



ICTとオフィス環境の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49期
ビジネス・レポート

(2020年7月21日～2021年7月20日)

お客さまへ「心のこもったおもてなし」を提供し、顧客体験価値を創造することで、社会に貢献し、お客さまと働く仲間を幸せにする会社を目指します。



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49期(2020年7月21日から2021年7月20日まで)のビジネス・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。

第49期は、2019年7月21日からの3年間を期間とする第11次中期経営計画の2年目として、事業分野毎の目標達成に取り組んでまいりました。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目指します。

教育ICTマーケットにおけるGIGAスクール構想が具体的な形で実施され、当社においてもネットワーク設定や大量の端末キッティングなどに積極的に取り組みました。民間企業マーケットにおいてはコロナ禍での新しい働き方への対応など、「学ぶ場」や「働く場」のお客さまのニーズに寄り添った活動を推進し、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 長岡 秀樹

事業ドメイン (事業領域の定義)

Who (誰に)	民間企業、教育機関、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 ●高齢者介護システム Kizuna Core

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 ●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	
●ERP基幹業務システム ●スーパーカケルCore 販売 ●スーパーカケルCore FOODs	

事業セグメント概況



- 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。

前連結会計年度比 売上高 +45億92百万円(+38.5%) 営業利益 +13億53百万円(+88.3%)



- 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。

前連結会計年度比 売上高 ▲5億76百万円(▲13.6%) 営業利益 ▲45百万円(▲32.6%)



- 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。

前連結会計年度比 売上高 ▲1億59百万円(▲14.5%) 営業損失(前期は営業利益40百万円)



代表取締役社長 長岡 秀樹

新社長プロフィール

1955年10月28日生
 1979年 ㈱内田洋行入社
 2010年 当社執行役員ネットワークデザイン事業部長
 2010年 当社取締役執行役員ネットワークデザイン事業部長
 2011年 当社取締役常務執行役員営業本部長
 兼ネットワークデザイン事業部長
 2013年 当社取締役常務執行役員営業本部長
 2014年 当社取締役常務執行役員営業本部長
 兼ソリューションビジネス事業部長
 2014年 当社取締役常務執行役員営業本部長
 2018年 ㈱ユーアイ・テクノ・サービス代表取締役社長
 (2021年退任)
 2021年 当社代表取締役社長

注、㈱ユーアイ・テクノ・サービスは弊社の関連会社です(当冊子の裏面を参照ください)。

Q まず、新社長としての抱負をお聞かせください。

A 2021年7月21日付で当社の代表取締役社長に就任しました長岡でございます。コロナ禍による先行きの不透明感が続く中で、これまでの当社の経営方針をしっかりと踏襲しつつ、経営環境の変化へ迅速に対応し、さらなる成長を目指してまいります。

当社は「お客さまと働く仲間を幸せにする」を経営理念に掲げていますが、私は、お客さまを幸せにするために、まずは働く仲間、すなわち社員の幸せを重視した経営を行っていきたくと考えています。仕事に対してやりがいを感じることも、会社における社員の幸せであり、やりがいのある仕事を創出するとともに、優秀な人材を育成することが私の使命です。DXニーズの顕在化が進む中で、当社のエンジニアにはネットワークやセキュリティに精通した知見を育んでほしいと思っています。働く仲間の幸せがお客さまの幸せをもたらし、当社の業績向上につながるかと確信しています。

Q それでは、2021年7月期の業績についてお聞かせください。

A 2021年7月期の業績は、前期に引き続き2期連続で最高益を更新するなど、好調に推移しました。ICTサー

ビス事業セグメントでは、教育ICTマーケットにおけるGIGAスクール構想の対応に組織的に取り組み、大きな成果を上げることができました。また民間市場では、テレワーク(在宅勤務、サテライトオフィス勤務およびモバイルワーク)の実施に見られるような働き方改革がコロナ禍で加速し、こうした新たなICT需要へも積極的に対応することができました。

オフィスシステム事業セグメントは、コロナ禍の環境変化において、トナーカートリッジなどのサプライビジネスが大きな影響を受けましたが、働き方改革に伴う既存オフィスのリニューアルや縮小移転など新たな顧客ニーズに対応する活動を推進し、成果を収めることができました。

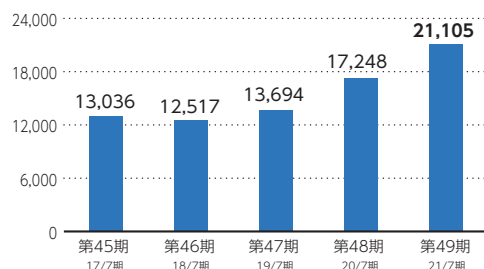
ソリューションサービス事業セグメントは、コロナ禍の影響で民間企業における業務アプリケーションシステム構築への投資先送り等があったことから低調に推移しました。

これらの結果、2021年7月期の業績についてはICTサービス事業セグメントにおけるGIGAスクール構想への対応が奏功し、売上高は211億5百万円(前期比22.4%増)、営業利益は28億55百万円(同66.8%増)、経常利益は28億62百万円(同66.6%増)となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、旧浦安テクノカルセンター跡地を第2四半期において売却したことによる特別利益等により、20億23百万円(同69.8%増)となりました。

売上高

21,105百万円
(前期比 +22.4%)

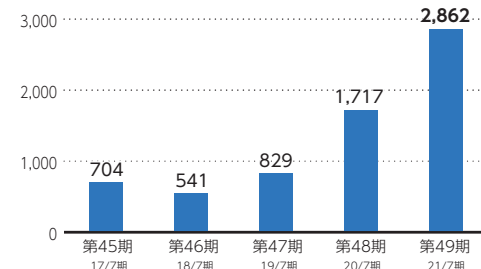
(単位:百万円)



経常利益

2,862百万円
(前期比 +66.6%)

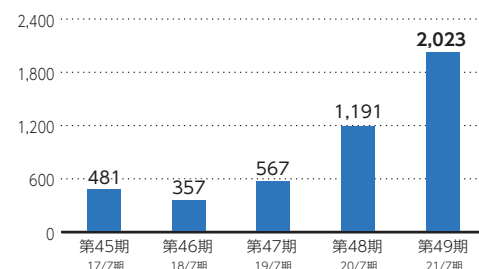
(単位:百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

2,023百万円
(前期比 +69.8%)

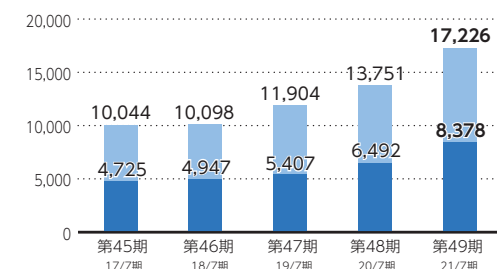
(単位:百万円)



総資産／純資産

総資産 17,226百万円／純資産 8,378百万円
(前期比 +3,475百万円)／(前期比 +1,885百万円)

(単位:百万円)



Q GIGAスクール構想への対応と成果についてご説明ください。

A 文部科学省による、児童生徒1人1台端末の学習環境や学校の無線ネットワーク環境を整備するGIGAスクール構想は、当初計画の2023年度中の完了予定から、2020年度中の完了へと日程が大きく前倒しされました。これに対して納期遵守と品質確保のための諸対策コストを見込んでいましたが、それぞれの組織が社内外の協力関係を計画的に進め、2021年7月期末までにGIGAスクール構想に係る案件の対応を完了することができました。これまで経験したことがない数量と短納期に対し、着実なプロジェクトの実施によって、大きなトラブルやクレームを発生させることなく、品質を確保して対応できたことは大きな成果と言えます。

2020年1月に開設したESCO 船橋・BaySiteも大きな役割を担うことができました。当社キittingサービスの中核拠点として設立された同施設ですが、GIGAスクール構想案件を中心とした集中的な高負荷需要へ対応するために、一層のサービス品質向上および生産性向上施策ならびに人員強化を行いました。これに加え、主要外注先パートナーのキittingセンターとの計画的な連携活動も推進した結果、2021年7月期のキittingサービス実績台数は、学校市場および民間市場を合わせて約100万台となりました。

Q 2022年7月期の見通しと今後の施策についてはいかがでしょうか。

A 2022年7月期は、第11次中期経営計画の最終年度にあたります。14の重要成功要因との中で特に重視する重点基本方針である「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～」に基づく事業分野毎の目標達成に向けてしっかりと取り組んでまいります。

2022年7月期の業績については、GIGAスクール構想案件による増加要因がなくなることから、売上高155億円(前期比26.6%減)、営業利益11億円(同61.5%減)、経常利益11億円(同61.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益8億円(同60.5%減)を見込んでいます。

なお、GIGAスクール構想については、導入フェーズを終えて、これからは利活用のフェーズとなります。保守やバージョンアップ、ヘルプデスク対応や周辺機器対応など新たなビジネスが期待できるとともに、多くの端末が稼働した際のネットワーク環境や、新たなコンテンツに対応した環境の整備など様々な課題が発生することも考えられます。お客さまの声(VOC: Voice Of Customer)を丁寧に収集することに力を入れ、その情報を社内でも共有してお客さまの潜在ニーズを把握し、目的指向の有効な運用環境を構築しつつ、長期的なCX創造活動を展開してまいります。

Q 最後に株主の皆さまへのメッセージをお願いいたします。

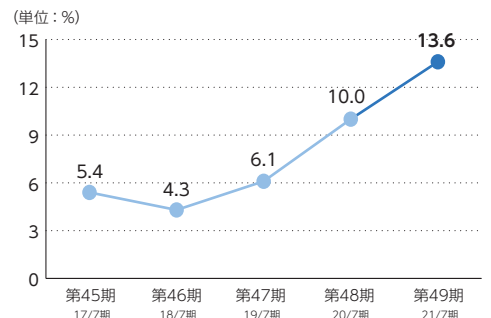
A GIGAスクール構想への対応と成果については、社員の大きな自信になったと思います。今後の課題としては、この自信と経験を社内で共有し、ICTサービスのリソースを活かして会社全体としての体力の底上げを図っていきたいと思います。

なお、当社は本年2021年をもって設立50周年を迎えたことから、株主の皆さまからのこれまでのご支援にお応えするため、1株につき20円の記念配当を実施させていただきました。

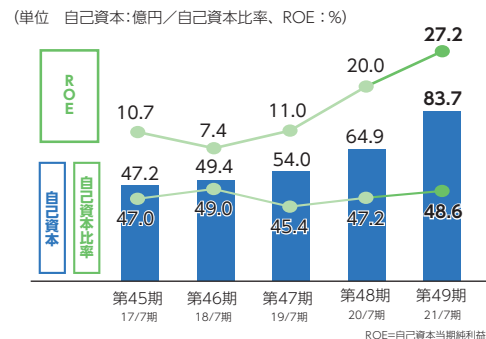
株主の皆さまにおかれましては、ますますのご支援を賜りますようお願い申し上げます。



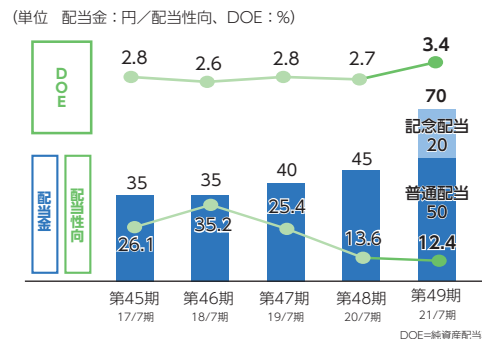
売上高経常利益率
13.6%



ROE/自己資本比率/自己資本
27.2%/48.6%/8,378百万円



DOE/配当性向/配当金
3.4%/12.4%/70円



■ 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。

対談 GIGAスクール構想への対応実績と今後の展望

創業以来最大のプロジェクトとして全社を挙げて取り組んだGIGAスクール構想への対応と今後の課題や展望について、プロジェクトをリードしたお二人に話をお聞きしました。



取締役執行役員

東日本フィールドサービス事業部長

渡辺 千秋

東日本フィールドサービス事業部

第1FS部長

山口 泰央

——注目を集めたGIGAスクール構想への取り組みについてお聞かせください。

渡辺 教育 ICT 環境の向上に向け、児童生徒1人1台端末と通信ネットワークを一体的に整備するGIGAスクール構想の実現に積極的な取り組みを行いました。GIGAスクール構想では、全国の公立小中学校約3万校の児童生徒が対象となり、しかもその完了が2020年度末に前倒しとなったことから、短納期が要求されることとなりました。

結果として内田洋行グループとして約133万台を新規で導入し、当社は約88万台を担うことができました。当社のキittingサービスの中核拠点ESCO 船橋-BaySiteは総床面積1,665坪を誇る大規模センターですが、これだけの数量をこなすには、巨大倉庫を有する物流系のキittingセンターに外注することが必要となります。さらに品質を確保するために、外注先となる協力会社と連日ミーティングを重ね、プロジェクト管理を徹底しました。当社の窓口となったのが山口部長です。

山口 内田洋行の営業担当の方、協力会社の皆さまとの綿密な連携の下、当社担当部署をはじめとした全社員の力によって、今回のプロジェクトはトラブルなく、無事完了することができました。

渡辺 外注による費用に加え、当該端末は低価格機種なので、トラブルや作業の手戻りが発生すると利益率が非常に低くなる懸念がありましたが、プロジェクト管理が徹底していたので、通常の文教系案件と同等の利益率を出すことができました。

——内田洋行や協力会社との連携は具体的にはいかがだったのでしょうか。

山口 現場に負担がかからないよう、内田洋行と当社のSE(システムエンジニア)が設計したキittingの展開データを協力会社にお渡しし、チェックシートにもとづいて動作チェックを行ってもらいました。進捗状況は受注案件単位ごとに当社のSEが現場に出向いて確認しました。内田洋行のご協力の下、当社SEの研修も行い、案件進捗管理データをすべてWeb会議システム上で共有しながら、現場で導入の不具合がでた場合も各SEが即座に対応しました。



正確で効率的なキitting作業

渡辺 今回のプロジェクトについて、当社独自で進めていたのは相当手戻りが発生していたと思います。内田洋行、協力会社と当社が常と一緒に情報共有して進捗を管理したことが成功の要因と考えています。

——過去最大の数量への対応はどうでしたか。

山口 これまで経験したことのないような台数でしたので、キittingの場所と人材の確保が重要な課題でした。膨大な数のキittingは人海戦術でこなすしかなく、当社、当社グループのアーキや、協力会社でも対応する人員の増加を行いました。あとは、とにかく在庫場所の確保が大変でした。ESCO 船橋-BaySiteの倉庫エリアに入りきらず、搬入口のトラックバースも倉庫代わりに活用しました。



トラックバースにまで広がるキitting待ちのタブレット端末、PC等の機器類

——GIGAスクール構想の今後の課題についてはどのようにお考えでしょうか。

山口 まずは利活用の支援が課題となります。今回導入したICT環境を活用して、充実した授業を作り上げるためのサポートをどのようにするかということが重要です。先生方のICT活用指導力の向上も必須と思われます。



渡辺 あと、今回の導入ベンダーによっては、導入時のコストを重視するあまり、導入後の保守対応やランニングコストに対する提案が不足しているのではないかと懸念があります。

山口 そうですね。導入端末の容量の問題ですとか、様々な運用上の課題も生じています。また、バージョンアップについても機種によっては現在の通信環境では対応できないなどの問題が今後生じてくると考えられます。

渡辺 全国の学校のインターネット同時接続による支障も考えられます。現在、大半が一元的なセキュリティ対策などに有利なセンター接続によって行われていますが、教育の現場でオンライン利用を一齐に行くと速度が極端に低下するといった問題がすでに生じています。

——そうした課題に対する対応をお聞かせください。

山口 授業の支援や保守に対して、当社のヘルプデスクが大きな役割を果たしています。ヘルプデスクと内田洋行が連携してGIGAスクール構想のあらゆる課題を把握し、アフターサポートを実施しています。当社では「GIGAアフターサポートチーム」を組成して、問題が生じた場合に現地に人員を派遣して対応しています。今後、このアフターサポートの必要性を各自治体に理解していただき、予算化していただく方向で動いています。

渡辺 生徒端末のインターネット接続障害についてですが、センター接続を見直し、当社では安全性を確保しつつネットワークの負担を軽減する直接接続（ローカルブレイクアウト）や、学術情報ネットワーク（SINET）を活用した最先端のICT環境を提

案してまいります。

——GIGAスクール構想後の経営課題についてはいかがでしょうか。

渡辺 1人1台の端末環境が整ったことで、従来型の校内パソコン教室は縮小の方向へ進むと思われます。パソコン教室のリプレイスは当社の大切なストックビジネスのひとつであり、ストックビジネスの再構築が必要です。一方で、他ベンダーから導入した学校や自治体は、保守を当社に依頼してくることが考えられ、実際すでにその動きは始まっています。

山口 ストックビジネスとしては、1人1台端末のリプレイスを期待しています。また、小学校で新入生向けに、卒業した六年生の端末を初期化する需要が出ると思いますが、これが全国で3月に集中すると大変な量の業務となります。その対策も早急に検討しなければなりません。

渡辺 GIGAスクール構想の運用が始まり、様々な課題がこれから出てくると考えられます。2年後や3年後を想定した体制づくりも必要ですが、今は課題や変化に対してすぐに対応していく柔軟性が必要とされています。

GIGAスクール構想は当社にとって過去最大のプロジェクトとして無事に完了し、業績にも寄与することができました。今後は、学校のICT環境を包括して管理するような技術や運用体制を構築するなど、GIGAスクール構想の導入によって拡大した文教マーケットにおいて、充実したICT教育に資する次なるビジネスを展開してまいります。



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	2,722 件	(2021年7月20日現在)
国家公的資格	471 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	1,312 件	FUJITSU、Apple、HP、EPSON、Canon、IBM等の各認証資格
ベンダー資格	939 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	情報セキュリティ対策
■ISO 14001:2015 (本社オフィスシステム事業部)	■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 ●ガラスパレー ●日立製作所 ●BENQ ●パナソニック ●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

(2021年7月20日現在)

商号	ウチダエスコ株式会社 (UCHIDA ESCO Co.,Ltd.)
設立	1972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	667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

(2021年10月14日現在)

江口 英則	取締役会長
長岡 秀樹	代表取締役社長
久保 博幸	取締役専務執行役員管理本部長
不室 克巳	取締役専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
加藤 健生	取締役執行役員ソリューションサービス事業部長
山本 直道	取締役 (社外)
宮村 豊嗣	取締役
小柳 諭司	取締役
中野 隆	常勤監査役 (社外)
戸村 芳之	監査役 (社外)
高井 尚一郎	監査役

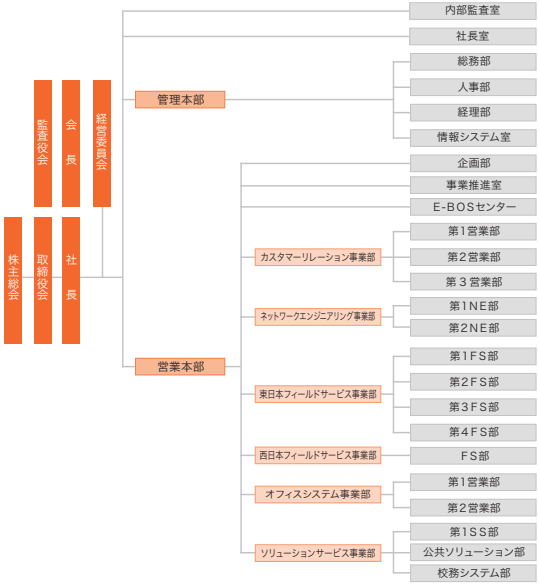
執行役員

(2021年10月14日現在)

竹垣 健二	ネットワークエンジニアリング事業部長
中西 正弘	管理本部副本部長
門井 克夫	内部監査室長
浜辺 秀樹	カスタマーリレーション事業部長 兼 第3営業部長
三原 和幸	東日本フィールドサービス事業部副事業部長 兼 第3FS部長
白石 昌明	西日本フィールドサービス事業部長 兼 FS部長

組織図

(2021年10月14日現在)



株式の状況

(2021年7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	2,216名

大株主

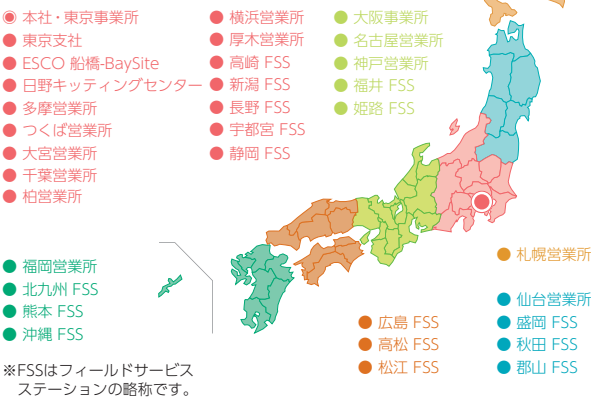
(2021年7月20日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社内田洋行	1,239	34.46
株式会社内田洋行ITソリューションズ	275	7.65
株式会社大塚商会	180	5.01
ウチダエスコ持株会	173	4.82
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	153	4.26
野村證券株式会社	66	1.84
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	62	1.75
竹内 ひろの	52	1.45
野村信託銀行株式会社 (投信口)	43	1.20
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	28	0.79

(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4,765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

(2021年10月14日現在)



※FSSはフィールドサービスステーションの略称です。

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	東京部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	東京部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には、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。