



2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

ネットワークシステムズ株式会社 [証券コード 7518]

2024年11月6日

1	サマリー（上期業績の概要、通期業績の見通し）	P.02-05
2	2025年3月期 第2四半期累計業績	P.06-19
3	中期経営計画の進捗状況	P.20-24
4	再発防止策の進捗状況	P.25-28
5	【補足資料】	P.29-42
	● 2025年3月期 第2四半期（7-9月）業績	
	● 四半期業績の推移	

1

サマリー（上期業績の概要、通期業績の見通し）

2025年3月期 上期業績の概要

デジタル化に不可欠なネットワーク増強・セキュリティ強化・クラウド活用等のICT基盤の高度化需要を捉え、
受注高・売上高・営業利益それぞれにおいて、前期実績および期初計画を超過

【受注高】 先行受注も含め堅調、【売上高】 受注残高の消化が想定以上、【営業利益】 継続して収益性が改善

	前期上期 実績	当期上期 期初計画	当期上期 実績	
受注高	919億円	1,050億円	1,087億円	<p>【前期比】 +168億円 (+18.3%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● エンタープライズ：+32億円、通信事業者：+9億円、パブリック：+83億円、パートナー：+42億円 <hr/> <p>【期初計画比】 +37億円 (+3.6%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● エンタープライズ：+23億円、通信事業者：△41億円、パブリック：+13億円、パートナー：+40億円
売上高	931億円	912億円	1,006億円	<p>【前期比】 +75億円 (+8.1%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● エンタープライズ：+46億円、通信事業者：+4億円、パブリック：+11億円、パートナー：+13億円 <hr/> <p>【期初計画比】 +94億円 (+10.4%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● エンタープライズ：+35億円、通信事業者：△1億円、パブリック：+14億円、パートナー：+45億円
営業利益	63億円	58億円	89億円	<p>【前期比】 +26億円 (+41.2%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 売上総利益率：+0.9pt (前期：25.0%、当期：25.9%) ● 販管費：+1億円 (前期：169億円、当期：171億円) <hr/> <p>【期初計画比】 +31億円 (+54.5%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 売上総利益率：+0.7pt (期初計画：25.2%、実績：25.9%) ● 販管費：△0億円 (期初計画：172億円、実績：171億円)

2025年3月期 通期業績の見通し (※期初公表値から変更なし)

上期業績の上振れの主な要因が、受注残高の先行消化であることから、通期業績は据え置き継続して「受注高」および「サービスの収益性」の改善取組を進め、さらなる業績伸長を図る

(単位：百万円)	通期見通し		前期比	
			増減額	増減率
受注高	225,000		+23,551	+11.7%
売上高	220,000	100.0%	+14,872	+7.3%
売上原価	163,400	74.3%	+10,828	+7.1%
売上総利益	56,600	25.7%	+4,044	+7.7%
販売費及び一般管理費	35,600	16.2%	+2,577	+7.8%
営業利益	21,000	9.5%	+1,466	+7.5%
経常利益	20,800	9.5%	+1,648	+8.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	14,400	6.5%	+679	+5.0%

(単位：百万円)	通期見通し	前期比		
		増減額	増減率	
受注高	57,700	+2,345	+4.2%	
エンタープライズ	売上高	59,500	+4,293	+7.8%
受注高	46,700	+2,114	+4.7%	
通信事業者	売上高	47,900	+2,702	+6.0%
受注高	75,600	+15,306	+25.4%	
パブリック	売上高	66,700	+5,303	+8.6%
受注高	45,000	+3,760	+9.1%	
パートナー	売上高	45,900	+2,572	+5.9%

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	931億円	1,430億円	2,051億円
	合計 (A+B)	1,077億円	1,479億円	1,764億円	1,959億円	2,051億円
	進捗率 ($[A+B] \div 2,051$)	52.5%	72.1%	86.0%	95.5%	100.0%
2025/03	年度内売上予定の受注残高 (A)	1,078億円	1,053億円	881億円	-	-
	売上高 (B)	-	456億円	1,006億円	-	2,200億円 (計画値)
	合計 (A+B)	1,078億円	1,509億円	1,887億円	-	2,200億円 (計画値)
	進捗率 ($[A+B] \div 2,200$)	49.0%	68.6%	85.8%	-	-

2

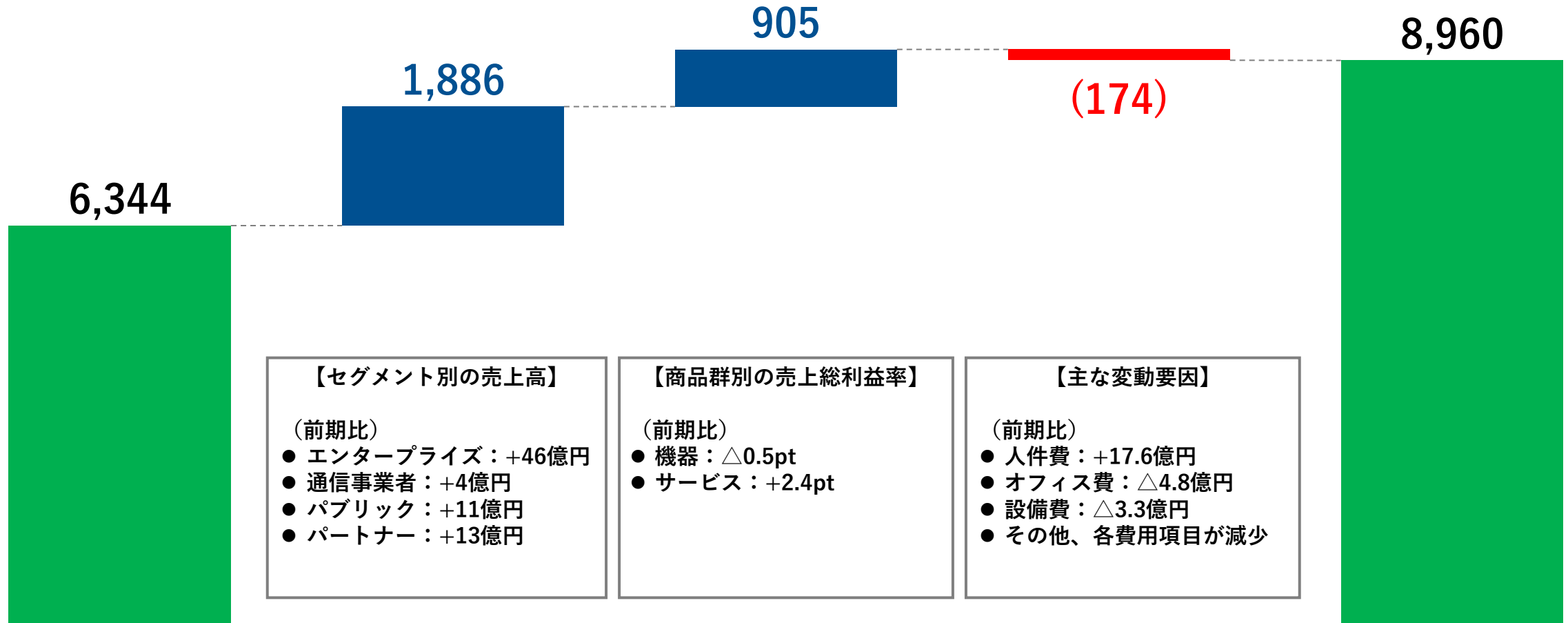
2025年3月期 第2四半期累計業績

2025年3月期 第2四半期累計業績（前年同期比）

(単位：百万円)	2024/03 Q1-2 実績		2025/03 Q1-2 実績		前年同期比		
					増減額	増減率	
受注高	91,900		108,730		+16,830	+18.3%	● 堅調に推移
受注残高	147,852		153,460		+5,608	+3.8%	● 前期比：エンタープライズ事業+32億円、通信事業者事業+9億円、パブリック事業+83億円、パートナー事業+42億円
売上高	93,114	100.0%	100,657	100.0%	+7,543	+8.1%	● 受注残高の消化が想定以上に進捗し、好調に推移 ● 前期比：エンタープライズ事業+46億円、通信事業者事業+4億円、パブリック事業+11億円、パートナー事業+13億円
売上原価	69,831	75.0%	74,583	74.1%	+4,751	+6.8%	● 売上総利益率：前期比+0.9pt ✓ 機器：前期比△0.5pt（前期：21.1%、当期：20.6%） ・ 前期と同水準で推移 ✓ サービス：前期比+2.4pt（前期：29.2%、当期：31.6%） ・ 提供価格の適正化が徐々に寄与 ✓ サービス比率：前期比△0.4pt（前期：48.5%、当期：48.1%） ・ サービスは継続して伸長。一方、大型機器案件もあり、比率は同水準に
売上総利益	23,283	25.0%	26,074	25.9%	+2,791	+12.0%	
販売費及び一般管理費	16,938	18.2%	17,113	17.0%	+174	+1.0%	● 前期比：人件費+17.6億円、オフィス費△4.8億円、設備費△3.3億円。その他、各費用項目が減少
営業利益	6,344	6.8%	8,960	8.9%	+2,616	+41.2%	● 次ページに増減要因を記載
経常利益	6,200	6.7%	8,812	8.8%	+2,611	+42.1%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,210	4.5%	6,402	6.4%	+2,192	+52.1%	● 「歴史的経緯を持つプロバイダ非依存アドレス（注）」の売却により、特別利益が約5億円発生
1株当たり四半期純利益（円）	51.34		80.73		+29.39	+57.2%	

営業利益の増減要因 (前年同期比)

(単位：百万円)



【セグメント別の売上高】
(前期比)
● エンタープライズ：+46億円
● 通信事業者：+4億円
● パブリック：+11億円
● パートナー：+13億円

【商品群別の売上総利益率】
(前期比)
● 機器：△0.5pt
● サービス：+2.4pt

【主な変動要因】
(前期比)
● 人件費：+17.6億円
● オフィス費：△4.8億円
● 設備費：△3.3億円
● その他、各費用項目が減少

2024/03 Q1-2
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

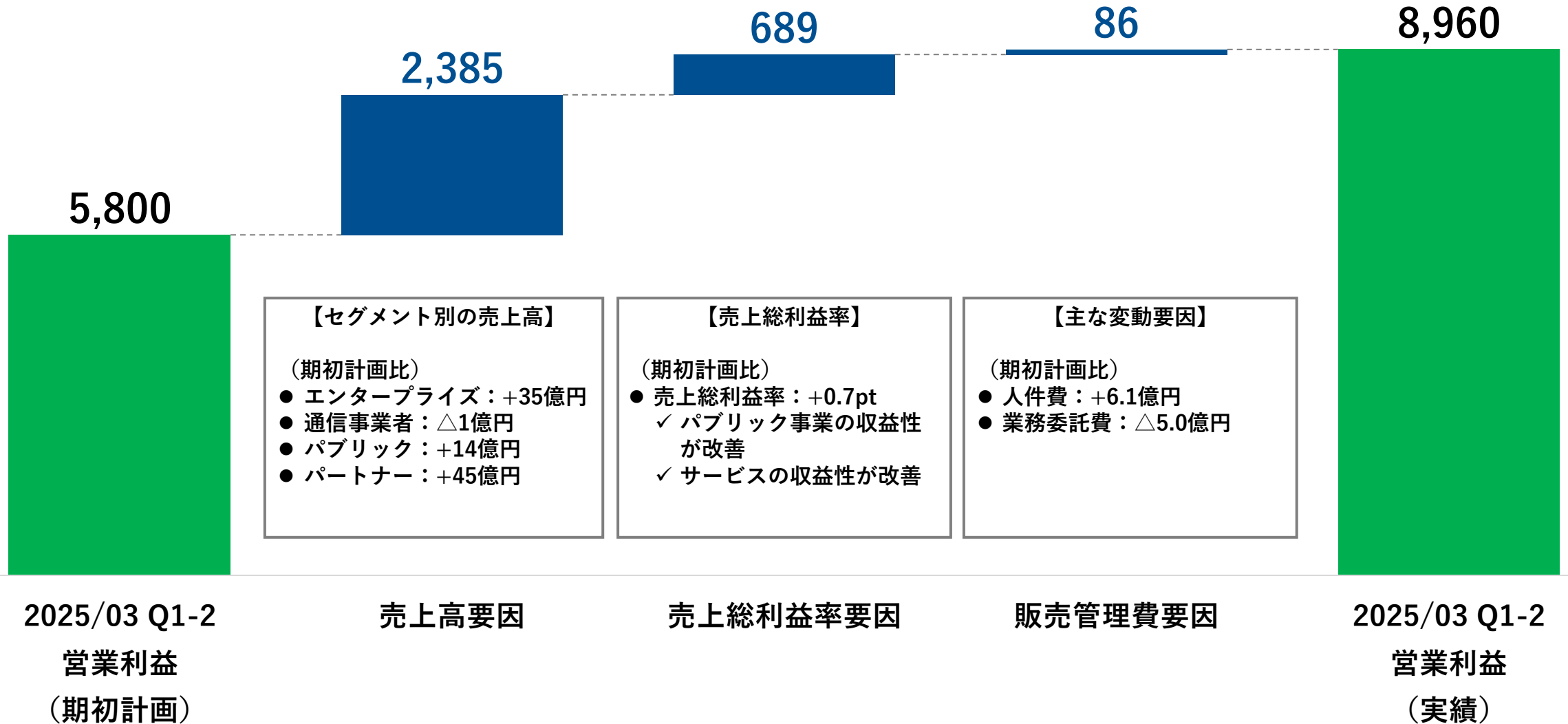
2025/03 Q1-2
営業利益 (実績)

2025年3月期 第2四半期累計業績 (期初計画比)

(単位：百万円)	2025/03 Q1-2 期初計画		2025/03 Q1-2 実績		期初計画比		
					増減額	増減率	
受注高	105,000		108,730		+3,730	+3.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● エンタープライズ事業・パブリック事業・パートナー事業が超過 ● 期初計画比：エンタープライズ事業+23億円、通信事業者事業△41億円、パブリック事業+13億円、パートナー事業+40億円
売上高	91,200	100.0%	100,657	100.0%	+9,457	+10.4%	<ul style="list-style-type: none"> ● エンタープライズ事業・パブリック事業・パートナー事業が超過 ● 期初計画比：エンタープライズ事業+35億円、通信事業者事業△1億円、パブリック事業+14億円、パートナー事業+45億円
売上原価	68,200	74.8%	74,583	74.1%	+6,383	+9.4%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上総利益率：期初計画比+0.7pt ✓ パブリック事業の収益性が改善 ✓ サービスの収益性が改善
売上総利益	23,000	25.2%	26,074	25.9%	+3,074	+13.4%	
販売費及び一般管理費	17,200	18.9%	17,113	17.0%	(86)	△0.5%	● 期初計画比：人件費+6.1億円、業務委託費△5.0億円
営業利益	5,800	6.4%	8,960	8.9%	+3,160	+54.5%	● 次ページに増減要因を記載
経常利益	5,800	6.4%	8,812	8.8%	+3,012	+51.9%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,100	4.5%	6,402	6.4%	+2,302	+56.2%	● 「歴史的経緯を持つプロバイダ非依存アドレス」の売却により、特別利益が約5億円発生

営業利益の増減要因 (期初計画比)

(単位：百万円)



セグメント別の受注高・受注残高

(単位：百万円)		2024/03 Q1-2		2025/03 Q1-2		前年同期比		
						増減額	増減率	
エンタープライズ	受注高	24,550		27,770		+3,219	+13.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融業：セキュリティ強化案件及びクラウド活用案件を獲得 ● 製造業：自動車メーカー・電機メーカーを中心に、セキュリティ強化案件やスマートマニュファクチャリング案件を獲得 ● 非製造業：クラウド基盤案件やセキュリティ強化案件を獲得するものの、多少弱含みで進捗 ● サービス比率：サービスも伸長したものの、機器案件もあり減少
	サービス (率)	14,658	59.7%	15,740	56.7%	+1,082	+7.4%	
	受注残高	37,433		36,192		(1,241)	△3.3%	
通信事業者	受注高	14,949		15,888		+938	+6.3%	<ul style="list-style-type: none"> ● 各通信事業者における受注高は伸長したものの、法人共創ビジネスが想定よりも低調に推移 ● サービス比率：保守サービスを中心に増加
	サービス (率)	5,999	40.1%	7,310	46.0%	+1,311	+21.9%	
	受注残高	24,246		24,142		(104)	△0.4%	
パブリック	受注高	31,991		40,372		+8,380	+26.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 自治体において、クラウド活用（マルチクラウド）・セキュリティ強化（ゼロトラスト/SASE）・働き方改革等の大型DX案件を複数獲得 ● サービス比率：マネージドサービスや構築サービスを中心に増加
	サービス (率)	16,637	52.0%	24,879	61.6%	+8,241	+49.5%	
	受注残高	70,901		77,073		+6,172	+8.7%	
パートナー	受注高	20,433		24,699		+4,266	+20.9%	<ul style="list-style-type: none"> ● MSP向けに大型のWi-Fi案件を獲得 ● パートナー企業との協業が好調に推移 ● サービス比率：大型機器案件の獲得に伴い低下
	サービス (率)	4,130	20.2%	4,584	18.6%	+454	+11.0%	
	受注残高	15,270		16,052		+782	+5.1%	

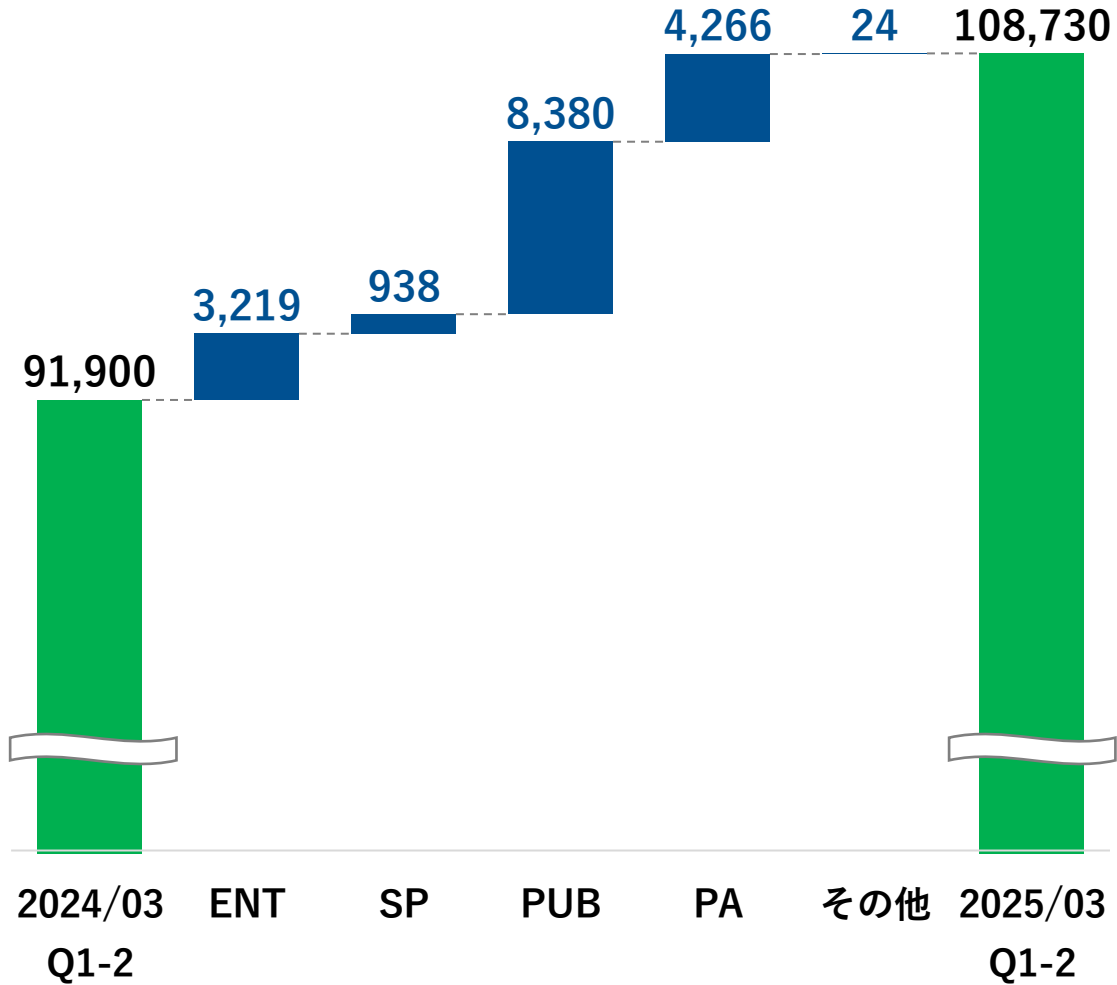
セグメント別の売上高・売上総利益・営業利益

(単位：百万円)		2024/03 Q1-2		2025/03 Q1-2		前年同期比		
						増減額	増減率	
エンタープライズ	売上高	24,113		28,722		+4,609	+19.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高：金融業・製造業を中心に増加 ● 売上総利益率：前期比+0.1pt ✓ 売上高が大きく伸長する中で同水準を維持
	サービス (率)	14,350	59.5%	16,918	58.9%	+2,568	+17.9%	
	売上総利益 (率)	6,591	27.3%	7,867	27.4%	+1,275	+19.4%	
	営業利益 (率)	1,627	6.8%	3,041	10.6%	+1,413	+86.8%	
通信事業者	売上高	20,747		21,178		+431	+2.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高：前期と同水準で推移 ● 売上総利益率：前期比+0.2pt ✓ 前期と同水準で推移
	サービス (率)	10,574	51.0%	11,369	53.7%	+795	+7.5%	
	売上総利益 (率)	4,890	23.6%	5,041	23.8%	+150	+3.1%	
	営業利益 (率)	1,889	9.1%	2,024	9.6%	+134	+7.1%	
パブリック	売上高	24,291		25,396		+1,105	+4.5%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高：前期に大型案件が集中した大学が減少したものの、自治体が増加 ● 売上総利益率：前期比+3.6pt ✓ 提供価格の適正化が徐々に寄与 ✓ 前期はベンダーサポートの原価増の未転嫁が一部残存
	サービス (率)	15,806	65.1%	15,673	61.7%	(133)	△0.8%	
	売上総利益 (率)	6,010	24.7%	7,197	28.3%	+1,187	+19.8%	
	営業利益 (率)	715	2.9%	1,503	5.9%	+788	+110.1%	
パートナー	売上高	23,963		25,360		+1,396	+5.8%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高：Q1受注の大型案件が寄与 ● 売上総利益率：前期比△0.8pt ✓ 大型機器案件の影響で多少減少
	サービス (率)	4,425	18.5%	4,483	17.7%	+57	+1.3%	
	売上総利益 (率)	4,810	20.1%	4,891	19.3%	+81	+1.7%	
	営業利益 (率)	2,833	11.8%	2,868	11.3%	+34	+1.2%	

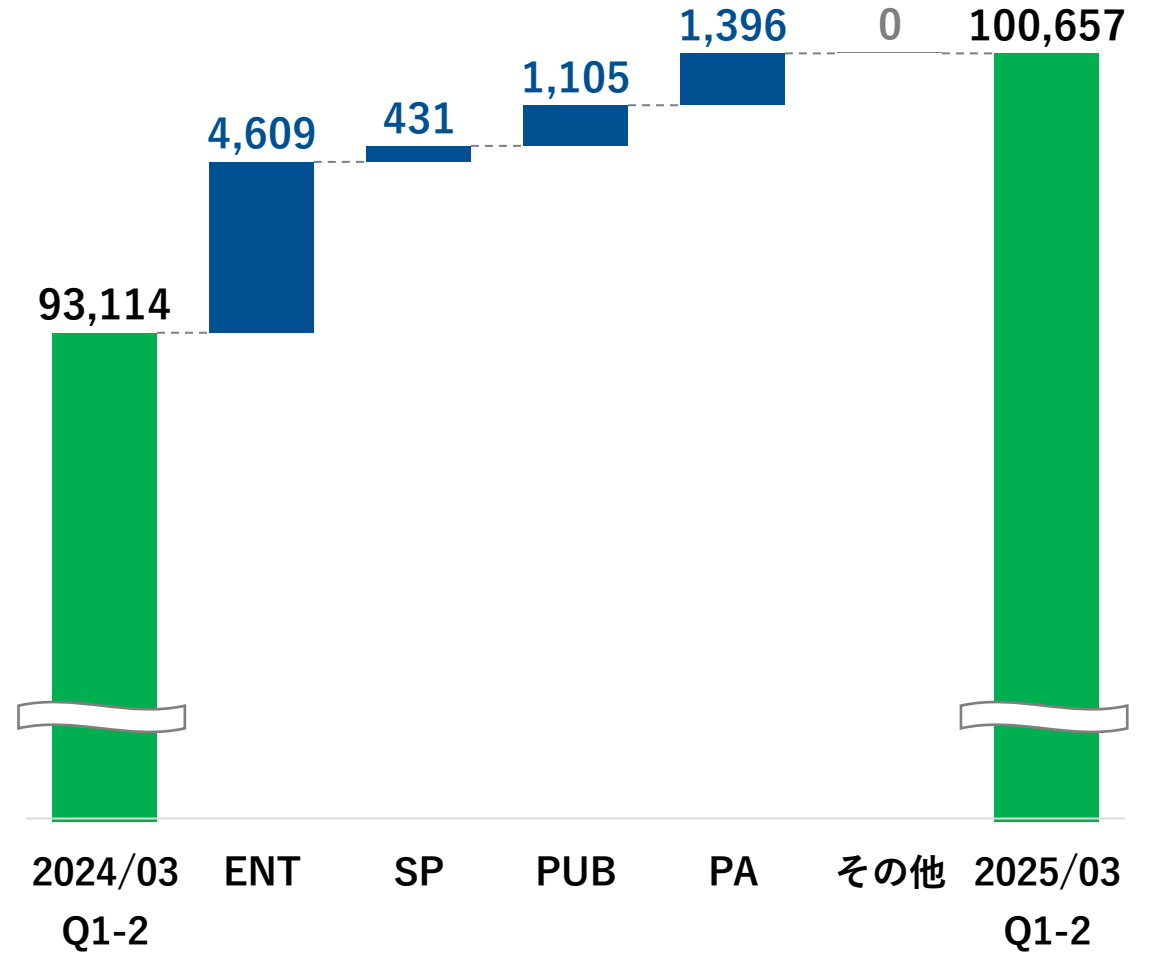
セグメント別の受注高・売上高の増減

(単位：百万円)

受注高



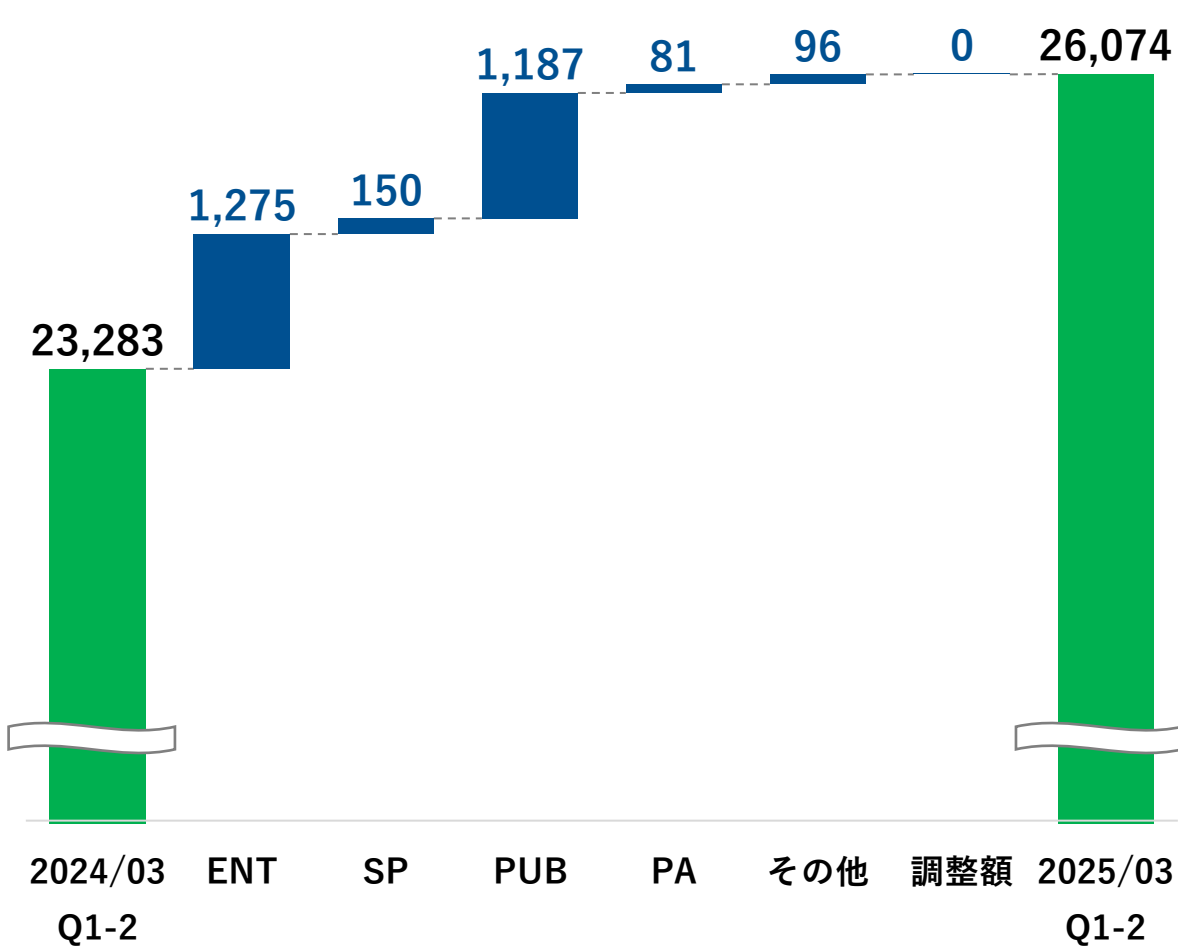
売上高



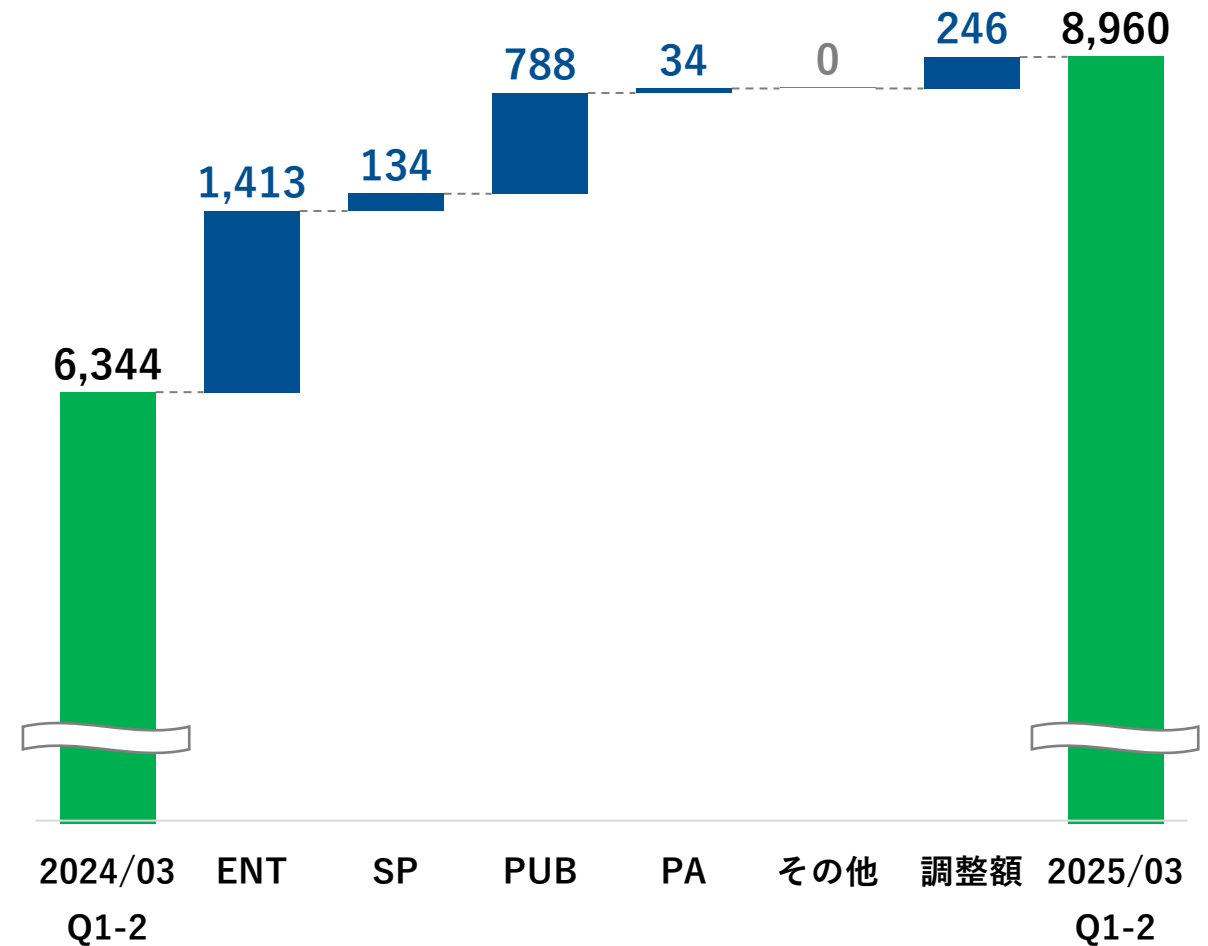
セグメント別の売上総利益・営業利益の増減

(単位：百万円)

売上総利益



営業利益



商品群別の受注高・受注残高・売上高・売上総利益

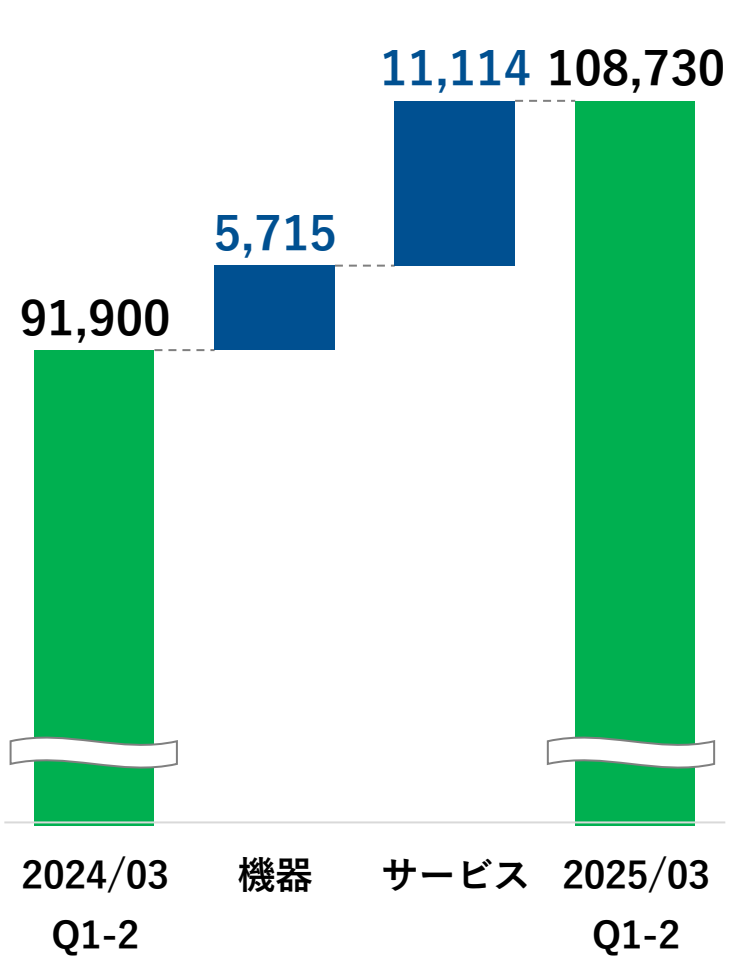
【サービス比率】 受注高：48.3%（前期比+3.2pt）、売上高：48.1%（前期比△0.4pt）、受注残高：68.2%（前期比+4.7pt）

(単位：百万円)	2024/03 Q1-2		2025/03 Q1-2		前年同期比		
					増減額	増減率	
機器	受注高	50,498	56,214		+5,715	+11.3%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：パートナー事業において、大型機器案件であるMSP向けWi-Fi案件を獲得したこと等により増加 ● 売上高：パートナー事業やエンタープライズ事業における大型機器案件等で伸長 ● 売上総利益率：前期比△0.5pt ✓ 前期と同水準で推移
	受注残高	54,000	48,746		(5,253)	△9.7%	
	売上高	47,958	52,213		+4,254	+8.9%	
	売上総利益（率）	10,105	21.1%	10,750	20.6%	+644	
サービス	受注高	41,401	52,516		+11,114	+26.8%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：パブリック事業を中心として、マネージドサービスや構築サービス等が拡大 ● 売上高：マネージドサービスや保守サービス等が拡大 ● 売上総利益率：前期比+2.4pt ✓ 提供価格の適正化が徐々に寄与
	受注残高	93,851	104,713		+10,861	+11.6%	
	売上高	45,156	48,444		+3,288	+7.3%	
	売上総利益（率）	13,177	29.2%	15,324	31.6%	+2,147	

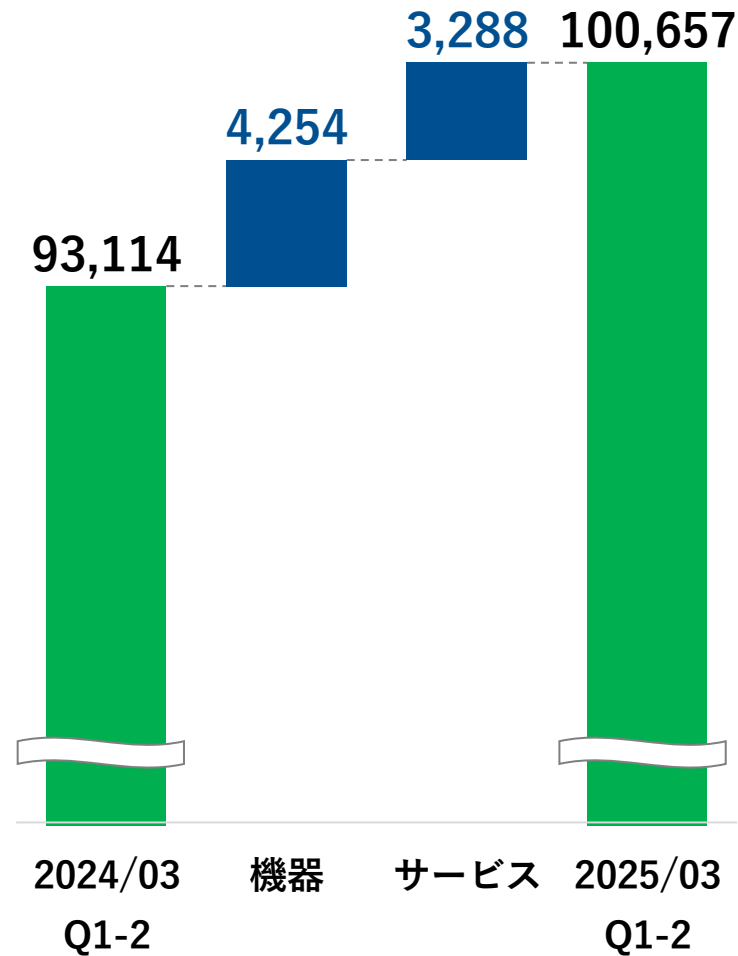
商品群別の受注高・売上高・売上総利益の増減

(単位：百万円)

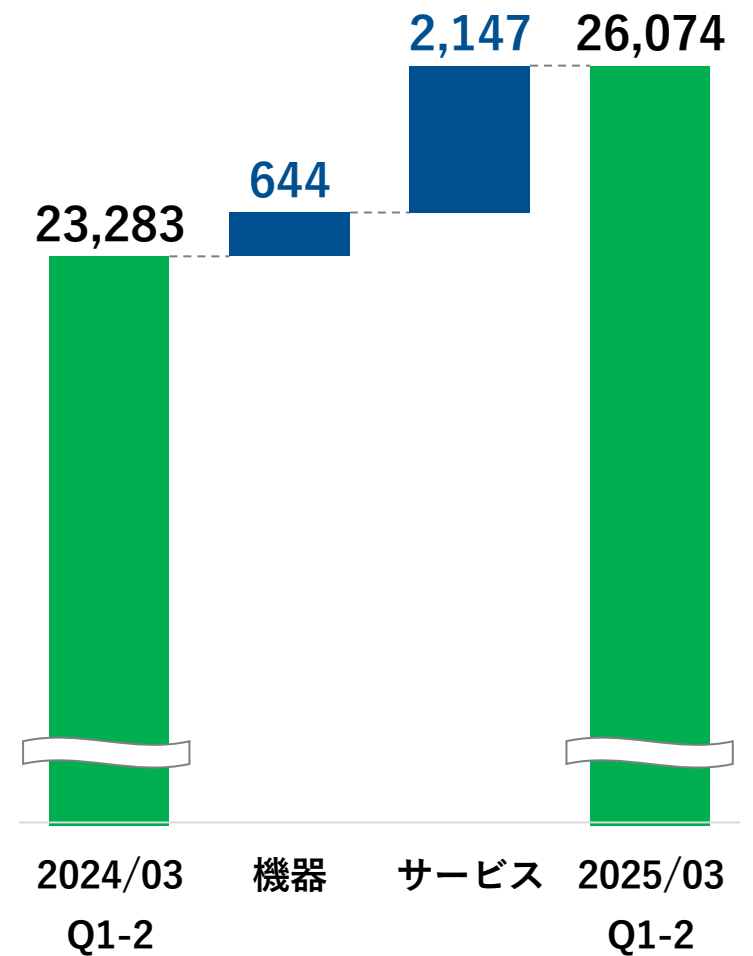
受注高



売上高



売上総利益



連結貸借対照表

(単位：百万円)	2024.03.31	2024.09.30	前期末比		
			増減額	増減率	
資産合計	164,909	167,153	+2,243	+1.4%	
流動資産	147,488	148,905	+1,416	+1.0%	
現預金	32,035	26,055	(5,980)	△18.7%	
売掛金+受取手形	46,180	41,877	(4,302)	△9.3%	
棚卸資産	33,695	42,762	+9,067	+26.9%	未成工事支出金：+10,395
その他	35,577	38,209	+2,632	+7.4%	前払費用：+5,035
固定資産	17,420	18,248	+827	+4.8%	
有形固定資産	8,895	8,670	(224)	△2.5%	
無形固定資産	2,644	3,238	+594	+22.5%	
投資等	5,881	6,339	+458	+7.8%	
負債合計	88,094	88,239	+144	+0.2%	
流動負債	66,703	70,225	+3,522	+5.3%	
固定負債	21,391	18,013	(3,377)	△15.8%	
純資産合計	76,814	78,913	+2,098	+2.7%	
株主資本	76,414	79,818	3,403	+4.5%	
その他の包括利益累計額	268	(1,035)	(1,304)	-	
新株予約権	130	130	0	0.0%	
負債純資産合計	164,909	167,153	+2,243	+1.4%	

	2024/03 Q2末	2025/03 Q2末	前年同四半期比		
			増減	増減率	
連結従業員（名）	2,607	2,667	+60	+2.3%	● 新卒入社75名
離職率	2.4%	2.0%	-	-	

オムロン、明治電機工業、ネットワークシステムズ
製造現場のスマート化の実現を目指す
「次世代無線共創プロジェクト」を実施

工場のスマート化に強みを持つ3社の共創により、
次世代無線技術を活用したデモを製造業40社超に実施

“Wired（有線）の世界からWireless（無線）の世界へ”を
テーマに、3社の知見や技術力を活かした共創活動を実施
ICTの技術力・知見を活かしたイノベーションを創出

次世代無線共創プロジェクト

- ✓ 次世代無線技術の活用により、生産ラインの柔軟性・拡張性を実現。スマートシティへの展開にも期待
- ✓ 次世代無線技術の活用に加え、工場の制御設備の仮想化を実現させ、OTネットワーク全体のインフラを充実
- ✓ 共創エコパートナーとともにお客様のニーズを的確に応えていきながら新たなビジネスを具現化

2024年10月18日付ニュースリリース：
ネットワークシステムズ、イノベーションセンターnetone valleyで、オムロン、明治電機工業
と製造現場のスマート化の実現を目指す「次世代無線共創プロジェクト」を実施
https://www.netone.co.jp/news/release/20241018_01.html

名桜大学、シスコシステムズ、ネットワークシステムズ
産学連携協定を締結

名護地域をはじめ、やんばる地域全体の発展に寄与する
地域課題解決に貢献できるデータアナリスト人材を育成

3社による産学連携協定により
IT人材不足解決に貢献するとともに、
地域社会の発展・活性化に寄与できる人材の育成に貢献

産学連携協定

- ✓ ビックデータを活用した教育を推進し、データアナリストを育成することで、国内外で活躍する人材の輩出を期待
- ✓ データアナリスト人材育成を通じ地域社会の持続可能な発展へ貢献
- ✓ シスコシステムズとの強固なパートナーシップにより、さらなる競争優位性の向上を目指す

2024年9月25日付ニュースリリース：
名桜大学、シスコシステムズ、ネットワークシステムズ 地域課題解決に貢献する
データアナリスト人材育成へ、産学連携協定締結
https://www.netone.co.jp/news/release/20240925_01.html

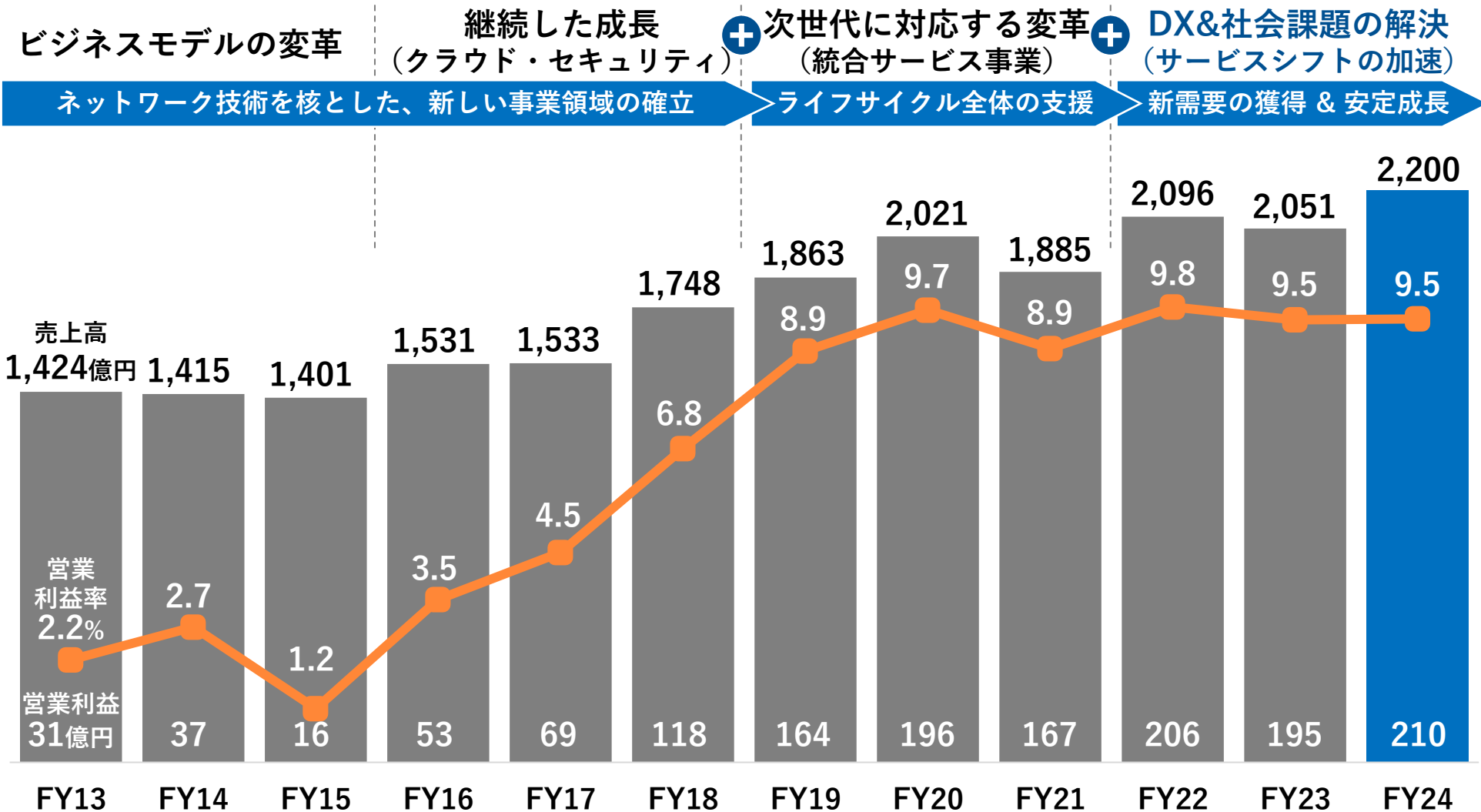
3

中期経営計画の進捗状況

中期経営指標の状況

課題が生じた「受注高」と「サービスの収益性」において、改善取組が今年度の業績向上に反映
 継続した成長を見据え、次期中期経営計画を議論中




	FY24 見通し
売上高	2,200億円
営業 利益率	9.5%
サービス 比率	50.0%
ROE	20.0%



注力領域別の受注高・売上高

		2024/03 Q1-2	2025/03 Q1-2	
スマート マニュファクチャリング	受注高	22億円	62億円	<p>生産拠点の新設・刷新に伴う有線・無線ネットワークの整備に加えて、セキュリティ強化（IT/OTネットワークの分離、グローバルSASE）や、各種生産データの連携及びAI活用の要望が増加。 また、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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案件例 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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） ✓ 工場内無線ネットワーク
	売上高	33億円	32億円	
Society5.0を実現する 社会基盤のデジタル化	受注高	49億円	51億円	<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"> ● 案件例 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融：クラウド活用 ✓ 電力：マルチクラウド活用に向けたコンサルティング ✓ 鉄道：グループ向けクラウド基盤
	売上高	20億円	52億円	
デジタルガバメント	受注高	87億円	198億円	<p>自治体において、クラウド活用（マルチクラウド）・セキュリティ強化（ゼロトラスト/SASE）・働き方改革等の大型DX案件を複数獲得。また、GIGAスクール更新・校務DXや次期セキュリティクラウド・強靱化を見据えた活動も加速。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案件例 <ul style="list-style-type: none"> ✓ クラウド活用・セキュリティ対策・働き方改革が統合された大型基盤 ✓ マネージドサービス
	売上高	14億円	26億円	

マテリアリティ		KPI		2025年3月期 上期 進捗状況
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	社会課題解決型ソリューション売上高	'24年目標：300億円	112億円
	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%	48.1%
プロフェッショナル人財の活躍 	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	33名 (FY24目標) 35名
			安全確保支援士 '30年目標 100名	67名 (FY24目標) 65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)	506名 (FY24目標) 566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)	推進中 (FY24目標) 57名 推進中 (FY24目標) 34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	推進中 (FY24通期実績を開示予定)
	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%	推進中 (FY24通期実績を開示予定)
新卒採用女性比率		'30年目標：50%	FY24上期実績 28.6% (2025年4月入社目標) 38.0%	
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%	FY24上期実績 93% (FY24目標) 75.0% (参考：FY24上期実績 男性育休取得率43%)	

マテリアリティ	KPI	2025年3月期 上期 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>推進中 (FY24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>CO2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CO2排出量を削減</p>	<p>推進中 (FY24目標) 売上高排出量9.8%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 2024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>FY24上期運用状況の詳細を 2024年11月に当社ウェブサイト サイトに公開予定</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>健康経営優良法人継続 に向けて推進中</p>

4

再発防止策の進捗状況

再発防止策の進捗状況（2024年7月）

進捗状況

1. ガバナンスの改革と推進

- ・四半期毎に全部室及びチーム単位で開催される事例研究会を開催。2025年3月期、第2四半期は「ダイバーシティ&インクルージョン」をテーマとして従業員全員が意見交換を開始(1.(1)-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

- ・2025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、重要リスクに関するリスク管理計画を推進し、第2回リスク管理委員会にて報告。ガバナンス・企業文化諮問委員会、リスク管理委員会およびコンプライアンス委員会の事務局間連携会議にて各委員会報告・審議内容のフィードバックを実施(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

- ・内部監査室の体制強化及びキャリアパス化の一環として2024年4月1日付人事異動にて事業部門での経験が豊富な人財を新たに内部監査室長に登用及び技術部門経験者を配置(4.(1)-a、4.(2)-a)
- ・統制文書の更新に向けたプロセスオーナーへの説明を完了。統制文書の更新作業を開始(4.(3)-a)
- ・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実施(4.(4)-a/b/c)

5. 従業員の声を集める仕組み

- ・内部通報の分類を細分化し、従来よりも統計分析と再発防止へのフィードバックがしやすい運用を開始(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

- ・2025年3月期第1回企業文化モニタリング調査結果に基づき、課題への対応策を協議(6.(2)-a)
- ・2025年3月期の企業文化改革活動方針に基づき、全社施策企画メンバーにより、あるべき文化の醸成施策、WAYの伝播促進施策、VisionDay企画に着手(6.(2)-a/d)

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月期会計リテラシー向上・会計知識教育STEP3の教育結果やアンケートを受け2025年3月期教育内容を検討中(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、継続的に実施(7.(3)-a)

8. モニタリング体制の継続

- ・策定した2025年3月期の調査方法及び計画に基づき調査を実施中(8.(2)-a)

(注1) 進捗状況の末尾に記載されている番号は、2021年5月13日付「[再発防止策の追加について](#)」で開示した各再発防止策番号となっております

(注2) 青文字で記載されている部分は、前月と比較した際の主な変更点です

再発防止策の進捗状況（2024年8月）

進捗状況

1. ガバナンスの改革と推進

- 四半期毎に全部室及びチーム単位で開催される事例研究会を開催。2025年3月期、第2四半期は「ダイバーシティ&インクルージョン」をテーマとして従業員全員が意見交換を開始(1.(1)-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

- 2025年3月期リスク管理に係る基本方針及び年間活動計画に基づき、重要リスクに関するリスク管理計画を推進し、第2回リスク管理委員会にて報告。ガバナンス・企業文化諮問委員会、リスク管理委員会及びコンプライアンス委員会の事務局間連携会議にて各委員会報告・審議内容のフィードバックおよび今後のアジェンダに係る議論を実施 (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に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

- 内部監査室の体制強化及びキャリアパス化の一環として2024年4月1日付人事異動にて事業部門での経験が豊富な人材を新たに内部監査室長に登用及び技術部門経験者を配置 (4.(1)-a、4.(2)-a)
- 統制文書の更新作業を実施中 (4.(3)-a)
- 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実施(4.(4)-a/b/c)

5. 従業員の声を集める仕組み

- 内部通報の分類を細分化し、従来よりも統計分析と再発防止へのフィードバックがしやすい運用を開始(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

- 全社施策企画メンバーにより、あるべき文化の醸成施策、WAYの伝播促進施策、VisionDay企画を検討中(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 (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

- 2025年3月期会計リテラシー教育計画を策定中(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、継続的に実施 (7.(3)-a)

8. モニタリング体制の継続

- 策定した2025年3月期の調査方法及び計画に基づき調査を実施中。調査計画通りヒアリングが完了。ヒアリング結果の分析・レポートを開始 (8.(2)-a)

(注1) 進捗状況の末尾に記載されている番号は、2021年5月13日付「[再発防止策の追加について](#)」で開示した各再発防止策番号となっております

(注2) 青文字で記載されている部分は、前月と比較した際の主な変更点です

再発防止策の進捗状況（2024年9月）

進捗状況

1. ガバナンスの改革と推進

- ・ 四半期毎に全部室及びチーム単位で開催される事例研究会を開催。2025年3月期、第2四半期は「ダイバーシティ&インクルージョン」をテーマとして従業員全員が意見交換を継続(1.(1)-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

- ・ 2025年3月期リスク管理に係る基本方針及び年間活動計画に基づき、重要リスクに関するリスク管理計画を推進し、第3回リスク管理委員会にて報告。ガバナンス・企業文化諮問委員会、リスク管理委員会及びコンプライアンス委員会の事務局間連携会議にて再発防止策進捗状況の半期開示および今後のアジェンダに係る議論を実施(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

- ・ 内部監査室の体制強化及びキャリアパス化の一環として2024年4月1日付人事異動にて事業部門での経験が豊富な人財を新たに内部監査室長に登用及び技術部門経験者を配置(4.(1)-a、4.(2)-a)
- ・ 統制文書の更新作業が完了。9月以降で整備状況評価を実施予定(4.(3)-a)
- ・ 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実施(4.(4)-a/b/c)

5. 従業員の声を集める仕組み

- ・ 内部通報の分類を細分化し、従来よりも統計分析と再発防止へのフィードバックがしやすい形で継続(5.(1)-a)
- ・ 第三者を窓口とする目安箱について、2025年3月期に投稿された声を傾向分析し、更なる改善案を検討中(5.(2)-a)

6. 組織文化の改革・形成

- ・ 全社施策企画メンバーにより、あるべき文化の醸成施策、WAYの伝播促進施策、VisionDay企画を検討中(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(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

- ・ 2025年3月期会計リテラシー教育計画に沿って継続(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、継続的に実施(7.(3)-a)

8. モニタリング体制の継続

- ・ 策定した2025年3月期の調査方法及び計画に基づき調査を実施。ヒアリング結果の分析・レポートが完了。ガバナンス・企業文化諮問委員会にて報告を実施(8.(2)-a)

(注1) 進捗状況の末尾に記載されている番号は、2021年5月13日付「[再発防止策の追加について](#)」で開示した各再発防止策番号となっております

(注2) 青文字で記載されている部分は、前月と比較した際の主な変更点です

5

補足資料

- 2025年3月期 第2四半期（7-9月）業績
- 四半期業績の推移

詳細な業績データ（Excel形式）は、以下リンク先の「関連資料」に掲載しております

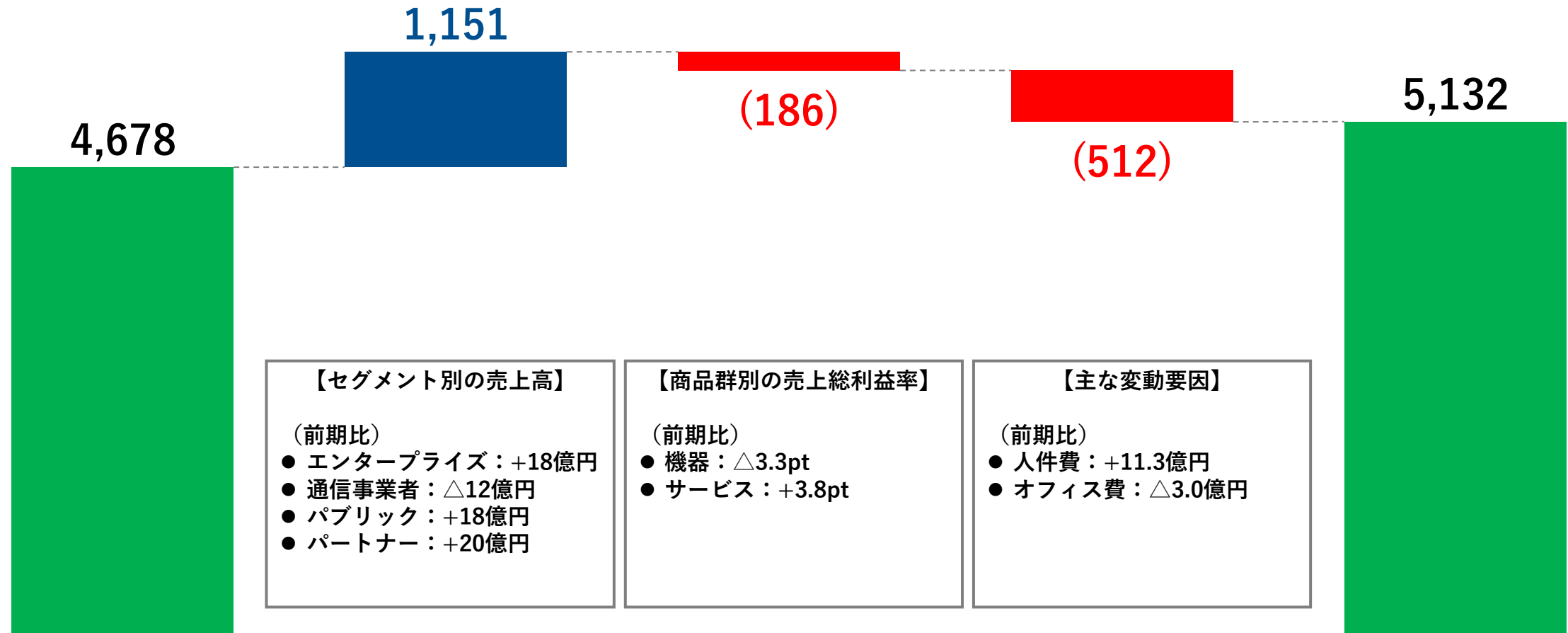
<https://www.netone.co.jp/ir/library/presentation/>

2025年3月期 第2四半期（7-9月）業績

(単位：百万円)	2024/03 Q2 (7-9月)		2025/03 Q2 (7-9月)		前年同四半期比		
					増減額	増減率	
受注高	41,899		47,420		+5,520	+13.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 堅調に推移 ● 前期比：エンタープライズ事業+20億円、通信事業者事業+21億円、パブリック事業+6億円、パートナー事業+5億円
売上高	50,525	100.0%	55,033	100.0%	+4,507	+8.9%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注残高の消化が想定以上に進捗し、好調に推移 ● 前期比：エンタープライズ事業+18億円、通信事業者事業△12億円、パブリック事業+18億円、パートナー事業+20億円
売上原価	37,614	74.4%	41,156	74.8%	+3,542	+9.4%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上総利益率：前期比△0.4pt <ul style="list-style-type: none"> ✓ 機器：前期比△3.3pt（前期：23.0%、当期：19.7%） <ul style="list-style-type: none"> ・ 前期はパートナー事業で為替が大きくプラスに影響、当期はほぼ影響なし ✓ サービス：前期比+3.8pt（前期：28.4%、当期：32.2%） <ul style="list-style-type: none"> ・ 提供価格の適正化が徐々に寄与 ✓ サービス比率：前期比△3.7pt（前期：47.9%、当期：44.2%） <ul style="list-style-type: none"> ・ サービスは同水準で推移。一方、大型機器案件もあり、比率は減少
売上総利益	12,911	25.6%	13,877	25.2%	+965	+7.5%	
販売費及び一般管理費	8,232	16.3%	8,744	15.9%	+512	+6.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 前期比：人件費+11.3億円、オフィス費△3.0億円
営業利益	4,678	9.3%	5,132	9.3%	+453	+9.7%	<ul style="list-style-type: none"> ● 次ページに増減要因を記載
経常利益	4,698	9.3%	5,118	9.3%	+420	+8.9%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,195	6.3%	3,833	7.0%	+637	+20.0%	<ul style="list-style-type: none"> ● 「歴史的経緯を持つプロバイダ非依存アドレス」の売却により、特別利益が約5億円発生

2025年3月期 第2四半期（7-9月）業績 営業利益の増減要因

(単位：百万円)



【セグメント別の売上高】
(前期比)
 ● エンタープライズ：+18億円
 ● 通信事業者：△12億円
 ● パブリック：+18億円
 ● パートナー：+20億円

【商品群別の売上総利益率】
(前期比)
 ● 機器：△3.3pt
 ● サービス：+3.8pt

【主な変動要因】
(前期比)
 ● 人件費：+11.3億円
 ● オフィス費：△3.0億円

2024/03 Q2 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 Q2 営業利益 (実績)

2025年3月期 第2四半期（7-9月）業績

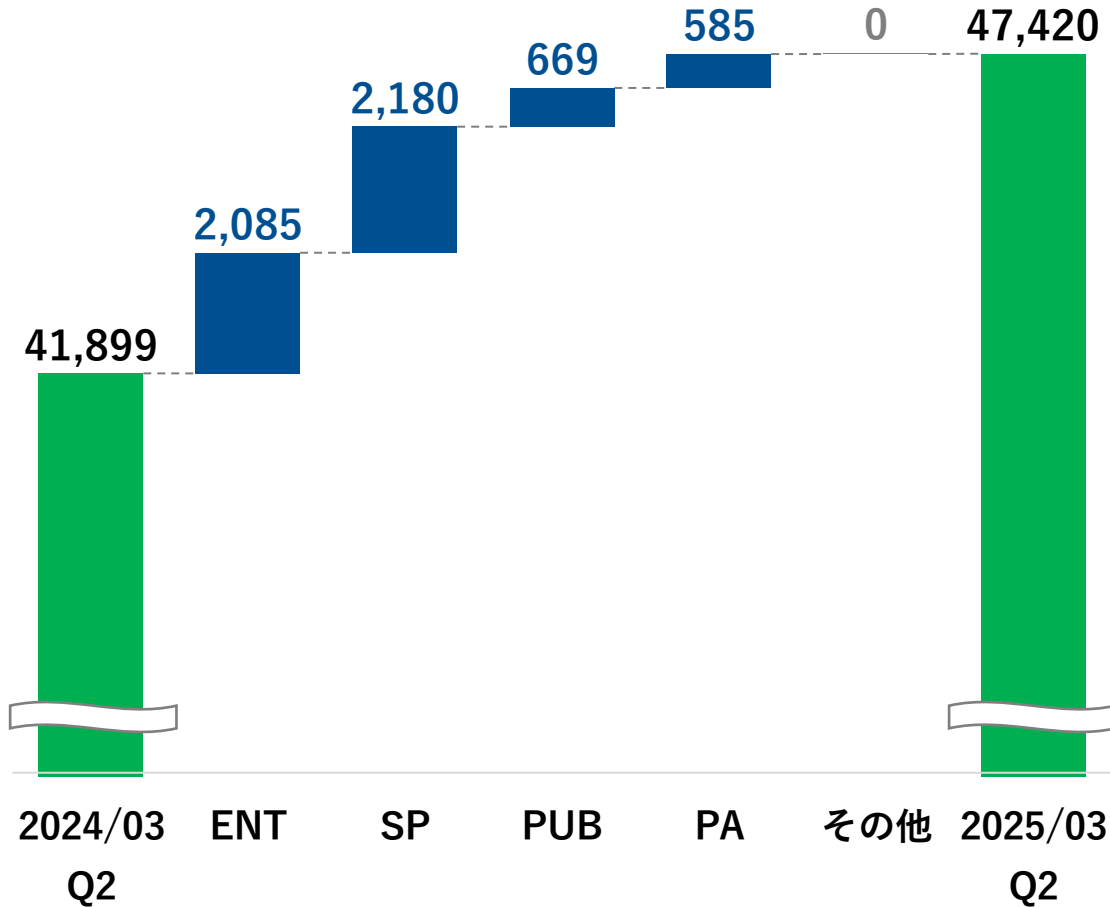
セグメント別の受注高・売上高・売上総利益・営業利益

(単位：百万円)		2024/03		2025/03		前年同四半期比		
		Q2 (7-9月)		Q2 (7-9月)		増減額	増減率	
エンタープライズ	受注高	13,027		15,113		+2,085	+16.0%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：金融業はクラウド活用及びセキュリティ対策で好調。製造業はスマートマニュファクチャリング及びセキュリティ対策で好調。非製造はセキュリティ対策案件を獲得するものの、多少弱含み ● 売上高：製造業を中心に増加 ● 売上総利益率：前期比+0.9pt ✓ 案件収益性の改善によって、売上総利益率が増加
	サービス (率)	7,834	60.1%	7,900	52.3%	+66	+0.8%	
	売上高	13,511		15,399		+1,888	+14.0%	
	サービス (率)	7,942	58.8%	8,387	54.5%	+444	+5.6%	
	売上総利益 (率)	3,555	26.3%	4,183	27.2%	+628	+17.7%	
	営業利益 (率)	1,117	8.3%	1,701	11.0%	+583	+52.2%	
通信事業者	受注高	6,123		8,304		+2,180	+35.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：前期比では各通信事業者で伸長。一方で、計画比では弱含みで進捗 ● 売上高：前期の大型機器案件が剥落したことで減少 ● 売上総利益率：前期比±0pt ✓ 前期と同水準で推移
	サービス (率)	2,829	46.2%	3,485	42.0%	+656	+23.2%	
	売上高	11,854		10,561		(1,292)	△10.9%	
	サービス (率)	5,702	48.1%	5,544	52.5%	(157)	△2.8%	
	売上総利益 (率)	2,788	23.5%	2,477	23.5%	(310)	△11.1%	
	営業利益 (率)	1,320	11.1%	895	8.5%	(424)	△32.2%	
パブリック	受注高	13,071		13,741		+669	+5.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：自治体ではセキュリティ・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 ● 売上高：自治体を中心に増加 ● 売上総利益率：前期比+3.6pt ✓ 提供価格の適正化が徐々に寄与
	サービス (率)	7,255	55.5%	8,082	58.8%	+827	+11.4%	
	売上高	12,343		14,210		+1,867	+15.1%	
	サービス (率)	8,406	68.1%	8,091	56.9%	(314)	△3.7%	
	売上総利益 (率)	3,007	24.4%	3,980	28.0%	+973	+32.4%	
	営業利益 (率)	466	3.8%	1,104	7.8%	+637	+136.7%	
パートナー	受注高	9,676		10,261		+585	+6.0%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：パートナー企業との協業が好調に推移 ● 売上高：Q1受注の大型案件が寄与 ● 売上総利益率：前期比△5.4pt ✓ 前期は為替が大きくプラスに影響、当期はほぼ影響なし ✓ 上記に加え、大型機器案件も多少の減少影響に
	サービス (率)	1,995	20.6%	2,364	23.0%	+369	+18.5%	
	売上高	12,817		14,862		+2,044	+16.0%	
	サービス (率)	2,151	16.8%	2,313	15.6%	+162	+7.5%	
	売上総利益 (率)	3,038	23.7%	2,718	18.3%	(319)	△10.5%	
	営業利益 (率)	2,064	16.1%	1,675	11.3%	(388)	△18.8%	

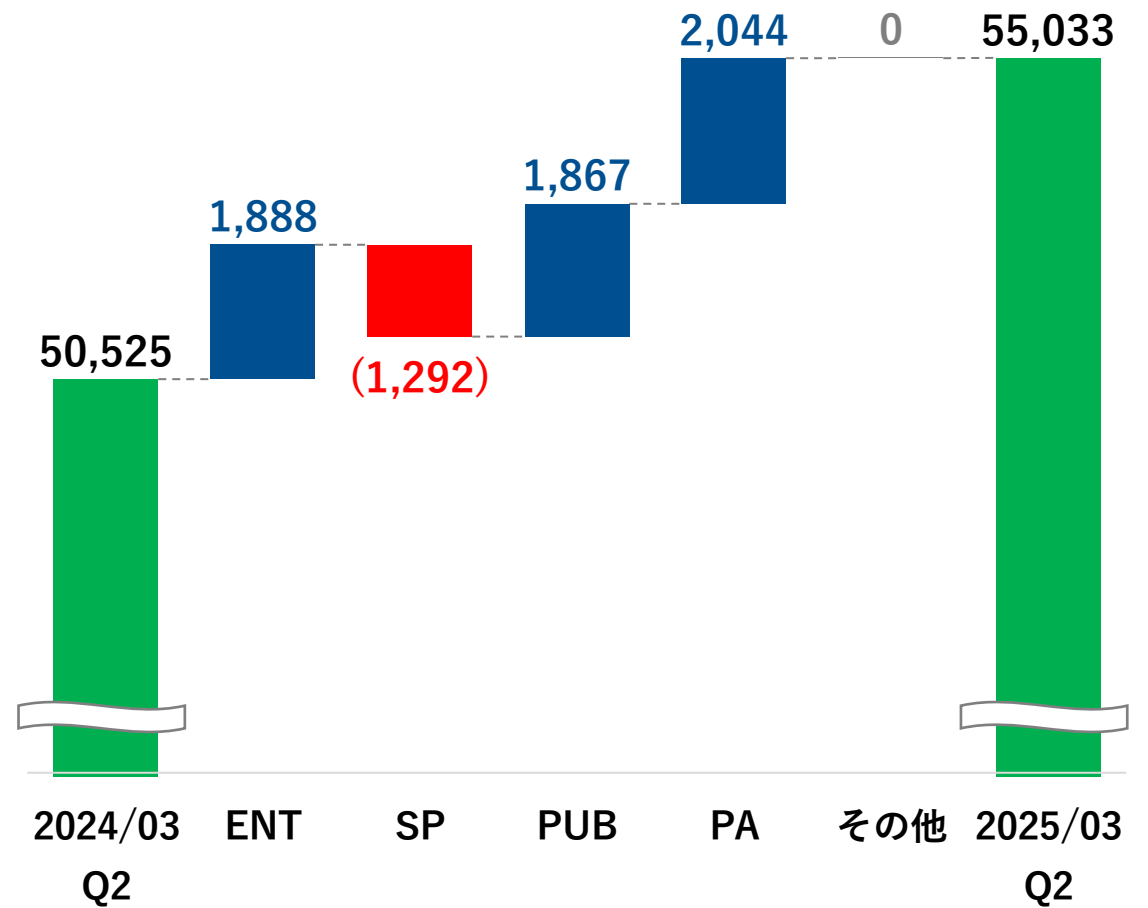
2025年3月期 第2四半期（7-9月）業績 セグメント別の受注高・売上高の増減

(単位：百万円)

受注高

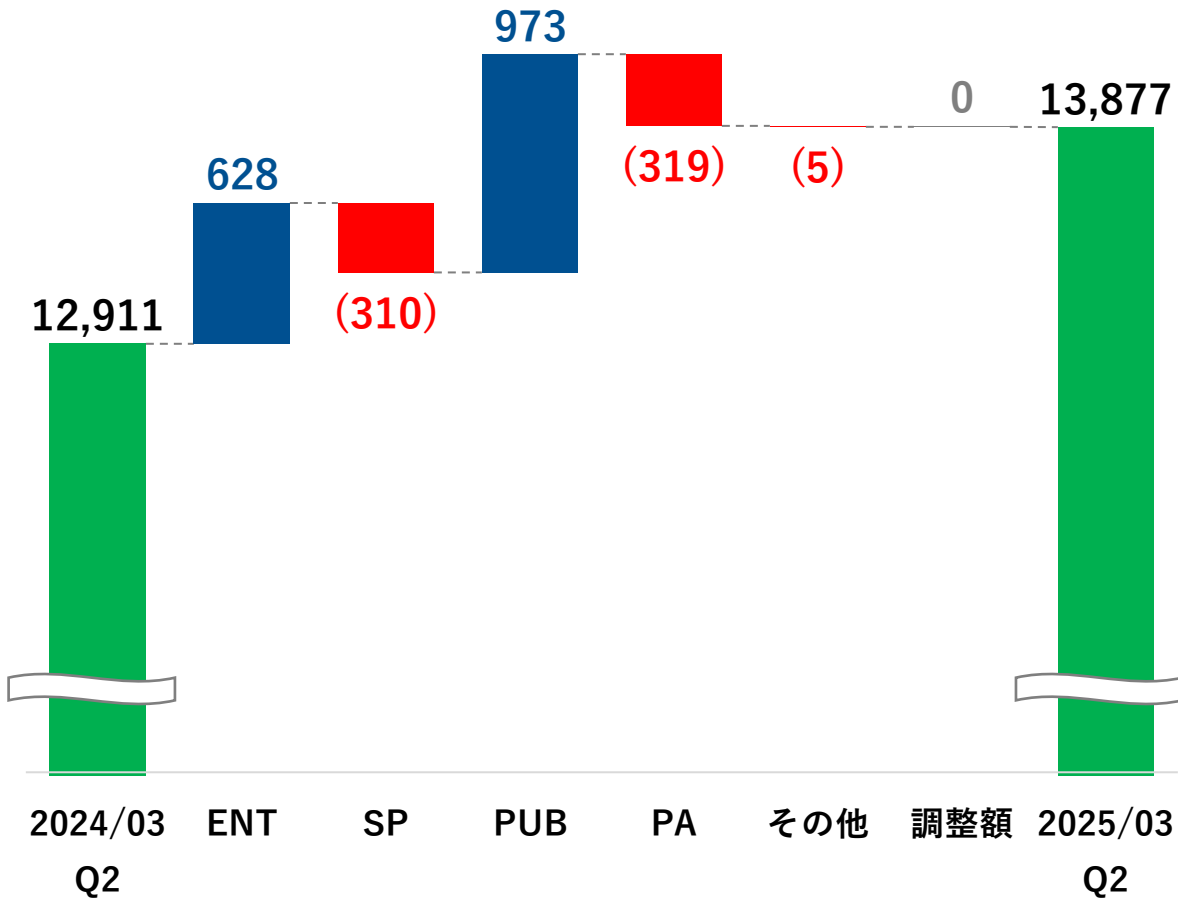


売上高

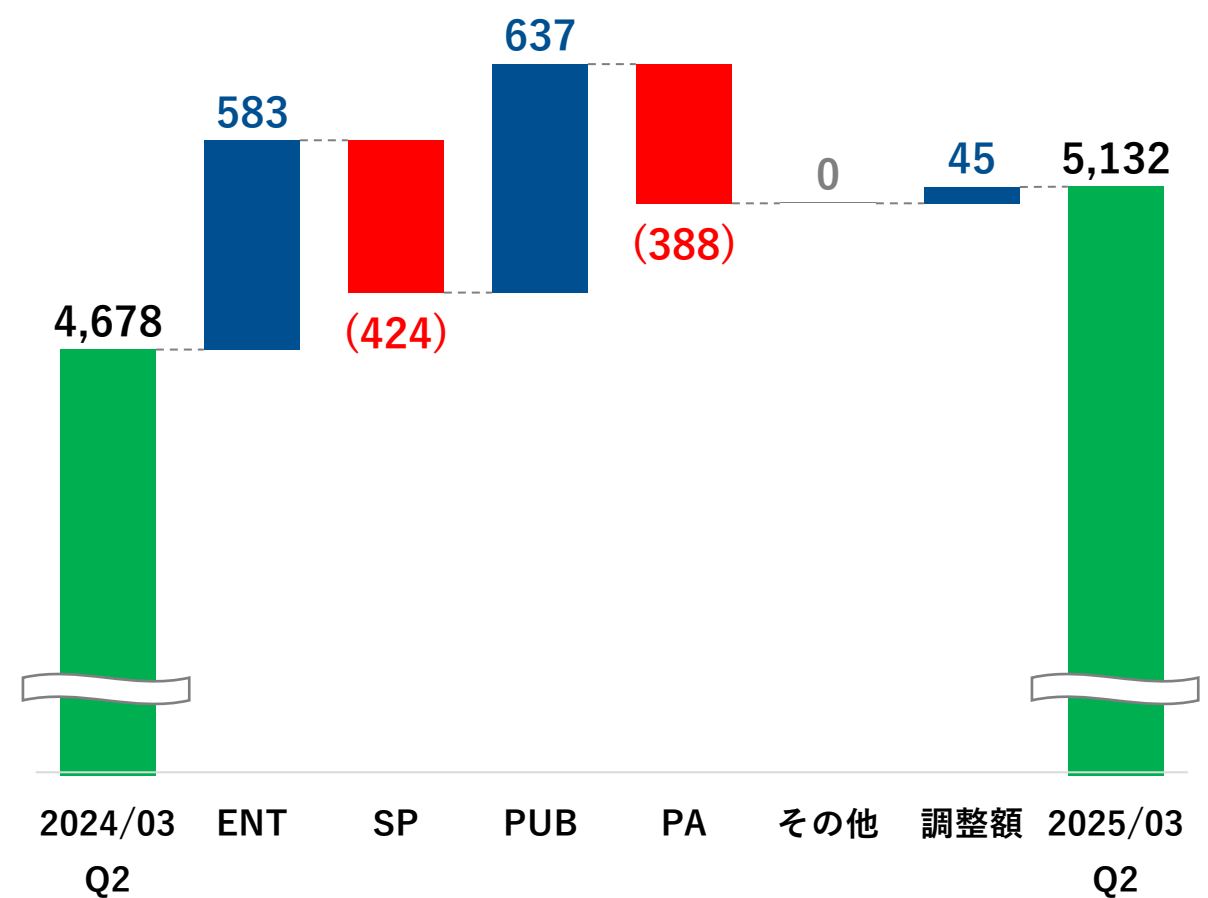


2025年3月期 第2四半期（7-9月）業績 セグメント別の売上総利益・営業利益の増減

売上総利益



営業利益



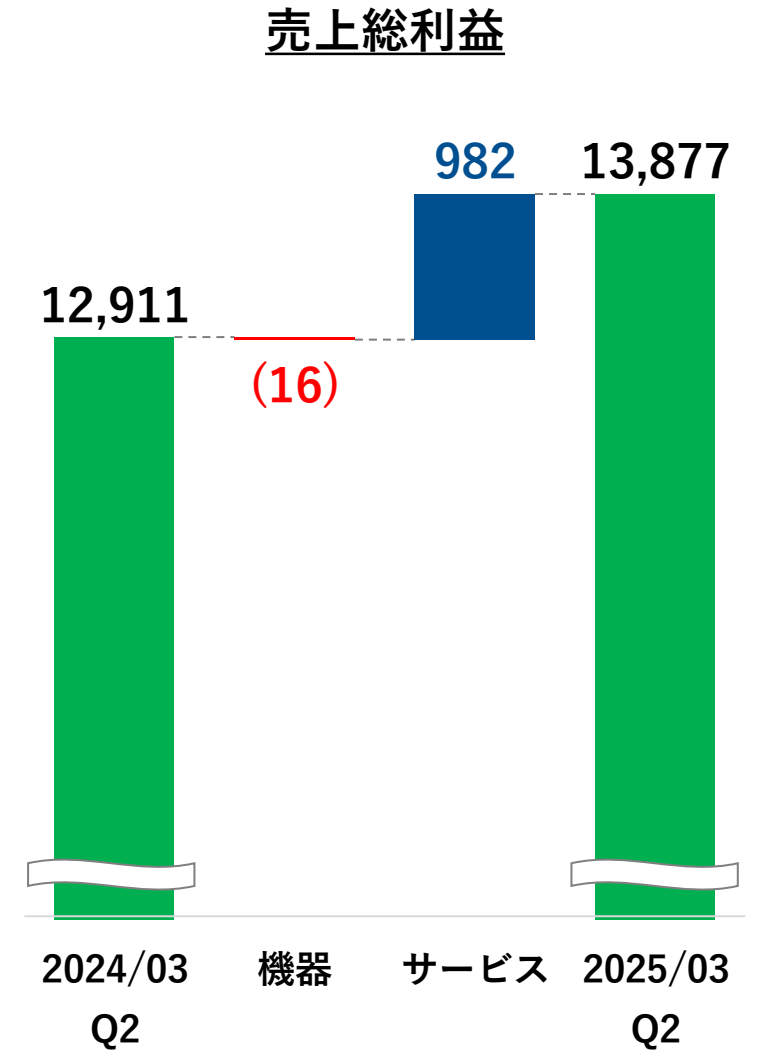
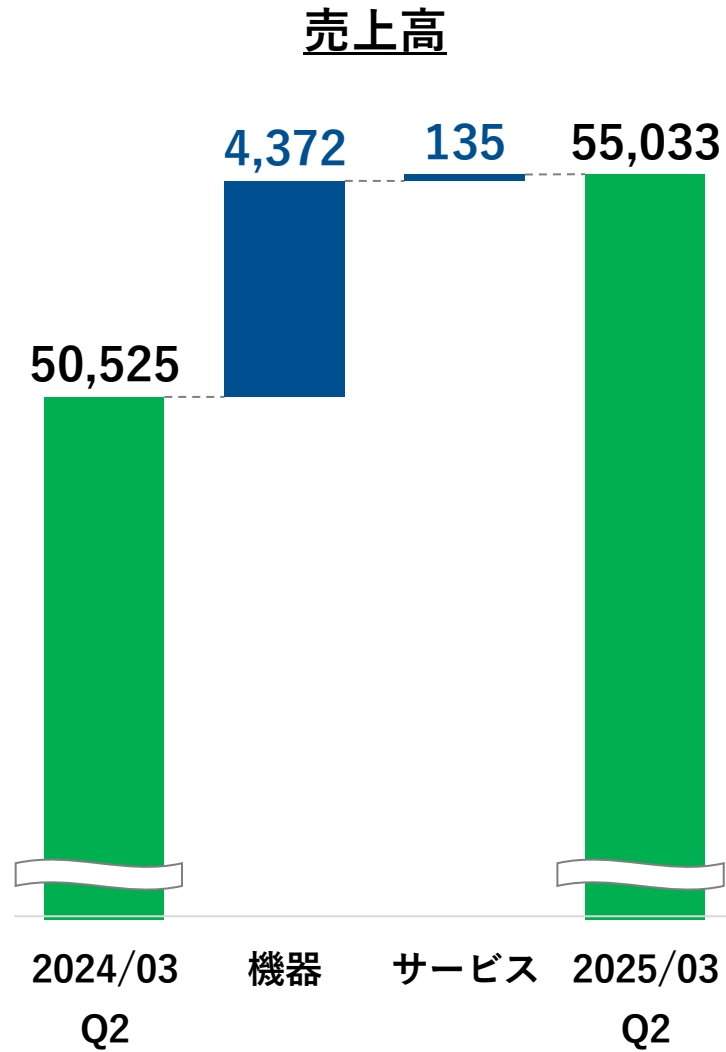
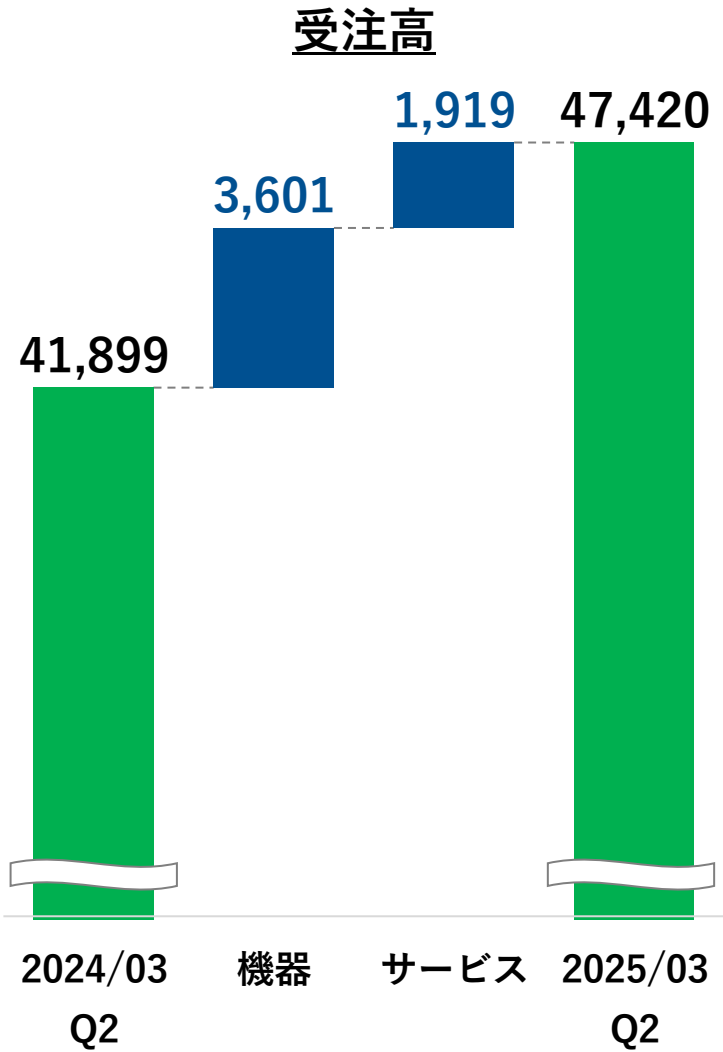
2025年3月期 第2四半期（7-9月）業績 商品群別の受注高・売上高・売上総利益

【サービス比率】 受注高：46.0%（△1.5pt）、売上高：44.2%（△3.7pt）

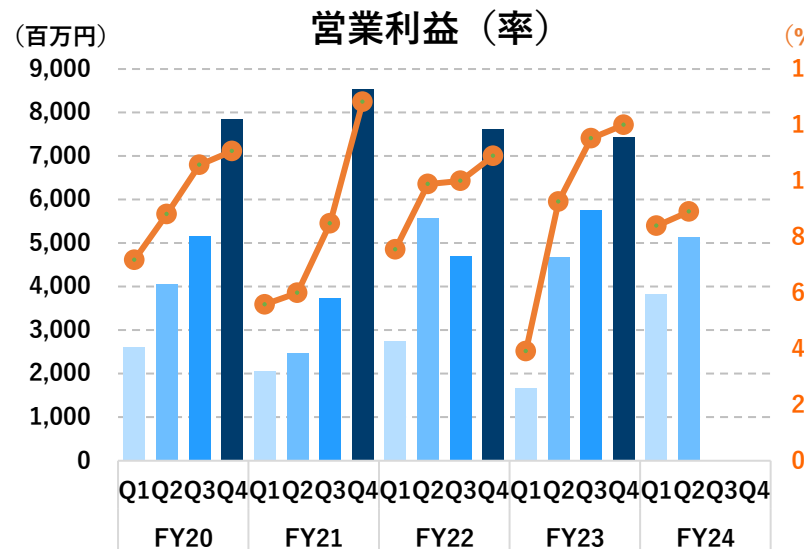
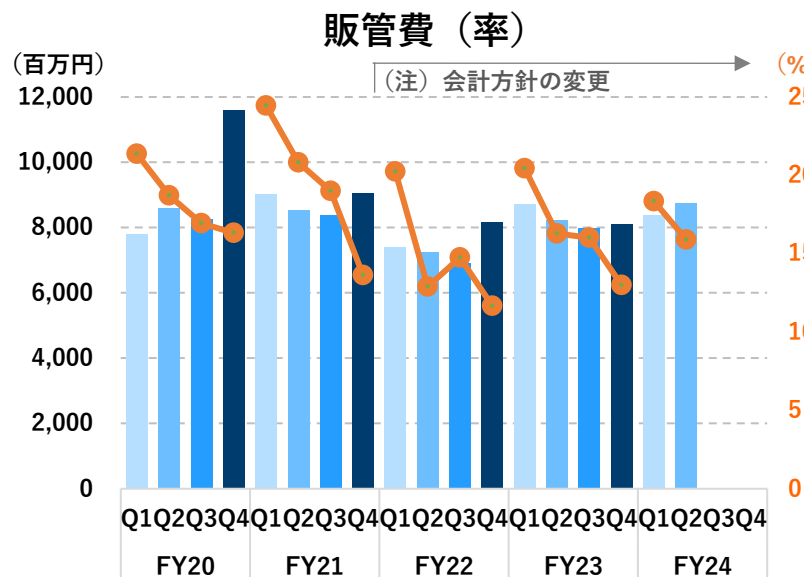
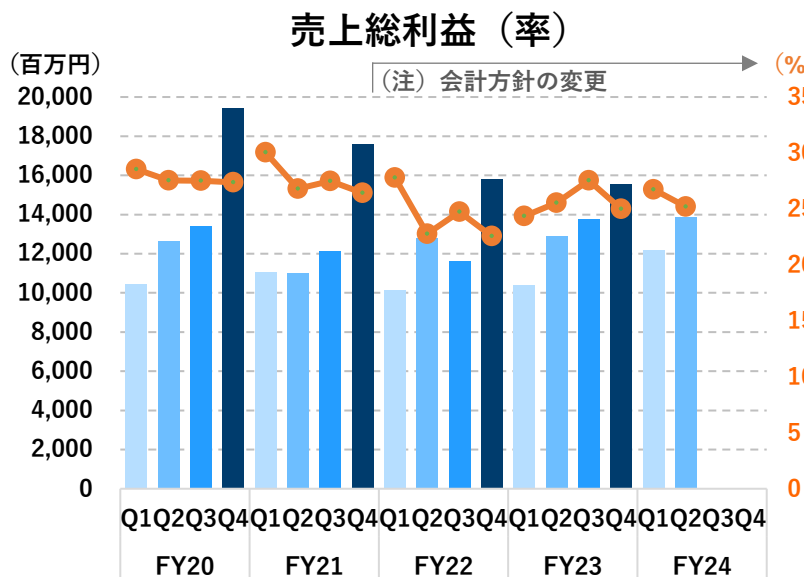
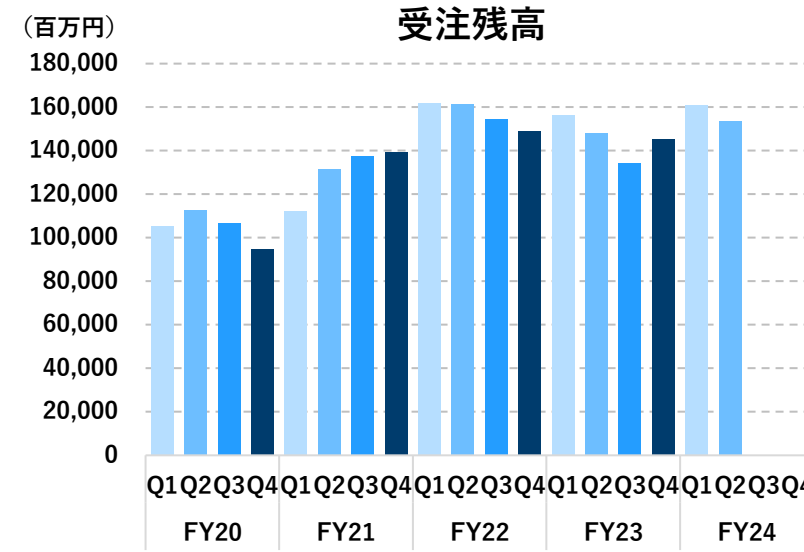
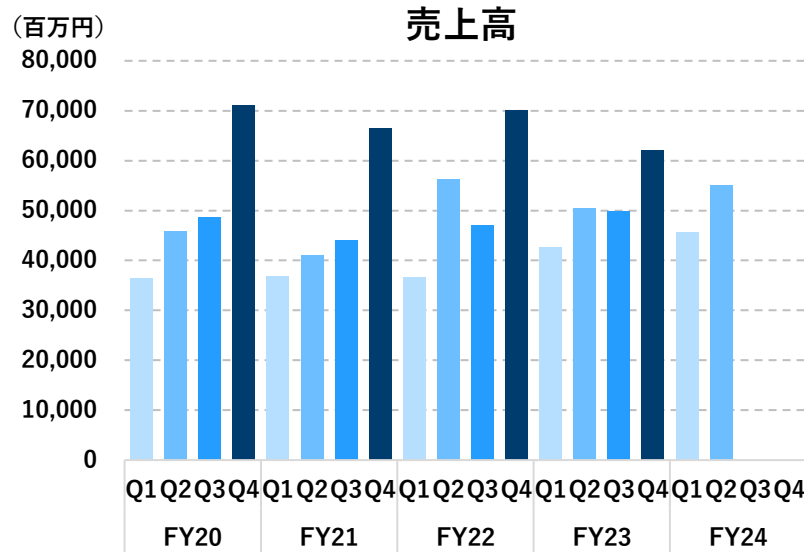
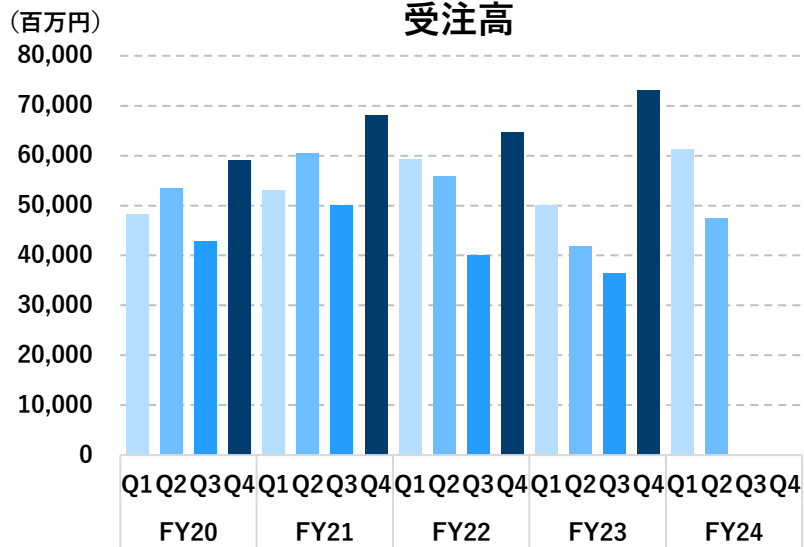
(単位：百万円)	2024/03 Q2 (7-9月)		2025/03 Q2 (7-9月)		前年同四半期比		
					増減額	増減率	
機器	受注高	21,984	25,585		+3,601	+16.4%	● 受注高：通信事業者事業における受注高の伸長、及び、エンタープライズ事業における機器案件の受注等により増加
	売上高	26,322	30,695		+4,372	+16.6%	● 売上高：パートナー事業やエンタープライズ事業における大型機器案件等で伸長
	売上総利益（率）	6,048 23.0%	6,032 19.7%		(16)	△0.3%	● 売上総利益率：前期比△3.3pt ✓ 前期はパートナー事業で為替が大きくプラスに影響、当期はほぼ影響なし
サービス	受注高	19,914	21,834		+1,919	+9.6%	● 受注高：パブリック事業を中心にマネージドサービスが拡大
	売上高	24,203	24,338		+135	+0.6%	● 売上高：前期と同水準で推移
	売上総利益（率）	6,862 28.4%	7,844 32.2%		+982	+14.3%	● 売上総利益率：前期比+3.8pt ✓ 提供価格の適正化が徐々に寄与

2025年3月期 第2四半期（7-9月）業績 商品群別の受注高・売上高・売上総利益の増減

(単位：百万円)



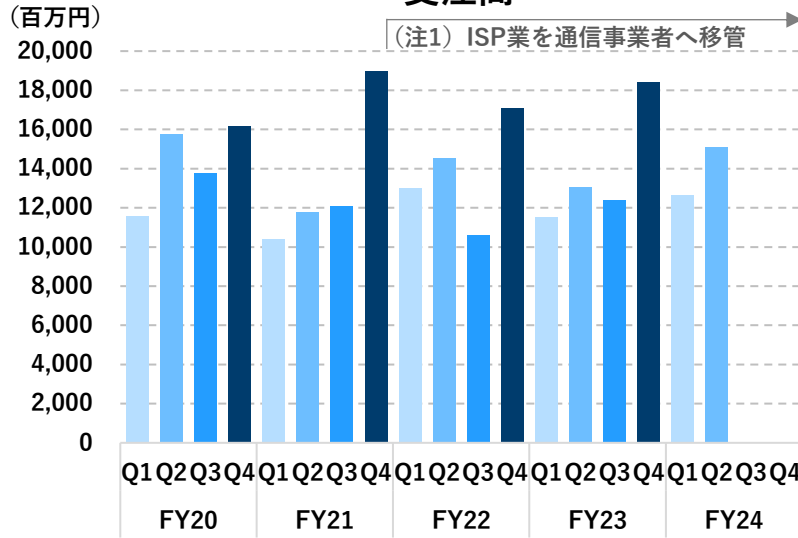
四半期業績の推移 全社



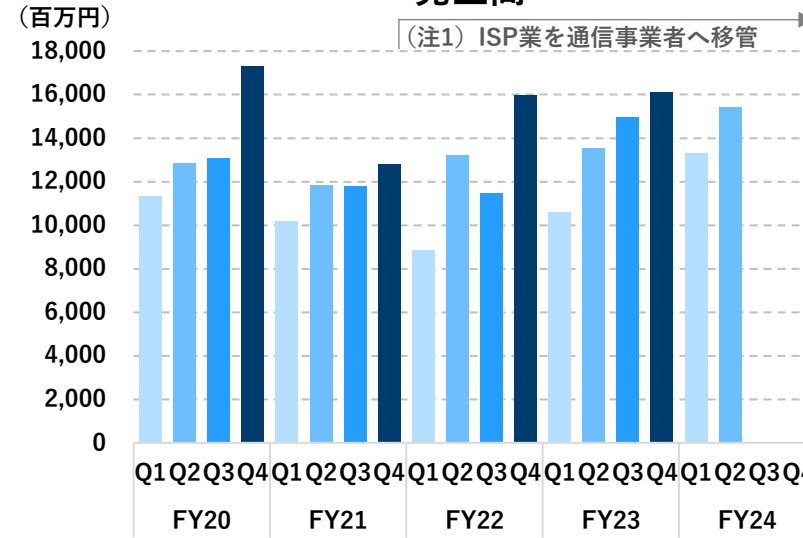
四半期業績の推移

エンタープライズ事業

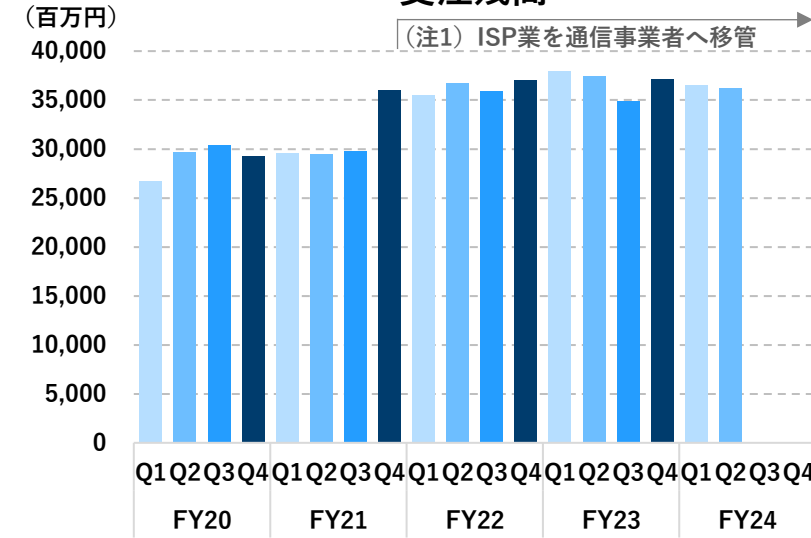
受注高



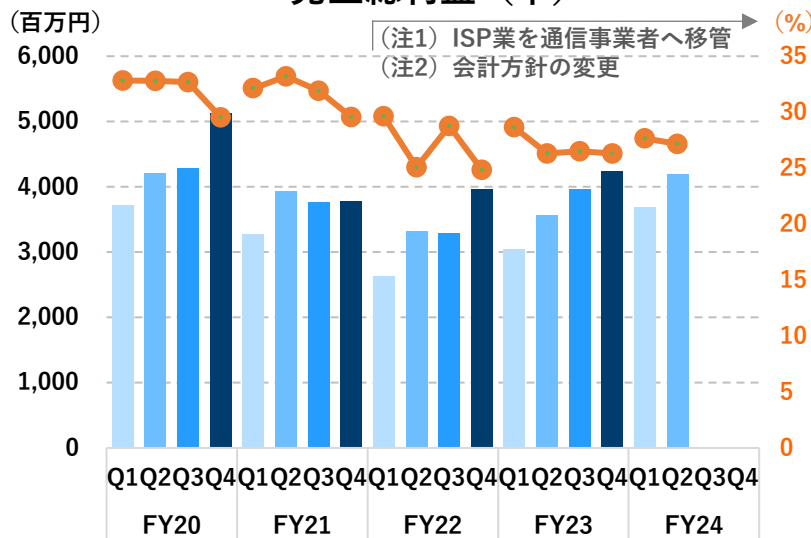
売上高



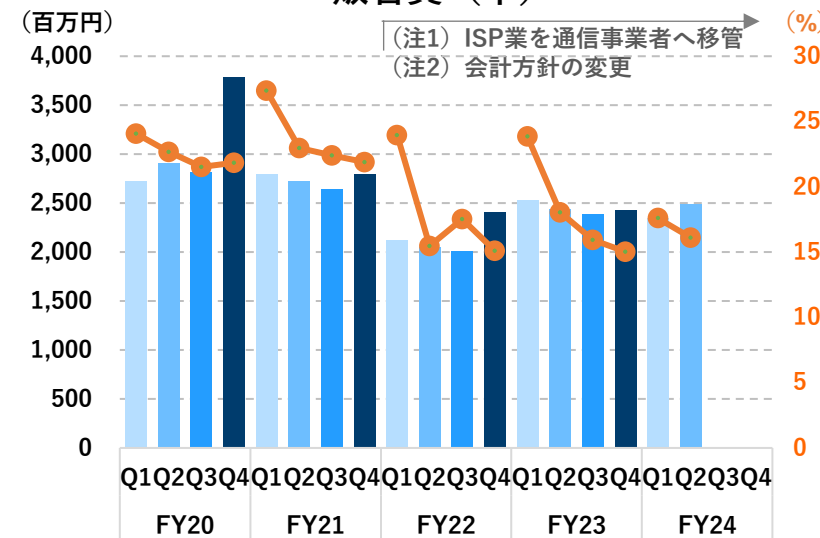
受注残高



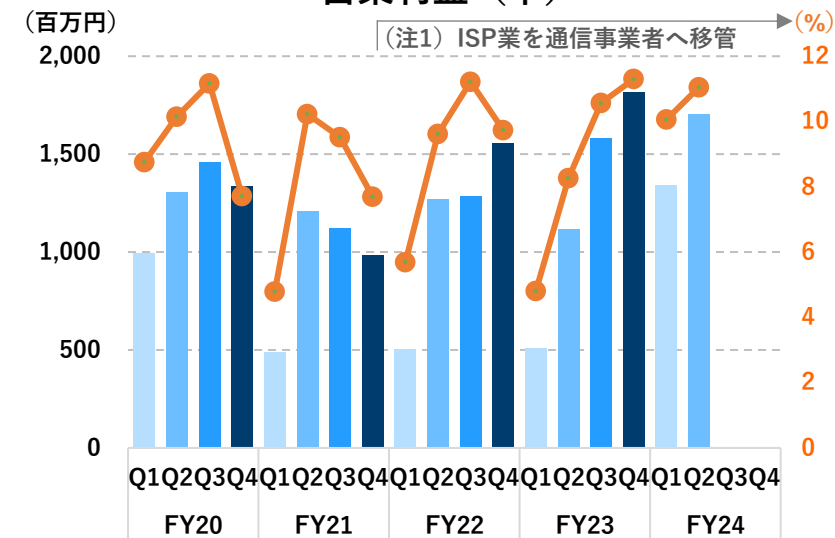
売上総利益 (率)



販管費 (率)

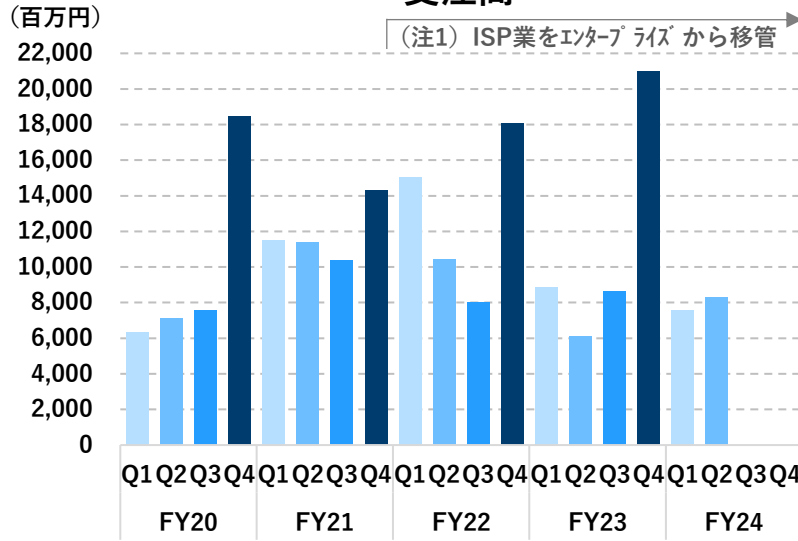


営業利益 (率)

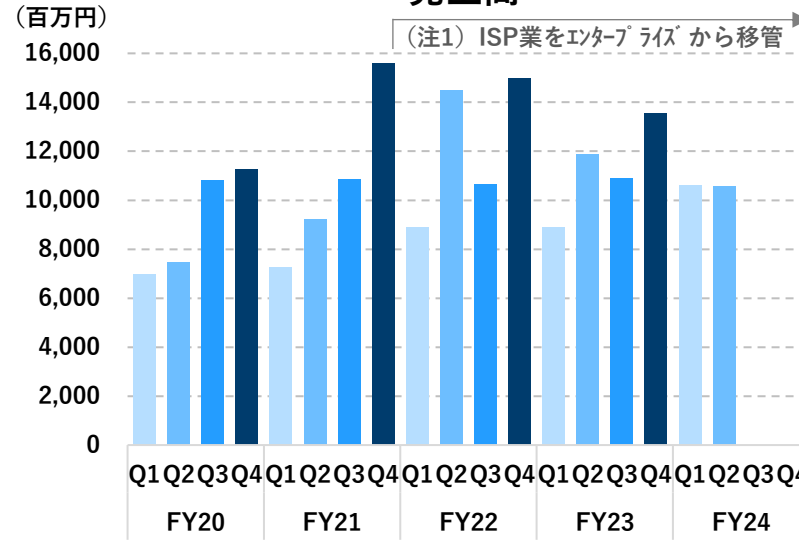


四半期業績の推移 通信事業者事業

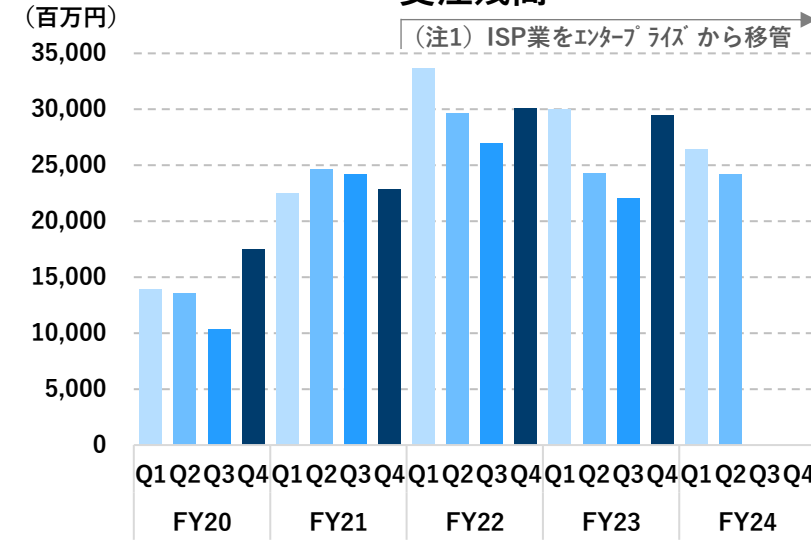
受注高



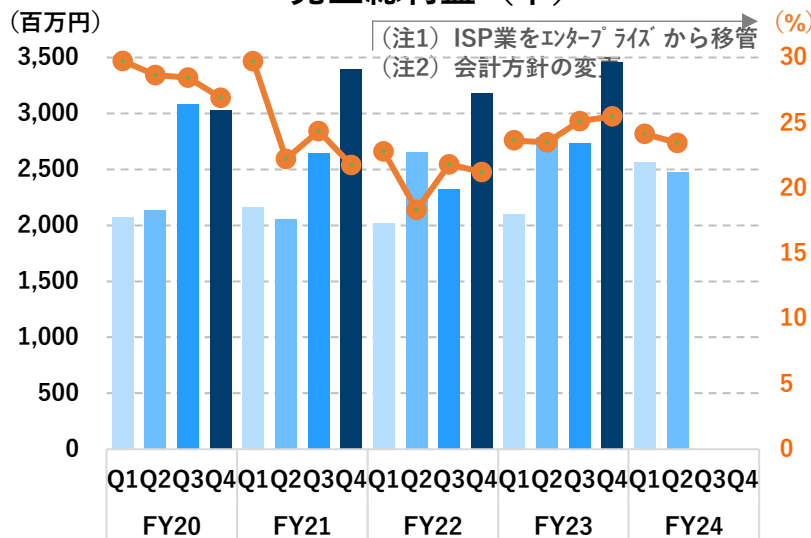
売上高



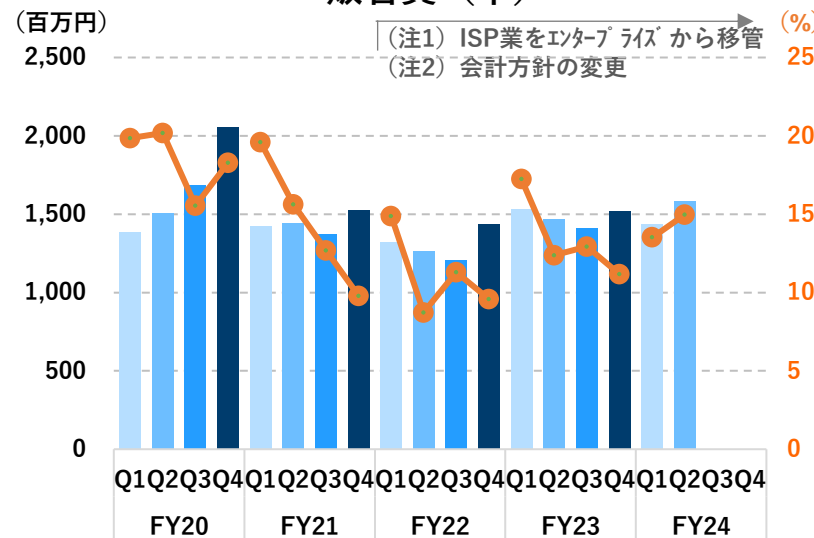
受注残高



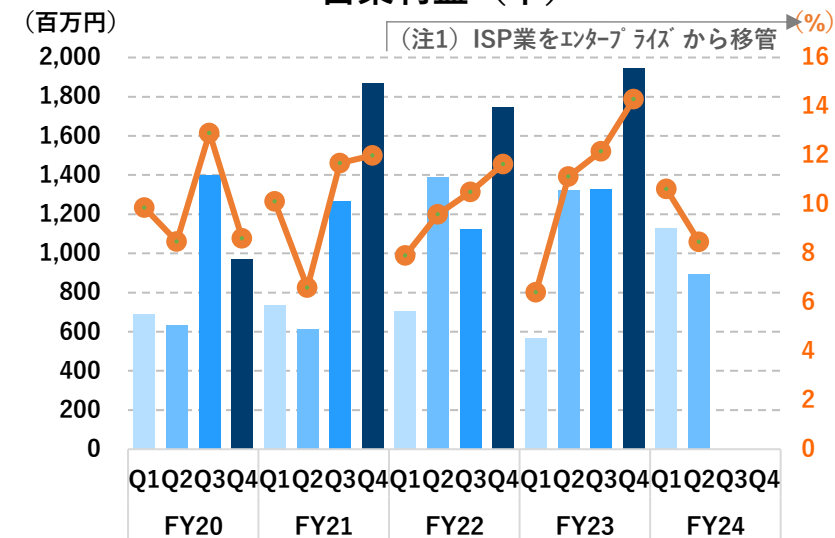
売上総利益 (率)



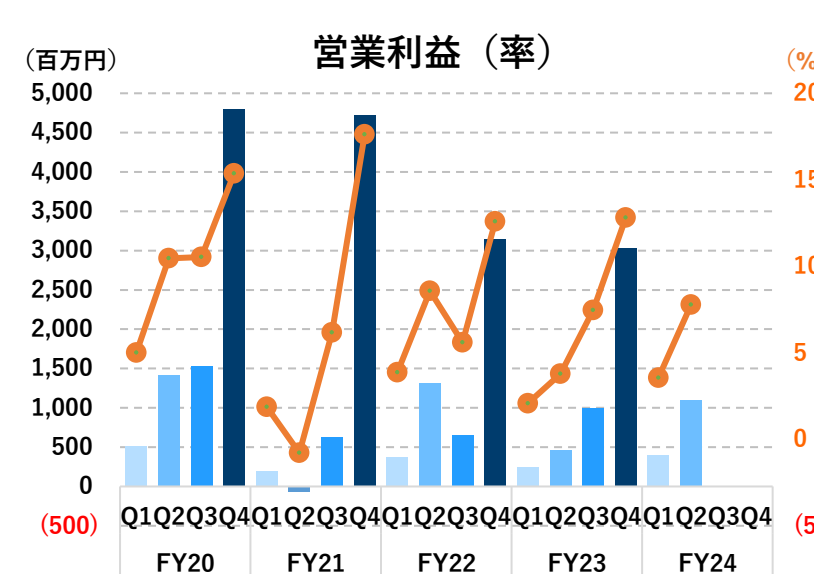
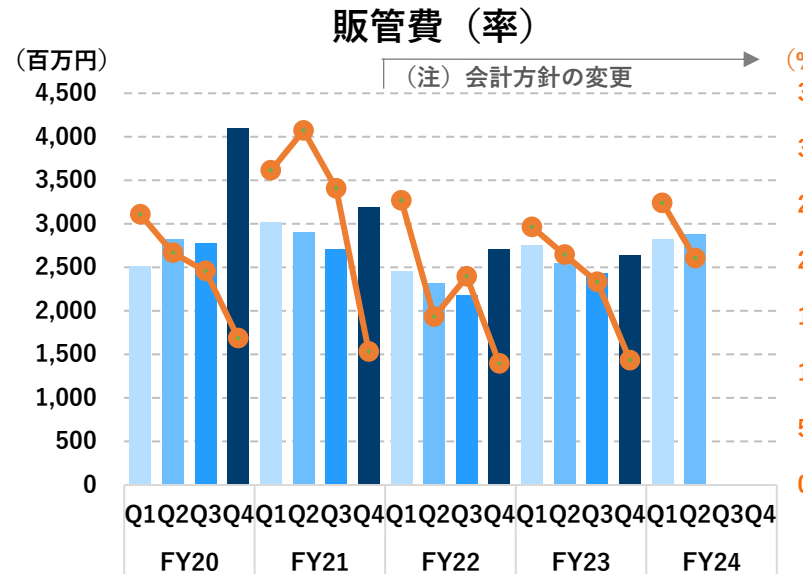
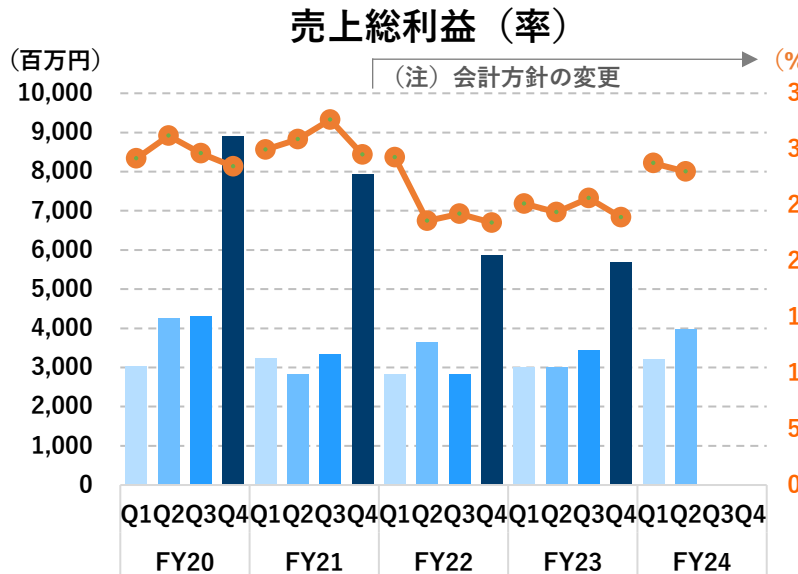
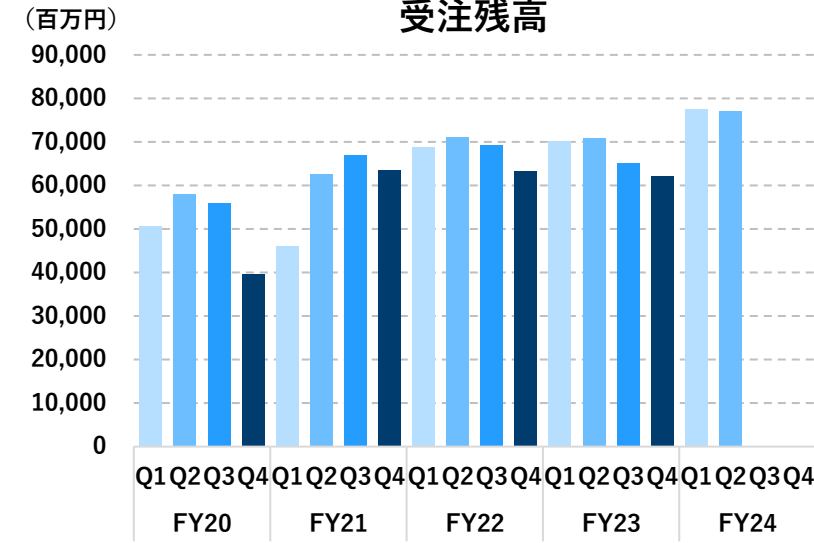
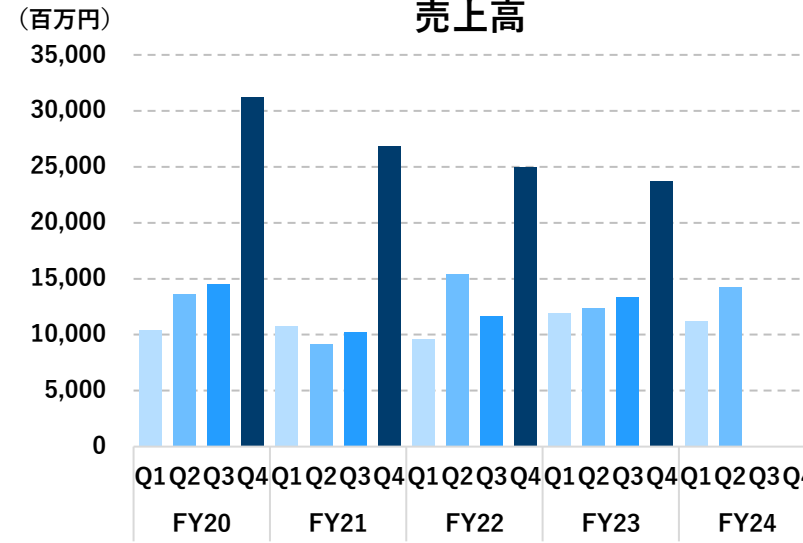
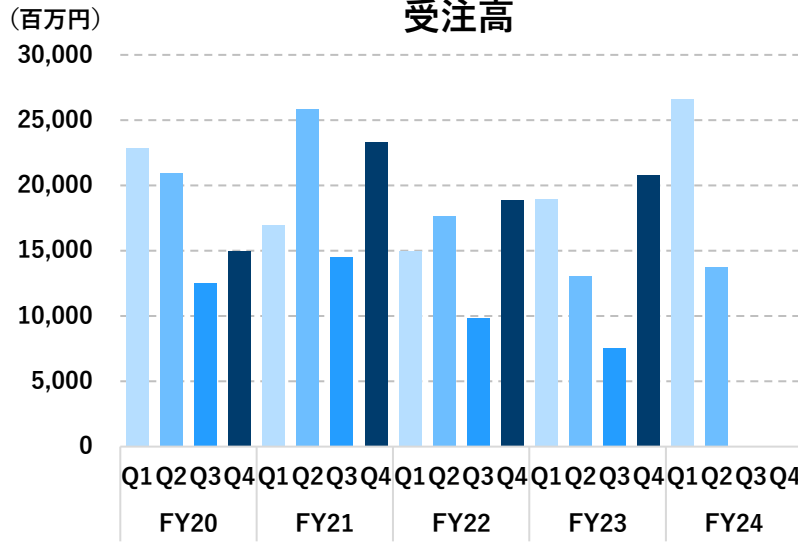
販管費 (率)



営業利益 (率)

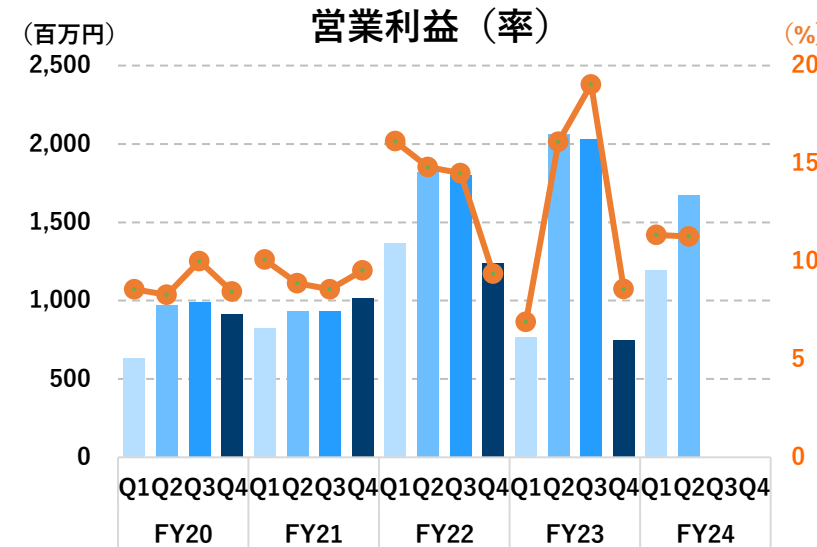
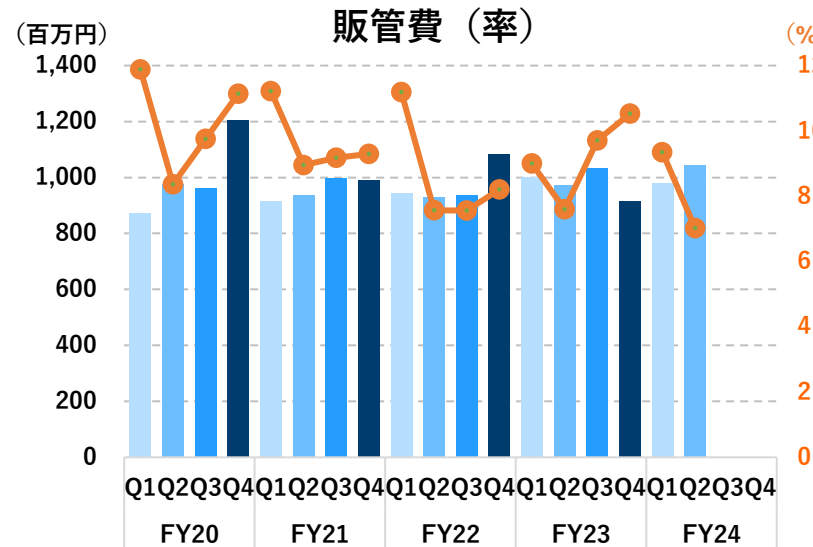
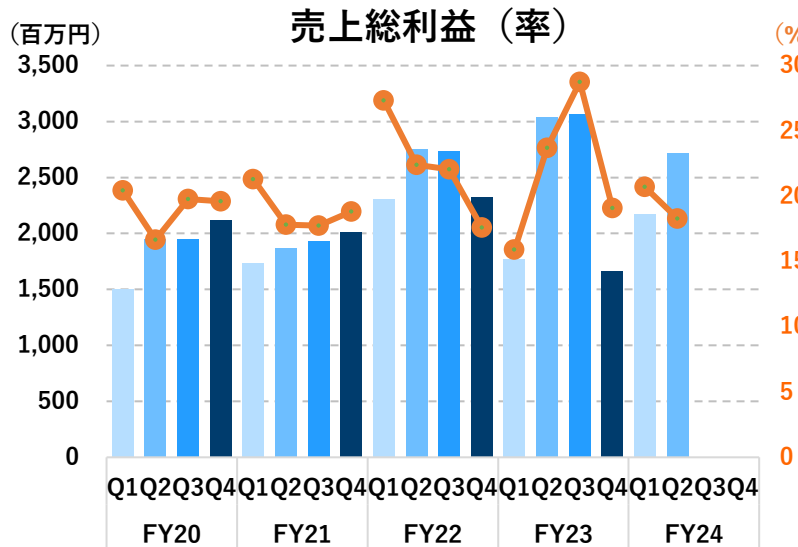
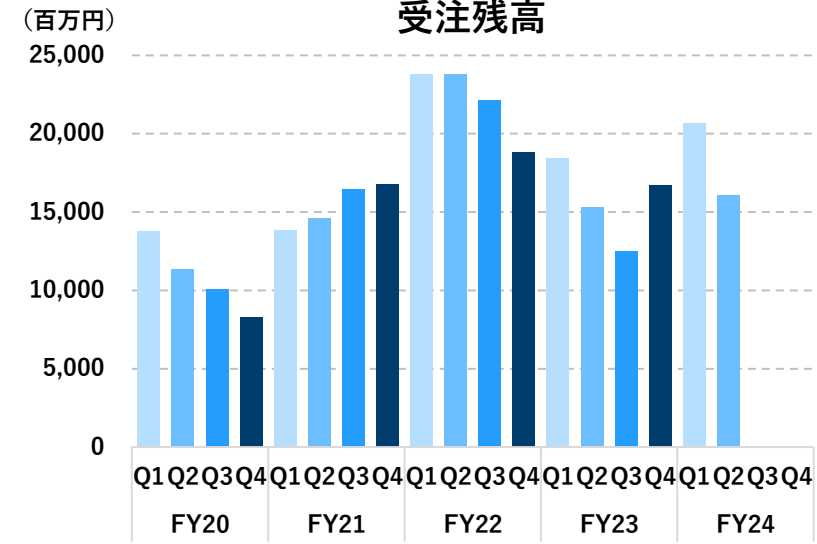
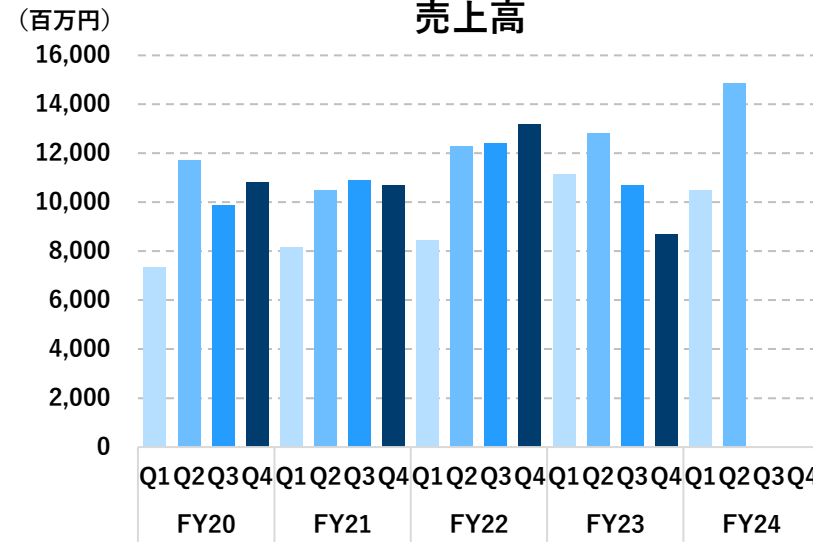
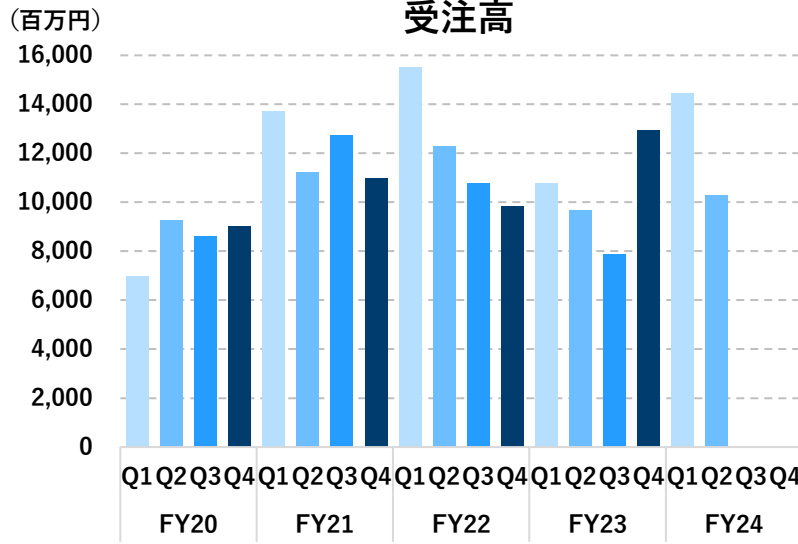


四半期業績の推移 パブリック事業



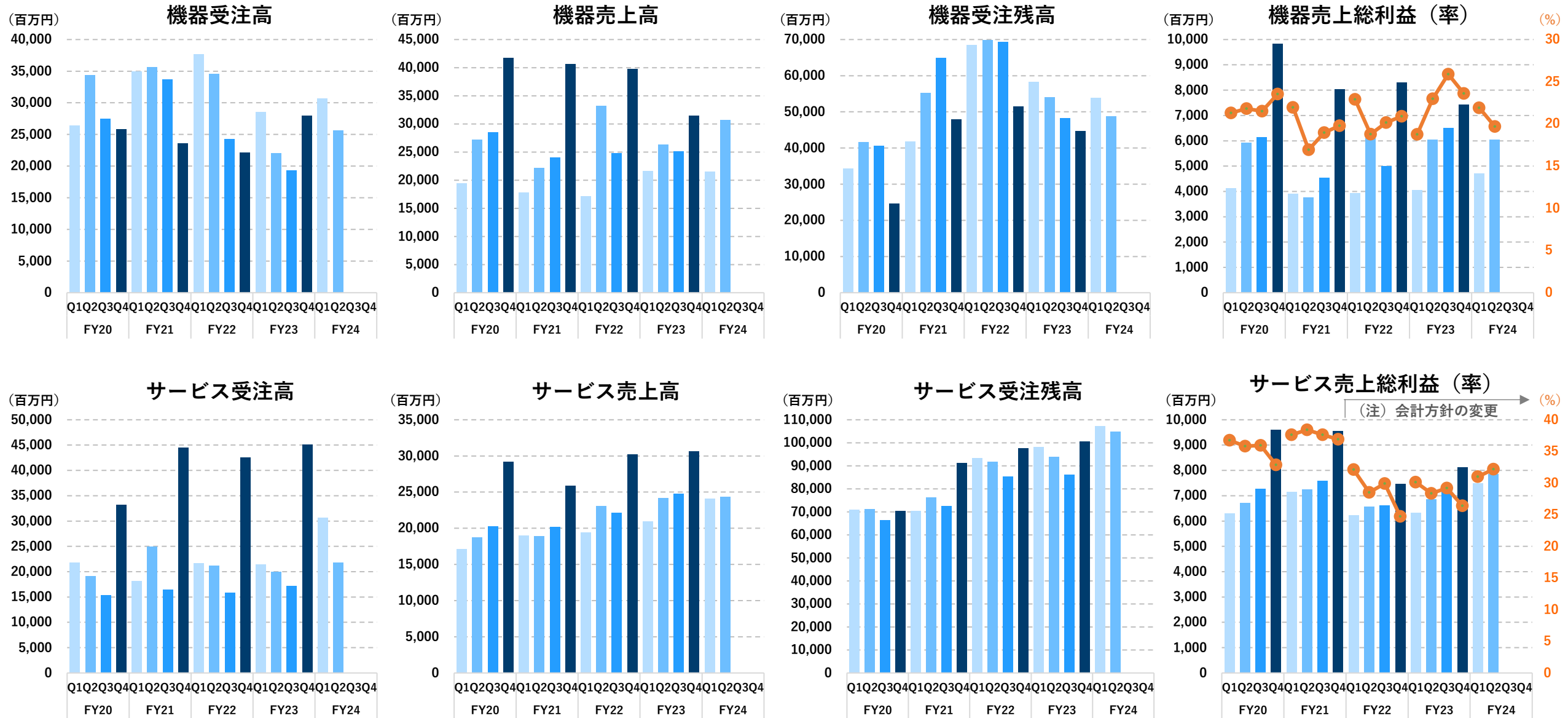
四半期業績の推移

パートナー事業



四半期業績の推移

機器商品群・サービス商品群



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」に掲載しております
<https://www.netone.co.jp/ir/policy/business/>