

2015年7月期

(2014年7月21日～2015年7月20日)

決算説明会

2015年9月14日
ウチダエスコ株式会社
代表取締役社長
江口 英則



会社概要



2015年7月期 概況



2016年7月期 見通し



参考

名称

ウチダエスコ株式会社 (UCHIDA ESCO Co., Ltd.)

設立

1972年(昭和47年)11月

本社

東京都江東区木場五丁目8番40号 東京パークサイドビル

資本金

334百万円 (2015年7月20日現在)

社員数

529名 (連結) (2015年7月20日現在)

代表者

代表取締役社長 江口 英則

事業内容

- (1) トータル保守サービス (2) ネットワーク総合サービス
(3) オフィスシステムサービス (4) ソリューションサービス

設立沿革

- ・1972年11月 (株)内田洋行のソフト開発専門会社として、
(株)ウチダ・コンピューター・エンジニアリングを設立。
- ・1987年 1月 保守サービスとオフィスシステムサービス会社の
ウチダサービス(株)と対等合併。商号をウチダエスコ(株)とする。



**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
お客さま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。**

フィールドサポート事業

- トータル保守サービス
- ネットワーク総合サービス

- トータル保守サービス ●
様々なメーカーのハード・ソフト・ネットワークのICT環境に適切な維持管理
- ネットワーク総合サービス ●
ネットワーク立案・計画～設計～導入～運用・保守
ネットワーク障害切り分けサービス
仮想化導入支援サービス

オフィスシステム事業

- オフィスシステムサービス

オフィス空間とICT環境を融合したワンストップソリューション
各種のオフィスサービス(オフィス設計・移転など)
販売ソリューション(OAサプライ品販売等)

ソフトウェアサポート事業

- ソリューションサービス

自治体、学校、福祉施設 : 企画・設計～運用・保守。全フェーズのソリューション
民間向け : ERPやWeb技術を組み合わせたソリューション

ご参考 (出典 : エスコにおまかせ より抜粋)

CE

カスタマーエンジニア

トータル保守サービス

フィールドサービス

セットアップサービス

ヘルプデスクサービス

ライフサイクルマネジメントサービス

文教保守サービス

ネットワーク・電気工事サービス

マルチベンダー保守サービス

データ消去サービス

リペアサービス

メーカーサポートサービス

データリカバリーサービス

NE

ネットワークエンジニア

ネットワーク総合サービス

ICT基盤構築サービス

① ネットワーク立案・計画

② ネットワーク設計

③ ネットワーク導入

④ ネットワーク運用・保守

ネットワーク障害 切り分けサービス

仮想化導入支援サービス

仮想化診断

基盤構築・環境最適化

サーバー移行・動作保障

運用サポート

SE

システムエンジニア

ソリューションサービス

自治体向けソリューション

- 地方自治体向け基幹システム
- 確定申告支援システム
- 契約管理システム
- 総合福祉システム
- 障がい者福祉システム
- 高齢者介護システム



2015

文教向けソリューション

- 証明書発行システム「パピルスメイト」
- 学籍管理システム
- 校務支援システム

SCHOLE

Webソリューション

- 販売管理システム
- レガシーマイグレーションサービス
- モバイルシステム開発
- データーセンターアウトソーシングサービス

業務別スーパーカクテル システム構築ソリューション

- スーパーカクテルデュオ
- スーパーカクテルデュオ
- スーパーカクテルデュオ
- スーパーカクテルデュオ

販売

会計

FOODs

設備工事



OD

オフィスデザイナー

オフィスシステムサービス

オフィスサービス

オフィス空間設計・施工

トータルオフィス移転

- テナント情報紹介
- 情報環境計画
- FM(ファシリティ・マネジメント)計画
- PM(プロジェクト・マネジメント)
- オフィス環境計画
- 移転計画

販売ソリューション

クラウド型間接材調達支援サービス

OAサプライ品販売

- トナーカートリッジ
- リサイクルトナー
- 各種サプライ用品

ICT環境設計・機器販売

- PC・サーバー・複合機(MFP)
- 各種プリンター
- ネットワーク機器
- プレゼンテーション機器
- TV会議システム

ESCO2B 会員制ショッピングサイト



会社概要



2015年7月期 概況



2016年7月期 見通し



参考

売上高	117.6億円	(減収)
営業利益	7.0億円	(減益)
経常利益	7.1億円	(減益)
当期利益	4.1億円	(減益)

オフィスシステム事業、ソフトウェアサポート事業において、前年と比較し利益率の改善があった。

しかし、主としてフィールドサポート事業における前年特需(*)の影響が無くなり、ICT案件も減少し、減収減益となった。

- * 前年特需
- ①Windows XPサポート終了対応案件
 - ②消費税増税前の駆け込み需要
 - ③学校市場向けタブレット型端末販売の大型案件(13億円)

期末配当金25円（予定値から変更なし）

	15/7期実績	前年比
売上高	117.6億円	▲15.6%
売上高経常利益率	6.1%	±0.0pt
ROE (自己資本当期純利益率)	10.3%	▲4.5pt
自己資本比率	44.1%	+9.0pt
配当金	25円/株	±0円/株
配当性向	21.8%	+5.1pt



2015年7月期 連結損益

単位：億円(切捨て表示)

	14/7期 実績	15/7期		前期比		予想比	
		予想*	実績	増減額	増減%	増減額	増減%
売上高	139.3	128.0	117.6	▲21.7	▲15.6	▲10.3	▲8.1
営業利益	8.3	8.5	7.0	▲1.2	▲15.2	▲1.4	▲16.7
経常利益	8.4	8.6	7.1	▲1.2	▲15.1	▲1.4	▲16.3
当期純利益	5.3	5.0	4.1	▲1.2	▲23.5	▲0.8	▲17.5

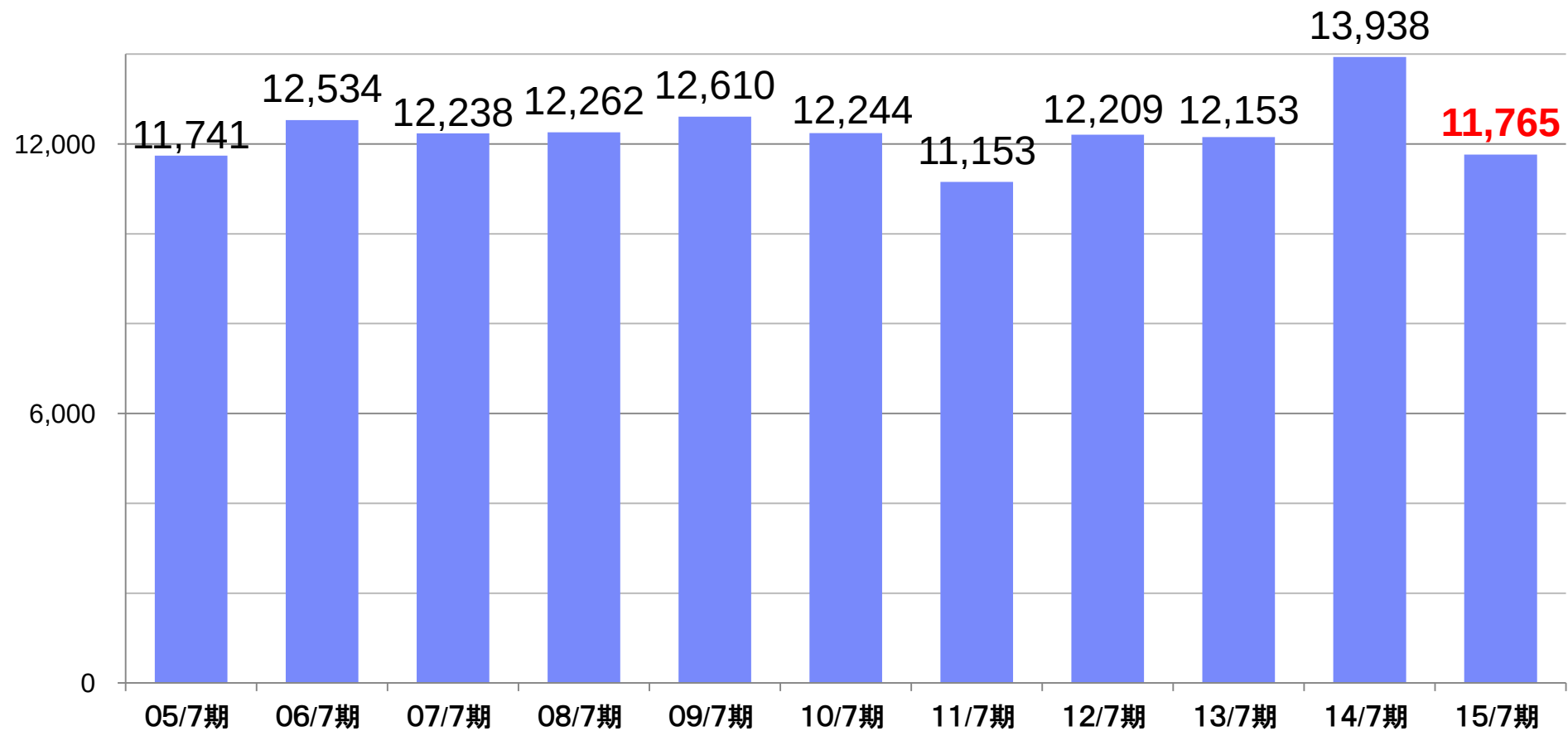
* 5月25日発表値

売上高・利益については、前期の大型案件販売13億円(学校市場向けタブレット型端末販売)の減少、などの特需減を予想で見込んだものの、ICT案件が減少し減収減益。



参考. 売上高推移

単位: 百万円(切捨て表示)

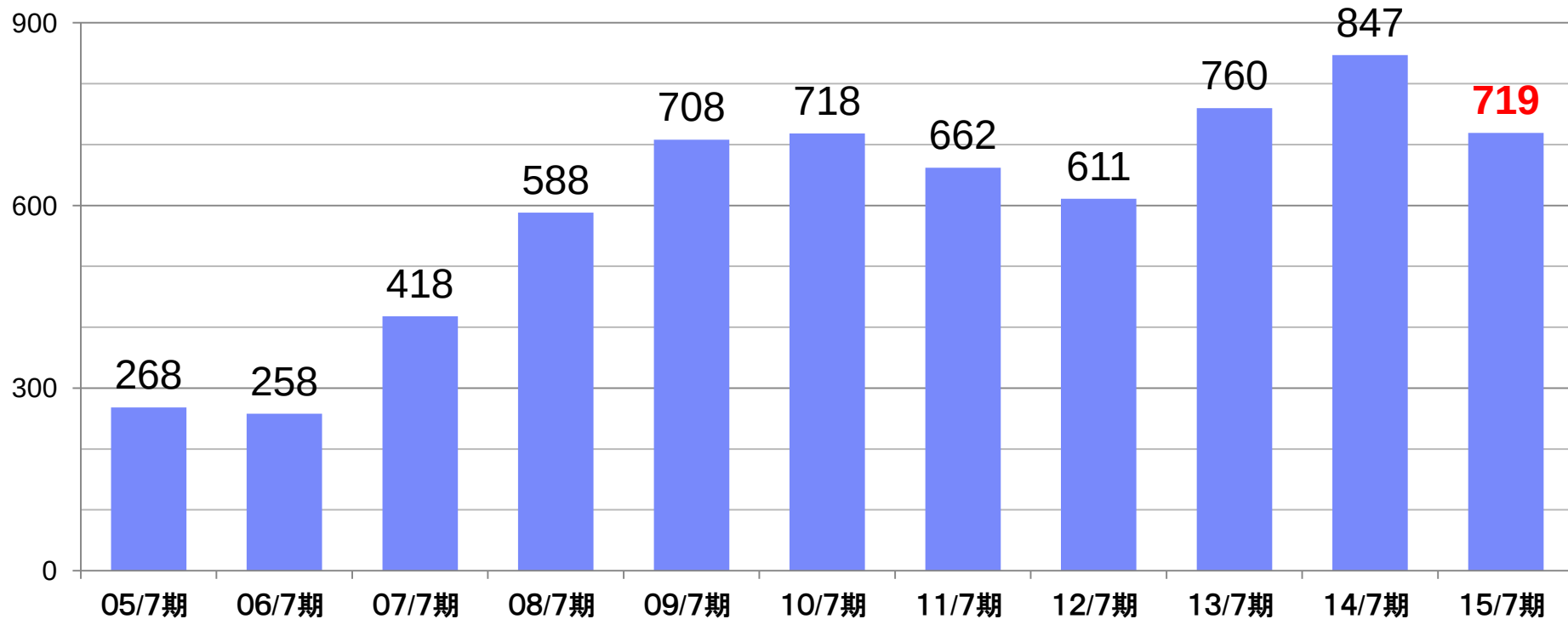


売上高120億円未満は、過去11年間で05/7期、11/7期、15/7期のみ。
11/7期は、10/7期の特需(*)の反動減の影響有り。

*特需 「学校ICT環境整備事業」に関わる2010年度補正予算の執行に伴うPC等の特別需要

参考. 経常利益推移

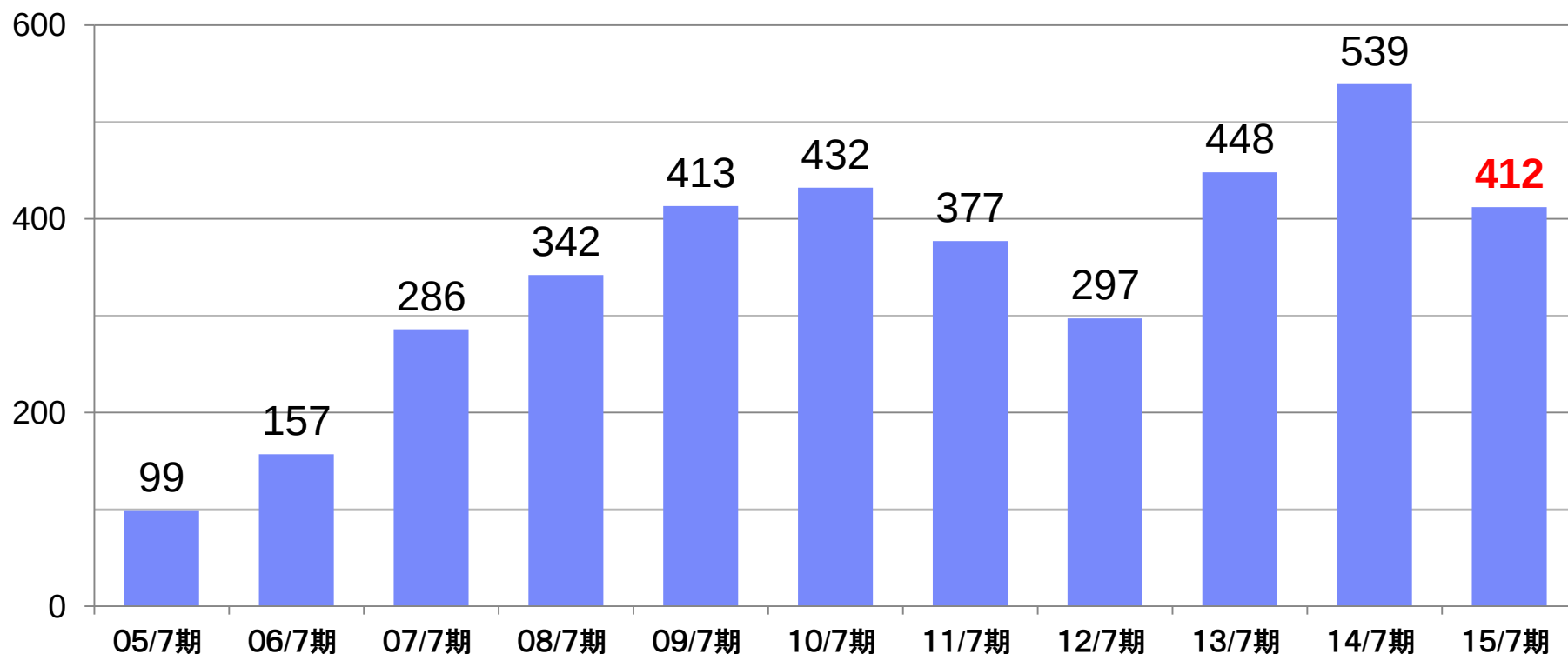
単位: 百万円(切捨て表示)



経常利益は09/7期より向上し7億円台へ。12/7期はソフトウェアサポート事業のサポートコストが増大し減益となり、前年比ダウン。14/7期は8億円台で、最高益。

参考. 当期純利益推移

単位: 百万円(切捨て表示)



収益力が向上した09/7期より、当期純利益は4億円を上回る。

12/7期は経常利益減の影響に加えて、2011年税制改正(税率低減)に基づく繰延税金資産の取り崩しによる税金費用増大のため、当期純利益減少。

14/7期は最高益で5億円を突破。

主要指標値 3ヵ年比較

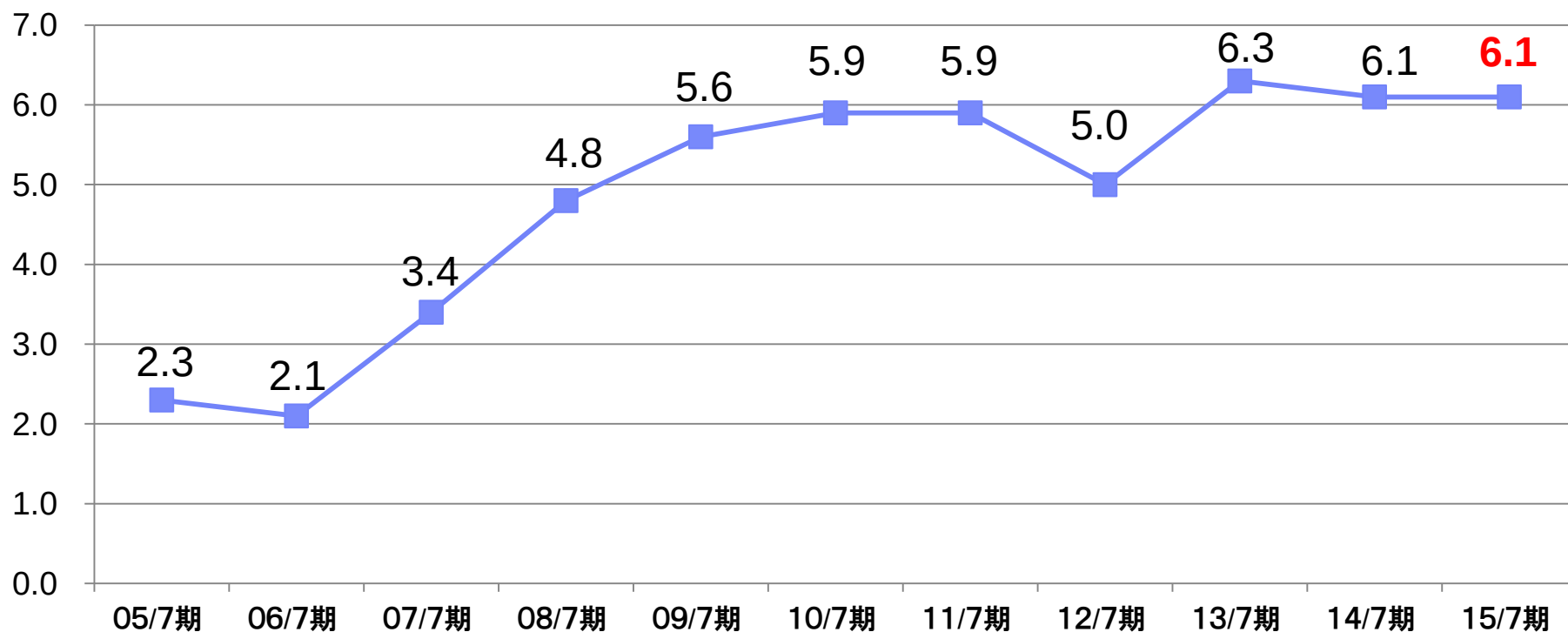
	13/7期 実績	14/7期 実績	15/7期 予想*	15/7期 実績	前期比 増減	予想比 増減
売上高（億円）	121.5	139.3	128.0	117.6	▲15.6%	▲8.1%
売上高 経常利益率（％）	6.3	6.1	6.7	6.1	±0.0pt	▲0.6pt
ROE（％） （自己資本当期純利益率）	13.9	14.8	12%台	10.3	▲4.5pt	▲1.7pt
自己資本比率 （％）	39.7	35.1	43%台	44.1	+9.0pt	+1.1pt
配当金（円/株）	20	25	25	25	±0	±0
配当性向（％）	16.0	16.7	18.0	21.8	+5.1pt	+3.8pt

売上高経常利益率は、安定的に5%を超えることを目標化。過去3年間6%超。* 5月25日発表値
 自己資本比率は、タブレット販売に係る債権残高20億円（前期）が減少し、前期比9pt改善。
 配当金は、（12/7期 15円）（13/7期 20円）（14/7期 25円）、と連続増配。



参考. 売上高経常利益率

単位：％(四捨五入表示)



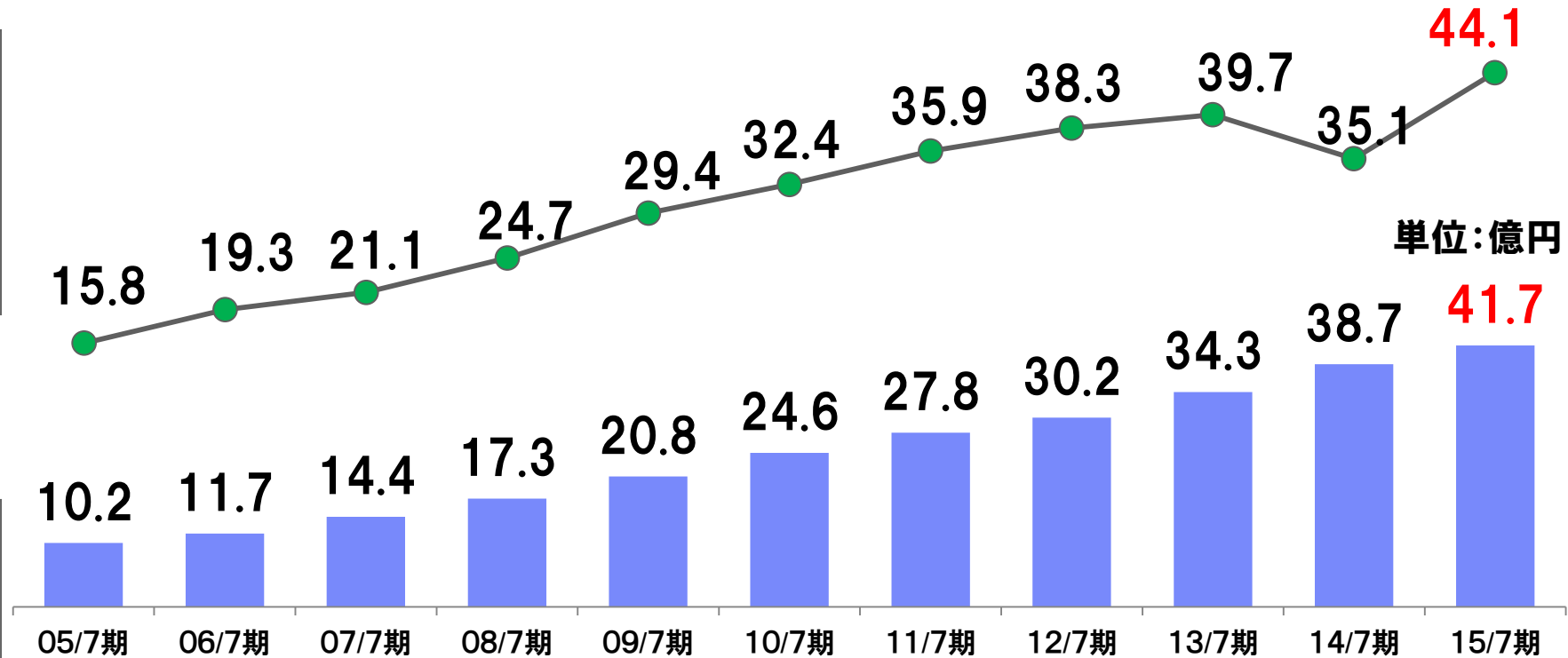
収益力向上した09/7期より5.0を上回り、以降安定的に5.0以上を維持している。
過去3年間は6.0以上を維持。

参考. 自己資本・自己資本比率

単位: %(四捨五入表示)

自己資本比率

自己資本

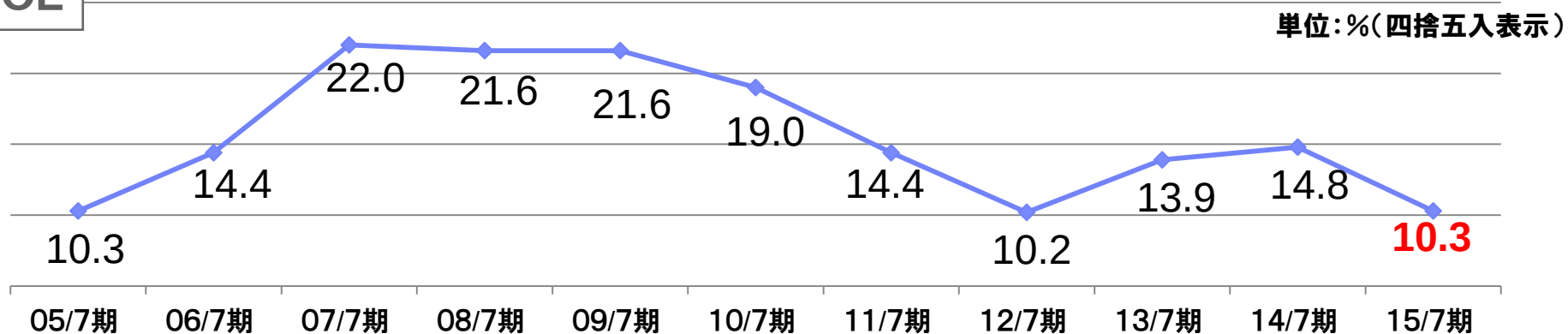


14/7期は総資産増加（タブレット販売に係る債権残高20億円）の影響から自己資本比率がダウン。この期を除き、自己資本比率は増加中。

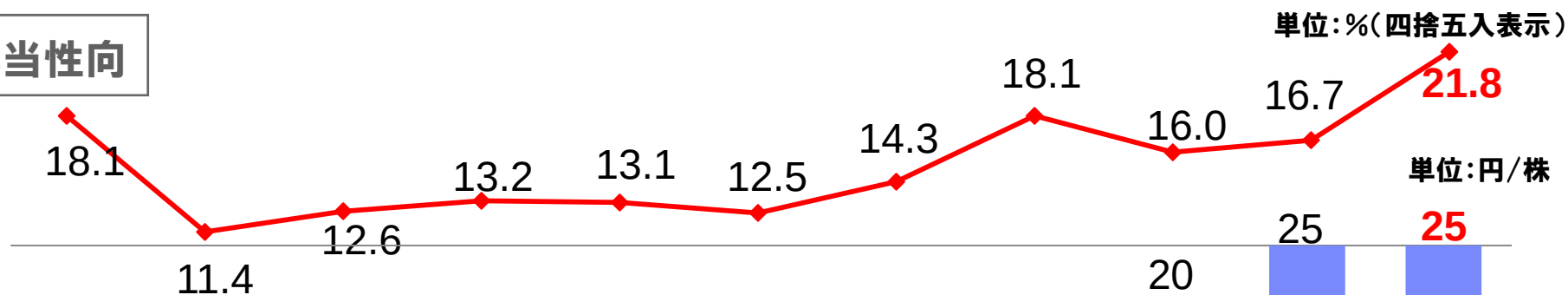


参考. ROE・配当金・配当性向

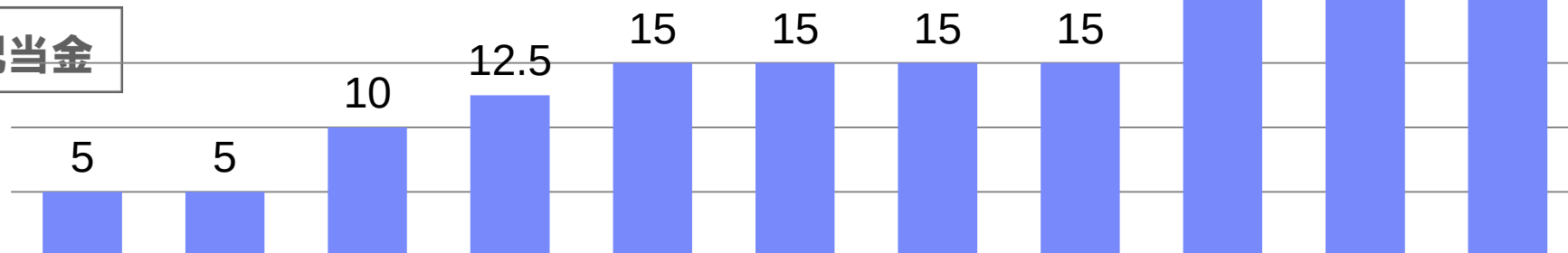
ROE



配当性向



配当金

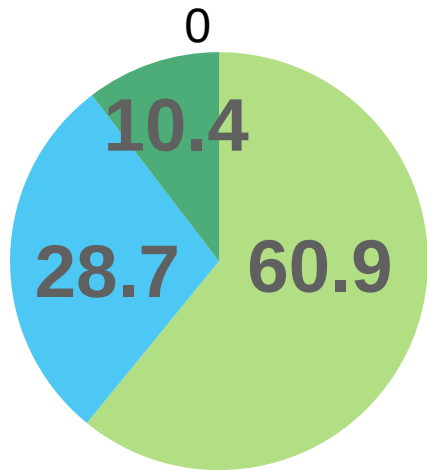




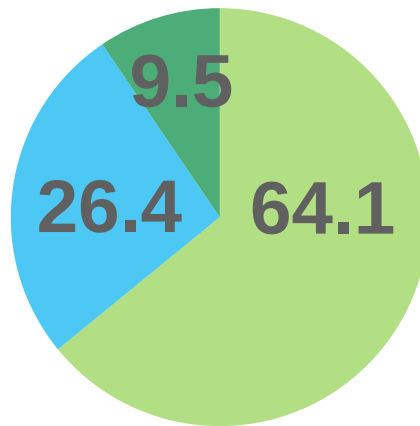
連結セグメント別 売上高構成比（3年）

単位：％（四捨五入表示）

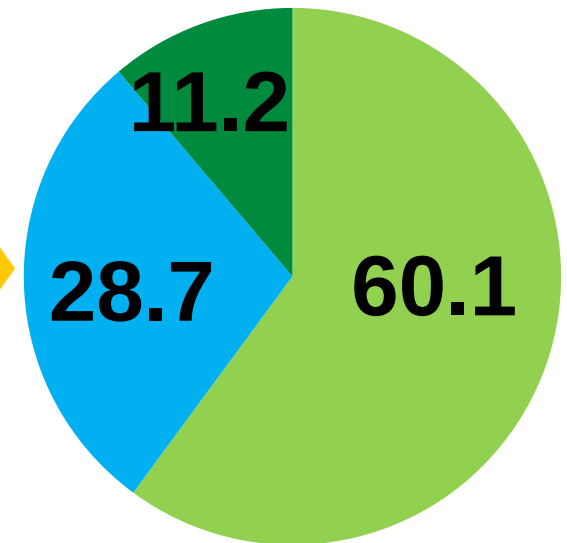
13/7期実績



14/7期実績



15/7期実績



過去3年間のセグメント構成比は、概ね6:3:1

2014/7期は、フィールドサポート事業で大型案件販売13億円（学校市場向けタブレット型端末販売）があり比率変動。

- フィールドサポート事業
- オフィスシステム事業
- ソフトウェアサポート事業

2015年7月期 フィールドサポート事業

単位：百万円(切捨て表示)

	13/7期 実績	14/7期 実績	15/7期 実績	前々期比 増減%	前期比 増減%
売上高 (内訳下記)	7,407	8,937	7,074	▲4.5	▲20.8
営業利益	710	739	566	▲20.3	▲23.4
ネットワークサービス	3,584	4,476	3,933	+9.7	▲12.1
ハードウェア 保守サービス	2,006	1,819	1,443	▲28.1	▲20.6
メーカーリペアサービス	503	485	551	+9.5	+13.4
IT関連機器	963	1,753	777	▲19.3	▲55.7
その他	348	402	368	+5.7	▲8.4
計	7,407	8,937	7,074	▲4.5	▲20.8

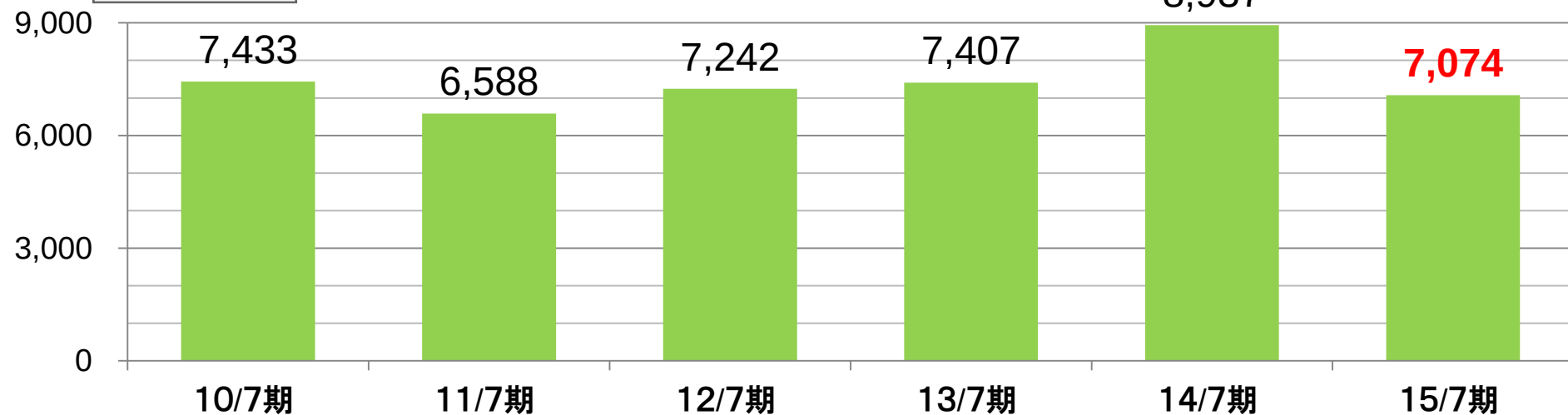
14/7期は、大型案件販売(学校市場向けタブレット型端末販売)のためIT関連機器販売が大幅増加。15/7期はハードウェア保守サービス減少が大きい。



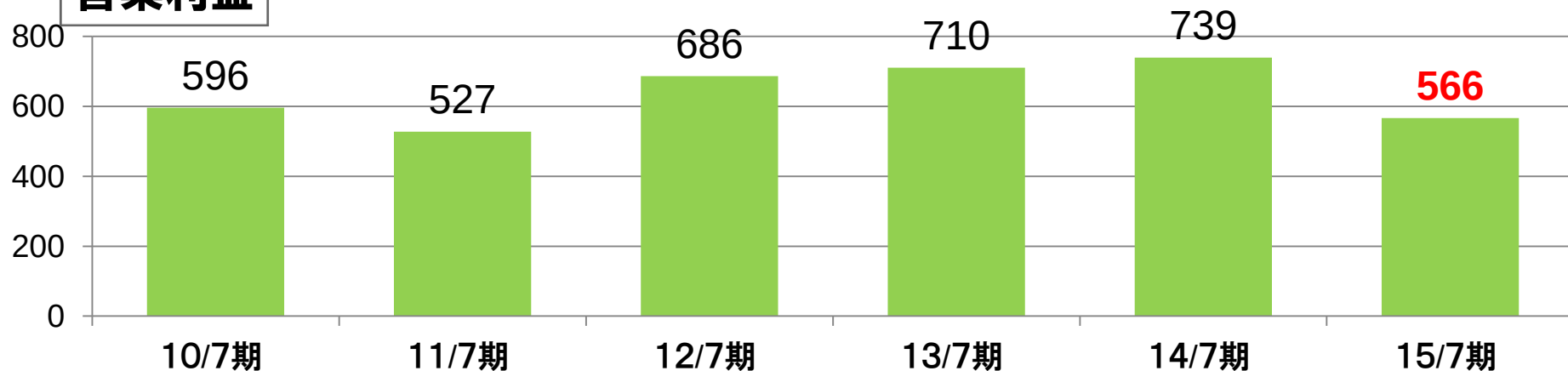
参考. フィールドサポート事業 損益推移

単位: 百万円(切捨て表示)

売上高



営業利益



11/7期は、10/7期の特需(*)の反動減の影響有り。

*特需 「学校ICT環境整備事業」に関わる2010年度補正予算の執行に伴うPC等の特別需要

2015年7月期 オフィスシステム事業

単位: 百万円(切捨て表示)

	13/7期 実績	14/7期 実績	15/7期 実績	前々期比 増減%	前期比 増減%
売上高 (内訳下記)	3,486	3,681	3,376	▲3.1	▲8.3
営業利益	60	77	105	+74.3	+34.9
OAサプライ	2,785	2,823	2,382	▲14.5	▲15.6
オフィスシステム	530	604	856	+61.3	+41.7
その他	170	253	137	▲19.2	▲45.6
計	3,486	3,681	3,376	▲3.1	▲8.3

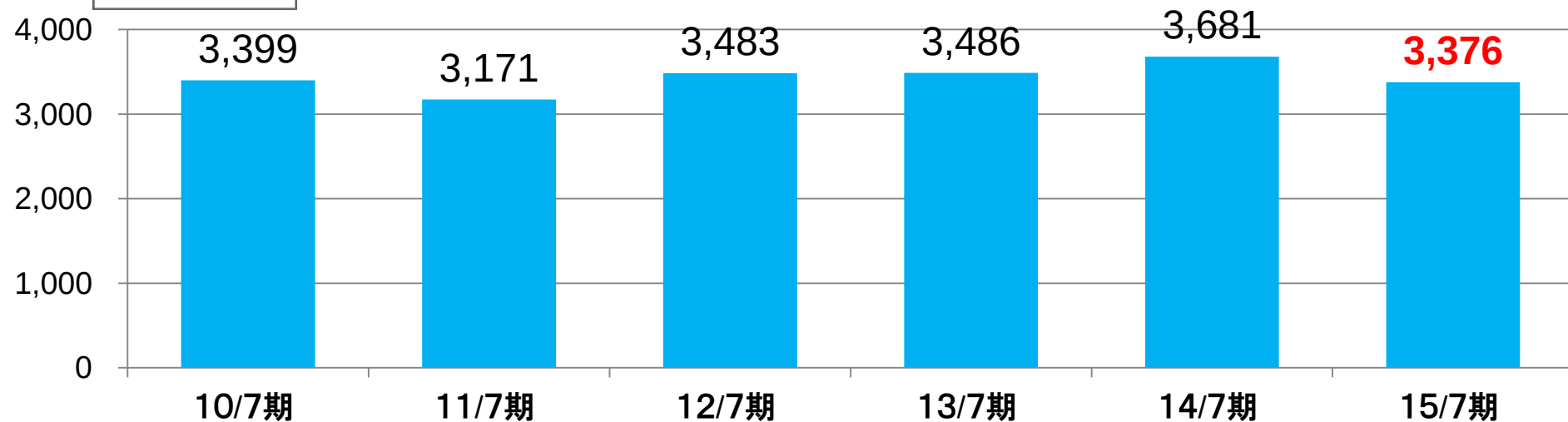
15/7期において、OAサプライ品はチャネル販売(卸売)の減少があり、売上高減少。
オフィスシステムは大型のオフィス移転案件などがあり、売上高増加。



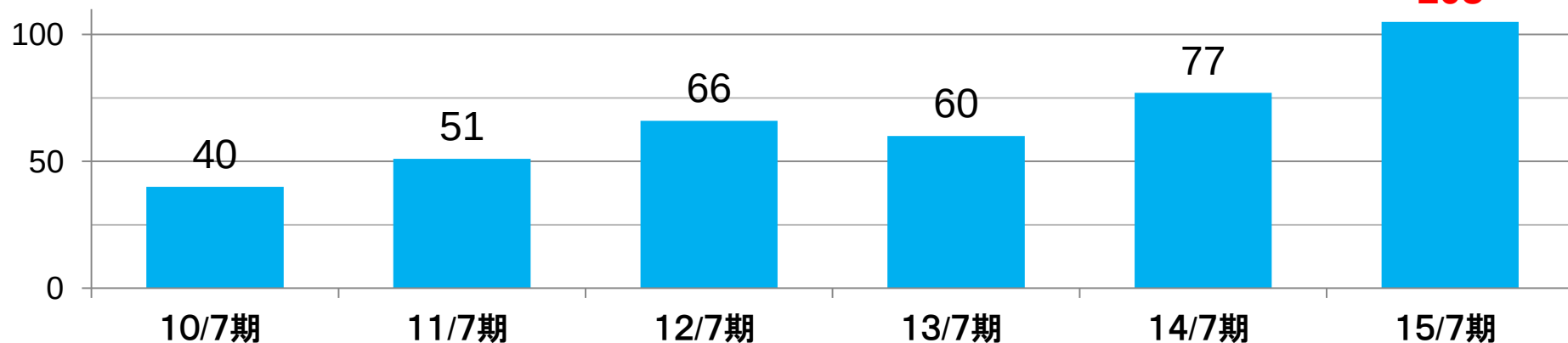
参考. オフィスシステム事業 損益推移

単位: 百万円(切捨て表示)

売上高



営業利益



15/7期において、営業利益1億円突破(セグメント集計開始年度以降ではじめて)。



2015年7月期 ソフトウェアサポート事業

単位：百万円(切捨て表示)

	13/7期 実績	14/7期 実績	15/7期 実績	前々期比 増減%	前期比 増減%
売上高 (内訳下記)	1,260	1,319	1,313	+4.3	▲0.4
営業利益	▲23	17	36	(前々期 ▲23)	+106.8
ソフトウェアサポート	1,146	1,210	1,225	+6.9	+1.2
その他	113	109	88	▲21.9	▲18.9
計	1,260	1,319	1,313	+4.3	▲0.4

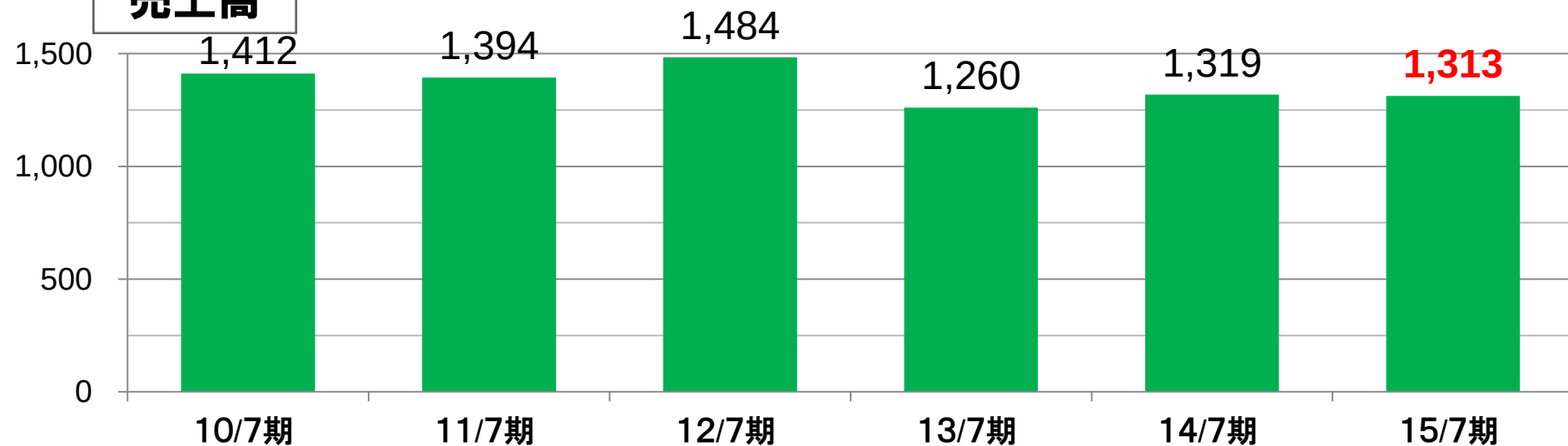
15/7期は、公共福祉市場における法改正サポート案件の利益貢献などから、2期連続の利益増加。



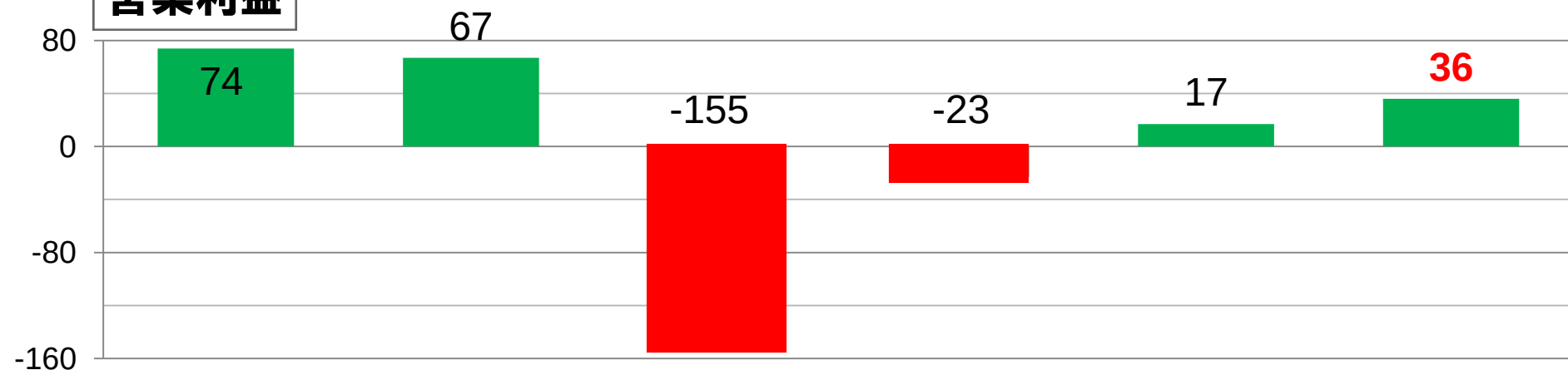
参考. ソフトウェアサポート事業 損益推移

単位: 百万円(切捨て表示)

売上高



営業利益

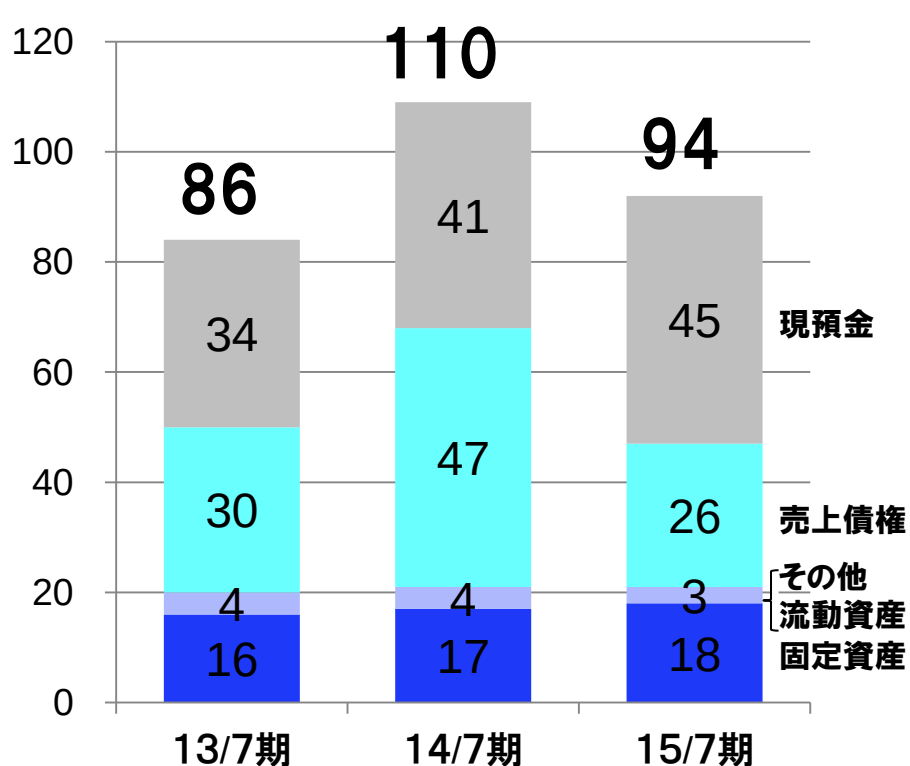


12/7期において、外注費が計画を上回りプロジェクト収支が悪化し、営業損失。
(学校向け自社開発パッケージシステム、地方自治体向けサポート)

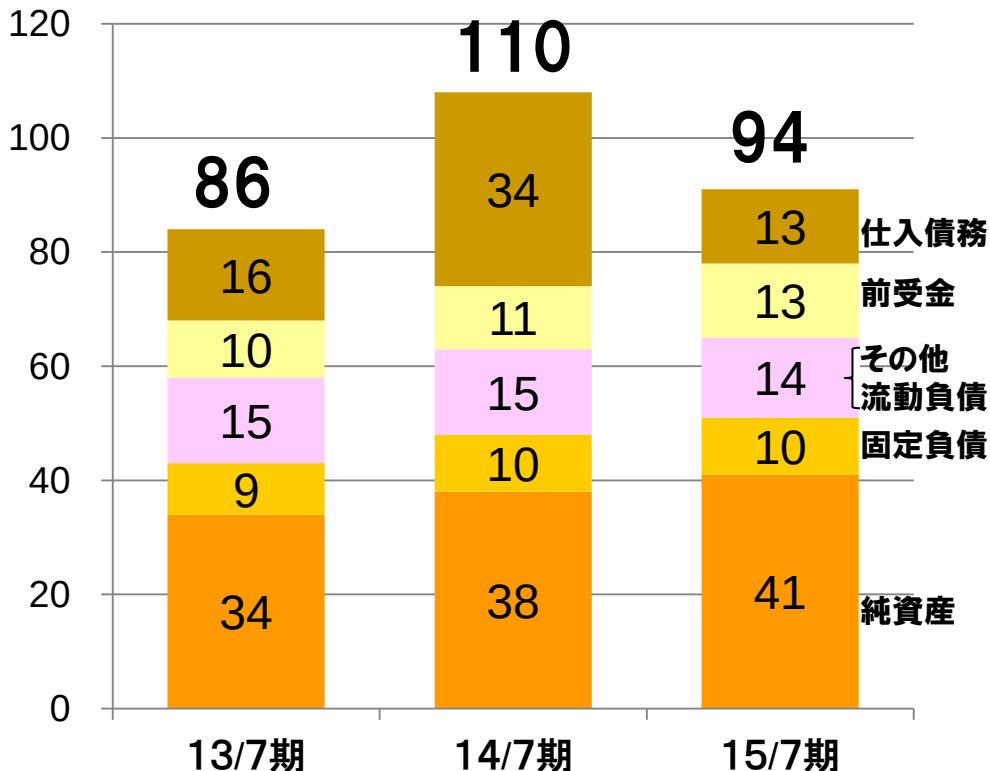


資産

単位: 億円
(切り捨て表示)



負債・純資産



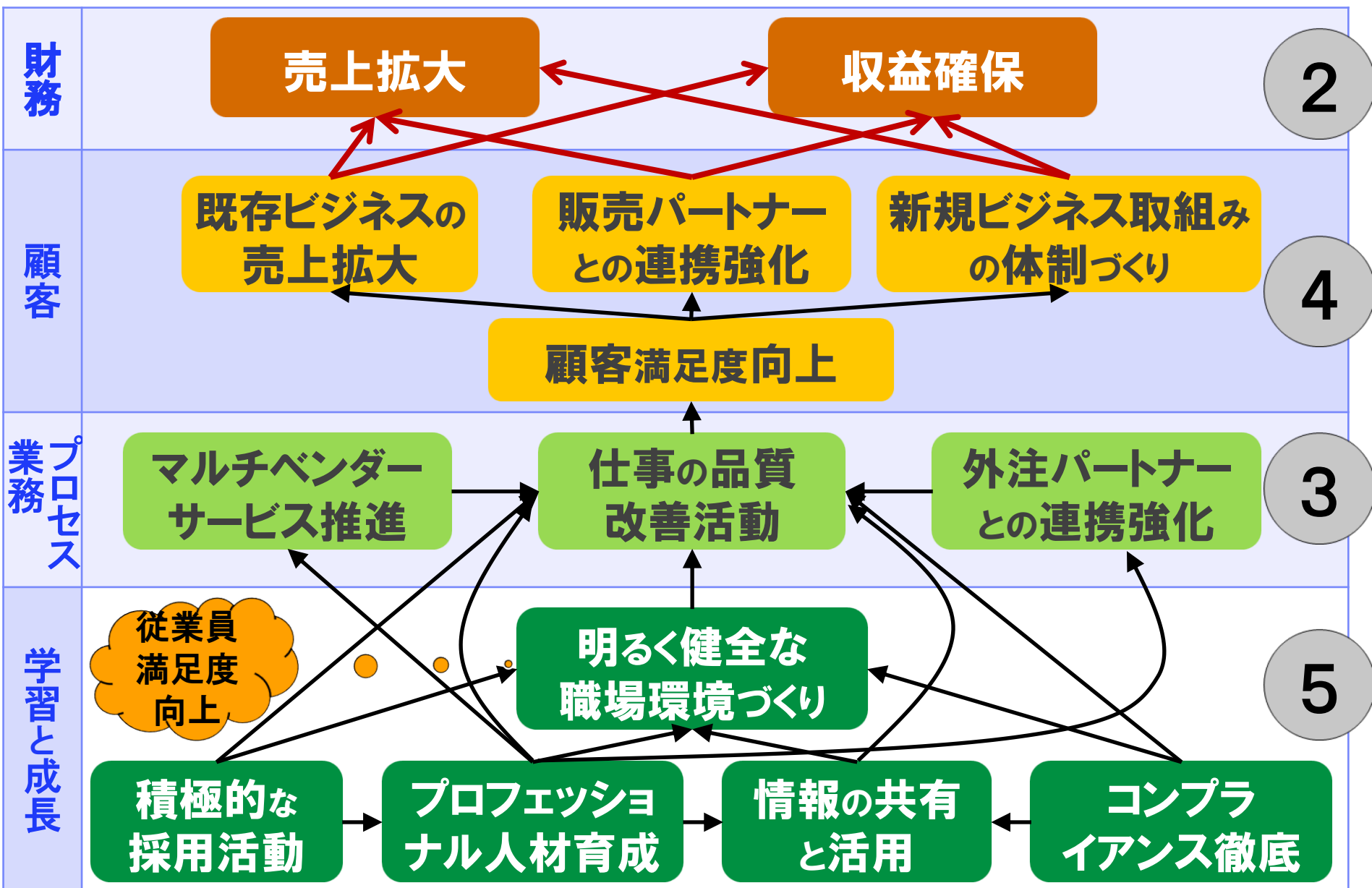
14/7期

学校市場向けタブレット型端末販売の大型案件で、売上債権・仕入債務で約20億円の増加があったが(売上高は純額表示のため13億円)、15/7期は決済済みで減少。

15/7期

前受金増加は各種保守契約に伴うもの。

2015年7月期 振り返り(戦略マップ)



顧客の視点

フィールドサポート事業は、前年のような大型特需も無く苦戦

オフィスシステム事業は、既存・新規ビジネス共に善戦

業務プロセス

各種の品質改善活動を推進

QCサークル活動、インシデント再発防止策の徹底など

学習と成長

新卒・キャリア採用共に積極的に推進し、将来に向けた戦力拡大

技術研修、ヒューマンスキル研修等を計画的に実施

情報の共有と活用習慣の徹底



会社概要



2015年7月期 概況



2016年7月期 見通し



参考

当社をとりまく環境

ICT

クラウド、モバイル、IoTの進展

今年のパソコン出荷台数低迷

社会・マーケット

マイナンバーの導入と対応

セキュリティー・リスク対応需要拡大

学校市場の普通教室におけるIT活用拡大

当社の強み

4つのサービス分野

内田洋行グループで取り組む学校市場

マルチベンダーサポート

優良パートナー企業様とのアライアンス



誠実な心をそだてる

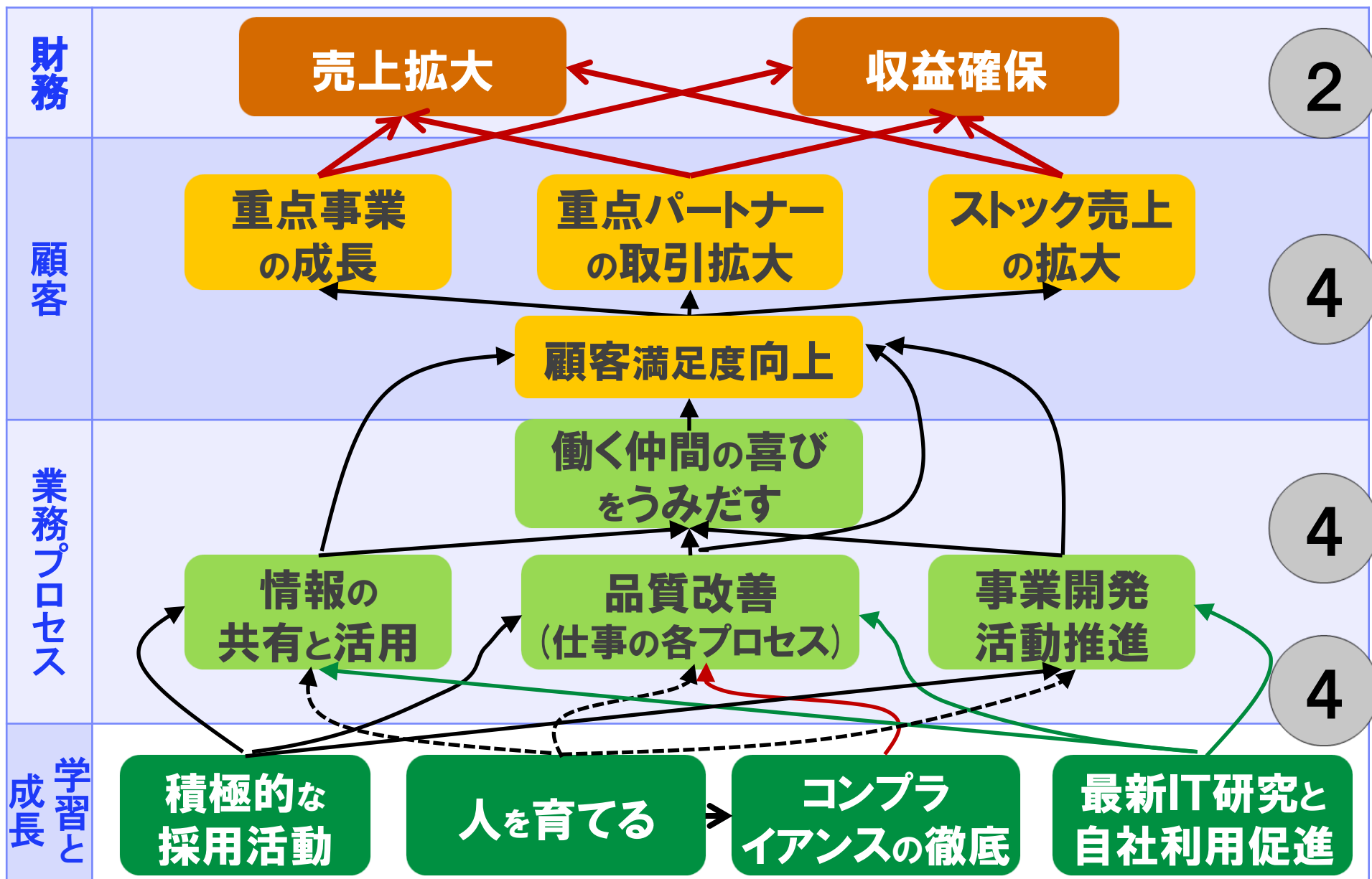
明るく元気なチームワークをつくる

基本をまなび 習慣とする

仕事の品質改善と標準化をはかる

働く仲間の喜びとお客様満足をうみだす

2016年7月期 全社経営方針(戦略マップ)





全事業共通

仕事の各プロセスの品質向上 / 情報共有活用の徹底 / スtockビジネスを拡大

フィールドサポート事業

営業力強化

市場の変化に対応する需要創造

新規事業のスピードアップ・ボリュームアップ

オフィスシステム事業

オフィス移転ビジネスの促進

クラウド型間接材調達支援サービスの拡大

ソフトウェアサポート事業

プロジェクト・マネージメント・プロセスの品質向上

フィールドサポート事業(サービス紹介:トータル保守)

サービス詳細

標準PCの設計

- ・標準PCのインストール
設計作業及びマスタ作成



PCキitting

- ・マスタより標準PCへの
プレインストール



PC納入・設置

初回納品はキittingセンター
より宅配便等でお客様ご指定場所
へ配送します。



ヘルプデスク・運用

ヘルプデスク

- ・PC障害切り分け、お客様ご指
定保守会社への取り次ぎ
- ・Windows OSとMS Office系
ソフトの問合わせ、掲示板の
操作・説明各種依頼事項等

IT資産管理

- ・標準PCの資産DBの更新
(登録・移動・除却)・
資産台帳表示



掲示板運用

- ・標準PCのアプリケーションの
アップグレード情報・手順の
掲載
- ・パッチ・ウイルス情報(修正
モジュール情報・手順及びウ
イルス駆除・防御方法の情
報)の掲載・FAQの掲載

保守

お客様ご指定の保守会社への取り次ぎ
ウチダエスコE-BOSセンターが故障や不具合を切
り分け、お客様ご指定の保守会社・システム会社
へ連絡を行います。



PC廃棄

PCの資産台帳からの除却、PCデータ消去(1回)

PCのリユース(HDDからデータ消去後、PCを再利用)
もしくはPCリサイクル(HDDからデータ消去後、原料化
して再資源化)。
リサイクル・リユース
ともデータ消去の
証明書を発行します。

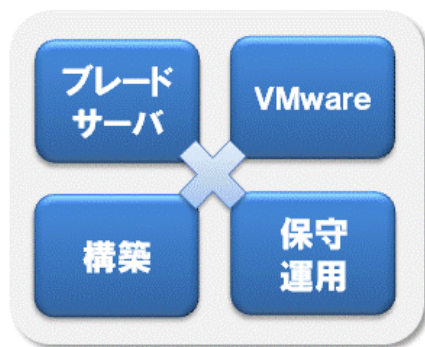


フィールドサポート事業(サービス紹介:仮想化 例)

VDIソリューション

(ESCO Virtual Desktop Infrastructure Solution)

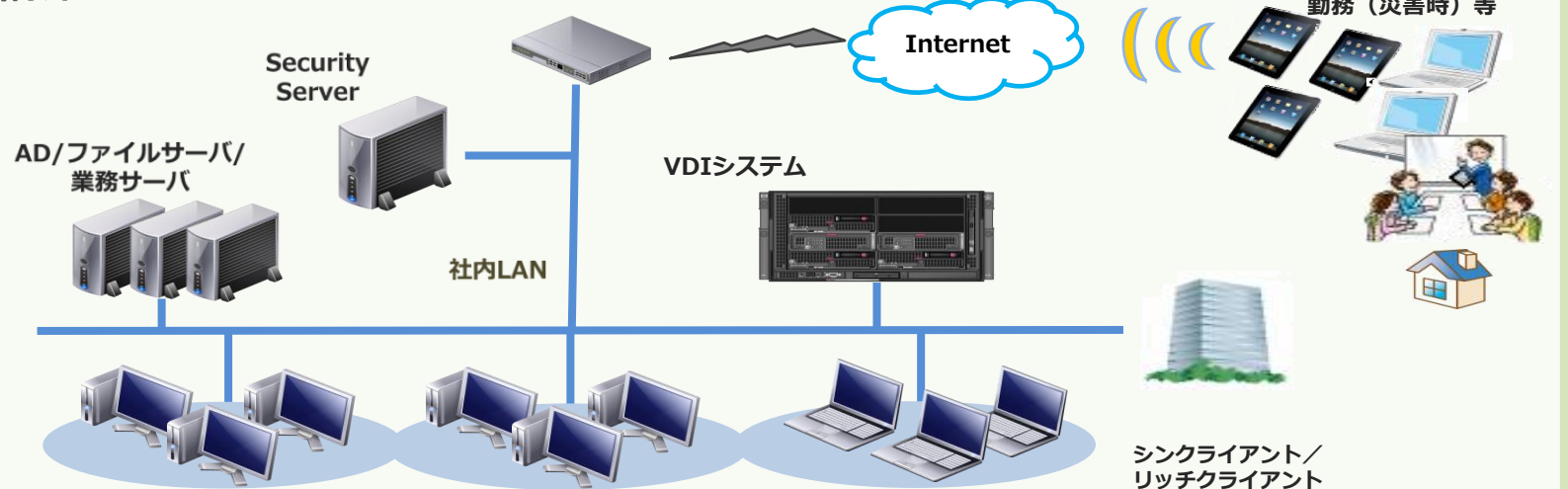
VDIに必要なハードウェア・ソフトウェア・構築・保守運用をオールインワンで提供



VMware
(仮想化環境構築用ソフトウェア)
同名の企業が開発、製造、販売を行う一連の仮想化ソフトウェア群

TCO : Total Cost of Ownership
(総保有コスト)
コンピュータシステムの導入、維持・管理などにかかる費用の総額

構築のイメージ



オフィスシステム事業(サービス紹介:オフィス移転)

UCHIDA

詳細は配付パンフレット参照

ウチダの オフィス移転ソリューション

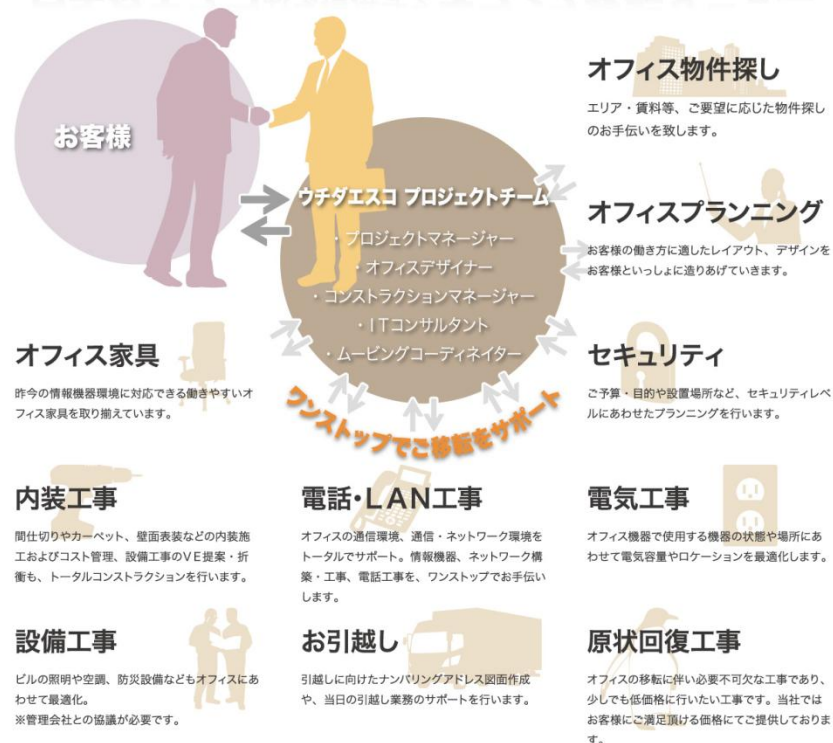
働き方の
多様化

オフィスの
IT化

移転
プロジェクトの
複雑化

UCHIDA ESCO Co., Ltd.

ウチダエスコが提供するオフィス移転メニュー



標準的な移転にかかる日数

20人以下 (50坪以下)	2ヶ月
20~50人 (50~120坪)	4ヶ月
50~100人 (120~250坪)	6ヶ月
100~500人 (250坪~1200坪)	9ヶ月

※ご移転まで時間が無い場合など、スケジュールに合わせて対応させていただきます。

◆◆ サプライ市場に対する方向性 ◆◆

環境

7割以上がNet通販

文具サプライ市場

選定

Net通販の顧客満足度

要求

個別対応型サポート

詳細は配付パンフレット参照

解決

クラウド型間接材調達支援サービス
顧客別専用Webサイトの構築

自社開発システム

校務支援システム スコール (学籍管理)

詳細は配付パンフレット参照



校務支援システム **ESCO**

SCHOLE

スコール

スコールV2 / スコールV2コンパクト

管理が複雑化して校務に時間がかかる
情報の共有を簡単にしたい!
個人情報の漏洩が怖い

そんな先生方のお悩みを
SCHOLE が **解決** します!

スコールは、中学・高校・中高一貫校など
さまざまな学校に適用出来る校務支援システムです。

!? 成績管理 出欠管理
個人情報管理 証明書管理



ソフトウェアサポート事業(サービス紹介:各種システム)

導入・サポート 対象システム例

UCHIDA

ウチダの +ICT

さあ、はじめよう!!

校務の情報化

デジタル校務

教員一人1台PC活用に向けてウチダから最適なシステムおよびサービス&サポートをご提案させていただきます。

教育を考える
ウチダだからできること



UCHIDA

スーパーカクテルテオ 販売

Super Cocktail Applications

日本企業の
ベストプラクティスを集約

IFRS対応

ERP/基幹業務システム スーパーカクテルシリーズ

スーパーカクテル
デュオ 販売

- 会計管理
- データ分析
- 物流
- 生産管理
- EDI

UCHIDA

きずな

絆 高齢者介護システム

KISUNA KIZUNA

介護老人保健施設
認知症老人施設
介護老人保健施設
介護老人保健施設
介護老人保健施設
介護老人保健施設
介護老人保健施設
介護老人保健施設
介護老人保健施設
介護老人保健施設

UCHIDA

証明書自動発行システム

PAPYRUS MATE V

バビルスメイト

キャンパス内の窓口業務を、
もっとスムーズで快適に。

New Color




福祉共通、児童手当、児童扶養手当、障がい者福祉、重度障がい者医療費助成、ひとり親医療費助成

詳細は、「4. 参考」中の組織図参照

2015年7月21日

営業/CE/NE/SE(*)の体制強化を目的とする組織改定を実施

(*) CE:カスタマーエンジニア、NE:ネットワークエンジニア、SE:システム:エンジニア

⇒ 主要な役割を明確化し、新規各事業部に再編

カスタマーリレーション事業部

営業機能

ネットワークエンジニアリング事業部

ネットワークエンジニア機能

フィールドサービス事業部

各地域のエンジニア機能

	16/7期予想	前年比
売上高	128億円	+8.8%
営業利益	7.7 億円	+8.8 %
経常利益	7.7 億円	+7.0 %
当期純利益(親会社株主に帰属する)	4.8 億円	+16.3 %
売上高経常利益率	6.0%	▲0.1pt
ROE (自己資本当期純利益率)	11%台	+0.7pt以上
自己資本比率	45%台	+0.9pt以上
配当金	25円/株	±0円/株
配当性向	18.7%	▲3.1pt



会社概要



2015年7月期 概況



2016年7月期 見通し



参考

拠点数

全国32拠点

グループ企業

アーク株式会社

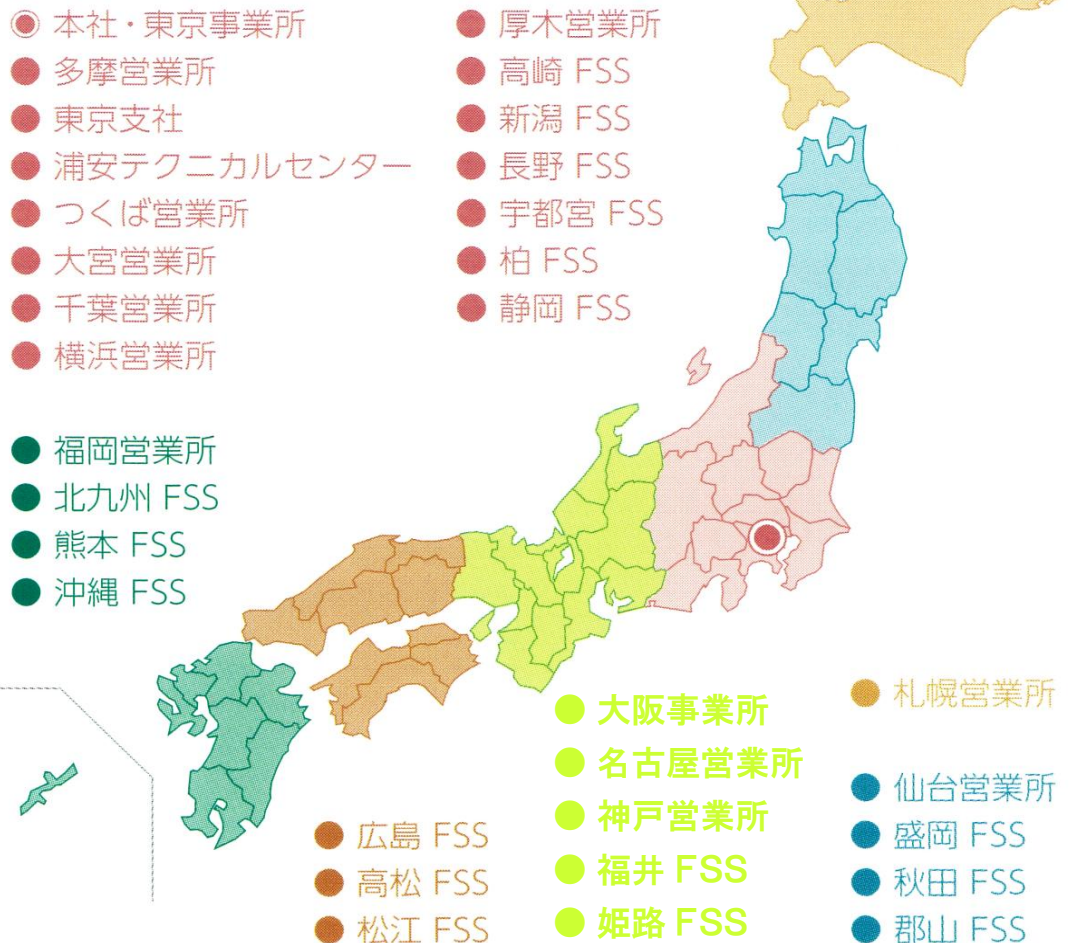
- ・PCリペア
- ・キッティング
- ・保守サービス等

株式会社ユーアイ・テクノ・サービス

- ・ソフトウェアサポート等

ウチダエスコネットワーク

2015年7月21日現在



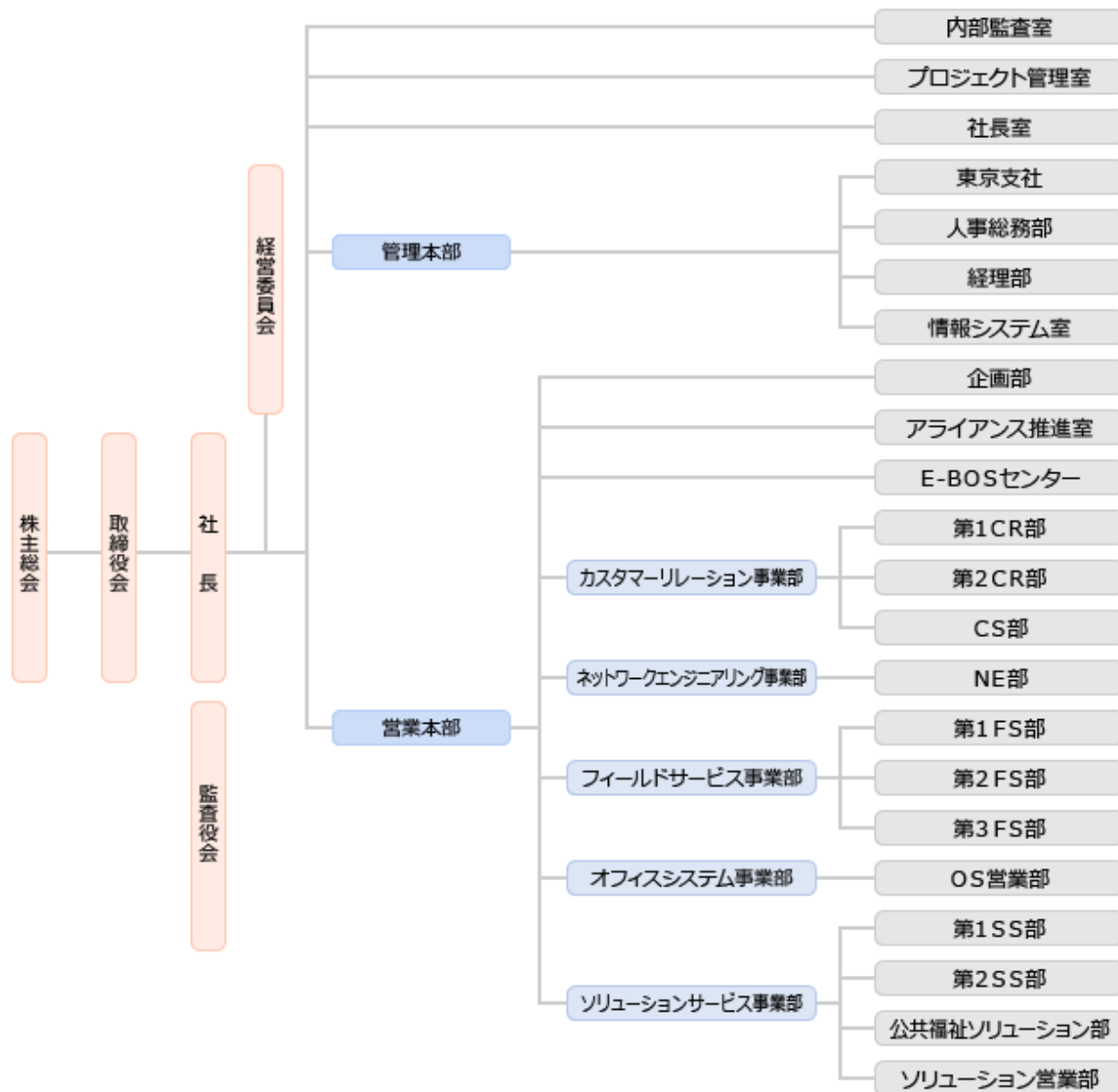
※FSSはフィールドサービスステーションの略称です。



会社概要（組織図）

組織図

2015年7月21日現在





本資料において記述されている将来の見通しは、現在入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいています。従いまして、様々な要因の変化によって、実際の業績は記述されている内容と大きく乖離する結果となる可能性があることをご承知おきください。