

日本の会社を元気にする一番の力へ。



No.1

2023年2月期 第1四半期 決算説明資料

(東証スタンダード 証券コード3562)

2022年7月15日

代表取締役社長
辰巳 崇之



INDEX

1 2023年2月期 第1四半期 決算ハイライト

2 2023年2月期 業績予想

3 中期経営計画の進捗と
今後の取り組み

4 株主還元

5 参考資料





1

2023年2月期 第1四半期決算ハイライト

2023年2月期 第1四半期 決算ハイライト

売上高 | **3,076**百万円 (▲4.3%)

経常利益 | **151**百万円 (▲8.6%)

売上
総利益 | **1,365**百万円 (+5.5%)

当期
純利益 | **78**百万円 (▲0.9%)

営業利益 | **153**百万円 (▲2.7%)

時価総額 | **6,944**百万円
(2022年5月末終値ベース)

※ () 内増減は前年同期比

連結損益計算書の概要

収益認識に関する会計基準の適用により、決算における売上高・営業利益は減少するも、事業全体としては堅調に推移

情報セキュリティ機器のニーズは前期より継続しており、アレクソン社の売上高も引き続き好調

[連結損益計算書]

(単位：百万円 / %)

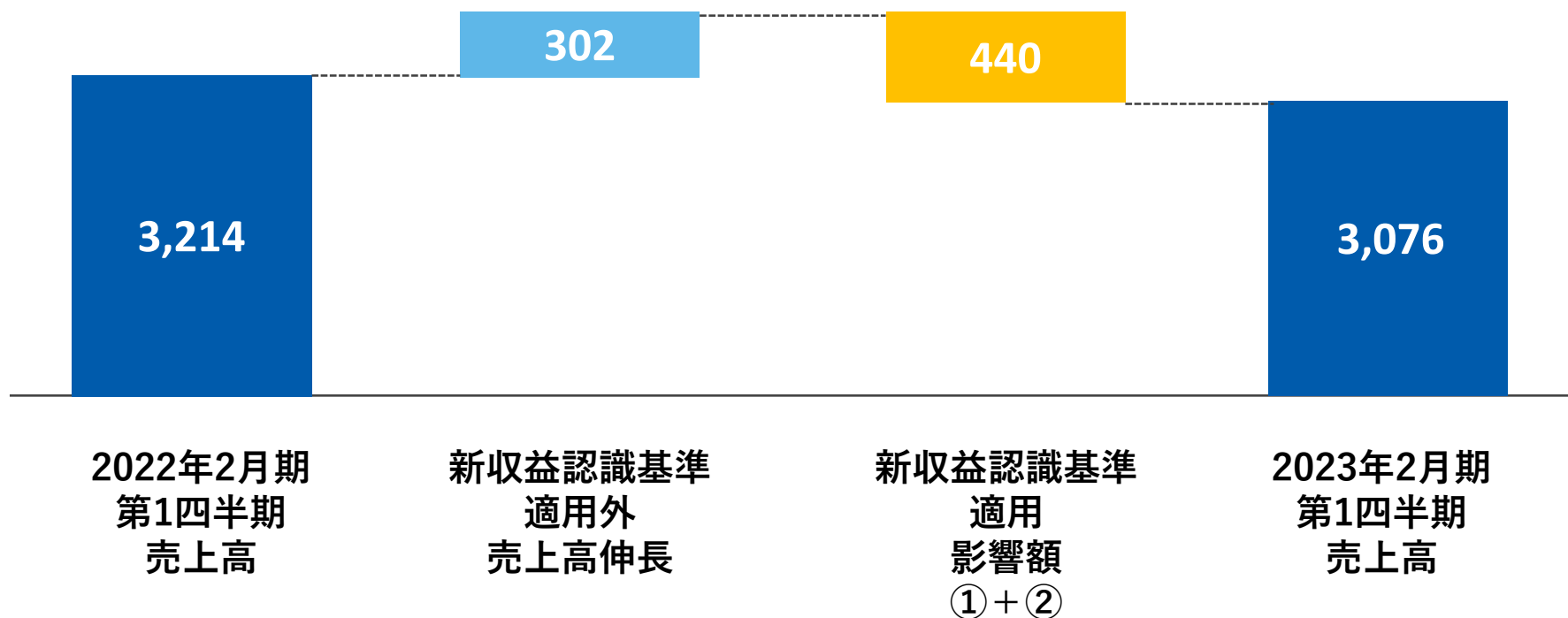
	2022年2月期 第1四半期 新収益認識基準適用：無		2023年2月期 第1四半期 新収益認識基準適用：有		増減	
	実績	売上高比率 (%)	実績	売上高比率 (%)	金額	%
売上高	3,214	—	3,076	—	▲138	▲4.3
売上総利益	1,294	40.3	1,365	44.4	70	5.5
販売費及び一般管理費	1,137	35.4	1,212	39.4	75	6.6
営業利益	157	4.9	153	5.0	▲4	▲2.7
経常利益	166	5.2	151	4.9	▲14	▲8.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	79	2.5	78	2.6	▲0	▲0.9

2023年2月期 第1四半期の動き

売上高

- 収益認識に関する会計基準の適用を受けない事業売上高の伸長があったものの、適用を受けた影響額が440百万円あり、結果として138百万円の減少となった

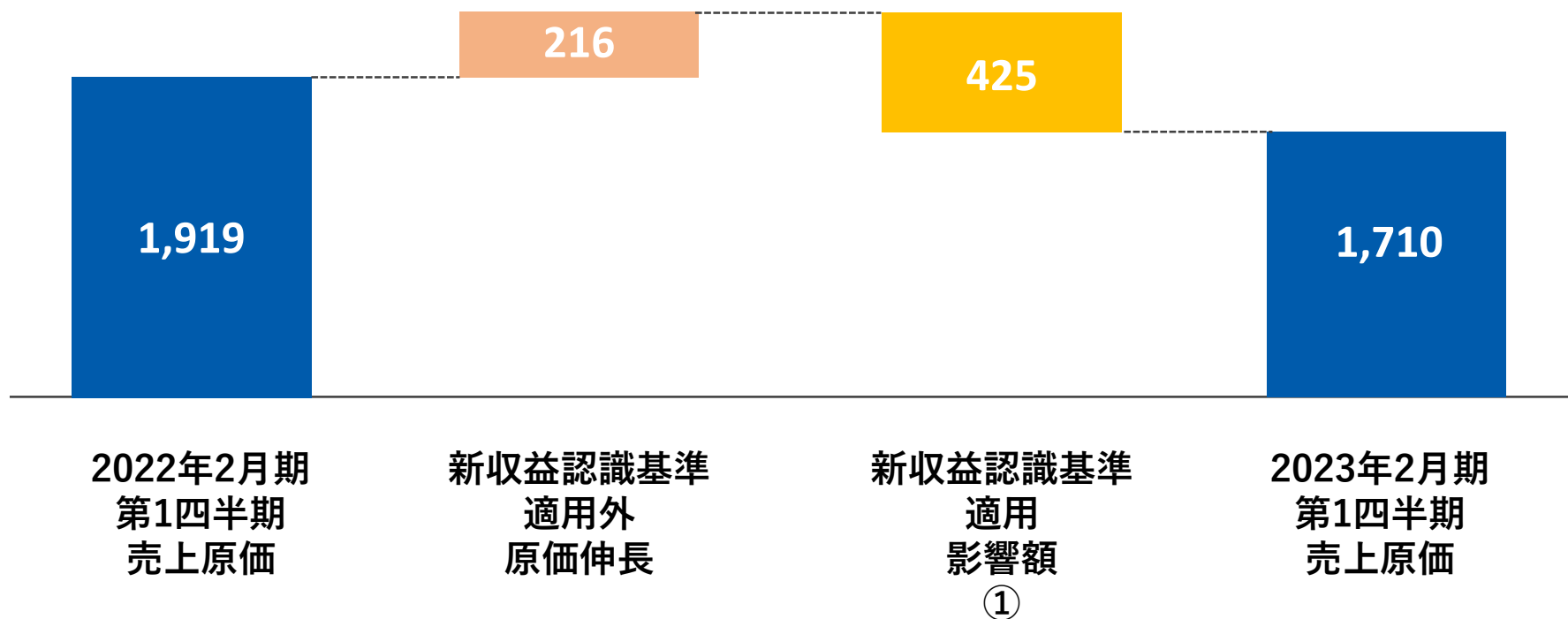
- ① 取引における当社グループの役割が代理人に該当する取引について、顧客から受け取る対価の総額を収益として処理する方法から、顧客から受け取る額から仕入先に支払う額を控除した純額を収益として処理する方法に変更
- ② 代理店に支払うリベートについて、販管費として処理する方法から売上高から減額する方法に変更



2023年2月期 第1四半期の動き

売上原価

- 収益認識基準の影響を受けない売上高の伸長に伴い原価も伸長、一方で前述①による影響額が425百万円あり、結果として208百万円の減少となった

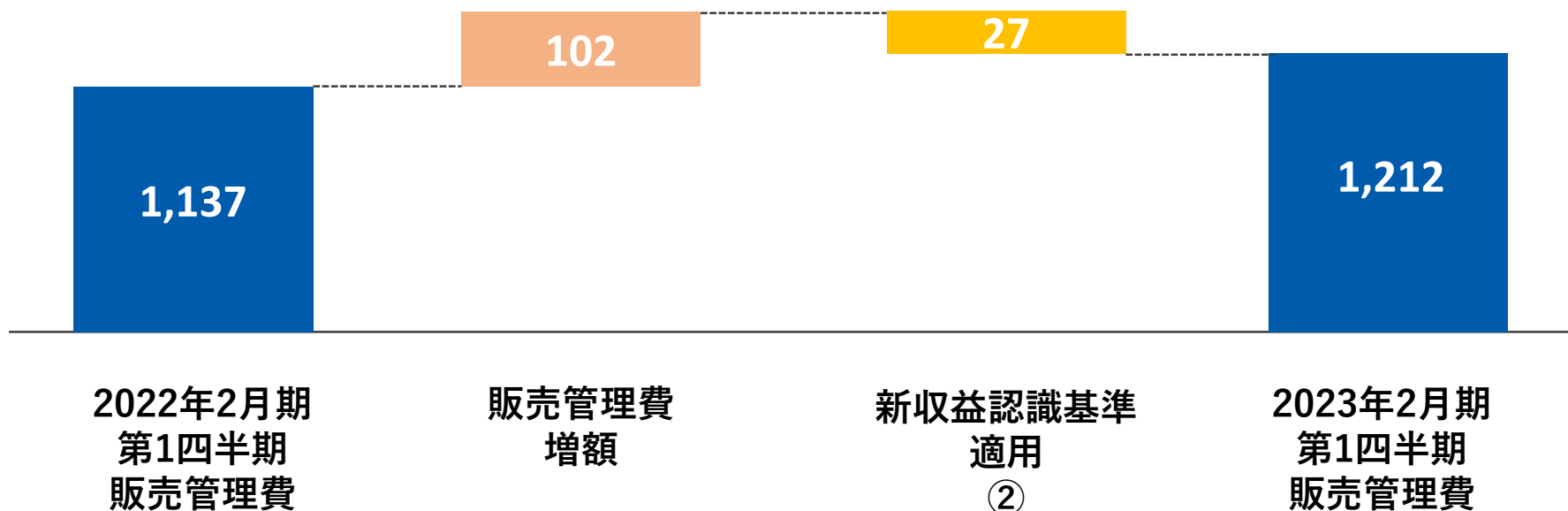


2023年2月期 第1四半期の動き

販管費

- 各種要因より102百万円の増加、
 - 【主要因】
 - ・ 人員増加による人件費、旅費交通費、通信費等の増加
 - ・ のれんの追加計上による償却費の増加
 - ・ 事務所・物流センター移転等に伴う、地代家賃・修繕費の増加
 - ・ 2021年7月に開始したブランディングに係る費用の増加

加えて、前述②による影響額27百万円があり、結果として75百万円の増加となった



貸借対照表の概要

自己資本比率は39.7%に上昇（前期末比 +2.1ポイント）

高い安全性を維持

[連結貸借対照表]

（単位：百万円）

	2022年2月期末	2023年2月期 第1四半期	前期末比
流動資産	5,047	4,569	▲478
固定資産	2,183	2,221	37
資産合計	7,231	6,790	▲440
流動負債	3,135	2,811	▲323
固定負債	1,357	1,270	▲86
負債合計	4,492	4,082	▲409
純資産	2,738	2,708	▲30
自己資本比率	37.6%	39.7%	+2.1ポイント

業績向上に向けた当社のKPI (※1)

アクティブ
ユーザー数



2022年2月期

15,152

177社
増加

2023年2月期
第1四半期

15,329

複合販売比率

(※2)



2022年2月期

43.4%

0.3%
増加

2023年2月期
第1四半期

43.7%

※1 本KPIはNo.1単体の数字をもとに作成

※2 2種以上の複合契約が発生している企業の割合

2

2023年2月期 業績予想



2023年2月期の業績予想①

収益認識に関する会計基準の適用による2023年2月期業績予想への影響を適用前後で表すと下記の通りとなる

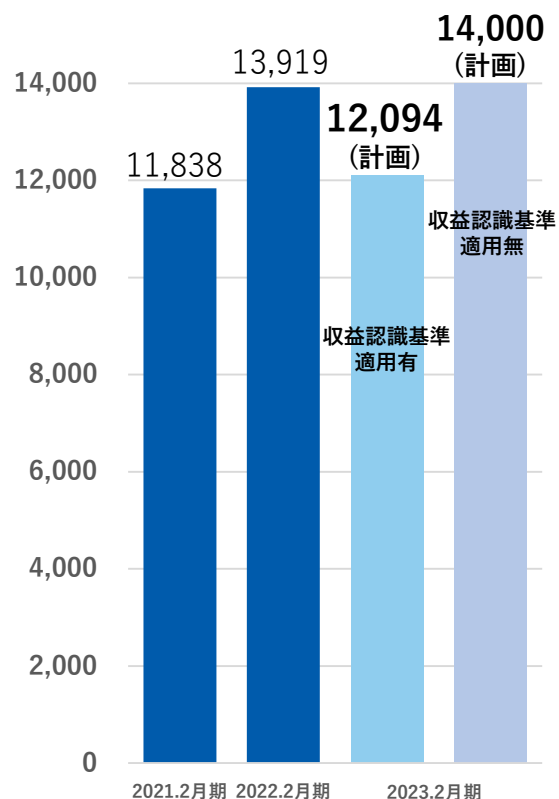
(単位：百万円 / %)

	2022年2月期 実績 新収益認識基準適用：無		2023年2月期 業績予想 新収益認識基準適用 上段：有、下段：無		増減	
	実績	売上高比率 (%)	業績予想	売上高比率 (%)	金額	%
売上高	13,919	—	12,094	—	△1,825	△13.1
			14,000	—	+81	+0.6
営業利益	853	6.1	980	8.1	+127	14.8
				7.0		
経常利益	875	6.3	968	8.0	+93	10.5
				6.9		
親会社株主に帰属する 当期純利益	531	3.8	589	4.9	+58	10.7
				4.2		
1株当たり当期純利益 (円)	81.23	—	90.00	—	—	—

2023年2月期の業績予想②

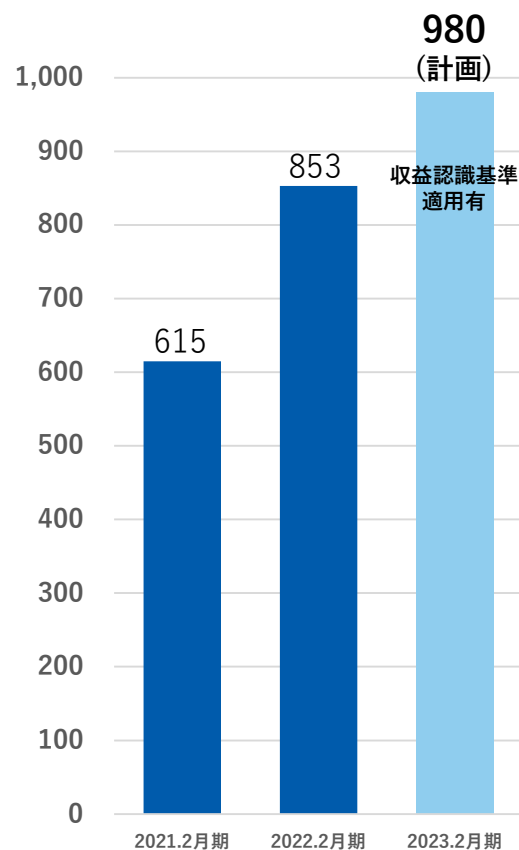
売上高

(単位：百万円)



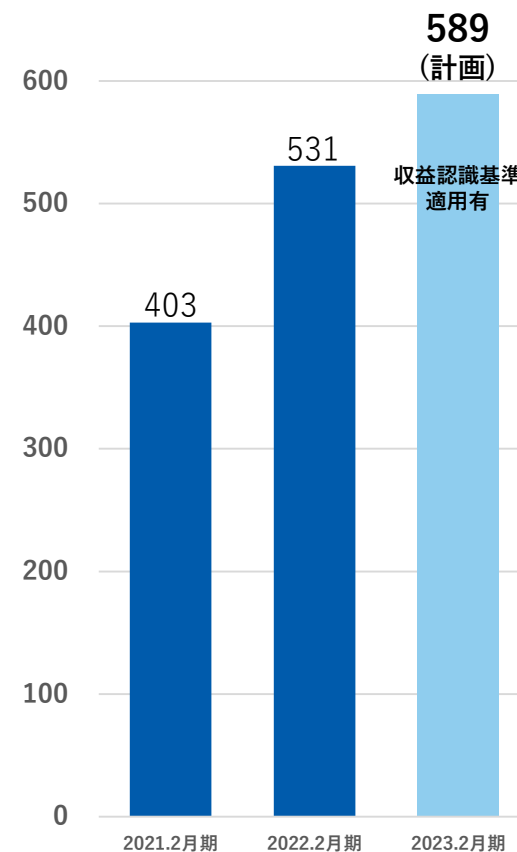
営業利益

(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)



※2023年2月期より収益認識基準に関する会計基準が適用されます

3

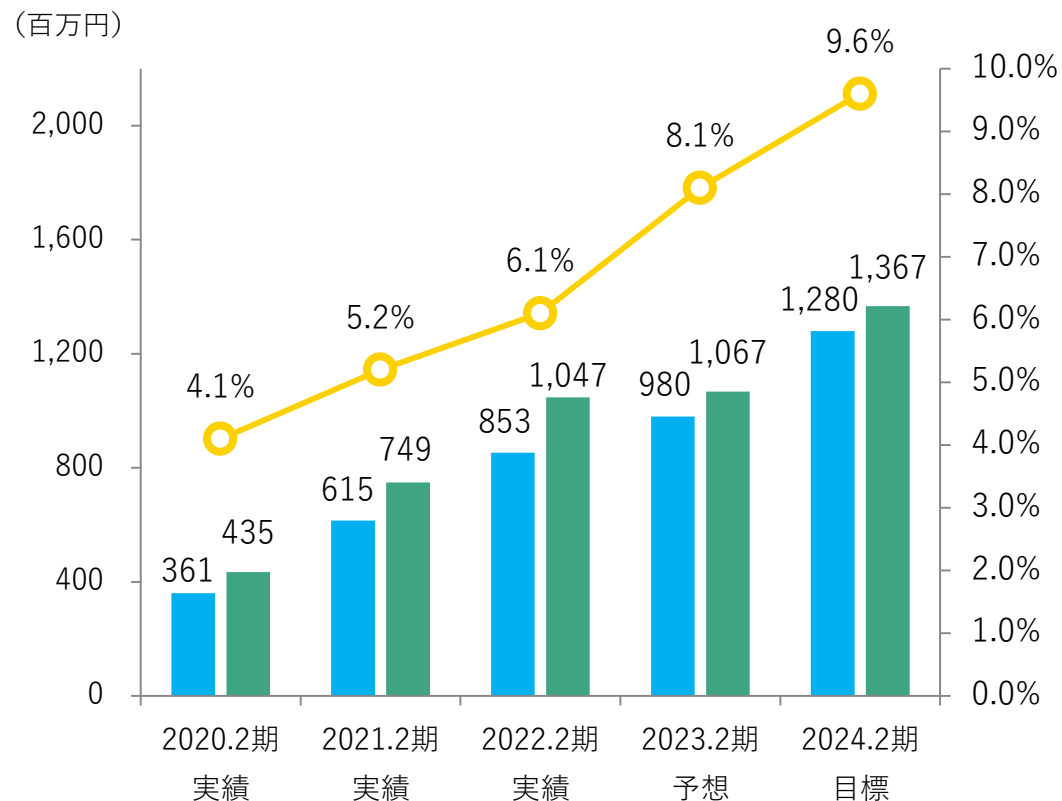
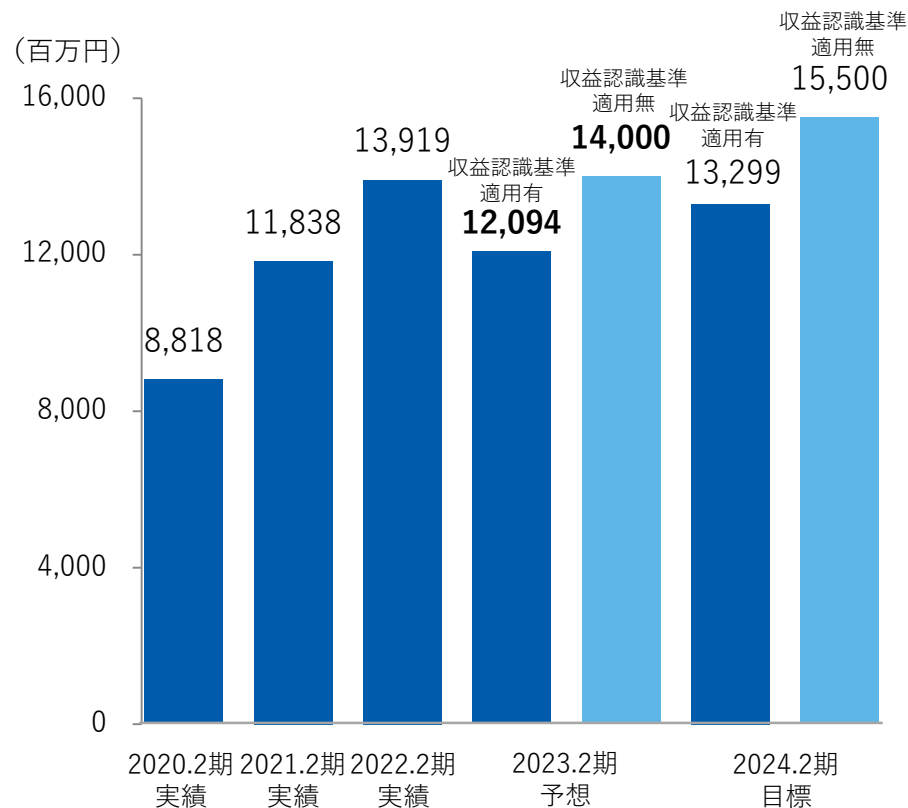
中期経営計画の進捗と 今後の取り組み



中期経営計画上の業績目標・実績

■ 売上高

■ 営業利益 ○ 営業利益率 ■ EBITDA



※EBITDA：営業利益＋減価償却費

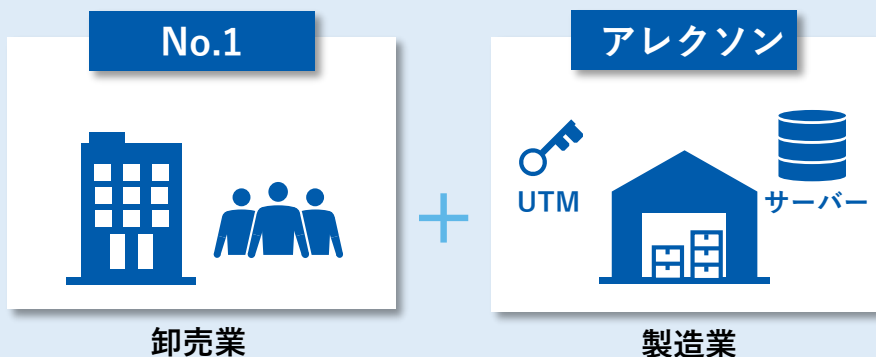
※2023年2月期より収益認識基準に関する会計基準が適用されます

アレクソン社とのシナジー効果発揮

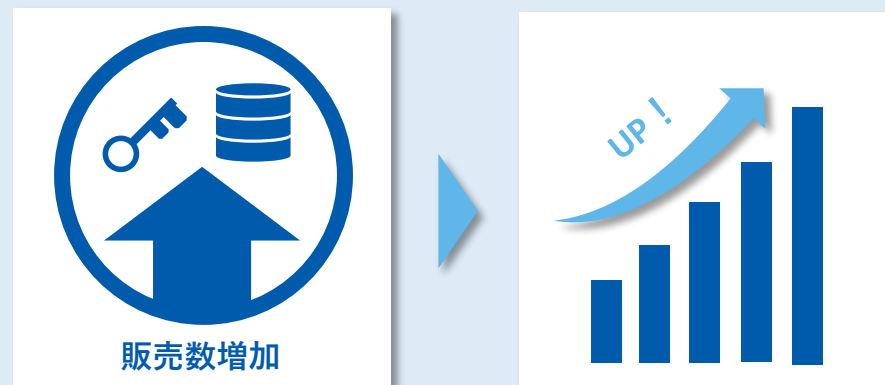


- 2020年7月：M&Aにより子会社化
- 主な事業内容：ネットワーク・セキュリティ関連機器の企画開発製造・販売及びOEM/ODM供給事業

アレクソンのM&Aにより
卸売業からメーカー機能を持つ
製造卸売業へと変化



自社企画商品の
情報セキュリティ機器の販売増加により
収益性が向上



トピックス

- 世界的な半導体不足による競合他社からの顧客流入が継続し売上拡大に寄与
- 新製品2商品を販売開始
第2四半期以降も新製品の開発に注力し、商品ラインナップの拡充を図る

▶ 新製品



アクセスポイント NA-WXN-1000

高度継続攻撃（APT）から社内Wi-Fiネットワークを保護

2022年7月発売予定



高機能サーバーラック NA-SR1000

- ・UPS（無停電電源装置）
- ・電源起動制御装置
- ・サーバーラック

2022年6月発売開始

ストック収益の拡充 -No.1ビジネスサポート-

■ 契約数を堅調に積み上げ、ストック収益を拡大

累計契約件数

3,117件

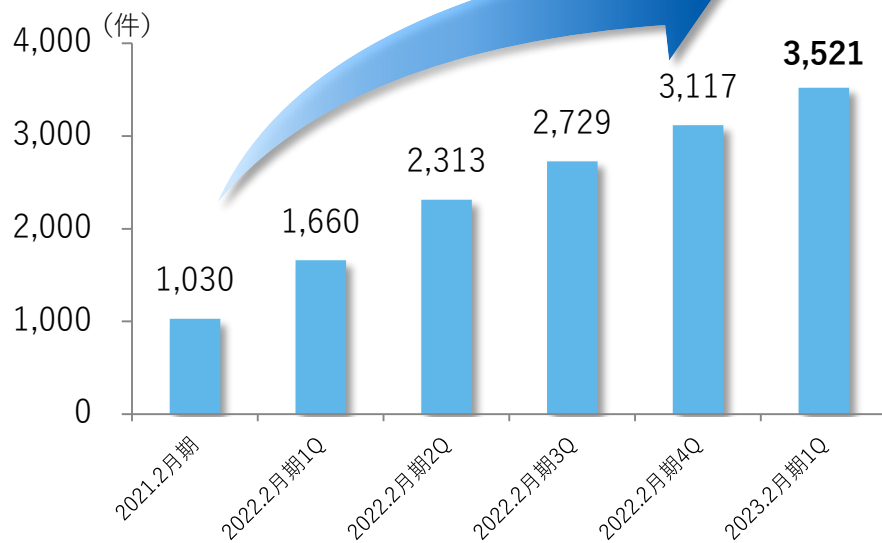
3,521件

404件
増加

2022年2月期末時点

2023年2月期第1四半期時点

累計契約件数の推移



※売上計上ベース

平均単価

約8,500円/月

2023年2月期第1四半期時点

No.1ビジネスサポート 6大メニュー

経営支援

リモートサポート

データ復旧

Office問い合わせ

ネットワークカルテ

訪問及びオンライン対応

- 2020年9月よりサブスクモデルのコンサルサービスを提供開始
- 引き続きビジコン^{*}の増員を行ないつつ、サービスラインナップの追加を計画



No.1ビジネスサポート

『会社設立のミチシルベ』 共同運営化について



- 2022年3月31日 資本政策コンサルティングを提供するSOICOと業務提携
- スタートアップ情報サイト『会社設立のミチシルベ』をSOICOと共同運営化

会社設立の
ミチシルベとは..

法人設立に必要なモノ・コトを
ワンストップでサポートするサービス

2021年1月
サービス
開始

知るコトが武器になり盾になる

がんばる社長の相談窓口

会社設立の
ミチシルベ

圧倒的
ワンストップ

経験豊富な
アドバイザー

相談実績
500件/年



専門家が
無料相談
承ります!

ミチシルベの 圧倒的ワンストップ



- 業務提携を結んでいるSOICOとの一層のシナジーを見込み、『会社設立のミチシルベ』を共同で運営
スタートアップのみならずターゲットをさらに拡充させ、各種情報発信を行うサイトとしての発展を目指す
- SOICOとNo.1の既存ソリューションの組み合わせから、新たなサービスの提供も検討中



会社設立のミチシルベ

4 | 株主還元



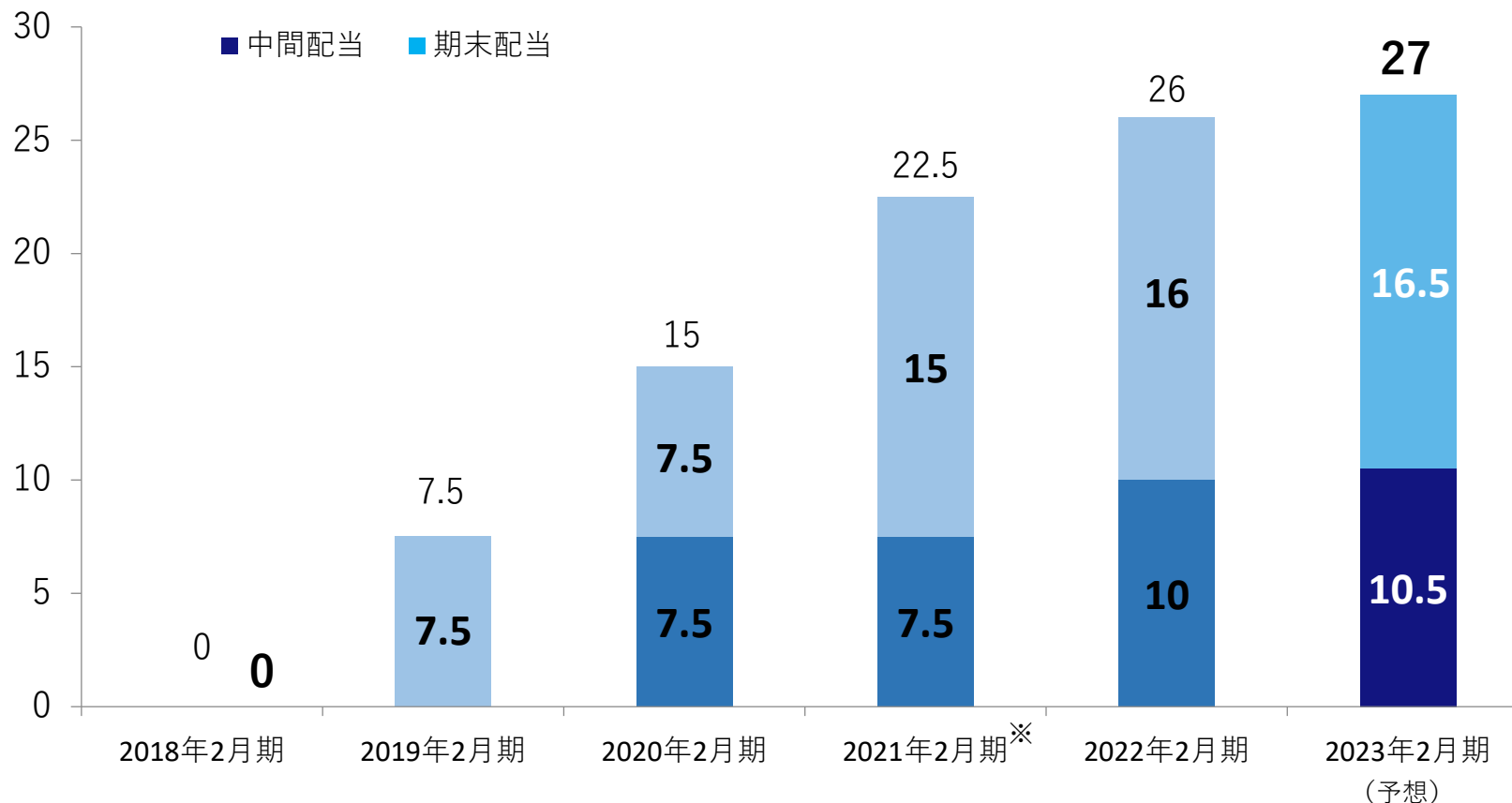
配当方針・配当実績

2023年2月期（予想）の1株当たり年間配当額 27円

2019年2月期の初配後、**4期連続増配**予定

配当の基本方針として当期純利益に対する配当性向 30%を目途に決定

配当金（円）



5 | 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	1989年9月27日（決算月：2月）
代表者	代表取締役社長 辰巳 崇之
従業員数	683名（2022年5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



No. 1グループ (連結子会社)

<p>株式会社アレクソン</p> <p>代表者 三瀬 厚</p> <p>設立 1971年5月18日</p> <p>事業内容 ネットワーク・セキュリティ 関連機器の企画開発製造・販 売及びOEM/ODM供給事業</p> <p>出資比率 100%</p>	<p>株式会社Club One Systems</p> <p>代表者 石澤 俊明</p> <p>設立 2013年5月31日</p> <p>事業内容 情報セキュリティ機器の販売及 び保守事業</p> <p>出資比率 100%</p>
<p>株式会社No.1デジタルリユース</p> <p>代表者 辰巳 崇之 / 照井 知基</p> <p>設立 2012年7月2日</p> <p>事業内容 WEBソリューション事業 クラウドソリューション事業 コンサルティング事業</p> <p>出資比率 100%</p>	<p>株式会社No.1パートナー</p> <p>代表者 熊野 友裕</p> <p>設立 2019年4月15日</p> <p>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</p> <p>出資比率 (株)No.1出資比率65% (株)光通信出資比率35%</p>
<p>株式会社オフィスアルファ</p> <p>代表者 平瀬 和宏</p> <p>設立 2012年11月1日</p> <p>事業内容 中古MFP等の販売・OA機器レンタル 及び保守事業 防犯設備機器の設置工事及び保守事業</p> <p>出資比率 100%</p>	 <p>株式会社 No.1デジタルソリューション</p>  <p>株式会社 オフィスアルファ</p> <p><i>Club One Systems</i></p>  <p>株式会社No.1パートナー</p>

No.1グループの沿革

- 2017年3月 東証JASDAQに新規上場
- 2020年7月 大型M&A(アレクソン社)により事業領域が拡大
- 2020年11月 中期経営計画発表
- 2022年4月 東証スタンダード市場に移行

ビジネスモデルの変革により成長スピードが加速



リリース一覧（2023年2月度以降）

公表日	リリースタイトル
2022/7/15	アクセスポイント「NA-WXN-1000」販売開始のお知らせ
2022/5/19	株式会社 No. 1 は2022年2月期決算説明会（個人投資家向け）を開催いたしました
2022/5/11	ラジオNIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」2022年5月10日（火）放送回に株式会社 No. 1 代表取締役社長の辰巳 崇之がゲスト出演しました
2022/4/27	株式会社 No. 1 はダイヤモンド経営者倶楽部より「ダイヤモンド賞」を受賞いたしました
2022/4/21	株式会社 No. 1 は2022年2月期決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）を開催いたしました
2022/4/4	No. 1 と資本政策コンサルティングを提供するSOICOが業務提携
2022/3/11	松井証券株式会社の動画でわかる投資情報メディア「マネーサテライト」の『社長に聞く』に株式会社 No. 1 の代表取締役社長 辰巳崇之が出演いたしました

ESG+SDGs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+SDGs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グループは、サステナブルな社会の実現に向け、ESG+SDGsの課題解決に積極的に取り組んでまいります。

ESG+SDGsに関する取り組みの例①

● Environment (環境)

ペーパーレス化への取り組み

取締役会などの役員会議におけるタブレット活用
ワークフロー、経費申請システムなど電子帳票の利用
電子契約ツール利用による郵送料、人件費などの削減

Web会議システムの積極活用

Web会議システムの積極活用による移動時間、交通費、環境負荷などの削減

営業車のEV化検討

営業車両のEV（電気自動車）の置き換えによるCO2排出量削減を検討

アイセーブ抗菌CCFL照明取り扱い開始

光触媒と銀イオンの発生により照明器具による除菌や殺菌、ウイルスの不活性化を実現



● Social (社会)

オゾン除菌消臭器の提供、無償提供

医療・介護及び教育機関などへのオゾン除菌消臭器寄贈を実施

防災ラジオとの取り組み

BCPの観点における企業防災活動のサポート

障害者・外国人雇用

障害者・外国人を継続的に雇用し多様性を推進

新卒研修制度

ビジネスマナー研修、アポイント研修、配属後OJTなど

人事制度、福利厚生制度

時短勤務、半休、インフルエンザ予防接種補助金、テレワーク手当など

社内報【Oneder通信】発行

年2回社内報【Oneder通信】発行（冊子、社内イントラネット）

経営幹部からのメッセージや各事業部の紹介、新しい取り組みの共有などを掲載

子供救済自販機プロジェクト参画

社内設置自販機における収益の一部をNPO法人若者メンタルサポート協会へ寄付



ESG+SDGsに関する取り組みの例②

● Governance (企業統治)

指名・報酬諮問委員会の設置

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

社外取締役を複数化

コーポレートガバナンス体制強化

情報セキュリティの強化

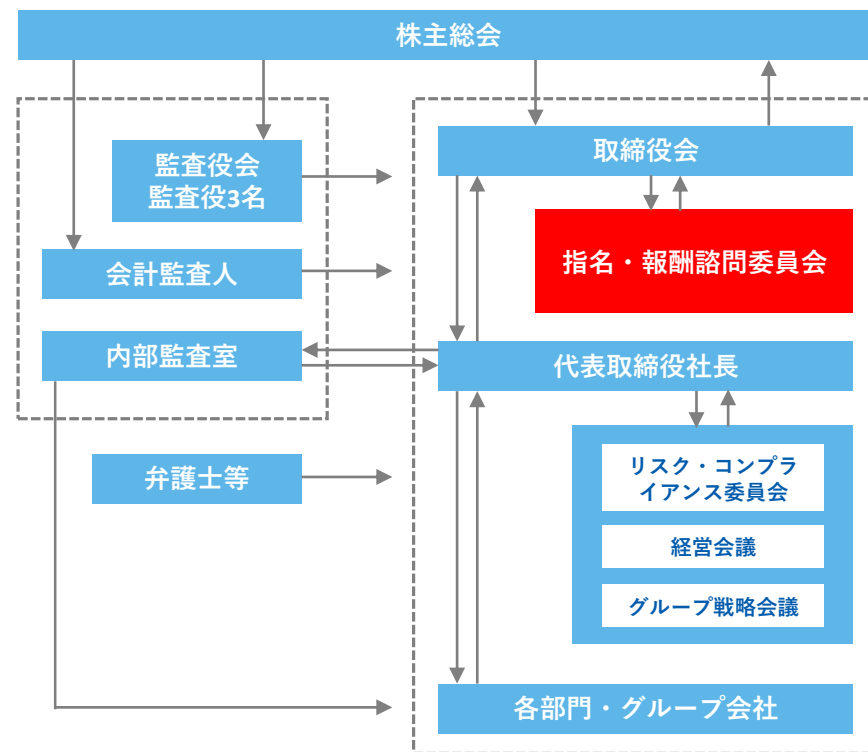
ISMS国際標準規格

「JISQ27001：2014 ISO/IEC27001:2013」認証取得

情報セキュリティ委員会設置・運営

コンプライアンス・リスクマネジメント・内部統制活動

定期的な研修の実施



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 グループコーポレート本部 グループ戦略部
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

