ネットワンシステムズのウェブサイト

当社では、ウェブサイトでも Annual Report を掲載しています。

■ Annual Report 2020

https://report.netone.co.jp/ja/index.html

キーワードから見たアニュアルレポートの閲覧ができます。

■ 過去の Annual Report

https://report.netone.co.jp/ja/archive.html

その他、より詳細な情報につきましては以下の各ウェブサイトをご覧ください。

■ IR

https://www.netone.co.jp/ir/

決算説明会資料や有価証券報告書などの IR 資料のほか、IR ニュースなどを掲載しています。

■ CSR

https://www.netone.co.jp/csr/

社会・環境面の基本的な考え方や取り組み概要を掲載しています。

■ コーポレートガバナンス

https://www.netone.co.jp/ir/policy/governance/

コーポレートガバナンス報告書のほか、当社のガバナンス・ガイドラインなどを掲載しています。

ネットワンシステムズ株式会社
〒100-7024 東京都千代田区丸の内二丁目7番2号 JPタワー
https://www.netone.co.jp/
03-6256-0615（広報・IR室）

発行：2020年9月

つなぐ ∠ むすぶ ∠ かわる

net one

Annual Report 2020

ネットワンシステムズ株式会社

CONTENTS

目次

社長メッセージ 03

第1章　価値創造

ネットワンシステムズの価値創造ストーリー 09
ネットワンのあゆみ 11
ネットワンの価値創造 13
ネットワンの強み 15
持続的成長に向けて 17

第2章　成長戦略

2019-2021年度 中期事業計画の概要 19
2019-2021年度 中期事業計画の進展
　初年度の振り返りと今後の施策 20
　新領域における成果と今後の施策 21
中期事業計画の達成に向けた取り組み 22
トピックス／役員インタビュー
　――統合サービス事業とは 23

第3章　サステナビリティ

基本的な考え方と重要課題 27
重要課題1：人財の育成 29
重要課題2：セキュリティの強化 33
重要課題3：ステークホルダーとの関係構築 35
重要課題4：経営基盤の充実・強化 37
　CRO・CCOメッセージ 45
　社外取締役座談会 49
重要課題5：新たな価値の提供 53
重要課題6：ICT利活用による環境配慮 55

第4章　事業概況

事業の概況 57
エンタープライズ市場 58
通信事業者市場 60
パブリック市場 62
パートナー事業 64

データ編 67



03
社長メッセージ



23
トピックス



45
CRO・CCOメッセージ



49
社外取締役座談会

参照ガイドライン

国際統合報告評議会（IIRC）：国際統合報告フレームワーク
経済産業省：価値協創ガイダンス

Environment Social Governance
価値協創ガイダンス

将来見通しに関する注意事項

本レポートには、リスク・不確実性を内包した将来見通しが記載されており、実際の結果とは大きく異なる可能性があります。これらの将来見通しは、現時点での情報に基づいており、過度に依拠できないことをご承知おきください。なお、当社では将来見通しの記載について、現時点以降の出来事や環境、予期せぬ事象の発生を反映し、更新して発表する義務を負うものではありません。

編集方針

当社は、経営ビジョンの「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（アドマイヤード・カンパニー）」を目指しています。当社は北米を中心としたグローバルな商材を扱っていることからも、市場の捉え方、提供する価値もグローバルレベルで考える必要があります。
本レポートの主な対象期間となる2019年度は、残念ながら、ステークホルダーの皆様にご心配・ご迷惑をおかけする不正行為（P.4参照）が発生してしまったことから、本レポートでは、改めて、当社のリスク管理・ガバナンスの強化をお伝えするとともに、「統合サービスリーディングカンパニー」へ進化し続けていく姿勢をお伝えしたいと考え、価値創造プロセスの全体像や、統合サービス事業の概要、サステナビリティの推進などの開示に注力しています。
本レポートでは、今後の中長期的な成長に向けて当社の価値創造プロセスや経営戦略、非財務情報などから、特に重要な情報を選択し、簡潔かつ一体的に報告しています。当社は、本レポートとウェブサイトとの連携を図りながら、株主・投資家をはじめステークホルダーの皆様との効果的なコミュニケーションに努めます。
なお、本レポートに記載されている2014年度から2019年度までの決算数値には、2020年3月に公表した過年度決算修正の内容が反映されています。

当社の理念体系

私たちは、「ICTの利活用を通じて、社会変革へ貢献する」を経営理念とし、「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（アドマイヤード・カンパニー）になること」を経営ビジョンとして、目指しています。この経営理念・ビジョンのもと、経営方針として、お客様・パートナーの成長、会社の成長、社員の成長の「3つの成長」を推進し、次世代に対応した新たな価値を提供できる企業への変革に取り組んでいます。
また、お客様、パートナー、株主、社員に対する責任と、ICT市場、市民社会、地球環境に対する貢献を「7つのミッション」としています。ステークホルダーの皆様からアドマイヤード・カンパニーとして最高の評価をいただけるよう、私たちは熱意を持って不断の努力を続けてまいります。

経営理念
ICTの利活用を通じて、社会変革へ貢献する

経営ビジョン
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（アドマイヤード・カンパニー）になること

経営方針
3つの成長

お客様・パートナーの成長	会社の成長	社員の成長
価値共創	**独創力**	**自創力**

私たちの責任と貢献
7つのミッション

お客様に対する責任	**パートナー**に対する責任	**株主**に対する責任	**社員**に対する責任
ICT市場に対する貢献	**市民社会**に対する貢献	**地球環境**に対する貢献	



匠の技と心

私たちネットワンは、情報ネットワーク社会の基盤を構築する国内最大規模のリーディングカンパニーです。時代の先を見据えながら、一人ひとりが「インテグレーション」のプロフェッショナルから「利活用」のプロフェッショナルへと進化してまいります。ネットワークをコアとした「匠」としてあり続け、さらに次世代のICT基盤を創造するという新しいステージに臨み、未来の社会をかえる会社になることをお約束します。



一人ひとりが「発信力」を身につけ 働き方改革 2.0/DX を実践し お客様と共創する 新たな成長ステージを目指します

ネットワンシステムズ株式会社
代表取締役社長 社長執行役員
荒井　透

2019 年度の納品実体のない取引について

社内の隅々にまで経営の考えを積極的に発信し、起こり得るリスクへの意識を共有する

2019年度を振り返るにあたり、2020年3月に特別調査委員会より最終報告書を受領し公表させていただきました、納品実体のない取引(以下、本不正行為)がなされていた件(P.4)に関して、株主・投資家の皆様をはじめステークホルダーの皆様にご迷惑をおかけしましたことを深くお詫び申しあげます。

当社では2013年に起きた前回の不正事案(P.4内記載)にて、制度や仕組みの見直しなどさまざまな対策に取り組み、一定の成果を上げていたと考えていました。それにもかかわらず、本不正行為が起きてしまった事実を非常に重く受け止めています。これまで以上にリスク管理体制や業務統制の強化などを徹底するとともに、社員一人ひとりにリスクに対する意識を浸透させるべく、私が率先して経営の考えを発信し実践してまいります。

再発防止策、リスク管理・ガバナンスの強化

施策を浸透、定着させ、誰もが自らの考えを積極的に発信できる組織をつくる

本不正行為の根本的な問題は、一部の部署における人事異動の遅れや管理職による案件把握に不備があったこと、そして、不正を早期発見する仕組みの運用が形骸化していた結果と認識しています。

人事異動については、2020年4月、機構改革および幹部人事異動を実施しました。機構改革では、社長直轄組織の営業統轄室を新設するとともに、事業本部に設置した営業管理室と連携する全社的な業務統制を図ります。

管理職に対しては、従来の管理者教育を見直すとともに、管理職がこれまで以上に当社の経営方針を理解し、当社が期待する役割を果たせるように、人事評価にリスク管理やコンプライアンス意識の徹底に関する項目を明確に織り込みます。

不正を早期発見する観点では、基本的な姿勢として「攻めのリスク管理」が必要だと感じています。当社のこれまでのリスク管理は、外部の指針や規格など、当社の外で考えられた枠組みに合わせてどのように対応するのか、いわば「守りの姿勢」にあったと感じています。しかし、不正の早期発見には決められた枠組みの中にとどまらず、リスクに対する感度と考え方を広げることが必要です。すべての社員が自ら身の回りの潜

納品実体のない取引に関する調査 経緯と対応について

概要と原因

当社は、2019年12月13日付「特別調査委員会設置に関するお知らせ」に記載のとおり、東京国税局による税務調査の過程で当社の一部取引について納品の事実が確認できない疑義があるとの指摘を受けたため、特別調査委員会を設置しました。その後、2020年３月12日付で「納品実体のない取引に関する調査　最終報告書」を受領し、調査が終了いたしました。

納品実体のない取引は、中央省庁をエンドユーザーとする架空の物品販売を順次繰り返す形で行われていました(以下、本不正行為)。当該元社員は、当事会社の担当者らと連絡を取り合い、当該元社員の部下らに対して必要書類の一部の作成を命じ、当該元社員の上司に対して架空の取引である事実を秘して決裁を受け、本不正行為に係る取引を実行していました。本不正行為は、当該元社員が単独で行っていたものであり、当社における組織的な関与は認められておりません。連結財務諸表への累計影響額は、売上高△321億円、営業利益△36億円、経常利益△36億円、親会社株主に帰属する当期純利益△93億円となりました。

特別調査委員会の原因分析を踏まえ、当社では、本不正行為の防止および発見に至らなかった原因として、(1)不正リスクの管理に関する問題、(2)コンプライアンス活動に関する問題があったと考えています。(1)については、①ルール等の形骸化、②リスク管理体制上の問題点、③リスク管理活動上の問題点、④内部統制に係る問題、(2)については、①コンプライアンス活動の空回り、②経営層・幹部層の取り組み姿勢の問題、③2013年の事案(当社の元社員が外部業者らと共謀して、架空の外注費名目で当社に対する不正な請求を行わせる手口で金員を騙取していたことが2013年に判明した事案)を踏まえた再発防止策の不徹底、④組織風土の問題が挙げられます。

再発防止の主要施策とその進捗／本レポートでの開示

当社は、特別調査委員会の調査結果を真摯に受け止め、(1)営業取引の基本方針の見直し、(2)リスク管理体制の強化、(3)業務統制の強化、(4)コンプライアンス活動の見直しからなる4つの大項目、それらに関する11の中項目、27の小項目からなる再発防止策を策定し、取り組みを進めています(P.46)。27の施策のうち、2020年7月末時点で既に23の施策が対応済であるとともに、今後も、取り組みの継続と施策の浸透を進めてまいります。本レポートでは、社長メッセージ(P.3-8)、CRO・CCOメッセージ(P.45)、社外取締役座談会(P.49-52)で本不正行為の件に関する考えをお伝えするとともに、主に、成長戦略「中期事業計画の達成に向けた取り組み」(P.22)で2020年4月の組織体制の変更を、サステナビリティ「重要課題4:経営基盤の充実・強化」(P.37-48)でガバナンス・リスク管理やコンプライアンスの強化等をお伝えしています。

在的リスクを意識し、発見できるようにならなければ、不正の根絶は成し得ません。また、そのためには部下が上司の行動に対してコンプライアンスに反すると感じたときに、躊躇なく指摘できる企業風土が不可欠です。現場の意識を変え、そのための環境を整えていくことが、重要な使命だと考えています。

今年度より、最高リスク管理責任者（CRO）および最高コンプライアンス責任者（CCO）に、長年当社の技術部門や営業部門を牽引してきた取締役を任命しました。社内からの人望と現場への影響力をもって、再発防止策を早期に実行・浸透させるとともに、当社のリスク管理強化に向けた攻めの姿勢を打ち出す上でも適任だと考えています。

また、今回のような不測の事態において、社外取締役および社外監査役から力強い支援をいただきました。上記内容を含む本不正行為に対する再発防止策を策定するにあたり、社内の取締役とは異なる経験・知見に基づき、さまざまな角度から建設的なご意見・アドバイスをいただきました。

加えて、取引先を含むすべてのお客様へのお詫びとご報告も順次実行させていただきました。前回、2013年の不正事案の際は、叱責と対策の実効性報告および進捗確認が中心でしたが、今回は、一刻も早く本件の対策を進め、継続的な支援を求める声を多数お寄せいただき、当社とお客様の関係に変化を感じました。しかしながら、次に同じような不祥事を起こせば、会社の存続に関わると認識しております。お客様のご期待に応えるべく、強い決意で再発防止に取り組んでまいります。

事業リスクと機会

新型コロナウイルス感染症の影響による事業環境と働き方の変化

新型コロナウイルス感染症の影響によって事業環境は大きく変化しました。収束までの道のりが長期化し、経済的にも大きな影響が出ています。また、事業継続の考え方も大きく変化しました。働き方一つをとってみても、企業の意識が変わらないと生き残れない時代が到来しました。

働き方改革に関する当社のサービスは、新型コロナウイルス感染症の影響が発生する以前の提案内容であってもお客様に受け入れられる自信はあります。しかし、今後一層、社会の働き方が多様化した場合、それに伴って新たに発生するさまざまな要望や課題を着実に解決できなければ、当社の継続的な成長は望めません。

当社のビジネスモデルは、機器販売から、課題解決に向けてソリューションを提案するサービスに変化してきています。また、もともと複数のメーカーの製品を扱うマルチベンダーであることから、特定の機器に依存する必要はなく、環境変化による機器調達面での影響は殆どありません。さらに、2019年に設立したネットワンネクストにて再生品の取り扱いを始めましたので、中古市場からの機器調達も可能となりました。こうしたサプライチェーンの多様化は、事業リスクへの対応につながっています。

また、ビデオ会議やテレワークが普及すると、外部からインターネットを経由して、企業内ネットワークに接続する必要性が高まり、より堅牢且つ柔軟なセキュリティ対策が必須となります。さらに、通信量も増加するため、通信経路を柔軟に制御できなければシステムの性能を発揮できず、技術の恩恵は受けられません。そこに当社の出番があります。ネットワークに精通した当社ならではの提案は、お客様の投資対効果を高められます。今後、当社にとってのビジネスチャンスは増えていくはずです。ICTの利活用を支援し続けてきた当社は、これまでの知見を生かした新たな仕組みやアイディアの創出により、社会変革に貢献し続けられると確信しています。

中期事業計画の進捗

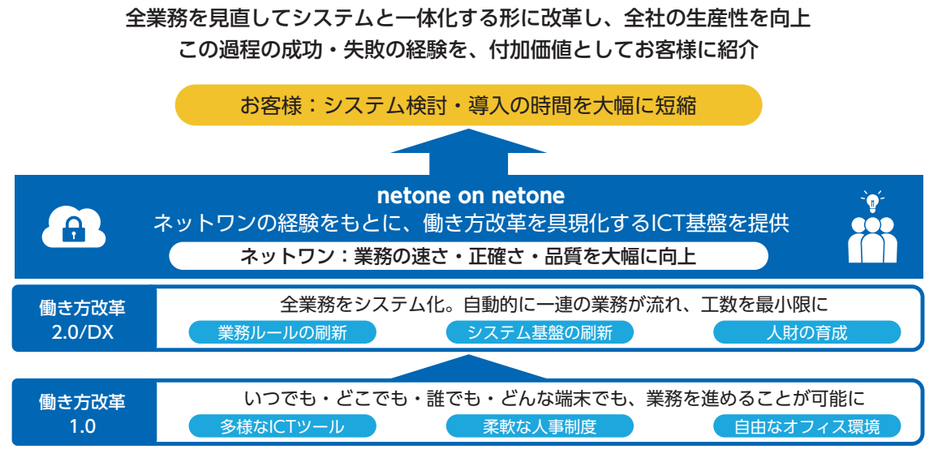
「働き方改革2.0/DXの実践」（netone on netone）でシステムを刷新・強化 中期事業計画を粛々と遂行

中期事業計画（以下、中計）では、ネットワングループの活動すべてを「統合サービス事業」と定義しています。すべての活動は価値を生み出す原動力になるという考えを発信してから、社員にも自分たちのすべての活動を付加価値につなげる考えが浸透してきました。受注高に占めるサービス比率は2019年度末で43.4%となっており、機器中心の5G案件の発生など一時的な低下要因はあるにせよ、その比率は上がってきています。既存案件でも利益率が上昇してきており、お客様にも価値を認めていただけるようになってきたと考えています。

また、基本戦略の一つである「働き方改革2.0/DXの実践」では、その具現化に向けたnetone DXの取り組みによってデジタル改革に対応すべく業務ルールを刷新し、サービス事業に最適化したシステム基盤を構築します。その上で全業務をシステム化し、業務プロセスの自動化を進めます。本不正行為や新型コロナウイルス感染症への対応から得られた経験をnetone DXの中で仕組みとして構築できれば、これまでの対策もシステム内で管理できるようになります。この点についても、お客様より、本不正行為に対する対応を明確にし、その仕組みや有効性などを知見として提供してほしいとのご要望をいただきました。会計処理と業務処理を一つのプロセスで連携させるにあたり、当初は、新収益認識基準を2020年度に適用する予定で進めてきましたが、本不正行為の影響で2021年度への持ち越しとなりました。収益認識基準を出荷基準から検収基準へ変更することは、当社にとって大きな挑戦です。新型コロナウイルス感染症の影響も重なる中で、進捗は多少遅れていますが、必ず実現したいと考えています。

netone DXの目標はICT技術を駆使し事業変革を行い、「情報を見える化」することで生産性の改善を進めることです。当社が継続的に成長するための基盤となるよう進めてまいります。そして、ここで得られた当社の経験と働き方改革2.0を融合させ、当社ならではの知見としてお客様に提供できるようにすることで、統合サービス事業の一つのモデル“netone on netone”として提供してまいります。

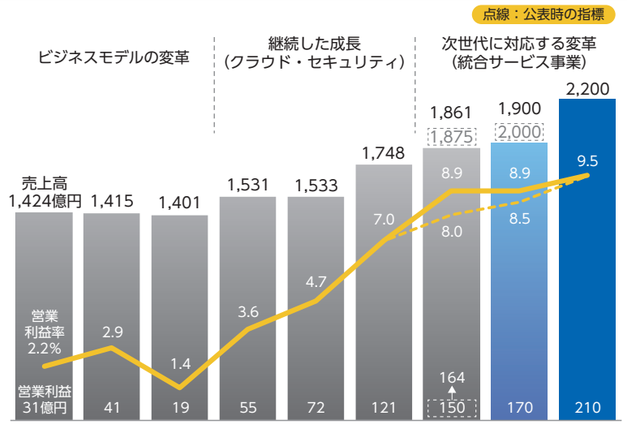
働き方改革 2.0/DX の実践



中計の初年度（2019年度）の進捗は、一部に遅れがあるものの、総じて想定よりも前倒しで進捗していると感じており、2020年度についても目処が立ちつつあります。中期成長戦略として、「3つの成長」を定めていますが、基本戦略を粛々と遂行する中で、「社員の成長」「会社の成長」を進め、将来に向けた試行錯誤を繰り返しながら、「お客様・パートナーの成長」に向けた次世代の「種まき」を行っていく考えです。

中期経営指標

	2018年度 実績	2021年度 目標
営業利益率	7.0%	9.5%
サービス比率	42.6%	50.0%
ROE	7.4%	16.8%



次世代の成長に向けて

機構改革の実施、ビジョン浸透を通じて次世代の成長に備える

2020年4月の機構改革では、成長戦略の推進と強い経営基盤の確立を図っています。前述の営業統轄室のほか、ネットワングループの成長に貢献する人財の採用・育成を推進するために人財開発室を新設しています。

営業支援体制の観点からも、現在の戦略を推進するサービスの開発に向け、ベンダーリレーションの一層の強化を目的に、プロダクトマーケティング部を新設し、新しいビジネスモデルを創出する市場開発を担う部署として、フィールドマーケティング部を新設しました。さらに、中長期的な視点で技術発掘を進める先端技術戦略室も新設しています。事業本部についても牽制機能を強化し、担当顧客との関係をより一層深めるとともに、技術面においても柔軟な顧客対応を促進するために営業部と技術部に分離しました。

2019年度の役職定年制の導入や今回の機構改革を通じて、若い部長を登用するなど世代交代も進めました。一方で定年を延長し、継続した雇用の確保を図りました。優秀な人財がこれまでの知見を生かして新部長を支える新たな風土を醸成し、さらなる会社の成長を目指します。私が2018年に社長を拝命した際、次の世代、さらにその次の世代までを対象とした後継者育成計画の考えを諮問委員会に諮りました。現在、その取り組みも着々と進めています。

当社グループの活動は、ESG（環境・社会・ガバナンス）の要素を多く含んでいます。環境面では、ICT基盤の仮想化促進や、再生品の活用を含め、お客様の投資保護を積極的に進めています。社会面では働き方改革を実践し、可能な限りデータの提供も進めています。ガバナンス面では、netone DXを通じて、旧来の仕組みの見える化を進めています。2020年度より、本不正行為を受けて再度立ち上げた「ビジョン浸透委員会」を通して、ネットワングループのありたい姿と、ESGに配慮した事業活動、SDGsへの取り組みについても議論しています。さまざまな活動を通じて、より明確にESGへの考えや取り組みおよび指標化も進めてまいります。例えば、新型コロナウイルス感染症の影響で、会社に出勤せずにリモートで仕事を行う環境が増える一方、人が集まる機会も必要です。新たな人財交流の在り方といった次世代の働き方に対しても事業を通じて貢献し、その結果を数値としてお客様へ提供できると考えています。

配当の基本方針は「連結配当性向30%以上」ですが、2019年度は業績予想値を上回ったため、37.7%といたしました。手元資金が250億円～300億円を安定的に超えるときには、自己株式取得を含めた株主還元に努めたいとこれまで申しあげてきました。現在、手元資金はその水準を超えていますが、新型コロナウイルス感染症の影響で先が見通しづらい状況もあり、配当性向の考え方、M&A投資、会社規模の拡大を見据えた必要経費なども踏まえた上で、状況が改善した際に新たな方針を検討していく考えです。

次世代の成長の姿

「カスタマーサクセス」を追求し、お客様とともに新しいビジネスをつくる

かつて私は、当社のビジネスモデルが機器販売からサービスの提供へと変わっていく中で、いわゆるICTコンサルティングと呼ばれる業態に向かい、データを活用して経営のアドバイスをするビジネスインテリジェンスと呼ばれる市場で事業の幅を広げていくようになるだろうと考えてきました。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響もあって考え方が変わってきています。当社はお客様と伴走し、事業環境が急変してもICT利活用が継続できる“最適化”を追求するとともに、実際にお客様と一緒にビジネスをつくることで「カスタマーサクセス」に貢献する、いわば“リアリティ”を追求する会社になっていきます。そして、お客様への貢献を考え、お客様の事業の成長をより強く支援する会社に変わっていきます。お客様と協業する新しいビジネスの延長線上に、次の事業機会が得られるかもしれません。

当社は、企業内ネットワーク構築の第1世代、インターネットサービス基盤支援の第2世代、クラウド・セキュリティの第3世代と変容してきましたが、現在、ネットワークをベースとしたIoT・DXを推進する第4世代に移行する変わり目にいます。環境の変化を捉えて成長路線を描けば、新たなステージが見えてくると確信しています。社員には、新しいものをともに作るチャンスがあり、この滅多にない時間を共有して皆で楽しもうというメッセージを強く発信していきます。

本不正行為では、皆様にご迷惑をおかけしました。再発防止策に真摯に取り組み、お客様をはじめステークホルダーの皆様に安心して頼りにしていただける会社となることをお約束します。また、netone DXを推進し、新型コロナウイルス感染症の影響をはじめとした環境変化を乗り越えられる強い会社を目指します。今後は、お客様と次の成長ステージへ向かって新たな仕組みを生み出す会社に進化させるとともに、徹底して企業価値向上に取り組んでまいりますので、株主・投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援・ご協力のほどよろしくお願い申しあげます。



価値創造

ネットワンシステムズの価値創造ストーリー

事業環境

社会的課題

労働者不足 / 情報漏洩防止 / グローバル化 / 災害リスクの増大 / 環境負荷の低減

ビジネスモデル

ネットワークを用いてデータを「つなぐ」

価値創造プロセス



3つの強み



戦略

統合サービスリーディングカンパニー

3つの基本戦略 / 3つの成長

サステナビリティの重要課題

創出する価値（アウトプット）

「むすぶ」ことで情報になる

ソリューション
デジタル化／ICTガバナンス
利活用ノウハウに基づく最適なソリューション

カスタマーサクセスの実現

社会の変革（アウトカム）

最適な組み合わせでICTの使い方が「かわる」

持続可能な社会への変革に貢献する

すべてのステークホルダーから信頼され支持される
アドマイヤード・カンパニーを目指す

価値創造ストーリーの概要

ネットワンシステムズは、「つなぐ」「むすぶ」ことでICTの利活用を支援し、社会が「かわる」ことに貢献します

ネットワークを用いて「つなぐ」ことでデータを取り交わし、「むすぶ」ことで、データが情報になる。人と人、人と社会を技術で「むすぶ」ことで、人の思いを実現するために、ICTの使い方が「かわる」。

ネットワンシステムズはICTの利活用を通じて社会変革へ貢献し、「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（アドマイヤード・カンパニー）」を目指します。

事業環境・ビジネスモデル

価値創造と強み

創業以来ネットワークを中核技術として、ICT技術の進化と普及とともに事業領域を拡大し、成長を遂げてきました。

独自のビジネスモデルのもと、お客様やパートナーと一体となって、カスタマーサクセスに貢献しています。

3つの強みと重要な非財務資本を成長させることで、高付加価値なソリューション、サービスの提供を実現しています。

▶ 第1章 価値創造
ネットワンのあゆみ P.11
ネットワンの価値創造 P.13
ネットワンの強み P.15
持続的成長に向けて P.17

戦略

3つの基本戦略・3つの成長

統合サービスリーディングカンパニーを目指して3つの基本戦略を掲げ、3つの成長に注力した中期事業計画を推進しています。

▶ 第2章 成長戦略 P.19

サステナビリティの重要課題

事業を通じた社会との持続的成長と企業としての持続可能性の2つの観点から、事業を行う上で重要な課題を定めています。

▶ 第3章 サステナビリティ P.27

創出する価値（アウトプット）・社会の変革（アウトカム）

ソリューション・社会の変革への貢献

ICT利活用に向けた最適化とカスタマーサクセスを追求して、環境の変化を乗り越えられる新たな価値を創出していきます。

▶ 第4章 事業概況 P.57

ネットワンのあゆみ

創業以来ネットワークが中核技術。
「つなぐ」技術の重要性が高まる現在、ネットワンの事業領域も拡がり続けます

　ネットワンは、1988年にネットワークシステムを構築する専業会社として、ルータ・スイッチ等の情報通信機器の仕入・販売から事業を開始しました。ネットワーク市場のパイオニアとして専門性を磨き、実証・検証に基づいた中立的な立場から、時代の変化を見据えた最先端技術を提供して成長を遂げてきました。



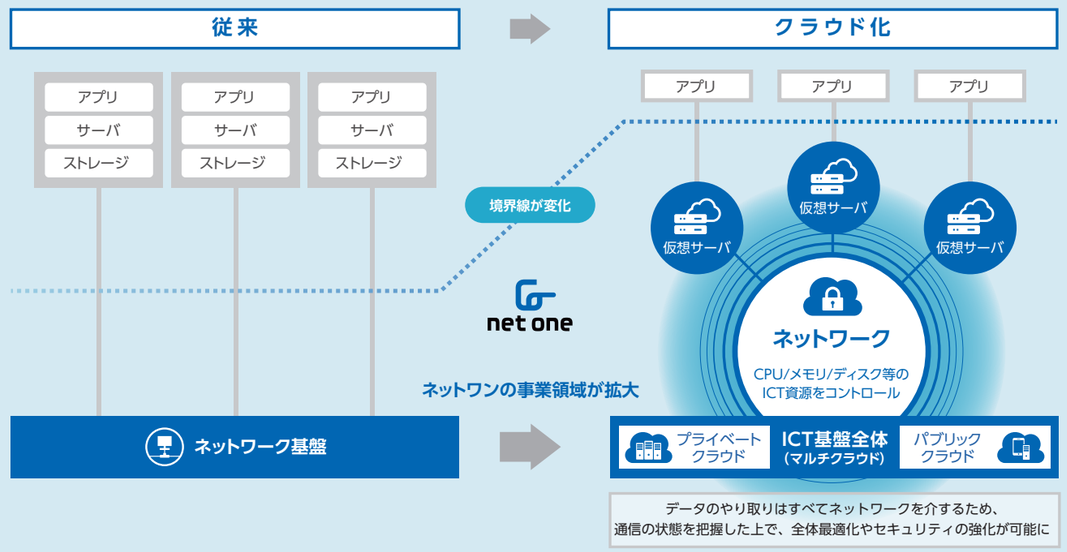
ネットワンの事業領域の拡大

高度なネットワーク技術を差別化要素として、ネットワーク専業から、クラウド・セキュリティ・IoT等のICT基盤全体へと事業領域を拡大しています

　近年、クラウドの登場により、ネットワークの新たな役割が誕生しました。それは、サーバやストレージに内蔵されるCPU/メモリ/ディスク等のICT資源について、必要に応じて利用したい量を提供するというものです。これによって、サーバ/ストレージの機能はネットワーク経由での提供が増加し、当社の事業領域は拡大しました。また、サイバーセキュリティ対策においても、ネットワーク上で侵入者の動きを把握して封じ込めることが、感染拡大や情報漏洩を防ぐ最も効果的な対処法となっています。高度なネットワーク技術を持つ当社だからこそ、多くの差別化価値を創出することが可能なのです。

　現在では、ICT基盤そのものが、プライベートクラウドとパブリッククラウドを組み合わせて活用するマルチクラウドへと拡がっています。クラウド同士を安全かつ機能的に接続する部分にもネットワークは必須となり、当社の事業領域は拡がり続けています。

クラウド化による事業領域の拡大／差別化価値の創出



ネットワンの価値創造

お客様やICTベンダーと積極的に対話を行うことで、最適なソリューションとネットワンならではの付加価値を創出し、カスタマーサクセスを実現します

ネットワンが重視するのはお客様、ICTベンダー双方との対話です。海外のトップベンダーと密な協力体制をとり、世界の最先端情報と日本のニーズについて継続的に意見を交換し、数年先を見据えた技術ロードマップを共有しています。お客様には、技術的な課題に対する提案だけでなく、多様化するニーズに対して最先端技術を生かした導入効果を実感できる体感プログラムも提供し、理想的な将来像を共有します。さらに、次世代のICTソリューションやサービスを、まず自社に導入し、利活用・評価することでノウハウを蓄積し、その利活用方法も提供しています。当社での成功に限らず、失敗の経験も参考事例として積極的に提供することで、お客様が試行錯誤する時間を短縮し、ICT基盤の設計から運用まで徹底的にお客様の視点に立ったネットワン独自の付加価値を創出することで、カスタマーサクセスを実現します。

ネットワークを用いてデータを「つなぐ」

ベンダー製品を組み合わせ、日本品質に最適化した
ソリューション、サービスとして提供

ICT利活用に積極的なお客様との対話

市場のニーズをベンダー本社にフィードバック



最適なソリューション、サービスと利活用ノウハウ、海外の最先端技術を提供

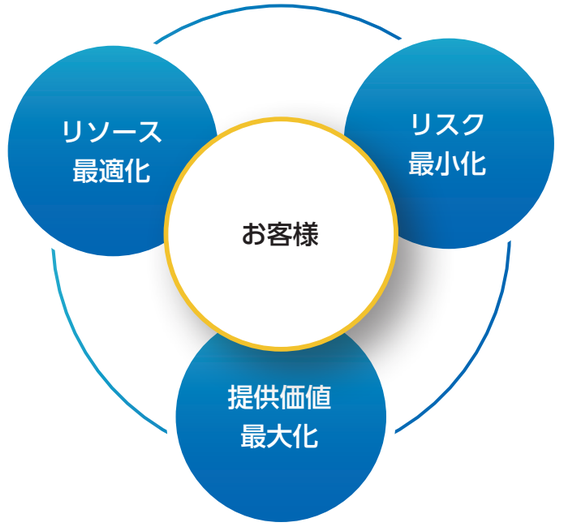
ベンダーが製品を改良・開発技術ロードマップも共有

●ソリューション、サービスを自社で実際に利活用
●使い方のノウハウやメリット・デメリットも蓄積

「むすぶ」ことで情報になる

デジタル化／ICTガバナンス
利活用ノウハウに基づく最適なソリューション

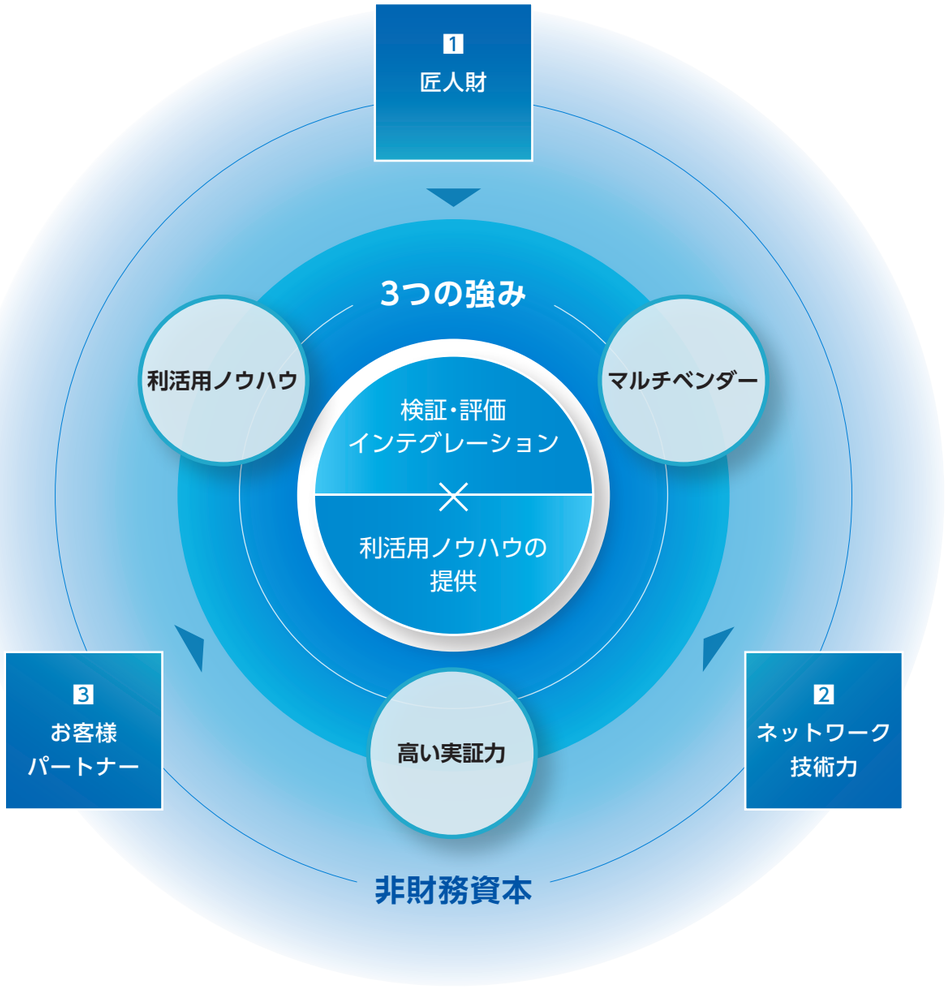
- 生産性向上
- 働き方改革
- BCP対策
- セキュリティ対策



カスタマーサクセスの実現

ネットワンの強み

マルチベンダーとして、高い実証力による利活用ノウハウを提供することで、最適・高品質・高付加価値を実現します



私たちは、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立ち位置を生かし、国内外の製品の特徴を見極めて組み合わせ、中立的な立場から最適なシステムを実現できます。また、日本最大級の技術研究施設で性能を独自に検証することで、高い実証力をもって新システムへの移行方法の想定からトラブルが起きた際の対応策まで、全体を見渡した支援が可能です。

さらに、お客様への提案に先駆けて、自社内への導入で蓄積した利活用ノウハウを駆使することで、導入後の使い方まで考慮したソリューションやサービスを提供できます。そして、これらの3つの強みを支える非財務資本は、先端技術を活用してお客様のご要望にお応えする「匠」の技を継承する人財、お客様・パートナーとの強固な絆、業界のパイオニアとしてのネットワーク技術を核とした蓄積された技術力であると考えています。

私たちの事業領域には、資本力の大きいメーカー等の競合企業が存在しますが、3つの強みから当社ならではの独自性を生み出すことで、最適・高品質・高付加価値を実現し、技術力を認めていただけるお客様とより深くお付き合いすることで、持続的な成長を目指します。

3つの強みを支える非財務資本と注力するテーマ

1 匠人財 特徴・強み 先端技術を組み合わせ利活用へとつなげるプロフェッショナル集団	特徴を示す指標 **:GAIT*得点率** 当社では、少数精鋭で複数の専門技術と柔軟な思考を持った人財が生産性と品質の向上を支えています。総合的なICT知識を測るGAITの当社グループ平均得点率は504.9点（2019年度）となっており、業界平均（406点）を大幅に上回っています。	現中計の注力テーマ **社員の成長：自創力** 「働き方改革2.0/DX」の実践により新しいICT利活用の知見を蓄積するとともに、創造力・応用力の強化に向けた教育プログラムを策定・展開しています。
2 ネットワーク技術力 特徴・強み 独自の価値創出を支える中核技術と幅広い対応を可能とする設計・最適化	特徴を示す指標 **:技術者数** 当社はアプリケーションではなく、あらゆる企業に不可欠なICTインフラに特化していることから、技術者がその技術を業種にかかわらず横展開で生かすことが可能です。2019年度の技術者数は1,361名で、全社員の57.8%となっています。	現中計の注力テーマ **会社の成長：独創力** 生産性向上への抜本的な改革を実施し、その経験を既存市場および「注力市場・新モデル」の提案に大きく活用しています。
3 お客様・パートナー 特徴・強み お客様視点で各社の強みを生かしたエコシステムをつくるユニークなポジション	特徴を示す指標 **:当社売上高における上位組織占有率** 当社の売上高に占める上位100社の割合は8割弱（2019年度）、その顧客基盤は日本を代表する大手企業、公的機関が中心です。その中で、ICTによる事業変革に積極的なお客様と、強みを生かした新たな仕組みづくりが可能な立ち位置にいます。	現中計の注力テーマ **お客様・パートナーの成長：価値共創** お客様の生産性向上に貢献する「統合サービス事業」によって、新たな価値をともに創出しています。

*GAIT：Global Assessment of Information Technology：クラウド時代に必要な主要7分野（DB、OS、アプリケーション、ストレージ、セキュリティ、ネットワーク、仮想化）についてICTエンジニアのスキルを正確かつ定量的に評価するための、世界共通のアセスメントツール

持続的成長に向けて

統合サービス事業を推進するとともに、社会とともに持続的に成長するために重要課題に取り組み、アドマイヤード・カンパニーを目指します

現在、ICT市場は、クラウドサービス事業者の急激な成長や、ベンダー製品のソフトウェアへの移行、お客様のDXの推進など、変革期に入っています。クラウド基盤構築やセキュリティ対策で新たな価値を創出してきた当社は、今後はさらに、お客様の成長を支援する新たな付加価値を提供できる会社へと、一層の変革を進めてまいります。

また、事業活動を行う上で、社会とともに持続的に成長していくために、「人財の育成」「セキュリティの強化」「ステークホルダーとの関係構築」「経営基盤の充実・強化」「新たな価値の提供」「ICT利活用による環境配慮」を優先的なサステナビリティの重要課題としています。各項目への取り組みを通じて、社会変革に貢献するとともに、すべてのステークホルダーから信頼され支持されるアドマイヤード・カンパニーになることを目指します。

目指すビジネスモデル

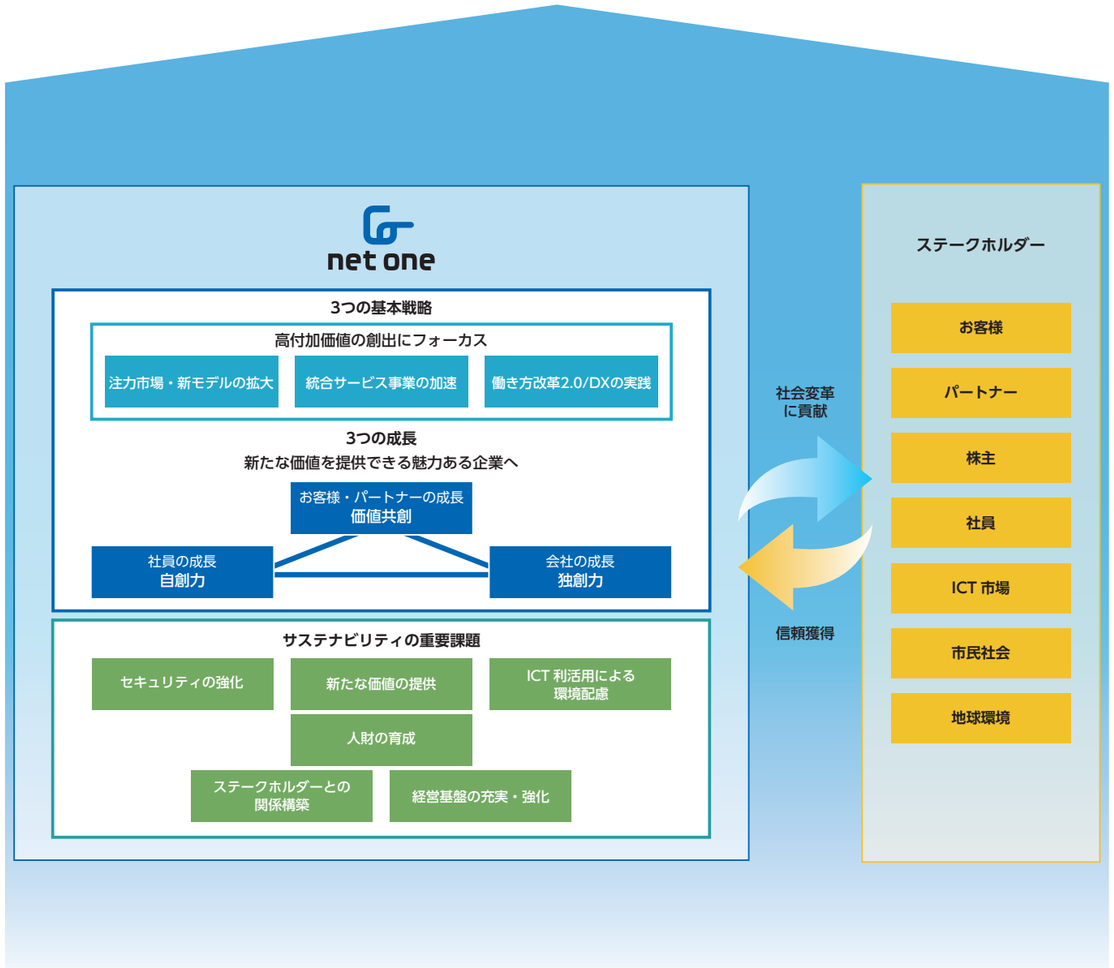
最適な組み合わせでICTの使い方が「かわる」

お客様への貢献、お客様の事業の成長をより強く支援し、ICT利活用を推進して、お客様の「かわる」を実現する



目指す企業像

アドマイヤード・カンパニー



2 成長戦略

2019-2021年度 中期事業計画の概要

お客様とともに新たな付加価値を創出する企業へと変革するため サービス比率50%を目指し、3つの基本戦略を実行しています

2019-2021年度 中期事業計画の位置づけと概要

次世代に対応する変革

現在、お客様は、デジタル化を事業戦略の主軸に置き、ICTの利活用に向けた投資を進めています。同時に、今般の新型コロナウイルス感染症の拡大によって、働き方を抜本的に見直す意識も高まっています。こうした環境で当社が継続して成長するためには、お客様が必要とするICTの利活用を実現し、明確な投資対効果をお届けする、高付加価値の創出が必要です。そして、これらを支える設計の提案・システム構築・安定運用の一貫したサービスを実現するために、当社グループの生産性およびサービス品質の向上も必要と考えています。このため、現中計は「次世代に対応する変革」を推進する位置づけとし、取り組みを進めています。

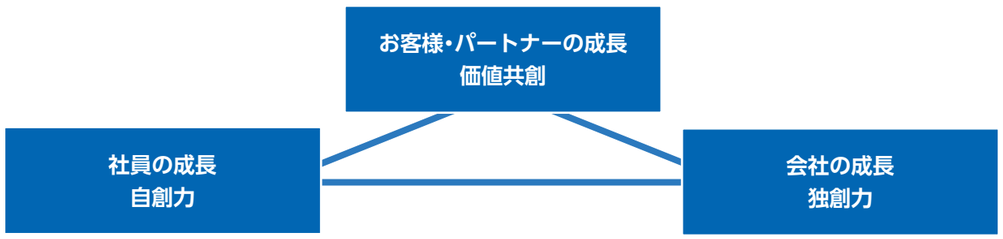
3つの基本戦略

高付加価値の創出にフォーカス

注力市場・新モデルの拡大 市場カバレッジの拡張	統合サービス事業の加速 サービス比率の拡大	働き方改革2.0/DXの実践 生産性の向上
「デジタル化」の大きな進展が見込まれる3つの注力市場（ヘルスケア市場、スクールシステム市場、スマートファクトリー市場）、「所有から利用」の需要拡大を捉えた2つの新モデル（マネージド・サービス・プロバイダ（MSP）への支援、リファービッシュメント（再生品）の展開）での売上拡大を進めます。	お客様への活動のすべてを、高付加価値を創出するための「統合サービス事業」と定義し、ICTの将来像に向けた計画・導入・運用・最適化の一連の流れを支援するライフサイクルサービスを提供します。	当社グループの生産性向上に向けて業務改革とデジタル化を両輪で進め、業務スピード・品質・ガバナンスの向上を図るとともに、この取り組みにおける当社グループの成功・失敗の知見をお客様に還元することで、実効性の高いソリューションを提供します。

3つの成長

新たな価値を提供できる魅力ある企業へ



中期経営指標

営業利益率：9.5%　サービス比率：50.0%　ROE：16.8%

2019-2021年度 中期事業計画の進展：初年度の振り返りと今後の施策

統合サービスの加速・注力市場の拡大を中心に継続した成長を遂げるとともに、次年度以降につながる施策を実施しています

戦略別　初年度の振り返りと今後の施策

	初年度の振り返り	今後の施策
好調 **注力市場・新モデルの拡大** ➡詳細は P.21	情報基盤のクラウド化やセキュリティ対策の取り組みが引き続き堅調に推移したことで、注力市場はいずれも好調、新モデルも計画通りに進捗しました。	各市場・各モデルにおいて、「カスタマーサクセス」を主軸として、お客様の要望に即したネットワーク基盤、セキュリティ対策、クラウド活用の提案を加速します。
好調 **統合サービス事業の加速**	「カスタマーサクセス」にフォーカスし、より効果的にICTの利活用を可能にする「最適化提案」の注力を開始することで、サービス受注高が前年比91億円増加するなど、サービスビジネスは堅調に推移しました。一方、機器販売中心の5G案件が発生したため、受注高のサービス比率は2018年度の44.0%から43.4%へ低下しています。	引き続き「カスタマーサクセス」にフォーカスし、お客様のICT利活用の全体構想段階から支援します。お客様と共同で策定した「あるべき姿」とロードマップに沿って、ネットワーク基盤・セキュリティ対策・クラウド活用等を組み合わせた当社独自の高付加価値ソリューションを段階的かつ継続的に提供します。
やや遅れ **働き方改革2.0/DXの実践**	2021年4月から適用される新収益認識基準への対応を見据えつつ、業務プロセスや社内規程を再整備・最適化するとともに、業務の自動化を実現するデジタル基盤の方針設計を進めましたが、不正行為に伴う調査対応などにより、新収益認識基準への対応は1年延期となりました。	新しい業務プロセスに対応したデジタル化を段階的に開始します。これによって、業務プロセスとデータを連動させ、業務の自動化とお客様へのより有益な情報提供を試行します。

中期事業計画の進捗

初年度　業績ハイライト	初年度の振り返り	次年度以降の見通し
2019年度 **営業利益率：8.9%** （前年同期比 1.9pt増） **サービス比率：42.8%** （同0.2pt増） **営業利益：164億円** （同35.4%増）	セキュリティ対策やクラウド基盤等の付加価値ビジネスが好調に推移し、受注高や収益性が計画を上回りました。 一方、新型コロナウイルス感染症の影響による一部機器の納期遅延によって、売上高は計画値に対して若干の未達となりました。	引き続き、中計3年目（最終年度）は公表時の数字を計画しています。中計2年目は、新型コロナウイルス感染症の影響で売上高が計画値を下回る見込みですが、収益性の改善によって営業利益は計画通りの見通しです。

2019-2021年度 中期事業計画の進展：新領域における成果と今後の施策

クラウド利用やセキュリティ対策への堅調なニーズを捉え、高付加価値の創出につながるプロジェクトや施策を実施し、受注を拡大しています

注力市場

好調

ヘルスケア

※事業セグメント：パブリック市場

対象：大規模病院

受注高：＋20億円[2018年度比]
（2021年度目標：+50億円）

プロジェクト例

- 医療システムごとに異なるICT基盤の統合
- 電子カルテ向け仮想デスクトップ
- ICT基盤すべてをカバーする運用サービス

お客様の要望／今後の主な施策

- 医療アプリと基盤の分離調達
- 医療従事者の働き方改革

好調

スクールシステム

※事業セグメント：パブリック市場

対象：教育委員会

受注高：＋25億円[2018年度比]
（2021年度目標：+50億円）

プロジェクト例

- 教育システムごとに異なるICT基盤の統合
- 教育ICT活用に向けた教室Wi-Fi
- セキュリティガイドラインに即したネットワーク分離
- お客様の人財不足を支援する運用サービス

お客様の要望／今後の主な施策

- 児童・生徒の教育におけるICTの利活用
- 教育情報システムの基盤統合

好調

スマートファクトリー

※事業セグメント：エンタープライズ市場、パートナー事業

対象：大手製造業

受注高：＋27億円[2018年度比]
（2021年度目標：+50億円）

プロジェクト例

- グランドデザイン作成コンサルティング
- 工場内ネットワーク基盤の整備および数万台規模の接続端末の可視化
- 工場内のセキュリティ／ネットワーク運用サービス

お客様の要望／今後の主な施策

- 生産稼働率の向上に向けた、データ収集・可視化・分析・改善

新モデル

計画通り

MSP（マネージド・サービス・プロバイダ）への支援

受注高：＋10億円[2018年度比]
（2021年度目標：+50億円）

プロジェクト例

MSP	サービス	利用企業
システムインテグレータ	Wi-Fi	全国チェーン店舗
大企業の情報子会社	セキュリティ	グループ企業
通信事業者	SD-WAN	中小拠点

お客様の要望／今後の主な施策

- サービス事業者：運用性の高い新サービスの共創
- 利用企業：ICT人財不足に伴う利用モデルへのシフト

計画通り

リファービッシュメント（再生品）の展開

受注高：＋16億円[2018年度比]
（2021年度目標：+50億円）

プロジェクト例

- クラウド移行期間の、サポート切れ機器の継続利用
- 数百拠点への展開に向けた、機器選定の検証
- コモディティ機器の10年間利用

お客様の要望／今後の主な施策

- 再生品を活用した投資効率化
- 所有から利用モデルへのシフト

中期事業計画の達成に向けた取り組み

新型コロナウイルス感染症による市場の大きな変化へ積極的に対応するとともに、成長戦略の推進、強い経営基盤の確立を目指し、機構改革を実施しています

新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症の拡大によって出勤が困難な状況が広がり、お客様は事業継続の観点からICTを利活用した働き方の抜本的な見直しを進めています。当社グループは、以下の取り組みを通じてお客様の事業継続・働き方改革を支援してまいります。

お客様の事業継続を支援	▪ ビデオ会議/Web会議、仮想デスクトップ、ファイル共有サービス等のリモートワーク環境を支える各種システムを提供 ▪ システムの安定稼働のためのネットワーク基盤、社外業務でも情報漏洩を防ぐセキュリティ対策の提供 ▪ 当社グループが10年来取り組みを進めている働き方改革で得られた知見の提供
当社グループの事業継続性の向上（働き方改革2.0/DXの加速）	▪ 紙帳票・契約書の電子化や電子商取引（EDI）対象の拡大などデジタル化の推進 ▪ 遠隔地からお客様のシステム運用を支援する仕組みを強化 ▪ 出勤困難な状況においても、お客様へのサービス提供に影響が無い体制の整備

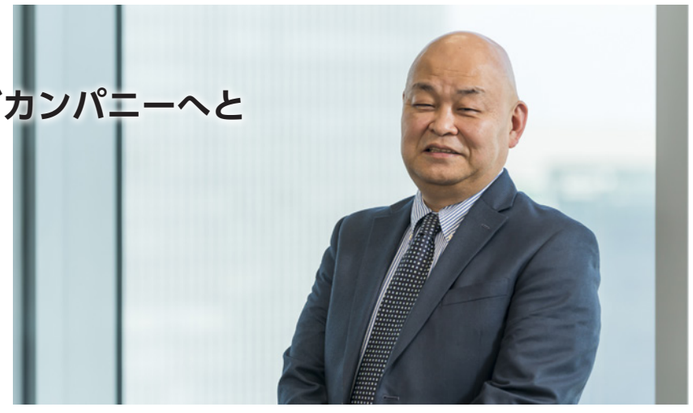
成長戦略の推進と強い経営基盤の確立に向けた機構改革の実施

2020年4月1日付で以下の機構改革を実施し、成長戦略の推進と強い経営基盤の確立に向けた取り組みを推進しています。

顧客対応力の向上	▪ 注力市場、担当市場および担当顧客とのリレーション強化に向けた営業部の新設・再編 ▪ 技術領域における顧客対応の柔軟性やスピードの向上に向けて技術部を新設
業務統制の見直し	▪ 社長直轄組織として営業取引など業務ルールの全社的な統轄・管理を図る営業統轄室を新設 ▪ 各事業本部に営業業務の最適化の促進および営業統轄室と連携した業務統制を目的とする営業管理室を設置
営業支援体制の拡充	▪ 商品戦略およびベンダーリレーション強化を目的としたプロダクトマーケティング部を新設 ▪ 重点市場の獲得、市場ごとのナレッジ蓄積および新しいビジネスモデル創出を目的としたフィールドマーケティング部を新設 ▪ 最新技術の動向把握、中長期的な視点での新しい技術発掘およびビジネスモデルの検討を目的とした先端技術戦略室を新設 ▪ サービスビジネスのマネージメント強化を目的として、ビジネスマネージメント部を設置
人財戦略の推進	▪ 人財の採用・育成の推進に向けて人財開発室を新設

トピックス／役員インタビュー
――統合サービス事業とは

価値の相互波及を実現する統合サービスリーディングカンパニーへと進化します



取締役　執行役員
ビジネス開発本部
カスタマーサービス本部各担当
篠浦　文彦

ネットワンの統合サービス事業の概要

有形・無形の資産の在り方を捉え直し、新たな価値の創出・波及を目指す

当社では、2018年度よりグループの活動すべてを「統合サービス事業」と定義し、サービス比率の拡大に取り組んできました。「グループの活動すべて」が指すものとして、当社グループには有形・無形さまざまな資産があります。設備や施設から、技術力、経験、ソリューション、システムの運用・最適化に至るまで、すべてが独自の知的財産です。2020年度は、これらの在り方や価値を再整理し、知財の有効活用とサービスプラットフォームの拡充を加速させ、当社とお客様、ベンダー、パートナーとの価値の相互波及を目指しています。



統合サービス事業の概要

これまで蓄積してきたユニークな知財を活用し、サービスプラットフォームを進化させると同時に、カスタマーサクセス視点でライフサイクルサービスを拡充して連動。お客様にとっての価値を最大化するエンゲージメントモデルを構築・提供することで、お客様と共創した新たな価値をお客様のその先のお客様に波及させる。

ネットワンの統合サービス事業の特徴①：ユニークな知的財産に基づくサービスプラットフォーム

培ってきた有形・無形の資産を生かし、お客様のDXを加速する専用施設を開設
トータルサービスを提供できるプレーヤーとして事業機会の獲得へ

当社のユニークな知財の一例として、複数の施設・設備が挙げられます。当社グループには、テクニカルセンター、品質管理センター、セキュリティオペレーションセンター、エキスパートオペレーションセンターなどがありますが、ICT業界の中心がハードウェアからソフトウェアに移行する中、他の企業は施設・設備を資産効率、あるいはコスト効率の観点で縮小・廃止してきました。また、ハードウェアの品質管理ノウハウを持ち続けている企業も減っています。一方、当社グループは施設・設備を保有し、モノに立脚した技術を磨き続けてきたからこそ、共同検証を希望するパートナーとの新たな関係も生まれます。そこに独自のソリューションや現場の力を組み合わせることで、新たな価値を生み出すこともできます。

2020年6月には、最先端ICTのデモンストレーションを行う「ソリューションブリーフィングセンター」を対話型の価値共創にフォーカスした「ネットワンブリーフィングセンター」にリニューアルしました。さらに、お客様とマルチクラウド環境におけるICT利活用を検証する「Lab as a Service」を開設しました。この取り組みによって、お客様が描く将来のあるべき姿の実現に向け、DXの全体構想と最先端技術の双方からICT基盤の利活用効果の検証が可能になり、お客様のDX加速に貢献するものと非常に期待しています。

また、クラウド化が進み、業界の主たるプレーヤーが入れ替わる中で、当社はクラウドサービスとも競合せず、システムの全体像を提案できるため、ICTプラットフォームのアドバイザーにもなり得ると感じています。当社のすべての資産を有効活用することで統合サービス事業を加速させ、インフラ全体の設計・導入・運用・最適化のすべてに対応できるプレーヤーとして独自の地位を確立し、新たな事業機会を捉えていけると考えています。

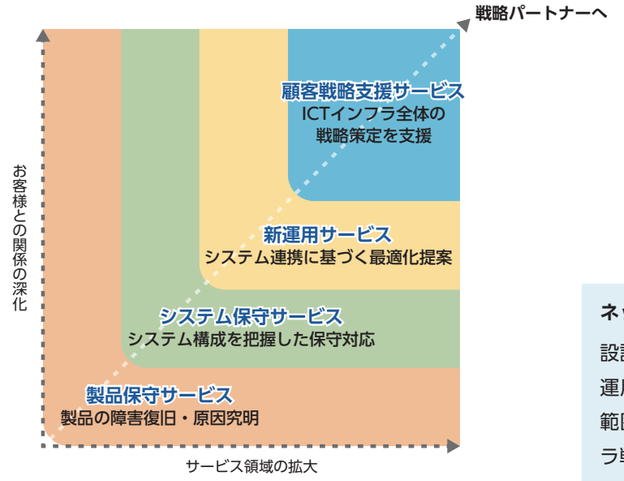
ネットワンの統合サービス事業の特徴②：カスタマーサクセス視点のライフサイクルサービス

オンボーディング教育も含め、システム連携を担うことで最適化を実現
サービスの標準化を進め、横展開が可能に

2019年度は、これまでの設計・構築・保守を中心としてきたサービスメニューに、お客様ごとに提供していたモニタリングサービスや運用管理サービス、最適化サービスを標準サービスとして提供できるよう、サービスメニューの拡充と標準化を進めました。標準化されたサービスメニューは16に上りますが、これらの中には、他社にありそうでないサービスも複数あります。

例えば、当社の運用管理サービスは、教育サービスも含めた内容になっています。運用管理サービスとは、一般的にはエンジニアがお客様に代わってシステムを管理するサービスです。しかし、お客様が自身のシステムを理解して活用できることは、お客様にとっても、当社にとってもメリットがあります。そのため、単にシステムの使い方のトレーニングではなく、お客様がシステムを有効活用できるように支援する、オンボーディングの教育サービスを提供しています。

そして、当社はネットワークシステムの構築から始まり、クラウド基盤を手掛けてきた実績があります。システム連携を熟知していることを強みとして、積極的な最適化提案ができます。2020年4月の機構改革では、全社規模でサービス提供の効率化を実現できる組織体制に変更しました。現時点では保守サービスのみのお客様に対しても、システム連携に基づく最適化提案を進めることで、お客様にとって付加価値の高いサービスを提供していきたいと考えています。



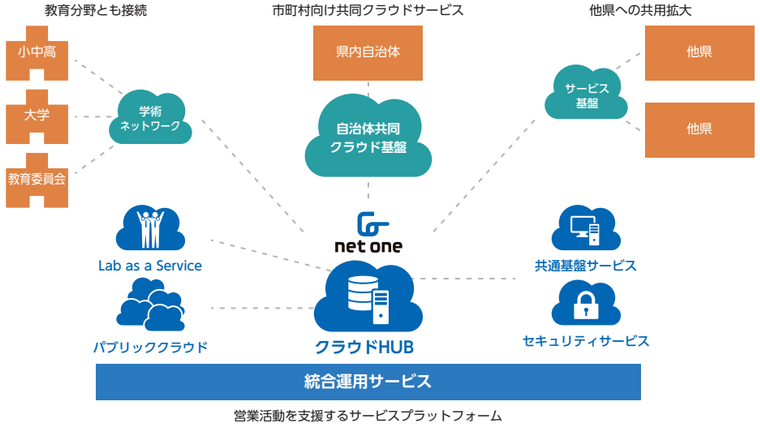
ネットワンが目指すライフサイクルサービス

設計・構築・保守といった従来のサービスから運用、さらにシステム全体の最適化まで提案範囲を拡大することで、お客様のICTインフラ戦略策定を支援する。

戦略①　モデルケースから見る市場戦略

お客様との新たな協業ステージへ／当社はエコシステムのHUB（中心）へ

統合サービス事業のモデルケースとして、都道府県の市町村向け共同クラウドサービスがあります。当初は、県の統合基盤を構築していましたが、セキュリティクラウドの提供、さらに教育委員会も含めたストレージサービスの提供とサービスを拡充してきました。2020年度は県下の自治体も含めた共同利用基盤を構築し、市町村向け共同クラウドサービスを開始します。この基盤はすでに他の県とも接続しており、一つの県のシステムが県下の市町村、教育委員会、さらに他の自治体へと横展開され、それぞれのお客様がICT費用の平準化やセキュリティの強化を実現できます。ここでは、提供サービスの拡充という観点での垂直展開だけでなく、一つの都道府県を起点として県下の自治体や他の自治体へと波及する、新たな協業モデルが作られています。当面の市場戦略では、公共機関を中心とした協業モデルの拡大と、エンタープライズ市場での新たな協業モデルの創出に注力します。協業モデルを増やす中で、当社はその中心として、参加事業者とのWin-Winの関係を構築し、価値相互波及の形であるエコシステム（強みを持ち寄った共同体）のHUB（中心）を担っていきたいと考えています。



市町村向け共同クラウドサービス

クラウドサービスに必要なマルチクラウド接続やセキュリティ対策などの機能を「クラウドHUB」サービスとして提供。パブリッククラウドも安心・安全に使うことができ、教育分野などとも接続している。県内の市町村に対するICTインフラを提供しているほか、今後は他県へもクラウド基盤の共用拡大が可能となっている。

戦略②　With/Post コロナから見る戦略

顧客接点のデジタル化と拡大／非常時に発揮される「現場力」の“日常化”で、DXを推進し、社会変革に貢献する

私自身は、業務フローを標準化して横展開するのはDXの一歩に過ぎないと考えています。DXには社内のプロセスだけでなく、バリューチェーン全体を含めた視点が不可欠です。当社のビジネスモデルは、まだ提供価値の拡大を社員数に依存していますので、仕組みで価値を生み出すモデルへの転換が究極のDXと言えます。新しいビジネスモデルの検討には、世界をリードするパートナー、お客様との緊密な関係性が不可欠です。そのため、2020年4月の機構改革では、次世代の技術を捉え、新しいビジネスモデルを検討する先端技術開発室を新設しました。

新型コロナウイルス感染症の影響により、お客様とのコミュニケーションはデジタル中心になり、拡張しています。当社は2019年度にお客様ポータルを開設し、保守情報をはじめとしたさまざまな情報の公開を大きく前進させました。開設前は、情報がすべてオープンになることを不安視するエンジニアの声もありましたが、今ではこの仕組みがお客様とのコミュニケーションを支えるとともに、エンジニアの新しい価値創出に向けた意識の転換にもつながっています。

2020年度は、テレワークの進展も含めDXの機運がかつてないほど高まっています。その中でお客様からは、当社のICT利活用における成功と失敗の経験をより一層伝えることが求められています。ベンダーについても、これまではAPI（特定機能を外部に提供する仕組み）の開放に至るまでに説得が必要でしたが、今やベンダー自身もDXを進める中で、価値創出の在り方を見直し、自らAPIの開放に舵を切っています。当社は2020年4月にフィールドマーケティング部を新設し、新型コロナウイルス感染症の影響下におけるお客様向けの新しい提案モデルを強化するとともに、プロダクトマーケティング部を新設し、バリューチェーンの視点からもベンダーとの関係を一層強化しています。

そして、社内にも変化が起きています。私が考える当社の最大の強みは現場力です。システムトラブルが起きた際、関係者でなくても自然に人が集まり、アイディアを出してトラブルを解決する、これが現場力の最たる例ですが、その強さは非常時だからこそ発揮されてきました。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響下では予想外の制約が生じ、自律的な課題解決の動きや、自発的な動きが社内の至るところで生まれています。DXというとどうしてもグランドデザインの大きな枠組みの中で、必ずしも一人ひとりの日々の業務ではその進展が実感できないものです。その一方で、いくつかの道標があれば、多くの社員にとって自分自身の成長と、会社の変革を実感できる形につなげていけると強く感じています。だからこそ、現場で社員が成長できる仕組み・機会を多く作っていきたいと考えています。

戦略的なサービス提供とバリューチェーン全体を見据えたプラットフォームの構築が重要です。エコシステムの形成を進めるとともに、新型コロナウイルス感染症の影響で生まれた変革の機運を逃すことなく、当社およびお客様のDXを推進し、価値相互波及を実現していきます。



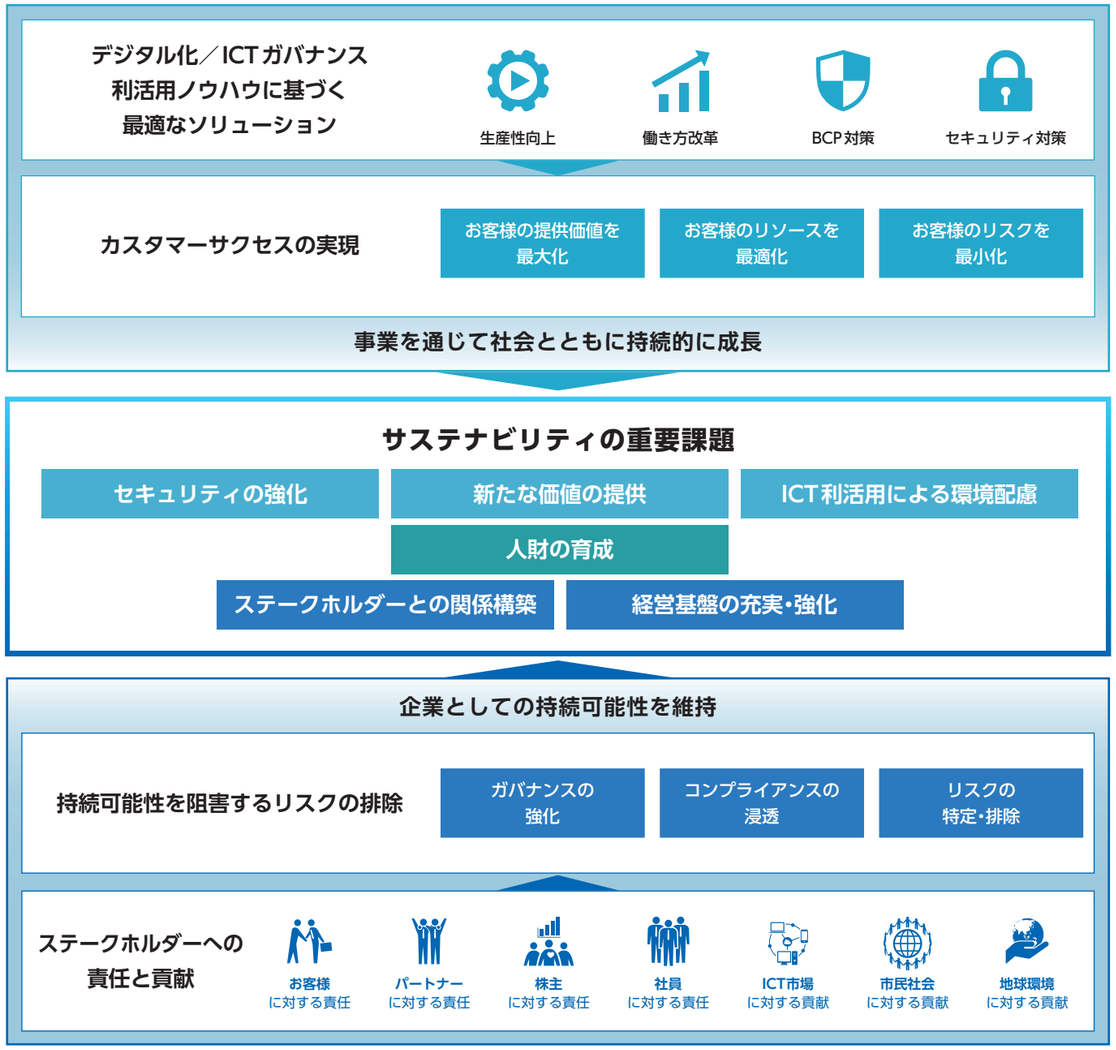
3 サステナビリティ

基本的な考え方と重要課題

事業を通じた社会との持続的成長と、企業としての持続可能性の維持を追求しています

当社は経営理念で「ICTの利活用を通じて、社会変革へ貢献する」ことを定めており、事業を通じた社会の変革への貢献を目指しています。ネットワンがお客様に向けて提供する利活用ノウハウや先進的なICT基盤は、お客様のさまざまな課題を解決し、お客様の成功に貢献します。こうした、事業を通じて社会とともに持続的に成長する観点に加えて、リスクに備え企業としての持続可能性を維持する観点、合わせて2つの観点から、サステナビリティの重要課題を定めています。

サステナビリティ重要課題の考え方



サステナビリティの重要課題

	取り組み	結果
人財の育成	▪ お客様の想いを形にできる人財の育成 ▪ すべての社員が最大限に能力を発揮できる労働環境の整備	▪ 技術資格の保有者数：1,411名 ▪ 平均勤続年数：9.27年 ▪ 6つの産学連携プロジェクトを推進
セキュリティの強化	▪ ICTネットワークへの安心・安全なアクセスを実現 ▪ サイバーセキュリティ技術の開発、提供	▪ Palo Alto Networks社*認定資格者数：国内No.1 ▪ グループ社員向け研修受講者数：354名（2019年度）
ステークホルダーとの関係構築	▪ 継続的な顧客満足度調査による顧客満足度と期待変化の把握 ▪ 定期的な従業員意識調査による自社施策の検証	▪ 顧客満足度「満足・やや満足」：89.4%（2019年度） ▪ 従業員意識調査：有効回答率9割超（2019年度）
経営基盤の充実・強化	▪ リスク管理の強化 ▪ コンプライアンスの浸透	▪ 再発防止策への取り組み（P.46）
新たな価値の提供	▪ ICT利活用を促進する価値共創機会の創出	▪ DXを加速する専用施設を開設 ▪ サービス受注高：+11.5%（2018年度比）
ICT利活用による環境配慮	▪ 当社事業活動におけるエネルギー使用量、CO_2排出量削減 ▪ リファービッシュメントの展開	▪ エネルギー消費原単位：5年度間平均1%超の低減達成 ▪ リファービッシュメント受注高：+16億円（2018年度比）

*次世代型ファイアウォールで世界的評価の高いネットワークセキュリティベンダー

マネジメントシステムの運用

サステナビリティの重要課題の推進に関連し、マネジメントシステムに関する認証を取得しています。

ISO27001：　情報セキュリティマネジメントシステムの認証規格
ISO27017：　クラウドサービスのセキュリティ品質マネジメントシステム
ISO14001：　環境マネジメントシステムの認証規格
ISO9001：　品質マネジメントシステム（当社品質管理センターでのコンピュータネットワーク機器の検査および検証業務）
プライバシーマーク：　個人情報保護マネジメントシステム

ICT利活用事例集 ▶ https://report.netone.co.jp/ja/sustainability/summary/reference.html

重要課題 1　人財の育成

人財育成・多様な人財の活躍推進に関する基本的な考え方

自社業務における成功や失敗の経験をリファレンス化（参考事例化）し、お客様へのソリューションに活用している当社では、社員の知見や経験のすべてが付加価値創出につながっています。

中期事業計画においても、「社員一人ひとりの行動をサービスにする」統合サービス事業を基本戦略として推進しており、人財は企業成長の原動力そのものです。自律的に行動し、ソリューションを生み出すことができる人財の育成に重点的に取り組んでいます。

また、多様性の融合によるシナジー効果とイノベーションの創出を目的として、ダイバーシティを推進しています。性別、年齢、国籍、障がいの有無、さらには職務経験や価値観など、あらゆる違いを超えて、社員一人ひとりが自身の考えを積極的に発信し、生き生きと働ける職場環境を整備することで、さまざまな“個”の力を引き出し、風通しの良い企業風土の醸成と生産性向上による持続的な成長を目指します。

推進体制

人財の育成と多様な人財の活躍を推進するため、経営陣の強力なコミットメントの下、さまざまな全社横断組織と仕組みを運営・運用しています。2020年4月には人財開発室を新設し、ネットワングループの成長に貢献する人財の採用・育成強化を目指しています。

トップコミットメント	当社では、社員の成長（自創力）を成長戦略に位置づけ、経営陣の強力なコミットメントの下、人事施策を推進しています。
人財開発室	2020年4月新設。人財の採用と早期育成の強化を推進しています。
人事部	ネットワングループ全体の成長を支える経営基盤を中長期にわたって確立・維持するための人財マネジメント全般を担っています。
ヒューマンリソースカウンシル（HRC）	経営委員会の諮問委員会として、会社の組織や人事、人財開発の制度や施策に関する重要な事項を検討し、経営委員会へ答申しています。なお、HRCは、副本部長・部長等で構成され、取締役が管掌し、副本部長が委員長を務めています。
ダイバーシティ推進委員会（DSC）	経営委員会の諮問委員会として、ダイバーシティ推進の制度や施策に関する重要な事項を検討し、経営委員会へ答申しています。なお、DSCは、部長・副部長等で構成され、取締役が管掌し、部長が委員長を務めています。

教育体系／求める人財像

ネットワンでは、「お客様の数だけ、最適なソリューションがある」という信念のもと、お客様の想いを形にできる人財の育成に力を注いでおり、さまざまな研修や教育制度を整備して人財育成プログラムの充実を図っています。

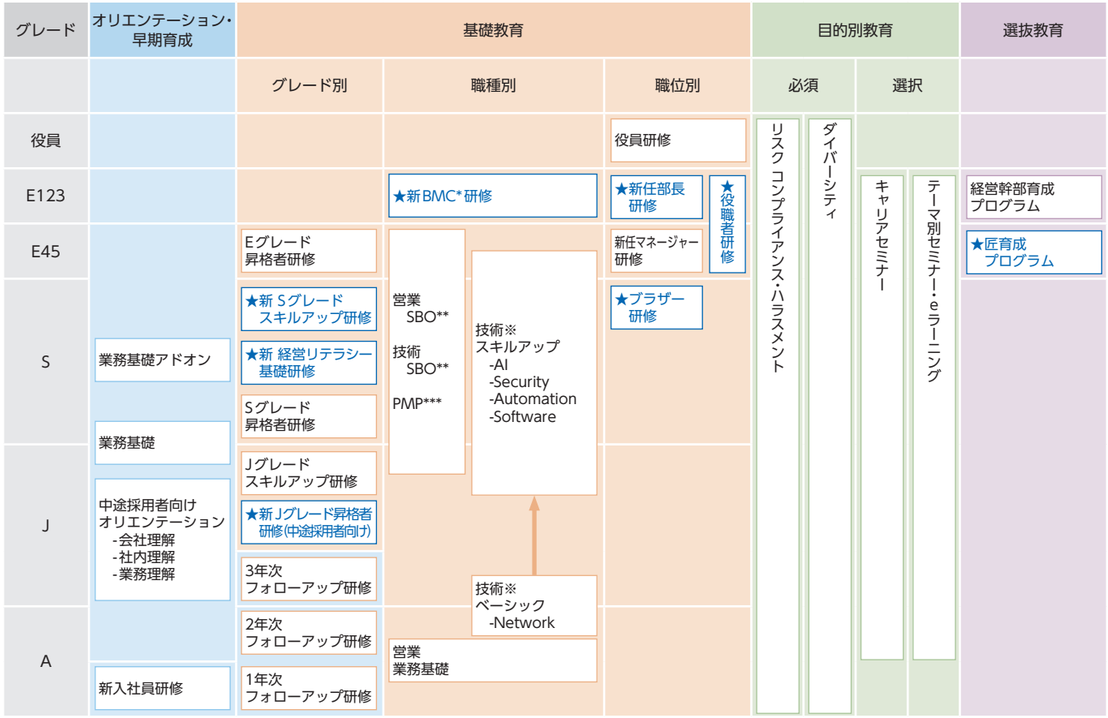
【求める人財像】

①豊富な最先端技術知識と前例の無いことに果敢に挑むチャレンジ精神を持ち、顧客ニーズを具現化できる人財

②コミュニケーション能力を駆使し、周囲の関係者と協力体制を築きながら、イノベーションをリードしていける人財

③自らのキャリアパスについて、シナリオを描き、目標に向かい自律的に行動していける人財

ネットワンの教育体系図



※当社ネットワークアカデミー提供　★2020年度から追加する研修
*Business Model Canvas（事業構造を視覚的に捉えた検証手法）　**Strategic Business Orientation（戦略的ビジネス思考研修）
***Project Management Professionals

2020年度は、幅広い階層でグレード別の研修を拡充することで基礎教育の強化を図るほか、BMC（ビジネスモデルキャンバス）研修で営業領域の研修を強化しています。

また、機構改革に対応し、新任部長研修や役職者研修を拡充したほか、専門職領域でも技術者の上位層の力を生かすため、匠育成プログラムを導入しています。

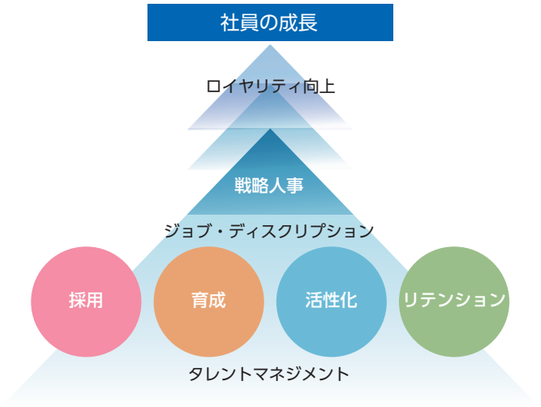
関連する指標

- 技術資格の保有者数：1,411名（2020年8月4日時点）

社員の自創力を引き出すキャリア開発の支援

ジョブ・ディスクリプションの本運用開始

当社では、社員の自律的なキャリア形成を支援するため、2020年よりジョブ・ディスクリプションの本運用を開始しました。ジョブ・ディスクリプションは、これまでグレードごとに定義されていた個人の期待役割について、各組織のミッションおよびスキルと紐づけて可視化し、個人に期待する責任・行動・スキルをより詳細に言語化したものです。ジョブ・ディスクリプションの導入により、社員一人ひとりが自分の目指す姿をより明確に描けるようになることで、社員が上長との面談(1on1)等で目指す姿を積極的に発信し、主体的なキャリア開発を進めるとともに、社員が自らの考えをより積極的に発信する企業風土の醸成を推進していきます。



社員のキャリア開発を支援する主な施策

1on1を通した対話と理解に基づく育成

社員の成長の源泉は、職場での日々の経験にあると考え、その経験をより効果的にデザインしていくために1on1制度を設けています。現在では、各部門の積極的な工夫により、直属上長ではない部長や副部長との「スキップ1on1」や、部門を超えたメンターとの「クロス1on1」等、1on1の形が拡充されています。2019年度は、1on1の実施状況と内容を可視化し、質の向上に向けた施策につなげるため、「育成1on1シート」のシステム導入を実施しました。1on1実施率を重要指標とし、施策に活用する方針です。2020年度は、育成1on1の実施ノウハウの共有等を目的とした役職者向けの勉強会を開催することで、社員のキャリア開発の支援に向けたマネジメント層の強化を図ります。

多様な人財の活躍推進に向けた制度の整備と組織風土の醸成

フレックスタイム制度やテレワーク制度のほか、時間や場所、業務内容を限定できるワークセレクト制度、さらにはスキル獲得のための他社での就労を可能とするマルチジョブ制度を整備することで、継続就業によるキャリア開発を支援しています。また、人事異動や社内公募制度の運用、さらには産学連携プロジェクトの実施を推進することで、現状の業務領域にとどまらないキャリア開発を支援しています。このほか、全社イベント「ダイバーシティ推進DAY」やワークショップの開催、トップメッセージやコラム配信によるダイバーシティへの継続的な啓蒙活動により、多様な人財の活躍を促す組織風土の醸成に努めています。

関連する指標
- 平均勤続年数:9.27年(2019年度)
- 人事異動の実施率:全社平均6.3%、マネージャー職9.3%(2020年4月実施)
- 社内公募制度の運用:32名(17件)の公募に対し、17名の応募。うち12名が異動決定(2019年度)
- 産学連携プロジェクト数:6(2020年7月末時点)

健康・安全衛生への取り組み

当社では、社員の活躍は当社の成長に不可欠であり、そのためには社員の健康・安全の確保が極めて重要であると考え、安全衛生管理体制を確立しています。

健康・安全衛生のための主な施策

過重労働の防止

法令遵守、社員の健康確保、生産性の向上等を目的とした「ワークライフバランス目標」を設定し、快適で健康的な職場環境の確立を図っています。

関連する指標
- 所定外労働時間数(月平均):目標30時間以内、2019年度実績:24.0時間
- 有給休暇消化率:目標80%以上、2019年度実績:68%

※有給休暇消化率の目標達成に向け、計画年休制度活用のさらなる推進と、時間単位での有給休暇制度の導入に向けた検討を実施しています。

メンタルヘルスへの配慮

メンタルヘルス不調の未然防止や職場環境の改善を目的に、ストレスチェックを実施しています。受検率は89.7%(2017年度)、92.2%(2018年度)、96.2%(2019年度)と毎年向上しています。また、各部署の役職者に、組織別の傾向と分析結果を開示することで、対応に活用しています。職場のストレス度は全国平均と比較し低く、良好な水準となっています。

関連する指標
- 職場のストレス度:88(全国平均を100とした場合)

新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症の感染拡大を受けて、ネットワングループでは、社員ならびに協力会社社員、お客様および取引先会社の社員様の健康被害防止を図り、加えて当社ビジネスにおける社会的責務を継続して果たして行くために、テレワークを主としたオフィスワークとのハイブリッド勤務や、社内および社外ともWeb会議・テレビ会議を推奨しています。

関連する指標
- テレワーク利用率:82.8%(2020年5月25日時点※全都道府県に対する緊急事態宣言解除日)

重要課題 2　セキュリティの強化

基本的な考え方

ネットワンは創業以来、ネットワーク分野の先駆者として、新製品・新技術を積極的に開拓し、お客様に提供することにより、産業経済や学術文化など、あらゆる面で高度情報化に貢献してきました。ネットワンにとって、情報を適切に取り扱い、安全管理対策に取り組むことは、重要な社会的責務であり、経営の最重要課題の一つとしております。

現代社会において、セキュリティの重要性はこれからも高まっていくことから、ネットワンでは、自社のリスクマネジメントとサービスメニューの両面で方針を立て、セキュリティ強化に取り組んでいます。また、セキュリティ強化の取り組みをリファレンス化することで、サービスメニューの向上にもつなげています。

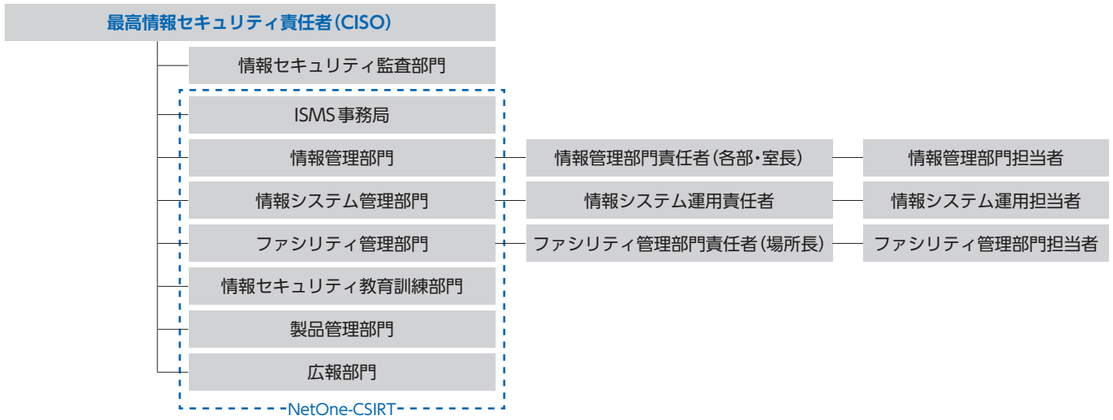
情報セキュリティ基本方針

当社が保有する情報資産を保護するために、情報セキュリティ基本方針に則り、規程の遵守と適切な管理、従業員の教育・訓練などさまざまな対策に取り組んでいます。また、対策への第三者評価としてISMS認証を全社で取得しています。

情報セキュリティ基本方針・ISMS認証取得状況　▶　https://www.netone.co.jp/csr/security/

CSIRT体制

近年高度化するサイバー攻撃に対して、自社のサイバーセキュリティ確保は社会的責任であると考えます。ネットワンでは、自社ネットワークシステムにおけるサイバーセキュリティインシデントに即応し、迅速な意思決定を図るため、広範囲な社内部門を横断するCSIRT(Computer Security Incident Response Team)体制を構築しています。



関連する指標

- 情報セキュリティに関わる対外発表が必要な重大な事故：0件
- 情報セキュリティに関わるeラーニング社員受講率：100%
- Palo Alto Networks社 認定資格者数：国内No.1

セキュリティサービスの提供

ICT技術の進化に伴ってセキュリティへの脅威やリスクも高度化しており、従来の対策では排除しきれなくなっています。ネットワンは多様なセキュリティサービスを通じて、社会のICT基盤全体に安心と安全を提供しています。

また、進化するセキュリティ技術を理解し、運用できるセキュリティ人財の育成のために、お客様向けの研修/トレーニングや、大学や高等専門学校での講座などにも取り組んでいます。

ソリューション	
クラウドセキュリティ	：お客様のクラウドステージに合わせて最適化したソリューションを提供
ネットワークセキュリティ	：クラウドへの安全なアクセス、LAN内を含めた組織のネットワーク全体を包括するソリューションを提供
IoTセキュリティ	：IoTデバイスやPCを含むすべてのIPデバイスを可視化するアプローチから、最適なセキュリティソリューションを提供
エンドポイント＆モバイルセキュリティ	：エンドポイントにおける高度な攻撃を防御、脅威の活動を検出・分析・制御し、迅速なレスポンスを提供するソリューション
フィジカルセキュリティ	：統合フィジカルセキュリティソリューション、映像解析ソリューション
お客様のライフサイクルを支えるセキュリティサービス群	
MSS(マネージド・セキュリティ・サービス)	：お客様環境に設置された監視対象機器から出力されたログをリアルタイムに監視・分析を行うIDS/IPS(不正侵入検知・防御システム)監視サービス、次世代型ファイアウォール監視サービス
MDR(マネージド・ディテクション＆レスポンス)サービス	：組織のネットワーク内部でマルウェアに感染した端末の検知・特定・対処を行うセキュリティ監視・運用サービス
クラウドセキュリティサービス	：クラウド利用時の統制喪失によるICTガバナンスリスクへ対応。クラウド上のセキュリティリスクを可視化することで、クラウド内部のガバナンス維持・強化を行うセキュリティ監視・運用サービス
セキュリティ診断サービス	：組織のネットワークや情報システムに存在する「脆弱性（セキュリティホール）」を検査・分析し、対処方法を含めて結果をご報告するアセスメントサービス
研修・トレーニング	
ネットワークアカデミー	：情報セキュリティ人財育成、ユーザーレベルに応じたセキュリティコースを提供

セキュリティポータルサイト　▶　https://www.netone.co.jp/service/technology/security/

事業を通じた社会課題への貢献事例：情報セキュリティ教育プログラムの共同開発

情報セキュリティ人財の不足が社会課題となっています。経済産業省による「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」によると、2020年には国内ではセキュリティ人財が19万3,000名不足していることが明らかになりました。

香川大学創造工学部では、情報セキュリティ人財育成のために2018年4月に「情報システム・セキュリティコース」を新設し、上記で述べた人財不足の解消を目指してさまざまな教育・研究活動を実施しています。当社は香川大学とともに、情報セキュリティ教育プログラムを共同開発しています。プログラムは、当社の「ネットワークアカデミー」の講師とともに情報セキュリティの授業を実施するほか、当社ネットワークエンジニアの講師とともに、実機のネットワーク機器を用いた実践的な情報セキュリティ演習を実施する内容となっています。

重要課題3　ステークホルダーとの関係構築

基本的な考え方

当社は経営ビジョンとして、「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（アドマイヤード・カンパニー）になること」を掲げ、お客様、パートナー、株主、社員に対する責任と、ICT市場、市民社会、地球環境に対する貢献を「7つのミッション」と定めています。当社が持続的に成長していくためには、さまざまなステークホルダーの相互信頼が不可欠です。各ステークホルダーとの対話を通じて、あるべき関係性の構築に取り組んでいます。

主な活動とハイライト

4つの責任	基本的な考え方	主な活動とハイライト
お客様 に対する責任	**お客様のビジネスの成功の追求**	顧客満足度向上委員会を設置し、顧客満足度調査やお客様との意見交換などに取り組んでいます。 2019年度の顧客満足度調査では、「満足・やや満足」の回答が89.4%となり、前回調査に比べ0.9pt上昇しました。
パートナー に対する責任	**Win-Winの関係の構築**	『取引先CSRガイドライン』を制定し、当社の理念や方針を共有しています。2019年度も、お取引先様の状況把握および相互理解を踏まえた関係構築のため、コンプライアンスアンケート等を実施しています。
株主 に対する責任	**継続的な成長の実現**	ディスクロージャーポリシーに基づき、情報開示および市場関係者との積極的な対話を実施しています。2019年度は会長および社長が国内外で36回、広報・IR部門が255回の投資家ミーティングを実施しました。
社員 に対する責任	**社員の幸福の追求**	社員に公平な機会を与え、成長を促す教育制度の整備、健康に配慮した安全で快適な職場環境の提供に取り組んでいます。また、RCT*を推奨しています。2019年度はジョブ・ディスクリプションの本運用に向けたトライアルを実施したほか、従業員意識調査を実施しました。

＊　RCT（Respect, Communication, Teamwork）：会社と社員が良好な関係を保ち、職場環境の改善や労働条件の向上を目指して互いに意思疎通を図ること

主な活動

3つの貢献	基本的な考え方	主な活動
ICT市場 に対する貢献	**ICT市場の発展と拡大に貢献**	ネットワーク技術を核としたICTの技術分野のリーダーのひとりとして、常に市場の動向を把握し、新たな技術を積極的に導入し、ICT市場の発展と拡大に貢献しています。
市民社会 に対する貢献	**人々の心豊かな社会の実現**	ICTは社会の利便性を劇的に高めましたが、技術だけでは人々の暮らしを豊かにすることはできません。そのため、社会福祉団体への支援やスポーツ活動の支援など、人々の心豊かな社会の実現に貢献する活動を実施しています。
地球環境 に対する貢献	**環境に優しい社会づくりへの貢献**	最先端のICT技術を地球温暖化防止に役立て、省エネルギー・省資源対策に取り組み、持続的な成長が可能な社会の実現に貢献しています。

ステークホルダーとのコミュニケーションの取り組み事例 ▶
https://report.netone.co.jp/ja/sustainability/issues/issues3/feature.html#a01

顧客満足度調査の実施

2019年度の顧客満足度調査では、総合満足度（満足・やや満足計）のうち、特に「満足」については9.8pt上昇し、調査開始以降最も高い数値となりました。お客様の当社に対する期待項目は、これまで「営業対応」「SE対応」でしたが、今後の期待項目は「設計構築関連」「ネットワンからの情報提供」となっています。満足度と、調査項目である「継続取引意向」は、大きな相関関係にあるため、顧客満足度向上を意識した活動・取り組みに注力しています。

従業員意識調査の実施

当社では2020年2月、社員の意識を把握し、自社施策に関する課題を洗い出すことで今後の施策に生かすため、従業員意識調査を実施しました。

今回の意識調査は、2019年12月の不正行為発覚後であり、また2020年3月の再発防止策の発表前に実施したことから、経営方針への信頼をはじめとした項目に関し、当社の課題を最も抽出することができるタイミングだったと考えています。有効回答率が9割を超える中、顧客への貢献実感等が確認できた一方で、より効果的な育成制度を求める声が多く見られました。

従業員意識調査は今後も定期的に実施し、定期的な取り組みの検証と今後の施策に生かしていく方針です。

重要課題 4　経営基盤の充実・強化

コーポレートガバナンスの基本的な考え方

当社の経営ビジョンは、「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（アドマイヤード・カンパニー）になること」です。お客様、パートナー、株主、社員への責任を果たし、ICT市場、市民社会、地球環境への貢献を怠らないことによってアドマイヤード・カンパニーになることが実現できると考えています。また、自己の判断ではなく第三者が認めてこそ真のアドマイヤード・カンパニーであると考え、ステークホルダーの皆様からアドマイヤード・カンパニーとして最高の評価をいただけるよう、不断の努力と研鑽を続けてまいります。

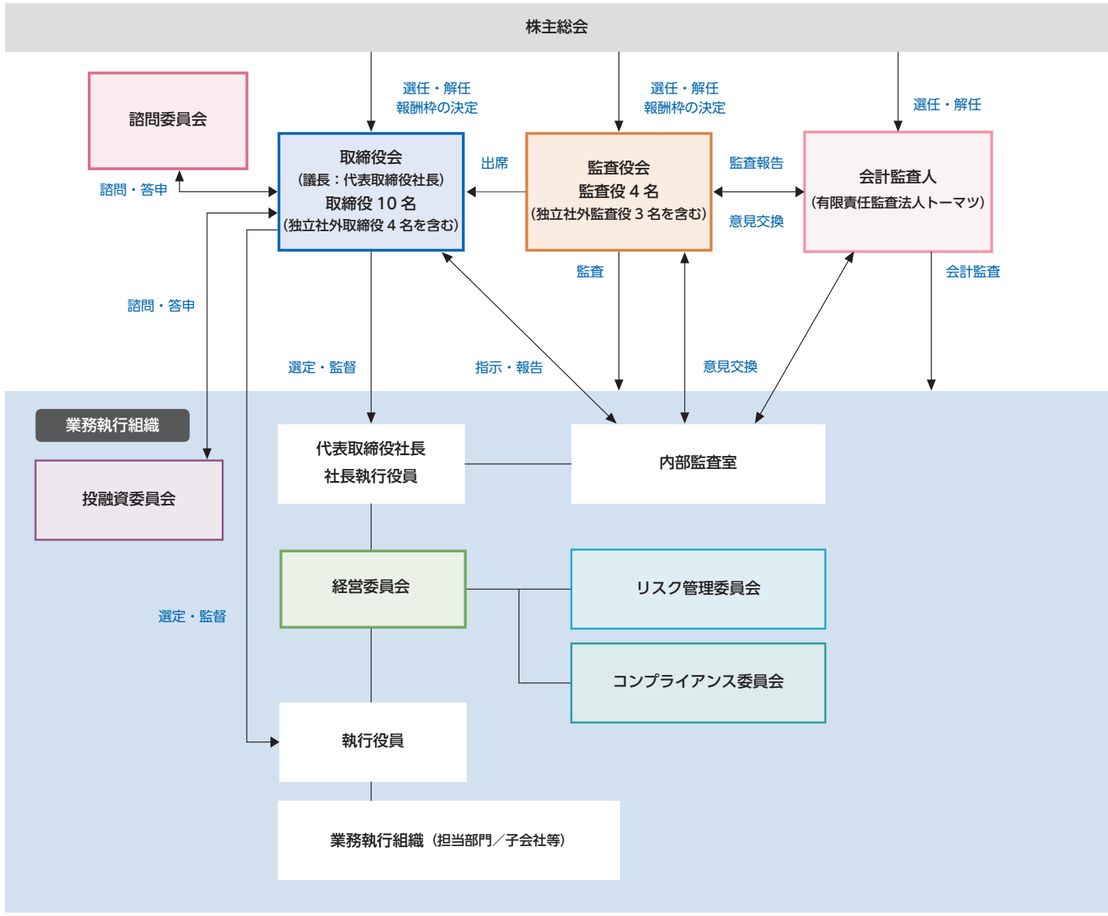
当社は、上記経営ビジョンのもと、継続した成長を最大の目標としております。当社は、当該目標を達成し、中長期的な企業価値の向上を図るため、透明・公正かつ迅速果断な意思決定を実現するコーポレートガバナンスの充実・強化に継続的に取り組みます。

コーポレートガバナンス強化のあゆみ

	取締役会・監査役会	委員会	その他
～2005年	・社外取締役1名の選出（2004年）	・コンプライアンス委員会の設置（2003年）	・「グループ・コンプライアンス・マニュアル」の制定（2003年）
2006年	・取締役の任期2年を1年に短縮		・内部通報制度の導入
2007年		・リスクマネジメント委員会の設置 ・投融資委員会の設置	
2009年		・諮問委員会の設置	・「ビジョンブック」の制定
2011年			・執行役員制度の導入
2012年			・株式報酬型ストックオプションの導入
2015年	・女性社外取締役の選任	・コンプライアンス委員会とリスクマネジメント委員会をリスク・コンプライアンス委員会として統合	・「コーポレートガバナンス・ガイドライン」の制定
2016年	・取締役会の実効性評価の開始		
2017年			・コンプライアンス通報・相談窓口に常勤監査役窓口を追加
2020年		・リスク・コンプライアンス委員会をリスク管理委員会、コンプライアンス委員会に分離	・営業統轄室の設置 ・「ビジョンブック」の改訂（9月予定）

コーポレートガバナンス体制

2020年度



取締役会　（2019年度　計15回実施）

経営ビジョンや経営方針、中期事業計画、その他経営・業務執行に関する重要事項を決定するとともに、経営全般について監督を実施しています。

監査役会　（2019年度　計13回実施）

独立した客観的な立場から、取締役の職務執行の監査、会計監査人の選解任や監査報酬に係る権限の行使等を行っています。

諮問委員会　（2019年度　計4回実施）

経営の透明性・公正性を高め、コーポレートガバナンスを強化するため、取締役会の諮問機関として、取締役および執行役員の選任、解任および報酬等に関する事項を審議および答申します。

経営委員会　（2019年度　計21回実施）

取締役会の機能に関し、経営管理・監督機能に重点化を図り、経営の透明性および公正性を確保するとともに、迅速かつ効率的な業務遂行体制を構築するため、代表取締役社長のもとに設置し、会社経営上、基本的または重要な事項につき、適切かつ迅速に審議、決定します。

投融資委員会　（2019年度　計18回実施）

取締役会による投融資に係る事項の適切かつ効率的な意思決定体制を構築するため、取締役会の諮問機関として、投融資に係る事項を審議、決定します。

リスク管理委員会

2020年4月、リスク・コンプライアンス委員会を改組し設置。当社グループの企業価値の持続的な向上を図るため、経営委員会の諮問機関として、リスク管理活動の評価と統制の責任を担い、当社グループのリスク管理活動に係る重要事項を審議および答申します。

コンプライアンス委員会

2020年4月、リスク・コンプライアンス委員会を改組し設置。当社グループのコンプライアンス強化を推進するため、経営委員会の諮問機関として設置し、コンプライアンス活動の評価と統制の責任を担い、当社グループのコンプライアンス活動に係る重要事項を審議および答申します。

2020年3月期　有価証券報告書　▶　P.44【役員の状況】
https://ssl4.eir-parts.net/doc/7518/yuho_pdf/S100IRNZ/00.pdf

取締役・監査役一覧



取締役会長
吉野　孝行

日本シスコシステムズ株式会社（現：シスコシステムズ合同会社）取締役常務執行役員等を経て、2007年当社顧問就任。2008年当社代表取締役社長就任、2018年当社代表取締役会長就任を経て、2020年6月より現職。
事業会社において取締役として経営に関与する等、幅広い分野にわたる豊富な経験と実績を有しており、当社の代表取締役社長に就任以降、強力なリーダーシップのもと当社グループを牽引してまいりました。また、当社の取締役会長に就任以降も、当社における新たな経営体制の下、経営基盤の強化に向けて、大局的な見地から当社の経営全般を監督しております。



代表取締役社長
社長執行役員
荒井　透
取締役会　議長
経営委員会　委員長

1990年当社入社。2006年当社ネットワークテクノロジー本部長就任、2006年当社取締役就任等を経て、2018年より現職。当社の経営企画部門等の担当取締役として当社グループ全体の経営基盤の強化および経営の適正化等に尽力してまいりました。また、当社の代表取締役社長に就任以降も、当社における新たな経営体制の下、経営基盤の強化に向けて経営全般を担っております。



取締役　常務執行役員
東日本第1事業本部長
平川　慎二

日本シスコシステムズ株式会社（現：シスコシステムズ合同会社）公共システム事業部長等を経て、2011年当社入社、同年執行役員就任。2018年より現職、2020年4月より東日本第１事業本部長。営業部門での長年にわたる実務を通して、豊富な経験と実績を有しており、当社の執行役員就任後は、当社の商品・サービスの拡販に尽力しております。



取締役　執行役員
管理本部長
竹下　隆史
ビジョン浸透委員会　委員長
リスク管理委員会　管掌
コンプライアンス委員会　管掌
ヒューマンリソースカウンシル（HRC）　管掌

1989年当社入社。2006年ネットワークサービスアンドテクノロジーズ株式会社（現：ネットワンシステムズ株式会社）テクニカルサービス本部執行本部長、同社取締役等を経て、2018年より現職。2020年4月より管理本部長。技術部門での長年にわたる実務を通して、豊富な経験と実績を有しており、管理部門等の担当取締役に就任後は、当社グループ全体の業務管理体制の強化等に尽力しております。



取締役　執行役員
管理本部　投融資担当
田中　拓也
投融資委員会　委員長

日本シスコシステムズ株式会社（現：シスコシステムズ合同会社）西日本営業本部長等を経て、2009年当社入社、ネットワンパートナーズ株式会社西日本営業本部長就任。同社取締役執行役員等を経て、2018年より同社代表取締役社長 社長執行役員および現職。2020年4月より管理本部投融資担当。営業部門での長年にわたる実務を通して、豊富な経験と実績を有しており、当社子会社の執行役員就任後は当社子会社を牽引し、その発展に尽力しております。



取締役　執行役員
ビジネス開発本部
カスタマーサービス本部
各担当
篠浦　文彦
顧客満足度向上委員会　管掌
ダイバーシティ推進委員会（DSC）　管掌

日本シスコシステムズ株式会社（現：シスコシステムズ合同会社）製品企画部長、同社執行役員等を経て、2008年当社顧問就任。2009年ネットワンパートナーズ株式会社執行役員就任等を経て、2019年より現職。商品企画部門での長年にわたる実務を通して、豊富な経験と実績を有しており、当社の執行役員就任後は、当社の商品・サービスの拡充に尽力しております。



社外取締役
今井　光雄
諮問委員会　議長
独立役員

日立電線株式会社（現：日立金属株式会社）代表執行役 執行役社長兼取締役等を経て、2012年より現職。情報通信事業分野の豊富な知見・経験および企業経営者としての経験を当社の経営の監督に十分に生かしております。



社外取締役
西川　理恵子
独立役員

慶應義塾大学法学部名誉教授。ハーバード大学ロースクール訪問研究員、フォーダム大学ロースクール訪問教授、ジョージワシントン大学ロースクール訪問研究員、慶應義塾大学法学部教授、米州開発銀行外部コンサルタント等を経て、2015年より現職。法学研究を専門とする大学教授としての豊富な知見・経験を当社の経営の監督に十分に生かしております。



社外取締役
早野　龍五
独立役員

東京大学名誉教授、公益財団法人放射線影響研究所評議員、公益社団法人才能教育研究会（スズキ・メソード）代表理事、株式会社ほぼ日サイエンスフェロー、合同会社早野龍五事務所代表社員、公益財団法人重田教育財団理事、一般社団法人国際物理オリンピック2023協会理事。2018年より現職。物理学研究を専門とする大学教授としての豊富な知見・経験および各種団体における実務により培われた見識を当社の経営の監督に十分に生かしております。



社外取締役
日下　茂樹
独立役員

三菱商事株式会社執行役員、株式会社アイ・ティ・フロンティア（現：日本タタ・コンサルタンシー・サービシズ株式会社）代表取締役 執行役員社長・COO、株式会社インテック代表取締役社長、TIS株式会社取締役等を経て、2020年6月より現職。情報通信事業分野の豊富な知見・経験および他社における代表取締役または取締役としての経験を当社の経営の監督に十分に生かしております。



常勤監査役
松田　徹
監査役会　議長

1991年当社入社。当社品質管理センター部長、ISMS推進室長、CSR推進部長、総務部長、内部監査室長等を経て、2015年より現職。当社の管理部門や内部監査部門等での実務で培った豊富な経験と当社の事業内容への深い見識を監査に十分に生かしております。



社外監査役
堀井　敬一
独立役員

1979年弁護士登録。虎ノ門南法律事務所パートナーおよび第一東京弁護士会仲裁センター運営委員会委員。2016年より現職。弁護士として培ってきた企業法務に関する幅広い知見・経験を当社の経営の客観的かつ中立的な監査に十分に生かしております。



社外監査役
須田　秀樹
独立役員

フジクラ開発株式会社取締役社長、株式会社フジクラ常勤監査役等を経て、2016年より現職。情報通信事業分野の豊富な知見・経験および企業経営者としての経験を当社の経営の客観的かつ中立的な監査に十分に生かしております。



社外監査役
飯塚　幸子
独立役員

1998年公認会計士登録。株式会社ラウレア代表取締役、株式会社幸楽苑ホールディングス社外監査役、株式会社BeeX社外監査役。2020年6月より現職。公認会計士として培ってきた財務・会計に関する幅広い知見・経験および他社における代表取締役としての経験を当社の経営の客観的かつ中立的な監査に十分に生かしております。

コーポレートガバナンス体制　ハイライト

2020 年度

機関設計の形態 監査役会設置会社	取締役の任期 1年	独立役員の人数 7名
取締役の人数 10名	社外取締役の人数 4名	取締役会の開催回数 15回 ※2019年度実績
監査役の人数 4名	社外監査役の人数 3名	監査役会の開催回数 13回 ※2019年度実績
執行役員制度採用 有	諮問委員会 有	会計監査人 有限責任監査法人 トーマツ

機関・委員会の構成

2020 年度

氏名	役職	業務執行	取締役会	監査役会	諮問委員会	経営委員会	投融資委員会	リスク管理委員会	コンプライアンス委員会
吉野　孝行	取締役会長		○			○			
荒井　透	代表取締役社長	○	議長		○	委員長			
平川　慎二	取締役	○	○			○		オブザーバー	
竹下　隆史	取締役	○	○			○	○	管掌	管掌
田中　拓也	取締役	○	○			○	委員長		
篠浦　文彦	取締役	○	○			○			
今井　光雄	社外取締役		○		議長	オブザーバー		オブザーバー	
西川　理恵子	社外取締役		○		○	オブザーバー			オブザーバー
早野　龍五	社外取締役		○		○	オブザーバー			
日下　茂樹	社外取締役		○		○	オブザーバー			
松田　徹	常勤監査役		出席	議長	○	オブザーバー	オブザーバー	オブザーバー	オブザーバー
堀井　敬一	社外監査役		出席	○	○	オブザーバー			
須田　秀樹	社外監査役		出席	○	○	オブザーバー			
飯塚　幸子	社外監査役		出席	○	○	オブザーバー			

取締役会の開催状況と主な審議内容

2019 年度

		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月(1回目)	12月(2回目)	1月	2月(1回目)	2月(2回目)	3月(1回目)	3月(2回目)	合計(平均)
出席状況	取締役	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	11/11	—
	監査役	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	4/4	—
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
議案数	決議事項	8	8	16	6	1	0	3	0	1	2	3	3	1	6	4	62 (4.1)
	報告事項	3	2	3	7	3	4	3	5	0	3	2	1	3	1	6	46 (3.1)

※上記のほか、取締役会決議があったものとみなす書面決議を計3回実施しています。

取締役会における主な審議内容

・中期事業計画
・不正行為に係る調査過程の報告と再発防止策の審議
・取締役会の実効性評価

取締役会の実効性評価

基本的な考え方と実施・評価方法

当社では、より実効性の高い取締役会の実現に向け、コーポレートガバナンス・ガイドライン第6条に基づき、取締役会の実効性評価を実施しています。

具体的には、取締役・監査役を対象に、以下の観点で記名方式のアンケートを実施し、その分析・評価を行った上で、今後の対応方針の検討に活用しています。

①取締役会の構成
②取締役会の運営
③取締役会の議事内容
④取締役会を支える体制
⑤ステークホルダーとの関係
⑥総括

2019年度の分析・評価の結果と今後の対応

過去実施したアンケートで指摘があった、上記の③取締役会の議事内容、④取締役会を支える体制に関する課題については、実施した各施策の効果が現れていることをアンケート結果からも確認することができました。具体的には、2019年度は、諮問委員会での役員の在任期間や報酬の議論、主に社内取締役や将来の経営幹部候補者を対象とした役員トレーニングを実施しました。

一方で、2019年度の取締役会を対象とし、2020年に実施したアンケートでは、納品実体のない取引が判明したことを受けて、さらなる監督機能の強化が必要である、といった指摘がありました。当社は、P.46に記載の通り、納品実体のない取引の再発防止策とその進捗状況を公表しており、今後も取締役会として進捗状況をモニタリングしてまいります。また、当社取締役会は、上記の分析および評価の結果を踏まえ、より実効性の高い取締役会の実現に向けて、さらなる改善に取り組んでまいります。

役員報酬制度

役員報酬制度の基本的な考え方と特徴

当社の役員報酬制度は、業績との連動を強化し、継続した成長と企業価値の継続的向上を図るものであること、および報酬等の決定プロセスが公正性・客観性の高いものであることを基本方針としており、かかる基本方針は、諮問委員会の審議を経た上で、取締役会の決議により決定しています。当社の取締役(社外取締役を除く)の報酬等は、各取締役の役位に基づき報酬額が設定され、固定報酬である基本報酬、業績等に応じて毎年支給される短期的な業績連動報酬である賞与および中長期的な業績連動報酬である株式報酬型ストックオプションの3種類から構成されています。社外取締役および監査役の報酬等の構成は、独立性担保等の観点から基本報酬のみとしています。

取締役の役位ごとの種類別報酬割合

2020 年度

取締役の役位または取締役の執行役員としての役位	役員報酬の構成比			合計
	基本報酬	業績連動報酬		
		賞与	株式報酬型ストックオプション	
取締役会長	63%	27%	10%	100%
社長執行役員	63%	27%	10%	
常務執行役員	63%	26%	11%	
執行役員	63~66%	25~26%	9~11%	

(注) 1. この表に記載の割合は、業績連動報酬に係る目標に対する達成度合いが100%である場合の目安になります。
2. 執行役員については、各役員の役割等級に応じて異なる報酬テーブルが適用されるため、同一役位内であっても、個人別に報酬の種類別の割合が異なります。

賞与に係る指標の目標および実績

2019 年度

指標		目標(百万円)	実績(百万円)
全社連結業績	連結売上高に関する従業員一人当たりの生産性	71.7	76.6
	連結営業利益に関する従業員一人当たりの生産性	5.7	6.8
担当事業部門の業績	部門別受注高に関する従業員一人当たりの生産性	115.3~154.2	127.7~178.5
	部門別売上高に関する従業員一人当たりの生産性	114.8~152.8	122.5~169.4
	部門別営業利益に関する従業員一人当たりの生産性	7.6~16.7	10.3~16.7

(注) 1. 各経営指標の従業員一人当たりの生産性は、目標については、期初の従業員数で、実績については、期末の従業員数で、各経営指標を除することにより算出しております。
2. 担当事業部門の業績の目標が異なるのは、取締役ごとに管掌する範囲が異なるためです。

株式報酬型ストックオプションについては、その支給額の決定にあたり株式の市場価格の状況を示す指標を用いているという観点から業績連動報酬としていますが、その報酬額の算定に関して目標となる指標はないため、目標および実績は記載しておりません。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

2019 年度

役員区分	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数					
		基本報酬		賞与		株式報酬型ストックオプション	
		対象員数(名)	総額(百万円)	対象員数(名)	総額(百万円)	対象員数(名)	総額(百万円)
取締役(社外取締役を除く)	398	8	225	6	136	7	36
監査役(社外監査役を除く)	26	1	26	—	—	—	—
社外役員	86	7	86	—	—	—	—

(注) 1. 2019年度末時点の人員は、取締役11名でありますが、上記の取締役の支給人員および支給額には、2019年6月13日開催の第32回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名を含んでおります。
2. 株式報酬型ストックオプションには、2019年度における費用計上額を記載しております。

2020年3月期　有価証券報告書　▶　P.53【役員の報酬等】

https://ssl4.eir-parts.net/doc/7518/yuho_pdf/S100IRNZ/00.pdf

ビジョン浸透委員会の取り組み

ビジョン浸透委員会の再設置

当社では、2009年に設置し2015年に解散した「ビジョン浸透委員会」を、2020年4月、企業風土の改善に取り組むことを目的とし改めて発足させました。ビジョン浸透委員会は取締役が委員長を務め、社外取締役を含む全本部およびグループ会社の社員から構成されています。「ネットワングループの社員としてどう行動すべきか」をテーマに、全社員参加を目標に対話を重視した活動を継続的に推進していきます。

ビジョンブックの再編集と浸透活動

当社では2009年、当社のステークホルダーに対する使命と行動を明確化した「ビジョンブック」を制定しました。今般、このビジョンブックについて現在の状況に合わせた「行動指針」の見直しを行うとともに、本不正行為の教訓を風化させず、全社員が自分事として継続して行動していくことを目的として、2020年9月末までに再編集を行います。

さらに、新たなビジョンブックを企業風土改善のツールとして位置づけ、すべての役職員を対象としたビジョン行動宣言の開示と、実施状況に関する1on1でのフィードバック、役員や幹部層を対象とした四半期レビューを実施します。また、経営層と一般社員または異なる部門の社員同士の対話型のワークショップを実施するほか、社員の意識調査や顧客満足度調査の結果も参考に浸透活動の評価を行い、改善に向けた取り組みを継続します。

CRO・CCOメッセージ



リスク管理・コンプライアンスの浸透を徹底し、信頼される戦略パートナーとして、お客様の期待に応え続けます

取締役　執行役員　管理本部長
最高リスク管理責任者（CRO）
最高コンプライアンス責任者（CCO）
竹下　隆史

急速なテクノロジーの発達、市場のグローバル化、顧客ニーズの多様化、さらには新型コロナウイルス感染症の影響など、企業を取り巻く環境が劇的に変化し、リスクも複雑化、高度化しています。そうした中で、リスクマネジメント、コンプライアンスは経営の重要課題です。

当社においては、2013年の不正事案を機に内部統制を強化していたにもかかわらず、このたび、納品実体のない取引がなされていたことが発覚しました。当社として、本不正行為に関する特別調査委員会の調査結果と提言を真摯に受け止め、再発防止策の徹底と経営基盤の強化を図るべく、2020年4月、私は最高リスク管理責任者（CRO）および最高コンプライアンス責任者（CCO）に就任しました。当社のリスクを網羅的に洗い出し、優先順位を明確にした上で効果的な施策を徹底的に浸透、定着させていくことが私に課せられた使命だと認識しています。

特別調査委員会による「納品実体のない取引に関する調査　最終報告書」では、経営層・幹部層による営業現場の実態把握、リスク管理や内部統制、コンプライアンス活動の見直しについて提言を受けました。権限の分離や属人化防止等のための組織体制の見直しは速やかに実施し、業務統制面での強化を図っています。さらに、現中計の基本戦略である「働き方改革2.0/DX」の中で、リスクマネジメントの仕組みをデジタル化していきます。

また、ルールやシステム面の整備を中心とした不正行為の発生を防ぐ予防的統制への過信があったのか、不正行為が発生し得ることを前提とした、早期発見と是正のための発見的統制が不十分だったと反省しています。この点は、各部門からリスク管理室へ提出する「リスク調査シート」を基に、リスク管理室が部門ごとの重要リスクの識別・強化を実施するとともに、研修の実施等を通じて、不正リスクに対する全社員の知見や感度を高めていきます。そして何より、社員一人ひとりが当社のビジョンに基づく自らの役割を自覚し、責任を持って意見を発信して職務に当たることができるような“発信型”の組織風土を醸成することが重要だと考えています。

再発防止策の進捗や検証について、今年度は四半期単位で開示します。リスク管理活動に関するKPIを検討し、来年度以降も、取り組みを継続的に開示していきます。

本不正行為についてお客様からの叱咤激励を受け、戦略パートナーとして期待されていることを痛感しました。社員もこうしたお客様の期待に応えたいと尽力しています。私も、当社で培ってきたさまざまな経験と信頼関係を基に、経営層と現場との綿密な連携を図りながら、当社がこれまで以上に信頼を得られる企業となれるよう与えられた責務を全うしてまいります。

再発防止策への取り組み

本不正行為に関し、再発防止策を定め、取り組み状況を定期的に開示しています。
下記は2020年7月末時点のものですが、その後も継続して取り組みを進めています。

特別調査委員会の提言を踏まえた再発防止策と取り組み状況

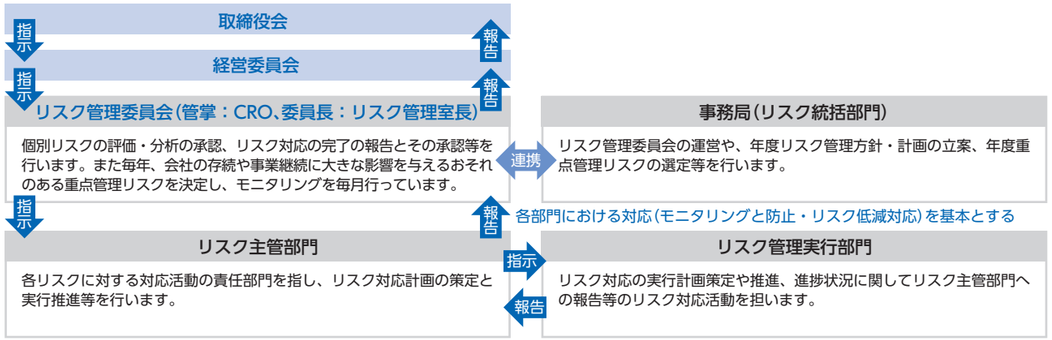
営業取引の基本方針の見直し	架空取引リスクの排除	当社グループの付加価値（独自のサービスやソリューション等）の提供の確認	開始済：2月13日
		明細を伴わない「一式」表記案件の禁止（実在性確認の強化）	開始済：2月13日
		直接取引案件のみ対応（物品、役務、仕入先の実在性確認）	開始済：5月
		中央省庁案件のみを担当する「霞が関オフィス」の閉鎖	異動済：4月1日
		PMS（Process Management System）による案件審査体制の強化	開始済：5月
リスク管理体制の強化	リスク管理活動の抜本的見直し	CRO（最高リスク管理責任者）の役割の明確化（リスクの識別、リスク対応、リスク管理活動の有効性評価、継続的改善、その他のリスク管理プロセスの統括）	選定済：3月27日
		リスク・コンプライアンス委員会の分離（リスク管理活動の評価と統制を行う「リスク管理委員会」、コンプライアンス活動の評価と統制を行う「コンプライアンス委員会」を組織）。CROが両委員会を管掌するとともに、両委員会に社外取締役も参加し、客観的な視点での意見・評価を得る	実行済：4月22日
		リスク管理の責任部門の明確化	実行済：4月9日
	部門ごとの重要リスクの識別・評価	リスク管理実行計画の策定	実行済：4月22日
		リスク調査シートによるリスク管理強化	開始済：5月27日
	内部監査の強化	監査手法の追加（ヒアリングと疑義案件に対する関係者確認）	4月より取組開始
		監査対象の拡大（会計監査に依存しない内部監査、購買業務、再発防止策の運用状況）	4月より取組開始
業務統制の強化	営業部門の権限の見直し	発注権限と検収権限の営業部門からの分離	4月より取組開始
		業務規程の改訂（業務ルールおよびプロセスの刷新）	6月より取組開始
		業務規程改訂に合わせたシステム改修	7月より取組開始
	購買機能の強化	購買機能を「グループ購買部」として独立（旧：グループ購買・物流部）	実行済：4月1日
		仕入・検収に関する購買プロセスや機能の再定義・強化	6月より取組開始
	再発防止策の有効性向上	「営業統轄室」の新設（社長直轄組織として再発防止に関する業務ルール変更やモニタリングを全社統一的に推進）	実行済：4月1日
	属人化の防止	人事ローテーションの実行（業務プロセスのブラックボックス化の回避、管理不全の防止）	実行済：4月1日
コンプライアンス活動の見直し	内部通報制度の運用見直し	通報制度の再整備（ハラスメントと不正の通報窓口を分離して各責任部門が対応）	実行済：6月1日
	コンプライアンス意識の強化	コンプライアンス活動計画の策定（四半期・年度末レビューの実施、次年度計画の策定）	実行済：5月
		コンプライアンス活動宣言（取締役会または経営委員会による四半期レビューの実施）	通年で実施
		コンプライアンス教育の実施（部門別ワークショップ、eラーニングの見直し、次年度計画の策定）	7月より取組開始
	新たな企業風土の形成	「ビジョン浸透委員会」の再設置（社外取締役を含む全社員参加を目標に対話を重視した活動を継続的に推進）	実行済：4月22日
		ビジョンブックの再編集（当社グループの7つのミッション、事業、SDGsを紐づけた新たな企業行動宣言の作成、行動指針の見直し）	9月中に更新
		ビジョン浸透活動（役職員との1on1フィードバック、取締役会または経営委員会での四半期レビュー、ビジョン浸透委員会による経営層と一般社員とのワークショップ）	通年で実施
		報酬制度の検証と対策（営業職におけるインセンティブ制度の運用・改善必要性の評価）	実行済：7月

リスク管理の強化

リスク管理強化の基本的な考え方

当社は、企業を取り巻く経営環境の変化を適切にとらえ内部統制システムに基づき、お客様、株主その他ステークホルダーの満足を得られる企業経営を安定的かつ継続的に行うことが社会的責任であると考え、グループ各社との相互連携を通じ、リスクマネジメント活動を推進しています。

リスク管理推進体制



重点施策

リスク管理活動の抜本的見直し

CROの役割の明確化、リスク・コンプライアンス委員会の分離、不正リスクを含めたリスク管理活動全般の責任部門をリスク管理室とすることを決定するなど、抜本的見直しを実施しています。

部門ごとの重要リスクの識別・評価

全部門を対象としたオペレーショナルリスクの評価・改善施策および不正リスクの評価・改善施策に関するリスク管理実行計画を策定しています。また、各部門にリスク調査シートを配布し、自部門業務におけるオペレーショナルリスクおよび不正リスクを、四半期ごとにリスク調査シートにより洗い出し、それらリスクに対する認識・取組状況を報告する仕組みを開始しました。リスク管理室は上記リスク調査シートを基に各部門のリスク管理活動を検証し、その評価をリスク管理委員会に報告するとともに、リスク管理委員会は必要な指導を行う仕組みとなっています。

内部監査の強化

2020年度より、内部監査室は、従来のシステム・証憑類を中心とした監査に加えて、営業担当者やその上司へのヒアリングの結果、不信感、違和感を含む疑義が認められる案件について、関連部門や仕入先への確認を実施し、監査の実効性確保に努めます。

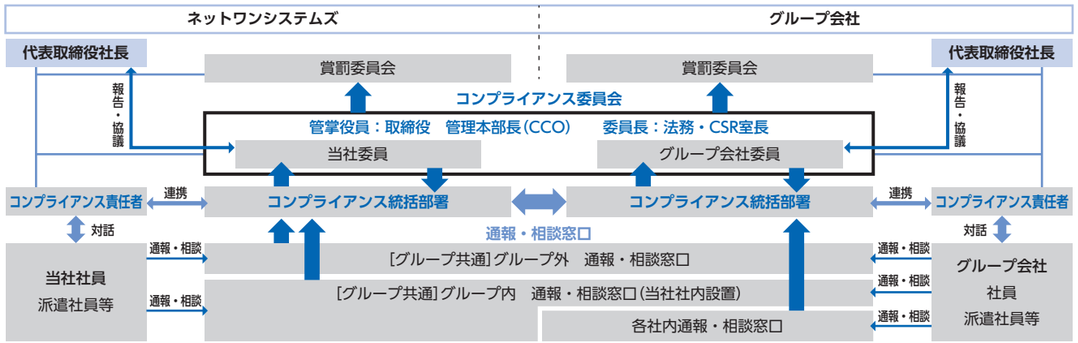
また、2020年度より、会計監査人が監査対象とした取引かどうかにかかわらず、当社の基準に則って内部監査の対象を決定します。さらに、直送取引に関する牽制状況や実在性の確認状況を監査するため、従来実施していなかった購買業務監査を新たに実施するとともに、各種再発防止策の運用状況を内部監査計画の重点監査項目として定め、モニタリングを行います。

コンプライアンスの浸透

コンプライアンスへの基本的な考え方

当社の経営ビジョンは、「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(アドマイヤード・カンパニー)になること」です。しかし、コンプライアンスなくしては、アドマイヤード・カンパニーはおろか、企業存続すらも危ぶまれると考えています。コンプライアンスは単に不正、不祥事の防止という「守り」にとどまるものではなく、企業価値の向上を実現し、多くのお客様に選ばれるブランドであり続ける「攻め」の意味でも不可欠な要素です。当社グループを支えていただく多くのステークホルダーからの期待と信頼(Trust)を真剣に受け止め、これに誠実(Integrity)に応えていくことが真のコンプライアンスの基本姿勢と考えます。

コンプライアンス推進体制



重点施策

内部通報制度の運用見直し

内部通報制度の有効性を一層高めるため、ハラスメントに関する通報窓口と不正に関する通報窓口を分離するとともに、利用者の保護や通報制度の目的、必要性に関する教育、啓蒙を継続的に実施します。

コンプライアンス意識の強化

各部門においてコンプライアンスの活動計画を作成し、四半期ごとに活動計画の実施状況のレビューを実施するとともに、CCOおよび法務・CSR室が内容を確認の上、コンプライアンス委員会で実施状況の共有と必要な指導を実施します。

また、すべての役職員を対象に、自身が取り組むコンプライアンスに関する活動を宣言し社内に公開します。コンプライアンス活動宣言に対しては、1on1や部下による上司評価の中で相互に実施状況に対するフィードバックを行うとともに、各部門でコンプライアンス活動に関するワークショップ形式の意見交換の活動を実施することなどで、各自の能動的なコンプライアンス意識および活動を促します。

新たな企業風土の形成

ビジョン浸透委員会の活動のほか、報酬制度の検証を実施しています。営業職のインセンティブの割合の推移を約10年間遡って検証し、過去からの改善を確認しています。

社外取締役座談会

ネットワンシステムズの経営基盤の強化と持続的な成長を注視してまいります



社外取締役
早野　龍五

社外取締役
今井　光雄

社外取締役
西川　理恵子

社外取締役
日下　茂樹

今回の座談会では、不正行為と再発防止策、長期的な企業価値の向上を見据えたガバナンスの強化について重点的に議論していただきました。

不正行為に対する見解／再発防止に向けて注視するポイント

西川： 発生の要因は、不正は起こり得るという前提に立った対策が不十分だった点にあったのではないかと思います。不正が起きた霞が関オフィスでは、本社からの目が届きにくい状況がありました。こうした状況を未然に防ぐためには、定期的な人事異動を実施すべきでした。不正防止に限らず、さまざまな部署を経験し、会社とその業界をより深く理解するという経営者教育の観点においても、人事ローテーションは不可欠だと思います。

早野： おっしゃる通り、人事異動が一部で停滞していたのは事実で、人事ローテーションをしていればもっと早く止められていた可能性は高いと思います。また、当社にはビジョンブックがあります。ビジョンブックを通して、会社の価値、働く喜びを皆で共有できます。自分の価値、会社の価値が高まり、それが自分の喜びであれば会社の価値を毀損することはありません。そういう社風が大事です。



西川： 今回の件を機に、私たちがリスク管理委員会、コンプライアンス委員会、さらにビジョン浸透委員会にオブザーバーとして参加することになりました。社員へのコンプライアンス教育は重要ですが、法令遵守にとどまらず、一人ひとりに善悪の根本的な判断軸を浸透させることが今後の課題です。

早野： 管理を強化するだけでなく、先ほども申しあげたように、社員が企業価値の向上と自身の成長を一体化して感じられる組織風土を作ることが必要です。ビジョン浸透委員会でもその点に注目しています。制度を見直せば不正が起こらなくなるわけでもなく、モチベーションにも影響します。いかに社員の成長を後押しする設計にできるかがポイントになります。

今井： リスク管理を根本から見直すことが必要です。2013年の不正事案を踏まえた対策は一定の成果を挙げていましたが、今回の不正行為は、その対策が及ばないところで起きています。再発防止の対策だけでは、前例のないリスクには対応しきれません。発生し得るあらゆるリスクを洗い出し、担当役員の責任のもと、包括的に管理をしていくべきです。また、現段階では不正行為を起こした元社員の本質的な動機は判明していませんが、本来は動機的原因まで掘り下げられるとよいと思います。社員がどのようなモチベーションで働いているかを把握することは、再発防止へとつながるはずです。

日下： 私は不正発生後に就任しましたので、これまでの経験を踏まえて申しあげます。不正の早期発見には、内部通報制度の運用だけでは不十分です。他社では、経営陣が定期的に現場に出向いて社員に直接ヒアリングを実施しており、そこで不正行為が発覚するケースもあると聞きます。また、不正行為が起こると、再発防止策の策定が目的になってしまい、その後のモニタリングが疎かになりがちです。対策の策定はゴールではなくスタート。その先の継続的な運用こそが重要です。

今井： 現場社員へのヒアリングは必須ではないでしょうか。不正を防ぐ上で一番重要なのは周囲の目です。経営者は現場のすべてを見られるわけではないので、現場社員が見聞きしている出来事をいかに取り上げることができるか、そのために社員が声を上げられる風土を作れるかがカギになります。

ネットワンシステムズのコーポレートガバナンスの強化／社外取締役の役割

早野： 取締役会の多様性は重要です。社外取締役には、社内取締役にはない視点で考え方を発信することが求められます。

今井： 当社では、2015年のコーポレートガバナンス・コード導入以前から社外取締役を複数名登用するなど、吉野会長が積極的に外部の意見を取り込む組織作りを行ってきました。一方、私たちは経営活動を審議・決定する経営委員会にもオブザーバーとして出席するなど、当社の状況を可能な限り知るべく努力していますが、それでも、より良い施策を検討する上での実情の把握に限界を感じることも事実です。限界がある中で、社長の決定を止められる仕組み作りは引き続き課題です。

西川： 社外取締役は、社内の事情をどれだけ知っているかよりも、会社といかに適当な距離を確保するかが重要です。会社を外から見ておかしいと感じたことを指摘し、いざというときに経営者にブレーキをかけ、注意喚起をするのが社外取締役の役割でしょう。

日下： 日本の企業の在り方は性善説が前提となっていることが多く、不正が起こるのは特殊なケースだと心のどこかで思っている、あるいは思っていたい経営者も少なくないように感じます。企業価値向上の取り組みにおいて、経営者と社員の相互信頼は不可欠ですが、ともすればそれを理由に、経営者が社員との信頼関係の前提に疑義を呈するような施策の導入に踏み込めていないのかもしれません。しかし、ガバナンスの強化を進めることで、経営者も社員も安心して働くことができ、経営基盤の強化につながります。あえて経営者が躊躇することに目を向けさせ、取り組みを後押しするのが社外取締役の役割だと考えます。



西川： ガバナンスの強化には、社外取締役の監督だけでなく、会社側もガバナンスに対する見識を深めなくてはなりません。例えば、取締役会と経営委員会で同じテーマを扱う場合でも、私たちが経営管理・監督機能を発揮すべき取締役会と、日常業務を動かすための経営委員会とでは、観点は異なります。私たちは、経営委員会には業務を理解するために、オブザーバーとして出席しています。だから、本来は議論の内容も変わるはずですが、同じ説明だからと説明が省略されてしまうことがあります。ガバナンスの在り方に対する社内の意識はまだ十分とは言えません。

本来的なガバナンスの強化とは、この会社のガバナンスの拠り所となる考え方や指針を確立し、最適な姿を模索する努力を続けることだと思います。組織には中核を担う存在も必要だと思いますが、ここでは毎年組織が変わっていますので、まだ最適なガバナンスの在り方を模索している最中だと言えるでしょう。

日下： ネットワンシステムズのガバナンスの課題は、これまでのビジネスモデルの在り方に由来すると考えられます。当社は長年、グローバルな優良企業の製品を日本向けに販売することが事業の中心でした。しかし現在、自社で主体的にサービスを作り出す方向に向かっています。経営者が確固たる経営の方向性を示すとともに、想定されるリスクに備えて組織を強化しなくてはならず、そのために社外取締役が果たす役割がますます重要になってきます。私自身、ICT分野で長年培ってきた経験と、新規事業を立ち上げてきた経験を生かしてガバナンスの強化に貢献したいと考えています。

ネットワンシステムズの中期事業計画／持続的な成長に向けて

西川： 中計の進捗は順調で、社員も前向きに取り組んでいます。既存の「ソリューションブリーフィングセンター」をリニューアルし、「ネットワンブリーフィングセンター」としてDX支援強化を打ち出した点などは、既存の技術を新しい付加価値に転換する当社らしい戦略だと評価しています。

今井： 前中計でも現中計の初年度でも意欲的な目標を掲げていましたが、概ね達成しています。主体的なサービス提供を進めるためのサービスメニューも強化しており、一層のサービス化へのシフトに向けた土台作りが着実に進んでいます。



早野： 業績も好調で、社員の利益に対する意欲も感じられます。当社は大規模なリモートワーク下でも順調に業績を伸ばしています。このままnetone DXを加速し、お客様にその経験を還元することで、これまで以上にお客様の期待に応えられるようになると思います。

日下： ICT業界はどの会社も多かれ少なかれサービス化へのシフトを打ち出していますが、当社の現在のサービスの大部分は、他社の製品があってのサービス化です。本当の意味で当社が主体となるサービスを構築し、それを主要な収益源にしていけるかは今後の中長期的な課題です。しかし当社が主体となるサービスを作るとなると、今の社員数の規模では限界があります。規模を大きくするのか、あるいは今の延長線上ではない新たなビジネスモデルを構築するのか、いずれにしても人財育成が重要です。

早野： おっしゃる通りです。かつての商社のような代理店でもなく、かといって多数のエンジニアを擁する人海戦術も目指していない中で、どのように高付加価値を生み出すのか。マーケットが急速に変化する中で、変化に対応できる強さを持った独自の戦略を打ち出し、将来の会社の在り方と、それに向けた人財の配置と役割を再考すべきです。

西川： 新型コロナウイルス感染症によって学んだのは、外部のリスクの大きさと対応するための準備、BCPの重要性です。この経験を生かすことができれば、自社のリスクマネジメントのみならず、このような状況に対応するサービスの強化にもつなげられるでしょう。



日下： これまで日本企業は往々にしてICTを積極的に取り入れず、人手に頼るアナログ的な経営をしてきましたが、今後はICTを企業経営の中核として捉え直す企業が増えるでしょう。その際、ICT資産の購入がなく企業にとって利便性の高いサブスクリプション型のサービスも増えることが予想されます。これまでのビジネスモデルでは通用しない時代が到来するかもしれませんが、経営陣の舵取り次第では大きなチャンスが到来するとも言えます。

今井： 私は、今回の中計で今後に向けた土台作りと方向づけはできたと見ています。より一層、お客様に頼っていただけるような人財を育て、お客様の課題を解決するソリューションを提供する。その一連の取り組みを管理するための組織面の強化を進めていけば、新型コロナウイルス感染症の影響を機とした新しい局面でも成長していけるはずです。ネットワンシステムズの今後の成長に期待しています。

重要課題 5　新たな価値の提供

基本的な考え方

ネットワンは、ネットワークの黎明期よりICT業界に携わり、最新技術をいち早く取り入れ、さまざまなネットワークを「つなぐ」ことで専門性と独自性を磨きながら、当社自身も変革してきました。

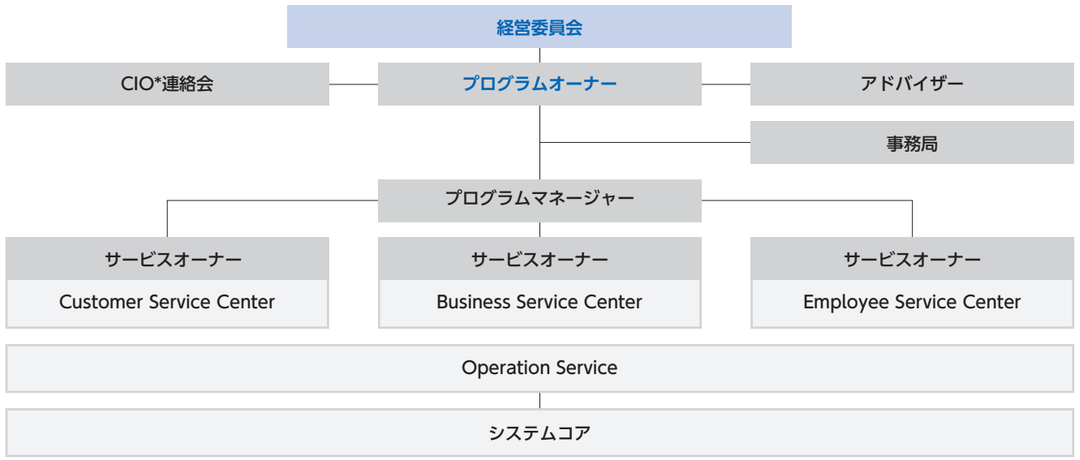
当社は現在進めている自社の変革をnetone DXと定義し、そのプロセスを仕組み化することで、お客様へのソリューションとして提供することを目指しています。同時に、お客様との関係構築を深めることで顧客エンゲージメントを向上させ、お客様とともに新たな価値を創出していきます。

取り組み(1):netone DXの推進

当社のDXの推進体制は、社内向けおよびお客様向けの業務をすべて一つの共通システムで担う一方、ICTサービスは提供先に応じた3つのデジタル基盤(Service Center)を確立して「効率性の向上」と「顧客志向」を目指していることが特徴です。

経営陣、プログラムオーナーの強力な統括と全社横断機関による組織体制の下、グループを挙げてnetone DXの推進とお客様向けサービスの開発に取り組んでいます。

netone DX推進体制



* Chief Information Officer(最高情報責任者)

Customer Service Center　:契約からプロジェクト推進までお客様との業務連携を一元化するアプリケーションを提供
Business Service Center　:顧客管理から社員スキルまでデータベース化された情報を2つのサービスセンターに提供
Employee Service Center　:社員利用の観点から各種申請、人財育成などの業務をアプリケーションとして提供
Operation Service　:システム面、業務面を統合した運用管理を提供
システムコア　:3つのサービスセンターの中心となるアーキテクチャ、データ構造を提供

「Employee Service Center」による人事サービス(2020年3月提供開始)

netone DXの取り組みから、お客様との共通基盤をつくり、その上でサービスとして提供する「働き方改革2.0/DXの実践」のリファレンス化の初のサービス。就労証明や社会保険関係の証明書の発行、問い合わせなど6つのサービスのモバイル対応、オンラインマニュアルを提供するサービスで、メール運用を廃止するとともに、各作業工数および傾向の分析が可能となっています。

netone DXは、短期的に実装可能なものと、長期的な取り組みの両建てで進めています。当社はまず、業務もデータも他から独立しており、実践を通した技術者の育成にも最適な分野として、人事サービスの仕組み化から着手しました。

取り組み(2):お客様のDX加速に貢献

効果的なDXの推進に向け、経営層と情報システム部門の双方の要望に対して全体構想の立案と最先端技術の実証の両面から支援します。お客様との対話の接点を拡充し、お客様と新しい価値をともに創出する取り組みを進めています。

ネットワンブリーフィングセンター(2020年6月開設)

DXに必要な要素を可視化し、お客様のシステム全体のアーキテクチャ・デザインや、お客様との対話型の価値共創を目的とした施設。お客様のDX方針の明確化から、必要なICT基盤の検討、計画の策定、デモンストレーションを実施します。

お客様と、お客様のICT環境や利活用状況を深く把握している担当者、DXテーマごとの専任担当者との対話を通じて、お客様のご要望や課題を的確に捉え、具体的なソリューションを共同で創出することを目指しています。

Lab as a Service(2020年6月開設)

DXに向けて設計した新ICT基盤の機能や運用性を仮想環境で共同実証する、マルチクラウド検証施設。「ネットワンブリーフィングセンター」での対話を通じて具現化したDXの技術要件に応じて、マルチクラウド環境やハイブリッドクラウド環境における機能・セキュリティ・コスト管理等の実証や、稼働安定性・運用手順等を具体的に確認することができます。

お客様のご要望を、利活用効果の高いICT基盤として実装することで、お客様のDXの加速を強く支援することを目指しています。

重要課題 6　ICT 利活用による環境配慮

基本的な考え方

ネットワングループは企業の環境保全に対する社会的責任を重視し、グループビジョンにも「地球環境に対する貢献」をあげています。

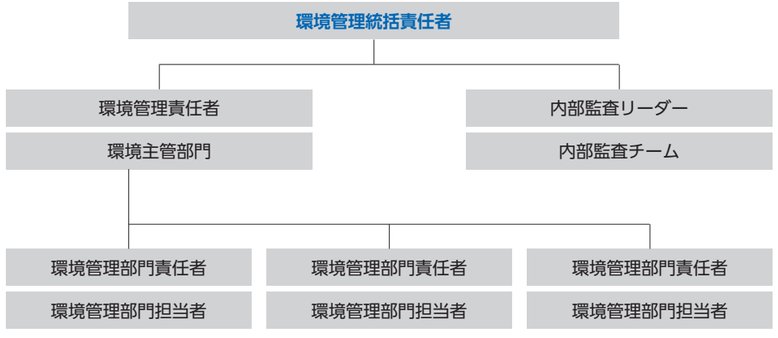
地球市民の一員として、次世代に豊かな環境を引き継がせるため、地球温暖化防止、省エネルギーの追求、ペーパーレスの促進、廃棄物・CO_2の削減など、日常業務を通じて環境に優しい社会づくりに貢献してまいります。また、本業であるICTを活用し、環境ソリューションの提供、普及にも努めています。

基本方針

- グリーンICT技術でCO_2排出量削減
- 省エネルギー・省資源活動
- 法規制等の遵守
- 環境マネジメントシステムの維持・向上
- 環境教育の実施
- 環境情報の公開

推進体制

当社ではEMS＊推進体制を構築するとともに、環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001認証を取得しています。



※全部門に環境管理部門責任者と担当者を選任

＊　Environmental Management System

ネットワンの事業運営における環境負荷低減への取り組み

データセンターでの環境負荷低減

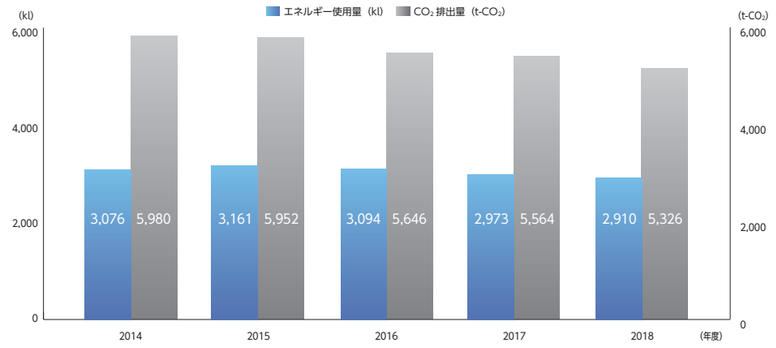
当社は、データセンターに電力(温度)監視システムを導入しています。コンセント単位で電流値を監視し、指定した値を超過した際にはアラートが表示されます。また、リモートでの電源操作によって、データセンター全体の電力を管理することが可能で、電力使用量全体の約70%を占める検証機器は未使用時に自動シャットダウン機能が作動し、省エネルギーにつながっています。

事業運営における環境負荷の低減

関連する指標

- 環境中長期目標：エネルギー消費原単位を5年度間平均で年１％削減
- 原単位変化平均が99.0以下で目標達成。2014～2018年度の原単位変化は平均93.8

エネルギー使用量およびCO_2排出量の推移とエネルギー消費原単位の推移



	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
エネルギー消費原単位 （エネルギー使用量／売上高）	0.02163	0.02255	0.02021	0.01939	0.01664

ネットワンのサービスを通したお客様・社会の環境負荷低減の考え方と可能性

リファービッシュメントの展開―再生品を活用した4Rの実現と持続可能な社会基盤構築の支援

ネットワンでは、お客様のICT基盤の「所有から利用」への移行を支援するため、サブスクリプション型(利用期間支払型)でお客様が製品を利用するサービス「NetOne “all in” Platform」を2017年から提供しています。2019年、このサービスの利用シーンの拡大に向け、ICT基盤製品の再生品を取り扱うネットワンネクストを設立しました。

「NetOne “all in” Platform」の一部では、ネットワンネクストが取り扱う再生品が活用されています。このほか、ネットワンネクストでは、ICT資産のレンタルサービスの提供、メーカーサポート期間に限らず故障時に製品交換サービスを実施する保守サービスの提供、再生品の販売を実施しています。

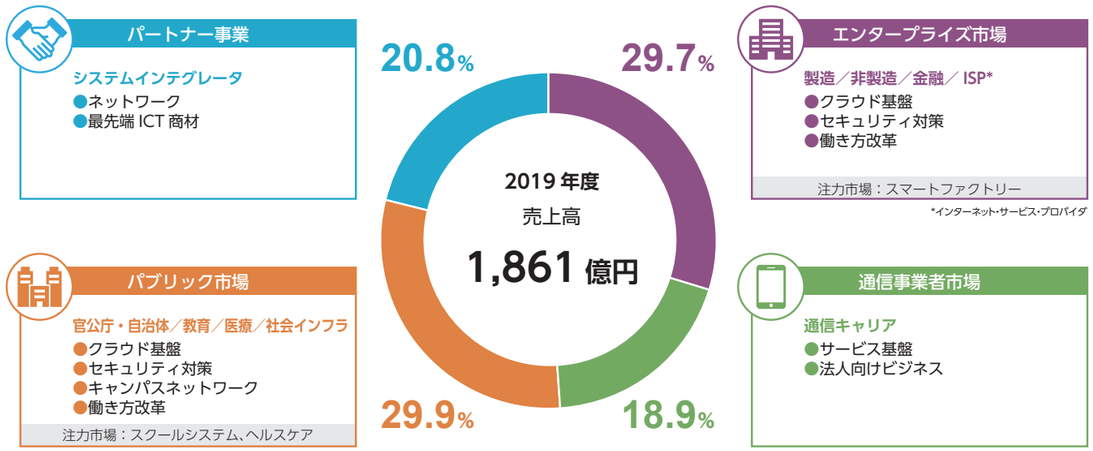
これらの取り組みは、廃棄物の抑制(Reduce)、製品・部品の再利用(Reuse)、再生資源の利用(Recycle)の「3R」に、より良いサービス提供を通したお客様との関係の継続性(Recurring)を加えた「4R」の実現につながっています。当社グループは、ICT利活用のサービスを通して、持続可能な社会基盤構築を支援してまいります。

4 事業概況

事業の概況

当社は事業セグメントをお客様の業種に合わせて大きく4つに分類しています。

エンタープライズ、通信事業者、パブリックの3市場では、お客様に直接ソリューションをご提供し、パートナー事業では、パートナー企業を通じた商品・サービスの販売を展開しています。クラウドシステムへの対応、サイバーセキュリティ対策などICTインフラ全般のご支援を担うようになり、すべての市場においてネットワーク、クラウド、セキュリティを最適に組み合わせた効率的なシステムの構築とともに、システムの利活用方法をご提案しています。今後はさらに、お客様の成長を支援することで、価値をともに創出し、新たな付加価値を提供できる会社へと、一層の変革を進めてまいります。



その他、報告セグメントに含まれない事業セグメントがあります。

新型コロナウイルス感染症による市場別の影響

	リスク	機会
エンタープライズ市場	お客様の一時的な設備投資の抑制および当社の作業遅延の可能性による受注減・売上減	セキュリティ対策、クラウド基盤、働き方改革関連での高い需要 DXへの潜在的なニーズの高まり
通信事業者市場	顧客数および作業エリアが限定されるため、作業遅延の可能性は限定的	クラウドサービス基盤の拡大、MSPビジネス支援による価値創出の支援
パブリック市場	当社の作業遅延の可能性を見込むことによる受注減・売上減	セキュリティ対策、クラウド基盤、働き方改革関連での高い需要 DXへの潜在的なニーズの高まり
パートナー事業	パートナーの新規機器導入の延期の可能性	ビデオ会議などデジタルワークプレイス向けのニーズの高まり

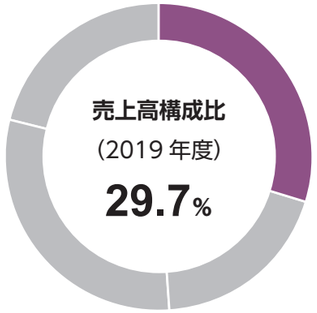
エンタープライズ市場

売上高　55,376百万円　営業利益　6,294百万円

事業の概要

目指す姿　ICTの利活用によるセキュリティ対策、クラウド基盤、働き方改革の拡大を図ります

■売上高構成比(2019年度)



主な市場・業種
- 大手民間企業。金融業、製造・非製造業、ISPなど

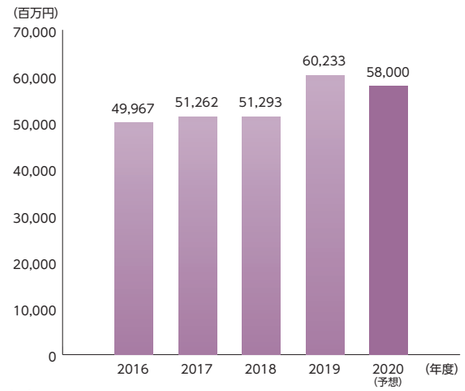
事業環境
- セキュリティ対策、クラウド基盤、働き方改革関連で継続して高い需要

強み・特徴
- 長年、高品質なネットワーク基盤整備を提供してきたことによるお客様からの厚い信頼
- 厚い信頼を背景に、お客様と当社グループのICT利活用ノウハウを共有。より柔軟でより実践的なクラウド利用、セキュリティ強化、働き方改革が可能に

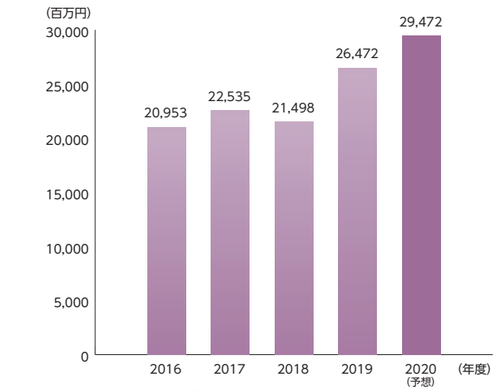
成長に向けた注力テーマ
- 働き方改革2.0/DXの実践
- スマートファクトリー
- MSP向けソリューション
- リファービッシュメントの展開
- サイバー攻撃、システム障害の予兆検知

セグメント別実績(参考値)

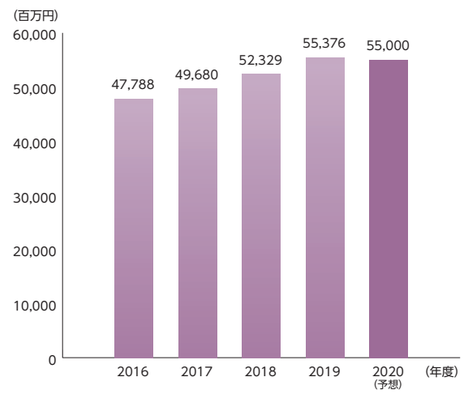
■受注高



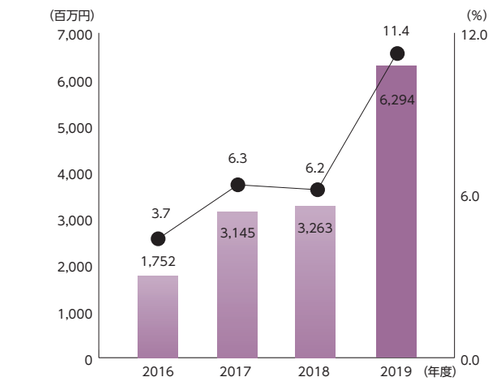
■受注残高



■売上高



■営業利益／売上高営業利益率



実績と展望

2019年度実績

2019年度もセキュリティ対策やクラウド基盤への需要が高く推移したほか、働き方改革関連のビジネスも好調でした。スマートファクトリーのビジネスも堅調に推移した結果、受注高・売上高ともに伸長し、受注高が602億33百万円(前期比17.4%増)、売上高が553億76百万円(同5.8%増)となりました。ライフサイクルサービスの支援や将来的なICTインフラを構想するグランドデザインの策定を支援することで営業利益は大幅に増加し62億94百万円(同92.9%増)、営業利益率は11.4%(同5.2pt増)となりました。

2020年度の見通し

2020年度は、新型コロナウイルス感染症の影響により、お客様の一時的な設備投資の抑制と当社の作業遅延の発生などが懸念され、受注高は前期比3.7%減の580億円、売上高は同0.7%減の550億円と減少となる見込みです。

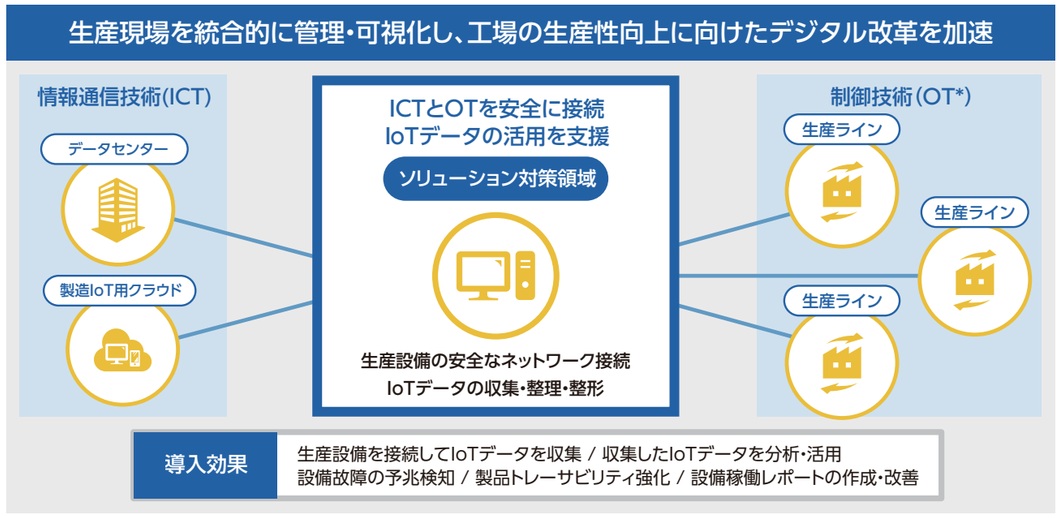
一方、新型コロナウイルス感染症を機に、働き方改革、DXへの潜在的なニーズは高まると見られます。引き続きセキュリティ対策、マルチクラウドなどのクラウド基盤の構築、スマートファクトリー市場のほか、新モデルのMSP向けソリューションの拡大に注力します。

中長期的な展望

当社が注力しているセキュリティ対策、クラウド基盤、働き方改革関連のニーズは今後も続くと見られるため、中長期的に目指す方向は、これまでと変わりません。エンタープライズ市場のお客様に共通している設備投資テーマは、ICTの利活用によってビジネスを変革するDXです。ネットワーク基盤やクラウド基盤のグランドデザイン作成が必要になっているほか、お客様のICT人財育成に関するご相談も増加しています。

スマートファクトリーでは、製造工場のデータ活用は進展を見せています。生産稼働率の向上に向けたデータ収集・可視化・分析・改善など、引き続き工場全体の効率化を図るようなIoTの進展が期待できます。

セキュリティ対策はICTを利用する上でのベースです。当社では、AI(人工知能)やDeep Learning(機械学習・深層学習)も活用した最先端のセキュリティシステムの提案も含め、継続してICT基盤全体を支援させていただけるよう努めてまいります。



＊ Operational Technology

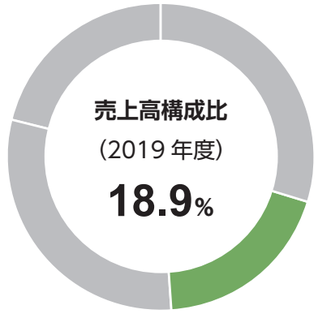
通信事業者市場

売上高　35,176百万円　営業利益　3,708百万円

事業の概要

目指す姿　通信事業者との協業を通じた、新たなビジネスの可能性を模索します

■売上高構成比(2019年度)



主な市場・業種
- 国内大手の通信事業者

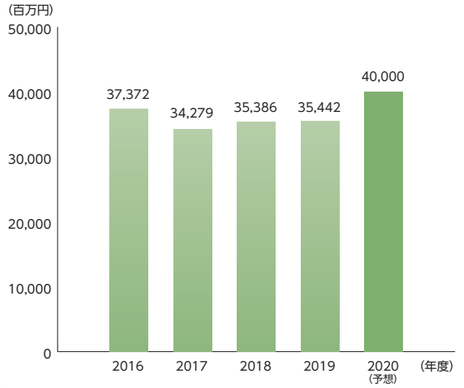
事業環境
- 法人向けビジネス拡大に向けた投資意欲が引き続き堅調
- クラウド等サービス基盤の構築に注力分野をシフト

強み・特徴
- 大規模ネットワークの設計・構築実績を多数保有
- 高度なネットワーク設計に基づく、マルチベンダー製品のインテグレーションおよび運用自動化など

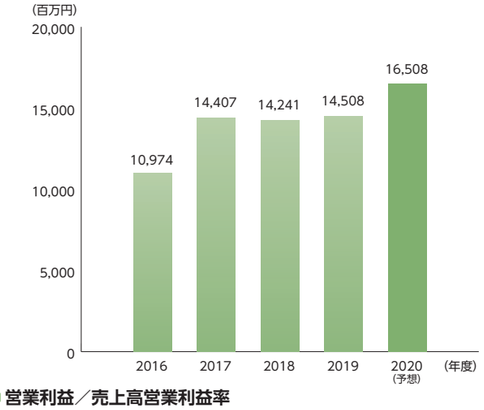
成長に向けた注力テーマ
- 通信事業者との協業による法人向けビジネスの強化
- 他市場への協業ビジネス、MSP向けソリューションの拡大

セグメント別実績(参考値)

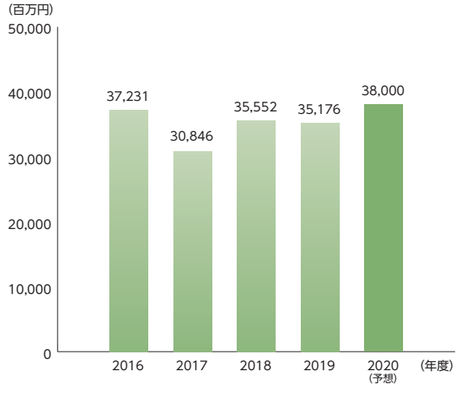
■受注高



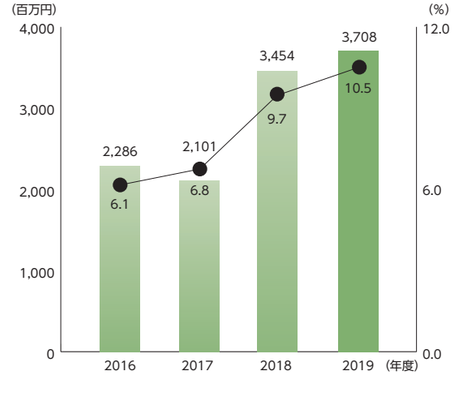
■受注残高



■売上高



■営業利益／売上高営業利益率



実績と展望

2019年度実績

2019年度は、MSP向けを含めたサービス基盤ビジネスが堅調に推移し、受注高は354億42百万円（前期比0.2%増）となりましたが、売上高は一部で新型コロナウイルス感染症の影響による納期遅延などで351億76百万円（同1.1%減）の減収となりました。営業利益は7.4%増の37億8百万円、営業利益率は10.5%（同0.8pt増）となりました。

2020年度の見通し

通信事業者については、顧客数と作業エリアが限定されるため、新型コロナウイルス感染症の影響による作業遅延の可能性は限定的であると見込んでいます。2020年度もサービス基盤ビジネスおよびMSPビジネス支援の拡大を見込んでいます。サービス基盤の需要を取り込むほか、2019年度から繰り越された案件もあり、2020年度の受注高は前期比12.9%増の400億円、売上高は同8.0%増の380億円を見込んでいます。

クラウドサービス基盤では、データセンター向けネットワーク機器やサーバ・ストレージ・仮想化ソフトウェア・自動化システムなど、多くの最先端製品を組み合わせて販売するとともに、設計・構築・保守等のサービスも併せて提供することで付加価値の高いサービスを提供しています。

中長期的な展望

通信事業者のお客様は多くの法人顧客を抱え、引き続き法人向けビジネスを強化していることから、中長期的に目指す方向は、これまでと変わりません。通信事業者のお客様に当社グループの高い技術を提供することで、MSP向けソリューションの展開を一層進めます。また、通信事業者が提供するサービス期間の維持・継続のためには、リファービッシュメントの展開が有効です。

5Gの設備関係のマーケットに関しては、収益性を重視して積極的な展開はしていません。しかし、5Gを使った仕組みは、さまざまなチャンスや市場を生み出そうとしています。顔認証・入退室システムを組み合わせた提案に続き、今後もソリューションは増えていくと考えており、5Gを活用したサービスの提供に注力してまいります。

今後も当社グループの技術をご活用いただき、クラウドサービスやセキュリティ、法人向けビジネスなど、お客様の事業の発展に貢献し続け、継続して信頼いただける提案を続けてまいります。

クラウドサービス基盤ビジネスの例



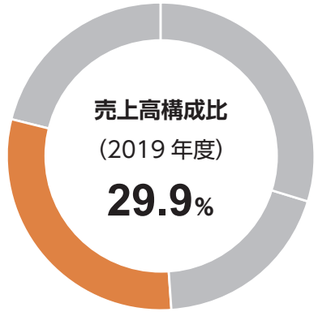
パブリック市場

売上高　55,609百万円　営業利益　4,304百万円

事業の概要

目指す姿　社会インフラに安心と安全なICT基盤を提供し、持続可能な社会の実現と、当社の成長を実現します

■売上高構成比（2019年度）



主な市場・業種
- 中央省庁や自治体、大学や研究所、電力やガス等の社会インフラ企業、病院等

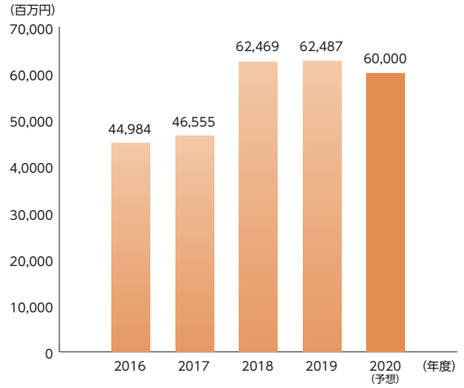
事業環境
- セキュリティ対策、クラウド基盤への需要が好調

強み・特徴
- お客様の課題を明確化するコンサルティング機能
- ICT基盤の設計、構築、保守、運用、最適化、改善提案までのライフサイクル全体の最適化

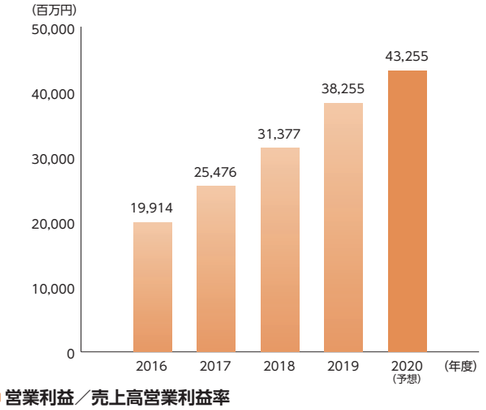
成長に向けた注力テーマ
- ICT基盤のクラウド化、セキュリティ強化
- ヘルスケア市場、スクールシステム市場の拡大

セグメント別実績（参考値）

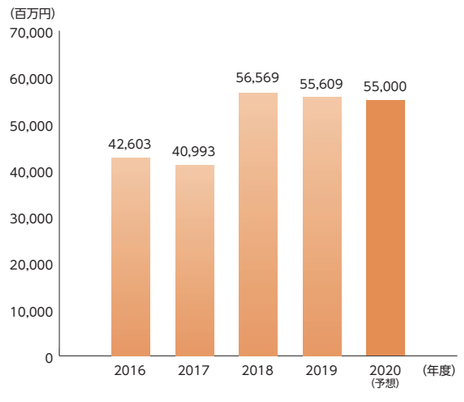
■受注高



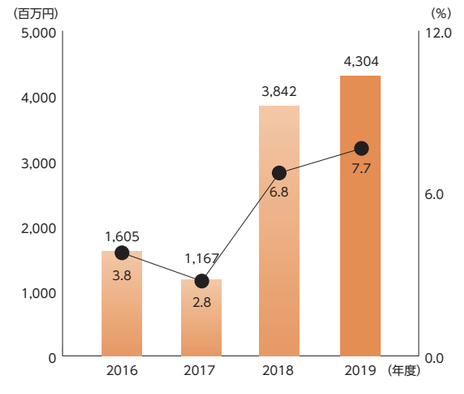
■受注残高



■売上高



■営業利益／売上高営業利益率



実績と展望

2019年度実績

自治体、ヘルスケア、スクールシステム向けを中心に、セキュリティ対策やクラウド基盤ビジネスが堅調に推移した一方、前年度の大型案件剥落や不正行為による中央省庁向けビジネスの精査の影響もあり、受注高は624億87百万円（前期比0.0%増）、売上高は556億9百万円（同1.7%減）、営業利益が43億4百万円（同12.0%増）、営業利益率が7.7%（同0.9pt増）となりました。

2020年度の見通し

2020年度は、引き続きセキュリティ対策やクラウド基盤に注力し、ヘルスケア、スクールシステム市場向けのソリューションを展開するも、新型コロナウイルス感染症の影響により、当社の作業が遅延する恐れが見られることから、受注高は前期比4.0%減の600億円、売上高は前期比1.1%減の550億円を見込んでいます。

パブリック市場では、お客様によって解決すべき課題は異なるものの、ICT基盤のクラウド化や働き方改革などICT利活用の強いニーズは共通しており、当社のセキュリティサービスの強みが発揮できると考えています。

中長期的な展望

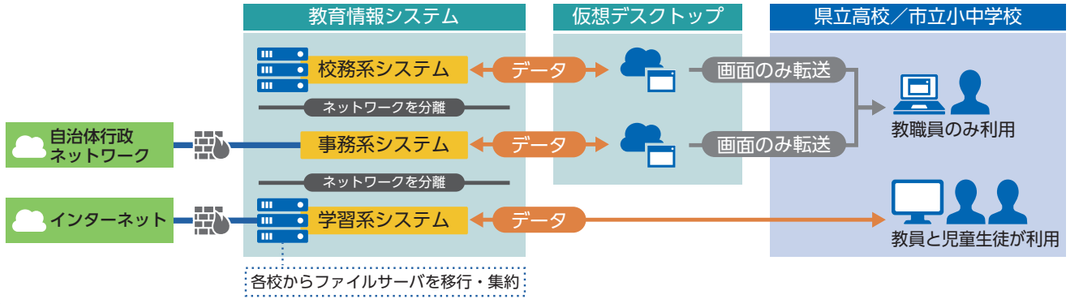
当社が注力しているセキュリティ対策、クラウド基盤、働き方改革関連のニーズは今後も続くと見られるため、中長期的に目指す方向は、これまでと変わりません。当社グループで、ICT基盤のクラウド化やセキュリティ強化のビジネス展開が最も進んできたのが、パブリック市場です。お客様の攻めのICT投資やDXに対し、AIやDeep Learningなどの新しい技術の利活用を通して、お客様のビジネスモデルの変革に貢献していきます。

ヘルスケア市場では、病院内の最適化から、地域医療の維持などを見据えた病院間の最適化、病院だけでなく薬局などのサプライチェーン全体を含めた展開、予防医療など、引き続き、さまざまな展開の可能性があります。スクールシステム市場では、EdTechの活用、遠隔での授業や生徒間・教員間の交流、ICT人財不足を支援する運用サービスなどの要望も続くと見られます。

社会インフラを担うこの市場では、当社グループの独自の価値を付加することで、安心・安全なICT利活用の提供や、地域の活性化にも貢献できると考えています。また、これによって、持続可能な社会の実現だけでなく、当社の変革にもつながっていくと考えています。

スクールシステムにおける情報セキュリティ強化の例

～システム間のネットワーク分離、各校管理のファイルサーバ統合を遠隔バックアップで実現～



効　果
- 児童生徒の機微な情報を扱う「校務系システム」と、他システムとのネットワークを分離し、セキュリティを強化
- 各校で管理していた学習系ファイルサーバを集約し、盗難・損傷・災害等によるデータ消失・漏洩を防ぐ
- 遠隔バックアップシステムによって、災害対策・事業継続・情報資産保護を実現

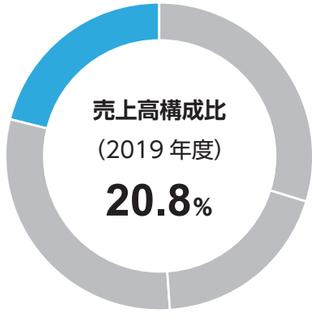
パートナー事業

売上高　38,727百万円　営業利益　3,093百万円

事業の概要

目指す姿　先端技術をいち早く取り入れた、新たな付加価値協業ビジネスの可能性を探ります

■売上高構成比（2019年度）



主な市場・業種
- パートナー企業との協業に特化
- パートナー企業経由でネットワングループの市場カバレッジを拡大

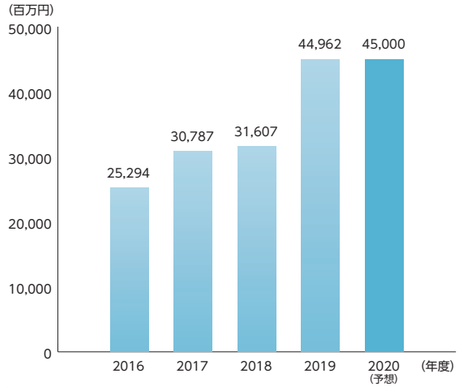
事業環境
- システムインテグレータ向けビジネスが好調

強み・特徴
- 海外製品の多様なラインナップの取り扱い
- 品質保証や技術検証、および提案支援や保守サービスなどの付加価値サービスの提供
- 海外の最先端のICT商材の発見と、日本市場への投入支援

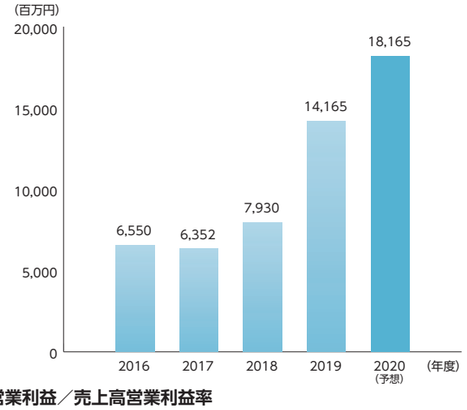
成長に向けた注力テーマ
- パートナー企業向けのソリューションビジネスの拡大
- MSP向けソリューションの展開
- ネットワンシステムズとのグループシナジーの発揮

セグメント別実績（参考値）

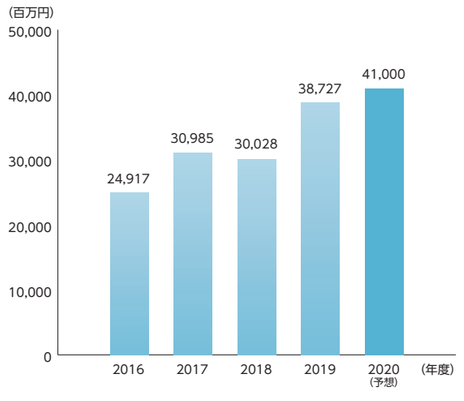
■受注高



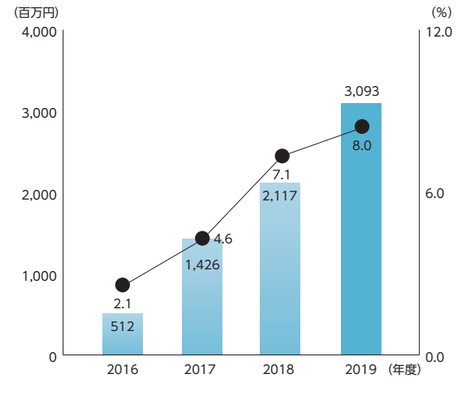
■受注残高



■売上高



■営業利益／売上高営業利益率



実績と展望

パートナー事業について

ネットワンパートナーズは、ネットワンシステムズのグループ会社として2008年に創業しました。創業の翌年には、Cisco Systems社と世界初の「ソリューション・ディストリビュータ」契約を締結するなど、付加価値のあるネットワークソリューションを手掛けるとともに、各業界・業種に特化したシステムソリューションの提供を強みとするパートナー企業との協業に特化してきたことで、大規模企業から中堅・中小企業を対象とした、ネットワングループの事業領域の拡大につなげてきました。

当社の強みは、多くの海外製品を取り扱う中で、パートナー企業が安心して販売できる商材やサービスを提供し、技術サポートを行うことでパートナー企業からエンドユーザーに届くまで幅広く支援できる点です。具体的には、日本のお客様が求める水準に見合う品質保証や技術検証、および提案支援や保守サービスなどの提供です。さらに、海外のベンチャー企業などが提供する最先端のICT商材をいち早く見出し、日本市場のニーズを反映させながらスピーディにパートナー企業へとお届けする役割も担っています。



ネットワンパートナーズ株式会社
代表取締役社長　社長執行役員
田中　拓也

2019年度実績

2019年度は、主要パートナー向けのビジネスが堅調に推移するとともに、第3四半期に5G案件を受注したことで、受注高は449億62百万円（前期比42.3％増）、売上高は387億27百万円（同29.0％増）の大幅な増収となりました。営業利益は30億93百万円（前期比46.1％増）、営業利益率は8.0％（同0.9pt増）となっています。

2020年度の見通し

2020年度は、各種パートナー向けのソリューションビジネスの拡大に努めるとともに、MSP向けのソリューションの展開を進めることで、受注高は450億円（前期比0.1％増）、売上高は410億円（同5.9％増）を見込んでいます。

ソリューションビジネスについては、IoTやICTインフラ、サイバー・フィジカルセキュリティなど、各種商材を組み合わせたソリューションを展開しています。MSP向けとしては、ユーザーが機材を設置および管理しやすいソリューションをパートナー向けに提供することで、中小規模の企業の需要を取り込みます。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響によりパートナー企業の市場特性によっては、導入時期への影響などを注視する必要があります。

中長期的な展望

ネットワンパートナーズは、パートナー企業向けのDXを支援しています。

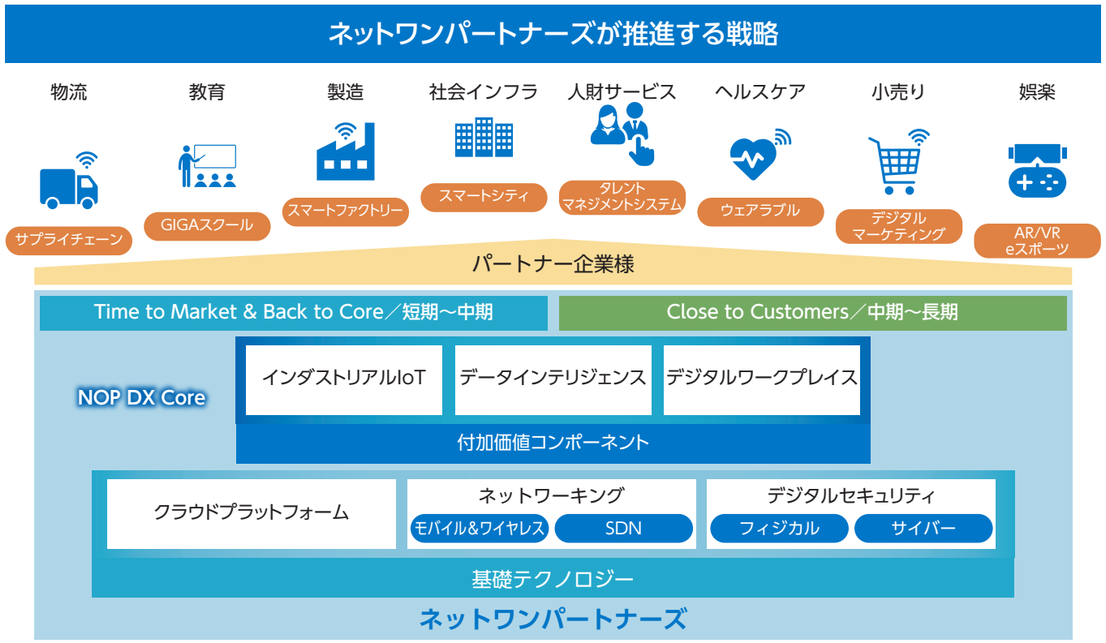
DXの支援にあたり、ネットワンシステムズからも提供される、当社のベースとなる基盤テクノロジーを「クラウドプラットフォーム」「ネットワーキング」「デジタルセキュリティ」と定めています。その上に、ネットワンパートナーズ独自の付加価値の源泉として、インダストリアルIoT、データを利活用するソリューションのデータインテリジェンス、ビデオ会議をはじめとするデジタルワークプレイスを定めています。

パートナー事業の戦略の柱は、Time to Market & Back to Coreと、Close to Customersです。

Time to Market & Back to Coreとは、短期から中期で実施していく活動で、市場の好機を逃さず最先端の商材をいち早くパートナー企業に提供するとともに、ネットワークやセキュリティなど、ネットワンパートナーズの核となる事業を強化することです。

Close to Customersは、中期から長期に実施していく活動で、パートナー企業の戦略をより深く理解し、新しい商材知識や利活用ノウハウを即座に共有して協業モデルの中で付加価値を見出すことを目指しています。

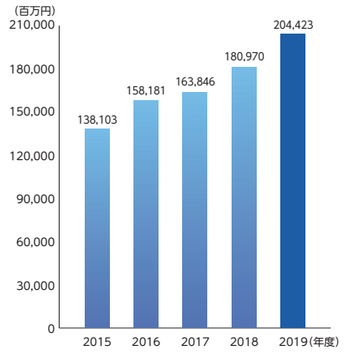
新規事業の推進については、ネットワングループの米国現地法人Net One Systems USA, Inc.とも協業し、海外の有望な技術や人財を見極めたベンチャー投資等も実施しています。組織面の強化については、機構改革および独自の人財育成、登用に取り組んでいます。新規事業の推進も含め、最先端のICT技術や商材をいち早く見出し、日本市場のニーズを反映させながらスピーディにパートナー企業へとお届けする体制を強化することで、既存のICTビジネスにはとらわれない先端技術やビジネスモデルの変化に対応し、高付加価値を提供する「ハイバリュー・ディストリビュータ」としての地位を強固にしてまいります。



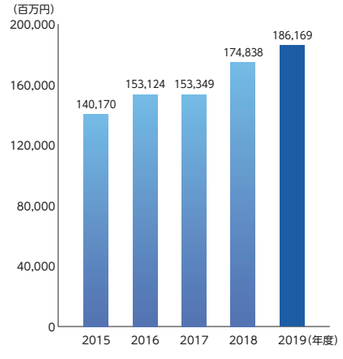
5 データ編

財務ハイライト

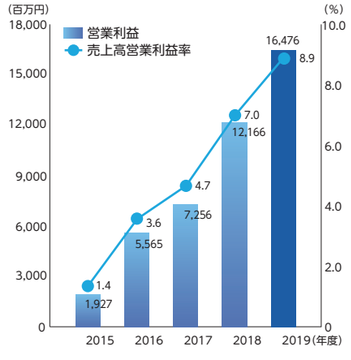
受注高



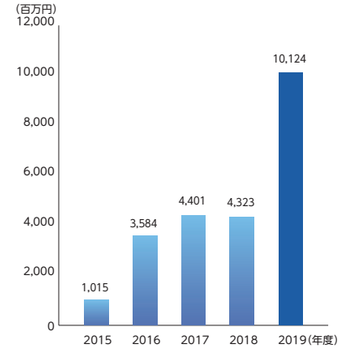
売上高



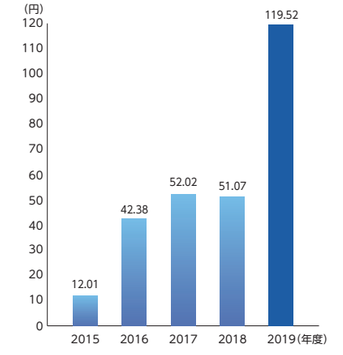
営業利益・売上高営業利益率



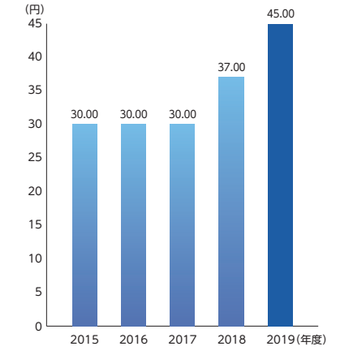
親会社株主に帰属する当期純利益



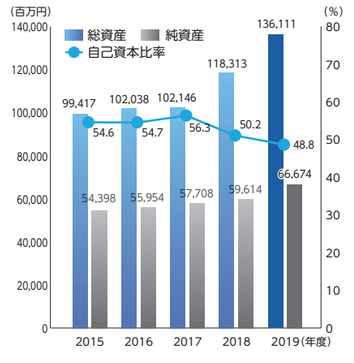
1株当たり当期純利益



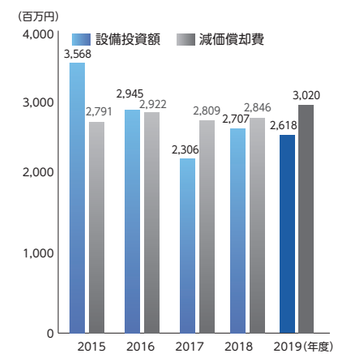
1株当たり年間配当金



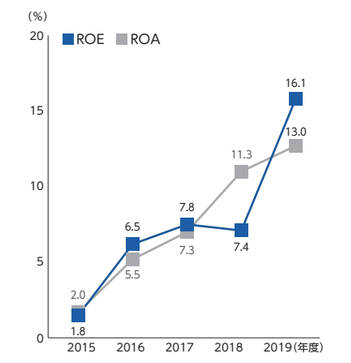
総資産・純資産・自己資本比率



設備投資額・減価償却費



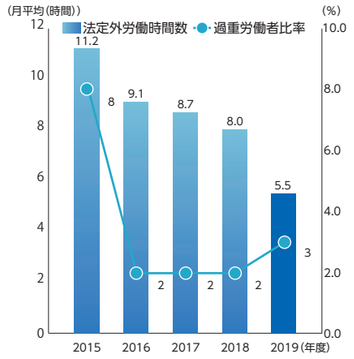
ROE・ROA



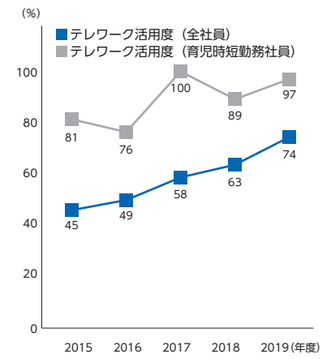
※ ROE:親会社株主に帰属する当期純利益÷期中平均自己資本×100　ROA:経常利益÷期中平均総資産×100

非財務ハイライト

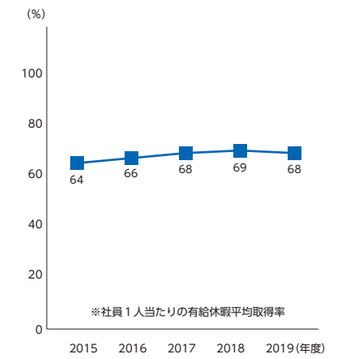
生産性



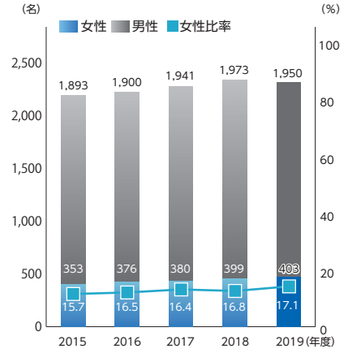
テレワーク



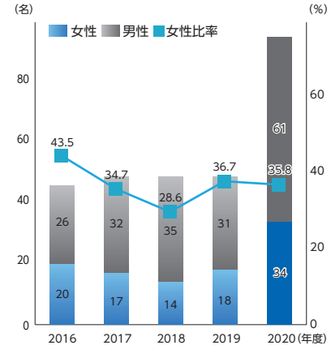
有給休暇取得率



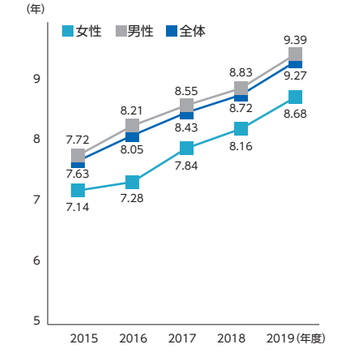
社員*の男女別状況



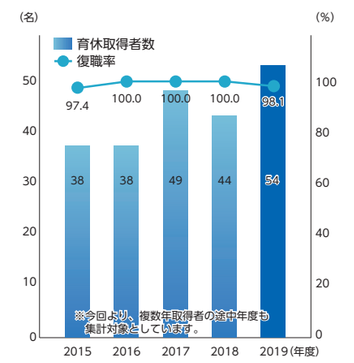
新卒採用者の男女別割合



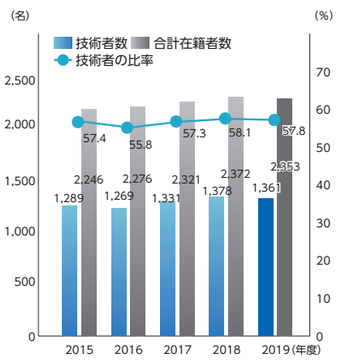
平均勤続年数



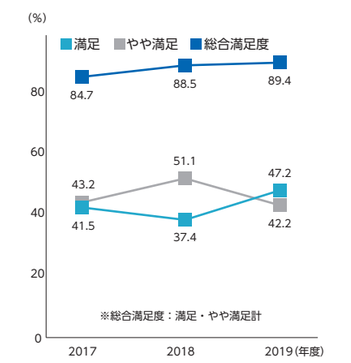
育児休業取得者数／育児休業復職率



全社員*に占める技術者の割合



顧客満足度



＊ 社員(在籍者)は社外からの受入出向者を含まず、子会社への出向者および休業・休職者を含みます。