



ESCO

第46期中間  
ビジネス・レポート

(平成29年7月21日～ 平成30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「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。

平成28年7月21日からの3年間を対象とする第10次中期経営計画は平成30年1月20日で前半の1年半を経過いたしました。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。

めざすべき水準からすると当社の実力はまだ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<br>(誰に)     | 民間企業、学校、公共機関、福祉施設                |
| What<br>(何を)    | 「働く場」「学ぶ場」の人々を支援する<br>商品・技術・サービス |
| How<br>(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ーオ 
- スーパーカクテルデューオ 
- スーパーカクテルデューオ 設備工事

## 事業セグメント概況

### ICTサービス事業

売上高 43億81百万円 営業利益 4億2百万円

売上高構成比  
68.3%

#### ●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。

前年同四半期比 売上高 ▲2億58百万円(▲5.6%) 営業利益 ▲1億12百万円(▲21.8%)

### オフィスシステム事業

売上高 15億54百万円 営業利益 12百万円

売上高構成比  
24.3%

#### ●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 ▲16百万円(▲1.1%) 営業利益 (前期は営業損失3百万円)

### ソリューションサービス事業

売上高 4億76百万円 営業損失 1億20百万円

売上高構成比  
7.4%

#### ●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。

前年同四半期比 売上高 ▲2億41百万円(▲33.7%) 営業損失 (前期は営業損失28百万円)



代表取締役社長 江口 英則

## Q1 第46期上半期の業績をお聞かせください。

**A1** 当上半期における国内経済は、政府による経済政策および日本銀行の金融緩和政策等のもとで企業収益や雇用環境などの改善がみられました。

このような事業環境のもと、当社グループの当上半期の業績は、前年同期には学校向けIT関連機器販売における大型案件があったことなどの影響から、売上高64億13百万円（前年同期比7.5%減）、営業利益2億94百万円（同38.9%減）、経常利益2億98百万円（同38.6%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益1億97百万円（同39.3%減）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、当社が得意とするマルチベンダーサポートにおいて、新規パートナーの開拓、既存パートナーとの連携の強化などに取り組んでまいりました。また、学校市場、民間市場におけるタブレット型端末などICT利用環境変化に対応した各種サービスを強化してまいりました。その結果、学校市場向け、民間市場向け各種サービスの販売は堅調に推移しましたが、前年同期には学校市場向けIT関連機器販売における大型案件（電子黒板およびタブレット型端末等）があったことなどの影響もあり、売上高、セグメント利益ともに減少となりました。

オフィスシステム事業では、サプライビジネスにおいては、お客さま専用Webサイト、クラウド型間接材調達支援サービスの推進による直接販売の拡大、販社向けEDIシステムの拡充による間接販売の拡大に取り組ましました。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、オフィス空間の設計力、オフィス移転の提案力、施工工

事に関わるプロジェクトマネジメント力を強化してまいりました。その結果、売上高は前年同期比で微減したものの、コスト削減に努めた結果、セグメント利益は損失から利益へ転じました。

ソリューションサービス事業では、販売パートナーとの連携、民間企業、学校、自治体、福祉施設のお客さまに向けたアプリケーションソフトの導入、運用支援サービスの提案活動に取り組んでまいりました。しかし、前期末における受注残高が少なかったこと、各種サービスにかかる当上半期の受注が低調であったことなどが影響し、売上高は減少し、セグメント損失となりました。

## 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** 「第10次中期経営計画」の重点基本方針では（右表参照）、お客さまへの「心のもったおもてなし」ができるように、「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」を掲げています。例えば「生産性向上」のための情報の共有と活用の点では、属人化を排除する標準化マニュアルの作成などにより、均質化した技術を提供できるエンジニアが増加するなどの成果があがってきています。また、当社のヘルプデスクに問い合わせなくてもお客さま自身で問題を解決ができるマニュアルをつくってお渡しするなど、QCサークル活動から生まれた良いアイデアを各現場に展開し実践してまいります。

## Q4 第46期下半期の展望についてお聞かせください。

**A4** ICTサービス事業では「主体的・対話的で深い学び」を掲げた2020年の新学習指導要領に向けた、デジタル教科書やプログラミング授業の導入によってタブレットや電子黒板などの需要が増し、学校における無線LANの環境整備が進むことなどが想定されます。また、学校におけるセキュリティには課題が多く、安全な環境を構築するICTへの投資が今後、盛んになることが予想されます。これらの動きを背景とした、ストック型ビジネスのさらなる獲得、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、文教市場における環境変化への積極的対応に努めてまいります。一方、民間市場では、「働き方改革」が唱えられるなか、生産性を向上させるためにAI、IoT、バックヤードクラウドなどの普及が進み、ICTの活用が目目されることで活況を呈するとみています。

オフィスシステム事業では、「働き方改革」が追い風となり、従業員の働く環境を改善するため、事務所のレイアウトやオフィス空間の改善が盛んになっています。オフィスシステム事業の分野に対して需要増が予測され、当社のICTを含めたオフィス設計、オフィス移転にお

## 第10次中期経営計画（第45期～第47期）の重点基本方針

### 心のもったおもてなし

**1** 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。

### 新しい「こと」への挑戦

**2** 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。

### 生産性向上

**3** 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「心のもったおもてなし」を提供できる余裕をつくりだします。

### ひとりひとりの学習と成長

**4** 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。

ける提案力・施工力がより一層強みを発揮する状況が予想されるため、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、ペッパーの利用方法の検証・ユーザー導入支援などロボットに関する事業で芽が出てきています。引き続き、新規分野への挑戦、販社等とのパートナーシップ強化に努めてまいります。

これらの取り組みにより通期の連結業績見通しは、平成29年7月期には学校市場向け大型案件があったため、通期においてもその反動減等を見込んでおり、売上高128億円（前連結会計年度比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。

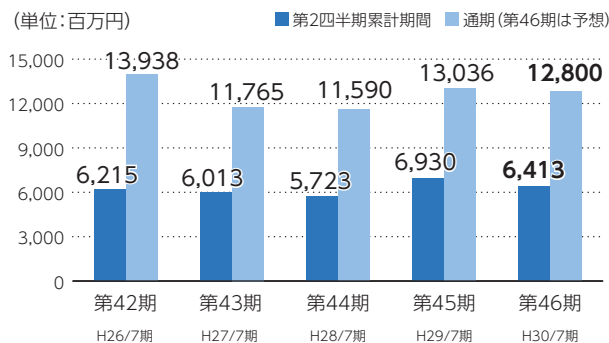
## Q5 最後に株主の皆さまへのメッセージをお願いします。

**A5** これまでお話ししたように、当社は教育の場、仕事の場を黒子として支えることを通じて社会貢献を行っています。今後、新規事業をスタートする場合でも、こうした社風は変えずに事業展開を行ってまいりますので、その成長にぜひご期待いただきたいと考えております。派手な事業展開こそありませんが、なにごとにもひたむきに取り組む、そして創意工夫を続けることで持続的に成長していく所存でございます。

株主の皆さまにおかれましては、当社の一過性では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。

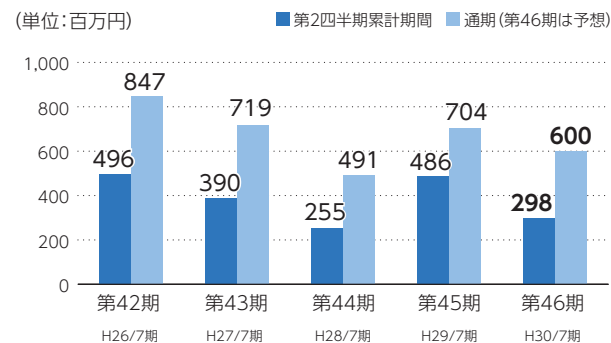
## 売上高

**6,413**百万円  
(前年同期比 ▲7.5%)



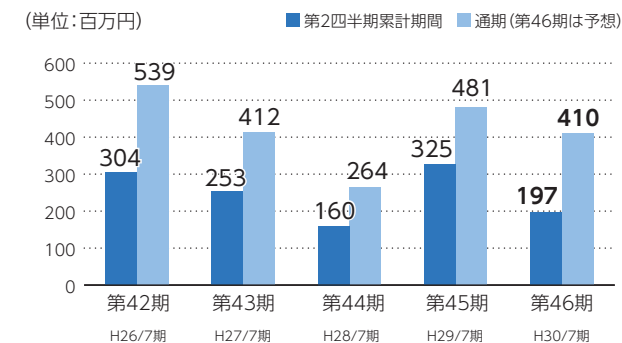
## 経常利益

**298**百万円  
(前年同期比 ▲38.6%)



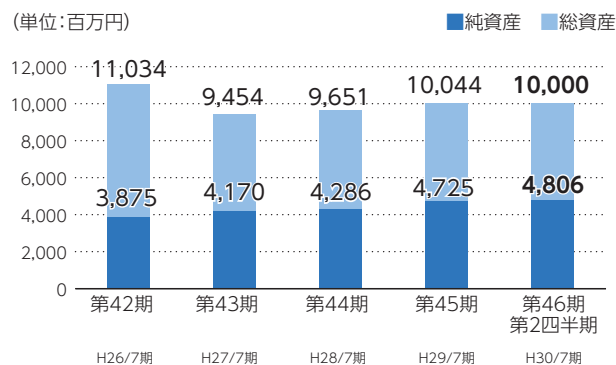
## 親会社株主に帰属する四半期純利益

**197**百万円  
(前年同期比 ▲39.3%)



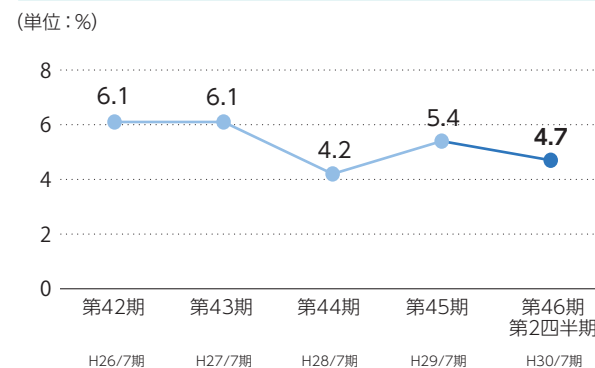
## 総資産／純資産

**総資産 10,000**百万円／**純資産 4,806**百万円  
(前期末比 ▲43百万円)／(前期末比 +80百万円)



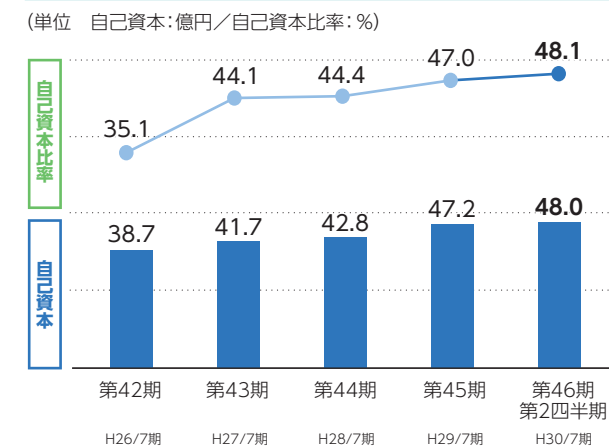
## 売上高経常利益率

**4.7 %**



## 自己資本／自己資本比率

**4,806**百万円／**48.1 %**



### ■ 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観点より1株当たり35円を予定しております。

# ウチダエスコPower

## オフィスビジネス

ウチダエスコの強さの源泉を連載でご紹介します。

第4弾は、オフィス移転の企画から空間設計、機器や什器の選定・導入、内装工事など、お客さまのオフィス空間構築をトータルでご支援するオフィスビジネスをご紹介します。

移転だけでなく、オフィスのリニューアル、レイアウト変更などのご要望もあります。また、移転後のアフターフォローとして、オフィスのセキュリティを高めるべく、監視カメラの設置や新しい壁の施工といったことも行っています。

当事業部が施工を行うお客さまの業種は多岐にわたっており、業務内容もそれぞれ異なります。そのため、お客さまのご要望は千差万別ですし、まずはお客さまのことをよく知るという非常に基本的なことからスタートして、その業務内容に合わせたレイアウトやオフィスデザインをぶれずに描くよう、常に気を配っています。

### 学び方、働き方の変化に伴う教室、オフィスの変化 教育現場でのニーズに対応

オフィスだけではなく、学校、フィットネスクラブなども手がけています。学校教育では、近年、アクティブ・ラーニング（主体的・対話的で深い学び）がトレンドですが、これは昔と比べると、ディスカッションをメインにすえた、より能動的な授業スタイルです。こうした変化に伴い、机は使用目的によって形を変えられるものがほしい、色によってグループ分けできるようにしたいなど、教室の備品も可変性を兼ね備えたものが求められてきています。さらには、近年はプロジェクターやモニター、タブレットを使用した授業ス

タイルを採用する学校が増えていることから、当社ICTサービス事業部門がお手伝いし、連動するかたちで当事業部がその内装工事を行うというケースもあります。

\*ICT (Information and Communication Technology) 情報通信関連技術

### オフィスでのさまざまなニーズに対応

昨今は「働き方改革」などによって、職場環境の風通しが非常によくなってきています。こうした流れに伴い、今までなかったリフレッシュゾーンの設置や会議室をオープンに見せたいというお客さまのご要望が増えてきています。また、都内に分散する拠点、部署を本社に集めてコミュニケーションを密にする「統合移転」もここ数年増えてきてい



木を多く使い、空間の広がりも持たせたオフィス導入例（製薬会社事例）

### 他社に真似のできない トータルソリューションサービス

オフィスビジネスを担うオフィスシステム事業部が日々行っている業務は、お客さまのオフィス空間構築のトータル支援です。

こうした業務における当社最大の強みは、オフィス移転の前段階である物件探し、予算策定からネットワーク設計、サーバーやパソコンの移設に関わる配線計画、セキュリティに至るまでのすべてをワンストップで行えることでしょう。今、市場ではこうしたトータルソリューションサービスが求められていますが、これらをワンストップで行うことは、家具メーカーや他のオフィスデザイン会社にはできません。当社は、ICT(\*)に関することはなんでもおまかせいただけるプロフェッショナル集団のため、情報設計と環境設計の両方を一手に担うことができるのです。

ます。こうしたなか、今後は本社機能を小さくまとめ、サテライトオフィス置いて、在宅で働くというワークスタイルに変わっていくのではないかとされています。

ひとりひとりが集中して仕事をすることは、自宅を含めてどこでもできます。しかし、プロジェクト型、チーム型のビジネススタイルであれば、かならず集う場所が必要となります。かつて、社内の共有スペースは全体の20～30%と言われていましたが、最近は50%、もしくは共有スペースのほうが広いという企業も出てきています。そのため、ミーティングスペースなど、みんなが集まる空間は今後も増えていくとみています。

また、昨今、企業には採用をより強化するべく、オフィスをリニューアルしたいという気持ちもあると思います。すでに大学をはじめとする学校は、少子高齢化のなかで学生を確保するべく、キャンパスをリニューアルしています。先進的環境になじんだ学生を受け入れる企業としては、オフィスをきれいにしブランドイメージを高めることで有能な人材を採用し、より魅力ある企業にしたいと考えるのは当然です。

### お客さまの真のニーズを探る過程で学んだこと

コンペ等で当社が選ばれた理由をリサーチしますと、やはりきめ細かい対応をしてくれた、一番コミュニケーションに時間を割いてくれた、と言ってくれるお客さまが非常に多いのです。加えて、当社のコミュニケーションスキルの高



オフィスシステム事業部

取締役執行役員 設計企画課長 営業2課長 営業1課長  
児玉 郁夫 澤田 忠 北村 典大 須永 洋生

さや提案内容の深掘り度合いも挙げてくださっています。

さらにこうしたご回答から、お客さまのニーズや情報が得られ、結果、提案のレベルを底上げし、お客さまのご要望をより深く理解したオフィスの設計・デザインを提案できるようになる、という好循環を生んでいます。提案力の強化というと、とかく最新のプロダクトを使って、よりカッコよく見せて…となりがちですが、実際にお客さまが求めておられるのは、お困りごとや潜在的なニーズの的確な理解、その理解に基づく真の課題に対していかに適切な提案をしてもらえるかという点です。そのために当事業部では、自分たちのつくった提案に固執するのではなく、「心のこもったおもてなし」の精神で、お客さまの視点に立ったワンストップソリューションサービスをご提案できるよう、常日頃から切磋琢磨を心がけています。

## 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  | 2,797 件 | (平成30年1月20日現在)                                                |
| 国家公的資格 | 466 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 | 1,366 件 | FUJITSU、Apple、HP、EPSON、Canon、IBM等の各認証資格                       |
| ベンダー資格 | 965 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 14001:2015 | ■ 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 ● 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

※ 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(ウェブカメラ、TV会議システムなど)

会社情報・株式情報

会社概要 (平成30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  | 556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<br>アーク株式会社 千葉県浦安市富士見4-8-9 |

役員 (平成30年3月20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30年3月20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30年1月20日現在)

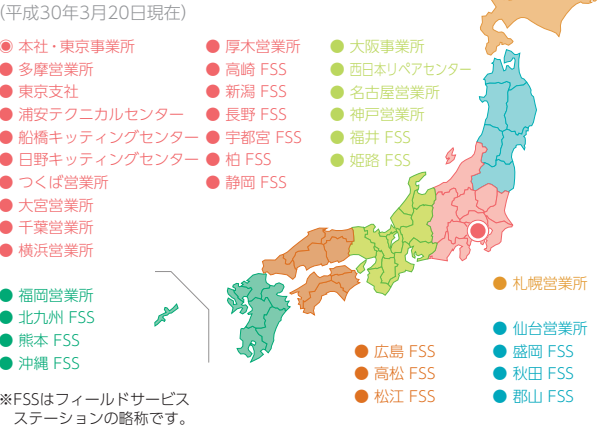
|          |             |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 14,400,000株 |
| 発行済株式総数  | 3,600,000株  |
| 株主数      | 597名        |

大株主 (平成30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ITソリューションズ                                                    | 275      | 7.65     |
| ウチダエスコ持株会                                                             | 221      | 6.17     |
| 重田 康光                                                                 | 196      | 5.47     |
| 株式会社大塚商会                                                              | 180      | 5.01     |
| 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     |
| THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042                                    | 31       | 0.87     |

(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



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<br>期末配当金 毎年7月20日<br>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<br>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<br>三井住友信託銀行株式会社 証券代行部<br>〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号<br>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。<br><a href="http://www.esco.co.jp">http://www.esco.co.jp</a>               |
| 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。