

平成29年2月期 決算補足資料

平成29年4月12日

日本の会社を元気にする一番の力へ。



平成29年2月期の総括

損益計算書の概要①

【連結損益計算書】

【単位:百万円】

	平成28年2月期	平成29年2月期	前期比	
			増減	(%)
売上高	6,797	7,057	260	3.8
売上総利益	2,718	2,787	69	2.6
営業利益	268	304	36	13.1
経常利益	209	290	81	38.6
親会社株主に帰属する当期純利益	104	191	87	83.8

◆オフィスソリューション事業及びシステムサポート事業が、順調に推移した結果、売上高は増加しました。

◆オフィスソリューション事業の収益性の向上により、人材採用などのコスト増を吸収し、営業利益は増加しました。

損益計算書の概要②

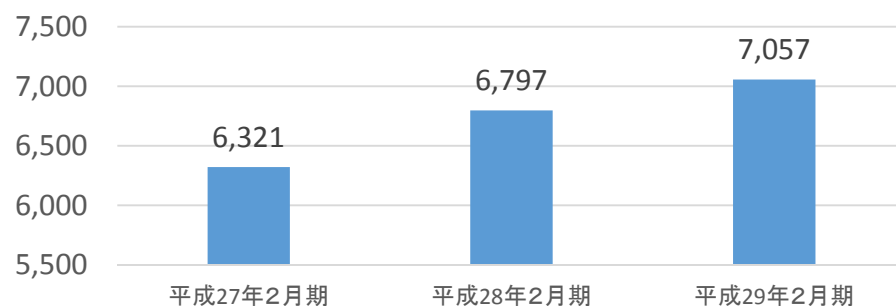
【連結損益計算書】

【単位:百万円】

	平成27年2月期	平成28年2月期	平成29年2月期
売上高	6,321	6,797	7,057
営業利益	234	268	304
経常利益	224	209	290
親会社株主に帰属する当期純利益	123	104	191

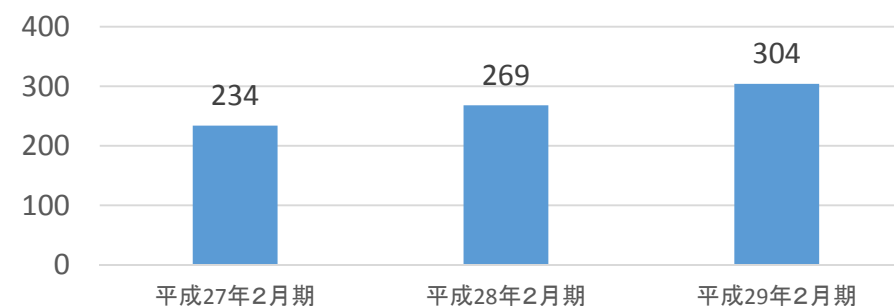
売上高推移

(単位:百万)



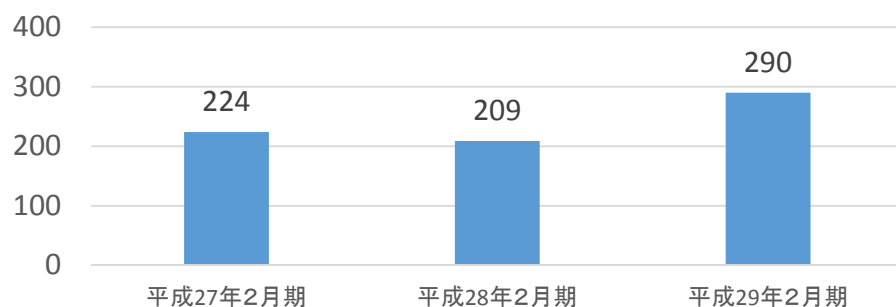
営業利益推移

(単位:百万)



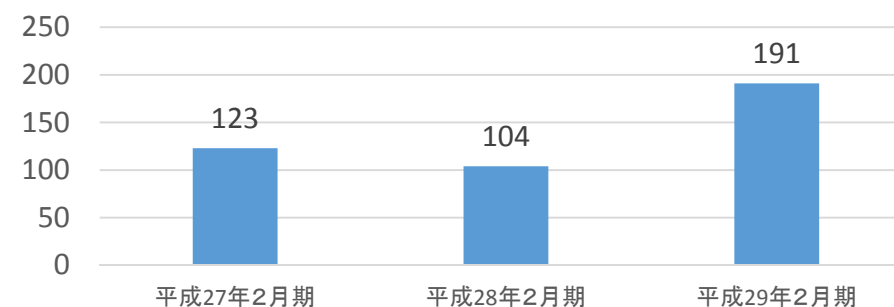
経常利益推移

(単位:百万)



純利益推移

(単位:百万)



貸借対照表の概要

【連結貸借対照表】

【単位:百万円】

	平成27年2月期	平成28年2月期	平成29年2月期
流動資産	2,216	2,074	2,527
固定資産	419	420	465
資産合計	2,635	2,495	2,993
流動負債	1,752	1,441	1,598
固定負債	389	470	350
負債合計	2,141	1,912	1,948
純資産	494	582	1,044

◆流動資産は、株式の発行に伴う現金及び預金の増加、売上拡大に伴う売掛金の増加によるものであります。

◆純資産は、新株予約権の行使による新株の発行、自己株式の処分及び当期純利益の計上による利益剰余金の増加等によるものであります。

キャッシュフローの概要

【キャッシュフロー】

【単位:百万円】

	平成27年2月期	平成28年2月期	平成29年2月期	要因
営業CF	266	139	290	利益の増加
投資CF	79	-51	-43	資産の取得
財務CF	80	-143	161	新株の発行
現預金残高	873	817	1,226	—

◆営業キャッシュフローは、当期利益が堅調に推移したことにより増加いたしました。

◆投資キャッシュフローは、事務所の移転、改装に伴う有形固定資産取得により減少いたしました。

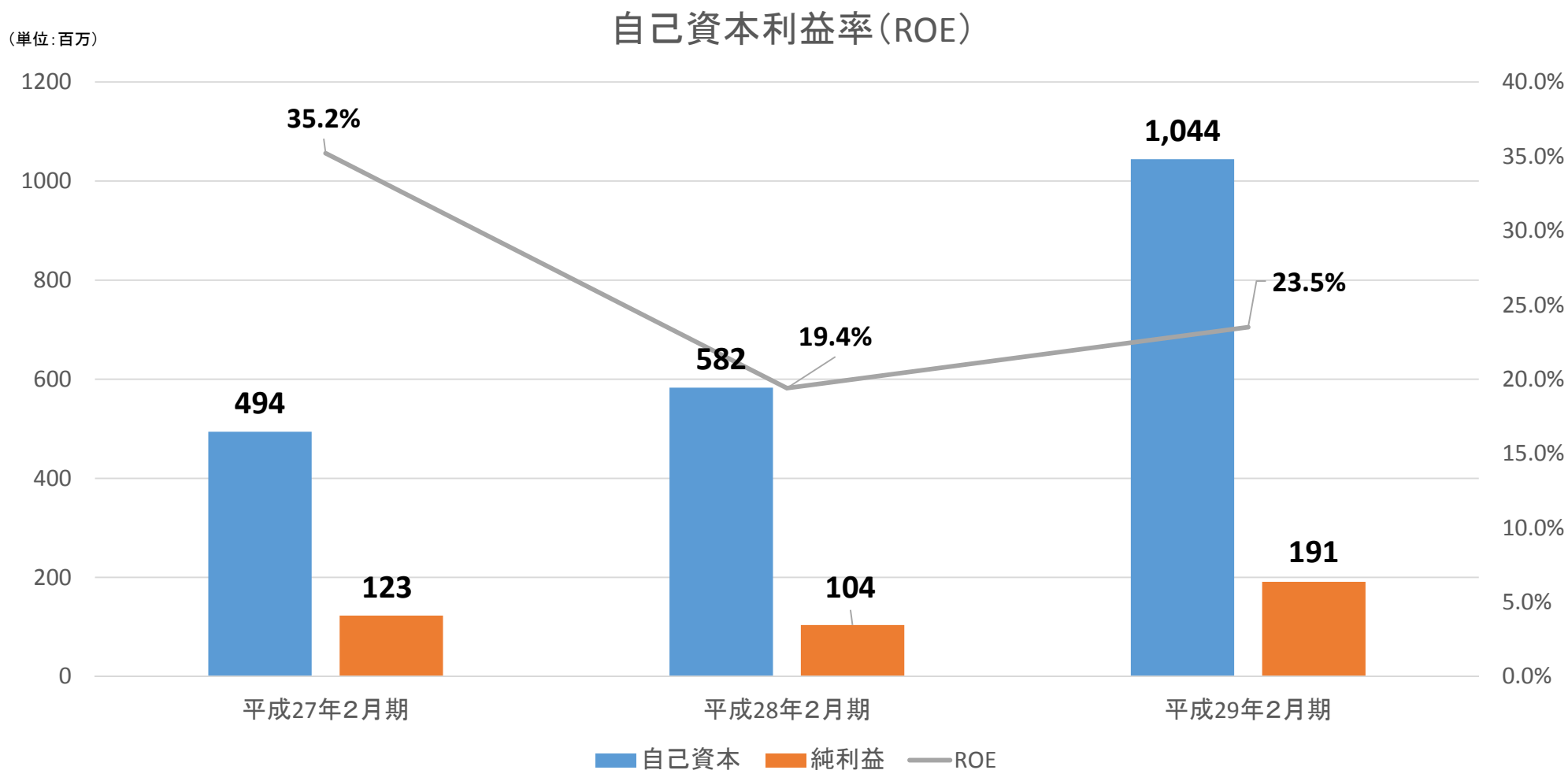
◆財務キャッシュフローは、新株予約権行使による新株式発行により、増加いたしました。

財務分析

【収益性①】

【単位：%】

	平成27年2月期	平成28年2月期	平成29年2月期
自己資本利益率(ROE)	35.2%	19.4%	23.5%

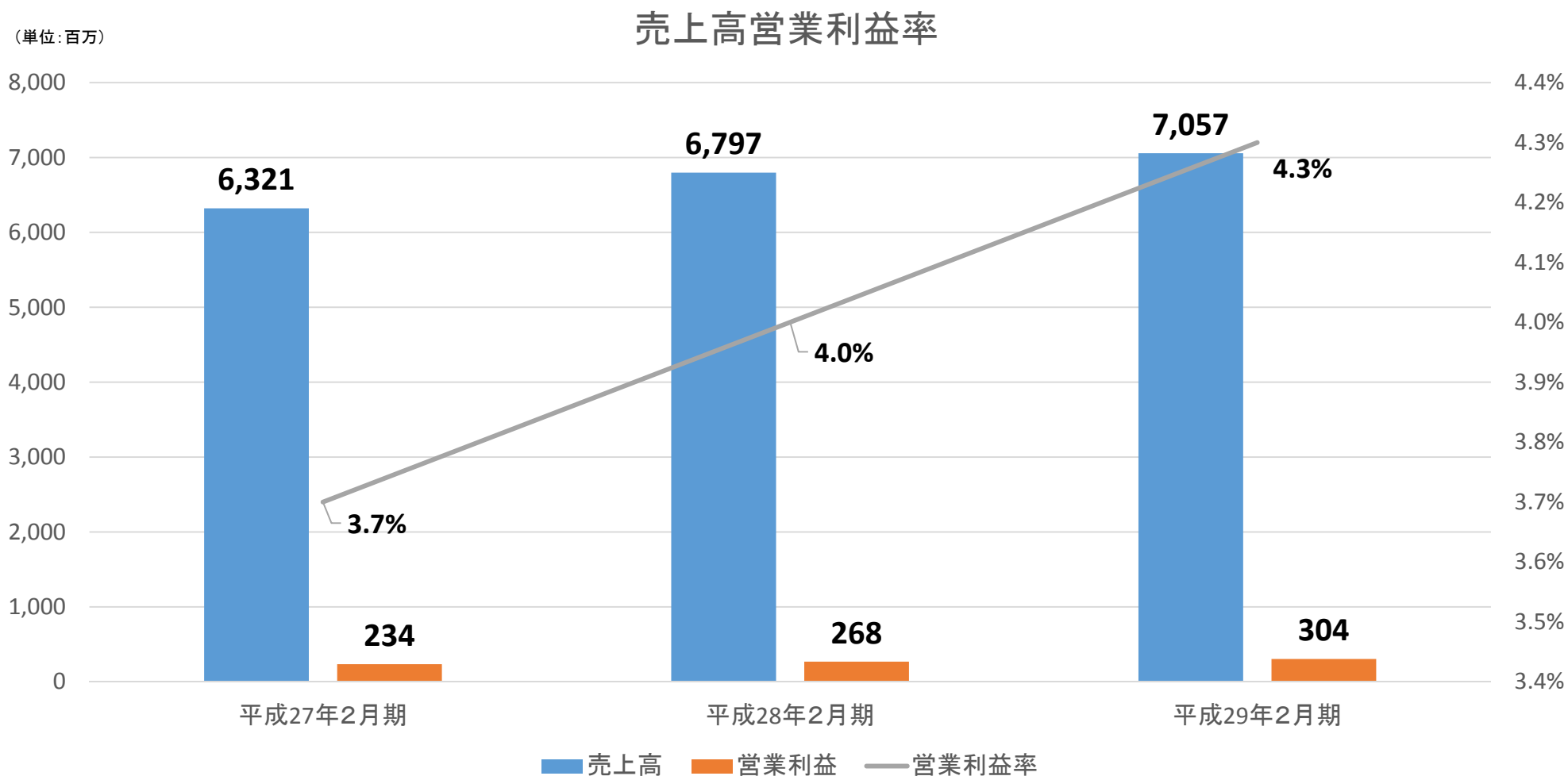


財務分析

【収益性②】

【単位：%】

	平成27年2月期	平成28年2月期	平成29年2月期
売上高営業利益率	3.7%	4.0%	4.3%

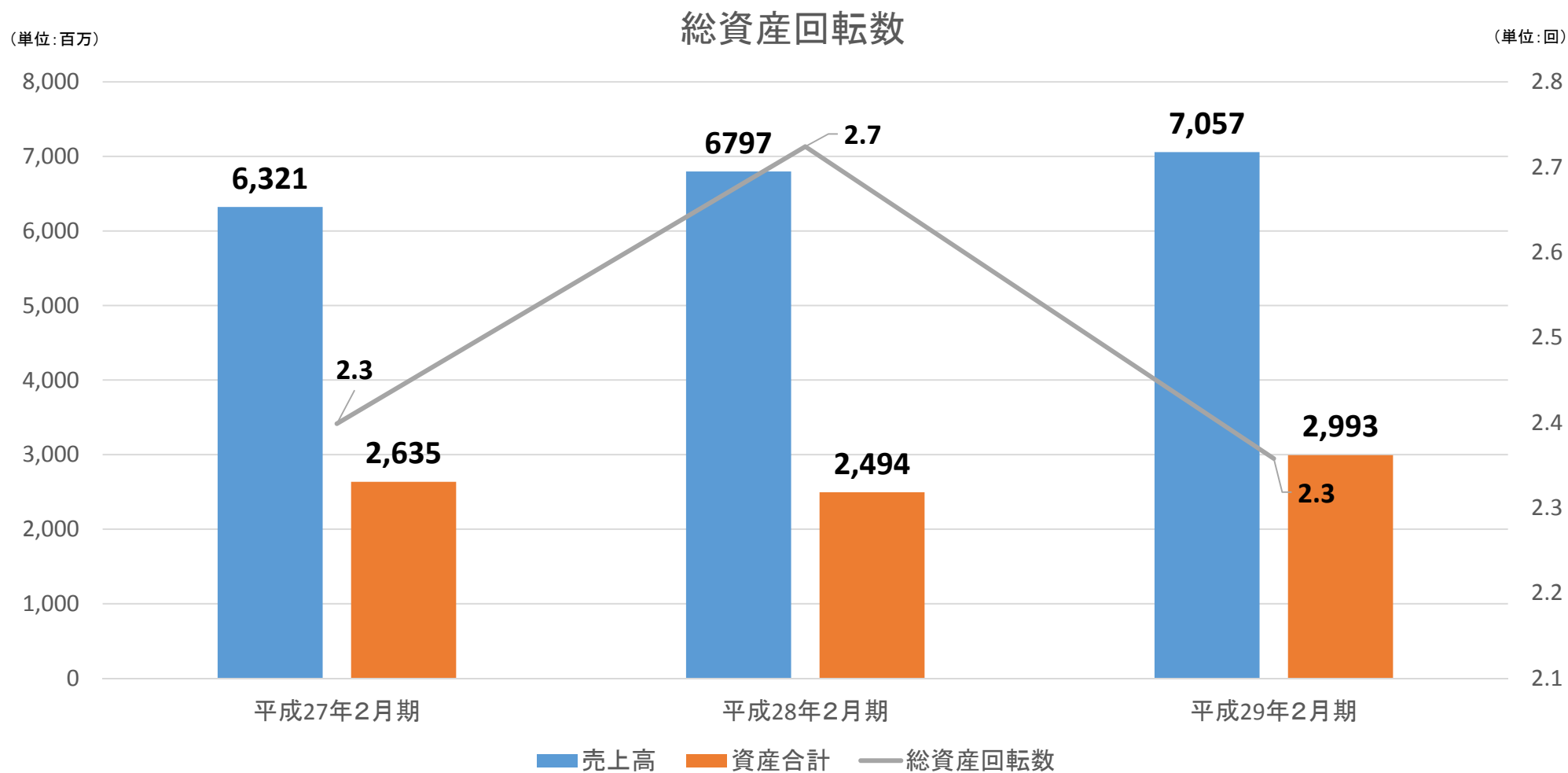


財務分析

[効率性]

【単位:回】

	平成27年2月期	平成28年2月期	平成29年2月期
総資産回転数	2.3回	2.7回	2.3回

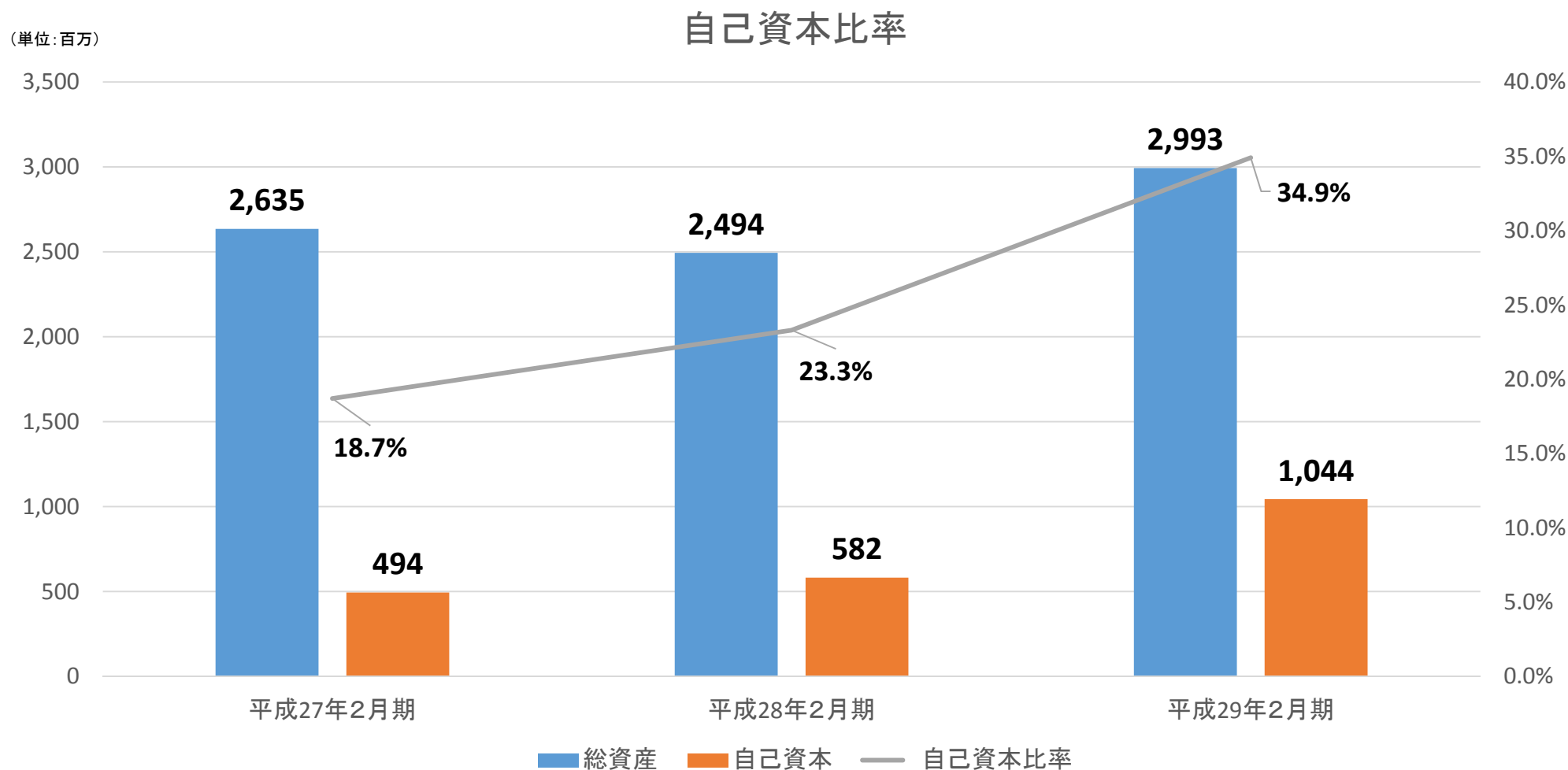


財務分析

【安全性】

【単位：%】

	平成27年2月期	平成28年2月期	平成29年2月期
自己資本比率	18.7%	23.3%	34.9%



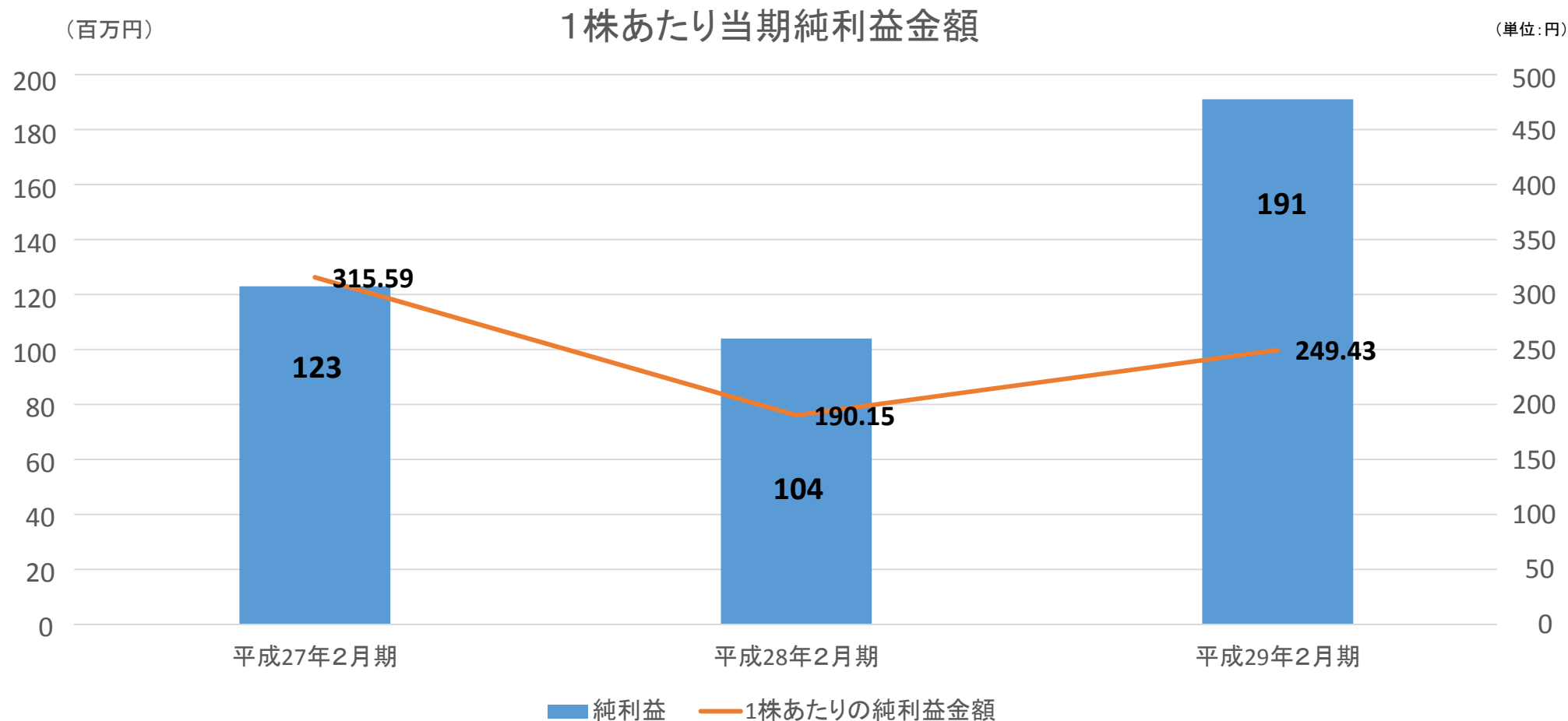
財務分析

[その他の指標]

【単位:円】

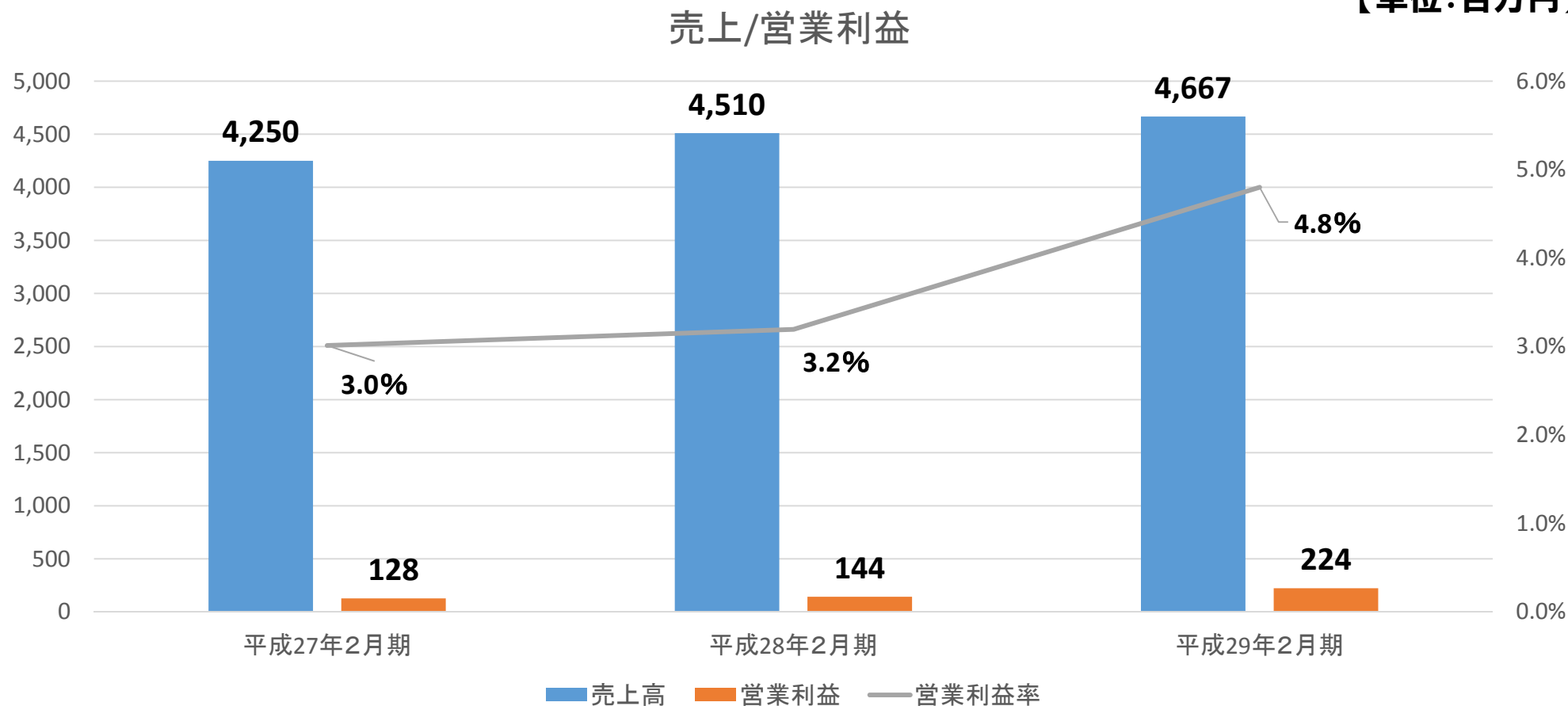
	平成27年2月期	平成28年2月期	平成29年2月期
1株あたり当期純利益金額	315.59円	190.15円	249.43円
普通株式の期中平均株式数	390,630株	547,140株	766,550株

※平成28年11月18日付で、当社株式1株につき30株の割合で株式分割を行っております。これに伴い、平成27年2月期及び平成28年2期の1株当たり指標については、平成27年2月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益金額を算定しております。



セグメント別(オフィスコンサルタント事業)

【単位:百万円】

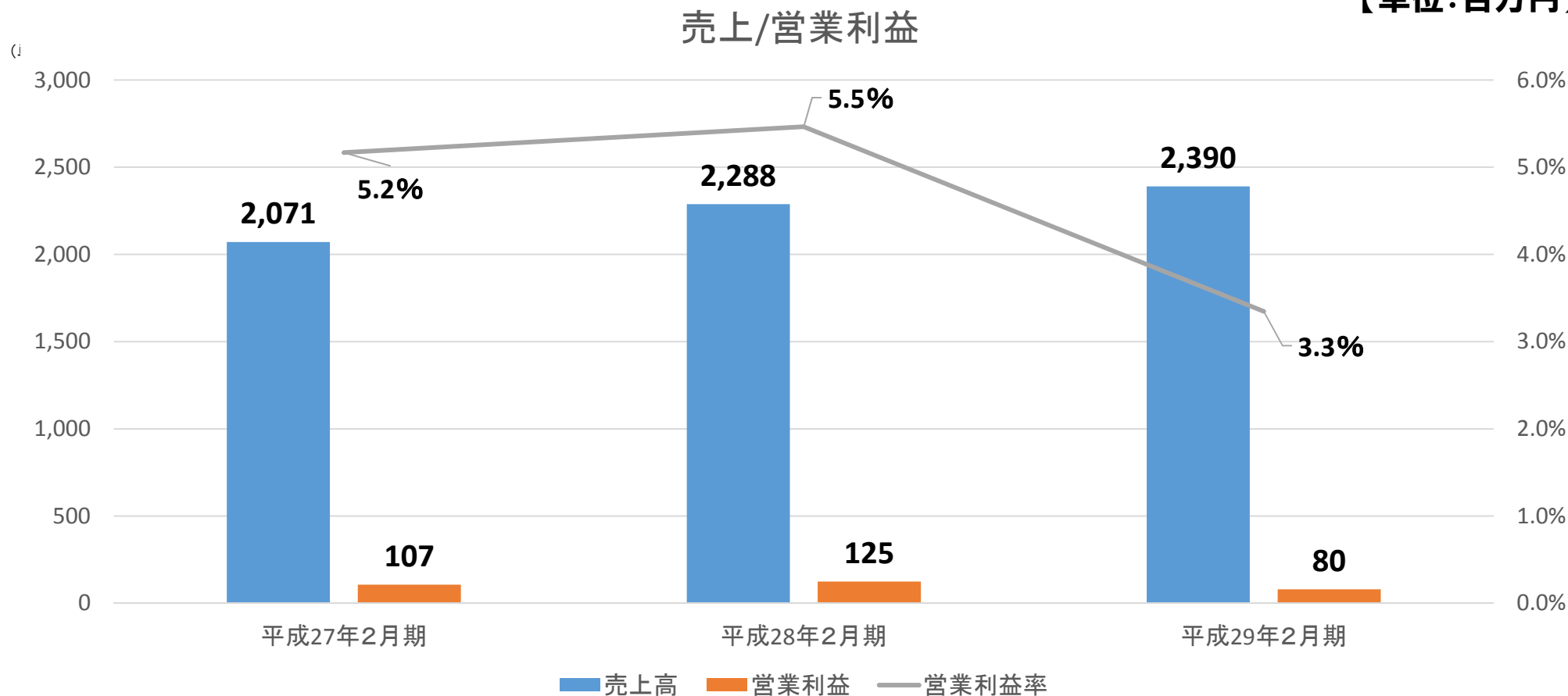


◆営業稼働人数が増加したことにより、売上高は157百万円増加し、前期比3.5%増となりました。

◆システムサポート事業との積極的な情報連携により、入替え需要を効率的に取り込むことが出来た結果、営業利益は80百万円増加し、前期比55.3%増となりました。

セグメント別(システムサポート事業)

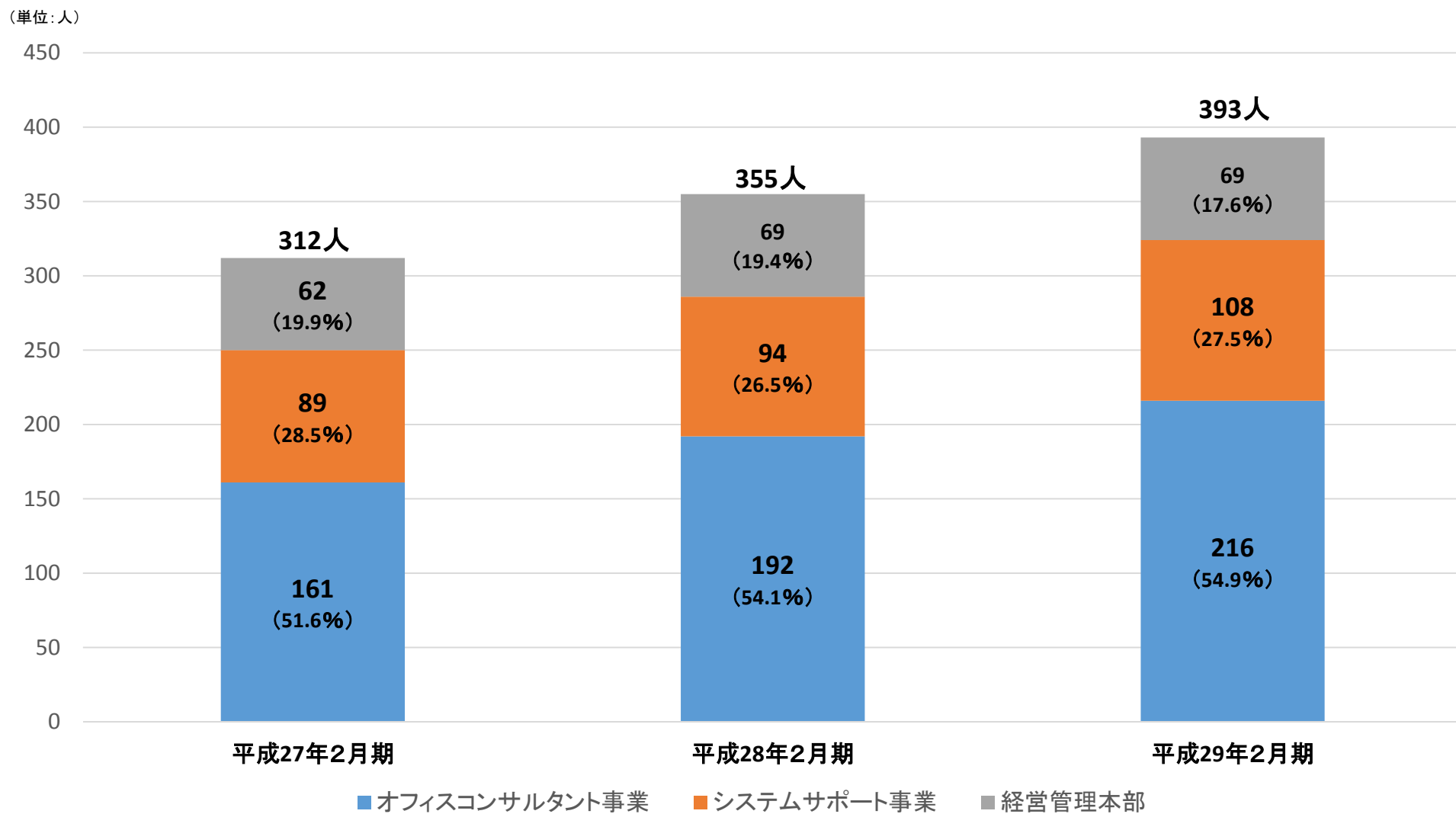
【単位:百万円】



◆保守・メンテナンス売上は減少したものの、オフィス通販及びITサポートが堅調に推移したことにより、売上高は102百万円増加し、前期比4.5%増となりました。

◆先行投資として、商品企画部門をシステムサポート事業に統合し、また採用人員を増やしたことにより、営業利益は45百万円減少し、前期比36%減となりました。

従業員の構成



※()内は構成比

平成30年2月期計画

平成30年2月期の業績予測

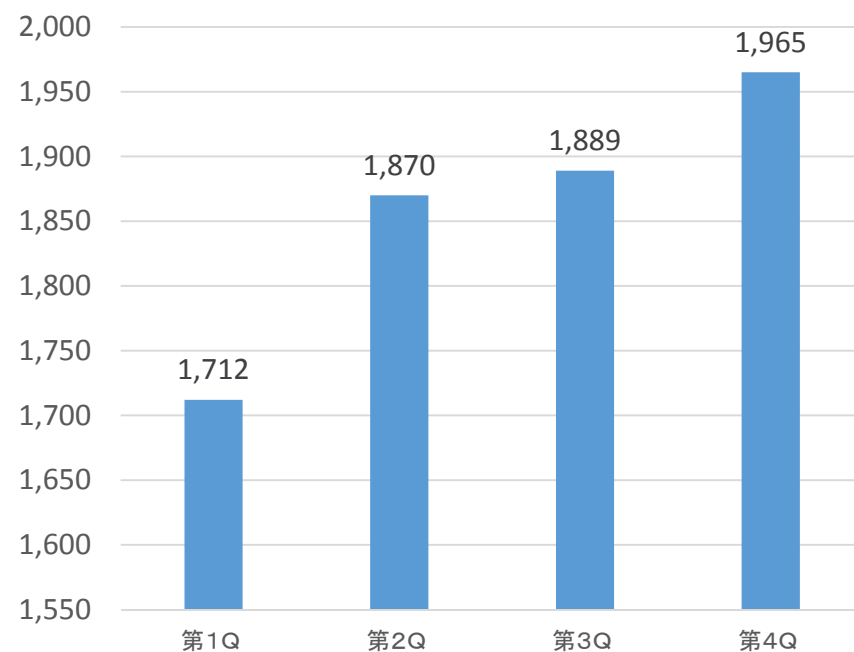
【平成30年2月期通期計画】

【単位:百万円】

	平成29年2月期	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	平成30年2月期	増減率 (%)
売上高	7,057	1,712	1,870	1,889	1,965	7,437	5.4
営業利益	304	-29	93	107	159	330	8.8
経常利益	290	—	—	—	—	311	7.2
親会社株主に帰属 する当期純利益	191	—	—	—	—	203	6.7

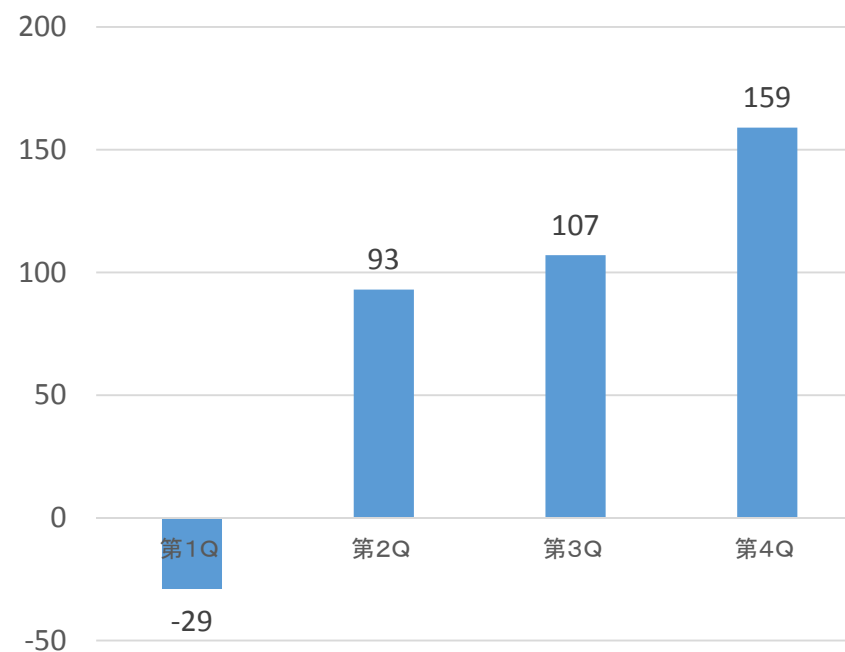
四半期売上高推移

(単位:百万)



四半期営業利益推移

(単位:百万)



セグメント別(オフィスコンサルタント事業)

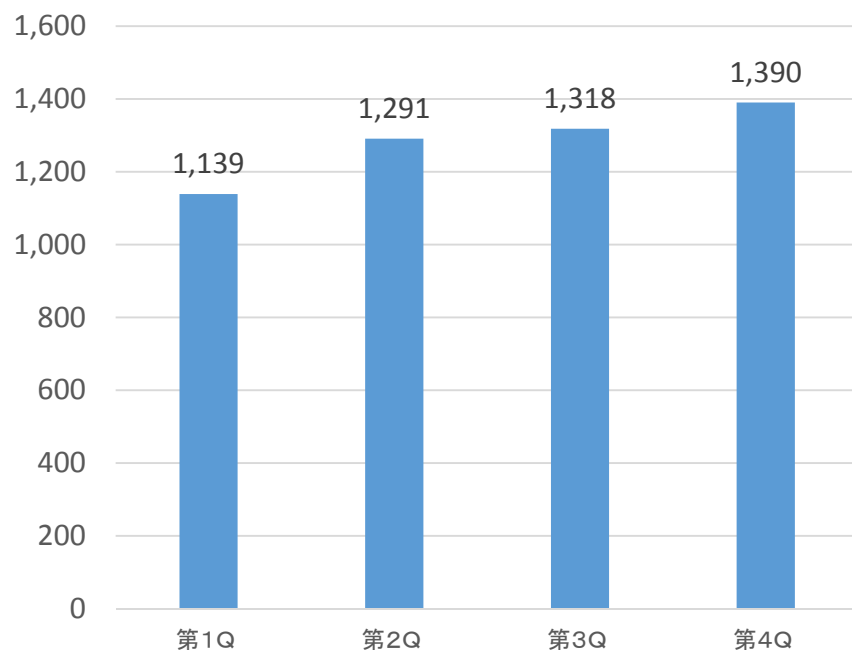
[オフィスコンサルタント事業]

【単位:百万円】

	平成29年2月期	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	平成30年2月期	増減率 (%)
売上高	4,667	1,139	1,291	1,318	1,390	5,139	10.1
営業利益	223	-30	94	103	145	313	40.3

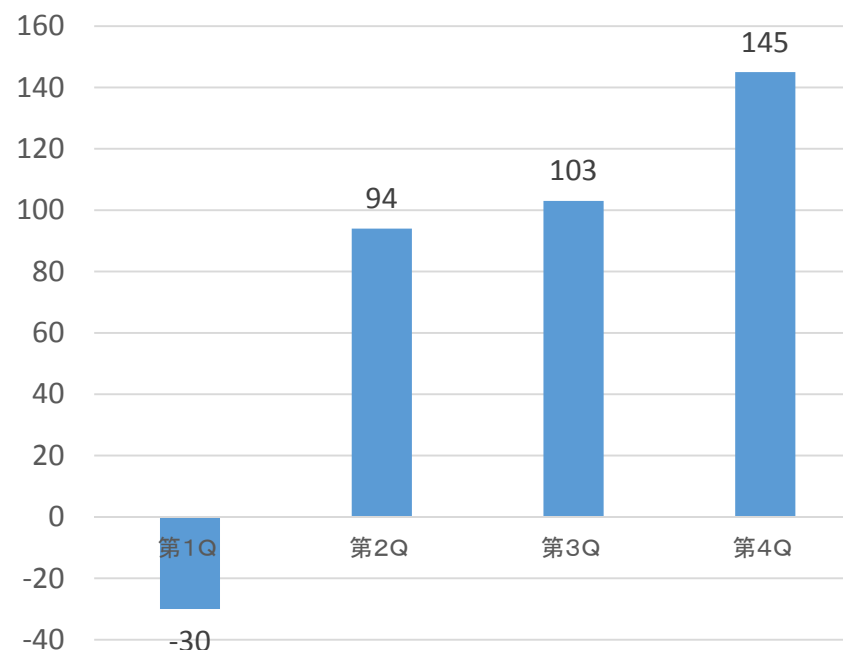
四半期売上高推移

(単位:百万)



四半期営業利益推移

(単位:百万)

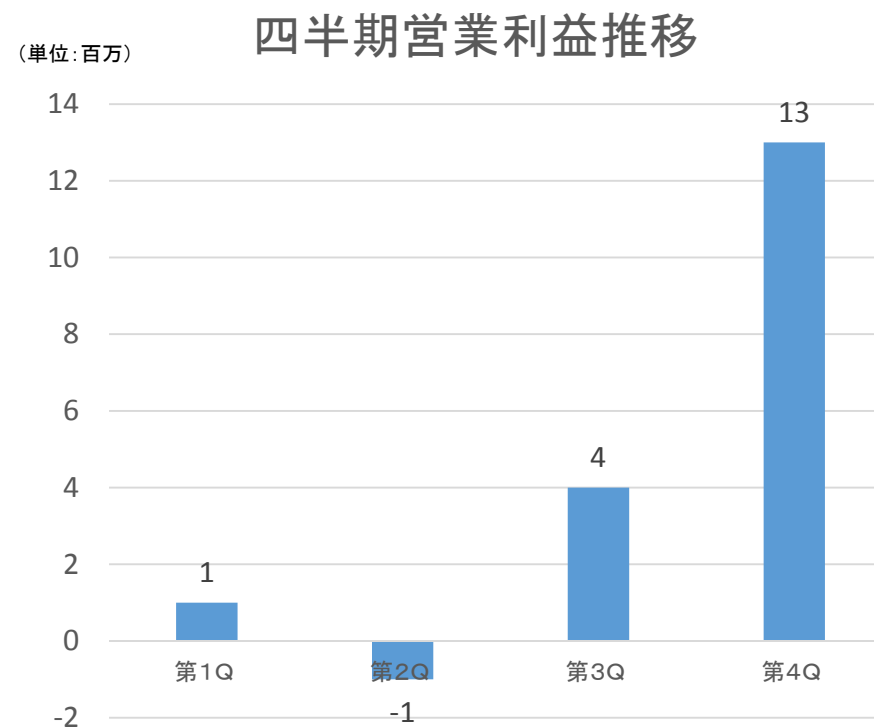
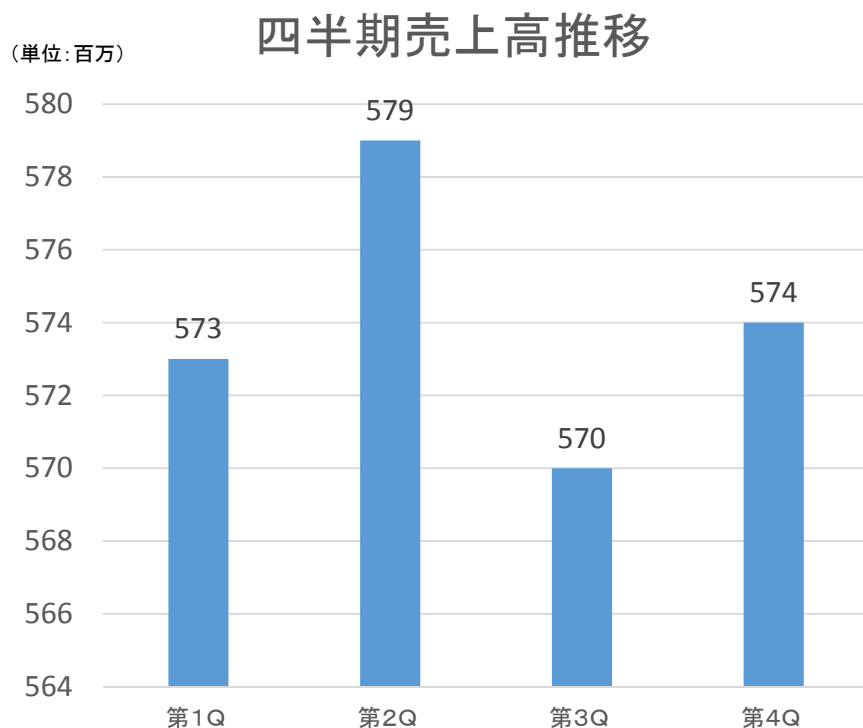


セグメント別(システムサポート事業)

[システムサポート事業]

【単位:百万円】

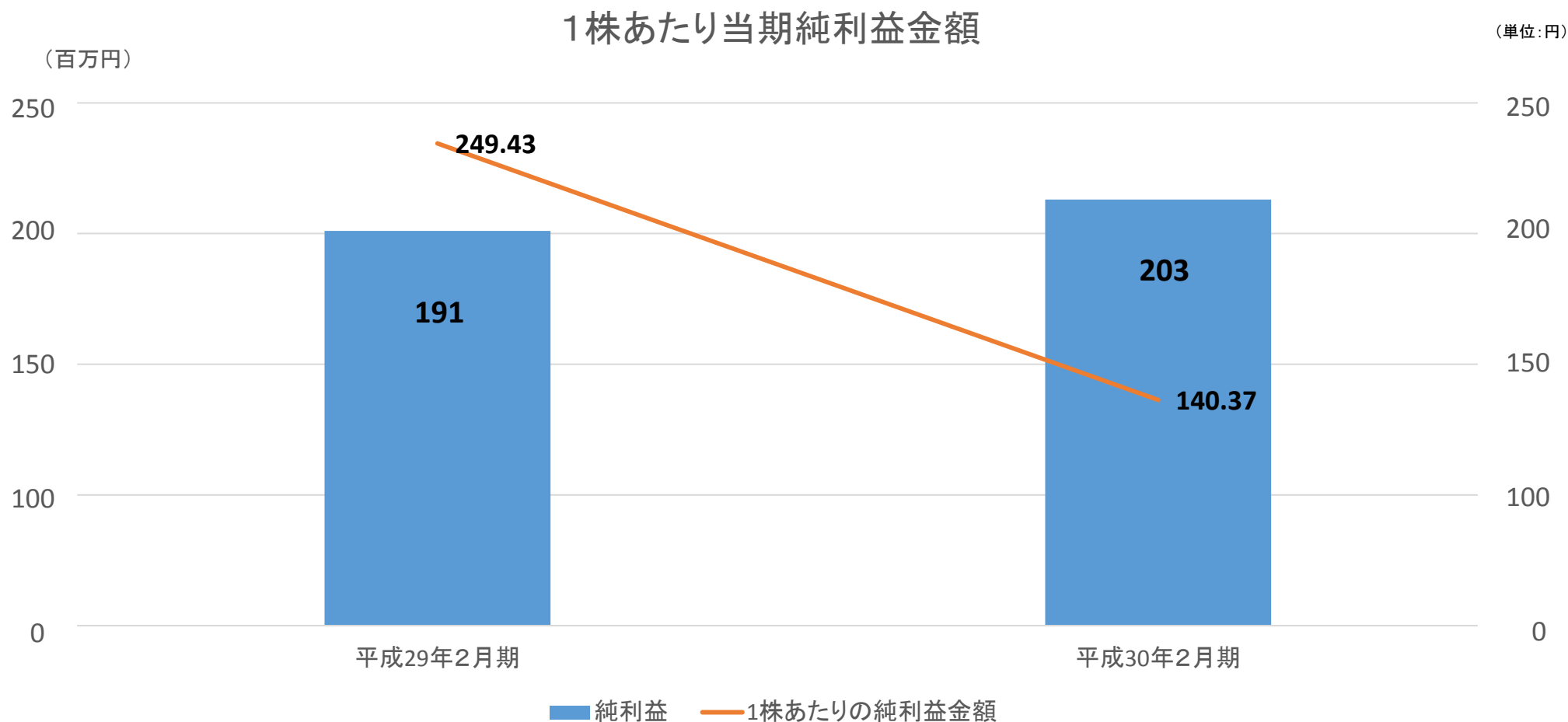
	平成29年2月期	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	平成30年2月期	増減率 (%)
売上高	2,390	573	579	570	574	2,298	-3.8
営業利益	80	1	-1	4	13	17	-78.7



1株あたり当期純利益金額(予測)

【単位:円】

	平成29年2月期	平成30年2月期
1株あたり当期純利益金額	249.43円	140.37円
普通株式の期中平均株式数	766,550株	1,453,016株



当社を取り巻く環境分析

機会

- 中小零細企業の情報セキュリティ対策は重要な経営課題となっている。
- 情報セキュリティ市場は拡大し続けている。

脅威

- オフィス関連商品の市場が縮小している。
- 競合会社との競争の激化が想定される。

強み

- 顧客ニーズを反映した自社企画商品の商品開発ができる。
- 販売した商品の自社による保守・メンテナンスにより、顧客に対する密接なサービス提供ができる。

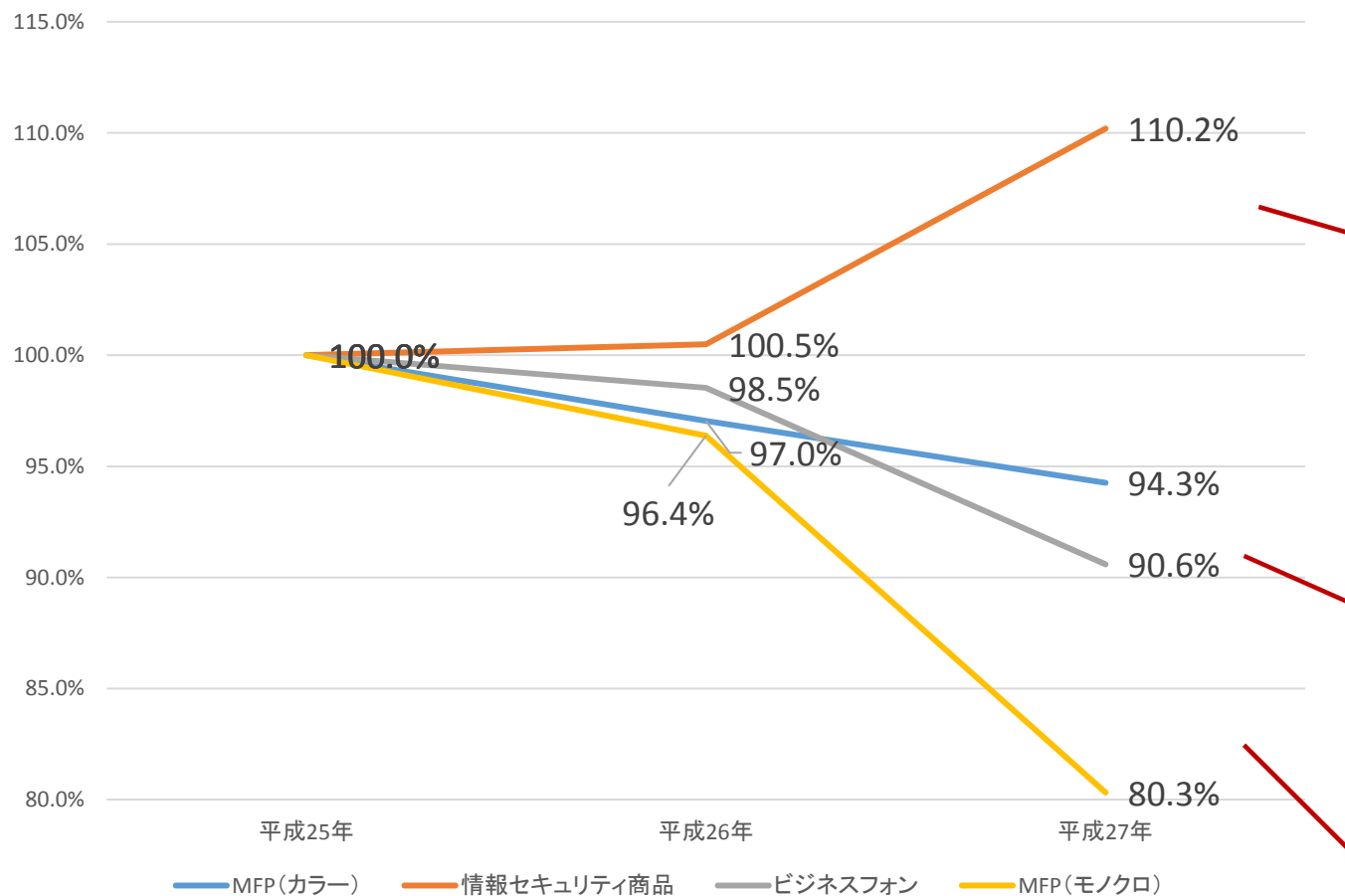
弱み

- 顧客の経営課題を探るヒアリング能力の更なる強化が必要である。
- 経営課題解決に向けた適切な提案が出来るソリューション力の更なる強化が必要である。

(参考資料)OA業界の動向

市場の伸び率

(単位:パーセント)



(単位:百万円)

	平成25年	平成26年	平成27年
MFP(モノクロ)	44,085	42,487	35,414
MFP(カラー)	219,431	212,941	206,833
ビジネスフォン	39,652	39,069	35,921
情報セキュリティ商品	41,200	41,400	45,400

出典: 複合機は一般社団法人ビジネス機械・情報システム産業協会調べ、ビジネスフォンは経済産業省(機械統計)、UTMIは、IDC Japan株式会社(2016年1月20日)国内セキュリティ市場予測によっております。

情報セキュリティ商品の動向

多層防御を備えたUTM機器等の需要が安定的に成長。成長は今後も続くと予想。国内セキュリティアプライアンス市場は、2015年から2020年度の年間平均成長率は4.5%で、2020年に市場規模は566億円に成長すると予測されております。

MFPの動向

モノクロ、カラー複合機ともに、金額は減少傾向となっております。

ビジネスフォンの動向

ビジネスフォンについても、緩やかに減少傾向となっております。

〔成長戦略の骨格〕

「セキュリティ&ソリューション」の深化

1.

マーケットの
SEEDSとNEEDSを
マッチングした
自社企画商品の販売

2.

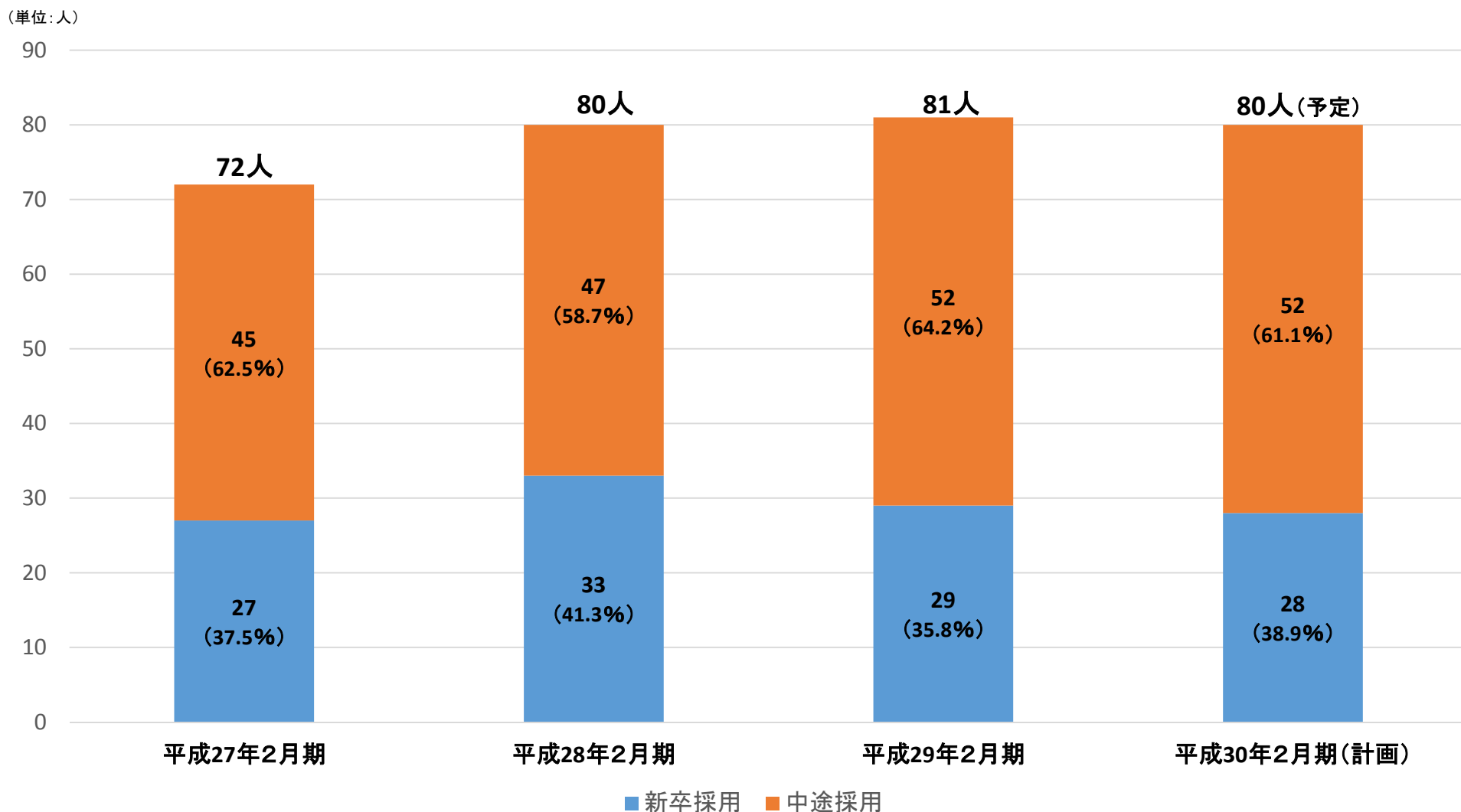
保守・メンテナンス
サービスの更なる
提案型への深化

3.

経営・販売支援等の
役務ソリューション
サービスの
質的向上

**この3つを差別化のポイントとして捕らえ
顧客の経営課題にワンストップで応える体制を
構築してまいります。**

採用の推移



※()内は構成比

**今後の成長戦略の実現には、人材確保及び育成が重要課題と認識しております。
IPOによる知名度向上を活かし積極的な採用を行い、切れ目なく人材を育成してまいります。**

〔人材育成の目的〕

経営理念・ビジョン・戦略
の相互理解



ビジネススキル
向上

＝ 戦略遂行に向けた
安定した基盤構築

〔具体的人材育成活動〕

〔教育〕

● CDPの実施

(Career Development Program キャリア開発プログラム)
幹部に相応しい人材を見極める資質適正アンケートを実施。適合した人材に対し、経営に必要なインプット力とアウトプット力を養う他流試合型ワークショップ研修を計画しております。

● 研修の充実

スキルに応じた各階層別研修、部門毎の研修、全社的な情報セキュリティ研修等を計画しております。

〔評価〕

● 資格奨励

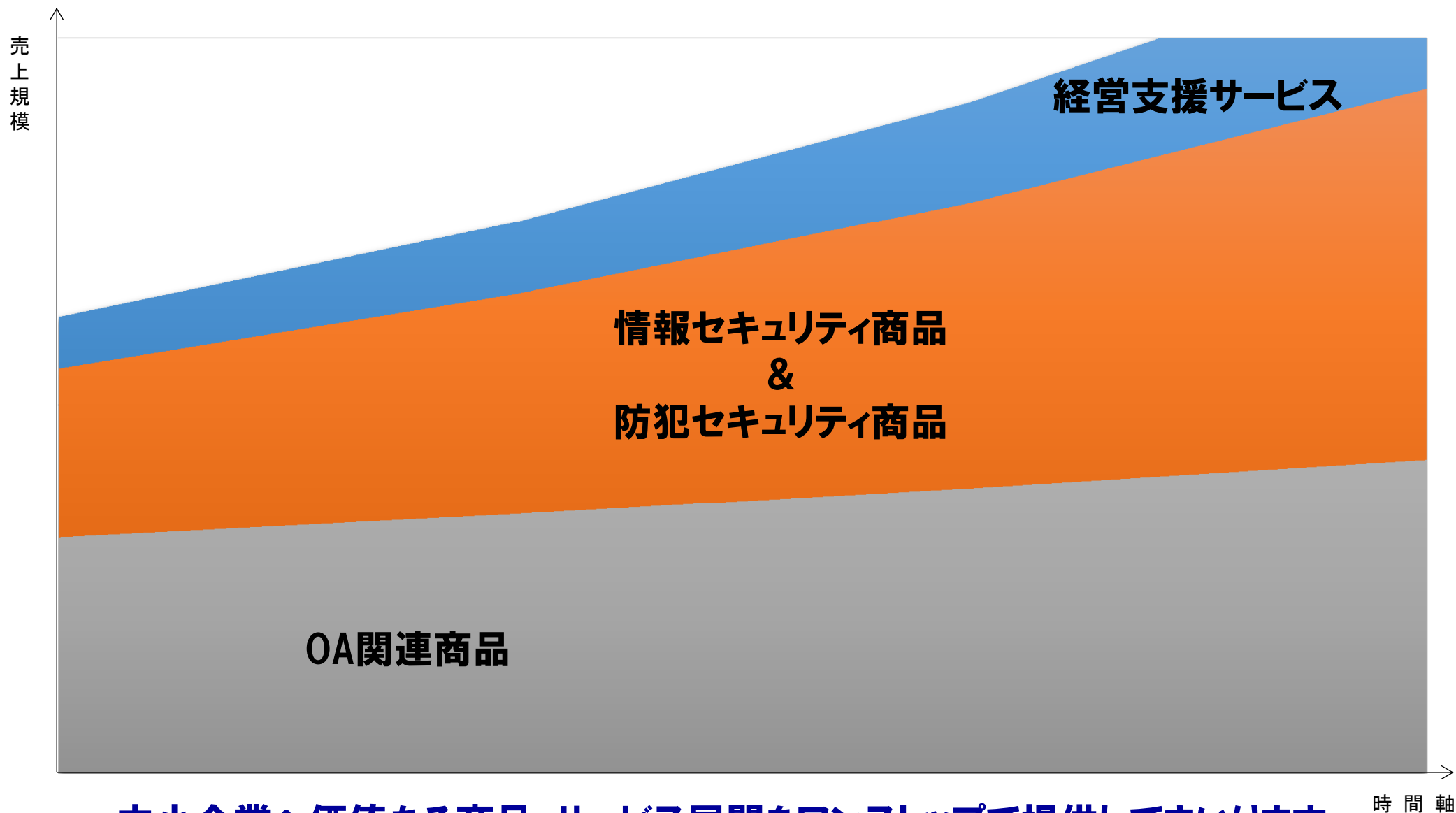
全社的なITスキル向上に向けた資格取得や、効率的なジョブローテーションを促す経営スキル向上に向けた資格取得を奨励しております。

● MBOの実施

(Management by Objectives 目標管理制度)

従業員自身が、期初に主体的目標を掲げ、会社側が四半期毎にその進捗管理を行うことで従業員を評価する目標管理制度を導入しております。

今後の商品戦略イメージ



中小企業へ価値ある商品・サービス展開をワンストップで提供してまいります。
これにより中小企業の経営課題を解決し、ロイヤリティを高めることで、
社会にとって必要不可欠な企業を目指してまいります。

時間軸

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。

株式会社No. 1

お問合せ先：経営管理本部 経営企画室 keieikikaku@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