

武井 均 (タケイ ヒトシ)

ウチダエスコ株式会社社長



## マルチベンダーを生かした 顧客起点のスキル融合へ

### ◆保守部門の売上高が堅調に推移

2009年7月期第2四半期累計期間の連結売上高は62億99百万円（前年同期比3.5%増）となり、計画比で51百万円の未達となった。売上総利益は計画比9.6%増の17億90百万円（同10.5%増）、営業利益は計画比50.6%増の3億81百万円（同31.8%増）、経常利益は計画比50.2%増の3億83百万円（同32%増）、四半期純利益は計画比55.2%増の2億25百万円（同36.4%増）と計画を大幅に上回ることができた。

第2四半期の5期間の売上高推移を見ると、2006年に過去最高を記録した反動で、2007年には減少したが、その後、徐々に回復してきている。一方、経常利益は、今期が過去最高の水準となった。四半期純利益についても、これまで2007年が最高益であったが、この期は退職金制度の401K移行に伴う特別利益計上により90百万円程度がかさ上げされた水準であり、今期はこれを上回り過去最高益を更新した。

当四半期の部門別売上高を見ると、保守部門の売上高は、大口のBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）の受注、オンサイト修理の増加により、計画および前年同期実績を上回ることができた。一方、商品販売部門の売上高は、企業の投資マインドや経費削減の影響を受け、計画および前年同期実績を下回った。ソフトウェア開発部門の売上高は、ほぼ計画どおりである。売上総利益については、保守部門が売上増により前年同期比1億90百万円増と大幅に増加、商品販売部門が17百万円増となった。ソフトウェア開発部門については、官と民の構成比の目標を5：5に設定しており、民間サポート組織への投資を行っているため、36百万円減少した。販管費については、主に人件費の増加により78百万円増となった。

部門別売上総利益の推移を見ると、保守部門が、売上増および利益率のアップにより右肩上がり増加、収益力の向上に大きく寄与している。保守部門の売上高構成比は、2004年が39.9%、今期が52%で、その結果、売上総利益の構成比も55.7%から68.8%に上昇している。商品部門は、売上高は減少しているものの、利益は、ほぼ横ばいで推移、直接販売へのシフトを進めたことで、利益率は向上した。

### ◆目標を上回る売上高経常利益率を達成

貸借対照表では、総資産が前期末比で1億28百万円減少した。流動資産は、受取手形および売掛金が増加したものの、現預金が減少したため、90百万円減、固定資産は38百万円減、流動負債は、支払手形および借入金金の減少により2億42百万円減、固定負債は、長期借入金金の減少などにより50百万円減となっている。一方、純資産は利益計上により1億63百万円増加した。なお、借入金は前期末比1億79百万円減の5億46百万円となっているが、これは一過性のものであり、今期末時点では前期末と同水準になる予定である。キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローがマイナス1億31百万円となっているが、これは売上債権の増加、仕入債務の減少の影響が大きく、通期では前期実績のプラス5億98百万円を上回る予定である。

収益性の指標である売上高経常利益率については、5%を目標としていたが、当四半期は6.1%を達成した。ROE、ROAも通期計画を上回る推移となっている。安全性の指標である自己資本比率については、30%の目標に対して27.6%まで上昇しており、自己資本のうち、利益剰余金は第6次中期経営計画（以下、6次中計）および第7次中期経営計画（以下、7次中計）の4年半で9億75百万円増加した。一人当たりの生産性についても、ほぼ計画どおりに推移している。

7次中計の損益計画に対する実績（3半期累計）を見ると、売上高については、商品販売が減少したことから、計画を若干下回っているが、利益率の高い役務部門は計画どおりに推移しているため、経常利益および純利益は計画を着実に上回っている。

### ◆ハード保守事業の計画が進捗

当社は、バックオフィスセンターをバックグラウンドとして、四つの事業（ハードウェア保守事業、総合ネットワーク事業、オフィスサプライ事業、ソフトウェア開発事業）を展開、付加価値を増大させる事業構造となっている。各分野の専門的な技術リソースを顧客のニーズに応じて組み合わせ、オーダーメイドの提案を行うこ

とができる。非メーカー系のマルチベンダーという特長を生かし、ワンストップサービスを提供している。

7次中計の分野別進捗状況であるが、ハードウェア保守事業については、量の追求と質の追求の「ふたごぶ戦略」を推進している。量の追求である生産性・採算性の確保については、STEP1として、6次中計期間にコールの一元化が完了した。7次中計では、STEP2としてダイレクトディスパッチおよびエージェント政策に取り組んでいる。ダイレクトディスパッチは、北陸、東海の2010年からの運用スタートにて全国運用が開始される。STEP3では、さらに効率を向上させるため、関東圏を中心にさらなる稼働効率を高めるために拠点の再構築をしていく予定である。

ダイレクトディスパッチについては、基幹系システム「T-Seen」が昨年7月21日からスタートした。パソコン修理に係る単純作業である箱物作業については、エージェント化率50%を目標としているが、現在、48%となっており、今期中に目標を達成したいと考えている。なお、当社のサービス基準でエージェントにサービスを提供してもらうため、スキルならびにプライバシー保護に関する教育は社員と同水準で実施している。

今期上期のオンサイト修理件数は、2005年上期の2.4倍となっている。また、各営業所で行っていたディスパッチや部品の手配を1カ所に集中させたことにより、CE（カスタマーエンジニア）の教育受講、レポート作成、部品返却などの間接時間は横ばいで推移しているが、直接時間の比率が上昇し、一人当たりの稼働率が向上した。オンサイトを伴わないセンドバックPC修理については、徹底したコスト削減を図り競争力を付けたことでメーカーからの委託が増えている。

質の追求については、高付加価値戦略として、社員の技術シフトを進めている。また、技術者の満足度向上なくしてユーザーの満足度は向上しないという前提に立ち、本中計では技術者満足度向上を課題に掲げており、現在、当社のスキルスタンダードを設定し、可視化を行っている。

#### ◆ビジネス・プロセス・アウトソーシングの受注が拡大

ネットワーク事業の進捗として、当社の重点市場の一つである学校市場の動向を見ると、平成18年度の実績は、超高速インターネット接続率および校内LAN整備率が目標の100%に対して半分程度、教育用コンピュータ1台当たりの児童生徒数が目標の5.4人に対して7.3人となっている。政府が新たに打ち出したIT新改革戦略（平成18～22年度）によると、超高速インターネット接続率および校内LAN整備率100%に加え、教育用コンピュータ1台当たりの児童生徒数3.6人、教員一人1台のコンピュータ整備を目標に掲げており、現在の児童生徒数で計算すると、残り3年間で200万台強の教育用コンピュータを導入する必要があり、当社のビジネスチャンスに結び付くと考えている。

今期は景気の悪化によりIT投資が削減されるとみられているが、コスト削減をキーワードとしたノンコア業務のBPO需要は拡大している。当社のビジネス領域である情報システムでは、システム構築、導入展開、PCのライフサイクル・マネジメントシステム、運用ヘルプデスク、保守およびコールセンターがこの部分に当たる。具体的な事例として、常駐型のPC、サーバーの手配等のアウトソーシングの件数が上期に増加している。

オフィスサプライ事業では、受注業務の一元化、与信の徹底、物流業務委託の削減を重点テーマに掲げ、事業の再構築を図っている。7次中計では、売上高は横ばいと計画しているが、直販構成の拡大とWEBビジネスの拡大（売上目標3億円）に取り組んでおり、上期では売上高は減少したものの、利益は落ち込んでいない。物流費については、メーカー直送比の向上により在庫の圧縮を図ることで、2010年には物流・委託費用を2005年比、約50%削減したいと考えている。

ソフトウェア開発事業については、プロジェクトマネジメントの強化により、さらなる生産性・採算性の向上を目指している。開発投資としては、自社パッケージのリニューアルを実施する予定である。ホストのオープンシステムへの入れ替え需要が発生しているため、これに対応した新総合保健福祉システムの開発に着手する予定である。また、学籍システムについても、次期システムの開発を進めており、2010年1月にリリースする予定である。今後も公共向けの売上を維持しつつ、民間市場の比率を高めていきたいと考えている。

#### ◆通期の業績見通し

通期の業績見通しであるが、連結売上高は当初計画から3億円減額したが、売上総利益、営業利益、経常利益、当期純利益は、それぞれ上方修正している。7次中計の最終年度となる2010年7月期の計画については、今期の実績を評価した上で、再度レビューを行う予定である。当社は、さまざまなメーカーから部品の提供、技術の提供、認定資格を受けているマルチベンダー保守を基盤としている。今後も顧客起点でハード保守・ネットワーク構築・ソフトウェア開発の各スキルの融合を図り、オーダーメイドの提案を行っていく。

（平成21年3月6日・東京）