

日本の会社を元気にする一番の力へ。



No.1

2022年2月期第3四半期 決算説明資料

(東証JASDAQ 証券コード3562)

2022年1月14日

代表取締役社長
辰巳崇之



INDEX

- 1 2022年2月期第3四半期 決算ハイライト
- 2 2022年2月期 業績予想
- 3 財務・ガバナンス
その他
- 4 中期経営計画の進捗と
今後の取り組み
- 5 参考資料



1

2022年2月期 第3四半期 決算ハイライト



2022年2月期第3四半期 決算ハイライト

- 売上高が第3四半期売上高として、過去最高を更新
営業利益、各利益いずれも高水準を維持
 - ・ 売上総利益率 39.8% (+1.0ポイント)
 - ・ 営業利益率 4.5% (+0.4ポイント)

売上高

9,988百万円

(前年同期比20.1%増)

営業利益

446百万円

(前年同期比32.6%増)

営業利益率

4.5%

(前年同期比0.4p増)

経常利益

475百万円

(前年同期比12.8%増)

- アレクソン社の高付加価値商品の販売が引き続き好調
- No.1ビジネスサポート契約件数は累計2,729件
(前期末1,030件から1,699件増加)
- KPI (契約継続率 92.6%、複合販売比率 43.1%) は高水準を維持

連結損益計算書の概要

アレクソンのM&Aによる事業規模の拡大、高収益セキュリティ機器の販売などのシナジー効果が継続的に収益へ寄与

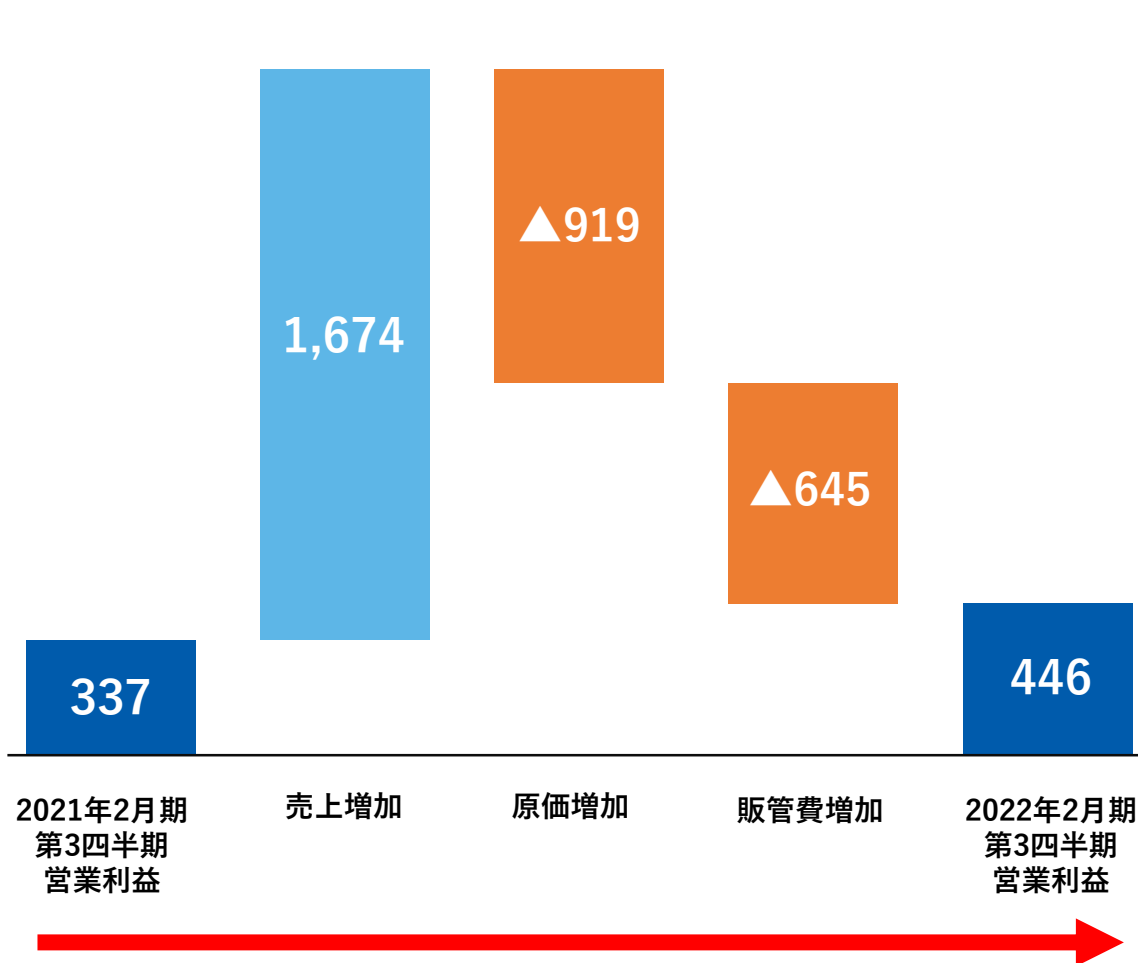
[連結損益計算書]

(単位：百万円)

	2021年2月期 第3四半期	2022年2月期 第3四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	8,313	9,988	+1,674	+20.1%
売上総利益	3,224	3,979	+755	+23.4%
売上総利益率	38.8%	39.8%	+1.0%	—
営業利益	337	446	+109	+32.6%
営業利益率	4.1%	4.5%	+0.4%	—
経常利益	421	475	+54	+12.8%
経常利益率	5.1%	4.8%	▲0.3%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	229	226	▲3	—

営業利益の増減要因

(単位：百万円)



売上高

- アレクソンM&Aによるシナジー効果が継続
- 2020年9月より開始したNo.1ビジネスサポートが堅調に推移

売上総利益

- 情報セキュリティ商品（UTM、サーバー、セキュリティスイッチ、TeleworkStationTM）の売上拡大による利益率向上（1.0ポイント改善）

販管費

- 営業強化及びビジネスコンサルタント増員などによる人件費、教育費用、システム投資などの費用が増加
- 人員増員により、増床された新オフィスへの移転費用が発生

貸借対照表の概要

自己資本比率 37.4%、前期末比 +2.6ポイントと高い安全性を維持

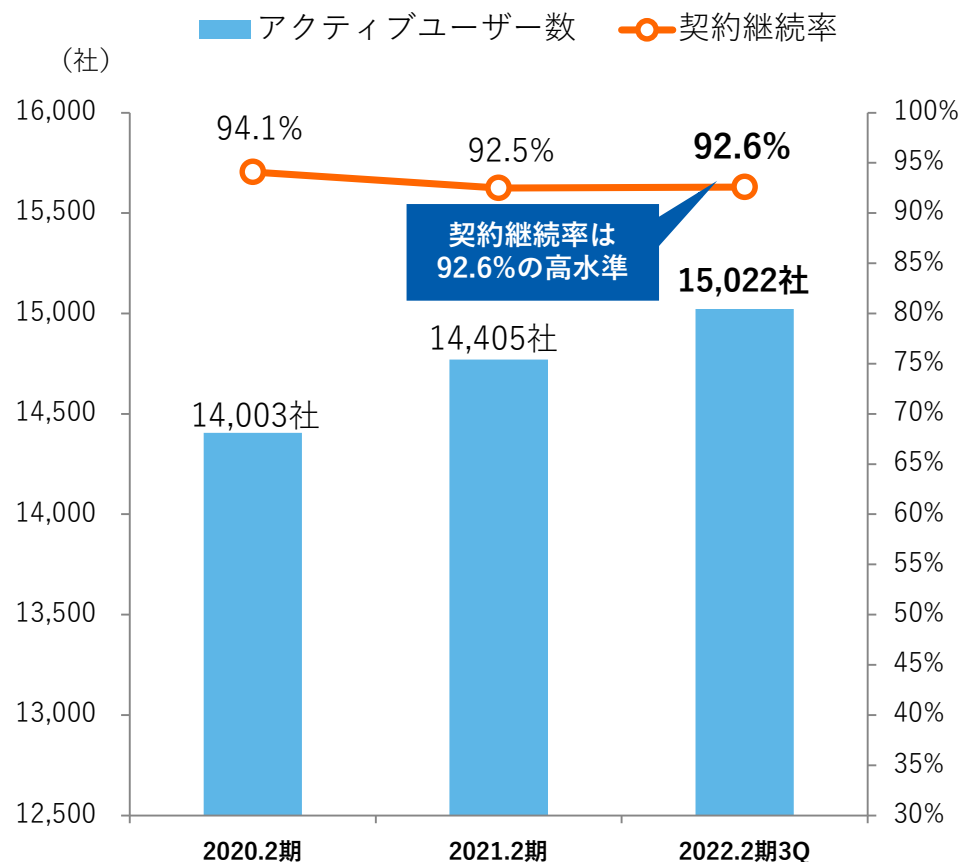
[連結貸借対照表]

(単位：百万円)

	2021年2月期末	2022年2月期 第3四半期	前期末比
流動資産	5,026	4,278	▲747
固定資産	2,064	2,174	110
資産合計	7,090	6,453	▲637
流動負債	3,066	2,627	▲438
固定負債	1,533	1,387	▲145
負債合計	4,599	4,015	▲584
純資産	2,490	2,437	▲53
自己資本比率	34.8%	37.4%	+2.6ポイント

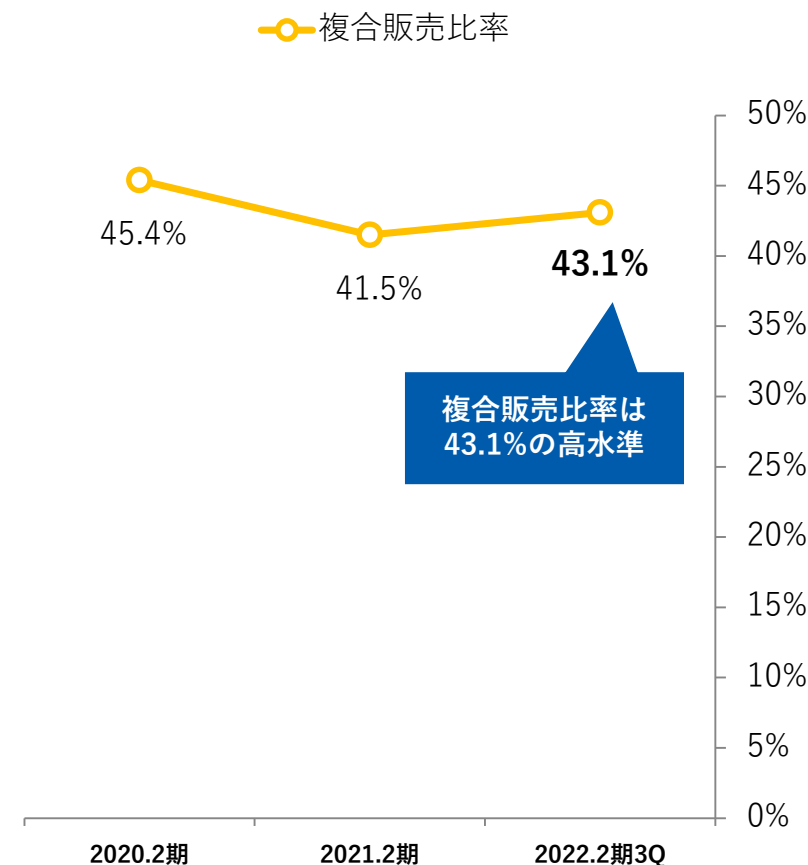
KPI

既存顧客の継続率向上と新規顧客開拓を推進し アクティブユーザー数を伸ばす



※前期の既存契約者が当期も契約を継続した割合。最大値で100%。

商品・サービス（No.1ビジネスサポート）等の 拡充により複合販売を推進

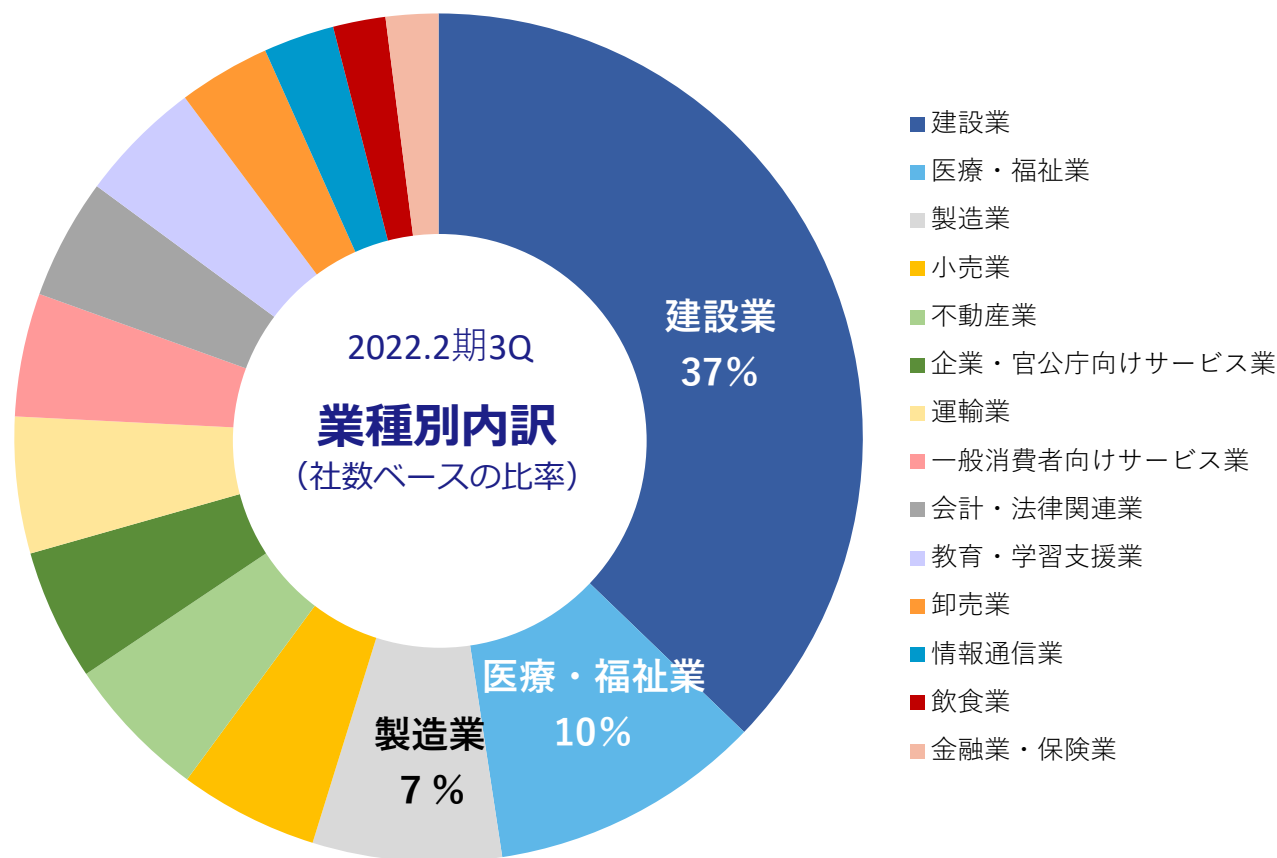


※2種以上の複合契約が発生している企業の割合。

※1社あたり平均売上高は、年間目標のKPIのため、
四半期決算においては記載を省略しております。

業種別の顧客構成

建設業、医療・福祉業、製造業の3業種で5割強を占める
子会社(株)No.1パートナーにて、学校や行政、官公庁入札事業など
新たな販路拡大も進む



2

2022年2月期 業績予想



2022年2月期の業績予想①

売上高、営業利益、当期純利益は**いずれも過去最高の業績を予想しており、4期連続の増収増益を見込む**

(単位：百万円)

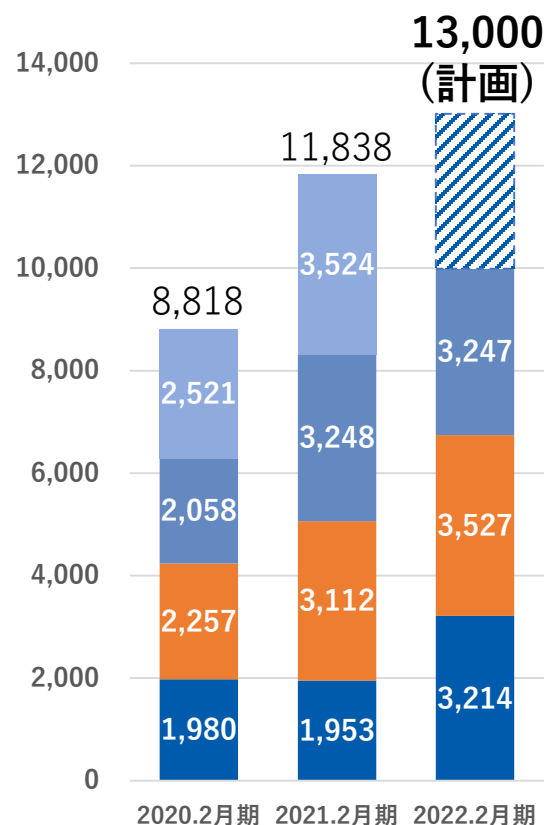
	2021年2月期 (実績)		2022年2月期 (計画)		前期比	
	金額	売上高利益率	金額	売上高利益率	金額	利益率増減 (ポイント)
売上高	11,838	—	13,000	—	+1,161	—
営業利益	615	5.2%	808	6.2%	+192	+1.0%
経常利益	697	5.9%	794	6.1%	+96	+0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	403	3.4%	478	3.7%	+74	+0.2%

2022年2月期の業績予想②

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

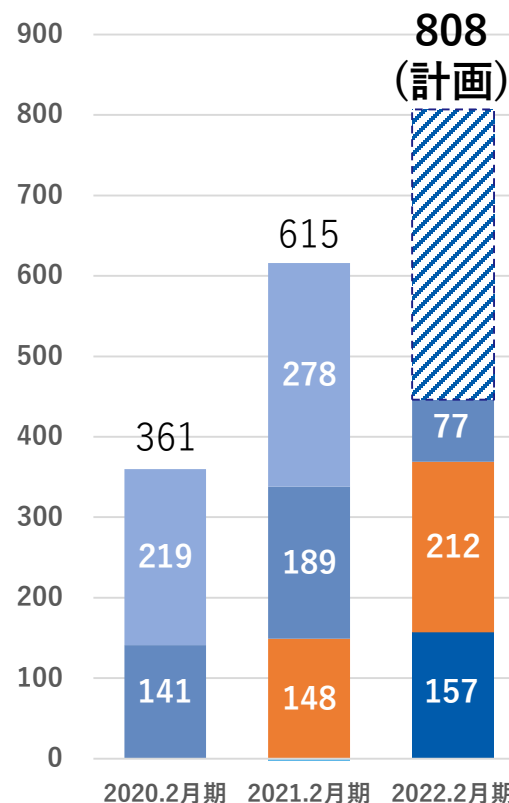
売上高

(単位：百万円)



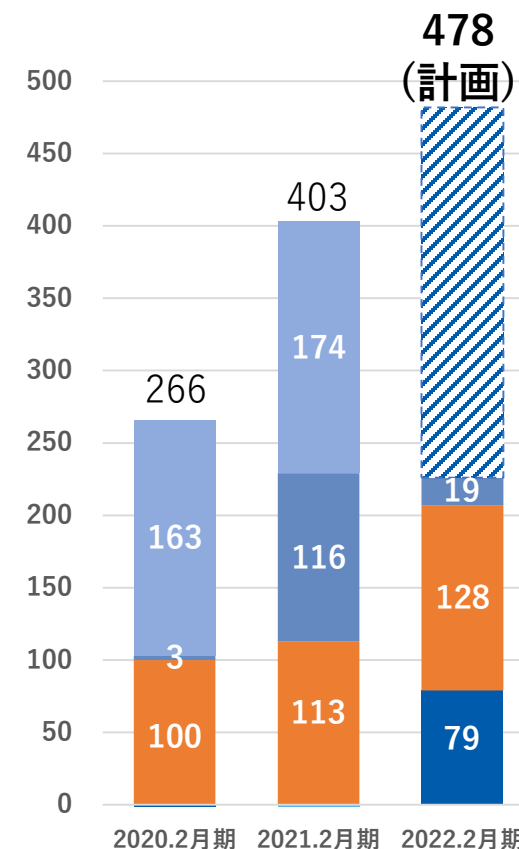
営業利益

(単位：百万円)



親会社株主に帰属する 当期純利益

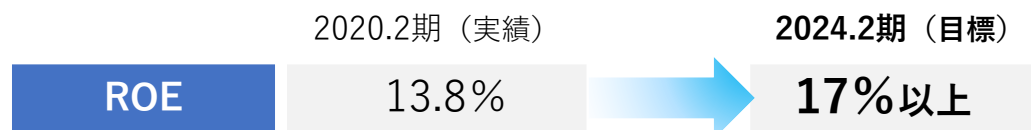
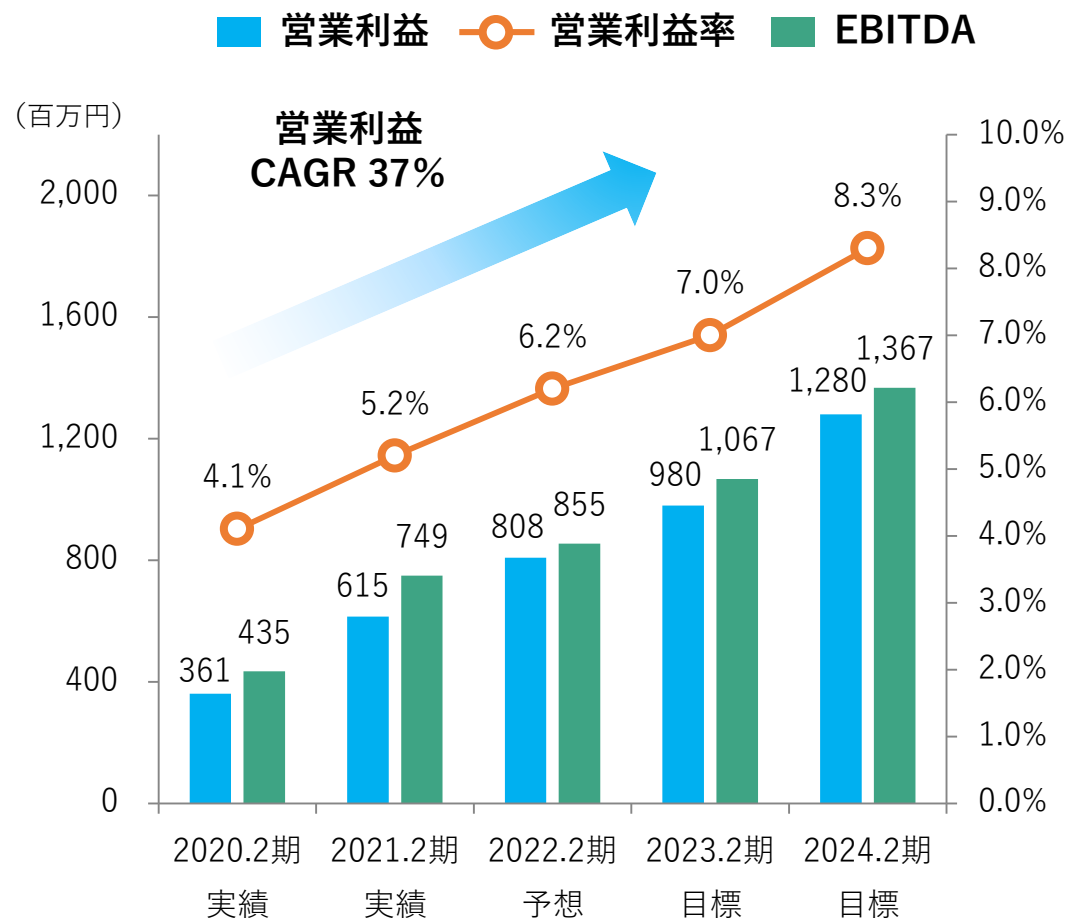
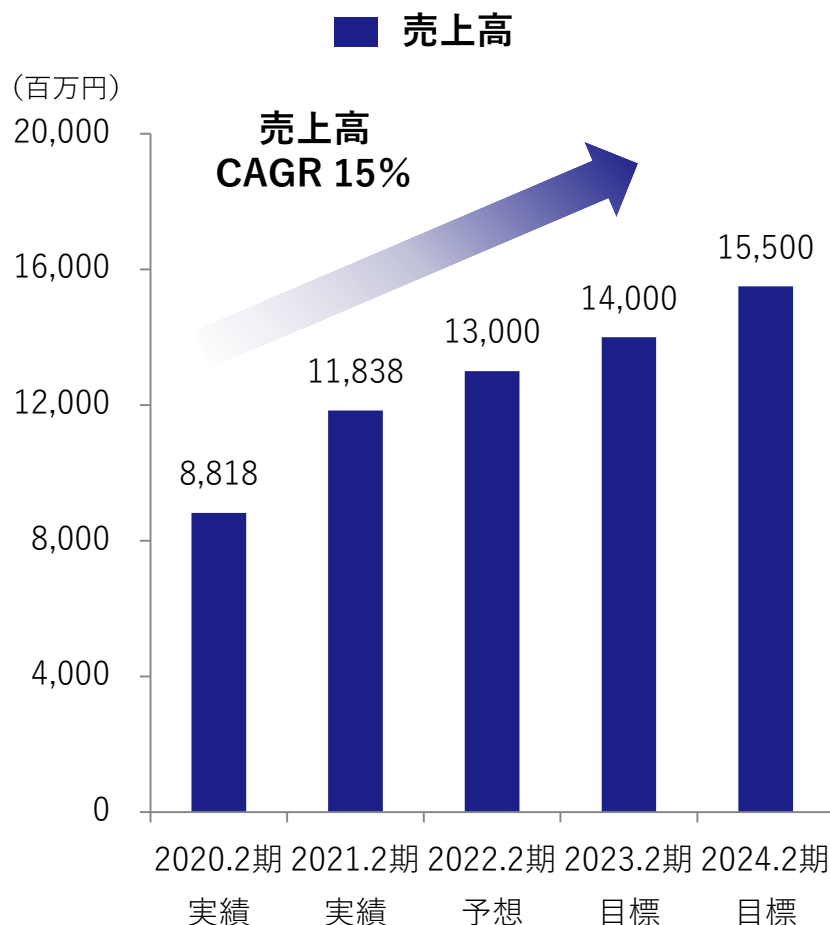
(単位：百万円)



※営業利益と当期純利益の表記：2020年2月期第1四半期において、営業利益が▲26百万円、親会社に帰属する当期純利益が▲16百万円であったため、それぞれ累計で表示しております。

2021年2月期第1四半期において、営業利益が▲99百万円、親会社に帰属する当期純利益が▲47百万円であったため、それぞれ累計で表示しております。

中期経営計画上の業績目標・実績



※CAGR：年平均成長率／EBITDA：営業利益＋減価償却費

※新収益認識基準（2023.2期より適用予定）は考慮しておりません

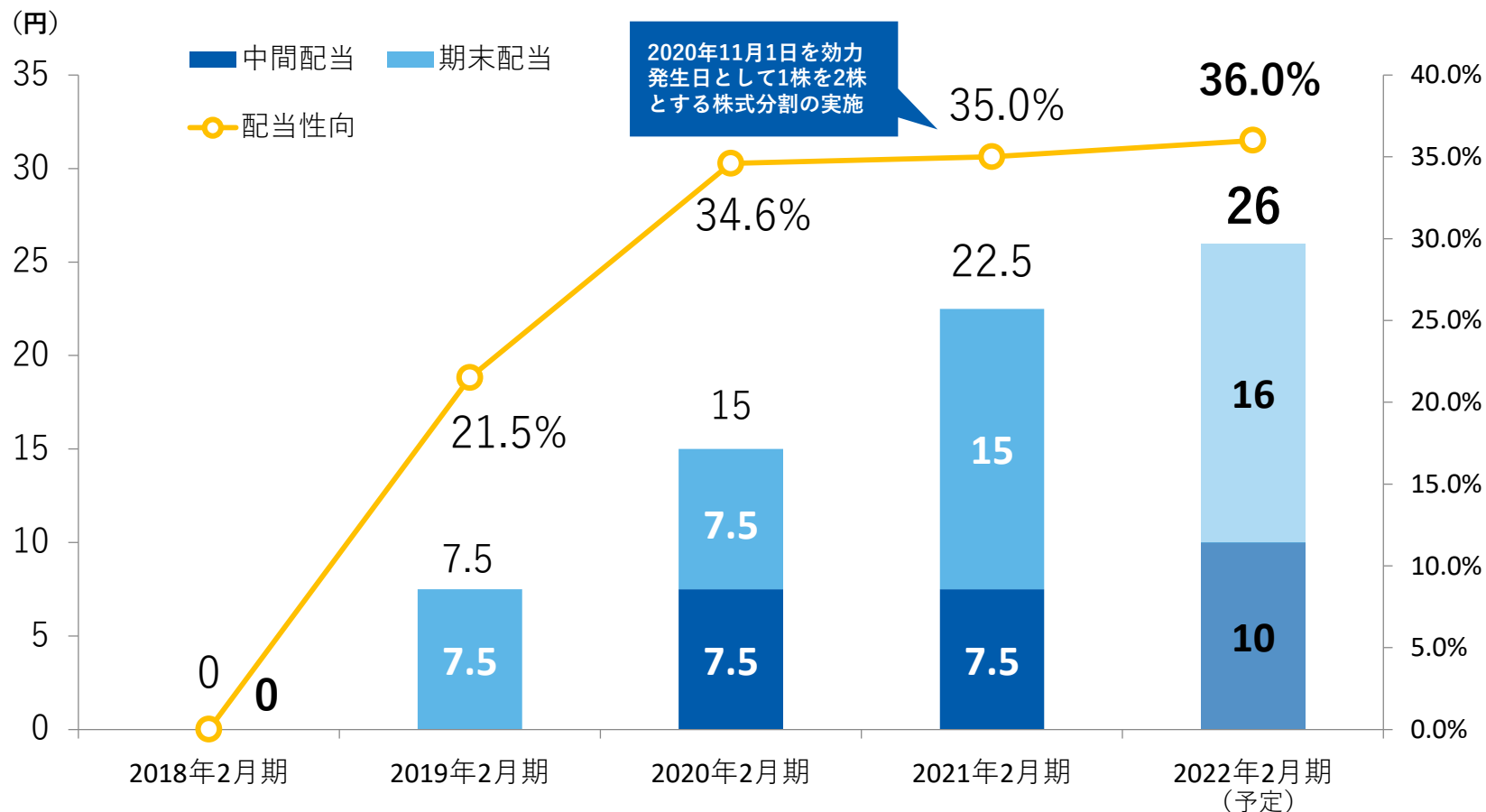
3

財務・ガバナンス その他



配当金と配当性向

2022年2月期（予想）の1株当たり年間配当額 26円（中間配当 10円、期末配当 16円）は、**前年比で実質 3.5円の増配を見込む**



今後も配当の継続実施を経営の重要施策と考え、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方針。

2021/4/14公表

自己株式の取得

取得の目的

株主への利益還元及び経営環境の変化に対応したROE改善施策として実施

項目	内容
取得対象株式の種類	普通株式
取得した株式の総数 (取得価額の総額)	100,000株 (138,053,500円) 発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 1.5%
取得期間	2021年4月15日～2021年5月18日

(ご参考) 2021年11月30日時点の自己株式の保有状況
 発行済株式総数 (自己株式を除く) 6,547,190株
 自己株式数 193,410株

2021/7/14、
2021/12/28公表

新市場区分への移行に関して

日付	内容
2021年7月9日	株式会社東京証券取引所より、2022年4月に移行される新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、「スタンダード市場」の上場維持基準に適合していることを確認しました。



日付	内容
2021年12月22日	2021年12月20日開催の取締役会において、「スタンダード市場」を選択することを決議し、株式会社東京証券取引所へ市場選択申請書を提出いたしました。

2021/7/19、
2021/10/1公表

ブランディング戦略について

営業活動・採用活動のバックアップを目的に、ブランディング活動を継続的に実施中であり、契約に結び付くなどの効果が顕在化



No.1ビジネスサポート

テレビ埼玉「マチコミ」番組内にてNo.1ビジネスサポート-我が社の右腕-が特集され、サービス内容やユーザー様のインタビューが紹介されました



あなたとツギノまちコミュニケーション。



日本の会社を元気にします

2021年11月より、支店の営業支援を目的として北陸エリア・愛媛エリア等にてテレビCMを放映したCMきっかけにて受注に繋がる実績がありました

HAB 北陸朝日放送

eat 5ch 愛媛朝日テレビ

藤森慎吾氏を起用した当社CM動画はこちらの2次元バーコードよりご覧いただけます



4

中期経営計画の進捗と 今後の取り組み

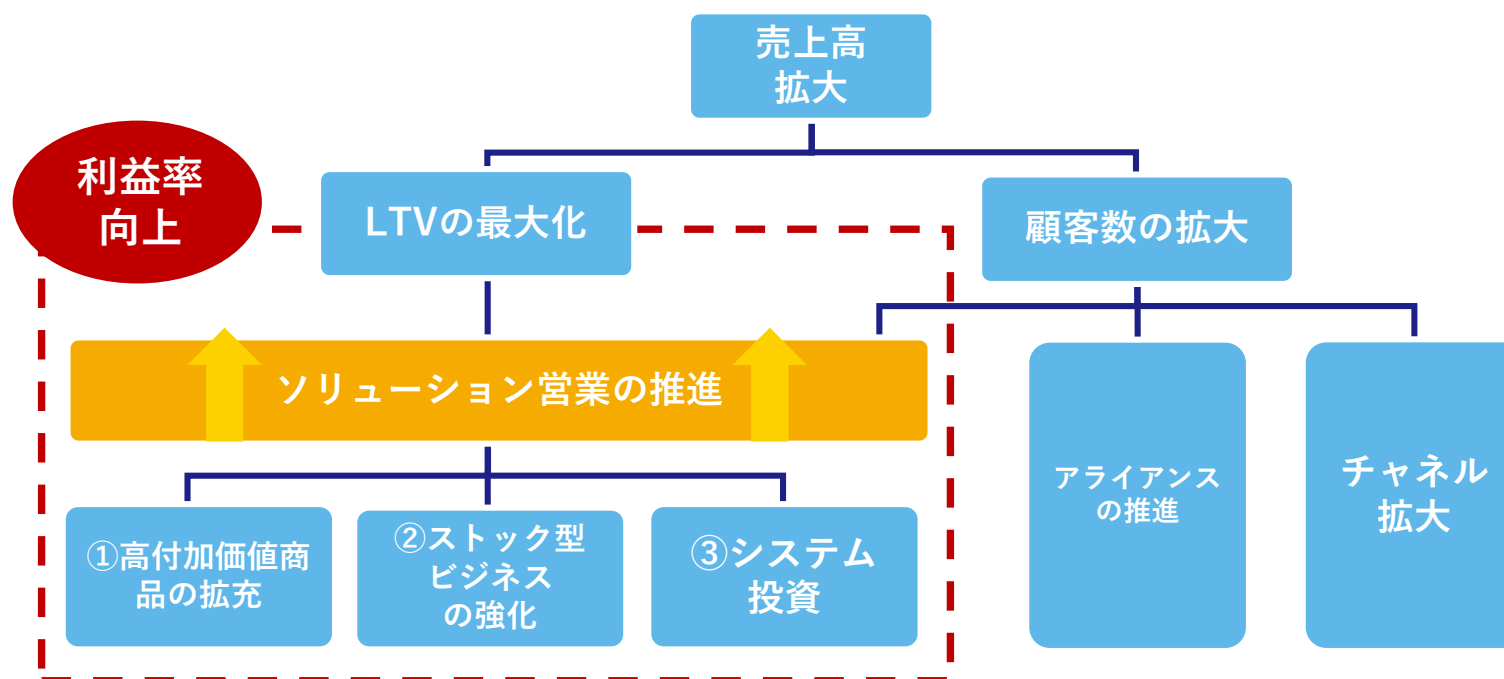


中期経営計画最終年度に向けた営業利益率向上戦略

2022年2月期第3四半期営業利益率は4.5%（2024年2月期 営業利益率目標8.3%）

営業利益率向上に向けた3つの重点戦略

- アレクソンのもつ高付加価値商品の拡販
- スtock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



第3四半期における中期経営計画の進捗と今後の取り組み

中期経営計画の重点施策 株式会社 No.1

2022.2月期の成果と取り組み

1

アレクソン社とのシナジー効果発揮



- アレクソンとのシナジー効果が計画に対して順調に進捗。今後も引き続きシナジー効果の向上を図る

2

ソリューション営業の深化
ーストック収益の拡大ー

- No.1ビジネスサポート累計契約数が2,729件に増加、Googleパートナー認定を活用しDX推進を強化

3

ハード×ソフト
ー情報セキュリティ領域の拡大ー

Club One Systems

- アパレル企業「株式会社タカキュー」をはじめ、クラウドファイルサーバーサービス「デジテラス ファイルサーバー」の契約が堅調に推移。更なる拡販に注力

4

クラウド型サービスの開発



TAKAQ
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!

5

M&A・事業提携・新規事業



No.1グループ全体

- (株)No.1パートナーは昨年度と同等の販売数を維持、好調に推移
- M&A・事業提携に関して数社と検討を実施

アレクソン社とのシナジー効果

シナジー効果 1

コスト競争力のあるアレクソン社商品の導入拡大による収益性の向上



高収益なアレクソン社商品の販売
台数が堅調に推移

シナジー効果 2

親和性の高い情報セキュリティ、ネットワーク商材を複合販売

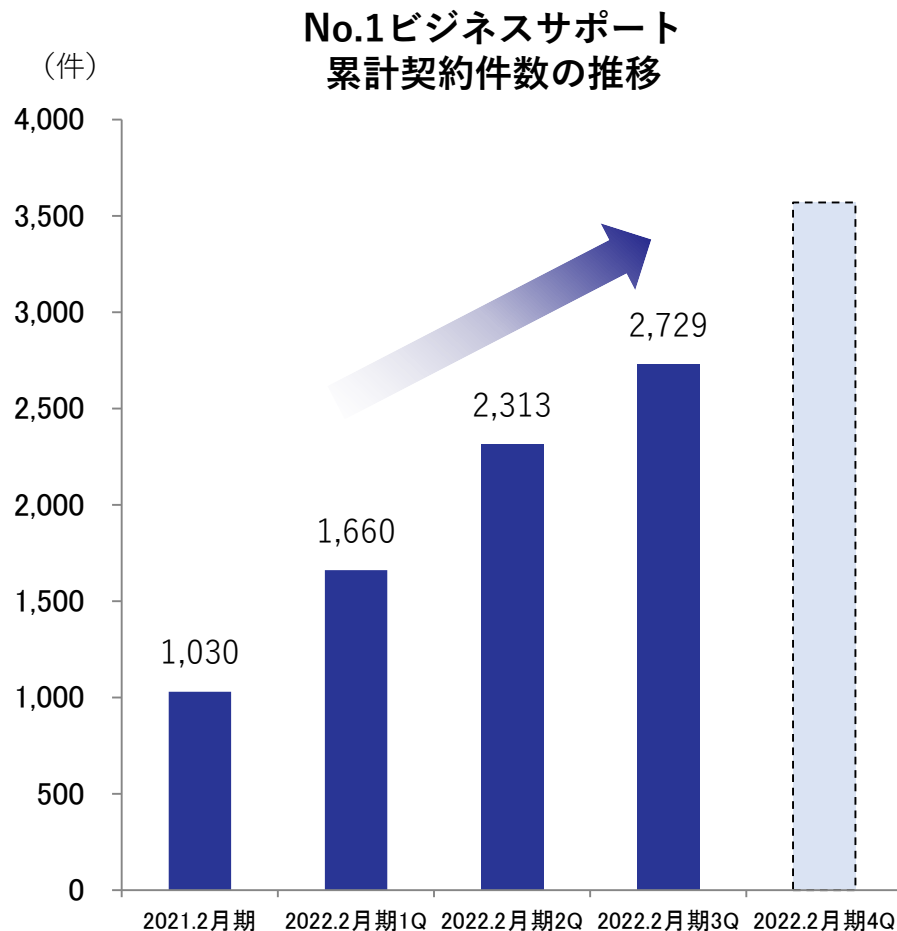


アレクソン社商品の複合販売が
堅調に推移

アレクソン社の高付加価値商品の販売が増加

No.1ビジネスサポート①

No.1ビジネスサポートが堅調に推移、ストック収益の拡大に寄与



※売上計上ベース

累計契約件数

2,729件(前期末時点1,030件)

契約状況など

- 2020年9月からサービス開始
- 当初想定した通り、中小企業のITやネットワーク、経営全般に関する相談・支援のニーズは高く、No.1ビジネスサポートがそうしたニーズに合うサービスとして既存顧客にも新規顧客にも受け入れられている
- 旧ITサポートサービス（No.1ビジネスサポートの前身）に加入していた既存ユーザーにも、ビジネスコンサルタントの存在や経営相談等の付加価値が評価され、切り替えが順調に進んでいる
- 堅調に契約数が増加傾向にある
- 今後DX推進に向けてGoogle代理店契約などの取り組みによりビジネスサポートのサービスラインが拡大中
- サービス開始当初は数名であったビジネスコンサルタントは31名まで増員。中期経営計画の最終年度（2024年2月期）までに100名体制を目指す



No.1ビジネスサポート

No.1ビジネスサポート② -競合比較-

経営支援と幅広いITサポートで企業の様々な課題解決に対応

		No.1ビジネスサポート	A社	B社	C社	D社
価格（月額） ※保守料含む		8,000円～1万円	1万円台後半～	5,000円台	1万円～	2万円台
サービスの 特徴	経営支援	○	○	×	△	×
	リモートサポート	○	○	○	○	○
	ネットワーク カルテ	○	○	×	○	×
	データ復旧	○	×	×	×	×
	Office問い合わせ	○	○	○	○	△
	訪問及び オンライン対応	○	○	×	○	×

2021/6/17、
2021/7/14、
2021/9/1公表

No.1ビジネスサポート③ -顧客の課題と今後の施策-

現在

顧客がDX化の必要性を
認識する段階

- DX推進の理解
- 経営課題の抽出
- デジタル化対象情報の認知
- デジタル技術の情報収集

顧客の課題

No.1ビジネスサポートを通して、
DXによる効率化を推進

- 可能性共有ロードマップの作成
- デジタル化業務の選定
- DX課題の可視化

当社の施策

今後

顧客がDX企業としての
基盤づくりに着手する段階

- DX推進計画の策定
- 最重要DX課題の抽出
- デジタル化対象情報の選定
- デジタル技術の活用に着手

DX関連サービスを拡充し、
顧客の基盤づくりに貢献

- DX認定支援サービス
- 課題共有ロードマップの作成
- DX課題解決策のご提案

第三者認証機関の認定



事業提携・新規事業による収益拡大



株式会社No.1パートナー

- 2019年4月に株式会社光通信との合併会社として設立
- 主な事業内容： Webマーケティングによる法人・事業主向けモバイルWi-Fiの販売

No.1パートナーが販売するモバイルWi-Fiが好調

今後の重点戦略

官公庁や教育機関の入札事業強化

官公庁

学校教育

▶ ストック収益の拡大

▶ インバウンドマーケティングの確立

販売好調の理由

- Webマーケティング手法の精度向上によりインバウンドマーケティングが確立
- 新型コロナウイルス感染拡大によるテレワークやオンライン授業のニーズ拡大に伴い、教育機関や自治体など顧客層が拡大
- クレディセゾンの法人カード会員向けに優待価格で提供する等のアライアンス先を拡充

導入実績



東証二部上場

工藤建設株式会社



中京大学
CHUKYO UNIVERSITY



創造から統合へー 仙台からの発進
東北工業大学

神奈川大学 公立大学法人
県立広島大学

5 | 参考資料



会社概要

会社名	株式会社 No.1
所在地	東京都千代田区内幸町一丁目 5 番 2 号
設立年月日/決算月	1989年9月27日/2月
代表者	代表取締役社長 辰巳 崇之
従業員数	638名（2021年11月末現在、連結ベース）
事業内容 （グループ）	● 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 ● 情報通信機器・OA関連商品の販売及び保守事業

連結子会社

 **ALEXON 株式会社アレクソン**（出資比率100%）代表者：三瀬 厚
事業内容：情報通信機器の企画開発・製造・販売及びOEM/ODM供給事業 設立：1971年5月18日

 **株式会社オフィスアルファ**（出資比率100%）代表者：平瀬 和宏
事業内容：中古MFP等の販売及び保守事業 設立：2012年11月1日

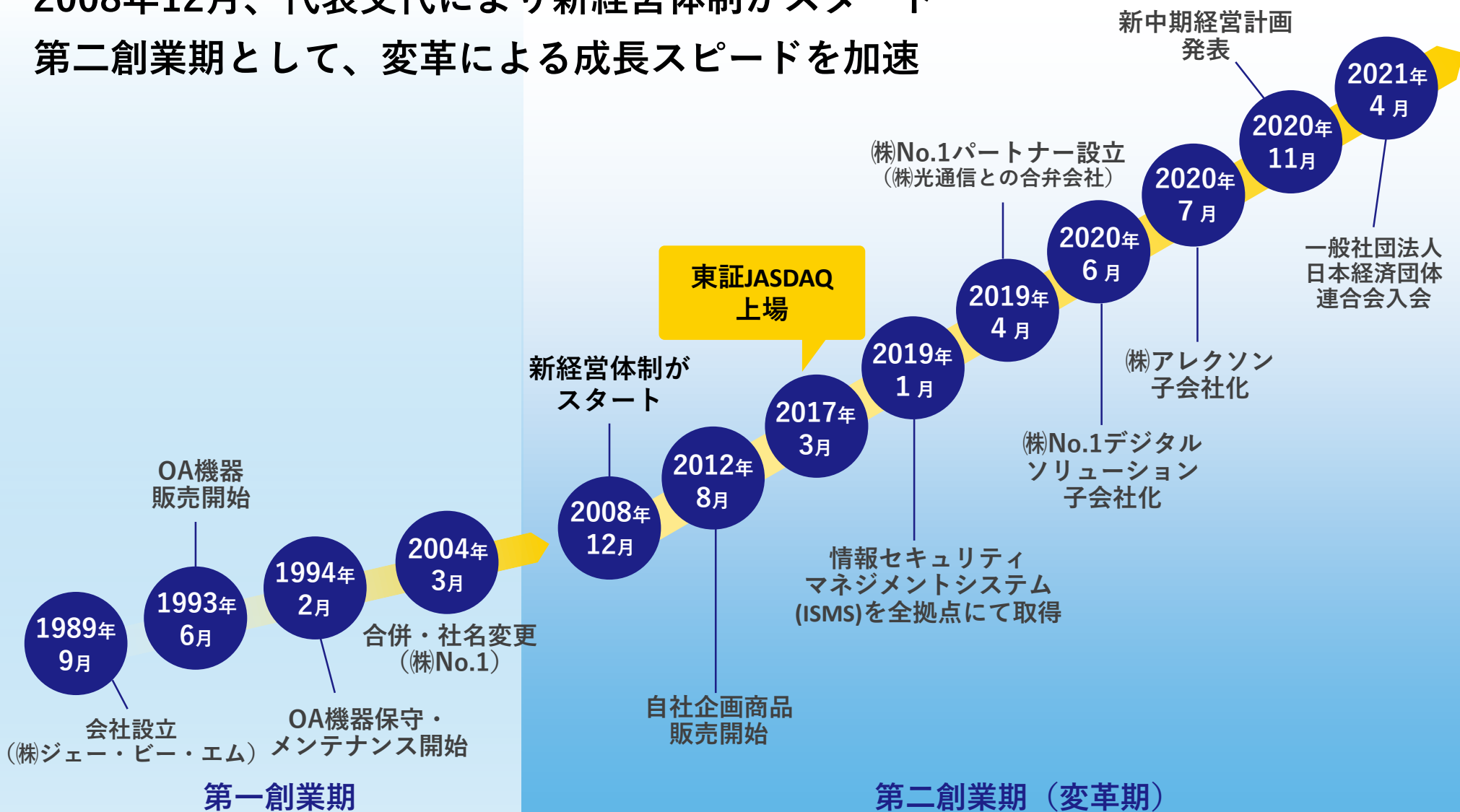
 **株式会社Club One Systems**（出資比率100%）代表者：石澤 俊明
事業内容：情報セキュリティ機器の販売及び保守事業 設立：2013年5月31日

 **株式会社No.1デジタルソリューション**（出資比率100%）代表者：照井 知基
事業内容：インターネット関連システム及びアプリの開発事業 設立：2012年7月2日

 **株式会社No.1パートナー**（(株)No.1出資比率65%、(株)光通信出資比率35%）代表者：熊野 友裕
事業内容：Webマーケティングによる各種情報通信端末の販売事業 設立：2019年4月15日

沿革

2008年12月、代表交代により新経営体制がスタート
第二創業期として、変革による成長スピードを加速



リリース一覧（2022年2月度）①

公表日	リリースタイトル	本資料での 関連ページ
2021/12/28	株式会社No. 1は情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の要求事項に改めて適合	—
2021/12/13	更なる事業拡大へ向けたオフィス移転のお知らせ ～株式会社No. 1は本社営業部門オフィス・東京物流センターを移転いたします～	—
2021/10/14	10月より「アイセーブCCFL抗菌ライト」の販売開始 ～お客様の職場環境改善に貢献いたします～	P.32
2021/10/1	藤森慎吾さん出演の企業CM動画をテレビ埼玉にて放送開始 ～関東エリアでの認知度向上で営業力強化へ～	P.26
2021/9/7	9月より「渋谷愛ビジョン」へ動画広告を掲出 ～渋谷圏での知名度・ブランドアップ推進で営業力強化へ～	P.26
2021/9/1	株式会社No.1は、更なるDX支援事業の強化に向け、スマートSMEサポーターの認定を取得いたしました	P.25
2021/8/2	藤森慎吾さんが会社経営に悩める社長達の問題を解決！株式会社No.1の企業紹介CM動画を配信開始	P.14
2021/7/21	株式会社No. 1が、協賛を行っている防災ラジオ番組に初登場！ -株式会社No. 1は、防災ラジオ「みんなのサンデー防災」を応援してまいります-	P.32
2021/7/19	株式会社No.1は、「週刊ダイヤモンド」にタイアップ記事を掲載いたしました	—
2021/7/19	オリエンタルラジオ 藤森慎吾さんが「株式会社No.1」のイメージキャラクターに就任	P.14
2021/7/16	株式会社No.1 投資家情報（IRサイト）リニューアルのお知らせ	—
2021/7/14	株式会社No.1の従業員がDXアドバイザー資格を取得いたしました	—
2021/7/14	株式会社No.1の子会社であるNo.1デジタルソリューションは、 Oracle Cloud Infrastructureを活用したクラウドファイルサーバーサービスを開始いたします	—
2021/6/17	株式会社No.1は、DXマーク認証制度にかかる認証支援事業者の認定を取得いたしました	P.25
2021/6/17	譲渡制限付株式報酬としての新株式発行に関するお知らせ	—
2021/6/8	株式会社No.1の子会社である株式会社No.1デジタルソリューションは、 店舗向け集客ツール「No.1shopアプリ」をリリースいたします	—

リリース一覧（2022年2月度）②

公表日	リリースタイトル	本資料での 関連ページ
2021/5/26	当社の役員人事に関するお知らせ	
2021/5/25	株式会社No.1の子会社であるNo.1 デジタルソリューションは、 Oracle Cloud Infrastructureを活用したクラウドサービスを開始いたします	—
2021/5/24	（訂正）「2021年2月期 決算説明資料」の一部訂正について （訂正・数値データ訂正）「2021年2月期 決算短信〔日本基準〕（連結）」の一部訂正について	—
2021/5/19	自己株式の取得結果及び取得終了に関するお知らせ	P.29
2021/5/11	株式会社No.1 名古屋サービスセンター移転のお知らせ	—
2021/5/7	自己株式の取得状況に関するお知らせ	P.29
2021/4/19	取締役候補者の選任に関するお知らせ 譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ	—
2021/4/14	剰余金の配当に関するお知らせ 自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ	P.28,29
2021/4/13	環境対策支援としてオゾン除菌消臭器「AOZ1000」を医療・介護及び教育機関へ無償提供いたしました。	P.33
2021/4/9	株式会社No.1 は2021年度入社式を行い、新入社員51名が入社いたしました。 2022年度も本年度に引き続き、積極的な新入社員採用を予定しております。	—
2021/4/6	<イベントレポート>「Telework Station」製品体験会を開催	—
2021/4/1	一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）入会に関するお知らせ	P.37
2021/3/25	株式会社アレクソン取扱商品 心肺蘇生トレーニングキット「あっぱくんライト」への異物混入のお問合せを受けた対応についてのお知らせ	—
2021/3/16	日本初！ Webサーバーをリモートワークの構築に利用した「Telework Station」の販売開始について	—
2021/3/5	株式会社No.1は「No.1サービスサイト」を新たに開設いたしました	—

ESGの取り組み方針

No.1グループは企業の持続的成長を実現する環境づくりの提供とそのための基盤の強化が、ESGの課題解決と当社の中長期的な成長につながると考えています。

このためNo.1グループは、サステナブルな社会の実現に向け、ESGの課題解決に積極的に取り組んでまいります。

ESGに関する取り組みの例①

● Environment（環境）

ペーパーレス化への取り組み

取締役会などの役員会議におけるタブレット活用

ワークフロー、経費申請システムなど電子帳票の利用

Web会議システムの積極活用

Web会議システムの積極利用による移動時間、交通費、環境負荷などの削減

営業車のEV化検討

営業車両のEV（電気自動車）の置き換えによるCO2排出量削減を検討

アイセーブ抗菌CCFL照明取り扱い開始

光触媒と銀イオンの発生により照明器具による除菌や殺菌、ウイルスの不活性化を実現



● Social（社会）

オゾン除菌消臭器の提供、無償提供

医療・介護及び教育機関などへのオゾン除菌消臭器寄贈を実施

防災ラジオとの取り組み

BCPの観点における企業防災活動のサポート

障害者・外国人雇用

障害者・外国人を継続的に雇用し多様性を推進

新卒研修制度

ビジネスマナー研修、アポイント研修、配属後OJTなど

人事制度、福利厚生制度

時短勤務、半休、インフルエンザ予防接種補助金、テレワーク手当など

社内報【Onder通信】発行

年2回社内報【Onder通信】発行（冊子、社内イントラネット）

経営幹部からのメッセージや各事業部の紹介、新しい取り組みの共有などを掲載



ESGに関する取り組みの例②

● Governance（企業統治）

指名・報酬諮問委員会の設置

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

情報セキュリティの強化

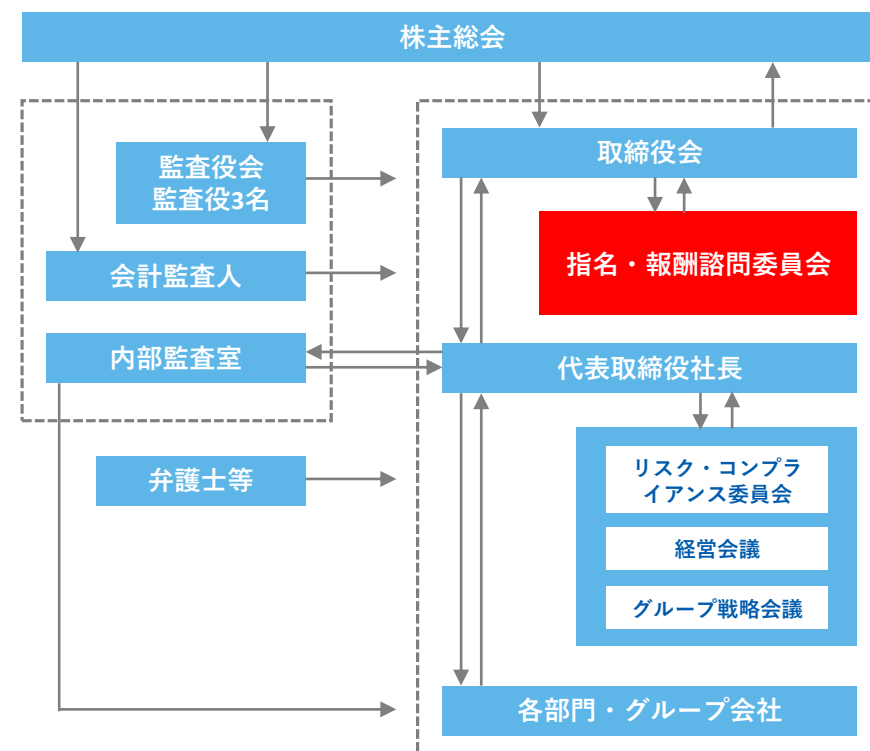
ISMS国際標準規格

「JISQ27001：2014 ISO/IEC27001:2013」認証取得

情報セキュリティ委員会設置・運営

コンプライアンス・リスクマネジメント・内部統制活動

定期的な研修の実施



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業外ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

● お問い合わせ先

株式会社No.1 グループコーポレート本部 経営企画部
info-ir@number-1.co.jp

日本の会社を元気にする一番の力へ。



株式会社 No.1

