



エンタープライズ市場

目指す姿

ICT利活用の将来像を提示することで
社会課題の解決に貢献します

成長戦略

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ブ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

- DX・GXの実践
- スマートマニュファクチャリング
- セキュリティ/ICTガバナンスの強化
- サイバー攻撃、システム障害の予兆検知

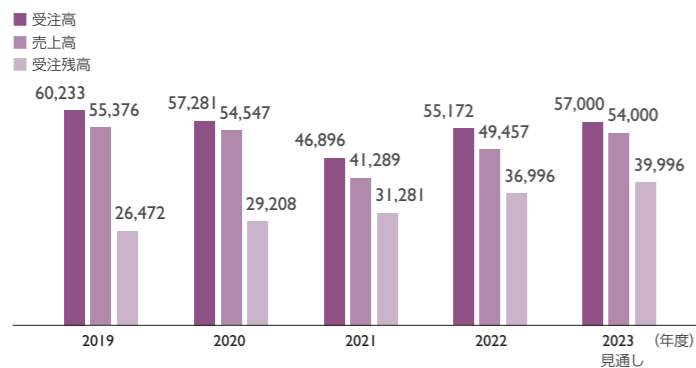
事業の概要

事業の内容

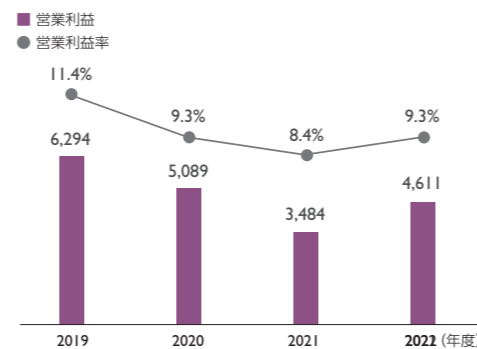
製造業、非製造業、国内金融機関、外資系企業等、大手民間企業に向けてビジネスを展開。競争力強化に向けた情報活用や働き方改革・コスト削減等をICT基盤の利活用を通じて支援。

事業環境 セキュリティ強化、クラウドシステム、働き方改革関連で継続して高い需要

受注高/売上高/受注残高 (百万円)



営業利益 (百万円) / 営業利益率 (%)



CAGR (2022年度までの3年間の年平均成長率): 受注高 **-2.9%** 売上高 **-3.7%** 営業利益 **-9.9%**

* 2022年度より、インターネットサービスプロバイダ業をエンタープライズ市場から通信事業者市場に区分変更しました。2022年度に会計方針を変更し、技術部門に帰属する労務費及び経費の一部を売上原価として計上しています。2021年度以降の受注高、売上高、受注残高、また2022年度の営業利益は変更適用後の数値です

事業の特色

成長性

デジタル技術が急速に進化する中、先進的なデジタル技術の活用に向けて統合されたICT基盤とその安定稼働が求められています。クラウド、テレワークなどで分散するデータを安全に利用するためのセキュリティ強化に加え、工場や製造現場などの新たな領域や企業グループにおけるデータ利活用とICTガバナンスの両立に向けた要望が高まっています。業種別では、金融業は比較的にコンスタントに技術の改善や基盤更新が進み、多様なデジタル化ニーズを持つ製造・非製造業では、事業におけるICT利活用に向けた継続した需要を見込んでいます。

収益性

4市場の中でサービス比率が最も高く、売上高の約6割を占める収益性の高い市場です。従来のシステムの保守に加えて、ICTライフサイクルの観点から課題提言を見据えた運用に注力するなど継続して高いサービス売上を維持しています。その一方で、2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響、2022年3月期は半導体不足による製造業の投資抑制の影響で営業利益率が低下しました。2023年3月期は製造・非製造業の拡大需要を捉えたことで売上高及び営業利益率が改善しました。今後、業務の標準化・自動化、遠隔運用の拡大などを進め、継続した利益の確保を目指していきます。

中長期の展望と戦略

今後の展望

事業環境

従来のオフィスやデータセンター向け投資は更新需要が中心となるものの、働き方改革やクラウド利用など社外におけるICT利活用シーンが増加し、社内で閉じていたデータの一括管理から分散するデータの統合やアクセス管理が必要になります。社内のICT基盤とクラウドの併用を前提としたネットワーク設計に加え、情報資産へのアクセスに対する安全性を検証するゼロトラストを見据えたセキュリティ対策の強化が今後進められていきます。

事業機会

新領域として予防保守やトレーサビリティ、脱炭素に向けた電力可視化など、生産ラインや製造装置から生み出されるデータや無線ネットワークの活用による工場内の大規模ネットワーク化とともにサイバーセキュリティ対策が引き続き進められていきます。さらに、今後はデータの利活用に向けて工場内から工場間、グループ会社内、企業間などサプライチェーンを横断したデータの共有による効率化と生産性向上が期待されています。

注力領域

スマートマニュファクチャリング

製造現場におけるデータの利活用やデジタルツイン、脱炭素に向けた消費電力の可視化などの実証実験が活発化しています。産業無線技術の活用や事業現場におけるセキュリティ強化など、案件創出に向けたブランドデザイン策定段階からの提案活動を推進しています。

Society5.0を実現する社会基盤

オフィスビル内に多数存在するセンサーや機器などを支えるネットワークの統合、ICT基盤の統合によるデータの活用と運用効率化、ビル内のセンサーを活用したシステム連携による新たな価値の創出など、スマートビルディングの実証実験に向けた取り組みを進めています。

実績と見通し

2022年度の実績

受注高は、製造業はEV関連の投資を中心に自動車メーカーの投資が堅調に推移し、非製造業は次期ICT基盤及びセキュリティ強化ビジネス(ゼロトラスト/SASE [Secure Access Service Edge])が増加しました。また、金融業は次世代基盤構築が継続しました。売上高は、投資が回復してきた自動車メーカーの売上が牽引し、前年度比で増加しました。

2023年度の見通し

受注高、売上高ともに増加を計画しています。受注高は、製造業は自動車メーカーを中心にスマートマニュファクチャリングの拡大、非製造業は事業のデジタル化に伴うサービス基盤やセキュリティ強化ビジネスの伸長を想定しています。金融業は継続案件を中心に横ばいの推移を想定しています。売上高については豊富な受注残を消化することで、伸長を想定しています。



通信事業者市場

目指す姿

通信事業者との共創を通じた
新たなビジネスの可能性を拡大します

成長戦略

戦略

- サービス基盤構築や法人事業支援など、通信事業者向けに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事業の強化
- 他市場への協業ビジネス、MSP向けソリューションの拡大

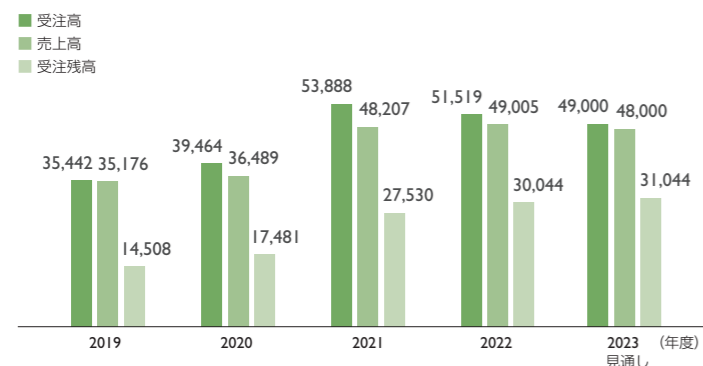
事業の概要

事業の内容

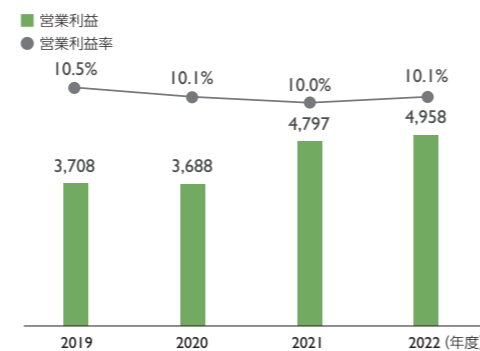
通信事業者向けビジネスを展開。お客様と共に、社会インフラとしての安心・安全なICT基盤を整備。

事業環境 法人向け事業の拡大に向けた投資意欲が堅調。クラウド等サービス基盤構築と法人向け技術支援に注力

受注高/売上高/受注残高 (百万円)



営業利益 (百万円) / 営業利益率 (%)



CAGR (2022年度までの3年間の年平均成長率): 受注高 **13.3%** 売上高 **11.7%** 営業利益 **10.2%**

* 2022年度より、インターネットサービスプロバイダ業をエンタープライズ市場から通信事業者市場に区分変更しました。2022年度に会計方針を変更し、技術部門に帰属する労務費及び経費の一部を売上原価として計上しています。2021年度以降の受注高、売上高、受注残高、また2022年度の営業利益は変更適用後の数値です

事業の特色

成長性

2010年代前半まで回線設備向け大型機器の提供が成長を牽引しましたが、新規導入の一巡や機器のコモディティ化が見られました。その後、サービス提供基盤の構築と運用支援に事業転換を図る中、近年はテレワークや動画による通信量の利用増加に伴う回線増強投資で売上高が増加しています。一方、回線設備向けの事業は機器の提供が中心となるため、引き続きサービス提供が可能な領域へ転換を進め、通信事業者が提供するサービスの開発支援や、通信事業者と共に法人向け事業を開拓する共創ビジネスなど高付加価値の創出を目指しています。

収益性

通信事業者向けの大型機器の提供などで売上高に占めるサービス比率は約4割とエンタープライズ、パブリックと比較すると多少低くなりますが、顧客数が限られるため販売管理費を抑えられ、営業利益率は他の市場と同等程度になります。機器販売を中心とした事業構造から転換を図り、サービス企画段階の実証実験から基盤構築に参画することで、基盤向けの保守に加えて一部では高度運用サービスも提供しています。お客様事業の成長に貢献する付加価値の高いシステム提案とサービス提供開始後の運用負荷を低減するサービスを手掛けることで収益性向上に取り組んでいます。

中長期の展望と戦略

今後の展望

事業環境

回線設備向けの大型機器の提供は引き続き収益性などを見て総合的に判断します。今後の主力事業は通信事業者が注力する非通信領域になります。その中でもデータセンターの活用やクラウドサービスの提供など法人向け事業を対象にDX推進を後押しするサービス開発やデジタル化を支援する共創ビジネスの拡大を目指します。お客様の事業成長を通じて産業構造の変革を促し、当社の付加価値提供を拡大させることで社会の発展に貢献します。

事業機会

テレワークなど社外からのアクセスや複数のクラウド利用に対応したセキュリティサービスの開発に加え、IoTで人とモノがつながり新たな価値を生み出すことで社会課題の克服を目指すSociety 5.0の実現に向けた技術革新を先導します。長年にわたり培ってきたネットワークの知見に5Gやデジタル技術を活用した新たな付加価値を加えることで、共創ビジネスによってお客様事業の拡大を支援し、これまでにない領域でビジネスを創出していきます。

注力領域

Society5.0を実現する社会基盤

端末や機器で生まれる大量のデータを利用者の近くで処理するMEC(Multi-access Edge Computing)と呼ばれる5Gを活用したサービスの実現に向けた実証実験に参画しています。最先端ソリューションによりインターネットを経由せず、低遅延・高セキュリティを実現します。また、通信事業者ではカーボンニュートラルの

実現に向けたGX(グリーン・トランスフォーメーション)が目目されています。サーキュラーエコノミーを意識した機器の延命対策の拡大に加え、法人向け事業の支援ではスマートファクトリー化の知見や共同検証環境を提供することで技術課題の解決に取り組みます。

実績と見通し

2022年度の実績

受注高は、テレワーク等による通信量増加に対応した回線増強投資が一巡する一方、大規模プロジェクトやデジタル化支援の知見を活かした共創ビジネスが堅調に推移しました。売上高は、昨年度からの回線増強投資の売上計上が進捗し、前年度比で増加しました。

2023年度の見通し

受注高、売上高ともに微減を計画しています。受注高についてはテレワーク需要の増加に対応した回線増強投資の剥落を想定しつつ、引き続き法人向け事業、共創ビジネスを通じたデジタル化及びセキュリティ強化の支援に注力していきます。売上高については回線増強投資の売上計上が進捗するものの、微減を想定しています。



パブリック市場

目指す姿

社会インフラに安心・安全なICT基盤を提供し
持続可能な社会の実現を目指します

成長戦略

戦略

- デジタル化が進展する市場に向け、運用も含めたICT基盤最適化を提案
- 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
- Society5.0を実現する社会基盤

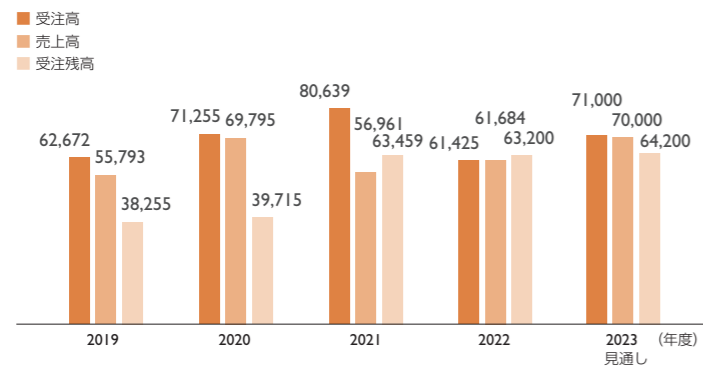
事業の概要

事業の内容

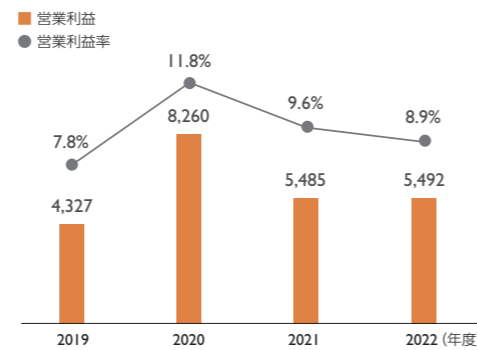
官公庁・自治体、教育、文教(大学・研究所)及び社会インフラを提供している企業(電力・鉄道等)、ヘルスケア(病院)等の公共機関向けにビジネスを展開。公的情報等の活用に向けたセキュリティ強化やICT基盤を整備。

事業環境 データ利活用に向けたセキュリティ対策、クラウドシステム、働き方改革への需要が好調

受注高/売上高/受注残高 (百万円)



営業利益(百万円) / 営業利益率(%)



CAGR (2022年度までの3年間の年平均成長率): 受注高 **-0.7%** 売上高 **3.4%** 営業利益 **8.3%**

* 2022年度に会計方針を変更し、技術部門に帰属する労務費及び経費の一部を売上原価として計上しています

事業の特色

成長性

2016年に発生した不正アクセスに対する自治体におけるセキュリティ対策の抜本的見直しを契機に、GIGAスクール構想、セキュリティクラウド及びセキュリティ強靱化の更新を着実に捉えてきました。引き続き、社会情勢の変化及び社会課題の解決に向けたデジタル活用の発想が求められています。また、自治体以外の電力・ガス、鉄道、医療など生活基盤を支える事業では、自由化や人口減少などに対する事業構造の変革に向けた情報基盤の見直しの動きがあります。デジタル化とICT利活用を実現するICT基盤刷新から運用まで包括的な支援を拡充していきます。

収益性

近年の収益性改善は、直接取引の増加による保守・運用などのサービスを拡大することで達成しました。提案力と技術力を磨くことで、セキュリティ強化や共通基盤化など高度化するICT基盤全体の統合・整備を可能にしています。さらに総合評価による入札では技術力を駆使した設計と独自の金融サービスを組み合わせた機能提供型の提案で差別化を図っています。売上高に占めるサービス比率は約5割とエンタープライズの次に高く、全社の利益創出を牽引しています。運用やマネージドサービスを拡充することで、安定的な収益基盤の拡大を図ります。

中長期の展望と戦略

今後の展望

事業環境

これまでアプリケーションごとに個別に構築されていたシステムを共通基盤に移し替え、効率性向上と運用費用の軽減によってデジタル化を促進してきました。引き続き自治体・スクールシステム、社会インフラなどICT利活用が見込まれる分野に注力し、システムの中核を担うセキュリティ強化を起点にデータガバナンスの観点によるセキュリティ対策の推進やグループ事業再編、グループ基盤強化などの需要を取り込んでいきます。

事業機会

これまでに整備した基盤を活用したサービスの利便性向上や生活の質の向上、効率的な業務に向けた機能提供とシステム運用を支援していきます。今後は、政府が主導するクラウドやテレワーク活用など外部環境との接続に対応したネットワーク設計への刷新、セキュリティ対策が必須になります。持続可能な社会を支える電力・ガス、鉄道、医療などの分野においてもデータを活用した事業の効率化と活性化が進められていくとみています。

注力領域

デジタルガバナメント

自治体のセキュリティクラウド及びセキュリティ強靱化を中心に事業を拡大します。さらに、テレワークやクラウドサービス等への外部接続を安心・安全に利用できる基盤構築と利便性の向上を通じて、地域社会のICT基盤高度化、住民サービスのデジタル化による地域課題解決、教育のデジタル化による地域活性化に貢献します。

Society5.0を実現する社会基盤

デジタル技術を活用した効率的な設備の維持管理に向けた電力・ガス、鉄道のインフラ高度化の支援、サイバーセキュリティ対策や複雑化するシステムの安定稼働、データとデジタル技術を駆使した医療DXの実現に向けた運用高度化など社会基盤の安定化に貢献する基盤構築を提案していきます。

実績と見通し

2022年度の実績

受注高は、自治体向け情報セキュリティクラウド及びセキュリティ強靱化は昨年度実績の反動減及び社会インフラの大型案件の反動減があったものの、文教の研究所や大学向けネットワーク基盤更新需要が増加しました。売上高は、自治体向け情報セキュリティクラウド及びセキュリティ強靱化を中心に自治体の売上計上が進捗し、前年度比で増加しました。

2023年度の見通し

受注高、売上高ともに増加を計画しています。受注高については自治体向け情報セキュリティクラウド及びセキュリティ強靱化の剥落を想定する一方、電力、鉄道といった社会インフラにおいて、Society 5.0に関連した社会基盤のデジタル化による拡大を想定しています。売上高については自治体向け情報セキュリティクラウド及びセキュリティ強靱化を中心に豊富な受注残を消化し、伸長を想定しています。



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

成長戦略

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

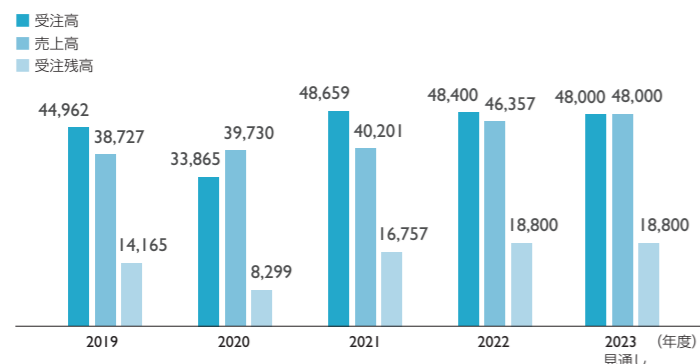
事業の概要

事業の内容

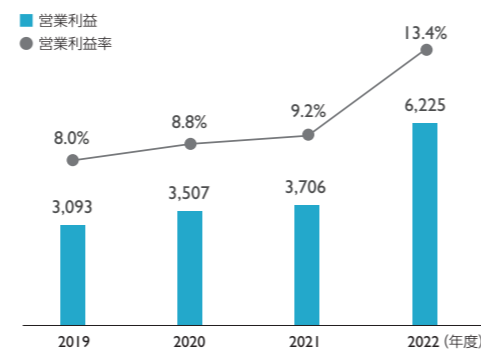
連結子会社のネットワークパートナーズによるパートナー企業との協業に特化した事業。ネットワークグループの事業基盤を活用し、パートナー企業がシステムインテグレーションに注力可能な包括的な支援体制を提供。

事業環境 システムインテグレーター・MSP向けビジネスが堅調

受注高/売上高/受注残高 (百万円)



営業利益 (百万円) / 営業利益率 (%)



CAGR (2022年度までの3年間の年平均成長率): 受注高 **2.5%** 売上高 **6.2%** 営業利益 **26.3%**

事業の特色

成長性

情報システムを開発するシステムインテグレーター向けにシスコシステムズ社のネットワーク機器を中心としたICT基盤商材の販売が順調に拡大しています。ネットワークシステムズ創業時から長年にわたり培ってきた海外製品の調達能力と品質管理プロセスを活用した関係性の強化に加え、パートナー企業がMSP (Managed Service Provider) となって提供するWi-Fiサービス向けの特定商材の販売が成長を牽引してきました。機器の再販に加えて技術サポートや付加価値の高い商材を提供することで事業機会が拡大するとともにDXの進展による需要が成長を後押ししています。

収益性

収益構造は顧客との直接取引を中心に行う他の3市場と大きく異なります。パートナー事業は間接取引による機器商材の卸売りを事業の中核に据えているため売上高に占めるサービス比率は約2割と低く、4市場の中で最も低くなっています。売上総利益率は、提案する機器の評価や調達に加えて品質保証・技術検証・提案支援などの付加価値も提供しているため、全社の機器粗利率と同等程度になります。一方、営業利益率は一部業務をネットワークシステムズに委託するなど少ない人員体制で販売管理費を抑えた事業運営を行っているため、他の市場と同程度になります。

中長期の展望と戦略

今後の展望

事業環境

DX需要が高まりを見せる中、製品選定力と技術サポート、ロジスティクス機能を活用したシステムインテグレーターの支援で国内における確固たる地位の確立を目指します。ネットワークやセキュリティなどICT基盤商材の提供に加えて、トレンドの変化を先読みした情報提供、提案の技術支援など、商材に加えてベンダー各社との強固な関係性を生かした高付加価値ソリューションを提供することでパートナー企業の事業発展に貢献します。

事業機会

主力のネットワーク機器に加えて、セキュリティ製品やクラウド型ソリューションの提供拡大など、変容を続けるICT市場や経営環境に対してパートナー企業と共に社会の構造を変革し、豊かな未来の実現に貢献していきます。新商材についてもローカル5G向けの機器の検証・実証実験、ネットワークの可視化、ソフトウェアの活用などICT利活用を促進するソリューションをいち早く提供することで市場全体のDX推進を支援していきます。

新たな価値の提供

カスタマーサクセス

国内で初めてパートナー企業向けにシスコシステムズ社のサブスクリプション商材を円滑に販売可能なプログラムを提供するなど、DX時代のテクノロジー利用に合わせた包括的なソフトウェアの契約管理、継続契約によるシステムの導入から利活用・利用拡大までパートナー企業の収益最大化を支援します。

業務基盤の提供

ローカル5G製品の取り扱いを検討しているパートナー企業に向けた電波特性や動作、接続性などを実証・検証するソリューション検証ラボの公開、ICT機器の販売に必要なキitting環境や作業人員、ロジスティクス機能の提供などを通じてICT商材のタイムリーな市場投入を支援します。

実績と見通し

2022年度の実績

受注高は、主要パートナー向けのネットワーク増強及びセキュリティ強化ビジネスが継続して好調に推移したものの、MSP向けWi-Fiサービスビジネスの反動減があり、前年度比で微減となりました。売上高は、好調な主要パートナー向けのビジネスが牽引し、前年度比で増加しました。

2023年度の見通し

受注高は減少するものの、売上高は増加を計画しています。受注高については、主要パートナーとの協業ビジネスを継続して強化する一方、MSP向けWi-Fiサービスビジネスは横ばいを想定しています。売上高については、主要パートナーとの協業ビジネスの強化により伸長を想定しています。