

— 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 通期・第4四半期 決算説明会資料

2016年4月28日

ネットワンシステムズ株式会社

証券コード 7518



■■■ Agenda ■■■

- **2016年3月期 通期業績概要** P. 2-9
- **2017年3月期 通期業績の見通し** P. 10-14
- **事業戦略** P. 15-28

2016年3月期 通期業績概要

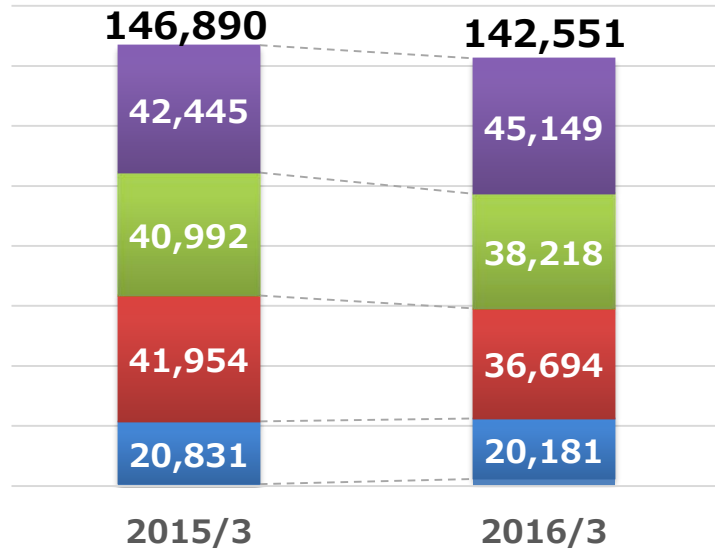
2016年3月期 通期業績サマリー (前年度比)

(単位：百万円)	2015/03 実績 (A)	2016.2.4 公表計画 (B)	2016/03 実績 (C)	前年度比 (C-A)		計画比 (C-B)	
				増減額	増減率	増減額	増減率
受注高	146,890	-	142,551	(4,339)	△3.0%	-	-
売上高	143,173	140,000	145,180	2,007	1.4%	5,181	3.7%
営業利益 [利益率]	4,205 [2.9%]	2,800 [2.0%]	2,453 [1.7%]	(1,751)	△41.7%	(347)	△12.4%
経常利益 [利益率]	4,249 [3.0%]	2,900 [2.1%]	2,594 [1.8%]	(1,654)	△38.9%	(306)	△10.6%
親会社株主に帰属する当期利益 [利益率]	2,457 [1.7%]	1,800 [1.3%]	1,508 [1.0%]	(948)	△38.5%	(292)	△16.2%

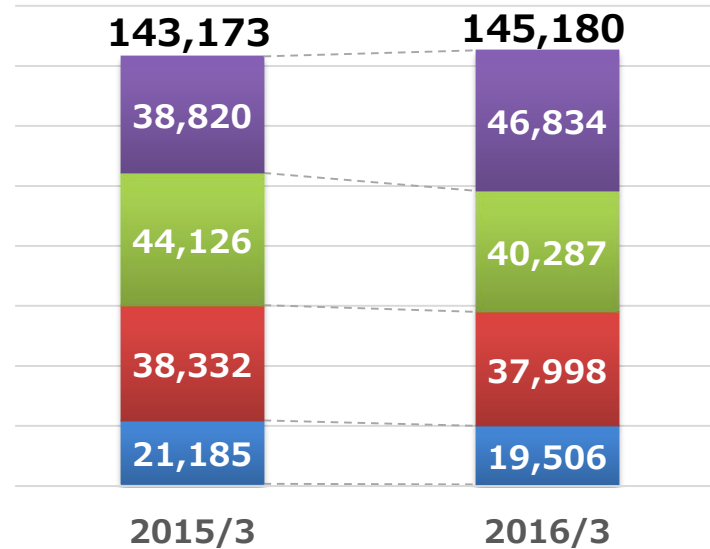
4Qで受注高・売上高ともに大きく伸長。結果、受注高は前期比で若干減少し、売上高は前期と同程度で着地。一方、3Q・4Qで利益率が改善せず、上期における一部案件の利益率大幅減をカバーできず。

マーケット別 受注高・売上高・受注残 (通期、前年度比)

■ 受注高

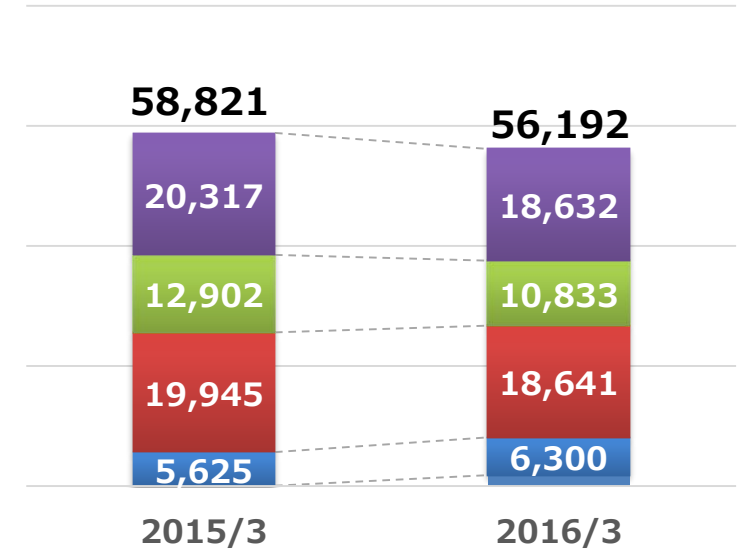


■ 売上高



■ 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堅調、製造業は下期から徐々に投資が回復。受注高・売上高ともほぼ計画線上で着地し、前年度比ではともに伸長。

通信キャリア

既存設備の更新案件で追加投資が発生。また、4Qはクラウド需要が活性化して売上高が伸長。受注高・売上高は計画を越えて着地したものの、前年度比ではともに減少。

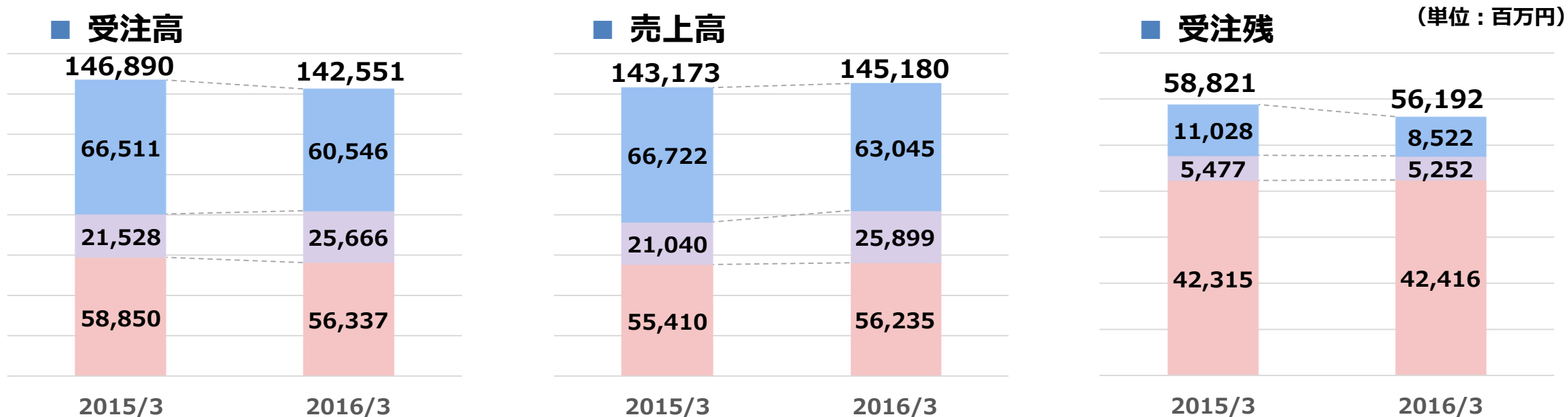
パブリック

ソリューション開発が予定よりも遅れ、価格競争に。4Qは新ソリューションによる提案活動が進み、売上高が伸長して計画線上で着地。前年度比では受注高は減少し、売上高は同程度。

パートナー

一部主要パートナーの顧客で投資抑制が発生。受注高・売上高ともに計画未達。前年度比では受注高は微減し、売上高は減少。

商品群別 受注高・売上高・受注残 (通期、前年度比)



ネットワーク

クラウド基盤案件の拡大に伴い、ネットワークアップグレードの案件が増加。一方でキャリア設備は減少。受注高は計画未達、売上高はほぼ計画線上で着地し、前年度比ではともに減少。

プラットフォーム

クラウド基盤案件の拡大に伴い、受注高・売上高ともに計画を越えて着地し、前年度比でも増加。昨今の情報漏えい問題により、継続してセキュリティ対策の検討も増加。

サービス

受注高はネットワーク商品群の受注減に伴い計画未達で昨年比でも減少。売上高はネットワークアップグレードやクラウド基盤に関連した設計・構築・保守サービスを中心にほぼ計画線上で着地し、前年度比増。

営業利益 増減分析 (通期、前年度比)

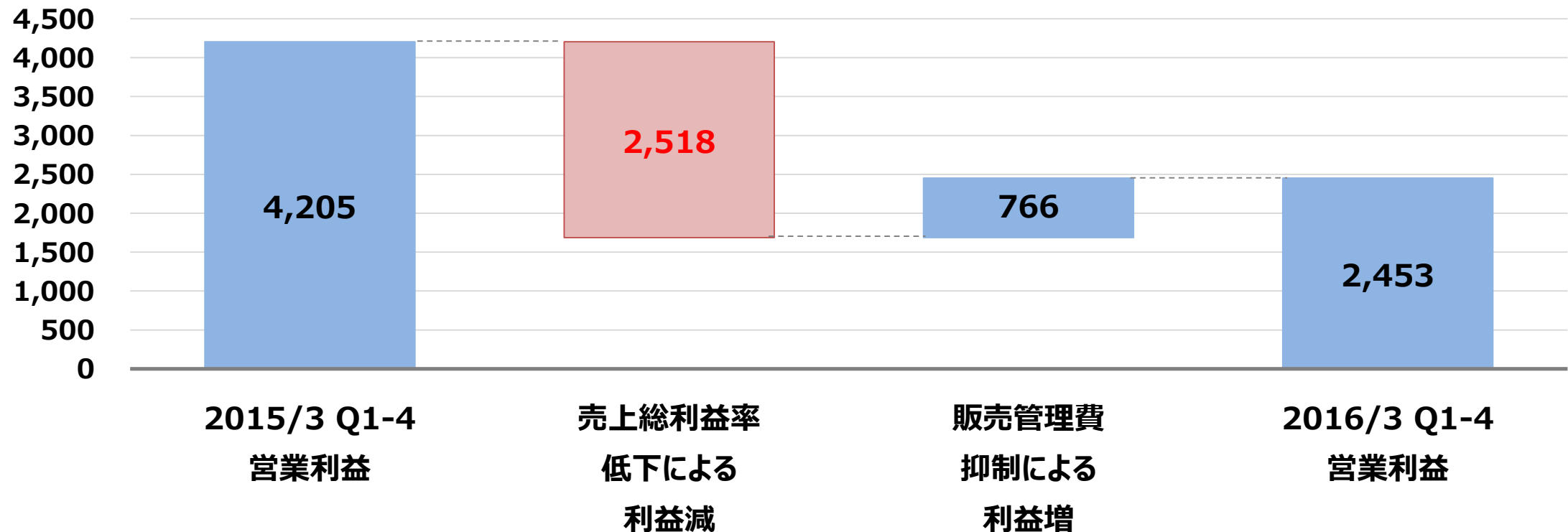
売上総利益率の低下
▲2.0 point (22.6%→20.6%)

[主な要因]
・為替の影響による一部案件の利益減
・ソリューション開発の遅れによる価格競争

販売管理費の抑制

[主な要因]
・派遣社員から業務委託への切り替え、及び、
内製化促進による人件費の原価振替え
・基幹システム関連コスト減

(百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)	2015. 3.31	2016. 3.31	前年度比	
	実績	実績	増減額	増減率
資産合計	103,623	102,674	(949)	△ 0.9%
流動資産	92,498	91,581	(917)	△ 1.0%
現預金+有価証券	21,374	22,167	793	+3.7%
売掛金+受取手形	41,996	41,138	(858)	△ 2.0%
棚卸資産	17,450	16,575	(874)	△ 5.0%
その他	11,678	11,699	21	+0.2%
固定資産	11,124	11,093	(31)	△ 0.3%
有形固定資産	5,386	5,536	149	+2.8%
無形固定資産	1,627	2,309	682	+41.9%
投資等	4,110	3,247	(863)	△ 21.0%
負債合計	46,510	47,140	630	+1.4%
流動負債	42,640	42,505	(135)	△ 0.3%
固定負債	3,869	4,635	765	+19.8%
純資産合計	57,113	55,533	(1,579)	△ 2.8%
株主資本	56,897	55,878	(1,019)	△ 1.8%
その他の包括利益累計額	120	(463)	(583)	-
新株予約権	95	119	23	+25.0%
負債純資産合計	103,623	102,674	(949)	△ 0.9%

セグメント情報

(単位：百万円)		報告セグメント					計	その他	合計	調整額	連結 損益計算書 計上額
		エンタープライズ*	通信事業者	パブリック	パートナー						
2016/03 Q1-4 【当期】	売上高	46,837	40,287	37,998	19,515	144,639	1,579	146,219	(1,038)	145,180	
	外部顧客への売上高	46,834	40,287	37,998	19,506	144,627	553	145,180	-	145,180	
	セグメント間の 内部売上高又は振替高	3	-	-	9	12	1,026	1,038	(1,038)	-	
	セグメント利益	2,872	1,600	(1,580)	282	3,174	(108)	3,065	(612)	2,453	
	減価償却費	1,103	500	822	314	2,741	60	2,802	(10)	2,791	
2015/03 Q1-4 【前期】	売上高	38,834	44,126	38,332	21,190	142,484	1,663	144,147	(973)	143,173	
	外部顧客への売上高	38,820	44,126	38,332	21,185	142,465	708	143,173	-	143,173	
	セグメント間の 内部売上高又は振替高	14	-	-	4	18	955	973	(973)	-	
	セグメント利益	2,082	3,072	(1,841)	1,378	4,691	140	4,832	(627)	4,205	
	減価償却費	983	632	839	268	2,723	52	2,776	-	2,776	

(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。

為替レート等

(単位：百万円)	2015/3	2016/3	前年同期比	
	Q1-4	Q1-4	増減額	増減率
為替レート（\$円）	105.62	119.60	13.98	+13.2%
1株当たり当期利益（円）	29.07	17.85	(11.22)	△ 38.6%

	2015	2016	前年同期比	
	3.31	3.31	増減数	増減率
従業員（人）	2,374	2,252	(122) [※]	△ 5.1%

※うち、受入出向者の減少が71名
(77名が6名へ減少)

(注)

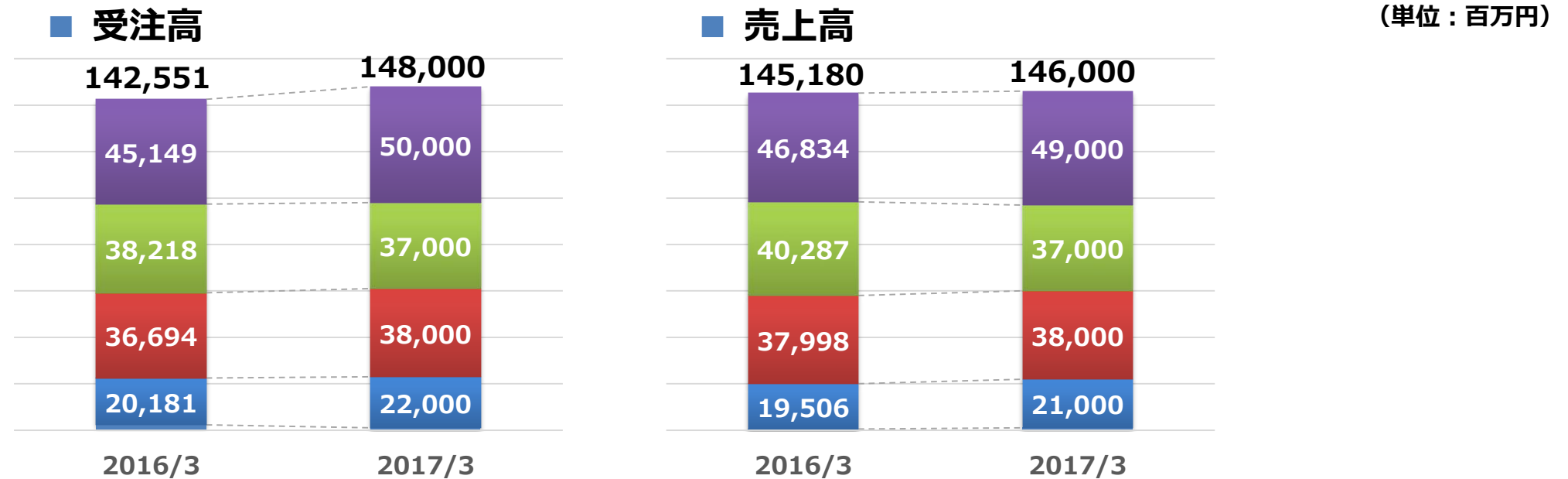
2015.9.30時点の株主に対し、2015.11.24に中間配当金(1株あたり15.00円)をお支払しています。
当社は期初に公表した期末配当金（1株あたり15.00円）のお支払を予定しています。

2017年3月期 通期業績の見通し

2017年3月期 通期業績の見通し

(単位：百万円)	上期		下期		通期	
受注高	65,000	101.6%	83,000	101.2%	148,000	101.4%
売上高	63,000	100.0%	83,000	100.0%	146,000	100.0%
売上原価	49,370	78.4%	65,130	78.5%	114,500	78.4%
売上総利益	13,630	21.6%	17,870	21.5%	31,500	21.6%
販売管理費	13,350	21.2%	13,650	16.4%	27,000	18.5%
営業利益	280	0.4%	4,220	5.1%	4,500	3.1%
経常利益	280	0.4%	4,220	5.1%	4,500	3.1%
親会社株主に帰属する当期利益	190	0.3%	2,810	3.4%	3,000	2.1%
1株当たり配当金	15.00円		15.00円		30.00円	
	通期					
為替レート	111.83 \$円					

2017年3月期 通期業績の見通し マーケット別



エンタープライズ

金融業はセキュリティ対策やワークスタイル変革で投資が継続、ISPはクラウドサービス基盤を中心に投資が維持、製造業は顧客に応じて差があるものの投資が維持されると予想。

通信キャリア

ネットワーク投資は引き続き抑制される一方、クラウドサービス基盤への投資は継続されると予想。

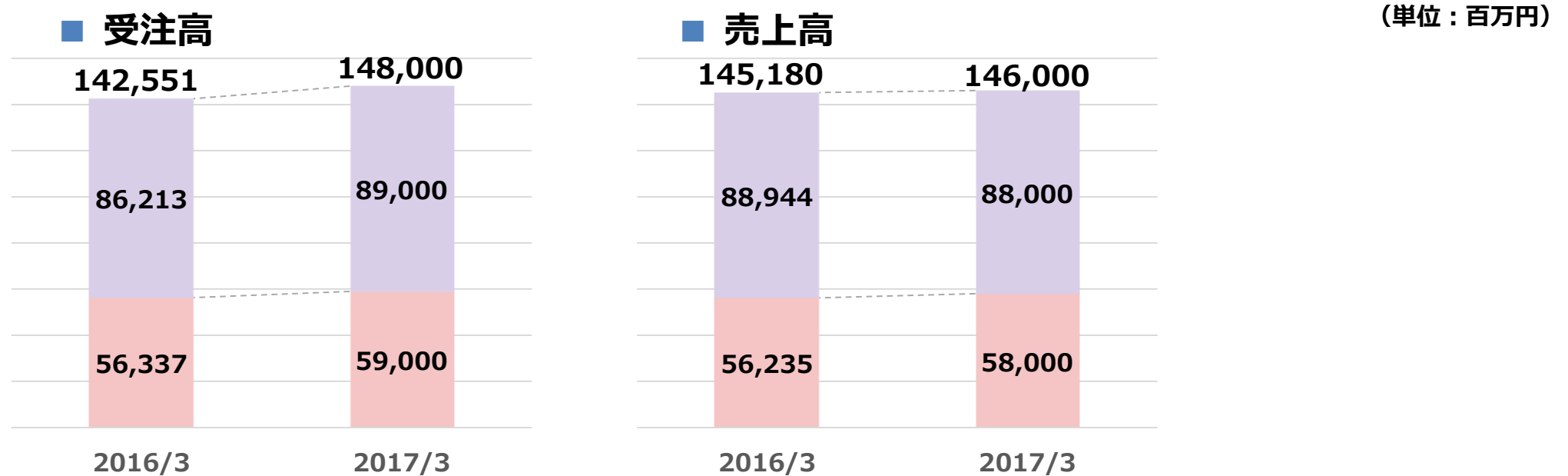
パブリック

官公庁・自治体を中心としてクラウド基盤への投資は継続し、セキュリティへの投資は増加すると予想。

パートナー

一部主要パートナーの顧客の投資は引き続き抑制が予想される一方で、他主要パートナーへの付加価値協業の取り組みによって新しい協業案件が増加すると予想。

2017年3月期 通期業績の見通し 商品群別



機器

キャリアのネットワーク設備投資は継続して抑制されると予想。その一方で、クラウド基盤構築案件、ネットワークアップグレード案件、そしてセキュリティ案件が増加すると予想。

サービス

クラウド基盤構築案件、ネットワークアップグレード案件、セキュリティ案件などの設計・構築・保守サービス案件が増加すると予想。

※クラウド基盤構築ビジネスの拡大に伴い、従来の「ネットワーク商品群」と「プラットフォーム商品群」を合算し、新たに「機器商品群」とする。
なお、「サービス商品群」は変更なし。

2017年3月期～2019年3月期 数値目標

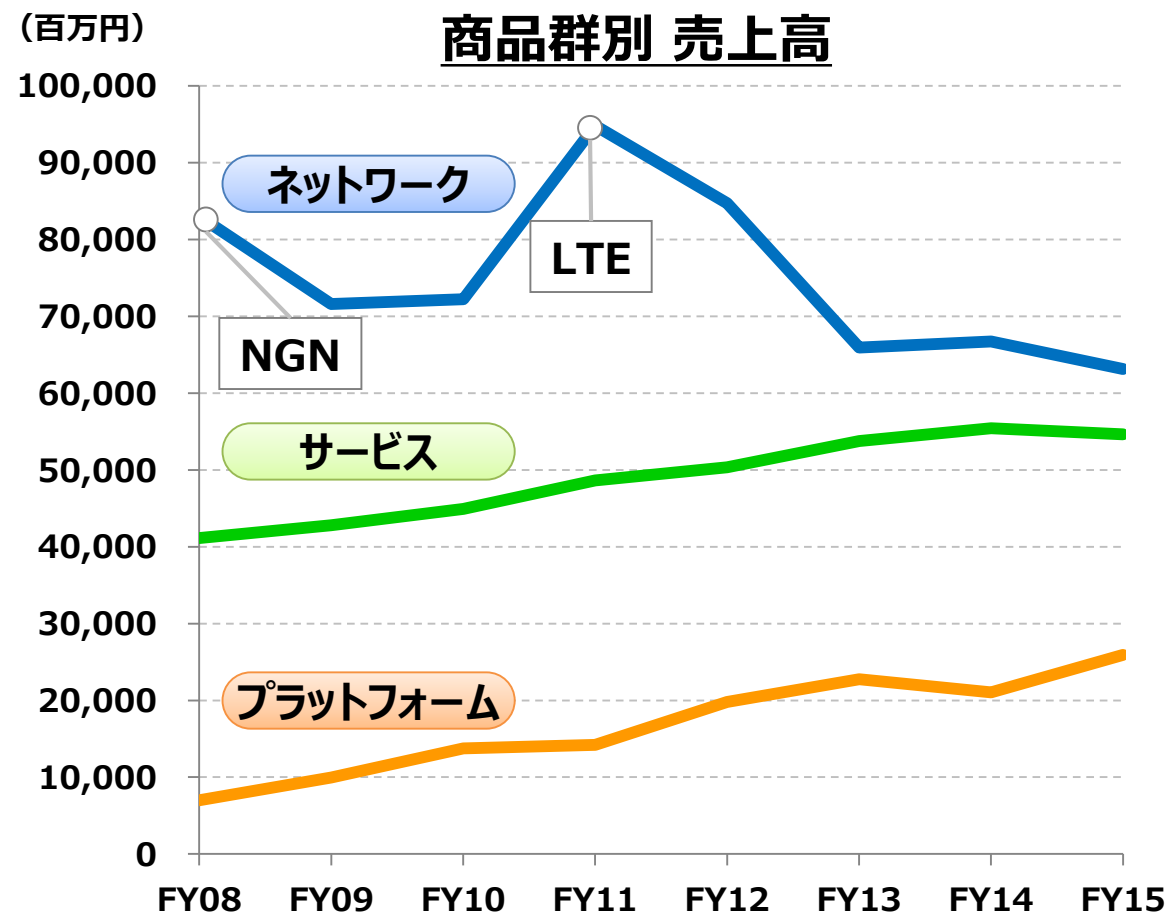
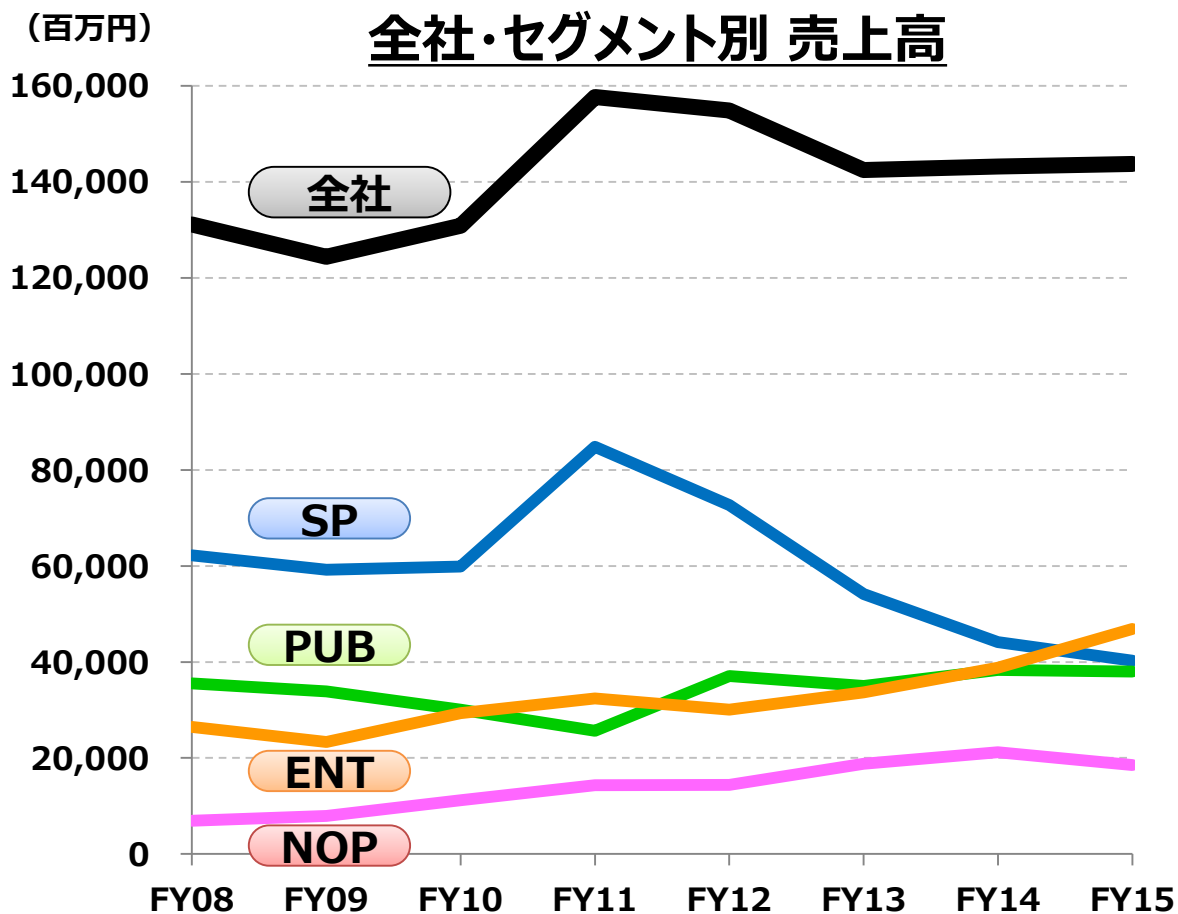
(単位：百万円)	2017/03		2018/03		2019/03	
受注高	148,000	101.4%	160,000	103.2%	175,000	102.9%
売上高	146,000	100.0%	155,000	100.0%	170,000	100.0%
売上原価	114,500	78.4%	121,000	78.1%	132,000	77.7%
売上総利益	31,500	21.6%	34,000	22.0%	38,000	22.4%
販売管理費	27,000	18.5%	27,000	17.4%	27,000	15.9%
営業利益	4,500	3.1%	7,000	4.5%	11,000	6.5%

事業戦略

ネットワングループの変化

【市場】PUB/ENT/NOPの成長によってSPの売上減少をカバー

【商品群】キャリア設備投資が減少する一方、クラウドビジネス拡大により各商品群とも維持・増加



2016年3月期の課題

注力するクラウドビジネスは伸長したが、利益管理で課題

課題1 利益管理

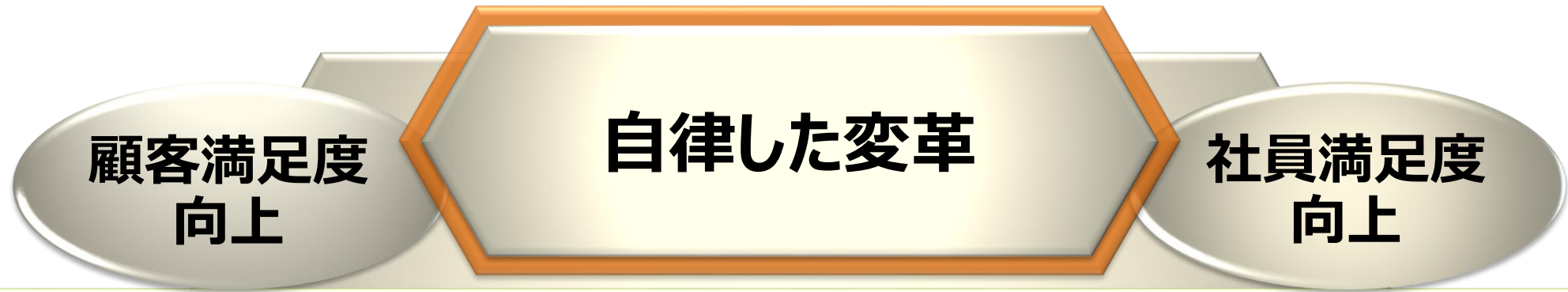
- 特定案件において、為替変動の影響によって利益が低下
- 複数の案件の予実管理において対応の遅れが発生

課題2 人財育成

- 戦略に合致した人財の育成は進捗しているものの、スピードが想定よりも不足

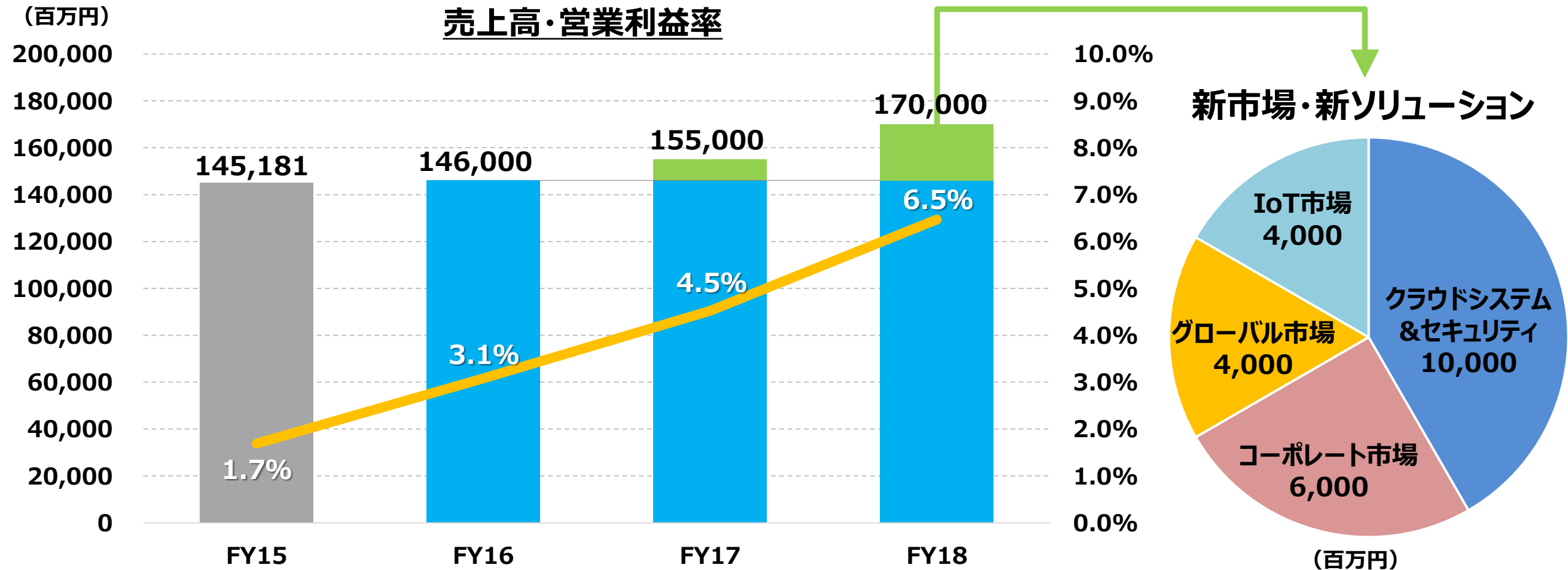
経営方針

NetOneグループは、
2つの経営方針「継続した成長」・「顧客満足度の向上」を柱とし、
その実現のためにグループ全ての経営資源を最適に活用する



2017年3月期～2019年3月期 中期ビジョン

新市場・新ソリューションへの取り組みによる売上高向上
内製化促進・生産性向上による販売管理費率の削減



基本戦略

受注・売上の向上

- 既存事業の生産性向上
- 新規事業へのリソース最適化
- 市場連携と適確なソリューション提供

利益の向上

- 予実管理の徹底による営業利益拡大
- 継続的な人財育成

市場戦略

- 既存顧客の護持と拡大
- 新規市場への挑戦

商品/サービス戦略

- クラウドシステムを確立する商材開発
- 迅速かつ一貫したサービスによる価値最大化

組織戦略

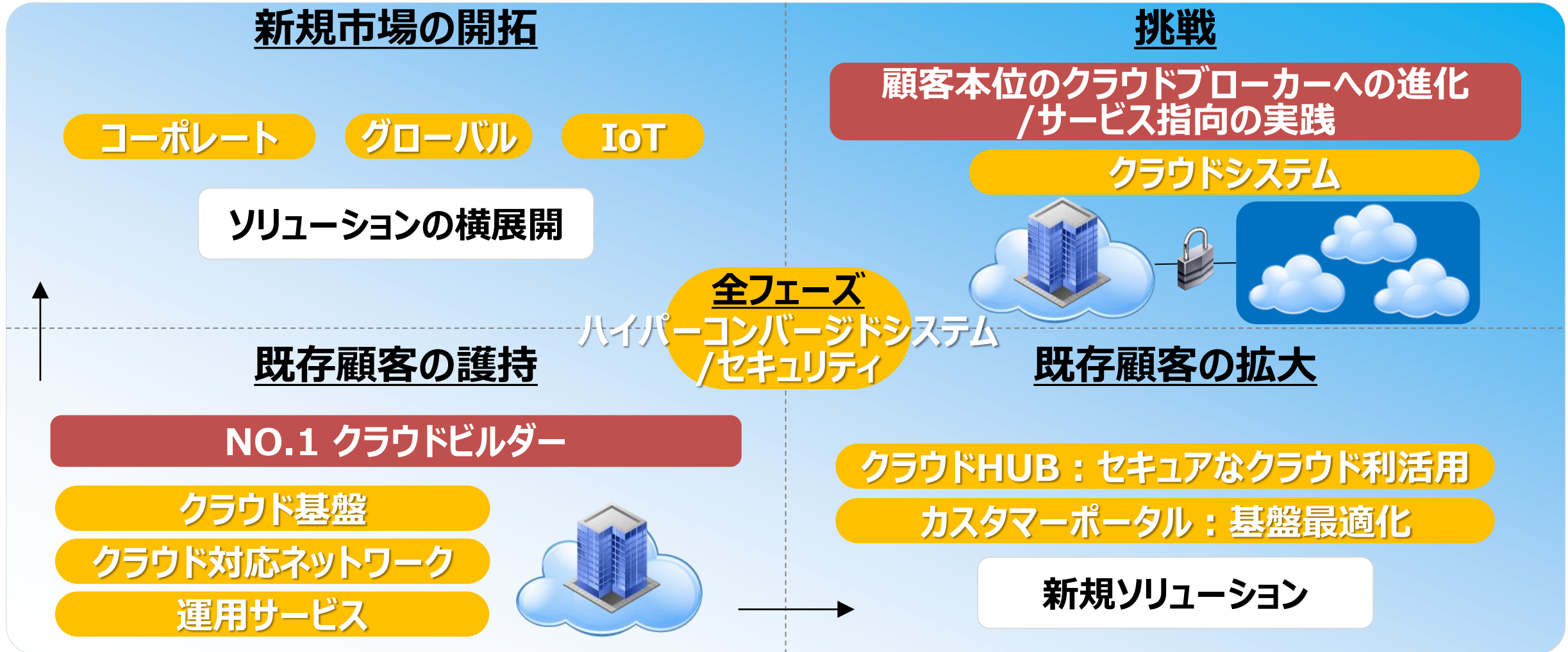
- フロントの維持・強化と重複業務の統合
- 営業行動の改革

人財戦略

- 営業力・技術力の強化
- 役職者を軸にした「個の力」と「組織力」の向上
- 世代交代の推進

成長戦略・シナリオ

既存顧客の拡大と同時に、新規市場の開拓を加速



クラウドシステム = クラウドビルダー + クラウドブローカー

セキュリティ&利便性の高いハイブリッドクラウド環境を実現・提供

[クラウドビルダー]

クラウドシステム

[クラウドブローカー]

プライベートクラウド



パブリッククラウド

プライベートクラウドの構築

カスタマーポータル

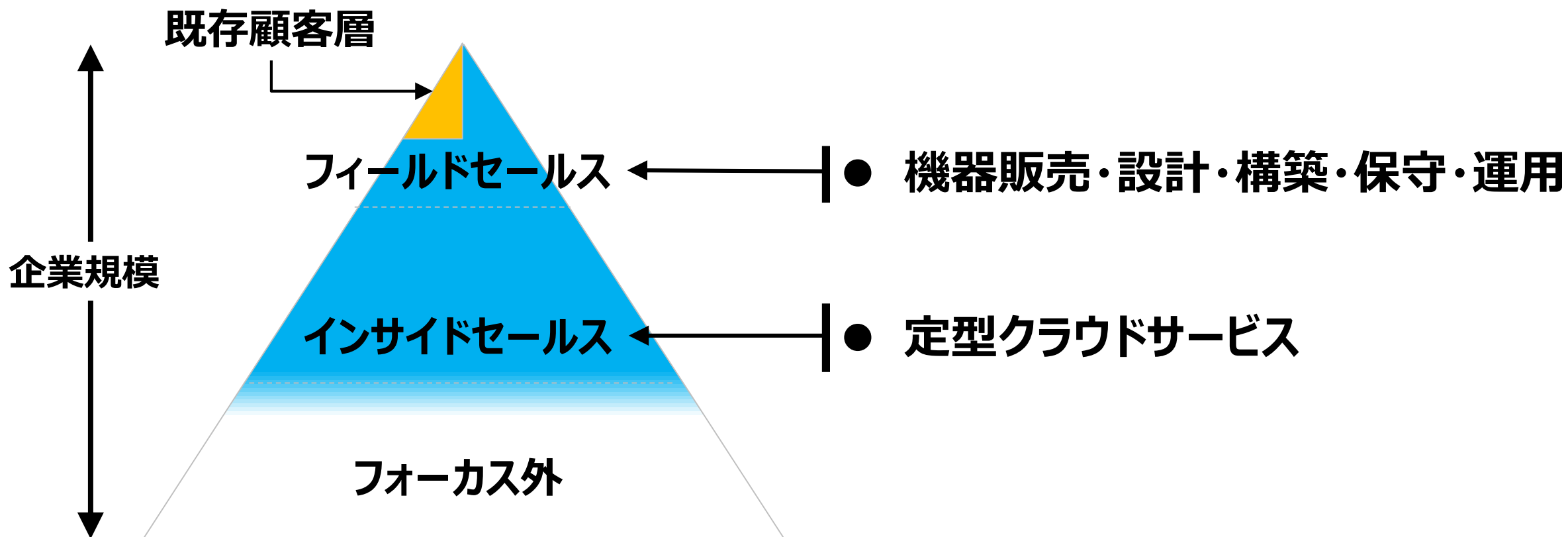
クラウド対応ネットワーク	セキュリティ
クラウド基盤	オーケストレーション
運用サービス	ワークスタイル変革

クラウドブローカーサービスの提供

クラウドHUB	クラウドブローキング	クラウドブローキング
運用サービス		セキュリティクラウド
		SD-WAN
		ワークスタイル変革

新規市場1：コーポレート市場

専門組織を立ち上げ、従来アプローチしていなかった顧客層に挑戦
クラウドサービス商材やインサイドセールスを中心として生産性を向上



新規市場2：グローバル市場

Global Alliance加速による インバウンド/アウトバウンド事業の拡大とローカルビジネス参入



2016年度：Singapore to APAC
SGP中心にAPACビジネス展開

2017年度：APAC to 北米・EU
APACビジネス定着と北米・EU展開

2018年度：Global Federation
提携パートナー間のビジネス展開

新規市場3：IoT市場

ネットワーク基盤・クラウド基盤の設計・構築・運用経験を
工場を中心とした産業用制御システムに展開



人とモノと情報が
つながった共働工場

設備故障時も
ダウンタイムゼロ

設計&製造連携
トレーサビリティ管理

遠隔地のB2B
アフターサービス

セキュリティ

仮想化・クラウド

有線・無線ネットワーク

営業行動の改革 & 業務改革

顧客接点の拡大・利益の拡大を図る

営業行動の改革：顧客接点拡大

社内新基盤システムの新機能導入・継続改善

業務処理の全体最適
/生産性の向上

- プロセス改革[自動化]
- 営業支援の充実[簡略化]
- システム改修[見える化]

業務改革：利益拡大

内製化可能な正規品ラインアップの
選択と集中/市場動向に即した入れ替え

計数管理・分析機能強化による利益改善

- 継続した外注管理の徹底
- 案件別・顧客別収支のリアルタイム管理

個人力・組織力の強化を通じて生産性向上を図る

役職者教育

- 役割（義務と権限）の浸透
- ワークスタイルマネジメント
- 育成1on1の徹底

営業力・技術力の強化

- 戦略に沿った営業力・技術力向上
- タレントマネジメントシステムの活用促進
- 交渉能力の強化

ダイバーシティ/ワークライフバランス

- 多様性を活かす制度の再構築と浸透
- 生産性を重視した評価
- 組織の活性度診断と改善策

長期人財育成

- 世代別教育ロードマップ^oの再整備
- 戦略的ローテーション
- 次世代タレントの発掘と育成

2016年3月期 公開導入事例

● 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

● ジャパンマリンユナイテッド様

設計部門が3D-CAD業務で利用する
仮想デスクトップでワークスタイル変革を支援

● 福島市教育委員会様

市立学校 教職員が利用する仮想デスクトップ
セキュリティを大幅に強化

● 横浜国立大学様

全事務職員が利用する仮想デスクトップ
セキュリティ強化・運用負荷低減を実現

● 筑波大学様

学生・教職員約1万5000名が利用する
高度なセキュリティを備えたネットワーク

つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



net one