

2024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

2024年7月期 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	246,549	277,940	+31,391	+12.7%
売上総利益	44,606	47,734	+3,128	+7.0%
販管費	36,169	38,389	+2,219	+6.1%
営業利益	8,436	9,345	+909	+10.8%
経常利益	9,161	10,135	+975	+10.6%
当期純利益	6,366	6,996	+630	+9.9%

売上高、営業利益、経常利益は、GIGAのあった2021年に次ぐ水準
売上総利益、当期純利益は過去最高

2024年7月期 決算のポイント

民間需要拡大に着実に対応、公共も概ね計画通り

●大幅な増収増益

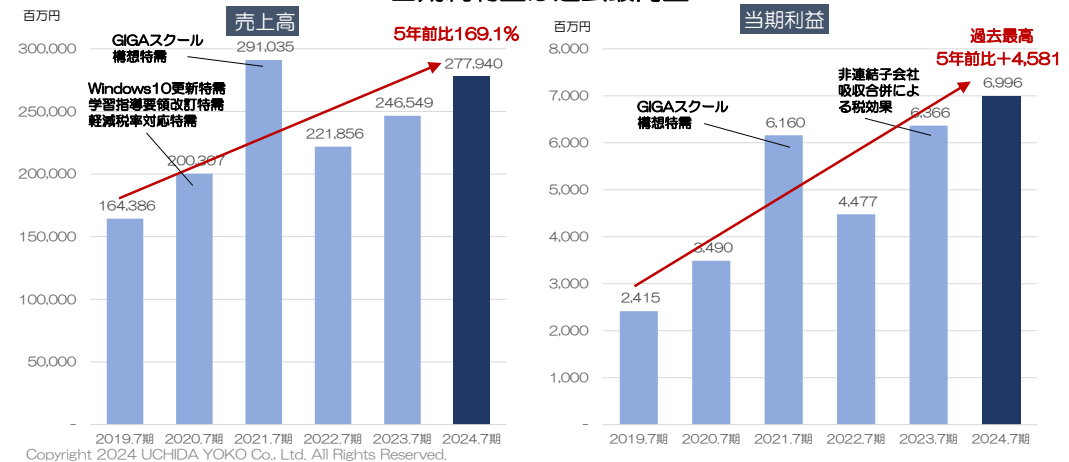
✓ 売上高、営業利益、経常利益は、GIGA（2021年7月期）に次ぐ最高水準

●売上総利益、当期利益は過去最高

●将来に向けた投資を強化（販管費増加）

【全社】売上高／当期利益

売上高は国の超大型補正予算のあった2021年7月期に次ぐ高い水準
当期純利益は過去最高益



将来に向けた投資について（販管費の増加）

投資活動を強化

販管費 前年比106.1% 前年比増+2,219百万円

人的投資	マーケティング活動費用	設備投資・試験研究など
● 賃金ベースアップ等 ✓ ベースアップ（2023.4～） ✓ 2024年度は前年を上回る水準で実施（2024.4～） ● その他処遇改善等 ✓ 継続雇用者の賞与（2024.4～）	● 顧客接点の強化 ✓ 認知度向上施策 ✓ 販促イベント ✓ 営業活動量の増加 ● 広告宣伝 ✓ 駅看板 など	● グループ共通販売管理システム構築 ※第2グループ稼働 ● 新川本社改修工事 ● CBTプラットフォーム ※Open Assessment Technologies S.A.社関係

CBT：Computer Based Testing

事業概況のポイント

●民間市場の事業は需要拡大に着実に対応

- ✓ 大手民間企業のライセンス契約の大型案件の獲得が引き続き増大
- ✓ 働く環境の改善を図るためのオフィスリニューアル案件も増加
- ✓ 中堅中小企業では、インボイス制度への情報システム対応案件を順調に獲得

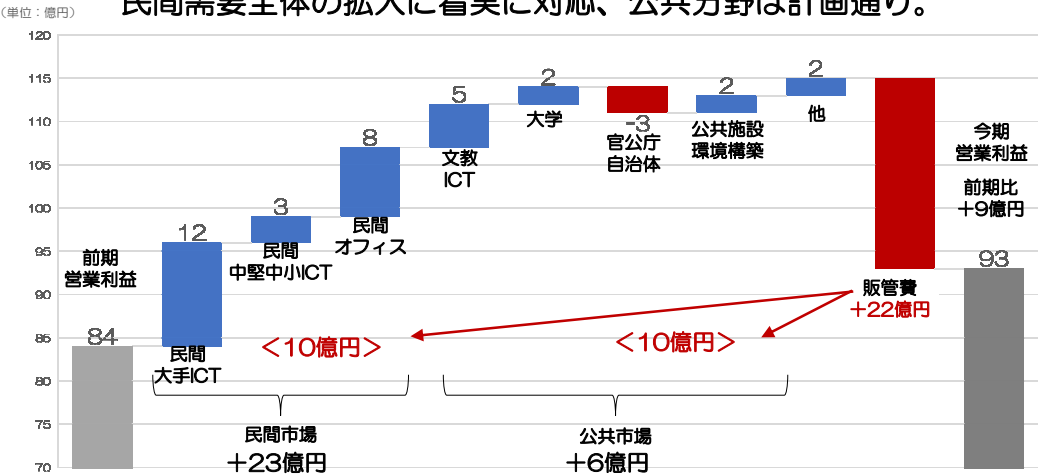
●公共市場関連事業は概ね計画通り

- ✓ 自治体での昨年の反動による減少もあるが、大学分野の案件獲得等が伸長
- ✓ 公共市場の教育ICT分野は需要の端境期でも、教育ICT大型案件も寄与

営業利益 前年増減内訳

※各事業の内訳には販管費の増減は含んでいない

民間需要全体の拡大に着実に対応、公共分野は計画通り。



セグメント別 実績

（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	前年増減
公共関連事業	80,708 3,426	80,949 3,022	+0.3% △404
オフィス関連事業	51,092 1,071	56,306 1,620	+10.2% +549
情報関連事業	113,721 3,649	139,657 4,405	+22.8% +756

UCHIDA セグメント実績概要 公共関連事業

(単位：百万円)

	2023年7月期	2024年7月期	前年差	前年比
売上高	80,708	80,949	+241	+0.3%
営業利益	3,426	3,022	△404	△11.8%

教育ICT分野 大型案件の獲得など

- 教育ICTではGIGAスクールの端境期にある中でも、大量の端末整備に対応するためのネットワーク構築案件などで当社の強みを発揮したほか、教室環境のICT化で大型案件の獲得。

大学分野 案件獲得が大きく伸長

- 大学市場では、新たな学部開設でのコンサル案件や新棟案件、教室環境のICT化の大型案件等の獲得が順調に推移。

自治体分野 昨年の反動減

- 自治体、官公庁市場では前年にあった大型案件の反動減

投資目的の販管費の負担増

- 全社の投資増大にともない、構成比率が高い公共関連事業分野の負担が増加
- 前連結会計年度に子会社化したCBT（Computer Based Testing）プラットフォームを開発するOAT社での試験研究投資を開始

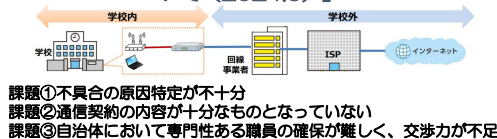
Copyright 2024 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

UCHIDA 公共関連事業 一中小高ICT分野一

GIGAスクールの端境期にある中でも堅調

(参考) 文部科学省「学校のネットワークの現状について (2024.6)」



学校の教育用コンピュータの台数
GIGAスクールで1000万台増加

一気に端末が1000万台増加した事でネットワークが耐えられない。端末利活用の大きな妨げになっている。

令和2年3月1日現在
約236万台

PC教室での利用が中心

令和5年3月1日現在
約1290万台

1人1台端末
普通教室での利用が中心

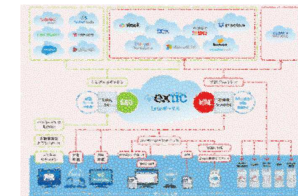
Copyright 2024 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

【当社事例】東京都 M市 ネットワーク基盤強化



- モデル市における、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
- 高い水準のネットワーク品質やセキュリティ要求に対応

【当社事例】M県 クラウド基盤構築



- 県内の24市町の学校と県立校の教員・児童生徒等約12万人のクラウド基盤を構築
- 高いセキュリティ要件に加え効率性操作性など運用面を考慮

10

UCHIDA セグメント実績概要 オフィス関連事業

(単位：百万円)

	2023年7月期	2024年7月期	前年差	前年比
売上高	51,092	56,306	+5,214	+10.2%
営業利益	1,071	1,620	+549	+51.2%

オフィスリニューアル案件の拡大

- 好調な企業業績を背景に、人材確保のための投資の意識がこれまで以上に高まっており、オフィスの増床や大型移転案件、R&D部門など本社部門から周辺部門へとオフィスリニューアル案件が順調に拡大

ハイブリッドワークスタイルへの対応

- 東名阪エリアを中心に、ハイブリッドなワークスタイルに対応した新たな需要が着実に拡大

海外事業において、米国を中心とするホビー・クラフト関連の製品販売が堅調

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

11

UCHIDA オフィス関連事業

70%の会社がコロナ前に戻る



完全出社・概ね出社

出典：ザイマックス不動産総合研究所「大都市圏オフィス需要調査 2024 春」

内田洋行の考えるハイブリッド・ワークプレイス
～2023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

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



オフィスリニューアル案件の拡大

- 好調な企業業績を背景に、人材確保のための投資の意識がこれまで以上に高まっており、オフィスの増床や大型移転案件、R&D部門など本社部門から周辺部門へとオフィスリニューアル案件が順調に拡大

R&D施設におけるオフィス環境の変化

高度な集中環境だけでなく、イノベーションの促進につながるコミュニケーションの活性が求められている



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

12

UCHIDA セグメント実績概要 情報関連事業

(単位：百万円)

	2023年7月期	2024年7月期	前年差	前年比
売上高	113,721	139,657	+25,936	+22.8%
営業利益	3,649	4,405	+756	+20.7%

大手民間企業向けライセンス事業が引き続き高い伸び

- 大手民間企業でクラウドベースのサブスクリプション型ライセンスの大型の契約が伸長
- クラウド型のインフラ構築サービスや、生成AIに関連する商談も増加

オフィス関連事業分野との相乗効果が拡大

- 大手企業のフリーアドレス化の進展にともなって社員の位置情報やオフィスビルに関するデータを可視化してコミュニケーションを促すシステム導入
- 会議室運用支援サービスは高い伸び

中堅中小企業向けICT事業 順調

- 強みのある食品業のユーザーにおいて、2023年10月1日に開始されたインボイス制度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の獲得が大きく拡大し、順調に推移

民間市場でのITサービスが拡大

- 完全子会社化したウチダエスコではキッティングサービスなどの民間向けITサービス分野が拡大

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

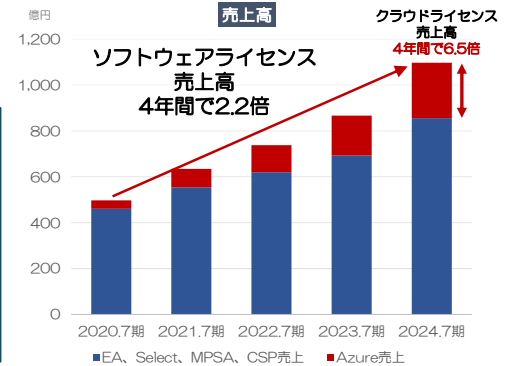
13

UCHIDA 情報関連事業 一大企業向けICTビジネス

大手民間企業向けライセンス事業が引き続き高い伸び

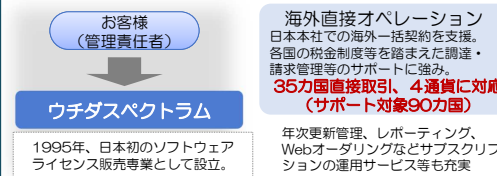
大手民間企業でサブスクリプション型ソフトウェアライセンスの契約が継続して伸長。特に、クラウドのライセンス購入が増加。近年は生成AIに関連するライセンスも急増

ソフトウェアライセンス売上高推移 (ウチダスペクトラム社)



(参考) 弊社のソフトウェアライセンスビジネスの強み

- 大手民間企業 (日経225) 65%にサービス提供
- 系列会社や海外関係部門のライセンスを一括管理



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

14

UCHIDA 情報関連事業 一大企業向けICTビジネス

オフィス関連事業分野との相乗効果が拡大

■オンラインとリアルハイブリッドに対応した働く場でのデジタルな仕組み (2023年11月の当社オフィスフェアで発表)



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

大手企業のフリーアドレス化の進展にともなって社員の位置情報やオフィスビルに関するデータを可視化してコミュニケーションを促すシステムなど、データを活用したクラウドサービスの獲得が進む

会議室運用支援サービス「SmartRooms®」 契約室数推移



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

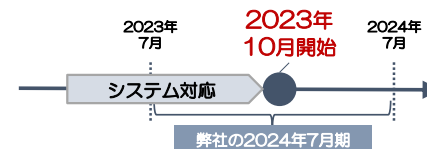
15

UCHIDA 情報関連事業 一中堅・中小企業向けICTビジネス

強みのある食品業・化学業・建設業などのユーザーにおいて、業務系システム改修需要の獲得が拡大

インボイス制度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の獲得が大きく拡大

- 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 (第1四半期会計期間に集中)



インボイスのデジタル対応が拡大

今後はSI案件の増加が見込まれる

(参考) 中堅中小企業のIT支出予測

※IC「国内IT市場 産業分野別/従業員規模別/年規模別予測、2024年~2028年」より

<DXへの取り組み>

大企業中心だったが、中堅中小企業で着手するところが増加



- 中堅中小企業は人材不足の課題から、生産性向上などを目的としたIT支出が増加

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

16

2025年7月期 連結業績予想

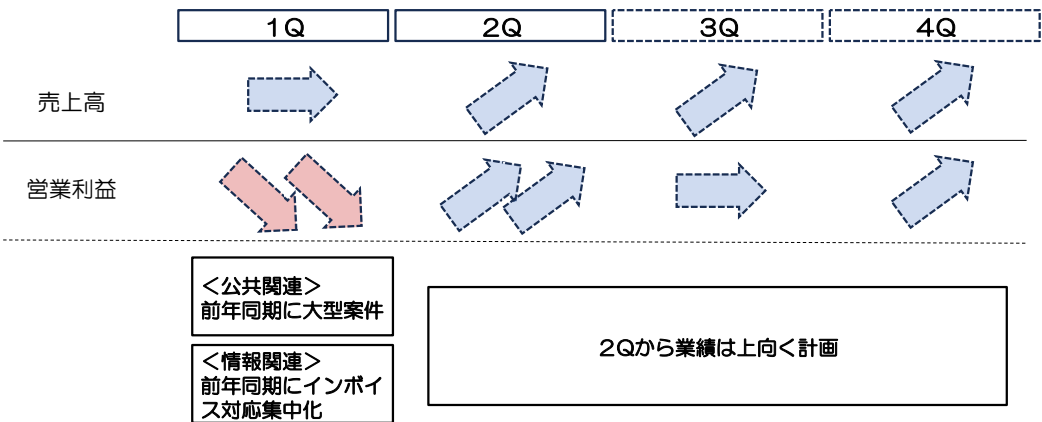
増収増益を見込む

(単位：百万円)

	2024年7月期	2025年7月期 計画	増減	
売上高	277,940	300,000	+22,060	+7.9%
営業利益	9,345	10,000	+655	+7.0%
経常利益	10,135	10,800	+665	+6.6%
当期純利益	6,996	7,200	+204	+2.9%

連結業績見通し 前年対比の傾向

四半期ごとの変動が大きい



2025年7月期 セグメント別 計画

すべてのセグメントで増収増益を見込む

(単位：百万円)

上段：売上高 下段：営業利益	2024年7月期	2025年7月期 計画	増減
公共関連事業	80,949 3,022	83,700 3,150	+3.4% +128
オフィス関連事業	56,306 1,620	60,300 1,900	+7.1% +280
情報関連事業	139,657 4,405	155,000 4,700	+11.1% +295

第17次中期経営計画について

創業の原点

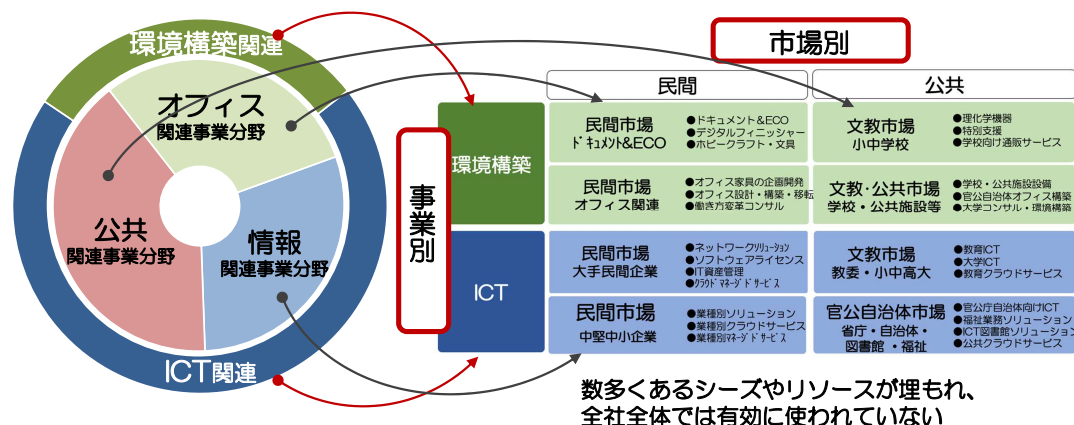
変革を担う人々を支える
「働き方と働く場」「学び方と学ぶ場」の革新



「人の育成」と「ICTの活用」が共通のテーマ

人口減少社会に「Society5.0」の実現で貢献

UCHIDA 市場別・事業別マトリクスで事業構造を見える化
3セグメントに内在する SBU（スモールビジネスユニット）を
俯瞰的視点から見直し、マトリクスの領域にプロット



UCHIDA 第14・15次中計におけるマネジメント変革

市場との整合性を図り、機能統合を推進するための施策

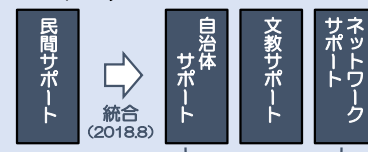
セグメント別の3本部制を解体、スタッフ機能を共有（2015.8～）

セグメント別の旧3本部制を解体	スタッフの共有
公共・オフィス・情報の枠組みによるマネジメント体制を解体	事業分野を超えてスタッフ機能の共有を推進

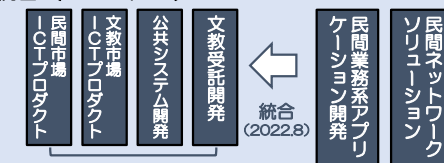
成長事業をセグメントから独立して戦略推進（2015.8～）

ネットワークビジネス推進	ガバメント事業推進	ドキュメント&ECO
大企業向けコミュニケーションインフラの構築	官公庁・地方自治体向け環境・システム構築	複合機トナー、LED照明等の販売

市場・事業別に分散していたSE組織を統合（2018.8～）

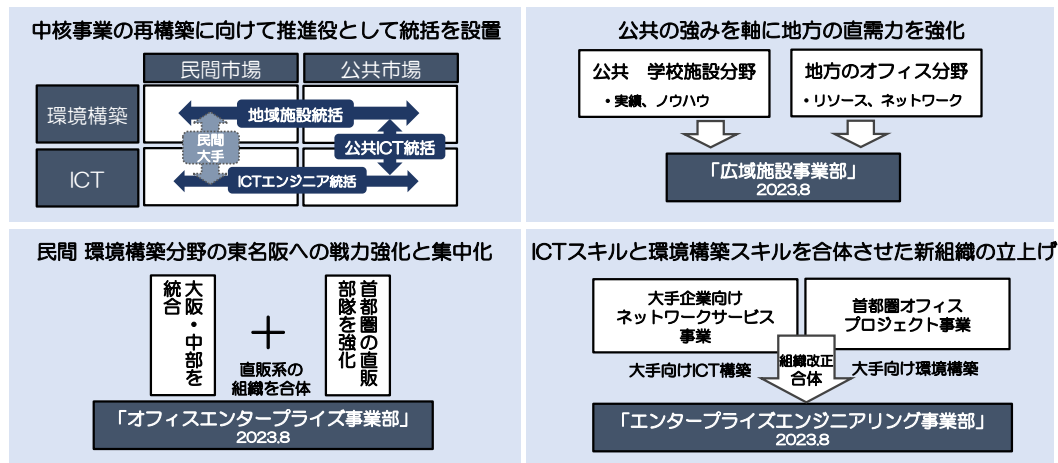


事業別にあったICT関連のR&D部門・開発機能を統合（2022.8～）



UCHIDA 第16次中計におけるマネジメント変革

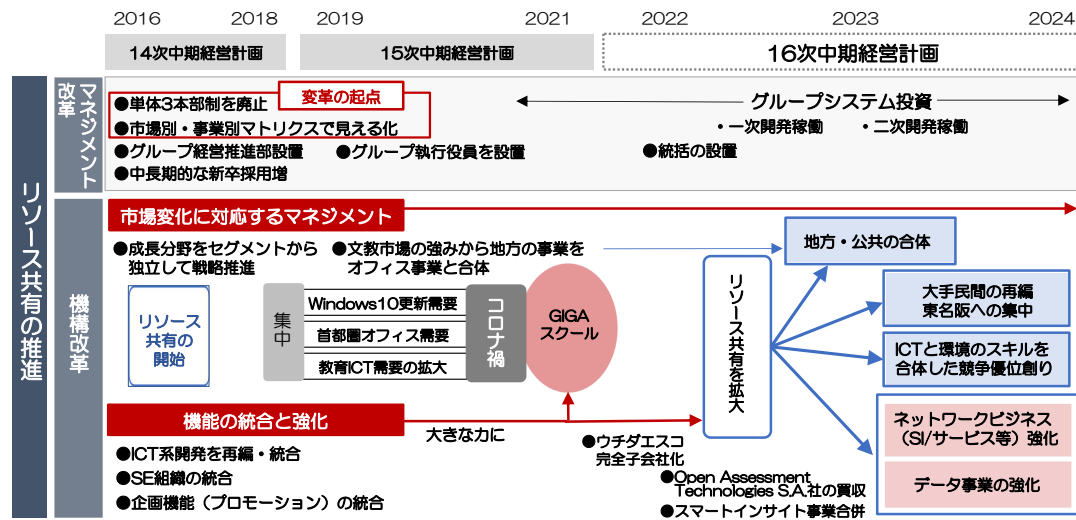
市場との整合性を図り、機能統合を推進するための施策



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

25

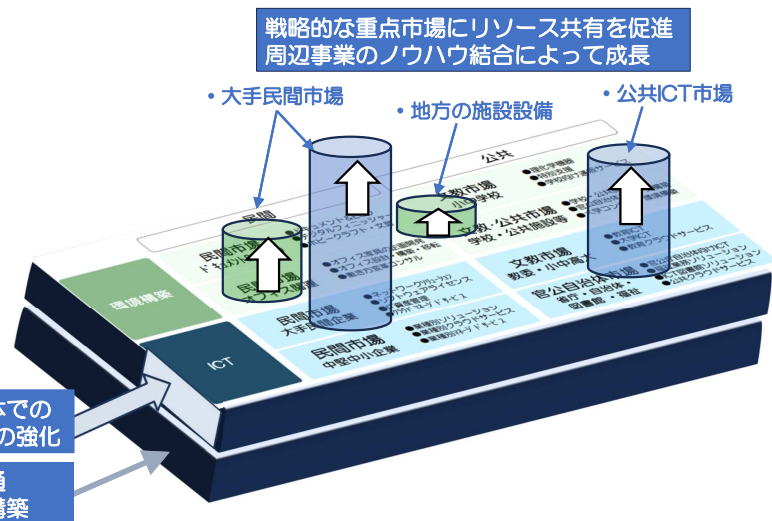
UCHIDA ベースラインアップにつながるリソース共有の進展



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

26

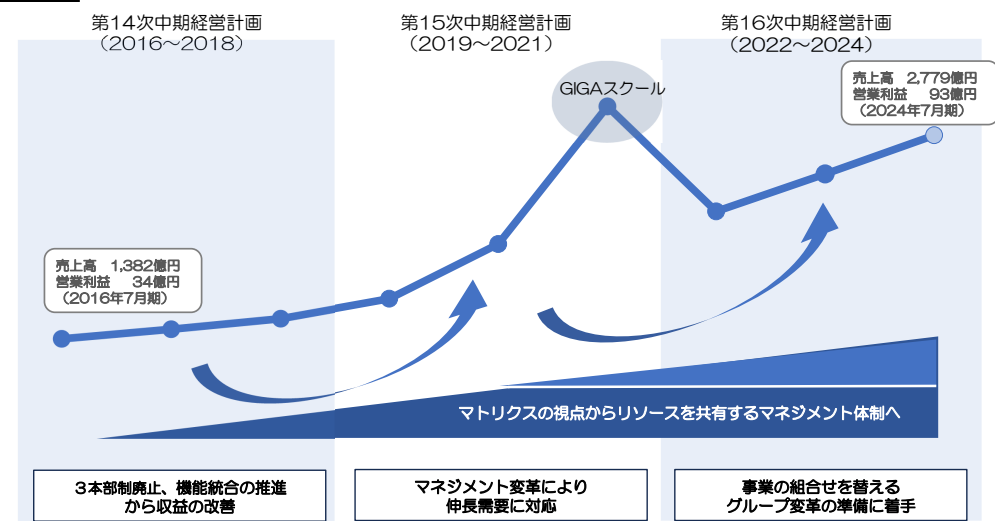
UCHIDA ベースラインのアップ 概要



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

27

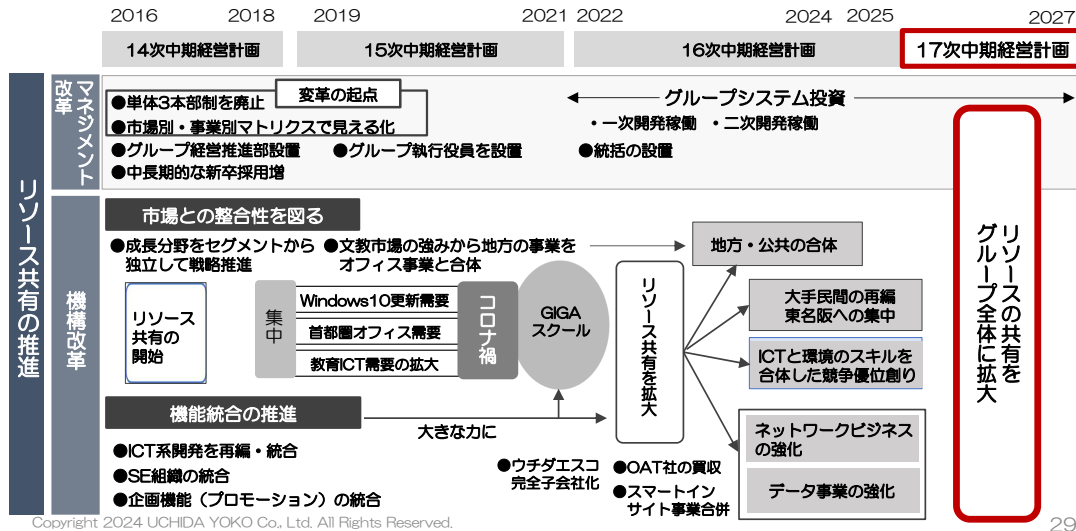
UCHIDA マネジメント変革によるベースラインのアップ



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

28

ベースラインアップにつながるリソース共有の進展



第17次中期経営計画 基本方針

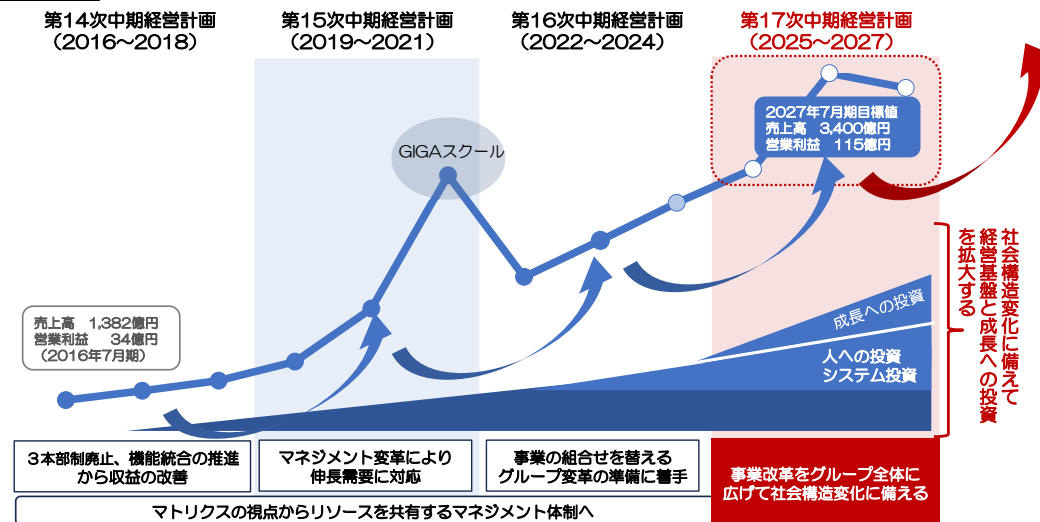
マネジメント変革をグループに拡げる

これまでのマネジメント変革をグループ全体に大きく拡げて、リソース共有の幅を拡大し、さらなるベースラインのアップを図る

10年先を見据えた経営基盤への投資

10年先を見据えた社会構造変化への対応をすすめ、将来の成長に向けた投資と、長期的な事業の安定を図るための経営基盤への投資を進める。

中期経営計画での変革の継続でベースラインのアップ



市場変化に対応する成長シナリオとマネジメント変革

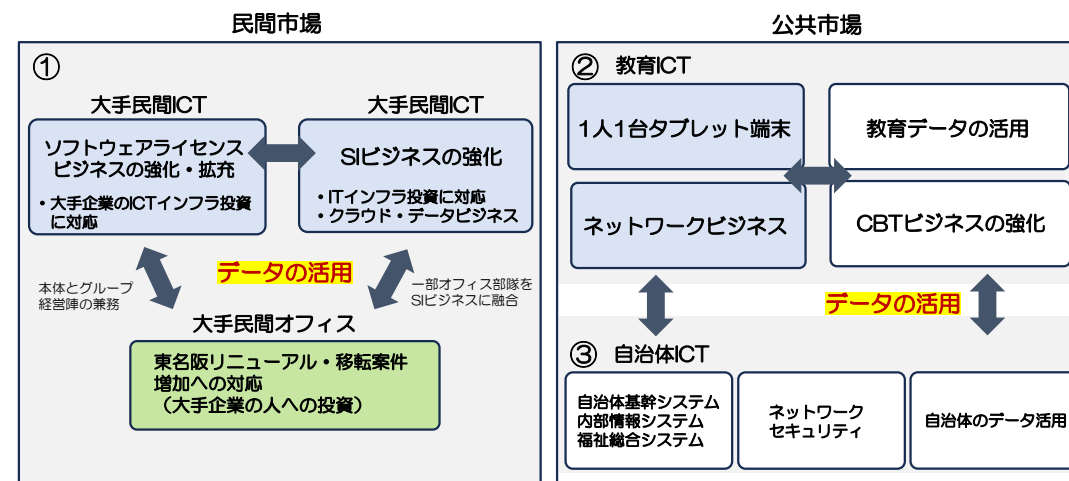
市場の中での当社独自の競争優位づくり

戦略的な重点市場に対しICTと環境構築のノウハウを融合、グループ全体のリソースを活用し、セグメントを超えたリソースの結集により競争力を高め、当社独自の競争優位づくりに挑戦する。

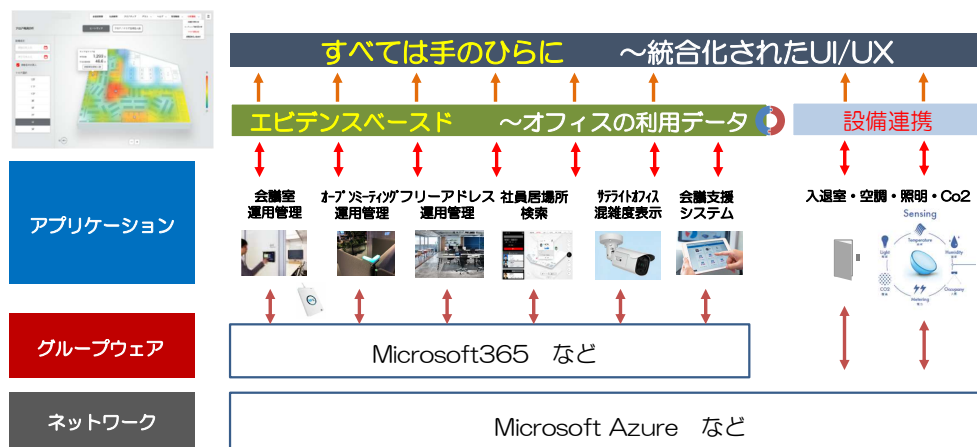
将来の成長のためのデータ活用ビジネスの強化

DXのキーはデータ活用にあるものと認識し、各ICT分野でデータ活用に取り組み、顧客への貢献と当社の将来の収益モデルの開拓に取り組む。

第17次中期経営計画 成長シナリオ 中計期間における戦略的な重点分野

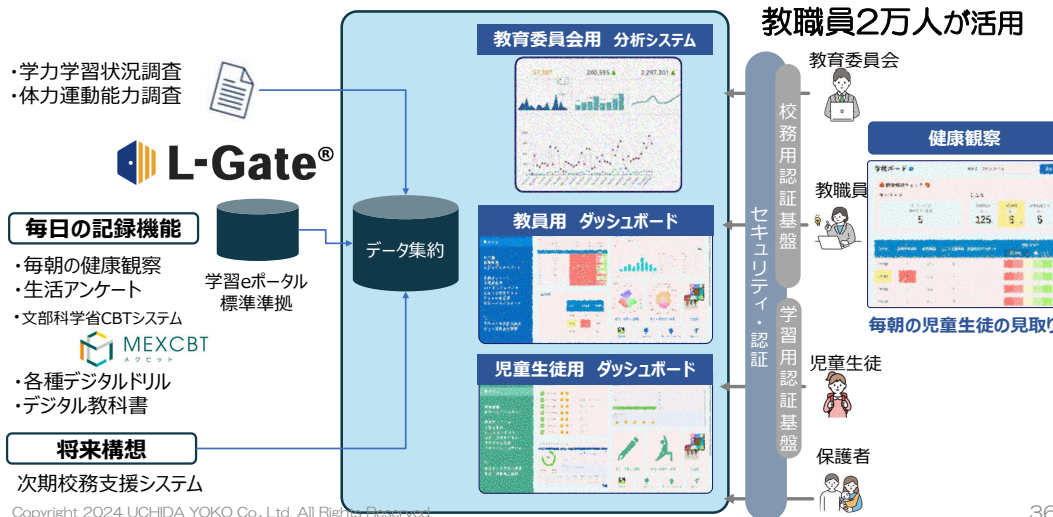


【参考】オフィスの中のすべてのデータを手のひらに



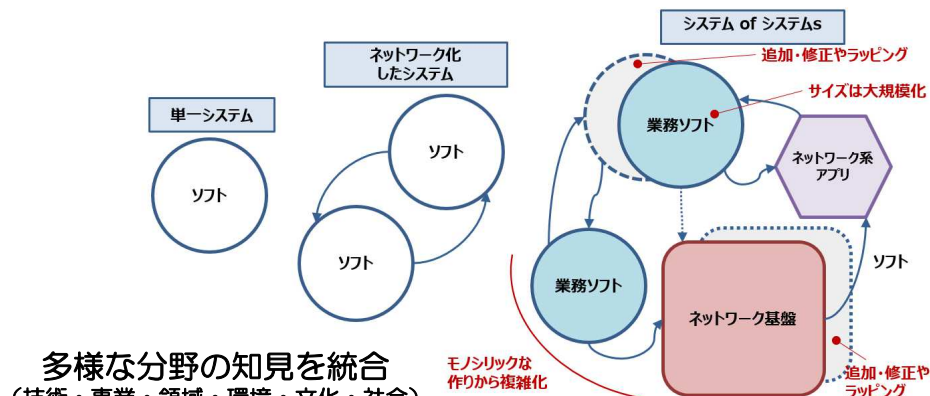
【参考】横浜市 学習支援システム

横浜市497校、
児童生徒26万人、
教職員2万人が活用



システムズエンジニアリングを推進

複数の専門領域にまたがる多様な価値を考慮しながら
全体最適を実現するためのアプローチ

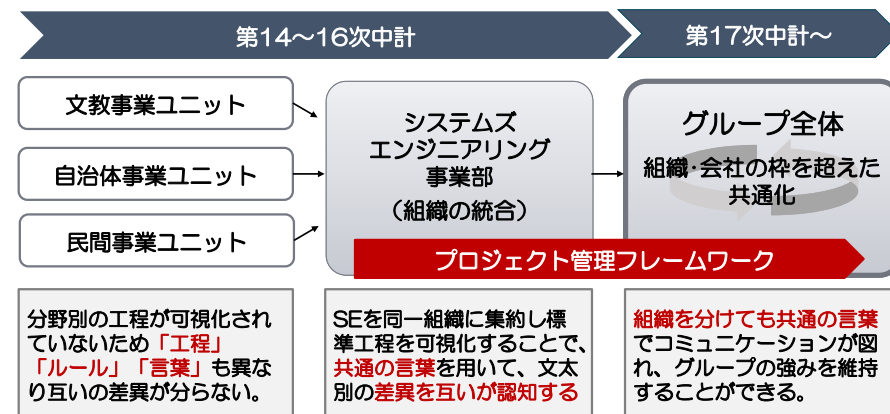


Copyright 2024 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

37

グループSE力最大化の取り組み

組織の再編とサポート工程の標準化

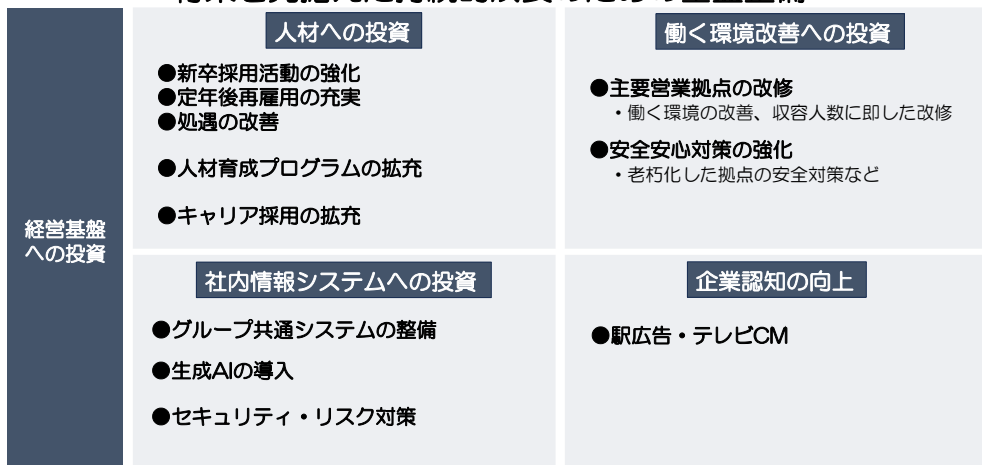


Copyright 2024 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

38

第17次中期経営計画 主な投資計画項目について

将来を見据えた持続的成長のための基盤整備

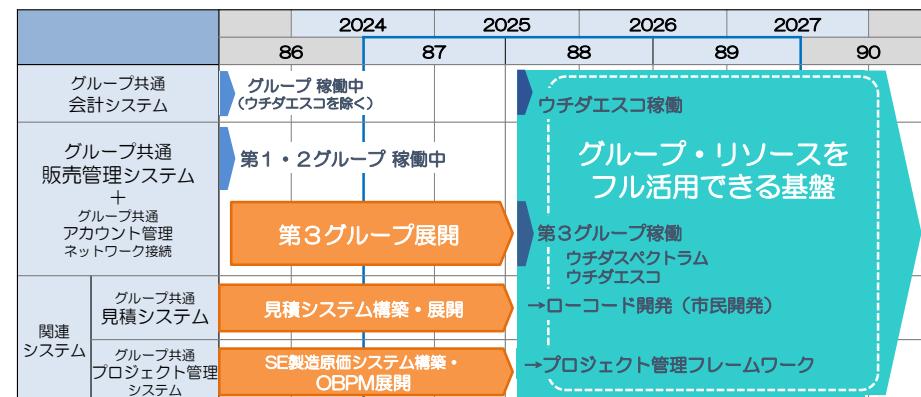


Copyright 2024 UCHIDA YOKO Co., Ltd. All Rights Reserved.

39

グループ全体での再構築に向けたシステム投資

第17次中計・グループ共通基盤の実現



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

40

グループとの接続を強化のためのダブルポスト



経営陣をダブルポスト
で配置して接続を強化

ウチダスペクトラム

内田洋行ITソリューションズ

ウチダ人材開発センタ

内田洋行ビジネスエキスパート

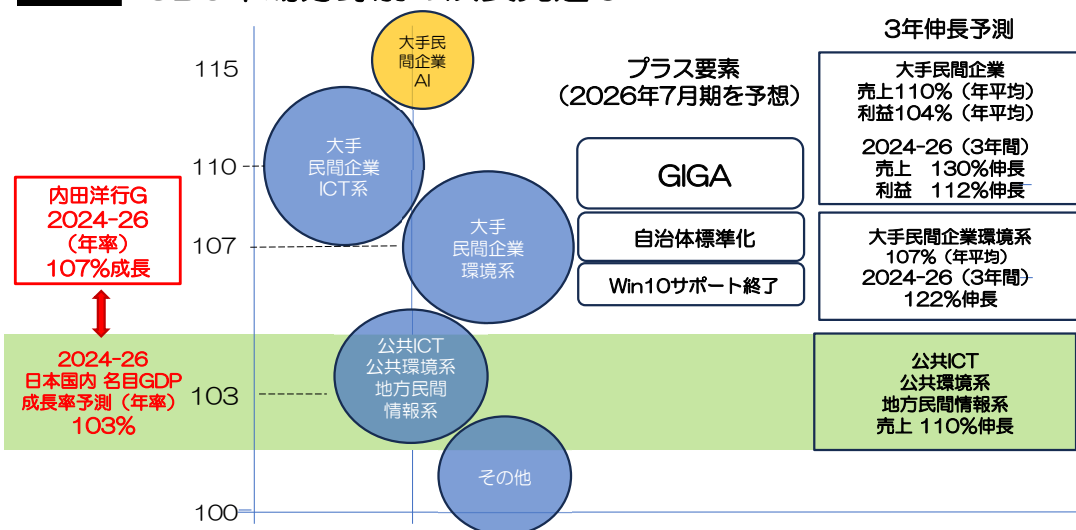
第17次中期経営計画（2027年7月期）目標値

過去最高益の更新を継続

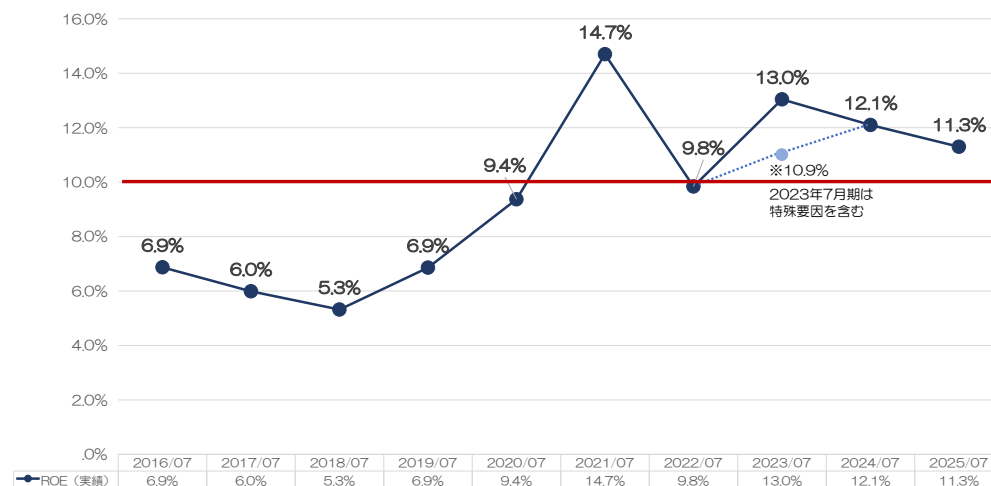
	2024年7月期実績	第17次中期経営計画 (2027年7月期)	2024年比
売上高	2,779億円	3,400億円	122%
営業利益	93億円	115億円	124%
ROE10%前後を安定的に達成できる経営基盤の確立を目指す			

売上高3,400億円、営業利益115億円を超える水準に挑戦。
さらに次の大台の水準を目指して将来に向けた成長策と投資を推進。

SBU市場分野別の成長見通し

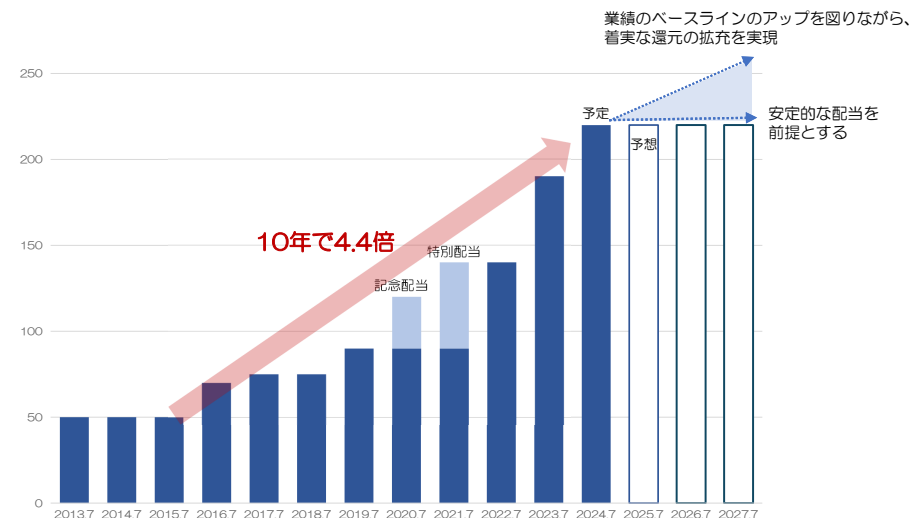


自己資本当期純利益率（ROE）の推移



安定的な配当の維持を前提に「財務基盤の充実」と「中長期的な会社の経営戦略の実現に向けた投資」とのバランスを取り、その一層の拡大と充実を目指すことを基本方針といたします。

業績のベースラインのアップを基に、着実な還元の拡充を実現してまいります。



コーポレートビジョン

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、将来の業績に係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。その他記載されている製品名などの固有名詞は、各社の商標または登録商標です。