

The logo for ESCO, consisting of the letters 'E', 'S', 'C', and 'O' in a stylized, orange, outlined font.

第47期中間
ビジネス・レポート
(平成30年7月21日～平成31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

お客さまへ「心のこもったおもてなし」を提供し、社会に貢献することで、 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47期(平成30年7月21日から平成31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年間を期間とする第10次中期経営計画は平成31年1月20日で2年半を経過いたしました。当社が提供する商品・技術・サービスを利用されるお客さまの体験価値向上をめざし、常にお客さまの目線でニーズを探求し、「心のこもったおもてなし」で社会に貢献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、成長を継続し、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 (誰に) 民間企業、学校、公共機関、福祉施設

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

How (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	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	
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	

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	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  <small>*主として大学向け **主として公立小学校・中学校向け</small>
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 販売 ●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 44億81百万円 営業利益 4億7百万円



売上高構成比 **69.6%**

- 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 ▲19百万円(▲0.4%) 営業利益 +29百万円(+7.8%)

オフィスシステム事業

売上高 16億32百万円 営業利益 23百万円



売上高構成比 **25.4%**

- 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 +77百万円(+5.0%) 営業利益 +10百万円(+81.3%)

ソリューションサービス事業

売上高 3億23百万円 営業損失 89百万円



売上高構成比 **5.0%**

- 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す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 ▲33百万円(▲9.5%) 営業損失(前期は営業損失96百万円)



代表取締役社長 江口 英則

Q1 第47期上半期の業績についてお聞かせください。

A1 当期(第47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3年目で最終年度にあたります。同中期経営計画の重点基本方針は、「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」の4つです。具体的な重点施策のひとつとして当期よりデジタルマーケティング(引き合いのくる必然性の構築)の取り組みにも注力しています。

また、当上半期では日本経済の穏やかな回復基調が続いたものの、企業の先行き業況判断には慎重な見方が継続しています。さらに、当社の属するICT業界においては、半導体メーカー・インテル社製のCPUの世界規模での不足が続いていることも企業活動に影響を与えています。

その結果、当上半期の連結業績は、売上高64億38百万円(前年同期比0.4%増)、営業利益3億41百万円(同15.8%増)、経常利益3億44百万円(同15.4%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益2億38百万円(同21.1%増)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、インテル社製CPUの枯渇問題から、PCの納期が遅延する状況が当初続きました。そのため、前半はプロジェクト全体スケジュールを守るために多くの外注エンジニアを手配することになりましたが、社内の他事業部門のエンジニアとの機動的な応援体制を敷くことにより、後半には安定的なプロジェクト運営ができるようになりました。そのため、上半期が終わった段階で安定した業績となり、特に利益面での改善がみられました。

オフィスシステム事業では、トナーやインクなどの消耗品を扱うサプライビジネスが堅調に推移しました。また、オフィスの設計・移転・リニューアルを行うオフィスビジネスや、サプライビジネスのみに留まらず、当社のICTに関する総合力でお客さまへの提案を進め、IT関連機器の販売、特にPCやプリンターなどの売上も伸ばしました。これらにより売上高は

堅調に推移し、利益面では前年比81.3%増と大幅に伸ばすことができました。

ソリューションサービス事業では、この2年間は受注面でも販売面でも厳しい状況が続いており、ほぼ前年同期に近い損失を出しています。下半期につながる明るい材料として、民間向けパッケージソフトウェアなどで受注が上がりはじめており、上向き傾向にあります。

当期より注力しているデジタルマーケティングに関しては、当社ウェブサイトを導入事例を増やしたわかりやすいものにするともに、マーケティングオートメーションツールを導入しました。ウェブサイトを訪れるお客さまがどのページを見たかを分析し、興味を抱いていただいたお客さまに有効な情報をメールで自動配信するシステムです。お客さまのニーズにミートした情報を発信することで、お客さまの情報収集のお役にたつことを目的としています。当社は、元請けである販売パートナーさまから仕事をいただくウエイトが高く、エンドユーザーのお客さまにはスキル領域がわかりにくいので、当社で対応可能な領域をご理解いただきエンドユーザーを含む多くのお客さまから引き合いが増えるように努力しています。現時点では、当社で実施可能なきめ細かいキitting、自社開発の校務支援システム「スコール」や自治体・公共団体向けの「契約管理システム」についてのお問い合わせが増える傾向にあり、今後お客さまからの具体的な相談が増えることを期待しています。

Q3 第47期下半期の展望についてお聞かせください。

A3 ICTサービス事業では、下半期だけでなく来期(第48期)の文教市場において、2020年に向けた教育改革の動き(高大接続改革、学習指導要領改訂等)が影響すると考えています。当期末から来期にかけての同マーケットの繁忙期である夏場の案件全体では、マーケットが活性化するのではないかと見込んでいます。

また、本年実施される全国学力テストの中学校事業の委託先機関は親会社内田洋行に決定されており、当社でも会場のシステム面での対応に参画する予定です。今回の学力テストでは英語の「話すこと」調査が初めて内容に入ってくるため、従来の学力テストICT環境と異なる技術が必要になってきます。このため当社からも、いくつかの事業セグメントから複数のエンジニアを参画させて、ICT環境整備や現場対応等を実施する予定です。

民間マーケットも含めて、PCのWindows7からWindows10への移行需要への対応は忙しくなります。

当社の強みのひとつであり、力を入れているマルチベンダーサービスの取り組みとして当上半期から受注が本格化しはじめたものに、ノートPCのVAIO社における法人向け保守等があります。業務提携契約をして約2年になりますが、順調に保守契約台数を増やしています。VAIO社とのアライアンスビジネスは当下半期以降も期待しています。

オフィスサービス事業では、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けたオフィス増床建設が進む一方で、オフィス空室率が上がらない状況が続いています。しかし今後は、3月の年度末需要に伴う移転・リニューアル案件や、働き方改革に伴う新しいオフィス空間構築案件が増えてくるのではないかと期待しています。また、当事業領域でのお得意先さまに対して、IT関連機器の販売やICTトータルサービス(LCM: ライフサイクルマネジメント)のご提案も積極的に取り組んでいます。

上期に損失を出しているソリューションサービス事業については、低調であったいくつかの分野で受注が上向き傾向を示しており、今後の業績改善に努めます。

Q4 「第10次中期経営計画」についてお聞かせください。

A4 「心のこもったおもてなし」としては、お客さま視点での情報収集・意見交換に努めていきます。お客さまの困り事、悩み事など、民間企業・学校・公共機関・福祉施設の各現場で情報をキャッチして、組織の垣根を越えた全社的な情報共有活動を推進し、今後の重点施策や新しいサービスの立案に活用します。

また、購買情報の収集段階のお客さまのカスタマーエクスペリエンス(CX*)の向上にも取り組んでいます。BtoBのお客さまが購買情報を収集する時、80%はインターネットであると言われています。営業マンを呼ぶ前に、ウェブサイトの商品説明だけではないわかりやすい活用事例も掲載されていることで、お客さまに当社を選定いただく第一歩となります。お客さまの情報収集の段階に適切にミートしたWebコンテンツをつくることもCXのひとつとなります。情報収集、受注、納入後、アフターサービスも含めたトータルの顧客接点で、お客さま視点の親切な状態をつくりあげることが意識しています。

「新しい「こと」への挑戦」としては、新規事業開拓で力を入れはじめているのがクラウドビジネスです。「AWS(アマゾンウェブサービス)」、マイクロソフト「Azure(アジュール)」がマーケットのなかで活性化していると判断しています。クラウド技術は生産性向上に密接に関わってきますが、さらに関係が強いと考えられるのがRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション=定型業務の自動化)です。社内でもクラウド・RPAを利用してノウハウを蓄積し、この2つの分野に注力していきます。

「生産性向上」では、既存の技術サービスのなかで、標準化の一環として手順書やマニュアルを地道に作成し、個人のスキルに依存せず複数の社員が案件対応できる取り組みを強化しています。また、タブレット端末の活用など、ITツールを活用した業務改革にも取り組んでいます。

「ひとりひとりの学習と成長」面では、過去1年かけて、役員や部長クラスの問題解決力の向上に資するトレーニングを実施してきました。これから1年は、各業務現場で直接社員を指導する役割をもつ所長、課長クラスのトレーニングに注力し、会社全体で各種スキルの底上げ、すなわちコミュニケーションスキルを含むヒューマンスキル、コンセプチュアルスキル、テクニカルスキルを高めていきます。

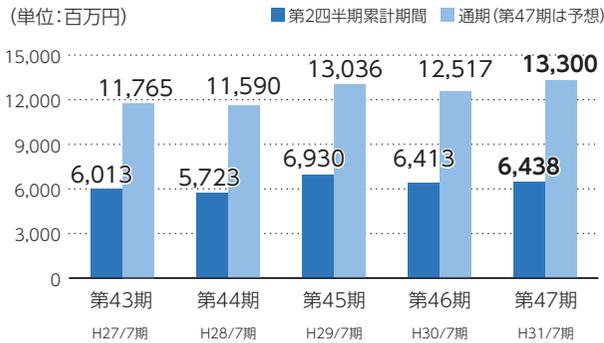
Q5 株主の皆さまへのメッセージをお願いします。

A5 当社が得意とする文教市場、自治体市場、民間企業市場において重要視されているのは働き方改革、文教分野の教育改革です。そのなかで人材育成をはじめ、環境変化に対応し新しいことに挑戦し、「心のこもったおもてなし」を提供する事業姿勢を大切にしていきたいです。当社の現在の状況だけでなく、将来に向けた成長の面も期待いただき、ご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

*CX: 顧客体験価値。製品・サービスそのものの自体の価値だけではなく、それらに関わった時(使用・試用など)の心理的・感覚的価値全体(満足感、効果など)を指すもの。信頼感の醸成、ブランド価値の獲得に向けた重要要素。

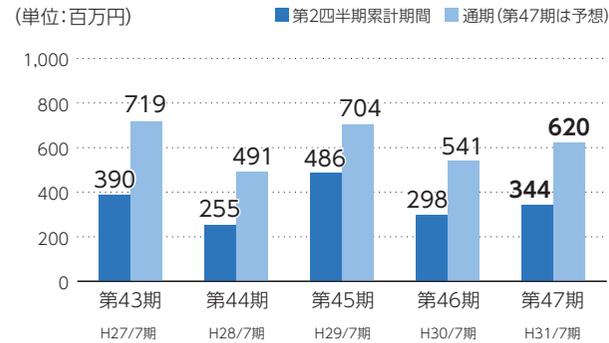
売上高

6,438百万円
(前年同期比 0.4%)



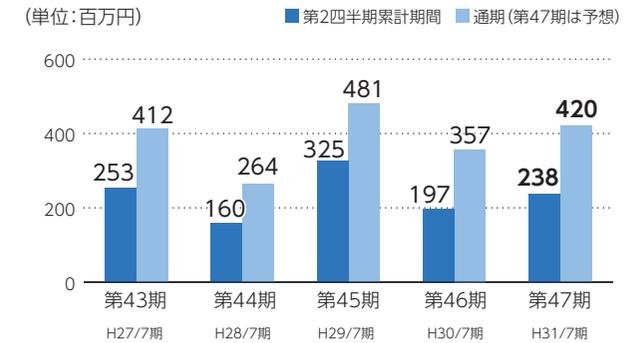
経常利益

344百万円
(前年同期比 15.4%)



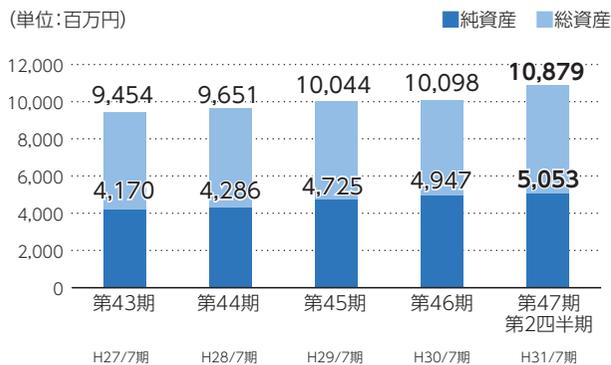
親会社株主に帰属する四半期純利益

238百万円
(前年同期比 21.1%)



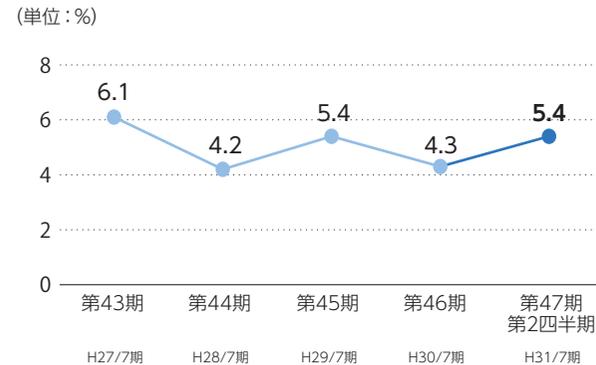
総資産／純資産

総資産 10,879百万円／純資産 5,053百万円
(前期末比 +781百万円)／(前期末比 +106百万円)



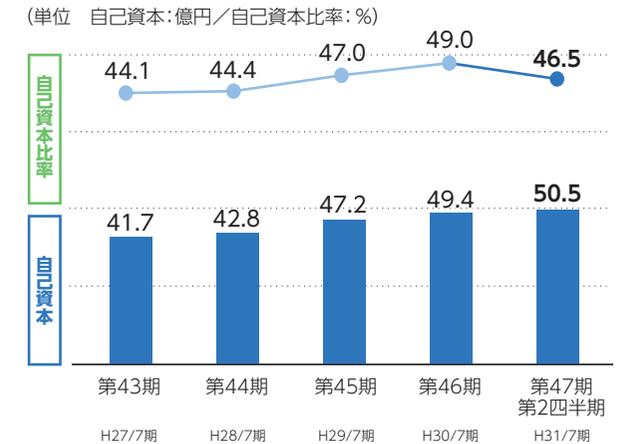
売上高経常利益率

5.4%



自己資本／自己資本比率

5,053百万円／46.5%



■ 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%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)、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。配当金につきましては、株主の皆さまへの安定的還元の見地より1株当たり35円を予定しております。

ウチダエスコPower

文教マーケット営業



内田洋行と連携した文教向け営業活動

文教マーケットのお客さまは、教育委員会や小・中・高校、私立大学、私立高校（都内中心）などです。教育委員会等では、親会社の内田洋行と協業して活動しています。提案活動の幅は広く、PC、電子黒板、タブレット端末などのIT関連機器の導入設計から具体的な機器の選定・キitting、ネットワーク環境構築やヘルプデスク対応など、さまざまなものが含まれます。

当社の営業の特徴として、お客さまのさまざまなご要望に対する技術的な解決のできるエンジニアを社内に多数抱え、またエンジニアは実際の教育現場での作業過程でお客さまの生の声を伺って営業部門へフィードバックし、営業やエンジニアがお客さま先で会話をすることで、常にお客さま目線に立ち、次のより良い提案に結びつける体制をとっている、ことがあげられます。エンジニアの領域も、カスタマーエンジニア(CE)・ネッ

ウチダエスコの強さの源泉を連載でご紹介します。第5弾は文教マーケットに関する営業部門の取り組みです。ICTに関する総合的な営業部門であるカスタマーリレーション事業部では、民間企業と並び学校・教育委員会などの文教マーケットに対しての営業活動に強みをもっています。

トワークエンジニア(NE)・システムエンジニア(SE)のみならず、問題・課題の初期切り分けを行うヘルプデスクや納入IT関連機器をすぐに使用できる状態にできるキittingセンターなど、ICTのライフサイクルに関わる全ての業務を自社のリソースで提供しています。

こうした体制にもとづく営業活動を20年以上にわたって続けています。現在、民間：文教マーケット向け売上高割合は6：4程度ですが、新規リプレイス型の商談はおおむね5年周期となっており、こうしたタイミングでは50%を超えることもあります。

2020年に向けた教育改革（小・中学校の学習指導要領改訂、高大接続改革など）に伴い、文教マーケットでは今後大きな変化が想定されています。小学校では既にタブレット端末が授業に使われています。大阪府ではスマートフォンの利用が解禁されました。こうした最新の技術をいかに利用すれば教育改革に資する環境を構築できるかという点を重要視した提案を心がけています。

中学・高校向け校務支援システム「スコール」

中学・高校さま向けには校務支援システム「スコール」をご用意し導入いただいています。これは学籍管理、各種

証明書発行などを簡単にできる仕組みで、当社で自社開発した統合型校務支援システムです。

この自社開発でも、営業やエンジニアが教育現場から聞きとったお客さまの声を重視しています。「入試や進路管理等の教務だけではなく、学校業務全般を対象としたシステム化が必要」、「システム開発・維持・保守ができる人材を学内配備するのは困難」、「セキュリティ面でアクセス権限設定を細かくしっかりやりたい」、「表計算ソフトなどと容易にデータのやり取りをしたい」。こうしたさまざまなユーザーニーズをもとに、統合型校務支援システムとしてのスコールはパッケージソフトウェア化されています。現在のユーザー数は約80校で、東京を中心に全国に展開しています。



アクティブ・ラーニング教室の例

お礼メールにはじまる「心のこもったおもてなし」

営業部門ではお客さまへのお礼メールを大事にしています。学校・民間のはじめてのお客さまへ、お問い合わせ対応やご要望相談などでアポイントを取りお会いすることも多々あります。お時間をいただいた際は、必ずお礼のメールを訪問当日か、翌朝の業務開始前にすることを心掛けています。ここ数年、お客さまへのアンケートを行い、単なるソリューション提案だけではない「心のこもったおもてなし」は、どうすればできるか検討してきました。その結果、お礼メールからはじまり、お客さまの真のご要望事項を理解し、お客さま視点の提案に結び付けていくことが「おもてなし」のひとつだと考えています。

また、国や自治体で実施される助成金について、申請ノウハウのアドバイスなども行っています。助成金は申請ノウハウがないと審査で却下される場合もあり、当社営業からのアドバイスは、ご好評をいただいています。ほかにも、学校教育における先進的事例や状況、教育に関係した最新情報なども提供しています。当社はオフィス事業を通して空間プロデュースのデザインを含めてノウハウと事例を持っています。それらを営業マンが参考事例として提供することで、ご要望事項に対する（ICT環境を含む、学ぶ場（空間）を提供する）実現イメージがつきやすくなっています。



カスタマー・リレーション事業部
 第2営業部 執行役員 執行役員 第3営業部長 第3営業部
 営業2課長 副事業部長 兼 第2営業部長 事業部長 兼 営業2課長 営業1課長
 吉度 丈博 浜辺 秀樹 斉藤 一也 直井 忠弘 水岡 孝文

PC・タブレット端末等販売専用ECサイト

現在の教育現場では、特に私学を中心に「学校はWiFi・ネットワークなどのICT環境の整備を行い、端末は個人の好きなものを使う」といったBYOD (Bring Your Own Device) の動きが、民間企業と同様に出てきています。この考えでは、端末購入に学校は一切介しません。この状況を受けて、最近PC・タブレット端末等販売の専用eコマース (EC) サイトを立ち上げました。教育現場での環境変化に伴った、今後の需要拡大も予測され販売に力を入れていきます。

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	2,749 件	(平成31年1月20日現在)
国家公的資格	467 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	1,334 件	FUJITSU、Apple、HP、EPSON、Canon、IBM等の各認証資格
ベンダー資格	948 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 (本社、東京支社)	■ ISO/IEC27001:2013 (ISMS) (東京支社)
	■ 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 ● グラスパレー ● 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 (web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31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	575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 アーク株式会社 千葉県浦安市富士見4-8-9

役員

(平成31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)

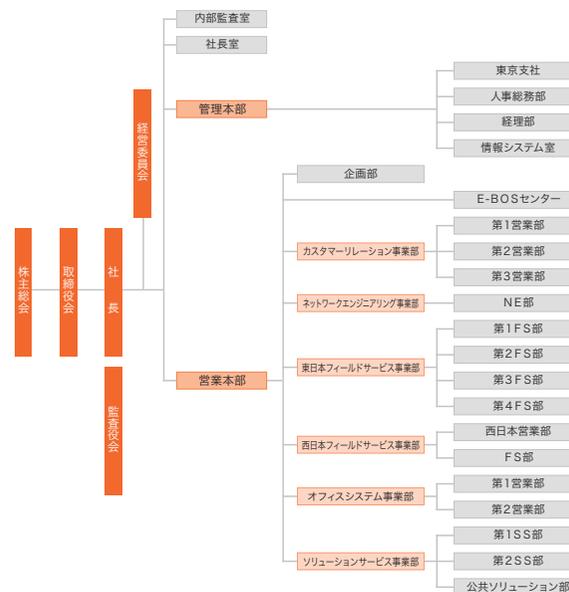
執行役員

(平成31年3月20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
齊藤 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

組織図

(平成31年3月20日現在)



株式の状況

(平成31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	437名

大株主

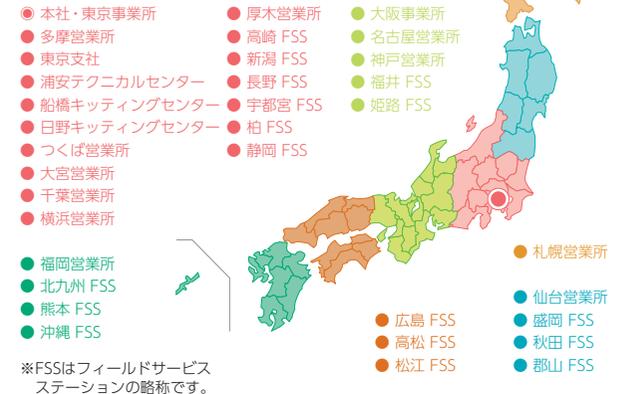
(平成31年1月20日現在)

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	203	5.67
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	152	4.24
竹内 ひろの	52	1.45
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	44	1.24
關 昌	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4,602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

(平成31年3月20日現在)



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 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

【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

<https://www.esco.co.jp>



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



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。