

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 >>>

2025 年 6 月 11 日 (水)

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. 2025 年 2 月期の業績	01
3. 2026 年 2 月期の業績予想	01
4. 中期経営計画「Evolution2027」の公表	02
■ 会社概要	03
1. 各事業の概要	04
2. 主力商材	05
■ 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	06
■ 業績推移	06
■ 決算概要	08
1. 2025 年 2 月期決算の概要	08
2. 2025 年 2 月期の総括	09
■ 主なトピックス	09
1. ソフトウェア受託開発を手掛けるコードの子会社化	09
2. 特許技術を有する closip との業務提携の締結	10
■ 業績見通し	10
1. 2026 年 2 月期の業績予想	10
2. 弊社の見方	11
■ 中期経営計画「Evolution2027」の方向性	11
1. 長期ビジョン及び中期経営計画の位置付け	11
2. 数値目標（ロードマップ）	12
3. 企業価値向上に向けた重点戦略	12
4. 財務戦略	13
5. 資本コストや株価を意識した経営の推進	13
6. 今後の注目点	14
■ 株主還元策	14

No.1

3562 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 11 日 (水)

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

要約

2025 年 2 月期は増収減益ながら計画を上回る着地。 成長加速に向けた先行費用を積極投入

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「No.1 ビジネスサポート」の強化に注力している。また、2020 年 7 月にグループインした情報セキュリティ機器の企画開発・製造を手掛ける（株）アレクソンとのシナジー創出により、マーケットイン型の商品提供にも強みを有する。

2024 年 4 月に公表した長期ビジョン及び中期経営計画「Evolution2027」では、100 年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤の確立に取り組む方針を掲げた。既に販路開拓のための資本業務提携や新しい事業領域への進出を目的とする M&A を相次いで実現しており、事業拡大及び構造改革に向けた動きが活発化している。

2. 2025 年 2 月期の業績

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 5.6% 増の 14,209 百万円、営業利益が同 15.4% 減の 1,039 百万円と増収減益ながら計画を上回る着地となった。売上高は、DX の進展を背景に情報セキュリティ機器の販売が順調に拡大した。また、注力する「No.1 ビジネスサポート」の積み上げや 2024 年 6 月にグループインした OZ MODE（株）の連結効果も上乗せ要因となった。利益面では、人的資本経営に基づく人件費増や M&A に係る DD 費用など先行費用の積極投入により営業減益となった。

3. 2026 年 2 月期の業績予想

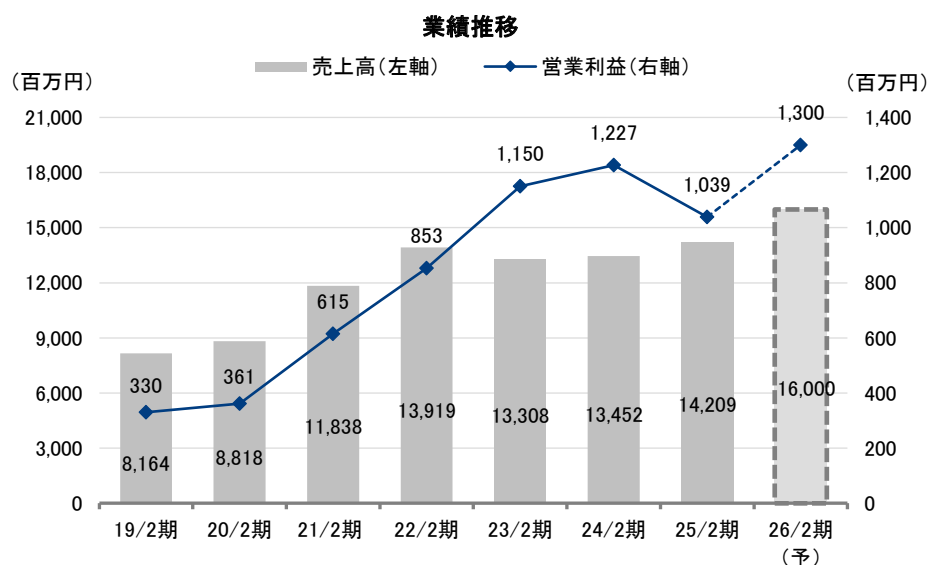
2026 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 12.6% 増の 16,000 百万円、営業利益が同 25.1% 増の 1,300 百万円と増収増益となり、過去最高業績を更新する見通しである。組織力の底上げを進めてきた同社単体の伸びが増収に大きく寄与する。また、引き続き情報セキュリティ機器の販売が堅調に推移するとともに、新たにグループインした（株）アイ・ティ・エンジニアリング、（株）S.I.T、（株）コードの連結効果及びグループシナジーの創出が上乗せ要因となる。利益面では、人的投資や株主優待制度導入に係るコスト増が見込まれるものの、増収による収益の押し上げに加え、生産性改善及びコスト削減に向けた取り組みにより大幅な営業増益を実現する。

4. 中期経営計画「Evolution2027」の公表

同社は、2024 年 4 月に 2030 年のありたい姿「Vision2030」及び中期経営計画「Evolution2027」（2025 年 2 月期～2027 年 2 月期）を公表した。中期経営計画「Evolution2027」では持続的成長・企業価値向上に向け、1) 経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革、2) 事業領域拡大に向けた積極投資、3) 収益構造の安定化、4) サステナビリティ経営・人的資本経営の推進に取り組む考えだ。2027 年 2 月期の業績目標として、最終年度の売上高 168 億円、営業利益 18.3 億円（営業利益率 10.9%）を目指すとともに、長期ビジョンで掲げる 2030 年 2 月期の売上高 240 億円、営業利益 34 億円（営業利益率 14.2%）、時価総額 300 億円の実現に向けた基盤づくりを進める。

Key Points

- ・ 2025 年 2 月期は成長加速に向けた先行費用の積極投入により増収ながら減益
- ・ 情報セキュリティ機器の販売が好調に推移するとともに、ストック売上も順調に積み上がる
- ・ 2026 年 2 月期は増収増益により過去最高業績を更新する見通し
- ・ 長期ビジョン及び中期経営計画「Evolution2027」に基づき、100 年企業を見据えて事業基盤の再強化や構造改革に取り組む



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

2025 年 6 月 11 日 (水)

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

会社概要

法人向けに情報セキュリティ機器や OA 機器販売などを手掛けるほか、No.1 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）として設立し、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を充実させ業容を拡大した。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「No.1 ビジネスサポート」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 16,000 社に上る。また、業種別の顧客構成は建設業、医療・福祉業、製造業の上位 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、事業内容は 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に分類できる。さらに同社グループは、2025 年 2 月末時点において、同社及び連結子会社 6 社、非連結子会社 2 社、持分法非適用関連会社 1 社の合計 10 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）、ハイパー <3054> との合併会社である（株）No.1 デジタルソリューション（以下、NDS）（2020 年 6 月子会社化）、アレクソン（2020 年 7 月子会社化）、OZ MODE（2024 年 6 月子会社化）である※。また、非連結子会社は、（株）アイ・ティ・エンジニアリング（2024 年 4 月子会社化）、（株）S.I.T（2024 年 10 月子会社化）の 2 社、持分法非適用関連会社は、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）である。なお、（株）コードを 2025 年 3 月に子会社化している。

※ これまで連結子会社であった（株）オフィスアルファ（OA 機器のレンタル、OA 機器の販売・設置工事及び保守サービス、防犯設備機器の販売・設置工事及び保守サービス）については、人的リソース不足の解消をはじめとする、グループの経営効率の向上を図る目的で No.1 が吸収合併した（2025 年 3 月）。

No.1 | 2025 年 6 月 11 日 (水)
3562 東証スタンダード市場 | <https://www.number-1.co.jp/ir/>

会社概要

グループ会社一覧



出所：決算説明資料より掲載

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中心に、商品の企画・開発をはじめ、設計・製造・販売までをグループ内で行う「製造卸」とし体制を整えている。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、ラインナップは豊富である。

- ※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 社内ネットワークにおける通信パケットを監視し、ウイルスの侵入を確認した場合に、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を阻止する監視機能を持ったセキュリティ機器。

(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。多機能プリンタについてはメンテナンスサービス及びトナーなどの消耗品の費用として、プリンタの使用量に応じてカウンターサービス料を受けている。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 SIM カード、緊急災害用通信機器「ハザードトーク」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

業種ごとに複数の制作プランを取り揃えたホームページ制作、企業ごとの強みをふまえたホームページの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。また、NDS では日本オラクル <4716> 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。

会社概要

(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（経営支援及び IT 支援）を深化させたサービスで、顧客ごとに専任のビジネスコンサルタント※を配置し、「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。2023 年 10 月にはリニューアルを実施し、各士業との連携や No.1 ビジネスサポート会員マッチング、No.1 ビジネスサポートゼミなどが加わりメニューが拡充した。

※ 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、ホームページ制作、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、自主企画であるセキュリティ関連（UTM を含む）とサーバー関連、ホームページ制作の 3 商材については、高付加価値商材として注力しており、商品別販売構成比の 58.2% を占めている（2025 年 2 月期）。

企業特長

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）の掛け算に分解できる。したがって、1) 顧客数の拡大と 2) 客単価の向上が売上成長につながることになる。

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。同社はこれまでフロー型収益を中心としてきたが、今後は継続的な取引や客単価の向上を通じた持続的な成長に向けて、ストック型収益の強化に注力する。特に「No.1 ビジネスサポート」は、月々の基本料金 9,800 円という競争力のある料金により、顧客の経営支援や IT 人材不足などの困りごとに対応するサービスで、顧客数の拡大とともにストック型収益の積み上げが期待される。したがって、今後のビジネスモデルと収益構造の変化に注目する必要がある。

No.1

2025 年 6 月 11 日 (水)

3562 東証スタンダード市場

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

企業特長

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、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、マーケットイン型製品の開発・製造、販売を機動的に行えるようになった。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の連携による、時流を捉えた商材の開発・販売を行う体制を強化する。

(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 16,000 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、IT 人材が不足する中小・零細企業に DX が浸透し始めていることから、顧客基盤の拡大余地は大きい。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、更なる事業発展の可能性を秘めている。

※ 特に、同社がメインとする従業員 20 人以下の企業数は、国内企業の約 85% に相当する 285 万社以上と推計されている（「令和 3 年経済センサス」総務省より）。もっとも、現在推進中の中期経営計画では、事業領域の拡大に向けて、数段上の顧客レイヤー（100 人規模）にもアプローチする方針だ。

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

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だ 2021 年 2 月期から増収率が高くなっている。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が拡大し、2024 年 2 月期の営業（及び経常）利益は過去最高水準（6 期連続）を更新した。営業利益率も上昇傾向にある。ただ、2025 年 2 月期は成長加速に向けた先行費用の積極投入（人的投資や M&A 関連費用等）により減益となった。

※ 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質的な増収。

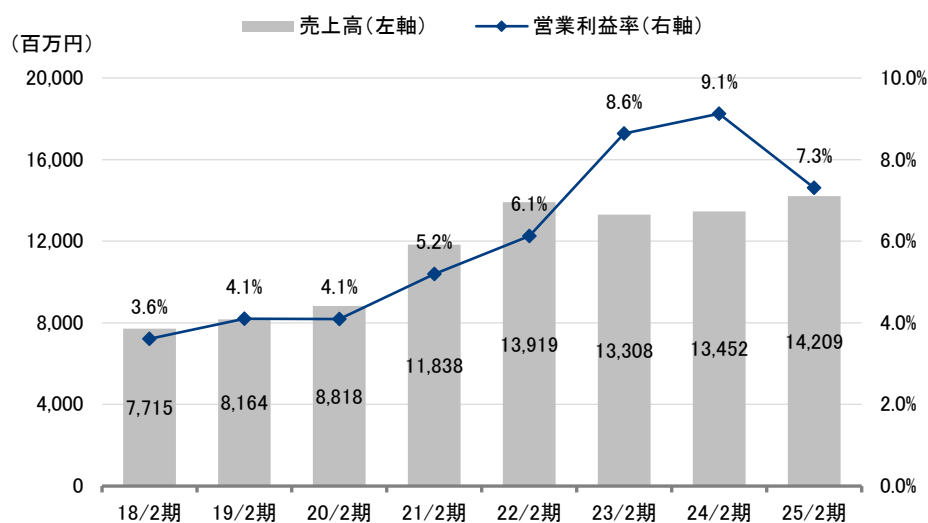
財務面でも、自己資本比率は 40 ～ 50% の水準で推移する一方、資本効率を示す ROE も常に 10% 以上を確保しており、同社の財務基盤は安全性及び効率性の両面において良好と言える。

No.1 | 2025 年 6 月 11 日 (水)
3562 東証スタンダード市場 | <https://www.number-1.co.jp/ir/>

業績推移

また、キャッシュ・フローも潤沢である。大型の M&A を実施した 2021 年 2 月期を除くと、投資活動によるキャッシュ・フローの支出額は営業活動によるキャッシュ・フロー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 20 億円～ 30 億円の水準を確保している。潤沢な手元流動性は、M&A を含む今後の成長投資の原動力になるとの見方ができる。

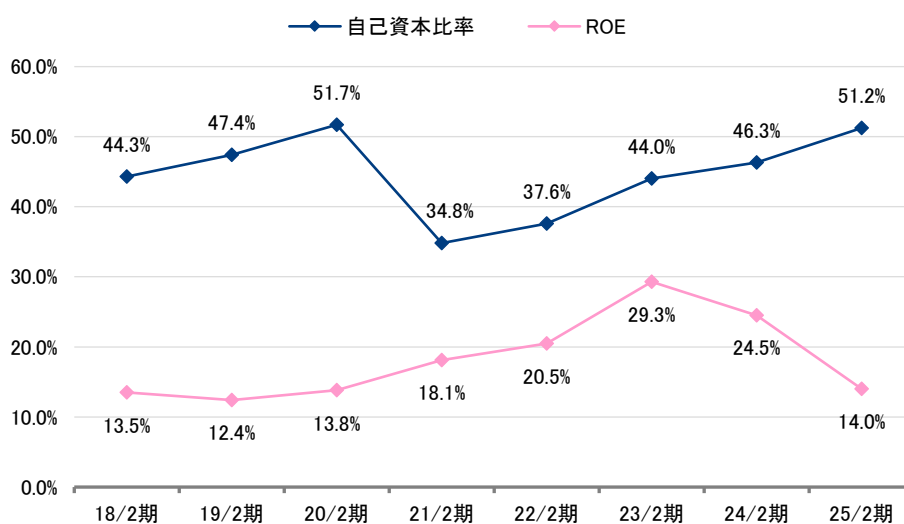
売上高と営業利益率の推移



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

決算概要

2025 年 2 月期は増収減益ながら計画を上回る着地。 成長加速に向けた先行費用を積極投入

1. 2025 年 2 月期決算の概要

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 5.6% 増の 14,209 百万円、営業利益が同 15.4% 減の 1,039 百万円、経常利益が同 14.8% 減の 1,036 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 35.2% 減の 574 百万円と増収ながら減益となった。ただ、売上高、各段階利益ともに期初予想を上回る着地となっている。

売上高は、DX の進展を背景に情報セキュリティ機器の販売が順調に拡大した。また、注力する「No.1 ビジネスサポート」の積み上げや 2024 年 6 月にグループインした OZ MODE の連結効果も上乗せ要因となった。なお、「No.1 ビジネスサポート」については、保有契約数が 5,070 件（前期末比 347 件増）、平均顧客単価も 12,400 円（前期比 1,500 円増）と順調に伸びている。それに伴って、ストック売上も前期比 15.3% 増の 2,241 百万円に拡大し、売上高全体に占める構成比も 15.8%（前期は 14.5%）に上昇した。

利益面では、期初計画どおり、人的資本経営に基づく人件費の増加や M&A に係る DD 費用など先行費用を積極投入したことにより営業減益となった。営業利益率も 7.3%（前期は 9.1%）に低下した。

財務面では、OZ MODE の連結化等に伴って総資産が前期末比 7.5% 増の 8,706 百万円に増加した。一方、自己資本は利益準備金の積み増しや自己株式の減少※等により同 18.9% 増の 4,459 百万円に拡大し、自己資本比率は 51.2%（前期末は 46.3%）に改善した。

※ OZ MODE の M&A（株式交換方式）に伴うもの。

2025 年 2 月期の連結業績

（単位：百万円）

	24/2 期		25/2 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	13,452	-	14,209	-	757	5.6%
売上総利益	6,316	47.0%	6,479	45.6%	162	2.6%
販管費	5,089	37.8%	5,440	38.3%	351	6.9%
営業利益	1,227	9.1%	1,039	7.3%	-188	-15.4%
経常利益	1,216	9.0%	1,036	7.3%	-180	-14.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	886	6.6%	574	4.0%	-311	-35.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2025 年 2 月期の総括

2025 年 2 月期を総括すると、ここ数年の業績をけん引してきた情報セキュリティ機器の販売や「No.1 ビジネスサポート」が引き続き好調であることや、ストック売上が順調に積み上がっていることは評価すべきポイントである。一方、利益面では、人的投資や M&A 関連費用など先行費用が増加したものの想定内であり、むしろ計画どおりに費用が投入できているか、そして期待どおりの投資効果を発現できるかどうか重要なポイントと言えるだろう。その点では、相次ぐ M&A の実現や業務提携の締結などを含め、今後に向けた成長基盤の強化を着実に進めており、中期経営計画「Evolution2027」で掲げた重点戦略（人的資本強化や事業領域拡大、収益構造の安定化等）の遂行に向けて、順調なスタートを切ることができたと評価できる。

■ 主なトピックス

M&A や業務提携の実現により 事業領域の拡大及び事業基盤の強化に取り組む

同社は、2025 年 2 月期の上期に SES 事業※・ソフトウェア開発受託を手掛ける OZ MODE とアイ・ティ・エンジニアリングを子会社化し、中期経営計画「Evolution2027」の重点戦略に沿った「新たな事業領域」への投資を行った。さらには、電話、複合機、PC 販売及びリース、通信コンサルティング事業を行う S.I.T を子会社化（2024 年 10 月）し、東北エリアへの進出の足掛かりを築くなど、相次ぐ M&A や業務提携を実現した。下期においても、以下のような成果をあげることができた。

※ System Engineering Service の略称。IT エンジニアが主にクライアント先に常駐し、クライアントが手掛けるソフトウェアやシステムの開発・保守・運用プロジェクト等に労働力を提供するサービスのこと。

1. ソフトウェア受託開発を手掛けるコードの子会社化

2025 年 3 月にソフトウェア開発を手掛けるコードを子会社化した（取得価額は 550 百万円）。同社グループの新事業領域であるシステム開発・ソフトウェア開発事業（SES 含む）の拡大・強化に狙いがある。コードは官公庁と強い関係性を築いており、安定した受注基盤を有する。特に地方自治体の実際の業務内容への理解・知識・経験に加え、言語（COBOL 中心）に対する知識など、同業他社にはないノウハウを持っている。既にグループインしている OZ MODE、アイ・ティ・エンジニアリングと連携し、外注していたシステム開発の内製化によるコスト削減に加え、デジタル人財の育成及び相互補完などグループの力を積極的に活用し、新事業領域の拡大を目指す。

No.1

2025 年 6 月 11 日 (水)

3562 東証スタンダード市場

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

主なトピックス

2. 特許技術を有する closip との業務提携契約及び資本提携契約の締結

2025 年 1 月に特許技術「LTE over IP®」※¹を持つ(株)closip と業務提携契約及び資本提携契約を締結した。情報セキュリティ及び IT 分野におけるシナジー創出に狙いがあり、同社及び子会社アレクソンが共同で closip が発行する転換社債型新株予約権付社債を引き受けた※²。早速、第一弾として、アレクソン製の NAS サーバーに特許技術「LTE over IP®」を搭載した製品を開発し、2025 年 2 月より販売を開始した。

※¹ 「LTE over IP®」は、携帯電話の認証技術を応用した特許技術を持つ認証セキュリティシステムである。デバイスを選ぶことなく、ほぼすべての通信機器に搭載可能であり、セキュアにインターネットへのアクセスができる。上場企業などの大手企業をはじめ、官公庁を中心に導入されており、2024 年 12 月末で 90 社以上、46,000 ユーザー以上の利用実績を誇る。

※² 額面金額は 0.25 億円で、そのうちアレクソンが 0.12 億円を引き受ける。満期は 2 年後、潜在株式数は 47,000 株、行使期間は 2 年間となっている。潜在株式を考慮した同社グループの持分比率は約 50.2% となる。

業績見通し

2026 年 2 月期は 2 ケタの増収増益により過去最高業績を更新

1. 2026 年 2 月期の業績予想

2026 年 2 月期の連結業績予想については、売上高が前期比 12.6% 増の 16,000 百万円、営業利益が同 25.1% 増の 1,300 百万円、経常利益が同 23.5% 増の 1,280 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 21.9% 増の 700 百万円と大幅な増収増益となり、過去最高業績を更新する見通しである。

売上高は、組織力の底上げを進めてきた同社単体の伸びが増収に大きく寄与する。また、引き続き情報セキュリティ機器の販売が堅調に推移するとともに、新たにグループインしたアイ・ティ・エンジニアリング、S.I.T.、コードの連結効果及びグループシナジーの創出が業績の上乗せ要因となる。

利益面では、人的投資や株主優待制度導入（詳細は後述）に係るコスト増が見込まれるものの、増収による収益の押し上げに加え、生産性改善及びコスト削減に向けた取り組みにより大幅な営業増益を実現し、営業利益率は 8.1%（前期は 7.3%）に回復する。

業績見通し

2026 年 2 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	25/2 期		26/2 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	14,209	-	16,000	-	1,790	12.6%
営業利益	1,039	7.3%	1,300	8.1%	260	25.1%
経常利益	1,036	7.3%	1,280	8.0%	243	23.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	574	4.0%	700	4.4%	125	21.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

先行き不透明な経済情勢の影響には引き続き注意が必要であるものの、相次ぐ M&A や業務提携の締結、人的資本投資など、戦略的な取り組みが計画どおりに進んでいることや、ストック収益が着実に積み上がっていることを勘案すれば、同社業績予想の達成は十分に可能であると見ている。注目すべきは、1) 意欲的な目標（2026 年 2 月期に新規契約数 750 社）を設定している「No.1 ビジネスサポート」をどこまで積み上げられるか、2) 新たに進出したシステム開発・ソフトウェア開発事業（SES 含む）の今後の展開と業績への寄与、3) 業務提携した closip の特許技術を搭載した製品の市場反応や更なるシナジー創出の可能性、4) 追加的な M&A の動きなどであり、足元の業績と中長期の両面からフォローする必要がある。

■ 中期経営計画「Evolution2027」の方向性

100 年企業を見据えた長期ビジョン及び中期経営計画を推進

1. 長期ビジョン及び中期経営計画の位置付け

同社は、2024 年 4 月に 2030 年のありたい姿「Vision2030」を公表した。100 年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、「日本を元気にする一番の力へ。」（経営理念）の進化（事業領域の拡大）、顧客感動満足度の具現化、IT を活用した新しいビジネスの創出に取り組み、2030 年 2 月期の売上高 240 億円、営業利益 34 億円、時価総額 300 億円をイメージしている。

また、長期ビジョンと合わせて、その第 1 ステージとなる中期経営計画「Evolution2027」（2025 年 2 月期～2027 年 2 月期）を掲げた。中期経営計画は長期ビジョンの実現に向けて、構造改革を図り、次の成長を仕込む期間と位置付けられており、1) 経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革、2) 事業領域拡大に向けた積極投資、3) 収益構造の安定化、4) サステナビリティ経営・人的資本経営の推進に取り組む考えだ。

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

2. 数値目標（ロードマップ）

中期経営計画「Evolution2027」の最終年度である 2027 年 2 月期の業績目標として、売上高 168 億円、営業利益 18.3 億円、ROE20% 以上、EBITDA21.6 億円を目指す。初年度の 2025 年 2 月期は、持続的成長・企業価値向上に向け、経営基盤・事業基盤の再強化、構造改革に取り組む助走期間であり、2026 年 2 月期から成長路線に転じ、2027 年 2 月期以降の飛躍を実現するロードマップとなっている。

中期経営計画「Evolution2027」及び長期ビジョン

(単位：百万円)

	24/2 期 実績	中期経営計画 27/2 期		長期ビジョン 30/2 期	
		計画	平均成長率 (3 年間)	計画	平均成長率 (6 年間)
売上高	13,452	16,800	7.7%	24,000	10.1%
営業利益	1,227	1,830	14.3%	3,400	18.5%
営業利益率	9.1%	10.9%	-	14.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	886	1,060	6.2%	2,000	14.5%
EBITDA	1,596	2,160	10.6%	3,700	15.0%
ROE	24.5%	20% 以上	-	25% 以上	-
時価総額 (PER)	66 億円 (PER7.1 倍)	-	-	300 億円 (PER15 倍)	-

出所：中期経営計画「Evolution2027」よりフィスコ作成

3. 企業価値向上に向けた重点戦略

(1) 経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革

初年度の 2025 年 2 月期において、人的資本投資、システム投資、ストック強化への投資、M&A などの先行投資を通じて経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革に取り組む。特に、1) 新たな分野への進出（新商品・サービス拡充）、2) 顧客レイヤーの拡大（市場開拓、シナジーの創出）の 2 軸により、現在の中小企業を中心としたフロー型ビジネス主体の体制から事業領域を拡大する。

(2) 事業領域拡大に向けた積極投資

M&A・事業提携並びにシステム投資に積極的に取り組む。特に M&A・事業提携については、1) 後継者問題を抱える地域企業や業容拡大を目指す BtoB 企業、2) AI を活用したサービス開発企業、GDX 関連企業、3) 社会問題である IT エンジニア不足の解消に向けたノーコード、ローコードソフトウェア提供企業※や SE 企業を対象とし、4) 新規事業分野への参入による成長領域の拡大などを目的とする。

※ ノーコード及びローコードとは、ソースコードのコーディングを行わない、あるいは少ないプログラムコードで開発ができる開発手法。専門チームがなくても開発が可能となることや、汎用性・拡張性に優れていることなどにメリットがある。

No.1

2025 年 6 月 11 日 (水)

3562 東証スタンダード市場

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

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

(3) 収益構造の安定化

引き続き、1)「No.1 ビジネスサポート」の拡充と浸透、2) クラウドサービスの拡充、3) その他（通信機器事業・レンタル事業の拡充、新事業領域への展開等）により、ストック収益を伸ばしていく。具体的には、最終年度までに現在の 1.5 倍の規模に拡大し、売上構成比で 30%（2025 年 2 月期は 15.8%）に引き上げる。

(4) サステナビリティ経営・人的資本経営の推進

「日本の会社を元気にする一番の力へ。」という経営理念を礎に、社会と会社の持続的成長を実現するため、提供する商品・サービス、社内外の様々な企業活動において、サステナビリティ経営を推進する考えである。そのためには、人的資本の強化が特に重要になるとの認識に立ち、求める人材像（人に対する波及力、同社らしさ、学びと新たな価値の創造）に基づいて、人材育成や社内環境整備に取り組む。

サステナビリティ経営

Environment (環境)	Social (社会)	Governance (企業統治)
企業活動における環境配慮の実践 13 気候変動対応 15 資源効率向上 No.1 FUROSHIKIの導入 No.1 ペーパーレス化 No.1 ハイブリッドカーの導入 No.1 温室効果ガス排出量可視化進行中 No.1 3Rへの取り組みを実施 No.1 不燃ごみゼロの胡蝶蘭を採用 No.1 発泡スチロール減容機器の導入 No.1 資源循環プラットフォームへ参加	サービス/企業活動で社会課題への解決策を提供 3 社会的責任 11 社会貢献 No.1 シェアする防災セットの導入 No.1P 緊急災害用通信機器の取り扱い No.1P 外国人雇用 No.1 障がい者雇用 ALX SDGs関連団体等への寄付 No.1 奨学金返還支援制度の導入 No.1 フェンシング選手のスポンサー契約 No.1 ペットボトルキャップ回収によるワクチン支援活動に参加	コントロール及びマネジメント可能な企業活動 5 女性活躍推進 8 経営者報酬 No.1 女性監査役の登用 No.1 社外取締役を複数化 No.1 コンプライアンス・リスクマネジメント・内部統制活動 No.1 指名・報酬諮問委員会の設置 No.1 情報セキュリティの強化 ISMS国際標準規格「ISO/IEC 27001:2022 / JISQ 27001:2023」認証取得

【社名表記に関して】 No.1→株式会社No.1 ALX→株式会社アレクソン NDS→株式会社No.1デジタルソリューション No.1P→株式会社No.1パートナー

出所：決算説明資料より掲載

4. 財務戦略

経営基盤・事業基盤の再強化及び構造改革に向けて、戦略的成長投資（M&A、人材投資、IT 投資）を積極的に行う考えであり、営業キャッシュ・フローを超える投資が必要な場合は、10 億円～ 40 億円の範囲で外部借入の活用も検討する。また、下限配当の設定や自己株式の取得を機動的に実施するなど、株主還元の充実にも取り組みつつ、財務規律は維持し、適正な安全性を確保する方針である。

5. 資本コストや株価を意識した経営の推進

前中期経営計画において、EPS 及び ROE は大幅に向上し、ROE は株主資本コスト（同社推定 6% ～ 8%）を大きく上回る水準にある。今後も利益成長により着実に EPS を積み上げるとともに、資本収益性にも目を配ることと ROE20% 以上の水準を確保していく。一方、最大の課題である PER の引き上げについては、情報開示の拡充、IR の取り組み強化などを通じて、同社の成長期待に見合った適正な株価形成を目指す。

No.1

3562 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 11 日 (水)

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

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

6. 今後の注目点

弊社では、長期ビジョン及び中期経営計画「Evolution2027」によって示された方向性を、これまでの成功体験に甘んじることなく、100 年企業を見据えて自分たちに足りないものは何か、どう進化すべきかをバックキャストリングで判断し、構造改革に踏み切る決断をした点において非常に理にかなったものと評価している。これまでも M&A などを通じて外部資源を活用し、環境変化に合わせてパワーアップしてきた同社にとって、これからどのような進化を遂げていくのか、まさに経営手腕の見せ所と言えるだろう。

注目すべきは、事業領域拡大の方向性である。特に成長領域であるシステム開発・ソフトウェア開発（SES 含む）事業については、早期に軌道に乗ってくれば、更なる拡大の動き（M&A 等）に注意が必要となる。いずれにしても、新たな顧客層の開拓（及び顧客レイヤーの引き上げ）と新規事業の拡大は相互に連動するものであり、そういった視点からフォローする必要がある。また、これらの動きとともに同社の成長性や収益性にも大きな変化が生じる可能性が高く、同社はまさに転換点にあるとの見方ができる。時価総額 300 億円に向けた道筋をいかにたどっていくのか、今後の動向を見守りたい。

株主還元策

2026 年 2 月期の年間配当は、 前期比 1.0 円増配となる 1 株当たり 36.0 円を予定

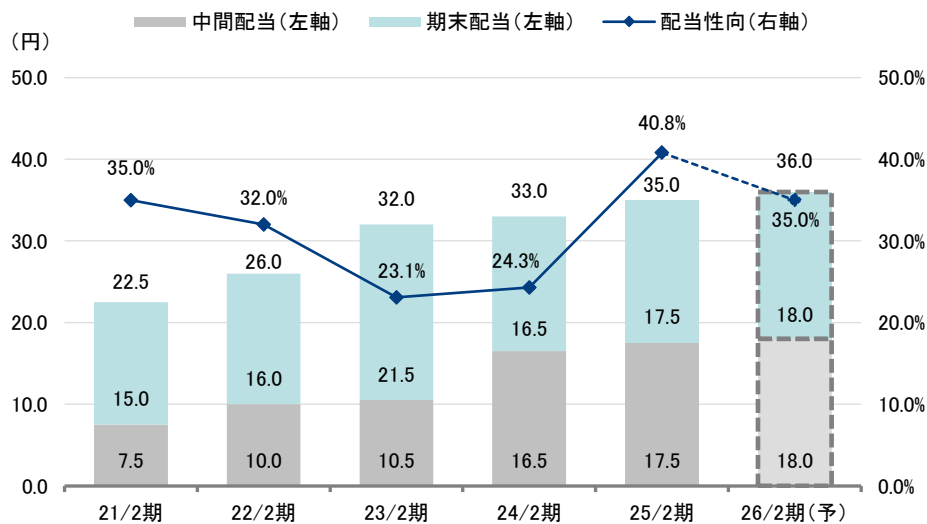
同社は、中期経営計画「Evolution2027」の公表とともに、株主還元方針も変更し、株主還元を大幅に強化する方向性を示した。これまでは安定的な配当（配当性向 30% を目安）を目指してきたが、今後は「配当性向 30% を目安とし、年度業績の変動にかかわらず安定的・継続的な株主配当を実施する」方針である。特徴的なのは、「前年の 1 株当たりの年間配当金を下限とし、連続増配を行う」という下限配当を設定したところであり、大幅な株主還元の強化であるとともに、利益成長への自信の表れとしても評価できる。また、自己株式の取得についても、「財務規律の下で機動的に実施」する方針であり、より前向きな姿勢を示している※。

※ 株価についての自社認識と市場評価のギャップの解消、ROE、資本効率、キャッシュ・フローの水準を考慮し、機動的に実施する方針である。

2025 年 2 月期は減益ながら、毎期増配の方針に従い、特別配当金 1.0 円（設立 35 周年の記念配当）を含み、前期比 2.0 円増配となる 1 株当たり 35.0 円（中間 17.5 円、期末 17.5 円）に決定した。2026 年 2 月期は前期比 1.0 円増配となる 1 株当たり 36.0 円（中間 18.0 円、期末 18.0 円）を予定している。

株主還元策

配当金及び配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、2025 年 2 月末より、株主からの日頃の支援に感謝するとともに、事業内容の理解促進や投資魅力の向上により長期保有を促すことを目的として株主優待制度を開始した。具体的には、基準日（毎年 2 月末及び 8 月末）において 300 株（3 単元）以上を保有する株主に対して、基準日ごとに各 15,000 円の QUO カード（年間合計 30,000 円の QUO カード）を進呈する内容となっている。

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