

4699 ウチダエスコ

江口 英則 (エグチ ヒデノリ)

ウチダエスコ株式会社社長

IT サービス事業を中核に売上伸長・業容拡大を推進して最高益を計上

◆会社概要

当社は内田洋行グループに属し、1972年設立、従業員は現在500名ほどで全国各地において業務を展開している。連結グループ会社は、アーク(株)(パソコンのリペア業務等)、(株)ユーアイ・テクノ・サービス(システム開発・ソフトウェアサポート業務)の2社である。セグメントとして①フィールドサポート事業、②オフィスシステム事業、③ソフトウェアサポート事業の3分野がある。

①フィールドサポート事業

東西のフィールドサポート事業部ではハードウェア保守サービス、メーカーリペアサービス、アップル社のiPhoneなどの対面修理等の業務を、ネットワークデザイン事業部ではネットワーク設計・設定サービス、ネットワーク工事、仮想化環境構築サービス及びシステム運用サポート等を行っている。E-BOSセンターはバックオフィスサポートセンターとしてコールセンター・ヘルプデスク業務を担っている。

②オフィスシステム事業

プリンタ、トナー等のOAサプライ用品の販売並びにオフィスの設計、施工、家具の販売、オフィス空間の設計・デザイン等を行っている。

③ソフトウェアサポート事業

ソフトウェアの開発・サポート・運用保守サービスを行っている。内田洋行および他のパートナーが受注する地方自治体や学校、当社が直接受注する社会福祉法人(高齢者向け施設、障害者施設)、学校等を重点市場とする。

◆2013年7月期の決算

売上高は121億90百万円(前期比99.9%)とほぼ前期並みであったが、利益面は前期比で大幅に好転し、営業利益以下最高益を計上し、当期純利益は4億69百万円(同157.7%)であった。自己資本比率は40.1%(同1.5ポイント増)と初めて40%台に乗り、配当は、利益が予測を上回ったことにより5円増配の20円を予定している。

セグメント別の売上高は、フィールドサポート事業では民間・学校市場ともにICT案件増加で前期比1億63百万円増、オフィスシステム事業ではここ数年下降傾向にあったOAサプライは増加したがオフィス内装工事、家具販売はやや低調に推移して同17百万円減、ソフトウェアサポート事業では前期の大型案件の反動もあって期の前半は低調に推移し、同1億61百万円減となった。

各セグメント売上高を商品・サービス別にみると、フィールドサポート事業ではネットワークサービスが35億円強で同113%、ハードウェア保守サービスが20億円ほどで同103.1%と伸びたが、メーカーリペアサービス等は減少した。オフィスシステム事業では上昇に転じたOAサプライが27億85百万円(同104.3%)、オフィスシステムは5億20百万円(同85.2%)、ソフトウェアサポート事業ではトータルで同89.0%と減少した。

利益状況は、売上高は微減ながら原価が1億89百万円減少したことにより売上総利益が同1億74百万円増、売上総利益率も同1.5ポイント向上して28.6%となった。販管費は減少し、営業利益・経常利益ともに同約2億円増、当期純利益も同1億70百万円増となった。

セグメント別の営業利益は、フィールドサポート事業が増収により同 22 百万円増、オフィスシステム事業は、利益率低下で同 27 百万円減、ソフトウェアサポート事業はプロジェクト管理等の徹底により大幅に改善して同 2 億 6 百万円増となった。

現預金と借入金の推移では、現預金は利益増に伴って年々増加し、当期末は 34 億円超となった。借入金は 1999 年 7 月期の 24 億円をピークとして、以降、利益の増加で大幅に圧縮、当期は 2 億 50 百万円となっている。

経営指標は、売上高経常利益率 5%以上確保を目標としてきたが、当期は 6.7%(2009 年 7 月期以降 5 期連続 5%以上)、ROE、14.4%、ROA、9.8%、流動比率、固定長期適合率も更に向上して安全性が高まっている。

◆当期のトピックス

(1) 本年 3 月 11 日、本社オフィスを移転した。オフィスシステムの事業メニューにある移転サービスの当社版であり、モデルオフィス、オフィス移転事例として活用していきたい。

(2) クラウドコンピューティングを支える仮想化技術において現在最も普及しているのが VMware 社の仮想化ソフトだが、最難関とされる VMware 認定 VCP(VMware Certified Professional)資格をこの 1 年で 39 名が取得、目標 52 名に対し現在 56 名という陣容になっている。

サーバーの仮想化・統合の進展に伴ってデスクトップ PC の仮想化が今後の重要なテーマとなる。導入事例として示しているケースでは、業務データを全てサーバーに格納することによる情報漏洩やデータ消去リスクの低減、他端末への切り替えが容易になる業務継続性の向上、外出先等の端末で同一環境でのセキュアなシステム利用による業務効率性の向上に加え、大規模災害発生時の BCP 的な観点などでも有効であり、今後、仮想化構築案件に注力していく。

◆第 9 次中期経営計画

今般、2014 年 7 月期～2016 年 7 月期の 3 カ年を対象とする第 9 次中期経営計画を策定した。

市場環境は、『アベノミクス』の金融・財政・成長戦略、更に『2020 年東京オリンピック開催決定』、総務省が情報通信白書でアピールした『スマート ICT の進展』(クラウド、モバイル、ビッグデータ、ソーシャル等)が現在のキーワードとなっている。

当社の主要顧客はパートナーの取引先ユーザーがほとんどであるが、クラウドコンピューティングが進展し、所有から利用への流れがあり、その利用過程では高度な技術を担うアウトソーシングへの顧客ニーズが高まってくる。IT サービス市場の動向としては市場は緩やかに回復、特に運用サービスや法人向けクライアント仮想化市場の拡大が予測されている。

地方自治体市場では、今後、マイナンバー法から番号法へ、障害者自立支援法から障害者総合支援法への変更が、改正児童手当法は子ども・子育て関連 3 法案の施行が予定されており、これらに伴うシステム改定が予想される。内田洋行の「絆」ブランドによる福祉分野のシステム開発で当社は商品開発および導入サポートを担っている。学校市場分野ではフューチャースクール、校内 LAN、超高速インターネットによる環境整備、デジタル機器活用事業の促進等が重要なテーマになる。

このような環境において、当社は、「高度な技術力と強力な営業力で市場の変化と顧客のニーズに迅速・的確に対応する収益性の高いサービスプロバイダーを目指す」を経営理念としている。

この基本理念に基づき、第 9 次中期経営計画では基本方針として 4 点を掲げている。

①クラウド事業の推進(新セグメント立ち上げ)

サーバーに加え、デスクトップ PC の仮想化構築サービス並びに情報システム運用サービスを提供していく。その中で新セグメントを確立していきたい。

②パートナー開拓の推進と連携強化

コンピューターメーカー、プリンターメーカー、ネットワークベンダー、Sier の 4 カテゴリーのパートナー開拓を推進し、連携強化、案件数確保、案件規模拡大を図る。

③マルチベンダーサポートの推進

当社のリソースを顧客起点で結集、ICTに関わるマルチベンダーサポート企業として、ワンストップソリューションを推進、IT の主治医を目指す。

④経営体質の強化

コーポレート・ガバナンスの課題である経営環境変化への迅速な対応、経営の透明性確保、経営監視機能の充実、コンプライアンス重視を推進して経営体質強化と企業価値向上を図る。

◆事業分野別の方針

①フィールドサポート事業分野では、クラウドコンピューティング市場拡大を最重要テーマに、営業力強化、サービス品質向上、外部協力会社との連携強化によりサービス全体のパワーと品質向上を図って売上拡大につなげていく。

②オフィスシステム事業分野では、設計、施工、家具販売、移転のコンサルタント等に ICT 技術を組み合わせたワンストップソリューションを推進、OA サプライ拡販は WEB ビジネス(Net2B)を推進してバックオフィス機能も強化していく。

③ソフトウェアサポート事業分野では、サポート品質と技術の向上、プロジェクトマネジメントシステムの運用強化を継続し、情報システム運用サービス、BPO 等のストックビジネスを推進して安定収益を目指す。

④経営管理分野では内部統制とマネジメントシステムを強化し、事業継続面ではBCP から BCM へとレベルを上げていく。人材の採用・育成に注力し、モチベーションを高めて顧客満足度向上に取り組む環境整備のための人事制度見直しを進める。

◆第 9 次中期経営計画期間の計数計画

売上高は今期 125 億円、3 年後に 134 億円、営業利益は今期 7 億 90 百万円、3 年後は 9 億 40 百万円、経常利益は今期 8 億円、3 年後は 9 億 50 百万円、当期純利益は今期 4 億 70 百万円、3 年後は 5 億 50 百万円をそれぞれ計画している。売上高経常利益率は今期 6.4%、3 年後 7.1%、ROE は 12% 台を、ROA は 9% 台を確保していきたい。自己資本比率は 3 年後には 47% 台をねらう計画である。

◆質 疑 応 答◆

親会社への売上高が 38 億円(全売上高の 31%)だが、ほかの売上高の割合はどうか。

この 31%は、内田洋行受注の学校・自治体のシステムのうち、当社が開発やネットワークを請け負ったところであり、内田洋行と連携するところはそのほとんどがこの 31%に集約されていると考える。オフィス空間関連では内田洋行の家具を仕入れて売ることもあり、パッケージソフト「絆」を内田洋行から仕入れて売る場合は当社が営業活動をして売っており、仕入れているという意味では連携ということまで加えたことになると考える。

内田洋行グループ業務のうち、何割ぐらいを担っているのか。

当社からの内田洋行への売上高 38 億円の親会社サイドの利益率は、一般的な商社としての利益率でイメージをつかんでいただきたい。内田洋行関連で請け負っているサービスについては内田洋行のサービスに組み込まれていると考えていただき、親会社と子会社というか、当社がマルチベンダー保守でそれらを組み合わせることによ

って内田洋行がサービスをつくり、市場に出していると理解していただければと考える。

今期業績で営業減益を予想している理由は何か。

仮想化技術者の採用・教育、および営業力強化により、フィールドサポート事業の利益率が少し低下するとの予測で営業利益予想が前期実績を下回っている。

(平成 25 年 9 月 13 日・東京)