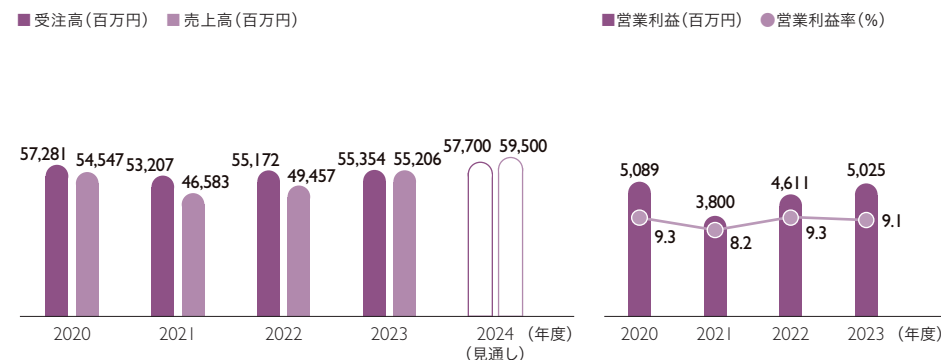
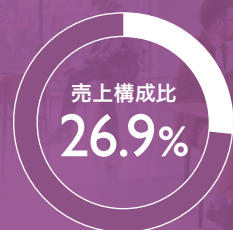


セグメント別概況

エンタープライズ事業



2023年度の実績

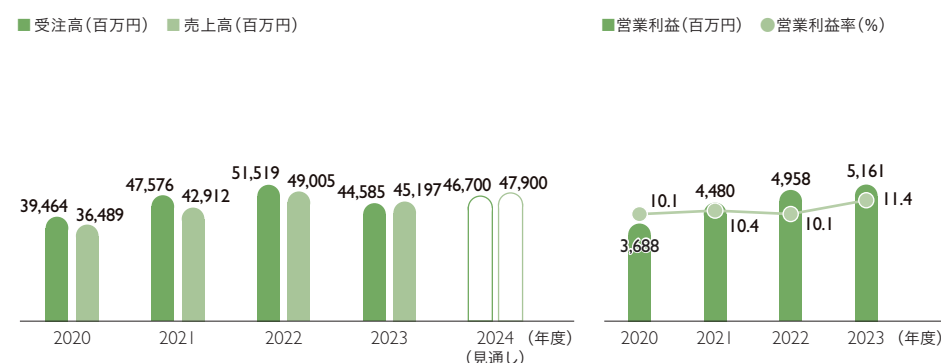
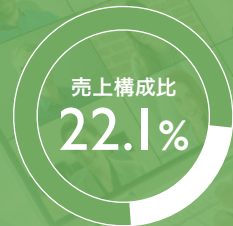
●受注高+0.3%、売上高+11.6%、営業利益+9.0%(各前年度比)
製造業は自動車・電機メーカー向けを中心に好調に推移しました。非製造業はSASE*1などセキュリティ強化の大型案件を複数獲得しました。一方で、金融業は新規投資案件が少なかったことから例年よりも弱含みで推移しました。

*1 Secure Access Service Edge

2024年度の見通し

●受注高+4.2%、売上高+7.8%(各前年度比)
金融業で新規投資案件による持ち直し、製造業・非製造業でDX投資による伸長を見込んでいます。コンサルティングや運用を起点としたセキュリティ案件・クラウド活用案件やスマートマニュファクチャリング案件の獲得を想定しています。

通信事業者事業



2023年度の実績

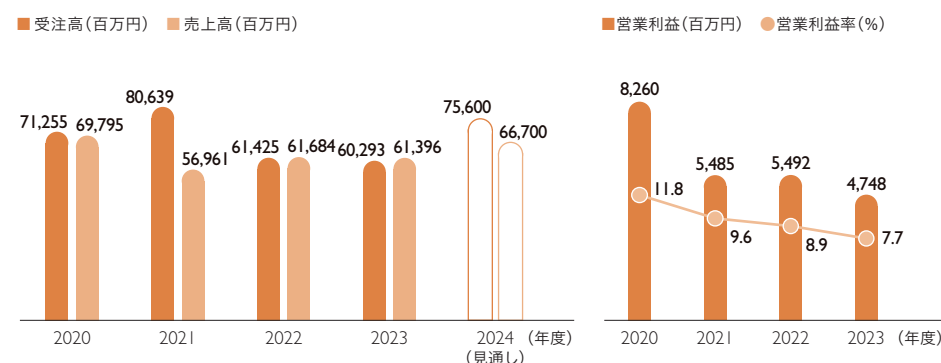
●受注高△13.5%、売上高△7.8%、営業利益+4.1%(各前年度比)
テレワークなどに対応した通信回線増強投資が一巡したことによる反動減が生じました。豊富な知見とデジタル技術の活用に注力した法人向け共創ビジネスが着実に拡大したものの、期初に想定した水準には至りませんでした。

2024年度の見通し

●受注高+4.7%、売上高+6.0%(各前年度比)
引き続き法人向け共創ビジネスの拡大を想定しています。インターネットサービスプロバイダ(ISP*2)事業者との協業拡大を図ります。従来のネットワーク領域についても、広帯域化や運用負荷の軽減に向けた提案を進めます。

*2 Internet Service Provider

パブリック事業



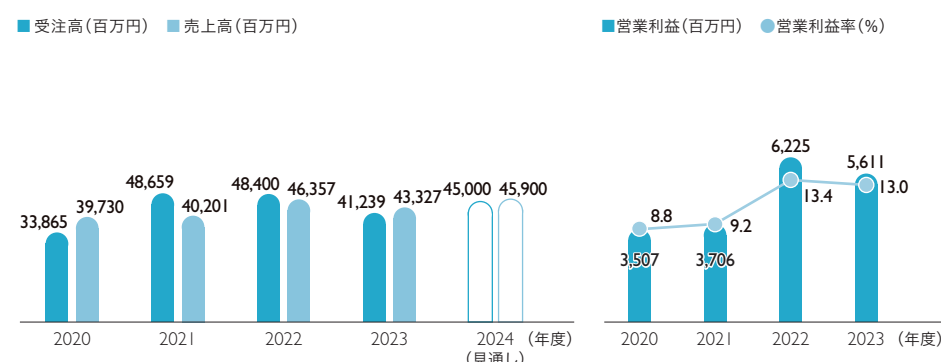
2023年度の実績

●受注高△1.8%、売上高△0.5%、営業利益△13.5%(各前年度比)
自治体では大型案件を複数獲得したものの失注も生じました。社会インフラでは運用高度化やクラウドシステム、ヘルスケアでは大型のクラウドシステムに関わる案件をそれぞれ獲得しました。一方、複数案件の受注時期が次年度へと遅延しました。

2024年度の見通し

●受注高+25.4%、売上高+8.6%(各前年度比)
自治体のシステムとガバメントクラウドをつなぐ案件を豊富に見込むとともに、複数の大型案件の獲得を想定しています。また、コンサルティングや運用を起点としたセキュリティ案件・クラウド活用案件の獲得も想定しています。

パートナー事業



2023年度の実績

●受注高△14.8%、売上高△6.5%、営業利益△9.9%(各前年度比)
セキュリティ強化ビジネスが好調に推移した一方で、低価格帯製品の一部で市場競争が発生、また一部の大型案件の受注時期が次年度以降に遅延しました。加えて、前年度に受注したMSP*3向けWi-Fiサービス案件の反動減が生じました。

*3 Managed Service Provider

2024年度の見通し

●受注高+9.1%、売上高+5.9%(各前年度比)
MSP向けWi-Fiサービス案件の獲得による増加を主に想定しています。加えて、将来の需要増を見据えたセキュリティ商材やクラウドサービス商材の拡充、パートナー企業とのさらなる協業強化を図ります。

エンタープライズ事業

事業概要

事業内容

製造業、非製造業、国内金融機関、外資系企業など、大手民間企業をお客様としてビジネスを展開しています。クラウドを含むICT基盤全体を整備・最適化することで、情報活用や働き方改革・コスト削減を通じたお客様の競争力強化を支援します。

近年は製造現場におけるデジタルデータの利活用に向けた

ネットワーク環境やデータ処理基盤の整備、脱炭素に向けた消費電力の可視化などの実証実験にも参画しています。

またクラウドやリモートワークなど、社外への接続の拡大に対して現状評価からガイドラインの策定、ネットワークとセキュリティの両機能を融合した認証・監視・経路の最適化に向けた提案をしています。

主な業種



製造



非製造



金融

主なニーズ	●クラウドシステム ●セキュリティ対策 ●働き方改革	
強み	●お客様からの厚い信頼 1990年代初頭のインターネット黎明期から長年、お客様のICT利活用を支えています。先進技術を活用した高品質なネットワーク基盤の設計・構築、障害対応・保守体制を提供。設計思想の異なる技術や複数メーカーの製品を最適に組み合わせた提案で、お客様に最大の投資対効果をもたらしてきました。そうして得た厚い信頼をもとに、単一のメーカーにはできない多様な技術・ノウハウを蓄積し続けることができます。	●お客様と共有できるICT利活用ノウハウ デジタルデータの活用や働き方改革が進む中、ICT基盤の拡大と高度化、複雑化が加速しています。その設計と運用の効率化に向けて、効果検証済みのノウハウをお客様と共有し、より柔軟かつ実践的なICT利活用を支援します。お客様に代わってICT基盤の運用を担う中で見出した課題をもとに、将来に向けた提言をすることでお客様の事業発展を支援することができます。

成長性

日々進化する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。クラウドやリモートワーク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、製造現場などでのICT利活用、また企業グループにおけるデータ利活用とICTガバナンスの両立といった要望が高まっています。業種別では、金融業では技術や基盤の継続的な更新需要、製造・非製造業では事業におけるICTの多様な利活用に向けた需要が見込めます。

収益性

売上高の約6割をサービス商品群が占め、事業領域とする4事業の中でサービス比率・収益性の最も高い事業です。ICTライフサイクルの最適化を見据えた運用などを通じて高いサービス売上を維持しています。新型コロナウイルス感染症及び製造業の投資抑制の影響で2020・2021年度に低下した営業利益率は、2022年度に改善。2023年度は売上高全体の伸長によりサービス比率は低下したものの、増収増益を確保しました。

成長戦略

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

戦略と展望

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

ネットワークシステムの設計・構築・保守運用という従来のサービスを軸に、システム全体の最適化まで提案範囲を広げてお客様のDX戦略の策定を支援します。当社には、多くの導入実績とお客様のもとで運用を通じて得た経験や知見があります。それらに基づいた実効性の高い計画をグランドデザインとして例示し、ICT基盤の全体最適化をお客様と共に実現します。

高まる需要に応え続けるために、コンサルティングやプロジェクトマネジメントなどの上流工程を担う人財の育成、検証済みかつ定型化を進めた標準システムの展開やサービスの品質向上・高付加価値化に取り組めます。

注力テーマの取り組み

DX・GXの実践

予防保守やトレーサビリティ（追跡可能性）、脱炭素に向けた電力可視化など、引き続き生産工程で発生するデータや無線を活用した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を進めています。また、本格活用に伴うクラウドの最適な選択、複雑化する運用管理の支援を進めます。

生産技術部門など事業ICT領域の事業拡大

製造業におけるDXの取り組みが広がる中で、生産能力や品質の向上、自動化・自律化へのニーズが高まっています。当社は、効果検証に基づいた技術と設計思想であらゆる企業活動をデータでつなぎ生産性を高めるスマートマニュファクチャリングを支援します。多くの装置が接続を想定しておらずデータ取得が困難な場合も、ICTシステムの情報技術と産業機器の制御技術を融合させる技術力と大規模工場での構築実績を生かした最適解を提供します。またマルチベンダーの強みを生かし、中立的な立場で情報システム部門と生産技術部門のニーズに合わせた提案を行います。

セキュリティ/ICTガバナンスの強化

クラウド利用などのICT利活用が進むにつれて、社外に分散するデータの管理や認証・アクセス管理に対する需要が続いています。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とともに、情報資産への安全なアクセスを検証するゼロトラストを見据えたセキュリティ強化の提案を拡大しています。

Focus

新しい社会のカタチに対応した
次世代のセキュリティを実現

SASEの仕組み(イメージ)

■ ネットワシシステムズが関わる範囲

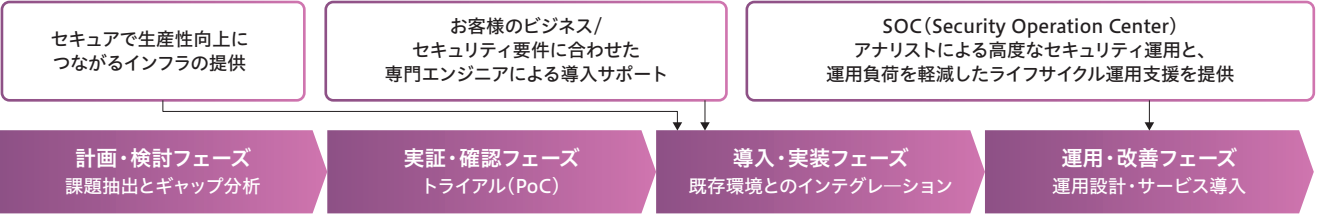


リモートワークやクラウドサービス利用が進み、ビジネスを取り巻く環境が変化しています。業務効率や生産性を高め、また社員が柔軟に働けるよう新たなICT戦略を実行していく上で、ICT基盤の強化だけではなく、クラウド利活用の加速を見据えたセキュリティ強化も必要です。また、次世代のICT基盤には、ネットワークの通信量や利用時間、リソース利用状況の変動に即応できる柔軟性や、社内外問わず安全な通信を確保できるセキュリティの担保、運用負荷軽減が可能なシンプルな構成が求められます。

そこで注目されているのが、ネットワークとセキュリティの

両機能を一つのクラウドサービスに統合するSASEです。SASEは、ネットワーク構成の簡素化や一貫したセキュリティでゼロトラストを実現し、一元管理によってICT基盤の可視性と制御性を高めます。需要の高まりを見据え、当社はSASEの導入に必要なネットワークとセキュリティの包括的なサービスを提供。現状分析から設計変更、ライセンス提供、セキュリティ・ライフサイクルに対する高度な運用支援まで、お客様のビジネス環境に即した最適な提案でICTシステムの運用効率化と安定稼働を実現します。

ネットワシシステムズが提供するサービスの特長



導入事例

高度なマネージドサービスで運用効率化と安定稼働を約束

SASEの導入にあたって、多くの企業が既存ネットワークやセキュリティポリシーの見直しなどの設計変更、ライフサイクルに対応できるセキュリティエンジニアの不足、複雑化する運用管理といった課題を抱えています。膨大な機密データを適切に取り扱うためのセキュリティ対策も不可欠です。そうしたお客様の課題解決に向け、当社は高度なセキュリティとライフサイクルの運用を支援するマネージドサービス「netone Managed SASE powered by Prisma® Access」を提案しています。

お客様の課題

- 社員数や拠点数の増減に応じたシステム要件の変更に、迅速に対応できない
- リモートワークの普及により自宅や外出先などの持ち出し端末に対するセキュリティ対策が不十分
- データセンター内にセキュリティ製品が増えて構成が複雑化し、オペレーションミスなどの運用リスクが増大

解決策

- 熟練した専門エンジニアによる、お客様のビジネス・セキュリティ要件に合わせたICT基盤の提案
- すべてのトラフィックを継続的に検査し、ゼロトラストを実現するICT基盤の刷新
- アセスメントからPoC・設計構築・運用までライフサイクル全体を支援するマネージドサービスの提供

当社の提案による成果

- ネットワーク通信量やリソースの利用状況に応じて迅速なスケールアップ・ダウンのできる柔軟なICT基盤の実現
- いつでもどこからでも安全に業務システムに接続できるセキュリティに優れたハイブリッドワーク環境の整備
- SASEの最適な利活用によるシステム運用効率化と安定稼働の実現

営業担当のコメント

データを集約しすべての領域を一元管理できる統合管理の実現を目指し、お客様のICT環境の整備と運用設計に携わりました。私が担当しているお客様の環境は、異なるメーカーの製品を組み合わせたシステムでしたが、当社が持つ多くの実績と、メーカーとの強いリレーションシップや実機による検証により、お客様のご要望・ご要件を確実に満たすことができるICTシステムを実現しました。お客様の目指す

ICTシステムを具現化するために、当社が持つゼロトラストの知見や経験をもとに、具体的な移行プランを提案するとともに、検証済みの構成をお客様に提供することで、システムの実効性も担保しました。お客様からは実装に向けた技術的な見解に関して高い評価をいただき、さらなる提案を期待していただいています。

通信事業者事業

事業概要

事業内容

通信事業者・インターネットサービスプロバイダ (ISP) の所有する通信網の構築を中心に事業を拡大してきました。近年は、お客様が通信網とあわせて提供するクラウドやセキュリティ、5G（第5世代移動通信システム）関連のサービス基盤の構築などを手掛けています。

さらに、お客様が注力する法人向けビジネスにおいては、DXに向けた近年のデジタル投資の増加を背景に商材提供・

技術支援の機会が拡大しています。アイデアの技術的な実現可能性検証 (PoC^{*1}) による実証をはじめ、多様な高度先進技術を融合した付加価値の高い提案で新規プロジェクトに参画。そこで築いたお客様とのパートナーシップをもとに、新サービスの早期立ち上げや企画、開発コスト削減を支援しています。お客様と共に社会インフラとしての ICT 基盤を支え、ICT 利活用による価値共創を目指します。

^{*1} Proof of Concept

主な業種



通信事業者



インターネットサービス
プロバイダ (ISP)

主なニーズ

- サービス基盤
- 法人向けビジネス

強み

● 大規模ネットワーク設計・構築の豊富な実績

インターネット人口の拡大期から 30 年にわたって、国内有数の大規模ネットワークシステムを数多く構築してきました。技術難易度の高い全国規模の高速通信網・モバイル通信網、大規模データセンター、仮想化技術による ICT 基盤構築などの多岐にわたる実績を積み重ねています。時代ごとの最先端技術の検証からメーカー製品の実用化に向けた評価まで携わり、日本におけるネットワークの技術と市場を開いてきたと自負しています。

● 高度なネットワーク設計に基づく運用提案力

通信事業者のネットワークには高い品質と信頼性、耐障害性が必須です。性能・機能の検証・評価、検証結果に合意した上でのシステム設計、海外製品ベンダーとの協業など、ICT 基盤の多面的な構築技術を当社は有しています。さらに、培ってきた経験や知見をもとに、多様化・複雑化し続ける運用管理の高度化についても提案しています。

成長性

回線設備向け大型機器の販売は 2010 年代前半で需要が一巡。新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴うテレワークや動画視聴に対応した設備増強で売上高が一時増加しました。一方、お客様の非通信領域でのサービス強化に合わせて当社の事業領域が拡大しています。サービス提供基盤の構築と運用支援、新規サービスの開発支援、法人向け事業を開拓する共創ビジネスなどお客様のニーズに応えます。

収益性

大型機器を販売することから売上高に占めるサービス比率は平均すると 4 割程度にとどまり全社平均よりも低水準です。半面、顧客数が限られるため販売管理費を抑えられ、営業利益では他の事業と同等です。機器販売からサービス企画や基盤構築への早期参画、高度運用サービスの提供へと事業の主軸を転換することで、お客様の事業成長への貢献とあわせ、収益性の向上に努めます。

成長戦略

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広げます

戦略と展望

通信事業者向けに共創ビジネスを提案

法人向け共創ビジネスの拡大を通信事業者と推し進めています。通信事業者の提供するネットワークやクラウドサービスの基盤構築と、当社がエンタープライズ事業で培った企業内の ICT 基盤構築の知見を融合。企業の競争力向上に貢献するクラウドサービスや IoT ソリューションを提供します。共創ビジネスを通じて、新たな価値を創造することでお客様である通信事業者及び利用者の満足度を高め、かつ国内市場の持続可能な成長・発展を支えます。

新たな共創モデルとして、技術課題の解決に向けた提案を進めています。例えば MEC^{*2} と呼ばれる 5G を活用した実証実験に参画したり、通信事業者の法人事業に対してスマートファクトリー化に関する当社の知見や共同検証環境を提供しています。今後、効果検証の結果を踏まえたソリューション化や法人向け案件の創出を支援します。

^{*2} Multi-access Edge Computing。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

注力テーマの取り組み

通信事業者との協業による法人向け事業の強化

通信事業者が注力する非通信領域に重点を置き、当社ならではの法人向け事業の共創モデルを確立します。企画・提案では、お客様の法人サービス企画部門との共創、新商材の発掘を進めます。サービス提供では、お客様、メーカーとの相互連携による拡販ツールの開発と展開、標準システムを活用した提案活動の拡大と効率化を推し進めます。なお、回線設備向けの大型機器の販売については、引き続き収益性などを見て総合的に判断します。

MSP 向けソリューションの拡大と新市場の開拓

法人向け事業の共創において、ICT サービスの導入から監視・運用までを一貫して代行する MSP^{*3} サービスの企画・開発・販売を支援します。商材としては、ネットワークやクラウドサービスに加えて、SASE などのセキュリティサービス、ネットワーク利用そのものを機能提供する NaaS^{*4} 市場の立ち上げに取り組みます。さらに、サービス提供をより効率化するデジタル活用基盤の整備を進めます。

^{*3} Managed Service Provider

^{*4} Network as a Service

パブリック事業

事業概要

事業内容

公共機関向けに、公的情報など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の整備を行っています。自治体（行政、教育機関）、文教（大学、研究機関）、社会インフラを提供する企業（電力・ガス、鉄道、ケーブルテレビ）、ヘルスケア（病院）などが主要顧客です。自治体市場では、基幹系情報システムの共通化・標準化が進み、政府主導の「ガバメントクラウド」へ移行していきます。各自治体におけるデ

ジタルガバメントへの対応を支援するとともに、行政サービスのデジタル化を通じて、住民サービスにおけるICT利活用の促進を提案します。また、教育や社会インフラ、ヘルスケアなど、社会的意義の高い事業への参加を通じて培った知見と経験を生かし、社会基盤の安定化に貢献する基盤構築を提案することで、当社のさらなる変革を促進していきます。

主な業種



自治体



文教



社会
インフラ



ヘルスケア

主なニーズ

● クラウドシステム ● セキュリティ対策 ● キャンパスネットワーク

強み

● お客様の課題を明確化する
コンサルティング機能

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、クラウド化、行政手続きのオンライン化、テレワーク促進などのICT利活用の要望が高まっています。本質的な課題を見極めて中立的な立場で最適解を導く目利き力と、最適解を実現するインテグレーション力でお客様のDXを徹底的に支援します。

● ICT ライフサイクルを最適化する提案力

お客様のICTライフサイクル全体を支援する構想や仕組みづくりだけでなく、ネットワークをはじめとした先端技術の組み合わせを強みに、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、全体最適化を見据えた提案を重ねることで、お客様との関係性を深めています。

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需要を着実に捉えてきました。社会情勢や社会課題に即応するICT活用提案が事業成長の鍵です。電力・ガス、鉄道、ヘルスケアなどの分野では、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。ICT利活用、さらにはDXを実現する包括的な支援サービスを拡充します。

収益性

売上高に占めるサービス比率がエンタープライズ事業に次いで高く、全社の利益創出を牽引しています。ICT基盤全般を手掛けることで、総合ICTベンダーを介さずお客様との直接取引の機会を増やし、保守・運用などのサービスを拡大することで収益性を高めました。

運用やマネージドサービスを拡充することで、安定した収益基盤のさらなる拡大を図ります。

成長戦略

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

戦略と展望

デジタル化が進む市場に向けて
運用も含めたICT基盤最適化を提案

提案力と技術力を磨いてきた当社は、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・整備をすることができます。お客様の既存のICT基盤を活用し、サービスの利便性向上や業務の効率化に向けた機能拡充とシステム運用を支援します。また、クラウドサービスなどへ安全に接続できる基盤の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。電力・ガス、鉄道、ヘルスケアなどの分野でもデータを活用した事業の効率化と活性化を支援します。

ICT利活用や機能提供の
付加価値提案に絞った入札の参加

ICT戦略のグランドデザイン立案の段階からお客様を支援し、ICTライフサイクル全般を支援する戦略パートナーとしてお客様との関係性を深化させることで、総合評価による入札を実現しています。課題解決型のアプローチでDXに不可欠なICT基盤を設計し、その機能を活用する技術を標準化したサービスに仕立てることで、DX推進を積極的に進めるお客様へ効率的に提供します。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。

注力テーマの取り組み

ICT基盤のクラウド化、セキュリティ強化

自治体、社会インフラなどICT利活用が見込まれる分野に注力します。お客様の顧客であるサービス利用者の利便性向上をはじめ、データガバナンスの観点によるセキュリティ対策、グループ事業再編、グループ基盤強化などの需要を着実に取り込みます。

Society5.0を実現する社会基盤

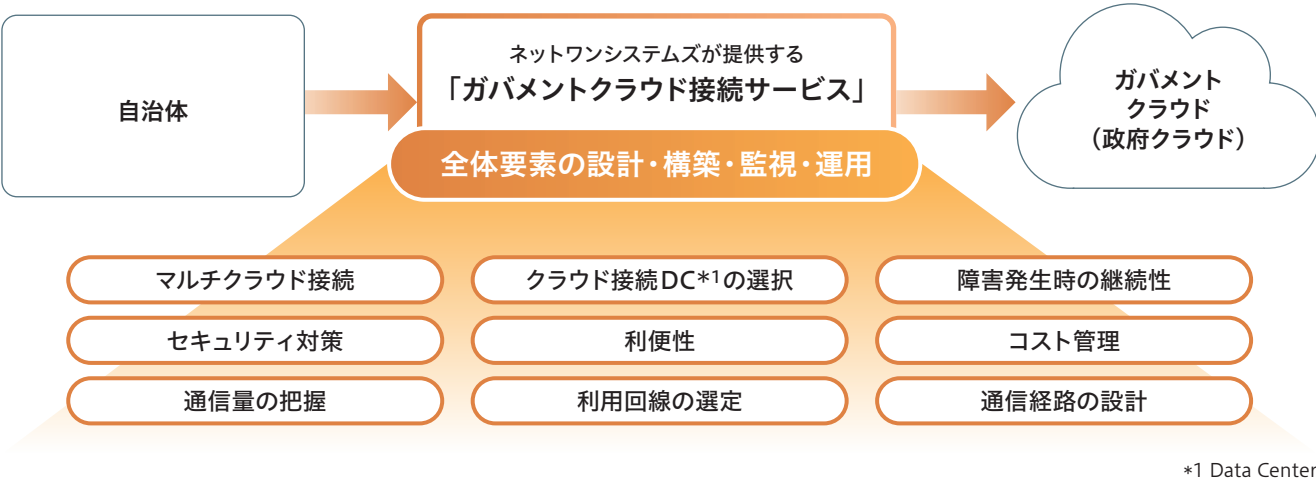
電力・ガス、鉄道、ヘルスケアなどの公共機関におけるデータを活用した事業効率化の需要を捉えます。デジタル技術を活用した設備の維持管理に向けた電力・ガス、鉄道、ヘルスケアのインフラ高度化、サイバーセキュリティ対策や複雑化するシステムの安定稼働など、社会基盤の安定と拡充に貢献する基盤構築を提案します。

Focus

「ガバメントクラウド」と自治体をつないで、行政サービスのDX化に貢献

ガバメントクラウドの仕組み(イメージ)

■ ネットワンシステムズが関わる範囲



日本政府が迅速かつ重点的に実施すべき施策が「デジタル社会の実現に向けた重点計画」に明記されています。国によるデジタル実装の整備を行いながら、地方の社会課題を解決し、デジタル化により「全国どこでも誰もが便利で快適に暮らせる社会」を目指すことが基本的な考えとして示されています。

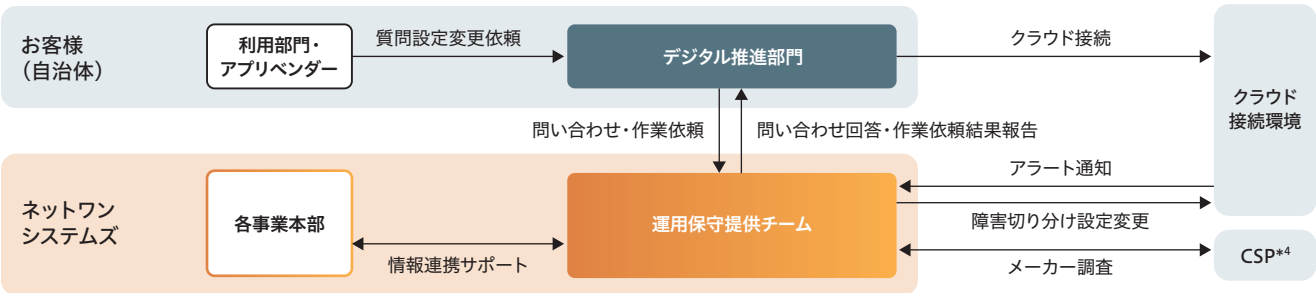
自治体においては、ガバメントクラウドを起点とした行政サービスのデジタル化、インフラ整備など、データ活用を前提としたデータ連携基盤の整備が急務となっています。また、デジタルサービスの多くがクラウド上で提供されることから、各自治体のオンプレミス領域だけでなくクラウド領域のICT

基盤拡大も伴います。

それら一連の整備を支援すべく、当社はガバメントクラウドへの接続環境を構築するマルチクラウド接続サービスと、接続環境下でのクラウド運用支援サービスを提供しています。また、デジタル庁の発する情報を先んじて収集し、検証・検討した上で国の方針に準拠したセキュアなクラウドネットワークを構築します。三層の対策*2など、自治体の現状のネットワークを熟知している当社だからこそ、全国から提案の機会を多数いただいています。

*2 自治体ネットワークを「個人番号利用事務系」「LGWAN接続系」「インターネット接続系」の三層に分離し、ネットワークごとに扱う情報や外部への接続環境を管理するセキュリティ対策

ガバメントクラウド接続運用*3サービスの概要



*3 別途保守契約が必要 *4 Cloud Service Provider

導入事例

協業体制で円滑なガバメントクラウド移行を実現

ガバメントクラウドの用途の一つに「自治体窓口DXSaaS」があります。自治体の窓口業務をデジタル化し、効率化するためのサービスで、ガバメントクラウド上に共同利用型で構築されるものです。そのシステムの提供事業者の1社として採択された北見コンピューター・ビジネス社と当社が協業しました。当社はネットワークインテグレーターとして培った長年の技術力・知見をもとに、ガバメントクラウド接続サービスの設計・構築と、自治体窓口DXSaaSの円滑な導入を実現しています。

お客様の課題

- ガバメントクラウドへの接続にあたって、厳しいセキュリティ要件への準拠が必要
- ガバメントクラウド接続環境を構築するためのノウハウや技術面での知見が足りない
- 自治体窓口DXSaaSの運用開始に向けた人的リソースの確保が難しい

解決策

- 庁内のオンプレミス基盤からガバメントクラウドまでのネットワークを包括的に設計・構築
- ガバメントクラウド接続環境構築に向け、国の方針と要件・仕様を調査し、手順・設計書などのドキュメントを準備
- 北見コンピューター・ビジネス社との協業により、自治体の窓口業務改革を支援

当社の提案による成果

- セキュリティ要件を満たしたガバメントクラウド接続環境を実現
- 2社が協業して自治体窓口DXSaaSを効率よく導入し、短期間での稼働開始と稼働準備にかかる人的リソース不足の解消を実現

パートナー企業のコメント 株式会社北見コンピューター・ビジネス様

自治体窓口DXSaaSを提供する上でガバメントクラウド接続は必須です。ネットワンシステムズ社の設計・構築による安定したネットワーク環境のおかげで、円滑な提供ができました。また、情報を密に交換することで、当社もガバメントクラウドへの理解をさらに深めることができました。協業の経験を生かして、自治体窓口DXSaaSの利活用につながる機能拡張などを進めます。

営業担当のコメント

ガバメントクラウド接続環境の構築に向け、国の方針から必要な要件・仕様を確認し、手順・設計などのドキュメントを準備しながらプロジェクトを進めてきました。当社の強みはネットワークとパブリッククラウドに精通したエンジニアがいることです。オンプレミス環境とパブリッククラウドを「つなぐ」、自治体と窓口DXSaaSを「むすぶ」、住民サービスにつながるデジタル化へ「かわる」を可能にする実績を積んでいます。その経験値を標準化して工程をさらに効率化しながら、全国の自治体を支援します。

東日本第1事業本部
パブリック事業戦略部 営業担当



パートナー事業

事業概要

事業内容

パートナー事業では、情報システムを一括して請け負うシステムインテグレーターとの協業を通じた商品・サービスを販売する再販ビジネスを展開しています。ネットワングループの知見と強固かつ革新的な事業基盤、目利き力を生かして、先進テクノロジー・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。匠の技術力によって新たな技術をいち早く提供するとともに、強固なベンダーリレーションをベース

主な業種



システムインテグレーター

主なニーズ	● ネットワーク ● 最先端ICT商材
強み	● 多種多様な海外製品のラインナップ 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ことが、再販ビジネスにおける大きな強みです。多様かつ最先端の製品を自在に組み合わせて提案することで、お客様のニーズや環境に最適な高品質のネットワークを提供することが可能です。 ● 充実した付加価値サービス 長年培った技術力とノウハウ、国内有数の規模を誇る施設と技術力をもとに、導入前の品質保証や技術検証、提案支援から、導入後の保守サービスまでパートナー企業をトータルにサポートします。

成長性

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。事業成長を牽引してきたのは、ネットワシ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強固なパートナーシップ。そして、パートナー企業がMSPとして提供する特定商材の販売です。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の進展による需要増が成長を後押ししています。

収益性

パートナー事業の収益構造は、お客様との直接取引を主とする他の3事業と大きく異なります。間接取引による機器商材の卸し売りを主とすることから、売上高に占めるサービス比率は約2割と、4事業の中で最も低い水準にあります。
 一方で、売上高総利益率は機器の評価や調達に品質保証・技術検証・提案支援などを付加するため、全社の機器粗利率と同程度です。営業利益率も、少ない人員体制で販売管理費を抑えた事業運営をしていることから他の事業と同等です。

成長戦略

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

戦略と展望

パートナー企業との協業モデル構築

創業以来、パートナー企業との協業ビジネスに特化し、先進のICT商材、サービスの販売支援・導入から保守サービスまで高い付加価値とともに提供してきました。最先端技術や市場動向を常にキャッチアップし、国内外で評価、注目されている製品やソリューション、ベンダーをパートナー企業に紹介することで、その先のお客様のニーズに最適なソリューションを提供します。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てパートナー企業を支援することで、日本市場での確固たる地位を確立します。

戦略商材やソリューションの提案を拡充

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よりよく変革していきます。主力のネットワーク機器に加えて、ネットワークやセキュリティに関連するICT基盤商材、クラウド型ソリューションの提供を拡大します。また、トレンドの変化を先読みした情報提供、パートナー企業による提案活動の技術的支援などにも引き続き注力。ベンダー各社との強固な関係性に加え、技術や品質管理、物流の支援機能を生かした高付加価値ソリューションを通じてパートナー企業の事業発展に貢献します。

注力テーマの取り組み

パートナー企業向けのソリューションビジネスの拡大

マルチベンダーの立場でICT商材の特徴を見極めた組み合わせを考案し、お客様にとって最適なシステムを実現します。ソリューション検証ラボ、ICT機器の販売に必要なキitting環境、ロジスティクス機能など、パートナー企業のサービス開発に必要な業務基盤を提供。新サービスのタイムリーな市場投入を支えます。

MSP向けソリューションの展開

特定事業向け商材の提案・供給管理を通じて、当社グループから直接アプローチしにくいお客様にも効率よくサービスを提供する多角的な市場の獲得を進めています。