

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

No.1

3562 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 5 月 26 日 (木)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2022 年 2 月期の業績	01
3. 中期経営計画の概要とその進捗	01
4. 2023 年 2 月期の業績予想	02
■ 会社概要	03
1. 各事業の概要	03
2. 主力商材	04
3. 営業拠点	05
■ 企業特長	06
1. 成長メカニズム及び収益モデル	06
2. 同社の優位性	06
■ 業績推移	07
■ 決算概要	09
1. 2022 年 2 月期決算の概要	09
2. 2022 年 2 月期の総括	10
■ 中期経営計画とその進捗	11
1. 中期経営計画の方向性	11
2. 計数目標	11
3. 2022 年 2 月期までの進捗及び今後の方針	11
■ 業績見通し	13
1. 2023 年 2 月期の業績予想	13
2. 弊社の注目点	13
■ 株主還元策	14

No.1

3562 東証スタンダード市場

2022 年 5 月 26 日 (木)

<https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

要約

2022 年 2 月期は情報セキュリティ機器の伸びなどにより計画を上回る増収増益（過去最高業績）を実現。
2023 年 2 月期は収益認識基準の適用により一旦減収となるも、引き続き過去最高益を更新する見通し

1. 会社概要

No.1<3562> は、「日本の会社を元気にする一番の力へ。」を経営理念に掲げ、全国の中小・零細企業を主な対象として、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。創業来、複合機やビジネスフォン、PC など OA 機器販売や保守・メンテナンス事業を軸として日本各地に営業拠点を開設し、業容を拡大してきた。フローとストックの両軸型のビジネスモデルであるが、最近では顧客接点を生かしたストック型ビジネスの比重を高めるため、月額課金によるコンサルティングサービスの強化にも注力している。また、2020 年 7 月に子会社化した（株）アレクソンが企画開発・製造する情報セキュリティ機器を含む自社企画商品がデジタルトランスフォーメーション（DX）の流れに乗って好調に推移しており、同社の成長をけん引している。

2. 2022 年 2 月期の業績

2022 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 17.6% 増の 13,919 百万円、営業利益が同 38.7% 増の 853 百万円と計画を上回る大幅な増収増益となり、売上高・各利益いずれも過去最高を更新した。売上高は、DX の進展に伴うセキュリティ対策への需要が高まるなかで、アレクソンとの連携により情報セキュリティ機器が大きく伸びた。また、注力する「No.1 ビジネスサポート」についても、企業の IT 人材不足に対応する形で堅調に推移した。利益面でも、収益性の高い情報セキュリティ機器の伸びにより売上総利益率が大きく改善。ブランドプロモーションや営業強化、ビジネスコンサルタント増員などを含む先行費用の増加により販管費が拡大したものの、売上総利益の伸びにより営業増益を実現し、営業利益率も 6.1%（前期は 5.2%）に改善することができた。また、活動面でも、Oracle<ORCL> との連携によるクラウドサービスの大型受注などストック型収益の強化やラインナップの拡充に向けて成果を残すことができた。

3. 中期経営計画の概要とその進捗

同社は、中期経営計画「Be a Platformer」（2021 年 2 月期～2024 年 2 月期）を推進している。ビジネスモデルの変革と事業領域の拡大に向けて、1) アレクソンとのシナジー効果発揮、2) ソリューション営業の深化（ストック収益の強化）、3) ハード×ソフト（情報セキュリティ領域の拡大）、4) クラウド型サービスの開発、5) M&A・事業提携・新規事業に取り組むことで、最終年度の売上高（収益認識基準の適用後）13,299 百万円、営業利 1,280 百万円、EBITDA 1,367 百万円を目指しており、営業利益率は 9.6% に大きく改善する計画となっている。2022 年 2 月期は活動面（重点施策）においても、それぞれ順調に進捗している。

No.1

2022 年 5 月 26 日 (木)

3562 東証スタンダード市場

<https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

要約

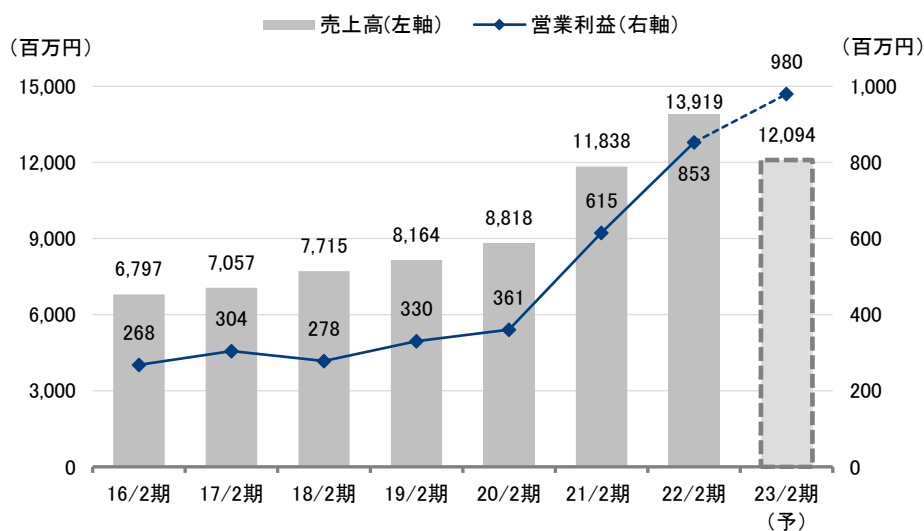
4. 2023 年 2 月期の業績予想

2023 年 2 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 13.1% 減の 12,094 百万円、営業利益を同 14.8% 増の 980 百万円と見込んでおり、引き続き過去最高益を更新する見通しである。なお、売上高が減収となるのは、収益認識に関する会計基準（企業会計基準第 29 号）の適用によるものであり、その影響を除くと前期比 0.6% 増と増収を確保する想定となっている。実質的な売上高（収益認識基準の適用前）の伸びが緩やかなのは、前期の売上高がアレクソン製品の急激な伸びなどにより計画を上回ったことから、その反動や不確実性の高い外部環境などを慎重に判断していることが理由と考えられる。もっとも、「No.1 ビジネスサポート」を軸とするストック型ビジネスについては、前期に取り組んだ体制強化を軌道に乗せ、着実な伸びを見込んでいるようだ。利益面でも、高付加価値商品の拡充やストック型収益の積み上げにより営業増益となり、営業利益率も 8.1% に改善する想定となっている。

Key Points

- ・ 2022 年 2 月期は計画を上回る増収増益により過去最高業績を更新
- ・ スtock型ビジネスの比重の引き上げに向けた先行費用が膨らむも、アレクソンとの連携による情報セキュリティ機器の大幅な伸びが業績をけん引
- ・ 中期経営計画「Be a Platformer」についても、ストック型ビジネスの比重の引き上げや事業領域の拡大に向けて一定の成果を残すことができた
- ・ 2023 年 2 月期は収益認識基準の適用により減収となるものの、ストック型収益の積み上げなどにより増益を確保し、引き続き過去最高益を更新する見通し

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

No.1

3562 東証スタンダード市場

2022 年 5 月 26 日 (木)

<https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

会社概要

法人向けに情報システム周辺サービス及び機材提供を手掛けるほか、コンサルタントによるビジネスサポートにも注力

同社は、「日本の会社を元気にする一番の力へ。」を経営理念に掲げ、全国の中小・零細企業を主な対象として、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の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）として設立され、事業をスタート。その後、複合機やビジネスフォン、PC など OA 機器販売や自社による保守・メンテナンス事業を開始すると、日本各地に営業拠点を開設し、新規顧客の獲得とサポートサービスの充実により業容を拡大してきた。最近では、ストック型収益の拡充を図るため、サブスクリプション（月額課金）方式のコンサルティングサービスにも注力している。また、2020 年 7 月に子会社化したアレクソンが企画開発・製造する情報セキュリティ機器が DX の流れに乗って好調に推移しており、同社の成長をけん引している。顧客は全国の中小・零細企業を中心に 15,000 社を超え、90% 以上の契約継続率を誇る。また、業種別の顧客構成では、建設業、医療・福祉業、製造業の 3 業種で 5 割強を占めるが、それ以外の業種や官公庁・教育機関向けもバランスよく含まれているため、景気変動リスクに対しては分散効果が図られている。

単一セグメントであるが、事業の内容別に 1) 情報セキュリティ機器販売事業、2) OA 関連商品販売事業、3) 情報通信端末販売事業、4) Web ソリューション・販促品販売事業、5) ビジネスコンサルティング事業などに分類することができる。同社グループは、同社及び連結子会社 5 社の合計 6 社によって構成されている。連結子会社には、（株）Club One Systems（2013 年 5 月設立）、（株）オフィスアルファ（2014 年 9 月子会社化）、光通信 <9435> との合併会社である（株）No.1 パートナー（2019 年 4 月設立）、（株）No.1 デジタルソリューション（2020 年 6 月子会社化）、アレクソン（2020 年 7 月子会社化）の 5 社であり、ラインナップの拡充やサービスの強化に向けて重要な役割を担っている。

1. 各事業の概要

(1) 情報セキュリティ機器販売事業

2020 年 7 月に子会社化したアレクソン製の商品を主力としており、商品の企画・開発に始まり、設計・製造・販売までをグループ内で行う「製造卸」としての体制を整えている。インターネットの普及や DX の流れに伴って情報セキュリティ対策が企業の大きな課題となっており、需要が拡大傾向にある。UTM※1 やセキュリティスイッチ※2 など、ラインナップを豊富に揃えている。

※1 複数の異なるセキュリティ機能を 1 つのハードウェアに統合し、統合脅威管理（Unified Threat Management）を行う商品。インターネットから社内ネットワークへ侵入してくる様々な攻撃（不正アクセス、Dos 攻撃、ウイルス攻撃など）をネットワークの入口で未然に防ぐ機能を持っている。

※2 社内のネットワークに流れる通信パケットを監視し、内部へウイルスが侵入した場合に、感染したデバイスの早期の特定と迅速な遮断を行い、ネットワークへの拡散と攻撃を阻止する監視機能を持ったセキュリティ機器。

No.1

3562 東証スタンダード市場

2022 年 5 月 26 日 (木)

<https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

会社概要

(2) OA 関連商品販売事業

創業来の同社の主力事業であり、複合機やビジネスフォン、PC 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。なお子会社のオフィスアルファでは、OA 機器の中古商品に特化した販売及びレンタルも行っている。

(3) 情報通信端末販売事業

光通信との合併会社である No.1 パートナーが、Web マーケティングを活用し、モバイル Wi-Fi やスマートフォン、SIM カードなど各種情報通信端末の販売を行っている。

(4) Web ソリューション事業

業種ごとの特徴を捉えた複数のホームページを取り揃え、企業ごとの強みを付加したホームページの制作及び運用をサポートする SEO コンサルタント事業を展開している。

(5) ビジネスコンサルティング事業

2020 年 9 月より「No.1 ビジネスサポート」を開始した。経営環境が大きく変化するなか、様々な経営課題を抱える経営者へのソリューション営業を深化させるもので、「売上向上に寄与」「業務改善・効率化への貢献」「リスク回避」など顧客の実質的な利益への貢献を目指すものである。顧客ごとに専任のビジネスコンサルタント※を配置し、「経営相談」「ネットワーク診断・分析」「リモートサポート」「人的サポート」「データ復旧」「office 問合せサポート」の 6 種の基本サービスを提供している。

※ ビジネスコンサルタントとは、既存顧客を定期的に訪問（オンライン訪問含む）し、顧客のニーズや課題を把握、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う人材を指している。

(6) その他

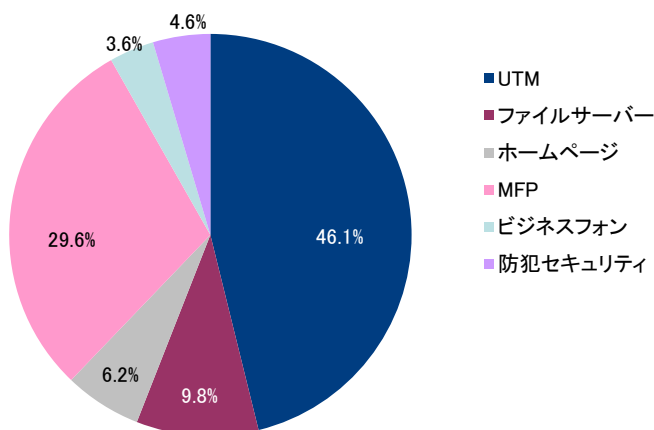
システムサポートやオフィス用品通販（アスクル<2678>の取次店）、オフィス環境商品販売なども展開している。

2. 主力商材

同社の主力商材は、UTM（情報セキュリティ機器）、ファイルサーバー、ホームページ、MFP（複合機）、ビジネスフォン、防犯セキュリティの 6 つとなっている。そのうち、UTM とファイルサーバー、ホームページの 3 商材については自社企画であり、高付加価値商材として注力している。2022 年 2 月期の自社企画 3 商材の販売構成比率（件数ベース）は合計 62.1%（前期は 52.1%）と順調に伸びている。

会社概要

商品別販売構成比(2022年2月期)

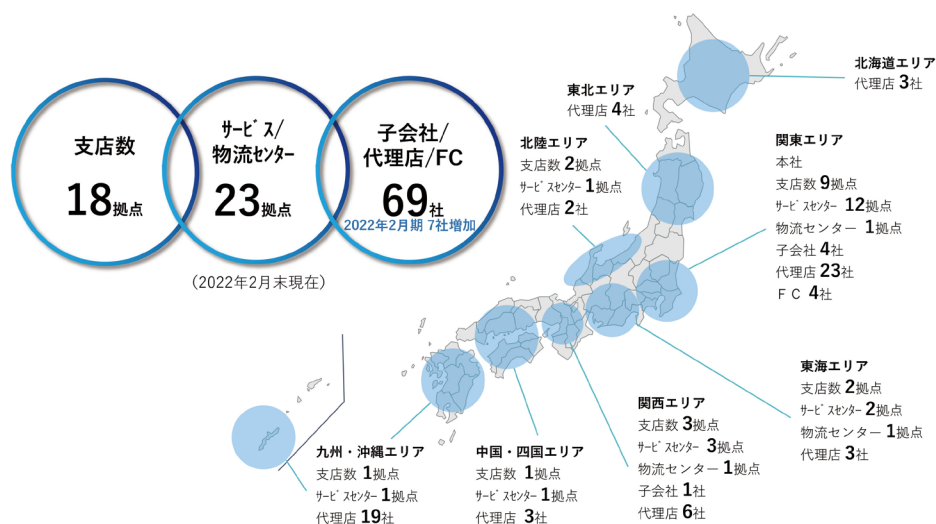


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 営業拠点

全国に支店 18 拠点、サービス／物流センター 23 拠点、子会社／代理店／フランチャイズ (FC) 69 社を展開し、ネットワークを構築している。今後もアライアンス強化等を通じて、チャネル拡大に取り組む方針である。

全国ネットワークの状況



出所：決算説明資料より掲載

■ 企業特長

顧客数の拡大と客単価の向上が事業拡大をけん引。 顧客接点とメーカー機能を生かしたマーケットイン型製品などに強み

1. 成長メカニズム及び収益モデル

同社の売上高は、アクティブユーザー数（顧客数）と 1 社当たりの平均売上高（客単価）の掛け算に分解される。したがって、単純化すると、1) 顧客数の拡大と 2) 客単価の向上を図ることが売上成長につながるようになる。

収益モデルの視点からは、各種機材の販売（売り切り）によるフロー型収益と、サブスクリプション（月額課金）方式によるストック型収益の 2 種類に分けられる。同社では、これまでフロー型収益が中心となってきたが、今後はストック型収益の強化を図ることが、継続的な取引や客単価の向上を通じて持続的な成長につながることから、注力していく方針である。特に「No.1 ビジネスサポート」は、月々の平均単価 8,000 円という競争力のある料金により、顧客の経営支援や IT 人材不足の課題に対応するものであり、顧客数の拡大とともにストック型収益の積み上げに寄与することが期待される。したがって、今後のビジネスモデルと収益構造の変化にも注目していく必要がある。

2. 同社の優位性

(1) 顧客接点とメーカー機能を生かしたマーケットイン型製品

同社がこれまで成長できた理由は、営業及びシステムサポート、そしてビジネスコンサルタントの 3 軸による顧客接点と、それを生かした顧客ニーズの把握にあると考えられる。さらに、2020 年 7 月からはアレクソンの子会社化によりメーカー機能が追加されたことから、顧客ニーズをダイレクトにメーカーに伝えることで、マーケットイン型製品の開発・製造、販売を機動的に行うことができるようになった。足元では情報セキュリティ機器が好調であるが、今後もフロント機能とメーカー機能とが連携を図ることで、時流を捉えた商材の開発・販売を行う体制を強化していく方針である。

No.1

2022 年 5 月 26 日 (木)

3562 東証スタンダード市場

<https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

企業特長

(2) 様々な商材とのシナジーを可能とするプラットフォーム型ビジネス

全国 15,000 社を超え、継続率 90% 以上を誇り、さらに増え続けている顧客基盤も同社の価値創造の源泉である。顧客ニーズに合致した様々な商材を同社のチャンネルに乗せることで、クロスセルやアップセルが可能となるため、特に M&A や業務提携を成功に導く確率が高まり、相手側にとっても同社と組むメリットが大きい。また、同社の顧客基盤が様々な商材を惹きつける一方、商材（ラインナップ）の拡大が顧客獲得につながるという相互作用による好循環も期待できる。同社が、情報セキュリティ機器やクラウドサービス、ホームページなど、外部リソースの活用によりラインナップを拡充し、事業拡大に向けた基盤を構築できたのも、その証左と言える。また、同社が対象とする中小・零細企業は巨大な市場※であるうえ、DX の流れも IT 人材が不足する中小・零細企業に浸透し始めていることから、顧客基盤のさらなる拡大余地は大きい。さらに、同社が注力するストック型ビジネスの強化は、顧客基盤をプラットフォームへと進化させることで、さらなる事業発展の可能性も秘めていると言える。

※ 特に、同社がメインとする従業員 9 人以下の企業数は、中小企業の 9 割に相当する 351 万 6,500 社以上と推計されている（「平成 26 年経済センサス」総務省より）

業績推移

顧客基盤の拡大やラインナップの拡充とともに、業績は順調に拡大。財務基盤の安全性や効率性も良好

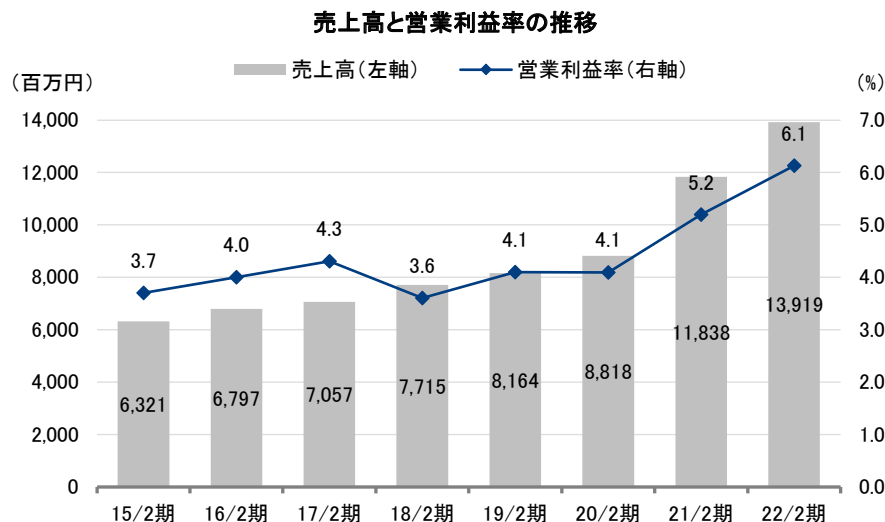
同社のこれまでの業績を振り返ると、売上高は顧客基盤の拡大やラインナップの拡充とともに右肩上がりに増加してきた。特に 2021 年 2 月期からの増収率が高いのは、訴求力のある情報セキュリティ機器を手掛けるアレクソンを子会社化したところが大い。また、利益面でも、付加価値の高い自社企画商材の伸びやストック型収益の拡大とともに営業利益率は上昇傾向にあり、その結果、2022 年 2 月期は売上高・各利益ともに過去最高水準を更新することができた。

財務面でも、自己資本比率は 35% ～ 40% 水準で安定推移する一方、資本効率を示す ROE は常に 10% 以上（直近では 20% 水準）を確保しており、同社の財務基盤は安全性及び効率性の両面において良好と言える。

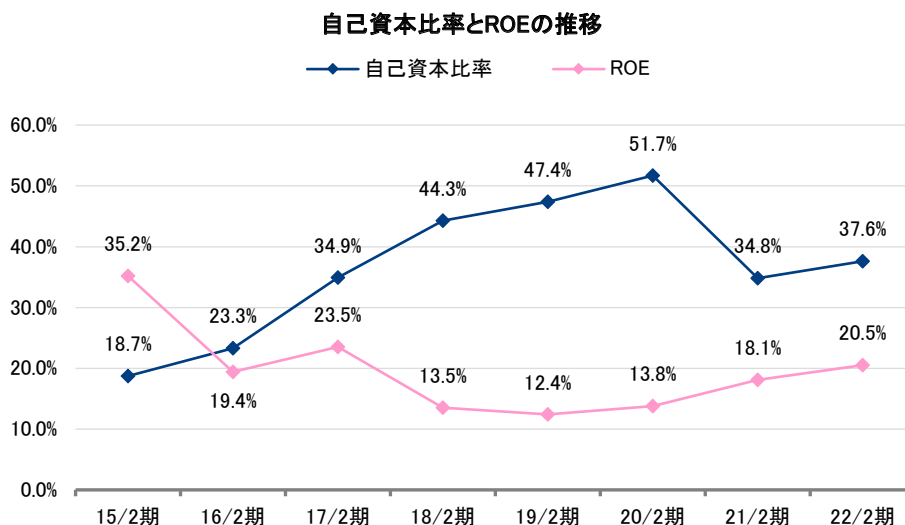
また、キャッシュ・フロー（CF）の状況についても潤沢である。大型の M&A を実施した 2021 年 2 月期を除くと、投資 CF の支出額は営業 CF の収入額の範囲内に収まっており、現金及び現金同等物の期末残高はおおむね 15 億円以上の水準を確保してきた。潤沢な手元流動性は、今後の M&A を含む成長投資のベースになるとの見方ができる。

No.1 | 2022 年 5 月 26 日 (木)
3562 東証スタンダード市場 | <https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

業績推移



出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成



出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

No.1

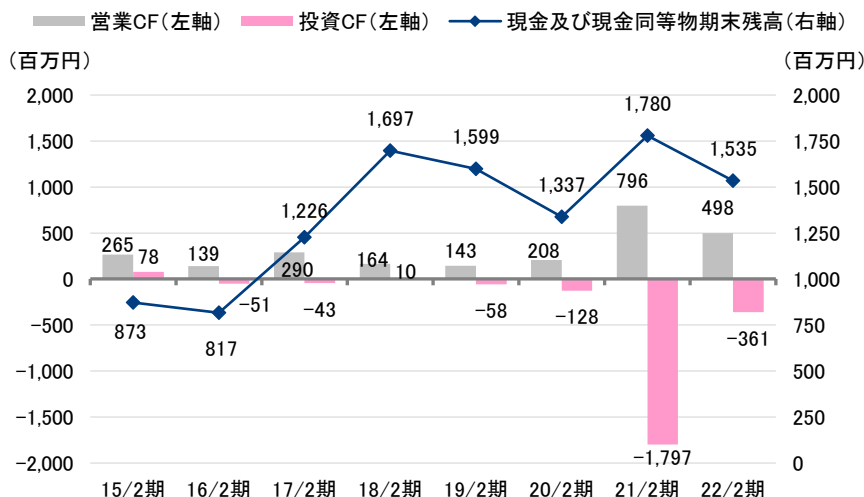
2022 年 5 月 26 日 (木)

3562 東証スタンダード市場

<https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

業績推移

キャッシュ・フローの状況の推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

決算概要

2022 年 2 月期は情報セキュリティ機器の伸びなどにより、計画を上回る増収増益を実現し、過去最高業績を更新

1. 2022 年 2 月期決算の概要

2022 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 17.6% 増の 13,919 百万円、営業利益が同 38.7% 増の 853 百万円、経常利益が同 25.5% 増の 875 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 31.9% 増の 531 百万円と計画を上回る大幅な増収増益となり、売上高・各利益いずれも過去最高を更新した。

売上高は、DX の進展に伴ってセキュリティ対策の必要性が高まるなかで、アレクソンとの連携により情報セキュリティ機器が大きく伸びた。また、注力する「No.1 ビジネスサポート」についても企業の IT 人材不足に対応する形で堅調に推移した。

利益面でも、収益性の高い情報セキュリティ機器の伸びにより売上総利益率が大きく改善した。一方、営業強化、ビジネスコンサルタント増員などによる人件費や教育費用の増加に加え、ブランドプロモーション費用、システム費用、増床された新オフィスへの移転費用などにより、販管費が大きく拡大したものの、売上総利益の伸びにより営業増益を実現し、営業利益率も 6.1%（前期は 5.2%）に改善することができた。

決算概要

財務面については、システム投資等により総資産が前期末 2.0% 増の 7,231 百万円に増加した一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同 10.3% 増の 2,719 百万円に拡大したことから、自己資本比率は 37.6%（前期末は 34.8%）に改善した。ネット D/E レシオも低い水準（ネット有利子負債はほぼゼロ）を維持しており、財務の安全性に懸念はない。

2022 年 2 月期連結業績

（単位：百万円）

	21/2 期		22/2 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	11,838	-	13,919	-	2,081	17.6%
売上総利益	4,682	39.6%	5,720	41.1%	1,037	22.2%
販管費	4,067	34.4%	4,866	35.0%	799	19.6%
営業利益	615	5.2%	853	6.1%	238	38.7%
経常利益	697	5.9%	875	6.3%	178	25.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	403	3.4%	531	3.8%	128	31.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2022 年 2 月期の総括

以上から、2022 年 2 月期を総括すると、計画を上回る増収増益により、過去最高水準を更新した業績面はもちろん、後述するとおり、ビジネスモデルの変化や事業領域の拡充に向けた活動面（重点施策）でも一定の成果を残すことができたと評価できる。特に、ストック型収益の拡大に向けて「No.1 ビジネスサポート」の体制強化に注力した結果、その先行投資等により同社単体の業績の伸びは緩やかな水準にとどまったものの、アレクソンのシナジー創出を通じて、時流を捉えた収益性の高い商材の伸びでカバーしたところは、同社の複合的な収益基盤の強さを示すとともに、メーカー機能との連携によるモデルケースとして捉えることができる。

No.1

3562 東証スタンダード市場

2022 年 5 月 26 日 (木)

<https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

■ 中期経営計画とその進捗

中小企業に不可欠な「プラットフォーム」として、持続的な成長を実現するため、ビジネスモデルの変革と事業領域の拡大に取り組む

1. 中期経営計画の方向性

同社は、中期経営計画「Be a Platformer」(2021 年 2 月期～2024 年 2 月期)を推進している。情報セキュリティ機器の企画開発・製造等を行うアレクソンや、クラウドサービスの成長を担う(株)リライ(現 No.1 デジタルソリューション)の子会社化により、ビジネスモデルの変革と将来に向けた成長基盤が整ったことから、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となることで、成長を加速していく方向性を打ち出している。重点施策として、1) アレクソンとのシナジー効果発揮、2) ソリューション営業の深化(ストック収益の拡大)、3) ハード×ソフト(情報セキュリティ領域の拡大)、4) クラウド型サービスの開発、5) M&A・事業提携・新規事業を掲げており、ビジネスモデルの変革と事業領域の拡大にも取り組んでいく。

2. 計数目標

最終年度である 2024 年 2 月期の目標として、売上高(収益認識基準の適用後)13,299 百万円※1、営業利益 1,280 百万円、EBITDA 1,367 百万円を目指しており、営業利益率は 9.6%※2に大きく改善する計画となっている。特に、営業利益率の改善に向けては、アレクソン製の高利益率商材の拡販と、ストック型ビジネスの強化(「No.1 ビジネスサポート」の拡販)、システム投資による生産性の向上などが寄与する前提である。

※1 当初(収益認識基準の適用前)の売上高目標は 15,500 百万円

※2 当初(収益認識基準の適用前)の営業利益率目標は 8.3%

3. 2022 年 2 月期までの進捗及び今後の方針

2022 年 2 月期までの進捗を振り返ると、計数目標は計画を上回って推移したほか、活動面(重点施策)についても、以下のような成果をあげることができた。

(1) アレクソンとのシナジー効果発揮

前述のとおり、アレクソン製品は、セキュリティ投資の需要増に加え、半導体不足を背景とした他メーカーからの乗り換えも手伝い、同社の既存顧客への販売を中心に大きく伸びており、グループ全体の業績の伸びに大きく貢献している。特に、同社の顧客接点との連携により、様々な顧客ニーズを捉えたマーケットイン型製品が軌道に乗ってきたところは、今後に向けても明るい材料と言える。

(2) ソリューション営業の深化(ストック収益の拡充)

2020 年 9 月より開始した「No.1 ビジネスサポート」の累計契約件数は 3,117 件(前期末比 2,087 件増)と順調に伸びてきた。平均単価も月々約 8,000 円と計画どおりの水準を確保している。また、当該サービスを担うビジネスコンサルタントも順調に増やすことができていくようだ。今後もビジネスコンサルタントの増員を行いながらサービスラインナップを拡充し、ARPU(単価)の向上を目指していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

No.1

2022 年 5 月 26 日 (木)

3562 東証スタンダード市場

<https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

中期経営計画とその進捗

(3) ハード×ソフト（情報セキュリティ領域の拡大）

2021 年 4 月に新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）に伴うリモート就業の需要に対応する「Telework Station™」をリリースすると、目標 240 台に対して 300 台を販売することができた。今後は、アフターコロナ（コロナ禍収束後）の就業復活も見据え、情報セキュリティの領域から拡大し、プロテクト＝守るという観点からの開発を目指していく。

(4) クラウド型サービスの開発

2021 年 9 月より開始したフルマネージド型クラウドサービス「デジテラス」※については、アパレル企業のタカキュー<8166>に続いて、（株）天一食品商事など大型案件を複数受注することができた。また、事業基盤の整備（人的・物理的な投資の実施）もほぼ完了したことから、今後は営業部門との連携により顧客開拓を強化し、ストック型収益の向上にもつなげていく方針である。

※ Oracle が提供する Oracle Cloud Infrastructure をベースとしたクラウドファイルサーバーサービスであり、導入から運用、監視（24 時間 365 日のシステム監視・運用代行）まで一括で請け負い、低コストで安心かつ安全に、そして便利にデータを利活用できるところに特長がある。

(5) M&A・事業提携・新規事業

光通信との合併会社である No.1 パートナーについては、Web マーケティングを通じたモバイル Wi-Fi の販売に注力し、一時利用による大口解約が発生したものの、顧客社数を 1,213 社（前期末比 503 社増）へと着実に伸ばすことができた。今後も、リモートによるブル型の営業スタイルを徹底し、これまでのプッシュ型とは違う営業体制を確立するとともに、商品ラインナップの拡充にも取り組む方針である。

また、2022 年 3 月 31 日には、資本政策コンサルティングを提供する SOICO と業務提携を締結した。SOICO は上場企業及び IPO を目指す成長企業を中心として 500 社に及ぶコンサルティング実績を有している。本件を通じて、SOICO ユーザーに対して同社サービス（情報システム周辺サービス及び機材提供等）を提供する一方、同社の「No.1 ビジネスサポート」に SOICO の財務コンサルメニューを追加することで、サービスラインナップの拡充を図るところに狙いがある。

販売ネットワーク（営業拠点）についても、アライアンスの強化※に取り組んでおり、代理店／FC 等を展開する業務提携先は 69 社（前期末比 7 社増）に拡大することができた。

※ 3～6 ヶ月程度の人的支援を通じて提携先との密接な関係を構築するとともに、提携先の顧客基盤へともにアプローチをかけることで、売上アップをサポートするなど、独自のアライアンス戦略に取り組んでいる。

なお、今後の M&A について、事業規模の拡大（顧客層、収益の拡大）、新規事業分野への参入（事業領域、顧客層）、シナジー効果（事業領域、収益）、成長スピードの加速（事業展開、人材獲得）などを目的として、OA・セキュリティ販社、セキュリティベンダー、DX・IT 系企業などをターゲットにしていく方針である。

業績見通し

2023 年 2 月期も引き続き過去最高益を更新する見通し。 注力するストック型ビジネスによる底上げを図る

1. 2023 年 2 月期の業績予想

2023 年 2 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 13.1% 減の 12,094 百万円、営業利益を同 14.8% 増の 980 百万円、経常利益を同 10.5% 増の 968 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 10.7% 増の 589 百万円を見込んでおり、引き続き過去最高益を更新する見通しである。なお、売上高が減収となっているのは、収益認識基準の適用によるものであり、その影響を除くと前期比 0.6% 増と増収を確保する想定となっている。

なお、実質的な売上高（収益認識基準適用前）の伸びが緩やかなのは、前期の売上高がアレクソン製品の急激な伸びなどにより計画を上回ったことから、その反動や不確実性の高い外部環境などを慎重に判断していることが理由と考えられる。もっとも、注力する「No.1 ビジネスサポート」を中心とするストック型ビジネスについては、前期に取り組んだ体制強化を軌道に乗せ、着実な伸びを見込んでいるようだ。

利益面でも、高付加価値商品の拡充やストック収益の底上げにより営業増益となり、営業利益率も 8.1%（前期は 6.1%）に上昇する想定となっている。

2023 年 2 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	22/2 期		23/2 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	13,919	-	12,094	-	-1,825	-13.1%
			14,000	-	81	0.6%
営業利益	853	6.1%	980	8.1%	127	14.8%
経常利益	875	6.3%	968	8.0%	93	10.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	531	3.8%	589	4.9%	58	10.7%

注：23/2 期売上高予想の上段は、収益認識に関する会計基準の適用後、下段は適用前

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の注目点

弊社でも、コロナ禍の長期化や半導体不足、物価上昇による影響など、不確実性の高い外部環境については慎重に見ておく必要があるものの、前期に取り組んできた「No.1 ビジネスサポート」の体制強化などにより、ストック型ビジネスの比重の引き上げが着実に進んできたことから、同社の業績予想は十分に達成可能であると見ています。特に、前期業績の伸びをけん引したアレクソン製の高利益率商材の拡販に加え、顧客ニーズに対応したマーケットイン型の新たな商材の開発が、業績の上振れ要因となる可能性にも注意が必要であろう。今後も M&A や業務提携等を含め、サービスラインナップの拡充によるストック型収益の強化に注目したい。

No.1

3562 東証スタンダード市場

2022 年 5 月 26 日 (木)

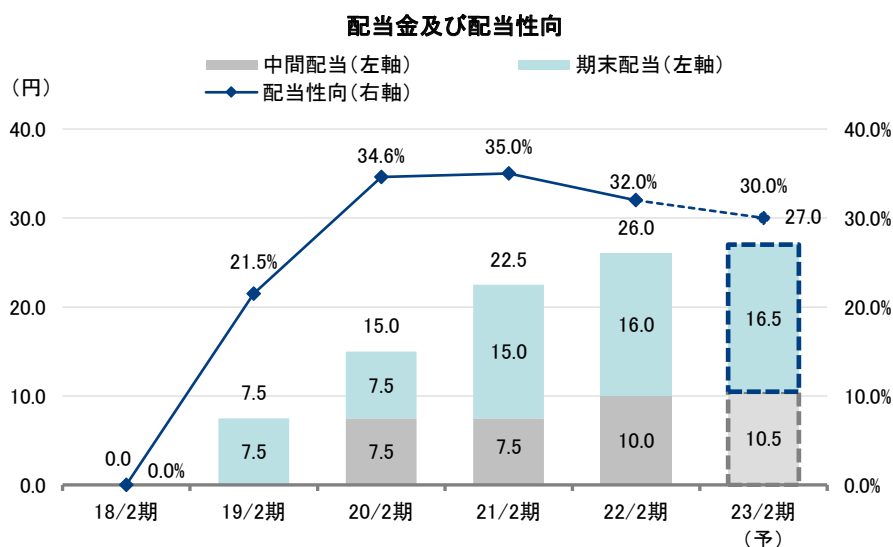
<https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

株主還元策

配当性向 30% を目途とした配当方針。

2023 年 2 月期は 1 株当たり 1 円増配となる年 27.0 円配を予定

同社は、配当の基本方針として配当性向 30% を目途としている。2022 年 2 月期は、前期比 3.5 円増配となる 1 株当たり 26.0 円の年間配当（中間 10.0 円、期末 16.0 円）を実施した（配当性向 32.0%）。2023 年 2 月期は、前期比 1.0 円増配となる 1 株当たり 27.0 円の年間配当（中間 10.5 円、期末 16.5 円）を予定しており、実現すれば 2019 年 2 月期の初配後、4 期連続増配となる見通しである。



注：2020 年 11 月 1 日に 1：2 の割合で株式分割を実施しており、21/2 期中間配当以前の数値は遡及修正している

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・表示したものです。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、配布等することは強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