

# 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 >>>](#)

2026年6月8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. 2026年2月期の業績概要            | 01 |
| 3. 2027年2月期の業績予想            | 01 |
| ■ 会社概要                      | 02 |
| 1. 各事業の概要                   | 03 |
| 2. 同社商材                     | 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                      | 07 |
| 1. 2026年2月期の業績概要            | 07 |
| 2. 2026年2月期の総括              | 09 |
| ■ 主な活動実績                    | 10 |
| 1. 戦略的M&Aによる事業領域の拡大         | 10 |
| 2. 商品競争力の強化                 | 10 |
| ■ 業績見通し                     | 11 |
| 1. 2027年2月期の業績予想            | 11 |
| 2. 弊社の見方                    | 12 |
| ■ 中期経営計画「Evolution2027」の方向性 | 12 |
| 1. 長期ビジョン及び中期経営計画の位置付け      | 12 |
| 2. 数値目標(ロードマップ)と着地見通し       | 12 |
| 3. 企業価値向上に向けた重点戦略           | 13 |
| 4. 財務戦略とこれまでの進捗             | 14 |
| 5. 資本コストや株価を意識した経営の推進       | 14 |
| 6. 今後の注目点                   | 14 |
| ■ 株主還元策                     | 15 |

No.1 | 2026年6月8日(月)

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

## ■ 要約

### 2026年2月期は大幅な増収増益となり、過去最高業績を更新

#### 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2年が経過したが、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. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高が前期比23.4%増の17,529百万円、営業利益が同28.1%増の1,330百万円と大幅な増収増益となり、過去最高業績を更新した。前期からの人財育成投資による生産性向上が同社単体の業績の伸びをけん引した。需要が堅調な情報セキュリティ機器の販売がアレクソンとのシナジーや新製品効果もあり好調に推移したほか、新規投入した蓄電池等を含む高付加価値商材が業績の押し上げに貢献した。「No.1ビジネスサポート」(ストック収益)の積み上げも増収に寄与した。また、前期からの相次ぐM&Aによる連結効果も上乘せ要因となった。利益面でも、生産性向上により売上総利益率が大幅に改善した。販管費は人的資本経営に基づく人件費やM&A関連費用、株主優待費用などで増加したものの、増収効果や売上総利益率の改善によりカバーし大幅な増益を実現した。活動面ではM&Aを通じて事業領域を拡大する一方、子会社の事業縮小や再編を断行し、事業ポートフォリオの転換を進めた。また、株主還元方針の変更を公表し、配当性向の引き上げやDOE(株主資本配当率)下限設定、累進配当方針の継続等により大幅な増配を決定した。

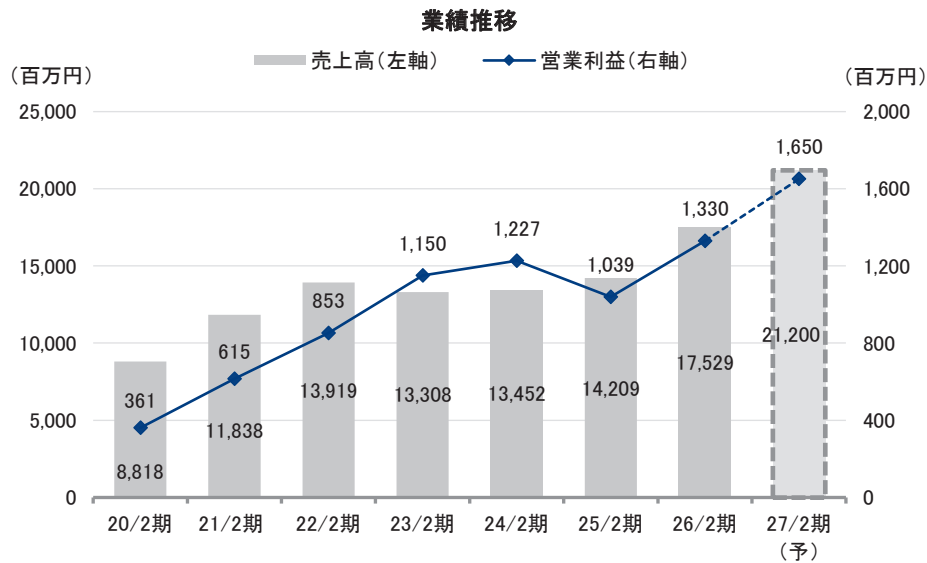
#### 3. 2027年2月期の業績予想

2027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20.9%増の21,200百万円、営業利益を同24.0%増の1,650百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。商材への堅調な需要と組織力の底上げ効果により同社単体の伸びを見込むほか、前期グループインした(株)アイ・ステーション等による通年寄与も大幅な上乘せ要因となる。利益面では、今後の成長に向けた取り組みを優先する方針の下、先行費用を継続投入するものの、増収による収益の押し上げや子会社の再編効果等により大幅な営業増益を実現する。

要約

Key Points

- ・2026年2月期は大幅な増収増益の実現に加え、株主還元方針の変更により大幅増配を決定
- ・積極的なM&Aによる事業領域の拡大や子会社再編による事業ポートフォリオの転換に取り組む
- ・2027年2月期も増収増益を見込む一方、今後の成長に向けた先行投資やPMIを優先する方針



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 法人向けに情報セキュリティ機器やOA機器販売などを手掛ける

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、同社の成長を後押ししている。No.1グループ全体の顧客は全国の中小・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。

会社概要

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) システムサポート事業、5) ビジネスコンサルティング事業に分類できる。同社グループは、2026年2月末時点において、同社及び連結子会社11社、非連結子会社2社、持分法非適用関連会社1社の合計15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) 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 (以下、NDS) ※ (2020年6月子会社化)、アレクソン (2020年7月子会社化)、(株) アイ・ティ・エンジニアリング (2024年4月子会社化)、OZ MODE (株) (2024年6月子会社化)、(株) S.I.T (2024年10月子会社化)、(株) コード (2025年3月子会社化)、アイ・ステーション (2025年7月子会社化)、進々堂商光 (株) (2025年9月子会社化)、(株) LGIC (2025年10月子会社化) の11社、非連結子会社は、(株) Gloria (2025年7月子会社化)、(株) エキサイター (2025年10月子会社化) の2社、持分法非適用関連会社は、(株) セゾンビジネスサポート (2022年9月設立) である。

※ 事業の見直しに伴い、2026年3月1日付けで同社による吸収合併。

グループ会社一覧 (2026年2月末現在)



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」として体制を整えている。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、攻撃を受け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。

## 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。複合機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たカウンターサービス料も受け取っている。

**(3) 情報通信端末販売事業**

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ほか、アイ・ステーションにおいても法人向け携帯電話やタブレット端末を取り扱うなど、各種情報通信端末の販売を展開している。

**(4) システムサポート事業**

同社グループが販売したOA機器（複合機、ビジネスフォン）や情報セキュリティ機器などの設置工事、システム設定、および導入後の保守メンテナンスを一元的に提供している。自社グループでアフターサポートまでをカバーすることで、顧客との長期的な関係性を構築している。

**(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（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月にはサービスメニューの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。

※ 既存顧客を定期的に訪問（オンライン訪問含む）して顧客のニーズや課題を把握し、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. 同社商材**

同社商材は、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、新規取り扱いを開始した蓄電池の7つとなっている。そのうち、自社企画であるアレクソン製のセキュリティ関連（UTMを含む）とサーバー関連、ならびに蓄電池については、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50.3%を占めている（2026年2月期）。

No.1 | 2026年6月8日(月)

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

## ■ 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、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している。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設定で、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あり、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。また、積極的に取り組んでいるM&A戦略についても、顧客基盤の拡大とサービスの拡充(アップセル、クロスセル)の両軸にねらいを定めており、今後のシナジー創出が成長をけん引するドライバーとなり得る。

#### 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、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※1。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アップセルやクロス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※2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、さらなる事業発展の可能性を秘めている。

※1 アイ・ステーションのグループイン(2025年7月)により、約25,000社の法人顧客基盤が加わった。

※2 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

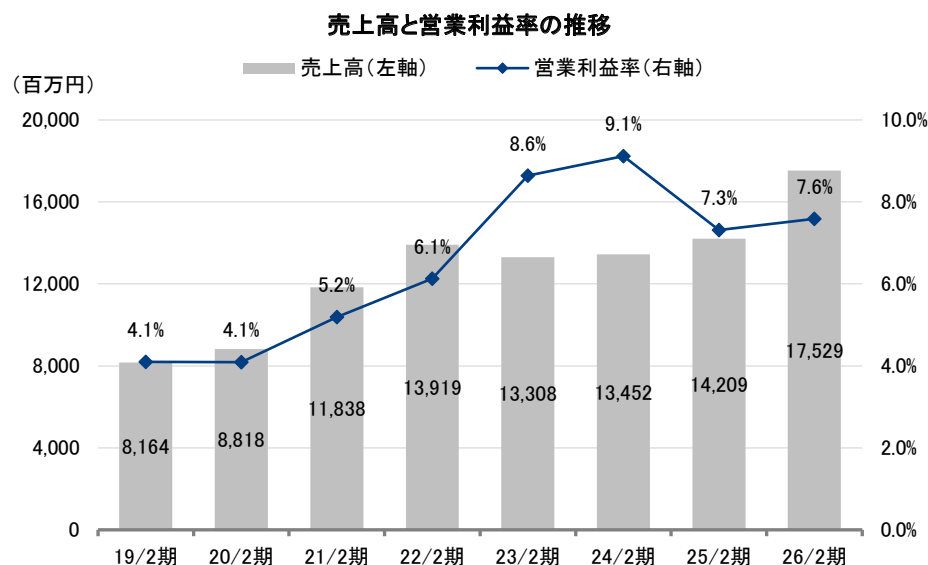
### 顧客基盤の拡大やラインナップの拡充とともに、業績は順調に拡大

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。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）により一旦減益となったものの、2026年2月期はそれらの投資が実を結び、再び増益に転じた。

\* 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。

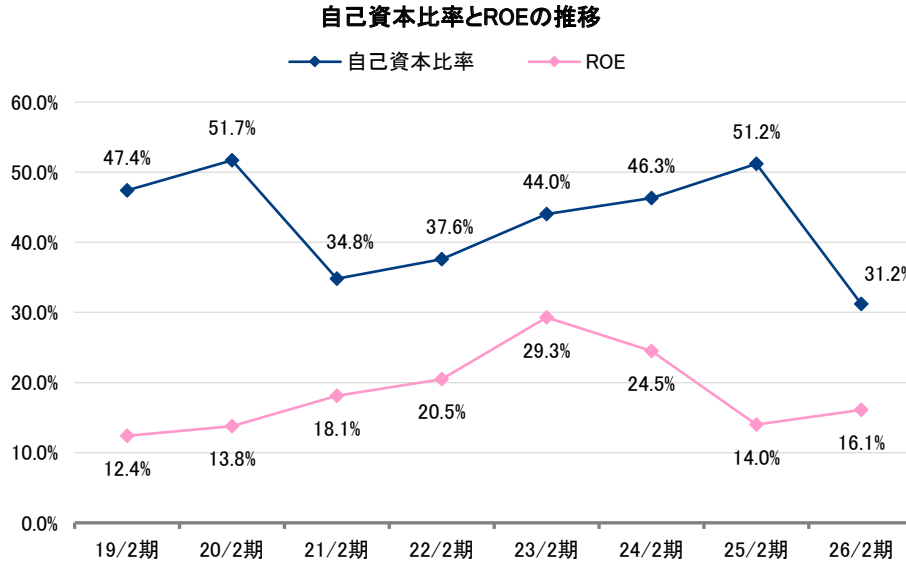
財務面に目を向けると、自己資本比率は40%~50%の水準で推移してきたが、2026年2月期は積極的なM&Aの影響により低下した。もっとも、支払能力を示す流動比率は高い水準を維持しており、財務の安全性に懸念はない。また、資本効率を示すROEは常に10%以上を確保しており、同社の財務基盤は安全性及び効率性の両面において良好と言える。

また、キャッシュ・フローも潤沢である。大型M&Aを実施した2021年2月期を除くと、投資キャッシュ・フローの支出額は営業キャッシュ・フローの収入額の範囲内に収まっていた。2026年2月期の投資キャッシュ・フローの支出額が大きく膨らんだのは、複数のM&Aによるものである。ただ、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おり、潤沢な手元流動性は、さらなる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。



注：2023年2月期より収益認識基準を運用  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績推移



注：2023年2月期より収益認識基準を運用  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 決算概要

### 2026年2月期は過去最高業績を更新。 M&Aや人財投資が業績の底上げに寄与

#### 1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高が前期比23.4%増の17,529百万円、営業利益が同28.1%増の1,330百万円、経常利益が同34.5%増の1,393百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同24.3%増の713百万円と大幅な増収増益となり、過去最高業績(親会社株主に帰属する当期純利益を除く)を更新した。

売上高は、前期からの人財育成投資による生産性向上が同社単体の業績の伸びをけん引した。需要が堅調な情報セキュリティ機器の販売がアレクソンとのシナジーや新製品効果もあり好調に推移したほか、「No.1ビジネスサポート」(ストック収益)の積み上げ※1も増収に寄与した。また、当期首より連結した3社※2による連結効果(719百万円の上乗せ要因)に加え、当期第3四半期より連結したアイ・ステーションによる連結効果(1,513百万円の上乗せ要因)が売上高の底上げに大きく寄与した。

※1 「No.1ビジネスサポート」については、保有契約数が5,188件(前期末比118件増)に伸び、平均顧客単価も14,400円(前期末比2,000円増)と大きく増加した。ストック収益全体でも前期比20.5%増の2,700百万円に拡大した。

※2 アイ・ティ・エンジニアリング、S.I.T.、コードの3社。

**No.1** | 2026年6月8日 (月)

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

## 決算概要

利益面でも、生産性向上により同社単体の売上総利益率が大幅に改善した※。一方、販管費は人的資本経営に基づく人件費やM&A関連費用(のれん償却費を含む)、株主優待費用などで増加したものの、増収による収益の押し上げや売上総利益率の改善によりカバーし大幅な増益を実現した。営業利益率も7.6%(前期は7.3%)を確保した。

※ 同社単体で前期比2.4ポイントの改善、連結では同4.7ポイントの改善となった。

財務面では、積極的なM&Aの影響により、総資産は前期末比61.3%増の14,041百万円に拡大した。そのうち、のれんは3,166百万円(前期末は577百万円)を占める。一方、自己資本は外部流出(自己株式取得や配当金支払い)が内部留保(利益準備金の積み増し)を上回ったことで、同1.6%減の4,386百万円と僅かに減少し、自己資本比率も31.2%(前期末は51.2%)に低下した。もっとも、自己資本比率の低下は、積極的な自己株式取得による資本効率の向上を意図したものであり、財務の安全性を懸念する必要はない。現金及び預金も約30億円を確保しており、今後の活用が注目される。

2026年2月期より公表された主要会社別の業績概要は以下のとおりである。

**(1) No.1 (同社単体)**

同社単体の売上高は前期比7.2%増の9,539百万円、営業利益は同16.6%増の388百万円と順調に拡大した。前期からの人財育成投資による生産性向上が業績の伸びをけん引した。売上総利益率も大きく改善し、大幅な増益を実現することができた。

**(2) アレクソン**

アレクソンの売上高は前期比4.8%増の5,521百万円、営業利益は同4.9%減の1,009百万円となった。売上高は情報セキュリティ機器や新商品の販売が好調に推移した。一方、利益面では戦略的な人的投資により減益となったものの、計画内での着地である。

**(3) その他**

売上高は前期比197.4%増の3,599百万円、営業利益は345百万円(前期は160百万円の損失)と大きく伸長し、黒字化を実現した。売上高は前期第2四半期以降に連結化した3社(アイ・ティ・エンジニアリング、S.I.T、コード)の通年寄与が上乗せ要因となったほか、当期第3四半期より連結化したアイ・ステーションがグループ全体の業績を底上げした。利益面でも、業績不振の子会社のリストラクチャリングにより固定費削減に取り組み大幅な損益改善を実現した。

決算概要

**2026年2月期の連結業績**

(単位：百万円)

|                     | 25/2期  |       | 26/2期  |       | 前期比   |        |
|---------------------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|
|                     | 実績     | 売上比   | 実績     | 売上比   | 増減額   | 増減率    |
| 売上高                 | 14,209 | -     | 17,529 | -     | 3,320 | 23.4%  |
| No.1                | 8,902  | 57.9% | 9,539  | 51.1% | 637   | 7.2%   |
| アレクソン               | 5,268  | 34.3% | 5,521  | 29.6% | 253   | 4.8%   |
| その他                 | 1,210  | 7.9%  | 3,599  | 19.3% | 2,389 | 197.4% |
| 連結調整                | -1,172 | -     | -1,131 | -     | 40    | -      |
| 売上総利益               | 6,479  | 45.6% | 8,809  | 50.3% | 2,329 | 36.0%  |
| 販管費                 | 5,440  | 38.3% | 7,478  | 42.7% | 2,038 | 37.5%  |
| 営業利益                | 1,039  | 7.3%  | 1,330  | 7.6%  | 291   | 28.1%  |
| No.1                | 332    | 3.7%  | 388    | 4.1%  | 55    | 16.6%  |
| アレクソン               | 1,061  | 20.1% | 1,009  | 18.3% | -52   | -4.9%  |
| その他                 | -160   | -     | 345    | 9.6%  | 505   | -      |
| 連結調整                | -194   | -     | -411   | -     | -216  | -      |
| 経常利益                | 1,036  | 7.3%  | 1,393  | 7.9%  | 357   | 34.5%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 574    | 4.0%  | 713    | 4.1%  | 139   | 24.3%  |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 2026年2月期の総括

2026年2月期を総括すると、大幅な増収増益を実現した業績面はもちろん、戦略的な取り組みにおいても、大きな進展を図ることができたと評価できる。相次ぐM&Aが連結業績や財務に与える影響に注目していたが、業績の底上げ及び財務の安全性・効率性についても確認ができた。特筆すべきは、様々な戦略的費用をこなしながら業績の伸びでカバーしているところであり、まさに投資と成長の好循環を生み出していると言えるだろう。また、M&Aを通じた事業領域の拡大や人財育成投資による組織力の底上げ(生産性向上)については、同社グループの構造的な転換点と捉えることもでき、今後のシナジー創出の可能性にも大きな期待が持てる。株主還元の充実(詳細は後述)を含め、中期経営計画「Evolution2027」で掲げた重点戦略の遂行に向けて、あらゆる面で順調な成果を示すことができた。

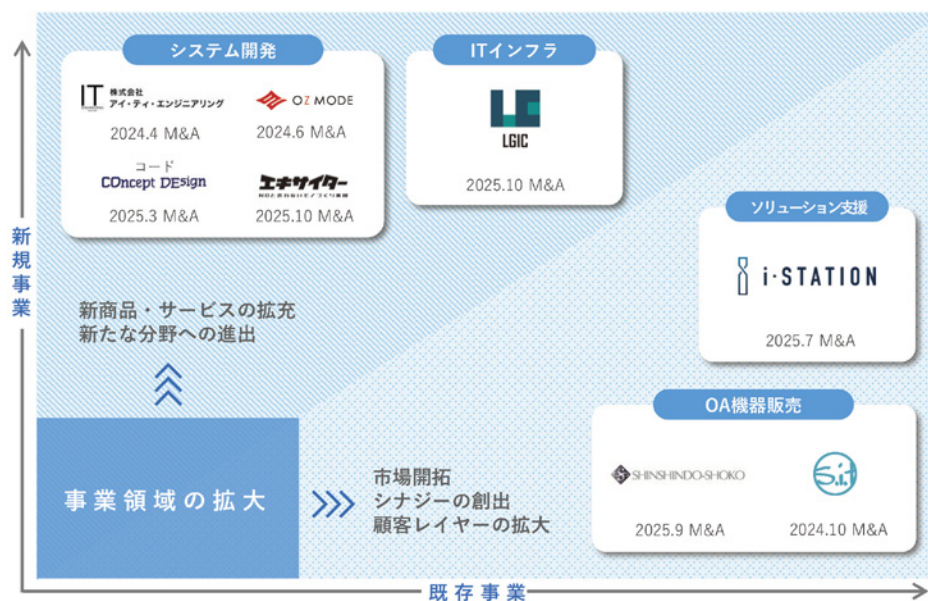
## ■ 主な活動実績

### 積極的なM&Aを通じた事業領域の拡大や、シナジー創出に向けた体制を構築

#### 1. 戦略的M&Aによる事業領域の拡大

2026年2月期に入ってから、新たに6件のM&A(うち2件は非連結)を実行した。これに伴い、2025年2月期中期経営計画のスタートを切ってから合計9件のM&Aを実現したことになる。各社ともにM&A方針「グループシナジーと販売チャネルの拡大」に基づく戦略的なねらいが明らかであり、今後の事業領域の拡大に向けて具体的な戦略シナリオが見えてきた。本格的なシナジー創出はこれからであるが、既にノウハウ連携やクロスセル(アレクソン製品の販売等)などで実績が出始めている子会社もあるようだ。

新たにグループインした企業の戦略的位置付け



#### 2. 商品競争力の強化

2026年2月期も商品競争力の強化に向けて、アレクソンとの連携等により新商品の創出及び商品ラインナップの拡充に取り組んだ。特に2025年11月には、エネルギー関連のスタートアップ企業である(株)ナチュラニクスと共同開発したBCP対応型ポータブル蓄電池の販売を開始し、順調に立ち上がった。本商品は(株)東芝のリチウムイオン電池SCiB™と高速充電・再利用技術により、平常時と非常時の双方で活用可能な循環型エネルギーインフラを実現する。「安全性」と「圧倒的な充電速度」が導入を後押しし、販売開始3ヶ月で計画を上回る275台を受注した。今後はグループ販路との連携や大型モデルの投入により、ターゲット市場を段階的に拡大する計画である。

## 業績見通し

### 2027年2月期も増収増益を見込む。 人的資本・AI投資やPMIに取り組む方針

#### 1. 2027年2月期の業績予想

中期経営計画の最終年度となる2027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20.9%増の21,200百万円、営業利益を同24.0%増の1,650百万円、経常利益を同14.1%増の1,590百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同40.1%増の1,000百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。一方、中期経営計画の最終年度目標に対しては売上高で大きく上回るものの、営業利益では若干未達となる見通しである。

売上高は、堅調な需要と組織力の底上げを背景に同社単体の伸びを見込むほか、前期グループインした企業による通年寄与も大幅な上乗せ要因となる。また、その他グループ子会社についても総じて好調に推移する見通しである。

利益面では、引き続き今後を見据えた先行投資（人的資本やAI投資等）がコスト要因となるものの、増収による収益の押し上げや不採算子会社の再編効果等により大幅な営業増益を実現する。営業利益率については、先行投資の影響はあるものの前期の7.6%から7.8%へ若干改善となる見通しだ。また、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が特に大きいのは、事業再編及び株主優待制度の廃止に伴う税負担の軽減によるものである。

なお、売上高が中期経営計画の最終年度目標を大きく上回る予想となっているのは積極的なM&Aによるところが大きい。一方、営業利益については、長期ビジョンにおけるさらなる成長を見据え、人的資本やAI活用への先行投資とM&A後のPMIを最優先することにより若干未達となる。

#### 2027年2月期の連結業績予想

(単位：百万円)

|                 | 26/2期  |       | 27/2期  |       | 前期比   |        |
|-----------------|--------|-------|--------|-------|-------|--------|
|                 | 実績     | 売上比   | 予想     | 売上比   | 増減額   | 増減率    |
| 売上高             | 17,529 | -     | 21,200 | -     | 3,670 | 20.9%  |
| No.1            | 9,539  | 51.1% | 10,526 | 46.9% | 987   | 10.3%  |
| アレクソン           | 5,521  | 29.6% | 5,530  | 24.6% | 8     | 0.1%   |
| アイ・ステーション       | 1,513  | 8.1%  | 2,709  | 12.1% | 1,195 | 79.0%  |
| その他             | 2,086  | 11.2% | 3,685  | 16.4% | 1,598 | 76.6%  |
| 連結調整            | -1,131 | -     | -1,251 | -     | -119  | -      |
| 営業利益            | 1,330  | 7.6%  | 1,650  | 7.8%  | 319   | 24.0%  |
| No.1            | 388    | 4.1%  | 455    | 4.3%  | 67    | 17.5%  |
| アレクソン           | 1,009  | 18.3% | 967    | 17.5% | -42   | -4.2%  |
| アイ・ステーション       | 104    | 6.9%  | 228    | 8.4%  | 123   | 117.3% |
| その他             | 240    | 11.5% | 495    | 13.4% | 255   | 106.3% |
| 連結調整            | -411   | -     | -496   | -     | -84   | -      |
| 経常利益            | 1,393  | 7.9%  | 1,590  | 7.5%  | 196   | 14.1%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 713    | 4.1%  | 1,000  | 4.7%  | 286   | 40.1%  |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 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、1) 主力の情報セキュリティ機器やサーバー関連の需要が堅調であること、2) 「No.1ビジネスサポート」によるストック収益が順調に積み上がっていること、3) アイ・ステーションの通年寄与(6ヶ月間の上乗せ)が見込めることなどを勘案すれば、同社業績予想は十分に達成可能であると見ている。注目すべきは、2025年2月期以降、グループインした企業(9社)とのシナジー創出に向けた動きである。同社業績予想の前提にはシナジー創出分を反映させていないことから、そのスピードや大きさによっては業績の上振れ要因となる可能性も十分に考えられる。特に約25,000社の顧客基盤を持つアイ・ステーションとのクロスセルによるシナジーの影響は大きいため、今後の動向を注視したい。いずれにしても、中期経営計画の最終年度は、来期以降(次期中期経営計画)の成長に向けた取り組み(PMIを含む)を優先する方針であり、各社とのシナジー創出がどのようなペースで具現化してくるのかが、今後を占ううえでも重要な判断材料となるだろう。

# ■ 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)を公表し2年が経過した。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んでいる。

### 2. 数値目標(ロードマップ)と着地見通し

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(当初計画)として、売上高168億円、営業利益18.3億円、ROE20%以上、EBITDA21.6億円を掲げてきた。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。なお、2027年2月期の業績予想(2026年4月公表)については、売上高212億円、営業利益16.5億円、EBITDA24.8億円を見込んでおり、実現すれば売上高とEBITDAは計画を大きく上回る一方、営業利益は若干未達となる。

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

### 中期経営計画「Evolution2027」及び長期ビジョン

(単位：百万円)

|                     | 24/2期<br>実績       | 中期経営計画<br>27/2期 |        | 長期ビジョン<br>30/2期   |                |
|---------------------|-------------------|-----------------|--------|-------------------|----------------|
|                     |                   | 当初計画            | 今回予想   | 計画                | 平均成長率<br>(6年間) |
| 売上高                 | 13,452            | 16,800          | 21,200 | 24,000            | 10.1%          |
| 営業利益                | 1,227             | 1,830           | 1,650  | 3,400             | 18.5%          |
| 営業利益率               | 9.1%              | 10.9%           | 7.8%   | 14.2%             | -              |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 886               | 1,060           | 1,000  | 2,000             | 14.5%          |
| EBITDA              | 1,596             | 2,160           | 2,488  | 3,700             | 15.0%          |
| ROE                 | 24.5%             | 20%以上           | -      | 25%以上             | -              |
| 時価総額 (PER)          | 66億円<br>(PER7.1倍) | -               | -      | 300億円<br>(PER15倍) |                |

出所：中期経営計画「Evolution2027」、決算説明資料よりフィスコ作成

### 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

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。

#### (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、新規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。

#### (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。

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

サステナビリティ経営

| Environment (環境)  | Social (社会)  | Governance (企業統治)  |
|---|--|--|
| <p>企業活動における環境配慮の実践</p> <p>13 気候変動への対応 15 資源の持続可能な利用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>No.1 FUROSHIKIの導入</li> <li>No.1 ペーパーレス化</li> <li>No.1 ハイブリッドカーの導入</li> <li>No.1 温室効果ガス排出量可視化進行中</li> <li>No.1 3Rへの取り組みを実施</li> <li>No.1 不燃ごみゼロの胡蝶蘭を採用</li> <li>No.1 発泡スチロール減容機器の導入</li> <li>No.1 資源循環プラットフォームへ参加</li> <li>ALX カーボンオフセットへの取り組み</li> </ul> | <p>サービス/企業活動で社会課題への解決策を提供</p> <p>3 気候変動への対応 11 社会課題への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>No.1 シェアする防災セットの導入</li> <li>No.1P 緊急災害用通信機器の取り扱い</li> <li>No.1 ダイバーシティ採用 (外国人・障がい者雇用)</li> <li>ALX SDGs関連団体等への寄付</li> <li>No.1 奨学金返還支援制度の導入</li> <li>No.1 フェンシング選手のスポンサー契約</li> <li>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</li> <li>IST 託児所付き営業所の設置</li> </ul> | <p>コントロール及びマネジメント可能な企業活動</p> <p>5 気候変動への対応 8 社会課題への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>No.1 女性監査役の登用</li> <li>No.1 社外取締役を複数化</li> <li>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</li> <li>No.1 指名・報酬諮問委員会の設置</li> <li>No.1 情報セキュリティの強化</li> </ul> <p>ISMS国際標準規格<br/>「ISO/IEC 27001:2022 / JISQ 27001:2023」認証取得</p> |

出所：決算説明資料より掲載

4. 財務戦略とこれまでの進捗

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、人財投資、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。2年目までの進捗状況を見ると、営業キャッシュ・フロー22.7億円、外部借入22.0億円などを原資として、M&Aに32.3億円、株主還元13.4億円を配分しており、順調に進展している。

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で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。

6. 今後の注目点

弊社でも、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非常に理にかなったものとして評価している。特に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カスティングで判断し、構造改革に踏み切る決断をしたところには説得力がある。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会社にとって、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。

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

中期経営計画がスタートして2年が経過したが、戦略的なM&A(業務提携を含む)を通じて、成長領域であるシステム開発・ソフトウェア開発(SE5含む)事業への参入や、未開拓エリアへの進出(東北地域など)、新たな技術を活用した新製品の開発、顧客基盤の拡大など、M&A方針で掲げる事業領域の拡大に向けて、あらゆる方面で進展を図っており、今後の成長加速に向けたシナリオが見えてきた。また、人財育成投資が具体的な成果につながってきたところも大きなプラス材料と言えるだろう。もっとも、シナジー創出はまだこれからの段階であり、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。

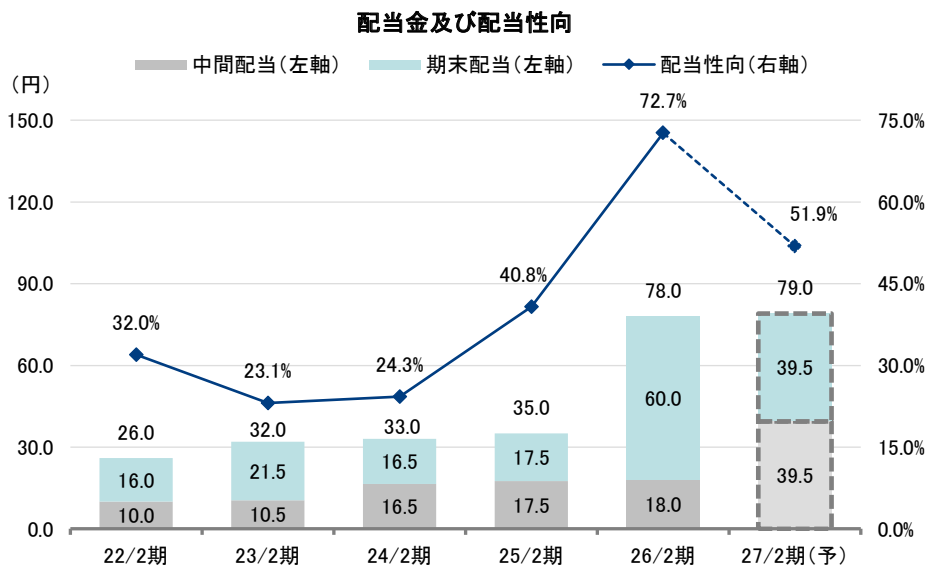
## ■ 株主還元策

### 配当性向の引き上げなど、株主還元方針の変更を公表。大幅増配を決定

同社は、2026年1月13日付けで株主還元方針の変更を公表した。配当性向目標30%を50%に引き上げるとともに、新たにDOE6%を下限に設定した。また、本中期経営計画期間から累進配当方式を導入しており、原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策としている。

それに伴って、2026年2月期の年間配当を1株当たり78.0円(中間18.0円、期末60.0円)に決定し、前期比43.0円増の大幅増配に踏み切った。当初配当予想は1株当たり36.0円(中間18.0円、期末18.0円)であった。2027年2月期については、同1.0円増となる1株当たり79.0円(中間39.5円、期末39.5円)を予定している。

株主優待制度については、2025年8月末を基準日とする株主優待をもって廃止した。



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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