



ESCO

第44期  
ビジネス・レポート  
(平成27年7月21日～平成28年7月20日)

コンピュータのトータルサービスプロバイダー  
**ウチタ エスコ 株式会社**

証券コード:4699

# 「働く場」「学ぶ場」へお客さまの視点で「心のこもったおもてなし」を提供し、 お客さまのお役にたち、企業価値の向上を目指してまいります

## ごあいさつ

株主の皆さまにおかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第44期(平成27年7月21日から平成28年7月20日まで)のビジネス・レポートをお届けするにあたり、ごあいさつを申し上げます。

当社は、ICT利用環境およびオフィス空間に関わる各種のプロフェッショナルサービスを提供するスペシャリスト集団です。対象マーケットは、文教市場、公共市場、民間企業、福祉施設などの「働く場」や「学ぶ場」であり、それぞれの「場」のニーズに対応する商品・技術・サービスをワンストップで提供しております。

第44期は、第9次中期経営計画の最終年度として、事業分野毎の目標達成に取り組んでまいりました。そして第45期からは第10次中期経営計画(平成29年7月期～平成31年7月期)の初年度がスタートします。

当社はこれからも常にお客さまの視点で「心のこもったおもてなし」を提供し、お客さまのお役にたち企業価値を高め、株主の皆さまの期待にお応えしてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 **江口 英則**



## 事業ドメイン (事業領域の定義)

Who (誰に) 民間企業、学校、公共機関、福祉施設

What (何を) 「働く場」「学ぶ場」の人々を支援する商品・技術・サービス

How (どんな方法で) 心のこもったおもてなし

## 企業理念 (価値)

「働く場」「学ぶ場」へ  
「心のこもったおもてなし」を提供し、  
社会に貢献する

## 経営理念 (目的)

お客さまと働く仲間を幸せにする

## サービスのご紹介

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
- リペアサービス
- セットアップサービス
- ヘルプデスクサービス
- メーカーサポートサービス
- 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
- データリカバリーサービス
- 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

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
- 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
- セキュリティマネジメント支援サービス

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
- ICT環境設計・機器販売
- 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
- コンピュータ・オフィス用品ショッピングサイト

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**
  - 住民情報システム 
  - 福祉総合システム
  - 確定申告支援システム
  - 契約管理システム
  - 行政評価システム
- 福祉施設向けソリューション**
  - 高齢者介護システム 
  - あすなる台帳 (障がい者福祉システム) 
- 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\*」
  - 高校向け学籍管理システム 
  - 校務システム「デジタル校務\*\*」
- 民間企業向けERPソリューション**
  - スーパーカクテルデュオ (販売・会計・FOODS・設備工事)

\*主として大学向け  
\*\*主として公立小学校・中学校向け

## 事業セグメント概況

### ICTサービス事業

売上高 70億74百万円 営業利益 5億21百万円

売上高構成比  
61.0%

- トータル保守サービス
  - ・さまざまなメーカー製品をウチダエスコだけでの取り扱い・保守ができる「マルチベンダー対応」が特徴です。全国に30余の拠点を整備し、お客さまへのスムーズな対応を実現しています。
- ネットワーク総合サービス
  - ・学校や自治体、民間企業のLAN構築や導入後のサポートなど、お客さまに最適なネットワーク環境を提供します。社会的に問題となっているセキュリティマネジメントの支援も行っていきます。

前期比 売上高 +93百万円(+1.3%) 営業利益 ▲93百万円(▲15.2%)

### オフィスシステム事業

売上高 31億23百万円 営業利益 22百万円

売上高構成比  
27.0%

- オフィスシステムサービス
  - ・オフィス空間の設計から内装工事、オフィス内で使用する機器の販売などを行います。今後の展開を見据え、オフィスと情報環境を融合させたサービスを提供いたします。

前期比 売上高 ▲2億53百万円(▲7.5%) 営業利益 ▲59百万円(▲72.6%)

### ソリューションサービス事業

売上高 13億92百万円 営業損失 59百万円

売上高構成比  
12.0%

- ソリューションサービス
  - ・自治体、学校、福祉施設、民間企業などの業務に関する情報システムについて、企画・設計から運用、保守まで全てのフェーズにわたるソリューションを提供しています。

前期比 売上高 ▲15百万円(▲1.1%) 営業利益 (前期は10百万円)



代表取締役社長 江口 英則

## Q1 第44期(当期)の業績についてお聞かせください。

**A1** 当期は、第9次中期経営計画(平成26年7月期～平成28年7月期)の3年目の最終年度でした。

当社が属するICT業界の市場環境は、平成27年の国内クライアントPC総出荷台数が前年比マイナス31.4%との調査結果が出ており、平成22年以降は年間1,500万台超だった出荷台数が、年間1,000万台程度に減少しています。また、PCからモバイルへのシフトなどにより、新技術導入の動きに対応することが強く求められる状況となっています。

このような市場環境のなか、当社は、中期経営計画の「クラウド事業の推進」「パートナー開拓の推進と連携強化」「マルチベンダーサポートの推進」「経営体質の強化」という4つの方針に基本方針に基づく事業分野ごとの目標達成に向けて取り組んでまいりました。

この結果、当期の売上高は115億90百万円(前期比1.5%減)、営業利益は4億84百万円(同31.6%減)、経常利益は4億91百万円(同31.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は2億64百万円(同35.8%減)となりました。

## Q2 当期の事業別の取り組みについてお聞かせください。

**A2** ICTサービス事業は、新規パートナーの開拓および既存パートナーとのさらなるビジネス連携の強化に努めました。また、仮想化導入支援サービスやセキュリティマネジメント支援サー

ビス、BPO(Business Process Outsourcing)などの、顧客ニーズに沿ったサービスに基づく新規分野ビジネスのボリュームアップに取り組みました。この事業の業績は、学校市場向けIT機器(タブレット型端末)の大型案件がありましたが、ハードウェア修理や保守案件の減少等の影響があり、利益は減少しました。

オフィスシステム事業は、OAサプライ分野は、Web通販化の流れに対応するため、企業の間接材購買業務の効率化を支援する「クラウド型間接材調達支援サービス」の導入コンサルティングを積極的に推進し、売上拡大に取り組みました。オフィス分野は、市場が活性化しているオフィス移転およびリニューアルに関わる案件の拡大に取り組みました。この事業の業績は、OAサプライ分野ではWeb通販が堅調に推移しましたが、卸売の減少を補うまでにはいかず、オフィス分野では大型のオフィス移転案件が少なかったこと等が、収益の減少に影響しました。

ソリューションサービス事業は、高等学校向け校務システムおよび福祉施設向けシステムの積極的な拡販や、民間企業向け基幹業務システムの営業活動強化に取り組みました。この事業の業績は、一部のシステム開発案件において納期遵守や品質確保のための開発コストが増加したこと等の影響があり、収益は減少しました。

## Q3 第10次中期経営計画(平成29年7月期～平成31年7月期)についてお聞かせください。

**A3** 当社グループは、企業理念として「『働く場』『学ぶ場』へ「心のこもったおもてなし」を提供し、社会に貢献する」を掲げています。

これは、民間企業、学校、公共機関および福祉施設を「働く場」「学ぶ場」として、ICTサービス、オフィスシステムおよびソリューションサービス事業の各事業分野が提供する商品やサービスの営業力、技術力を強化するとともに、「心のこもったおもてなし」力を継続的に高めていくことを意味します。また、経営理念では、「お客さまと働く仲間を幸せにする」ことを掲げ、この理念の実現に邁進しています。

この度の第10次中期経営計画では、売上高経常利益率4%以上という経営数値目標とともに、上記の企業理念、経営理念を実現するために4つの重点基本方針「心のこもったおもてなし」「新しい「こと」への挑戦」「生産性向上」「ひとりひとりの学習と成長」を掲げました。

まず、「ひとりひとりの学習と成長」では、ヒューマンスキルとテクニカルスキルの両面で、人を育てる活動を計画的に推進してまいります。当社の提供するサービスは、大部分が人の作業で成り立ってお

り、チームワークを発揮していくことが求められます。また、役職者だけでなく現場の若い人も含めて、それぞれの役割においてリーダーシップをもって働くことが重要です。そのためには、技術面の研修だけでなく対人折衝などの人間力を高める研修も充実させていく必要があります。これらの研修による学習と成長が、お客さまの視点に立って考える思考回路を生み出し、「心のこもったおもてなし」につながっていくのです。

「生産性向上」は、利益の追求と捉えられがちですが、むしろ日々の業務プロセスで得られる情報の「共有と活用」を徹底し、営業やサービス、技術の標準化(マニュアル化)を行っていくことに重点がおかれています。標準化を行わなければいつまでも組織全体の生産性は上がりません。これには、上下の立場に関係なく情報を伝え合い、それを共有して行動していく「親切な報連相」が不可欠になってきます。生産性の向上による仕事の効率化が、「心のこもったおもてなし」を提供できる余裕をつくりだすことになると考えています。

そして、「新しい「こと」への挑戦」です。お客さまの新しいニーズや、IoT、AI、ロボットなどの複雑化し高度化するシーズ(技術、ノウハウ)の研究、仮説検証を行い、新しい「こと」(商品、サービス、技術、しくみ)へ挑戦してまいります。当社では、社内に「ニューチャレンジ賞」などの賞を設けて、社員の新しい領域へのチャレンジを奨励しています。

以上の3つの取り組みは、すべてお客さまへの「心のこもったおもてなし」を実現するための施策となります。当社は、これらの施策を着実に実行していくことでお客さま満足度の向上を図り、さらなるお客さまの信頼を獲得して業績拡大につなげてまいります。

## Q4 最後に株主の皆さまへのメッセージをお願いします。

**A4** 当社は、企業体質のさらなる充実および強化を図ることで持続的な成長と収益性の向上に努め、株主の皆さまに対して安定的に利益還元をすることを基本方針としています。

また、内部留保資金については、今後の事業展開において市場が求めるサービスに応え、的確なビジネスを展開していくための事業開発と人材育成を中心に投資してまいります。

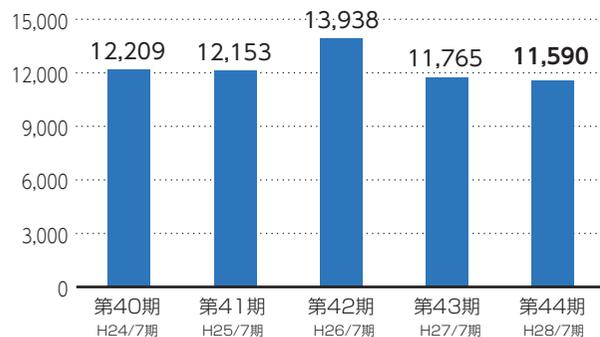
これらの方針に基づき、当期の年間配当金は、1株当たり25円とさせていただきます。また、次期の年間配当金も1株当たり25円を継続させていただく予定です。

当社は、今後とも企業価値の向上に邁進してまいりますので、引き続きご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

売上高

11,590百万円  
(前年比 ▲1.5%)

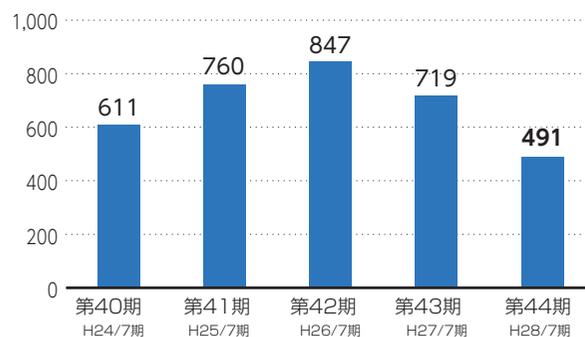
(単位:百万円)



経常利益

491百万円  
(前年比 ▲31.6%)

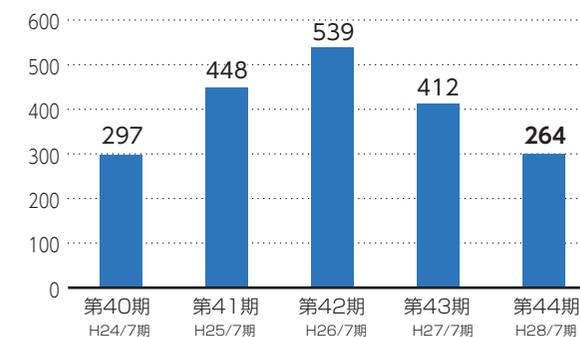
(単位:百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

264百万円  
(前年比 ▲35.8%)

(単位:百万円)

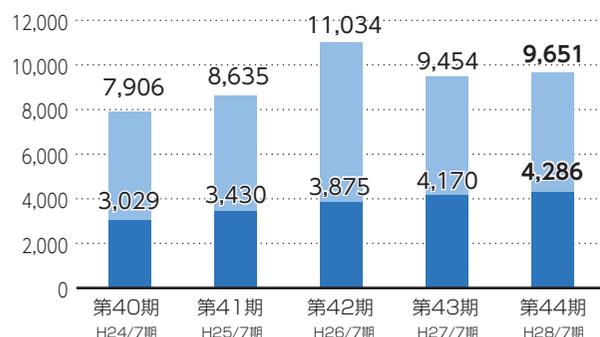


総資産／純資産

総資産 9,651百万円／純資産 4,286百万円  
(前期比 +197百万円)／(前期比 +115百万円)

(単位:百万円)

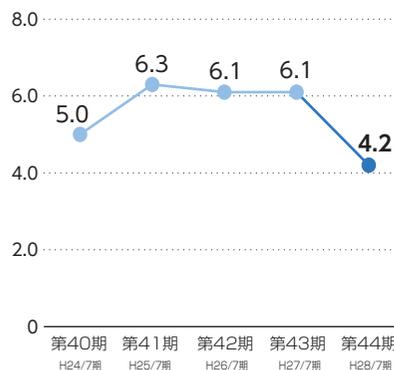
■純資産 ■総資産



売上高経常利益率

4.2%

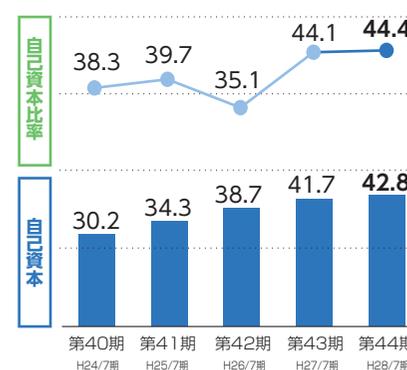
(単位: %)



自己資本／自己資本比率

42.8億円／44.4%

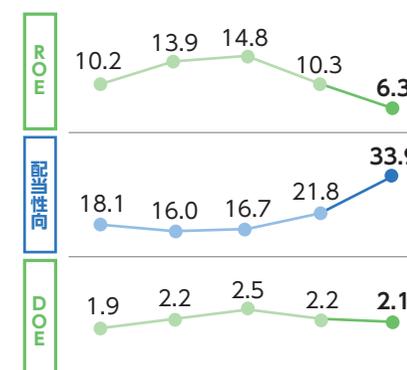
(単位: 自己資本:億円／自己資本比率: %)



ROE／配当性向／DOE

6.3%／33.9%／2.1%

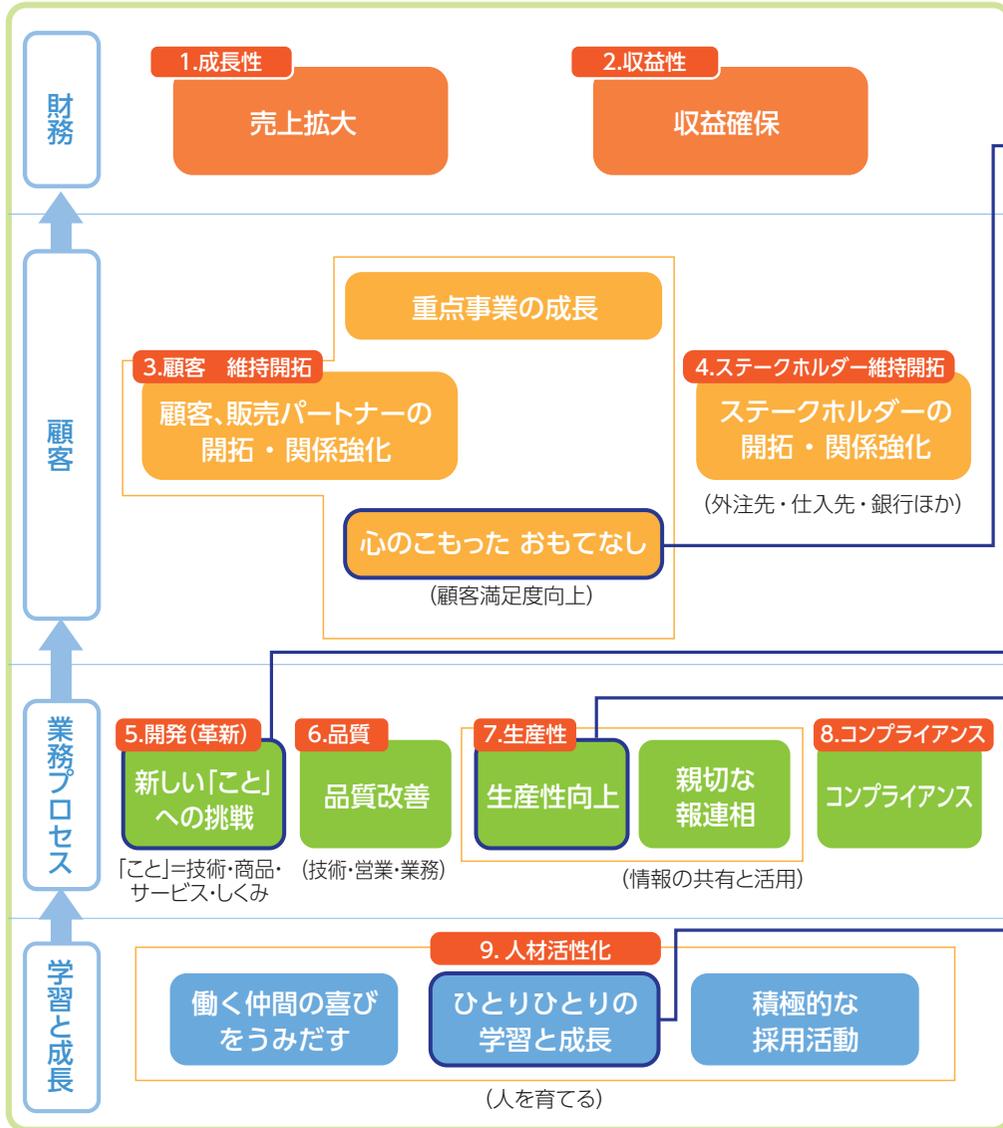
(単位: %)



**POINT** 当連結会計年度におきましては、国内クライアントPC出荷台数の減少に伴うハードウェア修理および保守案件の減少したこと、大型オフィス移転案件が前年と異なり少なかったこと、一部のシステム開発案件で開発コストが増加したこと、などの影響から前期比減収減益となりました。配当金につきましては、株主の皆さまへの安定的還元の見点より1株当たり25円といたしました。

15円 20円 25円 25円 25円  
第40期 (H24/7) 第41期 (H25/7) 第42期 (H26/7) 第43期 (H27/7) 第44期 (H28/7)

## 戦略マップ



## 重点基本方針

### 1.心のこもったおもてなし

お客様のニーズ(困っていること、望んでいること)を把握し、継続的な品質改善に取り組み、各事業分野でお客様の視点にたった商品及びサービスを提供することによってお客様のお役にたち、お客様満足度の向上をめざします。

### 2.新しい「こと」への挑戦

お客様の新たなニーズや、ICTなどの複雑化かつ高度化するシーズ(技術、ノウハウ)の研究及び仮説検証を行い、新しい「こと」(商品、サービス、技術、しくみ)へ挑戦することによって継続的な事業変革を推進します。

### 3.生産性向上

日々の業務プロセスを通じて得る情報の共有と活用を徹底し、営業、サービス及び技術の標準化を推進することによって仕事の効率化をはかり、お客様の視点にたった「心のこもったおもてなし」を提供できる余裕をつくりだします。

### 4.ひとりひとりの学習と成長

ヒューマンスキルとテクニカルスキルの両面で、人を育てる活動を計画的に推進することによって社員ひとりひとりの成長をはかり、業務プロセスの品質改善及び生産性向上、並びにおもてなし力向上をめざします。

平成29年7月期 損益計画

売上高	126億円
営業利益	5.1億円
経常利益	5.2億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	3.4億円

平成29年7月期 主要指標値

売上高経常利益率	4.1%
ROE(自己資本当期純利益率)	7%台
自己資本比率	45%台
配当性向	26.4%
DOE(純資産配当率)	2%台

平成29年7月期～平成31年7月期  
第10次中期経営計画

最終年度目標値

売上高	131億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	3.8億円
売上高経常利益率	4%台なかば
DOE(純資産配当率)	2%台

当社では、数々の資格保有と認証取得により、技術と品質を確保しています

資格所有数	2,865件	(平成28年7月20日現在)
国家公的資格	465件	情報処理技術者、第1種電気工事士、電気工事施工管理技士、1級建築士、建築施工管理技士など
メーカー資格	1,336件	FUJITSU、Apple、HP、EPSON、Canon、IBM等の各認証資格
ベンダー資格	1,064件	Cisco、Microsoft、ORACLE、Redhat、CompTIA、VMware、Citrix Systems等の各認証資格ほか

国内外で取得した主な認証・規格

環境対応	品質マネジメント	情報セキュリティ対策
■ISO 14001 : 2004	■ISO 9001 : 2008	■ISO/IEC27001 : 2013 (ISMS) ■プライバシーマーク

当社では、さまざま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が可能です。



●アイオーデータ機器 ●アイコム ●ガラスバレー ●デル ●日立製作所 ●BENQ  
●ポリコム ●フネクソー ●ロジテック

※サーバー、クライアントPC、タブレットPC、ディスプレイ、プリンタ、メモリ、その他(webカメラ、TV会議システムなど)

