

ネットワンシステムズのウェブサイト

当社では、ウェブサイトでも Annual Report を掲載しています。ぜひ、併せてご覧ください。

<https://report.netone.co.jp/ja/index.html>



その他、より詳細な情報につきましては以下の各ウェブサイトをご覧ください。

■ IR 情報

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

決算説明会資料や有価証券報告書などの IR 資料のほか、IR ニュースなどを掲載しています。



■ CSR 情報

<https://www.netone.co.jp/company/csr.html>

社会・環境面の基本的な考え方や取り組み概要を掲載しています。



■ コーポレートガバナンス

<https://www.netone.co.jp/ir/policy/governance.html>

コーポレートガバナンス報告書のほか、当社のガバナンスに関するガイドラインなどを掲載しています。



つながる みる かわる



Annual Report 2019

ネットワンシステムズ株式会社

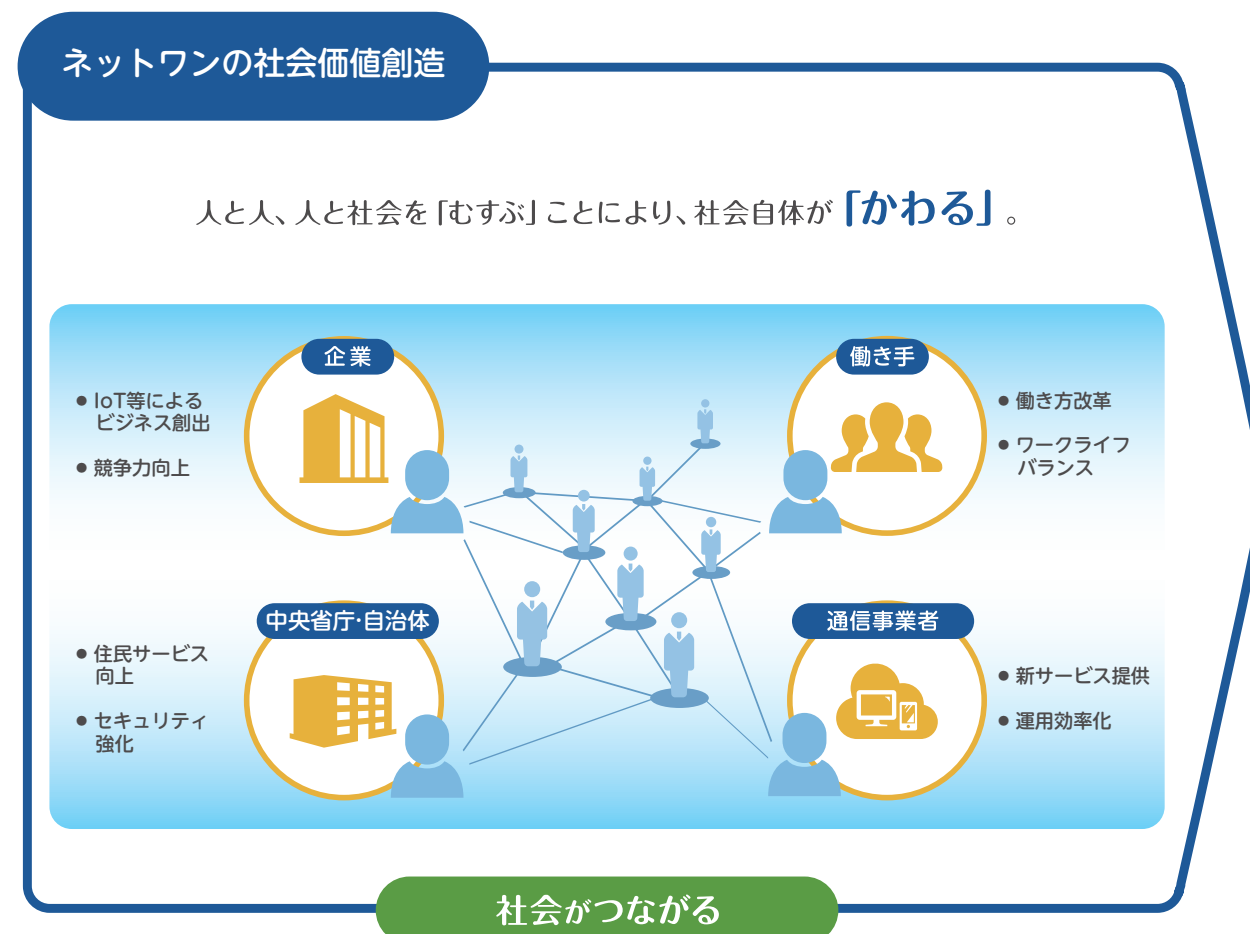
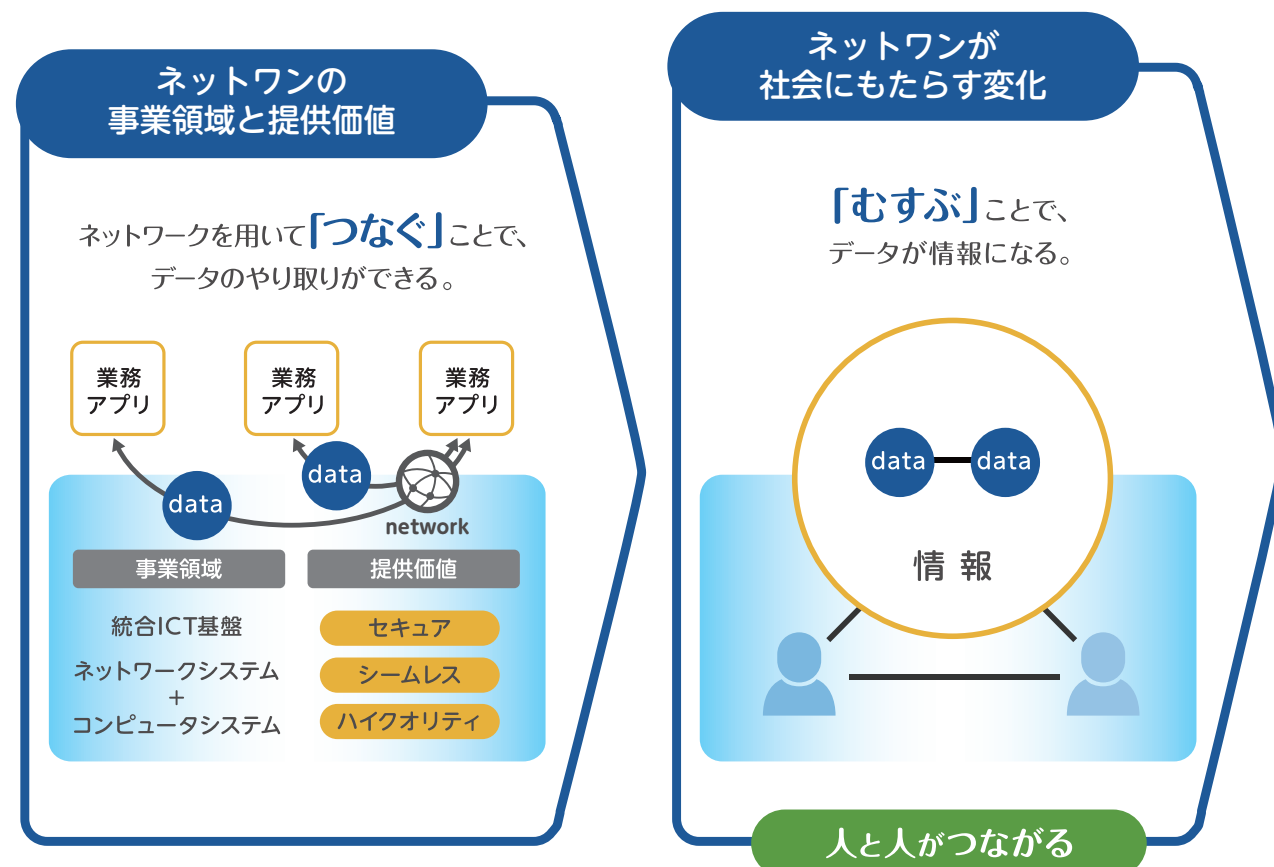
〒100-7024 東京都千代田区丸の内二丁目7番2号 JPタワー
03-6256-0615 (広報・IR室)



ネットワンシステムズ株式会社

ネットワークシステムズは、 「つながる」「むすぶ」ことでICTの利活用を支援し、 社会が「かわる」ことに貢献します

ネットワークを用いて「つながる」ことでデータをやり取りし、「むすぶ」ことで、データが情報になる。
人と人、人と社会を「むすぶ」ことで、社会自体が「かわる」。
私たちネットワークは、「つながる」「むすぶ」ことで、ICTの利活用を支援し、社会が「かわる」ことに貢献します。



CONTENTS

第1章 企業概要と価値創造	第3章 サステナビリティ	第4章 事業概況
経営ビジョン..... 03	事業を通じた社会の変革への貢献..... 28	事業の概況..... 50
ネットワンのあゆみ..... 04	サステナビリティの重要課題..... 29	エンタープライズ市場..... 51
ネットワンの事業領域の拡大..... 05	重要課題 1 人材の育成..... 30	通信事業者市場..... 54
価値創造ストーリー..... 06	重要課題 2 セキュリティの強化..... 32	パブリック市場..... 56
会長メッセージ..... 09	重要課題 3 ステークホルダーとの関係構築..... 34	パートナー事業..... 58
	重要課題 4 経営基盤の充実・強化..... 36	
	重要課題 5 新たな価値の提供..... 47	第5章 データ編
	重要課題 6 ICT利活用による環境配慮..... 48	財務ハイライト..... 61
第2章 成長戦略		非財務ハイライト..... 62
社長メッセージ..... 12		用語集..... 63
2016-2018年度 中期事業計画の総括... 16		
2019-2021年度 中期事業計画の概要... 17		
市場戦略／役員インタビュー..... 22		
人財戦略／役員インタビュー..... 25		

編集方針

当社は、経営ビジョンの「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（アドマイヤード・カンパニー）」を目指しています。本レポートでは、その実現に向けた、当社の価値創造プロセスや経営戦略、非財務情報などから、特に重要な情報を選択し、簡潔かつ一体的に報告しています。当社は、本レポートとウェブサイトとの連携を図りながら、株主・投資家をはじめステークホルダーの皆様との効果的なコミュニケーションに努めます。

将来見通しに関する注意事項

本レポートには、リスク・不確実性を内包した将来見通しが記載されており、実際の結果とは大きく異なる可能性があります。これらの将来見通しは、現時点での情報に基づいており、過度に依拠できないことをご承知おきください。なお、当社では将来見通しの記載について、現時点以降の出来事や環境、予期せぬ事象の発生を反映し、更新して発表する義務を負うものではありません。



匠の技と心

私たちネットワークは、情報ネットワーク社会の基盤を構築する国内最大規模のリーディングカンパニーです。時代の先を見据えながら、一人ひとりが「インテグレーション」のプロフェッショナルから「利活用」のプロフェッショナルへと進化してまいります。ネットワークをコアとした「匠」としてあり続け、さらに次世代のICT基盤を創造するという新しいステージに臨み、未来の社会をかえる会社になることをお約束します。

1 企業概要と価値創造

経営ビジョン

「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（アドマイヤード・カンパニー）」を目指しています

私たちは、「ICTの利活用を通じて、社会変革へ貢献する」を経営理念とし、「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（アドマイヤード・カンパニー）になること」を経営ビジョンとして、目指しています。この経営理念・ビジョンのもと、経営方針として、お客様・パートナーの成長、会社の成長、社員の成長の「3つの成長」を推進し、次世代に対応した新たな価値を提供できる企業への変革に取り組んでいます。

また、お客様、パートナー、株主、社員に対する責任と、ICT市場、市民社会、地球環境に対する貢献を「7つのミッション」としています。ステークホルダーの皆様からアドマイヤード・カンパニーとして最高の評価をいただけるよう、私たちは熱意を持って不断の努力を続けてまいります。

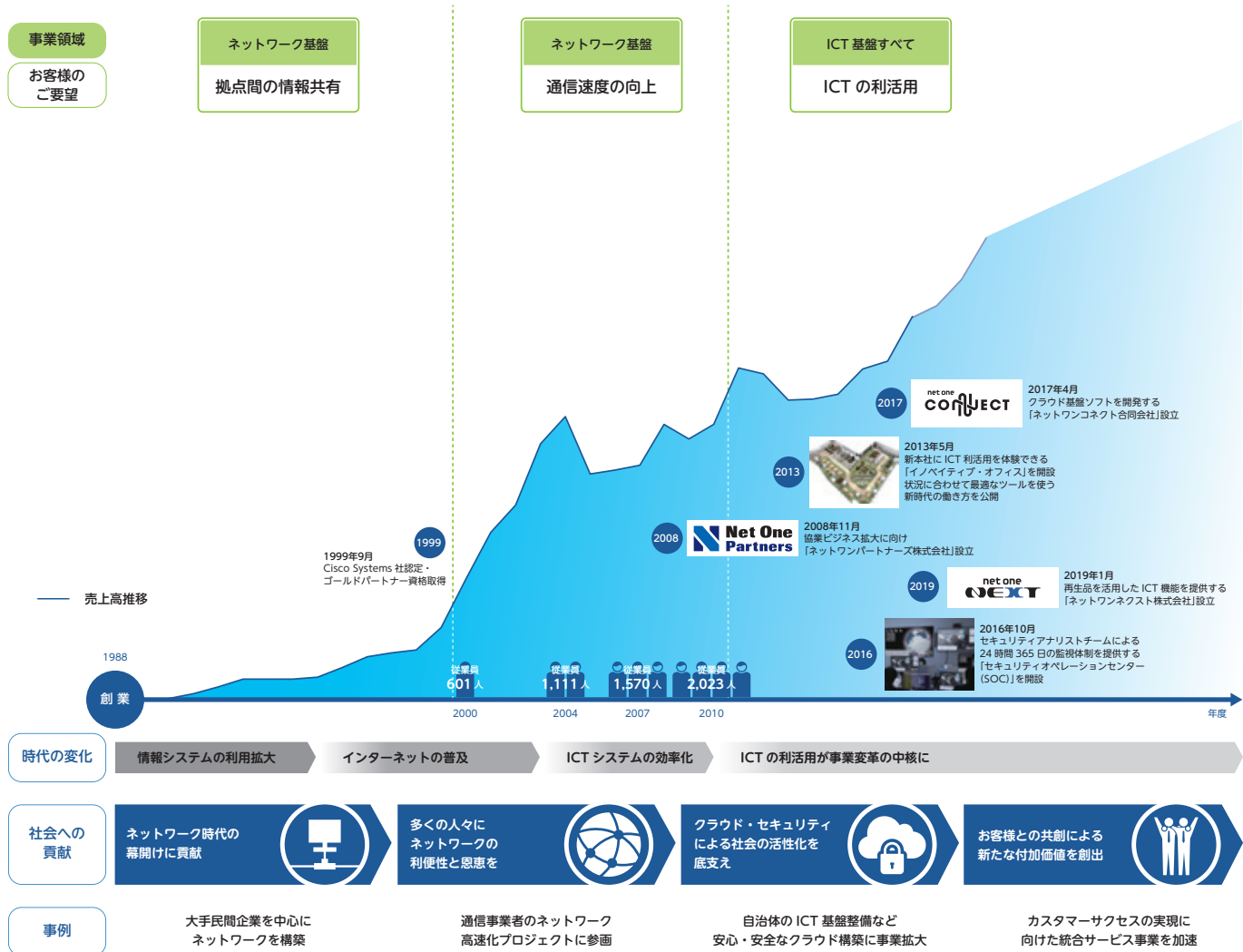


ネットワンのあゆみ

創業以来ネットワークが中核技術。
「つなぐ」技術の重要性が高まる現在、ネットワンの事業領域も拡がり続けます

ネットワンは、1988年にネットワークシステムを構築する専業会社として、ルータ・スイッチ等の情報通信機器の仕入・販売から事業を開始しました。ネットワーク市場のパイオニアとして専門性を磨き、実証・検証に基づいた中立的な立場から、時代の変化を見据えた最先端技術を提供して成長を遂げてきました。

現在、クラウド・IoT・AIなどのICTの利活用は、企業・組織の事業変革の中核と位置づけられるようになりました。それに伴い、あらゆるモノ・コトを安全に「つなぐ」ネットワークの技術の重要性も高まり、ネットワンの事業領域は拡がり続けています。



1 企業概要と価値創造

ネットワンの事業領域の拡大

高度なネットワーク技術を差別化要素として、ネットワーク専業から、クラウド・セキュリティ・IoT 等の ICT 基盤全体へと事業領域を拡大しています

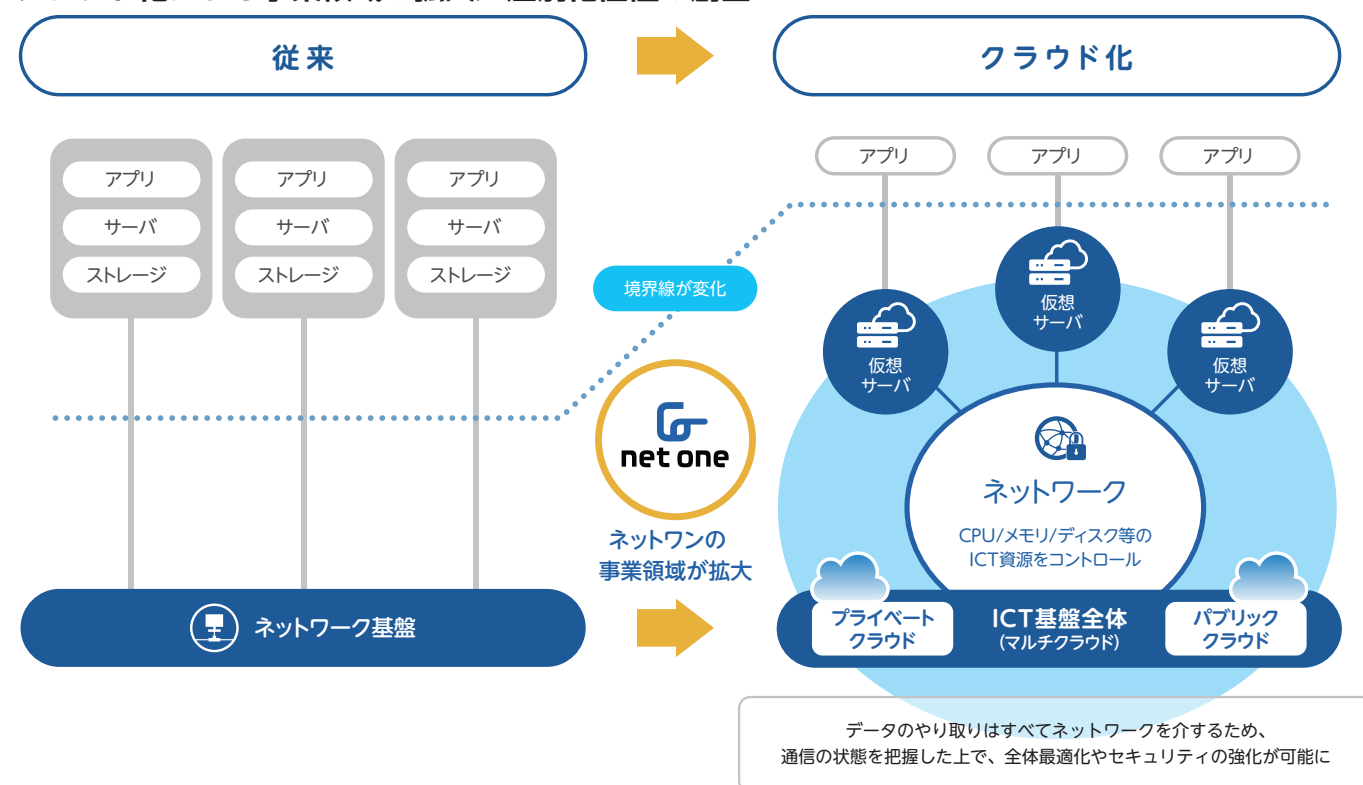
クラウドやセキュリティによって、ネットワークおよび当社の役割が拡大しています。

クラウドの最大のメリットは、サーバやストレージを利用したい量に分けて、効率的に利用できる点です。近年、クラウドの登場により、ネットワークの新たな役割が誕生しました。それは、サーバやストレージに内蔵される CPU / メモリ / ディスク等の ICT 資源について、必要に応じて利用したい量を提供するというものです。これによって、サーバ/ストレージの機能はネットワーク経由での提供が増加し、当社の事業領域は拡大しました。また、サイバーセキュリティ対策においても、ネットワーク上で侵入者の動きを把握して封じ込めることが、感染拡大や情報漏洩を防ぐ最も効果的な対処法となっています。つまり、クラウドやセキュリティによって、ネットワークは、ICT 基盤全体を効率良く安全に利活用できるキーテクノロジーへと進化しました。そして、高度なネットワーク技術を持つ当社だからこそ、多くの差別化価値を創出することが可能なのです。

現在では、ICT 基盤そのものが、プライベートクラウドとパブリッククラウドを組み合わせ活用するマルチクラウドへと広がっています。クラウド同士を安全かつ機能的に接続する部分にもネットワークは必須となり、当社の事業領域は拡がり続けています。

今後、デジタル/IoT 社会に向けて、あらゆるものがネットワークで接続されていくことが想定されます。同時に、当社が社会変革に貢献可能な機会も、さらに拡大していきます。

クラウド化による事業領域の拡大／差別化価値の創出



価値創造ストーリー

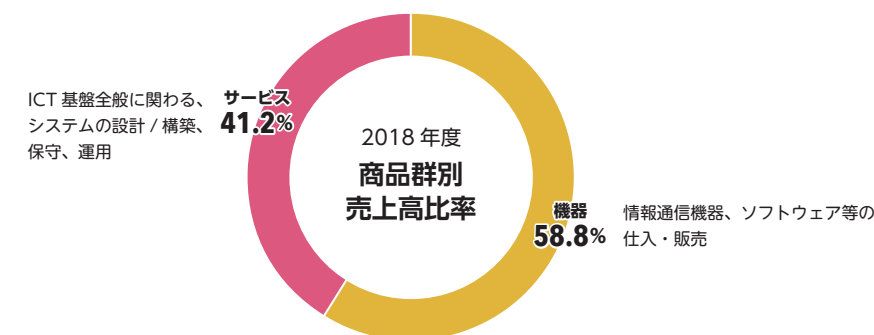
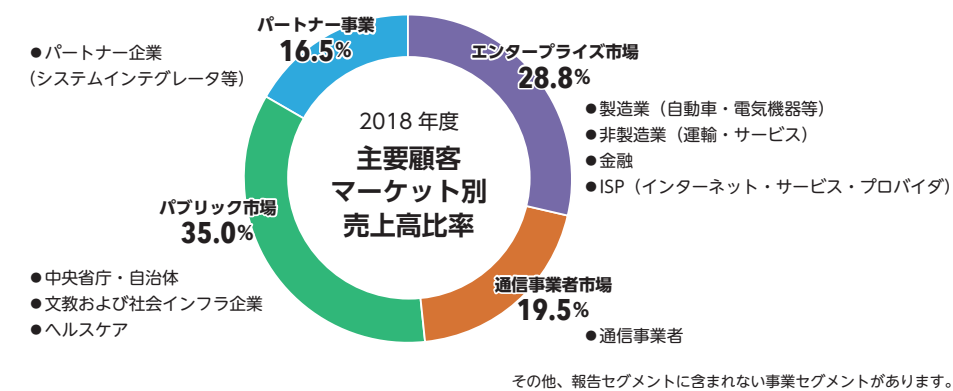
1. 事業の概要

ネットワンシステムズは「ICT の利活用を通じて、社会変革へ貢献」します

現在、ネットワンは、お客様の業務アプリケーションを動かすために必要なネットワークシステムとコンピュータシステムを統合した ICT 基盤全体の支援に、事業を拡大しています。ネットワークインフラ、サイバーセキュリティ対策、クラウドコンピューティング、働き方改革に必要なコミュニケーションツール、IoT 等がネットワンの主な事業領域です。

競争力の強化を目指して、AI、FinTech、IoT、Bigdata、クラウドなどの ICT を使い、ビジネスモデルの変革や働き方改革などに取り組んでいる大規模な企業や行政機関を中心に、ネットワンは、新しい ICT 利活用を加速する仕組みと方策を統合的に提供しています。

事業の概要



1 企業概要と価値創造

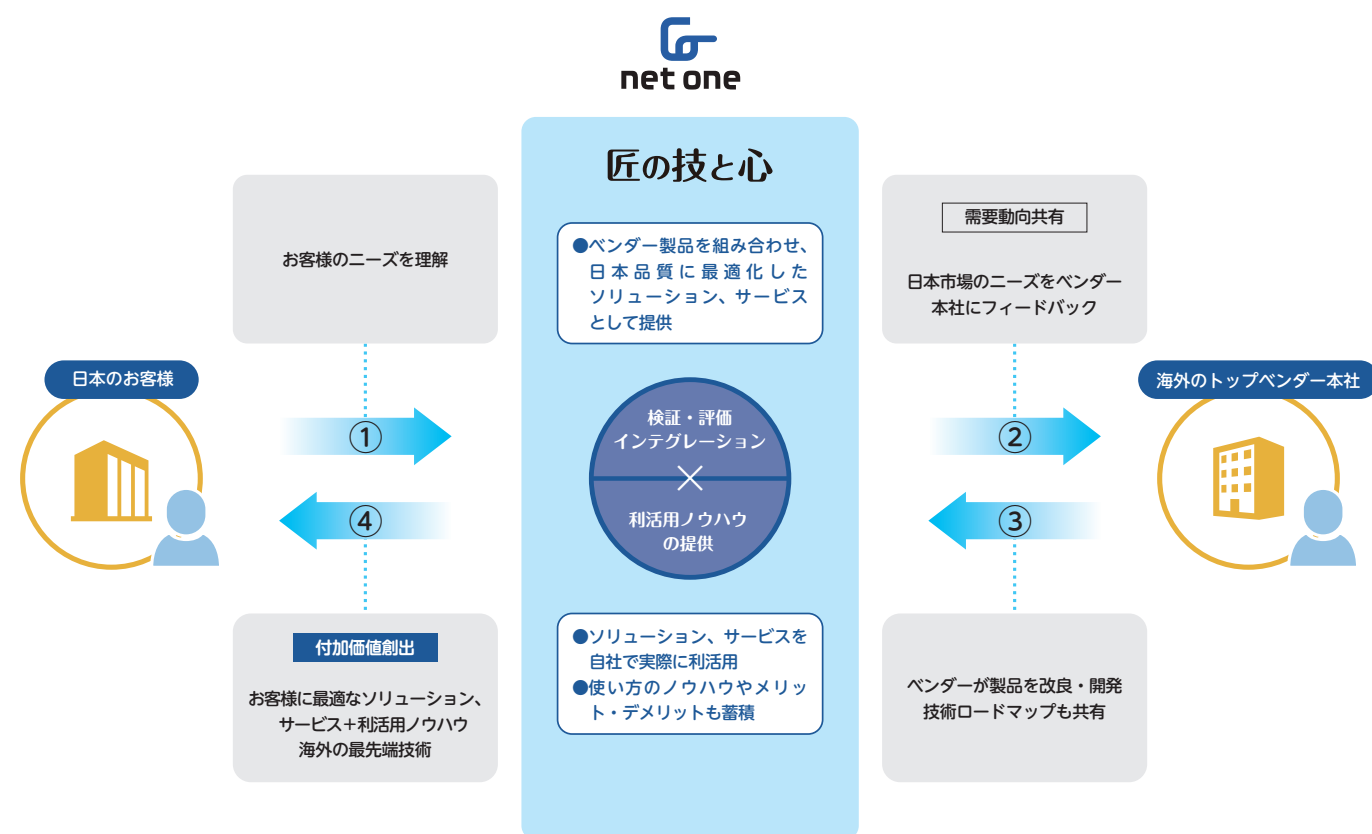
価値創造ストーリー

2. 事業の特徴

お客様や ICT ベンダーと積極的に対話を行うことで、最適なソリューションと、ネットワンならではの付加価値を創出します

ネットワンが重視するのはお客様、ICT ベンダー双方との対話です。海外のトップベンダーと密な協力体制をとり、世界の最先端情報と日本のニーズについて継続的に意見を交換し、数年先を見据えた技術ロードマップを共有しています。お客様には、技術的な課題に対する提案だけでなく、多様化するニーズに対して最先端技術を活かした導入効果を実感できる体感プログラムも提供し、理想的な将来像を共有します。さらに、次世代の ICT ソリューションやサービスを、まず自社に導入し、利活用・評価することでノウハウを蓄積し、その利活用方法も提供しています。当社での成功に限らず、失敗の経験も参考事例として積極的に提供することで、お客様が試行錯誤する時間を短縮し、ICT 基盤の設計から運用まで徹底的にお客様の視点に立った、ネットワン独自の付加価値を創出しています。

事業の特徴



価値創造ストーリー

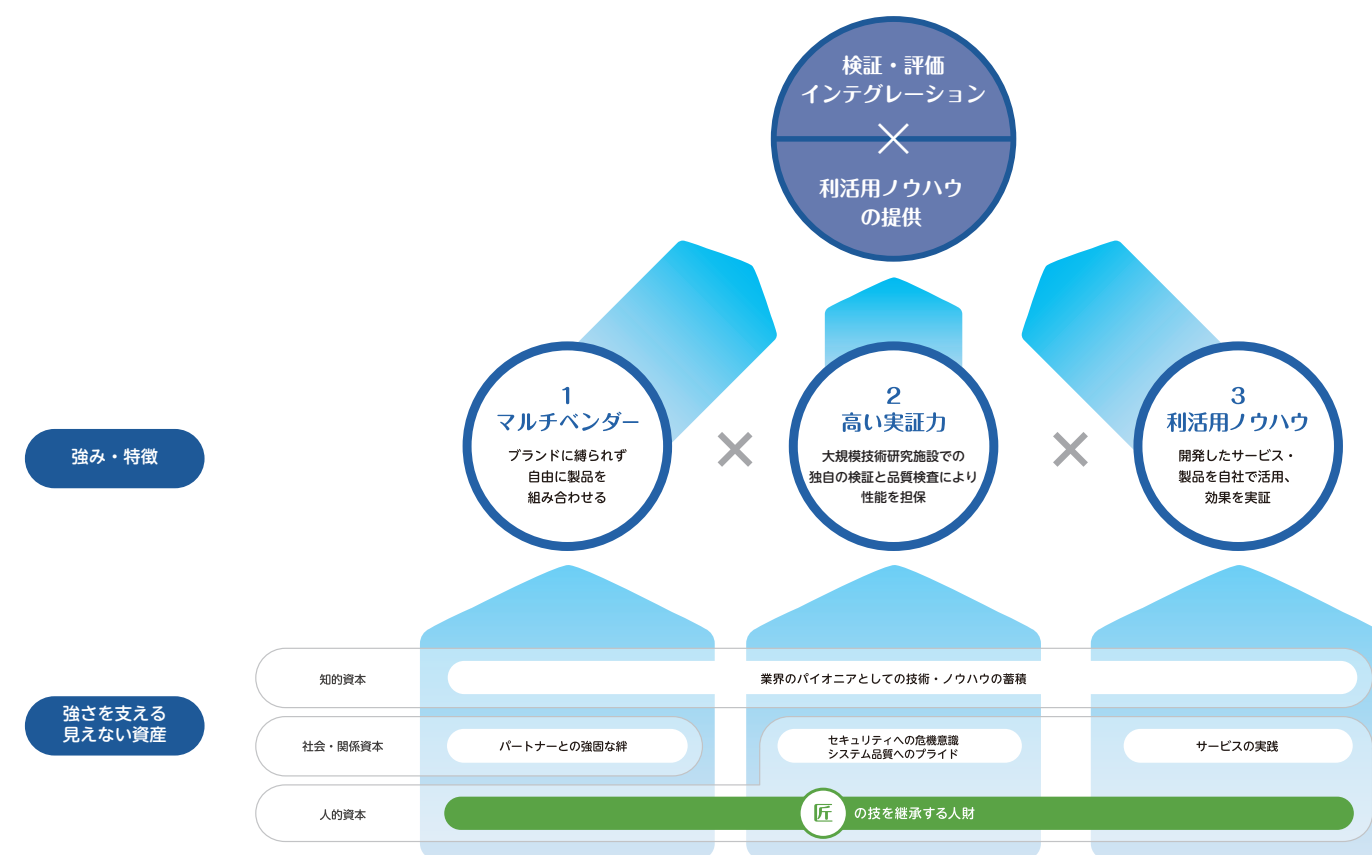
3. 価値創造のしくみ

マルチベンダーとして、高い実証力による利活用ノウハウを提供することで、最適・高品質・高付加価値を実現します

私たちは、特定のメーカーや資本系列にとらわれないマルチベンダーであるメリットを活かし、国内外の製品の特徴を見極めて組み合わせ、中立的な立場から最適なシステムを実現できます。また、日本最大級の技術研究施設で性能を独自に検証することで、高い実証力をもって新システムへの移行方法の想定からトラブルが起きた際の対応策まで、全体を見渡した支援が可能です。さらに、お客様への提案に先駆けて、自社内への導入で蓄積した利活用ノウハウを駆使することで、導入後の使い方まで考慮したソリューションやサービスを提供できます。これら3つの強みを実現できるのは、先端技術を活用してお客様のご要望にお応えする「匠」の技を継承する人財、パートナーとの強固な絆、業界のパイオニアとしての技術・ノウハウなどの蓄積があるからです。

私たちの事業領域には、資本力の大きいメーカー等の競合企業が存在しますが、「マルチベンダー×高い実証力×利活用ノウハウ」による最適・高品質・高付加価値を実現することで、当社ならではの独自性を生み出し、技術力を認めていただけるお客様とより深くお付き合いすることで、持続的な成長を目指します。

価値創造のしくみ



1 企業概要と価値創造

会長メッセージ



新体制になって1年。生産性向上に向けて経営体制を強化

2018年6月に経営体制を一新させてから1年が過ぎました。さらなる生産性の向上を目指し、ICTツールを駆使した働き方改革など、業務プロセスの改善に向けて世代交代を進めました。取締役会などでの議論も活発となったほか、社長をはじめ、新しく就任した取締役も精力的に活動しており、まずは期待通りの結果と評価しています。

多様な経歴の持ち主である社外取締役の方々も、取締役会をはじめとしたさまざまな場面で、当社の目指すべきゴールを踏まえて積極的に発言していただいています。新中期事業計画(新中計)の策定時には、事業の発展に向けて財務面だけでなく、仕事の在り方やコミュニケーションの取り方といった、人の成長の部分に対しても貴重なアドバイスをいただいています。

お客様にとっての「付加価値」を追求し、カスタマーサクセスへとつなげる

日本のICTメーカーは、製品開発を前提としたプロダクトアウトの発想がまだ抜け切れていないと感じています。「付加価値」は、本来売る側が定義するものではなく買う側が感じるものです。そのため、お客様がどのような目的でICTツールを導入したいのか理解しなければなりません。お客様が求める目的に合った使い方ができ、効果が出て、初めて「付加価値」を提供できたのだと言えます。メーカーでない当社は、プロダクトアウトの発想ではなく、利用者の立場を重視したマーケットインの発想で事業を進めることができます。これが当社の強みです。

「顧客満足度向上」という言葉があります。当たり前のように使われているこの言葉が現場で実現できているか、実は疑問を感じています。この先に創出されるさまざまなテクノロジーが、何のために生み出されるのかということ、今一度考え直す必要があります。利活用という観点では、新しいテクノロジーを導入して終わりではなく、お客様とともに成果の創出方法を議論することも重要です。新たな利活用方法を提案する上で、どうしたら簡単に操作でき、正確で、かつエラーが少なくなるのかを念頭に置き、お客様から見たときに頼りになるビジネスパートナー像を追求すべきだと考えています。カスタマーサクセスを追求する、というお客様の事業発展に貢献する姿勢はこの先ずっと変わることはありません。

2019年4月、運用サービスの拡販と運用改善コンサルティング業務の提供を目的に、カスタマーサクセス(CS)部を新設しました。ICTツールの利活用を最適化するための専門部隊として位置付けています。

ICTツールが持つ機能のうち実際の使用はせいぜい2～3割程度です。当社の営業も、売るだけでなく使い方をご提案することをゴールとした部隊を目指していますが、お客様から認められるまでには、3年程度の時間がかかります。しかし、今後、事例を積み重ねていくうちに、その事例の蓄積から得られる知見は、当社の大きな差別化要因となるでしょう。CS部を設置することによって、営業と対になって利活用の最適化に向けたスピードを速めたいと考えています。

当社のご提案がお客様にとって最適かどうかは、実際に使ってみてわかることもあります。お客様の業務が導入当初から変わることもあり、利用状況が最適でなくなる場合もあります。幸いなことに当社には、お客様との対話が好きな技術者が多くいます。お客様からの信頼が厚い技術者がお客様と密に対話することは、お客様にとってはこの上ないサービスになると考えています。CS部は、技術者のキャリアパスとして新しい活躍の場や機会を作るといった側面もあります。技術者が使い方を見ながらお客様に最適化の提言を行う。これが技術者の新しい役割です。

ネットワン流のESG / 社会・環境への取り組みを実現する

私たちの事業の根幹である「リファレンス」(自社のICT利活用における成功・失敗の経験を参考事例として提供する)というビジネスモデル自体、社会・環境への貢献であると考えています。例えば「いつでも、どこでも仕事ができる環境を用意する」という働き方のリファレンスをお客様に紹介し、お客様の事業の効率化や省エネルギーにつなげる。これがネットワン流の社会や環境負荷低減への貢献です。

学生への教育を通じた次世代の人財育成もネットワン流の社会貢献です。現在、ICT業界ではグローバルレベルでの人財不足、サイバーセキュリティが大きな課題です。当社はICT業界全体の人財育成の必要性を考え、複数の高等専門学校や大学の学生に向けて、1年をかけてサイバーセキュリティを学んでもらう取り組みを2018年度から開始しました。

社会的課題への提言も進めています。例えば協定を結んでいる大学のロボット工学のゼミでは、2018年の夏から、ロボットシステムにおけるセキュリティの在り方について、実証試験を含め取り組んでおり、現状のセキュリティをめぐる課題に対しても、提言ができるよう進めています。また、ある国立高専ではセキュリティ教育を授業の中に取り込んでいただいています。サイバーセキュリティについて実践的に学んだことを仕事に活かしてもらえれば、ICT業界の市場の発展にもつながります。ネットワンらしい社会への貢献活動を通じて、セキュリティ分野の人財を輩出することで、私たちの事業にも役立てています。

1 企業概要と価値創造

いつの時代も人が幸せであるためにICTはある

2008年に私が社長に就任した当時、当社の業態はわかりにくいのご指摘がありました。そのため、積極的に情報を開示するようにしてきました。主要取引先であるCisco Systems社やJuniper Networks社、VMware社といった北米のグローバルICT企業に学びつつも、日本市場における当社の差別化戦略について引き続き情報開示を充実していきます。投資家の皆様は個々の企業の業態を熟知した上で投資先を選んでいらっしゃると思います。皆様との対話を充実させていく中で、さまざまな視点からアドバイスをいただきながら、継続して事業を発展させていきたいと考えています。

少し夢のような話ですが、ワーカホリックがいなくなる世の中を思い描いています。日本ではまだ過重労働が課題としてあり、仕事中心の人生を送る人々が多い状況にあります。最適なワークライフバランスは人によって異なりますが、一般の会社員がもっと趣味や遊びの世界に時間を費やせるよう、ドラスティブックに変化していかなければと思っています。遊ぶ時間を増やしたい、もっと簡単に終わらせたい、正確に作業したい、といったニーズからサービスが生まれます。使い勝手も含めて、ICTの利用形態は変わっていく可能性があります。幸せの定義は人によって異なりますが、私は「いつの時代も人が幸せであるためにICTはある」と考えており、そのゴールが変わることはありません。



2 成長戦略

社長メッセージ

新たな価値を提供できる
魅力ある企業であり続けるために、
“自創力” “独創力” を高め、
“価値共創” を目指します

ネットワンシステムズ株式会社
代表取締役社長 社長執行役員
荒井 透

日本の独自色を世界に発信できる魅力的な企業になる

2018年6月に代表取締役社長に就任して以降、多くのお客様や投資家の皆様から直接、ご意見をいただく機会が増えました。さまざまなお客様との対話の中で、「真剣にデジタルトランスフォーメーション(DX:ICT技術を駆使した事業変革)への移行を考えている」「現状のシステムの有効活用について悩んでいる」など、参考になるご意見を頂戴します。お話を伺うことで、改めて当社の方向性に間違いはないと実感しました。加えて、お客様が当社の社員を大事にしてくださることからも、社員の取り組み姿勢が見えてきました。やはり当社の強みは「人財」なのだと思います。

2019年度から2021年度までの新中計において目指す姿は「新たな価値を提供できる魅力ある企業」です。「魅力ある企業」とは、モチベーションの高い人財が多い企業です。モチベーションを高める要素として給与と設備、制度、人間関係などが挙げられますが、こうした要素すべてが整備された上で、社員自身が興味を持ったことができ、うまくいかない時にも次の挑戦がしやすい企業風土を持つ会社であり続けたいと思います。

ICT業界は、グローバル基準にそって、いつでもどこでも使えるセキュアでシームレスなシステムを提供できなければ通用しない、ユニークな業界です。その中で、あえて「日本色」を付けられる会社になりたいと思っています。北米企業はいち早く新しいものを取り入れて他社との差別化を進めるため、調整段階の「ベータバージョン」でも使います。一方、日本企業は、新しいものに懐疑的で、安定して壊れないものを求める傾向があります。

環境変化とネットワークの価値創出

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、お客様とともに価値を創出する、新たな付加価値を提供できる会社へ

そのギャップを埋めるのが当社の役割です。グローバル基準の新しいものを取り入れて、日本企業の求める形に合うようにカスタマイズし、そこで生まれた良いものを逆に世界に発信する、という仕組みができれば、当社内のモチベーションも高まり、お客様にとっても魅力的な企業になれるでしょう。

環境変化の中でも新たな価値を創出できる企業になる

業界の主たるプレーヤーが入れ替わっていく変革期の中、ネットワークがどのように付加価値を創出して生き残っていくかは常に考えています。最近、お客様からは単なる取引先としてではなく、ビジネスパートナーとして課題解決の相談案件が増えてきており、当社に対する期待が変わってきていると感じています。お客様と多くの課題を共有してきたことで、課題を解決する方法を知り、さらに先の課題も見えやすくなってきているのではないのでしょうか。

技術的な側面では、複数のクラウドサービスを接続したマルチクラウドが進展してきたことで、BCP(事業継続計画)やDisaster Recovery(システムの災害対策)という言葉が聞かれなくなりました。働き方なども大きく変化しています。こうした変化の激しい業界で生き残るには、お客様のニーズを先読みし、ソリューションを提示していくことが必要です。一方、マルチクラウドではネットワークに強い会社にチャンスが生まれると考えています。クラウドとの接続方法が複雑になればなるほど、ネットワークをいかに設計するかが最大のポイントになるからです。例えば、利用場所が増えればそれだけ、どのようにセキュリティを確保するかが重要になります。データの流れを理解して適切な接続先を判断できる当社のような企業が新たな価値を生み出せるのです。

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
 - 市場力バレッジの拡張 -

お客様・パートナーの成長
 - 価値共創 -

3つの成長

新たな価値を提供できる
 魅力ある企業へ

社員の成長
 - 自創力 -

会社の成長
 - 独創力 -

「自創力」「独創力」「価値共創」で成長し、付加価値を提供する

2016年度から2018年度までの前中期事業計画(前中計)は順調に推移しました。しかし、好調な時こそ手綱を引き締める必要があります。新中計で3つの成長を掲げましたが、それは、お客様・パートナーと協働で三位一体となった価値の共創を進めるためです。当社が提供した商品・サービスがお客様の事業の発展につながらなければ継続した成長は望めません。お客様の事業とパートナーが開発するICT製品、そして当社のICT利活用のノウハウを組み合わせることで、新しい考え方でもっと面白いことができると思います。

新しい取り組みをするには、社員一人ひとりが自分の意思で判断して行動できる必要があります。自分なりに創意工夫を重ねて答えを導き出せれば、お客様にも受け入れていただけますし、当社としても成長することができます。お客様の発展と社員の成長を一緒に考えられる会社になるためにも、興味を持ったことに意欲的に取り組める会社になりたいと考えています。独創性を持って失敗を恐れずに次のチャンスに挑戦できる、それができれば魅力的な会社になれるはずです。

リスク・課題に適切に対処し、成長戦略を推進

成長戦略を推進する上で、当社の課題は人財確保と人財育成です。また、市場の変化が予想以上に速く、場合によっては、当社の考える力がついていけない、当社のサービスが市場に受け入れられないという事態も起こり得ます。しかし、冒頭、当社の強みは人財であると申しあげました。当社の人財の特長は、自律、自由・独創性、当社の言葉でいう「自創力」を持っていることです。自由に考えることのできる企業文化を熟知する社員が次の世代を育てることで、「自創力」は受け継がれていくものと考えます。私としては、そうしたDNAを維持することの重要性を発信し続け、社員が失敗を恐れずに挑戦することを奨励します。



社員に成長戦略に興味を持ってもらうためには情報発信が重要です。会社として3年先、5年先の市場を見据え、どのような挑戦をしているのかということを社員に正しく伝えることができれば、共感できる人は進んで自分を磨いていくでしょう。情報発信の一環として、3つの成長に対する思いや、取り組みへのアドバイスなど、経営の考えを示すため、毎月1回、社員向けにビデオメッセージを配信しています。ビデオメッセージに対しては毎回アンケートを行い、Q&Aコーナーも設けるなど、メッセージの意図が伝わるように工夫しています。

一方、リスクの全体像が見えないこともリスクと考え、さまざまなリスク関連の情報を一元化し、明確にすることを目的として、社長直轄のリスク管理室を新設しました。リスクを早期に発見して対処することにより、痛みを軽減することが狙いです。

また、V字回復して成長している今こそ、安住せずにしっかりと数字を積み上げていく必要があります。機器販売だけで利益を出せる時代ではありませんので、次の成長に向けて継続してサービス比率を高めていきたいと思っています。段階的にでも、営業利益200億円を定常的に超える会社にする、それが私にとって最大の課題だと考えています。

株主・投資家の皆様へ

ネットワークに強い会社が限られる中、ネットワンは日本で非常にユニークな存在です。

また、事業自体が社会・環境への貢献という要素を含んでいるため、成長戦略にもその要素を取り込んで活動することによって、お客様に当社の社会的意義をお伝えしていこうと考えています。

2019年3月期の連結配当性向は35.1%といたしました。当社の配当の基本方針は「連結配当性向30%以上」ですが、できれば、3分の1以上を株主様に還元したいと考えています。手元資金については、運転資金で150億円は必要です。加えてM&Aで100億円ほどを見込んでいます。良い人材がいる会社については、買収したいと考えています。合わせると最低でも250億円の手元資金が必要ですが、それ以上持つ必要性は感じていません。手元資金が250億円、あるいは300億円を安定的に超えるときには、自己株式取得を含めた、利益の還元に努めていきたいと思っています。

2018年6月に経営体制を強化し、チームとして推進する土台が整ってきました。安定的にビジネスを発展させるためにも、サービスモデルの確立が必要です。市場の変化は速いものですが、当社が進もうとしている方向と同じ方向に進んでいるため、このまま順調に進めることができれば良い結果が出せると、私自身期待しています。株主・投資家の皆様にとって価値のある会社になっていきますので、引き続きご支援ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

2016-2018 年度 中期事業計画の総括

成長戦略を着実に遂行し、新中計への土台を築きました

当社は、2016年度から2018年度までの前中計の成長戦略として、①既存顧客の投資保護、②既存顧客の拡大、③新規市場の開拓、④サービス事業の加速の4つを定め、最終年度の業績目標を、売上高1,700億円、営業利益110億円、営業利益率6.5%としました。

既存顧客に向けては、既設のネットワーク基盤において、クラウドの利用に向けた機能更新の提案を進めたほか、クラウドの活用促進や情報セキュリティの強化を支援しました。その結果、民間企業・中央省庁・自治体・通信事業者など、すべての顧客層において事業が好調に推移し、前中計期間における利益成長に大きく寄与しました。

新規市場については、「IIoT (Industrial IoT) 市場」「コーポレート市場」「グローバル市場」の3つを対象としました。

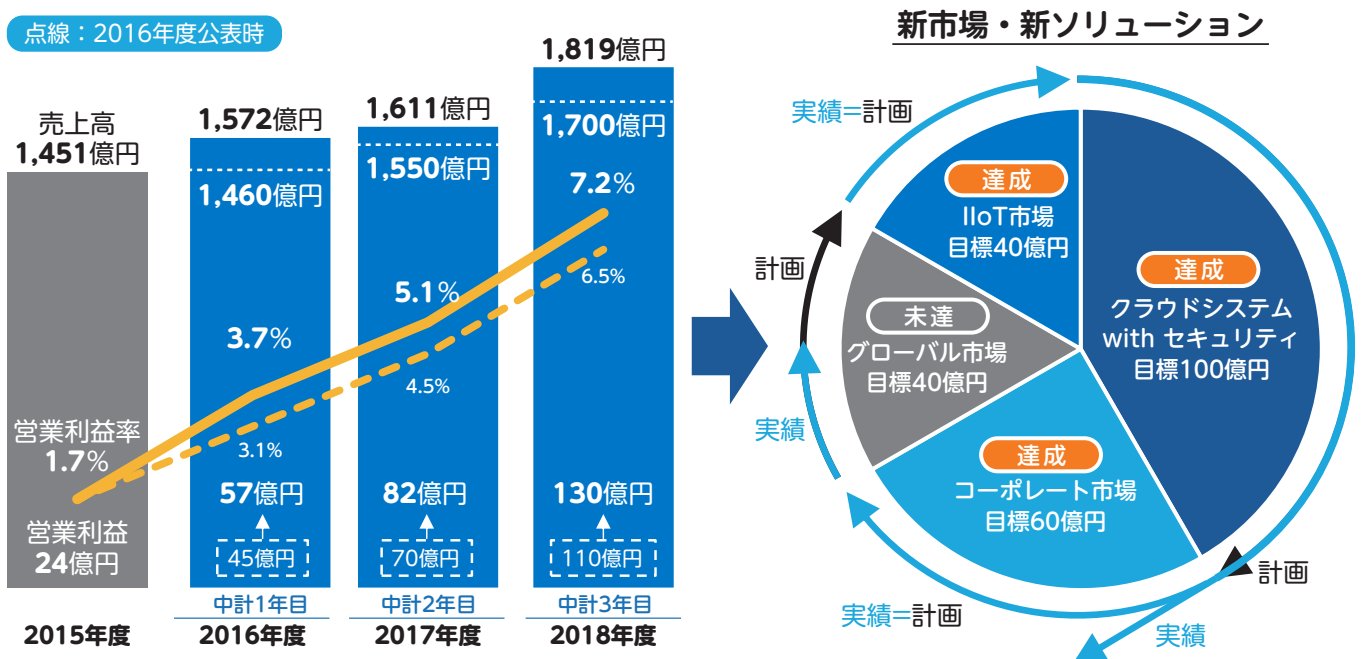
「IIoT 市場」では、製造業において工場全体をネットワークでつなぐスマートファクトリー化（製造工場の効率化）の本番導入を開始したほか、「コーポレート市場」では、通信事業者が中小規模企業向けに展開するマネージドサービスの支援など、新事業が成長し、堅調に推移しました。

「グローバル市場」では、事業計画は未達となりましたが、2016年9月に Asiasoft Solutions Pte. Ltd. (現 連結子会社 Net One Asia Pte. Ltd.) と資本提携し、ASEAN での事業拡大に向けた体制整備を進めました。

サービス事業の加速については、クラウドやセキュリティを中心としたソリューション展開、および利用期間に応じた料金支払い形式を実現するキャピタルサービスによって、機器販売からサービス提供へのビジネスモデルの転換が進展しました。2018年度より、当社グループの活動すべてを「統合サービス事業」と定義し、計画・導入・運用・最適化のすべてのICTライフサイクルを支援することで、より一層の付加価値向上に努めています。

これらの結果、前中計の1年目から3年目まで継続して、売上高・営業利益・営業利益率の計画を上回ることができました。

中期事業計画(2016-2018年度)レビュー：業績目標



2 成長戦略

2019-2021 年度 中期事業計画の概要

「3つの成長」と「3つの基本戦略」で、ICT市場の変革に対応し、高付加価値を創出します

現在、ICT市場は、クラウドサービス事業者の急激な成長や、ベンダー製品のソフトウェアへの移行、お客様のDXの推進など、変革期に入っています。クラウド基盤構築やセキュリティ対策で新たな価値を創出してきた当社は、今後はさらに、お客様の成長を支援する新たな付加価値を提供できる会社へと、一層の変革を進めてまいります。

そのために、当社グループは3つの成長からなる中期成長戦略を掲げ、お客様やパートナーの生産性向上に貢献する新たな価値の創出(価値共創)に向け、一人ひとりの社員の創造力・応用力を強化(自創力)し、独自の価値をすることでお客様に認めていただける企業への成長(独創力)を目指します。

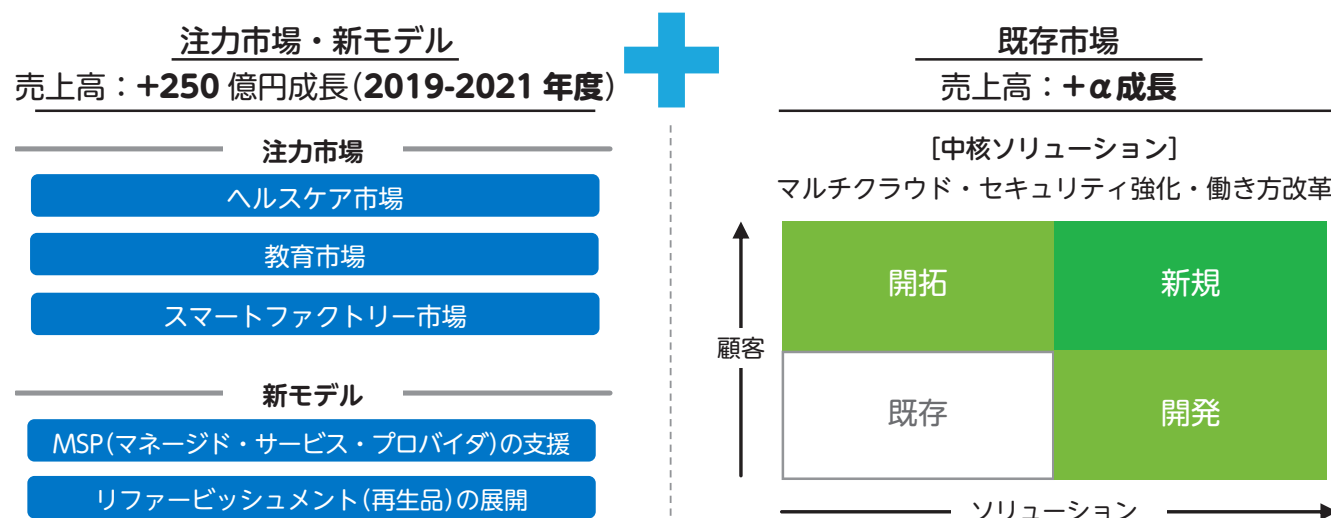
その上で、基本戦略として、「注力市場・新モデルの拡大」「統合サービス事業の加速」「働き方改革2.0/DXの実践」を定めています。

■ 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」が真価を発揮する市場やお客様に注力し、既存市場では、引き続きクラウド利用やセキュリティ強化に向けたソリューションを開発して事業を拡大します。注力市場では、ICT化の進展が見込める「ヘルスケア」「教育」「スマートファクトリー」の3市場への提案を強化します。また、新モデルとして効率よく中小規模企業へビジネスを展開できる「MSP(マネージド・サービス・プロバイダ)の支援」、価格競争力と収益性を高める「リファーマビッシュメント(再生品)の展開」に取り組みます。

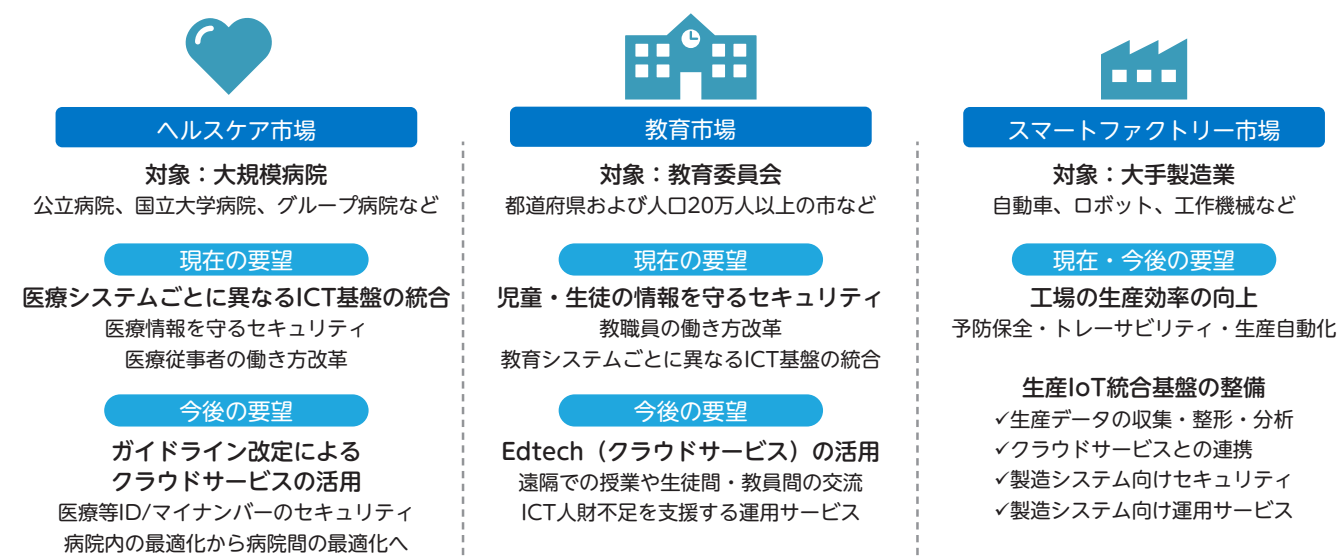
市場カバレッジの拡張

「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

ICT化の進展が見込まれる3市場をターゲット



注力市場のうち、ヘルスケア市場、教育市場に対しては、システムごとに異なるICT基盤の統合や、セキュリティ、働き方改革を進めるとともに、ヘルスケア市場では病院間のICT基盤の最適化を図るほか、教育市場では人材育成支援などを進めてまいります。スマートファクトリー市場については、製造工場のデータ活用をさらに進展させてまいります。

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



2 成長戦略

新モデルでは、「所有から利用」への移行を新たな機会とした、2つのモデルを選定しました。

MSPの支援では、新しい顧客層へのアプローチや、お客様のグループ経営におけるICT統制を踏まえた協業も進めます。

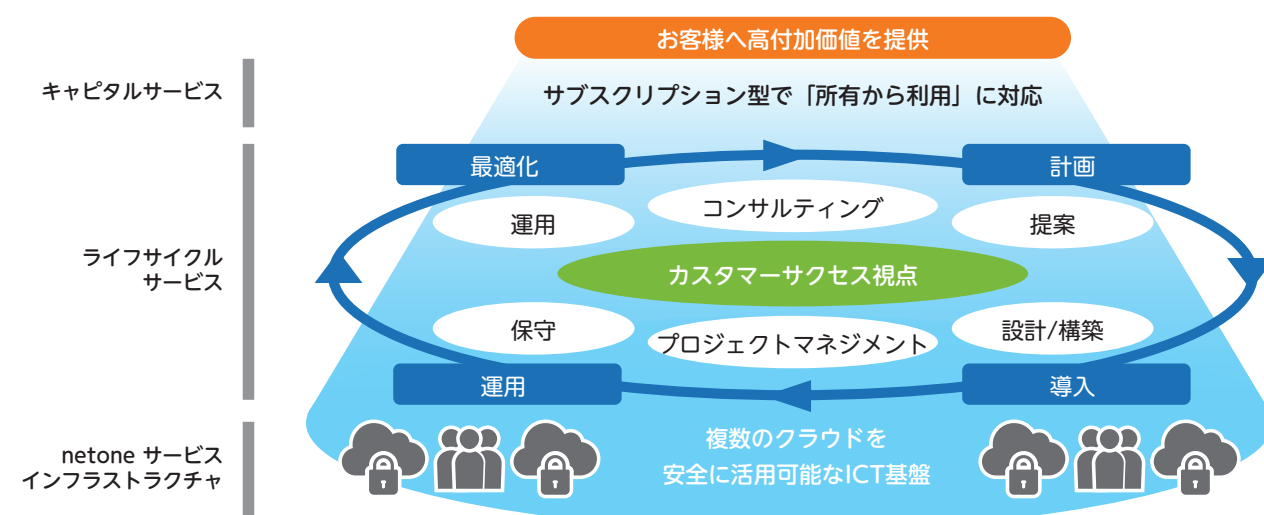
リファービッシュメントの展開では、2019年4月に営業を開始した連結子会社のネットワンネクストが、ICT製品ベンダーの保証期限を迎えた製品に対して、独自の保守サービスを提供することで、有効な投資配分を求めるニーズに対応します。

■ 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—

サービス比率の拡大では、ネットワングループの活動すべてを「統合サービス事業」と定義し、お客様の事業の発展への貢献を目指す「カスタマーサクセス」の視点から付加価値を追求します。複数のクラウドを安全に利用できるソリューションの開発、初期投資を抑え、ICT基盤を月額課金で利用できるキャピタルサービスなどお客様が望まれていることに対して、付加価値の高いサービスを作り上げていきます。こうした取り組みにより、当社の必要性を強く感じていただき、お客様との関係をより深め、サービスの拡大につなげていきたいと考えています。

サービス比率の拡大

ネットワングループの活動すべてを「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



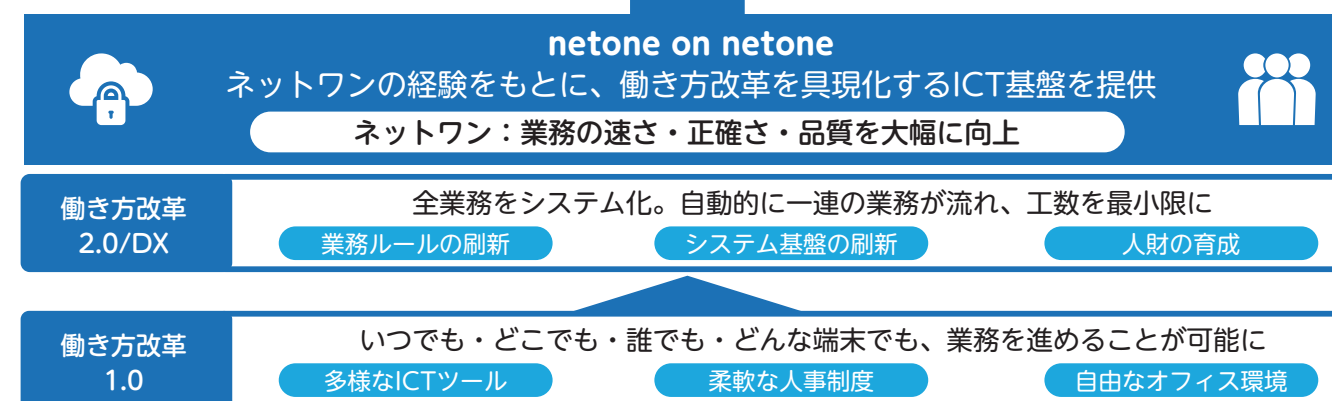
■ 基本戦略3 働き方改革2.0/DXの実践 —生産性の向上—

当社では、2010年より「働き方改革1.0」と称して、ICTツールやオフィス環境の整備、柔軟な人事制度の導入や意識面の醸成など、トータルで働き方改革に取り組んできました。新中計の基本戦略「働き方改革2.0/DXの実践」では、この取り組みをさらに加速し、業務ルールとシステム基盤を刷新することで、自動化の実現を目指します。北米企業のDXは、M&Aで重複した管理部門の人員を数値化し、再訓練や再配置、解雇を実施するなどのいわば「リストラ」を指します。それに対して当社は、デジタルで見える化し、生産性を高めたいとする日本企業の業務環境に適合するようにDXをカスタマイズする、日本版「働き方改革2.0/DX」を実践します。この改革における成功と失敗の経験をリファレンス化した「netone on netone (ネットワンの経験を、ネットワンの事業に還元)」により実践的な解決策として提供し、お客様の満足度のさらなる向上を目指します。

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



■ 中期経営指標

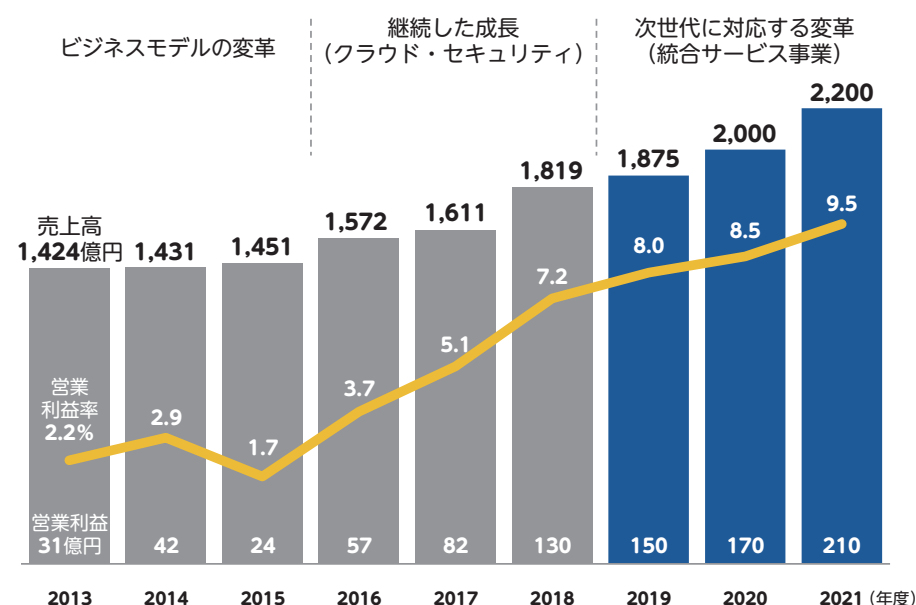
3つの成長、3つの基本戦略によって高付加価値を実現する企業への変革を図り、注力市場および新モデルによって3年目には売上高250億円を創出し、既存市場の成長とあわせて、売上高のさらなる成長と収益性の向上を目指します。最終年度の2021年度には売上高2,200億円、営業利益210億円、営業利益率9.5%、サービス比率50.0%、ROE16.8%の達成を目指します。

中期事業計画の動画 ▶ <https://youtu.be/EsWfFz0gc0w>



中期経営指標

	2018年度 実績	2021年度 目標
営業 利益率	7.2%	9.5%
サービス 比率	41.2%	50.0%
ROE	14.0%	16.8%



市場戦略／役員インタビュー



取締役 常務執行役員
東日本第1事業本部長
西日本事業本部長
平川 慎二

取締役 執行役員
東日本第2事業本部長
中部事業本部担当
竹下 隆史

当社は、顧客視点に立った地域別の営業体制を敷いていますが、セグメントは市場の特性に合わせて分けています。

一般民間企業を主なマーケットとするエンタープライズ市場については、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ます。その上で、注力市場として主にスマートファクトリー、新モデルとして主にMSP向けのソリューションを展開します。

通信事業者を主なマーケットとする通信事業者市場については、継続してサービス基盤ビジネスの拡大に注力します。また、エンタープライズ市場、通信事業者市場いずれについても、ニーズの高いリファーマービッシュメントの提供を新モデルとして展開します。

中央省庁、自治体、文教および社会インフラを提供している企業を主なマーケットとするパブリック市場については、引き続きセキュリティ対策・クラウド基盤に注力するほか、注力市場としてヘルスケア・教育向けのソリューションを展開します。

いずれの市場についても、セキュリティ対策、クラウド基盤の拡大に注力し、統合サービス事業を推進することで、お客様のデジタル戦略を支援する方針です。

パートナー事業については、各種パートナー向けソリューションビジネスの拡大に努めるとともに、MSP向けのソリューションを展開します。

各セグメントとも、既存市場・注力市場・新モデルで成長を図ることで、当社全体で2021年度には2018年度と比べて約380億円の売上高の増加を目指しています。その戦略について、ご説明します。

市場戦略／役員インタビュー



事業環境と基本戦略

竹下: この数年、事業が好調な背景には、エンタープライズのお客様、通信事業者のお客様が検討されているデジタル戦略、経営戦略の中核に当社の提案を取り入れていただけていることがあります。

新中計の大きな戦略は、いわば「選択と集中2.0」です。エンタープライズも通信事業者も同様に、当社は経営戦略の中心等とともに考えて、「共創」できるお客様とより密な関係を作っていきます。

平川: セキュリティの分野では、お客様の投資が堅調に続いています。セキュリティは、パブリックのお客様も、エンタープライズのお客様も、経営課題として捉えられています。また、

デジタル化、DXを意識されています。事業成長のための攻めのICT投資の増加と、保守や運用等のオペレーションによる守りのICT投資の最適化が進み、それを実現するためにパブリッククラウドの活用が加速しています。

戦略の基本は、グループという捉え方です。セキュリティをきっかけとして、地域別、あるいは企業グループ、またはサプライチェーン全体、バリューチェーン全体を捉えて進めることを軸に事業展開しています。

竹下: クラウド、働き方改革、DXなど、いずれにも共通するベースはセキュリティです。お客様の利活用が進展すればするほど、「容易かつ安全に使いたい」と相反した要望が多くなります。これをバランスの取れた形にすることがまず重要です。クラウド等が発達すればするほど、グループ全体でどう統制を効かせるか、境界線のセキュリティをどうするか、許可されていないクラウド利用の牽制をどうするか、とさまざまなテーマが出てきます。つまり、テクノロジーだけでなく、利活用方法を考える上で当社のリファレンスも非常に有効な情報となってきます。顧客満足度調査を年に1回実施していますが、お客様からは、お願いした情報だけでなく、お願いしていない情報でももっと教えて欲しい、といった声が非常に多く、お客様からの期待をありがたく感じています。

注力市場・新モデルの戦略

竹下: スマートファクトリーは、ここ数年取り組んできた経験が大いに活かしています。一番の優位性は、お客様の現場との「共創」です。前中計の3年間にお客様とともに考え、経験を積みさせていただけたことは、非常に大きな財産です。もう一つ、高く評価いただいているのが配線設計や施工を行うファシリティです。工場内では、大型のロボットも動いている中で、人命の安全は必ず確保しなければいけない、そうした状況下でのファシリティ更新では、安全管理の面でかなりのノウハウが必要です。

スマートファクトリーの現場で、工場のネットワーク化を泥臭いところまで手掛ける企業は稀です。他のネットワークを手掛けていた企業は、ネットワークが成熟市場になったとき、別の事業にエンジニアを転換しています。当社はネットワークを地道にやってきました。そのおかげで、今、スマートファクトリーを手掛けられるのだと思います。

平川: 教育市場は、今後もICTの利活用の観点で、成長が期待されます。学習システム、校務支援システムが個別で構築、管理されているため、統合的に管理して欲しい、といったことや、ICTを活用していくための教育や、教職員のスキルを上げるところまでお任せしたいといった要望も増えています。

今後市場が成長していく中で、もちろん競合も出てくると思いますが、インフラを全部わかった上で、教育長の想いを汲んで、ICTの見直しを政策として実現できるようにすることは、誰にでもできることではないと思います。

ヘルスケアは、個別の病院と捉えず、地域連携、病病・病診連携など、サプライチェーンも含めて考えるともっと伸びると思っています。過疎地域の医療体制の維持が難しくなっている中、地域医療の連携をどう進めていくかといったことや、さらには予防医療など、ICTを活用する取り組みが広がっていく市場だと思います。また、MSPモデルでの進展も今後ありえるでしょう。

竹下: 当社が手掛けていない中小企業のお客様向けに強みを持つ事業者様は、多数存在します。例えば、数多くの中小企業のお客様にICTサービスを提供する事業者様に、エンドユーザーが使いやすいセキュリティ商材を提案しています。アイデアはたくさんありますので、もっと取り組んでいこうと思っています。また、リファビッシュメントは、大変引き合いが多い状況です。ICTインフラへの投資を“モノ”を購入する感覚ではなく、必要な“機能”の取得とお客様に捉えていただければ、機能を開発する製品メーカーからも喜ばれると思います。

サブスクリプション型サービスの進展の可能性

竹下: 日本の大企業には馴染まないのではないかと見る向きもありましたが、状況は変わってきており、難しさは感じていません。今、設備投資やM&Aを旺盛に実施しているお客様は、サブスクリプション型のサービスを利用することで一時的な投資額の拡大を抑えられますし、技術、利活用の変化が益々速くなる環境から考えても、とても効果的なやり方の一つです。実際に、お客様の方から、サブスクリプション型で提案して欲しい、と言われることは多く、満足度の高い提案につなげていけると考えています。

ASEAN市場での展開

竹下: アジアはこれまで、情報システムのいち延長で、ネットワークのニーズが中心的でした。しかし、最近ではアジアでも、ネットワークに加えて、クラウド、働き方改革などICT利活用のニーズが数多く顕在化しており、ネットワンが持つ技術力、クオリティを軸としたサービスを展開することは、タイミングとして悪くないと思っています。また、スマートファクトリーなど一例をあげると、タイでも多くのニーズが出てきています。ソリューション、サービスの展開だけでなく、カバーするエリアの視点でも今後の広がりに期待しています。



人財戦略／役員インタビュー

社員の成長「自創力」を高めることで「3つの成長」を進めてまいります

ネットワークでは、人財戦略は、強い経営基盤を作る重要な要素の一つと考えています。

人財戦略では、「プロが育ち、プロが集まり、活気に満ち溢れながら、高い生産性をもって世の中の変革を実現していく」ことを目指しています。その中で、上司と部下の対話の充実と、経験に裏打ちされた育成、成長を一番の軸にしています。

当社では、2018年度に人事制度を改定しました。そのポイントは、①報酬体系の変更、②人財の強化、③働き方改革の一層の推進です。

①の目的は、最先端かつ高度なICTシステムの提供のための、優秀な人財の確保と定着です。職種に応じて4つのコースを新設し、それぞれに採用市場を踏まえた報酬体系としました。

②については、人財像の可視化と教育の拡充が主なものとなっています。導入は2019年となりますが、4つのコースとグレードごとに、業務の目的や責任から、必要スキル、行動、成果等を明示した「ジョブ・ディスクリプション」を定め、全社的に組織や個人への期待を明確にしていきます。教育の拡充については、既存のプログラムをレビューし、教育の内製化と講師役の育成を強化していきます。社員の自律的なキャリア形成の基となる「ジョブ・ディスクリプション」と、社員同士が教え合うことで学び合う仕組みは、新中計の成長戦略に掲げた「自創力」の発揮を支えるものとなります。

③については、柔軟な働き方を可能にする多様な制度を整備して、働き方改革を一層推進していきます。当社の働き方改革は、新中計の基本戦略「働き方改革2.0/DXの実践」“netone on netone”で目指す新しいICT利活用のモデルケースにもつながっています。

経営基盤の強化だけでなく、お客様向けのリファレンスの充実の面でも重要となる人財戦略について、ご説明します。

ネットワークの「自創力」とは

竹下：人財に関して一番重要視しているのは、一人ひとりがいかに生き活きと、活性化しているかです。それを「自創力」と呼んでいます。それは突き詰めると、一人ひとりが、自ら目標と計画を立て、工夫して実行する、ということが、できるか否かだけだと思っています。ゴールからさかのぼってバックキャストで考える習慣を、普段の仕事でも自分のキャリアに対しても身につけるために、2018年度の人事制度改定を機に、「ジョブ・ディスクリプション」を定めて進めていきます。

平川：社員がそれぞれリーダーになって、課題を出すワーキンググループを開催しています。これも、「自創力」の一つです。例えば、「デジタル化に対してAIをどう活用するか」や、「生産性をどう向上させるか」といったものなどです。パブリッククラウドを使った新しいソリューションとして、当社が「ゲー



取締役 執行役員
HRC*委員長
竹下 隆史

* Human Resource Council
経営委員会の諮問委員会として、組織・人事および
人財開発に関する重要な制度や施策を審議する機関



取締役 常務執行役員
平川 慎二

ムチェンジ]するためにはどんなことをしなければいけないか、といった課題が、あるワーキンググループから生まれてきました。皆、一生懸命やってくれています。トップダウンの計画だけでなく、現場からの創発を形にするような「ジョブ・クラフティング」の手法も、戦略的に実施する必要があると思います。

また、マネージャー以上は、ビジネスモデルが作れないとと考えており、ビジネスモデルの核となる要素を押さえるための手法を教えています。当社は、もともと技術から始まった会社ですので、技術者の方がビジネスモデルを作ることが好きです。営業センスを持った技術者が多く、開発部門もかなり現場と連携しています。

ネットワークの企業文化と考え方

竹下：事業戦略の前提となる社会の動きに関しては、例えば100ある戦略のうち、100すべてが想定通りの状況ということはありません。外れているものもあれば、想定より先を行っているものもあるでしょう。しかし、当社の現場の軌道修正能力は高いと思っていますので、都度、修正していけば良いと考えています。人事制度も同じです。未来永劫変わらない人事制度は必要ありません。そのときの企業の成長、状況、課題に応じて、変えるべきことは変える。大事なのは変えるタイミングを間違えないことです。

平川：言い合える文化、褒め合える文化の醸成が大事です。気兼ねなくアイデアや意見が言える「心理的安全性」の確保からイノベーションが起きると話しています。こうしたものが、共有できる文化、自然に学ぶ文化につながります。

人財採用・育成について

竹下：これまで通り、キャリア採用は積極的に行っていますが、今後新卒の採用数を50名から100名に変えるという、大きな決断をしました。大学、高等専門学校の教授の推薦や、OB、OG採用、インターンシップである程度採用したいと考えています。ICT業界の人財確保については、初任給を上げて優秀な人財を採用する、といった方法もありますが、それでも、それほど効果があるとは考えていません。むしろ、どんな人が来ても育てられることの方が重要です。

平川：人財争奪戦であることは理解していますが、選んでいただく自信もあります。人を育てています。社員満足度も総じて高い会社だと思いますし、活躍の場を自分で作り出せる会社だと思います。

2 成長戦略

人財戦略／役員インタビュー

現状の課題および新しい取り組み

竹下：技術者の本当の意味での地位を確立させることです。技術者の地位を、マネジメント職のような形で確立させると、スペシャリストが活きてきます。2018年11月に開始した、当社の社員が他企業で就労でき、一方、他企業の社員が当社で就労できる「マルチジョブ制度」についても、主に、スペシャリストの新領域のスキル習得・人脈形成を支援することを狙いとしています。

平川：社員が働くことに関して、データを活かした効率的なリソースプランニングを進めています。プロジェクトごとの切り口や、テクノロジーごとの切り口、あるいは、誰と誰が同じプロジェクトに入っていたか、といった相性の切り口などでデータを集めています。エンジニアや営業の正確なスキルマッピングや、案件ごとのストレスなどかなり具体的なものでデータ化します。これらのデータを使って、年初に、今年はどの案件に注力すべきか、といったことを迅速に決められる仕組みを構築したいと考えています。そうした夢をホワイトボードに書いておくと、誰かが「これは何ですか？」と聞いてくるので、また一つ、新しいワーキンググループが生まれます。

当社の人財育成については、サステナビリティの重要課題「重要課題1 【社会】人財の育成」でも取り上げています。併せてご覧ください。

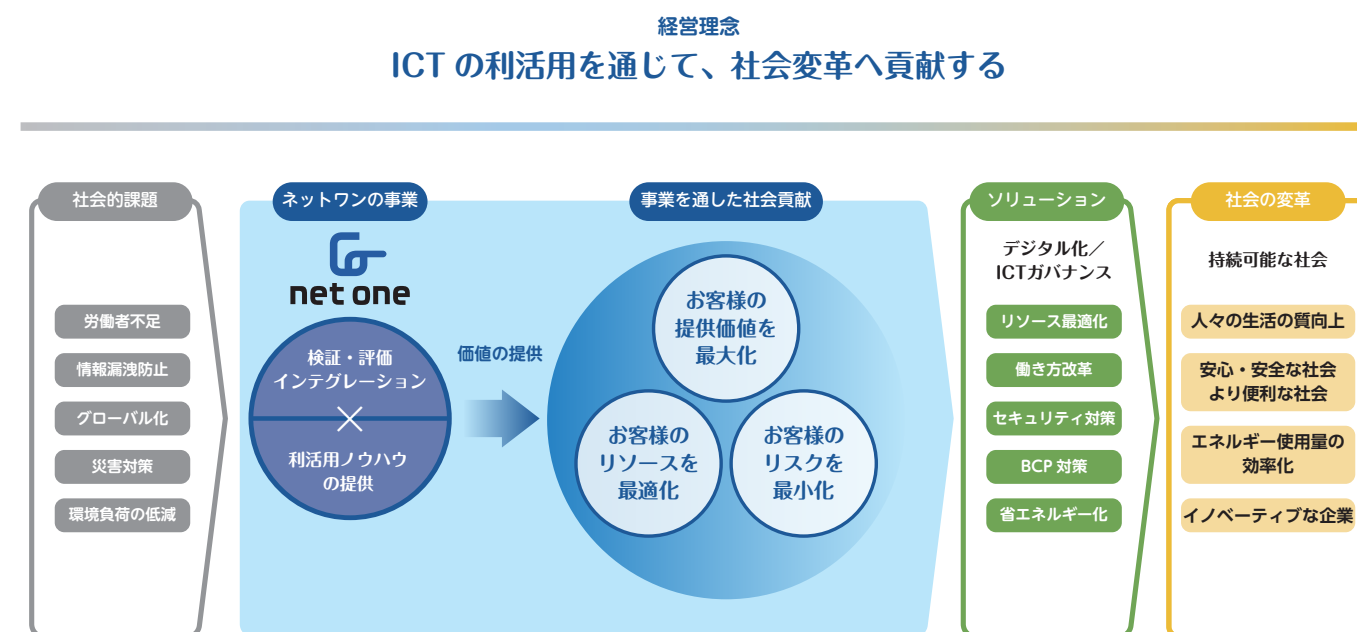
3 サステナビリティ

事業を通じた社会の変革への貢献

利活用のノウハウ、つまり最も効率的な手法を提供することで、お客様と社会のサステナビリティ向上に貢献しています

ネットワンがお客様に向けて提供する利活用ノウハウや先進的なICT基盤は、お客様のさまざまな課題を解決します。例えば、デジタル化による提供価値の向上、働き方改革による労働者不足の解決、災害時の事業継続性の向上、情報セキュリティの強化などが挙げられます。

ネットワンの事業は、お客様の提供価値の最大化・リスクの最小化・リソースの最適化を通じて、お客様と社会のサステナビリティ向上に貢献します。そして、持続可能な社会、および、お客様の持続可能な成長を支援することにより、ネットワンのサステナビリティも実現します。



ICT利活用事例集 ▶ <https://report.netone.co.jp/ja/sustainability/contribution/reference.html>



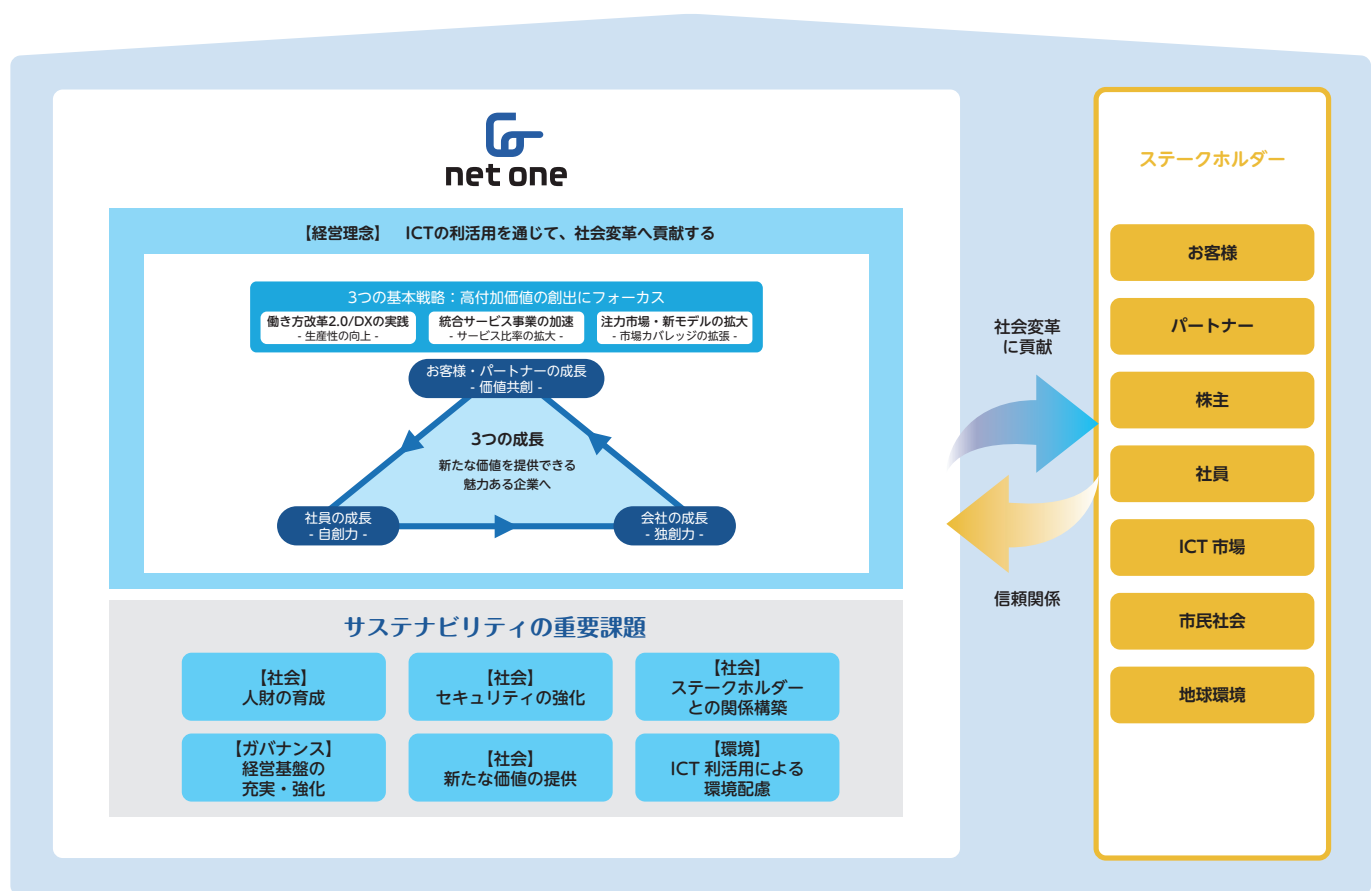
3 サステナビリティ

サステナビリティの重要課題

社会とともに持続的に成長するために重要課題に取り組み、 アドマイヤード・カンパニーを目指します

事業活動を行う上で、社会とともに持続的に成長していくために、「人財の育成」「セキュリティの強化」「ステークホルダーとの関係構築」「経営基盤の充実・強化」「新たな価値の提供」「ICT利活用による環境配慮」を優先的なサステナビリティの重要課題としています。各項目への取り組みを通じて、社会変革に貢献するとともに、すべてのステークホルダーから信頼され支持されるアドマイヤード・カンパニーになることを目指します。

社会とともに持続的に成長



重要課題への取り組み

重要課題1 【社会】人財の育成

■ 基本的な考え方

ネットワンでは、「お客様の数だけ、最適なソリューションがある」という信念のもと、お客様の想いを形にできる人財の育成に力を注いでいます。

具体的な人財像として、以下のように考えています。

- ①豊富な最先端技術知識と前例の無いことに果敢に挑むチャレンジ精神を持ち、顧客ニーズを具現化できる人財
- ②コミュニケーション能力を駆使し、周囲の関係者と協力体制を築きながら、イノベーションをリードしていける人財
- ③自らのキャリアパスについて、シナリオを描き、目標に向かい自律的に行動していける人財

このため、さまざまな研修や教育制度を整備して人財育成プログラムの充実を強化しています。

■ ネットワンの教育体系図

階層別教育			目的別教育	年次別教育		
グレード	役職者	その他		中途入社 オリエンテーション	業務スキル研修	キャリア研修
E	役職者教育	次世代 経営人財教育	e ラーニング 社外セミナー PMP* 取得支援	・経営方針 ・中期事業計画 ・ビジョン ・人事制度 ・各部署紹介 ・ICTツール ・フロント業務	■各部署主催の 勉強会を開催 ・製品部材管理 ・法務 CSR ・キャピタルサービス ・ファシリティ技術 ・グループ購買 ・財務 ・経理 ・運用サービス ・フロント強化 ・技術取得	・ダイバーシティ 教育 ・ライフプラン ・セカンドキャリア 等
S	新任部長／ マネージャー研修	次世代 スペシャリスト育成				
J	Eグレード 昇格者研修					
J	Sグレード スキルアップ研修					
A	Sグレード 昇格者研修					
	Jグレード スキルアップ研修					
	2、3年次 フォローアップ研修					
	1年次 フォローアップ研修					
	新入社員研修					

階層別教育	次世代人財育成	目的別教育	年次別教育
各グレードの期待役割を遂行するために必須とされるビジネススキルに関する教育群。フォローアップ研修による反復学習で定着を促す。	将来のネットワングループ経営幹部候補の育成、人財の掘り起しを目的に実施される教育。	個人のキャリアプラン、行動変革、強み弱みに応じて自主的に強化するための教育プログラム。	年齢・社歴・職種に応じて必要な業務スキルと知識を習得するための教育プログラム。

* Project Management Professional

3 サステナビリティ

また、他にも次のような人財育成面での改革を推し進めています。

■ 人財育成の見える化

社員の成長の源泉は、職場での日々の経験にあると考えています。その経験をより効果的にデザインしていくために、定期的に上司と部下が1対1でコミュニケーションを図り、成長のために何に注力すべきかを考える機会(1on1面談)を設けています。

具体的には、①キャリアプランの策定、②目標の設定と進捗管理、③能力開発計画、④スキルズインベントリ、⑤コンピテンシーフィードバックなど、個人の成長に資する各テーマについてタレントマネジメントシステムに記録し、実施状況の可視化を図りながら職場における人財育成を推進しています。

■ 多様なキャリアパスの策定

2019年にはジョブ・ディスクリプションを新たに導入していきます。これは、これまでグレードごとに定義されていた個人の期待役割を、各組織のミッションに照らし合わせた上で具体化し、個人に期待する責任・行動・スキルを明確に示していくことを目的としています。

職場で期待される個人のあるべき姿をより詳細に言語化することによって、「自分は何をすれば良いのか」を明確にするとともに、社員が「今後はどうなりたいのか」を自律的に考え、アクションをとっていくことが狙いです。

ジョブ・ディスクリプションは、自律的なキャリアパスを検討する上での重要なツールとして、既存の社内公募制度などと連動させながら機能させていきます。

■ 多様な制度の策定

多様な社員のワークライフバランスの実現を支援しながら、ライフステージのいかなる場面においても社員の成長を支援するための勤務制度も充実させています。

例えば「ワークセレクト制度」では、①自己啓発や地域貢献などを目的に働く時間を限定するタイムセレクト、②転勤なく勤務地を限定するエリアセレクト、③個別事情に応じて仕事内容や期待役割を限定するジョブセレクト等、多様な働き方を選択することができます。

また「マルチジョブ制度」では、社員のキャリアアップを目的に他社で勤務(副業)したり、他社の有能な人財活用を目的に、副業として社員を受け入れたりする取り組みが始まっています。

他にも「テレワーク制度」では、活用できる時間・日数や社員の適用範囲などの制限を設けないこと、「フレックスタイム制度」では、コアタイムを設けないことなどを通じて働き方の柔軟性を向上させ、社員のさらなる価値創造や成長促進を図っています。

既存の働き方改革関連ソリューションと同様に、自社におけるこのような制度利活用のノウハウをリファレンス化し、より一層お客様の生産性向上に寄与することを目指しています。

当社では、人財戦略は強い経営基盤を作る重要な要素の一つと考えています。「第2章 成長戦略 人財戦略／役員インタビュー」についても、併せてご覧ください。

重要課題2 【社会】セキュリティの強化

■ 基本的な考え方

ネットワンは創業以来、ネットワーク分野の先駆者として、新製品・新技術を積極的に開拓し、お客様に提供することにより、産業経済や学術文化など、あらゆる面で高度情報化に貢献してまいりました。ネットワンにとって、情報を適切に取り扱い、安全管理対策に取り組むことは、重要な社会的責務であり、経営の最重要課題の一つとしております。

現代社会において、セキュリティの重要性はこれからも高まっていくことから、ネットワンでは、自社のリスクマネジメントとサービスメニューの両面で方針を立て、セキュリティ強化に取り組んでいます。また、セキュリティ強化の取り組みをリファレンス化することで、サービスメニューの向上にもつなげています。

■ 自社のセキュリティリスクマネジメント

・情報セキュリティ基本方針

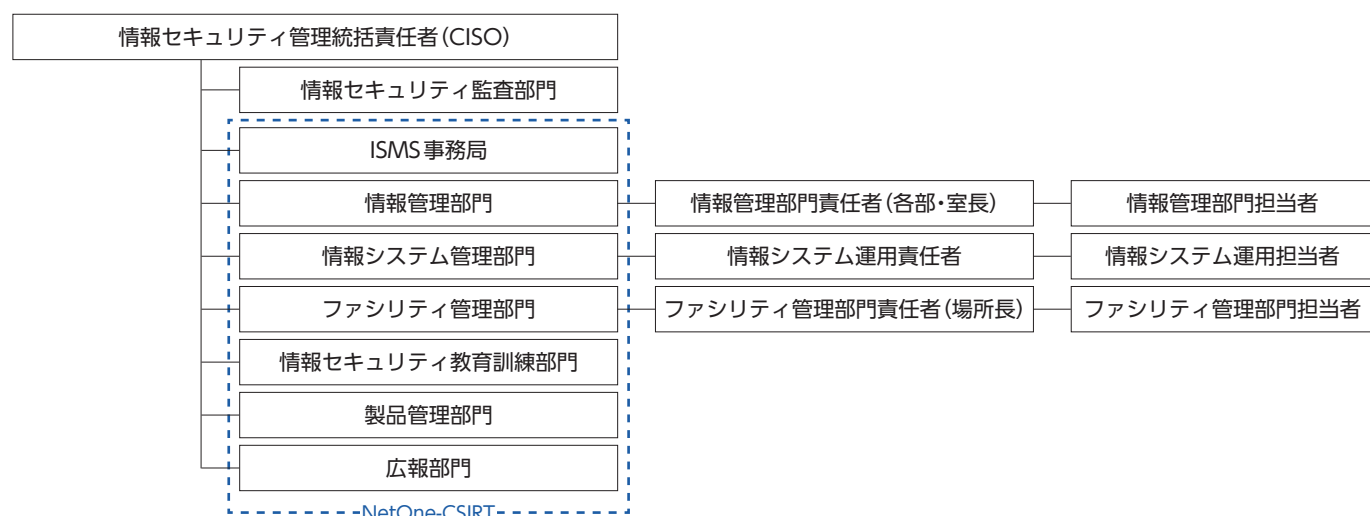
当社が保有する情報資産を保護するために、情報セキュリティ基本方針に則り、規程の遵守と適切な管理、従業員の教育・訓練など、さまざまな対策に取り組んでいます。対策への第三者評価としてISMS認証を全社で取得しています。

情報セキュリティ基本方針・ISMS認証取得状況 ▶ <https://www.netone.co.jp/company/csr/security.html>



・CSIRT体制

近年高度化するサイバー攻撃に対して、自社のサイバーセキュリティ確保は社会的責任であると考えます。ネットワンでは、自社ネットワークシステムにおけるサイバーセキュリティインシデントに即応し、迅速な意思決定を図るため、広範囲な社内部門を横断するCSIRT(Computer Security Incident Response Team)体制を構築しています。



・KPI

情報セキュリティに関わる对外発表が必要な重大な事故 0件
情報セキュリティに関わるeラーニング社員受講率 100%

セキュリティサービスの提供

■ 基本的な考え方

ICT技術の進化に伴ってセキュリティへの脅威やリスクも高度化しており、従来の対策では排除しきれなくなっています。ネットワンは多様なセキュリティサービスを通じて、社会のICT基盤全体に安心と安全を提供しています。

また、進化するセキュリティ技術を理解し、運用できるセキュリティ人材の育成のために、お客様向けの研修/トレーニングや、大学や高等専門学校での講座などにも取り組んでいます。

クラウドセキュリティ	: お客様のクラウドステージに合わせて最適化した形で提供
ネットワークセキュリティ	: クラウドへの安全なアクセス、LAN内を含めた組織のネットワーク全体を包括
IoTセキュリティ	: IoTデバイスやPCを含むすべてのIPデバイスを可視化するアプローチから、最適なセキュリティソリューションを提供
エンドポイント&モバイルセキュリティ	: 高度な攻撃を防御、脅威の活動を検出・分析・制御し、迅速にレスポンス
フィジカルセキュリティ	: 統合フィジカルセキュリティソリューション、映像解析ソリューション
セキュリティサービス	: 最先端の技術を駆使し、セキュリティリスクの可視化や高度なセキュリティ運用を実現
ネットワークアカデミー	: 情報セキュリティ人材育成、ユーザーレベルに応じたセキュリティコースを提供

・KPI
Palo Alto Networks 社* 認定資格者数: 国内No.1
* 次世代型ファイアウォールで世界的評価の高いネットワークセキュリティベンダー

セキュリティポータルサイト 導入事例・ニュース ▶ https://www.netone.co.jp/security_portal.html#sec03

リファレンス事例 セキュリティ強化

サイバー攻撃から重要情報を守る仮想デスクトップを構築

当社は、自社内での運用経験や豊富な導入実績を活かし、お客様のセキュリティ課題に対応するソリューションを提供しています。

2017年6月、セキュリティ強化を目的として、所沢市役所の仮想デスクトップ環境を構築しました。サイバー攻撃が高度化している近年、マイナンバーなどの重要情報を取り扱う自治体では、特に強固なセキュリティ対策が必要とされます。本件では、画面転送型の仮想デスクトップを活用し、インターネット接続環境と業務システム環境を分離することで、サイバー攻撃を受けた際に業務システム側データへの影響が及ぶことを防ぐ仕組みを構築しました。

この仮想デスクトップ環境は、自社運用による検証を基に設計・構成しており、コスト・性能も最適化されています。

ニュースリリース ▶ https://www.netone.co.jp/news/release/20180130_01.html

重要課題3 【社会】ステークホルダーとの関係構築

■ 基本的な考え方

当社は経営ビジョンとして、「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(アドマイヤード・カンパニー)になること」を掲げ、お客様、パートナー、株主、社員に対する責任と、ICT市場、市民社会、地球環境に対する貢献を「7つのミッション」と定めています。当社が持続的に成長していくためには、さまざまなステークホルダーの相互信頼が不可欠です。各ステークホルダーとの対話を通じて、あるべき関係性の構築に取り組んでいます。

7つのミッション〜グループが果たすべき使命〜 ▶ <https://www.netone.co.jp/company/mission.html>

■ 各ステークホルダーとの対話・関係構築の取り組み

・お客様に対する責任

バックオフィスのメンバーも含めて構成される顧客満足度向上委員会を設置し、顧客満足度調査やお客様との意見交換などに取り組んでいます。また、全社員が顧客満足度向上について考えるCS向上Dayの策定や営業活動事例共有会などを実施し、社員の意識向上も推進しています。

2018年度のお客様満足度向上活動 ▶ <https://www.netone.co.jp/company/cs/cs2018report.html>

・パートナーに対する責任

パートナーと認識を共有し、ともに社会から信頼される企業として共存共栄を図っていくため、ネットワングループの行動規範やCSR方針など、パートナーの皆様にもご理解・実践していただきたい事項をまとめた『取引先CSRガイドライン』を策定しました。また、工事案件のパートナーを対象に、安全衛生勉強会なども実施しています。

取引先CSRガイドライン ▶ <https://www.netone.co.jp/company/responsibilitytopartnercompanies.html>

・株主に対する責任

継続した成長と中長期的な企業価値の向上のためには、株主の皆様との対話が不可欠です。ネットワンでは対話方針を制定し、建設的な対話を促進しています。

2018年度は、会長および社長が国内で6回、海外で19回、広報・IR部門が全211回の投資家ミーティングを行いました。

・社員に対する責任

社員に公平な機会を与え、成長を促す教育制度の整備、健康に配慮した安全で快適な職場環境の提供に取り組んでいます。また、RCT*を奨励し、互いへの尊敬、円滑なコミュニケーション、そして強力なチームワークの醸成を常に促進しています。

社員相談窓口「ココカラ」は、コンプライアンス相談窓口からメンタルヘルス、キャリアカウンセリングまで幅広い機能を持っており、労働環境の改善や社員のモチベーション向上に寄与しています。

* RCT (Respect, Communication, Teamwork) : 会社と社員が良好な関係を保ち、職場環境の改善や労働条件の向上を目指して互いに意思疎通を図ること

3 サステナビリティ

取り組み事例 ▶ サステナビリティの重要課題「重要課題1 【社会】人財の育成」をご覧ください。

・ICT市場に対する貢献

ICTは、豊かな未来へと社会を導くことができます。私たちはICT市場の一翼を担う企業としての自覚を持ちながら、常に市場動向を把握し、新たな技術を積極的に導入し、ICT市場の発展と拡大に貢献していきます。

取り組み事例 ▶ <https://www.netone.co.jp/report/case.html>



・市民社会に対する貢献

ネットワングループは、持続可能な社会の実現に向けて、一企業市民として活動に取り組んでいます。社員が行うボランティア活動への支援と、当社独自のプログラムによって、社会・環境への貢献を実現・達成します。「会社見学」や「職業体験」の受け入れ、社員参加型のチャリティ・イベントや体験セミナーなどを開催しています。

取り組み事例 ▶ <https://www.netone.co.jp/company/csr/social.html>



・地球環境に対する貢献

ネットワングループは、「あらゆる企業活動を通じて、よき企業市民として社会的責任を果たすこと」を企業経営の中心軸と定めています。私たちのすべての事業活動を通じて、最先端のICT技術を地球温暖化防止に役立て、省エネルギー・省資源対策に取り組み、持続的な成長が可能な社会の実現に貢献します。また、従業員一人ひとりが常に高い環境意識を持って行動し、お客様のみならず社会からも信頼される企業を目指します。

環境への貢献 ▶ <https://www.netone.co.jp/company/csr/eco.html>



サステナビリティの重要課題「重要課題6 【環境】ICT利活用による環境配慮」をご覧ください。

上記テーマに関する詳細はウェブサイトをご覧ください ▶

https://report.netone.co.jp/ja/sustainability/issues/issues3/feature/main/05/teaserItems1/01/linkList/0/link/stakeholder_01.pdf



重要課題4 【ガバナンス】経営基盤の充実・強化

■ 取締役一覧(2019年6月13日現在)



(前列 左から)

社外取締役.....西川 理恵子
社外取締役.....河上 邦雄
代表取締役会長.....吉野 孝行
代表取締役社長 社長執行役員...荒井 透
社外取締役.....今井 光雄
社外取締役.....早野 龍五

(後列 左から)

取締役 執行役員.....田中 拓也
取締役 常務執行役員...平川 慎二
取締役 執行役員.....川口 貴久
取締役 執行役員.....竹下 隆史
取締役 執行役員.....篠浦 文彦

3 サステナビリティ

■ コーポレートガバナンスの基本的な考え方

当社の経営ビジョンは、「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(アドマイヤード・カンパニー)になること」です。お客様、パートナー、株主、社員への責任を果たし、ICT市場、市民社会、地球環境への貢献を怠らないことによってアドマイヤード・カンパニーになることが実現できると考えています。また、自己の判断ではなく第三者が認めてこそ真のアドマイヤード・カンパニーであると考え、ステークホルダーの皆様からアドマイヤード・カンパニーとして最高の評価をいただけるよう、不断の努力と研鑽を続けてまいります。

当社は、上記経営ビジョンのもと、継続した成長を最大の目標としております。当社は、当該目標を達成し、中長期的な企業価値の向上を図るため、透明・公正かつ迅速果敢な意思決定を実現するコーポレートガバナンスの充実・強化に継続的に取り組みます。

■ ガバナンス改革のあゆみ



■ 社外取締役1名の選出(2004年6月)

■ 取締役の任期2年を1年に短縮(2006年6月)

■ 諮問委員会の設置(2009年12月)

■ 執行役員制度の導入(2011年4月)

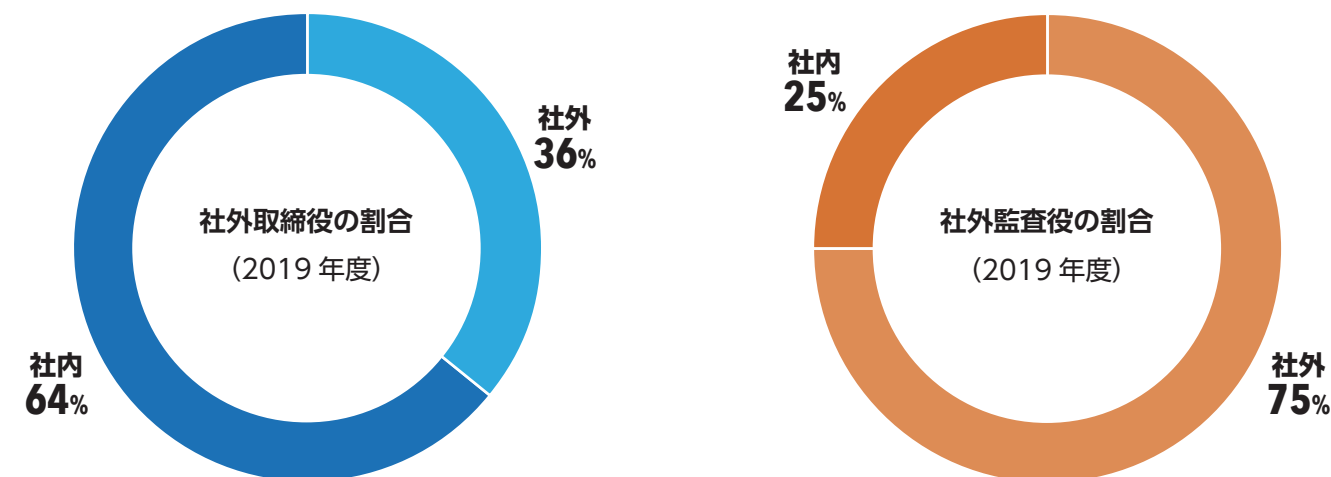
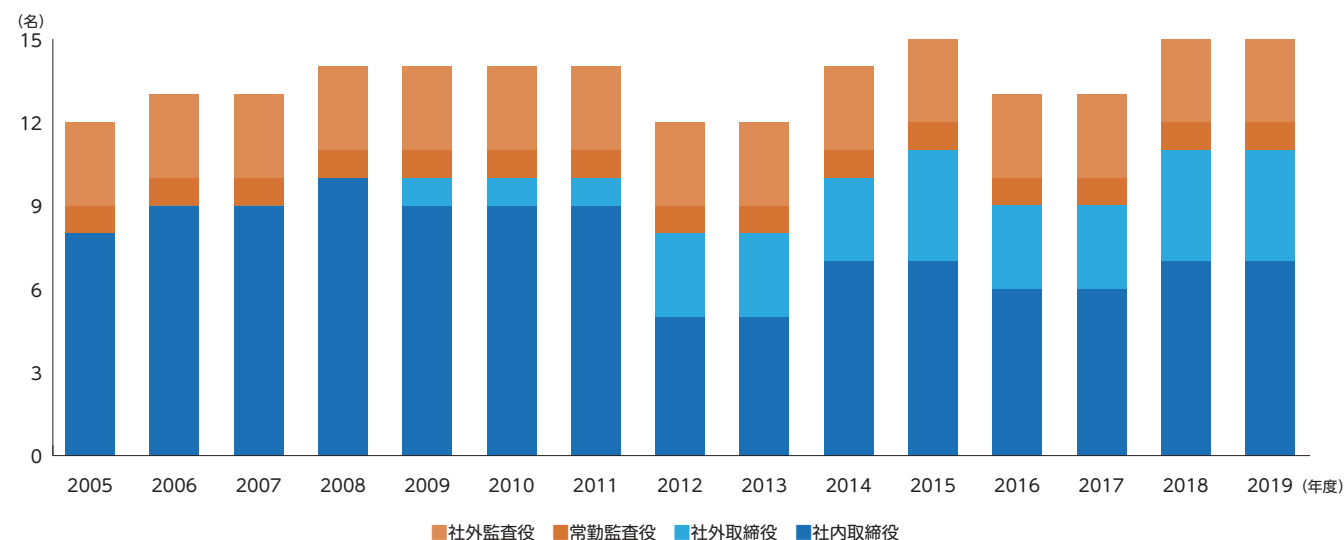
■ 株式報酬型ストックオプションの導入(2012年6月)

■ 女性社外取締役の選任(2015年6月)

■ 「コーポレートガバナンス・ガイドライン」の制定(2015年11月)

■ 取締役会の実効性評価の実施(2016年6月)

■ コンプライアンス通報・相談窓口に常勤監査役窓口を追加(2017年10月)



■ ガバナンスの特徴

2019年度

機関設計の形態 監査役会設置会社	取締役の任期 1年	独立役員の人数 7名
取締役の人数 11名	社外取締役の人数 4名	取締役会の開催回数 12回 ※2018年度実績
監査役的人数 4名	社外監査役的人数 3名	監査役会の開催回数 13回 ※2018年度実績
執行役員制度採用 有	諮問委員会 有	会計監査人 有限責任監査法人 トーマツ

・社外取締役の専門分野

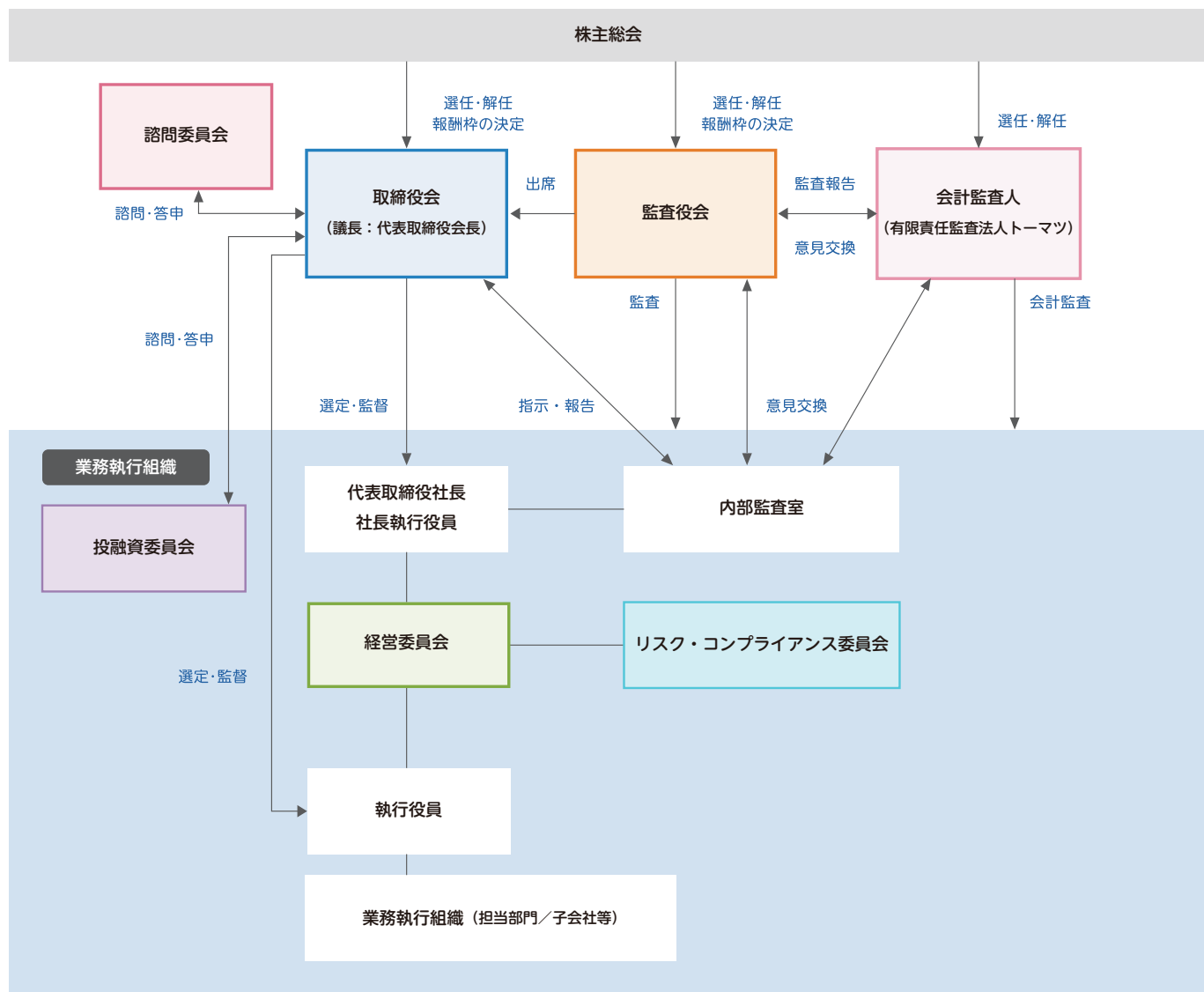


客観的かつ中立的な視点からの助言・監督により取締役会の監督機能を強化するため、複数の社外取締役を選任しています。

3 サステナビリティ

■ ガバナンス体制

2019 年度



取締役会
経営ビジョンや経営方針、中期事業計画、その他経営・業務執行に関する重要事項を決定するとともに、経営全般について監督を行う。

諮問委員会
経営の透明性・公正性を高め、コーポレートガバナンスを強化するため、取締役および執行役員の選任、解任および報酬等に関する事項を審議、答申する。

経営委員会
経営活動の効率化を図るため、会社経営上、基本的または重要な事項につき、適切かつ迅速に審議、決定する。

監査役会
独立した客観的な立場から、取締役の職務執行の監査、会計監査人の選解任や監査報酬に係る権限の行使等を行う。

投資委員会
取締役会による投融資に係る事項の適切かつ効率的な意思決定体制を構築するため、投融資に係る事項を審議、決定する。

リスク・コンプライアンス委員会
コンプライアンス強化と企業価値の持続的な向上を図るため、グループのリスク管理およびコンプライアンス活動に係る重要事項を審議、答申する。

■ 機関・各委員会の構成

2019 年度

氏名	役職	業務執行	取締役会	監査役会	諮問委員会	経営委員会
吉野 孝行	代表取締役会長		議長		○	○
荒井 透	代表取締役社長	○	○		○	委員長
川口 貴久	取締役	○	○			○
平川 慎二	取締役	○	○			○
竹下 隆史	取締役	○	○			○
田中 拓也	取締役	○	○			○
篠浦 文彦	取締役	○	○			○
河上 邦雄	社外取締役	独立役員	○		委員長	オブザーバ
今井 光雄	社外取締役	独立役員	○		○	オブザーバ
西川 理恵子	社外取締役	独立役員	○		○	オブザーバ
早野 龍五	社外取締役	独立役員	○		○	オブザーバ
松田 徹	常勤監査役		出席	議長	○	オブザーバ
菊池 正道	社外監査役	独立役員	出席	○	○	オブザーバ
堀井 敬一	社外監査役	独立役員	出席	○	○	オブザーバ
須田 秀樹	社外監査役	独立役員	出席	○	○	オブザーバ

■ 取締役会の開催状況

2018 年度

		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計 (平均)
出席 状況	取締役	9/9	9/9	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	—
	監査役	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	—
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
議案 数	決議事項	3	6	17	4	—	6	4	2	6	4	1	10	63 (5.7)
	報告事項	3	4	3	6	6	5	5	5	6	4	5	6	58 (4.8)
所要 時間	説明 (分)	35	35	35	70	60	75	50	40	60	45	65	55	625 (52)
	質疑応答 (分)	20	5	15	25	45	55	10	15	25	35	40	10	300 (25)

※ 上記の時間は概算です
※ 2018年6月の第31回定時株主総会にて取締役の選退任があり、6月以降、取締役総数が11名となっております
※ 取締役会における主な審議内容
・取締役会の実効性評価 ・中期事業計画 ・コーポレートガバナンス・コード改訂への対応 ・子会社等の設立、追加出資

■ 社外取締役座談会



社外取締役
早野 龍五

東京大学名誉教授。物理学研究を専門とする大学教授としての豊富な知見・経験および各種団体における実務により培われた見識を持つ。2018年6月から現職。

社外取締役
西川 理恵子

慶應義塾大学法学部教授。法学研究を専門とする大学教授としての豊富な知見・経験を持つ。2015年6月から現職。

社外取締役
今井 光雄

日立電線株式会社(現 日立金属株式会社)出身。情報通信事業分野の豊富な知見・経験および企業経営者としての経験を持つ。2012年6月から現職。

社外取締役
河上 邦雄

関東電気工事株式会社(現 株式会社関電工)出身。情報通信事業分野の豊富な知見・経験および他社における取締役としての経験を持つ。2009年6月から現職。

社外取締役として期待されている役割

河上: まず、就任して約10年、さまざまなことが進めやすい会社だと感じています。ネットワークシステムズは非常に若い会社です。変革をいとわない経営執行側は、私たちのアドバイスを柔軟に受け入れており、就業規則や社内規程などが飛躍的に整備されています。そのため、継続して、働きやすい働き方へと変わってきています。

私たちの役割は、自らがこれまでの経験・知見に基づき、専門分野において助言を行うことであると考えています。業務執行における意思決定プロセスに、透明性、客観性、妥当性が担保されているかを注視することや、利益相反事項のチェック、コンプライアンス、サクセッションプラン(後継者育成計画)の推進など多岐にわたりますが、特に、株主保護についての役割は大きいと考えています。

今井: おっしゃる通りです。会社が業績目標に向かって利益を上げていくのは当然ですが、忘れがちなのが、株主視点です。株主の利益になるか、不利益になるか。この視点を忘れると社外取締役失格になると考えています。

西川: 加えて、唯一文科系出身の私の役割としては、テクノロジーが発展すると置き去りにされがちな「人間らしさ」を忘れないようにすることだと思っています。新中計の3つの成長の1つである、社員の「自創力」は、これから人間がAIに立ち向かうために最も必要なことでもあります。

早野: サクセッションプランという言葉も出ましたが、長年教育に携わってきた者として、長期的な視点で会社が発展、存続していくためには、人財育成や次世代の経営者を発掘することが重要だと考えています。意識して注目しているのは、この企業が成長する上で、次の経営者がきちんと育っているか、育てるために何に取り組んでいるか、といった組織の継続性です。サービス型の事業構造にシフトしていくにあたっては、技術系の社員の意識的な変革や教育も必要でしょう。そうしたことがきちんと社内できているか、を見ています。



新中期事業計画によせて

新中計 策定までの関わり方

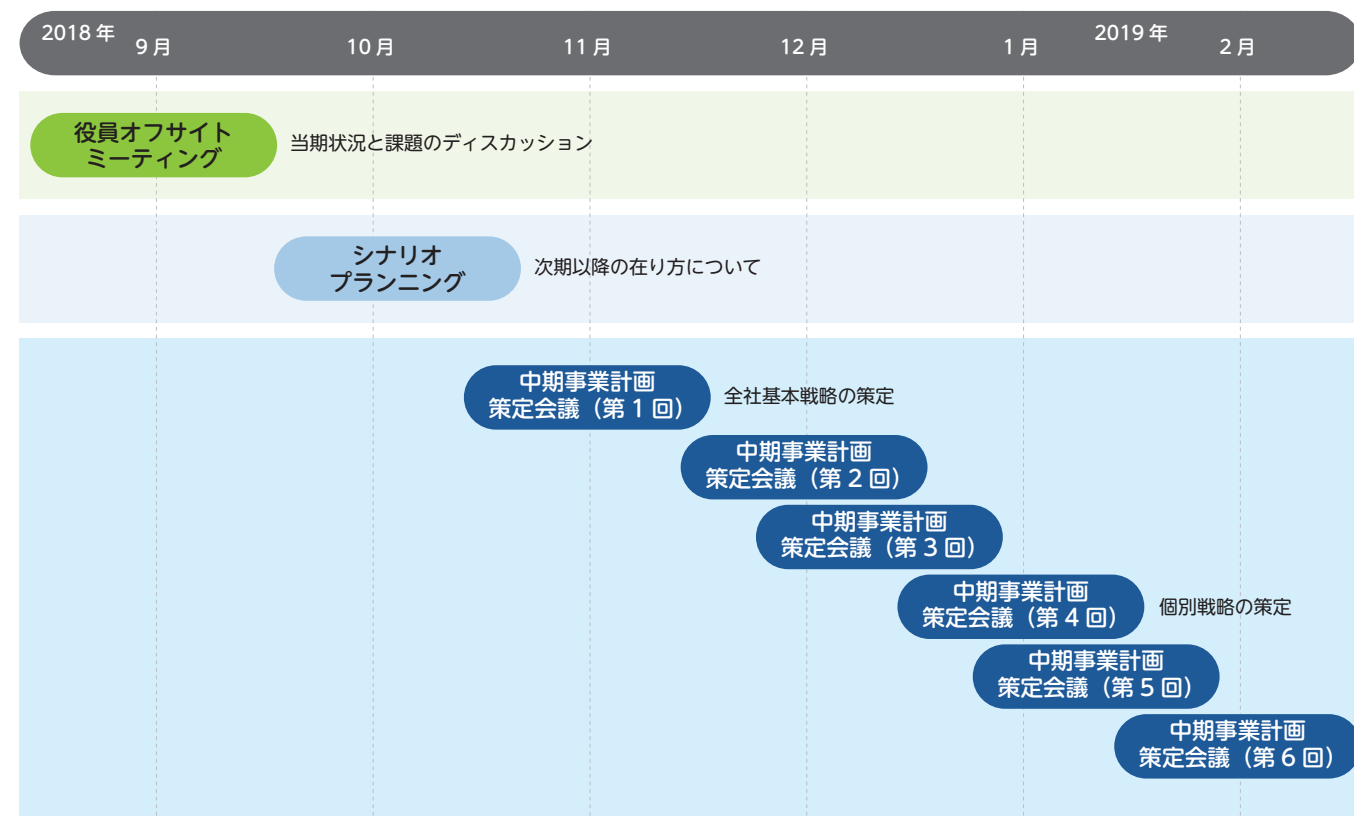
河上: 社外取締役はオブザーバとして新中計の策定会議に全員出席しています。特に、新中計策定年度は密な討議となり、その他の年度は中計のフォローと変更点討議が中心となります。業務執行側と密に接点を持ち、考え方が異なる場合や、追加の検討が必要なケース、責任の明確化を要する場面で、参考意見として発言を行い、相互に理解、納得して結論を得るという過程を経て、新中計が策定されています。

今井: 基本的にオブザーバの立場で居続け、若い社員の意見についても止めず、聞き役でいます。さまざまな会議に出席すれば、社内にどのような人財がいるかもわかりますし、専門用語もその場で吸収できます。時には、「前職ではこういう時にどう考えていたか」「ネットワークの特徴は何か」などと逆に質問されることもあり、適宜お答えしています。

西川: 会議自体は私たちへの情報提供の場であり、策定作業そのものに関わることは、私たち社外取締役が自制すべきことです。勿論、過程の段階で既に悪いことが予見されるならストップをかけるべきですが、距離感が難しいところでもあります。

早野: 新中計策定期間、オフサイトの場についても可能な限り出席しました。議論されてきたことはわかってきましたし、取締

新中計策定までの流れ



役会で顔を合わせる役員だけでなく、その下の、次の幹部候補の方々も見せていただけた、という観点では有用だったと感じています。

河上: 中計策定の場合以外でも、他の会社で一般的に常務会と呼ばれる経営委員会に、月2回、出席しています。こうした場でも、より多くの社員を知ることができているのではないかと思います。その上で、一般株主の保護という立場からも発言しています。

また、年に2回お客様の経営層を対象としたイベントがあるのですが、そこでお客様へのご対応もしています。お客様と直接お話しさせていただける機会となっているほか、そこで開催されるセミナーで最新の知見を得ることができています。

西川: 他社の社外取締役の方々も、取締役会の出席だけでガバナンスを評価されるのは大変だろうと思います。オブザーバとして、その場にいられることは、会社の現状と将来についての構想を理解するのにとても有用だと感じています。

新中計の推進にあたっての課題、リスクについて

河上: 一番重要なのは人財です。一にも二にも、人間第一を意識した人財教育と、匠の技と心遣いを大切にする社員の育成と、国際化ではないでしょうか。進化し続けている技術に追いつきながら、サービス事業として、お客様の信頼を得る。社員一人ひとりがノウハウを持つことが大切だと思います。

今井: 過去10年を振り返ると、前中計はうまくいったと評価しています。以前は、通信事業者の投資に依存する部分が大きかった一方、ICT基盤システム全体をお客様に提案するには力不足でした。ここ数年で機器販売からシステム提案への転換がある程度できてきました。そこをさらに育てるのには、まだ時間がかかりますが、社員の意識は変わってきたと思います。新中計をこの勢いで伸ばすのは大変ですが、社員のうち3割くらいの意識が変わってきていると感じており、それが7~8割となれば、最終年度の営業利益210億円が達成可能という気はしています。

西川: 私が専門とする法律、リスクマネジメントの視点から申し上げますと、確かに会社の勢いは良いですが、周りがどうなるか、ということに対する認識が少し甘い気がします。世の中は会社と社員の成長に同期して動くわけではありません。政治の動向、景気の動向、そういうものをどこまで計算して目標を立てたか。状況次第では、お客様に買っていただけないこともあり得るわけで、そうなれば大きな修正が必要となります。

早野: 私の視点から、リスクは3つあると考えます。1つ目は、日本のお客様。アメリカではSaaS (Software as a Service) などの「as a Service」といった、自分で所有しないサブスクリプション型のサービスを利用することが抵抗なく受け入れられていますが、日本企業、特にネットワンシステムズが主にお付き合いしている企業様は慎重で、アメリカで流行っているから取り入れる、とはならず、一定の時間を経て徐々に広がる傾向にあります。日本のお客様の志向の変化がネットワンシステムズのサービス比率の成長のフェーズとうまく合うのかどうかについては、引き続き注視する必要があります。

2つ目は、採用計画です。絶対的に人材は必要ですが、この業界で新規採用は特に難しいのが現実です。

3つ目は、アジアでの成長です。新中計では大きな成長を見込んだ計画になっていますが、もう少し本気で本社が関与して資源を投入することを実施しないと難しいと思います。

河上: アジアについては、お客様はASEANに進出した日系企業を対象にしていますが、これまで現地の人たちが主体性を持って対応してきました。今回、連結対象化した現地の会社との融合が課題になると思います。

新中計 実施期間中の関わり方

河上: 新中計が開始され、各施策が遂行される中、社外取締役として当然ながら、実施状況の把握、コンプライアンス、リスクマネジメント、サステナビリティの観点からのモニタリング、利益相反事項のチェックは必須です。また、私の専門分野でもあるプロジェクトマネジメントについては、サービス比率が高まる中、見積もり、原価、工程について注視したいと考えています。私も技術屋ですので、技術者の教育に関心があります。そうした面からも、当社の社員と一緒に勉強しながら進めていけることを楽

3 サステナビリティ

しみにしています。

今井：中計は順調に進捗しないこともあります。大事なことはうまくいかないときにどうするかということです。社員を鼓舞するだけでなく、引いた目で見える必要もありますし、見直す必要もあります。そういうことを社外取締役の立場から冷静に伝えることができればと思います。

西川：社外取締役ですから、当社とは、つかず離れず、距離を置くことが大事です。社員をいかに大事にするか、だけでなく、ICT産業に関わる企業として、お客様側の社員も大事にする。新中計を遂行する上で、多面的に検討しているか見ていきたいと考えています。

早野：現在、ICT業界は大きな変革期にあります。かつてメインフレームからサーバに移行したときと同じくらい大きな変革で、「所有から利用」へと向かっています。例えば、アプリケーションではSaaSの普及が拡大し、交通手段においてもMaaS (Mobility as a Service) という概念が徐々に具現化しつつあるなど、さまざまな「as a Service」が生まれています。グループの活動すべてを「統合サービス事業」と定義づけた新中計はその一環です。新中計の数値目標がサービスへのシフトを意味しています。そこに向けては、社員の教育、意識の改革も必要でしょうし、お客様がそれを望むかどうか。日本のICTに関わる企業に対して、サービスへのシフトを進める方が自分たちにとっても良い、という認識が広がるかどうか。ネットワンシステムズの努力だけでなく、お客様がそれを望んでいるか、ということとセットになります。お客様とともに成長することが大切で、そうした方向に向かっているかを見ていきます。お客様とそうした話ができて、ともに成長できる人を育てているか、それができた人を評価できているか、ほめているか、といったことなどを見ていきたいと思っています。

株主・投資家、その他のステークホルダーの皆様へ



河上：株主・投資家の皆様にごどのように貢献していくかが大事です。2019年3月期と、2020年3月期予想でも、1株当たり配当金を上げました。IRでも、経営トップが世界中を回っています。株主・投資家の皆様にもご理解いただけるようになってきたかと思っています。

今井：社外取締役4名は多い方だと思います。女性の社外取締役もいて、コーポレートガバナンスに先行的に取り組んでいます。それだけコストもかかっているということですので、それに見合うだけの会社にならなければいけません。社外取締役は1人より2人、4人ならもっと指摘できます。今まで以上に貢献していきたいと思っています。

西川：女性の社外取締役という言葉も出ましたが、異なる視点を持つ人が入っていることが重要です。それを先んじてやってきたのは、この会社の先見の明だと思います。女性取締役として入ることは大事ですが、一方で、女性であることを社員にあまり意識させないことが大事です。女性が働くためには女性がいるのが当たり前でなければなりません。それを示すのが私の役割の一つだと思っています。

早野：業界は大きく変わりましたが、ネットワンシステムズは創業当初から変わらず新しいことを見つけて、ビジネスとして育つかどうかを試していると思います。若い世代がいろいろと挑戦して、新しいビジネスを育てられるというカルチャーが会社にあることは重要です。そこにこの会社の良さがあります。ネットワンシステムズは、入社した人が育つ可能性がある会社です。そのために必要な教育や評価のシステムなど、いろいろ整備し、きちんと働き方改革も実行しようとしています。そうした観点から、株主・投資家の皆様だけでなく、将来、ここで活躍してくれる若い人にも強いメッセージを送らせていただきたいと思います。



重要課題5 【社会】新たな価値の提供

■ 基本的な考え方

ネットワンは、ネットワークの黎明期よりICT業界に携わり、最新技術をいち早く取り入れ、さまざまなネットワークを「つなぐ」ことで専門性と独自性を磨きながら、ネットワン自身も変革してきました。

新中計においても「新たな価値を提供できる魅力ある企業へ」を掲げていますが、ICT利活用における新たな価値を提供することは、当社の経営理念であり、当社のあゆみでもあります。

■ 新たなビジネスの創出を加速させる新規事業推進室

2017年4月に新規事業開発の専任部署として新規事業推進室を設立しました。ICT利活用拡大に向けて、既存概念にない発想で事業を創出することをミッションとしており、新規事業の実証実験のほか、アイデアソンなどの幅広い取り組みによって将来を見据えたイノベーション創出を牽引しています。

・社内ベンチャー制度

社員が着想した新規事業のアイデアを会社に提案し、審査を経て社内ベンチャー（新設子会社もしくは新設部門）として事業化するものです。1次審査通過者は6カ月間、新規事業の専任部署である新規事業推進室に異動し、事業化に専念することができます。今年度は18件の応募から1件が1次審査を通過し、すでに実証実験を終え、複数の事業者と協業で事業展開を検討しています。

・アイデアソン

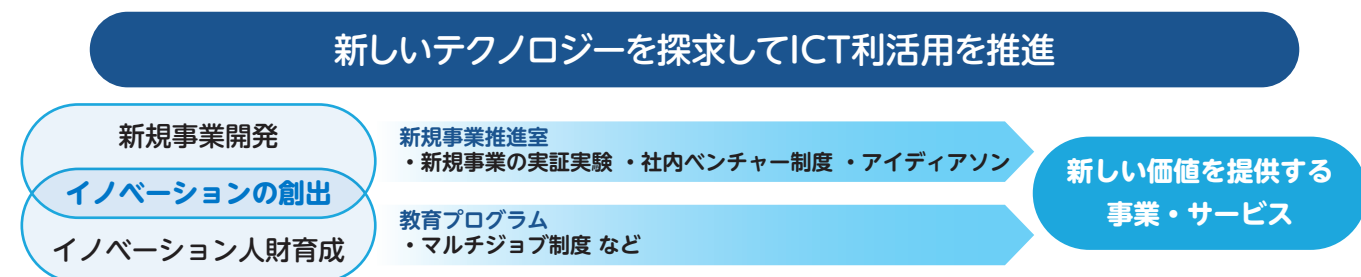
ビジネスアイデアを生むための参加体験型の活動として、2017年に社員を対象に開催しました。2018年からは外部の企業や学生を交えた合同アイデアソンも開催しており、多様性に富んだアイデアが生まれる場となっています。

■ イノベーション人材を育成する教育プログラム

社員一人ひとりが自律的にイノベーションを創出できる「自創力」を養うために、創造力・応用力の強化に向けた教育プログラムを策定・展開しています。

・マルチジョブ(複業)制度

2018年11月に新領域のスキル習得や人脈形成支援、次世代人材育成の加速を目的に導入しました。本制度では、当社社員の他企業への就労と他企業から当社への社員採用が可能です。今年度は2人が、他企業に就労しています。



重要課題6 【環境】ICT利活用による環境配慮

■ 基本的な考え方

ネットワングループは企業の環境保全に対する社会的責任を重視し、グループビジョンにも「地球環境に対する貢献」を掲げています。

地球市民の一員として、次世代に豊かな環境を引き継がせるため、地球温暖化防止、省エネルギーの追求、ペーパーレスの促進、廃棄物・CO₂の削減など、日常業務を通じて環境に優しい社会づくりに貢献してまいります。また、本業であるICTを活用し、環境ソリューションの提供、普及にも努めています。

■ 環境方針・体制

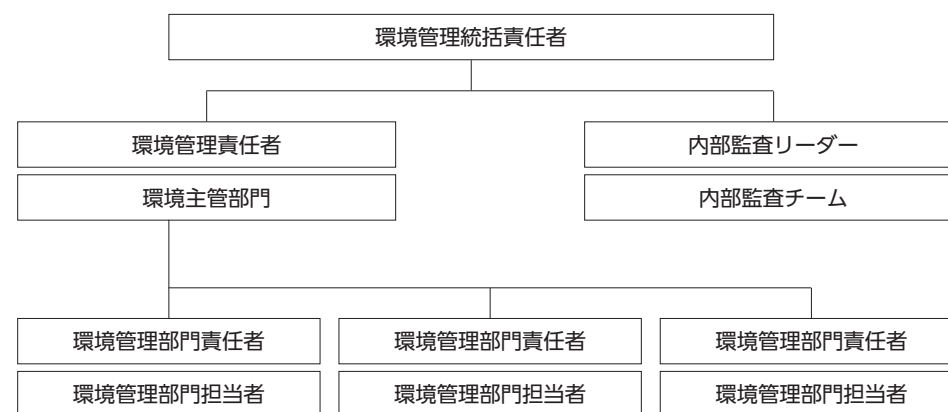
基本理念

ネットワンシステムズは、「あらゆる企業活動を通じて、よき企業市民として社会的責任を果たすこと」を企業経営の中心軸と定めています。私たちのすべての事業活動を通じて、最先端のICT技術を地球温暖化防止に役立て、省エネルギー・省資源対策に取り組み、持続的な成長が可能な社会の実現に貢献します。また、従業員一人ひとりが常に高い環境意識を持って行動し、お客様のみならず社会からも信頼される企業を目指します。

基本方針

- グリーンICT技術でCO₂排出量削減
- 省エネルギー・省資源活動
- 法規制等の遵守
- 環境マネジメントシステムの維持・向上
- 環境教育の実施
- 環境情報の公開

EMS*体制図



※全部門に環境管理部門責任者と担当者を選任

* Environmental Management System

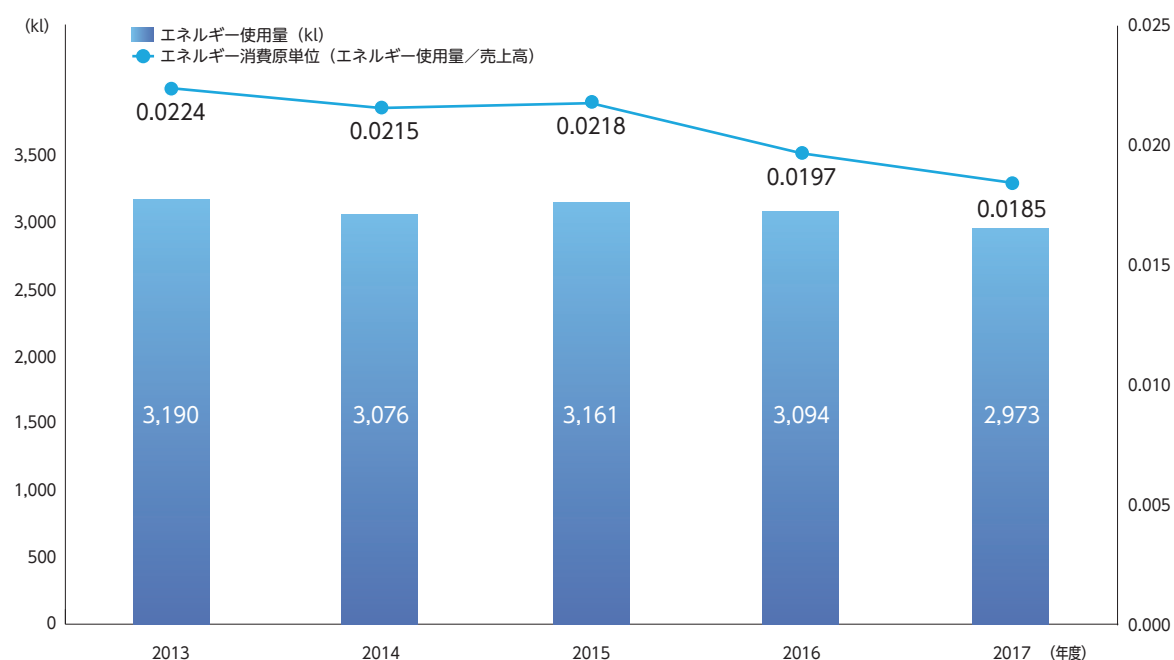
3 サステナビリティ

・KPI

環境中長期目標：エネルギー消費原単位を5年度間平均で年1%削減

原単位変化平均が99.0以下で目標達成。2013～2017年度の原単位変化は平均95.3

エネルギー消費原単位推移



電力監視システムでデータセンターの電力使用を管理

当社は、データセンターに電力(温度)監視システムを導入しています。コンセント単位で電流値を監視し、指定した値を超過した際にはアラートが表示されます。また、リモートでの電源操作によって、データセンター全体の電力を管理することが可能で、電力使用量全体の約70%を占める検証機器の未使用時には、自動シャットダウン機能が作動することで、省エネルギーにつながっています。

環境への貢献 ▶ <https://www.netone.co.jp/company/csr/eco.html>

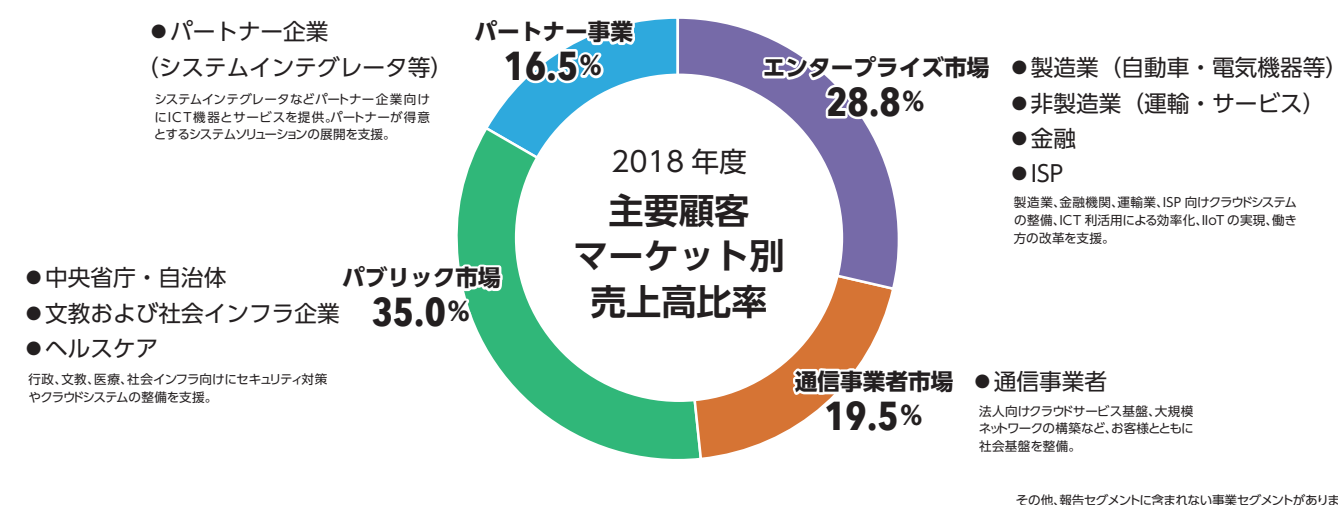


4 事業概況

事業の概況

当社の事業セグメントはお客様の業種に合わせて大きく4つに分類しています。

エンタープライズ、通信事業者、パブリックの3市場では、お客様に直接ソリューションをご提供し、パートナー事業では、パートナー企業を通じた商品・サービスの販売を展開しています。クラウドシステムへの対応、サイバーセキュリティ対策などICTインフラ全般のご支援を担うようになり、すべての市場においてネットワーク、クラウド、セキュリティを最適に組み合わせた効率的なシステムの構築とともに、システムの利活用方法をご提案しています。今後はさらに、お客様の成長を支援することで、価値をともに創出し、新たな付加価値を提供できる会社へと、一層の変革を進めてまいります。



2018年度連結売上高 181,935百万円 連結営業利益 13,012百万円

※2019年度以降、IIoTは、注力領域を明確にするためスマートファクトリーに呼称変更しています。

4 事業概況

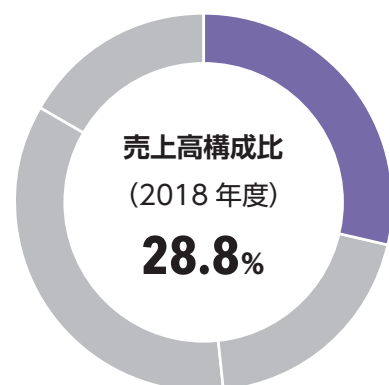
エンタープライズ市場

事業の概要

目指す姿

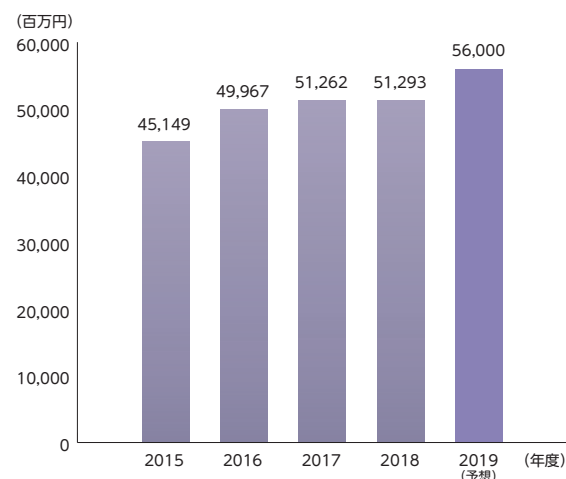
ICTの利活用によるクラウド基盤・セキュリティ対策・働き方改革の拡大を図ります。

■売上高構成比(2018年度)

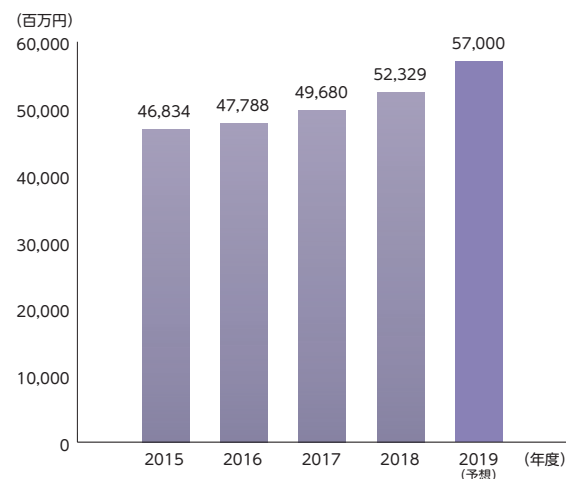


セグメント別実績(参考値)

■受注高



■売上高



売上高 52,329百万円 営業利益 3,263百万円

主な市場・業種

- 大手民間企業。金融業、製造・非製造業、ISPなど。

事業環境

- クラウド基盤・セキュリティ対策・働き方改革関連で継続して高い需要。

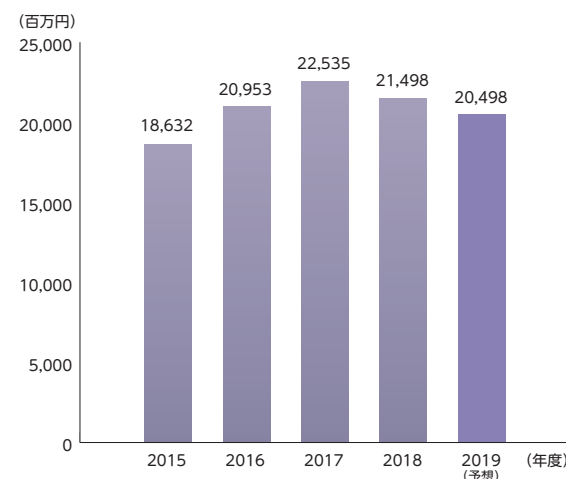
強み・特徴

- 長年、高品質なネットワーク基盤整備を提供してきたことによるお客様からの厚い信頼。
- 厚い信頼を背景に、お客様と当社グループのICT利活用ノウハウを共有。より柔軟でより実践的なクラウド化・セキュリティ強化・働き方改革が可能に。

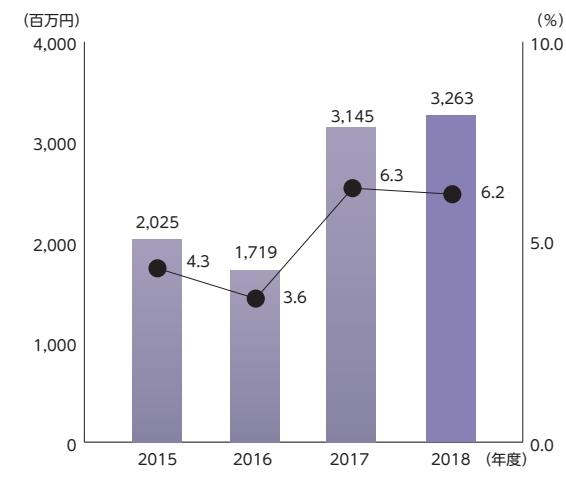
成長に向けた注力テーマ

- 働き方改革2.0/DXの実践。
- スマートファクトリー。
- MSP向けソリューション。
- リファービッシュメントの展開。
- サイバー攻撃、システム障害の予兆検知。

■受注残高



■営業利益/売上高営業利益率



エンタープライズ市場

戦略とビジョン

2018年度実績

2018年度も業種を問わずセキュリティ対策・クラウド基盤への需要が高く推移したほか、働き方改革関連のビジネスも好調でした。IoT関連ビジネスも堅調に推移した結果、受注高・売上高ともに伸長し、受注高が512億93百万円(前期比0.1%増)、売上高が523億29百万円(同5.3%増)となりました。営業利益は32億63百万円(同3.8%増)、営業利益率も6.2%(同0.1ポイント減)となり増益となりました。

2019年度の取り組み

2019年度も、引き続きセキュリティ対策、マルチクラウドなどのクラウド基盤の構築、働き方改革が順調に推移すると予想されるほか、新たにスマートファクトリー、MSP向けソリューションの拡大も見込まれることから、受注高、売上高ともに増加の見通しです。受注高は前期比9.2%増の560億円、売上高は前期比8.9%増の570億円を見込んでいます。

エンタープライズ市場のお客様に共通している設備投資テーマは、ICTの利活用によって事業を変革するDXです。一方、保守や運用といったオペレーションの最適化に向けたニーズも増えています。ネットワーク基盤やクラウド基盤のグランドデザイン作成が必要になっているほか、お客様のICT人財育成に関するご相談も増加しており、自社のリファレンスで付加価値を訴求できるお客様への「統合サービス事業」を推進する当社グループにとって、大きな機会だと考えています。

中長期的な展望

事業を拡大していく上で最も大切な点は、お客様と常に対話をすることで、お客様の課題やご要望を把握し、提案を続けることです。例えば、当社の「働き方改革2.0/DXの実践」やリファービッシュメントの展開は、働き方改革の推進や、製品メーカーのサポート期限切れへの対応として、お客様にとって大きな関心事の一つです。

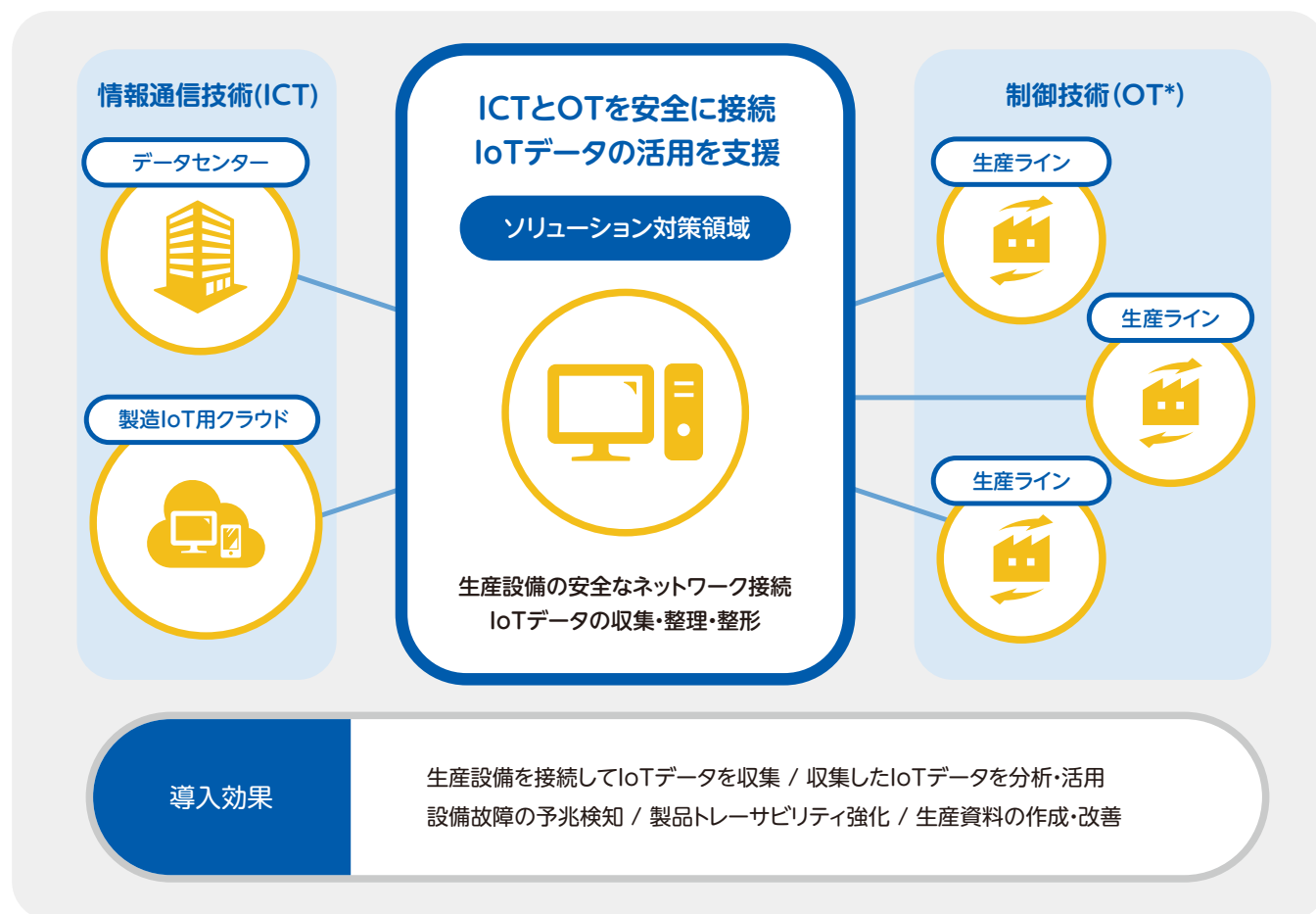
スマートファクトリーについても、製造工場のデータ活用は進展を見せています。IoTで工場の生産ラインを統合的に管理・可視化する仕組みは徐々に増えていますが、今後は、工場全体の一元管理や最適化の実現が期待できます。

中堅規模の企業向けには、MSP向けソリューションを通して、MSPが持つ顧客基盤への効率的なサービス展開を進めます。また、大企業に対しても、グループ統制の推進という観点で適していることから、併せて進めてまいります。

ASEANに向けては、子会社のNet One Asia Pte. Ltd. を起点に日系企業および現地企業への提案を拡大させていきます。

セキュリティ対策はICTを利用する上でのベースです。当社では、AIやDeep Learningも活用した最先端のセキュリティシステムの提案も含め、継続してICT基盤全体を支援させていただけるよう努めてまいります。

生産現場を統合的に管理・可視化し、工場の生産性向上に向けたデジタル改革を加速



* Operational Technology

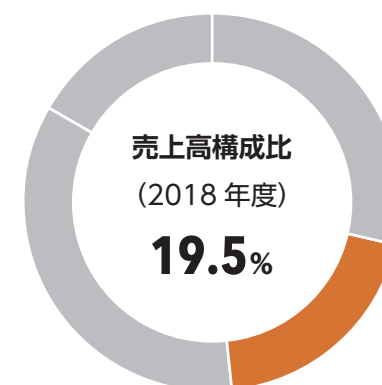
通信事業者市場

事業の概要

目指す姿

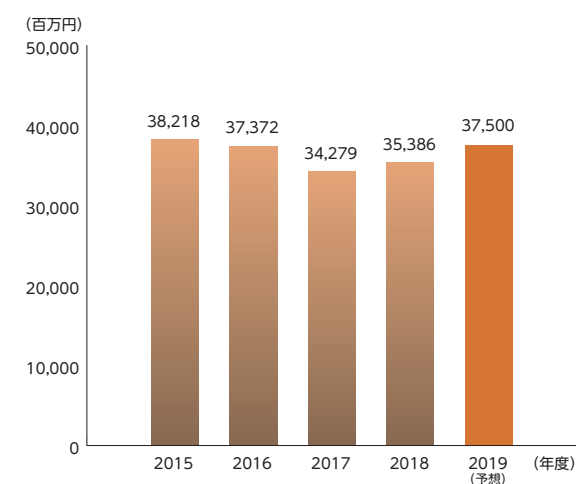
通信事業者との協業を通じた、新たなビジネスの可能性を模索します。

■売上高構成比(2018年度)

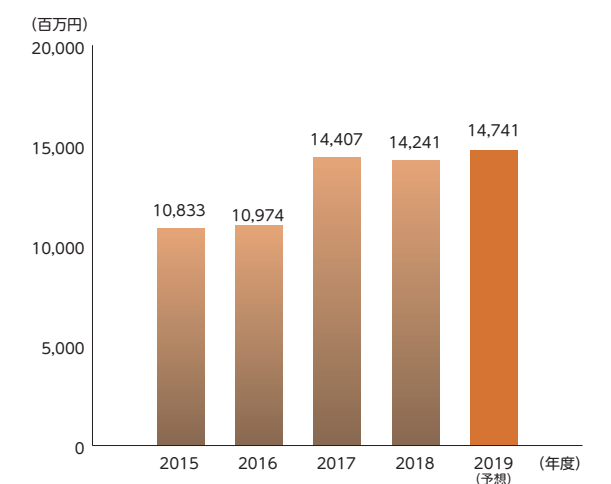


セグメント別実績(参考値)

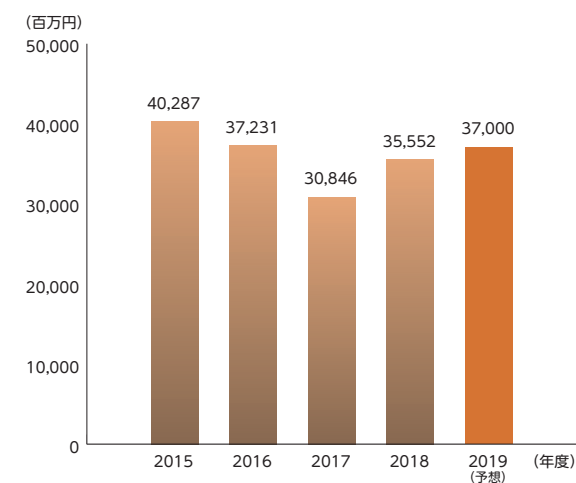
■受注高



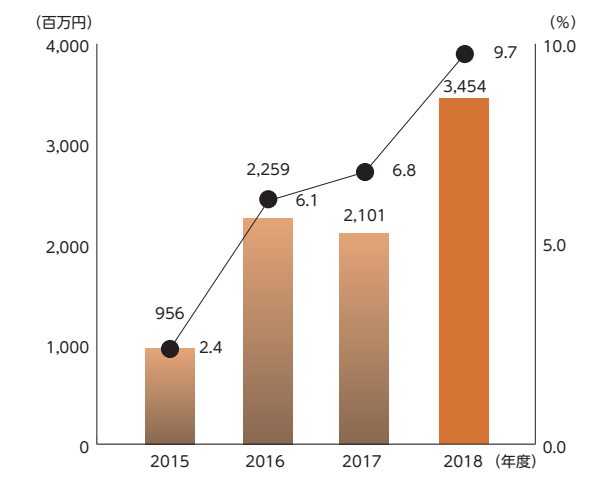
■受注残高



■売上高



■営業利益/売上高営業利益率



売上高 35,552百万円 営業利益 3,454百万円

主な市場・業種

■ 国内大手の通信事業者。

事業環境

- 法人向けビジネス拡大に向けた投資意欲が引き続き堅調。
- クラウド等サービス基盤の構築に注力分野をシフト。

強み・特徴

- 大規模ネットワークの設計・構築実績を多数保有。
- 高度なネットワーク設計に基づく、マルチベンダー製品のインテグレーションおよび運用自動化など。

成長に向けた注力テーマ

- 通信事業者との協業による法人向けビジネスの強化。
- 他市場への協業ビジネス、MSP向けソリューションの拡大。

4 事業概況

通信事業者市場

戦略とビジョン

2018年度実績

2018年度は、クラウド等のサービス基盤ビジネスが堅調に推移し、受注高は353億86百万円(前期比3.2%増)、売上高は355億52百万円(同15.3%増)の増収となりました。営業利益についても、機器販売より収益性の高いサービス基盤ビジネスの伸長で、34億54百万円(同64.4%増)と大幅な増益となりました。その結果、営業利益率も9.7%(同2.9ポイント増)に改善しています。

2019年度の取り組み

通信事業者については、2019年度もサービス基盤ビジネスの拡大を予想しています。このサービス基盤の需要を取り込むことで、2019年度の受注高は前期比6.0%増の375億円、売上高は前期比4.1%増の370億円を見込んでいます。

クラウドサービス基盤では、データセンター向けネットワーク機器やサーバ・ストレージ・仮想化ソフトウェア・自動化システムなど、多くの最先端製品を組み合わせて販売するとともに、設計・構築・保守等のサービスも併せて提供することで付加価値の高いサービスを提供しています。「統合サービス事業」を推進し、通信事業者のみならず、その先のエンドユーザーに向けたサービスを、通信事業者とともに検討しています。

また、ネットワーク上でのセキュリティ対策へのニーズも、引き続き高まっています。堅牢なセキュリティ基盤構築の支援を通して、2019年度もさらなる成長を図っていきます。

中長期的な展望

通信事業者は多くの法人顧客を抱えており、法人向けビジネスを強化しています。この領域にICT基盤における当社グループの高い技術を提供することで、Win-Winの協業関係の構築が可能です。こうしたMSP向けソリューションでは、さまざまな可能性があると考えています。また、通信事業者は多数の設備を要するため、リファーマービッシュメント活用への要望も高まっています。

5Gの設備関係のマーケットに関しては、収益性を重視しているため積極的な展開はしていません。しかし、5Gを使った仕組みは、さまざまなチャンスや市場を生み出そうとしています。その技術をどう活かして新しいソリューション、サービスをつくるかということは日々研究開発をしています。今後、5Gの発展に合わせて当社の販売できるソリューションは増えていくと考えており、5Gを活用したサービスの提供に注力してまいります。

今後も当社グループの技術をご活用いただき、クラウドサービスやセキュリティ、法人向けビジネスなど、お客様の事業の発展に貢献し続け、継続して信頼いただける提案を続けてまいります。

クラウドサービス基盤ビジネスの例



クラウドサービスの
基盤構築を支援



通信事業者が提供する
法人向けクラウドサービス



法人顧客

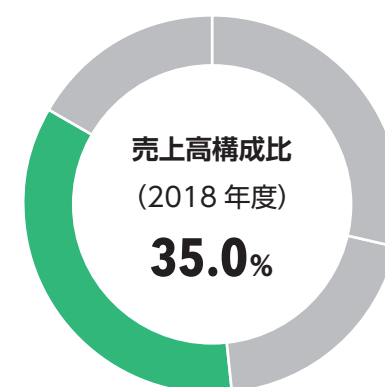
パブリック市場

事業の概要

目指す姿

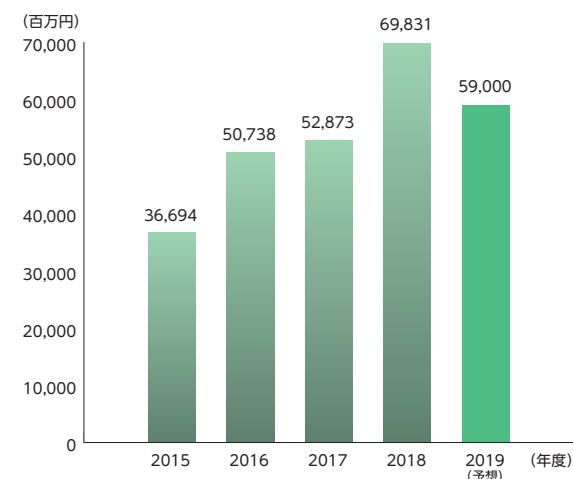
社会インフラに安心と安全なICT基盤を提供し、持続可能な社会の実現と、当社の成長を実現します。

■売上高構成比(2018年度)

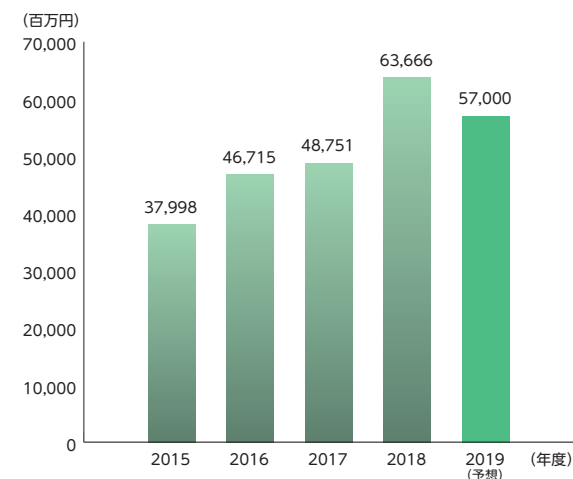


セグメント別実績(参考値)

■受注高



■売上高



売上高 63,666百万円 営業利益 4,688百万円

主な市場・業種

■ 中央省庁や自治体、大学や研究所、電力やガス等の社会インフラ企業、病院等。

事業環境

■ セキュリティ対策やクラウド基盤ビジネスが好調。

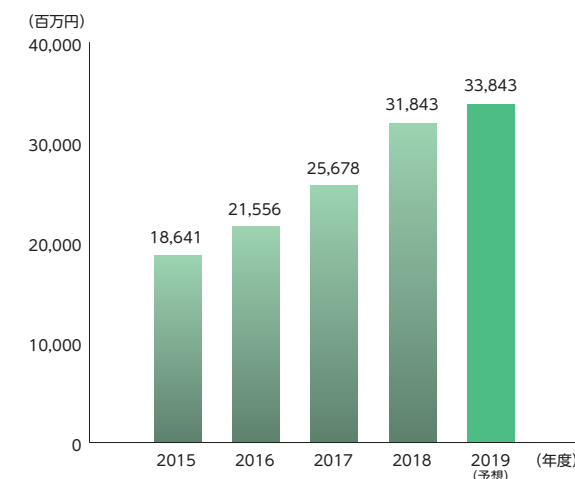
強み・特徴

■ お客様の課題を明確化するコンサルティング機能。
■ ICT基盤の設計、構築、保守、運用、最適化、改善提案までのライフサイクル全体の最適化。

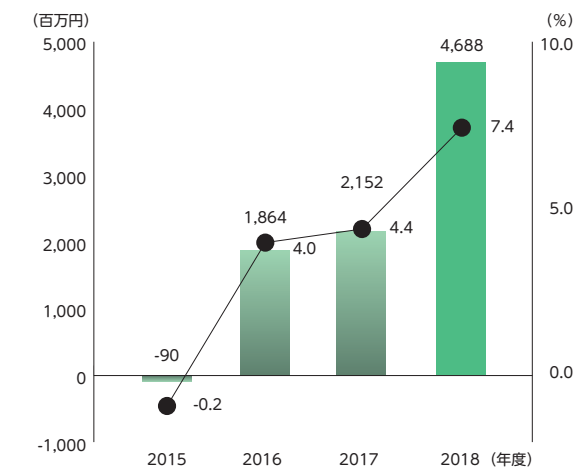
成長に向けた注力テーマ

■ ICT基盤のクラウド化、セキュリティ強化。
■ ヘルスケア市場、教育市場の拡大。

■受注残高



■営業利益/売上高営業利益率



4 事業概況

パブリック市場

戦略とビジョン

2018年度実績

パブリック市場は、セキュリティ対策やクラウド基盤ビジネスが好調なほか、大型案件もあり、受注高が698億31百万円(前期比32.1%増)、売上高が636億66百万円(同30.6%増)、営業利益が46億88百万円(同117.8%増)、営業利益率が7.4%(同3ポイント増)と大幅な増収増益となりました。

2019年度の取り組み

2019年度は、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するも、2018年度の大規模案件が剥落することで、受注高は前期比15.5%減の590億円、売上高は前期比10.5%減の570億円を見込んでいます。

パブリック市場では、お客様によって解決すべき課題は異なるものの、セキュリティ対策や、ICT基盤クラウド化への強いニーズは共通しており、当社のネットワークセキュリティの強みが発揮できると考えています。

ヘルスケア市場では、大規模病院における医療システムごとに異なるICT基盤の統合や、医療情報を守るセキュリティ、医療従事者の働き方改革等への要望へ対応していくとともに、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などにも対応してまいります。また、教育の分野では、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基盤の統合などの要望が増加していることから、セキュリティ対策やVDI(デスクトップの仮想化)環境への移行など、統合的な仕組み作りの提案を進めてまいります。

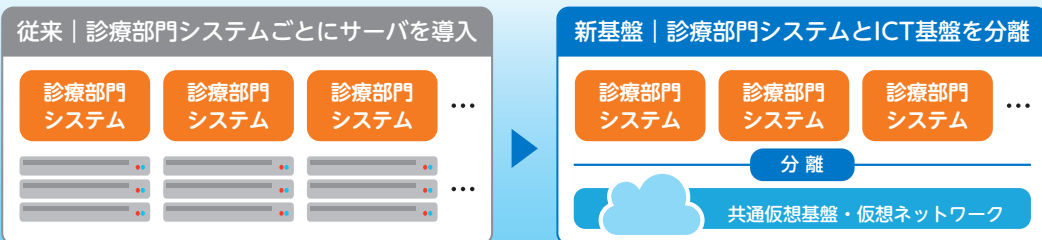
中長期的な展望

当社グループで、ICT基盤のクラウド化やセキュリティ強化のビジネス展開が最も進んできたのが、パブリック市場です。お客様の攻めのICT投資やDXに対し、AIやDeep Learningなどの新しい技術の利活用を通して、お客様のビジネスモデルの変革に貢献していきます。

ヘルスケア市場では、病院内の最適化から、地域医療の維持などを見据えた病院間の最適化、病院だけでなく薬局などのサプライチェーン全体を含めた展開、予防医療など、さまざまな展開の可能性がありま。教育市場では、Edtech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などの要望も増えることが見込まれます。

社会インフラを担うこの市場では、当社グループの独自の価値を付加することで、安心・安全なICT利活用の提供や、地域の活性化にも貢献できると考えています。また、これによって、持続可能な社会の実現だけでなく、当社の変革にもつながっていくと考えています。

大規模病院におけるICT基盤のクラウド化(共通仮想基盤)の例



導入効果

- サーバの保守切れに依存せず、診療部門システムを長期的に利用可能にし、コストを削減
- サーバ障害時やメンテナンス時の、診療部門システムの停止時間を短縮
- シンプル・迅速なICTリソースの増減、セキュリティ強化、運用管理の一元化を実現

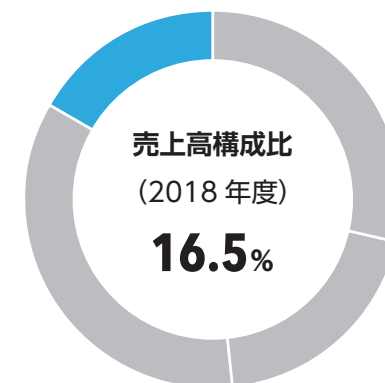
パートナー事業

事業の概要

目指す姿

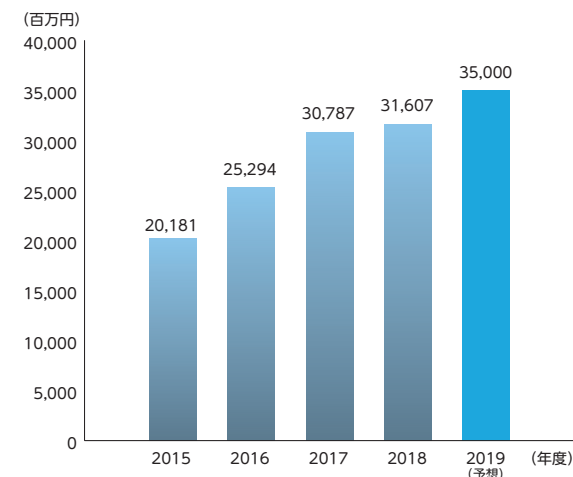
先端技術をいち早く取り入れた、新たな付加価値協業ビジネス形態の可能性を探ります。

■売上高構成比(2018年度)

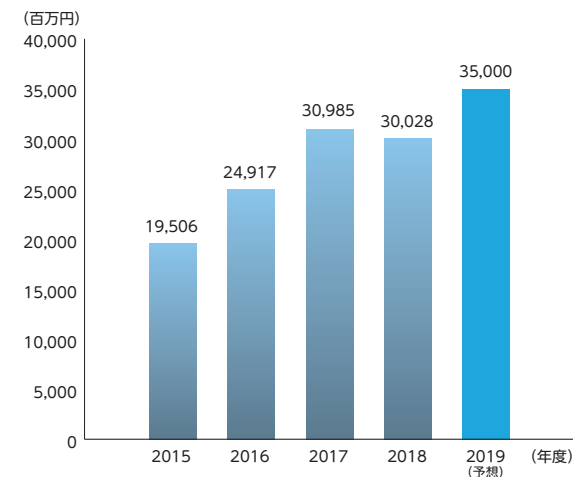


セグメント別実績(参考値)

■受注高



■売上高



売上高 30,028百万円 営業利益 2,117百万円

主な市場・業種

- パートナー企業との協業に特化。
- パートナー企業経由でネットワングループの市場カバレッジを拡大。

事業環境

- システムインテグレータ向けビジネスが好調。

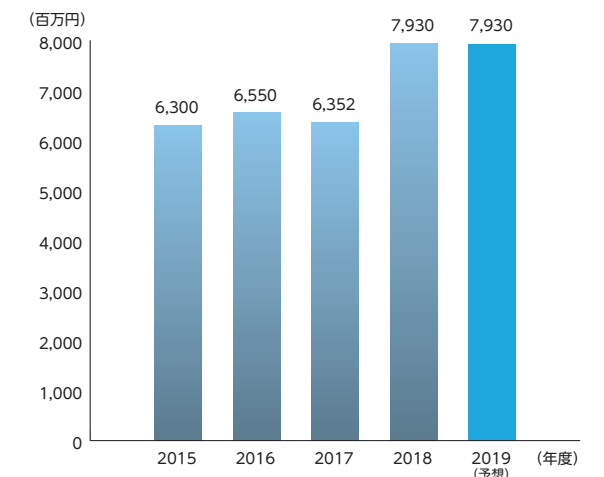
強み・特徴

- 海外製品の多様なラインナップの取り扱い。
- 品質保証や技術検証、および提案支援や保守・運用サービスなどの付加価値サービスの提供。
- 海外の最先端のICT商材の発見と、日本市場への投入支援。

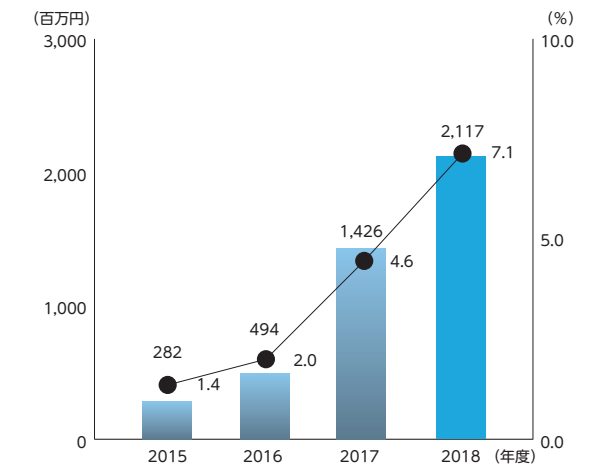
成長に向けた注力テーマ

- パートナー企業向けのソリューションビジネスの拡大。
- MSP向けソリューションの展開。
- ネットワンシステムズとのグループシナジーの発揮。

■受注残高



■営業利益/売上高営業利益率



パートナー事業

戦略とビジョン

パートナー事業について

ネットワンパートナーズは、ネットワンシステムズのグループ会社として2008年に創業し、昨年、10周年を迎えました。創業の翌年には、Cisco Systems社と世界初の「ソリューション・ディストリビュータ」契約を締結するなど、付加価値のあるネットワークソリューションを手掛けるとともに、各業界・業種に特化したシステムソリューションの提供を強みとするパートナー企業との協業に特化してきたことで、大規模企業から中堅企業を対象とした、ネットワングループの事業領域の拡大につなげてきました。

当社の強みは、多くの海外製品を取り扱う中で、パートナー企業が安心して販売できる商材やサービスを技術サポートとともに提供し、パートナー企業からエンドユーザーに届くまでを支援できる点です。具体的には、日本のお客様が求める水準に見合う品質保証や技術検証、および提案支援や保守・運用サービスなどの提供です。さらに、海外のベンチャー企業などが提供する最先端のICT商材をいち早く見出し、日本市場のニーズを反映させながらスピーディにパートナー企業へお届けする役割も担っています。



ネットワンパートナーズ株式会社
代表取締役社長 社長執行役員
田中 拓也

2018年度実績

2018年度は、クラウド管理型のソリューションや顔認証ソフトの販売などユニークな商材の取り扱いを含む、収益性を重視したソリューション展開を進めるとともに、社内では、為替の管理強化や、業務プロセスの見直しなどを進めました。売上高は300億28百万円と前期比3.1%減少したものの、これらの取り組みに加え、ネットワンシステムズとのバックオフィス業務の集約化の効果もあり、営業利益は21億17百万円と前期比48.5%増加しました。営業利益率は7.1%(同2.5ポイント増)となっています。取引先の拡充が進んだことで、受注高も316億7百万円と前期比2.7%増加しています。

2019年度の取り組み

2019年度は、各種パートナー向けのソリューションビジネスの拡大に努めるとともに、MSP向けのソリューションの展開を進めることで、受注高は350億円(前期比10.7%増)、売上高は350億円(同16.6%増)を見込んでいます。

ソリューションビジネスについては、IoTやICTインフラ、サイバー・フィジカルセキュリティなど、各種商材を組み合わせたソリューションを展開しています。ここでは、パートナー起点にとどまらず、業界全体を見据え、業界の特性を起点としたソリューションの展開を、パートナーとの協業を通じて拡大する方針です。Wi-Fiや監視カメラを活用することで、来店者の動線を把握し、欲しい商品をいつでも・どこでも受け取れるオムニチャネルを含めた集客・販売促進を実現する流通・店舗向けのソリューションなどは、その一例です。

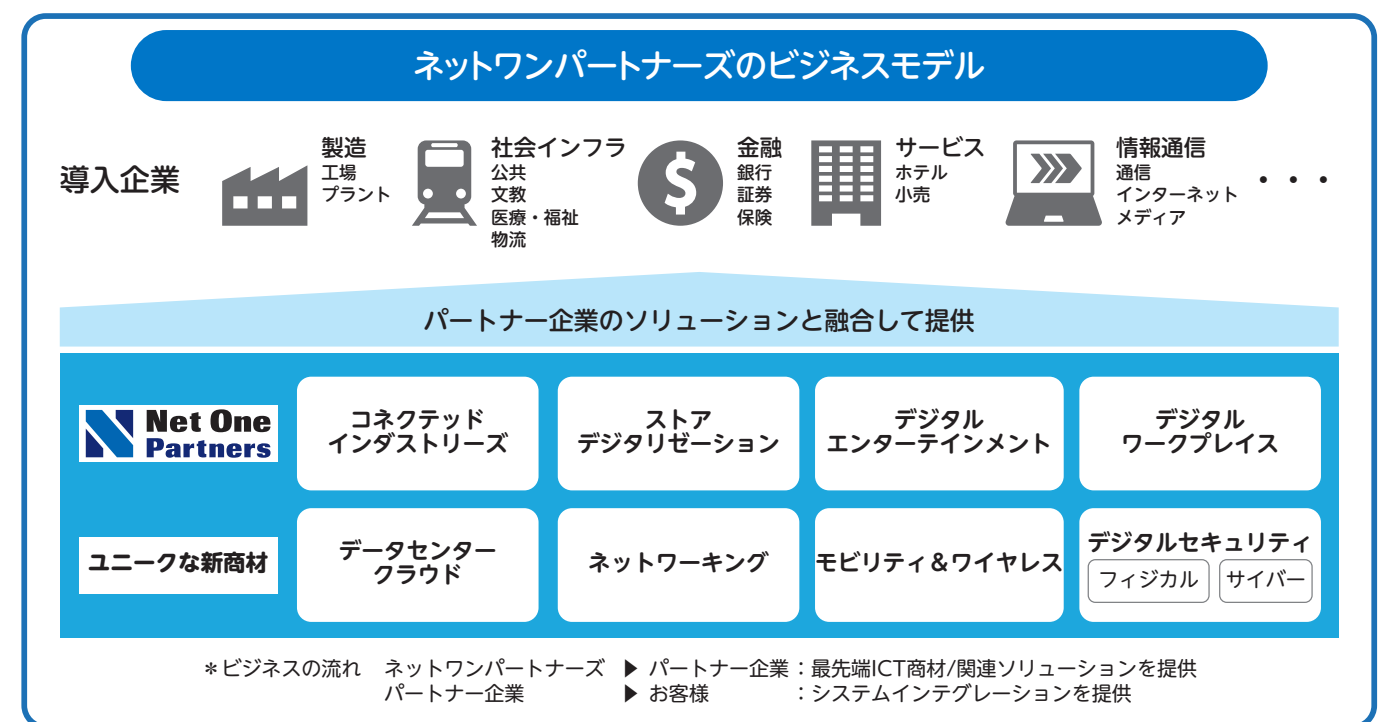
MSP向けとしては、ユーザーにとって、機材を設置および管理しやすいソリューションをパートナー向けに導入することで、中小規模の企業の需要を取り込みます。導入費用を抑え、システム障害の復旧などに素早く対応できる、使いやすいソリューションを提供してまいります。

また、2019年4月より、ネットワンシステムズの新規事業推進室をネットワンパートナーズに移管しました。創業以来、国内外の新しい商材をパートナー向けにいち早く導入してきたことから、新しい技術の活用や、協業のノウハウをもとに、パートナーとともに新規事業を創出していくことを目指しています。

中長期的な展望

パートナー事業では、業界の特性を起点としたソリューションの展開を進めるとともに、ネットワングループの一員として、ネットワンシステムズとの協業を強化します。パートナー事業で取り扱う独自の商材について、ネットワンシステムズが販路を拡大できるよう営業面で支援するとともに、直接販売の形態を主とするネットワンシステムズとの協業を通じて、エンドユーザーの動向や市場特性を踏まえた提案力を強化することで、グループのシナジーを創出していく方針です。

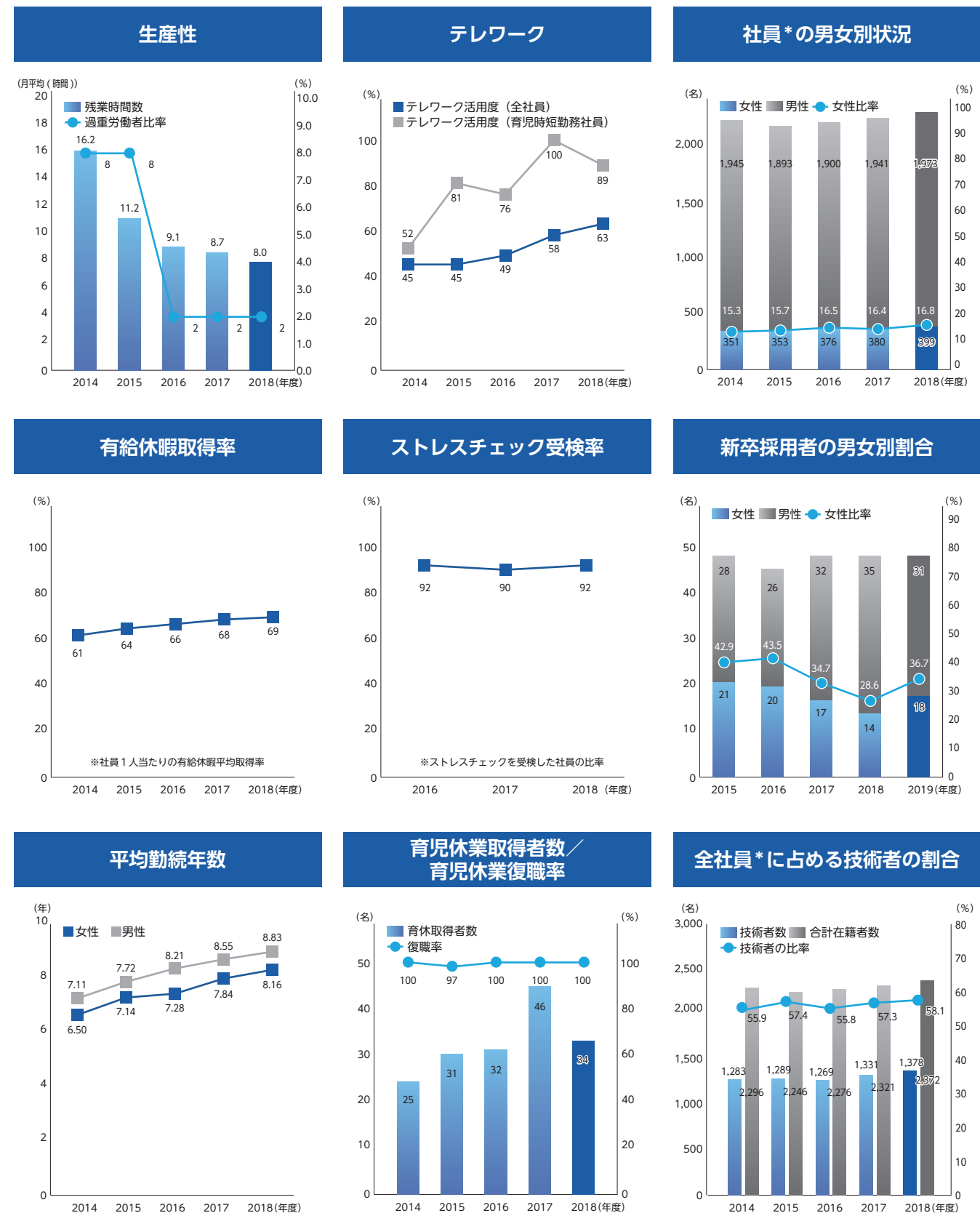
新規事業の推進については、ネットワングループの米国現地法人Net One Systems USA, Inc.とも協業し、海外の有望な技術や人財を見極めたベンチャー投資等も実施しています。組織面の強化については、自動化の推進による業務プロセスの見直しや、独自の人材育成、登用に取り組んでいます。新規事業の推進も含め、最先端のICT技術や商材をいち早く見出し、日本市場のニーズを反映させながらスピーディにパートナー企業へお届けする体制を強化することで、既存のICTビジネスにはとらわれない先端技術やビジネスモデルの変化に対応し、高付加価値を提供する「ハイバリュー・ディストリビュータ」としての地位を強固にしていまいります。



財務ハイライト



非財務ハイライト



* 社員(在籍者)は社外からの受入出向者を含まず、子会社への出向者および休業・退職者を含みます。

用 語	意 味
カスタマーサクセス	導入後のICTシステムの利活用に関して継続して状況を確認することで、導入前に期待されていた利活用との差分があれば、顧客との協業により、より適切な利活用形態に修正する技術支援。技術変化に伴う既存システムの変更提言も並行して行う。
キャピタルサービス	ICTシステムの導入にあたり、初期費用の低減化を図り、継続して利用できるようにした金融サービス。
ゲームチェンジ	従来の枠組みやルールが変わり、業界を超えた相手との競争が生じ、業界構造が大きく変容する中で新たなビジネスモデルを生み出すこと。
サブスクリプション / サブスクリプション型サービス	機能やサービスを利用期間に応じた料金支払い形式で使用する手法。資産を取得する場合と異なり、多額の初期投資や煩雑な資産管理をせずに月々の費用支払いで利用することができる。
ジョブ・クラフティング	従業員一人ひとりが、仕事に対する捉え方や行動を自ら見直し、創意工夫することで、仕事をよりやりがいのあるものに変える手法。
心理的安全性	対人関係において自分の言動が他者に与える影響を強く意識することなく、率直に意見を伝えても不利益を被らないと感じられる状態。
スマートファクトリー	工場内のあらゆる機器や設備、工場内で行う人の作業などのデータを、IoTネットワークなどを活用して取得・収集し、このデータを分析・活用することで新たな付加価値を生み出せるようにする工場。
統合サービス事業	ICT利活用による経営課題の解決に向け、複数の機能を組み合わせたサービスを主体として、ICT基盤の計画、導入、運用、最適化まですべてのライフサイクルを統合的に支援する活動を提供する。
パブリッククラウド	企業や個人に向けてクラウドコンピューティング環境をサービスとして提供する形態。
プライベートクラウド	企業が自社内に構築したクラウドコンピューティング環境を通じて部門やグループ会社などに対してサービスを提供する形態。
マネージドサービス	MSP(マネージド・サービス・プロバイダ)社より回線接続から利用まですべてサポートされるサービス。ICTシステム/機器導入時に必要な専門家による各種分析を行う。家電製品同様の簡単な利用を月額定額費用で賄える。
マルチクラウド	複数の異なる事業者が提供するパブリッククラウドを用途に応じて使い分け、連携させることで最適なクラウドサービスとして提供する形態。
リファービッシュメント	ICTシステムは最新の技術/商品群で構成されているが、顧客の新たな動向として利活用にに向けた機能の調達があり、機能の保障が重要になっている。メーカーの技術革新が速く、機器の継続した利用が困難になっているなか、再生品と呼ばれる機能/動作が保障された機器の需要が高まっており、それらに対処するビジネスモデルである。
リファレンス	顧客が新規システム導入を図る前に他社事例を参考にすること。当社では基本的に、自社の利活用事例を顧客に提供することが多い。
DX (Digital Transformation)	ICT技術を活用し、新たな収益モデルの創出や業務効率の大幅な向上を実現すること。
IIoT (Industrial IoT)	産業分野におけるIoT。モノの状態や設置環境のデジタル化など現場情報の見える化や自動制御を通じて各種産業のオペレーション効率を改善する手段。
MaaS (Mobility as a Service)	複数の交通手段を乗り継ぐ際の予約や支払を一元管理してさまざまな組み合わせを定額で提供するサービス。利用者が最も望む交通手段をより手軽に使えるようになることが期待されている。
netone on netone	当社の利活用事例を積極的に顧客に展開し、顧客の導入時の不安解消と早期に効果的なICT利活用を展開できるように支援すること。
SaaS (Software as a Service)	ネットワークを介してソフトウェアの機能を提供するサービス。ソフトウェアは機能単位で提供されるため、用途ごとに必要最小限のサービスを利用することが可能。
VDI (Virtual Desktop Infrastructure)	PCで行う処理を集約して管理・利用する仕組み。管理性を高めることでICT統制を強化する。ネットワークを介してPCのようにデスクトップ画面を見て操作するが、端末にはデータが残らないため情報漏洩対策にもなる。

会社概要

社名	ネットワンシステムズ株式会社 Net One Systems Co., Ltd.
ウェブサイト	https://www.netone.co.jp/
設立	1988年2月1日
資本金	122億79百万円(2019年3月31日現在)
従業員数	2,294人(2019年3月31日現在)
事業内容	・世界の最先端技術を取り入れた情報インフラ構築とそれらに関連したサービスの提供 ・戦略的なICT利活用を実現するノウハウの提供

グループ会社	ネットワンパートナーズ株式会社 ネットワンコネクト合同会社 ネットワンビジネスオペレーションズ合同会社 ネットワンネクスト株式会社 エクストリーク株式会社 Net One Systems USA, Inc. Net One Systems Singapore Pte. Ltd. Net One Asia Pte. Ltd.
--------	---

株式情報

上場取引所	東京証券取引所 市場第一部
上場年月日	2001年12月20日
証券コード	7518
単元株(売買単位)	100株
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
発行可能株式総数	200,000,000株
発行済株式総数	86,000,000株(自己株式1,328,696株含む) 2019年3月31日現在
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社