

目次

- 1 数字でみるネットワン
- 3 ネットワンが目指す姿、目指す社会
- 5 CEOメッセージ
- 9 取締役会議長メッセージ
- 11 ネットワンのあゆみ
- 13 事業の概況
- 15 こんなところにネットワン
- 17 netone valley開設

第1章 価値創造

- 19 価値創造プロセス
- 21 マテリアリティ
- 23 サービスシフトの加速
- 25 カスタマーサクセスの実現
- 27 価値創造を支える資本

第2章 成長戦略

- 29 中期経営計画の位置づけと進捗
- 31 COOメッセージ
- 33 CSDOメッセージ
- 34 CTOメッセージ
- 35 CFOメッセージ
- 37 CHRO・CRO・CCOメッセージ

第3章 経営資本

- 39 プロフェッショナル人材
- 41 設計力
- 42 グリーンICT
- 43 共創力

第4章 ガバナンス

- 45 コーポレートガバナンス
- 48 監査等委員会議長メッセージ
- 49 役員一覧

第5章 事業セグメント

- 51 エンタープライズ市場
- 53 通信事業者市場
- 55 パブリック市場
- 57 パートナー事業
- 59 財務ハイライト・非財務ハイライト
- 61 連結財務データ
- 63 用語集
- 64 外部からの評価

# 数字でみるネットワン

## 2022年度の主要実績

関連ページ P.29 第2章 成長戦略

### サービス比率

# 45.2%



サービスシフトを加速し  
カスタマーサクセスを実現

### ROE

# 20.1%



高水準の資本比率を維持

### 営業利益率

# 9.8%



ビジネスの高付加価値化と  
生産性改善

### 顧客満足度

# 78.3%



総合満足度が  
昨年度比0.1pt向上

### 社外取締役比率

# 66.7%



社外取締役のうち2名が女性。  
取締役会議長は  
女性社外取締役が務める

## 主要なマテリアリティ KPI進捗

関連ページ P.21 第1章 マテリアリティ

### 社会課題解決型 ソリューション売上高

2022年度 72億円 ▶ 2024年度 300億円



### 次世代人材の育成

- セキュリティ人材  
CISSP取得者  
2022年度 23名 ▶ 2030年度 80名
- 安全確保支援士  
2022年度 51名 ▶ 2030年度 100名
- クラウド人材  
フロント部門  
2022年度 93%増 ▶ 2030年度 50%増
- DX人材  
コーポレート部門  
2022年度 23名増 ▶ 2030年度 150名増

### 男性の育休・ 出産時特別休暇取得率

2022年度 68.0% ▶ 2030年度 90%



### 女性役職者比率

2023年4月 7.8% ▶ 2030年度 15%



### 新卒採用女性比率

2023年4月 28.6% ▶ 2030年度 50%



### 編集方針

[net one report]はネットワングループのすべてのステークホルダーの皆様にPurposeの実現に向けた成長戦略や価値創造、サステナビリティ経営の考え方や取り組みについてお伝えすることを目的として発行しています。今年度の[net one report]は“サービスシフト・サステナビリティ経営実践へ”をテーマに、2030年のありたい姿を見据えた価値創造の取り組みをご紹介します。また、別冊の「サステナビリティデータブック」では、マテリアリティの取り組みの進捗を中心にESGパフォーマンスデータを掲載しています。本レポートに掲載されている2014年度から2019年度までの決算数値には、2020年12月に公表した過年度決算訂正の内容が反映されています。

### 記載に関する注意事項

net one reportに記載されている各社の社名は、各社の商標または登録商標です。また、「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

### 参考としたガイドライン

経済産業省 価値協創ガイドンス

IFRS (国際財務報告基準) 財団  
国際統合報告フレームワーク



### 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。

### 財務・非財務情報の開示ツール

[net one report]: 当社グループの価値創造・サステナビリティにおける重要性・ストーリー性に特化したコンテンツで構成した統合報告書  
サステナビリティデータブック (Sustainability Data Book: SDB): ESGに関する取り組み報告など非財務情報の網羅性に特化したデータブック

#### 財務情報

有価証券報告書  
決算短信  
決算説明会資料  
など

#### net one report

財務・非財務の統合  
重要性  
ストーリー性を重視

#### 非財務情報

サステナビリティ  
サイトなど

SDB  
非財務情報の  
幅広さを重視

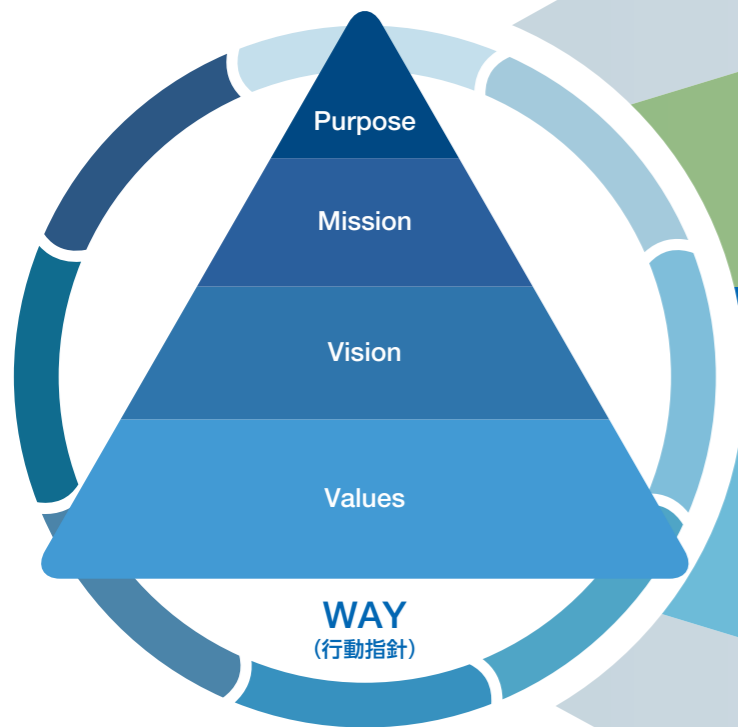
# ネットワンが目指す姿、目指す社会

あらゆる産業で加速度的にデジタル化が進展する中、私たちは人とネットワークのつながりをデザインすることで、その変化に主体的に関わります。ICTの利活用に通じた独自の目利き力を生かし、社会課題の解決に取り組むために革新を繰り返し、確かな技術力に裏打ちされた価値を社会に提供します。

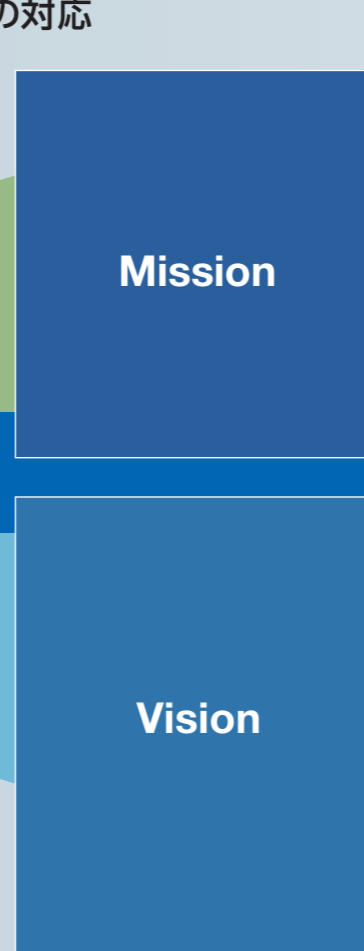
## 社会課題 解決

テクノロジーの進化  
ステークホルダーへの対応

PMVV-W

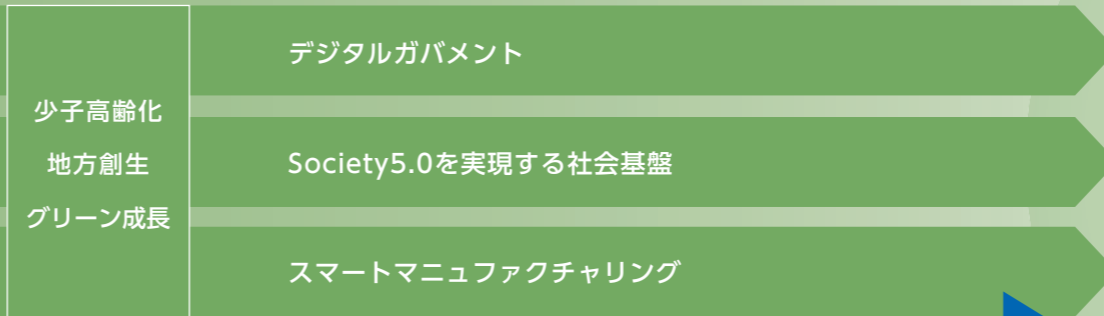


持続的成長に向けた  
変化への対応



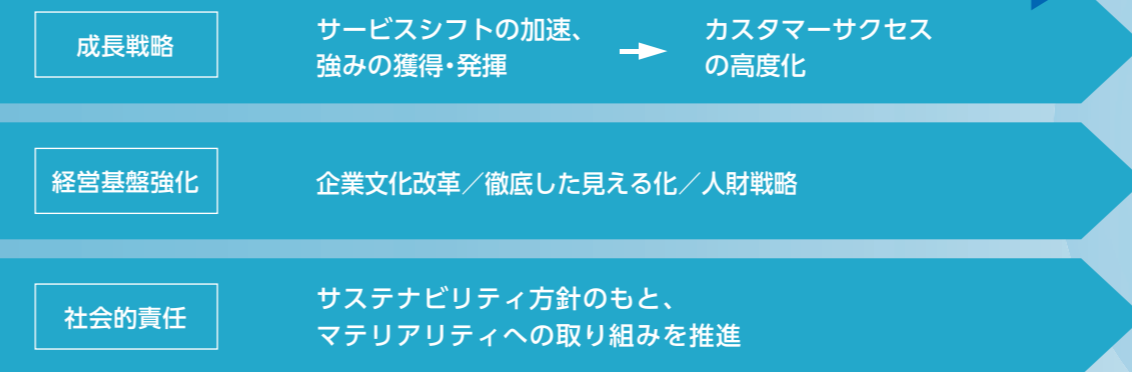
中期経営計画

の注力3領域



人とネットワーク

の持つ可能性を解き放ち、伝統と革新で豊かな未来を創る



豊かな未来

Purposeの具現化

人とネットワークの持つ  
可能性を解き放つ

中期経営計画

の重点戦略

## 持続的 成長

**Purpose** 志 大義  
人とネットワークの持つ可能性を解き放ち、伝統と革新で豊かな未来を創る

**Mission** 使命  
我々は、一人一人が卓越した専門性と高い倫理観を持つプロフェッショナルであり、社会とお客様の課題解決に貢献する

**Vision** 目標 Goals

- ネットワークのリーディングカンパニーとしての高い誇りを持つ
- ネットワンならではの付加価値を創出し、継続した成長を実現する
- 絶え間ない自己研鑽で心と技術を鍛える精鋭集団であり続ける
- 幅広いステークホルダーへの責任を果たすため、適切な収益構造を維持する

# ネットワークの リーディングカンパニーとして 最適なICT利活用により 人の能力を最大限引き出し 「豊かな未来」を創造します

地政学リスクの顕在化、国内の人口減少など外部環境の変化を背景に、デジタル化の動きはますます加速しています。

デジタル化には、その基盤となるネットワークの存在が不可欠であり、ネットワングループへの期待を強く感じています。「デジタル化、待ったなし」とされる中で、当社グループは社会にどのような価値を提供していくのか。私たちが描く未来について、ご説明していきます。

代表取締役社長 社長執行役員  
CEO (最高経営責任者)

竹下 隆史



Photo: netone valley [VALLEY]\*

## Purposeの実現

人とデジタルの関係性を再整理し、  
よりよい社会へグループの真価を発揮する時

当社グループは、「人とネットワークの持つ可能性を解き放ち、伝統と革新で豊かな未来を創る」をPurpose (志・大義)に掲げています。この「豊かな未来」を語る上では、まず、人とデジタルの関係性を紐解かなければなりません。ネットワークの進化は、情報流通における国境をなくし、ICTによる利便性はさまざまな場面で高まってきています。しかし今現在、人がICTを効果的に活用しているかという点では、まだ道半ばと感じています。例えば生

成AIは、人が1時間かけていた仕事を数分で行ってくれます。これは一見すると生産性が向上しているように感じますが、本来の生産性向上とは仕事にかかる時間の長短ではなく、AIの活用によって生まれた余剰を、いかに人にしかできないアウトプットに充てることができるかが重要だと考えています。「人の可能性を解き放つ」とは、まさにこのようなことを意図しています。ICTはあくまで人の営みにおける補助的なツールと位置づけ、人種、性別、国籍、障がいの有無に関わらず、あらゆる人が自らの能力を最大化するために活用する。そうしてすべての人がお互いに影響を及ぼし合いながら、目の前の課題を解決し

\*1 VALLEY:イノベーションセンターの中心となる場。人・技術・情報と出会い、コラボレーションやシナジーを加速

つつ、よりよい社会を創造していく。これが、当社グループが描く「豊かな未来」の在り方です。

「豊かな未来」の実現に向けては、当社グループが一貫して磨き続けている「目利き力」が原動力になると確信しています。私たちはコンピュータ・ネットワークが当たり前ではなかった創業当時から、ネットワークの進化が物理的な距離や人と人とのつながりに変革をもたらす、価値観や文化にまで影響を及ぼすであろうことを予見していました。そして、その変化が人にとって豊かなものになるよう、ネットワークの利活用を軸に据えて技術を磨き上げてきました。成功も失敗も自分たちで経験し、リアリティのあるリファレンスなど評価を蓄積することで、お客様の本当の課題や実現したいことが何かを見極める「目利き力」と、それを具現化する「実現力」を高めてきました。次々と生まれてくる新たな技術をキャッチアップし、その安全性を担保しながら、人が技術に合わせるのではなく、人が技術を使いこなすために、いかにして最適な利活用を提案するか。いよいよ当社グループの真の力を発揮する時だと感じています。

### 中長期ビジョン

#### 継続性を軸に、4つのテーマからなる「2030年のありたい姿」を定義

当社グループの中長期ビジョンについて取締役会で議論し、Vision(目標・Goals)に掲げた4つのテーマを軸に「2030年のありたい姿」を定めました。すべての根底にあるのは、継続性です。社会の公器として存続し続け、価値を提供し続けることは、企業に課せられた使命であり責任です。基本となるこの考えのもと、各テーマに込めた意図・意志をお伝えしたいと思います。

1つ目は、当社グループは全業種を含む国内企業において、他者から評価される「リーディングカンパニー」を目指す、としています。ネットワークのリーディングカンパニーとしての誇りを持つことに揺らぎはありませんが、非財務資本を重視したサステナビリティ経営など、ネットワーク以外でもリーディングカンパニーを目指します。リーディングカンパニーか否かは、自らが主張するものではなく、他者から評価されるものだとは私と考えます。マーケットやサステナビリティ関連指標も含め、全方位から客観的な評価を受け、模範的な企業だと認められる。そうして、国内のロールモデル企業となる。これが次の当社グループが進む道です。

客観的な評価につながる価値創造を目指し、「付加価値」を高め続けることが2つ目の視点です。ここには、目利き力や実現力はもちろん、当社グループの存在そのもの

のが付加価値となる、という意志も込めています。サステナビリティ経営のもとですべての社員が生き生きと働き、お客様や社会によりよい影響を及ぼすことができる存在となっていきます。

ここまでご説明した企業像へと進化するべく、3つ目にプロフェッショナルが集う「精鋭集団」をつくり上げます。当社グループが考えるプロフェッショナルとは、エキスパートとは一線を画すものです。「自分一人だけができる」という状態はエキスパートにすぎず、知的資本を体系化して伝承できる、つまり、組織としての力を高めていける人財こそが真のプロフェッショナルだと考えます。今後の当社グループは、チーム力を礎とするリーディングカンパニーへと変貌を遂げていきます。

最後に4つ目の「収益構造」については、当社グループの継続的な成長を掲げました。適正な収益構造を確立し、自分たちの力で着実にネクストステップへと踏み出せる基盤をつくり上げることで、次なる価値創出へとつなげていきます。

中長期ビジョンの達成指標としては、中期経営計画(以下、中計)終了時点で5つの文化の定着を目指します。5つの文化、それは、「チームで価値を生み出す文化」「チャレンジを楽しむ文化」「目的志向の文化」「サポートし合う文化」「リスクと向き合う文化」です。各文化は、それぞれ独立したものではなく、密接に関係しています。リスクを避けるのではなく、目的を達成するためにそのリスクをいかにコントロールするか、そのためにチームとしてお互いどのようなサポートが必要かを考えてチャレンジする。そしてチームで新たな価値を生み出していく。

このような新たな文化を定着させていくことは企業文化改革の一つでもあり、ガバナンス強化への一丁目一番地です。「2030年のありたい姿」の実現は、社長就任時にお伝えした私の使命を果たすための重要な通過点だと認識しています。

### 中期経営計画初年度の進捗

#### 次なる飛躍に向けて土台を整えた1年 人財戦略、経営基盤強化を一体的に推進

2022年度は、総じて手応えを感じる1年となりました。中計の成長戦略で特に重視しているサービス戦略は、そのベースが整いつつあります。2年目となる2023年度が今後の飛躍に向けた分岐点になると考えていますが、社員の普段の何気ない会話からも、ネットワーク機器を中心とした物販モデルの話ではなく、サービスの話題が当たり前のように聞こえてくるようになりました。

サービスシフトは、当社グループの継続性において極めて重要な戦略です。継続的なストック型ビジネスの構築により、通年で安定的な収益確保と要員計画、人材育成が可能となります。また、サービスというかたちでお客様とも継続的な関係性を築く必要があります。そのためにも、サービスメニューを構築する上でさまざまな顧客ニーズに対応できるよう、“フルカスタマイズに近い共通化”を実現することがポイントです。

人材戦略については今後、「2030年のありたい姿」、つまり“To-Be”に向け、求める能力の定義づけと適切な人員配置計画の立案を開始します。その上で、未来を起点としたバックキャストिंगによって現状とのギャップを洗い出し、必要な施策を打っていきます。さらに、これらのプロセスを社員に開示することで、社員自身の「ありたい姿」と会社が考える個人の適性・素養とをすり合わせ、エンゲージメントを高めていく計画です。そのスタート地点として、2022年度は新たな人事制度を構築しました。社員は当社グループが価値を創造するための源泉そのものです。社員一人ひとりが自らの手でキャリアを描き、能力を磨き、適正な評価を通じて、さらにパフォーマンスを向上させる。その結果として、当社グループが継続的に成長する。このプラスの循環を生み出すべく、処遇、育成、採用など、総合的な戦略を推進していきます。

次に、経営基盤強化も着実に歩みを進めています。企業文化改革の一環として、2022年度は企業理念体系の浸透活動に注力してきましたが、その中で社員からの“共感”を強く感じています。中計最終年度となる2024年度には、この“共感”を自らが行動を起こせる“共振”フェーズへと前進させることを目指します。さらにその先には、周囲に影響を及ぼすことができる“共鳴”フェーズへと昇華させていきたいと考えています。

### 第二の創業

#### 「境界」をなくすことで 真のイノベーションを追求し、 革新を生み出すネットワングループへ

資本金2億円、社員10名からスタートした当社は、今年創立35周年を迎えました。現在、資本金122億円、社員数も2,500名を超え、売上規模は上場した2000年と比較して6倍以上となりました。ここまで事業を継続することができたのは、お客様、パートナー、株主、社員とご家族、地域社会の皆様など、多くの方からの支えがあったからに他なりません。

私たちは今、これまでの歩みと歴史を振り返るととも

に、さらなる成長を果たすべく、新しいネットワングループをつくろうとしています。いわば、第二の創業です。2023年5月には、「新しい価値を創造し、豊かな未来を切り拓くチャレンジの場」として、新事業拠点「イノベーションセンター(netone valley)」を開設しました。このnetone valleyを起点に、私たちは未来の創造に着手します。キーワードは「境界をなくす」です。「境界」には、社員の働き方はもちろん、社員とステークホルダーの皆様との関係性も含まれます。社員に対しては、自由にこの場を活用して、自分たちの働き方や生活など、新しい未来を創造してほしいと伝えています。またステークホルダーの皆様にも、この場で私たちと未来につながるアイデアを交わしていただきたいと思っています。その意味で、netone valleyは巨大な“縁側”と言えるのかもしれませんが、家の中でも外でもない場所に人が集い、ああでもない、こうでもない会話をする古きよき“縁側”のように、ビジネスの常識にとらわれないフランクな場で、共にたくさんの可能性を模索していきたい。真のイノベーションとは、このような時間と場所でこそ生まれるのではないかと、私は考えています。

netone valleyに完成はありません。今後も設備やソフトのアップデートを計画しています。そして、その中にいる私たち自身もまた、一瞬も留まることなくアップデートし続けます。伝統を糧に革新を生み出すことで、人とネットワークの持つ可能性を解き放つ。そして、その革新を次なる伝統へ――。当社グループが生み出すこれからの革新に、また、当社グループが描く「豊かな未来」に、期待をお寄せいただき、ご支援を賜れますと幸いです。





社外取締役  
取締役会議長  
独立役員  
弁護士

伊藤 真弥

Photo: netone valley [INFORMATION HUB]

\*1 さまざまな情報を収集する場。偶発的な出会いを促進し、個人の探求力を強化

### 取締役会議長メッセージ

## 社内外とのコミュニケーションを深めながら「攻め」の経営へのシフトを後押ししていきます

### ガバナンス改革

#### 経営陣の強い思いのもと ドラスティックな改革を実行

2022年度、当社は監査等委員会設置会社に移行し、取締役9名中6名を社外取締役にするなど、ガバナンス体制が大きく変化しました。これだけのドラスティックな改革を短期間で実行できたのは、再発防止に向けた改革の必要性や強い危機感を経営陣が共有し、会社の方向性について社員との対話を重ねたことで、活動の意義が社内に浸透していったためと感じています。

取締役会の改革では、経営委員会等への権限委譲に

よって取締役会に上程される議案数を絞り込んだことに加え、決議事項や報告事項とは別に、経営上の重要テーマに関する「審議事項」を新設したことで、重要事項の議論により集中できる体制となりました。議論の焦点も、再発防止策の浸透から、当社グループの将来性や成長性に移っていきました。盤石なガバナンス基盤を維持しつつ、次なる成長に向けた「攻め」の会社運営体制について真剣に議論を進めています。このような議論をさらに活発化させるためにも、取締役会において各取締役が個々の専門性を発揮し、多様な意見が交わされるように運営をリードしていきたいと考えています。

### 実効性評価における課題と対応

2021年度の課題	2022年度の対応状況
経営戦略を踏まえた各種議論の充実	重点審議テーマとして「見える化」を設定し、3か月に1回の頻度で客観的なデータに基づき当社グループの状況等について議論した。毎月の取締役会でガバナンス・企業文化諮問委員会から企業文化改革や再発防止策の進捗などについて報告がなされ、議論を行った。
取締役会付議事項の見直し	監査等委員会設置会社への移行を機に、従来の取締役会の決裁権の約70%を経営委員会等に委譲した。
計画的な付議による重要議題における議論の時間の確保	期初に年間アジェンダを策定することにより年間を通して計画的な運営が実現した。取締役会の議案数も前期比(7月～翌3月)で165件から102件(38%減)に減少する一方、1議案当たりの平均所要時間は13分から21分に増加した。

### 指名・報酬制度の強化 次世代経営人財の見極めと 報酬体系の見直しに注力

従来の諮問委員会から、指名諮問委員会と報酬諮問委員会へと改組したことも、ガバナンス改革の一つです。私は両委員会の委員として、取締役会での議論の結果が、それぞれの施策や制度に反映されているかを検証しています。

指名の面では、コンプライアンス・ガバナンス基盤を重視し、「攻め」の経営体制を見据えたサクセッションプランを策定しました。社外取締役は次代の経営層候補者の適性を検証・評価する役割を担っています。適切な次期経営候補を推薦するためにも、社外取締役と候補者が意見交換をする機会を設けていながら、候補者一人ひとりのスキルやパーソナリティを理解していきたいと考えています。

報酬の面では、投資家との価値共有の視点を持って業務執行にあたることを目的に、CxOに譲渡制限付株式報酬制度を導入しました。さらにサービス比率の進捗や社員意識調査の結果など業績以外の指標もCxOの報酬に反映させる制度の構築が進んでいます。

また、社会全体で人財が不足する中で「攻め」にシフトしていくためには、相対的に魅力的な報酬体系が不可欠です。2023年7月から報酬制度が変更となりましたが、より魅力的な報酬制度となるよう、今後も継続して見直しを進めていきたいと考えています。

### 「攻め」の経営 サービスシフトの加速に向けて リスク管理をサポート

社外取締役に経営への牽制機能が求められますが、社外の視点から「攻め」の経営をサポートすることも重要な役割だと認識しています。「攻め」には必ずリスクが伴い、前例のないリスクも存在します。それは成長に向けて避けては通れないものです。

業務執行側が前に進むようとしているときに私たち社外取締役が果たすべき役割は、自由闊達な発想や挑戦に対して、想定されるリスクや対処法を積極的に示してサポートしていくことだと考えています。当社の社外取締役は、多岐にわたる専門性や危機対応の経験を有するメンバーが揃っており、豊富な知見やノウハウをリスク管理に生かせる体制があります。攻めのサービスでお客からの全面的な信頼を得るためにも、ニーズにお応えするために必要なアドバイスをを行い、執行側との連携をさらに深めていきたいです。

### 2030年に向けて ネットワングループが適正な評価を 得るためのコミュニケーションに尽力

当社グループは、新たに定めた「2030年のありたい姿」において、ネットワーク分野に留まらず、すべての企業活動におけるリーディングカンパニーとして社会に認識されることを目指しています。その上で重要になる課題の一つが、ダイバーシティ&インクルージョンの進展です。マテリアリティKPIで目標に掲げている女性比率を達成していく上で、生え抜きの女性取締役が輩出されるような組織基盤づくりをしていかなければなりません。最終的な意思決定の責任を持つポジションに女性がいることで、女性社員にとって心の支えになるだけでなく、役割を持つことへの意識につながると考えています。また、国内外で日々新興勢力が台頭する変化の激しい業界の中にあって、グローバルな視点を踏まえた外国人の登用や、ICT業界をリードする若い世代の登用も必要となるでしょう。

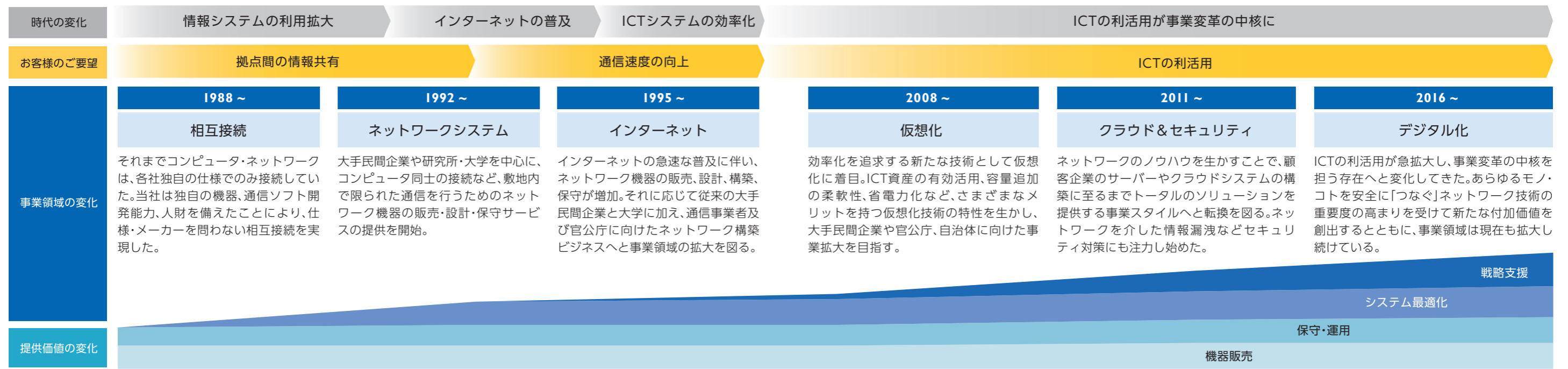
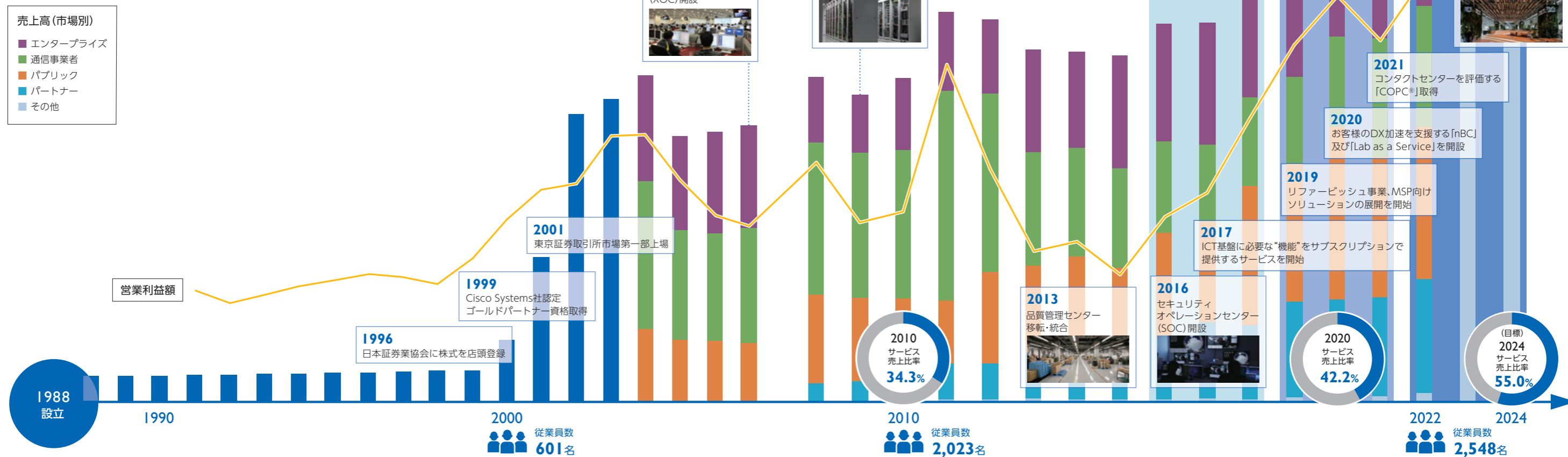
そのために私自身ができることとして、社員との交流の場を積極的に設けて、対話を進めてきました。対話をきっかけに社員一人ひとりが自身のキャリアや可能性について考えて、もっと積極的に自分自身の考えや思いを発信してくれることを期待しています。そうした社員が増えることで、積極的に会社を牽引するようリーダーが増え、会社として新しい成長につながっていくと考えています。

現在の取締役会は、「2030年のありたい姿」を軸に全員が同じ方向を向いており、当社グループのガバナンス体制は磐石であると考えています。しかし、ガバナンスは定型的な情報開示だけでは伝えられないものでもあり、株主・投資家の皆様にも、改革が形式的なものでないことを理解していただきたいという思いがあります。そのためには、取締役会や各委員会での活動や議論内容をできる限り具体的に伝え続け、納得していただくことが必要です。当社グループが強固なガバナンスのもとでビジネスを発展させている会社だと評価されることを目指し、積極的なアクションを起こしていくことが、取締役会議長としての私の責務です。



# ネットワークのあゆみ

当社は、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。以来、高度なネットワーク技術を差別化要素としてICTの進化とお客様ニーズの変化に対応しながら成長を続け、クラウド・セキュリティ・IoT等のICT基盤全体にまで事業領域を拡大しています。



**2022-2024 中期経営計画**  
新理念体系の具現化に向けた成長戦略の遂行と経営基盤の強化(サービスシフト)

インターネット・ソリューション

価値創造

成長戦略

経営資本

ガバナンス

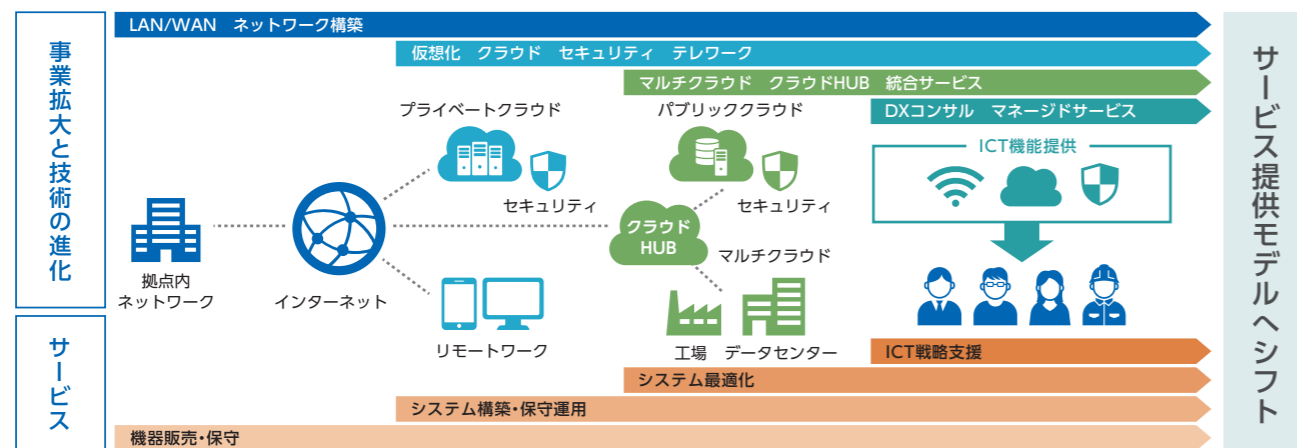
事業セグメント

# 事業の概況

当社グループは、大規模な企業や行政機関を中心に、ICT技術を生かしたビジネスモデルの変革や働き方改革などを実現する包括的な仕組みの導入と継続的なシステムの最適化をサポートしています。

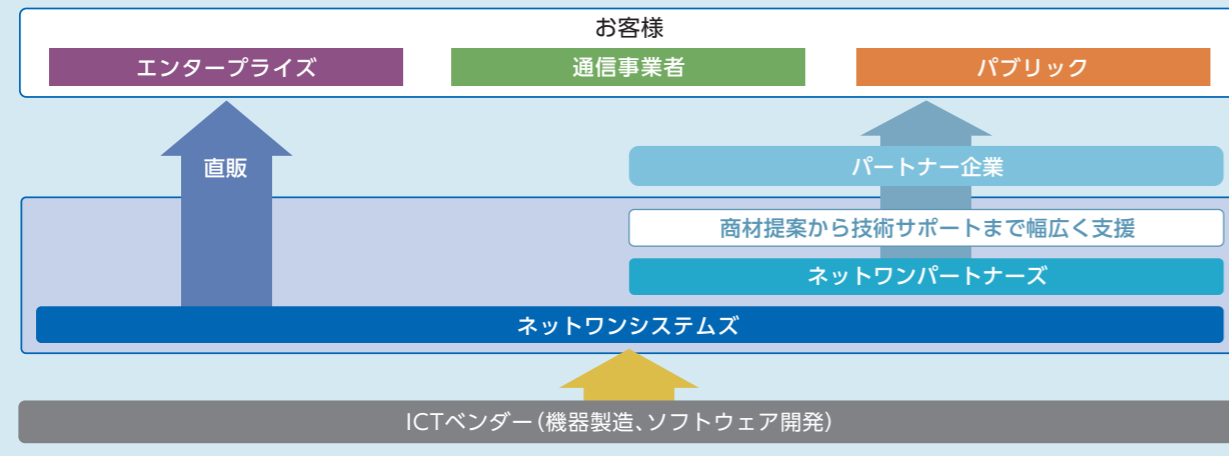
## ネットワークを核とした事業領域の拡大

当社グループはネットワークを強みとして、ICT活用需要の増加に伴い、事業領域を拡大してきました。近年、マルチクラウド化が加速する中で、クラウド同士を安全かつ機能的に接続するネットワークは必須となり、現在では、クラウドシステムへの対応、サイバーセキュリティ対策、DXに向けたICT基盤全般の支援を担うようになっています。当社グループのビジネスモデルは、次世代システムの導入に向けたグランドデザインの提案から多様な製品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ライフサイクル全般を支援するサービス提供モデルへとシフトしており、事業領域はさらに広がり続けています。



## 事業セグメントの特色

当社グループは事業セグメントをお客様の業種に合わせて大きく4つに分類しています。各セグメントの構成比は概ね20~30%とバランスの取れた構成になっています。エンタープライズ、通信事業者、パブリックの3市場では、直販モデルでお客様にシステムの提案から各種サービスまでを提供し、パートナー事業では、情報システムを一括して請け負うシステムインテグレーターとの協業を通じた商品・サービスを販売する再販ビジネスを展開しています。また、従来の直販モデルに加えて、通信事業者やパートナー企業との共創や企業グループ向けの支援も交え、当社グループからの直接アプローチが難しいお客様にも効率よく提案する多角的な市場の獲得を進めています。



2022年度 売上高 **2,096**億円



\* その他、報告セグメントに含まれない事業セグメント(グローバル事業等)があることから、上記構成比の合計は100%になりません

	主な市場・業種	強み・特徴
 エンタープライズ市場	<b>製造/非製造/金融</b> ●クラウドシステム ●セキュリティ対策 ●働き方改革	●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活用ノウハウを共有。より柔軟でより実践的なクラウド利用、セキュリティ強化、働き方改革が可能に
 通信事業者市場	<b>通信事業者/ISP<sup>*1</sup></b> ●サービス基盤 ●法人向けビジネス <small>*1 ISP: インターネットサービスプロバイダ</small>	●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及び運用自動化など
 パブリック市場	<b>自治体/教育/文教/社会インフラ/ヘルスケア</b> ●クラウドシステム ●セキュリティ対策 ●キャンパスネットワーク	●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
 パートナー事業	<b>システムインテグレーター</b> ●パートナー企業との協業に特化 ●ネットワーク ●最先端ICT商材	●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及び提案支援や保守サービスなどの付加価値サービスの提供
	<b>注力領域</b> スマートマニュファクチャリング、Society5.0を実現する社会基盤	<b>注力領域</b> Society5.0を実現する社会基盤、デジタルガバメント、スマートマニュファクチャリング
	<b>注力領域</b> デジタルガバメント、Society5.0を実現する社会基盤	<b>注力領域</b> Society5.0を実現する社会基盤、デジタルガバメント、スマートマニュファクチャリング

\* 本ページ及び第5章に掲載されているセグメント別の売上高には、外部顧客への売上高を使用しています

# こんなところにネットワーク

当社グループのソリューション、サービスは、さまざまな場所・場面で用いられ、社会インフラを支えています。ネットワーク技術を強みに、社会をつなぎICT利活用に貢献することで、マテリアリティである「安心・安全な高度情報社会の実現」に取り組んでいます。

コーポレートサイトでは、詳細な説明付きのコンテンツがご覧いただけます。  
 『こんなところにネットワーク』  
<https://www.netone.co.jp/company/discovery/>



### エンタープライズ市場

**主な貢献シーン**

- オフィス: リモートワーク/ゼロトラスト
- 工場: スマートファクトリー
- 建設: スマートビルディング
- 物流: スマートロジスティクス

**グループICT基盤の統合**  
 統一されたセキュリティポリシーに基づく、ICT利活用とガバナンスを強化

統合運用サービス

セキュリティ → プライベートクラウド / パブリッククラウド

SASE/ゼロトラスト | 認証連携

グループ企業 | オフィス | 工場 | リモート自宅

監視運用 | モニタリング

### パブリック市場

**主な貢献シーン**

- 自治体: セキュリティクラウド、強靱化、業務プロセス電子化/自治体CRM
- 教育機関: スクールシステム/GIGAスクール
- 病院: 働き方改革、遠隔医療、院内Wi-Fi/セキュリティ

**DX時代を見据えたICT基盤刷新**  
 高度デジタル化社会に向けた高品質かつ拡張性のあるネットワークシステムへの高度化

インターネット | クラウド | LGWAN

セキュリティクラウド | データセンター | SOC (監視)

庁舎 | 地方庁舎 | 事務所 | 保健所等

カスタマーサクセスチームによるライフサイクル支援

### 通信事業者市場

**主な貢献シーン**

- サービス基盤: ICTプラットフォーム、セキュリティクラウド
- 法人ビジネス: ICT基盤構築支援

**事例: 5Gを活用したMEC<sup>\*1</sup>基盤の構築**  
 次世代サービス基盤に向けた技術革新を先導し、お客様と共に新たな市場を共創

net one

5G

サービス企画支援 | 次世代基盤採用 | 社会課題解決

\*1 MEC (Multi-access Edge Computing)

### パートナー事業

**主な協業シーン**

- 商材提案: 製品選定・販売支援・技術サポート
- 機能提供: 調達・品質管理・物流の包括的支援
- MSP支援: 特定事業向け商材の提案・供給管理

**パートナー事業のビジネス**  
 システムインテグレーターとの協業を通じた商品・サービスを販売する再販ビジネスを展開

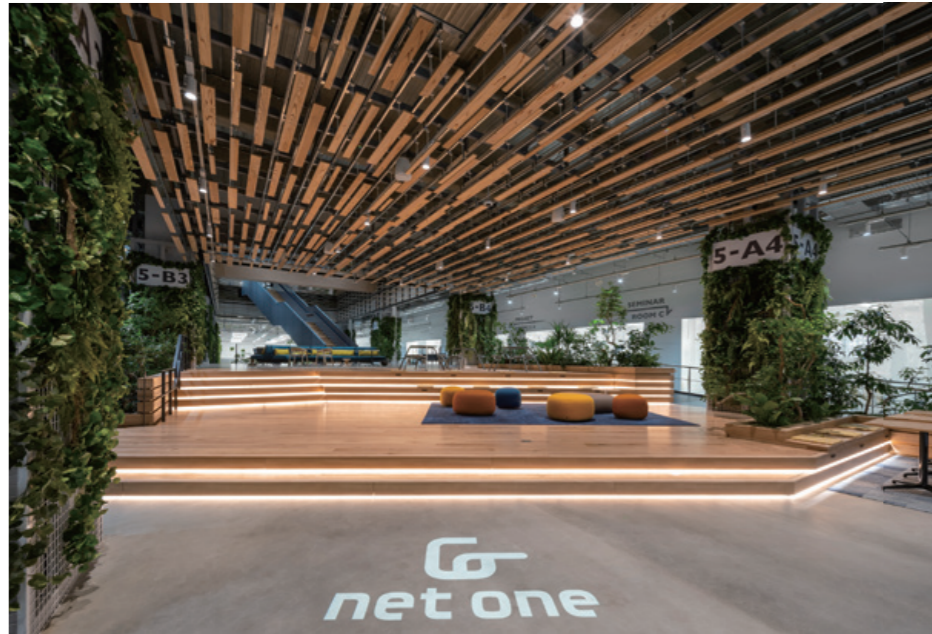
nop net one Partners

システムインテグレーターとの協業による再販ビジネス、通信事業者やパートナー企業との共創や企業グループ向けの支援

法人顧客



# 新しい価値を創造し 豊かな未来を切り拓くチャレンジの場 “netone valley”を開設



昨今、生成AIの台頭や運用自動化など、社会を取り巻く環境が大きく変化してきている中、イノベーションを生み出す価値創造型人材の重要性が高まっています。当社グループも変化していく社会に対し価値を提供し続けるため、ビジネスモデルをサービス提供型へシフトし、価値創造型へのワークスタイル変革を推進していく必要があります。新しい出会いと多様なコラボレーションといった、人と人のネットワークによって生み出されるイノベーションで、豊かな未来を創造する。これらを実践していく場が、イノベーションセンター“netone valley”です。



## Solution

DXのリファレンスモデルを追求したICT基盤で、お客様へ最適なソリューションを提案

お客様に提案する前のテクノロジーを、netone valleyで導入し、評価し、ノウハウを蓄積しています。また高度なセキュリティで自由度を支え、利便性と安全性を両立することで、パートナーやお客様と共に実証実験を行うことも可能です。



**PROJECT ROOM**  
パートナーやお客様との新たなビジネス・サービスを創出する場

## Communication & Collaboration

コミュニケーション・  
コラボレーションの活性化を促し、  
風通しのよい企業文化を醸成

アイデアやイノベーションの創出、企業文化醸成や理念浸透には、社員同士が密なコミュニケーションを取ることができる環境づくりが必要です。netone valleyでは、社員同士のさまざまな活動を促す場を設けることでコミュニケーションを活性化し、社員同士の相互理解から組織の一体感を醸成します。



**PARK**  
気軽なコミュニケーションを促進するオフィススペース

## Innovation

社会課題解決を目的とした  
シナリオを一緒に生み出し、  
イノベーション創出を加速

netone valleyでは、多様な最先端技術や新しいサービスに触れ、体験することができます。お客様やパートナーと共創し、新しい価値を生み出し、「デジタル技術を生かした社会課題解決」に取り組んでいきます。



**INNOVATION SHOW CASE**  
最新テクノロジー組合せの紹介や、新しいサービスなど、ネットワンブランドが体験できる場