

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## No.1

### 3562 東証 JASDAQ スタンダード

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年12月6日(月)

執筆：客員アナリスト

**石津大希**

FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 業績動向	01
2. 今後の見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 2022年2月期第2四半期累計業績の概要	04
2. 買収したアレクソンとのシナジー奏功	05
3. No.1 ビジネスサポートが急成長	06
4. システム投資による生産性の向上	08
5. 積極的なブランディング	08
6. 財務状況	08
■ 今後の見通し	09
1. 2022年2月期の業績見通し	09
2. 市場動向	10
■ 中長期の成長戦略	10
1. 中長期経営計画の目標	10
2. ストック収益の伸びによる高収益化	11
3. クラウド型サービスの提供	12
4. 強み・収益性高める M&A・事業提携・新規事業	13
5. ESG の取り組み	13
■ 株主還元策	14

## ■ 要約

### アレクソンとのシナジーやサブスクリプションモデルなど成長材料多数、 中長期経営計画の業績目標達成に向け収益性改善図る

No.1<3562>は情報セキュリティー機器の企画開発・製造・販売及び保守事業や、OA 関連商品の販売及び保守・メンテナンス事業などを手掛けている。

#### 1. 業績動向

2022年2月期第2四半期累計(2021年3月-8月)の連結業績は、売上高で前年同期比33.1%増の6,741百万円、営業利益で同148.4%増の369百万円、経常利益で同81.0%増の384百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同82.7%増の206百万円と各項目で大幅な伸びを見せ、それぞれ過去最高を更新した。同社のメイン顧客層である中小企業において、大企業に比べて遅れていたDXの流れが浸透し始め、ITを活用した業務運営の効率化、事業構築などウィズコロナの新たな時代への対応が喫緊の課題となるなか、同社商材の需要が拡大した。とりわけ情報セキュリティー機器の商品市場においては、ITによる業務の効率化やテレワークの拡大などによって情報危機管理に対するニーズが急速に高まっており、情報セキュリティー機器・サービスに対する社会的需要が一段と増加した。一方、OA機器の商品市場においては、ペーパーレス化の進行やテレワークの浸透により、市場の成長鈍化も見受けられた。(株)アレクソンの買収と、それに伴う高付加価値商品の拡販といった複数の成長要素を背景に同社の業績は売上、利益ともに足元で急速に伸びている。特に、卸売のビジネスモデルで大きな課題となる営業利益率については、メーカー機能を担うアレクソン買収をきっかけに大きなメスが入り、改善の傾向にある。それと併せて足元では同様に利益率の高いサブスクリプションモデルの事業も積極的に展開しており、今後の収益性の更なる改善は同社の大きな注目点になると弊社は見ている。

#### 2. 今後の見通し

2022年2月期通期の連結業績は、売上高で前期比9.8%増の13,000百万円、営業利益で同31.4%増の808百万円、経常利益で同13.9%増の794百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.6%増の478百万円と増収増益の見通しだ。第2四半期累計の実績の進捗は売上高で51.9%、営業利益で45.7%であり、営業利益の進捗においてやや遅れが見える。ただ、第2四半期においてブランドプロモーションの予算を大部分消化したことが営業利益に響いている状況で、第3四半期以降はその重しは軽くなる見通しだ。これを踏まえると、進捗は順調と弊社は見る。とりわけ、収益性の面で改善が堅調に進んでいる。第2四半期累計ベースでの売上総利益率は前年同期の39.5%から40.3%へと上昇し、営業利益率に至っては2.9%から5.5%へと大幅に上昇した。こうした傾向を踏まえると、通期計画ベースの営業利益率6.2%の達成確度は高く、それに伴って投資家の抱く収益性改善に向けた期待もさらに高まると弊社は予想する。

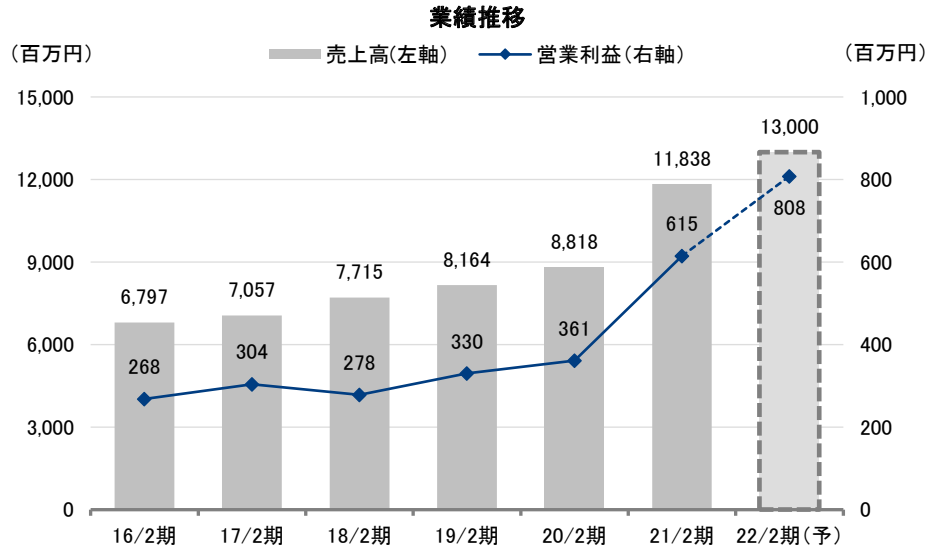
要約

### 3. 中長期の成長戦略

同社は中期経営計画のもと、計画終了年度である2024年2月期で売上高15,500百万円、営業利益1,280百万円を目指している。この実現に向けて、同社は「Be a Platformer」を掲げ、中小企業の様々な課題に対して、ハードからソフトウェア、サービスまでワンストップでソリューション提案できる体制を整備し、中小企業にとって不可欠なプラットフォームのような存在を目指している。とりわけ、No.1 ビジネスサポートによるストック収益の伸びは高収益化に大きく貢献する。ストック収益の拡大は、投資家の抱く同社の収益性のイメージも大きく変えていくと考える。一般的に卸売りビジネスはスポット取引の積み上げであるが、同社の推進する No.1 ビジネスサポートはサブスクリプション型であるため、契約が続く限り安定的・継続的な収益が見込める。また、同収益は追加コストなく計上し続けるため、会社全体で見た営業利益率の上昇にもつながる。また、M&A・事業提携・新規事業の推進も同社の業績拡大につながる。M&A についてはアレクソンの買収が成功事例となっており、これをモデルに更なる M&A も今後打ち出されると弊社は見る。

#### Key Points

- ・ 2022年2月期第2四半期はアレクソン買収後のシナジー奏功で収益拡大
- ・ 2022年2月期通期はビジサポ推進で利益率の改善進む
- ・ 中長期では M&A や事業提携など大規模展開で成長加速へ



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

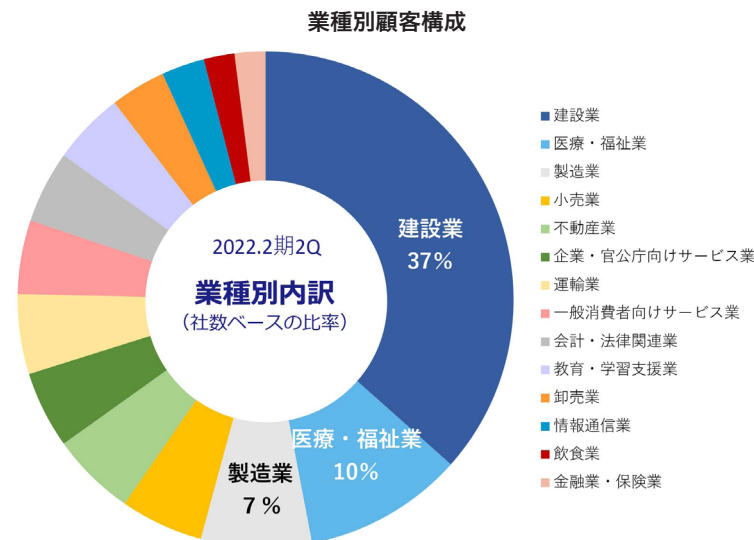
### 訴求力が強いアレクソン商品をメインに 顧客のセキュリティ面をサポート

#### 1. 会社概要

同社は情報セキュリティ機器の企画開発・製造・販売及び保守事業や、OA 関連商品の販売及び保守・メンテナンス事業などを手掛けている。1989年に法人向けソフトウェア販売会社として神奈川県横浜市に(株)ジェー・ビー・エム(現 No.1)を設立し、事業をスタートした。その後、OA 機器販売事業や自社による保守・メンテナンス事業を開始したほか、日本各地に拠点を開設するなどして業容を拡大させてきた。2017年には東証 JASDAQ スタンダード市場に上場し、その後増収増益を続けている。同社グループは同社と、アレクソン、(株)オフィシャルファ、(株)Club One Systems、(株)No.1 デジタルソリューション、(株)No.1 パートナーという計 5 社の連結子会社で構成される。

#### 2. 事業内容

同社の情報セキュリティ機器販売事業では、子会社化したアレクソンの商品を主力として提供している。OA 関連商品販売事業では、複合機やビジネスフォン、パソコンなどの OA 機器を仕入れ、販売している。また、顧客よりメンテナンスサービス、コピー用紙及びトナーなどの消耗品の対価として、コピー機の使用量に応じてカウンターサービス料も受けている。情報通信端末販売事業では、Web マーケティングを活用し、タブレット PC やスマートフォン、SIM カードなど各種情報通信端末を販売している。そのほか、販売代理店の展開や各種販売支援サービス、経営支援サービス、システムサポート、オフィス関連商品の通販なども展開している。顧客は主に建設業、医療・福祉業、製造業の 3 業種で 5 割強を占める。



出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

### 中小企業でのデジタル化ニーズの醸成進み、 事業環境良好なビジサポ通じて顧客啓蒙進む。 ストック収益拡大で低利益率にメス

#### 1. 2022年2月期第2四半期累計業績の概要

2022年2月期第2四半期累計(2021年3月-8月)の連結業績は、売上高で前年同期比33.1%増の6,741百万円、営業利益で同148.4%増の369百万円、経常利益で同81.0%増の384百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同82.7%増の206百万円と各項目で大幅な伸びを見せ、それぞれ過去最高を更新した。

#### 2022年2月期第2四半期連結業績

(単位:百万円)

	21/2期2Q		22/2期2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	金額	率
売上高	5,065	-	6,741	-	1,676	33.1%
売上総利益	1,999	39.5%	2,719	40.3%	719	36.0%
販管費	1,851	36.5%	2,349	34.9%	498	26.9%
営業利益	148	2.9%	369	5.5%	220	148.4%
経常利益	212	4.2%	384	5.7%	172	81.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	113	2.2%	206	3.1%	93	82.7%

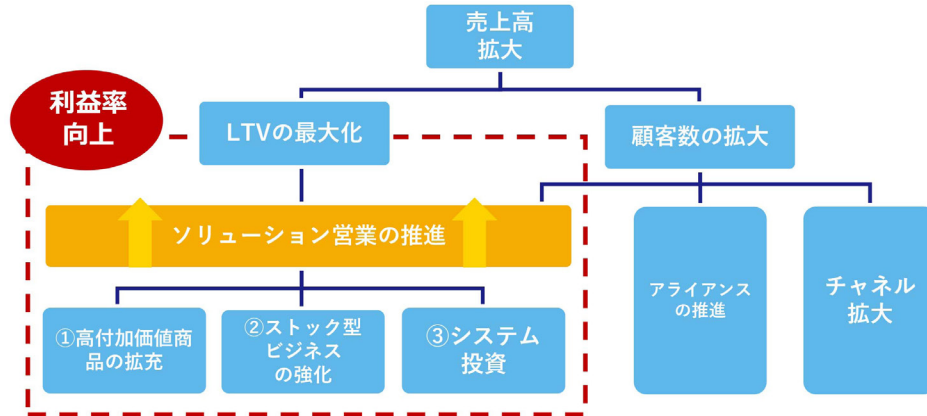
出所:決算短信よりフィスコ作成

同社のメイン顧客層である中小企業において、大企業に比べて遅れていたDXの流れが浸透し始め、ITを活用した業務運営の効率化、事業構築などウィズコロナの新たな時代への対応が喫緊の課題となるなか、同社商材の需要が拡大した。とりわけ情報セキュリティー機器の商品市場においては、ITによる業務の効率化やテレワークの拡大などによって情報危機管理に対するニーズが急速に高まっており、情報セキュリティー機器・サービスに対する社会的需要が一段と増加した。一方、OA機器の商品市場においては、ペーパーレス化の進行やテレワークの浸透により、市場の成長鈍化も見受けられた。

後に詳述するアレクソンの買収と、それに伴う高付加価値商品の拡販といった複数の成長材料を背景に同社の業績は売上、利益ともに足元で急速に伸びている。特に、卸売りのビジネスモデルで大きな課題となる低い営業利益率については、メーカー機能を担うアレクソン買収をきっかけに大きなメスが入り、改善の傾向が続く。それと併せて足元では同様に利益率の高いサブスクリプションモデルの事業も積極的に展開しているほか、システム投資なども寄与する見通しであり、今後の収益性の更なる改善は同社の大きな注目点になると弊社は見ている。

業績動向

営業利益率向上に向けた3つの重点戦略



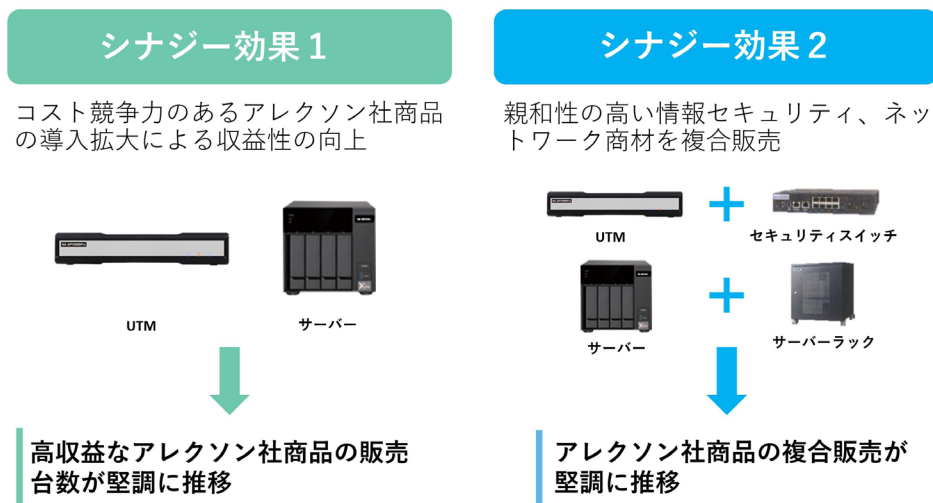
出所：決算説明資料より掲載

2. 買収したアレクソンとのシナジー奏功

2020年7月から子会社となったアレクソンの豊富な商品ラインアップにより、引き続き情報セキュリティ商品の販売が伸びている。アレクソンは元来 OEM・ODM 開発、ネットワーク・セキュリティ機器、環境・医療を軸とした事業を展開している。上流工程の開発から事業を手掛けていることで付加価値は高く、また創業以来積み重ねてきた技術力と、顧客の要望をもとに製品を企画するプル型開発という特徴も相まって、結果的に同社のサービスラインに独自性・差別化要素を与えている。

M&A 後のシナジーについても、進展は良好である。機能面で優位性のあるアレクソン製商材であるが、価格面でも競争力があり、ここに同社グループの持つ広範な販売ネットワークと、強力な営業体制が加わることで、アレクソン商材の売上は堅調に伸びている。また、従来備えていたサービスラインの中でアレクソン商材と親和性の高いものをクロスセルすることで、売上の成長ポテンシャルをさらに高めている。

アレクソン社とのシナジー効果



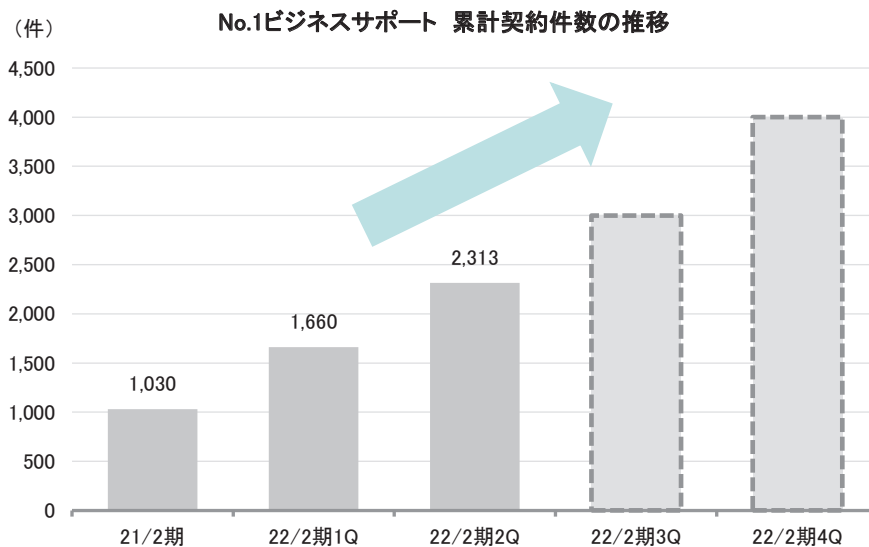
出所：決算説明資料より掲載

業績動向

加えて PMI についても滞りなく進んでいる。同社はアレクソン買収後、基本的な業務フローなど根幹部分のメスは入れず、摩擦の少ない統合を進めた。結果、人材面、オペレーション面など多方面でスムーズな統合を実現しており、シナジーも相まって、M&A における会社としての成功体験となっている。このように、一般的には大きなリスクを伴う M&A において、リスクを抑え、シナジーをうまく創発する体制は、今後のさらなる M&A への期待を高めるものと弊社は考える。

### 3. No.1 ビジネスサポートが急成長

2020年9月からサービス開始した「No.1 ビジネスサポート」も堅調に伸びている。同サービスは多くの中小企業が抱える「経営のアドバイスを聞ける相手がない」「ネットワークが不調だ」「急いでパソコンに関する困りごとを解決したい」といった経営や IT 面での広範な課題に対し、総合的に応えるサービスである。中小企業における IT 人材不足は深刻であり、IT 活用も進みづらいため、同社のこういった包括的なソリューションに対する需要は強い。同サービスは既存顧客のほか新規顧客にも受け入れられている状況で、顧客開拓にも大きく寄与している。その結果、2022年2月期第2四半期末時点での契約件数は2,313件と、前期末時点での1,030件から急増している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



## 業績動向

## 競合比較

	No.1	A社	B社	C社	D社	
価格(月額) <small>※保守料含む</small>	8000円~1万円	1万円台後半~	5000円台	1万円~	2万円台	
サービスの 特徴	経営支援	○	○	×	△	×
	リモートサポート	○	○	○	○	○
	ネットワーク カルテ	○	○	×	○	×
	データ復旧	○	×	×	×	×
	Office問い合わせ	○	○	○	○	△
	訪問及び オンライン対応	○	○	×	○	×

出所：新中期経営計画資料より掲載

同サービスの訴求力を高めている要素のひとつに、同社の抱えるビジネスコンサルタント（ビジコン）の存在が挙げられる。ビジコンは、顧客を定期的に訪問し、顧客のニーズや課題を把握したうえで、企業の状況や環境に合わせて最適なサービスを提供する役割を担っている。中小企業の抱える課題感はIT領域だけにとどまらず経営全般にわたり、かつ「ボトルネックが何か」も不鮮明という状況である。こうしたなか、同社のビジコンは顧客の課題をブレイクダウンし、それと各ソリューションをマッチさせる。結果、顧客満足度は高まり、またクロスセル・アップセルにもつながっている。

ビジコンにはIT領域にとどまらない高いスキルが要求されるが、同社は人材育成にも積極的で、問題をカバーしている。ビジコンについては、営業部に配属された人員のなかから適正のある人員を異動させ、ビジコン人員としている。同社は社員を早期に育成し、配属から約3ヶ月でビジネスサポート活動ができるようにしている。加えて、直近では中小企業のDXに向けた取り組みにも意欲的である。同社の顧客層は現状「DXの必要性を認識する段階」にある。そうした中、同社は自社従業員に第三者認証機関による「DXアドバイザー」といったDX関連の認定を取得させるなどし、同社主導による顧客啓蒙を進めている。いわば市場醸成の段階であり、今後顧客層においてDXが本格普及する際、各種ソリューションを展開して収益の収穫期を迎える考えである。

## No.1 ビジネスサポートの方針

	現在	今後
顧客の課題	顧客がDX化の必要性を認識する段階 ・DX推進の理解 ・経営課題の抽出 ・デジタル化対象情報の認知 ・デジタル技術の情報収集	顧客がDX企業としての基盤づくりに着手する段階 ・DX推進計画の策定 ・最重要DX課題の抽出 ・デジタル化対象情報の選定 ・デジタル技術の活用に着手
同社の施策	No.1 ビジネスサポートを通してDXによる効率化を推進 ・可能性共有ロードマップの作成 ・デジタル化業務の選定 ・DX課題の可視化	DX関連サービスを拡充し顧客の基盤づくりに貢献 ・DX認定支援サービス ・課題共有ロードマップの作成 ・DX課題解決策の提案

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

#### 4. システム投資による生産性の向上

同社は営業利益率の向上に向け、社内のシステム投資も推進している。顧客情報の管理などを主とした効率化の取り組みであり、同社の強みである顧客関係の維持を背景とした営業力の強化につながる計画だ。

現在、主要顧客の OA 機器といった設備の入れ替え時、そのタイミングに合わせて競合他社が商材提案し、入れ替え需要を奪われるといった問題が起こっている。とりわけクロスセル・アップセルしやすく購買意欲の高い顧客が狙われるケースが多く、同社の収益性ポテンシャルの押し下げ要因となっている。こうした問題は顧客情報の統合・管理面から生じると認識しており、解決に向けて顧客情報の効率管理に向けたシステム投資を進めている。

#### 5. 積極的なブランディング

同社は 2021 年 7 月と 10 月において、ブランディング戦略の第一弾として著名人をイメージキャラクターに起用したプロモーションを打ち出した。同社の経営理念「日本の会社を元気にする一番の力へ。」を軸に、顧客の経営課題に寄り添う「社長の味方」というイメージを訴求し、ブランドの認知度を向上させる。これにより、同社は営業や人材採用の強化を図る考えだ。

従来同社は他社製品の卸売りが主なビジネスだったものの、ビジネスサポートの推進に注力するなか、「商材」を接点とした点での取引関係から、「会社」を軸とした多方面での取引関係に移りつつある。同プロモーションは経営全般で漠然とした課題感を抱える中小企業の注目を集め、No.1 ビジネスサポートの受注ペースをさらに加速させるものと弊社は予想する。

#### 6. 財務状況

2022 年 2 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 238 百万円減少の 6,852 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産は 320 百万円減少し、4,705 百万円となった。これは主に、受取手形及び売掛金の減少 360 百万円、原材料及び貯蔵品の減少 121 百万円によるものである。固定資産は、82 百万円増加し、2,146 百万円となった。これは主に、有形固定資産の増加 26 百万円、投資その他の資産の増加 60 百万円によるものである。

負債合計は前期末比 228 百万円減少の 4,371 百万円となった。流動負債は 155 百万円減少し、2,910 百万円となった。これは主に、支払手形及び買掛金の減少 267 百万円、未払金の減少 186 百万円、未払法人税等の減少 67 百万円、その他（未払消費税等）の減少 94 百万円によるものである。固定負債は 72 百万円減少し、1,460 百万円となった。これは主に、長期借入金の減少 112 百万円によるものである。純資産は前期末比で 9 百万円減少し、2,481 百万円となった。これは主に、自己株式の取得による減少 138 百万円によるものである。

業績動向

2022年2月期第2四半期末の現金及び現金同等物は1,814百万円と、前期末と比べ33百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは116百万円の収入となり、投資活動によるキャッシュ・フロー188百万円の支出を下回った。投資活動によるキャッシュ・フローの主な内訳は、有形固定資産の取得による支出66百万円、無形固定資産の取得による支出37百万円、子会社株式の条件付取得対価の支払額23百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローの差額であるフリー・キャッシュ・フローは72百万円のマイナスとなったものの、上記の通り同社の収益性は改善傾向にあり、中長期的にはキャッシュ創造力も高まってくると弊社は予想する。

## ■ 今後の見通し

### 政府主導でデジタル化関連市場の拡大進む、 上期でPR費の重しを解消し、下期は損益さらに改善へ

#### 1. 2022年2月期の業績見通し

2022年2月期通期の連結業績は、売上高で前期比9.8%増の13,000百万円、営業利益で同31.4%増の808百万円、経常利益で同13.9%増の794百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.6%増の478百万円と増収増益の見通しだ。第2四半期累計の実績の進捗は売上高で51.9%、営業利益で45.7%であり、営業利益の進捗においてやや遅れが見える。ただ、第2四半期においてブランドプロモーションの予算を大部分消化したことが営業利益に響いている状況で、第3四半期以降はその重しは軽くなる見通しだ。これを踏まえると、進捗は順調と弊社は見る。

#### 2022年2月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	21/2期	22/2期予想	前期比	
売上高	11,838	13,000	1,161	9.8%
営業利益	615	808	192	31.4%
経常利益	697	794	96	13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	403	478	74	18.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

とりわけ、収益性の面で改善が堅調に進んでいる。第2四半期累計ベースでの売上総利益率は前年同期の39.5%から40.3%へと上昇し、営業利益率に至っては2.9%から5.5%へと大幅に上昇した。こうした傾向を踏まえると、通期計画ベースの営業利益率6.2%の達成に向けた進捗は良好で、それに伴って投資家の抱く収益性改善に向けた期待もさらに高まると弊社は予想する。

## 2. 市場動向

同社の対象とする市場の規模は大きい。国内の中小・零細企業におけるデジタル化は全般的に遅れており、政府としても国の生産性向上に向け、中小・零細企業におけるデジタル化・効率化を推進している。こうした状況下、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）によるテレワーク普及といった潮流もあり、中小企業のデジタル化は国における喫緊の課題となっている。

加えて、最近では情報セキュリティの高度化も求められている。企業の持つ顧客情報や技術情報を狙うサイバー攻撃は年々増加傾向にあり、またその手口も巧妙化している。こうしたなか、企業の中では情報セキュリティの領域を含め、「DXの推進が滞っている企業とは円滑な業務やコンプライアンスという観点から取引を避ける」といった潮流も生じており、企業におけるデジタル化は収益性・生産性向上以前に事業継続における必須項目になりつつある。

上記したように、同社の顧客層ではデジタル化の必要性に対する認識がさほど高くなく、啓蒙段階にある。しかし、こういった潮流を背景に、今後中小企業層では認識の見直しや、IT投資に対する姿勢の強まりが期待できる。そのうえで、ブランディングによる企業イメージの浸透を図る同社は顧客・受注獲得力が高く、今後更なる収益拡大につながると弊社は考える。

# ■ 中長期の成長戦略

## M&A、サブスク、クラウドが成長のカギ、 大手企業への窓口も開け、成長加速へ

### 1. 中長期経営計画の目標

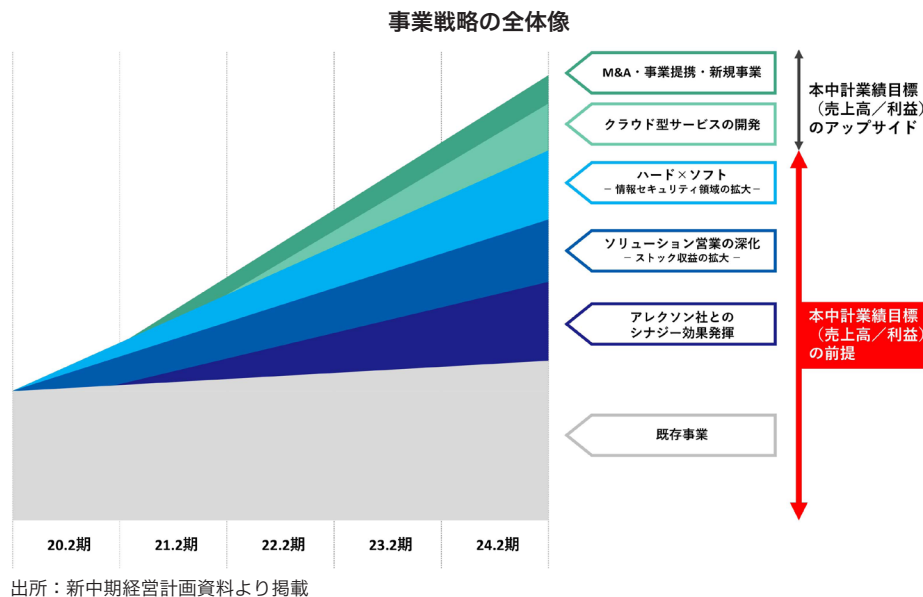
同社は中期経営計画のもと、計画終了年度である2024年2月期で売上高15,500百万円、営業利益1,280百万円を目指している。この実現に向けて、同社は「Be a Platformer」を掲げ、中小企業の様々な課題に対して、ハードからソフトウェア、サービスまでワンストップでソリューション提案できる体制を整備し、中小企業にとって不可欠なプラットフォームのような存在を目指している。

中長期の成長戦略

そして、同社は中期経営計画の中で以下の5つの指針を掲げている。

- 1) アレクソンとのシナジー効果発揮  
 対象企業はアレクソン
- 2) ソリューション営業の深化 (ストック収益の拡大)  
 対象企業は No.1
- 3) ハード×ソフト (情報セキュリティ領域の拡大)  
 対象企業はアレクソン、クラブワンシステムズ
- 4) クラウド型サービスの開発  
 対象企業は No.1 デジタルソリューション
- 5) M&A・事業提携・新規事業  
 対象企業は No.1 パートナー、オフィシャルファ

1) の「アレクソンとのシナジー効果発揮」、3) の「ハード×ソフト」については、既述の通り進展は進んでおり、第2四半期累計においても同社の業績の拡大に寄与している。



## 2. ストック収益の伸びによる高収益化

既述の No.1 ビジネスサポートは月額性によるサービス、いわゆるサブスクリプション型のビジネスモデルとなっており、契約数の増加に伴って継続性ある安定ストック収益が積み上がる仕組みとなっている。顧客企業と深い関係を築くビジコンの存在によって同サービスは新規顧客、既存顧客両方に訴求力がある状況である。また、同社は足元の好調な受注を背景にビジコン要員を拡充し、販売地域の拡大を図る。これを踏まえ、中長期的に急速なペースで同社のストック収益は伸びると弊社は考える。

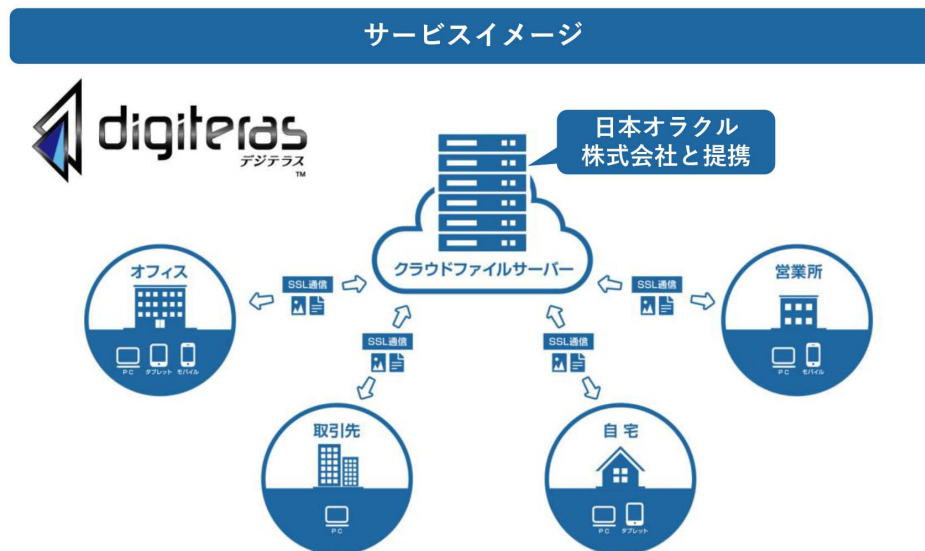
中長期の成長戦略

ストック収益の拡大は、投資家の抱く同社の収益性のイメージも大きく変えていくと考える。一般的に卸売りビジネスはスポット取引の積み上げであるが、同社の推進する No.1 ビジネスサポートはサブスクリプション型であるため、契約が続く限り安定的・継続的な収益が見込める。また、同収益は追加コストなく計上し続けるため、会社全体で見た営業利益率の上昇にもつながる。

### 3. クラウド型サービスの提供

同社は子会社の No.1 デジタルソリューションにおいて、日本オラクル <4716> が提供する「Oracle Cloud Infrastructure (OCI)」をベースとしたクラウドファイルサーバーサービス「デジテラス ファイルサーバー」の提供を開始した。

「デジテラス ファイルサーバー」提供開始



出所：決算説明資料より掲載

コロナ禍を背景に日本企業で働き方変革が進む中、時間や場所を選ばずに業務上必要なデータにアクセスできるクラウドファイルサーバーの需要は膨らんでいる。一方で、コストやセキュリティー、運用負荷、操作性などといった点も導入のうで課題視される傾向にある。こうした課題に対応する形式で、No.1 デジタルソリューションの「デジテラス ファイルサーバー」は安心、安全、便利にデータを利活用できる特徴を持っており、顧客にとって訴求力の高いサービス機能となっている。今後は、日本オラクルとのリレーションを強化し、企業へのアプローチを強化する計画である。足元では、クラウドサーバーを活用した PC 作業可視化ソフトウェアも計画中であり、積極的な事業展開が今後も期待される。

同サービスはこのような顧客目線でのメリットを持っているほか、大手企業も対象顧客となるため、同社にとっても事業展開上大きな意義がある。これまで中小企業が主な顧客層だった同社にとっては、大企業へのアプローチが可能となり、大企業層のニーズヒアリングやそれを踏まえたサービス開発なども選択肢として出てくる。

No.1 | 2021年12月6日(月)

3562 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.number-1.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

#### 4. 強み・収益性高める M&A・事業提携・新規事業

同社は中期経営計画の重要指針として、M&A・事業提携・新規事業の推進を挙げている。過去実績としては、2019年5月に光通信<9435>と合併した No.1 パートナーが挙げられる。No.1 パートナーの主な事業内容は Web マーケティングによる法人・事業主向けのモバイル Wi-Fi の販売である。業績規模としてはまだ小さいものの、モバイル Wi-Fi は官公庁や教育機関といった従来の顧客層とはまた違ったターゲット層に刺さりつつある。販売好調の背景には、コロナ禍によるテレワークやオンライン授業の拡大などがあり、自治体や教育現場でのデジタル化が進むにつれてさらに需要は大きくなると弊社は予想する。

M&A については、既述の通りアレクソンの買収が成功事例となっており、これをモデルに更なる M&A も今後打ち出されると弊社は見る。とりわけ開発・製造などを手掛けるメーカー系企業の買収は同社にとって、提供商品の幅の広がり、顧客のニーズ対応力の強化につながる。これらは結果的に売上の伸びはもちろん、利益率の上昇につながる可能性が高く、中期経営計画で掲げる業績目標の達成の蓋然性をより高めると弊社は考える。

シナジー創造についても、アレクソンのケースのように持ち前の販売網・営業力をかけ合わせることでクロスセル・アップセルという形で実現しやすく、また PMI における摩擦も起こりづらい方法を取っているため、同社の M&A は今後も引き続き投資家からの大きな注目を集めると弊社は考える。

加えて、同社は M&A・事業提携などを通じて持ち前の営業力の更なる強化を図っている。新規出店と代理店の新規開拓を通じて営業エリアを拡大するほか、取引条件の見直しによって収益率も向上させる計画である。2021年8月末時点で支店数は18拠点、サービス・物流センターは22拠点、子会社・代理店・フランチャイズは64社あり、地理的には全国を網羅している。こうした大規模な販売網の拡大は同社の強みをさらに向上させるものであり、今後の M&A や提携における交渉やシナジーの創造においても大きく寄与すると弊社は予想する。

#### 5. ESG の取り組み

同社は企業の持続的成長を実現する環境づくりの提供とそのための基盤の強化が、ESG の課題解決と同社の中長期的な成長につながると考えている。そのため、同社はサステナブルな社会の実現に向け、ESG の課題解決に積極的に取り組んでいる。

具体的な取り組みとしては、以下のようなものが挙げられる。

##### 1) Environment (環境)

環境面では、ペーパーレス化への取り組みや Web 会議システムの積極活用、営業車の EV 化検討、アイセーブ抗菌 CCFL 照明取り扱い開始などに取り組んでいる。

##### 2) Social (社会)

社会面では、オゾン除菌消臭器の提供や防災ラジオとの取り組み、障害者・外国人雇用、新卒研修制度などを推進している。

### 3) Governance (企業統治)

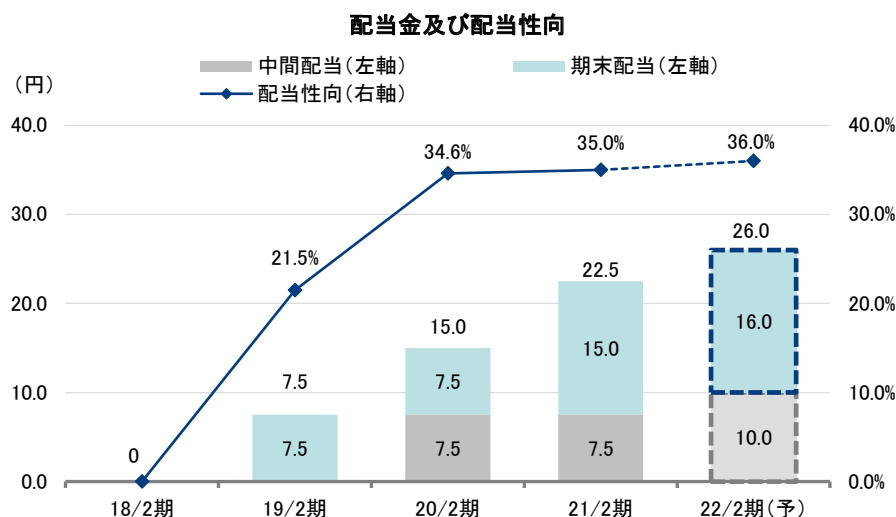
ガバナンス面では、指名・報酬諮問委員会の設置による取締役の指名や報酬などに関する手続きの公正性・透明性・客観性及び監督機能の強化。情報セキュリティの強化として ISMS 国際標準規格「JISQ27001:2014 ISO/IEC27001:2013」の認証取得、情報セキュリティ委員会設置・運営などに取り組んでいる。

とりわけ、社会に対する取り組みは要注目である。国内の中小・零細企業においてデジタル化が進まず、収益性・生産性の向上における重しとなっているほか、昨今では取引を避けられるといった風潮を通じ、事業継続における課題にもなっている。それ以前に、中小企業では IT 面だけでなく経営全般においても課題が多くある状況である。同社はこれらの課題に対し、商材の提供はもちろん、ビジコンによる経営サポートも実施しており、国内の中小企業が抱える課題の解決に包括的に貢献していると弊社は見る。

## 株主還元策

同社は将来的に安定的な配当を実施することを経営の重要政策と考えている。配当は、今後の事業計画、財務状況等、中長期的な観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスを勘案したうえで、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向 30% を目途に、将来の事業展開等を総合的に考慮し決定することを基本方針としている。剰余金の配当は原則として中間配当及び期末配当の年 2 回実施することとしている。

年間配当は株式分割考慮後で、2019年2月期に1株当たり7.5円で開始され、2020年2月期に15.0円、2021年2月期に22.5円と増配が続き、2022年2月期には26.0円の予想となっている。



注：2020年11月1日に1:2の株式分割実施  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成



#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp