

日本の会社を元気にする一番の力へ。



No.1

2021年2月期第3四半期 決算説明資料

(東証JASDAQ 証券コード3562)

2021年1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3四半期 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 財務・ガバナンス
- 6 IRトピックス
- 7 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

一旦は落ち着きをみせていた新型コロナウイルス感染症（COVID-19）ですが連日多数の感染者が報告され、2度目の緊急事態宣言が発令される事態となりました。残念ながら重傷者の数も増え、医療機関がひっ迫した状態となっており、関係者の皆様の多大なるご尽力に心から敬意を表するとともに深く感謝申し上げる次第です。また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、罹患された皆様、ご家族や関係者の皆様へ謹んでお見舞い申し上げます。罹患された方々の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。

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当社事業への影響

プラスの影響

①テレワーク関連商品の需要が堅調

テレワーク需要は引続き旺盛だが、セキュリティ面の不安があるため問合せやニーズは多い。モバイルWi-Fiに対する官公庁、教育機関の需要も継続的に推移している。

②営業稼働は通常稼働

2020年4月の緊急事態宣言時は稼働を一部止めたことで生産性が低下したという課題があったものの、MiiTel（※1）やSFA（※2）等のシステム投資により営業稼働を損なわず課題を克服した。

※現時点では事業への大きなマイナスの影響は特段ございません。

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コロナによる大きな影響はなく、通常の稼働になっています。

3

事業上の投資については継続的かつ積極的に実施して行く予定であり、通期業績面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。

※1 MiiTel：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 SFA：Sales Force Automationの略となります。

新型コロナウイルス感染症への当社グループの対応

MiiTel等の活用により、リモートワーク環境が整ったため、出勤規制を伴わず営業活動が行えるようになり生産性の向上が図れている。



従業員の 安全管理

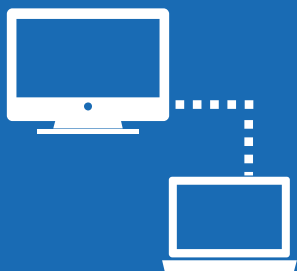
- **フレキシブルな勤務体制**

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の積極的な活用**

- **感染予防対策**

事務所各所へ消毒アルコール常備、毎朝の全社員検温とその記録提出、社員の常時マスク着用、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

- **MiiTelを活用したテレワーク稼働体制の実施**

- **十分なセキュリティ対策を施したテレワーク用のノートPC配布**

- **WEBを活用した取引先との面談**

2

2021年2月期 第3四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 2,017百万円の増収

営業利益 : 前年同期比 195百万円の増益

経常利益 : 前年同期比 262百万円の増益

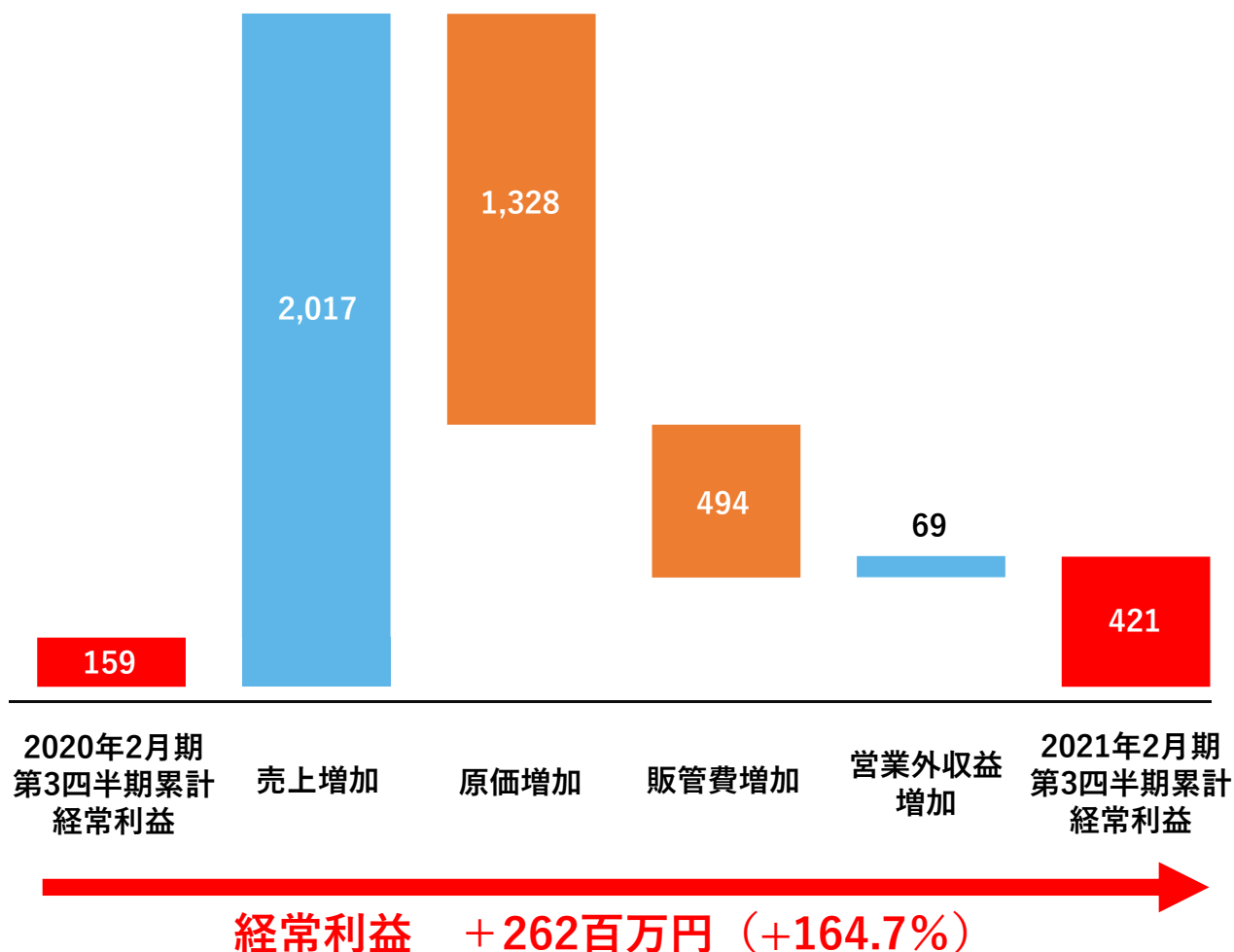
[連結損益計算書]

(単位：百万円)

	2020年2月期 第3四半期	2021年2月期 第3四半期	前年同期比	
			増減	(%)
売上高	6,296	8,313	2,017	32.0%
売上総利益	2,534	3,224	690	27.2%
営業利益	141	337	195	138.0%
営業利益率	2.2%	4.1%	1.9p	—
経常利益	159	421	262	164.7%
経常利益率	2.5%	5.1%	2.6p	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	103	229	125	120.3%

経常利益の増減要因

(単位：百万円)



売上高

- テレワーク需要が堅調でセキュリティ対策としてUTM機器の販売が好調。
- (株)アレクソンの子会社化により新たにセキュリティスイッチと付加価値の高いUTMをラインアップに加え販売が好調に推移。
- (株)アレクソンの連結子会社化も売上高に寄与。
- 官公庁や教育機関等に(株)No1パートナーのモバイルWi-Fiの販売が好調。

販管費

- M&A関連費用として42百万円計上。
- システム投資費用として66百万円計上。
- 営業力強化、収益性向上のため人員増強による費用として137百万円増加。

営業外収益

- 雇用調整助成金59百万円受給 (1Q、2Q)。

経常利益

- (株)アレクソンの子会社化による原価の低減及びセキュリティスイッチやUTMなどの販売増により大幅に向上。

貸借対照表の概要

主にアレクソンのM&A（投資金額2,291百万円）の結果、2020年11月末の総資産は6,296百万円となる（前期末比2,451百万円増）。

[連結貸借対照表]

（単位：百万円）

	2020年2月期	2021年2月期 第3四半期	前期末比
流動資産	3,156	4,296	1,139
固定資産	688	2,000	1,311
資産合計	3,845	6,296	2,451
流動負債	1,668	2,457	789
固定負債	174	1,557	1,383
負債合計	1,842	4,015	2,173
純資産	2,002	2,281	278
自己資本比率	51.7%	35.8%	

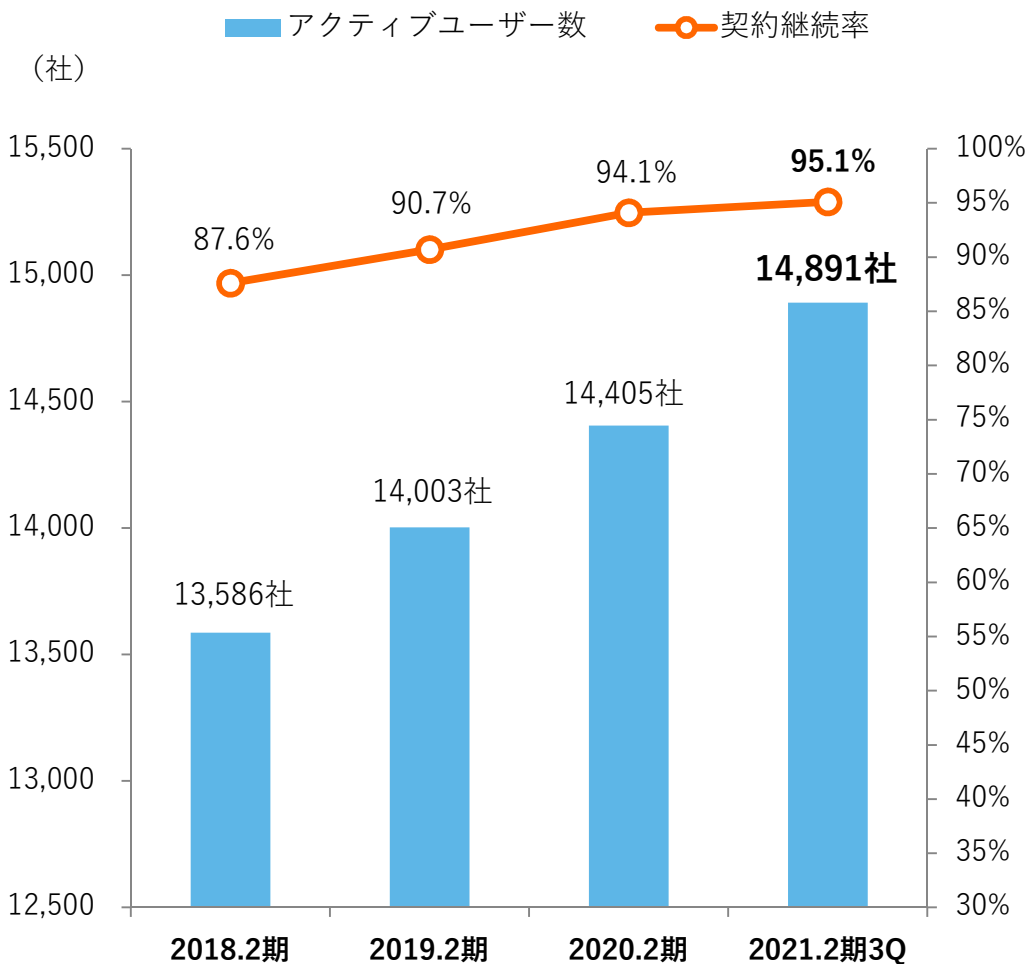
業績向上に向けた当社のKPI (※1)



- ※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

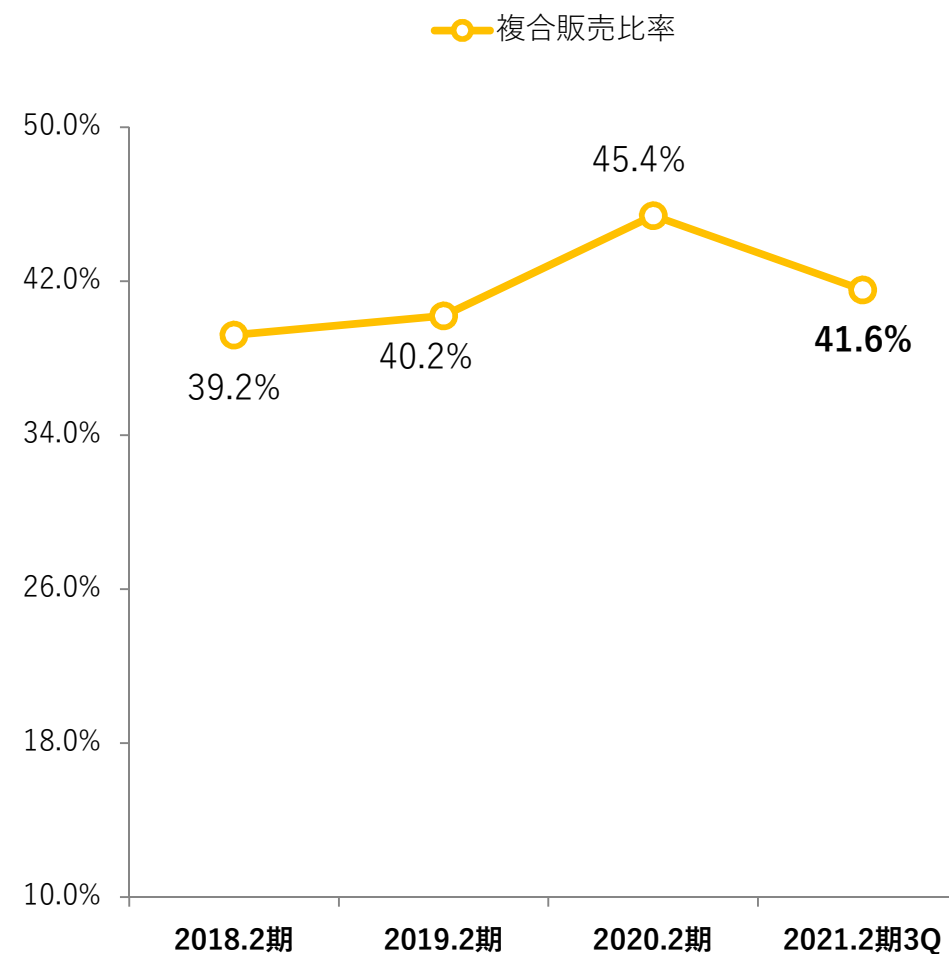
KPI①

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%。

ビジネスサポートや商品ラインアップの拡充により
複合販売を推進。



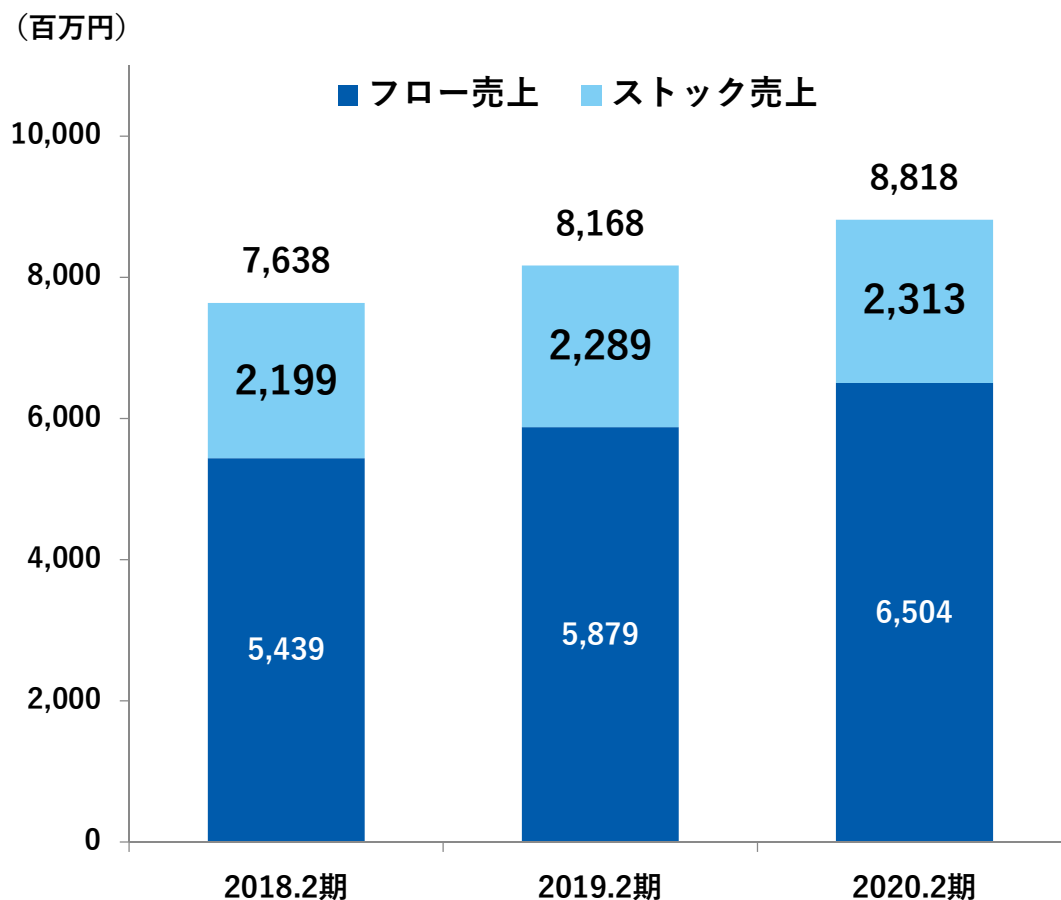
※ 1社あたり平均売上高は、年間目標のKPIのため、四半期決算においては、記載を省略しております。

KPI②

ビジネスサポートの推進により
ストック売上を拡大

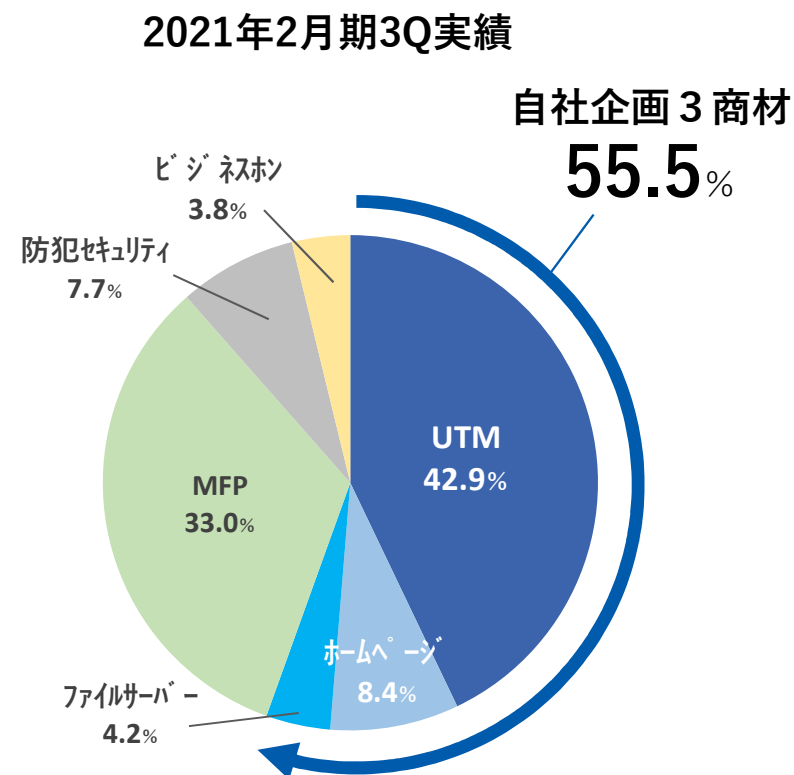
自社企画商品のラインアップを拡充

ストック売上比率



メイン6商材 商品別販売構成比

※No.1単体の実績比較 (台数ベース)



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）

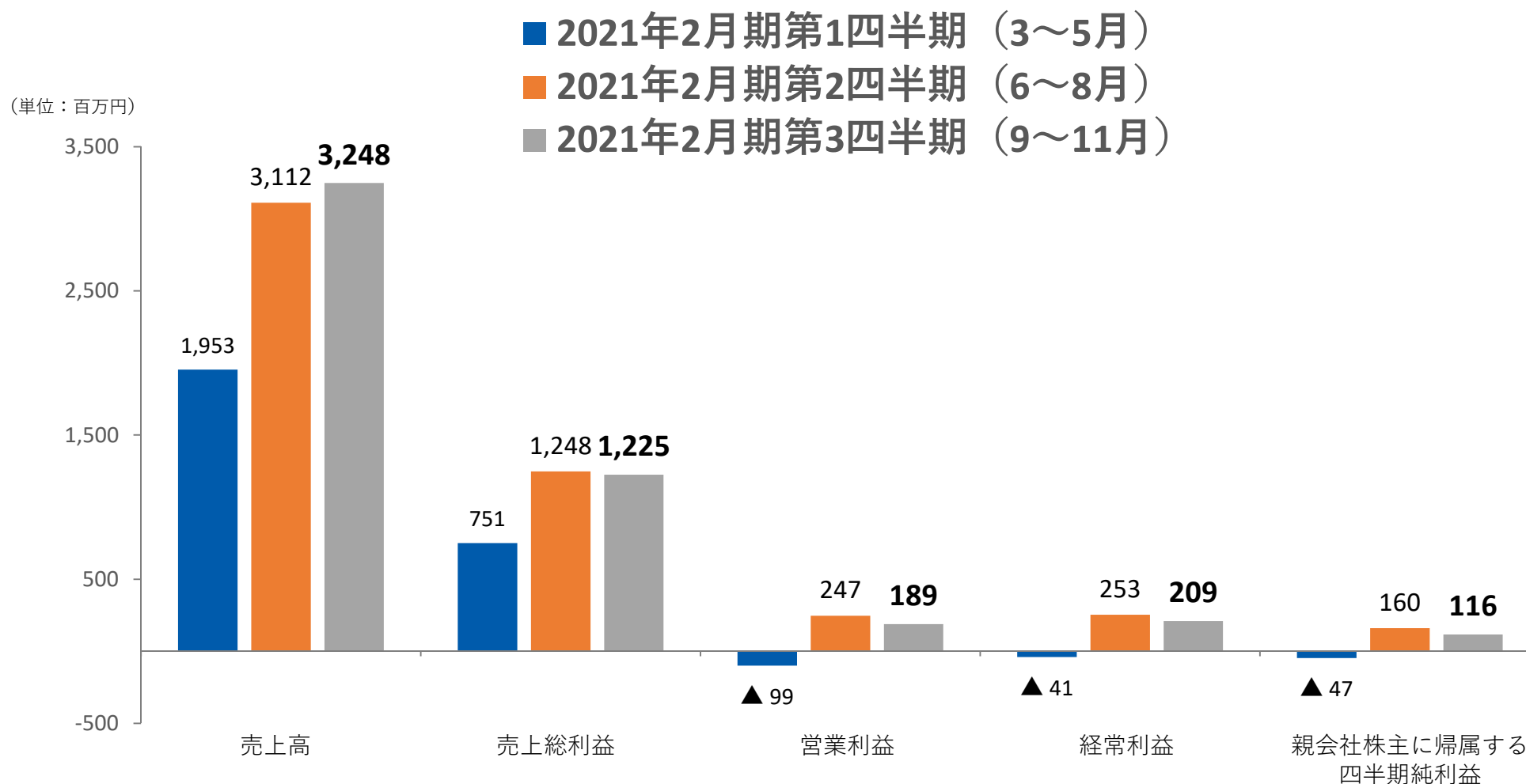
アレクソンの2020年7月～本年2月（8か月間）の損益を連結し通期業績予想を修正

（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単体ではほぼ正常化した営業稼働により、情報セキュリティ機器の販売が堅調に推移。2020年7月から連結対象となったアレクソンも好調に推移し、今第3四半期業績は拡大

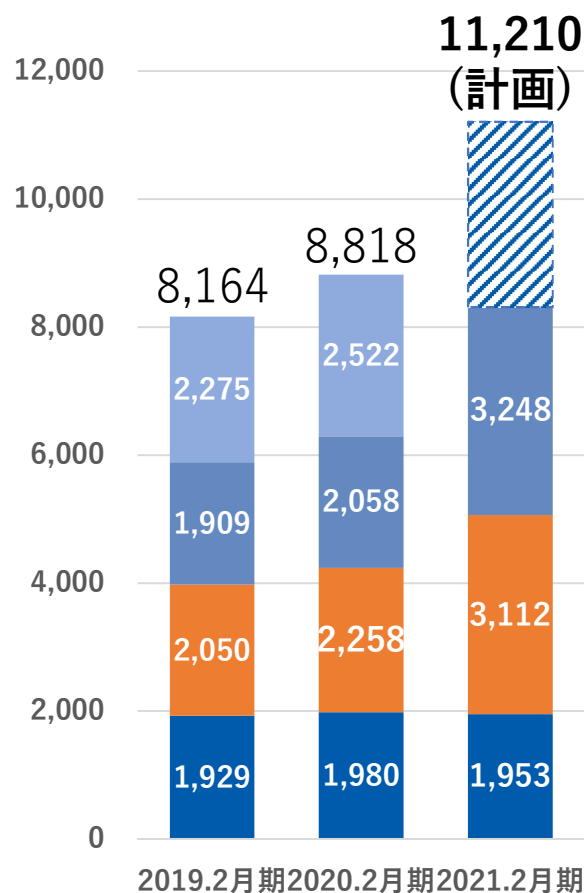


年度別 四半期ごとの業績推移 (参考情報)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

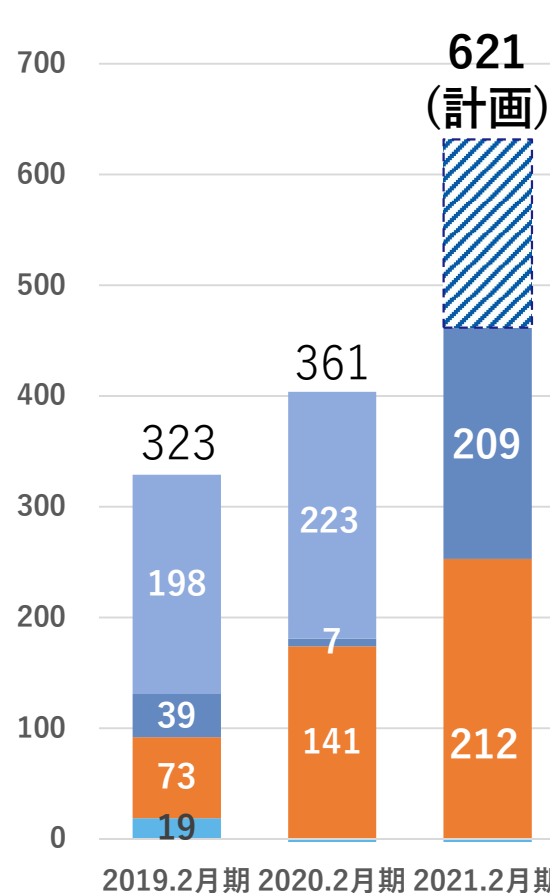
売上高

(単位：百万円)



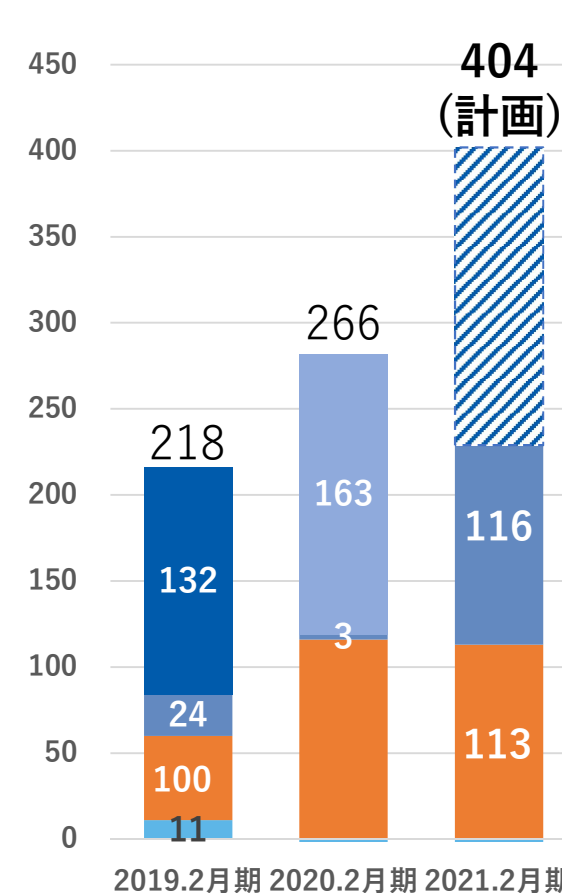
経常利益

(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2020年9月から東京を皮切りにスタートし、計画より順調に契約獲得が推移したため予定より前倒しでエリアを拡大中

2 継続的なシステム投資

- SFA・ERP・RPAに継続的に投資、3Q末時点での投資額は65,775千円。営業活動の効率的な推進、管理部門の業務効率化を継続して進行中

3 自社企画商品のラインアップ強化

- アレクソン製のUTMとセキュリティスイッチを新たなラインアップに加え拡販
- No.1・アレクソン・NTTPC社の3社によるリモートワークプロダクトの開発

4 アライアンス強化、チャネル拡大

- 2020年10月、栃木県足利市に「両毛支店」を開設
- No.1パートナーがクレディセゾン社と提携し、カード会員様へモバイルWi-Fiを特別価格にて販売

No.1ビジネスサポートの概要

2020/10/14公表

No.1ビジネスサポートを2020年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。

No.1ビジネスサポート～我が社の右腕～



No.1ビジネスサポート

顧客の実質的な利益への貢献

売上向上に
寄与

業務改善・
効率化への
貢献

リスク回避

経営相談

リモートサポート

データ復旧

基本メニュー
6種のサービス

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サポートの内容にとどまらず、お客様専任の担当者「ビジコン」(ビジネスコンサルタント)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

- 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、大阪・神戸エリア、名古屋エリア、静岡エリア、
- 2021年1月(予定) : 福岡エリア、松山エリア、北陸エリア

No.1ビジネスサポート進捗状況

販売エリア拡大中



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～

販売エリアを 前倒しで拡大

- ・ 東日本エリアにて予想を上回るお申し込みをいただいたことから、西日本エリアでの販売を予定より1ヶ月前倒しでスタート

拡大の背景

- ・ テレワーク需要の高まりにより、ネットワーク商材導入後のサポートとしてビジネスサポートをセットで受注。
- ・ 機器販売と同時に8割超の付帯。計画値を上回る推移で進捗。

システム投資進捗状況

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、営業情報の蓄積と活用が進行中
1人当たり商談件数の増加を図っていく
MiiTelとのシステム連動により効率化が進んでいる

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、会計ERPは予定通り運用開始済
販売管理ERPの要件定義中

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

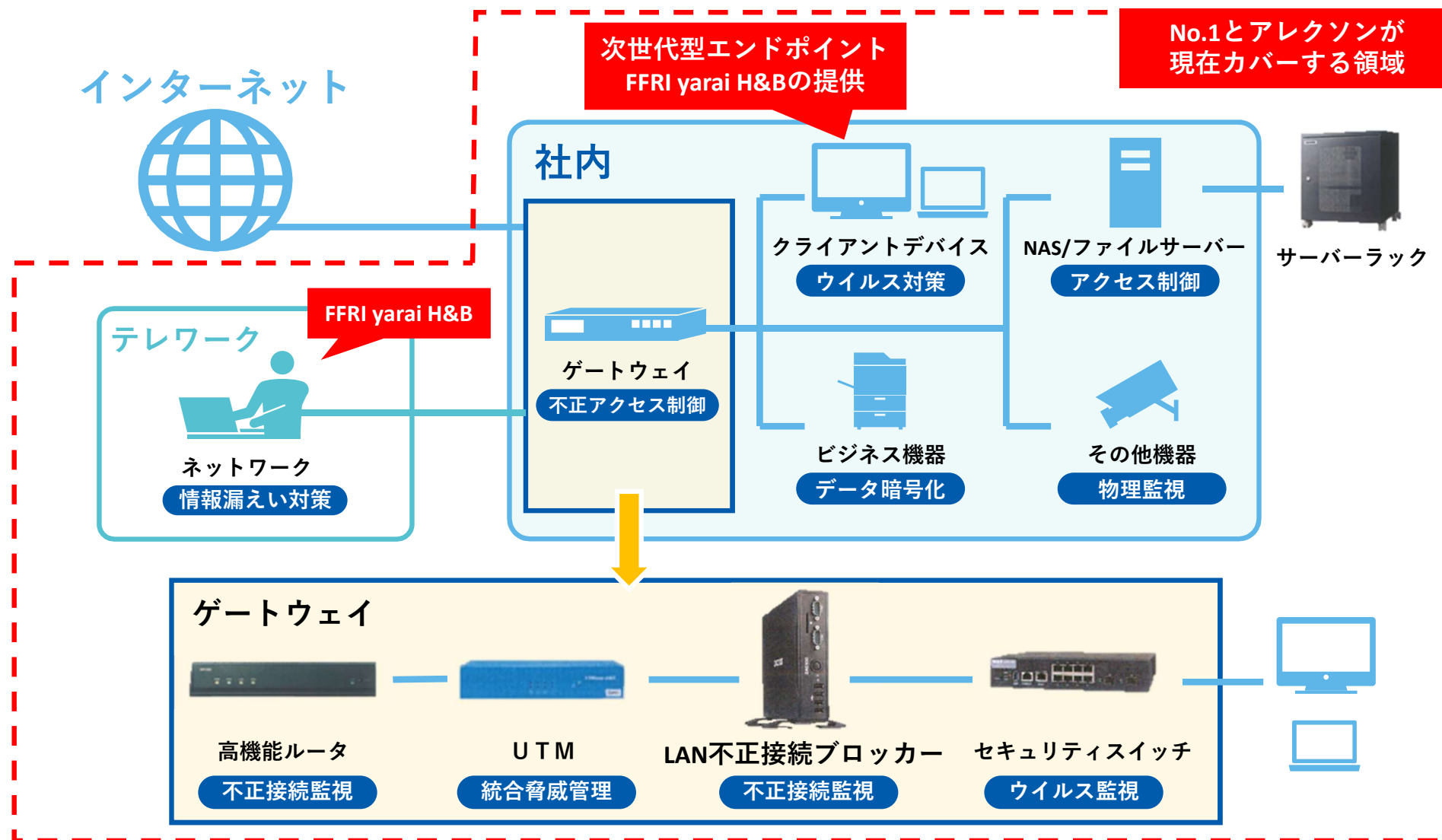
進捗状況

営業管理業務に加え、人事労務管理業務、
顧客管理業務、請求業務についても導入範囲を拡大中

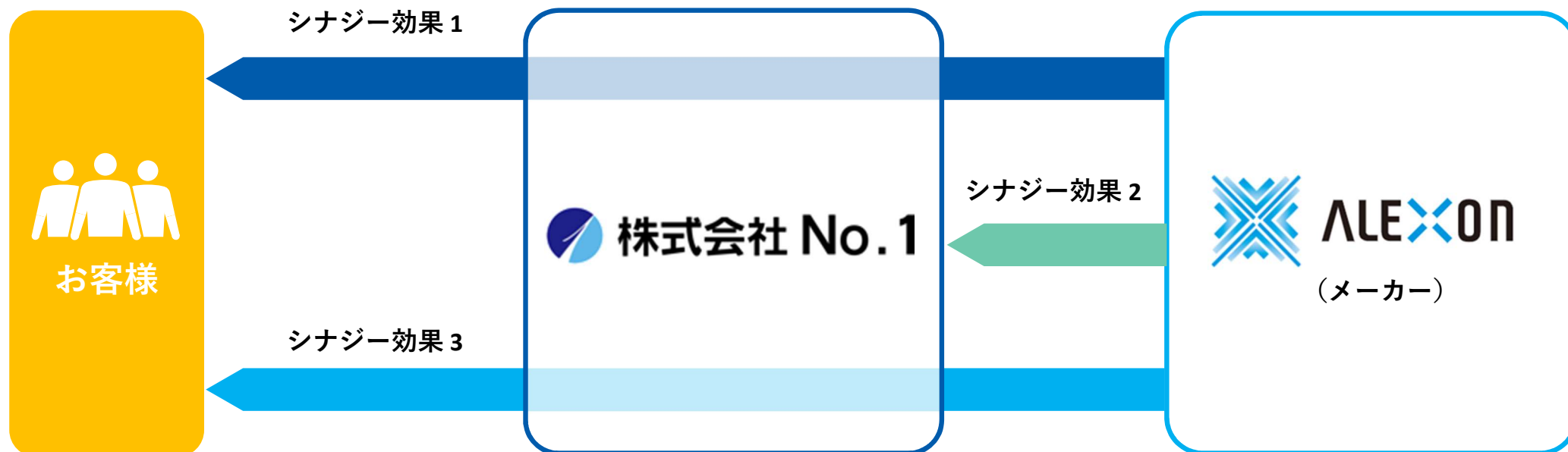
※ERP：Enterprise Resources Planning / RPA：Robotic Process Automation

多層防御セキュリティの深化

多層防御のセキュリティ対策に必要な社内（テレワーク含む）の入口から出口までのすべてのネットワークソリューションを提供。親和性の高い商品のバンドル販売を推進



アレクソンの子会社化による3つのシナジー効果



シナジー効果 1

アレクソン製品の取扱い開始による売上げ拡大

No.1で取扱いのなかったアレクソン社製品



セキュリティスイッチ



サーバーラック

シナジー効果 2

コスト競争力のあるアレクソン製品の導入拡大による収益性の向上



UTM



サーバー

シナジー効果 3

親和性の高い情報セキュリティ、ネットワーク商材を複合販売



UTM



サーバー



セキュリティスイッチ

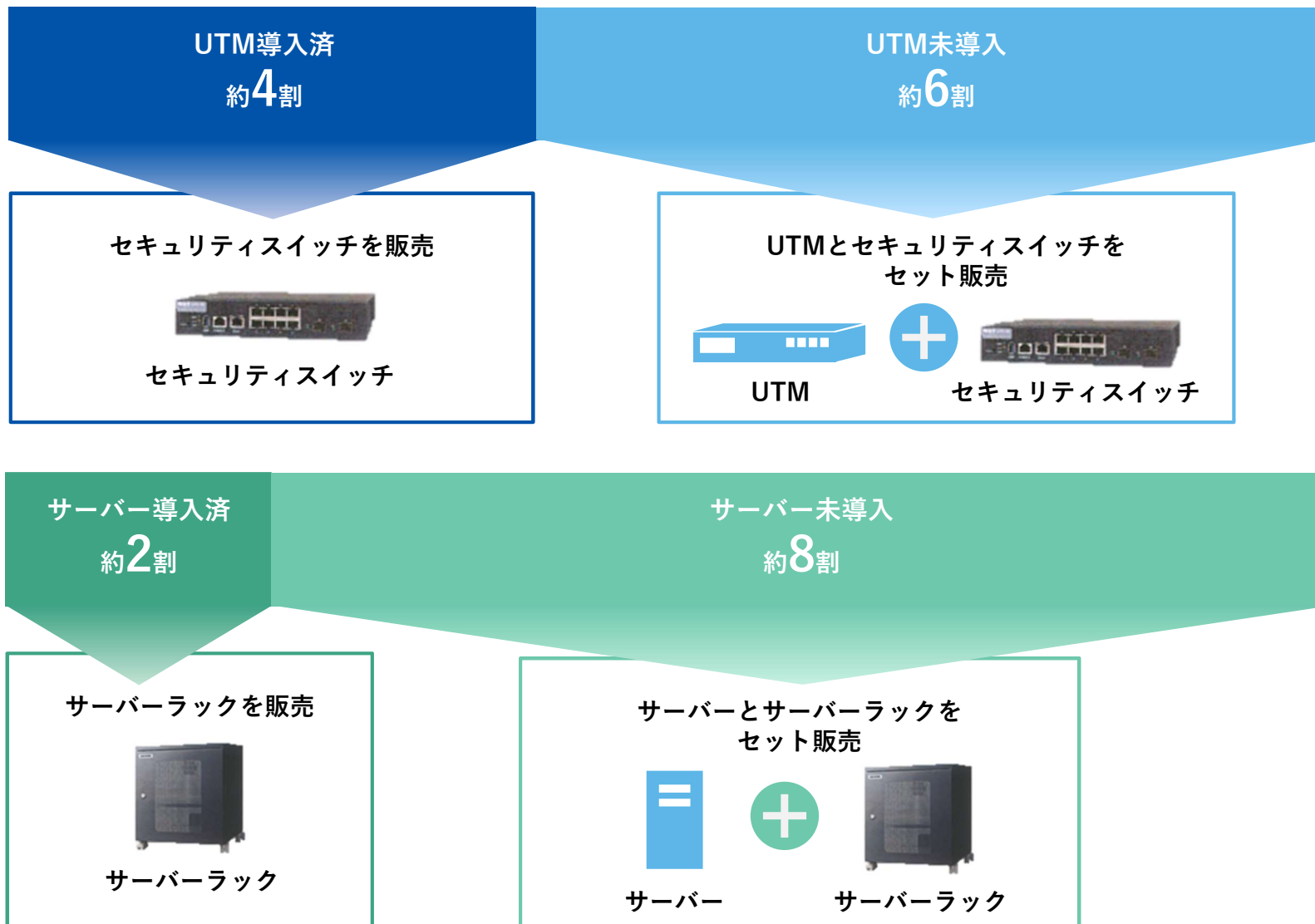


サーバーラック

複合販売の可能性

親和性の高い情報セキュリティ、ネットワーク商材を複合販売

No.1
アクティブユーザー
14,891社※



※2020年11月末時点

FFRIセキュリティとのアライアンス

アレクソンとFFRIセキュリティの協業開始

2020/7/14・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

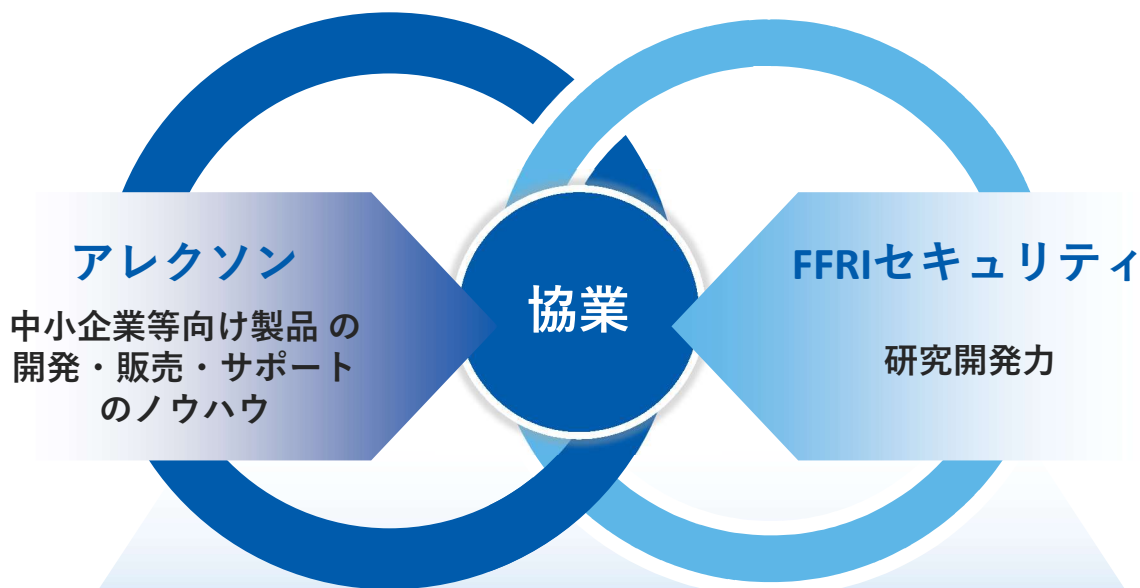
具体的取り組み

「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



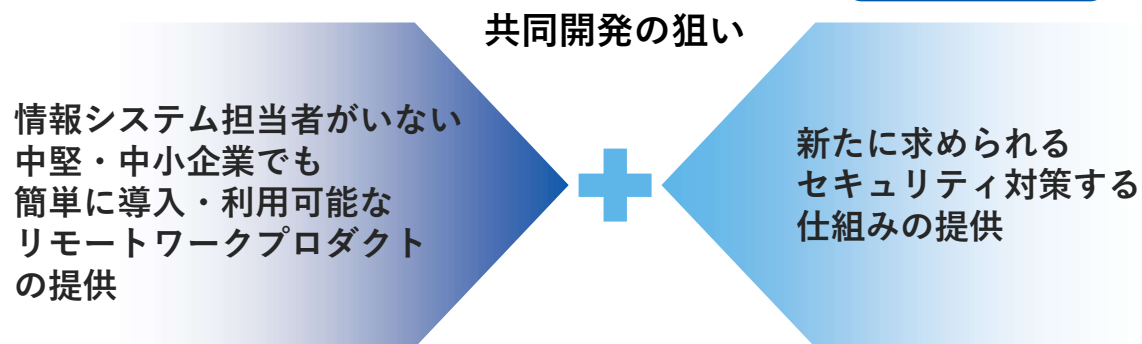
株式会社 No.1

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

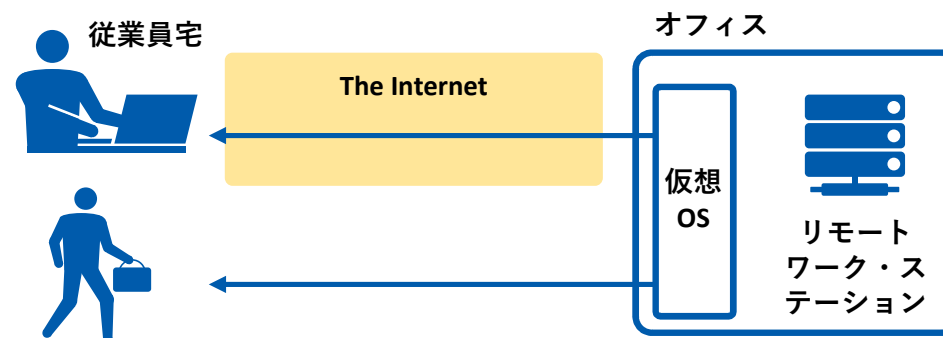
NTTPC・アレクソンによるアライアンス

NTTPC社、アレクソンとの3社協業によるリモートワークプロダクト開発

2020/7/29公表



プロダクトイメージ（2021年2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

No.1パートナー進捗状況

Webマーケティングによる営業手法が堅調に推移

2020/10/2公表

No.1パートナー



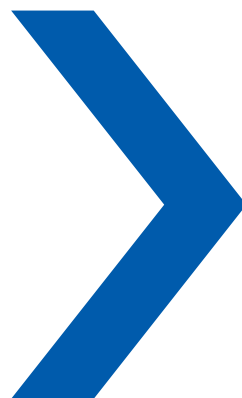
ビジネス用ポケットWi-Fi
「No.1モバイル」

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

随意契約中心から
一般入札による需
要も増加

随意契約 /
一般入札



特別優待価格で
常時提供

2020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

官公庁・教育機関様



- ① コロナ対策としてWi-Fiの需要が急増
- ② 今後も引き続きGIGAスクール構想等の施策による需要が見込まれる

クレディセゾンカード会員様

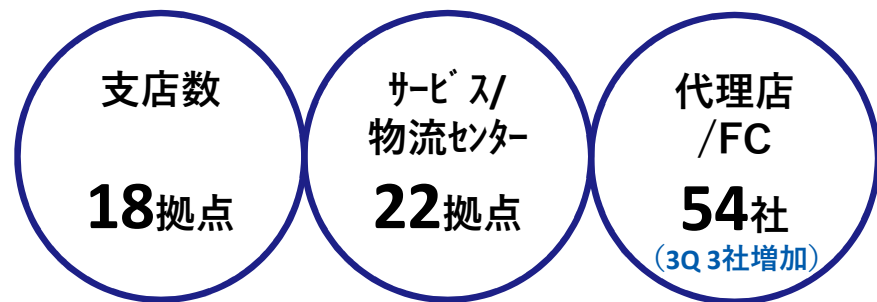


セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード会員様
 セゾンコバルト・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード会員様
 全弁協セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード会員様
 CPA セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード会員様
 UC 法人カード会員様
 UC コーポレートカード会員様

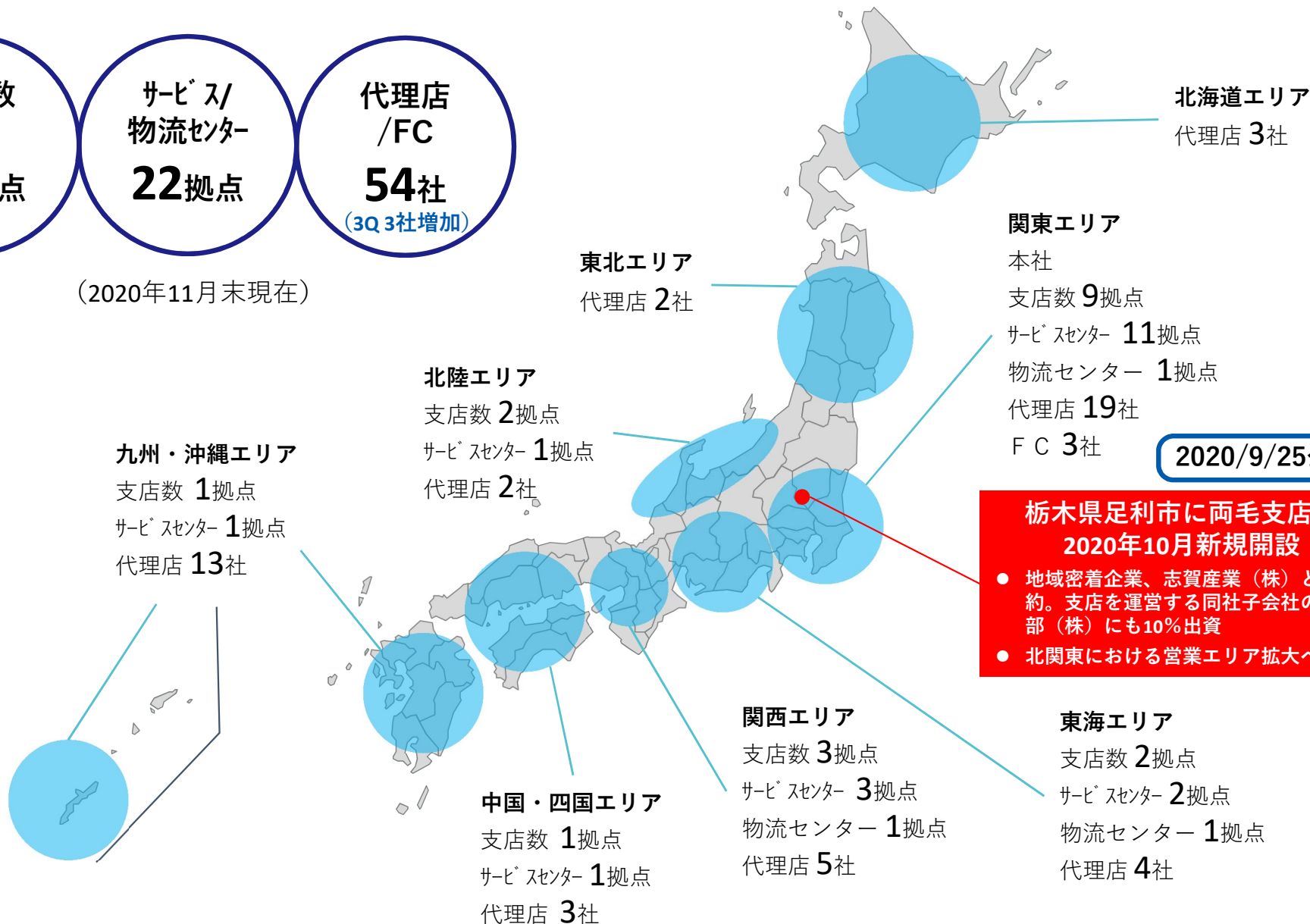
6種類・計15万法人会員様が対象

営業エリア拡大

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11月末現在)



2020/9/25公表

**栃木県足利市に両毛支店を
2020年10月新規開設**

- 地域密着企業、志賀産業（株）とFC契約。支店を運営する同社子会社の総務部（株）にも10%出資
- 北関東における営業エリア拡大へ

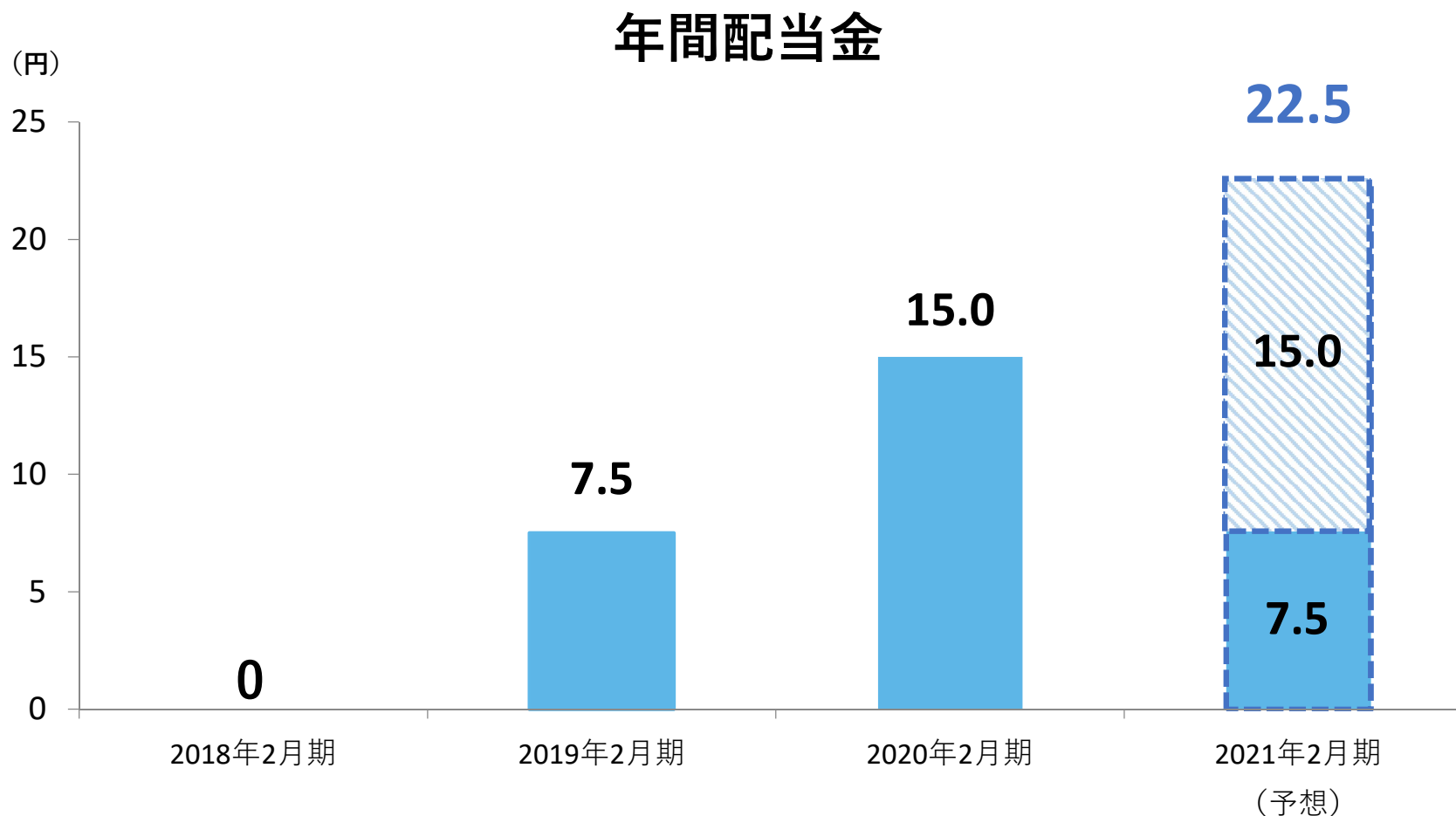
5 | 財務・ガバナンス



配当方針

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



※当社は、2020年11月に普通株式1株につき2株の株式分割を行いましたので、今期末は22.5円を予想。これは株式分割前1株あたり予想期末配当金に換算すると、従来予想の15円から修正後は30円となり、実質15円の増配となります。

業績連動型有償ストック・オプションの発行

2020年11月19日開催の取締役会において、中長期的な当社の業績拡大及び企業価値の増大を図るため、より一層の意欲及び士気を向上させることを目的とする新中期経営計画に連動する業績連動型有償ストック・オプションの発行を決議

項目	内容
新株予約権の数	120,000株 発行済株式数の 1.83%
業績条件概要	2024年2月度の事業年度における当社決算書上の連結損益計算書における営業利益が 12.8 億円に達しなかった場合、本新株予約権を行使することができない
対象者	当社取締役、執行役員、従業員、完全子会社取締役 合計15名
行使期間	2024年3月1日 ～ 2030年2月28日

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に2020年8月26日に設置

2020/8/26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

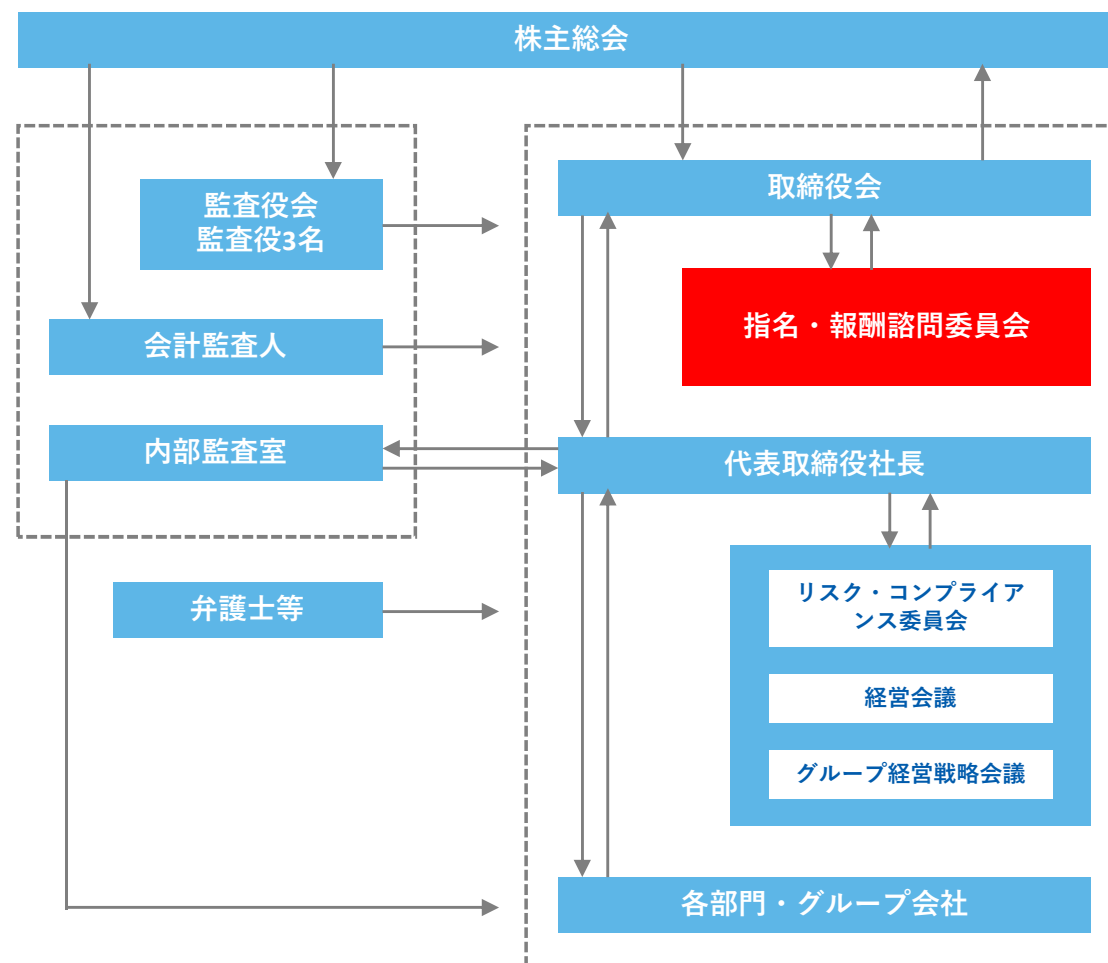
委員会の役割

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の内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）



6 | IRトピックス



リリース一覧（第3四半期以降リリース）

公表日	リリースタイトル	本資料での 関連ページ
2021/1/14	会社設立を検討している方に向け、法人登記から環境整備まですべてお任せいただける創業サポートメディア「会社設立のミチシルベ」をリリースいたします	—
2020/12/3	募集新株予約権(業績連動型有償ストック・オプション)の発行内容確定に関するお知らせ	P.32
2020/11/19	募集新株予約権（業績連動型有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ	P.32
2020/11/19	新・中期経営計画の策定のお知らせ	—
2020/11/02	非接触3D受付システム「3D-AXI.01」の販売開始について	—
2020/10/19	株式分割に伴う配当予想の修正（増配）に関するお知らせ	P.31
2020/10/14	「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.20
2020/10/9	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	—
2020/10/2	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.28
2020/9/25	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.29
2020/9/23	ハイクオリティUTM「NA-GPY2000Pro/NA-GPF2000Pro」の販売開始について	P.26
2020/9/17	株式分割および定款一部変更に関するお知らせ	P.31
2020/9/1	（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	—

7 | 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/決算月	1989年9月27日/2月
代表者	代表取締役社長 辰巳崇之
従業員数	569名（2020年11月末現在、連結ベース）
事業内容 （グループ）	<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 ● 情報通信機器・OA関連商品の販売及び保守事業

連結子会社



ALEXON 株式会社アレクソン（出資比率100%）代表者：三瀬 厚

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%）代表者：平瀬和宏

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

Club One Systems 株式会社Club One Systems（出資比率100%）代表者：石澤 俊明

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 No.1 デジタルソリューション（出資比率100%）代表者：照井 知基

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

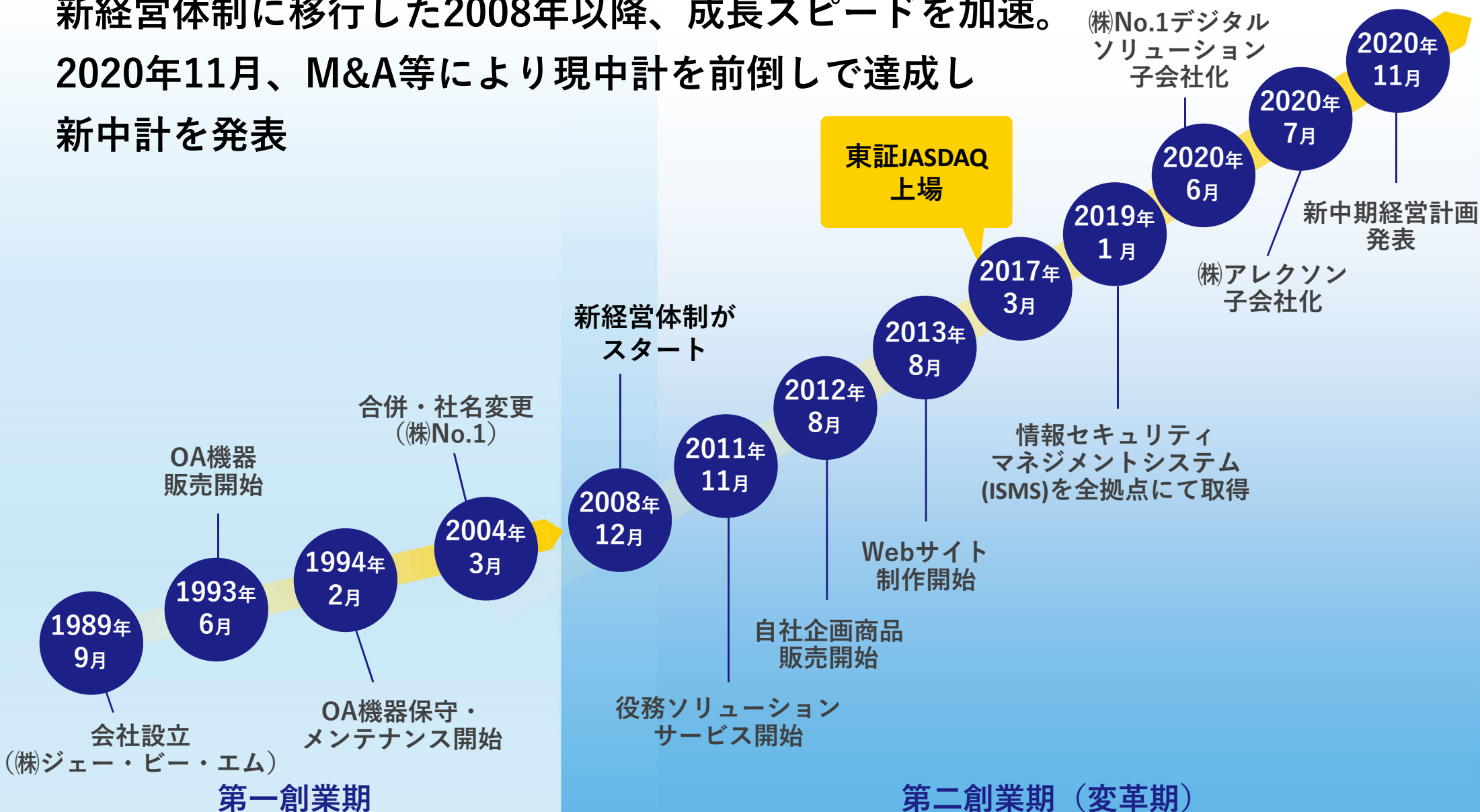


株式会社No.1パートナー（(株)No.1出資比率65%、(株)光通信出資比率35%）代表者：熊野 友裕

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

新経営体制に移行した2008年以降、成長スピードを加速。
2020年11月、M&A等により現中計を前倒しで達成し
新中計を発表



ESGの取り組み方針

No.1グループは企業の持続的成長を実現する環境づくりの提供とそのための基盤の強化が、ESGの課題解決と当社の中長期的な成長につながると考えています。

このためNo.1グループでは、ESGの課題解決に積極的に取り組んでまいります。

ESGの取り組み—環境、社会①

コロナ禍で安心・安全に働く職場づくりを支援する環境・衛生商材を新展開

空間清浄器「J.air」



- 独自のイオン電極により大量の高濃度マイナスイオンと微量のオゾンを発生させ、除菌・除塵・脱臭性能を発揮。
- モーターやファンがないため、動作音が静かで省エネ。消耗品もなく経済的。
- 病院や介護施設、公共施設、行政機関、飲食店、宿泊施設などあらゆる人が集まる場所に最適。

空気浄化装置「Bio Micron」



- 角柱状酸化チタン光触媒を採用。従来の酸化チタン光触媒に比べ、悪臭物質や菌・ウイルスを吸着する表面積が大きく、分解スピードアップ。
- 浮遊ウイルスの99%以上の除去性能、浮遊菌の99%除去性能を確認。病院や新幹線の車内でも採用実績あり。
- 当社として初の環境商材として、8月より取扱い開始。

ESGの取り組み—環境、社会②

東京物流センターで障害者を継続雇用し、中古複合機のリファイニングを展開



障害者雇用の概要

<p>雇用開始時期</p> <p>2009年4月から 10年以上</p>	<p>雇用人数</p> <p>常時5～8人程度 (正社員、 アルバイト)</p>
<p>主な就労場所</p> <p>当社東京物流 センター (江戸川区東葛西)</p>	<p>主な就労内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 中古複合機 (MFP) リファイニング作業 ● 撤去機リユース ● パーツ活用

リファイニング事業の概要

<p>人員体制 (2020年11月現在)</p> <p>障害者8人を 含め13人</p>	<p>リファイニング 対象</p> <p>中古複合機</p>
<p>リファイニング 台数 (月間)</p> <p>80～100台</p>	<p>リユースパーツ 供給数 (月間)</p> <p>60～80台</p>

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

