



2021年7月期 [第49期]

(2020年7月21日~2021年7月20日)

決算説明会

2021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 長岡 秀樹

1. 2021年7月期 (第49期) 業績概況

2. 取り組むべき経営課題と対応方法

~企業価値向上に向けた取り組み~

3. 2022年7月期 (第50期) 経営計画

- (1)業績推移
- (2) 会社概要等

第49期(2021年7月期) 決算概要

【 前期比 増収・増益(2期連続で創業以来の最高益)】

売上高 211.0億円:過去1位(2位第48期(20/7期)172.4億)

当期純利益 20.2億円: 過去1位(2位第48期(20/7期) 11.9億)

ICTサービス

・GIGAスクール構想導入案件(ネットワーク、 キッティング他)等で大幅な増収増益。民間 企業でも継続案件の獲得など

165.0億円(増収) 28.8億円(増益)

4

オフィスシステム

・コロナ禍影響でトナー販売減少(OAサプライ)

・オフィスビジネスは堅調(含コロナ対策品販売等)

·IT関連機器販売は大口案件終了で微減

36.5億円(減収)

0.9億円(減益)

ソリューション サービス ・コロナ禍による前期末受注残、当期受注が 低調。民間分野では、システム構築先送り 傾向が顕著

9.4億円(減収)

▲1.2億円(減益)

上段:売上高 下段:営業利益

期末配当金 70円/株 (予定) (期首予想値+25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)

	19/7期 (第47期)			20/7期 (第48期)			21/7期 (第49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	136.9	133.0	+3.0	172.4	159.0	+8.5	211.0	210.0	+0.5
営業利益	8.1	6.2	+32.2	17.1	13.0	+31.7	28.5	27.0	+5.7
経常利益	8.2	6.2	+33.7	17.1	13.0	+32.1	28.6	27.0	+6.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	5.6	4.2	+35.1	11.9	8.5	+40.2	20.2	19.0	+6.5

(注)

*計画=2021/6/1公表値

(21/7期)

主としてGIGAスクール構想対応により、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5回。内、2回が第10次中計期間(17/7~19/7期)。 2回が第11次中計期間(20/7~22/7期)。(詳細は、参考(1)業績推移を参照)

第49期 業績ハイライト

単位:億円(切捨て表示) 比率:% (四捨五入)

	19/7期	9/7期 (第47期) 20/7期 (第48期)			21/7期 (第49期)			
	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	実績	予想	前期比(%)	予想比(%)
売上高	136.9	+9.4	172.4	+26.0	211.0	210.0	+22.3	+0.5
営業利益	8.1	+53.9	17.1	+108.9	28.5	27.0	+66.8	+5.7
経常利益	8.2	+53.0	17.1	+107.2	28.6	27.0	+66.6	+6.0
親会社株主に帰属する	5.6	+58.4	11.9	+109.6	20.2	19.0	+69.7	+6.5
純資産	54.0	+9.3	64.9	+20.1	83.7	_	+29.0	-
総資産	119.0	+17.8	137.5	+15.5	172.2	_	+25.2	-
EPS (円)	157.7	+58.3	331.5	+110.1	562.8	528.5	+69.8	+6.5
BPS (円)	1,504	+9.3	1,805	+20.1	2,330	_	+29.0	-
ROE (%)	11.0	+3.6pt	20.0	+9.1pt	27.2	(25%程度)	+7.2pt	-
ROA (%)	7.5	+2.1pt	13.4	+5.9pt	18.5	_	+5.1pt	-

(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: 2021/6/1公表値及び同時点計算値ベース(()内)



第49期(2021年7月期) 主要指標值

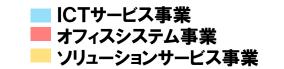
		19/7期	20/7期	21/7期				
		実績	実績	予想	実績	前期比	計画比	
売上高 経常利益率	(%)	6.1	10.0	12.9	13.6	+3.6 _{pt}	+0.7 _{pt}	
自己資本比	* (%)	45.4	47.2	50%程度	48.6	+1.4 _{pt}	_	
ROE	(%)	11.0	20.0	25%程度	27.2	+7.2 _{pt}	_	
配当性向	(%)	25.4	13.6	8.5	12.4	▲ 1.2 pt	+3.9 _{pt}	
DOE	(%)	2.8	2.7	2%台程度	3.4	+0.7 _{pt}	_	
配当金 (円	/株)	40	45	45	70 (普通50、特別20)	+25円(普通+5、特別+20)	+25円	

(注) ROE:自己資本当期純利益率 DOE:純資産配当率 予想:2021/6/1業績予想公表値をベースにした計算値

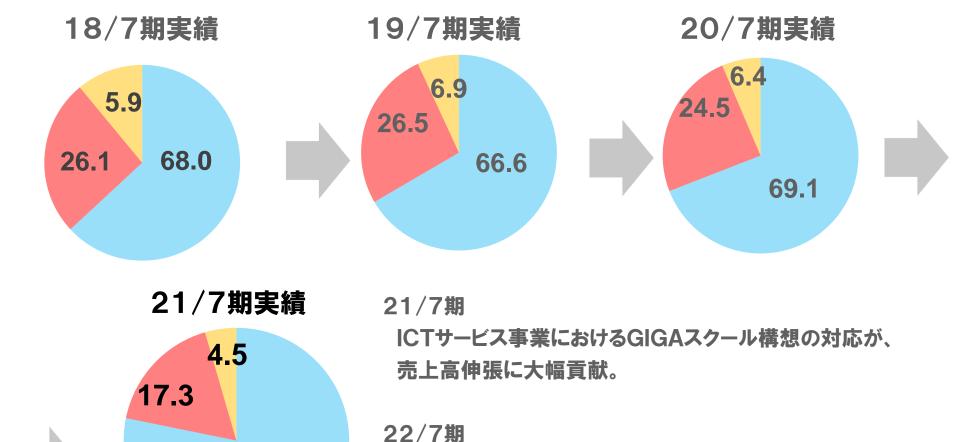
経営指標では、売上高経常利益率を重視。第11次中計期間(20/7期-22/7期)は6%程度の継続的実現が目標。 であったが大型案件でクリアーの見込み。配当は安定的配当が基本方針。DOEの安定性を考慮している。

事業セグメント別売上高構成比

78.2



単位:%(四捨五入表示)



ICTサービス = 70.9% オフィスシステム = 23.9%

ソリューションサービス = 5.2%

2021.9.14

下記を予想 (第3章参照方)。

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)				
	19/7期	20/7期	21/	/7期	19/7期	20/7期	21/7期	
	実績 (前期比)	実績 (前期比)	計画	実績 (前期比)	実績 (前期比)	実績 (前期比)	計画	実績 (前期比)
ICTサービス 事業	9,116 (+7.0)	11,915 (+30.7)	13,900	16,508 (+38.5)	850 (+43.4)	1,532 (+80.3)	1,240	2,885 (+88.3)
オフィス システム 事業	3,625 (+11.1)	4,233 (+16.8)	3,700	3,656 (▲13.6)	33 (▲ 51.4)	138 (+319.4)	60	93 (▲32.6)
ソリューション サービス 事業	952 (+29.0)	1,100 (+15.5)	800	940 (▲14.5)	▲ 63	40	0	▲ 123
合計	13,694 (+9.4)	17,248 (+26.0)	18,400	21,105 (+22.4)	819 (+53.9)	1,711 (+108.9)	1,300	2,855 (+66.8)

(注)計画=2020/9/14発表値 (21/6/1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)

	19/7期 実績	20/7期 実績	21/7期 実績	前期 増減%
売上高 (内訳下記)	9,116	11,915	16,508	+38.5
営業利益	849	1,532	2,885	+88.3
ネットワークサービス	4,789	6,198	9,810	+58.3
ハードウェア保守サービス	1,510	1,631	1,698	+4.2
メーカーリペアサービス	443	650	922	+41.9
IT関連機器	1,818	2,936	3,418	+16.4
ヘルプデスク	288	296	412	+39.0
その他	266	202	245	+20.9
i †	9,116	11,915	16,508	+38.5

ネットワークサービス、IT関連機器: 21/7期 主としてGIGAスクール構想対応で大幅増加。

ヘルプデスク: 参考. 学校契約数(期開始時) 20/7期 = 4.5千校 21/7期 = 5.3千校 (但し、1校で複数契約あり)

オフィスシステム事業

単位:百万円(切捨て表示)

	19/7期 実績	20/7期 実績	21/7期 実績	前期 増減%
売上高 (内訳下記)	3,625	4,233	3,656	▲13.6
営業利益	33	138	93	▲32.6
OAサプライ	2,365	2,363	2,016	▲14.7
オフィスシステム	818	926	793	▲ 14.3
IT関連機器	271	504	478	▲ 5.0
その他	169	439	367	▲ 16.3
計	3,625	4,233	3,656	▲ 13.6

OAサプライ: コロナ禍の影響により、オフィスプリンターでのトナー利用量が減少。

卸売販売減少 (15/7期頃~) の改善策として直販化施策は継続中。

IT関連機器、その他: その他の内訳はネットワークサービス、ハードウェア保守サービス等。

PCサブスク大型1案件が期中終了したこと、コロナ禍の影響で伸び悩んだこと

等より、合計で前年比減少。

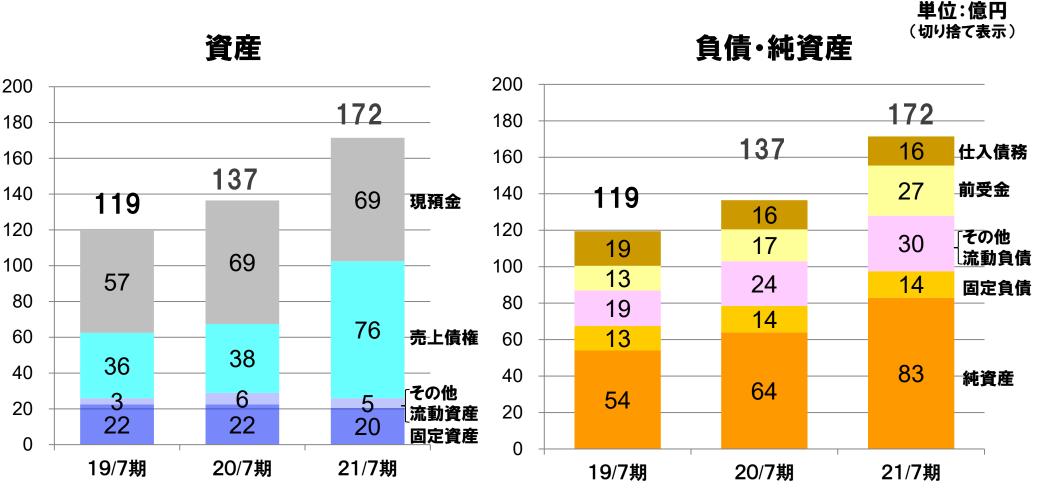
ソリューションサービス事業

単位:百万円(切捨て表示)

	19/7期 実績	20/7期 実績	21/7期 実績	前期 増減%
売上高 (内訳下記)	952	1,100	940	▲14.5
営業利益	▲63	40	▲123	_
ソフトウェアサポート	904	1,069	913	▲14.6
その他	48	30	27	▲ 9.0
計	952	1,100	940	▲ 14.5

コロナ禍の影響もあり、特に民間市場におけるお客様の投資先送りの動き等を背景として、 21/7期は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、前期比販売高減少、 営業赤字化へ。

貸借対照表内訳



[資産]前期比+35億円は売上債権中の電子記録債権+38億円の影響。

[負債]当期利益+20億円による純資産の増加、保守料前受金の増加に伴う前受金増加+10億円。

・資産、負債ともGIGAスクール構想対応の影響が大きい。

1. 2021年7月期(第49期) 業績概況

2. 取り組むべき経営課題と対応方法

~企業価値向上に向けた取り組み~

3. 2022年7月期(第50期)経営計画

参考

- (1)業績推移
- (2) 会社概要等

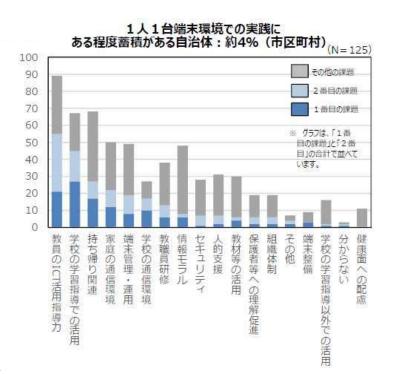
当社の課題認識 : (GIGAスクール構想) 1人1台導入後の課題

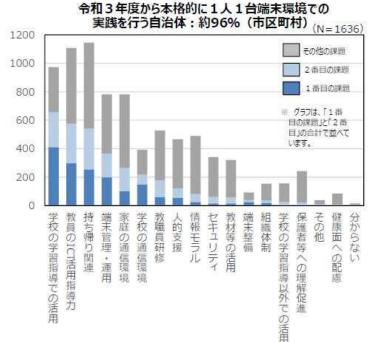
- ●文科省:義務教育での1人1台、利活用の課題認識(2021年~本格実践する96%の自治体)。
 - ①持ち帰り関連(セキュリティ、破損、紛失等)②教員のICT活用指導力
 - ③学校内の学習指導での活用

4端末管理、運用

- 5家庭の通信環境
- ▶1人1台導入は完了したものの、上記の現状から、当社では下記の課題あり、との認識。
 - (1)リモート通信環境 (上記⑤)

- (2)ネットワークセキュリティ (上記①④⑤)
- (3)保守 (上記①④。ハード、OS、アプリ置換、保険等)
- (4)利活用方法 (上記②③④。現場指導員、ヘルプデスクの必要性)





引用: GIGAスクール構想 に関する各種調査の 結果 P22 (文部科学省2021.8)

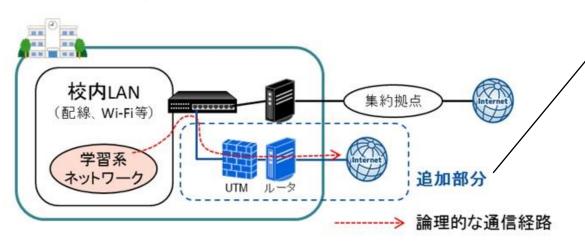
当社の課題認識:(GIGAスクール構想)インターネット(INET)接続問題

- ●構想当初より、全国約3万校のINET同時接続で支障が出ないか、文科省は疑問視。
- ●2021/1 GIGAスクール構想 標準仕様書に、生徒端末に加えINET直接接続を記載。
- センター接続から直接接続(□ーカルブレイクアウト)方式に切り替えた自治体もあるが、教育 現場ではオンライン授業の一斉利用を行うと、極端に遅くなる問題が上がっている。
- ▶当社は、INET接続環境の早急な整備(ローカルブレイクアウトを含む)が、必須と考えている。

ローカルブレイクアウトのイメージ (標準仕様書)

3. 事業概要

指定する学校に、新たにベストエフォート回線を用意し、校内 LAN からこの回線を通じてインターネット接続をするため、ルータ、UTM を設置・設定し、学習系ネットワークの接続経路切り替えを行う。



構成のイメージ

INET直接接続 (ローカルブレイクアウト)

cf. UTM(統合脅威管理)

- ・webフィルタリング
- ・アンチウイルス
- ・アンチスパム
- ・IDS/IPS (ワーム、DDoS対応)
- ・ファイアウォール

引用: GIGAスクール構想の実現 標準仕様書 学校からのインターネット接続編 P2 (文部科学省2021.1.7)

当社の課題認識: コロナ禍を契機とする新しい働き方への対応

- ●民間企業では、コロナ禍を契機として、オフィスでのプリンタトナー使用量等が減少する半面、オフィス除菌/感染防止グッズの需要、リモートワーク、オンライン会議、ウェビナー、リモート接続セキュリティ、在宅用ICT環境整備などを必要としている。
- ▶これら二一ズへの積極的対応が、当社(ICTとオフィスのトータルプロバイダー)に求められている。

個人用web会議ブース (Yurt)



飛まつ防止パネル



オンライン会議 (Zoom、Microsoft Teams等)



リモートワーク(在宅勤務)



ウェビナー用設備(弊社例)



在宅勤務用ICT環境



当社の課題認識: サブスクリプション型ICT利用の潮流

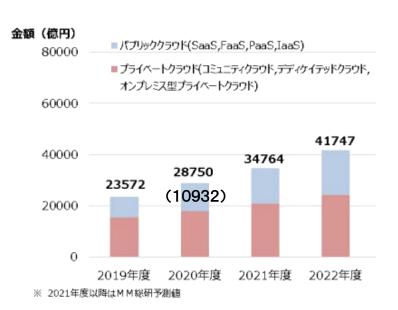
- ●民間企業では、ICTトータルアウトソーシング・ニーズが高まっている。
- ▶ICT利用の各シーン(選定、購入、利用、保守、ヘルプ、更新、データ消去等)を、ワンパックにした使用 料形式でのサービス形態を当社では開始している。

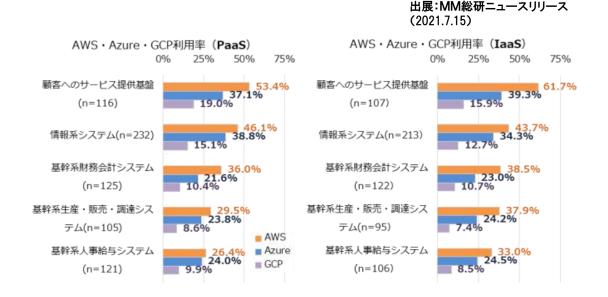
PCサブスクリプションサービス (サービス名:PCサブスク)



経営環境分析 : クラウド化加速への対応

- パブリッククラウド市場(SaaS、FaaS、PaaS、IaaS)は、2020年度に初めて1兆円を超えた(1兆932億円。MM総研調べ。下表参照)。
- Amazon(AWS)、Microsoft(Azure)、Google(GCP)の3社が上位を独占しており、特にPaaS、laaS領域ではAWSが群を抜いて利用率が高い。
- ▶当社においても、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 laaS Infrastructure as a Service SaaS Software as a Service FaaS Function 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ー式を、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。 ソフトウェア機能のうち、必要な機能を必要な分だけサービスとして利用できるようにした提供形態(またはそのソフトトウェア)。 インターネットを経由して、アプリケーション開発に必要な機能をクラウド上サーバーで利用する形態。PaaSをさらに発展させたものと位置づけられる。

第50期の課題認識と対応 1/2

- 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スクール構想の利活用フェーズへの組織的、計画的取り組み。 (ローカルブレイクアウト、ヘルプデスク、セキュリティ、保守、現地指導員、リモート接続回線、保険等。内田洋行との密連携)
 - ★ンライン授業の効果的な運用への対応(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、リモート会議、オンライン・オンデマンド研修、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)

© 2021 UCHIDA ESCO Co., Ltd. All Rights Reserved

- 環境変化に対応する主要販売パートナーの新しいニーズの把握。
- 地方拠点における民間市場案件の拡大活動。



第50期の課題認識と対応 2/2

オフィスシステム事業

● ダイレクトマーケティング活動による新規顧客の開拓。

(デジタルマーケティング、インサイドセールス、ウェビナー等による販売促進活動の充実)

- ICT機器導入、OAサプライ販売、保守等の各種サービス、オフィス空間のサポート、などを 一体化した、広義のサブスクリプション型サービス、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。
- 継続的な品質改善、生産性向上による収益力のさらなる向上。
- 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

© 2021 UCHIDA ESCO Co., Ltd. All Rights Reserved

第50期(設立50周年)の各種施策を支える当社の強み



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")
 - ✓ 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 ●BENO ●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

471 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

1,312 件

(FUJITSU、Apple、HP、EPSON、CANON、IBM等の認証資格)

ベンダー資格

939

(Cisco、Microsoft、ORACLE、Redhat、CompTIA、VMware等の認証資格)

計

2,722 件 (2021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

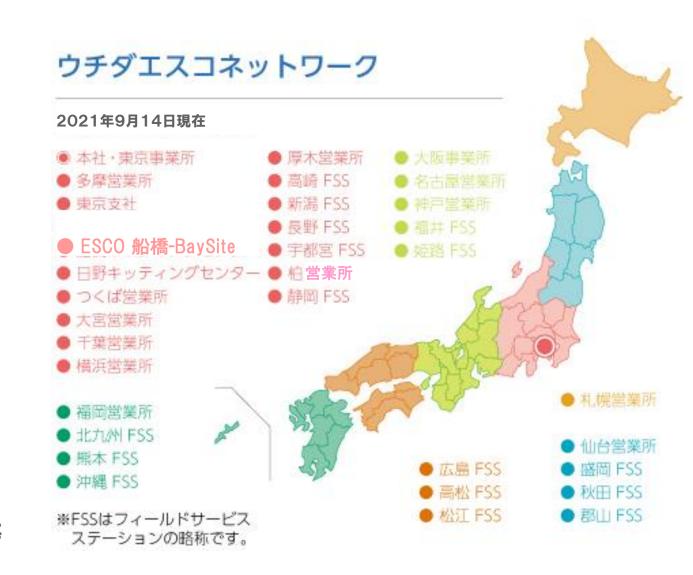
グループ企業

アーク(株)

- ・PCリペア
- ・キッティング
- ・保守サービス等

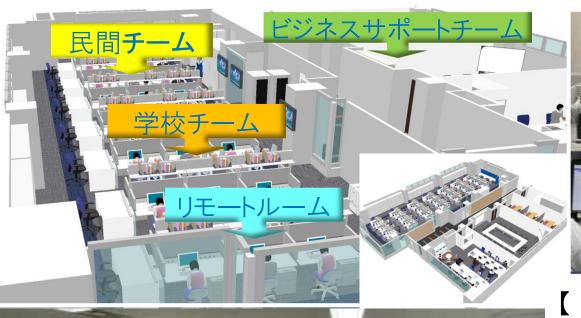
(株)ユーアイ・テクノ・ サービス

・ソフトウェアサポート等



当社の強み 3 - 当社のサービス例

1 ヘルプデスクサービス (E-BOSセンター (ESCO-Back Office Support))







【 ヘルプデスク対応

1. 障害受付

5. 受付報告書作成

2. 一次切り分け対応

6. IT資產情報作成

3. リモートメンテナンス 7. サーバー監視

4. 受付•作業管理

【 オンサイト修理、センドバック品回収 】

全国47か所のエンジニアに作業指示

(当社オンサイトサービス拠点+アライアンス先)

ICT機器、パーツ等送付 】

キッティングセンター、パーツセンターに手配指示

当社の強み 3 一 当社のサービス例

② キッティングサービス (ESCO 船橋-BaySite 2020.1~)



処理能力4万台 / 月作業レーン40 本総床面積1,665 坪

(参考. 旧キッティングセンター 1万台/月、12レーン)

【 7専用エリアで作業 】

①キッティング ②リペア ③セキュリティ ④倉庫

⑤ライフサイクル ⑥ネットワーク・サーバー ⑦搬入口

MFLP船橋 I 外観 [三井不動産ロジスティクスパーク]

8F ESCO 船橋-BaySite (キッティング、リペアー等の拠点)



- 1. 2021年7月期(第49期) 業績概況
- 2. 取り組むべき経営課題と対応方法
 - ~企業価値向上に向けた取り組み~
- 3. 2022年7月期(第50期)経営計画

© 2021 UCHIDA ESCO Co., Ltd. All Rights Reserved

- 参考
- (1)業績推移
- (2) 会社概要等

2022年7月期(第50期) 損益・主要指標 計画

	22/7期計画	前年比
売上高	155 億円	▲26.6 %
営業利益	11 億円	▲61.5 %
経常利益	11 億円	▲61.6 %
当期純利益(親会社株主に帰属する)	8 億円	▲60.5 %
売上高経常利益率	7.1%	▲ 6.4pt
自己資本比率	50%程度	(±1.5pt程度)
ROE(自己資本当期純利益率)	9%程度	(▲18pt程度)
配当金	50円/株	▲20円/株 (普通配±0円/株)
配当性向	22.5%	+10.0pt
DOE(純資産配当率)	2%台程度	(前年3.4%)

2022年7月期(第50期) セグメント別損益計画

	22/7期計画	前年比
ICTサービス事業		
売上高	110 億円	▲7.7 %
営業利益	10.0 億円	▲65.3 %
オフィスシステム事業		
売上高	37 億円	▲12.6 %
営業利益	1.0 億円	+6.9 %
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▲1.2 億円)
売上高	155 億円	▲10.1 %
営業利益	11 億円	▲61.5 %

- 1. 2021年7月期 (第49期) 業績概況
- 2. 取り組むべき経営課題と対応方法 ~企業価値向上に向けた取り組み~
- 3. 2022年7月期 (第50期) 経営計画

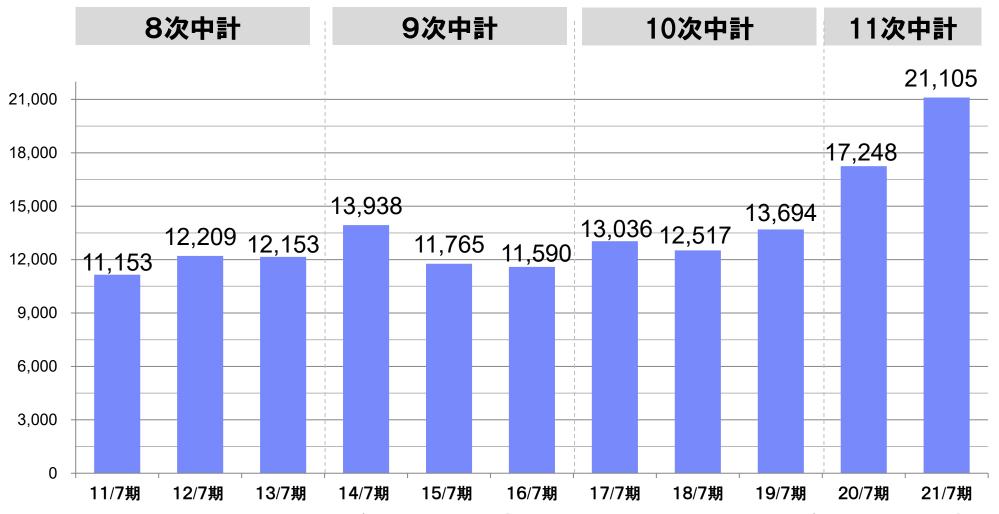
参考

- (1)業績推移
- (2) 会社概要等

2021.9.14

29

売上高推移



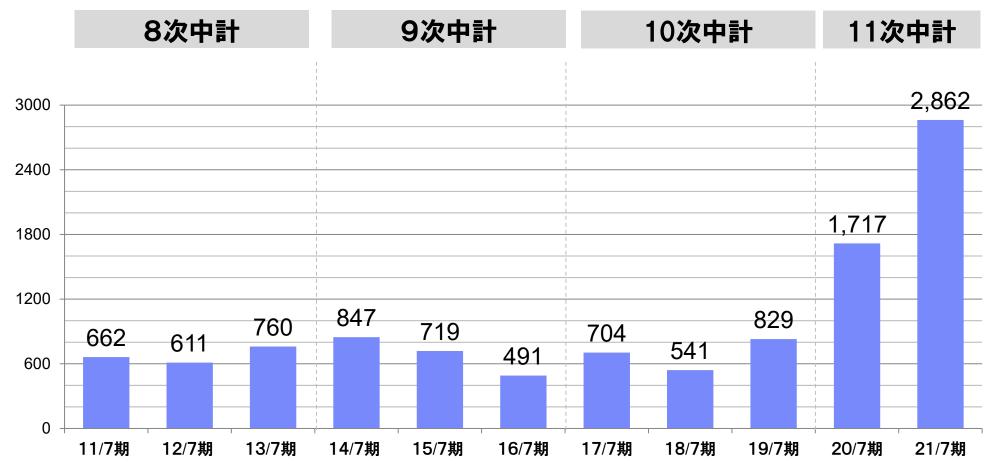
130億円超は過去5回。14/7期:大型案件・WinXP切り替え需要、17/7期:大型案件、

© 2021 UCHIDA ESCO Co., Ltd. All Rights Reserved

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、

21/7期:GIGAスクール構想対応

30

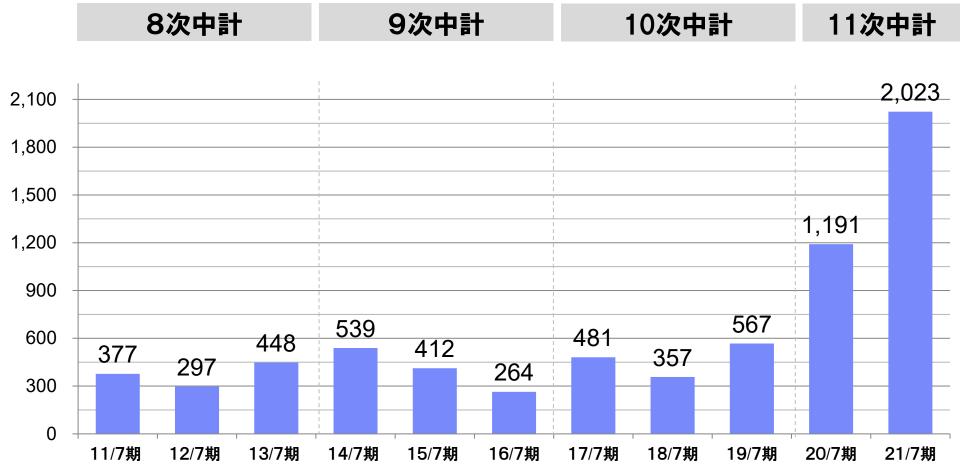


20/7期は、過去最高益だった14/7期の2倍超。21/7期は、同3倍超。

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)



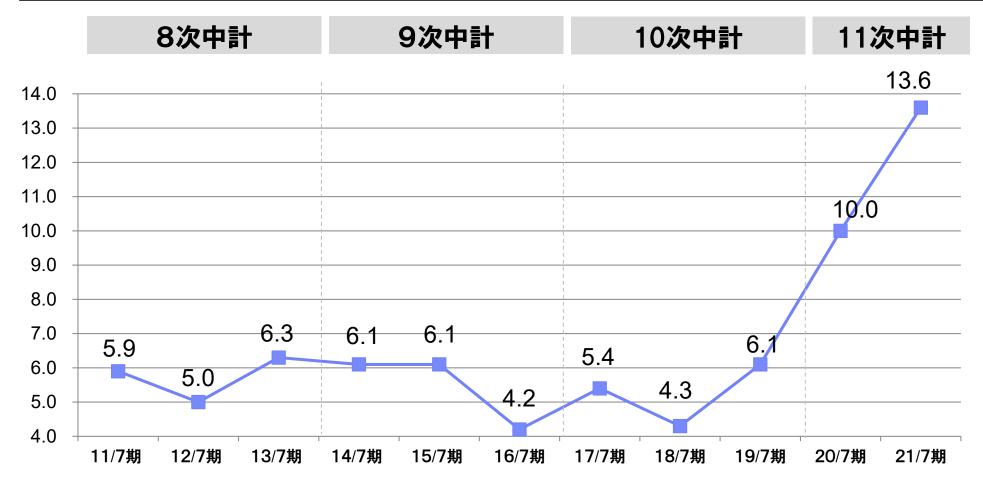
20/7期は、過去最高益だった19/7期の2倍超。21/7期は、同3.5倍超。

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)

© 2021 UCHIDA ESCO Co., Ltd. All Rights Reserved

売上高経常利益率

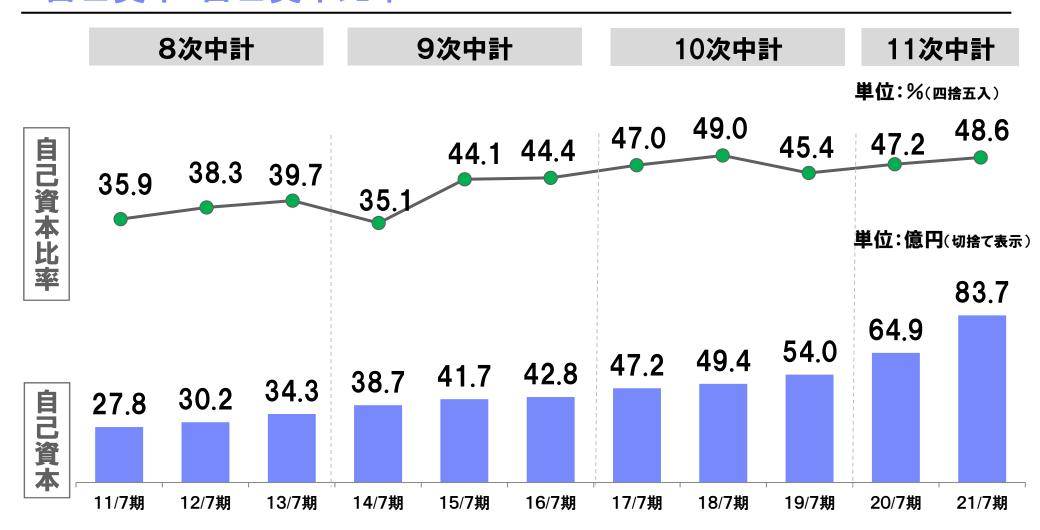
単位:%(四捨五入表示)



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(人員増、生産性向上、品質改善コストなどを想定)。 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(22/7期においても達成を予定)。

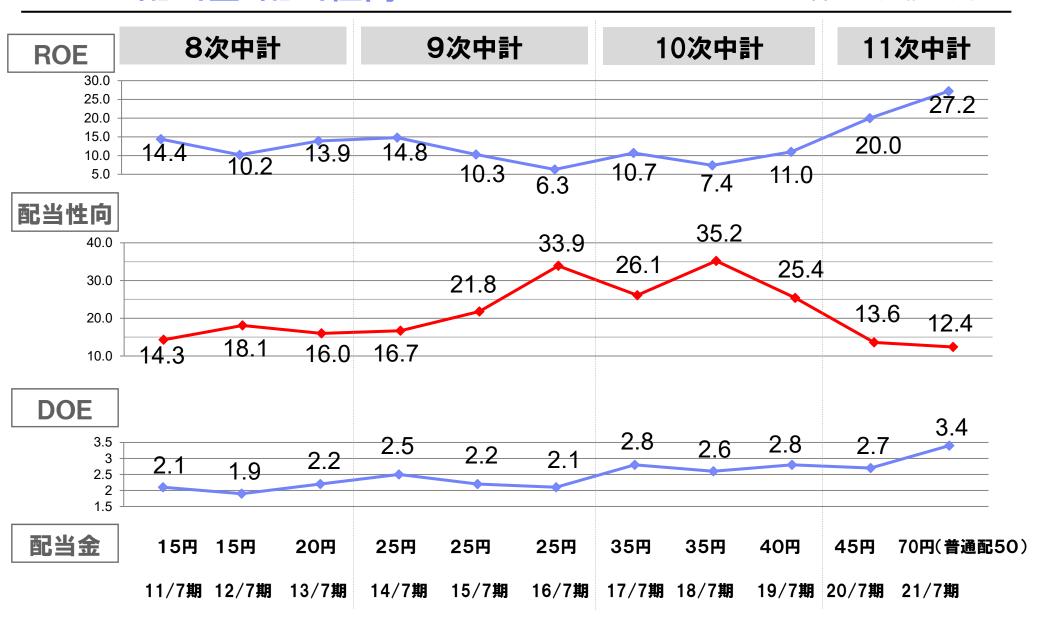
自己資本•自己資本比率



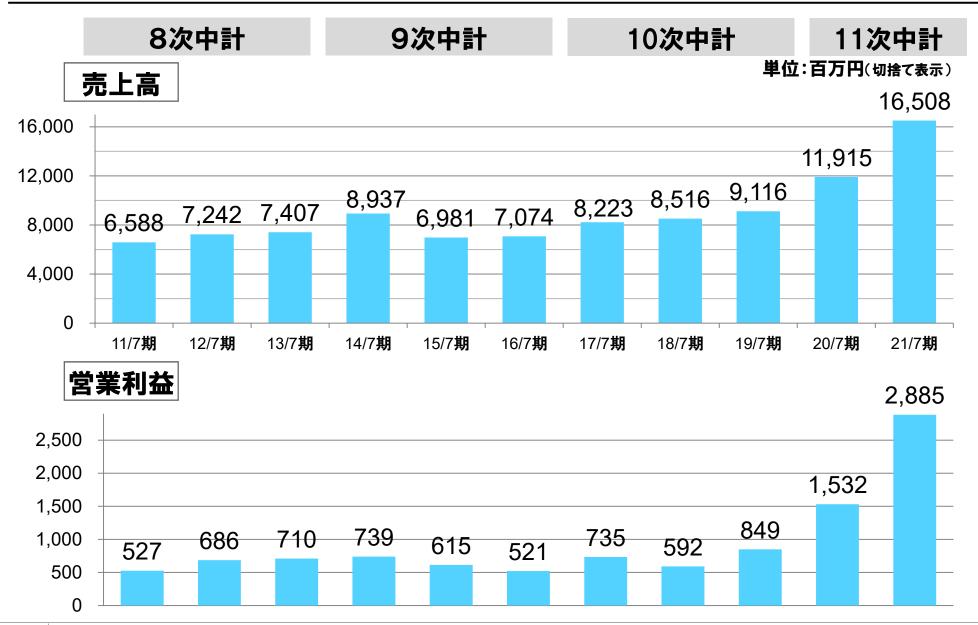
14/7期、19/7期は総資産増加により自己資本比率ダウン。 20/7期、21/7期は、大型案件、Win7置き換え需要、GIGAスクール構想対応等で 自己資本が大幅増加。

ROE-配当金-配当性向-DOE

単位:%(四捨五入表示)

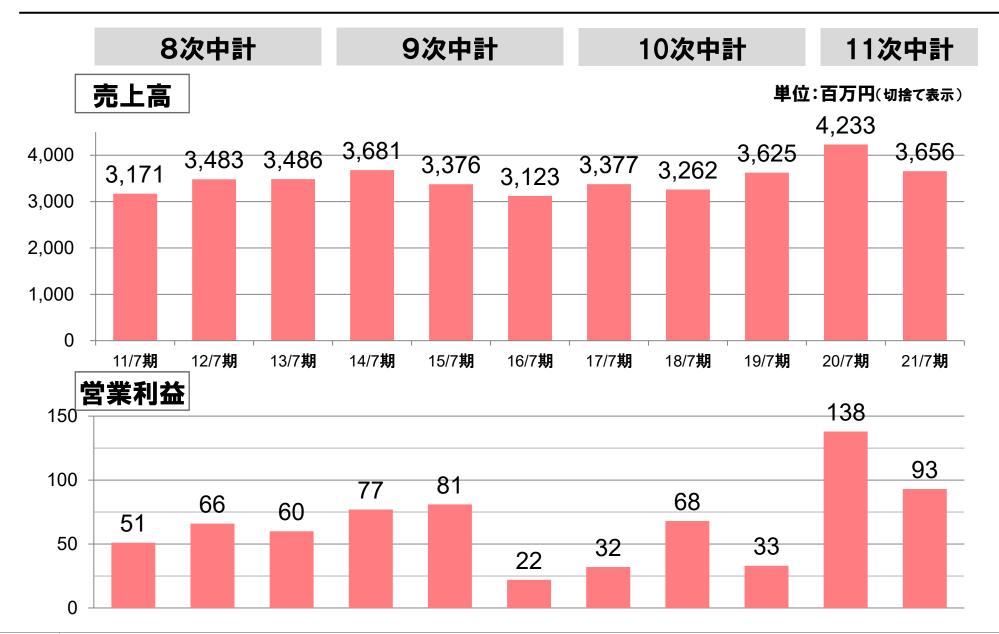


ICTサービス事業 損益推移

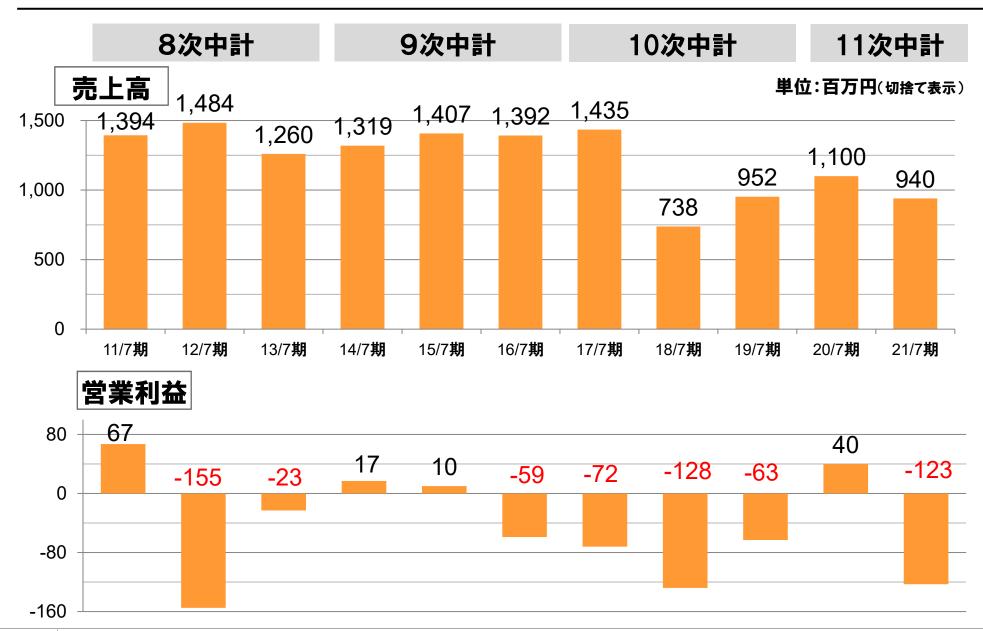


36

オフィスシステム事業 損益推移



ソリューションサービス事業 損益推移



- 1. 2021年7月期 (第49期) 業績概況
- 2. 取り組むべき経営課題と対応方法
 - ~企業価値向上に向けた取り組み~
- 3. 2022年7月期 (第50期) 経営計画

参考

- (1)業績推移
- (2)会社概要等

2021.9.14

39

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

(2021年7月20日現在)

社員数

667名 (連結) (2021年7月20日現在)

代表者

代表取締役社長 長岡 秀樹

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

・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%			
第 9次中計期間							
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%			
第10次中計期	第10次中計期間						
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%			
第11次中計期間							
20/7期	第48期	632	+39	+6.6%			
21/7期	第49期	667	+35	+5. 5%			

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。
- ・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。

事業領域別サービス一覧

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

サイバーセキュティ対策

仮想化デスクトップ・サーバー構築

NetBoot環境構築

認証基盤構築

ネットワーク構築

Appleコンサルタント

ICT基盤サポート

サイバーセキュリティ対策支援

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

●高齢者介護システム

障がい者福祉システム あすなろ台帳

済 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

- ●福祉総合システム ◆ Acr () city
- ●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

民間企業向け

販売

会計

- ●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 FOODs
- ●スーパーカクテルデュオ 設備工事
 - Super Cocktail

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 SCHOLE
- * 主として大学向け
- ** 主として公立小学校・中学校向け

ご参考 (サービス概要 詳細:https://www.esco.co.jp/business/)

OMOTENASI

働く場/学ぶ場へ心のこもったおもてなしを

民間企業、公共機関、福祉施設及び教育機関など、「働く場」「学ぶ場」のお客さまの真のニーズを探求し、 ICTとオフィス環境に関わる各種の商品、技術及びサービスを「心のこもったおもてなし」で提供いたします。





エスコにおまかせ

(お客さまが考えている課題の その先を見据えた解決をご提案)





マルチベンダーの 先駆け的存在

システム構築~メンテナンス ワンストップ対応







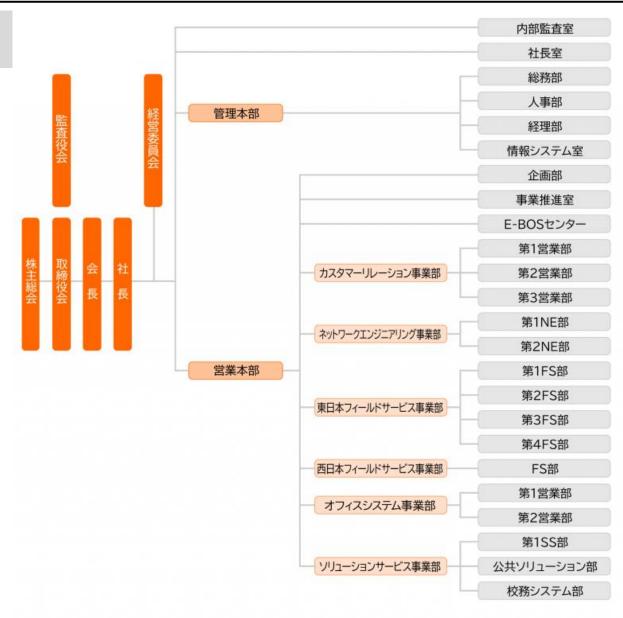
1665坪の大型拠点 でキッティング、保守 (月産4万台/月 ESCO 船橋-BaySite)

ヘルプデスク (EBOSセンター) 数々の保有資格・ 認証取得したプロ フェッショナル集団

会社概要 (組織図)

組織図

2021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。