



# 2023年3月期 第3四半期 決算説明会資料

ネットワークシステムズ株式会社 [証券コード 7518]

2023年2月1日

1	第3四半期累計期間の概況と通期の見通し	P.02
2	機器仕入納期の長期化の状況と今後の見通し	P.03
3	2023年3月期 Q1-3（4-12月）業績概要	P.04-12
4	トピックス	P.13-16
5	2023年3月期 通期業績の見通し	P.17-19
6	再発防止策の進捗状況	P.20-23

# 1. 第3四半期累計期間の概況と通期の見通し

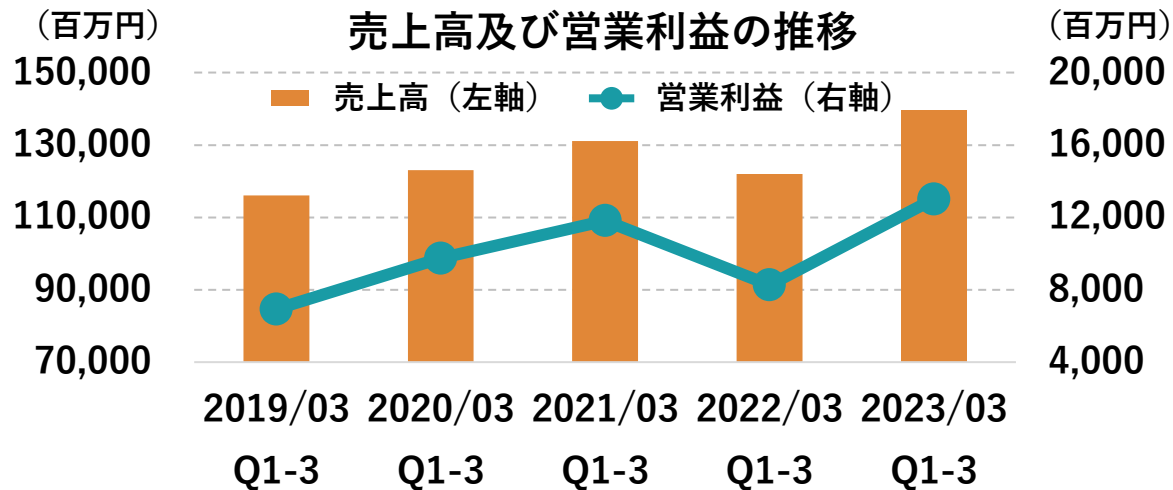
## 第3四半期累計期間の概況

### 【受注高】

ネットワーク増強及びセキュリティ強化需要を捉え、通期計画に向けて順調に進捗

### 【売上高・利益】

機器長納期への対策が奏功し  
受注残の消化により売上高、営業利益が伸長



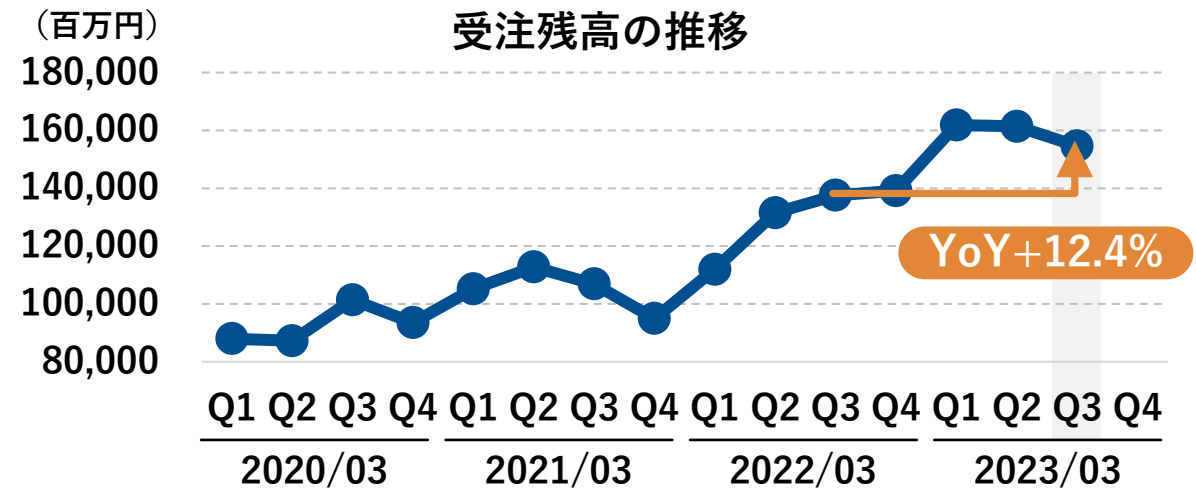
## 通期の見通し

### 【受注高】

デジタル化需要を捉え  
継続して堅調に推移する見通し

### 【売上高・利益】

豊富な受注残を消化し  
売上高及び利益は計画線で推移する見通し



## 2. 機器仕入納期の長期化の状況と今後の見通し

### 影響

【2023年3月期へ遅延した売上の状況】  
Q3に予定していた39億円分を予定通り入荷

Q3末時点の状況

2023年3月期	
Q3(入荷済み)	Q4(入荷予定)
39億円	4億円

### 要因

- 機器納期の再遅延が徐々に減少

### 見通し

- 長納期を前提とした事業運営を継続
- 昨年度から遅延した売上金額は通期で消化する見通し

3

## 2023年3月期 Q1-3（4-12月）業績概要

当社は、当第1四半期連結会計期間において、技術の機能統合による顧客接点の拡大とサービスシフトの加速、並びに採算管理の強化を図るため、技術部門の集約と再編を行い、役割を再定義しました。

これにより、サービス提供の役割を担う技術部門に帰属する労務費及び経費の一部について、従来販売費及び一般管理費に計上していたものを売上原価として計上することとしました。

この会計方針の変更は、過年度に関して同様の方法で集計することができず、遡及適用に係る原則的な取扱いが実務上不可能であるため、当該変更は当第1四半期連結会計期間から将来にわたり適用しています。

なお、この変更により、当第3四半期連結会計期間末の未成工事支出金が1,247百万円増加しております。また、当第3四半期連結累計期間の売上原価が2,798百万円増加、販売費及び一般管理費が4,046百万円減少し、営業利益、経常利益、税金等調整前四半期純利益がそれぞれ1,247百万円増加しております。また、1株当たり純資産額は10.53円増加し、1株当たり四半期純利益は10.54円増加しております。

# 2023年3月期 第3四半期累計業績サマリー

(単位：百万円)	2022/03 Q1-3 実績 (A)		2023/03 Q1-3 実績 (B)		前年同期比 (B-A)	
					増減額	増減率
受注高	163,735		155,154		(8,580)	△5.2%
売上高	122,007	100.0%	139,699	100.0%	+17,692	14.5%
売上原価	87,810	72.0%	105,119	75.2%	+17,308	19.7%
売上総利益	34,196	28.0%	34,580	24.8%	+383	1.1%
販売費及び一般管理費	25,935	21.3%	21,565	15.4%	(4,370)	△16.9%
営業利益	8,261	6.8%	13,015	9.3%	+4,754	57.5%
経常利益	8,436	6.9%	12,800	9.2%	+4,364	51.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,227	4.3%	9,709	6.9%	+4,481	85.7%
受注残高	137,565		154,616		+17,050	+12.4%

エンタープライズ市場及びパートナー事業の受注が継続して好調に推移し、受注高は通期計画線で推移  
機器長納期への対策が奏功し、豊富な受注残高を消化したことで売上高・営業利益が伸長

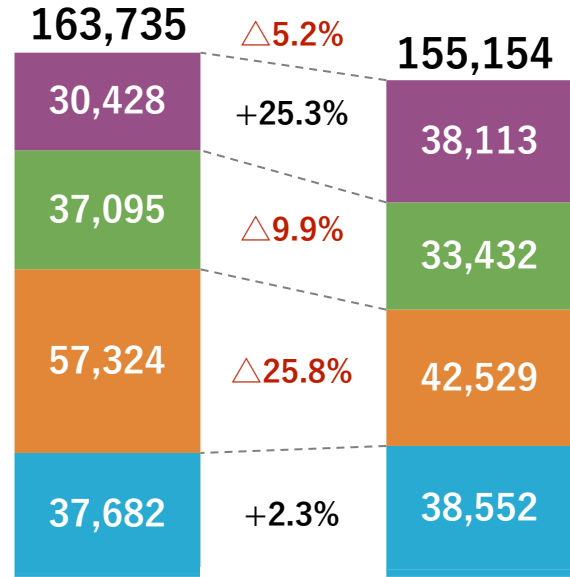
# 参考：従来の会計方針による場合

(単位：百万円)	2022/03 Q1-3 実績 (A)		2023/03 Q1-3 実績 (B)		前年同期比 (B-A)	
					増減額	増減率
受注高	163,735		155,154		(8,580)	△5.2%
売上高	122,007	100.0%	139,699	100.0%	+17,692	14.5%
売上原価	87,810	72.0%	102,320	73.2%	+14,510	+16.5%
売上総利益	34,196	28.0%	37,378	26.8%	+3,181	+9.3%
販売費及び一般管理費	25,935	21.3%	25,611	18.3%	(324)	△1.3%
営業利益	8,261	6.8%	11,767	8.4%	+3,506	+42.4%
経常利益	8,436	6.9%	11,553	8.3%	+3,116	+36.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,227	4.3%	8,843	6.3%	+3,615	+69.2%
受注残高	137,565		154,616		+17,050	+12.4%

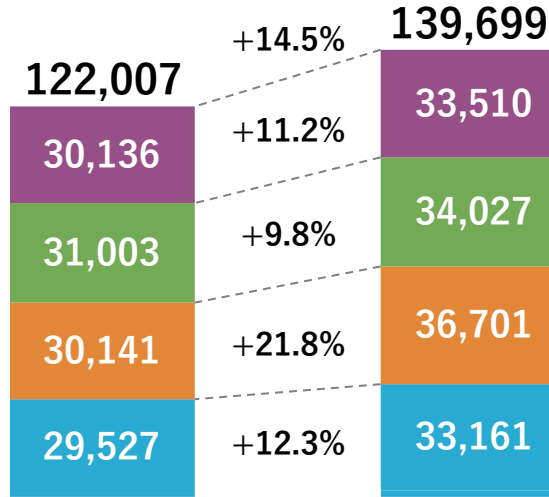


# マーケット別 受注高・売上高・受注残高

■ 受注高

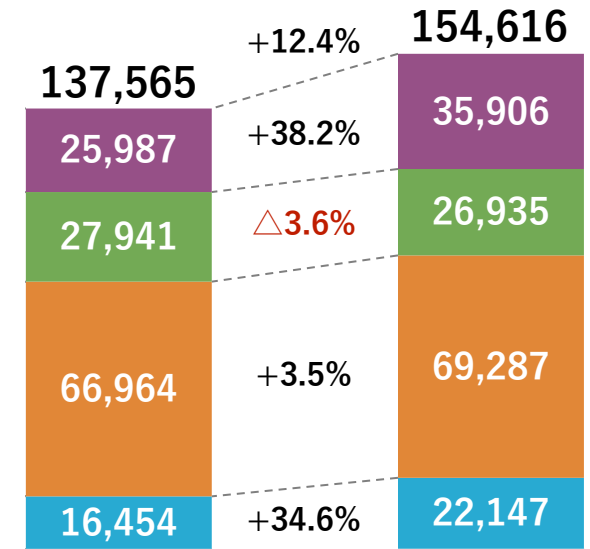


■ 売上高



■ 受注残高

(単位：百万円)



2022/03 Q1-3

2023/03 Q1-3

2022/03 Q1-3

2023/03 Q1-3

2022/03 Q3末

2023/03 Q3末

エンタープライズ	製造業は自動車メーカーと半導体メーカーの投資が堅調に推移。非製造業はサービス基盤やセキュリティ強化ビジネス（ゼロトラスト/SASE）が継続して好調。金融業は次世代基盤構築が継続。
通信事業者	テレワーク等による通信量増加に対応した回線増強が一巡し、共創ビジネスの拡大にシフト。
パブリック	自治体向け情報セキュリティクラウド及びセキュリティ強靱化が一巡し減速、その他文教の前年の大型案件の反動減により前年同期比で減少。ヘルスケアで病院の仮想化基盤が好調。
パートナー	主要パートナー向けのネットワーク増強及びセキュリティ強化ビジネスが継続して好調。

(注) 2023年3月期より、インターネットサービスプロバイダ（ISP）業を、エンタープライズ市場から通信事業者市場に変更しています。上図の2022年3月期の業績は、本区分変更を適用したものです。

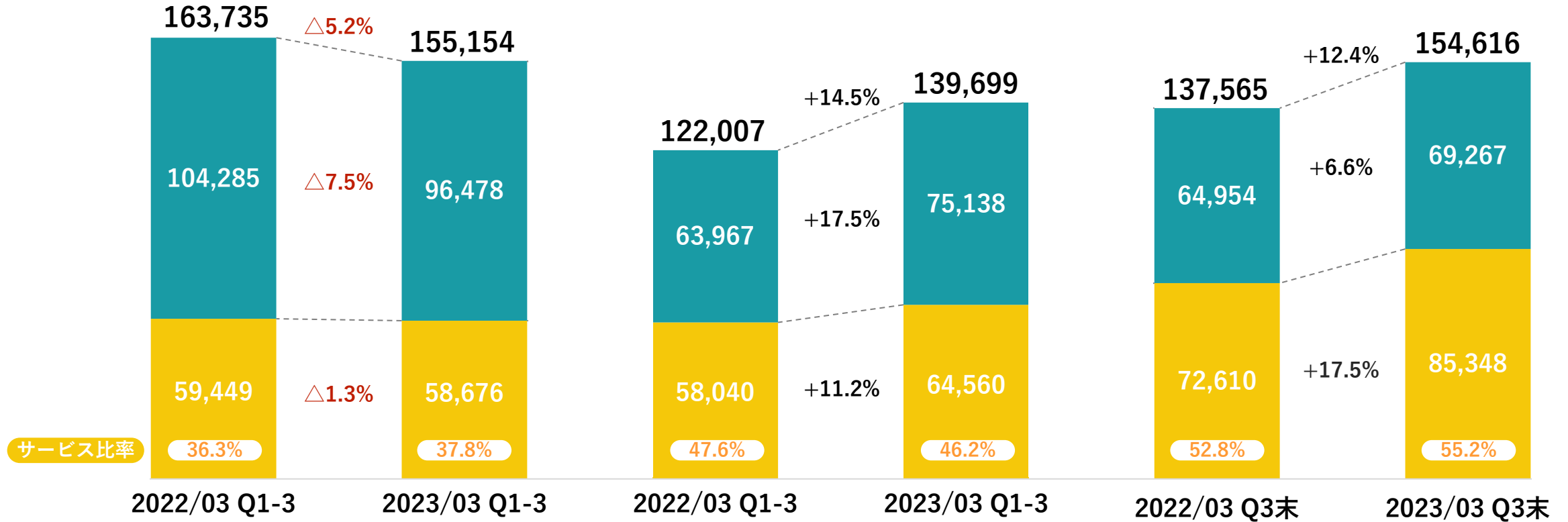
# 商品群別 受注高・売上高・受注残高

■ 受注高

■ 売上高

■ 受注残高

(単位：百万円)



機器	受注高は、パブリック市場における自治体向け情報セキュリティクラウドの減速及びパートナー事業におけるMSPビジネスの一巡を主要因として、前年同期比で減少。売上高は、機器長納期への対策が奏功し、豊富な受注残高を消化したことで前年同期比で増加。
サービス	受注高は、パブリック市場におけるサービス提供型の自治体向け情報セキュリティクラウドの減速を主要因として、前年同期比で減少。売上高は、各サービスの拡大及び機器に付随するサービス増加にともなって前年同期比で増加。

(注) 2023年3月期より、SaaS (クラウドサービス) を、機器商品群からサービス商品群に変更しています。  
 2022年3月期 第3四半期累計には、機器商品群に、当該業績として受注高3,223百万円、売上高2,942百万円、受注残高613百万円が含まれます。

# セグメント情報

(単位：百万円)	報告セグメント					その他	合計	調整額	連結 損益計算書 計上額		
	エンター プライズ	通信事業者	パブリック	パートナー	計						
2023/03 Q1-3 【当期】	売上高	33,510	34,027	36,701	33,168	137,407	2,455	139,863	(163)	139,699	
	セグメント利益	3,057	3,213	2,346	4,987	13,605	69	13,675	(659)	13,015	
	利益率	9.1%	9.4%	6.4%	15.0%					9.3%	
	【参考：従来の会計方針によった場合】										
	売上高	33,510	34,027	36,701	33,168	137,407	2,455	139,863	(163)	139,699	
	セグメント利益	2,621	3,009	1,739	4,987	12,357	69	12,427	(659)	11,767	
	利益率	7.8%	8.8%	4.7%	15.0%					8.4%	
2022/03 Q1-3 【前期】	売上高	30,136	31,003	30,141	29,537	120,818	1,294	122,113	(105)	122,007	
	セグメント利益	2,607	2,822	760	2,688	8,878	(122)	8,755	(494)	8,261	
	利益率	8.7%	9.1%	2.5%	9.1%					6.8%	

- (注) 1. 5ページに記載のとおり、2023年3月期より会計方針を変更しております。比較のために、従来会計方針によった場合の業績も記載しています。
2. 2023年3月期より、インターネットサービスプロバイダ（ISP）業を、エンタープライズ市場から通信事業者市場に変更しています。上表の2022年3月期の業績は、本区分変更を適用したものです。
3. 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、グローバル事業等を含んでいます。
4. セグメント利益の調整額には各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は主にセグメントに帰属しない一般管理費です。

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2022.03.31 実績	2022.12.31 実績	前年度末比	
			増減額	増減率
資産合計	161,713	173,194	+11,481	+7.1%
流動資産	149,334	158,733	+9,398	+6.3%
現預金	20,281	34,799	+14,518	+71.6%
売掛金+受取手形	51,362	35,946	(15,415)	△30.0%
棚卸資産	43,928	54,442	+10,513	+23.9%
その他	33,762	33,544	(217)	△0.6%
固定資産	12,378	14,461	+2,082	+16.8%
有形固定資産	4,728	6,985	+2,257	+47.7%
無形固定資産	1,070	1,367	+297	+27.8%
投資等	6,579	6,107	(472)	△7.2%
負債合計	93,165	103,153	+9,987	+10.7%
流動負債	77,918	86,110	+8,192	+10.5%
固定負債	15,247	17,042	+1,794	+11.8%
純資産合計	68,547	70,041	+1,493	+2.2%
株主資本	67,406	71,279	+3,872	+5.7%
その他の包括利益累計額	956	(1,471)	(2,427)	-
新株予約権	168	143	(24)	△14.7%
非支配株主持分	15	89	+73	+467.6%
負債純資産合計	161,713	173,194	+11,481	+7.1%

	2022/03 Q1-3	2023/03 Q1-3	前年同期比	
			増減額	増減率
為替レート（\$円）	109.76	122.42	+12.66	+11.5%
1株当たり当期純利益（円）	62.09	118.16	+56.07	+90.3%

（注） 5ページに記載のとおり、2023年3月期より会計方針を変更しております。  
 これにより従来の会計方針によった場合に比べ、1株当たり当期純利益は10.54円増加しております。

	2022/03 Q3末	2023/03 Q3末	前年同期比	
			増減額	増減率
従業員（人）	2,702	2,756	+54	+2.0%

# 4

## トピックス

DX需要（脱炭素/少子高齢化/地方創生）の高い3つの領域で、売上高300億円の伸長（FY21比）を図る

## スマートマニュファクチャリング

FY22 Q1-3	
受注高	売上高
29億円	9億円

## Society5.0を実現する社会基盤

FY22 Q1-3	
受注高	売上高
16億円	3億円

## デジタルガバメント

FY22 Q1-3	
受注高	売上高
84億円	4億円

## Q1-3の受注実績

- 自動車&半導体メーカー向け案件
- 消費電力可視化の実証案件
- 通信事業者との協業案件
- 総合電機メーカーと次世代無線技術のPOC案件
- 工作機械メーカー向けPOC案件

- 通信事業者向けMEC拠点構築案件

- 自治体向け情報セキュリティクラウドの大型案件（5年間のサービス提供型）
- テレワーク環境整備に向けたVDI案件

## 活動トピックス

- グランドデザインからの支援
- スマートグラスの活用
- 無線の活用、セキュリティ強化
- ネットワークの可視化
- SMf-Labを設置

- MEC
- スマートビルディング
- グループ全体のICTガバナンス強化
- 医療DX
- サーキュラーエコノミー

- 自治体向けDXサービス
- 協業パートナーとの連携強化
- 都市OSを含むデータ連携基盤
- ガバメントクラウドへのリフト
- 教育委員会の次世代校務デジタル化

## 地域住民と行政、教育機関を結ぶ 住民ポータルサービス「JuuuPO!」を提供開始

東広島市と開発した自治体CRMサービス機能を  
汎用化・共通化し、サービス展開  
住民サービスを集約したクラウドサービスとして提供



CRM：市民情報連携基盤（Citizen Relationship Management）

2023年1月26日付プレスリリース  
「[ネットワンシステムズ、住民と行政、教育機関を結ぶ住民ポータルサービス「JuuuPO!（じゅうぽ）」を提供開始](#)」

## IT業界の認知度向上、仕事への興味を促すことで 学生のITキャリアイメージ形成を支援

IT業界の人材不足解消、日本全体の発展を目指し  
学生向けにIT業界や仕事内容、働き方を紹介する  
オンラインセミナーをシスコシステムズと共同開催

### 【プログラム内容】

- ・IT業界解説（IT業界基礎知識）
- ・IT業界におけるエンジニアの日常
- ・女性が活躍するIT業界の職種
- ・ライフイベント、キャリア
- ・仕事と趣味の両立

### Start IT Clubとは

Start(はじまり)とStar(星)、Start IT(IT)とStart it(スタートイット)を掛け合わせたコミュニティ名です。

2022年11月25日付イベント  
「[12/21「Start IT Club \(Cisco×NOS×Academy\) 第1回イベント」開催のお知らせ](#)」



## エキスパートオペレーションセンター（XOC） 国内初の「COPC® CX規格Release7.0」認証を更新

より高品質なサービス提供を実現するため  
DXとマネジメント強化を推進

優れた顧客体験（CX）を目指す会社のために策定された  
国際基準品質保証規格「COPC® CX規格 CSP版 Release7.0」



インシデントの迅速な解決  
高い顧客対応品質の実現

2023年1月5日付お知らせ  
「国内初の「COPC® CX規格Release7.0」での認証を取得しました」

## 生産性向上と業務リソース適正化を目的に Celonis EMSを導入

業務プロセスの可視化によって改善効果を明確化  
業務改善サイクルを推進

### 【課題】

ServiceNowのサービス統合基盤の活用に向けた  
業務プロセスのボトルネックの特定

### 【効果】

Celonisにより業務プロセスのボトルネックを特定  
改善施策と効果を可視化

### 【今後の展開】

全社の各業務プロセスを可視化し、業務改善を推進  
自社導入で培った経験・知見を蓄積したサービスを検討

Celonis EMS（Execution Management System：業務実行管理システム）  
独自のプロセスマイニング技術を搭載し、業務プロセスの可視化、  
改善活動の効率化を支援

# 5

## 2023年3月期 通期業績の見通し

# 2023年3月期 通期業績の見通し (※期初公表値から変更なし)

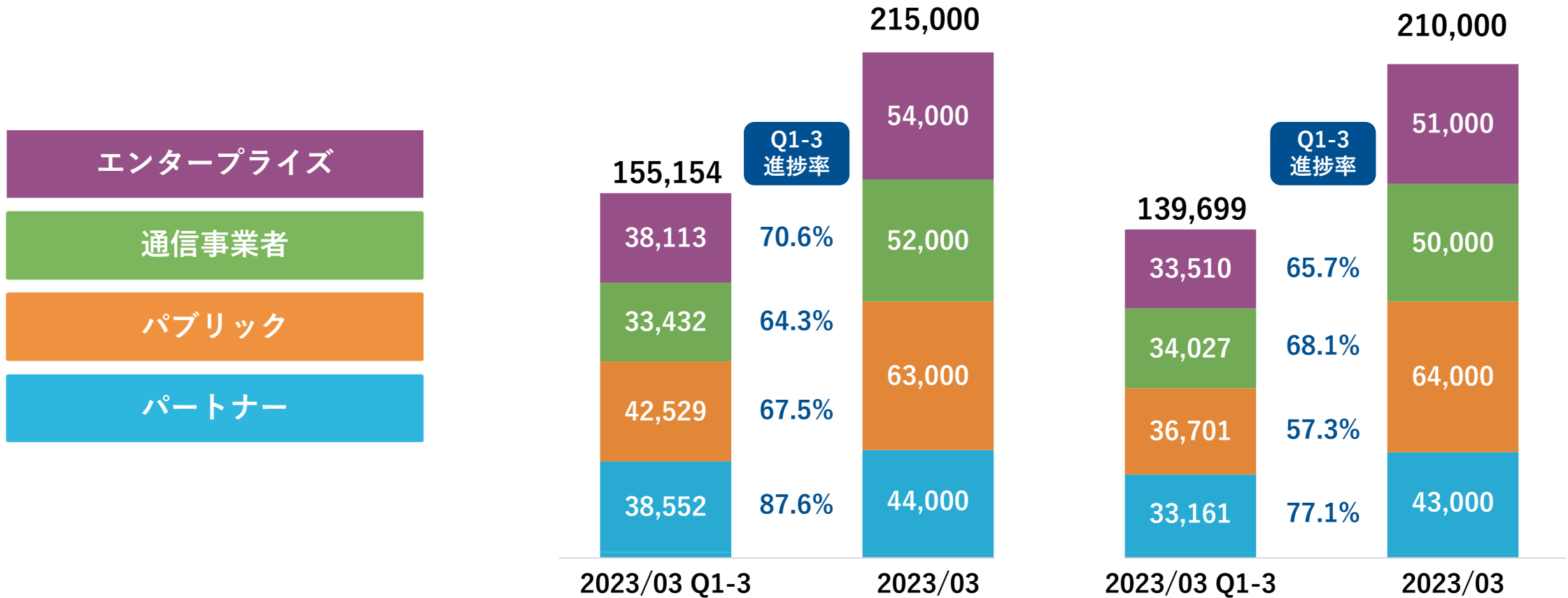
(単位：百万円)	上期		下期		通期		前年同期比	
	増減額	増減率	増減額	増減率	増減額	増減率	増減額	増減率
受注高	106,000		109,000		215,000		(16,844)	△7.3%
売上高	96,000	100.0%	114,000	100.0%	210,000	100.0%	+21,479	+11.4%
営業利益	8,200	8.5%	13,800	12.1%	22,000	10.5%	+5,209	+31.0%
経常利益	7,700	8.0%	13,300	11.7%	21,000	10.0%	+4,167	+24.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,200	5.4%	8,800	7.7%	14,000	6.7%	+2,774	+24.7%

# 2023年3月期 通期業績の見通し：マーケット別

■ 受注高

■ 売上高

(単位：百万円)



(注) 2023年3月期より、インターネットサービスプロバイダ (ISP) 業を、エンタープライズ市場から通信事業者市場に変更しています。

# 6

## 再発防止策の進捗状況

# 再発防止策の進捗状況（2022年10月）

## 進捗状況

### 1.ガバナンスの改革と推進

- 従来のコンプライアンス教育に加えて、コミュニケーション強化のため、実効性を高めた意見交換会を実施(1.(1)-b, 1.(4)-b)
- トップメッセージの配信など、頻度・質を強化した従業員へのメッセージ発信を継続的に実施(1.(3)-a)

### 2.リスク管理体制の強化

- 2022年3月期のリスク調査シートの活動で認識された各リスクへの対策のうち、改善の余地のあるものについて改善施策の検討を実施。今後、更なる課題の有無を確認し、課題が検出された場合には、2023年3月末までに改善を実施予定(2.(2)-b)

### 3.業務執行に係る体制及び社内体制の強化

- 業務執行体制強化のための部門間情報共有についても、D1/D1.5/D2合同での各種定期ミーティングを継続して実施(3.(1)-a, 3.(2)-a)

### 4.監査体制の抜本的な見直し

- 2023年3月期J-SOX内部統制評価計画に従い、統制文書の更新を実施し、整備評価を開始(4.(3)-a)
- 引き続き、組織別内部監査を実施中(4.(1)-b)
- 社外取締役(常勤監査等委員)が社内取締役との意見交換会を定期的実施。監査等委員以外の社外取締役もオブザーバーとして参加可能とした(4.(4)-a)

### 5.従業員の声を集める仕組み

- グループ会社共通の窓口で、匿名でも双方向のコミュニケーションを可能とする「内部通報プラットフォーム」を導入し、その目的・必要性について周知及び教育を実施(5.(1)-a)
- 第三者を窓口とする目安箱について、投稿された声を踏まえた改善活動を推進中(5.(2)-a)

### 6.組織文化の改革・形成

- ビジョンブックの活用に向けた補完ツールの作成に着手、またビジョンウィーク期間中のコンテンツについて検討を開始(6.(2)-b/c/d)
- 社内イントラネットへ新理念体系を踏まえた行動宣言を記載し、上司と個別面談(One On One)を開始(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

- 2022年度上期の会計リテラシー向上・会計知識教育STEP2を役職に応じた内容で役員含む全社員に実施(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、失敗事例の共有を実施(7.(3)-a)

### 8.モニタリング体制の継続

- 「ガバナンス・企業文化諮問委員会」によるモニタリング対象の取組みの一環として、社員の意見のヒアリングを踏まえた、再発防止策の実効性強化につながる業務改善提案を実施(8.(1)-a)

(注) 再発防止策の詳細項目（青字部分）につきましては、2021年5月13日付「[再発防止策の追加について](#)」をご覧ください。

# 再発防止策の進捗状況（2022年11月）

## 進捗状況

### 1.ガバナンスの改革と推進

- 再発防止につながるコンプライアンス意識とガバナンスの浸透を目的とし、過去不祥事「架空外注の金員騙取」をテーマとした事例研究会を実施(1.(1)-b, 1.(4)-b)
- トップメッセージの配信など、頻度・質を強化した従業員へのメッセージ発信を継続的に実施(1.(3)-a)

### 2.リスク管理体制の強化

- リスク情報専門のポータルを通じた、顕在化したリスクの社内共有を継続的に実施(2.(2)-d)
- 内部統制強化協議会との連携は、同協議会を再編し2022年4月に設置したガバナンス・企業文化諮問委員会との間で連携を継続(2.(2)-e)

### 3.業務執行に係る体制及び社内体制の強化

- 業務執行体制強化のための部門間情報共有についても、D1/D1.5/D2合同での各種定期ミーティングを継続して実施(3.(1)-a, 3.(2)-a)

### 4.監査体制の抜本的な見直し

- 引き続き、組織別内部監査を実施中(4.(1)-b)
- 2023年3月期J-SOX内部統制評価計画に従い、整備評価を実施中(4.(3)-a)
- 社外取締役(常勤監査等委員)と社内取締役の意見交換会を定期的実施(4.(4)-a)
- J-SOXの理解促進のための研修内容を策定(4.(3)-d)

### 5.従業員の声を集める仕組み

- グループ会社共通の窓口で、匿名でも双方向のコミュニケーションを可能とする「内部通報プラットフォーム」を導入し、その目的・必要性について周知及び教育を実施(5.(1)-a)
- 第三者を窓口とする目安箱について、投稿された声を踏まえた改善活動を推進中(5.(2)-a)

### 6.組織文化の改革・形成

- ビジョンブックの活用に向けた補完ツールの作成、RCTの実施に着手、またビジョンウィーク期間中のコンテンツについて検討を開始(1.(3)-a, 6.(2)-b/c/d)
- 社内イントラネットへ新理念体系を踏まえた行動宣言を記載し、上司と個別面談（One On One）を開始(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

- 2022年度上期に実施した会計リテラシー向上・会計知識教育STEP2の浸透度測定結果を経営委員会に報告(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、失敗事例の共有を実施(7.(3)-a)

### 8.モニタリング体制の継続

- 「ガバナンス・企業文化諮問委員会」によるモニタリング対象の取組みの一環として、社員の意見のヒアリングを踏まえた、再発防止策の実効性強化につながる業務改善提案を実施(8.(1)-a)

(注) 1. 再発防止策の詳細項目（青字部分）につきましては、2021年5月13日付「[再発防止策の追加について](#)」をご覧ください。  
2. RCT（Respect、Communication、Teamwork）：経営陣と少人数の従業員が語り合うイベント

# 再発防止策の進捗状況（2022年12月）

## 進捗状況

### 1.ガバナンスの改革と推進

- 再発防止につながるコンプライアンス意識とガバナンスの浸透を目的とし、過去不祥事「架空外注の金員騙取」をテーマとした事例研究会を実施(1.(1)-b, 1.(4)-b)
- トップメッセージの配信など、頻度・質を強化した従業員へのメッセージ発信を継続的に実施(1.(3)-a)

### 2.リスク管理体制の強化

- リスク情報専門のポータルを通じた、顕在化したリスクの社内共有を継続的に実施(2.(2)-d)
- 内部統制強化協議会との連携は、同協議会を再編し2022年4月に設置したガバナンス・企業文化諮問委員会との間で連携を継続(2.(2)-e)

### 3.業務執行に係る体制及び社内体制の強化

- 業務執行体制強化のための部門間情報共有についても、D1/D1.5/D2合同での各種定期ミーティングを継続して実施(3.(1)-a, 3.(2)-a)

### 4.監査体制の抜本的な見直し

- 引き続き、組織別内部監査を実施中(4.(1)-b)
- 2023年3月期J-SOX内部統制評価計画に従い、整備評価を実施中。評価状況を経営委員会へ報告(4.(3)-a)
- 社外取締役(常勤監査等委員)と社内取締役の意見交換会を定期的実施(4.(4)-a)
- J-SOX理解促進のための研修を開始(4.(3)-d)

### 5.従業員の声を集める仕組み

- グループ会社共通の窓口で、匿名でも双方向のコミュニケーションを可能とする「内部通報プラットフォーム」を導入し、その目的・必要性について周知及び教育を実施(5.(1)-a)
- 第三者を窓口とする目安箱について、投稿された声を踏まえた改善活動を推進中(5.(2)-a)

### 6.組織文化の改革・形成

- WAY（行動指針）の浸透補完ツールとしてピクトグラムを作成、RCTの実施に着手、またビジョンウィーク期間中のコンテンツを検討中(1.(3)-a, 6.(2)-b/c/d)
- 社内イントラネットへ新理念体系を踏まえた行動宣言を記載し、上司と個別面談（One On One）を継続して実施(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

- 2022年度下期の会計リテラシー向上・会計知識教育STEP2を役職に応じた内容で役員含む全社員に推進中(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、失敗事例の共有を実施(7.(3)-a)

### 8.モニタリング体制の継続

- 内部監査以外の定期的な調査の一環として新たなテーマを選定中。あわせて2024年3月期の調査実施に向けて、調査方法及びスケジュール等を策定中(8.(2)-a)

(注) 1. 再発防止策の詳細項目（青字部分）につきましては、2021年5月13日付「[再発防止策の追加について](#)」をご覧ください。

2. RCT（Respect、Communication、Teamwork）：経営陣と少人数の従業員が語り合うイベント



つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



**net one**