

2022年7月期 決算説明会

株式会社内田洋行（8057）

1. 2022年7月期 決算の概要説明
2. 2023年7月期 通期の見通し
3. 第16次中期経営計画目指すべき姿と方向性

1. 2022年7月期 決算の概要説明

2022年7月期 連結業績

（単位：百万円）

	2021年7月期	2022年7月期	増減	
売上高	291,035	221,856	△69,179	(△23.8%)
売上総利益	46,556	42,648	△3,908	(△8.4%)
販管費	36,192	34,758	△1,434	(△4.0%)
営業利益	10,363	7,890	△2,473	(△23.9%)
経常利益	11,018	7,843	△3,175	(△28.8%)
当期純利益	6,160	4,477	△1,683	(△27.3%)

- 1) 計画当初から、前年同期比で大幅な減収減益を予想
- 2) 第3・第4四半期で上方修正

前年度「GIGAスクール構想案件」にともなう超大型予算は終了

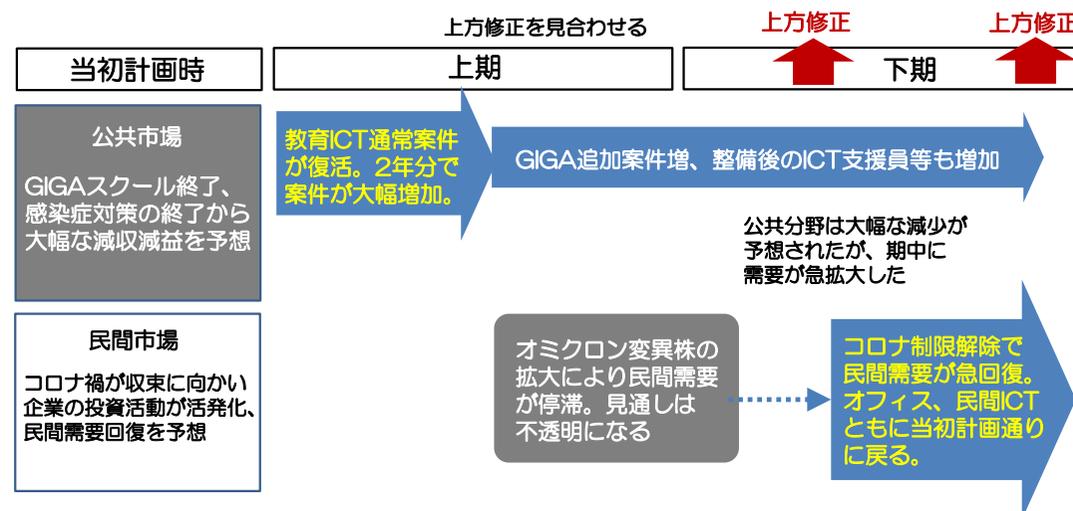
売上高 約900億円
 営業利益 約60億円
 端末導入台数 133万台

大半の端末整備は終了。追加需要や周辺需要は伸長する。

景気浮揚補正に続くコロナ対策補正により、校内無線ネットワークの二分の一の補助事業と児童生徒一人一台端末の三分の二の台数が国の全額補助の合計6000億超で整備される。実際には残りの三分の一も、コロナ禍に対応した地方特別交付金で整備された自治体が相当数にのぼる。日本のDXの進展には大きな財産となる投資である。当社もグループをあげて対応した実績により、グループでノウハウを蓄積するとともにグループ連携が大きくなります。

GIGAスクールの大幅な減少に対し、民需回復と教育における新たな需要を見込む計画

公共関連事業	GIGAスクール構想案件終了 ▲60億円 その他感染症対策等の減少 ▲10億円 新たな需要 +13億円	前年実績比 ▲57億円
オフィス関連事業	コロナ禍からの景気回復で オフィス家具の回復 +7億円 海外市場の印刷機械他の回復 +3億円	前年実績比 +10億円
情報関連事業	大企業は一旦落ち着き 地方市場でのコロナ禍の回復遅延他 ▲4億円	前年実績比 ▲4億円



UCHIDA 2022年7月期 当初計画からの発表値の推移

(単位：百万円)

	2021年 7月期	2022年 当初計画	2022年 3Q修正	2022年 実績
売上高	291,035	210,000	220,000	221,856
前年比	145.3%	72.2%	75.6%	76.2%
営業利益	10,363	5,300	6,300	7,890
前年比	143.1%	51.1%	60.8%	76.1%

2Q時点でGIGAスクール追加案件、教育ICT通常案件が増加し公共セグ拡大。コロナ禍で民間市場が停滞した。

コロナ収束で民間需要が急回復し、オフィスセグ、情報セグも当初計画並みに戻る

Copyright 2022 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

UCHIDA 2022年7月期 セグメント別進捗 (計画比)

全セグメントにおいて想定を超える結果となった (単位：百万円)

上段：売上高 中段：営業利益 下段：営業利益前年差	2021年 7月期	2022年7月期 当初計画	2022年 7月期	当初の計画差 増減
公共関連事業	156,718 7,976	70,500 2,300	74,747 4,284	+4,247 +1,984
営業利益前年差		Δ5,676	Δ3,692	
オフィス関連事業	46,345 Δ626	49,000 400	48,394 489	Δ605 +89
営業利益前年差		+1,025	+1,116	
情報関連事業	86,959 2,607	89,450 2,200	97,687 2,608	+8,237 +408
営業利益前年差		Δ407	+0	

Copyright 2022 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

UCHIDA セグメント実績 ~公共関連事業分野~

	2021年 7月期	2022年 7月期	Δ	(%)
公共関連事業	156,718 7,976	74,747 4,284	Δ81,971 Δ3,692	(Δ52.3%) (Δ46.3%)

- 前年にあったGIGAスクール大型需要の減少
- 学校での新型コロナウイルス感染症対策にともなう特需の収束
- GIGAスクールの追加需要獲得
- ICT支援員などの人材サービス事業
- 競争力が発揮される複合化した教育ICT案件の伸張
- 高等学校の1人1台タブレット端末整備

□文部科学省の大型実証案件の受託

Copyright 2022 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

UCHIDA セグメント実績 ~オフィス関連事業分野~

	2021年 7月期	2022年 7月期	Δ	(%)
オフィス関連事業	46,345 Δ626	48,394 489	+2,048 +1,116	(+4.4%) (-)

- 首都圏の企業でオフィスへの出勤と在宅勤務を併用するハイブリッド型の働き方が拡がり、大型のリニューアル案件が増加
- 海外市場におけるクラフトメーカーや印刷関連のデジタルフィニッシャー分野の販売が回復

Copyright 2022 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

UCHIDA セグメント実績 ～情報関連事業分野～

ソフトウェアライセンスを中心に売上は拡大するが、利益は横ばい

	2021年7月期	2022年7月期	単位：百万 上段：売上高/下段：営業利益	
情報関連事業	86,959 2,607	97,687 2,608	+10,727 +0	(+12.3%) (+0.0%)

□大手企業向けのソフトウェアライセンスビジネスで海外法人などを加えた大型案件や追加売上の獲得が広がる

□オフィスのリニューアルに伴うネットワーク関連ビジネスが増大

■オミクロン変異株拡大の影響で地方経済の停滞がつづき、中堅中小企業の基幹業務システム商談は回復途上

UCHIDA セグメント実績 ～その他事業分野～

学校へのICT支援員派遣事業、民間企業向け研修事業が好調

	2021年7月期	2022年7月期	単位：百万 上段：売上高/下段：営業利益	
その他事業	1,011 321	1,027 404	+15 +83	(+1.6%) (+25.9%)

□教育ICT ビジネスによるGIGAスクール構想案件の導入後に、ICT支援員の派遣事業が大きく伸長

□民間企業向けには集合研修が増加し、DX研修なども堅調に推移

UCHIDA 内田洋行グループのマトリクス別傾向（2022年7月期）

公共市場はGIGAスクール超大型需要が終了、民間市場は大手企業が堅調

	民間	公共
環境構築	民間市場 ドキュメント&ECO <ul style="list-style-type: none"> ●ドキュメント&ECO ●デジタルフィニッシャー ●トレーニングラフト・文具 	文教市場 小中学校 <ul style="list-style-type: none"> ●理化実験機器 ●情報支援 ●学校向け通販サービス
	民間市場 オフィス関連 <ul style="list-style-type: none"> ●オフィス家具の企画開発 ●オフィス設計・構築・移転 ●働き方変革コンサル 	文教・公共市場 学校・公共施設等 <ul style="list-style-type: none"> ●学校・公共施設設備 ●官公自自治体オフィス構築 ●大学コンサル・環境構築
ICT	民間市場 大手民間企業 <ul style="list-style-type: none"> ●ネットワークソリューション ●ソフトウェアライセンス ●IT資産管理 ●クラウドマネージドサービス 	文教市場 教委・小中高大 <ul style="list-style-type: none"> ●教育ICT ●教育ICT ●教育クラウドサービス
	民間市場 中堅中小企業 <ul style="list-style-type: none"> ●業種別ソリューション ●業種別クラウドサービス ●業種別クラウドサービス 	官公自自治体市場 省庁・自治体・図書館・福祉 <ul style="list-style-type: none"> ●官公自自治体向けICT ●福祉ソリューション ●ICT図書館ソリューション ●公共クラウドサービス

UCHIDA 2022年7月期 売上高構成の変化

ビジネスユニット別構成比では、GIGAスクール後もICT関連ビジネスが70%を占める。環境構築関連ビジネスは回復傾向。

ICT関連ビジネス
73.3%

前年比：70%

環境構築関連ビジネス
26.7%

前年比：103%

	2020年7月期	2021年7月期	2022年7月期
ICT	70.4%	80.2%	73.3%
環境	29.6%	19.8%	26.7%

UCHIDA GIGAスクールの追加需要

R3年度にも追加購入があり、児童生徒にほぼ100%導入完了する

端末の調達に関する状況

○ 調査の概要

- 令和3年5月末時点の公立の小学校、中学校、義務教育学校、中等教育学校（前期課程）及び特別支援学校（小学部・中学部）の端末の整備状況（令和3年2月時点での予定）
- 提出自治体等数：1,812団体（※「自治体」は「特別区」は別記）※一部自治体は令和3年度に端末の整備完了の見込み

○ 納品完了時期

全自治体等のうち、**1,769自治体等（97.6%）**が令和2年度内に納品完了する見込み

令和元年度 までに整備済	年度内納品済 (387自治体等:21.4%)				年度内納品 (1,359自治体等:75.0%)			4月以降納品	
	4～8月まで に納品済	9月	10月	11月	12月	1月	2月		3月
23 (1.3%)	29 (1.6%)	28 (1.5%)	56 (3.1%)	67 (3.7%)	207 (11.4%)	135 (7.5%)	364 (20.1%)	600 (47.6%)	43 (2.4%)

出典：文科省「GIGAスクール構想の最新の状況について（令和3年3月19日）」より

**令和3年3月末
97.6%の自治体で
端末の整備が完了**

- 児童生徒用追加端末
 - 教員用端末
- などGIGA予算の対象とならなかった端末の追加



UCHIDA 周辺機器やICT支援員などのGIGA関連需要

133万台の端末を整備した実績をベースに、追加関連需要を確実に獲得

1人1台端末の活用に必要な
周辺機器の需要が増



「電子黒板」

- 電子黒板、プロジェクタ、提示装置
- プリンタ など

ICT支援員サービス

全国で約1000名が活動中



JSA-S1010：2021
学校におけるICT活用支援サービスに関する規格

- 発行元開発主体：（財）日本規格協会
- 発案・協力：㈱ウチダ人材開発センター



**デジタルバッジの発行
品質を差別化**

UCHIDA 教育ICT環境を整備する通常案件が復活

当社の競争力が発揮される複合化した案件の復活により収益性が改善

**GIGA構想整備で保留されていた
教育ICT整備が復活（2か年分）**



教育ICT整備

- ハード
- ネットワーク
- セキュリティ
- PC教室
- 統合型校務支援システム
- サポート など

**首都圏・大都市を中心に複合化した
案件が増加**

**1人1台端末の活用を前提とした
案件に変化**

UCHIDA 首都圏の企業で魅力ある大型のリニューアル案件が増加

出社と在宅勤務とを併用するハイブリッド型の働き方が広がる



ワーカーの視点で、最適な場所を選んで働く場づくり



多種多様なワークシーンに合わせ、柔軟に可変させる
ことが可能な空間を構築

第4四半期はコロナ禍の波が落ち着き、出社増加で新たな需要が増加

発表 2021年12月3日

公開買付け期間 2021年12月6日～2022年1月24日

2022年5月27日 上場廃止、完全子会社化

これに伴う支出を計上

※前年度は前受金

単位：百万

科目	金額	増減
I 流動資産	95,091	△7,962
現金及び預金	28,844	△15,920
受取手形、売掛金 及び契約資産	46,603	+6,038
棚卸資産	14,926	+811
II 固定資産	30,411	+348
有形固定資産	10,641	△35
無形固定資産	3,065	+594
投資その他の資産	16,704	△210
資産合計	125,503	△7,613

科目	金額	増減
I 流動負債	68,078	△3,176
仕入債務	35,862	△774
未払費用	5,225	△568
未払金	8,162	+3,863
未払法人税等	952	△2,269
未払消費税等	255	△1,651
契約負債※	10,855	△933
賞与引当金	2,709	△477
II 固定負債	11,306	△350
負債合計	79,384	△3,526
資本剰余金	-	△3,297
利益剰余金	39,007	+2,883
その他有価証券評価差額金	3,859	+657
非支配株主持分	399	△4,523
純資産合計	46,118	△4,087
負債純資産合計	125,503	△7,613

単位：百万

項目	当期	前期	増減
I 営業活動によるキャッシュ・フロー	△5,414	20,457	△25,871
税金等調整前当期純利益	7,965	10,976	△3,010
減価償却費	1,823	2,317	△493
製品保証引当金の増減額（△は減少）	△640	2,295	△2,935
売上債権及び契約資産の増減額（△は増加）	△5,922	△4,212	△1,709
棚卸資産の増減額（△は増加）	△716	2,042	△2,759
仕入債務の増減額（△は減少）	△800	2,204	△3,005
契約負債の増減額（△は減少）	△942	6,009	△6,952
未払消費税等の増減額（△は減少）	△1,651	380	△2,032
法人税等の支払額	△4,332	△3,335	△996
II 投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,198	△1,134	△1,063
有形固定資産の取得による支出	△613	△687	+74
無形固定資産の取得による支出	△1,635	△1,014	△621
投資有価証券の売却による収入	241	85	+156
III 財務活動によるキャッシュ・フロー	△8,632	△1,484	△7,147
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△6,760	-	△6,760
配当金の支払額	△1,373	△1,175	△198

■営業C/F

前期GIGA関連債務の支払い等 ▲54億円（前期は205億円のプラス）

■財務C/F

ウチダエスコTOB関連で68億円のキャッシュアウト

■B/S

主な前年差は、現預金▲159億円、非支配株主持分▲45億円、
資本剰余金▲33億円

GIGAスクールの終了、ウチダエスコTOBの影響による変動。見込み通りとなる。

2. 2023年7月期 通期の見通し

2023年7月期 連結業績予測

売上増も、積極的な投資にともなう販管費増で営業利益は減少

(単位：百万円)

	2022年7月期	2023年7月期	増減	
売上高	221,856	230,000	+8,143	(+3.7%)
営業利益	7,890	6,400	△1,490	(△18.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,477	4,550	+72	(+1.6%)

積極的な投資にともなう販管費増

GIGAスクール後、大手民間ICTなど、新需要に向けた投資

- 社内基幹システム投資の減価償却費の増 約3億
- 顧客接点強化のためのマーケティング活動 約7億
- 将来に向けた戦略経費（研究開発、人財投資等）約5億
など

販管費増加（前年実績費）およそ+20億円を見込む

2023年7月期 セグメント別計画

民間市場は回復を見込み情報・オフィスともに伸長予想。公共関連はGIGA追加需要の減少から前年比で低下するが、2019年の従来の水準比では大幅増。

(単位：百万円)

上段：売上高 下段：営業利益	2019年 7月期	2020年 7月期	2021年 7月期	2022年 7月期	2023年 7月期計画	増減
公共関連事業	57,536 1,362	75,987 4,626	156,718 7,976	74,747 4,284	72,000 3,000	△2,747 △1,284
オフィス関連 事業	47,944 2	49,094 153	46,345 △626	48,394 489	52,000 550	+3,605 +60
情報関連事業	58,074 2,240	74,423 2,298	86,959 2,607	97,687 2,608	105,000 2,800	+7,312 +191

3. 第16次中期経営計画の進捗 (2022年7月期～2024年7月期)

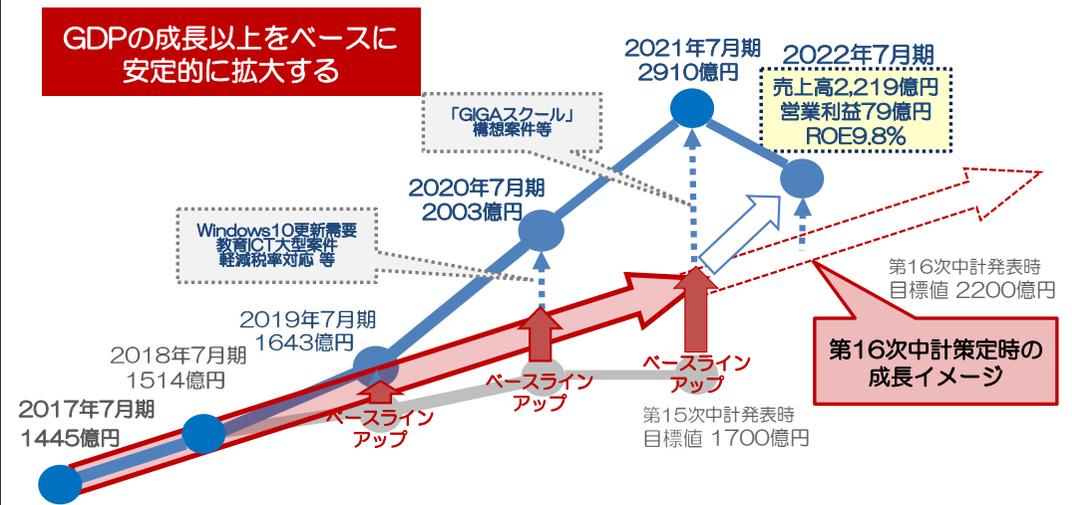
目指すべき姿と方向性
(再確認)

第16次中期経営計画（概要）

	2021～2024	2025～
主要テーマ	中核事業の再構築へ	生産年齢人口の加速度的な減少
収益性向上	コロナ後の景気回復と新需要への対応 ●アフターGIGAスクール ●広がる顧客基盤で接点を強化 ●公共・民間のDX需要 ●DX時代の働く場	社会構造変化に対応 スマート社会の実現 (SDGsの実現)
中核事業再構築	中核事業の再構築による新たな競争優位の確立 ●顧客資産を土台に需要開発 ●ダイナミズム創出のための変革 ●ICT×環境で独自性発揮 ●マネジメント改革と見える化	「人」と「データ」の時代に対応 機動的な変化対応 ROE8%以上の経営基盤

①ベースラインのアップ (収益性の向上)

ベースラインアップを着実に進めながら、構造を変える



2022年7月期 業績予想と業績推移

	2019年 7月期実績	2020年 7月期実績	2021年 7月期実績	2022年 7月期実績	2023年 7月期予想	2019年比
売上高	164,386	200,307	291,035	221,856	230,000	
前年比	108.5%	121.9%	145.3%	76.2%	103.7%	139.9%
営業利益	3,813	7,242	10,363	7,890	6,400	
前年比	129.7%	189.9%	143.1%	76.1%	81.1%	167.8%
当期純利益	2,415	3,490	6,160	4,477	4,550	
前年比	131.9%	144.5%	176.5%	72.7%	101.6%	188.4%

2020年7月期はWindows10更新需要、学習指導要領改訂にともなう教育ICT拡大、
2021年7月期はGIGAスクール構想の超大型案件など期間を限定した需要が含まれる

②事業再編に向けて

「2025年以降に備える中核事業の再構築」

事業再編に向けて推進してきたこと

2015年から事業再編に着手、今後は展開を加速する

- 2015年
 - 従来の3本部を廃しフラットな組織に改編
 - ICT系開発を再編・統合
- 2018年
 - 民間・公共のSEを統合
- 2019年
 - 成長する事業分野をセグメントから独立して戦略推進
(ネットワークビジネス推進/ガバメントビジネス推進/ドキュメント&ECOソリューションを独立組織に)
- 2018年
～
2022年
 - 文教市場の強みから地方の事業をオフィス事業と合体
(首都圏・京阪神を除く地方全体)

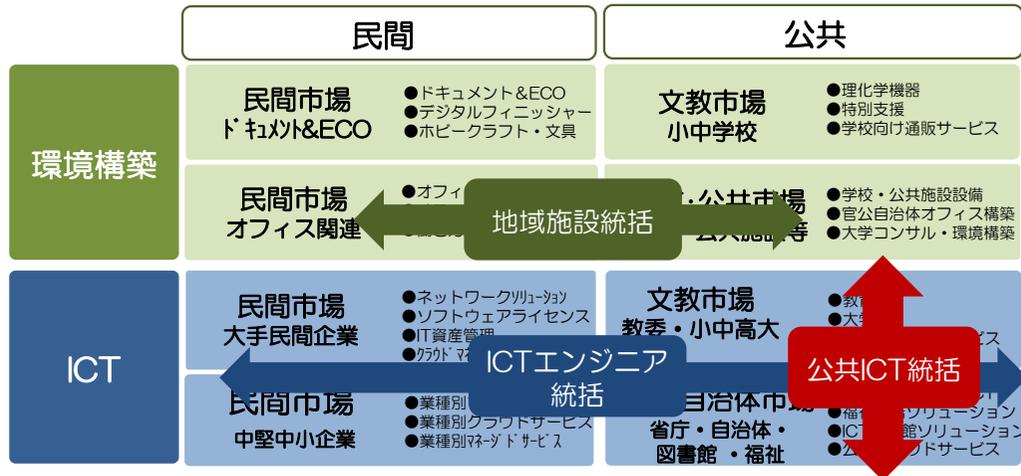
2022年7月期 実施事項

2021年7月 「統括」の設置

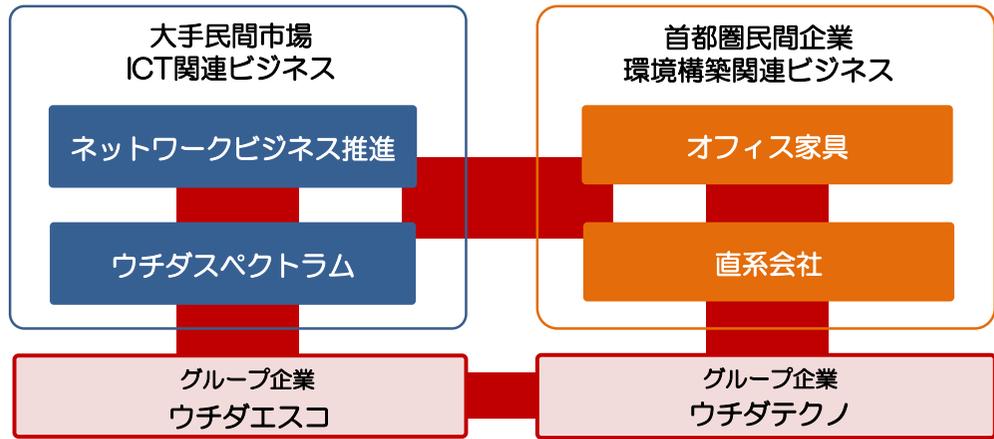
※取締役執行役員を任命

2022年5月 ウチダエスコ完全子会社化

UCHIDA 中核事業の再構築に向けて 統括の設置
 統括のもとに組織を超えた再編の実装、グループ展開の足がかりへ



UCHIDA 大手民間企業市場のリソースの集中化（着手）
 統括は設置しないが、同様にグループ内で強みを最大化する



UCHIDA 事業シナジー段階からダイナミズムの創出の実現へ



UCHIDA 第16次中期経営計画 目指すべき姿と方向性から

大きな目標テーマ
 2025年以降、わが国の労働者人口の急速な減少に備える

顧客の「人」と「データ」への投資を支援する

（政府のデジタル田園都市国家構想とも流れが共通）

強みのある事業から新たな需要にアプローチ

公共市場（教育・自治体・中央官庁）での
「人」と「データ」への取り組み

当社が開発する学校向け学習eポータル「L-Gate」 政府大型実証実験に向けて当社が開発した学習eポータルを製品化



約620自治体
約6,000校が
「L-Gate」を利用
トップクラスの導入実績
※2022.8月時点

データ活用において国際技術標準に準拠しており、顧客の汎用性を高めるとして評価を得る。



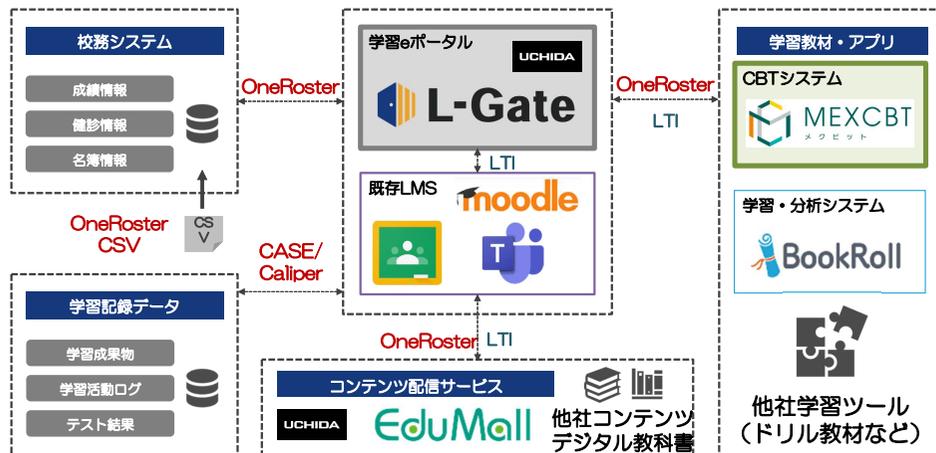
第6回IMS Japan賞
最優秀賞を受賞



IMS Learning Impact Awards2022 (IMS 世界大会)
銅賞を受賞!
日本企業として初の受賞

教育データエコシステムの構築に先行着手

他社製品を含めた接続・連携により教育におけるエコシステムの構築へ



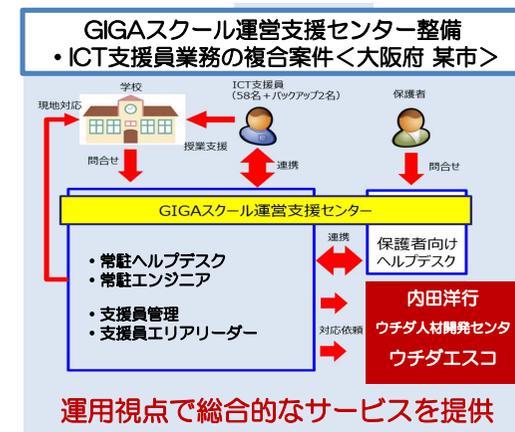
ICT支援・サポートサービスの強化

1人1台環境が整い、活用に向けた総合的な運用サポートが必要となる

ウチダエスコ、ウチダ人材開発センタなどのノウハウを結集

- ICT環境整備
- 端末、NW
- セキュリティ
- オンラインサポート
- オフラインサポート
- 人的サポート
- 研修

- 参考) 令和5年度概算要求 (文部科学省)
- 運営支援センター機能強化
 - 支援スタッフの充実
 - 教師の研修体制の充実



運用視点で総合的なサービスを提供

UCHIDA 1人1台環境でデータ活用を想定した新しい教室づくり
空間構築とICTの両方を持ち、多くの実績に裏打ちされたノウハウと信頼

2022～ 学芸大学附属竹早小学校「SUGOI部屋」

- 全国の学校に低コストで導入可能な、新たな学習空間のベースを構築し検証



2010年
未来の学習空間「フューチャークラブルーム®」を考案。内田洋行新川本社、大阪支店に設置
2013年
筑波大学附属小学校に「未来の教室」を実証研究
全国小中高大に多くの導入実績を持つ

2022.7.7プレスリリース
株式会社内田洋行と宮城教育大学が最先端なICT教育設備のネーミングライツ事業を締結



UCHIDA 民間企業向けのDX研修需要が急増（ウチダ人材開発センタ）
デジタル人材育成事業が好調、学校教育から社会人教育までノウハウを生かす

ビジネススキル	<ul style="list-style-type: none"> ● アルゴリズムによる論理的思考 ● プレゼンテーション力向上 ● リーダーシップ向上
デジタル基礎	<ul style="list-style-type: none"> ● 情報セキュリティ基礎 ● ネットワーク基礎 ● Excel応用研修
データ活用	<ul style="list-style-type: none"> ● データ分析応用 ● データマネジメント基礎 ● データ構造設計
DXを支える技術	<ul style="list-style-type: none"> ● 地図で紐解く「ブロックチェーン基礎講座」 ● セキュリティ技術CompTIA Security+ ● クラウド技術CompTIA Cloud+
プログラミング	<ul style="list-style-type: none"> ● Pythonプログラミング入門 ● Pythonプログラミング実践 ● システム開発プロジェクト体験
DXプロジェクト企画	<ul style="list-style-type: none"> ● アジャイル開発入門 ● プロジェクトマネジメント入門 ● プロジェクトマネジメント実践
ノーコード・ローコード開発	<ul style="list-style-type: none"> ● Power Automateを利用した個人業務の効率化 ● Power BIによるデータ分析 ● Data verseを利用したモデル駆動型アプリケーション

UCHIDA デジタル・ガバメント（自治体DX）

DXによる自治体職員の働き方改革

2022.4.21プレスリリース
内田洋行、埼玉県北本市役所のネットワーク環境を、自治体DXを推進するためのICT基盤へ刷新～高セキュリティによる市庁舎・出先拠点・テレワークで「職員の働き方改革」を推進～

スマート福祉の実現

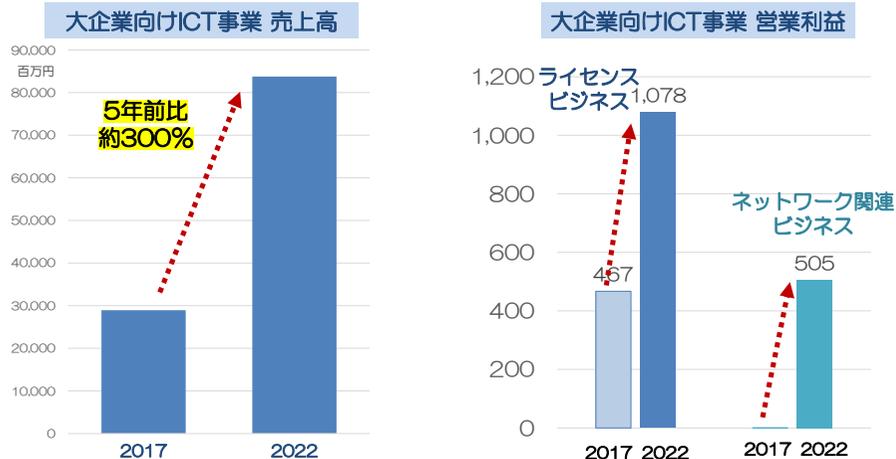
2022.9.9プレスリリース
内田洋行、大阪府と事業連携協定を締結～「スマート福祉の実現に向けた業務改善等」に関する取組みで連携～

- 協定内容
- 業務改善（IT活用）
 - 職場環境整備（ハイブリッドワーク）
 - 有事対応支援（IT活用、有事の空間構築）

UCHIDA

民間市場（大企業・中堅中小企業）での「人」と「データ」への取り組み

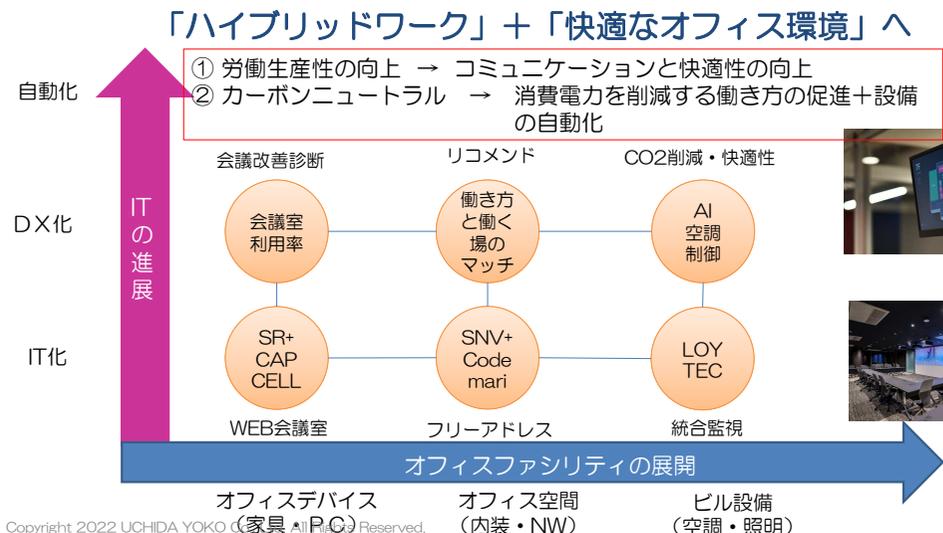
UCHIDA 大手民間ICT 業績推移（5か年）新たな柱に成長した
ウチダスペクトラムとネットワークビジネス推進事業の実績



Copyright 2022 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

49

UCHIDA 大手民間ICTのビジネスはオフィス事業にも影響を与える



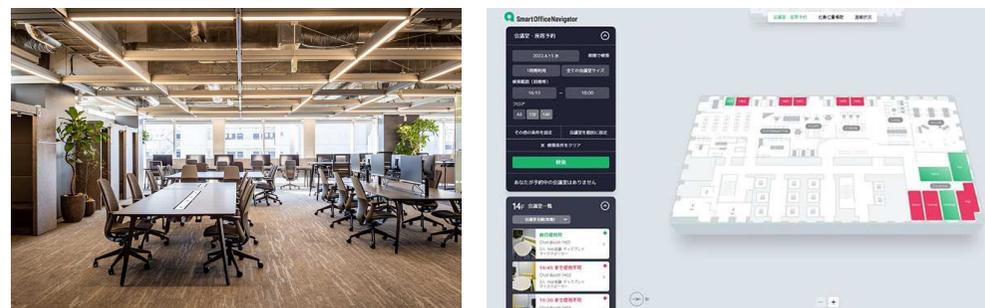
Copyright 2022 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

50

UCHIDA SmartOffice Navigator
「人」と「場所」のデータをもとに働き方と働く場を最適化するシステム



UCHIDA 多様な働き方への対応（ハイブリッドな働き方の実現）
オフィス環境構築とICTネットワークサービスの両方を持つ強みを発揮



2022.4.26プレスリリース
内田洋行、日本ゼオンのハイブリッドな働き方を実現する本社オフィスを構築
～最先端なICT基盤による社員の働き方改革を推進、技術革新の人材確保へ～

Copyright 2022 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

52

地方における公共・民間分野合体

多様な働き方への対応（地方創生/テレワーク拠点整備） オフィス環境構築とICTネットワークサービスの両方を持つ強みを発揮

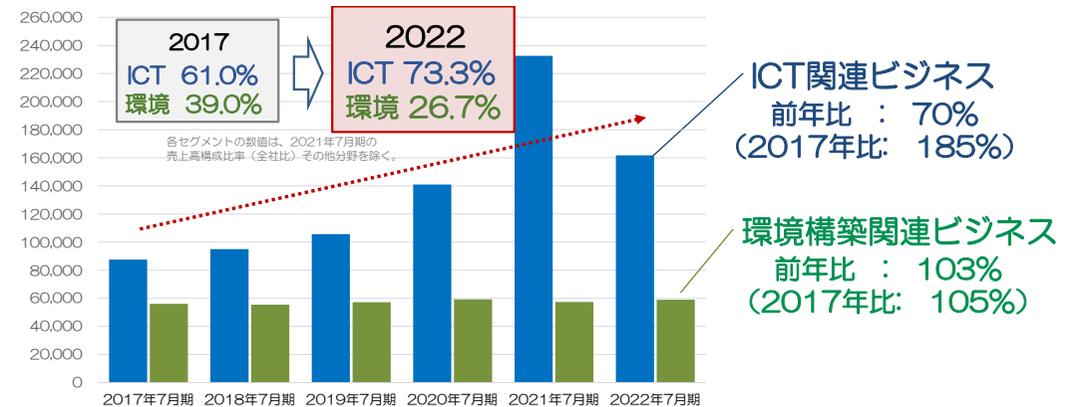


山形県高畠町 coworkingスペース

全体を支えるICT基盤技術の強化

2022年7月期 通期業績結果

ICT関連ビジネスが成長し収益が拡大するなかで、全体の業績も安定

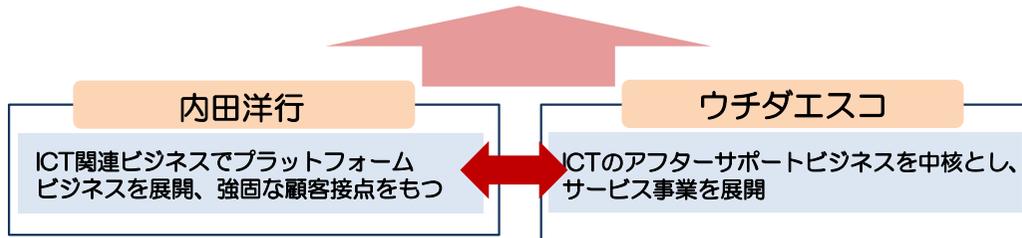


ウチダエスコ完全子会社化による相乗効果の発揮

内田洋行と共に文教市場で展開してラストワンマイルサービスの強みを民間企業へ

相乗効果の発揮

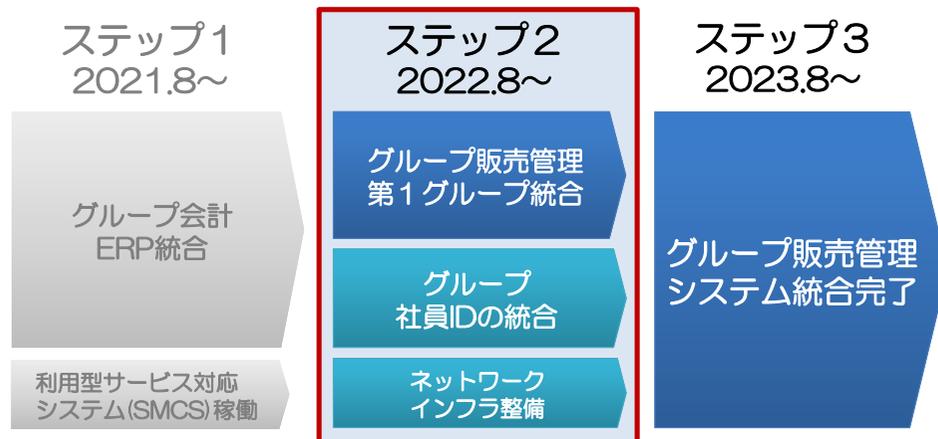
GIGAスクール構想での協業で蓄積したノウハウを軸足に教育ICT事業を強化する。またグループ全体でも密接な関係を育み、成長分野であるICTサービスビジネスをさらに民間市場にも展開する。



2023年7月期に加速させる事項

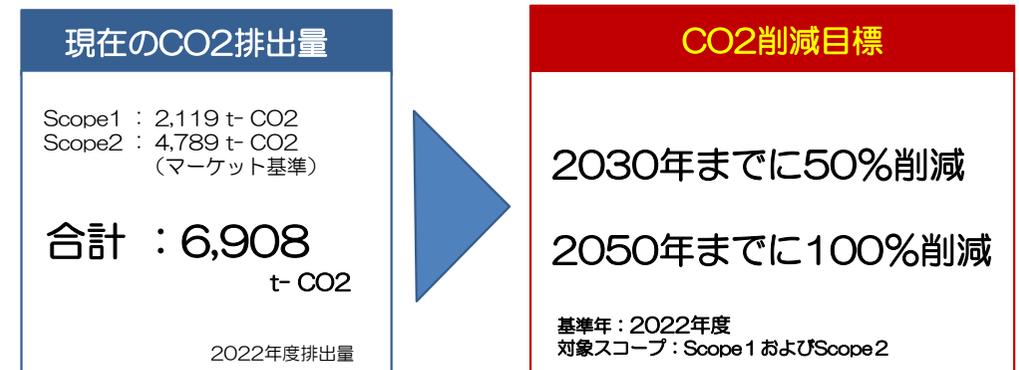
社内基幹システムの整備（進捗）

グループ全体の経営情報の一元化・可視化を推進（3年間で順次対応）



TCFDに賛同、CO2削減目標を公表

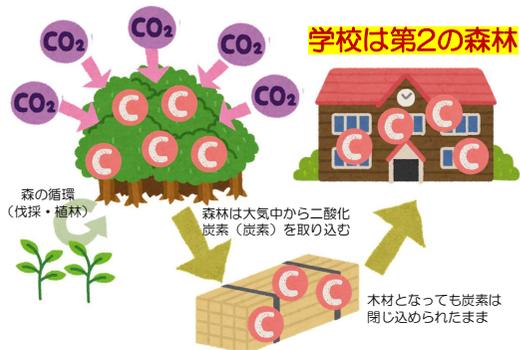
当社のCO2排出量は2030年削減目標を設定



※本排出量を今後の削減計画の基準年として設定しています。なお、Scope3につきましては、今後算定を進めるとともに削減目標の設定を検討して参ります。

CO₂の固定化

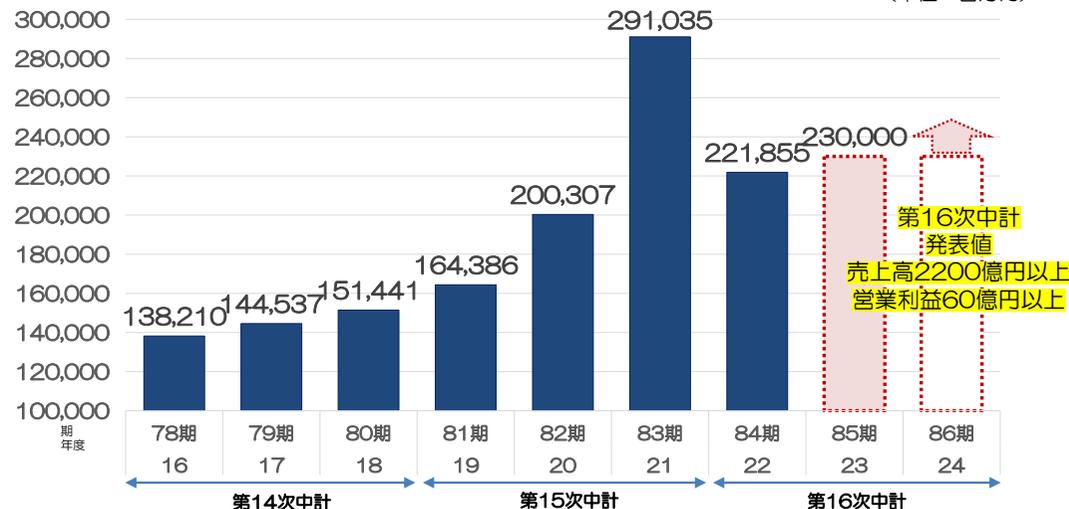
学校は第2の森林



当社は学校を中心とする木製家具の販売に加え、民間企業への納入を含めると、およそ年間**7,000トン**のCO₂の固定化の貢献している。この数字は当社年間CO₂排出量と同等である。現時点では固定化はCO₂削減にカウントされないが、木材の活用にとまなう活動を広げていく。

連結業績計画 (売上高)

(単位: 百万円)



目標とする経営指標

自己資本当期純利益率 (ROE) について

将来の市場変化に対応するための自らの変革を推進しながら、**安定的に8%を超える水準を継続できる経営基盤づくり**を目指します

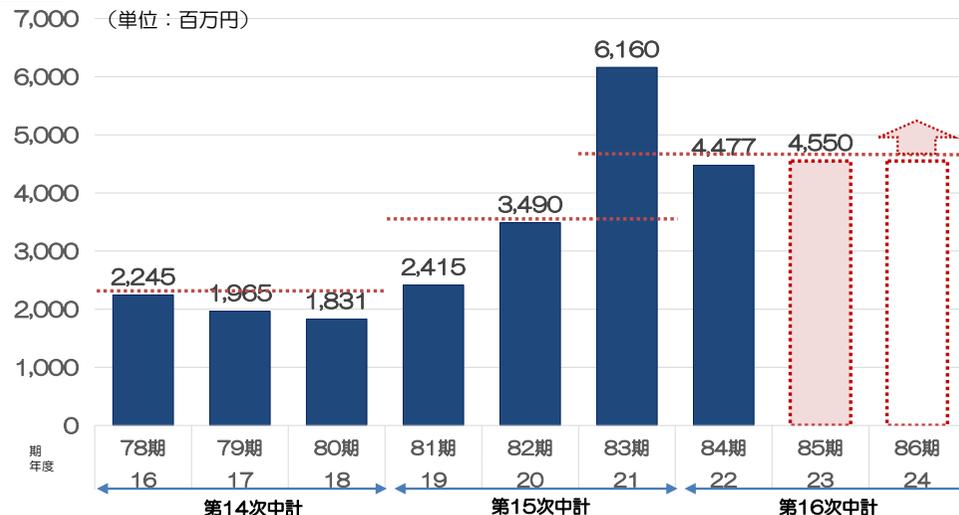
ROE推移



利益配分に関する基本方針

長期的かつ総合的な株主価値の向上を図るため、健全なる持続的成長を目指します。

連結業績推移（当期純利益） ※親会社株主に帰属する当期純利益



株主還元の基本方針について

- 安定的な配当を前提
- 将来リスクを勘案した「財務基盤の充実」と「中長期の経営戦略実現に向けた投資」とのバランスをとる

より一層、株主様への還元の充実を目指す



【参考】株主総利回り（TSR）

	2017年 7月期	2018年 7月期	2019年 7月期	2020年 7月期	2021年 7月期	2022年 7月期
株価	2,845	3,480	3,605	6,860	4,675	4,860
配当	—	75	90	120	140	140
株主総利回り (TSR)	—	125.0%	132.5%	251.1%	179.3%	190.7%
比較指標： 配当込みTOPIX	—	109.1%	100.2%	103.6%	126.8%	133.8%

社会構造変化で社会ニーズが大きく変わる



「人をどうにかすか」と「ICTの活用」が共通

人口減少社会に「Society5.0」の実現で貢献



資料についてのご注意

本資料に記載いたしました業績見通し、戦略、計画等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見込みでございます。これらは現時点において入手可能な将来の動向等の各種情報に基づいて経営者が判断したものであり、不確定な要素を含んだものです。

したがって実際の業績は、内外のさまざまな要因により、見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご了承願います。