

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 >>>](#)

2023年5月29日(月)

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月期の業績	01
3. 中期経営計画の概要とその進捗	01
4. 2024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
■ 企業特長	05
1. 成長メカニズム及び収益モデル	05
2. 同社の優位性	05
■ 業績推移	06
■ 決算概要	08
1. 2023年2月期決算の概要	08
2. 2023年2月期の総括	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月期の主な実績	10
■ 業績見通し	12
1. 2024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月期は情報セキュリティ機器の伸びに加え、 営業体制強化を通じた全体的な底上げにより過去最高業績を更新。 自社企画の新製品や新サービスのリリースでも一定の成果

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月期の業績

2023年2月期の連結業績は、売上高が2022年2月期比※9.0%増の13,308百万円、営業利益が同34.7%増の1,150百万円と大幅な増収増益となり過去最高業績を更新した(5期連続)。また、期初予想に対しても上回る着地となっている。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たことに加え、これまで取り組んできた営業体制の強化が軌道に乗り、全体的な底上げができた。利益面でも、収益性の高い情報セキュリティ機器の伸びやストック収益の積み上げにより、売上総利益が改善。一方、販管費については、営業体制の強化やエンゲージメント向上を目的とする報酬施策などにより増加したものの、売上総利益の伸びにより大幅な営業増益を実現し、営業利益率も8.6%に改善することができた。活動面でも、自社企画による新製品(情報セキュリティ関連)や特徴的な新サービスをリリースするなど、今後に向けて一定の成果を残すことができた。

※ 会計基準の変更による影響を除くため、2022年2月期の連結業績を「収益認識に関する会計基準」等(以下、収益認識基準)適用後(同一基準)としたうえで前期比を算出。

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(収益認識基準適用後)13,373百万円、営業利益1,280百万円、EBITDA1,367百万円を目指しており、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

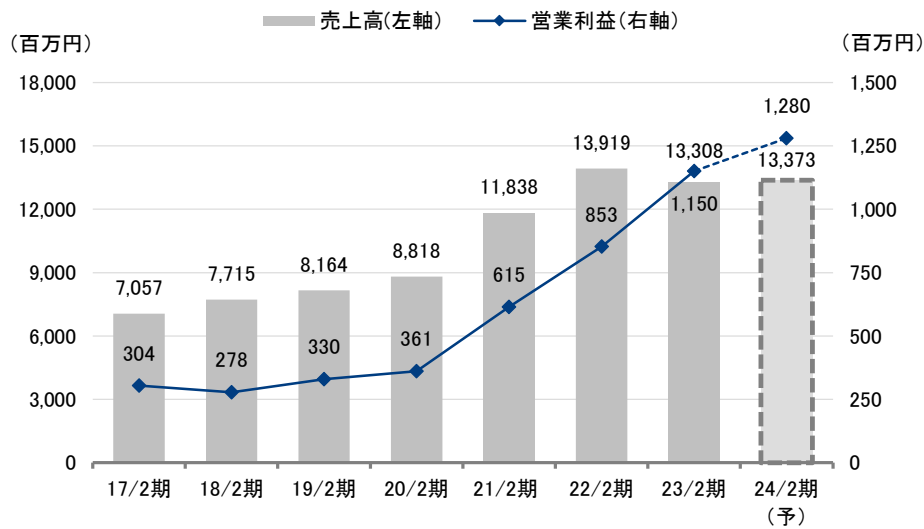
4. 2024年2月期の業績予想

2024年2月期の連結業績予想について同社は、売上高を2023年2月期比0.5%増の13,373百万円、営業利益を同11.3%増の1,280百万円と増収増益により中期経営計画を達成する見通しである。引き続き情報セキュリティ機器が伸びるとともに、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、No.1 ビジネスサポートの積み上げ等が増収に寄与する。また、中期経営計画の最終年度として成長基盤整備の仕上げに注力する考えだ。利益面でも、将来に向けた先行費用が想定されるものの、高付加価値商材の拡充やストック収益の積み上げにより営業増益を見込んでいる。

Key Points

- ・2023年2月期は情報セキュリティ機器の伸びに加え、営業体制強化を通じた全体的な底上げにより大幅な増収増益を実現し、過去最高業績を更新
- ・活動面でも、自社企画による新製品（情報セキュリティ関連）や特徴的な新サービスをリリースするなど、今後に向けて一定の成果を残すことができた
- ・2024年2月期の業績予想についても、増収増益により中期経営計画の達成を見込むとともに、成長基盤整備の仕上げに注力する方針

業績推移



注：2023年2月期より収益認識基準を適用
 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・零細企業を中心に約15,000社を超える。また、業種別の顧客構成は建設業(39%)、医療・福祉業(10%)、製造業(7%)の3業種で50%強を占めているが、それ以外は多業種に及んでいる。

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、持分法適用関連会社1社の合計7社によって構成されている。連結子会社は、(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。また、持分法適用関連会社は、クレディセゾン<8253>との合併会社(株)セゾンビジネスサポート(2022年9月設立)の1社である。

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。

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、No.1デジタルソリューションでは人材採用支援業務（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種の基本サービスのほか、様々なオプションを提供している。

※ 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。

2. 主力商材

同社の主力商材は、セキュリティ関連（UTMを含む）、サーバー関連、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、セキュリティ関連（UTMを含む）とサーバー関連、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。

■ 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9,400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、マーケティングなどの困りごと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。

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、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付ける一方、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、2023 年 2 月期は過去最高益（5 期連続）を更新することができた。

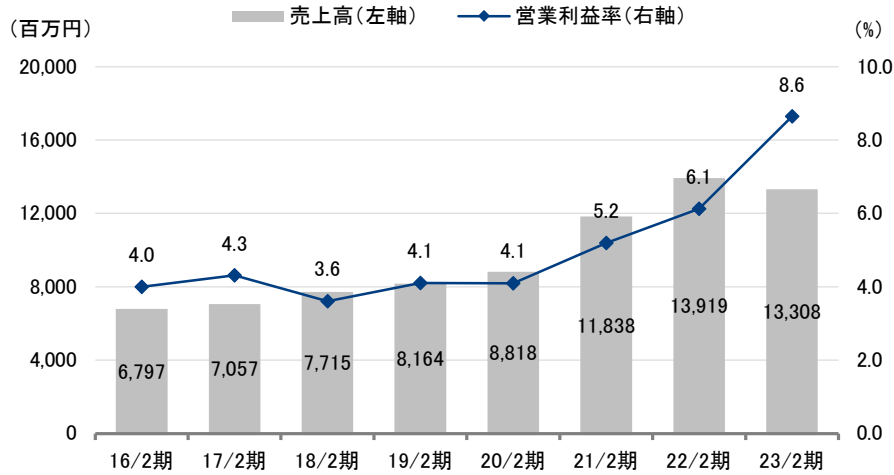
※ 2023 年 2 月期も収益認識基準の適用による影響を除くと実績的な増収。

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（過去 2 期では 20% 以上）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。

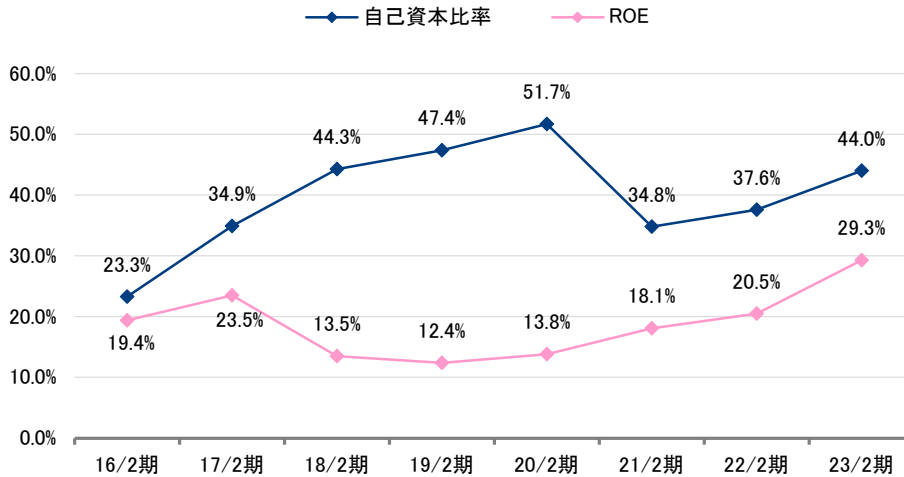
業績推移

売上高と営業利益率の推移



注：2023年2月期より収益認識基準を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

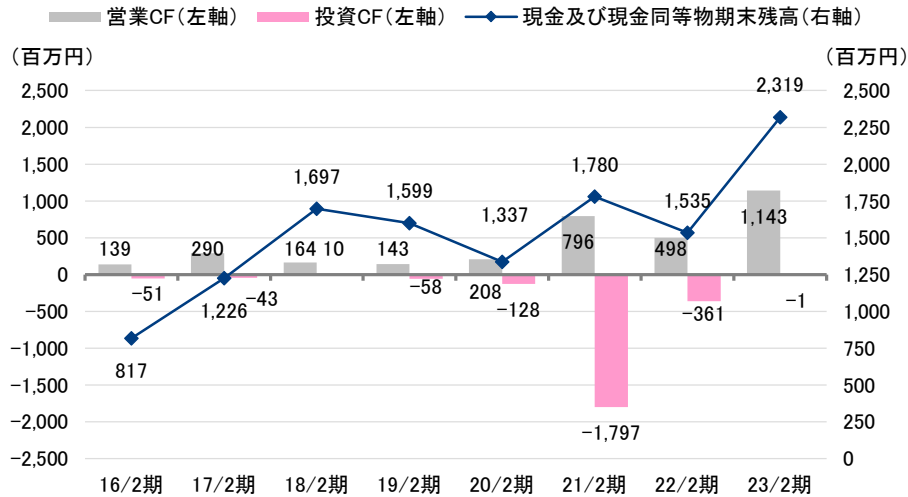
自己資本比率とROEの推移



注：2023年2月期より収益認識基準を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績推移

キャッシュ・フローの状況の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

決算概要

2023年2月期は情報セキュリティ機器の伸びに加え、営業体制強化を通じた底上げにより、過去最高業績を更新

1. 2023年2月期決算の概要

2023年2月期の連結業績は、売上高が2022年2月期比^{*}9.0%増の13,308百万円、営業利益が同34.6%増の1,150百万円、経常利益が同30.4%増の1,143百万円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、最終利益）が同71.2%増の911百万円と、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となり、過去最高業績を更新した。また、期初予想に対しても上回る着地となっている。

^{*} 会計基準の変更による影響を除くため、2022年2月期の連結業績を収益認識基準適用後（同一基準）としたうえで前期比を算出。

No.1 | 2023年5月29日(月)

 3562 東証スタンダード市場 | <https://ir.number-1.co.jp/ja/ir.html>

決算概要

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たことに加え、これまで取り組んできた営業体制の強化が軌道に乗り、全体的な業績の底上げができた。同社が重視するKPI(単体ベース)についても、アクティブユーザー数が15,763社(前期末比+611社)に増加したほか、複合販売比率^{※1}は43.6%(前期は43.4%)、長期契約比率^{※2}も44.9%(前期は44.6%)とそれぞれ高水準を維持した^{※3}。また、注力するストック収益(No.1ビジネスサポート)についても累計契約件数が4,200件(前期末比+1,083件)と順調に伸びている。

※1 2種以上の複合契約が発生している企業の割合。

※2 アクティブユーザーのうち、初回契約日が6年以上前の企業の割合。

※3 もう一つのKPIである「1社当たりの平均売上高」が53.2万円(前期は64.9万円)に減少したのは、会計基準の変更に伴うもの。

利益面でも、収益性の高い情報セキュリティ機器の伸びやストック収益の積み上げにより、売上総利益が改善。一方、販管費については、営業体制の強化やエンゲージメント向上を目的とする報酬施策などにより増加したものの、売上総利益の伸びにより大幅な営業増益を実現し、営業利益率も8.6%に大きく改善することができた。なお、最終利益の伸びが特に大きいのは、アスクル代理店事業の譲渡益300百万円(特別利益)を計上したことが理由である[※]。

※ 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へ経営資源を集中するため、2022年8月31日付けで譲渡。

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比9.8%増の7,936百万円に増加した一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同28.5%増の3,495百万円に拡大したことから、自己資本比率は44.0%(前期末は37.6%)に大きく改善した。ネット有利子負債もゼロであり、財務の安全性に懸念はない。むしろ、潤沢な営業FCや手元流動性をいかに活用していくのが注目される。

2023年2月期連結業績

(単位:百万円)

	22/2期 収益認識基準適用後		23/2期 収益認識基準適用後		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	12,204	-	13,308	-	1,104	9.0%
売上総利益	5,596	45.9%	6,210	46.7%	613	11.0%
販管費	4,742	38.9%	5,059	38.0%	317	6.7%
営業利益	854	7.0%	1,150	8.6%	295	34.6%
経常利益	876	7.2%	1,143	8.6%	266	30.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	532	4.4%	911	6.9%	379	71.2%

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

決算概要

2. 2023年2月期の総括

以上から、2023年2月期を総括すると、計画を上回った業績の伸びはもちろん、活動面でも今後の成長に向けて一定の成果があったと評価することができる。特に、1) 営業体制が軌道に乗ってきたこと、2) 自社企画の新製品(情報セキュリティ関連等)や特徴的な新サービス(中小企業向けDX推進や防災サービス等)をリリース(詳細は後述)し、それぞれ好感触を得ているところはプラスの材料であるとともに、同社の方向性(ビジネスモデルの変革等)を具体的に示すものとして今後の動向にも注目したい。

■ 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(収益認識基準適用後)13,373百万円^{※1}、営業利益1,280百万円、EBITDA1,367百万円を目指しており、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(収益認識基準適用前)の売上高目標は15,500百万円

※2 当初(収益認識基準適用前)の営業利益率目標は8.3%

3. 2023年2月期の主な実績

2023年2月期の実績を振り返ると、業績面で計数目標を上回ったことに加え、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 | 2023年5月29日(月)

 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対策への需要増に加え、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（クロスセル）を中心に大きく伸びている。さらなる拡大に向け、合同の商品開発会議を定期的に行い、顧客ニーズに合った商品の開発にも取り組んでおり、2 種類の自社企画製品をリリースすることができた。

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 4,200 件（前期末比 + 1,083 件）と着実に伸びてきた。平均単価もオプションの追加等により月々 9,400 円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いる（44 名）。今後も、顧客要望に合わせたセグメント活用、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）、人材育成の強化により、さらなる拡大を図っていく。

3) ハード×ソフト（情報セキュリティ領域の拡大）

既述のとおり、自社企画の新製品（アクセスポイント・サーバーラック）をリリースすると、販売は堅調に推移しており、ラインナップの拡充による複合販売に向けても弾みを付けることができた。また、部材調達にも注力し、製品の安定供給も実現している。

4) クラウド型サービスの開発

「No.1 ビジネスサポート」の新オプションとして、小規模事業者向けクラウド業務管理サービス「lagoon（ラグーナ）」※の提供を開始した（2023 年 2 月公表）。DX 化の浸透が困難な小規模事業者への DX 推進を伴走型の運用サポートで全面的に支援していく方針であり、立ち上がりは上々の反響を得ているようだ。

※ 主な機能として、案件の商談進捗、インボイス制度に対応した見積書・請求書の作成及び売掛管理、支払情報及び買掛管理、電子帳簿保存法に対応した帳簿管理などを有する。

5) M&A・事業提携・新規事業

クレディセゾンとの合併会社であるセゾンビジネスサポートを鹿児島県に設立※¹したほか、新たなクラウド業務管理サービス「lagoon」の開発では業務提携先である SOICO（株）との連携※²を図ることができた。また、新規事業については「オフィス防災事業」を開始（2022 年 7 月公表）。「平時も有事もいつでも日本の会社を元気に」をテーマとし、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）となっている※³。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させるとともに、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。

※¹ クレディセゾンとは、これまで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かったが、本件では新たに開始した「オフィス防災事業」の活用により、中小企業の 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。さらに、同社にとっては開拓余地のあるエリアネットワークを拡充できるメリットもある。

※² 2022 年 3 月に業務提携を締結した SOICO は、主に財務コンサルティングを提供する会社であり、上場企業及び IPO を目指す成長企業を中心として 500 社に及ぶ実績を有する。

※³ 2022 年 11 月には企業向け防災メディア「No.1 Business Satellite」を開始したほか、2023 年 4 月には防災パッケージの 1 つである緊急災害用通信機器「ハザードトーク」の単品販売も開始している。

業績見通し

2024年2月期も増収増益により中期経営計画を達成する見通し。 来期以降の成長に向けた基盤整備の仕上げにも取り組む方針

1. 2024年2月期の業績予想

2024年2月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比0.5%増の13,373百万円、営業利益を同11.3%増の1,280百万円、経常利益を同11.2%増の1,271百万円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、最終利益）を同16.4%減の762百万円と見込んでおり、中期経営計画の目標値（最終年度）を達成する見通しとなっている。なお、最終利益が減益となっているのは、アスクール代理店事業の譲渡益のはく落によるものである。

引き続き、情報セキュリティ機器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。なお、前期業績が上振れたにもかかわらず、中期経営計画の目標値（最終年度）を現時点で据え置いたのは、経済情勢に先行き不透明感が続くなかで、市場動向を慎重に見定めていることや、来期以降の成長を見据えた基盤整備の仕上げ（ビジネスモデルの変革や事業領域の拡大に向けた体制づくり）に注力する意向が反映されたものと見られる。

利益面でも、将来に向けた先行費用が想定されるものの、高付加価値商材の拡充やストック収益の積み上げにより営業増益となり、営業利益率は9.6%の水準にまで改善する見通しとなっている。

2024年2月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	23/2期		24/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	13,308	-	13,373	-	64	0.5%
営業利益	1,150	8.6%	1,280	9.6%	129	11.3%
経常利益	1,143	8.6%	1,271	9.5%	127	11.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	911	6.9%	762	5.7%	-149	-16.4%

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、物価高やモノ不足など不透明な経済情勢には引き続き注意が必要であるものの、外部要因（DX化の進展やそれに伴う情報セキュリティ対策への需要増）や内部要因（営業体制の強化、新製品・新サービスの開発）の両面から判断して、業績予想（及び中期経営計画）の達成は十分に可能であると見ている。前期業績が上振れたなかで中期経営計画を据え置いたことから、トップラインの伸びが緩やかな水準になっている印象を受けるものの、前期業績のモメンタムを勘案すれば上振れの可能性もあるだろう。注目すべきは、来期以降（次の中期経営計画）の成長に向けて、基盤整備をどんな形に仕上げていくのかにある。これまでの中期経営計画の活動を通じて、ビジネスモデルの変革や事業領域の拡大に向けた方向性が次第に見えてきたが、今後は本格的な稼働や収益化の実現により、重視する KPI（アクティブユーザー数、複合販売比率、長期契約比率、1社当たりの平均売上高）やストック収益の伸びにどのような影響を及ぼし、持続的な成長に結び付けていくのか、その道筋にも注目していきたい。

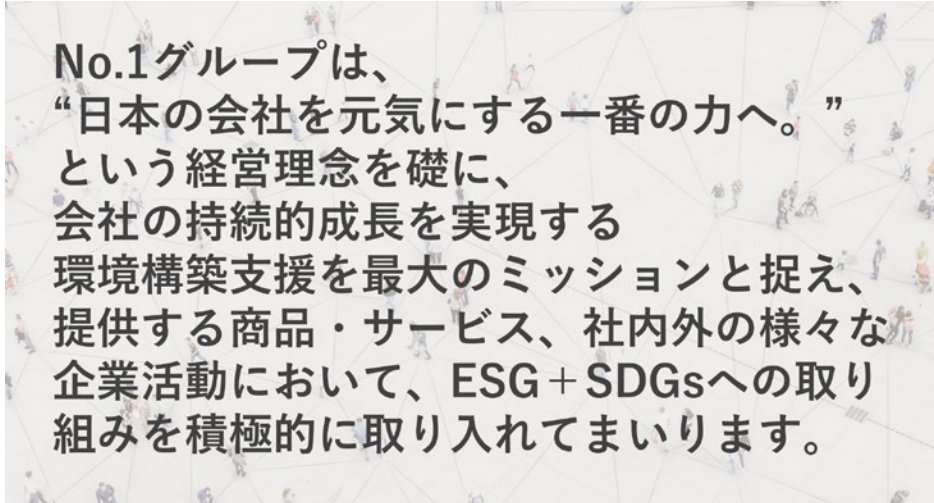
■ ESG + SDGs への取り組み

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。

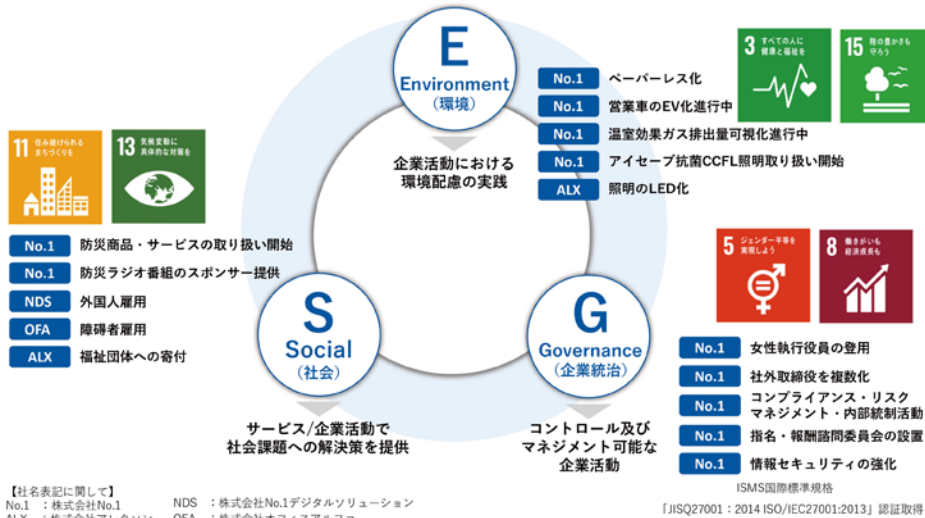
ESG + SDGs への取り組み

ESG + SDGs への取り組み方針



出所：決算説明資料より掲載

ESG + SDGs に関する取り組み

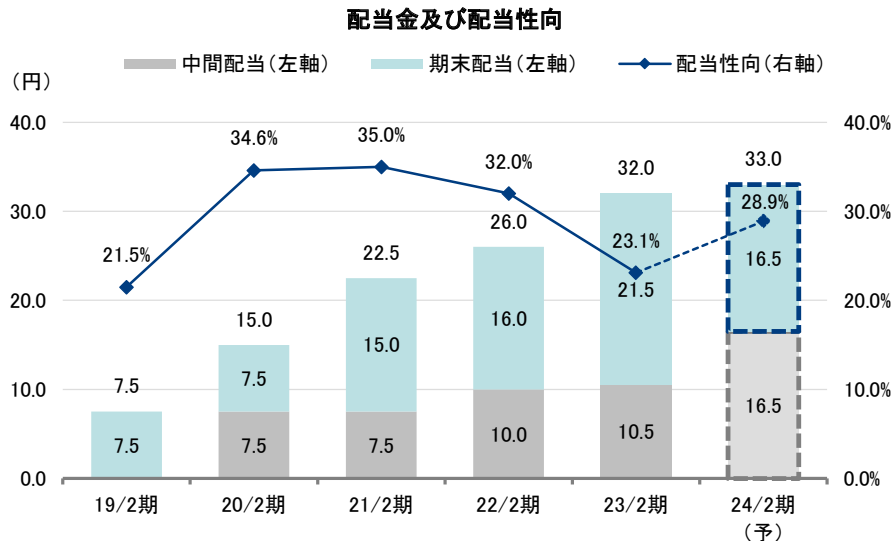


出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

配当性向 30% を目途とした配当方針。
2023年2月期の年間配当は6円増配の1株当たり32円を実施。
2024年2月期も1円増配となる1株当たり33円を見込む

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 6.0円増配となる1株当たり 32.0円の年間配当（中間 10.5円、期末 21.5円）を実施した。2024年2月期についても前期比 1.0円増配となる1株当たり 33.0円の年間配当（中間 16.5円、期末 16.5円）を予定しており、実現すれば2019年2月期の初配を含み、6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