

# 2020年2月期 第3四半期 決算説明資料

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)

2020年1月14日

1. 2020年2月期 第3四半期決算ハイライト P 3
2. 成長戦略の進捗 P 10
3. 2020年2月期の業績予想 P 19
4. 会社概要、沿革 P 22

# 1. 2020年2月期 第3四半期決算ハイライト

## 1. 2020年2月期 第3四半期決算概要(連結)

**売上高、及び各利益ともに前年同期を上回り堅調に推移。**

(2020年2月期 通期も、売上高、及び各利益ともに過去最高値更新を予想)

## 2. 2020年2月期 第3四半期末

**自己資本比率 54.9%へ上昇**

(2019年2月期末 自己資本比率 47.4%)

# 2020年2月期 第3四半期 決算概要(連結)

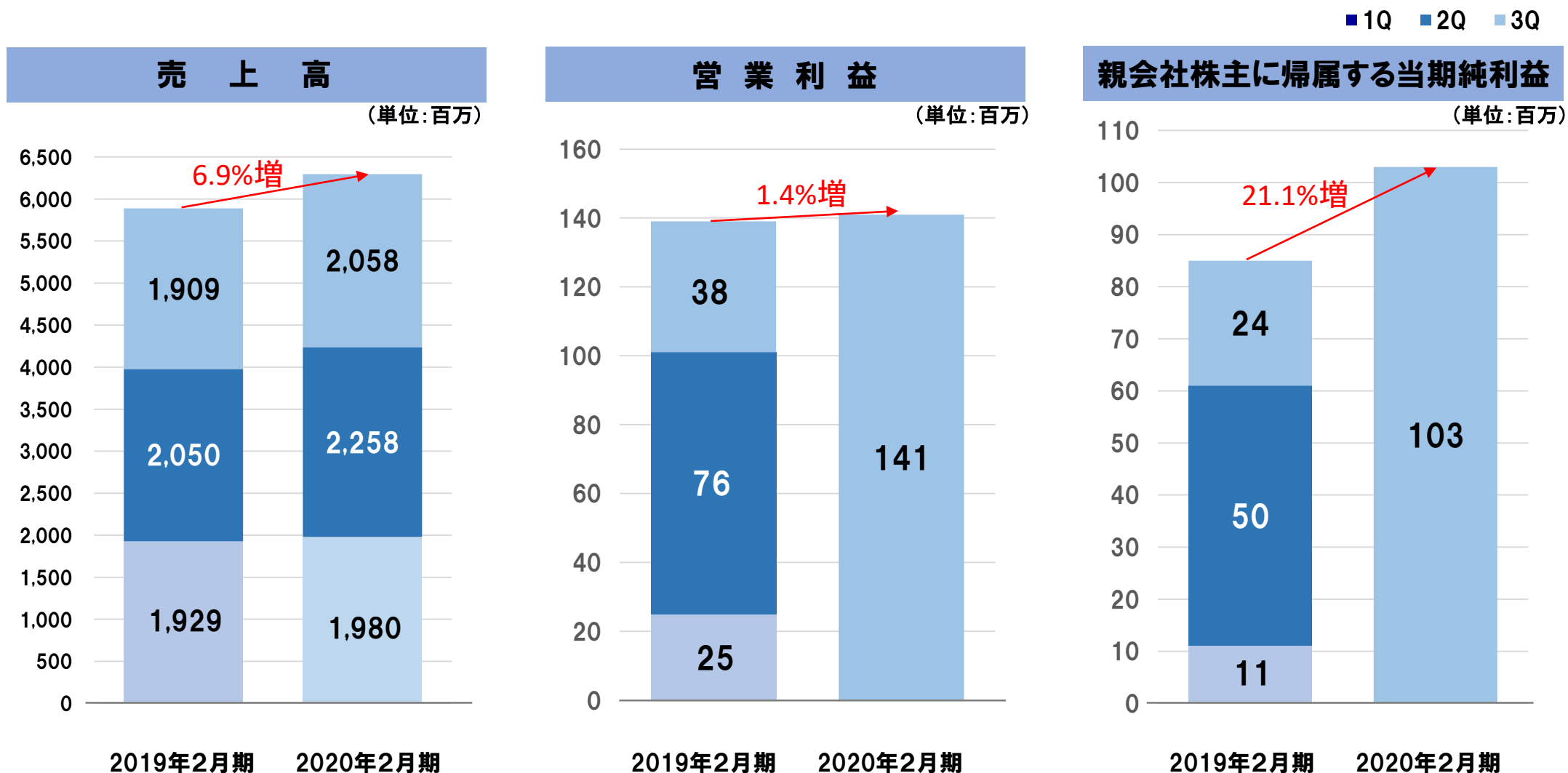
売上高、各利益とも前年同期を上回り堅調に推移

【単位:百万円】

[連結損益計算書]	2019年2月期 第3四半期	2020年月期 第3四半期	前年同期比	
			増減	(%)
売上高	5,888	6,296	408	6.9
売上総利益	2,330	2,534	204	8.8
営業利益	139	141	2	1.4
経常利益	132	159	27	20.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	85	103	18	21.1

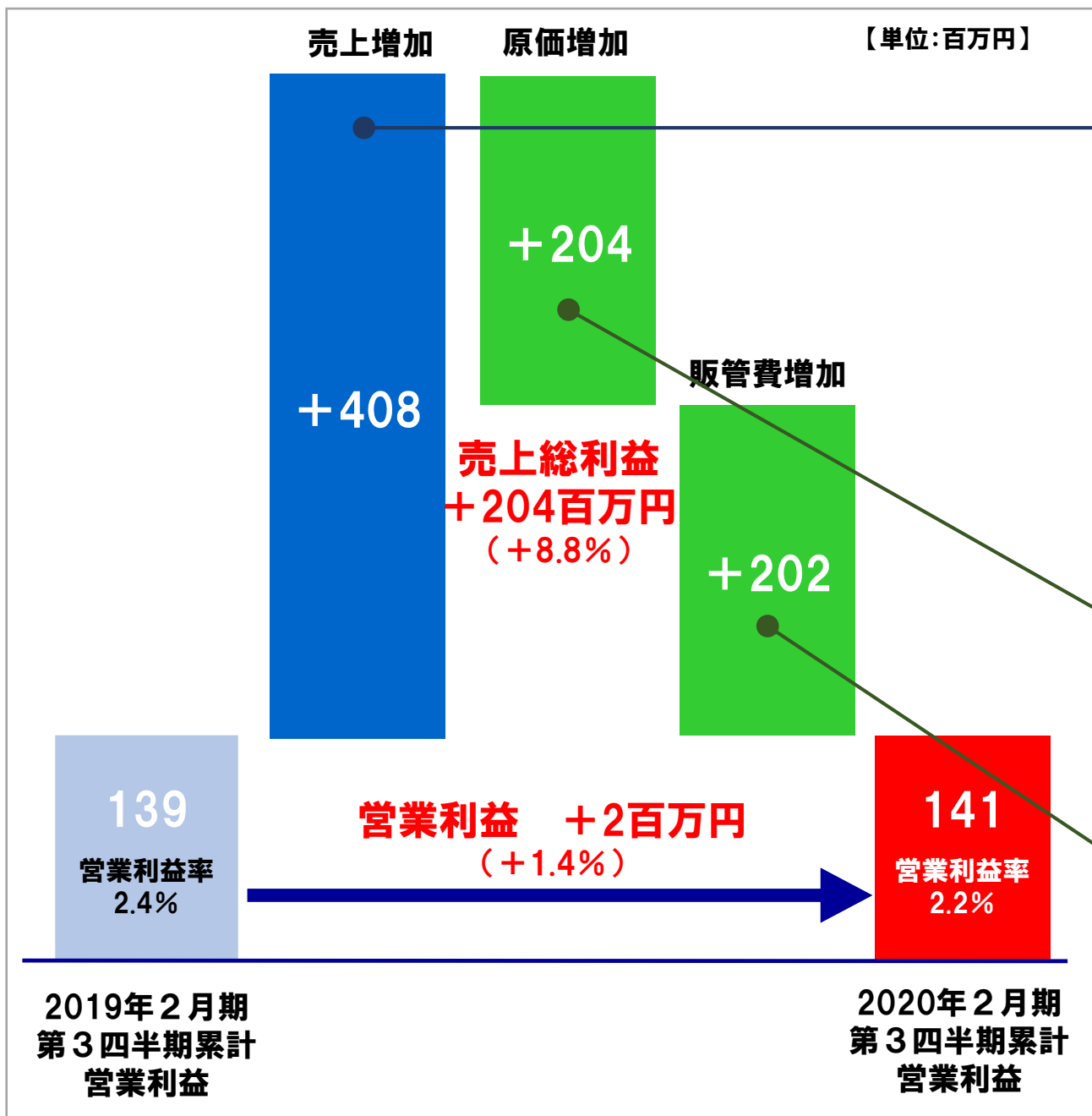
# 2020年2月期 第3四半期 決算概要(連結)

**売上高、各利益とも前年同期を上回り堅調に推移  
前年同月比で、営業利益率が2.2%に減少(前年第3四半期2.4%)。**



※2020年2月期第1四半期において、営業利益▲26百万円・親会社株主に帰属する当期純利益▲16百万円であったため、表記上は累計で表示しております。

# 第3四半期の営業利益増減要因



## ●売上高

- 情報セキュリティ商品及びWeb販売は堅調に推移
- OA関連商品は直販事業及びパートナー事業(代理店販売)により堅調に推移
- サポート部門はストック収益が堅調に推移しているため概ね予想どおりに推移

## ●売上原価・売上総利益

- 売上総利益率40.3%

## ●販管費

- 新規拠点の出店による一時的な費用支出
- 地代家賃の増加
- 来期に向けた中途採用活動強化並びに人員コストの増加

# 2020年2月期 第3四半期 決算概要(連結)

**2020年2月期 第3四半期末 自己資本比率 54.9%へ上昇**

(2019年2月期末 自己資本比率 47.4%)

【単位:百万円】

[連結貸借対照表]	2019年2月期	2020年2月期 第3四半期末現在	増減
流動資産	3,357	2,661	▲696
固定資産	587	661	+74
<b>資産合計</b>	<b>3,945</b>	<b>3,323</b>	<b>▲622</b>
流動負債	1,871	1,311	▲560
固定負債	194	170	▲24
<b>負債合計</b>	<b>2,065</b>	<b>1,481</b>	<b>▲584</b>
<b>純資産</b>	<b>1,879</b>	<b>1,841</b>	<b>▲38</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>47.4%</b>	<b>54.9%</b>	<b>+7.5%</b>



# 株主還元策

## ●配当金

年間配当額は前期**15円**から**30円**に増配

## ●第3四半期末 自己株式の取得

取得期間	2019年4月13日	～	2020年2月20日
	株式数		価額の総額
取締役会での決議状況 (決議日 2019年4月12日)	95,000株		82百万円
12月末現在の 累計取得自己株式	74,900株		65百万円
<b>進捗率</b>	<b>78.8%</b>		<b>79.4%</b>

## 2. 成長戦略の進捗

# 第3四半期の注力戦略

中期成長戦略の4つの基本戦略の中でも、特に人材戦略を注力。

① 販売戦略

- ・営業とサポートの組織を統合
- ・地域密着の強化

② 人材戦略

システム投資を通じた生産性の向上

注力戦略

③ 商品戦略

顧客課題を解決する商品の企画

④ チャネル戦略

M&A・アライアンス手法の継続的な強化

# ①販売戦略の施策

期名	展開
第1四半期	期初に組織変更を実施
	<ul style="list-style-type: none"><li>● 営業とサポートを統合</li><li>● お客様のニーズを一元的に把握</li><li>● より効率の良い営業活動と顧客サポートを行える体制へ</li></ul>
第2四半期	ヒューマンリソースを強化
	<ul style="list-style-type: none"><li>● 新卒採用、中途採用共に積極採用を実施</li><li>● 研修プログラムの更なる充実</li></ul>
第3四半期～	展開地域拡大
	<ul style="list-style-type: none"><li>● 2019年 9月2日 千葉支店及び千葉サービスセンター開設</li><li>● 2019年 9月9日 神戸支店及び神戸サービスセンター開設</li><li>● 2019年10月1日 前橋支店開設</li></ul>

**人材育成と顧客との関係強化を図り、営業エリアの拡大に取り組んで参ります。**

## ②人材戦略の施策

「生産性向上」のため営業支援システム投資を実施。

期名	展開	投資レベル	生産性レベル
第1四半期	営業支援システム投資	大	小
	<ul style="list-style-type: none"><li>● SFAシステムの構築</li><li>● 営業の第一線に配属していた経験豊富なメンバーをプロジェクトチームに配属</li></ul>		
第2四半期	SFAシステムの運用開始	中	中
	<ul style="list-style-type: none"><li>● SFAシステムの展開</li><li>● システム定着に向け、現場へ説明会の実施・Q&amp;Aの提供により、改善点の対応に注力。</li></ul>		
第3四半期～	営業支援システムの運用により生産性向上に寄与。	小	大

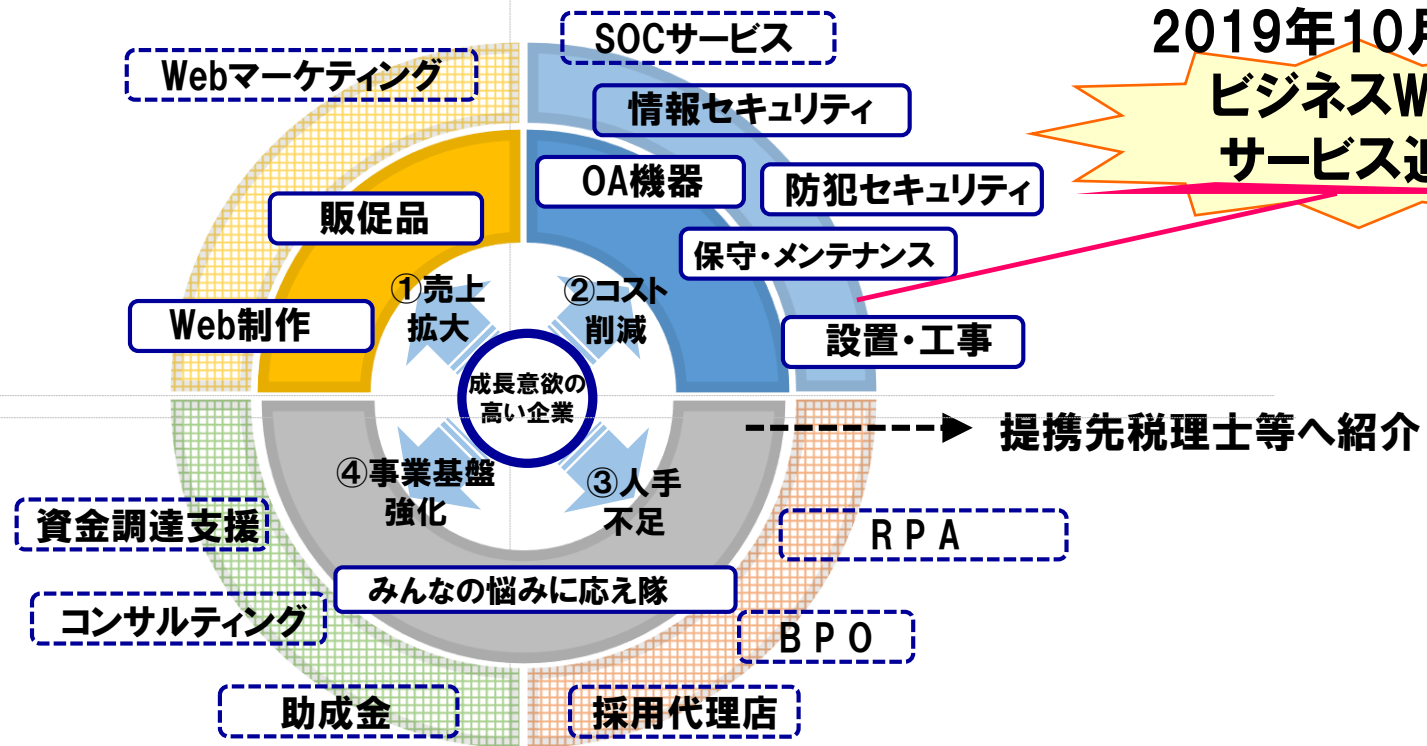
営業システムの投資・運用・定着は、予定通り推移しています。

※1 SFA・・・ Sales Force Automationの略で営業支援システムのことです。

# ③-1. 商品戦略の施策

## 【Webマーケティング&販売促進】

## 【セキュリティ&業務効率化】



## 【経営支援&健全化】

## 【業務支援(管理系:経理・財務・労務)】

顧客の悩みに適した商品・サービスを拡充し、ニーズを深掘りしていきます。

第3四半期は、新商品・ビジネスWi-Fiサービスをリリースしました。

# ③-2. 商品戦略の施策(新商品・サービスリリース実績)

## 2020年2月期第3四半期においても、以下の新商品・サービスをリリース!

### ◆ ビジネスWi-Fi 【2019年10月11日 リリース】

【提供開始日】

2019年10月25日

オフィスにWi-Fiを導入し、配線から自由になることで、  
さまざまなメリットが生まれます。

【特徴】

- ① 多彩な認証方式と安心のセキュリティ機能等
- ② ゆとりの接続台数
- ③ あんしんのサポート体制



Wi-Fiアクセスポイント装置  
【ビジネスWi-Fi】

**モバイル端末利用**  
ノートパソコンやタブレットを利用し場所を選ばず仕事ができる

**レイアウトの自由**  
社員増によるオフィスレイアウトの変更時も配線工事は不要

**社員の固定席廃止**  
社員のコミュニケーションが活性化し、創造性・生産性の向上が期待できる

**来訪者向けWi-Fi**  
社員は社内資料の確認、来訪者はインターネット利用が可能

あの特ってそういえばどうなった?  
そうそう、実はお客様と繋がって...

## ④-1. チャネル戦略と第3四半期の進捗

### 1. パートナー事業は引き続き拡大、販売台数が好調に推移。

		販売セット数	売上高
2019年2月期 第3四半期		739セット	394百万円
2020年2月期 第3四半期		856セット	471百万円
前年同期比	増減	117セット(15.8%増)	76百万円(19.5%増)

### 2. 代理店新規開拓により営業エリア拡大

(東京都、静岡県、石川県、京都府、大阪府) 営業エリア拡大を行う。

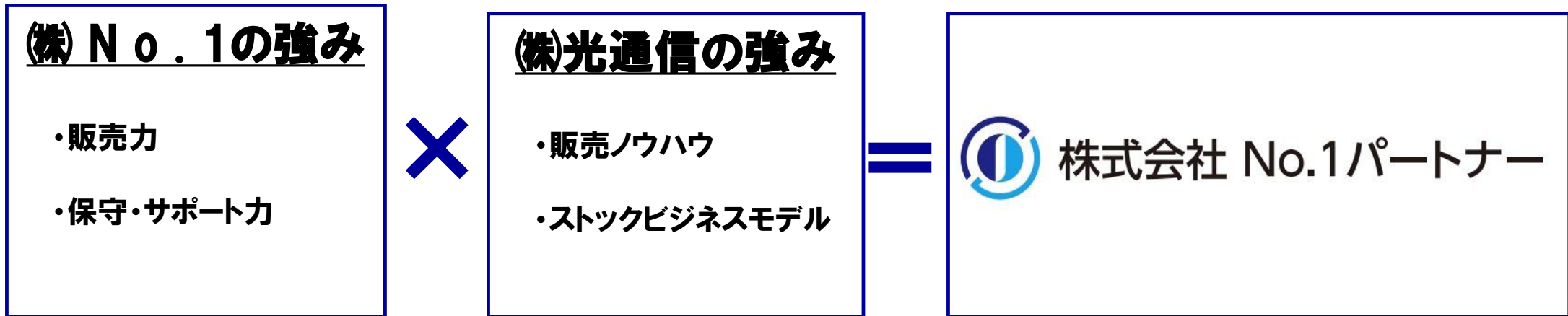
\*第3四半期 5社増 2社減 3社純増となります。

**FC制度の活用、他業種とのコラボも行き、  
営業エリア拡大、業容拡大を継続致します。**



## ④-2. チャネル戦略と第3四半期の進捗

### 当期に新設した(株)光通信との合併会社(株)No.1パートナー)の進捗状況



※「株式会社光通信への子会社株式の譲渡及び業務提携に関するお知らせ」として、2019年5月29日付けでリリースしております。

#### ① 営業手法の多様化

**Web面談の実施により、首都圏だけでなく全国に販売拡大しました。**

\* Web面談とは：Webやスカイプなどを使って、双方離れた場所で面接をする方法

**② Webマーケティングの手法を取り入れることにより、従来のオフィス系の顧客層に加え、小売業・サービス業の顧客層も重点開拓を継続致します。**

# 全国の拠点・営業エリア (現状)

## 多様なチャネル展開により、全国に広がる営業網

● 拠点数

支店数…17拠点  
サービスセンター…22拠点

● 代理店

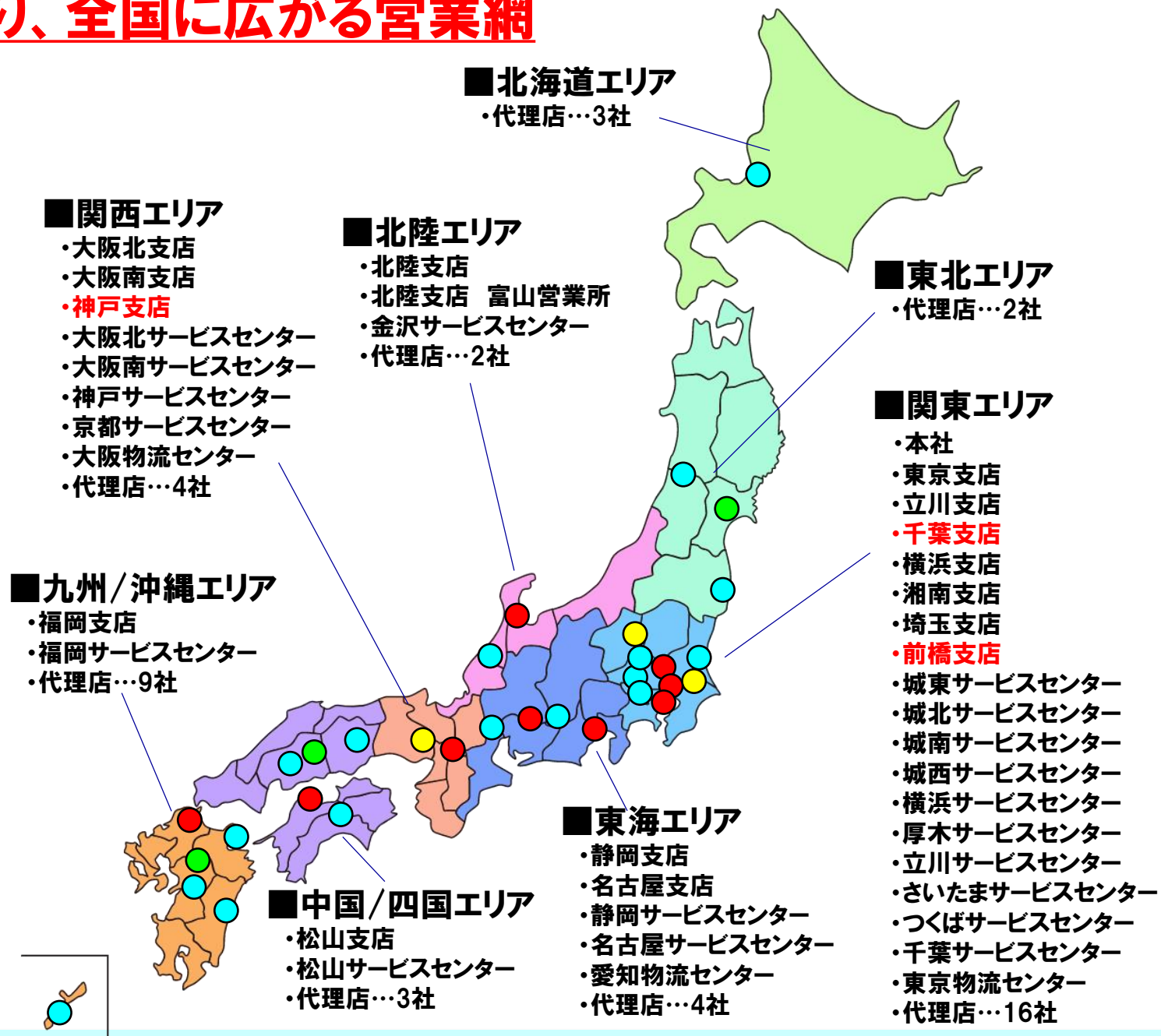
43社

● 新規出店

3拠点  
(千葉・神戸・前橋)

● 出店候補

仙台・広島・熊本



# 3. 2020年2月期の業績予想

# 2020年2月期の業績予想

**売上高及び各利益ともに過去最高値を予想しております。**

[2020年2月期通期予想]

【単位:百万円】

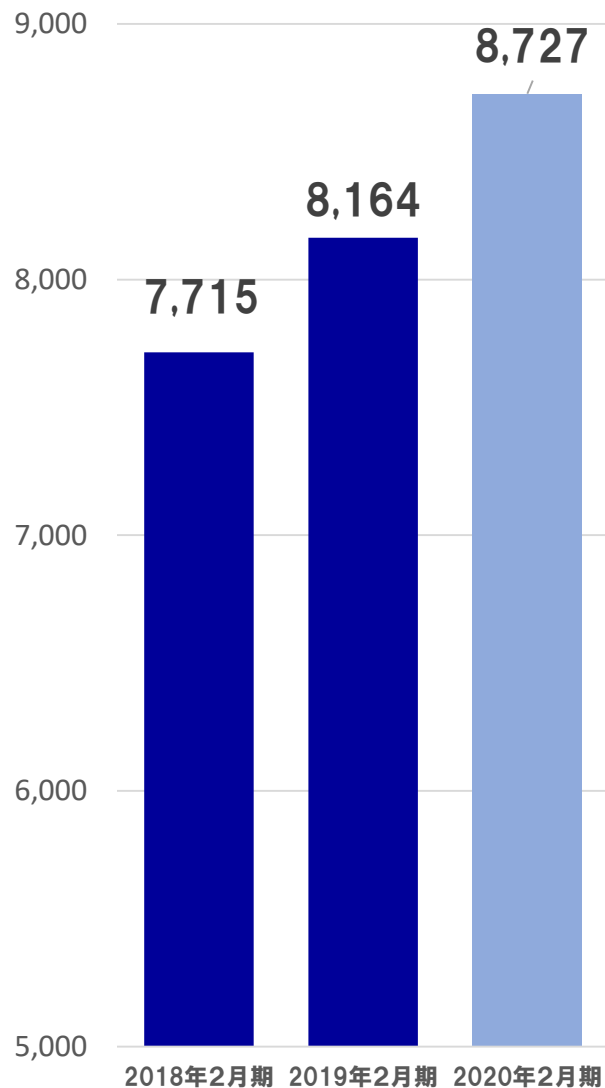
	2019年2月期 (実績)		2020年2月期 (予想)		増減	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	増減率 (%)
売上高	8,164	—	8,727	—	563	6.9
営業利益	330	4.0	350	4.0	20	6.1
経常利益	323	4.0	354	4.1	31	9.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	218	2.7	233	2.7	15	6.9

連結業績予想につきましては、2019年4月12日の「2019年2月期 決算短信」で公表いたしました通期の連結業績予想に変更はありません。

# 2020年2月期の業績予想

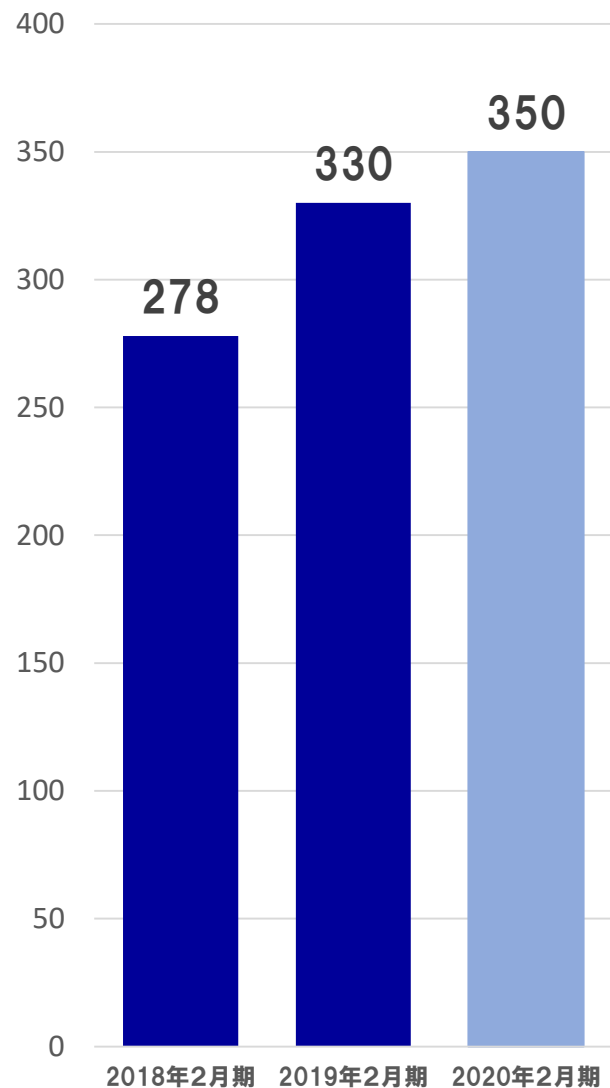
## 売上高

(単位:百万)



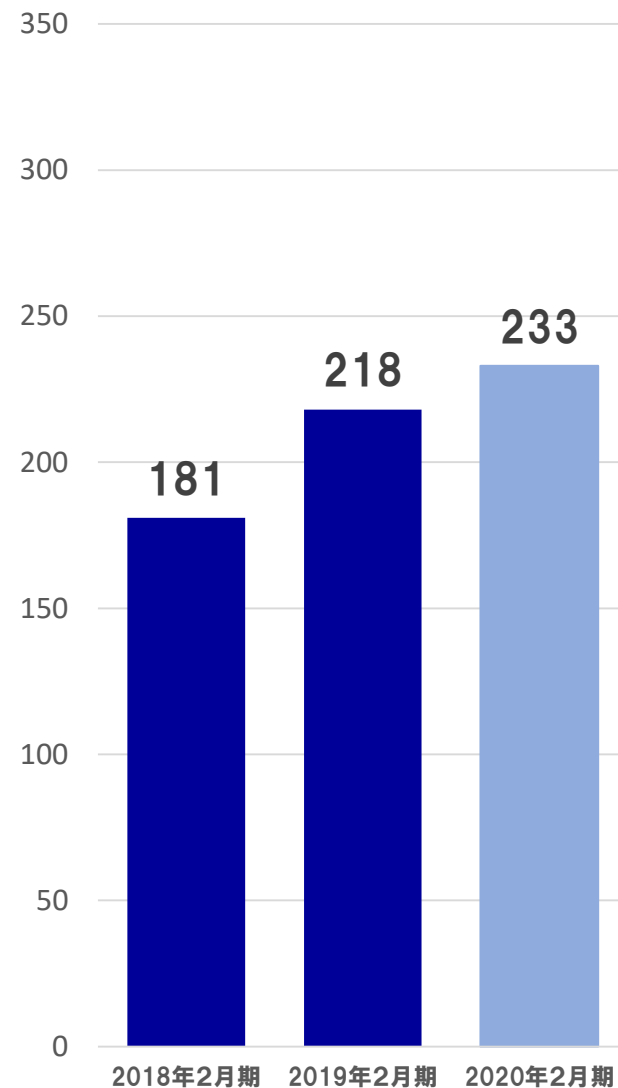
## 営業利益

(単位:百万)



## 親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位:百万)

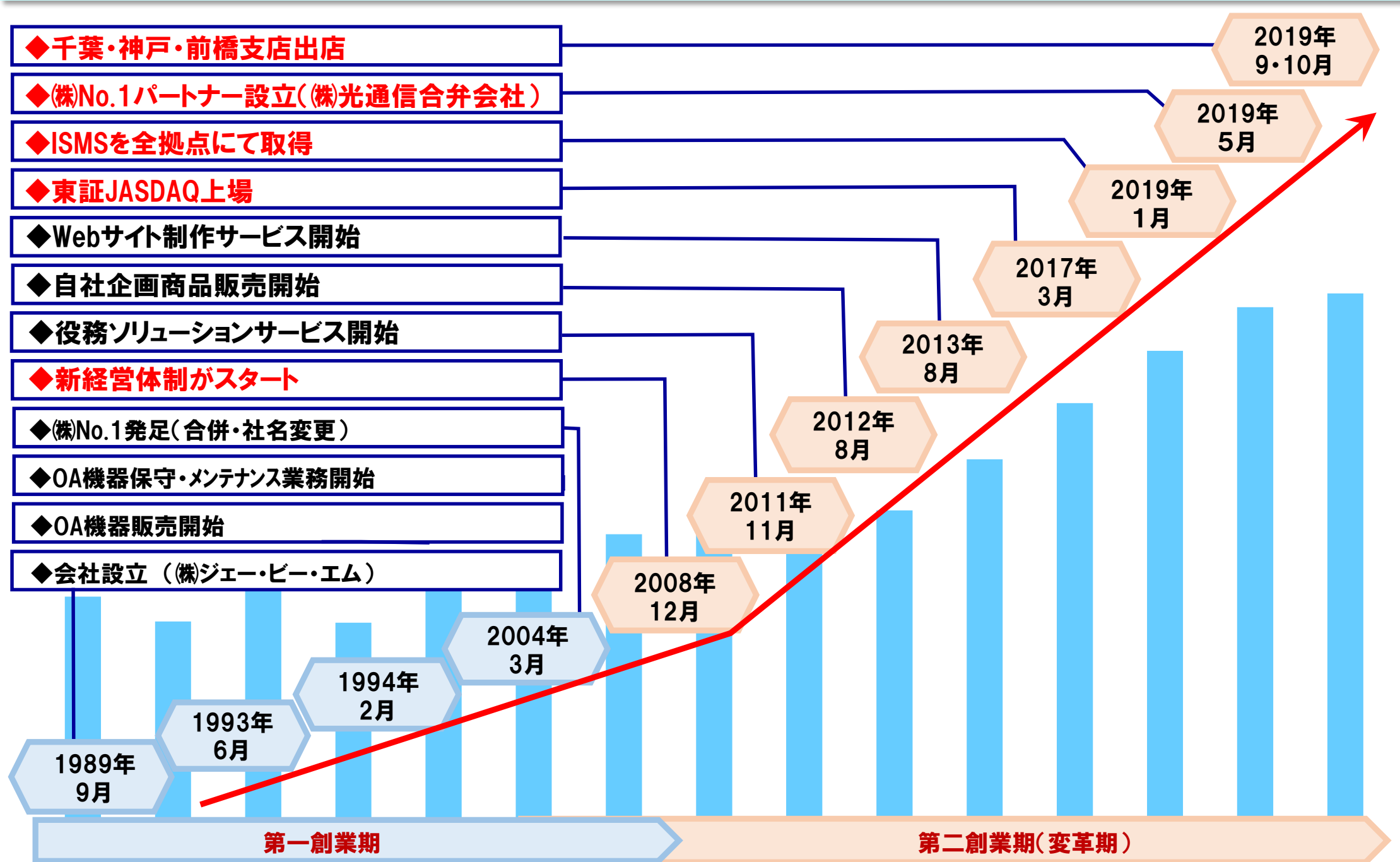


# 4. 会社概要、沿革

# 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1丁目5番2号
設立年月日	1989年9月27日
代表者	代表取締役社長 辰巳崇之
従業員数	475名(2019年11月末)
決算月	2月
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・自社企画商品である情報セキュリティ機器の販売及び保守</li><li>・OA関連商品の販売及び保守・メンテナンス</li></ul>
連結子会社	株式会社オフィスアルファ(出資比率100%) 事業内容:中古MFP等の販売及び保守 設立:2012年11月1日
	株式会社Club One Systems(出資比率100%) 事業内容:情報セキュリティ機器の販売及び保守 設立:2013年5月31日
	株式会社No. 1パートナー(出資比率65%) 事業内容:Webマーケティングを活用した各種情報通信端末の販売 設立:2019年4月15日

# 沿革





# 取扱商品・サービス

顧客の悩みに適した商品・サービスを拡充し、ニーズを深掘りしていく。

## Webマーケティング & 販売促進



企業成長に必要不可欠なWebページや  
販促ツールをトータルサポート

## セキュリティ & 業務効率化



ビジネスに不可欠な最先端のセキュリティ対策と  
オフィス環境をトータルサポート

## 経営支援 & 健全化 / 業務支援(管理系:経理・財務・労務)



経営課題の抽出、業務支援にて経営の健全化と次の一手をトータルサポート

# その他事業紹介

## 官公庁への入札事業

### 製品画像(発券機、表示器)



窓口



- ✓官公庁、公共機関の各種窓口業務をサポート！
- ✓全国133カ所(2019年9月末)への導入実績！

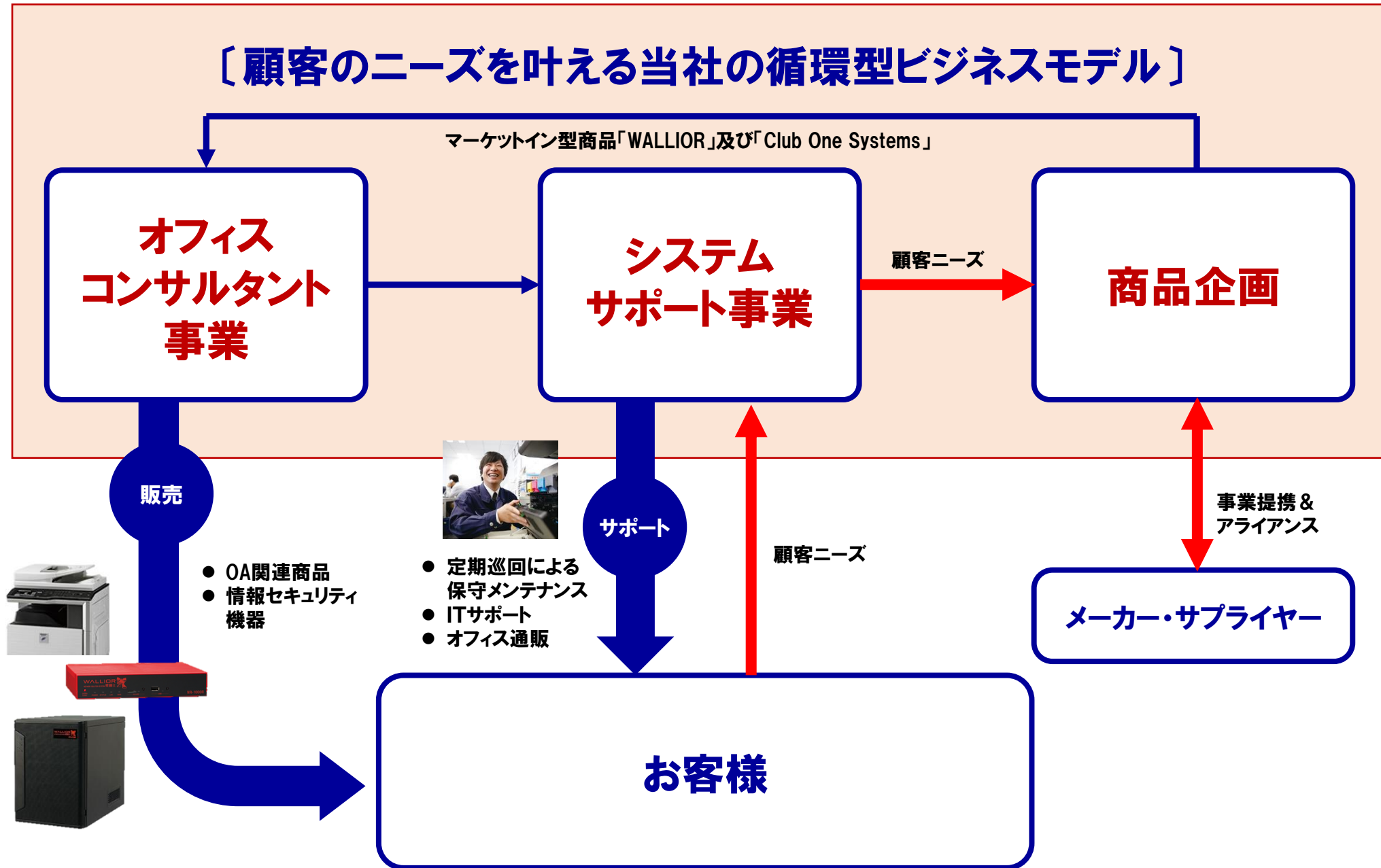
## (株)No.1パートナー

### 製品画像(モバイルWi-Fiルーター)



- ✓法人専用の定額制で通信制限なしの安心プラン
- ✓初めてでも安心、無料訪問で契約をサポート！
- ✓初期費用、初月データ通信料が無料！

# 当社のビジネスモデル



# 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](mailto: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**