

— すべてのステークホルダーから信頼され支持される企業へ —

**ADMIRE COMPANY**

# 2016年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2015年10月29日  
ネットワンシステムズ株式会社  
証券コード 7518



# ■■■ Agenda ■■■

- **Executive Summary** P. 2
- **2016年3月期 Q1-2 (4-9月) 業績概要** P. 3-7
- **2016年3月期 通期業績の見通し** P. 8-9
  - **(Appendix)** (P. 10-13)
- **2016年3月期 下期戦略と取り組み** P. 14-27

# Executive Summary

## ■ 本年度計画

受注高/売上高：前期と同程度

通信キャリアの設備投資減を見込む中、注力するクラウドビルダー事業を拡大

営業利益率：前期比+0.9ポイント

人材育成の進展による内製化の促進、現状人員での生産性向上

## ■ 上期結果

受注高：62,886百万円（前期比△5.9%、計画比△9.9%）

売上高：62,919百万円（前期比+6.7%、計画比+1.2%）

営業利益：-75百万円（前期は営業損失40百万円）

為替の影響で一部案件の利益率が大幅に低下

## ■ 下期見通し

受注高：上期未達分を回復

売上高：計画線上で推移

営業利益：上期に生じた一部案件の利益率低下が改善。加えて粗利確保に

努め、計画値以上に回復

ENT：上期と同様の傾向が継続し、業種間で差はあるものの、計画値で推移

SP：特定キャリアで既存設備の更新案件が追加発生し、計画値で推移

PUB：大型案件を含め、入札案件を多数予定し、計画値を目指す

NOP：大手パートナー企業との協業体制を拡充し、計画値を目指す

## ■ 通期見通し

期初公表値と変更なし

## 市場別上期結果

### ● ENT

受注高：19,150百万円（前期比+18.2%、計画比△3.3%）

売上高：20,899百万円（前期比+27.6%、計画比+5.0%）

営業利益：1,054百万円（前期401百万円）

金融業はワークスタイル変革、ISPはクラウドサービス基盤が好調

一方、製造業は海外情勢の見極めで投資が慎重に

### ● SP

受注高：17,130百万円（前期比△2.9%、計画比△5.9%）

売上高：18,693百万円（前期比△7.5%、計画比+14.7%）

営業利益：351百万円（前期1,392百万円）

特定キャリアで既存設備の更新案件の投資前倒しが発生

その他キャリアは、売上は計画通りで推移し、受注は1Qは若干

計画未達だったものの2Qは計画値に回復

### ● PUB

受注高：16,394百万円（前期比△26.6%、計画比△21.6%）

売上高：14,682百万円（前期比+13.5%、計画比△5.3%）

営業利益：-1,138百万円（前期-2,041百万円）

受注は全般的に期ずれが発生。売上は若干未達ながらほぼ計画線上で推移

### ● NOP

受注高：9,636百万円（前期比△9.3%、計画比△8.2%）

売上高：8,389百万円（前期比△10.5%、計画比△16.9%）

営業利益：77百万円（前期435百万円）

受注・売上ともに期ずれが発生

（※その他セグメント利益情報はp12に記載）

# 2016年3月期Q1-2（4-9月）業績概要

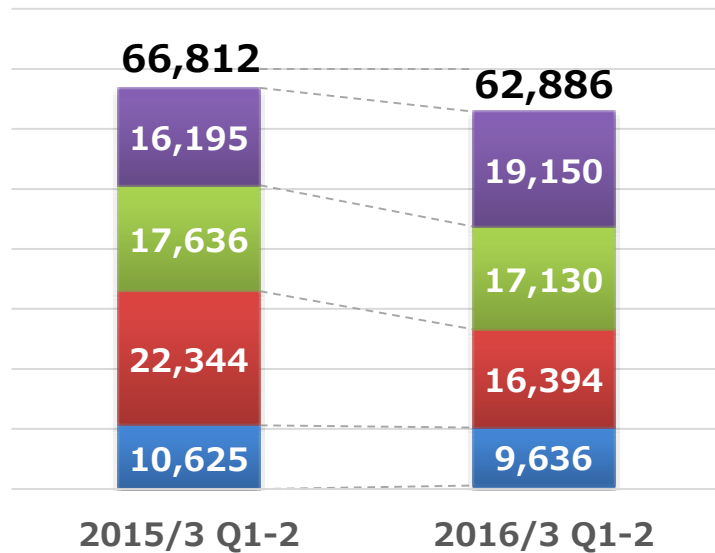
# 2016年3月期 第2四半期 業績サマリー (6ヶ月累計、前年同期比)

(単位：百万円)	2015/03 Q1-2 実績	2016/03 Q1-2 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
受注高	66,813	62,886	(3,926)	△5.9%
売上高	58,971	62,919	3,947	+6.7%
営業利益 [利益率]	(40) [△0.1%]	(75) [△0.1%]	(35)	-
経常利益 [利益率]	88 [0.2%]	17 [0.0%]	(71)	△80.0%
親会社株主に帰属する当期利益 [利益率]	31 [0.1%]	(94) [△0.1%]	(125)	-

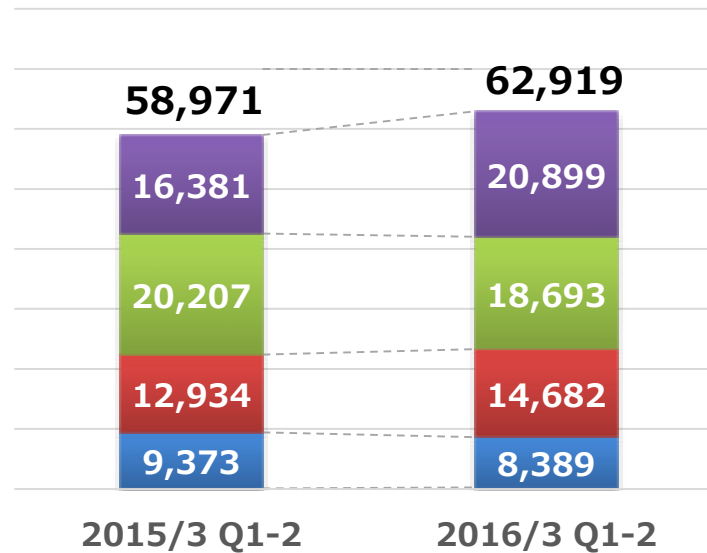
増収、しかし一部案件の利益率大幅減により減益

# マーケット別 受注高・売上高・受注残 (6ヶ月累計、前年同期比)

## ■ 受注高

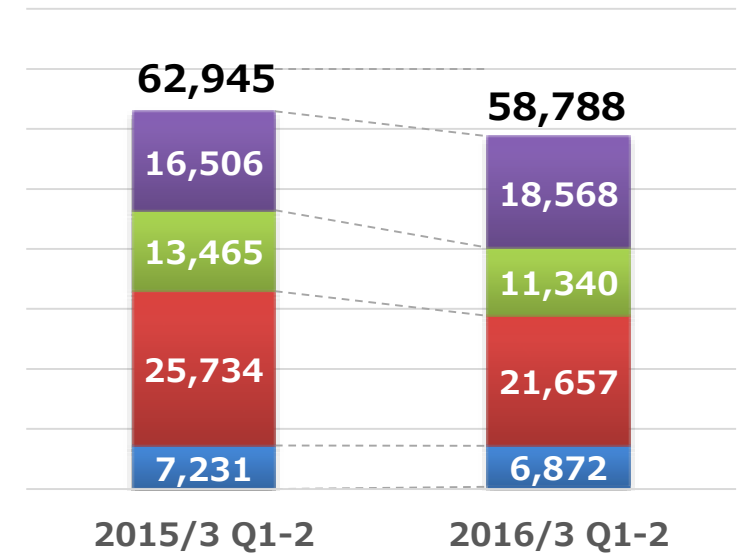


## ■ 売上高



## ■ 受注残

(単位：百万円)



### エンタープライズ

金融業はワークスタイル変革、ISPはクラウドサービス基盤が好調。  
一方、製造業は海外情勢の見極めで投資が慎重に。

### 通信キャリア

特定キャリアで既存設備の更新案件の投資前倒しが発生。  
その他キャリアは、売上は計画通りで推移し、受注は1Qは若干計画未達だったものの2Qは計画値に回復。

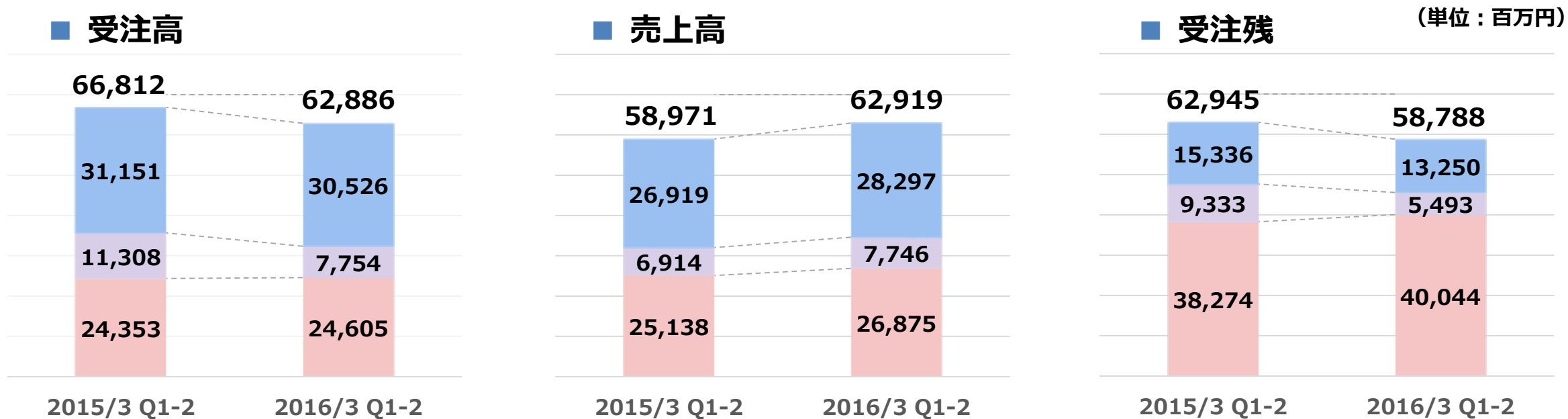
### パブリック

受注は全般的に期ずれが発生。売上は若干未達ながらほぼ計画線上で推移。

### パートナー

受注・売上ともに期ずれが発生。

# 商品群別 受注高・売上高・受注残 (6ヶ月累計、前年同期比)



## ネットワーク

仮想化基盤案件の拡大に伴い、その環境を最適化するネットワークアップグレードの案件が増加。また、特定キャリアで既存設備の更新案件の投資前倒しが発生。

## プラットフォーム

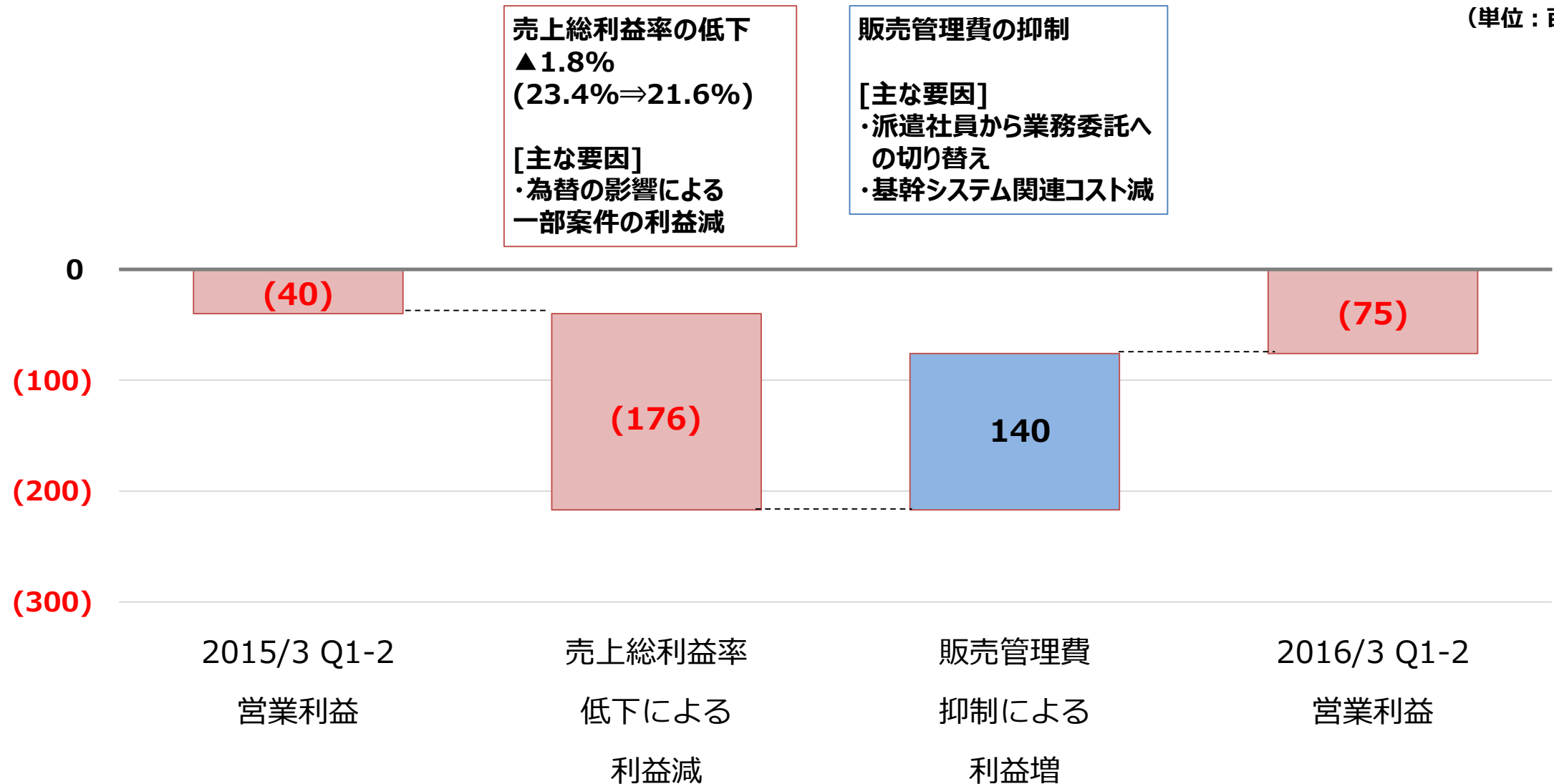
昨今の情報漏えい問題により、セキュリティ対策の検討が急増。今後、仮想化基盤関連の製品に加え、セキュリティ製品が受注・売上とも増加の見込み。

## サービス

ネットワークアップグレードに伴う設計・構築や、クラウド基盤構築に関連したサービスを中心に受注・売上とも堅調に推移。

# 営業利益 増減分析 (6ヶ月累計、前年同期比)

(単位：百万円)





# 2016年3月期 通期業績の見通し

# 2016年3月期 通期業績の見通し

(単位：百万円)	2015/03 実績	2016/03 計画	前年同期比	
			増減額	増減率
受注高	146,890	148,000	1,110	+0.7%
売上高	143,173	144,000	827	+0.5%
営業利益 [利益率]	4,205 [ 2.9%]	5,400 [ 3.8%]	1,195	+28.4%
経常利益 [利益率]	4,249 [ 3.0%]	5,400 [ 3.8%]	1,151	+27.0%
親会社株主に帰属する当期利益 [利益率]	2,457 [ 1.7%]	3,300 [ 2.3%]	843	+34.3%

※期初公表値から変更なし

# Appendix

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2014. 9.30	2015. 9.30	前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
<b>資産合計</b>	<b>89,932</b>	<b>91,507</b>	<b>1,574</b>	<b>+1.8%</b>
流動資産	78,269	80,429	2,159	+2.8%
現預金+有価証券	21,988	24,189	2,200	+10.0%
売掛金+受取手形	29,483	26,077	(3,405)	△ 11.6%
棚卸資産	16,816	18,809	1,993	+11.9%
その他	9,981	11,352	1,371	+13.7%
固定資産	11,663	11,078	(585)	△ 5.0%
有形固定資産	5,697	5,549	(147)	△ 2.6%
無形固定資産	1,750	2,061	310	+17.7%
投資等	4,214	3,466	(747)	△ 17.7%
<b>負債合計</b>	<b>33,837</b>	<b>35,821</b>	<b>1,983</b>	<b>+5.9%</b>
流動負債	31,854	32,206	352	+1.1%
固定負債	1,983	3,614	1,630	+82.2%
<b>純資産合計</b>	<b>56,094</b>	<b>55,686</b>	<b>(408)</b>	<b>△ 0.7%</b>
株主資本	55,736	55,543	(192)	△ 0.3%
その他の包括利益累計額	258	23	(235)	△ 91.0%
新株予約権	99	119	19	+19.5%
<b>負債純資産合計</b>	<b>89,932</b>	<b>91,507</b>	<b>1,574</b>	<b>+1.8%</b>

# セグメント情報

(単位：百万円)		報告セグメント						その他	合計	調整額	連結 損益計算書 計上額
		インタープライズ	通信事業者	パブリック	パートナー	計					
2016/03 Q1-2  【当期】	売上高	20,902	18,693	14,682	8,391	62,670	718	63,389	(470)	62,919	
	外部顧客への売上高	20,899	18,693	14,682	8,389	62,664	254	62,919	-	62,919	
	セグメント間の 内部売上高又は振替高	3	-	-	2	5	464	470	(470)	-	
	セグメント利益	1,054	351	(1,138)	77	344	(112)	231	(307)	(75)	
2015/03 Q1-2  【前期】	売上高	16,388	20,207	12,934	9,374	58,904	961	59,866	(894)	58,971	
	外部顧客への売上高	16,381	20,207	12,934	9,373	58,896	74	58,971	-	58,971	
	セグメント間の 内部売上高又は振替高	7	-	-	0	7	886	894	(894)	-	
	セグメント利益	401	1,392	(2,041)	435	187	172	360	(400)	(40)	

(注)

1. 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、サーバサービス事業等を含んでいます。
2. セグメント利益の調整額には各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は主にセグメントに帰属しない一般管理費です。

# 設備投資、減価償却等

(単位：百万円)	2015/3	2016/3	前年同期比	
	Q1-2	Q1-2	増減額	増減率
設備投資額	1,398	1,788	390	+27.9%
減価償却費	1,307	1,242	(65)	△ 5.0%
為替レート (\$円)	102.02	118.24	16.22	+15.9%
1株当たり当期利益 (円)	0.38	(1.11)	-	-
1株当たり配当金 (円)	15.00	15.00	0.00	0.0%

	2014	2015	前年同期比	
	9.30	9.30	増減数	増減率
従業員 (人)	2,419	2,285	(134) <sup>※</sup>	△ 5.5%

※うち、受入出向者の減少が79名  
(86名が7名へ)

— すべてのステークホルダーから信頼され支持される企業へ —

**ADMIRE COMPANY**

# 2016年3月期 第2四半期 決算説明会資料（戦略編）

2015年10月29日  
ネットワンシステムズ株式会社



## ■■■ Agenda ■■■

- **上期の課題と下期の戦略・取り組み**
- **次年度以降の成長に向けた戦略・取り組み**



## ■■■ Agenda ■■■

- **上期の課題と下期の戦略・取り組み**
- 次年度以降の成長に向けた戦略・取り組み

# 上期の課題と下期の戦略

## 通期計画

### 【受注/売上】前期同程度

- 通信キャリアの設備投資減
- 注力するクラウドビルダーの増加

### 【営業利益】前期比+0.9ポイント

- 人財育成による内製化の促進
- 現状人員での生産性向上

## 上期課題/下期戦略

### クラウドビルダー受注の拡大

為替の影響で  
一部案件の利益率が低下  
下期以降は改善

# クラウドビルダー受注拡大の軸



ICTの利活用でお客様の利便性を高める

- データセンター仮想化からクラウド基盤への進化
- 利用者の領域まで仮想環境を提供



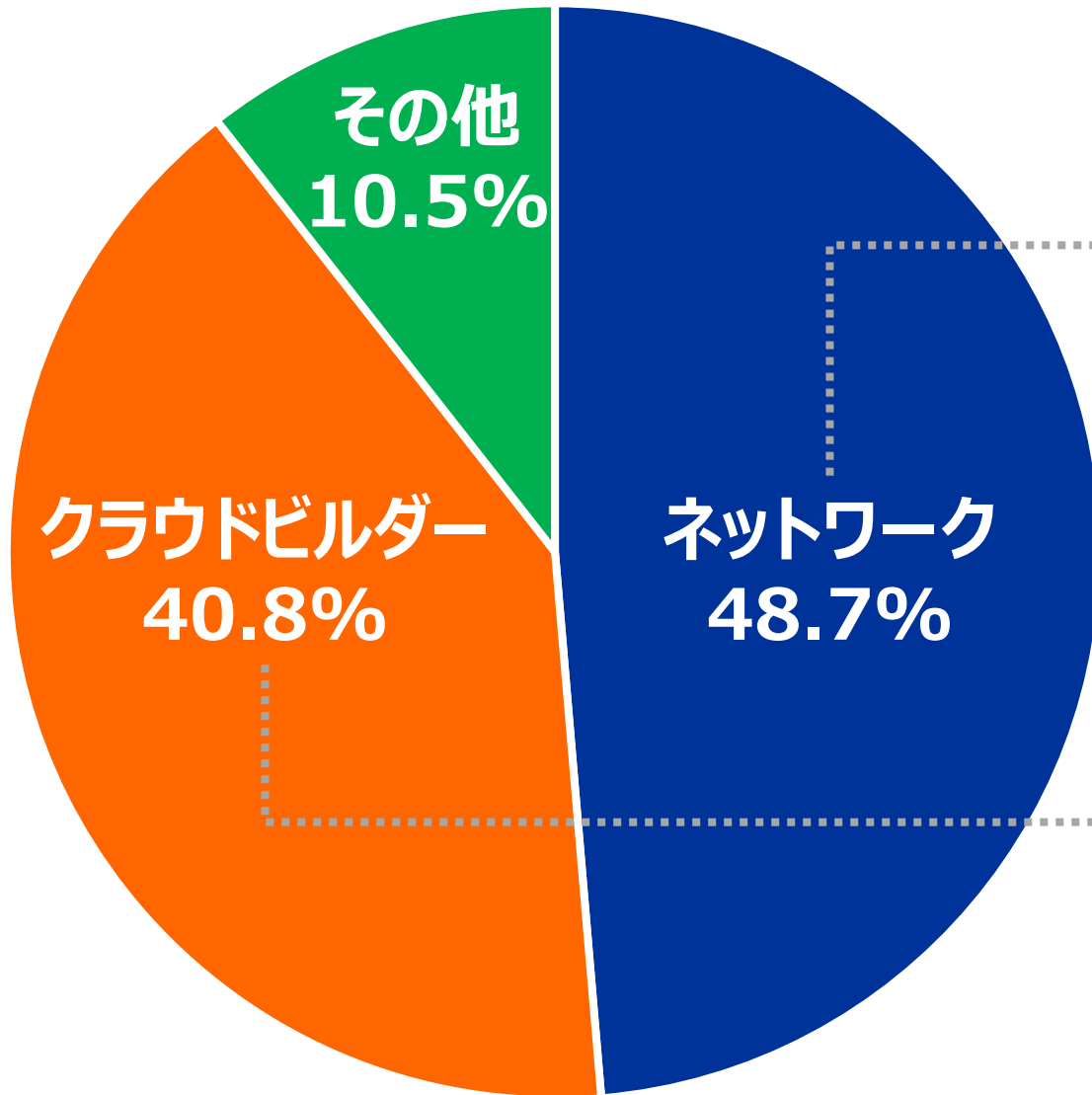
クラウド対応ネットワークへの  
アップグレード

ハイブリッドクラウドを視野に入れた  
クラウド基盤の高度化

ICTを利活用した、  
さらなるワークスタイル変革

セキュリティ強化と  
仮想システム基盤の増強

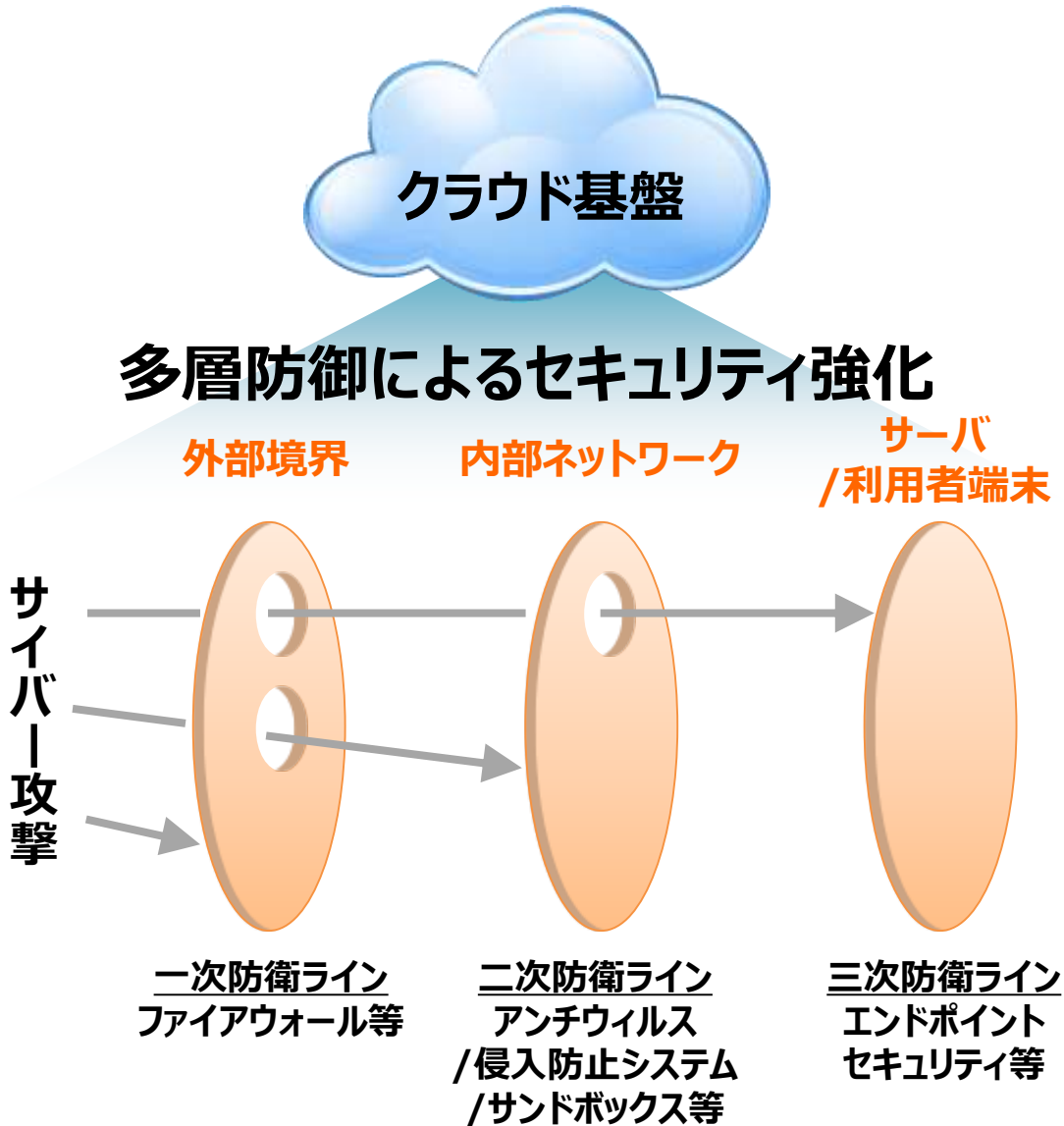
# 下期受注フォーキャストの内訳



- キャンパスネットワーク
- 通信事業者ネットワーク

- ネットワークアップグレード
- クラウド基盤
- ワークスタイル変革
- セキュリティ

# さらなるクラウドビルダー受注拡大に向けて



- 「選択と集中」の加速
- ソリューション/サービスの展開推進
  - ✓ ソリューションの早期展開
  - ✓ 支援リソースのマネジメント
  - ✓ セキュリティ対応力の強化

# クラウドビルダーの実績



- **郡山市役所様**

職員約1,300名が利用する仮想デスクトップ  
情報セキュリティを強化して安全に業務

- **川口市役所様**

ネットワーク仮想化技術で市内22拠点を結ぶ  
地域ファブリックネットワーク

- **福井県済生会病院様**

医療情報システムの共通仮想基盤  
ネットワーク仮想化技術でセキュリティを向上

- **宮崎大学様**

学生・教職員約1万名が利用する  
教育・研究システム用の共通仮想基盤

## ■■■ Agenda ■■■

- 上期の課題と下期の戦略・取り組み
- **次年度以降の成長に向けた戦略・取り組み**

# お客様のご要望

## ビジネスチャンスの拡大

セキュリティ&  
ITガバナンスの担保

ビジネススピード  
の向上

プライベート  
クラウド

パブリック  
クラウド

ハイブリッドクラウドの構築

TCOの削減

事業継続性の向上  
災害対策

経営者の意識改革：ICTは経営戦略ツール

経営者から見たICTの現状と課題

ICT利用分野の拡大

ICT基盤ツールの不透明さ

限られた予算



# 3つの新規取り組みによるお客様満足度/利便性向上

クラウドビルダーを基軸として新たなビジネスを追加

2. Internet of Things  
大量データの活用

1. クラウドブローカー  
要望に応じた使い分け

プライベートクラウド

パブリッククラウド

クラウドビルダー

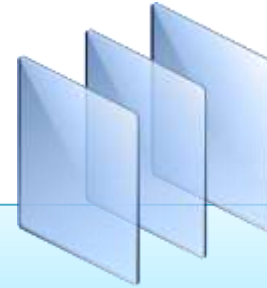
3. マーケットカバレッジの拡大

# クラウドブローカー

下期より各サービスを順次提供開始



お客様



カスタマーポータル サービス

お客様とのリレーション基盤、クラウドサービスの窓口、ICT基盤の可視化支援



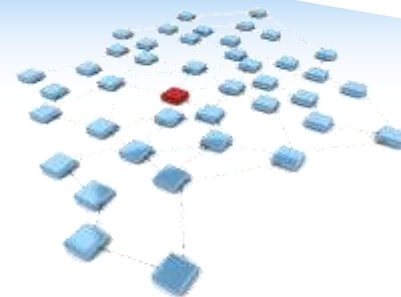
ワークスタイル変革  
サービス



運用支援  
サービス



ハイブリッド環境の  
活用基盤サービス



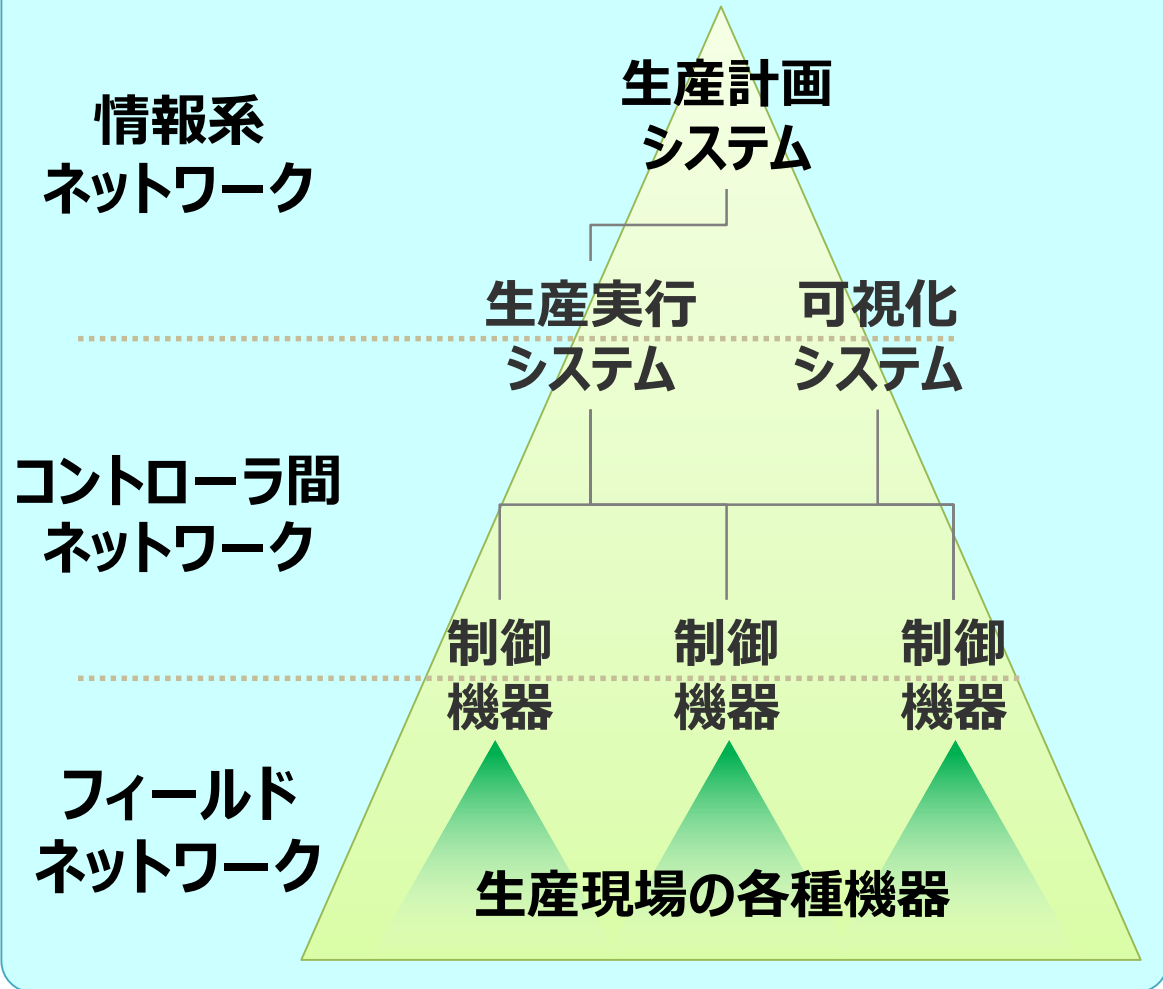
クラウド環境に  
最適なWANサービス



セキュリティ  
運用サービス

# Internet of Things

## 工場のネットワークモデル



取組み当初は、工場向けネットワークに注力

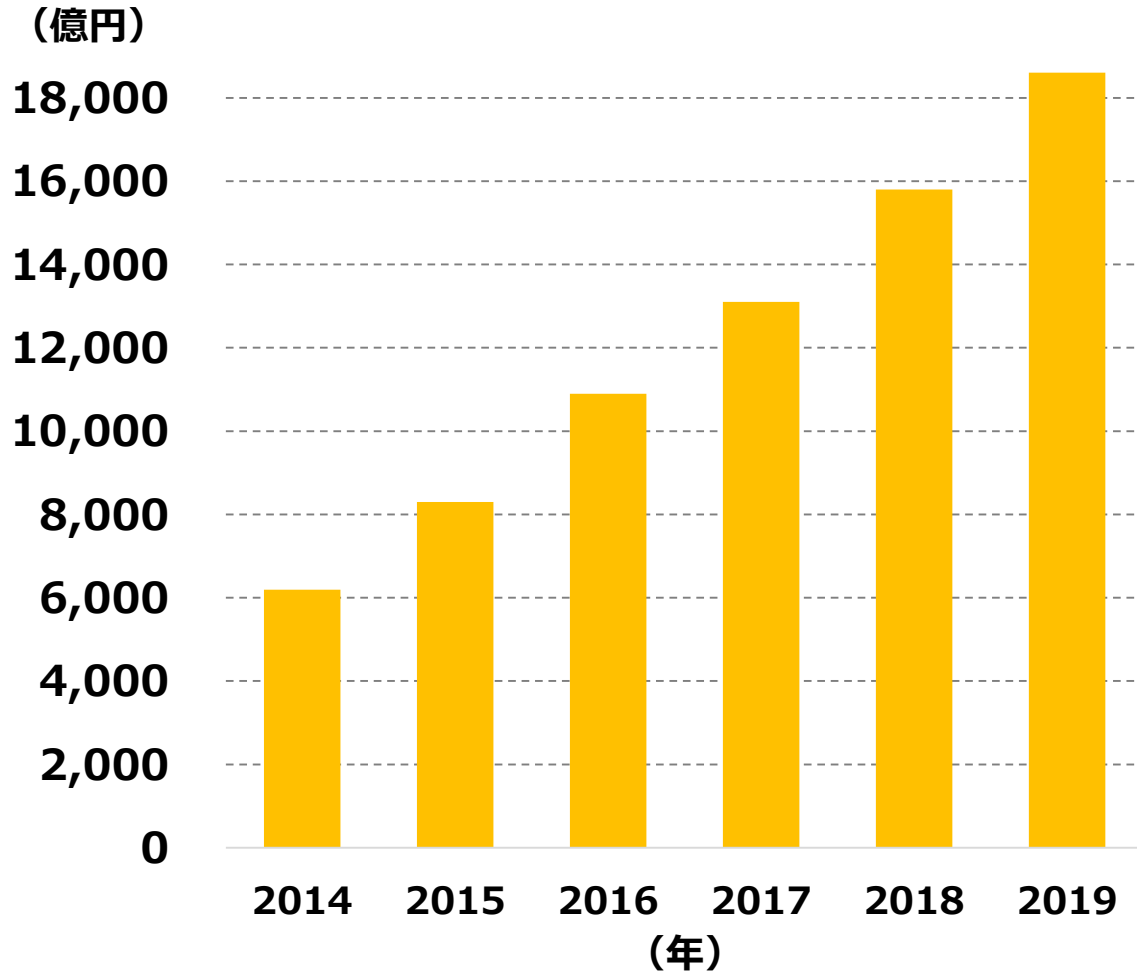
経営と生産現場をつなげる、IoT活用に向けた新規ネットワークの構築（無線/有線/セキュリティ）

特定顧客に向けたトライアル提案  
製造系パートナーとの連携モデルの確立

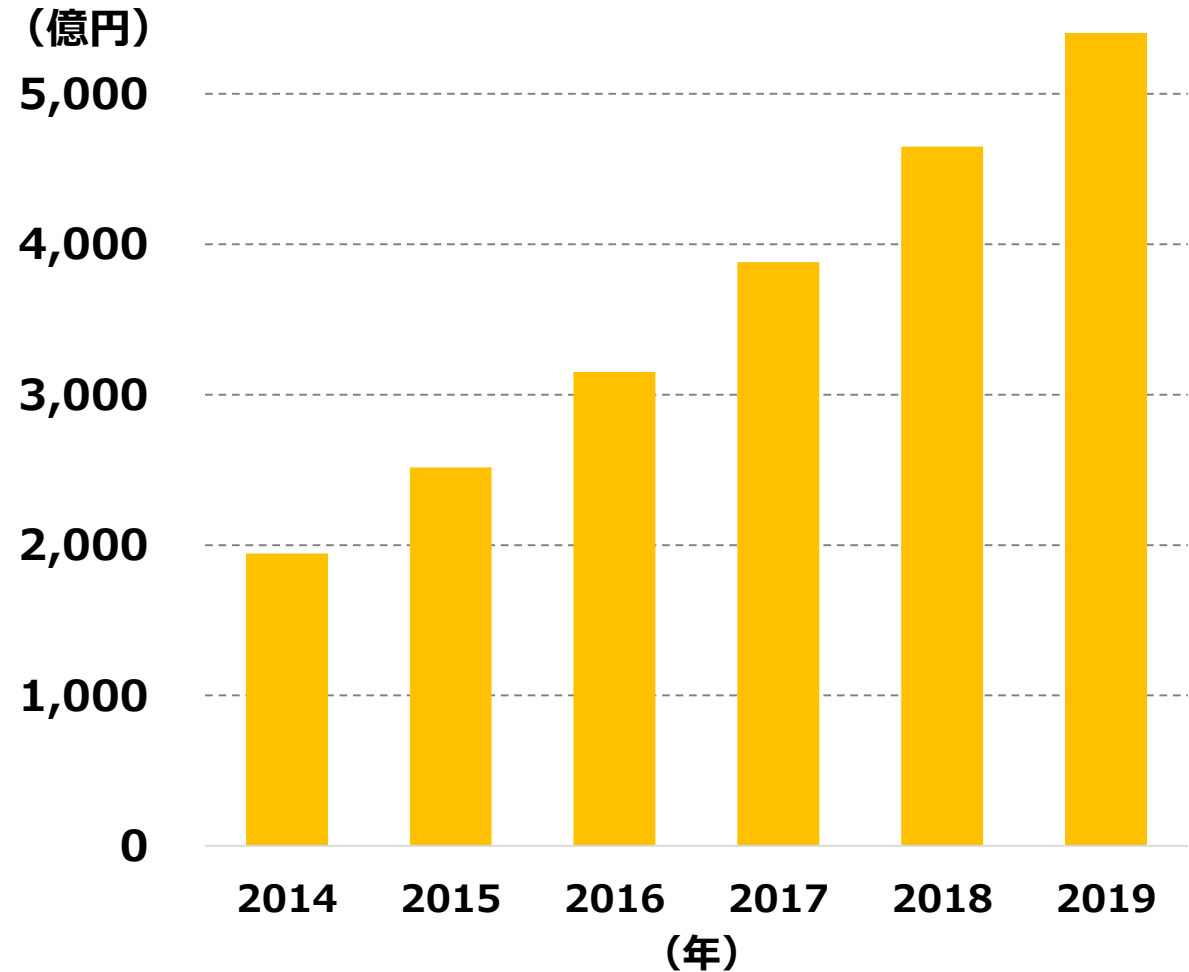
その後、ビッグデータの活用、クラウド利用へ

# クラウド市場

## 国内プライベートクラウド市場予測



## 国内パブリッククラウド市場予測



【出典】2015年09月09日 IDC Japan株式会社「国内プライベートクラウド市場予測」

【出典】2015年08月06日 IDC Japan株式会社「国内パブリッククラウド市場予測」



net one

