

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

No.1

3562 東証 JASDAQ スタANDARD

企業情報はこちら >>>

2021 年 6 月 11 日 (金)

執筆：客員アナリスト

石津大希

FISCO Ltd. Analyst Daiki Ishizu



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 業績動向	01
2. 今後の見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 2021 年 2 月期業績の概要	04
2. アレクソンとのシナジーを発揮	04
3. Web マーケティングで顧客層拡大	05
4. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
1. 2022 年 2 月期の業績見通し	07
2. ビジネスサポート体制の強化	07
3. 「Telework Station」の販売開始	08
4. アレクソンとのシナジー効果を追求	08
■ 中長期の成長戦略	11
1. ビジネスコンサルタント増加に伴うソリューション営業強化	12
2. フルマネージド型クラウドサービスを提供開始	12
3. 財務・ガバナンス体制を強化	13
■ 株主還元策	13

■ 要約

アレクソンの買収でサービスラインを拡充、 強みの深化で成長のポテンシャルが高まる

No.1<3562> は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。

1. 業績動向

2021 年 2 月期通期（2020 年 3 月 -2021 年 2 月）の連結業績は、売上高で前期比 34.3% 増の 11,838 百万円、営業利益で同 70.4% 増の 615 百万円、経常利益で同 82.1% 増の 697 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 51.3% 増の 403 百万円と、売上高、各利益ともに過去最高を更新した。情報セキュリティ機器に関する市場環境は、全産業のデジタル化が急速に進行するなか、サイバー攻撃が一層高度化、多様化し、特に IT 人材が不足している中小企業の情報の危機管理に対するニーズが急速に高まった。これにより、主に中小企業の IT やネットワークに関するサポートサービスの契約件数が増加した。（株）アレクソンの買収を背景とした商品ラインアップの拡充も、情報セキュリティ商品の販売伸長に寄与した。また、Web マーケティングの積極的な推進も、法人・事業主向け、モバイル Wi-Fi や同社の各種商品の販売増加に寄与した。

2. 今後の見通し

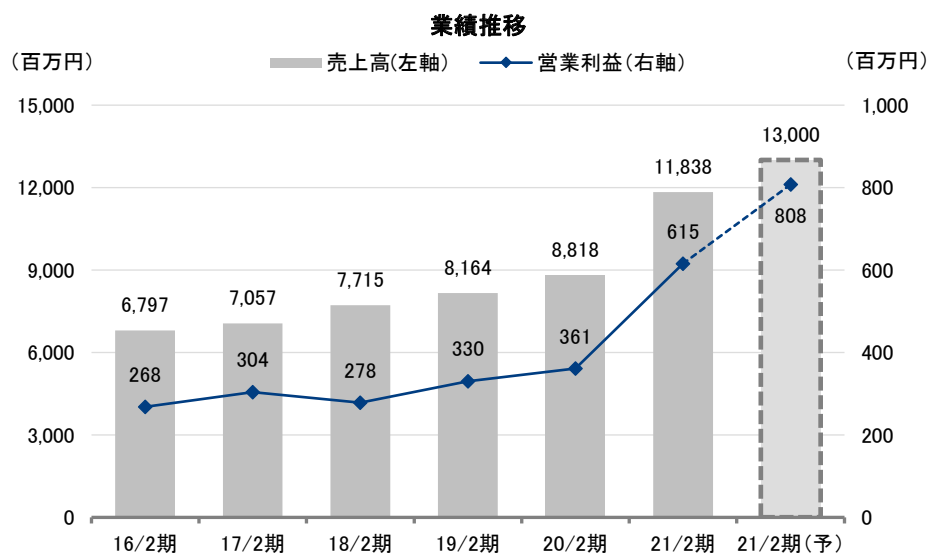
2022 年 2 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 9.8% 増の 13,000 百万円、営業利益で同 31.3% 増の 808 百万円、経常利益で同 13.8% 増の 794 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 18.5% 増の 478 百万円と増収増益の見通しだ。アレクソンの子会社化で提供商品の商流を一層幅広く扱えるようになったため、売上高及び各利益ともに前期を上回る見込みだ。足下では新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響は弱まっておらず、再び緊急事態宣言が発令された地域も発生している。同社が扱っている情報セキュリティ機器の販売や OA 関連商品の保守・メンテナンスサービスは今後も強い引き合いが続くと弊社は予想する。同社は中小企業の経営全般に関する相談・支援のニーズに対応していくことで、「No.1 ビジネスサポート」の付加価値向上を目指す。従来の IT サポートに経営相談も加えた「No.1 ビジネスサポート」の強化に注力していく方針だ。また、中小企業向け次世代型リモートワークプロダクトであり、NTT PC コミュニケーションズ、アレクソンと 3 社共同開発した「Telework Station」の販売開始や、アレクソン買収による製品拡充も引き続き業績拡大に貢献すると弊社は見る。

3. 中長期の成長戦略

「No.1 ビジネスサポート」の強化に注力していくにあたって、具体的にはパソコンの各種設定からリモートワークのサポートだけでなく、求人や設立登記など経営全般のサポートを行っていくことでサポートの付加価値と売上高を向上させていく。また、2021 年 6 月からサービス開始予定であるフルマネージド型クラウドサービスにも本格的に注力していく。子会社の（株）No.1 デジタルソリューションがサーバーを運用し、24 時間 365 日エンジニアによる有人監視を行うネットワークインフラ、そしてインターネット経由で利用するソフトウェアを丸々パッケージにして提供する。クラウドサービスに関心はあるが導入方法が分からない中小企業のニーズを丸々取り込んでいく予定だ。オラクル<ORCL>のクラウドサービスの導入から運用、監視まで一括で請け負うことで、中小企業の DX 化を推進する。コロナ禍で DX 化のニーズは今後も強まっていくことが予想されるため、一括サポートできる同社のサービスへの期待は高いと弊社は見る。

Key Points

- ・ 2021 年 2 月期は情報セキュリティのニーズ増加やアレクソンの買収で大幅増収増益
- ・ 2022 年 2 月期はアレクソンとのシナジー推進や情報セキュリティの堅調継続で 2 ケタ増益を計画
- ・ ビジネスコンサルタントの強化やクラウドサービスが今後の成長をけん引



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

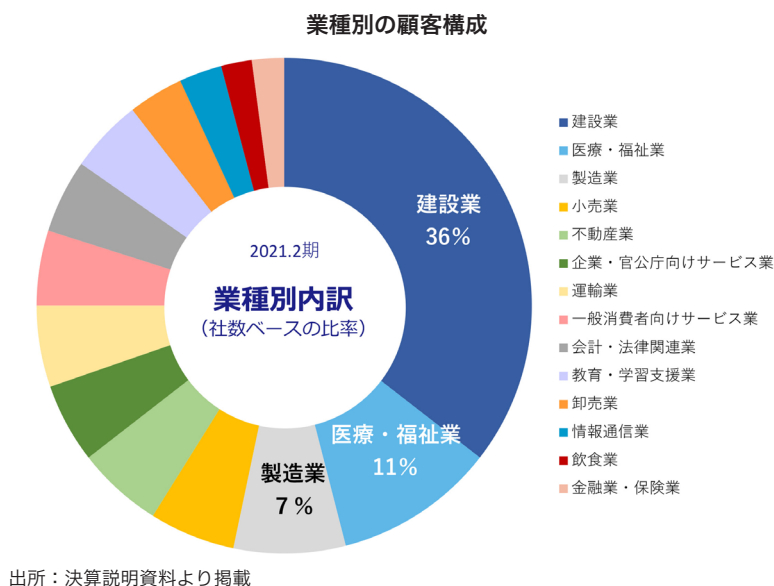
訴求力が強いアレクソン商品をメインに顧客のセキュリティ面をサポート

1. 会社概要

同社は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）を設立し、事業をスタートした。その後、OA 機器販売事業や自社による保守・メンテナンス事業を開始したほか、日本各地に拠点を開設するなどして業容を拡大させてきた。2017 年には東証 JASDAQ スタンダード市場に上場し、その後増収増益を続けている。同社グループは同社と、アレクソン、（株）オフィスアルファ、（株）Club One Systems、No.1 デジタルソリューション、（株）No.1 パートナーという計 5 社の連結子会社で構成される。

2. 事業内容

同社の情報セキュリティ機器販売事業では、子会社化したアレクソンの商品を主力として提供している。OA 関連商品販売事業では、複合機やビジネスフォン、パソコンなどの 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。情報通信端末販売事業では、Web マーケティングを活用し、タブレット PC やスマートフォン、SIM カードなど各種情報通信端末を販売している。そのほか、販売代理店の展開や各種販売支援サービス、経営支援サービス、システムサポート、オフィス関連商品の通販なども展開している。顧客は主に建設業、医療・福祉業、製造業の 3 業種で 5 割強を占める。



業績動向

情報セキュリティのニーズが強まり、過去最高水準の業績に

1. 2021 年 2 月期業績の概要

2021 年 2 月期通期（2020 年 3 月 -2021 年 2 月）の連結業績は、売上高で前期比 34.3% 増の 11,838 百万円、営業利益で同 70.4% 増の 615 百万円、経常利益で同 82.1% 増の 697 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 51.3% 増の 403 百万円と、売上高、各利益ともに過去最高を更新した。

2021 年 2 月期連結業績

(単位：百万円)

	20/2 期		21/2 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	金額	率
売上高	8,818	-	11,838	-	3,020	34.3%
売上総利益	3,667	41.6%	4,682	39.6%	1,015	27.7%
販管費	3,306	37.5%	4,067	34.4%	760	23.0%
営業利益	361	4.1%	615	5.2%	254	70.4%
経常利益	383	4.3%	697	5.9%	314	82.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	266	3.0%	403	3.4%	136	51.3%

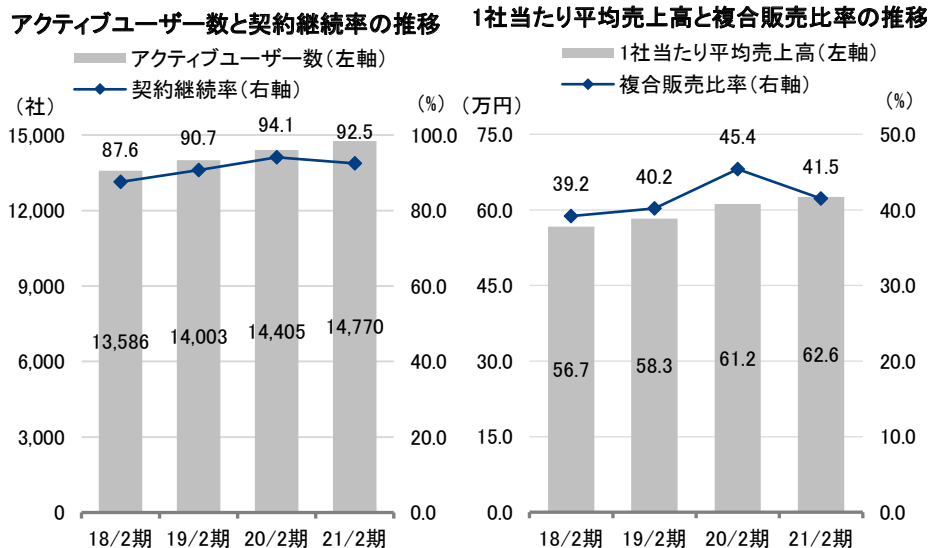
出所：決算短信よりフィスコ作成

主力商品である情報セキュリティ機器に関する市場環境は、全産業のデジタル化が急速に進行するなか、サイバー攻撃が一層高度化、多様化し、特に IT 人材が不足している中小企業の情報の危機管理に対するニーズが急速に高まった。これにより、主に中小企業の IT やネットワークに関するサポートサービスの契約件数が増加した。

2. アレクソンとのシナジーを発揮

2020 年 7 月から子会社となったアレクソンの豊富な商品ラインアップにより、情報セキュリティ商品の販売実績が伸長した。2021 年 2 月期の既存顧客の契約継続率は 92.5% と 2020 年 2 月期の 94.1% から若干の低下が見られたが、新規顧客開拓を推進したことでアクティブユーザー数を伸ばすことに成功した。アクティブユーザー数は 2020 年 2 月期では 14,405 社であったのに対し、2021 年 2 月期は 14,770 社である。契約継続率は依然として 90% 以上と高い水準であるため懸念する必要性は弱いと弊社は考える。アクティブユーザー数は直近 4 年間でおよそ 500 社ずつのペースで増加しており、アレクソンの技術力も加わったことから一層の増加が期待できると弊社は見る。

業績動向



出所：決算説明資料より掲載

また、コロナ禍の影響を受け、これまで以上に中小企業が積極的にテレワークを導入し始めていることから、情報セキュリティ対策として UTM をはじめとするアレクソンの製品販売が好調だ。アレクソンの子会社化によって提供する商品の付加価値が向上し、売上が拡大した。親和性の高い情報セキュリティ商材とネットワーク商材を複合販売できるようになったため、商品 1 台当たりの利益率が向上した。前期比では複合販売比率は 45.4% から 41.5% へとやや低下したものの、顧客企業 1 社当たりの平均売上高は 62.6 万円と 4 期連続で上昇している。UTM に加えてファイルサーバーとホームページ制作などを自社企画商品として提供できるようになったことが、付加価値向上につながっている。

3. Web マーケティングで顧客層拡大

Web マーケティングの積極的な推進が、法人・事業主向け、モバイル Wi-Fi や同社の各種商品の販売増加に寄与した。モバイル Wi-Fi に関しては、2020 年 2 月期より販売台数が約 10 倍に成長した。Web マーケティングの推進により、大手企業や中小企業から引き合いが増加している。コロナ禍によるテレワークやオンライン授業のニーズ拡大も、教育機関や自治体などの顧客層拡大につながっている。コロナ禍によるビジネスチャンス、Web マーケティングによって着実にストック収益の増加とインバウンド収益につなげている。

また、会社設立の準備や手続きをサポートする Web 相談窓口である「ミチシルベ」の運営を 2021 年 1 月 14 日に開始した。提携先の司法書士や税理士法人と連携した専門的な会計・労務アドバイスをはじめ、顧客が必要とする経営資源（人・もの・カネ・情報）に応じて情報やサービスを提供している。新設法人にアプローチするポータルサイトとして認知度を高め、「No.1 ビジネスサポート」への加入や情報セキュリティ機器の販売につなげている。

業績動向

4. 財務状況

2021 年 2 月期末の総資産は前期末比 3,245 百万円増加の 7,090 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 443 百万円、受取手形及び売掛金が 890 百万円ともに増加した。固定資産ではアレクソンの買収に関連してのれんが 741 百万円、土地が 227 百万円増加した。負債合計は前期末比 2,757 百万円増加の 4,599 百万円となった。増加の主な内訳は、長期借入金 1,169 百万円、支払手形及び買掛金 552 百万円、未払法人税等 171 百万円である。純資産は前期末比 487 百万円増加の 2,490 百万円となった。利益剰余金 311 百万円、資本剰余金 73 百万円の増加が寄与した。自己株式の取得が発表されていることから、ROE の向上が期待されると弊社は見る。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/2 期	19/2 期	20/2 期	21/2 期	増減額
流動資産	3,261	3,357	3,156	5,026	1,870
(現金及び預金)	1,828	1,730	1,468	1,911	443
固定資産	464	587	688	2,064	1,375
総資産	3,726	3,945	3,845	7,090	3,245
負債合計	2,070	2,065	1,842	4,599	2,757
純資産	1,655	1,879	2,002	2,490	487
(安全性)					
自己資本比率	44.3%	47.4%	51.7%	34.8%	-16.9pt
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	8.0%	8.4%	9.8%	19.7%	9.9pt
ROE (自己資本利益率)	13.5%	12.4%	13.8%	18.1%	4.3pt
売上高営業利益率	3.6%	4.1%	4.1%	5.2%	1.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021 年 2 月期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比 443 百万円増の 1,780 百万円だった。営業活動によるキャッシュ・フローは 809 百万円の収入となり、投資活動によるキャッシュ・フローの支出 1,797 百万円を大きく下回った。アレクソンの買収資金に 2,291 百万円要したことがキャッシュアウトの主な要因だ。財務活動によるキャッシュ・フローは 1,431 百万円の収入となった。主な収入の要因は長期借入れによる収入の 1,500 百万円だった。

■ 今後の見通し

ビジネスコンサルタントの強化で付加価値増大へ、 地方への営業強化で顧客網も拡大

1. 2022 年 2 月期の業績見通し

2022 年 2 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 9.8% 増の 13,000 百万円、営業利益で同 31.3% 増の 808 百万円、経常利益で同 13.8% 増の 794 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 18.5% 増の 478 百万円と増収増益の見通しだ。

2021 年 2 月期実績では売上高、営業利益、営業利益率、EBITDA、ROE が中期経営計画の 2021 年 2 月期業績目標を上振れる着地となった。コロナ禍がリモートワークの推進を後押ししたこと、そして価格面と技術力の両方で競争力のあるアレクソンを完全子会社化したことで、売上高と各利益の増加につながっている。アレクソンの子会社化で提供商品の商流を一層幅広く扱えるようになったため、2022 年 2 月期の連結業績予想については、売上高及び各利益ともに前期を上回る見込みだ。

2022 年 2 月期 連結業績予想

	21/2 期	22/2 期予想	(単位：百万円)	
			前期比	
売上高	11,838	13,000	1,161	9.8%
営業利益	615	808	192	31.3%
経常利益	697	794	96	13.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	403	478	74	18.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. ビジネスサポート体制の強化

足下ではコロナ禍の影響は弱まっておらず、再び緊急事態宣言が発令された地域も発生している。同社が扱っている情報セキュリティ機器の販売や OA 関連商品の保守・メンテナンスサービスは今後も強い引き合いが続くと弊社は予想する。従来通りの IT コンサルタントの域にとどまらず、中小企業の経営全般に関する相談・支援のニーズに対応していくことで、「No.1 ビジネスサポート」の付加価値向上を目指していく。

No.1 税理士法人との連携や育成マニュアルを構築することで、同社は既存顧客を定期的に訪問（オンライン訪問含む）しソリューション提案を行う「ビジネスコンサルタント」の数と同時に質も向上させ、顧客満足度の維持・向上を図る。

「No.1 ビジネスサポート」を先行展開した 1 都 3 県と大阪・兵庫での契約件数が伸長した。2021 年 2 月期末での累計契約件数は 1,030 件と計画比で 15% 増加した。2021 年 1 月の時点で、支店を置く都市全てに同サービスを展開済みであり、今後の収益を押し上げる一要素になると弊社は考える。

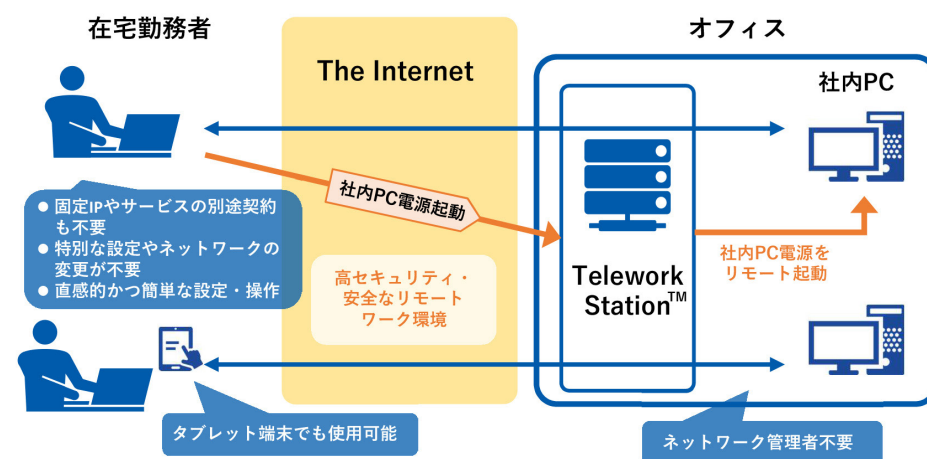
このような事業環境に対し、同社はビジネスコンサルタントの人員増加を計画している。2021 年 2 月期末時点では 7 名だった体制を、中期経営計画期間中に 100 人体制へ拡充を目指す。商材の拡大、提供サービスの付加価値の向上、そして販売地域の拡大へ対応するため人員拡大を積極的に行っていく模様だ。

3. 「Telework Station」の販売開始

中小企業向け次世代型リモートワークプロダクトであり、NTTPC コミュニケーションズ、アレクソンと 3 社共同開発した「Telework Station」の販売を開始した。コロナ禍に伴い、オフィスへの出勤を控えリモートワークを推進する企業が急増している。テレワーク導入やリモートワーク環境の構築に課題を抱える中小企業へアプローチすることで、既存商品・サービスの販売につなげていく。

緊急事態宣言など突発的な事象も生じ、特に中小企業ではリモートワークへの対応が出遅れている。また、社内にリモートワークのノウハウを蓄積していないため、高額なシステム導入費用やセキュリティ対策への不安を抱える中小企業は多い。「Telework Station」は、急なテレワークで慣れない通信環境構築の手間がかからないように、在宅勤務者のリモート接続のための固定 IP やサービスを別途契約することを不要にしたり、設定や操作を直感的に理解できる設計にすることで即日利用を可能にしたりと、テレワーク導入ニーズに対してトータルソリューションを提供している。ネットワーク管理者も必要ないプロダクトであるため、IT 人材が不足している企業への訴求力も高い。

「Telework Station」のプロダクトイメージ



出所：決算説明資料より掲載

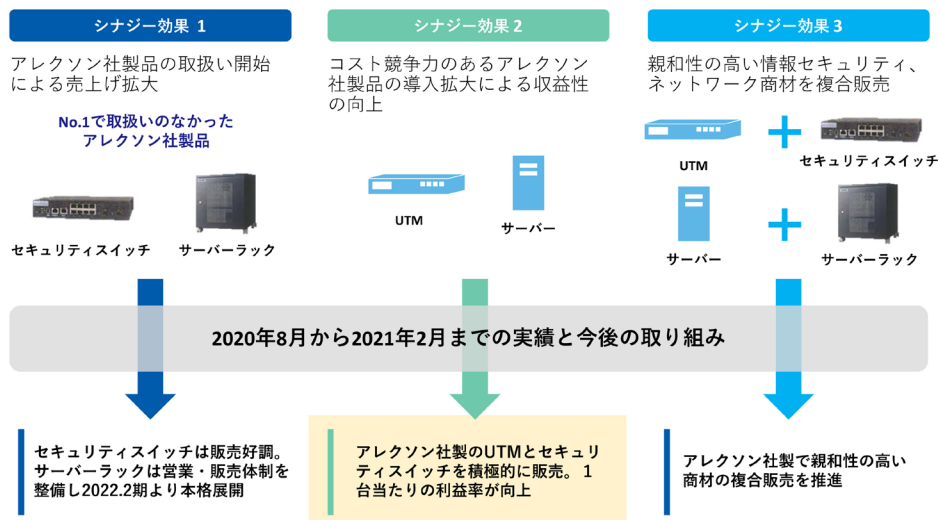
4. アレクソンとのシナジー効果を追求

完全子会社化したアレクソンの製品を加えたことで、提供商品の幅が広がった。UTM、ファイルサーバー、ホームページ制作、複合機、ビジネスフォン、防犯セキュリティといった商品ラインアップが増え、顧客のニーズ対応力が強化された。特に商品別売上高構成比の 52.1% を占める UTM、ファイルサーバー、ホームページ制作は自社企画商品であるため、付加価値の向上に伴う利益率の上昇も期待できる。

No.1 | 2021 年 6 月 11 日 (金)
3562 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.number-1.co.jp/ir/>

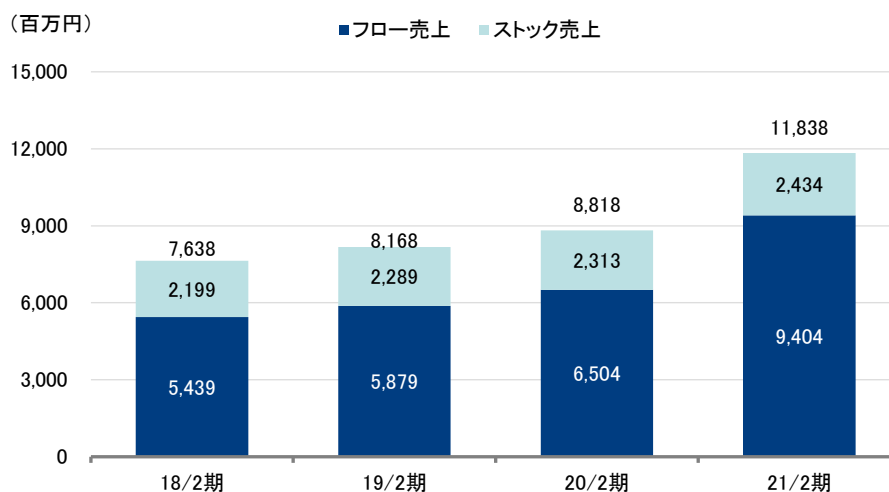
今後の見通し

アレクソンとのシナジー効果の詳細



出所：決算説明資料より掲載

ストック売上比率



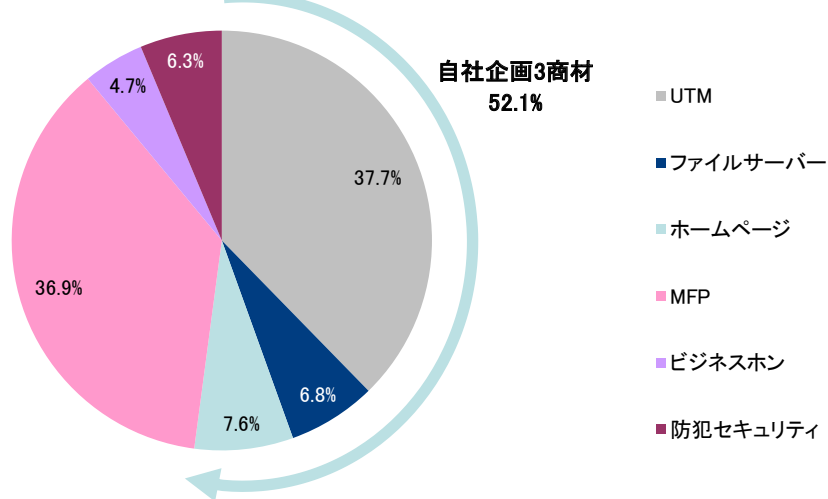
注：ストック売上は MFP（コピー機）カウンター、ビジネスサポート、アスクル、パソコンレンタル料、光回線取次料など

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

No.1 | 2021 年 6 月 11 日 (金)
3562 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.number-1.co.jp/ir/>

今後の見通し

メイン6商材 商品別売上構成比
(2021年2月期)



注：件数ベース
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

KPI のストック売上比率を確認すると、2020 年 2 月期のフロー売上 6,504 百万円、ストック売上 2,313 百万円であるのに対し、2021 年 2 月期のフロー売上 9,404 百万円、ストック売上 2,434 百万円と両方とも増加している。同社はストック売上比率の向上を目指しているが、本格的な向上は Web マーケティングとアレクソン買収の効果が本格的に出てくる 2022 年 2 月期以降となると弊社は予想する。

また、販売が好調であるアレクソンのセキュリティスイッチやサーバーラックを、営業・販売体制を整備して一層本格的に展開する予定だ。営業員の増員に加えて、新規出店と代理店の新規開拓を通じて営業エリアを拡大させていく。より広いエリアで既存の商品とアレクソンの商品を複合販売し、商品 1 台当たりの利益率を向上させていく予定だ。リモートワークが進んだことで、都心部にあるオフィスへの出勤を不要とする企業も出てきている。地方都市へ新規出店することによって、このような都心部外の通信環境構築ニーズに対応できるようになる。

No.1 | 2021 年 6 月 11 日 (金)
3562 東証 JASDAQ スタンダード | <https://www.number-1.co.jp/ir/>

■ 中長期の成長戦略

クラウドサービス注力で中小企業の DX 化推進、 ストック売上も成長へ

同社は中期経営計画の中で以下の 5 つの指針を掲げている。

1) アレクソンとのシナジー効果発揮

対象企業はアレクソン

2) ソリューション営業の深化（ストック収益の拡大）

対象企業は No.1

3) ハード×ソフト（情報セキュリティ領域の拡大）

対象企業はアレクソン、クラブワンシステムズ

4) クラウド型サービスの開発

対象企業は No.1 デジタルソリューション

5) M&A・事業提携・新規事業

対象企業は No.1 パートナー、オフィスアルファ

中期経営計画の進捗と今後の取り組み

中計の重点施策 株式会社 No.1		2021.2期の成果と2022.2期の取り組み
1	アレクソン社とのシナジー効果発揮 ALEXON	- UTMなどアレクソン製の1台当たりの利益率が向上 - セキュリティスイッチが販売好調。UTMとの複合販売も推進
2	ソリューション営業の深化 －ストック収益の拡大－ 株式会社 No.1	- No.1ビジネスサポートが計画を上回るペースで契約を獲得 - 創業サポート「ミチシルベ」を開始
3	ハード×ソフト －情報セキュリティ領域の拡大－ ALEXON Club One Systems	「Telework StationTM」を販売開始、新製品の発表会を実施
4	クラウド型サービスの開発 株式会社 No.1 デジタルソリューション	フルマネージド型クラウドサービスを提供開始
5	M&A・事業提携・新規事業 株式会社 No.1 パートナー オフィスアルファ	- 新たなFC戦略の推進により営業エリアを拡大 - Webマーケティングの活用で顧客層拡大

出所：決算説明資料より掲載

1. ビジネスコンサルタント増加に伴うソリューション営業強化

従来の IT サポートに経営相談も加えた「No.1 ビジネスサポート」の強化に注力していく方針だ。パソコンの各種設定からリモートワークのサポートだけでなく、求人や設立登記など経営全般のサポートを行っていくことでサポートの付加価値と売上高を向上させていく。

具体的には、雇用契約書作成などで雇用環境を整備する「人事労務サポート」、小規模事業者持続化補助金などの「補助金・助成金申請サポート」、企業の財務情報から課題を抽出する「資金調達・融資サポート」、そして創業時の事業相談から会社設立の手続きを支援する「法人設立サポート」など、顧客企業が抱える経営課題を総合的にコンサルティングできるようにしていく予定だ。

これまでよりビジネスコンサルタントに要求される知識が広範になるため、ビジネスコンサルタントのサポート力向上を目的とした様々な施策を実施していく。No.1 税理士法人と連携することで経営リテラシーの向上を図っていく。また、人材育成マニュアルを構築することで社員を早期に育成し、配属から約 3 ヶ月でビジネスサポート活動ができるようにする。加えて、ビジネスコンサルタントと営業員が得た情報を積極的に共有することで、サポートサービスの貢献利益を強化していく予定だ。

2. フルマネージド型クラウドサービスを提供開始

2021 年 6 月からサービス開始予定であるフルマネージド型クラウドサービスにも本格的に注力していく。子会社の No.1 デジタルソリューションがサーバーを運用し、24 時間 365 日エンジニアによる有人監視を行うネットワークインフラ、そしてインターネット経由で利用するソフトウェアを丸々パッケージにして提供する。クラウドサービスに関心はあるが導入方法が分からない中小企業のニーズを丸々取り込んでいく予定だ。

オラクルのクラウドサービスの導入から運用、監視まで一括で請け負うことで、中小企業の DX 化を推進する。コロナ禍で DX 化のニーズは今後も強まっていくことが予想されるため、一括サポートできる同社のサービスへの期待は高いと弊社は見る。特に同社の主な顧客層である建設業、医療・福祉業、そして製造業では DX 化に力を入れている企業も多く、一層の新規開拓と販路拡大が期待される。一度クラウドサービスが導入されれば、その後の定期的な保守やセキュリティ機器の切り替えなど、同社の商品・サービスの継続利用につながるので、ストック売上の増加にもつながってくる。

3. 財務・ガバナンス体制を強化

株主への利益還元策として、自己株式を取得した。42,500 株を 5 月 1 日 - 18 日の間に市場買い付けにて取得しており、取得価額の合計は 54 百万円となった。ROE を高める経営姿勢は、株価にポジティブな影響を与えると弊社は予想する。今後も経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行していく。

また、業績連動型の有償ストックオプションも発行した。同社取締役、執行役員、従業員、完全子会社取締役の合計 15 名に対して、発行済株式数の 1.83% に相当する 120,000 株分のストックオプションを発行した。2024 年 2 月期における連結営業利益が 12.8 億円に達しなかった場合は行使することができないという条件を付与することで、利益成長へのインセンティブを設けた。会社へのコミットメント強化につながるため、今後の売上・利益成長につながることを期待できると弊社は見る。

加えて、取締役の指名や報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性および監督機能の強化を図り、コーポレート・ガバナンス体制をより一層充実させるため、指名・報酬諮問委員会を 2020 年 8 月 26 日に設置した。委員会の設置により、コーポレート・ガバナンスが一層強化され、企業の透明性と成長基盤を整備した。株主価値最大化への土台を築くことで、安定的な企業成長を実現していく。

■ 株主還元策

同社は将来的に安定的な配当を実施することを経営の重要政策と考えている。配当は、今後の事業計画、財務状況等、中長期的な観点から内部留保と安定した成果配分、双方のバランスを勘案した上で、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向 30% を目途に、将来の事業展開等を総合的に考慮し決定することを基本方針としている。剰余金の配当は原則として中間配当及び期末配当の年 2 回実施することとしている。

年間配当は株式分割考慮後で、2019 年 2 月期に 1 株当たり 7.5 円で開始され、2020 年 2 月期に 15 円、2021 年 2 月期に 22.5 円と増配が続き、2022 年 2 月期には 26 円の予想となっている。

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