

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代表取締役社長

ICT 利用環境、文教市場の変化へ積極的対応をはかる

◆2018年7月期の業績

当期は、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)、経常利益 5 億 41 百万円(同 23.1%減)、当期純利益 3 億 57 百万円(同 25.6%減)と、減収減益になった。前期は電子黒板等の販売とそれに伴う導入サービスの大型案件があったことに加え、当期は納期の集中により外注費が増加したことなどから減収減益となった。また、ソリューションサービス事業の赤字が想定よりも大きく、計画に対しても売上、利益ともに届かなかった。

経営指標では売上高経常利益率を重視しており、第 10 次中期経営計画では安定的に 4%を超えることを目標としている。当期は 4.3%となった。配当は前期と同額の 1 株当たり 35 円(DOE2.6%)とし、配当性向は 35.2%となっている。

事業セグメント別の売上高構成比は、ICT サービス事業 65.3%、オフィスシステム事業 26.1%、ソリューションサービス事業 8.6%となった。ソリューションサービス事業の比率が低下した分、ICT サービス事業の比率が上がった。

ICT サービス事業の売上高は 81 億 76 百万円(前期比 0.6%減)、営業利益は 6 億 15 百万円(同 16.3%減)となった。売上高は、大型案件があった前期から微減にとどまった。利益については外注加工費の増加が影響したが、生産性向上の取り組み等により計画(5 億 90 百万円)は上回った。

商品カテゴリー別に見ると、ネットワークサービスは、電子黒板、タブレットの導入とネットワーク設定、キッティング等を一体化した契約が増加し、売上高は 44 億 71 百万円(前期比 8.1%増)となった。ハードウェア保守サービスの売上高は、14 億 53 百万円(同 1.1%増)となった。国内のパソコン出荷台数減少に伴い苦戦が続いていたが、2015 年 7 月期に底を打ったとみている。IT 関連機器の売上高は、12 億 50 百万円(同 34.3%減)と大幅な減収となった。これは前期に大型案件があったことによる。

オフィスシステム事業は、売上高 32 億 62 百万円(前期比 3.4%減)、営業利益 68 百万円(同 109.5%増)となった。分野別では、オフィスビジネスにおいては大型の工事案件数が多かった前期に比べ減収となったが、サプライビジネスでは販売は堅調に推移し、事業全体での利益は事務処理の効率化等による一般管理販売費の削減効果もあり改善した。オフィスビジネスでは、競合が多く値引き競争になりがちな大型案件から、中・小型案件の受注獲得に注力した結果である。

ソリューションサービス事業は、期首の受注残高および期中の受注額が低調であったことにより、売上高 10 億 77 百万円(前期比 24.9%減)、営業損失 1 億 51 百万円(前期は営業損失 72 百万円)となった。

当期業績を踏まえ、全社共通、そしてセグメントごとに課題を挙げている。

全社共通の課題の一つは、新しい事業の「芽」を育てる活動の強化である。第 10 次中期経営計画の重点基本方針である「新しい「こと」への挑戦」の領域を拡大していく。二つ目は、顧客接点パフォーマンスの質・量の向上である。お客さまからの引き合いがくる必然性の構築、Web サイトのリニューアル等に取り組む。

ICT サービス事業では、売上が第1・3四半期に集中し、第2・4四半期は需要の谷間となるため、第2・4四半期における安定的収益の確保が大きな課題である。そして、LAN 工事やパソコン中心の保守という、従来のストック型ビジネスが減少傾向にあることから、タブレット型端末など ICT 利用環境の変化への柔軟な対応を進めていく。また、大型案件に依存しない着実な成長と、文教市場の変化（高大接続改革、学習指導要領改訂、ICT 環境整備など）に積極的に取り組む。

オフィスシステム事業については、直販ビジネス拡大のため、アカウント顧客育成の社内リーダーとしての役割を果たすことが求められる。オフィスビジネスでは営業力、提案力、プロジェクトマネジメント力の強化、サブライビビジネスでは間接販売から直接販売への対応強化を課題としている。

ソリューションサービス事業に関しては、業績改善に向けた構造改革と、重点事業単位でのパートナーシップ体制の強化をはかる。

貸借対照表においては、総資産が2期連続で100億円を超えた。現預金は48億円となった。負債の前受金12億円のほとんどは保守関連前受金であるので、流動性のあるキャッシュは約36億円となっている。

◆2019年7月期の経営計画

当社ではバランススコアカードを導入し、「財務」、「顧客」、「業務プロセス」、「学習と成長」の四つの視点に14項目のCSF(重要成功要因)を設定している。中でも、「業務プロセス」においては「親切な報連相」、つまりコミュニケーションプロセスの改善をキードライバーと位置付けPDCAを回している。

第10次中期経営計画では、14項目のCSFから「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」の四つを重点基本方針として掲げた。加えて、今期からは、顧客接点パフォーマンスの質・量の向上(カスタマーエクスペリエンス(顧客体験価値)の向上)、季節変動要因への対応(第2・4四半期の安定的収益確保)などを目的とした「引き合いがくる必然性の構築(デジタルマーケティングへの対応)」に積極的に取り組んでいる。

今期の計画は、売上高133億円(前期比6.3%増)、営業利益6億20百万円(同16.5%増)、経常利益6億20百万円(同14.4%増)、当期純利益4億20百万円(同17.3%増)、売上高経常利益率4.7%となっている。第1・3四半期の売上集中に伴う外注費の増加をコントロールし、デジタルマーケティングに注力して第2・4四半期の案件確保をはかる。また、ソリューションサービス事業の赤字幅を半減させ、増収増益を達成する。なお、配当に関しては前期と同額の1株当たり35円を計画している。

セグメント別では、ICTサービス事業については、売上高89億円(前期比8.8%増)、営業利益6億40百万円(同4.0%増)の増収増益を目指す。2020年のWindows7のサポート終了に伴うWindows10への移行、タブレット型端末の導入などの需要を積極的に取り込んでいく。オフィスシステム事業は、売上高34億円(同4.2%増)、営業利益50百万円(同26.9%減)を見込んでいる。オフィスビジネスにおいては、2020年に向けたオフィス市場の活性化を取り込み中・小型案件獲得を拡大する。ソリューションサービス事業は、売上高10億円(同7.2%減)、営業損失70百万円を計画している。なお、今期から学校市場向けと福祉市場向けの営業部門をICTサービス事業に移管した。

◆企業価値向上に向けて

当社の最大の特徴は、特定のメーカーに依存しないマルチベンダーサービスである。国内・海外の多数メーカーとの連携により、多彩な選択肢から顧客からのさまざまな要望に応じている。

B2Bを主体とし、大手企業・自治体・学校の情報システム関連部門、コンピュータメーカー、プリンタメーカー販売、システムインテグレーター、通信キャリア等、ICTのプロである顧客に、継続的に安心して利用できるサービスを提供している。国家資格・公的資格、メーカー資格、ベンダー資格は現在2,750件を保有、プロに愛される専門家集

団としてさらなる強化をはかる。

また、「エスコにおまかせ(Leave IT to ESCO)」をキャッチフレーズに、「ICT のゆりかごから墓場まで」、標準機器設計から最終のデータ消去・機器廃棄までの一連のサービスをワンストップで提供していく。中でもキッティングサービスは個別の受注も多い。当社では都内 2 カ所にキッティングセンターを設置、月あたり 7,000 台から 1 万台の対応体制へと強化している。ヘルプデスクサービスでは、顧客からの問い合わせに応じて運用支援を行っている。

全国 34 拠点にエンジニアを配備、空白県についてはパートナーの支援を受けて全国をカバーしている。

第 10 次中期経営計画の重点基本方針への取り組みだが、「心のこもったおもてなし」については、認知度向上に向けてホームページをリニューアルした。課題を抱える企業等からのアプローチに対し親切的なコミュニケーションをとることで、「ウチダエスコブランド」を構築していきたい。「新しい「こと」への挑戦」では、これまでソリューションサービス事業で担ってきたロボット、IoT の分野を全社共通の企画部門での検討へと移管し、AI、RPA、クラウド、ドローンなどの領域まで拡大して推進していく。「生産性の向上」に向けては、事業部門を越えた運用経験の蓄積、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に取り組んでいる。「ひとりひとりの学習と成長」では、OJT および計画的 OFFJT、自己啓発による成長と、役職者に対する教育に注力していく。

セグメント別では、ICT サービス事業については、デジタルマーケティングなどを活用した安定的収益の確保、文教市場変化への積極的対応を推進する。オフィスシステム事業のサプライビジネスではチャンネル販売から直接販売への市場ニーズへのさらなる対応強化、オフィスビジネスでは商談サイクルの短い中・小型案件の獲得に取り組んでいく。ソリューションサービス事業については、業務プロセスの品質改善、顧客満足度向上、生産性向上を推進し、業績改善を目指す。

(2018 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。

https://www.esco.co.jp/img/pdf/46_settlement_data.pdf