

**2018年7月期**  
**【 第46期 】**

(2017年7月21日～2018年7月20日)

**決算説明会**

2018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. 2018年7月期 業績報告

## 2. 2019年7月期 経営計画

## 3. 企業価値向上に向けて ～当期の取り組み～

### 参考

(1) 業績推移

(2) 会社概要等

# 決算ハイライト

単位:億円 (切捨て表示)

比率:% (四捨五入)

	16/7期		17/7期		18/7期			
	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	計画	実績	前期比(%)	計画比(%)
売上高	115.9	▲1.5	130.3	+12.5	128.0	125.1	▲4.0	▲2.2
営業利益	4.8	▲31.6	6.9	+43.4	5.9	5.3	▲23.4	▲9.8
経常利益	4.9	▲31.6	7.0	+43.2	6.0	5.4	▲23.1	▲9.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	2.6	▲35.8	4.8	+81.8	4.1	3.5	▲25.6	▲12.7
純資産	42.8	+2.8	47.2	+10.3	—	49.4	+4.7	-
総資産	96.5	+2.1	100.4	+4.1	—	100.9	+0.5	-
EPS (円)	73.6	▲41.1	133.9	+81.8	114.0	99.6	▲25.6	▲12.6
BPS (円)	1,192	+2.8	1,314	+10.3	—	1,376	+4.7	-
ROE (%)	6.3	▲4.0pt	10.7	+4.4pt	(8%台)	7.4	▲3.3pt	-
ROA (%)	5.1	▲1.9pt	7.2	+2.1pt	—	5.4	▲1.8pt	-

(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 計画:2017年8月31日発表値

# 主要指標値

	16/7期 実績	17/7期 実績	18/7期			
			計画	実績	前期比	計画比
売上高 経常利益率 (%)	4.2	5.4	4.7	4.3	▲1.1pt	▲0.4pt
自己資本比率 (%)	44.4	47.0	48%台	49.0	+2.0pt	—
ROE (%)	6.3	10.7	8%台	7.4	▲3.3pt	—
配当性向 (%)	33.9	26.1	30.7	35.2	+9.1pt	+4.5pt
DOE (%)	2.1	2.8	2%台	2.6	▲0.2pt	—
配当金 (円/株)	25	35	35	35	±0円	±0円

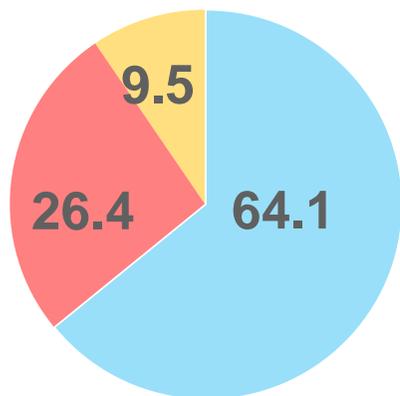
(注) ROE:自己資本当期純利益率 DOE:純資産配当率 計画:2017年8月31日、9月14日発表値

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。

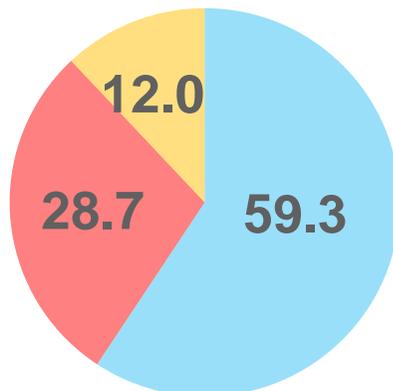
# 事業セグメント別売上高構成比

単位：％（四捨五入表示）

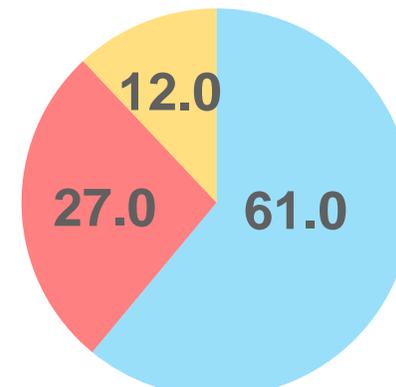
14/7期実績



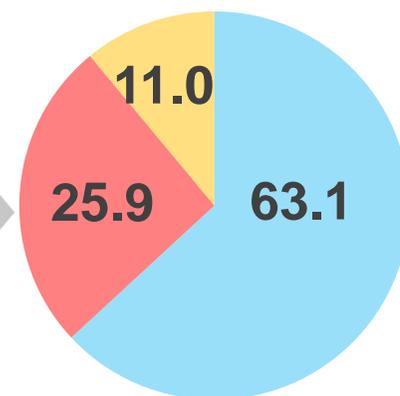
15/7期実績



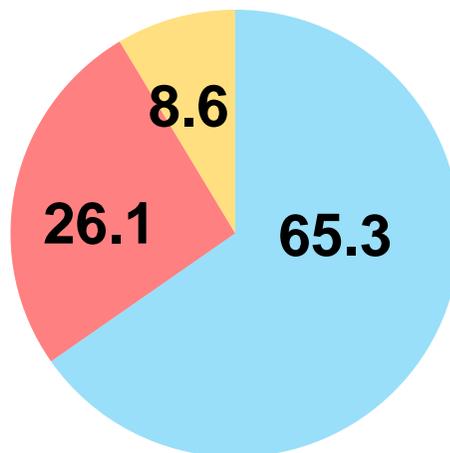
16/7期実績



17/7期実績



18/7期実績



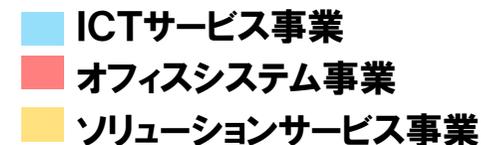
【 ICTサービス事業 】

14/7、17/7期＝大型案件等あり

（17/7期学校市場向け電子黒板・タブレット端末販売、  
自治体市場ネットワーク強じん化）

（14/7期同市場向けタブレット端末販売、WinXP切替需要）

18/7期＝ソリューションサービス事業の比率低下に伴い相対比率上昇



# 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)			
	16/7期 実績 (前期比)	17/7期 実績 (前期比)	18/7期		16/7期 実績 (前期比)	17/7期 実績 (前期比)	18/7期	
			計画	実績 (前期比)			計画	実績 (前期比)
ICTサービス 事業	7,074 (+1.3)	8,223 (+16.2)	8,200	8,176 (▲0.6)	521 (▲15.2)	735 (+40.9)	590	615 (▲16.3)
オフィス システム 事業	3,123 (▲7.5)	3,377 (+8.1)	3,400	3,262 (▲3.4)	22 (▲72.6)	32 (+45.2)	50	68 (+109.5)
ソリューション サービス 事業	1,392 (▲1.1)	1,435 (+3.1)	1,200	1,077 (▲24.9)	▲59	▲72	▲50	▲151
合計	11,590 (▲1.5)	13,036 (+12.5)	12,800	12,517 (▲4.0)	484 (▲31.6)	694 (+43.4)	590	532 (▲23.4)

(注) 計画:2017年9月14日発表値

# ICTサービス事業

単位：百万円（切捨て表示）

	16/7期 実績	17/7期 実績	18/7期 実績	前期 増減%
<b>売上高（内訳下記）</b>	<b>7,074</b>	<b>8,223</b>	<b>8,176</b>	<b>▲0.6</b>
<b>営業利益</b>	<b>521</b>	<b>735</b>	<b>615</b>	<b>▲16.3</b>
ネットワークサービス	3,752	4,137	4,471	+8.1
ハードウェア保守サービス	1,440	1,437	1,453	+1.1
メーカーリペアサービス	524	542	529	▲2.4
IT関連機器	1,109	1,903	1,250	▲34.3
その他	247	202	472	+133.2
<b>計</b>	<b>7,074</b>	<b>8,223</b>	<b>8,176</b>	<b>▲0.6</b>

**IT関連機器： 17/7期 大型案件(\*)で大幅増加。** \*電子黒板・タブレット型端末販売

**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（万台/暦年） '13年:1,562 '14年:1,539 '15年:1,055 '16年:1,056 '17年:1,099)

# オフィスシステム事業

単位：百万円（切捨て表示）

	16/7期 実績	17/7期 実績	18/7期 実績	前期 増減%
売上高（内訳下記）	3,123	3,377	3,262	▲3.4
営業利益	22	32	68	+109.5
OAサプライ	2,223	2,345	2,343	▲0.1
オフィスシステム	738	850	694	▲18.4
その他	161	181	224	+23.9
計	3,123	3,377	3,262	▲3.4

OAサプライ： 15/7、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： 17/7期 オフィス移転案件数の増加（小中規模案件）・大型のオフィス移転案件などがあり。

その他： 18/7期 オフィス案件に伴うICT環境整備に係る販売の増加。

（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）

# ソリューションサービス事業

単位：百万円（切捨て表示）

	16/7期 実績	17/7期 実績	18/7期 実績	前期 増減%
売上高（内訳下記）	1,392	1,435	1,077	▲24.9
営業利益	▲59	▲72	▲151	—
ソフトウェアサポート	1,265	1,299	922	▲29.1
その他	126	135	155	+15.0
計	1,392	1,435	1,077	▲24.9

16/7期 一部の開発案件における開発コスト増加等により、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。

・新規アプリケーション開発技術の習得(\*)コストの増加等より、営業赤字。

18/7期 前期末受注残高及び当期受注額が低調であったこと等より、営業赤字。

（\*注. 新規技術習得及び新規事業開発に係る施策は、当期（19/7期）より全事業共通の企画部門及びプロジェクト等に移管している）

## ● 全社共通

- 新しい事業の「芽」を育てる活動の強化（新しい「こと」への挑戦、の領域拡大）。
- 顧客接点パフォーマンスの質・量向上（引き合いのくる必然性の構築、実施中webリニューアル等）。

## ● ICTサービス事業

- 季節変動要因(1. 3Q売上集中)への対応（2. 4Qにおける安定的収益確保）。
- ストック型ビジネス減少傾向への対策（タブレット型端末などICT利用環境変化への柔軟な対応）。
- 大型案件に依存しない着実な成長。
- 文教市場変化への積極的対応（高大接続改革、学習指導要領改訂、“教育のICT化に向けた環境整備”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。
- 重点事業単位でのパートナーシップ体制強化。

# 参考. 2018年以降の文科省ICT環境整備方針と2018年3月末現在の状況

( 教育のICT化に向けた環境整備5か年計画 : 主要ポイント )

ICT機器	整備対象 (2014-17年 4か年計画時)	整備状況 (2018/3/1現在)	新整備対象 (2018-22年 5か年計画時)
電子黒板	普通教室100%	26.7%	(普通教室+特別教室)100%
教育用コンピュータ	3.6人/台	5.6人/台	3クラスに1クラス程度 (授業展開で必要時に1台/人)
無線LAN	普通教室100%	34.4%	(普通教室+特別教室)100%
超高速インターネット接続	学校100%	62.5% (100Mbps以上)	学校100%
校務用コンピュータ	教員1人1台	120%	教員1人1台
校務支援システム整備	学校100%	52.7%	学校100%

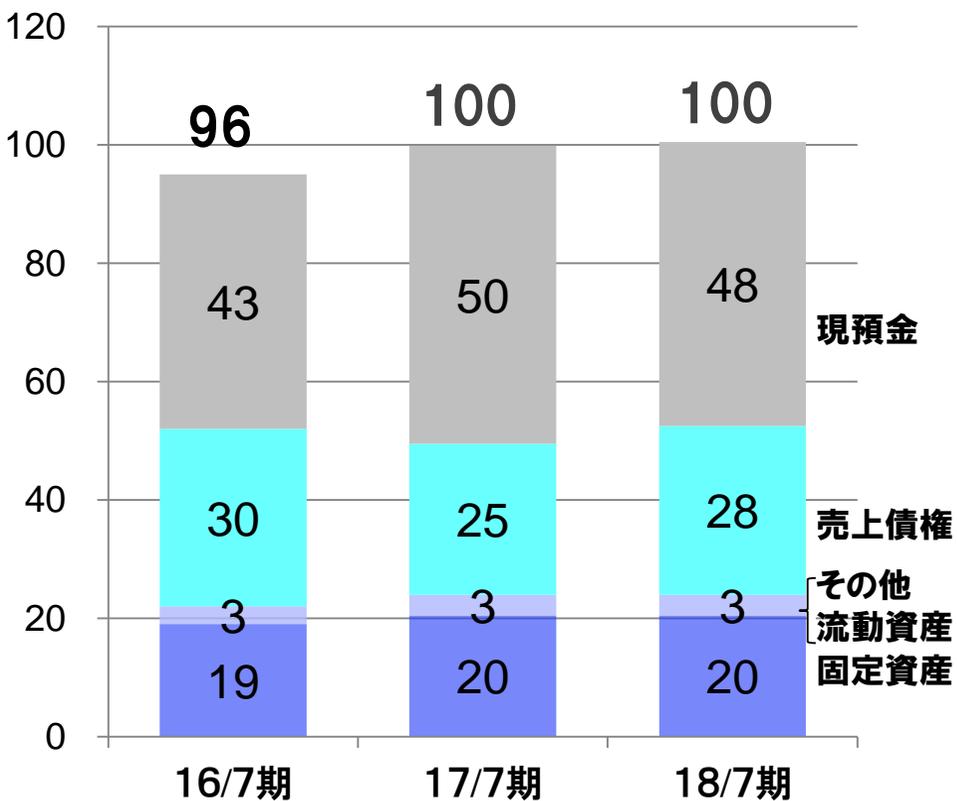
2018/3/1現在	全学校種計	小学校	中学校	高等学校	特別支援学校
学校数	約34千校	20千校	9千校	4千校	1千校
児童生徒数	約11.9百万	6.3百万	3.1百万	2.3百万	0.1百万
普通教室数	約46.3万室	25.5万室	10.9万室	6.9万室	2.8万室
教育用コンピュータ数	約2.1百万台	1.0百万台	0.6百万台	0.5百万台	0.1百万台

出展 : 整備状況 = 2018/ 8/29 文科省 「平成29年度 学校における教育の情報化の実態等に関する調査結果(概要) (平成30年3月現在)[速報値]」  
 : 新整備対象 = 2017/12/26 文科省 「平成30年度以降の学校におけるICT環境の整備方針について(通知)」

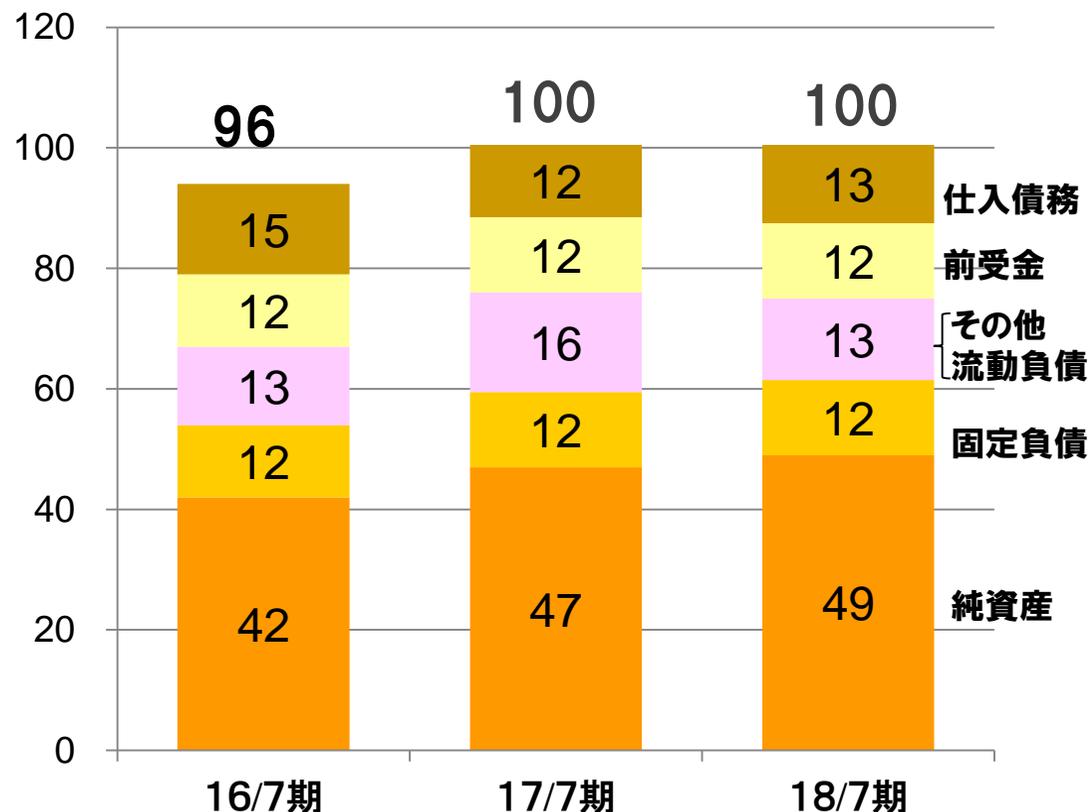
# 貸借対照表内訳

単位:億円  
(切り捨て表示)

## 資産



## 負債・純資産



---

1. 2018年7月期 業績報告

2. 2019年7月期 経営計画

3. 企業価値向上に向けて  
～当期の取り組み～

参考

(1) 業績推移

(2) 会社概要等

# 2019年7月期 BSC(バランススコアカード)戦略マップ

財務	<p>① 売上拡大</p>	<p>② 利益拡大</p>
顧客	<p>③ 重点事業の成長</p> <p>④ お客様の開拓・信頼関係構築</p>	<p>⑤ ステークホルダーの開拓・信頼関係構築</p>
業務プロセス	<p>⑥ 心のこもったおもてなし</p> <p>⑦ 新しい「こと」への挑戦</p> <p>⑧ 品質改善</p> <p>⑨ 生産性向上</p>	<p>(お客様満足度向上) (ステークホルダー満足度向上)</p> <p>⑩ 親切 な 報連相</p> <p>⑪ コンプライアンス</p> <p>(コミュニケーションプロセスの改善)</p>
と 学習 成長	<p>⑫ 働く仲間の喜びをうみだす</p>	<p>⑬ ひとりひとりの学習と成長</p> <p>(人を育てる)</p> <p>⑭ 積極的な採用活動</p>

## 重点基本方針（2019/7期）

1. 心のこもったおもてなし

2. 新しい「こと」への挑戦

3. 生産性向上

4. ひとりひとりの学習と成長

上記、第10次中計(重点4基本方針)に加えて、本年より、

・顧客接点パフォーマンスの質・量向上 (カスタマーエクスペリエンス向上)

・季節変動要因への対応 (2. 4Qの安定的収益確保)

等を目的とした、

**「引き合いのくる必然性の構築 (デジタルマーケティングへの対応)」**

の積極的な取組みを推進する。

# 2019年7月期 損益・主要指標 計画

	19/7期計画	前年比
売上高	133 億円	+6.3 %
営業利益	6.2 億円	+16.5 %
経常利益	6.2 億円	+14.4 %
当期純利益 <small>(親会社株主に帰属する)</small>	4.2 億円	+17.3 %
売上高経常利益率	4.7%	+0.4pt
自己資本比率	50%程度	(+1pt程度)
ROE <small>(自己資本当期純利益率)</small>	8%程度	(+1pt程度)
配当金	35円/株	±0円/株
配当性向	30.0%	▲5.2pt
DOE <small>(純資産配当率)</small>	2%台半ば程度	(前年2.6%)

# 2019年7月期 セグメント別損益計画

	19/7期計画	前年比
<b>ICTサービス事業</b>		
売上高	89 億円	+8.8 %
営業利益	6.4 億円	+4.0 %
<b>オフィスシステム事業</b>		
売上高	34 億円	+4.2 %
営業利益	0.5 億円	▲26.9 %
<b>ソリューションサービス事業</b>		
売上高	10 億円	▲7.2 %
営業利益	▲0.7 億円	(前年▲1.5 億円)
<b>全社</b>		
売上高	133 億円	+6.3 %
営業利益	6.2 億円	+16.5 %

1. 2018年7月期 業績報告

2. 2019年7月期 経営計画

**3. 企業価値向上に向けて**  
**～当期の取り組み～**

参考

(1) 業績推移

(2) 会社概要等

# (1)当社の特徴と目指す姿

---

- ▶ マルチベンダーサービス
- ▶ B2B主体の技術サービス
  - ✓ “プロ”にご愛顧される専門家集団
- ▶ “エスコにおまかせ” (“Leave IT to ESCO”)
  - ✓ ICTに関する事は、どんなことでも対応

# 1. 当社の特徴と目指す姿 (1)マルチベンダーサービス

- 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。



- 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

他にも多数社の製品に係るサービス等を取り扱う。

# 1. 当社の特徴と目指す姿 (2)B2B主体の技術サービス

- ICTのプロである常連のお客さまに向けた技術サービス。

～ 継続的に、安心してご利用頂けるサービス ～

- 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  
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 :

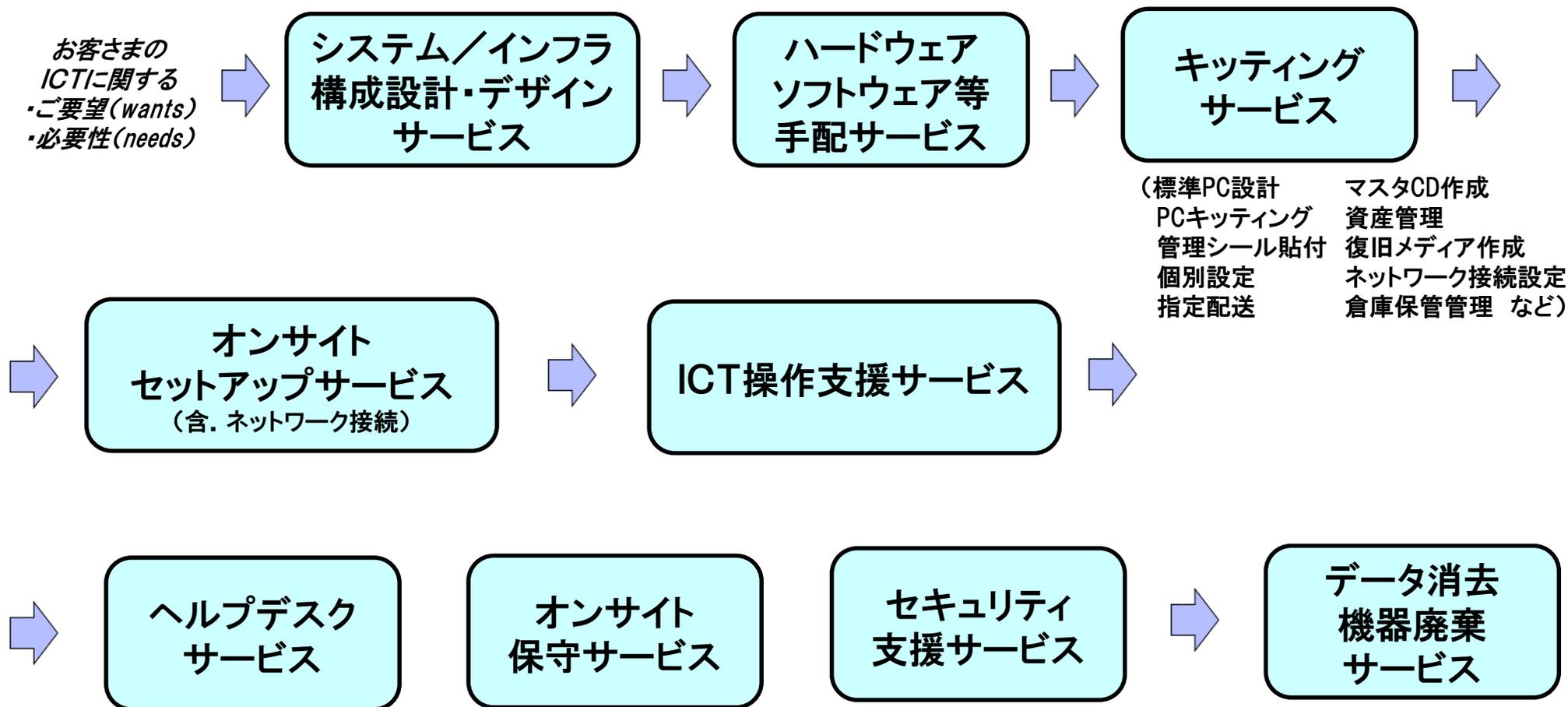
国家資格・公的資格	468 件	(情報処理技術者、第1種電気工事士、1級建築士など)
メーカー資格	1,339 件	(FUJITSU、Apple、HP、EPSON、CANON、IBM等の認証資格)
ベンダー資格	943 件	(Cisco、Microsoft、ORACLE、Redhat、CompTIA、VMware等の認証資格)
計	2,750 件	(2018年7月20日現在)

# 1. 当社の特徴と目指す姿 (3)“エスコにおまかせ” (“Leave IT to ESCO”)

- ICTに関する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) : “ ICTのゆりかごから墓場まで ”  
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基盤構築サポート、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:スコーレ、  
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. LCM (ライフサイクルマネジメント) “ ICTのゆりかごから墓場まで ”

## ICT ライフサイクルマネジメント サービス ( ゆりかごから墓場まで )



注. 一連の全サービス、一つ一つの個別サービス、特定の複数サービス等、どのようなパターンでも対応可能。

# 参考. ①キittingサービス



船橋キittingセンター概観

## 設備・体制

処理能力 7,000 台/月  
(最大実績)

専用電源 100V・200V  
(大型サーバー等も対応可能)

専用光回線、各種Gigabitネットワーク機器、顧客回線  
(社内ネットワーク等より完全分離)

## 大量処理



大量のPC・モニター・サーバーを保管可能なスペース完備

- ・デスクトップPC&モニター 1,000台
- ・ノートPC 5,000台

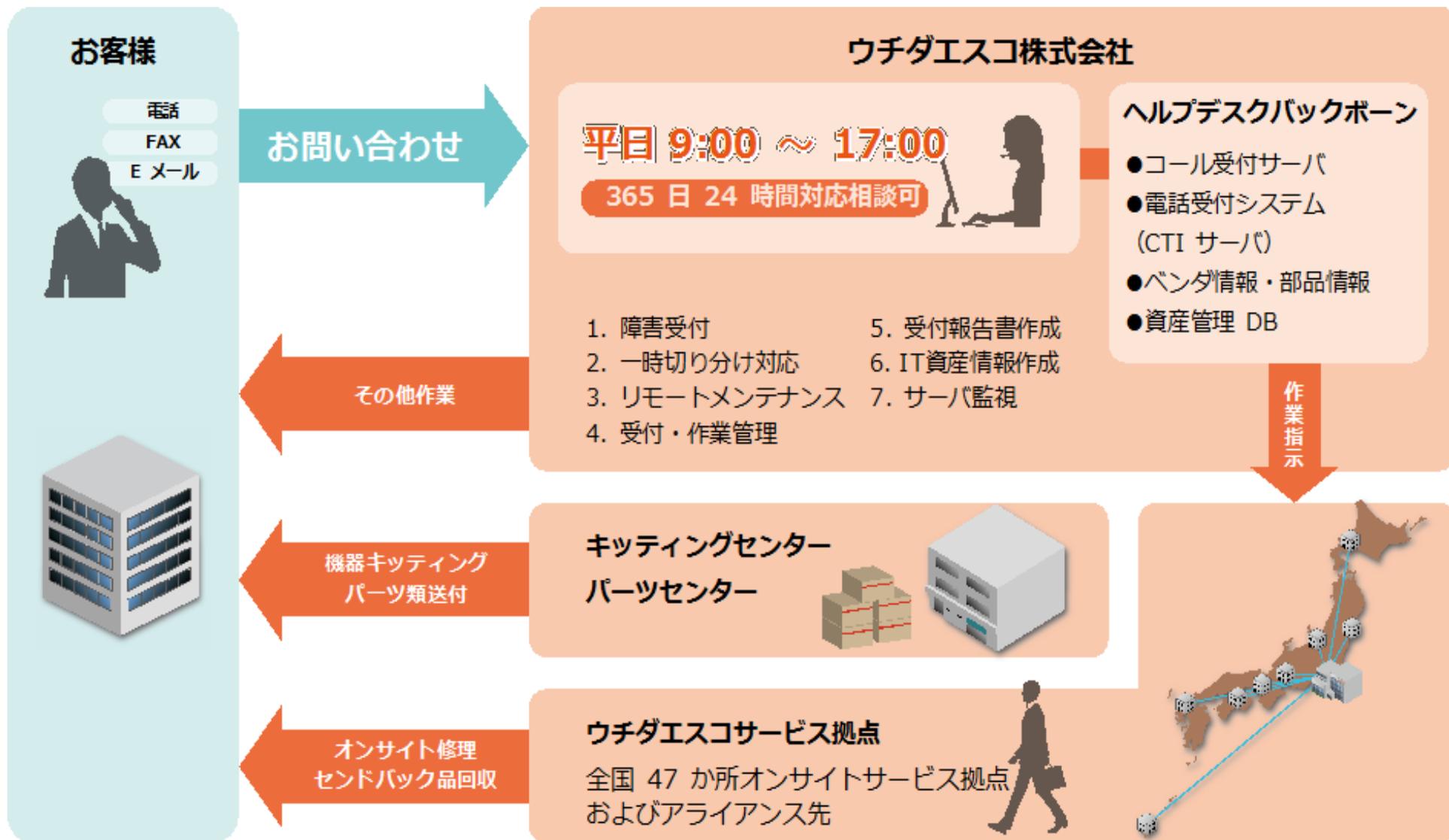
を一度に保管・管理可能

## セキュリティ



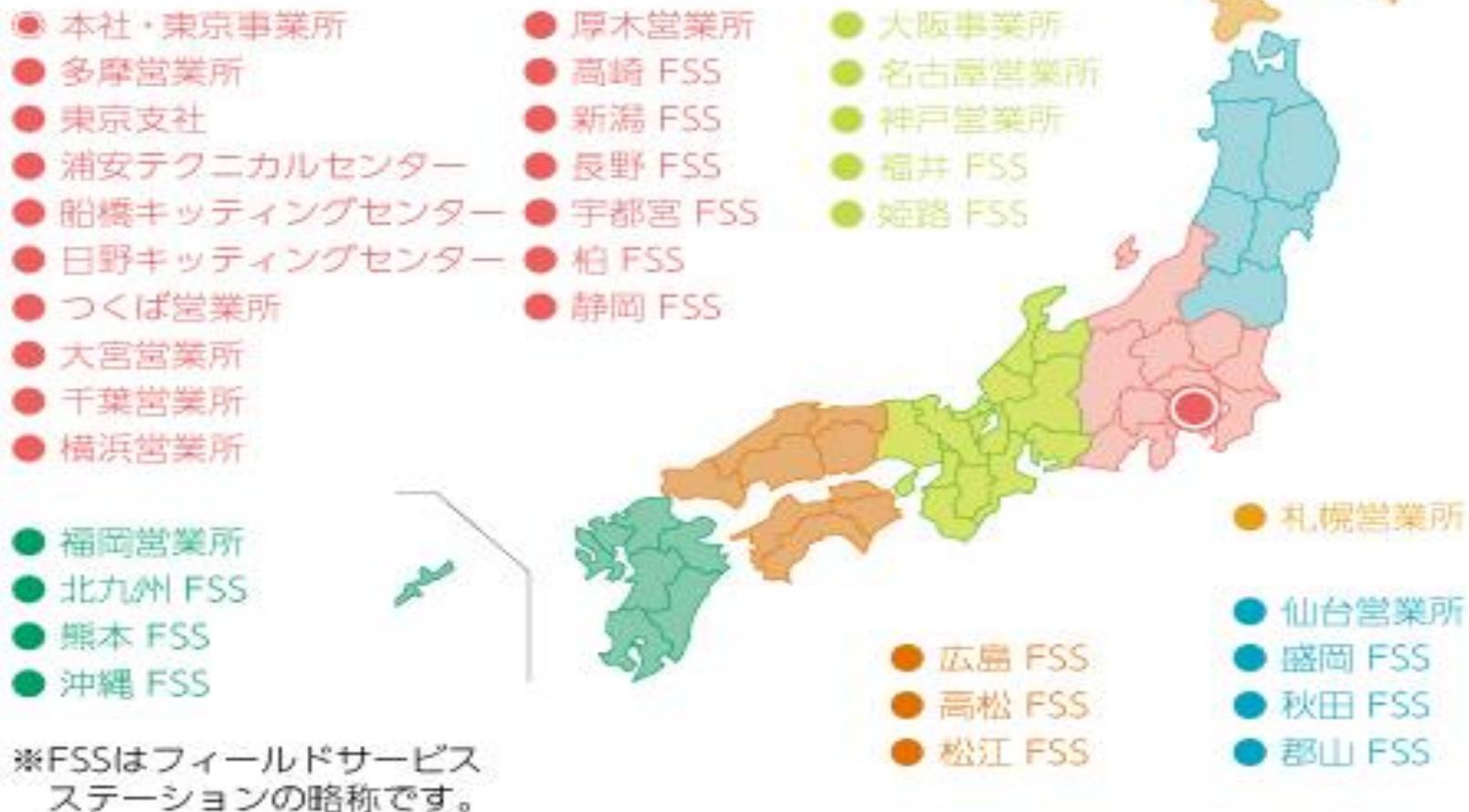
- ・ICカード入退出管理
- ・特定顧客専用キittingルーム設置可能(要望に応じ)
- ・監視カメラによる管理
- ・顧客データのセキュリティ保管庫による管理

# 参考. ②ヘルプデスクサービス



## ウチダエスコネットワーク

2018年9月14日現在



## 2. 2019年7月期 重点取り組み事項 (1) 全社共通の取り組み

### ● 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 ～「お客さまの開拓・信頼関係構築」に繋げる活動～

- 顧客体験価値（カスタマー・エクスペリエンス）の向上とデジタルマーケティングの推進（次頁参照）等々

#### ● 新しい「こと」への挑戦

- 特定事業部門から事業共通部門に活動を移管し、領域を拡大し推進活動を加速 等々  
（ロボット、AI、IoT、RPA、クラウド、ドローン等）

#### ● 生産性向上

- 提案、販売するICTを社内に積極的に導入、運用経験を蓄積  
（モバイル環境、セキュリティー環境、ロボット、RPA等）
- 標準マニュアル、手順書の作成による生産性向上と一定品質の確保
- 社内での各種情報共有化の基盤作り（ビジネス情報、技術情報、社内リソース状況、事実・発見情報、等々の共有化）

#### ● ひとりの学習と成長

- OJT＋計画的OFFJT＋自己啓発による成長と、役職者PDCAカアップのためのプロセス改善
- 技術教育以外の教育も拡充（ヒューマンスキル(含、コミュニケーションスキル)、コンセプチュアルスキル、テクニカルスキル）  
等々

## 「デジタルマーケティング」の推進

現在

B2Bお客さまの購買行動の 情報収集プロセス  
が **インターネット プラットフォーム (オンライン)**  
中心となっている

必要性

オン  
ライ  
ン例

Webサイトのコンテンツ改善  
等  
メールプロモーションの企画

オンラインと  
オフライン(訪問・面談)  
を組み合わせる

**リード ジェネレーション**  
見込み顧客の開拓

+

**リード ナーチャリング**  
見込み顧客の育成

## 2. 2019年7月期 重点取り組み事項 (2)事業セグメント別

### ● ICTサービス事業

- デジタルマーケティング等を活用した、安定的収益確保への取り組み (季節変動要因への対応)
- 文教市場変化への積極的対応 (特に、2020年に向けた対応(高大接続改革、学習指導要領改訂、等)) 等々

### ● オフィスシステム事業

- サプライ : チャンネル(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
- 業績改善に向けた構造改革 等々

1. 2018年7月期 業績報告

2. 2019年7月期 経営計画

3. 企業価値向上に向けて

～当期の取り組み～

## 参考

(1) 業績推移

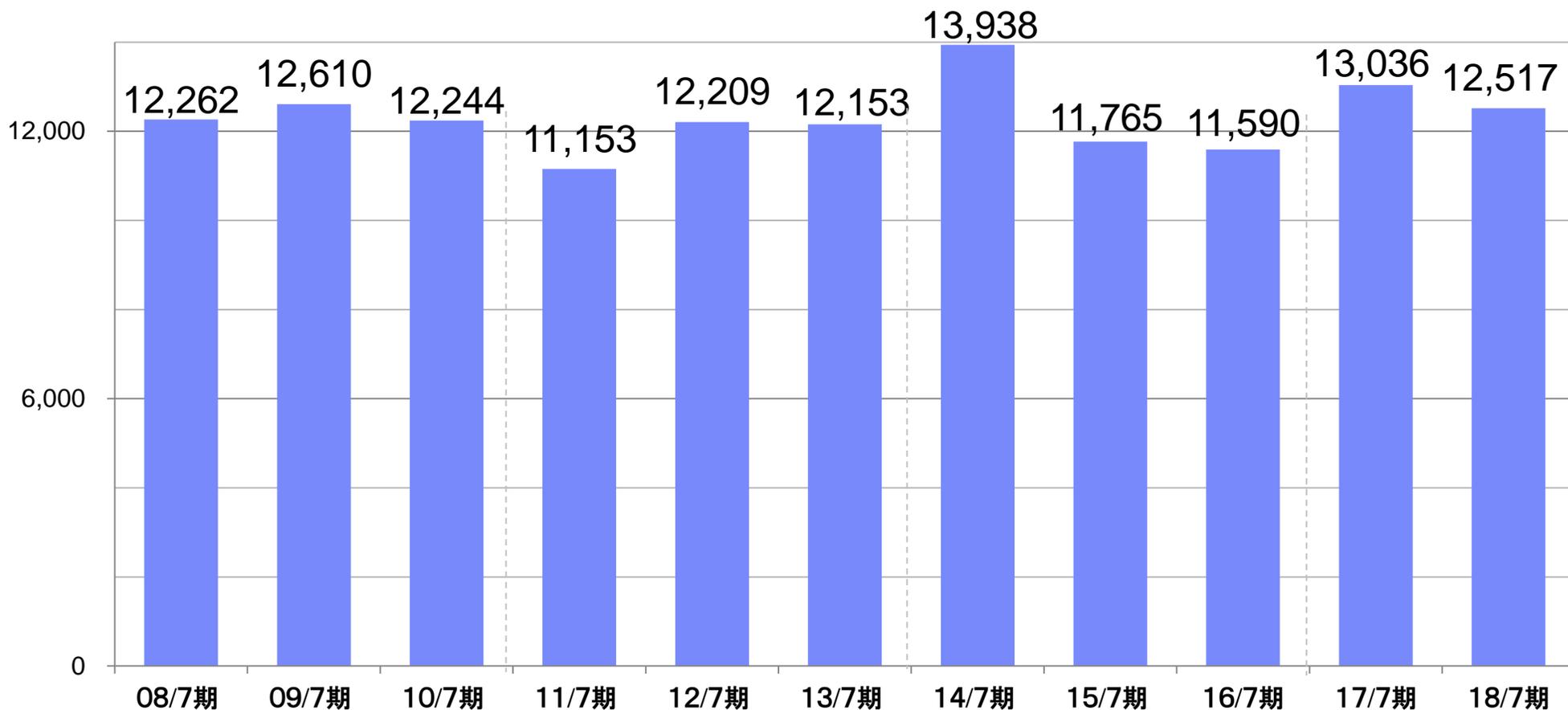
(2) 会社概要等

## 7次中計

## 8次中計

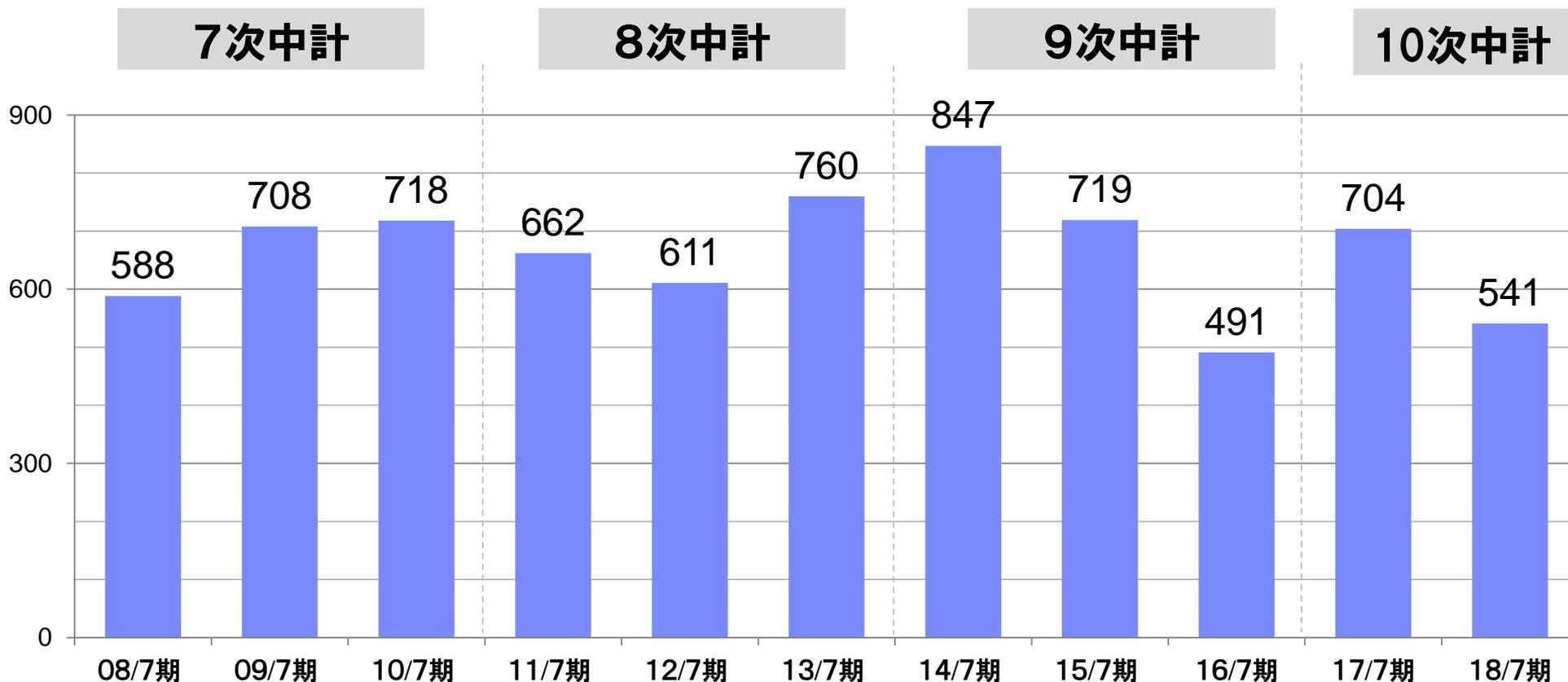
## 9次中計

## 10次中計



売上高130億円超は、過去11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。

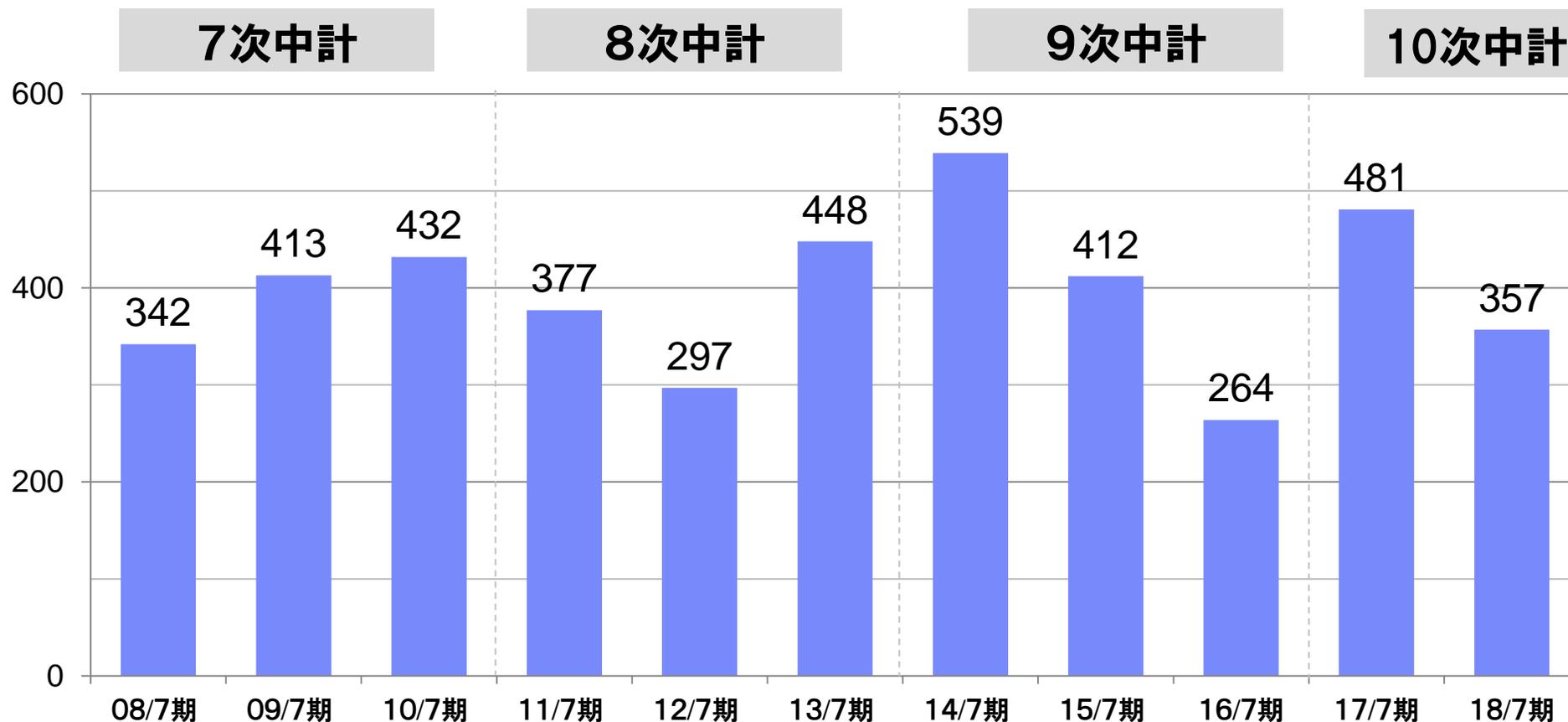
12/7期はソリューションサービス事業のサポートコストが増大し、2年連続の減益。

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

単位：百万円（切捨て表示）

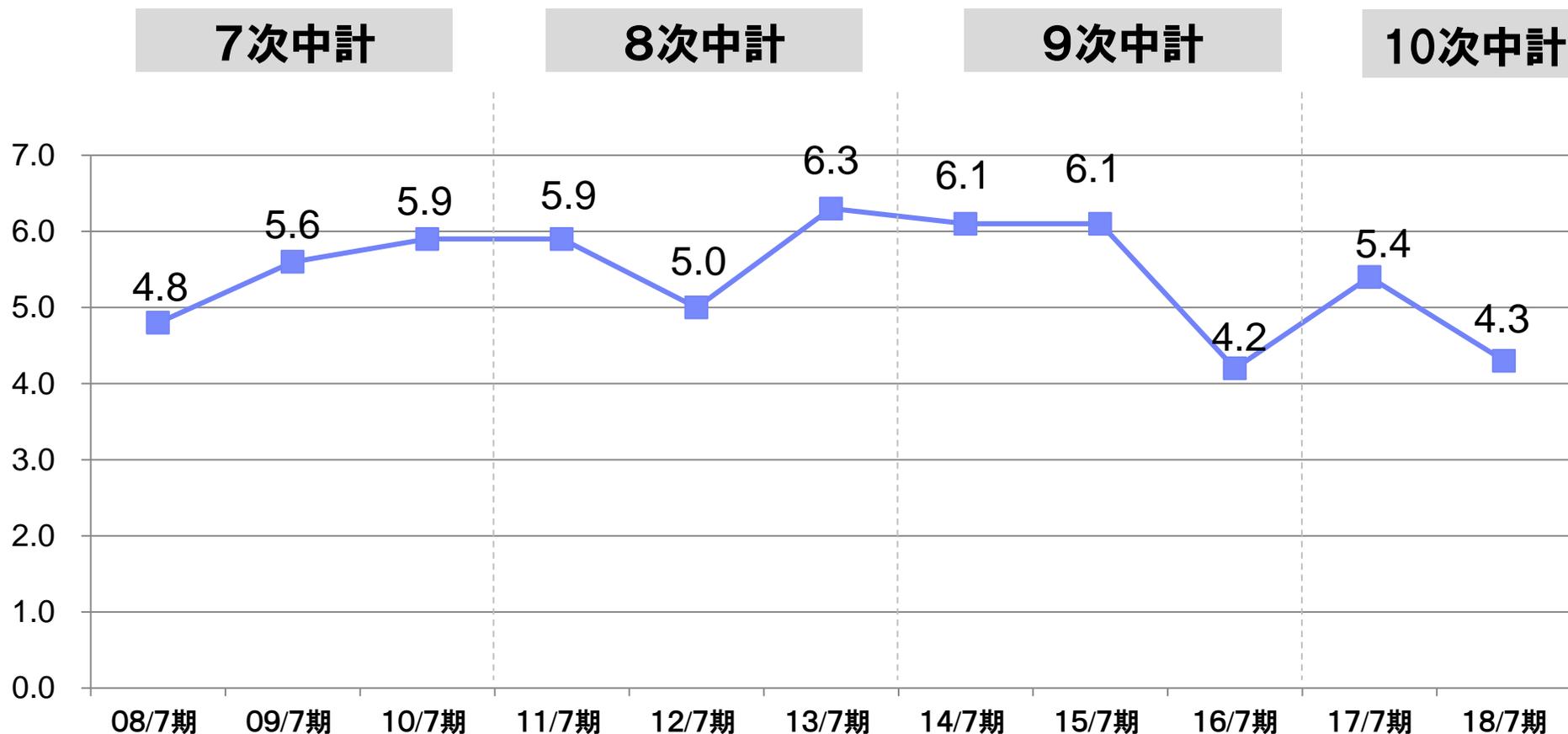


収益力が向上した09/7期より4億円を上回る。14/7期は過去最高益(5億円超)。

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

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

7次中計

8次中計

9次中計

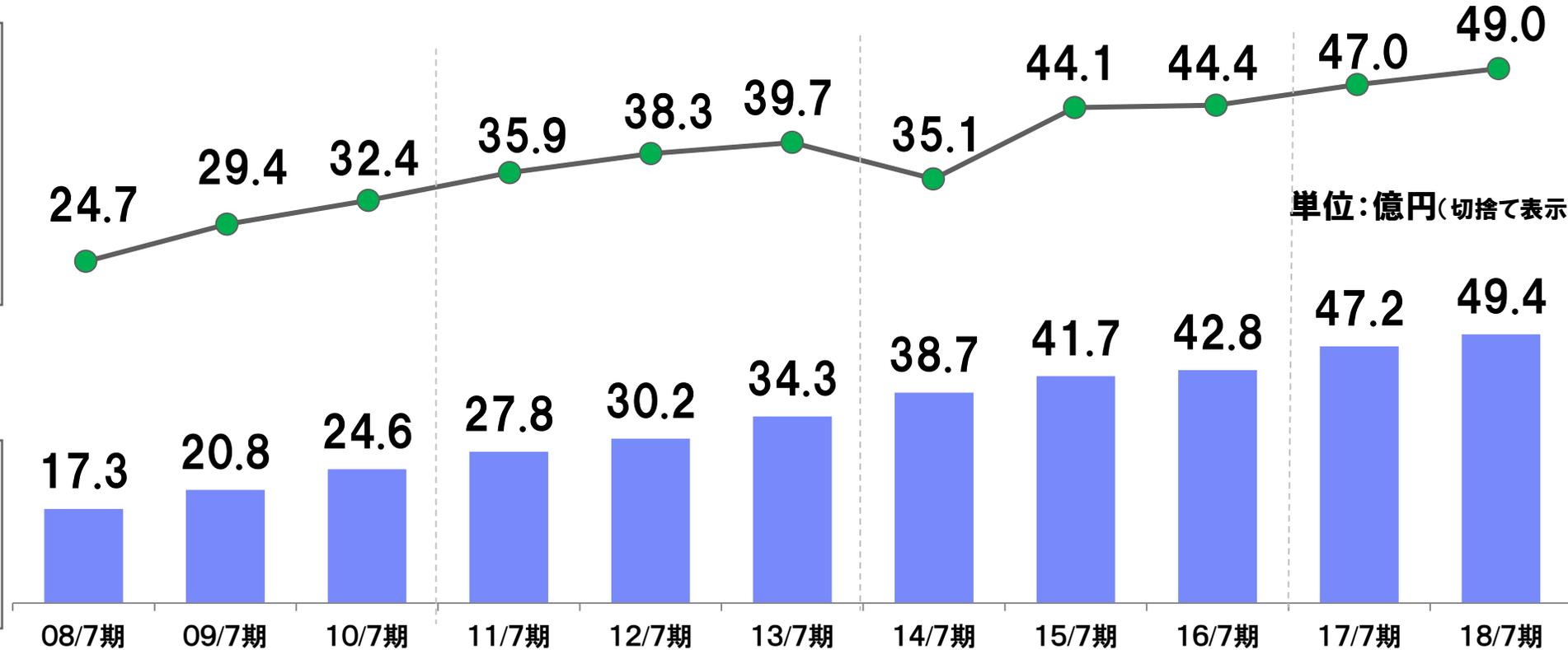
10次中計

単位：％（四捨五入表示）

単位：億円（切捨て表示）

自己資本比率

自己資本

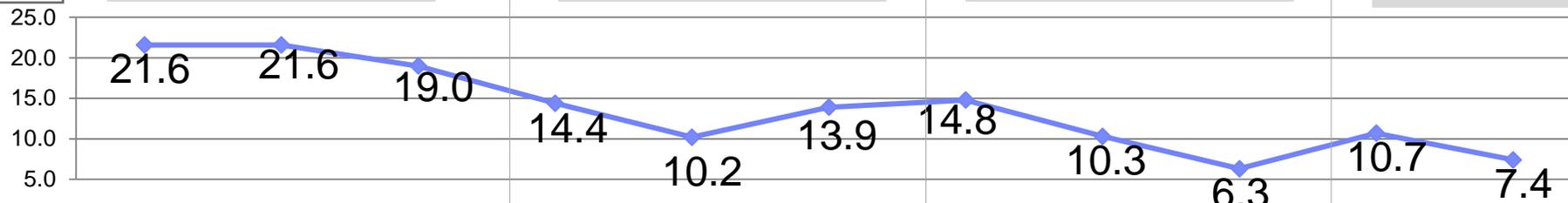


14/7期は総資産増加（タブレット販売に係る債権残高+20億円）があり自己資本比率ダウン。

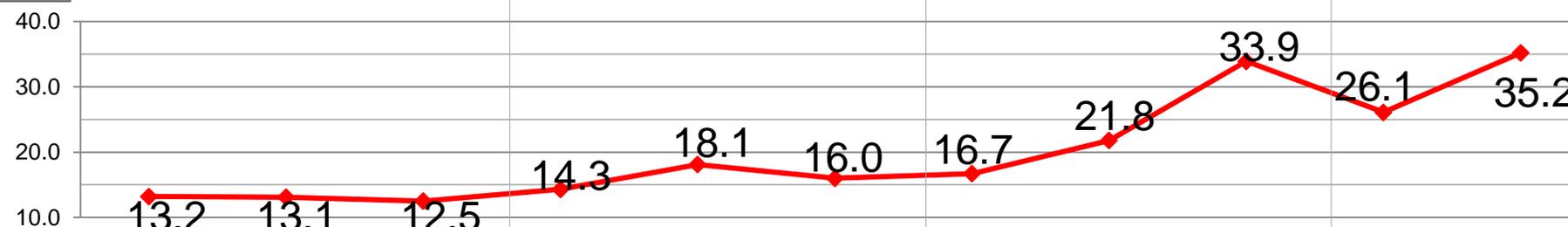
# ROE・配当金・配当性向・DOE

単位：%（四捨五入表示）

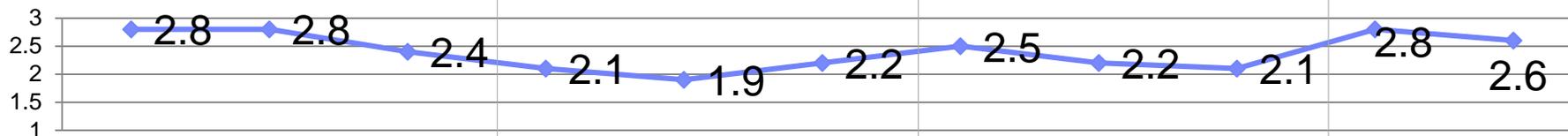
ROE



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	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	18/7期

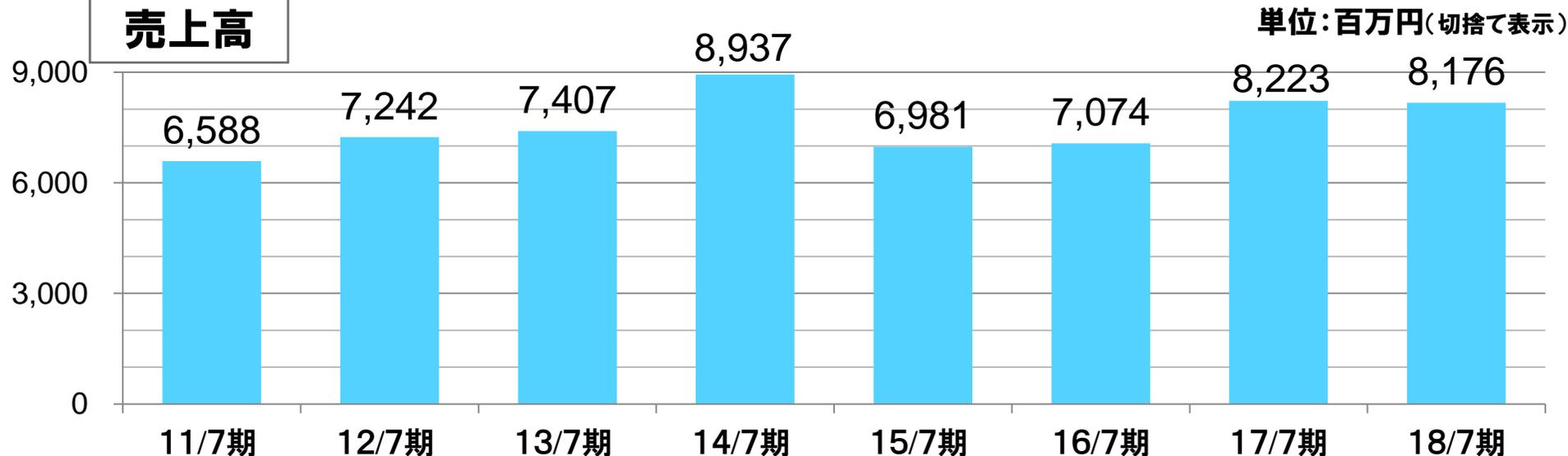
# ICTサービス事業 損益推移

第8次中計

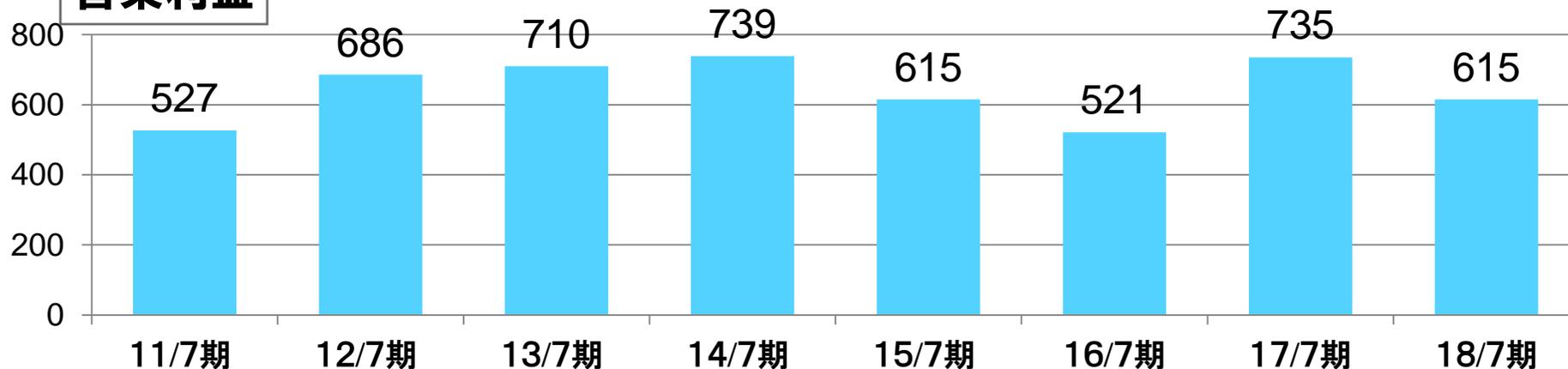
第9次中計

第10次中計

売上高



営業利益



# オフィスシステム事業 損益推移

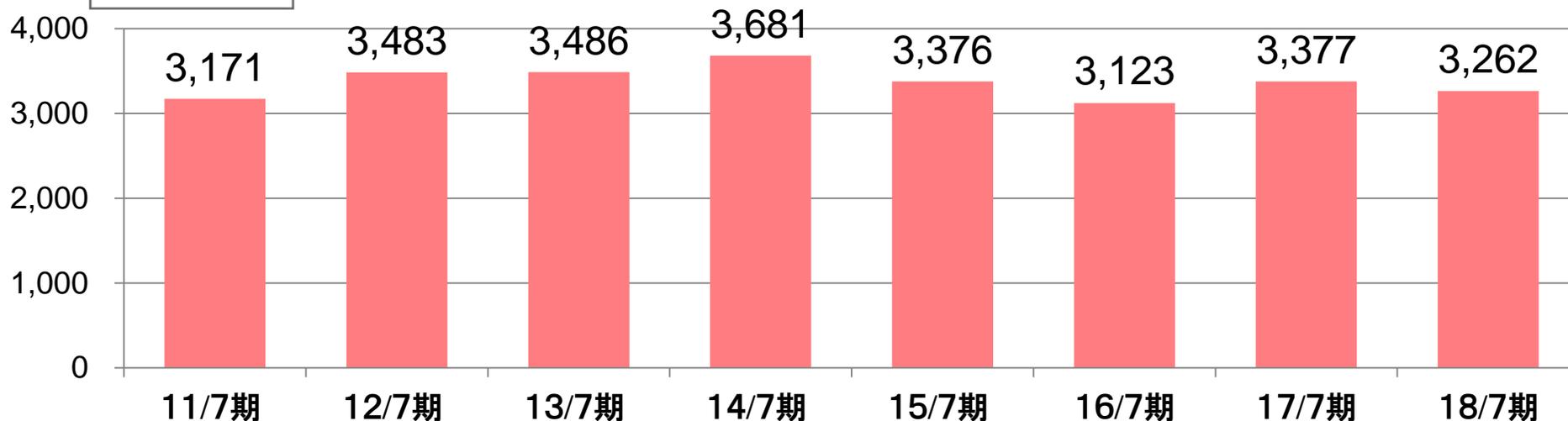
第8次中計

第9次中計

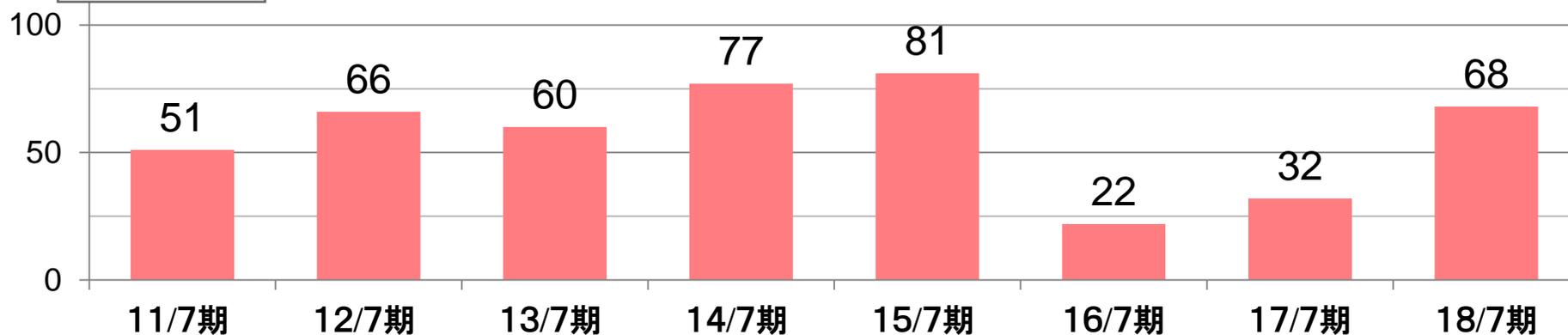
第10次中計

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 損益推移

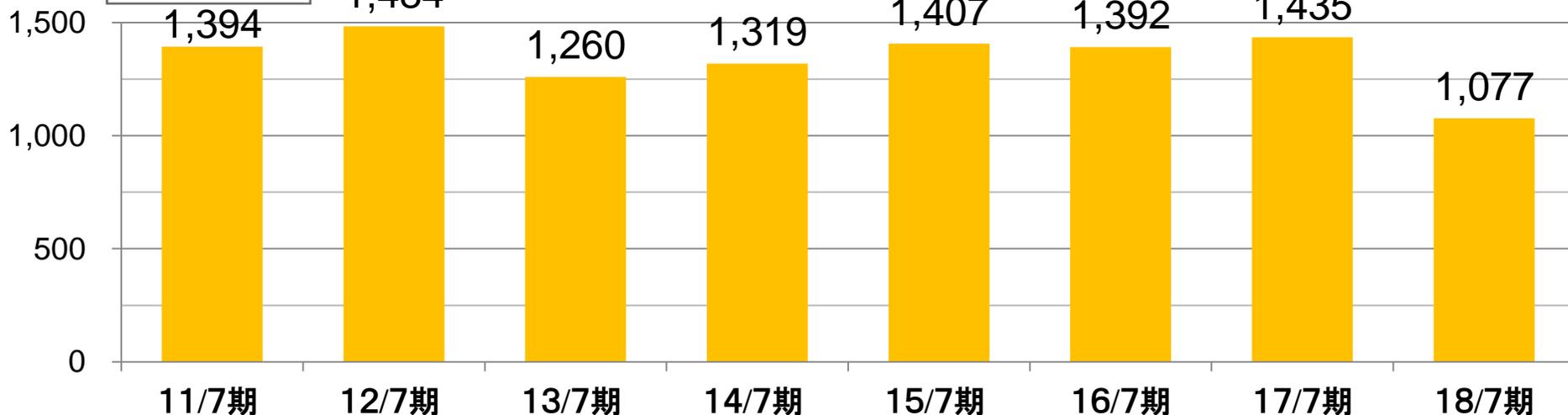
第8次中計

第9次中計

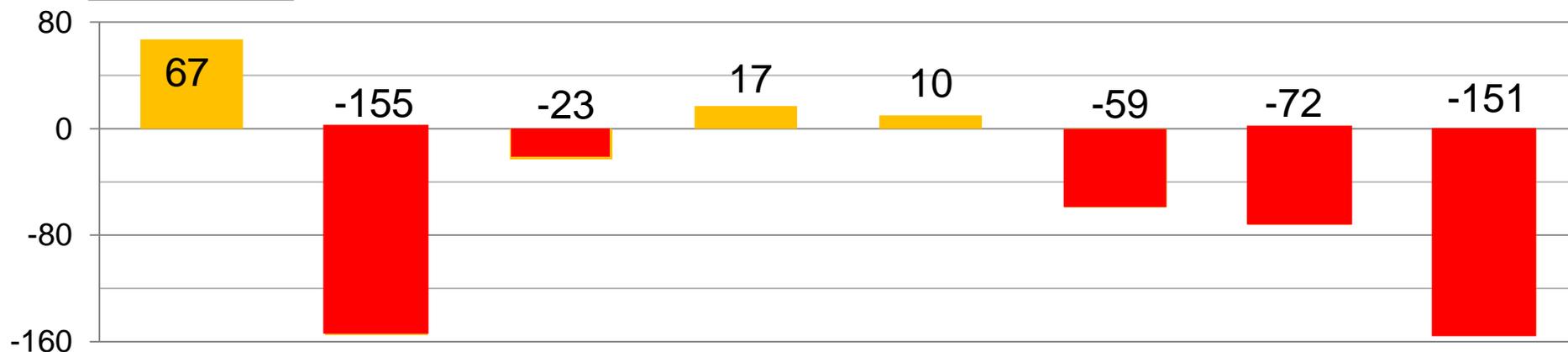
第10次中計

売上高

単位:百万円(切捨て表示)



営業利益



---

1. 2018年7月期 業績報告

2. 2019年7月期 経営計画

3. 企業価値向上に向けて  
～当期の取り組み～

## 参考

(1) 業績推移

(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 (2018年7月20日現在)

## 社員数

564名 (連結) (2018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

- ・お客様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。

## 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

ICT基盤サポート

認証基盤構築

サイバーセキュリティ対策支援

ネットワーク構築

Appleコンサルタント

## 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

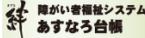
### 自治体向け

- 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  
Application

## 拠点数

全国34拠点

## グループ企業

### アーク(株)

- ・PCリペア
- ・キitting
- ・保守サービス等

### (株)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

2018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

● 船橋キittingセンター

● 日野キitting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

● 福岡営業所

● 北九州 FSS

● 熊本 FSS

● 沖縄 FSS

● 厚木営業所

● 高崎 FSS

● 新潟 FSS

● 長野 FSS

● 宇都宮 FSS

● 柏 FSS

● 静岡 FSS

● 大阪事業所

● 名古屋営業所

● 神戸営業所

● 福井 FSS

● 姫路 FSS

● 札幌営業所

● 仙台営業所

● 盛岡 FSS

● 秋田 FSS

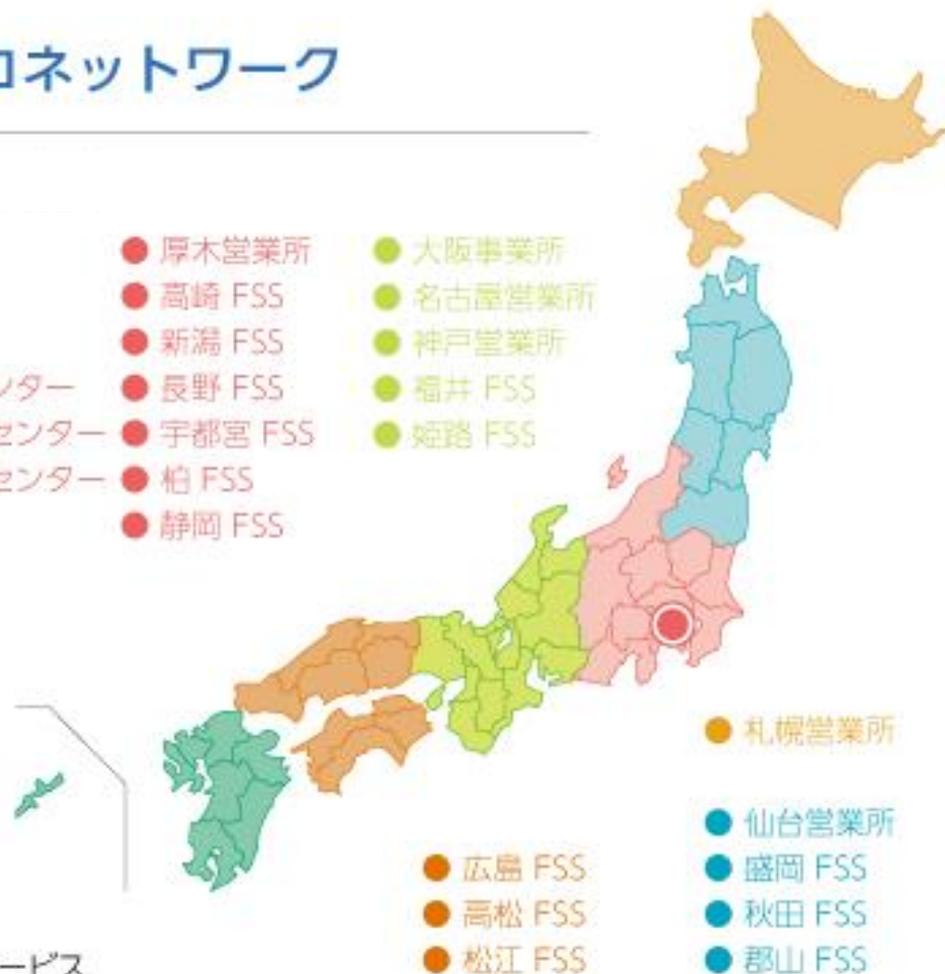
● 郡山 FSS

● 広島 FSS

● 高松 FSS

● 松江 FSS

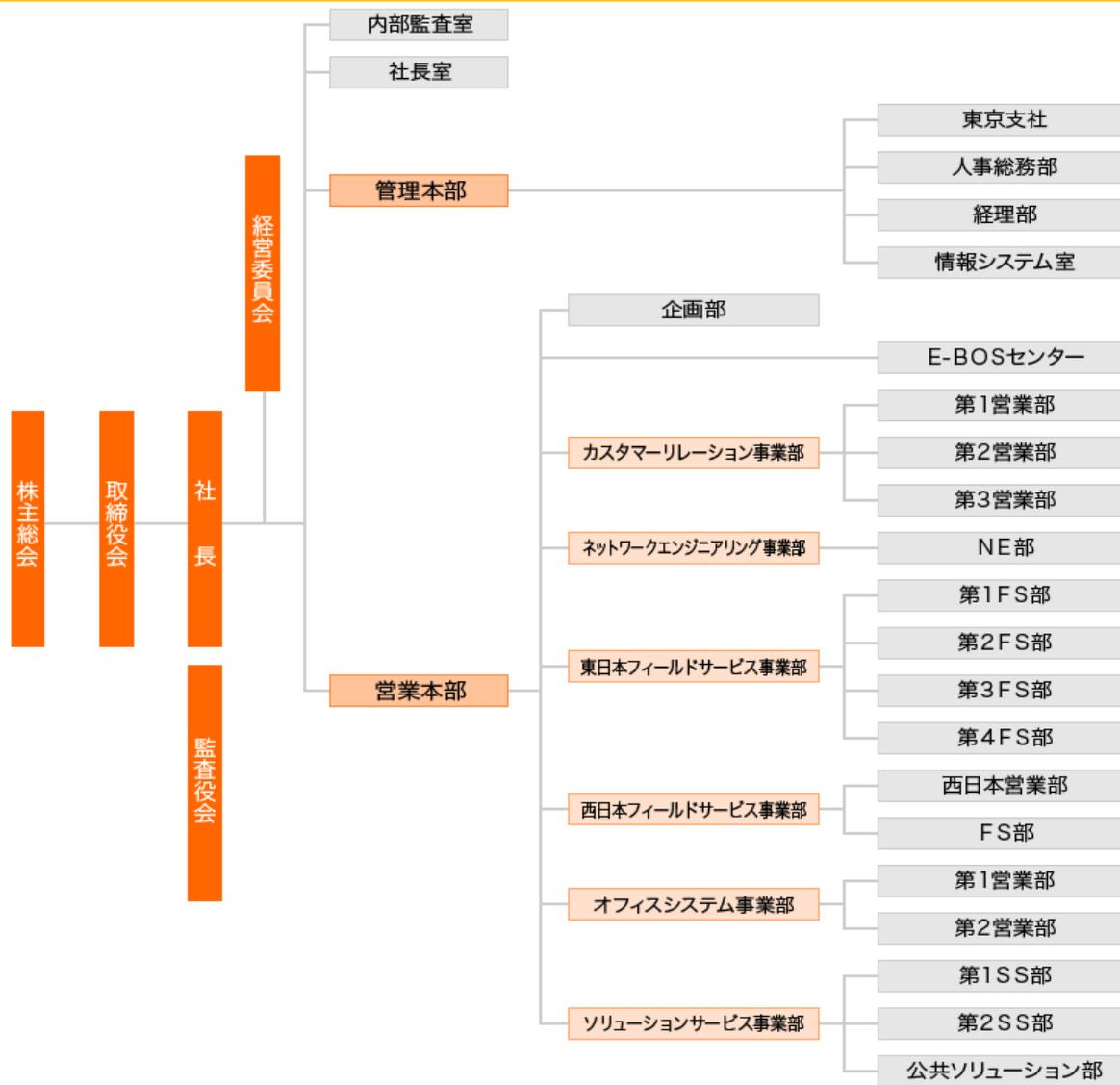
※FSSはフィールドサービス  
ステーションの略称です。



# 会社概要（組織図）

## 組織図

2018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。