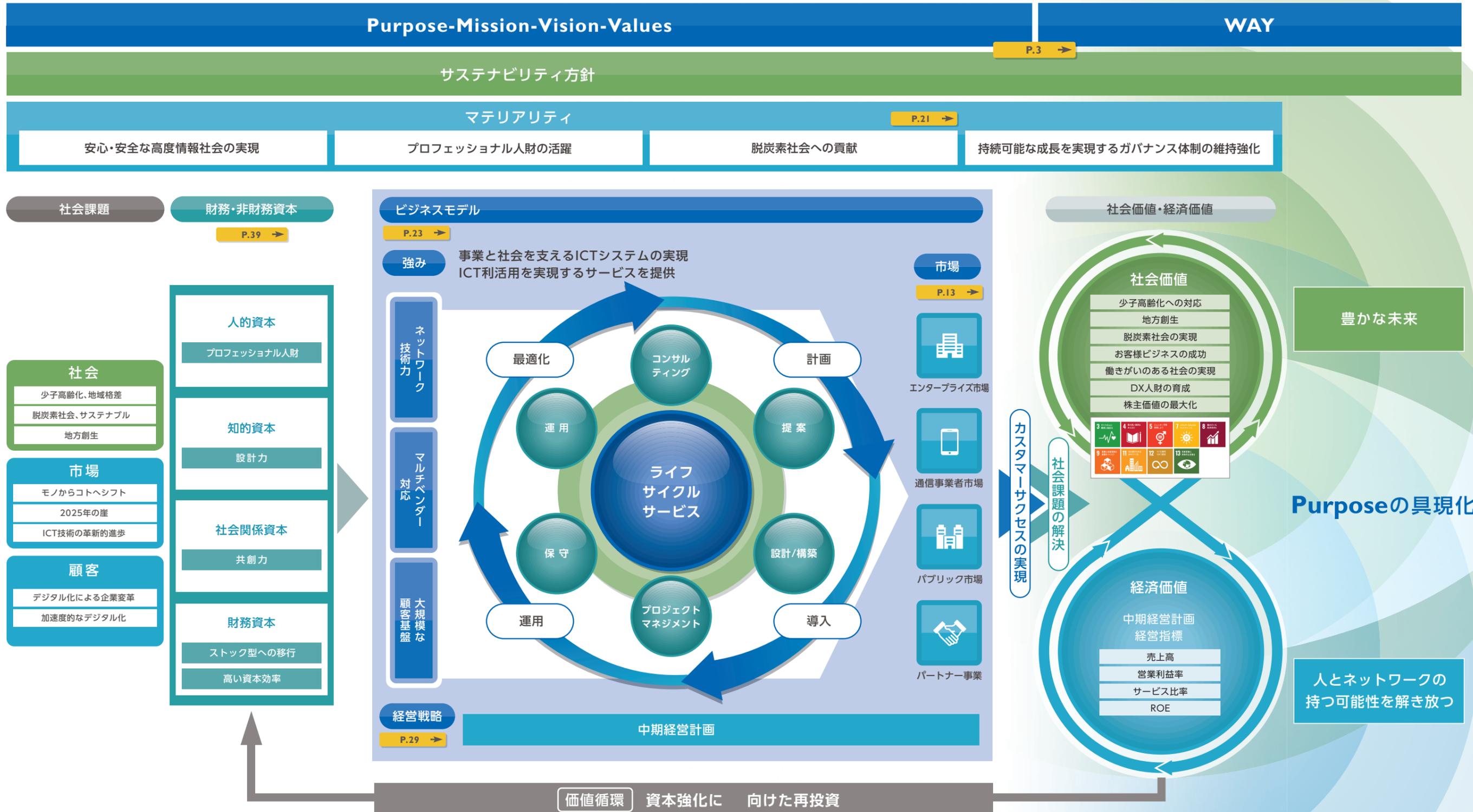


Purposeの具現化に向けて ネットワークを強みにカスタマーサクセスを実現し 社会的価値と企業価値を創出します

当社グループは、ネットワーク技術力、マルチベンダー対応、大規模な顧客基盤から培われた目利き力により、中立的な立場から最適なシステムを実現します。
さらに、顧客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、カスタマーサクセスの実現を通じた社会課題の解決を果たします。



持続的成長に向けた 機会とリスクをマテリアリティとして特定し サステナビリティ経営を推進します

サステナビリティ経営の全体像

Purposeをはじめとする企業理念体系とサステナビリティ方針のもと、持続的成長における重要課題としてマテリアリティを特定しました。マテリアリティは、中期経営計画及びSDGs宣言で具体的な取り組みに落とし込まれています。



マテリアリティの位置づけと特定

当社の持続的成長に向けた機会とリスクに対して、事業成長と社会課題解決の両軸での影響度の高さから優先順位づけを行い、特に重要度の高い4つの課題をマテリアリティとして特定しました。

安心・安全な 高度情報社会の実現 取り組みの方針 当社の強みであるネットワーク技術を核とした高品質なサービスを通じて安心で安全な高度情報社会の実現に貢献する	プロフェッショナル 人財の活躍 取り組みの方針 持続的成長に向けて、競争力の源泉である多様な人財を育成・確保し、各々が活躍できる職場環境を構築する	脱炭素社会への貢献 取り組みの方針 気候変動に対して、ビジネスを通じた温室効果ガス排出量削減と自社の事業プロセスにおける環境負荷削減の両軸で取り組む	持続可能な成長を実現する ガバナンス体制の維持強化 取り組みの方針 企業価値向上に向けて、ガバナンスを強化するとともに、ステークホルダーとのより強固な信頼関係を構築するために、企業文化の改革に取り組む
---	--	---	---

サステナビリティ経営のさらなる推進のために、持続的成長に向けた機会とリスクの観点で重要度の高い課題をマテリアリティとして特定し、KPIを設定して進捗を管理しています。加えて、マテリアリティへの取り組みを通じたSDGsへの貢献を「SDGs宣言」として表明しました。

マテリアリティのKPIとSDGsへの貢献

マテリアリティ(サステナビリティサイト)
<https://www.netone.co.jp/sustainability/materiality/>

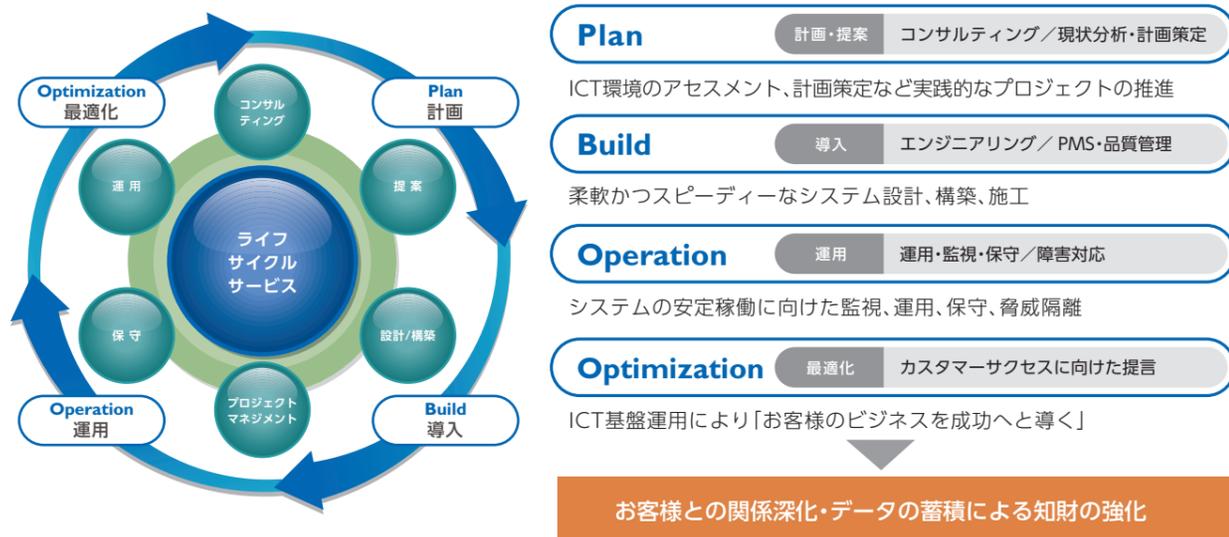
安心・安全な高度情報社会の実現			
テーマ1	KPI	2022年度実績	
課題・領域別ソリューション・サービスの提供 中期経営計画の注力3領域[デジタルガバナメント][Society 5.0][スマートマニュファクチャリング]を中心とした社会課題解決型のソリューション・サービスを提供することで、当社の事業成長と持続可能な社会の実現を目指します。	● 社会課題解決型ソリューション(中期経営計画注力3領域)の売上高 2024年度目標:300億円	72億円	
テーマ2	KPI	2022年度実績	
サービスビジネスの拡大と推進 ICT市場が大きな転換期を迎えている中で、当社が中長期的に、持続的に成長していくために、サービスビジネスを中核としたビジネスモデルへのシフトを加速します。	● サービス比率 2024年度目標:55%	45.2%	
プロフェッショナル人財の活躍			
テーマ1	KPI	2022年度実績	
次世代を担うIT人財の育成 事業成長に向けてソリューション・サービスにおける競争力を高めるために、セキュリティ人財・クラウド人財の育成を強化するとともに、コーポレート部門の機能強化を目的として、DXスキルの獲得に注力していきます。また、次世代を担う学生を対象に、ネットワークの知財を活用した学びの機会を提供することで、将来のICT人財の育成に貢献します。	● セキュリティ人財()は2021年3月時点の人数 CISSP取得者 2030年度目標 80名(22名) 安全確保支援士 2030年度目標 100名(41名)	23名/(2022年度目標)24名 51名/(2022年度目標)46名	
	● クラウド人財()は2021年3月時点の人数 フロント部門 2030年度目標 クラウド人財50%増(232名)	448名/(2022年度目標)239名	
	● DX人財(データ分析関連資格取得者) コーポレート部門 2030年度までに150名増 業務改善提案 100件(2022~2030年度の累計)	23名/(2022年度目標)25名 7件	
	● 次世代ICT人財の育成 産学連携などを通じた次世代IT人財育成プログラムを拡充	推進中	
テーマ2	KPI	2022年度実績	
ダイバーシティ&インクルージョンの推進 多様な人財が相互に認め合い、個性を生かして活躍するための環境・制度を整備することで、生産性の向上やイノベーション創出の促進を図ります。	● 女性役職者比率()は2021年3月時点の人数 2030年度目標:15%(6.5%)	7.8%	
	● 新卒採用女性比率()は2021年3月時点の人数 2030年度目標:50%(35.5%)	28.6%/(2022年度目標)35.5%	
	● 男性の育休及び出産時の特別休暇取得率向上 2030年度目標:90%の実現	68.0%	
脱炭素社会への貢献			
テーマ1	KPI	2022年度実績	
ビジネスを通じた温室効果ガス排出量削減 お客様や社会における温室効果ガスの排出削減に貢献する「グリーンソリューション」の開発・提供によって、脱炭素社会の実現への貢献と当社の成長を両立します。	● グリーンソリューションの拡大 お客様・社会における温室効果ガス排出量削減に貢献するソリューションとサービスの開発・拡大	創出3件 1.遠隔支援 2.データ消去証明 3.DC電力可視化	
テーマ2	KPI	2022年度実績	
自社の事業プロセスにおける排出量削減 自社の事業プロセス及びサプライチェーンにおける排出量を削減し、気候変動によるリスクの低減に努めます。	● 低消費電力製品及びサービス販売の拡大 CO ₂ 排出量の大部分を占める、「製品及びサービスの購入と販売」を主な削減対象とし、購入・販売価格当たりのCO ₂ 排出量を削減	Scope2、3 売上高原単位 25.6%削減/(2022年度目標)3.5%削減 *一部排出量確定前のため暫定値になります。	
持続可能な成長を実現するガバナンス体制の維持強化			
テーマ1	KPI	2022年度実績	
企業文化の醸成と内部統制強化 新生net oneを具現化する企業文化を醸成するとともに、不祥事の再発防止をはじめとする内部統制を強化します。	● 企業文化の醸成に向けた取り組みとして社員意識調査を毎年実施 (将来的には調査結果を開示する予定です)	全社員対象 9月末に実施	
	● 再発防止策の進捗報告 再発防止策の運用状況について半年に1回当社ウェブサイト上で報告	2022年度下期運用状況の詳細を当社ウェブサイトにて公開	
テーマ2	KPI	2022年度実績	
健康経営の実現 事業の成長・継続において不可欠となる社員の心身の健康を維持するために、健康経営に取り組みます。	● 健康経営優良法人への認定 2024年度目標:健康経営優良法人認定	推進中	

サービスシフトを加速し顧客サクセスを通じた社会課題解決と収益性の向上を目指します

当社グループは中期経営計画においてサービスシフトを掲げ、フルカスタマイズの先進事例を横展開し、共通化・自動化することでお客様に新たな価値を提供するサービスを創出しています。

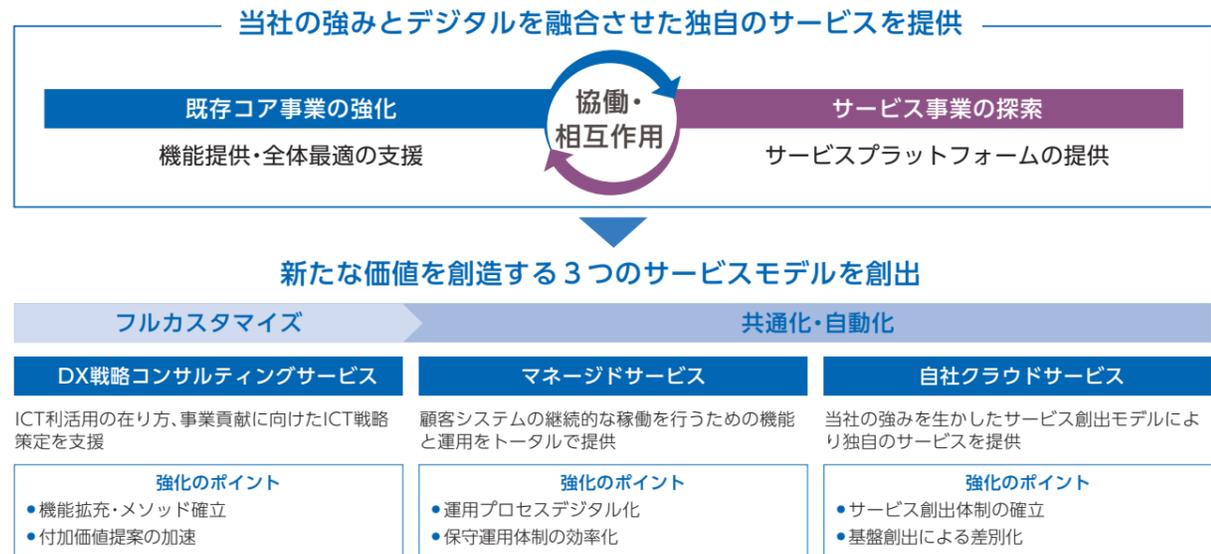
ビジネスモデルの全容 (P-B-O-O)

当社グループは、お客様のICTライフサイクル全体を支援しており、ネットワークをはじめとした先端技術を組み合わせる強みを生かした最適なソリューション、サービスを提供しています。運用の改善から中長期的なグランドデザインの策定まで全体最適化を目指したご提案を重ねることで、お客様とのより深い関係性を築いています。



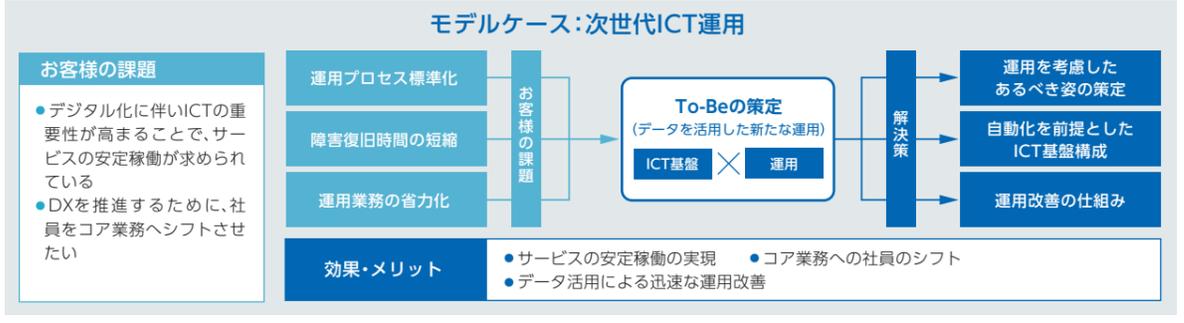
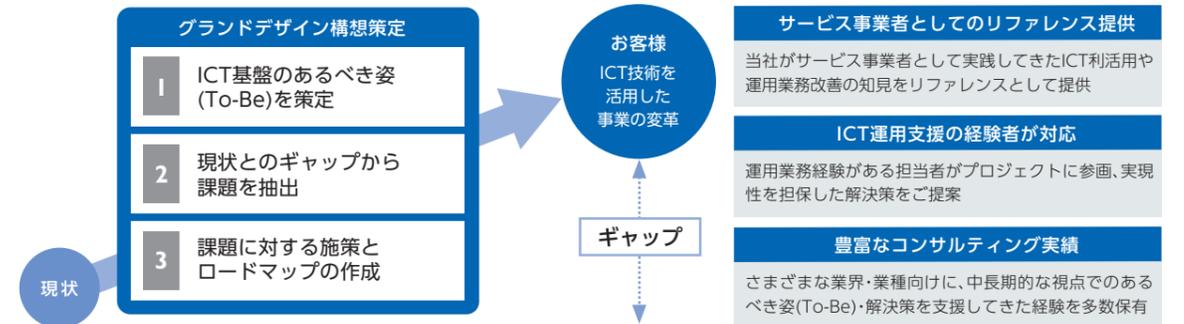
サービスシフトによる新たな価値創造

既存コア事業の強化を起点としたサービス事業の探索により、新たな価値を創造する3つのサービスを創出するとともに、機能提供型サービスとプラットフォームを確立し、ストック型ビジネスを強化します。



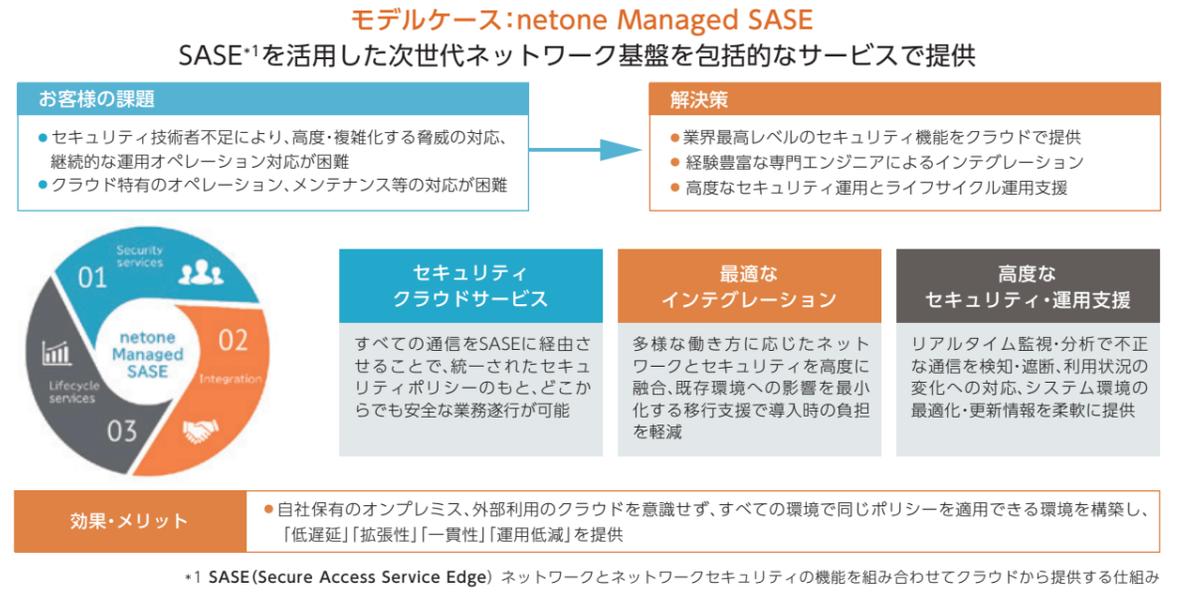
事例 フルカスタマイズ ICTマネジメント変革支援サービス

戦略から運用・改善までの一貫したサービス提供の知見から、実現性の高いデザイン・計画策定を支援します。あるべき姿 (To-Be) を描き、それを実現するための支援 (伴走) を行い、お客様と共にゴールを目指します。



事例 共通化・自動化 マネージドサービス

さまざまなクラウドが登場してシステムが複雑化する中、システムの導入から運用、セキュリティ対策までお客様が利用するシステムの継続的な稼働に必要な機能とサービスを一括して提供します。

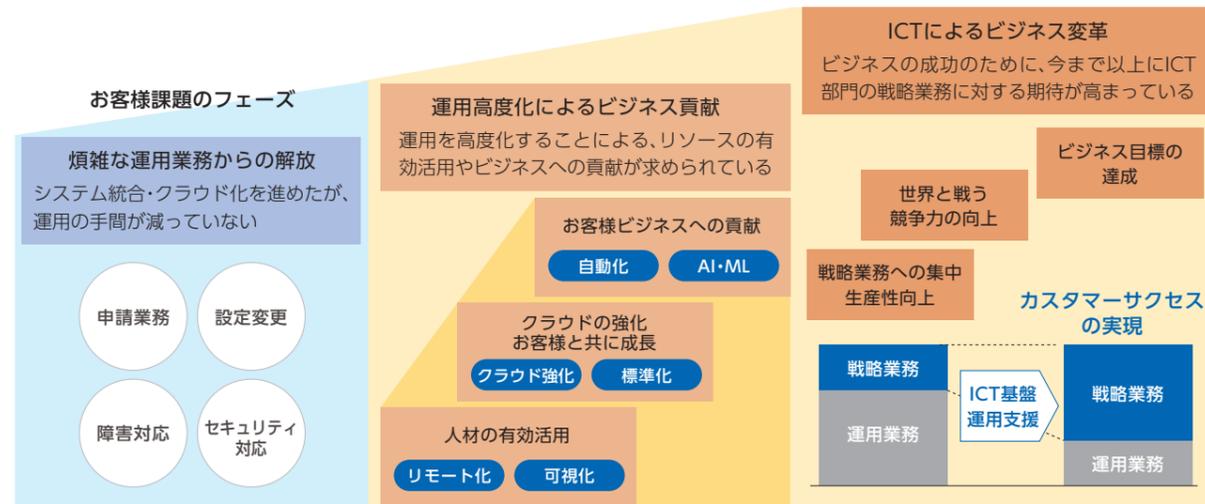


カスタマーサクセスの高度化に向けて サービスモデルの変革に取り組んでいます

サービスシフトを通じたカスタマーサクセスの高度化に向けて、サービスモデルの変革に取り組んでいます。サービスポートフォリオの再設計によって、より包括的な支援を可能にするとともにサービスプラットフォームの拡充によって、お客様に最適なかたちでのサービス提供を実現します。

ネットワングループが提供するカスタマーサクセス

当社グループでは、カスタマーサクセスを「お客様のビジネスの成功に向けて、ICT基盤運用を通じて期待を超える価値を提供すること」と定義しています。お客様のICTライフサイクル全体を支援することで、煩雑な運用業務から解放し、本来取り組むべき戦略業務への投資を可能にします。



共通KPI・KGIによる技術部門のシナジー発揮

カスタマーサクセスの実現に向けて、3つの技術本部間で共通のKPI・KGIを設定し、連携して取り組んでいます。KGIには、エンゲージメント強化を目的としたカスタマーフェイスングなどが設定されており、お客様の課題に向き合ったサービスの提供・拡大に向けた技術部門のシナジー発揮を促進しています。

技術部門の共通KPI・KGI

	既存事業の収益性向上	ストック型サービス拡大	持続的成長と社会貢献
貢献テーマ	2024年度 営業利益率目標に対する貢献 提案・設計・構築・運用・保守におけるエンジニア生産性向上等の既存収益性向上	2024年度 サービス売上目標に対する貢献 長期的なお客様との関係性の深耕とビジネスの安定性を向上するためのストック型サービス拡大	長期視点で全社的に取り組むことで持続可能な成長と社会貢献を目指す
KGI	ポートフォリオ見直し 財務KPI	カスタマーフェイスング強化 財務KPI	標準システム 財務KPI
	ライフサイクルサービス高度化 財務KPI	シェアード型サービス提供 財務KPI	サービス拡大 財務KPI
			持続可能な社会 非財務KPI

■ 短期バリュードライバー ■ 中期バリュードライバー ■ 長期バリュードライバー

サービスモデルの変革: サービスポートフォリオを再設計 (Managed ONE)

これまでの当社グループにおける運用支援は、お客様の本来業務の時間を確保するため、人員を投入しICT基盤の運用を代行するモデルでしたが、テクノロジーが高度化する中、システム運用の在り方も大きく変わりつつあります。当社グループは、あるべき運用の姿を描き、最新の技術を活用してサービスを提供することにお客様のニーズがあると考え、運用サービスのポートフォリオを「Managed ONE」としてリニューアルしました。

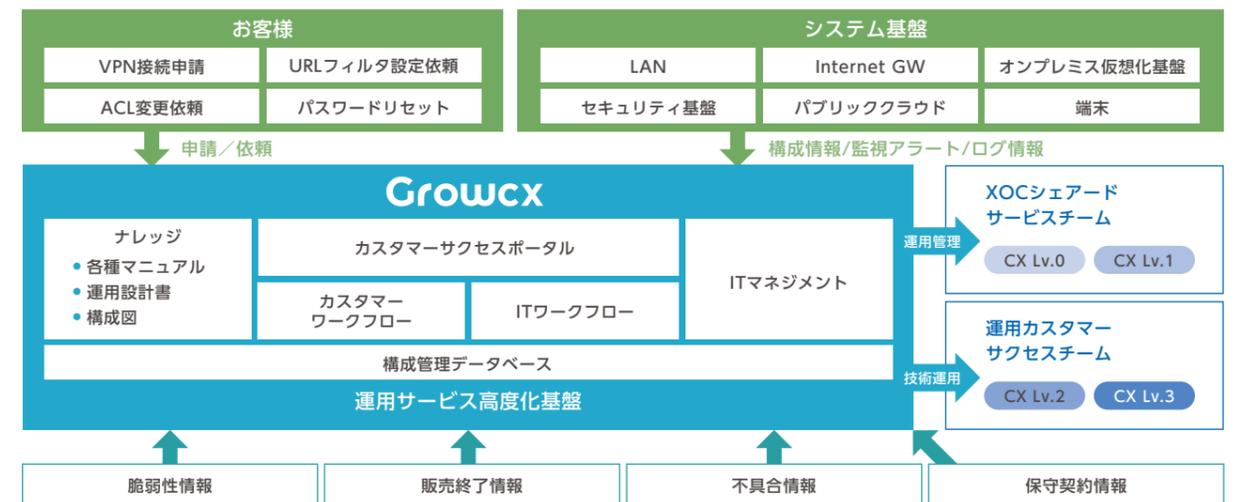
「Managed ONE」では、標準サービスの提供を徹底することで、お客様へのサービス提供においてスピード・品質・満足度における改善を図ります。また、サービスモデルと連携して当社グループ、お客様、パートナー、ベンダーで共有可能なデジタルプラットフォームの構築によって、お客様に合わせた最適なサービスの提供を実現します。

Managed ONEサービスポートフォリオ

	CX Lv.0		CX Lv.1 システム維持管理サービス				CX Lv.2 プロフェッショナル運用サービス			CX Lv.3 共創型戦略支援サービス		
	製品保守	監視	サービスデスク	運用代行	運用管理	ライフサイクルサポート	運用設計	アセスメント	セキュリティ戦略策定支援	IT戦略策定支援	IT事業運営支援	
業務アプリ												
セキュリティ	ハードウェア保守	セキュリティ監視	問い合わせ	バグ・脆弱性情報提供 問い合わせ対応	インシデント管理 問題管理 変更管理 構成管理 運用実績報告	アップグレード対応 プロジェクト支援 利活用促進	運用要件定義 運用設計 運用フロー作成 台帳作成	セキュリティアセスメント	セキュリティ評価・分析 To-Beモデル策定 実行計画策定	ビジネスアセスメント ROI評価 To-Beモデル策定 実行計画策定	顧客IT事業/ITサービス運営支援	
クラウド	ソフトウェア保守	システム監視	申請受付窓口	設定変更 障害対応								
ICT基盤	ベンダー取次											
デジタルプラットフォーム	cUstnet		Growcx									
サービス提供体制	Shared									Named		

運用サービスの高度化: サービスモデルプラットフォームの拡充 (Growcx)

運用高度化の実現に向けて、サービスプラットフォーム「Growcx」を通じて各種サービスを提供します。Growcxは、セキュリティやコスト、煩雑な運用業務などさまざまな課題を解決するために、収集した情報を構成管理データベースとして適切に格納し、導入ベンダーに捉われない効率的なサービスマネジメントとして運用に提供する仕組みです。契約から利用状況まで運用にかかわる情報を一元管理することで、お客様の次期計画の策定に向けた現状分析と改善提案につなげていくことも可能になります。



より強固な経営基盤の構築に向けて 価値創造を支える経営資本の強化に取り組みます

当社の価値創造において、人財、技術や知見、お客様やパートナーとの信頼関係などの経営資本が不可欠です。これらの資本を強化していくことで、当社のビジネスモデルや強みがより強化され、創出価値の拡大につながっていきます。重要な資本の強化はマテリアリティとして経営戦略に組み込み、企業価値のさらなる向上と持続的な成長に向けて強固な経営基盤を構築していきます。

経営資本	プロフェッショナル人財	設計力	グリーンICT	共創力
資本の定義	当社グループでは自社業務における成功や失敗の経験を蓄積し、そこで得られたノウハウをお客様への価値提供や自らの成長に活用しています。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おり、人財こそが競争力の源泉です。サービス提供型のビジネスモデルへのシフトに向け、一人ひとりが高い専門性を追求し、お互いの発信力を高め合い、個々の能力を十分に発揮してチームとして完成度の高い仕事を追求することで、社会への価値提供に貢献していきます。	ICT戦略のグランドデザイン立案からシステム構築・運用までICTライフサイクルのすべてを全体最適の観点で支援する戦略パートナーであるためには、当社グループがこれまで蓄積してきた経験やノウハウ、知財を効果的に活用するための仕組みづくりが重要です。課題解決型のアプローチの中でデジタル活用に不可欠なICT基盤の設計とその性能を引き出し、利活用する技術を標準化したサービスに仕立て、効率的に横展開していきます。	ネットワークシステムの構築を専業として創業して以来、長年にわたり培ってきたネットワーク技術は当社グループのコアコンピタンスです。ネットワーク接続による業務でのデータ活用、データ活用に向けたセキュリティとガバナンスを両立させるICT基盤の構築、データ活用に向けた先進技術の応用。これら技術の集大成としてイノベーション創出とパートナー形成に取り組み、新たなソリューションを創出していきます。	当社グループはメーカーや資本系列にとらわれないマルチベンダーの立ち位置から多種多様な連携・交流によってICT商材の特徴を見極めた組み合わせを考案し、中立的な立場からお客様にとって最適なシステムを実現できます。デジタル時代のアドバイザーとなるべく、お客様、ベンダーと共にICT利活用を加速させるエコシステム・共創関係を独自に構築。DX全体の構想と先端技術の双方から社会のDXに貢献するエンゲージメントを推進していきます。
資本の具体例と現状	<ul style="list-style-type: none"> ●セキュリティ人財： CISSP取得者 23名 安全確保支援士 51名 ●クラウド人財： フロント部門 448名 ●女性役職者比率： 7.8% 	<ul style="list-style-type: none"> ●技術職 約1,500名 ●XOC (COPC®認証)、SOC ●サービスポートフォリオ刷新 ●営業・技術ニュース 	<ul style="list-style-type: none"> ●グリーンソリューションの拡大 ●遠隔支援 ●データ消去証明 ●データセンター電力可視化 	<ul style="list-style-type: none"> ●INNOVATION SHOWCASE (先端技術デモ) ●LaaS (Lab as a Service) ●Net One Blog ●顧客満足度向上活動
関連するマテリアリティ	<ul style="list-style-type: none"> ●次世代を担うIT人財の育成 ●ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ●健康経営の実現 	<ul style="list-style-type: none"> ●課題・領域別ソリューション・サービスの提供 ●サービスビジネスの拡大と推進 	<ul style="list-style-type: none"> ●課題・領域別ソリューション・サービスの提供 ●ビジネスを通じた温室効果ガス排出量削減 	<ul style="list-style-type: none"> ●課題・領域別ソリューション・サービスの提供 ●サービスビジネスの拡大と推進
強化のための取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ●経営戦略実現に向けた人事制度改革 ●セキュリティ、クラウド、DX人財の育成 ●産学連携 	<ul style="list-style-type: none"> ●注力サービス・標準システムの拡大・浸透 ●新たな価値を生み出す技術基盤の再創造 ●技術部門の集約化によるシナジー発揮 	<ul style="list-style-type: none"> ●グリーンソリューションの開発 ●脱炭素市場調査とGX人材育成 ●共創パートナーの発掘 	<ul style="list-style-type: none"> ●顧客・ベンダーとのPoC・共同検証 ●カスタマーフェイシング強化 ●エコシステムの構築
イノベーションセンターを活用した“自由なコラボレーション空間で”		社会課題を解決するイノベーションを創発”		