

# ESCO

# 第46期 ビジネス・レポート

(平成29年7月21日~ 平成30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「心のこもったおもてなし」を提供し、 お客さまと働く仲間を幸せにする会社をめざします。



### 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46期(平成29年7月21日から平成30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。

平成28年7月21日からの3年間を対象とした第10次中期経営計画 は、平成30年7月20日で2年を経過いたしました。当社の商品やサービ スを利用されるお客さまの体験価値が更に高まることをめざして、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、重点基本方針の「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。

当社の実力は発展途上ではありますが、社員一同粘り強く研鑽を重 ね、お客さまのお役にたつことで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 民間企業、学校、公共機関、福祉施設 (誰に)

「働く場」「学ぶ場」の人々を支援する What 商品・技術・サービス (何を)

How 心のこもったおもてなし (どんな方法で)

#### 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

NF 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

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

**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

コストダウンソリューション

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

BCP対策

複合機・OAサプライ販売

ICT機器・セキュリティ対策

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・雷気工事

ヘルプデスク

オンサイト展開・設置

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 ▲ Acr**O**city
- ●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

#### 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\*\*」

民間企業向け

- ●中学・高校向け校務支援システム SCHOLE
- \*主として大学向け \*\*主として公立小学校・中学校向け

- ●高齢者介護システム 禁 Δ₩ŔŔŔĬĿステム ●スーパーカクテルデュオ FOODs
  - ●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 81億76百万円 **営業利益 6**億15百万円

売上高構成比 65.3%

- ●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 ▲47百万円(▲0.6%) 営業利益 ▲1億19百万円(▲16.3%)

### オフィスシステム事業

売上高 32億62百万円 営業利益 68百万円

売上高構成比 **26.1**%

#### ● 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丁事、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 ▲1億14百万円(▲3.4%) 営業利益 +35百万円(+109.5%)

### ソリューションサービス事業 **売上高 10 億 77**百万円 **営業損失 1** 億 **51**百万円

売上高構成比 8.6%

#### ● 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、保守まですべ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 ▲3億57百万円(▲24.9%) (前年同期は営業損失72百万円)



代表取締役社長 江口 英則

### 当期(第46期)の業績について お聞かせください。

当期の連結業績は、売上高125億17百万円(前期比 4.0%減)、営業利益5億32百万円(同23.4%減)、経営利益 5億41百万円(同23.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益3億 57百万円(同25.6%減)と前期比で減収、減益の結果となりました。

当期の振り返りとしまして、前期(第45期)は、学校市場向けIT機 器関連販売(電子黒板等)の大型案件、自治体市場向けネットワーク 強じん化、といった特需がありましたが、当期は大型受注がなくいわ ゆる通常期でした。各セグメントについてご説明いたしますと、ICT サービス事業は、大型案件のあった前期とほぼ同等の売上高を達成 しましたが、当期は納期の集中する案件が多く外注加工費がかさん だ影響から、セグメント利益は前期数値に達しませんでした。ソ リューションサービス事業は、前期末における受注残高が少なかった ことと当期中の受注減が影響し、赤字額が拡大しました。オフィスシ ステム事業は、案件数が非常に多かった前期と比べて減収となりま した。しかし、競合が多く値引き競争になりがちな大型案件から中・ 小型案件の積み上げに移行できたことで、セグメント利益は改善し ました。

減収、減益の原因につきましては、第1四半期、第3四半期に売上 が集中する当社事業構造上の季節変動要因が背景にあります。当社 では、学校市場及び自治体市場向けの役務サービス作業は、学校が 休みにあたる第1四半期と、学校・自治体・民間市場の年度末にあ たる第3四半期が繁忙期となり、第2四半期及び第4四半期は閑散期 となります。今後、民間市場向け案件の拡大を中心とした閑散期の改 善が課題となっています。第2四半期、第4四半期の収益を向上でき れば、年間通して経営数値が安定しますので、ストック型ビジネスを 含めさらなる受注に努めてまいります。

### **〔17 ②** 今期(第47期)の取り組みと業績予想に ついてお聞かせください。

今期は「第10次中期経営計画(平成29年7月期~平成 31年7月期)」の最終年度となり、セグメントごとに施策を策 定し、目標の達成に取り組んでいます。

ICTサービス事業では、ストック型ビジネスの拡大やICTの進展に 対応した将来の基幹事業を模索するとともに、2020年に向けた高大 接続改革、学習指導要領改訂など文教市場における環境変化をしつ かりと把握し、当社の販売パートナー企業さまだけではなく、サービ スや製品・商品を直接利用するエンドユーザーのお客さまのニーズ や新技術シーズへの対応に努めてまいります。IT利用環境が大きく 変化するなかで、当社はAI、IoT、RPA\*などさまざまな新技術シーズ に対応しています。めまぐるしいITの変化にお客さまだけで対応し続 けることはとうてい不可能ですので、こうしたお客さまのお悩みをワ ンストップで解決する会社であり続けたいと考えています。オフィスシ ステム事業は、サプライ分野で従来の収益基盤である制売販売から 直接販売を強化してまいります。オフィス分野では、商談サイクルの 短い中・小型案件を数多く獲得する各種施策を展開し、提案力を強 化していきたいと考えています。ソリューションサービス事業は、販売 パートナーさまとの連携強化、エンドユーザーさまへの商談拡大とと もに、各種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、生産性向上、業績改善に向けた構造改革を図って まいります。

これらの取り組みにより、今期の連結業績は、売上高133億円(前 期比6.3%增)、営業利益6億20百万円(同16.5%增)、経常利益6億 20百万円(同14.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益4億20 百万円(同17.3%増)を予想しております。

## (3) 「第10次中期経営計画」の最終年度として、 その取り組みをお聞かせください。

「第10次中期経営計画」は、「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つを重点基本方針として掲げています。

昨今は元請けの販売パートナーさまだけではなく、製品やサービス を購入されるエンドユーザーのお客さまが自社の問題解決のために 検索して、当社のホームページにたどり着くケースが増えてきていま す。つまり、インターネットの普及した現在、人的な営業に頼るのでは

なく、ホームページを訪れたお客さまが興味をもってくださるコンテン ツ掲載により見込み顧客を育成していく時代に変わったといえます。 そのため、お客さまが当社サービスを導入したメリットを語ってくだ さっているコメントを掲載したり、商品資料をダウンロードできるよう にするなど、デジタルマーケティング分野の強化に注力しており、今 後さらに充実させてまいります。そして、エンドユーザーさまが情報収 集段階でもっとも知りたい情報の提供など"親切なコミュニケーショ ン"に始まり、商談段階やサービス導入後の「心のこもったおもてなし」 を通じて、どの部署の人間と接しても「ウチダエスコの社員はみんな 親切だ」と感じていただけるように、当社の人的なブランド力を確立し ていきたいと思っています。「新しい「こと」への挑戦」は、ソリューショ ンサービス事業に従来のアプリケーションではなく、ロボット、AI、IoT、 RPAなど新しい領域への挑戦を受け持ってもらっていましたが、将来 の基幹事業を模索するべく、このたび特定事業部門から全社の事業 共通部門へ移管し、部門を超えた連携をもって取り組んでいます。そ して、社内での各種情報共有化の基盤作りとして、社内各部署のさま ざまな情報をグループウェアで発信、共有することを推進しています。 また、当社が提案・販売するICTを社内で先行導入し、ユーザーとして 運用経験を蓄積してその知識や情報をお客さまに提供していく試み を行っています。「ひとりひとりの学習と成長」は、売上、利益へつなが るのは何年かかかるかもしれませんが、力を入れて取り組んでいるも のです。現場のOJTが大切ですが、テクニカルスキル以外にコミュニ ケーションスキル、コンセプチュアルスキルといった人間力の訓練に時 間を割いています。また、OJT、計画的な集合訓練、自己啓発と併せ て、従業員を牽引していく管理職の問題解決能力であるPDCAサイ クル (Plan-Do-Check-Act) の向上にも取り組んでいます。

### ↑ 株主の皆さまへのメッセージを お願いします。

学校・自治体・民間の各市場において優れた技術をご 評価いただき、ICTに関連するすべてのことについて信頼 できるパートナー企業として選ばれ続けたい、と考えております。そ の実現のために、経営管理ツールとして「バランススコアカード」を利 用して、あらゆる面でバランスの取れた経営・事業活動ができるよ う、14の重要成功要因と4つの重点基本方針(5ページ参照)のもと で、PDCAサイクルを回しております。この取り組みを継続することに より、お客さまだけでなく株主さまの信頼も勝ち得ることができ、その 結果、売上や利益も上がり、配当も行えるという好循環を生み出すこ とができると考えています。

株主の皆さまにおかれましては、当社の狙いと取り組みをご理解 いただき、中長期的なご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

\*RPA=Robotics Process Automation の略。ロボットによる業務自動化。



#### ■ 第47期につきまして

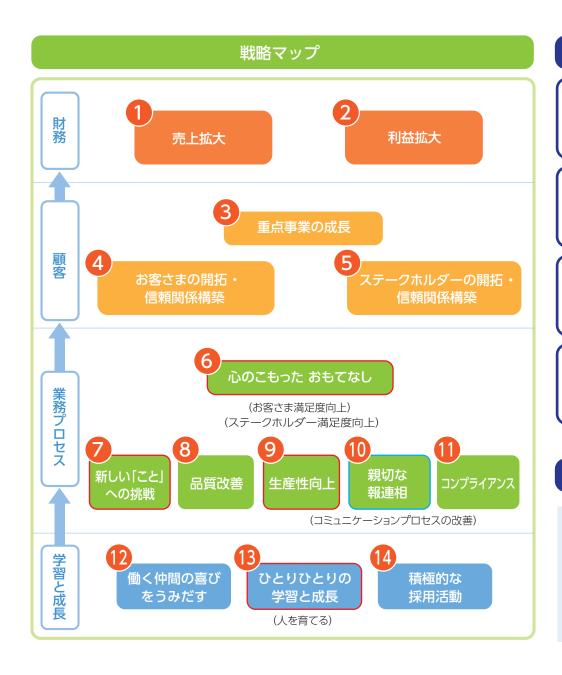
当社は経営指標として売上高経常利益率を重視しており、第10次中期経営計画期間(第45~第47期)におきましては安定的に4%を超えることを目標にしています。第47期 の業績につきましては、売上高133億円(前期比+6.3%)、経常利益6億20百万円(同+14.4%)、売上高経常利益率4.7%を予想しております。配当金につきましては、株主の 皆さまへの安定的還元の観点より1株当たり35円を予定しております。

H29/7期

第42期

第43期 第44期

H28/7期



第10次中期経営計画 重点基本方針 (平成29年7月期~平成31年7月期)

1.心のこもったおもてなし

2.新しい「こと」への挑戦

3.生產性向上

4.ひとりひとりの学習と成長

第47期に注力する強化課題

お客さまの問い合わせ、 引き合いが来る必然性の構築(マーケティング改善) 平成31年7月期 損益計画

売上高

133億円

党業利益

6.2億円

経常利益

6.2億円

親会社株主に帰属する 当期純利益

4.2億円

平成31年7月期 主要指標值

売上高経常利益率

ROE(自己資本当期純利益率)

自己資本比率

4.7%

8%程度

50%程度

配当性向

30.0%

### デジタルマーケティングへの取り組みについて

- ・現在BtoBのお客さまの購買行動は、インターネットによる情報収集が中心と なっています。
- ・当社の商品・技術・サービスで、お客さまの課題がいかに解決できるかにつ いてわかりやすく伝えることをめざし、Webサイトのコンテンツ改善や、メー ルでの情報発信に取り組みます。

## 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

**2.750**件 (平成30年7月20日現在)

国家公的資格

468 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 1,339 件  $_{\rm IBM}$  FUJITSU、Apple、HP、EPSON、Canon、IBM等の各認証資格

ベンダー資格

943 中 Cisco、Microsoft、ORACLE、Redhat、 CompTIA、VMware、Citrix 等

### 国内外で取得した主な認証・規格

#### 情報セキュリティ対策

■ISO 14001 : 2015 ■ISO/IEC27001 : 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。

ADTEC

triber BUFFALO. Canon

CITRIX"

**EPSON** 

FUJITSU FUJI XEROX N Hewlett Packard

KINGSTON KUDERA Lenovo M MakerBot Microsoft

OKI RICOH VAIO



●アイオーデータ機器 ●アイコム ●グラスバレー ●デル ●日立製作所 ●BENQ ●ポリコム ●ラネクシー ●ロジテック

#### 会社情報 · 株式情報

#### 会社概要

(平成30年7月20日現在)

商号	ウチダエスコ株式会社(UCHIDA	SCO 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	564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 アーク株式会社	千葉県浦安市北栄1-10-4 千葉県浦安市富士見4-8-9

#### 役員

(平成30年10月16日現在)

IX 5-		(十成30年10月10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	取締役執行役員東日本フィールドサービス事業部長
山本	直道	取締役(社外)
白方	昭夫	取締役
林	敏寿	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)

#### 劫行沿吕

(亚世20年10日16日田大)

LINt	汉具	(平成30年10月16日現在)
高木	善康	西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副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
加藤	健生	ソリューションサービス事業部長
中西	正弘	管理本部副本部長兼社長室長
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
浜辺	秀樹	カスタマーリレーション事業部副事業部長兼第2営業部長

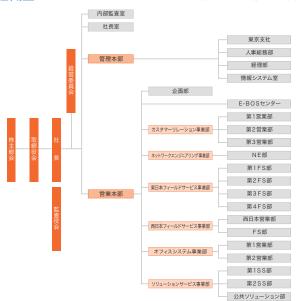


### ウチダエスコ株式会社

本社: 〒135-0042 東京都江東区木場5-8-40 TEL: 03-5639-2221 FAX: 03-5639-2208



(平成30年10月16日現在)



#### 株式の状況

(平成30年7月20日現在)

発	行	可能	能 杉	末式	総	数	14,400,000株
発	行	済	株	式	総	数	3,600,000株
株			È			数	475名

#### 大株主

(平成30年7月20日現在)

× (1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-1-	(1/90001//320009012/		
株主名	<b>持株数</b> (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ITソリューションズ	275	7.65	
ウチダエスコ持株会	217	6.05	
重田 康光	196	5.47	
株式会社大塚商会	180	5.01	
株式会社光通信	110	3.08	
竹内 ひろの	52	1.45	
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	44	1.24	
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	42	1.18	

(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。



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。



(UD) の考えに基づい た見やすいデザインの **FONT** 文字を採用しています。

#### ウチダエスコネットワーク (平成30年10月16日現在) ● 本社・東京事業所 ● 厚木営業所 ● 大阪事業所 ● 多摩営業所 ● 高崎 FSS ● 東京支社 ● 新潟 FSS ● 福井 FSS ● 浦安テクニカルセンター ● 長野 FSS ● 船橋キッティングセンター● 宇都宮 FSS● 姫路 FSS ● 日野キッティングセンター ● 柏 FSS つくば営業所 ● 大宮営業所 ● 千葉営業所 ● 横浜営業所 ● 札幌営業所 ● 福岡営業所 北九州 FSS ● 仙台営業所 ● 熊本 FSS ● 盛岡 FSS ● 沖縄 FSS ● 高松 FSS ● 秋田 FSS ● 松江 FSS ● 郡山 FSS ※FSSはフィールドサービス

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

### ◆ホームページのご案内

様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

ステーションの略称です。

http://www.esco.co.jp