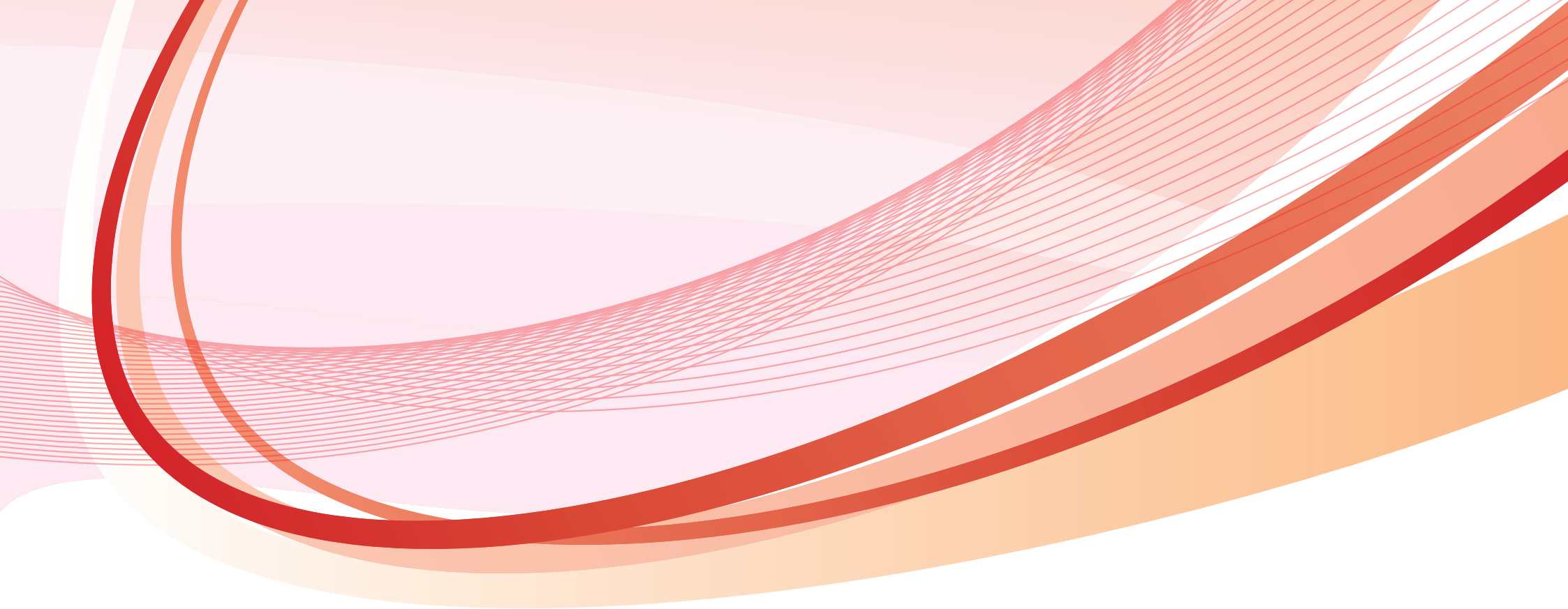




ESCO

第45期
ビジネス・レポート

(平成28年7月21日～ 平成29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45期(平成28年7月21日から平成29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、民間企業・学校・公共機関・福祉施設など、「働く場」や「学ぶ場」のお客さま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することを事業としております。「働く場」「学ぶ場」のお客さまのICT利用環境およびオフィス環境のお役にたつプロフェッショナルサービスは、トータル保守サービス、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の4分野です。

第45期を初年度とする3ヵ年が対象の第10次中期経営計画では、重点基本方針として、「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」の4つを掲げ、経営理念(ビジョン)である「お客さまと働く仲間を幸せにする」ことの実現に向けて、努力と研鑽を続けております。

株主の皆さまにはおかれましては、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

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

仮想化デスクトップ・サーバー構築

NetBoot環境構築

認証基盤構築

ネットワーク構築

Appleコンサルタント

サイバーセキュリティ対策

ICT基盤サポート

サイバーセキュリティ対策支援

OD オフィスデザイナー

オフィスシステムサービス

オフィス移転ソリューション

オフィス空間設計・施工

BCP対策

ICT機器・セキュリティ対策

コストダウンソリューション

クラウド型間接材調達支援サービス

複合機・OAサプライ販売

CE カスタマーエンジニア

トータル保守サービス

マルチベンダー保守

キッティング

PCライフサイクルマネジメント

ネットワーク・電気工事

ヘルプデスク

オンサイト展開・設置

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

- 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

- 障がい者福祉システム 
- 高齢者介護システム 

文教向け

- 証明書発行システム「パピルスメイト*」
 - 校務システム「デジタル校務**」
 - 中学・高校向け校務支援システム 
- *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

- 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 設備工事

事業セグメント概況

ICTサービス事業

売上高 82億23百万円 営業利益 7億35百万円

売上高構成比
63.1%

●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ます。

前連結会計年度比 売上高 +11億49百万円(+16.2%) 営業利益 +2億13百万円(+40.9%)

オフィスシステム事業

売上高 33億77百万円 営業利益 32百万円

売上高構成比
25.9%

●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。

前連結会計年度比 売上高 +2億53百万円(+8.1%) 営業利益 +10百万円(+45.2%)

ソリューションサービス事業

売上高 14億35百万円 営業損失 72百万円

売上高構成比
11.0%

●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わ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。

前連結会計年度比 売上高 +43百万円(+3.1%) (前期は営業損失59百万円)



代表取締役社長 江口 英則

Q1 当期(第45期)の業績についてお聞かせください。

A1 当期の日本経済は、個人消費、輸出および生産の持ち直しや雇用状況の改善などの動きを受けてゆるやかな回復基調が続きました。しかし、海外経済情勢の不確実性や金融市場の変動に対する懸念から、企業の先行き景況については慎重な判断をみせる統計も散見されています。また、当社の属するICT業界においては、PCからタブレット型端末への移行、IoT(モノのインターネット化)、ロボット・AI(人工知能)等の新技術導入への対応、セキュリティマネジメントやICTアウトソーシングニーズへの対応などが、強く求められています。

このような環境下において、当社グループは当期が初年度となる「第10次中期経営計画(第45期～第47期)」の基本4方針である、①心のこもったおもてなし、②新しい「こと」への挑戦、③生産性向上、④ひとりひとりの学習と成長、に基づく事業分野ごとの目標達成に取り組んでまいりました。

その結果、当連結会計年度の業績は、第1四半期におけるICTサービス事業での学校市場向け大型案件に伴うIT関連機器(電子黒板、タブレット型端末等)販売などもあり、売上高130億36百万円(前年同期比12.5%増)、営業利益6億94百万円(同43.4%増)、経常利益7億4百万円(同43.2%増)となり、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比で減損損失が8百万円増加、法人税等調整額が60百万円減少したことなどの影響から、4億81百万円(同81.8%増)となりました。

Q2 「第10次中期経営計画(第45期～第47期)」初年度の状況についてお聞かせください。

A2 ICTサービス事業では、ソニーから独立したPCメーカー、VAIO株式会社からPC保守とヘルプデスク業務を受託しました。また、マイクロソフトのタブレット型端末「Surface(サーフェス)」のオンサイト保守(訪問修理)について、日本マイクロソフト株式会社から日本におけるSurface認定プロバイダー第1号に選ばれました。VAIOの業務提携はすでにスタートしており、日本マイクロソフトは本年10月からスタートいたします。当社の強みであり今後も強化していくマルチベンダーサービスを、こうした新たな業務提携を含めて積極的に推進する予定です。

オフィスシステム事業は、サプライビジネスとオフィスビジネスを2本社としています。サプライビジネスの顧客である調剤薬局や病院関連では、カルテ等が電子化されていますが、プリントアウトして使われることから、プリンター需要があります。当期は、大手医薬品卸業、調剤薬局でこれら需要の深耕を行うことができました。一方、オフィスビジネスでは、下期に案件数が増加したことにより堅調に推移し売上高で前期比約15%の伸びとなりました。

ソリューションサービス事業では、基幹業務システム「スーパーカクテル」が堅調に推移しましたが、校務支援システム「スコール」や高齢者介護システム「絆(きずな)」で苦戦しました。また、ロボット分野等の新規事業へ人材を投資したことから、売上高は増加しましたが、セグメント利益は減益となりました。

Q3 今期(第46期)の展望についてお聞かせください。

A3 今期、当社グループは「第10次中期経営計画」の経営目標達成に向けて、その第2年度における事業分野別施策を策定し、目標達成に取り組んでいます。こうしたなか、今期は前期のような大型案件がみえている状況ではありません。そのため、いかに学校市場、自治体市場、民間市場など通常の中型案件を積み上げていくにかかっています。従前より申し上げていますように、当社は親会社内田洋行やパートナー販社の営業努力に依拠する比率が大きいので、そうした各社の新たな挑戦がどのように顕在化して契約に至るか、そしてどれくらいのスピード感で実施されるか、見えづらい立ち位置にあります。しかし、当社がパートナー販社の傍らにることによって、キッティング、ヘルプデスク、パソコンライフサイクルマネジメントいずれの提案も可能です。保守の場合、黒子として動くことが、マルチベンダー本来のあり方だと思いますので、表に出ないな

がらも“玄人筋に認められる、プロに選ばれる”当社のクオリティをどれだけ伝えてもらえるかということにかかってくると思います。そのため、内田洋行だけでなく、他の各販社にも当社のリソースやサービスメニューを併せて取引先に提案していただけるよう働きかけていきます。また、社内的には、エンジニアの増員等充実を図ることで、パートナー販社及びエンドユーザー情報システム部門のアウトソーシング先としてのポジションを確固たるものにしていきたいと思っています。

これらの取り組みによって、ICTサービス事業では、ストック型ビジネスのさらなる獲得およびICTの進展に対応した将来の重点事業を模索するとともに、文教市場での環境変化(「学習指導要領改訂」、「高大接続改革」など)への積極的対応、お客さまニーズおよび新技術シーズの情報獲得と対応に努めてまいります。また、オフィスシステム事業では、サプライビジネスにおけるお客さま専用Webサイトおよびクラウド型間接材調達支援サービスを中心とした直接販売のさらなる強化に取り組み、オフィスビジネスにおいては営業力、提案力およびマネジメント力のさらなる強化に努めてまいります。ソリューションサービス事業では、業績の改善に向けた、新規分野への挑戦および重点事業単位での販社等とのパートナーシップ強化に努めてまいります。

以上の取り組みによって、今期の業績見通しは、売上高128億円(当連結会計年度比1.8%減)、営業利益5億90百万円(同15.1%減)、経常利益6億00百万円(同14.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益4億10百万円(同14.8%減)を予想しております。

Q4 株主の皆さまへのメッセージをお願いします。

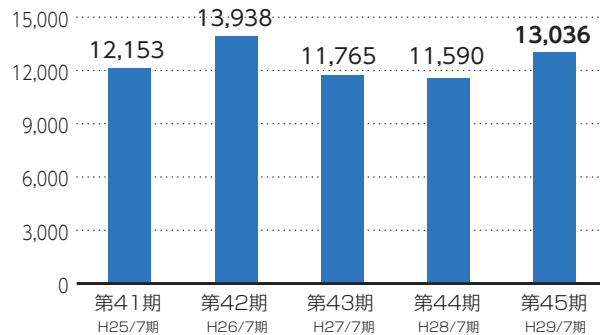
A4 当社は、今回の「第10次中期経営計画」の基本方針にありますように、今後、さらに人的投資、資本投資に注力していきたいと考えています。これら投資により新分野への挑戦や生産性向上を推進してまいります。それを完遂するためには、社員「ひとりひとりの学習と成長」を促し、「心のこもったおもてなし」でお客さまの満足を実現することが基盤となります。株主の皆さまにお願いすることは、この基本方針に則り、市場環境をしっかり把握しつつ継続的に成長し社会に貢献する当社の姿勢を信頼いただきたいという一言に尽きます。

また、こうした投資を行っていくなかで、安定的な利益還元を継続してまいりますので、株主の皆さまにおかれましては、当社の一過性でない企業体質をご理解いただきながら、引き続きのご支援とご指導を賜りますよう、お願い申し上げます。

売上高

13,036百万円
(前期比 +12.5%)

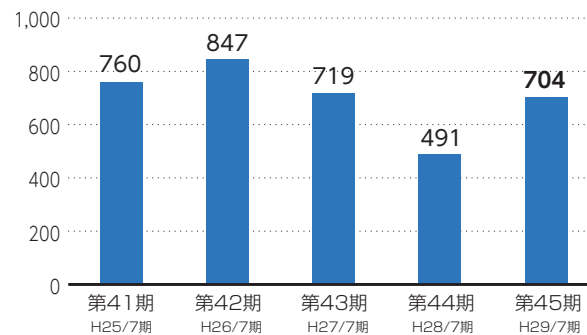
(単位:百万円)



経常利益

704百万円
(前期比 +43.2%)

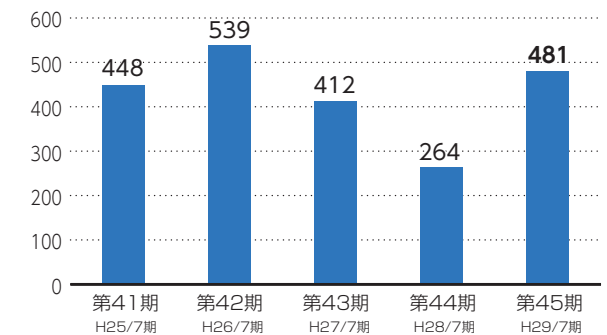
(単位:百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

481百万円
(前期比 +81.8%)

(単位:百万円)

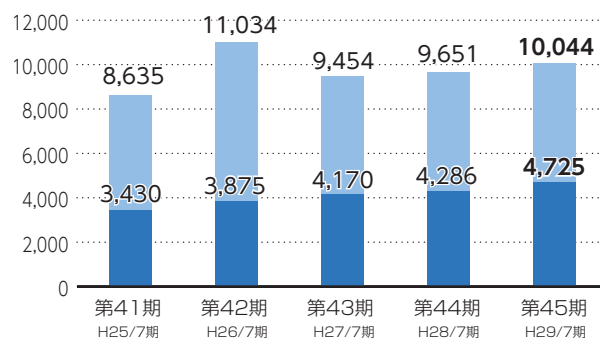


総資産／純資産

総資産 **10,044**百万円／純資産 **4,725**百万円
(前期比 +393百万円)／(前期比 +439百万円)

(単位:百万円)

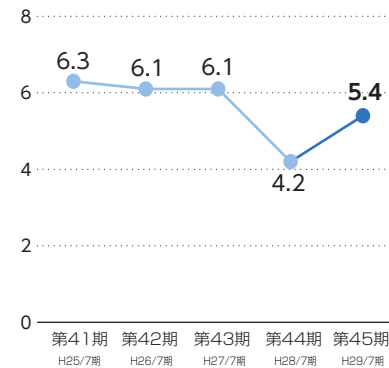
■ 純資産 ■ 総資産



売上高経常利益率

5.4%

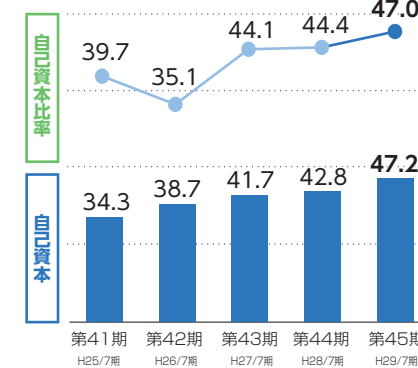
(単位: %)



自己資本／自己資本比率

4,725百万円／**47.0%**

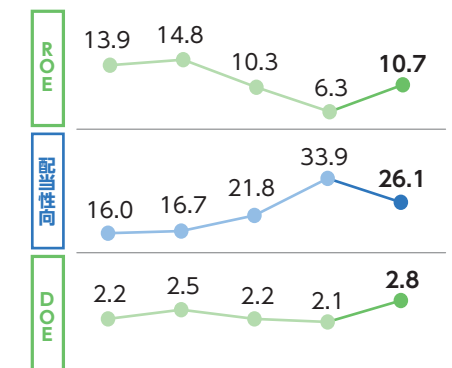
(単位 自己資本:億円／自己資本比率: %)



ROE／配当性向／DOE

10.7%／**26.1%**／**2.8%**

(単位: %)



■ 第46期につきまして

当社は経営指標として売上高経常利益率を重視しており、第10次中期経営計画期間(第45～第47期)におきましては安定的に4%を超えることを目標にしています。第46期の業績については、売上高128億円(前年比▲1.8%)、経常利益6.0億円(前年比▲14.8%)を予想しております。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35円を予定しております。

ウチダエスコPower

ヘルプデスク

ウチダエスコの強さの源泉を連載でご紹介します。
第3弾はヘルプデスク対応を中心に
お客さまのバックオフィス業務を支援する
E-BOSセンターのご紹介です。

お客さまのエンドユーザーに対する ヘルプデスクとして

E-BOSセンターの“E-BOS”とは、ESCO Back Office Supportの頭文字で「ウチダエスコにおける、お客さまのバックオフィスを支援する担当部門」の位置づけです。当センターでは、ウチダエスコの強みであるICTに関するライフサイクルマネジメントの中で、お客さまのICT運用に関わるバックオフィス業務を支援するべく、4つの部署でヘルプデスク業務等を行っています。

「学校ヘルプグループ」は、その名の通り学校専門のヘルプデスクです。親会社である内田洋行の案件がほぼ100%近くを占めており、現在、小・中・高・大合わせて約4,000校程度と契約し、先生方や教育委員会からの直接のお問い合わせに対応しています。この部署では、電話、メール、FAXなどでお受けしたご依頼に対し、CE（カスタマーエンジニア）の派遣（ディスパッチ）、修理・キッティング（注1）・部品送付などの手配を行っています。近年、当社が受託している学校関連のIT機器は、パソコン関連だけでなく、電子黒板、テレビ、デジタルカメラ、実験機器といった周辺機器へと裾野が広がってきています。こうしたなかで、現在、伸びている案件の一例として、生徒の成績から健康診断の身長・体重に至るまでを電子化しIDごとに管理する業務などが挙げられます。また、教



育委員会からは「修理や案件の全容を知りたい」といった要望もあるので、月ごとの案件の問い合わせ件数や各業者への依頼数を報告書にして提出し、教育委員会の「ICT活用状況の見える化」に一役買っています。

「民需ヘルプグループ」は、学校以外の受託案件のヘルプデスクになります。内田洋行だけの案件ではなくて、さまざまな製品販売会社、ハードウェアメーカーに加え、直接お客さまからのお問い合わせもあります。この部署では、日本市場に進出したものの窓口をもつ余裕がないという、海外ハードウェアメーカーの代わりにヘルプデスク窓口を開設し消費者等への対応を行うこともあります。

「メーカーサブグループ」は、メーカーの委託で、当社がオンサイトサービスを行っている窓口です。この部署では、ハードウェアメーカーに特化した修理受付、ディスパッチ（技術者派遣）等の手配を行っています。

「コール一元化グループ」は、当社で対応するさまざまなハードウェア障害の全国からのコールを一元窓口として対処する部署です。ここでは機器ごとに障害内容の切り分け、部品選定等を行います。また、オンサイトサービス（注2）、現場へのディスパッチ（技術者派遣）などもこの部署で行っています。

CTIとCRMの連携による顧客情報管理

「学校ヘルプグループ」と「民需ヘルプグループ」は、CTI（Computer Technology Integration：コンピュータと電話を統合した顧客対応支援システム）とCRM（Customer Relationship Management：顧客管理システム）を使っています。これらはコールセンター向けの電話システムです。CTIは電話をパソコンで受けられるようにするだけでなく、電話がどの回線に入ってきたら誰が取るかなど、細かく比重づけて管理できるシステムです。そして、どのお客さまからどのようなお問い合わせがきたかなどを記録するCRMを連携させています。この連携によって、ある学校から電話がかかってくると、電話番号とその学校の情報が画面に自動的に出て、過去に受けた問い合わせの内容や現在対応している修理案件などの情報が一瞬でわかるようになっています。



さまざまな要望に応えられる「E-BOSセンター」

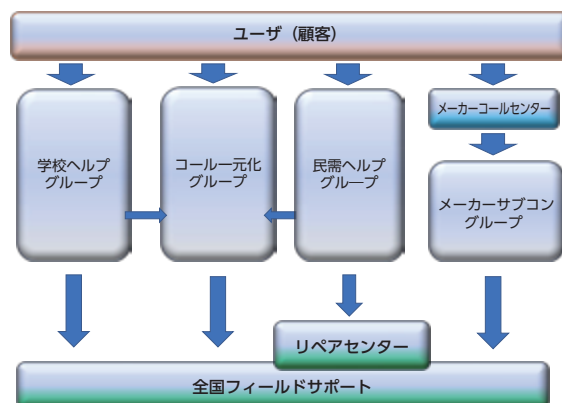
他社の一般的なコールセンター、ヘルプデスクは、対応するメニューが限られています。当センターではお客さまにおけるICTに関するLCM(ライフサイクルマネジメント)を運用面で支援するために、限定されたメニューではなく、お客さまのさまざまな要望に柔軟に対応しています。そのことが、他社にない最大の特徴かつ強みとなっています。

今後もより一層、対応する幅を広げて、お客さまのICT運用に関する信頼できるパートナーとしてのポジションに磨きをかけていきたいと考えています。

(注1) キットティング=パソコン、タブレットなどの導入時にアプリケーションソフトをインストールしたり、ネットワーク接続設定を施して、ユーザーがすぐに使えるように整えること。

(注2) オンサイトサービス=エンジニアが直接現地訪問、修理等対応するサービス。

E-BOSセンター概要



BS課長 荒木 誠 E-BOSセンター長 中林 勇 学校ヘルプデスク課長 増田 雅俊 ヘルプデスク課長 山口 初美

株主の皆さまへ

当社は、株主の皆さまに適正な利益還元を行うことは、企業目的の重要な課題と考えており、持続的な成長と収益性の向上に努め、安定的に利益還元をすることを基本方針としております。また、内部留保資金につきましては、今後の市場ニーズに基づくサービスをビジネス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いく予定です。

これらの方針に基づき、期末配当につきましては、一株当たり35円（前年比+10円）といたしました。

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	2,816 件	(平成29年7月20日現在)
国家公的資格	476 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	1,373 件	FUJITSU、Apple、HP、EPSON、Canon、IBM等の各認証資格
ベンダー資格	967 件	Cisco、Microsoft、ORACLE、Redhat、CompTIA、VMware、Citrix 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	情報セキュリティ対策
ISO 14001 : 2004	ISO/IEC 27001 : 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 ●ガラスパレー ●デル ●日立製作所 ●BENQ
●ポリコム ●ラネクシー ●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)

会社情報・株式情報

会社概要

(平成29年7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	559名 (連結グループ)	
決算日	毎年7月20日 (年1回)	
関連会社	株式会社ユーアイ・テクノ・サービス	千葉県浦安市北栄1-10-4
	アーク株式会社	千葉県浦安市富士見4-8-9

役員

(平成29年10月17日現在)

江口 英則	代表取締役社長
久保 博幸	取締役常務執行役員管理本部長兼東京支社長
長岡 秀樹	取締役常務執行役員営業本部長
児玉 郁夫	取締役執行役員オフィスシステム事業部長
渡辺 千秋	取締役執行役員営業本部企画部長
高井 尚一郎	取締役
山本 直道	取締役 (社外)
白方 昭夫	取締役
福井 賢	常勤監査役
戸村 芳之	監査役 (社外)
中野 隆	監査役 (社外)

執行役員

(平成29年10月17日現在)

高木 善康	東日本フィールドサービス事業部長
横山 昌記	西日本フィールドサービス事業部長兼西日本営業部長
竹垣 健二	ネットワークエンジニアリング事業部長
川西 明	ソリューションサービス事業部長
加藤 健生	ソリューションサービス事業部副事業部長兼公共ソリューション部長
中西 正弘	管理本部副本部長兼社長室長
田浦 智晴	営業本部アライアンス推進室長
門井 克夫	管理本部人事総務部長
斉藤 一也	カスタマーリレーション事業部長

株式の状況

(平成29年7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	696名

大株主

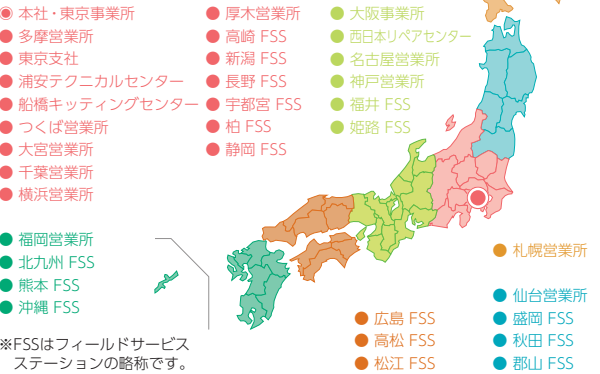
(平成29年7月20日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社内田洋行	1,239	34.46
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	315	8.77
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	224	6.24
株式会社大塚商会	180	5.01
重田 康光	124	3.47
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	102	2.85
竹内 ひろの	52	1.45
關 昌	47	1.32
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	44	1.24

(注) 持株比率は、発行済株式総数に対する所有株式数の割合です。また、持株比率は、自己株式 4,601株を控除して計算しております。

ウチダエスコネットワーク

(平成29年10月17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 (郵便物送付先)	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 〒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ご照会について】
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ご照会は、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。

◆ ホームページのご案内

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。