



# 2024年3月期 第2四半期 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11月1日

|   |                                   |         |
|---|-----------------------------------|---------|
| 1 | サマリー（上期の概況、通期業績の見通し）              | P.02-05 |
| 2 | 2024年3月期 第2四半期累計業績                | P.06-17 |
| 3 | 中期経営計画の進捗状況                       | P.18-23 |
| 4 | 再発防止策の進捗状況                        | P.24-27 |
| 5 | [Appendix] 2024年3月期 第2四半期（7-9月）業績 | P.28-35 |

# 1

## サマリー

- 上期の概況
- 2024年3月期 通期業績の見通し、配当予想（10月26日公表）

受注高は通信事業者市場・パブリック市場・パートナー事業が低調に推移したことで計画未達。売上高は計画線で着地。売上総利益率はQ2は改善したものの計画未達。販管費は計画を多少超過。これらから営業利益が計画未達に

|      | 上期の概況   |          |        |   |
|------|---------|----------|--------|---|
|      | 前期上期実績  | 当期上期期初計画 | 当期上期実績 |   |
| 受注高  | 1,150億円 | 1,060億円  | 919億円  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期上期の大型機器案件（2件：計143億円）の内、125億円が剥落</li> <li>● 通信事業者市場：共創ビジネスの未達、機器納期改善に伴う発注時期の後ろ倒し</li> <li>● パブリック市場：大型案件の失注（38億円）、複数案件の下期遅延（35億円）</li> <li>● パートナー事業：機器納期改善に伴い、低価格帯製品で競争が発生</li> </ul>  |
| 売上高  | 927億円   | 930億円    | 931億円  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 計画線</li> </ul>   |
| 営業利益 | 83億円    | 85億円     | 63億円   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上総利益率：前期上期の24.8%から25.0%へと0.2pt増                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 機器：前期上期の20.2%から21.1%へと0.9pt増                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 前期Q2の通信事業者市場の大型機器案件が剥落</li> <li>・ パートナー事業の為替影響は上期ではフラット（Q1はマイナス、Q2はプラス）</li> </ul> </li> <li>✓ サービス：前期上期の30.2%から29.2%へと1.0pt減                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ベンダーサポートの原価増の転嫁が進展し、Q2は影響が軽減</li> </ul> </li> <li>✓ サービス比率：前期上期の45.8%から48.5%へと2.7pt増                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 保守サービスが増加、大型機器案件が剥落</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>● 販管費：+23億円                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 人件費+10.0億円、オフィス費+8.0億円、設備費+5.4億円</li> </ul> </li> </ul> |

# 2024年3月期 通期業績の見通し、配当予想 (10月26日公表)

| (単位：百万円)            | 2024/03<br>期初計画 |        | 2024/03<br>修正計画 |        | 期初計画比    |        |   |
|---------------------|-----------------|--------|-----------------|--------|----------|--------|---|
|                     |                 |        |                 |        | 増減額      | 増減率    |   |
| 受注高                 | 225,000         |        | 210,000         |        | (15,000) | △6.7%  | 下期は期初計画と同等水準で進捗すると見込むものの、<br>上期の未達分を補うには至らず、期初計画を下回る見込み                     |
| 売上高                 | 220,000         | 100.0% | 201,000         | 100.0% | (19,000) | △8.6%  | 以下の影響で期初計画を下回る見込み<br>✓ 上期の受注高が計画未達<br>✓ 機器納期改善に伴う発注時期の後ろ倒しで、下期の受注高がQ4に偏重    |
| 売上原価                | 161,000         | 73.2%  | 150,700         | 75.0%  | (10,300) | △6.4%  | 売上総利益率  |
| 売上総利益               | 59,000          | 26.8%  | 50,300          | 25.0%  | (8,700)  | △14.7% | ✓ 提供価格全般の更なる適正化が進み改善に向かうものの、<br>期初計画を下回る見込み                                 |
| 販売費及び<br>一般管理費      | 34,400          | 15.6%  | 33,800          | 16.8%  | (600)    | △1.7%  | 削減を進め、期初計画を下回る見込み   |
| 営業利益                | 24,600          | 11.2%  | 16,500          | 8.2%   | (8,100)  | △32.9% | 売上高及び売上総利益率が期初計画を下回ることから、<br>経費削減を図るものの、営業利益も期初計画を下回る見込み                    |
| 経常利益                | 24,400          | 11.1%  | 16,100          | 8.0%   | (8,300)  | △34.0% |   |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益 | 17,000          | 7.7%   | 10,900          | 5.4%   | (6,100)  | △35.9% |   |
| 1株当たり<br>年間配当金 (円)  | 86.00           |        | 74.00           |        | (12.00)  | △14.0% |   |
| 第2四半期末              | 43.00           |        | 37.00           |        | (6.00)   | △14.0% | 資本政策の基本方針（配当性向40%を目安）及び<br>キャピタルアロケーションポリシー等を総合的に<br>勘案して修正（配当性向は53.9%の見込み） |
| 期末                  | 43.00           |        | 37.00           |        | (6.00)   | △14.0% |   |

# 2024年3月期 通期業績の見通し：セグメント別

| (単位：百万円) |     | 2024/03<br>期初計画 | 2024/03<br>修正計画 | 期初計画比   |        |   |
|----------|-----|-----------------|-----------------|---------|--------|---|
|          |     |                 |                 | 増減額     | 増減率    |   |
| エンタープライズ | 受注高 | 57,000          | 58,500          | +1,500  | +2.6%  | 製造業・非製造業が好調に推移する見込み                                     |
|          | 売上高 | 54,000          | 54,000          | 0       | 0.0%   | 計画水準の見込み  |
| 通信事業者    | 受注高 | 49,000          | 43,000          | (6,000) | △12.2% | 共創ビジネスが拡大するものの想定水準に至らない見込み<br>機器納期改善に伴う発注時期の後ろ倒しが生じる見込み |
|          | 売上高 | 48,000          | 42,500          | (5,500) | △11.5% | 上期の受注高が計画未達だったこと、及び、下期の受注がQ4に偏重することから売上高が計画未達の見込み       |
| パブリック    | 受注高 | 71,000          | 65,000          | (6,000) | △8.5%  | Q2における大型案件の失注等  |
|          | 売上高 | 70,000          | 61,500          | (8,500) | △12.1% | 上期の受注高が計画未達だったこと、及び、下期の受注がQ4に偏重することから売上高が計画未達の見込み       |
| パートナー    | 受注高 | 48,000          | 43,500          | (4,500) | △9.4%  | 機器納期改善に伴い、低価格帯製品で競争が発生                                  |
|          | 売上高 | 48,000          | 43,000          | (5,000) | △10.4% | 上期の受注高が計画未達だったこと、及び、下期の受注がQ4に偏重することから売上高が計画未達の見込み       |

2

## 2024年3月期 第2四半期累計業績

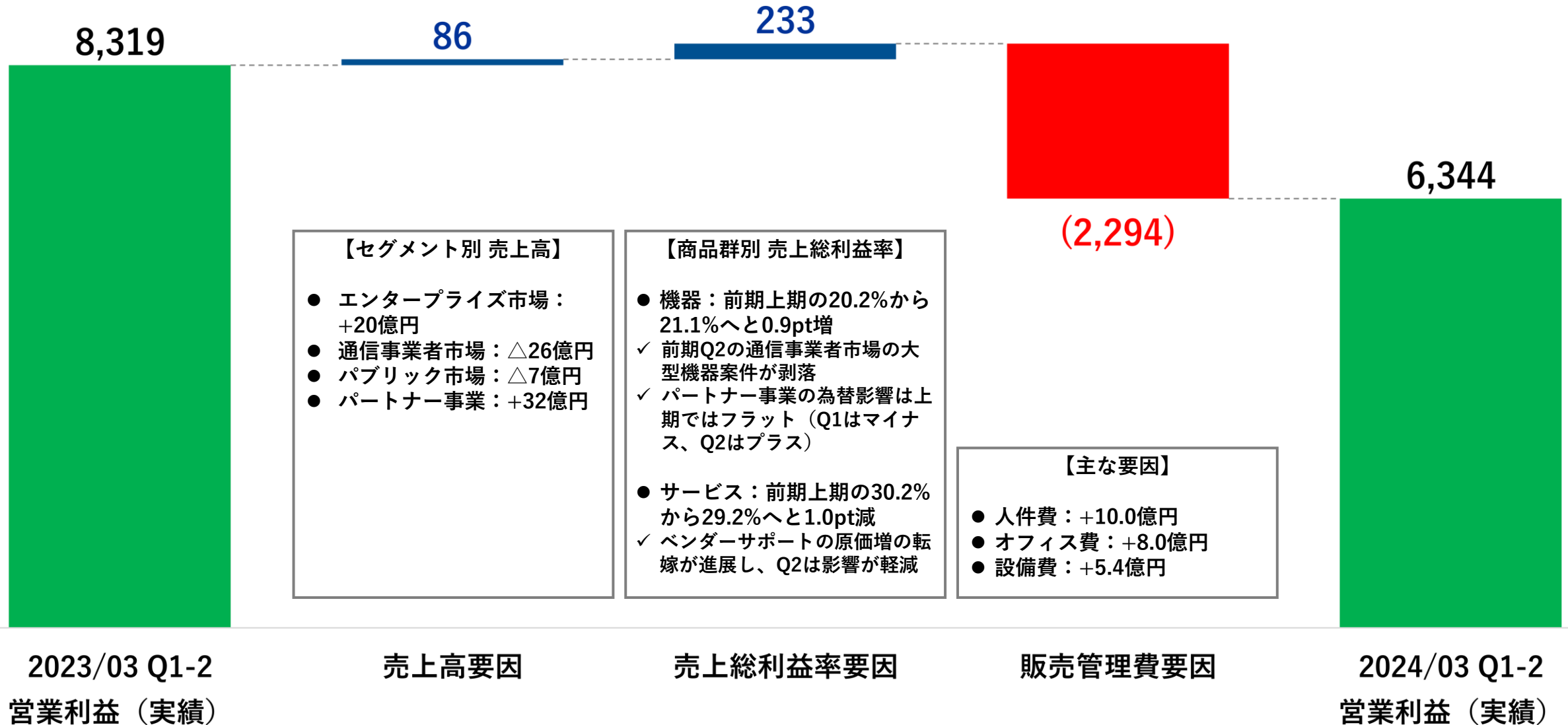
# 2024年3月期 第2四半期累計業績 (前年同四半期比)

| (単位：百万円)             | 2023/03<br>Q1-2 実績 |        | 2024/03<br>Q1-2 実績 |        | 前年同四半期比  |        |   |
|----------------------|--------------------|--------|--------------------|--------|----------|--------|---|
|                      |                    |        |                    |        | 増減額      | 増減率    |   |
| 受注高                  | 115,040            |        | 91,900             |        | (23,140) | △20.1% | 前期上期の大型機器案件（2件：計143億円）の内、125億円が剥落<br>通信事業者市場：共創ビジネスの未達、機器納期改善に伴う発注時期の後ろ倒し<br>パブリック市場：大型案件失注（38億円）、複数案件の下期遅延（35億円）<br>パートナー事業：機器納期改善に伴い、低価格帯製品で競争が発生 |
| 受注残高                 | 161,435            |        | 147,852            |        | (13,583) | △8.4%  |   |
| 売上高                  | 92,765             | 100.0% | 93,114             | 100.0% | +348     | +0.4%  | 計画線で推移<br>✓ エンタープライズ市場：+20億円、通信事業者市場：△26億円、<br>パブリック市場：△7億円、パートナー事業：+32億円   |
| 売上原価                 | 69,802             | 75.2%  | 69,831             | 75.0%  | +29      | +0.0%  | 売上総利益率：前期上期の24.8%から25.0%へと0.2pt増<br>✓ 機器：前期上期の20.2%から21.1%へと0.9pt増<br>・ 前期Q2の通信事業者市場の大型機器案件が剥落<br>・ パートナー事業の為替影響は上期ではフラット（Q1はマイナス、Q2はプラス）           |
| 売上総利益                | 22,963             | 24.8%  | 23,283             | 25.0%  | +319     | +1.4%  | ✓ サービス：前期上期の30.2%から29.2%へと1.0pt減<br>・ ベンダーサポートの原価増の転嫁が進展し、Q2は影響が軽減<br>✓ サービス比率：前期上期の45.8%から48.5%へと2.7pt増<br>・ 保守サービスが増加、大型機器案件が剥落                   |
| 販売費及び一般管理費           | 14,644             | 15.8%  | 16,938             | 18.2%  | +2,294   | +15.7% | 人件費+10.0億円、オフィス費+8.0億円、設備費+5.4億円  |
| 営業利益                 | 8,319              | 9.0%   | 6,344              | 6.8%   | (1,974)  | △23.7% | 次ページに増減要因を記載  |
| 経常利益                 | 8,683              | 9.4%   | 6,200              | 6.7%   | (2,482)  | △28.6% |   |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 5,175              | 5.6%   | 4,210              | 4.5%   | (965)    | △18.6% |   |
| 1株当たり<br>四半期純利益 (円)  | 62.99              |        | 51.34              |        | (11.65)  | △18.5% |   |



# 営業利益 増減要因 (前年同四半期比)

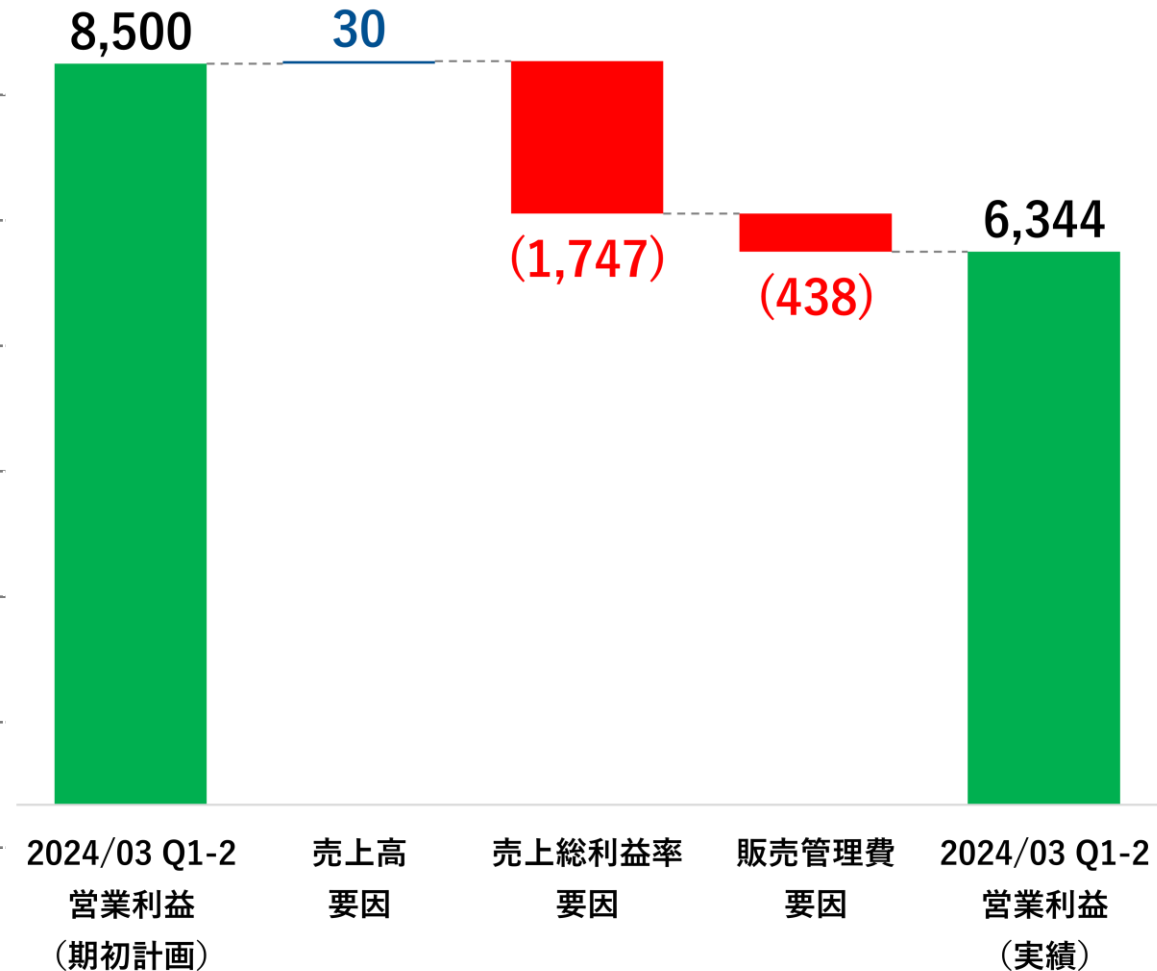
(単位：百万円)



# 2024年3月期 第2四半期累計業績 (期初計画比)

| (単位：百万円)         | 2024/03 Q1-2 期初計画 |        | 2024/03 Q1-2 実績 |        | 期初計画比    |        |
|------------------|-------------------|--------|-----------------|--------|----------|--------|
|                  | 増減額               | 増減率    | 増減額             | 増減率    | 増減額      | 増減率    |
| 受注高              | 106,000           |        | 91,900          |        | (14,099) | △13.3% |
| 売上高              | 93,000            | 100.0% | 93,114          | 100.0% | +114     | +0.1%  |
| 売上原価             | 68,000            | 73.1%  | 69,831          | 75.0%  | +1,831   | +2.7%  |
| 売上総利益            | 25,000            | 26.9%  | 23,283          | 25.0%  | (1,716)  | △6.9%  |
| 販売費及び一般管理費       | 16,500            | 17.7%  | 16,938          | 18.2%  | +438     | +2.7%  |
| 営業利益             | 8,500             | 9.1%   | 6,344           | 6.8%   | (2,155)  | △25.4% |
| 経常利益             | 8,400             | 9.0%   | 6,200           | 6.7%   | (2,199)  | △26.2% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 5,800             | 6.2%   | 4,210           | 4.5%   | (1,589)  | △27.4% |

## 営業利益 増減要因 (期初計画比)



# セグメント別 受注高・受注残高

| (単位：百万円) |          | 2023/03<br>Q1-2 |       | 2024/03<br>Q1-2 |       | 前年同四半期比  |        |   |
|----------|----------|-----------------|-------|-----------------|-------|----------|--------|---|
|          |          |                 |       |                 |       | 増減額      | 増減率    |   |
| エンタープライズ | 受注高      | 27,519          |       | 24,550          |       | (2,969)  | △10.8% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 製造業：自動車メーカー・電機メーカーを中心に、セキュリティ案件やスマートマニュファクチャリング案件を獲得</li> <li>● 非製造業：SASEの大型案件を獲得</li> <li>● 金融業：多少弱含みながら、クラウド活用及びセキュリティ強化の継続案件を獲得</li> <li>● サービス比率：保守サービスを中心に増加</li> </ul>   |
|          | サービス (率) | 13,460          | 48.9% | 14,658          | 59.7% | +1,197   | +8.9%  |   |
|          | 受注残高     | 36,756          |       | 37,433          |       | +677     | +1.8%  |   |
| 通信事業者    | 受注高      | 25,448          |       | 14,949          |       | (10,499) | △41.3% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期上期の大型機器案件（回線増強）の剥落：△93億円</li> <li>● 共創ビジネスが拡大したものの想定水準には至らず</li> <li>● 機器納期改善に伴う発注時期の後ろ倒し</li> <li>● サービス比率：機器案件の剥落によって増加</li> </ul>   |
|          | サービス (率) | 6,283           | 24.7% | 5,999           | 40.1% | (283)    | △4.5%  |   |
|          | 受注残高     | 29,614          |       | 24,246          |       | (5,367)  | △18.1% |   |
| パブリック    | 受注高      | 32,656          |       | 31,991          |       | (664)    | △2.0%  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 自治体：働き方改革・クラウド活用・セキュリティ対策等のDXを見据えた大型案件を複数獲得。一方で大型案件（38億円）を失注</li> <li>● 社会インフラ：電力会社グループの運用高度化案件等を獲得</li> <li>● ヘルスケア：クラウド基盤の大型案件を獲得</li> <li>● 複数案件（計35億円）が下期に遅延</li> <li>● サービス比率：保守サービスが増加したものの、前期Q1のサービス提供型の大型案件が剥落したことで減少</li> </ul> |
|          | サービス (率) | 18,986          | 58.1% | 16,637          | 52.0% | (2,348)  | △12.4% |   |
|          | 受注残高     | 71,076          |       | 70,901          |       | (174)    | △0.2%  |   |
| パートナー    | 受注高      | 27,764          |       | 20,433          |       | (7,331)  | △26.4% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 前期Q1の大型機器案件（MSP向けWi-Fi）の剥落：△32億円</li> <li>● セキュリティ強化ビジネスが好調に推移</li> <li>● 機器納期改善に伴い、低価格帯製品で競争が発生</li> <li>● サービス比率：保守サービスの増加及び機器案件の剥落で増加</li> </ul>  |
|          | サービス (率) | 3,870           | 13.9% | 4,130           | 20.2% | +260     | +6.7%  |   |
|          | 受注残高     | 23,773          |       | 15,270          |       | (8,503)  | △35.8% |   |

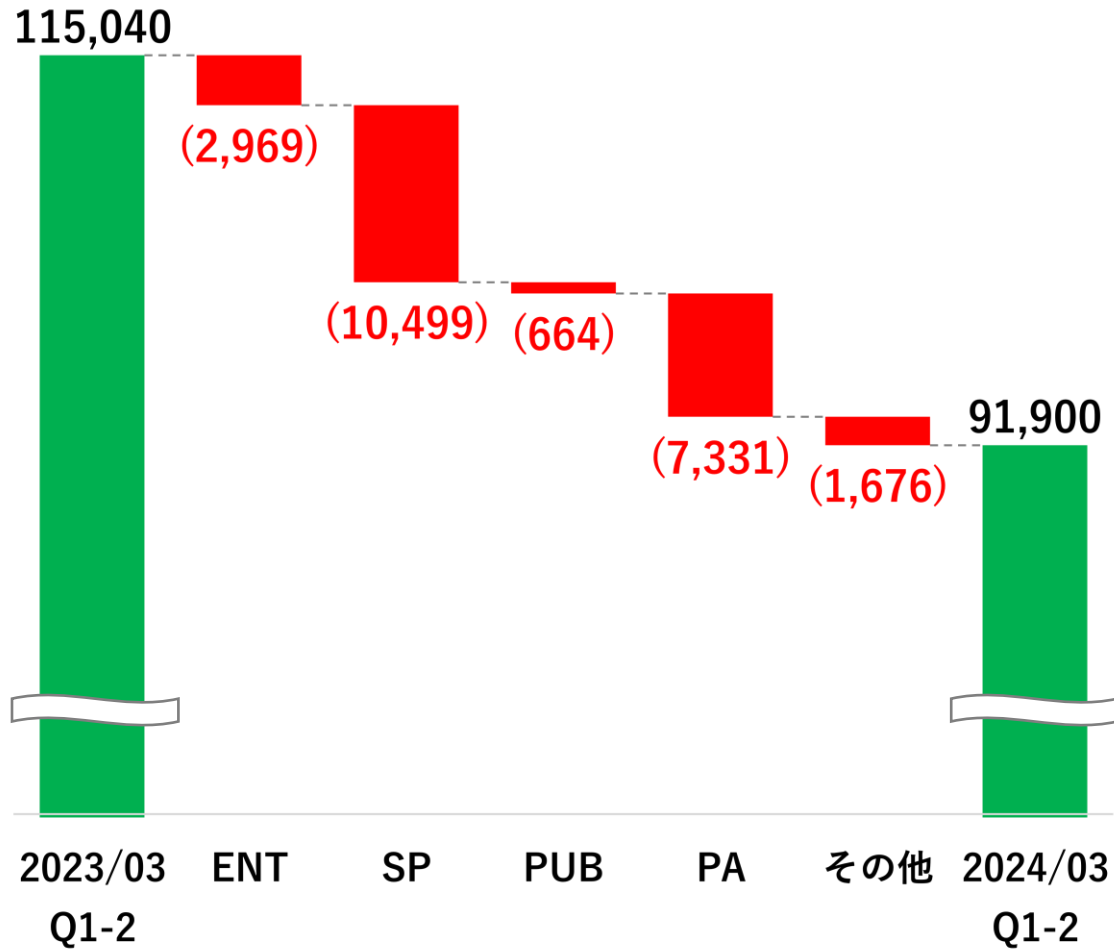
# セグメント別 売上高・売上総利益・営業利益

| (単位：百万円) |           | 2023/03<br>Q1-2 |       | 2024/03<br>Q1-2 |       | 前年同四半期比 |        |  |
|----------|-----------|-----------------|-------|-----------------|-------|---------|--------|--|
|          |           |                 |       |                 |       | 増減額     | 増減率    |  |
| エンタープライズ | 売上高       | 22,066          |       | 24,113          |       | +2,046  | +9.3%  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高：金融業を中心に増加</li> <li>● 売上総利益率：前期上期の26.9%から27.3%へ0.4pt増<br/>✓ 売上高が伸長しサービス比率が低下したものの収益性が改善</li> </ul>                               |
|          | サービス (率)  | 13,676          | 62.0% | 14,350          | 59.5% | +674    | +4.9%  |  |
|          | 売上総利益 (率) | 5,937           | 26.9% | 6,591           | 27.3% | +654    | +11.0% |  |
|          | 営業利益 (率)  | 1,773           | 8.0%  | 1,627           | 6.8%  | (145)   | △8.2%  |  |
| 通信事業者    | 売上高       | 23,364          |       | 20,747          |       | (2,617) | △11.2% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高：前期上期の大型機器案件が剥落し減少</li> <li>● 売上総利益率：前期上期の20.0%から23.6%へ3.6pt増<br/>✓ 前期Q2の大型機器案件が剥落し、サービス比率が改善</li> </ul>                         |
|          | サービス (率)  | 9,140           | 39.1% | 10,574          | 51.0% | +1,433  | +15.7% |  |
|          | 売上総利益 (率) | 4,678           | 20.0% | 4,890           | 23.6% | +212    | +4.5%  |  |
|          | 営業利益 (率)  | 2,092           | 9.0%  | 1,889           | 9.1%  | (202)   | △9.7%  |  |
| パブリック    | 売上高       | 25,040          |       | 24,291          |       | (749)   | △3.0%  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高：主に自治体が減少</li> <li>● 売上総利益率：前期上期の25.8%から24.7%へ1.1pt減<br/>✓ 当期Q1においてベンダーサポートの原価増の一部未転嫁が影響。<br/>当期Q2はその影響が軽減</li> </ul>            |
|          | サービス (率)  | 15,526          | 62.0% | 15,806          | 65.1% | +279    | +1.8%  |  |
|          | 売上総利益 (率) | 6,456           | 25.8% | 6,010           | 24.7% | (446)   | △6.9%  |  |
|          | 営業利益 (率)  | 1,692           | 6.8%  | 715             | 2.9%  | (977)   | △57.7% |  |
| パートナー    | 売上高       | 20,748          |       | 23,963          |       | +3,215  | +15.5% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高：パートナー全般で増加</li> <li>● 売上総利益率：前期上期の24.4%から20.1%へ4.3pt減<br/>✓ 前期上期は為替影響がプラスに働き売上総利益率が増加。一方で、当期上期はフラット (Q1はマイナス、Q2はプラス)</li> </ul> |
|          | サービス (率)  | 3,890           | 18.8% | 4,425           | 18.5% | +535    | +13.8% |  |
|          | 売上総利益 (率) | 5,063           | 24.4% | 4,810           | 20.1% | (253)   | △5.0%  |  |
|          | 営業利益 (率)  | 3,187           | 15.4% | 2,833           | 11.8% | (353)   | △11.1% |  |

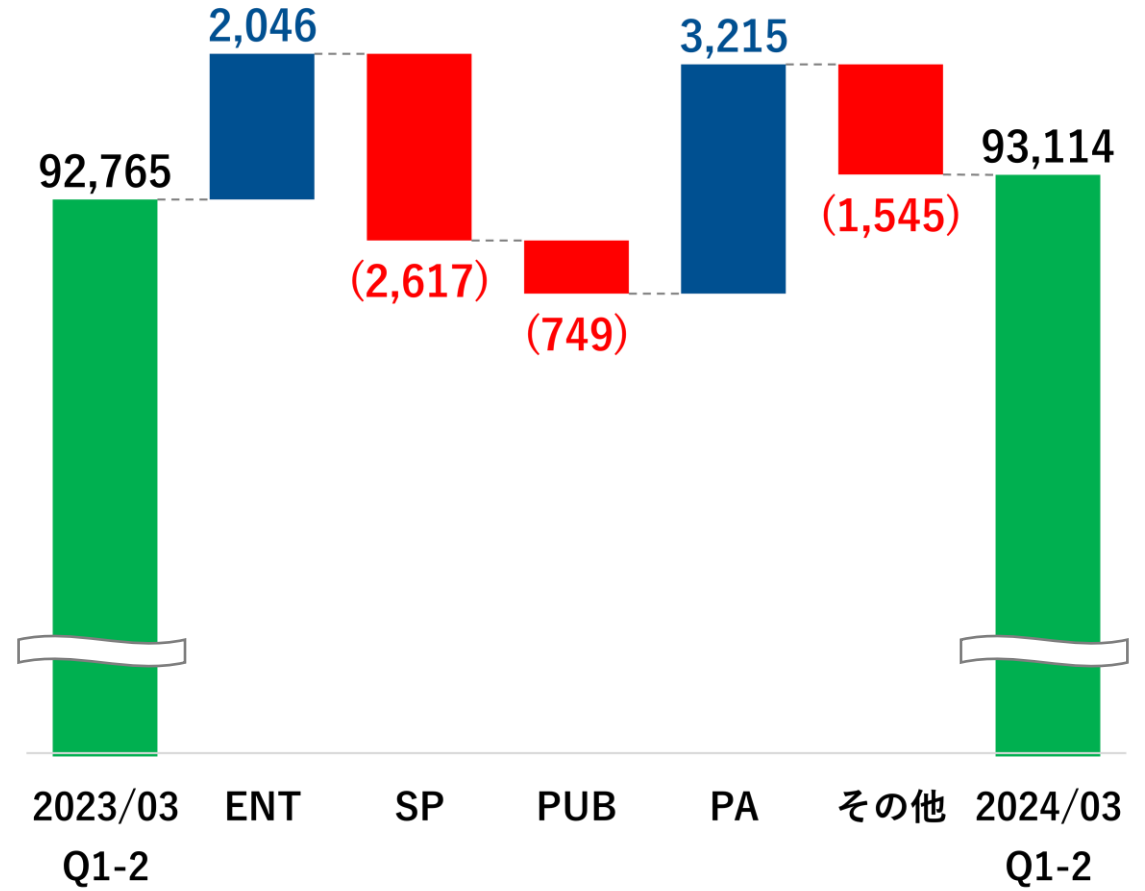
# 受注高・売上高のセグメント別増減

(単位：百万円)

## 受注高



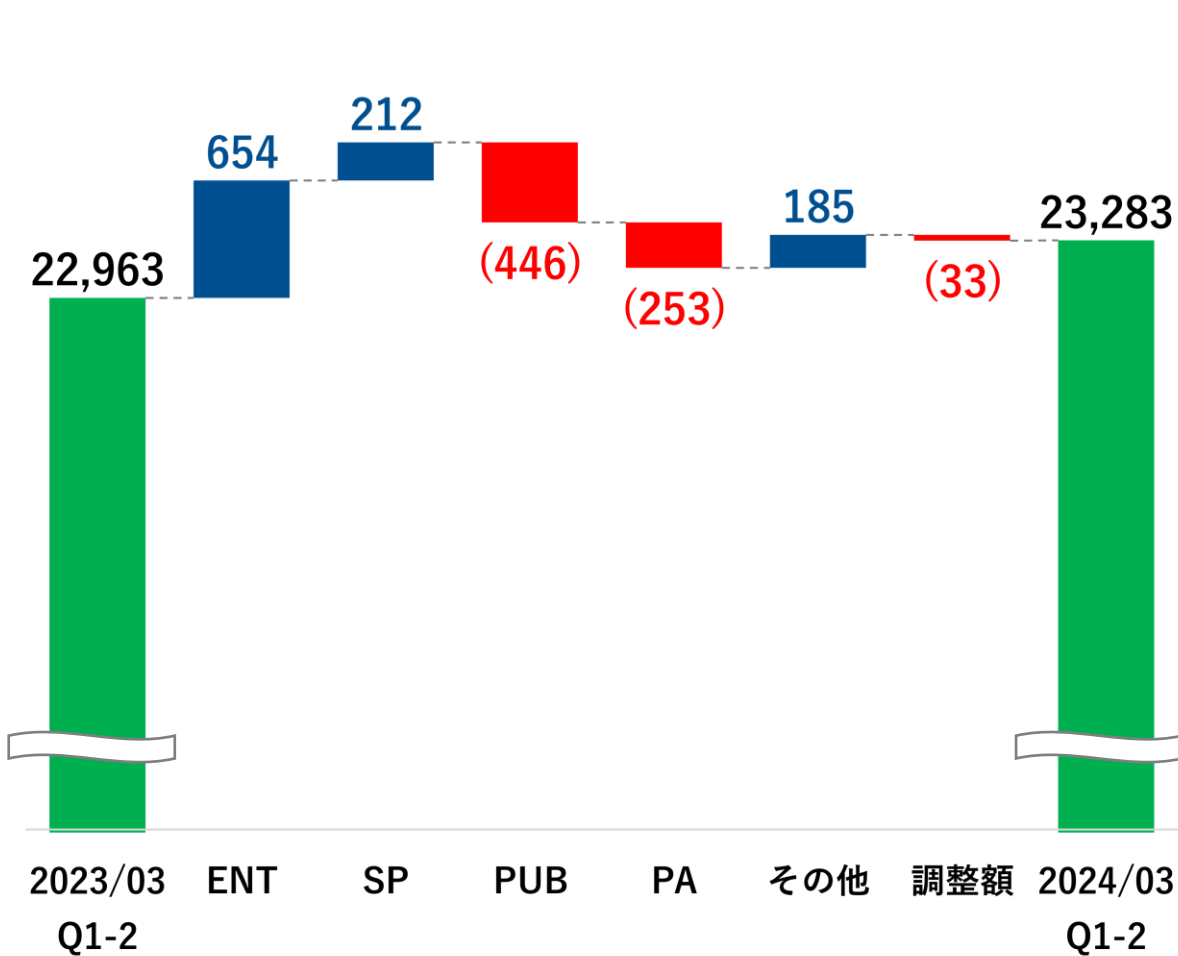
## 売上高



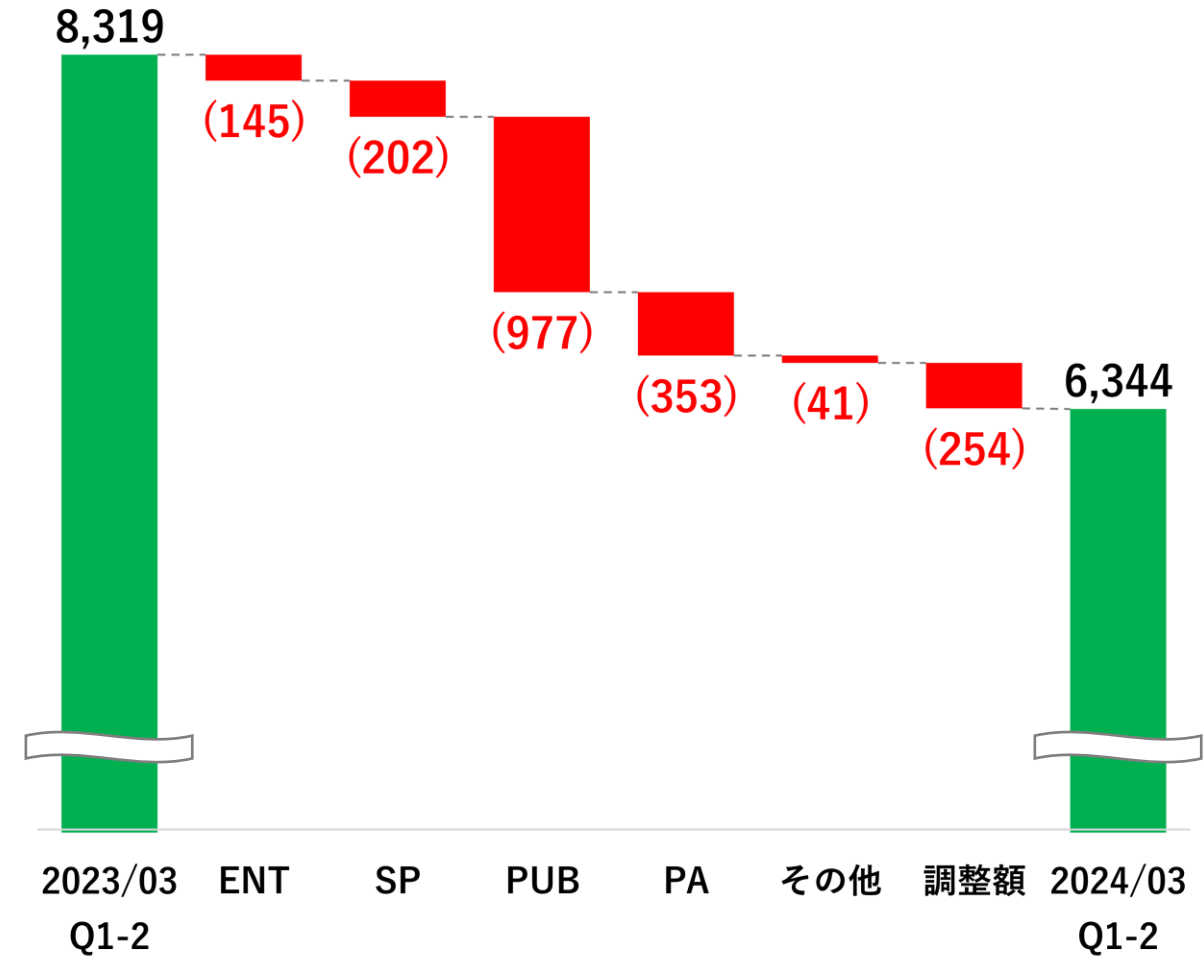
# 売上総利益・営業利益のセグメント別増減

(単位：百万円)

売上総利益



営業利益



# 商品群別 受注高・受注残高・売上高・売上総利益

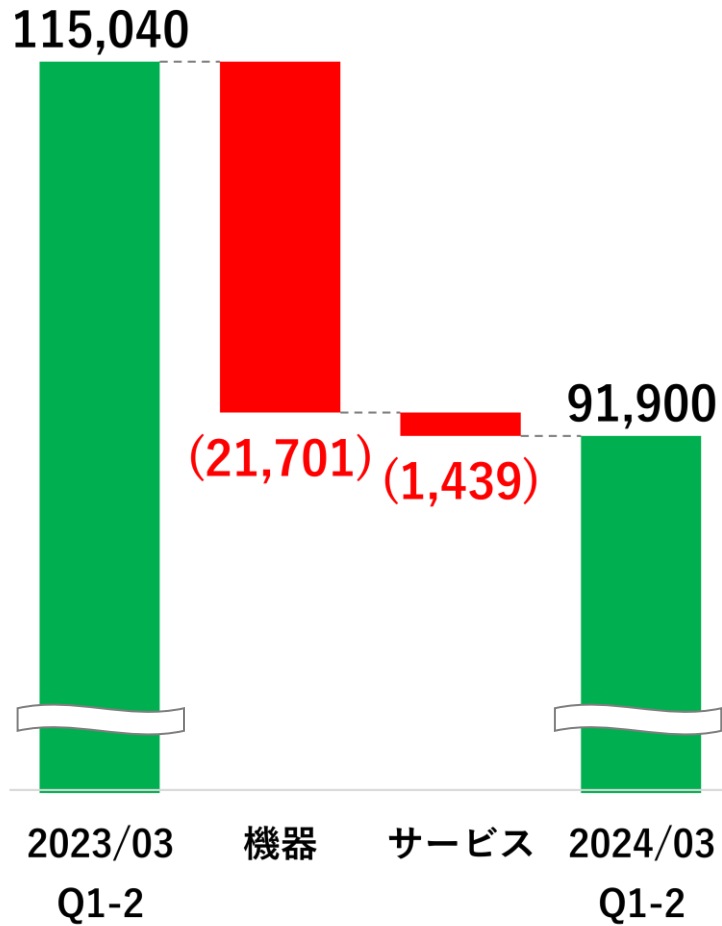
【サービス比率】 受注高：45.1% (+7.9pt)、売上高：48.5% (+2.7pt)、受注残高：63.5% (+6.8pt)

| (単位：百万円) | 2023/03<br>Q1-2 |        | 2024/03<br>Q1-2 |        | 前年同四半期比  |        |  |
|----------|-----------------|--------|-----------------|--------|----------|--------|--|
|          |                 |        |                 |        | 増減額      | 増減率    |  |
| 機器       | 受注高             | 72,200 | 50,498          |        | (21,701) | △30.1% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：前期上期の大型機器案件（2件：計143億円）の内、123億円が剥落。また、通信事業者市場・パブリック市場・パートナー事業の受注が低調に推移</li> <li>● 売上高：前期上期の大型機器案件の剥落に伴い減少</li> <li>● 売上総利益率：前期の20.2%から21.1%へ0.9pt増                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前期Q2の通信事業者市場の大型機器案件が剥落</li> <li>✓ パートナー事業の為替影響は上期ではフラット（Q1はマイナス、Q2はプラス）</li> </ul> </li> </ul> |
|          | 受注残高            | 69,823 | 54,000          |        | (15,823) | △22.7% |  |
|          | 売上高             | 50,304 | 47,958          |        | (2,346)  | △4.7%  |  |
|          | 売上総利益（率）        | 10,157 | 20.2%           | 10,105 | 21.1%    | (51)   |  |
| サービス     | 受注高             | 42,840 | 41,401          |        | (1,439)  | △3.4%  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：保守サービスが増加したものの、前期Q1に獲得したサービス提供型の大型案件（自治体向け）の剥落によって減少</li> <li>● 売上高：保守サービスを中心に増加</li> <li>● 売上総利益率：前期の30.2%から29.2%へ1.0pt減                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ベンダーサポートの原価増の転嫁が進展し、Q2は影響が軽減</li> </ul> </li> </ul>  |
|          | 受注残高            | 91,612 | 93,851          |        | +2,239   | +2.4%  |  |
|          | 売上高             | 42,461 | 45,156          |        | +2,695   | +6.3%  |  |
|          | 売上総利益（率）        | 12,806 | 30.2%           | 13,177 | 29.2%    | +371   |  |

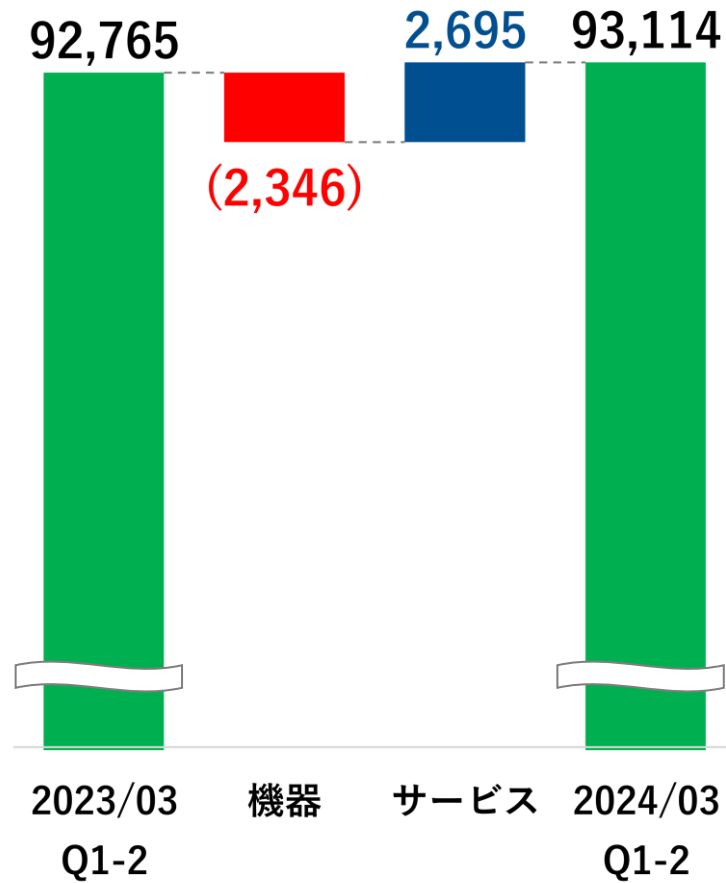
# 受注高・売上高・売上総利益の商品群別増減

(単位：百万円)

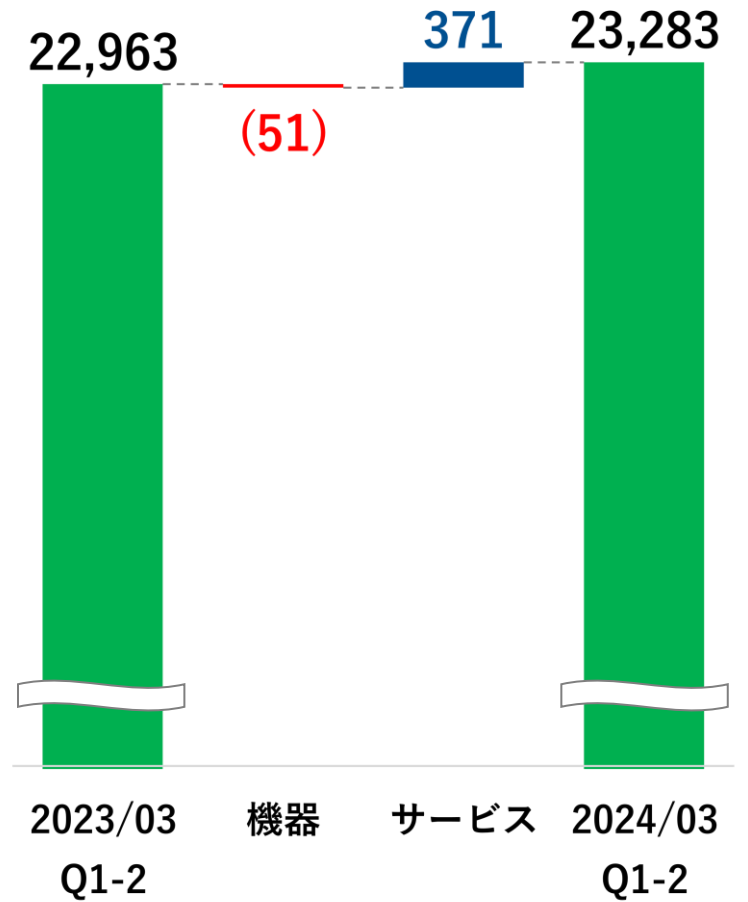
## 受注高



## 売上高



## 売上総利益





# 連結貸借対照表

| (単位：百万円)    | 2023.03.31<br>実績 | 2023.9.30<br>実績 | 前年度末比    |        |                |
|-------------|------------------|-----------------|----------|--------|----------------|
|             |                  |                 | 増減額      | 増減率    |                |
| 資産合計        | 178,651          | 175,460         | (3,191)  | △1.8%  |                |
| 流動資産        | 161,106          | 158,189         | (2,917)  | △1.8%  |                |
| 現預金         | 35,509           | 29,960          | (5,549)  | △15.6% |                |
| 売掛金+受取手形    | 51,383           | 38,342          | (13,041) | △25.4% |                |
| 棚卸資産        | 37,903           | 47,477          | +9,574   | +25.3% | 未成工事支出金：+9,665 |
| その他         | 36,310           | 42,408          | +6,098   | +16.8% | 前払費用：+5,242    |
| 固定資産        | 17,545           | 17,270          | (274)    | △1.6%  |                |
| 有形固定資産      | 9,497            | 9,554           | +56      | +0.6%  |                |
| 無形固定資産      | 1,523            | 1,949           | +425     | +28.0% |                |
| 投資等         | 6,523            | 5,766           | (757)    | △11.6% |                |
| 負債合計        | 102,887          | 100,761         | (2,125)  | △2.1%  |                |
| 流動負債        | 80,084           | 78,881          | (1,203)  | △1.5%  |                |
| 固定負債        | 22,802           | 21,880          | (921)    | △4.0%  |                |
| 純資産合計       | 75,764           | 74,698          | (1,066)  | △1.4%  |                |
| 株主資本        | 76,029           | 74,208          | (1,820)  | △2.4%  |                |
| その他の包括利益累計額 | (408)            | 358             | +766     | -      |                |
| 新株予約権       | 143              | 130             | (13)     | △9.1%  |                |
| 負債純資産合計     | 178,651          | 175,460         | (3,191)  | △1.8%  |                |

# 為替レート、従業員の状況

|             | 2023/03<br>Q1-2 | 2024/03<br>Q1-2 | 前年同四半期比 |        |
|-------------|-----------------|-----------------|---------|--------|
|             |                 |                 | 増減額     | 増減率    |
| 為替レート (\$円) | 120.99          | 135.42          | +14.43  | +11.9% |

|  | 2023/03<br>Q2末 | 2024/03<br>Q2末 | 前年同四半期比 |       |   |
|--|----------------|----------------|---------|-------|---|
|  |                |                | 増減      | 増減率   |   |
| 連結従業員 (名)  | 2,759          | 2,607          | (152)   | △5.5% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 新卒入社+77名</li> <li>● 連結子会社除外の影響△192名 (注)</li> </ul> |
| <div style="border: 1px dashed gray; padding: 2px;">                     連結子会社除外の影響を除いたもの (注)                 </div> | 2,567          | 2,607          | +40     | +1.6% |   |
| 離職率  | 3.1%           | 2.4%           | -       | -     |   |

(注) エクストリーク株式会社及びNet One Asia Pte. Ltd.の株式譲渡に伴い、両社は連結子会社から除外されています。(2023年2月1日、2023年2月22日公表)

# 3

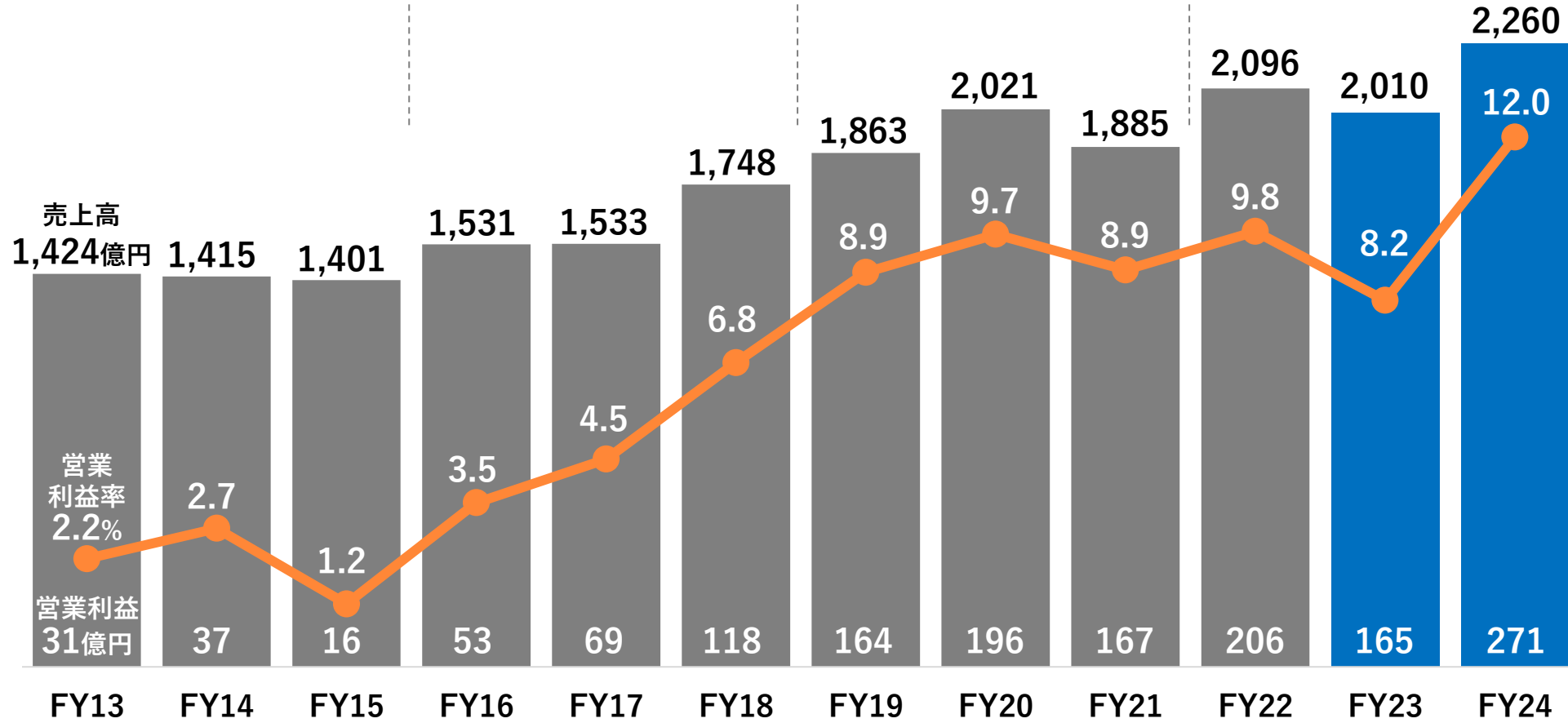
## 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画 最終年度（FY24）の業績計画は、下期に再精査を進め、通期決算時に公表

**ビジネスモデルの変革** (ネットワーク技術を核とした、新しい事業領域の確立) | 
 **継続した成長** (クラウド・セキュリティ) | 
 **次世代に対応する変革** (統合サービス事業) | 
 **DX&社会課題の解決** (サービスシフトの加速)

ネットワーク技術を核とした、新しい事業領域の確立 → ライフサイクル全体の支援 → 新需要の獲得 & 安定成長

|        | FY21<br>実績 | FY24<br>計画 |
|--------|------------|------------|
| 売上高    | 1,885億円    | 2,260億円    |
| 営業利益率  | 8.9%       | 12.0%      |
| サービス比率 | 44.5%      | 55.0%      |
| ROE    | 15.8%      | 20.0%      |



# 注力領域別 受注高・売上高

|                               |     | 2023/03<br>Q1-2 | 2024/03<br>Q1-2 |   |
|-------------------------------|-----|-----------------|-----------------|---|
| スマート<br>マニュファクチャリング           | 受注高 | 15億円            | 22億円            | EVや半導体関連の投資が継続。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。また、生産ライン単位での消費電力可視化（GX）に向けたネットワーク及びデータ基盤の要望も増加。   |
|                               | 売上高 | 2億円             | 33億円            | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 案件例                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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）</li> <li>✓ 工場内無線ネットワーク</li> <li>✓ Local 5Gの実証実験（スマートグラス[デジタルツイン]や無人搬送車向け）</li> </ul> </li> </ul> |
| Society5.0を実現する<br>社会基盤のデジタル化 | 受注高 | 6億円             | 49億円            | 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。   |
|                               | 売上高 | 1億円             | 20億円            | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 案件例                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 電力会社グループ：運用高度化</li> <li>✓ 不動産：SASE</li> <li>✓ ヘルスケア：クラウド基盤</li> </ul> </li> </ul>   |
| デジタルガバメント                     | 受注高 | 77億円            | 87億円            | 働き方改革（テレワーク）・クラウド活用・セキュリティ対策等のDXを見据えた大型案件を複数獲得。また、来年度以降の大型案件、ガバメントクラウド接続、Next-GIGA（デジタル教材のクラウド活用）を見据えた提案も加速。  |
|                               | 売上高 | 0.5億円           | 14億円            | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 案件例                             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 働き方改革・クラウド活用・セキュリティ対策が統合された大型基盤</li> <li>✓ セキュリティ強靱化</li> </ul> </li> </ul>   |

## 最新デジタル動向を取り入れたデジタルプラットフォームの構築と新たなサービスモデルへの変革 ～サービス領域の拡大と新たなITインフラ市場の開拓を目指す～

### NaaSの新興企業 Nile Global 社と提携 当社独自NaaSモデルによるサービス領域を拡大

※NaaS: Network as a Service

サブスクリプション型のサービス利用モデルにより  
広範な市場へアプローチ  
当社独自のネットワークサービス領域を拡大

### VMware社とDXを加速する エッジソリューションサービスの協業を開始

netone valley内の様々な機器における  
リアルタイムデータを活用した実証実験を実施

大容量データの利活用やリアルタイム分析による  
サービス提供が必要な幅広い市場へのアプローチ

### 当社独自生成AI「netone LLM」の開発を開始 生成AIを活用したサービスビジネスへと変革




※LLM：大規模言語モデル（Large Language Models）

生成AI技術を当社のエンジニアリング業務に取り入れ、  
業務改革と品質向上に向けたトライアルを開始  
ベンダー各社のLLMとの連携による新たなサービスの開発

当社の技術力と知見を活用した  
ビジネスモデル変革とサービス高度化

- ・お客様のICTインフラの安定稼働の担保
- ・ビジネスの継続性を実現する運用の高度化

| マテリアリティ                         |                       | KPI                    |   | 2024/03 上期<br>進捗状況                            |
|---------------------------------|-----------------------|------------------------|---|---|
| <b>安心・安全な<br/>高度情報社会の実現</b><br> | 課題・領域別ソリューション・サービスの提供 | 社会課題解決型ソリューション売上高      | '24年目標：300億円  | 67億円  |
|                                 | サービスビジネスの拡大と推進        | サービス比率                 | '24年目標：55%  | 45.2%   |
| <b>プロフェッショナル人財の活躍</b><br>       | 次世代を担う人財の育成           | セキュリティ人財               | CISSP取得者<br>'30年目標 80名<br>安全確保支援士<br>'30年目標 100名                | 25名<br>(FY23目標) 28名<br>57名<br>(FY23目標) 56名    |
|                                 |                       | クラウド人財                 | フロント部門<br>'30年目標 クラウド人財50%増(FY21末232名)                          | 456名<br>(FY23目標) 410名                         |
|                                 |                       | DX人財<br>(データ分析関連資格取得者) | コーポレート部門<br>'30年までに150名増<br>業務改善提案100件<br>( '22~'30年の累計)        | 42名<br>(FY23目標) 39名<br>推進中<br>(FY23通期実績を開示予定) |
|                                 |                       | 次世代ICT人財の育成            | 産学連携などを通じた次世代IT人財育成プログラムを拡充                                     | 推進中<br>(FY23通期実績を開示予定)                        |
|                                 | ダイバーシティ & インクルージョンの推進 | 女性役職者比率                | '30年目標：15%  | 推進中<br>(FY23通期実績を開示予定)                        |
|                                 |                       | 新卒採用女性比率               | '30年目標：50%  | (FY23入社実績) 28.6%<br>(FY23目標) 36.5%            |
| 男性の育休及び出産時の特別休暇取得率向上            |                       | '30年目標：90%             | (FY23上期実績) 93%<br>(FY23目標) 65.0%<br>(参考)<br>男性育休取得率FY23上期実績 43% |   |

| マテリアリティ  | KPI                        |   | 2024/03 上期<br>進捗状況  |
|--|----------------------------|---|---|
| <p>脱炭素社会への貢献</p>   <p>ビジネスを通じた<br/>温室効果ガス排出量削減</p> | <p>グリーンソリューションの<br/>拡大</p> | <p>お客様・社会における温室効果ガス排出量削減に貢献するソリューションとサービスの開発・拡大</p>             | <p>推進中<br/>(FY23通期実績を開示予定)</p>  |
|  | <p>自社の事業プロセスにおける排出量削減</p>  | <p>低消費電力製品及びサービス販売の拡大</p>                                       | <p>CO2排出量の大部分を占める、「製品及びサービスの購入と販売」を主な削減対象とし、購入・販売価格あたりのCO2排出量を削減</p> <p>推進中<br/>(FY23通期実績を開示予定)</p> |
| <p>持続可能な成長を実現するガバナンス体制の維持強化</p>   | <p>企業文化の醸成と内部統制強化</p>      | <p>企業文化の醸成に向けた取り組みとして社員意識調査を毎年実施</p> <p>(※将来的には調査結果を開示する予定)</p> | <p>全社員を対象に<br/>2023年10月に実施</p>  |
|  |                            | <p>再発防止策の進捗報告</p>   | <p>再発防止策の運用状況について半年に1回当社ウェブサイト上で報告</p> <p>FY23上期運用状況の詳細を当社ウェブサイトに公開</p>                             |
|  | <p>健康経営®の実現</p>            | <p>健康経営優良法人への認定</p>   | <p>'24年目標：<br/>健康経営優良法人認定</p> <p>推進中<br/>(FY23実績を開示予定)</p>  |



# 4

## 再発防止策の進捗状況

## 進捗状況

### 1.ガバナンスの改革と推進

- コンプライアンス意識とガバナンスの浸透を目的とし、社内コミュニケーションを重要課題と捉え、組織内、新入社員/中途入社社員、部門間のそれぞれにおけるコミュニケーションをテーマとした事例研究会を実施中(1.(1)-b,1.(4)-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開始(1.(3)-a)

### 2.リスク管理体制の強化

- 2024年3月期 リスク管理に係る基本方針および年間活動計画に基づき、部門CRO（本部単位のCRO）やリスク主管部門（第1.5ライン、第2ライン）との連携も図りながら各種施策推進に着手 (2.(2)-c)
- 7月14日実施のガバナンス・企業文化諮問委員会にてリスク管理委員会のリスク管理活動報告を実施 (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

- 2024年3月期 内部監査方針・計画に基づき、組織別内部監査、フォローアップ内部監査を実施中 (4.(1)-b)
- 内部監査品質評価結果を、監査等委員会および経営委員会へ報告を実施 (4.(1)-b)
- 2024年3月期JSOX評価計画の策定が完了し、統制文書更新を実施中 (4.(3)-a/b)
- 2024年3月期においても監査等委員会施策である、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対応中(4.(4)-a/b/c)

### 5.従業員の声を集める仕組み

- 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」の本番運用を開始し、従業員からの通報・相談へ対応中(5.(1)-a)
- 第三者を窓口とする目安箱について、機能と役割を再定義し、課題を効果的に抽出するための改善案を策定。運用開始に向け準備中(5.(2)-a)

### 6.組織文化の改革・形成

- 2024年3月期の企業文化改革活動メンバーによる施策検討を開始 (6.(2)-a)
- 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

- 2024年3月期の会計リテラシー向上・会計知識教育の計画を策定中。STEP2までの内容を受講していない受講対象者は教育を開始 (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、失敗事例の共有を継続して実施(7.(3)-a)

### 8.モニタリング体制の継続

- 継続的な内部統制システムの強化に向けて策定した2024年3月期の調査計画に沿って、ヒアリングを実施中(8.(2)-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（2023年8月）

## 進捗状況

### 1.ガバナンスの改革と推進

- コンプライアンス意識とガバナンスの浸透を目的とし、社内コミュニケーションを重要課題と捉え、組織内、新入社員/中途入社社員、部門間のそれぞれにおけるコミュニケーションをテーマとした事例研究会を実施中 (1.(1)-b,1.(4)-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

- 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」の本番運用を開始し、従業員からの通報・相談へ対応中(5.(1)-a)
- 第三者を窓口とする目安箱について、機能と役割を再定義し、課題を効果的に抽出するための改善案を策定。運用開始に向け準備中(5.(2)-a)

### 2.リスク管理体制の強化

- 2024年3月期 リスク管理に係る基本方針および年間活動計画に基づき、部門CRO（本部単位のCRO）やリスク主管部門（第1.5ライン、第2ライン）との連携も図りながら各種施策推進に着手 (2.(2)-c)
- ガバナンス・企業文化諮問委員会でのリスク管理活動に関する議論を踏まえ、7月27日経営委員会宛てに報告をCROより実施 (2.(2)-e)

### 6.組織文化の改革・形成

- 2024年3月期の企業文化改革活動メンバーによる施策検討を開始 (6.(2)-a)
- 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して実施 (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

- 2024年3月期の会計リテラシー向上・会計知識教育の計画を策定中。STEP2までの内容を受講していない受講対象者は教育を開始 (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、継続して実施 (7.(3)-a)

### 4.監査体制の抜本的な見直し

- 2024年3月期 内部監査方針・計画に基づき、組織別内部監査、フォローアップ内部監査を実施中 (4.(1)-b)
- 2024年3月期JSOX評価計画の策定が完了し、統制文書更新を実施中 (4.(3)-a/b)
- 2024年3月期においても監査等委員会施策である、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対応中 (4.(4)-a/b/c)

### 8.モニタリング体制の継続

- 継続的な内部統制システムの強化に向けて策定した2024年3月期の調査計画に沿ってヒアリングが完了。ヒアリング結果の分析・レポートを開始 (8.(2)-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（2023年9月）

## 進捗状況

### 1.ガバナンスの改革と推進

- コンプライアンス意識とガバナンスの浸透を目的とし、社内コミュニケーションを重要課題と捉え、組織内、新入社員/中途入社社員、部門間のそれぞれにおけるコミュニケーションをテーマとした事例研究会を実施中 (1.(1)-b,1.(4)-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

- 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」の本番運用を開始し、従業員からの通報・相談へ対応中(5.(1)-a)
- 第三者を窓口とする目安箱について、機能と役割を再定義し、課題を効果的に抽出するための改善案を策定。運用開始に向け準備中(5.(2)-a)

### 2.リスク管理体制の強化

- 2024年3月期 リスク管理に係る基本方針および年間活動計画に基づき、部門CRO（本部単位のCRO）やリスク主管部門（第1.5ライン、第2ライン）との連携も図りながら各種施策推進に着手 (2.(2)-c)
- リスク管理に係る再発防止策の今日的検証結果に基づく半期開示内容についてガバナンス・企業文化諮問委員会宛てに報告 (2.(2)-e)

### 6.組織文化の改革・形成

- 企業理念浸透を促す機会を増やすことを目的に、年1回開催のビジョンウィークを年4回のビジョンデイに改め、第1回開催を9/15として全社員へ周知(6.(2)-a)
- 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して実施 (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

- 2024年3月期の会計リテラシー向上・会計知識教育STEP3を開始。STEP2までの内容を受講していない受講対象者は教育を継続中(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、失敗事例の共有について一部改善を加えながら、継続して実施 (7.(3)-a)

### 4.監査体制の抜本的な見直し

- 2024年3月期 内部監査方針・計画に基づき、組織別内部監査、フォローアップ内部監査を実施中 (4.(1)-b)
- 2024年3月期テーマ別内部監査のテーマに関して、7月度監査等委員会にて承認を得た (4.(1)-b)
- 2024年3月期JSOX評価計画に基づき、統制文書更新が8月末で完了。9月以降整備評価を実施予定 (4.(3)-a/b)
- 2024年3月期においても監査等委員会施策である、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対応中 (4.(4)-a/b/c)

### 8.モニタリング体制の継続

- 継続的な内部統制システムの強化に向けて策定した2024年3月期の調査計画に沿ってヒアリングを実施し、結果の分析・レポートが完了(8.(2)-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。

# 5

## Appendix

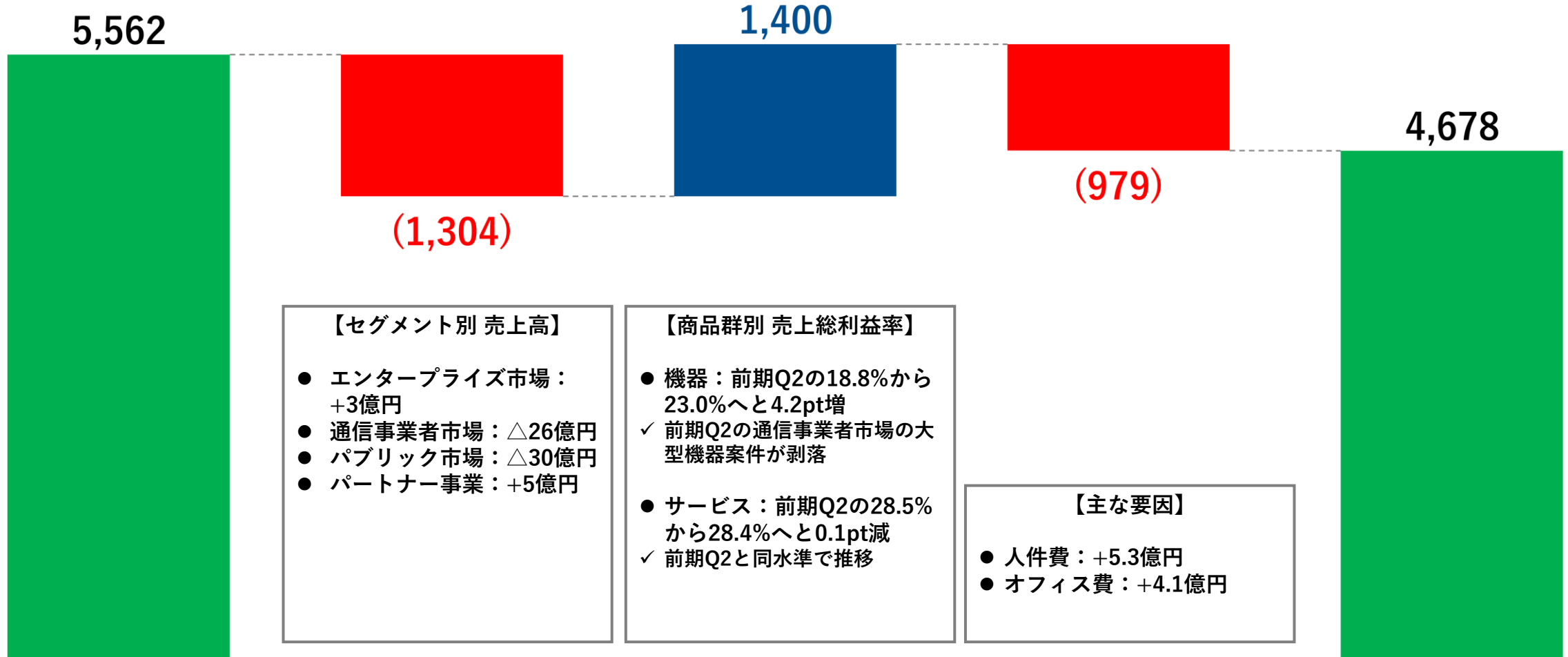
- 2024年3月期 第2四半期（7-9月）業績概要

# 2024年3月期 第2四半期 (7-9月) 業績サマリー

| (単位：百万円)         | 2023/03   |        | 2024/03   |        | 前年同四半期比  |        |  |
|------------------|-----------|--------|-----------|--------|----------|--------|--|
|                  | Q2 (7-9月) |        | Q2 (7-9月) |        | 増減額      | 増減率    |  |
| 受注高              | 55,788    |        | 41,899    |        | (13,888) | △24.9% | 通信事業者市場：前期Q2の大型機器案件（35億円）が剥落。共創ビジネスが拡大したものの想定水準には至らず。機器納期改善に伴う発注時期の後ろ倒しが発生<br>パブリック市場：大型案件失注（38億円）、複数案件の下期遅延（35億円）<br>パートナー事業：機器納期改善に伴い、低価格帯製品で競争が発生 |
| 売上高              | 56,254    | 100.0% | 50,525    | 100.0% | (5,728)  | △10.2% | 計画線で推移。前期Q2は遅延案件の売上が集中したため、YoYでは減少<br>✓ エンタープライズ市場：+3億円、通信事業者市場：△26億円、パブリック市場：△30億円、パートナー事業：+5億円   |
| 売上原価             | 43,438    | 77.2%  | 37,614    | 74.4%  | (5,823)  | △13.4% | 売上総利益率：前期Q2の22.8%から25.6%へと2.8pt増<br>✓ 機器：前期Q2の18.8%から23.0%へと4.2pt増<br>・ 前期Q2の通信事業者市場の大型機器案件が剥落   |
| 売上総利益            | 12,815    | 22.8%  | 12,911    | 25.6%  | +95      | +0.7%  | ✓ サービス：前期Q2の28.5%から28.4%へと0.1pt減<br>・ 前期Q2と同水準で推移<br>✓ サービス比率：前期Q2の41.0%から47.9%へと6.9pt増<br>・ 前期は大型機器案件を含む遅延案件の売上が集中                                  |
| 販売費及び一般管理費       | 7,253     | 12.9%  | 8,232     | 16.3%  | +979     | +13.5% | 人件費+5.3億円、オフィス費+4.1億円  |
| 営業利益             | 5,562     | 9.9%   | 4,678     | 9.3%   | (883)    | △15.9% | 次ページに増減要因を記載   |
| 経常利益             | 5,627     | 10.0%  | 4,698     | 9.3%   | (928)    | △16.5% |  |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 3,704     | 6.6%   | 3,195     | 6.3%   | (509)    | △13.7% |  |

# 2024年3月期 第2四半期（7-9月） 営業利益 増減要因

(単位：百万円)



**【セグメント別 売上高】**

- エンタープライズ市場：+3億円
- 通信事業者市場：△26億円
- パブリック市場：△30億円
- パートナー事業：+5億円

**【商品群別 売上総利益率】**

- 機器：前期Q2の18.8%から23.0%へと4.2pt増
- ✓ 前期Q2の通信事業者市場の大型機器案件が剥落
- サービス：前期Q2の28.5%から28.4%へと0.1pt減
- ✓ 前期Q2と同水準で推移

**【主な要因】**

- 人件費：+5.3億円
- オフィス費：+4.1億円

2023/03 Q2  
営業利益 (実績)

売上高要因

売上総利益率要因

販売管理費要因

2024/03 Q2  
営業利益 (実績)

# 2024年3月期 第2四半期 (7-9月)

## セグメント別 受注高・売上高・売上総利益・営業利益

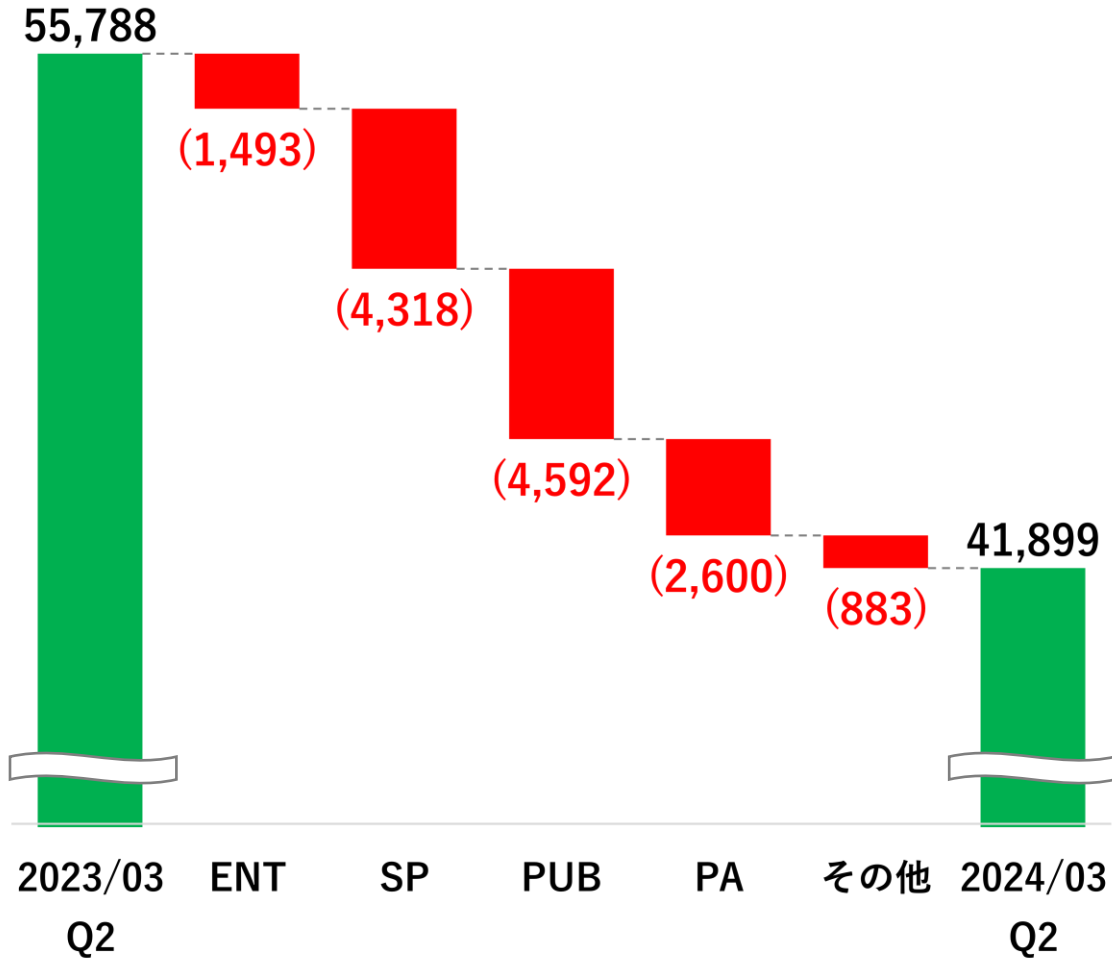
| (単位：百万円) |           | 2023/03   |       | 2024/03   |       | 前年同四半期比 |        |   |
|----------|-----------|-----------|-------|-----------|-------|---------|--------|---|
|          |           | Q2 (7-9月) |       | Q2 (7-9月) |       | 増減額     | 増減率    |   |
| エンタープライズ | 受注高       | 14,521    |       | 13,027    |       | (1,493) | △10.3% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：Q1から継続して金融業が多少弱含み</li> <li>● 売上高：金融業・非製造が増加</li> <li>● 売上総利益率：前期Q2の25.1%から26.3%へ1.2pt増<br/>✓ 保守サービスが拡大し、YoYでサービス比率が増加</li> </ul>   |
|          | サービス (率)  | 6,710     | 46.2% | 7,834     | 60.1% | +1,124  | +16.8% |   |
|          | 売上高       | 13,207    |       | 13,511    |       | +303    | +2.3%  |   |
|          | サービス (率)  | 7,061     | 53.5% | 7,942     | 58.8% | +881    | +12.5% |   |
|          | 売上総利益 (率) | 3,313     | 25.1% | 3,555     | 26.3% | +241    | +7.3%  |   |
|          | 営業利益 (率)  | 1,270     | 9.6%  | 1,117     | 8.3%  | (152)   | △12.0% |   |
| 通信事業者    | 受注高       | 10,441    |       | 6,123     |       | (4,318) | △41.4% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：前期Q2の大型機器案件（35億円）が剥落。共創ビジネスが拡大したものの想定水準には至らず。また、機器納期改善に伴う発注時期の後ろ倒しが発生</li> <li>● 売上高：前期Q2は遅延案件の売上が集中したためYoYで減</li> <li>● 売上総利益率：前期Q2の18.3%から23.5%へ5.2pt増<br/>✓ 前期は遅延案件・大型機器案件の売上が集中したため、YoYでサービス比率が増加</li> </ul> |
|          | サービス (率)  | 2,898     | 27.8% | 2,829     | 46.2% | (69)    | △2.4%  |   |
|          | 売上高       | 14,486    |       | 11,854    |       | (2,631) | △18.2% |   |
|          | サービス (率)  | 4,703     | 32.5% | 5,702     | 48.1% | +999    | +21.2% |   |
|          | 売上総利益 (率) | 2,655     | 18.3% | 2,788     | 23.5% | +132    | +5.0%  |   |
|          | 営業利益 (率)  | 1,390     | 9.6%  | 1,320     | 11.1% | (69)    | △5.0%  |   |
| パブリック    | 受注高       | 17,664    |       | 13,071    |       | (4,592) | △26.0% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：大型案件失注（38億円）、複数案件の下期遅延（35億円）</li> <li>● 売上高：前期Q2は遅延案件の売上が集中。また、失注した大型案件の一部の売上を見込んでいたためYoYで減少</li> <li>● 売上総利益率：前期Q2の23.6%から24.4%へ0.8pt増<br/>✓ 前期Q2は遅延案件の売上が集中したため、YoYでサービス比率が増加</li> </ul>                       |
|          | サービス (率)  | 9,332     | 52.8% | 7,255     | 55.5% | (2,077) | △22.3% |   |
|          | 売上高       | 15,403    |       | 12,343    |       | (3,060) | △19.9% |   |
|          | サービス (率)  | 9,019     | 58.6% | 8,406     | 68.1% | (612)   | △6.8%  |   |
|          | 売上総利益 (率) | 3,633     | 23.6% | 3,007     | 24.4% | (625)   | △17.2% |   |
|          | 営業利益 (率)  | 1,319     | 8.6%  | 466       | 3.8%  | (853)   | △64.6% |   |
| パートナー    | 受注高       | 12,276    |       | 9,676     |       | (2,600) | △21.2% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注高：機器納期改善に伴い、低価格帯製品で競争が発生</li> <li>● 売上高：主要パートナーを中心に増加</li> <li>● 売上総利益率：前期Q2の22.4%から23.7%へ1.3pt増<br/>✓ 当期Q2は前期Q2よりも為替がプラスに影響</li> </ul>  |
|          | サービス (率)  | 2,151     | 17.5% | 1,995     | 20.6% | (156)   | △7.3%  |   |
|          | 売上高       | 12,291    |       | 12,817    |       | +525    | +4.3%  |   |
|          | サービス (率)  | 2,153     | 17.5% | 2,151     | 16.8% | (1)     | △0.1%  |   |
|          | 売上総利益 (率) | 2,753     | 22.4% | 3,038     | 23.7% | +284    | +10.3% |   |
|          | 営業利益 (率)  | 1,822     | 14.8% | 2,064     | 16.1% | +241    | +13.2% |   |



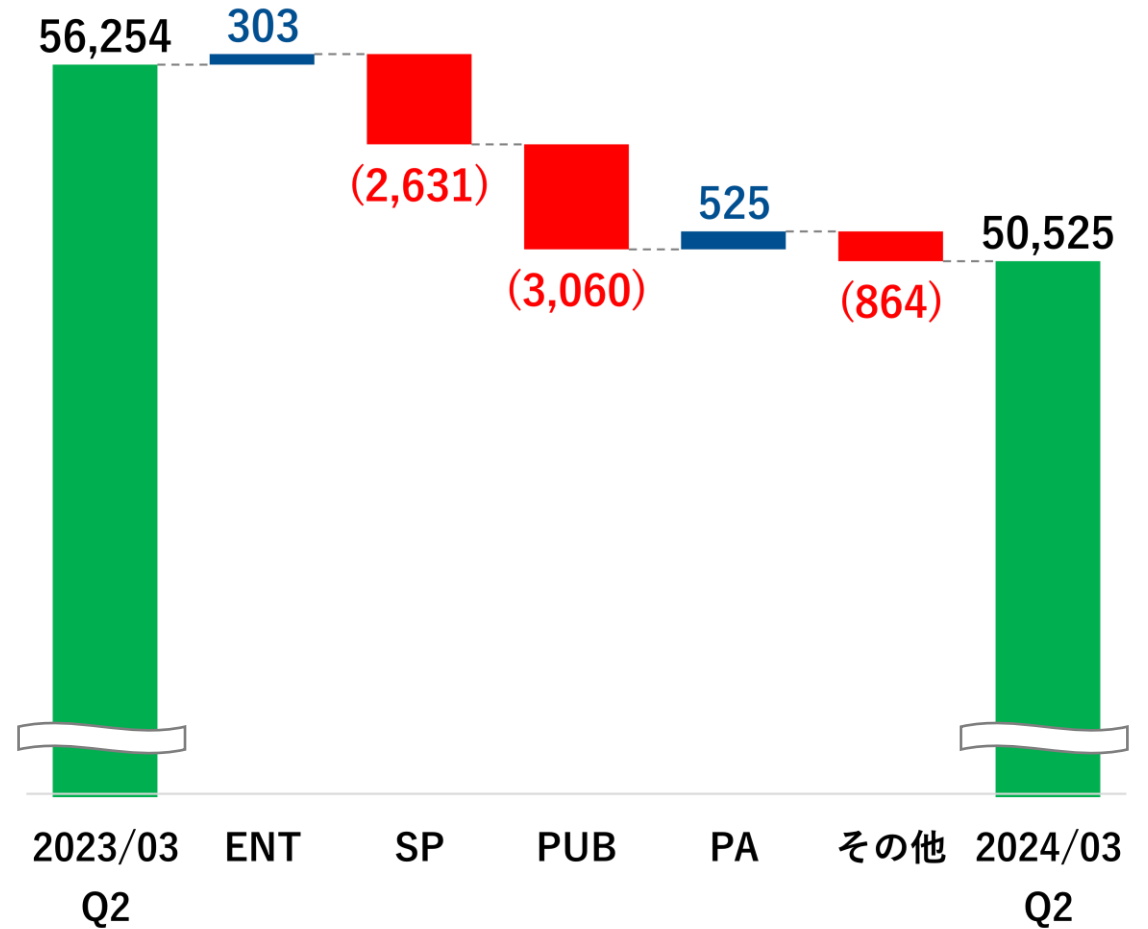
# 2024年3月期 第2四半期（7-9月） 受注高・売上高のセグメント別増減

(単位：百万円)

## 受注高



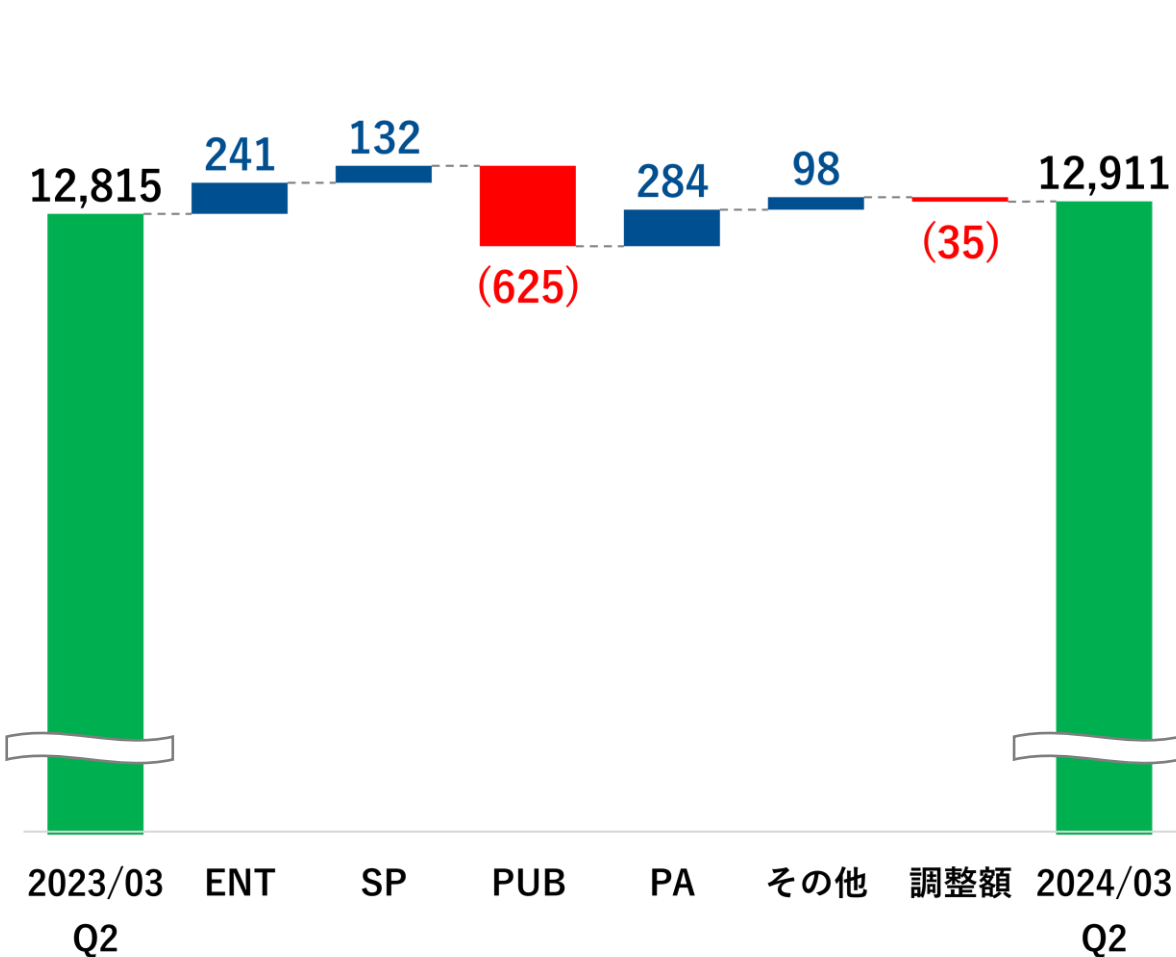
## 売上高



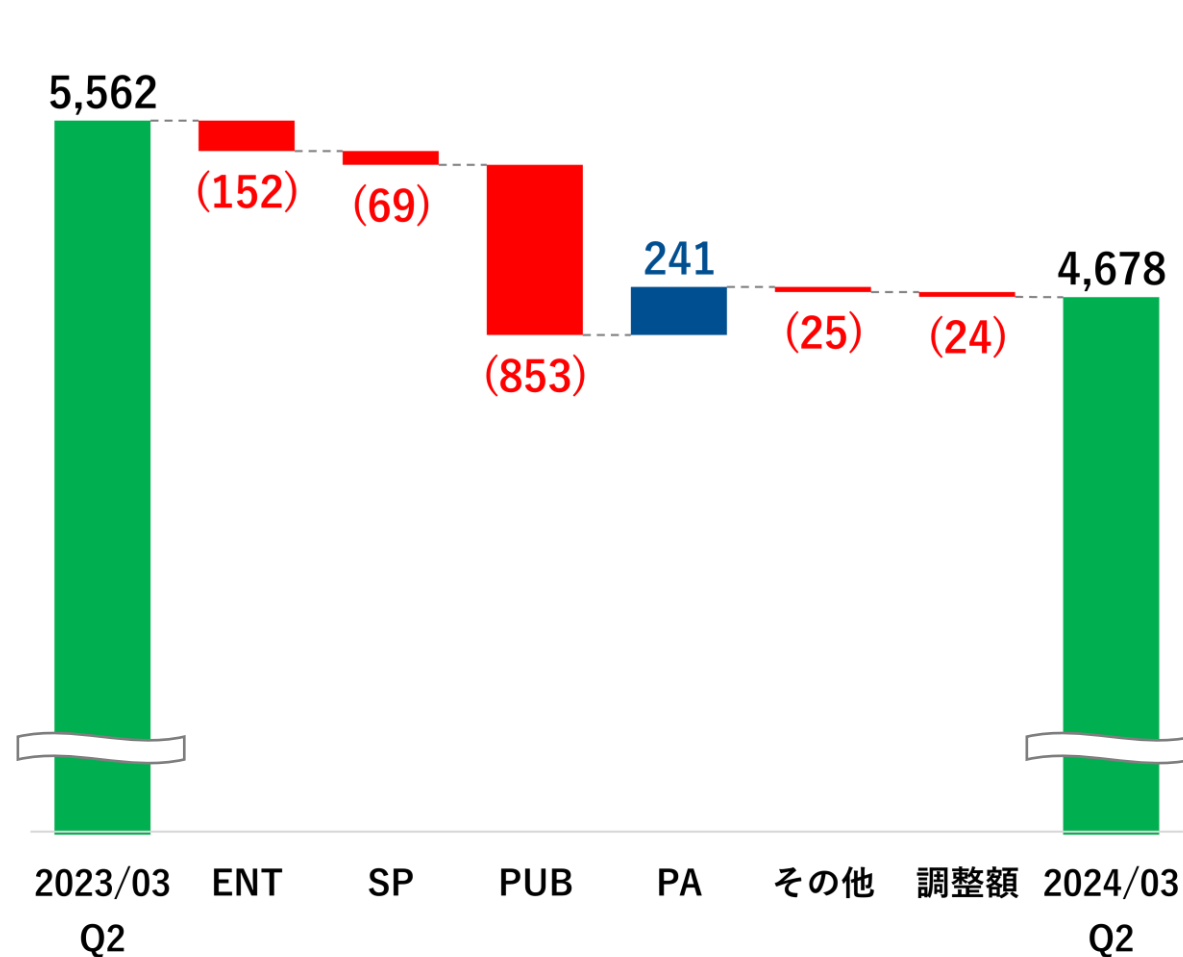
# 2024年3月期 第2四半期（7-9月） 売上総利益・営業利益のセグメント別増減

(単位：百万円)

## 売上総利益



## 営業利益



# 2024年3月期 第2四半期 (7-9月)

## 商品群別 受注高・売上高・売上総利益

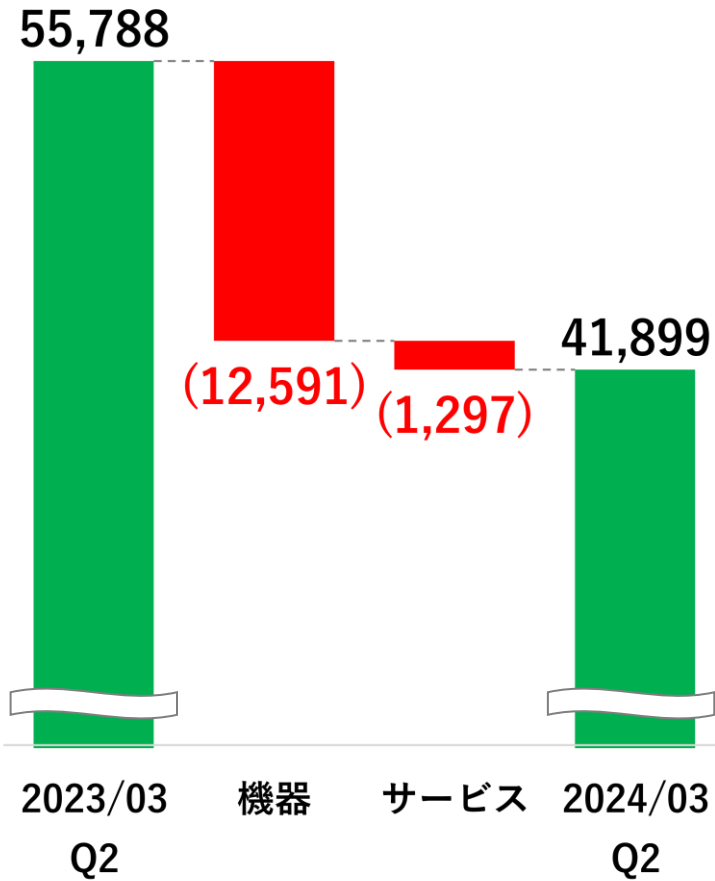
【サービス比率】 受注高：47.5% (+9.5pt)、売上高：47.9% (+6.9pt)

| (単位：百万円) | 2023/03<br>Q2 (7-9月) |             | 2024/03<br>Q2 (7-9月) |  | 前年同四半期比  |        |   |
|----------|----------------------|-------------|----------------------|--|----------|--------|---|
|          |                      |             |                      |  | 増減額      | 増減率    |   |
| 機器       | 受注高                  | 34,576      | 21,984               |  | (12,591) | △36.4% | ● 受注高：前期Q2の大型機器案件（通信事業者市場：35億円）が剥落。また、通信事業者市場・パブリック市場・パートナー事業が低調で推移 |
|          | 売上高                  | 33,189      | 26,322               |  | (6,867)  | △20.7% | ● 売上高：前期Q2は大型機器案件を含む遅延案件の売上が集中したため、YoYでは減少                          |
|          | 売上総利益（率）             | 6,237 18.8% | 6,048 23.0%          |  | (188)    | △3.0%  | ● 売上総利益率：前期Q2の18.8%から23.0%へ4.2pt増<br>✓ 前期Q2の通信事業者市場の大型機器案件が剥落       |
| サービス     | 受注高                  | 21,212      | 19,914               |  | (1,297)  | △6.1%  | ● 受注高：Q2全体の受注高がYoYで大きく減少する中、保守サービスが増加                               |
|          | 売上高                  | 23,064      | 24,203               |  | +1,138   | +4.9%  | ● 売上高：保守サービス及びマネージドサービスを中心に増加                                       |
|          | 売上総利益（率）             | 6,578 28.5% | 6,862 28.4%          |  | +284     | +4.3%  | ● 売上総利益率：前期Q2の28.5%から28.4%へと0.1pt減<br>✓ 前期Q2と同水準で推移                 |

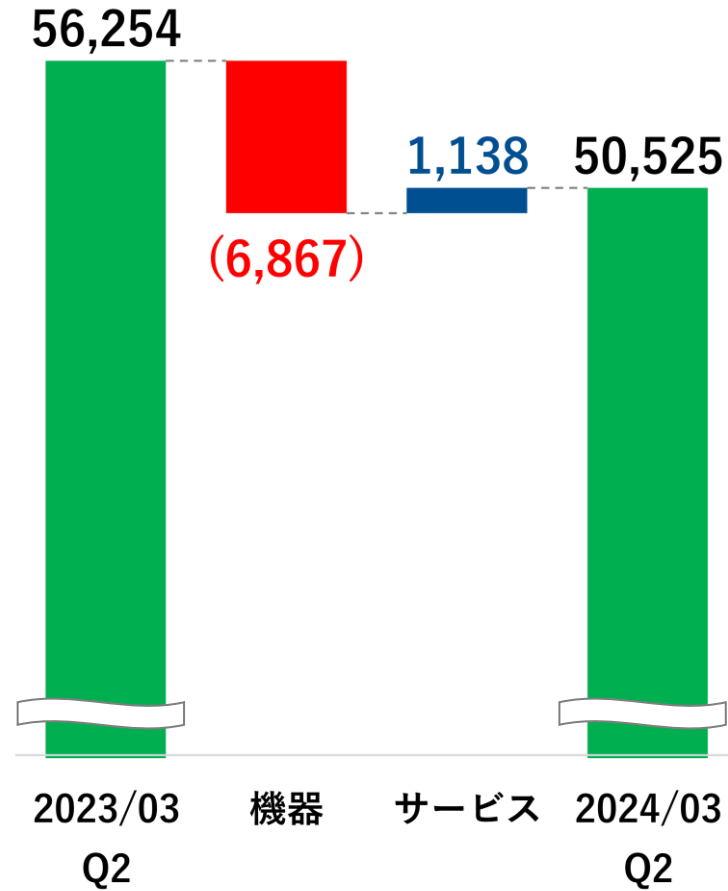
# 2024年3月期 第2四半期（7-9月） 受注高・売上高・売上総利益の商品群別増減

(単位：百万円)

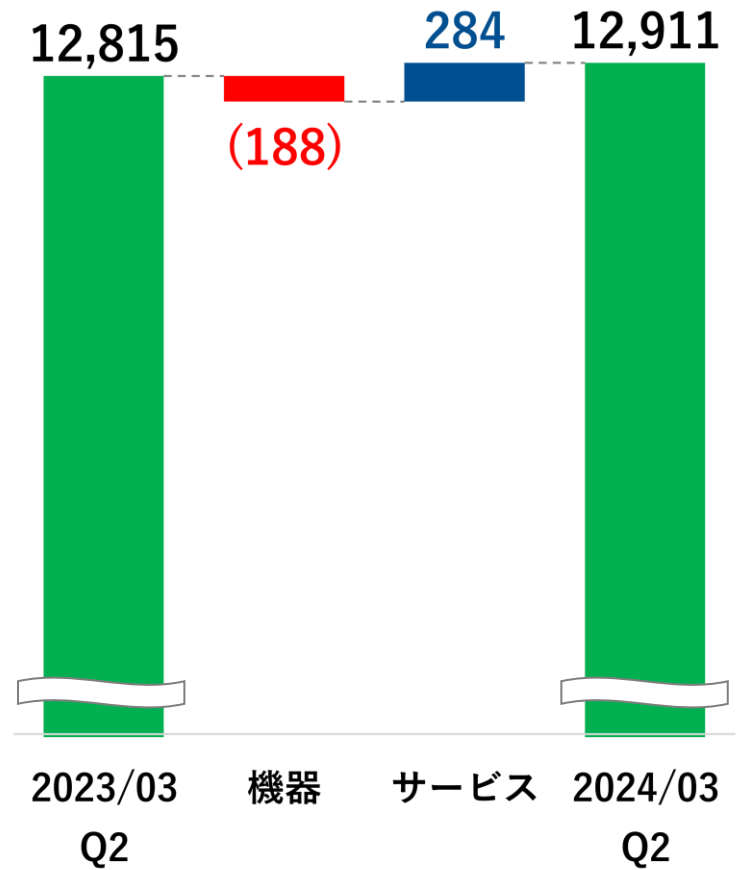
## 受注高



## 売上高



## 売上総利益



つなぐ ∟ むすぶ ∟ かわる



**net one**