



2022年5月12日

各 位

会 社 名 ネットワンシステムズ株式会社  
代 表 者 名 代表取締役 社長執行役員 竹下 隆史  
(コード番号：7518 東証第1部)  
問 合 せ 先 経営企画本部 IR室 村元 裕二  
(TEL. 03-6256-0615)

(訂正)「2022年3月期 通期 決算説明会資料」の訂正について

2022年4月28日に開示いたしました「2022年3月期 通期 決算説明会資料」の記載について訂正がありましたので、下記のとおりお知らせします。

なお、訂正箇所は下線を付して太字で表示しております。

記

訂正内容

15 ページ「中期経営指標」左表 FY21 実績

23 ページ「経営指標」左表 FY21 実績

(訂正前)

サービス比率 45.1%

(訂正後)

サービス比率 44.5%

訂正後の資料につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



# 2022年3月期 通期 決算説明会資料

ネットワークシステムズ株式会社 [証券コード 7518]

2022年4月28日

1	2022年3月期 通期業績概要	P.05-13
2	中期事業計画の振り返り（2020年3月期～2022年3月期）	P.14-18
3	新中期経営計画の概要（2023年3月期～2025年3月期）	P.19-30
4	2023年3月期 通期業績の見通し	P.31-34
5	再発防止策の進捗状況	P.35-39

## 2022年3月期の概況

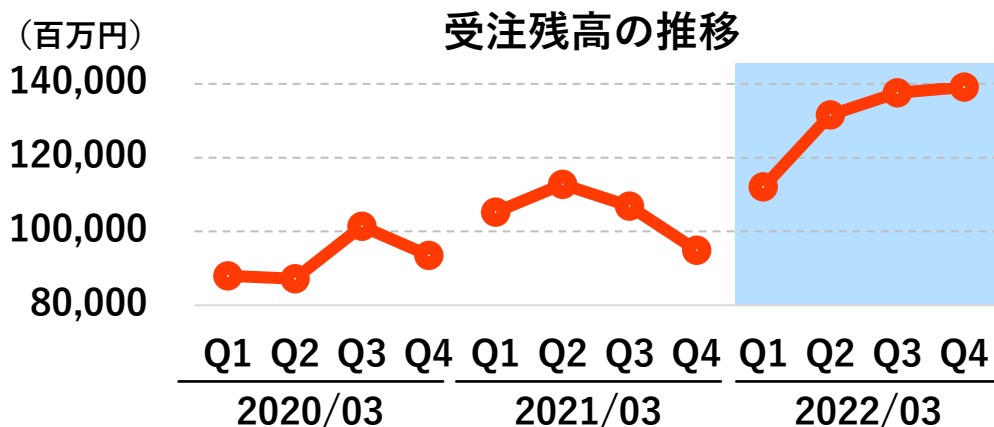
「ガバナンス・企業文化改革」と「継続した成長」の両立の取り組みを開始

### ● 再発防止策の推進

ガバナンス・企業文化改革の各施策を、計画通り遂行・モニタリング

### ● 業績

事業は好調で、過去最高の受注高・受注残高に一方で、半導体不足による機器仕入納期の長期化が継続し、売上高・各利益が計画未達に



## 2023年3月期の見通し

新中期経営計画の初年度営業利益を220億円（前期比+31.0%）に

### ● ガバナンス強化及び再発防止策の推進

取締役会を改革・強化しモニタリング型へまた、各再発防止策を継続して推進

### ● 業績

新中期経営計画に基づいた成長戦略及び経営基盤強化を推進。

全セグメントでの売上高の伸長及び、売上総利益率・販売管理費率の改善で、営業利益220億円・営業利益率10.5%へ

## 影響

2023年3月期へ遅延した売上金額：120億円

遅延売上120億円の各セグメントの内訳

エンタープライズ	通信事業者	パブリック	パートナー
20億円	12億円	70億円	18億円

遅延売上120億円の売上時期の見通し

2023年3月期			
Q1	Q2	Q3	Q4
70億円	30億円	20億円	-

## 対策

機器仕入納期は、当面は現状水準の想定  
各種対策で、影響を軽減

- 在庫の活用：約70億円/月の水準を維持
- 納期に基づいた提案（長納期製品を回避）
- 受注確度の高い機器の先行発注
- 提案構成の標準化で、取り扱い機器を集約
- 機器に紐づかないサービス提案を加速

## 監査等委員会設置会社へ移行※ 取締役会の議長及び過半数（9名中6名）を社外取締役に

（2022年6月22日予定）

氏名	役職
竹下 隆史	代表取締役社長
田中 拓也	取締役
木内 充	取締役
伊藤 真弥	社外取締役（取締役会議長）
須田 秀樹	社外取締役（指名諮問委員会委員長）
和田 昌佳	社外取締役（報酬諮問委員会委員長）
野口 和弘	社外取締役（常勤監査等委員）
飯塚 幸子	社外取締役（監査等委員）
日下 茂樹	社外取締役（監査等委員）

（※）2022年6月開催予定の定時株主総会において、移行に必要な定款変更についてご承認いただいた後、監査等委員会設置会社へ移行する予定です

# 1

## 2022年3月期 通期業績概要

# 2022年3月期 通期業績サマリー

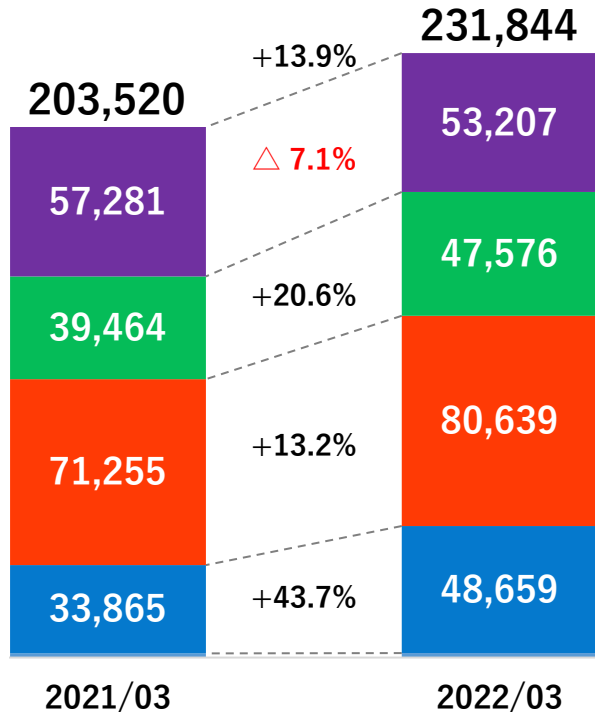
(単位：百万円)	2021/03 通期実績 (A)		2022/03 通期実績 (B)		前年同期比 (B-A)		2022/03 期初計画 (C)		期初計画比 (B-C)	
					増減額	増減率			増減額	増減率
受注高	203,520		231,844		+28,324	+13.9%	217,000		+14,844	+6.8%
売上高	202,122	100.0%	188,520	100.0%	(13,601)	△ 6.7%	209,000	100.0%	(20,479)	△ 9.8%
売上原価	146,209	72.3%	136,734	72.5%	(9,475)	△ 6.5%	151,200	72.3%	(14,465)	△ 9.6%
売上総利益	55,913	27.7%	51,786	27.5%	(4,126)	△ 7.4%	57,800	27.7%	(6,013)	△ 10.4%
販売費及び 一般管理費	36,239	17.9%	34,995	18.6%	(1,243)	△ 3.4%	35,800	17.1%	(804)	△ 2.2%
営業利益	19,673	9.7%	16,790	8.9%	(2,882)	△ 14.7%	22,000	10.5%	(5,209)	△ 23.7%
経常利益	18,208	9.0%	16,832	8.9%	(1,375)	△ 7.6%	22,000	10.5%	(5,167)	△ 23.5%
親会社株主に 帰属する当期利益	12,321	6.1%	11,225	6.0%	(1,096)	△ 8.9%	15,000	7.2%	(3,774)	△ 25.2%
受注残高	94,915		139,160		+44,245	+46.6%	-		-	-

通信事業者市場・パブリック市場・パートナー事業を中心に受注が好調に推移し、過去最高の受注高・受注残高に一方、半導体不足に起因する機器納期の長期化が継続しており、複数案件の売上時期が遅延し、売上高及び各利益が計画未達に

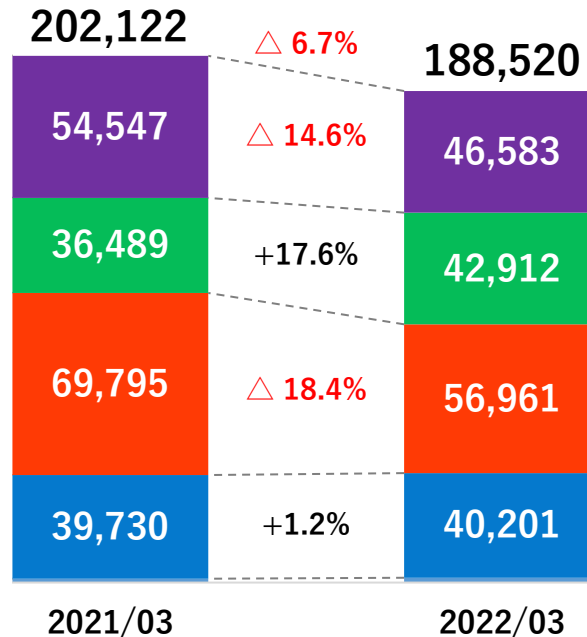


# マーケット別 受注高・売上高・受注残高

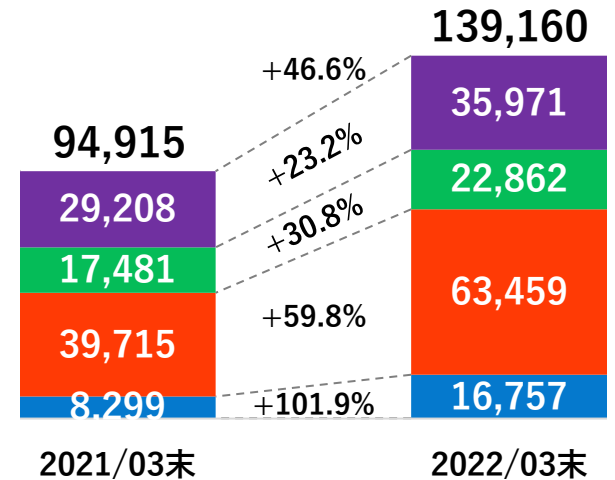
## ■ 受注高



## ■ 売上高



## ■ 受注残高



### エンタープライズ

製造業では、半導体不足による業績影響を背景に投資が控えられ、受注高及び売上高が減少。金融業ではQ2が投資時期の谷間となり、通期では取り戻せず。但し、Q4では製造業及び金融業双方で受注が回復。また、機器納期の長期化によって売上時期が遅延。

### 通信事業者

テレワーク等による通信量増加に対応した回線増強に向けて、機器納期の長期化を見据えた前倒し発注が継続。MSP及び法人事業の支援は継続して堅調に推移。一方で、機器納期の長期化によって売上時期が遅延。

### パブリック

自治体情報セキュリティクラウド及びセキュリティ強靱化の受注が好調で、2021年3月期のGIGAスクール案件の受注剥落をカバー。売上高においては、機器納期の長期化によって売上時期が遅延。

### パートナー

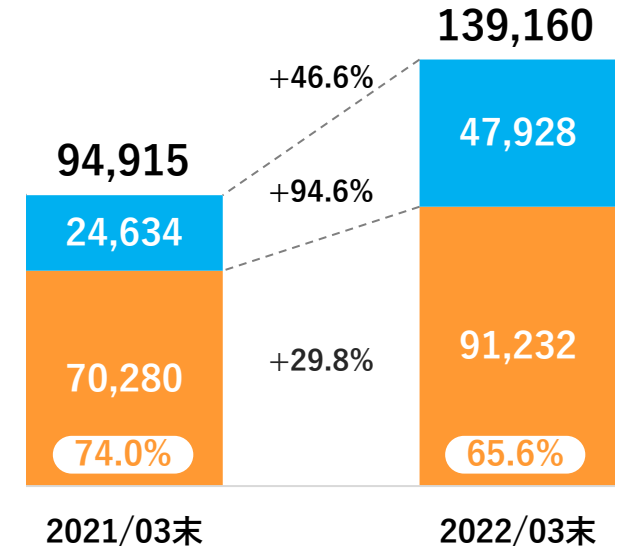
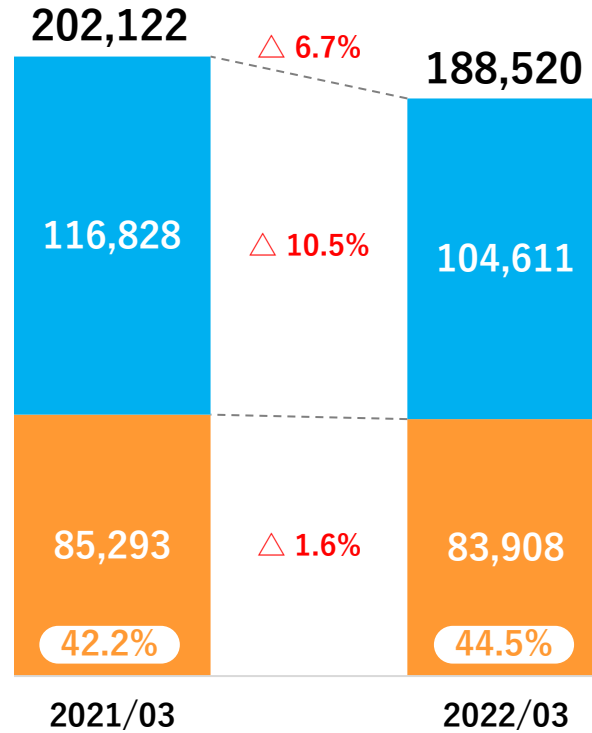
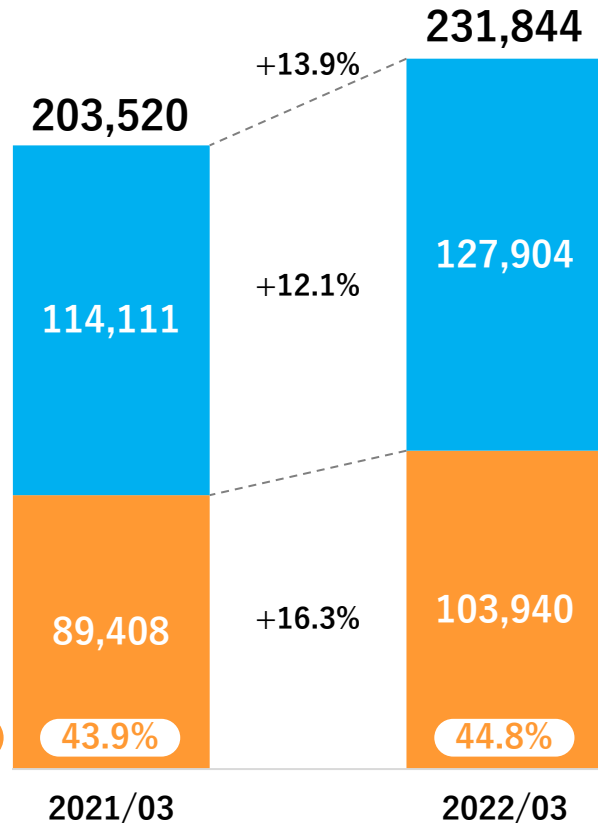
2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響を受けていた主要パートナーのビジネスが、全体的に回復基調に。また、Q1に約30億円の5G案件を受注。MSPビジネスも好調。一方で、機器納期の長期化によって売上時期が遅延。

# 商品群別 受注高・売上高・受注残高

■ 受注高

■ 売上高

■ 受注残高



機器

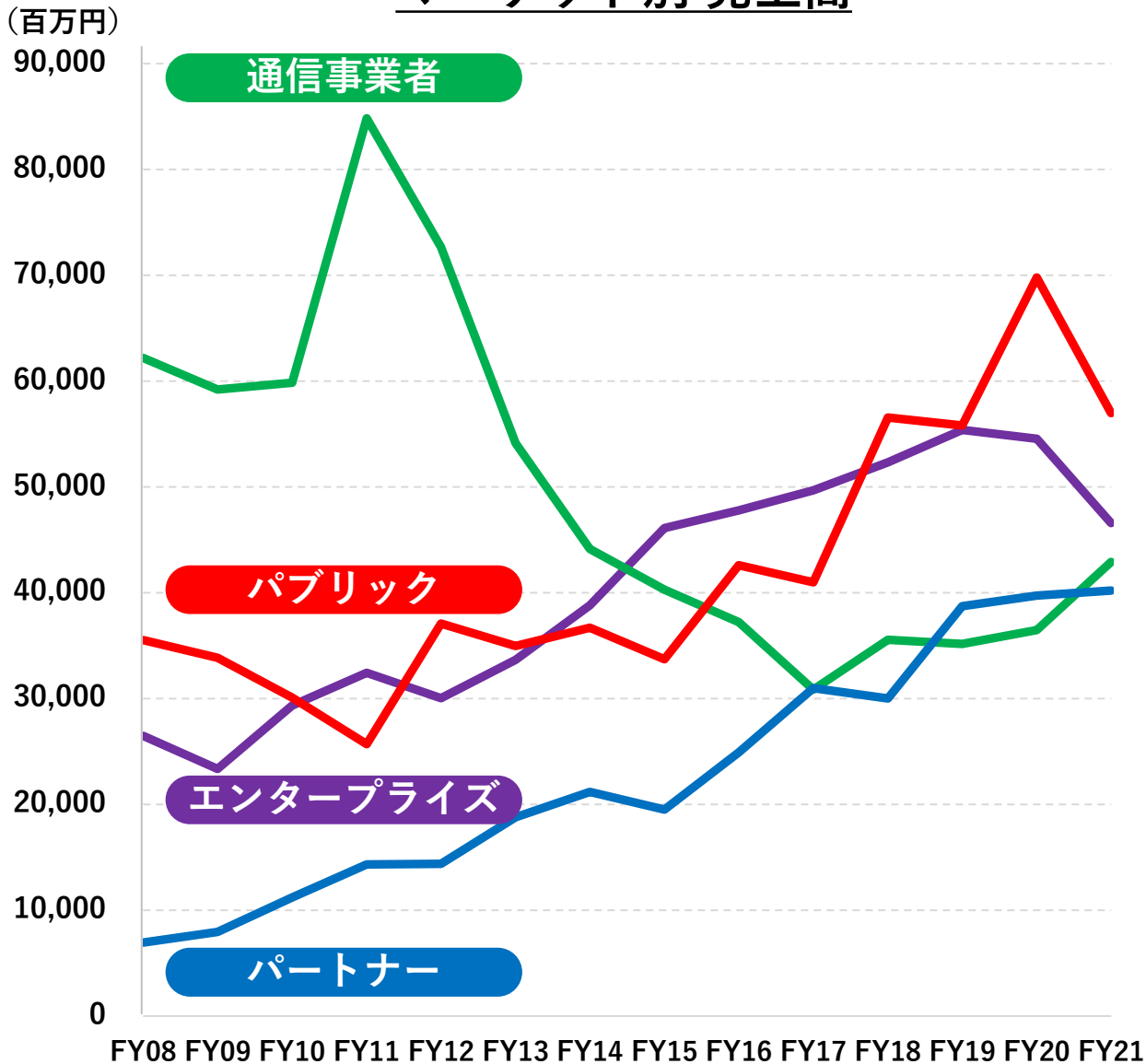
受注高は、通信事業者市場における前倒し発注及びパートナー事業における5G案件を獲得し、前年同期比で増加。  
売上高は、各市場において機器納期の長期化による売上時期の遅れがあり、前年同期比で減少。これらに伴い、受注残高が大幅に増加。

サービス

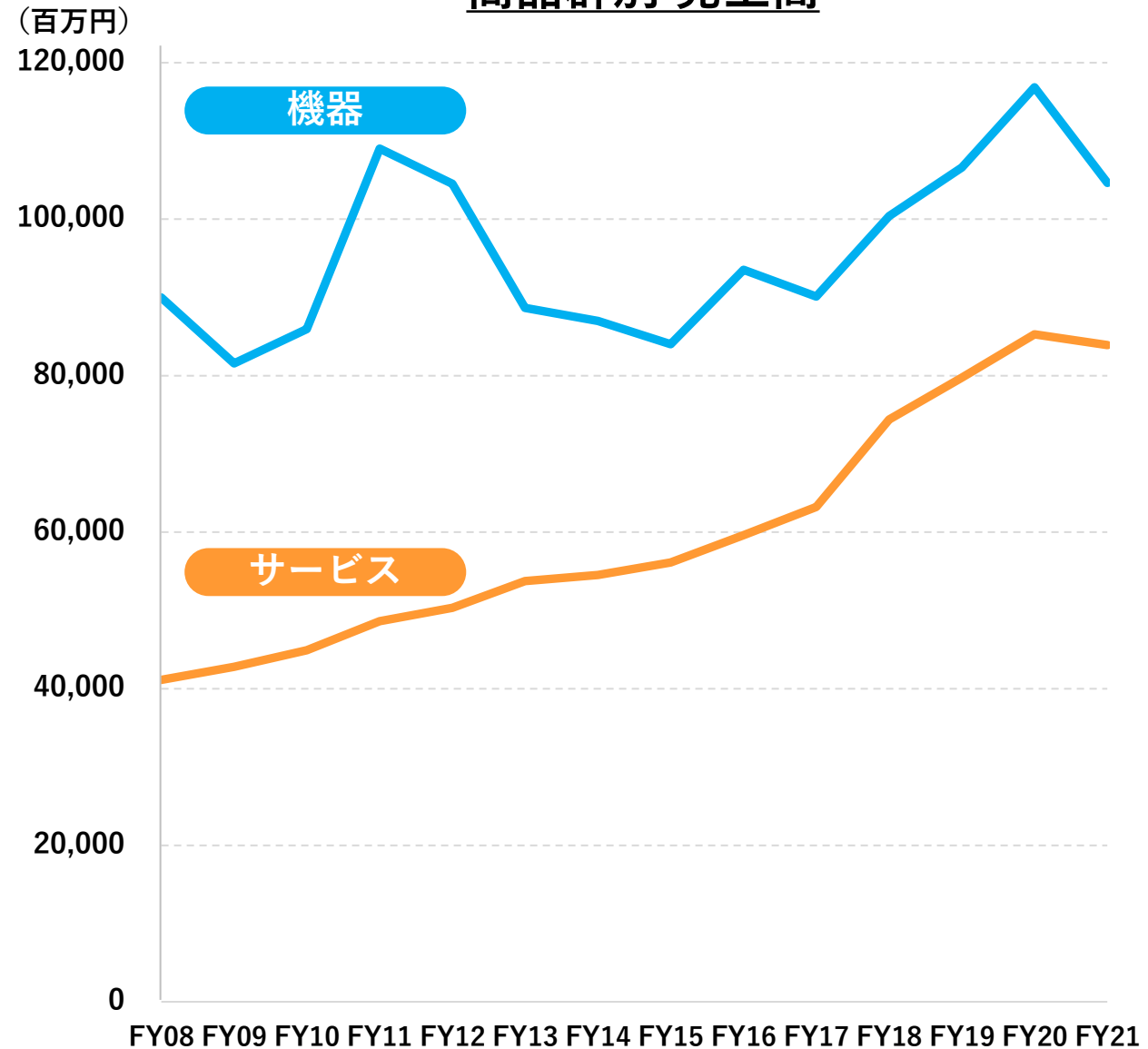
「統合サービス事業」によって、受注高・受注残高が順調に前年同期比で増加。  
一方で、売上高は、機器と同時に計上される構築サービスの売上時期も遅延し、前年同期比で微減に。

# 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



# 注力市場・新モデルの受注高、及び、 自治体情報セキュリティクラウド・セキュリティ強靱化の受注高

## ヘルスケア

2021/03	2022/03
38億円	52億円

FY21実績：案件が徐々に再開  
FY22想定：医療DXの意向は強く、  
継続して徐々に復調

## スクールシステム

2021/03	2022/03
239億円	86億円

FY21実績：GIGAスクール案件が剥落  
FY22想定：継続して教育DX案件を推進

## スマートファクトリー

2021/03	2022/03
71億円	87億円

FY21実績：計画水準で着地  
FY22想定：事業対象をサプライチェーン  
全体に広げ、継続して拡大

## MSPへの支援

2021/03	2022/03
86億円	238億円

FY21実績：セキュリティを軸に好調  
FY22想定：DXやセキュリティの需要は強く  
継続して好調を維持

## リファービッシュメント

2021/03	2022/03
20億円	27億円

FY21実績：着実に成長  
FY22想定：コスト意識の高いお客様を  
中心に継続して拡大

## 自治体情報セキュリティクラウド セキュリティ強靱化

2022/03
202億円

FY21実績：Q4に追加案件約40億円を獲得  
FY22想定：好調を継続するが、  
FY21 Q4の大型案件分は減少

(単位：百万円)		報告セグメント					計	その他	合計	調整額	連結
		エンタープライズ	通信事業者	パブリック	パートナー						損益計算書
										計上額	
2022/03 【当期】	売上高	46,583	42,912	56,961	40,211	186,669	1,958	188,627	(107)	188,520	
	セグメント利益	3,800	4,480	5,485	3,706	17,473	(111)	17,362	(571)	16,790	
	利益率	8.2%	10.4%	9.6%	9.2%						8.9%
2021/03 【前期】	売上高	54,557	36,493	69,803	39,746	200,601	1,610	202,212	(89)	202,122	
	セグメント利益	5,089	3,688	8,260	3,507	20,546	(102)	20,444	(770)	19,673	
	利益率	9.3%	10.1%	11.8%	8.8%						9.7%

- (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、グローバル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)	2021.03.31	2022.03.31	前年度末比	
	実績	実績	増減額	増減率
<b>資産合計</b>	<b>155,782</b>	<b>161,713</b>	<b>+5,930</b>	<b>+3.8%</b>
流動資産	142,482	149,334	+6,852	+4.8%
現預金+有価証券	32,429	20,281	(12,148)	△ 37.5%
売掛金+受取手形	63,027	51,362	(11,664)	△ 18.5%
棚卸資産	17,592	43,928	+26,336	+149.7%
その他	29,432	33,762	+4,329	+14.7%
固定資産	13,300	12,378	(921)	△ 6.9%
有形固定資産	4,504	4,728	+224	+5.0%
無形固定資産	1,467	1,070	(397)	△ 27.1%
投資等	7,328	6,579	(748)	△ 10.2%
<b>負債合計</b>	<b>81,987</b>	<b>93,165</b>	<b>+11,178</b>	<b>+13.6%</b>
流動負債	66,637	77,918	+11,280	+16.9%
固定負債	15,350	15,247	(102)	△ 0.7%
<b>純資産合計</b>	<b>73,795</b>	<b>68,547</b>	<b>(5,247)</b>	<b>△ 7.1%</b>
株主資本	73,075	67,406	(5,668)	△ 7.8%
その他の包括利益累計額	438	956	+518	+118.3%
新株予約権	222	168	(53)	△ 24.0%
非支配株主持分	60	15	(44)	△ 75.0%
<b>負債純資産合計</b>	<b>155,782</b>	<b>161,019</b>	<b>+5,237</b>	<b>+3.4%</b>

	2021/03	2022/03	前年同期比	
			増減額	増減率
為替レート (\$円)	106.04	110.66	+4.62	+4.4%
1株当たり当期利益 (円)	145.42	134.15	(11.27)	△ 7.7%

	2021/03 末	2022/03 末	前年同期比	
			増減数	増減率
従業員 (人)	2,560	2,703	+143	+5.6%

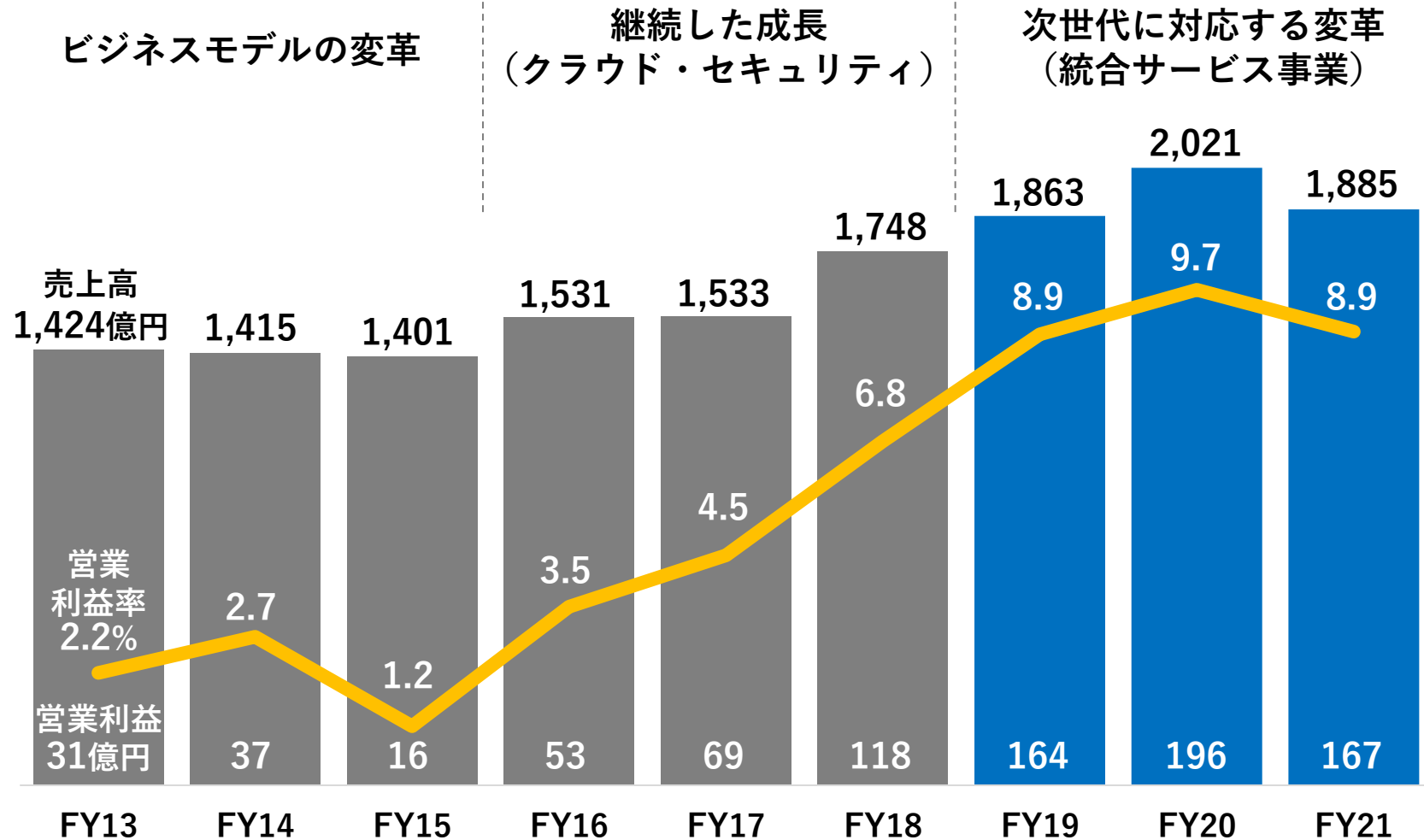
## 2

# 中期事業計画（2020年3月期～2022年3月期）の振り返り



成長戦略に沿って、好調に事業が推移  
一方で、最終年度（FY21）は、機器納期の長期化によって売上時期が遅延し、各指標が計画未達に

	FY18 実績	FY21 当初計画	FY21 実績
売上高	1,748億円	2,200億円	1,885億円
営業利益	118億円	210億円	167億円
営業利益率	6.8%	9.5%	8.9%
サービス比率	42.6%	50.0%	44.5%
ROE	12.8%	16.8%	15.8%



デジタル化の加速に伴い、ネットワーク化・セキュリティ強化・クラウド活用の需要が拡大  
注力市場・新モデル合計で受注高250億円の伸長計画に対して、合計322億円の伸長結果となり計画を達成

3つの注力市場：デジタル化の需要が拡大。新中計でも引き続き注力領域の一部に

## ヘルスケア

各年度の受注高

FY18	FY19	FY20	FY21
40億円	60億円	38億円	52億円

目標+50億円、結果+12億円

コロナ禍で病院のICT投資予算が減少  
一方で、医療DXの意向は継続



## スクールシステム

各年度の受注高

FY18	FY19	FY20	FY21
51億円	76億円	239億円	86億円

目標+50億円、結果+35億円

GIGAスクール構想で、教育DXが大きく進展  
一方で、コロナ禍でFY20に投資が前倒しで集中



## スマートファクトリー

各年度の受注高

FY18	FY19	FY20	FY21
40億円	67億円	71億円	87億円

目標+50億円、結果+47億円

FY20はコロナ禍、FY21は半導体不足で製造業  
のICT投資が控えられる中、工場DXは加速

2つの新モデル：新中計でも事業推進・利益創出の基盤に



## MSPへの支援

各年度の受注高

FY18	FY19	FY20	FY21
37億円	47億円	86億円	238億円

目標+50億円、結果+201億円

通信事業者との新サービス共創モデル及び  
グループ企業全体の支援モデルが進展



## リファーマービッシュメント

各年度の受注高

FY18	FY19	FY20	FY21
0億円	16億円	20億円	27億円

目標+50億円、結果+27億円

高収益&グリーンな新規事業として確立  
通信事業者・金融業で先行して採用が進む

統合サービス事業：運用・最適化提案も加えたライフサイクル全体の支援が加速  
働き方改革2.0/DX：働き方改革は大きく進捗。一方、DXは再発防止策のシステム対応を優先

グランドデザイン提案の取り組みが進展  
新中計では「DX戦略コンサル」を加えてさらに強化



## 統合サービス事業

各年度のサービス受注

	FY18	FY19	FY20	FY21
金額	796億円	888億円	894億円	1,039億円
比率	44.0%	43.4%	43.9%	44.8%

各年度のサービス売上

	FY18	FY19	FY20	FY21
金額	744億円	797億円	852億円	839億円
比率	42.6%	42.8%	42.2%	44.5%

サービス商品群自体も大きく成長したものの、  
機器商品群も同時に成長したことで、比率は目標の50%には至らず

働き方改革が大きく進展  
新中計では「徹底した見える化」で業務効率を向上



## 働き方改革2.0/DX

恒常的に約8割の従業員がテレワーク

With/Afterコロナを見据え、  
オフィス勤務者とテレワーカーの共創を加速

各種申請・承認・管理等のワークフローを、  
取扱い商材でデジタル化し、業務効率を向上  
この知見をお客様のDX提案に展開

働き方改革の取り組みは、コロナ禍への対応も交えて大きく進捗  
一方で、DXは方針の再設定や再発防止策のシステム対応を優先

ネットワークの重要性がさらに増大する市場環境に  
前中計の機会・課題も踏まえ、ネットワンシステムズ独自の強みを活用可能な新中期経営計画へ



## 3

## 新中期経営計画の概要（2023年3月期～2025年3月期）

※新中期経営計画の詳細につきましては、  
下記URLに掲載されております「中期経営計画（2022-2024年度）」をご覧ください

<https://www.netone.co.jp/ir/news/>

## 【パーパス】

人とネットワークの持つ可能性を解き放ち、伝統と革新で、豊かな未来を創る

## サステナビリティ経営 / 4つのマテリアリティ

### 安心・安全な高度情報社会の実現

- ✓ 課題・領域別ソリューション・サービスの提供
- ✓ サービスビジネスの拡大と推進

### 脱炭素社会への貢献

- ✓ ビジネスを通じた温室効果ガス排出量削減
- ✓ 自社の事業プロセスにおける排出量削減

### プロフェッショナル人財の活躍

- ✓ 次世代を担うIT人財の育成
- ✓ ダイバーシティ&インクルージョンの推進

### 持続可能な成長を実現するガバナンス体制の維持強化

- ✓ 企業文化醸成と内部統制強化
- ✓ 健康経営®の実現

デジタル化（DX）は社会課題解決の中心となり、ネットワークとセキュリティの要素がより重要に  
ネットワークシステムズは、世界最高水準のネットワーク技術で、社会課題の解決（サステナビリティ）を支援する会社へ  
さらに、ハードウェアに依存しない機能提供型サービスへのシフトを加速し、安定的な成長を実現

## 経営基盤の強化

ガバナンス・企業文化改革の推進  
全社でサービスシフトを加速する体制に

### ガバナンス・企業文化改革

中長期的な成長を実現する経営基盤に

- ✓ 再発防止策の継続推進
- ✓ モニタリング型へ向けた取締役会の改革・強化
- ✓ サービスシフトを加速する人事評価・報酬制度へ

### 人財・組織

お客様と深く対話し、高付加価値サービスを提供

- ✓ コンサル人財、及び、DX/CX※人財の育成
- ✓ 営業の事務作業を集約し、お客様との対話時間を増加
- ✓ 技術部門を集約し、高品質サービスを一貫して提供

## [投資・還元]

[徹底した見える化]

## 成長戦略

社会課題の解決を新たな事業機会に  
サービスシフトを加速

### 事業戦略：注力領域で売上高を+300億円創出

DX需要（脱炭素/少子高齢化/地方創生）の高い領域に注力

1. スマートマニュファクチャリング：+100億円
2. Society5.0を実現する社会基盤：+100億円
3. デジタルガバメント：+100億円

### サービス戦略：注力サービスを拡大し、サービス比率を55%へ

先端事例を創出し、共通化&自動化で効率を向上

1. コンサルサービス：コンサル起点で先端事例を創出
2. マネージドサービス：上記先端事例を横展開
3. 自社クラウドサービス：上記の完全パッケージ提供

※CX（Customer Success）：ICTの効果を最大限にご享受いただく取り組み



# 各取り組みの関連性

## 事業戦略

社会課題解決&DX需要（脱炭素/少子高齢化/地方創生）の高い領域に注力

売上高：+100億円

売上高：+100億円

売上高：+100億円

スマートマニュファクチャリング

Society5.0を実現する社会基盤

デジタルガバメント

世界最高水準のネットワーク技術

ネットワーク&セキュリティ&クラウド&全体運用

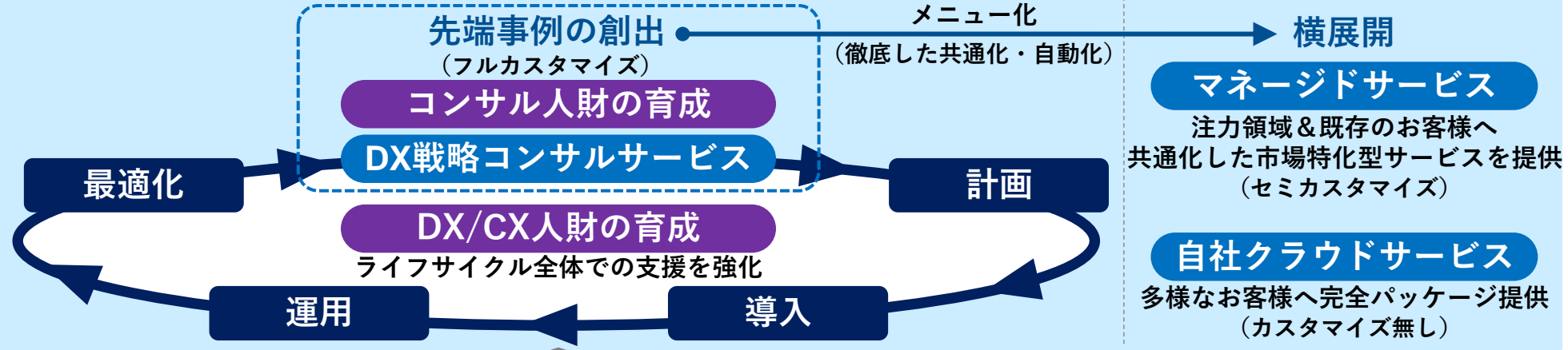
## サービス戦略

統合サービス事業の強化 & 先端事例の創出及び横展開

サービス比率：55%へ

### 投資

- ✓ 徹底した見える化
- ✓ サービス人財育成
- ✓ サービス提供設備



## 組織・人財

社会課題解決&サービスシフトを加速

営業部門の再編

サービスに適した人事評価・報酬制度

技術部門の集約

セグメント単位に再編し、課題解決に注力  
営業事務作業を移管し、お客様との対話時間を拡大

サービス視点で、FY23に全面刷新予定

先端事例&新サービスの創出  
提供サービスの高品質化&共通化&自動化

強固なコーポレートガバナンス & 新しい企業文化の醸成

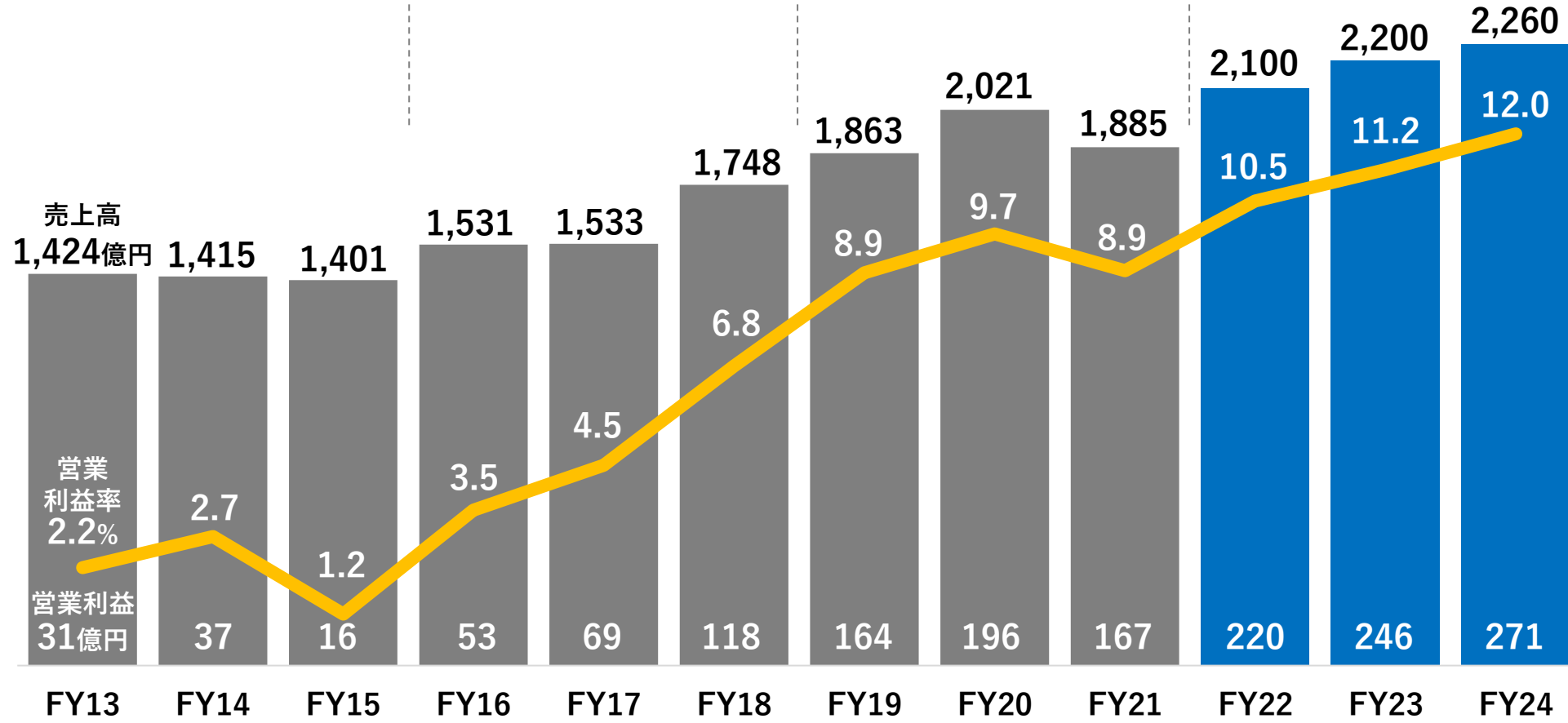


DX&社会課題解決を新たな需要領域として、安定成長に向けたサービスシフト（共通化・自動化）も加速することで  
経営指標「売上高・営業利益率・サービス比率・ROE」を継続して改善

Step 1



	FY21 実績	FY24 計画
売上高	1,885億円	2,260億円
営業利益	167億円	271億円
営業利益率	8.9%	12.0%
サービス比率	44.5%	55.0%
ROE	15.8%	20.0%



徹底した見える化、KPIロジックツリー、財務戦略によって、  
全社を挙げた経営指標の達成へ

## 徹底した見える化

経営判断の精緻化・迅速化  
再発防止・企業文化改革の促進

経営の見える化  
(採算状況・予実管理)

市場別

案件別

機器別

サービス別

経営指標を分解・把握し  
経営資源を最適投下

業務プロセスの見える化  
組織・人の見える化

## KPIロジックツリー

経営指標の達成に向けて  
全社で同じ方向性へ

経営指標

売上高

営業利益率

サービス比率

ROE

KPIロジックツリー

営業部門

技術部門

管理部門

持続的成長に向けた

収益&  
キャッシュ  
の創出

事業構造の  
創出

経営基盤の  
創出

## 財務戦略

事業のサービスシフトに伴う  
財務戦略の策定・遂行

戦略的な投資

収益力強化に向けて3年間で300億円規模  
(前中計比1.5倍)

最適な資本構成の追求

積極的な株主還元

「徹底した見える化」の結果と連動して  
検討を進める

「工場」を中心とした“スマートファクトリー”から、「サプライチェーン全体」へと対象領域を拡大  
お客様の生産ライフサイクル&サプライチェーン全体の、デジタル化・セキュリティ対策・脱炭素を支援

「デジタル化」と「脱炭素」の取り組みによって、工場&サプライチェーンのICT基盤はより複雑に  
ネットワーク化した制御システムの重要性が増加し、ICT基盤整備とセキュリティ対策が優先事項に

## デジタル化

制御システムをネットワーク化  
セキュリティを強化

## 脱炭素

工場の生産状況をリアルタイムに把握  
各工場やサプライチェーン全体にわたる、  
ネットワーク接続及び強固なセキュリティ対策

製造・試作の効率化、生産停止時間の削減  
大容量・高度なデータ分析に必要な、  
エッジクラウド基盤の整備

CO<sub>2</sub>排出量&電力消費量を見える化  
工程や設備ごとの監視・制御システムの構築  
状況の把握から、将来予測・削減へ

再生可能エネルギーを活用可能に  
生産系～電力系間のシステム連携  
電力制御システムのより強固なセキュリティ対策

## 働き方改革・生産効率の向上

移動を伴わない、リモートでの製造監視や作業支援、熟練工のスキル移行  
ロボット導入・運用支援

# 注力領域 2：Society5.0を実現する社会基盤

Society5.0とは、サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、  
経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会（Society）

内閣府資料より引用

ネットワークで人とモノのつながりを支援し、様々な知識や情報を共有することで、  
今までにない新たな価値（脱炭素/少子高齢化/地方創生）を創出

民間企業  
(非製造・金融)

連携

通信事業者

連携

社会インフラ  
(電力・鉄道、等)

連携

医療  
(病院)

新事業の共創・グループDX

新事業の共創・グループDX  
最先端技術を支援

社会課題解決に向けた  
新事業の共創

コロナ禍でDXが加速  
大規模病院（300床以上）を対象

## 新事業の共創 / 社会課題の解決

スマートビルディング/ロジスティクス  
Fintech加速

DX&グリーン化に向けた、法人事業の  
支援及び新規MSPサービスの共創

電力データの活用、非鉄道事業の共創  
MaaS（地域活性化）、ロボット

パーソナライズ医療

## サービス基盤の高度化・脱炭素

事業ICTのセキュリティ強靱化  
(金融システム等)

エッジコンピューティング（MEC）  
低消費電力のネットワーク&データセ  
ンター整備の支援

脱炭素、次世代電力管理、  
鉄道データの活用、セキュリティ

地域医療の体制構築の支援  
(自治体とも連携)

## お客様グループ内のDX支援

グループICTガバナンス（MSP）  
働き方改革

グループICTガバナンス（MSP）  
働き方改革

グループICTガバナンス（MSP）  
働き方改革

医療システムのセキュリティ強化  
働き方改革

デジタル化で自治体のICT基盤が大きな転換期へ  
いち早く先端事例を創出し、自治体特化型サービスとして横展開

デジタル化による業務効率の向上、住民サービス品質の向上、コスト低減  
マルチクラウド活用を前提としたネットワークアーキテクチャへ移行

## セキュリティ強化

サービス利用モデルへの移行

サービスモデルによる、  
自治体情報セキュリティクラウド  
&セキュリティ強靱化の推進

運用も含めた機能提供型のサービスで、  
継続的・安定的な事業構造へ

## ガバメントクラウド対応

マルチクラウド環境への拡張

ガバメントクラウドの活用とともに、  
地域クラウドや各種民間クラウド等の  
マルチクラウド活用が進展

安全・高品質なマルチクラウド接続  
職員の利活用環境のセキュリティ強化

## 地域課題の解決

DX&ICT利活用支援

デジタル化を通じた、  
住民サービスの高度化・職員業務の効率化・  
学校教育の充実

業務フローのデジタル化を通じて、  
住民・地域・行政・システムが連携する  
基盤の創出を支援

先端事例の創出 & 自治体特化型サービスとして横展開

# 注力領域とセグメントの関係

注力領域とセグメントをそれぞれ重ね合わせ、  
直接販売に加えて、共創モデル（MSP・パートナー・協業）も組み合わせることで、多角的に市場を獲得

## - 注力領域 -

スマートマニュファクチャリング

Society5.0を実現する社会基盤

デジタルガバメント

直販&共創

製造業

エンタープライズ市場

直販&共創

金融業

非製造業

通信事業者

通信事業者市場 & パートナー事業

病院

電力・鉄道

直販&共創

自治体

パブリック市場



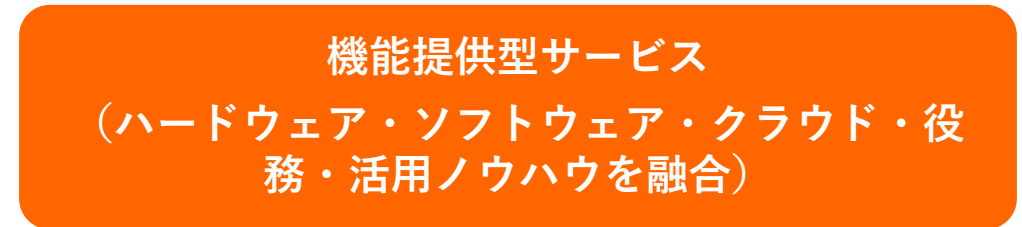
net one

安定成長・収益性向上に向けて、  
ハードウェアに紐づかない機能提供型の新しいサービスビジネスを創出・拡大

【従来】



【今後】



## 【機能提供型サービスの創出に向けた取り組み】

### 1. 先端事例の創出

（フルカスタマイズ）

### DX戦略コンサルサービス

事業貢献に向けたDX戦略の策定を支援  
ランドデザイン、ICT投資効果の測定、業務プロセスの効率化

メニュー化（徹底した共通化・自動化）

メニュー化（徹底した共通化・自動化）

### 2. 横展開

### 2. 横展開

（セミカスタマイズ）

### マネージドサービス

お客様のICT基盤の機能と運用をトータルで提供

（カスタマイズ無し）

### 自社クラウドサービス

ICT基盤の機能（ネットワーク/セキュリティ等）を、  
ネットワンシステムズの設備からサービス提供

### 機能提供型サービス



## 【パーパス】

人とネットワークの持つ可能性を解き放ち、伝統と革新で、豊かな未来を創る

### 貢献領域

スマートマニュファクチャリング

Society5.0を実現する社会基盤

デジタルガバメント

### ネットワンシステムズの価値：社会課題の解決



net one

人財

ガバナンス

世界最高水準のネットワーク技術

サービス提供

クラウド

セキュリティ

ICT基盤全体の運用

### 社会課題

脱炭素

少子高齢化

地方創生



## 4

## 2023年3月期 通期業績の見通し

# 2023年3月期 通期業績の見通し

(単位：百万円)	上期		下期		通期		前年同期比	
							増減額	増減率
受注高	106,000		109,000		215,000		(16,844)	△ 7.3%
売上高	96,000	100.0%	114,000	100.0%	210,000	100.0%	+21,479	+11.4%
売上原価	69,500	72.4%	81,500	71.5%	151,000	71.9%	+14,265	+10.4%
売上総利益	26,500	27.6%	32,500	28.5%	59,000	28.1%	+7,213	+13.9%
販売費及び一般管理費	18,300	19.1%	18,700	16.4%	37,000	17.6%	+2,004	+5.7%
営業利益	8,200	8.5%	13,800	12.1%	22,000	10.5%	+5,209	+31.0%
経常利益	7,700	8.0%	13,300	11.7%	21,000	10.0%	+4,167	+24.8%
親会社株主に 帰属する当期利益	5,200	5.4%	8,800	7.7%	14,000	6.7%	+2,774	+24.7%
1株当たり配当金	37.00円		37.00円		74.00円		+2.00円	+2.8%

新中期経営計画に基づいた成長戦略及び経営基盤強化を推進  
 売上高の伸長及び売上総利益率・販売管理費率の改善で、営業利益220億円・営業利益率10.5%へ

(注) 本業績見通しは、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績と大きく異なることがあります。

# 2023年3月期 通期業績の見通し：マーケット別

(単位：百万円)

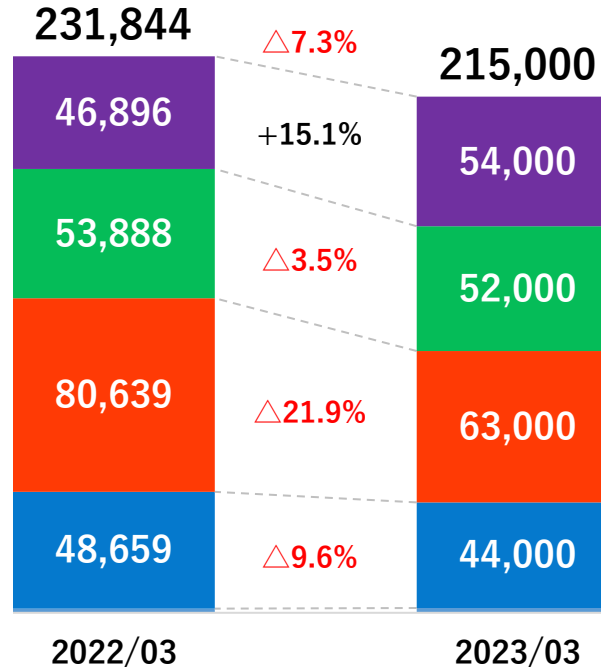
## 市場区分の一部変更

サービス共創等の事業内容の変化を踏まえ、2023年3月期より、インターネットサービスプロバイダ（ISP）業を、エンタープライズ市場から通信事業者市場に変更

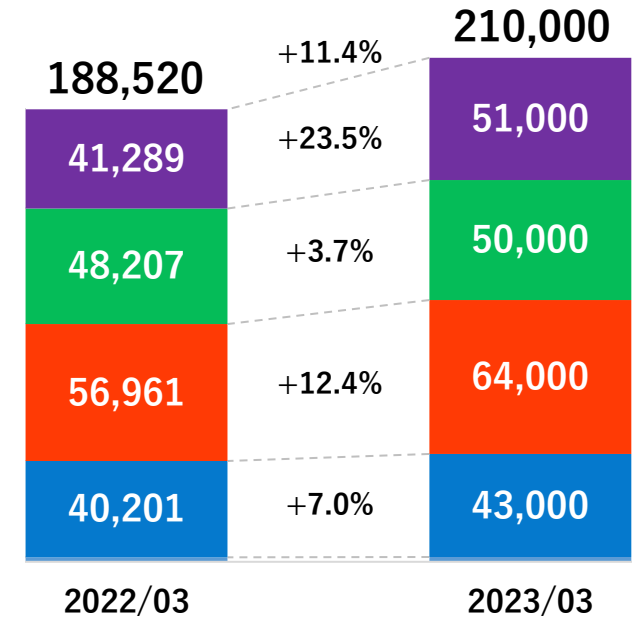
右図の2022年3月期の業績は、本区分変更を適用したものの

2022年3月期のISPの業績（百万円）		
受注高	売上高	受注残高
6,311	5,294	4,690

## ■ 受注高



## ■ 売上高



### エンタープライズ

製造業はスマートマニュファクチャリングで回復を想定。非製造業は事業のデジタル化が拡大する領域に注力して拡大を想定。金融業はデジタル化投資とコスト削減の双方の要素があり横ばい圏を想定。

### 通信事業者

法人事業・MSPビジネスを通じた、民間企業・公共機関向けのデジタル化・セキュリティ強化ビジネスの支援に注力。一方で、受注高については、FY21における回線増強案件の一部前倒し分が減少すると想定。

### パブリック

自治体情報セキュリティクラウドやセキュリティ強靱化案件の獲得に継続して注力。一方で、受注高については、機器中心の案件は見送り収益性の高い案件に注力するとともに、FY21 Q4に前倒し受注した2件の大型案件（計約80億円）分が減少すると想定。

### パートナー

主要パートナーとの協業ビジネスを継続して強化。一方で、受注高については、FY21における5G案件（約30億円）及びMSPビジネスの一部前倒し分が減少すると想定。

# 2023年3月期 通期業績の見通し：商品群別

## ■受注高

## ■売上高

(単位：百万円)

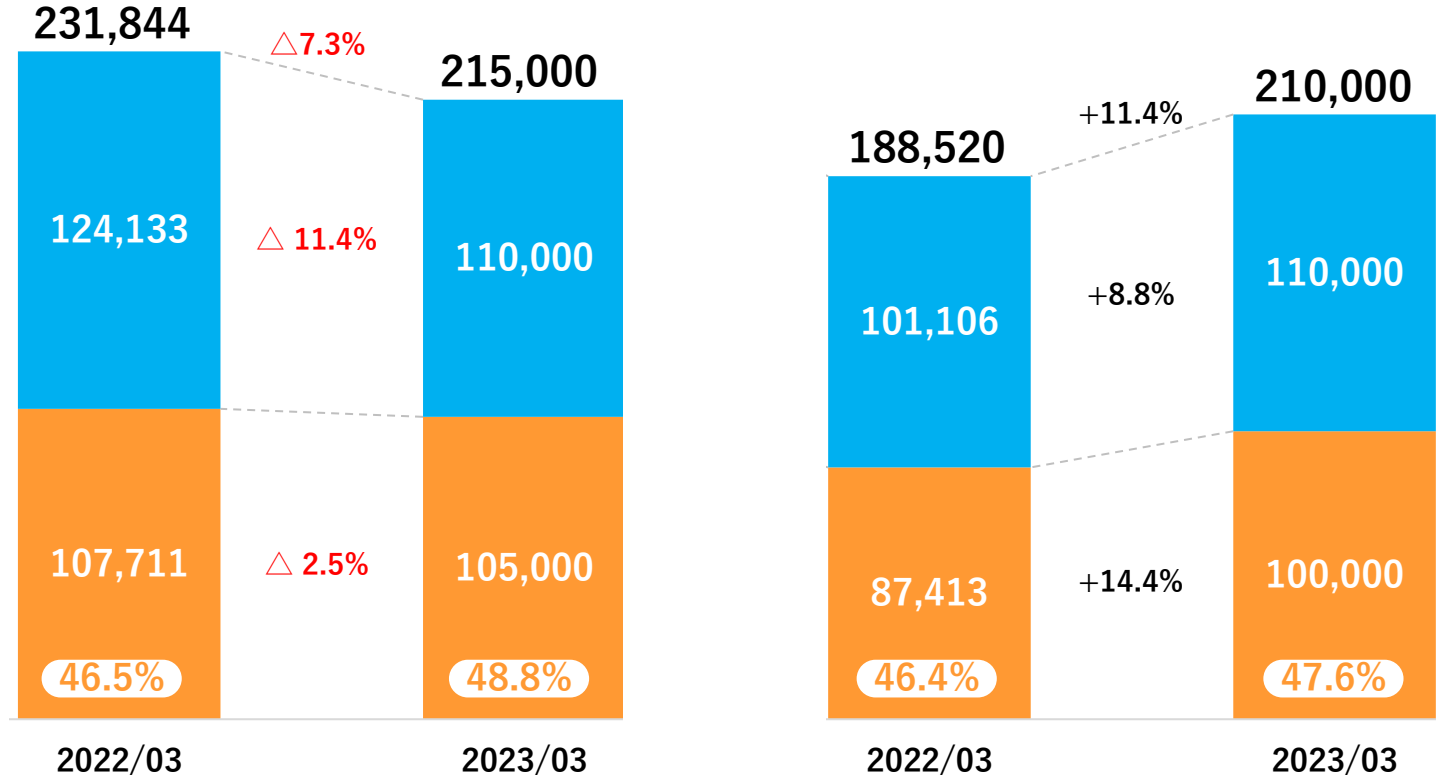
### 商品区分の一部変更

機能提供型の新しいサービスビジネスの拡大に向けて、2023年3月期より、SaaS（クラウドサービス）を、機器商品群からサービス商品群に変更

右図の2022年3月期の業績は、本区分変更を適用したもの

2022年3月期のSaaSの業績（百万円）		
受注高	売上高	受注残高
3,771	3,505	598

### サービス比率



### 機器

受注高は、FY21における通信事業者市場やパートナー事業の一部前倒し分の減少、及び、機器中心の案件は見送り収益性の高いサービス中心の案件に注力することで減少すると想定。売上高は、豊富な受注残高の消化を進めることで、増加すると想定。

### サービス

受注高は、注力サービスの拡大及びサービス中心の案件に注力することで、FY21の前倒し受注分の減少の影響を軽微に留める見通し。売上高は、注力サービスの拡大及び機器と同時に売上計上される構築サービスも増加し、増加すると想定。サービス比率は、受注高・売上高ともに増加すると想定。

# 5

## 再発防止策の進捗状況

再発防止策を計画どおり推進し、二度と不正を起こさない企業文化醸成の基盤を着実に構築  
2023年3月期以降も、社員の意見を反映した再発防止策の実効性強化、企業文化改革の推進、モニタリングを継続し、信頼回復の流れを盤石に

目的：二度と不正を起こさない・ステークホルダーからの信頼回復

## 2022年3月期に達成した事項

### 経営ビジョン・行動指針の見直し

- 経営陣と社員が一丸となり、企業文化改革の基盤となる新しい企業理念体系（当社の存在意義、使命、目標、価値観、行動指針）を策定

### 内部統制システムの整備・強化

- 代表取締役社長を統括責任者とし、外部専門家も参加する内部統制強化協議会による全社横断的かつ継続的な再発防止策の推進
- より現場に近い立場から第1ラインの牽制と支援を行う第1.5ライン（業務統制本部）の創設
- 第3ライン（内部監査室）の体制強化と機能強化

### 現場の意見も反映した各種改善取組み推進

- 各種取組みは、社員の意見も集約し、フィードバックを行いながら推進

### ステークホルダーへの再発防止策に関する情報の開示

- 改善状況報告書の東京証券取引所への提出
- 弊社ホームページ上での月次での進捗状況、半期での詳細運用状況の開示

## 2023年3月期以降の更なる飛躍に向けた活動方針

### 機関設計の見直しによるコーポレート・ガバナンスの強化

- 監査等委員会設置会社への移行（予定）による業務執行の監督強化、迅速かつ柔軟な業務執行体制の確立

### 新経営ビジョン・行動指針の浸透

- 経営陣・社員の全員が一丸となり、新しい企業理念体系の浸透に向けた活動を推進

### 風化させない仕組みの構築

- 不正事案を含む過去の振り返りと今後の企業発展に向けた経営陣・社員の気付きの場を構築
- 内部統制システムの更なる運用の強化
- 取組み内容の実効性をさらに高める工夫の継続
- 再発防止策の履行状況のパトロール（内部監査以外の定期的な調査）

### グループ会社ガバナンスの強化

- グループ会社共通の目的を掲げることによる共通認識の醸成と各社の実務に則した改善活動の推進
- グループ会社共通の内部通報窓口の設置・運用

過去の不祥事を二度と繰り返さないため「企業文化改革」を重要施策と位置づけ

「内部統制強化協議会」と「企業文化改革委員会」を統合した  
専門組織「ガバナンス・企業文化諮問委員会」を、取締役会の諮問委員会として設置

## ガバナンス・企業文化の改革

### ガバナンスの強化

- マネジメント型からモニタリング型へ
- 三様監査の更なる連携等、経営監視体制を強化

### 企業文化改革

- 社員が声をあげやすい環境醸成
- 人財育成、積極的な人財の登用
- 新しい行動規範、価値観の浸透
- 不祥事を風化させない仕組み作り

### 再発防止策の継続的な履行

- 8つのテーマで策定した再発防止策の改善を含む継続履行

### 内部統制システムの強化

- “3ライン”モデルの実効性強化
- 継続的/効果的なPDCAの実施



# 2022年3月期の主な活動

1. ガバナンスの改革と推進	<ul style="list-style-type: none"><li>2021/4/1付で新組織体制への移行後 (1.(2)-a/f/g)、役員間および内部監査室との連携強化等の枠組みの構築 (1.(4)-a, 1.(5)-d/e, 1.(6)-a/b/c/d)やチェックリストの導入による牽制強化 (1.(2)-b/c/d)を推進</li><li>コンプライアンス意識の強化に向けた各種社内研修/コミュニケーション策を導入 (1.(1)-a/b,1(3)-a,1(4)-b)</li><li>社外取締役と株主との対話 (個別/Small Meeting) を実施 (1.(6)-e)</li></ul>
2. リスク管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>リスク管理委員会および2021/4/1付で専任のリスク管理室長を任命 (2.(3)-a)したリスク管理室を中心に、リスク調査シートを用いたリスク管理の強化 (2.(2)-b)やリスク管理委員会へ全リスク情報が集約される体制構築 (2.(2)-c)、有事対応マニュアルの整備 (2.(5)-a)などを実施</li></ul>
3. 業務執行に係る体制及び社内体制の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>牽制強化に向けた、販売/購買プロセス関連の規程見直し (3.(1)-b)や予算管理ルールの再考等の原価管理策強化 (3.(3)-a/b/d)、部門間の情報交換機会の拡充 (3.(1)-a,3.(2)-a)を実施</li><li>過度のプレッシャーを排除した追加原価の申請ルールの見直し (3.(3)-c)</li></ul>
4. 監査体制の抜本的な見直し	<ul style="list-style-type: none"><li>内部監査機能の強化に向け、着眼点の見直し、組織別内部監査/テーマ別内部監査の実施、報告体制拡充 (4.(1)-b)を実施</li><li>監査役との連携 (4.(4)-b)、会計監査人との連携 (4.(5)-a)の強化に向けた意見交換会なども開催</li><li>J-SOX業務の評価手続きや文書の抜本的な見直しを実施 (4.(3)-a/b/c) ※2022年3月期のJ-SOX評価最終完了は6月予定</li></ul>
5. 従業員の声を集める仕組み	<ul style="list-style-type: none"><li>通報者の秘密保護徹底に関する内部通報規程の改定や内部通報制度に関する社内教育/周知活動 (5.(1)-a)や第三者を窓口とした目安箱の設置 (5.(2)-a)など、従業員が声を上げやすくするための仕組みを整備</li></ul>
6. 組織文化の改革・形成	<ul style="list-style-type: none"><li>人事評価制度の変更(コンプライアンス評価項目の追加、個人インセンティブルール廃止) (6.(1)-a/b)や人事ローテーションの適切な実施に向けた文書やシステムの整備 (6.(3)-a)を実施</li><li>企業文化改革委員会 (6.(2)-a)による、経営ビジョン・行動指針の見直し (6.(2)-b)やそれらの浸透活動推進 (6.(2)-c/d/e)</li></ul>
7. 会計リテラシー教育及び過去不祥事からの学び、啓蒙	<ul style="list-style-type: none"><li>会計リテラシー向上・会計知識 (7.(1)-a)および過去不祥事や日々の失敗事例からの学び (7.(1)-b, 7.(2)-a, 7.(3)-a)に関する研修/議論を実施</li></ul>
8. モニタリング体制の継続	<ul style="list-style-type: none"><li>内部統制強化協議会を通じた、再発防止策の進捗モニタリングや課題発生時の適時協議体制の構築(8.(1)-a)</li><li>不正等の有無に係る、内部監査とは別個の定期的な調査の実施(8.(2)-a)</li></ul>

(注) (●.(●)-●) としている再発防止策の詳細項目につきましては、2021年5月13日付「再発防止策の追加について」をご覧ください。  
なお、今後もモニタリングを通じた改善活動に取り組んでまいります。ほぼ全ての施策が2022年3月期に整備完了しております。2023年3月期における改善詳細は、2022年4月28日付「2022年3月期下期における再発防止策の運用状況および2023年3月期における変更点」をご参照ください。



1.ガバナンスの改革と推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役候補者及び執行役員の選任基準の見直しおよび関連文書の整備完了(1.(7)-a)</li> </ul>
2.リスク管理体制の強化	全ての施策の整備完了/モニタリング中
3.業務執行に係る体制及び社内体制の強化	全ての施策の整備完了/モニタリング中
4.監査体制の抜本的な見直し	<ul style="list-style-type: none"> <li>J-SOX統制文書の社内見直し完了（最終完了は22年6月を予定）(4.(3)-a)</li> </ul>
5.従業員の声を集める仕組み	全ての施策の整備完了/モニタリング中
6.組織文化の改革・形成	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営ビジョン・行動指針の見直し完了および電子掲示板での社内開示(6.(2)-b/c)</li> <li>上記を反映した、電子版ビジョンブックの改訂完了および社内開示(6.(2)-c)</li> </ul>
7.会計リテラシー教育及び過去不祥事からの学び、啓蒙	全ての施策の整備完了/モニタリング中
8.モニタリング体制の継続	全ての施策の整備完了/モニタリング中

(注) 再発防止策の詳細項目（青字部分）につきましては、2021年5月13日付「再発防止策の追加について」をご覧ください  
 なお、今後もモニタリングを通じた改善活動に取り組んでまいります。ほぼ全ての施策が2022年3月期に整備完了しております。  
 2023年3月期における改善の詳細は、2022年4月28日付「2022年3月期下期運用状況及び2023年3月期における変更点」をご参照ください。

つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



**net one**