



第44期中間 ビジネス・レポート

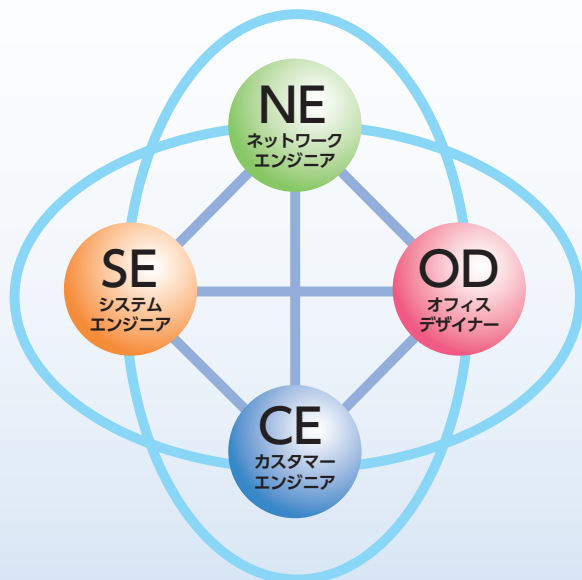
(平成27年7月21日～平成28年1月20日)

コンピュータのトータルサービスプロバイダー

ウチダ エスコ 株式会社

証券コード: 4699

プロの技術、ノウハウを組み合わせ、
お客さまにベスト・ソリューションを提供します。



ウチダエスコの4つのサービス

ネットワーク総合サービス

オフィスシステムサービス

ソリューションサービス

トータル保守サービス

ICTサービス事業	売上高	35 億 41 百万円	営業利益	2 億 60 百万円
-----------	-----	-------------	------	------------

オフィスシステム事業	売上高	14 億 84 百万円	営業利益	7 百万円
------------	-----	-------------	------	-------

ソリューションサービス事業	売上高	6 億 97 百万円	営業利益	▲15 百万円
---------------	-----	------------	------	---------

情報の共有と活用を徹底し サービス品質とお客さま満足度の向上を進めることにより 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日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第44期中間のビジネスレポート(平成27年7月21日から平成28年1月20日まで)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あらゆる分野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「学ぶ場」や「働く場」です。それぞれの「場」のニーズに対応する技術サービスをワンストップで提供しています。

第44期は、現在遂行している第9次中期経営計画の最終年度となります。同計画に基づき、更なる成長を目指すとともに、「情報の共有と活用」を徹底し、サービス品質の向上とお客さま満足度の向上を進めることによって、企業価値を高め、株主の皆さまのご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、一層のご指導とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長 江口 英則



代表取締役社長 江口 英則

Q1 第44期における第2四半期までの業績をお教えてください。

A1 当上半期の事業環境は、国内経済において企業の業況判断に先行き不透明感が現れ、ビジネス市場の国内パソコン出荷台数が前年比で大幅なマイナスになるなど、厳しい状況で推移しました。

当社の経営環境においても、前年同期と異なり学校市場向け大規模ネットワーク構築の大型案件が無かったことや、パソコン出荷台数の減少に伴うハードウェア修理や保守案件の減少がありました。他にも、受注やサポートに関わる新たな技術検証コストが増加したことなども業績に影響しています。

この結果、当上半期の業績は、売上高は57億23百万円（前年同期比4.8%減）、営業利益は2億53百万円（同34.3%減）、経常利益は2億55百万円（同34.5%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は1億60百万円（同36.8%減）となりました。

Q2 第44期通期の見通しと、現在推進中の第9次中期経営計画についてお聞かせください。

A2 第9次中期経営計画の最終年度となる当期も、引き続き「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」の基本方針に沿って事業展開を進めています。

これらに基づき、新規パートナーの開拓や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、新規分野ビジネスのボリュームアップに取り組んでいますが、第44期通期については、現在の経営環境を考えると、期初に予定した業績予想値の達成は困難と想定し見直しを行いました。

この結果、第44期通期の業績見通しは、売上高は115億円（前期比2.3%減）、営業利益は5億50百万円（同22.3%減）、経常利益は5億50百万円（同23.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は3億円（同27.3%減）となっています。

Q3 具体的には、どのような施策に取り組んでこられたのですか

A3 当社の強みは、4つのサービス分野として「ネットワーク総合サービス」、「トータル保守サービス」、「オフィスシステムサービス」、「ソリューションサービス」を擁し、

■第9次中期経営計画（第42期～第44期）の概要

- | | |
|---|---|
| 1 | クラウド事業の推進
仮想化構築や情報システム運用サービスへの取り組み強化 |
| 2 | パートナー開拓の推進と連携強化
取扱量の大きい販売パートナーの新規開拓を推進 |
| 3 | マルチベンダーサポートの推進
ICTに関わるマルチベンダーサポートを推進 |
| 4 | 経営体質の強化
収益力の強化、コーポレートガバナンスの向上による経営体質の強化、企業価値の向上 |

ワンストップで多様なニーズに応えられる点が挙げられます。さらに、特定メーカーに依存しない「マルチベンダーサポート」を展開することで、お客さまにとって最適なソリューションを提案することができます。これらの強みを発揮して、第9次中期経営計画のもと、新規分野に果敢に取り組んでいます。

具体的には、「仮想化構築サービス」や「クラウド型間接材調達支援サービス」等によって、新たな需要を掘り起こすことができました。様々なOSやシステムで稼働する複数のサーバを1台のサーバに集約し、そのリソースを仮想的に割り当てる「サーバの仮想化」は、コンピュータシステムの総保有コストを削減するとともに、継続性やセキュリティの強化など、大きなメリットをもたらします。仮想化資格の取得をはじめとした技術レベルの向上を推進し、仮想化構築案件等のクラウド関連ビジネスの取り扱いを拡大しています。

また、企業にとって大きな負担となっている間接材（文具、トナーなどの消耗品や販促品、梱包資材など）の調達について、オフィスシステムサービスの一環として「クラウド型間接材調達支援サービス」を提供しています。システム構築から入り込んでいるために、最も効率的な調達手段に精通し、調達業務の一元化によるコストダウンと、支出の見える化によるコスト管理の向上を実現しています。

Q4 それでは、今後の中長期的な成長戦略をお教えてください。

A4 モバイルやクラウドの普及、IoT（インターネット・オブ・シングス）の進展など、当社をとりまくICT環境は、ここ数年で大きな変貌を遂げています。

こうした中で、当社としては今後特に、民間マーケットへの対応強化に注力します。当社の得意とする学校市場へのア

プローチは、長年の実績によって一定のパターン化を構築しており、効率的な運営が可能となっています。民間企業に対しても、多様化するニーズに対応し、さらなる実績を積むことで、より効率的なアプローチを構築してまいります。

また、当社の強みである「マルチベンダーサービス対応」の範囲拡大を図ってまいります。IoT進展の加速化に備え、情報通信機器メーカーの製品対応の枠を超えて、あらゆるモノに対応すべく、最新のICTマーケットを注視してまいります。

Q5 最後に株主さまへのメッセージをお願いします。

A5 激変する経営環境のもとでは、既存のビジネスモデルを固守するのではなく、市場の変化に対応し、進むべき事業領域を明確にして、創造的なビジネスモデルを構築することが肝要です。そのための事業開発と人材育成に投資を行い、株主さまには安定的な利益還元の実施を目指してまいります。株主の皆さまにおかれましては、ますますのご支援を賜われますようお願い申し上げます。



ウチダエスコPower

ウチダエスコの強さの源泉を連載でご紹介します。

第1弾はフィールドサービス事業部内に設置されたSEM課のご紹介です。

フィールドサービス事業部第2FS部SEM課

全国のお客さまのニーズに応える
フィールドサービス事業部

ウチダエスコは、全国に32の拠点を有し、各地域でエンジニア機能を強化しています。全国のお客さまの現場に入り、そのICT環境の適切な維持管理からネットワークの立案・計画、設計、導入、運用・保守などネットワークの総合サービスを提供している部署が、フィールドサービス事業部です。

フィールドサービス事業部は、全国の拠点に多数のCE（カスタマーエンジニア）を配し、お客さまのコンピュータシステムを常に良好な状態に保つための保守、点検、修理を行っています。お客さまの要望に迅速かつ正確に対応することで、お客さま満足度の向上に努めています。

市場環境の変化に対応した
サービスの拡大を追求

ICTを取り巻く市場環境は、日々その変化の速度を速め、それに対応して当社のサービスも進化していかなければなりません。もっとも大きな変化の一つとしては、モバイル化やタブレット型端末の普及が挙げられます。当社が得意とする学校市場でも、これまではパソコンの教室が専用に設けられていましたが、タブレット端末の配布によって、一般の教室においてもITを使用した授業が可能となってきました。

こうした環境の変化に対応し、ハードウェアの保守・点検とともに、そのネットワークシステムを包括的に運用できるSE（システムエンジニア）としての業務が重要視されてきまし



CE
カスタマーエンジニア

お客さまのコンピュータシステムを常に良好な状態に保つため、トラブル発生時にユーザーを訪問（時には常駐）して、ハードウェア中心の保守・点検、修理を行います。



SE
システムエンジニア

お客さまのコンピュータシステムやネットワークシステムを動かすためのプログラムとハードウェアを組み合わせ、包括的な運用と提案を行います。

た。フィールドサービス事業部においても、従前より要所にSEを配し、お客さまの要望にお応えしてきましたが、業務のボリュームアップへの対応と質の向上を図る必要性が生じてきたのです。

フィールドサービス事業部第2FS部SEM課の設置

フィールドサービス事業部では、東日本エリアにおいて、各所に分散していたSEを重要拠点に集約してSEM(SEマネジメント)課を立ち上げ、お客さまの高度化する要望に積極的にお応えしています。

これまでSEの業務は時期による繁閑の差が大きく、例えば学校でのSE業務は、夏休みなど長い休みの時期に集中しがちです。また、全国にSEが点在することは、その技量によってエリア間でサービスの質の差が生じる可能性もあります。SEM課の設置によって繁閑の調整幅が拡大され、OJT(On the Job Training)による若手育成の強化につながっています。また、エリア間のサービスの質の差がなくなり、全国均一のサービス提供ができるようになりました。

さらなるサービス拡充による お客さま満足度の向上を目指して

当社が現在推進している第9次中期経営計画において、CEのSE化の推進が謳われ、技術シフトの加速が重要項目の一つに掲げられています。SEM課は、多くのお客さまに対応する重要拠点に設置され、そこでCEとSEがお互いに連携す

ることで多くの相乗効果が現れています。特にお客さまの要望が、ハードウェア中心からネットワーク全体に拡がりを見せる中、CEは同行等でSEM課の業務に関わることが多くなり、SEとしての発想を持ったCEが育成されています。また、SEもお客さまとの接点が拡がるとともに、お客さまのニーズを肌で感じることができ、さらなる成長へとつながっています。SEM課設置の効果は、技術力のレベルアップによるお客さま満足度の向上に直結しています。



(取材協力)

フィールドサービス事業部 第2FS部(埼玉県さいたま市大宮区)

フィールドサービス事業部 第2FS部	山口部長(写真中央)
フィールドサービス事業部 第2FS部 大宮営業所	小林所長(写真右)
フィールドサービス事業部 第2FS部 SEM課	中村課長(写真左)

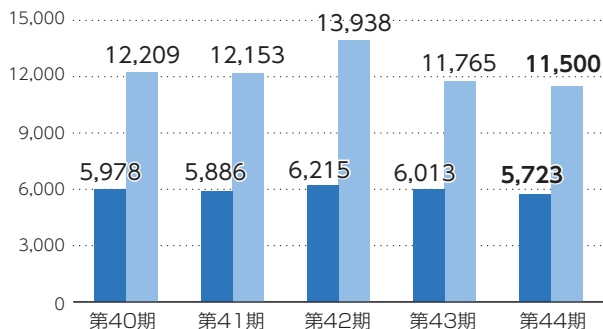
※フィールドサービス事業部は、第1FS部、第2FS部、第3FS部で構成され、第2FS部は、北海道から埼玉までの東日本を担当しています。

売上高

5,723百万円
(前年同期比 ▲4.8%)

(単位: 百万円)

■ 第2四半期累計期間 ■ 通期(第44期は予想)

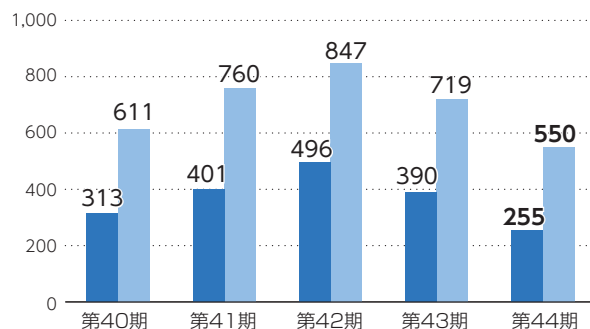


経常利益

255百万円
(前年同期比 ▲34.5%)

(単位: 百万円)

■ 第2四半期累計期間 ■ 通期(第44期は予想)

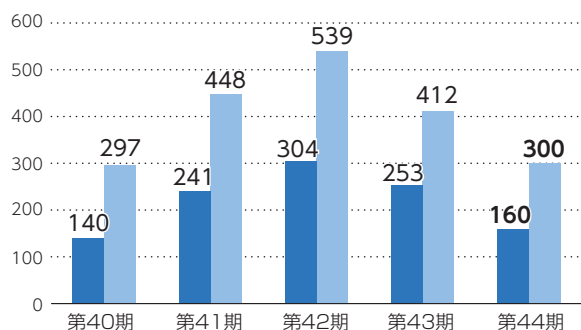


親会社株主に帰属する四半期純利益

160百万円
(前年同期比 ▲36.8%)

(単位: 百万円)

■ 第2四半期累計期間 ■ 通期(第44期は予想)

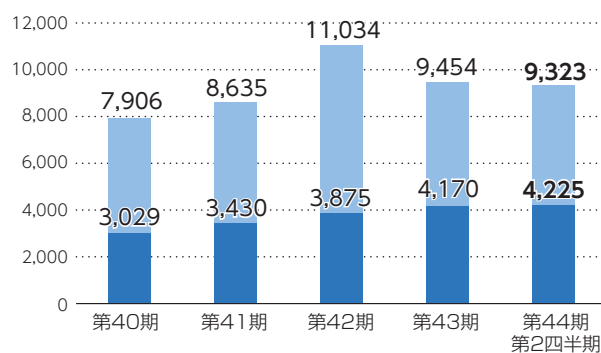


総資産／純資産

総資産 9,323百万円／**純資産 4,225**百万円
(前期末比 ▲130百万円)／(前期末比 +55百万円)

(単位: 百万円)

■ 純資産 ■ 総資産

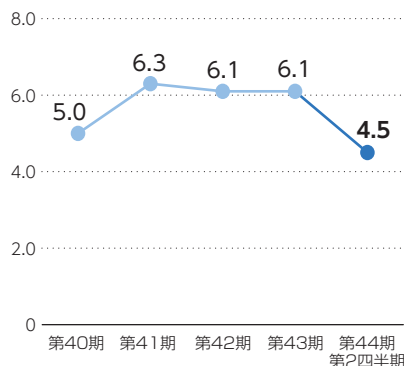


売上高経常利益率

第44期第2四半期

4.5%

(単位：%)

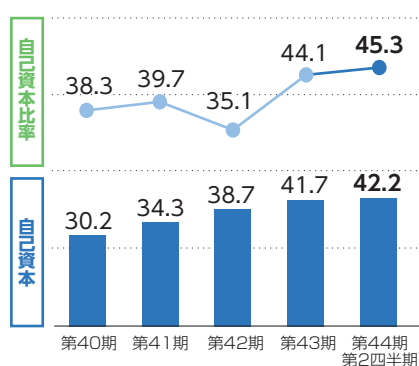


自己資本／自己資本比率

第44期第2四半期

42.2億円／45.3%

(単位 自己資本：億円／自己資本比率：%)

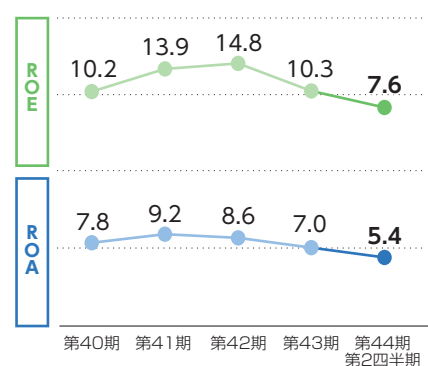


ROE／ROA

第44期第2四半期

7.6%／5.4%

(単位 ROE：%／ROA：%)



(注) 第44期第2四半期指標は経常利益、当期純利益について第2四半期累計期間実績を2倍に年換算して算出しています。

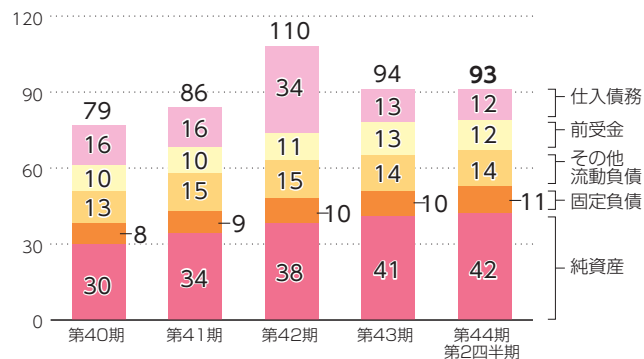
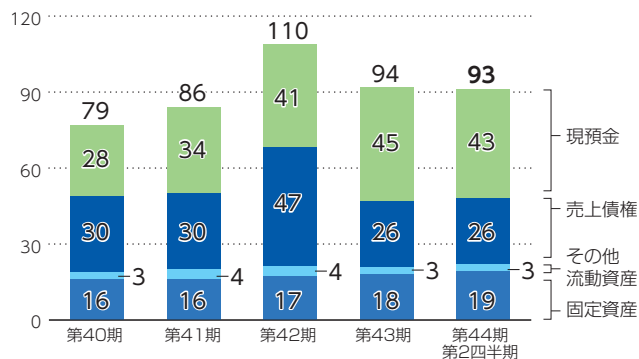
連結貸借対照表(概要)

資産

負債・純資産

(単位：億円)

(単位：億円)



(注) 1. 億円未満切り捨て表示。 2. 財務諸表の詳細は、当社ウェブサイト(<http://www.esco.co.jp/>)「IR情報」(IRライブラリ)に掲載しています。

多彩な技術とノウハウでお客様の目的とニーズにお応えしています。

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

メーカーサポートサービス

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

データリカバリーサービス

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

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

1 ネットワーク立案・計画

セキュリティマネージメント
支援サービス

2 ネットワーク設計

仮想化導入支援サービス

3 ネットワーク導入

仮想化診断

4 ネットワーク運用・保守

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

- 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

- 障がい者福祉システム
- 高齢者介護システム

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**」



*主として大学向け
**主として公立小学校・中学校向け

民間企業向け
ERPソリューション

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

販売
会計
FOODs
設備工事
スナビカクテルデュー
スナビカクテルデュー
スナビカクテルデュー
スナビカクテルデュー
スナビカクテルデュー

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

販売ソリューション

オフィス空間設計・施工

クラウド型間接材調達支援サービス

トータルオフィス移転

OAサプライ品販売

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

- 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・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

ESCO 2B 会員制ショッピングサイト

当社では、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が可能です。



※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)

また、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**2,875件** (平成28年1月20日現在)

国家公的資格	469件	メーカー資格	1,508件	ベンダー資格	898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		FUJITSU、Apple、HP、EPSON、Canon、IBM 等の各認証資格		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

会社情報・株式情報

会社概要

(平成28年1月20日現在)

商 号	ウチダエスコ株式会社 (UCHIDA ESCO Co.,Ltd.)
設 立	昭和47年11月16日
資 本 金	334百万円
本 社 所 在 地	東京都江東区木場五丁目8番40号
従 業 員 数	539名 (連結グループ)
決 算 日	毎年7月20日 (年1回)

役員

(平成28年3月20日現在)

代表取締役社長	江口 英則	取締役 (社外)	山本 直道
取締役常務執行役員	久保 博幸	取締役	齋藤 憲次
取締役常務執行役員	長岡 秀樹	常勤監査役	福井 賢
取締役執行役員	藤岡 伸吉	監査役 (社外)	戸村 芳之
取締役執行役員	児玉 郁夫	監査役 (社外)	中野 隆
取締役	高井尚一郎		

株式の状況

(平成28年1月20日現在)

発行可能株式総数	14,400,000株
発行済株式総数	3,600,000株
株 主 数	440名

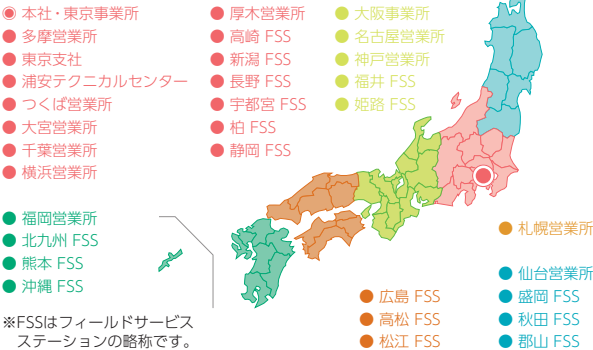
大株主

(平成28年1月20日現在)

株主名	持株数 (千株)	議決権比率 (%)
株式会社内田洋行	1,239	34.46
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	295	8.23
株式会社内田洋行 I Tソリューションズ	275	7.65
ウチダエスコ持株会	235	6.55
株式会社大塚商会	180	5.01
楽天証券株式会社	93	2.59
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	83	2.31
竹内 ひろの	52	1.45
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/ACCT BP2S DUBLIN CLIENTS-AIFM	49	1.36
關 昌	47	1.32

ウチダエスコネットワーク

(平成28年3月20日現在)



株主メモ

事業年度	毎年7月21日から翌年7月20日まで
定時株主総会	毎年10月開催
基準日	定時株主総会 毎年7月20日 期末配当金 毎年7月20日 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 (郵便物送付先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 (電話照会先) ☎ 0120-782-031
公告方法	当社のホームページに掲載する。 http://www.esco.co.jp
上場証券取引所	東京証券取引所 ジャスダック市場
【株式に関する住所変更等のお届出および照会について】 証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出および照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。	

当社WEBサイトのご案内

当社では、最新のニュースやIR情報、サービス情報など当社をご理解いただくための様々な情報をホームページにてご提供しています。是非ご覧ください。

<http://www.esco.co.jp>

ウチダエスコ

検索



ウチダエスコ株式会社

本社：〒135-0042 東京都江東区木場5-8-40

TEL：03-5639-2221 FAX：03-5639-2208



この冊子は環境保全のため、植物油インキを使用しています。



ユニバーサルデザイン (UD) の考えに基づいた見やすいデザインの文字を採用しています。