



2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

ネットワークシステムズ株式会社 [証券コード 7518]

2025年1月30日

1	サマリー	P.02-03
2	2025年3月期 第3四半期累計業績	P.04-15
3	再発防止策の進捗状況	P.16-19
4	【補足資料】	P.20-33
	● 2025年3月期 第3四半期（10-12月）業績	
	● 四半期業績の推移	

1

サマリー

2025年3月期 第3四半期累計業績の概要

受注高・売上高・営業利益それぞれが堅調に推移。売上高・営業利益はQ1-3で過去最高
デジタル化に不可欠なネットワーク増強・セキュリティ強化・クラウド活用等のICT基盤の高度化需要を獲得

	2024/03 Q1-3	2025/03 Q1-3	
受注高	1,283億円	1,566億円	<ul style="list-style-type: none">● 前期比+283億円 (+22.1%)<ul style="list-style-type: none">✓ エンタープライズ：+24億円（金融業が回復、製造業が伸長、非製造業は弱含み）✓ 通信事業者：+57億円（法人共創ビジネスで大型案件を獲得）✓ パブリック：+128億円（複数の大型DX案件を獲得）✓ パートナー：+72億円（MSP向け大型Wi-Fi案件を獲得、パートナー協業が好調）
売上高	1,430億円	1,553億円	<ul style="list-style-type: none">● 前期比+123億円 (+8.7%)<ul style="list-style-type: none">✓ エンタープライズ：+59億円✓ 通信事業者：+20億円✓ パブリック：+28億円✓ パートナー：+14億円
営業利益	120億円	143億円	<ul style="list-style-type: none">● 前期比+22億円 (+18.3%)<ul style="list-style-type: none">✓ 売上総利益率：前期比△0.1pt（前期：25.9%、当期：25.8%）✓ 販管費：前期比+7億円（前期：249億円、当期：257億円）

2

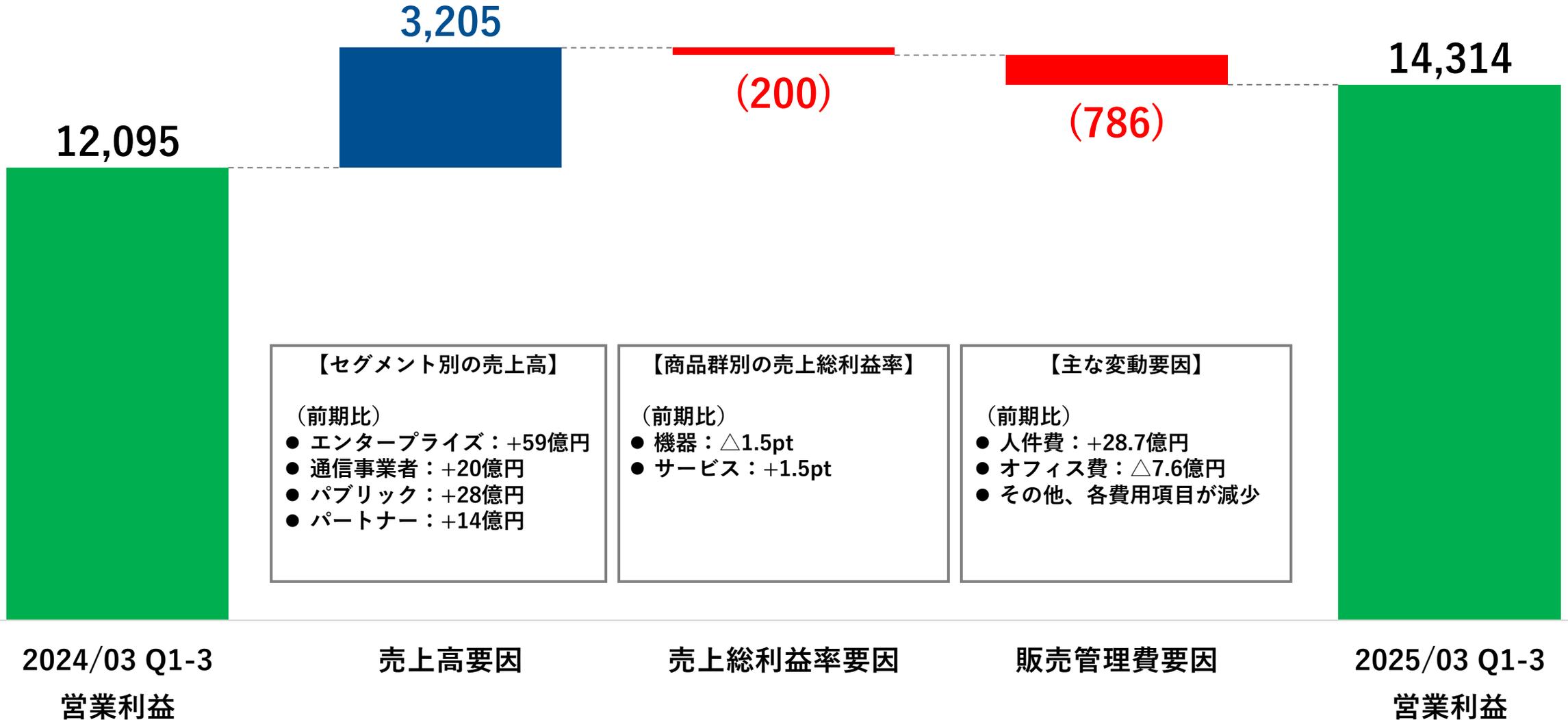
2025年3月期 第3四半期累計業績

2025年3月期 第3四半期累計業績

(単位：百万円)	2024/03 Q1-3		2025/03 Q1-3		前年同期比		
					増減額	増減率	
受注高	128,331		156,671		+28,339	+22.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 堅調に推移 ● 前期比：エンタープライズ事業+24億円、通信事業者事業+57億円、パブリック事業+128億円、パートナー事業+72億円
受注残高	134,384		146,663		+12,279	+9.1%	
売上高	143,013	100.0%	155,396	100.0%	+12,382	+8.7%	<ul style="list-style-type: none"> ● 堅調に推移 ● 前期比：エンタープライズ事業+59億円、通信事業者事業+20億円、パブリック事業+28億円、パートナー事業+14億円
売上原価	105,986	74.1%	115,362	74.2%	+9,376	+8.8%	
売上総利益	37,027	25.9%	40,033	25.8%	+3,005	+8.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上総利益率：前期比△0.1pt <ul style="list-style-type: none"> ✓ 機器：前期比△1.5pt（前期：22.7%、当期：21.2%） <ul style="list-style-type: none"> ・ 前期はQ3にパートナー事業において一過性の利益が発生するとともに、同事業で為替がプラスに影響。当期はほぼ影響なし ✓ サービス：前期比+1.5pt（前期：29.2%、当期：30.7%） <ul style="list-style-type: none"> ・ 提供価格の適正化が徐々に寄与 ✓ サービス比率：前期比△0.9pt（前期：48.9%、当期：48.0%） <ul style="list-style-type: none"> ・ サービスは継続して伸長。一方、大型機器案件もあり、比率は微減
販売費及び一般管理費	24,932	17.4%	25,719	16.6%	+786	+3.2%	● 前期比：人件費+28.7億円、オフィス費△7.6億円。その他、各費用項目が減少
営業利益	12,095	8.5%	14,314	9.2%	+2,218	+18.3%	● 次ページに増減要因を記載
経常利益	11,636	8.1%	14,246	9.2%	+2,609	+22.4%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	7,937	5.6%	9,567	6.2%	+1,629	+20.5%	<ul style="list-style-type: none"> ● Q2 特別利益：歴史的経緯を持つプロバイダ非依存アドレスの売却4.9億円 ● Q3 特別損失：TOB関連費用7.4億円
1株当たり四半期純利益（円）	97.65		120.60		+22.95	+23.5%	

営業利益の増減要因

(単位：百万円)



セグメント別の受注高・受注残高

(単位：百万円)		2024/03 Q1-3		2025/03 Q1-3		前年同期比		
						増減額	増減率	
エンタープライズ	受注高	36,933		39,418		+2,485	+6.7%	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融業：セキュリティ強化案件やクラウド活用案件を獲得 ● 製造業：自動車メーカー・電機メーカーを中心に、セキュリティ強化案件やスマートマニュファクチャリング案件を獲得 ● 非製造業：クラウド基盤案件やセキュリティ強化案件を獲得するものの、多少弱含みで進捗 ● サービス比率：同水準で推移
	サービス (率)	21,821	59.1%	23,261	59.0%	+1,440	+6.6%	
	受注残高	34,851		31,529		(3,321)	△9.5%	
通信事業者	受注高	23,598		29,332		+5,734	+24.3%	<ul style="list-style-type: none"> ● 法人共創ビジネスで大型案件を獲得 ● サービス比率：同水準で推移
	サービス (率)	9,810	41.6%	12,109	41.3%	+2,299	+23.4%	
	受注残高	21,999		25,044		+3,045	+13.8%	
パブリック	受注高	39,519		52,356		+12,836	+32.5%	<ul style="list-style-type: none"> ● 自治体において、クラウド活用（マルチクラウド）・セキュリティ強化（ゼロトラスト/SASE）・働き方改革等の大型DX案件を複数獲得 ● サービス比率：マネージドサービスや構築サービスを中心に増加
	サービス (率)	20,874	52.8%	32,528	62.1%	+11,654	+55.8%	
	受注残高	65,061		73,915		+8,854	+13.6%	
パートナー	受注高	28,304		35,563		+7,258	+25.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● MSP向けに大型のWi-Fi案件を獲得 ● パートナー企業との協業が好調に推移 ● サービス比率：大型機器案件の獲得に伴い低下
	サービス (率)	6,075	21.5%	7,134	20.1%	+1,058	+17.4%	
	受注残高	12,471		16,173		+3,701	+29.7%	

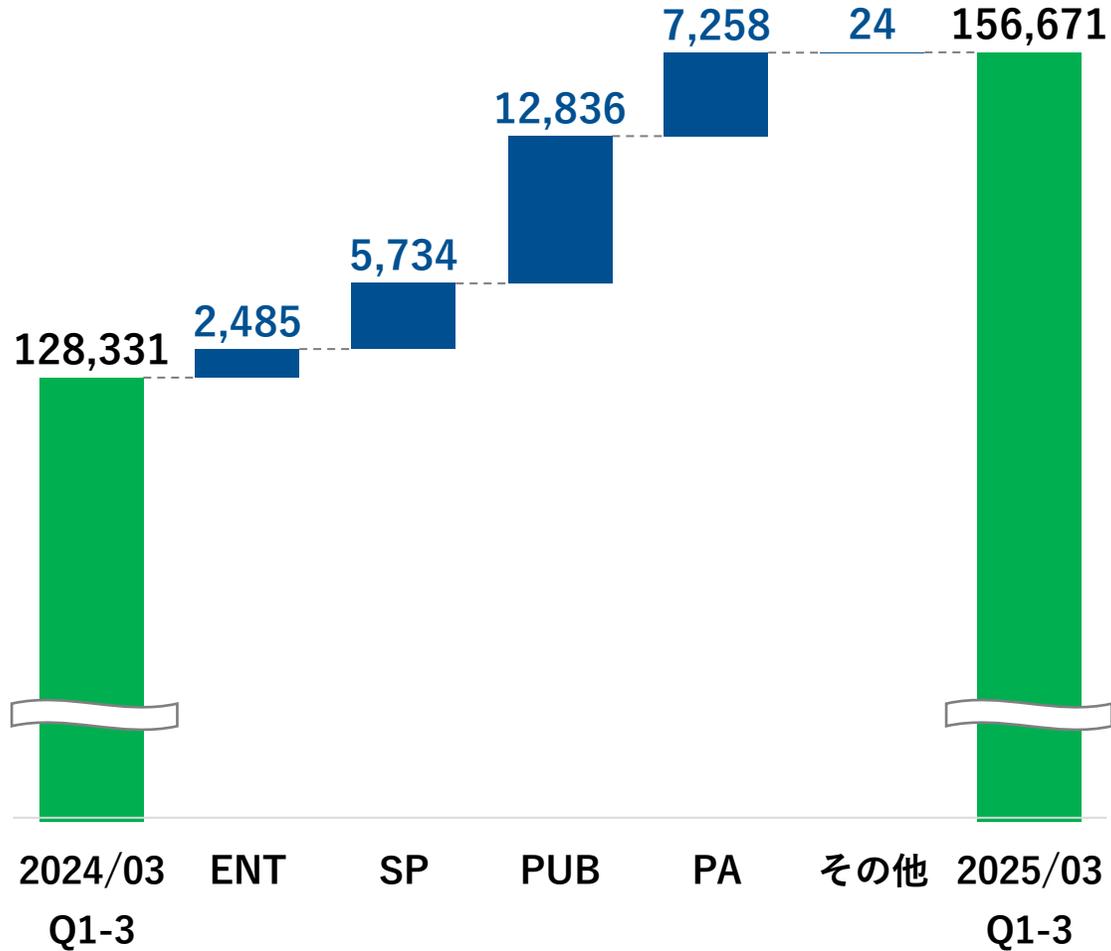
セグメント別の売上高・売上総利益・営業利益

(単位：百万円)		2024/03 Q1-3		2025/03 Q1-3		前年同期比		
						増減額	増減率	
エンタープライズ	売上高	39,078		45,034		+5,955	+15.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高：金融業・製造業を中心に増加 ● 売上総利益率：前期比△0.6pt ✓ Q3の一部大型案件の影響で、売上総利益率が微減
	サービス (率)	23,113	59.1%	26,478	58.8%	+3,365	+14.6%	
	売上総利益 (率)	10,558	27.0%	11,880	26.4%	+1,321	+12.5%	
	営業利益 (率)	3,210	8.2%	4,646	10.3%	+1,436	+44.8%	
通信事業者	売上高	31,643		33,720		+2,077	+6.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高：概ね各通信事業者で増加 ● 売上総利益率：前期比△1.4pt ✓ Q3の設備ビジネス及び法人共創ビジネスにおける大型案件の影響で、売上総利益率が減少
	サービス (率)	16,351	51.7%	17,575	52.1%	+1,223	+7.5%	
	売上総利益 (率)	7,628	24.1%	7,654	22.7%	+25	+0.3%	
	営業利益 (率)	3,216	10.2%	3,145	9.3%	(71)	△2.2%	
パブリック	売上高	37,659		40,538		+2,879	+7.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高：前期に大型案件が集中した大学が減少したものの、自治体が増加 ● 売上総利益率：前期比+3.0pt ✓ 提供価格の適正化が徐々に寄与 ✓ 前期はベンダーサポートの原価増の未転嫁が一部残存
	サービス (率)	23,953	63.6%	24,366	60.1%	+412	+1.7%	
	売上総利益 (率)	9,434	25.1%	11,409	28.1%	+1,974	+20.9%	
	営業利益 (率)	1,713	4.5%	3,010	7.4%	+1,297	+75.7%	
パートナー	売上高	34,633		36,103		+1,469	+4.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高：MSP向けWi-Fi案件やパートナー企業との好調な協業によって増加 ● 売上総利益率：前期比△2.5pt ✓ 前期はQ3で一過性の利益が発生するとともに為替がプラスに影響。当期はほぼ影響なし
	サービス (率)	6,547	18.9%	6,169	17.1%	(378)	△5.8%	
	売上総利益 (率)	7,877	22.7%	7,283	20.2%	(594)	△7.5%	
	営業利益 (率)	4,865	14.0%	4,208	11.7%	(657)	△13.5%	

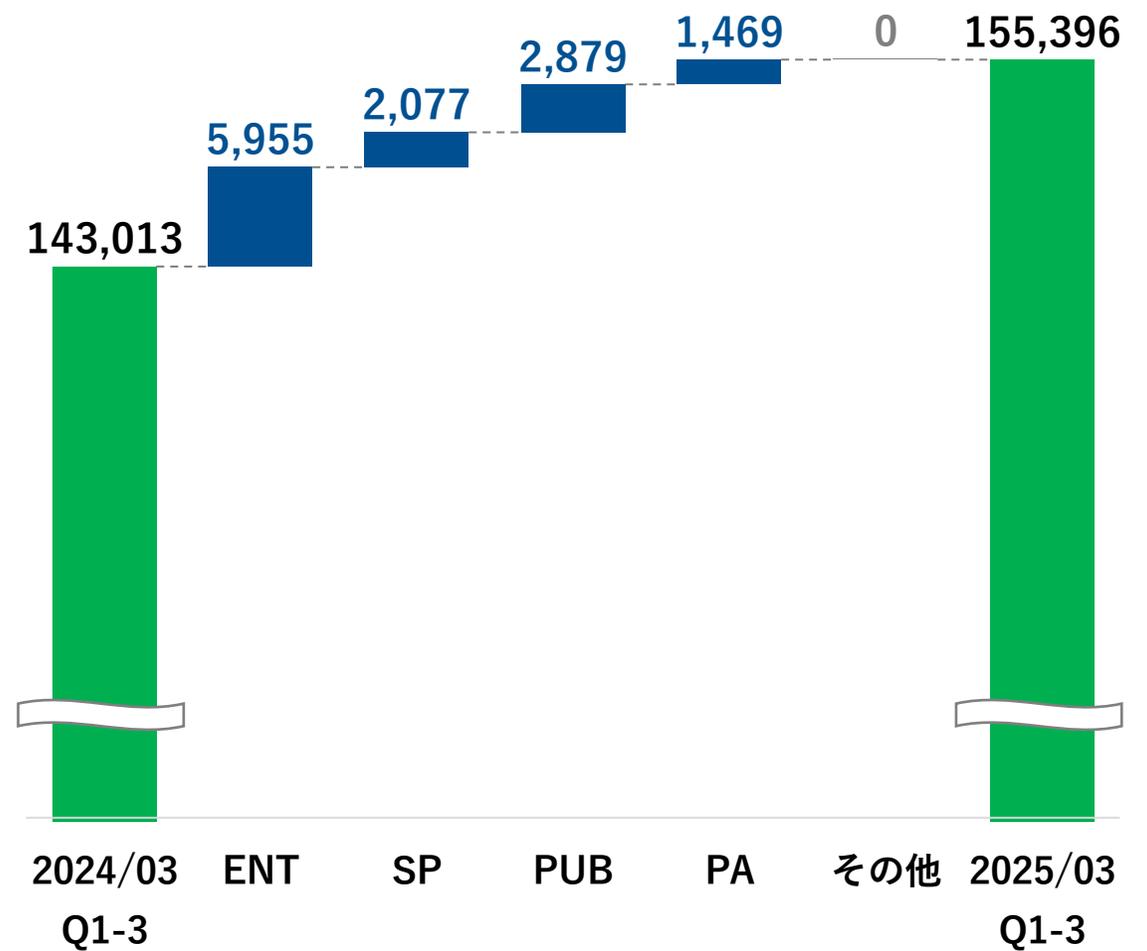
セグメント別の受注高・売上高の増減

(単位：百万円)

受注高



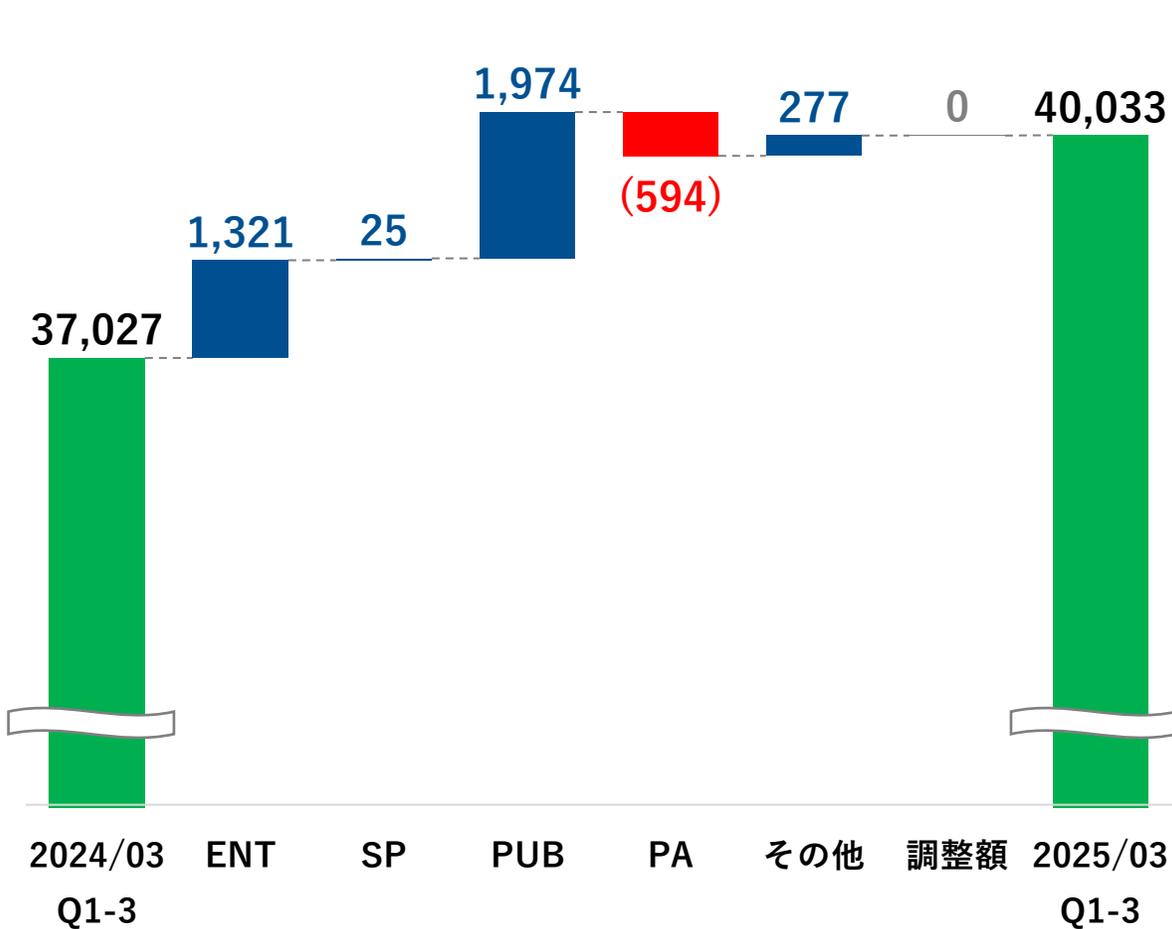
売上高



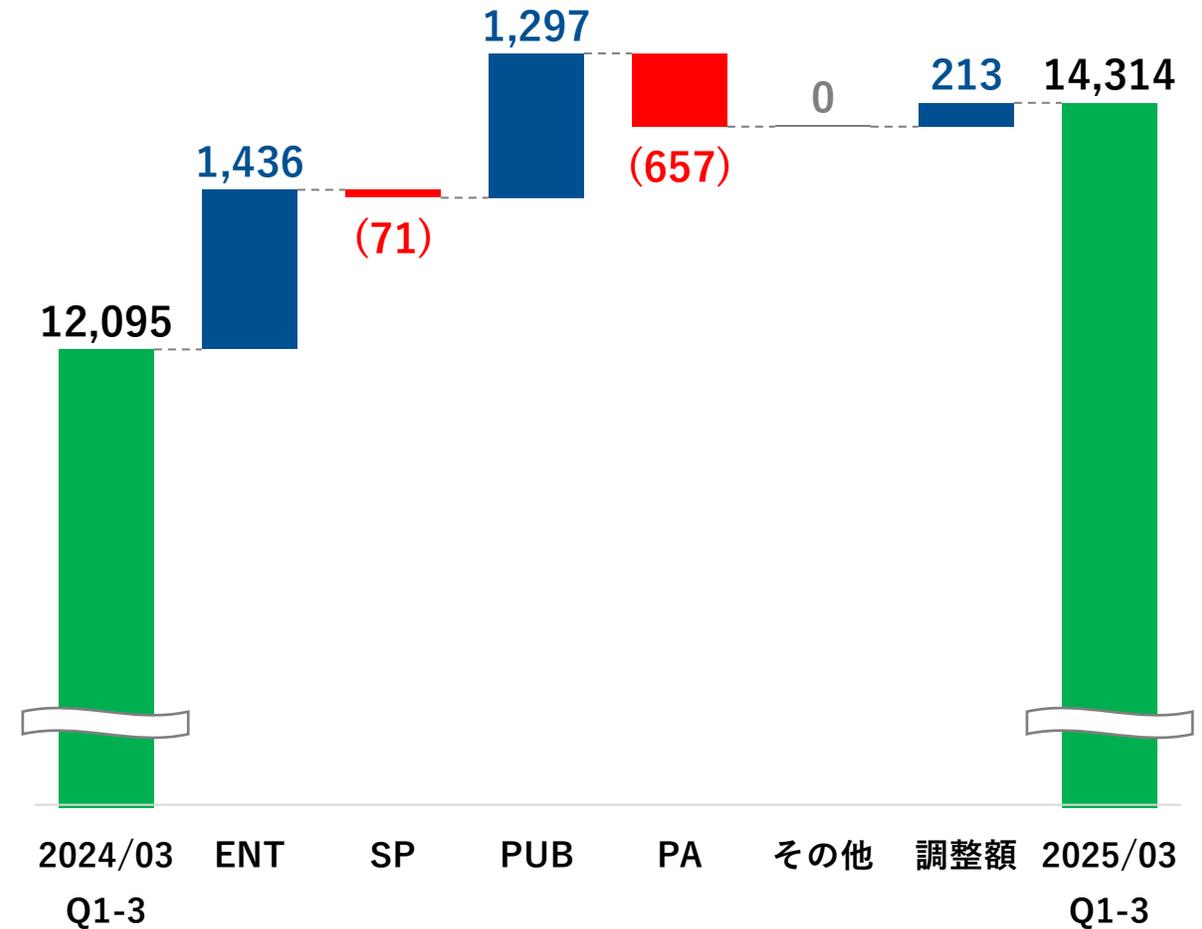
セグメント別の売上総利益・営業利益の増減

(単位：百万円)

売上総利益



営業利益



商品群別の受注高・受注残高・売上高・売上総利益

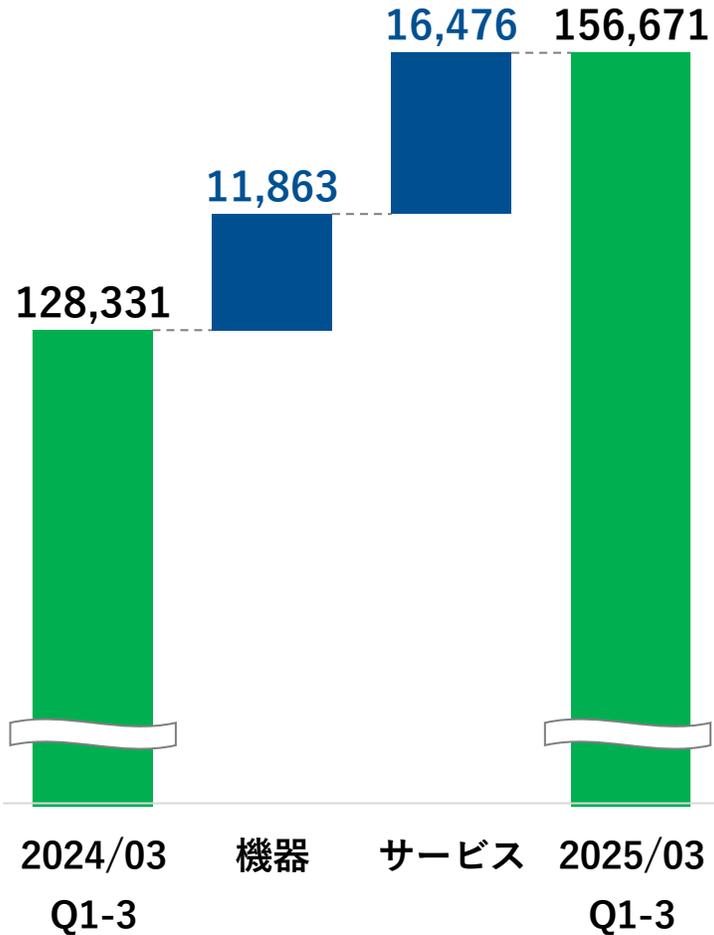
【サービス比率】 受注高：47.9%（前期比+2.3pt）、売上高：48.0%（前期比△0.9pt）、受注残高：68.9%（前期比+4.8pt）

(単位：百万円)	2024/03 Q1-3		2025/03 Q1-3		前年同期比		
					増減額	増減率	
機器	受注高	69,773	81,636		+11,863	+17.0%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：パートナー事業における大型機器案件の獲得、及び各セグメントの受注高伸長により増加 ● 売上高：パートナー事業における大型機器案件の獲得、及び各セグメントの売上高伸長により増加 ● 売上総利益率：前期比△1.5pt ✓ 前期はQ3にパートナー事業において一過性の利益が発生するとともに同事業で為替がプラスに影響。当期はほぼ影響なし
	受注残高	48,186	45,576		(2,609)	△5.4%	
	売上高	73,047	80,805		+7,758	+10.6%	
	売上総利益（率）	16,603	22.7%	17,106	21.2%	+502	
サービス	受注高	58,558	75,034		+16,476	+28.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：パブリック事業を中心に、マネージドサービス・構築サービス・保守サービス等が増加 ● 売上高：マネージドサービスや保守サービス等が拡大 ● 売上総利益率：前期比+1.5pt ✓ 提供価格の適正化が徐々に寄与
	受注残高	86,197	101,086		+14,888	+17.3%	
	売上高	69,966	74,590		+4,623	+6.6%	
	売上総利益（率）	20,424	29.2%	22,926	30.7%	+2,502	

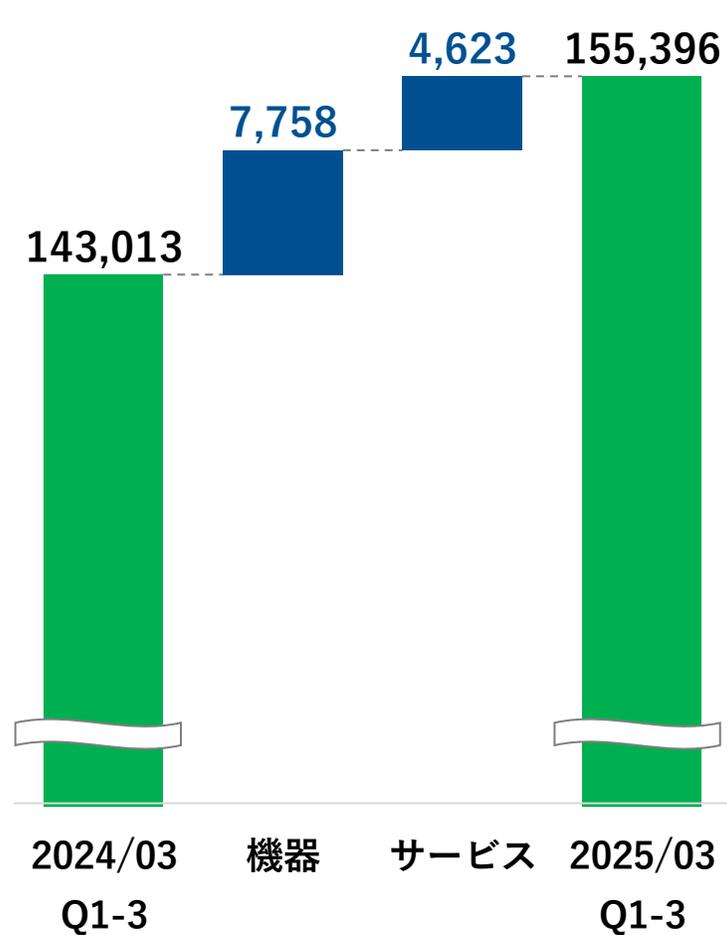
商品群別の受注高・売上高・売上総利益の増減

(単位：百万円)

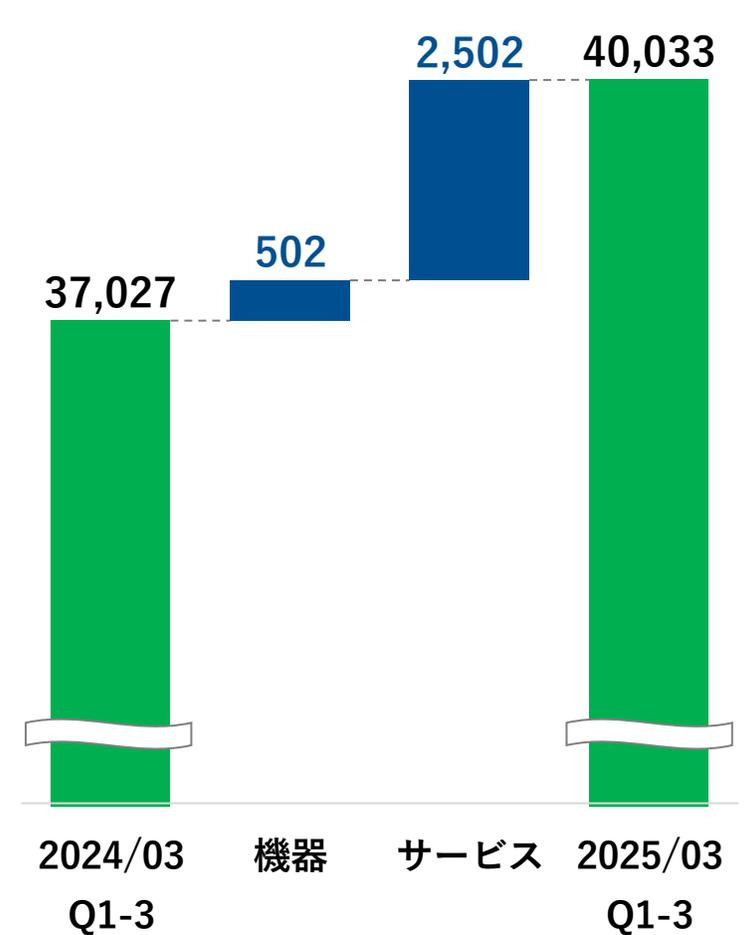
受注高



売上高



売上総利益



連結貸借対照表

(単位：百万円)	2024.03.31	2024.12.31	前期末比		
			増減額	増減率	
資産合計	164,909	163,166	(1,742)	△1.1%	
流動資産	147,488	146,002	(1,486)	△1.0%	
現預金	32,035	26,531	(5,503)	△17.2%	
売掛金+受取手形	46,180	39,873	(6,307)	△13.7%	
棚卸資産	33,695	43,592	+9,897	+29.4%	未成工事支出金：+11,899
その他	35,577	36,004	+427	+1.2%	
固定資産	17,420	17,164	(255)	△1.5%	
有形固定資産	8,895	8,487	(407)	△4.6%	
無形固定資産	2,644	3,696	+1,052	+39.8%	ソフトウェア（新業務システム等）：+1,052
投資等	5,881	4,980	(900)	△15.3%	
負債合計	88,094	82,900	(5,193)	△5.9%	
流動負債	66,703	64,988	(1,715)	△2.6%	
固定負債	21,391	17,912	(3,478)	△16.3%	
純資産合計	76,814	80,265	+3,451	+4.5%	
株主資本	76,414	79,570	+3,155	+4.1%	
その他の包括利益累計額	268	564	+296	+110.1%	
新株予約権	130	130	0	0.0%	
負債純資産合計	164,909	163,166	(1,742)	△1.1%	

注力領域別の受注高・売上高

		2024/03 Q1-3	2025/03 Q1-3	
スマート マニュファクチャリング	受注高	39億円	105億円	<p>生産拠点の新設・刷新に伴う有線・無線ネットワークの整備に加えて、セキュリティ強化（IT/OTネットワークの分離、グローバルSASE）や、各種生産データの連携及びAI活用の要望が増加。 また、製造部門のビジネス拡大に加え、研究開発部門や戦略パートナーとのビジネス創出を推進。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案件例 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 工場セキュリティ（ネットワーク分離やアセスメントサービス等） ✓ 工場内無線ネットワーク
	売上高	50億円	62億円	
Society5.0を実現する 社会基盤のデジタル化	受注高	59億円	76億円	<p>電力・ガス、鉄道、医療、建設、金融、情報通信の各分野で、本格化が進む社会全体のDX案件を推進。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案件例 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 金融：クラウド活用 ✓ 電力：マルチクラウド活用に向けたコンサルティング ✓ 鉄道：グループ向けクラウド基盤
	売上高	37億円	74億円	
デジタルガバメント	受注高	97億円	216億円	<p>自治体において、クラウド活用（マルチクラウド）・セキュリティ強化（ゼロトラスト/SASE）・働き方改革等の大型DX案件を複数獲得。また、GIGAスクール更新・校務DXや次期セキュリティクラウド・強靱化を見据えた活動も加速。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案件例 <ul style="list-style-type: none"> ✓ クラウド活用・セキュリティ対策・働き方改革が統合された大型基盤 ✓ マネージドサービス
	売上高	23億円	51億円	

	2024/03 Q3末	2025/03 Q3末	前年同四半期比		
			増減	増減率	
連結従業員（名）	2,588	2,674	+86	+3.3%	<ul style="list-style-type: none"> ● 新卒入社75名 ● 非連結子会社から当社への従業員の移管の影響+47名（注）
離職率	3.3%	2.8%	-	-	

（注） 「ネットワンビジネスオペレーションズ合同会社」（非連結子会社：当社グループに向けて事務サービスを提供）について、業務運営の効率化と経営資源の有効活用を目的として、2024年9月30日付で解散し、当社に従業員を移管したもの

3

再発防止策の進捗状況

再発防止策の進捗状況（2024年10月）

進捗状況

1. ガバナンスの改革と推進

- ・四半期毎に全部室及びチーム単位で開催される事例研究会を開催。2025年3月期、第3四半期は「固定資産」をテーマとして従業員全員が意見交換を継続(1.(1)-b)
- ・CxOによる社員との対話の場を設け、直接的にメッセージを伝える取り組みを継続(1.(3)-a)

2. リスク管理体制の強化

- ・2025年3月期リスク管理に係る基本方針及び年間活動計画に基づき、重要リスクに関するリスク管理計画を推進しつつ、期中におけるリスクアセスメントを開始。ガバナンス・企業文化諮問委員会、リスク管理委員会及びコンプライアンス委員会の事務局間連携会議にて再発防止策進捗状況の半期開示および今後のアジェンダに係る議論を実施(2.(2)-c、2.(2)-e)

3. 業務執行に係る体制及び社内体制の強化

- ・各組織間（営業部門と技術部門及び購買部等）の業務執行に関わる体制強化のために設置した各会議体を継続して実施(3.(1)-a)
- ・内部統制強化及びチェック・フォローアップ体制強化の為の会議を管理部門間で、継続的に実施(3.(2)-a)

4. 監査体制の抜本的な見直し

- ・内部監査室の体制強化及びキャリアパス化の一環として2024年4月1日付人事異動にて事業部門での経験が豊富な人財を新たに内部監査室長に登用及び技術部門経験者を配置(4.(1)-a、4.(2)-a)
- ・統制文書の更新作業が完了。整備状況評価を実施中(4.(3)-a)
- ・J-SOXの理解促進のための研修計画を策定中(4.(3)-d)
- ・取締役・内部監査室との定期意見交換、不正事案に対する研修への参加を継続的に実施(4.(4)-a/b/c)

5. 従業員の声を集める仕組み

- ・内部通報の分類を細分化し、従来よりも統計分析と再発防止へのフィードバックがしやすい形で継続(5.(1)-a)
- ・第三者を窓口とする目安箱について、2025年3月期に投稿された声を傾向分析し、更なる改善案を検討中(5.(2)-a)

6. 組織文化の改革・形成

- ・理念体系の理解を深める目的で社内Webポータル上の特別サイトをリニューアル(6.(2)-c)
- ・全社施策企画メンバーにより、あるべき文化の醸成施策、WAYの伝播促進施策、VisionDay企画を検討中(6.(2)-d)
- ・理念体系を踏まえた行動宣言をもとに上司と個別面談を継続(6.(2)-e)

7. 会計リテラシー教育及び過去不祥事からの学び、啓蒙

- ・2025年3月期会計リテラシー教育計画に沿って継続(7.(1)-a)
- ・失敗事例からの学びに関する業務ルール説明会やワークショップ、失敗事例の共有について一部改善を加えながら、継続的に実施(7.(3)-a)

8. モニタリング体制の継続

- ・策定した2025年3月期の調査方法及び計画に基づき、ガバナンス・企業文化諮問委員会への調査報告が完了。調査結果をふまえ、継続的な内部統制システムの強化に向けた計画を策定中(8.(2)-a)

(注1) 進捗状況の末尾に記載されている番号は、2021年5月13日付「[再発防止策の追加について](#)」で開示した各再発防止策番号となっております

(注2) 青文字で記載されている部分は、前月と比較した際の主な変更点です

再発防止策の進捗状況（2024年11月）

進捗状況

1. ガバナンスの改革と推進

- ・四半期毎に全部室及びチーム単位で開催される事例研究会を開催。2025年3月期、第3四半期は「固定資産」をテーマとして従業員全員が意見交換を継続(1.(1)-b)
- ・CxOによる社員との対話の場を設け、直接的にメッセージを伝える取り組みを継続(1.(3)-a)

5. 従業員の声を集める仕組み

- ・内部通報の分類を細分化し、従来よりも統計分析と再発防止へのフィードバックがしやすい形で継続(5.(1)-a)
- ・第三者を窓口とする目安箱について、投稿から重要な事項を抽出し、宛先組織へ進言する取り組みを開始(5.(2)-a)

2. リスク管理体制の強化

- ・2025年3月期リスク管理に係る基本方針及び年間活動計画に基づき、重要リスクに関するリスク管理を継続運用。また、期中におけるリスクアセスメントを行い、リスク管理委員会及び取締役会に対し報告。ガバナンス・企業文化諮問委員会、リスク管理委員会及びコンプライアンス委員会の事務局間連携会議については継続して実施中(2.(2)-c、2.(2)-e)

6. 組織文化の改革・形成

- ・全社施策企画メンバーによるVisionDayの実施(6.(2)-d)
- ・VisionDayイベントによる企業理念の理解促進と5つの文化の再周知(6.(2)-d)
- ・理念体系を踏まえた行動宣言をもとに上司と個別面談を継続(6.(2)-e)

3. 業務執行に係る体制及び社内体制の強化

- ・各組織間（営業部門と技術部門及び購買部等）の業務執行に関わる体制強化のために設置した各会議体を継続して実施(3.(1)-a)
- ・内部統制強化及びチェック・フォローアップ体制強化の為の会議を管理部門間で、継続的に実施(3.(2)-a)

7. 会計リテラシー教育及び過去不祥事からの学び、啓蒙

- ・2025年3月期会計リテラシー教育計画に沿って継続(7.(1)-a)
- ・失敗事例からの学びに関する業務ルール説明会やワークショップ、失敗事例の共有について一部改善を加えながら、継続的に実施(7.(3)-a)

4. 監査体制の抜本的な見直し

- ・内部監査室の体制強化及びキャリアパス化の一環として2024年4月1日付人事異動にて事業部門での経験が豊富な人財を新たに内部監査室長に登用及び技術部門経験者を配置(4.(1)-a、4.(2)-a)
- ・統制文書の更新作業が完了。整備状況評価を実施中(4.(3)-a)
- ・J-SOXの理解促進のための研修計画を策定し、研修コンテンツを準備中。12月より開始予定(4.(3)-d)
- ・取締役・内部監査室との定期意見交換、不正事案に対する研修への参加を継続的に実施(4.(4)-a/b/c)

8. モニタリング体制の継続

- ・策定した2025年3月期の調査方法及び計画に基づき、ガバナンス・企業文化諮問委員会への調査報告が完了。調査結果をふまえ、継続的な内部統制システムの強化に向けた計画を策定中(8.(2)-a)

(注1) 進捗状況の末尾に記載されている番号は、2021年5月13日付「[再発防止策の追加について](#)」で開示した各再発防止策番号となっております

(注2) 青文字で記載されている部分は、前月と比較した際の主な変更点です

再発防止策の進捗状況（2024年12月）

進捗状況

1.ガバナンスの改革と推進

- ・四半期毎に全部室及びチーム単位で開催される事例研究会を開催。2025年3月期、第3四半期は「固定資産」をテーマとして従業員全員が意見交換を継続(1.(1)-b)
- ・CxOによる社員との対話の場を設け、直接的にメッセージを伝える取り組みを継続(1.(3)-a)

5.従業員の声を集める仕組み

- ・内部通報の分類を細分化し、従来よりも統計分析と再発防止へのフィードバックがしやすい形で継続(5.(1)-a)
- ・第三者を窓口とする目安箱について、投稿から重要な事項を抽出し、宛先組織へ進言する取り組みを開始(5.(2)-a)

2.リスク管理体制の強化

- ・2025年3月期リスク管理に係る基本方針及び年間活動計画に基づき、重要リスクに関するリスク管理を継続運用。また、役職者を対象とした2026年3月期リスク管理研修の検討開始。ガバナンス・企業文化諮問委員会、リスク管理委員会及びコンプライアンス委員会の事務局間連携会議については継続して実施中(2.(2)-c、2.(2)-e)

6.組織文化の改革・形成

- ・2月開催のVisionDayに向け、全社施策企画メンバーにて計画を策定中。(6.(2)-d)
- ・理念体系を踏まえた行動宣言をもとに上司と個別面談を継続(6.(2)-e)

3.業務執行に係る体制及び社内体制の強化

- ・各組織間（営業部門と技術部門及び購買部等）の業務執行に関わる体制強化のために設置した各会議体を継続して実施(3.(1)-a)
- ・内部統制強化及びチェック・フォローアップ体制強化の為の会議を管理部門間で、継続的に実施(3.(2)-a)

7.会計リテラシー教育及び過去不祥事からの学び、啓蒙

- ・2025年3月期会計リテラシー教育計画に沿って継続(7.(1)-a)
- ・失敗事例からの学びに関する業務ルール説明会やワークショップ、失敗事例の共有について一部改善を加えながら、継続的に実施(7.(3)-a)

4.監査体制の抜本的な見直し

- ・内部監査室の体制強化及びキャリアパス化の一環として2024年4月1日付人事異動にて事業部門での経験が豊富な人財を新たに内部監査室長に登用及び技術部門経験者を配置(4.(1)-a、4.(2)-a)
- ・統制文書の更新作業が完了。整備状況評価を実施中(4.(3)-a)
- ・J-SOXの理解促進のための研修計画を策定、研修コンテンツの準備が完了、研修を実施中(4.(3)-d)
- ・取締役・内部監査室との定期意見交換、不正事案に対する研修への参加を継続的に実施(4.(4)-a/b/c)

8.モニタリング体制の継続

- ・策定した2025年3月期の調査方法及び計画に基づき、ガバナンス・企業文化諮問委員会への調査報告が完了。調査結果をふまえ、継続的な内部統制システムの強化に向けた計画を策定中(8.(2)-a)

(注1) 進捗状況の末尾に記載されている番号は、2021年5月13日付「[再発防止策の追加について](#)」で開示した各再発防止策番号となっております

(注2) 青文字で記載されている部分は、前月と比較した際の主な変更点です

4

補足資料

- 2025年3月期 第3四半期（10-12月）業績
- 四半期業績の推移

詳細な業績データ（Excel形式）は、以下リンク先に掲載しております

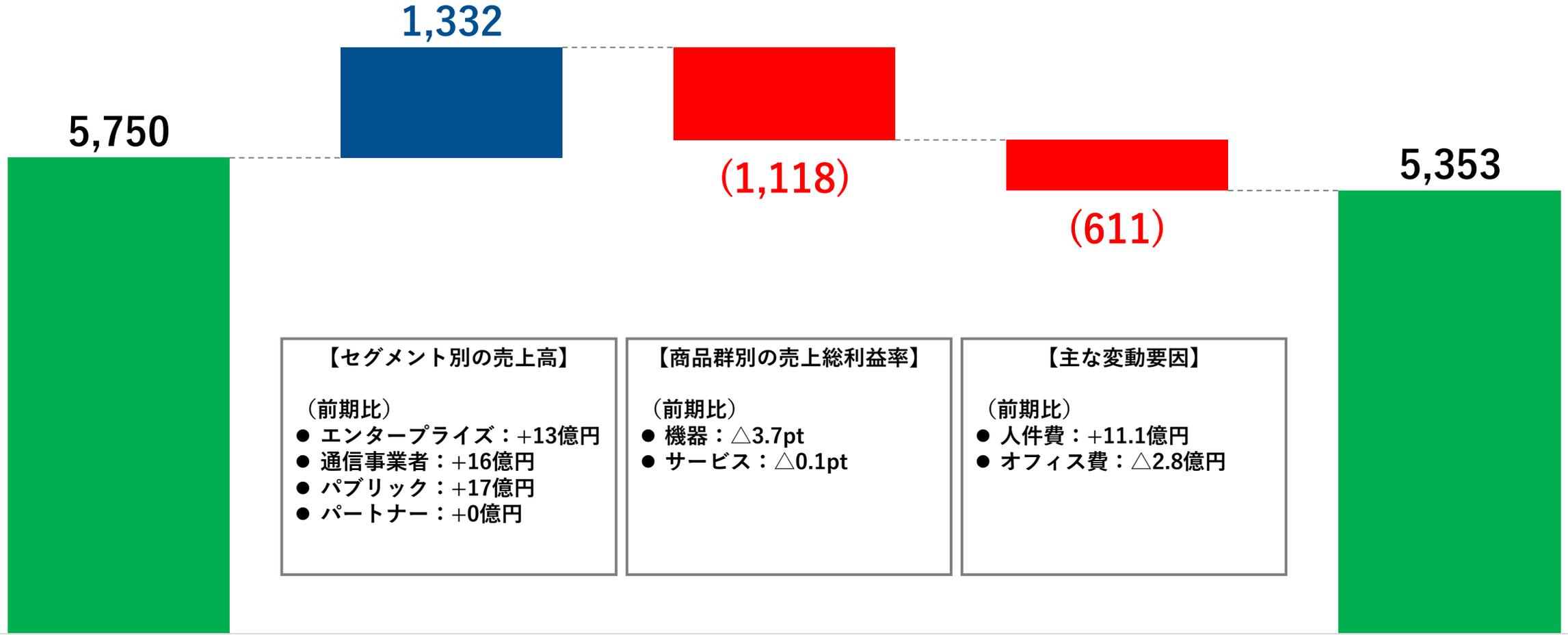
<https://www.netone.co.jp/ir/library/presentation/>

2025年3月期 第3四半期（10-12月）業績

(単位：百万円)	2024/03 Q3 (10-12月)		2025/03 Q3 (10-12月)		前年同四半期比		
					増減額	増減率	
受注高	36,431		47,940		+11,509	+31.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● 堅調に推移 ● 前期比：エンタープライズ事業△7億円、通信事業者事業+47億円、パブリック事業+44億円、パートナー事業+29億円
売上高	49,899	100.0%	54,738	100.0%	+4,838	+9.7%	<ul style="list-style-type: none"> ● 堅調に推移 ● 前期比：エンタープライズ事業+13億円、通信事業者事業+16億円、パブリック事業+17億円、パートナー事業+0億円
売上原価	36,154	72.5%	40,779	74.5%	+4,624	+12.8%	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上総利益率：前期比△2.0pt <ul style="list-style-type: none"> ✓ 機器：前期比△3.7pt（前期：25.9%、当期：22.2%） <ul style="list-style-type: none"> ・前期はパートナー事業で一過性の利益が発生するとともに、同事業で為替が大きくプラスに影響。当期はほぼ影響なし ✓ サービス：前期比△0.1pt（前期：29.2%、当期：29.1%） <ul style="list-style-type: none"> ・同水準で推移 ✓ サービス比率：前期比△1.9pt（前期：49.7%、当期：47.8%） <ul style="list-style-type: none"> ・サービスは伸長。一方、大型機器案件もあり、比率は減少
売上総利益	13,744	27.5%	13,958	25.5%	+214	+1.6%	
販売費及び一般管理費	7,993	16.0%	8,605	15.7%	+611	+7.7%	<ul style="list-style-type: none"> ● 前期比：人件費+11.1億円、オフィス費△2.8億円
営業利益	5,750	11.5%	5,353	9.8%	(397)	△6.9%	<ul style="list-style-type: none"> ● 次ページに増減要因を記載
経常利益	5,436	10.9%	5,434	9.9%	(1)	△0.0%	
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,727	7.5%	3,164	5.8%	(562)	△15.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 特別損失：TOB関連費用7.4億円

2025年3月期 第3四半期（10-12月）業績 営業利益の増減要因

(単位：百万円)



【セグメント別の売上高】
(前期比)
 ● エンタープライズ：+13億円
 ● 通信事業者：+16億円
 ● パブリック：+17億円
 ● パートナー：+0億円

【商品群別の売上総利益率】
(前期比)
 ● 機器：△3.7pt
 ● サービス：△0.1pt

【主な変動要因】
(前期比)
 ● 人件費：+11.1億円
 ● オフィス費：△2.8億円

2024/03 Q3
営業利益

売上高要因

売上総利益率要因

販売管理費要因

2025/03 Q3
営業利益

2025年3月期 第3四半期（10-12月）業績

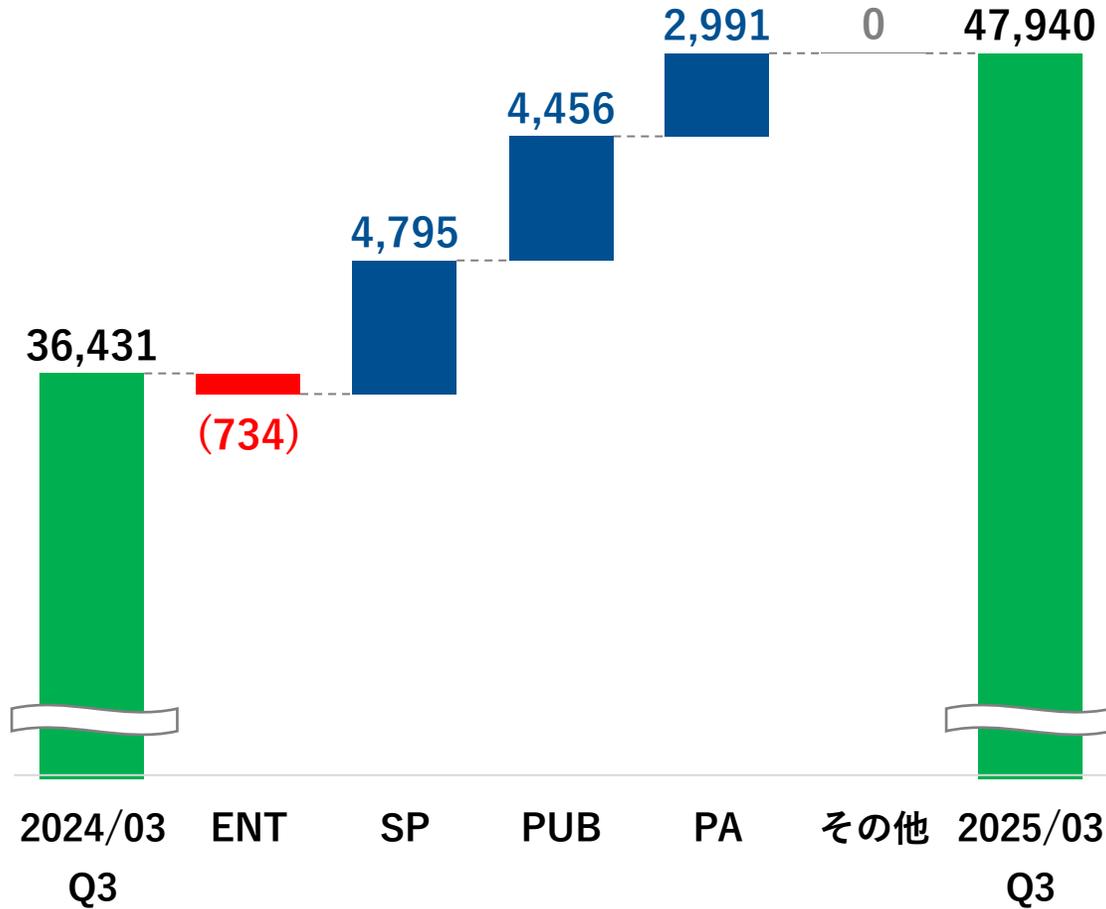
セグメント別の受注高・売上高・売上総利益・営業利益

(単位：百万円)	2024/03		2025/03		前年同四半期比		
	Q3 (10-12月)		Q3 (10-12月)		増減額	増減率	
エンタープライズ	受注高	12,382	11,648		(734)	△5.9%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：Q2に一部案件を先行して受注済み。Q3では、金融業はクラウド活用及びセキュリティ強化案件、製造業はスマートマニュファクチャリング及びセキュリティ強化案件を獲得。非製造はセキュリティ強化案件を獲得するものの、多少弱含み ● 売上高：製造業を中心に増加 ● 売上総利益率：前期比△1.9pt ✓ 一部大型案件の影響で、売上総利益率が減少
	サービス (率)	7,163 57.8%	7,520 64.6%		+357	+5.0%	
	売上高	14,965	16,311		+1,346	+9.0%	
	サービス (率)	8,763 58.6%	9,559 58.6%		+796	+9.1%	
	売上総利益 (率)	3,967 26.5%	4,013 24.6%		+45	+1.2%	
営業利益 (率)	1,582 10.6%	1,605 9.8%		+23	+1.5%		
通信事業者	受注高	8,648	13,444		+4,795	+55.4%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：法人共創ビジネスで大型案件を獲得 ● 売上高：上記大型案件の一部が寄与 ● 売上総利益率：前期比△4.3pt ✓ 設備ビジネス及び法人共創ビジネスにおける大型案件の影響で、売上総利益率が減少
	サービス (率)	3,811 44.1%	4,798 35.7%		+987	+25.9%	
	売上高	10,896	12,541		+1,645	+15.1%	
	サービス (率)	5,777 53.0%	6,206 49.5%		+428	+7.4%	
	売上総利益 (率)	2,737 25.1%	2,613 20.8%		(124)	△4.5%	
営業利益 (率)	1,326 12.2%	1,121 8.9%		(205)	△15.5%		
パブリック	受注高	7,527	11,984		+4,456	+59.2%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：自治体や独立行政法人において、セキュリティ対策を中心とした大型案件を獲得 ● 売上高：自治体を中心に増加 ● 売上総利益率：前期比+2.2pt ✓ 提供価格の適正化が徐々に寄与
	サービス (率)	4,236 56.3%	7,648 63.8%		+3,412	+80.5%	
	売上高	13,367	15,142		+1,774	+13.3%	
	サービス (率)	8,147 60.9%	8,693 57.4%		+545	+6.7%	
	売上総利益 (率)	3,424 25.6%	4,212 27.8%		+787	+23.0%	
営業利益 (率)	997 7.5%	1,506 9.9%		+508	+51.0%		
パートナー	受注高	7,871	10,863		+2,991	+38.0%	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注高：MSP向けWi-Fi案件やパートナー企業との好調な協業によって増加 ● 売上高：同水準で推移 ● 売上総利益率：前期比△6.4pt ✓ 前期は一過性の利益が発生するとともに為替がプラスに影響。当期はほぼ影響なし
	サービス (率)	1,944 24.7%	2,549 23.5%		+604	+31.1%	
	売上高	10,669	10,742		+72	+0.7%	
	サービス (率)	2,121 19.9%	1,686 15.7%		(435)	△20.5%	
	売上総利益 (率)	3,067 28.7%	2,391 22.3%		(675)	△22.0%	
営業利益 (率)	2,031 19.0%	1,339 12.5%		(691)	△34.0%		

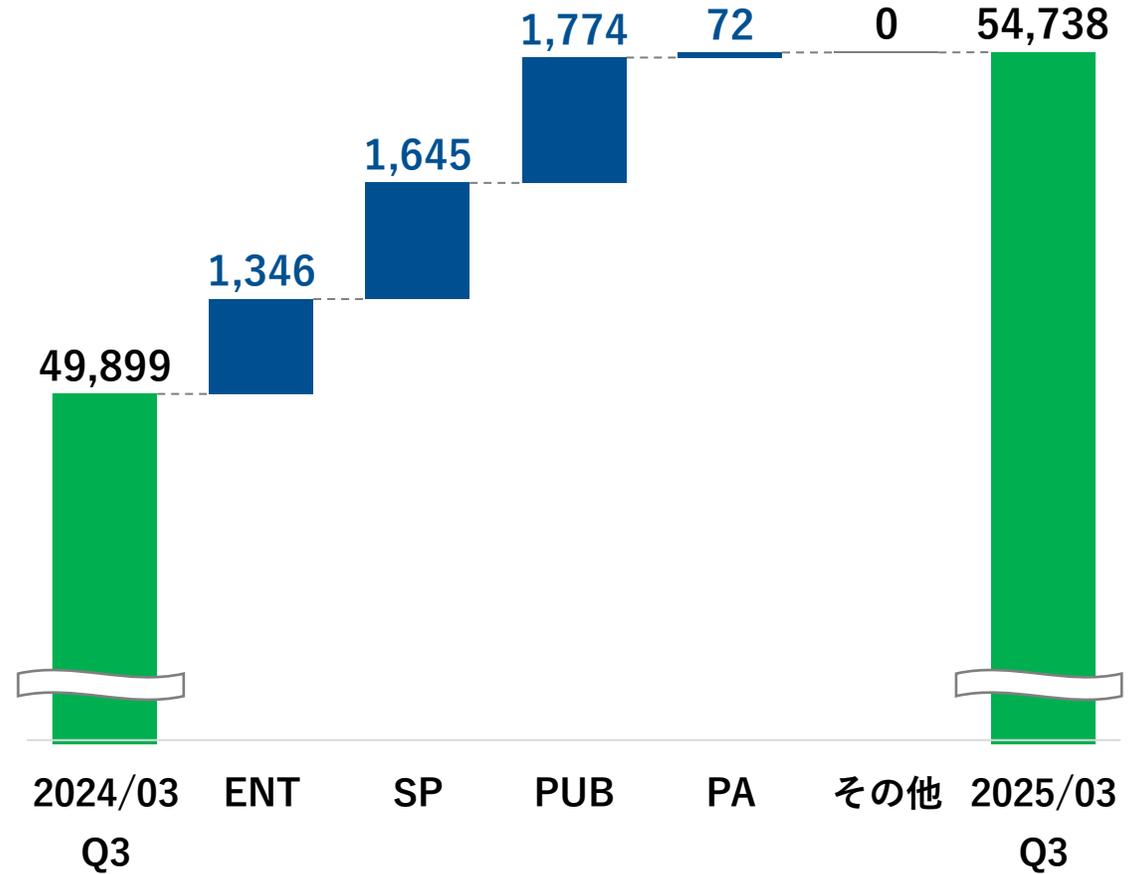
2025年3月期 第3四半期（10-12月）業績 セグメント別の受注高・売上高の増減

(単位：百万円)

受注高



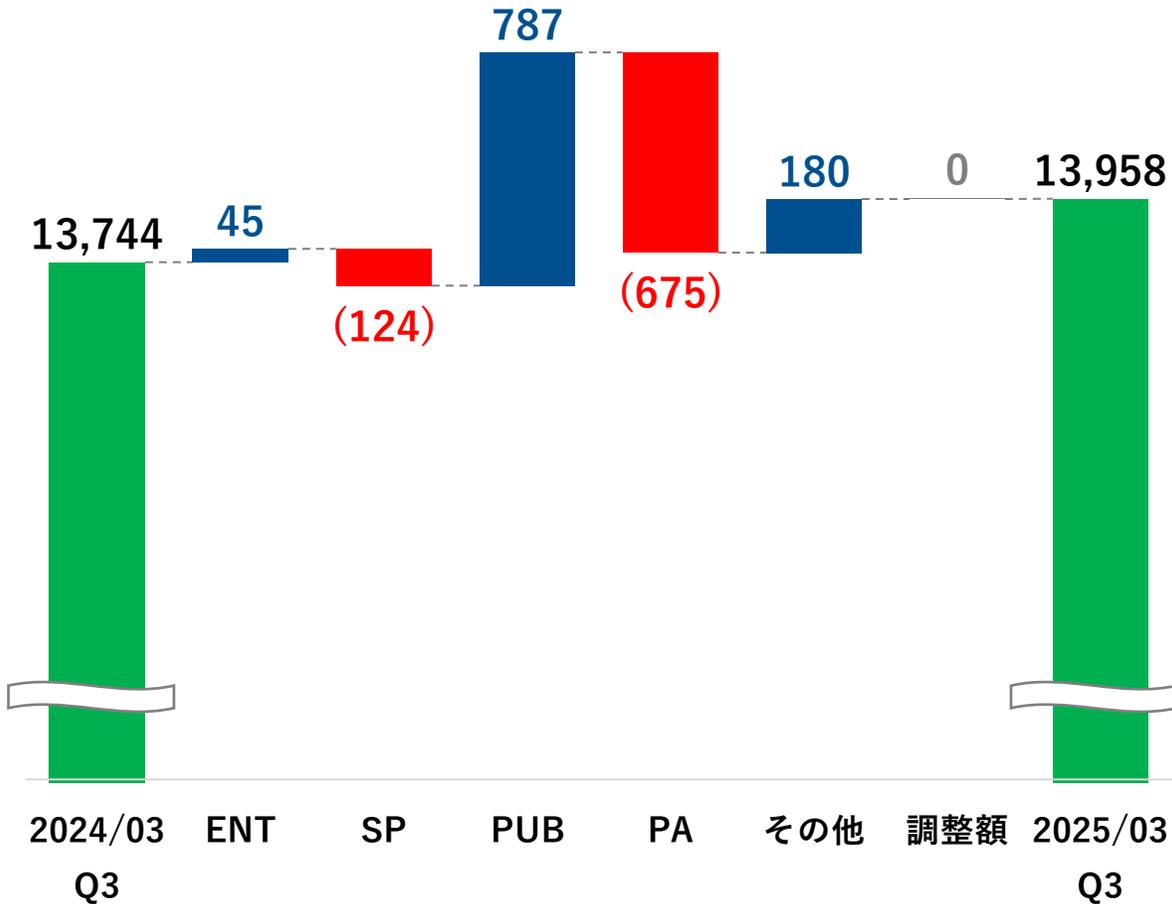
売上高



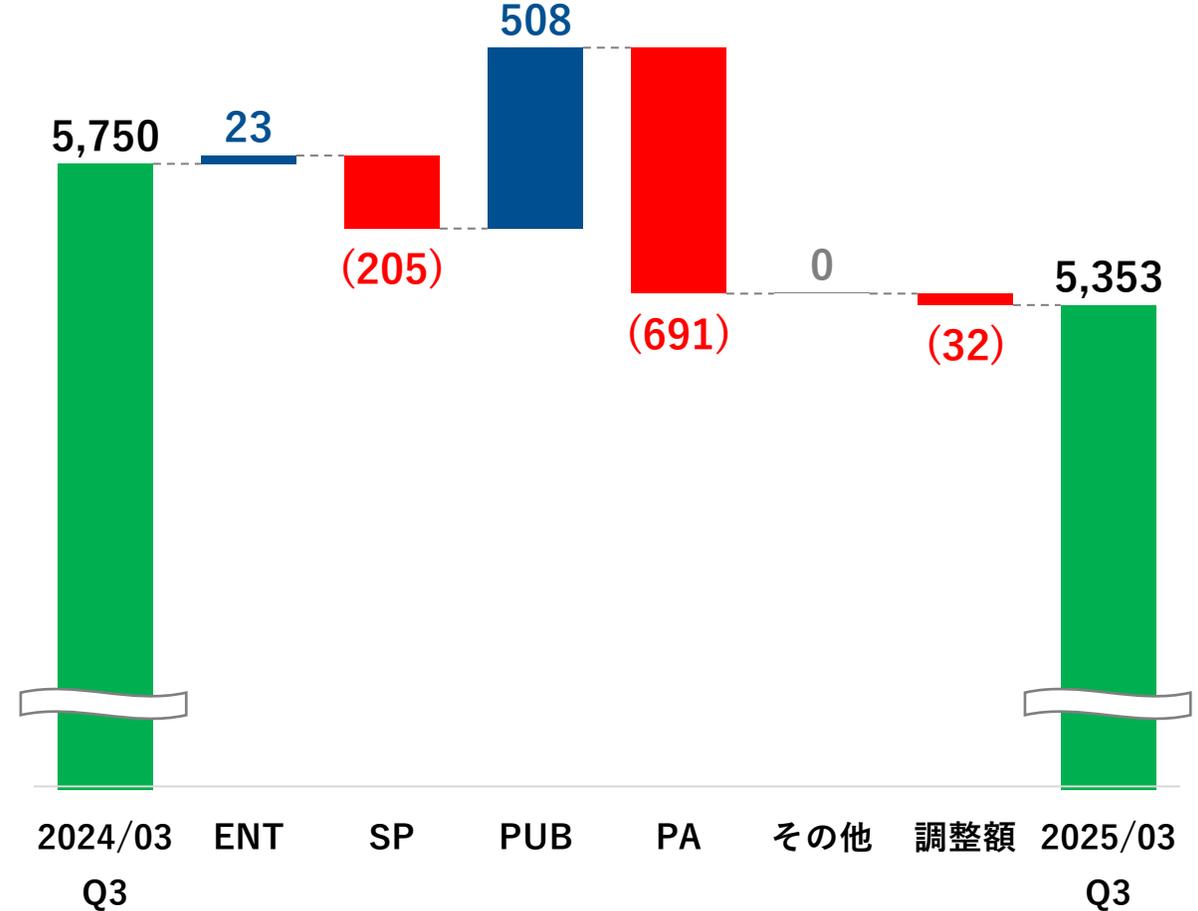
2025年3月期 第3四半期（10-12月）業績 セグメント別の売上総利益・営業利益の増減

(単位：百万円)

売上総利益



営業利益



2025年3月期 第3四半期（10-12月）業績

商品群別の受注高・売上高・売上総利益

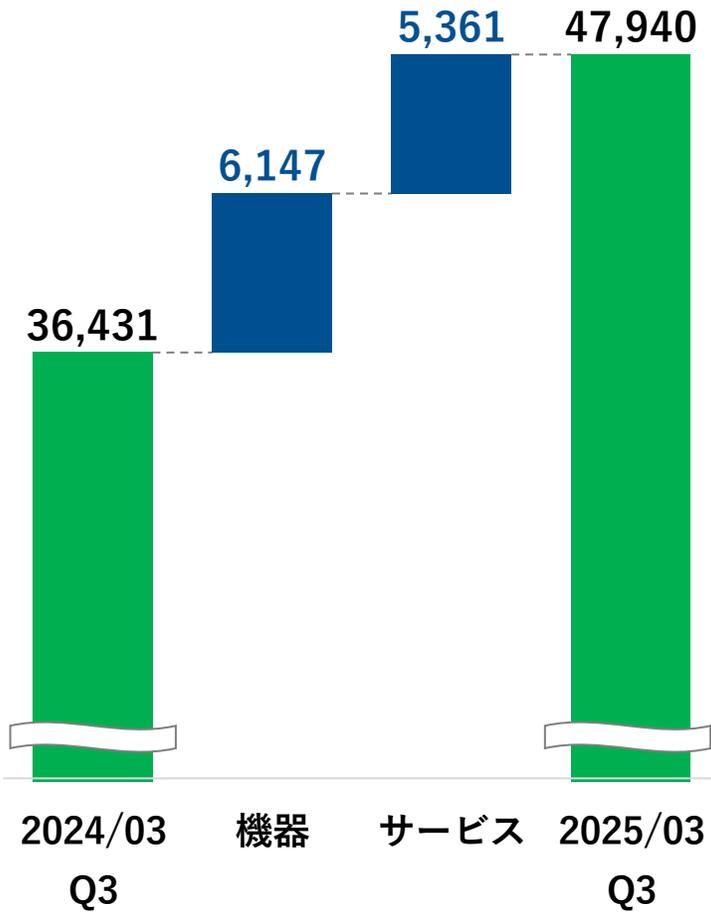
【サービス比率】 受注高：47.0%（△0.1pt）、売上高：47.8%（△1.9pt）

(単位：百万円)	2024/03 Q3（10-12月）		2025/03 Q3（10-12月）		前年同四半期比		
					増減額	増減率	
機器	受注高	19,274	25,422		+6,147	+31.9%	● 受注高：通信事業者事業やパートナー事業における受注高の伸長等により増加
	売上高	25,088	28,592		+3,503	+14.0%	● 売上高：全社売上高の伸長により増加
	売上総利益（率）	6,497 25.9%	6,356 22.2%		(141)	△2.2%	● 売上総利益率：前期比△3.7pt ✓ 前期はパートナー事業で一過性の利益が発生するとともに、同事業で為替が大きくプラスに影響。当期はほぼ影響なし
サービス	受注高	17,156	22,518		+5,361	+31.3%	● 受注高：マネージドサービス・保守サービス・構築サービスを中心に増加
	売上高	24,810	26,145		+1,335	+5.4%	● 売上高：保守サービスを中心に増加
	売上総利益（率）	7,247 29.2%	7,602 29.1%		+355	+4.9%	● 売上総利益率：前期比△0.1pt ✓ 同水準で推移

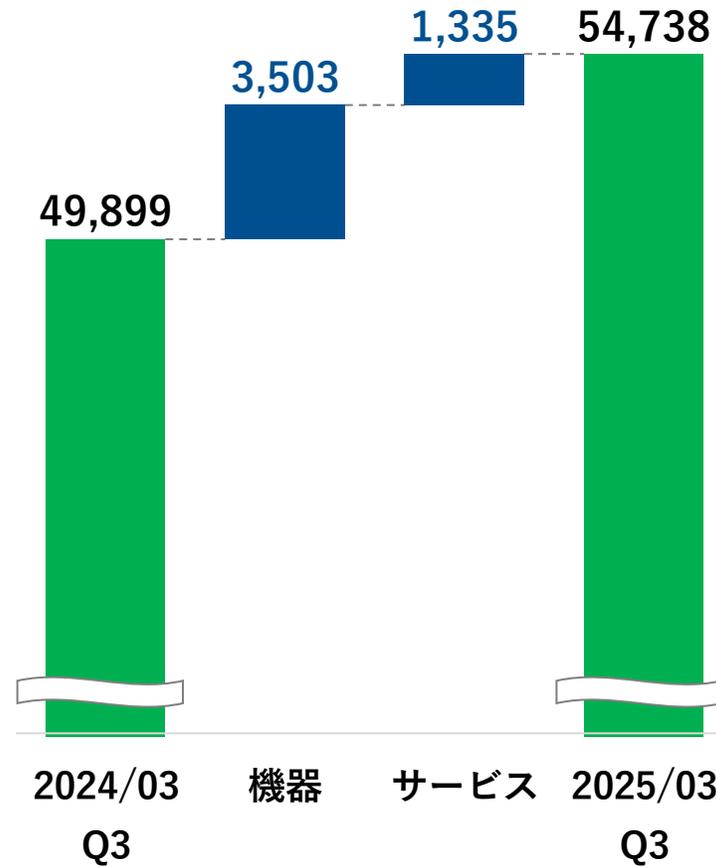
2025年3月期 第3四半期（10-12月）業績 商品群別の受注高・売上高・売上総利益の増減

(単位：百万円)

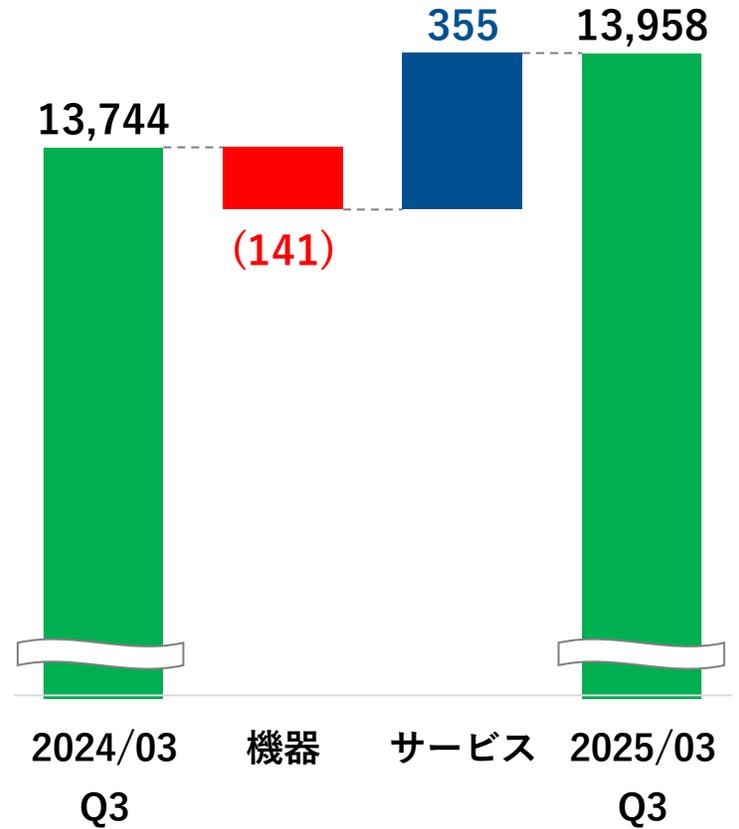
受注高



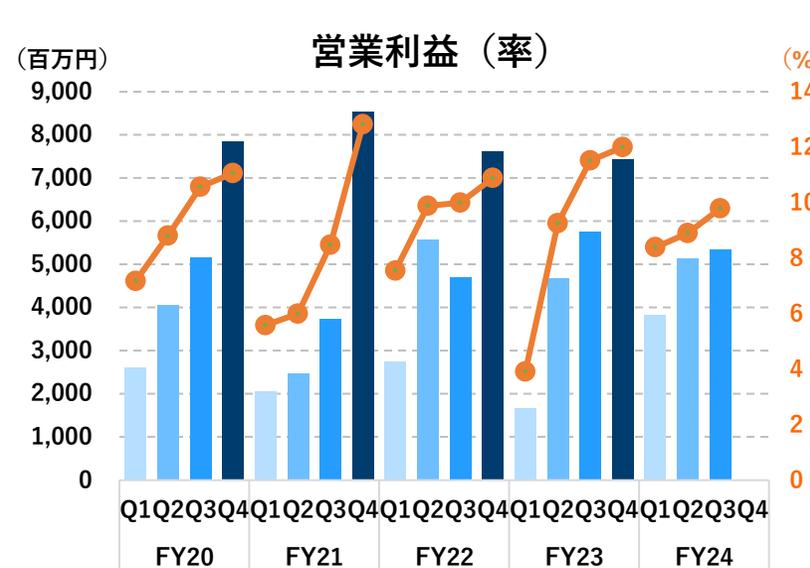
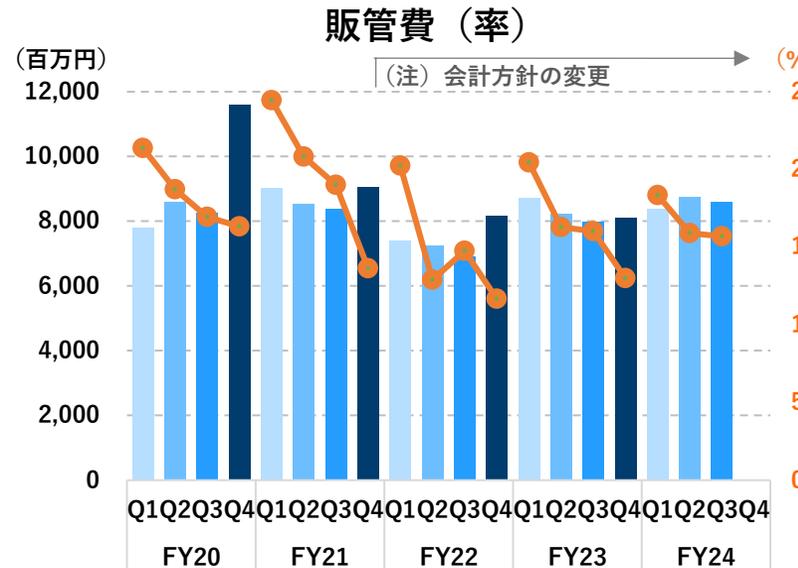
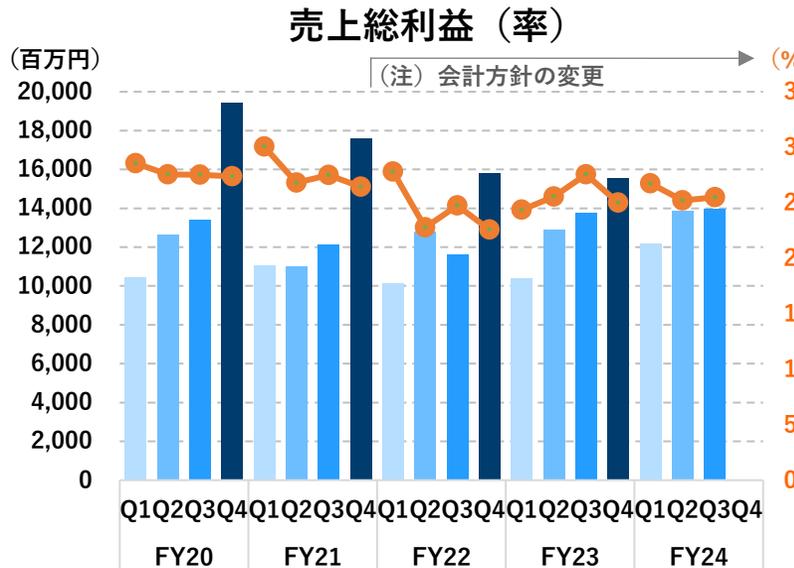
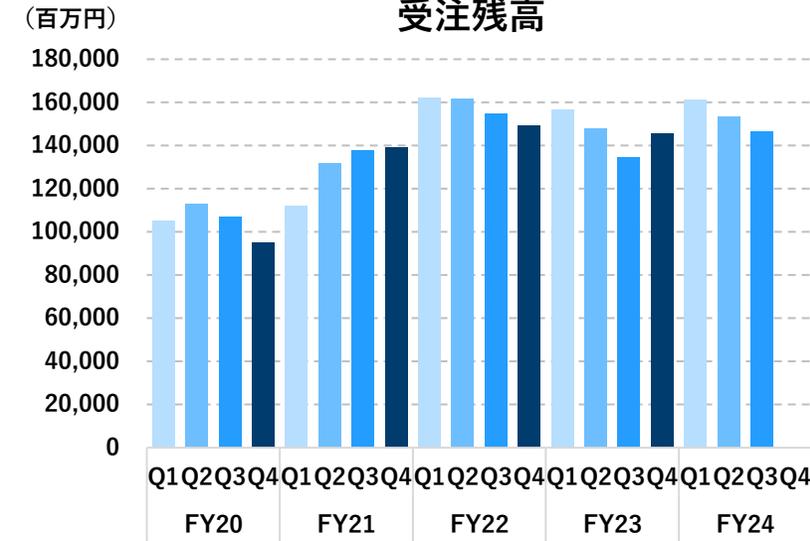
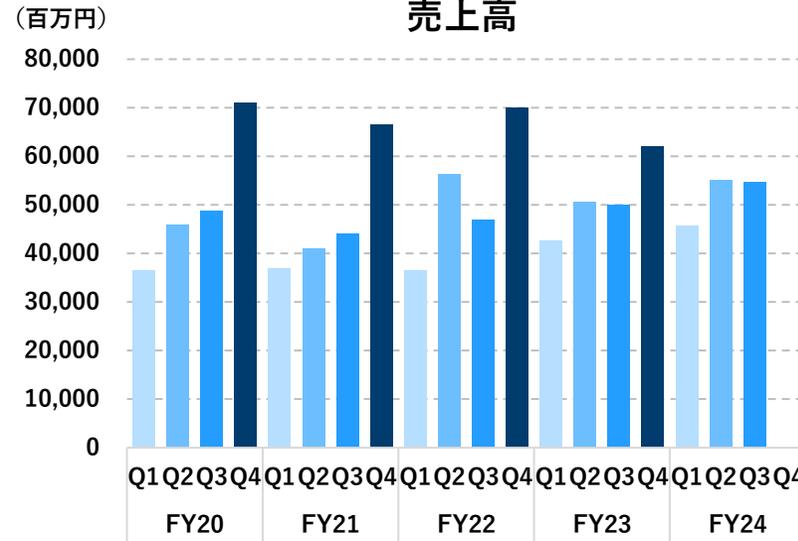
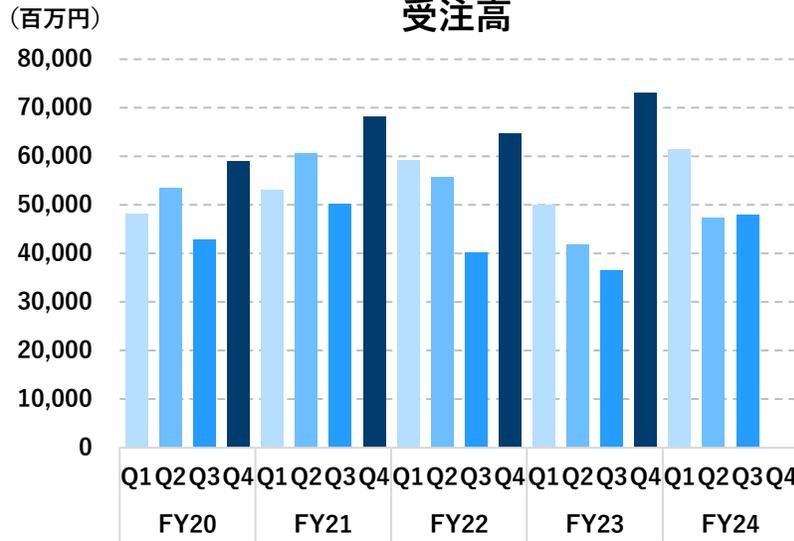
売上高



売上総利益

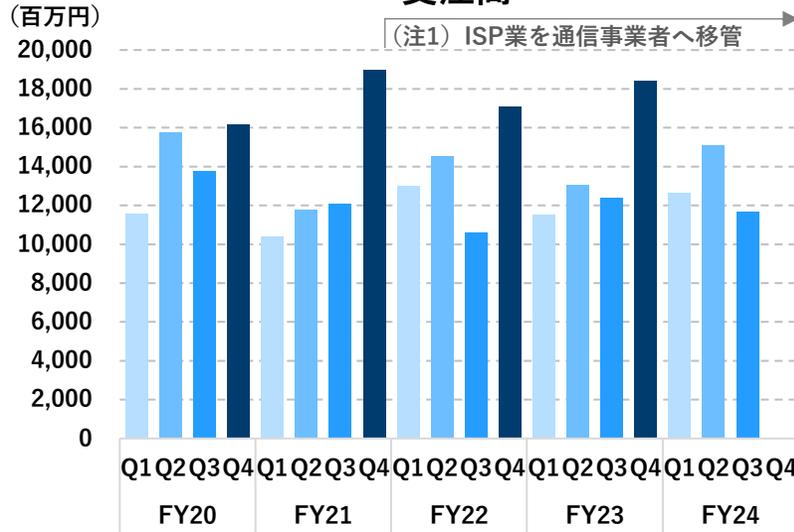


四半期業績の推移 全社

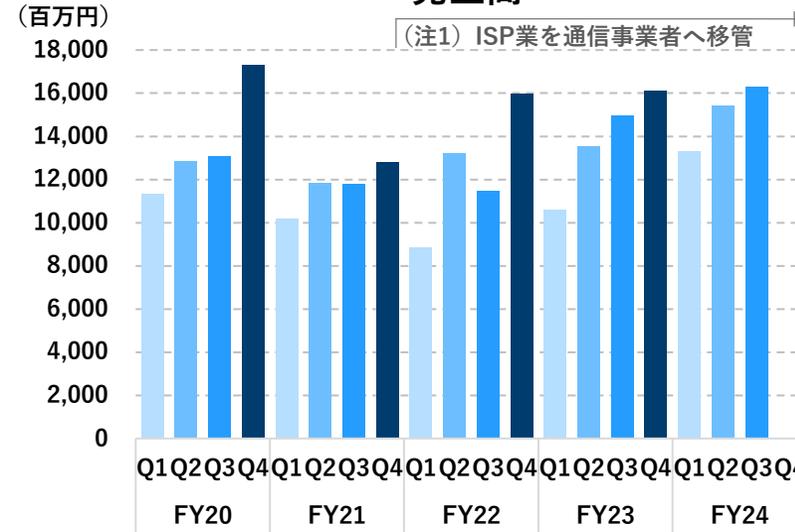


四半期業績の推移 エンタープライズ事業

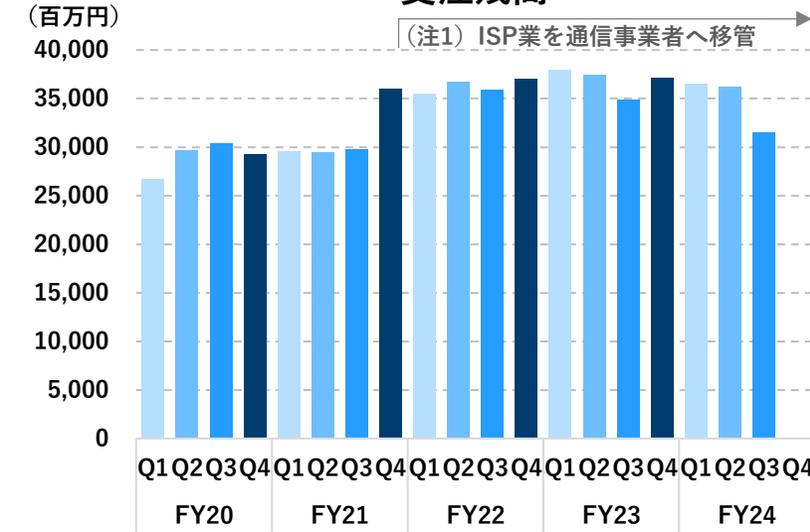
受注高



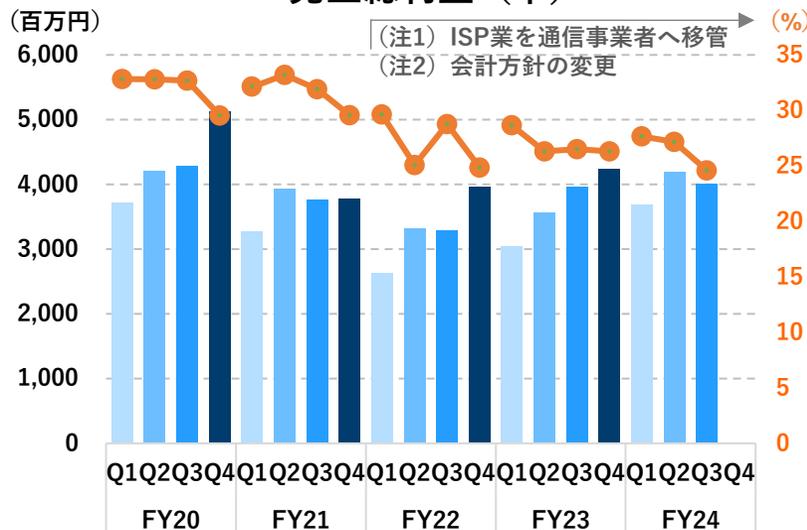
売上高



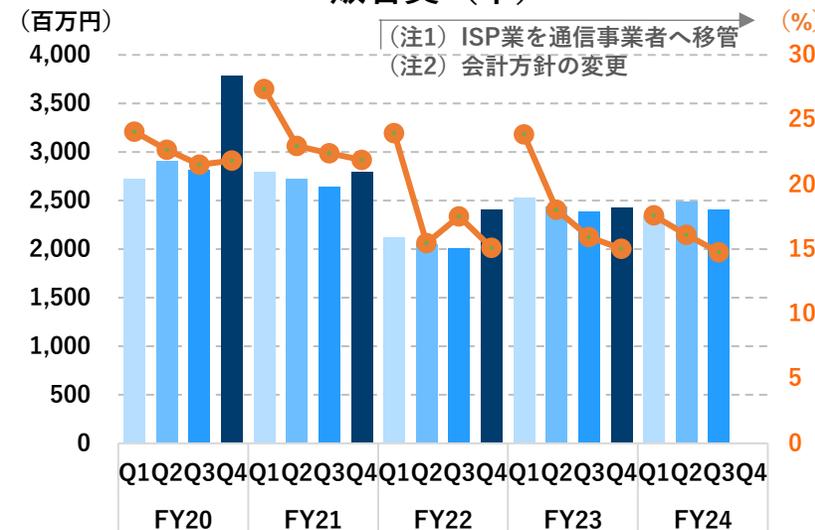
受注残高



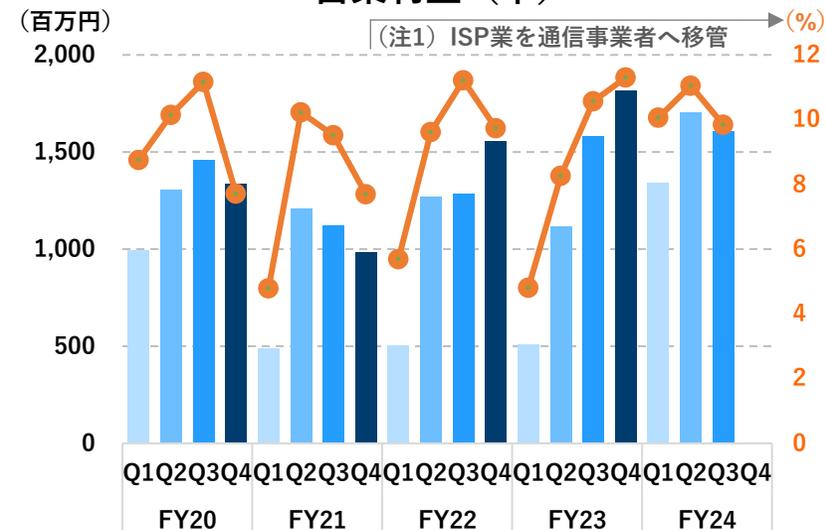
売上総利益 (率)



販管費 (率)

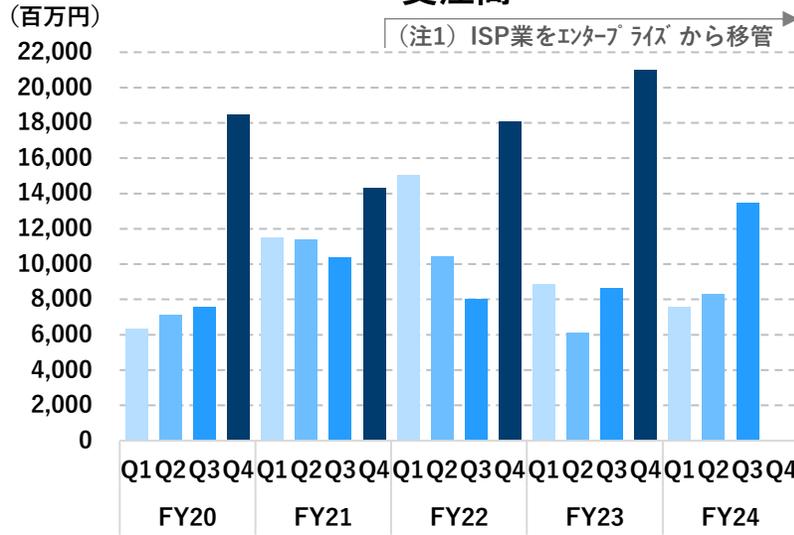


営業利益 (率)

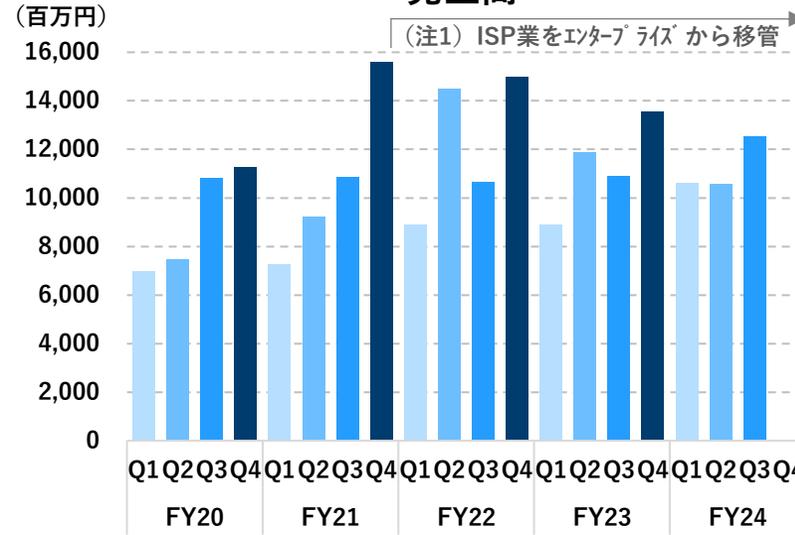


四半期業績の推移 通信事業者事業

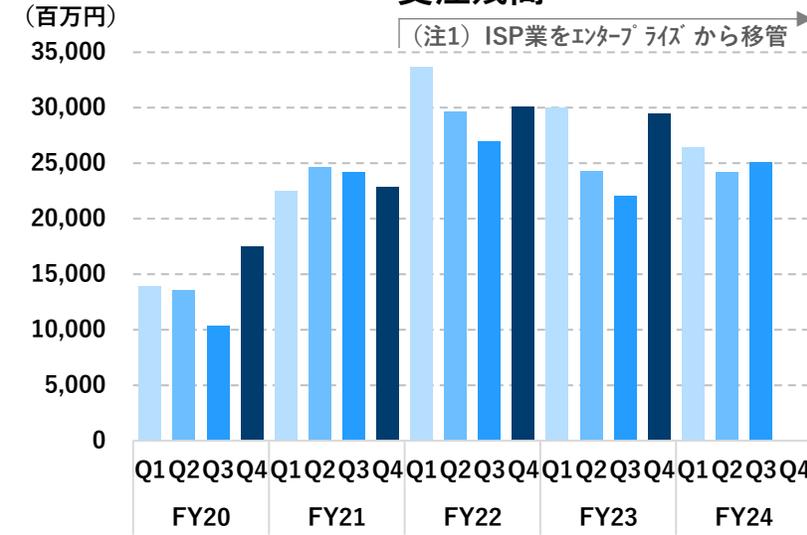
受注高



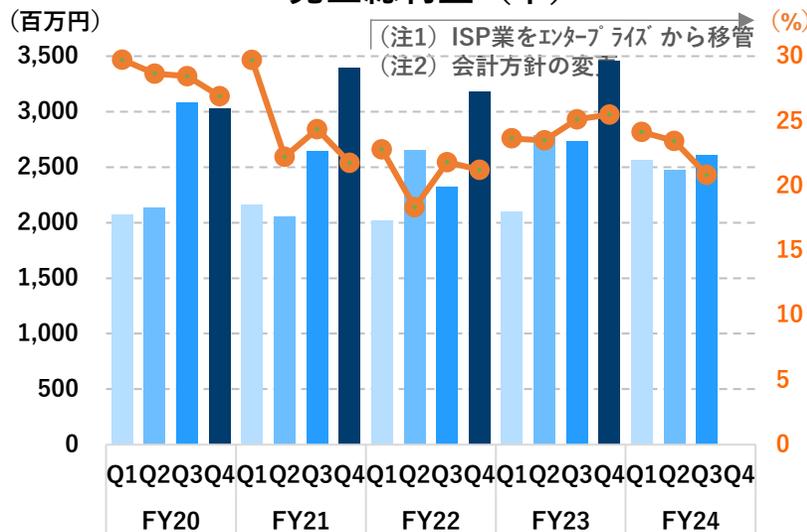
売上高



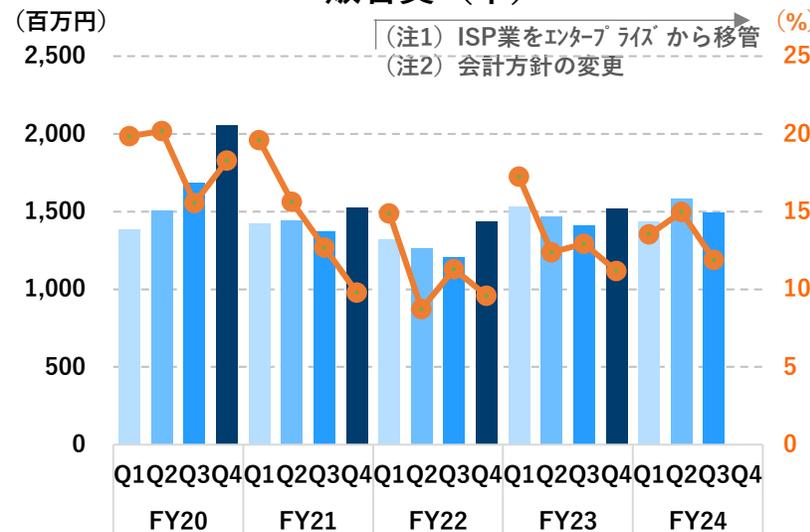
受注残高



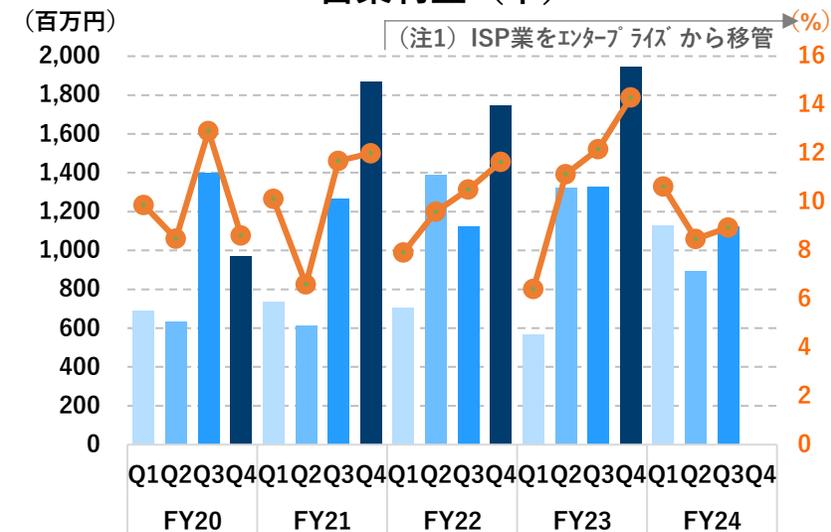
売上総利益 (率)



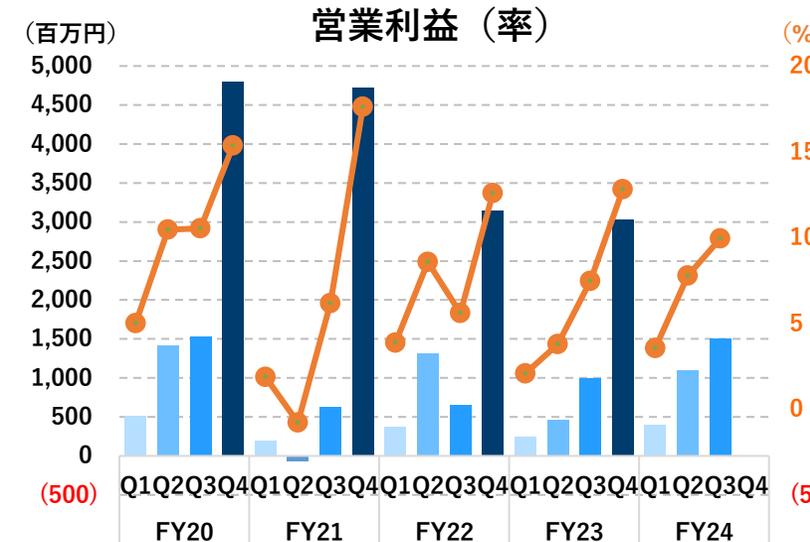
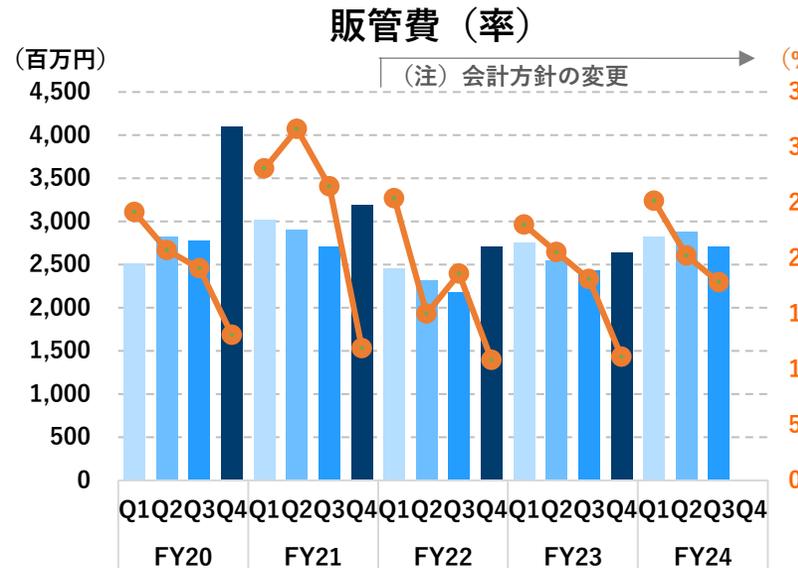
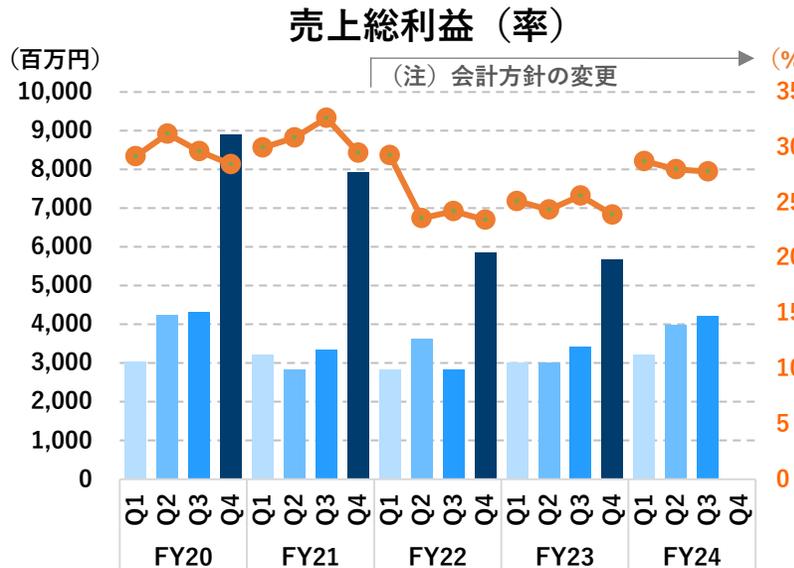
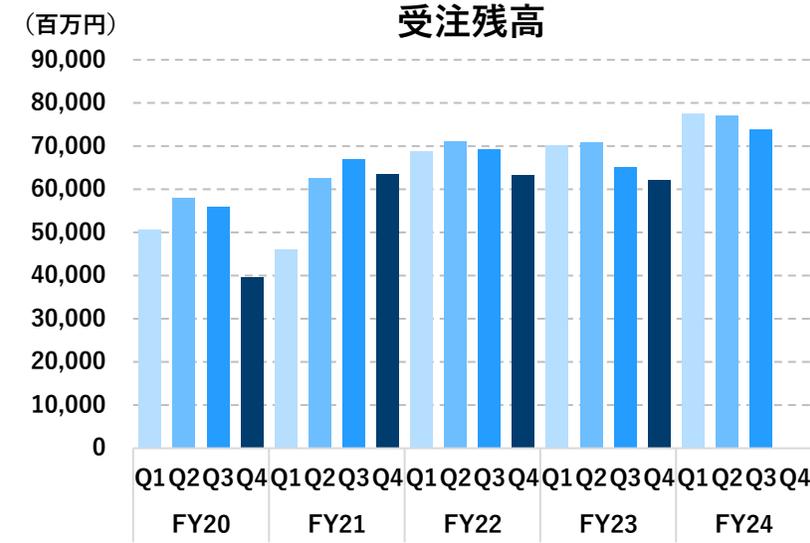
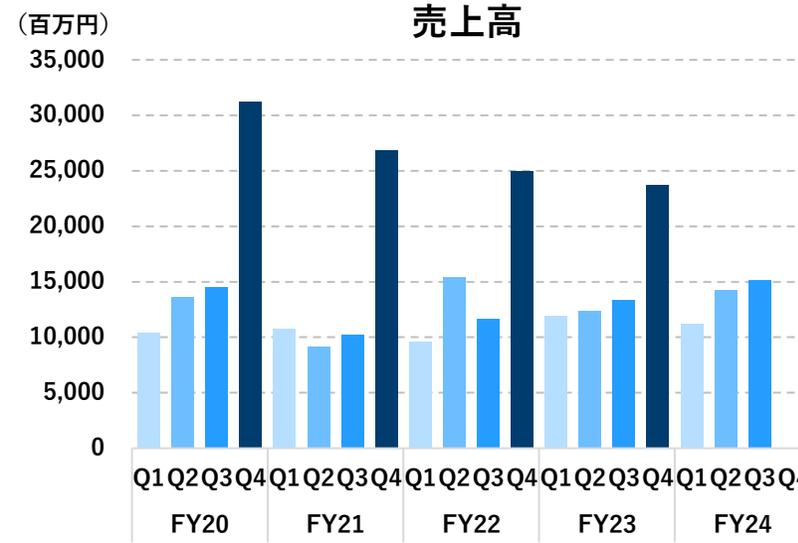
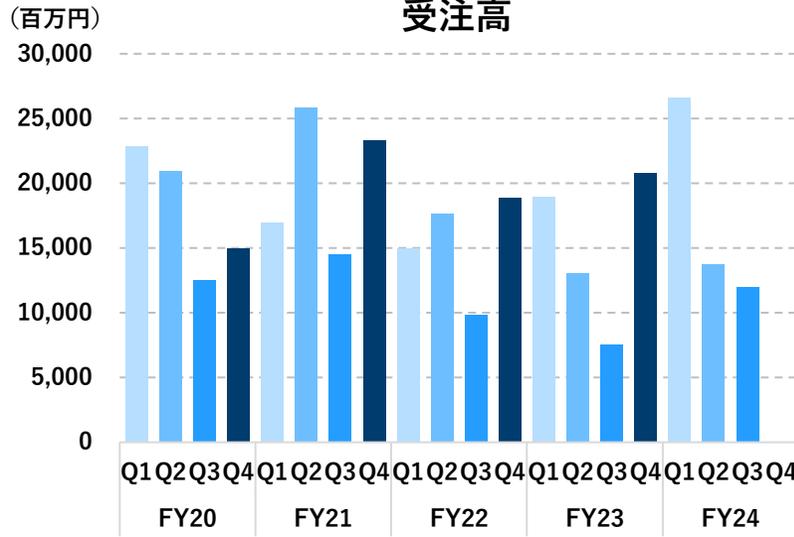
販管費 (率)



営業利益 (率)

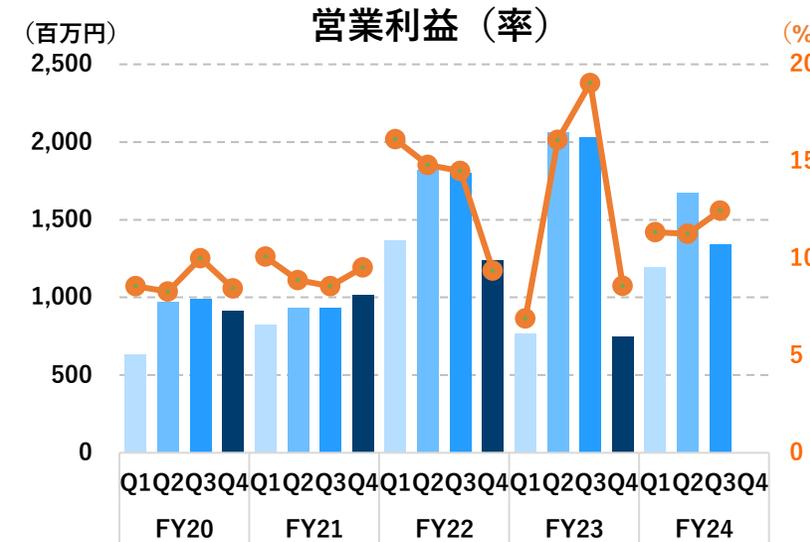
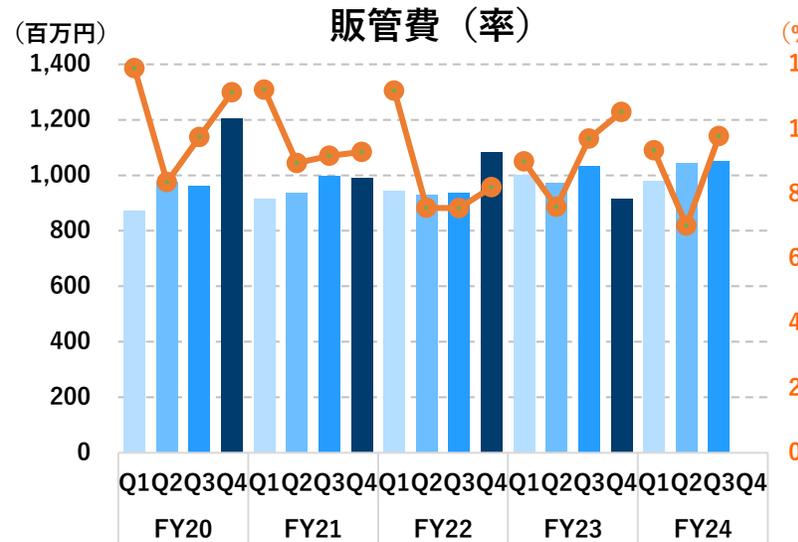
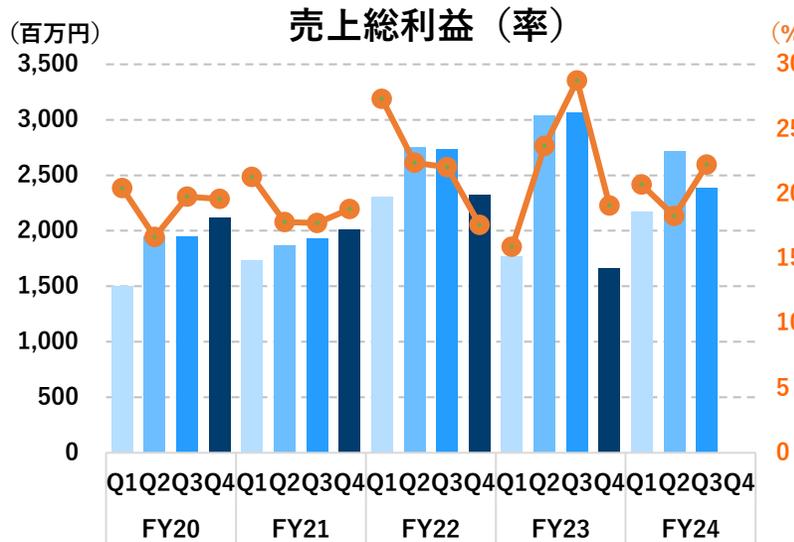
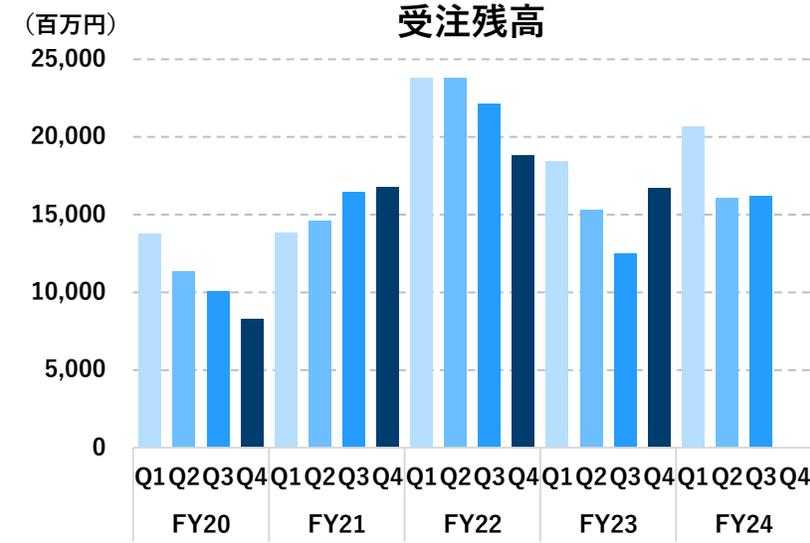
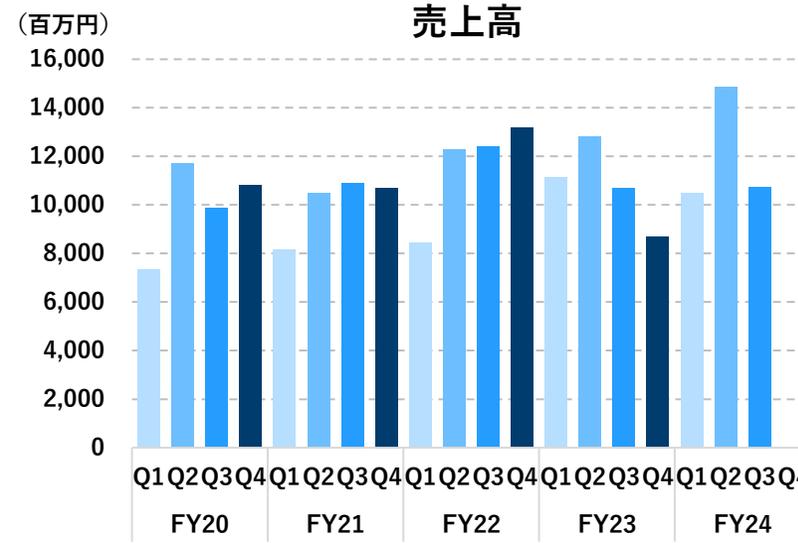
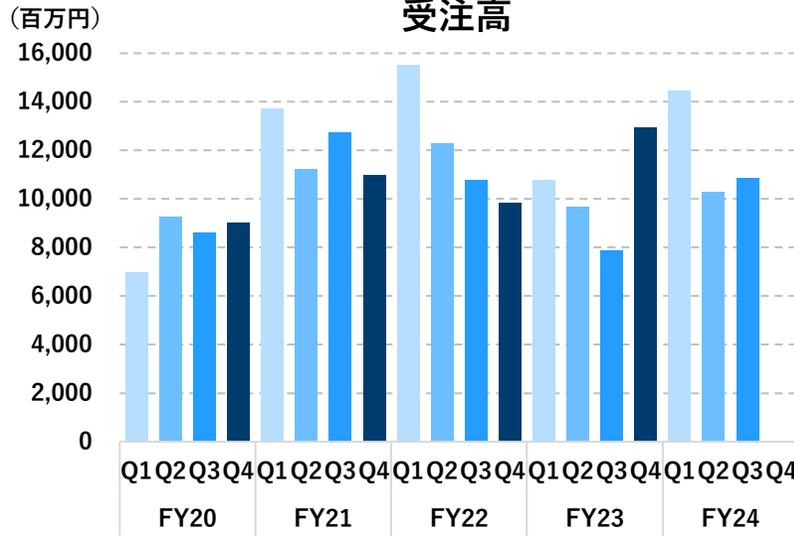


四半期業績の推移 パブリック事業



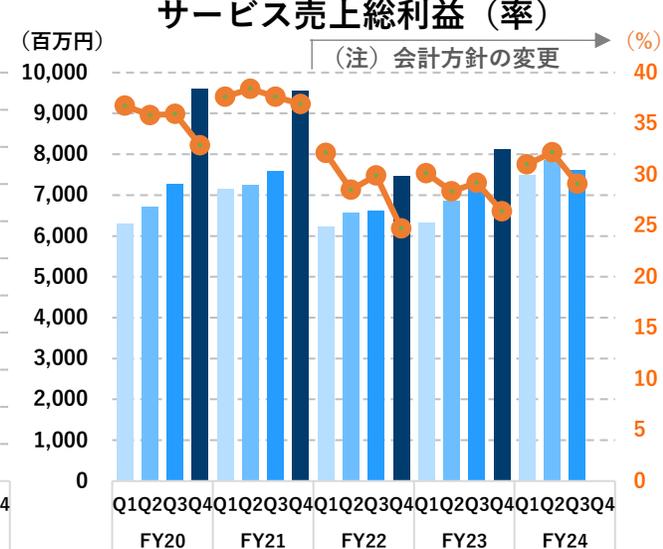
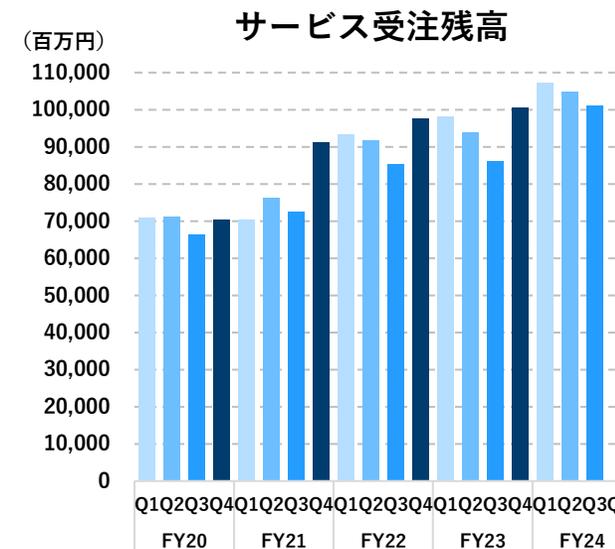
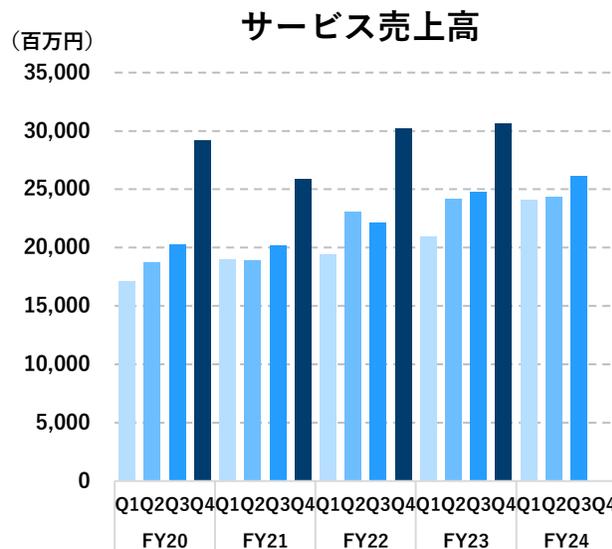
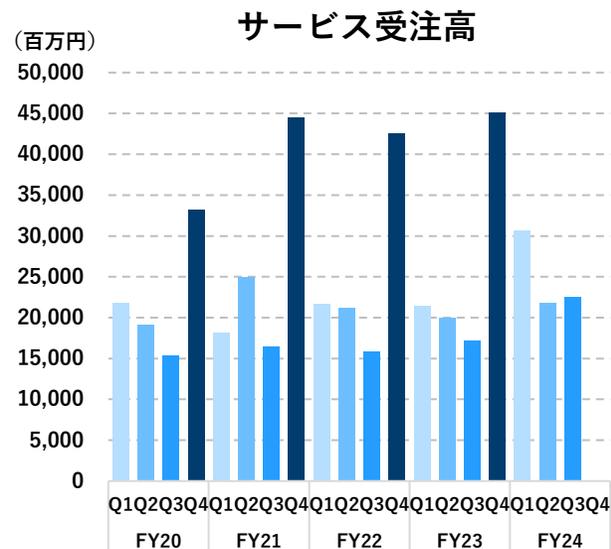
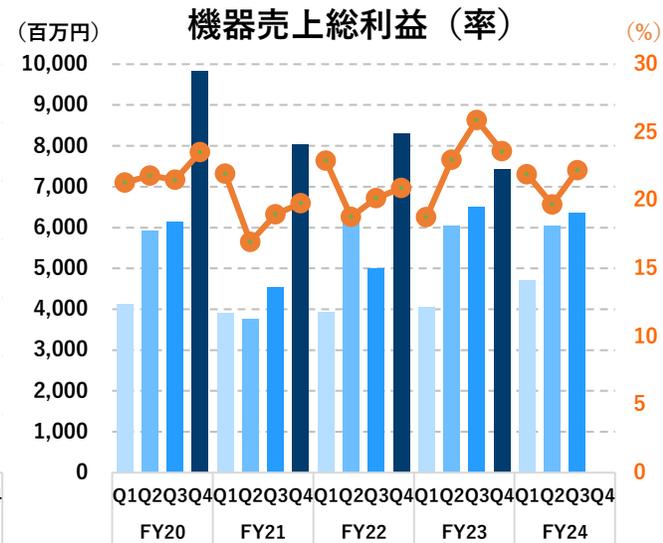
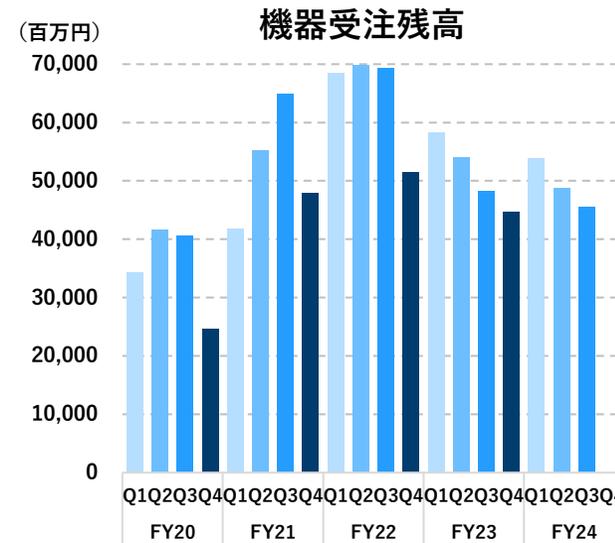
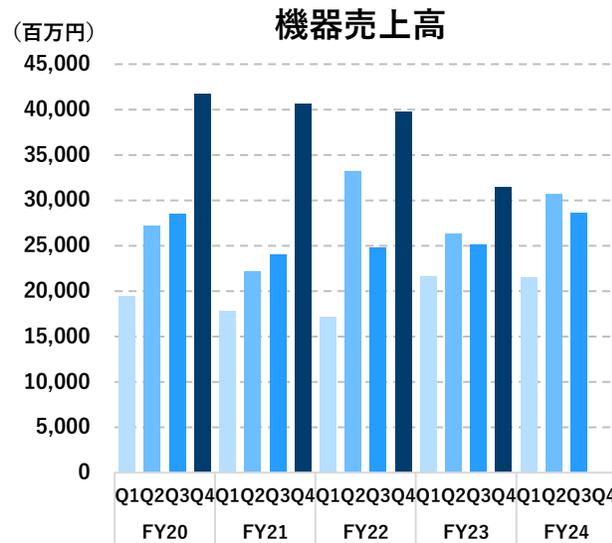
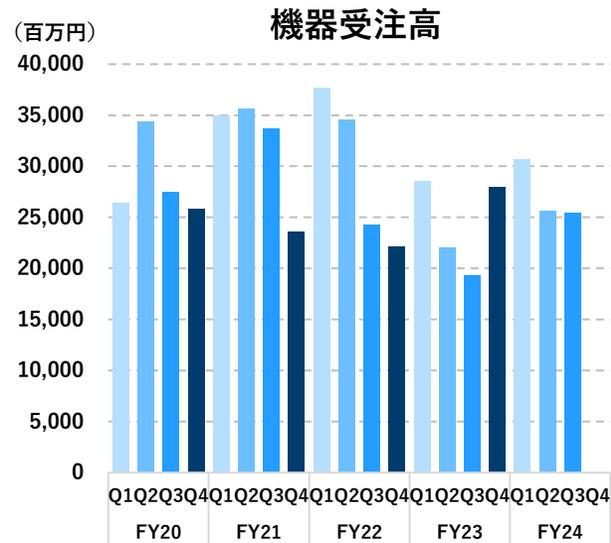
四半期業績の推移

パートナー事業



四半期業績の推移

機器商品群・サービス商品群



つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



【参考資料のご案内】

- 事業概要資料（PDF形式）：以下リンク先の「事業の概要」に掲載しております
<https://www.netone.co.jp/ir/policy/business/>