

## 699 ウチダエスコ

武井 均 (タケイ ヒトシ)

ウチダエスコ株式会社社長

### ブラウザベースの校務支援システムを今春リリース予定

#### ◆2010年7月期上期決算の概要

2010年7月期第1四半期は景気低迷の影響を受けて減収減益となったが、第2四半期に入り、連結売上高は前年同期比10.2%減の27億96百万円と伸び悩んだものの、営業利益2億7百万円(前年同期比46.0%増)、経常利益2億9百万円(同47.1%増)、純利益1億34百万円(同53.5%増)と利益面では大きく改善した。

売上高が低調な中で利益を伸ばすという傾向は、単体も同様である。また、期初計画の数値と比較しても、売上高は計画値を下回ったが、経常利益、純利益ともに計画を上回る進捗となっている。

分野別の売上高では、保守部門の基幹事業として取り組んでいるネットワークサービス分野で、学校ICTの売上トレンドが、これまでとは異なった動きであったのが当期の特徴である。学校ICTは例年、第1四半期に売上のピークがあったが、TVの地上デジタル化を含めた学校ICT環境整備に対する補正予算が事業仕分けの影響を受け、予算執行が下期にずれ込む形となった。

商品販売部門は企業のコスト削減の影響を受け、OAサプライ分野は低調であった。オフィスファニチュア分野は前年同期比横ばい、IT関連商品は前年同期比106.8%と好調であった。

当社のソフトウェア開発部門は、公共市場向け4割に対して民需・文教市場向け6割という売上構成になっているが、予想よりIT需要の回復が遅れていることから、前年同期比90.3%と減収となった。

第7次中計期間(上期3期間合計)の部門別シェアの状況は、保守部門が売上高で49.9%(6次中計実績45.0%)、売上総利益では66.8%(同62%)を占めている。商品販売部門は売上高で37.2%(同43.3%)、売上総利益で20.0%(同25.0%)、ソフトウェア開発部門は売上高で12.9%(同11.6%)、売上総利益で13.2%(同13.0%)となっており、利益率の高い保守部門のシェアが拡大したことが、7次中計期間の増益要因となっている。

売上総利益は上期累計で17億16百万円(前年同期比4.2%減)となったが、ここ数年取り組んできた収益構造の変革の効果が出てきており、売上高が減少する中でも売上総利益率は前年同期より1.9%アップした。一方で販管費は、新入社員を含めて約30名の人員増強を行った結果、人件費・採用訓練費で35百万円増加したが、その他費用の削減により前年同期比では横ばいとなった。

当上期は純資産が1億31百万円増加したことにより、自己資本比率は33.6%まで上昇した。今後は引き続き、目標を35%として取り組みを進めていきたい。また、借入金の圧縮も順調に進んでおり、前期末より96百万円減少したことにより、DEレシオも0.18となった。

#### ◆第7次中期経営計画の進捗状況

今期は、2008年7月期から取り組んできた中期経営計画の最終年度に当たる。第7次中期経営計画は、第5次(2003年7月期~2004年7月期)から始まる3次の中期経営計画をホップ、ステップ、ジャンプの形で完成させ、3次にわたる中期経営計画を一つの長期経営計画と考えたとき、区切りとなる締めの中期経営計画と位置付けている。上期が終了した段階で、中期経営計画に掲げた損益計画はほぼ達成できると見込んでいる。

保守分野については、サービス拠点をパートナー拠点も含めて 53 拠点とする目標に対して現在 51 拠点まで拡大している。生産性の向上については、ダイレクトディスパッチ網の北海道地区への導入が完了し、既に全国で運用を開始したことに加え、保守技術者の空き工数の撲滅を目指してスケジュールの見える化を進めている。

2011 年 9 月をメドに進めていた建設業許認可の知事認可から大臣認可への切り替えは 2010 年 9 月に前倒しして取得するべく、現在、運用と体制の構築に取り組んでいる。

ネットワークに対応したスキルシフトを図ってきたが、2010 年 2 月 20 日現在、ソフト・ネットワーク資格保有者とハード保守資格保有者の比率はほぼ半々となっている。また、工事関連の資格取得者も順調に増加している。

保守部門の下期の売上高は、30 億 25 百万円(上期実績 28 億 25 百万円)を見込んでいる。新たな中期経営計画では、バックオフィスの一元化による低価格化を核に、クラウドコンピューティング市場における新たな戦略が求められている。新たな期のスタートと同時に仮想化や統合化に対応するための新組織を立ち上げ、フィージビリティスタディを始めたいと考えている。

商品販売分野は、売上拡大に挑戦しつつ利益を最大化することを中期経営計画の重点テーマとして、直販モデルの確立と強化を進めてきた。当上期の OA サプライ分野の直販比率は、売上総利益で 50%を占めるまでになっている。下期も引き続き販促活動を積極的に行って新規顧客の獲得に努めるが、依然として厳しい環境が続くと見ており、売上高は 25 億 89 百万円の計画としている。

新たな中期経営計画の中では、徹底した効率化と直販の拡大を進めることに加え、サプライビジネスを違った角度から設計して事業戦略の足場を固めたい。

ソフトウェア開発分野においては、民需市場、公共市場、文教市場にターゲットを定めて開発を進めるとともに、プロジェクトマネジメントシステムの運用を徹底することを重点テーマとしている。

公共市場領域では、子ども手当の支給開始に合わせて地方自治体向けの次期総合福祉システムの受託開発を進めている。文教市場領域では、ブラウザベースの校務支援システムの開発を進めており、2010 年春のリリースを予定している。

民需市場の回復にはまだ時間がかかるとみており、下期の売上高は 7 億 29 百万円と減収を見込んでいる。

当社はソフトウェア開発、ハードウェア保守、ネットワーク構築をユニットごとに展開しており、メーカーに縛られないマルチベンダー保守が他社にない強みとなっている。次期中期経営計画では、顧客に向けた各リソースの融合が大きなテーマになると考えている。特にソフトウェア開発分野では、他分野スキルの融合により付加価値の高いワンストップサービスの構築を目指したい。

セントラルサポート分野と位置付けている浦安に拠点を置く E-BOS センターは、当社の提供するエンジニアリングサービスの最終工程を担っている。当期は売上高 1 億 86 百万円(前期比 116.1%)を見込んでおり、今後も積極的に事業拡大を図っていく。当期の重点テーマとして学校ヘルプデスクの拡大を掲げているが、上期末時点の実績は 2,000 校超となっている。

新たな中期経営計画においては、プロフィット化戦略を進めるとともに、当社独自のサービスメニューを充実させるなどの差別化に向けた取り組みが重要なテーマになるものと考えている。

全社の方針としては、「経営の見える化」、「スキルの見える化」、「サービスの見える化」の三つの見える化を推進し、コーポレートガバナンスの向上に取り組んできた。

経営の見える化については、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、透明性の確保という四つのキーワードを掲げ、経営品質を高めるべくさまざまな施策を進めている。

スキルの見える化では、社員のスキル調査とマッピングによる「エスコスキルマップ」を作成中である。今後は、スキルマップと人事制度の融合を図り、社員の活性化や効果的な人材育成につなげていく計画である。

## ◆通期の業績見通し

下期は売上高 63 億 42 百万円(前年同期比 0.5%増)、売上総利益 17 億 45 百万円(同 0.7%減)、営業利益 2 億 98 百万円(同 7.5%減)、経常利益 2 億 98 百万円(同 8.2%減)、純利益 1 億 72 百万円(同 8.1%減)を見込んでいる。

この結果、通期では売上高 120 億円(前期比 4.8%減)、売上総利益 34 億 61 百万円(同 2.5%減)、営業利益 6 億 5 百万円(同 14.0%減)、経常利益 6 億 10 百万円(同 13.9%減)、純利益 3 億 55 百万円(同 14.1%減)となる見込みである。

第 8 次中期経営計画は、新たな市場環境に対応したこれまでの延長ではない違った飛躍を目指したものとした。7 月の計画発表に向け、2 月から全社的な検討会を立ち上げて策定中である。

## ◆質疑応答◆

**親会社である(株)内田洋行との関係は、新中期経営計画ではどのような位置付けになるか。**

内田洋行向けの売上は 25~30%程度を占めている。今後もこれまでと同様、ウチダグループの一員としてシナジーが発揮できる分野での協力関係を推進していくことになると考えている。

(平成 22 年 3 月 17 日・東京)