

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12月4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 月期上期の業績	01
3. 2025 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 月期上期決算の概要	08
2. 2025 年 2 月期上期の総括	09
■ 主なトピックス	09
1. M&A による成長（戦略）分野への積極投資	09
2. 業務提携による事業基盤の強化	10
■ 業績見通し	10
1. 2025 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	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 | 2024年12月4日(水)

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

要約

2025年2月期上期は先行費用を積極投入しながらも、増収及び営業増益を確保

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「Evolution 2027」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。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. 2025年2月期上期の業績

2025年2月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比3.7%増の6,824百万円、営業利益が同1.0%増の479百万円と増収増益となった。通期予想に対しても順調に進捗している。DX進展を背景に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」の積み上げなどが増収に寄与した。また、2024年6月にグループインしたOZ MODEの連結効果(3ヶ月分)も上乗せ要因となった。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費用等が発生したものの、増収による収益の押し上げやコストコントロールにより営業増益を確保した。

3. 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、期初予想を据え置き、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」の積み上げなどに取り組むとともに、OZ MODE等の連結効果が増収に寄与する想定である。一方、利益面で一旦減益となるのは、企業価値向上に向けた基盤づくりを優先する方針の下、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。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、同2.0円増配となる1株当たり35.0円を予想している(35周年記念配当1.0円を含む)。また、株主優待制度の導入も決定した。

要約

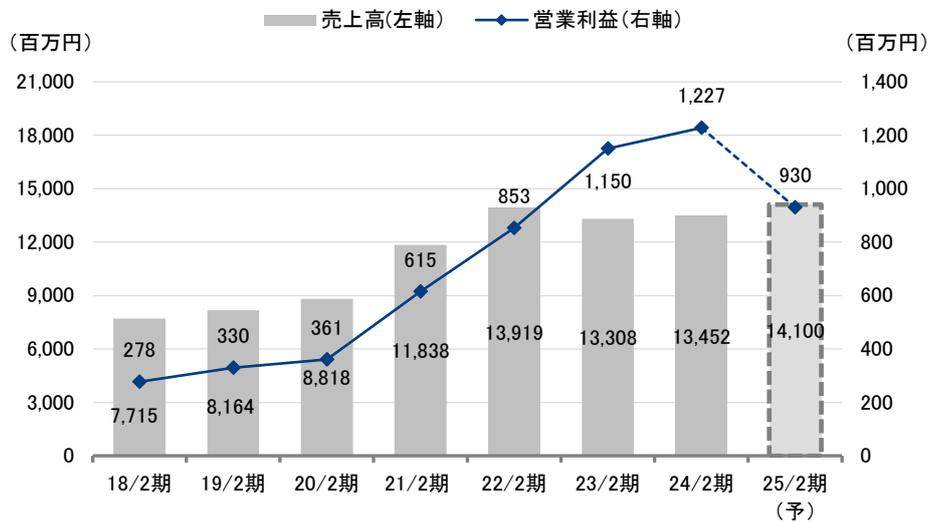
4. 中期経営計画「Evolution 2027」の公表

同社は、2024年4月に2030年のありたい姿「Vision 2030」及び中期経営計画「Evolution 2027」（2025年2月期～2027年2月期）を公表した。中期経営計画「Evolution 2027」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る。

Key Points

- ・2025年2月期上期は先行費用を投入しながらも増収及び営業増益を確保
- ・情報セキュリティ機器の販売が業績の伸びをけん引
- ・2025年2月期の業績予想は積極投資の影響により増収減益を見込むも、2.0円増配予想（記念配当1.0円を含む）
- ・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

業績推移



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に分類できる。

同社グループは、同社及び連結子会社 6 社、非連結子会社 1 社、持分法非適用関連会社 1 社の合計 9 社によって構成されている(2024年8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>との合弁会社である(株)No.1 パートナー(2019年4月設立)、ハイパー<3054>との合弁会社である(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)、(株)アレクソン(2020年7月子会社化)、OZ MODE(株)(2024年6月子会社化)によって構成される*。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)、持分法非適用関連会社は、クレディセゾン<8253>との合弁会社(株)セゾンビジネスサポート(2022年9月設立)である。

* 2024年10月には(株)S.I.T.を子会社化している。

会社概要

グループ会社一覧 (2024年10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。

(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。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月にはリニューアルを実施し、各士業との連携※2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11,700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する必要がある。

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、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、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。

[※] 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、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

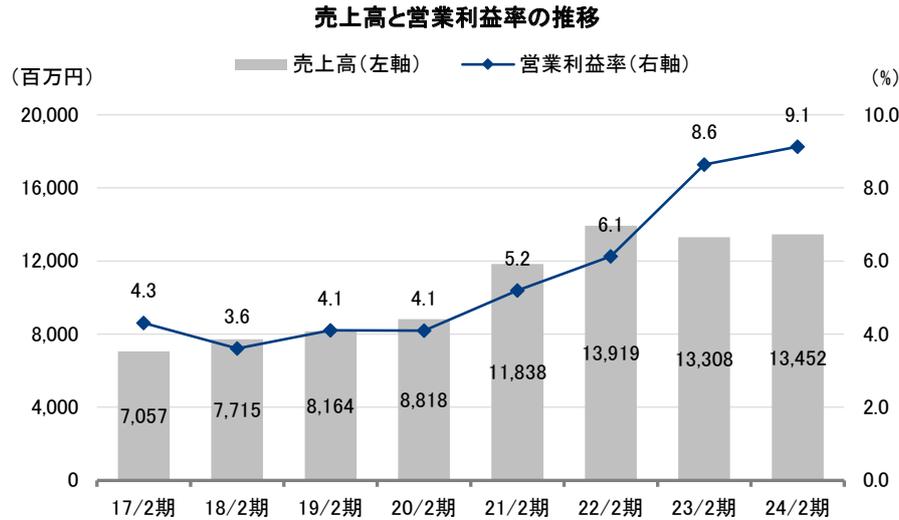
これまでの業績を振り返ると、売上高は顧客基盤の拡大やラインナップの拡充とともに右肩上がりに増加してきた[※]。特に2021年2月期からの増収率が高いのは、訴求力のある情報セキュリティ機器を手掛けるアレクソンを子会社化し、シナジー創出に取り組んできたところ大きい。また、利益面でも、付加価値の高い自社企画商材の伸びやストック型収益の拡大とともに営業利益率は上昇傾向にあり、その結果、2024年2月期の営業(及び経常)利益は過去最高水準(6期連続)を更新した。

[※] 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質的な増収。

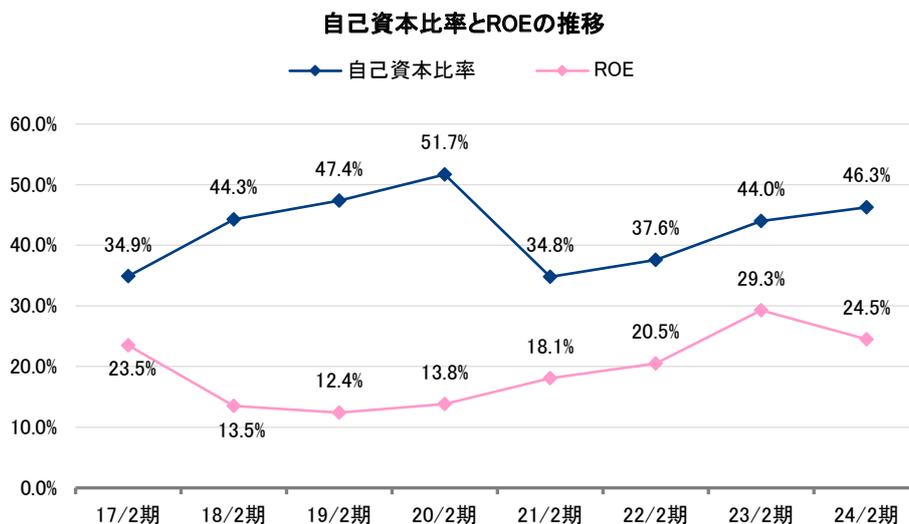
財務面でも、自己資本比率は45%前後の水準で推移する一方、資本効率を示すROEも常に10%以上(過去3期では20%以上)を確保しており、同社の財務基盤は安全性及び効率性の両面において良好と言える。

業績推移

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。



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



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

通期予想に対しても順調に進捗

1. 2025 年 2 月期上期決算の概要

2025 年 2 月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比 3.7% 増の 6,824 百万円、営業利益が同 1.0% 増の 479 百万円、経常利益が同 2.5% 増の 480 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益（以下、中間純利益）が同 37.8% 減の 221 百万円と増収増益(中間純利益を除く)となった。通期予想に対しても順調に進捗している。なお、中間純利益が減益となったのは、前期計上した投資有価証券売却益*のはく落によるものである。

* 純投資目的で保有していたもの

売上高は、DX 進展を背景に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」の積み上げなどが増収に寄与した。また、2024 年 6 月にグループインした OZ MODE の連結効果(3 ヶ月分)も上乘せ要因となった。なお、「No.1 ビジネスサポート」については、保有契約数が 4,916 件(前期末比 193 件増)、平均顧客単価(第 2 四半期単体)が 11,700 円(前年同期は 9,800 円)と契約数及び顧客単価ともに着実に伸びている。それに伴って、ストック収益も前年同期比 13.6% 増の 1,101 百万円に底上げされ、売上高全体に占める構成比も 16.1% (前年同期は 14.7%) 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(給与見直し等)の増加や M&A に係る DD 費用等が発生したものの、増収による収益の押し上げやコストコントロールにより営業増益を確保した。営業利益率も 7.0% (前年同期は 7.1%) とほぼ横ばいを維持している。

財務面では、OZ MODE の連結化等に伴って総資産が前期末比 1.9% 増の 8,258 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 12.3% 増の 4,212 百万円に拡大し、自己資本比率は 51.0% (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 月期上期の連結業績

(単位: 百万円)

	24/2 期上期		25/2 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	6,584	-	6,824	-	240	3.7%
売上総利益	3,061	46.5%	3,080	45.1%	19	0.6%
販管費	2,586	39.3%	2,600	38.1%	14	0.6%
営業利益	474	7.2%	479	7.0%	4	1.0%
経常利益	468	7.1%	480	7.0%	11	2.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	356	5.4%	221	3.2%	-134	-37.8%

注: 2024 年 2 月期の親会社株主に帰属する中間純利益には特別利益 172 百万円が含まれる。

出所: 決算短信よりフィスコ作成

2. 2025年2月期上期の総括

以上から、2025年2月期上期を総括すると、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が確認できたところや、ストック収益が順調に積み上がっているところは評価すべきポイントである。一方、利益面では、人的資本投資や 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 이슈 と言えるだろう。その点では、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。

■ 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

1. M&A による成長（戦略）分野への積極投資

2024年4月24日付けで同社及びアレクソンが、SES 事業※1・ソフト開発受託を手掛ける OZ MODE ※2 とアイ・ティ・エンジニアリング※2 をそれぞれ子会社化し、新規事業として SES 事業への進出を果たした。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。さらに 2024年10月11日には、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 ※3 を子会社化し、東北エリアへの進出の足掛かりを築いた。

※1 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。

※2 OZ MODE 及びアイ・ティ・エンジニアリングの会社概要や M&A の狙いについては、前回のフィスコ企業調査レポート（2024年5月28日発行）を参照。

※3 S.I.T は、半導体や自動車製造業などを中心に産業集積を進めている岩手県北上市を拠点とする。同社と取扱製品や販売手法が近いうえ、同社の主力である情報セキュリティ機器の取り扱いは今時点でも少なく、クロスセルなどによるシナジー効果の早期実現（クイックウィン）が期待できる。また、これまで空白地域であった東北及び周辺地域への進出の足掛かりとする方針である。直近期（2023年12月期）の業績は、売上高が174百万円、営業利益が10百万円。

No.1

2024年12月4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. 業務提携による事業基盤の強化

(1) ハイパーとの業務提携

2024年3月14日に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ールエージェント事業などを展開するハイパーとの第三者割当増資を伴う資本業務提携を締結した^{*}。ハイパーとはこれま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、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) サムシングとの協業

2024年9月6日付で、SAAFホールディングス<1447>の子会社である（株）サムシングとの協業を開始した。サムシングは「地盤業界の透明化」を掲げ、地盤調査、地盤改良工事、地盤保証などを全国28拠点で展開している。双方ともに顧客の多くが建設関連業者のため、営業連携などにおいて親和性が高い。また、新サービスの共同開発なども視野に入れている。

(3) デジタル・コネクト及びBlue Tiger Consultingとの業務提携

2024年9月20日にはNDSが（株）デジタル・コネクト及び（株）Blue Tiger Consultingとの業務提携契約を締結した。前述したハイパーを含む、4社による新事業のサービス展開に狙いがある。デジタル・コネクトは金融・製造・流通業などの法人顧客を対象として、事業戦略やデジタル戦略、プロジェクト推進、人材育成強化などのコンサルティングサービスを提供している。また、Blue Tiger ConsultingはERPシステム導入支援を手掛けており、Oracle及びMicrosoftのパートナー企業として多数の導入実績を有している。NDSにとって未開拓の分野であるERPシステム導入サービスを含めた、DX事業の新たな展開を目指し、技術協力及び連携強化に加え、市場競争力の向上を図る。

■ 業績見通し

2025年2月期は期初予想を据え置き、増収ながら一旦減益となる想定

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、期初予想を据え置き、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。

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

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

業績見通し

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」の積み上げなどに取り組むとともに、OZ MODE の連結効果等が増収に寄与する想定である。

一方、利益面で一旦減益となるのは、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、人材・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%）に低下する期初想定を据え置いている。

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

2. 弊社の見方

通期予想の達成のためには、下期売上高 7,276 百万円、営業利益 451 百万円が必要となる。弊社では、情報セキュリティ機器への需要が根強いことやストック収益が積み上がっていることを勘案すれば、売上高予想の達成は十分に可能であると見ている。一方、利益予想の達成については上期の進捗より判断して難しい水準とは言えないが、今期を助走期間として位置付けていることを勘案すれば、先行費用のかけ方次第と言えるだろう。したがって、来期以降の成長加速に向けて、こういった分野にどのくらいの費用をかけるのかといった視点からフォローしたい。

■ 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。」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。

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

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「Evolution 2027」（2025年2月期～2027年2月期）を掲げた。中計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。

2. 数値目標（ロードマップ）

中期経営計画「Evolution2027」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。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。

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していく。

中期経営計画「Evolution2027」の方向性

(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、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（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 倍の規模に拡大させ、売上構成比で 30%（現在は 14.6%）に引き上げる*。

* 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。

(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)	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 気候変動に 適応する 15 気候変動に 貢献する</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 OFA 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 	<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 持続可能な 消費生活 11 気候変動に 適応する</p> <ul style="list-style-type: none"> 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.1 オウンドメディアの運営 NDS/OFA 外国人雇用 OFA 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 	<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 ジェンダー平等 8 働きがい と経済成長</p> <ul style="list-style-type: none"> 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/IEC27001:2013 JISQ27001:2014」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 OFA…株式会社オフィスアルファ 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

No.1 | 2024年12月4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

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（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。

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キャストिंग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、ハイパーとの業務提携等による販路拡大の動きである。数段上のレイヤー（100人規模）を含めて、いかに顧客層を拡大できるかがポイントとなる。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。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。

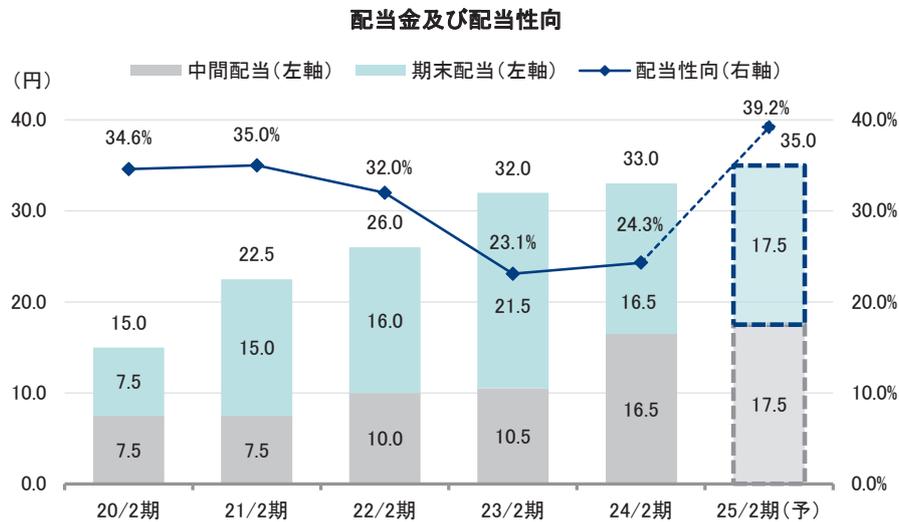
株主還元策

2025年2月期の年間配当は、 前期比2.0円増配となる1株当たり35.0円を予想。 新たに株主優待制度を導入

同社は、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。

2025年2月期は減益予想ながら、每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）を予想している。



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

また、2024年10月25日には株主優待制度の導入を公表した。設立35周年を迎えるにあたり、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が目的である。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（2025年2月末より開始予定）。

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