

2020年7月期

【 第48期 】

(2019年7月21日～2020年7月20日)

決算説明会

2020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. 2020年7月期（第48期）業績概況

## 2. 経営環境と取り組み事項

～企業価値向上に向けた取り組み～

## 3. 2021年7月期（第49期）経営計画

### 参考

(1) 業績推移

(2) 会社概要等

## < 前期比 増収・増益 >

売上高 172.4億円 : 過去1位 (2位第42期 (14/7期) 139.3億)  
 当期純利益 11.9億円 : 過去1位 (2位第47期 (19/7期) 5.6億)

ICTサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Win7リプレース需要、学校市場向けタブレット端末販売大型案件、民間・学校市場向けICTサービスの堅調な推移 など</li> </ul>	119.1億円(増収) 15.3億円(増益)
オフィスシステム	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サプライ品販売が堅調に推移</li> <li>・首都圏オフィス移転、リニューアル需要取込</li> <li>・IT関連機器販売の拡大</li> </ul>	42.3億円(増収) 1.3億円(増益)
ソリューションサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・民間企業、教育機関、公共機関の全分野でパッケージソフトの導入サポートが好調</li> </ul>	11.0億円(増収) 0.4億円(増益)

上段：売上高  
 下段：営業利益

期末配当金 45円/株 (予定) (期首予想値+5円/株)

# 実績・計画 比較(3期)

単位:億円 (切捨て表示)

比率:% (四捨五入)

	18/7期 (第46期)			19/7期 (第47期)			20/7期 (第48期)		
	実績	計画	計画比 (%)	実績	計画	計画比 (%)	実績	* 計画	計画比 (%)
売上高	125.1	128.0	▲2.3	136.9	133.0	+3.0	172.4	159.0	+8.5
営業利益	5.3	5.3	+0.4	8.1	6.2	+32.2	17.1	13.0	+31.7
経常利益	5.4	5.4	+0.4	8.2	6.2	+33.7	17.1	13.0	+32.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	3.5	3.5	+2.2	5.6	4.2	+35.1	11.9	8.5	+40.2

(注)

\* 計画

=2020/3/4公表値

(20/7期)

大型案件、win7リプレース需要などの特需に加え、コロナ影響の長短もあいまって、年間を通して堅調な推移となり、過去最高益となる。

当社で売上高130億円を超えたのは過去4回。内、2回が第10次中計期間(17/7~19/7期)。

(詳細は、参考(1)業績推移を参照)

# 第48期 業績ハイライト

単位:億円 (切捨て表示)

比率:% (四捨五入)

	18/7期 (第46期)		19/7期 (第47期)		20/7期 (第48期)			
	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	実績	予想	前期比(%)	予想比(%)
売上高	125.1	▲4.0	136.9	+9.4	172.4	159.0	+26.0	+8.5
営業利益	5.3	▲23.4	8.1	+53.9	17.1	13.0	+108.9	+31.7
経常利益	5.4	▲23.1	8.2	+53.0	17.1	13.0	+107.2	+32.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	3.5	▲25.6	5.6	+58.4	11.9	8.5	+109.6	+40.2
純資産	49.4	+4.7	54.0	+9.3	64.9	—	+20.1	-
総資産	100.9	+0.5	119.0	+17.8	137.5	—	+15.5	-
EPS (円)	99.6	▲25.6	157.7	+58.3	331.5	236.4	+110.1	+40.2
BPS (円)	1,376	+4.7	1,504	+9.3	1,805	—	+20.1	-
ROE (%)	7.4	▲3.3pt	11.0	+3.6pt	20.0 (15%程度)	—	+9.1pt	-
ROA (%)	5.4	▲1.8pt	7.5	+2.1pt	13.4	—	+5.9pt	-

(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 予想:2020/3/4公表値

# 第48期 主要指標値

	18/7期 実績	19/7期 実績	20/7期			
			予想	実績	前期比	計画比
売上高 経常利益率 (%)	4.3	6.1	8.2	10.0	+3.9pt	+1.8pt
自己資本比率 (%)	49.0	45.4	47%程度	47.2	+1.8pt	—
ROE (%)	7.4	11.0	15%程度	20.0	+9.1pt	—
配当性向 (%)	35.2	25.4	16.9	13.6	▲11.8pt	▲3.3pt
DOE (%)	2.6	2.8	2%台半ば程度	2.7	▲0.1pt	—
配当金 (円/株)	35	40	40	45	+5円	+5円

(注) ROE: 自己資本当期純利益率 DOE: 純資産配当率 予想: 2020/3/4業績予想公表値をベースにした計算値

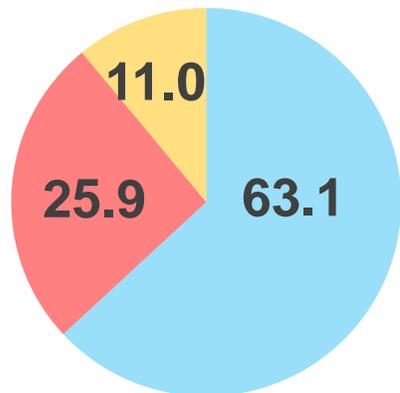
売上高経常利益率を重視している。第11次中計期間(20/7期-22/7期)は6%程度を継続的に実現することが目標。配当については安定的配当を基本方針としている。

# 事業セグメント別売上高構成比

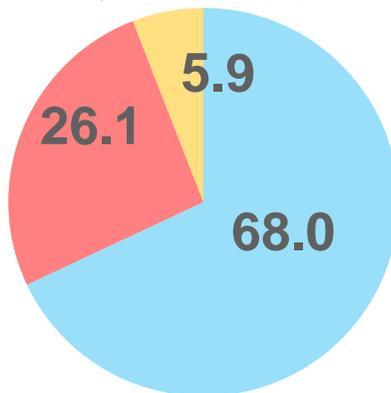
■ ICTサービス事業  
■ オフィスシステム事業  
■ ソリューションサービス事業

単位：％（四捨五入表示）

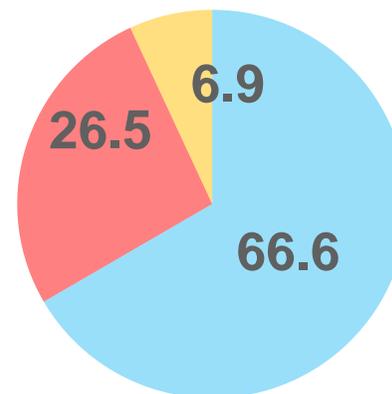
17/7期実績



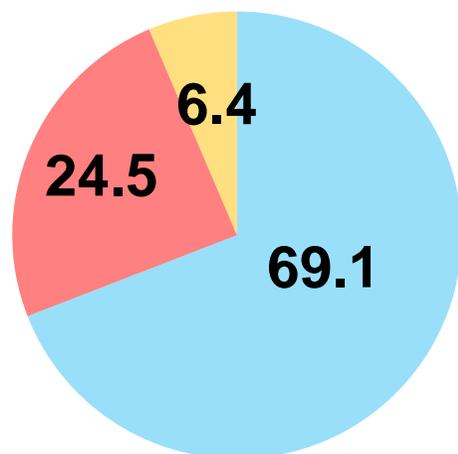
18/7期実績



19/7期実績



20/7期実績



20/7期

ICTサービス事業の売上高伸張に加えて、

下記組織変更による影響あり <19/7も組替表示済み>

( 福祉施設向け営業機能 = ICTサービス事業 → オフィスシステム事業  
 中高向け校務システム営業機能 = ICTサービス事業 → ソリューションサービス事業  
 に移管)

# 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)			
	18/7期 実績 (前期比)	19/7期 実績 (前期比)	20/7期		18/7期 実績 (前期比)	19/7期 実績 (前期比)	20/7期	
			計画	実績 (前期比)			計画	実績 (前期比)
ICTサービス 事業	8,516 (+3.6)	9,116 (+7.0)	10,000	11,915 (+30.7)	592 (▲19.4)	850 (+43.4)	780	1,532 (+80.3)
オフィス システム 事業	3,262 (▲3.4)	3,625 (+11.1)	3,500	4,233 (+16.8)	68 (+109.5)	33 (▲51.4)	50	138 (+319.4)
ソリューション サービス 事業	738 (▲48.6)	952 (+29.0)	800	1,100 (+15.5)	▲128	▲63	0	40
合計	12,517 (▲4.0)	13,694 (+9.4)	14,300	17,248 (+26.0)	532 (▲23.4)	819 (+53.9)	830	1,711 (+108.9)

(注)計画=2019/9/13発表値(20/3/4全社業績予想値のセグメント別は非開示)

# ICTサービス事業

単位:百万円 (切捨て表示)

	18/7期 実績	19/7期 実績	20/7期 実績	前期 増減%
売上高 (内訳下記)	8,516	9,116	11,915	+30.7
営業利益	592	849	1,532	+80.3
ネットワークサービス	4,475	4,789	6,198	+29.4
ハードウェア保守サービス	1,455	1,510	1,631	+8.0
メーカーリペアサービス	529	443	650	+46.5
IT関連機器	1,365	1,818	2,936	+61.5
その他	689	554	499	▲9.9
計	8,516	9,116	11,915	+30.7

ネットワークサービス、IT関連機器： 20/7期 大型案件、Win7リプレース等で大幅増加。

# オフィスシステム事業

単位：百万円（切捨て表示）

	18/7期 実績	19/7期 実績	20/7期 実績	前期 増減%
売上高（内訳下記）	3,262	3,625	4,233	+16.8
営業利益	68	33	138	+319.4
OAサプライ	2,343	2,545	2,522	▲0.9
オフィスシステム	694	638	766	+20.0
IT関連機器	159	271	504	+85.5
その他	64	169	439	+159.6
計	3,262	3,625	4,233	+16.8

OAサプライ : 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: 20/7期 大型のオフィス移転案件などにより増加。

IT関連機器 : 19/7期、20/7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サプライ推移 13/7期:2,785 14/7期:2,823 15/7期:2,382 16/7期:2,223 17/7期:2,345 ）

# ソリューションサービス事業

単位：百万円（切捨て表示）

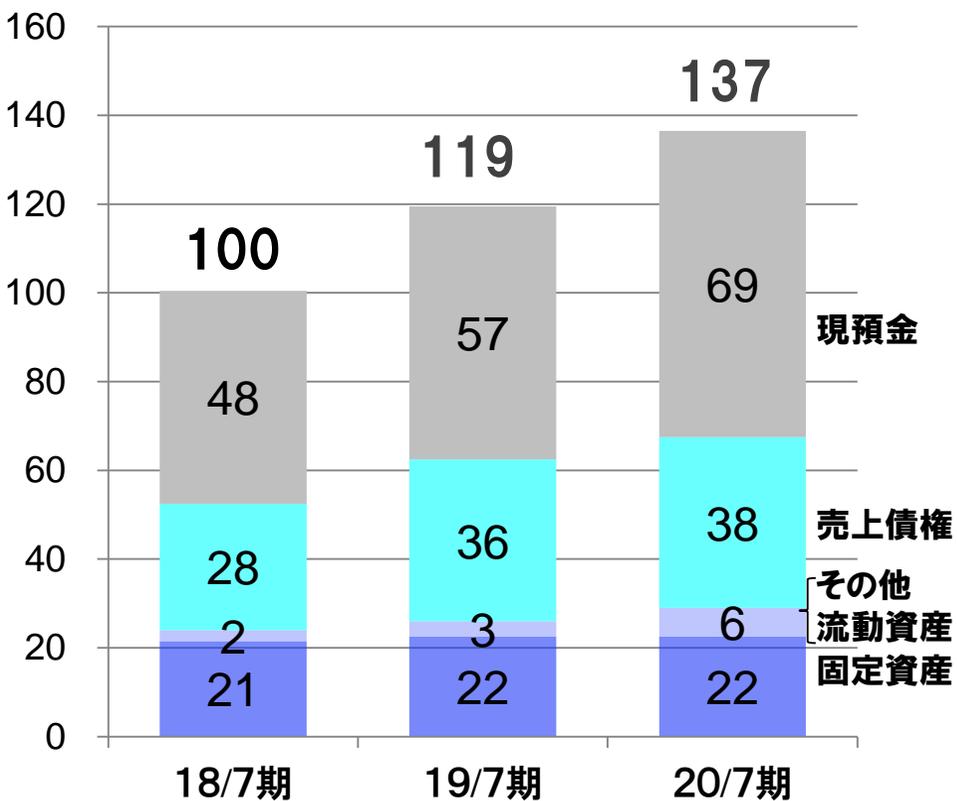
	18/7期 実績	19/7期 実績	20/7期 実績	前期 増減%
売上高（内訳下記）	738	952	1,100	+15.5
営業利益	▲128	▲63	40	—
ソフトウェアサポート	705	904	1,069	+18.3
その他	32	48	30	▲36.6
計	738	952	1,100	+15.5

18/7期、19/7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。

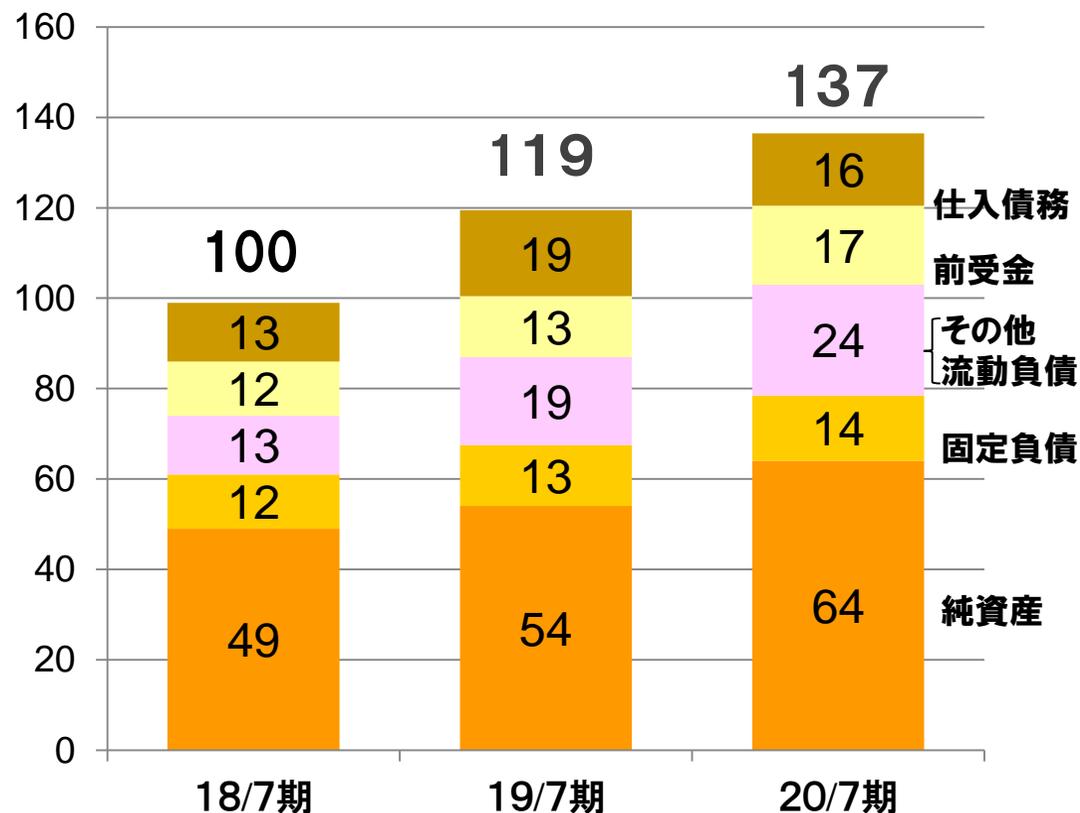
# 貸借対照表内訳

単位:億円  
(切り捨て表示)

## 資産



## 負債・純資産



---

# 1. 2020年7月期（第48期）業績概況

## 2. 経営環境と取り組み事項 ～企業価値向上に向けた取り組み～

# 3. 2021年7月期（第49期）経営計画

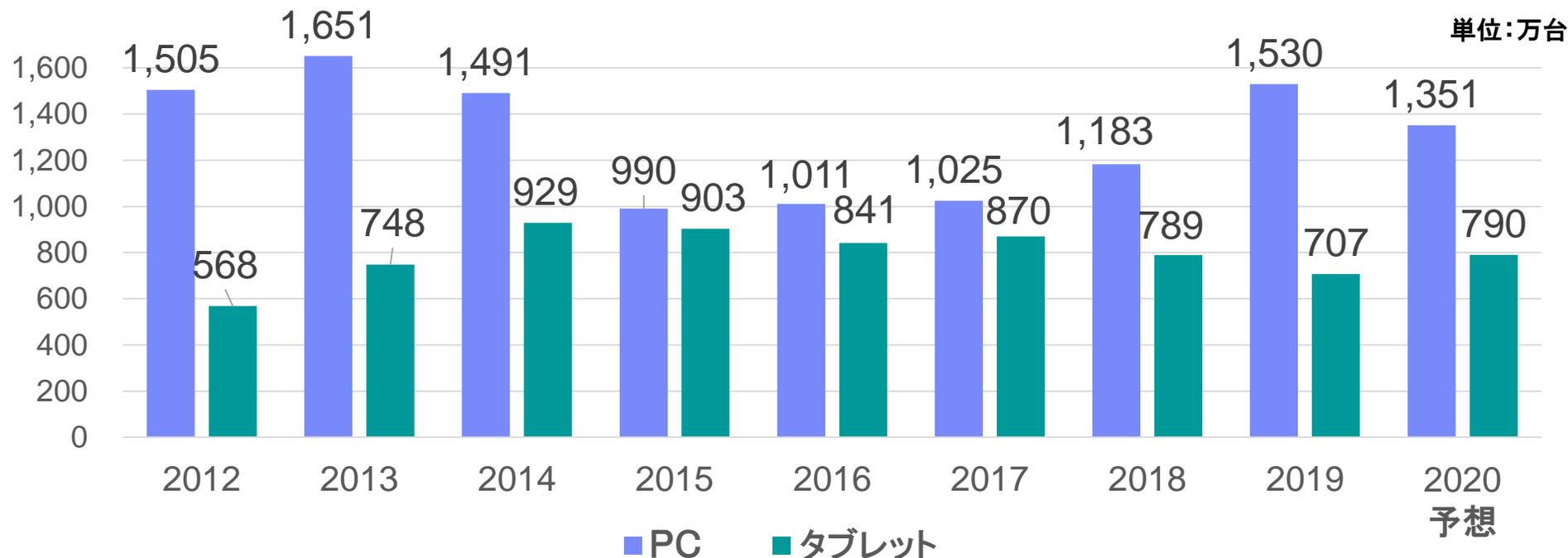
## 参考

- (1) 業績推移
- (2) 会社概要等

# 経営環境分析：PC・タブレット出荷台数推移

- PC:約1000万台／年ベース→2019年度+29.3%(前年比):Win10置き換え特需等。
- GIGAスクール構想による特需、在宅勤務や遠隔授業等による多くの業界での需要増も期待されるも、PC・タブレット出荷総数は前年割れする予想。
- 出荷台数の増減は、当社のメインビジネスの一つである保守サービスに影響。

PC・タブレット 国内出荷台数 (各年度:4月～3月)



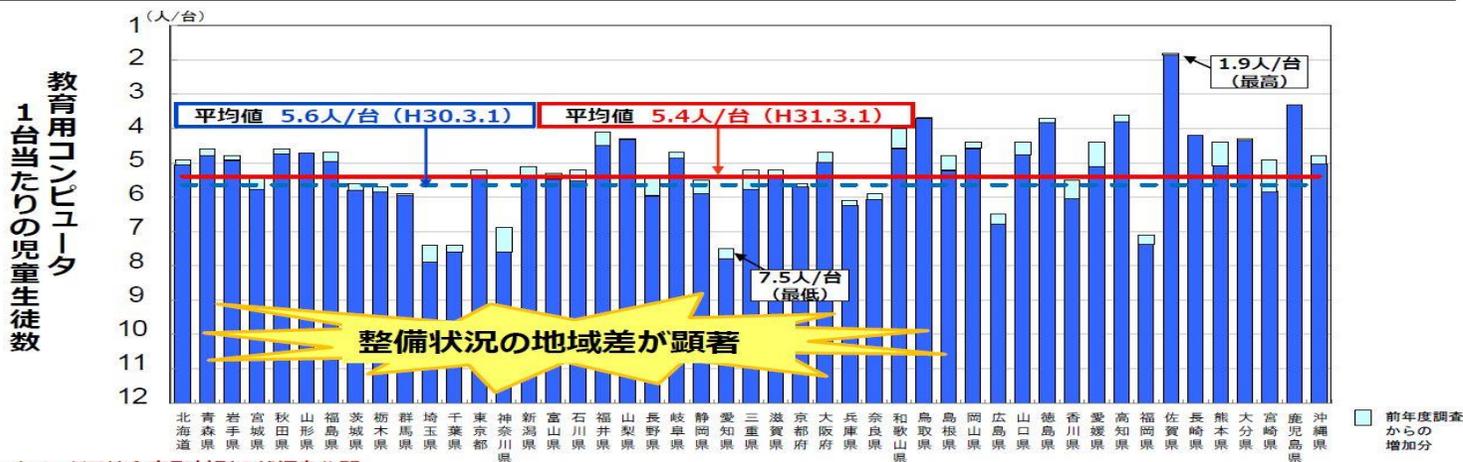
出展:MM総研ニュースリリースよりグラフ化

# 経営環境分析：学校ICT化の現状（GIGAスクール構想の状況）

- 文科省：「学校ICT環境整備状況は脆弱であるとともに、地域間での整備状況の格差が大きい危機的状況」と断言。
- 2019年補正予算(2,318億円)にて、1人1台(小5・6、中1)・高速回線整備目標等だったが、2020年補正予算(2,292億円)にて、(小1-4、中2・3)に拡大、オンライン学習環境等を追加。
- 市場規模は端末で600-800万台とも噂されるが、ハード供給、導入ベンダー体制、整備範囲や内容の不透明さ、などから未だに全容が掴みにくい状況。

## 学校のICT環境整備の現状（平成31(2019)年3月）

①教育用コンピュータ1台当たりの児童生徒数	5.4人/台	(5.6人/台)	H31年3月1日現在 ( )は前回調査(平成30年3月1日)の数値
②普通教室の無線LAN整備率	41.0%	(34.5%)	
普通教室の校内LAN整備率	89.9%	(90.2%)	
③インターネット接続率(30Mbps以上)	93.9%	(91.8%)	
インターネット接続率(100Mbps以上)	70.3%	(63.2%)	
④普通教室の大型提示装置整備率	52.2%		



ホームページでは全市町村別の状況を公開  
[http://www.mext.go.jp/a\\_menu/shotou/zyouhou/detail/1420641.htm](http://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/zyouhou/detail/1420641.htm) (出典：学校における教育の情報化の実態等に関する調査〔確定値〕(平成31年3月現在))

# 経営環境分析：民間におけるアフターコロナ対応の動き

- 民間企業では、コロナ禍をきっかけとしたニューノーマル(新常態)の働き方改革への動きが、急加速中。
- しかしながら、完全リモートワーク対応、サテライトオフィス対応、web会議ブース対応、在宅用ICT環境整備など、どのような対応が自社に最適か、顧客は悩んでいる状態。

個人用web会議ブース  
(Yurt)



セミオープンブース  
(Quie)



サテライトオフィス  
(フリーアドレス)



リモートワーク  
(在宅勤務)



在宅勤務用  
ICT環境

# 経営環境分析：サブスクリプション型ICT利用の潮流

- 民間企業では、ICTトータルアウトソーシング・ニーズが高まっている。
- ICT利用の各シーン(選定、購入、利用、保守、ヘルプ、更新、データ消去等)を、ワンパックにした使用料形式でのサービス形態を当社では開始 (PCサブ得)。

## PCサブスクリプションサービス (サービス名:PCサブ得)

### 全てのサービスが月額利用可能



機器選定調達



キittingグ



現地設置作業



動産保険



ヘルプデスク



オンサイト保守



PC回収



データ消去

・ウチダエスコの「PCサブ得」には、  
PC・キittingグ費・問合せヘルプデスク・ハードウェア故障時の交換対応が含まれております。  
・契約台数  
初回申し込みの利用台数は10台からとなります。2回目以降の申し込みは5台からとなります。

## 経営環境分析：新規事業インキュベーション(例. クラウド化の加速)

- 新規ICT導入(維持更新時を含む)では、事業規模に関わらず「何らかのかたちでクラウドを利用する」とする企業が7割を超える。
- 日本においては、Amazon(AWS)、Microsoft(Azure)、Google(GCP)の3社が上位を独占しており、特にPaaS、IaaS領域ではAWS独り勝ち状況からAzureが猛追中。
- 当社でも新規事業のインキュベーション(事業創出活動)の一環としてAWS、AzureでのクラウドICT構築を、パートナーとともに顧客にサービスとして提供開始。



注. PaaS Platform as a Service  
IaaS Infrastructure as a Service

アプリケーションソフトが稼動するためのハードウェアやOSなどのプラットフォーム一式を、インターネット上のサービスとして提供する形態。  
情報システムの稼動に必要な仮想サーバをはじめとした機材やネットワークなどのインフラを、インターネット上のサービスとして提供する形態。  
cf. ホスティングサービス

## ● 全社共通

- クラウドビジネス、RPA領域の活動強化（新規事業の推進）。
- 顧客体験価値（カスタマーエクスペリエンス: CX）の創造。

## ● ICTサービス事業

### ● 教育市場

- GIGAスクール構想への対応（内田洋行との密な連携。組織的、計画的な取り組みの実行）。
- オンライン授業の効果的な運用へのサポート対応（導入、運用サポートに取り組み、ノウハウを蓄積）。

### ● 民間市場

- 新しい働き方への対応（テレワーク、クラウド移行、セキュリティーリスク対応、RPAの導入と運用など）。
- ニューノーマル下での活動推進（リモートツール活用した販促、商談推進、導入サポートなど）。
- 主要販売パートナーの新しいニーズの把握（環境変化への対応）。

### ● オフィスシステム事業

- ABW（アクティビティ・ベースド・ワーキング）等の新しいニーズへの積極的対応
- 広義のサブスクリプション型サービス提供による直販事業を推進
- オフィス空間ビジネス案件の安定的確保。
- サプライビジネスでの直接販売強化と新規顧客の開拓。

### ● ソリューションサービス事業

- 業績改善に向けた本質的な構造改革の継続。
- 顧客満足度向上による、当社開発システムにおける競合力強化の取り組み。  
等

## 1. マルチベンダーサービス対応

## 2. 全国各地でのサービス提供

- ✓ 全国33拠点

## 3. “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
- ✓ 当社のサービス例 ① ヘルプデスクサービス
- ✓ 当社のサービス例 ② キットティングサービス

# 当社の強み 1. マルチベンダーサービス対応

- 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。

- 保有資格 :

国家資格・公的資格	451 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	1,346 件	(FUJITSU、Apple、HP、EPSON、CANON、IBM等の認証資格)
ベンダー資格	926 件	(Cisco、Microsoft、ORACLE、Redhat、CompTIA、VMware等の認証資格)
計	2,723 件	(2019年7月20日現在)

# 当社の強み 2. 全国各地でのサービス提供(全国33拠点)

## 拠点数

全国33拠点

## グループ企業

### アーク(株)

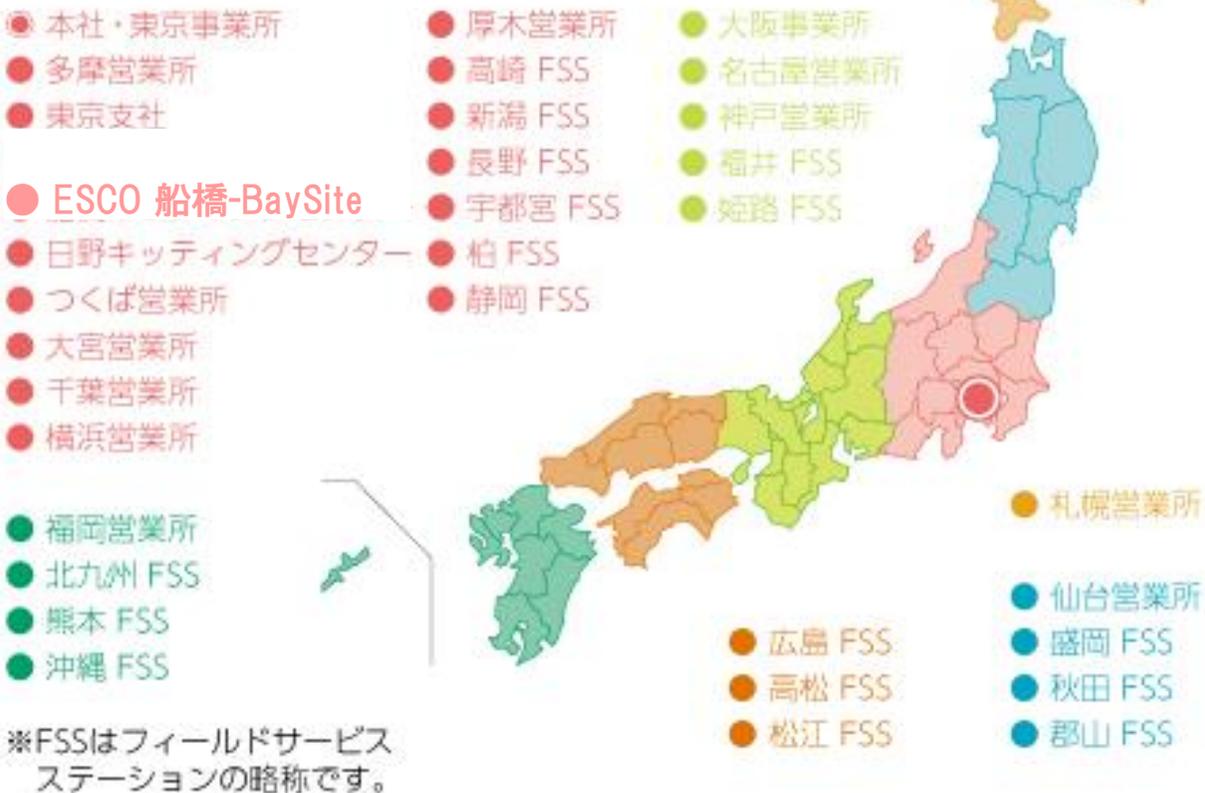
- ・PCリペア
- ・キッティング
- ・保守サービス等

### (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

2020年9月14日現在

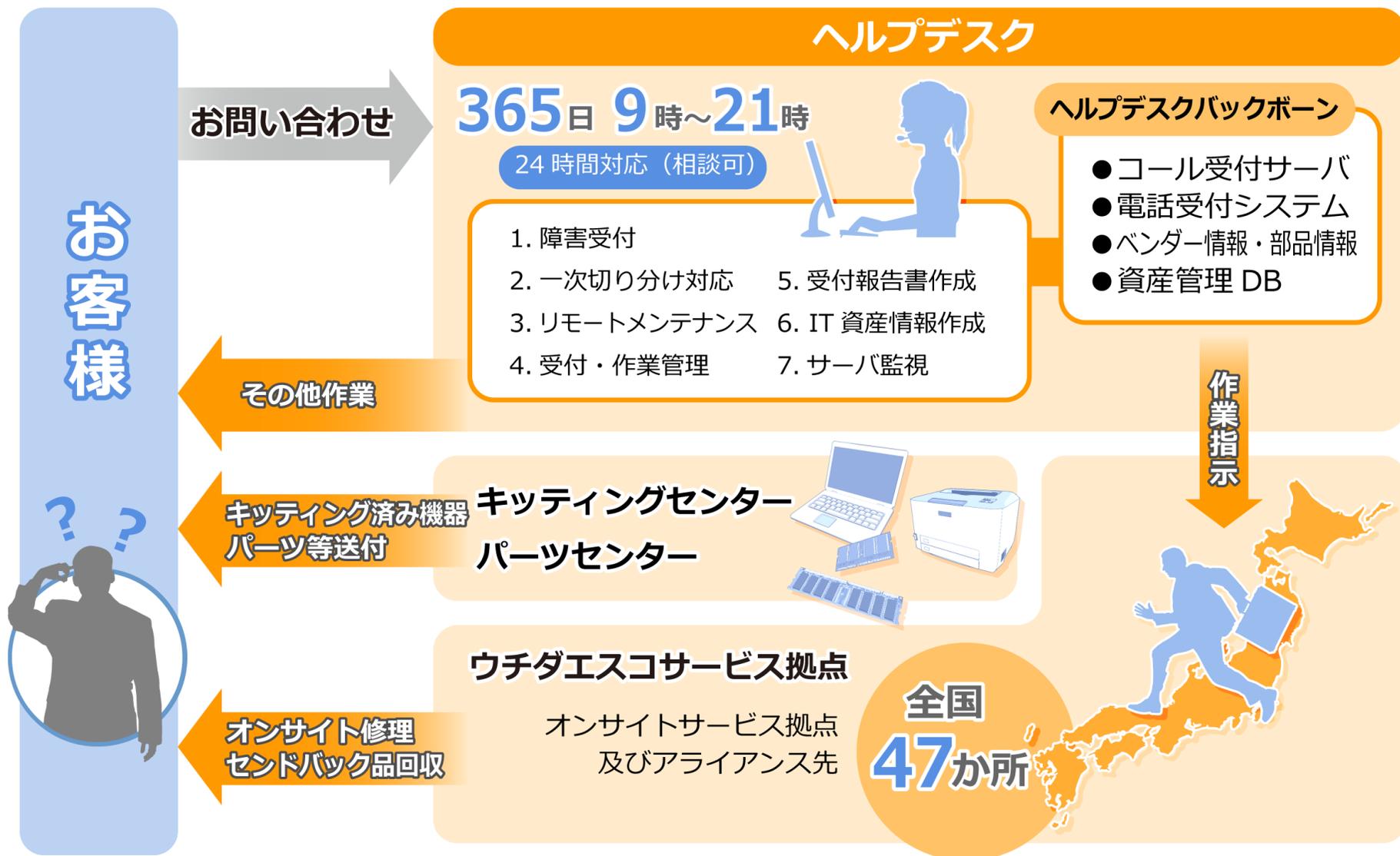


## 当社の強み 3. “エスコにおまかせ” (“Leave IT to ESCO”)

- 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）、及び構築サポート、サイバーセキュリティ対策、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、契約管理システム、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）

# 当社の強み — 当社のサービス例

## ① ヘルプデスクサービス



# 当社の強み — 当社のサービス例

## ② キittingサービス (ESCO 船橋-BaySite)

### キittingエリア



処理能力 20,000 台/月

作業レーン 40本

総床面積 1,665坪

(参考. 旧キittingセンター 1万台/月、12レーン)



MFLP(三井不動産ロジスティクスパーク)  
船橋Ⅱ 外観  
( 8F ESCO 船橋-BaySite )

### ライフサイクルエリア

PCライフサイクルの全般を対応

### リペアエリア

PC、タブレット、モニタ、プリンタ、その他

### セキュリティエリア

お客さま専用のキitting、保管庫

### ネットワーク・サーバーエリア

お客さま専用回線、キitting展開用サーバ

### 倉庫エリア

ノートPC換算40,000台保管可能

### 搬入口エリア

8F直接トラック乗り入れ。10t車9台同時対応



---

# 1. 2020年7月期（第48期）業績概況

## 2. 経営環境と取り組み事項

～企業価値向上に向けた取り組み～

# 3. 2021年7月期（第49期）経営計画

## 参考

(1) 業績推移

(2) 会社概要等

## 2021年7月期(第49期) 損益・主要指標 計画

	21/7期計画	前年比
売上高	184 億円	+6.7 %
営業利益	13 億円	▲24.1 %
経常利益	13 億円	▲24.3 %
当期純利益 <sub>(親会社株主に帰属する)</sub>	9 億円	▲24.5 %
売上高経常利益率	7.1 %	▲2.9pt
自己資本比率	47%程度	(±0pt程度)
ROE <sub>(自己資本当期純利益率)</sub>	13%程度	(▲7pt程度)
配当金	45円/株	±0円/株
配当性向	18.0%	+4.4pt
DOE <sub>(純資産配当率)</sub>	2%台半ば程度	(前年2.7%)

# 2021年7月期(第49期) セグメント別損益計画

## 21/7期計画

## 前年比

### ICTサービス事業

売上高	139 億円	+16.7 %
営業利益	12.4 億円	▲19.1 %

### オフィスシステム事業

売上高	37 億円	▲12.6 %
営業利益	0.6 億円	▲56.7 %

### ソリューションサービス事業

売上高	8 億円	▲27.3 %
営業利益	0.0 億円	(前年+0.4 億円)

### 全社

売上高	184 億円	+6.7 %
営業利益	13 億円	▲24.1 %

---

# 1. 2020年7月期（第48期）業績概況

## 2. 経営環境と取り組み事項

～企業価値向上に向けた取り組み～

# 3. 2021年7月期（第49期）経営計画

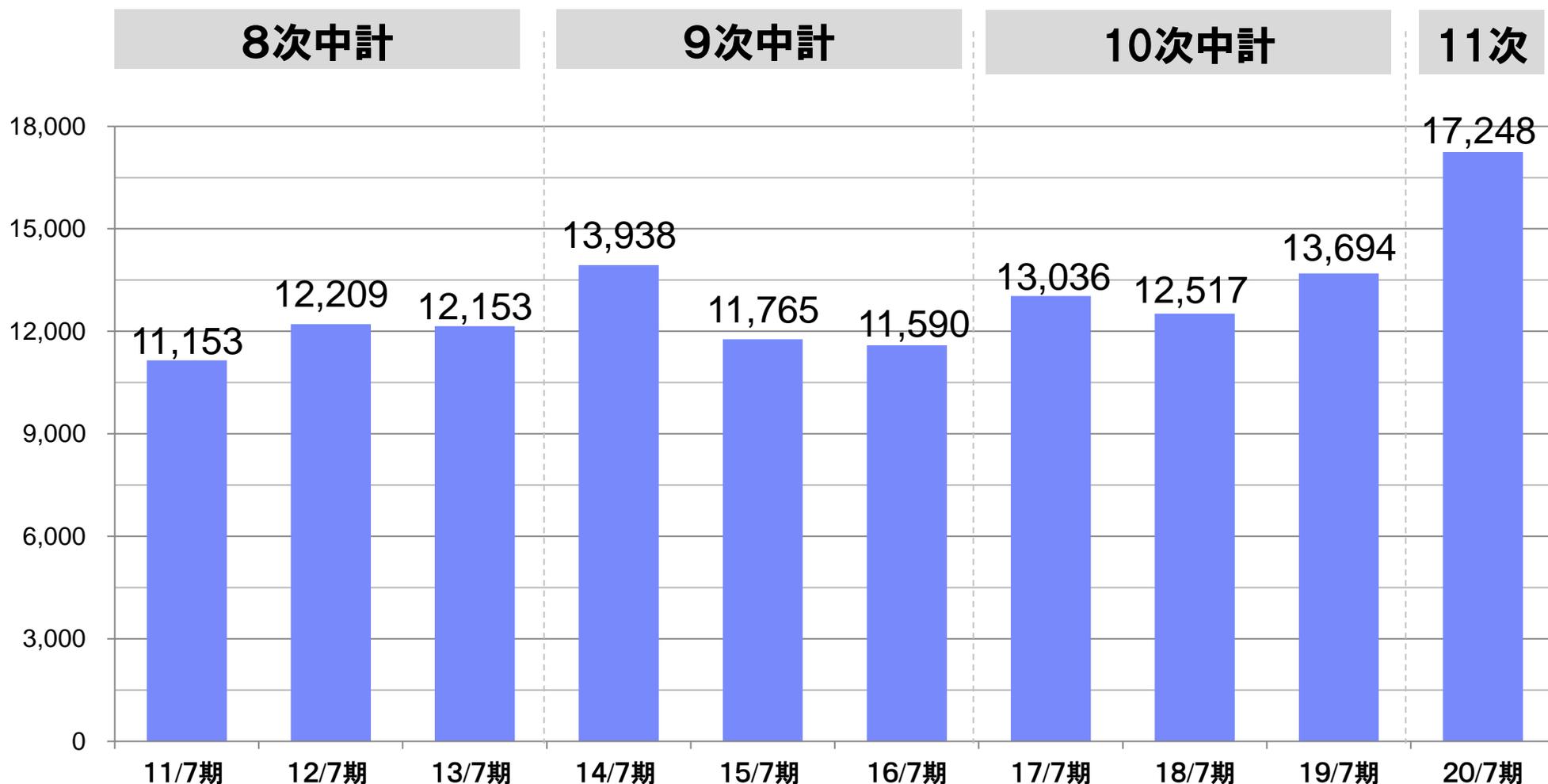
## 参考

(1) 業績推移

(2) 会社概要等

# 売上高推移

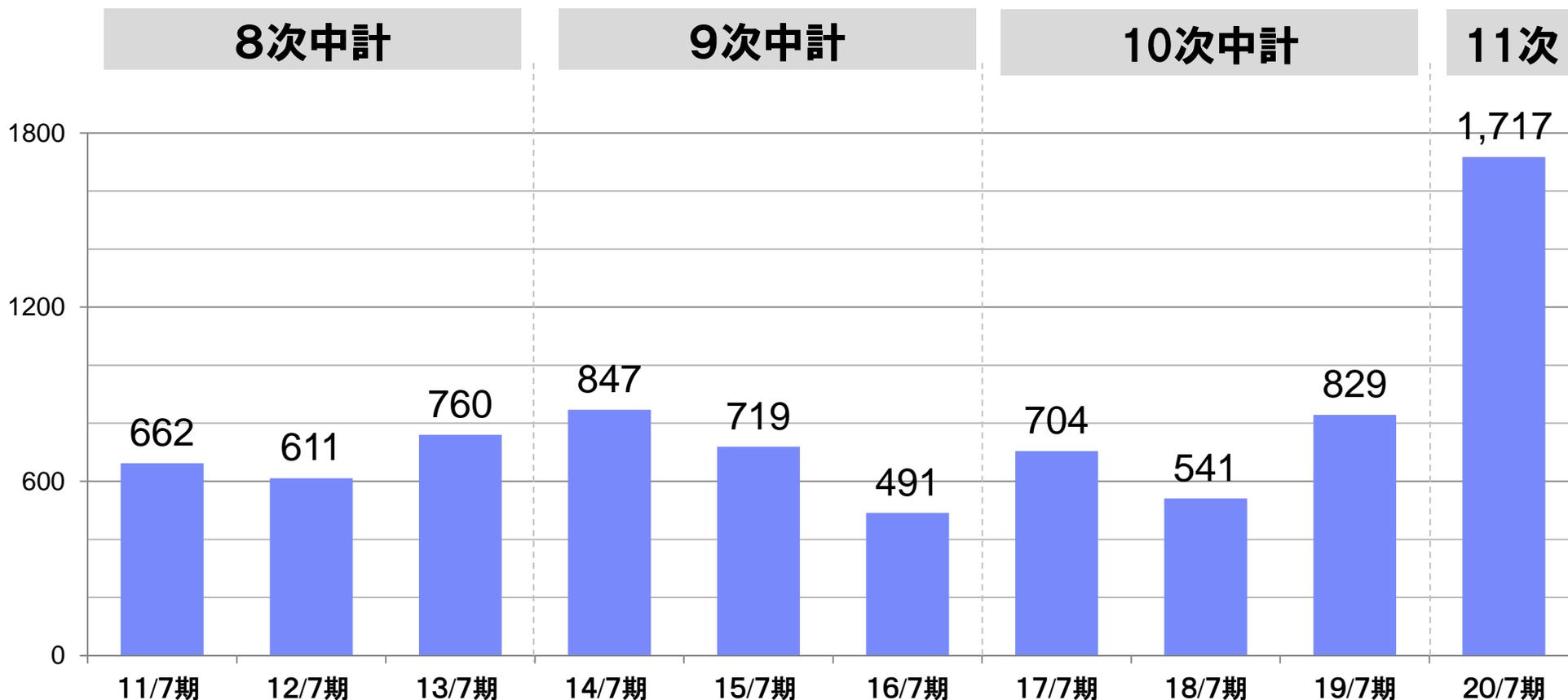
単位:百万円(切捨て表示)



130億円超は過去4回。14/7期:大型案件・WinXP切り替え需要、17/7期:大型案件、19/7期:キッティング、設置サービス等の増加、20/7期大型案件、Win7切替需要ほか。

# 経常利益推移

単位:百万円(切捨て表示)



20/7期は、過去最高益だった14/7期の2倍超。

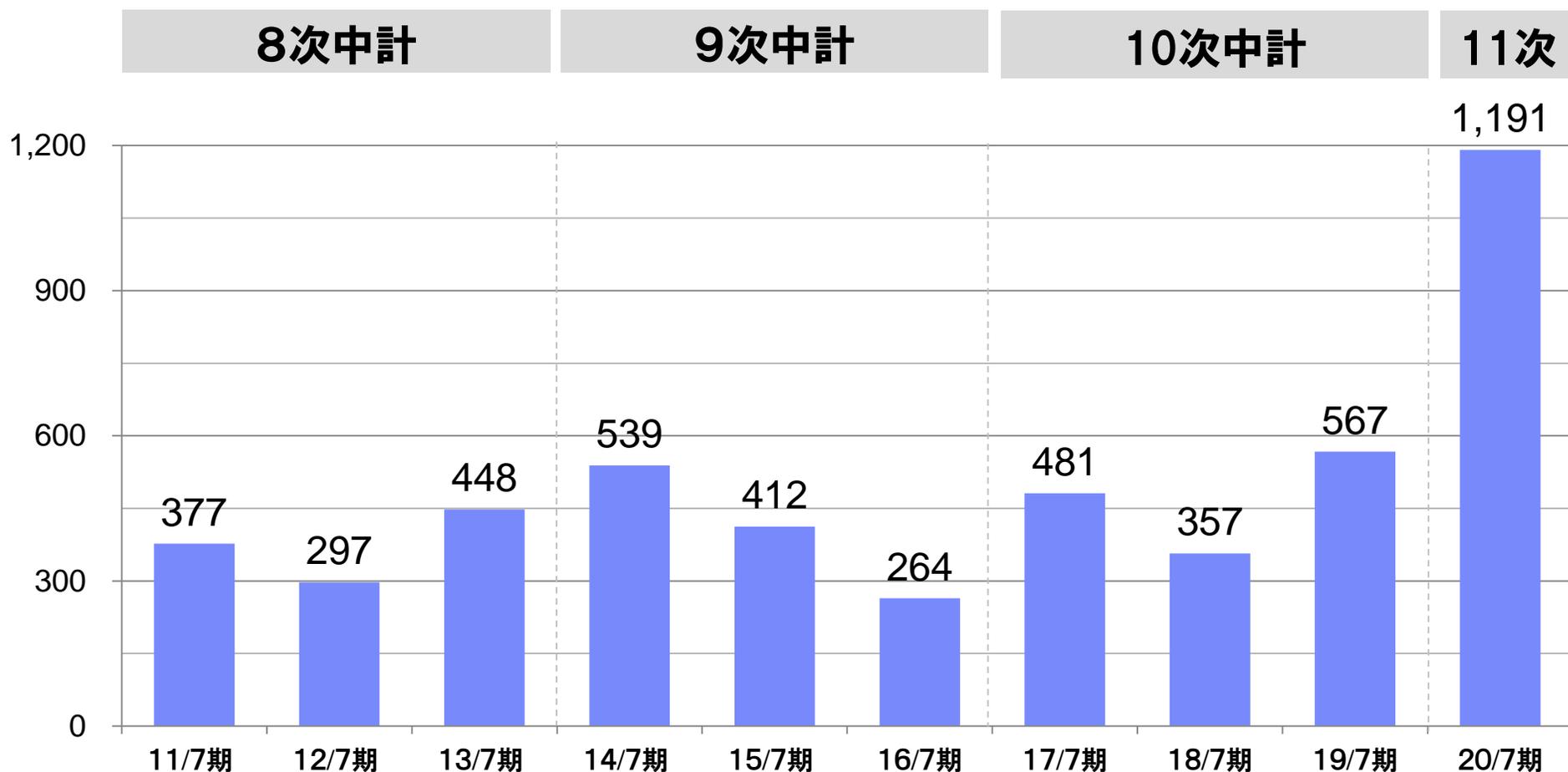
12/7期はソリューションサービス事業のサポートコストが増大し、2年連続の減益。

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)



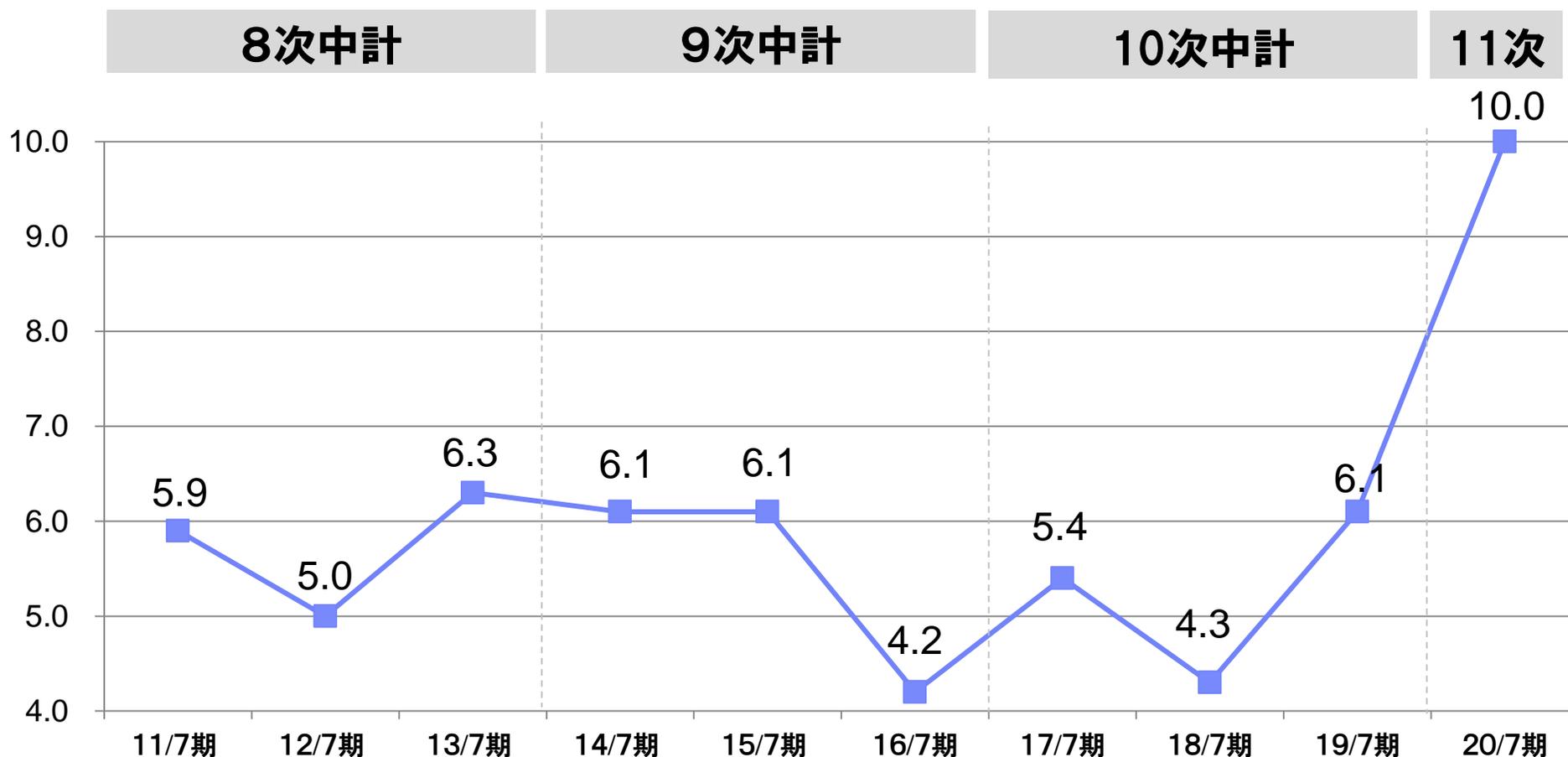
収益力が向上した09/7期より4億円を上回る。

20/7期は、過去最高益だった19/7期の2倍超。

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)

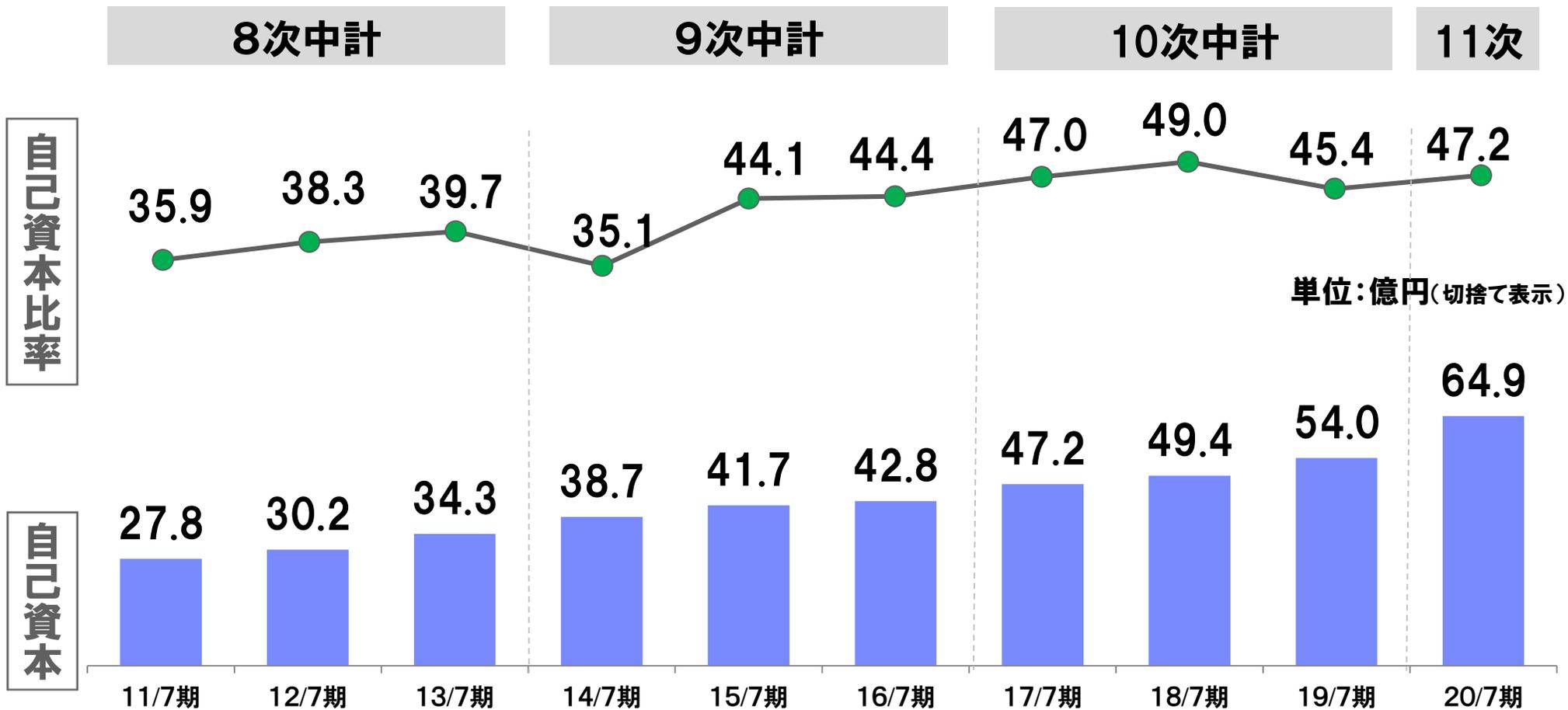
# 売上高経常利益率

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。9次中計最終年度＝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」が目標。第11次中計期間は、「安定的に6%程度を確保」することが目標。

# 自己資本・自己資本比率

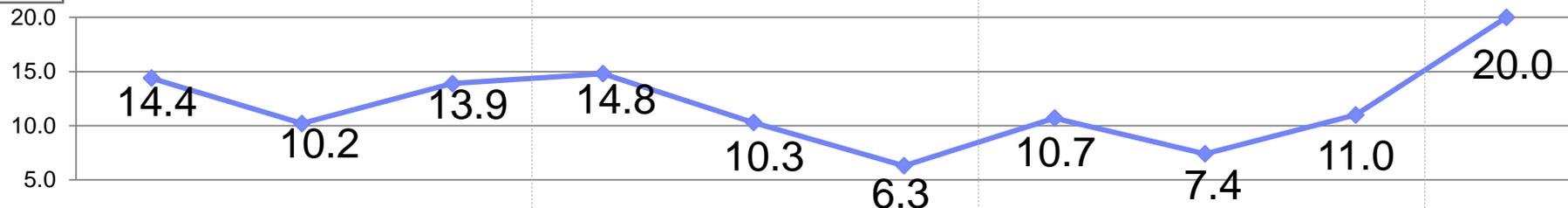


14/7期、19/7期は総資産増加により自己資本比率ダウン。

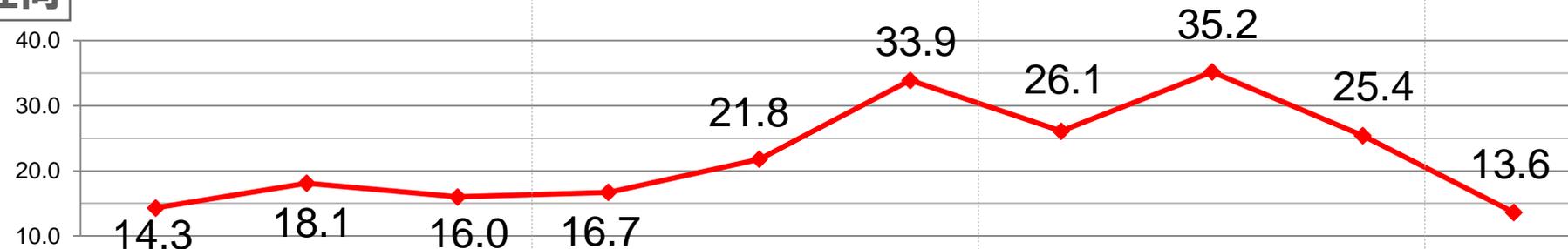
# ROE・配当金・配当性向・DOE

単位：%（四捨五入表示）

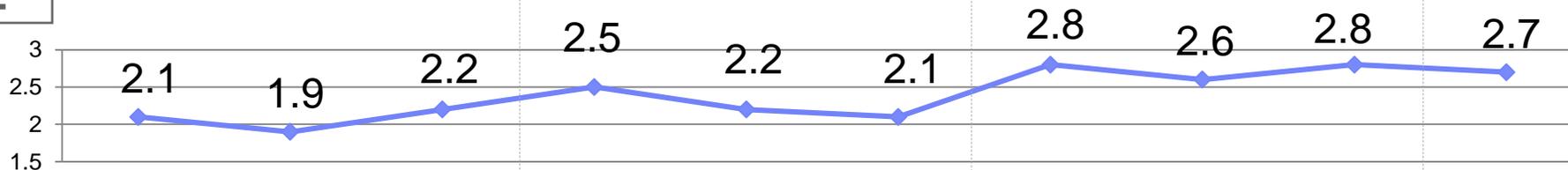
ROE



配当性向



DOE



配当金

期	配当金 (円)
11/7期	15円
12/7期	15円
13/7期	20円
14/7期	25円
15/7期	25円
16/7期	25円
17/7期	35円
18/7期	35円
19/7期	40円
20/7期	45円

# ICTサービス事業 損益推移

8次中計

9次中計

10次中計

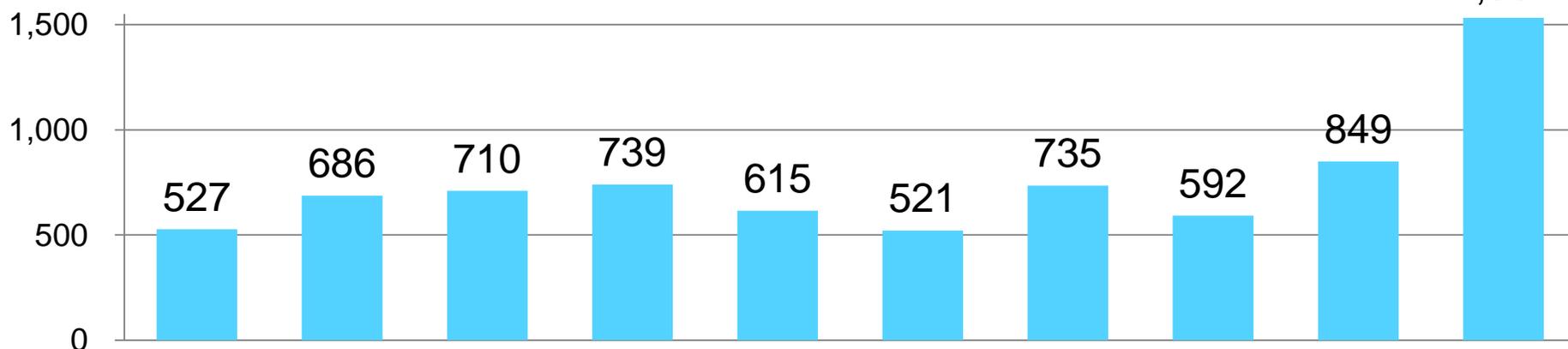
11次

売上高

単位:百万円(切捨て表示)



営業利益



# オフィスシステム事業 損益推移

8次中計

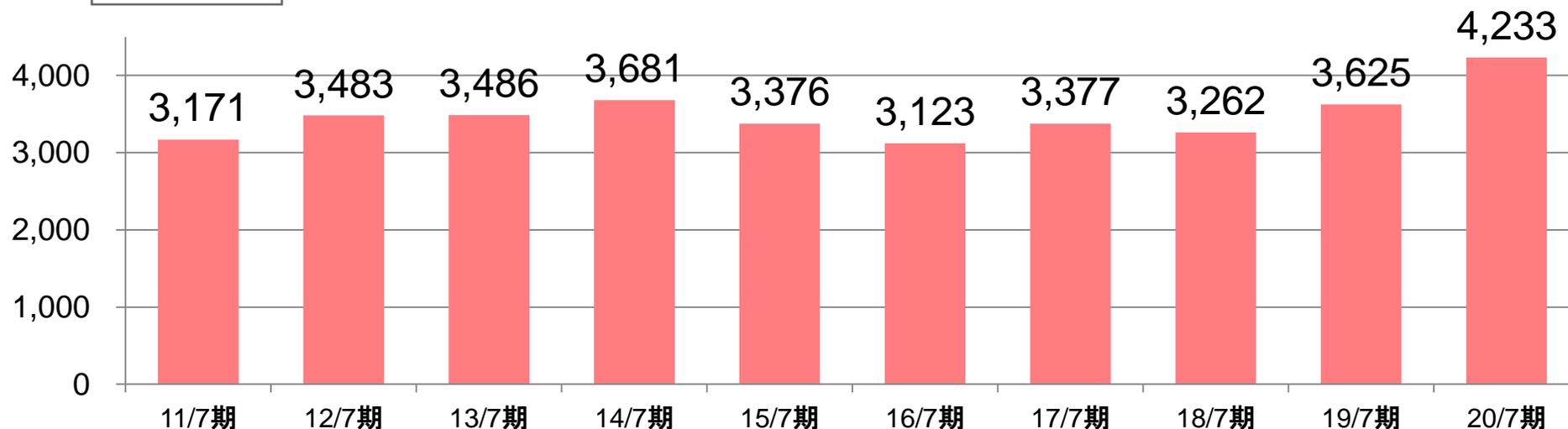
9次中計

10次中計

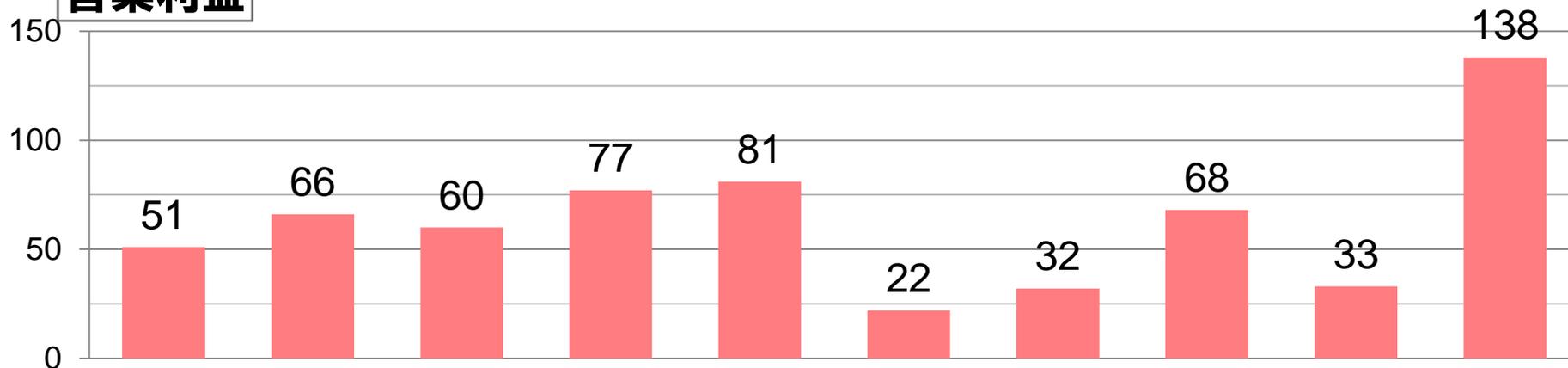
11次

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

8次中計

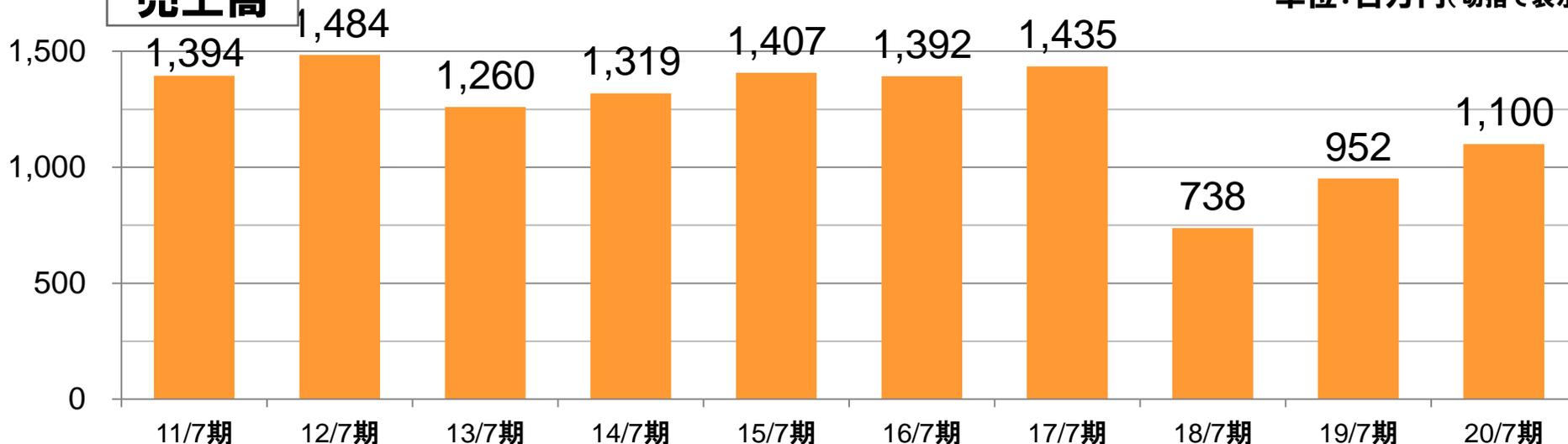
9次中計

10次中計

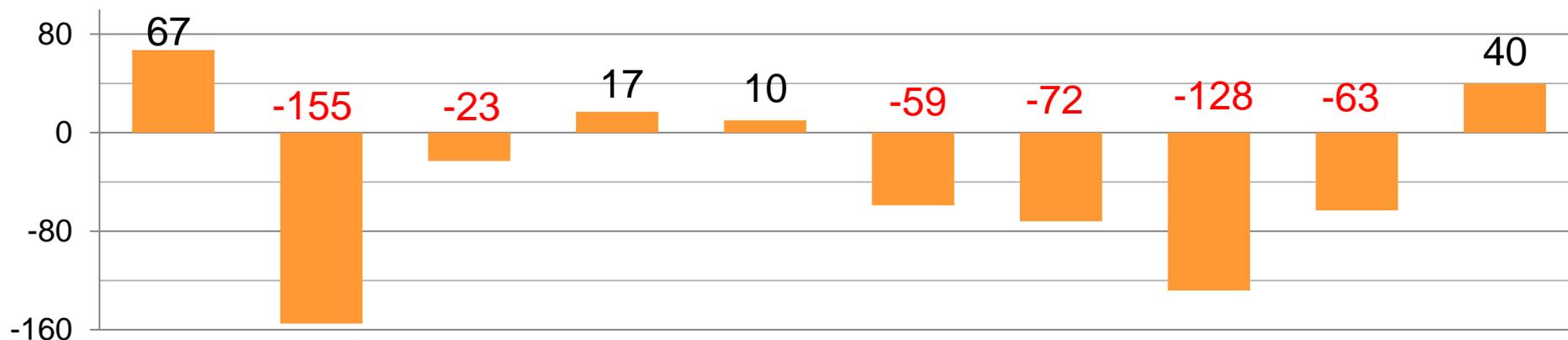
11次

売上高

単位:百万円(切捨て表示)



営業利益



---

# 1. 2020年7月期（第48期）業績概況

## 2. 経営環境と取り組み事項

～企業価値向上に向けた取り組み～

# 3. 2021年7月期（第49期）経営計画

## 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 (2020年7月20日現在)

**社員数** 632名 (連結) (2020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

2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”。

# 社員数推移

年度	会計期	人数	前期増減数	前期増減%
<b>第 9次中計期間</b>				
14/7期	第42期	508	+10	+2.0%
15/7期	第43期	529	+21	+4.1%
16/7期	第44期	549	+20	+3.8%
<b>第10次中計期間</b>				
17/7期	第45期	559	+10	+1.8%
18/7期	第46期	564	+5	+0.9%
19/7期	第47期	593	+29	+5.1%
<b>第11次中計期間</b>				
20/7期	第48期	632	+39	+6.6%

## 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

- ・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. キットニング)・運用(含. ヘルプデスク)・保守をワンストップで提供します。
- ・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。

## オフィスシステム事業

- 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。

## 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、学校、民間企業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(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。

# ご参考 (サービス内容詳細)

## 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・施行

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

障がい者福祉システム  
あすなろ台帳

●高齢者介護システム

高齢者介護システム

## 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 
- 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

- 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

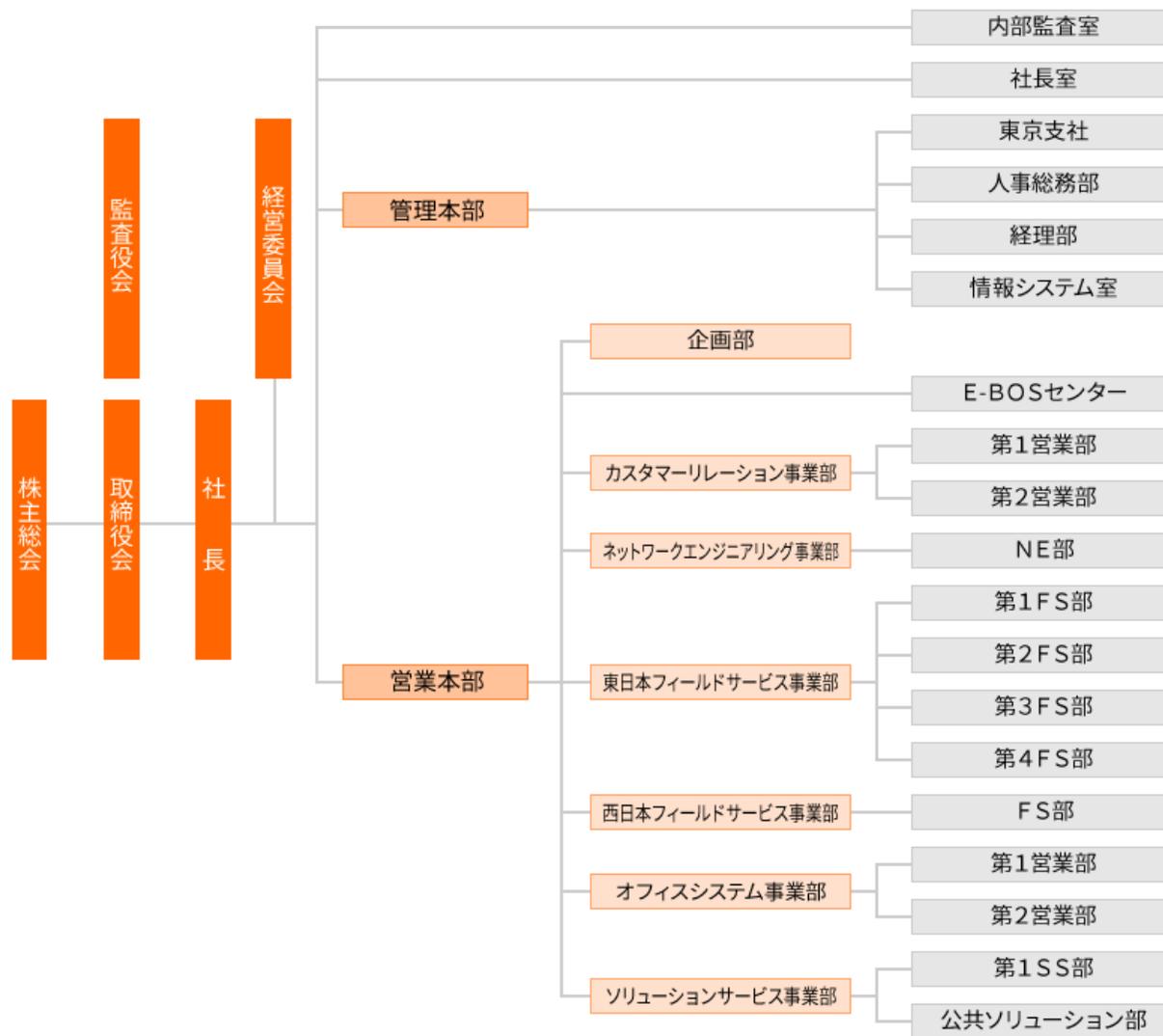
- スーパーカクテルデュオ 
- スーパーカクテルデュオ 
- スーパーカクテルデュオ 
- スーパーカクテルデュオ 



# 会社概要（組織図）

## 組織図

2020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は、現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、経済情勢の変化等により、実際の業績等は大きく異なる可能性があります。従いまして、本資料における業績予想等の将来予測に関する記載は、将来にわたって保証するものではありません。