

2017年7月期（第45期）

（2016年7月21日～2017年7月20日）

決算説明会

2017年9月14日

ウチダエスコ株式会社

（証券コード：4699）

代表取締役社長

江口 英則

1. 2017年7月期 概況

2. 2018年7月期 見通し

3. 企業価値向上に向けた 当期の取り組み

参考

(1) 業績推移（10年）

(2) 会社概要等

	16/7期		17/7期					
	実績	前期比 (%)	期首計画	修正計画	実績	前期比 (%)	期首計画比 (%)	修正計画比 (%)
売上高	115.9	▲1.5	126.0	128.0	130.3	+12.5	+ 3.5	+1.8
営業利益	4.8	▲31.6	5.1	5.9	6.9	+43.4	+36.2	+17.8
経常利益	4.9	▲31.6	5.2	6.0	7.0	+43.2	+35.5	+17.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	2.6	▲35.8	3.4	3.8	4.8	+81.8	+41.6	+26.7
純資産	42.8	+2.8	-	-	47.2	+10.3	-	-
総資産	96.5	+2.1	-	-	100.4	+4.1	-	-
EPS (円)	73.6	▲41.1	94.5	105.6	133.9	+81.8	+41.6	+26.7
BPS (円)	1,192	+2.8	-	-	1,314	+10.3	-	-
ROA (%)	5.1	-	-	-	7.2	-	-	-
ROE (%)	6.3	-	(7 % 台)	(8 % 台)	10.7	-	-	-

(注) EPS:一株あたり純利益 BPS:一株あたり純資産 ROA:総資産経常利益率 ROE:自己資本当期純利益率 期首計画:2016年8月31日発表 修正計画:2016年11月25日発表

主要指標値

	15/7期 実績	16/7期 実績	17/7期					
			期首予想	修正予想	実績	前期比	期首予想比	修正予想比
売上高 経常利益率(%)	6.1	4.2	4.1	4.7	5.4	+1.2pt	+1.3pt	+0.7pt
ROE (%)	10.3	6.3	7%台	8%台	10.7	+4.4pt	—	—
配当性向(%)	21.8	33.9	26.4	23.7	26.1	▲7.8pt	▲0.3pt	+2.4pt
DOE (%)	2.2	2.1	2%台	2%程度	2.8	+0.7pt	—	—
自己資本比率	44.1	44.4	45%台	46%前後	47.0	+2.6pt	—	—
配当金 (円/株)	25	25	25	25	35	+10円	+10円	+10円

(注) ROE: 自己資本当期純利益率 DOE: 純資産配当率 期首予想: 2016年8月31日計画公表時予想 修正予想: 2016年11月25日計画公表時予想

経営指標として売上高経常利益率を重視している。

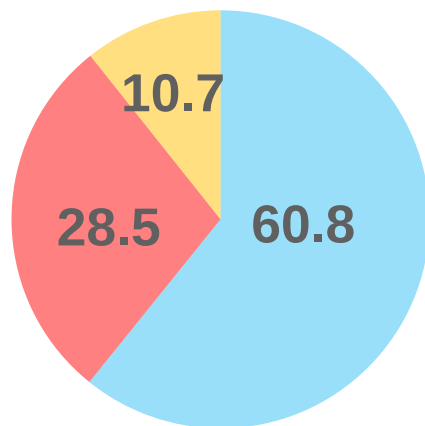
第10次中計期間(2016/7/21-2019/7/20)は安定的に4%を超えることが目標。

配当については安定的配当を基本方針としている。

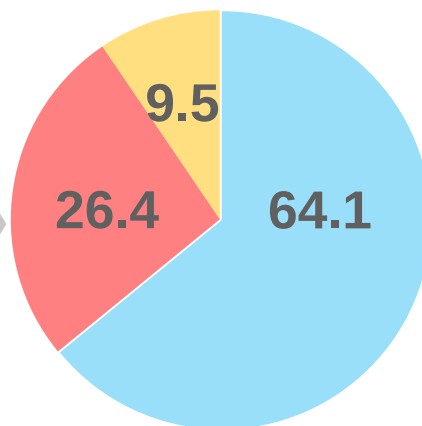
事業セグメント別 売上高構成比

単位：％（四捨五入表示）

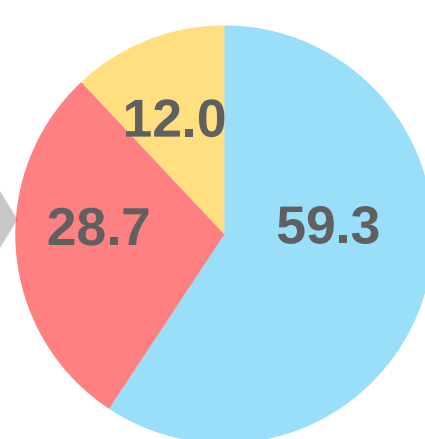
13/7期実績



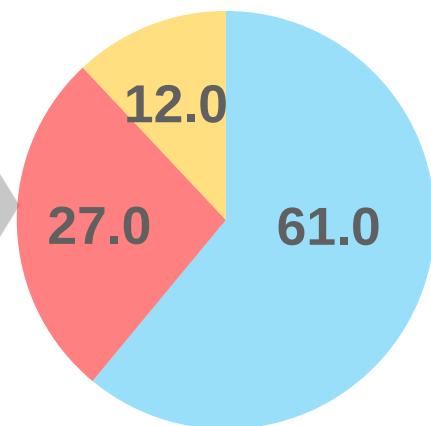
14/7期実績



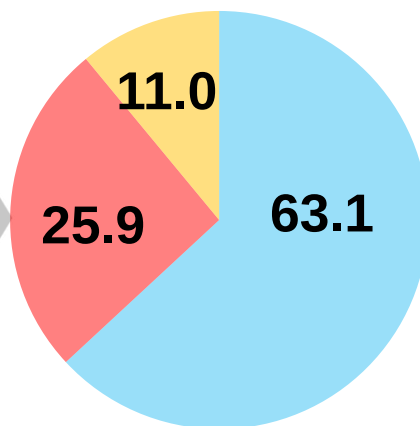
15/7期実績



16/7期実績



17/7期実績

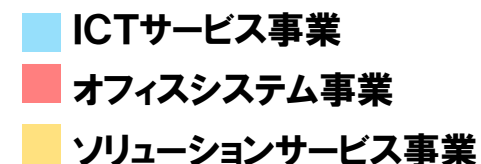


14/7期は、ICTサービス事業で大型販売案件・WinXP切り替え需要の影響があり、同事業構成比増加。

17/7期は、同事業で大型案件あり。

（14/7期学校市場向けタブレット型端末販売）

（17/7期同市場向け電子黒板・タブレット端末販売）



事業セグメント別損益

単位:百万円 (切捨て表示)
比率:% (四捨五入)

	売上高 (外部売上高)				セグメント利益(営業利益)			
	15/7期実績 (前期比)	16/7期実績 (前期比)	17/7期		15/7期実績 (前期比)	16/7期実績 (前期比)	17/7期	
			修正予想	実績 (前期比)			修正予想	実績 (前期比)
ICTサービス 事業	6,980 (▲21.9)	7,074 (+1.3)	8,100	8,223 (+16.2)	615 (▲16.8)	521 (▲15.2)	580	735 (+40.9)
オフィス システム 事業	3,376 (▲8.3)	3,123 (▲7.5)	3,400	3,377 (+8.1)	81 (+5.2)	22 (▲72.6)	65	32 (+45.2)
ソリューション サービス 事業	1,407 (+6.7)	1,392 (▲1.1)	1,300	1,435 (+3.1)	10 (▲41.2)	▲59	▲55	▲72
連結損益 計算書値	11,765 (▲15.6)	11,590 (▲1.5)	12,800	13,036 (+12.5)	707 (▲15.2)	484 (▲31.6)	590	694 (+43.4)

(注) 修正予想:2016年11月25日計画公表時予想

●全社共通

- 大型案件に依存しない着実な成長。
- 売上高・収益の平準化。
- ストック型ビジネス減少の対策。
- 新しい事業の「芽」を育てる活動。
- 顧客接点パフォーマンスの質・量向上（顧客・パートナーの開拓・関係強化等）。
- 各技術サービスの標準化（手順書強化・複数名対応体制・ドキュメント改善）。
- 各種ITツールの社内有効活用（売るものを使う、使うものを売る）。
- プロジェクトマネジメント力の強化。

●ICTサービス事業

- 全社共通課題への対応徹底
- 文教マーケット変化への積極的対応

(高大接続改革、学習指導要領改訂、“学校におけるICT環境整備”への対応等)

●オフィスシステム事業

- アカウント顧客育成の社内リーダー役 (直販事業育成)。
- オフィス： 営業力・提案力・プロジェクトマネジメント力強化。
サプライ： 間接販売から直接販売への対応強化。

●ソリューションサービス事業

- 業績改善に向けた構造改革。
- 新規技術分野への挑戦。
- 重点事業(SBU*)単位でのパートナーシップ体制強化。

* SBU：戦略的ビジネスユニット(Strategic Business Unit)。ICTサービス事業(5)、オフィスシステム事業(2)、ソリューションサービス(5)。
第10次中計より、対象市場・サービスを基にしたSBUを定め、目標設定・施策実行を進めている。

ICTサービス事業

単位:百万円 (切捨て表示)

	15/7期 実績	16/7期 実績	17/7期 実績	前期 増減%
売上高 (内訳下記)	6,980	7,074	8,223	+16.2
営業利益	615	521	735	+40.9
ネットワークサービス	3,931	3,752	4,137	+10.3
ハードウェア保守サービス	1,443	1,440	1,437	▲0.2
メーカーリペアサービス	551	524	542	+3.4
IT関連機器	772	1,109	1,903	+71.6
その他	281	247	202	▲18.3
計	6,980	7,074	8,223	+16.2

17/7期大型案件(*)でIT関連機器が大幅増加。 *電子黒板・タブレット型端末販売。16/7期も一部有。
ハードウェア保守サービス減少傾向は、15/7期に底打ち。

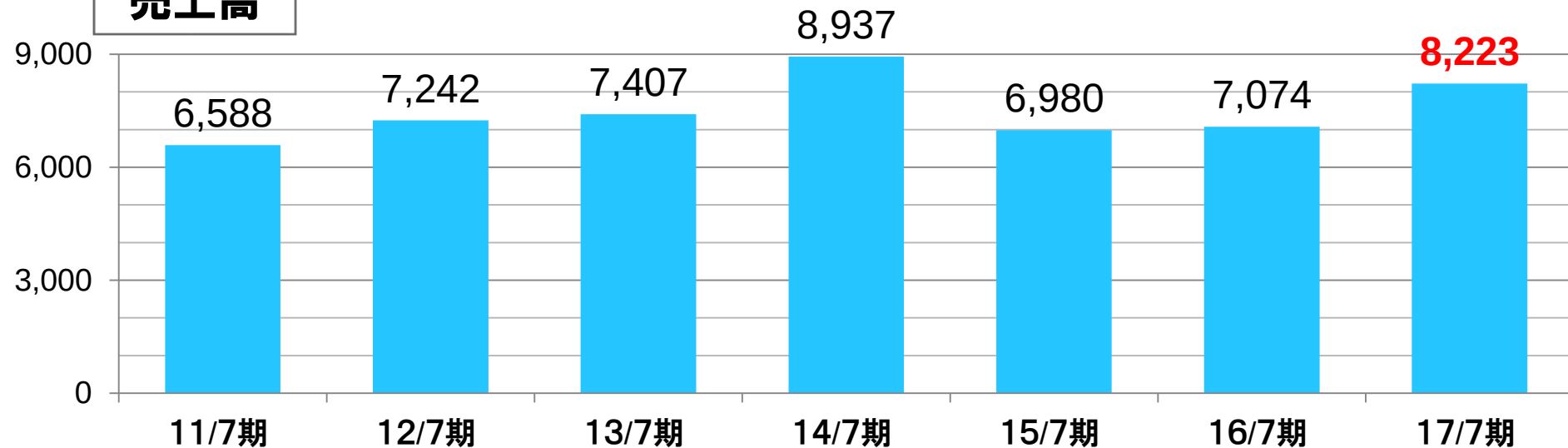
(cf. ハードウェア保守サービス売上推移(百万円) 13/7期:2,006 14/7期:1,819 15/7期:1,443)

(cf. 国内クライアントPC出荷台数(暦年) 2013年:1,562万台 2014年:1,539万台 2015年:1,055万台 2016年:1,056万台)

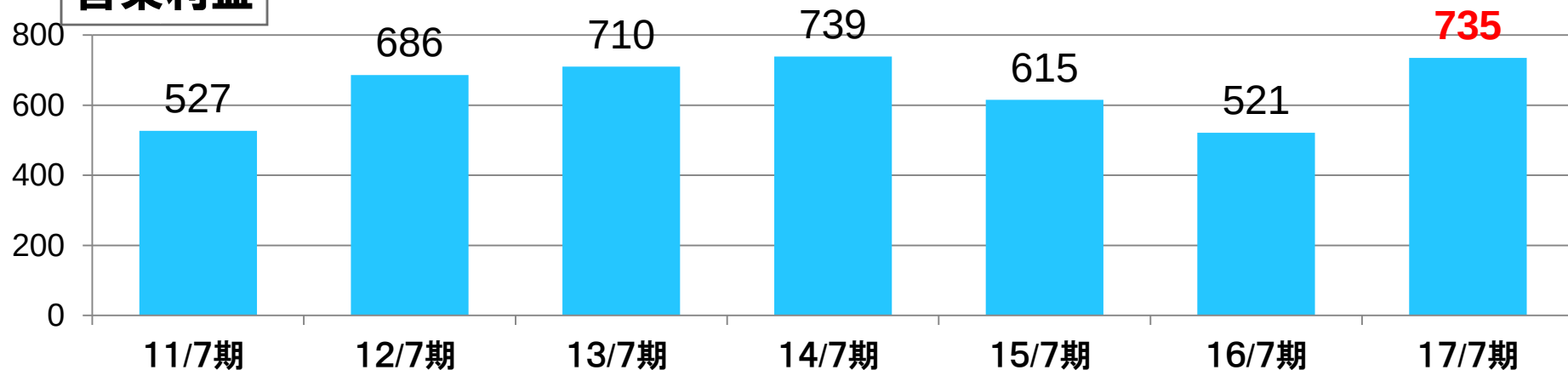
参考. ICTサービス事業 損益推移

単位:百万円(切捨て表示)

売上高



営業利益



オフィスシステム事業

単位:百万円(切捨て表示)

	15/7期 実績	16/7期 実績	17/7期 実績	前期 増減%
売上高(内訳下記)	3,376	3,123	3,377	+8.1
営業利益	81	22	32	+45.2
OAサプライ	2,382	2,223	2,345	+5.5
オフィスシステム	856	738	850	+15.2
その他	137	161	181	+11.9
計	3,376	3,123	3,377	+8.1

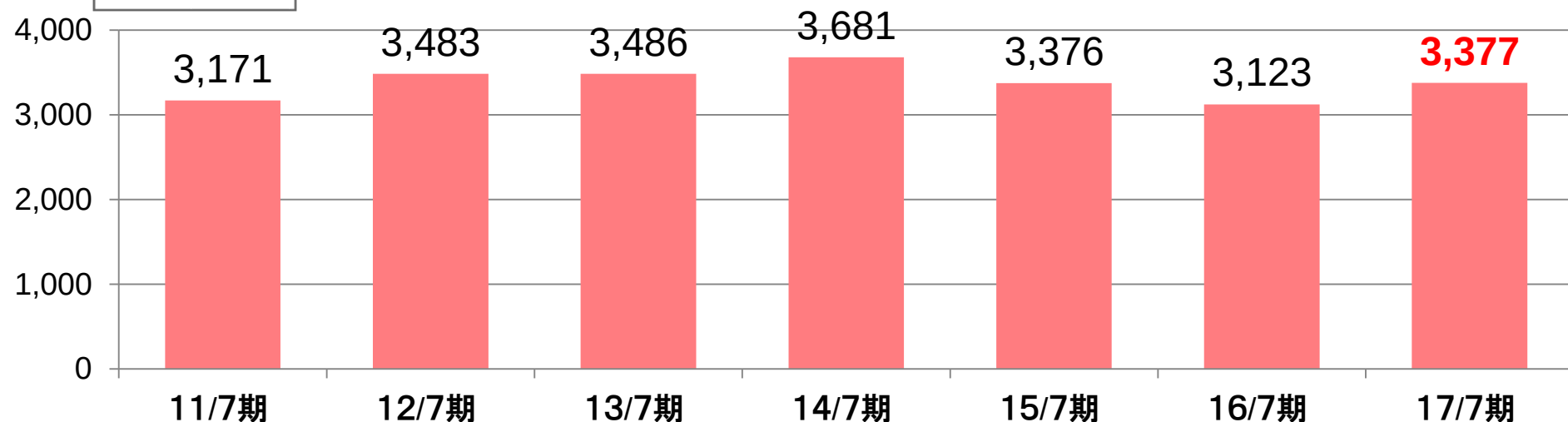
OAサプライは、15/7期・16/7期連続のチャネル販売(卸売)減少に対する、直接販売強化を実施中。オフィスシステムの、17/7期にはオフィス移転案件数の増加(小規模案件)・大型のオフィス移転案件などがあり売上高増加。

(cf. OAサプライ売上推移(百万円) 13/7期:2,785 14/7期:2,823 15/7期:2,382)

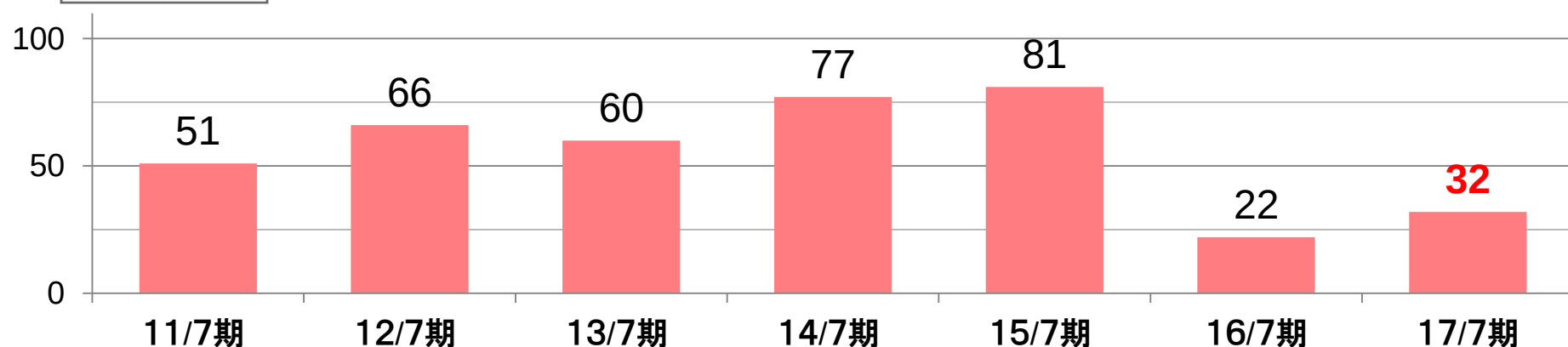
参考. オフィスシステム事業 損益推移

売上高

単位:百万円(切捨て表示)



営業利益



ソリューションサービス事業

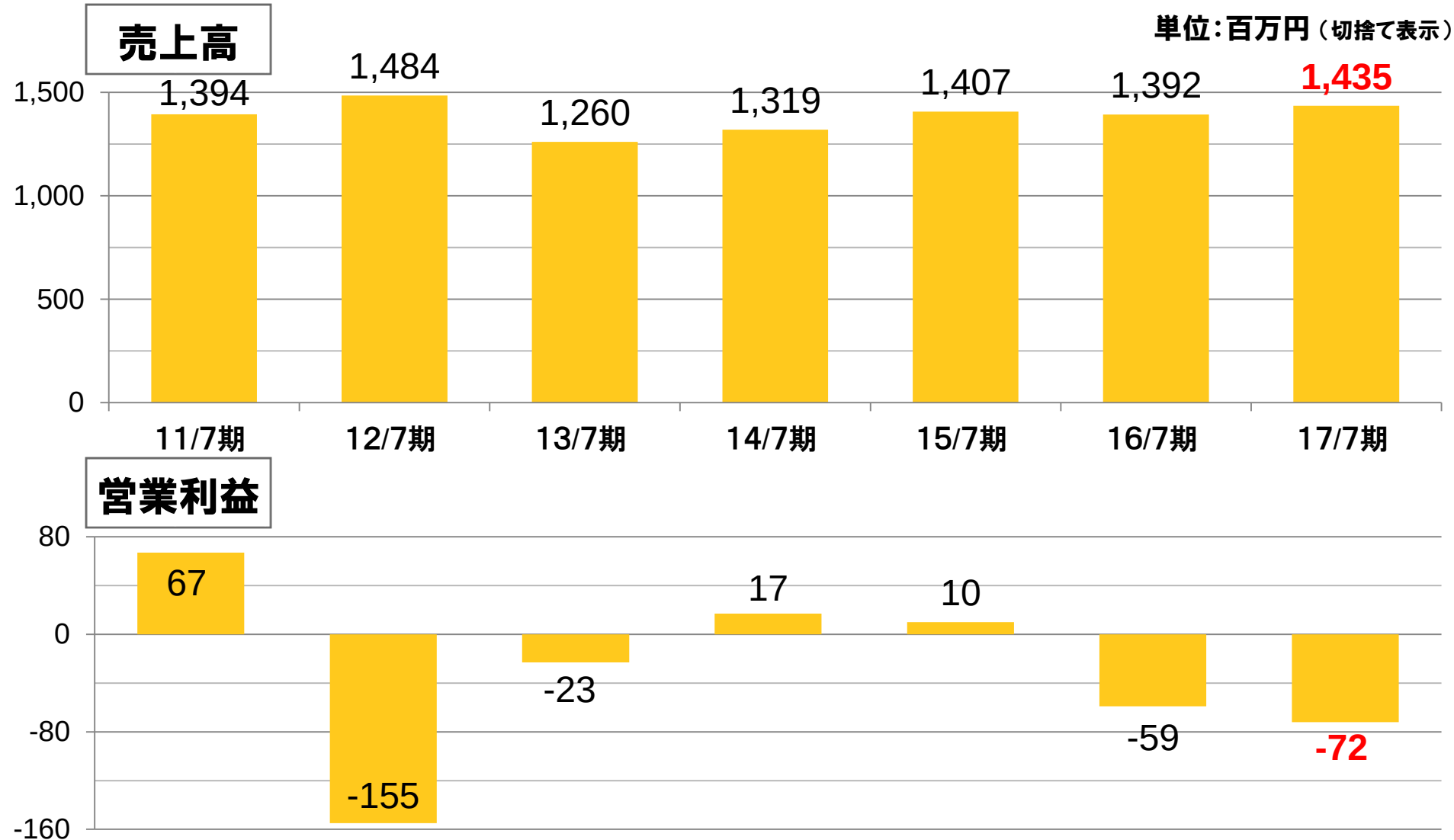
単位:百万円(切捨て表示)

	15/7期 実績	16/7期 実績	17/7期 実績	前期比 増減%
売上高(内訳下記)	1,407	1,392	1,435	+3.1
営業利益	10	▲59	▲72	—
ソフトウェアサポート	1,311	1,265	1,299	+2.7
その他	95	126	135	+7.3
計	1,407	1,392	1,435	+3.1

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期連続の営業黒字。16/7期は、一部システム開発案件における開発コストが増加したこと等の影響もあり、営業赤字化。

17/7期、高齢者施設及び障がい者施設向けアプリケーション販売、高等学校向け学籍管理アプリケーション販売が低調。加えて、新規アプリケーション開発技術の習得コストの増加等もあり、2年連続営業赤字。

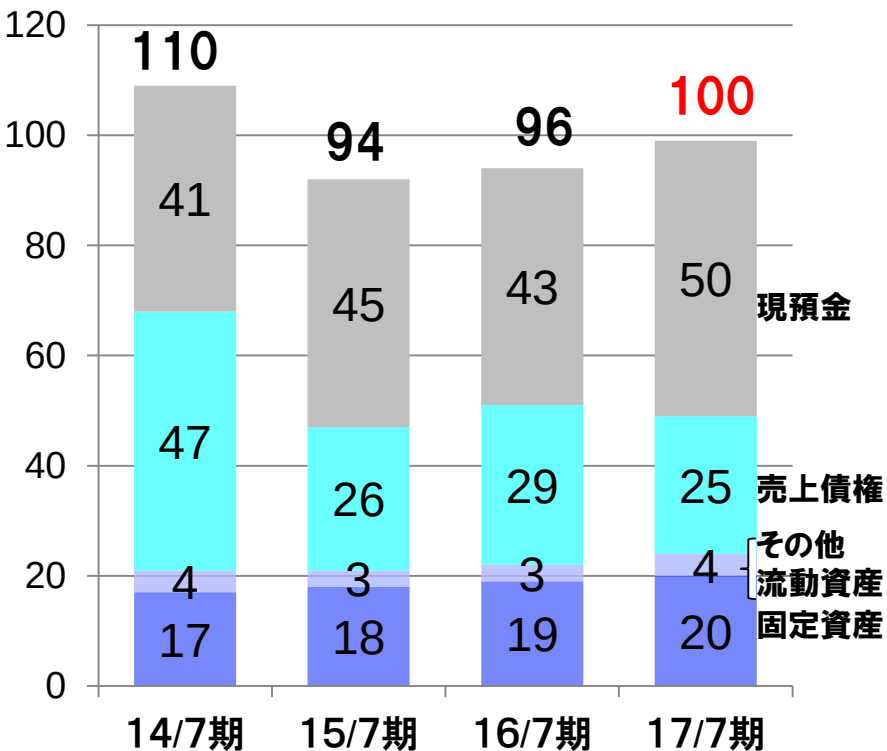
参考. ソリューションサービス事業 損益推移



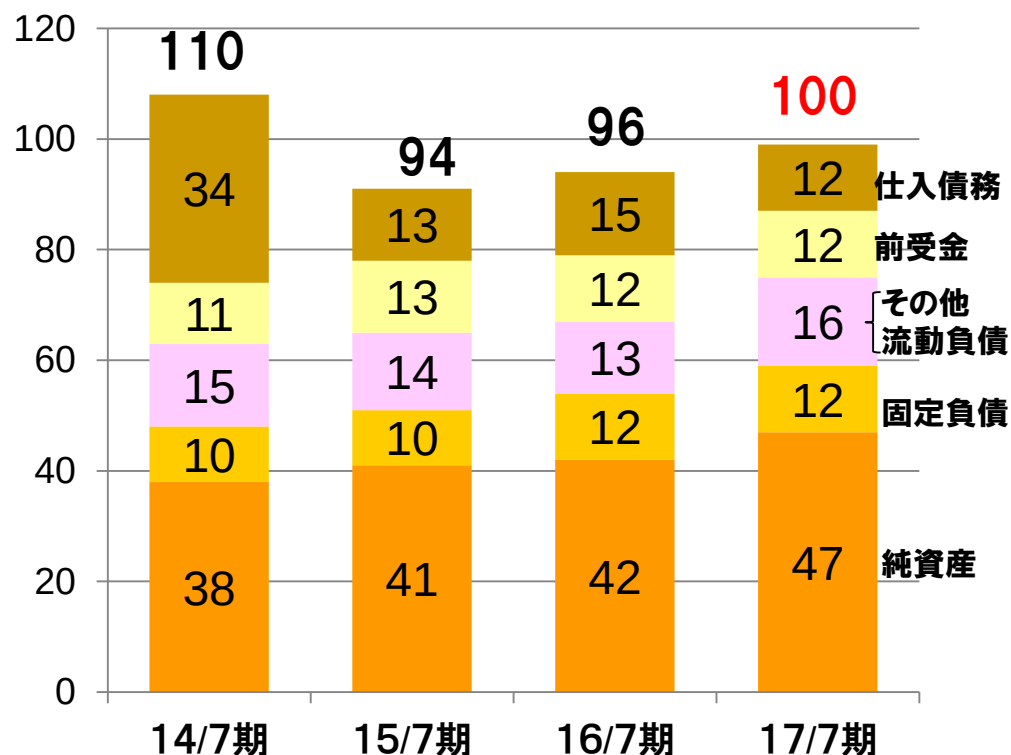
貸借対照表内訳

単位:億円
(切り捨て表示)

資産



負債・純資産



1. 2017年7月期 概況

2. 2018年7月期 見通し

3. 企業価値向上に向けた
当期の取り組み

参考

(1) 業績推移（10年）

(2) 会社概要等

2018年7月期 BSC(バランススコアカード)戦略マップ (第10次中計方針を堅持)

財務 の視点	売上拡大	収益確保
顧客 の視点	顧客、販売パートナー の 開拓・関係強化	重点事業の成長 ステークホルダーの 開拓・関係強化 心のこもったおもてなし (顧客満足度向上)
業務プロセス の視点	新しい「こと」 への挑戦	品質改善 生産性向上 親切な 報連相 (情報の共有と活用) コンプライアンス
学習と成長 の視点	働く仲間の喜び をうみだす	ひとりひとりの 学習と成長 積極的な 採用活動

重点基本方針（2017/7期～2019/7期）

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。

2018年7月期 損益・主要指標見通し

	18/7期予想	前年比
売上高	128 億円	▲1.8 %
営業利益	5.9 億円	▲15.1 %
経常利益	6.0 億円	▲14.8 %
当期純利益 _(親会社株主に帰属する)	4.1 億円	▲14.8 %
売上高経常利益率	4.7%	▲0.7pt
自己資本比率	48%台	+ 1pt程度
ROE _(自己資本当期純利益率)	8%台	▲2pt程度
配当金	35円/株	±0円/株
配当性向	30.7%	+ 4.6pt
DOE _(純資産配当率)	2%台	(前年2.8%)

18/7期予想

前年比

ICTサービス事業

売上高	82 億円	▲0.3 %
営業利益	5.9 億円	▲19.7 %

オフィスシステム事業

売上高	34 億円	+0.7 %
営業利益	0.5 億円	+56.3 %

ソリューションサービス事業

売上高	12 億円	▲16.4 %
営業利益	▲0.5 億円	(前年▲0.7億円)

全社

売上高	128 億円	▲1.8 %
営業利益	5.9 億円	▲15.1 %

1. 2017年7月期 概況

2. 2018年7月期 見通し

3. 企業価値向上に向けた 当期の取り組み

参考

(1) 業績推移（10年）

(2) 会社概要等

1. 当社の特徴と目指す姿

(1) マルチベンダーサービスと“プロ”にご愛顧される専門家集団

- 国内・海外メーカー各社の1社に依存しないサービス体制。



など多数。
(アライアンス推進中。次頁例参照)。

- プロである常連のお客さまに、サービスを安心して継続的にご利用頂ける技術。
 - (お客様) 大手企業・自治体・学校の情報システム関連部門、コンピューターメーカー、プリンター(MFP)メーカー販売、システムインテグレーター(Sier)、通信キャリア、等々。
 - (保有資格) 国家資格476、メーカー資格1,373、ベンダー資格967 : 計 2,816件

(参考)新規アライアンス・ストックビジネスの獲得例

● 2017/9/14(本日)午前発表 プレスリリース

ウチダエスコと日本マイクロソフトがサービスプロバイダー契約を締結

「日本におけるSurface認定サービスの第1号プロバイダーとして訪問修理などを拡充」

ウチダエスコ株式会社 (本社：東京都江東区、代表取締役社長：江口 英則) は、日本マイクロソフト株式会社 (本社：東京都港区、代表取締役社長：平野 拓也) とSurface 認定サービスプロバイダー (Authorized Service Provider：略称「ASP」) 第1号契約を締結しました。

詳細URL：<http://www.esco.co.jp/surface/>

これにより、お客さまは修理対応に関して従来のセンドバック方式 (引取修理) に加え、オンサイト方式 (訪問修理) をご選択いただけます。市場ニーズに合った高品質かつスピーディーなサポート・サービスをご提供いたします。

※ASP とは：Surface 向け延長保証における、オンサイト保守などが対応可能なサービスパートナーのことです。



【オンサイト保証パック】 2017 年10 月2 日受付開始！
＜法人向け拡張保証プランにオンサイト保守をプラス＞

- 法人向け拡張保証プラン (拡張ハードウェアサービスプラン及び法人向けMicrosoft Complete) にプラスするサービスです。
※法人向け拡張保証プランの加入が前提条件となります。
- 法人向け拡張保証プランの保証期間と同じ期間に対応します (3 年～4 年間)。
- 保証内容はご契約の法人向け拡張保証プランに準拠します。
- 技術員がお客様のSurface ご利用場所にお伺いしてハードウェアの障害対応を行います。

1. 当社の特徴と目指す姿

(2)ICTに関する事は、なんでも“エスコにおまかせ” (“Leave IT to ESCO”)

- あらゆることをワンストップで対応。

- LCM (ライフサイクルマネジメント)

標準機器設計、機器手配・キitting、納入・設置、関連工事、ヘルプデスク・運用、保守、機器・データ廃棄、等。

- ネットワーク構築・サポート

ICT基盤構築 (ネットワーク構築・仮想デスクトップ/サーバー構築など)、サイバーセキュリティ対策、ICT基盤サポート、等。

- オフィス空間設計・施工(含. 内装工事、設備工事)、複合機/関連サプライ品販売

- 間接材調達コストダウン支援

- 各マーケット向けシステムソリューション企画・設計、開発・導入、運用・保守

民間企業向け (ERP:スーパーカクテル)

自治体向け (福祉総合システム:Acrocity、等)

福祉施設向け (高齢者介護システム:絆、障がい者福祉システム:絆(あすなろ台帳))

文教向け (中高向け校務支援システム:スコール、

大学向け証明書発行システム:パピルスメイト、

公立小中向け校務システム:デジタル校務、等)

(参考)サービス例 “キitting” (注)



専用設備

作業レーン 8レーン設置 (増設可)
作業台 12台 設置 (増設可)
処理能力 7,000 台/月 (最大)

セキュリティ対策

- 事務エリア・作業エリア 区画化
- 監視カメラ設置
- ICカード入退室管理
- 特定顧客専用室
- 顧客データ セキュリティBOX保管

(注)キitting

社内で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。

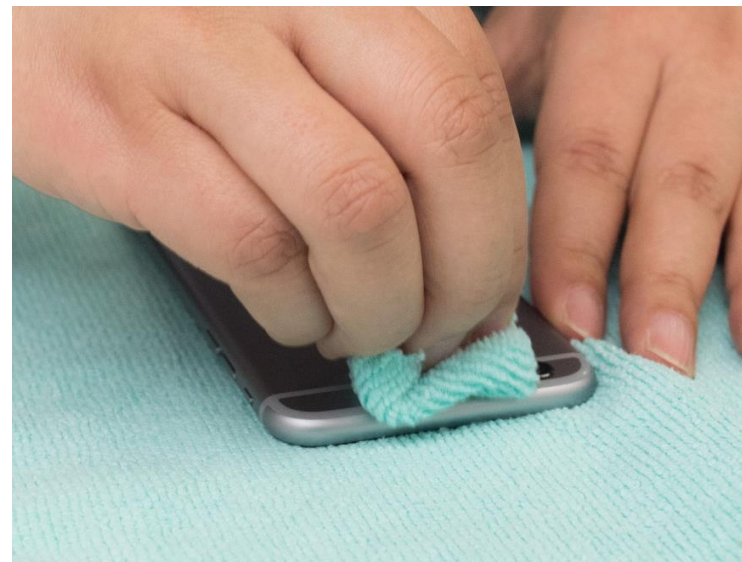


特徴

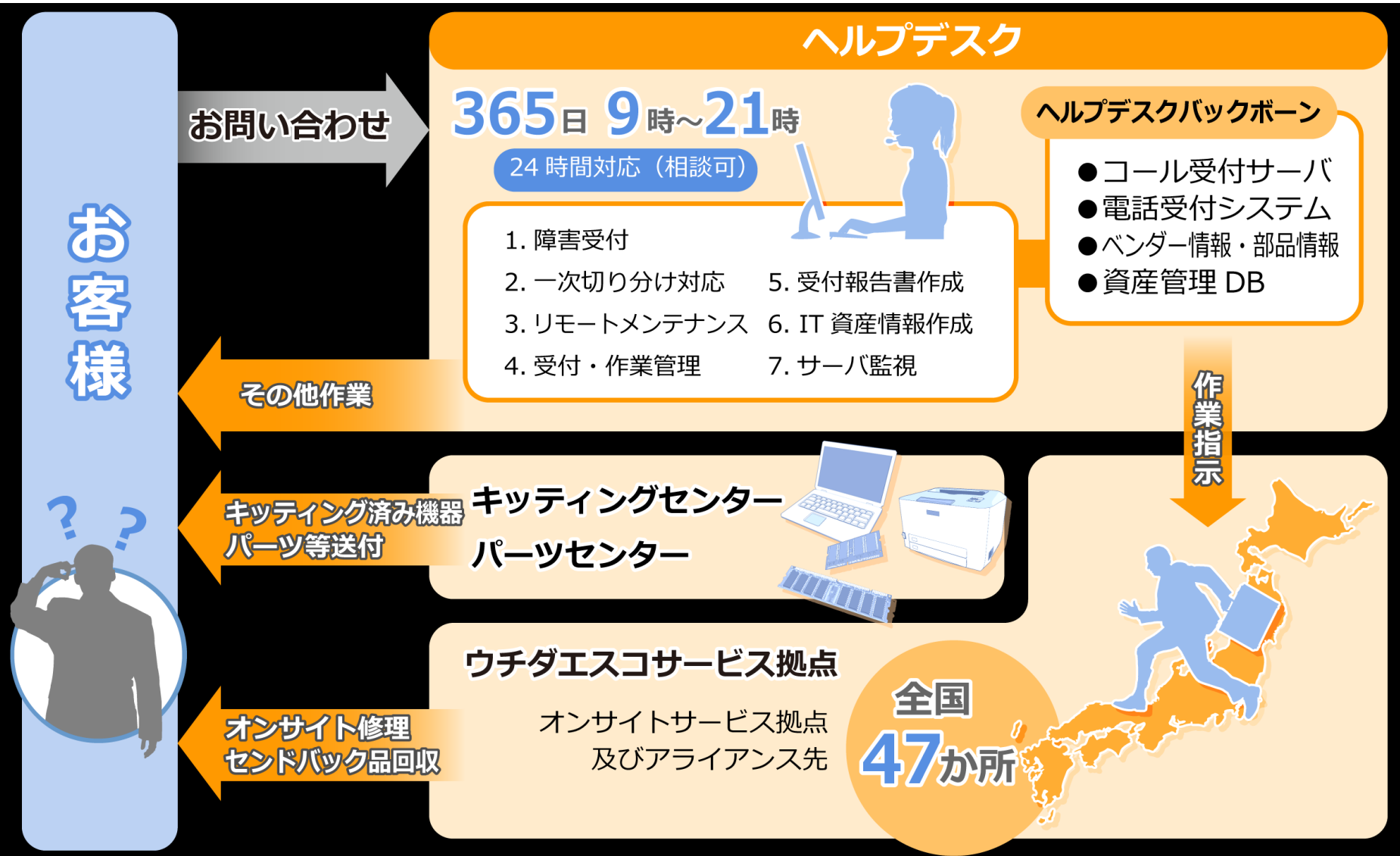
- キズ・割れ防止
硬度9Hガラス薄膜
- 新品時の美しさ長時間持続
特に、キズが目立つ黒ボディーに有効
- 脱・保護フィルム
上手く貼れない、はがれる等の悩みなし



キッティング時の
同時施工を推奨。



(参考)サービス例 “ヘルプデスクサービス”



2. 重点取り組み事項

●事業セグメント別

●ICTサービス事業

- PCからタブレットへのシフトなどのICT利用環境変化への対応
- 文教マーケット変化への積極的対応 等々

●オフィスシステム事業

- サプライ : チャネル（卸売）販売から直接販売への市場ニーズへの更なる対応強化
- オフィス : 商談サイクルの短い中・小規模の案件を数多く獲得するための各種施策 等々

●ソリューションサービス事業

- サービスの提供に関する、業務プロセス品質改善・お客さま満足度向上・生産性向上
- 新規技術分野への挑戦 等々

2. 重点取り組み事項

●第10次中期経営計画 重点基本方針別

●心のこもったおもてなし

- 顧客価値（カスタマー・バリュー）の継続強化（顧客ニーズと当社保有シーズ連動）
- 顧客満足度の向上 等々

●新しい「こと」への挑戦

- マルチベンダーサービス領域の拡充、新規アライアンス
- 新技術領域でのサービス模索（ロボット、IoT、ドローン等） 等々

●生産性向上

- 提案、販売するICTは社内に導入、運用経験を蓄積
（モバイル環境、セキュリティ環境、ロボット、AI、IoT等）
- 生産性向上のための仕組みを積極導入（システム、制度、プロセス、情報共有化 等） 等々

●ひとりひとりの学習と成長

- 技術教育以外の教育も拡充（営業マン技術基礎研修、ファン客創造CE（カスタマーエンジニア）研修、等） 等々

1. 2017年7月期 概況

2. 2018年7月期 見通し

3. 企業価値向上に向けた
当期の取り組み

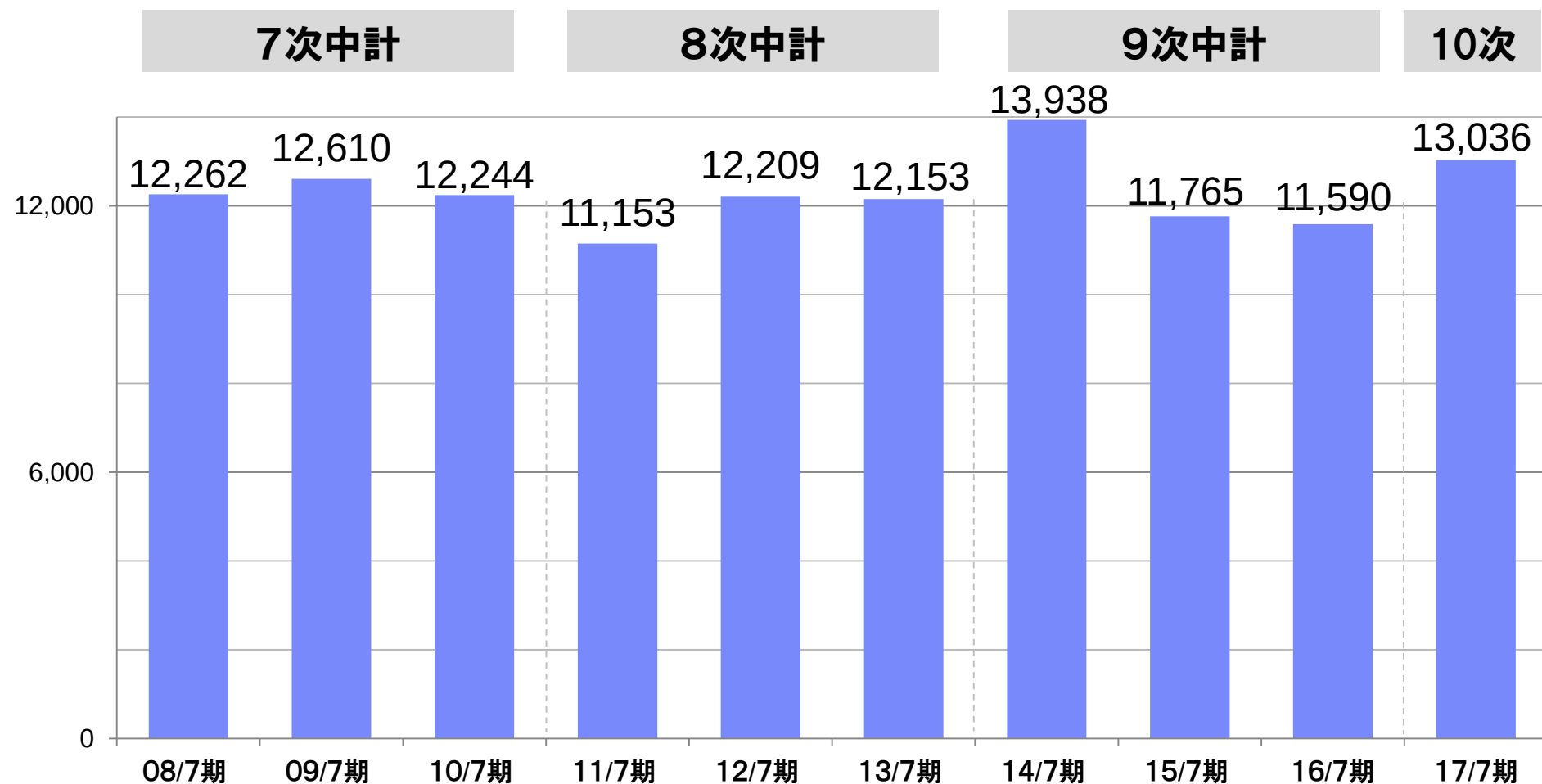
参考

(1) 業績推移（10年）

(2) 会社概要等

売上高推移 (10年)

単位: 百万円 (切捨て表示)

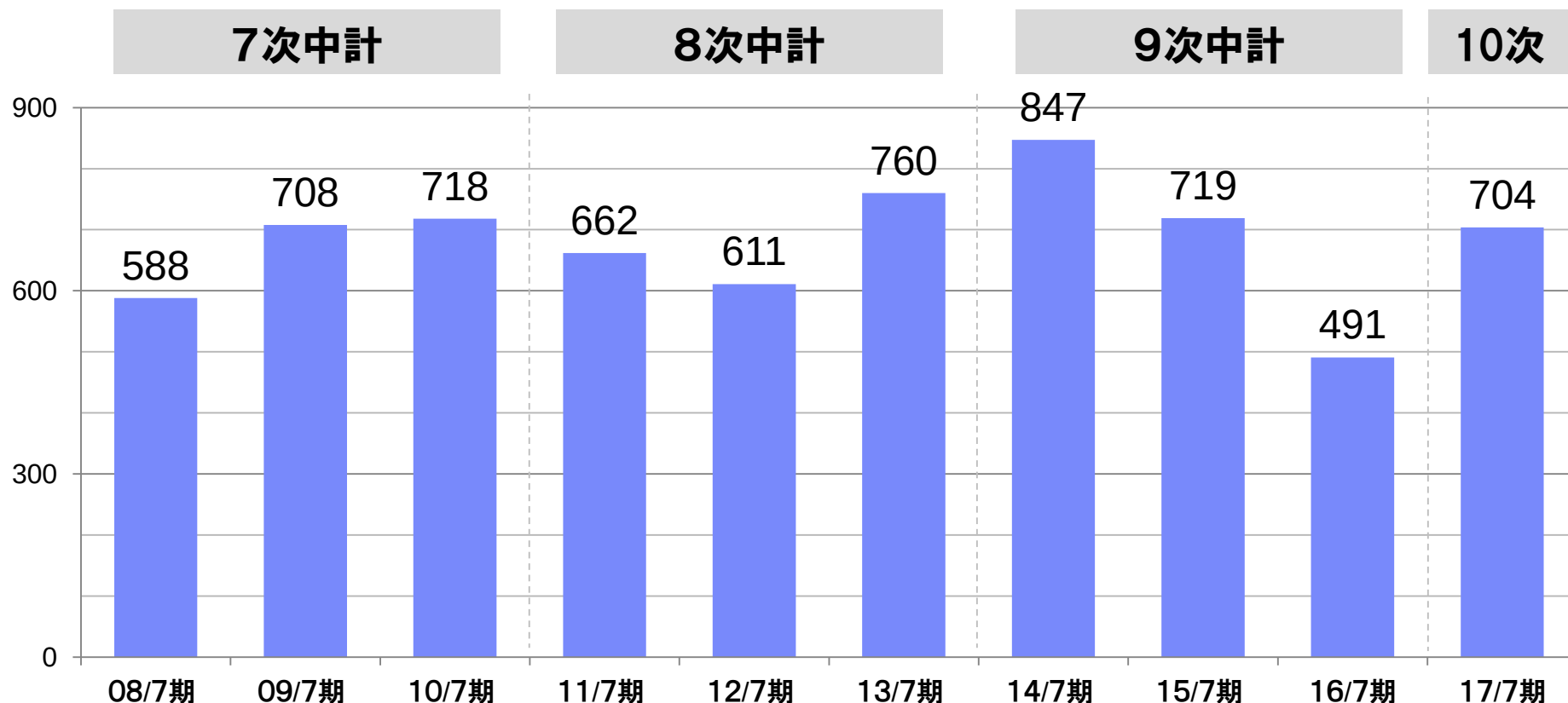


売上高130億円超は、過去10年間で2回。14/7期は大型案件・WinXP切り替え需要影響、17/7期は大型案件あり。11/7期は前年大型案件の反動減あり。

* 10/7期大型案件 : 「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

経常利益推移 (10年)

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。14/7期は8億円台で、過去最高益。

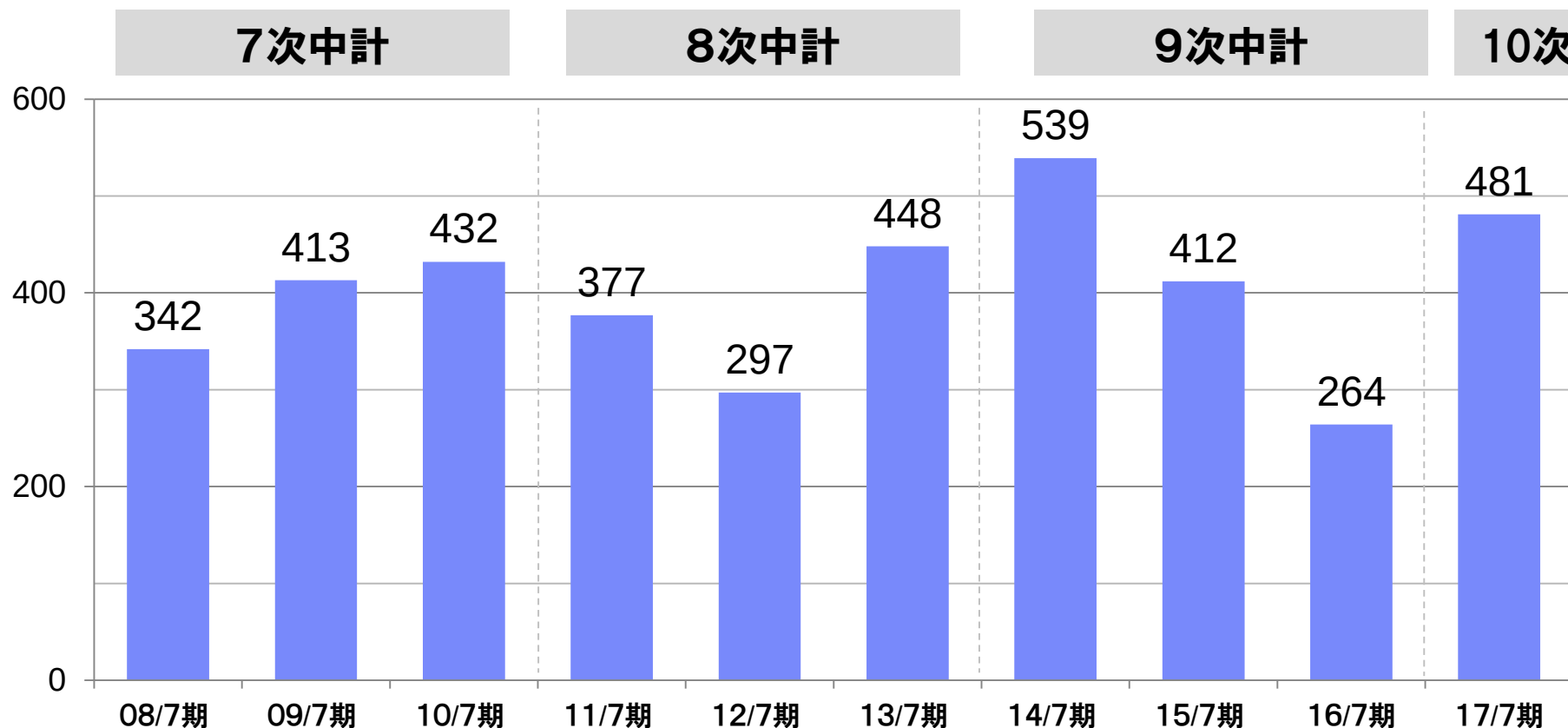
12/7期はソリューションサービス事業のサポートコストが増大し減益。

16/7期の減益はハードウェア保守案件・修理案件の減少による影響あり。

(cf. 国内クライアントPC出荷台数(暦年) 2013年:1,562万台 2014年:1,539万台 2015年:1,055万台 2016年:1,056万台)

当期純利益推移 (10年)

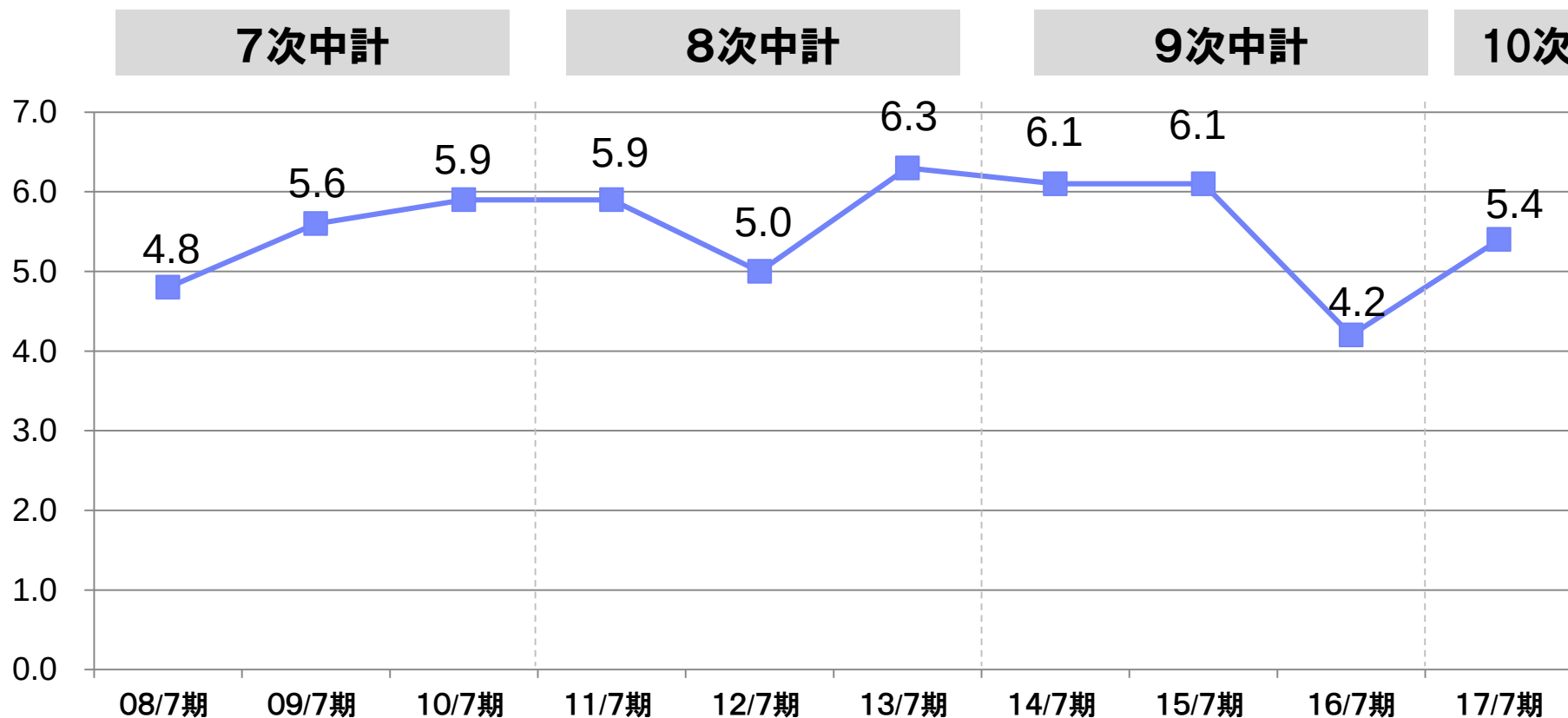
単位:百万円 (切捨て表示)



収益力が向上した09/7期より4億円を上回る。14/7期は過去最高益(5億円超)。
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。(16/7期も同様の影響あり)

売上高経常利益率 (10年)

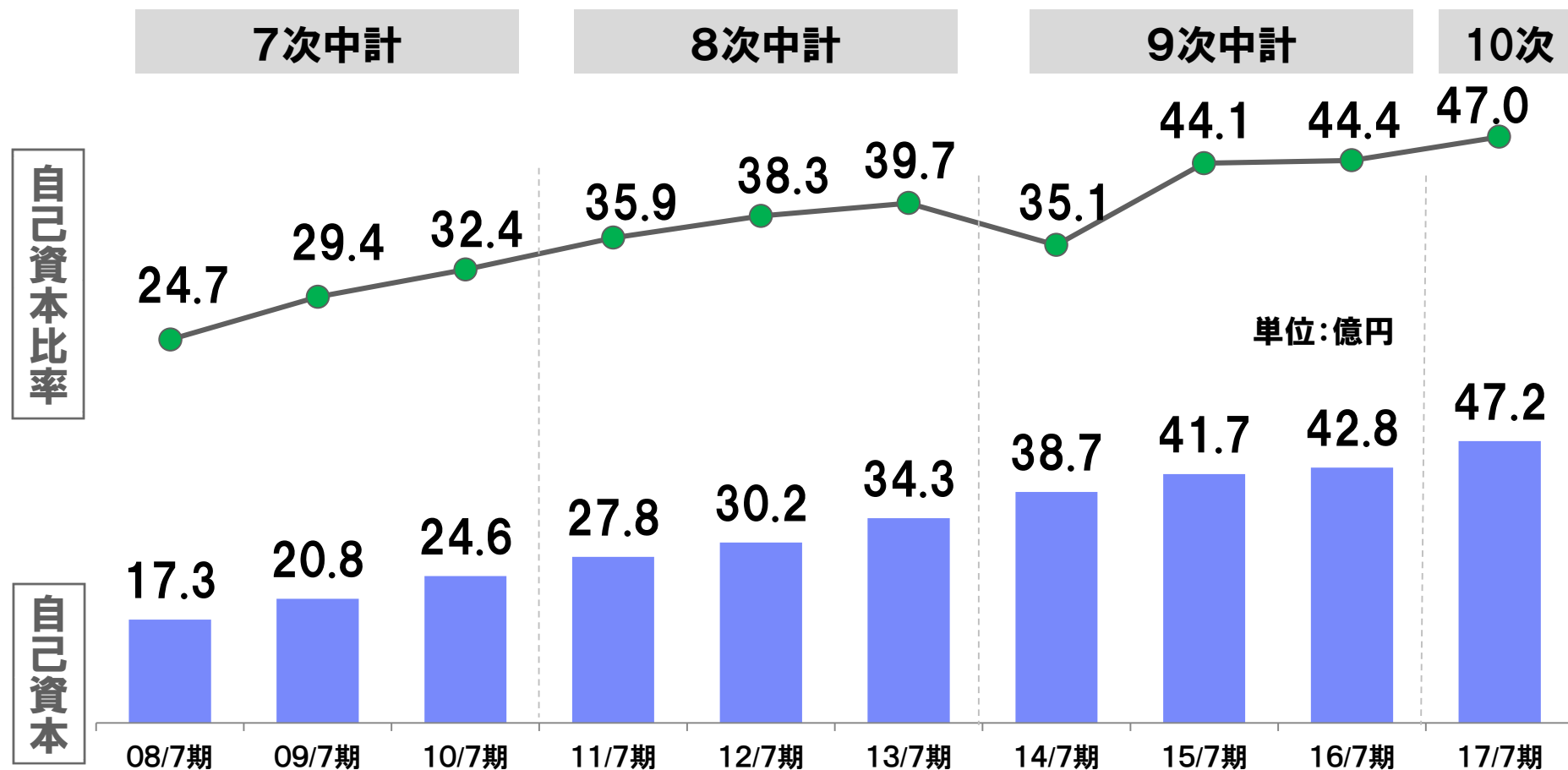
単位：％（四捨五入表示）



収益力が向上した09/7期より、5.0%を上回り、8次中計以降「安定的に5%以上」を目標値化。16/7期は経営環境変化もあり（PC国内出荷台数減少など）、5%未満に低下。第10次中計期間においては、「安定的に4%以上」を目標としている。

自己資本・自己資本比率 (10年)

単位: % (四捨五入表示)



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) があり自己資本比率ダウン。

ROE・配当金・配当性向・DOE (10年)

単位: % (四捨五入表示)

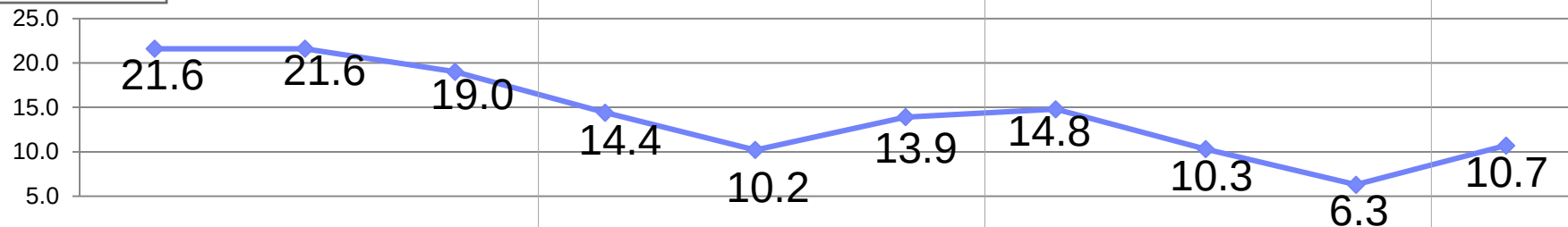
ROE

7次中計

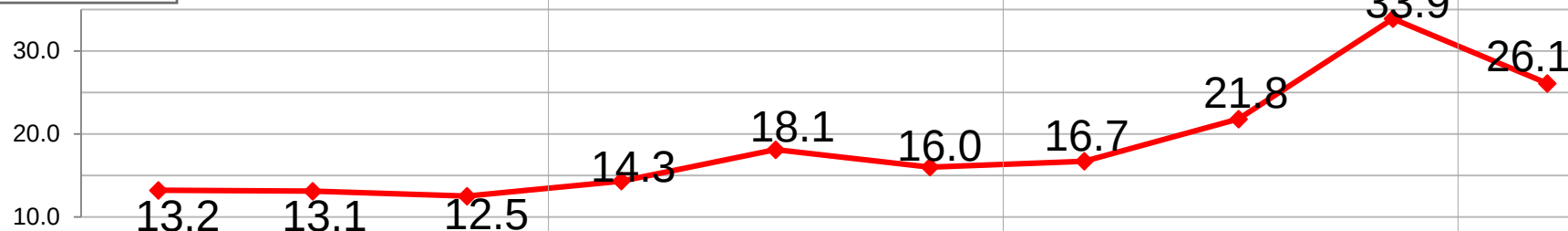
8次中計

9次中計

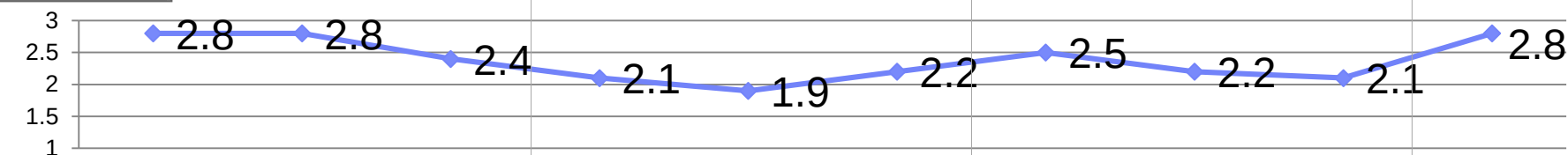
10次



配当性向



DOE



配当金

12.5円	15円	15円	15円	15円	20円	25円	25円	25円	35円
08/7期	09/7期	10/7期	11/7期	12/7期	13/7期	14/7期	15/7期	16/7期	17/7期

1. 2017年7月期 概況

2. 2018年7月期 見通し

3. 企業価値向上に向けた
当期の取り組み

参考

(1) 業績推移（10年）

(2) 会社概要等

会社概要 (ウチダエスコ株式会社 (UCHIDA ESCO Co., Ltd.))

設立

1972年 11月 (2004年12月JASDAQ上場 : 証券コード4699)

資本金

334百万円 (2017年7月20日現在)

社員数

559名 (連結) (2017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。

社名由来

二社合併による両社の特徴を社名としている。
エンジニアリング「E」、サービス「S」の会社 (コーポレーション「CO」) で“ESCO”。

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）

お客様と働く仲間を幸せにする

ICTサービス事業

- トータル保守サービス
- ネットワーク総合サービス

- ・お客さまのニーズに合わせたICT基盤の設計・構築・機器調達・導入・運用(含、ヘルプデスク)・保守をワンストップで提供。
- ・最大の特徴は、特定のメーカーに依存しないマルチベンダー対応。
- ・様々なメーカーのハード・ソフト・ネットワークについて、お客さまを訪問して対応するフィールドサービス、機器をお預かりして対応するリペアサービスの二つの保守体制を完備。

オフィスシステム事業

- オフィスシステムサービス

- ・働く場の家具・インテリアデザイン・照明、情報環境を構成するネットワーク・電話・ICT機器をワンストップで提供。
- ・コスト管理の難しい経費調達品に関する調達業務全体の最適化も提供。

ソリューションサービス事業

- ソリューションサービス

- ・自治体、文教、福祉施設などの業種に関する情報システムについて、企画・設計から運用(含、ヘルプデスク)・保守までの全フェーズに渡るソリューションを提供。民間向けには、ERPソリューション、IoT・ロボットなどの新しい技術分野ソリューションの提案も対応。

ご参考（サービス内容詳細）

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

ネットワーク総合サービス

ICT基盤構築サービス

サイバーセキュリティ対策

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

ICT基盤サポート

サイバーセキュリティ対策支援

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

コストダウンソリューション

オフィス空間設計・施行

クラウド型間接材調達支援サービス

BCP対策

複合機・OAサプライ販売

ICT機器・セキュリティ対策

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

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」**
 - 高校向け学籍管理システム 
- * 主として大学向け
** 主として公立小学校・中学校向け

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 

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 
- スーパーカクテルデュオ 

SuperCocktail Applications 

会社概要（拠点）

拠点数

全国34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

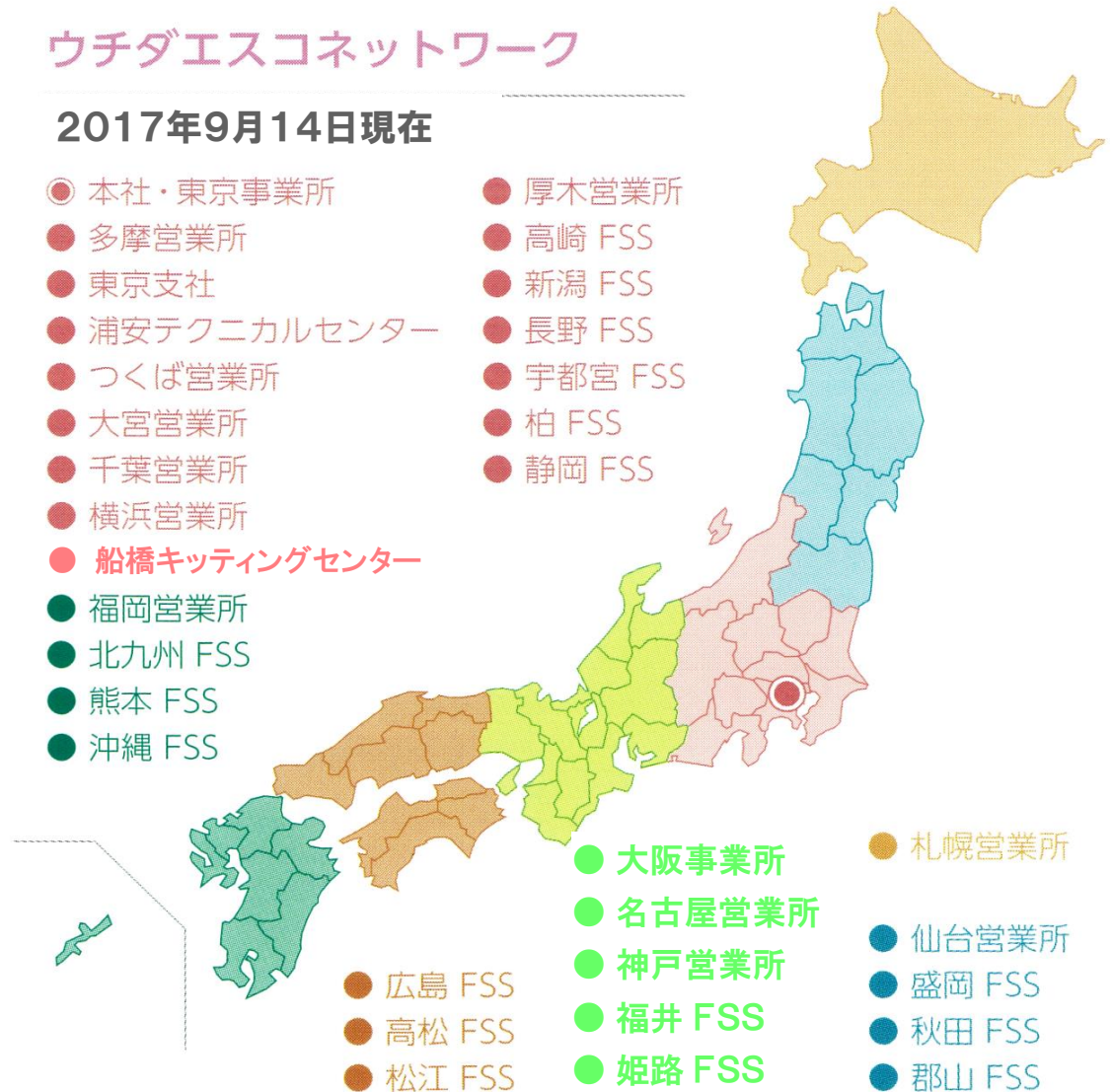
株式会社ユーアイ・テクノ・サービス

- ・ソフトウェアサポート等

ウチダエスコネットワーク

2017年9月14日現在

- 本社・東京事業所
- 多摩営業所
- 東京支社
- 浦安テクニカルセンター
- つくば営業所
- 大宮営業所
- 千葉営業所
- 横浜営業所
- 船橋キッティングセンター
- 厚木営業所
- 高崎 FSS
- 新潟 FSS
- 長野 FSS
- 宇都宮 FSS
- 柏 FSS
- 静岡 FSS
- 福岡営業所
- 北九州 FSS
- 熊本 FSS
- 沖縄 FSS
- 札幌営業所
- 仙台営業所
- 盛岡 FSS
- 秋田 FSS
- 郡山 FSS
- 大阪事業所
- 名古屋営業所
- 神戸営業所
- 福井 FSS
- 姫路 FSS
- 広島 FSS
- 高松 FSS
- 松江 FSS
- 西日本リペアセンター

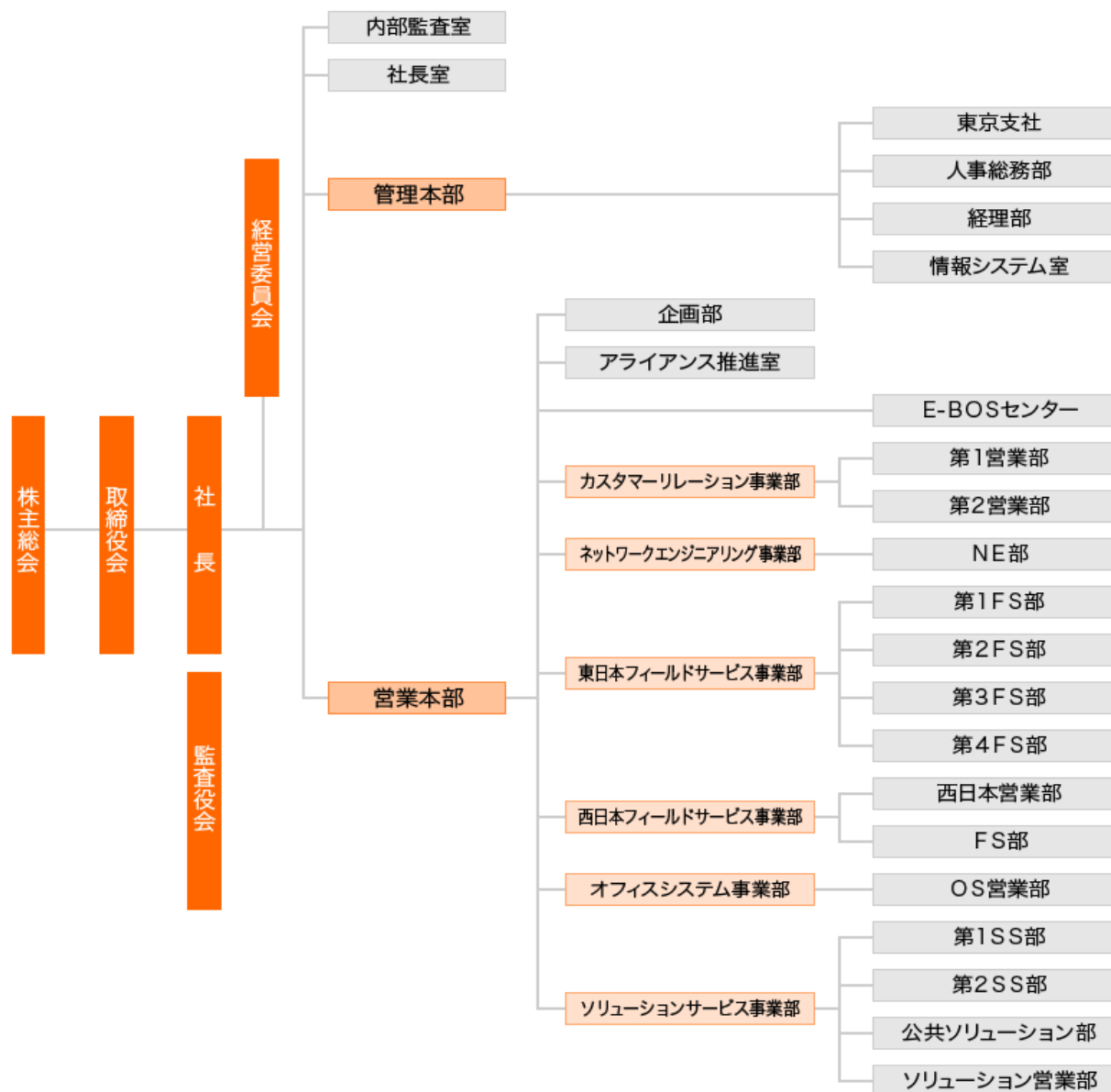


※FSSはフィールドサービスステーションの略称です。 ● 西日本リペアセンター

会社概要（組織図）

組織図

2017年7月21日現在





本資料において記載されている業績見通し等の将来の記述は、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。