



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期中間
ビジネス・レポート

(2020年7月21日～2021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、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。

第49期は、2019年7月21日からの3年間を対象とする第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スクール構想や、民間企業マーケットにおける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 江口 英則

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 ●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 *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 ●スーパーカケルCore	

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。

前年同四半期比 売上高 +14百万円(+0.2%) 営業利益 ▲99百万円(▲10.4%)



- 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 ▲1億87百万円(▲9.6%) 営業利益 +9百万円(+29.0%)



- 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 ▲99百万円(▲18.1%) 営業利益(前年同四半期は営業利益17百万円)



代表取締役社長 江口 英則

Q 設立50周年を迎えられ、 現在のご感想をお聞かせください。

A おかげさまでウチダエスコグループは、設立50周年を迎えることができました。1970年設立のウチダサービス株式会社と、1972年設立の株式会社ウチダ・コンピューター・エンジニアリングが1987年に合併し、社名をウチダエスコ株式会社としました。前身となる両社の設立の間を取る形で、2021年を設立50周年の節目と位置付けています。

当社の50年は、ハードウェアや通信技術を提供する企業側の

シーズ(技術・ノウハウ)に対応すると同時に、学校や自治体、民間企業のニーズに応えてきた歴史と言えます。特にICTが学校市場に広がり始めた1980年代より当社は、複雑化かつ高度化するICTを教育の場に普及させることで社会に貢献してきました。また、さまざまな海外のコンピューターメーカーが日本に進出した当初からその保守を手掛け、学校市場のみならず、民間市場においても、マルチベンダーサービス対応で高い存在感を発揮してきました。ハードウェアを中心としたインフラ構築へのニーズに対して、当社が提供するサービスは、学校市場も民間市場も基本的に同じリソースで対応できることが特徴で、こうした当社ビジネスの特徴をベースに、マルチベンダーサービスや全国ネットワークという強みを構築してきました。設立50周年にあたり、これまで当社の礎を築いてこられたOBや諸先輩方に感謝の意を表するとともに、当社をご支援いただいたお客さま、お取引先さま、地域社会の皆さま、そして株主の皆さまに厚く御礼申し上げます。

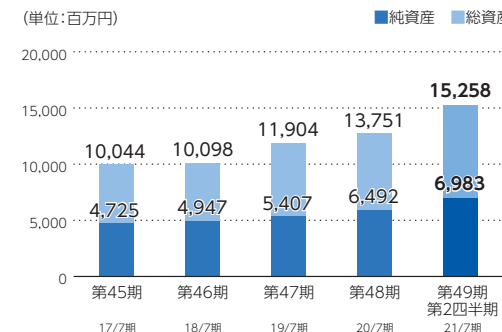
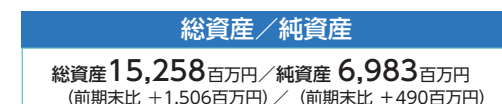
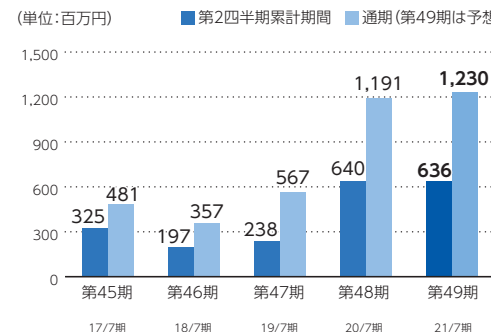
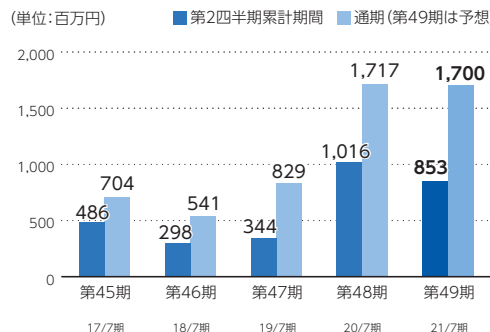
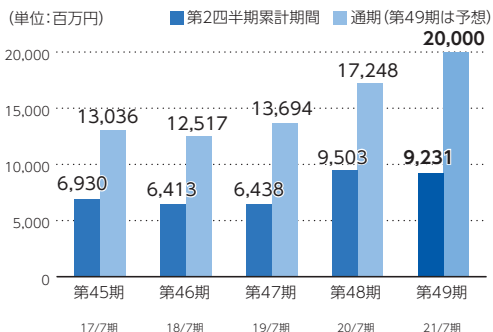
Q それでは、2021年7月期上半期の事業環境 と業績についてお聞かせください。

A 当上半期の事業環境については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響から、特に第1四半期において、民

間市場における案件の延期や商談の停止によって受注残が減少し、また、前第1四半期の大型案件の反動もあり、業績は低調に推移しましたが、第2四半期に入りGIGAスクール構想に関わる受注案件について作業着手が本格化しました。民間市場でも延期や停止していた商談が動き出し、業績に寄与してきました。これらの結果、当上半期の売上高については、92億31百万円(前年同期比2.9%減)、営業利益は8億51百万円(同16.0%減)、経常利益は8億53百万円(同16.0%減)となりました。親会社株主に帰属する四半期純利益については、遊休資産となっていた旧浦安テクニカルセンター跡地を売却したことによる特別利益等により6億36百万円(同0.6%減)となりました。

Q 第11次中期経営計画におけるこれまでの 成果をお聞かせください。

A 当社は現在、第11次中期経営計画(2020年7月期～2022年7月期)を遂行しています。この計画の推進及び経営管理のツールとしてバランススコアードを使用しており、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積極的に取り組んでいます。CX創造活動では、これ



まで、お客さまの声（VOC：Voice Of Customer）を愚直に拾い集めることに力を入れ、その情報を社内でも共有することが定着しました。

VOCの収集によって新たな取り組みも始まっています。民間企業ではICT機器の急速な普及によってその運用管理が大きな課題となっています。機種を選定から運用管理まですべてをアウトソーシングしたいとの声に応え、ICT機器のサブスクリプションサービス「PCサブスク」を開始しました。

また、ICTの新規導入や更新時にクラウド移行を希望するケースが増加し、その声に応え、パートナー企業とともにクラウドICT構築のサービス提供をスタートしました。

Q 第11次中期経営計画の今後の注力点はいかがでしょうか。

A CX創造活動の管理プロセスとして、PDCAの前に、S（See：調査、観察）とT（Think：思考、分析）を行うST-PDCAを推進しています。現状ではお客さまから寄せられた“受動的なVOC（顕在的ニーズ）”の収集が多数ですが、SとTの質を高めることで、ニーズの裏にある“真のニーズ（潜在的ニーズ）”を能動的に把握し、PDCAに乗せることが重要となります。

例えば、GIGAスクール構想対応について、今は品質確保と

納期遵守が優先課題ですが、今後は生徒の保護者の方を含めた新サービス体系の構築が必要となることが考えられます。さらに、卒業生の端末のリフレッシュなど、GIGAスクール構想については今後も多くのニーズが発生すると予想されます。

また、持続可能でよりよい社会の実現を目指した世界共通の目標SDGsや、DX化、脱炭素化の動きが、学校市場や民間市場のニーズに変化をもたらしていることも考慮しなければなりません。事業環境が激変する現状において、VOCの収集は特に重要なタイミングとなっています。情報共有によってその課題が汎用的なものと判断されれば、スピード感をもって対応していくことが必要不可欠となります。

Q 2021年7月期の通期見通しをお聞かせください。

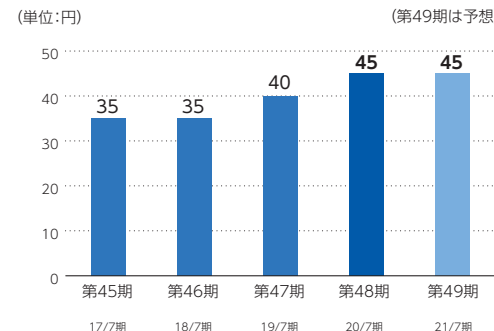
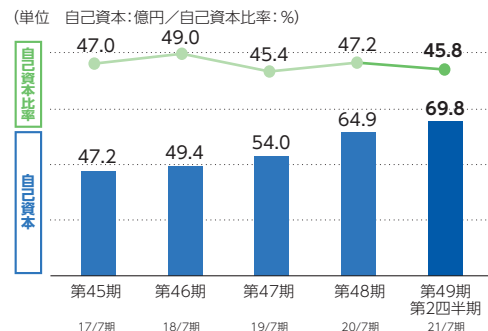
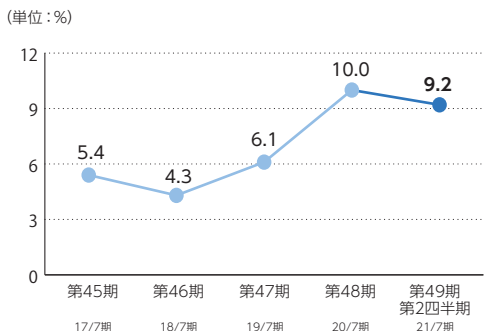
A 当上半期の業績は、ICTサービス事業におけるGIGAスクール構想やその他の案件の受注とともに期初想定以上に好調に推移し、第3四半期以降もさらなる上積みが予想されます。

この結果、2021年7月期の通期見通しを上方修正し、売上高は200億円（前期比15.9%増）、営業利益は17億円（同0.7%減）、経常利益は17億円（同1.0%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は12億30百万円（同3.2%増）となる見込みです。

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 当社の経営理念「お客さまと働く仲間を幸せにする」に掲げるように、CXの創造には、働く仲間の体験価値（EX：Employee Experience）の向上が欠かせません。多様な価値観をお互いに理解し合える、さらにオープンな企業風土を築き、CX創造活動を通して企業価値の向上に努めてまいります。同時にSDGsの課題解決に向けて、環境問題など中長期的な課題にも真摯に取り組んでまいります。

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。

VOCから生まれた「PCサブスク」

民間企業ではICT機器の急速な普及によって、ICTトータルアウトソーシング・ニーズが高まっています。ウチダエスコはお客さまの声に応え、ICT利用の各シーン（選定、調達、利用、ヘルプデスク、保守、更新、データ消去等）を、ワンパックにしたサブスクリプション型でのサービス提供を開始しました。

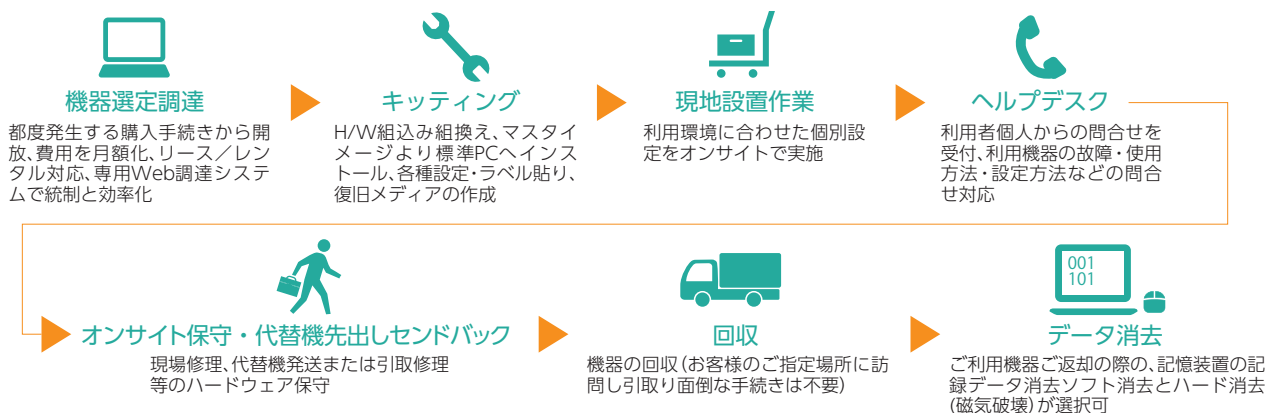
当社は、現在推進している第11次中期経営計画において、顧客体験価値（CX）の創造を重点基本方針に掲げ、お客さまの声（VOC）の収集によって、「何がしたいのか」、「何に困っているのか」というお客さまのニーズを把握し、お客さま視点によるサービスの提供に努めています。

ICT技術の進化が加速し、ICTによってビジネスの質を高めることが要求される現在の経営環境において、企業は拡大するパソコン（PC）、タブレットやプリンターなどのICT機器の運用管理が喫緊の課題となり、特に急成長している企業にとっては、経営上の重要課題となっています。日々のオフィスサプライ品の販売を通してお客さまとの緊密な関係を築いてきた当社のオフィスシステム事業部が、そうしたお客さまの声に応えて提案したサービスがPCサブスクリプションサービス「PCサブスク」です。

当社が取り組む顧客体験価値（CX）の創造においては、部門の垣根を超えた、お客さま視点の全社的な情報共有が起点であると位置づけています。サブスクリプション型のICTサービスの提供にあたっては、ICTサービス事業のリソースを活かし、オフィスシステム事業部第2営業部内にICT営業課を新設しました。

「PCサブスク」は、全国に約2,000拠点を有する大手小売店で導入されるなど、大きな成果が出ています。今後も、お客さま先の総務部門に加え、企業内で直接ICT機器の運用管理を行う情報システム部門にアプローチして、お客さまが抱える課題解決に取り組んでまいります。

サービスの流れ



ウチダエスコの「PCサブスク」の特徴

膨大な数のPC所有には、費用面に加えて、機種の陳腐化、リプレイス時の設定と回収、突発的な障害など多くの課題が存在しています。一方、PCのサブスクリプションは、PCを所有せずに、月額課金方式で利用するサービスで、費用の平準化を実現できます。オンサイト保守を提供するなどお客さまの生産性向上に貢献する手厚いサービスも特徴です。しかもオフバランスのため、資産の膨張を防ぐ財務上のメリットがあります。

「PCサブスク」を提供するオフィスシステム事業部

オフィスシステム事業部
第2営業部ICT営業課長 山本 崇行



民間企業の経営環境が日々急速に変化する中で、VOCに応え、ICTに関わる「コスト削減」と「業務効率化」をテーマに、お客さま視点の提案活動を継続的に行っています。

ウチダエスコの「PCサブスク」の強み

当社はマルチベンダーサービスを提供しており、さまざまなメーカーから端末機器を選定することができます。さらに、保守や運用管理面で当社のヘルプデスクやキittingセンター、フィールドサービスを中心とする全国33拠点、ネットワークインフラの構築等のITサービスを、ワンストップで利用できることが最大の強みです。他社ではできないサービスの提供によって、企業のトータルコスト削減と情報システム部門の負担の大幅な低減に寄与します。

今後の展望

今後も企業の業務多様化による端末の台数増加と情報システム部門の人材不足が加速する一方で、端末機器の短命化とともに機器の調達にかかる負担は右肩上がりに増加すると予想されます。Office365に代表されるようにアプリのサブスクも進んできていることから、ハードウェアのサブスク需要も拡大していくと考えられます。お客さまの声(VOC)を積極的に取り入れ、サブスクリプション管理(資産管理)のクラウド化も視野に入れてまいります。

オフィスシステム事業部
第2営業部営業1課課長代理 長江 貴翁



「PCサブスク」導入後1年経過した結果、運用管理を含めたトータルコストは、ハード機器購入のコストと比較して40%ほど削減できたとお客さまに評価いただきました。

オフィスシステム事業部
第2営業部ICT営業課課長代理 山崎 卓



「PCサブスク」は、ウチダエスコの強みを活かし、お客さま独自のサービスメニューを構築・提供することができる点が他社サービスとの大きな差別化要因です。

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	2,599件	(2021年1月20日現在)
国家公的資格	447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	1,271件	FUJITSU、Apple、HP、EPSON、Canon、IBM等の各認証資格
ベンダー資格	881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 ●ガラスバレー ●日立製作所 ●BENQ ●パナソニック ●ラネグシー ●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	635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
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

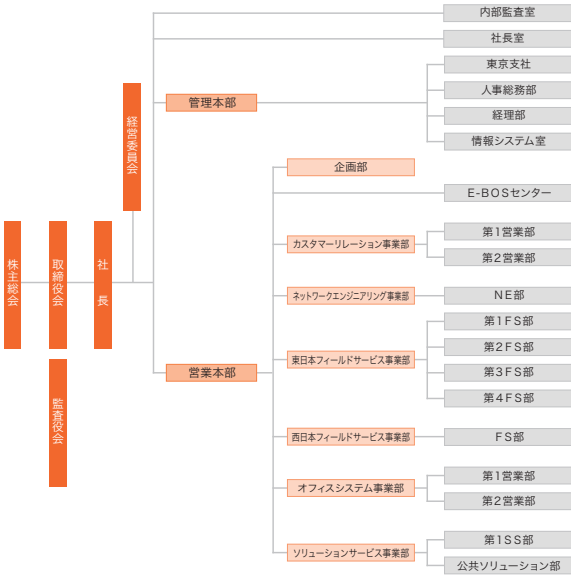
執行役員

(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
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

(2021年3月20日現在)



株式の状況

(2021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	2,314名

大株主

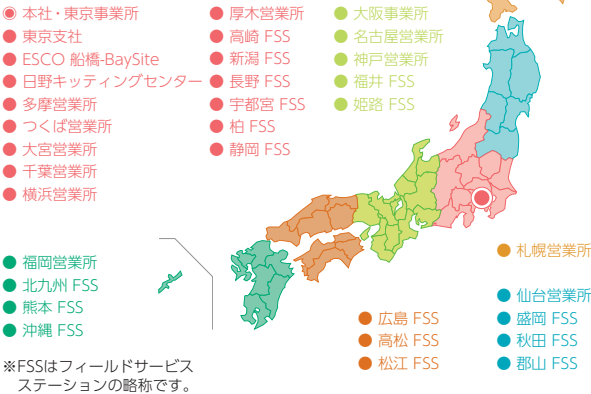
(2021年1月20日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社内田洋行	1,239	34.46
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	172	4.78
BBH FOR FIDELITY PURITAN TR: FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	85	2.38
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	62	1.75
株式会社SBI証券	62	1.73
野村證券株式会社	57	1.61
竹内 ひろの	52	1.45
關 昌	27	0.75

(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3月20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
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。