

教育市場での ICT 利活用需要が今後の下支えに

ベーシックレポート

(株) QUICK
原田 大輔

会社概要

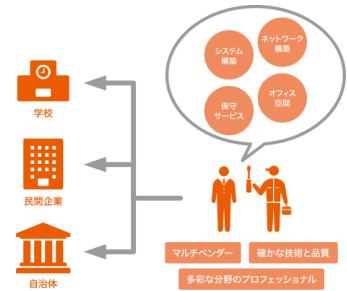
所在地	東京都江東区
代表者	長岡 秀樹
設立年月	1972/11
資本金	334 百万円 (2021/7/20 現在)
上場日	1998/3/10
URL	https://www.esco.co.jp/
業種	サービス業

主要指標 2021/10/13 現在

株価	2,236 円
年初来高値	3,760 円 (21/3/12)
年初来安値	2,228 円 (21/10/13)
発行済株式数	3,600,000 株
売買単位	100 株
時価総額	8,050 百万円
予想配当 (会社)	50.00 円
予想EPS (アナリスト)	222.51 円
実績PBR	0.96 倍

PC・ネットの保守サービス会社。マルチベンダー保守が強み

パソコンなどのハードウェアの保守やネットワーク構築などが主力事業。OA サプライ品やオフィス家具の販売、オフィス空間の設計・施工、ソフトウェア開発・運用保守も手がける。多数のメーカーと保守の業務委託契約を結び、様々なメーカーのハード・ソフトウェアに対応できるマルチベンダー保守を強みとする。学校など教育市場向けの売り上げが多いことも特徴。内田洋行(8057)の連結子会社。



「GIGA スクール構想」案件取り込み 21/7 期は大幅営業増益

21/7 期通期の連結営業利益は前期比 67% 増の 2,855 百万円だった。児童生徒に 1 人 1 台の学習端末などを整備する政府の「GIGA スクール構想」に関連する案件を取り込み収益が急拡大した。前 20/7 期に続き 2 期連続での過去最高益更新となった。

ICT 利活用の進展を追い風に、来 23/7 期は増益に転じる予想

QUICK 企業価値研究所では 22/7 期通期の連結営業利益を前期比 61% 減の 1,100 百万円と予想。「GIGA スクール構想」案件の剥落で大幅減益を見込む。一方、同構想で整備された ICT 環境の利活用に必要な保守・運用サポート案件が収益を下支えし、Windows7 サポート終了に伴うパソコン更新や「GIGA スクール構想」に伴う特需が顕在化する以前にあたる 19/7 期の収益は上回ることが出来ると思う。続く 23/7 期通期の連結営業利益は同 36% 増の 1,500 百万円と予想。教育ならびに民間市場での ICT 利活用の進展を追い風に ICT 環境の整備や保守・運用サポートへの需要が引き続き拡大すると想定し、増益に転じると見込む。「GIGA スクール構想」による ICT 環境の整備が概ね完了した教育現場では利活用に必要な人材やノウハウの不足が課題となっており、ノウハウやエンジニアを有する同社への需要は今後一層高まるとみている。

業績動向	売上高 百万円	前期比 %	営業利益 百万円	前期比 %	経常利益 百万円	前期比 %	当期純利益 百万円	前期比 %	EPS 円
2021/7 実績	21,105	22.4	2,855	66.8	2,862	66.6	2,023	69.8	562.83
2022/7 会社予想 (2021年9月発表)	15,500	-26.6	1,100	-61.5	1,100	-61.6	800	-60.5	222.51
2022/7 アナリスト予想 (2021年10月発表)	15,500	-26.6	1,100	-61.5	1,100	-61.6	800	-60.5	222.51
2023/7 アナリスト予想 (2021年10月発表)	16,500	6.5	1,500	36.4	1,500	36.4	1,100	37.5	305.96

会社概要

会社概要

オフィス家具、コンピュータ商社大手の内田洋行(8057)の連結子会社で、パソコンなどのハードウェアの保守やネットワーク構築、運用サービスなどを展開する。オフィス関連商品の販売のほか、自治体や教育機関向けなどの業種に特化したソフトウェアの開発や運用保守も手がける。

経営者

代表取締役社長 長岡 秀樹 氏

長岡氏は1955年生まれ。1979年に内田洋行へ入社。内田洋行では学校をはじめとする教育機関の営業担当が長く、2003年に教育システム事業部 ICT西日本営業部長に就任した。その後、10年にウチダエスコへ出向しネットワークデザイン事業部長や営業本部長などを歴任。21年に代表取締役社長に就任した。

経営理念

同社の企業理念は、「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”。民間企業、教育機関、公共機関、福祉施設などの「働く場」や「学ぶ場」を対象マーケットとし、その「場」のニーズを把握、顧客の視点にたった商品およびサービスを提供する「心のこもったおもてなし」を通じ、顧客体験価値(CX、Customer Experience)の創造を目指している。

沿革

1972年	11月	内田洋行のソフト開発専門の関係会社として、前身のウチダ・コンピュータ・エンジニアリングを設立
1987年	1月	コンピュータの保守サービスおよびオフィスシステムサービス会社のウチダサービスと対等合併し、商号をウチダエスコとする
1989年	3月	アップルコンピュータジャパン(現Apple Japan)と「保守サービス委託契約」を締結し、マッキントッシュの保守開始
1992年	3月	コンパック(現日本HP)と「保守・保証サービス店契約」を締結し、コンパック製パソコンの保守開始
1995年	6月	日本ヒューレット・パッカード(現日本HP)と「保守サービス業務委託基本契約」を締結、各種プリンタの委託修理開始
1997年	3月	エプソン販売と「業務委託基本契約」を締結し、EPSON製プリンタの保守開始
1998年	3月	日本証券業協会に株式を店頭登録(現JASDAQ・スタンダード上場)

会社概要

大株主

	株主	所有株式数 (千株)	所有比率 (%)
1	内田洋行	1,239	34.46
2	内田洋行ITソリューションズ	275	7.65
3	大塚商会	180	5.01
4	ウチダエスコ持株会	173	4.82
5	BBH FOR FIDELITY PURITAN TR:FIDELITY SR INTRINSIC OPPORTUNITIES FUND	153	4.26
6	野村証券	66	1.84
7	STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02505002	62	1.75
8	竹内 ひろの	52	1.45
9	野村信託銀行(投信口)	43	1.20
10	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	28	0.79

(注)21年7月20日時点、所有株式数は千株未満切り捨て
出所:会社資料で当研究所作成

事業概要

事業の内容

マルチベンダー保守と国内 33 箇所の拠点網が強み

パソコンをはじめとするハードウェアの保守や通信ネットワークの構築などを行う「ICT（情報通信技術）サービス事業」が主力。同事業が連結売上高の7~8割を占め、収益の稼ぎ頭でもある。

保守サービスにあたっては、多くのメーカーと保守に関する業務委託契約を結んでおり、特定のメーカーに縛られず対応ができるマルチベンダー保守を強みとする（主要対象メーカーは図1参照）。同社の技術者が保有する国家資格やメーカー・ベンダー資格は延べ2722件（21年7月20日時点、表1参照）にのぼり、様々なメーカーのハードウェア、ソフトウェア、ネットワークで構成されるICT環境を一括して維持管理できる。

また、国内に33拠点を有し、全国展開する企業や地方企業、教育機関などの需要に素早く対応できることも強みである。

図1. 主要な保守・修理対象メーカー



●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い

出所：21/7期の決算説明会資料を一部転載

表1. 保有資格の概要（21年7月20日時点）

分類	件数	備考
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件	Cisco、Microsoft、ORACLE、Redhat、CompTIA、VMware等の認証資格
資格保有数合計	2,722件	

出所：会社資料で当研究所作成

事業概要

売上構成

同社の事業は3つに区分されている。主力の「ICTサービス事業」のほか、OA サプライ品の販売やオフィスの設計・施工などを手がける「オフィスシステム事業」と、ソフトウェアの開発・運用保守を行う「ソリューションサービス事業」を展開する（表2参照）。

表2. 事業区分と事業内容

ICTサービス事業

ネットワークシステムの設計・施工・運用管理サービス、ハードウェア保守サービスおよびメーカーリペアサービスの提供、ならびにネットワークに関わるIT機器の販売

オフィスシステム事業

OAサプライ品やIT機器などの販売、オフィスの設計・施工サービス

ソリューションサービス事業

ソフトウェアの開発・サポート・運用保守サービス

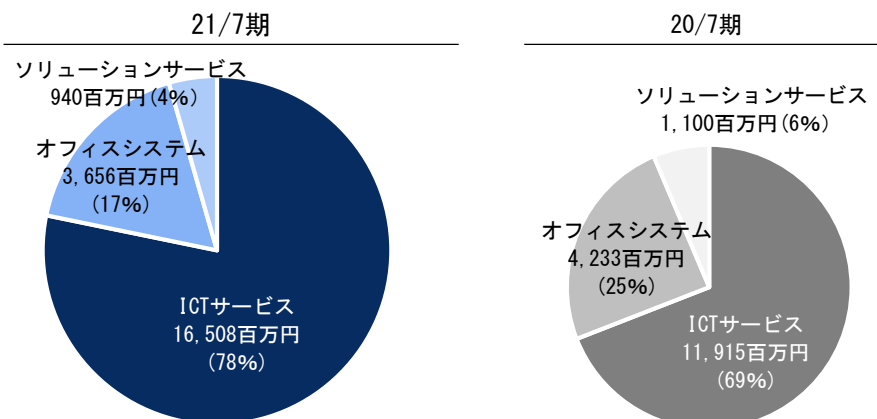
出所：会社資料をもとに当研究所作成

教育市場向けの売
り上げが大きい

21/7期の事業別売上高構成比は「ICTサービス事業」が78%、「オフィスシステム事業」が17%、「ソリューションサービス事業」が4%。同期においては児童生徒1人1台の学習端末などを整備する政府の「GIGA スクール構想」に伴う特需で「ICTサービス事業」の売上高が拡大しており、前20/7期では「ICTサービス事業」が69%、「オフィスシステム事業」が25%、「ソリューションサービス事業」が6%だった。市場別では教育市場への売り上げが大きく、同市場ではパソコンなどのICT端末の導入支援やネットワーク環境整備のほか、独自製品の中学・高校向け校務支援システム「スコール」、内田洋行製品の校務支援システム「デジタル校務」および大学向け証明書発行システム「パピルスメイト」の導入、サポートなども展開する。

図2. 事業別売上高構成比

主力の「ICTサービス事業」の売上高が全体の7~8割を占める



出所：会社資料で当研究所作成、金額は百万円未満切り捨て

環境変化に対応し 業績は長期安定

中期経営計画で経 営改善に継続して 取り組む

長期的な業績推移をみると、19/7期まで売上高は11,000百万円～14,000百万円、営業利益は500百万円～900百万円で推移してきた。環境変化の激しいICT業界において、教育ならびに民間市場のICT活用需要に応えることで安定した収益を確保してきた。20/7期以降はパソコン更新や「GIGAスクール構想」に伴う特需などを取り込み収益が急拡大した。（図3参照）。

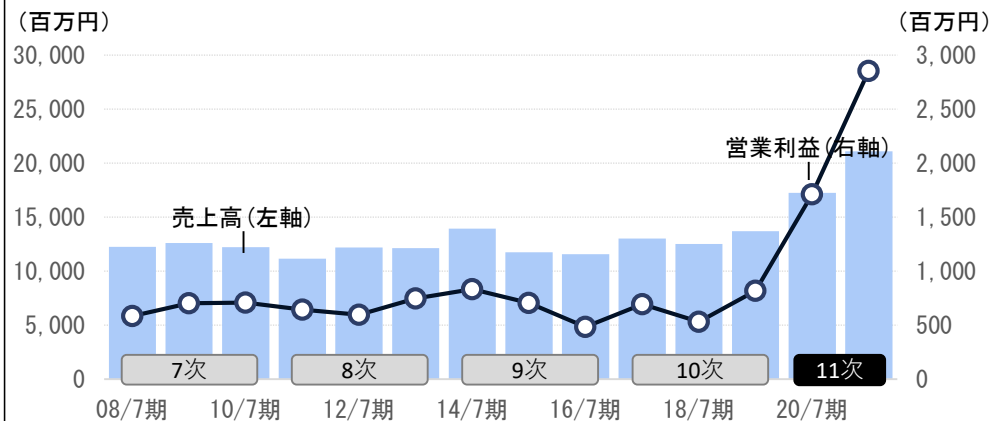
長期にわたり業績が安定して推移してきた背景には、その時々課題を的確にとらえ、中期経営計画（以下、中計）で経営改善に継続して取り組んできた成果がある。例えば、第7次中計（08/7期～10/7期）ではコールセンターやヘルプデスク業務を担うE-BOS（ESC0-Back Office Support）センターを稼働。それまで全国の拠点で受けていたシステム障害などに関する顧客からの連絡を集中させることで、業務効率化を実現した。続く第8次中計（11/7期～13/7期）ではマルチベンダーの推進などを目標に掲げ、着実に競争力をつけてきた。第9次中計（14/7期～16/7期）ではキッティング（※）を月間で最大7000台処理できる専用センターを整備。14/7期の東京都荒川区の全小中学校にタブレット端末を配備する大型案件の獲得にもつながった。また、同期は大型案件の獲得に加えWindowsXPサポート終了に伴うパソコン更新特需も追い風となり営業利益が800百万円を超えた。

一方、15/7期と16/7期は2期連続の減益と振るわず、営業利益が500百万円を下回った。特需や大型案件の反動もあるが、タブレット端末やクラウドなど新たなハード・ソフトウェアの普及が進むなど環境が変化。同社が得意とするハードウェアの修理や有線LANの構築などの案件が減少してきた。

※ICT機器導入時に必要なアプリケーションソフトのインストールや、各種設定を予め行って、すぐに使える状態にする準備作業

図3. 売上高・営業利益の長期推移

ICT活用需要に応え業績は長期安定。20/7期以降は特需取り込み収益が急拡大
(百万円)



出所：会社資料で当研究所作成

財務分析

教育現場での ICT
利活用需要への対応推進

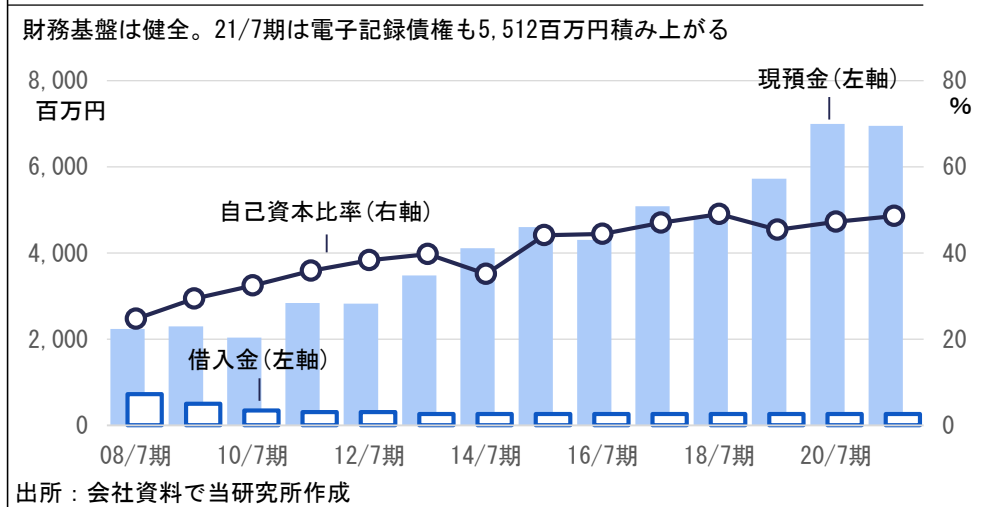
このような環境変化を受け第 10 次中計（17/7 期～19/7 期）では新たなハード・ソフトウェアや、教育市場での ICT 利活用に伴う需要への対応を強化。これらの取り組みの成果に加え、Windows7 サポート終了に向けたパソコン更新特需もあり、最終年度の 19/7 期の営業利益は 800 百万円を回復した。

現在推進中の第 11 次中計（20/7 期～22/7 期）でも、教育現場などで高まる ICT 利活用需要への対応を中心に様々な施策を展開。初年度にあたる 20/7 期は Windows7 サポート終了に伴うパソコン更新需要や学校向け ICT 端末導入の大型案件が貢献し、営業利益が 1,700 百万円を超過。続く 21/7 期は「GIGA スクール構想」に伴う ICT 端末およびネットワーク環境などの整備需要を取り込み営業利益が 2,800 百万円を超え、2 期連続での過去最高益更新となった。

財務基盤は健全な
状態を維持

財務基盤も長期にわたり健全な状態を維持している。08/7 期に 20% 台だった自己資本比率は 15/7 期に 40% を超え、現在も同水準を維持している。現預金と借入金の推移をみても、現預金が借入金を上回る推移が続いている。事業拡大に加え、「ICT サービス事業」では保守契約を結ぶと前受金として入金があることが多く、同事業の成長とともに現預金は増加。17/7 期に 5,000 百万円を超え、20/7 期以降は 7,000 百万円に迫る水準となった。また、収益が急拡大した 21/7 期は現預金の他にも電子記録債権が 5,512 百万円積み上がっている。これに対し借入金は 13/7 期以降直近まで 260 百万円で推移しており、自己資本の再投資により事業運営、拡大ができています。（図 4 参照）。

図4. 現預金・借入金・自己資本比率の推移



教育や民間市場の ICT 利活用需要へ の対応推進

今期 22/7 期を最終年度とする第 11 次中計では顧客体験価値の創造を重点基本方針に据え、全社および各事業別の施策を推進している（表 3 参照）。足元では民間市場はもとより同社が主戦場とする教育市場でも ICT の利活用が急速に進展。特に前 21/7 期にかけ民間市場ではコロナ禍によりテレワークが普及したほか、教育市場でも「GIGA スクール構想」に伴い ICT 環境の整備が加速した。これを受けた今期 22/7 期も引き続き、教育、民間市場での ICT 利活用需要への対応を推進する考えだ。

教育市場では保 守、運用サポート案 件の獲得に注力

事業別に今期の課題認識および対応とみると、「ICT サービス事業」では「GIGA スクール構想」で整備された ICT 端末やネットワーク環境の保守・運用サポート案件の獲得に注力する方針だ。同事業では前期、キッティングの大規模拠点「ESCO 船橋-BaySite」を開設しキッティング能力を増強し、「GIGA スクール構想」関連案件の円滑な遂行を実現した。「GIGA スクール構想」案件への対応が完了した今期は、学校での ICT 環境の利活用に向けては引き続き通信環境やノウハウなどの面で課題が多いとみて、ネットワーク強化やヘルプデスクなど保守・運用サポート案件を掘り起こす考えだ。

表3. 第11次中期経営計画の重点基本方針および分野別施策と22/7期の課題認識・対応

重要基本方針	顧客体験価値の創造	中計における分野別施策（抜粋）	22/7期の課題認識・対応（抜粋）
全社共通		<ul style="list-style-type: none"> 重点基本方針（顧客体験価値の創造）の推進 デジタルマーケティングの推進 	<ul style="list-style-type: none"> クラウドビジネス、RPA（注）領域の活動強化
ICTサービス事業		<ul style="list-style-type: none"> 教育市場へのリソース投入と体制強化 民間企業のICT人材不足に伴うアウトソーシングニーズへの対応 	<p>【教育市場】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 オンライン授業の効果的な運用への対応 <p>【民間市場】</p> <ul style="list-style-type: none"> 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など）
オフィスシステム事業		<ul style="list-style-type: none"> 情報システム部門へのアプローチとICT提案の強化 福祉施設市場へのワンストップソリューションの提案推進 	<ul style="list-style-type: none"> 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の推進
ソリューションサービス事業		<ul style="list-style-type: none"> 商品・サービスの改革、事業構造変革による黒字化 	<ul style="list-style-type: none"> 業績改善に向けた本質的な構造改革の継続

（注）ロボティック・プロセス・オートメーション（Robotic Process Automation） 定型業務を自動化するソフトウェア
出所：会社資料で当研究所作成

デジタルマーケティング活用し民間市場も開拓

また、同事業では民間市場での顧客開拓にも引き続き注力する考えだ。民間市場では従前から、働き方改革や人手不足を背景に ICT の利活用が進んできたことに加え、足元ではコロナ禍を契機にテレワークの普及やクラウドサービスの利用が急速に進展。一方、これを支える IT 人材は慢性的に不足しており、ハード・ソフトウェアの保守を専門企業に委託するアウトソーシングへの需要が一層高まっている。このような事業環境を踏まえ同社はハード・ソフトウェアの保守に長けたエンジニアや全国各地に拠点を有するといった強みに加え、営業面でも電子メールや自社ホームページなどを通じたデジタルマーケティングを積極的に活用し、同市場での顧客開拓を着実に進めている。

コロナ禍での働き方の変化に対応

「オフィスシステム事業」ではコロナ禍を契機とした新しい働き方への対応などで、業績のてこ入れを図る考えだ。足元ではテレワークの普及やペーパーレス化に伴い OA サプライ品の販売が減少。オフィス移転やリニューアル支援もコロナ禍の影響で案件数が減少しているほか、テレワークの普及に伴いオフィスを減床する企業が増えたことで案件規模も縮小している。これを受け今期は働く場所の多様化や、オフィスの在り方が変化していることを踏まえたオフィス移転・リニューアルの提案を強化する考えだ。また、同事業ではパソコンの導入から利用中のヘルプデスク、廃棄時の回収・データ削除までをワンストップでサポートするサブスクリプション（定額課金）型サービス「PC サブスク」の拡販にも注力。民間企業を中心に高まるサブスクリプション型サービスへの需要に答えるとともに、収益の安定化にもつなげたい考えだ。また、「ソリューションサービス事業」では引き続き事業構造の見直しによるシステムエンジニアの稼働向上などを通じて収益改善を図るとしている。

新規事業ではクラウド活用支援などに取り組む

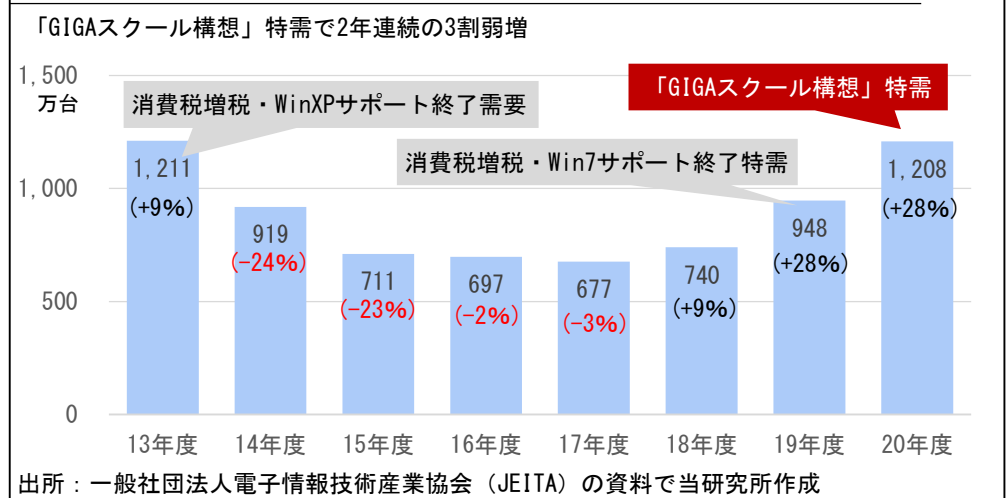
このほかにも全社での取り組みとして、デジタル化の進展とともに利用が広がるクラウドサービスや、定形作業を効率化する RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）領域での新規事業の創出も推進している。足元では米アマゾン社のクラウドサービス「AWS」やマイクロソフト社の「Azure」を活用した ICT 環境の構築支援を試験的に始めている。

同社の事業に関連する市場としては、主に国内パソコン・タブレット端末市場と教育市場があげられる。

「GIGA スクール構想」特需で20年度の国内 PC 出荷は大幅増

一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）の調査によると、国内パソコン市場は20年度も回復傾向が続いた。同市場はWindowsXPサポート終了や消費税増税前の駆け込み需要が一巡した14年度から調整局面にあり、17年度まで4年度連続で出荷台数が減少した。一方、18年度は19年10月の消費税増税や20年1月のWindows7サポート終了に向けたパソコン更新需要が出始めたことで出荷台数が増加に転じ、同需要が本格化した19年度は同28%増と大きく伸長。続く20年度はコロナ禍でのテレワークの普及や「GIGAスクール構想」に伴う特需も追い風となり同28%増と3年連続の増加となった（図5参照）。一方、21年度は「GIGAスクール構想」特需の反動や半導体不足の影響が懸念される。

図5. 国内パソコン出荷台数の推移



教育市場では「GIGA スクール構想」で整備された ICT 端末の利活用に向けたソフト面の整備が今後の焦点になると考えられる。

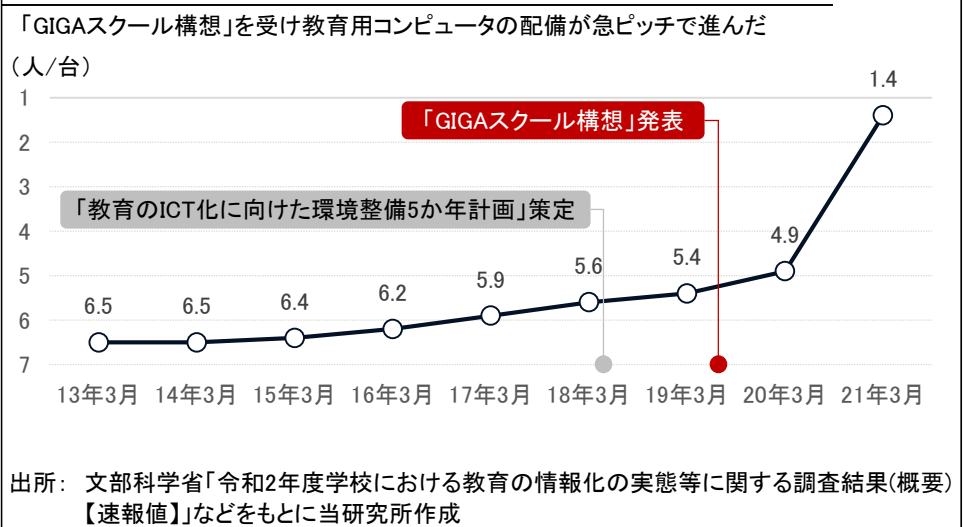
文科省が教育での ICT 利活用を推進

文部科学省は継続的に教育現場での ICT 環境の整備ならびに教育での ICT の利活用を推進してきた。18 年 4 月に策定した「教育 ICT 化に向けた環境整備 5 年計画」では学習用端末を 3 クラスに 1 クラス分程度整備するなどの目標を掲げ、単年度で 1,805 億円の財源措置を行ってきた。しかし、自治体による整備は十分に進んでいなかったのが実態で、19 年 3 月時点における教育用コンピュータの整備状況は 5.4 人に 1 台にとどまっていた。

「GIGA スクール構想」で掲げた 1 人 1 台端末の整備は概ね完了

このような状況で 19 年 12 月に同省が打ち出したのが「GIGA スクール構想」だ。同構想では 23 年度中（後に 20 年度中に前倒し）に児童生徒に 1 人 1 台の学習端末と高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備するとし、実現に向けて 19 年度の補正予算で 2,318 億円を手当て。続く 20 年度の補正予算でもコロナ禍でオンライン教育の重要性が高まったことを踏まえ 2,292 億円の予算を確保し、前倒しでの実現を支援してきた。この結果、教育用コンピュータの整備は急ピッチで進展。21 年 3 月時点における教育用コンピュータの整備状況は 1.4 人に 1 台へ上昇し、同年 7 月時点では全国自治体の 96%が端末の整備を完了した（図 6 参照）。

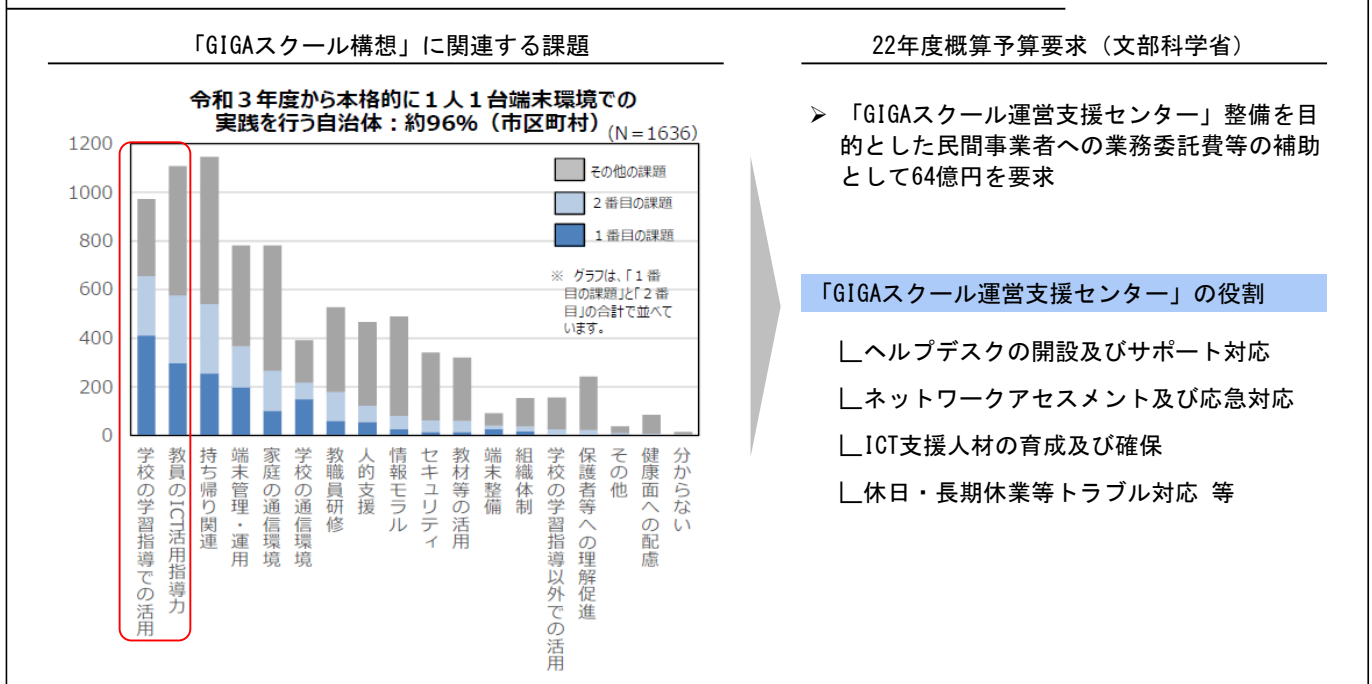
図6.教育用コンピュータ1台あたりの児童生徒数



ICT環境の利活用
に向けたソフト面での
整備が今後の焦点

「GIGA スクール構想」で掲げた ICT 環境の整備目標は概ね達成された一方、利活用においては課題が多いのが現状だ。同省の調査によると、21 年度から ICT 端末の利活用を始めた自治体では「学校の学習指導での活用」や「教員の ICT 活用指導力」が課題として上げられており、教育現場での人材やノウハウ不足が鮮明となっている。これに対し同省も 22 年度の概算予算要求で、ヘルプデスクやトラブル対応、教職員のサポートを担う「GIGA スクール構想運営支援センター」の整備事業として、64 億円の予算を新たに要求するなどの対応を進めている（図 7 参照）。以上のように ICT 端末やネットワークといったハード面での環境整備が概ね完了した教育市場では今後、それを利活用するためのソフト面での整備が焦点となろう。

図7. 自治体における「GIGAスクール構想」に関連する課題と対応



業 績

「GIGA スクール構
想」案件取り込み
収益急拡大

学校向けのキッティ
ングやネットワーク
工事が好調

■21年7月期通期（20年7月21日～21年7月20日）の実績

21/7期通期の連結業績は売上高が前期比22%増の21,105百万円、営業利益が同67%増の2,855百万円だった。「GIGAスクール構想」に関連する案件を取り込み収益が急拡大。前20/7期に続き2期連続で売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。

事業別では主力の「ICTサービス事業」の売上高が同39%増の16,508百万円、営業利益が同88%増の2,885百万円だった。「GIGAスクール構想」に関連するキッティングやネットワーク工事が好調だったほか、コロナ禍でICTの利活用が加速している民間企業の需要も取り込んだ。サービス別ではキッティングサービスやネットワーク工事を含む「ネットワークサービス」が同58%増の9,810百万円だったほか、ヘルプデスクも「GIGAスクール構想」を契機に契約学校数が増え同39%増の412百万円に伸長した。利益面では案件管理を徹底したことで、「GIGAスクール構想」案件などの納期集中に伴う外注コストの増加を抑制できたことなども寄与した。

表4. 通期業績実績

	(単位:百万円)						
	19/7期 通期		20/7期 通期		21/7期 通期		
	実績	実績	前期比 増減額/率	実績	前期比 増減額/率		
売上高	13,694	17,248	+3,555 +26%	21,105	+3,857 +22%		
ICTサービス	9,116	11,915	+2,799 +31%	16,508	+4,593 +39%		
オフィスシステム	3,625	4,233	+608 +17%	3,656	-577 -14%		
ソリューションサービス	952	1,100	+148 +16%	940	-159 -14%		
営業利益	819	1,711	+892 2.1倍	2,855	+1,144 +67%		
(利益率)	(6.0%)	(9.9%)	(+3.9pt) -	(13.5%)	(+3.6pt) -		
ICTサービス	850	1,532	+682 +80%	2,885	+1,353 +88%		
(利益率)	(9.3%)	(12.9%)	(+3.5pt) -	(17.5%)	(+4.6pt) -		
オフィスシステム	33	138	+106 4.2倍	93	-45 -33%		
(利益率)	(0.9%)	(3.3%)	(+2.4pt) -	(2.6%)	(-0.7pt) -		
ソリューションサービス	-63	40	+104 黒転	-123	-165 赤転		
(利益率)	(-6.7%)	(3.7%)	(+10.4pt) -	(-13.2%)	(-16.9pt) -		
経常利益	829	1,717	+889 2.1倍	2,862	+1,144 +67%		
純利益	567	1,191	+625 2.1倍	2,023	+832 +70%		

(注1) 通期は7月21日～翌年7月20日

(注2) 金額は百万円未満を切り捨て。売上比・前期比は千円単位で算出

(注3) 事業別の利益率は、各事業別売上高に対する比率

出所: 会社資料で当研究所作成

業 績

ペーパーレス化が
逆風。オフィス移転
支援も軟調

一方、「オフィスシステム事業」は売上高が同 14%減の 3,656 百万円、営業利益が同 33%減の 93 百万円だった。民間企業などでのペーパーレス化が逆風となり「OA サプライ」が同 15%減の 2,016 百万円となった。また、オフィス移転・リニューアル支援などを手掛ける「オフィスシステム」も同 14%減の 793 百万円と軟調。コロナ禍の影響で案件獲得が低調だったことや、テレワークの普及などでオフィスの減床が増えたことで案件規模が縮小したことなどが響いた（表 4、5 参照）。

民間企業でソフト
ウェア投資先送り

「ソリューションサービス事業」は売上高が同 14%減の 940 百万円、営業損益が 123 百万の赤字（前 20/7 期は 40 百万円の黒字）だった。前期末時点での受注残高が低調だったことに加え、民間企業ではテレワークへの対応が優先されソフトウェア投資が先送りされたことも響いた（表 4 参照）。

表5. サービス別売上高

事業/サービス名 (サービス内容)	(単位:百万円)			
	20/7期 通期	21/7期 通期		
	実績	実績	前期比 増減額/率	
ICTサービス	11,915	16,508	+4,593	+39%
ネットワークサービス (ネットワークシステムの設計・施工・キッティング等)	6,198	9,810	+3,612	+58%
ハードウェア保守サービス (ハードウェアの設定・設置・運用管理等)	1,631	1,698	+68	+4%
メーカーリペアサービス (ハードウェアの修理・検査・データ復旧等)	650	922	+272	+42%
IT関連機器 (ハードウェアの販売)	2,936	3,418	+482	+16%
ヘルプデスク (学校向けヘルプデスクなど)	296	412	+117	+39%
その他	202	245	+43	+21%
オフィスシステム	4,233	3,656	-577	-14%
OAサプライ (OA消耗品の販売等)	2,363	2,016	-346	-15%
オフィスシステム (オフィスの設計・施工、オフィス家具の販売等)	926	793	-133	-14%
IT関連機器 (ハードウェアの販売)	504	478	-35	-5%
その他	439	367	-71	-16%

(注1) 通期は7月21日～翌年7月20日

(注2) 金額は百万円未満を切り捨て。前年同期比は千円単位で算出

出所: 会社資料で当研究所作成

業 績

「GIGA スクール構
想」案件剥落で大
幅営業減益見通し

保守・運用サポート
案件が下支えし、
特需前の収益は上
回ると予想

■22年7月期通期（21年7月21日～22年7月20日）の会社計画

会社側が発表した22/7期通期の連結業績計画は売上高が前期比27%減の15,500百万円、営業利益が61%減の1,100百万円。前21/7期で対応が完了した「GIGA スクール構想」案件の剥落で大幅減収、営業減益を見込んでいる。

■22年7月期通期のQUICK企業価値研究所予想

22/7期通期の連結業績についてQUICK企業価値研究所は売上高で前期比27%減の15,500百万円、営業利益で同61%減の1,100百万円と予想。会社側の計画と同水準の業績を見込む。「GIGA スクール構想」案件が剥落する一方、同構想で整備されたICT環境の利活用に必要な保守・運用サポート案件が収益を下支えすると想定。売上高、営業利益ともにWindows7サポート終了に伴うパソコン更新や「GIGA スクール構想」に伴う特需で顕在化する以前にあたる19/7期の収益水準（売上高13,694百万円、営業利益819百万円）は上回ることが出来る则认为（表6、図8参照）。

表6. 業績予想

	(単位:百万円)							
	21/7期 通期		22/7期 通期			23/7期 通期		
	実績	会社計画	当研究所 予想	前期比 増減額/率	当研究所 予想	前期比 増減額/率		
売上高	21,105	15,500	15,500	-5,605 -27%	16,500	+1,000 +6%		
ICTサービス	16,508	11,000	11,000	-5,508 -33%	11,800	+800 +7%		
オフィスシステム	3,656	3,700	3,700	+43 +1%	3,800	+100 +3%		
ソリューションサービス	940	800	800	-141 -15%	900	+100 +13%		
営業利益	2,855	1,100	1,100	-1,755 -61%	1,500	+400 +36%		
(利益率)	(13.5%)	(7.1%)	(7.1%)	(-6.4pt) -	(9.1%)	(+2.0pt) -		
ICTサービス	2,885	1,000	1,000	-1,886 -65%	1,300	+300 +30%		
(利益率)	(17.5%)	(9.1%)	(9.1%)	(-8.4pt) -	(11.0%)	(+1.9pt) -		
オフィスシステム	93	100	100	+6 +7%	150	+50 +50%		
(利益率)	(2.6%)	(2.7%)	(2.7%)	(+0.1pt) -	(3.9%)	(+1.2pt) -		
ソリューションサービス	-123	0	0	+124 -	50	+50 -		
(利益率)	(-13.2%)	(0.0%)	(0.0%)	(+13.2pt) -	(5.6%)	(+5.6pt) -		
経常利益	2,862	1,100	1,100	-1,762 -62%	1,500	+400 +36%		
純利益	2,023	800	800	-1,224 -60%	1,100	+300 +38%		

(注1) 通期は7月21日～翌年7月20日

(注2) 金額は百万円未満を切り捨て。売上比・前期比は千円単位で算出

出所:会社資料などで当研究所作成、予想は当研究所

ヘルプデスクやリフレッシュ作業などの保守・運用案件が増えるとみる

事業別では主力の「ICT サービス事業」の売上高を同 33%減の 11,000 百万円、営業利益を同 65%減の 1,000 百万円と予想。「GIGA スクール構想」の実現に向けた ICT 端末やネットワークなどの整備案件が剥落し、大幅な減収減益を見込む。一方、「GIGA スクール構想」で整備された ICT 環境の利活用に向けたヘルプデスクならびに故障対応、今年度の卒業生が使用していた端末を回収し来年度の新入生に再配布するためのリフレッシュ作業といった同社の強みが生きる保守・運用サポート案件は増えるとみる。

ペーパーレス化は継続も、コロナ禍影響から回復に向かうと想定

「オフィスシステム事業」は売上高、営業利益ともに前期比で概ね横ばいを想定。OA サプライ品ではペーパーレス化の潮流は継続するものの、コロナ禍で急激に進んだ前 21/7 期と比べると小幅な販売減少にとどまると予想する。また、オフィス移転ならびにリニューアル支援はコロナ禍の影響が緩和されオフィスへの出社が一定程度増えることで、リニューアル需要などが回復に向かうとみる。

構造改革で損益改善見込む

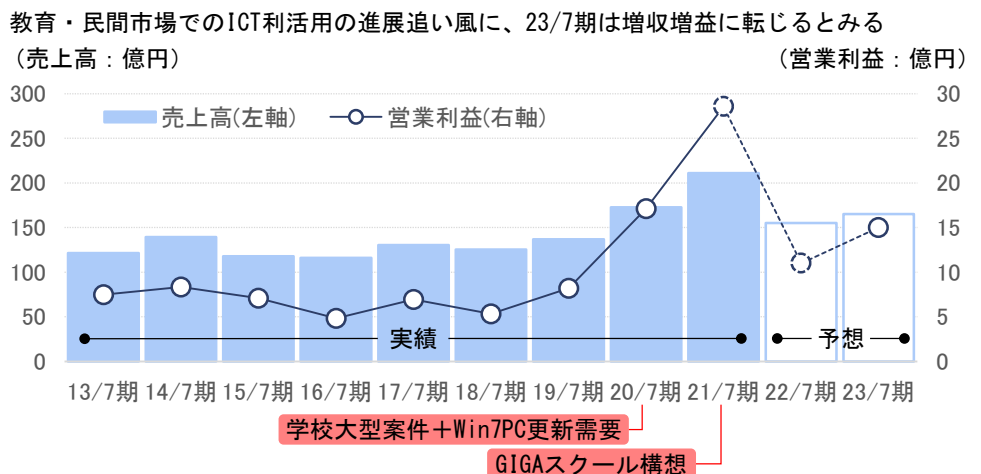
「ソリューションサービス事業」は前期末の受注が低水準なことなどから売り上げは低調な推移を想定するが、構造改革の効果で損益は改善すると見込む。

ICT 利活用の進展追い風に、増収増益に転じると予想

■23 年 7 月期通期（22 年 7 月 21 日～23 年 7 月 20 日）の当研究所予想

23/7 期通期の連結業績について当研究所では売上高で前期比 6%増の 16,500 百万円、営業利益で同 36%増の 1,500 百万円と予想。教育ならびに民間市場での ICT 利活用の進展を追い風に ICT 環境の整備や保守・運用サポートへの需要が引き続き拡大すると想定し、増収増益に転じると見込む（表 6、図 8 参照）。

図8. 売上高と営業利益の推移



ICT 利活用進める
教育現場からの需
要は高まるとみる

「GIGA スクール構想」は ICT 端末やネットワークといった ICT 環境の整備に伴う特需にとどまらず、ICT 環境の利活用に必要な保守・運用サポートへの長期的な需要を創出し、同社の収益拡大機会を生み出したと当研究所では捉えている。「GIGA スクール構想」の目的は ICT を利活用し教育の質を向上することにある。そのためには ICT 環境の整備だけでなく、その後の保守・運用が不可欠だが、教育現場では人材やノウハウの不足が課題となっている。これに対し同社は長年教育市場で事業を展開することで蓄積したノウハウと多様なエンジニアを有し、ハードならびにソフトウェア、ネットワークの保守・運用サポートやヘルプデスクなど ICT 環境の利活用に必要なサービスをワンストップで提供できる体制を構築できている。そのため、課題を抱える教育現場から同社への需要は今後一層高まるとみている。足元では、ヘルプデスクの契約数も着実に積み上がっており（20/7 期：4.5 千校→21/7 期：5.3 千校）、教育現場の需要を取り込むことで持続的な収益拡大が可能と当研究所では考えている。



(出所) 株QUICK

上記チャート図の一部又は全部を、方法の如何を問わず、また、有償・無償に関わらず第三者に配布してはいけません。
上記チャート図に過誤等がある場合でも株QUICK 社及び東京証券取引所は一切責任を負いません。
上記チャート図の複製、改変、第三者への再配布を一切行ってはいけません。

			2019/7	2020/7	2021/7	2022/7 予 (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	2,166	6,760	6,540	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	1,131	1,659	2,788	-
	月 間 平 均 出 来 高	百株	353	8,204	6,948	-
業 績 推 移	売 上 高	百万円	13,694	17,248	21,105	15,500
	営 業 利 益	百万円	819	1,711	2,855	1,100
	経 常 利 益	百万円	829	1,717	2,862	1,100
	当 期 純 利 益	百万円	567	1,191	2,023	800
	E P S	円	157.76	331.50	562.83	222.51
	R O E	%	11.0	20.0	27.2	9.2
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百万円	9,702	11,463	15,140	-
	固 定 資 産 合 計	百万円	2,201	2,287	2,086	-
	資 産 合 計	百万円	11,904	13,751	17,226	-
	流 動 負 債 合 計	百万円	5,187	5,833	7,433	-
	固 定 負 債 合 計	百万円	1,308	1,425	1,415	-
	負 債 合 計	百万円	6,496	7,258	8,848	-
	株 主 資 本 合 計	百万円	5,434	6,481	8,343	-
キ ャ ッ シ ュ フ ロ ー 計 算 書 主 要 項 目	純 資 産 合 計	百万円	5,407	6,492	8,378	-
	営 業 活 動 に よ る CF	百万円	1,134	1,693	57	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百万円	-120	-219	152	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百万円	-149	-202	-256	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百万円	5,722	6,993	6,946	-

リスク分析

事業に
関するリスク

● 人材の確保および育成

最適で高度なサービスを持続的に提供していくためには、優秀な技術者の確保が不可欠。高い技術者の確保・育成ができなかった場合、また、技術者の採用コストや教育コストが増大した場合には業績に悪影響を及ぼす可能性がある。

● 親会社への依存度

親会社である内田洋行は、同社の議決権の44.0%（うち間接所有9.5%。21年7月20日現在）を保有。21/7期の売上高に占める親会社の割合は54.2%となっており、依存度が高い。このため、親会社の販売競争力が低下した場合、業績や財務状況に悪影響を及ぼす可能性がある。

● 情報セキュリティ

情報セキュリティ委員会を中核とした情報セキュリティマネジメント組織を設置し、顧客情報などの情報資産については、その機密性・完全性・可用性の保持を図るとともに、個人情報についてはプライバシーマーク制度を取得し、それに準拠した管理を行うことで情報セキュリティの確保に努めている。しかし、情報管理に係わる事故が発生した場合、市場での信用失墜や損害賠償の発生等、業績ならびに財務状況に悪影響を及ぼす可能性がある。

業界に
関するリスク

● 技術革新および市場の変化

情報サービス業界は、技術革新、市場の変化が激しいため、新技術の商品化・応用化を進め、市場に適応した新商品・サービスを開発していく必要がある。

● 商品・サービスの価格変動

同社が事業展開している市場は、厳しい競争にさらされており、価格が低下する傾向にあり、付加価値の高い新サービスの提供ならびにコスト削減等により利益の確保に努めているが、競争の更なる激化による価格低下が業績ならびに財務状況に悪影響を及ぼす可能性がある。

ディスクレーム

1. 本レポートは、株式会社東京証券取引所（以下「東証」といいます。）が実施する「アナリストレポート・プラットフォーム」を利用して作成されたものであり、東証が作成したものではありません。
2. 本レポートは、本レポートの対象となる企業が、その作成費用を支払うことを約束することにより作成されたものであり、その作成費用は、当該企業が東証に支払った金額すべてが、東証から株式会社 QUICK（以下「レポート作成会社」といいます。）に支払われています。
3. 本レポートは、東証によるレビューや承認を受けておりません（ただし、東証が文面上から明らかに誤りがある場合や適当でない場合にレポート作成会社に対して指摘を行うことを妨げるものではありません）。
4. レポート作成会社及び担当アナリストには、この資料に記載された企業との間に本レポートに表示される重大な利益相反以外の重大な利益相反の関係はありません。
5. 本レポートは、投資判断の参考となる情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の取引及びその他の取引の勧誘又は誘引を目的とするものではありません。有価証券の取引には、相場変動その他の要因により、損失が生じるおそれがあります。また、本レポートの対象となる企業は、投資の知識・経験、財産の状況及び投資目的が異なるすべての投資者の方々に、投資対象として、一律に適合するとは限りません。銘柄の選択、投資判断の最終決定は、投資者ご自身の判断でなされるようお願いいたします。
6. 本レポート作成にあたり、レポート作成会社は本レポートの対象となる企業との面会等を通じて、当該企業より情報提供を受けておりますが、本レポートに含まれる仮説や結論は当該企業によるものではなく、レポート作成会社の分析及び評価によるものです。また、本レポートの内容はすべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。
7. 本レポートは、レポート作成会社が信頼できると判断した情報に基づき記載されていますが、東証及びレポート作成会社は、本レポートの記載内容が真実かつ正確であり、そのうちに重要な事項の記載が欠けていないことやこの資料に記載された企業の発行する有価証券の価値を保証又は承認するものではありません。本レポート及び本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合におきましても、投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、東証及びレポート作成会社は何ら責任を負うものではありません。
8. 本レポートの著作権は、レポート作成会社に帰属しますが、レポート作成会社は、本レポートの著作権を東証に独占的に利用許諾しております。そのため本レポートの情報について、東証の承諾を得ずに複製、販売、使用、公表及び配布を行うことは法律で禁じられています。

<指標の説明について>

本レポートに記載の指標に関する説明は、東京証券取引所ウェブサイトに掲載されております。

参照 URL ⇒ <https://www.jpx.co.jp/listing/ir-clips/analyst-report/index.html>