

— 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へ —

ADMIRE COMPANY

2017年3月期 通期・第4四半期 決算説明会資料

2017年4月27日

ネットワンシステムズ株式会社

証券コード 7518



■■■ Agenda ■■■

- **2017年3月期 通期業績概要** **P. 2-9**
- **2018年3月期 通期業績の見通し** **P. 10-13**
- **事業戦略** **P. 14-24**

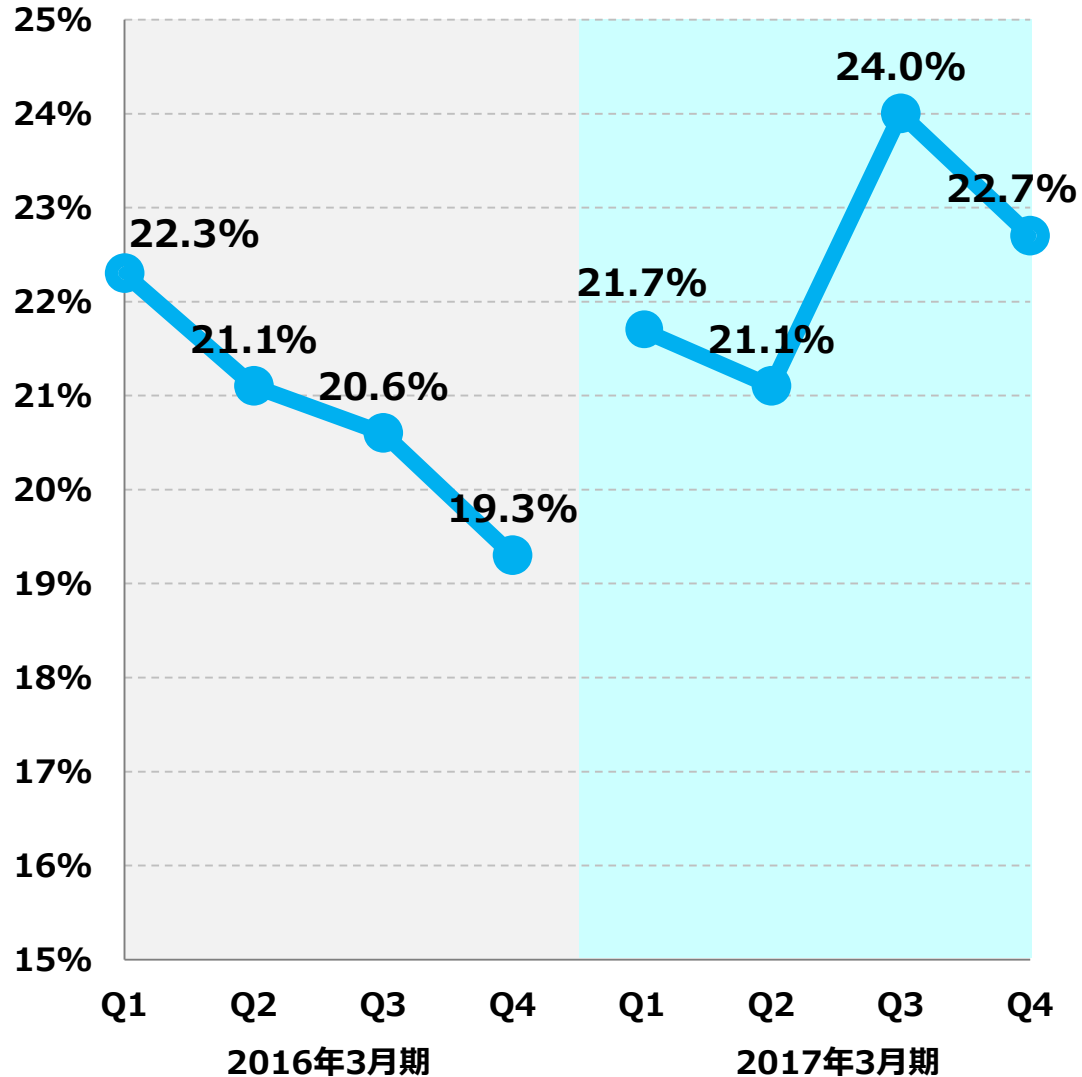
2017年3月期 通期業績概要

2017年3月期 通期業績サマリー

単位：百万円	2017/03								2017/03		2016/03		前年同期比	
	Q1 実績		Q2 実績		Q3 実績		Q4 実績		通期実績		通期実績		増減額	増減率
売上高	29,475	100.0%	37,063	100.0%	31,993	100.0%	58,704	100.0%	157,236	100.0%	145,180	100.0%	12,056	8.3%
売上原価	23,075	78.3%	29,230	78.9%	24,321	76.0%	45,387	77.3%	122,013	77.6%	115,336	79.4%	6,677	5.8%
売上総利益	6,400	21.7%	7,833	21.1%	7,671	24.0%	13,317	22.7%	35,223	22.4%	29,844	20.6%	5,378	18.0%
販売費及び一般管理費	6,673	22.6%	7,264	19.6%	7,105	22.2%	8,432	14.4%	29,475	18.8%	27,391	18.9%	2,084	7.6%
営業利益	(273)	△ 0.9%	569	1.5%	566	1.8%	4,884	8.3%	5,747	3.7%	2,453	1.7%	3,294	134.3%
経常利益	(333)	△ 1.1%	608	1.6%	475	1.5%	4,950	8.4%	5,701	3.6%	2,594	1.8%	3,106	119.7%
親会社株主に 帰属する 当期利益	(256)	△ 0.9%	384	1.0%	313	1.5%	3,381	5.8%	3,822	2.4%	1,508	1.0%	2,313	153.3%
受注高	36,088		39,391		40,554		47,902		163,935		142,551		21,384	15.0%
受注残	59,979		62,306		70,867		60,065		60,065		56,192		3,872	6.9%

売上高・営業利益ともに公表計画を達成
売上総利益率が改善し、パブリック市場・エンタープライズ市場・パートナー事業が伸長

売上総利益率の推移



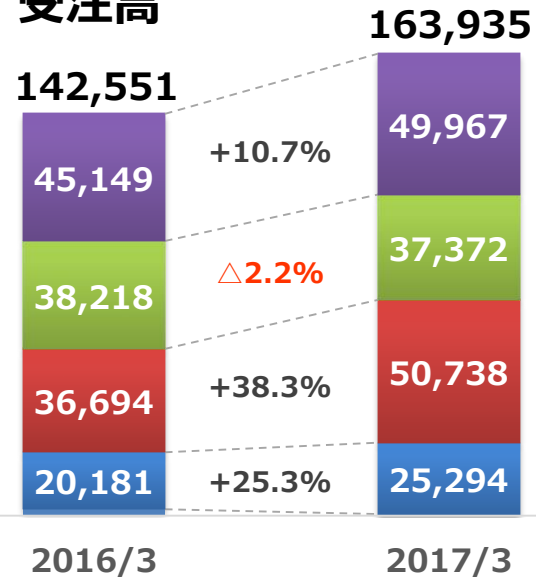
- ソリューション提供の取り組みが進捗
- 案件単位での利益精査の徹底
- 営業部門における利益への意識の向上



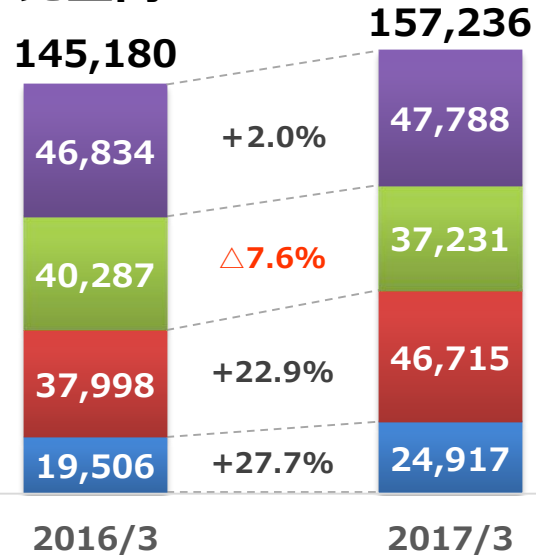
前期受注分の売上が多く含まれるQ1・Q2と比べ、
今期受注分の売上が中心となるQ3は売上総利益率が改善
Q4もこの傾向を維持

マーケット別 受注高・売上高・受注残 (通期、前年度比)

■ 受注高

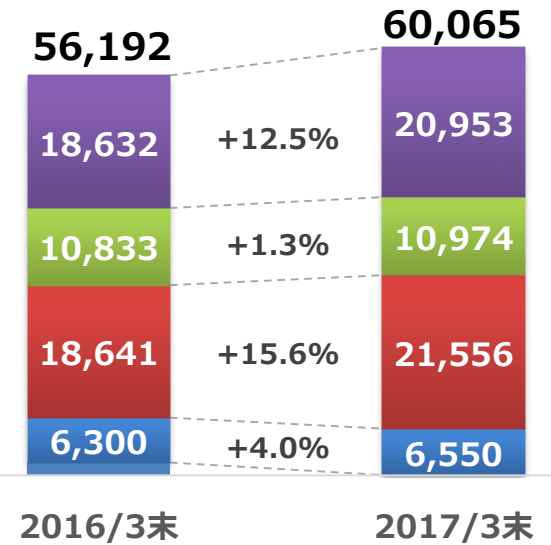


■ 売上高



■ 受注残

(単位：百万円)



エンタープライズ

セキュリティ対策およびクラウド基盤関連の引き合いが強く、受注高・売上高ともに増加

通信事業者

クラウドサービス基盤ビジネスが拡大し、期初計画通りに着地

パブリック

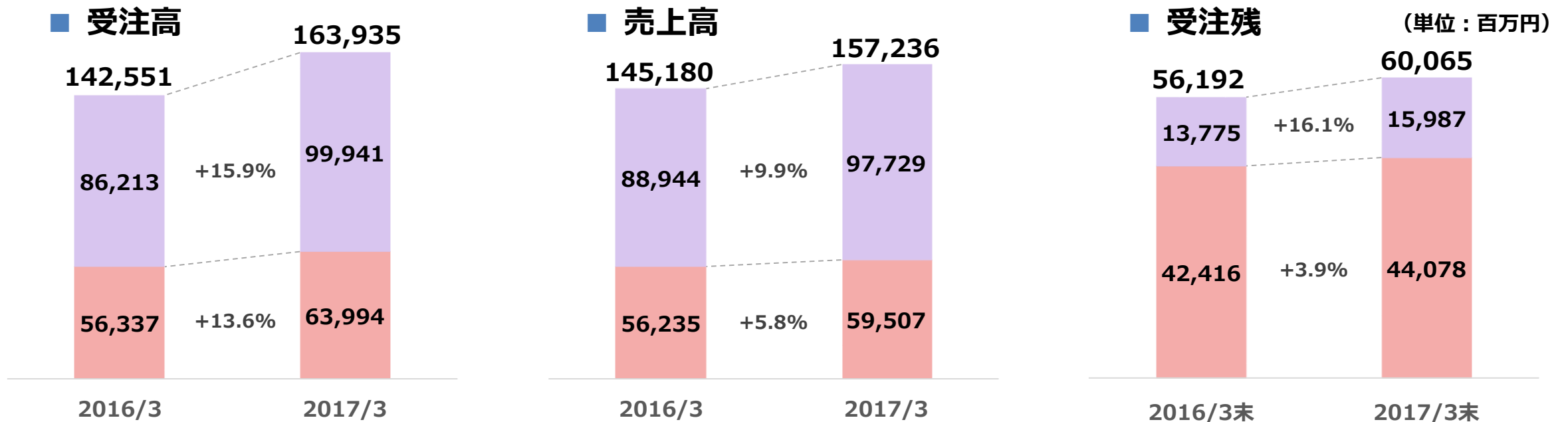
自治体のセキュリティ対策案件を中心に、受注高・売上高ともに大きく増加

パートナー

主要パートナー向けのビジネスが大きく伸長し、受注高・売上高ともに大きく増加

(注) 当期より、受注高および受注残につきましては、転貸リース案件にかかわる部分は純額で記載しております。

商品群別 受注高・売上高・受注残 (通期、前年度比)



機器

自治体のセキュリティ対策案件や主要パートナー向けビジネスを中心に、受注高・売上高ともに増加

サービス

機器商品群の増加に伴う設計・構築・保守サービス等により、受注高・売上高ともに増加

- (注) 1. 当期より、クラウド基盤構築ビジネスの拡大に伴い、従来の「ネットワーク商品群」と「プラットフォーム商品群」を合算し、新たに「機器商品群」としています。なお、「サービス商品群」は変更ありません。
2. 当期より、受注高および受注残につきましては、転貸リース案件にかかわる部分は純額で記載しております。

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2016. 3.31 実績	2017. 03.31 実績	増減額	前年度末比 増減率
資産合計	102,613	103,365	752	+0.7%
流動資産	91,519	92,425	905	+1.0%
現預金+有価証券	22,167	17,236	(4,930)	△ 22.2%
売掛金+受取手形	41,077	44,530	3,453	+8.4%
棚卸資産	16,575	16,642	67	+0.4%
その他	11,699	14,015	2,315	+19.8%
固定資産	11,093	10,940	(153)	△ 1.4%
有形固定資産	5,536	5,505	(30)	△ 0.6%
無形固定資産	2,309	2,142	(167)	△ 7.3%
投資等	3,247	3,291	44	+1.4%
負債合計	47,079	46,037	(1,041)	△ 2.2%
流動負債	42,444	41,009	(1,434)	△ 3.4%
固定負債	4,635	5,027	392	+8.5%
純資産合計	55,533	57,328	1,794	+3.2%
株主資本	55,878	57,186	1,307	+2.3%
その他の包括利益累計額	(463)	13	477	-
新株予約権	119	128	8	+7.4%
負債純資産合計	102,613	103,365	752	+0.7%

セグメント情報

(単位：百万円)		報告セグメント							調整額	連結 損益計算書 計上額
		インタープライズ	通信事業者	パブリック	パートナー	計	その他	合計		
2017/03 Q1-4 【当期】	売上高	47,790	37,231	46,715	24,917	156,655	1,602	158,258	(1,021)	157,236
	外部顧客への売上高	47,788	37,231	46,715	24,917	156,653	583	157,236	-	157,236
	セグメント間の内部売上高又は振替高	2	-	-	0	2	1,019	1,021	(1,021)	-
	セグメント利益 [新基準]	1,719	2,259	1,864	494	6,338	33	6,371	(624)	5,747
	セグメント利益 [旧基準:概算]	2,451	3,038	356	494	6,341	33	6,375	(627)	5,747
	減価償却費 [新基準]	1,241	534	720	397	2,894	38	2,932	(10)	2,922
	減価償却費 [旧基準:概算]	1,156	466	873	397	2,894	38	2,932	(10)	2,922
2016/03 Q1-4 【前期】	売上高	46,837	40,287	37,998	19,515	144,639	1,579	146,219	(1,038)	145,180
	外部顧客への売上高	46,834	40,287	37,998	19,506	144,627	553	145,180	-	145,180
	セグメント間の内部売上高又は振替高	3	-	-	9	12	1,026	1,038	(1,038)	-
	セグメント利益 [新基準]	2,025	956	(90)	282	3,174	(108)	3,065	(612)	2,453
	セグメント利益 [旧基準]	2,872	1,600	(1,580)	282	3,174	(108)	3,065	(612)	2,453
	減価償却費 [新基準]	1,205	506	714	314	2,741	60	2,802	(10)	2,791
	減価償却費 [旧基準]	1,103	500	822	314	2,741	60	2,802	(10)	2,791

(注) 1. 当期より、報告セグメント別の経営成績をより適切に反映させるため、間接部門の費用を各セグメントの事業実態に合った合理的な配分基準に基づき配分する方法に変更しております。

2. 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、サーバサービス事業等を含んでいます。

3. セグメント利益の調整額には各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は主にセグメントに帰属しない一般管理費です。

為替レート等

	2016/3 Q1-4	2017/3 Q1-4	前年同期比	
			増減額	増減率
為替レート (\$円)	119.60	110.35	(9.25)	△ 7.7%
1株当たり当期利益 (円)	17.85	45.20	27.35	153.2%

	2016 3.31	2017 3.31	前年同期比	
			増減数	増減率
社員 (人)	2,246	2,266	20	0.9%

(注)

2016年9月30日時点の株主に対し、2016年11月22日に中間配当金（1株あたり15.00円）をお支払しています。
当社は期初に公表した期末配当金（1株あたり15.00円）のお支払を予定しています。

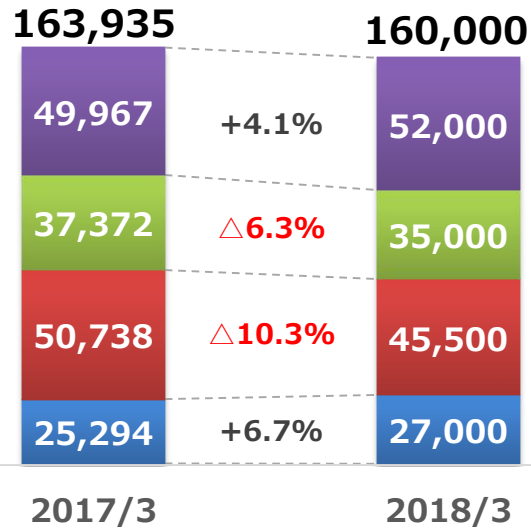
2018年3月期 通期業績の見通し

2018年3月期 通期業績の見通し

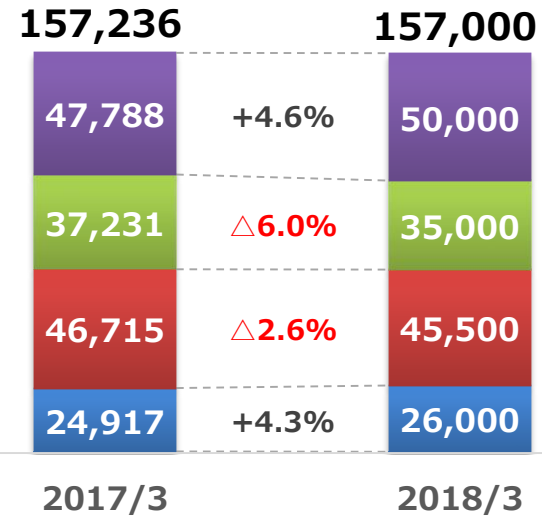
(単位：百万円)	上期		下期		通期	
受注高	71,000		89,000		160,000	
売上高	65,000	100.0%	92,000	100.0%	157,000	100.0%
売上原価	50,146	77.1%	71,129	77.3%	121,275	77.2%
売上総利益	14,853	22.9%	20,871	22.7%	35,724	22.8%
販売管理費	13,953	21.5%	14,571	15.8%	28,524	18.2%
営業利益	900	1.4%	6,300	6.8%	7,200	4.6%
経常利益	900	1.4%	6,300	6.8%	7,200	4.6%
親会社株主に帰属する当期利益	500	0.8%	4,100	4.5%	4,600	2.9%
1株当たり配当金	15.00円		15.00円		30.00円	
	通期					
為替レート	114.13 \$円					

2018年3月期 通期業績の見通し マーケット別

■ 受注高



■ 売上高



(単位：百万円)

エンタープライズ

全体的に、セキュリティ対策やワークスタイル変革、クラウド基盤を中心に投資が拡大。特に製造業では工場のIoTネットワークに向けた投資が徐々に本格化すると予想。

通信キャリア

クラウドサービス基盤への投資が継続されると予想。

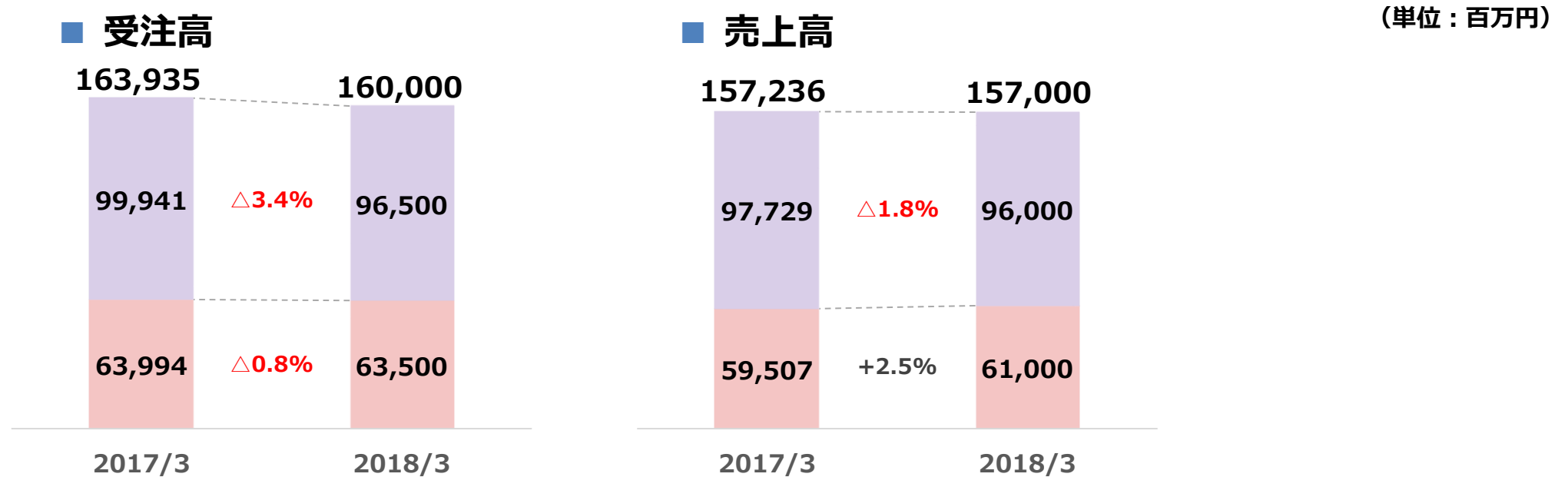
パブリック

セキュリティ対策及びクラウド基盤への投資が継続されると予想

パートナー

主要パートナー向けのビジネスが継続して伸長すると予想。

2018年3月期 通期業績の見通し 商品群別



機器

クラウド基盤構築案件やセキュリティ対策案件が継続すると予想。

サービス

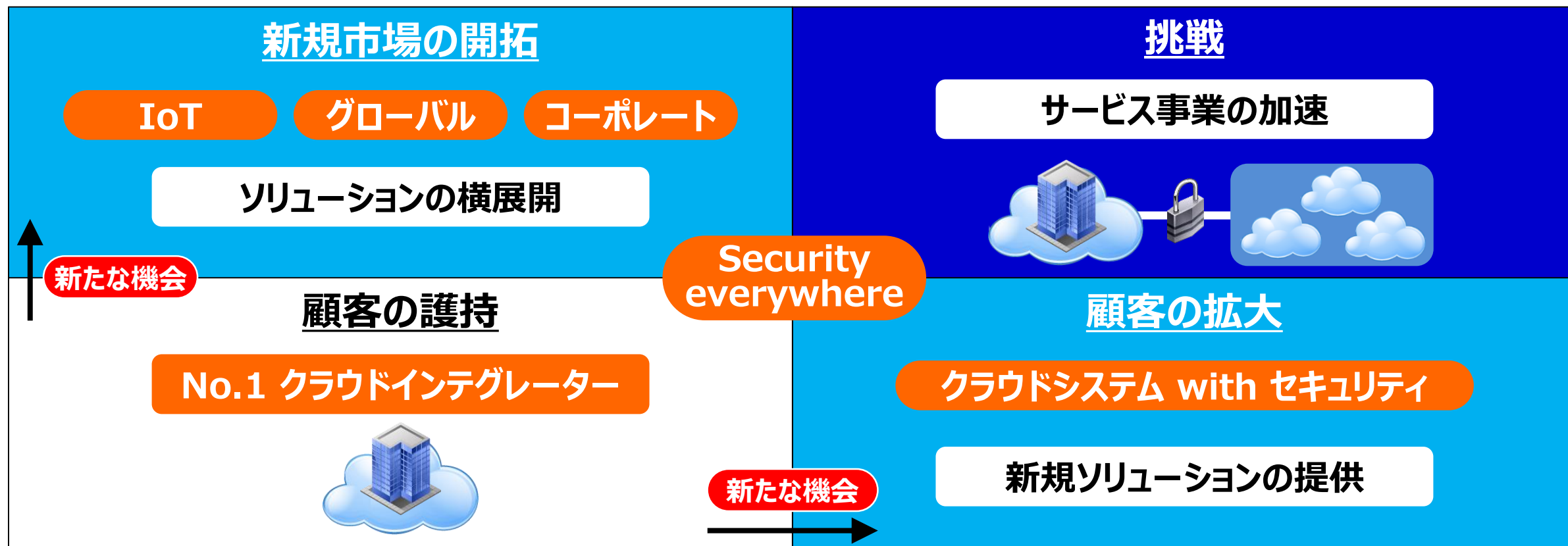
クラウド基盤構築案件やセキュリティ対策案件に付随して設計・構築・保守サービスが継続すると予想。

※クラウド基盤構築ビジネスの拡大に伴い、従来の「ネットワーク商品群」と「プラットフォーム商品群」を合算し、新たに「機器商品群」としています。
なお、「サービス商品群」は変更ありません。

事業戦略

成長戦略

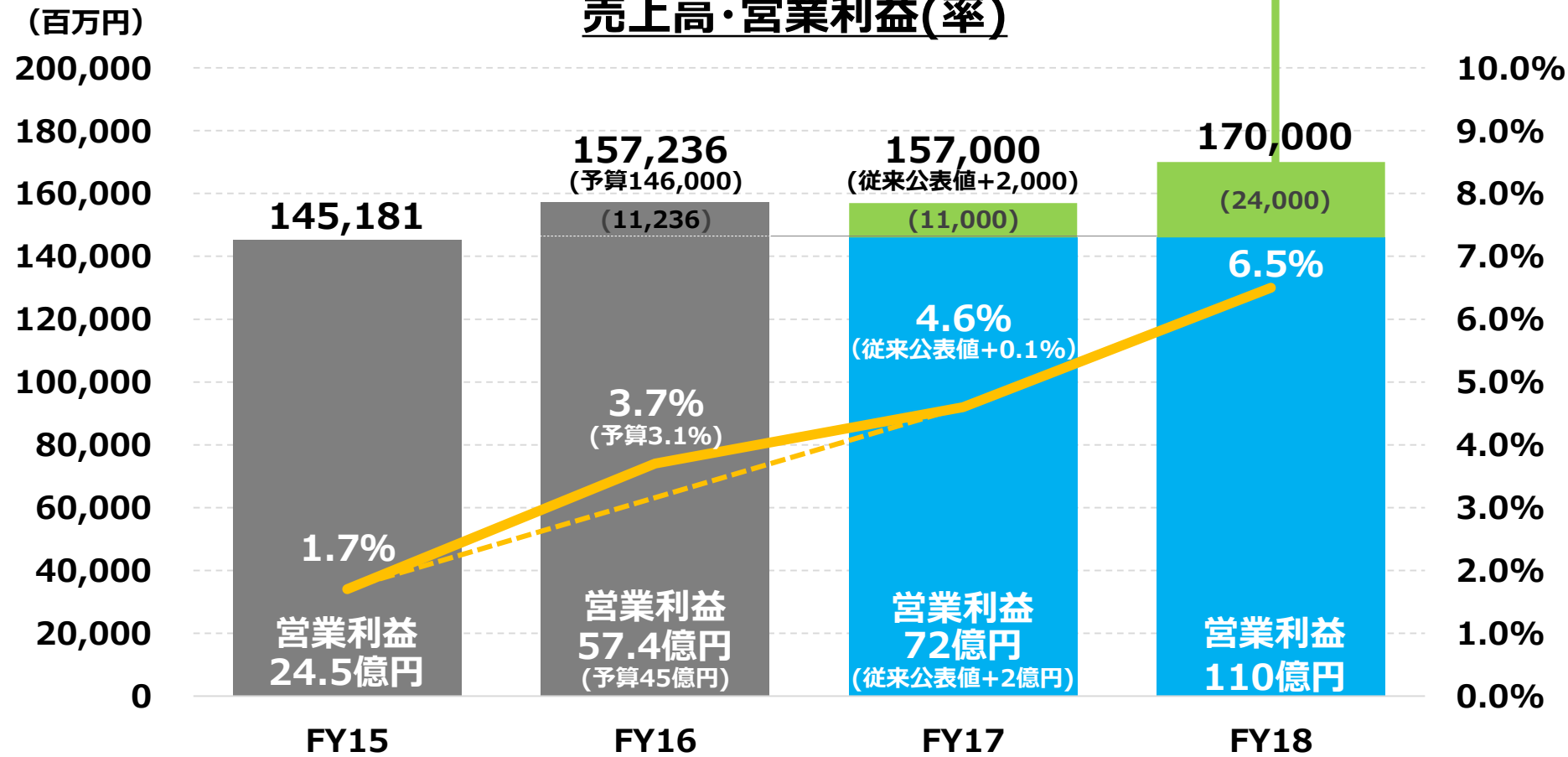
顧客資産の有効活用支援/拡大、及び、新規市場の開拓
ハードウェア主体のビジネスモデルから、ソフトウェアを利用したサービス事業の加速へ



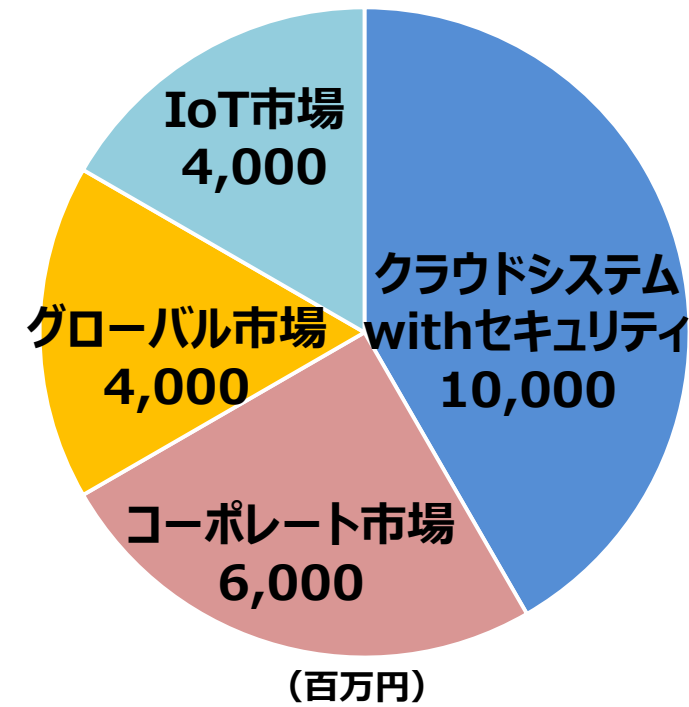
中期計画：売上高・営業利益率

新市場・新ソリューションへの取り組みによる売上高の向上
 内製化促進・生産性向上による販売管理費率の削減

売上高・営業利益(率)

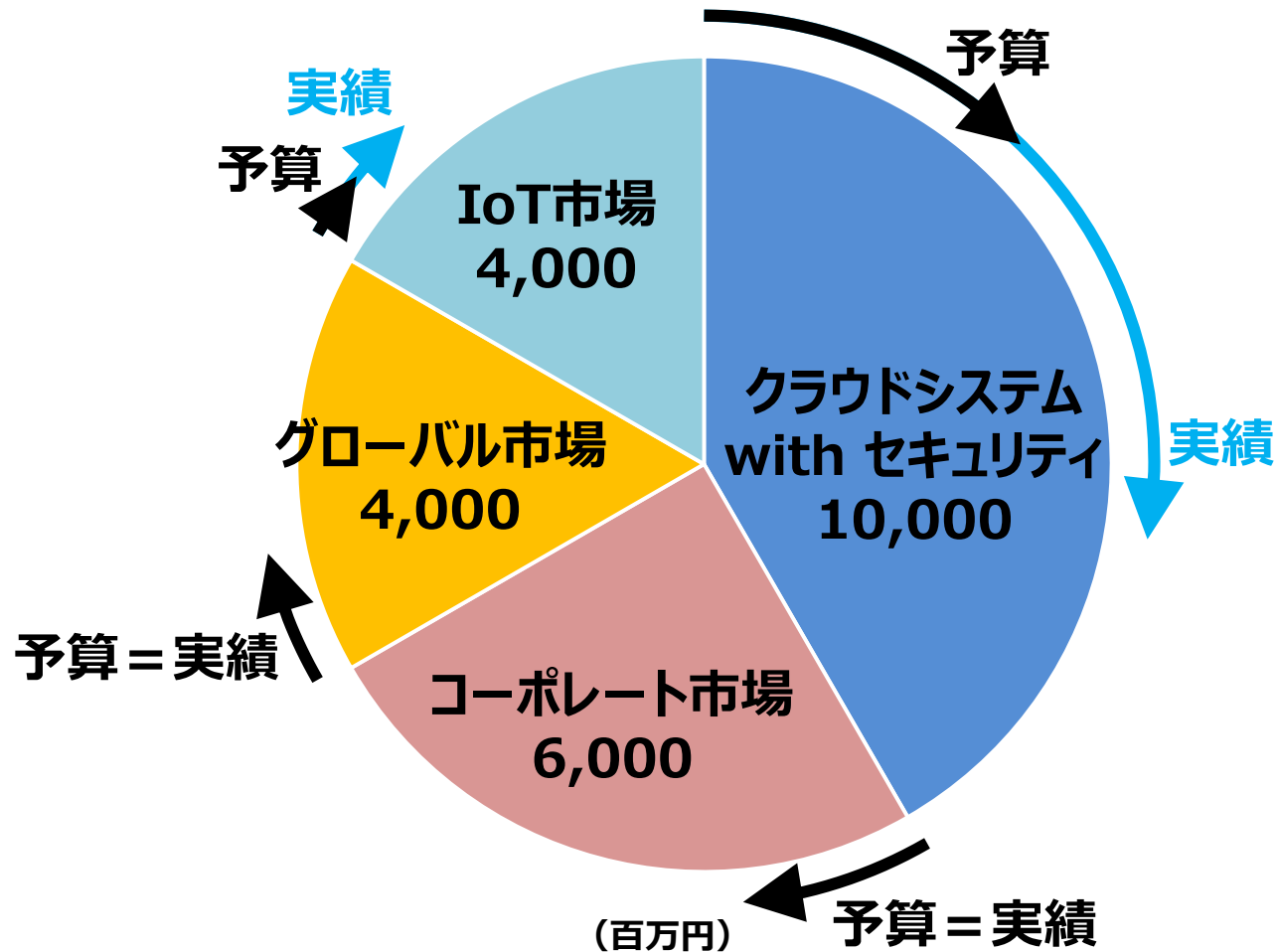


新市場・新ソリューション



新市場・新ソリューションの進捗状況

「クラウドシステム with セキュリティ」と「IoT市場」が当初見込みよりも堅調に推移
「グローバル市場」と「コーポレート市場」はほぼ予定通り

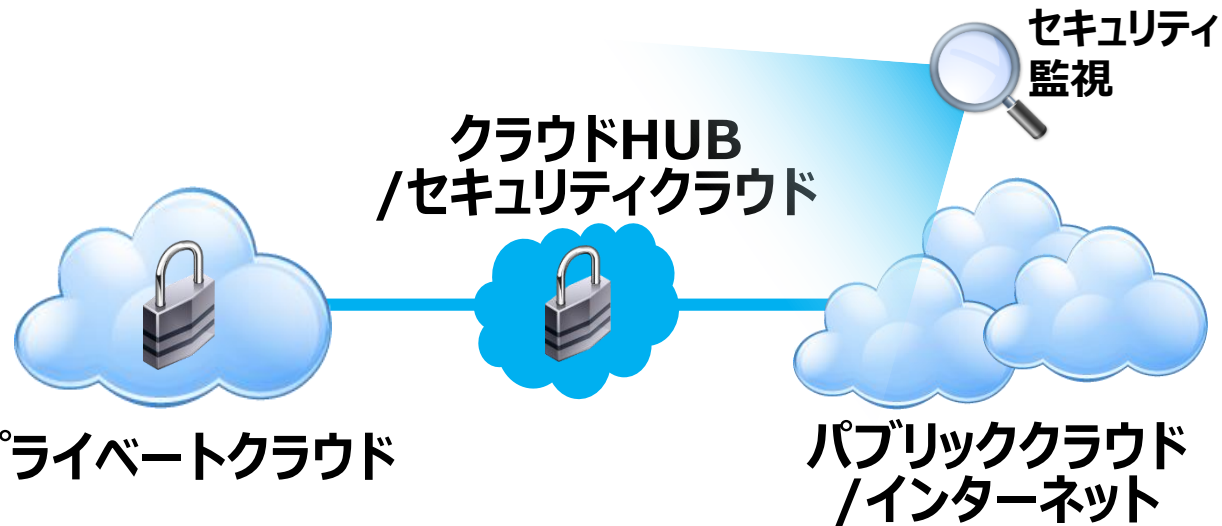


- クラウドシステム with セキュリティ
 - ✓ 自治体向けセキュリティ
 - ✓ 民間企業向け働き方改革
 - ✓ 通信事業者向けクラウドサービス基盤
- IoT市場
 - ✓ 製造業向け工場IoTネットワーク

クラウドシステム with セキュリティ

クラウドシステム with セキュリティ

プライベートクラウド構築とセキュリティ強化
パブリッククラウド/インターネットとの安全な接続



働き方改革

サイバー攻撃対策

BigData/IoT

ハイブリッドクラウド

事業スピード向上

コスト最適化

2017年3月期の取り組み

ソリューションの拡充と実績の積み上げ

- ソリューションの拡充
 - ✓ Arista-VMware戦略提携
 - ✓ クラウドHUBサービス
 - ✓ マネージドセキュリティサービス
- 実績の積み上げ
 - ✓ 自治体セキュリティ
- セキュリティ人財育成
 - ✓ Cisco/Palo連携

2018年3月期の取り組み

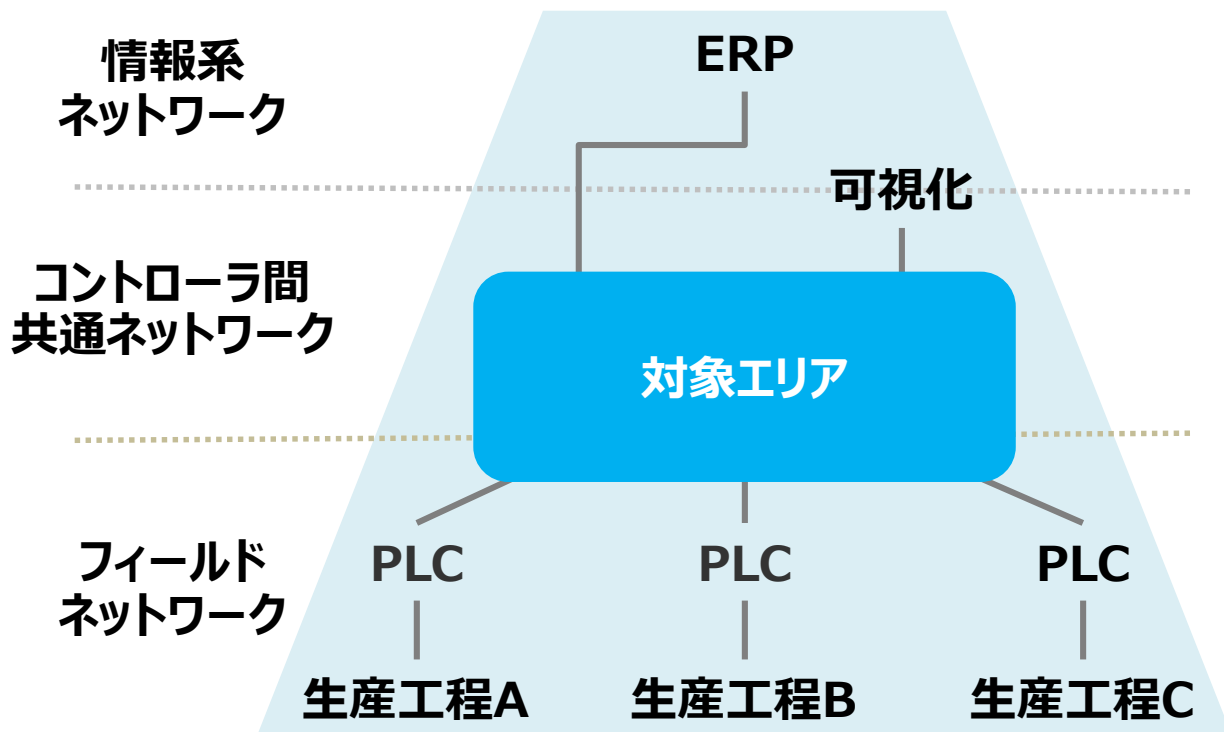
サービス事業の加速

- アーキテクチャ指向のアプローチ
 - ✓ 新会社「ネットワンコネクト」開発ソフトウェアの活用
 - ✓ クラウドHUBサービス
 - ✓ マネージドセキュリティサービス
 - ✓ SD-WANサービス
 - ✓ 新規開発ソリューション
- 実績の横展開
 - ✓ ENT/PUBセキュリティ
 - ✓ 働き方改革
 - ✓ クラウド活用
- セキュリティ人財育成
 - ✓ Cisco/Palo連携

IoT市場

IoT市場

製造工場の各種生産機械間のネットワーク接続
(自動車、ロボット、工作機械、エンジン、等)



トレーサビリティ

予防保守

セキュリティ

2017年3月期の取り組み

トライアル (仮説・検証)

- ✓ IoT豊田ラボ (検証施設) での検証・提案
- ✓ 検証環境・本番環境での実績
- ✓ IoTパートナーの開拓
- ✓ パイプラインの着実な積み上げ

2018年3月期の取り組み

実践による本格マネタイズの開始

- ✓ ベストプラクティスの実践による事業立ち上げ
- ✓ 一次サプライヤへのターゲット拡張
- ✓ 事例・取り組みの全社拡張
- ✓ 製造業に加えて、新しい対象領域となる市場の調査

グローバル市場

グローバル市場

国内の既存顧客の海外進出支援
海外パートナー企業との提携によるインバウンド対応



グローバルICTガバナンス

国内品質での海外支援

2017年3月期の取り組み

シンガポールを中心にAPACビジネス展開

- シンガポールのAsiasoft Solutions社と資本提携・協業
 - ✓ ASEANにおける高品質な構築・保守体制を強化
 - ✓ ASEAN主要国でのサービス提供を迅速化
 - ✓ ネットワンの技術ノウハウを共有
- その他、ASEAN各国での協業パートナーの拡大

2018年3月期の取り組み

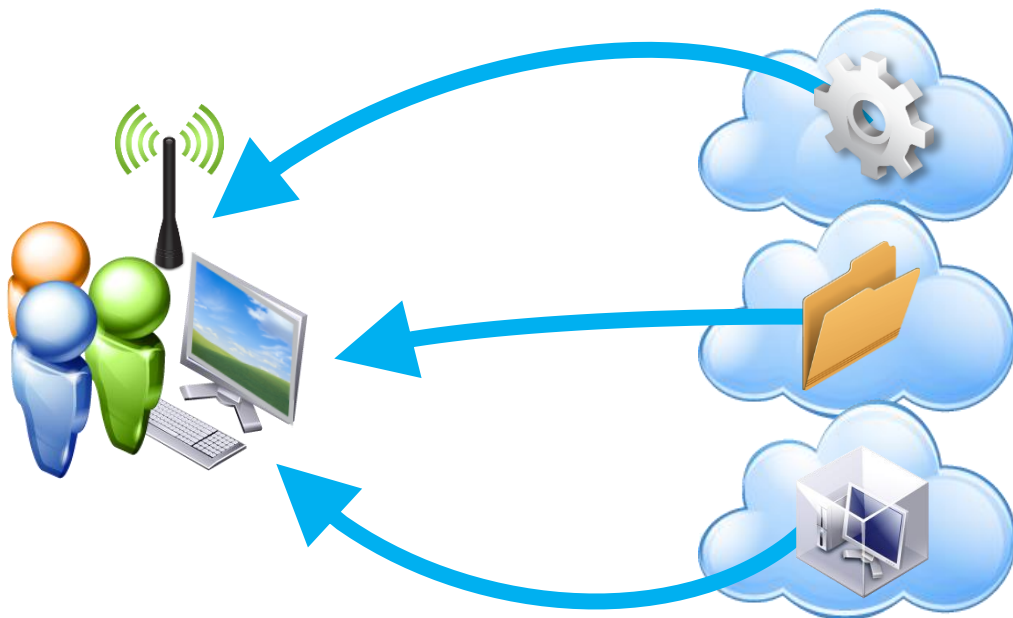
APACビジネス定着と北米・EU展開

- Asiasoft Solutions社との協業拡大
 - ✓ ネットワンと共同でASEANの日系顧客ビジネスを拡大
 - ✓ ASEANの非日系企業向けビジネスの展開
- 北米・EU展開に向けた協業パートナーの拡大

コーポレート市場

コーポレート市場

クラウド型サービスの提供等による
効率的な新しいアプローチでの新規顧客開拓



クラウド型サービス利活用の本格化

クラウド型サービス導入時のセキュリティ強化

2017年3月期の取り組み

市場展開シナリオの模索

- ✓ 関東地区を対象とした担当部門の立ち上げ
- ✓ 顧客が提供するクラウド型サービスを、協業体制でネットワークが販売することによる効率的な提案活動
- ✓ ベンダー連携の開始

2018年3月期の取り組み

市場創出・拡大

- ✓ セキュリティを考慮したクラウド型ネットワークサービス、コラボレーションサービス、デスクトップサービスの提供
- ✓ ベンダー連携・協業の拡大
- ✓ 関西地区も対象地区に追加して市場を拡大

サービス事業の加速

お客様のビジネスアプリケーションの良好な稼働を支えるクラウドシステムを提供(4/5発表)

ソフトウェアの機能を中核として、システムアーキテクチャ全体をサービス提供
物販中心から、サービスを主体としたビジネスモデルへと転換して利益率向上を図る

net one
CONNECT

SD-HCIソフトウェアの開発・販売に特化した新会社「ネットワンコネクト合同会社」

SD-HCIソフトウェア (Software Defined Hyper Converged Infrastructure)



利益管理の徹底 / 人財育成

利益管理の徹底

収支の可視化と数字把握の迅速化を進め、
予実管理の精度を向上

継続して案件単位の利益を
組織的に精査することで利益を向上

営業部門における利益への意識の向上

人財育成

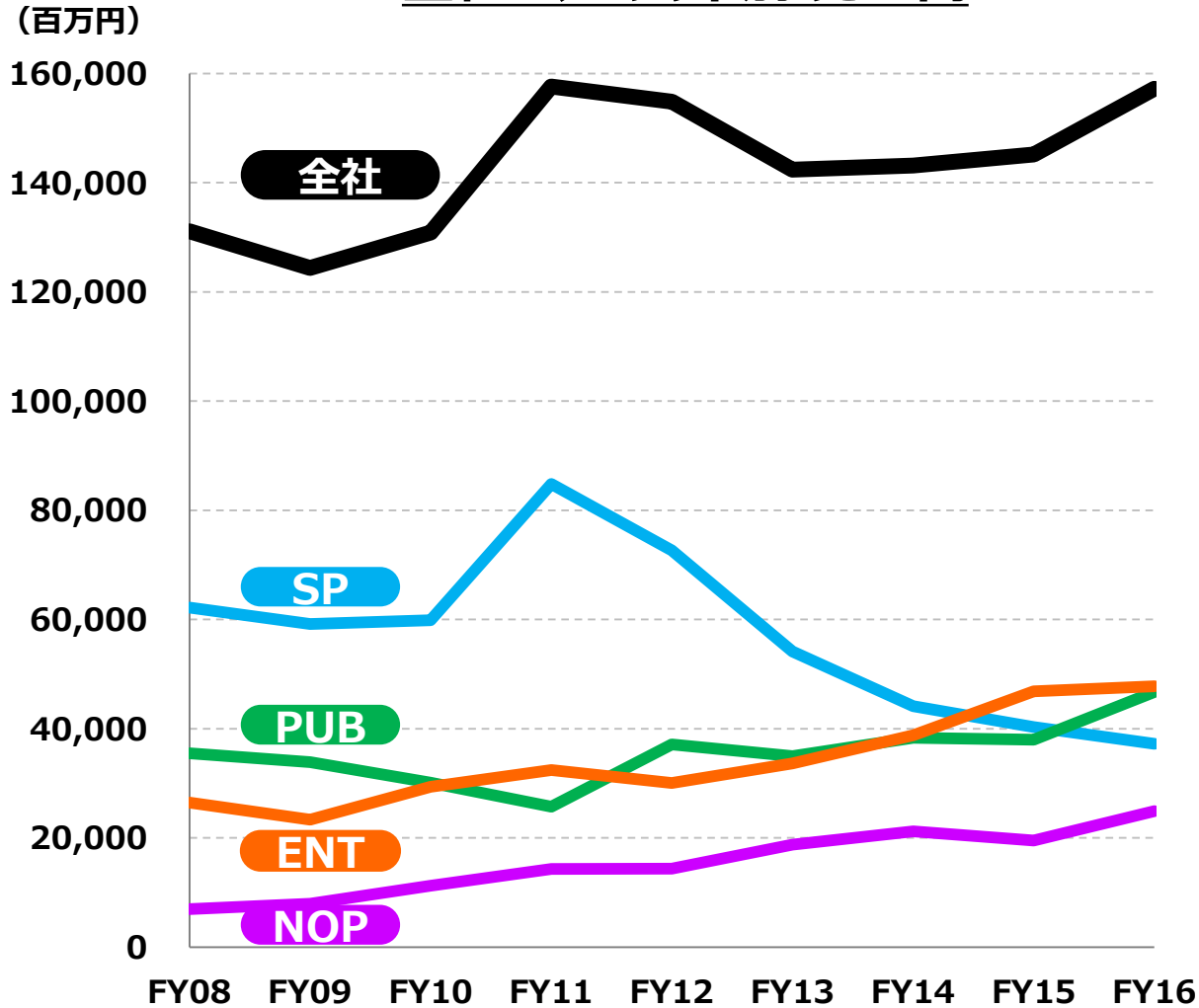
全ての事業分野でセキュリティの需要が拡大し、
海外メーカーと連携して
世界最先端のセキュリティ人財育成を図る

クラウド技術向上の取り組みも継続

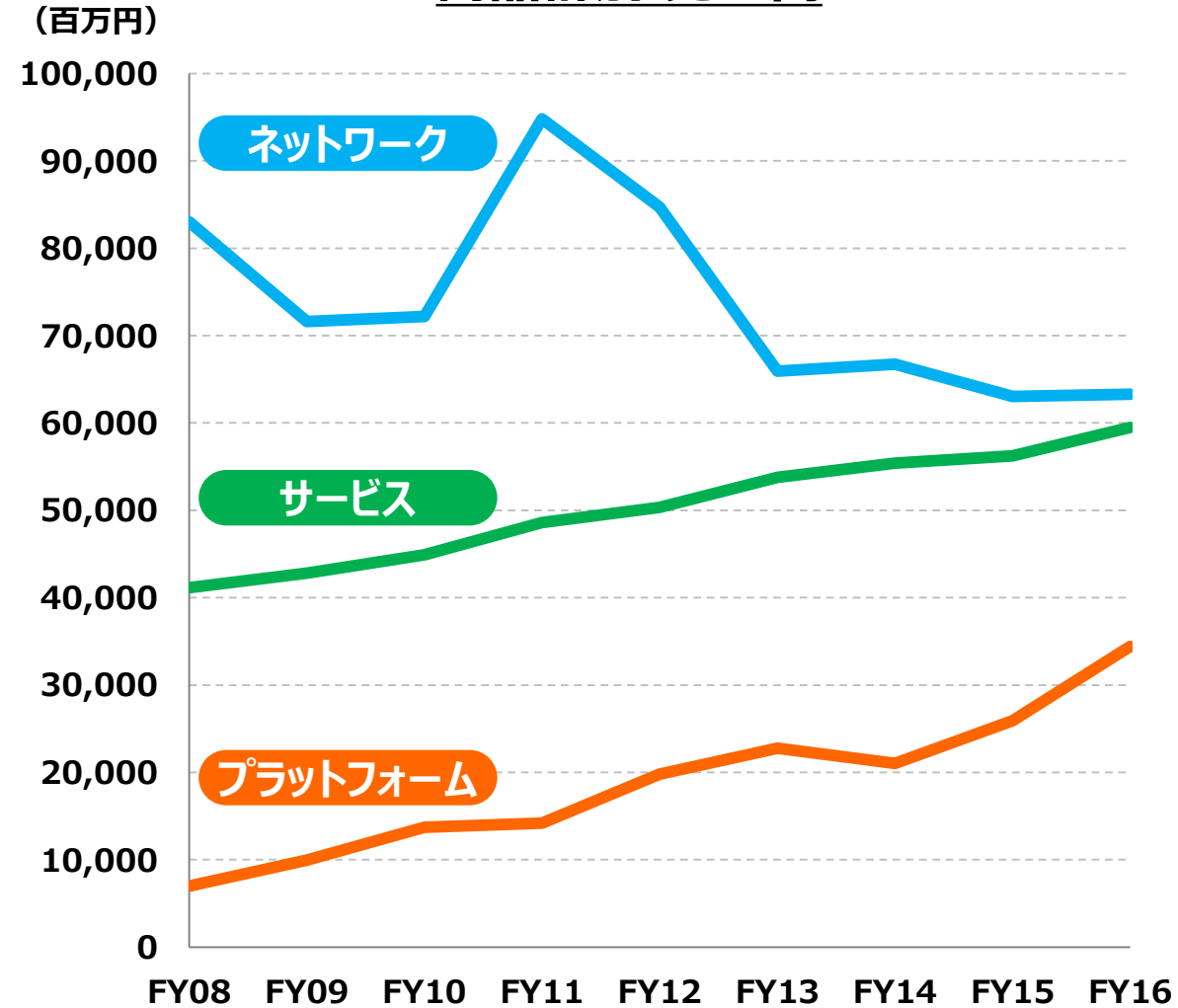
技術ノウハウの長期的かつ組織的な
蓄積と伝承に向けて、社内教育体系を強化

マーケット別・商品群別の売上高推移

全社・マーケット別 売上高



商品群別 売上高



※当期より、「ネットワーク商品群」と「プラットフォーム商品群」を合算して「機器商品群」としています

つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



net one