

— 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

2019年3月期 通期・第4四半期 決算説明会資料

2019年4月25日

ネットワンシステムズ株式会社

証券コード 7518



■■■ Agenda ■■■

- **2019年3月期 通期業績概要** **P. 2-13**
- **2020年3月期～2022年3月期 中期事業計画** **P. 14-26**
- **2020年3月期 通期業績の見通し** **P. 27-30**

2019年3月期 通期業績概要

2019年3月期 通期業績サマリー

(単位：百万円)	2018/03 通期実績 (A)		2019/03 通期実績 (B)		前年同期比 (B-A)		2019/03 通期 修正計画 (C) [2018年9月28日公表]		修正計画比 (B-C)	
					増減額	増減率			増減額	増減率
受注高	170,164		188,332		+18,168	+10.7%	185,000		+3,332	+1.8%
売上高	161,107	100.0%	181,935	100.0%	+20,828	+12.9%	175,000	100.0%	+6,935	+4.0%
売上原価	123,278	76.5%	137,540	75.6%	+14,262	+11.6%	132,300	75.6%	+5,240	+4.0%
売上総利益	37,829	23.5%	44,395	24.4%	+6,566	+17.4%	42,700	24.4%	+1,695	+4.0%
販売費及び 一般管理費	29,587	18.4%	31,383	17.2%	+1,795	+6.1%	30,700	17.5%	+683	+2.2%
営業利益	8,241	5.1%	13,012	7.2%	+4,770	+57.9%	12,000	6.9%	+1,012	+8.4%
経常利益	8,418	5.2%	13,258	7.3%	+4,839	+57.5%	12,000	6.9%	+1,258	+10.5%
親会社株主に 帰属する当期利益	5,682	3.5%	8,913	4.9%	+3,230	+56.9%	8,000	4.6%	+913	+11.4%
受注残	69,121		75,519		+6,397	+9.3%	-		-	-

売上高の増加、及び、継続して原価低減・サービスの拡大・生産性の改善に努めた結果、利益が増加
受注高は、パブリック市場を中心として増加

利益増加の主要因

継続した、原価低減・サービスの拡大・生産性の改善が寄与

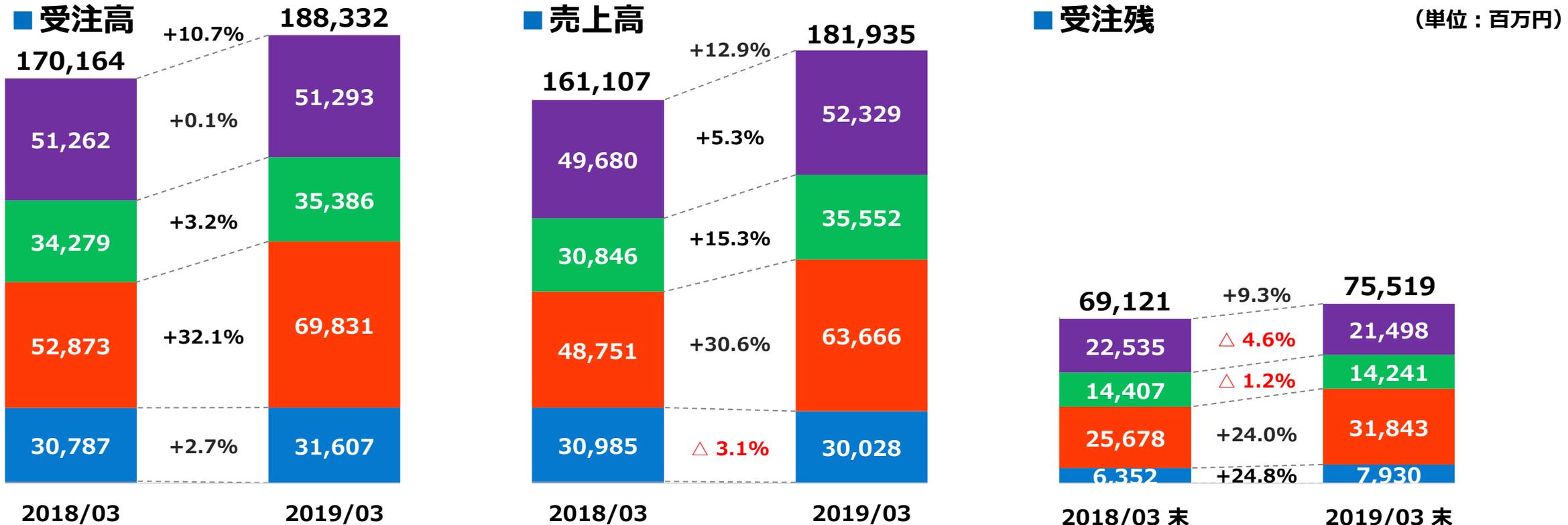
前年同期比

<u>売上高</u>	<u>売上総利益率</u>	<u>販売管理費率</u>
12.9%増	23.5%→24.4%	18.4%→17.2%

原価低減・サービスの拡大・生産性の改善

営業利益
57.9%増加

マーケット別 受注高・売上高・受注残



エンタープライズ

セキュリティ対策、クラウド基盤、働き方改革、IIoTのビジネスが堅調

通信事業者

サービス基盤ビジネスが順調

パブリック

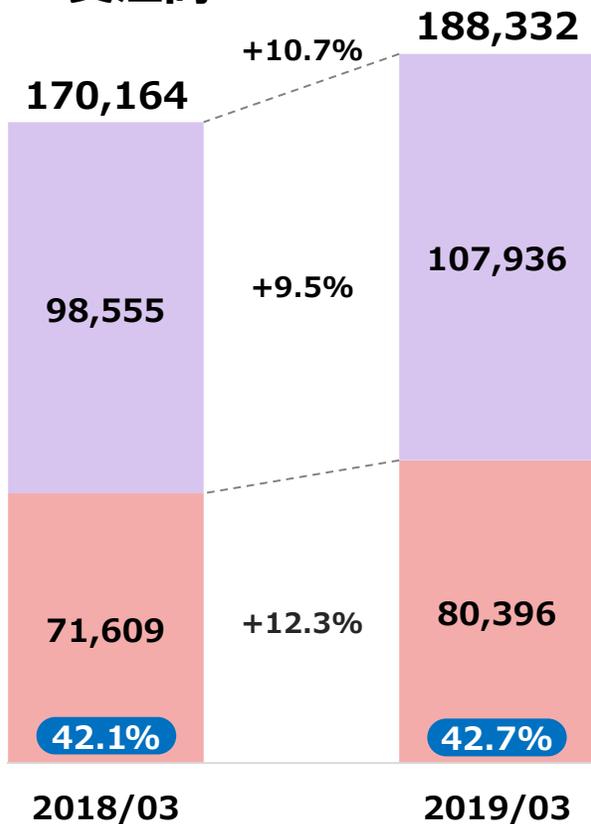
セキュリティ対策やクラウド基盤ビジネスが好調

パートナー

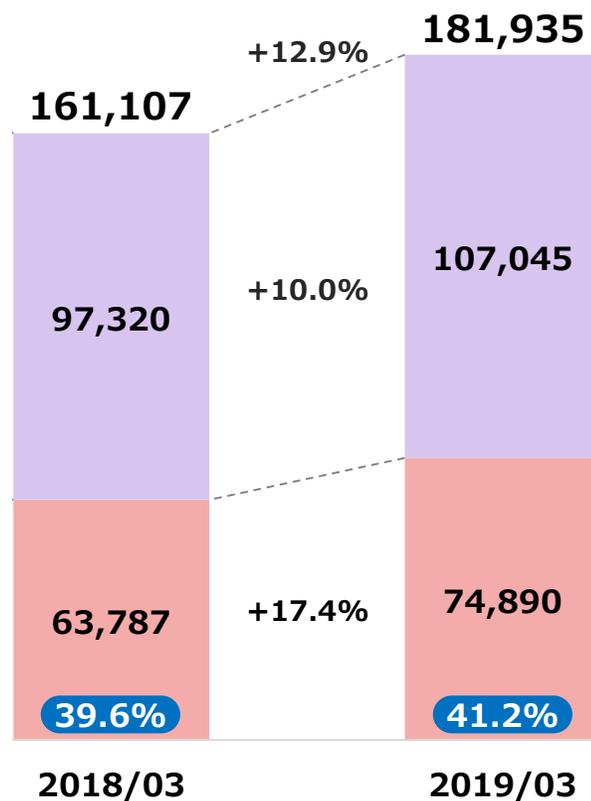
収益性を重視し、ソリューション展開を加速

商品群別 受注高・売上高・受注残

■ 受注高

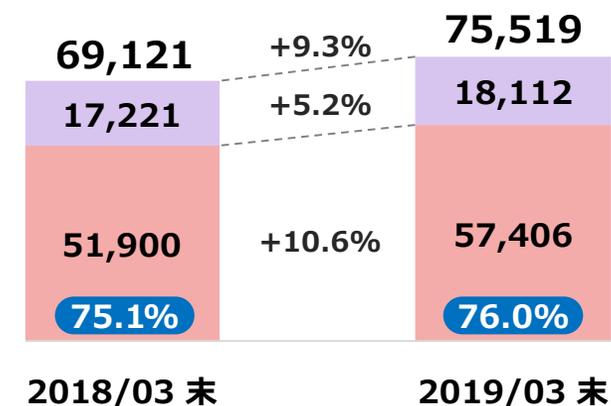


■ 売上高



■ 受注残

(単位：百万円)



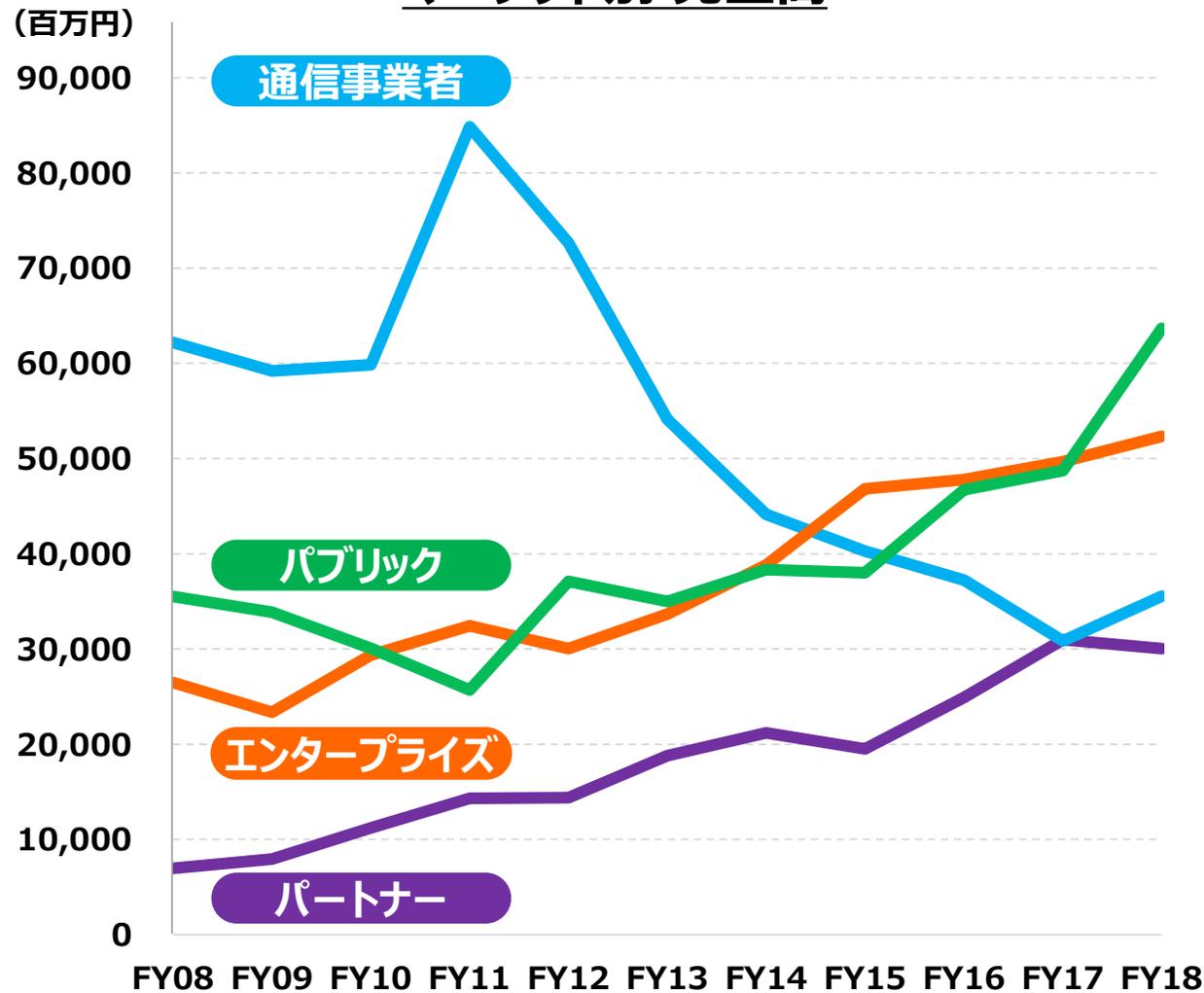
機器

サービス

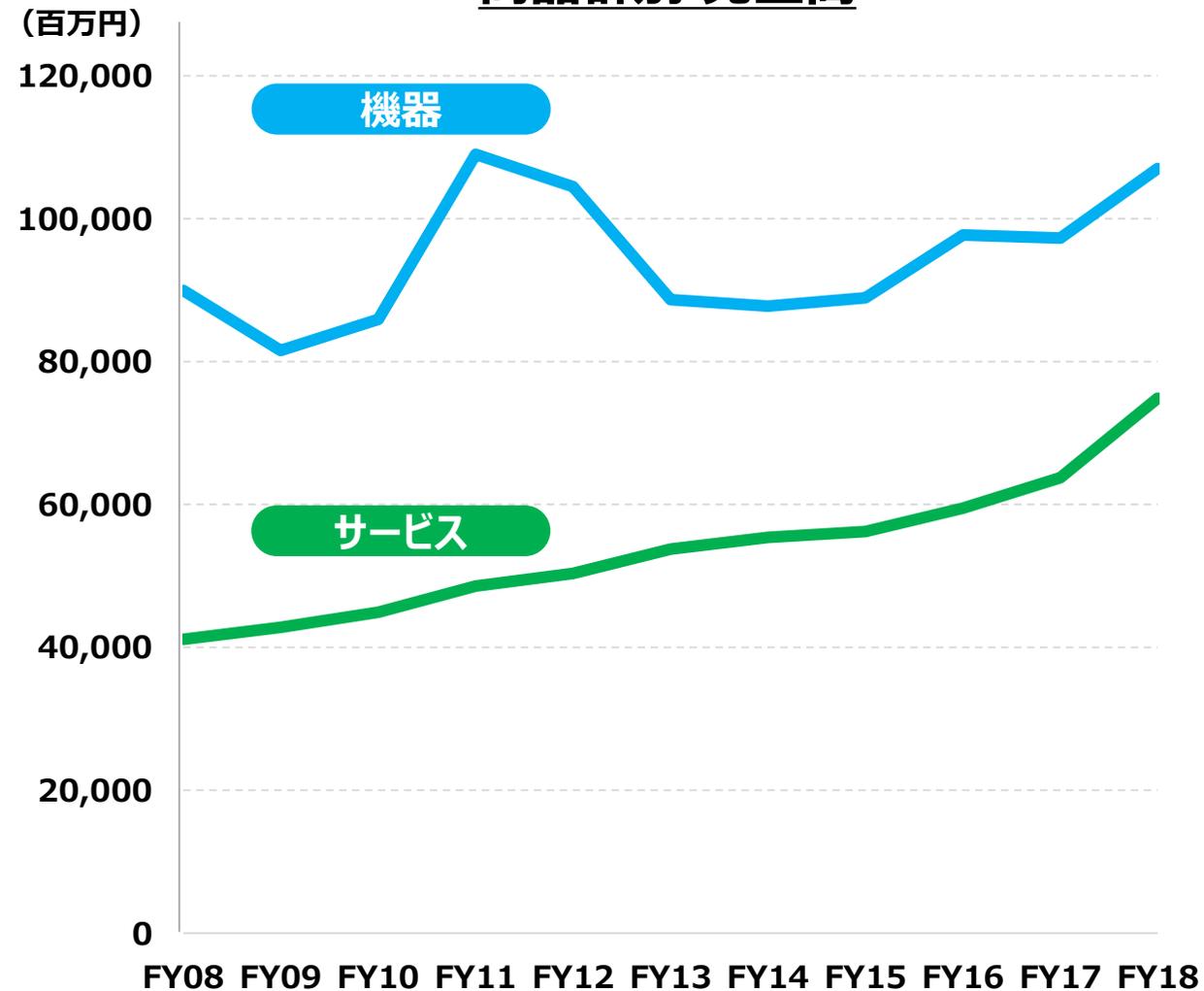
セキュリティ対策及びクラウド基盤ビジネスが好調。
「統合サービス事業」に向けた提案が順調に進捗し、サービス・機器ともに増加。

マーケット別・商品群別の売上高推移

マーケット別 売上高



商品群別 売上高



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				
2019/03 【当期】	売上高	52,329	35,552	63,666	30,028	181,577	470	182,048	(112)	181,935
	セグメント利益	3,263	3,454	4,688	2,117	13,523	153	13,677	(665)	13,012
	利益率	6.2%	9.7%	7.4%	7.1%					7.2%
2018/03 【前期】	売上高	49,685	30,846	48,751	30,985	160,268	1,883	162,151	(1,044)	161,107
	セグメント利益	3,145	2,101	2,152	1,426	8,825	5	8,831	(590)	8,241
	利益率	6.3%	6.8%	4.4%	4.6%					5.1%

(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。

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2018.03.31	2019.03.31	前年度末比	
	実績	実績	増減額	増減率
資産合計	106,827	125,498	18,670	+17.5%
流動資産	95,164	113,410	18,245	+19.2%
現預金+有価証券	23,953	25,305	1,352	+5.6%
売掛金+受取手形	41,755	43,464	1,709	+4.1%
棚卸資産	13,136	14,287	1,151	+8.8%
その他	16,319	30,352	14,032	+86.0%
固定資産	11,662	12,087	425	+3.6%
有形固定資産	5,125	5,240	114	+2.2%
無形固定資産	1,801	1,434	(366)	△ 20.3%
投資等	4,735	5,412	677	+14.3%
負債合計	46,464	58,640	12,175	+26.2%
流動負債	41,544	49,846	8,302	+20.0%
固定負債	4,919	8,793	3,873	+78.7%
純資産合計	60,363	66,858	6,495	+10.8%
株主資本	60,369	66,631	6,261	+10.4%
その他の包括利益累計額	(167)	62	230	-
新株予約権	160	163	3	+2.0%
負債純資産合計	106,827	125,498	18,670	+17.5%

※1

※2

※3

※1・2・3は、
p10で主な増減要因を説明

資産・負債の主な増減要因

※1：流動資産/その他

(単位：百万円)

	2018.03.31 実績	2019.03.31 実績	前年度末比		増減要因
			増減額	増減率	
リース投資資産	4,139	8,723	+4,584	+110.8%	キャピタルサービスの増加
前払費用	8,642	13,109	+4,467	+51.7%	保守サービスの増加
立替金	3,036	7,775	+4,739	+156.1%	ソフトウェアライセンス等の純額取引の増加

※2：流動負債

	2018.03.31 実績	2019.03.31 実績	前年度末比		増減要因
			増減額	増減率	
リース債務	2,767	4,051	+1,284	+46.4%	キャピタルサービスの増加
前受金	12,477	15,015	+2,538	+20.3%	保守サービスの増加

※3：固定負債

	2018.03.31 実績	2019.03.31 実績	前年度末比		増減要因
			増減額	増減率	
リース債務	4,539	8,391	+3,852	+84.9%	キャピタルサービスの増加

為替レート等

	2018/03	2019/03	前年同期比	
			増減額	増減率
為替レート（\$円）	111.04	110.15	(0.89)	△ 0.8%
1株当たり当期利益（円）	67.16	105.28	+38.12	+56.8%

	2018/03 末	2019/03 末	前年同期比	
			増減数	増減率
社員（人）	2,295	2,277	(18)	△ 0.8%

（注）

2018年9月30日時点の株主に対し、2018年11月16日に中間配当金として、1株あたり普通配当15.00円及び創立30周年記念配当2.00円の、1株あたり計17.00円をお支払しております。

また、期末配当金について、1株あたり普通配当を15.00円から3.00円増配し18.00円、及び、創立30周年記念配当2.00円の、1株あたり計20.00円とすることを、2019年6月13日開催予定の定時株主総会に上程する予定です（2019年4月25日公表）。

中期計画(FY16-18)レビュー：成長戦略

新規市場の開拓

IIoT市場

本番環境での採用が開始

コーポレート市場

マネージドサービスで成長

グローバル市場

ASEANでの体制を整備

新たな機会

既存顧客の投資保護

クラウドの活用に向けた
ネットワーク更新が堅調

新たな機会

サービス事業の加速

“機能”の提供

統合サービス事業を開始
キャピタルサービスが拡大

既存顧客の拡大

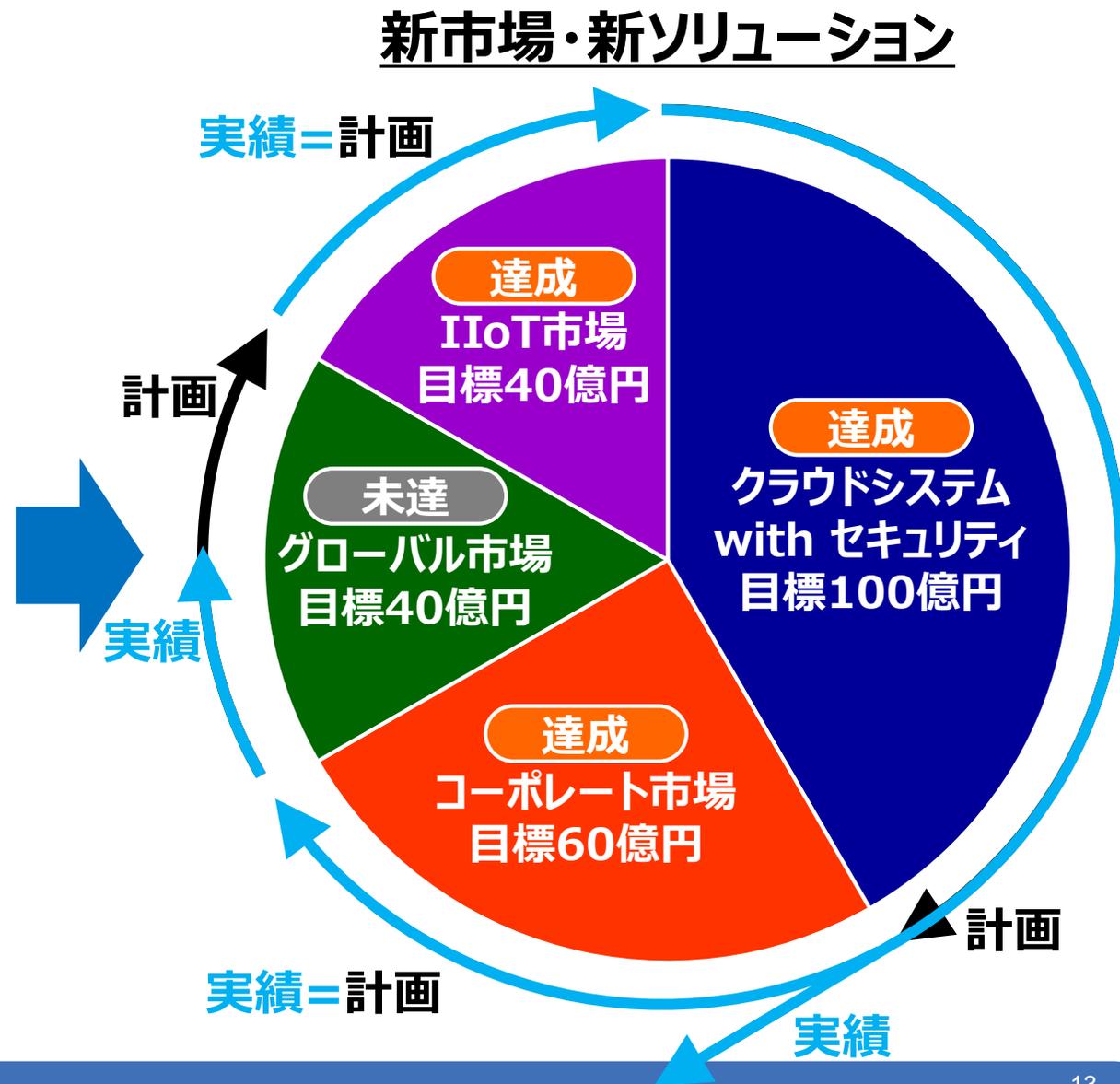
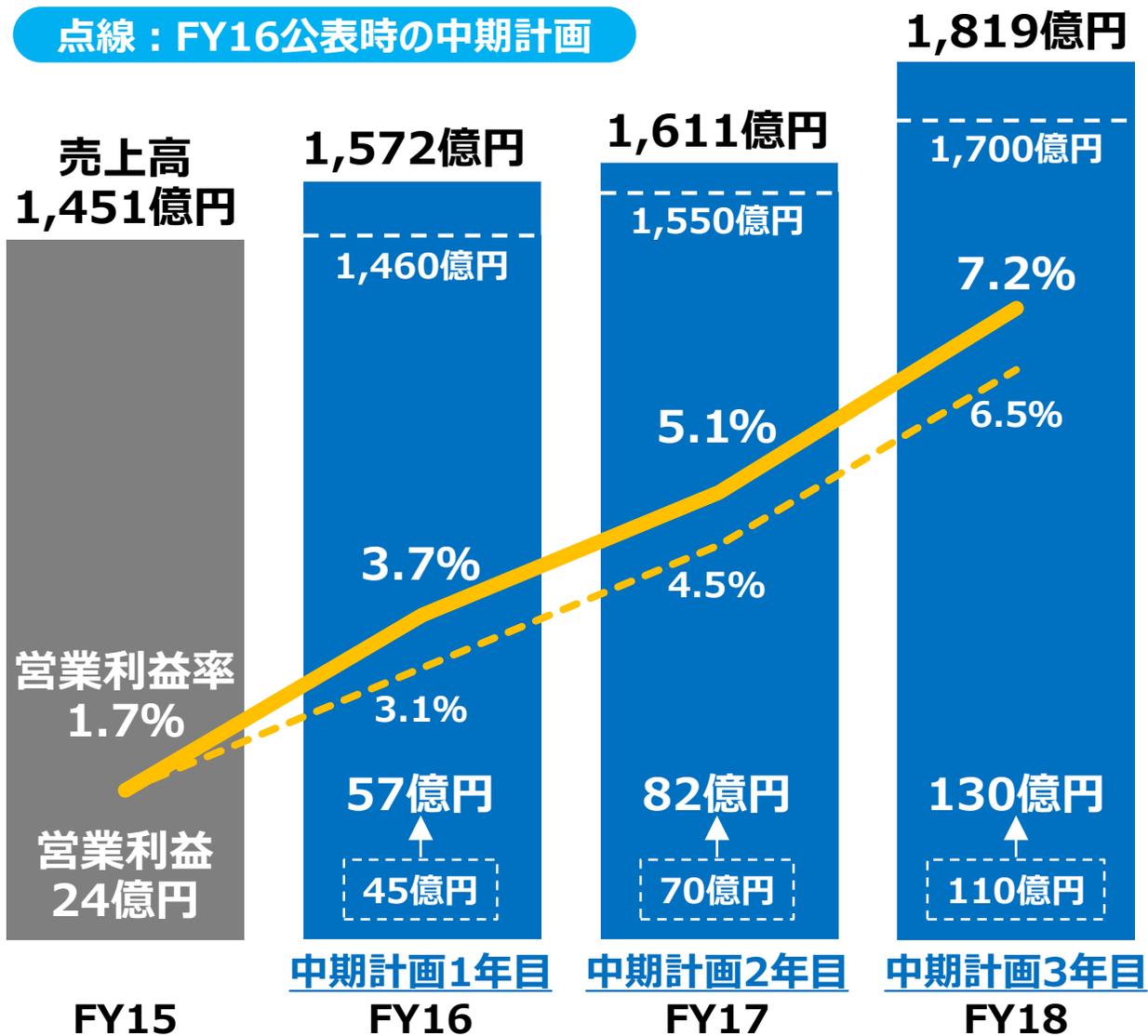
クラウドシステム with セキュリティ

中核事業として成長
利益成長に大きく寄与

挑戦

中期計画(FY16-18)レビュー：業績目標

点線：FY16公表時の中期計画



2020年3月期～2022年3月期 中期事業計画

市場環境：ICT市場は変革期に

米国を中心とするクラウドサービス事業者が急激に成長

ベンダーの製品はハードウェアからソフトウェア中心へ

お客様はICTを事業変革の中核として捉え、重要な投資目的に



当社グループは、クラウド基盤構築やセキュリティ対策へと新たな価値を創造
今後はさらに、お客様と共に価値を創出する、新たな付加価値を提供できる会社へ

中期成長戦略

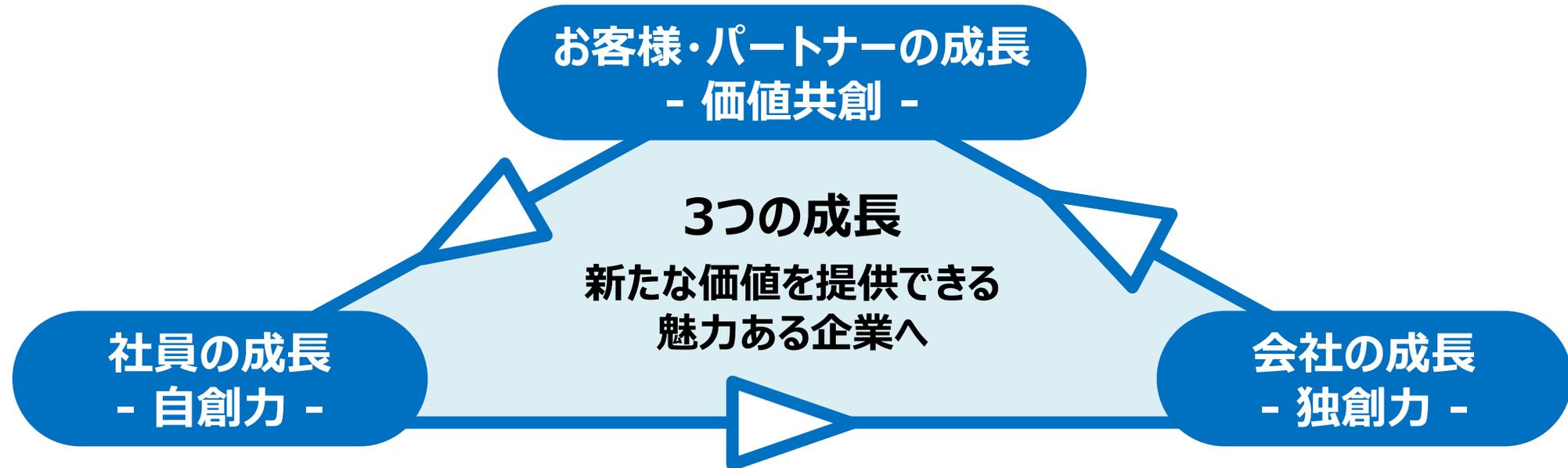
【経営理念】 ICTの利活用を通じて、社会変革へ貢献する

3つの基本戦略：高付加価値の創出にフォーカス

働き方改革2.0/DXの実践
- 生産性の向上 -

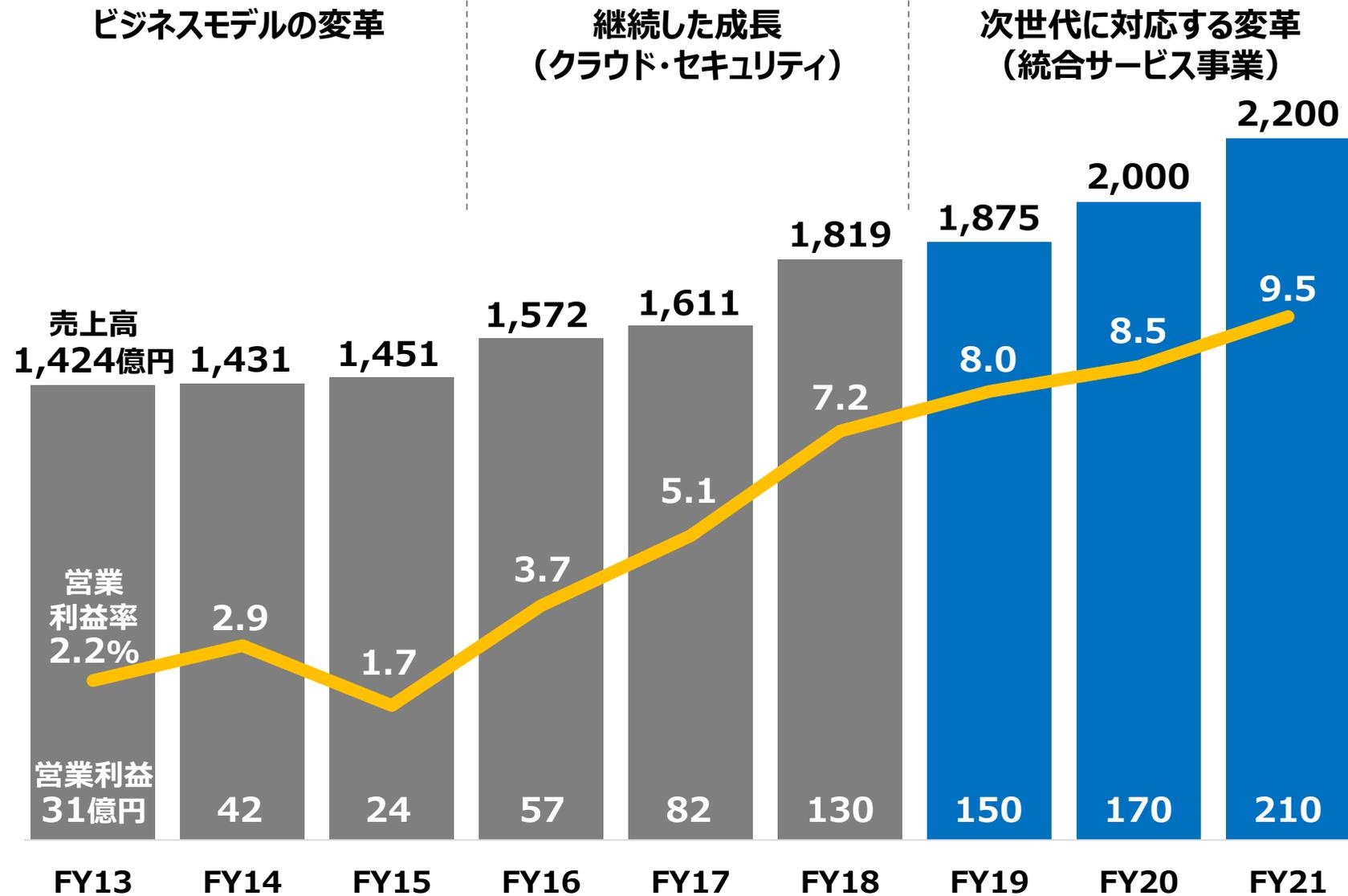
統合サービス事業の加速
- サービス比率の拡大 -

注力市場・新モデルの拡大
- 市場カバレッジの拡張 -



中期経営指標

	FY18 実績	FY21 目標
営業 利益率	7.2%	9.5%
サービス 比率	41.2%	50%
ROE	14.0%	16.8%



基本戦略1：注力市場・新モデルの拡大 - 市場カバレッジの拡張 -

「統合サービス事業」の付加価値を訴求できる市場・顧客にフォーカス
 大手企業・組織（含むグループ企業）を中心に、注力市場・新モデル・既存市場で成長

注力市場・新モデル
売上高：+250億円成長（FY19~21）



既存市場
売上高：+α成長

注力市場

ヘルスケア市場

教育市場

スマートファクトリー市場

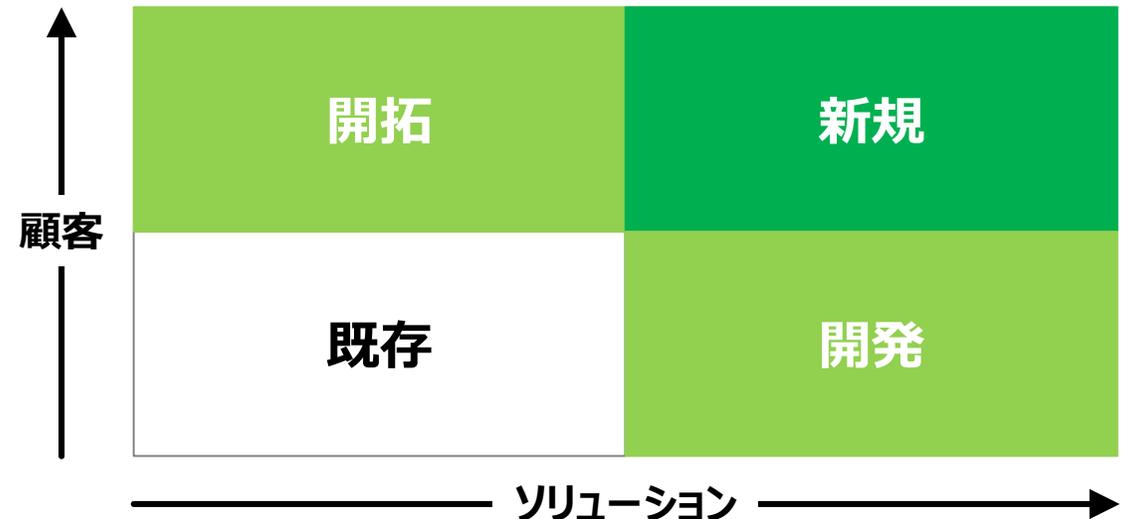
新モデル

MSP（マネージド・サービス・プロバイダー）の支援

リファービッシュメント（再生品）の展開

【中核ソリューション】

マルチクラウド・セキュリティ強化・働き方改革



注力市場

ICT化の進展が見込まれる3市場をターゲット



ヘルスケア市場

対象：大規模病院
公立病院、国立大学病院、グループ病院など

現在の要望

医療システムごとに異なるICT基盤の統合
医療情報を守るセキュリティ
医療従事者の働き方改革

今後の要望

ガイドライン改定によるクラウドサービスの活用
医療等ID/マイナンバーのセキュリティ
病院内の最適化から病院間の最適化へ



教育市場

対象：教育委員会
都道府県および人口20万人以上の市など

現在の要望

児童・生徒の情報を守るセキュリティ
教職員の働き方改革
教育システムごとに異なるICT基盤の統合

今後の要望

Edtech（クラウドサービス）の活用
遠隔での授業や生徒間・教員間の交流
ICT人材不足を支援する運用サービス



スマートファクトリー市場

対象：大手製造業
自動車、ロボット、工作機械など

現在・今後の要望

工場の生産効率の向上
予防保全・トレーサビリティ・生産自動化

生産IoT統合基盤の整備

- ✓ 生産データの収集・整形・分析
- ✓ クラウドサービスとの連携
- ✓ 製造システム向けセキュリティ
- ✓ 製造システム向け運用サービス

新モデル

「所有から利用」への移行を新たな機会とした、2つのモデルを選定



MSP (マネージド・サービス・プロバイダー) の支援

MSPのサービスを支援する製品・ソリューションを提供
効率良く、新しい顧客層へ間接的にアプローチ
(MSP : ICT機器の運用を代行するサービス事業者)



リファレッシュメント (再生品) の展開

再生品・第三者保守を、新設子会社から提供
コスト差別化と高収益性を両立



新品・再生品

必要な機能にフォーカスし、最適コストで提供
長期間の保守サポートの要望にも対応

お客様：全セグメント

基本戦略2：統合サービス事業の加速 - サービス比率の拡大 -

ネットワングループの活動全てを「統合サービス事業」と定義
新たにカスタマーサクセスの視点を導入し、お客様への付加価値を追求



基本戦略3：働き方改革2.0/DXの実践 - 生産性の向上 -

全業務を見直してシステムと一体化する形に改革し、全社の生産性を向上
この過程の成功・失敗の経験を、付加価値としてお客様に紹介

お客様：システム検討・導入の時間を大幅に短縮

netone on netone

ネットワークの経験をもとに、働き方改革を具現化するICT基盤を提供

ネットワーク：業務の速さ・正確さ・品質を大幅に向上



働き方改革
2.0/DX

全業務をシステム化。自動的に一連の業務が流れ、工数を最小限に

業務ルールの刷新

システム基盤の刷新

人財の育成

働き方改革
1.0

いつでも・どこでも・誰でも・どんな端末でも、業務を進めることが可能に

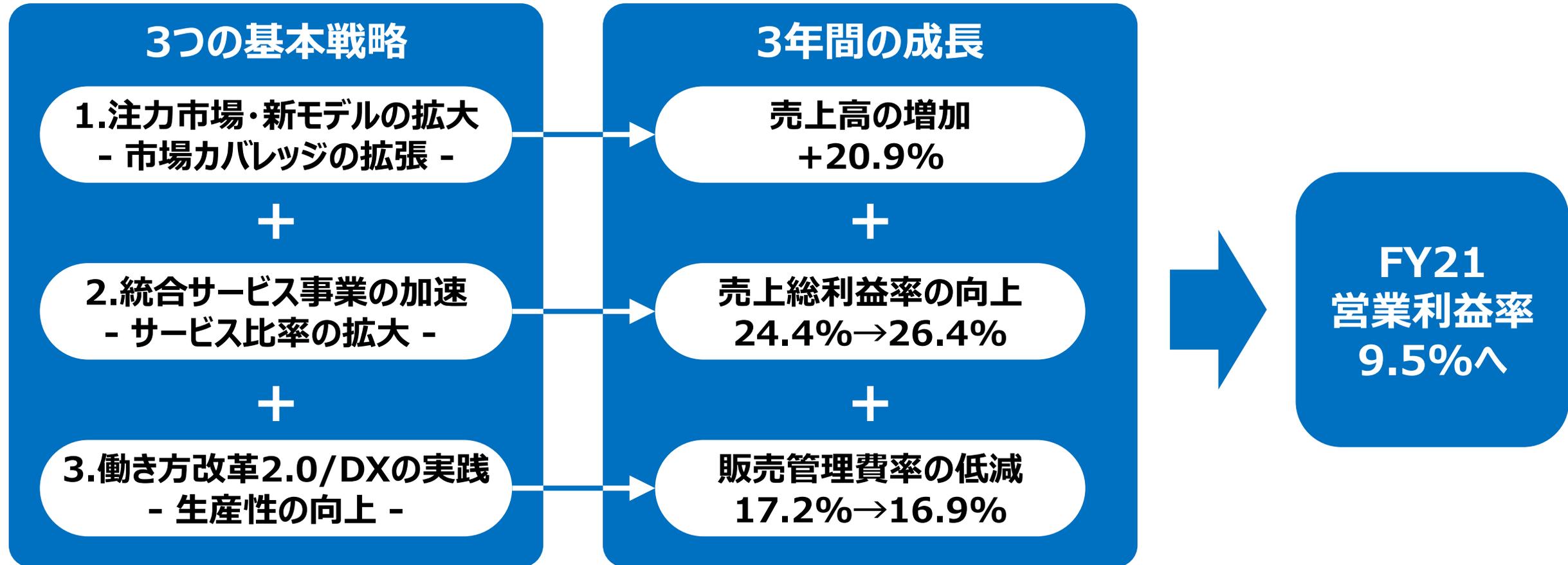
多様なICTツール

柔軟な人事制度

自由なオフィス環境

3つの基本戦略による、営業利益率の向上

高付加価値の創出にフォーカスし、
新たな価値を提供できる魅力ある企業へ変革することで実現



ネットワングループ° (FY18連結対象)

連結

非連結

ネットワンシステムズ株式会社

つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



ネットワンパートナーズ株式会社



パートナー事業

ネットワンネクスト株式会社



リファービッシュメント（再生品）事業

ネットワンコネクト合同会社



マルチクラウドソフトウェア開発

ネットワンビジネス
オペレーションズ合同会社



ネットワンビジネスオペレーションズ合同会社

事務サービス

エクストリーク株式会社



ファシリティエンジニアリング

Net One Asia Pte. Ltd.



ASEAN事業

Net One Systems USA, Inc.



Net One Systems USA, Inc.

市場調査

Net One Systems
Singapore Pte. Ltd.



Net One Systems Singapore Pte. Ltd.

シンガポールオフィス

ネットワングループ° (FY19連結対象)

連結

非連結

ネットワンシステムズ株式会社

つなぐ／むすぶ／かわる



ネットワンパートナーズ株式会社



パートナー事業

ネットワンネクスト株式会社



リファービッシュメント（再生品）事業

ネットワンコネクト合同会社



マルチクラウドソフトウェア開発

ネットワンビジネス
オペレーションズ合同会社



ネットワンビジネスオペレーションズ合同会社

事務サービス

エクストリーク株式会社



ファシリティエンジニアリング

Net One Asia Pte. Ltd.



ASEAN事業

Net One Systems USA, Inc.



Net One Systems USA, Inc.

市場調査

Net One Systems
Singapore Pte. Ltd.



Net One Systems Singapore Pte. Ltd.

シンガポールオフィス

FY22予定：次世代オフィス

FY22に、都内拠点を2か所に再編して生産性を向上
オフィス全体を「働き方改革2.0/DX」の事例に

現在：都内4拠点



1.本社
営業部門が中心



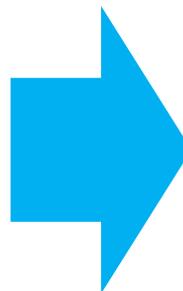
2.天王洲オフィス
技術部門・事務部門が中心



3.テクニカルセンター
技術検証施設



4.品質管理センター
入出荷・品質検査施設

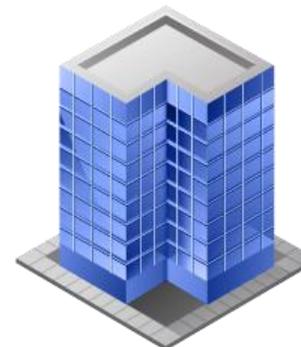


FY22：都内2拠点へ

1.本社：営業部門が中心（変更なし）



2.新拠点：営業部門以外の機能を統合



技術部門・事務部門

技術検証施設

入出荷・品質検査施設

2020年3月期 通期業績の見通し

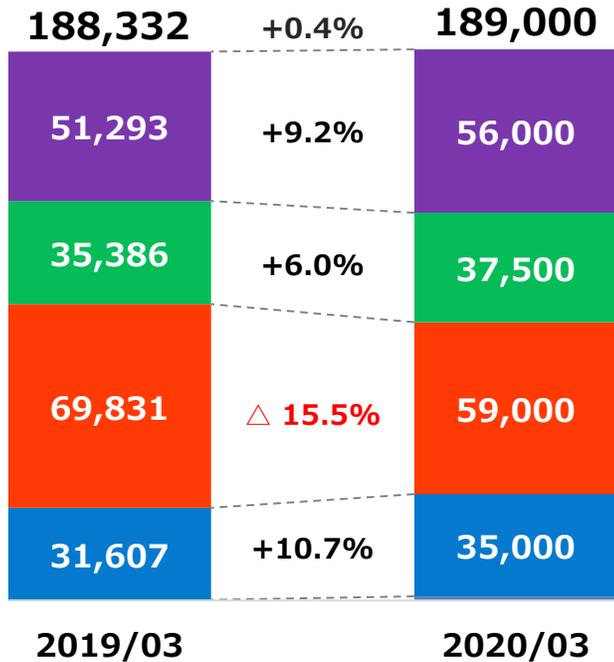
2020年3月期 通期業績の見通し

(単位：百万円)	上期		下期		通期	
受注高	91,300		97,700		189,000	
売上高	81,700	100.0%	105,800	100.0%	187,500	100.0%
売上原価	60,700	74.3%	79,100	74.8%	139,800	74.6%
売上総利益	21,000	25.7%	26,700	25.2%	47,700	25.4%
販売管理費	15,800	19.3%	16,900	16.0%	32,700	17.4%
営業利益	5,200	6.4%	9,800	9.3%	15,000	8.0%
経常利益	5,200	6.4%	9,800	9.3%	15,000	8.0%
親会社株主に帰属する当期利益	3,500	4.3%	6,700	6.3%	10,200	5.4%
1株当たり配当金	21.00円		21.00円		42.00円	
	通期					
為替レート	110.25 \$円					

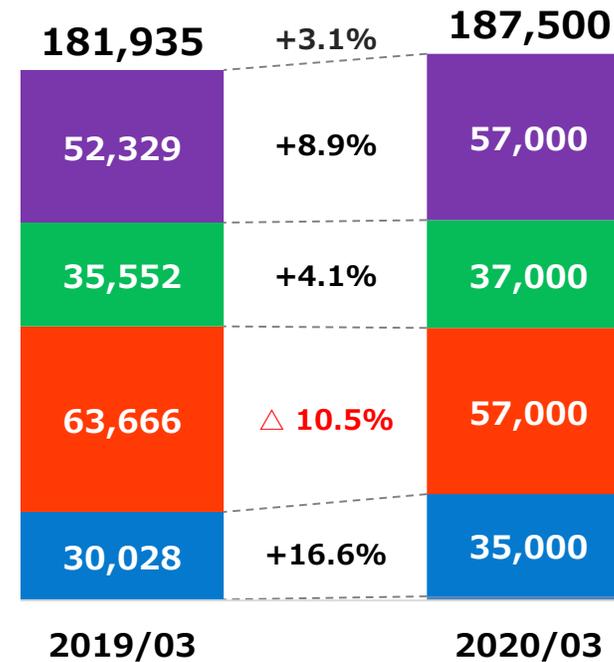
【参考】2019年4月1日時点の連結従業員数：2,346名

2020年3月期 通期業績の見通し：マーケット別

■ 受注高



■ 売上高



(単位：百万円)

エンタープライズ

継続してクラウド基盤・セキュリティ対策・働き方改革の拡大を図り、新たにスマートファクトリー・MSP向けのソリューションを展開

通信事業者

継続してサービス基盤ビジネスの拡大に注力

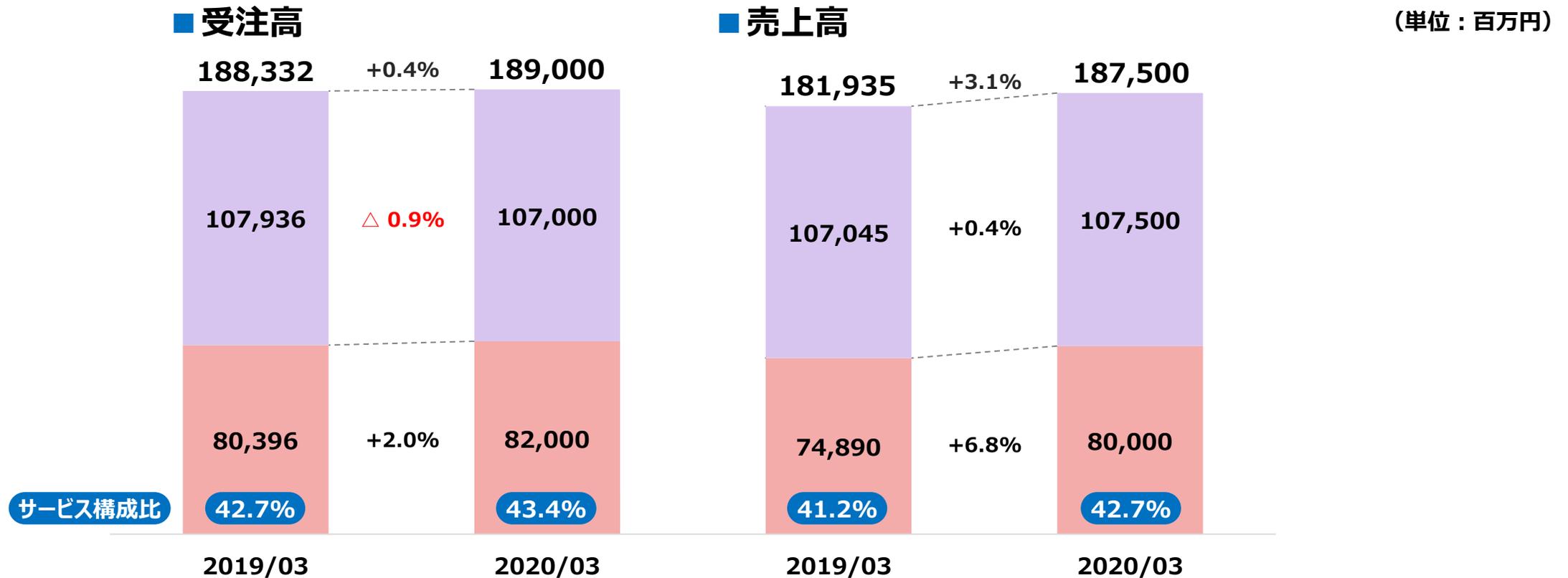
パブリック

前期の大型案件は剥落。一方で、引き続きセキュリティ対策・クラウド基盤に注力し、新たにヘルスケア・教育向けのソリューションを展開

パートナー

各種パートナー向けのソリューションビジネス拡大に努めるとともに、MSP向けのソリューションを展開

2020年3月期 通期業績の見通し：商品群別



機器	注力市場・新モデル・既存市場において、引き続き「統合サービス事業」の拡大に注力
サービス	

つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



net one