



# 2024年3月期 第3四半期 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2月2日

1	サマリー（第3四半期累計業績の概況、通期業績の見通し等）	P.02-06
2	2024年3月期 第3四半期累計業績	P.07-19
3	再発防止策の進捗状況	P.20-23
4	[Appendix] 2024年3月期 第3四半期（10-12月）業績	P.24-31

## 1

## サマリー

- 2024年3月期 第3四半期累計業績の概況
- 2024年3月期 通期業績の見通し
- 来期以降の受注高伸長：カスタマーフェーシング改善
- 「取締役会が備えるべきスキルの改訂」及び「取締役候補者」

# 2024年3月期 第3四半期累計業績の概況

修正計画に対して、売上高及び営業利益は堅調に進捗  
受注高は一部案件の遅延があり、多少下振れ基調で進捗

		前期	当期	
受注高	Q3	401億円	364億円	● 一部案件の遅延があり、修正計画に対して多少下振れ基調で進捗
	Q1-3	1,551億円	1,283億円	● 前期の大型機器案件が剥落（2件：計132億円） ● 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
売上高	Q3	469億円	498億円	● 一部案件の繰り上がりがあり、修正計画に対して多少上振れ基調で進捗
	Q1-3	1,396億円	1,430億円	● 堅調に進捗
営業利益	Q3	46億円	57億円	● 売上総利益率：前期比+2.7pt（前期：24.8%、当期：27.5%） ● 販管費：前期比+10億円（前期：69億円、当期：79億円）
	Q1-3	130億円	120億円	● 売上総利益率：前期比+1.1pt（前期：24.8%、当期：25.9%） ● 販管費：前期比+33億円（前期：215億円、当期：249億円）

# 2024年3月期 通期業績の見通し (2023年10月26日公表)

(単位：百万円)	2024/03 期初計画		2024/03 修正計画		期初計画比	
					増減額	増減率
受注高	225,000		210,000		(15,000)	△6.7%
売上高	220,000	100.0%	201,000	100.0%	(19,000)	△8.6%
売上原価	161,000	73.2%	150,700	75.0%	(10,300)	△6.4%
売上総利益	59,000	26.8%	50,300	25.0%	(8,700)	△14.7%
販売費及び 一般管理費	34,400	15.6%	33,800	16.8%	(600)	△1.7%
営業利益	24,600	11.2%	16,500	8.2%	(8,100)	△32.9%
経常利益	24,400	11.1%	16,100	8.0%	(8,300)	△34.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	17,000	7.7%	10,900	5.4%	(6,100)	△35.9%

(単位：百万円)		2024/03 期初計画		2024/03 修正計画		期初計画比	
						増減額	増減率
エンタープライズ	受注高	57,000		58,500		+1,500	+2.6%
	売上高	54,000		54,000		0	0.0%
通信事業者	受注高	49,000		43,000		(6,000)	△12.2%
	売上高	48,000		42,500		(5,500)	△11.5%
パブリック	受注高	71,000		65,000		(6,000)	△8.5%
	売上高	70,000		61,500		(8,500)	△12.1%
パートナー	受注高	48,000		43,500		(4,500)	△9.4%
	売上高	48,000		43,000		(5,000)	△10.4%

拡大する需要を獲得するために、主に以下2つの施策でカスタマーフェーシングを改善

## 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

## 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

# 「取締役会が備えるべきスキルの改訂」及び「取締役候補者」

「当社取締役会のあるべき姿」の議論から、「取締役会が取り扱うべきテーマ」を決定し、「取締役会が備えるべきスキル」を選定。これらを踏まえ、以下の取締役候補者を決議。

(2024年6月予定)

氏名	役職
竹下 隆史	代表取締役 社長執行役員 最高経営責任者 (CEO)
田中 拓也	取締役 執行役員 最高執行責任者 (COO)
伊藤 真弥	社外取締役 取締役会議長
和田 昌佳	社外取締役
海野 忍	社外取締役
上原 祐香 (新任)	社外取締役
野口 和弘	社外取締役 常勤監査等委員
木内 充	取締役 常勤監査等委員
飯塚 幸子	社外取締役 監査等委員

詳細は、2024年1月30日公表の、

[「当社取締役会が備えるべきスキル改訂に関するお知らせ」](#) [「取締役候補者に関するお知らせ」](#) をご覧ください。

2

## 2024年3月期 第3四半期累計業績

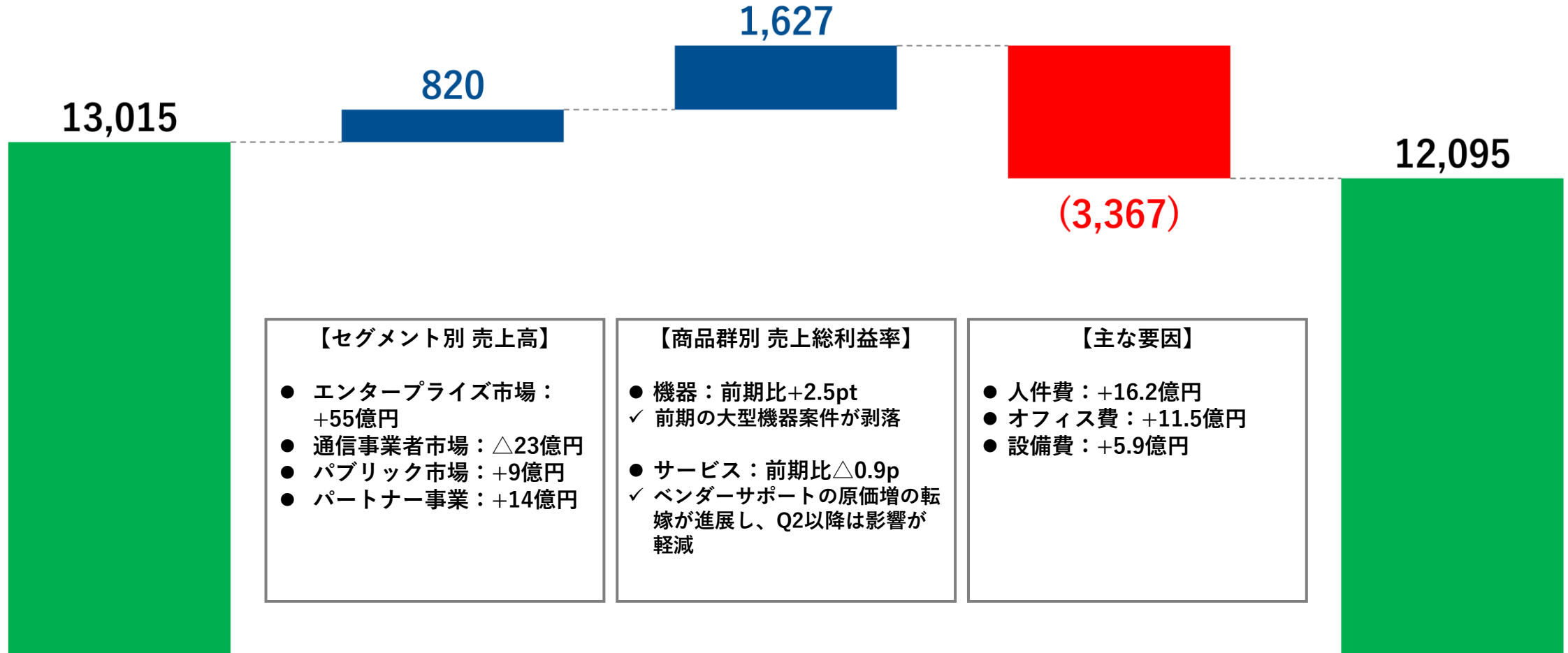


# 2024年3月期 第3四半期累計業績

(単位：百万円)	2023/03 Q1-3		2024/03 Q1-3		前年同四半期比		
					増減額	増減率	
受注高	155,154		128,331		(26,823)	△17.3%	● 前期の大型機器案件が剥落（2件：計132億円） ● 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
受注残高	154,616		134,384		(20,232)	△13.1%	✓ 前期比：エンタープライズ市場：△11億円、通信事業者市場：△98億円、パブリック市場：△30億円、パートナー事業：△102億円
売上高	139,699	100.0%	143,013	100.0%	+3,314	+2.4%	● 堅調に進捗 ✓ 前期比：エンタープライズ市場：+55億円、通信事業者市場：△23億円、パブリック市場：+9億円、パートナー事業：+14億円
売上原価	105,119	75.2%	105,986	74.1%	+866	+0.8%	● 売上総利益率：前期比+1.1pt ✓ 機器：前期比+2.5pt（前期：20.2%、当期：22.7%） ・ 前期の大型機器案件が剥落 ✓ サービス：前期比△0.9pt（前期：30.1%、当期：29.2%） ・ 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 ✓ サービス比率：前期比+2.7pt（前期：46.2%、当期：48.9%） ・ 保守サービス等が増加、大型機器案件が剥落
売上総利益	34,580	24.8%	37,027	25.9%	+2,447	+7.1%	
販売費及び一般管理費	21,565	15.4%	24,932	17.4%	+3,367	+15.6%	● 人件費+16.2億円、オフィス費+11.5億円、設備費+5.9億円
営業利益	13,015	9.3%	12,095	8.5%	(919)	△7.1%	● 次ページに増減要因を記載
経常利益	12,800	9.2%	11,636	8.1%	(1,163)	△9.1%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	9,709	6.9%	7,937	5.6%	(1,771)	△18.2%	
1株当たり四半期純利益（円）	118.16		97.65		(20.51)	△17.4%	

# 営業利益 増減要因

(単位：百万円)



2023/03 Q1-3  
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 Q1-3  
営業利益 (実績)

# セグメント別 受注高・受注残高

(単位：百万円)		2023/03 Q1-3		2024/03 Q1-3		前年同四半期比		
						増減額	増減率	
エンタープライズ	受注高	38,113		36,933		(1,180)	△3.1%	<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</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)	20,182	53.0%	21,821	59.1%	+1,639	+8.1%	
	受注残高	35,906		34,851		(1,055)	△2.9%	
通信事業者	受注高	33,432		23,598		(9,833)	△29.4%	<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)	8,415	25.2%	9,810	41.6%	+1,395	+16.6%	
	受注残高	26,935		21,999		(4,935)	△18.3%	
パブリック	受注高	42,529		39,519		(3,009)	△7.1%	<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：電力会社グループの運用高度化案件等を獲得</li> <li>● ヘルスケア：クラウド基盤の大型案件を獲得</li> <li>● 複数案件（計20億円）が来期に遅延</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)	23,891	56.2%	20,874	52.8%	(3,017)	△12.6%	
	受注残高	69,287		65,061		(4,226)	△6.1%	
パートナー	受注高	38,552		28,304		(10,247)	△26.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期Q1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>● 複数案件（計25億円）がQ4へ遅延</li> <li>● 低価格帯製品で競争が発生</li> <li>● サービス比率：保守サービスの増加及び機器案件の剥落で増加</li> </ul>
	サービス (率)	5,787	15.0%	6,075	21.5%	+288	+5.0%	
	受注残高	22,147		12,471		(9,675)	△43.7%	

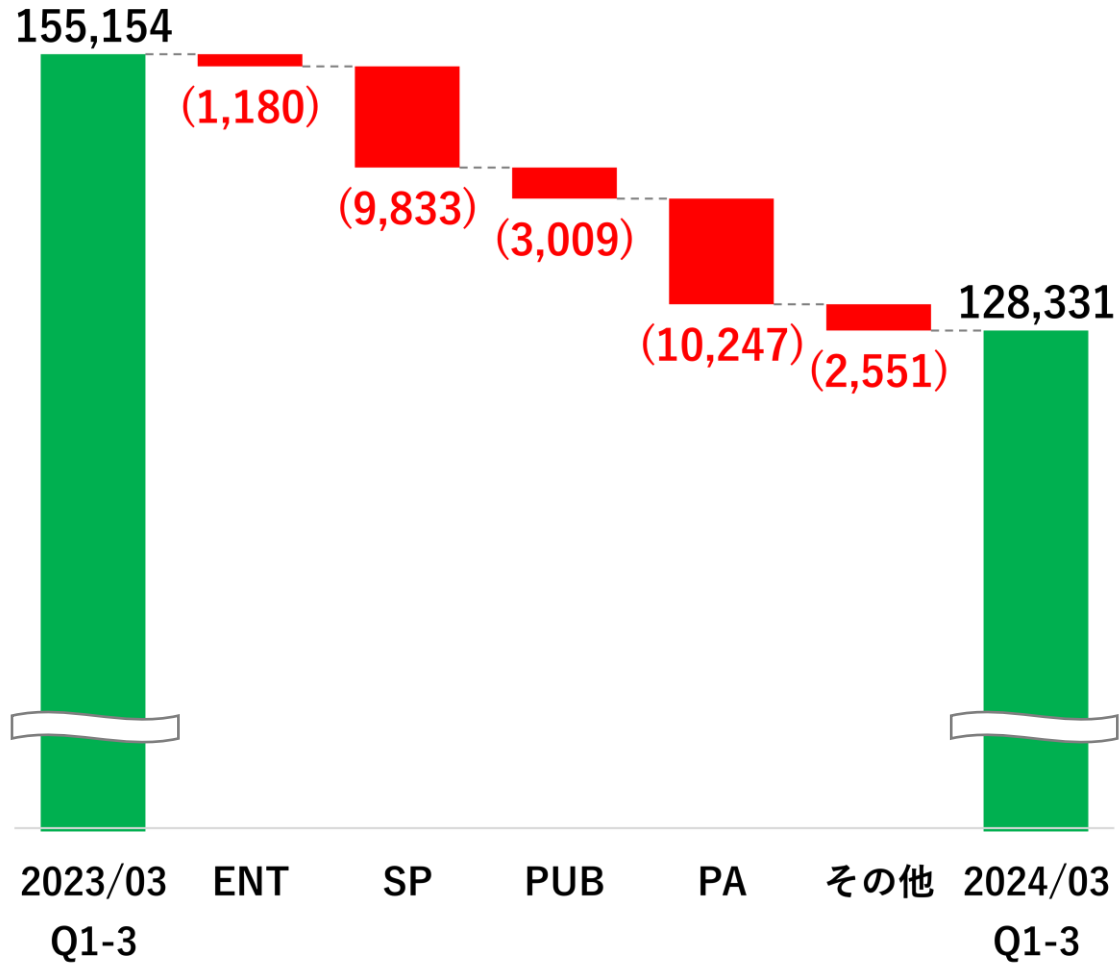
# セグメント別 売上高・売上総利益・営業利益

(単位：百万円)		2023/03 Q1-3		2024/03 Q1-3		前年同四半期比		
						増減額	増減率	
エンタープライズ	売上高	33,510		39,078		+5,568	+16.6%	<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△0.5pt</li> <li>✓ 売上高が伸長しサービス比率が低下</li> </ul>
	サービス (率)	21,045	62.8%	23,113	59.1%	+2,068	+9.8%	
	売上総利益 (率)	9,228	27.5%	10,558	27.0%	+1,330	+14.4%	
	営業利益 (率)	3,057	9.1%	3,210	8.2%	+152	+5.0%	
通信事業者	売上高	34,027		31,643		(2,384)	△7.0%	<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（58億円）したことで減少</li> <li>● 売上総利益率：前期比+3.5pt</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)	14,219	41.8%	16,351	51.7%	+2,131	+15.0%	
	売上総利益 (率)	7,004	20.6%	7,628	24.1%	+623	+8.9%	
	営業利益 (率)	3,213	9.4%	3,216	10.2%	+3	+0.1%	
パブリック	売上高	36,701		37,659		+957	+2.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高：社会インフラ・文教・病院が増加</li> <li>● 売上総利益率：前期比△0.2pt</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)	23,317	63.5%	23,953	63.6%	+636	+2.7%	
	売上総利益 (率)	9,282	25.3%	9,434	25.1%	+152	+1.6%	
	営業利益 (率)	2,346	6.4%	1,713	4.5%	(633)	△27.0%	
パートナー	売上高	33,161		34,633		+1,471	+4.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高：一部案件の繰り上がりを含め、パートナー全般で増加</li> <li>● 売上総利益率：前期比△0.8pt</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、Q2-3はプラスで推移（Q1-3ではプラス影響に）</li> </ul>
	サービス (率)	5,615	16.9%	6,547	18.9%	+932	+16.6%	
	売上総利益 (率)	7,802	23.5%	7,877	22.7%	+75	+1.0%	
	営業利益 (率)	4,987	15.0%	4,865	14.0%	(122)	△2.5%	

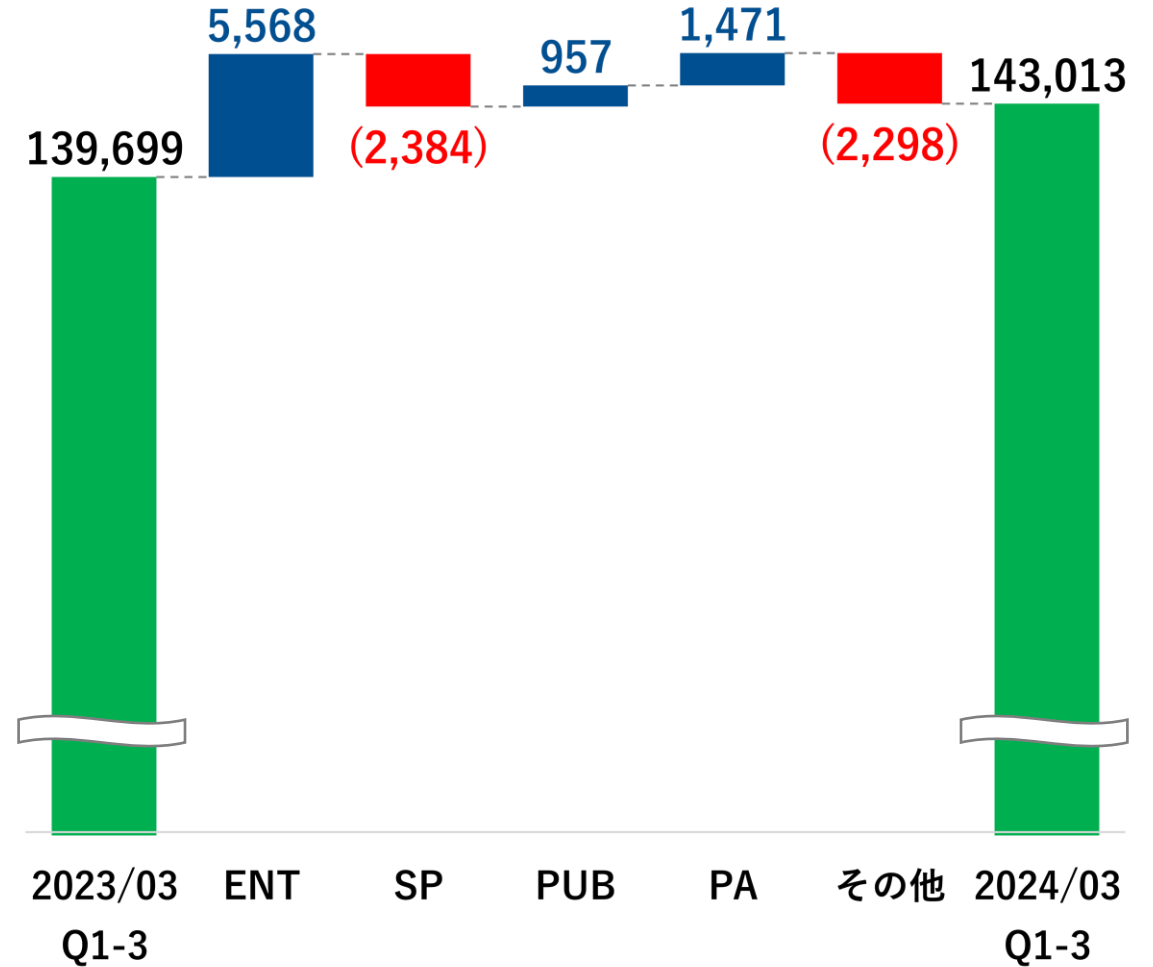
# 受注高・売上高のセグメント別増減

(単位：百万円)

## 受注高



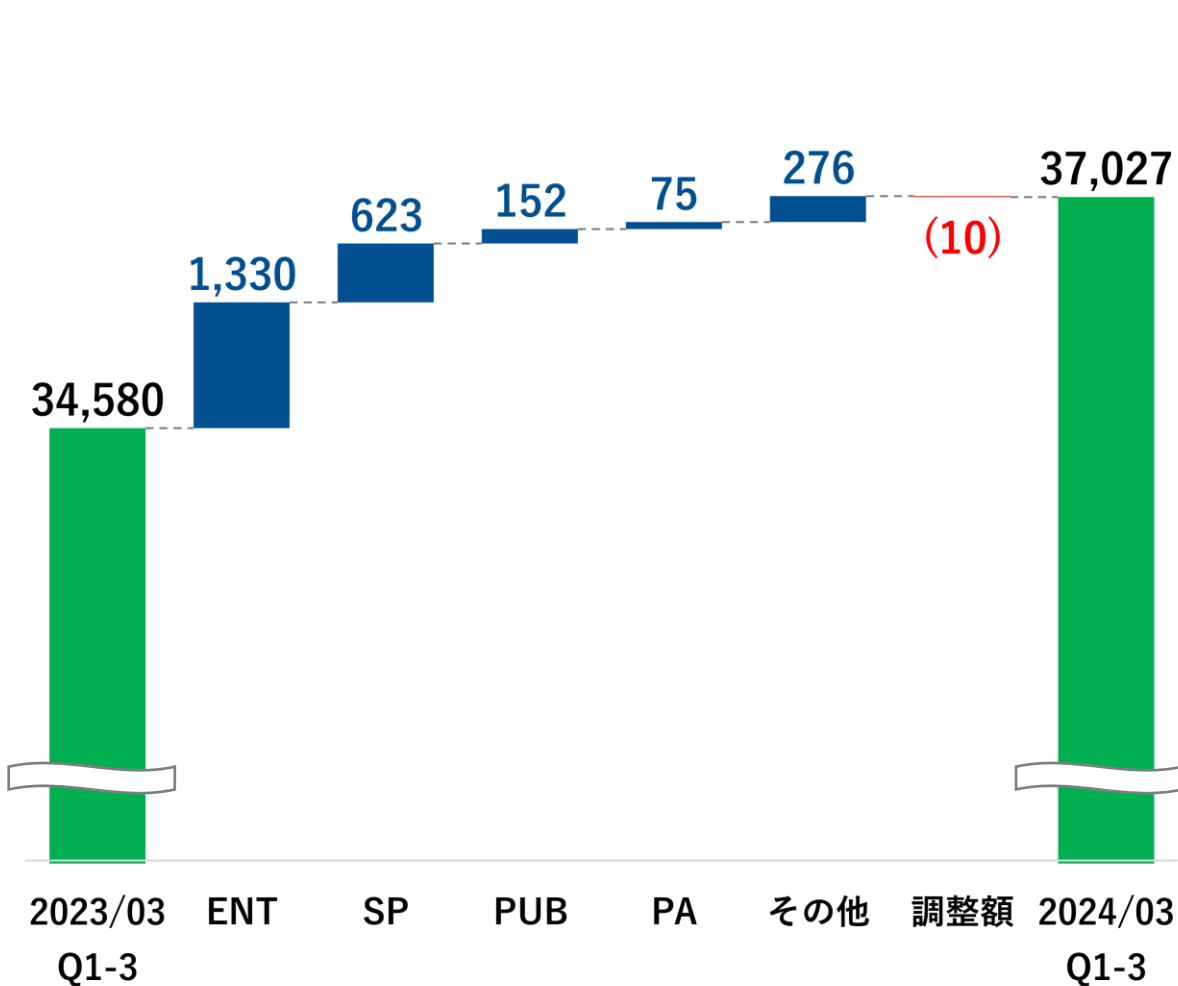
## 売上高



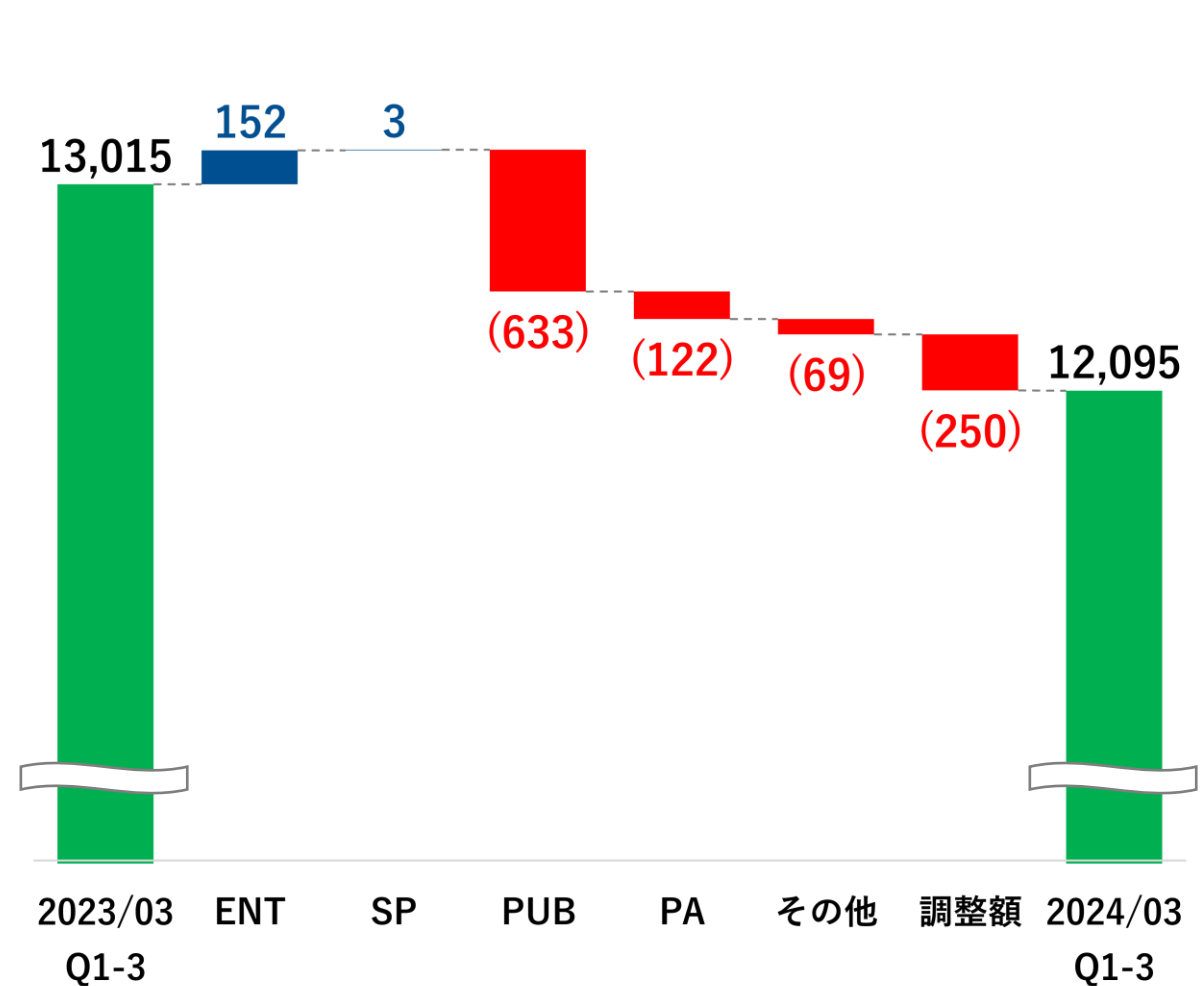
# 売上総利益・営業利益のセグメント別増減

(単位：百万円)

売上総利益



営業利益



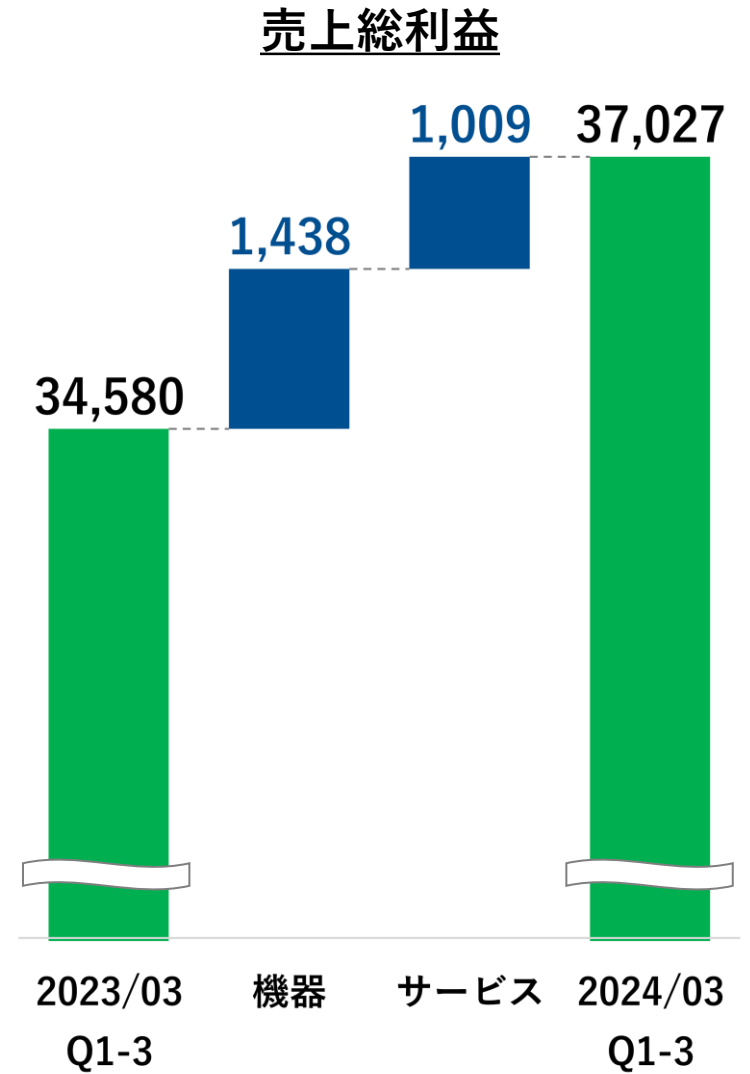
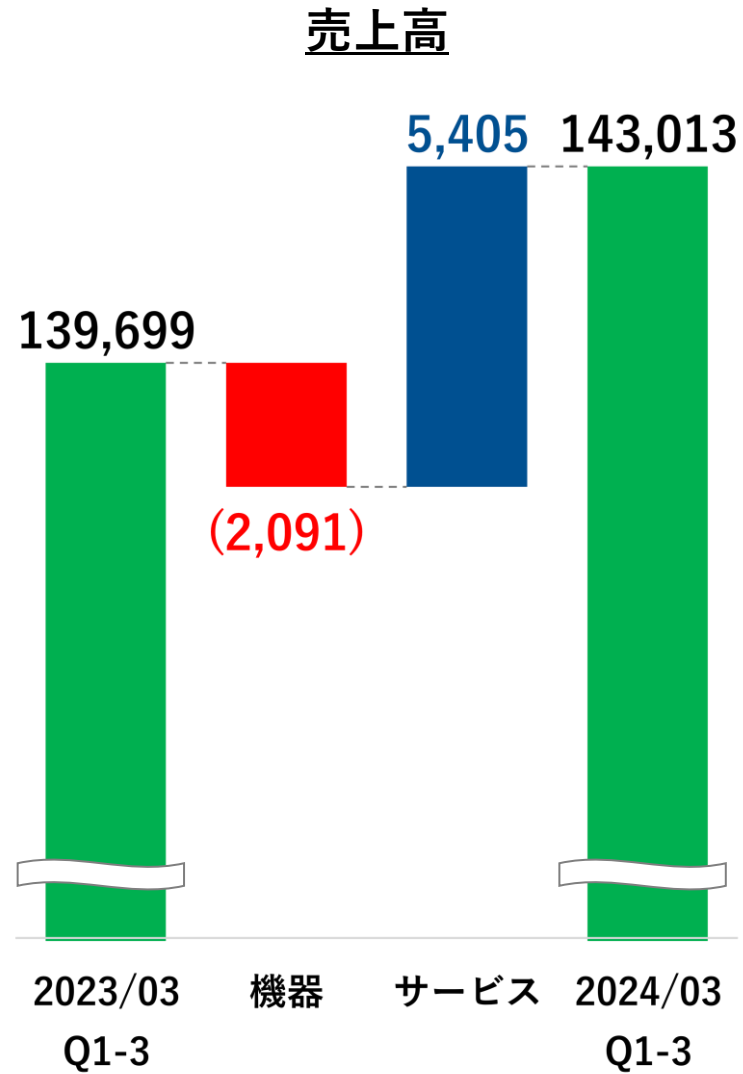
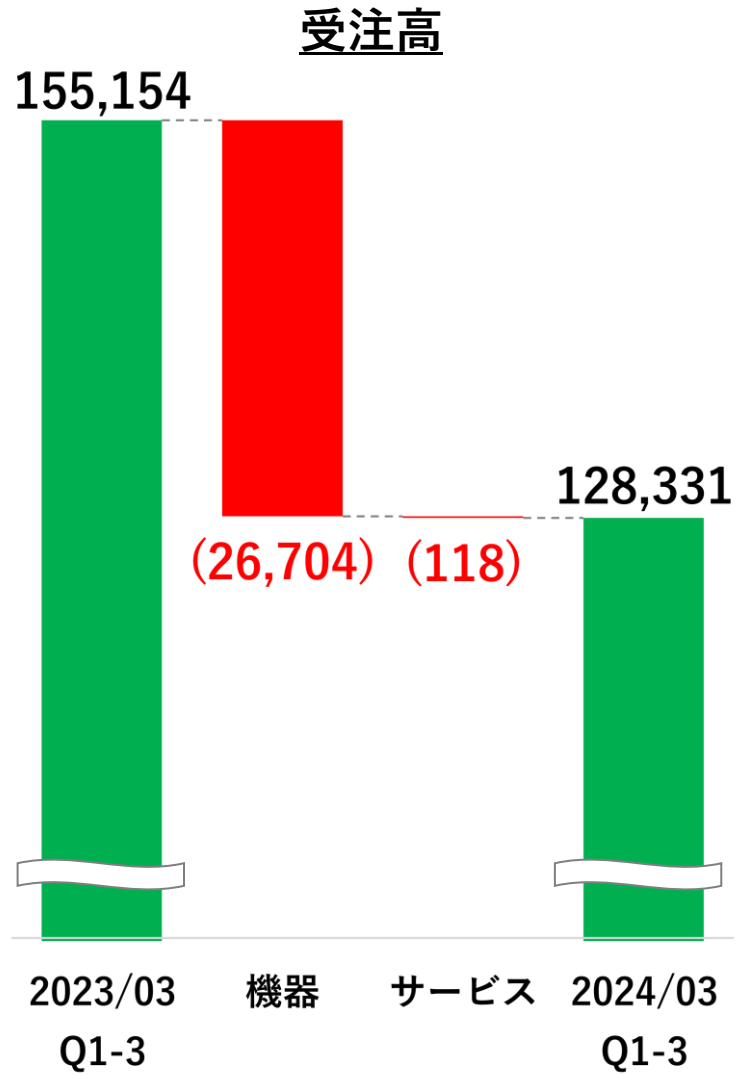
# 商品群別 受注高・受注残高・売上高・売上総利益

【サービス比率】 受注高：45.6% (+7.8pt)、売上高：48.9% (+2.7pt)、受注残高：64.1% (+8.9pt)

(単位：百万円)	2023/03 Q1-3		2024/03 Q1-3		前年同四半期比		
					増減額	増減率	
機器	受注高	96,478	69,773		(26,704)	△27.7%	<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に伴い減少</li> <li>● 売上総利益率：前期比+2.5pt</li> <li>✓ 前期の大型機器案件が剥落</li> </ul>
	受注残高	69,267	48,186		(21,081)	△30.4%	
	売上高	75,138	73,047		(2,091)	△2.8%	
	売上総利益（率）	15,165	20.2%	16,603	22.7%	+1,438	
サービス	受注高	58,676	58,558		(118)	△0.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：全体受注が低調な中、保守サービスが増加したことで同水準を維持</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△0.9pt</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> </ul>
	受注残高	85,348	86,197		+849	+1.0%	
	売上高	64,560	69,966		+5,405	+8.4%	
	売上総利益（率）	19,414	30.1%	20,424	29.2%	+1,009	

# ■ 受注高・売上高・売上総利益の商品群別増減

(単位：百万円)





# 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2023.03.31	2023.12.31	前年度末比		
	実績	実績	増減額	増減率	
資産合計	178,651	161,618	(17,033)	△9.5%	
流動資産	161,106	144,914	(16,192)	△10.1%	
現預金	35,509	28,176	(7,333)	△20.7%	
売掛金+受取手形	51,383	36,159	(15,224)	△29.6%	
棚卸資産	37,903	43,127	+5,223	+13.8%	未成工事支出金：+6,686
その他	36,310	37,452	+1,141	+3.1%	
固定資産	17,545	16,703	(841)	△4.8%	
有形固定資産	9,497	9,080	(417)	△4.4%	
無形固定資産	1,523	2,186	+663	+43.6%	
投資等	6,523	5,436	(1,087)	△16.7%	
負債合計	102,887	91,200	(11,686)	△11.4%	
流動負債	80,084	70,155	(9,929)	△12.4%	
固定負債	22,802	21,045	(1,756)	△7.7%	
純資産合計	75,764	70,417	(5,347)	△7.1%	
株主資本	76,029	70,632	(5,396)	△7.1%	自己株式：+7,313
その他の包括利益累計額	(408)	(345)	+62	-	
新株予約権	143	130	(13)	△9.1%	
負債純資産合計	178,651	161,618	(17,033)	△9.5%	

# 注力領域別 受注高・売上高

		2023/03 Q1-3	2024/03 Q1-3	
スマート マニュファクチャリング	受注高	29億円	39億円	<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	9億円	50億円	
Society5.0を実現する 社会基盤のデジタル化	受注高	16億円	59億円	<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、マルチクラウド向けコンサル</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	3億円	37億円	
デジタルガバメント	受注高	84億円	97億円	<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、来年度以降の大型案件、ガバメントクラウド接続、Next-GIGA（デジタル教材のクラウド活用）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	4億円	23億円	

# 為替レート、従業員の状況

	2023/03 Q1-3	2024/03 Q1-3	前年同四半期比	
			増減額	増減率
為替レート (\$円)	122.42	136.73	+14.31	+11.7%

	2023/03 Q3末	2024/03 Q3末	前年同四半期比		
			増減	増減率	
連結従業員 (名)	2,756	2,588	(168)	△6.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新卒入社+77名</li> <li>● 連結子会社除外の影響△206名 (注)</li> </ul>
<div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px;">                     連結子会社除外の影響を除いたもの (注)                 </div>	2,550	2,588	+38	+1.5%	
離職率	4.5%	3.3%	-	-	

(注) エクストリーク株式会社及びNet One Asia Pte. Ltd.の株式譲渡に伴い、両社は連結子会社から除外されています。(2023年2月1日、2023年2月22日公表)

## マルチクラウド検証施設"Lab as a Service"を拡張

ローカル5Gを迅速に検証ができる環境  
「Local 5G LaaS」をnetone valleyに実現

- ・2基の基地局を配置、実装環境に近い検証を実現
- ・プロジェクトルームを活用した共創環境の提供

複数企業と共同開発・実証実験プロジェクト進行中

### 提案活動におけるLaaSの活用事例

#### 社員の業務効率化

「物理検証」から「リモート検証」への変革を実現。エンジニアの検証環境の準備や学習環境の整備にかかる工数が削減

#### クラウドセキュリティ導入検討

当社の知見により構成された「商材の必要性」と「セキュリティ運用の流れ」のシナリオを体感し、システム導入検討がスムーズに

2024年2月1日付プレスリリース  
[マルチクラウド検証施設"Lab as a Service"を拡張](#)

## 大阪急性期・総合医療センターが「Cisco Secure Network Analytics」とネットワーク運用監視サービスを導入

2022年10月、サイバー攻撃によって電子カルテを含む総合情報システムが利用できなくなり、診療機能の多くが停止

### Cisco Secure Network Analytics

超音波検査装置などの医療機器や制御端末のトラフィックを監視し、ネットワーク内部の不振なふるまいを検知

### ネットワーク運用監視サービス

セキュリティアナリストが24時間365日セキュリティ監視・運用を実施。有事の際はリモートから緊急遮断を実施

ネットワーク可視化で侵入した脅威に素早く対処しセキュリティを強化

- ・医療機器や制御端末のセキュリティ対策の強化
- ・医療情報システムの安全管理を実現
- ・攻撃の予兆検知と迅速な対処により被害を最小限に

2023年11月22日付プレスリリース  
[大阪急性期・総合医療センターが「Cisco Secure Network Analytics」を導入](#)

# 3

## 再発防止策の進捗状況

## 進捗状況

### 1.ガバナンスの改革と推進

- コンプライアンスとガバナンスの感度を高めるため、全社員の会計リテラシー向上を重要課題と捉え、不正会計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)

### 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で課題を効果的に抽出する改善案を策定し、運用を開始(5.(2)-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CRO）やリスク主管部門（第1.5ライン、第2ライン）との連携も図りながら各種施策を推進。顕在化したリスクに関しては、現状リスクシナリオに照らした検証に着手 (2.(2)-c)
- リスク管理に係る再発防止策の今日的検証結果に基づく半期開示内容についてガバナンス・企業文化諮問委員会宛てに報告 (2.(2)-e)

### 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1回ビジョンデイを9/15に開催(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)

### 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)

### 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)

### 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、組織別内部監査、フォローアップ内部監査を実施中 (4.(1)-b)
- 2024年3月期J-SOX評価計画に基づき、統制文書更新が8月末で完了。PLC(業務プロセスに係る内部統制)整備評価およびCLC(全社的内部統制)評価を実施中(4.(3)-a/b)
- J-SOXの理解促進のための研修計画を策定(4.(3)-d)
- 2024年3月期においても監査等委員会施策である、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)

### 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策定した2024年3月期の調査計画に沿って実施したヒアリング結果の報告書をガバナンス・企業文化諮問委員会へ提出(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。

# 再発防止策の進捗状況（2023年11月）

## 進捗状況

### 1.ガバナンスの改革と推進

- コンプライアンスとガバナンスの感度を高めるため、全社員の会計リテラシー向上を重要課題と捉え、不正会計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)

### 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)

### 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。顕在化したリスクに関しては、現状リスクシナリオに照らした検証実施中 (2.(2)-c、2.(2)-e)

### 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2回ビジョンデーを12/12として企業文化改革活動メンバーにて企画、全社員へ周知 (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)

### 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)

### 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)

### 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、組織別内部監査、フォローアップ内部監査を実施中 (4.(1)-b)
- 2024年3月期J-SOX評価計画に基づき、統制文書更新が8月末で完了。PLC（業務プロセスに係る内部統制）整備評価およびCLC（全社的内部統制）評価、FSCP（決算財務報告プロセスに係る内部統制）評価を実施中 (4.(3)-a/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、12月より開始予定 (4.(3)-d)
- 2024年3月期においても監査等委員会施策である、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)

### 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実施したヒアリング結果をふまえて活動方針を整理。ガバナンス・企業文化諮問委員会に報告を実施 (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。

# 再発防止策の進捗状況（2023年12月）

## 進捗状況

### 1.ガバナンスの改革と推進

- コンプライアンスとガバナンスの感度を高めるため、全社員の会計リテラシー向上を重要課題と捉え、不正会計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。その活動状況については主要リスク情報と共に経営委員会に対して四半期報告を実施した(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

- 2024年3月期 内部監査方針・計画に基づき、組織別内部監査、フォローアップ内部監査を実施中。及び、11月度取締役会へ内部監査上期取組を報告(4.(1)-b)
- 2024年3月期J-SOX評価計画に基づき、統制文書更新が8月末で完了。PLC（業務プロセスに係る内部統制）整備評価およびCLC（全社的統制）評価が完了し、FSCP（決算財務報告プロセスに係る内部統制）評価、IT統制評価を実施中(4.(3)-a/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、12月より研修を実施中(4.(3)-d)
- 2024年3月期においても監査等委員会施策である、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2回ビジョンデイを12/12に企業文化改革活動メンバーにて開催(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。



# 4

## Appendix

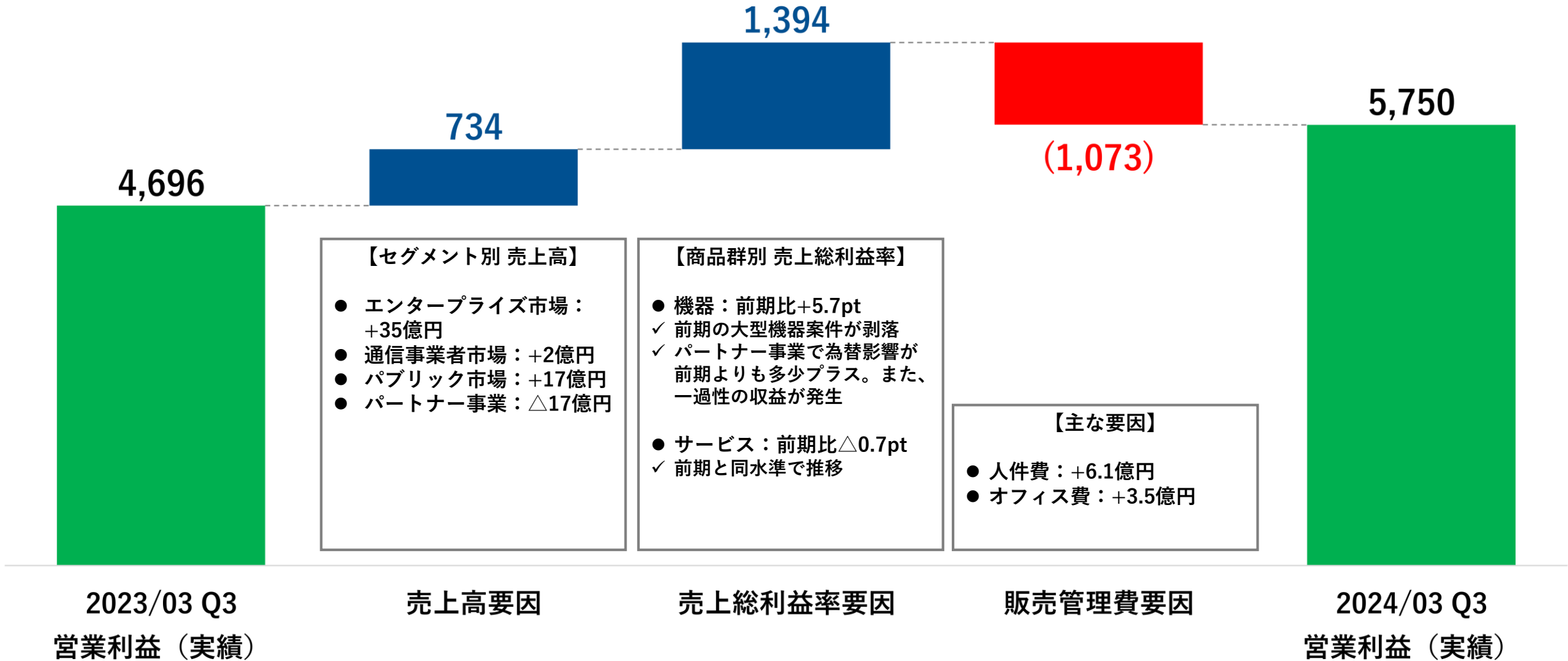
- 2024年3月期 第3四半期（10-12月）業績概要

# 2024年3月期 第3四半期（10-12月）業績サマリー

(単位：百万円)	2023/03		2024/03		前年同四半期比		
	Q3 (10-12月)		Q3 (10-12月)		増減額	増減率	
受注高	40,113		36,431		(3,682)	△9.2%	● 一部案件の遅延等もあり、修正計画に対して多少下振れで進捗 ✓ 前期比：エンタープライズ市場：+17億円、通信事業者市場：+6億円、パブリック市場：△23億円、パートナー事業：△29億円
売上高	46,933	100.0%	49,899	100.0%	+2,965	+6.3%	● 一部案件の繰り上がり等もあり、修正計画に対して多少上振れで進捗 ✓ 前期比：エンタープライズ市場：+35億円、通信事業者市場：+2億円、パブリック市場：+17億円、パートナー事業：△17億円
売上原価	35,316	75.2%	36,154	72.5%	+837	+2.4%	● 売上総利益率：前期比+2.7pt ✓ 機器：前期比+5.7pt（前期：20.2%、当期：25.9%） ・ 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多少プラス。また、一過性の収益が発生
売上総利益	11,616	24.8%	13,744	27.5%	+2,128	+18.3%	✓ サービス：前期比△0.7pt（前期：29.9%、当期：29.2%） ・ 前期と同水準で推移 ✓ サービス比率：前期比+2.6pt（前期：47.1%、当期：49.7%） ・ 保守サービス及びマネージドサービスが増加、大型機器案件が剥落
販売費及び一般管理費	6,920	14.7%	7,993	16.0%	+1,073	+15.5%	● 人件費+6.1億円、オフィス費+3.5億円
営業利益	4,696	10.0%	5,750	11.5%	+1,054	+22.5%	● 次ページに増減要因を記載
経常利益	4,117	8.8%	5,436	10.9%	+1,318	+32.0%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,533	9.7%	3,727	7.5%	(806)	△17.8%	

# 2024年3月期 第3四半期（10-12月） 営業利益 増減要因

(単位：百万円)



# 2024年3月期 第3四半期 (10-12月)

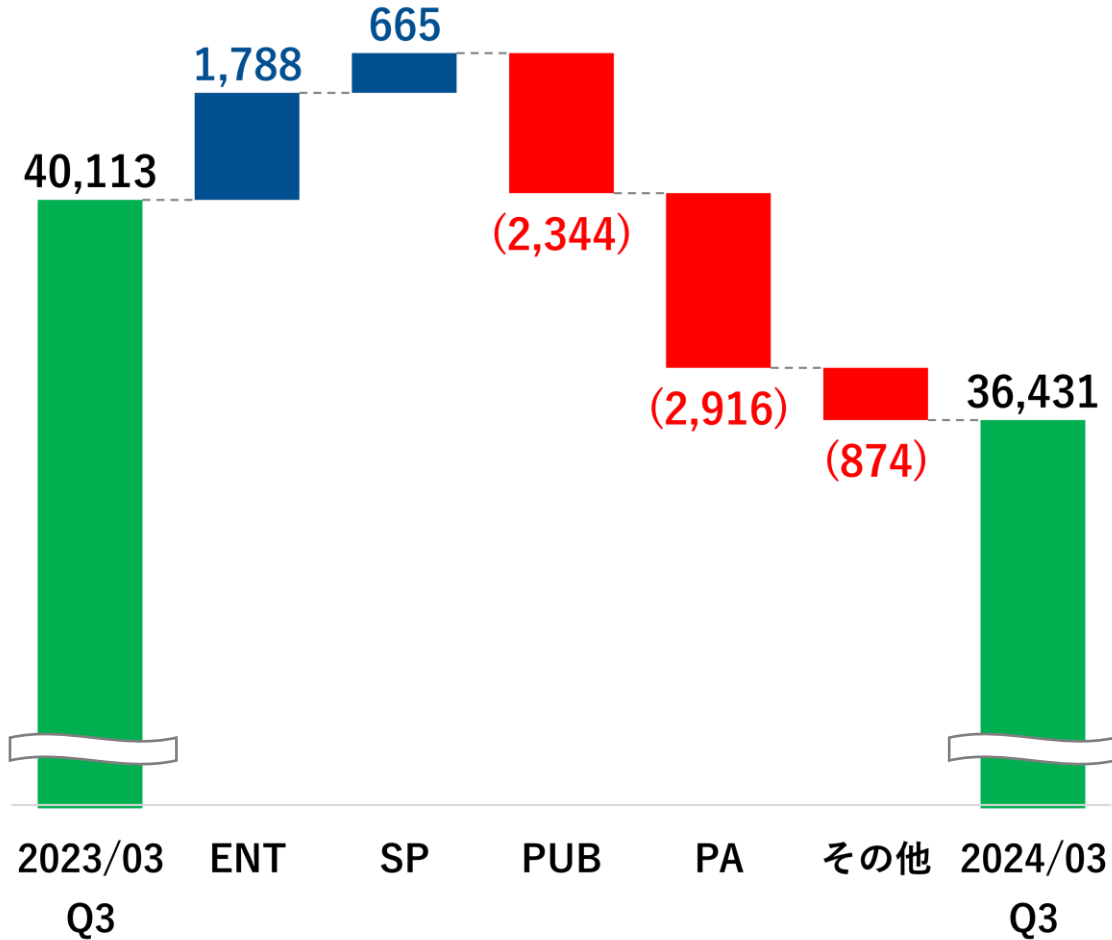
## セグメント別 受注高・売上高・売上総利益・営業利益

(単位：百万円)		2023/03		2024/03		前年同四半期比		
		Q3 (10-12月)		Q3 (10-12月)		増減額	増減率	
エンタープライズ	受注高	10,594		12,382		+1,788	+16.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：製造業では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。金融業は継続して弱含み</li> <li>● 売上高：製造業を中心に増加</li> <li>● 売上総利益率：前期比△2.3pt ✓ 売上高が増加したことで、サービス比率が低下</li> </ul>
	サービス (率)	6,721	63.4%	7,163	57.8%	+441	+6.6%	
	売上高	11,443		14,965		+3,521	+30.8%	
	サービス (率)	7,369	64.4%	8,763	58.6%	+1,394	+18.9%	
	売上総利益 (率)	3,291	28.8%	3,967	26.5%	+676	+20.5%	
	営業利益 (率)	1,284	11.2%	1,582	10.6%	+298	+23.2%	
通信事業者	受注高	7,983		8,648		+665	+8.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：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>● 売上高：前期の大型機器案件が剥落したものの、共創ビジネスが拡大したことで同水準を維持</li> <li>● 売上総利益率：前期比+3.3pt ✓ 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)	2,131	26.7%	3,811	44.1%	+1,679	+78.8%	
	売上高	10,662		10,896		+233	+2.2%	
	サービス (率)	5,079	47.6%	5,777	53.0%	+697	+13.7%	
	売上総利益 (率)	2,326	21.8%	2,737	25.1%	+411	+17.7%	
	営業利益 (率)	1,121	10.5%	1,326	12.2%	+205	+18.3%	
パブリック	受注高	9,872		7,527		(2,344)	△23.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：複数案件（約20億円）が来期に遅延</li> <li>● 売上高：社会インフラ・文教・病院で増加</li> <li>● 売上総利益率：前期比+1.4pt ✓ 前期は低収益の大型案件があり、当期は売上総利益率が改善</li> </ul>
	サービス (率)	4,905	49.7%	4,236	56.3%	(668)	△13.6%	
	売上高	11,660		13,367		+1,707	+14.6%	
	サービス (率)	7,790	66.8%	8,147	60.9%	+356	+4.6%	
	売上総利益 (率)	2,825	24.2%	3,424	25.6%	+598	+21.2%	
	営業利益 (率)	653	5.6%	997	7.5%	+344	+52.6%	
パートナー	受注高	10,788		7,871		(2,916)	△27.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：複数案件（約25億円）がQ4に遅延。また、低価格帯製品で競争が発生</li> <li>● 売上高：一部案件の繰り上がりがあるものの、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+6.6pt ✓ 前期よりも当期は為替が多少プラスに影響 ✓ 一過性の収益が発生</li> </ul>
	サービス (率)	1,917	17.8%	1,944	24.7%	+27	+1.4%	
	売上高	12,413		10,669		(1,743)	△14.0%	
	サービス (率)	1,725	13.9%	2,121	19.9%	+396	+23.0%	
	売上総利益 (率)	2,738	22.1%	3,067	28.7%	+328	+12.0%	
	営業利益 (率)	1,800	14.5%	2,031	19.0%	+231	+12.8%	

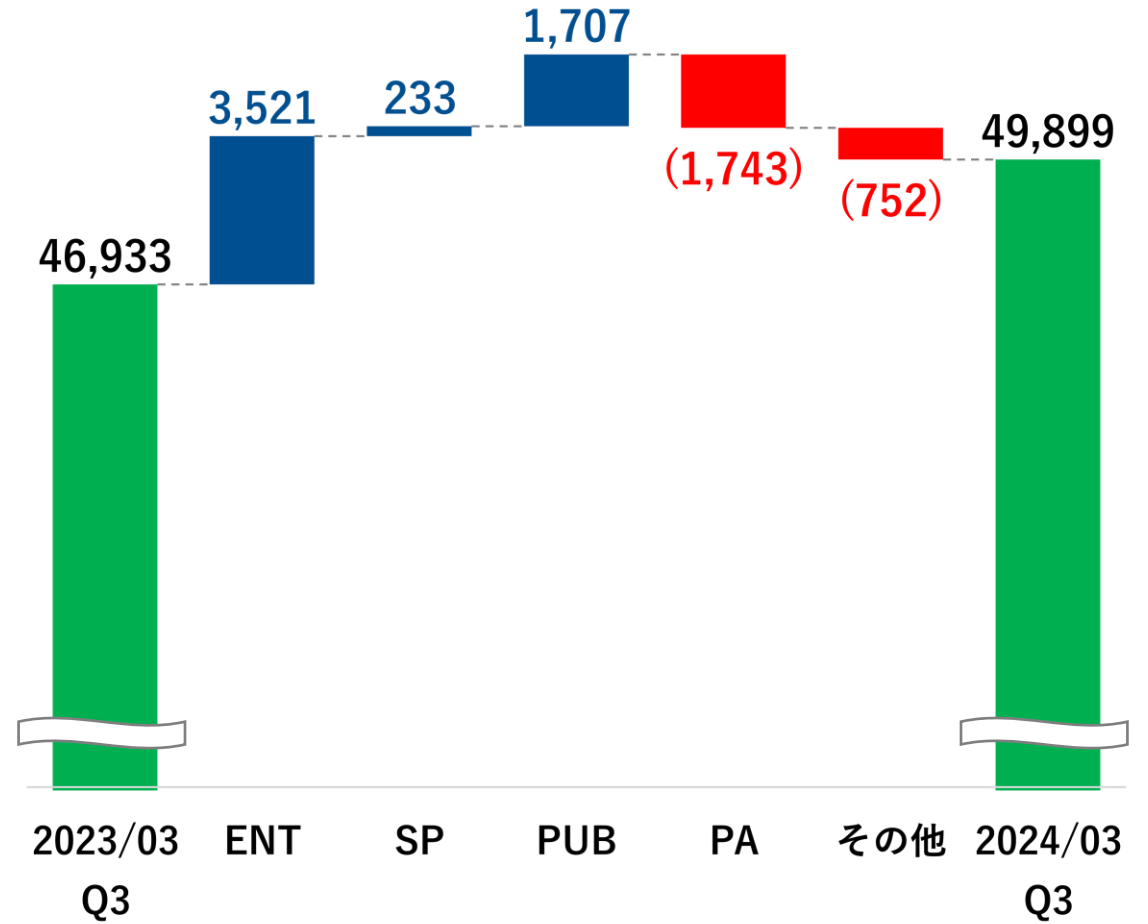
# 2024年3月期 第3四半期（10-12月） 受注高・売上高のセグメント別増減

(単位：百万円)

## 受注高



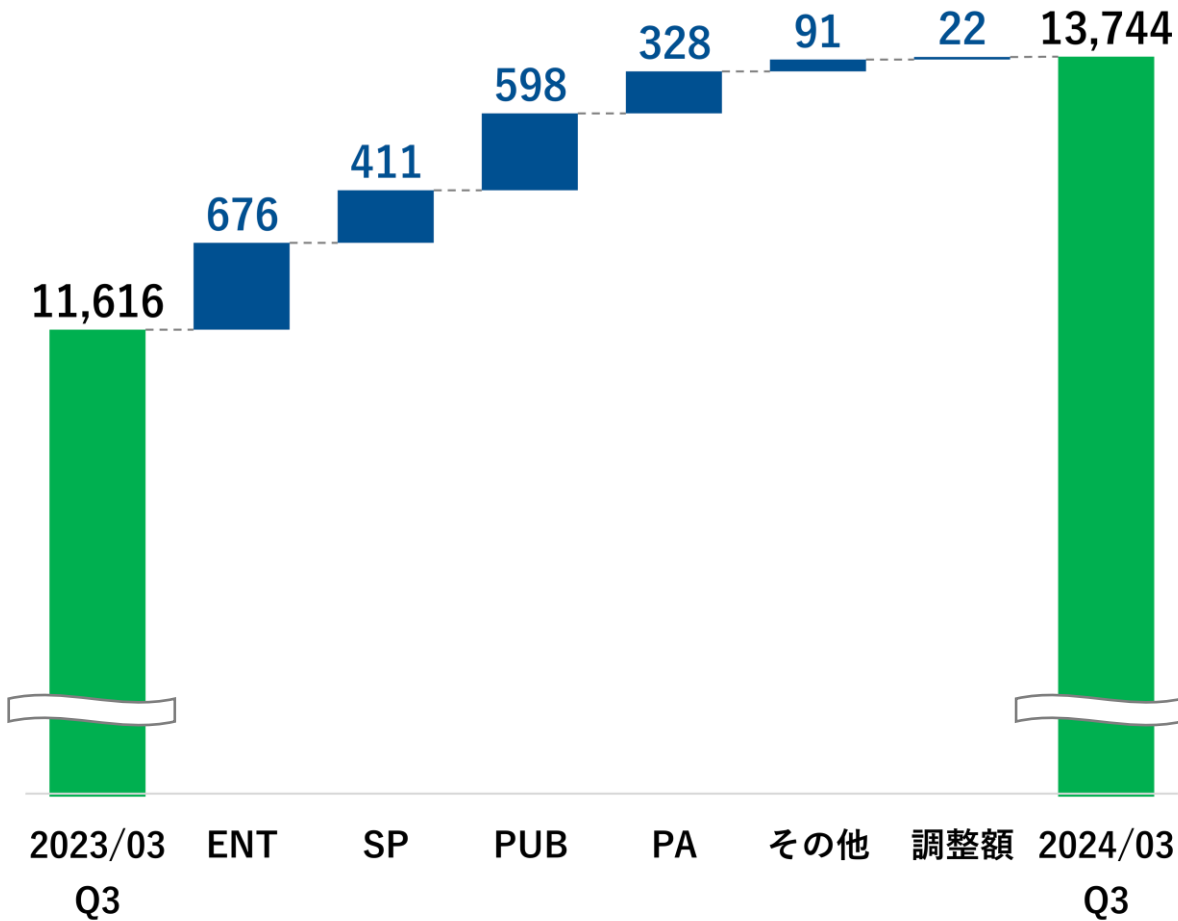
## 売上高



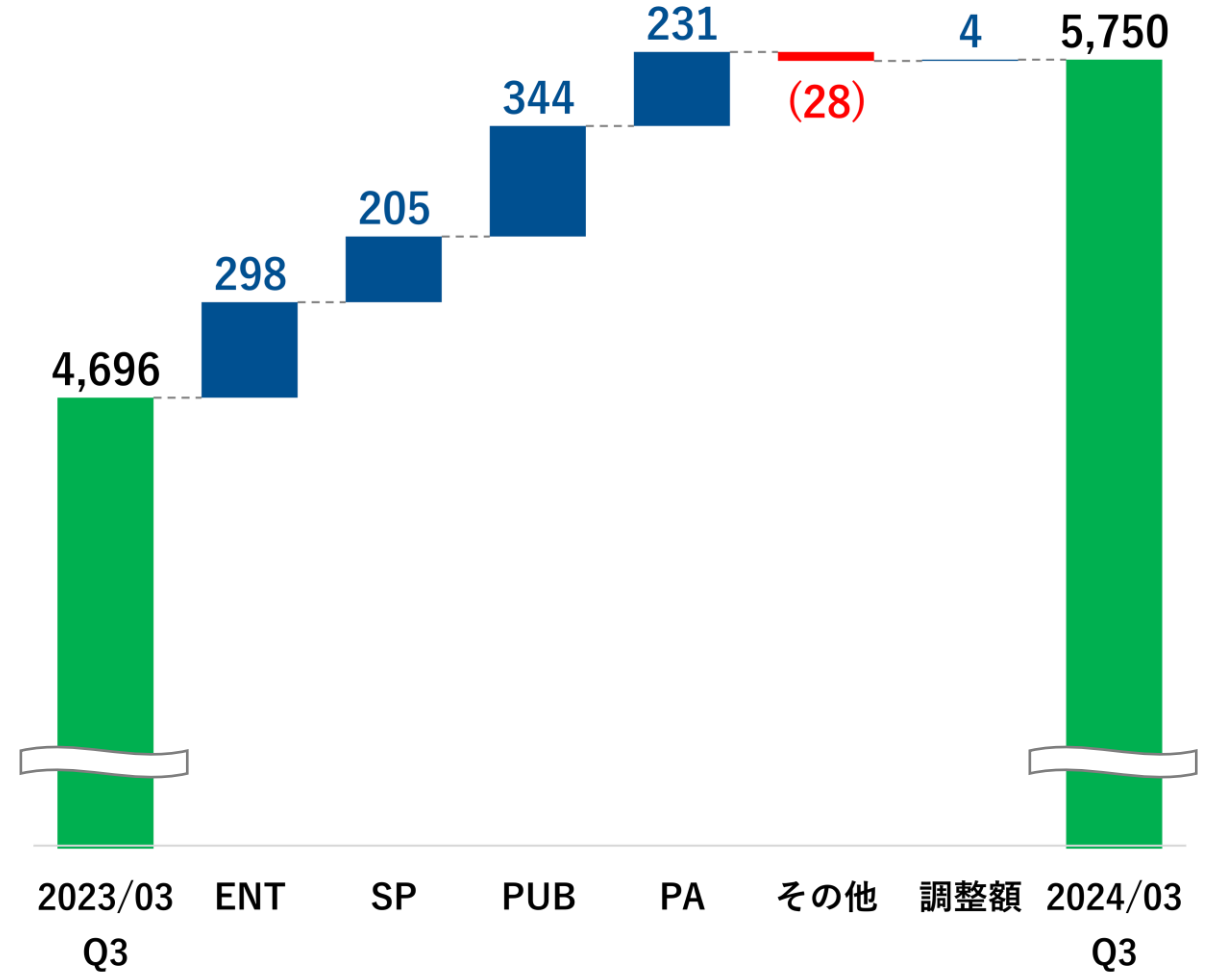
# 2024年3月期 第3四半期（10-12月） 売上総利益・営業利益のセグメント別増減

(単位：百万円)

## 売上総利益



## 営業利益



# 2024年3月期 第3四半期（10-12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：47.1%（+7.6pt）、売上高：49.7%（+2.6pt）

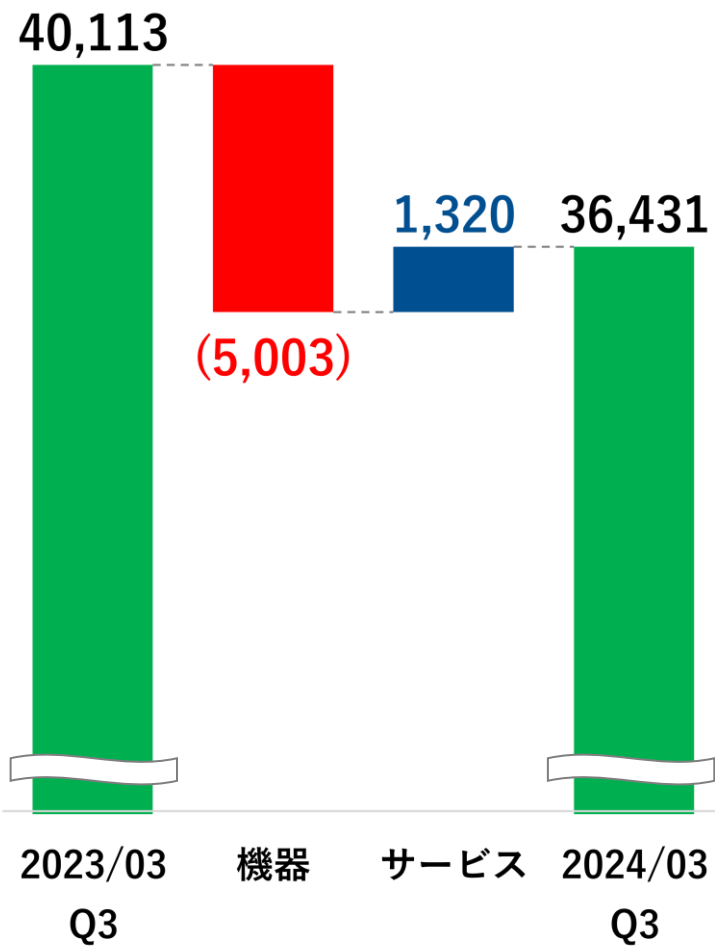
(単位：百万円)	2023/03 Q3 (10-12月)	2024/03 Q3 (10-12月)	前年同四半期比			
			増減額	増減率		
機器	受注高	24,278	19,274	(5,003)	△20.6%	● 受注高：パブリック市場・パートナー事業の受注高が減少するとともに、全体的にサービス比率が向上したため、減少
	売上高	24,833	25,088	+254	+1.0%	● 売上高：同水準 ● 売上総利益率：前期比+5.7pt ✓ 前期の大型機器案件が剥落 ✓ パートナー事業で為替影響が前期よりも多少プラス。また、一過性の収益が発生
	売上総利益（率）	5,007 20.2%	6,497 25.9%	+1,490	+29.8%	
サービス	受注高	15,835	17,156	+1,320	+8.3%	● 受注高：保守サービス及びマネージドサービスを中心に増加
	売上高	22,099	24,810	+2,710	+12.3%	● 売上高：保守サービス及びマネージドサービスを中心に増加 ● 売上総利益率：前期比△0.7pt ✓ 前期と同水準で推移
	売上総利益（率）	6,609 29.9%	7,247 29.2%	+637	+9.7%	

# 2024年3月期 第3四半期（10-12月）

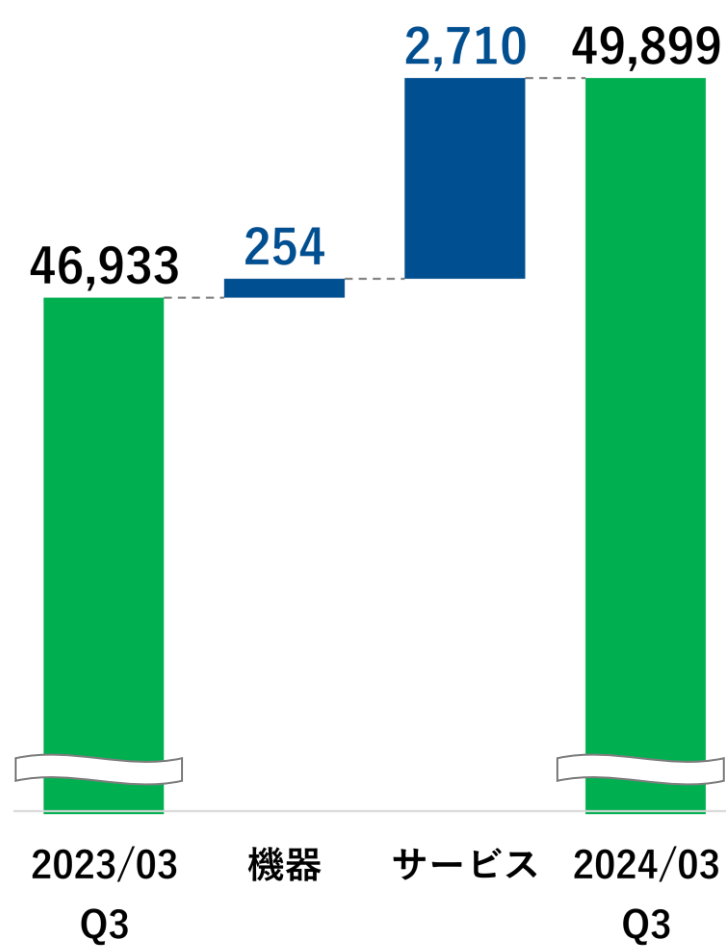
## 受注高・売上高・売上総利益の商品群別増減

(単位：百万円)

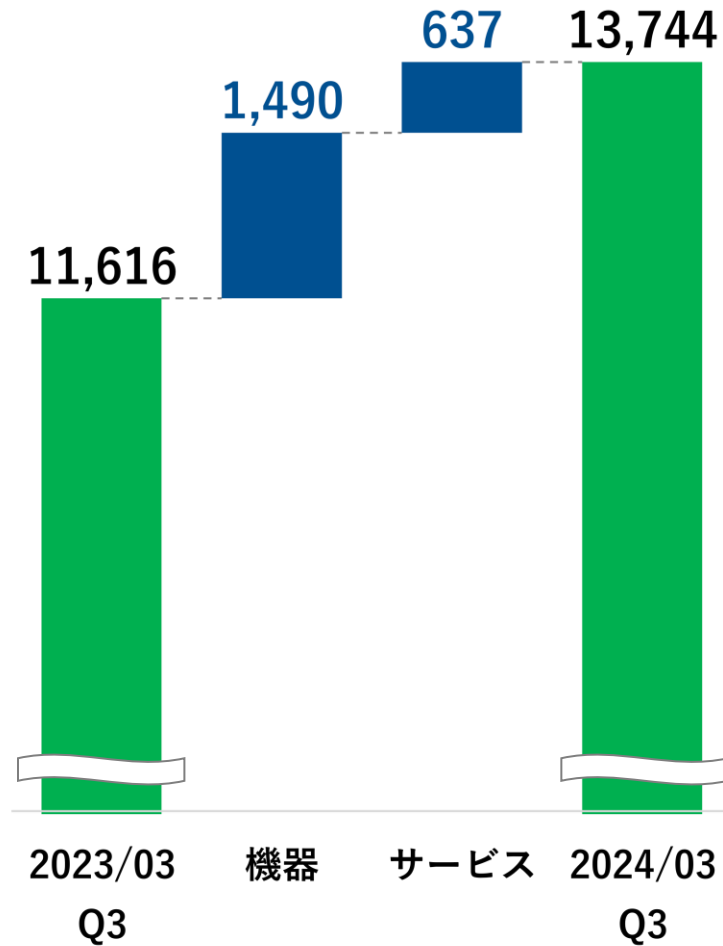
### 受注高



### 売上高



### 売上総利益





つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



**net one**

## netone tech excellence2024 「パブリック市場、メガトレンドへのアプローチ」

今年は「パブリック市場のメガトレンドへのアプローチ”社会課題を解決する当社サービスの進化”」をテーマに、2024年度以降計画されているガバメントクラウド接続や次期GIGAスクール構想等、地方自治体を中心としたパブリック市場のメガトレンドに向けて、今後3年間の事業像からネットワンがどのような目利き力と優位性をもって市場にアプローチしているのか、ビジネスとテクノロジーの両面から現場の最前線で活躍している営業部門とネットワーク技術のプロフェッショナルが分かりやすく解説します。

日時：2024年2月22日(木) 15:30-16:30

実施：Zoom (Webinar)

### ビジネストrend：パブリック市場のメガトレンドと当社ビジネスの展望

- ・国内公共市場の状況と課題
- ・政府動向や社会課題は商機
- ・最終的に目指すものと今後3年間の事業像

#### 【登壇者】

- |                 |     |       |
|-----------------|-----|-------|
| ・執行役員 東日本第1事業本部 | 本部長 | 上野 潤二 |
| ・ガバメントアフェアーズ推進室 | 室長  | 磯村 和信 |

### テクノロジーtrend：ネットワンが考えるテクノロジーによる貢献

- ・パブリック市場における具体的な技術構成要素と優位性
- ・ネットワンのテクノロジーの進化

#### 【登壇者】

- |                 |      |       |
|-----------------|------|-------|
| ・執行役員 ビジネス開発本部  | 本部長  | 藤田 雄介 |
| ・セールスエンジニアリング本部 | 副本部長 | 田代 真介 |

### ネットワークの可能性と展望

- ・テクノロジーの進化とこれからの期待

#### 【登壇者】

- |         |     |      |
|---------|-----|------|
| ・常務執行役員 | CTO | 篠浦文彦 |
|---------|-----|------|