

日本の会社を元気にする一番の力へ。



No.1

2021年2月期第2四半期 決算説明資料

(東証JASDAQ 証券コード3562)

2020年10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2四半期 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 IRトピックス
- 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上期事業への影響

プラス面

テレワーク需要は引き続き旺盛で、
大型受注も増加。
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

当第1四半期では営業稼働人数の減少
(約213名中休業人数約77名)により、
販売台数が減少するが生産性にてカ
バー。現在の営業稼働は平常化

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行い、引き続き感染防止に細心の注意を払う



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・執務室内アクリル板の設置、ソーシャルディスタンスの確保、空気清浄機の導入



事業運営 /その他

- テレワーク用のノートPC調達
- MiiTelを活用したテレワーク稼働体制を実施 (※)
- 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

※MiiTelとは、株式会社RevComm (<https://miitel.revcomm.co.jp/>) が提供する顧客対応を可視化する音声解析AI搭載型のクラウドIP電話です。

2

2021年2月期 第2四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 827百万円の増収

営業利益 : 前年同期比 1百万円の増益

経常利益 : 前年同期比 60百万円の増益

[連結損益計算書]

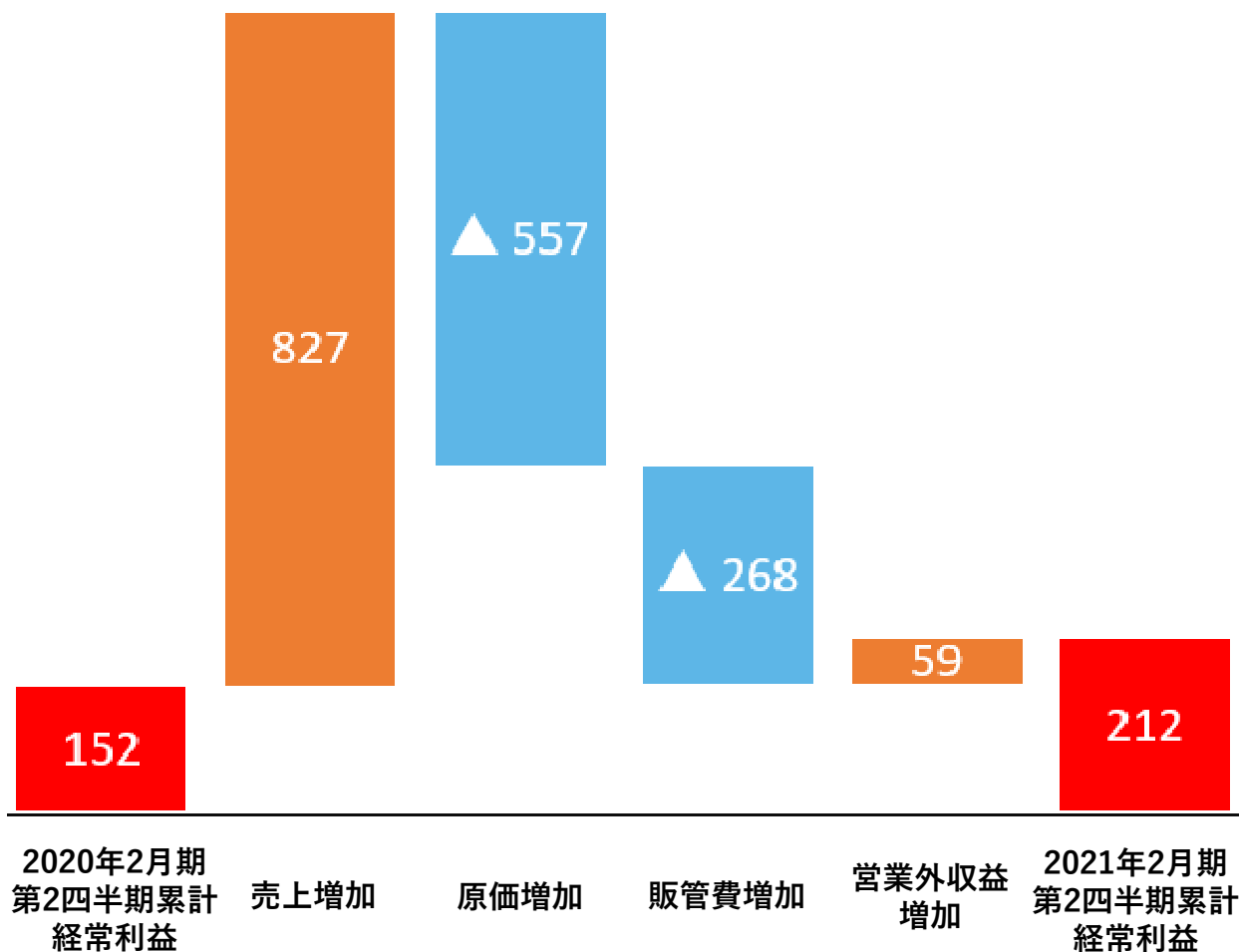
(単位：百万円)

	2020年2月期 第2四半期	2021年2月期 第2四半期	前年同期比	
			増減	(%)
売上高	4,238	5,065	827	19.5%
売上総利益	1,729	1,999	270	15.6%
営業利益	147	148	1	0.8%
営業利益率	3.5%	2.9%	▲0.6p	—
経常利益	152	212	60	39.7%
経常利益率	3.6%	4.2%	0.6p	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	100	113	13	12.9%

※ 当第2四半期連結会計期間において、株式会社アレクソン及び株式会社No.1デジタルソリューション（旧株式会社リライ）を株式取得により子会社化したため、連結の範囲に含めております。当該影響の概要は、連結貸借対照表の総資産の増加、連結損益計算書の売上等の増加であります。

経常利益の増減要因

(単位：百万円)



経常利益 +60百万円 (+39.7%)

売上高

- 引き続きテレワーク需要増によるUTM機器の売上高が堅調に増加。
- 子会社（株No.1パートナー）においても比較的規模の大きな企業からの需要も堅調に推移し売上高が堅調に増加。
- オフィス通販の売上高は、オフィス稼働率回復に伴い、2Qは改善の兆しがあるものの、上期の売上高は減少。
- システムサポート業務の売上高は前年並みを維持。

販管費

- M&A関連費用として42百万円を計上。
- システム投資費用として44百万円を計上。
- 営業強化及び収益性向上のための人員増強により販管費は95百万円増加。

営業外損益

- 第1四半期で雇用調整助成金（59百万円）を受給。（休業させた従業員の人件費の一部）

経常利益

- 経常利益は、前年同期比60百万円増加（増益率39.7%）。
- 株式会社アレクソンの連結子会社化も寄与。

貸借対照表の概要

主にアレクソンのM&A（投資金額2,221百万円）の結果、2020年8月末の総資産は6,358百万円となる（前期末比2,513百万円増）。

[連結貸借対照表]

（単位：百万円）

	2020年2月期	2021年2月期 第2四半期	前期末比
流動資産	3,156	4,439	1,283
固定資産	688	1,919	1,231
資産合計	3,845	6,358	2,513
流動負債	1,668	2,650	982
固定負債	174	1,616	1,442
負債合計	1,842	4,266	2,424
純資産	2,002	2,091	89
自己資本比率	51.7%	32.2%	

キャッシュ・フローの状況

アレクソンのM&Aの投資資金として2,221百万円を支出（投資CFはマイナス）、それに伴い長期借入金1,500百万円の資金調達を行う（財務CFはプラス）。

営業CFは、プラス105百万円となった。

（単位：百万円）

	2020年2月期 第2四半期	2021年2月期 第2四半期	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	4	105	101
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲59	▲1,682	▲1,623
フリー・キャッシュ・フロー	▲55	▲1,576	▲1,521
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲235	1,720	1,485
現金及び現金同等物の期首残高	1,599	1,337	▲262
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,309	1,481	172

※要因は前期からの主な増減要因及び増減額を記載しております

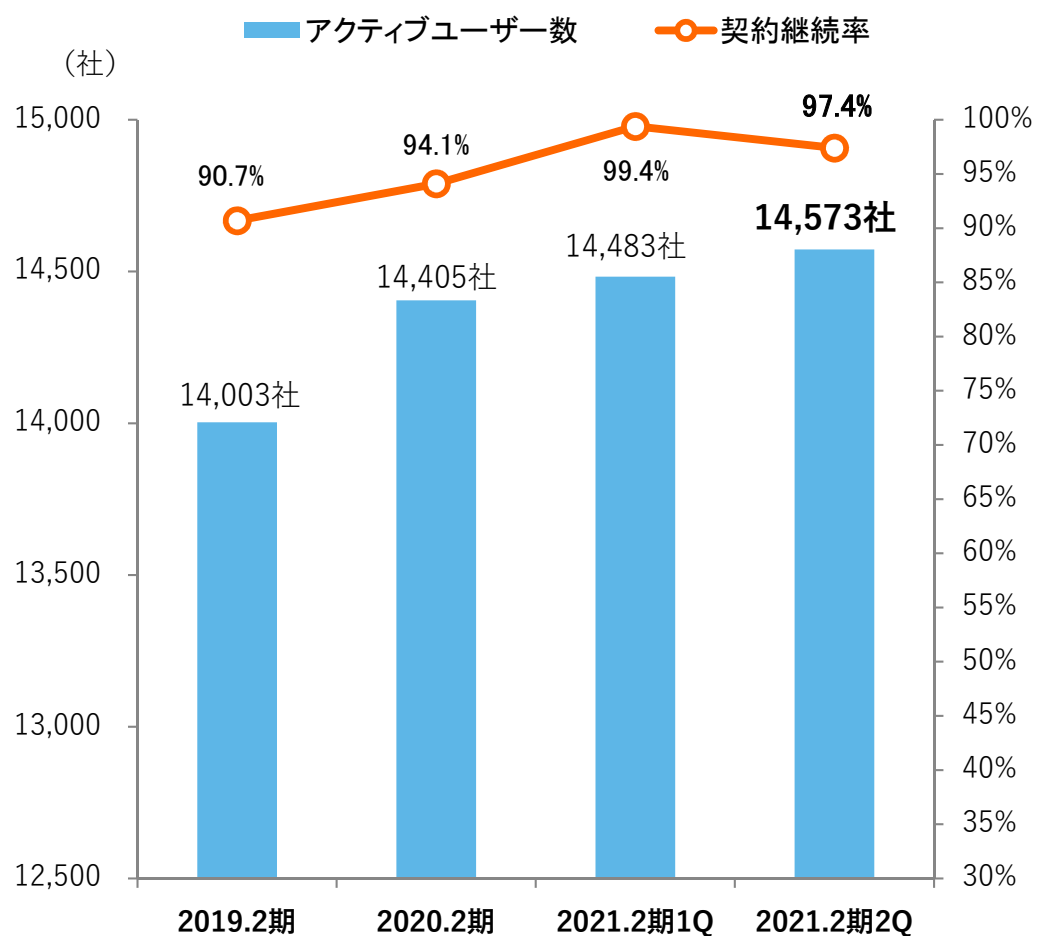
業績向上に向けた当社のKPI (※1)



- ※1 本KPIはNo.1単体の数字をもとに作成
- ※2 既存契約者が次期も契約を継続した確率。最大値で100%。
- ※3 2種以上の複合契約が発生している企業の割合

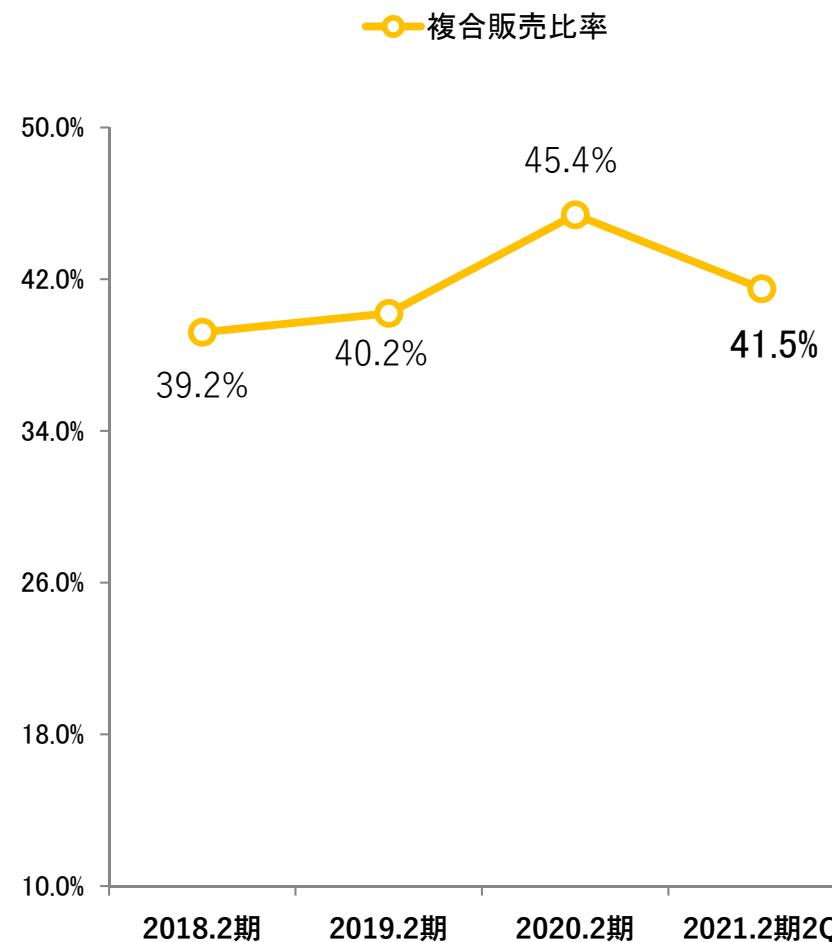
KPI

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当期も契約を継続した割合。最大値で100%。

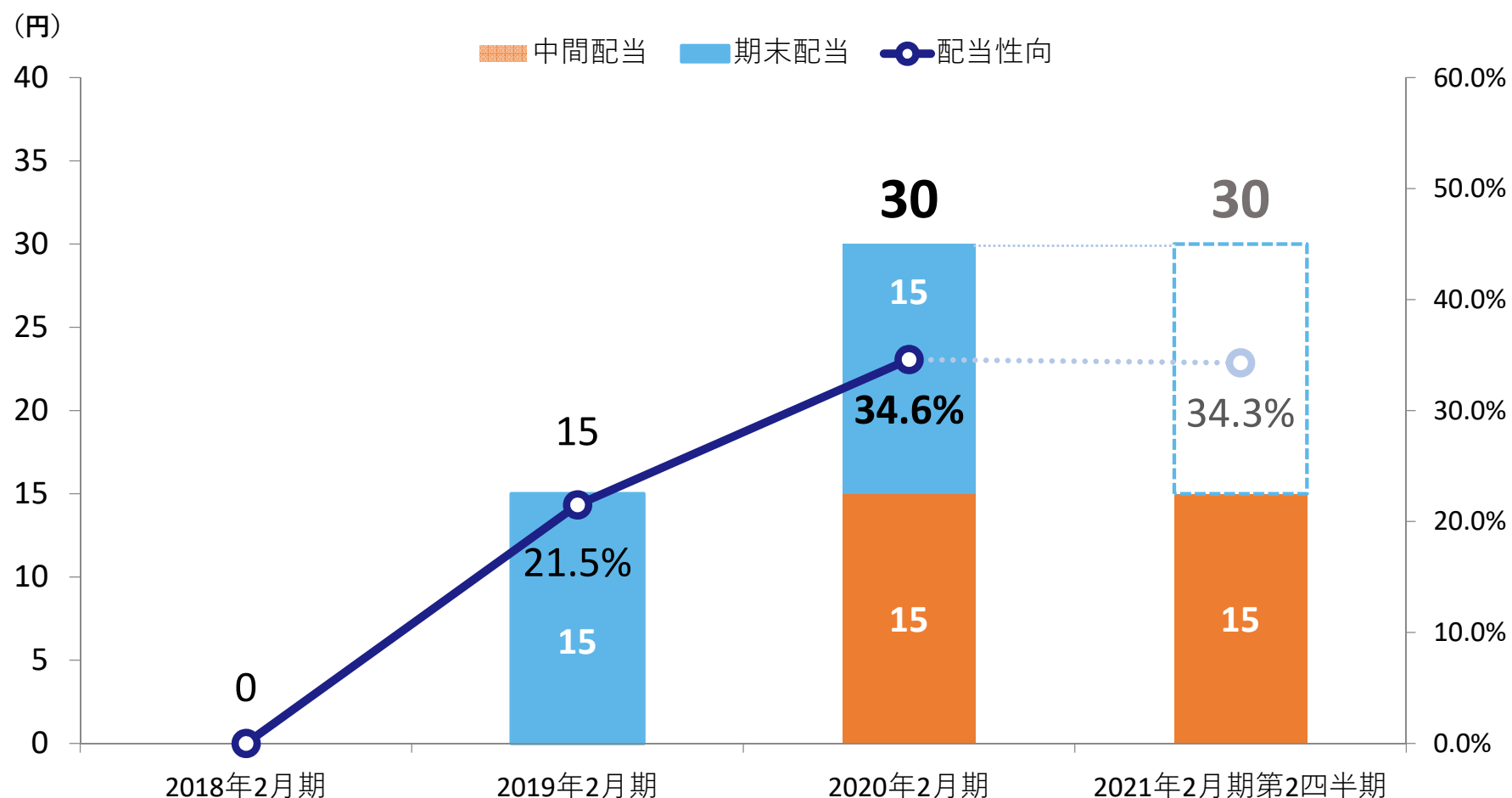
ITサポートの拡充や商品拡充により複合販売を推進。



※ 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。

配当金と配当性向

今後も継続実施を経営の重要政策と考え、配当性向30%を目途に、
将来の事業展開等を総合的に考慮し決定する方針



3

2021年2月期 業績予想



2021年2月期の業績予想

2021年2月期通期予想修正を発表（2020年8月26日公表分）

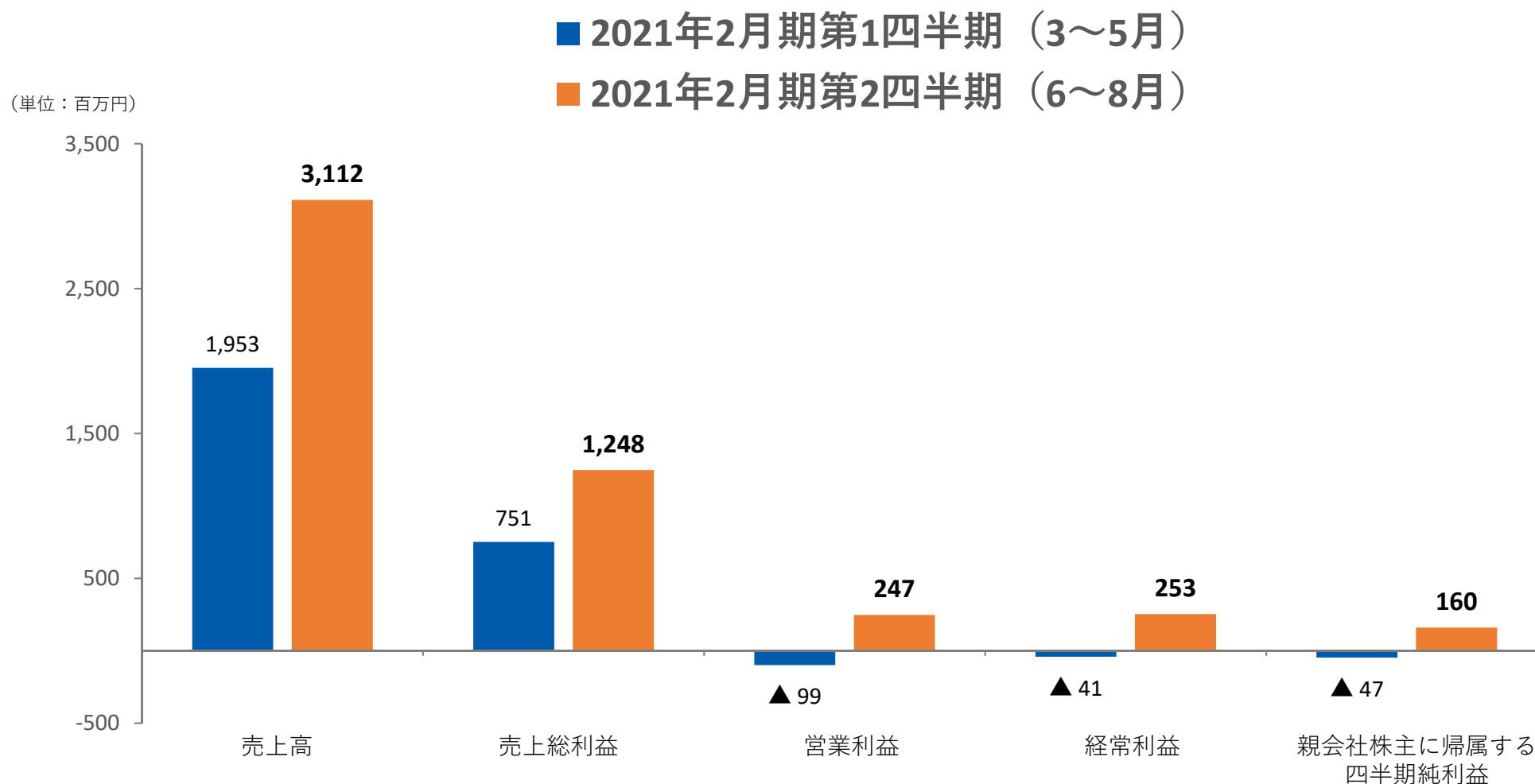
アレクソンの7月～来年2月（8か月間）の損益を連結し通期業績予想を修正

（単位：百万円）

	2020年2月期 （実績）		2021年2月期 （計画）		増減	
	金額	構成比 （%）	金額	構成比 （%）	金額	増減率 （%）
売上高	8,818	—	11,210	—	2,392	27.1%
営業利益	361	4.1%	563	5.0%	202	55.9%
経常利益	383	4.3%	621	5.5%	238	62.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	266	3.0%	404	3.6%	138	51.9%

今期業績の推移

No.1単体では営業稼働が平常化し情報セキュリティ機器の販売も堅調に推移。
加えて、7月からアレクソンが連結対象となり、今第2四半期業績は拡大

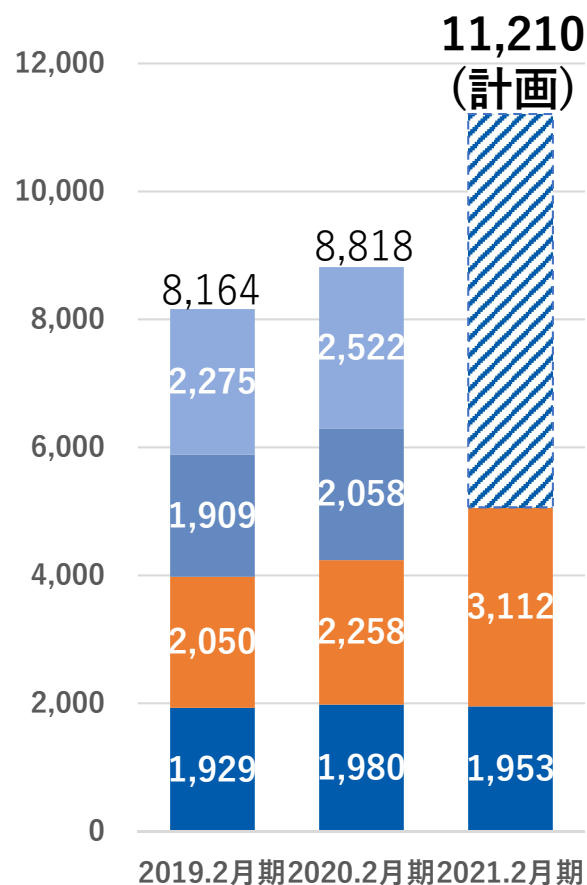


年度別 四半期ごとの業績推移 (参考情報)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

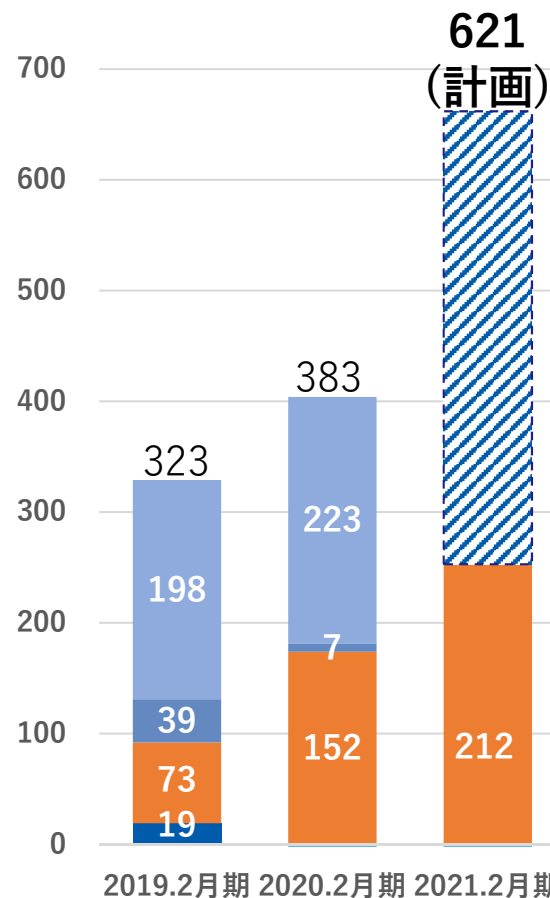
売上高

(単位：百万円)



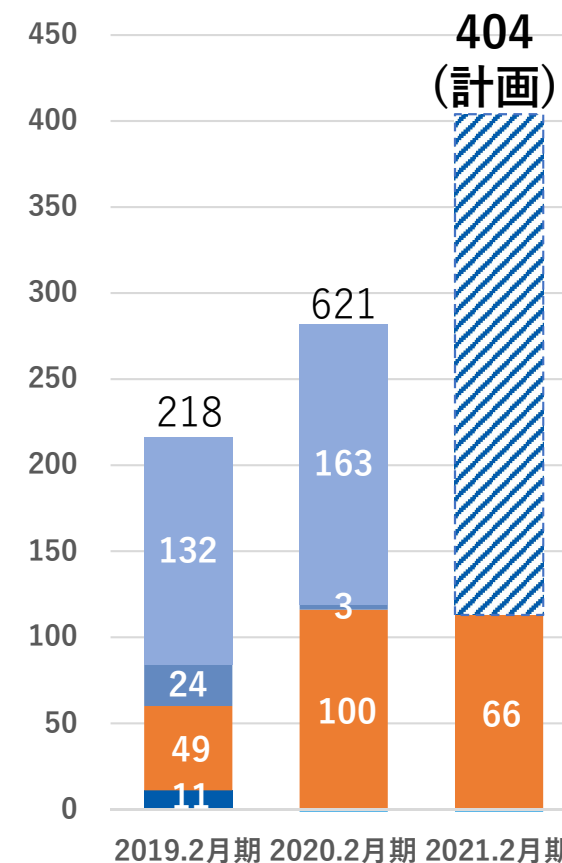
経常利益

(単位：百万円)



親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位：百万円)



※経常利益と当期純利益の表記：2020年2月期第1四半期において、経常利益が▲22百万円、親会社に帰属する当期純利益が▲16百万円であったため、それぞれ累計で表示しております。

2021年2月期第1四半期において、経常利益が▲41百万円、親会社に帰属する当期純利益が▲47百万円であったため、それぞれ累計で表示しております。

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 スtock型ビジネスの強化

- No.1ビジネスサポートを予定通り9月より、東京から開始。対象エリアは来年にかけて順次拡大。

2 継続的なシステム投資

- 来年3月からのERPの運用開始に向け、要件定義を開始。
- SFAの導入による営業情報の一元管理が進み、成約率が向上。

3 自社企画商品のラインアップ強化

- FFRIセキュリティ、NTTPCとのアライアンスを強化
- アレクソンと共同で自社企画商品のラインナップ拡充

4 アライアンス強化、チャネル拡大

1. ストック型ビジネスの強化 No.1ビジネスサポートの概要

No.1ビジネスサポートを9月から開始。旧来のITサポートのサービスメニューと料金体系を刷新した。開始からの契約数は順調に推移。

10/14公表



No.1ビジネスサポート

No.1ビジネスサポート
～我が社の右腕～

経営相談

リモートサポート

データ復旧

基本メニュー
6種サービス

ネットワーク診断・分析

人的サポート

office問合せサポート

サービスのポイント

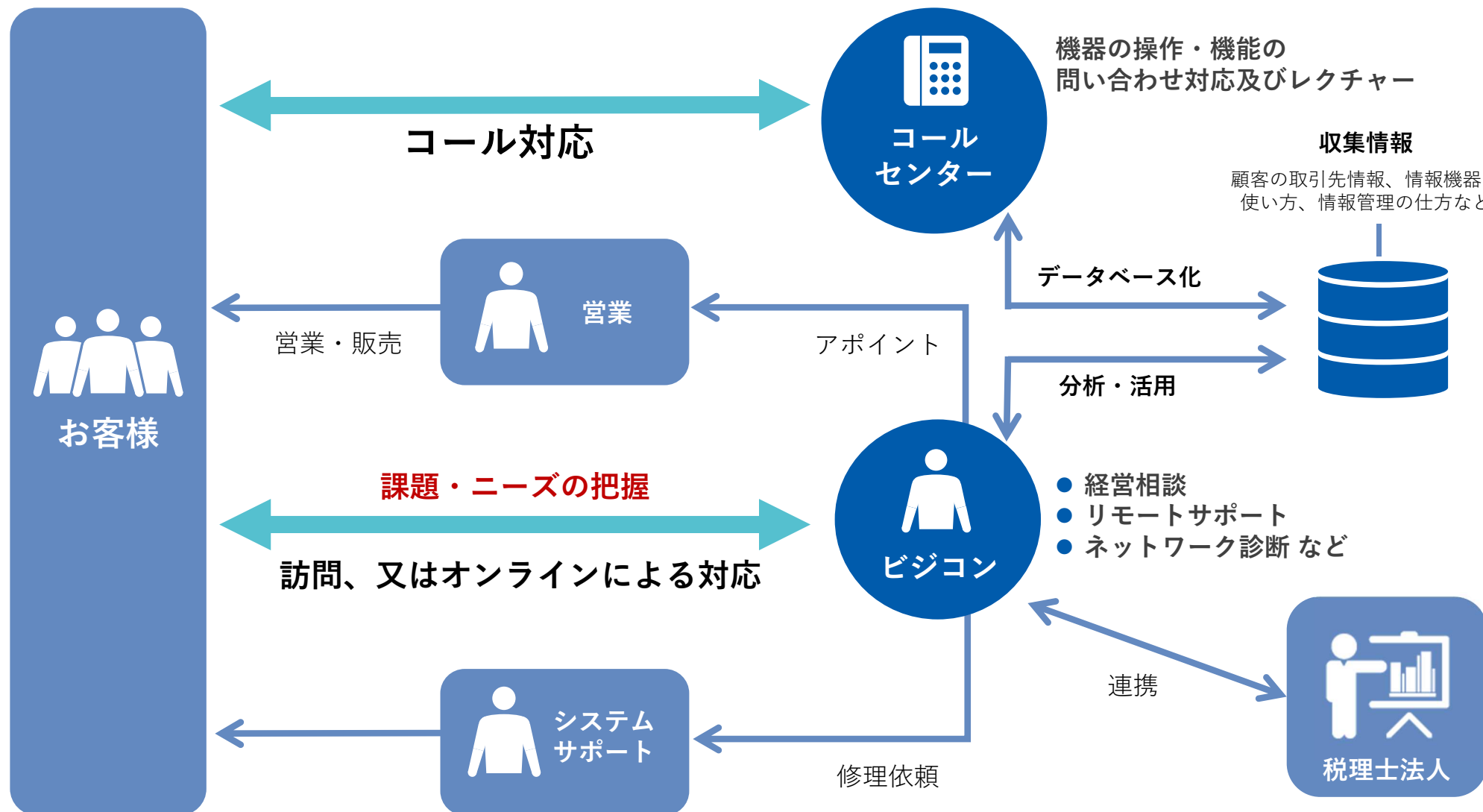
- これまでのITサポート（月額2,000円）の内容にとどまらず、お客様専任の担当者を設定することで企業様毎に最適なサポートを提供。
- 専任担当者は求人や設立登記、助成金申請に関するお悩みをはじめとした経営相談からパソコンの各種設定などのお問い合わせに対応。

新サービスの展開エリア（予定）

2020年9月 : 東京エリア
 2020年10月 : 埼玉エリア、神奈川エリア
 2020年11月 : 千葉エリア
 2020年12月 : 大阪エリア、兵庫エリア
 2021年1月 : 福岡エリア、松山エリア
 2021年2月 : 愛知エリア、静岡エリア、石川エリア

1. ストック型ビジネスの強化 組織体制

顧客ごとにビジコン（専任コンサルタント）を配置し、かつコールセンター機能を強化。
課題やニーズの把握を、継続的・組織的に行う体制に移行



1. ストック型ビジネスの強化 ビジネスサポートの推進

ビジネスサポートの加入拡大に向け体制を強化



【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



【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、計画通り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。
会計ERPは9月より運用開始。
販売管理ERPの要件定義を開始。

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

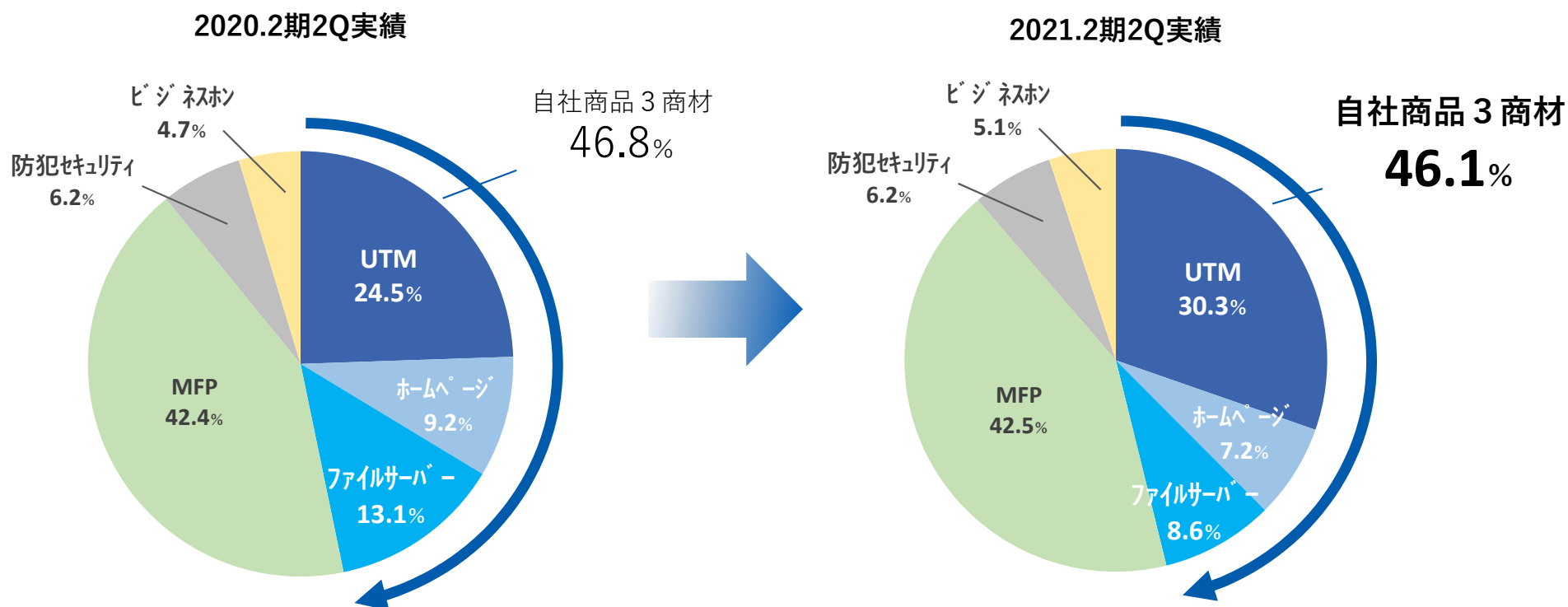
営業管理業務に加え、人事労務管理業務、
顧客管理業務にも導入範囲を拡大中。

※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

テレワーク関連商材に関する需要が継続しており、それに伴いサイバーセキュリティ対策としてUTM機器の需要が堅調に増加。子会社化したアレクソンとの共同でリリースした自社企画商品のUTM機器販売が堅調に推移。OA関連商品やその他の商材を含めてシナジー効果により、販売数が堅調に推移。

【メイン6商材の商品別販売構成比】※No.1単体の実績比較（台数ベース）



4. アライアンス強化、チャネル拡大

アレクソンとFFRIセキュリティの協業開始

7/14・9/23公表

中小企業、個人・小規模事業者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

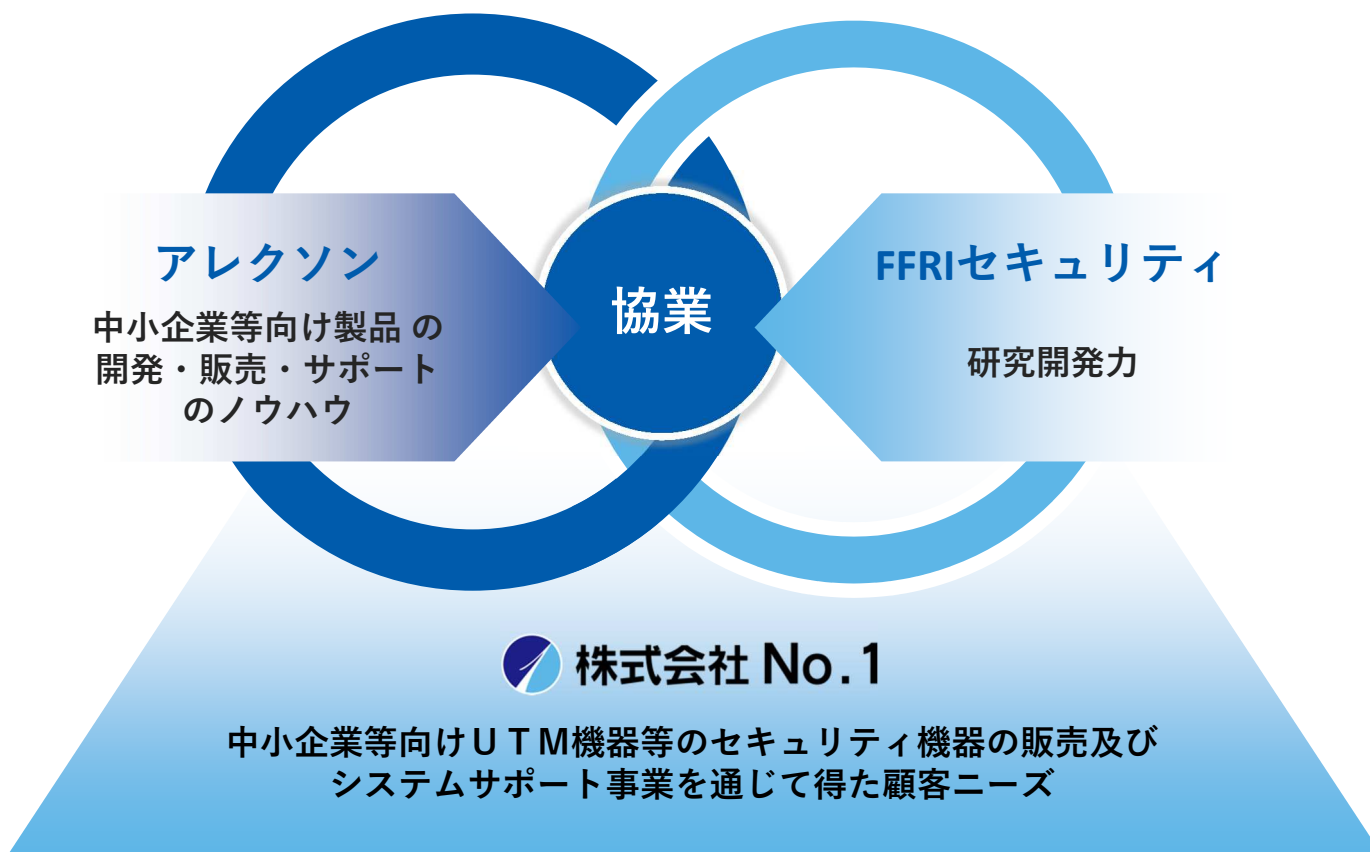
具体的取り組み

「FFRI yarai Home and Business Edition」の取扱い開始

アレクソンが仕入れ、No.1と共に中小企業等に向けて販売。販売を通じて、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、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を蓄積

ハイクオリティUTM「NA-GPY2000Pro / NA-GPF2000Pro」の販売開始

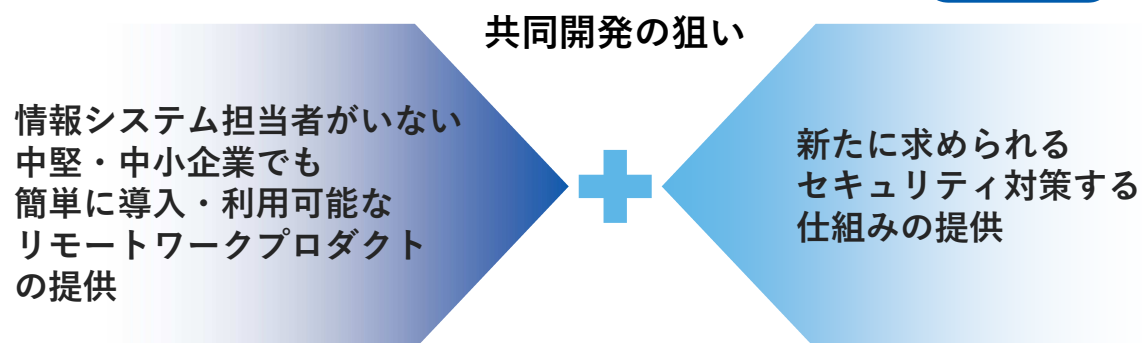
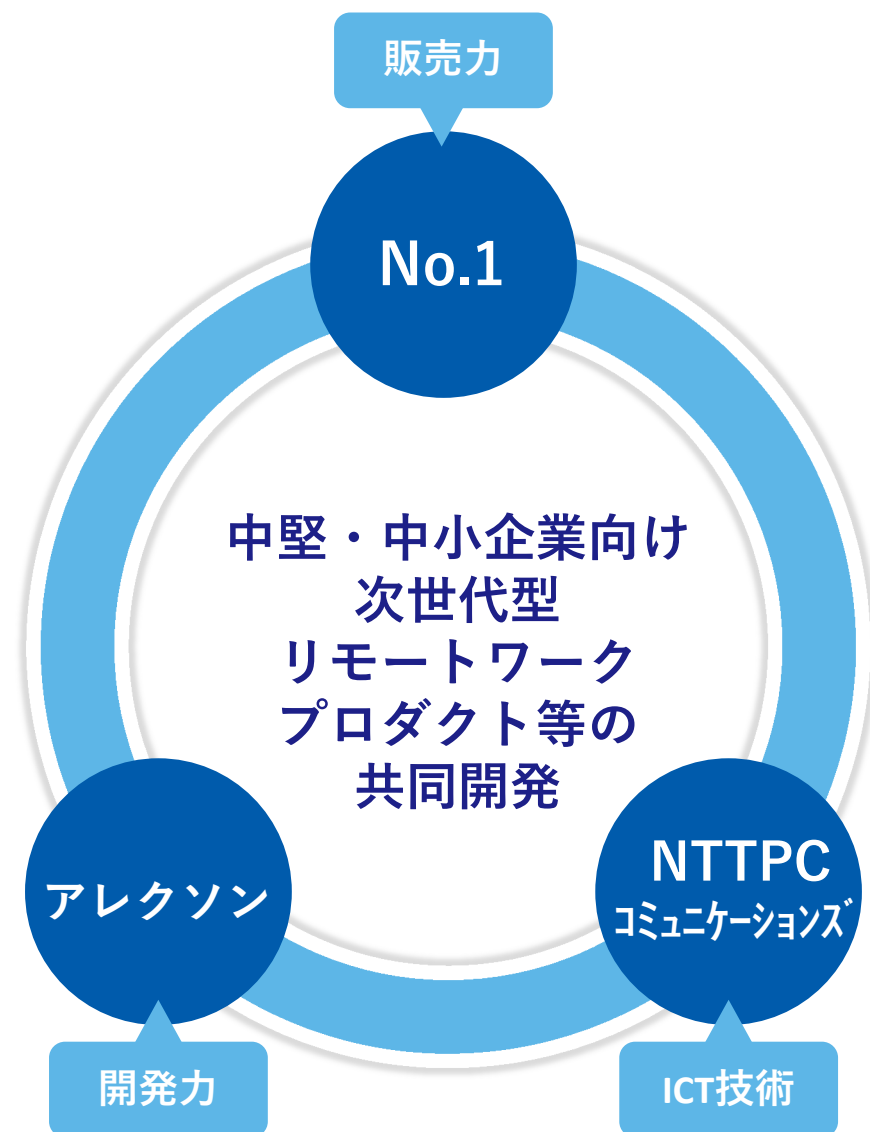
アレクソン製品であるUTMにFFRIセキュリティ製品「FFRI yarai Home And Business Edition」を搭載



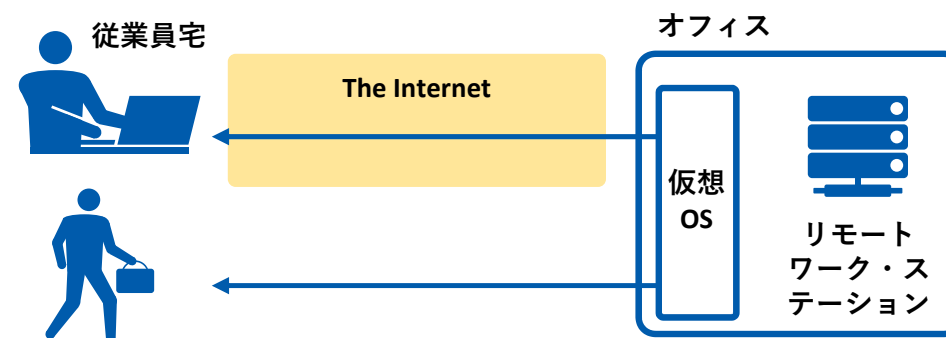
4. アライアンス強化、チャネル拡大

アレクソン、NTTPC社との3社協業によるリモートワークプロダクト開発

7/29公表



プロダクトイメージ (2021年1月から提供開始予定)



特徴

- 大掛かりな工事が不要で、設置するだけでリモートワーク環境を構築できるリモートワーク・ステーション（仮称）
- 従業員宅でだれでも、どんな端末からも簡単にインターネットに接続できるモバイル回線
- 従業員が意識しなくてもWebからの脅威を排除する今までと違ったセキュリティ対策

4. アライアンス強化、チャネル拡大

アレクソンとの共同による自社企画商品第一弾

7/27公表

ファイルサーバ専用機 「NA-DS2TR5」



特徴

- 誤って消去したデータや前触れもなく突然発生するデータ障害に伴い破損したアクセスログやファイル情報の復旧がカバーできる商品設計。精度の高い業界最先端の復旧技術
- HDDに不具合が発生した際は自動的に管理端末へメールによる通知を実行。当商品の導入により、素早く障害対応が実行可能になり、損失が発生するリスクを低減することが可能

ハイクオリティUTM機器 「NA-GP2000」



特徴

- 定期的にUTM本体より管理レポートを発信することにより社内ネットワークのセキュリティ状態を把握
- これにより、不正な侵入や攻撃、またその兆候をもった通信を検知することで外部への情報流出防御、システムの保護に対応

セキュリティスイッチ機器 「NA-SS1000」



特徴

- コンピュータウイルス感染の拡大を防止するために、各段階でサイバー攻撃をスイッチにより遮断。ウイルスの行う異常な通信を検知・遮断して、攻撃の最終目的であるデータの破壊や漏洩などを阻止する技術を搭載。
- これにより、サイバー攻撃による被害の拡大を防ぐことが可能に

4. アライアンス強化、チャネル拡大



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）

Web
マーケティング



Webマーケティングの推進により、**プル型営業を確立**。大手企業や中堅企業からの引き合いが増加するなど、顧客の間口が広がる。販売好調を受け、扱い商材の拡大を検討。

販売チャネル
拡大



新型コロナウイルス感染拡大の影響により、テレワーク需要や遠隔授業等のニーズが拡大。**教育機関や自治体**に向けて販売促進し、ニーズの取り込みを図る。

4. アライアンス強化、チャネル拡大

No.1パートナーがクレディセゾン会員にビジネスWi-Fiを特別価格で常時提供
カード会員の優待として法人向けビジネスWi-Fiの提供は国内初

10/2公表

No.1パートナー



ビジネス用ポケットWi-Fi
「No.1モバイル」

特徴

高速で安全性が高くビジネスに特化した無線インターネット環境を安価で提供する商品

特別優待
価格で
常時提供

今年3~5月に一部会員向けに実施し好評。新たに対象会員を拡大

クレディセゾン カード会員様

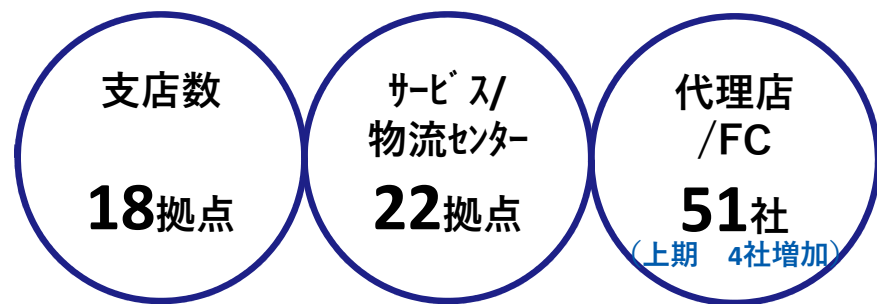


セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード会員様
セゾンコバルト・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード会員様
全弁協セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード会員様
CPAセゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード会員様
UC法人カード会員様
UCコーポレートカード会員様

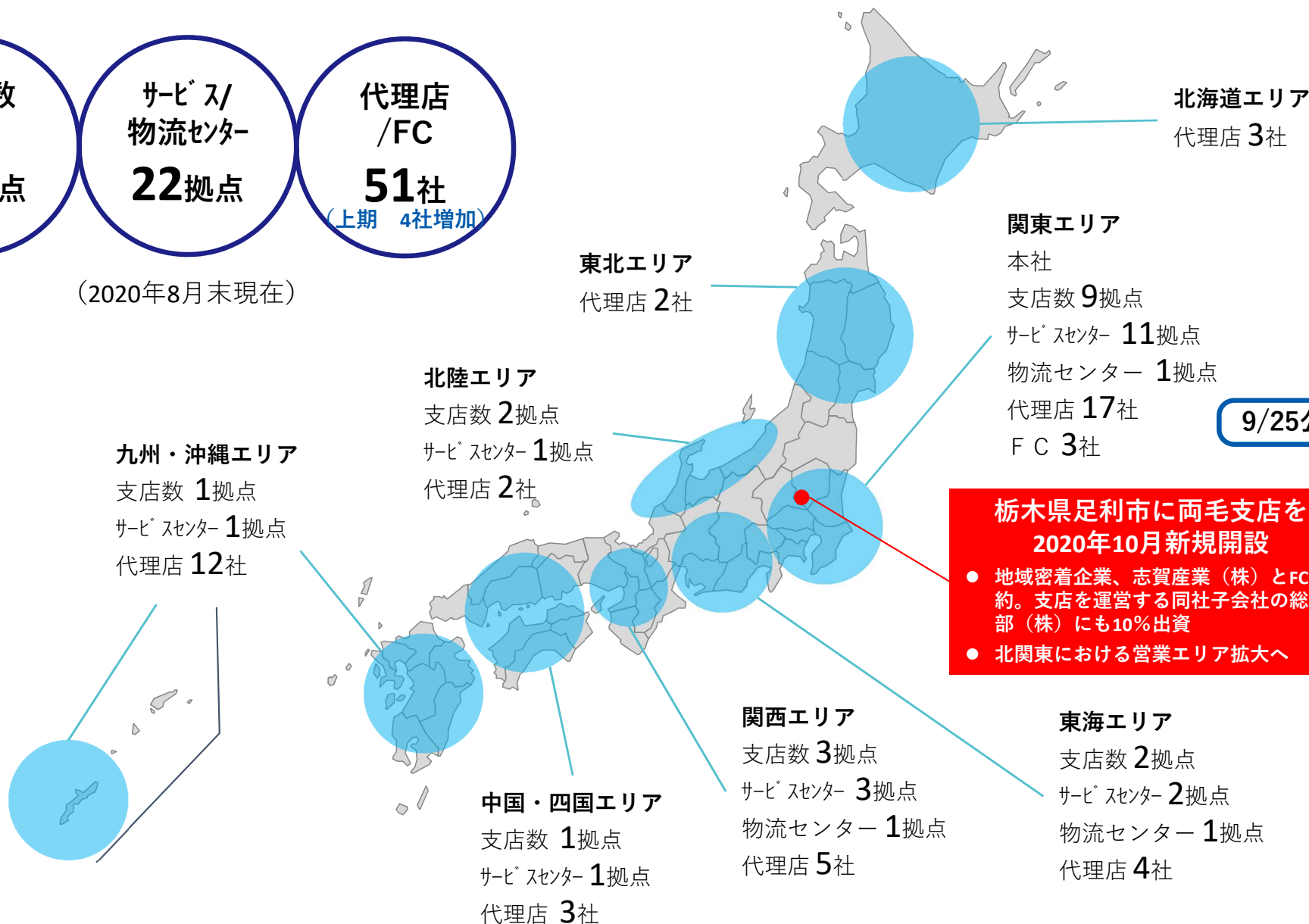
6種類・計15万社の法人会員様が対象

4. アライアンス強化、チャネル拡大

新規出店と代理店の新規開拓を通じて営業エリアを拡大



(2020年8月末現在)



5 | IRトピックス



指名・報酬諮問委員会の設置

コーポレート・ガバナンス体制の強化を目的として8月26日に設置

8/26公表

設置の目的

取締役の指名や報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性および監督機能の強化をはかりコーポレートガバナンス体制をより一層充実させるため

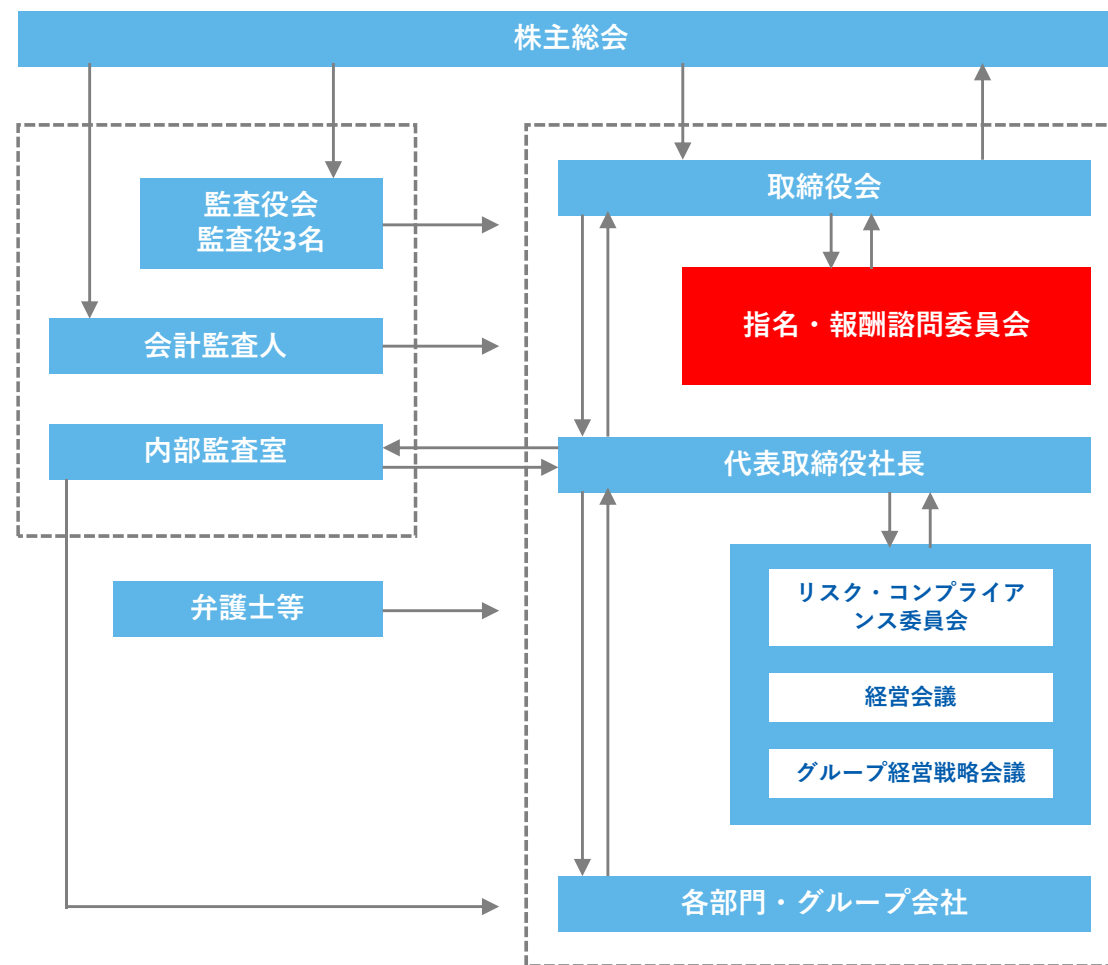
委員会の役割

取締役会の諮問に応じて下記事項について審議し、取締役会に対して答申

- ① 取締役及び執行役員を選任・解任に係る事項
- ② 取締役及び執行役員の報酬の体系・制度の方針や運用に係る事項
- ③ 代表取締役及び役付取締役の選定及び解職に関する事項
- ④ 後継者計画の策定に関する事項
- ⑤ その他、取締役及びグループ会社役員の指名、報酬等に関して取締役会が必要と認めた事項

委員会の構成

取締役会が選定する取締役及び監査役3名以上で構成し、その**過半数は独立役員**（独立社外取締役及び独立社外監査役）



株式分割

目的：株式の流動性を向上させ投資家層の拡大をはかるため

9/17公表

分割基準日

2020年10月31日（土）

効力発生日

2020年11月1日（日）

分割比率
1対2

発行済株式数

分割前 3,147,920株

分割後 6,295,840株

分割後の発行可能株式数

16,000,000株

6

参考資料



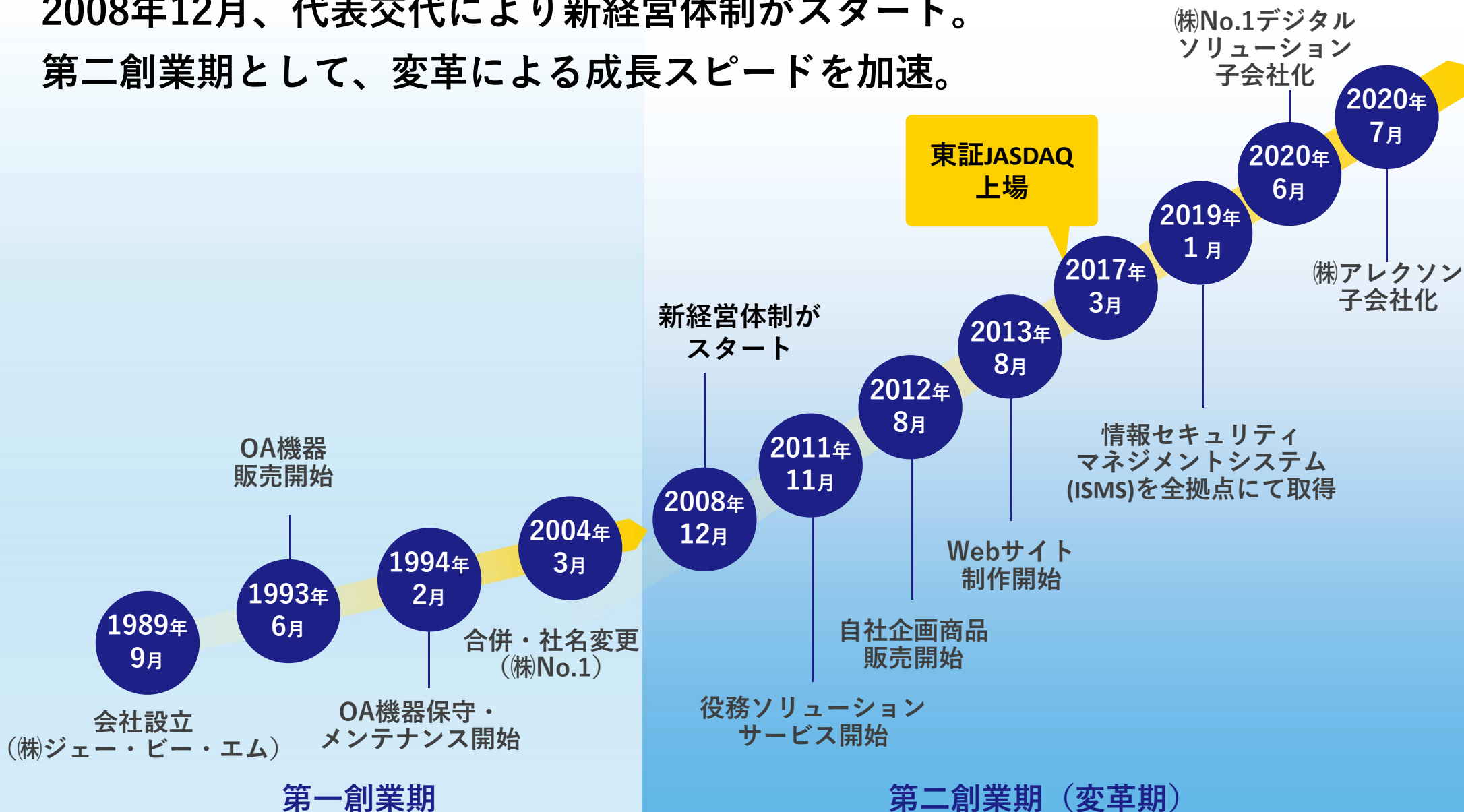
会社概要

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	571名（2020年8月末現在、連結ベース）
決算月	2月
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 情報セキュリティ機器の企画開発・製造・販売及び保守事業 ● OA関連商品の販売及び保守・メンテナンス事業

連結子会社	株式会社アレクソン（出資比率100%） 事業内容：情報通信機器の企画開発・製造・販売及びOEM/ODM供給事業 設立：1971年5月18日
	株式会社オフィスアルファ（出資比率100%） 事業内容：中古MFP等の販売及び保守事業 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事業 設立：2013年5月31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事業 設立：2012年7月2日
	株式会社No.1パートナー（出資比率65%） 事業内容：Webマーケティングによる各種情報通信端末の販売事業 設立：2019年4月15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。



リリース一覧（第2四半期リリース）

公表日	リリースタイトル	本資料での 関連ページ
10/14	「No.1ビジネスサポート～我が社の右腕～」サービスの展開について	P.21
10/9	株式会社アレクソンとAMIT Wireless Inc.が5G通信対応製品の販売アライアンスを締結	—
10/2	株式会社No.1パートナーは、株式会社クレディセゾンのカード会員様へビジネス用ポケットWi-Fi「No.1モバイル」を特別価格にて恒常的に提供いたします	P.30
9/25	栃木県足利市に両毛支店の新規開設及び新規FC契約に関するお知らせ	P.31
9/23	ハイクオリティUTM「NA-GPY2000Pro/NA-GPF2000Pro」の販売開始について	P.26
9/17	株式分割および定款一部変更に関するお知らせ	P.34
9/1	（開示事項の経過）簡易株式交換による株式会社アレクソンの完全子会社化完了に関するお知らせ	—
8/27	積極採用の実施に関するプレスリリースのお知らせ	—
8/26	指名・報酬諮問委員会の設置に関するお知らせ	P.33
8/26	通期連結業績予想の修正に関するお知らせ	—
8/26	連結子会社の代表取締役異動及び役員人事に関するお知らせ	—
8/3	「Bio Micron」販売開始に関するお知らせ	—
7/31	（開示事項の経過）株式会社アレクソンの株式の取得（子会社化）完了に関するお知らせ	—
7/29	NTTPC社・アレクソン社との中堅・中小企業向け次世代型リモートワークプロダクト等の共同開発の開始	P.27
7/27	アレクソン社との共同企画による新商品の販売開始に関するお知らせ	P.28
7/14	四半期報告書－第32期第1四半期（令和2年3月1日－令和2年5月31日）	
7/14	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に関するお知らせ	P.26
7/14	2021年2月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（連結）	—
7/14	2021年2月期 第1四半期決算説明資料	—
6/30	主要株主の異動に関するお知らせ	—
6/30	その他の関係会社の異動に関するお知らせ	—
6/22	株式会社ライの株式の取得による完全子会社化に関するお知らせ	—

■ 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。

● お問い合わせ先

株式会社No.1 経営管理本部 経営企画室
info-ir@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

