

4699 ウチダエスコ

江口 英則 (エグチ ヒデノリ)

ウチダエスコ株式会社社長

大型案件もあり増収増益、ICT利用環境の変化へ積極的に対応

◆2017年7月期概況

売上高は130億円(前期比12.5%増)と伸ばすことができた。売上高経常利益率は5.4%となり、昨年から3年間で始まった第10次中期経営計画で目標とする「安定的に4%を超えること」は達成できた。配当金については、安定的な利益還元(安定配当)を基本方針としており、今期は前期比増収増益であることを鑑みて、直近予想の1株当たり25円から35円へと増配している。ROEは10.7%、配当性向は26.1%となった。

事業セグメント別の売上高構成比は、ICTサービス事業が当期までの5年間で概ね60%前後を占め、残る25%強がオフィスシステム事業、10%前後がソリューションサービス事業となっている。今期については、ICTサービス事業は、文教市場における電子黒板・タブレット端末等の大型案件の影響により構成比が増加している。セグメント別損益では、ICTサービス事業の売上高82億23百万円(前期比16.2%増)・営業利益7億35百万円(同40.9%増)、オフィスシステム事業の売上高33億77百万円(同8.1%増)・営業利益32百万円(同45.2%増)、ソリューションサービス事業の売上高14億35百万円(同3.1%増)・営業損失72百万円(前期営業損失59百万円)となった。

今後の課題として、大型案件に依存しない着実な成長や、売上高・収益の平準化、ストック型ビジネスの継続的獲得などを認識している。平準化については、役務サービスを業務とする当社では、繁忙期に案件集中すると外注パートナーの積極的活用が必要になる、という背景がある。またストック型ビジネスについては、国内クライアントPC出荷台数減少に伴うハードウェア保守サービス案件の減少、という背景がある。さらに、当社では販社やパートナー企業が主要顧客である点から、これら顧客との関係強化や新規開拓なども重要な課題である。

セグメントごとの課題では、ICTサービス事業においては文教市場の売上構成比が高く、同市場を得意とする内田洋行グループの全体方向性と、より一層歩調を合わせていく必要がある。また、2020年に向けて、高・大接続改革、学習指導要領改訂、アクティブラーニング(主体的・対話的で深い学び)による学び方改革の動きがある。その対応として、学校におけるICT環境整備の一環である無線LAN構築、タブレット端末・電子黒板等への導入支援も重視していく。

オフィスシステム事業では、直販に長けた事業部としてアカウント顧客育成の社内リーダー的役割を強化する。さらに、オフィス移転、オフィス空間設計や内装工事、オフィス内で使用するサプライの分野のそれぞれにおいてマネジメント力や対応力を強化していきたい。

ソリューションサービス事業では、業績改善に向けた構造改革に取り組み、あわせて新規技術分野への挑戦、重点事業領域ごとのパートナーシップ強化を引き続き行っていく。

商品カテゴリーごとの売上高は、ICTサービス事業においてはネットワークサービスが前期比10.3%増、またIT関連機器が電子黒板等の販売で前期比71.6%増と大きく伸びている。減少傾向が続いていたハードウェア保守サービスは、この3年間ほどで下げ止まったとみている。オフィスシステム事業ではOAサプライとオフィスシステム共に数字を伸ばしている。OAサプライは、かつては高かった卸売りのウエートが減少傾向にあるが、ドラッグストアや調剤薬局チェーンなどを含む直販ビジネスが伸びている。また、オフィスについては移転案件数増加も寄与して

いる。ソリューションサービス事業では、売上高は前期比増だが二期続けての営業赤字となっている。民間市場向け基幹業務システムの開発・導入・支援は堅調であったが、高齢者施設・障がい者施設向けのアプリケーションや高校向けの学籍管理アプリケーションの販売が低調であった。また、ロボットやIoT等の新規分野の資格取得や技術獲得コストの増加もあり、二期連続の営業赤字を計上している。

貸借対照表では、総資産 100 億円、純資産 47 億円となった。

◆2018年7月期の見通し

当社が経営管理ツールとして使用しているバランススコアカードの全社戦略マップに基づいて、第10次中期経営計画および今期について14項目の重要成功要因(CSF: Critical Success Factor)を設定し、さらに事業分野別アクションプランを策定しPDCAを回している。14項目のうち4つを重点基本方針と位置づけている。役務・技術の提供を主たる業務とする当社では、社員「ひとりひとりの学習と成長」を重視している。従来から、資格取得や技術研修に取り組んできたが、更にこの3年ほどはヒューマンスキルやコンセプトスキル、問題解決能力、顧客対応に関する研修等にも力を入れている。これらを基礎として、営業・サービス・技術の標準化や自社内でのIT活用で「生産性向上」し業務を効率化する。こうしてうみだしたゆとりによって、お客様の視点で深く考えた「心のこもったおもてなし」を提供し、顧客満足度の向上につなげる。さらに、複雑化かつ高度化しているICT技術・ノウハウを積極的に研究し、「新しい『こと』」に挑戦していく。「こと」には商品、サービス、技術、しゅくみを含み、事業変革を前提に考えていく。お客さまの役に立って社会に貢献することが当社最大の命題であり、継続的に当社が選ばれるようなサービスを行うことを企業理念、経営理念に掲げている。

2018年7月期の業績については、売上高128億円、営業利益5億90百万円、経常利益6億円、親会社株主に帰属する当期純利益4億10百万円、売上高経常利益率は4.7%を予想している。前期にあった大型案件のようなものは現時点では想定しておらず、前期比減収減益を予想している。今期は第10次中期経営計画3カ年の2年目に当たるが、利益予想値は初年度開始時に対して上方に見直している。

◆企業価値向上に向けた取り組み

第一に、ハードウェア保守・修理の領域では、メーカーの関連企業が競合として多い中、特定メーカーに依存しない当社は、マルチベンダーサービスを強みとしている点がある。従来からの富士通、HP、アップル等の主要な提携先に加えて、昨年7月にはVAIO社と保守の提携を行った。また、この9月には日本マイクロソフト社とSurfaceに関する保守サービスプロバイダー1号契約を結ぶなど、新たなアライアンスも積極的に推進している。複数のメーカー製ハードウェアを持つお客様への対応の柔軟さと、当社エンジニアの高い技術が評価につながっている。当社は、ICTのプロである常連のお客様、すなわち大手企業や自治体・学校の情報システム部門、コンピューターメーカー、プリンターメーカー、システムインテグレーター、通信キャリアの方々に、安心して継続的にご利用頂けるサービスを提供する目的で、国家資格やメーカー・ベンダー資格の取得をさらに強化していく予定である。

第二に、ICTに関するあらゆることにワンストップで対応できる姿「エスコにおまかせ」を目指している。

ICTサービス事業に関しては、標準機器設計から、機器手配、納入・ヘルプデスク対応、保守など一連のLCM(ライフサイクルマネジメント)をトータルで提供できる強みを生かしていきたい。LCM一連の中で高評価を得ているキittingは、エンドユーザーがすぐに使えるようにIT機器のセットアップ作業(アプリケーションソフトのインストールやネットワークの接続設定等)をキittingセンターで行うものである。このサービス実施時に、スマートフォンやタブレットのキズ・割れ防止用ガラスコーティングを付加するサービスも始めている。また、顧客からの問い合わせに対して、受付時間帯の柔軟性も含めてきめ細かく対応するヘルプデスク対応も全国レベルで展開している。当事業の重点取り組み事項としては、PCからタブレットへのシフトなどICT利用環境変化への対応がテーマになってきている。キittingセンターやヘルプデスクを活用した関係プレーで、きめ細かいサービスを提供していく。

オフィスシステム事業では、サプライビジネスにおけるチャネル(卸売)販売から直接販売への市場ニーズの変化に対応した、お客さま専用ウェブサイトや、クラウド型間接材調達支援サービスの推進を強化していく。また、オフィスビジネスにおける、オフィス空間設計から什器・機器手配、施工工事全般にわたるオフィス移転・構築案件のボリューム増を狙っていく。

ソリューションサービス事業では、業務プロセスの品質改善をすること、受注品質・プロジェクト品質を高めお客様満足度を向上すること、生産性を向上させることに継続的に取り組み、あわせて新規技術分野への挑戦を引き続き行っていく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

配当に対する考え方と投資計画について伺いたい。

株主の皆さまへの利益還元に関する原則は安定的な利益還元を前提としており、この原則のもとで安定配当を継続的に実施することを配当の基本方針としている。業績の上下動に基づき配当額を決定するのではなく、継続的な成長を実現する収益構造を維持し、安定配当を継続できる企業を目指している。当期については、増収増益を前提に安定的な配当が可能な範囲で増配しており、配当の基本方針を変えていない。

投資については、4つの重点基本方針に沿って、新規技術分野に対応するための教育や、新しいITデバイスに関するお客さま向け新サービス開発のための自社内先行利用、生産性向上に向けた自社内環境整備などを想定している。

投資金額はどの程度を考えているのか。

投資の構成比では情報化投資の分野が大きく、従来からコンスタントに継続している。今期も予定している。

人の増え方が緩やかな印象があるが、投資との関係ではどうなのか。

新卒20名採用を目標にしているが、本年4月入社は17名である。ここ数年では、キャリア採用も新卒採用と同等程度に行っており、合計40名ほどをコンスタントに採用している。キャリア採用については技術者を中心に行っており、採用募集時の当社経営環境を前提に、どういう技術者が必要かというニーズに基づき募集を行っている。今は売り手市場なので希望どおりにはなっていない現実もあるが、新卒採用20名以上を目標としたうえで、必要とされるキャリア採用を行っていく。

(平成29年9月14日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

www.esco.co.jp/img/pdf/45_settlement_data.pdf