

武井 均 (タケイ ヒトシ)

ウチダエスコ株式会社社長



成長と企業価値の向上を目指す

◆第7次中期経営計画の位置付けと基本方針

第5次中期経営計画では、営業力と技術力の強化をテーマに、また、第6次中期経営計画では、財務基盤、収益構造の強化に取り組んだ。それらの成果を踏まえ、2008年7月期からスタートしている第7次中期経営計画では、基本方針として、①「各事業分野の拡大・成長を目指す」、②「ソフト開発、ネットワーク、保守、オフィスデザインの各スキルを融合した顧客起点でのワンストップソリューションを提供する」、③「コーポレートガバナンスの強化を推進し、さらなる財務基盤の充実を図ることにより、企業価値を高め、その成果をステークホルダーへ還元する」の3点に置いて取り組んでいる。

◆2008年7月期の業績

売上高は122億62百万円で、計画比ではわずかに達成できなかったが、売上総利益、営業利益、経常利益、当期純利益は大きく伸ばすことができた。特に経常利益は5億88百万円となり、2007年に続き過去最高益を達成した。当期純利益も計画1億60百万円に対して3億42百万円と、ほぼ倍増の結果であった。

売上高をセグメント別に見ると、保守とソフトウェア開発の役務サービス部門で5億39百万円の売上増となり、商品販売部門の5億15百万円の売上減を補った。利益面では高付加価値の役務売上の増加が大きく貢献し、結果、売上総利益は前期比1億92百万円増加した。一方、販管費については1%程度の増加にとどまり、その結果、営業利益は1億67百万円増（前期比140.4%）、経常利益は1億69百万円増（同140.6%）となった。

流動資産は売掛金と棚卸資産が減り、現預金等が増えて、前期比で2億58百万円の増、固定資産は同58百万円の減、結果、総資産は同2億円の増、流動負債は同2億5百万円の減、固定負債は同1億18百万円の増、純資産は同2億87百万円の増であった。

借入金は、第5次中計初年度（2003年）では16億20百万円であったが、第6次中計期間中に体質を強化したことにより、2008年期末では7億26百万円となった。総資産における有利子負債の依存度は10.4%、償還年数は1年前後という水準で推移している。

キャッシュフローは、営業活動によるキャッシュフローが5億98百万円のプラスとなり、期末の現金等残高は前期比4億72百万円増の22億33百万円となった。自営保守の前受金が、営業力強化に伴い東日本FS事業部を中心に堅調に増加し、初めて10億円を突破し、キャッシュフローにもプラスに働いた。ストックビジネスの拡大という観点からも、今後も注力していきたいと思っている。

財務に関する経営指標については、収益性・安全性・生産性のほぼすべての項目で目標を上回ることができた。収益性では、売上高経常利益率が目標の3%を超えて4.8%に、ROEが21.6%、ROAが8.5%と着実に増加した。また、安全性の面でも、剰余金が増え、自己資本比率が24.7%と前期比3.6ポイント向上した。

◆第7次中期経営計画の分野別進捗状況

保守分野であるフィールドサポート分野では、量の拡大と高付加価値戦略を展開している。特にオンサイト価格の下落、スキルの高度化、拠点の採算性悪化という三つの課題を解決するため、6次中計より保守サポート現場の生産性・採算性の改善を目的に、仕組みの改革に重点的に取り組んできた。

生産性の向上策としては、全国のCE拠点で重複している業務の集約を目的にバックオフィス機能の体制を2008年期中に構築した。これは、顧客からの電話受付、部品の手配、CEの手配といったものをセンターに集約させたものである。第2ステップとして、2009年期中は、モバイルを利用したCE個人へのダイレクトディスパッチを立ち上げ、順次拠点の拡大を行い、2010年下期には全国的に本格稼働する等、サービスの見える化の推進を行う。また、同時に採算性向上策として単純ハード保守等について、エージェントによるアウトソーシングを推進していく。

拠点の展開としては協力会社の拠点も含め、2010年までに10拠点増やす計画で、フェイス・トゥ・フェイス

スのオンサイトによるサービスを強化し、お客様とのつながりをより深めていきたいと思っている。また、高付加価値サービスを提供するために当社社員のCE（ハード保守技術者）からSE（ネットワークSE）への技術シフトを同時に推し進めている。

ネットワークデザイン事業分野については、中核事業と位置付け、事業エリアを2010年には近畿圏へ拡大し、陣容も80名規模にしていく予定である。また、近時、需要が増加している顧客常駐型のアウトソーシングに対して、アプリケーションSE、ネットワークエンジニア、ハードウェア CEを組み合わせることにより、当社の特徴を生かしてニーズに応えていく。また、フィールドサポート分野とネットワークデザイン事業分野の協働を進めることによりコストパフォーマンス向上と品質向上のシナジーを追求していく。なお、新規事業の立ち上げとして2009年期より新たにマッキントッシュのシステム技術者を育成強化し、事業化を目指す。

オフィスシステム分野（オフィス・サプライ事業分野）では徹底したサプライチェーンマネジメントを推進し、収益体質を改善していく。そのためには、サプライ分野ではWeb販売戦略を推進し、収益率向上を狙いに直接販売の比率を30%まで高める計画である。

エリア戦略としては、首都圏、近畿圏、福岡圏に加え、2010年には中部圏に拡大する計画である。事務効率を高めるために中計末までに全国受注センターを構築し、受注・デリバリー・発注を1カ所に集中させる。

ソフトウェア開発分野では、従来の公共市場に加え、民間市場向けの技術者の増強を行い、その比率を5割まで高める計画である。そのために2009年には西日本地区の民間市場のサポートを開始する。一方、公共市場では医療制度改革による需要の取り込みと、新電子自治体推進指針による行政の電子化需要を積極的に取り込んでいく。また、学校市場向けには、新学籍自社パッケージの開発を行う予定である。

セントラルサポート分野では2008年期に、営業黒字化を達成した。2008年期には、顧客に対する報告書の自動化システムを開発することにより効率アップと高品質サービスを推進した。2009年期には、ハウジング、サーバー監視、365日24時間サービスなどのメニューを増やす予定である。また、投資計画としてはCTI / CTSシステムのレベルアップを行う予定にしている。

◆全社分野方針

7次中計では、「経営の見える化」、「サービスの見える化」、「スキルの見える化」という三つの「見える化」を推進している。

経営の見える化については、コーポレートガバナンスの課題として、「監視機能の充実」、「迅速な意思決定」、「コンプライアンスの重視」、「透明性の確保」の四つを掲げ、執行役員制度の導入や内部監査室の設置をはじめ、さまざまな施策を実施している。また、財務報告にかかわる内部統制については、2007年から準備を進めてきたが、この2009年期に本番運用を迎え、引き続き整備、運用を図り、適切に対応していく。

人事施策については、2009年期には新卒を含め30名の増員を計画している。

2009年7月期の業績見通しについては、売上高は128億円と増収を狙うが、利益は拡大に向けたコスト増により若干圧縮され、経常利益5億20百万円、当期純利益3億円を予想している。

以上のように、拠点の展開、事業の拡大、情報投資等々により、第7次中期経営計画をジャンプ期間と位置付け、目標達成に向けて全社一丸となってまい進していく所存である。

(平成20年9月16日・東京)