

日本の会社を元気にする一番の力へ。



# No.1

## 2021年2月期第1四半期 決算説明資料

(東証JASDAQ 証券コード3562)

2020年7月14日

代表取締役社長  
辰巳崇之



# INDEX

- 1 新型コロナウイルス感染症に関して
- 2 2021年2月期第1四半期 決算ハイライト
- 3 2021年2月期 業績予想
- 4 成長戦略の進捗
- 5 M&Aの概要
- 6 参考資料





# 1

## 新型コロナウイルス 感染症に関して

## ■ 新型コロナウイルス感染症について

この度の新型コロナウイルス感染症（COVID-19）のパンデミック（世界的大流行）により、世界中の方々の生活に大きな影響をもたらしております。亡くなられた方々へ謹んでお悔やみ申し上げますとともに、被患された皆様、ご家族や関係者の皆様へ謹んでお見舞い申し上げます。被患された方々の1日も早い回復と、困難な状況にある皆様が1日でも早く日常を取り戻されることを心よりお祈り申し上げます。

また、医療機関や行政機関の方々など、感染拡大防止に日々ご尽力されている皆様に深く感謝申し上げます。

当社グループは1989年9月に創業し、「日本の会社を元気にする一番の力へ。」を経営理念に掲げ、「皆様のNo.1ビジネスパートナー」を経営ビジョンとして事業活動を行ってまいりました。このような不確実で急速に変化する状況下でも、従業員全員が一致団結し、困難に立ち向かうべく、必要とされる製品やサービスを提供することで皆様に寄り添い、共に前進する道を見つけてまいります。

# 新型コロナウイルス感染症に関する事業への影響

## プラス面

テレワーク需要の高まりにより  
モバイルWi-Fi販売数大幅増加  
(子会社(株)No.1パートナーの業績拡大)

## マイナス面

営業稼働人数の減少(約210名中休業人数約75名)により、販売台数も減少するが、生産性にてカバー

- ① 商品確保については、感染拡大によるサプライチェーンを伴う仕入れの影響は出ておりません。
- ② 営業活動については、緊急事態宣言解除後、営業稼働を平常の体制に戻し、通常活動となっております。
- ③ 事業上の投資については、継続的に積極実施していく予定であり、通期業績面への影響もプラスに寄与すると見込んでおります。
- ④ 顧客の倒産による業績への影響は現状出ておりません。



# 新型コロナウイルス感染症への当社グループの対応

一般社員の休業やテレワーク、サテライト勤務を活用し感染拡大の可能性と影響を最小限に抑える対策を実施

## 従業員の安全管理

- ・ 緊急事態宣言中は、新入社員、一般社員を休業
- ・ フレキシブルな勤務体制
  - テレワーク、サテライト勤務、時差出勤を実施
- ・ テレビ会議システム活用
- ・ 感染予防対策
  - アルコール消毒、マスク着用、会議室内アクリル板の設置、ソーシャルディスタンスの確保

## 事業運営/その他

- ・ テレワーク用のノートPC調達
- ・ テレワークの積極的な稼働を支援
- ・ 新入社員への研修を、リモートにて実施
- ・ 休業社員への給与は、100%を保証

# 2

## 2021年2月期 第1四半期決算ハイライト



## 連結損益計算書の概要

売上高 : 前年同期比 27百万円の減収

営業利益 : 前年同期比 73百万円の減益

経常利益 : 前年同期比 19百万円の減益

### [連結損益計算書]

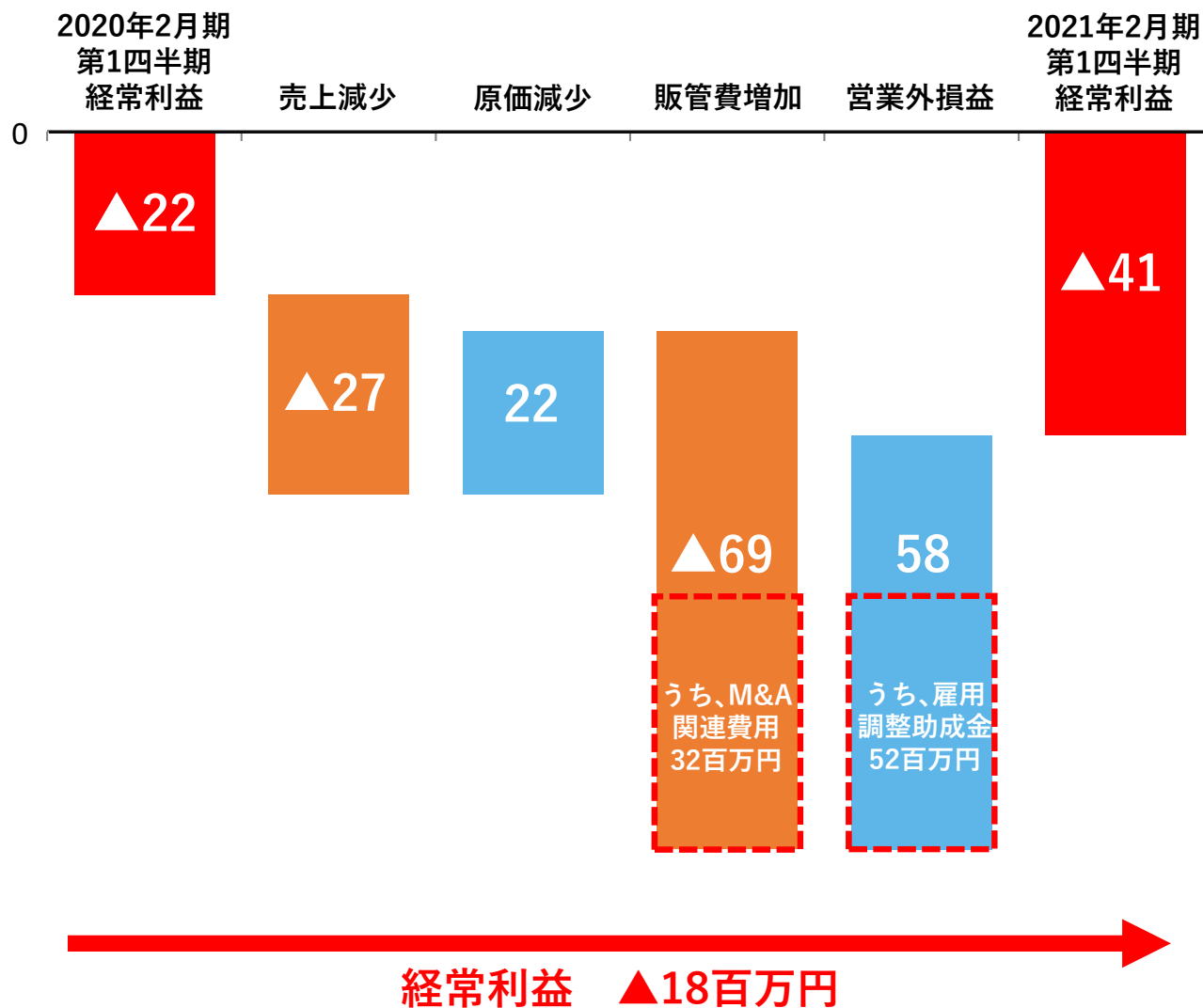
(単位: 百万円)

|                     | 2020年2月期<br>第1四半期 | 2021年2月期<br>第1四半期 | 前年同期比 |       |
|---------------------|-------------------|-------------------|-------|-------|
|                     |                   |                   | 増減    | (%)   |
| 売上高                 | 1,980             | 1,953             | ▲27   | ▲1.4% |
| 売上総利益               | 755               | 751               | ▲4    | ▲0.5% |
| 営業利益                | ▲26               | ▲99               | ▲73   | -     |
| 経常利益                | ▲22               | ▲41               | ▲19   | -     |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | ▲16               | ▲47               | ▲31   | -     |



# 経常利益の増減要因

(単位：百万円)



## 売上高

- テレワーク需要の高まりを受けUTM機器の売上高が増加
- 子会社（株No.1パートナー）においても教育関連の遠隔授業の需要により、モバイルWi-Fiの売上高が大幅増加
- オフィスの稼働減少により、オフィス通販及び保守・メンテナンス料の売上は減少
- 稼働人数約75名の一時休業（従業員の安全確保の為） ※6月以降は通常稼働

## 売上総利益

- 自社企画商品の販売増で原価が減少したため、粗利率が増加（0.4%改善）

## 販管費

- M&A関連費用の増加…32百万円
- 営業強化及び収益性向上のための人員増強、システム投資などの費用が増加

## 営業外損益

- 新型コロナウイルス感染拡大防止のための休業で、雇用調整助成金（52百万円）の受給（休業させた従業員の人件費の一部）

## 貸借対照表の概要

総資産が減少したことにより自己資本比率が51.7%から58.0%に改善。

### [連結貸借対照表]

(単位：百万円)

|        | 2020年2月期 | 2021年2月期<br>第1四半期 | 前期比  |
|--------|----------|-------------------|------|
| 流動資産   | 3,156    | 2,530             | ▲626 |
| 固定資産   | 688      | 737               | 49   |
| 資産合計   | 3,845    | 3,267             | ▲578 |
| 流動負債   | 1,668    | 1,144             | ▲524 |
| 固定負債   | 174      | 207               | 30   |
| 負債合計   | 1,842    | 1,352             | ▲490 |
| 純資産    | 2,002    | 1,915             | ▲87  |
| 自己資本比率 | 51.7%    | 58.0%             | 6.3p |

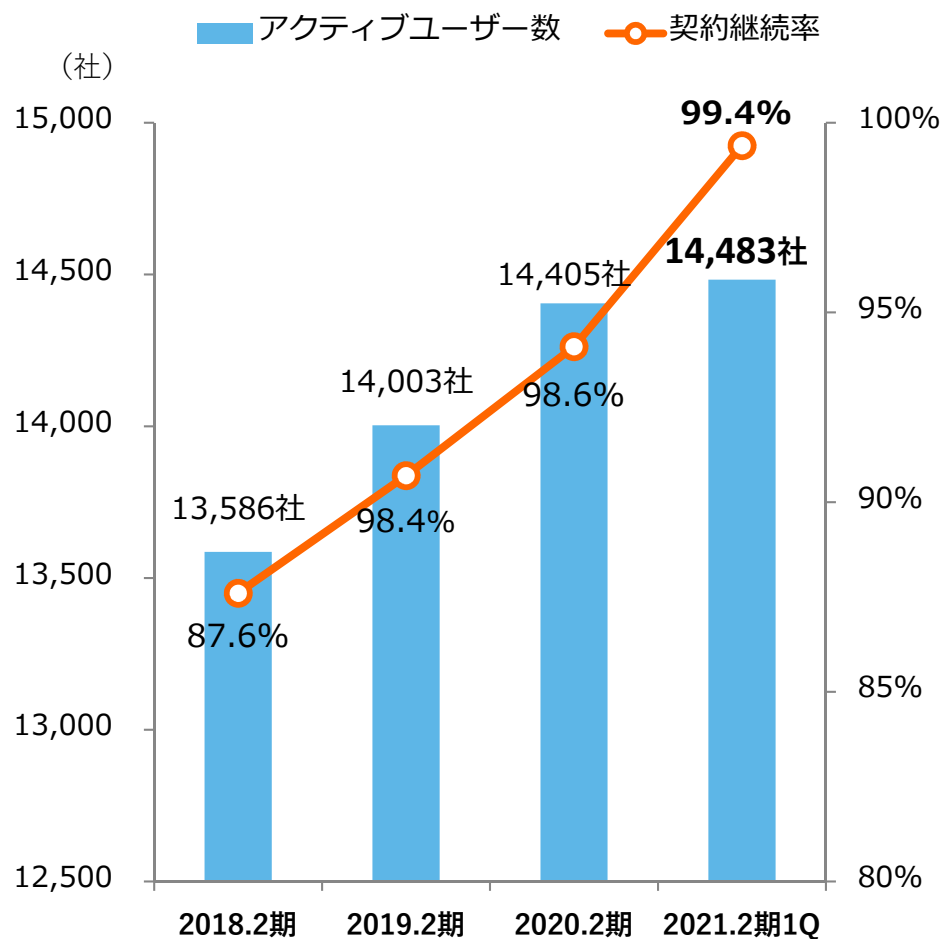
## 業績向上に向けた当社のKPI



- ※1 既存契約者が次期も契約を継続した確率。最大値で100%。
- ※2 2種以上の複合契約が発生している企業の割合

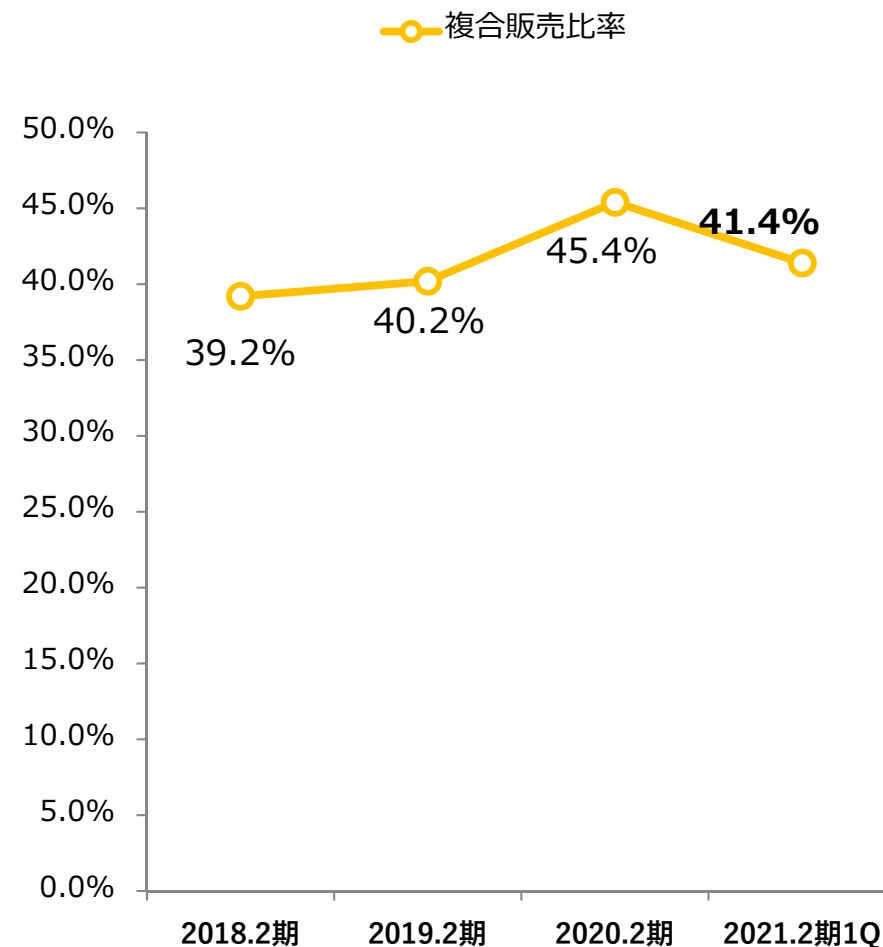
# KPI

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今期も契約を継続した割合。最大値で100%。

ITサポートの拡充や商品拡充により複合販売を推進。



※ 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。

# 3

## 2021年2月期 業績予想





## 2021年2月期の業績予想

### 2021年2月期通期予想（2020年4月14日公表分）

（単位：百万円）

|                     | 2020年2月期<br>（実績） |            | 2021年2月期<br>（計画） |            | 増減  |            |
|---------------------|------------------|------------|------------------|------------|-----|------------|
|                     | 金額               | 構成比<br>（%） | 金額               | 構成比<br>（%） | 金額  | 増減率<br>（%） |
| 売上高                 | 8,818            | —          | 9,186            | —          | 368 | 4.2%       |
| 営業利益                | 361              | 4.1%       | 377              | 4.1%       | 16  | 4.4%       |
| 経常利益                | 383              | 4.3%       | 386              | 4.2%       | 3   | 0.8%       |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 266              | 3.0%       | 268              | 2.9%       | 2   | 0.8%       |

※5月26日発表の「株式会社アレクソンの株式の取得及び簡易株式交換による完全子会社化に関するお知らせ」のとおり、本件完全子会社化後による当社の連結業績への影響等につきましては、現在精査中です。今後、業績予想数値について公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

# 4 | 成長戦略の進捗



# 成長戦略の進捗

## 2021年2月期の取り組み

- 1 ITサポートの刷新  
(ストック型ビジネスの強化)
- 2 継続的なシステム投資
- 3 自社企画商品のラインアップ強化
- 4 アライアンス強化、チャネル拡大

## 第1四半期のトピックス

- ◆ 新ITサポートサービスを開始のための準備期間  
(2020年9月より新サービスおよび料金へ改定)
- ◆ SFAの導入により顧客情報の蓄積は進展
- ◆ ERPは運用も順次開始予定
- ◆ 株式会社アレクソンを完全子会社化  
(2020年5月26日開示)
- ◆ 株式会社No.1 デジタルソリューションの完全子会社化(2020年6月22日開示)
- ◆ (株)No.1パートナーでは、モバイルWi-Fiの販売台数が前期比で増加

# 1. ストック型ビジネスの強化 –新ITサポート–

各体制構築中、予定通り9月サービス提供を開始。



【取組内容】

- ・ 新設する部署との円滑な情報連携のための仕組構築
- ・ 新プランの確立、及び運用ルール等の検討



【取組内容】

- ・ 幅広い専門知識を提案できる人材の育成



【取組内容】

- ・ 顧客の悩みに適切なサービスを提案する商品知識の教育

## 2. 継続的なシステム投資

効率的な売上増加と収益性向上のため、継続的な投資を実施中。

### 【SFA】

【見込効果】

営業力を底上げし、1人当たり商談件数+3件/月の効果を見込む

【進捗状況】

システムの更改やマネジメントの強化、営業情報の蓄積が進行中。  
1人当たり商談件数の増加を図っていく。

### 【ERP/ 統合管理】

【見込効果】

売上増加と同時に管理コスト低減を実現し収益体質を改善

【進捗状況】

人事労務ERPは8月より運用開始予定。  
会計ERPは9月より運用開始予定。

### 【RPA】

【見込効果】

将来的な商品化も視野に引き続き社内での取り組みを継続

【進捗状況】

営業管理業務に加え、人事労務管理業務、顧客管理業務にも導入範囲を拡大中。

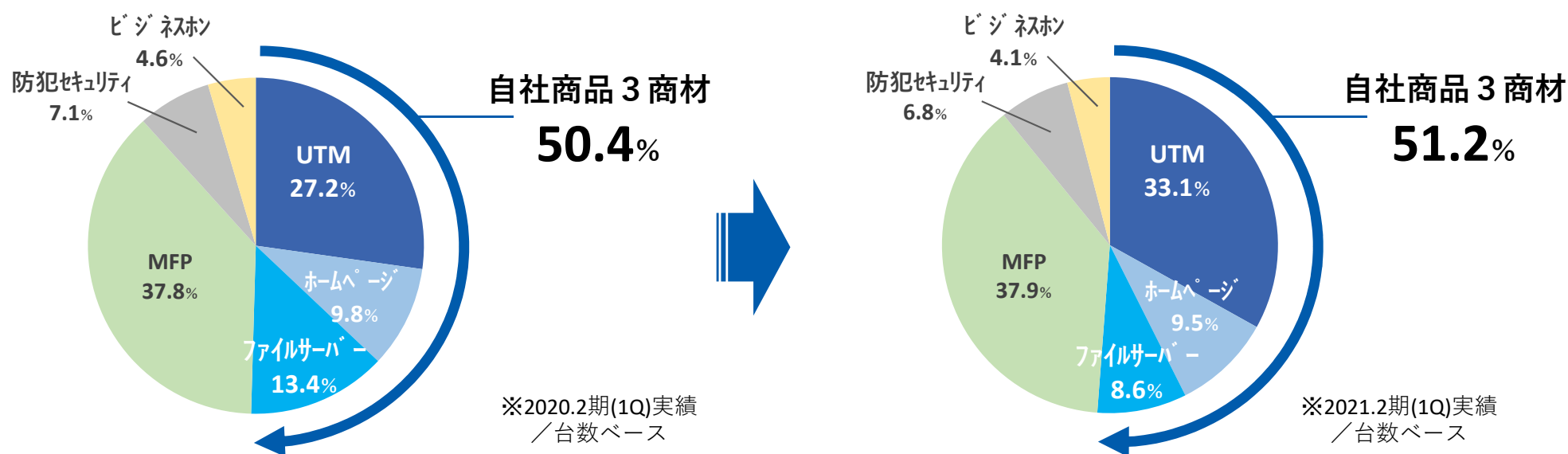
※SFA：Sales Force Automation／ERP：Enterprise Resources Planning／RPA：Robotic Process Automation



### 3. 自社企画商品のラインアップ強化

コロナ禍の影響により、テレワーク関連商材として、特にネット回線のセキュリティ対策としてUTM機器の需要が増加。一方でファイルサーバーは稼働人数の減少に伴い一時的に減少した。自社企画商品の売上比率が、前年同期に比べ0.8%増加し51.2%となる。

#### 【メイン6商材の商品別売上構成比】



## 4. アライアンス強化、チャネル拡大

M&Aや合併会社設立などを活用しながら事業拡大を進める。

2019年5月29日 合併会社設立を公表



株式会社光通信との合併会社

Webマーケティングを活用し、モバイルWi-Fi等を販売

2020年5月26日 完全子会社化を公表



株式会社エフティグループより株式を取得

メーカー機能をグループ化し、情報セキュリティ機器の競争力を強化。グループとしての事業規模を拡大

2020年6月22日 完全子会社化を公表



インターネット関連、アプリ開発の会社をグループ化し、ITを活用したクラウドサービスに事業領域を拡大

## 4. アライアンス強化、チャネル拡大

大手企業、中堅企業からの引き合いが急増し、顧客アプローチの間口が拡大。コロナ禍の影響で、テレワーク需要と教育機関の遠隔授業ニーズの高まりを受け、販売台数が前期直近四半期から495.7%増となる



株式会社No.1パートナー 2019年5月に株式会社光通信との合併会社として設立

### ▼業績推移（実績）

（単位：百万円）

|      | 2020.2期 1Q | 2020.2期 通期 | 2021.2期 1Q |
|------|------------|------------|------------|
| 売上高  | -          | 30         | 80         |
| 営業利益 | -1         | -3         | 29         |

### ▼モバイルWi-Fi売上高

（百万円）



Webマーケティング



販売チャネル拡大



# 5

## M&Aの概要

株式会社アレクソン

株式会社No.1デジタルソリューション

(旧株式会社リライ)



## M&Aの目的



株式会社 アレクソン

1

需要拡大が見込める情報セキュリティ商品の拡充

2

メーカー機能の取り込みを通じたマーケットイン型商品の強化

3

売上拡大と収益力強化の両立



## アレクソンの特徴

情報セキュリティ分野においてグループ事業規模の拡大を見込む。



|                    |   |
|--------------------|---|
| 商品・サービス            | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ネットワークセキュリティ関連機器の企画、開発</li> <li>● 有線放送向けのチューナー等放送機器の開発・生産</li> <li>● 受託開発</li> </ul> |
| 顧客基盤               | 大手はじめ販売代理店130社  |
| 強み                 | ネットワークセキュリティ関連機器の企画・開発力   |
| 事業戦略               | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 継続的でタイムリーかつ低コストでの商材開発</li> <li>● 販売代理店網の強化</li> </ul>                                |
| 経営成績<br>(2020年3月期) | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高 28億9百万円</li> <li>● 営業利益 3億32百万円</li> <li>● 経常利益 3億31百万円</li> </ul>               |

※のれんの償却方法及び償却期間については現時点では確定しておりませんので、確定次第お知らせいたします。

## M&Aのスキームと今後の予定

### 株式取得について

2020年5月26日の当社取締役会において、株式会社エフティグループの子会社である株式会社アレクソンの発行済株式の100%を取得し（株式交換を用いた少数株主からの取得を含む）、株式会社アレクソンを当社の完全子会社とすることを決議。

本株式取得後（7月31日予定）



98.7%  
(議決権所有割合)



株式会社 アレクソン

本株式交換後（9月1日予定）



100%



株式会社 アレクソン

## M&Aの目的

# 株式会社 No.1 デジタルソリューション

本株式取得後（6月30日実施済）

**1** 既存事業にITを活用したe-コマースの提供

**2** クラウドサービスを活用した収益モデルの構築

株式会社リライを完全子会社化し、社名を株式会社No.1デジタルソリューション（以下NDS社）へ変更。NDS社を当社グループとすることで、NDS社及び同社代表取締役である照井知基氏が培ってきたインターネット関連の技術力とサービス力を活かし、機器とクラウドサービスを融合したサービスの展開を検討していく。


### 【会社概要】

|       |   |
|-------|---|
| 所在地   | 東京都豊島区西池袋三丁目1番15号   |
| 代表取締役 | 照井 知基   |
| 事業内容  | 既存のホームページに、e-コマースを活用した付加価値を提供<br>インターネット関連システム及びアプリ等の開発力を活用した新たなサービスの開発・提供                    |
| 事業戦略  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● クラウドサービスを活用し新たな価値を提供</li> <li>● 販売代理店網の強化</li> </ul> |

## トピックス

7月14日付で下記の協業について開示しております。

## 株式会社FFRIセキュリティと株式会社アレクソンとの協業開始及び次世代エンドポイントセキュリティ「FFRI yarai Home and Business Edition」取扱開始に関するお知らせ

  
2020年7月14日

各位

会社名 株式会社 No.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)  
本社所在地 東京都千代田区内幸町一丁目5番2号  
問合せ先 取締役経営管理本部長 久松 千尋  
電話番号 03-5510-8911

株式会社FFRIセキュリティと株式会社アレクソンとの協業開始  
及び次世代エンドポイントセキュリティ「FFRI yarai Home and Business Edition」取扱開始に関するお知らせ

株式会社 No.1(本社：東京都千代田区、代表取締役社長：辰巳 崇之)と株式会社FFRIセキュリティ(本社：東京都千代田区、代表取締役社長：鶴岡 裕司)と株式会社アレクソン(本社：大阪市中央区、代表取締役社長：三瀬 厚)は、個人・小規模事業者向け次世代エンドポイントセキュリティ製品及びサービス分野における協業に関する覚書を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 協業の理由

IT 技術の進展に伴い、サイバー攻撃は日々進化し巧妙かつ悪質化しています。小規模事業者や個人（以下、「中小企業等」）では、サプライチェーン攻撃の手法を用いた大企業への標的型攻撃の入口として狙われるケースもあり、こうした最新のサイバー攻撃へのセキュリティ対策の重要性も必然的に高まっています。しかしながら、専門の情報システム担当者がいない中小企業等では、最近のサイバー攻撃への対応が遅れている状況であり、セキュリティ対策の強化が急務となっています。

また、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の急速な感染拡大は、生活様式を一変させ、経済活動にも甚大な影響を及ぼしています。緊急事態解除宣言が出されましたが、今後第2波が来ることが懸念されており、中小企業等においても企業活動への大きな変革が求められています。

今回の協業は、このような社会情勢の大きなパラダイムシフトへ対応するため、株式会社 No.1 が有する中小企業等向けUTM機器等のセキュリティ機器の販売及びシステムサポート事業を通じて得た顧客ニーズをベースとし、株式会社FFRIセキュリティの研究開発力と株式会社アレクソンが有する中小企業等向け製品の開発/販売/サポートのノウハウを融合し、中小企業等向けの次世代型セキュリティ製品及びサービス分野における共同開発・販売を協力して推進してまいります。

2. 「FFRI yarai Home and Business Edition」を取扱う理由

今回協業の一環として、株式会社FFRIセキュリティが開発・販売する「FFRI yarai」の中小企業等向け製品である「FFRI yarai Home and Business Edition」を、株式会社アレクソンが仕入れ、株式会社 No.1 と共に中小企業等に向けて販売を開始いたします。これにより、中小企業等にも「FFRI yarai」が持つ機能をどのように最適化できるのか、市場の顧客から得られる声をもとに調査と実証を重ね、総合的な情報セキュリティ製品の開発・改良に向けたノウハウの蓄積を行ってまいります。

株式会社FFRIセキュリティは、世界トップレベルのセキュリティリサーチチームを擁し、日々進化しているサイバー攻撃技術を独自の視点で分析し、日本国内でセキュリティ対策技術の研究開発に取り組んでおり、そこから得られた知見やノウハウを活かした製品やサービスを提供しています。株式会社FFRIセキュリティの代表的な製品である「FFRI yarai」は、一般的なウイルス対策ソフトのようにパターンファイルに依存せず攻撃者の思考を先回りした検知ロジックにより、既知・未知のマルウェアや脆弱性を利用した攻撃を高精度で防衛する次世代エンドポイントセキュリティであり、高度なセキュリティ対策を実施する中央省庁や金融機関、ライフラインを支えるインフラ企業に数多くの導入実績があります。

今回の取扱いも、中小企業等が抱える社会課題を解決するための第一歩であり、今後も3社で協力のうえ、領域を限定することなく幅広い顧客を対象とした事業を協力して推進してまいります。

3. 株式会社FFRIセキュリティの概要

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| (1) 名称                        | 株式会社FFRIセキュリティ   |
| (2) 所在地                       | 東京都千代田区丸の内三丁目3番1号  |
| (3) 代表者の役職・氏名                 | 代表取締役社長 鶴岡 裕司  |
| (4) 事業内容                      | 1. コンピュータセキュリティの研究、コンサルティング、情報提供、教育<br>2. ネットワークシステムの研究、コンサルティング、情報提供、教育<br>3. コンピュータソフトウェア及びコンピュータプログラムの企画、開発、販売、リース、保守、管理、運営及びこれらに関する著作権、出版権、特許権、実用新案権、商標権、意匠権等の財産権取得、譲渡、貸与及び管理<br>4. 上記事業に関連する一切の業務 |
| (5) 資本金                       | 286百万円（2020年3月31日現在）   |
| (6) 設立年月日                     | 2007年7月3日  |
| (7) 連結資本合計                    | 1,090百万円（2020年3月31日現在）   |
| (8) 連結資産合計                    | 2,627百万円（2020年3月31日現在）   |
| (9) 大株主及び特株比率<br>(2020年3月末現在) | 鶴岡裕司 (23.71)<br>金屋 良治 (19.85)<br>日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）(3.20)   |
| (10) 上場会社と当該株主の関係             | 資本関係 該当事項はありません。<br>人的関係 該当事項はありません。<br>取引関係 当社製品の組立製品を仕入れております。   |

株式会社アレクソンの概要

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| (1) 名称                        | 株式会社アレクソン                                    |
| (2) 所在地                       | 大阪府大阪市中央区安土町一丁目8番6号                          |
| (3) 代表者の役職・氏名                 | 代表取締役社長 三瀬 厚                                 |
| (4) 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、環境医療機器の企画・製造・販売 |
| (5) 資本金                       | 90百万円  |
| (6) 設立年月日                     | 1971年5月18日                                   |
| (7) 連結資本合計                    | 1,533百万円                                     |
| (8) 連結資産合計                    | 2,283百万円                                     |
| (9) 大株主及び特株比率<br>(2020年3月末現在) | 株式会社エフティグループ (90.00)                         |

# 6 | 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 | 1989年9月27日   |
| 代表者   | 代表取締役社長 辰巳崇之   |
| 従業員数  | 521名（2020年5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> |

## 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

## 連結子会社

## 株式会社No.1パートナー(出資比率65%)

事業内容：Webマーケティングによる各種情報通信端末の販売 設立：2019年4月15日

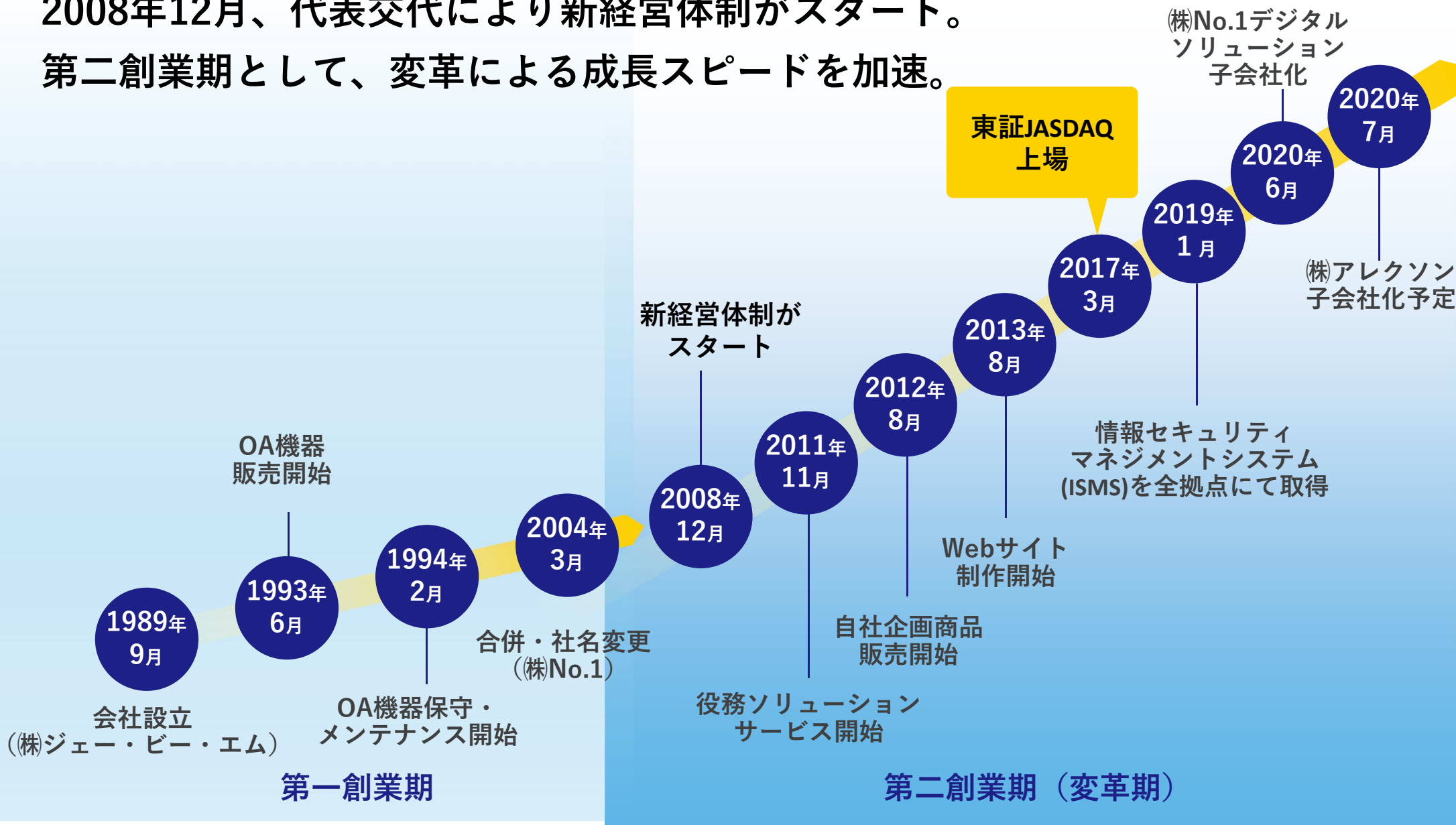
## 株式会社社No.1デジタルソリューション(出資比率100%)

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 設立：2012年7月2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。



第一創業期

第二創業期 (変革期)



## ■ 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

