

# 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11月21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. 2024年2月期上期の業績	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. 2024年2月期上期決算の概要	08
2. 2024年2月期上期の総括	09
■ 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. 2024年2月期上期の主な実績	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	12
■ ESG + SDGs への取り組み	13
■ 株主還元策	14

## 要約

### 2024年2月期上期は事業拡大に向けた先行費用により減益となるも、重視する業績指標は堅調に推移。通期では増収増益（6期連続の最高益更新）を見込む

#### 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. 2024年2月期上期の業績

2024年2月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比0.5%減の6,584百万円、営業利益が同21.0%減の474百万円と減収減益となった。売上高は、前期におけるアスクル事業撤退の影響により僅かに減収となったが、その点は想定内。DX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、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、複合販売比率<sup>※1</sup>、長期契約比率<sup>※2</sup>がそれぞれ堅調に推移した。また、注力するストック収益についても着実に底上げができています。利益面では、高付加価値商材の伸びやストック収益の積み上げにより売上総利益率が改善。ただ、販管費については、事業拡大に向けた費用(活動費の増加など)が先行したことで、利益を押し下げる要因となった。

※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. 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、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。2024年2月期上期は、注力するNo.1ビジネスサポートのリニューアルやファイナズ<5125>との業務提携<sup>※</sup>など、成長基盤の強化に向けて一定の成果を示すことができた。

※ファイナズは、動画制作、動画配信プラットフォーム運営、DXコンサルティングなど動画を起点としたマーケティングでDX化を推進する会社であり、同社と顧客層が同一のため親和性が高い。DX推進においてファイナズのマーケティング領域を加えることで、さらなる付加価値を顧客に提供し、中小企業における事業活動の活性化を支援するところ狙いがある。

要約

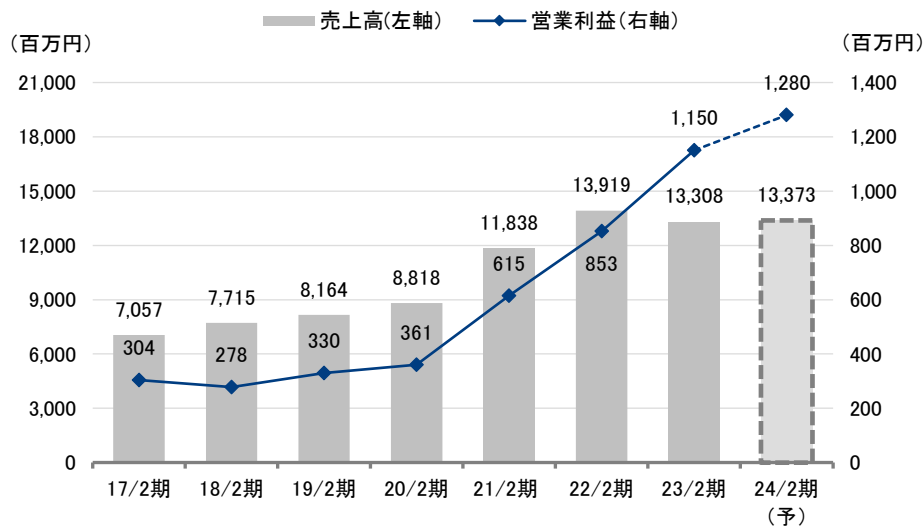
4. 2024年2月期の業績予想

2024年2月期の連結業績予想について同社は、期初予想を据え置き、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1,280百万円と増収増益（及び中計目標値の達成）を見込んでいる。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、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の仕上げに注力する考えだ。利益面では、上期において費用が先行したものの、下期での収益の伸びにより増益を確保する見通しである。

Key Points

- ・2024年2月期上期は事業拡大に向けた先行費用により減益となるも、重視する業績指標は堅調に推移
- ・活動面では、注力するNo.1ビジネスサポートのリニューアルやファイブズの業務提携など、成長基盤の強化に向けて一定の成果を示す
- ・2024年2月期の通期業績予想を据え置き、増収増益（及び中計目標値の達成）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。

No.1

2023年11月21日(火)

3562 東証スタンダード市場

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

## 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（経営支援及びIT支援）を深化させるもので、顧客ごとに専任のビジネスコンサルタント※1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ものである。2023年10月にはフルリニューアルを実施し、各士業との連携※2やビジサポ会員マッチング等が加わったことで、経営課題の解決に向けたメニューが拡充した。

※1 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 業務提携先であるSOICO（株）が税務・労務・法務・助成金申請などのサポートを一気通貫で行うことを目的として、（株）SOICOコンサルティングを設立。同社も一部出資することで、各仕業関連サービスの円滑化及び提供価値向上に向けて連携体制を構築した。

**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9,800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、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。

※ 2024年2月期第2四半期の実績（リニューアル前の価格設定）

#### 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。



No.1 | 2023年11月21日(火)

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

## 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**

全国約 16,000 社に上り、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、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。

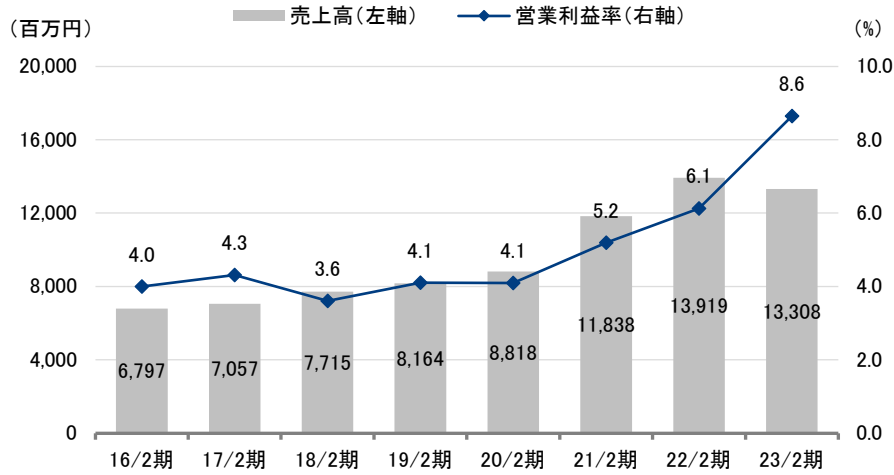
財務面でも、自己資本比率は 35% ~ 40% 水準で安定推移する一方、資本効率を示す ROE は常に 10% 以上（過去 2 期では 20% 以上）を確保しており、同社の財務基盤は安全性及び効率性の両面において良好と言える。

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。



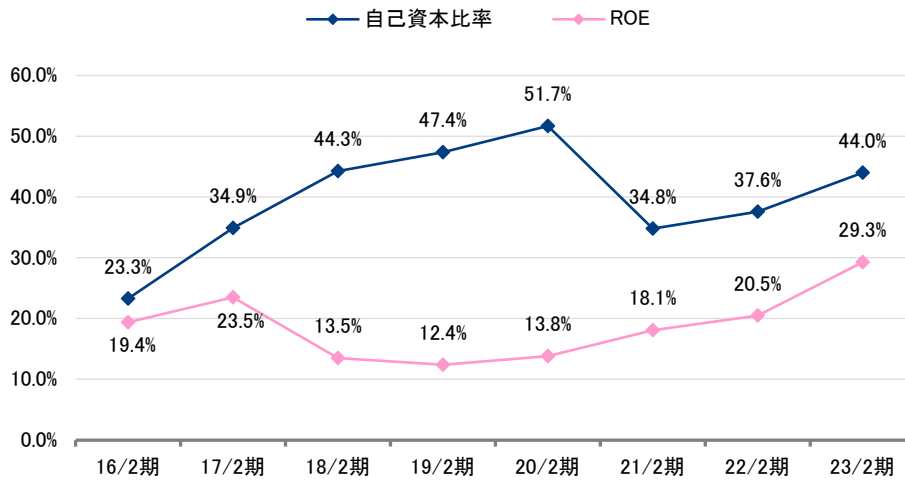
業績推移

売上高と営業利益率の推移



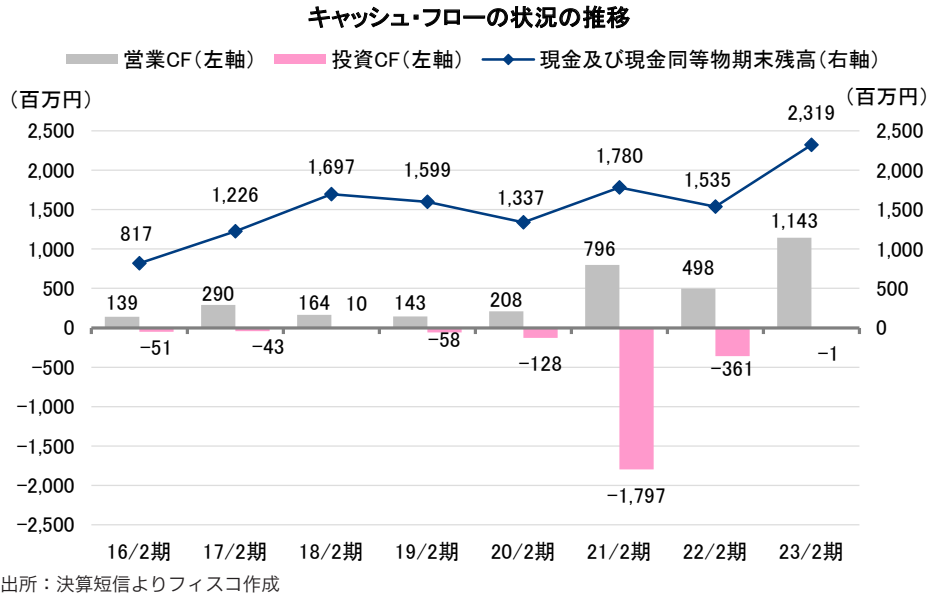
注：2023年2月期より収益認識基準を適用  
出所：決算短信よりフィスコ作成

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



## ■ 決算概要

### 2024年2月期上期は事業拡大に向けた先行費用により減益となるも、重視する業績指標は堅調に推移

#### 1. 2024年2月期上期決算の概要

2024年2月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比0.5%減の6,584百万円、営業利益が同21.0%減の474百万円、経常利益が同21.8%減の468百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同36.2%減の356百万円と減収減益となった。

売上高は、前期におけるアスクール事業撤退の影響により僅かに減収となったが、その点は想定内。DX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、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15,893社(前期末比130社増)に増加し、複合販売比率は43.2%(前期は43.6%)、長期契約比率は45.4%(同44.9%)とそれぞれ高水準を維持した。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4,561件(前期末比361件増)、平均顧客単価(第2四半期平均)が9,800円(前期平均は9,400円)と着実に底上げができています。

決算概要

利益面では、高付加価値商材の伸びやストック収益の積み上げにより売上総利益率が0.1pt改善。一方、販管費については、今後の事業拡大に向けた費用（社員モチベーション向上を目的とした人的投資や、BPO活用や基幹システム導入に係る費用など）が先行し、利益を押し下げる要因となった。

財務面については、自己株式取得及び配当金支払等に伴う現預金の減少により総資産が前期末比6.3%減の7,436百万円に縮小した。一方、自己資本は内部留保の積み増し（プラス要因）が自己株式取得（マイナス要因）を下回ったことから前期末比4.9%減の3,325百万円に縮小し、それらの結果、自己資本比率は44.7%（前期末は44.0%）と僅かに上昇した。

**2024年2月期上期連結業績**

（単位：百万円）

	23/2 期 上期		24/2 期 上期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	6,618	-	6,584	-	-34	-0.5%
売上総利益	3,071	46.4%	3,061	46.5%	-9	-0.3%
販管費	2,470	37.3%	2,586	39.3%	116	4.7%
営業利益	601	9.1%	474	7.2%	-126	-21.0%
経常利益	599	9.1%	468	7.1%	-130	-21.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	558	8.4%	356	5.4%	-201	-36.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

**2. 2024年2月期上期の総括**

以上から、2024年2月期上期を総括すると、業績面（利益面）ではやや出遅れ感があるものの、今後の事業拡大に向けた先行費用（人的投資等）によるものであり、その点は前向きに評価したい。また、重視する業績指標（KPI）やストック収益は堅調に推移しており、同社が目指すビジネスモデルの変革に向けて着実な進展を確認することができた。今後は、戦略投入した人的投資が営業体制の強化や利益成長にどのように結び付いてくるのかが注目点となろう。また、活動面でも、注力する「No.1 ビジネスサポート」のリニューアルやファインズとの業務提携の締結など、成長基盤の強化（変化する顧客ニーズを取り込むためのメニューの拡充や新たな顧客基盤の開拓）に向けて一定の成果を示すことができた（詳細は後述）。

## ■ 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、最終年度を迎えている。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目指してきた。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る。

#### 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※<sup>1</sup>、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%※<sup>2</sup>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。

※<sup>1</sup> 当初（収益認識基準適用前）の売上高目標は 15,500 百万円であった。

※<sup>2</sup> 当初（収益認識基準適用前）の営業利益率目標は 8.3% であった。

#### 3. 2024 年 2 月期上期の主な実績

2024 年 2 月期上期の活動実績を振り返ると、以下のような成果をあげることができた。

##### 1) アレクソンとのシナジー効果発揮

2020 年 7 月の連結化以降、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きた。今後は買替需要が期待できるうえ、さらなる拡大に向けても、合同の商品開発会議を定期的開催し、顧客ニーズに合った商品の開発にも取り組んでいる。今期末までに新製品のリリースを予定しているようだ。

**No.1** | 2023年11月21日(火)

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

## 中期経営計画とその進捗

**2) ソリューション営業の深化（ストック収益の拡大）**

2020年9月よりスタートした「No.1 ビジネスサポート」の累計契約件数は4,561件（前期末比+361件）と着実に伸びている。平均単価もオプションの追加等により月9,800円（第2四半期平均）を確保するとともに、有資格者のコンサルタント要員の育成も順調に進んでいるようだ。2023年10月にはフルリニューアルを実施し、各士業との連携\*やビジサポ会員マッチング等が加わったことで、経営課題の解決に向けた支援が拡充した。

**3) ハード×ソフト（情報セキュリティ領域の拡大）**

前期リリースした自社企画の新製品（アクセスポイント・サーバーラック）について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。今後もアレクソンとの連携によりマーケットイン型の商品開発に取り組む方針である。

**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2023年3月よりスタートしたが、立ち上がりは上々の反響のようだ。同サービスは「No.1 ビジネスサポート」のリニューアルメニューの1つとして位置付けられ、中小企業の課題の1つであるインボイス制度及び改正電子帳簿保存法にも対応している。

**5) M&A・事業提携・新規事業**

既述のとおり、業務提携先であるSOICO\*1との連携強化（「lagoon」の提供開始や「No.1 ビジネスサポート」のリニューアル等）を図ったほか、2023年7月には中小企業へのさらなるDX推進の実現を目的としてファインズとの業務提携契約を締結した。一方、新規事業については、2022年7月より開始した「オフィス防災事業」が着実に浸透してきた。「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\*2。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 2022年3月から業務提携を開始した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。

2023年10月にはSOICOと共同で株式会社SOICOコンサルティングを設立した。

\*2 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月期も増収増益を継続し、中計目標値を達成する見通し。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

#### 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、期初予想を据え置き、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、中計目標値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。

利益面では、上期において事業拡大に向けた費用が先行したものの、下期での収益の伸び（高付加価値商材の拡充やストック収益の積み上げなど）により営業増益を実現し、営業利益率も9.6%に上昇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、上期業績（利益面）にはやや出遅れ感があるものの、下期は一過性の先行費用が解消することや、売上高の伸びの実現により、通期予想（及び中計目標値）の達成も十分に視野に入ってくるものと見ている。特に、好調な外部要因（DX化の進展や情報セキュリティ対策への需要増）や内部要因（営業体制の強化やメニューの拡充）をいかに持続的な成長に結び付けていくのがポイントとなる。注目すべきは、来期以降の成長に向けて、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、次の中期経営計画においていかに発展させていくのかを探るうえでも重要な判断材料となるだろう。



業績見通し

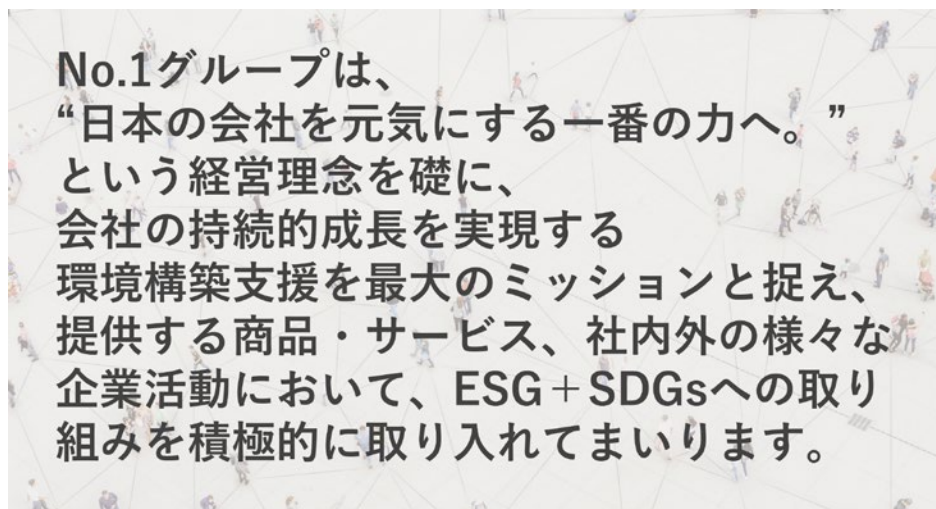
新型コロナウイルス感染症拡大をきっかけとした DX への急速な流れやビジネスの在り方自体に変革の波が押し寄せるなかで、同社が対象とする中小・零細企業における顧客ニーズにも大きな変化が起きつつあるが、弊社ではこのような環境変化への対応こそがチャレンジャーとして市場開拓を目指す同社にとって、絶好のチャンスになるものと捉えている。したがって、いかに No.1 ビジネスサポートで顧客を囲い込むとともに、その時々々のニーズに対応する商材・サービスを機動的に投入していけるかが、これまで以上に重要な戦略の軸になると考えられる。また、それを支える人的資本への投資（人材育成やモチベーション向上）や外部リソースの活用（業務提携や M&A）がカギを握ることになるため、そういった視点から今後の取り組みを見守る必要がある。それらの要素が一体となって本格稼働してくれば、今期末もしくは来期初頭に発表されるであろう次の中期計画においては同社が数段上のステージに上ることも十分に期待できるであろう。

## ■ 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。直近では、防災・事業継続のためのサブスクリプション商品パッケージの提供を開始し、競合企業がほぼ未着手の防災市場へ参入したほか、廃プラスチックを国内循環させる 99% 再生材ごみ袋「FUROSHIKI」の利用促進や、地震や豪雪などの災害への備えとして「シェアする防災セット」を社用車約 100 台に搭載するなど、新たな取り組みも開始している。

#### ESG + SDGs への取り組み方針



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



ESG + SDGs への取り組み

ESG + SDGs に関する取り組み



【社名表記に関して】  
No.1 : 株式会社No.1      NDS : 株式会社No.1デジタルソリューション  
ALX : 株式会社アレクソン      OFA : 株式会社オフィスアルファ

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。  
2024年2月期は6期連続増配となる1株当たり33.0円配を見込む。  
自己株式の取得にも取り組む

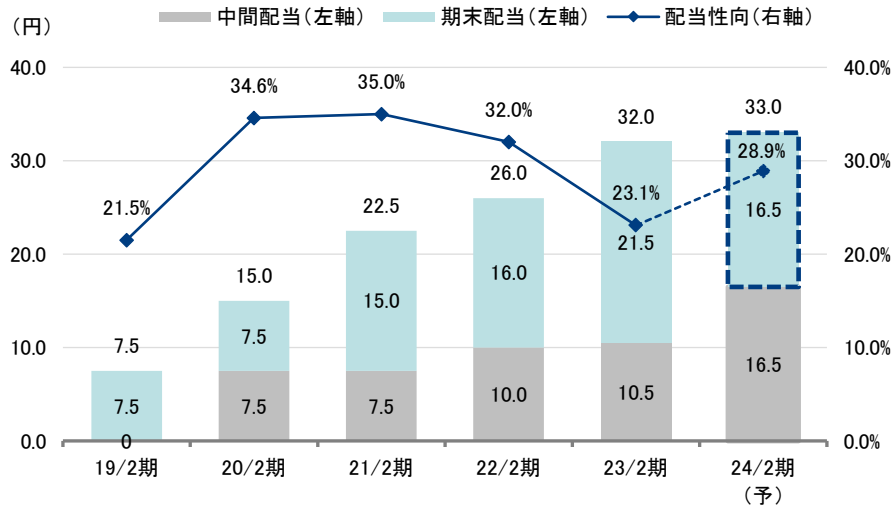
同社は、配当の基本方針として配当性向 30% を目途としている。2024年2月期については前期比 1.0円増配となる1株当たり33.0円の年間配当（中間16.5円実施済み、期末16.5円）を予定しており、実現すれば2019年2月期の初配を含み、6期連続増配となる見通しである。

また、株主還元の充実と資本効率の向上を目的として自己株式の取得を実施し、2023年5月10日～8月24日において340,000株※（取得価額の総額は397百万円）を取得した。取得した自社株式については、M&Aや資本業務提携等に機動的に活用し、さらなる株主価値の向上につなげる考えだ。

※ 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合は5.3%となった。

株主還元策

配当金及び配当性向



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