



第7次中期経営計画の諸施策を 着実に推進し目標達成

◆2009年7月期決算報告

当期の連結売上高は126億10百万円（前期比2.8%増）であり、過去最高売上を達成した。損益面は、利益率の高い保守部門の売上増加により売上総利益率が1.5ポイント上昇して販管費の増加を吸収するなど、売上構造、収益構造が大きく変化したことに伴い、営業利益7億3百万円（同20.4%増）、経常利益7億8百万円（同20.4%増）、当期純利益4億13百万円（同20.8%増）と過去最高益となった。

売上高の部門別内訳は、保守売上高61億56百万円（同7.8%増）、商品売上高48億57百万円（同1.3%減）、ソフトウェア開発売上高15億96百万円（同2.3%減）である。

まず保守部門におけるフィールドサポート分野は、営業強化ならびにパートナーを含めた拠点の拡大に努め、大型アウトソーシング業務案件の受託やオンサイト修理件数の増加などにより、売上高は24億59百万円（同18.8%増）と大幅に増加した。またネットワークサービス分野は、基幹事業分野として重点的に取り組み、売上高は28億42百万円（同5.2%増）と着実に伸ばすことができた。メーカーリペアサービス分野は、受注拡大に努めたが、売上高は8億54百万円（同8.9%減）となった。保守部門の売上総利益は、売上増に加え利益率も1.5ポイント向上したため、23億80百万円（同12.1%増）と大幅に増加した。

商品販売部門におけるOAサプライ分野は、有力顧客への直接販売による売上増はあったが、景気悪化による企業の経費削減などの影響を受け、売上高は31億2百万円（同4.3%減）となった。またオフィスファニチュア分野は、オフィス移転需要の減少などにより、売上高は6億2百万円（同17.6%減）にとどまった。IT関連機器分野の売上高は、ネットワークサービス分野の売上増に伴い、11億52百万円（同21.7%増）となった。商品販売部門の売上高は減少したものの、利益面では直接販売比率の向上など採算性の改善に取り組んだ結果、利益率が1.5ポイント向上したことにより、売上総利益は7億42百万円（同9.5%増）となった。

ソフトウェア開発部門においては、地方公共団体向けに医療、年金制度改革に伴うサポートや福祉系サポートに注力するとともに、民間市場向けにも売上強化を図ったが、景気悪化に伴う企業のIT投資抑制の影響などにより、売上高が減少し、売上総利益も4億25百万円（同8.4%減）にとどまった。

総資産は70億99百万円（前期末比94百万円増）となった。このうち純資産は利益剰余金の増加（同3億68百万円増）により、20億86百万円（同3億53百万円増）と大幅に増加している。この結果、自己資本比率は29.4%（同4.7ポイント増）に上昇した。

営業活動によるキャッシュフローは4億33百万円となった。主な増加要因は、税金等調整前利益7億9百万円、減価償却費95百万円、棚卸資産の減少50百万円、減少要因は、法人税等支払い2億66百万円、前受金減少1億9百万円、売上債権増・仕入れ債務減1億9百万円である。現金および現金同等物の期末残高は22億98百万円となった。

主な経営指標では、収益性を示す売上高経常利益率、ROE、ROAともに期初の計画を上回る結果となった。売上高経常利益率は5.6%と初めて5%を超えた。またROEは21.6%と高水準を維持し、ROAも目標を大きく上回る10.0%と過去最高の数値を示した。安全性指標としては自己資本比率が2007年7月期に20%台に乗せ、当期は29.4%と前期比4.7ポイント増加、30%台乗せを視野にとらえた。流動比率は127.0%、固定長期適合率は60.8%と年々改善している。借入金も年々減少傾向にあり、当期は2000年7月期に比べて15億円減少して5億2百万円となった。

◆第7次中期経営計画分野別進捗状況

当社では計画達成に向けたプロセスを重視している。第7次中期経営計画は単独の3カ年計画というだけではなく、過去の第5次、第6次の中計を含め、一つの長期経営計画となっており、今回の第7次中計は、第5次（ホップ）、第6次（ステップ）の成果を土台とし、さらなる拡大に向けた飛躍期間（ジャンプ）と位置付けている。

第7次中期経営計画では、「事業規模の拡大」、「顧客起点のワンストップソリューションの推進」、「企業価値の向上・成果の還元」の3点を基本テーマに掲げ、対処すべき課題としている。そのために、事業分野ごとの計画を着実に実行していくとともに、IT市場の競争激化に適切に対応すべく、また社員の満足度の向上を狙いとして社員に対する十分な教育投資を行い、技術力、サービス品質の向上に努めている。

一方、コーポレートガバナンスにおいては、「経営環境の変化への迅速な対応」、「経営の透明性の確保」、「経営監視機能の充実」、「コンプライアンスの重視」を課題として取り組んでいる。経営の透明性の確保、監視機能の充実については、信頼性のある財務報告のために内部統制の整備を図るとともに、今期は経営をめぐる各種リスクを統括的に管理する組織として「リスク管理委員会」を設置し、優先度の高いリスクへの対応を図っている。

また、第7次中期経営計画では、企業価値の向上を実現し、ステークホルダーへの成果の還元を基本方針の一つに掲げて取り組んでおり、この方針に基づき、当期の期末配当金を前期比2.5円増配の15円とした。なお、純資産配当率は前々期が2.8%、前期が2.9%、当期が2.8%という実績で推移している。

【2010年7月期分野別方針】

保守部門におけるフィールドサポート分野においては、「量の追求」と「質の追求」を推進し、「拠点網の拡大」、「サービス時間の拡大」、「エージェント政策の推進」、「CEの技術シフト（SE技術）」、「生産性・採算性の追求」、「サービスの可視化」、「営業力強化」に取り組む。ネットワークサービス分野は基幹事業と位置付け推進を図る。営業力強化による学校市場の拡大、新規顧客の獲得、運用サポートサービスの強化を図るとともに、フィールドサポート分野への技術スキルの移植、顧客共有などの連携を図り、シナジー効果を追求する。

商品販売部門では、九州に引き続き営業拠点を中部地区に拡大して全国拠点網を構築するとともに、OAサブライ分野では、物流費削減をはじめとした効率化推進、直販比率の向上、Web戦略推進などにより体質の改善を図る。オフィスファニチュア分野においては、セミナーの積極開催など販促活動を強化するとともに、デザイナー型営業、ソリューション型営業の推進など「エスコ直販モデル」を確立することにより業容の拡大に取り組む。

ソフトウェア開発部門においては、「公共」市場向けには、内部事務システムサポートの拡大、次期福祉パッケージの開発を図り、「文教」市場においては、営業強化により受注確保に努める一方、次期学籍システムの開発を行う計画である。また、「民需」市場においては、ERPサポートの拡大などによる受注増に努める。

ヘルプデスク、コールセンターは、学校ICT環境整備事業へ適切に対応することにより学校ヘルプデスクの拡大を図るとともに、E-BOSセンターの設備拡張を行う。

以上の方針に基づく2010年7月期の分野別売上高は、保守部門62億60百万円（第6次中計最終年度の2007年7月期比15.9%増）、商品販売部門49億40百万円（同9.1%減）、ソフトウェア開発部門15億50百万円（同10.6%増）を計画している。

なお全社分野としては、内部統制システムの構築・運用をはじめとした「経営監視機能の充実」や「コンプライアンスの重視」など、コーポレートガバナンスの向上に取り組む一方で、人材育成の強化、社員満足度の向上を図るため、キャリアに応じた今後取り組むべき技能内容などをマップ化し、現在のポジションの把握ならびに今後の進むべき方向の可視化も進めていく。また、情報システム投資については、IT統制あるいは顧客とのEDIなどテーマを掲げ意欲的に投資する。

◆2010年7月期損益見通し

景気動向は一時の最悪期を脱し回復基調にあるものの、その足取りは弱く本格的な回復には時間を要するものと想定している。当業界においても、企業のIT投資の抑制、経費削減の影響により民間需要が弱含みで推移すると見込まれる。

このような環境下、当社グループでは、本中計で掲げた諸施策を着実に推進し目標達成を図る。2010年7月期の連結売上高は、127億50百万円（前期比1.1%増）を見込んでいる。

（平成21年9月10日・東京）