

4699 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

IT 変革の波の本格的到来を控え、飛躍への基盤を固める

◆2012年7月期連結決算の概要

当期は、売上高が122億5百万円と前期比9.1%増加した一方、営業利益、経常利益、当期純利益は5億96百万円、6億9百万円、2億97百万円と、それぞれ同13.0%、13.0%、25.7%減少した。当期純利益の減益幅が大きいのは、税制改正により、繰延税金資産を一部取り崩したこと(51百万円)が影響した。当初計画との対比で見ても同様に、増収減益という形となっている。この結果、売上高経常利益率は前期比1.3ポイント低下したが、目標水準の5%は確保することができた。

当社の事業セグメントは、フィールドサポート事業(当期売上構成比59%)、オフィスシステム事業(同29%)、ソフトウェアサポート事業(同12%)の3事業であるが、セグメント別にみると、各事業ともに売上高は伸張した(フィールドサポート事業で前期比9.7%増、オフィスシステム事業で同10.2%増、ソフトウェアサポート事業で同3.8%増)。一方営業利益面では、フィールドサポート事業、オフィスシステム事業ともに増収効果で大幅増益となったが(同26.3%、49.8%の増益)、ソフトウェアサポート事業で1億71百万円の赤字を計上し、これが全体の利益の足を引っ張る形となった。ソフトウェアサポート事業の赤字要因としては、期初段階では、社会福祉法人向けのパッケージソフトの販売・サポート、地方自治体向けの大型プロジェクト案件の受注等、好調な収益展開を想定していたが、地方自治体案件等において複数の大型案件の稼働時期が重なったことにより、利益計画を大幅に上回る外注費を計上することとなったことによる。なお、全ての対象プロジェクトは2012年7月期に完了しており、2013年7月期に引きずることはない。

当期のキャッシュ・フロー面では、営業活動で1億10百万円の資金が増加した一方、投資活動、財務活動で資金減少がそれぞれ74百万円、53百万円となり、期末の現預金の残高は、前期末とほぼ同額の28億21百万円となった。当期は営業活動によるキャッシュ・フローが前期(9億59百万円の資金増)比大幅に減少した形となったが、これは売上債権の回収時期の要因(ひと月前後のずれ)に基づくものであり、数期間の平均でみると、営業キャッシュ・フローは年4億~5億円程度の資金増で安定している。なお財務活動に関連して、当期末借入金残高は前期末と同じ3億10百万円に止まり、1999年7月期末(約24億円)をピークに大幅に減少している。

経営指標を見ると、先ず自己資本が前期末比2億41百万円増加、30億52百万円となり、自己資本比率が前期比2.5ポイント上昇して38.6%となった。流動比率は157.3%と同11.0ポイント上昇、固定長期適合率が42.1%と同5.5ポイント低下するなど、総じて財務面の安定性は向上した。

◆当期の基本方針と施策の展開

当期は、第8次中計の基本方針に沿いながら、以下の施策に重点をおいて業務を展開した。

前期減収の反省から、売上高はマーケットからの当社への信任指標と捉え、「売上指標へのこだわり」を当期施策の第一に掲げ、取り組んだ。このテーマについては前段でお話した通り、9.1%の伸張を達成することができた。

セグメント別にトピックスを挙げると、フィールドサポート事業において、昨年9月、アップル社 iOS 製品の対面修理サービスを東京、名古屋等 11 拠点で開始した(近々、拠点を追加を計画している)。当社はアップル社の正規サービスプロバイダーとして 20 年以上の経歴を有しており、その実績が評価された結果とも認識している。PC 以外のインターネット端末機器への保守展開の一環として実績を積んでゆく。また昨年 11 月には、大阪にリペアセンターを開設した。自然災害等に対応する事業継続の観点から、既存の浦安リペアセンターと併せ、2 拠点体制を確立した。以上の体制整備の結果、年間修理件数が増加し、フィールドサポート事業の売上増大につながった。

オフィスシステム事業のトピックスとしては、現在首都圏を中心に、オフィスビルの供給過多から、空室率の上昇、それに伴う家賃の低下という、オフィスの「2012 年問題」が発生しており、来年度はオフィスの新規供給見通しからみて、大阪地区でも同一現象が起きるであろうと予想されている。この結果、企業の好条件物件への移転が増加し、移転に伴うネットワーク構築、オフィス家具の販売、レイアウト変更に伴う各種工事等の案件が増加し、売上実績につながった。この傾向は次年度まで続く予測をしている。

以上は「量の拡大」に向けた施策展開とその成果であるが、同時並行で推進している「質の追求」への取組も以下のような進捗が見られた。

フィールドエンジニアの技術シフトの加速(CEからSEへのシフト)に関しては、今後大きな需要が期待される仮想化技術の蓄積に取り組み、仮想化案件構築の実績が増加した。また、増強を計画している仮想化技術資格要員の資格取得についても、VTSP等の営業や営業技術要員向け資格について計画以上に進捗し、420 名強が資格を取得した。一方で、SE技術として個別目標を掲げている、VMware(VCP)、マイクロソフト、シトリックス等の技術資格要員については、現状 26 名の進捗であり、中計末である次年度に 44 名の資格取得を計画しており、最終目標 70 名を達成する予定である。

また、パートナー開拓の面でも、仮想化構築案件パートナーとして、従来のハードメーカーに加え新規分野パートナー開拓を推進している。仮想化構築が必須となってきている業務系アプリケーションサポートパートナーの開拓を当期は推進した。

◆第 8 次中計の考え方と 2013 年 7 月期の基本方針

現在当社は、2011 年 7 月期から 2013 年 7 月期までの 3 年を対象とする、第 8 次中期経営計画に取り組んでいる。本中計は、次期中計以降に本格化するクラウドコンピューティングをはじめとした、「IT 変革の第四の波」への対応を図るために、大事な期と位置付けている。新たな市場環境下では、様々なネットワークデバイスが登場するとともに、自社構築のクラウドコンピューティングシステムやパブリッククラウド等が組み合わされて利用され、ネットワークインフラ環境は複雑化を増すことになる。顧客企業で、すべてのネットワークインフラの運用や維持管理を独力で行っていくことは、ますます難しくなっていくと想定される。こうした利用環境の変化は当社にとっての大きなビジネスチャンスと捉えている。当社では、顧客のネットワークを構成するハードウェア保守・ネットワーク構築・ソフトウェア開発といった各事業をすでに有しており、また、保守に関してはマルチベンダー保守企業としての強みを持っている。専門性を増すネットワークの運営・維持管理に係わる諸課題を、顧客サイドに立ってワンストップでサポートする企業、つまり、「ネットワークの主治医」としての役割を担うことを目指している。

こうした基本認識の下、第 8 次中計では、「IT の技術変革への対応(変革に対応できる人材育成とメニュー開発の推進)」、「マルチベンダーサポートの推進」、「企業価値の増大」を基本方針として掲げ推進している。

計画最終年度に当たる今 2013 年 7 月期は、技術シフトの加速(仮想化技術等、クラウド技術の更なる習得、蓄積)と、パートナー開拓を通じての仮想化案件構築実績の拡大等に力を置き、計数計画を目標通りに仕上げることを目指している。これまで展開している「ふたこぶ戦略」において、「量の拡大」については既に目標通りの成果が出ていると判断しており、今期は、次期マーケットに対応すべく、人材開発やメニュー開発といった「質の強化」に向けた取り組みに注力する方針である。

具体的な施策としては、仮想化技術 SE 要員を 70 名に増強する。また、新分野におけるパートナー開拓は、今期も業務系 Sier パートナーの開拓を継続する。パートナー企業との連携の在り方として、パートナーのソリューションフェーズの中に、当社のリソースを組み込んでいただく連携、つまり、「垂直連携」から「水平連携」(補完連携)への転換を進めていく考えである。こうした形の提携は既に、学校の ICT プロジェクトで実績をあげており、このモデルをさらに広げていくことを意図している。

◆2013 年 7 月期の業績見通し

今期は、欧州債務問題による世界景気の減速懸念等で、わが国景気が着実に上向くかどうか不透明な状況下にあるが、現時点では前述の取り組み等を前提として、連結売上高で 124 億円(前期比 1.6%増)、営業利益、経常利益、当期純利益で 7 億 10 百万円、7 億 20 百万円、4 億 30 百万円(それぞれの前期比は 19.1%増、18.1%増、44.3%増)と増収増益を計画している。

今期は、8 次中計最終年度として中計ゴールである各指標の目標達成を目指している。数値計画達成を前提に、売上高経常利益率は 5.8%、ROE は 13%台、ROA は 9%台と持ち直し、自己資本比率も 40%台へ上昇して、財務体質の安全性がさらに強化される見通しである。

(平成 24 年 9 月 12 日・東京)