



第45期中間 ビジネス・レポート

(平成28年7月21日～ 平成29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)の中間ビジネス・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。

当期が初年度である3ヶ年を対象とした第10次中期経営計画では、常にお客さまの視点で「心のこもったおもてなし」を提供できる会社として成長すべく、重点基本方針として、「ひとりひとりの学習と成長」「生産性向上」「新しい「こと」への挑戦」に取り組んでおります。

めざすべき水準に比べると、まだまだ発展途上ではありますが、社員一同粘り強く研鑽を継続し、お客さまのお役にたち社会に貢献し企業価値を高め、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 46億40百万円 営業利益 5億14百万円

売上高構成比
66.9%

●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を行っています。

前年同四半期比 売上高 +10億99百万円(+31.0%) 営業利益 +2億54百万円(+97.5%)

オフィスシステム事業

売上高 15億71百万円 営業損失 3百万円

売上高構成比
22.7%

●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。

前年同四半期比 売上高 +87百万円(+5.9%) 営業損失(前期は営業利益7百万円)

ソリューションサービス事業

売上高 7億18百万円 営業損失 28百万円

売上高構成比
10.4%

●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。

前年同四半期比 売上高 +21百万円(+3.0%) 営業損失(前期は営業損失15百万円)



代表取締役社長 江口 英則

Q1 第45期上半期の業績をお聞かせください。

A1 当上半期におけるわが国経済は、個人消費や輸出の持ち直しなどの動きを受けてゆるやかな回復基調が続きました。

こうした事業環境にあって当社事業におきましては、第1四半期で非常に良い業績をおさめ、その好業績に支えられた半年間でした。第2四半期は第1四半期ほどの勢いではありませんでしたが、昨年11月の適時開示で上方修正した当第2四半期の予想数値を微増ながら、さらに超えることができました。

当上半期の振り返りといしましては、原価オペレーションなどの面でも、「第10次中期経営計画」の実践による品質改善、生産性向上の成果が出始めており、社員ひとりひとりとチームワーク両方における社内の成長を感じております。また、当社事業は、直販営業と比べて販売パートナーさまの営業活動による受注比率が高く、当上半期の好成績は直販だけでなく販売パートナーさまの取り組みによることも大きかったと見ています。

これらの結果、当上半期の業績は、売上高69億30百万円（前年同期比21.1%増）、営業利益4億82百万円、（同90.8%増）、経常利益4億86百万円（同90.1%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益3億25百万円（同103.2%増）となりました。

Q2 当上半期の事業別取り組みについてお聞かせください。

A2 ICTサービス事業では、学校市場においては、タブレット型端末および電子黒板等の導入、地方自治体市場においては、ネットワークの強化、また民間市場においては、仮想化システム導入等、各種のシステム導入支援サービスの充実に取り組みま

した。その結果、第1四半期における学校市場向け大型案件にともなうIT関連機器（電子黒板およびタブレット型端末等）の販売があったことに加えて、地方自治体市場や民間市場向けの各種システム導入支援サービスの提供が堅調に推移し、売上高、セグメント利益ともに大きく伸ばいたしました。

オフィスシステム事業では、サプライビジネスにおいて、クラウド型間接材調達支援サービスを含む、お客さまや販売パートナーさまからのWeb受注の拡大に取り組みました。また、オフィスビジネスにおいては、販売促進活動の積極的推進およびオフィス移転提案力の強化などに努めました。その結果、サプライビジネスにおける販売は堅調に推移しましたが、オフィスビジネスにおける利益率の低下が影響し、売上高は微増、セグメント利益は減少となりました。

ソリューションサービス事業では、販売パートナーさまとの連携を強化し、民間企業、学校、公共機関および福祉施設に向けた、当社が得意とするアプリケーションソフトの導入および運用支援サービスを提案してまいりました。また、サービスの提供に関する業務プロセスの品質改善、お客さま満足度の向上および生産性向上に継続的に取り組みました。その結果、民間市場向けの基幹業務システムおよび地方自治体市場向け福祉総合システムに係る売上は堅調に推移しましたが、高齢者施設および障がい者施設向けアプリケーション販売が低調であったことなどが影響し、売上高は微増、セグメント利益は減少となりました。

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 当社は、当期（第45期）を初年度とする第10次中期経営計画（平成29年7月期～平成31年7月期）に基づき、各種施策に取り組み、PDCA（計画、実行、評価、改善）サイクルを回しております。

社内では、上記重点基本方針に基づき、日々の基本動作から社内QCサークル活動にいたるまで、生産性向上、品質改善、顧客満足度向上に向けたさまざまな実践活動を行っています。優れたアイデアがあれば、全社で標準化するなど、業務向上に向けた社内での情報共有が重要と考えています。こうした「第10次中期経営計画」の実践による地道な業務改善を積み重ねることで、当社は筋肉質でお客さまの高い満足度が得られる企業体質を目指してまいります。世の中が悪い状態であっても踏ん張れる胆力のある会社になりたいということです。品質がよくて、お客さま満足度が高かったら、お客さまは離れていきません。既存のお客さまが新しいお客さまを紹介してくださ

■第10次中期経営計画（第45期～第47期）の重点基本方針

- 1 心のこもったおもてなし**
お客さまのニーズ（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、各事業分野でお客さま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さまのお役にたち、お客さま満足度の向上をめざします。
- 2 新しい「こと」への挑戦**
お客さまの新たなニーズや、ICTなどの複雑化かつ高度化するニーズ（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、お客さまの視点にたった「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。

ることもあるでしょうし、販売パートナーの方から「よく頑張るので、別のお客さまの仕事でも御社にお願いしよう」というお話が生まれることにもなるかと思います。結果、好循環が生まれます。

IoT関連では次々と新しい商品が世の中に登場してきますが、主役はメーカーで、新しい商品の普及をサポートするサービスを提供する当社はあくまでの裏方です。この仕事はウチダエスコが裏で支えているのだという認識や定評が数年後に生まれれば、それこそサービス会社冥利に尽きると考えています。

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 変化し続ける経営環境のなかで、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こそ肝要と考えます。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。

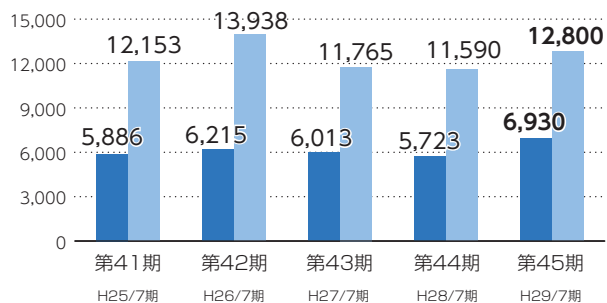
こうしたなかで、これまで当社は事業継続も含めて持続性をもってエンドユーザー、販売パートナーさまに貢献してまいりました。今後も選ばれ続ける企業でありたいと考えています。

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、中長期的な視点でのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

売上高

6,930百万円
(前年同期比 +21.1%)

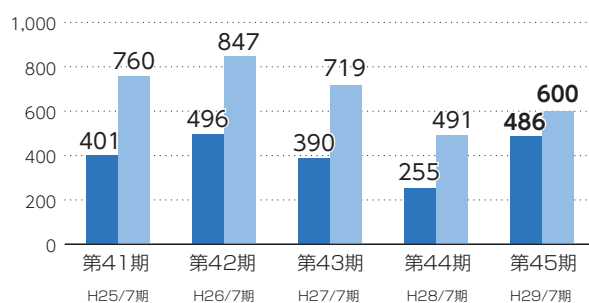
(単位: 百万円) ■ 第2四半期累計期間 ■ 通期(第45期は予想)



経常利益

486百万円
(前年同期比 +90.1%)

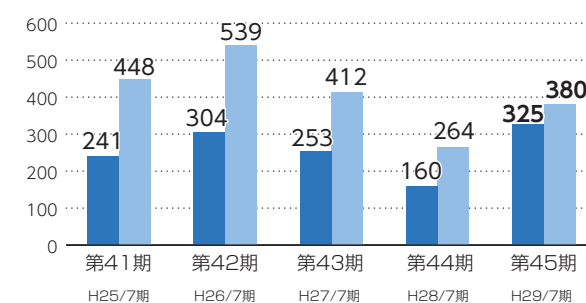
(単位: 百万円) ■ 第2四半期累計期間 ■ 通期(第45期は予想)



親会社株主に帰属する四半期純利益

325百万円
(前年同期比 +103.2%)

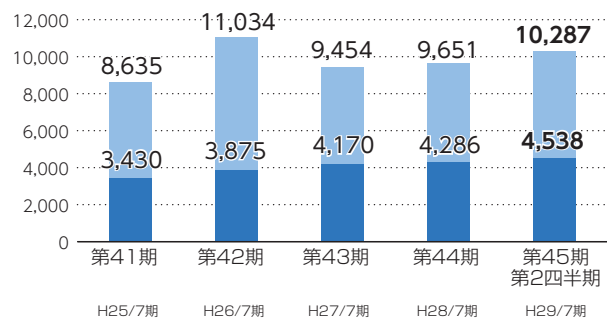
(単位: 百万円) ■ 第2四半期累計期間 ■ 通期(第45期は予想)



総資産／純資産

総資産 10,287百万円／**純資産 4,538**百万円
(前期末比 +635百万円)／(前期末比 +252百万円)

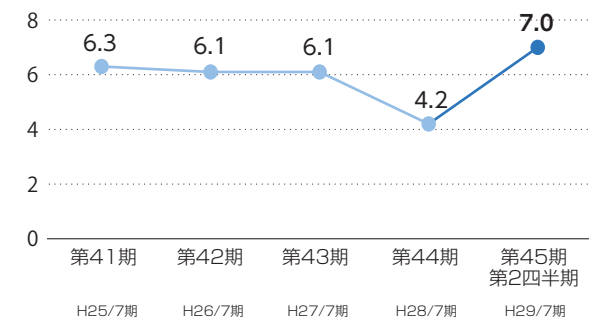
(単位: 百万円) ■ 純資産 ■ 総資産



売上高経常利益率

7.0%

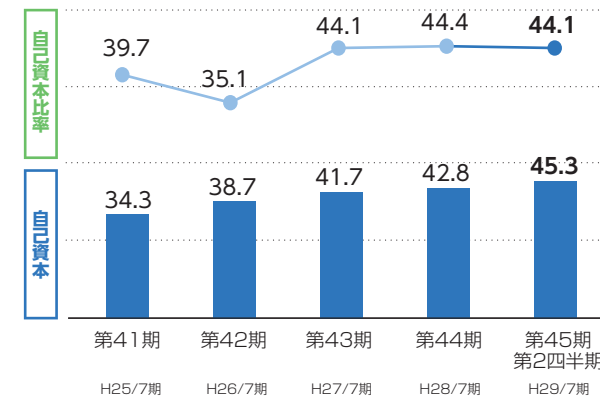
(単位: %)



自己資本／自己資本比率

45.3億円／**44.1**%

(単位: 自己資本: 億円／自己資本比率: %)



POINT 第1四半期における学校市場向け大型案件にともなうIT関連機器(電子黒板およびタブレット型端末等)の販売があったこと、地方自治体市場や民間市場向けの各種システム導入支援サービスの提供が堅調に推移したこと、サプライ販売が堅調であったこと、民間市場向けの基幹業務システムおよび地方自治体市場向け福祉総合システムの売上が堅調であったこと等が、業績に大きく貢献しました。

ウチダエスコPower

キittingセンター

ウチダエスコの強さの源泉を連載でご紹介します。

第2弾はウチダエスコのPCLCMサービス(PCライフサイクルマネジメントサービス)を陰で支える船橋キittingセンターのご紹介です。

ウチダエスコグループのアーく株式会社について

1991年11月、ウチダエスコのリペア部門から独立し、アーく株式会社は設立されました。

現在のアーくには、ウチダエスコで行っていたフィールドリペア業務を引き継いだリペアサポートセンター、メーカーリペア業務を引き継いだHP(ヒューレット・パカード)サポートセンター、パートナーサポートセンター、そしてキitting*^(後注)を行うキittingサポートセンターという4つの部門があります。



2014年アーく内にキittingセンターを設立し、キittingサポートセンターを部門として独立

アーくでのキitting業務は、千葉県八千代市にあるパートナーサポートセンター内で2011年にスタートしました。その後、取り扱い台数が増えたことへの対応とセキュリティの強化を目的として、2014年8月千葉県船橋市潮見町に船橋キittingセンターを開設し、キittingサポートセンター部門として独立しています。



船橋キittingセンターは、八千代時代に比べて約3倍の総面積430坪、保管可能台数はデスクトップPC+ディスプレイで1,000セット、ノートPCで5,000台です。設備は増設可能な作業レーン8レーン、作業台12台を保有、最大1か月に7,000台の処理が可能な大型案件に対応できるスペックを備えています。作業内容にもよりますが、最大1日500台以上のキittingが可能です。通常は1日平均200～300台を処理しています。

なお、こうしたキitting業務は、管理システムによりすべて一元で入出庫管理を行っています。さらにこの管理システムを今後はPCLCMサービスに転用し、当センターが出荷したPCの管理にも使っていきたいと考えています。



セキュリティ設備

当センターではエントランスだけでなく、各部屋でもログが保存されるICカードで入退室を管理しています。また、顧客以外のPCを置かない専用ルームの提供サービスも行っています。あわせて、事務エリアと作業エリアの区画化、セキュリティボックスでの顧客データ管理、監視カメラの設置など、さまざまなセキュリティ対策を講じております。

キッティングセンターが目指すもの

当センターでキッティングを展開する際、これまでは営業のコーディネートのもと、SE（システムエンジニア）がマスター作成を行ってきました。しかし、当センター内にSEがいないことで、仕事を受注してきた営業の手離れが悪いこともあったため、今後はキッティングセンター独自のSE養成、配置を検討しています。

そして、将来的には当センター内でワンストップでサポートが行える体制を構築し、PCLCMサービスを当センターで支えるようにしていきたいと考えています。

ウチダエスコとアークの連携強化

昨今、ウチダエスコの仕事は修理だけでなく、廃棄やデータ消去といった業務も増えてきていますので、こうした業務内容の変化に対応できないと、当センターも本当の意味での存在価値はないと思います。

ウチダエスコが「PCにおけるゆりかごから墓場まで」を掲げて営業を行い、バックヤードをアークが守るという強固な体制の確立を目指します。そして、お客さまの認知度向上とさらなる受注拡大を図ってまいります。

***キッティング**=パソコンやタブレット端末などのIT機器の導入時に、社内が必要となる業務用アプリケーションソフトウェアをインストールしたり、社内ネットワークの接続設定を施して、ユーザーがすぐに使えるための準備（セットアップ）を行う作業のこと。



ガラスコーティングサービス

ガラスコーティングとは、日本で開発された完全無機質100%の網目状多層性のコーティングです。

これにより、新品時の美しさを長期持続するクリアな超硬質皮膜（ガラス皮膜）を形成し、落下に対する破損・キズ・割れを防ぎます。昨今、スマートフォンやタブレット端末は、業務用や教材用として室内・屋外にて多岐にわたり利用されており、落下や破損による修理・メンテナンス費用も増加傾向にあります。当社では、キッティング時にガラスコーティングサービスもあわせてご利用されることをおすすめしています。



アーク株式会社



取締役
江ノ上 剛

代表取締役社長
藤岡 伸吉

キッティングサポート部 部長
奥田 茂利

会社情報・株式情報

会社概要 (平成29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	543名 (連結グループ)
決算日	毎年7月20日 (年1回)

役員 (平成29年3月1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兼情報システム室長
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3月1日現在)

高木 善康	フィールドサービス事業部長
横山 昌記	カスタマーリレーション事業部副事業部長兼第1CR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兼第1SS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福祉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 智靖	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	623名

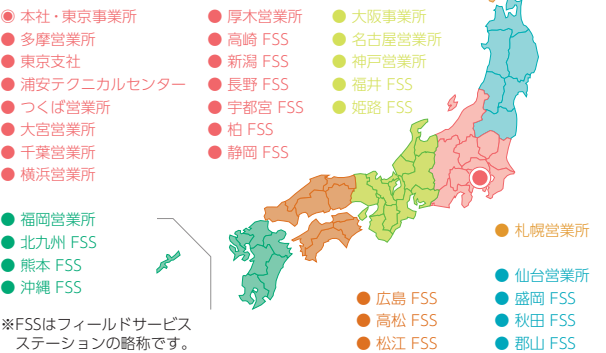
大株主 (平成29年1月20日現在)

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	6.23
株式会社大塚商会	180	5.01
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	68	1.90
竹内 ひろの	52	1.45
関 昌	47	1.32
株式会社SBI証券	45	1.28
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 4,557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3月1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。