

# 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12月6日(火)

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. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計の業績	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. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計決算の概要	09
2. 2023 年 2 月期第 2 四半期累計の総括	10
■ 中期経営計画とその進捗	10
1. 中期経営計画の方向性	10
2. 計数目標	10
3. 2023 年 2 月期第 2 四半期の主な実績	10
■ トピックス	11
1. アスクル代理店事業の譲渡	11
2. 新規事業「オフィス防災事業」の開始	11
3. クレディセゾンとの合併会社を設立	12
■ 業績見通し	12
1. 2023 年 2 月期の業績予想	12
2. 弊社の注目点	13
■ ESG + SDGs への取り組み	13
■ 株主還元策	15

## ■ 要約

### 2023年2月期第2四半期は、情報セキュリティ機器の伸びや営業体制の強化が奏功し、過去最高益（上期ベース）を更新。オフィス防災事業の開始やクレディセゾンとの合併会社設立にも取り組む

#### 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サービスの強化に注力している。また、2020年7月には、情報セキュリティ機器等の企画開発・製造を手掛ける(株)アレクソンを完全子会社化し、シナジー創出にも取り組んでいる。

#### 2. 2023年2月期第2四半期累計の業績

2023年2月期第2四半期累計(2022年3月～8月)の連結業績は、売上高が前年同期比※12.4%増の6,618百万円、営業利益が同64.1%増の601百万円と大幅な増収増益となり、過去最高益(上期ベース)を更新した。売上高は、DXの進展に伴い情報セキュリティ機器へのニーズが継続し増収に大きく寄与した。また、前期より取り組んできた営業体制の強化が軌道に乗り、アクティブユーザー数やストック収益の拡大(「No.1ビジネスサポート」の積み上げ)を通じて業績の伸びをけん引する要因となっている。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改善。一方、販管費については、営業及び「No.1ビジネスサポート」の強化、新規事業の開始などによる人員増強の結果として人件費が増加したものの、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9.1%(前年同期は6.2%)に改善することができた。活動面では、事業を通じた社会課題の解決を目的として、「オフィス防災事業」を開始するなど、将来に向けた布石でも着実な進展を図っている。

※ 会計基準の変更による影響を除くため、前年同期(2022年2月期第2四半期)の売上高を収益認識基準適用後(同一基準)としたうえで前年同期比を算出。

#### 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%に大きく改善する計画となっている。

要約

#### 4. 2023年2月期の業績予想

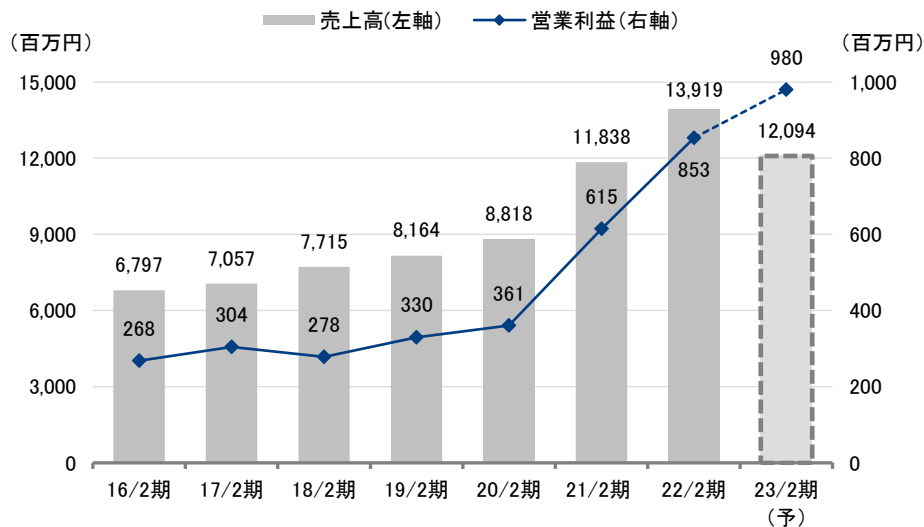
2023年2月期の業績予想について同社は、売上高を12,094百万円※、営業利益を同14.8%増の980百万円と見込んでおり、引き続き過去最高益を更新する見通しである。第3四半期以降についても、引き続き情報セキュリティ製品の伸びを見込むとともに、営業体制強化の効果継続により、アクティブユーザー数の拡大や複合販売の推進（顧客単価の向上）、「No.1 ビジネスサポート」の積み上げ等が増収に寄与する見通しである。利益面でも将来に向けた先行費用（人件費など）が予定されているものの、高付加価値商材の拡充やストック収益の底上げにより営業増益となり、営業利益率も8.1%（前期は6.1%）に改善する想定となっている。

※ 売上高は会計基準変更（収益認識基準適用）の影響により前期比の記載はない（各利益については影響ない）。

#### Key Points

- ・ 2023年2月期第2四半期は情報セキュリティ機器の伸びや営業体制の強化が奏功し大幅な増益を達成
- ・ 中期経営計画「Bea Platformer」の実現に向けても、アレクソンとの連携や「No.1 ビジネスサポート」によるストック収益の底上げなどに一定の成果
- ・ 将来を見据えた活動では、「オフィス防災事業」の開始や（株）クレディセゾンとの合併会社設立などに取り組む
- ・ 2023年2月期の業績予想についても、2ケタ増益の継続により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

## ■ 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社を超える。また、業種別の顧客構成は多業種に及んでおり、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、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。

※2022年9月21日に設立したクレディセゾンとの合併会社(株)セゾンビジネスサポート(持分法適用関連会社)は含めていない。

#### 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※<sup>1</sup>やセキュリティスイッチ※<sup>2</sup>など、ラインナップを豊富に揃えている。

※<sup>1</sup> 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。

※<sup>2</sup> 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

2022年12月6日(火)

3562 東証スタンダード市場

<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。また、人材採用支援業務（媒体を活用して、求人記事の作成から投稿まで一括で代行するサービス）や、日本オラクル（株）との提携により開発したフルマネージド型クラウドサービス「デジテラス」の販売も手掛けている。

**(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**

システムサポートなどを展開している※。

※ アスクル代理店事業は2022年8月31日に譲渡（詳細は後述）。

**2. 主力商材**

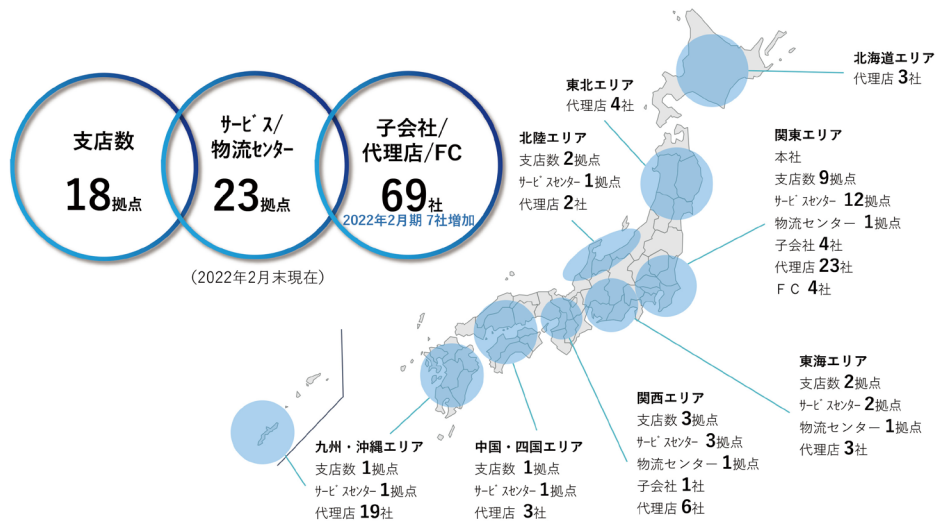
同社の主力商材は、UTM（情報セキュリティ機器）、ファイルサーバー、ホームページ、MFP（複合機）、ビジネスフォン、防犯セキュリティの6つとなっている。そのうち、UTMとファイルサーバー、ホームページの3商材については自社企画であり、高付加価値商材として注力している。

会社概要

3. 営業拠点

2022年2月末時点で全国に支店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：決算説明会資料より掲載

## ■ 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 8,800 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。

##### (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、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、その証左と言えよう。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

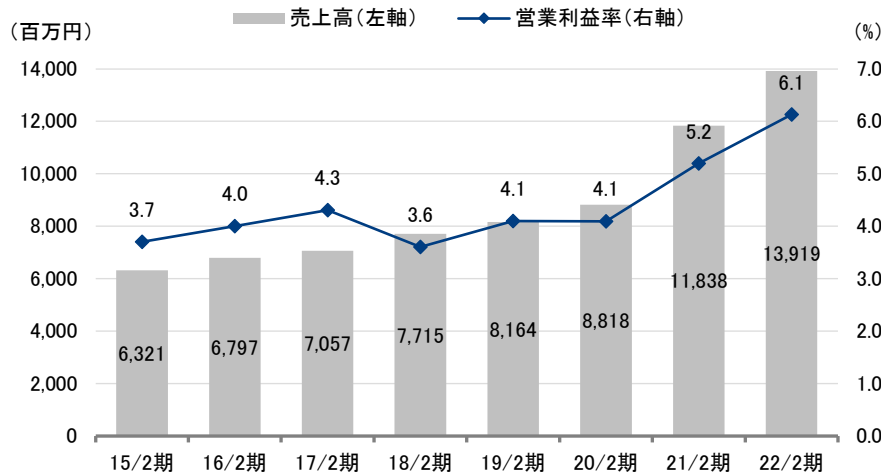
### 顧客基盤の拡大やラインナップの拡充とともに、業績は順調に拡大。 財務基盤の安全性や効率性も良好

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、シナジー創出に取り組んできたところが大きい。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。

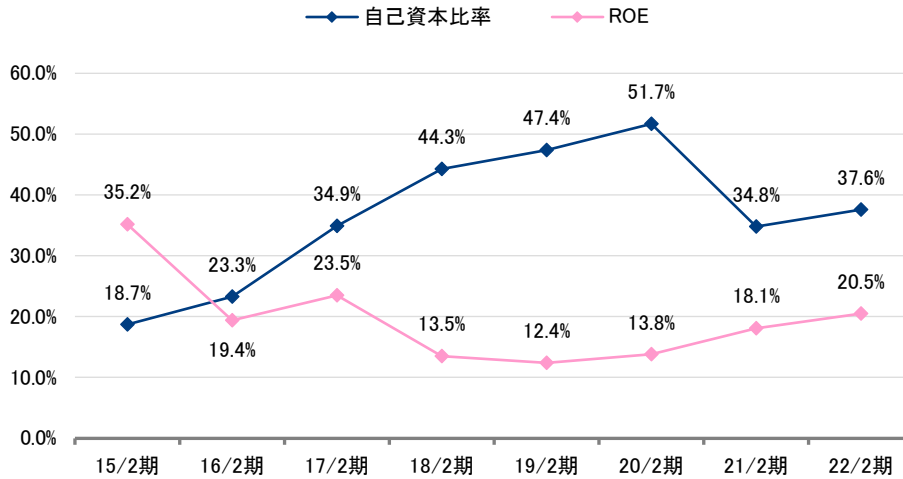
売上高と営業利益率の推移



出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

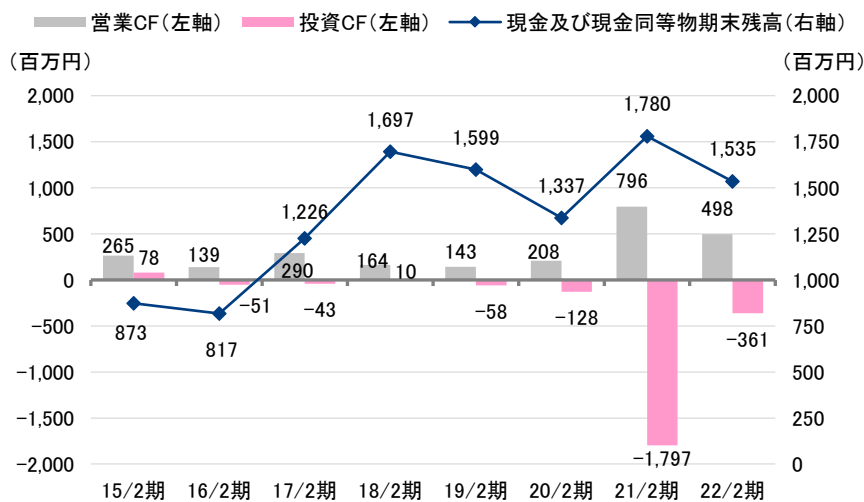
業績推移

自己資本比率とROEの推移



出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

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

### 2023年2月期第2四半期は、情報セキュリティ機器の伸びや営業体制の強化が奏功し、過去最高益（上期ベース）を更新

#### 1. 2023年2月期第2四半期累計決算の概要

2023年2月期第2四半期累計（2022年3月～8月）の連結業績は、売上高が前年同期比※12.4%増の6,618百万円、営業利益が同64.1%増の601百万円、経常利益が同57.2%増の599百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同174.5%増の558百万円と、会計基準の変更に伴う影響を除くと実質的に大幅な増収増益になり、過去最高益（上期ベース）を更新した。

※ 会計基準の変更による影響を除くため、2022年2月期第2四半期の売上高を収益認識基準適用後（同一基準）としたうえで前年同期比を算出。各利益については会計基準の変更による影響はない。

売上高は、DXの進展に伴う情報セキュリティ機器へのニーズが継続し増収に寄与した。また、前期より取り組んできた営業体制の強化が軌道に乗り、アクティブユーザー数やストック収益の拡大（「No.1 ビジネスサポート」の積み上げ）を通じて業績の伸びをけん引する要因となっている。

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。一方、販管費については、営業及び「No.1 ビジネスサポート」の強化、新規事業の開始などによる人員増強の結果として人件費が増加したものの、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9.1%（前年同期は6.2%）に大きく改善することができた。

財務面については、現預金の増加等により総資産が前期末2.6%増の7,418百万円に増加した一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同16.7%増の3,174百万円に拡大したことから、自己資本比率は42.8%（前期末は37.6%）に大きく改善した。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。

#### 2023年2月期第2四半期連結業績

（単位：百万円）

	22/2期 2Q		23/2期 2Q		前年同期比	
	収益認識基準適用後		収益認識基準適用後			
	実績	売上比	実績	売上比	金額	率
売上高	5,886	-	6,618	-	732	12.4%
売上総利益	2,659	45.2%	3,071	46.4%	411	15.5%
販管費	2,293	39.0%	2,470	37.3%	176	7.7%
営業利益	366	6.2%	601	9.1%	234	64.1%
経常利益	381	6.5%	599	9.1%	217	57.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	203	3.4%	558	8.4%	354	174.5%

注：会計基準の変更による影響を除くため、22/2期2Qの売上高を収益認識基準適用後としたうえで前年同期比を算出  
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

決算概要

## 2. 2023年2月期第2四半期累計の総括

以上から、2023年2月期第2四半期累計を総括すると、計画を上回った前期のモメンタムを引き継ぎ、総じて好調な業績を維持していることを確認することができたと言える。特に、情報セキュリティ機器のニーズが引き続き好調であること、前期より取り組んできた営業体制の強化が軌道に乗り始めたことによる2つの要因が重なったことが業績の伸びをけん引しており、この傾向は今後に向けてもプラスの材料と捉えることができよう。また、自社企画による高付加価値商材やストック収益の底上げ等により、収益構造（収益性）にも変化が見えてきたことにも注目したい。

## ■ 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. 2023年2月期第2四半期の主な実績

2023年2月期第2四半期の実績を振り返ると、業績は計数目標を上回って推移しているほか、活動面についても、以下のような成果をあげることができた。

No.1

2022年12月6日(火)

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

### (1) アレクソンとのシナジー効果発揮

アレクソン製品は、DXの進展に伴う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。また、開発力の向上に伴い、大手企業数社からの受託開発も増えてきたようだ。新商品のサーバーラック及びアクセスポイントについても計画を上回るペースで販売台数を伸ばしている。

### (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3,802件（前期末比685件増）と着実に伸びてきた。平均単価は月々約8,800円と想定内の水準を確保するとともに、有資格者のコンサルタント要員も順調に増えてきた。今後は、顧客ニーズに基づくアプローチの導入やオプションメニューの追加（マーケティング、採用、販売管理等）によりさらなる強化を図っていく。

## トピックス

### オフィス防災事業の開始や クレディセゾンとの合併会社の設立などに取り組む

#### 1. アスクル代理店事業の譲渡

2008年に参入したアスクル代理店事業を、2022年8月31日付けで（株）ハイパーへ譲渡することを決定した。自社企画事業の強化、とりわけ情報セキュリティ・BCPにおける中小企業の経営支援事業を促進するものと見られ、同社の方向性に沿ったものとして捉えることができる。なお、事業譲渡における譲渡益300百万円は特別利益に計上されており、親会社株主に帰属する当期純利益（通期業績予想）を上方修正する要因となっている。

#### 2. 新規事業「オフィス防災事業」の開始

2022年7月27日付けで「平時も有事もいつでも日本の会社を元気に」をテーマとする「オフィス防災事業」を開始した。具体的には、中小企業の防災・BCP（事業継続計画）対策用のサブスクリプションモデル（月額課金型）となっており、防災パッケージ2種類※をリリースしている。提供するサービスを通じた社会課題の解決（SDGs）を強く意識したものであり、中小企業を防災領域から振興するとともに、魅力度向上にもつなげていく考えだ。競合企業がほぼ未着手である防災市場への参入として注目したい取り組みである。

※ ポータブル蓄電池、クラウドバックアップサービス、LED防災ライト、発災後対応窓口サービスで構成されており、情報保全パック（月額5,000円/税抜き）と、情報保全パックにハザードトークを加えた事業継続パック（月額15,000円/税抜き）の2種類がある。

### 3. クレディセゾンとの合併会社を設立

2022年9月21日には、クレディセゾンとの合併により、鹿児島県に「株式会社セゾンビジネスサポート」を設立した\*。これまでも事業パートナーとして、特にファイナンス面での連携が強い両社であるが、今回は新たに開始した「オフィス防災事業」の活用により、中小企業の事業継続計画（BCP）をファイナンス・DXの両面から支援していくところに狙いがある。クレディセゾンにとっては同社と組むことにより中小企業向けソリューション提供のノウハウを補完することができる一方、同社にとっても開拓余地のあるエリアへネットワークを拡充できるメリットがある。まずは、自然災害が多く発生する南九州エリアを先駆けとし、今後はさらに他エリアへの展開も検討するとしている。

\* 出資比率は両社 50% ずつであり、両グループにおいて持分法適用関連会社の扱いとなる。

## 業績見通し

### 2023年2月期の業績予想を据え置き、 2ケタ増益により過去最高益を更新する見通し

#### 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10.6%増の968百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同45.1%増の771百万円を見込んでおり、引き続き過去最高益を更新する見通しである。なお、親会社株主に帰属する当期純利益については、アスクール事業譲渡（特別利益の計上）により7月27日付で上方修正している（589百万円→771百万円）。

\* 売上高は会計基準の変更（収益認識基準適用）による影響から前期比の記載はない（各利益については影響ない）。

第3四半期以降についても、引き続き情報セキュリティ製品の伸びを見込むとともに、営業体制強化の効果継続により、アクティブユーザー数の拡大や複合販売の推進（顧客単価の向上）、「No.1 ビジネスサポート」の積み上げ等が増収に寄与する見通しである。

利益面でも、将来に向けた先行費用（人件費など）を予定しているものの、高付加価値商材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。

業績見通し

### 2023年2月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	22/2期		23/2期予想		前期比	
	収益認識基準適用前		収益認識基準適用後		増減額	増減率
	実績	売上比	予想	売上比		
売上高	13,919	-	12,094	-	-	-
営業利益	853	6.1%	980	8.1%	127	14.8%
経常利益	875	6.3%	968	8.0%	93	10.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	531	3.8%	771	6.4%	240	45.1%

注：売上高は会計基準の変更による影響を勘案し、前期比の記載はない

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 弊社の注目点

通期予想の達成のためには、下期売上高 5,476 百万円、営業利益 379 百万円あれば足りる。上期実績の進捗率が高い水準となったにもかかわらず通期予想を据え置いたのは、新型コロナウイルス感染症の再拡大や半導体不足、物価上昇による影響など、不確実性の高い外部環境を慎重に見ていることが理由と考えられる。弊社では、情報セキュリティ製品へのニーズが継続していることや営業体制の強化が軌道に乗ってきたことを勘案すれば、同社の業績予想は十分に達成可能であると見ており、外部環境等の影響がなければ上振れる可能性にも注意が必要であろう。新商材の開発や業務提携、M&A など、来期以降の事業拡大に向けた取り組みにも注目したい。

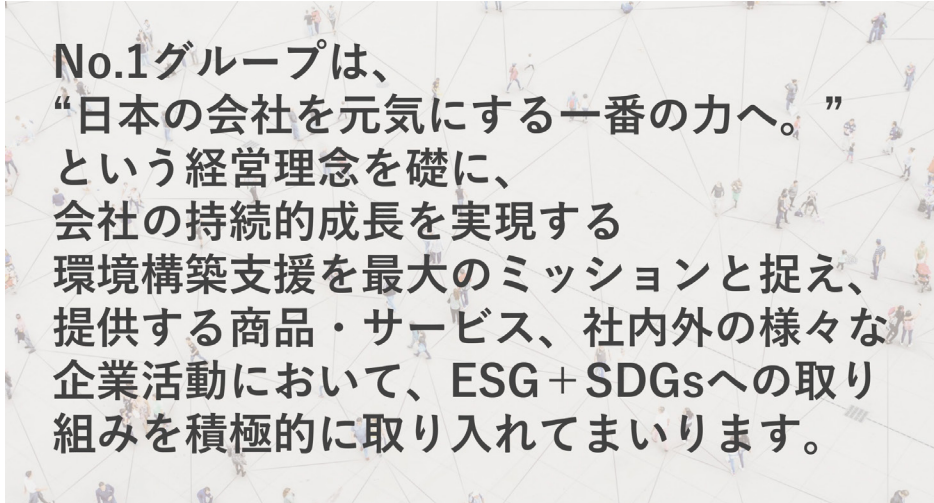
## ■ ESG + SDGs への取り組み

### 提供する商品やサービス、社内外の様々な企業活動を通じて 社会課題の解決にも積極的に貢献していく方針

同社は、ESG + SDGs の取り組み方針を以下のように掲げている。また、社会や同社にとって重要性が高く、優先して取り組むべき SDGs の課題（マテリアリティ）についても、「すべての人に健康と福祉を」「ジェンダー平等を実現しよう」「働きがいも経済成長も」「住み続けられるまちづくりを」「気候変動に具体的な対策を」「陸の豊かさを守ろう」に特定するとともに、提供する商品やサービス、社内外の様々な企業活動を通じて、社会課題の解決にもグループ全体で積極的に貢献していく方針である。

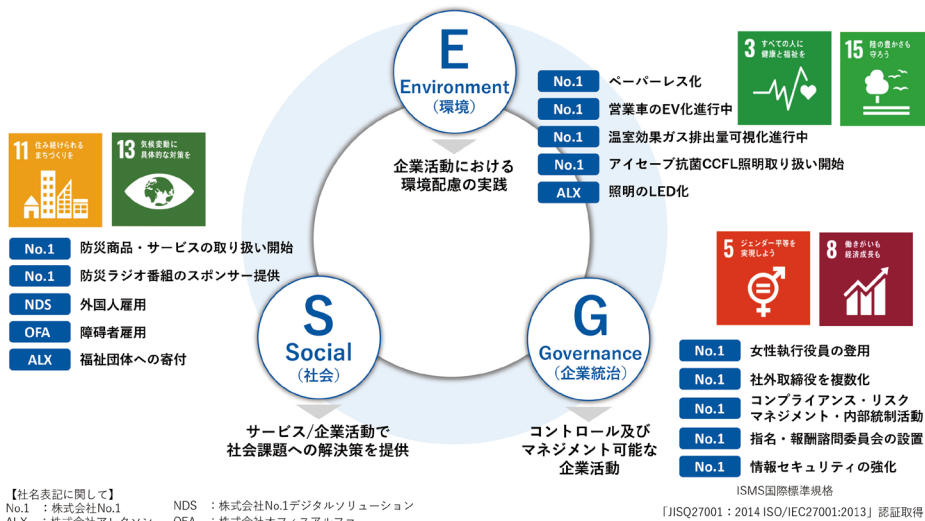
ESG + SDGs への取り組み

ESG + SDGs の取り組み方針



出所：決算説明会資料より掲載

ESG + SDGs に関する取り組み



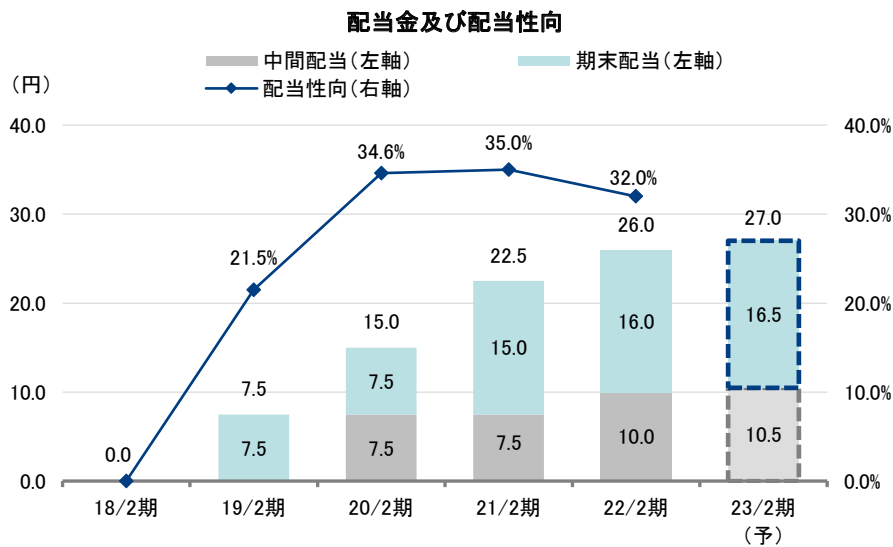
出所：決算説明会資料より掲載



## 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。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円決定、期末 16.5円）を予定しており、実現すれば 2019年2月期の初配を含み、5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：決算短信よりフィスコ作成

#### 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