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 11 月 13 日（金）

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

No.1 | 2026年11月13日（金）
3562 東証スタンダード市場 | https://www.number-1.co.jp/ir/

目次

要約 01
1. 会社概要 01
2. 2027年2月期中間期の業績概要 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. 2027年2月期中間期の業績概要 07
2. 2027年2月期中間期の総括 09

主な活動実績 09
1. 統合セキュリティ対策「No.1ビジSOC」の提供開始 09
2. ポータブル蓄電池の販売チャネルを拡大 10

業績見通し 10
1. 2027年2月期の業績予想 10
2. 弊社の見方 11

中期経営計画「Evolution2027」の進捗 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）と着地見通し 12
3. 企業価値向上に向けた重点戦略 12
4. 財務戦略とこれまでの進捗 13
5. 資本コストや株価を意識した経営の推進 13
6. 今後の注目点 13

株主還元策 14

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.

No.1 ｜ 2026年11月13日（金）
3562 東証スタンダード市場 ｜ https://www.number-1.co.jp/ir/

要約

2027年2月期中間期は先行投資等の影響で増収減益となるも、売上高、EBITDAは過去最高を更新し、計画上の営業利益を確保

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「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。既に最終年度を迎えているが、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て大きく前進した。

2. 2027年2月期中間期の業績概要

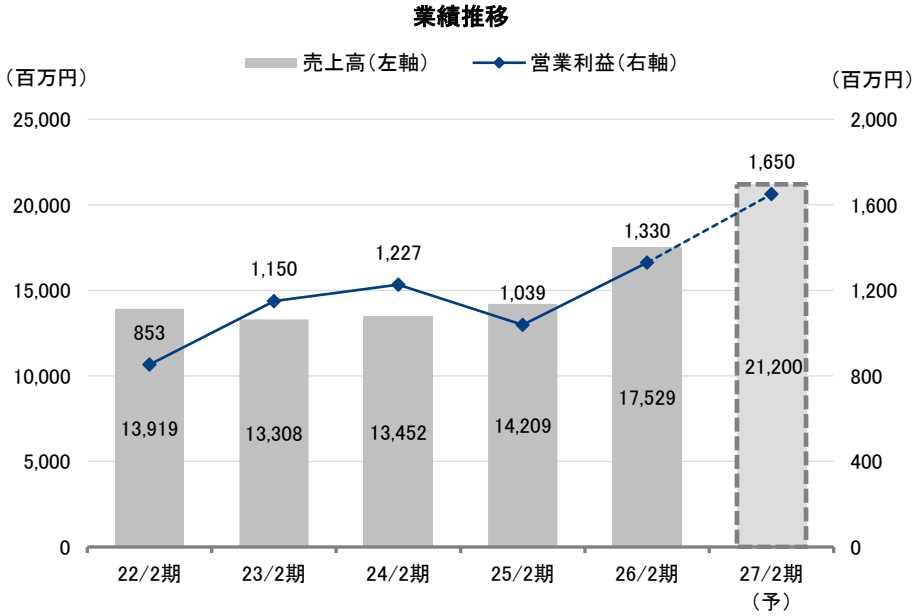
2027年2月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比28.0%増の9,801百万円、営業利益が同3.2%減の571百万円と増収減益となるも、売上高、売上総利益、EBITDAは過去最高（中間期ベース）を更新した。売上高は、同社単体及びアレクソンを中心に既存各社が堅調に推移したほか、前第3四半期以降に連結した各社が寄与したことで大幅な増収となった。一方、利益面では人的投資の増加に加え、M&Aに伴うのれん償却費の負担増及びPMI関連費用などにより減益となったが、計画上の営業利益は確保している。活動面では、サイバー攻撃の脅威が高まるなかで、今後の成長の軸となり得る伴走型の統合セキュリティ対策「No.1ビジSOC」の提供開始を公表した。

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、期初予想を据え置き、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各社による通年寄与も大幅な上乗せ要因となる。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営業増益を実現する。

Key Points
- 2027年2月期中間期は先行費用等により増収減益となるも、売上高、EBITDAは過去最高を更新、営業利益は計画水準
- 2027年2月期業績予想を据え置き、通期では増収増益を見込む
- 次期中期経営計画に向けてPMIを通じたグループ体制の強化に取り組む

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.



注：23/2 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、22/2 期の数値も当該会計基準等を適用した後の数値としている。
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、事業を開始した。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 41,000 社※に上る。また、業種別の顧客構成（同社単体）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。

※ 2025 年 7 月にグループインしたアイ・ステーションの顧客基盤（約 25,000 社）を含む。

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。また、この数年の相次ぐ M&A 等により、蓄電池や新電力の販売、システム開発、コールセンターなど、グループの事業領域を拡大するとともに、顧客基盤や営業エリアの拡充を図ってきた。

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.

同社グループは、2026 年 10 月時点において、同社及び連結子会社 11 社、非連結子会社 1 社、持分法非適用関連会社 1 社の合計 14 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）、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）、（株）Gloria（2025 年 7 月子会社化）※、非連結子会社は（株）エキサイター（2025 年 10 月子会社化）、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。

※ 2026 年 3 月より連結化。

グループ会社一覧（2026 年 10 月現在）



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主力としており、商品の企画・開発をはじめ、設計・製造・販売・保守までをグループ内で行うワンストップ体制を整えている。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。

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.

※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。

（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、及び導入後の保守・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。現在の保有契約数は5,100件を超え、平均顧客単価も14,700円まで増加したことにより安定的なストック売上の積み上げに寄与している。

※ 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あ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、並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）。

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.

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に寄与してきた。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 41,000 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、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。

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

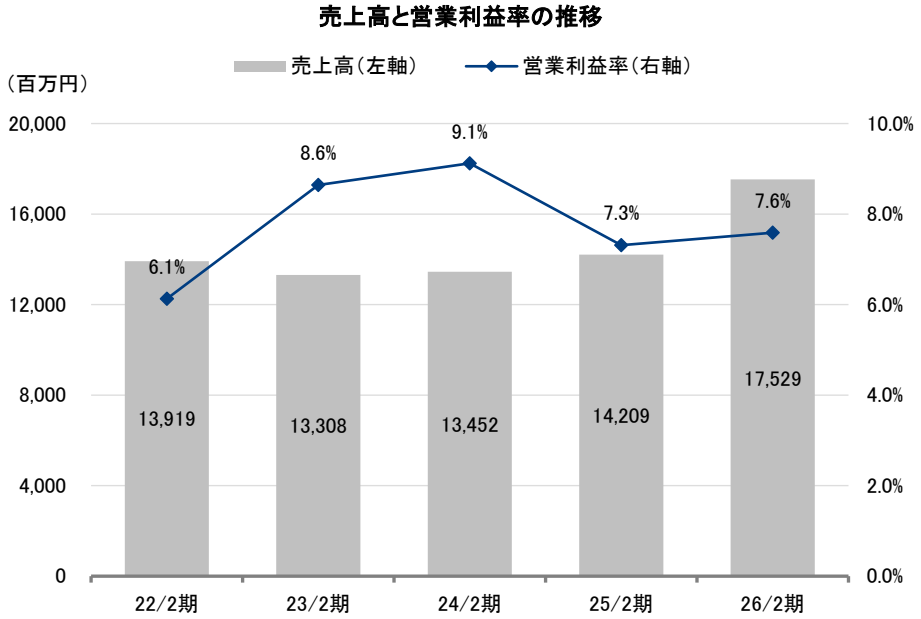
顧客基盤の拡大やラインナップの拡充とともに、業績は順調に拡大

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。

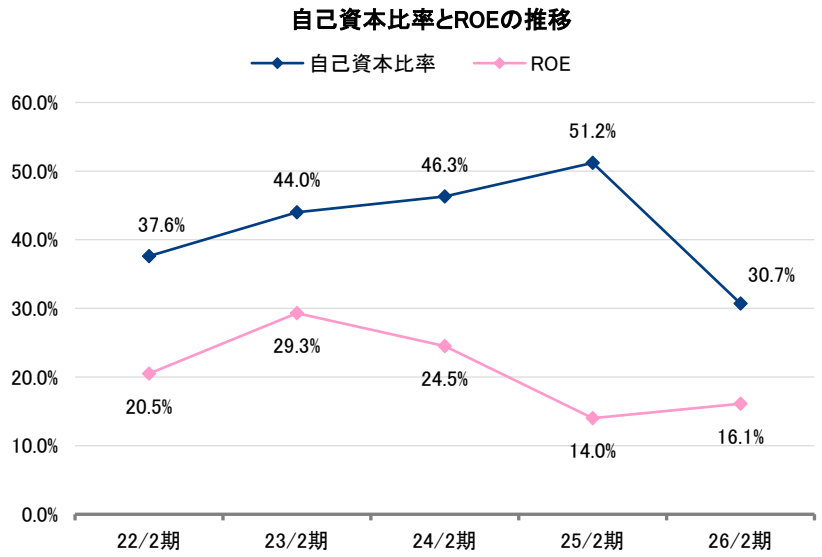
財務面に目を向けると、自己資本比率は40%～50%の水準で推移してきたが、2026年2月期は積極的なM&Aの影響により低下した。もっとも、支払能力を示す流動比率は高い水準を維持しており、財務の安全性に懸念はない。また、資本効率を示すROEは常に10%以上を確保しており、同社の財務基盤は安全性及び効率性の両面において良好と言える。

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：23/2期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、22/2期の数値も当該会計基準等を適用した後の数値としている。
出所：決算短信よりフィスコ作成

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.



注：23/2期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、22/2期の数値も当該会計基準等を適用した後の数値としている。
出所：決算短信よりフィスコ作成

決算概要

2027年2月期中間期は増収減益となるも、売上高、売上総利益、EBITDAは過去最高を更新

1. 2027年2月期中間期の業績概要

2027年2月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比28.0%増の9,801百万円、営業利益が同3.2%減の571百万円、経常利益が同19.1%減の534百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同6.3%減の304百万円と増収減益となったが、ほぼ計画内の進捗である。売上高、売上総利益、EBITDAは過去最高（中間期ベース）を更新した。

売上高は、同社単体及びアレクソンを中心に既存各社が堅調に推移したほか、前第3四半期以降に連結した各社が寄与したことで大幅な増収となった。また、重視するストック売上についても、前年同期比78.7%増の2,093百万円と大きく伸長し、ストック売上比率は21.4%（前年同期は15.3%）に上昇した。

一方、利益面では増収により収益が底上げされたものの、人的投資（採用、教育、処遇改善等）やAI投資の増加、相次ぐM&Aに伴うのれん償却費（及び顧客関連資産償却額）の負担増及びPMI関連費用※などにより減益となった。

※ PMIとはM&A後に実施する統合プロセスのこと。グループ一体化の推進によりシナジー効果の早期創出などを目的とする。

財務面では、自己資本は利益の積み上げと新株予約権の行使に伴う自己株式の処分などにより前期末比1.9%増の4,475百万円に増加し、自己資本比率は31.8%（前期末は30.7%）に改善した。有利子負債は同13.0%増の6,027百万円に増加したものの、借入金を短期から長期へシフトしたことで流動比率は150.0%（前期末は122.4%）に改善した。現預金も同2.3%増の3,214百万円を確保しており、財務の安全性に懸念はない。

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.

2027年2月期中間期の連結業績

（単位：百万円）

	26/2期中間期		27/2期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	7,655	-	9,801	-	2,146	28.0%
No.1	4,674	57.0%	4,864	46.6%	189	4.1%
アレクソン	2,635	32.1%	2,651	25.4%	16	0.6%
アイ・ステーション	-	-	1,375	13.2%	1,375	-
その他	892	10.9%	1,549	14.8%	656	73.5%
連結調整	-547	-	-639	-	-91	-
売上総利益	3,559	46.5%	5,078	51.8%	1,518	42.7%
販管費	2,969	38.8%	4,506	46.0%	1,537	51.8%
EBITDA※	831	10.9%	1,033	10.5%	202	24.3%
営業損益	590	7.7%	571	5.8%	-19	-3.2%
No.1	183	3.9%	167	3.4%	-16	-9.1%
アレクソン	478	18.1%	460	17.4%	-18	-3.9%
アイ・ステーション	-	-	-0.8	-0.1%	-0.8	-
その他	33	3.7%	166	10.7%	133	404.3%
連結調整	-105	-	-221	-	-116	-
経常利益	660	8.6%	534	5.5%	-126	-19.1%
親会社株主に帰属する中間純利益	324	4.2%	304	3.1%	-20	-6.3%

※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額＋顧客関連資産償却額
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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年同期比4.1%増の4,864百万円、営業利益は同9.1%減の167百万円となった。売上高は情報セキュリティ機器を中心に前年同期を上回った。一方、利益面では、人的投資及びAI・システム関連投資等の戦略的先行投資の影響により減益となった。なお、注力する「No.1 ビジネスサポート」については、新規契約数265件、平均解約率0.9%により、2026年8月末の保有契約数は5,141件（前期末比47件減）と若干減少した一方、当第2四半期の平均顧客単価（月額）は14,700円（前四半期比100円増）と増加傾向にある。メインターゲット層への導入が一巡したことを受け、今後はオプション拡充による顧客単価の引き上げへ戦略をシフトし、新規契約獲得については不動産など特定業種への展開を推進する方針である。

（2）アレクソン

アレクソンの売上高は前年同期比0.6%増の2,651百万円、営業利益は同3.9%減の460百万円となった。売上高は情報セキュリティ機器の販売が引き続き堅調に推移した。一方、利益面では商品ミックスの影響等により若干減益となったが、依然として高い利益率水準を維持している。また、売上高・利益ともに計画比では順調に進捗した。下期は新商品※を順次投入しており、さらなる業績の積み上げを見込む。

※ AIによる攻撃高度化に対応するAI搭載型UTM（2026年10月リリース）など。

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.

（3）アイ・ステーション

2025年7月にグループインしたアイ・ステーションの売上高は1,375百万円、営業損益は0.8百万円の損失となった。主力の新電力やDX・SX関連商材等の販売件数は堅調であり、売上高はほぼ計画水準を確保した。一方、利益面では外部環境の変化による収益性の低下に加え、PMIに伴う体制構築費用の発生やシナジー発現のタイムラグにより営業損失となった。下期はNo.1の経営リソース（人員、営業ノウハウ等）の投入により収益向上を加速させる方針である。

（4）その他

売上高は前年同期比73.5%増の1,549百万円、営業利益は同404.3%増の166百万円となった。売上高は、前第4四半期以降に連結した3社（進々堂商光、LGIC、Gloria）が増収に寄与した。利益面でも、グループインした先が収益貢献したほか、（株）No.1デジタルソリューションの事業見直し・吸収合併に伴う赤字解消により収益性が改善した。

2. 2027年2月期中間期の総括

2027年2月期中間期を総括すると、業績面では大幅な増収ながら減益となったものの、今後に向けた先行投資（人的資本、AI・システム関連等）やのれん償却費、PMI関連費用等は予定されていたものであり、おおむね想定内の進捗と評価できる。のれん償却費等を除いたEBITDAでは過去最高を更新しており、実質的な収益の底上げは図られていると言えるだろう。財務面でも、自己資本比率や流動比率は一定水準を確保しており、安全性を確認することができた。一方、不安要素を挙げるとすれば、アイ・ステーションの収益性の低下であるが、現在進めているPMIを通じてシナジー創出が本格化してくれば、今後の伸びしろとして捉えることもできる。アイ・ステーションの有する顧客基盤（約25,000社）へのアプローチが大きな可能性を秘めていることに変わりはない。活動面では、サイバー攻撃の脅威が高まるなかで、同社の強みを生かした統合セキュリティ対策「No.1 ビジ SOC」の提供開始を公表し、新たな成長軸の育成に向けて弾みをつけることができた（詳細は後述）。

主な活動実績

サイバーセキュリティやBCP対策など、新たな成長の軸となる独自ソリューションを強化

1. 統合セキュリティ対策「No.1 ビジ SOC」の提供開始

政府主導によりセキュリティ対策の「取引要件化」※が進められるなか、同社はサイバー攻撃の高度化や深刻な専門人材不足に悩む中小・零細企業向けに、統合セキュリティ対策「No.1 ビジ SOC」の提供を2026年11月より開始する（2026年10月14日公表）。自社セキュリティ機器の提供を起点に、運用を担う伴走型支援に特徴があり、まさにメーカー機能（マーケットイン開発）と伴走コンサルの強みを生かした独自のソリューション提供と言える。既に「No.1 ビジネスサポート」により保有契約数5,100件超の伴走支援先を有しているが、既存先へのアップセルはもちろん、新規顧客開拓の切り札として位置付けており、安定的なストック収益の積み上げが期待される。

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.

※ 経済産業省と(独)IPA（情報処理推進機構）が推進する「SCS評価制度」に注目が集まっている。取引先を含めたサイバーセキュリティ対策の水準を可視化し、サプライチェーン全体の安全性を高める任意の制度であり、中小企業も取引先から求められる「信用基準」としての対応を迫られている。

2. ポータブル蓄電池の販売チャネルを拡大

事業領域拡大に向けて外部と共同開発したポータブル蓄電池※についても、2025年11月の販売開始以来、国内製造の安全性と急速充電性能への評価によって順調に立ち上がってきた。停電時も稼働が必須な決済システム（POSレジ等）や調剤・医療機器のBCP対策として蓄電池の需要が高まっていることから、調剤薬局やドラッグストア業界の大型展示会へ出展し、店舗・調剤現場におけるBCP対策・防災ソリューションとしての導入提案を始動させた。調剤薬局や医療機関に加え、地方自治体や教育機関などもターゲットに入れており、顧客属性も大きく広がる可能性を秘めている。下期は自社営業網による直販に加え、パートナー企業の販売網を活用した代理店展開を強化する方針である。

※ エネルギー関連のスタートアップである（株）naturenixと共同開発した。（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。

■ 業績見通し

2027年2月期の期初予想を据え置き、通期では増収増益を見込む

1. 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、期初予想を据え置き、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1,000百万円と増収増益を見込んでいる。

業績予想の前提にも大きな変更はない。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が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、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（No.1デジタルソリューション）の再編効果等により大幅な営業増益を実現する。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、これまでの積極的な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「Vision2030」に向けた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当初計画からは若干未達となる。

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.

2027年2月期の業績予想

（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	-
EBITDA	1,974	11.3%	2,488	11.7%	513	26.0%
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%

注：アイ・ステーションの26/2期実績は2025年9月～2026年2月の6ヶ月分
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

通期予想の達成のためには、下期売上高11,398百万円、営業利益1,078百万円が必要となる。決して低いハードルではないが、売上高はセキュリティ対策への需要が高まっていることやグループ各社が堅調に推移していること、ストック収益が順調に積み上がっていることなどを勘案すれば、十分に達成可能であると判断できる。一方、利益面については、これまで積極投入してきた先行費用をいかに収益に結び付けていくかによるだろう。特にPMIを進めているアイ・ステーションの収益向上がポイントになると見ている。注目すべきは、次期中期経営計画に向けた取り組みである。AIによるサイバー攻撃の脅威が高まるなかで、今後の成長の軸となり得る「No.1 ビジSOC」の立ち上がりの状況に加え、グループ体制の強化やシナジー創出に向けた進捗をフォローしたい。

■ 中期経営計画「Evolution2027」の進捗

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。

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.

また、長期ビジョンと併せて、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）を公表し最終年度を迎えている。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きた。

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（現時点）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、営業利益はのれん償却費の影響などにより当初計画からは若干未達となる。

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、人財育成や社内環境整備に取り組む。

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.

サステナビリティ経営



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年目までの進捗では、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、株主還元に13.4億円を配分しており、順調に進展してきた。

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キャ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、環境変化にあ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。

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.

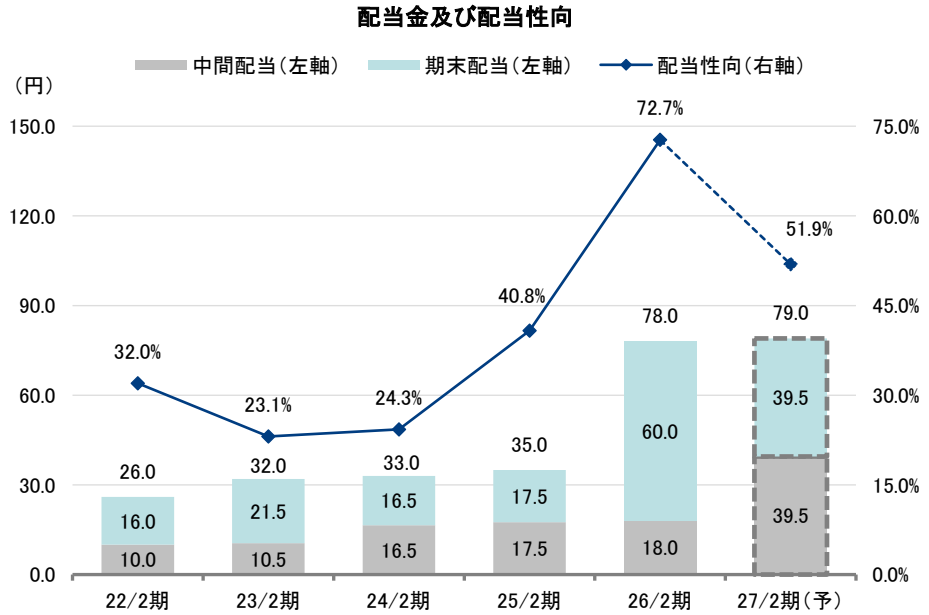
中期経営計画は最終年度を迎えているが、戦略的なM&A（業務提携を含む）を通じて、成長領域であるシステム開発・ソフトウェア開発（SES含む）事業への参入や、未開拓エリアへの進出（東北地域など）、新たな技術を活用した新製品の開発、顧客基盤の拡大など、M&A方針で掲げる事業領域の拡大に向けて、あらゆる方面で進展を図っており、今後の成長加速に向けたシナリオが見えてきた。また、人財育成投資が組織力の強化につながってきたところも大きなプラス材料と言えるだろう。もっとも、シナジー創出はまだこれからの段階であり、同社はまさに転換点にあるとの見方ができる。時価総額300億円に向けた道筋をいかにたどっていくのか、「Vision2030」に向けた最終ステージとなる次期中期経営計画（2027年4月公表予定）の方向性や戦略の目玉に注目したい。

株主還元策

配当性向50%、DOE6%を下限とする累進配当方針を導入

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DOE（株主資本配当率）6%を下限に設定した。また、現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。

2027年2月期については、前期比1.0円増となる1株当たり79.0円（中間39.5円実施済、期末39.5円）を予定している。実現すれば初配を含め、9期連続の増配となる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

重要事項（ディスクレーマー）

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