

武井 均 (タケイ ヒトシ)

ウチダエスコ株式会社社長



お客様起点でスキルを融合、ニーズに応える

◆会社概要

事業領域はハードウェア保守事業、ネットワーク事業、オフィス・サプライ事業、ソフトウェア開発事業の四つの柱で構成している。また、自社およびパートナー会社様から委託を受けたシステム導入後の運用・保守面をサポートするE-BOSセンター（エスコ・バックオフィスセンター）が各事業を支える形でセントラルサービス部門として設置されている。

ハードウェア保守事業では約30社のメーカーから技術認定と部品供給を受けていることが特長であり、メーカー系列に属さないマルチベンダーの草分け的存在といえる。全国36カ所の営業所・サービスステーションの拠点で事業展開を行っている。

ネットワーク総合サービスの中核事業としてのネットワーク事業は、重点分野として位置付け体制強化に取り組んでいる。この事業の民間需要と並んで、もう一つの柱である学校市場の情報化サポートの例を紹介すると、教室のパソコン導入、校内ネットワーク、教育委員会のイントラネット構築、保守などを手掛けている。学校内でのLAN構築の現状は整備目標に対してまだまだ遅れている状況にあり、今年2月に文科省・総務省から10万教室の整備通達が出されたことでも分かるように、今後も有望市場の一つととらえ提案推進を行っている。

オフィス・サプライ事業では、オフィスシステムの提案でオフィスセキュリティのみならず、近年はネットワークセキュリティとの一体型の提案が要求されてきているが、その両機能をワンストップで提供できるリソースを持っていることが当社の強みである。中でも当社の特長が顕著に出るオフィス移転のケースをご紹介しますと、通常では顧客がオフィス系とネットワーク系を別々のベンダーに発注するケースが多いが、当社は、現状調査からオフィス・ネットワークの設計・設定、現状復旧までをワンストップで請け負うことができ、コストパフォーマンスと納期品質の点で好評を得ている。

サプライ分野は、ネット販売の比率向上を推進しており、その結果、直送比率が向上し、在庫負担・物流費の低減効果が出て、利益率が向上してきた。今後もネット販売顧客拡大とダイレクト販売比率の向上に取り組む利益率の向上を図る。

ソフトウェア開発事業は、平成の市町村大合併によるホストの統合や運用サポート支援などが中心であったが、今後は健康福祉行政の大きな変革に伴い、自社パッケージソフトである「総合保健福祉システム」が伸びると予想している。また、学校市場向けでは、校務管理の必要性の高まりから、自社パッケージ「学籍管理システム」の売上強化を推進している。一方、この事業の民需分野は、お客様の情報システムの維持・管理・運用についてヘルプデスクと組み合わせた、SE・CE・ネットワークエンジニアの常駐派遣といったアウトソース需要が拡大してきている。民需向けのERPソフトを中心としたカスタマイズ需要と併せて人員の増強を図っている。

E-BOSセンターは、CTI、CTS、全文検索、顧客データなどのデータベースを構築しており、現在約30ベンダーからソリューション単位でコールセンターやヘルプデスクの業務請負を行っている。特長はユーザーの個別のシステム事情に合わせたSE・CE・ネットワーク技術者によるトラブルの切り分けができる点であり、現在は、規模の拡大に合わせて第4期の拡張を計画中である。パートナー会社のお客様に対するシステム導入後の運用・保守面の顧客サポートを補完的に提供することにより、パートナーのエンジニアリングサイクルの後工程を補完していくという協業関係のモデルが定着してきており、着実にストックビジネスとして業績を伸ばしている。現在の中計期間中に、関西エリアに設置するほか、社内で分散しているバックオフィスセンターを統合していく計画である。

今後も、マルチベンダーとして蓄積しているノウハウと、4分野のスキルを顧客起点で融合させ、市場での独自の強みを創り出していく。

◆2008年7月期中間決算概要

当中間期の業績は、売上高60億88百万円（前年同期比4.8%増、計画比2億12百万円減）、営業利益2億89百万円（同44.8%増、1億9百万円増）、経常利益2億90百万円（同43.2%増、1億10百万円増）、中間純利益1億65百万円（同20.8%減、70百万円増）という結果であった。今回の第7次中期経営計画では、財務健全化と共に成長性をテーマとして掲げているが、売上高は前年同期比で伸長したものの、計画に対しては96.7%と未達に終わった。一方で営業利益、経常利益は計画を上回る十分な成果を上げることができたと考えている。なお、中間純利益については、前年同期に退職金制度を確定拠出制度に変更したことによる特別利益が1億53百万円あり、90百万円押し上げる形となったため、前年同期を下回る結果となった。

売上高は、利益率の高い保守売上とソフトウェア開発売上は順調に伸びたが、商品販売売上が減少した。

売上総利益に関しては、保守部門で前年同期に比較して43百万円増、ソフトウェア開発部門は同94百万円増、売上を落とした商品販売部門は同22百万円減となり、全体では前年同期比1億15百万円増であった。販管費は、人件費が賞与引当金など約5%増となったが、販管費全体では2%増に抑えることができ、経常利益の43.2%増に結び付いている。

財務状況では、計画を上回る利益計上により純資産が前期期末比1億18百万円増加し、自己資本比率も2.9ポイントアップ、自己資本の充実を図ることができた。

◆分野別：保守部門の概要

売上が約3%伸びたフィールドサポート分野は、本中計より、サポートと販売を一つのユニットとし、エリアを東日本・西日本の二つに分け、地域事業を残した形の製販一体型組織とした。①サービス時間の延長、②エージェント政策の推進、③CEのSE化、④生産性・採算性の追求、⑤ダイレクトディスパッチの実現を重点テーマに取り組んでいる。中計の進捗という点では、今まで全拠点で行っていた部品手配や電話受付をバックオフィスセンターに一本化したことにより、拠点CEの直接作業時間が確実に向上し、目標で掲げたCE直間比率も達成しており、生産性・採算性が向上した。

ストックビジネスである保守は、保守前受金が上期で約9億円、保守契約残も約21億円と着実に増加しており、安定的な事業運営といえる。

お客様からセンドバックにて修理するメーカーリペアサービスは、子会社アークに生産を集中し、徹底した生産性の向上を目指している結果、半期でパソコン・モニター・部品再生の件数で16万件、年間30万件を超える量の確保に結び付いている。

社員のスキルについては、CEのSE化を推進しており、箱物修理といった単純作業はエージェント委託比率を拡大している。当社の投資で最も大きいのは技術者に対する教育投資であり、上期末では国家資格、メーカー・ベンダー資格など認定資格保持者は合計1,886名となった。

また、顧客の満足度向上策として「サービスの見える化」に取り組んでおり、作業の状況やセンドバックで預かったパソコンの修理状況について、進捗を可視化できるシステムを開発中である。

保守部門の進捗状況は、年間売上計画57億円に対し、進捗率50.9%、29億2百万円となっている。

◆商品販売部門とソフトウェア開発部門の概要

商品販売部門の重点テーマとして、サプライチェーンマネジメントの展開と拠点拡大を掲げている。具体的には、①全国受注センター一本化、②調達一元化、③物流改革、④業務委託の推進、⑤WEB戦略の推進、⑥商圏の拡大、の六つのテーマを掲げ推進している。地域拡大の進捗としては、今期九州にエリアを拡大したことに伴い、次期ステップとして中部地域に設置する計画である。利益率確保が難しい分野であるため、サービス満足度を落とさない徹底した仕組みづくりの構築をしていく。メーカー直送比の向上の結果、在庫圧縮が図られ、また、物流のアウトソースの推進により、物流費が大幅に圧縮する等、利益率確保の効果は出始めてきている。

商品販売部門の進捗状況は、年間売上計画54億50百万円に対し、進捗率43.9%、23億91百万円である。

ソフトウェア開発部門は、平成の大合併需要後、受注が低調傾向にあったが、上期は受注高が前年同期比34%増、売上総利益が同じく60%増と大幅に伸び、業績がV字回復した。受注増の要因は、公共分野で健康福祉行政の変革に伴い、後期高齢者医療制度の新設等の医療制度改革需要が増加し、公共受注全体の29.3%を占めたことによる。公共市場全般では、ホストの合併が一段落して、次期システムのリブレース期に入って

きており、システムのオープン化やコストダウンへの対応を行いながら、開拓活動を強化していく。

ソフトウェア開発部門の進捗状況は、年間売上計画14億50百万円に対し、進捗率54.8%、7億95百万円となり、下期への受注残から見て計画は確実に達成できると考えている。

各分野別利益構成を前年同期と比べてみると、ソフトウェア開発の営業利益シェアが前年同期7.7%から17.5%に上がり、保守部門が4%ダウンしているが、その中で、重点課題分野として注力しているネットワークサービス分野については、着実にシェアが増加している。

経営指標については、通期の目標に対して順調に進んでおり、一步一步着実に積み上げ、さらなる体質改善を図っていききたい。

年度計画に対する中間期での進捗状況は、売上が若干不足、経常利益は約60%達成、純利益は64%達成で、当初計画より前倒しで進んでいる。

上期実績を受けて、2008年7月期通期の予想は、売上高は126億円で変更はないが、営業利益・経常利益は共に3億60百万円から4億70百万円に、当期純利益は1億90百万円から2億60百万円に上方修正した。これを前提に、配当予想についても前回予想の1株当たり7.50円に2.50円上乘せし、前期と同水準の1株当たり10円に修正した。

第7次中計の3カ年の年度ごとの計数計画については、スタート時に策定しているが、2008年7月期実績を評価した上で、残り2カ年の損益計画、経営（財務）指標計画のレビューを行い、次回ご報告したい。

（平成20年3月14日・東京）