

中期経営計画

日本の会社を元気にする一番の力へ。



(東証JASDAQ 証券コード3562)

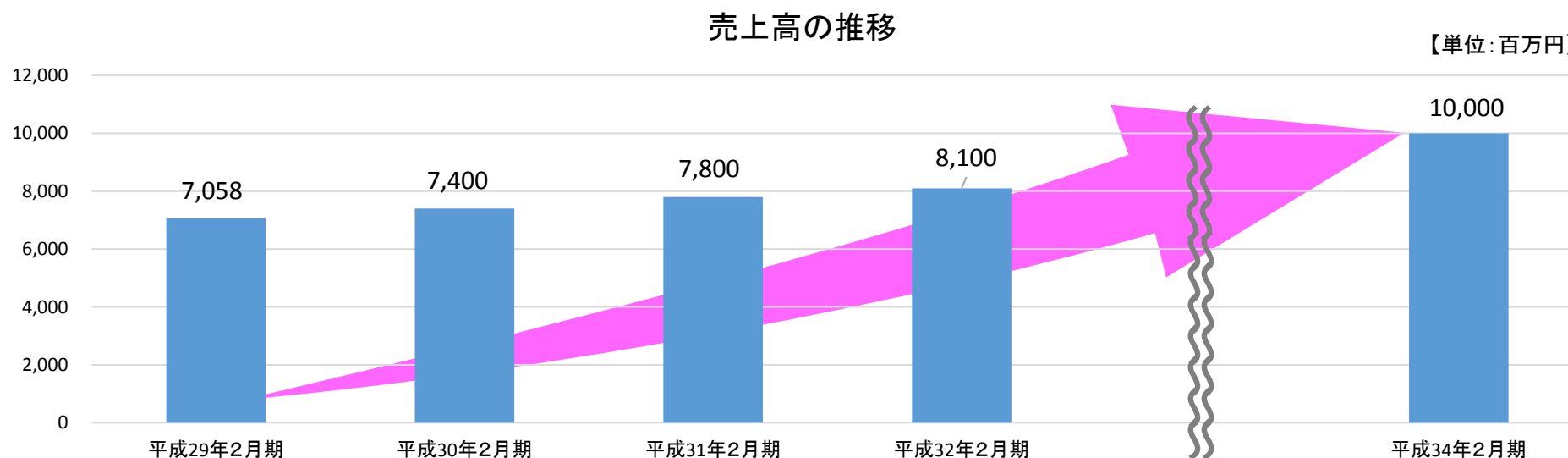
<u>I. 中期経営計画について</u>	P3
・目標設定の基本的な考え方	
・目標数値について	
<u>II. 今後の成長戦略</u>	P7
・当社の事業内容	
・当社を取巻く環境について	
・当社の対象顧客について	
・オフィスコンサルタント事業	
・システムサポート事業	
<u>III. 組織強化と人材育成</u>	P18
・従業員の構成と推移実績	
・コーポレートガバナンス・内部統制の強化	
・人的資源管理	

中期経営計画について

(平成30年2月期～平成32年2月期)

平成34年2月期に 売上高100億円を目指します。

当社は、市場のステップアップを目指し、「商品ラインナップの拡充」、「販売チャネルの拡大」により事業規模の拡大(売上高の増加)にチャレンジしてまいります。



目標数値について

平成32年2月期

- 売上高 81億円
- 営業利益 4億円
- 親会社株主に帰属する
当期純利益 2.59億円
- R O E 12.8 %

		第28期	第29期	第30期	第31期
		平成29年2月期	平成30年2月期	平成31年2月期	平成32年2月期
[PL]					
売上高	(百万円)	7,058	7,438	7,800	8,100
売上総利益		2,787	3,086	3,200	3,400
営業利益		304	331	360	400
経常利益		291	311	352	391
親会社株主に帰属する当期純利益		191	204	232	259
[BS]					
自己資本額	(百万円)	1,043	1,660	1,892	2,151

重要指標について

- ①既存事業の継続的な売上高増加に加え、
- ②アライアンス、業務提携等の手段を駆使した商品企画の迅速化・販売チャネル多様化

により、売上高、営業利益絶対額の増加を図り、成長性、収益性の更なる向上を重視した経営を実践してまいります。

		平成29年2月期	平成30年2月期	平成31年2月期	平成32年2月期
成長性	対前年売上高成長率(%)	3.8%	5.4%	5.4%	4.5%
	対前年営業利益成長率(%)	13.1%	8.9%	8.8%	11.1%
収益性	売上高営業利益率	4.3%	4.5%	4.6%	4.9%
	売上高当期純利益率(%)	2.7%	2.8%	3.0%	3.2%
ROE	当期純利益/自己資本(%) (※)	23.5%	15.1%	13.1%	12.8%

※ 自己資本は、2期の平均値により算出しております。

今後の成長戦略 (セグメント別)

当社の事業内容

当社グループは、以下の2つのセグメントで事業を行っております。

オフィスコンサルタント事業

中小企業及び個人事業主のニーズとマーケットの変化に適応したOA関連商品&自社企画の情報セキュリティ商品の販売を行っております。

(取扱商品・サービス)

■OA関連商品販売

MFP(※1)	当社では、シャープ社、NTT社やキャノン社を始めとした各メーカーの製品を取り揃えております。
ビジネスフォン	NTT東日本、西日本の特約店としてNTTブランドの商品を提供しております。

■情報セキュリティ商品販売

情報セキュリティ機器	ゲートウェイセキュリティと呼ばれるルーターによるファイアウォール機能と、エンドポイントセキュリティと呼ばれるアプリケーションソフトによるUTM(統合脅威管理)機器及びセキュリティサーバーを自社企画商品として提供しております。
情報セキュリティソリューション	マイナンバー法の導入に伴い、自社企画商品である「WALLIOR」ブランドのサーバーに、自社企画ソフト「マイナらくだ」を搭載、手間や複雑な操作を必要とせず従業員の個人情報情報を安全に保管、利用及び廃棄できるサービスを提供しております。

■経営支援サービス

Web・販促品販売	企業の商品を市場に認知させる効率的活動として、ホームページの制作、パンフレット等の販促資材の制作、店舗改装、販売イベント等の、広告宣伝を「ワンストップ」で提供しております。
役務業務のソリューションサービス	企業の経営課題解決に向けて、税理士、社会保険労務士及び弁護士等と連携したソリューションサービスを提供しております。

システムサポート事業

各サービス拠点に「テクニカルコンシェルジュ」というサービスマンを配置し、No.1及び子会社で販売した機器の保守・メンテナンス等を行っております。また、日々発生する情報システムに関する諸課題に対し、電話、VPN(※2)によるリモート及び訪問で解決する「ITサポート」サービス、オフィス関連商品の注文販売で、顧客が事業に専念できる環境作りの支援を行っております。

(取扱商品・サービス)

■システムサポート

保守・メンテナンス	No.1及び子会社で販売した機器に対して、「テクニカルコンシェルジュ」と呼ぶサービスマンが、定期的に顧客巡回による機器の各種設定及び障害対応を行っております。
ITサポート	日々発生する情報システムに関する諸課題に対して、電話、VPNによるリモート及び訪問にて対応しております。

■オフィス通販

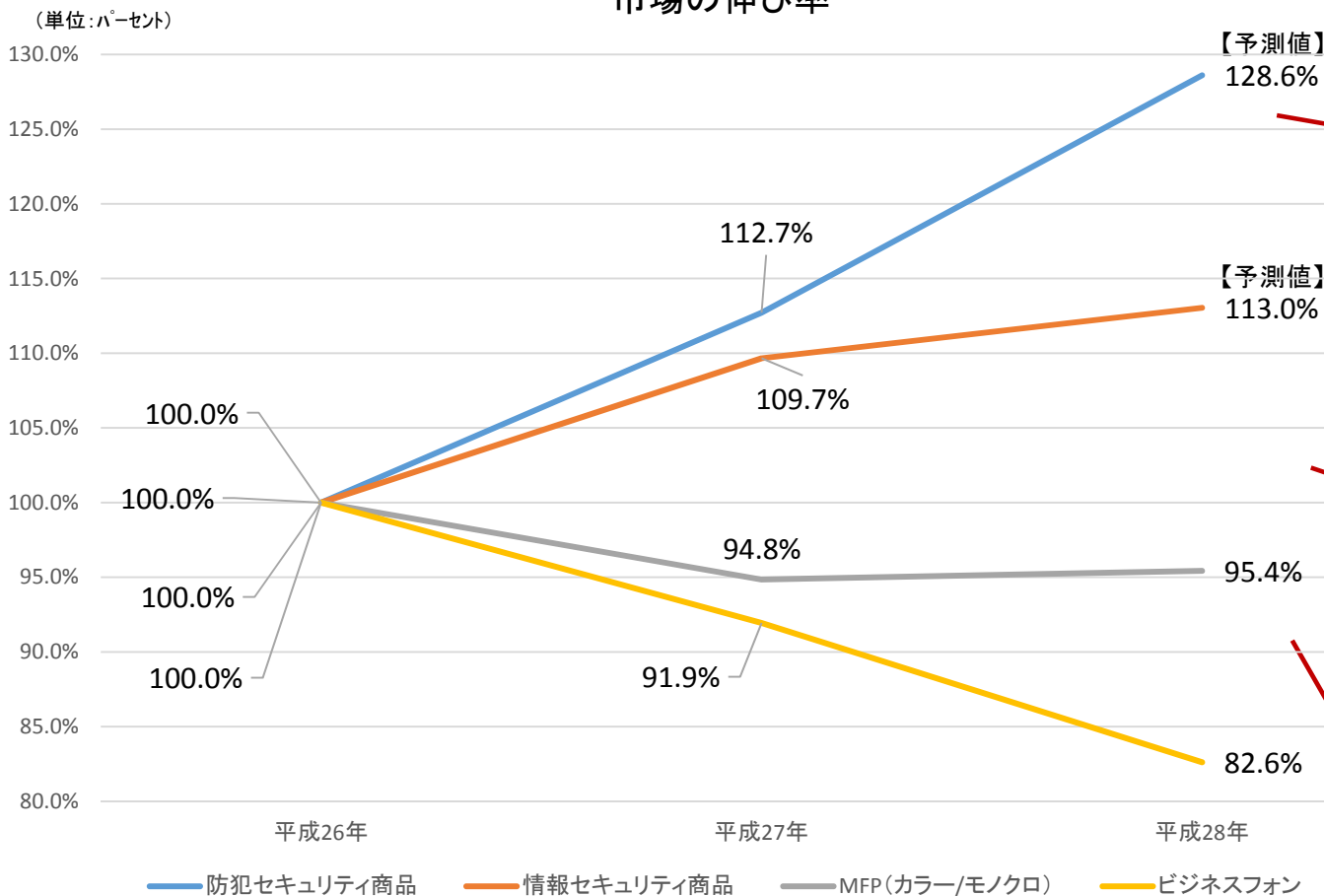
アスクル代理店販売	アスクル株式会社の代理店として、オフィス関連商品の注文販売業務を行っております。
-----------	--

※1. MFPとは、Multi Function Printerの略。特に多機能プリンタ(1台でプリンタとスキャナ、コピー機、FAXなどの機能を兼ねる機器)の略称として用いられます。

※2. VPNとは、Virtual Private Networkの略称。共有ネットワーク上にプライベートネットワークを構築することから、あたかも専用回線であるかのように利用できるサービスを指します。

当社を取り巻く業界の動向

市場の伸び率



防犯セキュリティ商品の動向

平成27年のIPカメラの国内市場規模は、メーカー出荷台数ベースで前年比12.7%増の78万台、今後は監視・モニタリングに加え、マーケティング分野におけるカメラ需要の拡大が見込まれ、**成長は今後も続く**と予想。平成32年には260万台に成長すると予測されております。

情報セキュリティ商品の動向

多層防御を備えたUTM（統合脅威管理）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リケーション市場は、平成27年から平成32年度の年間平均成長率は4.5%で、平成32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。

※上記の表は、平成26年を基準値100とした場合に、平成27年以降の増減率を算出しております。

【単位:百万円】

	平成26年	平成27年	平成28年
防犯セキュリティ商品(IPカメラ)	—	—	—
情報セキュリティ商品	41,400	45,400	46,800(予測)
MFP(モノクロ/カラー)	255,428	242,247	243,741
ビジネスフォン	39,069	35,921	32,277

出典: 防犯セキュリティ商品については、矢野経済研究所の「2016.10.24IPカメラ国内市場に関する調査を実施」(IPカメラ国内市場規模推移の出荷台数ベース)、情報セキュリティ商品は、IDC Japan株式会社(2016年1月20日)国内セキュリティ市場予測(出荷金額ベース)、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(出荷金額ベース)、ビジネスフォンは経済産業省(機械統計)調べ(出荷金額ベース)によります。

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(ランサムウェア対策等)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を続けている。
- 個人情報保護法の改正に伴い、全ての事業者が対応を行う必要がある。
- 第三者への事業承継の需要が増加している。

脅威

- MFP、ビジネスフォンの市場は縮小している。
- 競合会社との競争の激化が想定される。

強み

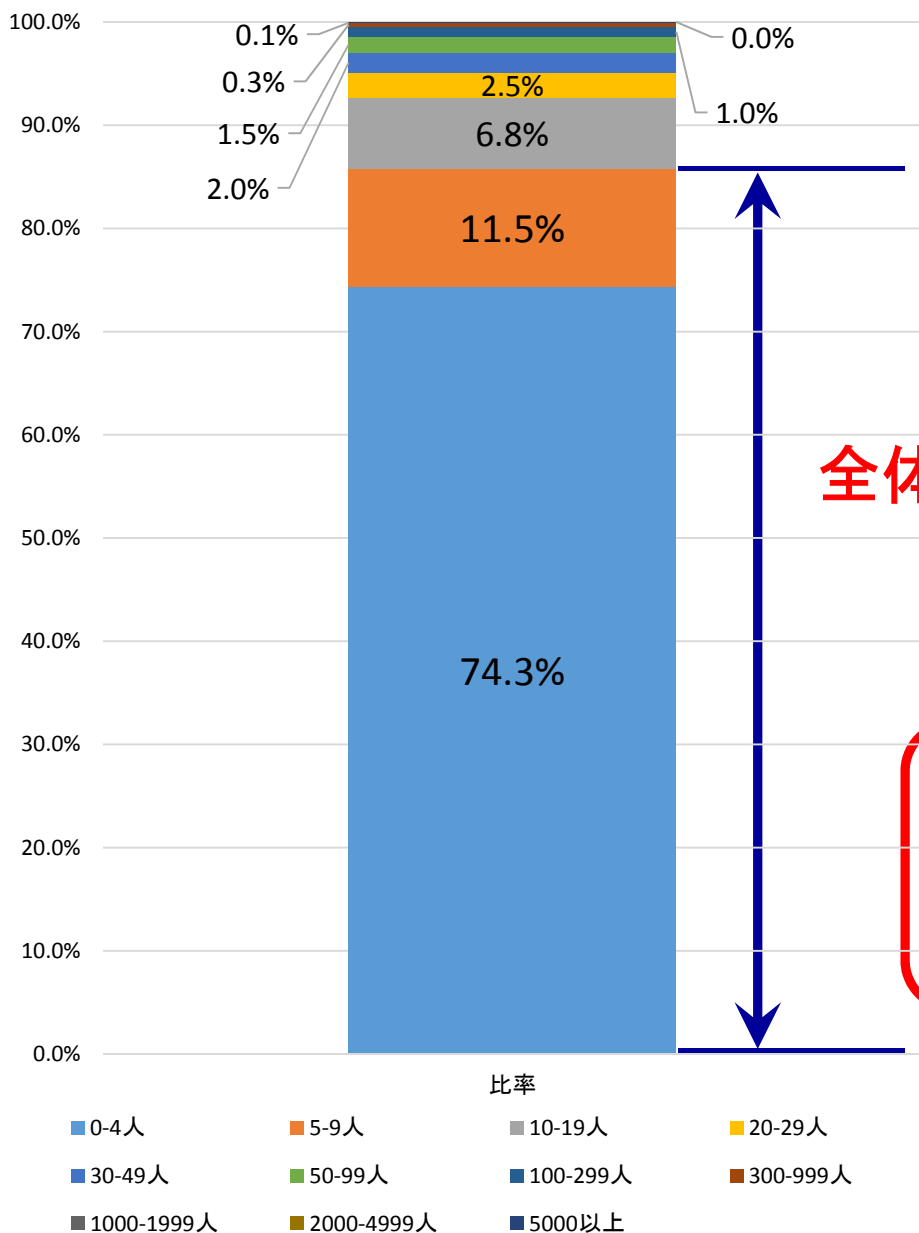
- 顧客ニーズを反映した自社企画商品の商品開発ができる。
- 販売した商品の自社による保守・メンテナンスにより、顧客に対する密接なサービス提供ができる。
- 販売促進のノウハウを提供できる。
- 経営支援サービスを通じて経営レベルの課題に対するフォローアップが可能。

課題

- 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。

当社の対象とする顧客

常用雇用者規模別の企業等数の割合



左表は、総務省「平成26年経済センサス」より、全国の企業等数4,098,284社を、常用雇用者数別に分類した場合の分布割合となります。

10名未満の従業員の企業等数は、全体の85.8% (3,516,565社)を占めています。

全体の85.8% = 当社が主に対象とする顧客層

対象顧客層は、商談相手が社長であり、
決裁スピードが早いことが特徴であります。

※企業等数＝個人、会社、会社以外の法人の数です。
出展：総務省「平成26年経済センサス」

オフィスコンサルタント事業の展開

既存マーケットにおけるシェアを拡大しながら、①サービスの拡充、②コアサービスで新市場の開拓を積極的に行ってまいります。

新規市場

[コアサービスで新市場を開拓]

	取扱商品
● アライアンス戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・MFP ・ビジネスフォン ・UTM機器 ・サーバー等
● 店舗ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ・HPの制作(LP) ・ネットワークカメラ等 ・節水コマ ・予約システム

当社は、既存マーケットと関連性があり、シナジーのある事業を積極的に取り組んでまいります。

戦略展開の
イメージ

既存市場

[既存マーケットにおけるシェア拡大]

	取扱商品
● OA関連商品	<ul style="list-style-type: none"> ・MFP ・ビジネスフォン
● 情報セキュリティ商品	<ul style="list-style-type: none"> ・UTM機器 ・サーバー
● 販売支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・HPの制作 ・販促品の販売
● 経営支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・税理士、社会保険労務士、弁護士との連携

[既存マーケットにおけるサービス拡充]

	拡充内容
● 情報セキュリティ商品	<ul style="list-style-type: none"> ・ランサムウェア対策を施したサーバーをリリース。
● 防犯セキュリティ商品	<ul style="list-style-type: none"> ・ネットワークカメラをはじめとしたセキュリティシステム。
● 経営支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・法改正(個人情報保護法改正等)に対するアドバイス。 ・創業融資支援、助成金、補助金の受給支援サービス。 ・企業診断サービス。

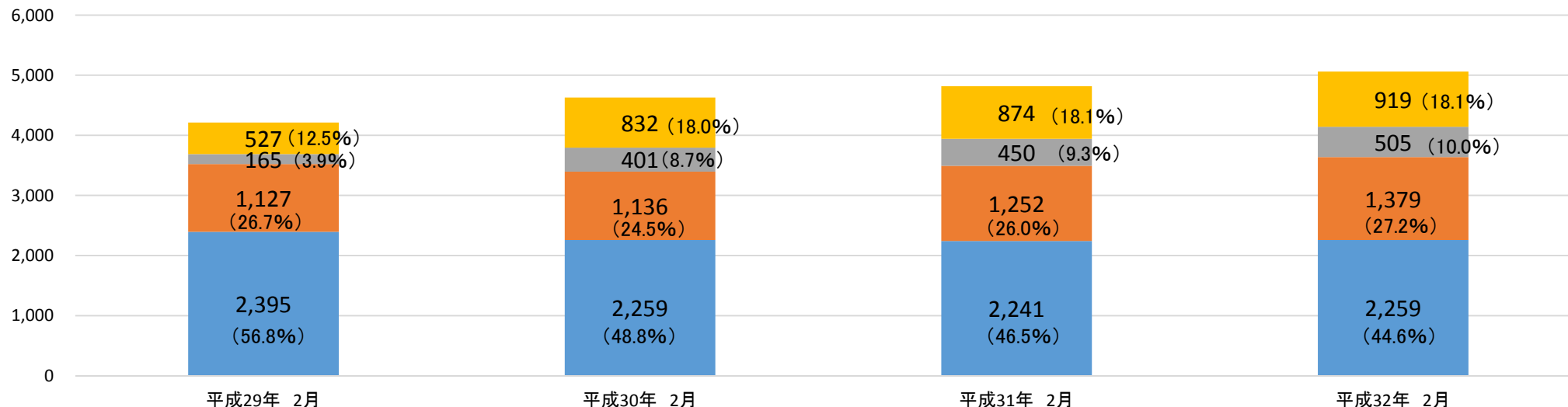
既存サービス

新規サービス

オフィスコンサルタント事業の重点施策①

商品別売上額推移

【単位:百万円】



※()内の数値は、構成比率となります。

■ MFP(モノ/カラー) ■ 情報セキュリティ商品 ■ 防犯セキュリティ ■ その他

市場ニーズの高い情報セキュリティ、防犯セキュリティ商品の拡販により、売上高増加を図ってまいります。

重点施策①

情報セキュリティ商品の販売強化

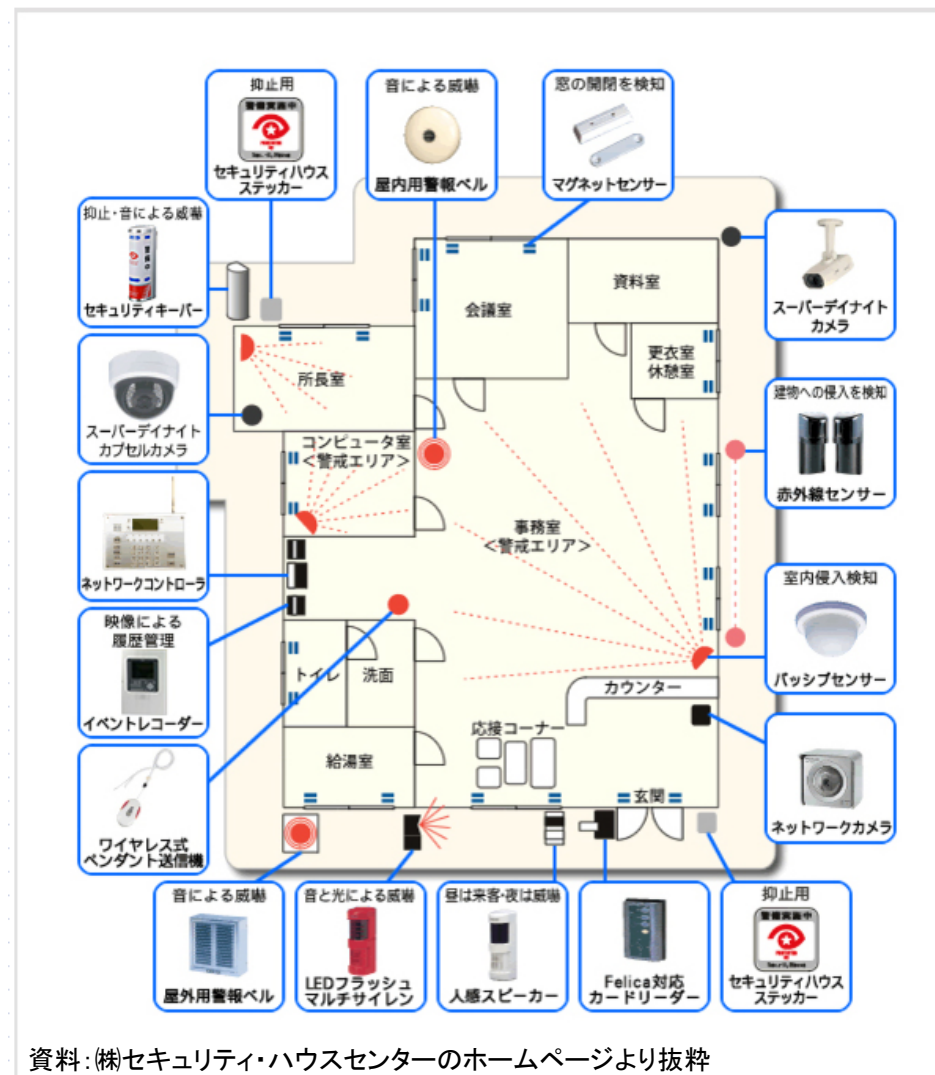
- 競争力のある自社企画商品により、情報セキュリティ商品の更なる販売強化に取り組みます。
 - ・平成29年4月 ランサムウェア対策を施した自社企画商品[NWS-2T100ES II]をリリース。
 - ・業務中の人的ミスが発生し、万が一情報が漏洩しても情報の中身が盗み取られないようにデータを暗号化できる商品、漏洩した原因を早期に解明するログ監視機能を備えた商品を検討してまいります。
- MFP顧客への情報セキュリティ商品のアップセルによる顧客内占有率アップに取り組めます。

重点施策②

防犯セキュリティ商品の販売強化

- 前期より、(株)セキュリティ・ハウスセンターのフランチャイズ店として、専門部署にてテストマーケティングを行ってまいりました。
- テストマーケティングを経て、一定の成果が見込めると判断したため、本格的な拡販に取り組んでまいります。
- 今後、フランチャイズ店で蓄積したノウハウを活かし、顧客ニーズの高い自社企画商品化も視野に入れ、取り組んでまいります。

【防犯セキュリティシステムの設置例】



資料：(株)セキュリティ・ハウスセンターのホームページより抜粋

(株)セキュリティ・ハウスセンターとは

(株)セキュリティハウスセンターは、昭和59年1月、防犯・防災・防衛セキュリティシステム専門企業のチェーン展開を、日本で初めてスタートさせ、現在は北海道から沖縄までの134社にセキュリティのプロを配置し、最大・最強の全国ネットワークを築いている企業であります。

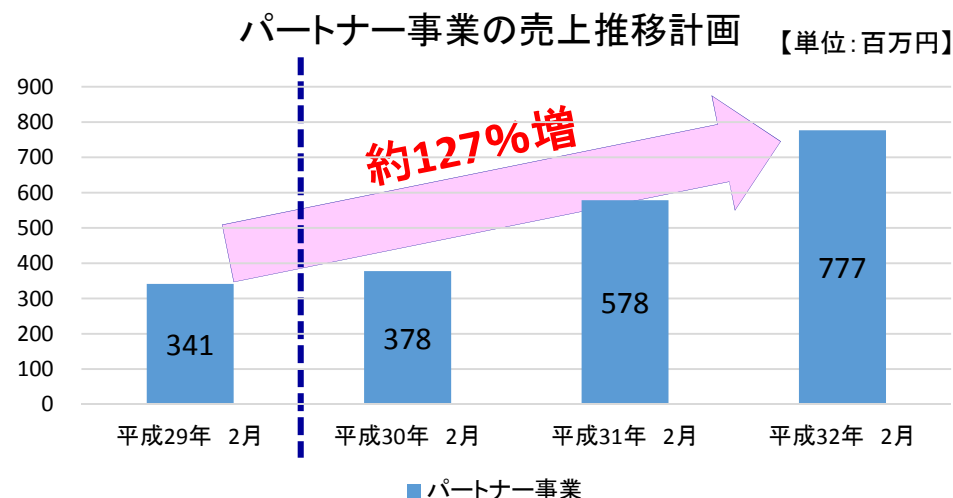
※(株)セキュリティ・ハウスセンターのホームページより抜粋。

オフィスコンサルタント事業の重点施策③

重点施策③

アライアンス戦略の強化

- 対象: 法人顧客を有する販売店、工事店を対象とします。
- 強み: 販売支援、経営支援サービスを通して培ったノウハウを活かしてまいります。
 - ①販売支援サービスについて
当社従業員が大手通信会社に赴き、実践を通じた研修を行う販売支援サービスを提供しております。
これにより培った販売支援ノウハウを活かしてまいります。
 - ②経営支援サービスについて
 - ・顧客の営業活動を支援するホームページの制作、営業戦略の企画立案、名刺・パンフレットの制作サービスを提供しております。
 - ・会計・税務等の諸問題解決に向けた税理士・社会保険労務士及び弁護士等と連携したソリューションサービスの提供しております。これらにより培った経営支援ノウハウを活かしてまいります。
- 販売チャネルの多様化
当社の強みを活かしたアライアンス戦略を強化し、販売チャネルの多様化することで、パートナー事業の売上向上に取り組んでまいります。



システムサポート事業の展開

既存マーケットにおける顧客との接点が多いことを活かし、①サービスの拡充、②コアサービスで新市場の開拓を積極的に取組んでまいります。

新規市場

【コアサービスで新市場を開拓】

	取扱商品
● 中古MFP市場の開拓	・OA関連商品の保守及びメンテナンスサービス。

当社は、既存マーケットと関連性があり、シナジーのある事業を積極的に取組んでまいります。

戦略展開の
イメージ

既存市場

【既存マーケットにおけるシェア拡大】

	取扱商品
● 保守・メンテナンス	・OA関連商品の保守及びメンテナンスサービス。
● オフィス通販	・アスクルの代理店として、オフィス関連商品の注文販売業務。

【既存マーケットにおけるサービス拡充】

	取扱商品
● ITサポートの拡充	・パソコン環境診断サービス。 ・パソコントラブル対応サービス等の拡充。
● レンタルパソコン	・ビジネス用にセッティングしたパソコンのレンタルサービス。
● 設置工事の内製化	・ネットワークカメラをはじめとしたセキュリティシステム工事の内製化。 ・アライアンスの強化。

既存サービス

新規サービス

システムサポート事業の重点施策①

重点施策①

オフィス通販の強化

●アスクルの注文販売業務の強化

- ・稼働率・利用単価の向上に向け、積極的な推進活動を行います。

重点施策②

ITサポートの拡充

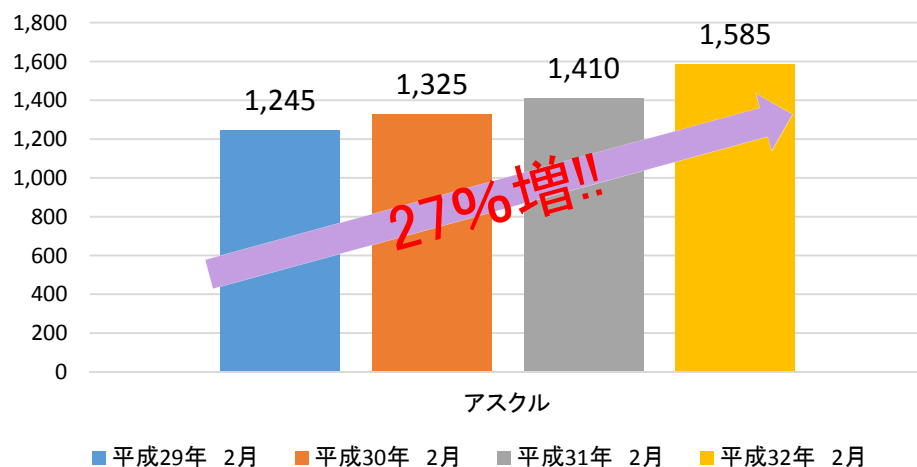
●ITサポートの積極的な販促活動を行い、ITサポート加入社数の増加に取り組めます。

- ・平成29年2月末時点の加入社数 2,007社
今後3年間で**1.7倍**に拡販してまいります。

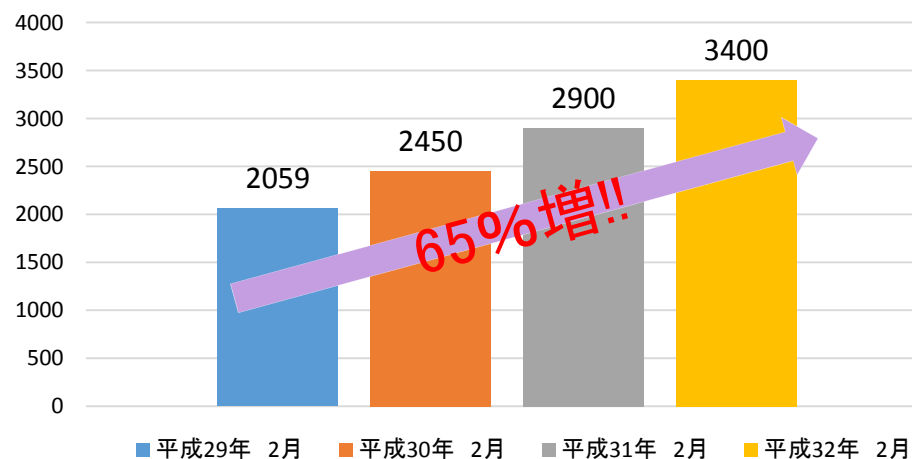
●サービスの拡充

- ・PC環境診断サービス
⇒PC環境診断を行い、状況に応じた最適化のアドバイスを行います。
- ・ネットワーク障害復旧サービス
- ・PCトラブル対応サービス
⇒PCやネットワークの設定等で万が一トラブルが発生しても、トラブル内容に応じた価格で迅速な対応を行います。
- ・PCデータバックアップサービス 等。

オフィス通販 売上推移 【単位:百万円】



ITサポート加入社数推移 【単位:社】

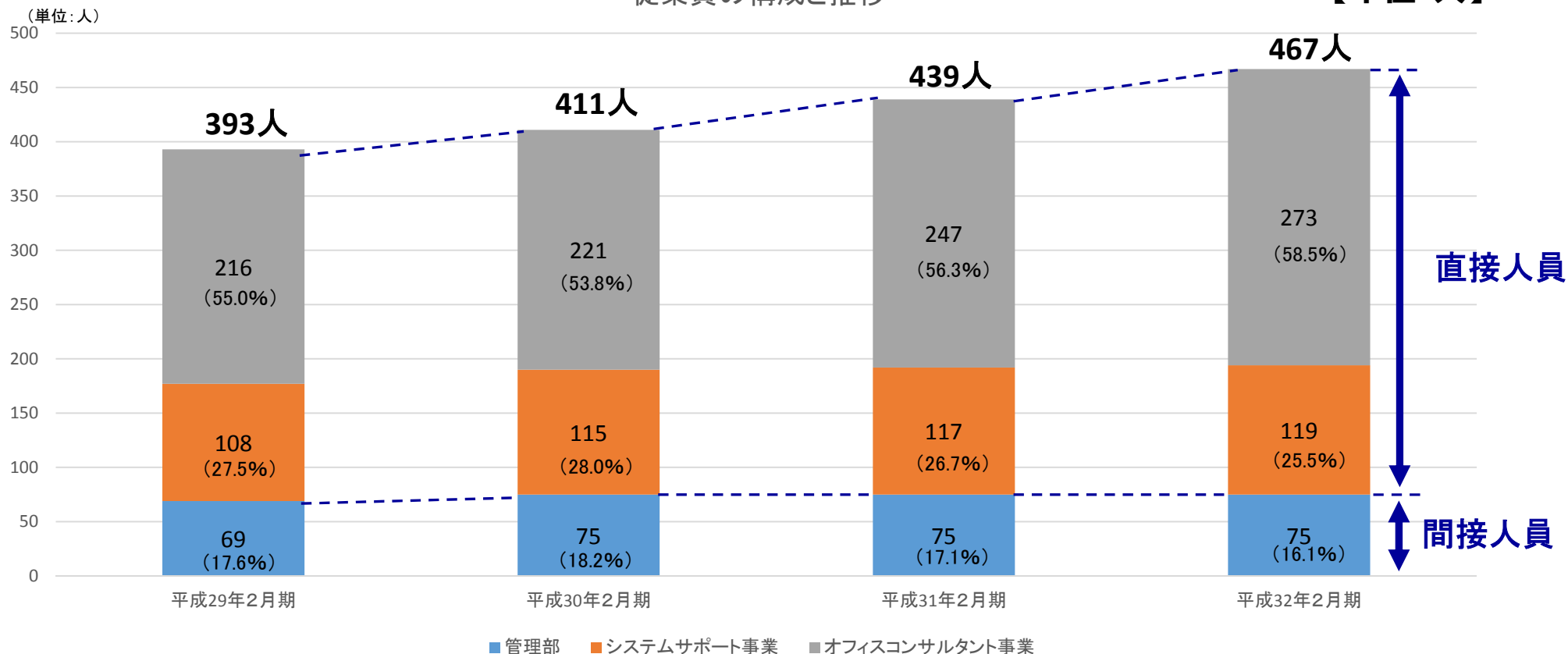


組織強化と人材育成

従業員の構成と推移実績

従業員の構成と推移

【単位:人】



※()内の数値は、構成比率となります。

オフィスコンサルタント事業、システムサポート事業の従業員数は順調に増加。直間比率については17.6%から16.1%へ是正し、生産性の向上に努めてまいります。

コーポレートガバナンス・内部統制の強化について

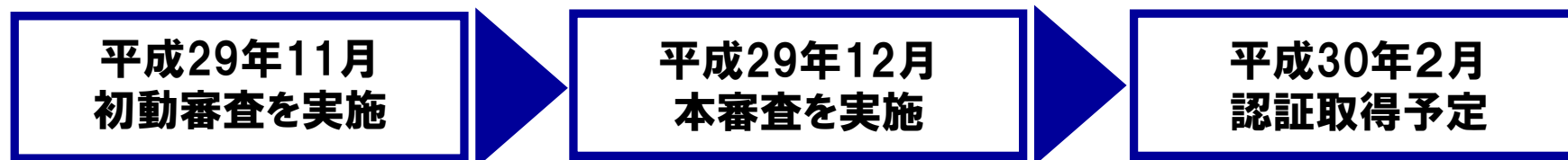
● 社外取締役の選任について

平成29年5月25日開催の定時株主総会において、社外取締役の選任を行いました。これにより、取締役会
の意思決定や業務執行にあたり、透明性及び健全性の強化をより一層推し進めてまいります。

● ISMS認証について

当社は、第29期のリスク管理・コンプライアンス方針の重要テーマの一つに「情報セキュリティレベルの向上」を
掲げ、社内の情報セキュリティ意識、情報セキュリティレベルの更なる向上を目的とし、そのベンチマークとしてI
SMS認証取得を計画しております。

[ISMS認証取得のスケジュール]



〔人財育成の目的〕 ※

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

〔具体的人財育成活動〕

〔教育〕

● CDPの実施

(Career Development Program キャリア開発プログラム)
幹部に相応しい人財を見極める資質適正アンケートを実施。適合した人財に対し、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。

◆経営幹部に対する研修について

事業部長以上を対象に、取締役候補者育成及び事業遂行力の強化を目的に、他社マネジメント層との合同研修への参加を予定しております。

※当社では、人材は財産であるとの考えのもと、「人財」と表現しております。

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