伸びた一方、ソフトウェア開発部門が2億68百万円（同44.3%減）となり大幅減益となった。ソフトウェア開発部門における減益の要因は、自社パッケージのデリバリー遅れによる受注減、市町村合併案件の終息による仕掛りの減少、既存大型サポート案件の手戻りによる追加費用の発生により、利益率が前期比10ポイント強減の17.0%となったことによる。しかしながら、現在ではプロジェクトマネジメントの徹底により追加工数も撲滅しており、また、新規パッケージもスムーズに立ち上がったことにより、2007年7月期は計画に沿って業績を回復するとみている。

販管費は25億83百万円（同3.4%増）で、前期比84百万円増となった。営業力強化のため中途採用を含め9名の人員を投入したことや、子会社転籍および役員就任による退職金など、人件費が18億33百万円（同5.6%増）と前期比97百万円増加したことが主な増加要因である。

流動資産は41億14百万円（同3億7百万円減）、固定資産は19億40百万円（同94百万円減）、流動負債は38億91百万円（同4億72百万円減）、固定負債は9億91百万円（同79百万円減）、長期および短期借入金は8億80百万円（同6億1百万円減）となった。借入金の当期末計画は13億50百万円であったが、目標を上回った削減となった。純資産は11億71百万円（同1億49百万円増）、総資産は60億55百万円（同4億2百万円減）となった。

営業活動によるキャッシュフローは8億64百万円（前期2億94百万円）と大幅に増加、投資活動によるキャッシュフローは7百万円（同マイナス1億77百万円）、財務活動によるキャッシュフローは借入金的大幅減少によりマイナス6億19百万円（同マイナス98百万円）で、現金および現金同等物は前期末比2億52百万円増加し、11億54百万円となった。

経営指標についての中計での進捗は、売上高経常利益率2.1%（中期経営計画Goal目標2.5%以上）、ROE 14.4%（同13%以上）、ROA 4.1%（同5%以上）、自己資本比率19.3%（同18%以上）、流動比率105.7%（同100%以上）、固定長期適合率89.7%（同100%以下）、1人当たり売上高2,404万円（同2,400万円以上）、1人当たり経常利益50万円（同60万円以上）となった。安全性を示す自己資本比率、流動比率、固定長期適合率は中計目標をクリアしており、収益性においてもROEは中計目標をクリアしたが、売上高経常利益率の向上が次期の課題である。

単体の売上高は122億10百万円（前期比9.3%増）、営業利益は1億87百万円（同17.5%減）、経常利益は2億26百万円（同10.9%減）、当期純利益は1億30百万円（同43.9%増）となった。

第6次中計の2期間累計で進捗を見ると、売上高は目標242億円に対し243億円、経常利益は目標5億55百万円に対し5億26百万円で29百万円の未達、当期純利益は目標2億35百万円に対し2億56百万円である。未達の経常利益については、中計当初計画を2007年度に累計で達成したい。

◆中期計画達成に向けた2007年7月期取り組み

中計最終年度を迎える今期は、事業領域ごとに設定した各施策を着実に達成することが最大のテーマである。分野別の取り組みについてのポイントは以下のとおりである。

フィールドサポート分野は営業強化により保守受注が順調に増加しており、2006年度の売上は前述のとおり計画を10%上回ることができた。また、2006年下期末での契約残も18億95百万円（前期末比108.2%）と伸張した。しかし、オンサイトサポート価格については、製品価格の低下の中で依然廉価傾向が続いており、一方では、サポートスキルの高度化や、部品手配・管理といった内部事務の煩雑化・コスト増・拠点維持に対応していかなければならない。2006年期末に全国コール一元化と部品手配の一元化体制が出来上がったことと、併せて、それを支えるフィールドサポート情報インフラの整備（技術者の作業状態等のステータス管理、機種別・障害別対応時間管理、セグメント原価集計、技術者・エージェント別生産性分析等）が完成したことを受けて、全国拠点の生産性の向上とサポート品質向上を推進する。また、採算性向上の推進としては、PC修理人員の約30%のエージェント活用を、拠点を絞り込み推し進める。2007年度売上目標は18億50百万円である。

メーカーリペアサービス（センドバックによるPC修理）分野は、子会社のアーク㈱に集中委託したことにより、生産処理台数の向上、採算性・品質の向上が図れてきた。修理台数実績は前年比129.8%の約9万台と順調に推移し、2006年度の売上は計画6億50百万円を上回った。2007年度売上は7億50百万円（前年比115%）を計画している。また、付随した新たな事業として、生産を中止したPCから保守再生部品を抽出・再生するといった部品再資源化事業や、量販店のIT機器の修理品の一括ハンドリング代行事業が伸張してきている。これらの新規事業を含めた規模の拡大とローコストオペレーションの推進を継続する。

ネットワークサービス分野は、この分野の一つの柱である教育市場の情報整備事業の動向に影響されるが、文科省は2006年度を最終年度に児童生徒数当たり5.4人に1台の教育用PCの整備（267万台）を計画していたが、整備残が約60万台（25%）と大幅な計画遅れの現状にある。学校のICT環境のさらなる整備や、全ての教員へのPC配備、校務の情報化推進等、2007年度も整備残需要と併せて校務（学籍自社パッケージ）需要の拡大が続くと予測している。この市場に対してさらなる営業力強化を行いシェアアップに取り組んでいく。また、大規模情報ネットワーク構築事業の立ち上げのために、31名体制（工事技術者・サポート技術者・営業）でNDC（ネットワークデザインセンター）事業部を新設し、新規マーケットの拡大を推進する。2007年度は27億50百万円（前期比105%）を計画している。

当社の保守に続く第二のストックビジネスとしての位置付けであるヘルプデスク「eBOSセンター」分野は、2006年度の売上が1億25百万円と当初計画1億50百万円に対し未達となったが、PCライフサイクルマネジメントシステム（PCLMS）、学校ヘルプデスク、情報部門のバックオフィス機能としてのアウトソーシング等のサービスメニューを武器に、2007年度目標を当初計画どおりの2億円に置き達成を目指す。PCLMSは、PCの導入から運用・保守、セキュリティ、ヘルプデスク、使用済みPCのデータ消去・リユースまでのPCのライフサイクルをパック化したサービスで、今期末までに2万台の目標を達成したい。また、学校向けヘルプデスクは、2007年度1,400校を見込んでいる。

オフィスファニーチャー、OAサプライの商品販売分野は好調に推移しており、2006年度は共に目標を上回った。課題であったOAサプライの物流改革について、2007年7月期にアウトソーシングを実施し、月間200万円のコスト削減を見込んでいる。8月1日にスタートしたネットサプライは、今期中に1,000口座獲得を目標とする。2007年度の売上高はオフィスファニーチャー 9億20百万円、OAサプライ36億円（共に前期比102%）を計画している。

ソフトウェア開発分野は、2006年度は自社パッケージの投入の遅れや、サポート物件の手戻りの発生等で売上目標16億50百万円に未達であった。今期よりプロジェクトマネジメントの強化を目的に担当の専任役員制を採り、商談から計画、実施、評価までの各フェーズの進捗・評価の徹底を推進していく。また、自社パッケージとして障害者自立支援法の成立に基づき需要が出てきている住基情報との連携を可能にした地域包括支援センター向けのデータ連携パッケージを新たに投入する。2007年度の売上高は17億50百万円（前期比111%）を計画している。

2007年度の連結の売上高は128億円、営業利益は3億円、経常利益は3億円、当期純利益は1億60百万円、単体の売上高は124億円、営業利益は2億50百万円、経常利益は2億80百万円、当期純利益は1億50百万円を計画している。

◆企業価値向上に向けた取り組み

マネジメントシステムの推進については、今年8月にISMSからISO27001へ移行し、その他ISO9001, 14001など更新・定期審査が目白押しである。今後の整備については、対象サイトを広げ全社展開に向けて推進する。また、このノウハウをメニュー化して学校や企業に対するコンサルティング活動にも取り組む。

内部統制の仕組み構築については、新会社法の施行を踏まえ、内部統制システムの基本方針を2006年6月に策定した。コンプライアンスの徹底等、方針に沿った運用を行う。また、2009年度から適応される日本版SOX法に対応するために、期初よりプロジェクトを立ち上げ、検討を進めており、2007年1月にはこれに対応する組織化を行う。

企業年金制度として、税制適格年金制度の廃止を踏まえ、確定拠出年金への移行手続きを進めており、2007年上期中に導入予定である。また、人材教育についてであるが、2006年度教育投資費用の実績は1億38百万円であった。2007年度は必要な市場・場所に必要の人材教育を実施する計画で費用として1億50百万円を見込んでいる。

(平成18年9月14日・東京)