

Annual Report 2021  
ネットワークシステムズ株式会社

つなぐ∟むすぶ∟かわる



**net one**

# 目次

ハイライト	1
Profile 数字で見るネットワン	6
社長メッセージ	7
第1章 価値創造	
ネットワンのあゆみ	15
価値創造ストーリーの全体像	16
ネットワンの価値創造	17
ネットワンの創出価値	19
ネットワンの強みと非財務資本	22
持続的成長に向けて	25
第2章 成長戦略	
2019-2021年度 中期事業計画の概要	26
2019-2021年度 中期事業計画の進展	27
中期事業計画の達成に向けた取り組み	29
取締役 CMO メッセージ	31
第3章 サステナビリティ	
基本的な考え方	36
ステークホルダー・エンゲージメント	37
サステナビリティの重要課題	40
社外取締役座談会	93
監査役メッセージ	98
第4章 事業概況	
事業本部管掌取締役メッセージ	107
事業の概況	112
データ編	
用語集	127

## 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。

## ハイライト 理念体系

# ICTの利活用を通じて、社会変革へ貢献する

### 社会の変革のために、自ら変革を遂げる

企業理念は、ネットワンシステムズの不変の存在意義です。

創業から現在に至るまでの約30年の間にICT技術は飛躍的な進歩を遂げ、私たちに求められるソリューション、提供すべき価値も日々変化しています。

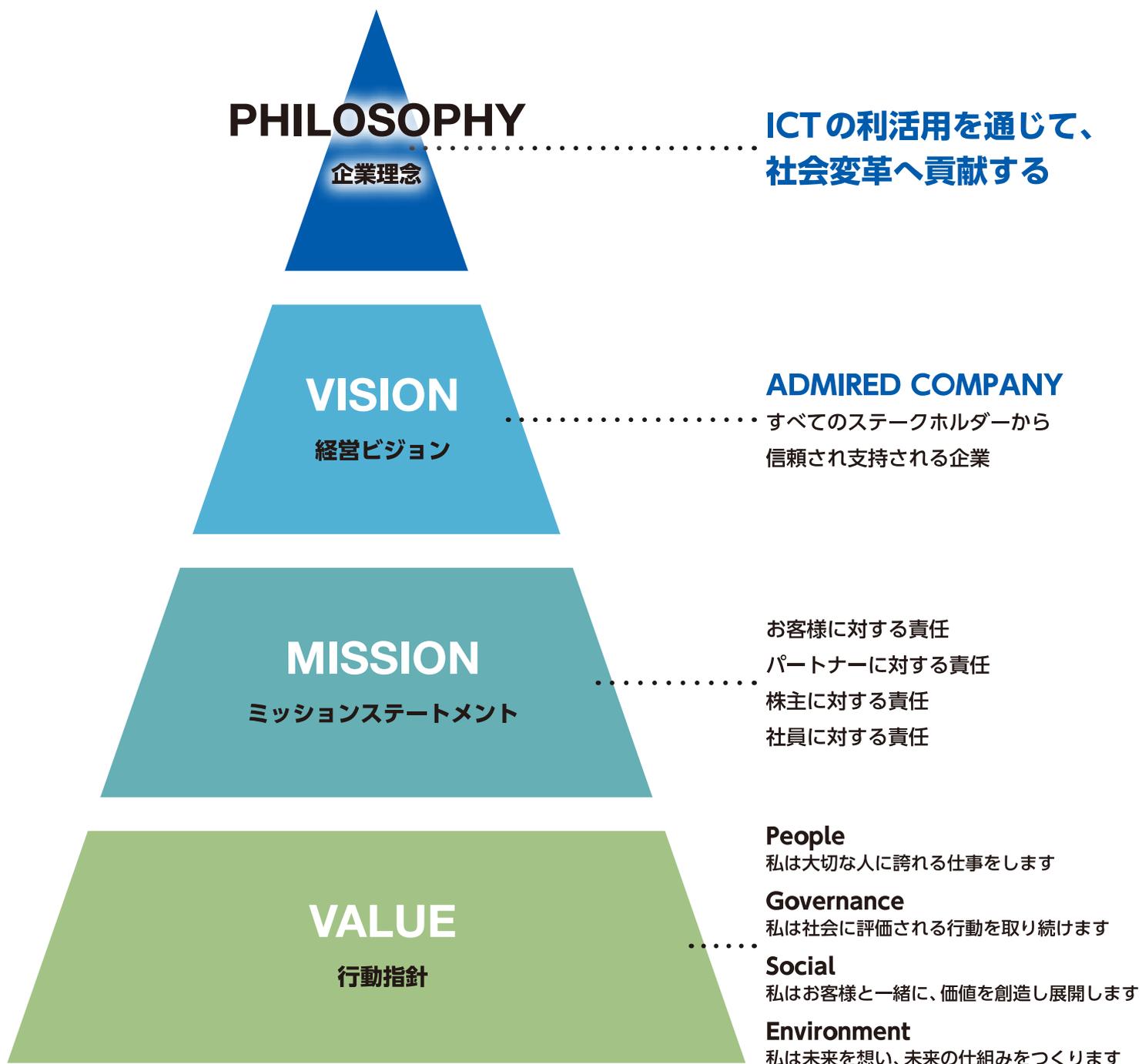
その変化に対応し、企業理念を実現すべく、理念体系を策定しました。

不変の理念と確固たるビジョン、そしてICT利活用の「匠の技と心」によって新たな価値を提供できる企業へと自ら変革を遂げることで、よりよい次世代社会への変革に貢献していきます。



### 匠の技と心

私たちネットワンは、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。



## ハイライト ビジネスモデル

### 「つなぐ」「むすぶ」「かわる」

#### 独自の価値創出でカスタマーサクセスを実現

ネットワンシステムズは創業以来、「つなぐ」「むすぶ」「かわる」を掲げて、ネットワークのプロフェッショナルからICTインフラのプロフェッショナルへと業態を拡張させてきました。

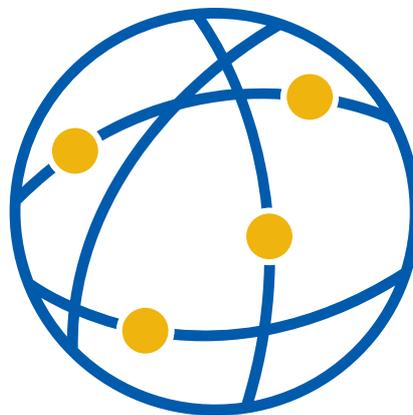
今、本格的なクラウドインフラ利活用の時代を迎え、高度化するお客様課題・ニーズに対応するべく、次なるステージに向けて歩んでいます。

人財、知財などのユニークな資産を活用した、カスタマーサクセス視点でのライフサイクルサービスによって、お客様にとっての価値を最大化する「統合サービス事業」を推進しています。

私たちが目指すのは、お客様と共創した新たな価値を、お客様のさらに先のお客様にまで波及させていくことで社会を変える「統合サービスリーディングカンパニー」です。

### ネットワークで つなぐ

確かなネットワーク技術でつなぎ、  
情報を行き渡らせる



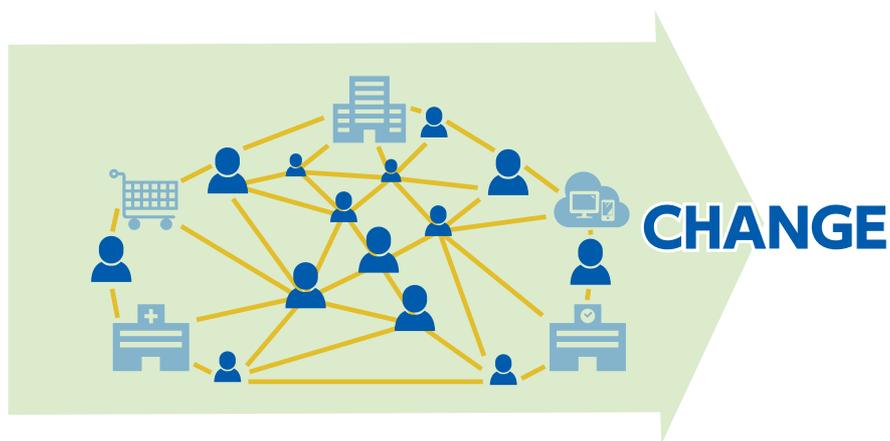
## 情報で むすぶ

情報で関係がむすばれ、  
新たな価値が生まれる



## 社会が かわる

人と人、人と社会を  
むすぶことで、  
社会全体がかわる



## ハイライト サステナビリティ

### ADMIRE COMPANY

#### 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

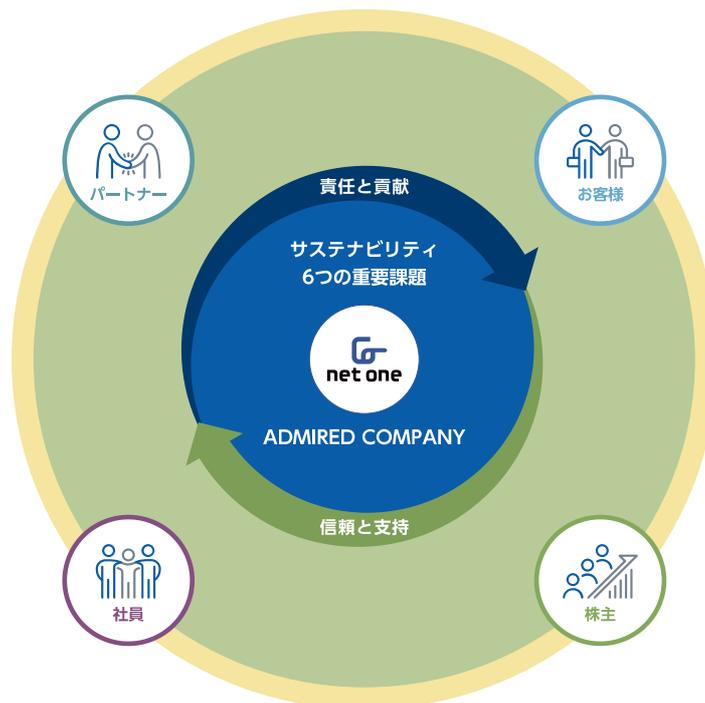
ネットワークシステムズを支える、すべてのステークホルダーへの貢献と責任を果たさずして、ビジョンに掲げている「アドマイヤード・カンパニー」にはなりません。

ソリューションやサービスによって、お客様のさまざまな課題を解決し、お客様の成功に貢献することを通じて、社会と共に持続的に成長していくこと。

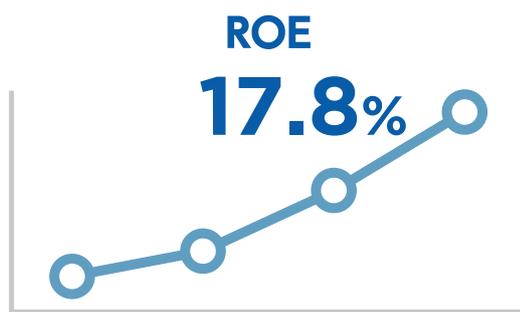
また、自社や社会、地球環境を取り巻くさまざまなリスクに対応し、持続可能性を維持していくこと。

こうした機会とリスクの観点で踏まえ、私たちはサステナビリティの6つの重要課題を定めています。

重要課題と向き合い、真摯に取り組んでいくことで、ステークホルダーからの信頼と支持を獲得し、真の「アドマイヤード・カンパニー」となるべく、不断の努力を続けていきます。



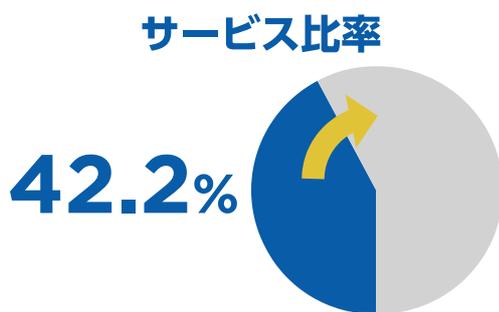
## Profile 数字で見るネットワン



高水準の資本効率を維持



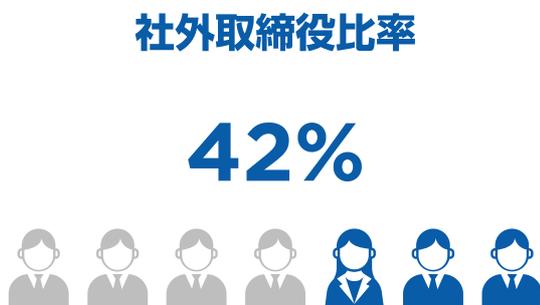
ビジネスの高付加価値化と  
生産性改善



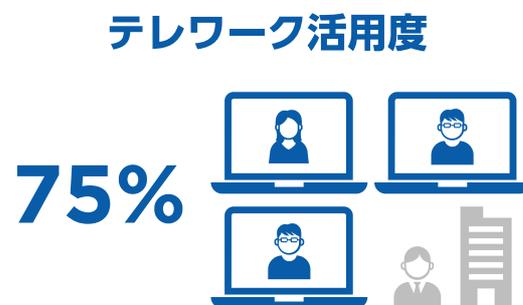
「統合サービス事業」を推進



前期比 1.8pt 上昇で  
過去最高値を記録



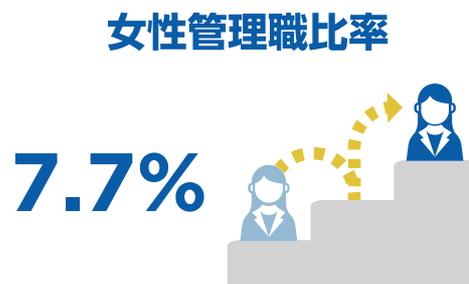
ガバナンス強化に向けて  
機構改革を実施



ワークスタイル変革で生産性を向上



育児も仕事もいきいきと  
取り組める職場



女性が継続的に活躍できる  
環境・風土を整備

## 社長メッセージ



ガバナンス強化と事業成長を  
両輪で推進し  
継続的に企業価値を  
向上させる基盤固めを行います

代表取締役 社長執行役員  
竹下 隆史

### 新体制の発足

## 新経営体制により 真に実効性のある内部統制システムを構築します

2021年4月1日より、代表取締役 社長執行役員に就任いたしました。

納品実体のない取引及び過去の不正事案が発覚したことから、当社では外部有識者による調査も含めて徹底した原因の分析を行いました。その過程で見えてきたのは、内部統制システムの脆弱性でした。業務の実効性、財務の信頼性、コンプライアンスをはじめとする当社の課題を再認識し、真に実効性のある内部統制システムを早急に構築するべく、2021年度より経営体制を一新いたしました。諮問委員会での議論を経て代表取締役に選任された理由としては、私が当社の第一期生として「生え抜き」であり、技術、サービス、営業、管理などを横断的に経験してきたことが挙げられます。当社の歴史や各組織の課題を把握していることが、改革を進める上でプラスに寄与すると判断されました。また、2020年より取締役 執行役員 管理本部長として再発防止策の実行・浸透をリードしていたこと、さらに前社長が推し進めていたサクセッションプラン（後継者計画）の対象メンバーであったことから選任に至りました。加えて、企業風土改革を遂行する上で欠かせない社員との対話において、多くの社員と率直に会話ができる人間関係の構築を続けてきたことも、理由の一つだと認識しています。

私の使命は、ガバナンス強化と事業成長を両輪で推進するための基盤構築です。この両輪が揃ってこそ、企業への信頼が醸成されていくものと考えます。2021年度は現在の中期事業計画（以下、中計）を完遂しつつ、ガバナンス強化に向けた新たな施策に着手していきます。この1年で、当社の課題把握と向かうべき方向を判断した上で次期中計を策定し、初年度よりスピード感を持って計画を実行してまいります。

## 新社長としてのミッション

# リーダーシップ及び社員との対話による 「ガバナンス・企業文化改革」と「継続した成長」の両立

### ガバナンス・企業文化改革

#### ■ガバナンス改革

取締役会：マネジメント型からモニタリング型へ

内部統制システム：実効性のある「3線」整備

三様監査：項目・体制・連携の強化

#### ■企業文化改革

誠実性と倫理観、トップメッセージ、人財育成、

優秀な若手の登用、新しい行動規範・価値観

### 継続した成長

#### ■現中期事業計画の達成

統合サービス事業の加速

#### ■次期中期事業計画の策定・達成

市場機会を捉えた継続成長

相互作用

企業価値の向上

# 社長メッセージ

## 事業環境と中期事業計画の進捗

### お客様のニーズや認識の変化を確実に捕捉し 統合サービス事業を軸とする価値提供を推進します

#### <中期事業計画 2020年度総括>

2020年度の全体業績は好調に推移しましたが、新型コロナウイルス感染症の影響から、ヘルスケア市場とスマートファクトリー市場が低調となりました。2021年度もヘルスケア市場は現在の状態が続くと予測していますが、スマートファクトリー市場の投資意欲は確実に回復しており、計画達成を見込んでいます。パブリック市場では、教育委員会を中心としたGIGAスクール構想の対応を行い、2021年度は自治体を中心に次期セキュリティクラウドや強靱化に向けたシステムのリニューアルが発生します。加えて、リモート活用をはじめとする利便性向上への需要も高まっています。

新モデルのMSP（マネージド・サービス・プロバイダ）への支援では、パートナー同士がそれぞれの強みを生かして共創する基盤が整ってきています。当社の知財も含め、各社のコラボレーションから生み出す新たなサービスは日本全体のデジタル化に寄与することができ、同時に当社のマーケットシェア拡大につながるものと期待しています。またリファービッシュメント（再生品）モデルも、徐々に認知度が高まっています。今後は当社のメンテナンスサービスを付加して展開する商材を増やしなが、市場競争力をさらに高めていきます。継続した高付加価値ビジネスの加速及び生産性の改善によって、営業利益、営業利益率の面で中計を達成する見通しです。

#### 中期経営指標



#### <事業機会とリスク>

現在、多くのお客様のニーズは、ゼロからシステムを構築することにはありません。今あるICT基盤を生かし、いかにして最適化を進めるかという点に真のニーズが存在します。また昨今のデジタル化の進展により、お客様はICT関連の支出をコストでなく投資と捉えるようになってきました。これらのニーズやお客様の意識の変化に、当社の事業機会が存在しています。局所的な部分最適の改善で完結することなく、全社的なICT投資計画の立案から実際のシステム構築・運用までを全体最適の観点で担う当社の統合サービス事業は、市場ニーズを的確に捉えたビジネスモデルだと言えます。

この機会を確実に当社の成長へとつなげるには、人的リソースの拡充が不可欠です。特に、エンジニアのサービスへのシフトは早急に行うなければなりません。高い技術力を礎にお客様の課題を解決へと導く、言い換えれば、技術をサービスへと昇華させる応用力・編集力の獲得は大きな課題です。高まる事業機会を逃さぬよう採用により注力し、カスタマーサクセス視点を持つネットワークならではの人財を、質と量の両面から充実させていきます。

# 社長メッセージ

## ガバナンス・企業文化改革

### 外部からの提言に加えて当社独自の施策に取り組むことで 信頼の回復、再醸成を図ります

#### <外部調査委員会による提言への施策>

現在の当社にとって最大のリスクは、ステークホルダーの皆様から信頼していただけなくなることです。このリスクを回避し、さらに信頼の再醸成を図るべく、外部調査委員会より提言をいただいた再発防止策について、以下の施策を実行しています。

#### • ガバナンス

内部統制の形骸化を防ぐべく、内部統制の最上位規程「内部統制システムに関する基本方針」を一部改定した上で、関連する各規程の見直しを進めています。同時に社員へのメッセージ発信や、社員と経営陣との双方向コミュニケーションによって、全社的な内部統制への理解・浸透を進めています。

取締役会は、従来のマネジメント型から管理・監督に特化するモニタリング型へと役割を変えていきます。この実現には、社外取締役との連携が重要な鍵になります。タイムリーな情報共有や取締役同士の意見交換、執行役員との対話など、質の高い連携に向けた方法論を社外取締役と共に議論しています。将来的には社外取締役比率を50%とし、各会議体の議長も社外取締役に務めていただくことで、牽制力のあるコーポレートガバナンス体制を構築する考えです。

#### • 業務執行体制

管理・監督と執行機能を分離して責任の明確化を図るべく、全本部に取締役を兼任しない執行役員を配しました。また当社として初めて、ディフェンスラインの目的に応じた組織編成を行っています（[内部統制強化協議会の設置](#)）。

第1ラインを健全な営業体制、第2ラインを健全な牽制、支援、監督体制とし、それぞれの役割を確実に実行していきます。

#### • 三様監査

第3ラインも大きく改革しています。内部監査は、従来のプロセス監査から組織監査に変更するとともに、監査結果を全社員と共有します。同時に、外部有識者の助言をいただきながら、当社における内部監査室のあり方そのものの改革も進めています。営業や技術経験者、執行役員も含む組織構成とし、最終的には内部監査室やリスク管理室での業務を、キャリアパスの一環としていく計画です。

監査役には新たに、常駐の社外監査役として公認会計士の方に就いていただきました。これまでの業務系監査に会計目線を加えることで、財務情報の信頼性を担保していきます。また会計監査人も変更しており、監査時だけでなく、日常的に経営層や現場とコミュニケーションをとりながら監査を行っていただける点を重視し、選定しました。

#### • 企業文化改革

2020年度より企業文化の改革を推し進めており、具体的には経営理念を企業理念に改め、また行動指針を新たなものにしました。加えて、全社員が行動指針に基づいた行動宣言をし、そのレビューも行っています。これらの施策を一過性の取り組みで終わらせないためには、ビジョンや行動指針に沿った行動を評価する人事制度が必要です。現在、外部視点も含めたアセスメントを実施しており、過去に遡って、人事制度の目的と結果についての客観的な検証を行っていただいています。これらの結果を踏まえた各種制度改革とビジョン浸透を柱に、双方向コミュニケーションも充実させながら、当社の新たな企業文化を醸成していきます。

## 社長メッセージ

### <調査報告を踏まえた独自社内改革>

不正が発生する背景には、正当化、動機、機会という「トライアングル」が存在すると言われており、今回の事案にも当てはまります。このトライアングルから脱却すべく、外部調査委員会からの提言に加え、当社独自の観点から社内改革も実施していきます。

不正の正当化を排除するには、経営トップの行動、姿勢、直接的なメッセージを通して、「自らを律する」ことを伝え続けることが必要です。これにより社員の自律を促し、わずかなイレギュラーについてもNoと言える組織風土を醸成していきます。動機面では、投資家の皆様から業績を重視しすぎていたのではないかとのご指摘を多くいただきました。当社の人事制度や目標設定の基本は行動重視ですが、インセンティブ制度があることも事実です。これが一部の組織において、悪循環を生んでいたことが判明しました。一方ではリソースを見極めながら着実な成長を目指す部署もあり、全社的なベクトルの不統一を実感しています。不正の機会に関しては、イリーガルな処理に対し周囲の牽制機能が弱かったという側面があります。また法令遵守の意識は高いものの、業務規程と法令を結びつけて考える力の弱さも浮き彫りになりました。

改めて、2020年3月に開示した再発防止策は、原因と結果の関係の追究が足りなかったと感じています。なぜこうなったのか、なぜいけないのか、なぜやらなければならないのか、ということへの言及がなく、現場としては突然大きなルールが言い渡される状況でした。このような方法では、業務の進めにくさに起因するイレギュラーが生まれる可能性もあります。そこで2021年4月より、改めて社員との率直な対話の時間を設けています。遵守すべき絶対的なルールを変えることはありませんが、業務を円滑にするための細部調整を図るとともに、ルール遵守に必要な信頼関係の強化、企業風土の醸成に努めています。社員を縛りつけるのではなく、柔軟で真に実効性のあるルールを構築し、適時適切な運用を行っていきます。これらの改革については、その進捗状況を継続的に公表していきます。

# 社長メッセージ

## サステナビリティ

### 事業特性を踏まえた価値創造ストーリーを描き 持続可能な社会に貢献していきます

#### <社会課題の解決に向けて>

次期中計では、重要課題を改めて点検しつつ、社会課題の解決に向けた当社としての道筋、ゴール、メッセージを発信していきます。例えば、当社の事業と気候変動は一見大きな関係がないように思えますが、仮想化技術によってお客様の省電力が可能になります。技術やソリューションを通じてお客様の課題解決に寄与する、ひいてはそれが社会全体への貢献につながる。これが、当社が描く貢献の形の一つです。現在、仮想化技術による電力消費量の検証を実施しており、将来的にお客様への提案に活用していく考えです。サービスや機能のご提供だけでなく、社会課題の解決に向けて、お客様と共に歩むことができるパートナーとして、ネットワンの新たな価値を創出していきます。

#### <人的資本の拡充>

人財は、当社にとって重要な資本の一つです。働き方改革や能力育成など、さまざまな側面から資本強化に取り組んでいます。

##### • 人財育成

新たな人財育成戦略では、コンプライアンスや会計に関する教育プログラムを充実させています。これまでは現場の業務に関連するプログラムに重きが置かれていましたが、ガバナンス強化と事業成長の両立を図っていくには、人財育成の考え方を根幹から変える必要があります。今後はさらに、昇進の条件にガバナンスや内部統制、コンプライアンスへの理解度も含めていく計画です。また、新卒社員に数年単位でベーシックスキルを習得させるなど、長期スパンで教育への投資も行っていきます。彼らが中間管理職となる10年目以降、会計やガバナンスに関する共通言語を持ちながら、事業成長につながるコラボレーションを生むことを期待しています。長期視点での教育は、当社の事業基盤強化に向けた大きな施策の一つです。

##### • 目標・評価制度

2020年度からは、目標設定における期待・役割を明確に共有する施策として、ジョブ・ディスクリプションを導入しています。グレードに応じたスキル・知識を可視化したことで、自律的なキャリアパスも描けるようになりました。現在は、組織の特性に応じて差が生じている期待・役割のレベル調整を図りながら、社員にとって納得感があり、かつ公平性を担保できる評価制度の構築を進めています。加えて、全く新しい評価軸の導入も視野に入れていきます。当社が次のステージに進むためには、現在お客様から高く評価されている課題対応力だけでは不十分になると考えています。これからは「事後の対処」だけでなく、「いかに未然に防止するか」に思考をシフトさせていくことが重要です。日々進化するテクノロジーの中で、事前の問題発見力も重視し、当社の人財戦略に組み込んでいきます。

##### • 働き方改革

働き方改革はツール・制度ともに充実させましたが、アナログとデジタルの融合という面ではさらなる改良の余地があります。またリモートワークが加速する中での労務管理は、社会的な課題だと認識しています。「働いた時間＝オフィスでの拘束時間」ではなくなっている現代日本において、最適な労務管理とはどのようなものなのか。企業風土の醸成や社員の心理的安全性の担保に不可欠なコミュニケーションは、どのようにとっていくべきなのか。これらの課題解決はお客様からも強く求められており、当社としての最適解を模索しながら、継続したリファレンス（参照事例化）を実施していきます。

# 社長メッセージ

## 財務・投資戦略

### 適切な資本政策を通じた成長により 株主様、社員、社会への還元を実現します

2021年5月、新しい資本政策を発表しました。連結配当性向の目線を30%以上から40%に引き上げ、株主還元のさらなる充実と内部留保の用途の明確化を図ることを打ち出しています。

次期中計でも継続的な成長を実現していくために、当社がサービスシフトを進める上でのオペレーションコストを検証します。これまでの当社は設備やR&Dへの投資が多くありませんでしたが、今後クラウド化が加速し、お客様も設備を持たなくなる中では、当社として何らかの設備を持つことで、サービスを提供していく必要があると考えています。ガバナンスの問題により企業価値を著しく損なった当社としては、再び企業価値を高めるための施策に積極的に投資し、環境変化に即応していきます。KPIとしては、現中計同様ROEを経営指標にするとともに、投資家の皆様からも提言を多くいただいているEPS等を検討しています。

また、適切な資本政策による事業成長と企業価値向上を両軸で推進するべく、新たに最高財務責任者（CFO）を任命しました。財務面に強みを持つとともに、再発防止策を推進してきた経験からガバナンス面の知見もあるCFOのもとに情報を集め、財務戦略を検討・推進することで、当社のあるべき姿に向けて歩みを進めていきます。

これらの背景にある基本的な考えは、3つの還元です。当社の目指す姿や戦略、事業に賛同し、応援していただける株主様への還元、成長機会の提供をはじめとする社員への還元、そして社会への還元。これらを通じて、ステークホルダーの皆様と共に成長し、豊かになることを目指します。

# 社長メッセージ

## 中長期ビジョン

### 目利きのプロ集団として地力を養いながら 安定して成長を続ける事業体へと変革を図ります

当社のパーパス（企業としての存在意義）は、目利きのプロ集団が自らリファレンスを繰り返しながら編み出したICT利活用提案を通じて、社会変革に資することです。これは技術部門に限らず、すべての部門の社員が担うべき当社の存在価値です。営業であれば、お客様のニーズを満たしながらコストを最適化することへの目利き、管理部門であれば、自らの業務特性を生かして積極的にリファレンスを推進するための目利きなど、当社で働くすべての社員が目利きのプロ＝「匠」であるべきだと私は考えています。

目利き力の研鑽によって利益を上げながら、信頼いただけるガバナンス体制を構築する。これにより、着実な成長を維持する基盤を作り上げる。これが現時点での、当社の中長期ビジョンです。よい時も悪い時もある、というような不安定な基盤でなく、安定した増収増益を実現し、企業価値を向上させ続けることができる事業体へと変革を図っていきます。この1年は今までの歴史を遡り、どのような戦略に対しどのような結果が出たのかを徹底的に検証、可視化していきます。その上で、次期中計では当社の地力を確固たるものにする戦略を立案し、今後の成長に向けた道筋をつけていく決意です。これからのネットワンにご期待ください。

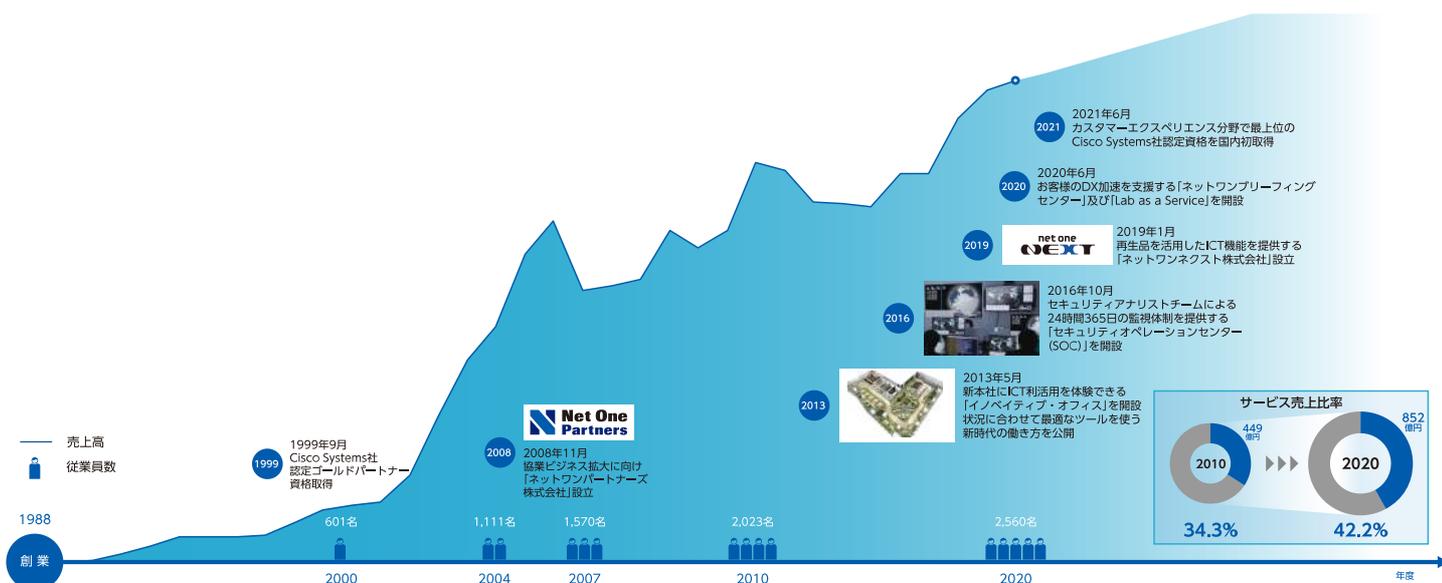


# 第1章 価値創造

## ネットワンのあゆみ

創業以来、ネットワークを中核技術にICTの進化とお客様の変化に対応し事業領域を拡大させながら、提供価値を高めています

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。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。



時代の変化	情報システムの利用拡大			インターネットの普及		ICTシステムの効率化			
お客様の要望	拠点間の情報共有			通信速度の向上		ICTの利活用			
事業領域の変化	1988~	1992~	1995~	2008~	2011~	2016~			
	相互接続	ネットワークシステム	インターネット	仮想化	クラウド&セキュリティ	デジタル化			
	それまでコンピュータ・ネットワークは、各社独自の仕様でのみ接続していた。ネットワンは独自の機器、通信ソフト開発能力、人材を備えたことにより、仕様・メーカーを問わない相互接続を実現した。	大手民間企業や研究所・大学を中心に、コンピュータ同士の接続など、敷地内で限られた通信を行うためのネットワーク機器の販売・設計・保守サービス提供を開始。	インターネットの急速な普及に伴い、ネットワーク機器の販売、設計、構築、保守が増加。それに伴って従来の大手民間企業と大学に加え、通信事業者及び官公庁に向けたネットワーク構築ビジネスへと事業領域の拡大を図る。	効率化を追求する新たな技術として仮想化に着目。ICT資産の有効活用、容量追加の柔軟性、省電力化など、さまざまなメリットを持つ仮想化技術の特性を生かし、大手民間企業や官公庁、自治体に向けた事業拡大を目指す。	ネットワークのノウハウを生かすことで、顧客企業のサーバやクラウド基盤の構築に至るまでトータルソリューションを提供する事業スタイルへと転換を図る。ネットワークを介した情報漏洩などセキュリティ対策にも注力し始めた。	ICTの利活用が急拡大し、事業変革の中核を担う存在へと変化してきた。あらゆるモノ・コトを安全に「つなぐ」ネットワーク技術の重要度の高まりを受けて新たな付加価値を創出するとともに、事業領域は現在も拡大し続けている。			
提供価値の変化				機器販売	保守・運用	システム最適化			
				戦略支援					

## 第1章 価値創造

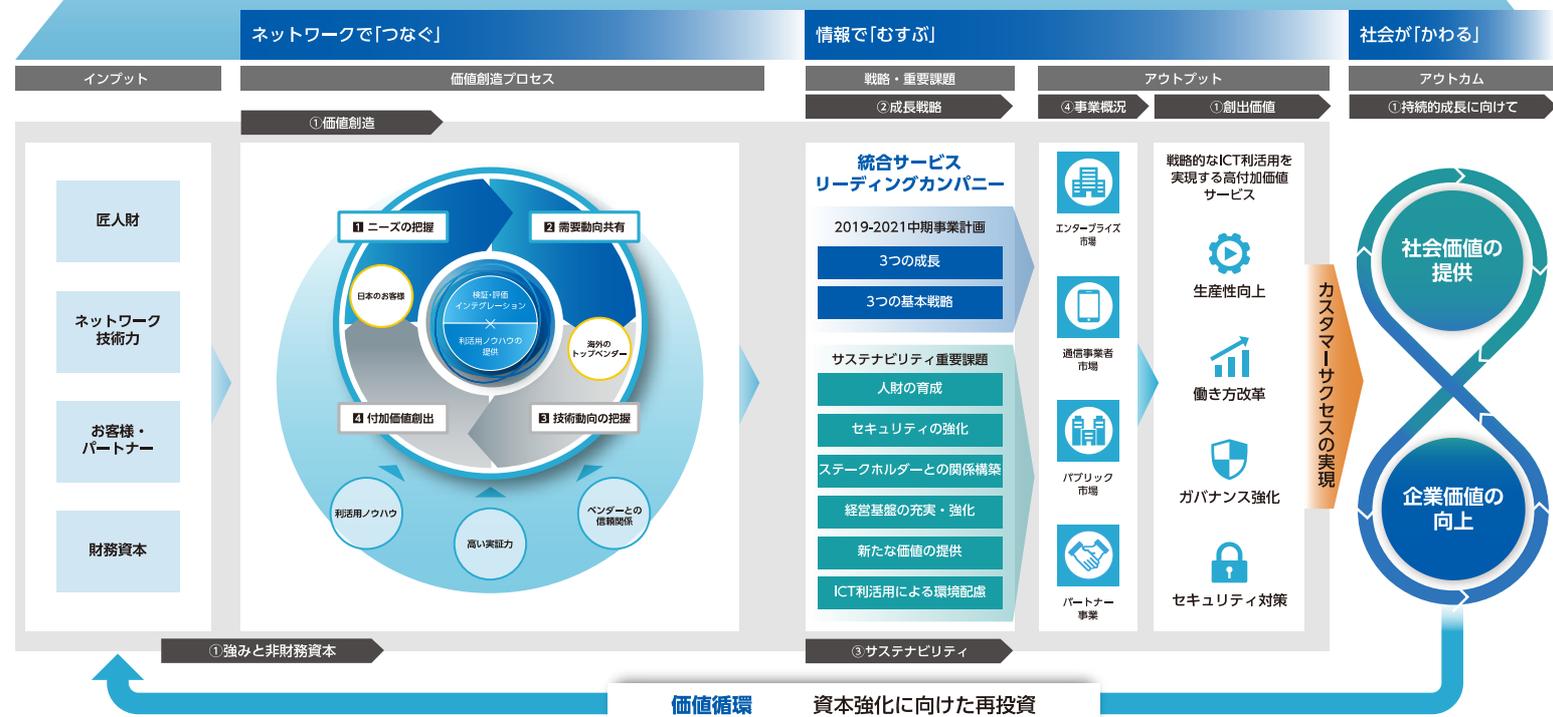
## 価値創造ストーリーの全体像

ネットワークシステムズは、「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

ネットワークを用いて「つなぐ」ことでデータを取り交わし、「むすぶ」ことで、データが情報になる。人と人、人と社会を技術で「むすぶ」ことで、人の思いを実現するために、ICTの使い方が「かわる」。

ネットワークシステムズはICTの利活用を通じて社会変革へ貢献することで、社会的価値と企業価値を創出し、「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）」を目指します。

## ICTの利活用を通じて、社会変革へ貢献する



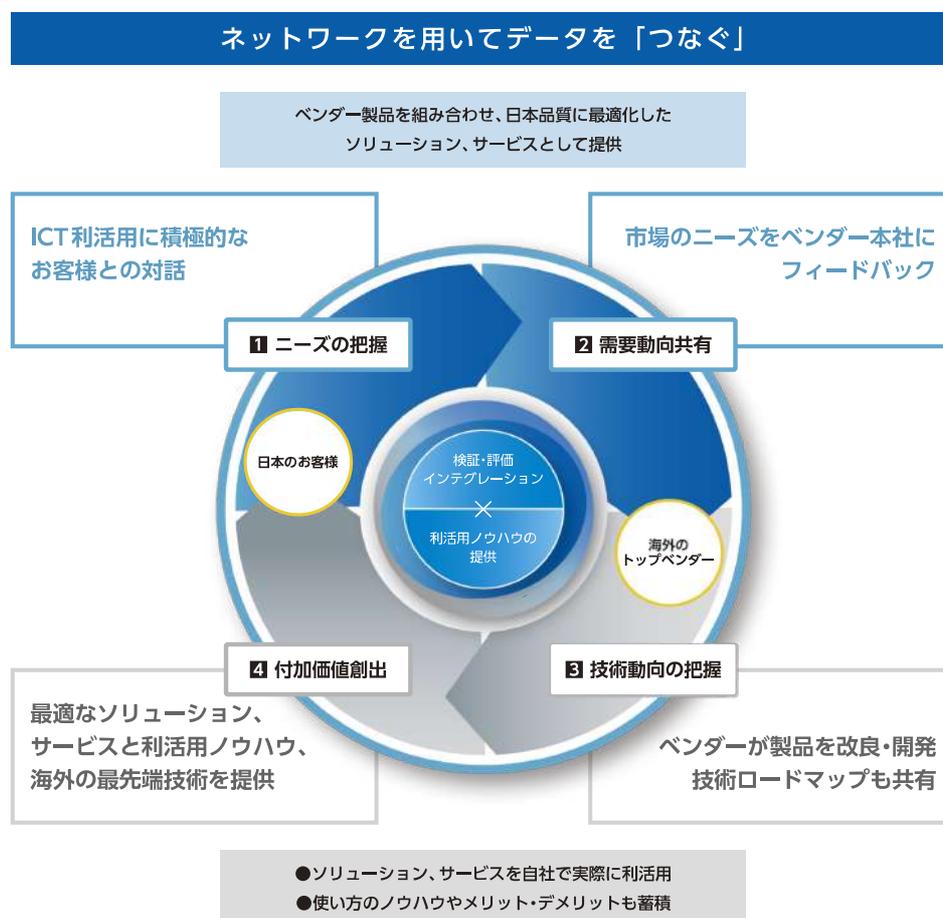
## 第1章 価値創造

## ネットワークの価値創造

## お客様との関係強化と事業領域の拡大によってビジネスモデルを進化させ「統合サービス事業」の推進を加速します

ネットワーク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築き、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生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。

ニーズに応じていくことでお客様からの期待値は高まり、ニーズはさらに高度化します。これに対応すべく、「統合サービス事業」の加速によって事業領域を拡大し、より高付加価値なソリューション、サービスを提供することで、お客様の事業戦略を支援するパートナーへと進化していきます。

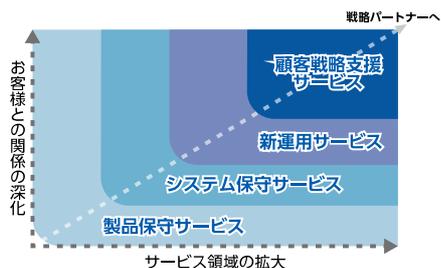


# 第1章 価値創造

## ネットワンの価値創造

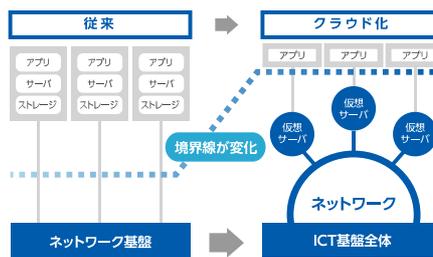
### ビジネスモデルの進化

#### お客様との関係・提供価値の進化



ICTインフラ戦略策定を支援し、  
お客様にとっての戦略パートナーへ

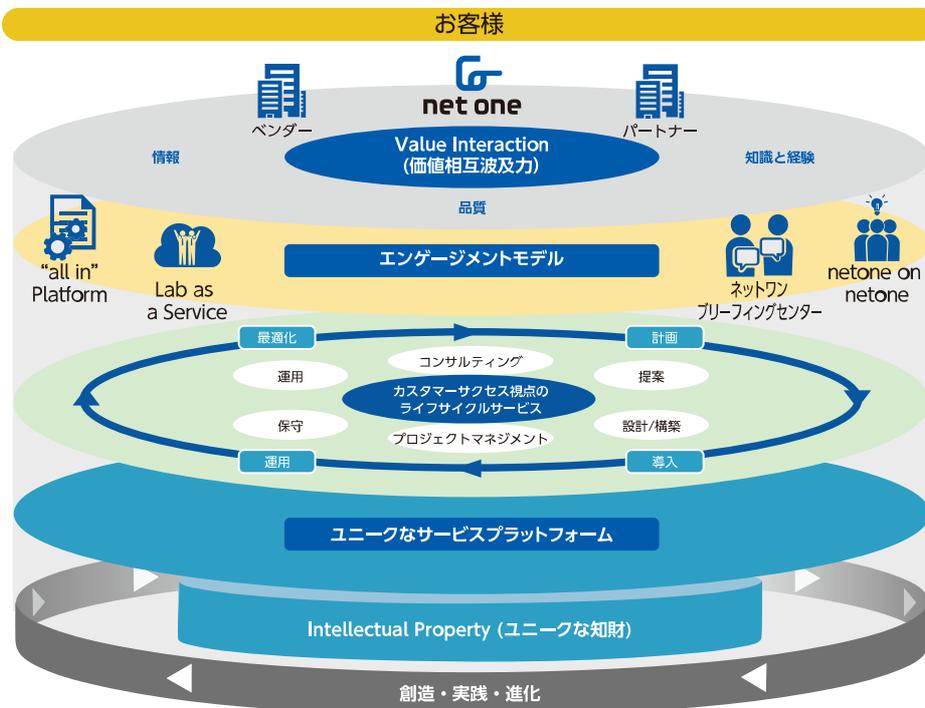
#### 事業領域の拡大



ネットワーク專業から、  
クラウド・セキュリティ・IoT等のICT基盤全体へ

### 統合サービス事業

これまで蓄積してきたユニークな知財を活用し、サービスプラットフォームを進化させると同時に、カスタマーサクセス視点でライフサイクルサービスを拡充して連動。お客様にとっての価値を最大化するエンゲージメントモデルを構築・提供することで、お客様と共創した新たな価値をお客様のその先のお客様に波及させる。



## 第1章 価値創造

## ネットワークの創出価値

“netone on netone”によってネットワークならではの付加価値を創出し  
カスタマーサクセスを実現します

ネットワークは次世代の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・評価によってノウハウを蓄積し、その利活用方法も提供することでリソースの最適化、リスクの最小化につながる付加価値を提供しています。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ーク独自の付加価値を創出し、カスタマーサクセスを実現します。

## 「むすぶ」ことで情報になる

## “netone on netone”利活用ノウハウのリファレンス



## 1. 自社導入

次世代のICTソリューション、サービスを自社で導入



## 2. データ蓄積

利活用・評価による成功・失敗の経験をデータとして蓄積



## 3. ノウハウ化

具現性・実現性の高い利活用ノウハウを生成

## 戦略的なICT利活用を実現する高付加価値サービス



生産性向上



働き方改革



ガバナンス強化



セキュリティ対策

## 自社導入の経験に基づく利活用ノウハウ



・システムの効率化

リソース  
最適化リスク  
最小化

・パフォーマンスの発揮

お客様

提供価値  
最大化

・お客様との将来像の共有

カスタマーサクセスの実現

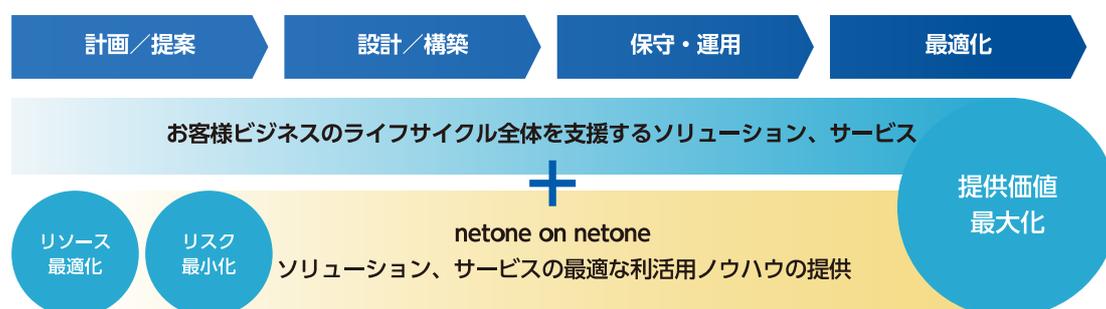
## 第1章 価値創造

## ネットワークの創出価値

### netone on netone による付加価値創出

ソリューション、サービスとともにnetone on netone によって蓄積された利活用ノウハウを提供することで、お客様の試行錯誤を最小限に留め、プロジェクトの早期立ち上げが可能になります。また、リソースを効率活用するハード・ソフトの最適な組み合わせを提供することで、高いパフォーマンスを引き出します。一連の実運用における検証データを、さらなる改善・提案につなげ、お客様への提供価値を最大化しています。

#### ソリューション、サービスの提供価値を最大化するnetone on netone



## 第1章 価値創造

## ネットワークの創出価値

## netone on netone提案事例

## 社内システムの運用品質向上をリファレンス化

## 1. 品質向上に向けた検証

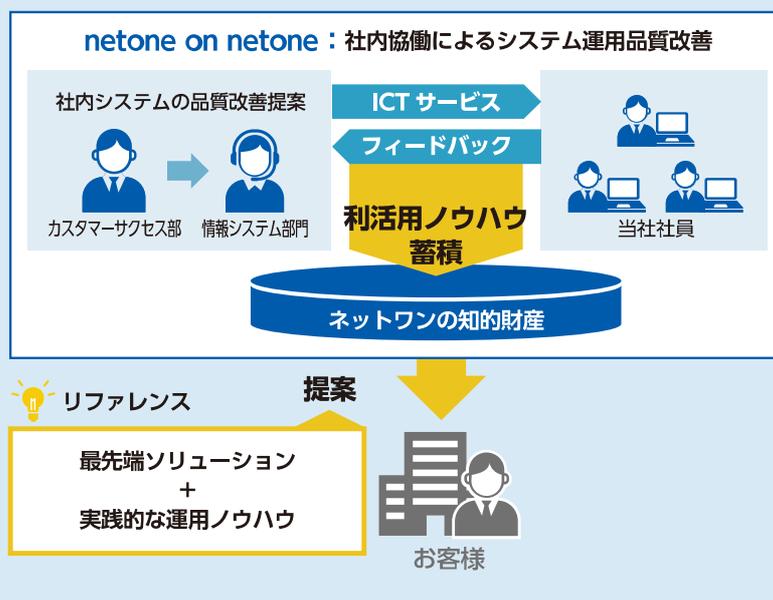
カスタマーサクセス部が、情報システム部門をお客様と見立て、社内システム運用品質改善に向けたアセスメント・設計・移行を支援

## 2. 利活用ノウハウ蓄積

当社では情報システム部門においても、最先端のICTサービス・システムを導入しており、社内システムへの実装と自社での実運用を行い、トライ&エラーを繰り返しながらノウハウを蓄積

## 3. お客様へのサービス展開

1.2.で修練された具体性・実現性が高い運用ノウハウを、リファレンスとしてお客様に提案



## 第1章 価値創造

## ネットワークの強みと非財務資本

## 人財と技術、お客様・パートナー基盤を生かし 豊富な実績と経験・ノウハウに基づいた 高い実証力によってICT利活用を支援しています

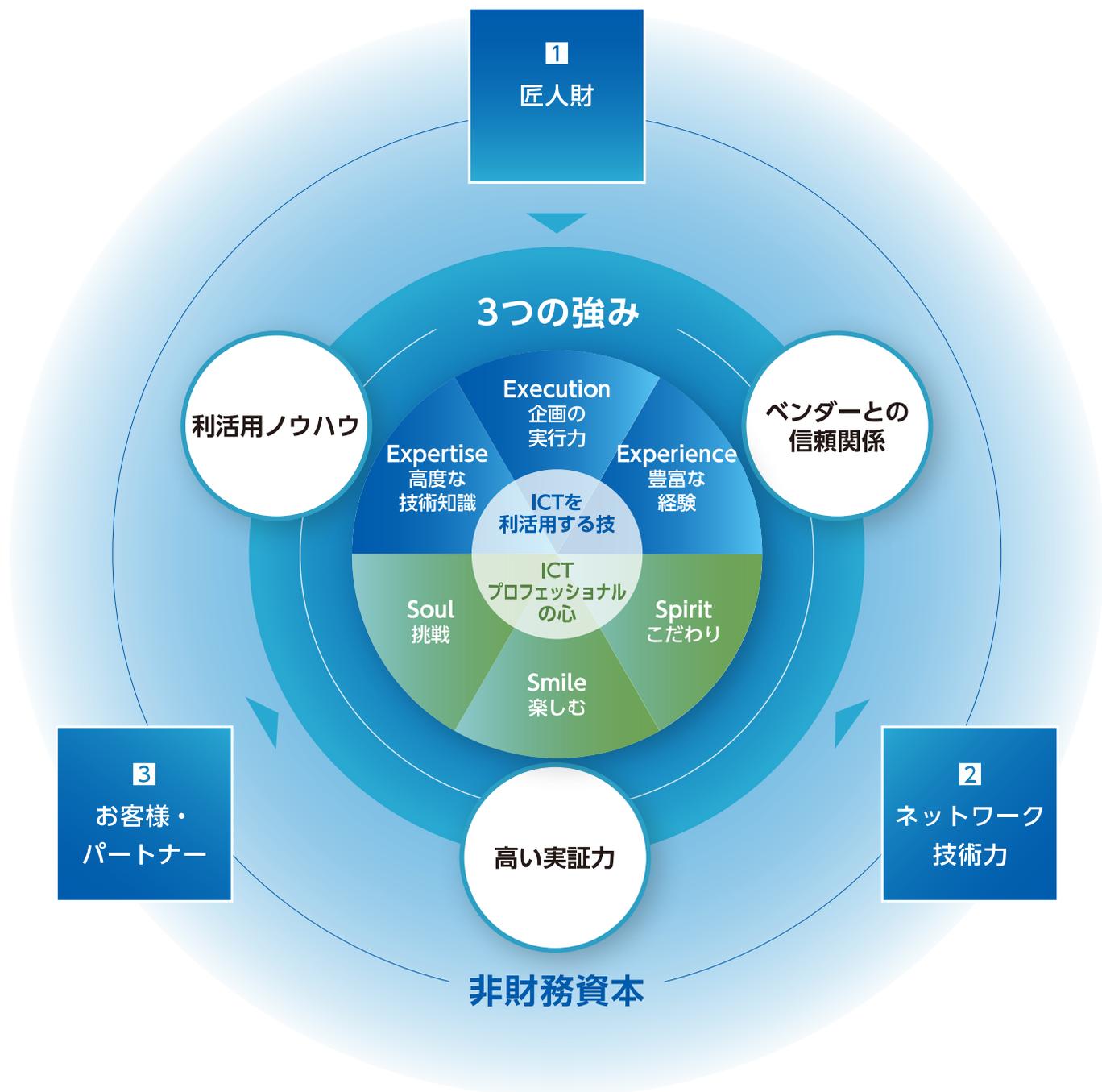
私たちは、特定のメーカーや資本系列にとらわれないマルチベンダーである立ち位置を生かし、ベンダーとの信頼関係のもと、多種多様な連携・交流によって製品の特徴を見極めた組み合わせを考案し、中立的な立場から最適なシステムを実現できます。また、日本最大級の技術研究施設で性能を独自に検証することで高い実証力をもって、新システムへの移行方法の想定からトラブルが起きた際の対応策まで全体を見渡した支援が可能です。さらに、お客様への提案に先駆けて自社内への導入で蓄積した利活用ノウハウを駆使することで、導入後の使い方まで考慮したソリューションやサービスを提供できます。

これら3つの強みを支える非財務資本は、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、お客様・パートナーとの強固な絆、業界のパイオニアとしてのネットワーク技術を核とした蓄積された技術力であると考えています。

私たちは「ICTを利活用する技」と「ICTプロフェッショナルの心」を共通の価値観として3つの強みと非財務資本のさらなる強化に取り組み、最適・高品質・高付加価値を実現することで、お客様と共に持続的な成長を目指します。

# 第1章 価値創造

## ネットワークの強みと非財務資本



## 第1章 価値創造

## ネットワークの強みと非財務資本

## 3つの強みを支える非財務資本と注力するテーマ

非財務資本	特徴を示す指標	現中計の注力テーマ	重要課題
<b>匠人財</b> 特徴・強み 先端技術を組み合わせ 利活用へとつなげる プロフェッショナル集団	<b>GAIT*得点率</b> 当社では、少数精鋭で複数の専門技術と柔軟な思考を持った人財が生産性と品質の向上を支えています。総合的なICT知識を測るGAITの当社グループ平均得点率は486.9(2020年度)となっており、業界平均(413点)を大幅に上回っています。	<b>社員の成長:自創力</b> 「働き方改革2.0/DX」の実践により新しいICT利活用の知見を蓄積するとともに、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。	<b>人財の育成</b> <b>経営基盤の充実・強化</b>
<b>ネットワーク技術力</b> 特徴・強み 独自の価値創出を支える 中核技術と幅広い対応を 可能とする設計・最適化	<b>技術者数</b> 当社はビジネスアプリケーションではなく、あらゆる企業に不可欠なICTインフラに事業を特化していることから、技術者がその技術を横展開で生かすことが可能です。2020年度の技術者数は1,441名で、全社員の59.2%となっています。	<b>会社の成長:独創力</b> 生産性向上への抜本的な改革を実施し、その経験を既存市場および「注力市場・新モデル」の提案に大きく活用しています。	<b>新たな価値の提供</b> <b>セキュリティの強化</b>
<b>お客様・パートナー</b> 特徴・強み お客様視点で 各社の強みを生かした エコシステムをつくる ユニークなポジション	<b>売上高における上位組織占有率</b> 当社の売上高に占める上位100社の割合は8割弱(2020年度)、その顧客基盤は日本を代表する大手企業、公的機関が中心です。その中で、ICTによる事業変革に積極的なお客様と、強みを生かした新たな仕組みづくりが可能な立ち位置にあります。	<b>お客様・パートナーの成長:価値共創</b> お客様の生産性向上に貢献する「統合サービス事業」によって、新たな価値を共に創出しています。	<b>ステークホルダーとの関係構築</b> <b>ICT利活用による環境配慮</b>

\*GAIT: Global Assessment of Information Technology: クラウド時代に必要な主要7分野(DB、OS、アプリケーション、ストレージ、セキュリティ、ネットワーク、仮想化)についてICTエンジニアのスキルを正確かつ定量的に評価するための、世界共通のアセスメントツール

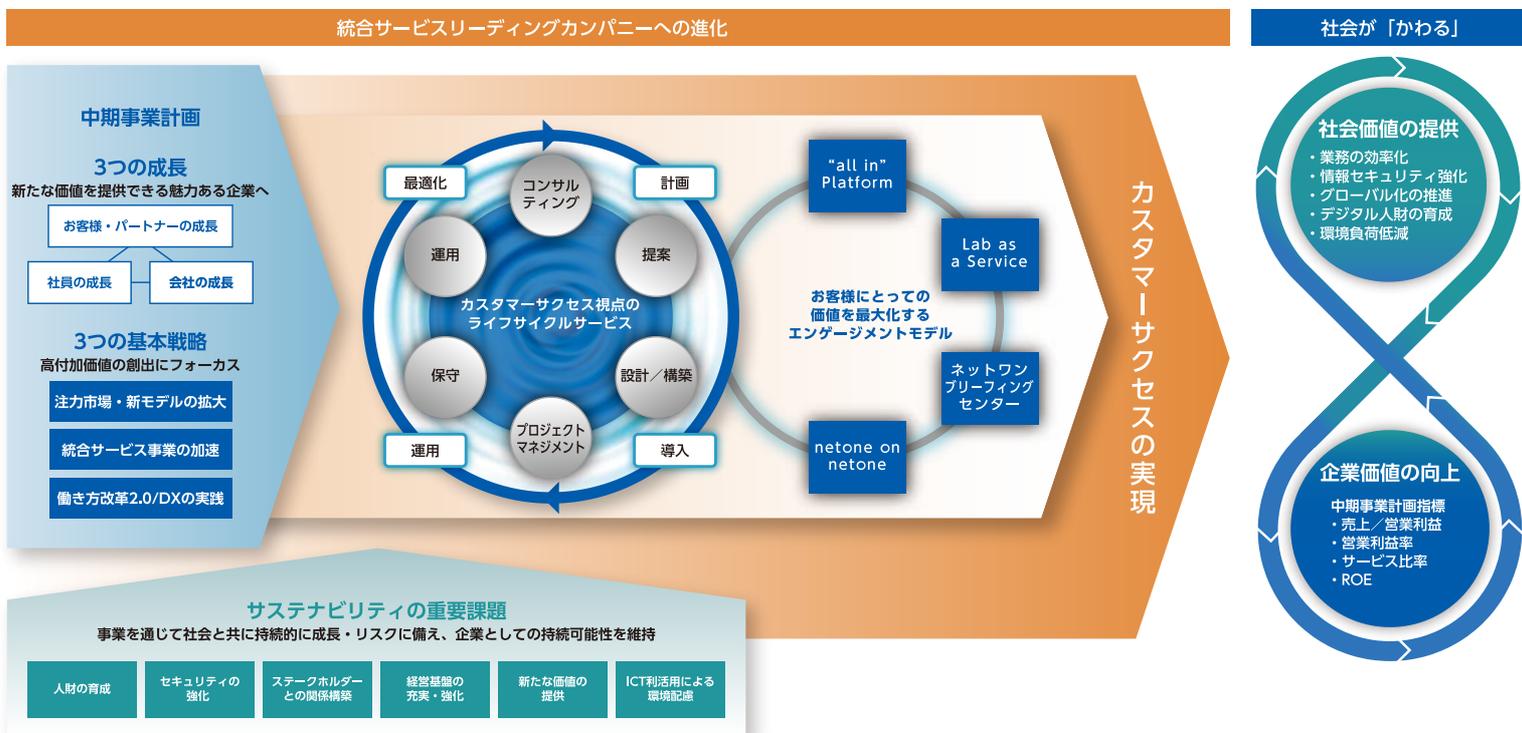
## 第1章 価値創造

## 持続的成長に向けて

統合サービス事業の推進と社会課題解決への貢献を通じて  
社会価値の提供と企業価値の向上を目指しています

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進化していきます。現中計で掲げる、「統合サービス事業」の推進を中心とした「3つの成長」と「3つの基本戦略」を通じて、カスタマーサクセスを実現し、社会変革に貢献していきます。

また、ICT市場の変革に対応し、社会と共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、社会課題の解決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。



## 第2章 成長戦略

## 2019-2021年度 中期事業計画の概要

お客様とともに新たな付加価値を創出する企業へと変革を進めています

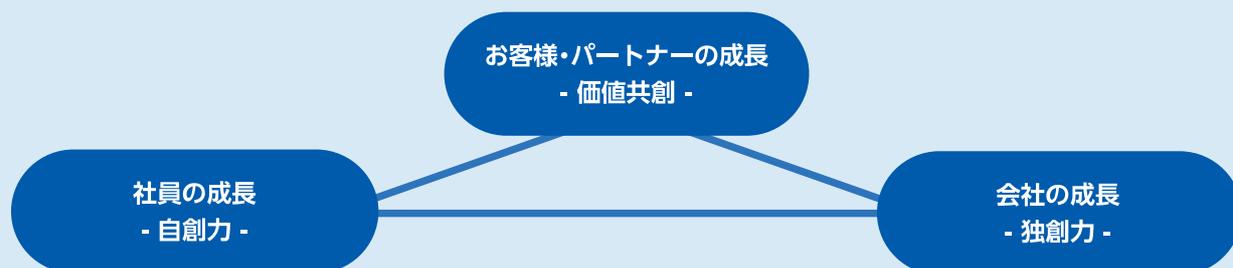
2019-2021年度 中期事業計画の位置づけと概要

### 次世代に対応する変革

現在、お客様は、デジタル化を事業戦略の主軸に置き、ICTの利活用に向けた投資を進めています。同時に、今般の新型コロナウイルス感染症の拡大によって、働き方を抜本的に見直す意識も高まっています。こうした環境で当社が継続して成長するためには、お客様が必要とするICTの利活用を実現し、明確な投資対効果をお届けする、高付加価値の創出が必要です。そして、これらを支える設計の提案・システム構築・安定運用の一貫したサービスを実現するために、当社グループの生産性及びサービス品質の向上も必要と考えています。このため、現中計は「次世代に対応する変革」を推進する位置づけとし、取り組みを進めています。

### 3つの成長

新たな価値を提供できる魅力ある企業へ



### 3つの基本戦略

高付加価値の創出にフォーカス

注力市場・新モデルの拡大  
- 市場カバレッジの拡張 -

「デジタル化」の大きな進展が見込まれる3つの注力市場（ヘルスケア、スクールシステム、スマートファクトリー）、「所有から利用」の需要拡大を捉えた2つの新モデル（MSPへの支援、リファービッシュメントの展開）での売上拡大を進めます。

統合サービス事業の加速  
- サービス比率の拡大 -

お客様への活動のすべてを、高付加価値を創出するための「統合サービス事業」と定義し、ICTの将来像に向けた計画・導入・運用・最適化の一連の流れを支援するライフサイクルサービスを提供します。

働き方改革2.0/DXの実践  
- 生産性の向上 -

当社グループの生産性向上に向けて業務改革とデジタル化を両輪で進め、業務スピード・品質・ガバナンスの向上を図るとともに、この取り組みにおける当社グループの成功・失敗の知見をお客様に還元することで、実効性の高いソリューションを提供します。

### 中計最終年度（2021年度）の見通し

営業利益率:10.5%  
(当初計画:9.5%)

サービス比率:45.0%  
(当初計画:50.0%)

ROE:19.2%  
(当初計画:16.8%)

## 第2章 成長戦略

## 2019-2021年度 中期事業計画の進展：2020年度の振り返りと今後の施策

統合サービスの加速を中心に継続した成長を遂げるとともに、次年度以降につながる施策を実施しています

戦略別 2020年度の振り返りと今後の施策

	2020年度の振り返り	今後の施策
<p>概ね順調</p> <p>注力市場・新モデルの拡大</p>	<p>スクールシステムにおけるGIGAスクール構想やテレワーク拡大、クラウド利用などデジタル化を推進する取り組みが加速し、ネットワークを活用したインフラ整備とセキュリティ対策が引き続き堅調に推移しました。</p> <p>一方、ヘルスケアは新型コロナウイルス感染症の影響により低調に推移しました。</p>	<p>引き続き各市場・各モデルにおいて「カスタマーサクセス」を主軸として、お客様の要望に即したネットワーク基盤、セキュリティ対策、クラウド活用の提案を加速します。また、先端技術に関する検証・評価を継続し、オフィスや工場等におけるバーチャルとリアルとの融合など市場の動向を踏まえたソリューション展開を進めます。</p>
<p>好調</p> <p>統合サービス事業の加速</p>	<p>高付加価値サービスの提供に向けた運用・最適化サービスの拡大、高度化するICT基盤のグランドデザイン段階からの提案、お客様と創出価値について対話する施設の整備等の各種取組が順調に進捗しました。</p>	<p>高品質なICT基盤の導入に加えて、効果を最大化する“利活用の加速”まで一貫して支援し、デジタル化におけるパートナーの地位確立を図ります。また、自治体情報セキュリティクラウド等の仕様が共通している案件について、提供ソリューションを統一することで品質向上・生産性向上を図ります。</p>
<p>計画通り</p> <p>働き方改革2.0/DXの実践</p>	<p>新型コロナウイルス感染症への対応として、テレワークを中心とする新しい働き方・デジタル化を実現しました。また、デジタル基盤においてはデータの可視化及び業務の自動化の実現に向けた詳細設計及び新収益認識基準への対応準備を進めました。</p>	<p>新しい働き方におけるコラボレーションを加速する、バーチャルとリアルを融合させたオフィスの検討を進めます。また、netone DXにおいては、再発防止策としてガバナンス強化機能の追加対応を優先します。</p>

中期事業計画の進捗

2020年度 業績ハイライト	2020年度の振り返り	2021年度(中計最終年度)の見通し
<p>営業利益率:9.7% (前年同期比0.8pt増)</p> <p>サービス比率:42.2% (同0.6pt減)</p> <p>営業利益:196億円 (同19.2%増)</p>	<p>GIGAスクール構想案件を中心とした機器商品群の売上増の影響でサービス比率は低下したものの、「統合サービス事業」の進捗により収益性が改善し、営業利益率は当初の中計最終年度の目標数値を上回りました。</p>	<p>サービス比率は当初の目標値を下回る見通しとなっていますが、好調な「統合サービス事業」の進展を背景に継続した高付加価値ビジネスの加速及び生産性が改善する見通しであることから、営業利益率とROEでは当初の目標値を上回る想定としています。</p>

## 第2章 成長戦略

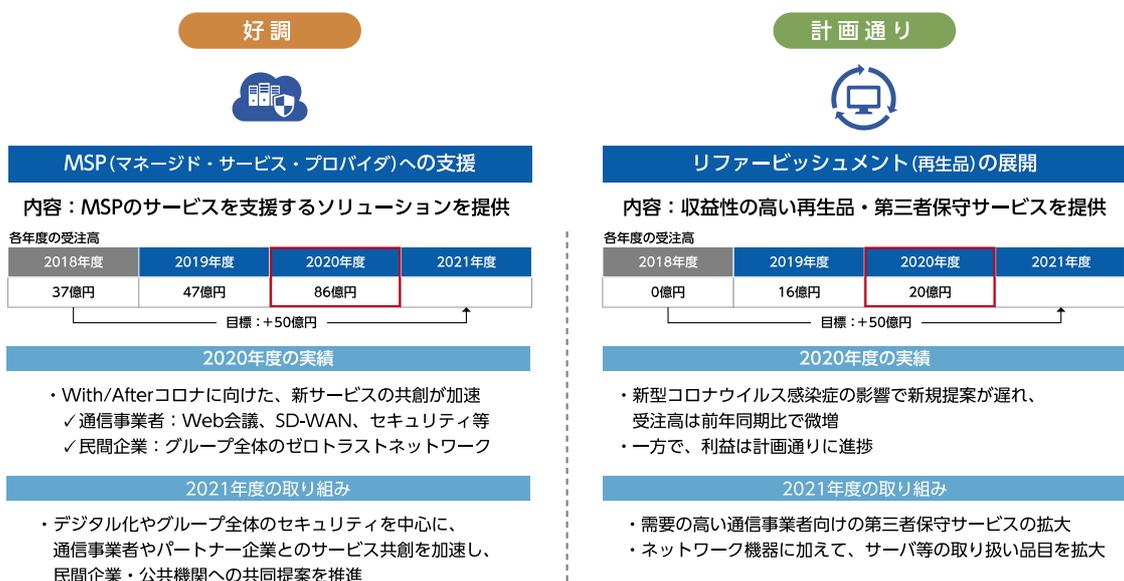
## 2019-2021年度 中期事業計画の進展：新領域における成果と今後の施策

デジタル化への堅調なニーズを捉えるとともに協業による新サービスの共創が加速しています

## 注力市場



## 新モデル



## 第2章 成長戦略

## 中期事業計画の達成に向けた取り組み

新型コロナウイルス感染症による変化へ対応するとともに、  
機構改革を実施しています

## ■ 新型コロナウイルス感染症への対応

2020年度は、一部の製造業・病院・パートナー企業において投資の低減傾向が見られたものの、お客様の事業継続・働き方改革の支援を通して新たな事業機会を獲得するとともに、当社グループの事業継続性の向上に努めました。

## 新たな事業機会の獲得

お客様は、緊急事態宣言時等のテレワーク対応及びWith/Afterコロナを見据えた事業継続の観点から働き方の抜本的な見直しを進めています。当社グループは、テレワーク環境を実現する仮想デスクトップ・Web会議等の各種システム及び社外でも安全に業務を進められるセキュリティ対策の提供を通して、お客様の事業継続・働き方改革を支援しました。

## 当社グループの事業継続性の向上

当社グループは、既にテレワークでも業務を進められる環境を整備しており（働き方改革1.0）、緊急事態宣言時にも迅速かつ柔軟に対処することができました。その後、人事制度を最適化して、2020年10月よりテレワークを原則とする働き方へと移行しました。  
また、ICT基盤の保守・運用サービス施設であるコンタクトセンターを、Web会議/チャット/仮想デスクトップ/モバイルの活用により完全テレワーク化し、出勤が困難な状況においてもお客様へのサービス提供に影響が無い体制を構築しました。

## 第2章 成長戦略

# 中期事業計画の達成に向けた取り組み

### □ 機構改革の実施

2021年4月1日付で以下の機構改革を実施し、成長戦略の推進と強い経営基盤の確立、及び内部統制強化に向けた取り組みを推進しています。

経営トップによるコンプライアンス推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>社長直轄組織としてコンプライアンス室を新設</li> </ul>
コーポレート機能の強化と最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>管理本部を経営企画本部と管理本部に再編</li> <li>内部統制強化を目的とした業務統制本部を新設</li> </ul>
経営企画本部の改組	<ul style="list-style-type: none"> <li>専門性の深化を図るため、財務部と経理部を統合し、財務経理部に改称</li> <li>ファイナンスを利用した事業拡大の企画推進強化を図るためキャピタルサービス部をファイナンスサービス部に改称</li> <li>広報・IR室からIR機能を分割しIR室に改称し、広報機能を管理本部総務部に移設</li> <li>法務・CSR室から法務機能を分割し法務室に改称し、CSR機能を社長直轄コンプライアンス室に移設</li> </ul>
管理本部の改組	<ul style="list-style-type: none"> <li>人事戦略強化のため、人事部と人財開発室を人事部として統合</li> <li>DX推進を図るため、情報企画室と情報システム部をDX推進部として統合</li> <li>社内外広報、ファシリティ管理、社内事務管理機能強化を目的として、総務部を新設</li> </ul>
業務統制本部の新設	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務ルールの立案と実行に係る機能強化を目的として、業務企画室を新設</li> <li>営業取引の全般的な統制強化を図るため、社長直轄から営業統轄室を移設</li> <li>営業管理業務の最適化及び統制強化を図るため、各事業本部に配置されていた営業管理室を移設統合し、業務管理部に改称</li> <li>仕入全般の統制強化を図るため、連結子会社のネットワンパートナーズから購買部を移設</li> </ul>
ビジネス開発機能の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネス開発本部の本部内改組を行い、第1応用技術部、第2応用技術部、第3応用技術部を第1応用技術部、第2応用技術部の2部体制に変更</li> </ul>



## 第2章 成長戦略

## 取締役CMOメッセージ

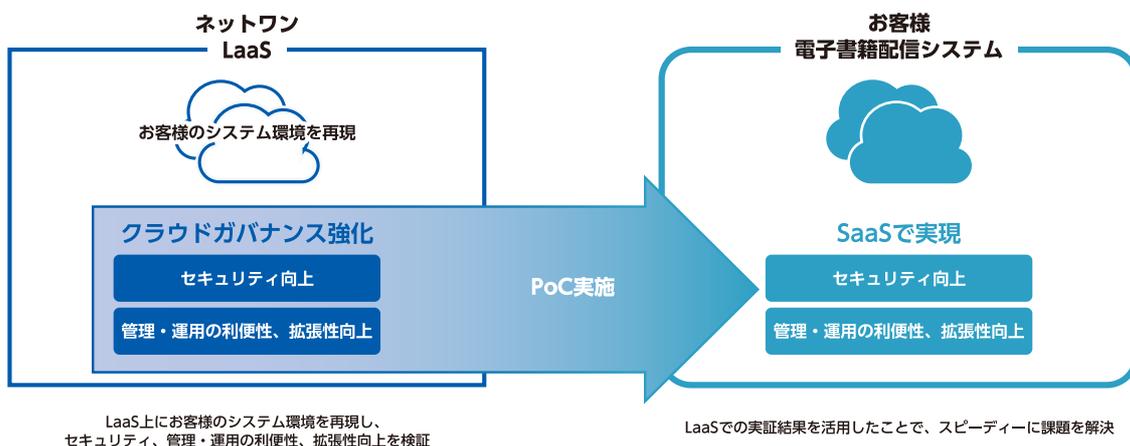
## 新たなエンゲージメントエンジンの推進

お客様と共に課題解決や検証を行うことで  
成果をあげながら、当社の知財も充実させていきます

2020年に開設した「Lab as a Service (LaaS)」はコロナ禍においても想定以上の利用があり（58件、うちお客様利用11件）、ベンダーからのサポートを受けて提供メニューも充実させることができました。LaaSの特長は、実際のマルチクラウド環境下においてICT利活用のさまざまな検証ができる点にあります。通常、検証を行う場合にはお客様側でテスト環境を用意するのが一般的ですが、LaaSを活用すればその必要はなく、お客様の負荷を軽減することができます。

LaaSの利用が成約につながるケースも生まれています。例えば、電子版のサブスクリプション契約が伸びている出版業のお客様のケースでは、クラウド上の配信システムにセキュリティの向上や管理・運用の利便性、拡張性が求められていました。この課題に対してクラウドガバナンスを早急に強化するべく、LaaSでのPoC（Proof of Concept：新しいシステムや技術の導入にあたり、プロジェクト開始前に試験的な環境を用意し、実現可能性や効果を検証すること）を行いました。本件では、SaaS（Software as a Service）を活用したソリューションに向けてLaaSの利用を提案することで迅速な意思決定が可能となり、お客様のビジネス速度を低下させることなく、スピーディーな課題解決に至りました。

## クラウドガバナンス強化におけるLaaSの活用事例（出版業）



同じく2020年に立ち上げた「ネットワークブリーフィングセンター（nBC）」では、お客様のDX課題解決に向けて、方針策定やアーキテクチャ・デザイン、移行計画などの具体的なプランを、双方向のコミュニケーションを図りながら検討・提案しています。一般的なコンサルティング会社との違いは、実現可能なシステムを提示する、つまりリアリティを重視している点にあります。戦略ベンダーから協力を受けた Outcome-Focused Approach（最も重要な領域を特定して効果的な解決策を提供する手法）の導入やファシリテーション力の向上により、システム構築だけにとどまらない、お客様のビジネスの成果につながる提案を行っています。2020年度にはコロナ禍でも14件の利用があり、システム導入に向けた案件化も始まっています。

LaaSもnBCも、お客様にとっては課題解決のための指針決定やICT投資計画の検討を可能にするものであり、当社にとっても市場ニーズの把握や技術知財の蓄積につながる、統合サービス事業のエンゲージメントエンジンとなっています。

## 第2章 成長戦略

## 取締役CMOメッセージ

## 事業環境認識と機会・リスク

ポストコロナ、さらにその先を見据え  
ネットワン自身の変革をスピードアップさせていきます

新型コロナウイルス感染症の発生により、事業を取り巻く環境は激変しました。グローバルなICT市場においても、お客様、ベンダー、パートナーそれぞれと今後どのようにエンゲージメント&コラボレーションを実現させていくかは大きな議論になっています。対面での会話や折衝が減り、エンジニアの業務スタイルも変化している中で、いかにしてお客様のライフサイクル全体にコミットしていくか。それにはリアルタイムの情報提供や支援体制の構築など、ビジネスの上流から下流まで全方位のデジタル化が急務です。LaaSやnBCは、コロナ禍を受けてオンライン化を加速させました。いかなる場所・環境・システムでも障壁を感じず、スムーズにつながる事ができるデジタル社会に向け、現在進行形でノウハウを蓄積し続けています。

10年先を見据えた時、システムインテグレーターとして現状のビジネスモデルに甘んじていては、将来がないことは明白です。標準化・自動化が加速すれば、人間が単純な設計・構築・保守を担うビジネスは衰退していきます。一方、マルチクラウド化に伴う、より高度なセキュリティ・技術・サービスに対するニーズの高まりが、新たなビジネスチャンスを生んでいます。つまり今、この瞬間にサービスシフトを実行し、高い品質を持ってお客様のライフサイクル全体に関わるビジネスモデルを構築することは、生き残るためには不可欠であると同時にさらなる成長に向けた変革のチャンスでもあるのです。当社はすでに、その一歩を踏み出しています。

一方、リスク要因としては、当社自身の変革スピードが挙げられます。今後は最も作業時間を要している設計・構築フェーズを自動化し、エンジニアはより高い価値を生む業務にフォーカスしていく必要があります。優秀な人材ほど複雑な要求を実現してしまうものですが、標準的なコンポーネントを組み合わせればこれまで以上に障害のリスクを減らすことができ、またコストも抑制できることを確認しています。これを実証するべく、2021年度は標準化したメニューのタリフ化（価格設定）を進めていきます。同時にカスタマイズが必要な案件については、提案時から要件や品質に関するレビューを行い、トラブルを未然に回避する体制としていきます。さらにこれらを総合的に進めるべく、社員のマインド変革も図っていきます。

## 第2章 成長戦略

## 取締役CMOメッセージ

## 統合サービス事業の強化施策

少数精鋭による高度なサービス提供に向け  
標準化、自動化、自律化を実現していきます

技術知財の蓄積や一括管理、再活用に向けた「GitLab」を新たに設置しました。利用者である社員は要件に合致するノウハウや技術などの知財を「GitLab」内で探すことができ、業務の効率化につながっています。また、業務委託を受けて当社が考案した知財の権利化も進めており、自社で再利用できる環境を整備しています。今後は「GitLab」をさらに充実させることで、コードの生成など、さまざまな業務の自動化を推進していきます。現時点で、多くの業務が自動化できることも検証済みです。

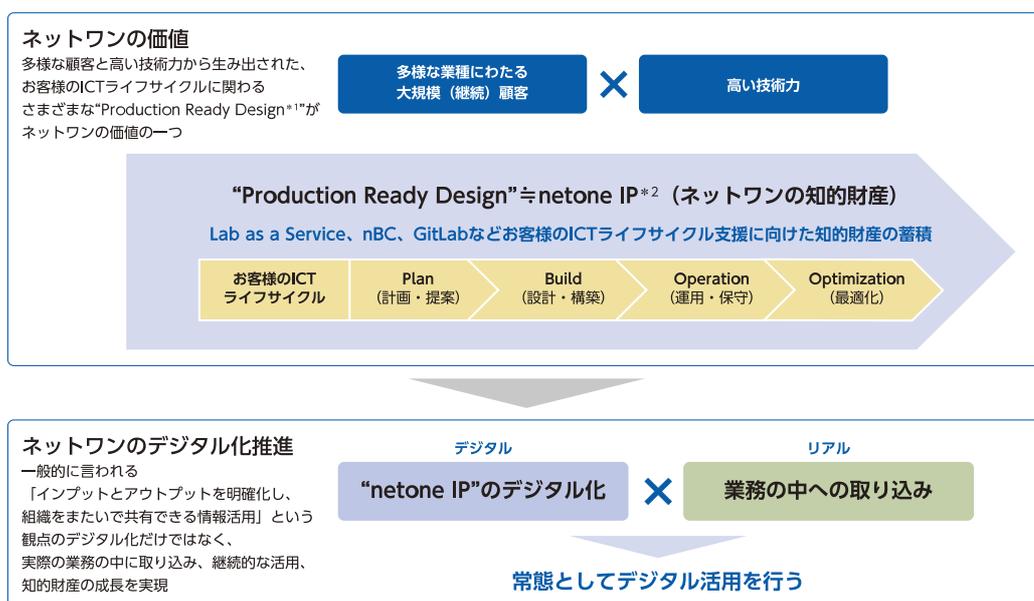
また、2021年4月には機構改革を実施しました。今後はビジネス開発本部とカスタマーサービス本部が主軸となり、統合サービス事業を推進していきます。

現在、当社ではマルチクラウド化の拡大など今後のトレンドを見据え、高度な自動化・自律化を実現するElastic インフラストラクチャの提案に向けたアーキテクチャの検討に注力しています。ビジネス開発本部では、マルチクラウド環境下においてデータコントロールやセキュリティを担保するための商品群やサービスプラットフォームの企画・開発・管理、加えてLaaS等での実証、ベンダーとのリレーションまでを役割としています。今回、最先端技術を実際の案件に迅速に適用するべく、本社内改組も行いました。

さらに、技術だけでなく運用の標準化・自動化を進めるべく、カスタマーサービス本部では世界でも最先端のインフラを導入しました。これにより、通常のアラートにはシステムで自動対応し、高度なエスカレーションにだけ人間が対応するための基盤が整いました。さらにセキュリティ担当部門のスキルアップに向けた、組織内の技術継承も実施しています。これらの施策を通してサービス提供体制をより強化することで、人的リソースを増やすことなく、高度な運用ニーズに対応していきます。

netone DXについては、一体的な知財の蓄積も含めて事業の変革を加速させるために、企画部門とシステム部門を統合したDX推進部を設立しました。また、統括・推進責任者として新たなCIO（Chief Information Officer：最高情報責任者）も着任しています。

## ネットワークの提供価値向上に向けたデジタル化推進



\*1 Production Ready Design 実証済みで他のプロジェクトにも適用が可能な設定情報や設計情報

\*2 IP：Intellectual property（知的財産）

## 第2章 成長戦略

## 取締役CMOメッセージ

## 中長期の展望

お客様と長期・安定的な関係を構築し  
ストックビジネスを強化していきます

今後は、マルチクラウド環境下での最適化から保守・運用、ファイナンスモデルまで、お客様のシステム周辺の課題をすべて担う、長期的なリカーリングモデルの構築を目指していきます。そのためには、人材育成も不可欠です。アーキテクチャ全体の仕組みを理解して営業活動もできるエンジニア、カスタマーサクセス視点で戦略思考を持って動くことができる営業など、必要なスキルも日々変化していきます。2021年は、当社が求める人材像を再定義する計画です。

来年度からの次期中計では、ソフト・ハードの両面からnetone DXを加速させ、サービスを起点とするストックビジネスの強化を通じて、統合サービス事業の推進に注力していきます。

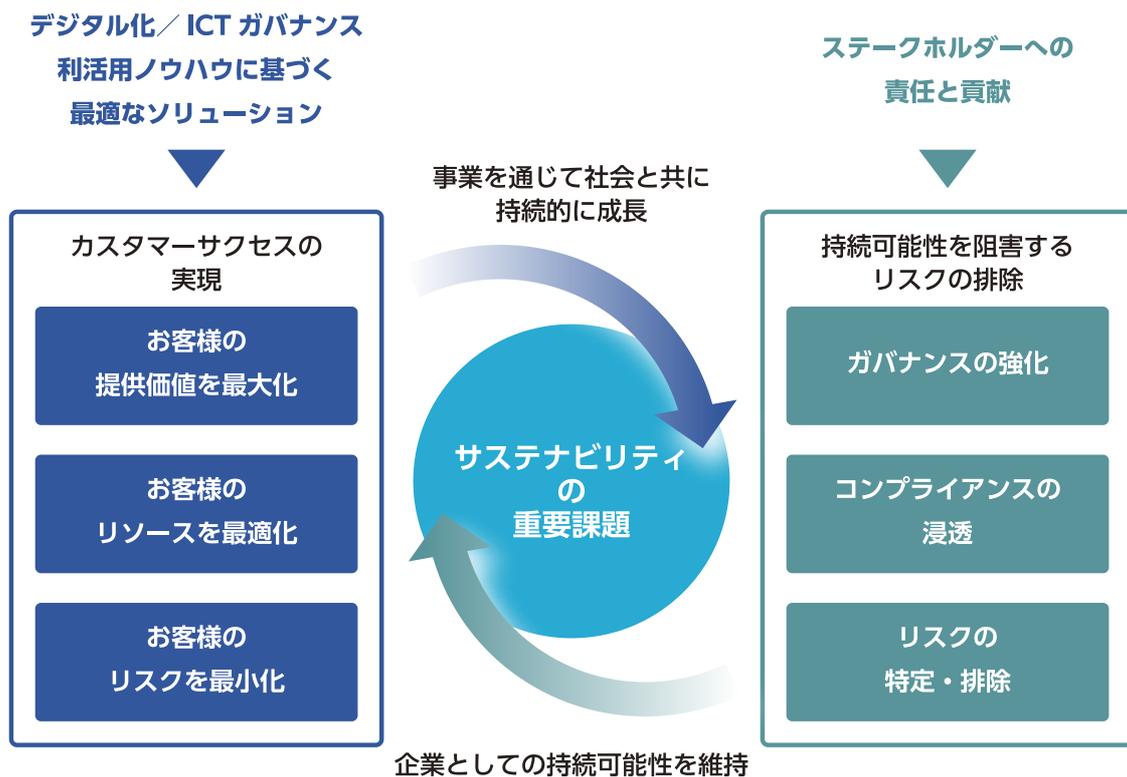


## 第3章 サステナビリティ

### 基本的な考え方

## 事業を通じた社会との持続的成長と、企業としての持続可能性の維持を追求しています

当社は企業理念で「ICTの利活用を通じて、社会変革へ貢献する」ことを掲げており、事業を通じた社会の変革への貢献を目指しています。ネットワーク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、カスタマーサクセスに貢献します。「事業を通じて社会と共に持続的に成長する」、「リスクに備え企業としての持続可能性を維持する」という2つの観点から、サステナビリティの重要課題を定めています。

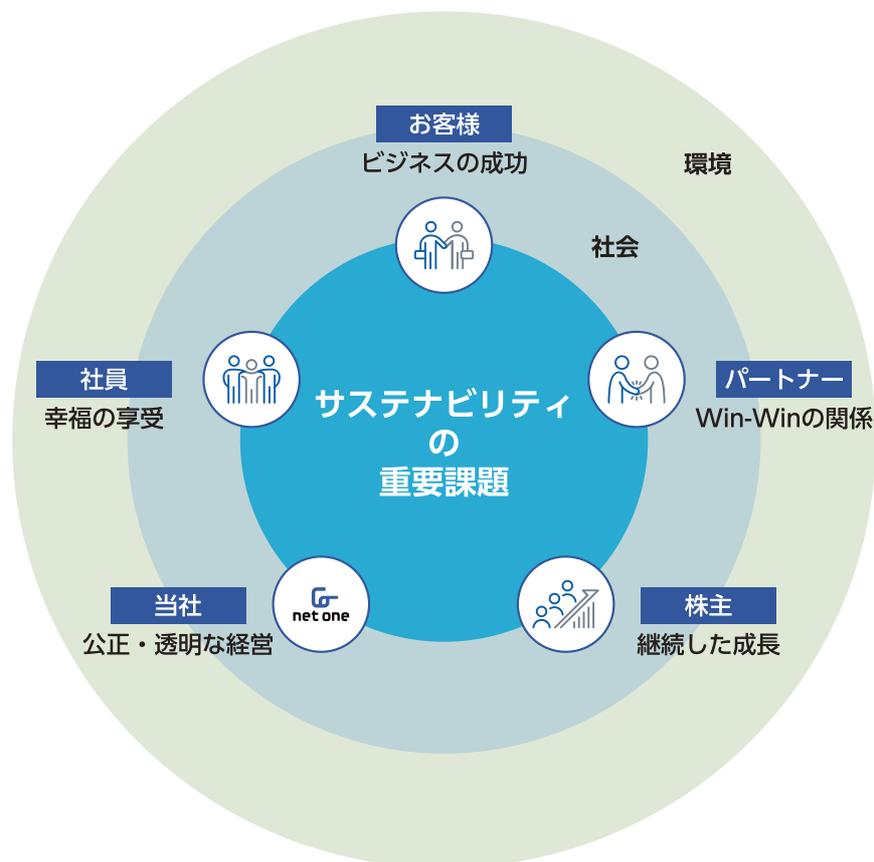


## 第3章 サステナビリティ

# ステークホルダー・エンゲージメント

## ネットワークとステークホルダー、社会、環境との関係性

お客様、パートナー、株主、社員をはじめとして、社会、環境への貢献を目指しています。



## 第3章 サステナビリティ

# ステークホルダー・エンゲージメント

## ステークホルダー・エンゲージメント

私たちのゴールを達成するために、私たちが実行しなくてはならない4つの責任を果たしてまいります。

ミッションステートメント		対話の方法と活動
	<p><b>お客様に対する責任</b> ～お客様のビジネスが成功すること～</p> <p>私たちはお客様と共に持続可能な社会の実現を目指し、ICT利活用の最適化を提供して、カスタマーサクセスに貢献してまいります。</p>	<p>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。</p> <p>2020年度の顧客満足度調査では、「満足・やや満足」の回答が91.2%となり、前回調査に比べ1.8pt上昇しました。</p>
	<p><b>パートナーに対する責任</b> ～パートナーとWin-Winの関係を保つこと～</p> <p>私たちは、パートナーと共に持続可能な社会の実現を目指し、ルールや社会的規範を守りながら公正な関係を築き、お客様の成長を共に支援することに取り組んでまいります。</p>	<p>『取引先CSRガイドライン』を制定し、当社の理念や方針を共有しています。2020年度も、お取引先様の状況把握及び相互理解を踏まえた関係構築のため、コンプライアンスアンケート等を実施しています。</p>

## 第3章 サステナビリティ

# ステークホルダー・エンゲージメント



### 株主に対する責任

～ネットワングループが継続した成長を遂げること～

私たちは、持続可能な社会の実現を目指し、自らが変革を実践して、経験・知見を含めたサービスとして提供し、持続可能な事業成長と社会的課題の解決を推進してまいります。

ディスクロージャーポリシーに基づき、情報開示及び市場関係者との積極的な対話を実施しています。2020年度は会長及び社長が国内外で32回、広報・IR部門が235回の投資家ミーティングを実施しました。



### 社員に対する責任

～社員の幸福を常に考えること～

私たちはすべての社員が活躍でき、道徳・倫理に基づく働きがいのある職場を提供し、お互いの人格を尊重する環境を育ててまいります。

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むとともに、RCT\*を推奨しています。2020年度も社内意識調査を実施し、施策の検証を進めています。

\*RCT (Respect, Communication, Teamwork) : 経営陣と社員が良好な関係を保ち、企業理念の共有、職場環境の改善、企業文化の醸成を目指して互いに意思疎通を図ること

## 第3章 サステナビリティ

### サステナビリティの重要課題

重要課題	重要とした背景	取り組み	指標と実績
人財の育成	人財は企業成長の原動力そのものです。自社業務における成功や失敗の経験をリファレンス化し、お客様へのソリューションに活用している当社では、社員の知見や経験のすべてが付加価値創出につながっています。	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様の想いを形にできる人財の育成</li> <li>すべての社員が最大限に能力を発揮できる労働環境の整備</li> <li>働き方改革の実践と、サービス及び知見の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>技術資格の保有者数：1,479名（2021年3月31日時点）</li> <li>平均勤続年数（2020年度）：9.24年</li> </ul>
セキュリティの強化	当社は創業以来、ネットワークを中核技術として成長してまいりました。クラウド化が進み、高度に情報化された現代社会において、ネットワークとセキュリティの重要性はより高まり、密接な関係になっています。	<ul style="list-style-type: none"> <li>ICTネットワークへの安心・安全なアクセスを実現</li> <li>サイバーセキュリティ技術の開発、提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>情報セキュリティに関わる理解度テスト：全社員満点で完了</li> </ul>
ステークホルダーとの関係構築	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」を掲げています。また、当社はお客様をはじめとする多くの人たちの信頼と期待に支えられ、企業活動を行っています。ステークホルダーの期待と信頼に応えるとともに、この地球で暮らす市民社会の一員として社会に貢献することは、当社が持続的に成長するために不可欠です。	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続的な顧客満足度調査による顧客満足度と期待変化の把握</li> <li>定期的な社内意識調査による自社施策の検証</li> <li>社外のICT分野の人財育成</li> <li>市民社会の一員としての社会貢献活動の実施</li> <li>経営の見える化、非財務情報の開示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客満足度調査における総合満足度（満足・やや満足計）：91.2%</li> <li>社内意識調査：会社満足度（前年度比）0.19pt上昇</li> <li>ESG指数への採用</li> </ul>
経営基盤の充実・強化	当社は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。当該目標を達成し、中長期的な企業価値の向上を図るためには、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・強化が不可欠です。	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガバナンス・リスク管理体制の強化</li> <li>コンプライアンスの浸透</li> <li>企業理念の浸透</li> <li>netone DXの推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再発防止策の実施状況</li> <li>netone DXの進捗状況</li> </ul>

## 第3章 サステナビリティ

### サステナビリティの重要課題

<p><b>新たな価値の提供</b></p>	<p>当社は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、当社自身も変革してきました。現在当社では、netone DXを仕組み化することでお客様へのソリューション提供を目指すとともに、お客様と共に新たな価値の創出を目指します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ICT利活用を促進する価値共創機会の創出</li> <li>持続可能な社会への変革に貢献するカスタマーサクセスを実現するためのサービスや知見の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サービス受注高（2020年度）：894億円</li> <li>Net One Blog<sup>®</sup>*年間投稿件数（2020年度）：89件</li> <li>リファレンス数（2020年度事例化実績数）：18件</li> <li>MSPへの支援の受注高（2020年度）：86億円</li> </ul>
<p><b>ICT利活用による環境配慮</b></p>	<p>地球市民の一員として次世代に豊かな環境を引き継ぐことは、企業の環境保全に対する社会的責任です。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社事業活動におけるエネルギー使用量、CO<sub>2</sub>排出量削減</li> <li>リファービッシュメントの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギー消費原単位：5年度間平均1%超の低減達成</li> <li>リファービッシュメント受注高（2020年度）：20億円</li> </ul>

\*新たな顧客との接点として、当社の認知度向上と信頼関係醸成によるエンゲージメント強化を目的としたプログラム

### マネジメントシステムの運用

サステナビリティの重要課題の推進に関連し、マネジメントシステムに関する認証を取得しています。

・ ISO/IEC27001	： 情報セキュリティマネジメントシステムの認証規格
・ ISO/IEC27017	： クラウドサービスのセキュリティマネジメントシステム
・ ISO14001	： 環境マネジメントシステムの認証規格
・ ISO9001	： 品質マネジメントシステム（当社品質管理センターでのコンピュータネットワーク機器の検査及び検証業務）
・ プライバシーマーク	： 個人情報保護マネジメントシステム
・ COPC <sup>®</sup> CX規格 CSP版 Release6.1	： ICT基盤の保守・運用サービスにおける対応速度・対応品質

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題1 人財の育成

#### 考え方と推進体制

##### □ 人財育成・多様な人財の活躍推進に関する基本的な考え方

自社業務を通して自らが実践して得られた成功や失敗の経験をリファレンス化し、お客様へのソリューションに活用している当社では、社員の知見や経験のすべてが付加価値創出につながっています。

そのため、自律的に行動しソリューションを生み出せる人財の育成に取り組むとともに、それらの基盤となる行動指針やコンプライアンスを社員一人ひとりが理解し、浸透することが重要であると考えています。

また、多様性の融合によるシナジー効果とイノベーションの創出を目的として、ダイバーシティを推進しています。性別、年齢、国籍、障がいの有無、さらには職務経験や価値観など、あらゆる違いを超えて、社員一人ひとりが自身の考えを積極的に発信し、生き生きと働ける職場環境を整備することで、さまざまな“個”の力を引き出し、風通しの良い企業風土の醸成と生産性向上による持続的な成長を目指します。

##### □ 推進体制

人財の育成と多様な人財の活躍を推進するため、経営陣の強力なコミットメントのもと、さまざまな全社横断組織と仕組みを運営・運用しています。

トップコミットメント	社員の成長（自創力）を成長戦略に位置づけ、経営陣の強力なコミットメントのもと、人事施策を推進しています。
人事部	ネットワングループ全体の成長を支える経営基盤を中長期的にわたって確立・維持するための人財マネジメント全般を担っています。
ヒューマンリソースカOUNシル（HRC）	経営委員会の諮問委員会として、会社の組織や人事、人財開発の制度や施策に関する重要な事項を検討し、経営委員会へ答申しています。なお、HRCは、取締役が管掌し、副本部長が委員長を務め、副本部長・部長等で構成されています。
ダイバーシティ推進委員会（DSC）	経営委員会の諮問委員会として、ダイバーシティ推進の制度や施策に関する重要な事項を検討し、経営委員会へ答申しています。なお、DSCは、取締役が管掌し、部長が委員長を務め、部長・副本部長を含む管理職クラスのメンバーで構成されています。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題1 人財の育成

#### 教育制度と運用

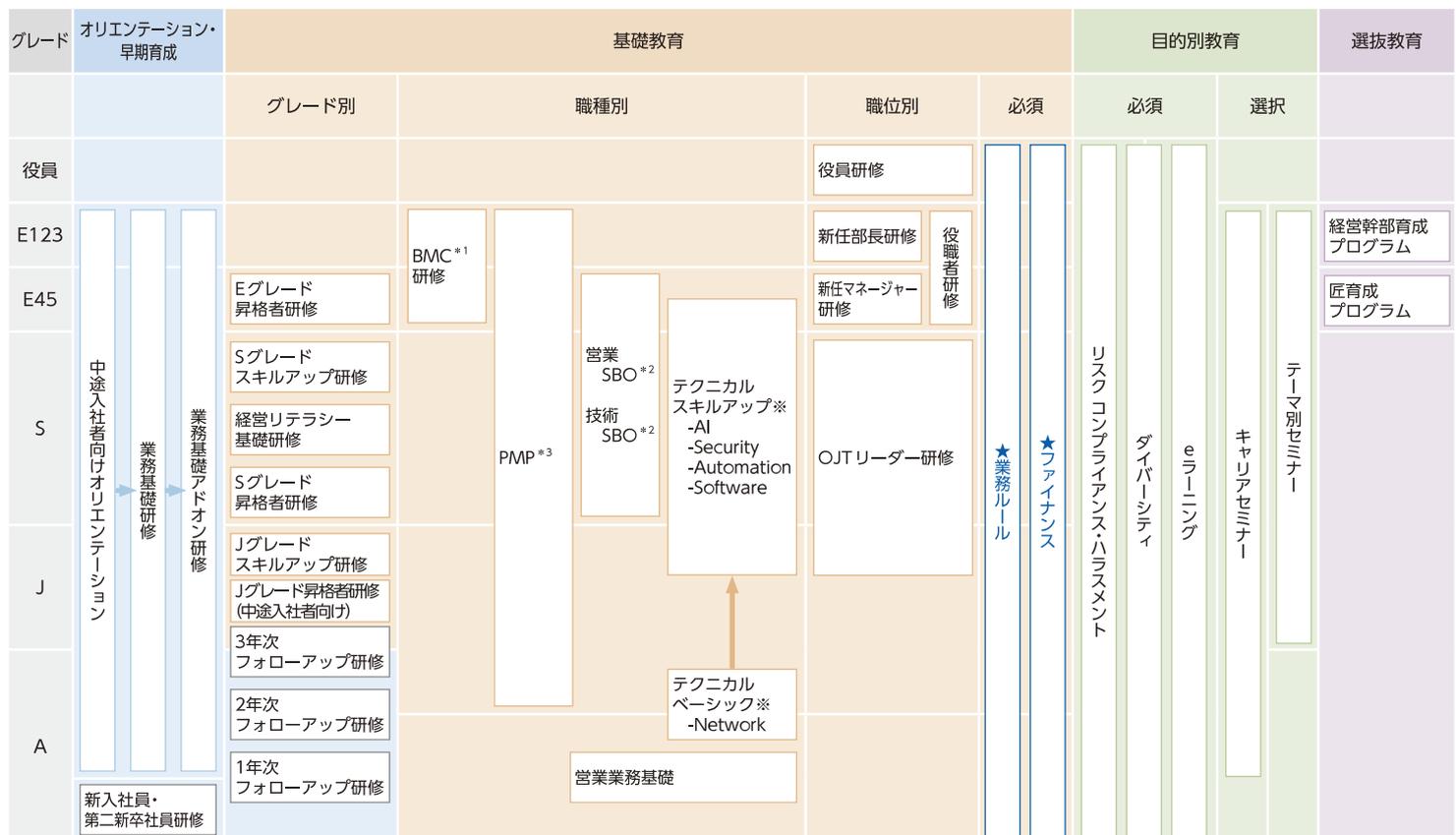
##### 教育体系／求める人財像

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おります。また、社員一人ひとりが、自律的に自らの成長を実現することを支援するために、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図っています。

##### 【求める人財像】

- 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

#### ネットワンの教育体系図



※当社ネットワークアカデミー提供 ★2021年度から追加する研修

\*1 Business Model Canvas(事業構造を視覚的に捉えた検証手法)

\*2 Strategic Business Orientation(戦略的ビジネス思考研修)

\*3 Project Management Professionals

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題1 人財の育成

2020年度以降、集合研修はすべてオンライン化し、コロナ禍を機とした教育体制に移行しました。2021年度は、会計リテラシーの向上、業務ルールへの理解・浸透を狙いとした基礎教育を強化し、社員の基礎能力向上に努めています。

#### 関連する指標

- コロナ禍を機とした集合研修のオンライン化：100%
- 一人あたり平均教育訓練の費用：120,000円（2020年度）※参考値として算出

#### 技術資格の保有

ネットワークや情報セキュリティ、プロジェクトマネジメントに対する資格保有を推奨しています。

#### 情報処理技術者資格と試験合格者数等の例（2021年3月末時点）

ネットワークスペシャリスト：97名
情報セキュリティスペシャリスト：81名
情報処理安全確保支援士：37名
プロジェクトマネージャ：13名
システム監査技術者：7名
ITストラテジスト：7名
PMP（プロジェクトマネジメント・プロフェッショナル）：114名

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題1 人財の育成

また、クラウド利用やシステム管理・運用に関する約80本の認定資格を、サービス比率向上に関連する技術資格と捉えています。その延べ保有人数は1,100名以上に上り、幅広い技術やそれらの組み合わせへの対応を可能にしています。

#### サービス比率向上に関連する技術資格と取得人数の例（2021年3月末時点）

情報処理技術者 ITサービスマネージャ：10名

ITIL\* Expert：50名

VMware, Inc.クラウド関連資格：492名

\*ITIL: Information Technology Infrastructure Libraryの略で、ITサービスマネジメントの成功事例（ベストプラクティス）を体系化したITシステムのライフサイクルマネジメントに関するガイドラインであるとともに、ITサービスマネジメントの能力を示す資格

※記載されている社名や製品名は、各社の商標または登録商標です

#### 関連する指標

- 技術資格の保有者数：1,479名（2021年3月31日時点）

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題1 人財の育成

## 社員の自律的な成長の支援

## ■ ジョブ・ディスクリプションと1on1の連動

当社の人財育成の特徴は、ジョブ・ディスクリプションと1on1（社員と上長の面談）の連動です。中期事業計画達成のために策定した期待役割や必要スキルを組織戦略に基づいて定義するとともに、ジョブ・ディスクリプションを活用し、中期事業計画に示された組織戦略の達成に向け、1on1の活用と連動した育成計画を運用しています。

## ネットワークの事業戦略と人財育成

中期事業計画

職務分掌規程

ジョブ・ディスクリプション

中期事業計画達成のために策定した  
期待役割や必要スキルを組織戦略に基づいて定義

1on1 を活用した育成計画

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題1 人財の育成

## □ 行動指針に基づく人財育成戦略

2020年10月に制定した新理念・ビジョンブックの行動指針に基づき、人財育成戦略を定めています。

netoneグループ行動指針 ～社員一人ひとりが行うべき行動～
私は大切な人に誇れる仕事をします
私は社会に評価される行動を取り続けます
私はお客様と一緒に、価値を創造し展開します
私は未来を想い、未来の仕組みをつくります

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題1 人財の育成

人財育成戦略	主な取り組み
根幹となる基礎教育・共通教育の徹底	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 役職者へのリスクマネジメント教育</li> <li>● 会計リテラシー教育</li> <li>● 会計不正の事例共有教育</li> <li>● 社内業務の基準／ルールに関する教育</li> <li>● コンプライアンス教育の再徹底</li> <li>● J-SOXに関する理解促進教育</li> </ul>
自律的なキャリア意識・キャリア形成の支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ジョブ・ディスクリプションによる自身の目指す姿の見える化と、1on1の運用</li> <li>● 自律的なキャリア形成のためのマインドセット教育</li> <li>● 社内人財交流ワークショップの実施</li> </ul>
学び続ける、学び合う社内風土・文化の醸成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 継続就業によるキャリア開発支援制度の運用 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓フレックスタイム制度</li> <li>✓テレワーク制度</li> <li>✓ワークセレクト制度（時間や場所、業務内容を限定できる制度）</li> <li>✓マルチジョブ制度（スキル獲得のための他社での就労を可能とする制度）</li> </ul> </li> <li>● 現状の業務領域にとどまらないキャリア開発支援制度の運用 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ローテーション</li> <li>✓社内公募制度</li> <li>✓産学連携プロジェクトの実施</li> </ul> </li> <li>● 学習意欲の促進施策</li> </ul>
DX推進を加速するためのデジタル人財の育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● サービス比率向上と関連性のある資格と取得状況の組織的な把握</li> <li>● テクノロジー学習を促進する学習プラットフォームの検討</li> </ul>

#### 関連する指標

- 平均勤続年数：9.24年（2020年度）
- 人事異動の実施率：全社平均10.1%、マネージャー職9.3%（2021年4月実施）
- 社内公募制度の運用：60名以上（38件）の公募に対し、27名の応募。うち21名が異動決定（2020年度）
- 産学連携プロジェクト数：4（2021年5月末時点）

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題1 人財の育成

#### 健康・安全衛生のための主な施策

##### □ 過重労働の防止

法令遵守、社員の健康確保、生産性の向上等を目的とした「ワークライフバランス目標」を設定し、快適で健康的な職場環境の確立を図っています。

###### 関連する指標

- 所定外労働時間数（月平均）：目標25時間以内、2020年度実績：25.9時間  
※ 2017年度から2019年度まで、30時間以内の目標に対し29.6時間（2017年度実績）、28.3時間（2018年度）、24.0時間（2019年度）と3年連続で目標を達成していたため、2020年度より目標値を25時間以内に引き上げて取り組んでいます。
- 有給休暇消化率：目標80%以上、2020年度実績55%  
※ 有給休暇消化率の目標達成に向け、計画年休制度活用のさらなる推進と、時間単位での有給休暇制度の導入に向けた検討を実施しています。

##### □ メンタルヘルスへの配慮

メンタルヘルス不調の未然防止や職場環境の改善を目的に、ストレスチェックを実施しています。受検率は89.7%（2017年度）、92.2%（2018年度）、96.2%（2019年度）、95.6%（2020年度）と毎年向上しています。また、各部署の役職者に、組織別の傾向と分析結果を開示することで、対応に活用しています。職場のストレス度は全国平均と比較し低く、良好な水準となっています。

###### 関連する指標

- 職場のストレス度（2020年度）：84（全国平均を100とした場合）

##### □ 新型コロナウイルス感染症への対応

ネットワングループでは、社員ならびに協力会社社員、お客様及び取引先会社の社員の皆様の感染予防、加えて当社ビジネスにおける社会的責務を継続して果たしていくために、テレワークを主としたオフィスワークとのハイブリッド勤務や、社内及び社外ともビデオ会議を推奨しています。

###### 関連する指標

- 出社率：25%（2020年度平均）

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題1 人財の育成

#### □ 障がい者採用

さまざまな“個”の力を引き出し、誰もが生き生きと働ける職場環境が実現できるよう、障がいに配慮した、積極的な採用を行っています。

##### 関連する指標

- 障がい者雇用率：2.3%（2021年4月1日時点）

#### □ 外部評価

ワークライフバランスの促進活動に対して厚生労働省より「くるみんマーク」を取得（2013年認定）しており、女性活躍推進の活動に対しては「えるぼし認定（2段階）」を受けています。



＞ [ワークライフバランスの向上に向けた行動計画（第六期）](#)

＞ [2019 女性活躍推進法 行動計画](#) (13KB)

##### 関連する指標

- 女性管理職比率：7.7%（2021年4月1日時点）

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題2 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きました。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。

#### 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。また、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。

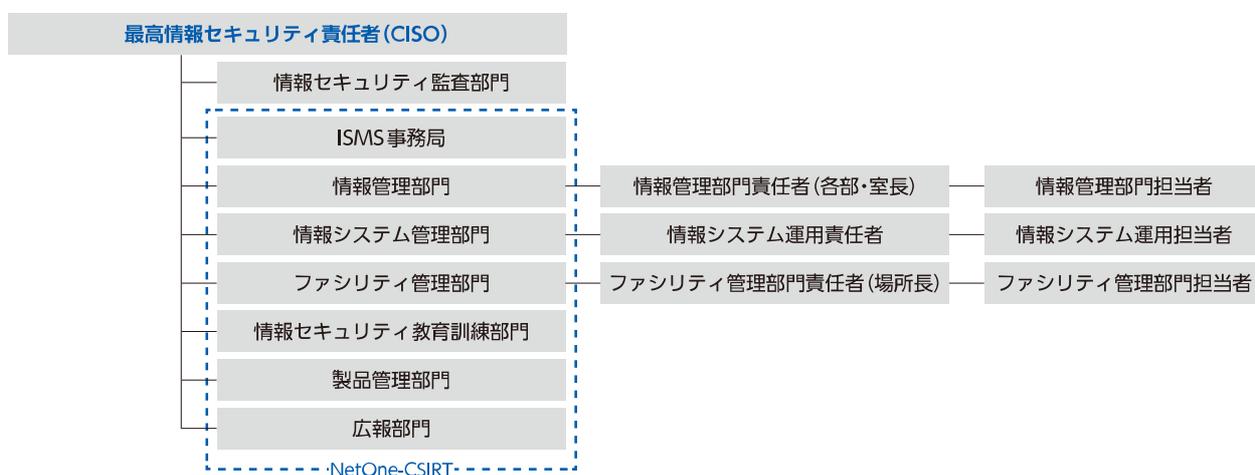
＜ [情報セキュリティ基本方針・ISMS認証取得状況](#) ＞

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題2 セキュリティの強化

#### 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。



#### 関連する指標

- 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%
- 情報セキュリティに関わる理解度テスト：全社員満点で完了

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題2 セキュリティの強化

#### セキュリティサービスの提供

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。ネットワークは多様なセキュリティサービスの提供を通じて、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への講座提供などにも取り組んでいます。

#### □ ソリューション

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ソリューションを提供
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するソリューションを提供
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	エンドポイントにおける高度な攻撃を防御、脅威の活動を検出・分析・制御し、迅速なレスポンスを提供するソリューション
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

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題2 セキュリティの強化

#### □ お客様のライフサイクルを支えるセキュリティサービス群

MSS (マネージド・セキュリティ・サービス)	お客様環境に設置された監視対象機器から出力されたログをリアルタイムに監視・分析を行うIDS/IPS (不正侵入検知・防御システム) 監視サービス、次世代型ファイアウォール監視サービス
MDR (マネージド・ディテクション&レスポンス) サービス	組織のネットワーク内部でマルウェアに感染した端末の検知・特定・対処を行うセキュリティ監視・運用サービス
クラウドセキュリティサービス	クラウド利用時の統制喪失によるICTガバナンスリスクへ対応。クラウド上のセキュリティリスクを可視化することで、クラウド内部のガバナンス維持・強化を行うセキュリティ監視・運用サービス
セキュリティ診断サービス	組織のネットワークや情報システムに存在する「脆弱性 (セキュリティホール)」を検査・分析し、対処方法を含めて結果をご報告するアセスメントサービス

#### □ 研修・トレーニング

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
-------------	--------------------------------------

多様なICT環境に対応する最適なセキュリティサービス・ソリューションを下記にてご紹介しています。

[サービス](#) > [テクノロジー](#) > [セキュリティ](#) 

そのほかにも、働き方改革やクラウド、セキュリティをはじめとした導入事例を幅広く紹介しています。

[ナレッジセンター](#) > [導入事例](#) 

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

お客様に対する責任

パートナーに対する責任

株主に対する責任

社員に対する責任

市民社会への貢献

## 基本的な考え方

私たちはお客様・パートナーと共に持続可能な社会の実現を目指し、パートナーとルールや社会的規範を守りながら公正な関係を築き、お客様へICT利活用の最適化を提供してカスタマーサクセスに貢献することを使命としています。

そのために守るべき基準として、[コンプライアンスマニュアル](#)において、下記を定めています。

行動基準	私たちの約束
お客様のニーズを最優先	個々のお客様の真のニーズを把握します。 優れた商品やサービスを提供します。
お客様との公正・透明な取引関係の構築	正確な情報提供に努め、お客様自身の判断を尊重します。 お客様と契約書を取り交わします。
倫理法令を遵守した営業活動の展開	お客様の利益を損なう違法・不当な営業活動をしません。 必要な許認可・資格・要件などを確実に備えます。
迅速かつ的確なクレーム処理とトラブルの未然防止	誠実・迅速・適切に対応します。 クレームを通して商品やサービスの改善につなげます。 常にスキルの向上を図り、クレームの発生を防止します。
お客様の秘密情報・個人情報の厳正管理	お客様の秘密情報・個人情報を厳正に管理します。 秘密情報・個人情報を不正に入手せず、漏洩させません。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

#### 取り組み事例

最高マーケティング責任者（CMO）を務める役員が管掌し、組織横断的なメンバーで構成される顧客満足度向上委員会を設置しています。顧客満足度向上委員会が中心となって、アンケート形式の顧客満足度調査を実施するほか、2019年度以降は、お客様のマネジメント層を対象とした個別ヒアリングを実施することで、経営視点での期待・評価の把握に努めています。ネットワングループに対するお客様のダイレクトな意見・評価を得ることで、潜在的な不満点を明らかにし、改善策の検討及び対策活動の実施につなげるとともに、ネットワングループがお客様から高く評価いただいている点を把握することで、お客様との良好な関係の維持や社員のモチベーションの向上につなげています。さらに、事業部門にてお客様向けのテーマ特化型の情報発信会を開催するほか、社員の意識向上を目的とした「CS向上DAY」の設定、AIを活用した顧客満足度調査データの分析及びその社内外共有を行っています。

＜ [お客様満足度向上活動 2020年度](#) ＞

##### 顧客満足度調査の実施

2020年度の顧客満足度調査では、総合満足度（満足・やや満足計）は前期比1.8pt上昇し、91.2%となりました。マネジメント層を対象としたヒアリングでは、IT系業種のお客様からは「ビジネス領域・製品の拡大」「両社の強みを生かした協業・サービス開発」、その他のお客様からは「“パートナー”視点での提案や情報提供」への期待の大きさを把握しています。現場対応や事案を踏まえたコンプライアンス体制の強化を進めるとともに、コロナ禍におけるお客様のDX推進の必要性等を踏まえた、当社のインフラのプロとしての強みを生かしたソリューション提供を進めてまいります。

##### コンタクトセンターの業務品質を国際基準で評価する規格「COPC®」を取得

当社は2020年11月、システム障害時にお客様からのお問い合わせに対応する、ICT基盤の保守・運用サービス施設「エキスパートオペレーションセンター（XOC）」において、コンタクトセンターの業務品質を国際基準で評価する規格「COPC® CX規格 CSP版 Release6.1（以下COPC®）」の認証を取得しました。

「COPC®」では、サービス提供の迅速性、対応品質、運営の効率性、お客様満足度において一貫して高い成果を出している組織が認証され、当社においては主に下記の点が評価されました。当社では今後とも、業務品質の向上に努めてまいります。

- 高いお客様満足度：障害対応後のお客様アンケートにおいて、5段階評価で「非常に満足」「満足」が85%以上、かつ、「非常に不満」が5%以下を継続的に達成
- 業務品質の可視化：「お客様満足度」「対応速度」「対応品質」等のカテゴリで127項目の目標値を管理。50%以上の項目で目標を5か月連続で達成し、25%以上の項目で継続改善を実現
- オペレータの教育：お客様への対応（電話/メール）について、「障害状況の的確な把握」「対処方針の明確な説明」「進捗連絡」等の品質を確認し、全オペレータについて月次で評価・教育

ネットワンシステムズ、コンタクトセンターの業務品質を国際基準で評価する規格「COPC®」を取得

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

お客様に対する責任

パートナーに対する責任

株主に対する責任

社員に対する責任

市民社会への貢献

## パートナーに対する責任

私たちはパートナーと共に持続可能な社会の実現を目指し、ルールや社会的規範を守りながら公正かつ長期的な信頼関係を築き、共に社会から信頼される企業として共存共栄を図っていきたいと考えています。

↳ [取引先CSRガイドライン](#)

そのために守るべき基準として、[コンプライアンスマニュアル](#)において、下記を定めています。

行動基準	私たちの約束
パートナー企業との公正で透明な取引関係の構築	健全かつ正常な関係を保ちます。 利害関係を持たず、社会通念を超えた接待や贈答を受けません。
パートナー企業の適切な選定及び管理	パートナー企業との適切な関係を構築します。 外注先を管理及び指導し、業務品質の維持に努めます。
連携による商品の品質維持・管理	納入された商品やサービスの品質管理を徹底します。 不当な理由によるクレームや返品・交換を要求しません。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

#### 取り組み事例

パートナー向けにコンプライアンスアンケート調査を実施するほか、主要パートナーに向けた安全衛生大会や安全勉強会を開催しています。

#### パートナーからの2020年度の表彰例

##### ■ ネットワンシステムズ

メーカー名	表彰内容
Cisco Systems	Cisco Partner Summit Digital Awards 2020にて「JAPAN Partner of the Year」受賞
Cisco Systems	Cisco Partner Conference Japan 2020にて「JAPAN Partner of the Year」「Data Center Partner of the Year」「Customer Experience Partner of the Year」受賞
Cisco Systems	シスコ認定講師がInstructor Excellence Award（アジア太平洋地域のRouting & Switching部門）を日本で唯一受賞
Palo Alto Networks	Palo Alto Networks Japan Partner Day 2020 Virtualにて「Partner Of The Year」受賞
Juniper Networks	2020 Juniper Networks Partner Awardにて「Japan Routing Partner of the Year 2020」受賞
Juniper Networks	2020 Juniper Networks Partner Awardにて「APAC Enterprise Partner of the Year 2020」受賞
NetApp	NetApp Japan Partner Award 2020にて「Special Award（Local Government）」受賞
Pure Storage	ピュア・グローバル・パートナーアワード2020にて「Japan Partner of the Year」受賞
Red Hat	Red Hat Japan Partner Awards 2020にて「System Integrator Partner of the Year」受賞

※記載されている社名は、各社の商標または登録商標です

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

#### ■ ネットワンパートナーズ

メーカー名	表彰内容
Cisco Systems	Cisco Partner Conference Japan 2020にて「Distributor Partner of the Year」受賞
Cisco Systems	Cisco Partner Summit Digital 2020にて「2020 APJC Geo Award Distributor of the Year」受賞
OPSWAT	「2020 Partner of the Year Awards APAC部門」受賞

※記載されている社名は、各社の商標または登録商標です

#### ■ Net One Asia

メーカー名	表彰内容
Citrix	「Top ASEAN Digital Workspace Partner FY'20」受賞
VMware	「Digital Workspace Partner of the Year」受賞

※記載されている社名は、各社の商標または登録商標です

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

#### メーカー認定パートナープログラムの取得例

##### □ ネットワンシステムズ

メーカー名	取得内容
Cisco Systems	カスタマーエクスペリエンス分野で最上位のパートナー認定資格「Cisco Advanced Customer Experience Specialization」を国内単独で初取得 
Cisco Systems	インフラ自動化のソフトウェア開発能力とビジネスプロセスを評価するパートナー認定資格「Cisco DevNet Specialization」を国内初取得* 
Palo Alto Networks	Palo Alto Networks最上位パートナー資格「NextWave 3.0 Diamond Innovator」取得
Palo Alto Networks	SASE/Cortex専門スキルを評価するパートナー資格「SASE Specialization」「Cortex Specialization」取得
VMware	VMware Cloud on AWSにおいて最上位のパートナー資格「Principal」に昇格

\*は2021年4月の取得、その他は2020年度の取得実績になります。

※記載されている社名は、各社の商標または登録商標です

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

お客様に対する責任

パートナーに対する責任

株主に対する責任

社員に対する責任

市民社会への貢献

## 基本的な考え方

当社は、当社の株主に対し、その有する株式の内容及び数に応じた実質的な平等性を確保するために十分な配慮を行い、すべての株主の権利が実質的に確保されるよう適切な対応を行うとともに、継続した成長と中長期的な企業価値の向上を促すため、株主との建設的な対話を促進させます。

↳ [コーポレートガバナンス・ガイドライン](#)

そのために守るべき基準として、[コンプライアンスマニュアル](#)において、下記を定めています。

行動基準	私たちの約束
適正な会計処理	法令や各種会計基準に沿って適正かつ迅速な会計処理を行います。 株主を重視した経営を行います。
適時・適切な経営情報の開示	正確で公平な情報を適時・適切に開示します。 IR活動を積極的に実施します。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

#### 取り組み事例

##### ■ 株主の権利・平等性の確保と株主総会

株主総会招集ご通知の早期発送、集中日を回避した株主総会の設定、事前質問の受け付け、電磁的方法による議決権行使の採用、議決権電子行使プラットフォームへの参加、招集ご通知の英文での公表等を実施しています。

また、定時株主総会のライブ配信を実施するほか、定時株主総会の電子投票（インターネットによる議決権行使）に合わせ、当社株主様向けWEBアンケートを実施し、その結果をウェブサイト公開しています。

＜ [株主総会](#) ＞

↳ [株主アンケート結果のご報告](#) ＞

##### ■ IR活動

当社は、継続した成長と中長期的な企業価値の向上を促すため、株主との建設的な対話を重視しています。

[ディスクロージャーポリシー](#) を定め、法令に基づく開示以外に、株主が当社への理解を深める上で有用と判断される情報について積極的に開示しています。

##### ■ 2020年度の実施状況

- [決算説明会（アナリスト、機関投資家向け）](#) ：4回実施
- [バーチャル事業説明会](#) ：1回配信
- その他の説明会：1回実施 ※「外部調査委員会の提言、及び、当社の今後の対応」説明会
- 投資家とのミーティング（会長・社長）：32回実施
- 投資家とのミーティング（広報・IR部門）：235回実施

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

#### ■ 主なESGインデックス評価・採用

下記のESGインデックスにて評価され、採用されています（2021年6月時点）。

<p><b>MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数</b> 業種分類の時価総額50%を目標に、ESG評価に優れた企業を選別して構築される指数</p>	<p><b>2021 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数</b></p>
<p><b>MSCI日本株女性活躍（WIN）指数</b> 業種分類の中で性別多様性に優れた企業を対象にして構築される指数</p>	<p><b>2021 CONSTITUENT MSCI日本株 女性活躍指数 (WIN)</b></p>

- ネットワンシステムズのMSCIインデックスへの組み入れ、及びここでのMSCIロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名の使用は、MSCIまたはその関連会社によるネットワンシステムズのスポンサーシップ、推奨または宣伝を意味するものではありません。MSCIインデックスは、MSCIの独占的財産です。MSCI及びMSCIインデックスの名称とロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

お客様に対する責任

パートナーに対する責任

株主に対する責任

社員に対する責任

市民社会への貢献

## 社員に対する責任

私たちはすべての社員が活躍でき、道徳・倫理に基づく働きがいのある職場を提供し、お互いの人格を尊重する環境を育むことを使命としています。

そのために守るべき基準として、[コンプライアンスマニュアル](#)において、下記を定めています。

行動基準	私たちの約束
健康的で安全な働きやすい職場環境の確保	健康的で安全な働きやすい職場環境を整備・維持します。 災害と事故の防止に一致協力してまいります。
互いの人格・個性の尊重と適切なコミュニケーション	互いの人格と個性を尊重し、適切なコミュニケーションを図ります。 能力・資質を最大限に発揮するための専門性と創造性を磨きます。
基本的人権の尊重	基本的人権を尊重し、他人を差別しません。 ハラスメントを絶対に許しません。
職務規律の維持	自社の内部規律（ルール）を遵守します。 自社の規程類に従い業務遂行し、事実に基づき記録します。 倫理に反する行動はとりません。
資産や情報の保護と管理	自社の有形無形の資産を適正に保護・管理します。 自社の秘密情報を外部に漏洩させません。
公私のけじめ	公私の区別を明確にします。 会社財産を公私混同しません。
お客様との節度ある交際、反社会的勢力との交際禁止	お客様との交際は節度をもって行います。 個別の政治家及び反社会的勢力とは一切関係を持ちません。
インサイダー取引の禁止	グループ企業に関する未公開の重要事実を厳重に管理します。 ネットワンシステムズの株式を売買する際は事前に許可を得ます。 取引先の未公開の重要事実にも注意します。
プライバシーの保護	個人情報とプライバシーに細心の注意を払います。

## 第3章 サステナビリティ

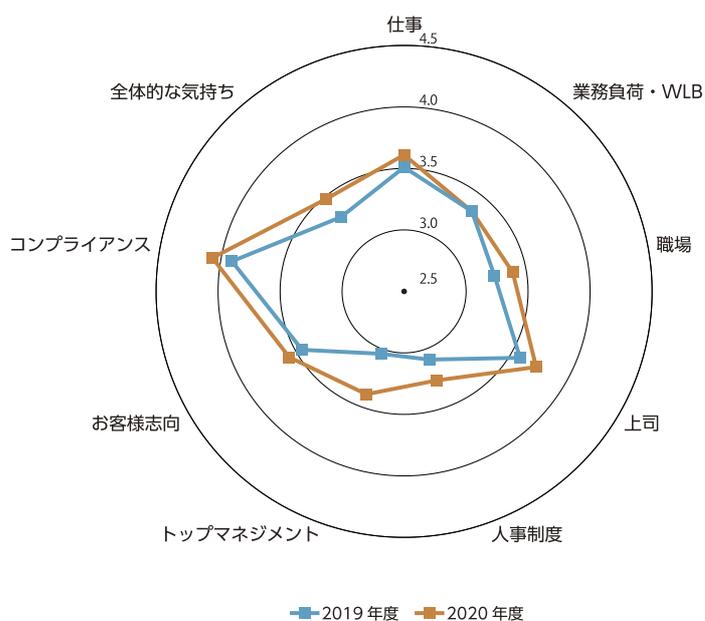
### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

#### 取り組み事例

##### □ 社内意識調査の実施

当社では、社員の意識を把握し、自社施策に関する課題を洗い出すことで今後の施策に生かすため、社内意識調査を実施しています。2020年8月に実施した社内意識調査については、引き続き有効回答率が9割を超える中、2020年2月に実施した前回の社内意識調査の結果と比べ、ほぼすべてのカテゴリでスコアの上昇が確認できました。

社内意識調査 項目別平均スコアの経年比較



設問別項目結果では、ルールを遵守する意識やお客様への貢献実感、上司部下の関係性の良質化等が確認できた一方で、より成長や意欲の向上につながる制度を求める声や、現場状況を踏まえたトップマネジメントを求める声も見られました。

全体的にネガティブな特徴が解消傾向にあるものの、キャリアビジョンの描きやすさ、自社に対する貢献実感や、サービスへの愛着の醸成等に課題があると捉えています。

社内意識調査は今後も定期的にも実施し、定期的な取り組みの検証と今後の施策に生かしていく方針です。

#### 関連する指標

- 会社満足度 前年度比0.19pt上昇

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

## 従業員の声を集める仕組み／再発防止策より

## ■ 一内部通報制度に対する信頼の醸成／第三者を窓口とした目安箱

従業員が安心して内部通報制度を利用できるよう、調査協力者も含めた関係者の守秘義務及び通報者の探索の禁止並びに違反した場合には懲戒処分の対象となり得る旨を内部通報制度に規定するほか、内部通報制度についての教育・啓蒙活動等を実施しています。

また、再発防止策の運用に対する従業員からの率直な意見・評価を求めるべく、外部（第三者）の弁護士等を窓口とする目安箱を社内イントラ上に開設しています。その意見・評価の集約結果をコンプライアンス室から内部統制強化協議会に報告するとともに、結果への対応状況を社内ポータルに随時更新します。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題3 ステークホルダーとの関係構築

お客様に対する責任

パートナーに対する責任

株主に対する責任

社員に対する責任

市民社会への貢献

## 基本的な考え方

私たちはこの地球で暮らす限り、社会に対して常に貢献していかなくてはなりません。社会や環境に対して、今すべきことを怠れば、私たちに将来はありません。地球に対しても、また社会に対しても、正面から向き合い、行動を起こすことは人類が生きていく上で、重要な責務であり、大事な役割だと考えています。

ネットワングループは、グループビジョンのミッション実現を目指すべく活動展開を図り、本業のICTの利活用や、社員が行う独自のボランティア活動への支援によって、社会・環境への貢献を実現・達成します。

## 取り組み事例

### 社外のICT人財育成に向けた取り組み

当社は複数の大学や高等専門学校のICT人財育成を支援しています。情報セキュリティの授業を実施するほか、実機のネットワーク機器を用いた実践的な情報セキュリティ演習、共同での基礎研究やプログラム開発を実施しています。当社は、社外でのセキュリティ人財の育成に長期的に取り組むことで、社会課題への対応を進めてまいります。

[香川大学とネットワンシステムズ株式会社に共同開発した情報セキュリティ教育プログラムをDXの観点から強化](#)

[京都女子大学とネットワンシステムズが産学連携授業をスタート／「現代社会とICT」をテーマとした実学的な内容を解説](#)

### 幅広い社会貢献活動の実施

ICTは社会の利便性を劇的に高めました。技術だけでは人々の暮らしを豊かにすることはできません。

そのため、社会福祉団体への支援やスポーツ活動の支援など、人々の心豊かな社会の実現に貢献する活動に力を入れています。

当社は2009年以降、大分トリニータの公式スポンサーを務め、クラブと共に成長するパートナーとして、同クラブを応援してまいりました。2020年シーズン以降は「ソーシャルアクションパートナー」として、同クラブと共に地域との連携を強化し、スポーツや健康促進などに関する支援に取り組んでいます。

同じくスポーツへの支援として、2020年から国内唯一の女子デフフットサルチーム「アレグリーナ」のスポンサーに参画しました。聴覚障害を持つアスリートの支援、まだ一般的に知られていないデフフットサルの認知向上、障がいを持つ方がもっと気軽にスポーツを楽しめる環境づくりを同チームと共に進めています。

また、2020年度は新型コロナウイルス感染症対策支援として全国の医療機関への寄付を実施しています。そのほかにも、地域社会への貢献や、ダイバーシティ&インクルージョン社会の実現、子どもたちの育成・支援、社員のボランティア活動支援に関する取り組みを継続的に実施しています。

[当社の社会貢献活動](#)

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化

## 再発防止策への取り組み

## 不適切事案の概要と対応

時期	主な対応	フェーズ
2019年	11月 ・東京国税局による指摘 12月 ・当社の元従業員による納品実体のない取引の発覚 ・ <b>特別調査委員会の設置</b>	納品実体のない取引への調査
2020年	3月 ・特別調査委員会の調査結果受領 ・ <b>調査最終報告の公表</b> ・ <b>過年度決算訂正の公表</b> ・ <b>再発防止策の公表</b> 6月 ・東京証券取引所へ改善報告書を提出・公表 10月 ・外部機関からの指摘により資金流用の疑義を認識 11月 ・ <b>外部調査委員会の設置</b> 12月 ・東京証券取引所へ改善状況報告書を提出・公表 ・外部調査委員会の調査結果受領 ・ <b>調査報告書の公表</b> ・ <b>過年度決算訂正の公表</b> ・ <b>ガバナンス・企業文化改革委員会の設置</b>	再発防止策の履行
2021年	3月 ・ <b>原因究明・再発防止策提言への報告書受領・公表</b> ・ <b>追加の再発防止策の公表</b> ・ <b>経営責任の明確化</b> 5月 ・ <b>追加の再発防止策の公表</b> 8月 ・東京証券取引所へ改善状況報告書を提出・公表	資金流用の疑義への調査
		企業体質の抜本的改革

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 2021年3月の提言を踏まえて拡大・強化した再発防止策の概要

1.ガバナンスの改革と推進	経営陣が自ら意識改革をし、企業文化の改革を推進する
	組織体制の在り方について抜本的な見直しを行う
	従業員へのメッセージの頻度・質の強化によるコンプライアンス意識の向上
	業務を執行する現場と経営陣との乖離を埋めるコミュニケーションの強化
	取締役会による監督強化・ハンズオン
	社外役員（諮問委員会も含む）による監督・監査強化
	コンプライアンスに関する資質・能力を有する取締役候補者及び執行役員を選任
2.リスク管理体制の強化	リスクオーナーとしての第1ラインの自覚の醸成・第1ラインへの牽制支援を担う第2ラインとしての意識改革
	リスク管理委員会による網羅的かつ主体的なマネジメント能力の強化
	リスク管理室の体制の強化
	リスク管理委員会及びコンプライアンス委員会等への外部有識者の参画
3.業務執行（第1ライン・第1.5ライン、第2ライン）に係る体制及び社内体制の強化	有事対応への備え（クライシスマネジメント）
	第1ライン及び第1.5ラインにおける営業部門に対する牽制の強化
	第2ラインにおける管理部門間の連携強化及びチェック・フォローアップ体制の整備・強化による健全な牽制・支援体制
	原価管理体制の強化（予算管理ルールの再考等）

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

4.監査体制の抜本的な見直し	内部監査室の体制強化・人員構成の変更・権限強化
	内部監査室のキャリアパス化（部署としての地位・役割向上）
	J-SOX業務の抜本的見直し
	監査役の体制強化
5.従業員の声を集める仕組み	内部通報制度に対する信頼の醸成
	第三者を窓口とした目安箱
6.組織文化の改革・形成	コンプライアンスの強化を目的とした人事制度改革
7.会計リテラシー教育及び過去不祥事からの学び・啓蒙	会社としての一体感に関連する企業文化改革
	当事者意識の醸成・他人事文化の打破
	会計リテラシーの向上・会計知識教育
8.モニタリング体制の継続	過去不祥事からの学び・啓蒙
	日々の失敗事例（ヒヤリハット）からの学び
	「内部統制強化協議会」による全社横断的かつ継続的な再発防止策の推進
	不正等（会計不正に限らない）の有無に係る、内部監査室による内部監査とは別個の定期的な調査の実施

＜再発防止策の追加について（2021年5月13日公表）＞

#### 再発防止策の進捗と公表

再発防止策の進捗を継続的に公表するとともに、お客様にご報告しています。

＜不適切行為に係る再発防止策等の進捗について＞

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化

## コーポレートガバナンス強化のあゆみ

	取締役会・監査役会	委員会	その他
～2005年	<ul style="list-style-type: none"> <li>社外取締役1名の選出（2004年）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス委員会の設置（2003年）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「グループ・コンプライアンス・マニュアル」の制定（2003年）</li> </ul>
2006年	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役の任期2年を1年に短縮</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>内部通報制度の導入</li> </ul>
2007年		<ul style="list-style-type: none"> <li>リスクマネジメント委員会の設置</li> <li>投融資委員会の設置</li> </ul>	
2009年		<ul style="list-style-type: none"> <li>諮問委員会の設置</li> <li>ビジョン浸透委員会の設置（～2015年）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「ビジョンブック」の制定</li> </ul>
2011年			<ul style="list-style-type: none"> <li>執行役員制度の導入</li> </ul>
2012年			<ul style="list-style-type: none"> <li>株式報酬型ストックオプションの導入</li> </ul>
2015年	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性社外取締役の選任</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス委員会とリスクマネジメント委員会をリスク・コンプライアンス委員会として統合</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「コーポレートガバナンス・ガイドライン」の制定</li> </ul>
2016年	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会の実効性評価の開始</li> </ul>		
2017年			<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
2020年		<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク・コンプライアンス委員会をリスク管理委員会、コンプライアンス委員会に分離</li> <li>ビジョン浸透委員会の再設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業統轄室の設置</li> <li>「ビジョンブック」の改訂</li> </ul>
2021年		<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジョン浸透委員会を企業文化改革委員会へ名称変更</li> <li>内部統制強化協議会の設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス室の設置</li> <li>業務統制本部、業務企画室の設置</li> </ul>

第3章

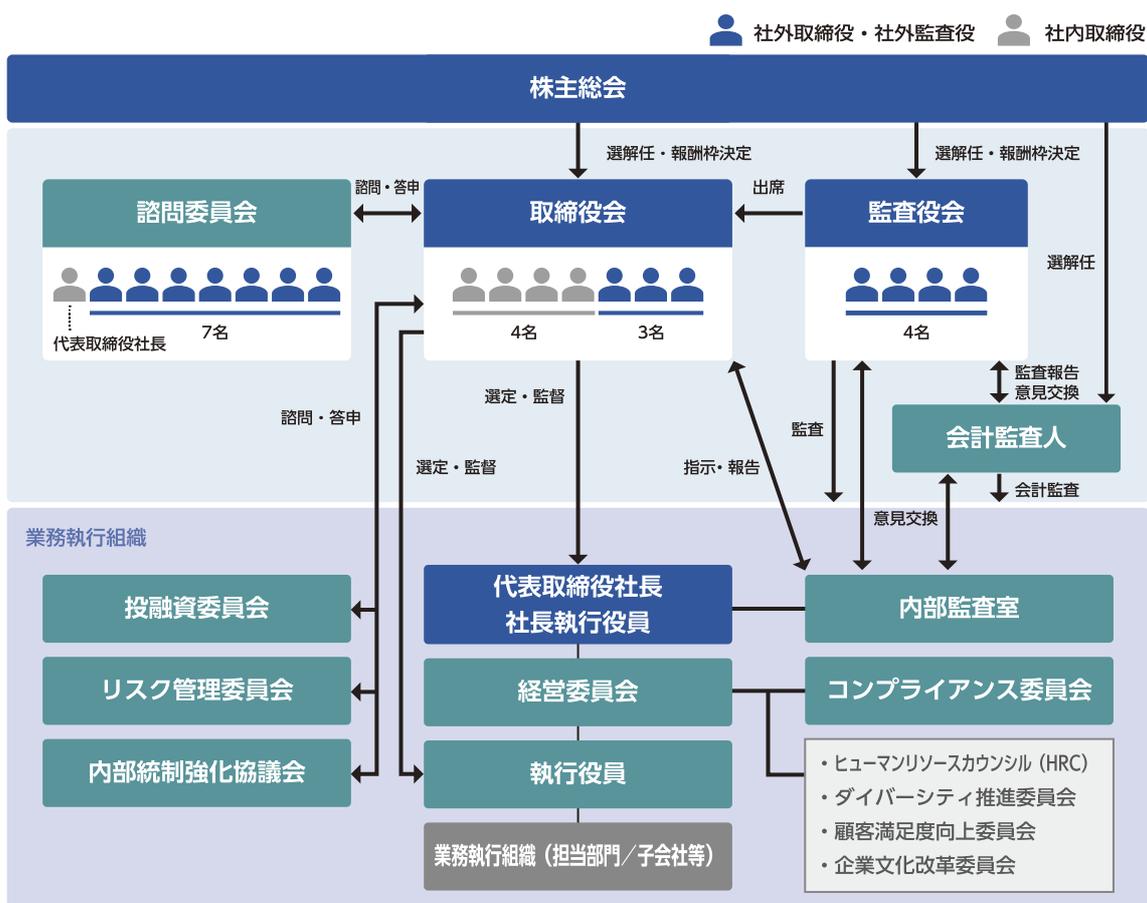
サステナビリティ

重要課題4 経営基盤の充実・強化

コーポレートガバナンスの基本的な考え方と体制

＞ コーポレートガバナンスの基本的な考え方／コーポレートガバナンス報告書／コーポレートガバナンス・ガイドライン

コーポレートガバナンス体制



## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 取締役会（2020年度 計15回実施）

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実施しています。

#### 監査役会（2020年度 計13回実施）

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っています。

#### 諮問委員会（2020年度 計4回実施）

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、取締役会の諮問機関として、取締役及び執行役員の選任、解任及び報酬等に関する事項を審議及び答申します。

#### 経営委員会（2020年度 計22回実施）

取締役会の機能に関し、経営管理・監督機能に重点化を図り、経営の透明性及び公正性を確保するとともに、迅速かつ効率的な業務遂行体制を構築するため、代表取締役社長のもとに設置し、社内規程により取締役会の決議を要さない事項の決裁権限を委任しており、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・決定します。

#### 投融資委員会（2020年度 計19回実施）

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、取締役会の諮問機関として、投融資に係る事項を審議・決定します。

#### リスク管理委員会（2020年度 計11回実施）

当社グループの企業価値の持続的な向上を図るため、取締役会の諮問機関として、リスク管理活動の評価と統制の責任を担い、当社グループのリスク管理活動に係る重要事項を審議及び答申します。

#### コンプライアンス委員会（2020年度 計12回実施）

当社グループのコンプライアンス強化を推進するため、経営委員会の諮問機関として設置し、コンプライアンス活動の評価と統制の責任を担い、当社グループのコンプライアンス活動に係る重要事項を審議及び答申します。

#### 内部統制強化協議会

2021年4月、当社の内部統制システム全般を強化するため、取締役会の諮問機関として設置。全社横断的かつ継続的な内部統制の有効性の評価・改善提案の実施に係る重要事項を審議及び答申します。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### コーポレートガバナンス体制 ハイライト

2021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	独立役員の数 7名
取締役の数 7名	社外取締役の数 3名	取締役会の開催回数 15回 <small>※2020年度実績</small>
監査役の数 4名	社外監査役の数 4名	監査役会の開催回数 13回 <small>※2020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 太陽有限責任 監査法人

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化

## 取締役・監査役一覧

 <p>代表取締役社長 社長執行役員 竹下 隆史</p>	<p>経営全般、内部監査室、リスク管理室、コンプライアンス室、経営企画本部、管理本部、業務統制本部 各管掌 最高リスク管理責任者（CRO） 最高コンプライアンス責任者（CCO）</p> <p>取締役会 議長 経営委員会 委員長 リスク管理委員会 管掌 内部統制強化協議会 統括責任者 企業文化改革委員会 管掌</p>	<p>1989年当社入社。2006年ネットワークサービスアンドテクノロジーズ株式会社（現：ネットワンシステムズ株式会社）テクニカルサービス本部執行本部長、同社取締役等を経て、2018年より取締役。2021年4月より現職。技術部門での長年にわたる実務を通して、豊富な経験と実績を有しており、管理部門等の担当取締役に就任後は、当社グループ全体の業務管理体制の強化等に尽力してまいりました。また、代表取締役社長に就任以降も、新たな経営体制のもと、グループ全体の健全なガバナンス体制の構築と企業文化の改革等に尽力しております。</p>
 <p>取締役 常務執行役員 田中 拓也</p>	<p>東日本第1事業本部、東日本第2事業本部、中部事業本部、西日本事業本部 各管掌</p> <p>コンプライアンス委員会 管掌 投融資委員会 委員長 ヒューマンリソースカウンシル（HRC） 管掌</p>	<p>日本シスコシステムズ株式会社（現：シスコシステムズ合同会社）西日本営業本部長等を経て、2009年当社入社、ネットワンパートナーズ株式会社西日本営業本部長に就任。同社取締役執行役員等を経て、2018年より同社代表取締役社長 社長執行役員及び現職。2021年4月より東日本第1事業本部、東日本第2事業本部、中部事業本部、西日本事業本部各担当。営業部門での長年にわたる実務を通して、豊富な経験と実績を有しており、当社子会社の執行役員就任後は当社子会社を牽引し、その発展に尽力してまいりました。また、2021年4月からは当社の営業部門の管掌取締役として、営業部門の発展に尽力しております。</p>
 <p>取締役 執行役員 篠浦 文彦</p>	<p>ビジネス開発本部、カスタマーサービス本部 各管掌 最高マーケティング責任者（CMO）</p> <p>顧客満足度向上委員会 管掌 ダイバーシティ推進委員会（DSC） 管掌</p>	<p>日本シスコシステムズ株式会社（現：シスコシステムズ合同会社）製品企画部長、同社執行役員等を経て、2008年当社顧問就任。2009年ネットワンパートナーズ株式会社執行役員就任等を経て、2019年より現職。商品企画部門での長年にわたる実務を通して、豊富な経験と実績を有しており、当社の執行役員就任後は、当社の商品・サービスの拡充に尽力しております。</p>

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化



取締役 執行役員  
辻 晃治

東日本第1事業本部長、東日本第2事業本部、中部事業本部、西日本事業本部 各副管掌

大日本スクリーン製造株式会社（現：株式会社SCREENホールディングス）勤務を経て2001年当社入社。第4事業本部関西第1事業本部長、東日本第2事業本部副本部長を経て2020年より当社執行役員。2021年4月より東日本第1事業本部長、2021年6月より現職。営業部門で培ってきた豊富な経験をもとに当社の営業部門を牽引し、その発展に尽力しております。



社外取締役  
早野 龍五

独立役員  
諮問委員会 議長

東京大学名誉教授、公益財団法人放射線影響研究所評議員、公益社団法人才能教育研究会（スズキ・メソッド）代表理事、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及び一般社団法人国際物理オリンピック2023協会理事。2018年より現職。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当社の経営の監督に十分に生かしております。



社外取締役  
日下 茂樹

独立役員

三菱商事株式会社執行役員、株式会社アイ・ティ・フロンティア（現：日本タタ・コンサルタンシー・サービズ株式会社）代表取締役 執行役員社長・COO、株式会社インテック代表取締役社長、TIS株式会社取締役等を経て、2020年より現職。情報通信事業分野の豊富な知見・経験及び他社における代表取締役または取締役としての経験を当社の経営の監督に十分に生かしております。

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化

 <p>社外取締役 伊藤 真弥</p>	<p>独立役員</p>	<p>2002年弁護士登録。西村あさひ法律事務所パートナー、株式会社オプティマスグループ社外取締役（監査等委員）及びヒューマンライフコード株式会社社外監査役。2021年6月より現職。弁護士としての豊富な知見・経験及び他社における取締役または監査役としての経験を当社の経営の監督に十分に生かしております。</p>
 <p>常勤社外監査役 野口 和弘</p>	<p>独立役員 監査役会 議長</p>	<p>1989年公認会計士登録。野口和弘公認会計士事務所、株式会社ニチリョク社外監査役。2021年6月より現職。公認会計士として培ってきた財務・会計に関する幅広い知見・経験を当社の経営の客観的かつ中立的な監査に十分に生かしております。</p>
 <p>社外監査役 堀井 敬一</p>	<p>独立役員</p>	<p>1979年弁護士登録。虎ノ門南法律事務所パートナー及び第一東京弁護士会仲裁センター運営委員会委員。2016年より現職。弁護士として培ってきた企業法務に関する幅広い知見・経験を当社の経営の客観的かつ中立的な監査に十分に生かしております。</p>

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化

 <p>社外監査役 須田 秀樹</p>	<p>独立役員</p>	<p>フジクラ開発株式会社取締役社長、株式会社フジクラ常勤監査役等を経て、2016年より現職。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当社の経営の客観的かつ中立的な監査に十分に生かしております。</p>
 <p>社外監査役 飯塚 幸子</p>	<p>独立役員</p>	<p>1998年公認会計士登録。株式会社ラウレア代表取締役、株式会社幸楽苑ホールディングス社外監査役、株式会社BeeX社外監査役及びセンクス監査法人代表社員。2020年より現職。公認会計士として培ってきた財務・会計に関する幅広い知見・経験及び他社における代表取締役としての経験を当社の経営の客観的かつ中立的な監査に十分に生かしております。</p>

> 2021年3月期 有価証券報告書 P.46【役員状況】

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化

## スキルマトリックス

氏名	役職	企業経営／経営戦略	テクノロジー	人材開発／ダイバーシティ	財務／会計	法務／リスク管理
竹下 隆史	代表取締役社長	○	○	○	○	○
田中 拓也	取締役	○		○		
篠浦 文彦	取締役	○	○	○		
辻 晃治	取締役	○				
早野 龍五	社外取締役		○	○		
日下 茂樹	社外取締役	○	○			
伊藤 真弥	社外取締役			○		○
野口 和弘	常勤社外監査役				○	
堀井 敬一	社外監査役					○
須田 秀樹	社外監査役	○				
飯塚 幸子	社外監査役	○		○	○	

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 機関・委員会の構成

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	投融資委員会	リスク管理委員会	コンプライアンス委員会	内部統制強化協議会
竹下 隆史	代表取締役社長	○	議長		○	委員長		管掌		統括責任者
田中 拓也	取締役	○	○			○	委員長	○	管掌	
篠浦 文彦	取締役	○	○			○		○		
辻 晃治	取締役	○	○			○	○	○		
早野 龍五	社外取締役		○		議長	オブザーバー				
日下 茂樹	社外取締役		○		○	オブザーバー		オブザーバー		
伊藤 真弥	社外取締役		○		○	オブザーバー				
野口 和弘	常勤社外監査役		出席	議長	○	オブザーバー		オブザーバー	オブザーバー	
堀井 敬一	社外監査役		出席	○	○	オブザーバー				
須田 秀樹	社外監査役		出席	○	○	オブザーバー				
飯塚 幸子	社外監査役		出席	○	○	オブザーバー	オブザーバー			

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 取締役会の開催状況

2020年度

		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月 (1回目)	12月 (2回目)	1月	2月	3月 (1回目)	3月 (2回目)	3月 (3回目)	合計	
出席状況	取締役	11/11	11/11	10/10	10/10	10/10	10/10	10/10	10/10	10/10	10/10	10/10	10/10	10/10	10/10	10/10	10/10	—
	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	4/4	4/4	4/4	4/4	—
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
議案数	決議事項	10	3	16	3	1	6	3	3	7	2	6	2	1	2	14	79	
	報告事項	6	3	6	7	4	4	3	4	0	4	5	4	0	0	5	55	

※2020年度は上記のほか、取締役会決議があったものとみなす書面決議を計10回実施しています。

#### 取締役会における主な審議内容

- 役員報酬決定方針
- 不正行為に係る調査過程の報告と再発防止策の審議
- 取締役会の実効性評価
- 中期事業計画

#### 取締役会の実効性評価

▷ [取締役会の実効性評価](#) ▾

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

## 役員報酬制度

当社は、2021年3月26日開催の取締役会において、[役員報酬決定方針](#) を決議しております。当該取締役会の決議に際しては、あらかじめ決議する内容について諮問委員会へ諮問し、答申を受けております。

## 基本方針

当社の役員報酬制度は、業績との連動を強化し継続した成長と企業価値の継続的向上を図るものであること、及び報酬等の決定プロセスが公正性・客観性の高いものであることを基本方針とします。

## 報酬体系

当社の取締役（社外取締役を除く）の報酬等は、固定報酬である基本報酬、業績等に応じて毎年支給される短期的な業績連動報酬である賞与及び中長期的な業績連動報酬である株式報酬型ストックオプションの3種類から構成します。

一方で、社外取締役及び監査役の報酬等は、独立性を担保する等の観点から基本報酬のみから構成します。

### □ 役位ごとの種類別報酬割合

役位	基本報酬	賞与	株式報酬型 ストックオプション
代表取締役	62.69%～63.58%	26.39%～27.36%	9.93%～10.26%
取締役または役付執行役員	63.16%～63.49%	26.32%～26.46%	10.05%～10.53%
執行役員	63.37%～63.67%	26.40%～26.53%	9.80%～10.23%

(注)

- この表に記載の割合は、業績連動報酬に係る目標に対する達成度合いが100%である場合の目安になります。
- 各役員の役割等級に応じて異なる報酬テーブルが適用されるため、同一役位内であっても、個人別に報酬の種類別の割合が異なります。

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化

## 賞与に係る指標の目標及び実績

2020年度

指標		目標（百万円）	実績（百万円）
全社連結業績	連結受注高に関する 従業員1人当たりの生産性	75.6	79.5
	連結営業利益に関する 従業員1人当たりの生産性	6.3	7.7
担当事業部門の業績	部門別受注高に関する 従業員1人当たりの生産性	121.5～161.9	130.3～206.0
	部門別営業利益に関する 従業員1人当たりの生産性	8.4～15.4	12.0～31.5

(注)

- 各経営指標の従業員1人当たりの生産性は、目標については、期初の従業員数で、実績については、期末の従業員数で、各経営指標を除することにより算出しております。
- 担当事業部門の業績の目標が異なるのは、取締役ごとに管掌する範囲が異なるためです。

株式報酬型ストックオプションは、取締役の報酬と株式価値とを連動させることにより、株価変動によるメリットやリスクを株主と共有し、中長期的な企業価値の向上、株価上昇への意欲や士気をより一層高めることを目的とします。各取締役の個人別支給額（ストックオプションの割当個数）の決定にあたっては、各取締役の役位に基づき設定した基本となる額を、当該ストックオプション1個当たりの公正評価額で除することにより算出し、株主総会において決議された取締役の報酬限度額の範囲内で、毎年一定の時期に支給します。

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化

## 2020年度の報酬

## ■ 役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

2020年度

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)			対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬		
		基本報酬	賞与	株式報酬型 ストックオプション	
取締役 (社外取締役を除く)	262	200	22	39	7
監査役 (社外監査役を除く)	26	26	—	—	1
社外役員	83	83	—	—	9

(注)

- 2020年度末現在の人員は、取締役10名、監査役4名ですが、上記の取締役及び監査役の支給人員及び支給額には、2020年6月11日開催の第33回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役2名及び監査役1名をそれぞれ含んでおります。
- 株式報酬型ストックオプションには、2020年度における費用計上額を記載しております。
- 株式報酬型ストックオプションが会社法施行規則の定める「非金銭報酬等」に該当いたします。

＞ 2021年3月期 有価証券報告書 P.54【役員の報酬等】

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 内部統制強化協議会の概要

2021年3月に外部調査委員会より不正取引の原因分析及び再発防止策の提言を受けて、4月にガバナンスとリスク管理を促進する3ラインモデルを意識した内部統制システム全般の強化を目的とした会議体の活動をスタートさせました（内部統制強化協議会に関するお知らせ（2021年4月30日））。

当社の3ラインモデルでは、独自に第1.5ラインを設置。個別最適化の問題が発生していた管理部門と事業部門の間で積極的かつ充実したコミュニケーションを確保するために、業務統制本部を新たに設置して規律とともに実効性の高い業務ルールの構築を図っています。

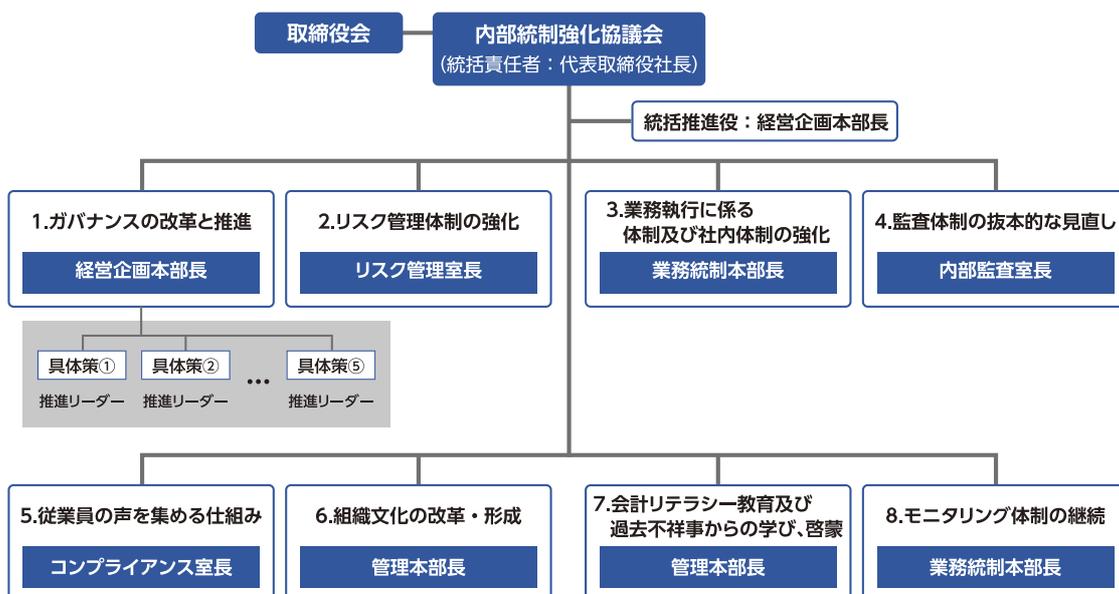


## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 推進体制

代表取締役社長を統括責任者、執行役員経営企画本部長を統括推進役とし、8つの再発防止策について、管理部門の執行役員本部長及び社長直轄組織の室長から、その責任者を任命しています。各責任者の下には、具体策の推進を担う部室長を推進リーダーとして配置し、全社横断的な組織で再発防止策を推進しています。



## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 企業文化改革委員会の発足まで／ビジョン浸透委員会の活動

2020年4月、当社では企業風土の改善に向け、「ビジョン浸透委員会」を発足させました。ビジョン浸透委員会では、「ネットワングループの社員としてどう行動すべきか」をテーマに、ビジョンブックの再編集を実施することで新たな行動指針を策定するとともに、係る行動指針を各自の行動宣言に反映する活動を推進してきました。

#### 企業文化改革委員会の発足

2021年4月、当社では「ビジョン浸透委員会」を発展させ「企業文化改革委員会」を新たに設置しました。企業文化改革委員会は、代表取締役社長が管掌を務め、管理本部長執行役員が委員長を務めるとともに、全本部及び主要子会社の従業員、事務局で構成され、社外取締役2名をアドバイザーとしています。

#### 企業文化改革委員会の活動

経営ビジョン・行動指針の見直しから周知、浸透までの施策を実施することで、企業文化の改革を推進します。

取り組み	内容
経営ビジョン・行動指針の見直し	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営ビジョンの改訂</li> <li>経営ビジョンに沿った行動指針のさらなる見直し</li> </ul>
ビジョンブック作成・電子掲示板での特設サイト設置	<ul style="list-style-type: none"> <li>電子版ビジョンブックの改訂、社内電子掲示板への掲示による周知・浸透</li> </ul>
ビジョンウィークの企画、実行計画の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>代表取締役社長と従業員との公開座談会などのオンラインイベントの実施</li> </ul>
行動指針に基づく行動宣言の策定と浸透	<ul style="list-style-type: none"> <li>社内イントラの従業員プロフィール欄にて、各自、行動指針を踏まえた4つの行動宣言を公開</li> <li>上司との1on1での振り返りの機会の確保</li> <li>行動宣言の共有のための全従業員参加型ワークショップの開催</li> </ul>

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

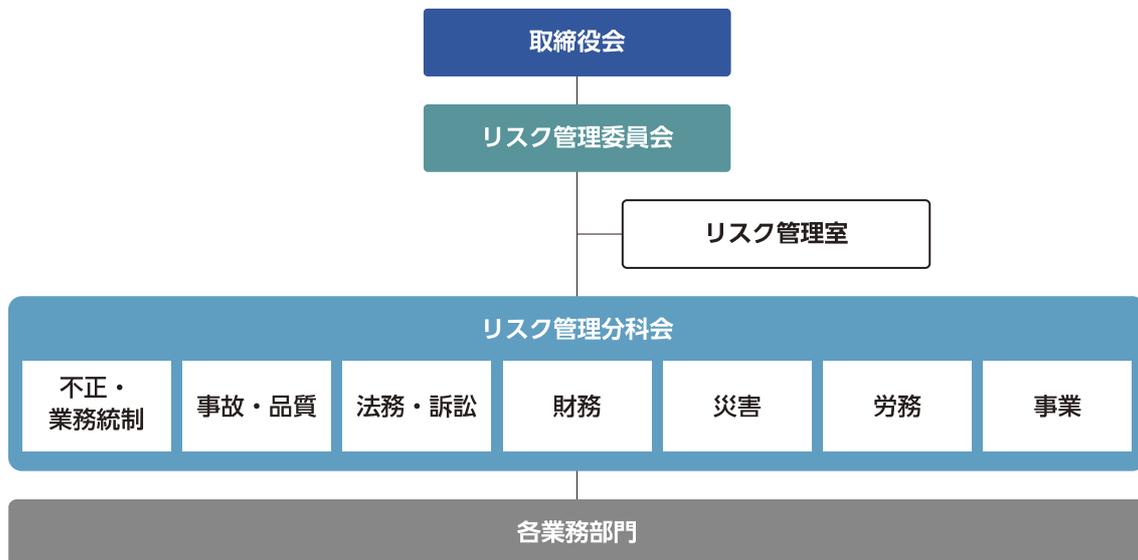
#### リスク管理の強化

##### □ 基本的な考え方

当社は、企業を取り巻く経営環境の変化を適切にとらえ内部統制システムに基づき、お客様、株主その他、すべてのステークホルダーからの支持を得られる企業経営を安定的かつ継続的に行うことが社会的責任であると考え、グループ各社との相互連携を通じ、リスクマネジメント活動を推進しています。

#### リスク管理推進体制

これまで経営委員会の直属機関であったリスク管理委員会を取締役会の直属機関に変更しました。2021年度は、リスク管理委員会からリスクごとに一部のリスク管理を委任されたリスク管理分科会が、各リスクに対する業務部門のリスクの発生・対応状況をモニタリングし、すべてのリスク情報がCRO、リスク管理委員会へ確実に集約される体制を構築します。各業務部門は、リスクオーナーとして、各リスクに対する対応計画の策定、対策実行、結果を各リスク管理分科会に報告します。



※2021年6月末時点

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 重点施策

2021年度は、リスクの特定・評価を継続実施するほか、対策の具体化・実行を通して再発防止策の徹底と最重要リスクへの対応を進めるとともに、分科会が各種リスクを把握し、CRO／リスク管理委員会へ報告する体制を構築することで網羅的なリスク管理を強化します。

取り組み	内容
リスクの特定／評価	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年度は、全社として最重要リスク（14件）、重要リスク（20件）、一般リスク（51件）から成る合計85件のリスクを特定</li> <li>2021年度は、前年度に対象外、また未了となったリスクの特定・評価を実施</li> </ul>
対策の具体化／実行	<ul style="list-style-type: none"> <li>再発防止策の具体化と実行</li> <li>2020年度に特定、評価したリスクへの対策の具体化と実行</li> </ul> <p>【対策の具体化】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>対策の整理（既実施対策の整理、現状対策を踏まえた残存リスクの評価、改善対策の検討）</li> <li>対策に関する報告体制の検討</li> </ul> <p>【対策の実行】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>責任部署における担当者のアサイン</li> <li>対策の実行結果を含むアウトプット（報告資料）の作成方法の説明、及び作成の実施</li> </ul>
モニタリング体制構築／実施 （情報集約体制の構築を含む）	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスクに関する網羅的で明確な報告先を規定：すべてのリスクの報告と、CRO、リスク管理委員会へのリスク情報の集約へ</li> <li>リスク管理分科会によるリスク情報の把握・整理：適切なリスク情報の共有、対応ノウハウの蓄積、改善対策への活用へ</li> </ul>

## 第3章 サステナビリティ

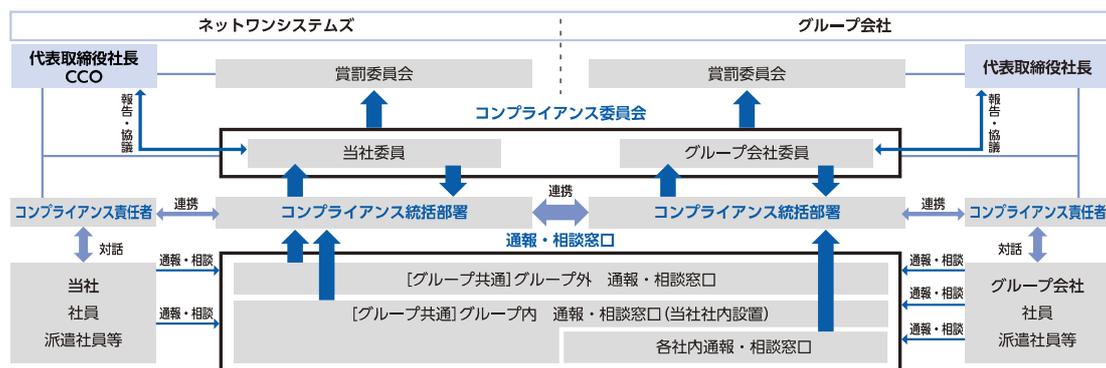
### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### コンプライアンスの浸透

##### 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。しかし、コンプライアンスなくしては、アドマイヤード・カンパニーはおろか、企業存続すらも危ぶまれると考えています。コンプライアンスは単に不正、不祥事の防止という「守り」とどまるものではなく、企業価値の向上を実現し、多くのお客様に選ばれるブランドであり続ける「攻め」の意味でも不可欠な要素です。当社グループを支えていただく多くのステークホルダーからの期待と信頼（Trust）を真剣に受け止め、これに誠実（Integrity）に応じていくことが真のコンプライアンスの基本姿勢と考えます。

##### コンプライアンス推進体制



## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 重点施策

再発防止策の徹底を通じたコンプライアンスの浸透施策を推進します。

取り組み	主な内容
経営陣自らの意識改革による企業文化改革の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営委員会によるコンプライアンス活動計画の進捗のモニタリング強化</li> <li>取締役及び全従業員による、自身が取り組むべきコンプライアンスに関する活動の宣言と、取締役や幹部の宣言状況等に対する取締役会または経営委員会でのレビューの実施</li> <li>意見交換会及び事例研究会によるコンプライアンス教育の実施</li> <li>代表取締役社長直轄の組織としてコンプライアンス室を設置するとともに、同室の業務執行の適切性についての監査を実施</li> <li>取締役に対する、上場会社における取締役の役割と責任等に係る研修の実施と、アンケートとテストによる浸透度の確認</li> </ul>
コンプライアンス教育の実施等を通じたコミュニケーション強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>各部門で、コンプライアンス活動計画についての「意見交換会」及び「事例研究会」を定期開催</li> <li>各部門での「意見交換会」及び「事例研究会」で出された意見をコンプライアンス室にて集約し、各部門と、各部門を掌管する経営陣とで意見交換の機会を創出</li> <li>これらの一連の活動を経営委員会へ報告し、経営陣と各部門でのコンプライアンス意識の共有、コミュニケーションの強化を推進</li> </ul>
中間管理層に対する役割意識の教育	<ul style="list-style-type: none"> <li>中間管理層向けに、経営陣のメッセージを正確に理解・共有して現場に根付かせるとともに、現場の声を束ねて経営陣に伝える役割への意識を浸透させるためのトレーニングを実施</li> </ul>

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

ボトムアップでの課題認識及び課題解決	<ul style="list-style-type: none"> <li>リスク管理委員会、コンプライアンス委員会、各部門から募集される約20名の従業員からなる社員のメンバーで、コンプライアンスに係る従業員の意見を題材に、解決に向けたディスカッションを実施</li> <li>ディスカッションの結果を内部統制強化協議会に集約し、内部統制強化協議会から取締役会に共有</li> </ul>
内部通報規程の整備及び内部通報制度の周知・教育活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>調査協力者も含めた関係者の守秘義務及び通報者の探索の禁止並びに違反した場合には懲戒処分の対象となり得る旨を内部通報規程に規定</li> <li>内部通報制度についての教育・啓蒙活動等の実施</li> </ul>
第三者を窓口とした目安箱の設置	<ul style="list-style-type: none"> <li>再発防止策の運用に対する従業員からの率直な意見・評価を求めるための、外部（第三者）の弁護士等を窓口とする目安箱を社内イントラ上に開設</li> <li>目安箱への意見・評価の集約結果をコンプライアンス室から内部統制強化協議会に報告するとともに、結果への対応状況を社内ポータルに随時更新</li> </ul>
会計リテラシー教育及び過去不祥事からの学び・啓蒙	<ul style="list-style-type: none"> <li>会計リテラシーの向上、会計知識教育のための研修及び理解度チェックの実施</li> <li>不正営業取引、不正会計、ハラスメントなどの事例を題材として意見交換を行う事例研究会を実施</li> <li>第1ラインにおける業務ルール勉強会及び理解度テストの実施、ワークショップの開催、投稿型の社内WEBツールによる日々の失敗事例（ヒヤリハット）や障害事例の発信と相互共有の推進</li> </ul>

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

社外取締役座談会

ガバナンスの実効性を高め  
長期的な成長に向けた組織力を強化していきます

社外取締役

日下 茂樹

社外取締役

早野 龍五

社外取締役

伊藤 真弥

新たな経営体制における社外取締役の役割、不適切行為を踏まえた再発防止策の実効性強化、長期的な成長に向けた課題について重点的に議論していただきました。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 新たな経営体制下で、社外取締役が担う役割

**伊藤**：2021年度より、社外取締役に就任いたしました。これまでは弁護士としてコンプライアンス関連を中心に、企業の内部通報の一次窓口や調査を担いながら、実効性のある内部通報制度の構築に携わってきました。これらの知見を生かし、当社の成長に適した組織力の強化に努めていきたいと考えています。

**日下**：社外取締役に就任して1年、当社ではまだまだ社外取締役の機能が根づいていないと感じています。社内取締役と社外取締役の双方に、まだ遠慮や壁のようなものがあります。外部調査委員会からも社外取締役の関与について提言される中、新たな体制下ではこれまで以上に積極的に議論に参加し、ネットワンシステムズをリードする役割を担わせていただければと考えています。

**早野**：私は2021年度より諮問委員会の委員長に任命されました。2018年に社外取締役に就任しましたが、在任中に不正事案が発生したという反省も踏まえ、当社の企業価値向上や信頼回復に強く貢献しなければならないと考えています。インターネットという言葉がこの世に存在する前からこの業界に関わってきたことや、大学の教員経験を生かし、当社がサービスシフトを進める過程でいかにして顧客のニーズに添えていくか、そのためにどのような人財育成を行っていくかなど、取締役や執行役員の方々と活発な意見交換を行っていきたいと考えています。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 再発防止策の実効性を高めるために

**早野：** これまでは、取締役会と経営委員会の機能・役割の違いを十分に意識することが難しい組織構造になっていたと思います。再発防止策を受けた新体制では、経営と執行を意識的に分離したことで、企業統治を行う取締役、業務遂行に責任を持つ執行役員の役割が、組織上も意識上も明確になったと感じています。

**日下：** 再発防止策では80を超える細かな施策を整備し、緻密な実行体制が構築されました。これは間違いなく必要ですが、現時点ではまだ、健全な会社経営のためのプラットフォームやツールを作ったに過ぎません。重要なのは、このツールをいかに使いこなし、社内に定着させていくかです。当社では過去にさまざまな事案が発生しており、その時々で同じような視点の対策は講じてきています。しかしそこで満足してしまい、実際に定着させるまでには至っていなかったのだと思います。では、再発防止策に実効性を持たせるには何が必要なのか。それは、改革に向けた経営陣の情熱です。経営陣の話が社員に伝わらないと聞くこともあります。それは、経営陣ができていないことが鏡となって社員の行動に表れているのだと私は話しています。どれだけの情熱を持ち、継続的に改革に取り組んでいけるか、経営陣の覚悟が問われています。

**早野：** 加えて、この会社で働くすべての社員に「正しい仕事をする」という意識が育つことが大切です。ルールは作って終わり、知って終わりではありません。ルールを守ることの重要性を心の底から理解し、実行に移すことが必要です。今回の事案を会計ルール上の問題と片づけるのではなく、組織全体を見渡した上で、少しでも企業価値を棄損するような兆候があれば迷わず上司に報告し、組織として対応していく。これまでの組織風土を変えることは容易ではありませんが、今こそ全社をあげて取り組んでいくべきです。

**伊藤：** 日下さんがおっしゃるように、再発防止策自体は他社と比較しても充実していると思います。その中で私が最も重要だと思うのが、経営陣による積極的な関与です。取締役のようなポジションになると、どうしても社員との距離が遠くなってしまうことがありますが、これからの企業に求められるのは経営層と社員がダイレクトに関わり、共に会社を成長させていく姿勢だと思います。社外取締役としても実務をしっかり把握し、不正リスクへの対応など、さまざまな観点から意見を発信していきたいと考えています。

**日下：** 社外取締役と社員との対話の場を設ける話が出ています。社外取締役の役割の一つに、次世代の経営に向けて社内とは異なった観点による組織や人物の評価があるので、とてもよい取り組みだと感じています。これまで、次世代経営層の検討は、ほぼ取締役会の中で行われていましたが、社外取締役が候補者を理解するには十分ではないと感じる面もありました。また、執行側にいる社員により多くのマネジメント経験をさせながら、次の経営層を育成するという意識も不足していたように思います。これには早急に手を打たなければなりません。特に次代を担うポジションにいる社員については、個人の性格を把握できるレベルまでコミュニケーションを深めていきたいと考えています。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 中長期的な成長に向けた課題と対応すべきリスク

**伊藤：** 私はメガバンクに在籍した経験もありますが、歴史ある企業と比較すると、当社には組織の脆弱性が垣間見える瞬間があります。これは、コンプライアンスや内部統制などの基盤を固める前に、会社が急成長を遂げたことが要因の一つだと推測します。市場特性や業態の違いはありつつも、他社から学び取れるものは積極的に検討すべきだと思います。社外取締役として外部の優れた施策や手法を提供することで、そのサポートをしていきたいと考えています。



**日下：** かつての当社の事業は、日本を代表する通信事業者への最新鋭機器販売がビジネスの大勢を占める極めてシンプルな構造でした。それが近年は、一般企業や自治体向けのビジネスも大きく伸張り、さらに事業自体も機器販売だけでなくサービスも含めた一体的な提供へシフトしています。本来であれば業容が変化した時点で、コーポレート部門の強化など組織整備が必要だったはずですが、この点は現経営陣もよく理解していて、現在、コーポレート部門と営業部門の関係性の再構築が進んでいます。

**早野：** 今後のさらなる成長に向けて、研究開発を強化する視点も提示したいと思います。これまでの当社の強みは、間違いなく技術力にありました。では、今後統合サービス事業を推進する上では、どのようなパッケージで何を稼ぎ頭としていくのか？ 各案件の成果をつぶさに検証し評価するような研究開発機能を持つべきではないでしょうか。アイデアや技術がすぐに陳腐化してしまう時代において、長期のライフサイクルを確立するサービスを生み出すことは不可欠です。そのための研究開発に、ある程度の規模感で投資していく必要があります。



**日下：** 一つの事業が成功した会社は、どうしても次の一手が遅れがちになります。第一の柱が大きすぎるが故に、第二の柱を考えている内に、異業種から参入してきた企業に市場ごと飲み込まれてしまう可能性もあります。ですから次世代に向けては、技術力以外の強みが必要になることは間違いありません。営業においても、業界動向や地域特性、お客様の状況などを理解した上で、戦略を描くような真に有用な提案をすることが求められます。これには社員の育成もさることながら、場合によってはM&Aによって新たな血を取り込むことを検討する段階にきているのかもしれません。

**伊藤：** 今後はマーケットの拡大を視野に入れてもよいのではないのでしょうか。例えば東南アジアで成長している企業にサービスを提供するなど、アジアでの存在感を示していくことで継続した成長が期待できます。また別の視点にはなりますが、GIGA スクール構想などを例に挙げても、デジタル化の流れの中で当社がICT 利活用の分野で果たす役割は大きくなっていくのではないかと考えています。

**早野：** おっしゃるような社会的要請も踏まえ、サステナビリティの観点での経営の強化も必要です。環境への貢献は社会や当社の現状に合わせて再構築しなければなりませんし、経営層への女性登用も期待します。新入社員の比率を見ても、女性社員の増加に合わせて、彼女らがきちんと育っていけるような環境整備が必要だと感じています。

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化



伊藤：人財の育成では、女性にも配慮した多様な人財を受け入れる土壌が必要なのは事実です。ダイバーシティは改訂コーポレートガバナンス・コードでもフォーカスされているので、注力すべきテーマの一つです。私はダイバーシティに関する活動も行っているのですが、その点においても今後のネットワンシステムズに貢献していきたいと考えています。

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題4 経営基盤の充実・強化

社会やビジネスモデルの変化を捉え  
最適な監査体制を構築していきます

常勤社外監査役  
野口 和弘



## 事業特性に応じた適正な監査を実現

私は公認会計士として監査法人に34年間在籍し、業種の異なる多くの上場企業の会計監査を担当してきました。私の役割はその知見を生かし、新体制となった当社において適正な監査役監査を実行することだと認識しています。過去に監査を担当したゲーム関連会社では、有形物の販売ではなく、知的資産の積み上げによって価値を作る仕事も見てきましたので、情報通信産業の商習慣は伝統的な製造業と同じとは思っていません。当社もネットワークインフラという比較的新しい産業で事業を展開していることから、正確性や適法性を確実に担保した上で、既存の習慣にとらわれない、当社の事業特性に応じた監査の最適化を進めていきます。

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題4 経営基盤の充実・強化

#### 監査体制の抜本的な見直しに向けて

不適切事案を踏まえた再発防止策には「監査体制の抜本的な見直し」が含まれており、内容は重厚かつ精緻なものになっています。その一翼を担う内部監査室についても、成長を続ける当社にふさわしい強化方針が掲げられており、正しい方向に進んでいると感じました。構築した体制や施策を適切に運用することで発信力がついていくと思います。

過去を振り返ると、不正が起きた後に統制や承認手続きの補強がなされても、同じような問題を繰り返す企業が存在しました。その理由を突き詰めると、「人」に行き着きます。組織は人で成り立っています。統制を一方的に強めるのではなく、必要な教育を行って疑念に対して自ら声を上げられる社員がいて、初めて統制の効果が表れます。今、社員の皆さんは非常に緊張していると思いますが、正しい手続きや判断を継続することで、基本動作が養われていくはずで、これからの再発防止策を進めていく中で当社は変わると思います。

私は常勤監査役として、営業部門の統制を自分の目で確かめ、現場の仕事に対する理解を深めて状況を細かくモニタリングするとともに、連結子会社の業務統制や財務報告体制の状況も精緻に確認していきます。また、三様監査にエアポケットのような空白を生み出すことがないよう、十分な監査が行われるように会計監査人と内部監査室とのコミュニケーションを強化するとともに、各種会議・委員会に参加して、適正な事業運営に必要な施策について強く発信していきます。

一方、監査役は取締役の職務執行を監督する立場であり、適正な監査の実現には、監査役からの答申を意思決定に生かそうとする経営層の姿勢が不可欠です。現在の経営層には必要な改善を進める強い意志があり、当社の監査体制は確実に前進していると感じています。

#### 監査役として事業成長に貢献

不適切事案を踏まえた対応だけでなく、ビジネスモデルの進化への対応も不可欠です。統合サービス事業では、ICT資産の長期的なライフサイクルの視点から提案を行うため、売上の認識時期と原価設定のあり方という会計処理面での難しさがあります。顧客の要求は多様で、日々変容していきます。このようなビジネスにおいては、過去の取引実績をもとに導き出す見積原価と、それに基づく受注判断、適切な処理を行うための社員の会計リテラシーの向上が不可欠です。さらに運用面でも、予算と実績の原価分析の実施や取引の承認に関するプロセスを常に見直し、モニタリングや業務処理統制の進化が必要になります。

2021年6月にコーポレートガバナンス・コードが改訂されましたが、その中では監査役への期待も高まっています。今後も、当社のビジネスや社会の変化を着実に捉え、常勤監査役としての職責を果たしてまいります。

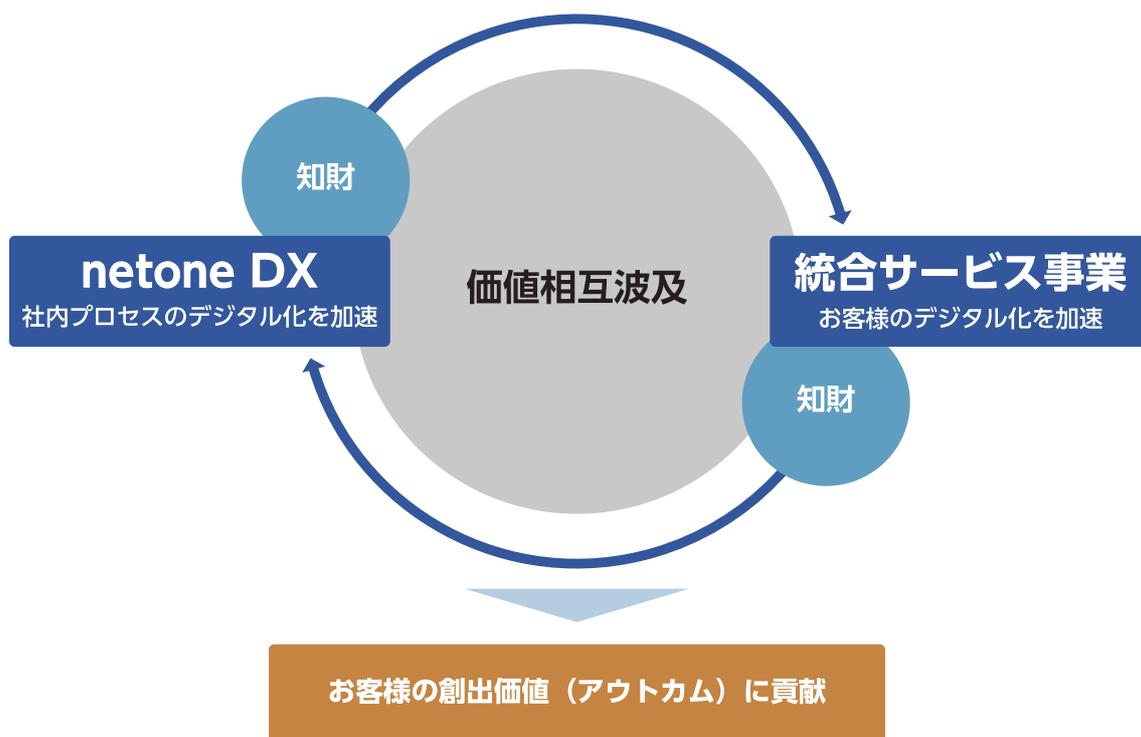
## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題5 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、当社自身も変革してきました。

当社は現在、「netone DX」と「統合サービス事業」の加速の両面から、デジタル時代におけるサービス提供型のビジネスモデルへの変革を目指しています。netone DXに取り組むことで「社内プロセスのデジタル化」を加速させ、自動化・数値化による生産性改善を実現してまいります。同時に、統合サービス事業を推進することで「お客様のデジタル化」の加速をご支援し、お客様との関係性の再構築を進めています。当社のあらゆる知財を相互に連携させることで価値相互波及を生み出し、お客様がICT利活用を通じて創出する価値（アウトカム）の創造に貢献してまいります。



## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題5 新たな価値の提供

#### 取り組み1：netone DXの加速

ライフサイクルサービスをお客様に提供していく上で必要なデータや業務プロセスのデジタル化、データの共有化に向けてコーポレート基盤の連携強化に注力しています。また、DXを推進する上では、業務プロセスのデジタル化だけでなく、組織や人事制度の見直しなどを含む行動の変革も必要です。当社では、2020年3月に「Employee Service Center」の運用を開始した後、2020年度は“withコロナ”を見据え「withコロナのワークスタイルとnetone DXの加速」と題し、時間・場所にとらわれず「質」が向上する働き方の検討等を進めました。

主な取り組み	主な内容
2020年3月 <ul style="list-style-type: none"> <li>「Employee Service Center」運用開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人事サービスの仕組み化。就労証明や社会保険関係の証明書の発行などの6つのサービスの提供とともに、各作業工数及び傾向の分析が可能に</li> </ul>
2020年度上期 <ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナ対策の整備</li> <li>「Employee Service Center」の問い合わせ機能の拡張</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナ対策本部FAQ用問い合わせチャットボットの試験運用開始</li> <li>コロナ禍での「入社申請」の運用整備</li> <li>「体調報告」の運用整備</li> <li>リリース済みサービスの機能改修</li> </ul>
2020年10月 <ul style="list-style-type: none"> <li>テレワーク主体の働き方にマッチした人事制度へ転換</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>原則テレワーク勤務に伴い、入社時の事前申請に運用を変更</li> <li>通勤手当から交通費の実費精算に変更</li> <li>在宅勤務を支援するワークライフバランス手当の新設</li> <li>ジョブ・ディスクリプションに基づく成果をベースにした勤務と、みなし勤務制度の導入により、テレワークにマッチした勤怠管理へと転換</li> <li>勤務地変更制度を整備（2021年4月～）</li> </ul>
2020年下期以降 <ul style="list-style-type: none"> <li>オフィス構想、業務空間の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>オフィスフロアの削減（2021年5月～）</li> <li>ICT利活用によるファシリティ利用度向上に向けた環境構築</li> </ul>

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題5 新たな価値の提供

#### 取り組み2：統合サービス事業の加速

お客様のデジタル化を加速するため、より顧客視点に立脚した「顧客エンゲージメントの強化」を目指し、お客様との接点を増やす取り組みと知財提供の強化を進めています。具体的には、「netone on netone」によるお客様に提供するリファレンスの充実化、及びそのための技術知財の活用と継承に向けた施策に取り組んでいます。

##### 顧客エンゲージメントの強化

###### ネットワンプリーフィングセンター

DXに必要な要素を可視化し、お客様のシステム全体のアーキテクチャ・デザインや、お客様との対話型の価値共創を目的とした施設。お客様のDX方針の明確化から、必要なICT基盤の検討、計画の策定、デモンストレーションを行うほか、ICT利活用によるアウトカムを重視したワークショップを実施しています。

###### Lab as a Service

お客様のDX化を加速するため、新ICT基盤の機能や運用性を仮想環境で共同実証する、マルチクラウド検証施設として2020年に運用開始。現在、設計・構築の検証ナレッジを蓄積し、ナレッジの活用に向けたプロセスのデジタル化に取り組んでいます。

##### netone on netone

デジタル時代の事業変革に向けた考え方やコロナ禍における働き方改革、クラウド利用や業務システムに関する当社事例をお客様に個別にご紹介するとともに、当社Net One Blog<sup>※</sup>にて多数の知見をご紹介します。

###### 関連する指標

- リファレンス：事例化実績数18件（2020年度）
- Net One Blog<sup>※</sup>年間投稿件数：89件（2020年度）

※ 新たな顧客との接点として、当社の認知度向上と信頼関係醸成によるエンゲージメント強化を目的としたブログ

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題5 新たな価値の提供

## □ 取り組み事例

## 行政サービスをデジタル化する市民情報連携基盤を構築

当社は、東広島市の市民・行政をつなぐ市民情報連携基盤（Citizen Relationship Management：CRM）を、ServiceNowの業務用クラウドプラットフォーム「Now Platform」で構築しました。

本基盤は、市民の利用者情報を保有することで利用者のニーズに合わせた案内やサービス誘導を実現するとともに、デジタルガレージのメッセージ配信基盤「CONNECT BAY」と組み合わせることで個人情報保護しつつLINE連携が可能となり、利用者の利便性を高めたサービスを実現しています。また、ローコーディング・コーディングレスでのコンテンツの更新及びサービスの実装が可能であることから、市民からの要望による機能追加や機能改善を素早く内製で対応できるようになっており、同市の市民視点のデジタルサービスの充実に貢献できるものとなっております。

[ネットワンシステムズ、東広島市の行政サービスをデジタル化する市民情報連携基盤を構築](#)

※ 記載されている社名や製品名は、各社の商標または登録商標です

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題6 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、NetOne グループ行動指針にも「環境：ICTの利活用を通じて、地球に優しく環境に配慮します」をあげています。

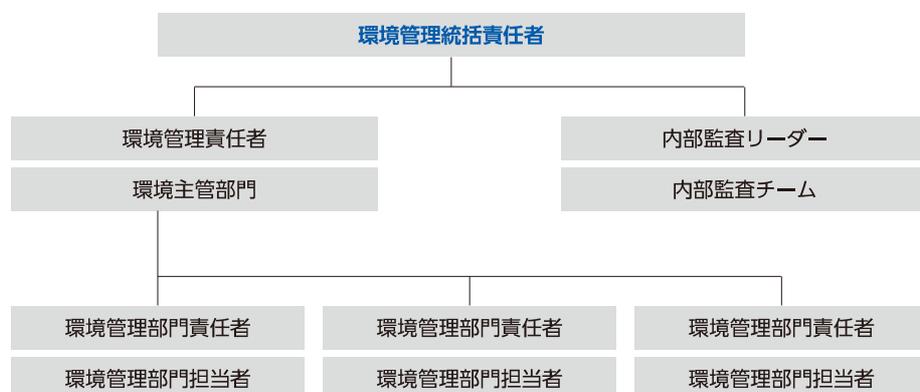
地球市民の一員として、次世代に豊かな環境を引き継がせるため、地球温暖化防止、省エネルギーの追求、ペーパーレスの促進、廃棄物・CO<sub>2</sub>の削減など、日常業務を通じて環境に優しい社会づくりに貢献してまいります。また、本業であるICTを活用し、環境ソリューションの提供、普及にも努めています。

#### 基本方針

- グリーンICT技術でCO<sub>2</sub>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

#### 推進体制

当社ではEMS\*推進体制を構築するとともに、環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001認証を取得しています。



※全部門に環境管理部門責任者と担当者を選任

\* Environmental Management System

## 第3章 サステナビリティ

### 重要課題6 ICT利活用による環境配慮

#### 事業運営における環境負荷低減への取り組み

##### □ テクニカルセンターでの環境負荷低減

当社は、テクニカルセンターに電力（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、テクニカルセンター全体の電力使用量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自動シャットダウン機能が作動し、省エネルギーにつながっています。

##### 関連する指標

- 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。2015～2019年度の原単位変化は平均90.9
- 省エネ法 事業者クラス分け評価制度 3年連続Sクラス評価

#### 環境データ

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
エネルギー消費原単位 (エネルギー使用量/売上高)	0.02255	0.02021	0.01939	0.01665	0.01540

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
エネルギー使用量 (kl)	3,161	3,094	2,973	2,910	2,870
CO <sub>2</sub> 排出量 (t-CO <sub>2</sub> )	5,952	5,646	5,564	5,326	5,124

## 第3章 サステナビリティ

## 重要課題6 ICT利活用による環境配慮

## サービスを通じたお客様・社会の環境負荷低減の考え方と可能性

## ■ リファーマッシュメントの展開——ICTの利活用を通じた持続可能な社会基盤構築の支援

ネットワークでは、お客様のICT基盤の「所有から利用」への移行を支援するため、サブスクリプション型（利用期間支払型）でお客様が製品を利用するサービス「NetOne "all in" Platform」を2017年から提供しています。2019年には、このサービスの利用シーンの拡大に向け、ICT基盤製品の再生品を取り扱うネットワークネクストを設立しています。

「NetOne "all in" Platform」の一部では、ネットワークネクストが取り扱う再生品が活用されています。また、ネットワークネクストでは、メーカーサポート期間に限らずICT機器のハードウェア障害復旧に対応する保守サービスの提供、ICT資産のレンタルサービスの提供、再生品の販売、ネットワーク接続に必要な部品であるSFPトランシーバの貸し出し・販売を実施しています。

当社グループは、ICT利活用のサービスを通して、新しい価値の提供と持続可能なエコシステムを提案し、持続可能な社会基盤構築を支援してまいります。

> ネットワンネクスト株式会社

## 第4章 事業概況

## 事業本部管掌取締役メッセージ

事業環境の変化を見極め  
付加価値提案とパートナーとの協働により  
中期事業計画を着実に遂行します

取締役 常務執行役員

事業本部（東日本第1・東日本第2・中部・西日本）管掌

田中 拓也

※ 2021年5月の取材当時は、経営企画本部・管理本部も管掌



## 事業環境

2020年度は新型コロナウイルス感染症の拡大という外部環境の大きな変化があったものの、当社への影響は全体としては軽微であり、中計を着実に進捗させることができました。その一方で、不正事案の発覚によって、一部のお客様やパートナーから取引の見直しを求められるなどの影響が生まれました。2021年度は、ステークホルダーの皆様からの信頼回復、関係性の再構築を最重要課題としています。

## 第4章 事業概況

## 事業本部管掌取締役メッセージ

## 事業環境認識と各市場における実績

各市場の機会とリスクを確実に捉え  
高付加価値な提案へとつなげていきます

## ・エンタープライズ市場

2020年4月の緊急事態宣言を契機にテレワークが拡大したことで、付随するセキュリティ対策やクラウド基盤ビジネスが堅調に推移しました。一方、製造業では、新型コロナウイルス感染症の影響で、投資意欲の減少や一部案件の延期が発生し、やや低調に推移しました。一時的な停滞はあるものの、製造業におけるデジタル化の動きは引き続き加速していることから、2021年度もスマートファクトリー市場に注力します。さらに、ソリューション、サービス、ファイナンス等、あらゆる分野をカバーする課題解決型ライフサイクルサービスをお客様のグループ全体に向けて提供するとともに、将来に向けたグランドデザインの提案へとつなげます。

以上の方針のもと、従来の主たるお取引先であった大手企業の情報システム関連部門に限らず、すべての産業、すべての部門に裾野を広げて顧客基盤の拡充を図り、統合サービス事業を加速させていきます。

## ・通信事業者市場

テレワークの増加に伴う回線増強などを背景に、ビジネスが好調に推移しました。サービス基盤の構築に加え、法人ビジネスやMSPへの支援も含め、引き続きお客様との協業による民間企業や公共機関に向けたデジタル化、セキュリティ強化の支援に注力していきます。設備系ビジネスについては、その特性上、収益性の面では慎重になる必要がありますが、お客様のニーズには応えなくてはなりません。将来的な共創関係が期待できる案件については、市場環境を見極めながら積極的に参入していく考えです。

## ・パブリック市場

国の施策であるGIGAスクール構想を受け、2020年度はスクールシステム市場が拡大しました。このビジネスチャンスに対し、当社は提案の質の高さやエンジニア・営業人員などの「現場力」によって、受注確度を高めました。加えて自治体との直接取引が増えたことも要因となり、売上・利益ともに伸長しています。一方、ヘルスケア市場は新型コロナウイルス感染症の影響から、病院におけるICT投資が停滞しました。この領域については次期中計に組み込み、再チャレンジを図ります。

自治体の情報セキュリティクラウドやセキュリティ強靱化など、パブリック市場は更新需要も多く、今後ますます活性化することが期待されます。当社では、人員の再配置や連結子会社のネットワークパートナーズとの連携、さらには公共機関や地域顧客に強みを持つパートナーとの協業関係を強化しながら、付加価値提案による収益拡大を目指します。

## ・パートナー事業

パートナー各社が新型コロナウイルス感染症の影響を受けたこと、また不正事案による取引関係の一部見直しがあったことなどから、売上高は低調となりました。しかし関係は徐々に回復しており、2021年度は感染症の影響も一定程度緩和すると想定しています。今後はパートナー企業との協業モデルを再構築しながら、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ー」としての地位を確固たるものにします。さらに、製造業におけるオペレーションテクノロジー（設備の制御・運用）分野など、新たな領域にもビジネスを展開させていきます。

## 第4章 事業概況

## 事業本部管掌取締役メッセージ

## 新モデルの推進

MSPモデルにより、中堅・中小企業への  
テレワーク関連ソリューションを提供します

中計では、MSPへの支援と、リファービッシュメントの展開を新モデルに掲げています。

2020年度のMSPへの支援では、テレワーク関連市場の獲得に向けた新サービスの共創により、受注高が大きく増加しました。場所を選ばないテレワークはこれまで以上に強く推奨されていますが、実際に日本で導入できているのは大企業を中心とする1割程度だと言われています。テレワークは今後、中堅・中小企業に拡大していくことが予測されます。より多くのお客様にアプローチできるMSPモデルはこの市場を捕捉できるものであり、確実な伸びが期待できます。テレワーク利用は地域差や企業差が大きく、MSPを介したソリューションが経営の一助になればと考えています。また、5G（第5世代移動通信システム）の利活用への機運も当社にとっての追い風となります。効率性の高いMSPモデルを活用した提案によって、利益率を向上させていきます。

リファービッシュメントは投資・運用コストの最適化として需要が継続しているものの、新型コロナウイルス感染症の影響により新規提案に遅れが生じたことで、受注高は計画に対して未達となりました。しかし当モデルは収益性が高いことから、利益は計画を達成しています。

先に述べたMSPには、今後の成長へのボトルネックとして半導体の入荷遅延問題が伏在していますが、リファービッシュメントはこの課題解決への可能性を秘めています。半導体を手入れできないが故に停滞しているサービスでも、リファービッシュ製品での代替により提供が可能になるものがあります。あらゆる手段を使ってお客様のニーズに応える、機能追求型のビジネスを可能にするのがリファービッシュメントの一つの側面です。今後は、このスキームの構築も視野に入れていきます。

## 今後の展望

新体制となったネットワングループとして  
市場動向を捉えた戦略を立案します

中計最終年となる2021年度は、計画に掲げた目標を達成することを第一とします。また、好調に推移している市場については、当社が提供する価値をより一層評価していただくお客様との共創関係を強化していきます。

次期中計では、2020年に大きく変化した市場が定着するという前提のもと新たな機会を見出し、新体制となった当社ならではの戦略を立案します。その過程においては計画策定プロセスの刷新も検討しており、経営層によるトップダウンと社員からのボトムアップのコンビネーションで、新たなネットワングループとしての戦略を練り上げたいと考えています。これにより、事業計画の迅速な伝達・浸透を図るとともに、社員一人ひとりの当事者意識を醸成し、自律を促していきます。

## 第4章 事業概況

## 事業本部管掌取締役メッセージ

## 人財

不正事案の再発防止を最重要課題として、抜本的な組織改革に着手しています。同時に、新たに人財育成方針の策定・行動指針の改定などにより、社員の自律的な成長を促します。ボトムアップで経営に参画する企業風土を築きながら、社員と会社が共に成長する戦略的人事に注力していきます。

## 新たな人財育成方針を策定

社員一人ひとりが自律した組織  
常に正しいことを選択できる組織を構築します

不正事案の再発防止に向け、規程やガイドラインの再構築とともに、企業風土の刷新、人事制度の見直しを進めています。また、これまでの人財戦略では、策定・遂行をリードする部門が明確になっていないという課題があったことから、人事部のミッションとして再定義しました。今後は人事部が主導したプログラムを社員に提供し、実施状況や浸透度をモニタリングした上で、必要に応じて改善を加えていきます。これにより、コンプライアンスの強化・定着と、戦略的な人財育成を実現します。

2021年度からは新たな人財育成方針として、「社員1人1人が、自律的に自らの成長を実現することを支援する」を掲げました。「netone グループ行動指針」と新方針を礎とする4つの人財育成戦略のもと、「会計リテラシー強化教育」「コンプライアンス教育の再徹底」「J-SOXに関する理解促進教育」などの施策を実行していきます。

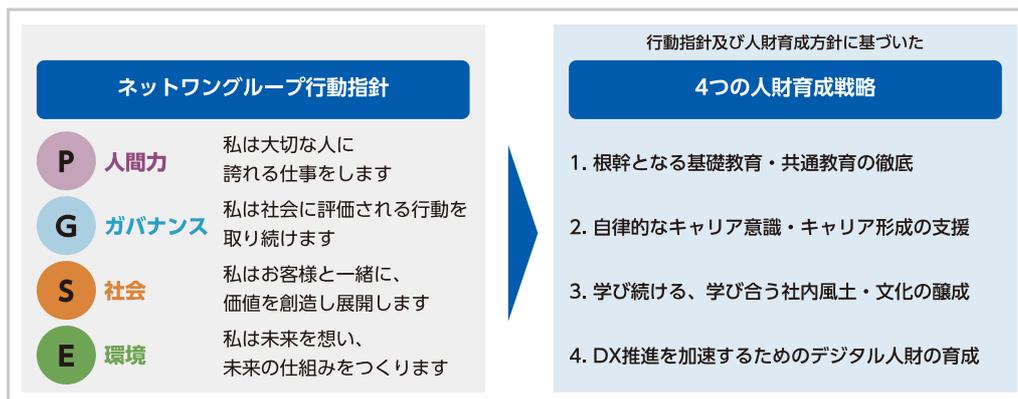
私は経営企画本部・管理本部管掌職（取材当時。2021年6月22日まで管掌）の立場として、社員一人ひとりが、自身が「正しい」と思うことを必ず実行してほしいと考えています。年齢や役職に関係なく、よいと思うことを進言・提案し、それを“やり遂げる”ことができる組織、さらには、現状の業務や方法は本当に正しいのかを自らに問い、改善を重ねることができる組織を目指します。先に述べた人財育成方針・人財育成戦略により、これを実現する決意です。社員一人ひとりが、人間性豊かな人格の形成を目指し、主体性をもって自己研鑽に努めてほしいと思います。一方で、組織としては、仕組みの整備だけでは補えない個人差や個性を十分に把握し、いかに補い、手を差し伸べるのかを検討することが重要だと考えています。

## 人財育成の方針と戦略

## ■人財育成方針

社員1人1人が、自律的に自らの成長を実現することを支援する

## ■人財育成戦略



## 第4章 事業概況

## 事業本部管掌取締役メッセージ

## 多様性のある組織づくり

業務執行レベルでの登用を重視し  
真の多様性を追求します

ネットワークシステムズでは社外取締役と社外監査役に各1名の女性が就いていますが、当社における女性登用はまだ十分でないと感じています。現在、複数名の社員が女性リーダーを育成する「J-Win（特定非営利活動法人ジャパン・ウィメンズ・イノベティブ・ネットワーク）」主催の活動に参加しており、キャリア形成に向けた自己研鑽に励んでいます。

真に多様性のある組織に向けては、取締役会における女性や外国人比率もさることながら、執行役員への登用が重要だと考えます。そのためには一人ひとりがいろいろな経験を積んで人格を磨くとともに、有望な人材を組織として引き上げ、盛り立てる風土も必要です。引き続き、多様性の確保に向けた施策を検討していきます。

さまざまな事案を乗り越えて当社が変革を遂げるには、社員の本音を引き出し、それに対して経営層がアクションを起こせるような仕組みが不可欠だと感じています。次取るべき行動に向けて積極的な意見が飛び交うネットワークシステムズを目指し、よりよい制度構築と不断の改革を進めてまいります。



## 第4章 事業概況

## 事業の概況

当社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。

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。

※第4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

2020年度 売上高 **2,021**億円

エンタープライズ市場  
27.0%

通信事業者市場  
18.1%

パブリック市場  
34.5%

パートナー事業  
19.7%

※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

## 第4章 事業概況

## 事業の概況



## エンタープライズ市場

売上高:54,547百万円 営業利益:5,089百万円

## 主な市場・業種

製造／非製造／金融／ISP\*

- クラウド基盤
- セキュリティ対策
- 働き方改革

注力市場:スマートファクトリー

## 事業環境

- セキュリティ対策、クラウド基盤、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利用、セキュリティ強化、働き方改革が可能に

\*インターネット・サービス・プロバイダ



## 通信事業者市場

売上高:36,489百万円 営業利益:3,688百万円

## 主な市場・業種

通信キャリア

- サービス基盤
- 法人向けビジネス

## 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及び運用自動化など



## パブリック市場

売上高:69,795百万円 営業利益:8,260百万円

## 主な市場・業種

官公庁・自治体／教育／文教／社会インフラ

- クラウド基盤
- セキュリティ対策
- キャンパスネットワーク
- 働き方改革

注力市場:スクールシステム、ヘルスケア

## 事業環境

- セキュリティ対策、クラウド基盤への需要が好調

## 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



## パートナー事業

売上高:39,730百万円 営業利益:3,507百万円

## 主な市場・業種

システムインテグレーター

- 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

## 事業環境

- システムインテグレーター向けビジネスが堅調

## 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、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

## 第4章 事業概況

## エンタープライズ市場

目指す姿：ICTの利活用によるセキュリティ対策、クラウド基盤、働き方改革の拡大を図ります

## 事業の内容

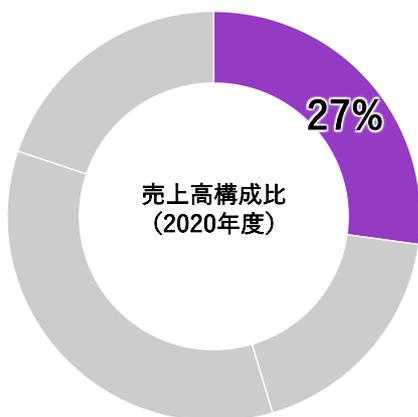
製造業、非製造業、国内金融機関、外資系企業等、大手民間企業に向けてビジネスを展開。競争力強化に向けた情報活用や働き方改革・コスト削減等をICT基盤の利活用を通じて支援。

## 戦略

- 課題解決型ライフサイクルサービスの提供と将来に向けたグランドデザインを提案
- 生産技術部門など事業ICT領域への事業拡大

## 成長に向けた注力テーマ

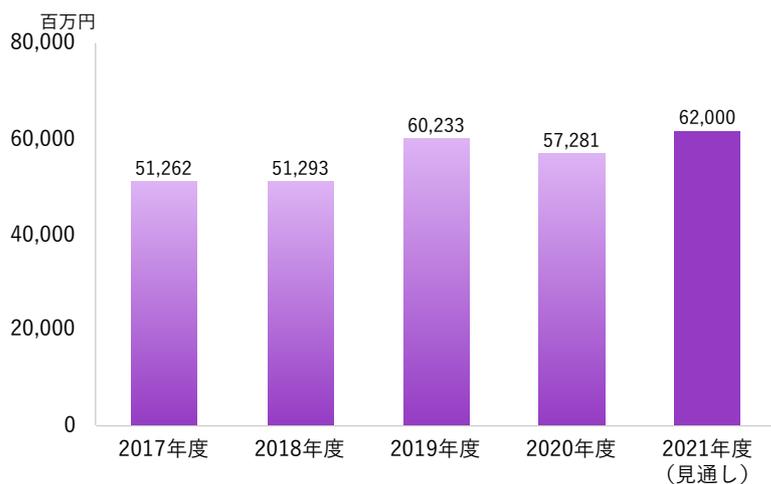
- 働き方改革2.0/DXの実践
- スマートファクトリー
- MSP向けソリューション
- リファービッシュメントの展開
- サイバー攻撃、システム障害の予兆検知



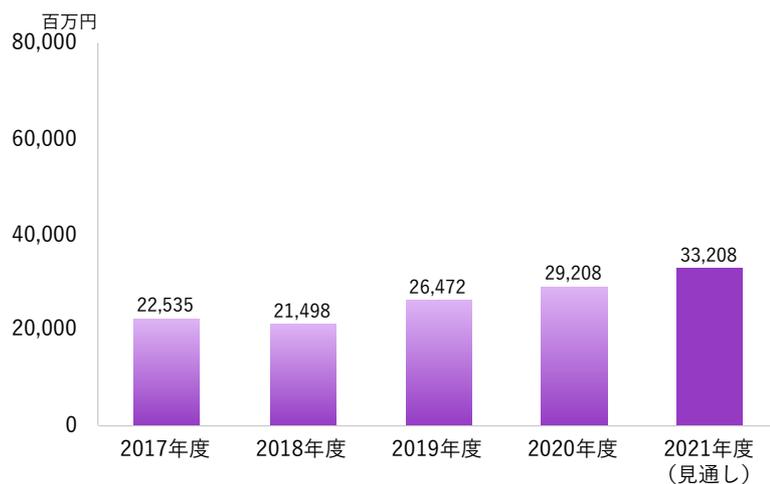
## 第4章 事業概況

## エンタープライズ市場

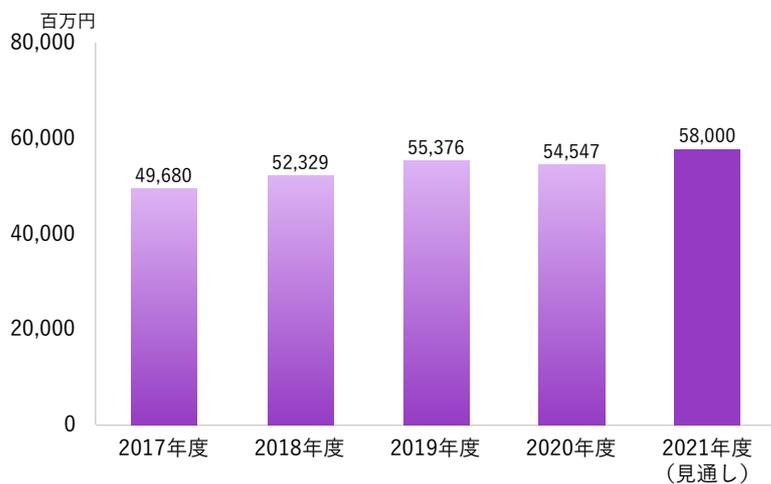
## 受注高



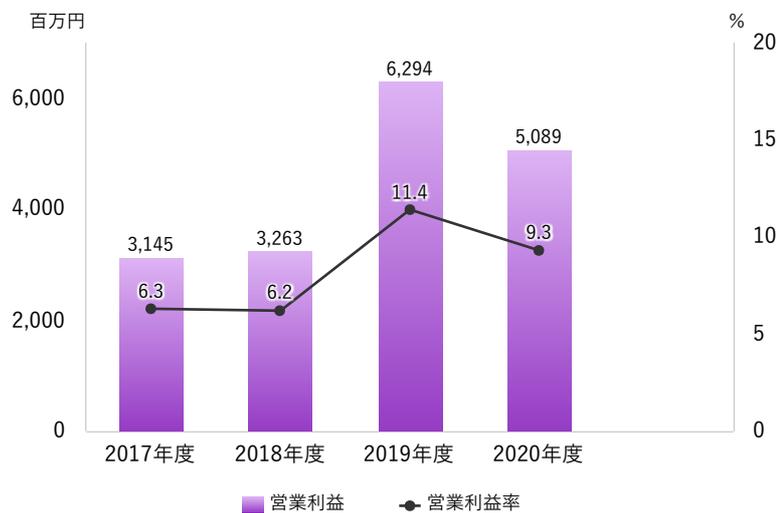
## 受注残高



## 売上高



## 営業利益/売上高営業利益率



CAGR (3年間) : 売上高3.2% 営業利益17.4% (2020年度までの3年間の年平均成長率)

## 第4章 事業概況

## エンタープライズ市場

## 2020年度の実績

新型コロナウイルス感染症対応への要望が強く、テレワークの拡大、セキュリティ対策、クラウド基盤ビジネスが堅調に推移しました。一方で、新型コロナウイルス感染症の影響で、投資意欲の減少や一部案件の延期が発生しました。

その結果、受注高は572億81百万円（前年同期比4.9%減）、売上高は545億47百万円（前年同期比1.5%減）、受注残高は292億8百万円（前年同期比10.3%増）となりました。また、営業利益は売上高の減少を背景に、50億89百万円（前年同期比19.1%減）、営業利益率は9.3%（前年同期比2.1pt減）となりました。

## 2021年度の見通し

お客様単体ではなくグループ全体に向けたデジタル化、セキュリティ強化、クラウド活用、働き方改革、スマートファクトリーのビジネスを拡大することで、受注高、売上高ともに増加を計画しています。

受注高は620億円（前年同期比8.2%増）、売上高は580億円（前年同期比6.3%増）、受注残高は332億8百万円（前年同期比13.7%増）の見通しとなっています。

## 中長期的な展望

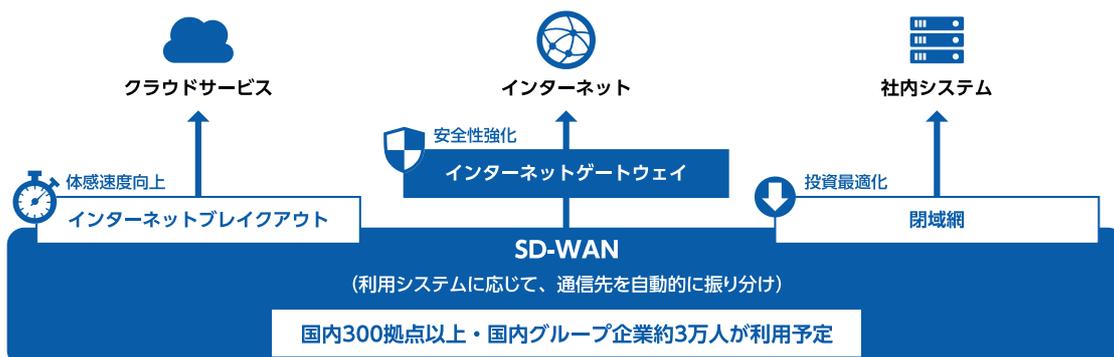
新型コロナウイルス感染症の拡大と長期化を見据えテレワークの需要が急増し、継続してクラウドやインターネットを活用した働き方改革やコラボレーションによる業務効率化が進んでいます。また、セキュリティ対策では、外部との通信をデータセンターなどに集約する境界防御モデルの見直しを後押ししています。

社内外からのあらゆるアクセスの安全性を確認するゼロトラストを見据えた「次世代型ネットワーク環境（SD-WAN）」が注目される中、当社は得意とするネットワークとセキュリティ対策を組み合わせ、安全にインターネットを活用する生産性の高いICT基盤を提案しています。また、サプライチェーンにおけるセキュリティ対策の重要性も高まり、包括的な提案が好評を得ています。

外部と接続しない業務は一層限られ、デジタル化と安心・安全な業務環境の両立に向けた対策が重要になります。マルチクラウドの活用が進む中、抜本的なセキュリティ対策とネットワークの見直しによって継続して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。

## デジタル化とゼロトラストを見据えた旭化成の次世代型WAN環境

～SD-WAN&インターネットゲートウェイで、インターネットを中心とした安全・便利な業務環境へ～



## 第4章 事業概況

## 通信事業者市場

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

## 事業の内容

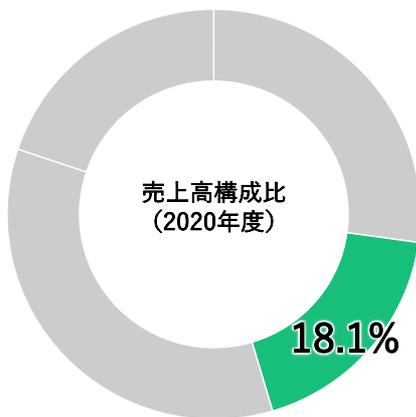
固定・移動体通信事業者向けにビジネスを展開。お客様と共に、社会インフラとしての安心・安全なインターネット基盤やクラウドコンピューティング基盤を整備。

## 戦略

- サービス基盤構築や法人事業支援など、通信事業者の売り上げへの貢献につながるソリューションと共創ビジネスを提案

## 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



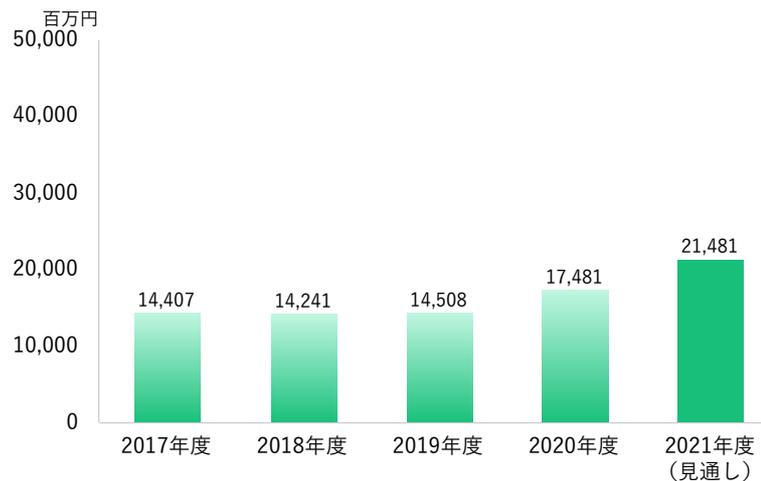
## 第4章 事業概況

## 通信事業者市場

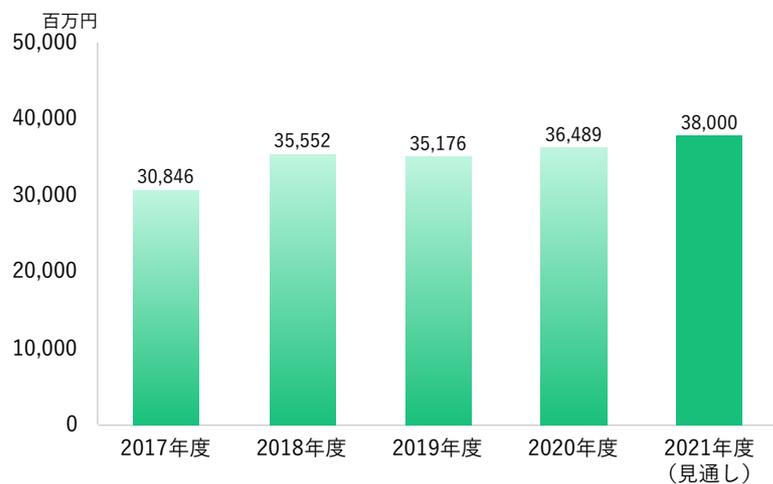
## 受注高



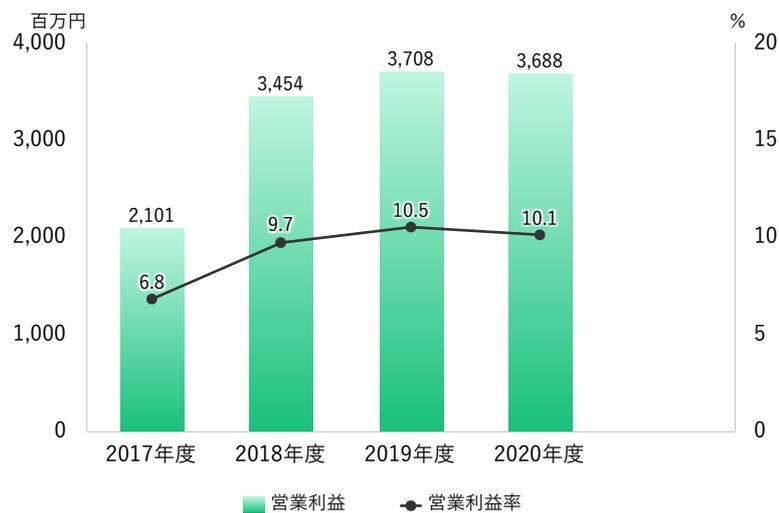
## 受注残高



## 売上高



## 営業利益/売上高営業利益率



CAGR (3年間) : 売上高5.8% 営業利益20.6% (2020年度までの3年間の年平均成長率)

## 第4章 事業概況

## 通信事業者市場

## 2020年度の実績

設備投資意欲は全体的に低調なもの、サービス基盤や法人事業の支援、テレワークの増加に伴う回線の増強が好調に推移しました。受注高は394億64百万円（前年同期比11.3%増）、売上高は364億89百万円（前年同期比3.7%増）、受注残高は174億81百万円（前年同期比20.5%増）となりました。また、営業利益は、36億88百万円（前年同期比0.5%減）、営業利益率は10.1%（前年同期比0.4pt減）となりました。

## 2021年度の見通し

法人事業、MSP ビジネスを通じた民間企業、公共機関向けのデジタル化、セキュリティ強化ビジネスの支援に注力し、受注高、売上高ともに増加を計画しております。

受注高は420億円（前年同期比6.4%増）、売上高は380億円（前年同期比4.1%増）、受注残高は214億81百万円（前年同期比22.9%増）の見通しとなっています。

## 中長期的な展望

通信事業者市場では、お客様と共に安心・安全な社会の実現に向けてICT利活用による価値共創を目指しています。

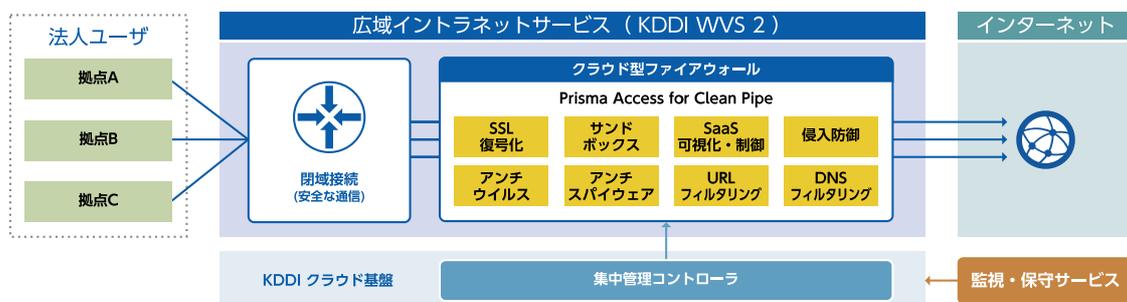
お客様が注力されている法人向けビジネスでは、クラウドサービスの利用増加に伴い、インターネットを経由したクラウド利用に潜むサイバー攻撃のリスクも高まっています。このリスクに対して、お客様は高機能なクラウド型ファイアウォールを組み合わせた高度なセキュリティサービスを提供しています。

このたび、当社はお客様のクラウド基盤を活用した新しいセキュリティサービスの立ち上げにあたり、同サービスの運用基盤の構築、及び包括的な運用サービスの提供を開始しました。また、新たな運用サービスではセキュリティ運用基盤とクラウド基盤のモニタリングを効果的に一元管理することで、品質の向上や運用コストの削減などシステムの安定稼働とお客様の運用負荷軽減を実現しています。

今回のプロジェクトで作り上げたMSPモデルによって新サービスの早期立ち上げや企画・開発コストの削減に向けたご支援が可能になります。今後も価値共創に向けたサービスの拡充を図り、継続して信頼していただける提案活動を続けてまいります。

## クラウド型ファイアウォール・インターネットアクセスの例

～高機能なセキュリティにより、安全なインターネット接続環境を実現～



## 付加価値

- ☑ お客様：ユーザ拠点からのインターネットアクセスを監視してセキュリティを強化  
安心・安全なネットワーク利用に向けたセキュリティ機能を効果的に提供
- ☑ 当 社：お客様が新たに提供するサービスの運用負担を軽減する新サービスを提供

## 第4章 事業概況

## パブリック市場

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

## 事業の内容

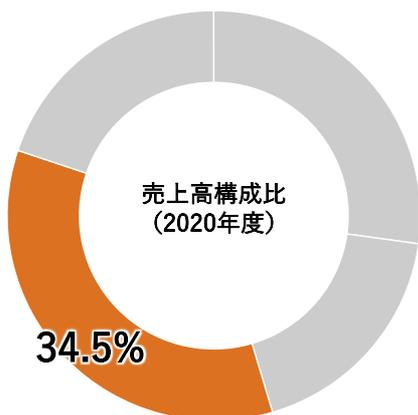
官公庁・自治体、教育、文教及び社会インフラを提供している企業（電力・鉄道等）、ヘルスケア（病院）等の公共機関向けにビジネスを展開。公的情報等に対するセキュリティの強化や、投資コストを最適化する共通基盤を整備。

## 戦略

- デジタル化が進展する市場に向け、運用も含めたインフラ最適化を提案
- ICT利活用や機能提供など付加価値提案に絞った入札への参加

## 成長に向けた注力テーマ

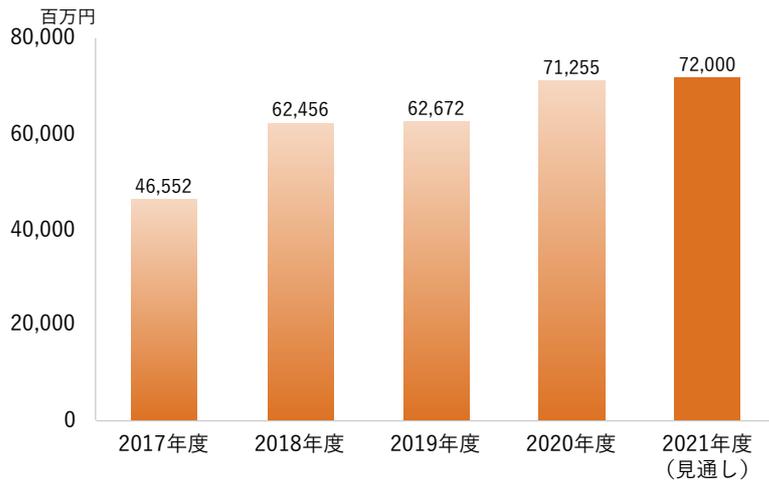
- ICT基盤のクラウド化、セキュリティ強化
- ヘルスケア市場、スクールシステム市場の拡大



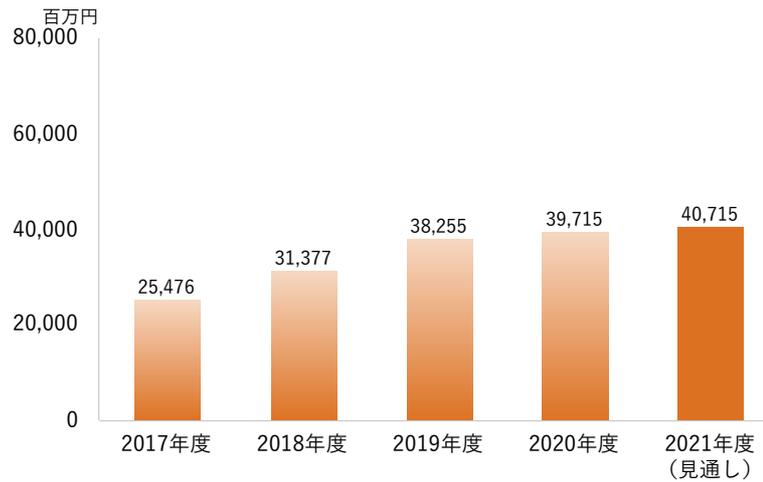
## 第4章 事業概況

## パブリック市場

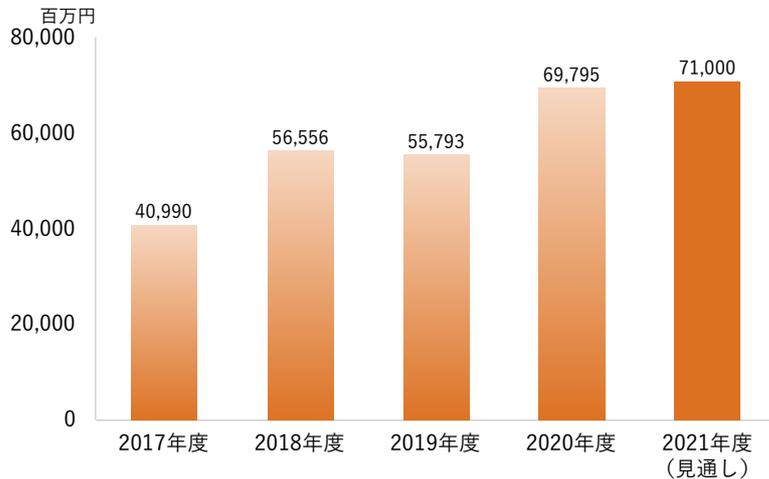
## 受注高



## 受注残高



## 売上高



## 営業利益/売上高営業利益率



CAGR (3年間) : 売上高19.4% 営業利益114.7% (2020年度までの3年間の年平均成長率)

## 第4章 事業概況

## パブリック市場

## 2020年度の実績

ヘルスケアは低調となった一方、スクールシステム（GIGAスクール構想を含む）が好調となりました。

受注高は712億55百万円（前年同期比13.7%増）、売上高は697億95百万円（前年同期比25.1%増）、受注残高は397億15百万円（前年同期比3.8%増）となりました。営業利益は売上高の増加を背景に、82億60百万円（前年同期比90.9%増）、営業利益率は11.8%（前年同期比4.0pt増）となりました。

## 2021年度の見通し

前年度非常に寄与度が高かった GIGA スクール案件は、一部で追加案件や運用サービス等の新規受注はあるものの、剥落を想定しています。一方で、全国的に更新需要が高まる自治体情報セキュリティクラウドや、セキュリティ強化案件の獲得に注力することで、受注高、売上高ともに微増を計画しています。

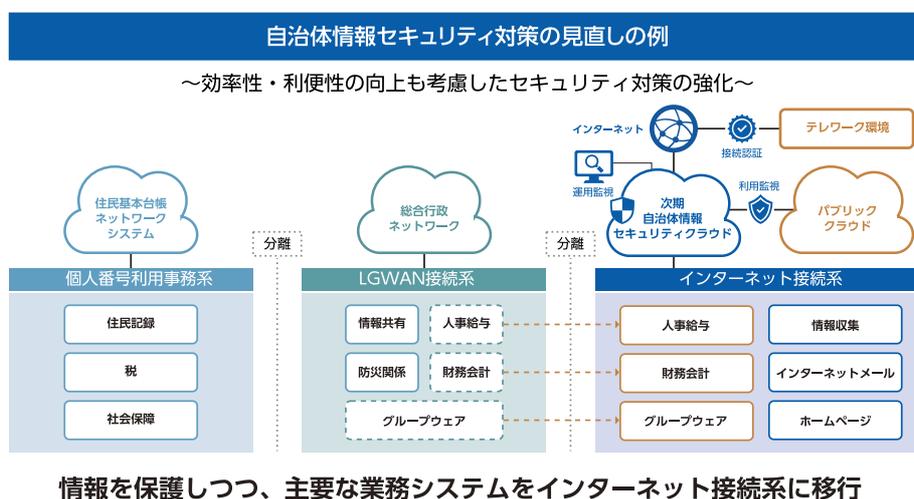
以上より、受注高は720億円（前年同期比1.0%増）、売上高は710億円（前年同期比1.7%増）、受注残高は407億15百万円（前年同期比2.5%増）の見通しとなっています。

## 中長期的な展望

近年、ICT基盤の強化が最も進展している分野であり、クラウド化されたシステムの共同利用、包括的なセキュリティ対策、働き方改革などデジタル化に向けたニーズは引き続き強く、より具体的になっています。

自治体市場では、2016年に短期間で抜本的なセキュリティ強化が図られた一方、政府が提唱するクラウド化、行政手続きのオンライン化、テレワークを中心とした働き方改革などICT利活用の要望が増加しています。新たな情報セキュリティ対策では、行政のサービス向上と事務効率化に向けてインターネットを活用したICT基盤の見直しが進められています。特に重要なシステム設計ではPoC（Proof of Concept）と呼ばれる実証実験を積み重ね、性能と運用性について検証が進められるなど、最適な製品やサービスを組み合わせた独自の価値と高度な運用サービスの要望は続くと見られます。

今後もAIやDeep Learningなど新技術の利活用を通じてお客様のDX推進を支援してまいります。2021年2月には相模原市とDX推進を目的とした包括連携協定を結びました。社会的意義の高い事業への参加を通じた持続可能な社会の実現だけでなく、本件で培った知見は当社のさらなる変革につながると考えています。



## 第4章 事業概況

## パートナー事業

目指す姿：先端技術をいち早く取り入れ、多様なビジネスモデルへの対応を可能にします

## 事業の内容

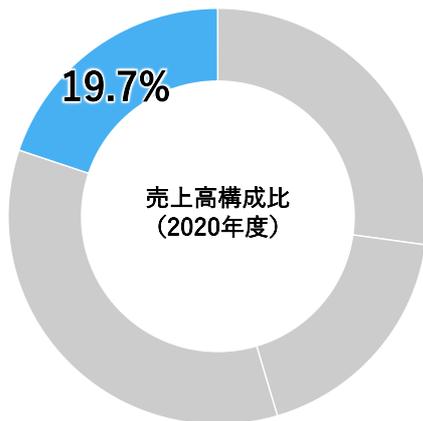
ネットワンパートナーズによるパートナー企業との協業に特化した事業。幅広い市場に向けたビジネスを展開し、当社グループのICT基盤ソリューションとパートナー企業のシステムソリューションを融合して市場ごとに最適な付加価値を創出。

## 戦略

- パートナー企業との協業モデル構築
- タイムリーな提案と支援、技術サポートとともに戦略商材、ソリューションを提供

## 成長に向けた注力テーマ

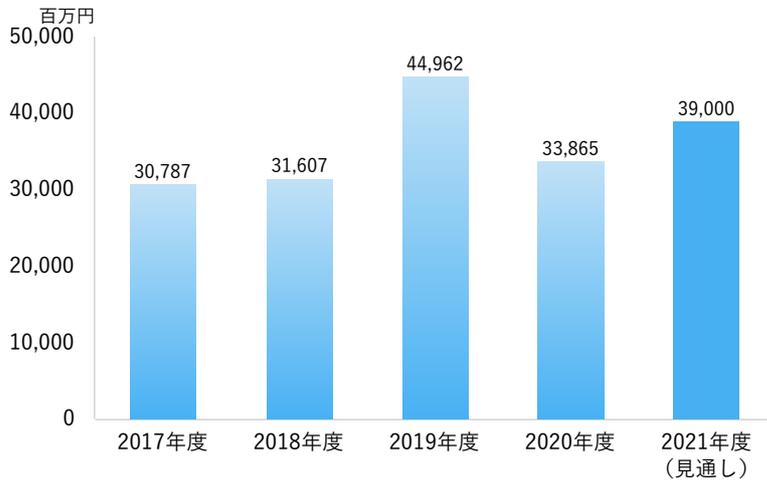
- パートナー企業向けのソリューションビジネスの拡大
- MSP向けソリューションの展開
- ネットワンシステムズとのグループシナジーの発揮



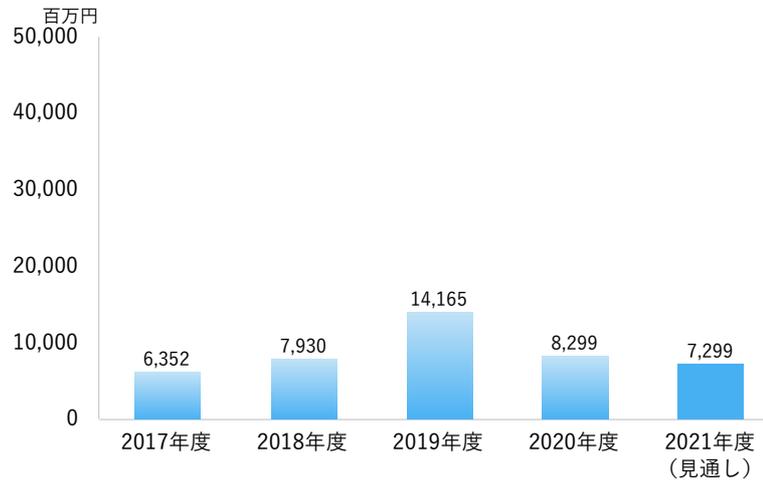
## 第4章 事業概況

## パートナー事業

## 受注高



## 受注残高



## 売上高



## 営業利益/売上高営業利益率



CAGR (3年間) : 売上高8.6% 営業利益35.0% (2020年度までの3年間の年平均成長率)

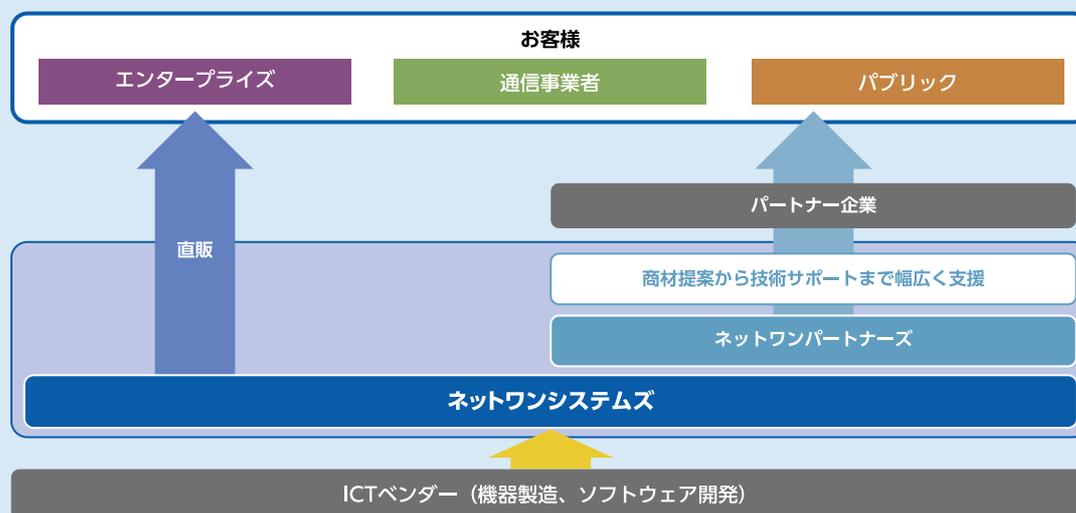
## 第4章 事業概況

## パートナー事業

## パートナー事業について

パートナー事業では、ネットワングループの充実した事業基盤を活用し、パートナー企業がお客様に先進的かつ安心な製品・ソリューションをご提供するための包括的な後方支援を行っています。

ネットワンプार्टナーズの強みは、取り扱う多数の海外製品の中から、パートナー企業が安心して販売できる商材やサービス、技術サポートを提供している点です。パートナー企業との協業ビジネスに特化したネットワンプार्टナーズが、ソリューション共同開発、設計提案、販売支援・導入から保守・運用サービス、トレーニングや技術支援までを幅広く支援することで、パートナー企業の競争力を高め、お客様ニーズに応える優れたソリューションを実現します。



## 2020年度の実績

パートナー企業各社が新型コロナウイルス感染症の影響を受けた結果、一部案件の延期もあり、受注高は低調となりました。売上高は昨年度に受注した大型案件が寄与しました。

その結果、受注高は338億65百万円（前年同期比24.7%減）、売上高は397億30百万円（前年同期比2.6%増）、受注残高は82億99百万円（前年同期比41.4%減）となりました。営業利益は売上構成の変化を背景に、35億7百万円（前年同期比13.4%増）、営業利益率は8.8%（前年同期比0.8pt増）となりました。

## 第4章 事業概況

## パートナー事業

## 2021年度の見通し

新型コロナウイルス感染症によるパートナー企業への影響が和らぐと想定し、協業ビジネス、MSPビジネスへの支援を拡大することで、主に受注高での増加を計画しております。

受注高は390億円（前年同期比15.2%増）、売上高は400億円（前年同期比0.7%増）、受注残高は72億99百万円（前年同期比12.0%減）の見通しとなっています。

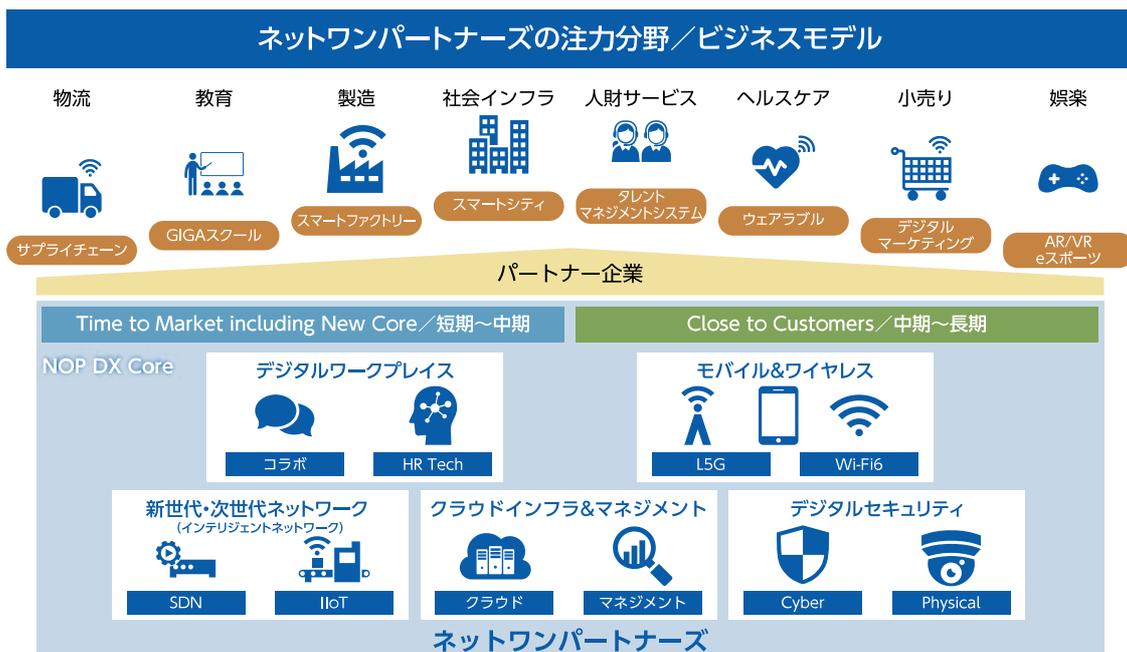
## 中長期的な展望

ネットワンパートナーズは、変化し続ける市場のDXニーズに応えるべくパートナー企業に提供するDXの要素・価値を「DX Core」と位置づけ、提供価値の拡大を図るとともに、先端ITディストリビューターとしての地位の確立を目指します。

「DX Core」では、DXの実現に必要な要素と価値を①デジタルワークプレイス、②モバイル&ワイヤレス、③新世代・次世代ネットワーク、④クラウドインフラ&マネジメント、⑤デジタルセキュリティの5つのカテゴリに分けてパートナー企業と市場を共創できる商材を提供しています。

特にデジタルセキュリティにおいては、今後仮想空間と現実空間が相互作用するスマート社会の到来に備えた安全性の向上を見据え、サイバーセキュリティとフィジカルセキュリティの両面でサイバー攻撃の急増に対応します。具体的にはサイバーセキュリティでは、引き続きネットワークセキュリティの強化による差別化を進めるとともに、ゼロトラストへの対応を実現する新商材、新技術をいち早く展開していきます。

また、モバイル&ワイヤレスや新世代・次世代ネットワークでは、製造工場を中心にローカル5Gなど先進技術で多数の機器を接続し、データを活用したさらなる業務の効率化や生産性の向上が期待されています。



＜ ネットワンパートナーズ株式会社 <sup>®</sup>

## データ編

## 用語集

## ▶ エコシステム

お客様の多様なニーズに対して各事業者の優れた技術や機能を組み合わせ、最適な付加価値を提供する仕組み。ICT利活用の進展により、多様な事業者との協働によってさまざまなサービスが生まれるようになっている。

## ▶ エンゲージメントモデル

サービスプラットフォームやライフサイクルサービスの効果的な活用法の提案やお客様のICT戦略策定の支援をすることで、お客様にとっての価値の最大化を実現する仕組み。

## ▶ カスタマーサクセス

導入後のICTシステムの利活用につい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、お客様との協業により、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。

## ▶ 仮想デスクトップ

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と同様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。

## ▶ 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。

## データ編

## 用語集

## 3ラインモデル

組織のリスク管理・統制活動のモデル。一般的に、第1ライン：事業部門、第2ライン：管理部門、第3ライン：内部監査部門で構成。当社の場合は独自に第1ラインを監視する第1.5ラインを設置することで、規律と共に実効性の高い業務ルールの構築を図っている。

## ゼロトラスト／ゼロトラストネットワーク

従来の社内ネットワークを外部から守る境界防御型セキュリティに代わる新しいセキュリティ対策。クラウド利用やリモートワークなどさまざまなユーザーやデバイスが接続するICT環境において、適切な認証許可によってアクセスの信頼性を検証することで情報資産やICT資産を保護する仕組み。

## デジタルワークプレイス

ビデオ会議システムやモバイル端末などコミュニケーションツールを活用することで、必要なときに必要な人と仕事をできるようにした環境のこと。多様な働き方を実現して、生産性の向上とビジネスの成長を支える。

## 統合サービス事業

これまで蓄積してきた知財を活用したライフサイクルサービスの拡充とともに、お客様にとっての価値を最大化するエンゲージメントモデルを構築する当社独自の事業モデル。さまざまな知財を連携させて、お客様やパートナーと共創した新たな価値を提供する。

## マネージド・サービス・プロバイダ

回線接続から利用までを支援する事業者。ICTシステム／機器導入時に必要な各種分析を実施するとともに、家電製品同様の簡単な利用を月額定額費用で提供する。

## データ編

## 用語集

## ▶ 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。

## ▶ ライフサイクルサービス

設計・構築・保守といった従来のサービスから運用、さらにシステム全体の最適化まで提案範囲を拡大することで、お客様のICTインフラ戦略策定を支援するサービス。

## ▶ リカーリングモデル

継続課金で収益を上げるビジネスモデル。当社においては、システムの保守・運用から、ICTインフラの機能提供、システムの全体最適化、運用維持費用の支払方法までお客様のICT利活用における課題解決にお応えすることで、お客様に継続的に価値を提供する仕組み。

## ▶ リファービッシュメント

再生品と呼ばれる機能／動作を保障した機器の需要の高まりに対処するビジネスモデル。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る中、お客様の新たな動向としてICT利活用に向けた機能の調達があり、機能の保障が重要になる。

## ▶ リファレンス

お客様が新規システムの導入を図る前に他社事例を参考にすること。当社では基本的に提案活動の一環として、自社の利活用事例をお客様に提供することが多い。

## データ編

## 用語集

## ▶ ローカル5G

第5世代（5G）移動通信システムの各種技術を使い、通信事業者ではない自治体や企業などが自営の通信設備を持ち、占有利用できる制度。自身が保有する土地での限られたサービス提供によって、許可された者のみが安全かつ目的に応じた周波数を利用することが可能となる。

## ▶ 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。

## ▶ GIGAスクール \*GIGA = Global and Innovation Gateway for All

児童生徒のために1人1台の端末と、安心・安全な高速通信環境及びその運用までを整備する5年計画（2019-2023年度）で、文部科学省が推進する取り組みのこと。創造性を育む教育ICT環境の実現に向けた構想。

## ▶ netone on netone

当社のICT利活用事例を積極的にお客様に展開することで、新システム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。

## ▶ SD-WAN(Software Defined Wide Area Network)

ソフトウェアで制御した広域通信ネットワーク。運用一元化による簡単かつ素早いネットワークの構築、通信状況の監視・可視化、クラウドサービスの利用を前提としたインターネットとの接続をより容易に実現する。

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