



# 2024年3月期 第4四半期 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]

2024年5月8日

1	サマリー	P.02-06
2	2024年3月期 通期業績	P.07-21
3	中期経営計画の進捗状況	P.22-29
4	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	P.30-32
5	2025年3月期 通期業績見通し	P.33-37
6	再発防止策の進捗状況	P.38-42
7	[Appendix] 2024年3月期 第4四半期（1-3月）業績	P.43-50

1

# サマリー

# 2024年3月期 通期業績（概要）

※詳細はP8・P10に記載

【受注高】修正計画に対して未達。一方で、Q4（1-3月）は前年同四半期比で増加し、過去最高の四半期受注高に  
 【売上高及び営業利益】収益性の改善によって、修正計画を超過

	2023/03 実績	2024/03 修正計画	2024/03 実績	
受注高	2,198億円	2,100億円	2,014億円	【前期比】 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 大型機器案件が剥落（2件：計132億円）するとともに、通信事業者市場・パブリック市場・パートナー事業が低調に推移したことで、前期比で減少</li> <li>● Q4（1-3月）は前期比で+13.1%（2023年3月期Q4：646億円、2024年3月期Q4：731億円）</li> </ul> 【修正計画比】 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 案件の遅延等があり、エンタープライズ市場・パブリック市場・パートナー事業が修正計画に未達</li> </ul>
売上高	2,096億円	2,010億円	2,051億円	【前期比】 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 通信事業者市場・パブリック市場・パートナー事業が低調に推移したことで、前期比で減少</li> </ul> 【修正計画比】 <ul style="list-style-type: none"> <li>● エンタープライズ市場及び通信事業者市場の売上高が伸長し、修正計画を超過</li> </ul>
営業利益	206億円	165億円	195億円	【前期比】 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上総利益率が改善したものの、売上高の減少及び販管費の増加によって、前期比で減少</li> <li>● 売上総利益率：前期比+1.6pt（2023年3月期：24.0%、2024年3月期：25.6%）</li> <li>● 販管費：前期比+32億円（2023年3月期：297億円、2024年3月期：330億円）</li> </ul> 【修正計画比】 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高の伸長、売上総利益率の改善、販管費の低減によって、修正計画を超過</li> <li>● 売上総利益率：修正計画比+0.6pt（修正計画：25.0%、実績：25.6%）</li> <li>● 販管費：修正計画比△7億円（修正計画：338億円、実績：330億円）</li> </ul>

# 2025年3月期 通期業績見通し（概要）

※詳細はP34-P36に記載

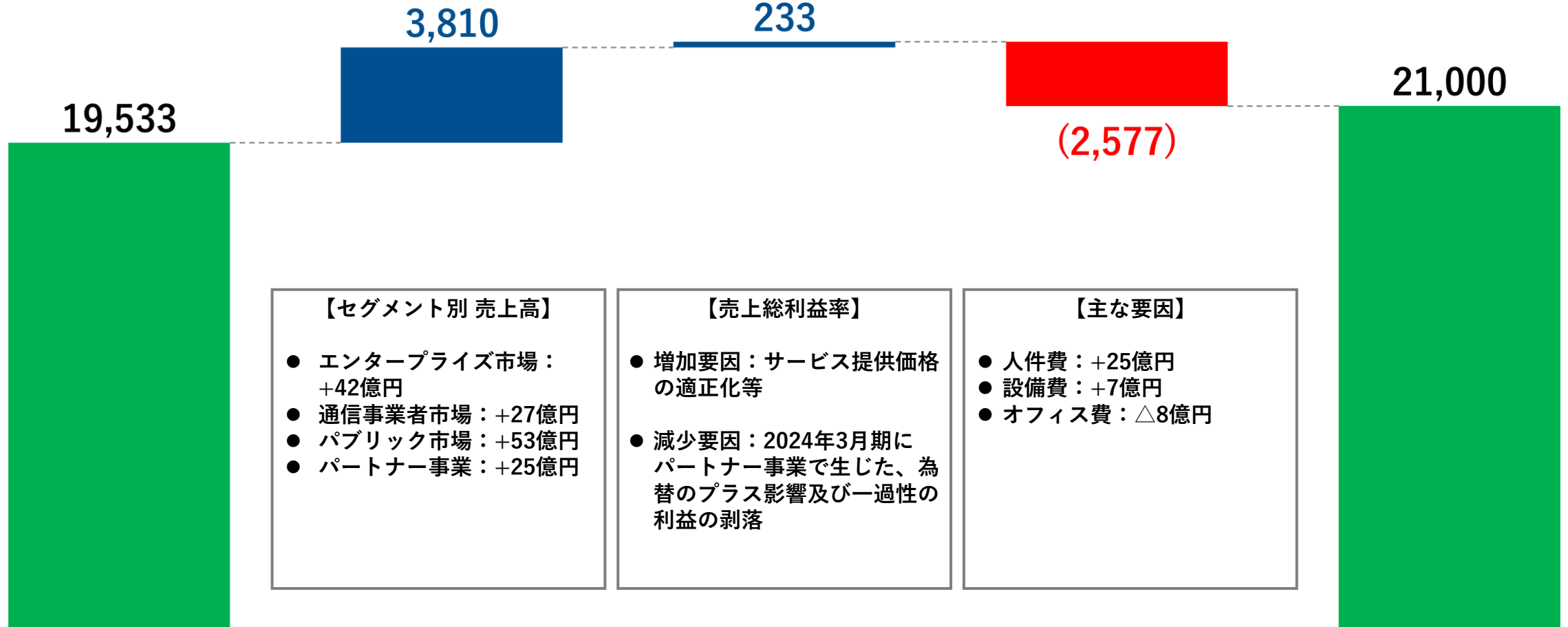
【受注高及び売上高】パブリック市場を中心に、前期比で増加の見込み

【営業利益】継続した収益性の改善によって販管費の増加を吸収し、前期比で増加の見込み

	2024/03 実績	2025/03 計画	見通し
受注高	2,014億円	2,250億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期比+235億円（+11.7%）                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ エンタープライズ市場：+23億円（金融業の回復、継続した製造業・非製造業の伸長）</li> <li>✓ 通信事業者市場：+21億円（共創ビジネスの拡大）</li> <li>✓ パブリック市場：+153億円（ガバメントクラウド接続案件、複数の大型案件）</li> <li>✓ パートナー事業：+37億円（MSP向けWi-Fi案件、付加価値商材の強化）</li> </ul> </li> </ul>
売上高	2,051億円	2,200億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期比+148億円（+7.3%）                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ エンタープライズ市場：+42億円</li> <li>✓ 通信事業者市場：+27億円</li> <li>✓ パブリック市場：+53億円</li> <li>✓ パートナー事業：+25億円</li> </ul> </li> </ul>
営業利益	195億円	210億円	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上総利益率：前期比+0.1pt（2024年3月期：25.6%、2025年3月期：25.7%）                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 増加要因：サービス提供価格の適正化等</li> <li>✓ 減少要因：2024年3月期にパートナー事業で生じた、為替のプラス影響及び一過性の利益の剥落</li> </ul> </li> <li>● 販管費：前期比+25億円（2024年3月期：330億円、2025年3月期：356億円）                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 増加要因：人件費+25億円（新卒初任給の引き上げ、昇給、賞与増、技術者派遣等）、設備費+7億円（新業務システム等）</li> <li>✓ 減少要因：オフィス費用△8億円（オフィス返却）</li> </ul> </li> </ul>

# 2025年3月期 営業利益計画の増減要因（前期比）

(単位：百万円)



- 【セグメント別 売上高】**
- エンタープライズ市場：+42億円
  - 通信事業者市場：+27億円
  - パブリック市場：+53億円
  - パートナー事業：+25億円

- 【売上総利益率】**
- 増加要因：サービス提供価格の適正化等
  - 減少要因：2024年3月期にパートナー事業で生じた、為替のプラス影響及び一過性の利益の剥落

- 【主な要因】**
- 人件費：+25億円
  - 設備費：+7億円
  - オフィス費：△8億円

2024/03  
営業利益 (実績)

売上高要因

売上総利益率要因

販売管理費要因

2025/03  
営業利益 (計画)

【2024年3月期の期末配当予想】利益が修正計画に対して上振れたため、増額修正  
 【2025年3月期の配当予想】原則として累進配当とする制度を導入し、前期比で増額

## ■ 2024年3月期の期末配当予想の修正内容

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想 (2023年10月26日公表)	-	37.00円	74.00円
今回修正予想	-	40.00円	77.00円
当期実績	37.00円	-	-
前期実績 (2023年3月期)	37.00円	37.00円	74.00円

詳細は、2024年5月8日公表の「配当予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

## ■ 2025年3月期の配当予想

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
今回予想	43.00円	43.00円	86.00円

2

## 2024年3月期 通期業績

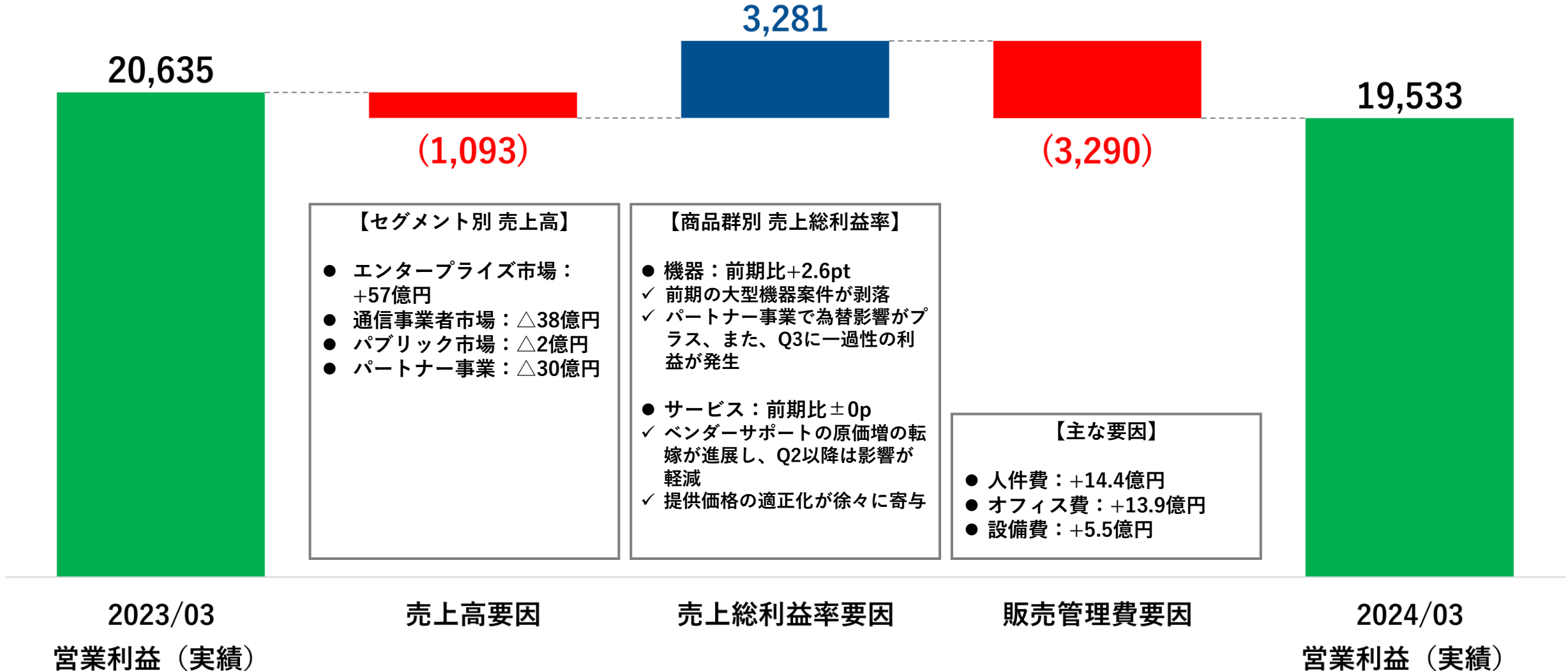


# 2024年3月期 通期業績（前期比）

(単位：百万円)	2023/03 実績		2024/03 実績		前期比		
					増減額	増減率	
受注高	219,807		201,448		(18,359)	△8.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期の大型機器案件が剥落（2件：計132億円）</li> <li>● 通信事業者市場・パブリック市場・パートナー事業が低調に推移</li> <li>✓ 前期比：エンタープライズ市場：+1億円、通信事業者市場：△69億円、パブリック市場：△11億円、パートナー事業：△71億円</li> </ul>
受注残高	149,066		145,388		(3,678)	△2.5%	
売上高	209,680	100.0%	205,127	100.0%	(4,552)	△2.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高の減少に伴い、売上高も減少</li> <li>✓ 前期比：エンタープライズ市場：+57億円、通信事業者市場：△38億円、パブリック市場：△2億円、パートナー事業：△30億円</li> </ul>
売上原価	159,312	76.0%	152,571	74.4%	(6,740)	△4.2%	
売上総利益	50,367	24.0%	52,555	25.6%	+2,188	+4.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上総利益率：前期比+1.6pt</li> <li>✓ 機器：前期比+2.6pt（前期：20.4%、当期：23.0%） <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 前期の大型機器案件が剥落</li> <li>・ パートナー事業で為替影響がプラス、また、Q3に一過性の利益が発生</li> </ul> </li> <li>✓ サービス：前期比±0pt（前期：28.4%、当期：28.4%） <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ベンダーサポートの原価増の転嫁が進展し、Q2以降は影響が軽減</li> <li>・ 提供価格の適正化が徐々に寄与</li> </ul> </li> <li>✓ サービス比率：前期比+3.9pt（前期：45.2%、当期：49.1%） <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 保守サービスを中心にサービスが増加、また、大型機器案件が剥落</li> </ul> </li> </ul>
販売費及び一般管理費	29,731	14.2%	33,022	16.1%	+3,290	+11.1%	
営業利益	20,635	9.8%	19,533	9.5%	(1,102)	△5.3%	● 次ページに増減要因を記載
経常利益	20,660	9.9%	19,151	9.3%	(1,509)	△7.3%	
親会社株主に帰属する当期純利益	14,458	6.9%	13,720	6.7%	(738)	△5.1%	
1株当たり当期純利益（円）	175.95		169.82		(6.13)	△3.5%	

# 営業利益 増減要因（前期比）

（単位：百万円）

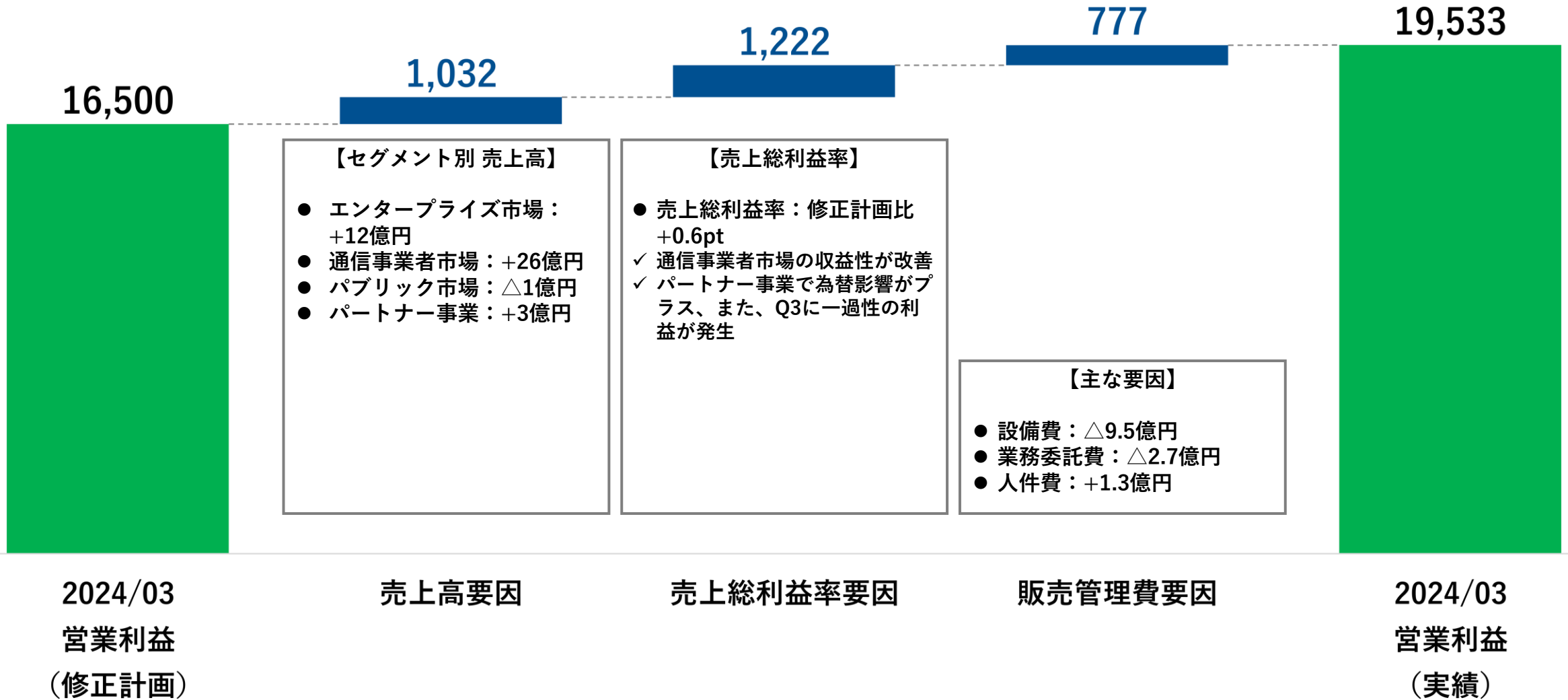


# 2024年3月期 通期業績（修正計画比）

(単位：百万円)	2024/03 修正計画		2024/03 実績		修正計画比		
					増減額	増減率	
受注高	210,000		201,448		(8,551)	△4.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 通信事業者市場が伸長、エンタープライズ市場・パブリック市場・パートナー事業が未達</li> <li>✓ 修正計画比：エンタープライズ市場：△31億円、通信事業者市場：+15億円、パブリック市場：△47億円、パートナー事業：△22億円</li> </ul>
売上高	201,000	100.0%	205,127	100.0%	+4,127	+2.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● エンタープライズ市場・通信事業者市場が伸長</li> <li>✓ 修正計画比：エンタープライズ市場：+12億円、通信事業者市場：+26億円、パブリック市場：△1億円、パートナー事業：+3億円</li> </ul>
売上原価	150,700	75.0%	152,571	74.4%	+1,871	+1.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上総利益率：修正計画比+0.6pt</li> <li>✓ 通信事業者市場の収益性が改善</li> <li>✓ パートナー事業で為替影響がプラス、また、Q3に一過性の利益が発生</li> </ul>
売上総利益	50,300	25.0%	52,555	25.6%	+2,255	+4.5%	
販売費及び一般管理費	33,800	16.8%	33,022	16.1%	(777)	△2.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 修正計画比：設備費△9.5億円、業務委託費△2.7億円、人件費+1.3億円</li> </ul>
営業利益	16,500	8.2%	19,533	9.5%	+3,033	+18.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 次ページに増減要因を記載</li> </ul>
経常利益	16,100	8.0%	19,151	9.3%	+3,051	+19.0%	
親会社株主に帰属する当期純利益	10,900	5.4%	13,720	6.7%	+2,820	+25.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 賃上げ促進税制の適用により法人税額を6億円控除</li> </ul>

# 営業利益 増減要因（修正計画比）

（単位：百万円）



# セグメント別 受注高・受注残高

(単位：百万円)		2023/03		2024/03		前期比		
						増減額	増減率	
エンタープライズ	受注高	55,172		55,354		+181	+0.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 製造業：自動車メーカー・電機メーカーを中心に、セキュリティ案件やスマートマニュファクチャリング案件を獲得</li> <li>● 非製造業：SASEの大型案件を複数獲得</li> <li>● 金融業：弱含みながら、クラウド活用及びセキュリティ強化の継続案件を獲得。一方で、Q4から徐々に回復基調へ</li> <li>● サービス比率：保守サービスやマネージドサービスを中心に増加</li> </ul>
	サービス (率)	31,665	57.4%	34,098	61.6%	+2,433	+7.7%	
	受注残高	36,996		37,144		+148	+0.4%	
通信事業者	受注高	51,519		44,585		(6,934)	△13.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期の大型機器案件の剥落：△100億円</li> <li>● 共創ビジネスが拡大したものの期初想定水準には至らず</li> <li>● サービス比率：機器案件の剥落によって増加</li> </ul>
	サービス (率)	22,046	42.8%	24,469	54.9%	+2,422	+11.0%	
	受注残高	30,044		29,432		(612)	△2.0%	
パブリック	受注高	61,425		60,293		(1,131)	△1.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自治体：働き方改革・クラウド活用・セキュリティ対策等のDXを見据えた大型案件を複数獲得。一方でQ2に大型案件を失注</li> <li>● 社会インフラ：運用高度化案件やクラウド基盤案件等を獲得</li> <li>● ヘルスケア：クラウド基盤の大型案件を獲得</li> <li>● サービス比率：保守サービスが増加したものの、前期Q1のサービス提供型の大型案件が剥落したことで減少</li> </ul>
	サービス (率)	38,230	62.2%	36,049	59.8%	(2,181)	△5.7%	
	受注残高	63,200		62,097		(1,103)	△1.7%	
パートナー	受注高	48,400		41,239		(7,161)	△14.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期の大型機器案件（MSP向けWi-Fi）の剥落：△32億円</li> <li>● セキュリティ強化ビジネスが好調に推移</li> <li>● 低価格帯製品で競争が発生</li> <li>● 2案件（計22億円）が遅延</li> <li>● サービス比率：全体受注が減少する中、サービスは同水準を維持したことで増加</li> </ul>
	サービス (率)	8,754	18.1%	9,084	22.0%	+330	+3.8%	
	受注残高	18,800		16,713		(2,087)	△11.1%	

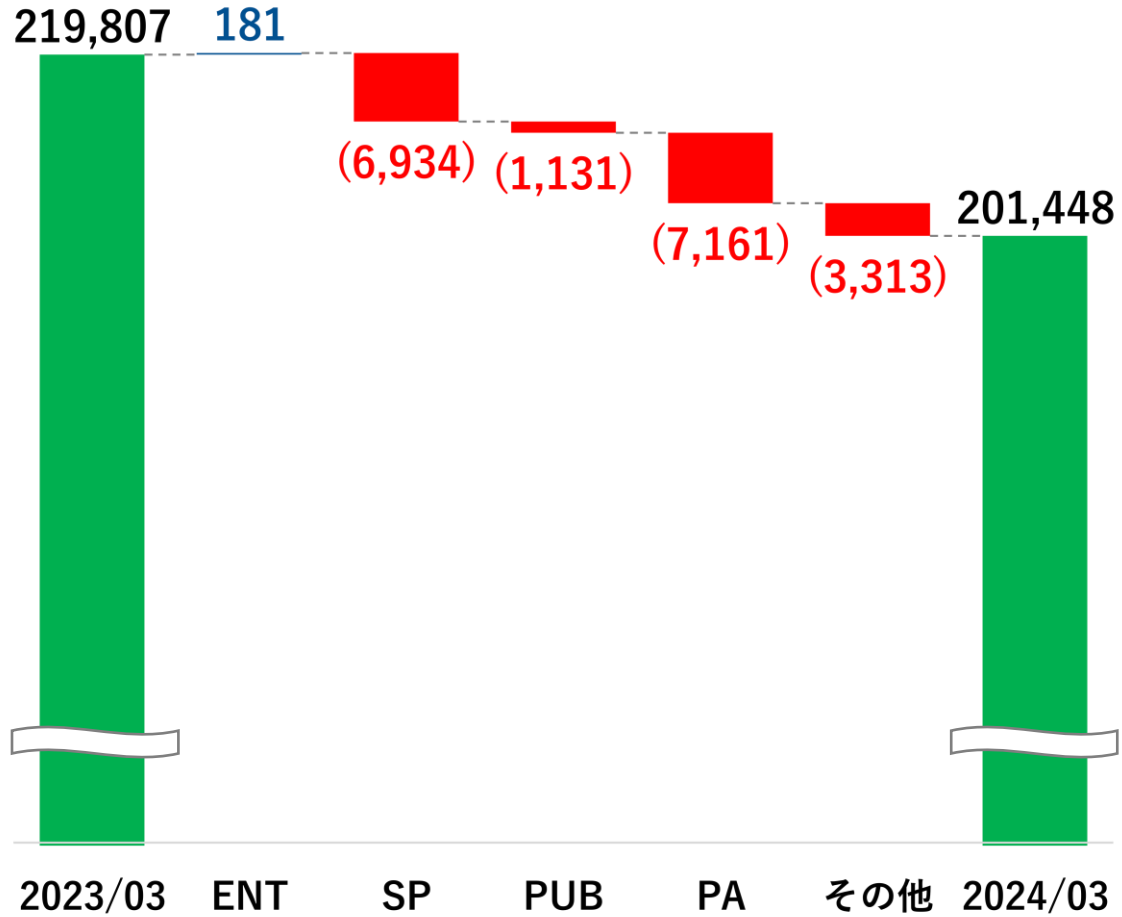
# セグメント別 売上高・売上総利益・営業利益

(単位：百万円)		2023/03		2024/03		前期比		
						増減額	増減率	
エンタープライズ	売上高	49,457		55,206		+5,748	+11.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高：製造業・非製造業・金融業それぞれで増加</li> <li>● 売上総利益率：前期比+0.1pt</li> <li>✓ 売上高が伸長したことでサービス比率が低下したものの、同水準の売上総利益率を維持</li> </ul>
	サービス (率)	30,339	61.3%	32,085	58.1%	+1,746	+5.8%	
	売上総利益 (率)	13,190	26.7%	14,798	26.8%	+1,608	+12.2%	
	営業利益 (率)	4,611	9.3%	5,025	9.1%	+414	+9.0%	
通信事業者	売上高	49,005		45,197		(3,808)	△ 7.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高：共創ビジネスが拡大したものの、前期の大型機器案件が剥落（76億円）したことで減少</li> <li>● 売上総利益率：前期比+3.7pt</li> <li>✓ 前期の大型機器案件が剥落し、サービス比率が改善</li> </ul>
	サービス (率)	20,291	41.4%	23,466	51.9%	+3,175	+15.6%	
	売上総利益 (率)	10,186	20.8%	11,089	24.5%	+903	+8.9%	
	営業利益 (率)	4,958	10.1%	5,161	11.4%	+202	+4.1%	
パブリック	売上高	61,684		61,396		(287)	△ 0.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高：社会インフラ・病院が増加し、自治体は減少</li> <li>● 売上総利益率：前期比+0.1pt</li> <li>✓ 当期Q1においてベンダーサポートの原価増の一部未転嫁が影響。当期Q2以降はその影響が軽減</li> </ul>
	サービス (率)	36,071	58.5%	36,245	59.0%	+173	+0.5%	
	売上総利益 (率)	15,138	24.5%	15,111	24.6%	(26)	△ 0.2%	
	営業利益 (率)	5,492	8.9%	4,748	7.7%	(743)	△ 13.5%	
パートナー	売上高	46,357		43,327		(3,030)	△ 6.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高：前期の大型機器案件（MSP向けWi-Fi）の剥落：△30億円</li> <li>● 売上総利益率：前期比+0.2pt</li> <li>✓ 前期は為替影響がプラスに働き売上総利益率が増加。当期はQ1はマイナス、Q2-4はプラスで推移（通年ではプラス影響に）</li> <li>✓ Q3に一過性の利益が発生</li> </ul>
	サービス (率)	7,553	16.3%	8,844	20.4%	+1,290	+17.1%	
	売上総利益 (率)	10,123	21.8%	9,538	22.0%	(584)	△ 5.8%	
	営業利益 (率)	6,225	13.4%	5,611	13.0%	(614)	△ 9.9%	

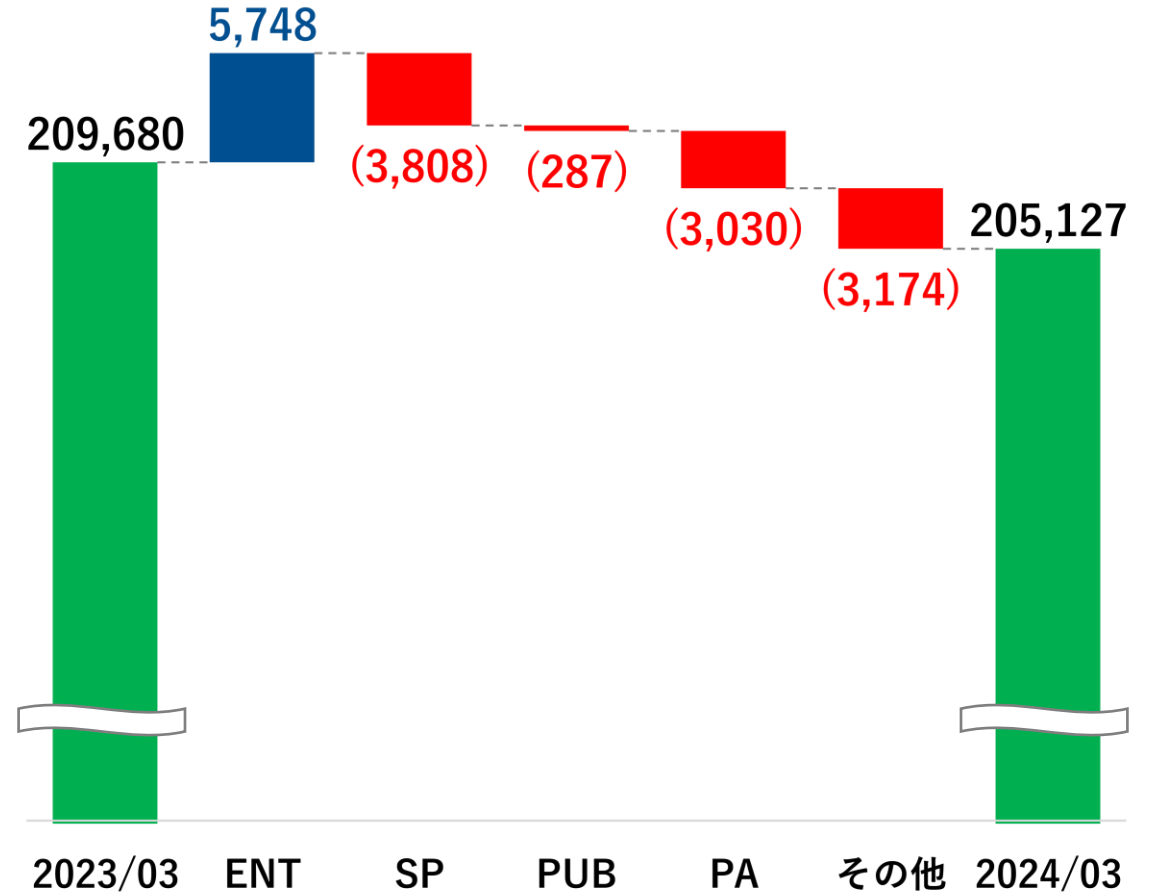
# 受注高・売上高のセグメント別増減

(単位：百万円)

## 受注高



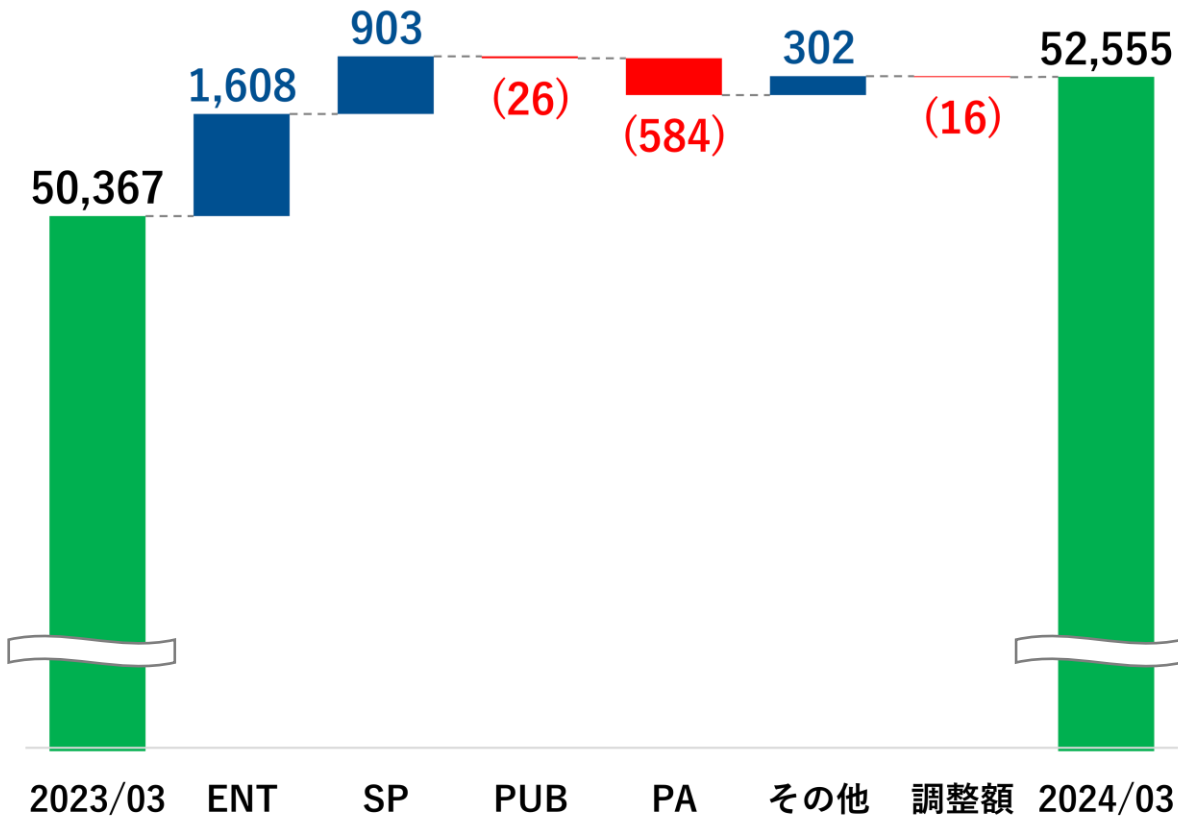
## 売上高



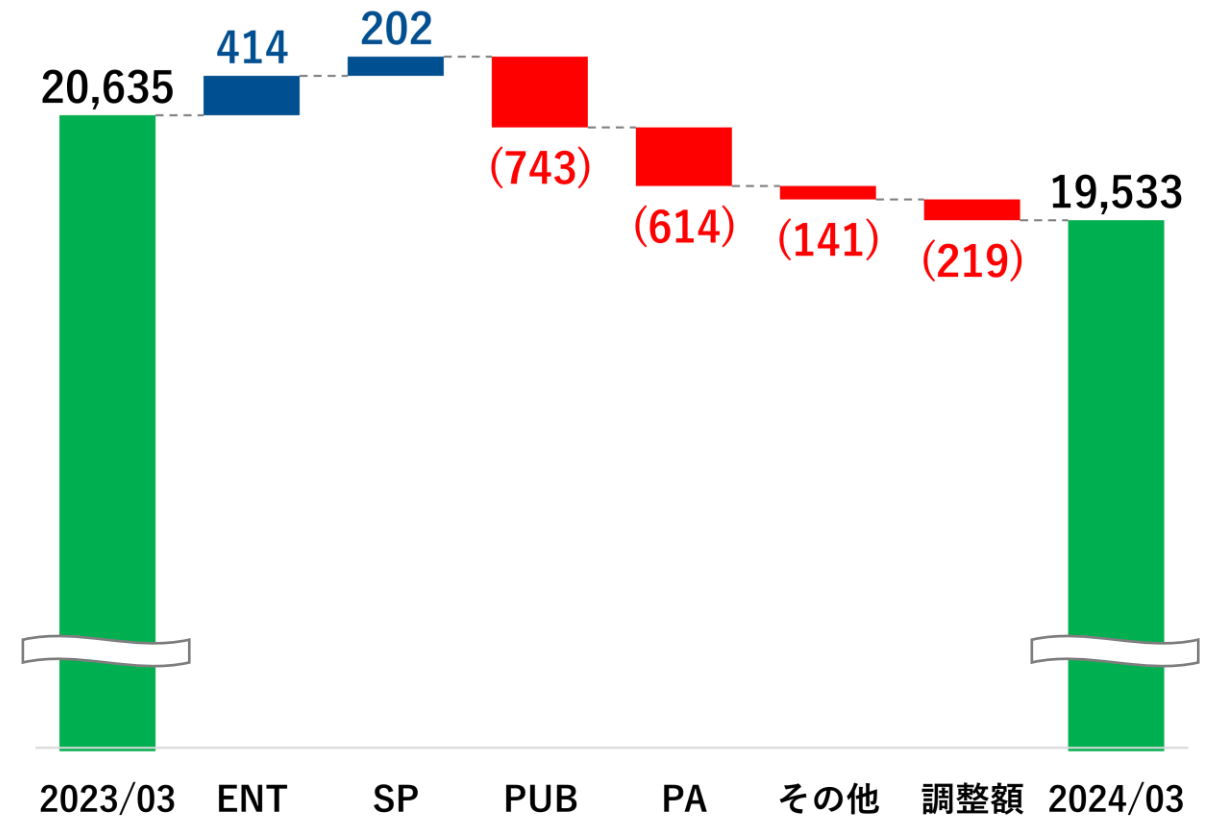
# 売上総利益・営業利益のセグメント別増減

(単位：百万円)

## 売上総利益



## 営業利益





# 商品群別 受注高・受注残高・売上高・売上総利益

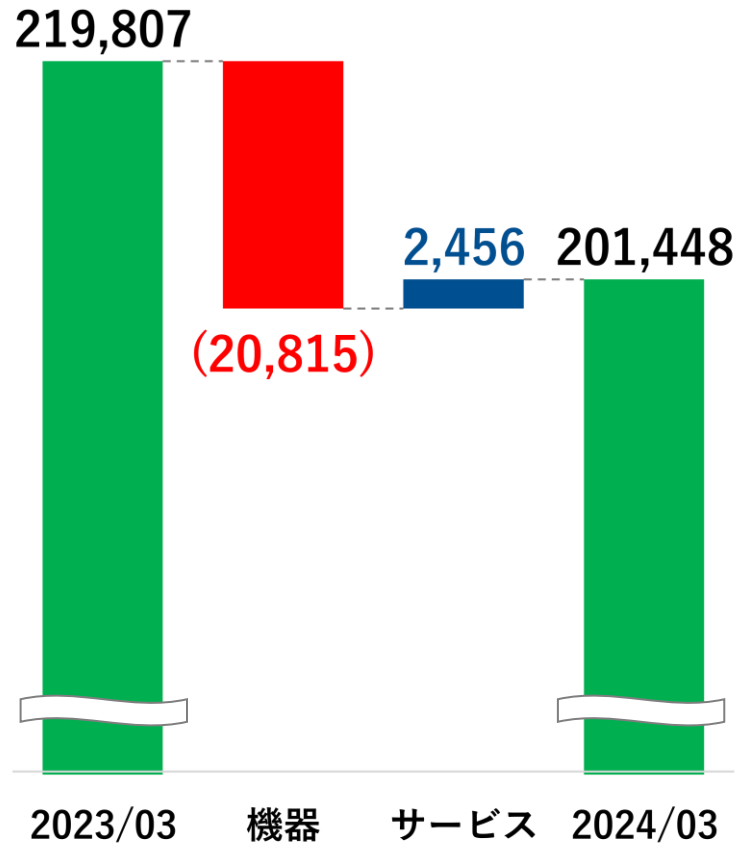
【サービス比率】 受注高：51.5% (+5.5pt)、売上高：49.1% (+3.9pt)、受注残高：69.2% (+3.7pt)

(単位：百万円)	2023/03		2024/03		前期比		
					増減額	増減率	
機器	受注高	118,586	97,771	(20,815)	△17.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：前期の大型機器案件が剥落（2件：計132億円）。また、通信事業者市場・パブリック市場・パートナー事業の受注が低調に推移</li> <li>● 売上高：前期の大型機器案件の剥落、及び受注減に伴い減少</li> <li>● 売上総利益率：前期比+2.6pt</li> <li>✓ 前期の大型機器案件が剥落</li> <li>✓ パートナー事業で為替影響がプラス、また、Q3に一過性の利益が発生</li> </ul>	
	受注残高	51,460	44,745	(6,714)	△13.0%		
	売上高	114,903	104,485	(10,418)	△9.1%		
	売上総利益（率）	23,476 20.4%	24,018 23.0%	+542	+2.3%		
サービス	受注高	101,220	103,677	+2,456	+2.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：全体受注が低調な中、保守サービスを中心に増加</li> <li>● 売上高：保守サービスを中心に増加</li> <li>● 売上総利益率：前期比±0pt</li> <li>✓ ベンダーサポートの原価増の転嫁が進展し、Q2以降は影響が軽減</li> <li>✓ 提供価格の適正化が徐々に寄与</li> </ul>	
	受注残高	97,606	100,642	+3,035	+3.1%		
	売上高	94,776	100,642	+5,865	+6.2%		
	売上総利益（率）	26,890 28.4%	28,536 28.4%	+1,646	+6.1%		

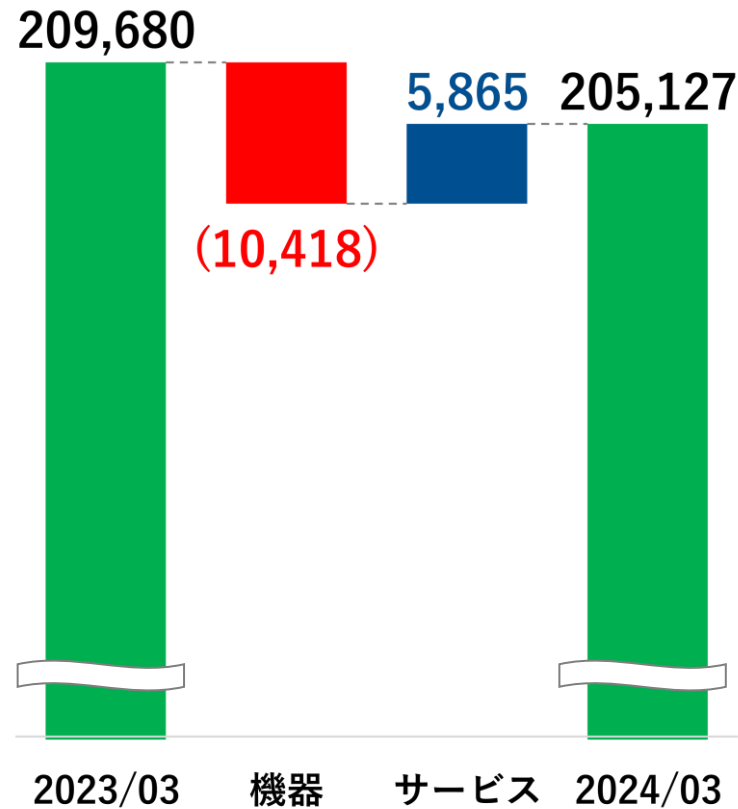
# 受注高・売上高・売上総利益の商品群別増減

(単位：百万円)

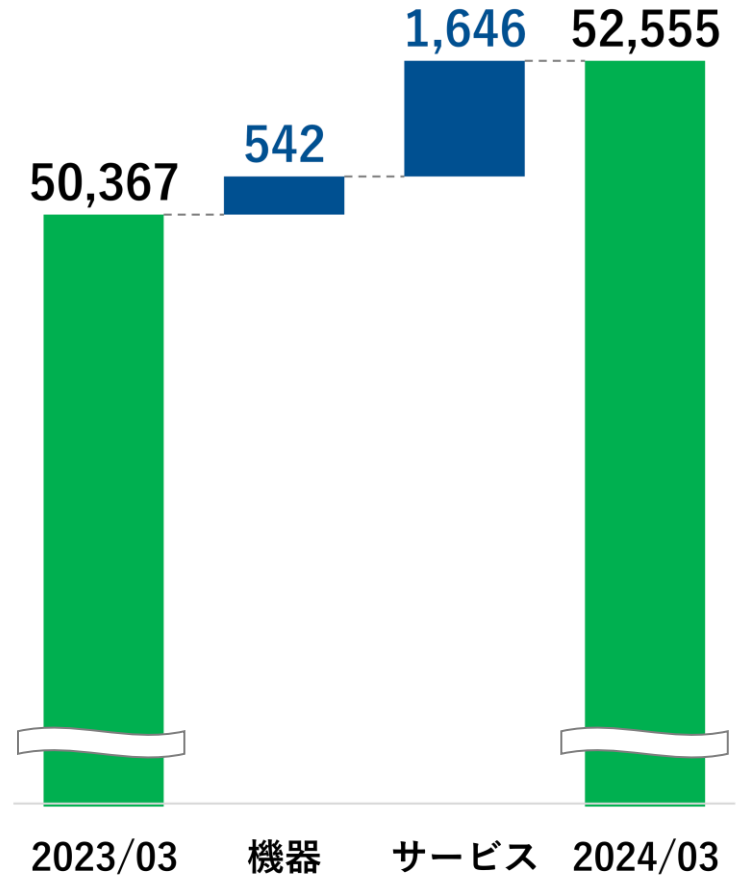
## 受注高



## 売上高



## 売上総利益



# 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2023.03.31	2024.03.31	前期末比		
			増減額	増減率	
資産合計	178,651	164,909	(13,742)	△7.7%	
流動資産	161,106	147,488	(13,618)	△8.5%	
現預金	35,509	32,035	(3,473)	△9.8%	
売掛金+受取手形	51,383	46,180	(5,203)	△10.1%	
棚卸資産	37,903	33,695	(4,207)	△11.1%	商品：△4,188
その他	36,310	35,577	(733)	△2.0%	
固定資産	17,545	17,420	(124)	△0.7%	
有形固定資産	9,497	8,895	(602)	△6.3%	
無形固定資産	1,523	2,644	+1,120	+73.6%	
投資等	6,523	5,881	(642)	△9.9%	
負債合計	102,887	88,094	(14,792)	△14.4%	
流動負債	80,084	66,703	(13,381)	△16.7%	短期借入金：△8,000
固定負債	22,802	21,391	(1,410)	△6.2%	
純資産合計	75,764	76,814	+1,049	+1.4%	
株主資本	76,029	76,414	+385	+0.5%	
その他の包括利益累計額	(408)	268	+676	-	
新株予約権	143	130	(13)	△9.1%	
負債純資産合計	178,651	164,909	(13,742)	△7.7%	

(単位：百万円)	2023/03	2024/03	前期比		
			増減額	増減率	
現金及び現金同等物の期首残高	20,281	35,509	+15,228	+75.1%	
営業活動によるキャッシュ・フロー	34,183	23,872	(10,311)	△30.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 未払消費税等の減少による支出：△6,671</li> <li>● 法人税等の支払額：△3,846</li> <li>● その他の流動負債の減少による支出：△2,597</li> <li>● 売上債権及び契約資産等の減少による収入：+3,836</li> </ul>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,654	△4,542	(2,887)	+174.5%	● 有形固定資産の取得による支出：△2,308
財務活動によるキャッシュ・フロー	△17,332	△22,803	(5,471)	+31.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自己株式の取得による支出：△7,664</li> <li>● 短期借入金の純減による支出：+2,000</li> </ul>
現金及び現金同等物の期末残高	35,509	32,035	(3,473)	△9.8%	

# 為替レート、従業員の状況

	2023/03	2024/03	前期比	
			増減額	増減率
為替レート (\$円)	124.52	138.14	+13.62	+10.9%

	2023/03 Q4末	2024/03 Q4末	前期末比		
			増減	増減率	
連結従業員 (名)	2,548	2,579	+31	+1.2%	● 新卒入社77名 ● (参考：2024年4月の新卒入社は75名)
離職率	5.9%	5.1%	-	-	

## AIと機械学習を活用した 日本市場向け次世代NaaSを提供開始

Nile社の技術を活用したネットワン独自のサービスにより  
お客様のネットワーク運用、設備投資のあり方を変革

マネージドサービスプロバイダーとして  
日本市場でNaaSを牽引

北米で利用が拡大している  
業界初の自律型ネットワークプラットフォームを  
日本市場に適合したサービスとして提供

自律型ネットワークにより  
運用負担や資産管理からの解放を実現

netone Valleyに「Nile Access Service」を導入  
当社取扱いサービスと連携し、  
ネットワーク運用の複雑さとコストの増大から  
解放する運用サービスを提供開始

2024年5月8日付ニュースリリース：  
ネットワンシステムズ、米 Nile 社と国内初のMSP契約を締結  
[https://www.netone.co.jp/news/release/20240508\\_01.html](https://www.netone.co.jp/news/release/20240508_01.html)

## サービスポートフォリオ「Managed ONE」を整備 市場ニーズに適合する新たなサービスを提供

情報システム部門の役割変化に応じたサービス体系により、  
システムの安定稼働とビジネス価値創出に貢献

負荷が高いICTインフラの運用から解放し  
事業のIT戦略やコアビジネスへのシフトを加速

個別要件であった運用サービスを集約し、  
提供内容を標準化・最適化することで、  
ICTインフラ運用に必要なサービスを選択可能に

お客様組織全体にわたる  
ICTインフラの運用を高度化

データ活用による運用高度化を実現する基盤を構築  
お客様のITリソース情報やコミュニケーション情報  
を集約することでデータ活用と運用の効率化を実現

2024年4月25日付ニュースリリース：  
新サービスポートフォリオ「Managed ONE」を提供開始  
[https://www.netone.co.jp/news/release/20240425\\_01.html](https://www.netone.co.jp/news/release/20240425_01.html)

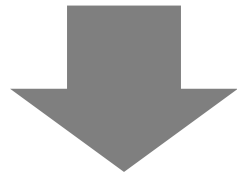
# 3

## 中期経営計画の進捗状況

「ガバナンス強化・企業文化改革」の着実な進捗を踏まえ、  
「受注高」と「サービスの収益性」へと経営資源の配分比重をシフト

## 経営基盤強化

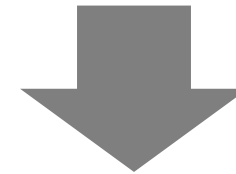
「ガバナンス強化・企業文化改革」は、  
一定程度の進捗・定着が図られてきた



成長の土台として、  
継続して改善の取組みを進める

## 成長戦略

注力領域は着実に伸長  
一方で、「受注高」と「サービスの収益性」に課題



既に改善策が進行中  
新業務システムへの投資も加え、更なる改善を図る



拡大する需要を獲得するために、以下の施策で受注キャパシティ及びカスタマーフェーシングを改善

「2024年3月期 第3四半期 決算説明会資料」の再掲

## 効果的な戦略遂行

- 市場・サービスを以下に明確化してアプローチ
  - ✓ 最先端技術の活用
  - ✓ 注力領域&注力サービスの拡大
  - ✓ 既存領域&既存サービスの強化

2024年4月より開始

## 再発防止策の一定の定着を踏まえ 事業部門のリソース及び効率を拡大

- 以下を事業部門へ異動・一体化
  - ✓ セールスエンジニア
  - ✓ 市場戦略の策定・推進機能
  - ✓ 統制機能の一部
  - ✓ サービス開発部門の一部

2024年4月に機構改革を実施

## 新規投資

## 新業務システムによる 事業部門の業務効率化

- 以下を通じて事業部門の業務を効率化
  - ✓ 業務プロセスを統廃合し、デジタルワークフロー化（自動化）
  - ✓ 統制業務も併せてシステム化し、承認・判定業務を自動化

2025年4月に稼働開始予定

継続して、以下の施策で適切な収益性の確保及び原価率の低減を図る

## 提供価格の適正化

- 付加価値向上と併せて、各種コスト上昇を反映した価格で提案

2023年8月より開始

## 標準化・自動化

- 以下によるエンジニアの生産性向上
  - ✓ 中核ソリューション及び運用サービスの標準化による工数低減
  - ✓ [試用段階] AI活用によるエンジニア作業の自動化

取組みを継続中

## 収益性のモニタリング

- サービス個々の収益性及び以下要素の状況を管理し、課題に迅速に対処
  - ✓ 提供価格の適正化
  - ✓ ベンダーサポート等のコスト
  - ✓ 追加原価（低採算案件）

2023年7月より開始

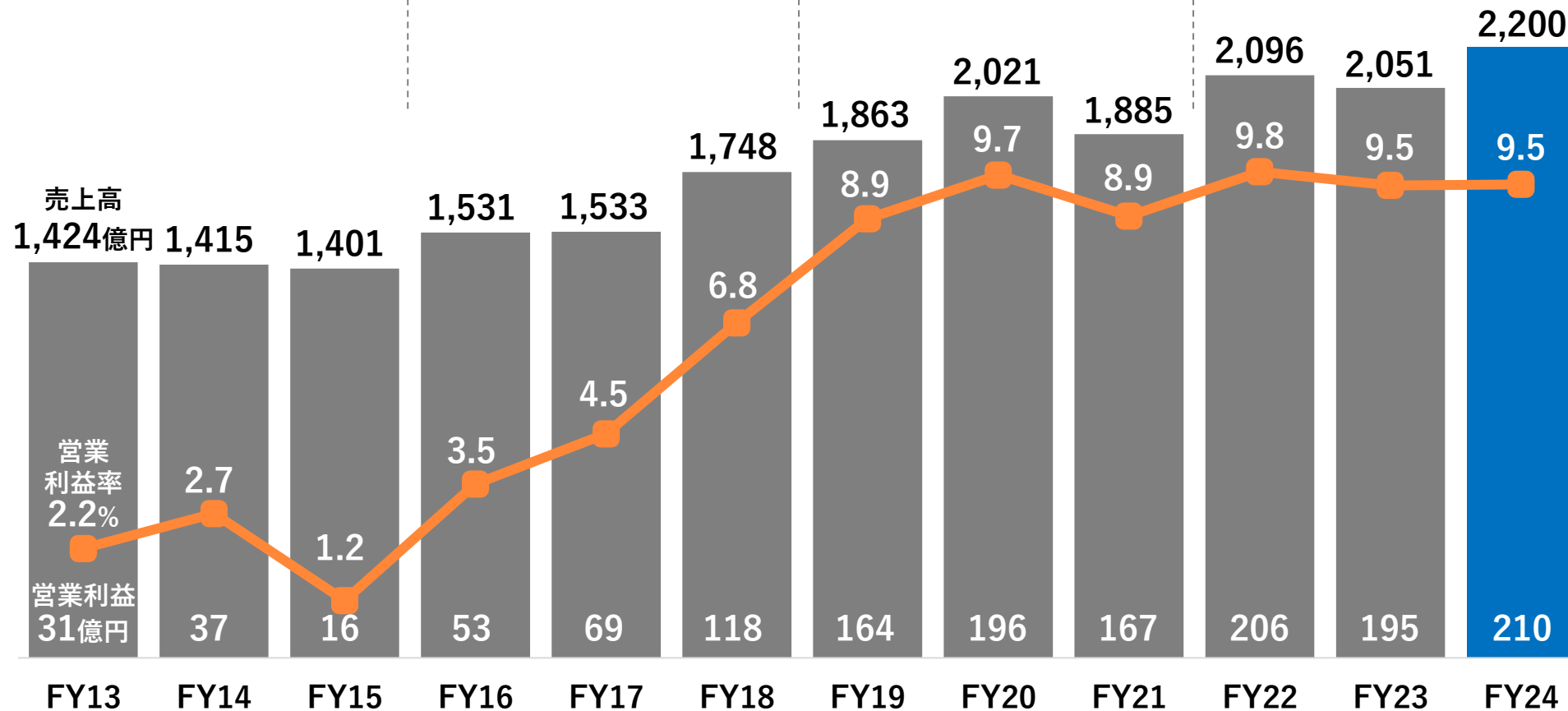
# 中期経営指標の状況

中期経営計画の最終年度（FY24）の業績は、当初計画には至らない見通し  
 一方、課題が生じた受注高とサービスの収益性は改善しつつあり、安定成長を見据えた次期中計へ

ビジネスモデルの変革 (ネットワーク技術を核とした、新しい事業領域の確立)
 継続した成長 (クラウド・セキュリティ)
 次世代に対応する変革 (統合サービス事業)
 DX&社会課題の解決 (サービスシフトの加速)



ライフサイクル全体の支援
新需要の獲得 & 安定成長




	FY24 当初計画	FY24 見通し
売上高	2,260億円	2,200億円
営業 利益率	12.0%	9.5%
サービス 比率	55.0%	50.0%
ROE	20.0%	20.0%



# 注力領域別 受注高・売上高

		2023/03	2024/03	
スマート マニュファクチャリング	受注高	43億円	60億円	<p>EVや半導体関連の投資が継続。製造部門のビジネス拡大に加え、研究開発部門や戦略パートナーとのビジネス創出を推進。また、生産ライン単位での消費電力可視化（GX）に向けたネットワーク及びデータ基盤の要望も増加。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 案件例                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 工場セキュリティ（ネットワーク分離やアセスメントサービス等）</li> <li>✓ 工場内無線ネットワーク</li> <li>✓ Local 5Gの実証実験（スマートグラス[デジタルツイン]や無人搬送車向け）</li> </ul> </li> </ul>
	売上高	20億円	74億円	
Society5.0を実現する 社会基盤のデジタル化	受注高	35億円	117億円	<p>電力・ガス、鉄道、医療、建設、金融、情報通信の各分野で、本格化が進む社会全体のDX案件を推進。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 案件例                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 電力会社グループ：運用高度化</li> <li>✓ 不動産：SASE</li> <li>✓ ヘルスケア：クラウド基盤</li> <li>✓ 金融：生成AI基盤（検証用途）</li> </ul> </li> </ul>
	売上高	17億円	71億円	
デジタルガバメント	受注高	105億円	113億円	<p>働き方改革（テレワーク）・クラウド活用・セキュリティ対策等のDXを見据えた大型案件を複数獲得。また、2025年3月期以降の大型案件、ガバメントクラウド接続、Next-GIGAを見据えた提案も加速。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 案件例                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 働き方改革・クラウド活用・セキュリティ対策が統合された大型基盤</li> <li>✓ セキュリティ強靱化</li> </ul> </li> </ul>
	売上高	35億円	71億円	

マテリアリティ	KPI		2024年3月期 進捗状況
<p>安心・安全な 高度情報社会の実現</p> 	課題・領域別ソリューション・サービスの提供	社会課題解決型ソリューション売上高 '24年目標：300億円	216億円
<p>プロフェッショナル人財の活躍</p> 	サービスビジネスの拡大と推進	サービス比率 '24年目標：50% (従来目標の55%から修正)	49.1%
	次世代を担う人財の育成	セキュリティ人財 CISSP取得者 '30年目標 80名	30名 (FY23目標) 28名
		安全確保支援士 '30年目標 100名	60名 (FY23目標) 56名
		クラウド人財 フロント部門 '30年目標 クラウド人財50%増(FY21末232名)	428名 (FY23目標) 410名
		DX人財 (データ分析関連資格取得者) コーポレート部門 '30年までに150名増 業務改善提案100件 ( '22~'30年の累計)	42名 (FY23目標) 39名 28件 (FY23目標) 13件
	次世代ICT人財の育成	産学連携などを通じた次世代IT人財育成プログラムを拡充	提供講義数 49件 2,889名受講(延べ)
	ダイバーシティ & インクルージョンの推進	女性役職者比率	'30年目標：15% (FY23目標) 7.5%
新卒採用女性比率		'30年目標：50% (2024年4月入社実績) 42.7% (FY23目標) 35.5%	
男性の育休及び出産時の特別休暇取得率向上		'30年目標：90% (FY23実績) 74.0% (FY23目標) 65.0%	

マテリアリティ	KPI		2024年3月期 進捗状況
<p>脱炭素社会への貢献</p>   <p>ビジネスを通じた 温室効果ガス排出量削減</p>	<p>グリーンソリューションの 拡大</p>	<p>お客様・社会における温室効果ガス排出量削減に貢献するソリューションとサービスの開発・拡大</p>	<p>新商品・新サービス開発3件 (FY23目標)3件創出</p>
	<p>自社の事業プロセスにおける排出量削減</p>	<p>低消費電力製品及びサービス販売の拡大</p>	<p>CO<sub>2</sub>排出量の大部分を占める、「製品及びサービスの購入と販売」を主な削減対象とし、購入・販売価格あたりのCO<sub>2</sub>排出量を削減</p>
<p>持続可能な成長を実現するガバナンス体制の維持強化</p>  <p>企業文化の醸成と内部統制強化</p>	<p>企業文化の醸成に向けた取り組みとして社員意識調査を毎年実施</p>	<p>(※将来的には調査結果を開示する予定)</p>	<p>全社員を対象に 2023年10月に実施</p>
	<p>再発防止策の進捗報告</p>	<p>再発防止策の運用状況について半年に1回当社ウェブサイト上で報告</p>	<p>FY23運用状況の詳細を当社ウェブサイトに公開</p>
<p>健康経営®の実現</p>	<p>健康経営優良法人への認定</p>	<p>'24年目標： 健康経営優良法人認定</p>	<p>健康経営優良法人認定取得 (1年前倒し)</p>

# 4

## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

詳細は、2024年5月8日公表の  
「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご覧ください。

## 【目指す姿】業界随一の稼ぐ力と企業価値の持続的成長の実現

中長期ビジョン「2030年のありたい姿」の達成に向けて企業価値を高め  
継続して株主資本コストを上回る資本収益性を維持します

### 指標1

#### エクイティスプレッド（ROE-株主資本コスト）

### 指標2

#### PBR

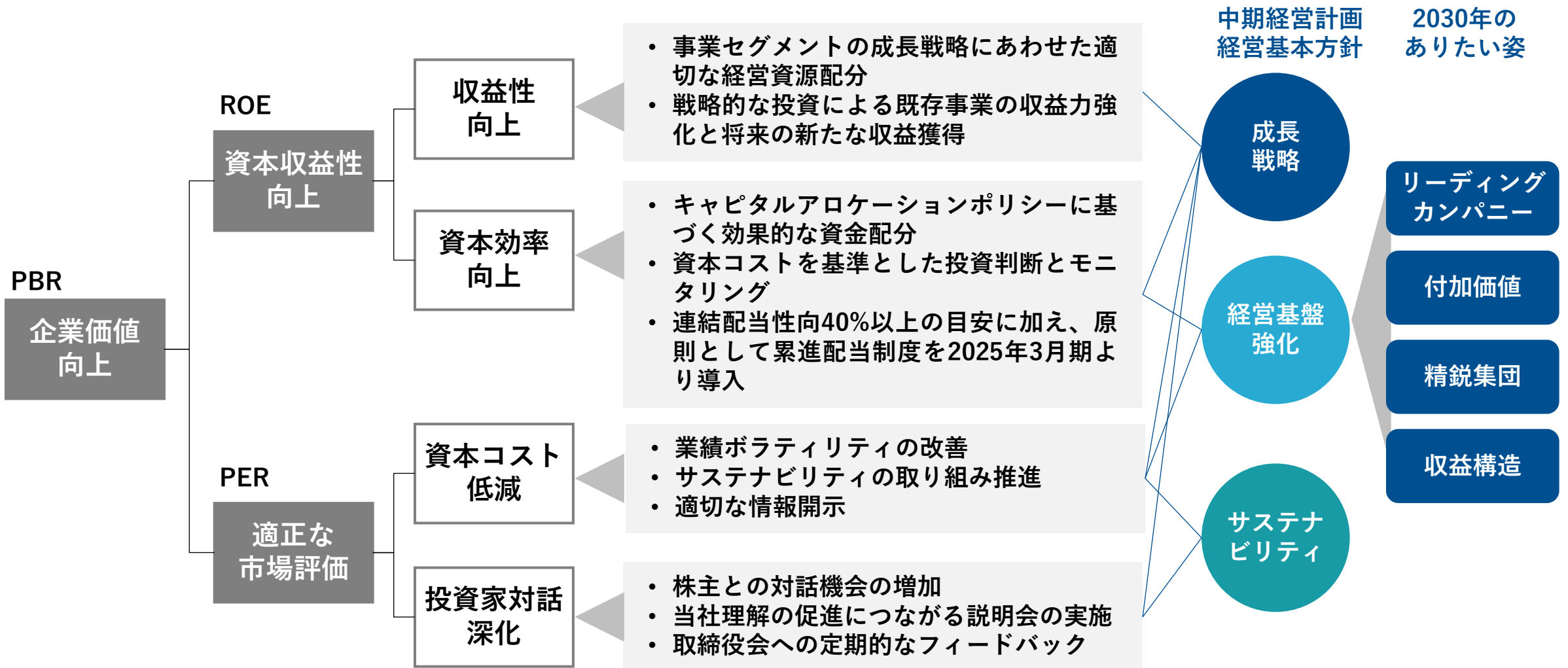
#### 現状分析

- ROEは利益率改善効果などにより2019年以降、15～20%を維持しております。また、当社が認識する株主資本コスト（6～7%）も大きく上回る水準で、直近のエクイティスプレッドは東証プライム市場上場の情報通信業平均と比較しても良好な水準にあります
- 一方、当社が認識する株主資本コストと投資家の期待リターンの間には乖離があると認識しております。当社グループの持続的成長を実現するため、業界随一の稼ぐ力（資本収益性）を目指し、継続して収益力強化や資本効率改善の施策を実行してまいります

- PBRは市場平均値（約1倍）を上回っているものの、東証プライム市場上場の情報通信業平均を下回っており、2020年度の4.0倍をピークに、近年は株価の伸び悩みを起因として緩やかな下落傾向にあります
- 業績予想に対する実績の乖離率、先行き見通しやサービス事業拡大の不透明感に課題があると認識し、PBRに加えPER・EPSなどの株価関連指標とともに推移を注視しながら改善策を講じてまいります



中長期ビジョン「2030年のありたい姿」の達成に向けて、中期経営計画に掲げる経営基本方針の各施策を着実に遂行し、継続して資本コストを上回る資本収益性を維持することで、「業界随一の稼ぐ力と企業価値の持続的成長の実現」につなげてまいります



5

## 2025年3月期 通期業績見通し

# 2025年3月期 通期業績見通し

(単位： 百万円)	上期		前年同四半期比		下期		前年同四半期比		通期	前期比			
			増減額	増減率			増減額	増減率		増減額	増減率		
受注高	105,000		+13,099	+14.3%	120,000		+10,451	+9.5%	225,000	+23,551	+11.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>●エンタープライズ市場：+23億円</li> <li>●通信事業者市場：+21億円</li> <li>●パブリック市場：+153億円</li> <li>●パートナー事業：+37億円</li> </ul>	
売上高	91,200	100.0%	(1,914)	△2.1%	128,800	100.0%	+16,787	+15.0%	220,000	100.0%	+14,872	+7.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>●エンタープライズ市場：+42億円</li> <li>●通信事業者市場：+27億円</li> <li>●パブリック市場：+53億円</li> <li>●パートナー事業：+25億円</li> </ul>
売上原価	68,200	74.8%	(1,631)	△2.3%	95,200	73.9%	+12,460	+15.1%	163,400	74.3%	+10,828	+7.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>●増加要因：サービス提供価格の適正化等</li> <li>●減少要因：2024年3月期にパートナー事業で生じた、為替のプラス影響及び一過性の利益の剥落</li> </ul>
売上総利益	23,000	25.2%	(283)	△1.2%	33,600	26.1%	+4,327	+14.8%	56,600	25.7%	+4,044	+7.7%	
販売費及び一般管理費	17,200	18.9%	+261	+1.5%	18,400	14.3%	+2,316	+14.4%	35,600	16.2%	+2,577	+7.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>●増加要因：人件費+25億円（新卒初任給の引き上げ、昇給、賞与増、技術者派遣等）、設備費+7億円（新業務システム）</li> <li>●減少要因：オフィス費用△8億円（オフィス返却）</li> </ul>
営業利益	5,800	6.4%	(544)	△8.6%	15,200	11.8%	+2,010	+15.2%	21,000	9.5%	+1,466	+7.5%	●P5に増減要因を記載
経常利益	5,800	6.4%	(400)	△6.5%	15,000	11.6%	+2,049	+15.8%	20,800	9.5%	+1,648	+8.6%	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,100	4.5%	(110)	△2.6%	10,300	8.0%	+451	+4.6%	14,400	6.5%	+679	+5.0%	

# 2025年3月期 通期業績見通し：セグメント別

(単位：百万円)	上期	前年同四半期比		下期	前年同四半期比		通期	前期比			
		増減額	増減率		増減額	増減率		増減額	増減率		
エンタープライズ	受注高	25,400	+849	+3.5%	32,300	+1,495	+4.9%	57,700	+2,345	+4.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 金融業の回復、継続した製造業・非製造業の伸長を想定</li> <li>● 既存ネットワーク領域の強化に加えて、コンサルティングや運用を起点としたセキュリティ案件・クラウド活用案件・スマートマニュファクチャリング案件を想定</li> </ul>
	売上高	25,200	+1,086	+4.5%	34,300	+3,206	+10.3%	59,500	+4,293	+7.8%	
通信事業者	受注高	20,000	+5,050	+33.8%	26,700	(2,935)	△9.9%	46,700	+2,114	+4.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● セキュリティサービスやマネージドサービスを含む、共創ビジネスの拡大を想定</li> <li>● 既存ネットワーク領域の強化</li> </ul>
	売上高	21,300	+552	+2.7%	26,600	+2,149	+8.8%	47,900	+2,702	+6.0%	
パブリック	受注高	39,000	+7,008	+21.9%	36,600	+8,298	+29.3%	75,600	+15,306	+25.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ガバメントクラウド接続案件、複数の大型案件を想定</li> <li>● 既存ネットワーク領域の強化に加えて、コンサルティングや運用を起点としたセキュリティ案件・クラウド活用案件を想定</li> </ul>
	売上高	23,900	(391)	△1.6%	42,800	+5,694	+15.3%	66,700	+5,303	+8.6%	
パートナー	受注高	20,600	+166	+0.8%	24,400	+3,593	+17.3%	45,000	+3,760	+9.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● MSP向けWi-Fi案件を想定</li> <li>● セキュリティやクラウドサービス等の付加価値商材の強化</li> <li>● パートナー企業との協業強化</li> </ul>
	売上高	20,800	(3,163)	△13.2%	25,100	+5,736	+29.6%	45,900	+2,572	+5.9%	

# 2025年3月期 通期業績見通し：商品群別

(単位：百万円)	上期	前年同四半期比		下期	前年同四半期比		通期	前期比			
		増減額	増減率		増減額	増減率		増減額	増減率		
機器	受注高	57,300	+6,801	+13.5%	55,200	+7,927	+16.8%	112,500	+14,728	+15.1%	● 全体の受注高・売上高増に伴い増加する想定
	売上高	44,500	(3,458)	△7.2%	65,500	+8,973	+15.9%	110,000	+5,514	+5.3%	
サービス	受注高	47,700	+6,298	+15.2%	64,800	+2,524	+4.1%	112,500	+8,822	+8.5%	● 注力サービス・既存サービスの双方が増加する想定
	売上高	46,700	+1,543	+3.4%	63,300	+7,814	+14.1%	110,000	+9,357	+9.3%	

# 参考：通期売上高に対する進捗率の推移

		期初	Q1末	Q2末	Q3末	Q4末
2023/03	年度内売上予定の受注残高 (A)	1,040億円	1,153億円	908億円	617億円	-
	売上高 (B)	-	365億円	927億円	1,396億円	2,096億円
	合計 (A+B)	1,040億円	1,518億円	1,836億円	2,014億円	2,096億円
	進捗率 ( $[A+B] \div 2,096$ )	49.6%	72.4%	87.6%	96.1%	100.0%
2024/03	年度内売上予定の受注残高 (A)	1,077億円	1,053億円	833億円	529億円	-
	売上高 (B)	-	425億円	919億円	1,430億円	2,051億円
	合計 (A+B)	1,077億円	1,479億円	1,752億円	1,959億円	2,051億円
	進捗率 ( $[A+B] \div 2,051$ )	52.5%	72.1%	85.4%	95.5%	100.0%
2025/03	年度内売上予定の受注残高 (A)	1,078億円				-
	売上高 (B)	-				
	合計 (A+B)	1,078億円				2,200億 (計画値)
	進捗率 ( $[A+B] \div 2,200$ )	49.0%				

# 6

## 再発防止策の進捗状況

二度と不正を起こさない企業文化醸成に取り組み、実効性の高い再発防止を引き続き推進しております  
ガバナンス・内部統制の更なる強化、企業文化改革を継続し、健全かつ継続的な事業成長を図り、企業価値の向上に向け取り組んでまいります

## 2024年3月期に達成した事項

- 企業理念及び行動指針の更なる浸透
  - 企業理念及び行動指針を定着させる体制及び取組みの拡充
  - 企業文化モニタリング調査の継続実施と企業文化改革の実行
- 過去不祥事からの学びと社員の意見収集の仕組みの強化
  - 全社員の学びの場として「企業文化未来センター」を創設及び運営
  - 第三者を窓口とする目安箱について、建設的かつ具体的な社員の意見を集めることを目的とした運用を開始
- 新人事制度への移行と確実な運用
  - 経営戦略の実現を見据え、プロフェッショナル人財の育成につなげる評価制度の導入と公平・公正な運用の定着に向けた取組みの開始
- 全社最適化にむけた業務改革
  - 新事業基盤整備の推進とシステム統制の強化
- リスク管理体制の強化
  - リスク主管部門による自律的なリスク管理活動の実現
  - 役職員一人ひとりのリスク管理意識の更なる向上のための情報提供及び教育の実施
- グループ会社ガバナンスの強化
  - グループ会社共通の内部通報窓口の運用を継続

## 2025年3月期以降の更なる飛躍に向けた活動方針

- 企業理念及び行動指針の更なる浸透（継続）
  - 企業文化モニタリング調査を踏まえた改善取組みの継続的実行
- ガバナンス・内部統制システムの更なる強化
  - 当社3ラインモデルを進化させ、事業成長を加速させる組織運営を強化
  - メリハリの利いた関連委員会の運営による実効性強化
- 新人事制度の確実な運用と人財の育成
  - お客様視点・接点を持ってお客様に役立つ高い専門性を持つ人財集団の形成
  - 二度と不正を起こさないための人的基盤の更なる強化
- 全社最適化にむけた業務改革（継続）
  - 新事業基盤整備の推進とシステム統制の強化
- 統合リスク管理へ向けた体制の強化
  - リスク主管部門が改善サイクルを回すことによるリスク管理活動の高度化
  - リスク主管部門のリスク管理意識・スキルの更なる向上のための情報提供及び教育の実施
- グループ会社ガバナンスの強化（継続）
  - グループ全体で企業理念及び行動指針の更なる浸透を図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運用を継続



## 進捗状況

### 1. ガバナンスの改革と推進

- 内部統制強化の観点から全社員が自身の業務におけるリスクコントロールと役割について考えることを目的として、J-SOXをテーマとした事例研究会を実施中 (1.(1)-b, 1.(4)-b)
- CxOによる社員との対話の場を設け、直接的にメッセージを伝える取り組みを継続 (1.(3)-a)

### 2. リスク管理体制の強化

- 2024年3月期リスク管理に係る基本方針および年間活動計画に基づき、部門CRO（本部単位のリスク管理責任者）、リスク主管部門（第1.5ライン、第2ライン）、およびガバナンス・企業文化諮問委員会との連携も図りながら各種施策を推進。2025年3月期におけるリスク管理計画を見据え、各リスク主管部門にリスク再評価手法の伝達を実施した (2.(2)-c、2.(2)-e)

### 3. 業務執行に係る体制及び社内体制の強化

- 各組織間（営業部門と技術部門及び購買部等）の業務執行に関わる体制強化のために設置した各会議体を継続して実施 (3.(1)-a)
- 内部統制強化及びチェック・フォローアップ体制強化の為の会議を管理部門間で、継続的に実施 (3.(2)-a)

### 4. 監査体制の抜本的な見直し

- 2024年3月期 内部監査方針・計画に基づき、テーマ別内部監査を実施中 (4.(1)-b)
- J-SOXの理解促進のための研修計画の策定、研修コンテンツの準備が完了、2023年12月より研修を実施中 (4.(3)-d)
- 取締役・内部監査室との定期意見交換、不正事案に対する研修への参加を継続的に対応中 (4.(4)-a/b/c)

### 5. 従業員の声を集める仕組み

- 匿名でも双方向のコミュニケーションを可能とする「内部通報プラットフォーム」の本番運用を開始し、従業員からの通報・相談へ対応中 (5.(1)-a)
- 第三者を窓口とする目安箱について、建設的かつ具体的な声を集めることを目的とした新ルール下において運用中 (5.(2)-a)

### 6. 組織文化の改革・形成

- 企業理念浸透を促す機会を増やすことを目的に、第3回ビジョンデーの企画検討を開始 (6.(2)-d)
- 理念体系を踏まえた行動宣言をもとに上司と個別面談を継続して実施 (6.(2)-e)

### 7. 会計リテラシー教育及び過去不祥事からの学び、啓蒙

- 2024年3月期の会計リテラシー向上・会計知識教育STEP3を開始。STEP2までの内容を受講していない受講対象者は教育を継続中 (7.(1)-a)
- 失敗事例からの学びに関する業務ルール説明会やワークショップ、失敗事例の共有について一部改善を加えながら、継続して実施 (7.(3)-a)

### 8. モニタリング体制の継続

- 継続的な内部統制システムの強化に向けて整理した活動方針に従い、活動計画を策定。社内への公開を実施 (8.(2)-a)

(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。

## 進捗状況

### 1. ガバナンスの改革と推進

- 内部統制強化の観点から全社員が自身の業務におけるリスクコントロールと役割について考えることを目的として、J-SOXをテーマとした事例研究会を実施中 (1.(1)-b, 1.(4)-b)
- CxOによる社員との対話の場を設け、直接的にメッセージを伝える取り組みを継続 (1.(3)-a)

### 2. リスク管理体制の強化

- 2024年3月期リスク管理に係る基本方針および年間活動計画に基づき、部門CRO（本部単位のリスク管理責任者）、リスク主管部門（第1.5ライン、第2ライン）、およびガバナンス・企業文化諮問委員会との連携も図りながら各種施策を推進。2025年3月期におけるリスク管理計画を見据えたリスク再評価を各リスク主管部門にて実施中 (2.(2)-c、2.(2)-e)

### 3. 業務執行に係る体制及び社内体制の強化

- 各組織間（営業部門と技術部門及び購買部等）の業務執行に関わる体制強化のために設置した各会議体を継続して実施 (3.(1)-a)
- 内部統制強化及びチェック・フォローアップ体制強化の為の会議を管理部門間で、継続的に実施 (3.(2)-a)

### 4. 監査体制の抜本的な見直し

- 2024年3月期 内部監査方針・計画に基づき、テーマ別内部監査を実施中 (4.(1)-b)
- J-SOXの理解促進のための研修計画の策定、研修コンテンツの準備が完了、2023年12月より研修を実施中 (4.(3)-d)
- 取締役・内部監査室との定期意見交換、不正事案に対する研修への参加を継続的に対応中 (4.(4)-a/b/c)

### 5. 従業員の声を集める仕組み

- 匿名でも双方向のコミュニケーションを可能とする「内部通報プラットフォーム」の本番運用を開始し、従業員からの通報・相談へ対応中 (5.(1)-a)
- 第三者を窓口とする目安箱について、建設的かつ具体的な声を集めることを目的とした新ルール下において運用中 (5.(2)-a)

### 6. 組織文化の改革・形成

- 企業理念浸透を促す機会を増やすことを目的に、第3回ビジョンデーを実施 (6.(2)-d)
- 理念体系を踏まえた行動宣言をもとに上司と個別面談を継続して実施 (6.(2)-e)

### 7. 会計リテラシー教育及び過去不祥事からの学び、啓蒙

- 2024年3月期の会計リテラシー向上・会計知識教育STEP3を開始。STEP2までの内容を受講していない受講対象者は教育を継続中 (7.(1)-a)
- 失敗事例からの学びに関する業務ルール説明会やワークショップ、失敗事例の共有について一部改善を加えながら、継続して実施 (7.(3)-a)

### 8. モニタリング体制の継続

- 継続的な内部統制システムの強化に向けて整理した活動計画に従い、改善施策を実施中 (8.(2)-a)

(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。

## 進捗状況

### 1. ガバナンスの改革と推進

- ・内部統制強化の観点から全社員が自身の業務におけるリスクコントロールと役割について考えることを目的として、J-SOXをテーマとした事例研究会を実施中 (1.(1)-b, 1.(4)-b)
- ・CxOによる社員との対話の場を設け、直接的にメッセージを伝える取り組みを継続 (1.(3)-a)

### 2. リスク管理体制の強化

- ・2024年3月期リスク管理に係る基本方針および年間活動計画に基づき、部門CRO（本部単位のリスク管理責任者）、リスク主管部門（第1.5ライン、第2ライン）、およびガバナンス・企業文化諮問委員会との連携も図りながら各種施策を推進。2025年3月期におけるリスク再評価結果をリスク管理委員会に報告実施 (2.(2)-c, 2.(2)-e)

### 3. 業務執行に係る体制及び社内体制の強化

- ・各組織間（営業部門と技術部門及び購買部等）の業務執行に関わる体制強化のために設置した各会議体を継続して実施 (3.(1)-a)
- ・内部統制強化及びチェック・フォローアップ体制強化の為の会議を管理部門間で、継続的に実施 (3.(2)-a)

### 4. 監査体制の抜本的な見直し

- ・2024年3月期 内部監査方針・計画の通り、組織別・テーマ別内部監査を実施し、また、2025年3月期 内部監査方針・計画を策定し監査等委員会の承認を得た (4.(1)-b)
- ・J-SOXの理解促進のための研修計画の策定、研修コンテンツの準備が完了、2023年12月より研修を実施中 (4.(3)-d)
- ・取締役・内部監査室との定期意見交換、不正事案に対する研修への参加を継続的に対応中 (4.(4)-a/b/c)

### 5. 従業員の声を集める仕組み

- ・匿名でも双方向のコミュニケーションを可能とする「内部通報プラットフォーム」の本番運用を開始し、従業員からの通報・相談へ対応中 (5.(1)-a)
- ・第三者を窓口とする目安箱について、建設的かつ具体的な声を集めることを目的とした新ルール下において運用中 (5.(2)-a)

### 6. 組織文化の改革・形成

- ・今年度の企業理念浸透活動の振り返りと次年度の活動計画の検討を実施 (6.(2)-a)
- ・理念体系を踏まえた行動宣言をもとに上司と個別面談を継続して実施 (6.(2)-e)

### 7. 会計リテラシー教育及び過去不祥事からの学び、啓蒙

- ・2024年3月期の会計リテラシー向上・会計知識教育STEP3をすべて完了。教育結果やアンケートを受けFY24教育内容の検討を開始 (7.(1)-a)
- ・失敗事例からの学びに関する業務ルール説明会やワークショップ、失敗事例の共有について一部改善を加えながら、継続して実施 (7.(3)-a)

### 8. モニタリング体制の継続

- ・2024年3月期の改善施策の振り返りを実施しつつ、2025年3月期の調査実施に向けて、調査テーマ及び活動方針を検討中 (8.(2)-a)

(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。

## 7

## [Appendix]

## 2024年3月期 第4四半期（1-3月）業績概要

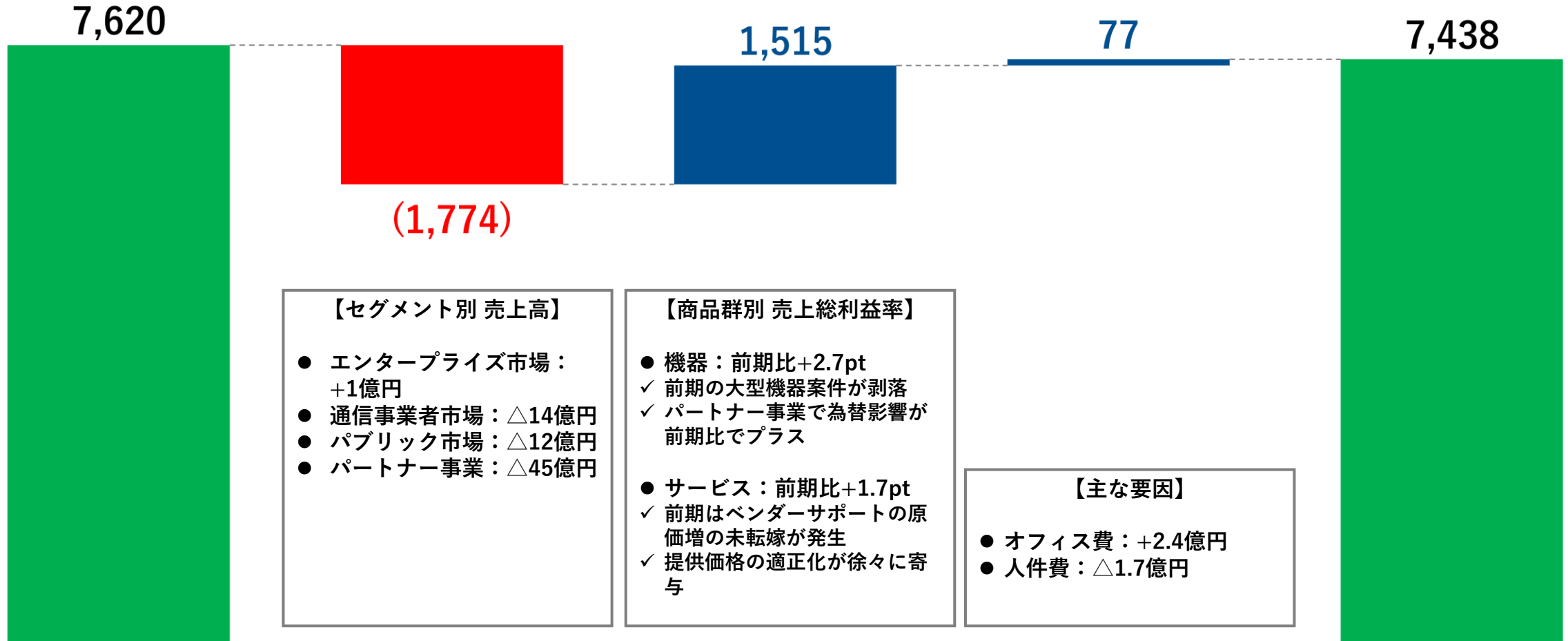
# 2024年3月期 第4四半期（1-3月）業績

(単位：百万円)	2023/03 Q4（1-3月）		2024/03 Q4（1-3月）		前年同四半期比		
					増減額	増減率	
受注高	64,652		73,116		+8,464	+13.1%	● 全セグメントで前期比で増加し、過去最高の四半期受注高 ✓ 前期比：エンタープライズ市場：+13億円、通信事業者市場：+28億円、パブリック市場：+18億円、パートナー事業：+30億円
売上高	69,980	100.0%	62,113	100.0%	(7,867)	△11.2%	● Q2の受注高減少の影響を受け、前年同四半期比で減少 ✓ 前期比：エンタープライズ市場：+1億円、通信事業者市場：△14億円、パブリック市場：△12億円、パートナー事業：△45億円
売上原価	54,193	77.4%	46,585	75.0%	(7,607)	△14.0%	● 売上総利益率：前期比+2.4pt ✓ 機器：前期比+2.7pt（前期：20.9%、当期：23.6%） ・ 前期の大型機器案件が剥落 ・ パートナー事業で為替影響が前期比でプラス ✓ サービス：前期比+1.7pt（前期：24.7%、当期：26.4%） ・ 前期はベンダーサポートの原価増の未転嫁が発生 ・ 提供価格の適正化が徐々に寄与 ✓ サービス比率：前期比+6.2pt（前期：43.2%、当期：49.4%） ・ 保守サービス及び構築サービスを中心にサービスが増加、大型機器案件が剥落
売上総利益	15,787	22.6%	15,528	25.0%	(259)	△1.6%	
販売費及び一般管理費	8,166	11.7%	8,089	13.0%	(77)	△0.9%	● オフィス費+2.4億円、人件費△1.7億円
営業利益	7,620	10.9%	7,438	12.0%	(182)	△2.4%	● 次ページに増減要因を記載
経常利益	7,859	11.2%	7,514	12.1%	(345)	△4.4%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,749	6.8%	5,782	9.3%	+1,032	+21.7%	● 賃上げ促進税制の適用により法人税額を6億円控除



# 2024年3月期 第4四半期（1-3月） 営業利益 増減要因

(単位：百万円)



- 【セグメント別 売上高】**
- エンタープライズ市場：+1億円
  - 通信事業者市場：△14億円
  - パブリック市場：△12億円
  - パートナー事業：△45億円

- 【商品群別 売上総利益率】**
- 機器：前期比+2.7pt
    - ✓ 前期の大型機器案件が剥落
    - ✓ パートナー事業で為替影響が前期比でプラス
  - サービス：前期比+1.7pt
    - ✓ 前期はベンダーサポートの原価増の未転嫁が発生
    - ✓ 提供価格の適正化が徐々に寄与

- 【主な要因】**
- オフィス費：+2.4億円
  - 人件費：△1.7億円

2023/03 Q4  
営業利益 (実績)

売上高要因

売上総利益率要因

販売管理費要因

2024/03 Q4  
営業利益 (実績)

# 2024年3月期 第4四半期 (1-3月)

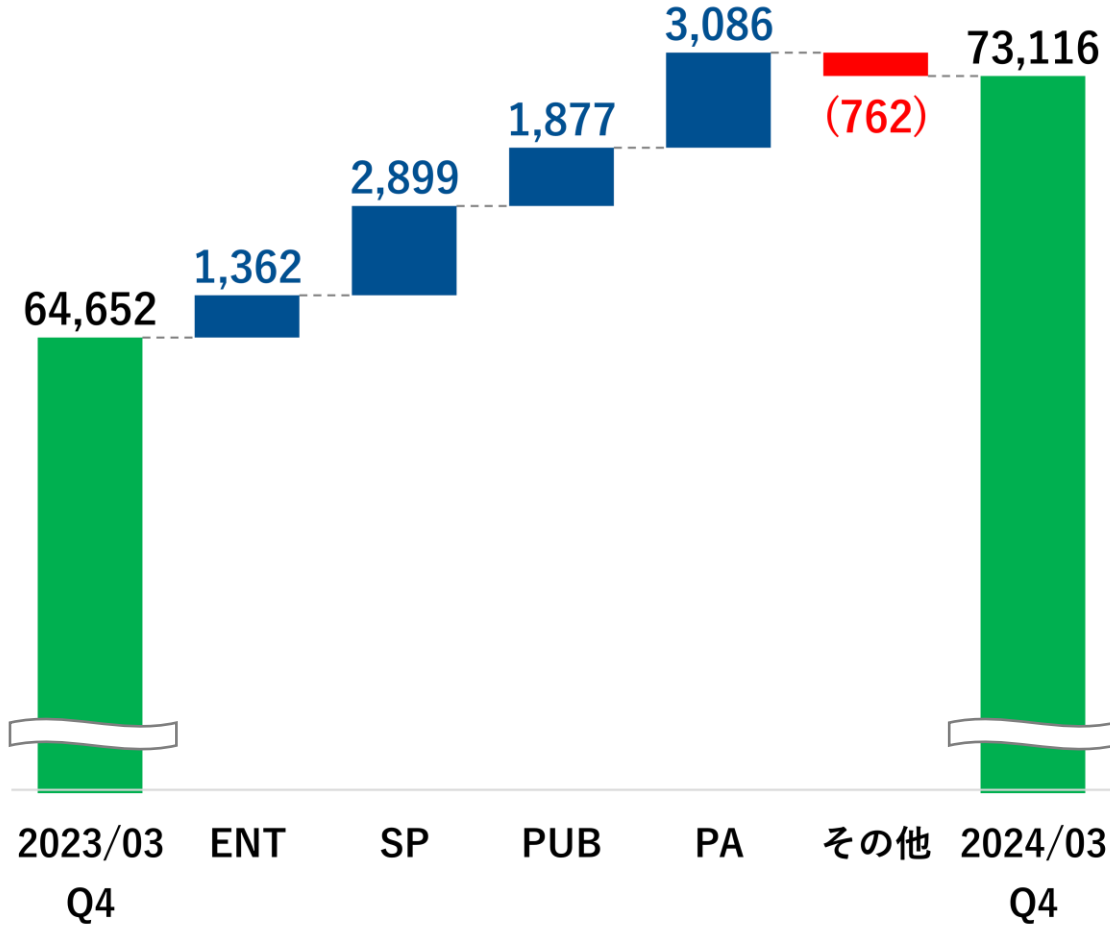
## セグメント別 受注高・売上高・売上総利益・営業利益

(単位：百万円)		2023/03		2024/03		前年同四半期比		
		Q4 (1-3月)		Q4 (1-3月)		増減額	増減率	
エンタープライズ	受注高	17,058		18,421		+1,362	+8.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：製造業ではQ3から継続してSDNを活用したスマート化の大型案件を獲得。非製造業ではSASEの大型案件を獲得。金融業は徐々に回復基調へ</li> <li>● 売上高：製造業・非製造業で増加。金融業は減少</li> <li>● 売上総利益率：前期比+1.5pt ✓ 案件収益性の改善によって、売上総利益率が増加</li> </ul>
	サービス (率)	11,483	67.3%	12,277	66.6%	+794	+6.9%	
	売上高	15,947		16,127		+180	+1.1%	
	サービス (率)	9,294	58.3%	8,971	55.6%	(322)	△ 3.5%	
	売上総利益 (率)	3,961	24.8%	4,239	26.3%	+278	+7.0%	
	営業利益 (率)	1,553	9.7%	1,815	11.3%	+261	+16.9%	
通信事業者	受注高	18,086		20,986		+2,899	+16.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：共創ビジネスが拡大</li> <li>● 売上高：前期の大型機器案件が剥落</li> <li>● 売上総利益率：前期比+4.3pt ✓ 前期の大型機器案件が剥落し、当期はサービス比率が増加</li> </ul>
	サービス (率)	13,631	75.4%	14,658	69.8%	+1,026	+7.5%	
	売上高	14,978		13,554		(1,424)	△ 9.5%	
	サービス (率)	6,071	40.5%	7,114	52.5%	+1,043	+17.2%	
	売上総利益 (率)	3,181	21.2%	3,461	25.5%	+280	+8.8%	
	営業利益 (率)	1,745	11.7%	1,944	14.3%	+199	+11.4%	
パブリック	受注高	18,896		20,774		+1,877	+9.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：自治体ではSASE・クラウド活用・運用案件を獲得。社会インフラではクラウド基盤の大型案件を獲得。ヘルスケアでは病院ネットワークの大型案件を獲得</li> <li>● 売上高：社会インフラ・病院で増加</li> <li>● 売上総利益率：前期比+0.5pt ✓ 徐々に売上総利益率が改善傾向に</li> </ul>
	サービス (率)	14,339	75.9%	15,174	73.0%	+835	+5.8%	
	売上高	24,983		23,737		(1,245)	△ 5.0%	
	サービス (率)	12,754	51.1%	12,292	51.8%	(462)	△ 3.6%	
	売上総利益 (率)	5,856	23.4%	5,677	23.9%	(179)	△ 3.1%	
	営業利益 (率)	3,145	12.6%	3,035	12.8%	(110)	△ 3.5%	
パートナー	受注高	9,848		12,934		+3,086	+31.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：Q3からQ4に遅延した案件を着実に受注。一方で、2案件（計22億円）が遅延</li> <li>● 売上高：Q3への一部案件の繰り上がり、及びQ1-2の受注減に伴い売上高が減少</li> <li>● 売上総利益率：前期比+1.5pt ✓ 為替影響が前期比でプラス ✓ 売上高減に伴い、サービス比率が前期比で増加</li> </ul>
	サービス (率)	2,966	30.1%	3,008	23.3%	+41	+1.4%	
	売上高	13,195		8,693		(4,502)	△ 34.1%	
	サービス (率)	1,938	14.7%	2,296	26.4%	+358	+18.5%	
	売上総利益 (率)	2,321	17.6%	1,661	19.1%	(659)	△ 28.4%	
	営業利益 (率)	1,237	9.4%	745	8.6%	(492)	△ 39.8%	

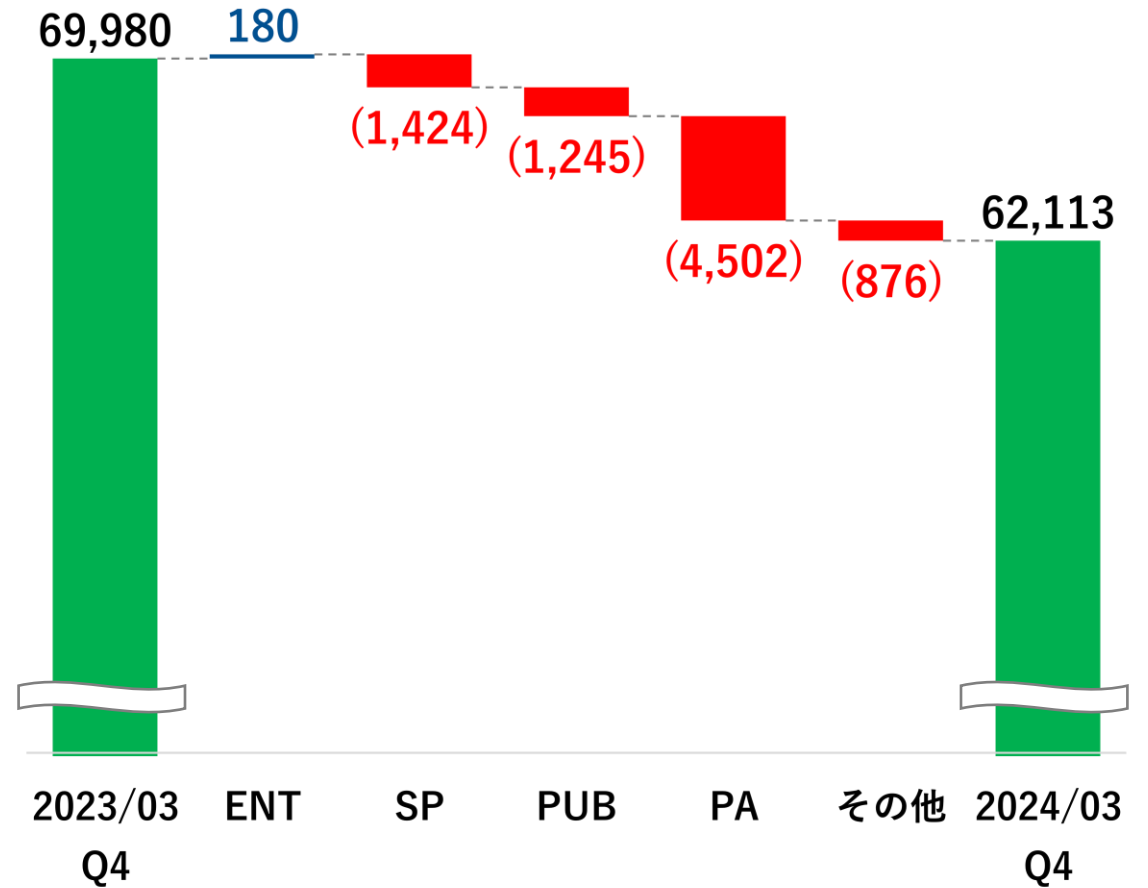
# 2024年3月期 第4四半期（1-3月） 受注高・売上高のセグメント別増減

(単位：百万円)

## 受注高



## 売上高

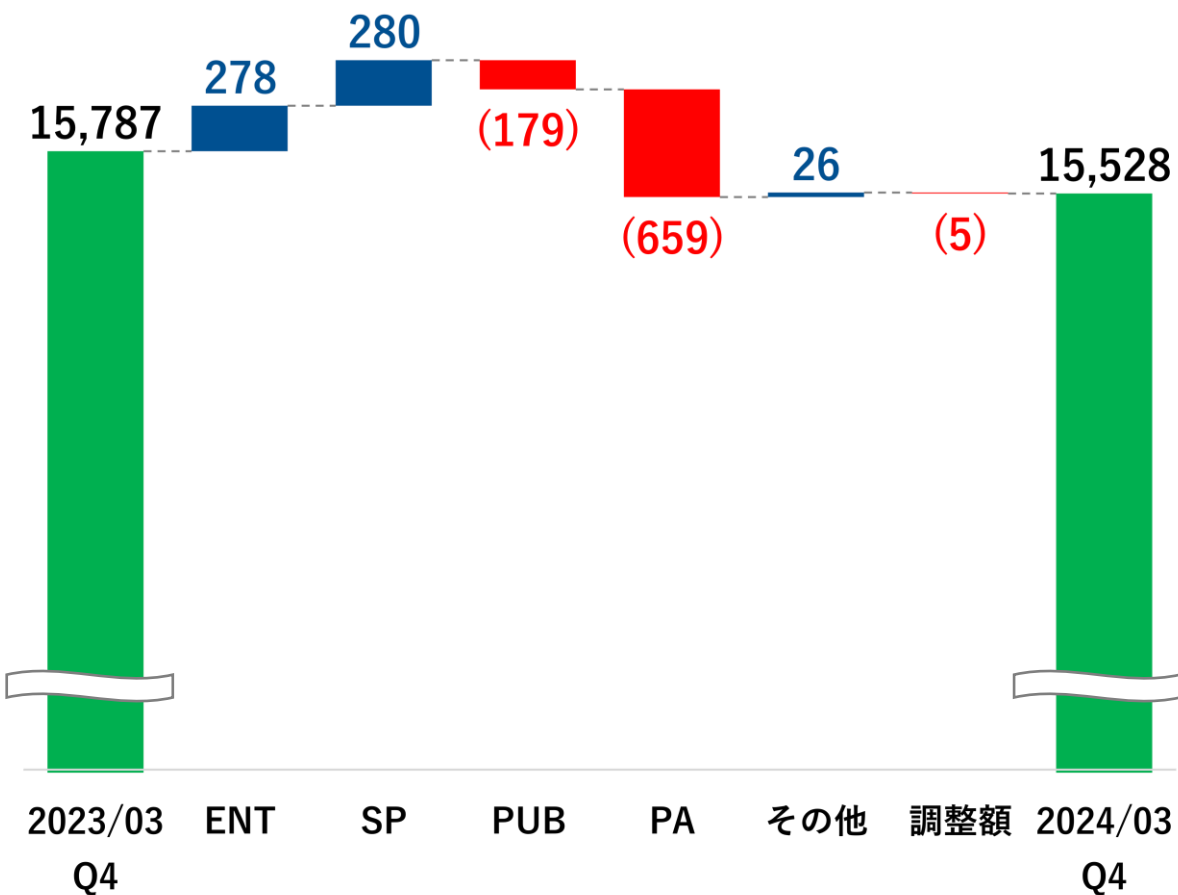




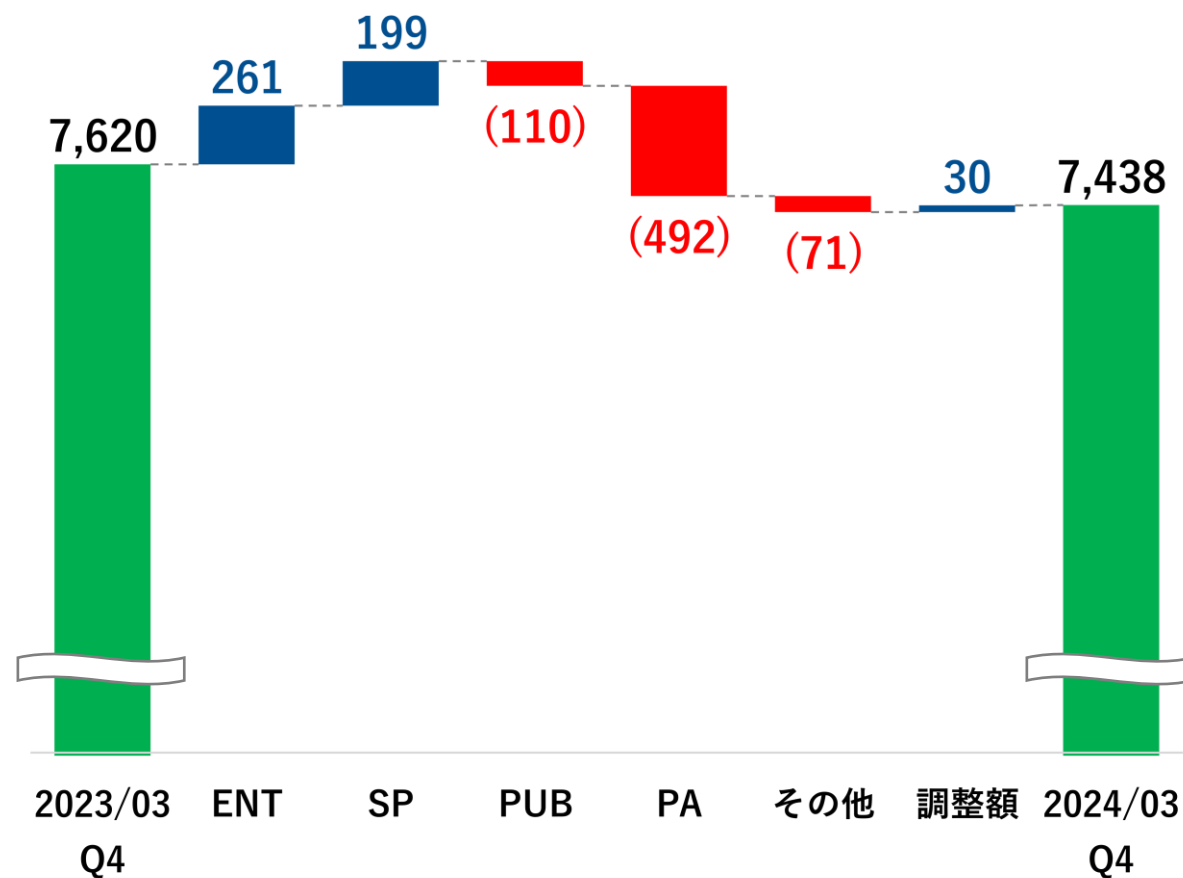
# 2024年3月期 第4四半期（1-3月） 売上総利益・営業利益のセグメント別増減

(単位：百万円)

## 売上総利益



## 営業利益



# 2024年3月期 第4四半期 (1-3月)

## 商品群別 受注高・売上高・売上総利益

【サービス比率】 受注高：61.7% (△4.1pt)、売上高：49.4% (+6.2pt)

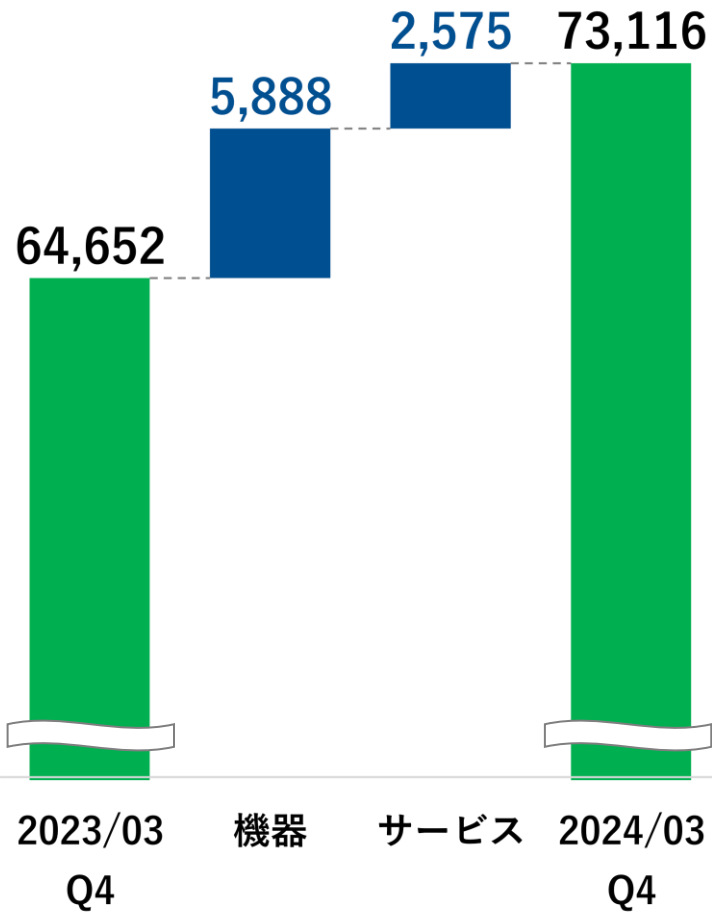
(単位：百万円)	2023/03 Q4 (1-3月)		2024/03 Q4 (1-3月)		前年同四半期比		
					増減額	増減率	
機器	受注高	22,108	27,997		+5,888	+26.6%	● 受注高：各セグメントの受注が伸長したことに伴い増加
	売上高	39,764	31,437		(8,326)	△20.9%	● 売上高：Q2の受注減少の影響を受けたことで減少 ● 同水準
	売上総利益 (率)	8,311 20.9%	7,415 23.6%		(896)	△10.8%	● 売上総利益率：前期比+2.7pt ✓ 前期の大型機器案件が剥落 ✓ パートナー事業で為替影響が前期よりもプラス
サービス	受注高	42,544	45,119		+2,575	+6.1%	● 受注高：保守サービス及び構築サービスを中心に増加
	売上高	30,216	30,675		+459	+1.5%	● 売上高：保守サービスを中心に増加
	売上総利益 (率)	7,476 24.7%	8,112 26.4%		+636	+8.5%	● 売上総利益率：前期比+1.7pt ✓ 前期はベンダーサポートの原価増の未転嫁が発生 ✓ 提供価格の適正化が徐々に寄与

# 2024年3月期 第4四半期 (1-3月)

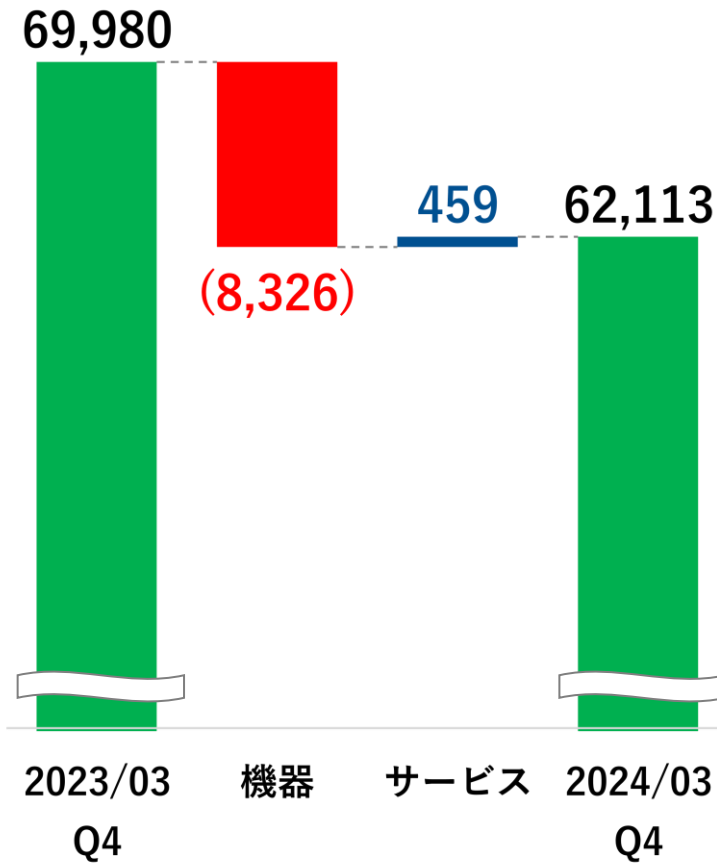
## 受注高・売上高・売上総利益の商品群別増減

(単位：百万円)

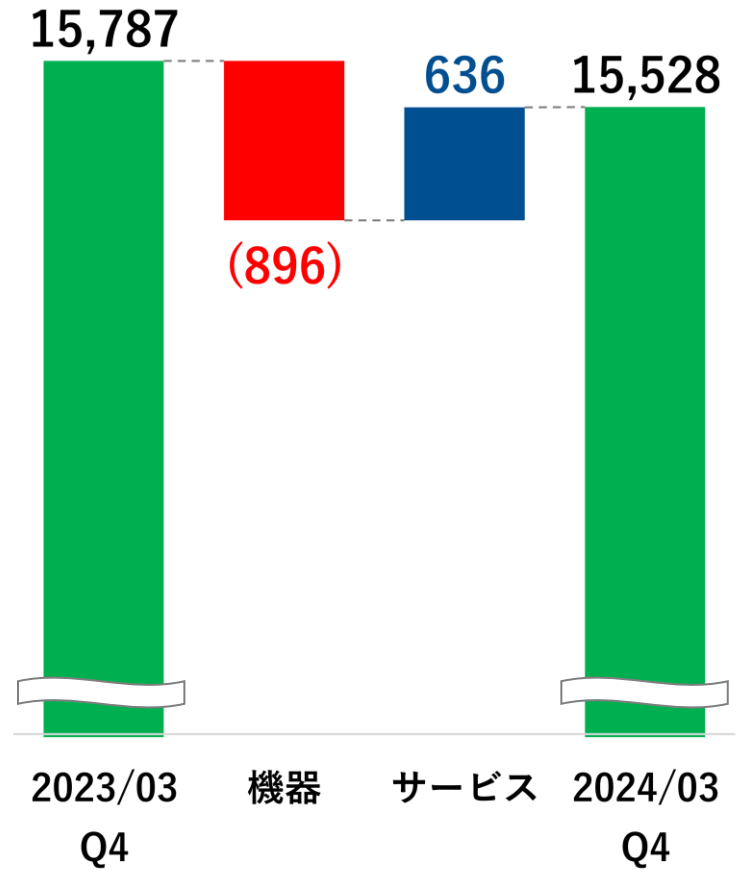
### 受注高



### 売上高



### 売上総利益



つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



**【参考資料のご案内】**

- 事業概要資料（PDF形式）：以下リンク先の「事業の概要」に掲載  
<https://www.netone.co.jp/ir/policy/business/>
- 業績データ集（Excel形式）：以下リンク先の「関連資料」に掲載  
<https://www.netone.co.jp/ir/library/presentation/>