

2023年7月期 決算説明会

株式会社内田洋行
東証プライム
証券コード：8057

1. 2023年7月期 決算概要説明
2. 中長期の方向性
3. 2024年7月期 通期の見通し

1. 2023年7月期 決算概要説明

2023年7月期 業績結果（連結）

増収増益

（単位：百万円）

	2022年7月期	2023年7月期	増減	
売上高	221,856	246,549	+24,693	+11.1%
売上総利益	42,648	44,606	+1,958	+4.6%
販管費	34,758	36,169	+1,412	+4.1%
営業利益	7,890	8,436	+546	+6.9%
経常利益	7,843	9,161	+1,318	+16.8%
当期純利益	4,477	6,366	+1,889	+42.2%

UCHIDA 2023年7月期 決算のポイント

●売上高、営業利益、経常利益はGIGAスクール特需を除いて過去最高

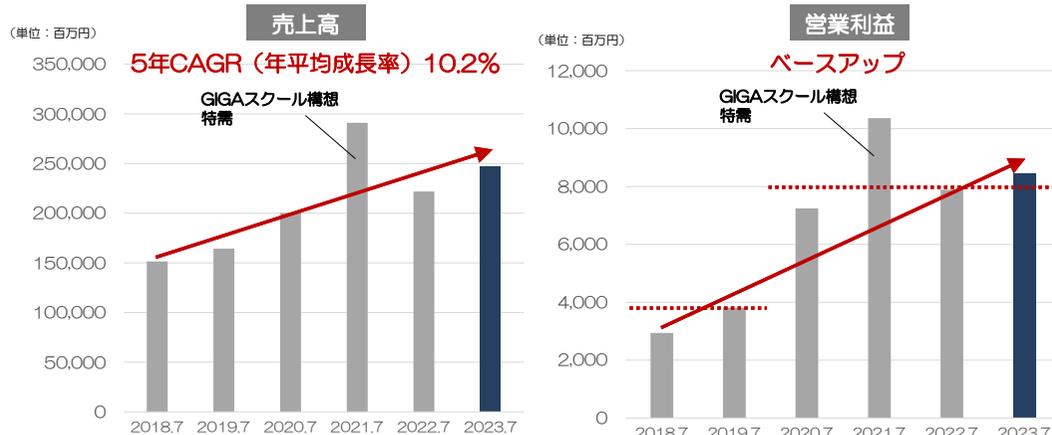
- 売上高は、全てのセグメントで前年実績を大きく上回った
- 営業利益は、民間分野が伸長し、将来のための投資強化による販管費の増加があったものの前年を上回る。
- 経常利益は、前年のウチダエスコTOB関連費用がなく前年を大きく上回る。

●当期純利益はGIGA時を超えて過去最高

- 営業利益・経常利益の増加に加えて、他の要因もあり大幅に増加
 - ーウチダエスコ完全子会社化による少数株主分の利益の取り込み
 - ー非連結子会社の吸収合併にともなう税効果（一時的）

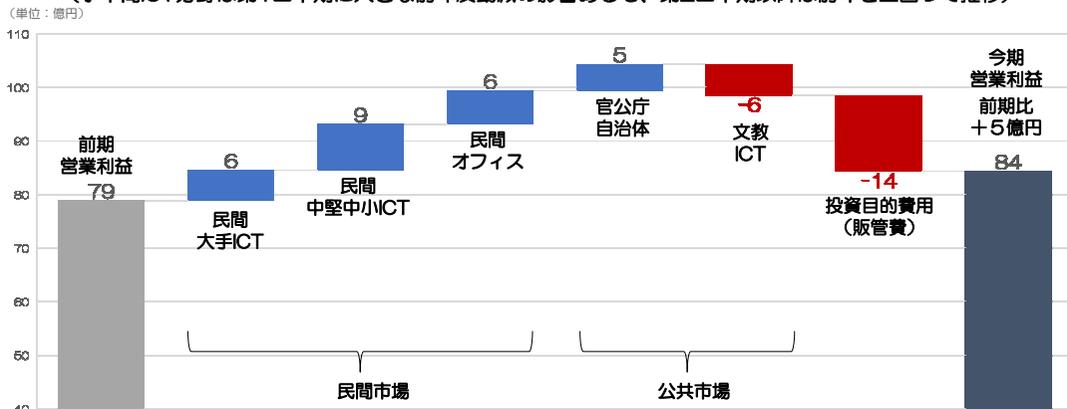
UCHIDA 2023年7月期 通期業績（売上高・営業利益）

2021年7月期のGIGAスクール特需を除き過去最高の売上高・営業利益・経常利益



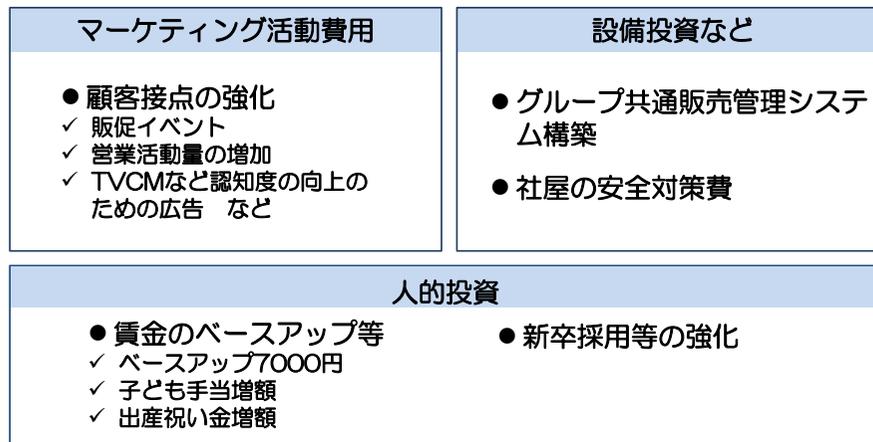
UCHIDA 2023年7月期 営業利益 前年増減内訳

民間市場は大きく伸長。小中高ICT分野の反動減をカバーし、販管費増を吸収
(小中高ICT分野は第1四半期に大きな前年反動減の影響あるも、第2四半期以降は前年を上回って推移)



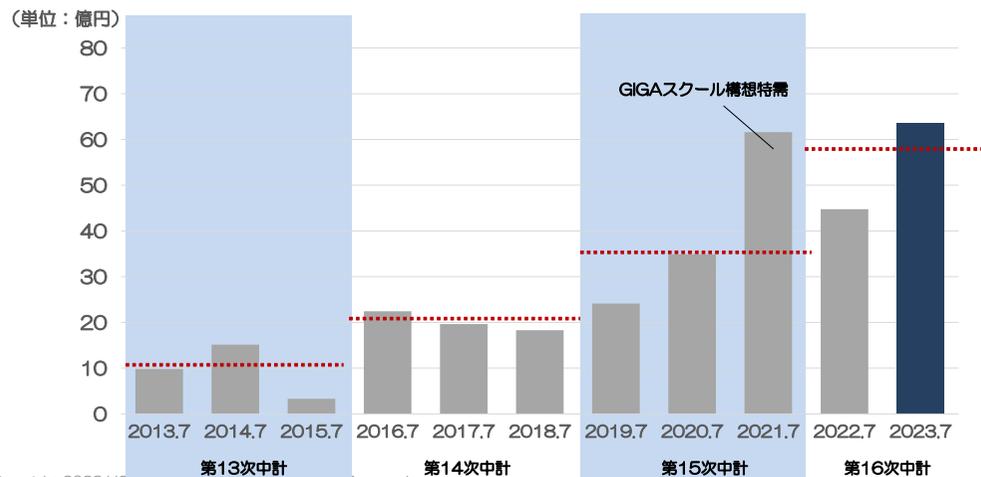
UCHIDA 投資目的費用の増加（販管費増）

顧客接点の強化、グループ共通販売システム構築等を 計画通り執行



2023年7月期 業績推移 当期利益

GIGAスクール構想特需時を超えて過去最高で 63.7億円



Copyright 2023 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

2023年7月期 セグメント別 実績

3つのセグメント全てで増収

(単位: 百万円)

上段: 売上高 下段: 営業利益	2022年7月期	2023年7月期	前年増減
公共関連事業	74,747 4,284	80,708 3,426	+8.0% △858
オフィス関連事業	48,394 489	51,092 1,071	+5.6% +582
情報関連事業	97,687 2,608	113,722 3,649	+16.4% +1,041

Copyright 2023 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別実績

Copyright 2023 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

情報関連事業 セグメント実績

(単位: 百万円)

	2022年7月期	2023年7月期	前年差	前年比
売上高	97,687	113,721	+16,035	+16.4%
営業利益	2,608	3,649	+1,041	+39.9%

大手民間企業向け

- 大手企業のネットワーク構築、クラウドを中心としたサブスクリプション型のライセンス契約の拡大が継続



マイクロソフト製品を中心とするソフトウェアライセンス事業の大型案件受注が好調

Azureの構成比率が高まる

出社率の回復により、会議室ソリューションなどの需要が回復

中堅中小企業向け

- 地方景気の回復が顕著となり、食品業を中心に中堅中小企業の基幹システム商談の獲得が大きく伸長

ERP基幹業務システム「スーパーカクテル」

食品業・化学品業の特有の業務支援に強みを持つ日本全国の食品メーカー・卸売業のお客さまに多数の導入実績。
7年連続でシェアNo.1※を獲得。
出典: ITR「ITR MARKET VIEW: ERP市場2022」ERP市場-食品: パンダー別売上金額推移およびシェア(2015-2021年度予測)

建設業ERPシステム「プロセス」

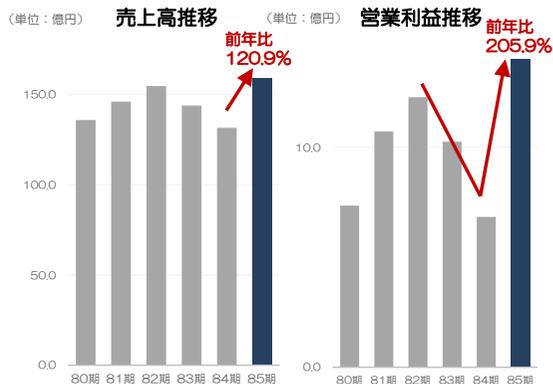
PROCES

導入実績 350社以上

Copyright 2023 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

UCHIDA 情報関連事業 —中堅・中小企業ICT分野—

地方の中堅・中小企業の収益の回復により、基幹システム商談が大きく拡大し、インボイス対応などにより営業利益が大きく伸長。



収益性の高い基幹システム商談の増加により
営業利益が大きく伸長

- 得意業種の食品業を中心に基幹システム商談の獲得が大きく伸長。

電子インボイス対応スケジュール

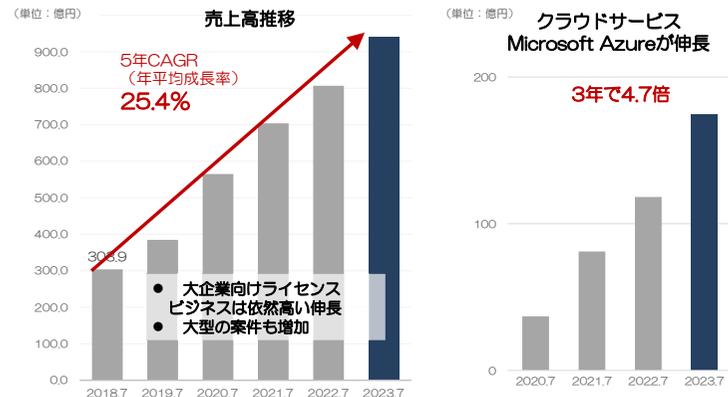


- 令和5年10月から開始するインボイス制度へのシステム対応が始まり、10月まで続く

UCHIDA 情報関連事業 —大企業ICT分野—

ソフトウェアライセンス拡大に加え
クラウドサブスクリプションライセンスが大きく伸長

ライセンスビジネス (ウチダスペクトラム)



UCHIDA オフィス関連事業 セグメント実績

(単位: 百万円)

	2022年7月期	2023年7月期	前年差	前年比
売上高	48,394	51,092	+2,698	+5.6%
営業利益	489	1,071	+582	+119.0%

出社率が回復。オフィス回帰が進んでいる

出社派・完全出社が 約66.7%に戻る



- 首都圏の大手企業を中心に出社率が大きく上昇したことから、より良いオフィス環境にするためのリニューアルや、ハイブリッド型の働き方に対応した改装などの案件が増大。

より良いオフィス環境へのリニューアルが増加



- 投資の方向が競争力の源泉である研究開発部門へ移行したことによる R&D 関連のオフィス構築の大型案件の獲得
- 家具の販売量の増加などにより、生産工場の収益の伸長や物流配送効率も上昇

UCHIDA 公共関連事業 セグメント実績

(単位: 百万円)

	2022年7月期	2023年7月期	前年差	前年比
売上高	74,747	80,708	+5,961	+8.0%
営業利益	4,284	3,426	△858	-

2022年7月期 (前年)

- 小中高ICT分野で、前年のGIGA予算執行により停止していた従来型案件が2か年分執行
- 第1四半期に大型案件集中
- GIGA後の端末追加等需要
- 私立高・大学等でBYOD※需要拡大

※BYOD (Bring your own device): 個人所有のデバイスを学校に持ち込み、授業や学習に利用する事。

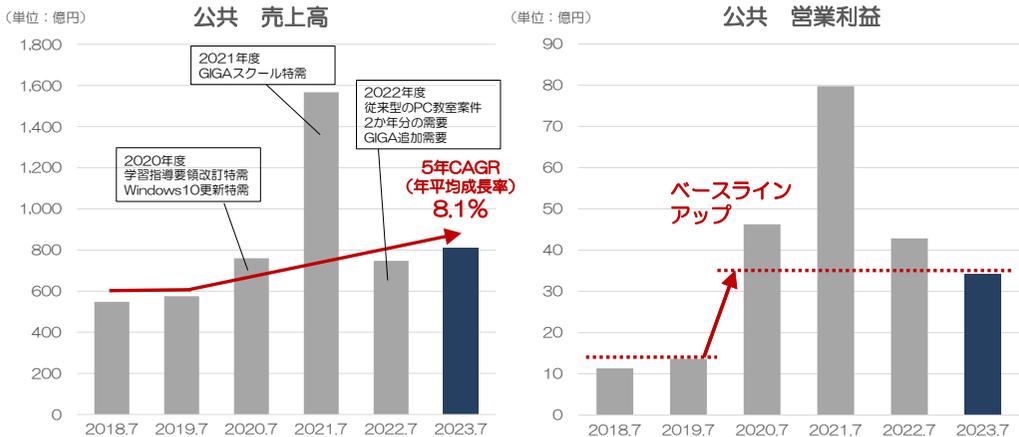
※2022年9月デジタル庁発足
自治体DXの推進

2023年7月期

- ▲第1四半期反動減
- 第2四半期以降は、GIGA スクール後に対応した大型ネットワーク案件やタブレット端末を活用しやすい教室改修案件などの獲得が進む
- 私立高・大学でBYOD※ 需要継続
- 大学分野 大学学部新設にともなう整備や学習環境構築案件が広がる
- 自治体分野DXに伴うシステム標準化と、ネットワーク強化案件の増加

UCHIDA 公共関連事業 業績推移

特需を契機に売上が拡大。収益のベースラインが向上



Copyright 2023 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

UCHIDA 公共関連事業 ー自治体分野ー

自治体分野でDXに伴うシステム標準化とネットワーク強化案件の増加

地方公共団体の基幹業務システムの標準化
~住基システムとのデータ連携システムの構築~

国の自治体DX推進計画において重点取組事項としてあげられているマイナポータルを介した「行政手続のオンライン化」に対応するためのネットワーク構築及び住基システムとのデータ連携システム

ネットワーク強化案件の増加
(埼玉県 某市)

- 仮想デスクトップ→仮想ブラウザにすることでインターネット接続のレスポンスを向上
- 仮想ブラウザ・無害化ソフトウェアの組み合わせによりお客様の操作性を向上

申請・承認ワークフロー	ファイルサーバ
SKYDIV	ウイルス対策
m-FILTER	i-FILTER
OPSWAT	WSUS
	ActiveDirectory

Hyper-V

仮想基盤

デジタル基盤改革支援補助金 (自治体オンライン申請の推進事業) の対象
※ハードに関する経費を含む
※同事業に係る地方自治体については別途交付枠で特筆

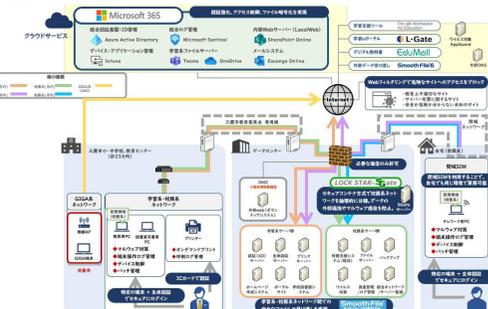
Copyright 2023 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

UCHIDA 公共関連事業 ー小中高ICT分野ー

一人一台端末を支える大型ネットワーク案件と教室改修が大きく伸長

GIGAスクール後に対応した大型ネットワーク案件
東京都某市 教育ネットワーク基盤設計等

小・中学校、教育センター計23カ所
児童生徒数13,000名十教職員 が利用するネットワーク基盤の設計・構築



Copyright 2023 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

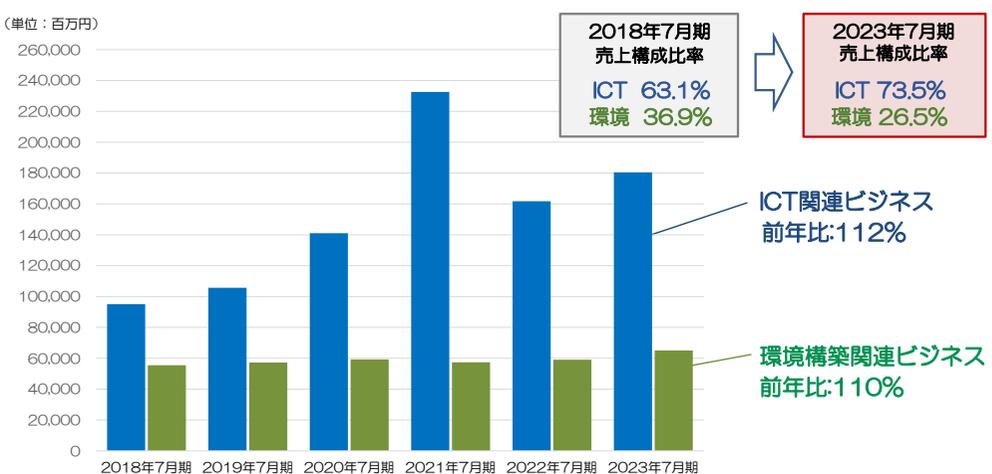
コンピュータ教室の改修
埼玉県鴻巣市「のすっこ未来教室」

内田洋行、鴻巣市と最先端の教育ICT空間を構築、事業連携を締結。PBL (課題解決型授業) とICT活用で子どもたちの資質・能力の向上と新たなラボ教室の開発を目指す。



Copyright 2023 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

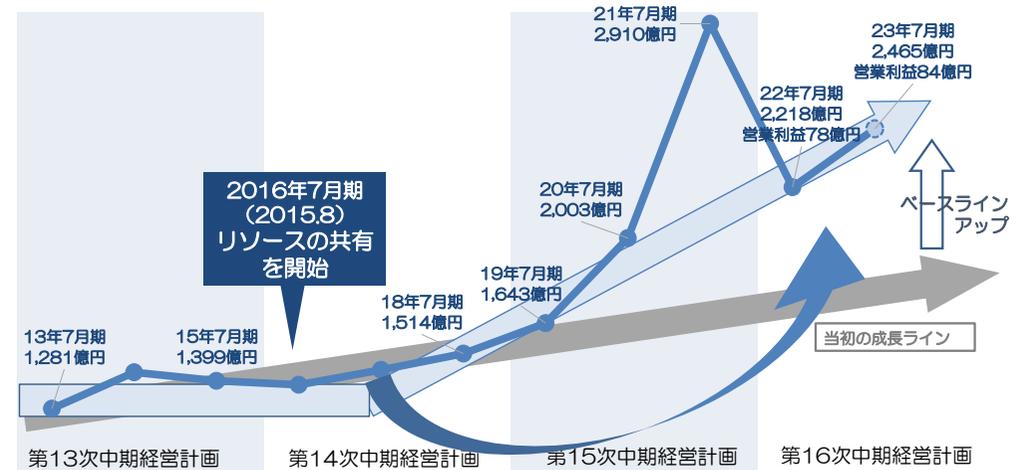
UCHIDA 2023年7月期 売上構成比率



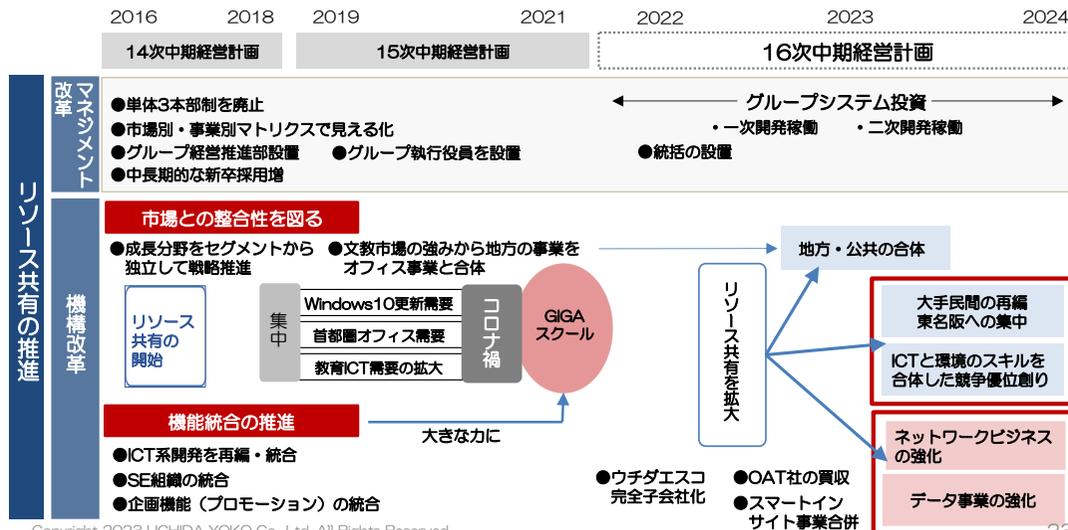
Copyright 2023 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

2. 中長期の方向性

セグメントを超えたリソースの共有によってベースラインアップ



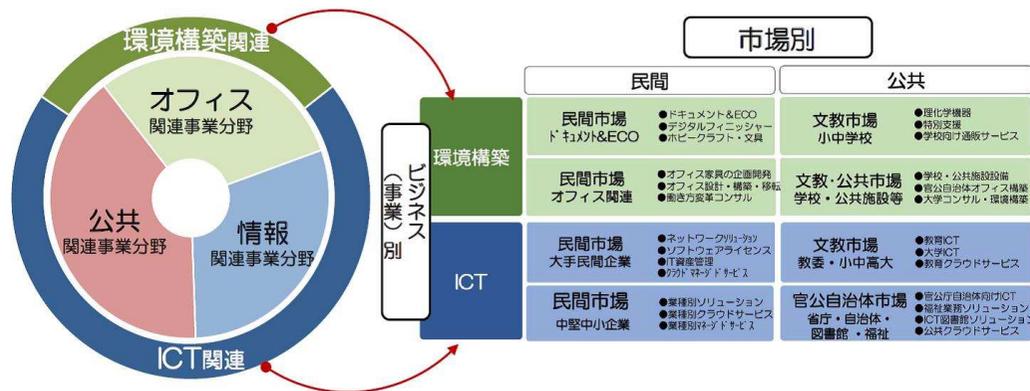
ベースラインアップにつながるリソース共有の進展



第14次・第15次中期経営計画で推進してきたこと (2016年7月期~2021年7月期)

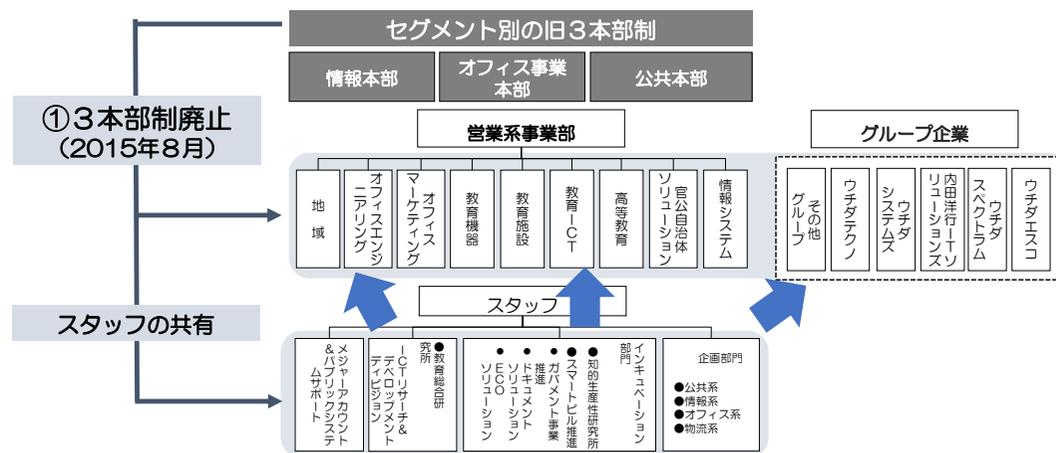
UCHIDA 市場別・事業別マトリクスで事業構造を見える化

従来の3セグメントに内在する各事業をSBU（Small Business Unit）として分類し、内田洋行グループが持つ事業ポートフォリオを俯瞰的な視点から見直してリソース再編の検討を始める。



UCHIDA リソース共有、組替えに向けた取り組み①

市場との整合性を図り、機能統合を推進するための施策



事業分野を超えてスタッフ機能の共有を推進

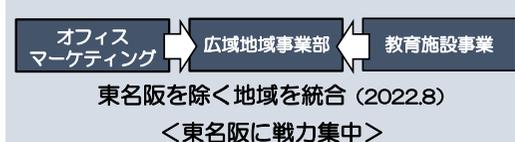
UCHIDA リソース共有、組替えに向けた取り組み②~⑤

市場との整合性を図り、機能統合を推進するための施策（主に内田洋行単体）

②成長事業をセグメントから独立して戦略推進 (2015.8~)



③文教市場の強みから地方の公共・オフィスを合体 (2018.8~2022.8)



④市場・事業別に分散していたSE組織を統合 (2015.8~)



⑤事業別にあったICT関連のR&D部門・開発機能を統合 (2015.8~)



UCHIDA

第16次中期経営計画において推進すること
(2022年7月期~2024年7月期)

UCHIDA 第16次中計（2022年7月期～2024年7月期）の進捗

ICT分野

一年次（2022年7月期）

- ICT基盤強化によるネットワークビジネスの強化
- ウチダエスコの完全子会社化と連携

二年次（2023年7月期）

- データビジネスの推進
- スマートインサイトの吸収合併
- OAT社のグループ化

環境構築分野

一年次・二年次（2022年7月期～2023年7月期）

- 公共の強みを軸に、官民市場全体で地域の直需力を強化
- オフィス関連事業の地方部隊を公共関連事業の環境構築部隊と統合して公共施設需要拡大に対応（段階的に統合し二年次に完了）
- ウチダテクノ株式会社（空間設計・内装等）の完全子会社化

UCHIDA ネットワークビジネス強化

ウチダエスコの完全子会社化によるリソースの共有とICT基盤強化

ウチダエスコ完全子会社化（2022.8）

内田洋行と共にラストワンマイルサービスの強みを民間企業へ拡大

相乗効果の発揮

- GIGAスクール構想のノウハウで培われたICTサービスビジネスを成長分野である民間市場にも展開



大規模キitting拠点「ESCO 船橋-BaySite」

- フロア面積：1,665坪
- 最大月産台数：40,000台



民間大企業から、中堅中小企業へと実績が拡大中

UCHIDA ネットワークビジネス強化

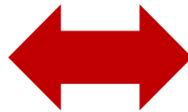
システムエンジニア組織の再編強化とウチダエスコの連携

ネットワーク・運用サポートのノウハウを集約（2023.8～）

機能を統合

- ネットワークシステム
- 運用マネジメント
- セントラルサポート

GIGAスクール構想案件から獲得した強みのノウハウがベース



マネジメント連携
人材交流推進
スキル共有

第16次中計
三年次に実施

ウチダエスコ

- ネットワークエンジニアリング
- フィールドサポート

2023年7月期 完全子会社化

UCHIDA データビジネスの推進

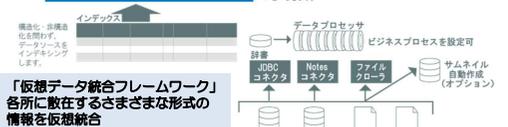
スマートインサイト社の吸収合併（2023.7）

スマートインサイト社とは

- 2005年 ウチダスペクトラム(株)が企業向けビッグデータ分析アプリケーション「SMART/InSight」を開発
- 2013年 ウチダスペクトラム(株)よりスマートインサイト事業を分割し、スマートインサイト(株)設立
- 2015年 株式会社産業革新機構より出資を受けるクラウド版の新製品「Mugen」開発・発売
- 2019年 (株)内田洋行の100%子会社化
- 2023年 (株)内田洋行に吸収合併



サーチアプリケーション「SMART/InSight G2」



主な顧客（社名ロゴ公開可企業）



UCHIDA データビジネスの推進

Open Assessment Technologies,S.A.の子会社化 (2023.5)

OAT社の沿革

2003年頃	2013年	～現在
ルクセンブルク研究技術機構 (LIST) とルクセンブルク大学	OAT社の設立	欧州等でCBTを展開
コンピューターベースの適応型テストの初期コンセプトを策定。 オープンスタンダードに基づく唯一のCBTシステム (コンピューターによるテスト) を開発し、「TAO」と名付ける。	ルクセンブルク研究技術機構 (LIST) とともにオランダ政府教育評価機関 (Cito) が出資。 開発者が中心となって「TAO」を世界に供給するためOAT社を設立。	フランスやイタリアの大規模学力調査をはじめ、ヨーロッパ各国やニューヨーク市の学力調査に採択。 2018年には米国の大学入学審査の標準テストACTも出資に参画。

CBTプラットフォーム「tao (タオ)」



taoとは、OAT社が開発したCBTのプラットフォーム。
IMS Global Learning Consortiumが策定した QTI (Question & Test Interoperability) と呼ばれる Computer Based Testing (CBT) の技術標準の一つに準拠して開発されている。ソースコードが公開されており、無償で利用できる (オープンソース)。

CBTプラットフォーム「tao」の主要顧客

各国 国内学力調査

フランス 国内学力調査	ノルウェー 国内学力調査	イタリア 国内学力調査
英国 入学時基礎学力テスト	アメリカ 大学進学共通学力テスト	
リトアニア 国内学力調査	日本 全国学力・学習状況調査	ほか

民間・非営利団体での採用

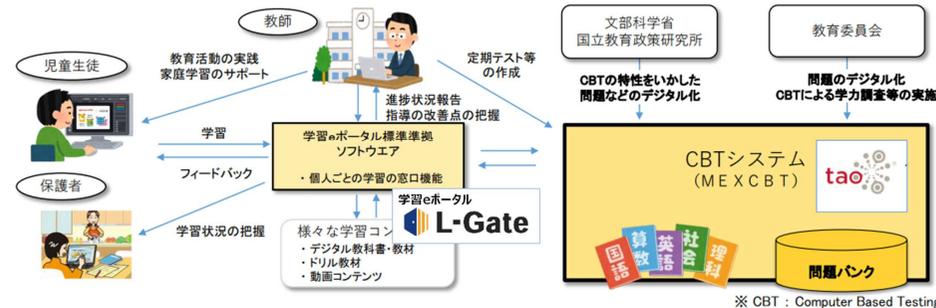


OECD 「PISA (学習到達度調査) 2025」に採択

OECD (経済協力開発機構) 加盟国の世界80カ国以上で実施する学力調査
「PISA (学習到達度調査) 2025」のCBTプラットフォームに「TAO」が選定される

UCHIDA 【参考】2015年 CBTシステム展開のためOAT社と協力関係を築く

2020年 文部科学省CBTシステム MEXCBT (メクビット) に「tao」を提案し採択される



国内学力調査のCBT化 2025～2026年に本格化する

今後は文部科学省の実施する全国学力・学習状況調査全体のCBT化が予定されており、国内の自治体をはじめ大学やその他教育機関においてもCBTが広がる見込み。日本はOAT社の最大の顧客となる。

UCHIDA 公共の強みを軸に官民市場全体で地域の直需力を強化

公共 学校施設分野の強み (ノウハウ・スキル) を軸に、
地域のオフィス分野の持つリソースを融合。

公共・オフィスを完全合体して
地方の公共需要拡大に対応
広域の直需営業組織

公共 学校施設分野

- 学校施設設備で豊富な実績
- 自治体、市役所、教育委員会などの施主や、設計事務所、ゼネコン等へアプローチするノウハウ

地域のオフィス分野

- 地域に広がるリソース
- 地域に張られた販売ネットワーク

UCHIDA 第16次中計 (2022年7月期～2024年7月期) 三年次

ICT分野

環境構築分野

三年次 (2024年7月期) の実施事項

- データ活用に向けた取り組み
- 民間 環境構築分野の東名阪への戦力集中化
- ICTスキルと環境構築スキルの合体でユニークな競争力創り

データ活用に向けた取り組み

将来の民間・公共のデータ活用ビジネスに向けた取り組み

**スマートインサイト社（非連結）
吸収合併**

仮想データ統合から見える化、AIによるテキストデータ解析、高度なアナリティクスまであらゆるビジネスのDX推進に活用できる、データの可視化・解析ソリューションを開発

超大手製造業などでの導入実績多数

データの可視化、解析で、
独自性の高い技術、ノウハウをもつ

**Open Assessment Technologies,S.A
子会社化**

ルクセンブルクに本社をもつ
先進的CBT※プラットフォームの開発会社

ルクセンブルク研究技術機構（LIST）とともに
オランダ政府教育評価機関（Cito）が出資

**OECD「PISA（学習到達度調査）
2025」に採択される**

将来の教育データ活用で必須となる
オープンソース技術、ノウハウをもつ

※Computer Based Testing

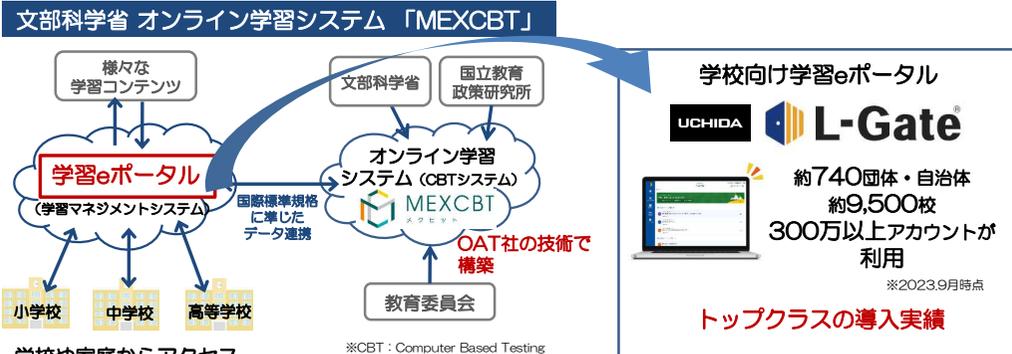
学校におけるデータ活用に向けた取り組み 教育DXの為にエコシステム構築を当社が担う

国際技術標準を採用し各社製品との互換性を高め、データ連携しやすくする。



学校向け学習eポータル「L-GATE」を展開

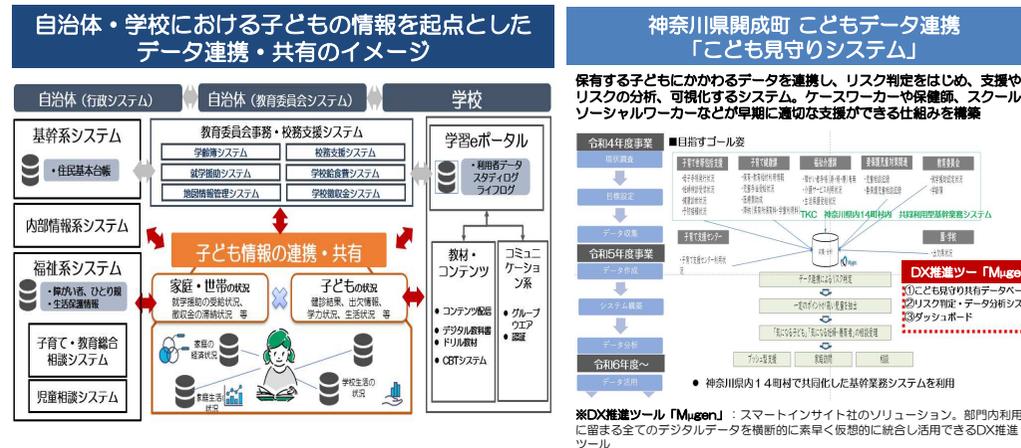
MEXCBTに接続する為には学習eポータルに接続する必要がある。



“MEXCBT”に接続可能な学習eポータルが一気に普及

子どものデータを起点にした自治体のDX

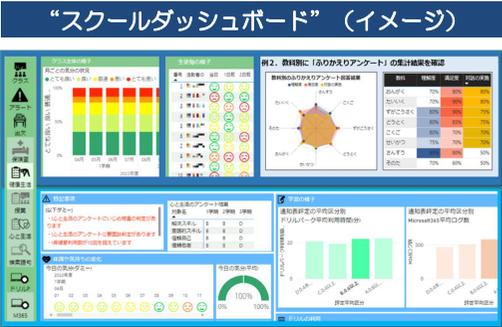
将来的には学校と自治体との間でもデータ連携を進め子供の諸問題解決に活かす



※DX推進ツール「Mugen」：スマートインサイト社のソリューション。部門内利用に留まる全てのデジタルデータを横断的に素早く仮想的に統合し活用できるDX推進ツール

UCHIDA データの可視化「スクールダッシュボード」

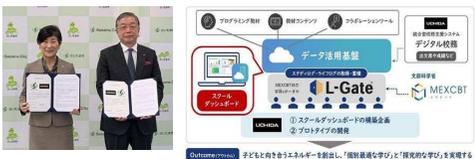
GIGAスクールの1人1台端末環境を活かした教育ビッグデータの活用



スクールダッシュボードとは
児童生徒に1人1台整備された端末の学習は、多くの学習履歴データを残すことができる。その他にも校務システムなどから得られる、学習者に関するさまざまなデータを集約し、教員や関係者が一覧できる機能。

さいたま市スマートスクールプロジェクトにおける「スクールダッシュボード」の開発

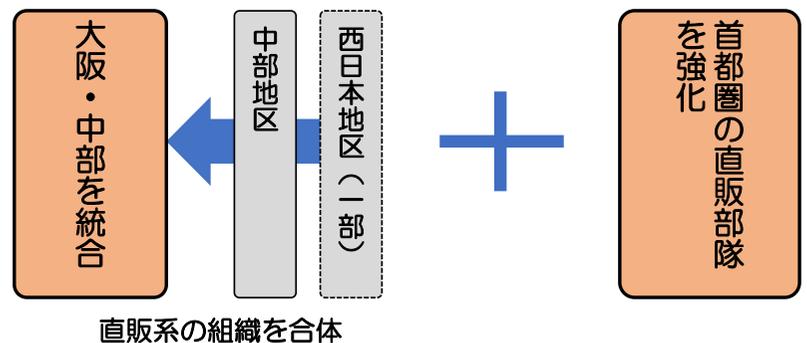
さいたま市と「さいたま市スマートスクールプロジェクト」の事業連携を締結 ~GIGAスクールでの教育データ活用基盤の開発支援、「学び方」「教え方」「働き方」改革を推進~ (2022年10月)



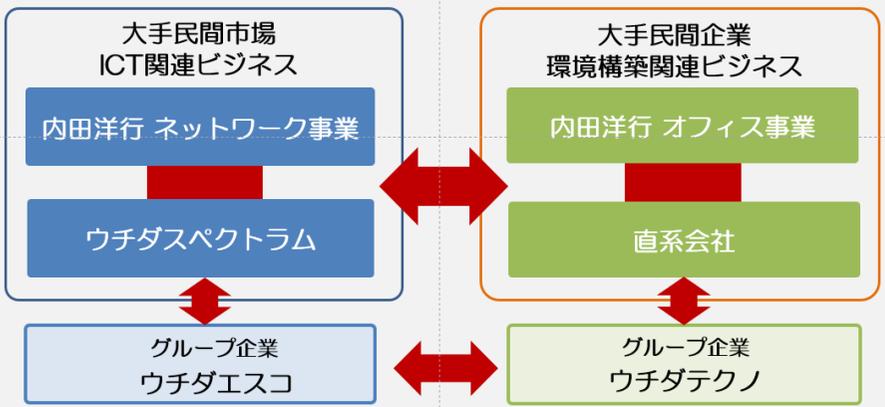
- <内田洋行の役割>
- 子どもと向き合うエネルギーを創出するためのスクールダッシュボードプロトタイプ開発 (データの可視化)
 - 学習eポータルを活用による スタディログ・ライブログの取得・蓄積
 - 校務支援システムの利活用に伴う 教師の働き方改革の推進

UCHIDA 民間 環境構築分野の東名阪への戦力集中化

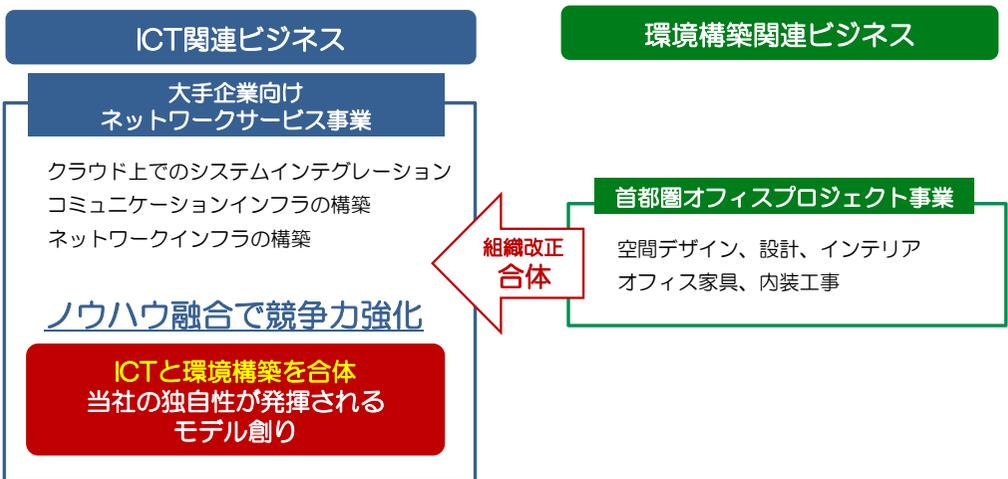
これまで進めてきたオフィスの首都圏増強につづいて、西日本、中部の代理店販売部隊を大阪・中部地区の直接販売部隊に改編。東名阪への戦力集中化を推進。



UCHIDA 【参考】 第16次中期経営計画より
大手民間企業市場のリソースの集中化
セグメントやグループを超えて強みを最大化していく

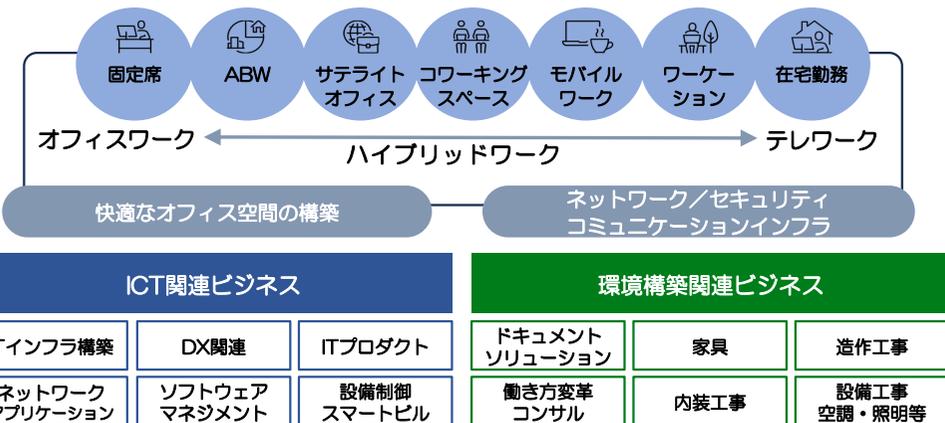


UCHIDA ICTスキルと環境構築スキルを合体させたユニークな競争力創り
第16次中計で計画したICTスキルと環境スキルの融合を推進



ICTスキルと環境構築スキルを合体させたユニークな競争力創り

大手民間企業における生産性向上のため、ICTと環境構築の組み合わせでハイブリッド・ワークスペースを提供するユニークな存在を目指す



データが活用できる新たなオフィスの提案

ネットワークと空間が融合したオフィスが働く人とデータを紐付ける

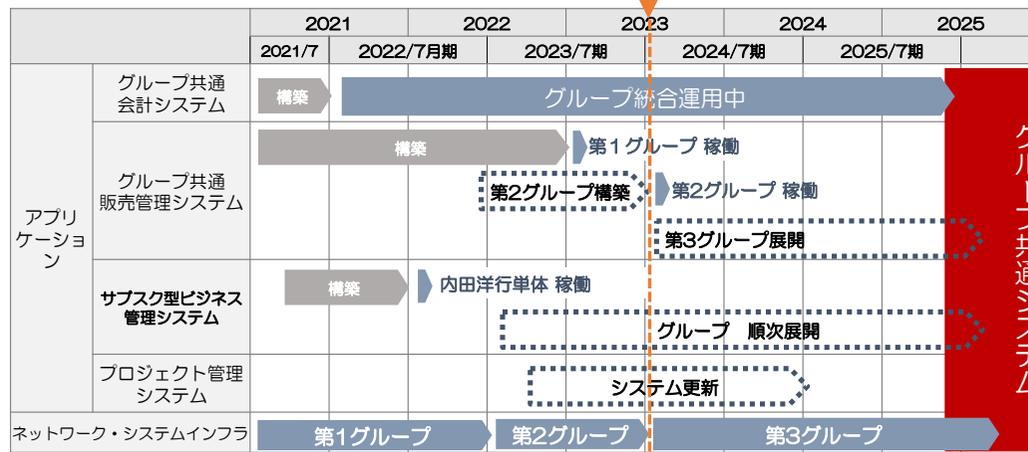


※Active Commons® (アクティブ・commons) : 内田洋行では業務内容に応じて場所と時間を変える働き方であるABW (Activity Based Working) において、オフィスワーカーが能動的に業務を遂行する共有地をActive Commons® “アクティブ・commons” として2012年より提唱しています

グループ全体での再構築に向けたシステム投資の継続

グループ全体での再構築に向けたシステム投資

共通システムによるデータ活用でマネジメント変革を加速

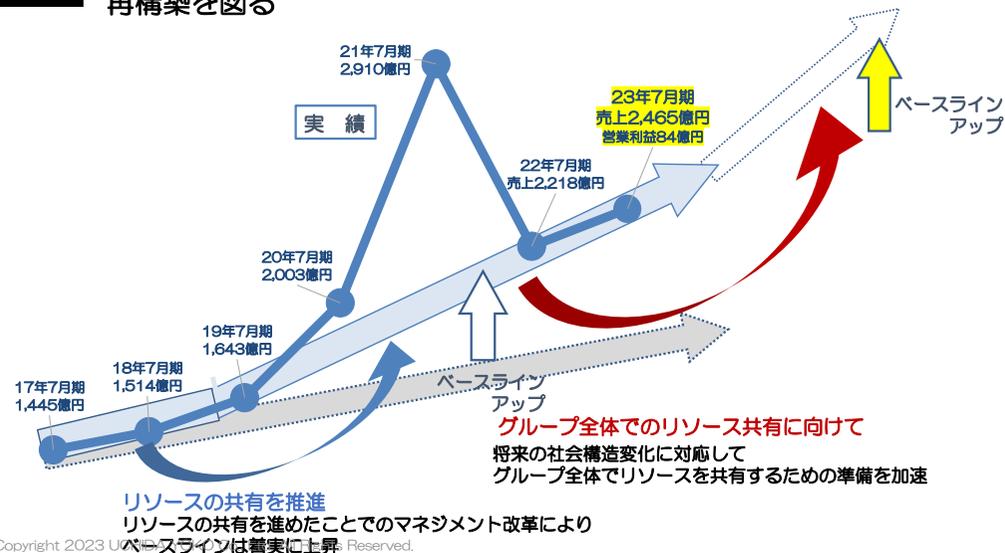


マネジメント変革から中核事業を含むグループ再構築を加速する

3つの事業分野を市場別・事業別マトリクスで見える化



将来に向けてさらにベースラインを上げるためにグループ全体での再構築を図る



3. 2024年7月期 通期の見通し

2024年7月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2023年7月期	2024年7月期 計画	増減	
売上高	246,549	255,000	+8,451	+3.4%
営業利益	8,436	8,600	+164	+1.9%
経常利益	9,161	9,300	+139	+1.5%
当期純利益	6,366	6,000	△366	△5.8%

2024年7月期 セグメント別 計画

(単位：百万円)

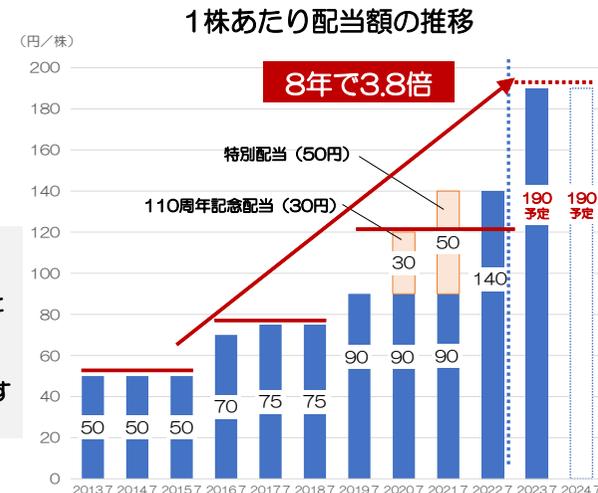
上段：売上高 下段：営業利益	2023年7月期	2024年7月期 計画	増減
公共関連事業	80,708 3,426	81,000 3,500	+0.4% +74
オフィス関連事業	51,092 1,071	53,000 1,100	+3.7% +29
情報関連事業	113,721 3,649	120,000 3,750	+5.5% +101

株主還元について

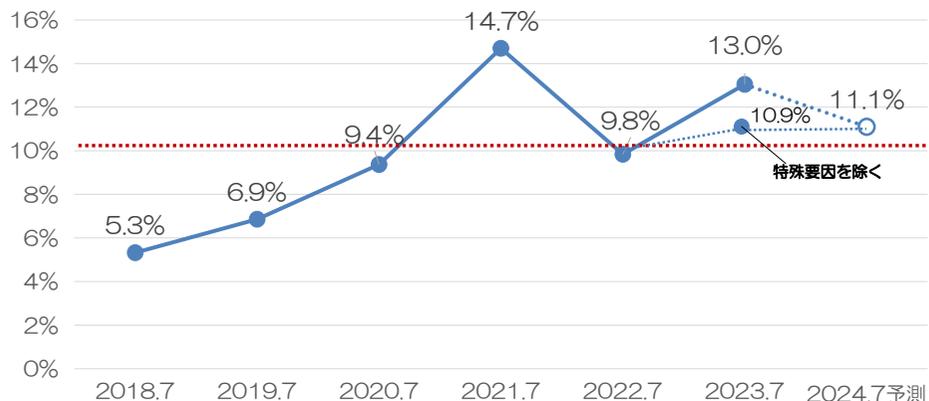
2024年7月期
1株当たり期末配当（予定）190円
前年より+50円の増配を予定

来期も190円を継続予定

- 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



自己資本当期純利益率 (ROE) の推移



目標とする経営指標の変更

ROE目標値を引き上げ

従来 (2022年7月期改定)

自己資本当期純利益率 (ROE) については、
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%超える水準を継続できる経営基盤づくりを目指します。



変更 (2024年7月期改定)

自己資本当期純利益率 (ROE) については、
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10%前後の水準を継続できる経営基盤づくりを目指します。

社会構造変化で社会ニーズが大きく変わることへの対応



「人をどういかにするか」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。