

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

ESCO

第48期中間
ビジネス・レポート

(2019年7月21日～2020年1月20日)

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48期(2019年7月21日から2020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。

2019年7月21日からの3年間を対象とした第11次中期経営計画は2020年1月20日で半年を経過いたしました。第11次中期経営計画においては、重点基本方針を「顧客体験価値(CX: Customer Experience)の創造 ～心のこもったおもてなしの提供～」と定め、常に顧客目線で真のニーズを探求し、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推進し、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の成長をめざしております。

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	

OD オフィスデザイナー

オフィスシステムサービス

オフィス環境サービス	コストダウンサービス
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
オフィス移転サービス	複合機・OAサプライ販売
BCP対策	福祉施設向けサービス
ICT機器・セキュリティ対策	●障がい者福祉システム <small>障がい者福祉システム</small>
	●高齢者介護システム <small>高齢者介護システム</small>

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	文教向け
●福祉総合システム <small>Acrocity</small>	●証明書発行システム「パピルスメイト*」
●確定申告支援システム	●校務システム「デジタル校務**」
●契約管理システム	●中学・高校向け校務支援システム <small>SCHOLE</small>
●行政評価システム	
	*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オ 販売	
●スーパーカクテルデュオ 会計	
●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 70億 2百万円 営業利益 9億 65百万円

売上高構成比 **73.7%**

- トータル保守サービス
 - 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です。
 - 様々なメーカーのハード・ソフト・ネットワークについて、顧客訪問に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します。
- ネットワーク総合サービス
 - 顧客ニーズに合わせたICT基盤の設計・構築・機器調達・導入(含.キッティング)・運用(含.ヘルプデスク)・保守をワンストップで提供します。

前年同四半期比 売上高 +26億32百万円(+60.2%) 営業利益 +5億24百万円(+119.1%)

オフィスシステム事業
売上高 19億 51百万円 営業利益 31百万円

売上高構成比 **20.5%**

- オフィスシステムサービス
 - オフィス移転や空間設計・施工などのトータルプランニングを行います。
 - 「オフィス空間」と「情報システム環境」のエンジニアリングを提供し、オフィス空間の設計から内装工事等にとどまらず、オフィス内で使用する機器やサプライの販売も行います。

前年同四半期比 売上高 +2億61百万円(+15.5%) 営業利益 +32百万円(前期は営業損失1百万円)

ソリューションサービス事業
売上高 5億 50百万円 営業利益 17百万円

売上高構成比 **5.8%**

- ソリューションサービス
 - 自治体、学校、民間企業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(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します。

前年同四半期比 売上高 +1億71百万円(+45.1%) 営業利益 +1億15百万円(前期は営業損失97百万円)



代表取締役社長 江口 英則

Q 2020年7月期(第48期)上半期の事業環境と業績についてお聞かせください。

A 事業環境について、当上半期は、2020年1月にサポート終了を迎えたWindows7パソコンのリプレース対応や、オフィス新改築需要の拡大に加えて、教育改革を踏まえた学校市場向け大型案件や教育関連のICT需要が集中しました。

こうした事業環境のもと、当社では、主としてICTサービス事業において、大型案件を含む学校市場向けタブレット型端末等の販売が第1四半期にあったことに加え、学校市場向けIT機器の導入

サポート並びにWindows7パソコンのリプレース需要に伴うキックオフサービスが当上半期に渡り好調に推移しました。

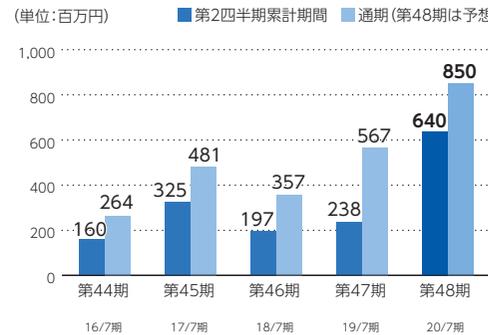
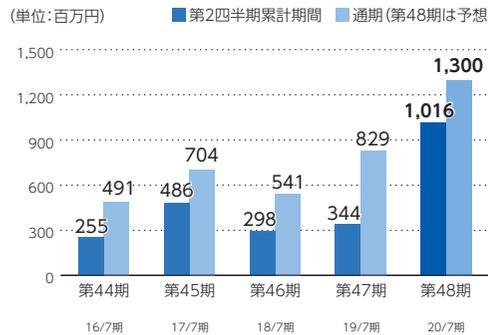
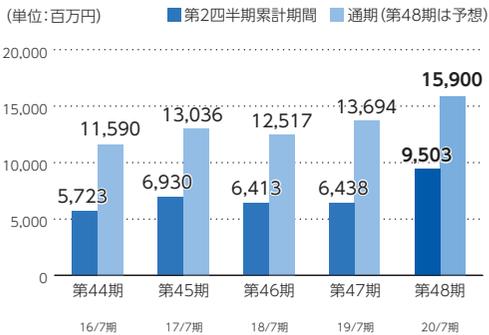
これらの結果、当上半期の業績は売上高、利益面ともに前年同期実績を大きく上回り、売上高は95億3百万円、前年同期比30億65百万円(47.6%)の増加となりました。利益面では、営業利益は10億14百万円、前年同期比6億72百万円(196.9%)の増加、経常利益は10億16百万円、前年同期比6億71百万円(194.8%)の増加、親会社株主に帰属する四半期純利益は6億40百万円、前年同期比4億1百万円(168.2%)の増加となりました。

Q 新たにスタートした第11次中期経営計画の進捗と、当期において特に注力している点をお教えてください。

A 当社は、当期が初年度となる第11次中期経営計画(2020年7月期～2022年7月期)を策定し推進しています。財務の視点から業績面は順調に推移していますが、本計画の本質は、「人材(学習と成長の視点)」、「ノウハウ(業務プロセスの視点)」、「お客さま(顧客の視点)」を重視し、会社としての体幹を鍛えることにあります。本計画の推進及び経営管理のツールとして、当社ではバランススコアカードを使用しています。14の重要成

功要因(CSF)を設定し、その中で特に業務プロセスの視点における「顧客体験価値(CX: Customer Experience)の創造～心のこもったおもてなしの提供～」を重点基本方針に掲げ、事業分野ごとの目標達成に取り組んでいます。

顧客体験価値(CX)とは、お客さまが、商品及びサービスに係る情報の入手～検討～契約～購入～利用～更新する一連の体験プロセス(カスタマージャーニー)において感じる、心理的及び感情的な価値を指します。従来の顧客満足(CS)の発想において、価値提供の単位は「商品・サービス」であり、その業務プロセスはPDCAサイクル(Plan:計画→Do:実行→Check:評価→Act:改善)となります。一方、顧客体験価値(CX)が対象とする価値提供の単位は一連のカスタマージャーニーとなり、PDCAの前にS(See:調査・観察)とT(Think:思考・分析)を重要な工程と位置づけたST-PDCAサイクルがその管理プロセスとなります。当期においては、特にこのSとTに徹底して注力してまいります。そのためには、企業目線ではなく顧客目線で真の情報を収集し、お客さまが本質的に「何がしたいのか」「何に困っているのか」といった「顧客の声(VOC: Voice Of Customer)」を時間軸で掘り下げて把握することを習慣づけてまいります。VOCを対象としてSとTを展開し、かつ全社的に情報共有することで顧客体験価値(CX)



の創造に努めてまいります。

商品やサービスが成熟化し、その差別化が困難な現在のマーケットにおいて、市場や個別のお客さまのニーズを深く把握した「顧客体験価値(CX)の創造」「心のこもったおもてなしの提供」が、当社の差別化戦略となります。当社は、第11次中期経営計画を着実に遂行することで、さらなる成長をめざしてまいります。

Q 全社的な情報共有についても お聞かせください。

A 当期の重点基本方針である「顧客体験価値(CX)の創造」の手段として「親切なコミュニケーション」を掲げ、人に伝えることの重要性を説いています。その第一歩として、全社的に自己開示性の向上に取り組んでいます。自己開示とは、把握した情報や自分の考えを、言葉や文字を介してありのままに他の人に伝える行動のことです。企業においては、社内で自己開示性を高めることで、人材(チームエスコで働く仲間)の成長を育むとともに、いわゆる風通しの良い組織を創ることができ、全社的な情報共有の推進につながります。全社的な情報共有によって、はじめて顧客体験価値(CX)創造のパフォーマンスが発揮されます。

Q それでは、2020年7月期通期の見通しをお聞かせください。

A 米中貿易摩擦の行方や新型コロナウイルス感染症の影響など不透明な外部環境ではありますが、当上半期の業績が好調に推移したことから、2019年8月公表の2020年7月期通期連結業績予想を上方修正し、売上高は159億円(前期比16.1%増)、営業利益は13億円(前期比58.6%増)、経常利益は13億円(前期比56.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は8億50百万円(前期比49.9%増)となる見込みです。

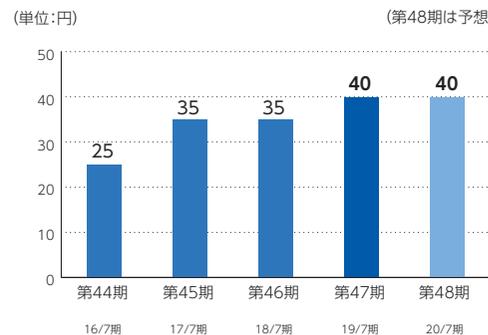
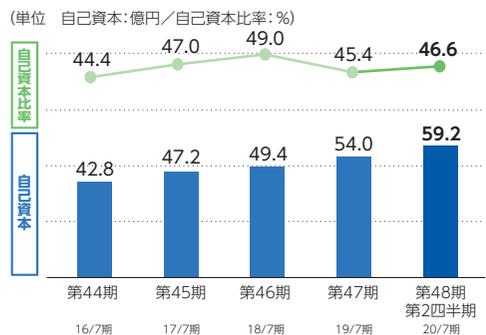
また、2019年12月に閣議決定された総合経済対策においてGIGAスクール構想の実現に向けた動きが盛り込まれ、校内通信ネットワーク環境の整備や児童生徒1人1台コンピュータの実現など、学校ICT環境の整備が加速されることとなりました。当社としては、その準備を着実に進めるとともに、今後の動向について情報収集を進めています。当社業績への追い風になると思いますが、大切なことは、ハードの整備に留まることなく、そのICT環境の利活用による充実した授業の実現をめざすことです。当社は長年学校市場で培ってきたノウハウを活かし、「学ぶ場」のサポートを行っていきたく考えています。

Q 最後に株主さまへのメッセージをお願いいたします。

A 現在進行している第11次中期経営計画に全社を挙げて取り組み、当社の企業理念である「心のこもったおもてなし」を提供することで、社会に貢献してまいります。

そのための人材育成に力を注ぐとともに、全社的な情報共有の推進を図り、企業価値の最大化をめざしてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、ますますのご支援を賜りますようお願い申し上げます。



■ 株主利益還元について

当社は、企業価値を長期的に向上させるため、財務的な健全性の維持並びに持続的な成長と収益性の向上に努めることにより、株主の皆さまに安定的に利益還元することを基本方針としております。この基本方針に基づき、毎期の配当額につきましては安定的配当という視点から、関連する指標値の安定性などを加味した上で、毎期株主の皆さまにご提案しております。

社外取締役インタビュー



社外取締役 山本 直道

ガバナンスの視点から企業価値を支える社外取締役に、当社の現状をお聞きしました。山本取締役は、当社取締役会において独立性の高い社外取締役として、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。

す。当社は内田洋行グループの一員であり、内田洋行出身の取締役も選任され、当社の発展に尽力されています。しかし、私は大株主の支配からは独立した立場で、一般株主の利益や意見を一層重視した観点から常に当社の経営を注視するよう心がけています。

現状において、親会社である内田洋行と当社の関係については、ほどよい距離を保ちながら、自由度の高い経営が行われている、と捉えています。内田洋行から大株主としての支配や干渉を感じることはなく、むしろグループの中で当社が期待される存在であることを実感しています。内田洋行との協業を通じた営業活動などで安定的な成長に資する利点を活かしながらも、上場企業として当社の経営の独立性は確保されていると言えます。

大枠での当社のガバナンスについても、江口社長をはじめ、各取締役において、しっかりとした議論が行われ、監査役の意見も反映されています。株主への配慮も取り込みながら、企業統治が的確に運営されていると言えます。

勢を肌で感じています。また、特に若い人ほど自分の成長に真摯に取り組む、各自が社員としての能力の向上に取り組んでいます。そして会社もそれに応えた経営方針を掲げ、社員の成長を支えています。当社の業務やサービスは、技術力に加えて、社員各自の業務姿勢が品質に直結しますので、こうした企業文化は今後も大切にしていってほしいと思います。

そしてさらに社員一人ひとりの成長を土台として、当社独自の販売力や技術力を構築し、大いに成長し発展して欲しいと願っています。

Q 社外取締役としての役割についてお聞かせください。

A 株主の皆さまから選任された社外取締役として、そして独立役員として、コーポレート・ガバナンスの面で、業務執行の経営陣だけでは不十分と思われるところがあれば、独立した立場からしっかりと直言してまいります。それが、私の役割であり、義務であると考えています。また、私は弁護士であり、公認会計士でもありますので、法令順守などコンプライアンス面や経営管理面での運営に対してもしっかりと監視し、積極的に意見を述べるよう、常に心がけています。

Q 現状のガバナンス体制についての評価をお聞かせください。

A 通常は、独立役員として経営面で判断に悩むようなことはありませんが、上場企業として当社のガバナンスには、親会社である内田洋行との関係という大きな特徴がありま

Q これからのウチダエスコに期待することは何ですか。

A 社外取締役の目から見て、当社の体質は、経営側も社員の皆さんもまじめで誠実・実直な印象です。社内の大きな会議や説明会に出席するたびに、出席者全員の前向きな姿

山本取締役 PROFILE

- 1992年10月 日本公認会計士協会会計士補登録、アーサーアンダーセン会計事務所(現有限責任あずさ監査法人)入所
- 1996年 1月 日本公認会計士協会公認会計士登録
- 2001年10月 第二東京弁護士会弁護士登録、東京青山・青木法律事務所(現ペーカー & マッケンジー法律事務所)入所
- 2012年 5月 山本直道法律事務所代表弁護士(現任)、山本直道公認会計士事務所代表(現任)
- 2014年10月 当社取締役(現任)

大規模拠点「ESCO 船橋-BaySite」開設



PCのキitting能力を従来と比較して2倍の20,000台に拡大

船橋キittingセンターと浦安リペアセンターの機能を移転・統合し、2020年1月、新たに「ESCO 船橋-BaySite」として開設しました。学びの場(学校)や働く場(民間企業)において、IT機器の普及促進やモバイルワークの環境整備が進む中、PC導入時のキittingサービスへの需要が増加することに対応し、月産処理能力を20,000台に拡大しました。さらに、キittingのみならずデータ消去や廃棄も行い、PCのライフサイクルマネジメントを一括で提供しています。万全なセキュリティ対策を施すとともに倉庫機能を完備し、拡大するPCライフサイクルマネジメントのアウトソーシング需要に的確に対応してまいります。

ワンフロア総床面積1,665坪のスペースに様々なエリアを展開。その一部をご紹介します。

キittingエリア

大量PCのキitting作業を行うエリアです。作業レーンは40レーンを設置。最大で20,000台/月の処理が可能です。



リペアエリア

PC・タブレット・モニター・3Dプリンタ・その他周辺機器のリペア作業を行うエリアです。



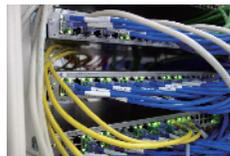
ライフサイクルエリア

PCライフサイクルマネジメントサービスの業務全般(代替機器の保管・キitting・リペア・廃棄)を実施するエリアです。



セキュリティエリア

お客様専用の物理的に独立したセキュリティルーム(4区画)を完備し、機器の保管の他、マスター作成やキitting作業も実施します。



倉庫エリア

最大400パレットを保管し、ノートPCなら約40,000台の保管が可能です。長期保管にも対応します。



【ESCO 船橋-BaySite 住所】

〒273-0012
千葉県船橋市浜町2-6-25 MFLP船橋II 8階
(JR京葉線南船橋駅より徒歩9分の立地)

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 **2,696** 件 (2020年1月20日現在)

国家公的資格 **462** 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 **1,304** 件 FUJITSU、Apple、HP、EPSON、Canon、IBM等の各認証資格

ベンダー資格 **930** 件 Cisco、Microsoft、ORACLE、Redhat、CompTIA、VMware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

■ISO 14001:2015
(オフィスシステム事業部(本社))

情報セキュリティ対策

■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(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

(2020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	598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 千葉県船橋市浜町2-6-25

役員

(2020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)
宮村 豊嗣	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)

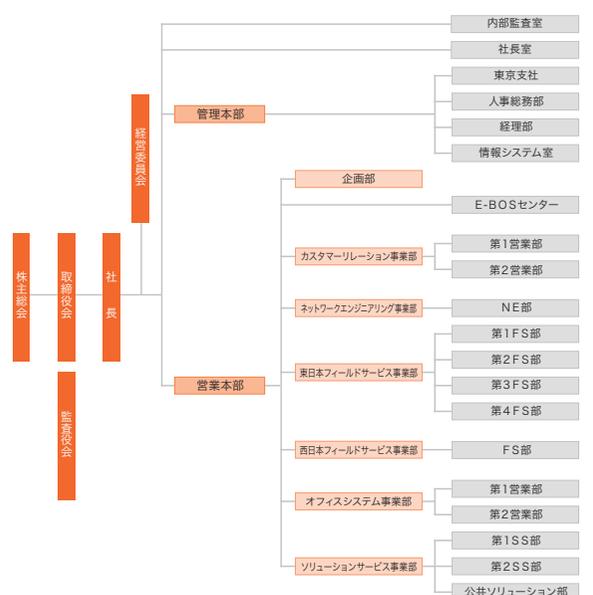
執行役員

(2020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
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

組織図

(2020年3月20日現在)



株式の状況

(2020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	858名

大株主

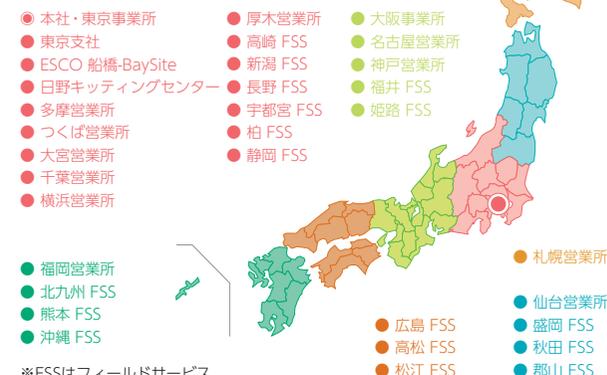
(2020年1月20日現在)

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	275	7.65
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	205	5.72
重田 康光	196	5.47
株式会社光通信	188	5.25
株式会社大塚商会	180	5.01
竹内 ひろの	52	1.45
關 昌	32	0.90
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	30	0.86

(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4,647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

(2020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。