



2024年5月8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 東証プライム)
 問 合 せ 先 経営企画本部 IR室 村元 裕二
 (TEL. 03 - 6256 - 0615)

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

当社は、2024年5月8日開催の取締役会において、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現状分析を行い、改善に向けた方針・取り組みを下記のとおり決議しましたのでお知らせいたします。

記

1. 現状分析

(1) 資本収益性(エクイティスプレッド=ROE-株主資本コスト)

ROEは利益率改善効果などにより、2019年度以降、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と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。

(2) 市場評価

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4.08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。

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
受注高 (百万円)	204,607	203,520	231,844	219,807	201,448
売上高 (百万円)	186,353	202,122	188,520	209,680	205,127
営業利益 (百万円)	16,499	19,673	16,790	20,635	19,533
営業利益率 (%)	8.9	9.7	8.9	9.8	9.5
ROE (%)	15.9	17.8	15.8	20.1	18.0
PBR (倍)	2.93	4.08	3.43	3.44	2.79
PER (倍)	19.40	24.31	21.33	17.99	15.90
期末株価 (円)	2,248	3,535	2,861	3,165	2,700

2. 改善に向けた方針・取り組み

当社グループは、中長期ビジョンに4つのテーマ(「リーディングカンパニー」「付加価値」「精鋭集団」「収益構造」)を軸とした「2030年のありたい姿」を定めております。

現状分析を踏まえて、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(2023年3月期~2025年3月期)に掲げる経営基本方針の各施策(「成長戦略」「経営基盤強化」「社会的責任」)を着実に遂行し、継

続い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。

(1) 資本収益性

ROEの向上によるエクイティスプレッド(ROE - 株主資本コスト)の拡大

収益性向上

- ・ 事業セグメントの成長戦略にあわせた適切な経営資源配分
- ・ 戦略的な投資による既存事業の収益力強化と将来の新たな収益獲得

資本効率向上

- ・ キャピタルアロケーションポリシーに基づく効果的な資金配分
- ・ 資本コストを基準とした投資判断とモニタリング
- ・ 連結配当性向40%以上の目安に加え、原則として累進配当制度を2025年3月期より導入

(2) 市場評価

資本コスト低減と投資家対話のさらなる強化による適切な市場評価(PER)の獲得

資本コスト低減

- ・ 業績ボラティリティの改善
- ・ サステナビリティの取り組み推進
- ・ 適切な情報開示

投資家対話

- ・ 株主との対話機会の増加
- ・ 当社理解の促進につながる説明会の実施
- ・ 取締役会への定期的なフィードバック

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

ネットワンシステムズ株式会社 [証券コード 7518]

2024年5月8日

業界随一の稼ぐ力と企業価値の持続的成長を実現

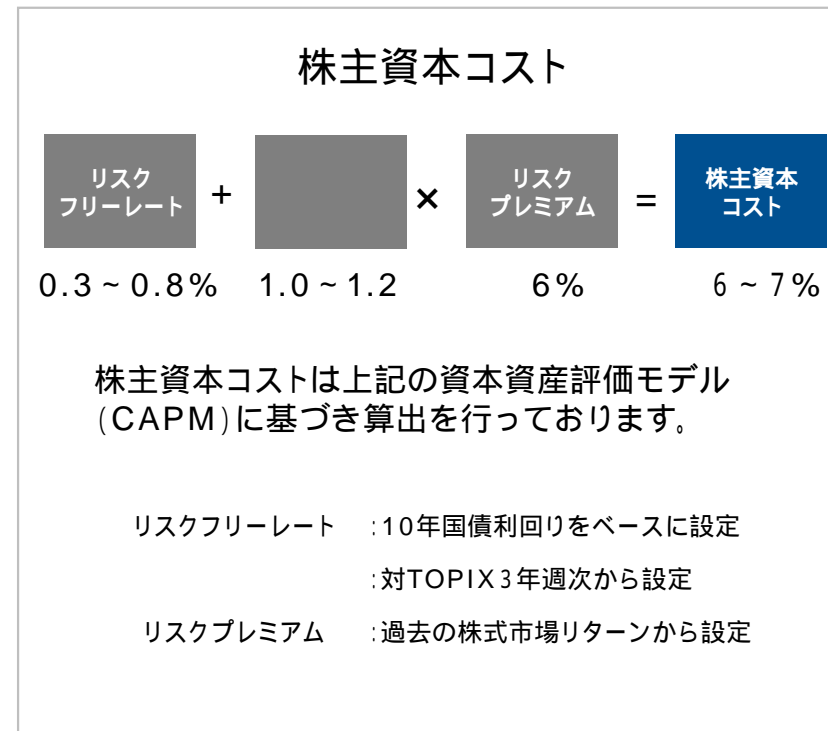
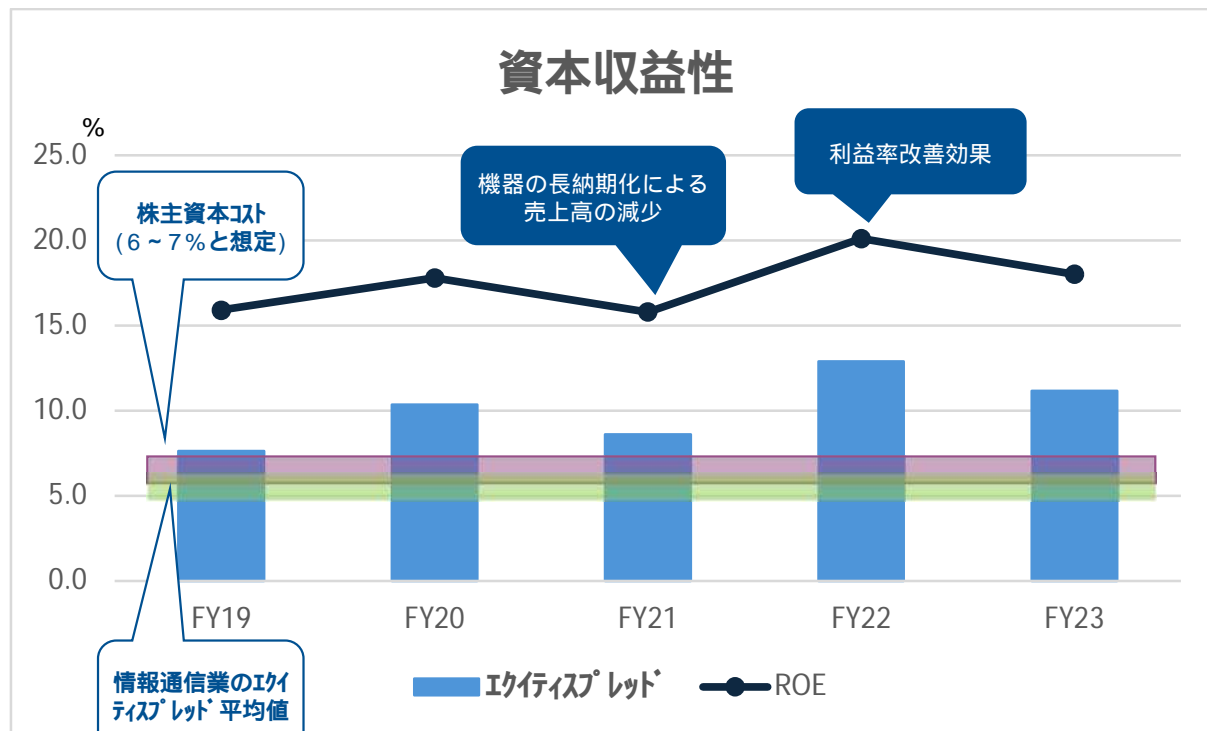
PBR
(株価純資産倍率)

エクイティスプレッド
(ROE - 株主資本コスト)

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

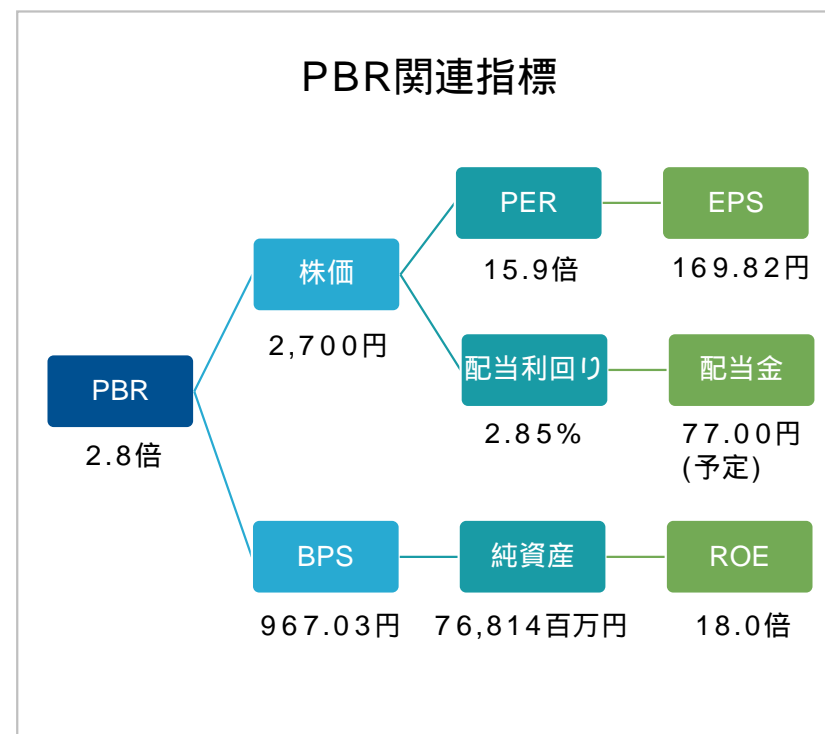
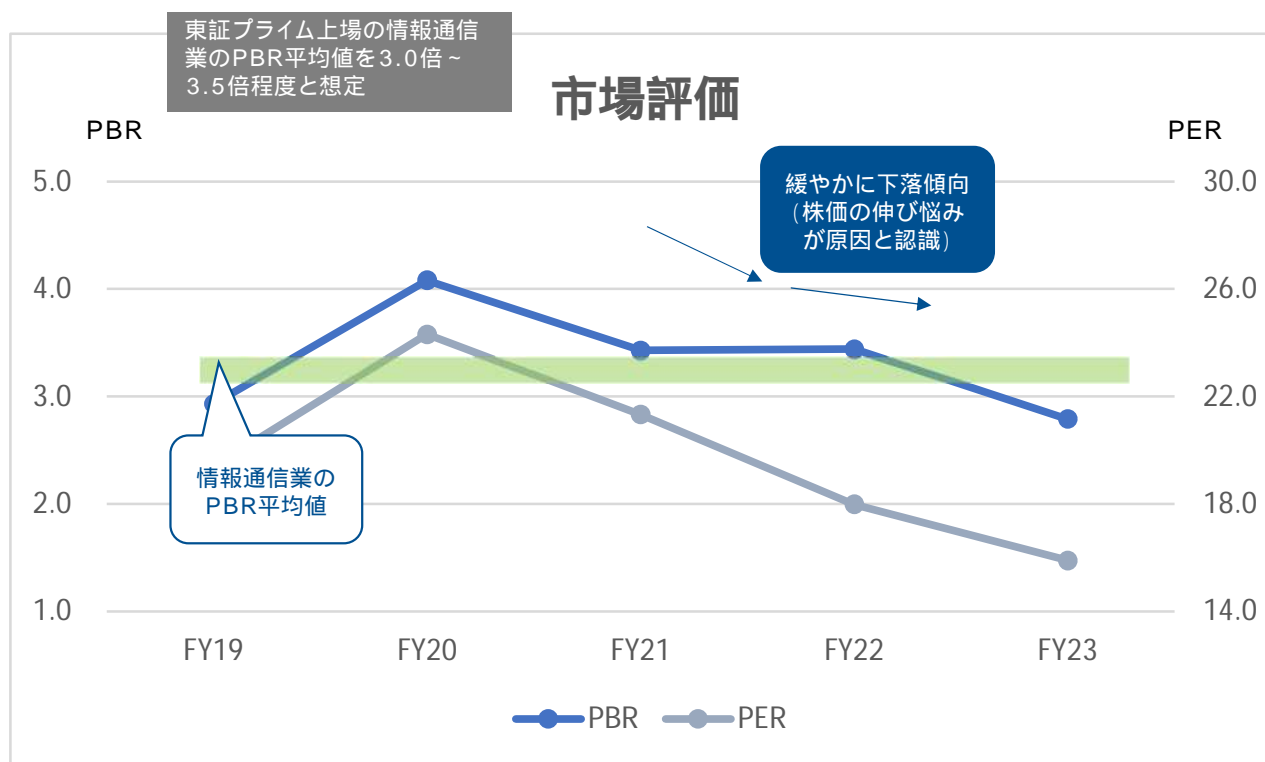
【1】現状分析:資本収益性(エクイティスプレッド)

- 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



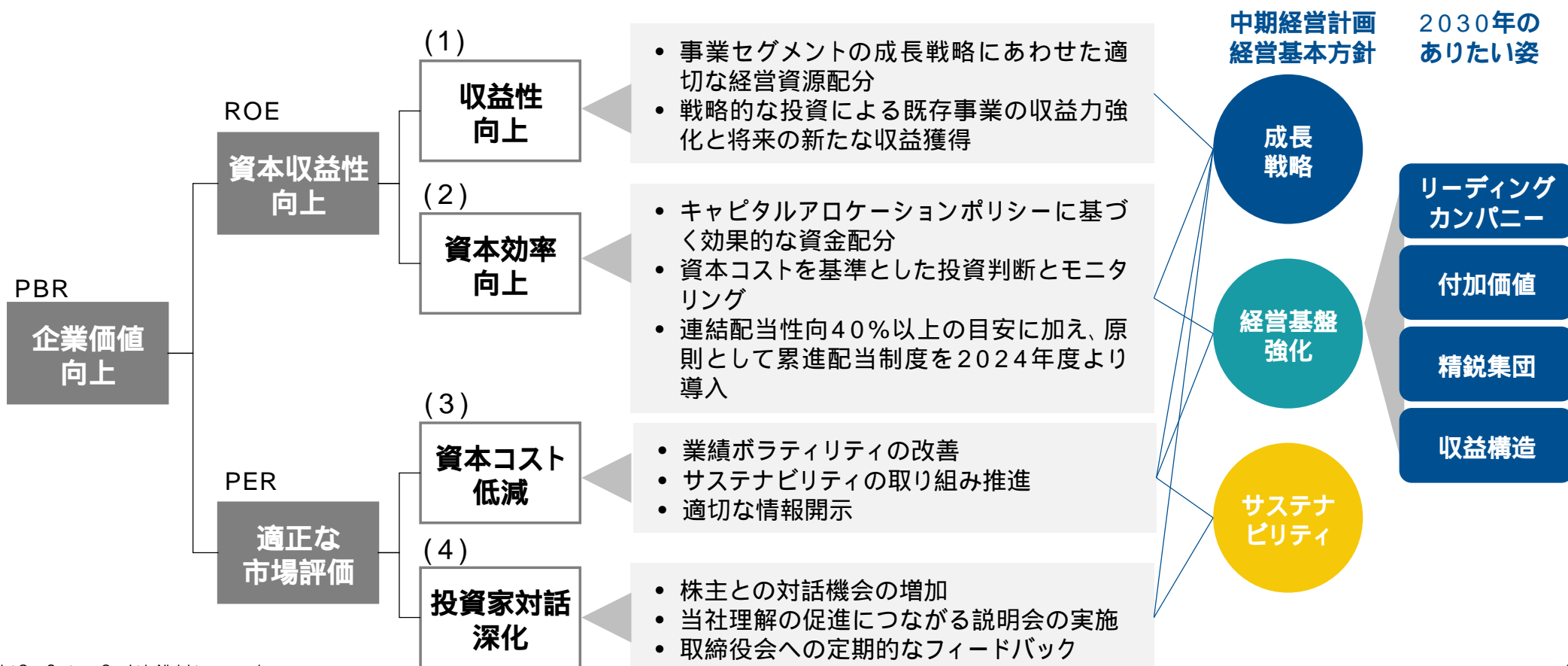
【1】現状分析:市場評価(PBR)

- 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が起因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



【2】改善に向けた方針

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



【2】改善に向けた取り組み

資本収益性向上：(1) 収益性向上

事業セグメントに基づいた施策を立案し、カスタマーフェーシング改善、受注高伸長、収益性改善を実現

事業セグメント

エンタープライズ市場

通信事業者市場

パブリック市場

パートナー事業

事業セグメントの成長戦略

先端技術活用を通して顧客のビジネス拡大や業務改善を実現

共通化/自動化の要素を付加したICT基盤を提供
ICT利活用のさらなる向上を実現するサービス

顧客のビジネスや業務において活用するICT基盤を提供
当社の中核となる事業領域

商材・サービス

新たな収益
獲得

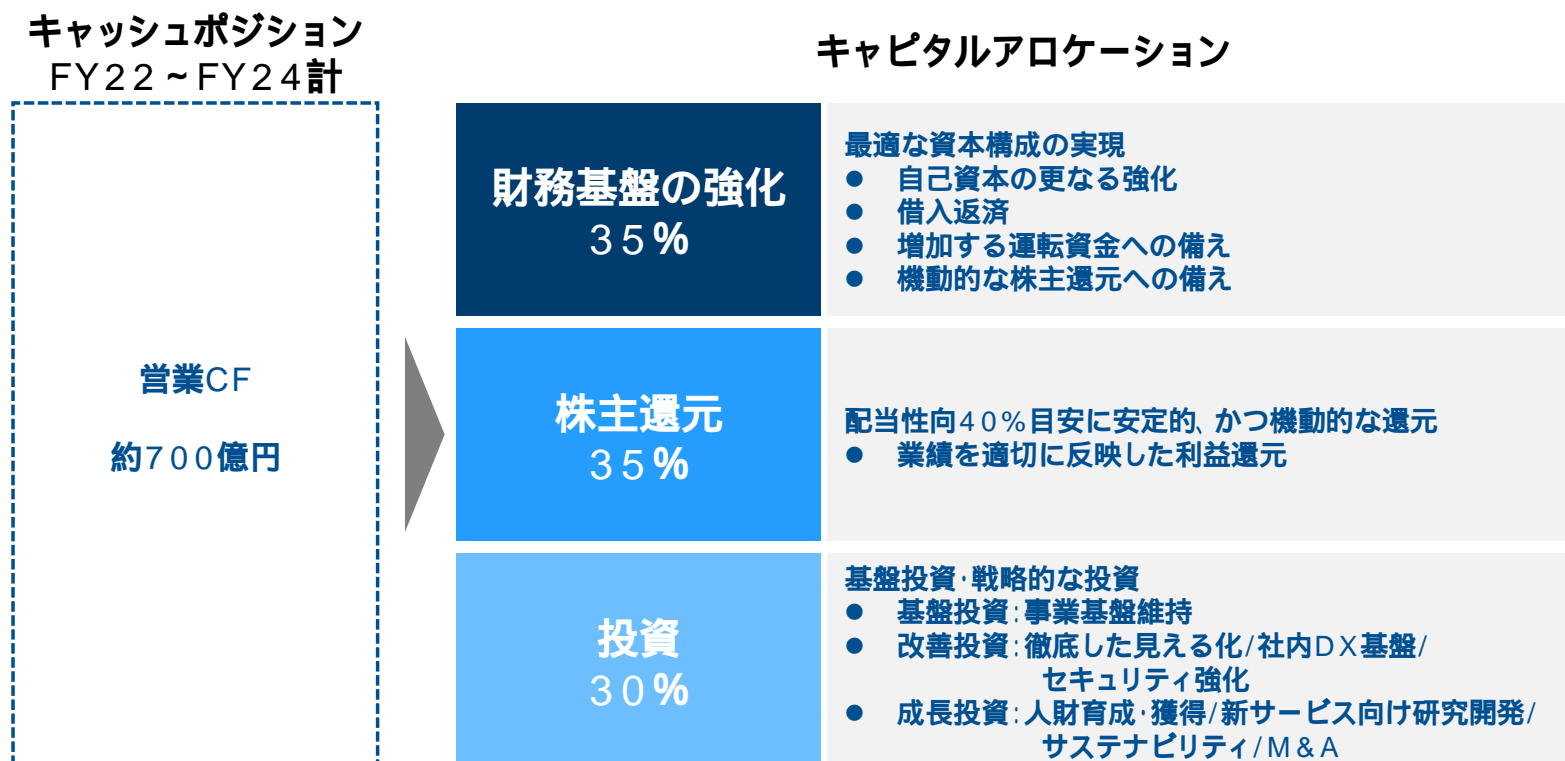
ICT利活用
向上

ICT基盤
提供

【2】収益性改善に向けた取り組み

資本収益性向上：(2)資本効率向上

キャピタルアロケーションポリシーに基づく効果的な資金配分の実現



(注) 1. 営業CFは研究開発費控除後の数字です。
2. 配分の割合は中期経営計画期間中の3か年合計の割合となります。

【2】収益性改善に向けた取り組み

適正な市場評価：(3)資本コスト低減・(4)投資家対話の深化

資本コスト低減と投資家対話のさらなる深化による適切な市場評価(PER)の獲得

資本コスト低減

業績ボラティリティの改善

- ・「徹底した見える化」の推進による業績予想に対する実績の乖離率の低下、事業リスクの管理強化
- ・「成長戦略」の遂行による収益の安定的成長の実現

サステナビリティの取り組み推進

- ・社会価値と経済価値の両立による企業価値向上
- ・マテリアリティKPIの実行

適正な情報開示

- ・事業活動や成長戦略の理解促進による成長期待の拡大
- ・事業リスクの管理強化を通じた適正な情報開示による大幅な株価変動の抑制

投資家対話の深化

株主との対話機会の増加

- ・社外取締役と機関投資家の議決権行使担当者との個別面談実施
- ・社外取締役が参加するスモールミーティング実施

当社理解の促進につながる説明会の実施

- ・当社事業戦略をご理解いただくことを目的として、決算説明会に加えアナリスト・機関投資家向けに事業戦略説明会、技術勉強会を開催

取締役会への定期的なフィードバック

- ・IR活動を通じて把握した機関投資家・アナリストの質問や意見を経営に役立てるため取締役会に定期的に報告(四半期)

つなく 〓 むすぶ 〓 かわる



net one