

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 >>>](#)

2024年5月28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月期の業績	01
3. 新中期経営計画の公表	02
4. 2025年2月期の業績予想	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. 2024年2月期決算の概要	08
2. 2024年2月期の総括	09
■ 主なトピックス	10
1. ハイパーとの資本業務提携による販路開拓	10
2. M&Aによる成長（戦略）分野への積極投資	10
3. グロースパートナーズとのハンズオン業務提携を締結	11
■ 新中期経営計画の方向性	11
1. 前中期経営計画の振り返り	11
2. 新中期経営計画の方向性	12
3. 資本コストや株価を意識した経営の推進	14
■ 業績見通し	15
1. 2025年2月期の業績予想	15
2. 今後の注目点	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

2024年2月期は先行費用をこなしながらも、増収・営業増益で着地。長期ビジョン及び新中期経営計画を公表し、さらなる進化に向けた構造改革に取り組む

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ティングサービス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12日に長期ビジョン及び新中期経営計画「Evolution 2027」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、確固たる経営基盤の確立に取り組む。すで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いよいよ活発化してきた。

2. 2024年2月期の業績

2024年2月期の連結業績は、売上高が前期比1.1%増の13,452百万円、営業利益が同6.7%増の1,227百万円と増収・営業増益となった。売上高はわずかな伸びにとどまったが、その点は想定内である。DX進展に伴う情報セキュリティ機器の販売や「No.1ビジネスサポート」の積み上げが増収に寄与した。KPI(単体ベース)についても、アクティブユーザー数及び1社当たりの平均単価がそれぞれ順調に伸び、複合販売比率^{※1}、長期契約比率^{※2}も高水準を維持した。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し、販管費については、事業拡大に向けた先行費用(人件費や活動費、システム導入など)が増加したものの、売上総利益の伸びで吸収し営業増益を実現した。

※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。

No.1 | 2024年5月28日(火)

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

要約

3. 新中期経営計画の公表

同社は、2030年のありたい姿「Vision 2030」及び新中期経営計画「Evolution 2027」（2025年2月期～2027年2月期）を公表した。新中期経営計画では「さらなる進化に向けて」をテーマに、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5年後の売上高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ていく考えだ。

4. 2025年2月期の業績予想

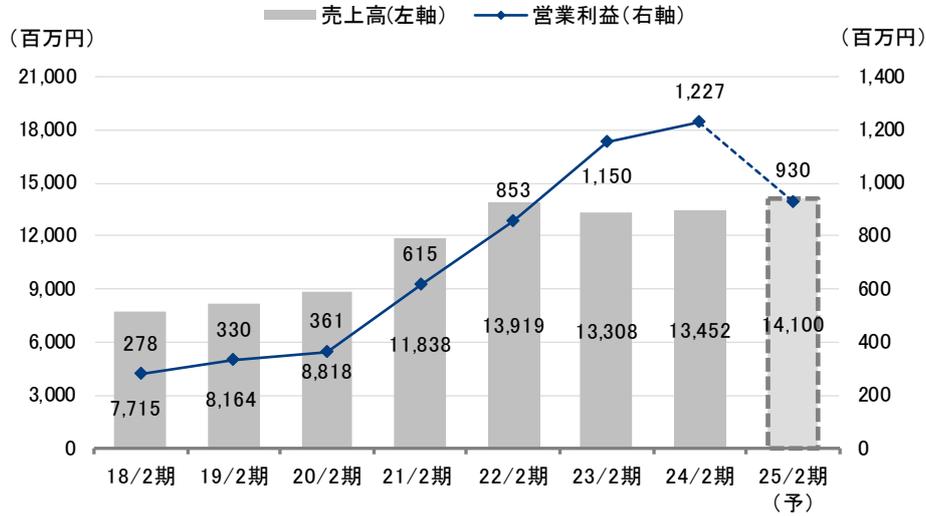
新中期経営計画初年度となる2025年2月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比4.8%増の14,100百万円、営業利益を同24.3%減の930百万円と増収減益を見込んでいる。引き続き好調な情報セキュリティ機器の販売や「No.1 ビジネスサポート」の積み上げに取り組むとともに、業務提携先との連携（販路開拓等）によるWeb制作やクラウドサービス「デジテラス」の伸びも増収に寄与する。一方、利益面で一旦減益となるのは、人財・システム・新規事業・M&Aへの積極投資が理由であり、この1年間を成長加速に向けた助走期間として位置付け、企業価値向上に向けた基盤づくりに取り組む考えだ。また、年間配当については、新たな株主還元方針（下限配当の設定）に基づき、前期比2円増配となる1株当たり35円を予想している（35周年記念配当1円を含む）。

Key Points

- ・2024年2月期は増収・営業増益となり、中期経営計画の最終年度目標をおおむね達成
- ・情報セキュリティ機器の販売や「No.1 ビジネスサポート」の積み上げが業績の伸びをけん引
- ・長期ビジョン及び新中期経営計画を公表。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
- ・2025年2月期は積極投資の影響により増収減益を見込むも、2円増配予想（記念配当1円を含む）

要約

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「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。

No.1 | 2024年5月28日(火)

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

会社概要

単一セグメントであるが、事業の内容別には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。同社グループは、同社及び連結子会社5社、持分法非適用関連会社1社の合計7社によって構成されている(2024年2月末現在)。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)、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。さらに、2024年4月に(株)アイ・ティ・エンジニアリングを子会社化、2024年6月にはOZ MODE(株)の子会社化を予定しており、新たな事業領域への進出に向けて重要な役割を担っている。

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。

(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。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。

(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。

No.1

2024年5月28日(火)

3562 東証スタンダード市場

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

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などが加わったことで、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おり、商品別販売構成比の58.8%を占めている（2024年2月期）。

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していく。特に「No.1 ビジネスサポート」は、月々の平均単価10,900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。

No.1 | 2024年5月28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. 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していく。

(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)。もっとも、後述する新中期経営計画では、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。 財務基盤の安全性や効率性も良好

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が大きい。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、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。

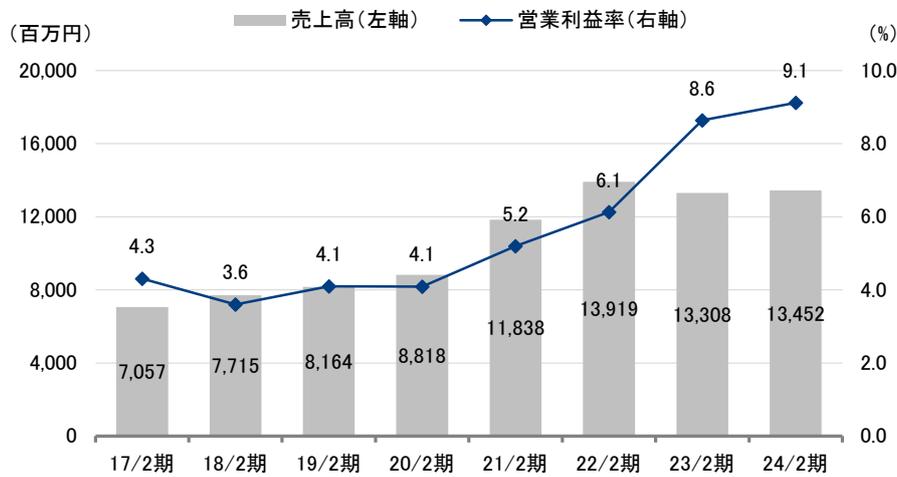
※2023年2月期も収益認識基準の適用による影響を除くと実績的な増収。

業績推移

財務面でも、自己資本比率は45%前後の水準で推移する一方、資本効率を示すROEも常に10%以上（過去3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。

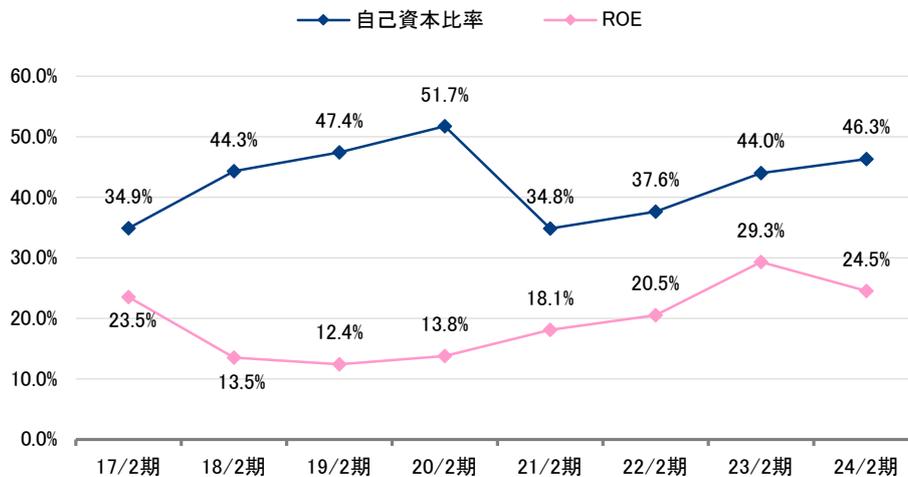
また、キャッシュ・フロー（CF）の状況についても潤沢である。大型のM&Aを実施した2021年2月期を除くと、投資CFの支出額は営業CFの収入額の範囲内に収まっており、現金及び現金同等物の期末残高はおおむね20億円以上の水準を確保している。潤沢な手元流動性は、今後のM&Aを含む成長投資の原動力になるとの見方ができる。

売上高と営業利益率の推移



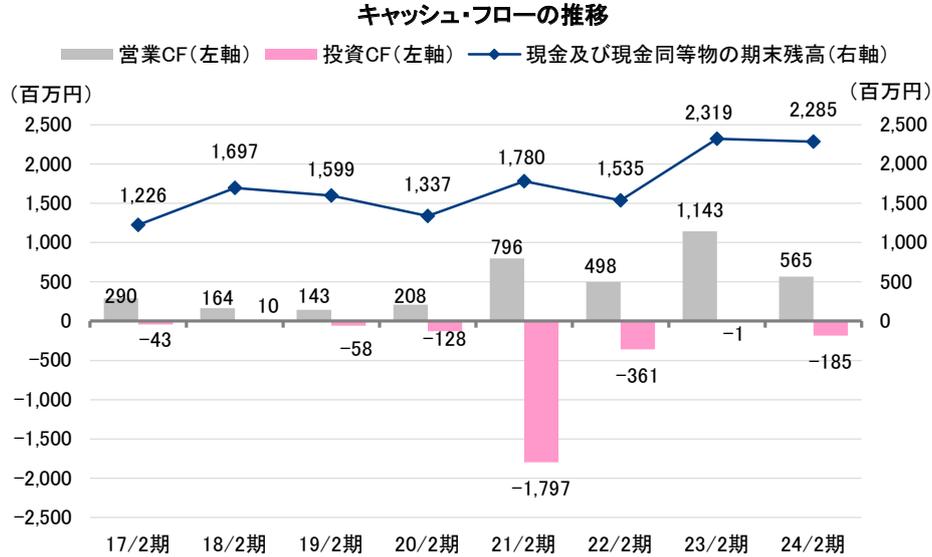
注：2023年2月期より収益認識基準を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

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

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 決算概要

2024年2月期は先行費用が発生したが、増収かつ6期連続の営業増益で着地。中期経営計画についても売上高及び最終利益目標を達成

1. 2024年2月期決算の概要

2024年2月期の連結業績は、売上高が前期比1.1%増の13,452百万円、営業利益が同6.7%増の1,227百万円、経常利益が同6.4%増の1,216百万円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、最終利益）が同2.8%減の886百万円と増収・営業（及び経常）増益となった。最終利益が減益となったのは、2023年2月期における一時的な特別利益※のはく落によるものである。一方、中期経営計画については、営業利益が先行費用の影響で若干届かなかったものの、売上高及び最終利益は達成した。

※アスクル事業譲渡益300百万円によるもの。

No.1 | 2024年5月28日(火)

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

決算概要

売上高はわずかな伸びにとどまったが、その点は想定内である。DX 進展に伴って情報セキュリティ機器の販売が堅調に推移したことや、注力する「No.1 ビジネスサポート」の積み上げなどにより増収を確保した。KPI（単体ベース）についても、アクティブユーザー数が 16,002 社（前期末比 239 社増）、1 社当たりの平均売上高が 56.7 万円（前期比 3.5 万円増）に増加し、複合販売比率は 42.9%（前期は 43.6%）、長期契約比率は 46.5%（同 44.9%）とそれぞれ高水準を維持した。また、注力する「No.1 ビジネスサポート」についても、保有契約件数が 4,723 件（前期末比 523 件増）、期末の平均顧客単価が 10,900 円（前期末は 9,400 円）※と着実に底上げができています。

※ 基本料金を 6,000 円から 9,800 円に引き上げたことが平均顧客単価の上昇につながった。

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 0.3 ポイント改善した。一方、販管費については、今後の事業拡大に向けた先行費用（キャリア採用や賃金改定など人的投資のほか、BPO 活用、基幹システム導入に係る費用など）により増加したものの、売上総利益の伸びで吸収し営業増益を実現した。営業利益率も 9.1%（前期は 8.6%）に上昇している。

財務面については、増収に伴う売上債権の増加などにより、総資産は前期末比 2.1% 増の 8,100 百万円とわずかに増加した。一方、自己資本は自己株式取得（マイナス要因）を内部留保の積み増し（プラス要因）が上回ったことから同 7.3% 増の 3,750 百万円に拡大し、それらの結果、自己資本比率は 46.3%（前期末は 44.0%）に上昇した。

2024年2月期の連結業績

（単位：百万円）

	23/2 期		24/2 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	13,308	-	13,452	-	144	1.1%
売上総利益	6,210	46.7%	6,316	47.0%	106	1.7%
販管費	5,059	38.0%	5,089	37.8%	29	0.6%
営業利益	1,150	8.6%	1,227	9.1%	77	6.7%
経常利益	1,143	8.6%	1,216	9.0%	73	6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	911	6.9%	886	6.6%	-25	-2.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2024年2月期の総括

以上から、2024年2月期を総括すると、今後に向けた先行費用を投下しながらも、年度後半に向けてしっかりと利益を積み上げ、最終的に営業増益で着地するとともに、中期経営計画についてもほぼ達成できたところは、同社の底力を示すものとして大いに評価したい。また、活動面でも販路開拓に向けた業務提携や新領域への進出を目的とする M&A を進めるなど、次期中期経営計画に向けて大きく弾みをつけたと言える（詳細は後述）。

■ 主なトピックス

販路開拓や新たな事業領域への進出など、 今後の事業拡大及び構造改革に向けた動きが活発化

1. ハイパーとの資本業務提携による販路開拓

2024年3月14日付で企業向けクラウド運用保守サービス「デジテラス」やWebソリューションを提供する子会社であるNDSと、ITサービス事業とアスクルエージェント事業などを展開するハイパー<3054>との第三者割当増資を伴う資本業務提携を公表した※。ハイパーとはこれまででも連携を図ってきたが、さらなるシナジー創出が見込めるとの意見が合致したことで本件に至った。特にNDSが提供する「デジテラス」やWebソリューションは、ハイパーがターゲットとする中規模企業層（社員数100人規模）との親和性が高く、新たな顧客層の開拓に大きな狙いがある。

※ ハイパーに対してNDSの普通株式3,000株を割り当てた（資金調達額は30百万円）。本件後のハイパーによるNDS株式の保有比率は30%となる（同社の保有比率は65%）。

2. M&Aによる成長（戦略）分野への積極投資

2024年4月24日付で、同社及びアレクソンがSES事業※・ソフト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それぞれ子会社化し、新規事業としてSES事業への進出を決定した。後述する新中期経営計画の重点戦略に沿った「新たな事業領域」への第一弾の投資であり、成長領域への参入を図るものである。

※ システムエンジニアリングサービス事業の略。ソフトウェアやシステムの開発・保守・運用などの業務の継続に必要なエンジニア（技術者）を、必要な期間提供するサービスのこと。

(1) OZ MODE の概要

半導体製造装置業、旅行業、医療といったIT開発需要の高い領域を主要顧客に持ち、約30名のエンジニアをSESとして派遣している※¹。簡易株式交換により2024年6月に子会社化を予定※²。1) SES事業への参入、2) デジタル人材の確保・育成、3) システム開発機能の取り込み、4) 同社従業員のリスクリング、5) 同社基幹システムの開発・保守・運用業務の内製化などに狙いがある。

※¹ 直近期（2023年3月期）の業績は、売上高が484百万円、営業利益が25百万円。

※² 交付株式数は319,200株。

(2) アイ・ティ・エンジニアリングの概要

近年、ニーズの高いPython※¹などの高スキルを保有し経験年数15年以上のエンジニアを有している。アレクソンによる株式取得（完全子会社化）により2024年4月にグループインした※²。SES事業に関するノウハウの獲得とともに、相手先の顧客基盤へのアプローチにもメリットがある。

※¹ 汎用性が高く、理解しやすい、初心者にも扱いやすいプログラミング言語。オープンソースで開発されており、多くのプラットフォームで利用されている。

※² 直近期（2023年9月期）の業績は、売上高が103百万円、営業利益が13百万円。取得価額は非開示。

No.1 | 2024年5月28日(火)

 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

3. グロースパートナーズとのハンズオン業務提携を締結

2024年4月24日付で、豊富な経営コンサルティング実績を持つ古川徳厚氏が代表を務めるグロースパートナーズ(株)と業務資本提携契約を締結した。1) 既存事業の競争力向上、2) 新規商品・サービスの開発支援、3) M&Aの紹介・交渉支援、4) 人財採用・IRのアドバイスなど、投資家の視点を踏まえたハンズオン型^{※1}の支援を受けることにより同社の企業価値向上を目指す。同社は、グロースパートナーズに第三者割当により新株式31,900株、新株予約権3,808個(第10回1,808個、第11回2,000個)を2024年5月10日に割り当てた^{※2}。

※1 経営に深く踏み込んだ支援のこと。

※2 新株式による資金調達額は約30百万円、新株予約権の発行価額は約2.5百万円。また、新株予約権が当初行使価額ですべて行使された場合の資金調達額は約472百万円に上る。なお、行使価額は第10回が940円、第11回が1,500円。行使請求期間は第10回が2026年5月11日から2030年5月10日まで、第11回が2028年5月11日から2030年5月10日まで。調達資金のほとんどはM&Aに活用する予定としている。

■ 新中期経営計画の方向性

100年企業を見据えた長期ビジョン及び新中期経営計画を公表。 さらなる進化に向けた構造改革に取り組む

1. 前中期経営計画の振り返り

同社は、これまで中期経営計画「Be a Platformer」(2021年2月期～2024年2月期)を推進してきた。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・新規事業を重点戦略に掲げ、最終年度の売上高13,373百万円、営業利益1,280百万円、EBITDA1,367百万円を目指してきた。

(1) 業績目標の達成度

最終年度における先行費用の影響により営業利益(及び営業利益率)は若干届かなかったものの、その点を除けば、売上高、親会社株主に帰属する当期純利益、EBITDA、ROEの各指標はそれぞれ計画を上回ったほか、自己資本比率も高い水準を確保しており、業績・財務面ではほぼ計画どおりの実績をあげたと言える。4年間の平均成長率は売上高が11.1%、営業利益が35.8%となり、業績は飛躍的に拡大した。

新中期経営計画の方向性

(2) 重点戦略の成果

戦略面についても、1) アレクソンとのシナジー効果発揮により、アレクソンの売上高が大きく拡大[※]したほか、時流に沿ったネットワークセキュリティ商材のラインナップも大幅に増加した。また、2) ソリューション営業の深化についても、2020年9月より「No.1 ビジネスサポート」の提供を開始すると、契約数、売上高ともに順調に積み上げ、ストック収益の拡大につながった。3) ハード×ソフト（情報セキュリティ領域の拡大）については、コロナ禍の在宅ワーク及び改正電子帳簿法などに対応した商材を販売した。一方、4) クラウド型サービスの開発については、「デジテラス」の拡販にやや苦戦したものの、既述のとおり、ハイパーとの業務提携を締結し、今後の販路拡大に目処をつけることができた。5) M&A・事業提携・新規事業については、アレクソンのグループインに加え、SOICOとの業務提携やクレディセゾンとの合弁会社設立などに取り組んだ。以上から、戦略面でも一定の成果を残せたと評価できる。

※ アレクソンの売上高は28億円（2020年3月期）から47億円（2024年2月期）に拡大した。

2. 新中期経営計画の方向性
(1) 長期ビジョンの公表と新中期経営計画の位置づけ

同社は、新中期経営計画「Evolution 2027」（2025年2月期～2027年2月期）の発表に合わせ、2030年のありたい姿「Vision 2030」を明確化した。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。」へ経営理念を進化（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むとともに、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。新中期経営計画は、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づけられており、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。

(2) 数値目標（ロードマップ）

新中期経営計画最終年度である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、ROE 20%以上、EBITDA 21.6億円を目指す。ただ、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とし、2026年2月期から成長路線に転じるとともに、2027年2月期以降の飛躍を実現していくロードマップとなっている。

新中期経営計画の方向性

新中期経営計画及び長期ビジョン

(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 (PER 7.1 倍)	-	-	300 億円 (PER 15 倍)	-

出所：新中期経営計画よりフィスコ作成

(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から事業領域を拡大していく。

2) 事業領域拡大に向けた積極投資

M&A・事業提携なら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、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。

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（保守サービス及び新規事業等）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倍の規模に拡大させ、売上構成比で30%（現在は14.6%）に引き上げていく*。

*売上構成比30%の内訳は、「No.1 ビジネスサポート」を含む保守・サービスで20%、「デジテラス」を軸とするクラウドサービスで10%となっている。

新中期経営計画の方向性

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も取り組む。

サステナビリティ経営

Environment 環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境負荷を減らす取り組みの実施 <ul style="list-style-type: none"> ✓ カーボンニュートラルの実現に向けたCO₂排出量の削減 ✓ 省エネルギー化 ✓ 省資源化 	E
Social 社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 中小零細企業支援を通じた地域経済の活性化 ● 地域社会への貢献 ● 人的資本経営の拡充 	S
Governance 企業統治	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営と社員の両方におけるダイバーシティの推進 ● ガバナンス体制の透明性向上 ● リスク管理体制の強化 	G

出所：新中期経営計画 Evolution2027 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（詳細は後述）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。

3. 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ROE 20%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。

業績見通し

新中期経営計画初年度となる2025年2月期は、飛躍に向けた構造改革に取り組む助走期間として増収ながら一旦減益となる見通し

1. 2025年2月期の業績予想

2025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4.8%増の14,100百万円、営業利益を同24.3%減の930百万円、経常利益を同24.8%減の915百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同35.3%減の573百万円と増収ながら戦略的成長投資の影響により減益を見込んでいる。

引き続き好調な情報セキュリティ機器の販売や「No.1 ビジネスサポート」の積み上げに取り組むとともに、業務提携先のハイパーとの連携（販路開拓等）によるWeb制作やクラウドサービス「デジテラス」の伸びも増収に寄与する想定である。なお、2024年4月24日に公表した2件のM&A（OZ MODE、アイ・ティ・エンジニアリング）については、現時点で業績予想の中に入っていない*。

* 当社では開示すべき事項が発生した場合は、速やかに公表するとしている。

一方、利益面で一旦減益となるのは、既述のとおり、企業価値向上に向けた基盤づくりを優先する方針のもと、人財・システム・新規事業・M&Aへの積極投資が理由であり、営業利益率も6.6%（前期は9.1%）に低下する。

2025年2月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	24/2期		25/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	13,452	-	14,100	-	647	4.8%
営業利益	1,227	9.1%	930	6.6%	-297	-24.3%
経常利益	1,216	9.0%	915	6.5%	-301	-24.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	886	6.6%	573	4.1%	-313	-35.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

No.1 | 2024年5月28日(火)

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

業績見通し

2. 今後の注目点

弊社では、今回の長期ビジョン及び新中期経営計画によって示された方向性は、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の足りないものは何か、どう進化すべきかをバックカasting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。一方、足元に目を向けると、同社の業績予想の前提は新中期経営計画に沿ったものであり、戦略的成長投資による影響を合理的に織り込んだものと評価できる。もっとも、2件のM&Aについては業績予想に入っておらず、少なくとも売上高はアップサイドの可能性もあるだろう。注目すべきは、ハイパーとの業務提携による販路拡大の動きである。特に、オラクルとの提携により開発したクラウドサービス「デジテラス」などは、従来の顧客層より数段上のレイヤー（100人規模）においてこそフィットする可能性が高く、今後の展開に期待が持てる。また、戦略的成長投資についても、構造改革に向けてどういった分野に資金投入し、どのような投資効果を目指すのか、具体的な動きを追うことは今後の戦略を探るうえでも重要な判断材料になるだろう。新たに参入したSES事業の立ち上がりにも注目したい。早期に軌道に乗ってくれば、さらなる拡大の動き（M&A等）にも注意する必要がある。いずれにしても、新たな顧客層の開拓（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だろう。一方、中長期の目線からは、1) 戦略的成長投資による構造改革の進捗のほか、2) SES事業を含む新規領域の拡大の動き、3) 新たな販路開拓及び顧客レイヤーの変化などが注目点にあげられる。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。グロースパートナーズとのハンズオン型業務提携についても経営の本気度を示しており、外部の視点も取り入れながら時価総額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

「下限配当の設定」など株主還元を大幅に強化する方針に変更。 2025年2月期の年間配当は、特別配当金1円を含み、 前期比2円増配となる1株当たり35円を予想

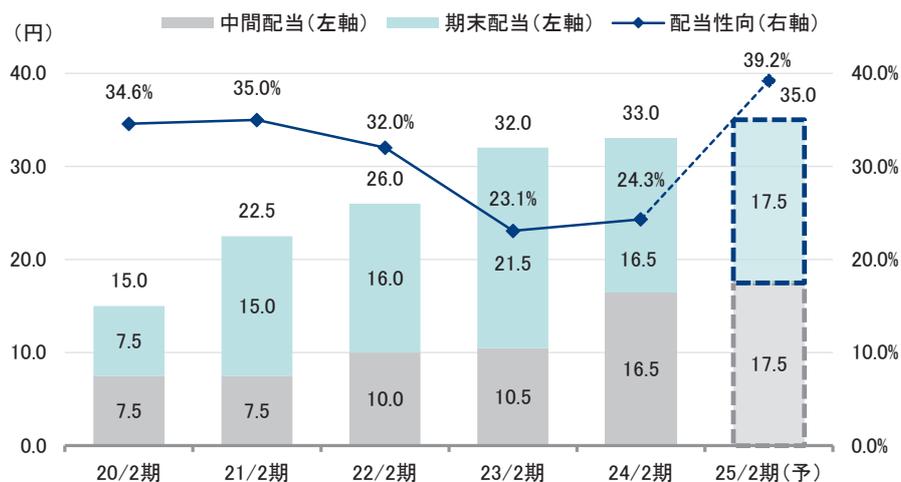
同社は、新中期経営計画「Evolution 2027」の公表とともに、株主還元方針も変更し、株主還元を大幅に強化する方向性を示した。これまでは安定的な配当（配当性向30%を目安）を目指してきたが、今後は「配当性向30%を目安とし、年度業績の変動にかかわらず安定的・継続的な株主配当を実施する」方針としている。特徴的なのは、「前年の1株当たりの年間配当金を下限とし、連続増配を行う」という下限配当を設定したところであり、大幅な株主還元の強化であるとともに、利益成長への自信の表れとしても評価できる。

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」する方針としており、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、CFの水準を考慮し、機動的に実施する方針としている。

2024年2月期の配当は期初予想どおり前期比1円増配となる1株当たり33円(中間16.5円、期末16.5円)となった。また、自己株式についても340,000株(取得価額は397百万円)を取得した。2025年2月期は減益予想ながら、毎期増配の方針に従い、特別配当金1円(設立35周年の記念配当)を含み、前期比2円増配となる1株当たり35円(中間17.5円、期末17.5円)を予想している。

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