

2024年7月期 第2四半期決算説明会

株式会社内田洋行
東証プライム
証券コード：8057

- 2024年7月期 第2四半期決算概要
- 2024年7月期 通期の見通し
- 事業の状況
- 将来に向けた取り組みの経緯

1. 2024年7月期 第2四半期決算概要

2024年7月期 第2四半期業績結果（連結）

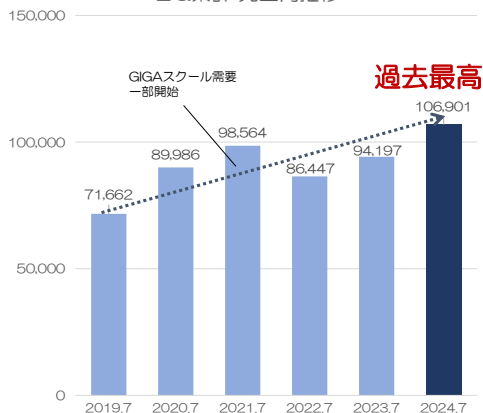
（単位：百万円）

| | 2023年7月期 | 2024年7月期 | 増減 | |
|-------|----------|----------|----------------|--------|
| 売上高 | 94,197 | 106,901 | <u>+12,704</u> | +13.5% |
| 売上総利益 | 19,547 | 21,258 | +1,711 | +8.8% |
| 販管費 | 17,233 | 18,272 | +1,038 | +6.0% |
| 営業利益 | 2,314 | 2,986 | <u>+672</u> | +29.0% |
| 経常利益 | 2,692 | 3,433 | +741 | +27.5% |
| 当期純利益 | 1,672 | 2,330 | +658 | +39.3% |

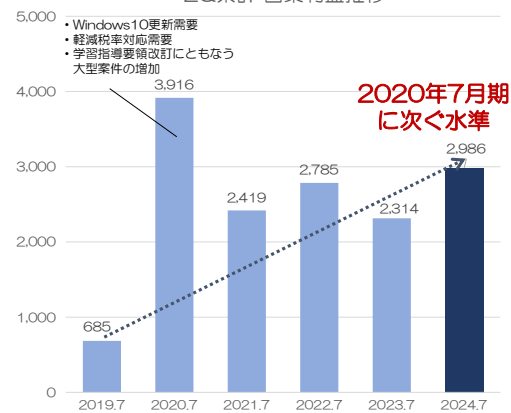
売上高は過去最高（第2四半期累計期間）

営業利益も2020年7月期に次ぐ水準に。
売上・営業利益とも計画通りに推移

2Q累計 売上高推移



2Q累計 営業利益推移



2024年7月期 第2四半期決算のポイント

●前年対比で増収増益（売上高・営業利益・経常利益・当期利益）

- ✓ 売上高は、第2四半期累計期間として過去最高
- ✓ 営業利益は、2020年7月期を除いて最高（Windows10更新需要、軽減税率対応需要、学校のカリキュラム変更に伴うICT機器導入需要など）

●将来に向けた投資として当初計画通りに販管費が増加

●四半期の変動が大きい（当初想定通り）

●各分野ともおおむね計画通りに推移

将来に向けた投資について（販管費の増加）

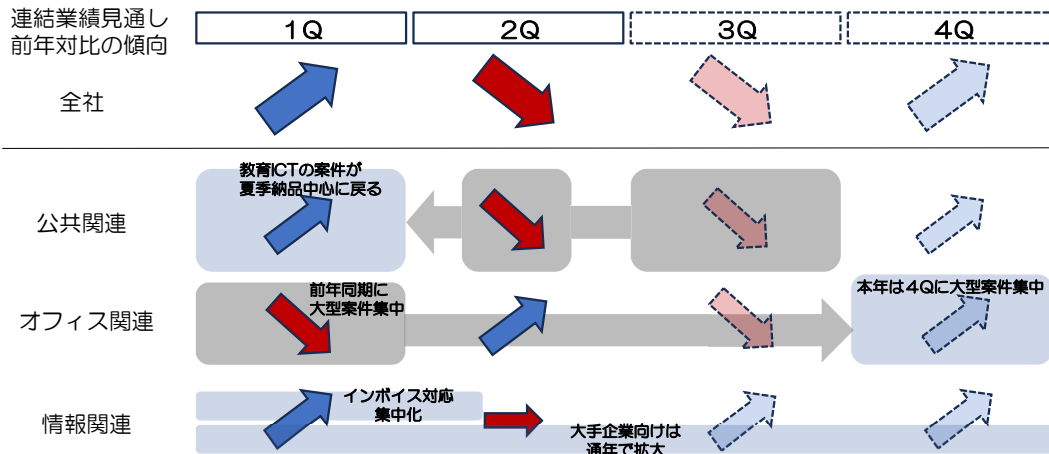
前年対比で投資を増加

前年比106% 前年比増+1,038百万円

| 人的投資 | マーケティング活動費用 | 試験研究 | 設備投資など |
|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 賃金ベースアップ等 ✓ ベースアップ (2023.4~) ✓ その他処遇改善など | <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客接点の強化 ✓ 販促イベント ✓ 営業活動量の増加 | <ul style="list-style-type: none"> ● CBTプラットフォーム CBT : Computer Based Testing ※Open Assessment Technologies S.A.社関係 ほか | <ul style="list-style-type: none"> ● グループ共通販売管理システム構築 ※第2グループ稼働 ほか |

2024年7月期 四半期ごとの変動（業績の傾向）

四半期毎に変動が大きくあるものの、変動そのものは想定通り



2024年7月期 第2四半期業績セグメント別結果

(単位：百万円)

| 上段：売上高 下段：営業利益 | 2023年7月期 第2四半期 | 2024年7月期 第2四半期 | 増減 | 備考 |
|-------------------|-------------------|-------------------|----------------|---|
| 公共 関連事業 | 33,402 1,080 | 36,328 1,427 | +2,926 +347 | GIGAスクールの影響で年度末に重心が移行していたICT整備案件が従前通り夏季中心に戻る <ul style="list-style-type: none"> GIGAスクールでの大量の端末整備に対応するためのネットワーク案件等を着実に獲得 大学市場で、教室環境のICT化、海外学校法人の日本校の設置など教育環境整備案件が増加も、自治体市場は基幹業務システム標準化計画に遅れの影響 |
| オフィス 関連事業 | 24,087 13 | 24,069 △90 | △18 △103 | 前年は大型オフィス構築の第1四半期における案件集中が本年は第4四半期にピークが移る。 <ul style="list-style-type: none"> 出社率上昇によるハイブリッド型の働き方に対応したオフィスリニューアル案件の獲得は順調に拡大 海外でのデジタル印刷市場向けフィニッシャー（後処理機械）の回復や米国でホビー製品が販売増。 |
| 情報 関連事業 | 36,274 1,149 | 46,093 1,551 | +9,819 +402 | インボイス制度対応の業務系システム改修需要が第一四半期前後に集中。 <ul style="list-style-type: none"> 大企業でのソフトウェアライセンス事業拡大が継続、クラウドライセンスも拡大を維持 出社率の上昇に伴い、会議室運用支援サービス、オフィスのデータ可視化システムの導入が広がる。 |

2. 2024年7月期 通期の見通し

2024年7月期 セグメント別 状況

(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 期初計画 | 期初計画の 前年増減 | 2Q終了時の感触 |
|-------------------|------------------|------------------|---------------|---|
| 公共 関連事業 | 80,708 3,426 | 81,000 3,500 | +0.4% +74 | GIGA後の周辺機器導入が一巡し、端末増大に対応したネットワーク案件対応が順調。自治体の標準化に遅れが出たものの大学ICT好調。全体ではほぼ当初計画通り。 |
| オフィス 関連事業 | 51,092 1,071 | 53,000 1,100 | +3.7% +29 | 大型案件集中は前年1Q、本年は4Q。需要は拡大傾向で2Q以降は伸長し、当初計画から上向きの状況。 |
| 情報 関連事業 | 113,721 3,649 | 120,000 3,750 | +5.5% +101 | 大手民間企業向けICTビジネスは好調続く。当初計画を上回る勢い。 |
| 連結 | 246,549 8,436 | 255,000 8,600 | +3.4% +164 | 全体としても当初計画を上回る勢い |

3. 事業の状況

UCHIDA 教育ICT 1人1台端末の活用に対応した学習環境の整備

ネットワーク案件を中心に、当社の強みを発揮した案件を着実に獲得

学校の教育用コンピュータの台数
GIGAスクール予算で1000万台増加

令和2年3月1日現在
約236万台

令和5年3月1日現在
約1290万台

PC教室での利用が
中心

1人1台端末
普通教室での利用が中心

複数の教室で全員が同時にネットワークに
アクセスするようになった

【当社事例】東京都 某市 ネットワーク基盤強化

学習者端末や教員PCと、学習・校務システム、行政系ネットワークとの接続において、高い水準のネットワーク品質、セキュリティなどが求められる



Copyright 2024 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

UCHIDA 自治体システム標準化の遅れの影響あるが大学ビジネスが伸長

自治体システム標準化の動き

政府は、年金・福祉など自治体主要20業務のシステム標準化を整備し「ガバメントクラウド」に移すことを目指す。（2022年10月・地方公共団体情報システム標準化基本方針）

国の目標2025年度末まで

2024年度は・・・

- ① システム開発、移行が集中する事により全国的なベンダーのSEリソースのひっ迫
- ② 国から提供される詳細仕様の公表などにも遅れ

2025年度から大きく動く

Copyright 2024 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

海外学校法人の日本校案件や新棟案件獲得



ラグビースクールジャパン

ICT対応教室の整備が拡大



- 学生個人のPCの授業での利用に対応した教室整備が拡大
- キャンパス間での遠隔授業への対応
- 学生向けPCの販売が堅調

14

UCHIDA 中堅中小民間ICT インボイス制度開始への対応

インボイス制度開始に対応するための業務系システムのプログラム改修需要が集中

業種特化の販売管理システム導入で
豊富な実績をもつ

- 食品業・化学品業
ERP基幹業務システム「スーパーカクテル®」
全国の食品のお客さまに多数の導入実績。
8年連続でシェアNo.1※ を獲得。
- 建設業
建設業ERPシステム「プロセス®」
導入実績 350社以上



インボイス制度開始によるシステム改修案件に
着実に対応



- 得意業種の食品業等の顧客を中心に、インボイス制度へのシステム対応が集中（システム対応は2024年7月期2Q迄で終了）

今後はSI案件の増加が見込まれる

※出典：ITR「ITR Market View ERP市場2023
ERP市場-食品 ベンダー別売上金額推移及びシェア（2022年度予測）」

Copyright 2024 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

15

UCHIDA 大手民間ICT ライセンス契約ビジネスの急成長①

大手民間企業（日経225）65%にサービス提供中

ソフトウェアライセンス契約 2Q累計実績

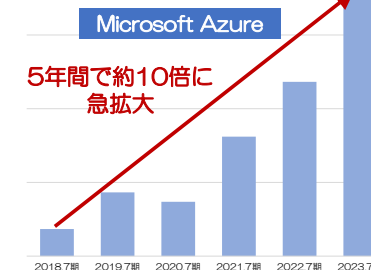


- 一拡大の背景—
- 提供範囲の拡大による規模の増大
 - セキュリティ対応のためにサービス単価が拡大

Copyright 2024 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

Microsoft Azureの導入が急拡大

クラウドやAIの利用がライセンスの形で提供される



- Microsoft AI（Co-Pilot）
Microsoft365などのライセンスでAI機能を搭載する案件比率が上昇。
将来のクラウド上のSIビジネスの拡大につながる。

16

UCHIDA 大手民間ICT 会議室運用支援サービス等の拡大

会議室運用支援サービス「SmartRooms®」



日経225企業での採用

40%

出社率の上昇にともないシェアの高い会議室運用支援サービスが堅調に推移

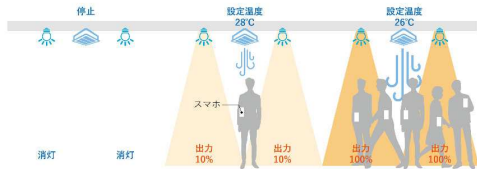
製造・研究所拠点での導入の拡大

- 敷地が広い開発拠点や製造工場では複数建屋に分かれた会議室が多く、運用効率化が求められている。

ネットワークソリューションビジネスの拡大

スマートビル管理マネジメントシステム

滞在人数に応じた照明・空調制御



「Smart Building Integration®」

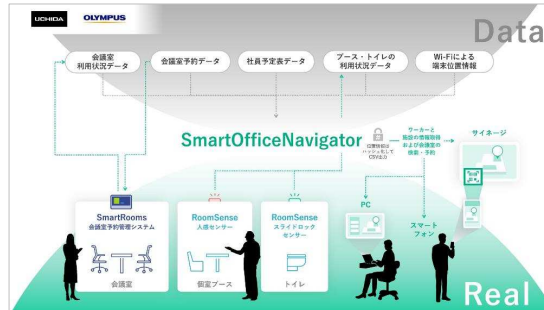
- 既設の建物にも容易に導入が可能
- 拡張性・柔軟性が高いオープンテクノロジーを採用、情報ネットワークのデータとの統合が可能
- 建物設備とICTをつなぐことで、利便性・快適性・安心安全・省エネルギーを実現

UCHIDA 大手民間ICT 働き方変革支援ネットワークサービス

統合オフィスワークナビゲーションシステム「Smart Office Navigator®」

導入事例：オリンパス株式会社

約6,500名規模のオフィスで社員の位置情報や多様な設備・センサー機器等から収集するオフィス空間のデータを可視化し、コミュニケーションを促すプラットフォームを構築。



スマートフォンに全ての情報が集まる



大型タッチディスプレイから全フロアの利用状況や混雑状況を可視化、QRコードでその場で会議室予約が可能

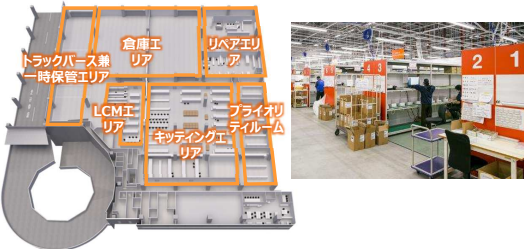
当社の強みを統合するシステム 大規模オフィス案件にも展開していく

UCHIDA ウチダエスコ キittingサービス強化

公共市場で蓄積したキittingサービスノウハウを民間市場に展開

ウチダエスコ ESCO 船橋-BaySite

- PCのライフサイクルマネジメントサービス拠点
- マルチベンダー対応



フロア面積：1,665坪 最大月産台数：40,000台

● 民間需要への対応

※2025年10月のWINDOWS10サポート終了に向けたPCの入れ替え本格化

● GIGA端末更新需要への対応

※2024年度 先行自治体更新
※2025年度 本格更新

キittingセンターの増床を計画 規模の拡大を図る

UCHIDA 働き方の変化に対応したハイブリッド・ワークプレイス

昨年11月の当社オフィスフェアで発表

- 会社に来たくなる心地よい空間
- オンラインとリアルなハイブリッドに対応した働く場でのデジタルな仕組み



ハイブリッド・ワークプレイスの様々なオフィスシーンで快適に働く事を想定した空間やファニチャーを設計



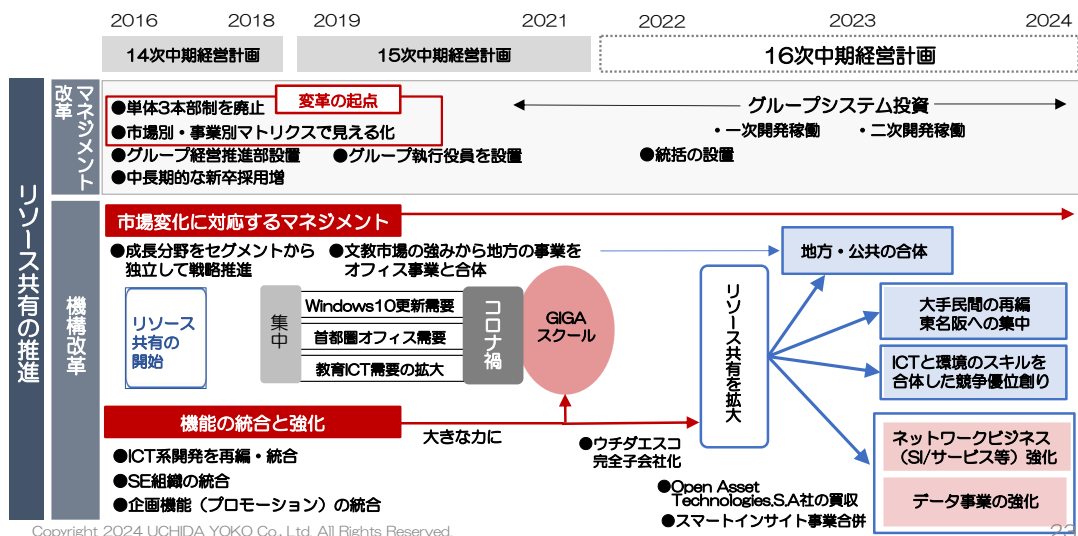
ICTシステムの利用により、ワーカーは社内においても、社外においても、オフィスの状況や同僚の居場所を確認することができ、最適な行動を選択することが可能となる (当社提供の「Smart Office Navigator」)

市場変化に対応し、
旧来のセグメントを超えたビジネスユニット間の連携
を図るマネジメント推進の成果が数多く出現

ビジネスユニット連携を深めるための
2023年7月期から2024年7月期での組織改編の
成果でもある

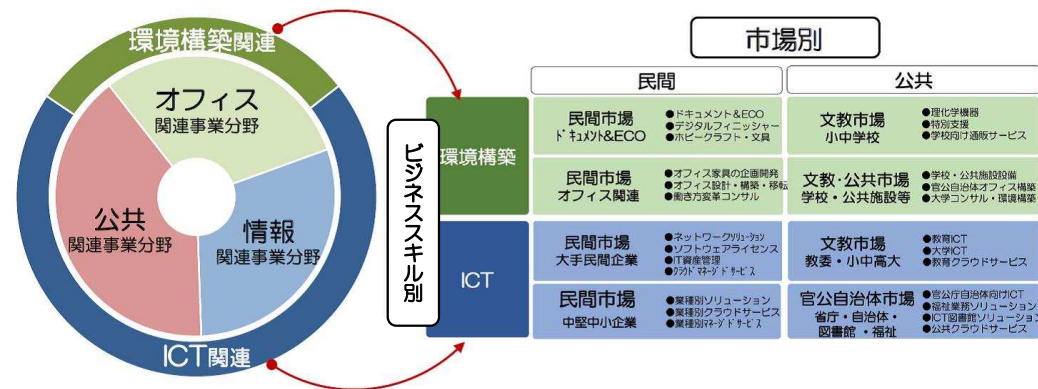
4. 将来に向けた取り組みの経緯

ベースラインアップにつながるリソース共有の進展

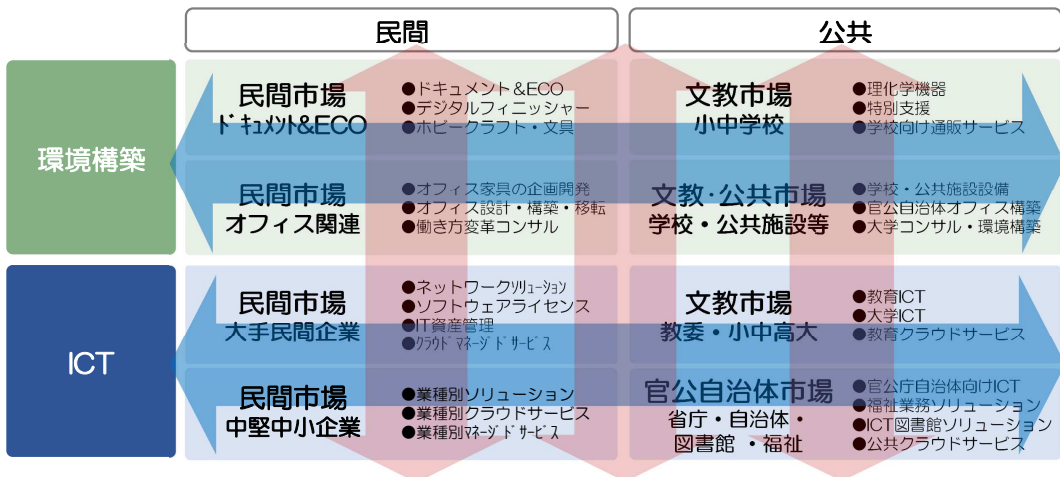


市場別・スキル別マトリクスで事業構造を見える化

従来の3セグメントに内在する各事業をSBU (スモールビジネスユニット) 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
検討を始めた。2015年が変革の起点。



UCHIDA 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



UCHIDA グループ全体での再構築に向けたシステム投資

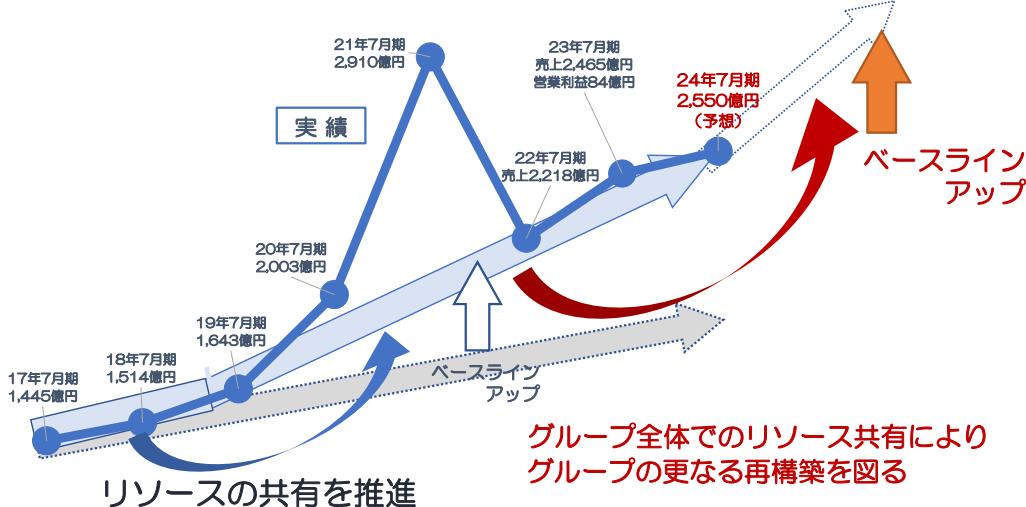
各社個別のシステムからグループ全体のシステムのワンインスタンス化を図る

| | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|--------------------------------|--------|-------------------------------|------------------------|------------------------|-----------|
| | 2021/7 | 2022/7月期 | 2023/7月期 | 2024/7月期 | 2025/7月期 |
| グループ共通 会計システム | 構築 | グループ利用 | 第1グループ 共通販売管理連携利用 | 第2グループ 共通販売管理連携利用 | 第3グループ |
| グループ共通 販売管理システム + アカウント管理 接続環境 | | 構築・第1グループ導入 アカウント管理:接続環境統合 | 第1グループ 稼働 | 第2グループ 稼働 | 第3グループ 稼働 |
| グループ共通 プロジェクト管理 システム | | | 第2グループ 展開 第2グループ 統合 | 第3グループ 展開 第3グループ 統合 | システム更新 順次 |

2020年から進め順次稼働中。現在は第三グループ

※ワンインスタンス：各会社を一つのERPシステム上で管理

UCHIDA 将来に向けての改革がさらにベースラインを引き上げる



UCHIDA 少子化によりもたらされる社会構造変化への対応

「人」と「データ」の時代
トランスフォームを実行する人とデータへ投資が拡大する



人口減少社会に「Society5.0」の実現で貢献

情報の価値化と 知の協創をデザインする

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。

Windows、Microsoft 365、Microsoft Office、Microsoft Azure、またはその他のマイクロソフト製品の名称および製品名は、米国 Microsoft Corporation の、米国およびその他の国における商標または登録商標です。