

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

学校 ICT 大型案件により売上高大幅増、過去最高益を記録

◆会社概要

当社は東京証券取引所一部上場の内田洋行グループに属し、従業員は現在 500 名強、事業所は全国に約 30 拠点ある。連結グループ会社はアーク(株)、(株)ユーアイ・テクノ・サービスの 2 社である。経営理念は、「市場の変化に敏感に対応し、高度な技術力と強力な営業力をもってお客様のニーズにお応えすることにより、収益性の高いサービスプロバイダーを目指す」としている。

3 つのセグメントのうち、フィールドサポート事業は、東日本フィールドサポート事業部、西日本フィールドサポート事業部、ネットワークデザイン事業部、E-BOS センター、アークにて、ネットワーク、ハードウェア保守、リペア等のサービスを提供している。オフィスシステム事業は、OA サプライ販売とオフィス設計・施工の 2 部門がある。ソフトウェアサポート事業は、ソリューションビジネス事業部とユーアイ・テクノ・サービスで、ソフトウェア開発やソリューションを提供している。

◆2014 年 7 月期決算報告

売上高は学校市場向け IT 機器(タブレット型端末)の大型案件により大幅に伸び、139 億 38 百万円(前期比 14.7%増)となった。経常利益は 8 億 47 百万円(同 11.4%増)、当期純利益は 5 億 39 百万円(同 20.2%増)となり、ともに過去最高益を記録した。当期純利益は投資有価証券売却益 60 百万円もあり大幅増となった。IT 機器の大型案件の販売が大きかったために売上高総利益率は 26.3%と前期比低下したが、売上総利益額は増収効果で前期比 2 億 15 百万円増(同 6.3%増)となった。

セグメント別に見ると、フィールドサポート事業では、学校 ICT の大型案件により売上高が伸び、売上高は 89 億 37 百万円(前期比 21.1%増)、構成比は 64.1%、営業利益は 7 億 39 百万円(同 4.9%増)で、構成比は 88.5%となっている。オフィスシステム事業は、売上高は 36 億 81 百万円(同 5.6%増)、営業利益は 77 百万円(同 29.2%増)と伸びている。ソフトウェアサポート事業は営業利益がプラスに転じ、17 百万円(前期は営業損失 17 百万円)となった。

財政状況は、学校 ICT の大型案件による売掛金増等で総資産が 110 億 34 百万円(前期比 23 億 93 百万円増)と膨らんだ。現預金・借入金の推移を見ると、現預金は年々増加、借入金は 2000 年の 24 億円より大幅圧縮し、当期は現預金 41 億円、借入金 2 億 60 百万円となっている。キャッシュフローの推移を見ると、営業キャッシュフローは期により変動はあるが、この 10 期間平均でプラス 5 億 72 百万円となっている。

経営指標については、売上高経常利益率は 5%以上の安定的確保を目標としているが、当期は 6.1%となり、6 期連続して 5%以上を達成している。ROE は純利益増により 14.8%となり、前期および計画を上回った。自己資本は年々増加しており、当期は 38 億 75 百万円(前期比 4 億 44 百万円増)となった。自己資本比率は、総資産の伸びが大型案件の影響で大きかったため、当期は目標の 42%を下回り、35.1%となった。

第 2 四半期決算発表時に発生したソフトウェアサポート事業における不適切な会計処理に対しては、社長を委

員長とする再発防止委員会を設置し、改善状況等を毎月取締役会に報告している。外部弁護士による全管理職・ソフトウェアサポート部員へのコンプライアンス教育及びソフトウェアサポート部門におけるコンプライアンスの自己点検を実施するとともに全社員に対し内部通報制度の周知徹底を図っている。また、社長直轄組織としてプロジェクト管理室を設置し、ソフトウェアサポート事業のプロジェクト原価の妥当性をはじめとして第三者的観点からのモニタリングを徹底している。個別原価計算制度の中で起きた問題であり、再教育および IT 統制の強化に取り組んでいる。

◆第9次中期経営計画

第9次中期経営計画は今期2年目に入る。第9次中期経営計画の市場環境のキーワードとして、1つ目の社会環境としては、アベノミクス、2020年東京オリンピック開催、総務省が提唱するスマートICTの進展(クラウド、ビッグデータ、モバイル、ソーシャル等)がある。2つ目のICTの利用環境としては、クラウドコンピューティングが進展し、スマートデバイス等クライアント端末が多様化している。情報システム運用のBPO需要があり、そこに当社の事業チャンスが存在する。3つ目の技術環境としては、仮想化技術が非常に重要なポイントとなっている。サーバーの仮想化、クライアントの仮想化に必要な技術があり、その全体を運用する技術としてITサービスマネジメントが重要なキーとなる。

第9次中期経営計画の基本方針は4つある。1つ目はクラウド事業の推進(新セグメントの立ち上げ)であり、クラウドコンピューティング関連ビジネスを4つ目のセグメント(事業領域)として確立したい。そのために仮想化構築や情報システム運用サービス案件への取り組みを強力に推進する。2つ目はパートナー開拓と連携強化で、特に取扱量の大きいシステムインテグレーター、プリンタメーカー、ネットワークベンダー等とのパートナー連携を強化していく。3つ目は当社が得意なマルチベンダーサポートの推進である。技術環境が変化する中で更にサポートを強化していきたい。4つ目は経営体質の強化である。収益力を強化するとともに、コーポレートガバナンスの課題「経営環境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」を一層推進し、経営体質の強化をはかり、企業価値の更なる向上を目指す。

◆2015年7月期の経営計画

現在当社が置かれている事業環境をSWOT分析している。内部環境では、「強み」として、3つの事業セグメントで4つのサービス分野を保有している。コールセンター、ヘルプデスクは、全国3,500の学校の問い合わせに対応している。また、仮想化を中心とした新技術の資格取得者を拡大しており、地方拠点を30以上保有している。内田洋行グループによる受注を確保しており、優良販売パートナーと取引関係がある。「弱み」として課題となるのは、提供サービス標準化の仕組み、情報の共有と活用の仕組み、計画的な教育研修体制、需要拡大に対応できる人的リソースである。外部環境では、「機会」として、経済環境好転に伴う顧客のIT投資の勢い、販売パートナーのワンストップソリューション指向、学校市場、自治体市場のIT需要の拡大がある。学校市場については、文部科学省や総務省のフューチャースクール推進事業を経て先導的教育システム実証事業が計画されており、ICTサービスにおける当社の役割が期待される。一般市場では、プライベートクラウドへの流れの中でICT利用環境が高度化していく。「脅威」としては、販売パートナーの自社内サービス提供体制の強化、競争激化に伴う価格の低減化、パソコンからモバイル端末利用への流れ、採用マーケットの競争激化、取引先事情によるサービスの撤退・縮小がある。

活動方針(スローガン)として、「ひとりひとりの強い正義感に基づく明るく元気なチームワークで品質重視の仕事を推進し、従業員とお客様の満足を創造する」を掲げている。

バランススコアカードで戦略を作っている。財務の視点、顧客の視点、業務プロセスの視点、学習と成長の視点には因果関係があり、明るく健全な職場環境作り(従業員満足度向上)、仕事の品質改善、顧客満足度向上の3

つを中心に活動していく。

顧客の視点では、1 点目が既存ビジネスの売上拡大(第 1 のエンジン)である。各セグメントの基幹事業の着実な売上拡大に取り組む。2 点目は新規ビジネス取り組みの体制作り(第 2 のエンジン)である。クラウド関連ビジネスとして、フィールドサポート事業では仮想化関連サービスやBPO(情報システム運用サービス)事業、Office365 導入サービス、ソフトウェアサポート事業では SharePoint Server や intra-mart 開発導入サービス、オフィスシステム事業ではクラウド型間接材調達支援システムに取り組んでいく。3 点目は、販売パートナーとの連携強化である。売上構成比では内田洋行が 3 割で学校や自治体市場が中心であるが、7 割の民間マーケットは大手パートナーであり、主要パートナーとの関係強化と新規パートナーの開拓が重要である。今年 7 月 21 日付で営業本部にアライアンス推進室を設置した。4 点目は、顧客満足度向上活動である。QC サークル活動に取り組み、顧客満足度アンケート調査を実施し、顧客を深く知る活動を行っていききたい。

業務プロセスの視点としては、1 点目が仕事の品質改善活動である。HEZ(ヒューマンエラーゼロ)作戦を展開し、QC サークル活動や、インシデント再発防止策を全社で共有し、PDCA を展開していく。2 点目はマルチベンダーサービスの推進で、新たなビジネスを開拓していく。3 点目は外注パートナーとの連携強化である。

学習と成長の視点としては、1 点目が明るく健全な職場づくり(従業員満足度の向上)である。QC サークル活動や人事制度改定プロジェクトに取り組んでいる。マネージャーに対しては部員、課員のことを深く知る活動を徹底していく。2 点目は、積極的な採用活動である。14 年 7 月期は新卒、中途あわせて 24 名採用した。今期は新卒採用 20 名以上、中途採用 10 名以上を目指す。3 点目は、プロフェッショナル人材の育成である。サービス会社にとっては人材育成が最大の投資となる。HEZ 作戦として危険予知トレーニングに全社員参加で取り組んでおり、管理職研修、プロジェクトマネージャー研修等、相当な投資を行っていく。4 点目は、情報の共有と活用である。グループウェアの有効活用や SFA への取り組み、導入事例の可視化等、さまざまな現場の成功事例、失敗事例をドキュメントにし、社員が利活用できるよう共有を推進していく。5 点目は、コンプライアンスの徹底である。引き続き外部の力も借りながら、管理職向けや各所課のコンプライアンス研修、内部通報制度の周知徹底に取り組んでいく。

事業セグメントの活動計画としては、フィールドサポート事業では、仮想化構築を中心としたクラウド関連サービス事業を強化していく。サービスレベル向上をはかり、マルチベンダーサポートを推進していく。営業力を強化し、新規パートナーの開拓と既存パートナーとの連携を強化推進していく。オフィスシステム事業では、OA サプライ分野においては Web ビジネスやクラウド型間接材調達支援システムを推進、オフィスシステム分野においては当社の強みを生かした ICT とオフィスデザインの複合商談を推進していく。ソフトウェアサポート事業では、品質の向上および見積もり精度の向上がポイントとなる。一番の強みである公共分野においては、地方自治体の福祉総合システム、番号制度(マイナンバー)対応システムの開発およびサポートが大きな柱となり、新規分野として intra-mart、SharePoint 等のサポートを推進していく。

2015 年 7 月期損益計画は、連結売上高 128 億円、営業利益 8 億 50 百万円、経常利益 8 億 60 百万円、当期純利益 5 億円としている。個別売上高は 125 億円、経常利益は 8 億 40 百万円を計画している。連結の経営指標計画としては、売上高経常利益率 6.7%、ROE が 12%台、ROA が 8%台、自己資本比率 43%台、1 人当たり売上高 25 百万円、1 人当たり経常利益 167 万円を目標とする。

◆質 疑 応 答◆

内田洋行を含めたパートナー以外の売上高を教えてください。

基本的には、オフィスシステム事業の売上高 36 億 80 百万円が直接販売分である。他の事業分野にも直販は若干あり、オフィスシステム事業の一部は卸もあるが、おおむねこの事業の売上が直販の近似値となる。

内田洋行と他のパートナーとの利益率の違い、営業上の方向性等を教えてください。

当社は人的サービスを中心にしており、固定費が月額 4 億円程度ある。基本的にその固定費を回収した後のものがすべて利益に回っていくため、得意先別の利益率を計算するのは非常に難しい。内田洋行は学校市場が圧倒的に多く、学校市場における価格が利益率等にも影響する。7 割を占めるその他のパートナーは民間マーケットが圧倒的に多いのが特徴である。

(平成 26 年 9 月 12 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

http://www.esco.co.jp/ir/pdf/42_settlement_data.pdf