

平成30年6月1日

各位

会社名 株式会社 N o . 1  
代表者名 代表取締役社長 辰巳 崇之  
(コード番号: 3562 東証 JASDAQ)  
問合せ先 常務取締役経営管理本部長 竹澤 薫  
(TEL. 03-5510-8911)

### 中期経営計画の策定のお知らせ

当社は、平成31年2月期から平成33年2月期までの3ヶ年の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 中期経営計画の概要

当社は、中期経営計画をローリング方式で毎年策定しておりますので、平成29年6月20日に公表した中期経営計画を平成30年2月期の実績を踏まえて更新いたしました。

新たに策定した中期経営計画における数値目標の売上高については、平成31年2月期109百万円（当初計画比2.4%）増、平成32年2月期487百万円（当初計画比6.0%）増といたしましたが、営業利益については平成31年2月期32百万円（当初計画比8.9%）減、平成32年2月期変更なしと致しました。

これは、売上高については、顧客対応力・提案力の向上による売上単価の向上を折り込んだものの、営業利益についてはコストコントロールの改善を図るべく必要な投資を想定いたしました。

当社におきましては、新商品・サービスを拡充することで既存市場における販売ボリュームを拡大しつつ、培ったノウハウを活かした新たなチャネル開拓に取り組み、更なる企業価値の向上を実現してまいります。

#### 2. 数値目標

	平成31年2月期	平成32年2月期	平成33年2月期
売上高	7,909百万円	8,587百万円	9,243百万円
営業利益	328百万円	400百万円	475百万円

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以上

# 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)

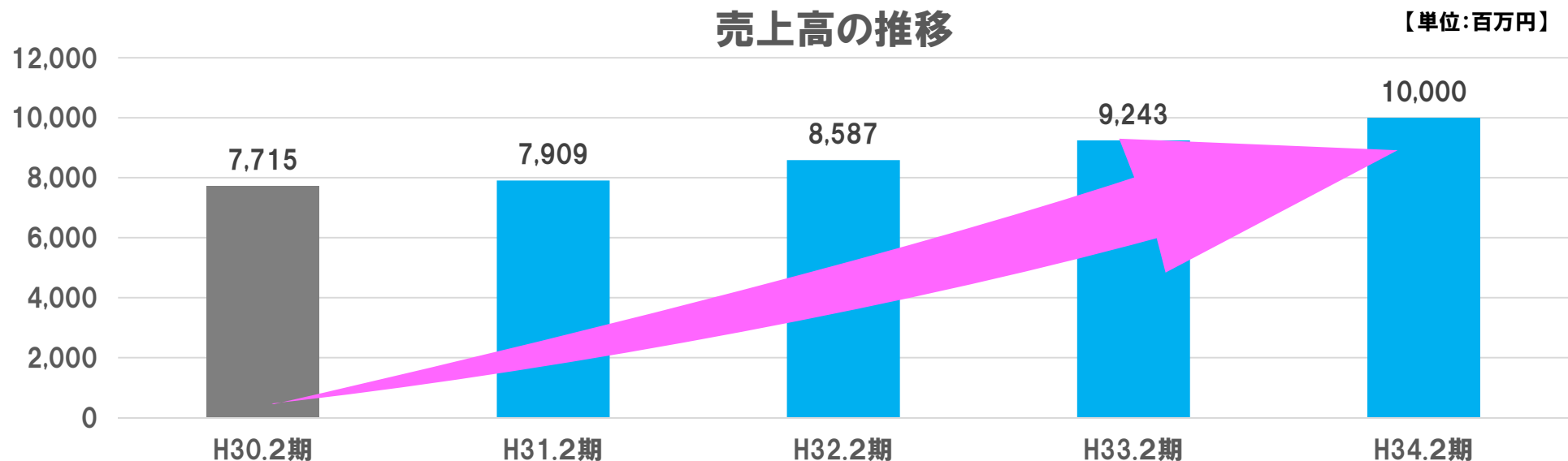
<b><u>I.中期経営計画について</u></b>	<b>P3</b>
・目標設定の基本的な考え方	
・目標数値について	
・セグメント別の人員計画	
<b><u>II.今後の成長戦略</u></b>	<b>P8</b>
・当社の事業内容	
・当社を取巻く環境について	
・当社の対象顧客について	
・オフィスコンサルタント事業	
・システムサポート事業	
<b><u>III.コーポレートガバナンス・内部統制</u></b>	<b>P21</b>
・ISMS認証取得について	

# 中期経営計画について

(平成31年2月期～平成33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33年2月期

- 売上高 92億円
- 営業利益 4.7億円
- 親会社株主に帰属する当期純利益 3.1億円
- R O E 13.6 %

		第29期	第30期	第31期	第32期
		平成30年2月期	平成31年2月期	平成32年2月期	平成33年2月期
[PL]					
売上高	(百万円)	7,715	7,909	8,587	9,243
売上総利益		3,040	3,162	3,517	3,856
営業利益		278	328	400	475
経常利益		268	318	390	464
親会社株主に帰属する当期純利益		181	208	258	310
[BS]					
自己資本額	(百万円)	1,655	1,863	2,121	2,431

# 重要指標について

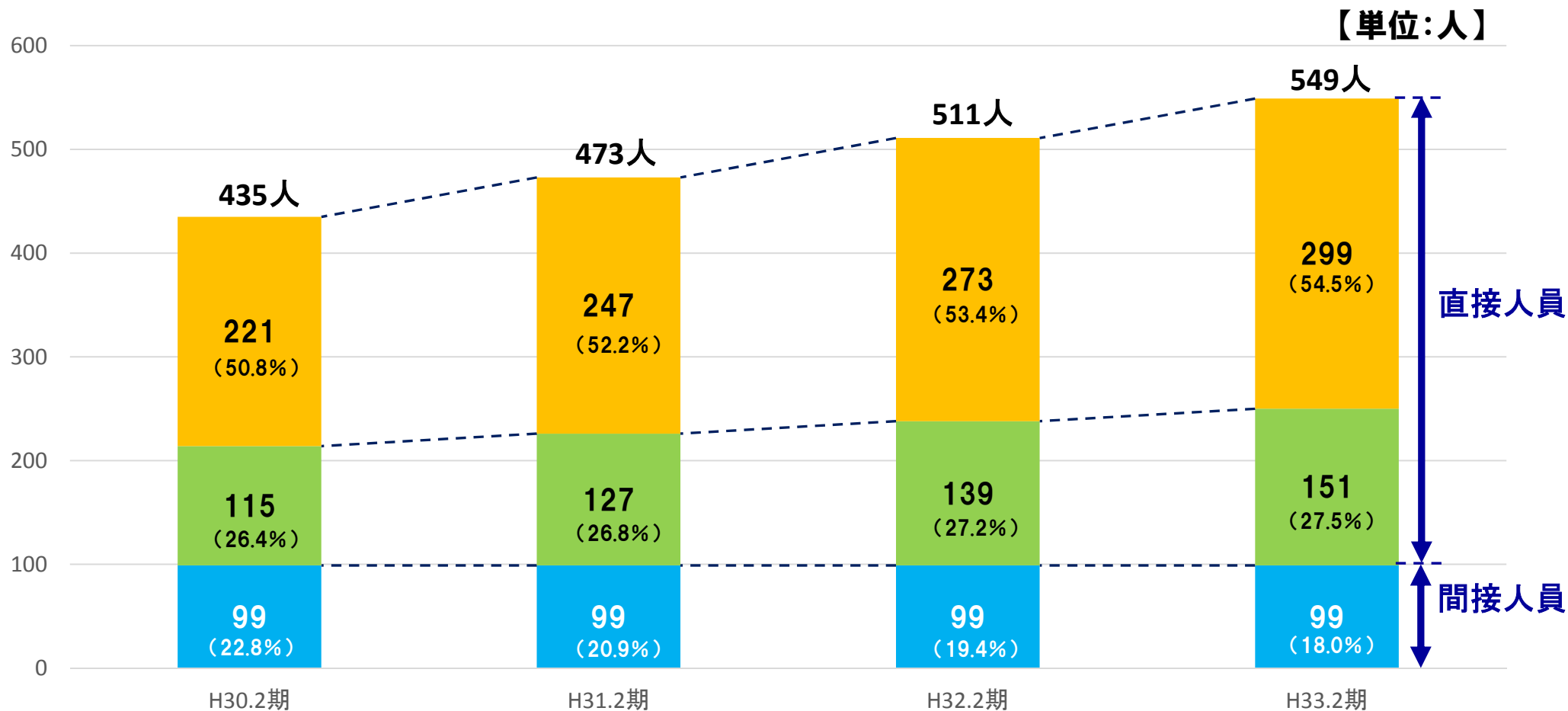
売上高、営業利益絶対額の増加を図り、**成長性、収益性の更なる向上**を重視した経営を実践してまいります。

- ① 既存事業の継続的な売上高増加
- 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

	平成30年2月期	平成31年2月期	平成32年2月期	平成33年2月期	
成長性	対前年売上高成長率(%)	9.3%	2.5%	8.6%	7.6%
	対前年営業利益成長率(%)	△8.4%	18.0%	22.0%	18.8%
収益性	売上高営業利益率	3.6%	4.1%	4.7%	5.1%
	売上高当期純利益率(%)	2.3%	2.6%	3.0%	3.4%
ROE	当期純利益/自己資本(%) (※)	13.4%	11.8%	13.0%	13.6%

※ 自己資本は、2期の平均値により算出しております。

# セグメント別人員計画



※( )内の数値は、構成比率となります。

■ 管理部 ■ システムサポート事業 ■ 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、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22.8%から18.0%へ是正し、生産性の向上に努めてまいります。



# 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等の販売を行っております。

(取扱商品・サービス)

### ■OA関連商品

MFP(※1)	当社では、シャープ社、NTT社やキヤ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

情報セキュリティ機器 (UTM/セキュリティサーバー)	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。
--------------------------------	--

### ■防犯セキュリティ商品

防犯セキュリティ機器 (監視カメラ/通報関連機器)	当社では、監視カメラシステムをはじめ、警備員を必要としない「自主機械警備」システムと呼ばれる通報関連機器等を、セキュリティ・ハウスセンター社のフランチャイズ店として提供しております。
------------------------------	---

### ■販売支援サービス

Web制作及び運営サービス	当社では、企業の集客向上に繋げるオリジナルホームページの制作運営に加え、SEO対策に特化した「RISE ONE」ブランドのホームページ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。
-----------	--

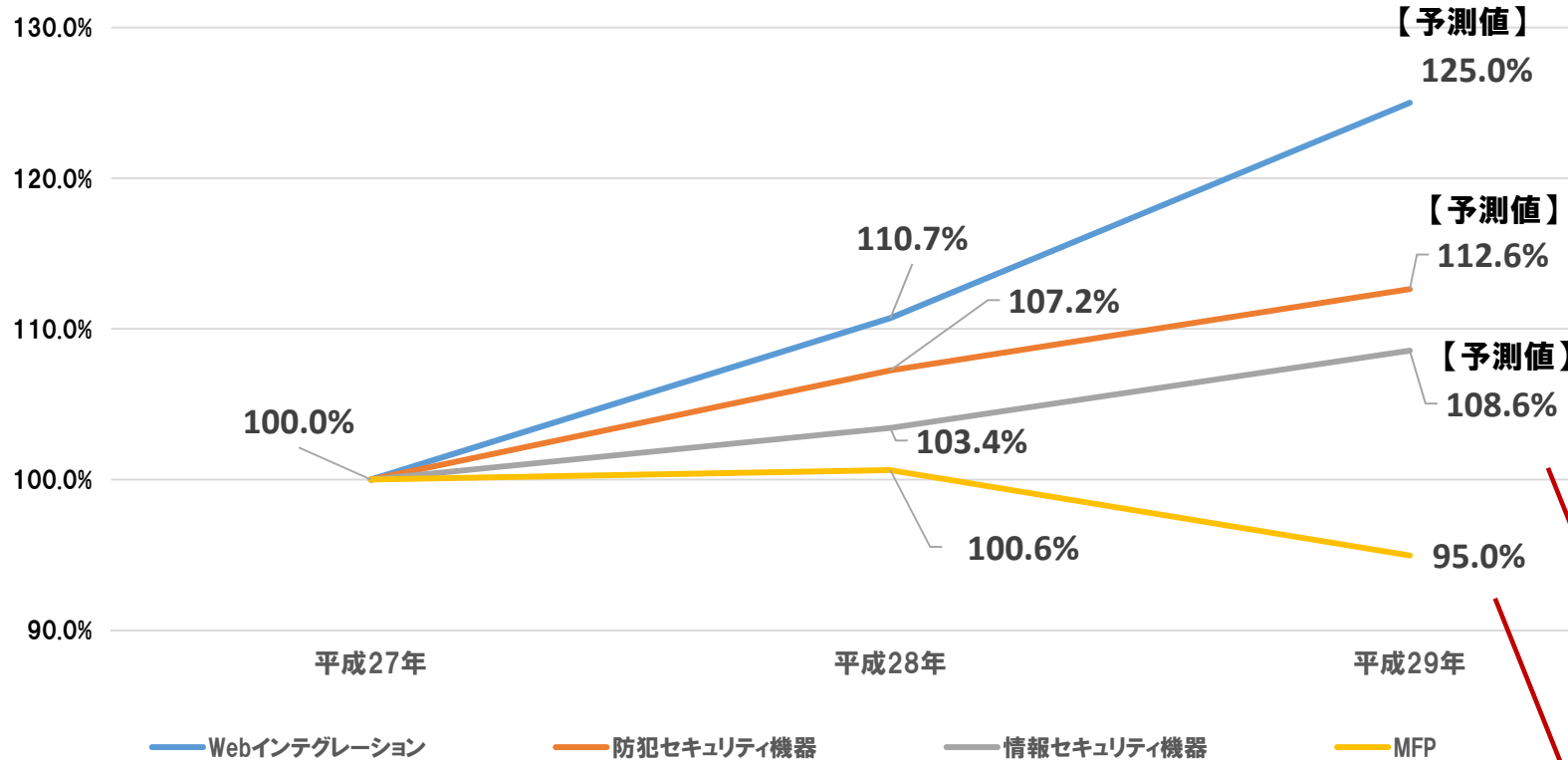
※1. MFPとは、Multi Function Printerの略。特に多機能プリンタ(1台でプリンタとスキャナ、コピー機、FAXなどの機能を兼ねる機器)の略称として用いられます。

※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

(単位:パーセント)

## 市場の伸び率



### Webインテグレーションの動向

平成28年のWebインテグレーション市場規模は、前年比10.7%増の1,240億円となり、今後も着実に成長すると予測されております。

### 防犯セキュリティの動向

平成28年の防犯セキュリティ関連の国内市場規模は、前年比7.2%増の1,345億円、今後も成長は続くと予想。2020年には1,625億円に成長すると予測されております。

### 情報セキュリティの動向

平成28年の情報セキュリティ関連の国内市場規模は、前年比3.4%増の907億円、今後も経済環境の好転、サイバーセキュリティ脅威の高まりと、それに対する社会的認知の浸透を要因として、安定的に成長。成長は今後も続くと予想。

### 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27年を基準値100とした場合に、平成28年以降の増減率を算出しております。

【単位:百万円】

	平成27年	平成28年	平成29年
Webインテグレーション	112,000	124,000	140,000
防犯セキュリティ商品(IPカメラ)	125,450	134,535	141,305
情報セキュリティ商品	87,700	90,700	95,200
MFP(モノクロ/カラー)	242,247	243,741	230,035

出典:防犯セキュリティ商品については、富士経済の「2017 セキュリティ関連市場の将来展望」(市場規模推移)、情報セキュリティ商品は、NPO日本ネットワークセキュリティ協会の「2016年度 情報セキュリティ市場調査報告書」(市場規模推移)、WEBマーケティングはミック経済研究所の「ネット広告 & Webインテグレーションの現状と展望2018年版」(市場規模推移)、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)によります。

# 当社を取り巻く環境分析

## 機会

### ● 情報セキュリティ市場の拡大・質的要素の高まり

- 情報セキュリティ市場は拡大を続けている。
- 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。
- 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。
- 政府が主導する「働き方改革」、「テレワーク」へ関心が高まっている。

### ● 防犯セキュリティ市場の拡大

- オリンピックに向けた防犯意識が高くなってきている。

### ● 経営支援サービスの要求の拡大

- Webを通じた集客への期待が高まっているが、ITを活用できる人材が不足している。
- 第三者への事業承継、M&A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

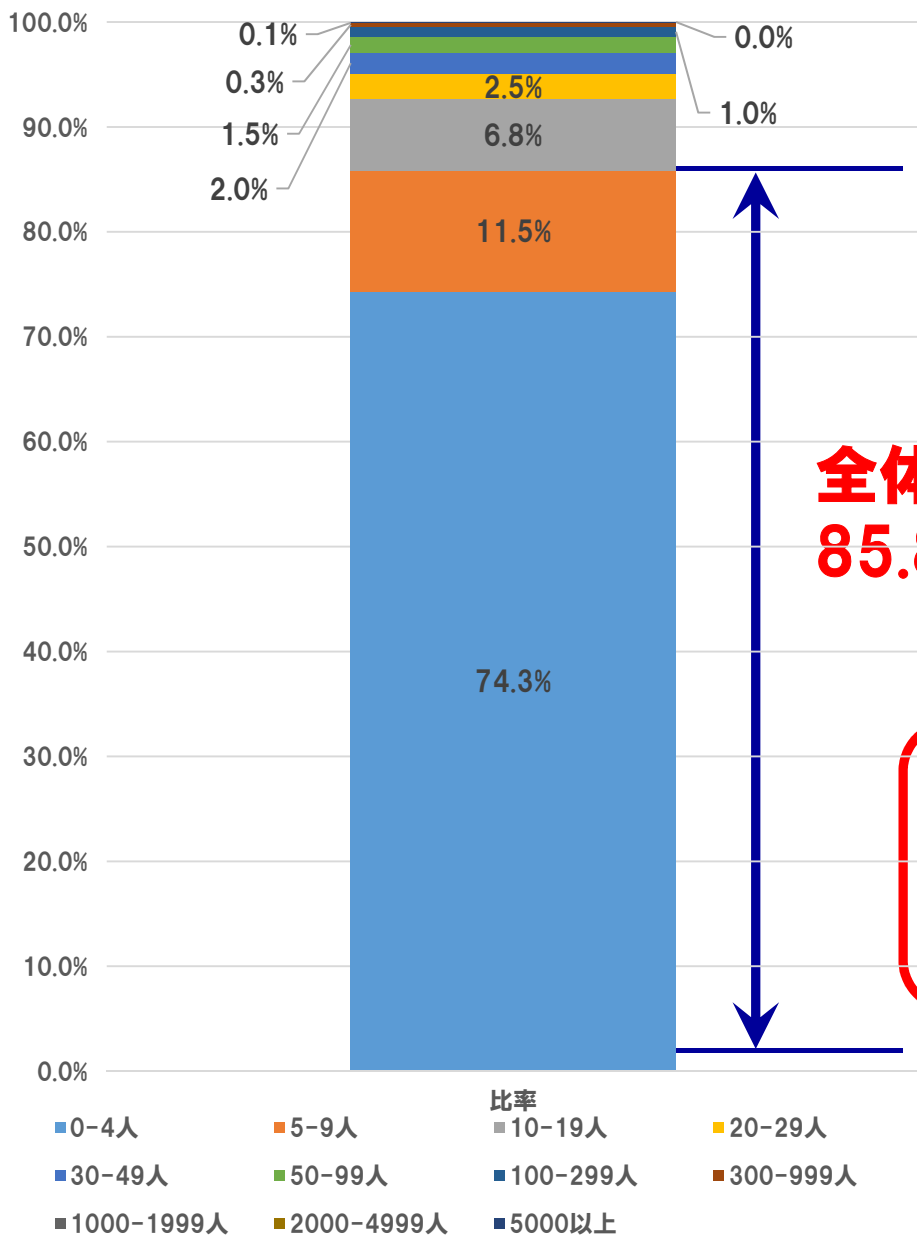
- 外部資源を活用し、顧客ニーズを反映した自社企画商品の商品開発ができる。
- 販売した商品の自社による保守・メンテナンスにより、顧客に対する密接なサービス提供ができる。
- 企業、商品の認知度、知名度向上の手段を提供、サポートできる。

## 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。
- 経営課題解決に向けた提案力、実行力の更なる強化。
- プロセス管理の型がなく、狩猟型の営業手法となっている。

# 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**

**対象顧客は、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

新規市場

	取扱商品
● アライアンス、M&A戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MFP</li> <li>・ビジネスフォン</li> <li>・UTM商品</li> <li>・サーバー等</li> </ul>

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

	取扱商品
● OA関連商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MFP</li> <li>・ビジネスフォン</li> </ul>
● 情報セキュリティ商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・UTM商品</li> <li>・サーバー</li> </ul>
● 防犯セキュリティ商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・監視カメラシステム</li> </ul>
● 販売支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Web制作及び運営サービス</li> </ul>

	拡充内容
● 情報セキュリティ商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客ニーズが高い不正接続防止機能などの技術・機能を付加。</li> </ul>
● 防犯セキュリティ商品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・監視カメラシステムとシナジー効果が高い「自主機械警備」システムサービスを拡充。</li> </ul>
● 販売支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客ニーズが高い、Webマーケティングサービスを提供。</li> </ul>

既存サービス

新規商品・サービス

- ① 新商品・サービスを拡充することで、既存市場における販売ボリュームを拡大
- ② 既存市場で培ったノウハウを活用し、新たなチャネルを開拓

# 情報セキュリティ商品 当社のポジショニング

SEEDS

協力会社の  
先端技術

■エンドポイントセキュリティ

■ログ管理

■暗号化セキュリティ

■VBA ※1

■要塞化(ウイルス発症させない) ※2

■不正端末防止

※1 ウイルスに感染した端末から二次感染しない安全な領域にデータをバックアップし、感染前の状態に復旧する技術

※2 従来のセキュリティ(ウイルスの検知と駆除を繰り返すことで安全性を高める)方式とは違い、パソコンにインストールされているプログラムの適正な動作以外を遮断する技術

SEEDSとNEEDSの最適化 No.1 自社企画商品

NEEDS

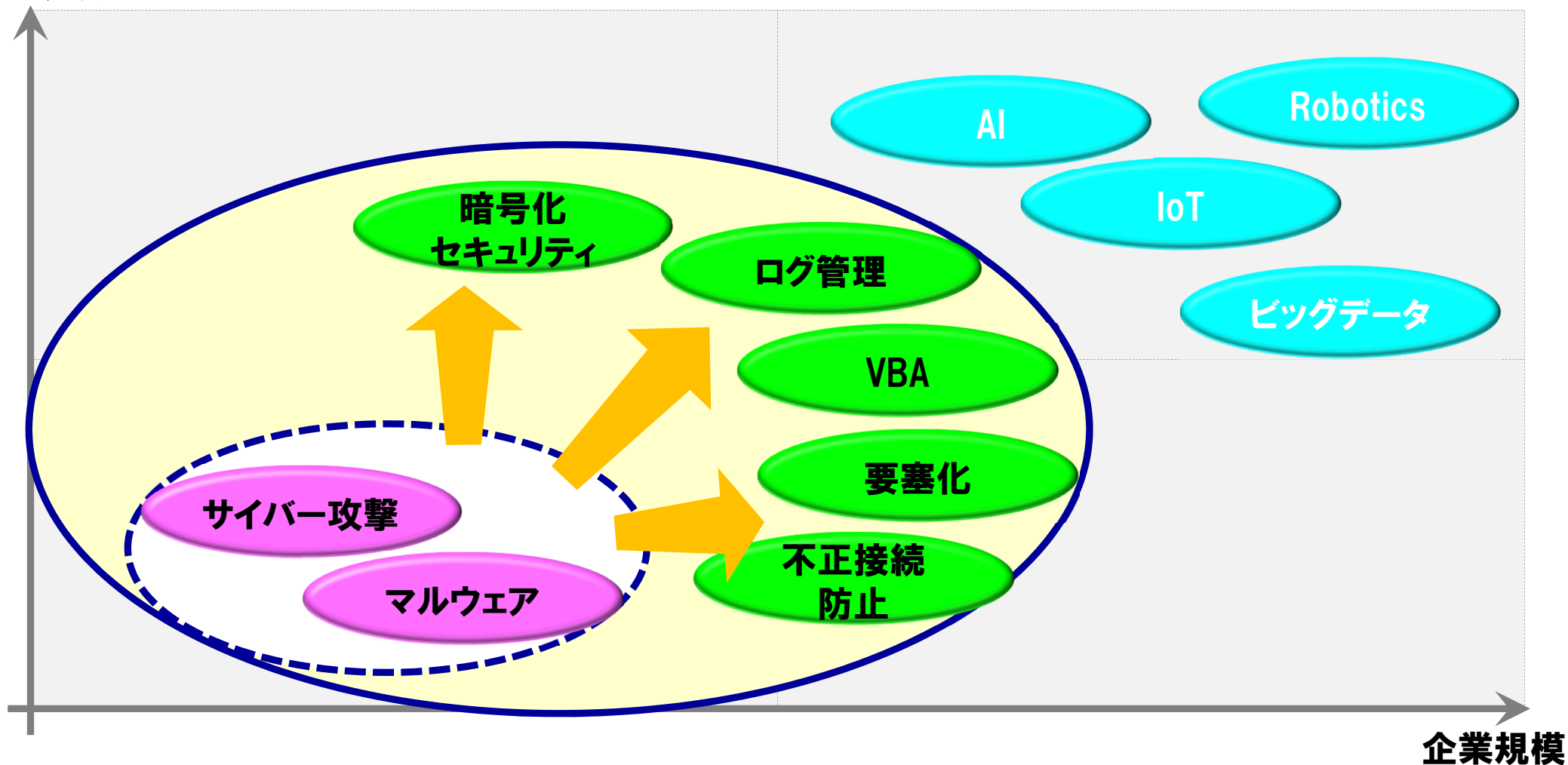
お客様の  
課題

営業マン・サービスマンの両面から、顧客との強い関係性を構築し、顧客のニーズをキャッチアップ

マーケットのSEEDSとNEEDSをマッチングした  
自社企画商品を販売

# 情報セキュリティ商品 ラインナップ拡充

ニーズ/技術



顧客ニーズに適した機能のカバー領域を拡大



# 防犯セキュリティ商品 ラインナップ拡充

ニーズ/機能

〔一般的な警備〕システム

監視カメラシステム  
+  
駆けつけ警備

事後対応

個人顧客

〔自主機械警備〕システム

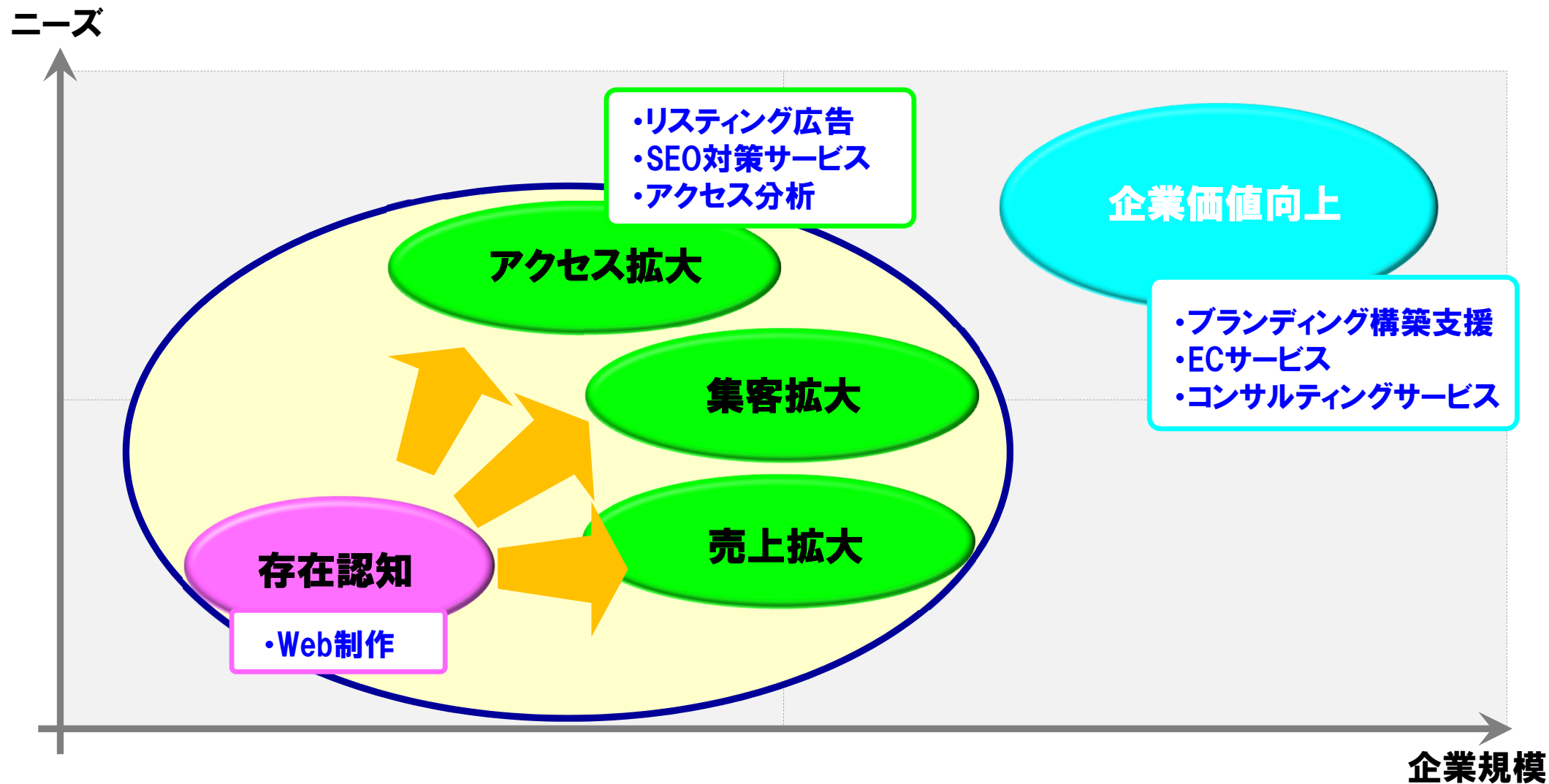
監視カメラシステム  
+  
自主機械警備

未然防止

法人顧客

法人顧客は、BCPや盗難損失に敏感であり、未然防止に有効な「自主機械警備」システムの販売を強化し、販売ボリュームを拡充

# 販売支援サービスの強化

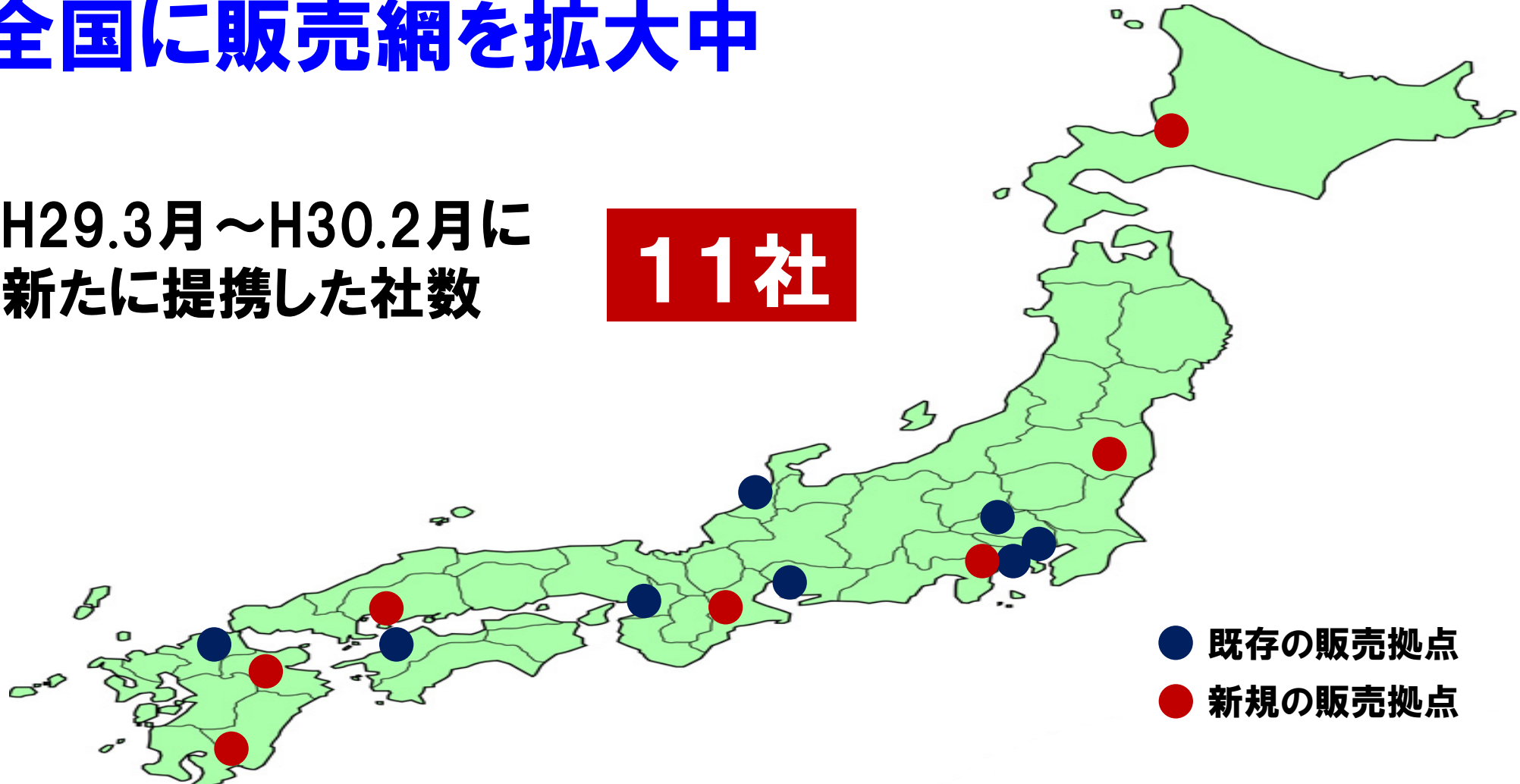


企業の成長ステージごとに変化するニーズに適した  
サービス領域を拡大

## 全国に販売網を拡大中

H29.3月～H30.2月に  
新たに提携した社数

11社



パートナー企業向けの自社企画商品、自社営業部門で培った  
ノウハウを活用し、アライアンス・M&Aを強化

# システムサポート事業の展開

## 新規市場

	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、既存市場と関連性があり、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

	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。

	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。

### 既存サービス

### 新規サービス

- ① 新商品・サービスを拡充することで、既存市場における顧客とのグリップ力を強化
- ② 既存市場で培ったノウハウを活用し、新たなチャネルを開拓

# ITサポートのサービス拡充

## 「WALLIOR オフィスカルテ」の概要

**PCの健康診断していませんか?**

WALLIOR オフィスカルテは御社のPCの健康状態がすぐわかります。ハードの異常やセキュリティ対策が不十分であればアドバイスが表示されます。

**よくあるお悩み その1**  
PCのセキュリティ対策の状況について

ランサムウェアが流行しているけどうちのPC大丈夫かな……

社内のPC検定も一斉検定し、分かり易く現状をレポートします。実行者にくい観点もしっかりアドバイスできます。

**よくあるお悩み その2**  
PCトラブルの原因について

電源が急に落ちて困っちゃうわ、何が原因なのかしら……

外から見えないPCの内部情報を本業向けアドバイザーが専門知識のアドバイスを表示していただきます!

PCの障害は業務に大きく影響しますので早めの診断がオススメです。

裏面もご覧ください▶

### [ネットワーク機器情報収集レポート]



### [パソコン毎の個別診断情報レポート]



使用中のIT機器の状態を管理・可視化することで、顧客に快適なオフィス環境を維持するための適切な保守・サポートを提案していきます。

「WALLIOR オフィスカルテ」の付帯により、PC・ネットワーク環境を可視化することで、ITサポート加入社数を増加

# コーポレートガバナンス・内部統制

# ISMS認証取得について

当社は、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ISMS認証取得を計画しております。

平成30年1月、当初の計画通りISMS認証を一部取得しました。

全拠点にてISMS認証を取得すべく、引き続き取組んでまいります。



## [今後のISMS認証取得のスケジュール]

平成30年4月  
全拠点物理的対策を開始

平成30年11月  
本審査を実施

平成30年12月  
全拠点にて認証取得予定

全拠点にて、ISMS認証を取得することで、  
従業員レベルのリテラシー向上へ取組んでまいります

# 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**