



# ネットワンシステムズ株式会社 事業概要

ネットワンシステムズ株式会社 [証券コード 7518]

2024年3月

本資料は、当社の事業概要（基本事項）の紹介を目的としたものです。

その他の情報につきましては、  
当社IRサイト（<https://www.netone.co.jp/ir>）、及び以下リンク先をご参照下さい。

- 企業理念（パーパス）

<https://www.netone.co.jp/company/philosophy>

- 中期経営計画

<https://www.netone.co.jp/ir/policy/plan>

- 統合報告書

<https://www.netone.co.jp/ir/library/integrated>

- 不適切行為に係る再発防止策等の進捗について

<https://www.netone.co.jp/company/responsibility>

- サステナビリティ

<https://www.netone.co.jp/sustainability>

- 有価証券報告書

<https://www.netone.co.jp/ir/library/report>

- 決算説明会資料

<https://www.netone.co.jp/ir/library/presentation>

- 企業分析レポート

<https://www.netone.co.jp/ir/library/sharedresearch>

最大の付加価値：創業以来研鑽を続けている「世界最高水準のネットワーク技術」  
ネットワーク視点でITインフラの全体アーキテクチャをデザインし、マルチベンダー製品を組み合わせて実装・運用

## 【事業領域】

- ITインフラ専業  
(アプリケーションは領域外)

## 【社員数】

- 社員数：約2,500名
- エンジニアが約6割

## 【取扱い製品・サービス】

- 海外TOPベンダーの製品
- エンジニアのサービス  
(計画・構築・運用・最適化)

## 【付加価値】

- 全体アーキテクチャをデザイン
- マルチベンダー製品で実装・運用  
(ベンダーを超えた価値を創出)

## 【顧客】

- 民間企業、通信事業者、公共機関、  
パートナー企業
- 大規模な企業・公共機関が中心

## 【事業の拡大】

- DXでネットワークの接続先が拡大
- ネットワークの関連技術が拡大  
(クラウドやセキュリティ等)

## 【商品群別のGPM】

- 機器：約20%
- サービス：約30%

## 【GPMの改善】

- サービス比率の拡大
- サービスGPMの改善

## 【市場認知】

- ネットワーク = ネットワン
- 国内最大級の導入実績
- 得意分野：大規模&最先端

# 会社概要：「ネットワーク」の可能性を信じた会社

コンピュータ・ネットワークの黎明期に、国内初のネットワーク専門インテグレータとして設立  
「世界最高水準のネットワーク技術」を中核に、民間企業・通信事業者・公共機関の大規模なIT基盤の整備に貢献

社名	ネットワンシステムズ株式会社 (証券コード：7518 プライム市場)
設立	1988年2月1日
上場	2001年12月20日
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
代表者	代表取締役社長 竹下 隆史
本社	東京都千代田区丸の内2-7-2 JPタワー
資本金	122億79百万円 (2023年3月31日現在)
事業内容	情報インフラ構築と関連サービスの提供
従業員数 (連結)	2,548名 (2023年3月31日現在)

## Purpose

人とネットワークの持つ可能性を解き放ち、  
伝統と革新で豊かな未来を創る

## コーポレートロゴマーク

「匠」の文字を意匠化

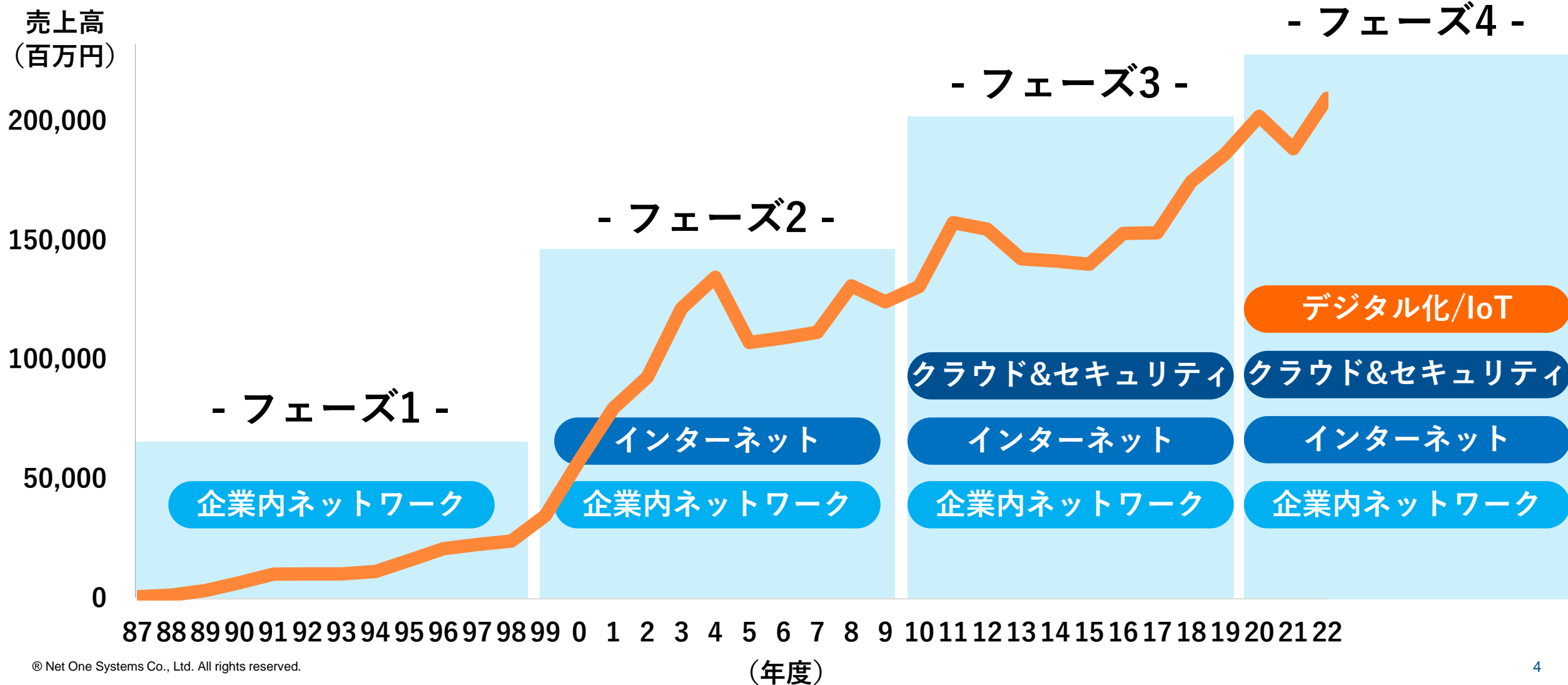


つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



# 事業領域の拡大と売上高の伸長

創業以来、ネットワンシステムズの価値創造の中核は「世界最高水準のネットワーク技術」  
ITの進展・活用に伴い、1) ネットワークの接続先と、2) ネットワークが制御する技術が拡大し、売上高が伸長



# 「事業領域の拡大と売上高の伸長」の補足

## ● フェーズ1

ネットワークの黎明期である1988年に創業。

大手企業・研究所等の企業内ネットワークを構築する事業で、約10年で売上高300億円へ成長。

## ● フェーズ2

通信事業者によるインターネットサービスが急拡大。

「キャリアグレード」に適合する高度なネットワーク技術が通信事業者に評価され、売上高1,300億円まで拡大。

## ● フェーズ3

モバイルキャリアの4Gサービスを支援し、2011年度に一旦の業績のピークを迎える。当時は通信事業者市場の売上依存度が高かったこと、及び、同市場の設備投資の将来性が見通しづらかったことから、継続した成長に向けて新しい事業領域への拡張を図る。

新しい事業領域とは、高度なネットワーク技術を活かしたクラウド基盤構築及びセキュリティ対策。対象はエンタープライズ市場やパブリック市場。同時期に、効率的に市場カバレッジを拡大するパートナー事業もスタート。

しかし、この事業改革（エンジニアがクラウドやセキュリティの知見を習得）に時間を要し、2012年度～2015年度は業績が低下。2016年度より効果を生み始め、1) 売上高の増加、2) 売上総利益率の改善、3) 販管費率の維持・低減を実現し、営業利益率を改善。

## ● フェーズ4

デジタル化が進展し、企業（グループ全体）・自宅（テレワーク）・工場（スマート工場化）・学校（GIGAスクール）・病院（医療DX）など、あらゆるものが安全なネットワークで接続されるとともに、複数のクラウド（マルチクラウド）を活用する社会へと変化。

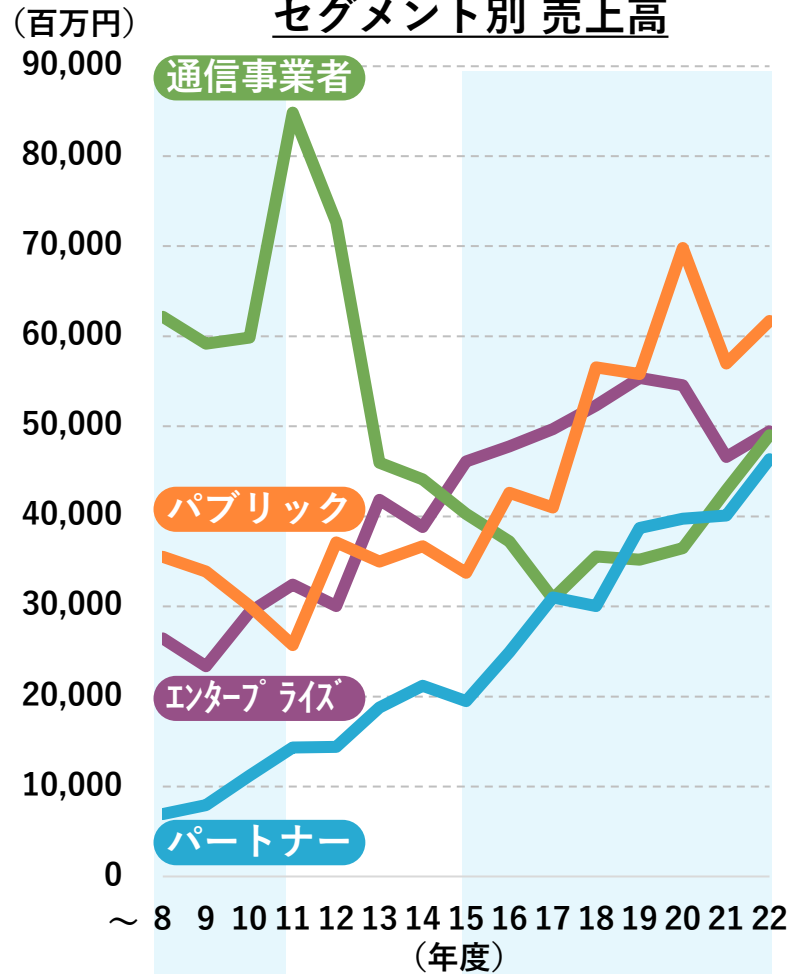
今後もつながる場所やつながる技術が増え続けることが想定され、ネットワーク環境は複雑化・高度化していく。

ここで、ネットワンシステムズのコアコンピタンスである「世界最高水準のネットワーク技術」が大きく活かされていく。

# 近年の事業構造・利益構造の変革

## 通信事業者依存からバランス型へ

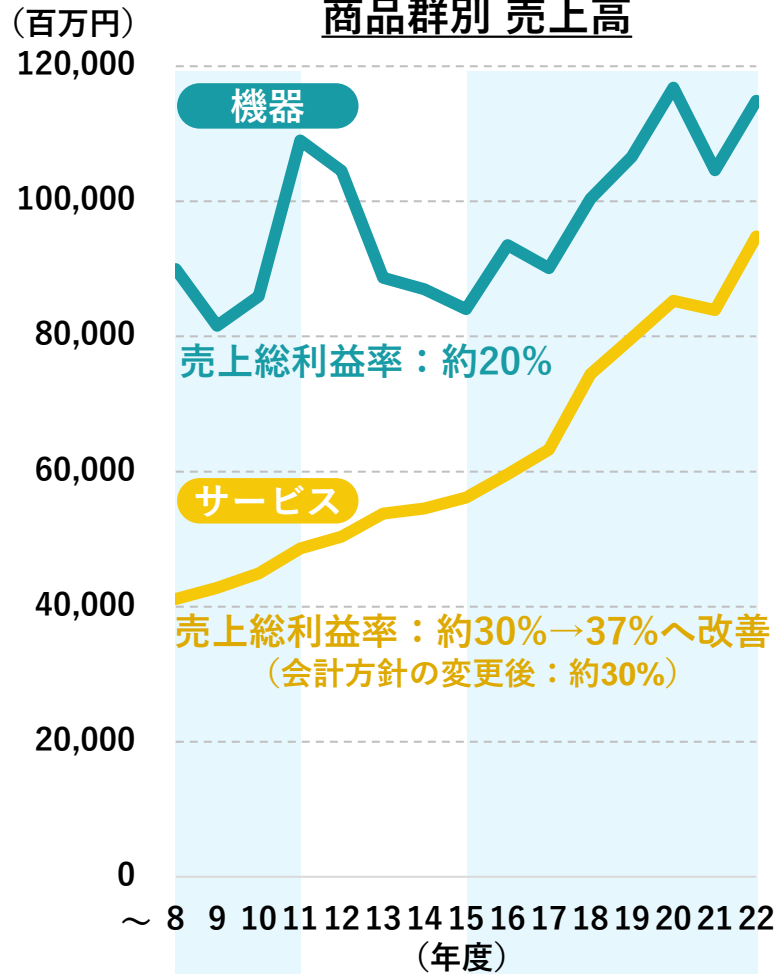
### セグメント別 売上高



物販中心 ネットワークのみ → 転換期 → サービスが増加 ネットワークを活用したクラウド&セキュリティ

## サービスビジネスの拡大

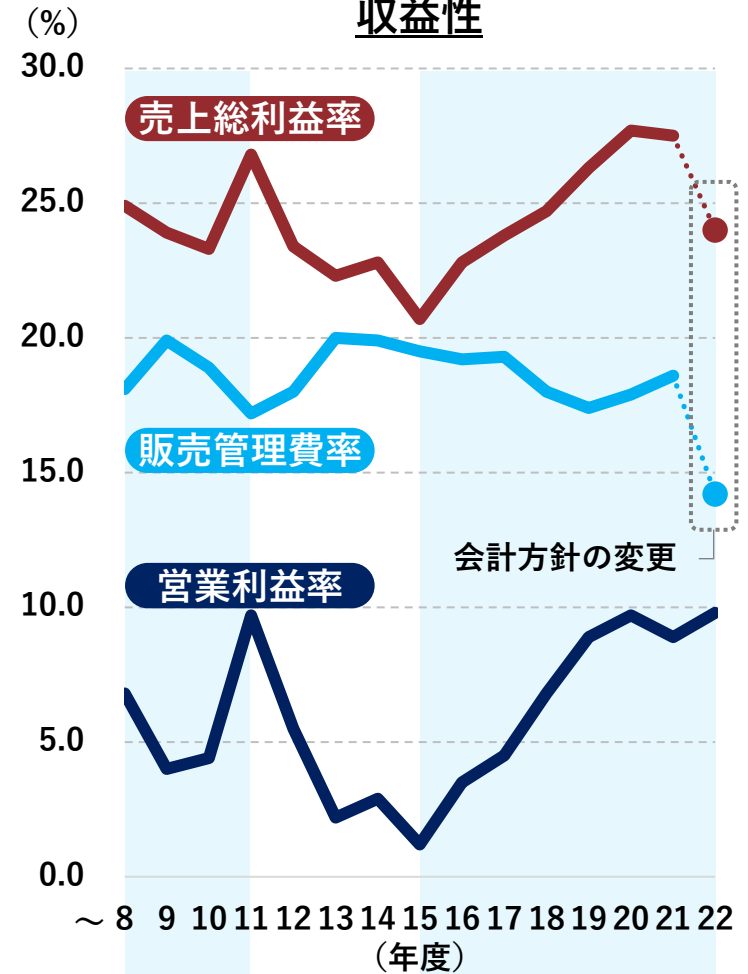
### 商品群別 売上高



物販中心 ネットワークのみ → 転換期 → サービスが増加 ネットワークを活用したクラウド&セキュリティ

## 付加価値の増加 & 生産性の改善

### 収益性



物販中心 ネットワークのみ → 転換期 → サービスが増加 ネットワークを活用したクラウド&セキュリティ

- 通信事業者依存からバランス型へ（左図）

2011年度までは通信事業者の設備投資に応じて業績が大きく変動。

その後、クラウド基盤構築やセキュリティ対策ビジネスがエンタープライズ市場・パブリック市場を中心に伸長するとともに、パートナー事業も開始したことで、バランスの取れたセグメント構造に変化。

- サービスビジネスの拡大（中央図）

機器販売（売上総利益率：約20%）中心から、設計・構築・保守・運用等の各種サービス（売上総利益率：約30%）を付帯して提供することで、売上総利益率の高いサービスの比率が伸長。また、サービス自体の売上総利益率も改善。

- 付加価値の増加 & 生産性の改善（右図）

クラウド基盤構築やセキュリティ対策ビジネスで付加価値を創出するとともに、サービスを付帯することで売上総利益率が改善。また、ITインフラに特化した事業のため、セグメントを問わず類似ソリューションが提供可能となり、販売管理費率を維持・低減。これらによって、営業利益率が改善。

（注）会計方針の変更について

2022年度から、サービス提供を担う技術部門費用の会計処理について、従来は販管費に計上していたもの（労務費及び経費の一部）を売上原価として計上する形へと会計方針を変更。この結果、売上総利益率と販管費率が従来基準と比較して減少。なお、営業利益率は多少変動する程度。

（遡及適用に係る原則的な取扱いが実務上不可能であるため、当該変更は2022年度から将来にわたり適用）



ITは、1) ビジネスアプリケーション領域、2) インフラ領域の2つの要素で構成  
ネットワークシステムズは、インフラ領域に特化したユニークな立ち位置のインテグレータ

## IT

## 担当ベンダー

ビジネス  
アプリケーション領域  
(目に見える)

例)

- 基幹システム
- 業務システム
- 人事システム
- 会計システム

----- 【境界線】 -----

インフラ領域  
(普段意識しない)

例)

- ネットワーク
- サーバ/ストレージ
- セキュリティ
- クラウド
- データ管理
- ワークフロー

総合ITベンダー

システム  
インテグレータ



世界最先端のインフラ製品（ハードウェア・ソフトウェア・クラウドサービス・AI）を評価  
それらを「世界最高水準のネットワーク技術」でインテグレーションし、世界最先端のインフラシステムを提供

## 海外の 主要ベンダー

- Cisco
- Palo Alto
- VMware
- Juniper
- Dell
- NetApp
- AWS/Azure
- ネットワーク
- セキュリティ
- サーバ
- ストレージ
- クラウド

世界最先端の  
インフラ製品を評価

### 製品を仕入れ

- ハードウェア
- ソフトウェア
- クラウドサービス
- AI



### 【付加価値】

世界最高水準の  
ネットワーク技術で  
インテグレーション

コンサル・全体設計

構築

保守・運用・最適化

世界最先端の  
インフラシステムを提供

### 機能を創出

- 高速なネットワーク
- 強固なセキュリティ
- 便利なマルチクラウド
- AIで高効率化

## お客様 (大規模)

- 民間企業
- 通信事業者
- 公共機関
- パートナー

ベンダー単独&製品単独では困難な付加価値を提供

1) 全体アーキテクチャのデザイン&実装、2) 自社での利活用の知見、3) ベンダーを横断したトラブルシューティング

## 海外の 主要ベンダー

- Cisco
- Palo Alto
- VMware
- Juniper
- Dell
- NetApp
- AWS/Azure
- ネットワーク
- セキュリティ
- サーバ
- ストレージ
- クラウド

ベンダーや製品単位での  
世界最先端の知見



### 【付加価値】

世界最高水準の  
ネットワーク技術で  
インテグレーション

コンサル・全体設計

構築

保守・運用・最適化

全体アーキテクチャの  
デザイン&実装

自社での利活用の知見  
(成功/失敗) を提供

ベンダーや製品を横断した  
強力なトラブルシューティング

## お客様 (大規模)

- 民間企業
- 通信事業者
- 公共機関
- パートナー

# 各セグメントの顧客業種・収益構造

セグメントは顧客業種で区分

売上総利益率・販管費率はセグメント間で差があるものの、営業利益率は各セグメントともに同水準

セグメント	顧客業種 (大手の企業&公共機関が中心)	直販/再販	サービス 比率	売上 総利益率	販管費率	営業 利益率
エンタープライズ	民間企業 (金融/製造/非製造)	直販		高		同水準
通信事業者	通信事業者 (メガキャリア/ISP)			中		
パブリック	公共機関 (自治体/社会インフラ/文教/病院)			高		
パートナー	パートナー企業 (総合ITベンダー/ システムインテグレータ)	再販 (卸)		低		

# 「各セグメントの顧客業種・収益構造」の補足

## ● 各セグメントの顧客業種

### 【エンタープライズ市場】民間企業

- ✓ 金融業：銀行、証券、生損保
- ✓ 製造業：自動車、電機、半導体、工作機械
- ✓ 非製造業：運輸、サービス、放送、商社、建設、小売

### 【通信事業者市場】通信事業者

- ✓ メガキャリア
- ✓ ISP（インターネットサービスプロバイダー）

### 【パブリック市場】公共機関

- ✓ 自治体：県庁、政令指定都市、中核市
- ✓ 社会インフラ：電力、鉄道、ガス、ケーブルテレビ
- ✓ 文教：大学、研究所、独立行政法人
- ✓ 病院：中核病院

### 【パートナー事業】パートナー企業

- ✓ 総合ITベンダー
- ✓ システムインテグレータ

## ● 各セグメントの収益構造

各セグメントともに、通期での営業利益率は同水準。

### 【直販ビジネス】エンタープライズ市場、通信事業者市場、パブリック市場

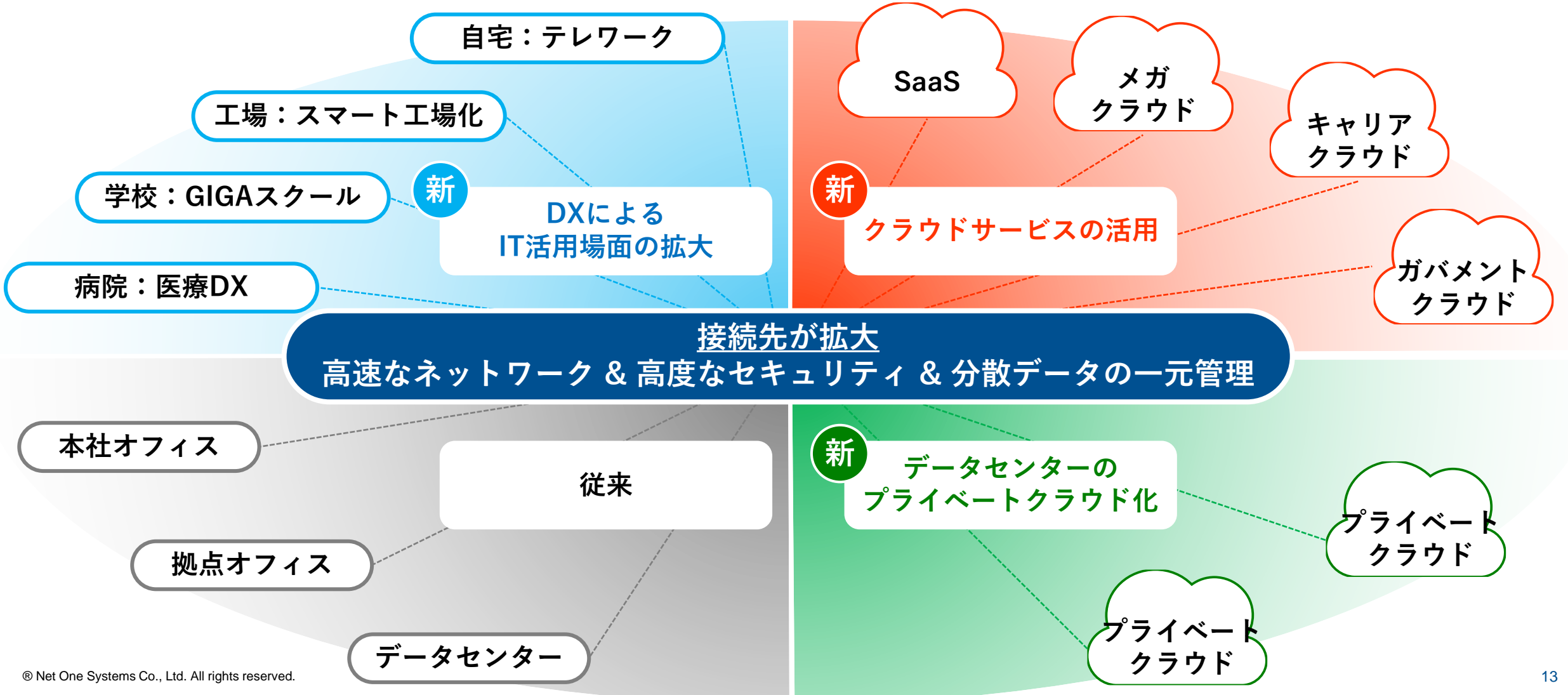
サービス比率が高いため、売上総利益率が高い。一方で、人員も多く必要なことから、販管費率も高い。なお、通信事業者市場では、大規模な通信設備向け機器販売ビジネス（サービスが付帯しない）も含まれるため、中程度の売上総利益率及び販売管理費率となる。また、パブリック市場では、自治体等で入札案件が多く含まれるが、価格のみならず技術力も評価頂く案件に注力することで、高い売上総利益率を実現している。

### 【再販（製品の卸売り）ビジネス】パートナー事業

サービス比率が低いため、売上総利益率が低い。一方で、人員が少なく済むことから、販管費率も低い。これらによって、直販ビジネスと同等水準の営業利益率を実現している。

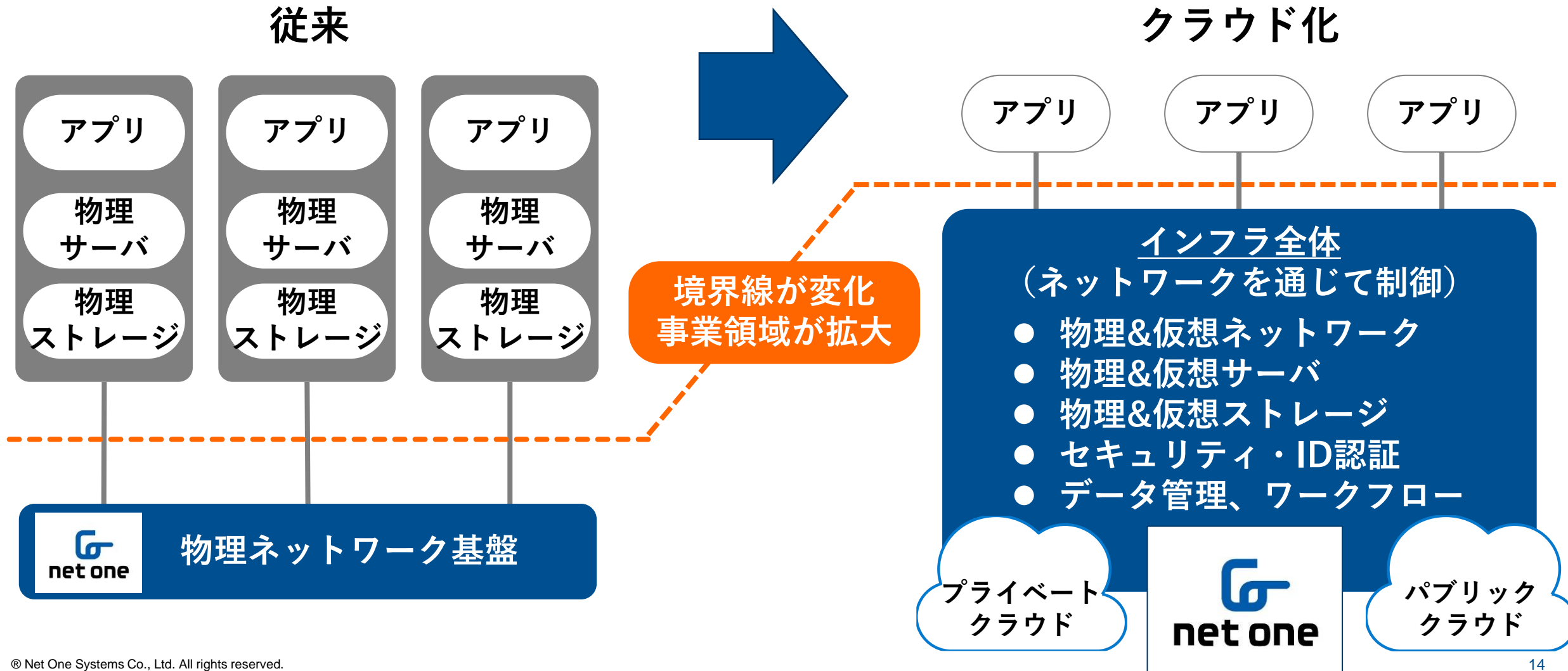
# 事業領域の拡大：ネットワークの接続先の拡大

DXの進展によって、ITの利活用場面が拡大  
ネットワークにつながる場所が増加するとともに、高度なセキュリティ対策が新しく必要に



# 事業領域の拡大：ネットワークが制御する技術の拡大

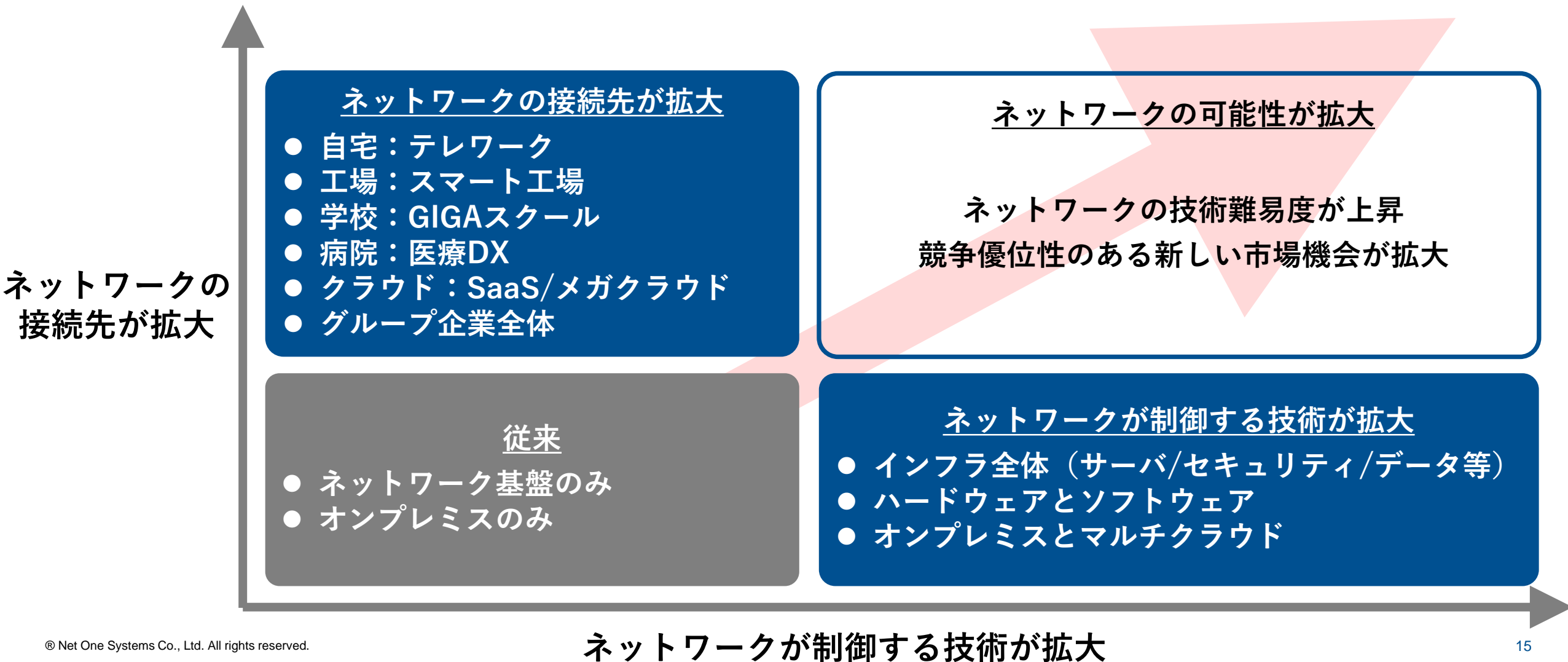
クラウド技術によって、ITの境界線（お客様の発注区分）が変化  
ネットワークは、インフラ要素全体（サーバ、ストレージ、セキュリティ等）を制御する位置づけへ変化





# 事業領域の拡大：ネットワークの“接続先”と“制御する技術”が拡大

DXと技術の進展によって、ネットワークの「接続先」と「制御する技術」が拡大  
ネットワークを創業以来のコア技術にするネットワンシステムズにとって、競争優位性のある新しい市場機会が拡大





# 主な顧客層（規模での分類）

主な顧客層（規模）は、大規模な企業・公共機関（上位100社で売上高の8割を構成）  
2008年度にパートナー事業を開始し、新たに中堅規模の企業・公共機関もカバー

## 創業以来のセグメント（直販モデル）

エンタープライズ   通信事業者   パブリック

直販モデル

## 2008年度開始のセグメント（再販モデル）

パートナー

再販モデル

パートナー企業

- ▶ 民間企業
- ▶ 通信事業者
- ▶ 公共機関

大規模

中堅規模

中小規模

「顧客が提供するサービスを共創」する新しいアプローチで、顧客層のカバレッジを拡大

創業以来のセグメント（直販モデル）

エンタープライズ 通信事業者 パブリック

従来&主力  
直販モデル

新

共創モデル

- 情報システム子会社 ▶ グループ企業全体
- 通信事業者 ▶ 民間企業・公共機関
- 県庁 ▶ 県内の市町村

大規模

中堅規模

中小規模

2008年度開始のセグメント（再販モデル）

パートナー

従来&主力

再販モデル

パートナー企業

新

共創モデル

- 民間企業
- 通信事業者
- 公共機関

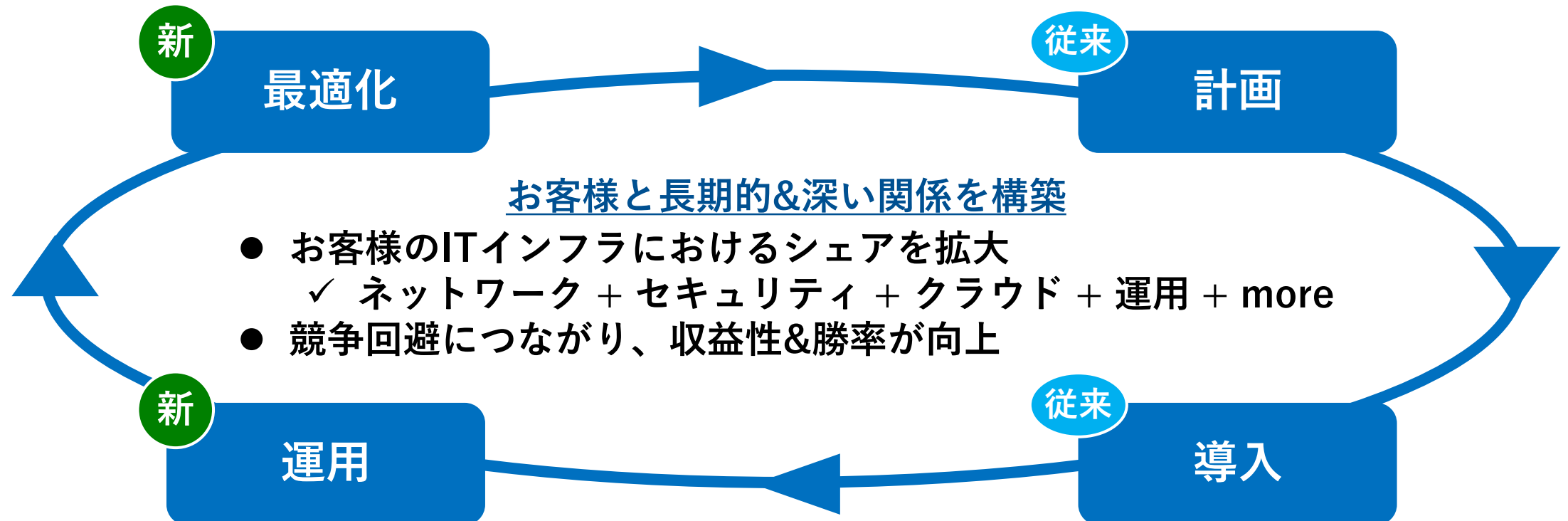
# インフラ全体&ライフサイクル全体の支援へシフト

従来の「計画・導入」中心から、新たに「運用・最適化」を含めたライフサイクル全体の支援へシフト  
運用で捉えた課題を踏まえ、複数年の改善ロードマップをお客様と共同で策定・実装

実装後の運用&新たな課題の発見  
(近年の注力分野)

連動

全体アーキテクチャのデザイン&実装  
(従来からの強み)



# インフラ全体&ライフサイクル全体の支援へシフト：人財・知財

事業領域の拡大とともに、「ネットワーク/ハードウェア」中心から、「セキュリティ/クラウド/ソフトウェア」及び「運用/最適化（ライフサイクル後半）」を增強

## 会社の取得資格

## 社員の取得資格

ネットワークの視点から、セキュリティ・クラウド・運用にわたる横断的な知見を保有

海外TOPベンダーの上位資格を取得  
ベンダー本社と強固な関係があり、将来技術を議論

- Cisco Systems
- Palo Alto Networks
- VMware
- Juniper Networks
- Dell Technologies
- NetApp

カテゴリー		延べ人数 (概算)
ベンダー	Cisco Systems	500
	Palo Alto Networks	200
	VMware	600
	Juniper Networks	50
	Dell Technologies	100
	NetApp	20
	ServiceNow	80
クラウド サービス	Microsoft Azure	250
	Amazon Web Services	250
	Google Cloud Platform	100
他	CISSP	25
	データ分析	20
	Linux	200
	ITIL	400
	プロジェクトマネジメント	120

# インフラ全体&ライフサイクル全体の支援へシフト：専用施設

事業領域の拡大とともに、「ネットワーク/ハードウェア」中心から、「セキュリティ/クラウド/ソフトウェア」及び「運用/最適化（ライフサイクル後半）」を増強

施設名	機能	特徴	フェーズ	開設年
テクニカルセンター	マルチベンダーシステムの検証 (性能トラブルの低減)	検証専用の製品：約9,000点	計画/導入	2000年
品質管理センター	出荷する製品・保守部材の現品検査 (初期不良率の低減)	初期不良率：約0.05%	導入	2000年
ネットワークアカデミー	技術教育サービス (お客様側の技術者育成)	ネットワーク&インフラ全般	計画/導入/運用	2001年
エキスパート オペレーションセンター	システム障害の検知・対処・未然防止 (安定稼働の維持)	24時間365日対応 保守部材配送：2～4時間以内	運用	2007年
NetOne-SOC	サイバー攻撃の検知・対処・未然防止 (脅威の低減)	24時間365日対応 専任アナリスト&専用設備	運用	2016年
Lab as a Service	お客様とのマルチクラウドの共同検証 (機能や運用手順を比較検討)	利活用の解像度を向上	最適化/計画	2020年
INNOVATION SHOWCASE	世界最先端技術のデモンストレーション (データ活用、デジタルツイン、グリーン)	利活用の着想を支援	最適化/計画	2023年
イノベーションセンター	お客様とのイノベーション創発 (技術実証、事業共創)	利活用の可能性を拡大	最適化/計画	2023年

# インフラ全体&ライフサイクル全体の支援へシフト ：人財・知財・専用施設の連動

人財・知財・専用施設の連動で、ネットワークを中核としたインフラ全体&ライフサイクル全体を支援  
大規模&最先端システムを支える人財・知財・専用施設が、付加価値の源泉に

## 人財・知財（ソフト）

全体アーキテクチャのデザイン  
(マルチベンダー&マルチクラウド)

ベンダーや製品を横断した  
強力なトラブルシューティング

自社での利活用の知見  
(成功/失敗) を提供



## 専用施設（ハード）

マルチベンダー&マルチクラウドの  
稼働担保・性能実証

システム障害やサイバー攻撃の  
検知・対処・未然防止

最先端デモと実証の場で  
利活用方針をお客様と具体化

高品質な実装  
[計画/導入]



実装後の安定稼働  
[運用/最適化]



利活用の加速  
[最適化/計画]

「セキュリティ」とネットワークは不可分に  
(ネットワーク視点でのアプローチが有効)

サイバー攻撃 = ネットワークを介した攻撃

ネットワーク上で  
対処することが有効

近年の主要なセキュリティトレンド

SASE (Secure Access Service Edge) : ネットワークとセキュリティを統合したソリューション

————— 【SASEの主な構成要素 (全てが**ネットワーク**の要素を含む)】 —————

ZTN  
(Zero-Trust **Network**)

SD-WAN  
(Software Defined-Wide Area **Network**)

CASB  
(Cloud **Access** Security Broker)

SWG  
(Secure Web **Gateway**)

FWaaS  
(**Firewall** as a Service)

「クラウド基盤」とネットワークは不可分に  
(ネットワーク視点でのアプローチが有効)

クラウド基盤 = ネットワークで接続した計算資源 (CPU/メモリ/ディスク)

ネットワーク上で  
制御することが有効

物理ネットワークと仮想ネットワークを「高度に協調」させて、クラウド基盤を構成・制御

## 【クラウド基盤の主な構成要素】



仮想サーバ群 (仮想CPU/仮想メモリ/仮想ディスク)  
仮想ネットワーク (ソフトウェアネットワーク) で接続・制御

物理ネットワークと仮想ネットワークを「高度に協調」

物理サーバ群 & 物理ストレージ群 (物理CPU/物理メモリ/物理ディスク)  
物理ネットワークで接続・制御



サステナビリティ（社会課題解決・顧客イノベーション）の主軸はDXに  
DXには、人・モノ・データ・業務プロセスを「高品質・安全なネットワークで接続する」ことが必須

## 社会と企業のサステナビリティ：主軸はDX

人

(オフィス/現場/自宅/移動中)

生成データ

(オンプレミス/クラウド/エッジ)

高品質・安全なネットワークで接続

モノ [スマート●●]

(端末/センサー/産業ロボ/クラウド)

業務プロセス

(顧客向け事業/社内向け業務)

つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



**net one**