

# Annual Report 2018



# 目次

---

ごあいさつ	1
<b>第1章 ネットワンの価値創造ストーリー</b>	<b>2</b>
ネットワンの存在意義	3
ネットワンのあゆみ	4
ネットワンの事業	5
価値創造のしくみ	8
持続的成長に向けて	9
<b>第2章 持続的成長に向けて</b>	<b>11</b>
会長インタビュー	11
社長インタビュー	17
財務ハイライト	23
非財務ハイライト	25
<b>第3章 事業概況と成長戦略</b>	<b>27</b>
セグメント別概況	27
役員インタビュー	45
<b>第4章 ネットワンのサステナビリティ</b>	<b>47</b>
経営ビジョン	47
事業を通じた社会貢献	48
ネットワンの重要課題	51
<b>第5章 コーポレート・ガバナンス</b>	<b>52</b>
基本的な特徴	52
社外取締役メッセージ	59



## 「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」を 目指します

2018年6月  
ネットワンシステムズ株式会社  
代表取締役会長 CEO  
**吉野 孝行**

### ごあいさつ

ネットワンシステムズは今年で創立30周年を迎えました。  
創立当初と比べると、市場やお客様からの期待が大きく変わったと実感しています。

当社はこれまで、「株主通信」という形で株主様、投資家様向けに情報を発信してきました。  
そして、このたび初めて「アニュアルレポート」を発行することになりました。  
会社の情報や考え方を伝えるという意図はこれまでと同様に、  
より中長期的な視点から、ネットワンという会社が何を考えているのか、  
そして今後5年先、10年先どう成長していくか、についてご説明する場にしていきたいと考えております。

日本がグローバル社会の一員になるなかで、  
当社も北米を中心としたグローバルな商材を扱っていることを考えると、  
市場の捉え方も提供する価値もグローバルレベルで考えていくことが必要です。  
当レポートをお読みいただく皆様には、ネットワンシステムズという会社について、  
より幅広い視点から、中長期的な持続的成長についてご理解いただく一助となればと考えております。

## 第1章

## ネットワンの価値創造ストーリー

当社は、ネットワークの黎明期より、つねにお客様のニーズに耳を傾け、その問題を解決することで成長してきました。ICTの発展により、当社の事業領域は拡大しています。

今後もビジネスモデルの変革に取り組み、お客様への新たな価値創造を通して、持続的成長を続けていきます。



## 匠の技と心

わたしたちネットワンは、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ICTのプラットフォームを提供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。

# 第1章 ネットワンの価値創造ストーリー

## ネットワンの存在意義

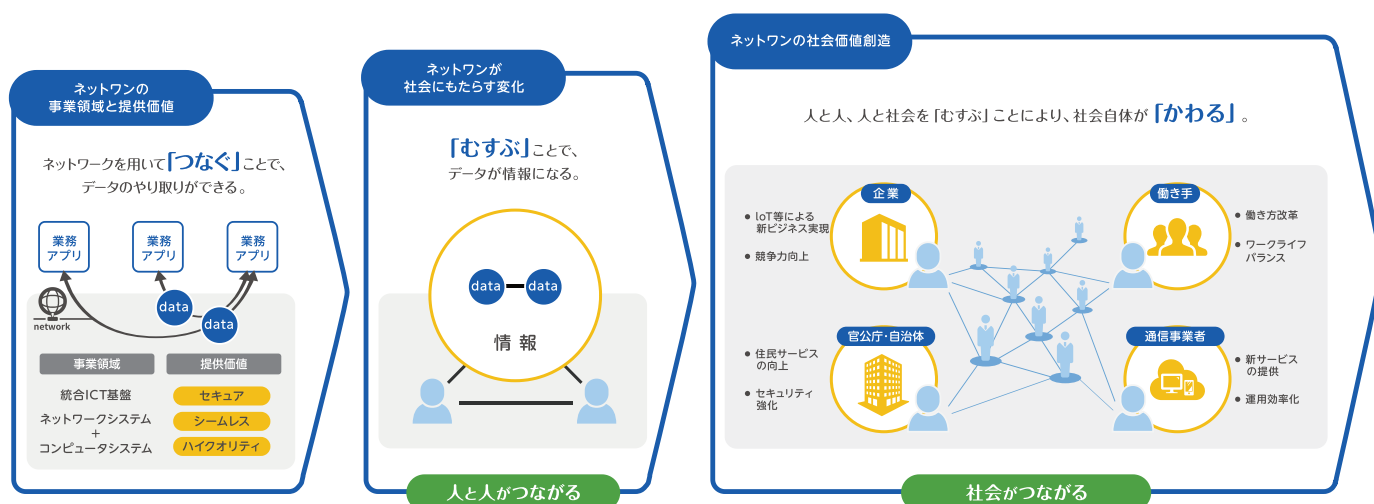
ネットワンシステムズは  
「ICT利活用を通じて、社会変革に貢献」します

ネットワークを用いて「つなぐ」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」。私たちネットワンは、「つなぐ」「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。

ネットワンは、1988年にネットワーク専業として創業し、ルータ・スイッチ等の機器販売から事業をスタート。現在では、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基盤全体を支援しています。例えば、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等が事業領域です。

日本企業は、こうしたICTを使いこなすことで、ビジネスモデルを変革し、AI、Fintech、IoT、Bigdata、クラウド、働き方改革といった領域で、競争力を強化しようとしています。ネットワンは、これらの新しいICT利活用を加速する基盤を統合的に提供しています。

私たちネットワンシステムズは、「つなぐ」「むすぶ」ことにより、社会が「かわる」ことに貢献します。



# 第1章 ネットワンの価値創造ストーリー

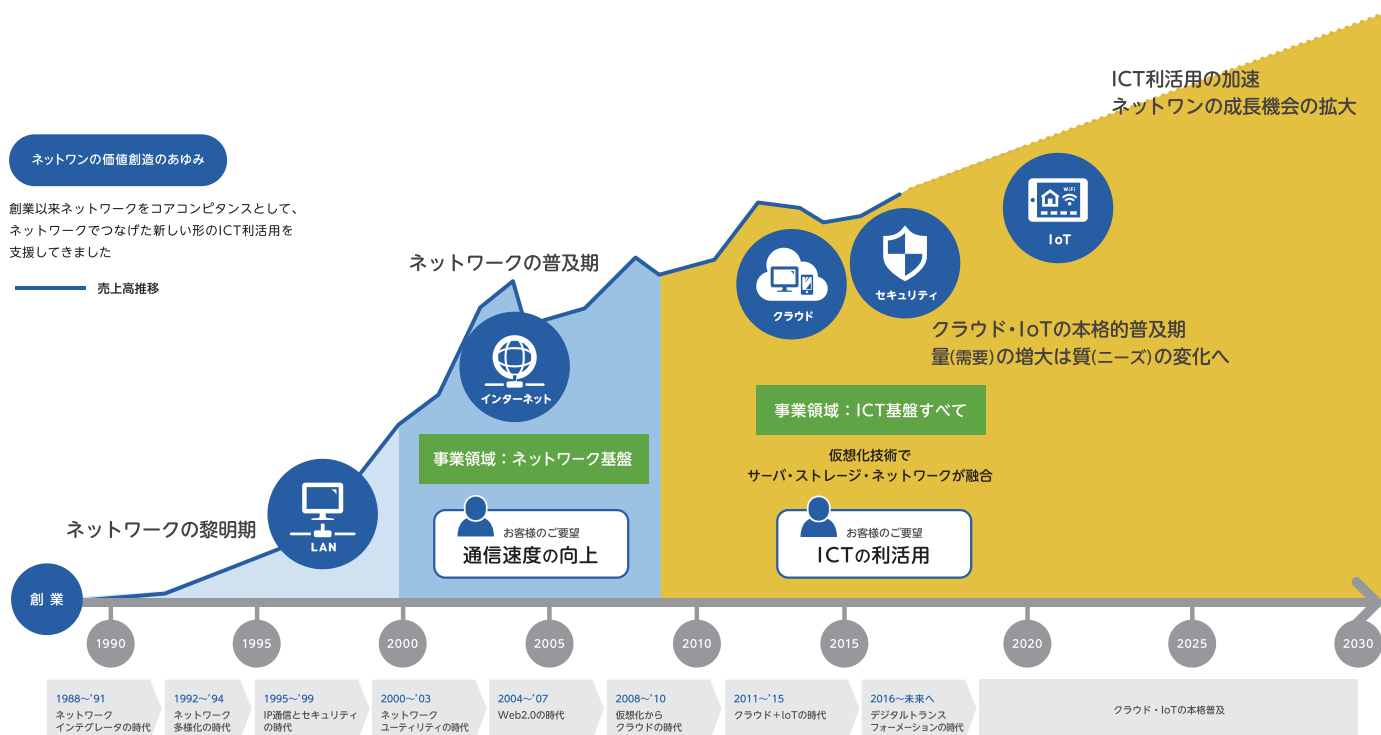
## ネットワンのあゆみ

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

私たちは、ネットワークの黎明期よりICT業界に携わってきたことから、最新技術にいち早く対応できるという優位性を持って、さまざまなお客様を「むすぶ」ことで専門性を磨きながら成長を遂げてきました。  
インターネット、クラウド、IoT。ICT技術は急速に発展し続けていますが、データを「つなぐ」「むすぶ」ことで情報に変える、というベースは不可欠であるため、ICTが発展・拡大すればするほどネットワンの事業機会も拡大します。あらゆる場所で「つなぐ」技術が必要とされる現在、ネットワンの活躍の場は増え続けています。

## 創業以来ネットワークをコアコンピタンスとして、 ネットワークでつなげた新しい形のICT利活用を支援してきました



## 第1章 ネットワンの価値創造ストーリー

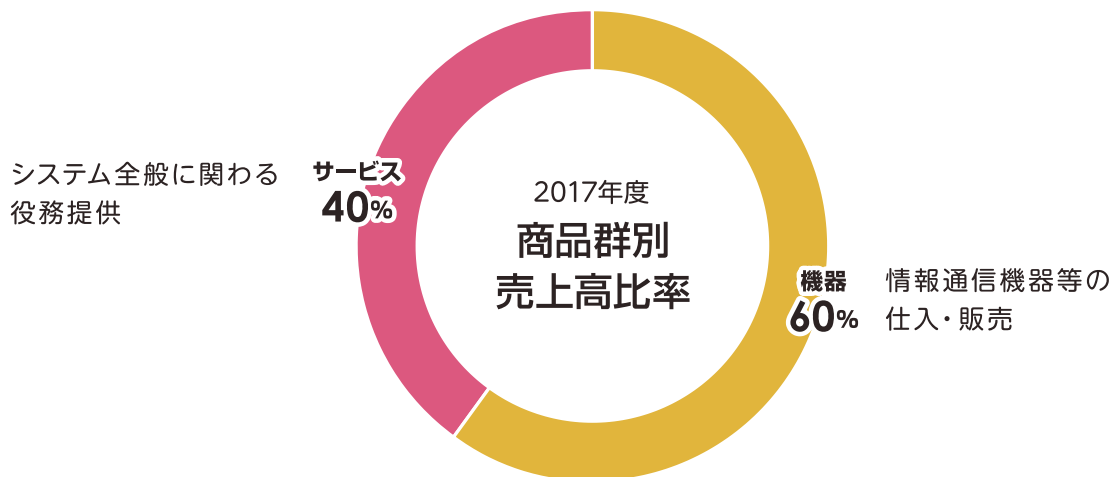
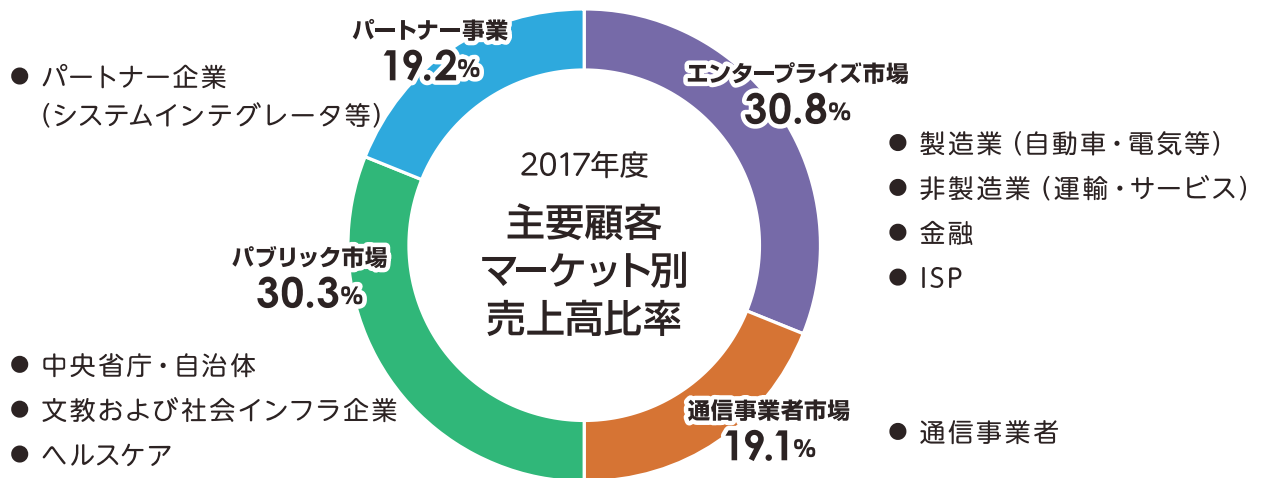
### ネットワンの事業

お客様や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高付加価値を創出します

ネットワンは単にベンダー製品をお客様に販売する企業ではありません。製品を最適に組み合わせ、利活用ノウハウも付加することで、お客様の課題解決を支援する付加価値サービス・ソリューションを提供しています。

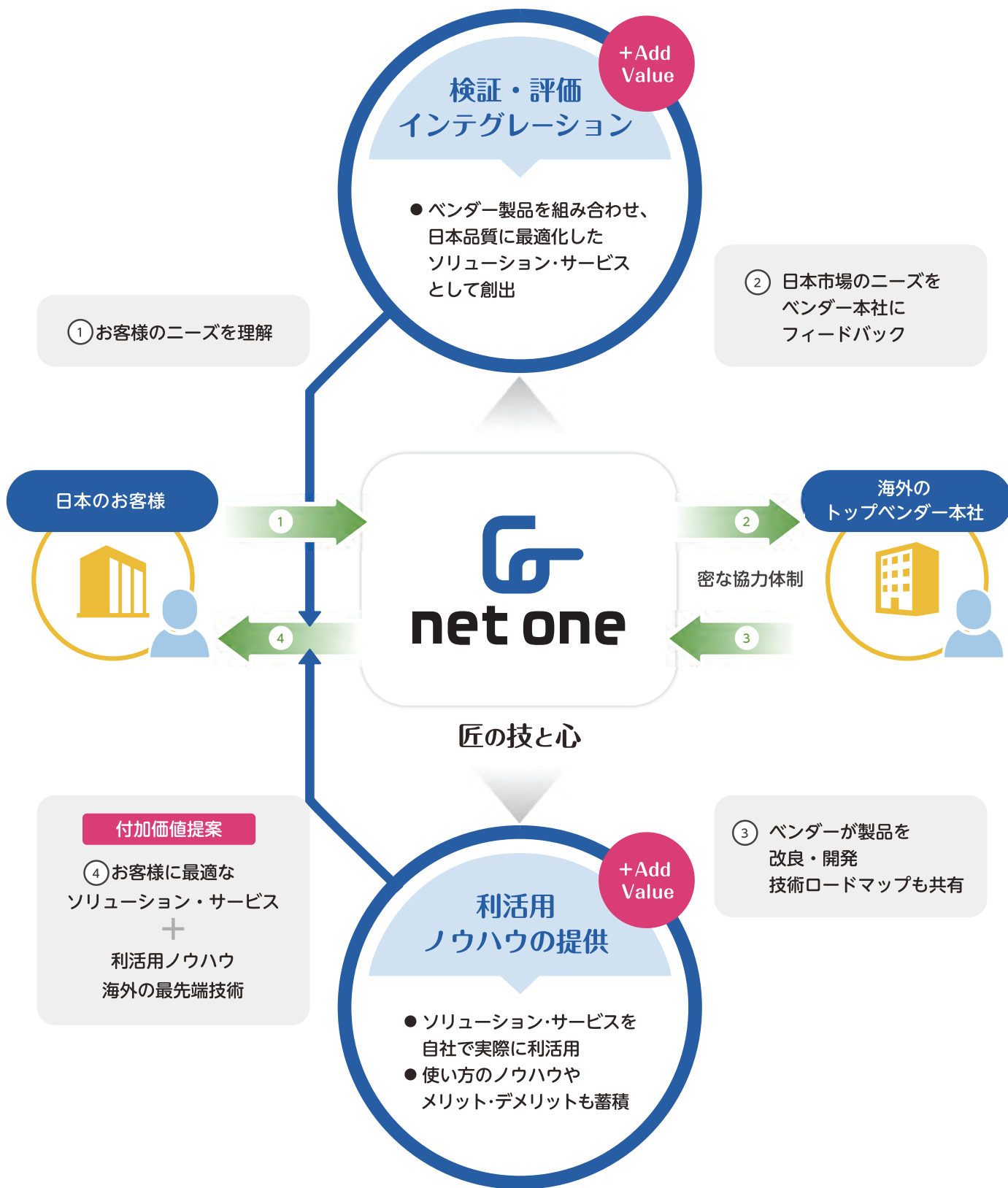
そのために、海外のトップベンダーと密な協力体制をとり、世界の最先端情報と日本市場のニーズを意見交換して、数年先を見据えた技術ロードマップを共有。改良・開発されたベンダー各社の新製品を組み合わせ、まず社内でも活用・評価することで、徹底的にお客様の視点に立った、ネットワン独自の付加価値を創出しています。

## ネットワンのお客様の特徴





# ネットワンならではの高付加価値(Add Value)を創出



# 第1章 ネットワンの価値創造ストーリー

## 価値創造のしくみ

マルチベンダー × 高い実証力 × 利活用ノウハウで、お客様それぞれに最適・高品質・高付加価値を提供します

ネットワークで創業した私たちは、コアコンピタンスを活かせるICT基盤領域に特化し、他社との差別化を図ってきました。独立系で機器メーカー系列ではない（マルチベンダー）ため、国内外の製品の特徴を見極め、最適な組み合わせを提案できます。また、日本最大級の検証施設で、組み合わせたシステムを実際に検証することで、移行後の想定や、トラブルが起きた時の対応策までお客様に伝えることができます（高い実証力）。さらに、お客様に提供する前に実際に自社内に導入して活用したノウハウを蓄積することで、ソリューションだけではなく使い方の提案もできます（利活用ノウハウ）。

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多数存在しています。私たちと競合企業との違いは、「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・高付加価値を実現し、それ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、より大きな価値を創造できることです。



# 第1章 ネットワンの価値創造ストーリー

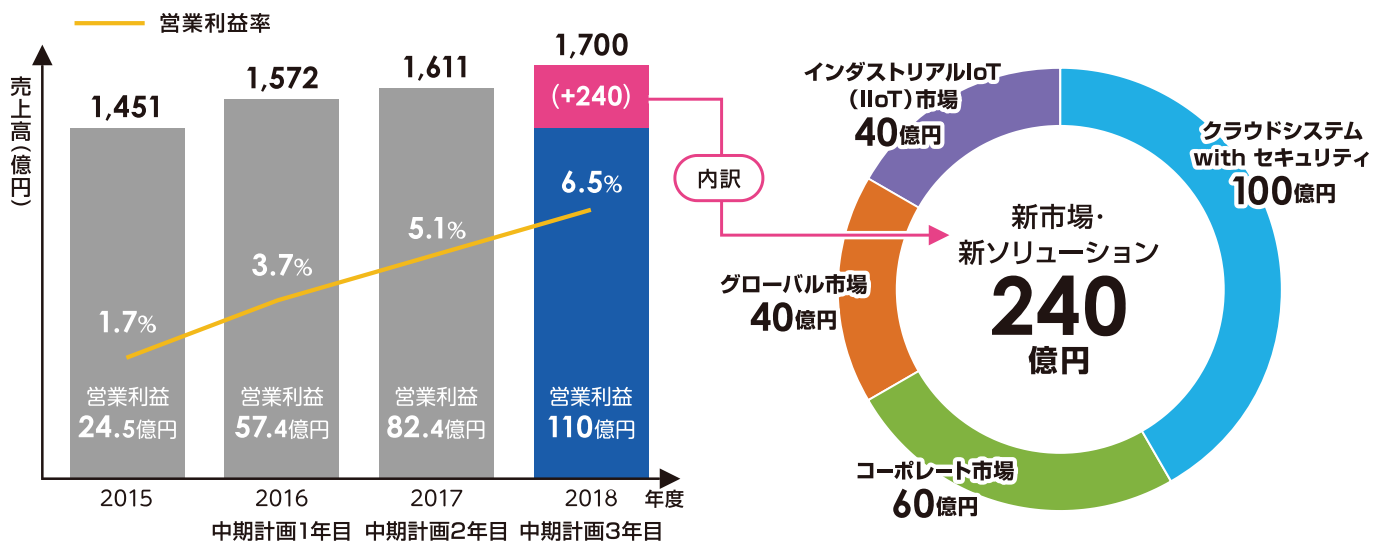
## 持続的成長に向けて

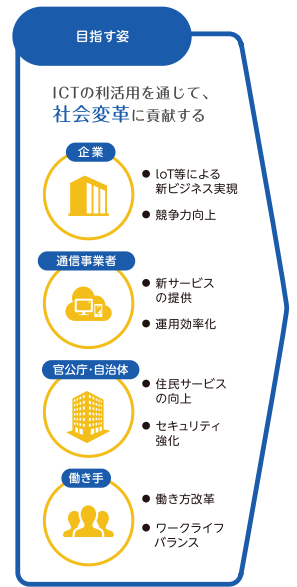
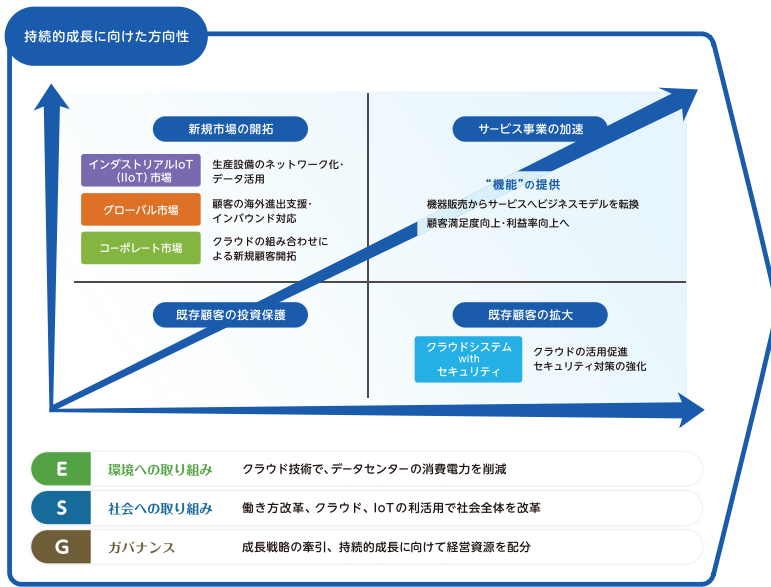
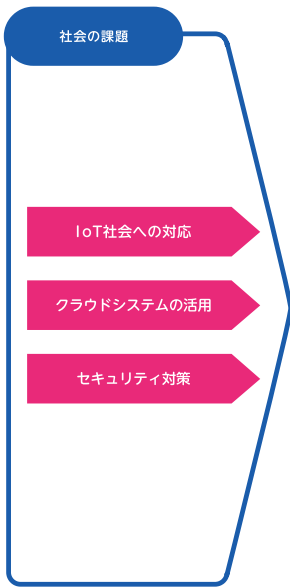
ビジネスモデルを変革し、次のステージを創ります

私たちはICT黎明期より培った技術や独自の強みを活かし、幅広いジャンルのお客様のさまざまなニーズを満たしてきました。さらに、将来可能になる技術革新を予見し、必要とされるサービス・ソリューション開発にも力を注いでいます。現在、世界はIoTやクラウドの本格的な普及によって新たな社会変革の時を迎えています。

この事業環境の急速な変化を私たちは好機ととらえ、「次のステージはネットワンが創る」ためのさまざまな取り組みを進めていきます。

### 中期計画定量目標





## 第2章

## 持続的成長に向けて



会長インタビュー

**ビジネスモデルを変革し  
次のステージを創造します**ネットワンシステムズ株式会社  
代表取締役会長 CEO**吉野 孝行****ネットワンシステムズとは  
— 顧客と技術力に支えられたその“強み”と“可能性”**

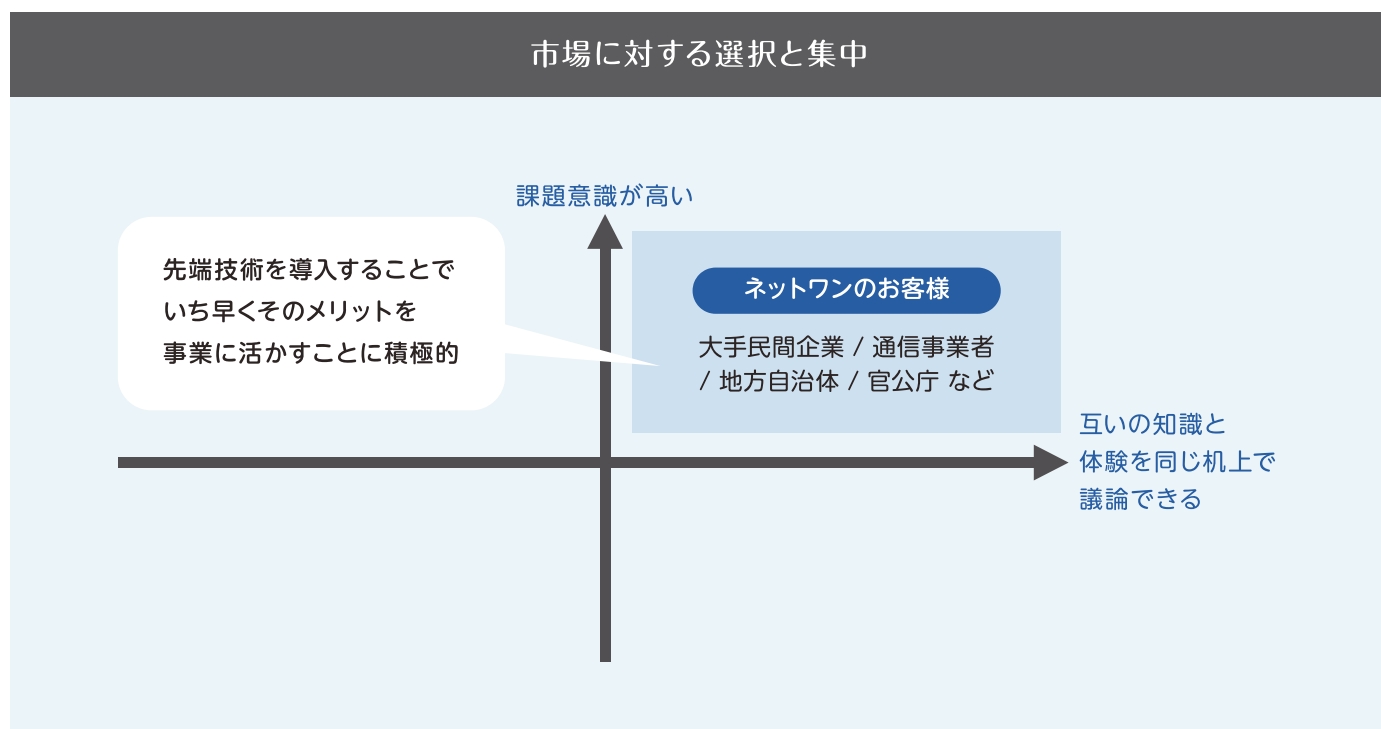
ネットワンシステムズは2018年に創立30周年を迎えました。これもひとえに皆様にお寄せいただいた当社事業へのご理解、ご支援の賜物と、厚く御礼申し上げます。

シスコシステムズ社製ルーターの国内独占販売権を持つ専門技術商社としてスタートした当社は、草創期においては、ネットワーク機器の世界最大手となるシスコ社と一体となって技術力を高めながら、日本のネットワーク市場を広げる一翼を担いました。その後は、技術・市場が日進月歩で変化・拡大するICTの世界に対応するため、さまざまなパートナーと協働しながら、お客様のニーズに適した製品、技術、ノウハウ、ソリューションを提供する、ICT基盤を統合的に支援するインテグレータとして現在に至っています。

独立系インテグレータである当社は、各ベンダーの機器の性能を評価しながら機能を統合し、お客様に最適なシステムを提供してきました。ベンダーとの緊密な協力関係を活かした新規製造を含め、ネットワンの事業はお客様の声がすべての起点です。こうしたビジネスモデルにより創立30周年を迎えたことが、当社の何よりの強みであると考えています。

当社のビジネス形態は、一般のお客様とは直接の取引がないBtoBであり、その戦略をひと言で表せば、「市場に対する選択と集中」となります。

## 第2章 持続的成長に向けて／会長インタビュー



法人のお客様に質の高いサービスをお届けできる人材は有限ですから、お付き合いできる企業・組織は限られます。中でも、できるだけ対等なパートナーとして互いの知識と体験を同じ机上で議論できるお客様と一緒になりたい。目的が明確であり、先端技術を導入することで、いち早くそのメリットを事業に活かすことに積極的なお客様と一緒に成長したい。そしてもちろん、事業会社として高い生産性も求めなければならない。こうした戦略の結果、当社のお客様は、大手民間企業、通信事業者、人口20万人以上の地方自治体、中央省庁、大学、病院など、大手法人・組織がその多くを占めています。お客様はたいへん勉強熱心です。ご要望にお応えするには、私たちも成長を続けなければなりません。当社では、これまでも意欲的に行ってきた人材への投資を、今後も継続してまいります。

ネットワンのコーポレートロゴマークは、漢字の「匠」をシンボル化したものです。ここには、当社が卓越した技術力を持ったICT業界の「匠」となることを目指す意志が込められています。ただし、私たちが考える「匠」は、高度な技術力は言うに及ばず、つねにお客様視点に立ち、顧客満足度の高いサービスを提供できる存在でなければなりません。

ICT業界において、お客様に満足いただける使い勝手を提供するため、技術者のみならず全社員が同じように、お客様から「ありがとう」のひと言を頂戴できるレベルを目指します。

## 第2章 持続的成長に向けて／会長インタビュー

### ICT市場のパラダイムシフトを乗り越えて — 急激な変化を新たな成長の糧に

私が当社の社長に就任した2008年からの10年をふりかえると、その前半の5年と後半の5年の間に、ICTの市場環境にはパラダイムシフトと呼べる大きな転換期がありました。

前半の5年間は、通信事業者が最先端の技術を導入してインターネット網を構築し、ネット利用の普及が加速した時期に当たります。その後、瞬間に業界の収益構造そのものが劇的に変化を遂げました。

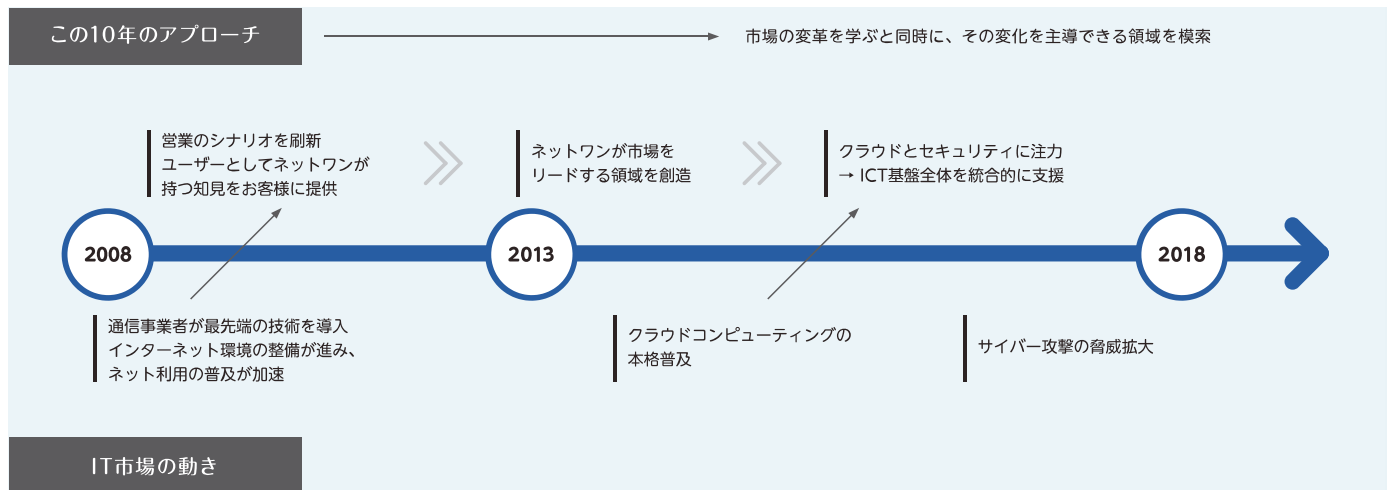
ネットユーザーが、インターネットにプラスアルファの料金を支払うことなくGoogleやTwitter、Facebook等のサービスを積極的に活用することで、通信事業者は投資のリターンを得にくくなったのです。当社も、ピーク時には売上の50%超が通信事業者市場からの収益でしたから、このままでは深刻な打撃を受けることになるとの危機感を抱いたものです。

そこで当社では、5年前に、ユーザーとしてのネットワンが持っている知見をお客様へ提供する方向に営業のシナリオを刷新しました。メリット・デメリットとともに具体的な“ユーザー事例”として利活用の方法を提示し、体験いただくビジネスモデルに切り替えたのです。

ICTはツールです。ツールである以上、どの機能をどのように接続すれば使えるようになるかを検証するのが提供者のあり方だと思うのですが、従来のICT業界は、ベンダー主導で先端技術を開発する一方、その具体的な利活用はお客様が判断するビジネスが主流でした。

## 第2章 持続的成長に向けて

## 第2章 持続的成長に向けて／会長インタビュー



ビジネスモデルの変革の結果、後半の5年間でネットワークへのお客様の期待は大きく変わったと感じます。お客様自身で実証試験をする時間と手間を省くことができ、失敗のリスクを最小化できるメリットと、何よりも提供者自身の“ユーザー事例”がいちばん信頼できることが理解され、ネットワークが市場をリードする領域が生まれました。ここ数年の当社の成長軌道は、この取り組みが功を奏しているものと考えます。

そしていま、私たちはクラウドコンピューティングの時代を迎えています。クラウド環境では、アプリケーションとそれを稼働させる基盤は分離します。飛躍的な成長を遂げたAmazonが基盤のみを提供しているのはその一例です。当社は、ICT基盤全体を統合的に支援することに取り組んでいます。従来のネットワークにとどまらず、サーバ、ストレージ、セキュリティ、仮想化ソフトも基盤のモジュールですから、クラウドに注力することでICT市場での当社の可能性はますます広がります。市場の変革を学ぶと同時に、その変化を主導できる領域を模索してまいります。

かつて、私は投資家の皆様に「当社はネットワークインテグレーションだけでは成り立たない。サーバ、ストレージ、仮想化、セキュリティへも進出するために、人材育成に力を入れます」とお話ししたことがありました。その成果が出始めたといえるのはここ2年のことで、育成に時間がかかるのは事実です。今後、M&Aも含めた技術者の確保・育成に継続して取り組んでまいります。



## 第2章 持続的成長に向けて／会長インタビュー

### 「変革」へのアプローチ — これからの10年を確かなものにするために

ネットワークでは、「クラウドシステムの活用」に加えて、今後の成長分野として「セキュリティ対策」「IoT社会への対応」を挙げています。

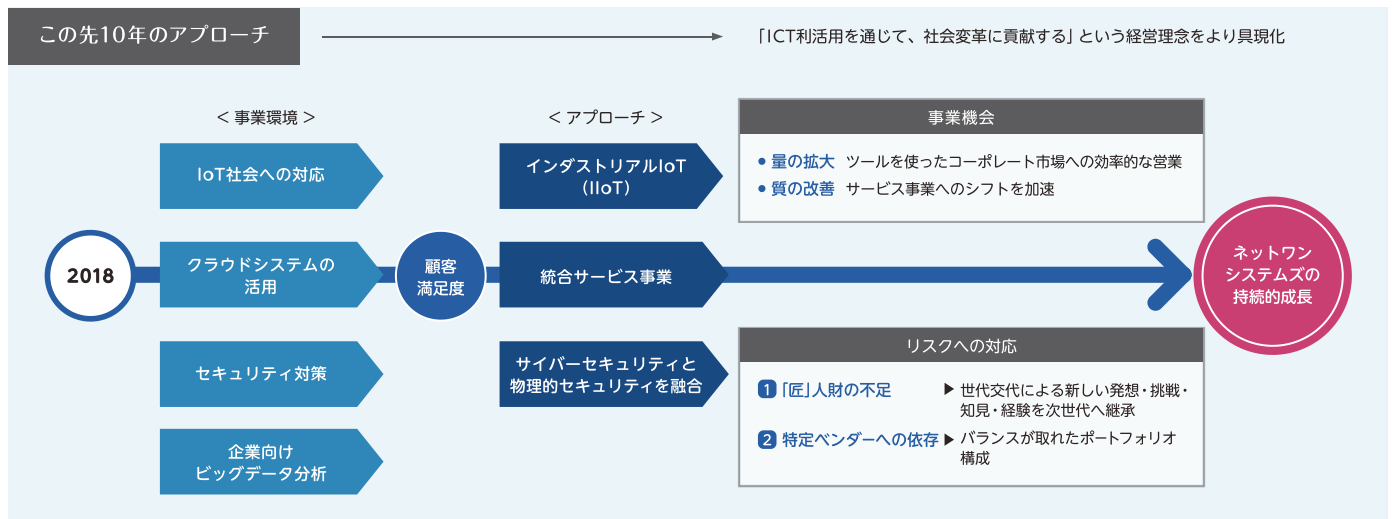
新しいツールは興味や疑問を持って使い始めなければ発展がありません。そこでIoTについては、デモ・検証専用施設を本社および愛知県豊田市のオフィスに開設するなど、お客様とともに製造業に特化したインダストリアルIoT (IIoT) を学び、新しいビジネスの柱となりつつあるところ。サイバーセキュリティについては、日本では情報通信に限定されがちですが、北米やヨーロッパでは、指紋や移動体の認証など、物理的な対策も含めて関心が高まっています。今後の5年、10年で、社会における重要度はさらに増すことになるでしょう。

他方で、いま以上に、例えば「安心・安全」の領域にまでIoTの活用が広がれば、膨大なデータ量を処理する必要が生じます。現在、試験段階のものを含めて、データの転送速度の上限は400Gビットともいわれますが、2～3年先をターゲットとして800Gビット、もしくは1.6Tビットの研究が始まるとの情報もあります。こうした急速な変 を考えると、社会インフラにおけるIoT、セキュリティ対策の浸透はさらに現実味を帯びてきます。当社では、社会・技術の変をウオッチしながら、「ICT利活用を通じて、社会変 に貢献する」という経営理念をより具現化してまいります。

収益の向上には、「量の拡大」と「質の改善」の2つのアプローチがあると考えます。一般に、日本では人口減・高齢者増に伴って市場の縮小は避けられませんが、法人を対象とした当社においてはその影響は軽微です。当社と取引のあるお客様の数と日本の企業数を鑑みると、日本の市場における収益拡大の余地は十分にあると考えています。

一方で、従業員を増やせば市場拡大は可能ですが、そこには質は伴うのかという課題がつきまといまいます。当社は製造メーカーではない以上、ネットワークならではの付加価値を継続的に創出することでしか「質の改善」はありえません。そしてこれは、高い技術力とベンダーとの強固なパートナーシップを有する当社だから取り組むことができる挑戦であると自負しています。

## 第2章 持続的成長に向けて／会長インタビュー



ICTのツールを使ったコーポレート市場への効率的な営業で「量の拡大」を、サービス事業へのシフトを加速させることで「質の改善」を図ってまいります。コーポレート市場への取り組みは今年度が3年目に当たり、徐々に数字として成果が見えるようになってきたところです。

当社のリスクは大きく2つあると認識しています。1つ目は、私たちの戦略的なパートナーであるベンダーとの関係が、M&Aなどによって突然絶たれるケースです。これは私たちの手の及ぶところではありませんから、過度に特定の企業に依存することのないバランスのよい関係を構築していく必要があります。

2つ目は人の問題です。今年6月、当社では新たに荒井透を社長に、私が会長兼CEOに就任する人事異動を発表させていただきました。世代交代によって新たな発想が吹き込まれることを期待しています。私としましては、当社の次の5年、10年後の経営のあり方のヒントとして、これまでの体験、知見を伝えつつ、次世代の挑戦を見守りたいと考えております。

このように当社には、他社にはないユニーク性があり、差別化価値を生み出す仕組みが備わっています。これに誇りを持つとともに、さらなる研鑽を継続することで、お客様満足度の向上および継続した成長を図ってまいります。

これからもネットワークシステムズらしい価値を提供し、企業価値向上に努めてまいりますので、どうぞご期待ください。

## 第2章

## 持続的成長に向けて



## 社長就任にあたりまして 改革路線を継承しつつ、お客様に価値を認めていただける 魅力的な会社を目指します

このたび社長を拝命した荒井です。会長の吉野はこの10年、利益創出に向けた企業体質の改革に尽力し、一定の成果が見えてきました。上場企業の使命として持続的な成長を追求するとともに、私もこの路線を継承していきたいと考えています。

その上で私が社長として目指すべき目標は、当社をこれまで以上に魅力ある企業にすることです。現在のICT市場は変革の時期にきており、お客様のご要望も、ベンダーが提供してくれるツールやサービスも、大きく変化していきます。その中で成長を続けるためには、当社がお客様だけでなく、ベンダーや社員にとっても新たな価値を提供できる魅力ある企業であり続ける必要があります。

当社の財産とはひとえに人財ですので、人財育成こそが当社の価値に直結します。社員1人ひとりが力を発揮できる働きやすい環境をつくり、当社をより強固な組織へと変え、ICTにおける匠の集団として、お客様に価値を認めていただけることが、社長である私の役割であると認識しています。

## 第2章 持続的成長に向けて

# 第2章 持続的成長に向けて／社長インタビュー

## 当社の強みと基盤 専門性を活かした、世界でもユニークな事業領域 “自創力”と“横連携”でお客様に貢献

当社が他社と大きく差別化できるのは、市場や技術に関する情報量、社員の力、そして、ネットワークの専門性をフル活用した、世界でもユニークな事業領域です。

当社はネットワーク専門の企業として創業しました。ネットワークを扱う人間には「よりよいものを追求する」「やりたいと思ったらやってみる」タイプが多く、その姿勢こそが当社のDNAであると自負しています。言い換えれば、自分で新しい仕事を生み出すことのできる“自創力”のある人財が、当社の強みの源泉だと考えます。

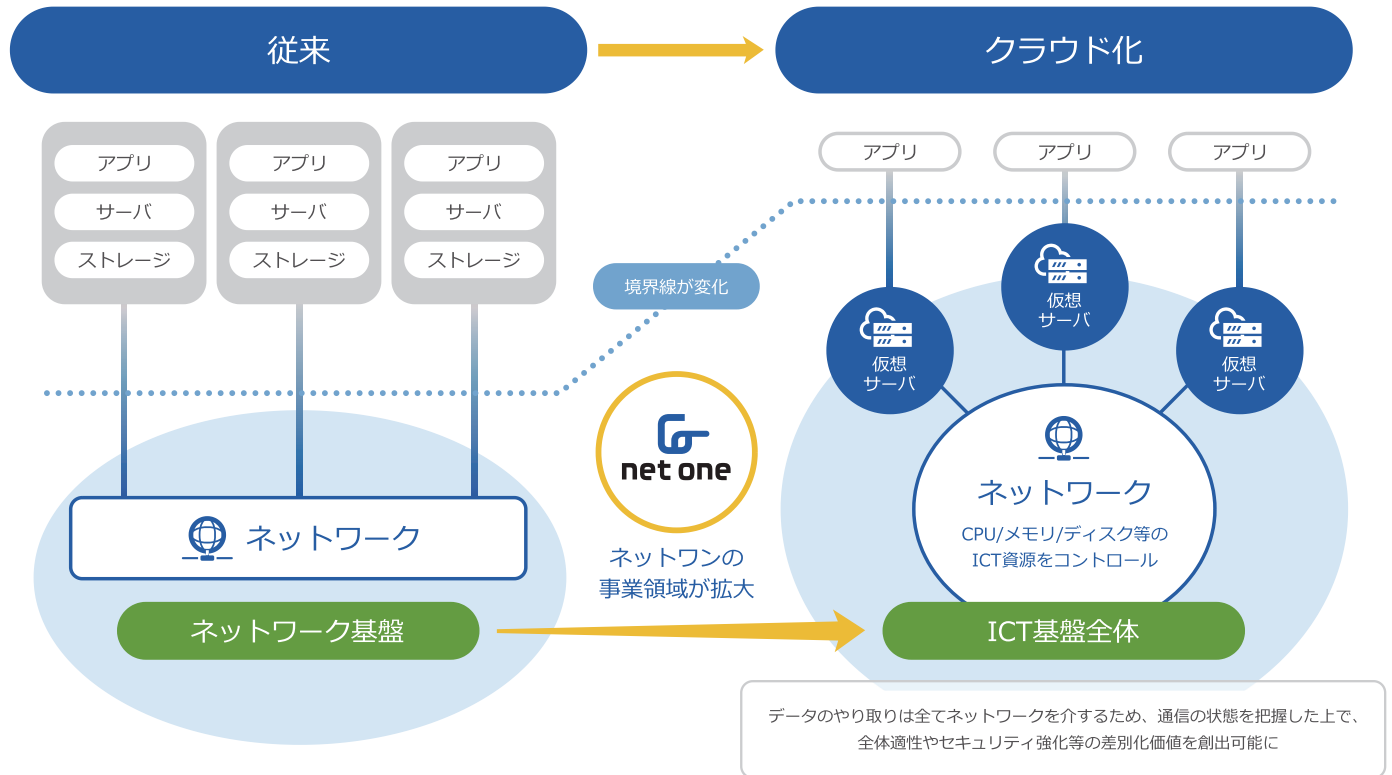
ただし、「第4の社会インフラ」と言われるまでに巨大化したネットワークの世界では、個の力でできることは限られています。だからこそ、個の力を集団の力に変える術を身に着け、“横連携”することができれば、もっと面白い仕事ができるはずですし、最終的にお客様にも貢献できるはずですし。

また、少し技術的な話になりますが、クラウドを実現する仮想化技術の進展によって、従来は分離していたネットワークとサーバ/ストレージが融合し、当社の事業領域がネットワーク専門からICT基盤全体へと拡大しています。

しかも、データのやり取りは全てネットワークを介するため、通信の状況が分かる当社のような会社だからこそ、ICT基盤システムの全体最適やセキュリティ強化、そして、トラブルシューティングにおける差別化価値を生み出すことができます。

幸いにして、このようなユニークな事業領域は、お客様からもベンダーからも魅力的だと思っています。それにともない、市場や技術に関する情報も多く集まっています。これらを、社員の“自創力”と“横連携”で、お客様への提案に反映していきたいと考えています。

□ クラウド化による事業領域の拡大 / 差別化価値の創出



## 第2章 持続的成長に向けて

# 第2章 持続的成長に向けて／社長インタビュー

## 次代のネットワークを作る経営戦略 サービス化へのシフト

今後、社会におけるクラウド化やセキュリティ強化、そしてIoTの活用はますます強まるはずですが、従来の「利益をあげやすい機器を売る」というプロダクトアウトのビジネスでは立ち行かないでしょう。当社もICTの利活用にフォーカスした、マーケットイン型の新たなビジネスモデルの構築が必要だと考えています。

新たなビジネスモデル構築のため、当社では現在、お客様のICT基盤の全フェーズを支援する「統合サービス事業」の推進に取り組んでいます。この統合サービス事業は、これまで当社で行ってきた事業の延長線上にあるものです。当社ではこれまでもお客様のご要望をヒヤリングし、最適なシステムを提案し、さらに、そのシステムが機能するか実証実験を行い、結果の有用性を確認した上で、お客様に導入するというステップを踏んでいます。こうした工程の一つひとつこそが「付加価値を生むサービス」であり、当社ですでにかなりの領域でサービス化ができています。



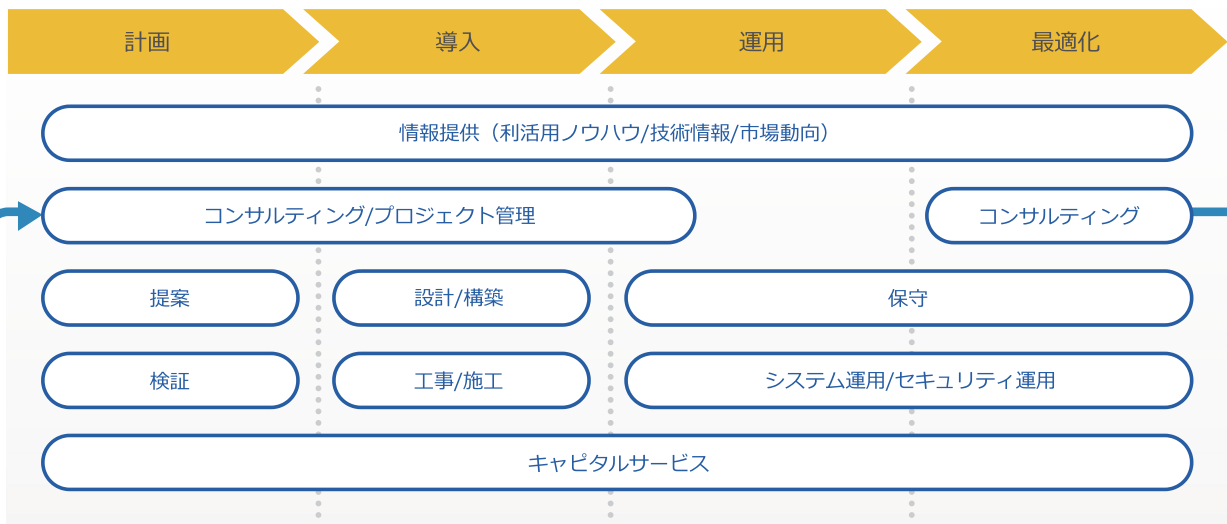
さらに、「運用サービス」もこの統合サービス事業に組み入れていきたいと考えています。クラウド化の進展にともない、お客様のICT基盤は非常に複雑になり、日々の円滑な稼働や迅速なトラブル対応を支援して欲しいというご要望が増えてきています。ネットワークが分かる当社だからこそ、様々な要素が組み合わさったICT基盤全体を運用することが可能です。機械化によって日々の細かな問題は自動的に修復し、大きな問題はお客様と協議しながら対処策を考える。そして、運用を通じてお客様の課題を把握した上で、新たなシステムの提案に結び付けていくようなサイクルを回していきたいと考えています。

今後はお客様にこれらのサービスの構成や提案の方を変えるだけで、十分にサービス事業の加速が可能であるはずですが、社員全員がこの点を認識し、これまでの事業を再構築することで、新しいビジネスモデルへの「解」を見出せるでしょう。

## 第2章 持続的成長に向けて／社長インタビュー

### 価値を最大化する「統合サービス事業」

お客様のICT基盤の全フェーズを支援



## 持続的成長に向けて 仮説を立てて、新たなマーケットを作り出す ユニークで魅力的な会社であり続ける

5年後、10年後のネットワークの世界において、変化を予測しつつ仮説を立てて、新たなマーケットを作り出すことができるかが、当社の持続的成長のカギとなります。

日本の人口構造の変化による人財不足は、当社だけでなく、お客様にとっても大きなリスクとなっています。もし当社がそのリスクを解消するためのしくみづくりができれば、新たな事業機会となるはずで。例えば、業務プロセスの標準化による効率化はその一つでしょう。

ここで、お客様にとって重要なのは、手持ちの情報を入力し、必要な出力（情報）を得ることです。3-5年先には、クラウド上で自由にパッケージシステムを連携させれば、この仕組みが実現できるという、ICT業界にとって非常に大きな変化がやってくると想定しています。しかし、そこには、要素をつなげる仕事が必要あり、セキュリティ対策やトラブルへの対処が非常に重要になります。これは、ネットワークが分かる当社のような会社しかできません。いち早く、将来起こりうる変化を捉えて備えておく必要があります。

繰り返しになりますが、当社の強みは人財です。いたずらに企業規模を求めるのではなく、人財の強みを活かした世界的にもユニークで魅力的な企業でありたい。さらに、そうした姿勢が認められ、日本経済に貢献できるモデルにまで育てていきたいと考えます。

皆様におかれましては、引き続きご指導・ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。



Annual Report 2018



第2章

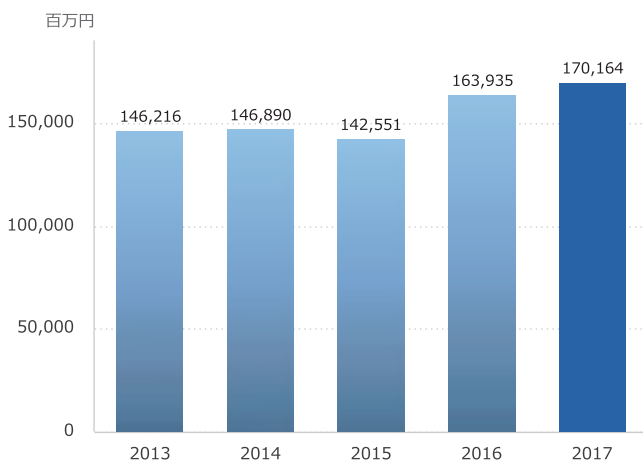
持続的成長に向けて

第2章 持続的成長に向けて／財務・非財務ハイライト

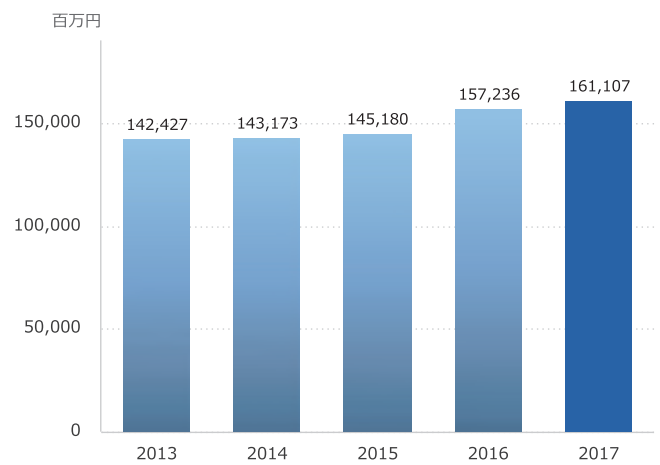
財務ハイライト

非財務ハイライト

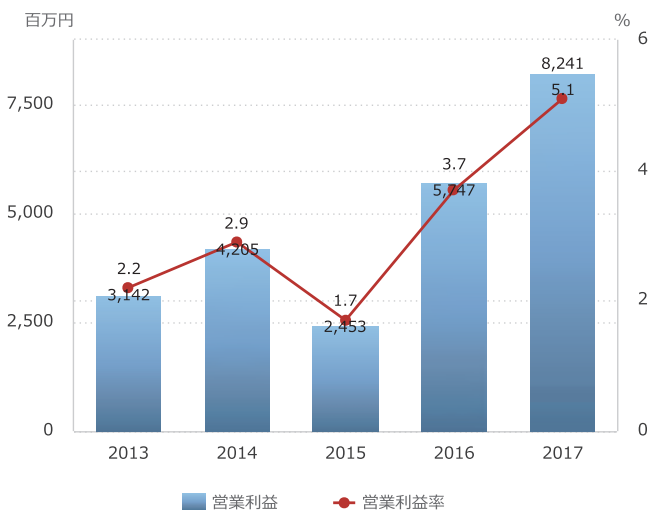
受注高



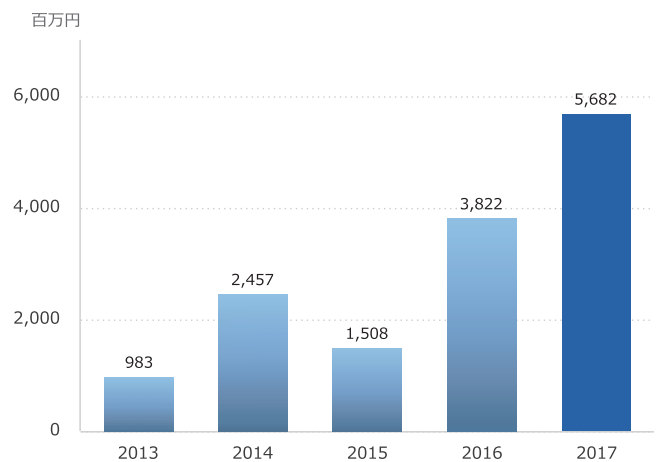
売上高



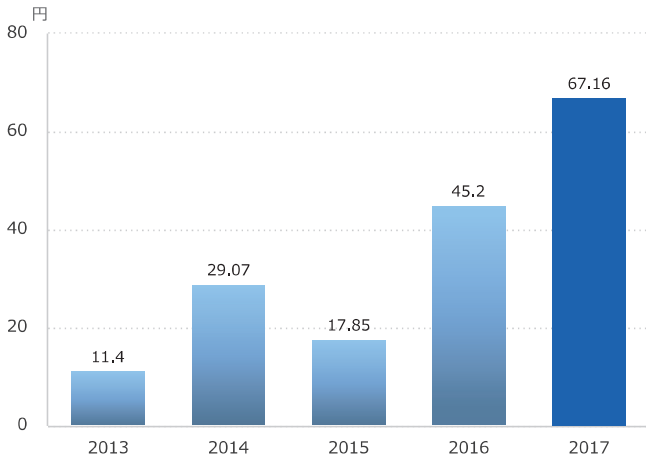
営業利益・売上高営業利益率



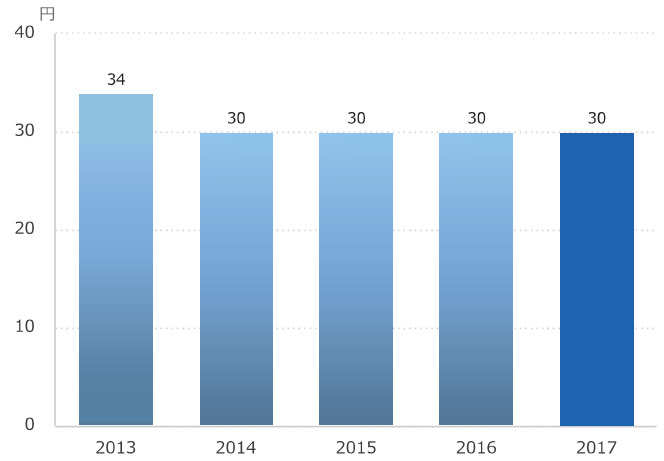
親会社株主に帰属する当期純利益



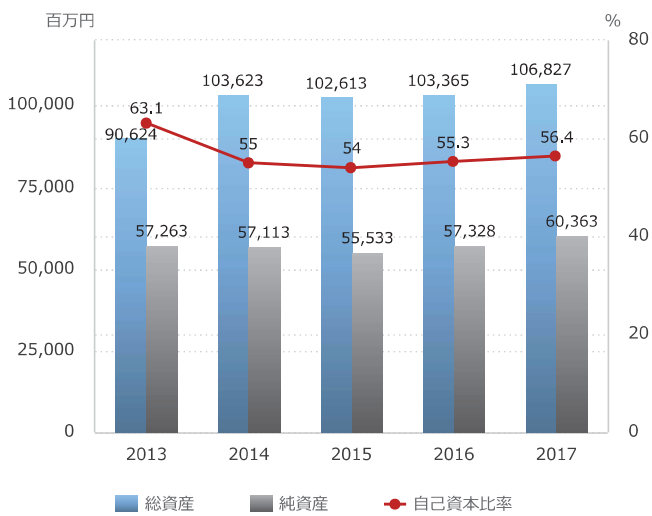
## 1株当たり当期純利益



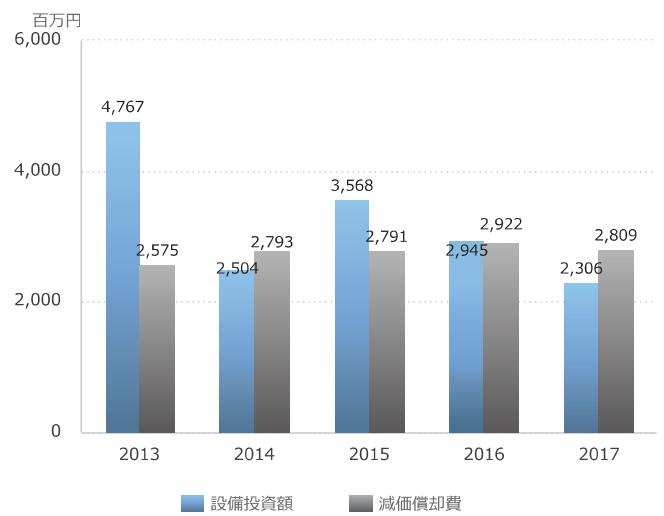
## 1株当たり年間配当金



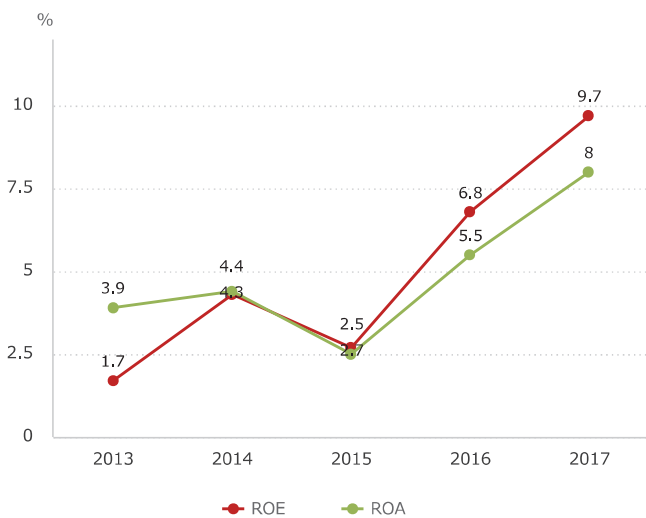
## 総資産・純資産・自己資本比率



## 設備投資額・減価償却費



## ROE・ROA



第2章

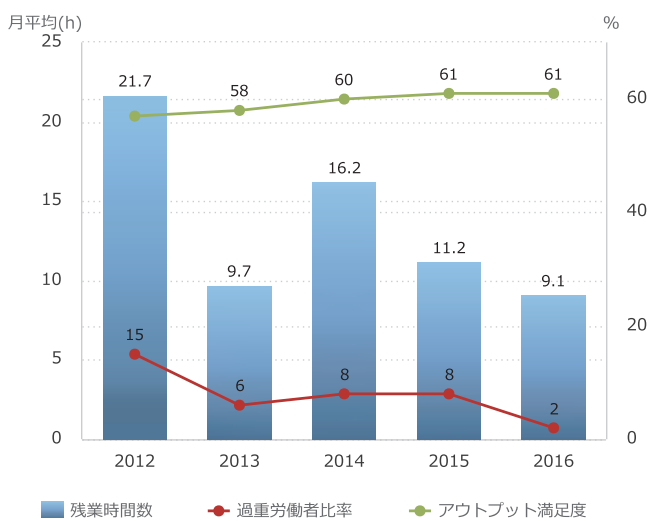
持続的成長に向けて

第2章 持続的成長に向けて／財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

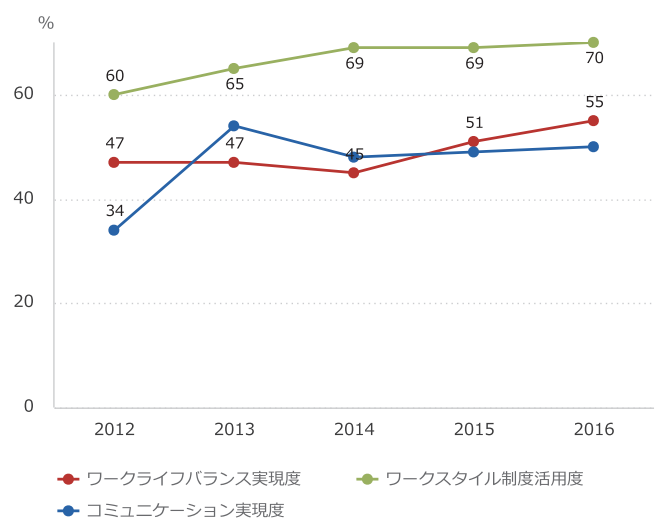
非財務ハイライト

生産性



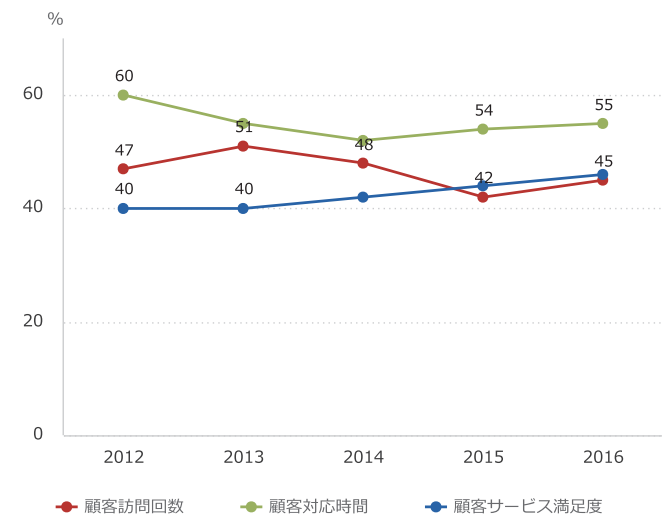
- 残業時間数 : 社員1人当たりの月平均法定時間外労働時間数
- 過重労働者比率 : 残業時間数が月40h超の社員比率
- アウトプット満足度 : ワークスタイル制度の活用により自分自身のアウトプットの質に「満足」「やや満足」と回答した社員の比率

社員満足度



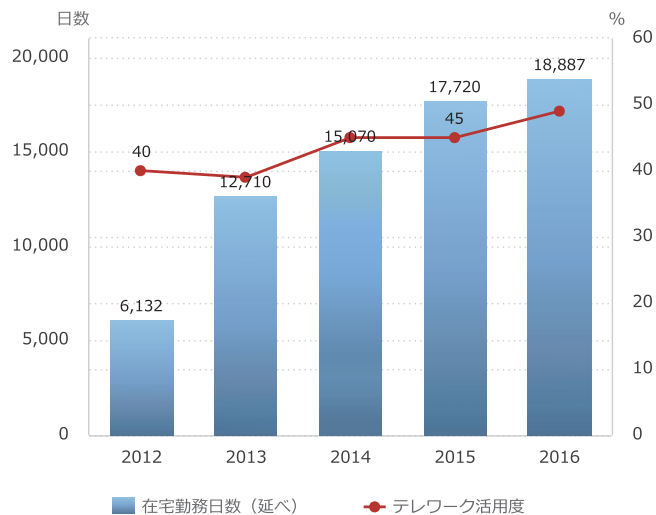
- ワークライフバランス実現度 : 仕事と家庭生活の調和がどの程度実現できているかという問いに「できている」「ややできている」と回答した社員比率
- ワークスタイル制度活用度 : 柔軟なワークスタイル制度をどの程度活用できているかという問いに「できている」「ややできている」と回答した社員比率
- コミュニケーション実現度 : 他部門との円滑なコミュニケーションがどの程度実現できているかという問いに「できている」「ややできている」と回答した社員比率

## 顧客満足度



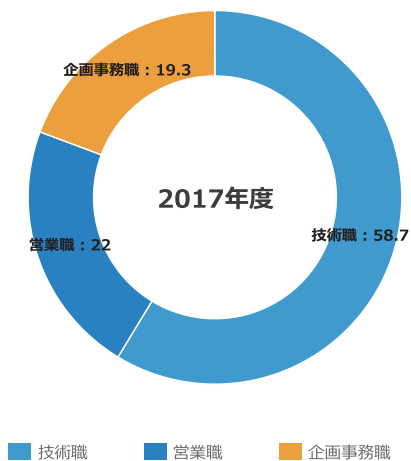
- 顧客訪問回数 : フロント部門で週に3回以上の顧客訪問をする社員の比率
- 顧客対応時間 : フロント部門で週に3時間以上の顧客対応をする社員の比率
- 顧客サービス満足度 : 顧客に対する自分のサービス品質についてどの程度満足できているかという問いに「できている」「ややできている」と回答した社員比率

## テレワーク

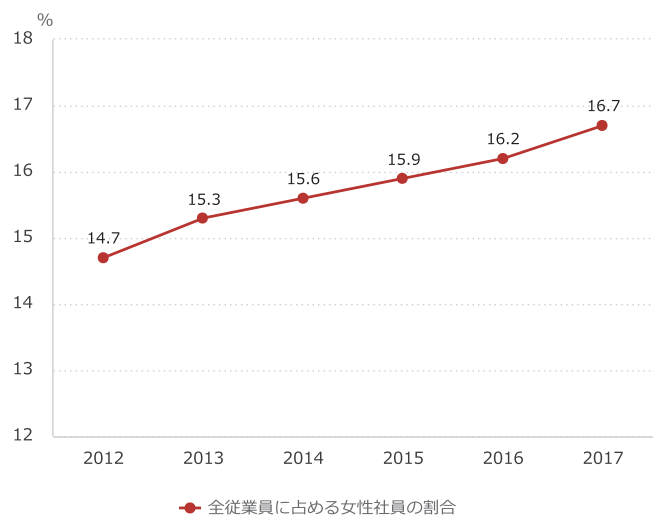


- テレワーク活用度 : 月に3時間以上テレワークを実施する社員の比率
- 在宅勤務日数 (延べ) : 全社員の年間在宅勤務総日数

## 全従業員に占める技術者の割合



## 全従業員に占める女性社員の割合

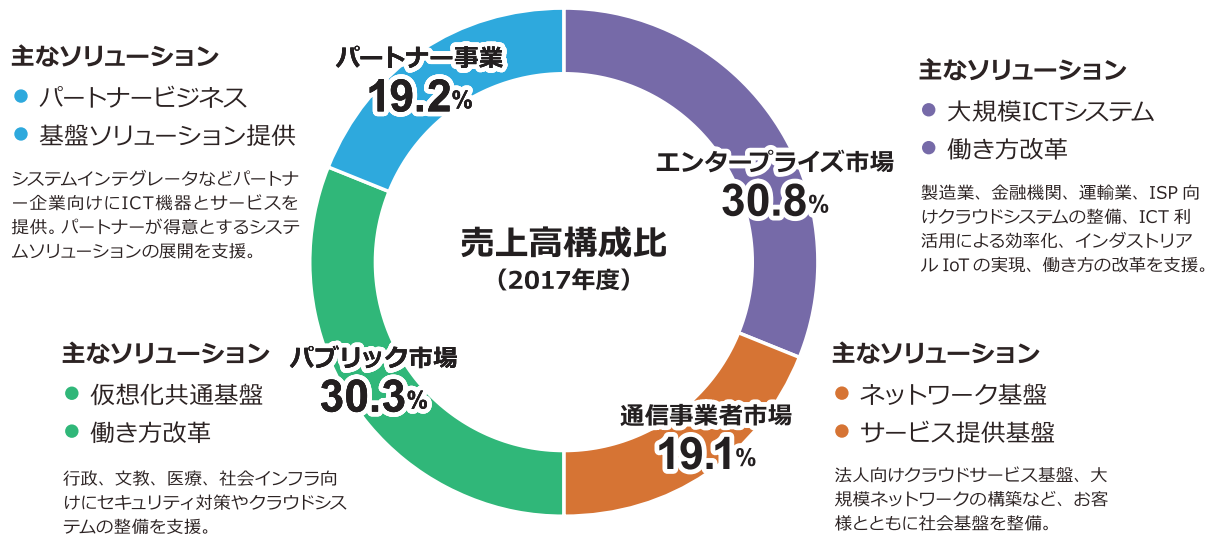


※出産等の休職者を含めた人数で算出しています

## 第3章 事業概況と成長戦略／セグメント別概況

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。各市場で得られたICTインフラの知見を融合させ、さらなる顧客満足度の向上と生産性の改善を目指します。



## 第3章

## 事業概況と成長戦略／エンタープライズ市場

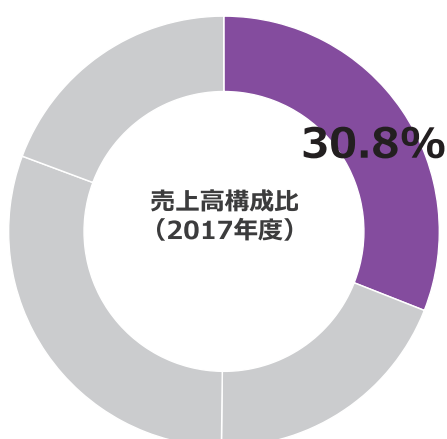
## 事業の概要

## 戦略とビジョン

## 目指す姿

ICTの利活用による働き方改革やインダストリアルIoTの推進、サイバー攻撃・システム障害の予兆検知に取り組みます。

## ■ 売上高構成比（2017年度）



## 主な市場・業種

- 大手民間企業。金融業、製造・非製造業、ISP（インターネット・サービス・プロバイダ）など。

売上高 **49,680**百万円 営業利益 **3,145**百万円

## 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

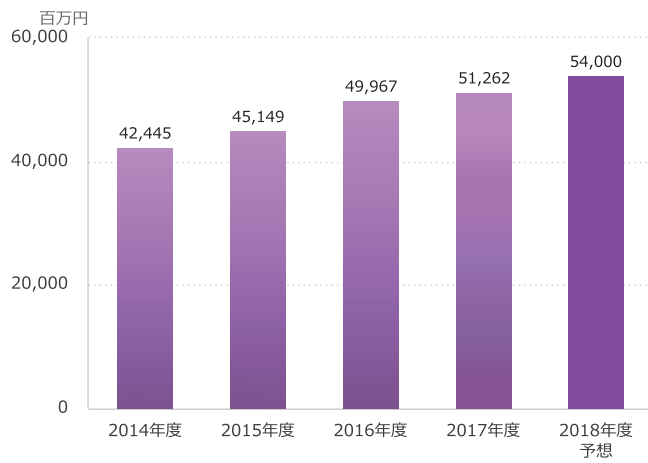
- 長年、高品質なネットワーク基盤整備を提供してきたことによるお客様からの高い信頼。
- 高い信頼を背景に、お客様と当社グループのICT利活用ノウハウを共有。より柔軟でより実践的なクラウド化・セキュリティ強化・働き方改革が可能に。

## 成長に向けた注力テーマ

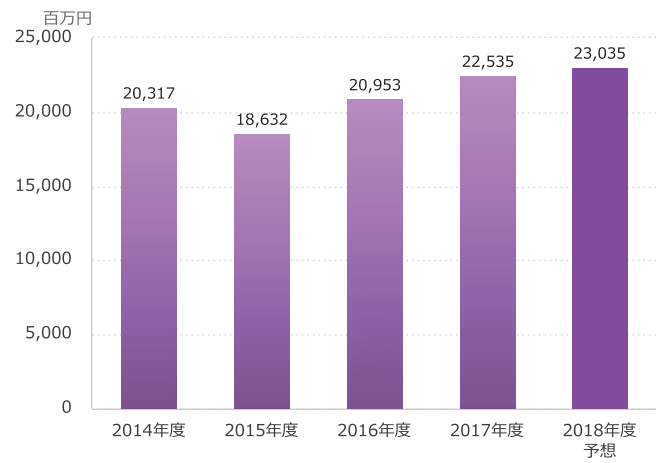
- オフィス外での働き方改革。
- 海外でのインダストリアルIoTの推進。
- コーポレート市場のビジネス拡大。
- サイバー攻撃、システム障害の予兆検知。

## セグメント別実績（参考値）

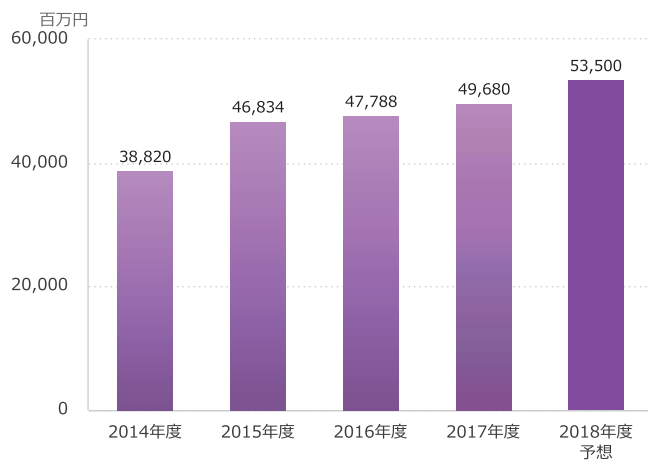
### 受注高



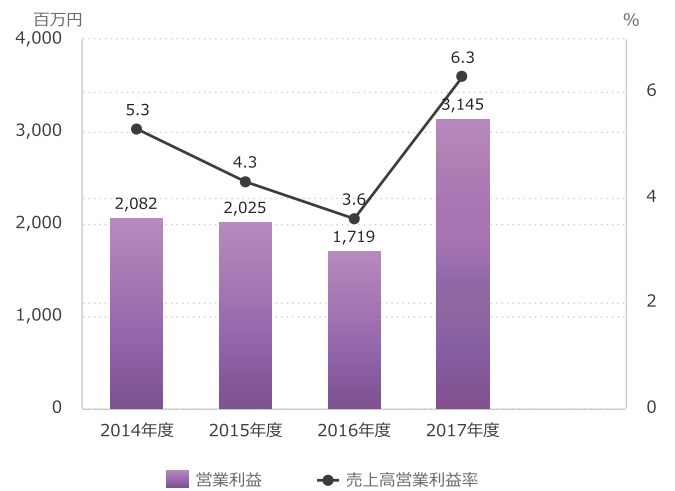
### 受注残高



### 売上高



### 営業利益/売上高営業利益率



## 第3章

# 事業概況と成長戦略／エンタープライズ市場

事業の概要

戦略とビジョン

## 2017年度実績

2017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。また、製造業におけるインダストリアルIoT\*への取り組みが本格化し始めた結果、受注高・売上高ともに伸長し、受注高が51,262百万円（前期比2.6%増）、売上高が49,680百万円（同4.0%増）となりました。営業利益は前期比83.0%増加し3,145百万円、営業利益率も6.3%（同2.7ポイント増）となり大幅な増益となりました。

\*Industrial Internet of Things：製造工場におけるデータの収集と有効活用

## 2018年度の取り組み

2018年度は引き続きセキュリティ対策、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、インダストリアルIoTの拡大もあり、受注高、売上高ともに増加を見込んでいます。受注高は前期比5.3%増の54,000百万円、売上高は同7.7%増の53,500百万円を目標としています。

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の利活用によってビジネスを変革するデジタルトランスフォーメーションです。従来型の、コスト削減のためのIT投資ではなく、事業計画の達成に向けたICTの利活用が求められるようになりつつあり、ビジネス戦略と整合性のとれたICT基盤の整備に向けた投資が拡大しています。

特に本年度から「デジタル戦略部」のような担当部 を設立されるお客様が増加しており、全社規模で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るなど、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、課題やご要望を把握し、提案を続けていくことです。

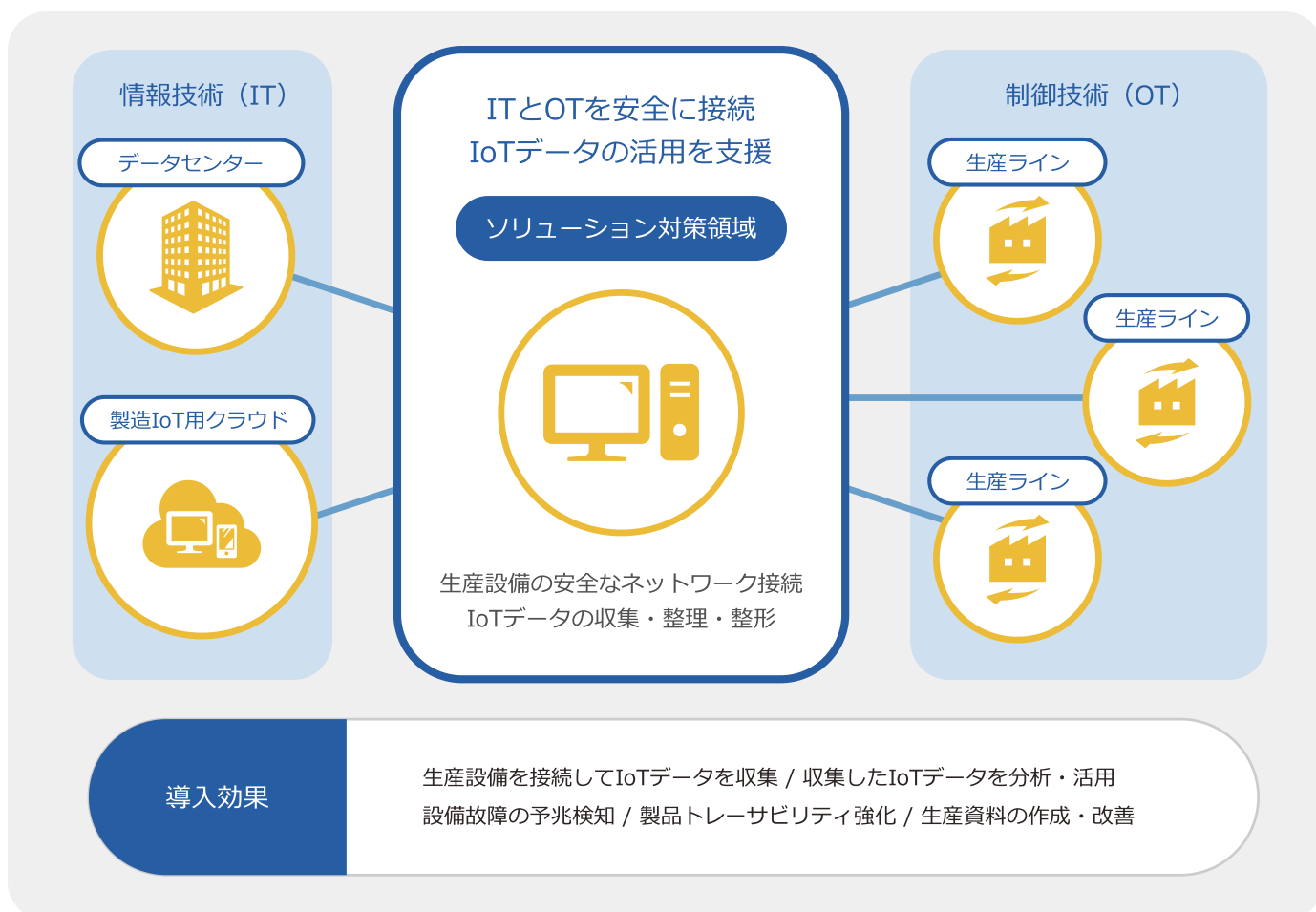
例えば、当社グループが率先して取り組みを進めている働き方改革は、お客様にとっても大きな課題です。現在はオフィスワーカーの働き方改革が取り上げられていますが、建設現場や警備などのオフィス外での働き方に悩まれているお客様も多く、この領域に当社のビジネスチャンスがあると考えています。

また、海外に進出されている既存のお客様の製造現場などでも、働き方改革やインダストリアルIoTのニーズがあり、グローバル市場への取り組みも続けていきます。

3年ほど前から取り組んでいるコーポレート市場（主に中堅規模の企業向け）では、クラウドサービスを組み合わせた付加価値提案を進めるとともに、ICTを活用した効率のよい営業活動を展開することで、市場拡大を狙います。

実現は少し先の話になるかもしれませんが、サイバー攻撃やシステム障害の予兆を検知する仕組みにも取り組んでいます。セキュリティとネットワークは技術の親和性が高いことから、AI（人工知能）/Deep Learning（機械学習・深層学習）を活用することで、安全な通信パターンや危険なパターンを判断することが可能です。セキュリティ対策はICTを利用する上での必須条件であり、最先端のセキュリティシステムを提案することで、継続してICT基盤全体を支援させていただきますよう努めてまいります。

## インダストリアルIoTビジネスの例



## 第3章 事業概況と成長戦略／通信事業者市場

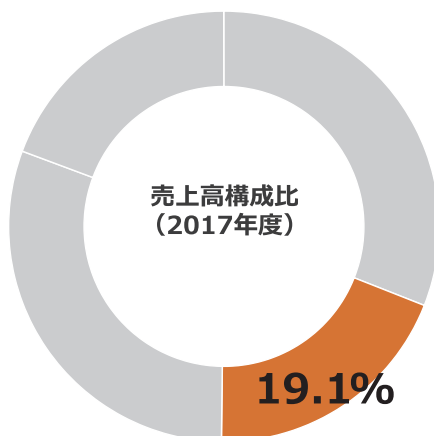
### 事業の概要

### 戦略とビジョン

#### 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（2017年度）



#### 主な市場・業種

- 国内大手の通信事業者。

売上高 **30,846**百万円 営業利益 **2,101**百万円

#### 事業環境

- 法人向けビジネス拡大に向けた投資意欲が堅調。
- 機器販売中心のビジネスから、差別化要素を打ち出せるクラウドサービス基盤の構築に注力分野をシフト。

#### 強み・特徴

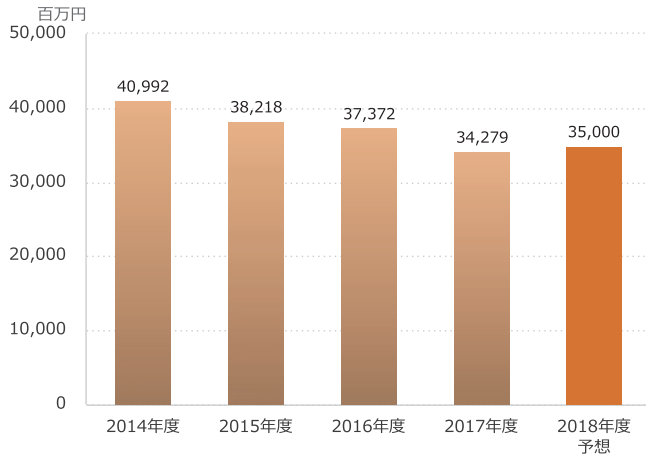
- 大規模ネットワークの設計・構築実績を多数保有。
- 高度なネットワーク設計に基づく、マルチベンダ製品のインテグレーション及び運用自動化など。

#### 成長に向けた注カテゴリー

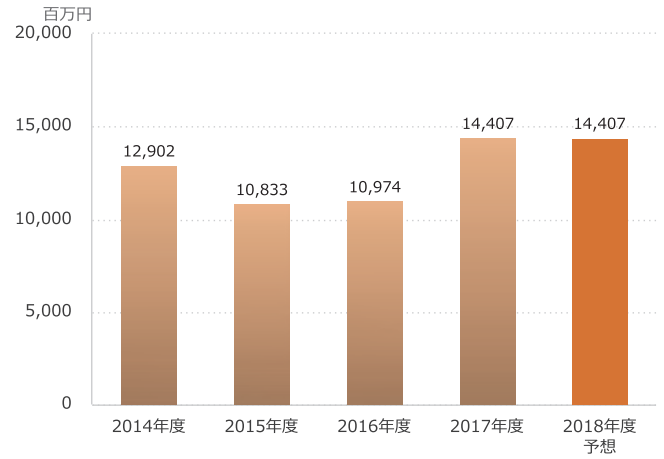
- 通信事業者との協業による法人向けビジネスの強化。
- 他市場への協業ビジネスの拡大。

## セグメント別実績（参考値）

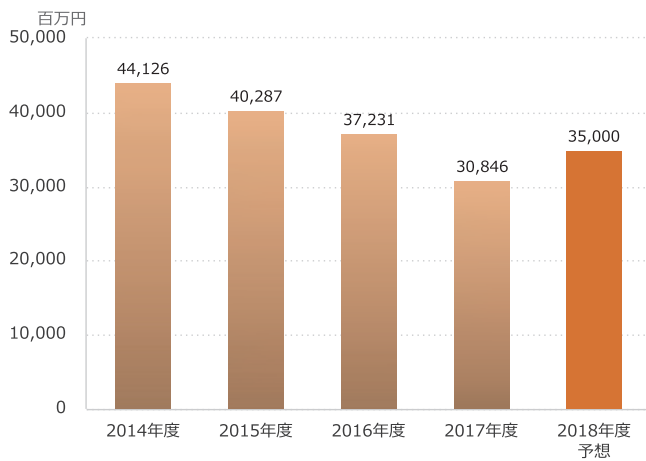
### 受注高



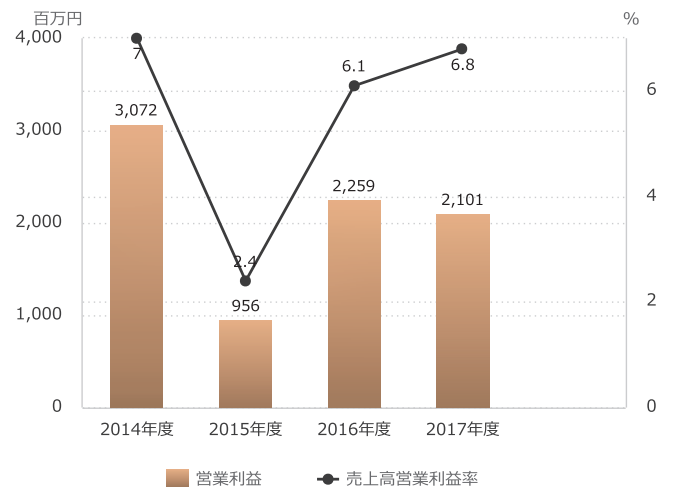
### 受注残高



### 売上高



### 営業利益/売上高営業利益率



## 第3章 事業概況と成長戦略／通信事業者市場

事業の概要

戦略とビジョン

### 2017年度実績

クラウドサービス基盤ビジネスについては堅調であるものの、インターネット設備の投資抑制が継続しており、受注高が34,279百万円（前期比8.3%減）、売上高が30,846百万円（同17.2%減）と、ともに前期比で減少しました。

一方、クラウドサービス基盤ビジネスの拡大による収益性の改善が進み、営業利益は2,101百万円（同7.0%減）の減益に留まりました。

### 2018年度の取り組み

通信事業者は、2018年度もクラウドサービスの提供を拡大すると予想しています。このサービス基盤の需要を取り込むことで、2018年度の実受注高は前期比2.1%増の35,000百万円、売上高は前期末の実受注高などを背景に同13.5%増の35,000百万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。

さらに、クラウドサービス基盤に加えて、需要が高まると予想しているのがセキュリティの分野です。近年、法人・個人を問わず、通信事業者が提供するネットワークを経由し、様々なサービスの利用が増えています。このような状況を背景に、ネットワーク上でのセキュリティ対策の重要性はますます高まっています。今後も堅牢なセキュリティ基盤構築の支援を通して、2018年度もさらなる成長を図っていきます。

### 中長期的な展望

現在、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ています。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あると予想しています。

さらに、通信事業者と当社グループとは、顧客基盤が異なる部分もあり、顧客拡大の大きなチャンスがあります。エンタープライズ市場やパブリック市場のお客様へも、この協業ビジネスによる付加価値創出・相乗効果を期待しています。

今後も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、通信事業者のお客様の成長戦略を見極めつつ、当社グループの技術をご活用いただき、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



Annual Report 2018

## 第3章 事業概況と成長戦略／パブリック市場

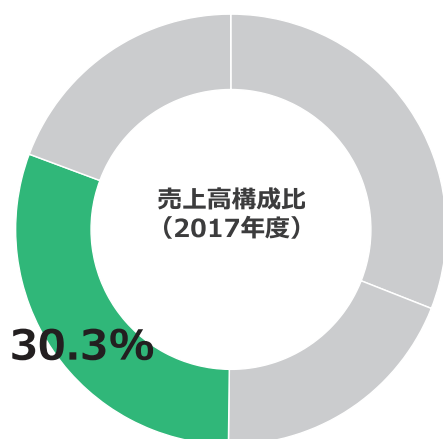
### 事業の概要

### 戦略とビジョン

#### 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（2017年度）



#### 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。

売上高 **48,751**百万円 営業利益 **2,152**百万円

#### 事業環境

- マイナンバー導入を背景としたセキュリティ強化が進展。クラウド化によるICT基盤の最適化と効率化に向けた取り組みが進行中。

#### 強み・特徴

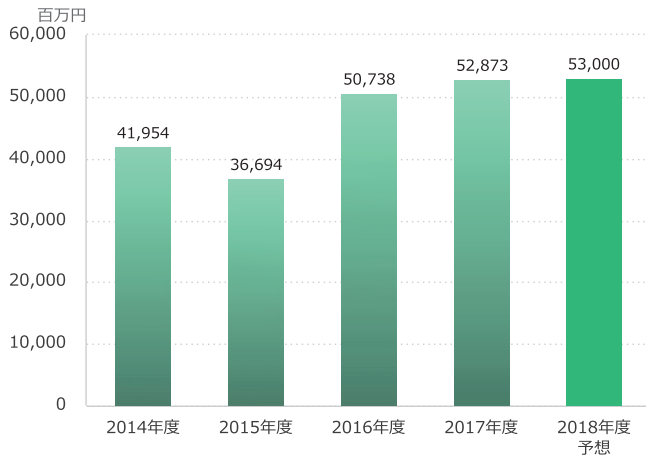
- お客様の課題を明確化するコンサルティング機能。
- ICT基盤の設計、構築、保守、運用、最適化、改善提案までのサイクル全体の最適化。

#### 成長に向けた注カテーマ

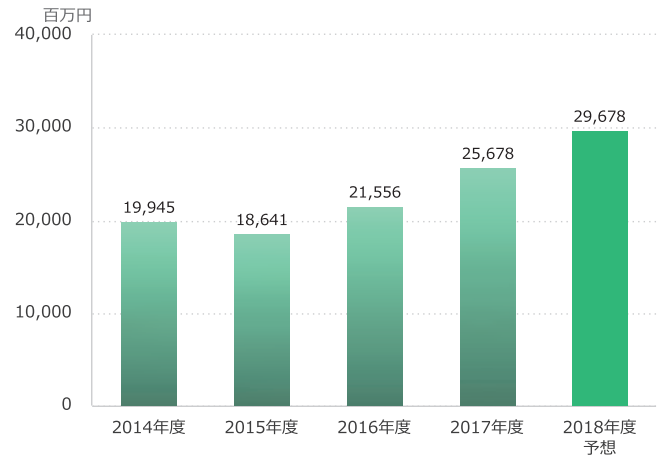
- ICT基盤のクラウド化、セキュリティ強化。
- エネルギー利用状況の可視化をはじめとする、ICTビジネスの適用領域拡大。

## セグメント別実績（参考値）

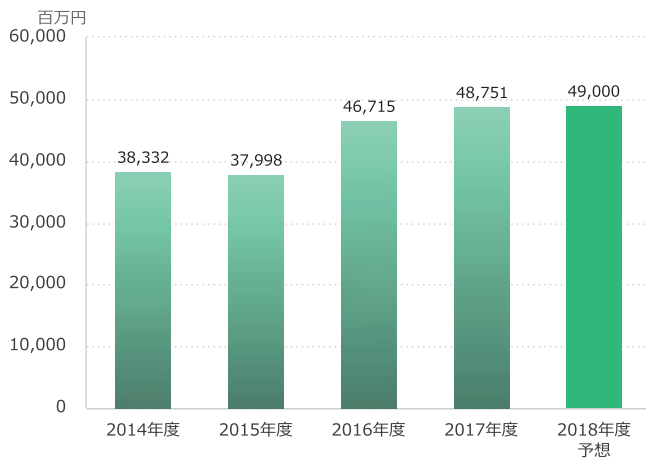
### 受注高



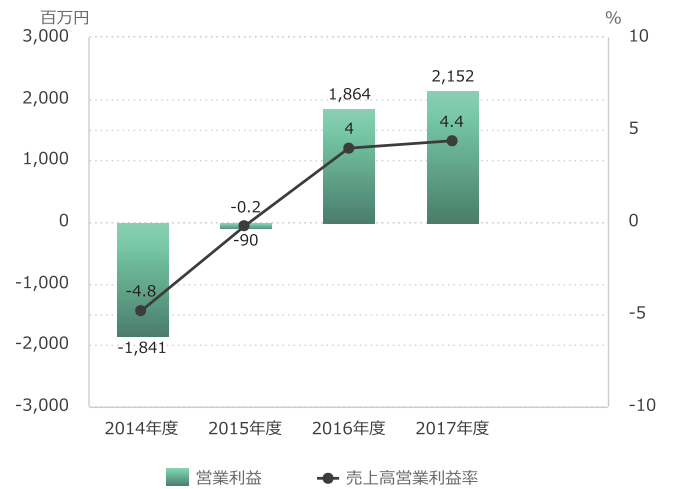
### 受注残高



### 売上高



### 営業利益/売上高営業利益率



## 第3章 事業概況と成長戦略／パブリック市場

事業の概要

戦略とビジョン

### 2017年度実績

パブリック市場は、自治体のセキュリティ対策の需要が継続したほか、中央省庁案件も増加、病院のクラウド基盤の構築や大学・研究所などの需要もあり、高水準であった2016年度を超過する受注を実現しました。その結果、受注高が52,873百万円（前期比4.2%増）、売上高が48,751百万円（同4.4%増）、営業利益が2,152百万円（同15.5%増）、営業利益率が4.4%（同0.4ポイント増）となりました。

### 2018年度の取り組み

2018年度は、引き続きセキュリティ対策やクラウド基盤整備が拡大すると予想しており、受注高は前期比0.2%増の53,000百万円、売上高は同0.5%増の49,000百万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、セキュリティ対策への強いニーズは共通しています。昨今のサイバー攻撃はネットワークを経由したものが中心であり、当社グループの強みであるネットワークセキュリティを差別化要因として、2018年度もビジネス拡大に取り組んでいきます。

そして、お客様のICT基盤のコアとなるセキュリティ部分をお任せ頂くことで、ICT基盤全体の統合・効率化のご提案も加速することができます。特に自治体では、県単位で整備した自治体情報セキュリティクラウドに、各市町村が接続する形をとっており、県レベルでの共通ICT基盤の整備に取り組みたいと考えています。

また、昨年来、大規模病院における診療システム基盤の仮想化・クラウド化のビジネスが伸びています。これはお客様の投資・運用コストを大幅に削減するものです。今後も地域連携や遠隔診療など、継続して当社グループが支援できる領域が増える見込んでおり、大きな成長分野だと考えています。

文教の分野では、ICTを活用した学生・生徒への教育サービスの拡大やセキュリティ強化が設備投資のテーマとなっており、需要の取り込みを進めています。大学では、少子高齢化の流れの中で、学生を確保するための魅力的な教育サービスが求められていますし、小学校・中学校・高等学校では、県・市町村の教育委員会の主導の下、学校ごとに分散管理しているデータを集約することでセキュリティの強化を図るとともに、コスト削減を進めています。



## 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いるのが、パブリック市場です。まずはこの分野を継続して成長させることが、中長期的な戦略です。

加えて、今後はIoTの利活用がパブリック市場でも増加していくと想定しています。例えば、自治体においては防災システムや住民サービスでの活用が考えられます。また、電力・ガス等のインフラ系企業でもエネルギー利用状況の可視化など、適用領域が拡大していくでしょう。

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利活用を提供しています。これによって、持続可能な社会の実現だけでなく、当社の利益にもつながっていくはずで

### 地方自治体のセキュリティ対策の例



## 第3章 事業概況と成長戦略／パートナー事業

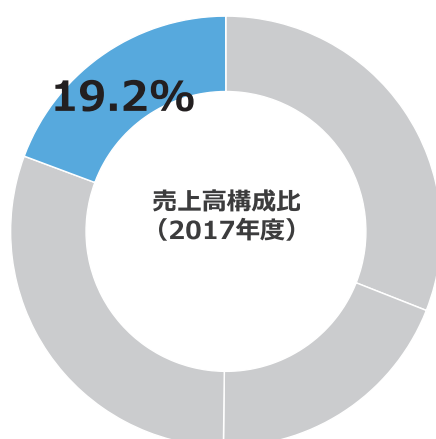
### 事業の概要

### 戦略とビジョン

#### 目指す姿

ICTビジネスにはとらわれない、先端技術をいち早く取り入れた、新たなビジネス形態の可能性を探ります。

#### ■ 売上高構成比（2017年度）



#### 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。

売上高 **30,985**百万円 営業利益 **1,426**百万円

#### 事業環境

- ・ 主要パートナー向けのビジネスが継続して好調。
- ・ 通信事業者向けマネージドサービスが大きく拡大。

#### 強み・特徴

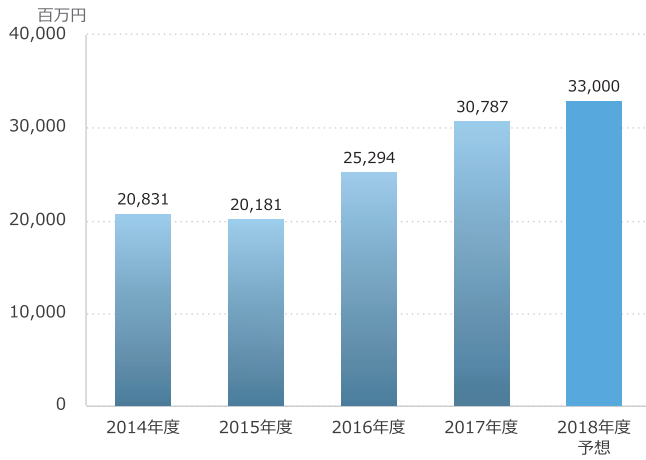
- ・ 海外製品の多様なラインナップの取り扱い。
- ・ 品質保証や技術検証、及び、提案支援や保守・運用サービスなどの付加価値サービスの提供。
- ・ 海外の最先端のICT商材の発見と、日本市場への投入支援。

#### 成長に向けた注カテゴリー

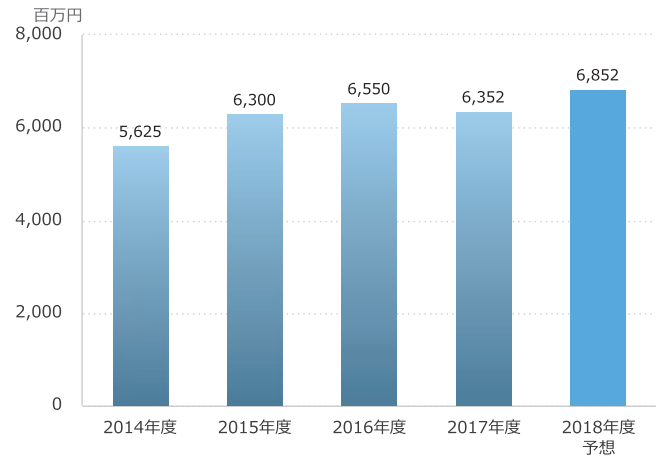
- ・ ボリューム（利益“額”を高める）ビジネスにおける知名度や信用度の上昇。
- ・ バリュー（利益“率”を高める）ビジネスの拡大。

## セグメント別実績（参考値）

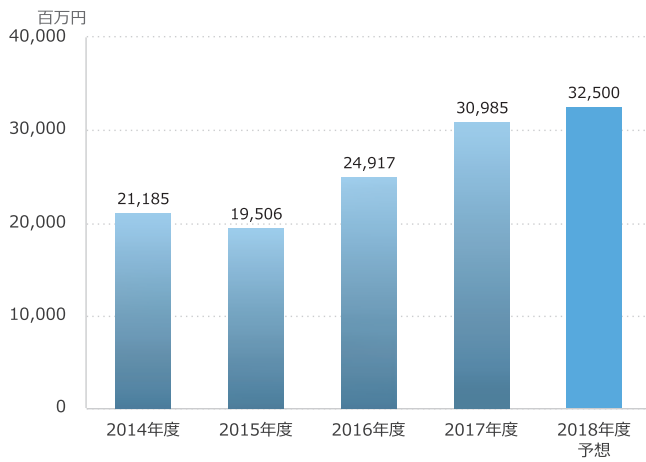
### 受注高



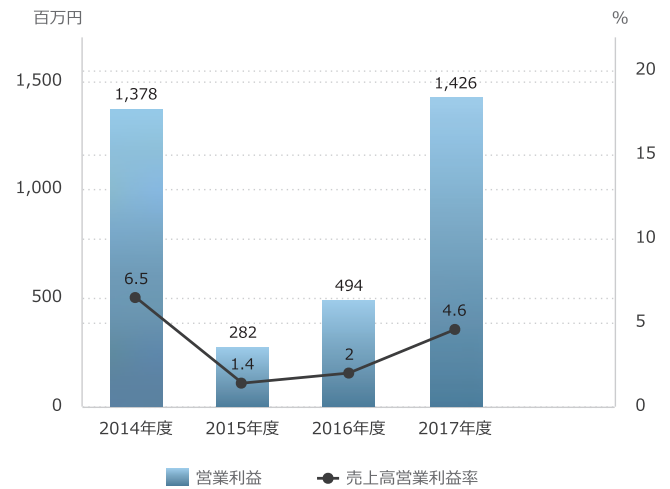
### 受注残高



### 売上高



### 営業利益/売上高営業利益率



## 第3章 事業概況と成長戦略／パートナー事業

事業の概要

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株式会社  
代表取締役社長 社長執行役員  
田中 拓也

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年に創業しました。以来、システムインテグレータを中心としたパートナー企業との協業に特化したビジネスを展開しています。具体的には、パートナー企業に向けてICT基盤にかかわる商材やサービスを技術サポートとともにご提供し、そこにパートナー企業がシステムソリューションを組み合わせ、エンドユーザーにお届けいただくまでを支援しています。

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付加価値を提供している点です。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、及び、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のビジネスモデル



---

## 2017年度実績

2017年度は、主要パートナー向けのビジネスが継続して好調であったほか、通信事業者のマネージドサービスで使用する特定商材が大きく拡大しました。

その結果、2016年度に比べ受注高、売上高ともに大幅に増加し、受注高が30,787百万円（前期比21.7%増）、売上高が30,985百万円（同24.4%増）となりました。営業利益は1,426百万円（同188.7%増）、営業利益率は4.6%（同2.6ポイント増）となりました。

---

## 2018年度の取り組み

2018年度は、主要パートナー向けのビジネス、及び、通信事業者のマネージドサービスで使用する特定商材が引き続き拡大すると予想しており、受注高は33,000百万円（前期比7.2%増）、売上高は32,500百万円（同4.9%増）を見込んでいます。

パートナー事業では、ボリューム（規模）とバリュー（価値）の2つの軸でビジネスを展開しています。

ボリュームビジネスとは、大規模なパートナー企業や、通信事業者向け特定商材など、数多くの機器を品質保証しながら販売するものです。

特に、ここ数年急速に成長しているのが、通信事業者向けの特定商材です。この商材を通信事業者が活用することで、マネージドサービスの形態で法人向けビジネスを展開しています。これまでパートナー事業では手掛けていなかった中堅規模の企業の需要も取り込むことができおり、2018年度もこの分野に注力することで売り上げ拡大を目指します。

一方、バリュービジネスとは、商材やサービスを組み合わせたソリューションベースでの提案に加えて、技術支援・保守・運用サービスも加味することで、より付加価値を高めたビジネスです。

現在取り組みを進めている事例として、流通・店舗向けにオムニチャネルを含めた集客・販売促進を実現するソリューションがあります。来店者の状況をWi-Fiや監視カメラなどで把握し、個別最適化したデジタルクーポンや広告を配信。その動きをデジタル化して集計することで、マーケティング分析に反映させることが可能です。

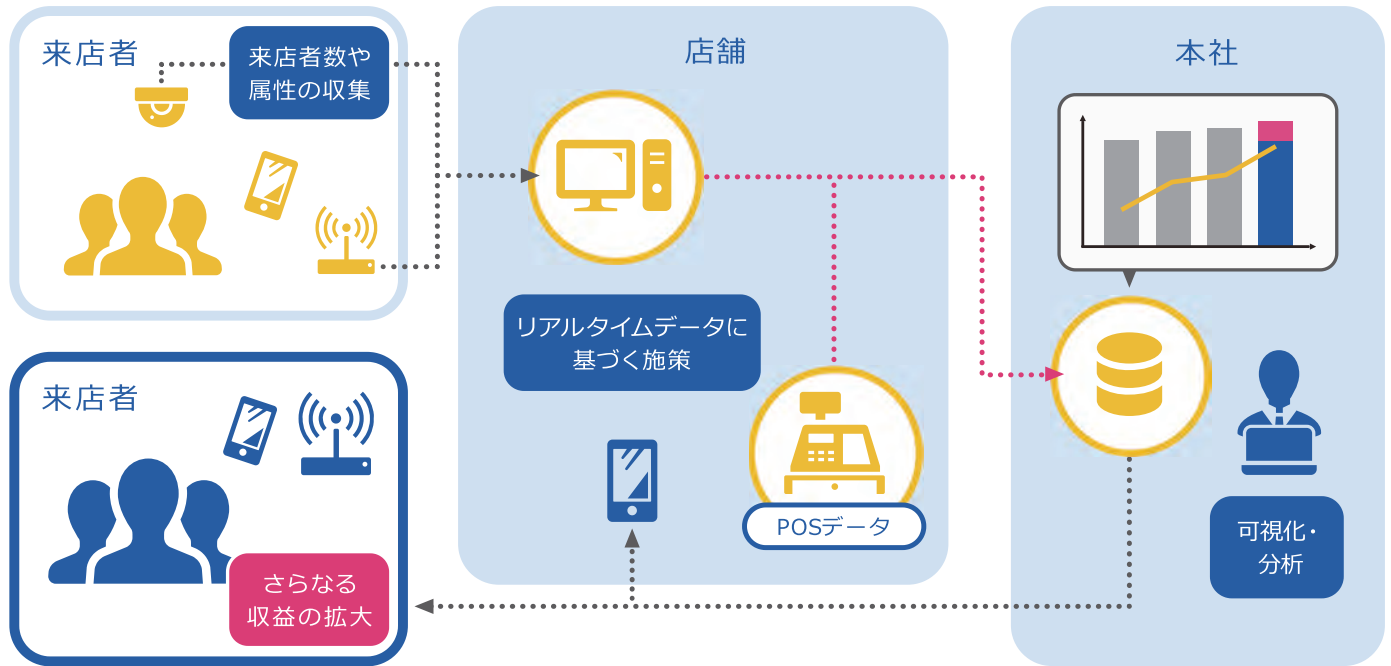
このように、利益“額”を高めるボリュームビジネスと、利益“率”を高めるバリュービジネスの双方を、2018年度も継続して拡大していく考えです。

## 中長期的な展望

パートナー事業では今後も、規模の大きいボリュームの部分で市場の知名度や信用度を上げつつ、より利益率の高いバリューのビジネスも拡大していきます。

その上で、既存のITビジネスにはとられない、ロボティクスやIoTといった先端技術をいち早く取り入れた、新たなビジネス形態の可能性を探っていきます。

### 流通・店舗向けソリューションの例



## 第3章 事業概況と成長戦略／役員インタビュー



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

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

### “所有”から“利用”へ ICT利活用への進化と、“匠”を生む人財育成

近年、お客様の要望は、ICT機器を所有することから、ICT利活用によるビジネスモデル改革や競争力向上を通じた、経営課題の解決へと大きく変化しています。そのような変化に応えられる人財育成に、ネットワンシステムズがどのように取り組んでいるのか。人財育成の考え方や方針についてご説明します。

#### ■ お客様の競争力向上を通じた、経営課題の解決

平川：私が主に担当している中央省庁、自治体、文教、医療、社会インフラといったパブリック事業や、エンタープライズ事業における金融領域のお客様は、ICTシステムの効率化や統合化、それにとまなうセキュリティの強化といった、付加価値サービスへのご要望が大きくなっています。そうした声にお応えするため、ICTの仮想化やクラウド化のサービスを提供することが非常に多くなってきました。実際に当社の事業の受注高における割合は、ICTを統合的に利活用するサービスのご提供が年々増加し、機器販売とほぼ同等になりつつあります。



パブリック、金融担当  
取締役 常務執行役員  
平川 慎二

竹下：当社のお客様、とくにエンタープライズ事業のお客様からは、ネットワークインテグレーションの力をご評価いただきました。その力をベースに、最近では仮想化基盤やクラウド基盤の構築といった総合的なICTの利活用サービスの力をご評価いただくようになっており、その部分が当社の現在の強みになっています。さらに、工場内の生産設備などをネットワークでつなぐことで生産性を高めるインダストリアルIoTの実需が拡大しつつあることも、大きな強みです。インダストリアルIoTについては、これまで信頼をいただいていた製造系のお客様と、かなり早い段階から対話を繰り返し、互いの知見を交換しながら事業の可能性を探ってきたことが、事業化の成功につながっています。今後もこうした濃密な対話が可能なお客様と事業化を進め、付加価値のあるサービスをさらに広げていきたいと考えています。

## □ 対話を通して付加価値を提案できる人財育成

平川：対話可能なお客様のご要望や解決すべき課題を把握し、利益率の高い付加価値サービスを提案していくことが、当社の重要な戦略です。そのためには、限られた人財をいかに有効に活用するかがカギとなるでしょう。

竹下：人財を有効に活用し、お客様との対話をより深めるためにも、時代の変化には敏感である必要もありますね。当社がグローバル市場への進出を成長戦略のひとつにしているのも、お客様が必要とされる可能性のあるサービスを先回りして事業化することで、対話力の強化につながるからです。さらにグローバル市場に進出することで、より魅力ある企業として有能な人財を獲得できる可能性も大きくなるはずですよ。



エンタープライズ、通信担当  
取締役 執行役員  
竹下 隆史

平川：人財の獲得とともに、既存の社員の人財育成も必要ではないでしょうか。そのために現在、お客様に新たなソリューションを提案できる社員の人財育成を推進しています。具体的にはロジカルシンキングを習慣づけることや、最新のテクノロジーを活用しビジネスモデルとして確立するための思考法を身につける教育です。社員一人一人がお客様のご要望に即した新たなビジネスモデルを模索していく中で、当社が提供可能な価値とは何かを理解できるようになります。さらに価値提供によって得られる利益、必要なリソース、不足しているものは何かといったことを考えるうちに、自然とロジカルシンキングも身につけてきます。当社ではこうした統合的なICTシステム提案をアーキテクチャアプローチと呼んでおり、それが可能な人財がこれからの当社の成長に寄与してくれるはずですよ。

竹下：統合サービスの提案において注力すべきことのひとつに、保守・運用のビジネスがあります。今後、当社がお客様の経営課題解決のお手伝いをしていくためには、日々のネットワークやセキュリティの監視を通じてビジネスの問題点を洗い出し、新たなサービスを提案することが必要だと考えています。保守・運用のサービスを増やすには、まずプロジェクトを統括できる人財を育成しなくてはなりません。幸い当社のエンジニアはネットワークについての技術が高い人間ばかりですので、情報がどのような形で流れているかを監視する状態監視への知見は高い。一方、セキュリティとは状態監視をする中でネットワーク上の異常を発見し、対処する技術です。したがって、当社の社員とは親和性が高く、セキュリティのプロフェッショナルを育てることはそう難しいことではないでしょう。

## □ ICT利活用をリードする“匠”の人財育成

平川：ある分野のプロフェッショナルを育成することは、社員のキャリアプランにとっても重要ですね。エンジニアであればAIやIoT、仮想化基盤の構築といったさまざまな分野があり、そのスペシャリストとして経験や知見を積んでいくことで、社内のグレードが上がっていく人事制度を整備していくつもりです。キャリアアップに必要な投資も惜しむつもりはないと、日ごろから社員にも伝えています。こうした投資こそ、当社が理想とする“匠”の人財育成に不可欠であると考えています。“匠”の人財とはなにもエンジニアだけではありません。お客様のビジネスモデルを考えられる営業スキルや、経営センスの育成、財務や経理における知見の蓄積といった、さまざまなキャリアを磨いていくことで、当社をより成長させてくれる“匠”が生まれてくるでしょう。



竹下：私にとって“匠”とは、影響力のある人財であると考えています。プロジェクトを成功させるためには、技術力はもちろん必要ですが、その技術がお客様の心を動かし、ビジネスにつながらなくては意味がありません。技術力とはあくまでのツールです。影響力を持つために必要なことは非常にシンプルで、まず絶対に約束は守ること、そして自分のタスクマネジメント、タイムマネジメントがきちりとしてできることです。そうした人財が増えることで、組織としての影響力も発揮できますし、個人の力も生きてきます。人財育成とは一朝一夕でできるものではなく、日々の業務に実直に向き合い、丁寧に業務をこなしていくというビジネスにおける基礎の基礎の部分を、時間をかけて育てる必要があるのではないのでしょうか。

平川：今後、さまざまなテクノロジーが進化する中で、当社が社会に貢献できるフィールドは飛躍的に広がっていくでしょう。“匠”の技と心をもつ当社の人財が、ICTの利活用を提供することを通して、さらに安心して安全な社会生活を実現できれば、社会の利益に資するだけでなく、自然と当社の成長にもつながっていくはずですよ。

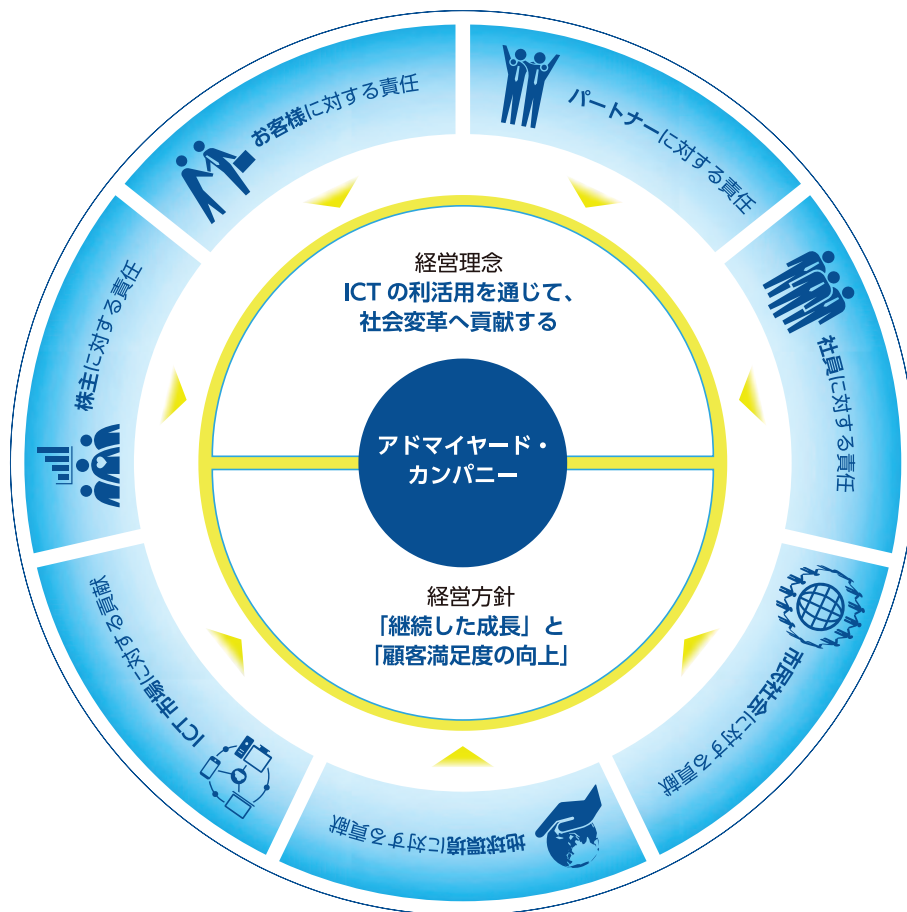


## 第4章 ネットワンのサステナビリティ

### 経営ビジョン

ネットワンシステムズは「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になること」を目指しています

「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」を目指しています。この経営ビジョンの実現のため、「継続した成長」と「顧客満足度の向上」を2つの柱として、グループ全ての経営資源を最適に活用してまいります。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・カンパニーになることができると考えており、私たちはお客様、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ず、ステークホルダーの皆さまから最高の評価をいただけるよう、熱意を持って不断の努力を続けてまいります。



## 第4章 ネットワンのサステナビリティ

### 事業を通じた社会貢献

ネットワンシステムズの事業は、「持続可能な社会への貢献」そのものです

#### 概要

#### ICT利活用事例集

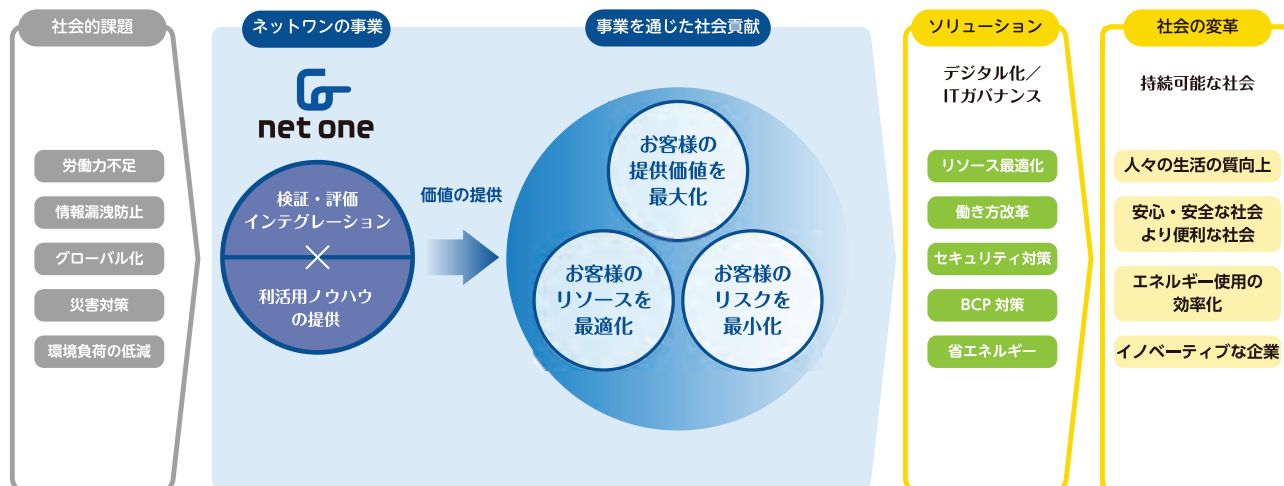
ICTの進化と利活用は、社会的課題の解決に寄与し、持続可能な社会に不可欠です。

ネットワンは、「ICTの利活用を通じて、社会変革へ貢献する」を経営理念として、民間企業や公的機関等のお客様に向けて、利活用ノウハウとともに先進的なICT基盤を提供しています。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力不足の解決、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多岐にわたります。

ネットワンの事業は、お客様の提供価値の最大化・リソースの最適化・リスクの最小化を通じて、お客様・社会のサステナビリティ向上に貢献します。持続可能な社会への貢献および、お客様の持続可能な成長を支援すること、それこそが、ネットワンのサステナビリティです。

#### 経営理念

### ICTの利活用を通じて、社会変革へ貢献する



## 第4章 ネットワンのサステナビリティ

## 事業を通じた社会貢献

「ネットワンのICT利活用」の成功例・失敗例をお客様に共有するユニークな取り組みを進めています

概要

ICT利活用事例集

ネットワンもひとつの事業会社として、お客様と同じ経営課題を抱えています。つまり、自社の課題を解決するためのICT利活用は、そのままお客様の課題解決にも大きな参考になります。

課題解決に成功すればモデルケースになり、たとえ失敗したとしてもお客様は同じ失敗を経験せずに済みます。

そこで、単に製品を販売するだけではなく、お客様よりもいち早く先端技術を導入・活用し、成功と失敗の双方から学んだ経験を、大きな付加価値としてお客様に共有しています。

このような、ネットワン自身の課題解決・サステナビリティ向上の取り組みが、お客様や社会のサステナビリティ向上にもつながっています。

## ネットワンのICT利活用

自社で課題解決策をモデルケース化 ▶ 最も効率的な手法をお客様に提供  
デジタル化 / IT ガバナンスの実現

net one

検証・評価  
インテグレーション  
×  
利活用ノウハウ  
の提供

リソース最適化

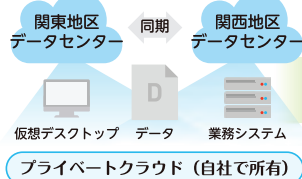
働き方改革

セキュリティ対策

BCP 対策

省エネルギー

## ICT利活用事例



ハイブリッドクラウド化

パブリッククラウド (サービスを利用)

クラウドシステム 用途に応じて、所有・利用を適切に使い分け

安全に接続して、ICT の利活用を加速

ワークスペース 働く場所や、使用する端末に依存しない



社内 (各オフィス)

コラボレーション



社外 (外出先・移動中・テレワーク)

### リソース最適化

・所有資産の効率化  
プライベートクラウド化やパブリッククラウドの活用

・人的資産の効率化  
どこでも同じ環境で業務・コラボレーションが可能

### 働き方改革

・ICT環境  
社外でも、業務システムやデータをフル活用

・柔軟な人事制度  
テレワークやフレックス等、制度面でも働き方改革をサポート

### セキュリティ対策

・ICT環境のリスク低減  
クラウド間を安全に接続し、不審な利用を検知して対処

・利用者環境のリスク低減  
PCやスマートフォンにはデータが残らず、紛失時の情報漏洩リスクを低減

### BCP対策

・ICT環境の事業継続  
片方のデータセンターが被災しても、システムやデータを継続して利用可能

・人的環境の事業継続  
オフィス被災や交通機関が混乱した時でもテレワークで支障なく業務の継続が可能

### 省エネルギー

・データセンターの消費電力低減  
仮想化技術による統合・集約によって、ICT機器の台数を削減

・出張・移動の削減  
ビデオ会議による遠隔地間（オフィス・自宅等）での円滑な対話

## 第4章 ネットワンのサステナビリティ

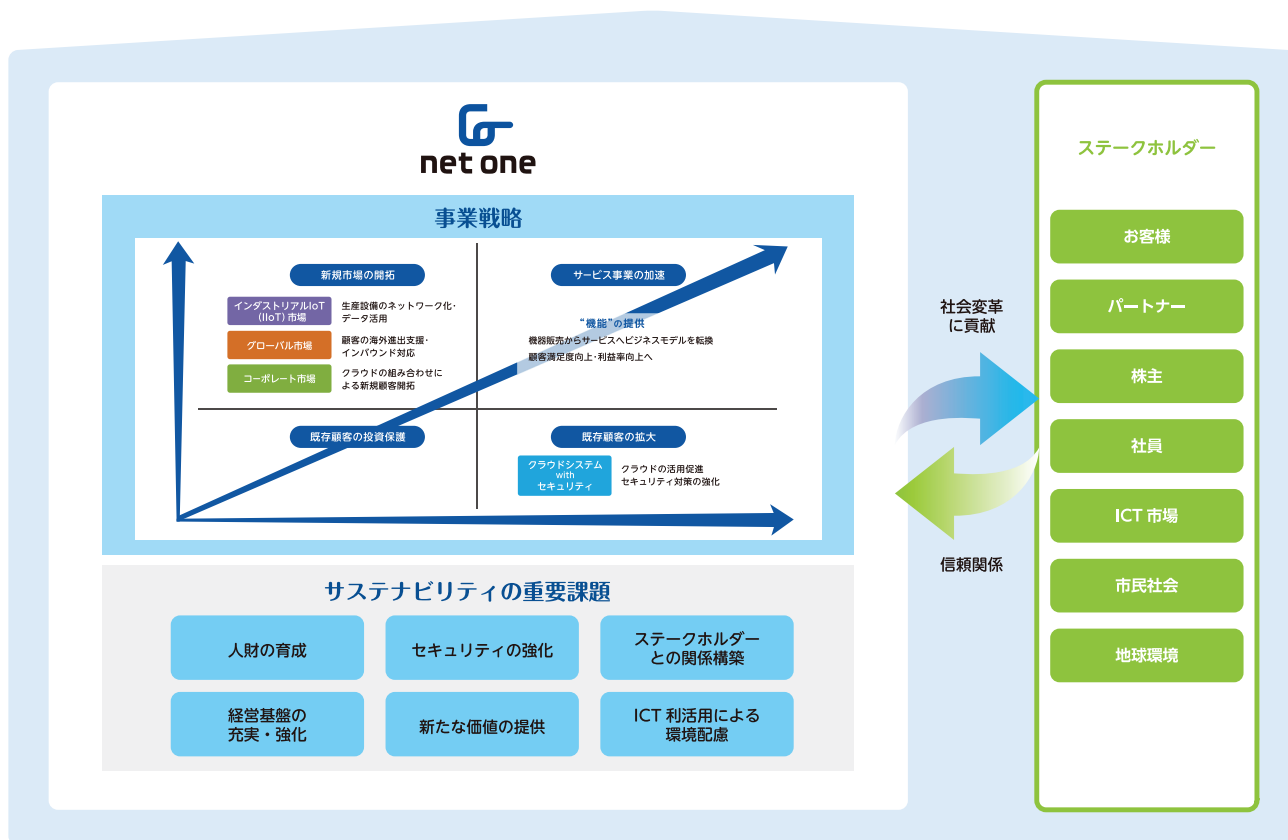
### ネットワンの重要課題

社会と共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・カンパニーになることを目指します

事業活動を行う上で社会と共に持続的に成長していくために、「人材の育成」「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」を優先的に取り組む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、あらゆる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。

### 社会と共に持続的に成長



## 第5章 コーポレート・ガバナンス／基本的な特徴

### 取締役（2018年6月14日現在）



(1)  
代表取締役会長 CEO 吉野 孝行

(2)  
代表取締役社長 COO 荒井 透

(3)  
取締役 執行役員 川口 貴久

(4)  
取締役 常務執行役員 平川 慎二

(5)  
取締役 執行役員 竹下 隆史

(6)  
取締役 執行役員 田中 拓也

(7)  
取締役 執行役員 片山 典久

(8)  
社外取締役 河上 邦雄

(9)  
社外取締役 今井 光雄

(10)  
社外取締役 西川 理恵子

(11)  
社外取締役 早野 龍五

---

## コーポレートガバナンスの考え方

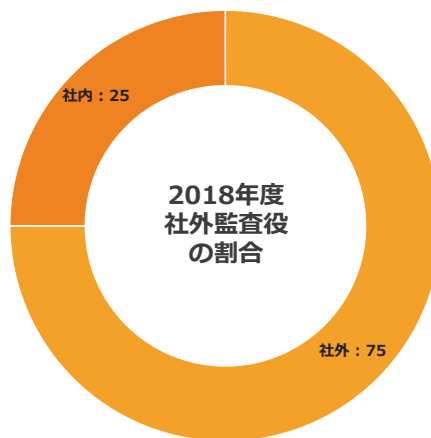
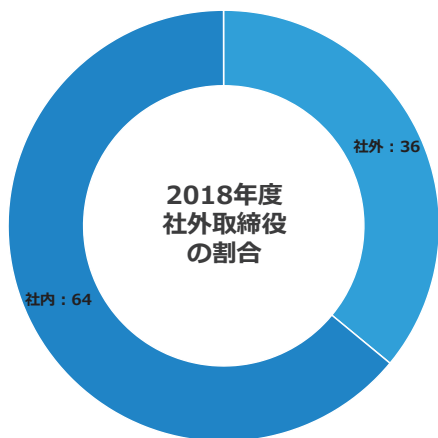
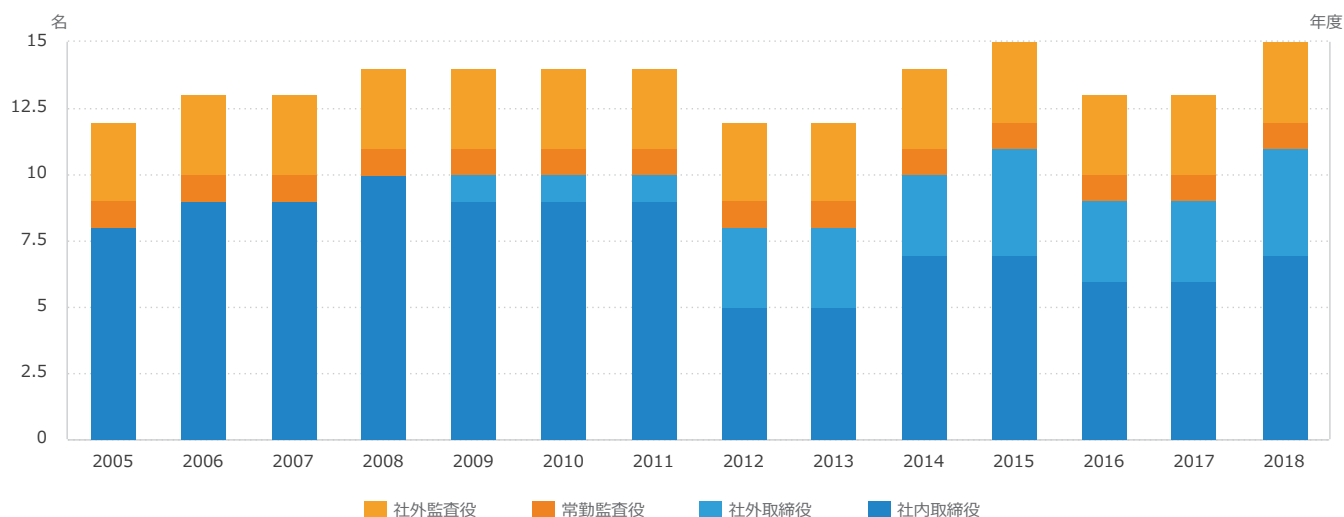
当社の経営ビジョンは、「すべてのステークホルダーから信頼され支持される企業（アドマイヤード・カンパニー）になること」です。お客様、パートナー、株主、社員への責任を果たし、ICT市場、市民社会、地球環境への貢献を怠らないことによってアドマイヤード・カンパニーになることが実現できると考えています。また、自己の判断ではなく第三者が認めてこそ真のアドマイヤード・カンパニーであると考え、ステークホルダーの皆様からアドマイヤード・カンパニーとして最高の評価をいただけるよう、不断の努力と研鑽を続けてまいります。

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・公正かつ迅速果断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めます。

## ガバナンス改革のあゆみ



- 社外取締役1名の選任 (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)

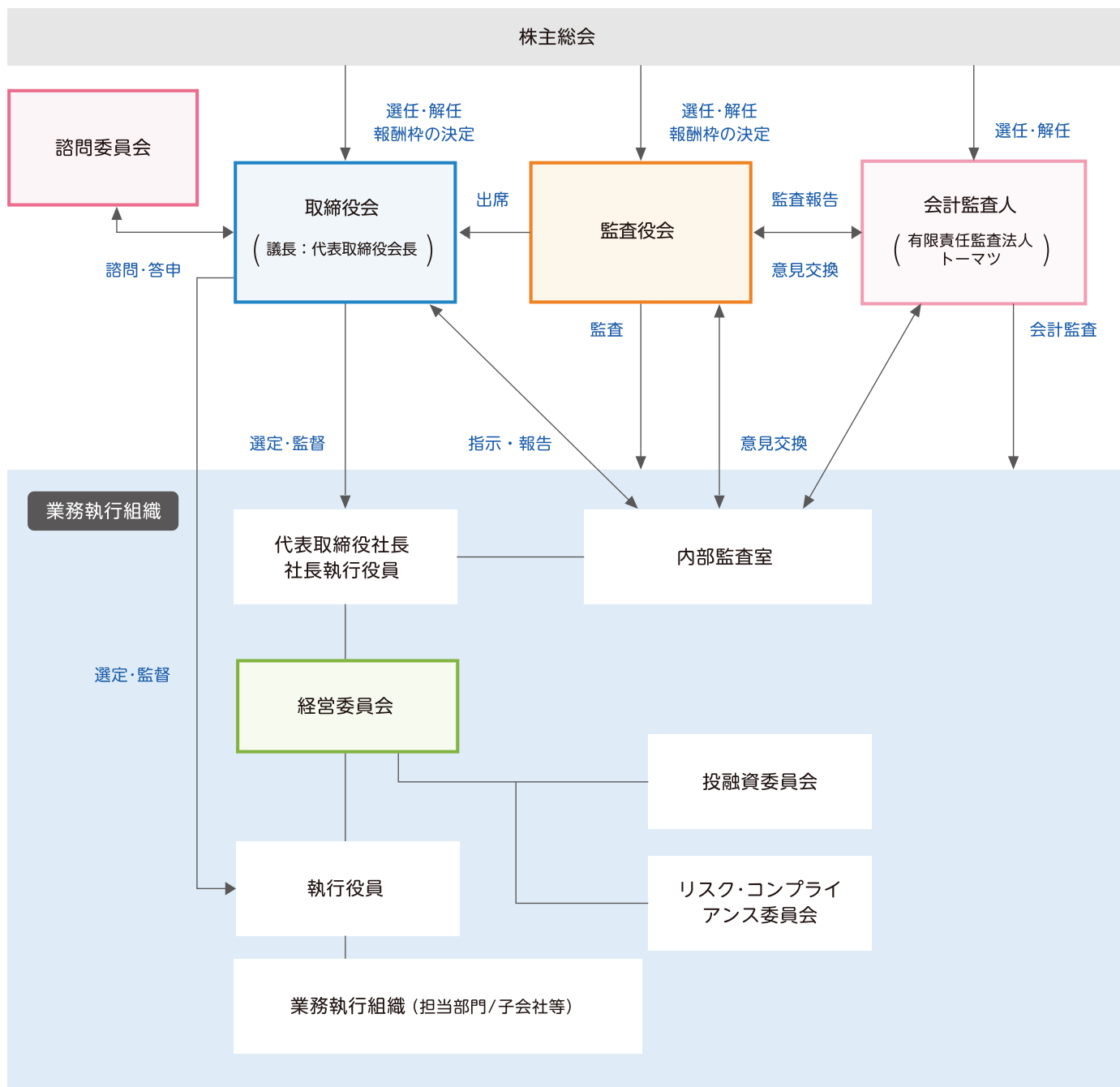




## 当社ガバナンスの特徴

機関設計の形態 監査役会設置会社	取締役の任期 1年	独立役員の数 7名
取締役の数 11名	社外取締役の数 4名	取締役会の開催回数 12回 <small>※2017年度実績</small>
監査役の数 4名	社外監査役の数 3名	監査役会の開催回数 13回 <small>※2017年度実績</small>
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

## ガバナンス体制



### 取締役会 (2017年度 12回開催)

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 (2017年度 3回開催)

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する。

### 監査役会 (2017年度 13回開催)

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。

### 経営委員会 (2017年度 22回開催)

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。

## 取締役会・監査役会・諮問委員会・経営委員会の構成

2018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 CEO		議長		○	○
荒井 透	代表取締役社長 COO	○	○		○	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	○	○			○
片山 典久	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

## 社外取締役の専門分野



経営 2名



学者 2名

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。

## 取締役会の開催状況

2017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	9/9	9/9	9/9	9/9	9/9	9/9	9/9	9/9	9/9	9/9	-
	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	4	6	12	3	2	-	4	1	2	3	3	8	48(4)
	報告事項	7	4	3	7	5	5	5	4	4	4	5	4	57(4.8)
所要時間	説明	60	65	15	50	40	45	70	30	65	60	60	60	620(52)
	質疑応答	40	10	0	40	30	45	30	5	50	5	10	35	300(25)

※上記の所要時間は概算です

※2017年度の実効性評価

- ・ 取締役会の実効性評価
- ・ 中期事業計画
- ・ 新人事制度
- ・ 株式会社エクシードの合併
- ・ ASIASOFT SOLUTIONS PTE. LTD.への出資(Phase2)

## 第5章

### コーポレート・ガバナンス／社外取締役メッセージ



▼ (1)  
河上 邦雄

▼ (2)  
今井 光雄

▼ (3)  
西川 理恵子

▼ (4)  
早野 龍五

## 社外取締役の紹介とメッセージ



社外取締役 **河上 邦雄**

若々しい気風を生かした  
最先端のICT技術を有する独立系インテグレーターとして、  
ボーダレスな事業展開に期待しています。

### プロフィール

株式会社関電工出身。情報通信事業分野の豊富な知見・経験及び取締役の経験を有する。2009年から当社社外取締役。

### □ 社外取締役を引き受けた理由

私が社外取締役に就任した2009年6月当時は、ガバナンスにおける社外取締役の重要性や認知度は、一般的にそれほど高くありませんでした。このままの状況が続けば、日本企業が国際的な機関投資家や一般株主の方々から信頼を得られず、将来の不安定要因になりかねない可能性もありました。そこで、社外取締役として会社の発展と株主価値向上の一助となればと、この職を引き受けた次第です。就任当時、社外取締役は私だけだったので、試行錯誤の連続であったことを覚えています。

### □ 社外取締役の役割について

私の考える社外取締役の役割は、投資家の保護、そして経営の健全性と透明性を促進し企業経営の正当性を浸透させ、持続的な成長の実現化に資することです。具体的には、①中期経営計画の策定と実施状況の監督、②コンプライアンスとリスクマネジメントのモニタリング、③サステナビリティの観点からのモニタリング、④サクセッションプランの策定、⑤経営者への助言、⑥利益相反事項のチェックなどが挙げられるでしょう。

### □ 新経営体制に対する期待

新経営体制となって日が浅いため、目に見える変化はこれからだと思いますが、役員の若返りにより、新鮮さ、意欲満々でポジティブに感じられます。もともと当社には、若々しい気風があり、最先端のICT技術を有する独立系インテグレーター、よい意味での上下コミュニケーションがフラット化している印象があります。今後は新経営体制の中で、原価意識の徹底、国際事業のさらなる展開、新事業分野の検討、人材の確保と教育研修体系の確立、という課題を克服する必要があるのではないのでしょうか。当社はICT分野の人財が多いので、その知識やノウハウがあれば近未来への挑戦、ボーダレスな事業展開が可能だと期待しています。



社外取締役 **今井 光雄**

**現在の路線を推進し、  
業界のリーダー的立場を確固たるものにすることが、  
当社の持続的な成長につながるはずです。**

**プロフィール**

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・経験及び企業経営者としての経験を有する。2012年から当社社外取締役。

**□ 社外取締役を引き受けた理由**

私が社外取締役に就任したのは、2012年6月のことでした。当時、当社は通信事業者向けに事業を伸ばす一方、ICT市場の将来を見据え、新しい技術に挑むために事業改革を進めていく必要がありました。そのような状況のなか、経営体質の強化、成長の土台づくりについて経営の監督という観点から働きかけ、企業価値のさらなる向上に向けたお手伝いができればと考えて引き受けました。

**□ 社外取締役の役割について**

近年、特に重要になっている「社外取締役に必要なもの」とは、まず多角的な視点を持つことです。株主からの目線、経営者からの目線、従業員からの目線というそれぞれに立場の異なる視点から、複合的で客観的に当社の現状を把握し、その上で言いにくいこともはっきりと中立の意見を述べるのが重要だと考えています。さらに、経営陣が業績を上げられるような経営を行っているか、そして、規範を逸脱するような事例はないかしっかりと把握することも必要でしょう。当社は非常にオープンで意見を言いやすく、社外取締役として責任を全うしやすい環境です。また、業界のリーダーとして常に新しい技術を取り入れて、業界をリードしていくという経営方針も評価しています。

**□ 新経営体制に対する期待**

今は新経営体制に移行したばかりであり、まだ目に見える変化は感じられないものの、若く活力のある新経営陣には、経営体制をいち早く軌道に乗せ、新しい方針、切り口で積極的に改革を進めてほしいと考えています。ICT業界は環境変化も激しく、厳しい経営判断が求められていますが、現在の路線を推進し、業界のリーダー的立場を確固たるものにすることが、当社の持続的な成長につながるはずです。



社外取締役 **西川 理恵子**

**自社の知見や経験を活かし、  
時代に必要とされる新たな事業を展開するDNAで  
日本だけでなくグローバルに必要とされる企業へ。**

**プロフィール**

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・経験を有する。2015年から当社社外取締役。

**重要な兼職の状況**

慶應義塾大学法学部教授

**□ 社外取締役を引き受けた理由**

私が2015年6月に社外取締役に就任する以前から、ネットワークシステムズは、現代において重要なITインフラの形成維持に貢献し、今後もハード、ソフトの両面で活躍できる企業という印象を抱いていました。社外取締役をお引き受けしたのも、私の国際取引法と英米法の知識や経験などを、当社で役立てていただけたらと考えたからです。また、そこで得られる知見を、将来の経営者の可能性を持つ学生に伝えたいとも思っています。

**□ 社外取締役の役割について**

社外取締役として必要なことは、株主の視点から経営に参加し、常に経営状態に注意を払うことです。それは、会社の利益や内部状況にとらわれない第三者的な観点で、経営担当が見逃がすかもしれない危険や問題に目を配ることも意味します。私の場合は、そこに法的な観点とグローバルな視点を加えたいと考えています。

当社の強みは、IT基盤の構成に関する知見と経験です。現在は、その強みを活かしたクラウド及びセキュリティ事業を、成長の柱とする方向へと経営の舵を切っています。自社の知見や経験を活かすことで、時代に必要とされる新事業を展開するDNAは大切にすべきです。そして、このようなDNAがあるからこそ、当社は事業を通じた社会貢献ができていないのではないのでしょうか。

**□ 新経営体制に対する期待**

この一年間の業績が物語るように、経営方針はよい方向に進んでおり、新体制になったことで、さらに拡充発展させようという意気込みを感じます。社会のIT化が進むほど、当社の重要性は増していきます。ネットワーク環境は他の技術の発展の基礎であり、ライフラインです。当社は、その強化につながる事業の展開が望まれています。そのために、日本のみならずグローバルに必要とされる事業を展開していくことが当社の課題であり、私が期待していることです。





社外取締役 **早野 龍五**

**新しいものや面白いものを貪欲に取り入れようとする社風、  
ビジネスチャンスにトライする文化は、  
今後の発展に不可欠です。**

#### プロフィール

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・経験及び各種団体における実務により培われた見識を持つ。  
2018年から当社社外取締役。

#### 重要な兼職の状況

公益財団法人放射線影響研究所評議員  
公益財団法人才能教育研究会（スズキ・メソード）代表理事  
株式会社ほぼ日サイエンスフェロー  
合同会社早野龍五事務所代表社員  
公益財団法人重田教育財団理事  
東京大学名誉教授  
一般社団法人国際物理オリンピック2022協会理事

## □ 社外取締役を引き受けた理由

1980年代前半、私が文部省高エネルギー物理学研究所のデータセンターでプロジェクトリーダーをしていた時に、コンピューターネットワークの構築に携わっていたこともあり、本業の物理学の世界とは別に、ネットワークの世界と当社の成長を設立当時から横目でウォッチしてきました。2018年6月に社外取締役をお引き受けしたのは、新しいものや面白いものを貪欲に取り入れる社風が、設立当時の30年前と変わらずに保たれていると感じられたからです。また、成功体験にとらわれず幅広い領域にアンテナを張り、ビジネスチャンスにトライする文化は、研究者としての私自身の経験と重なって感じられ、その文化を今後も継承するために貢献したいとも考えています。

## □ 社外取締役の役割について

人材をどのようにリクルートし育てていくか、才能をどのように見出して登用するか、そして、リーダーシップをどのように次世代に引き継いでいくかは、学術、ビジネスの世界に共通する重要課題です。社外取締役としての私の役割は、四半期ごとの数字や、ガバナンスに目を配ることはもちろん、優れた人材を登用する仕組みが適切に機能しているか、次世代のリーダーは育てているか、などの観点をしっかり持ちながら経営に参画していくことです。

## □ 新経営体制に対する期待

流行の移り変わりが激しいネットワーク業界の中で、当社の経営トップは、コアにすべき事業やより高い利益率を実現する事業の選定をしっかりと行っています。ネットワーク黎明期とは異なり、最近ではハードウェアとソフトウェアは別世界のものだと認識している若い世代が増えてきたように見受けられますが、当社にはその双方に通じた人材を育成できる風土が存在します。そのような人材を育てることが、当社が推進するSD-HCIの発展には不可欠となるでしょう。

ネットワーク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