

日本の会社を元気にする一番の力へ。



No.1

2023年2月期 決算説明資料

(東証スタンダード 証券コード3562)

2023年4月14日

代表取締役 グループCEO
辰巳 崇之



INDEX

- 1 2023年2月期 決算ハイライト
- 2 2024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 ESG+SDGs
- 6 参考資料





1

2023年2月期 決算ハイライト

2023年2月期 決算ハイライト

売上高

13,308百万円
(+9.0%)

経常利益

1,143百万円
(+30.4%)売上
総利益**6,210**百万円
(+11.0%)当期
純利益**911**百万円
(+71.2%)

営業利益

1,150百万円
(+34.6%)

時価総額

8,369百万円
(2023年2月末終値ベース)

() 内増減は前年同期比

※前年同期比は、2022年2月期末実績に収益認識基準等を適用した数値との比較となります。

連結損益計算書の概要(収益認識基準の適用)

[連結損益計算書]

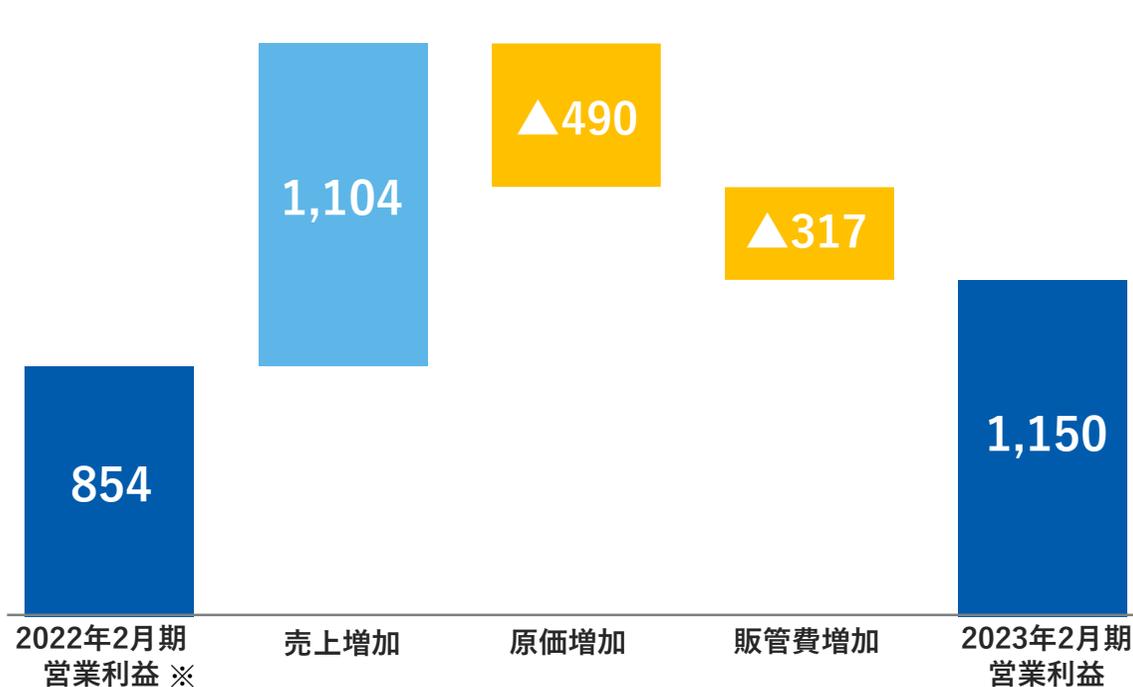
(単位：百万円 / %)

	収益認識基準 適用：無	収益認識基準 適用：有			増減	
	2022年2月期	2022年2月期	2023年2月期		金額	%
	実績	実績 ※	実績	売上高 比率 (%)		
売上高	13,919	12,204	13,308	—	+1,104	+9.0
売上総利益	5,720	5,596	6,210	46.7	+613	+11.0
販売費及び一般管理費	4,866	4,742	5,059	38.0	+317	+6.7
営業利益	853	854	1,150	8.6	+295	+34.6
経常利益	875	876	1,143	8.6	+266	+30.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	531	532	911	6.9	+379	+71.2

※2022年2月期末実績に収益認識基準等を適用し数値を算出しております。
なお、当該数値については会計監査を受けておりません。

営業利益の増減要因

(単位：百万円)



営業利益 +295百万円

売上高

- 情報セキュリティ機器のニーズが引き続き高く、売上が好調に推移

売上総利益

- 収益性の高い情報セキュリティ商品の売上拡大

販管費

- 経営参画への意識の醸成、従業員満足度の向上を意識し、報酬に関する施策投下・現状の改善を実施

※2022年2月期末実績に収益認識基準等を適用した数値にて表しております。
 なお、当該数値については会計監査を受けておりません。

貸借対照表の概要

[連結貸借対照表]

(単位：百万円)

	2022年2月期末	2023年2月期末	前期末比
流動資産	5,047	5,712	+664
固定資産	2,183	2,224	+40
資産合計	7,231	7,936	+705
流動負債	3,135	2,950	▲184
固定負債	1,357	1,424	+67
負債合計	4,492	4,375	▲116
純資産	2,738	3,561	+822
負債・純資産合計	7,231	7,936	+705
自己資本比率	37.6%	44.0%	+6.4ポイント

キャッシュ・フローの状況

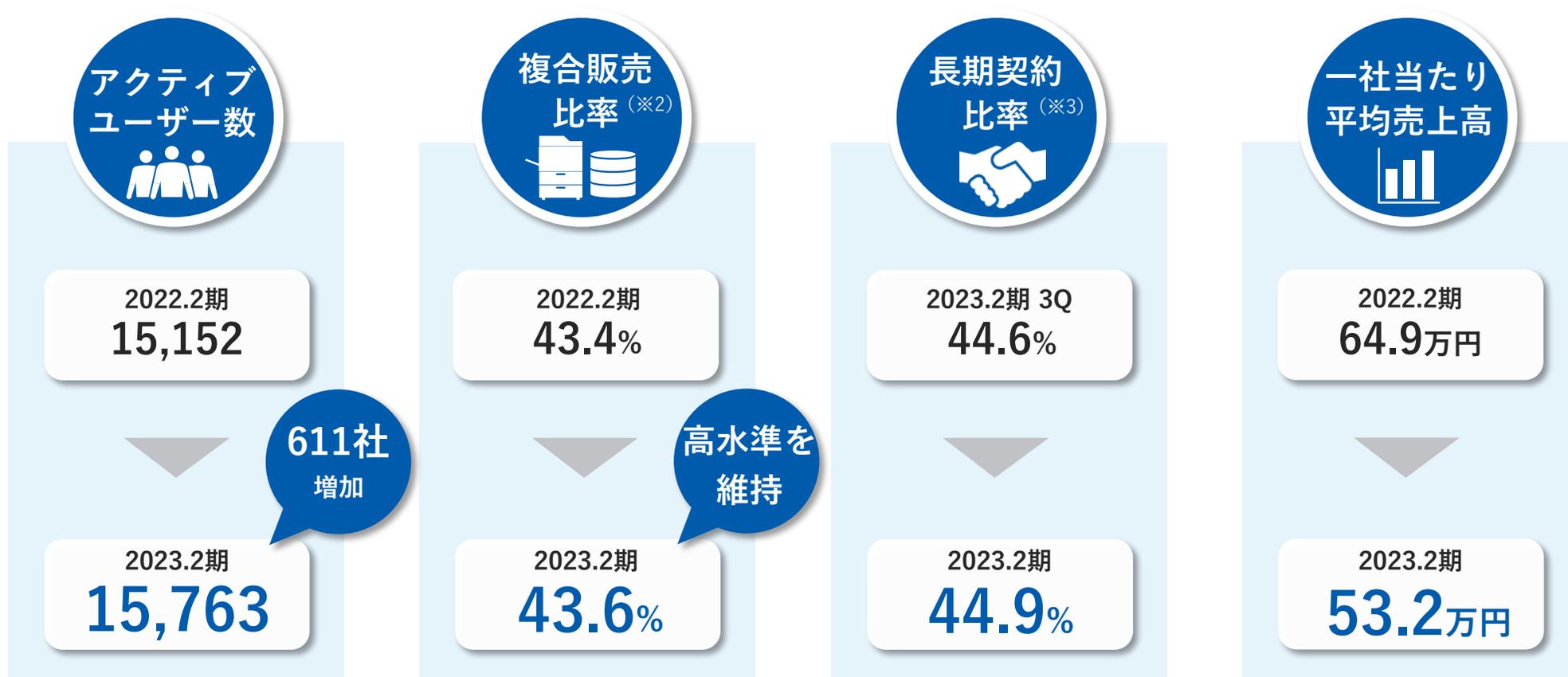
[連結キャッシュ・フロー計算書]

(単位：百万円)

	2022年2月期	2023年2月期	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	498	1,143	+644
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲361	▲1	+359
フリー・キャッシュ・フロー	137	1,141	+1,004
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲382	▲368	+14
現金及び現金同等物の増減額	▲245	773	+1,018
現金及び現金同等物の期首残高	1,780	1,535	▲245
現金及び現金同等物の期末残高	1,535	2,319	+784

業績向上に向けた当社のKPI (※1)

中小企業向けのワンストップサービスの基盤づくりをNo.1ビジネスサポートが担い、
ビジネスパートナーとして長くお付き合いいただくことで業績の向上を目指す



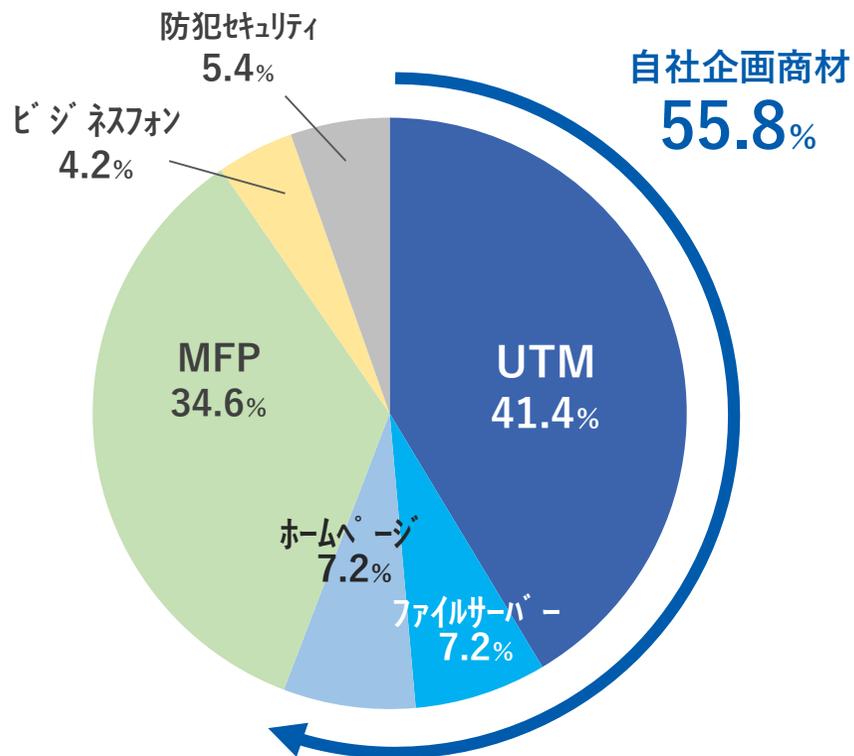
※1 本KPIはNo.1単体の数字をもとに作成

※2 2種以上の複合契約が発生している企業の割合

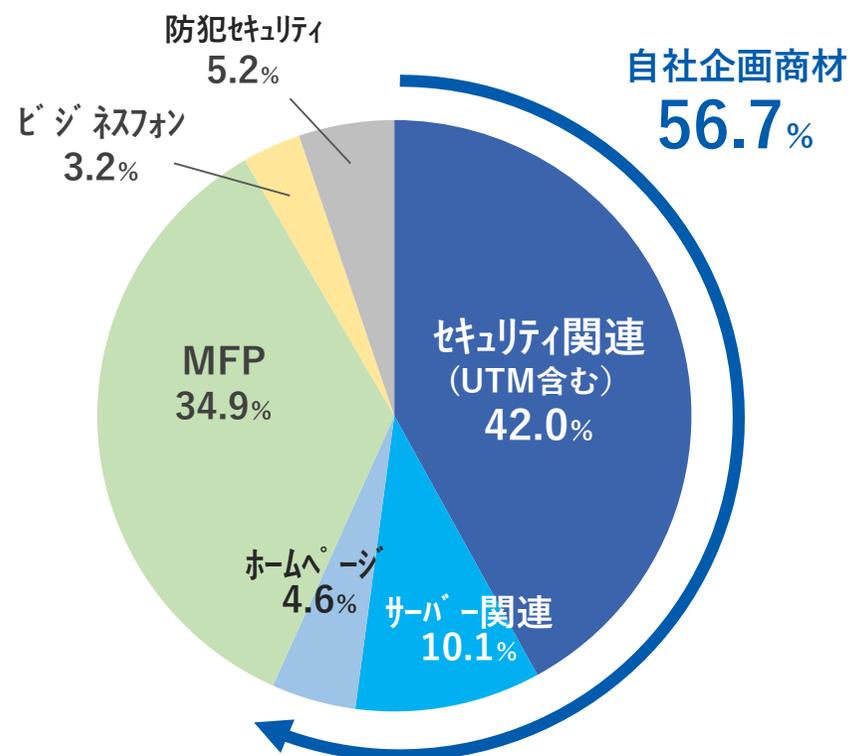
※3 アクティブユーザーのうち、初回契約日が6年以上前の企業の割合

商品別販売構成

2022.2期



2023.2期



※件数ベース

■ ストック売上について

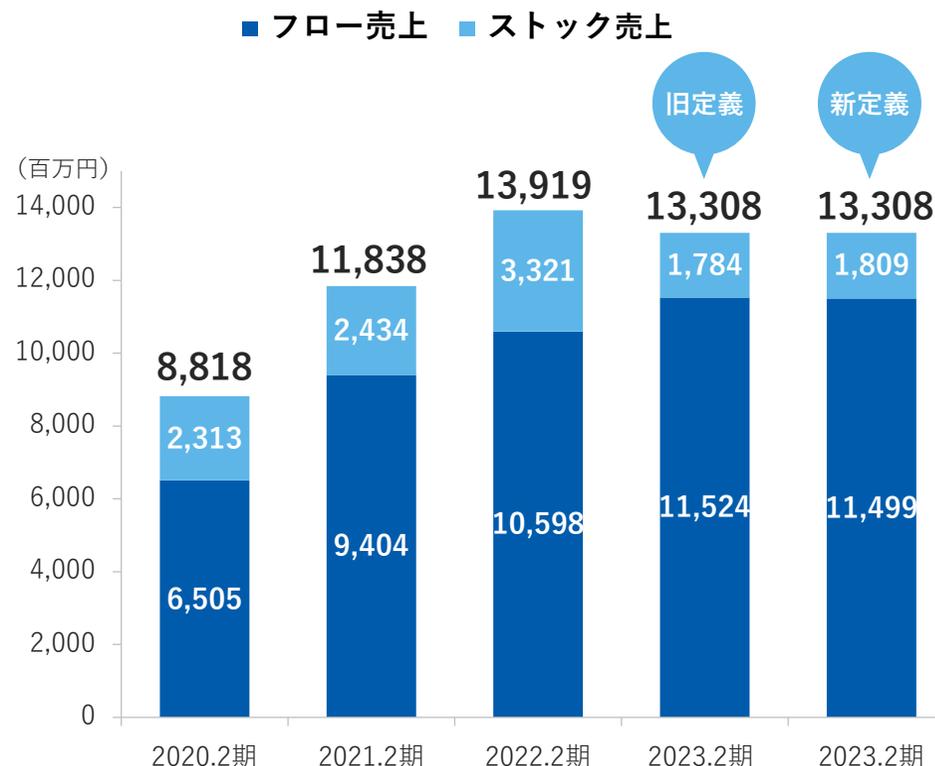
2023年2月期よりストック売上进行を精査し戦略的に再定義

▶ ストック売上进行を更に成長させることで経営体制の安全性を高める

新たに定義したストック項目

- 
保守
 複合機、UTM、サーバー、ビジネスフォン、
 防犯カメラ、サーバーホスティング など
- 
回線
 ISP、光回線 など
- 
役務提供
 No.1ビジネスサポート、SEOコンサルタント、
 採用アシスタント、ITサポート など
- 
レンタル
 モバイルWi-Fi、WALLIOR PC など

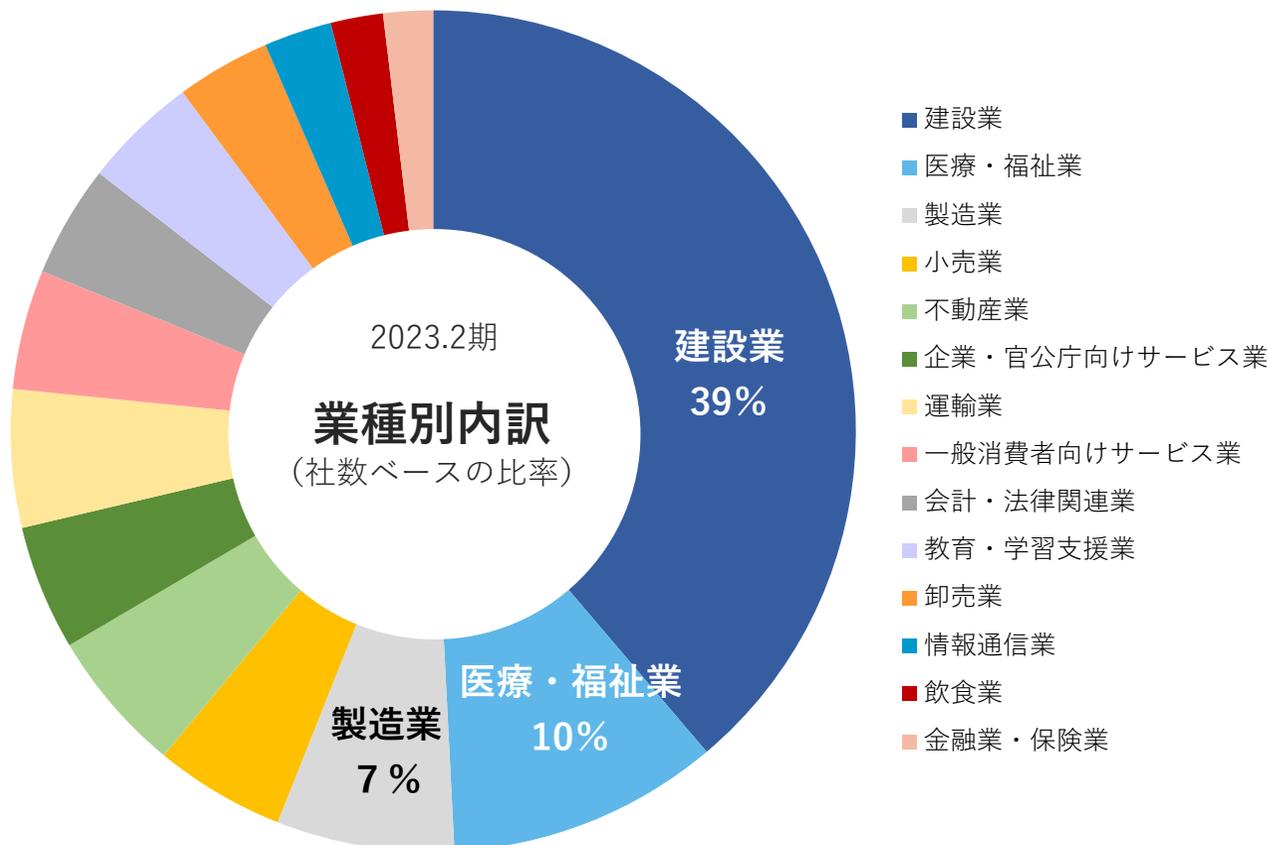
フロー売上・ストック売上



※2023年2月期末より収益認識基準等を適用した数値にて表しております

業種別の顧客構成

建設業、医療・福祉業、製造業の3業種で5割強を占める



2

2024年2月期 業績予想



2024年2月期の業績予想①

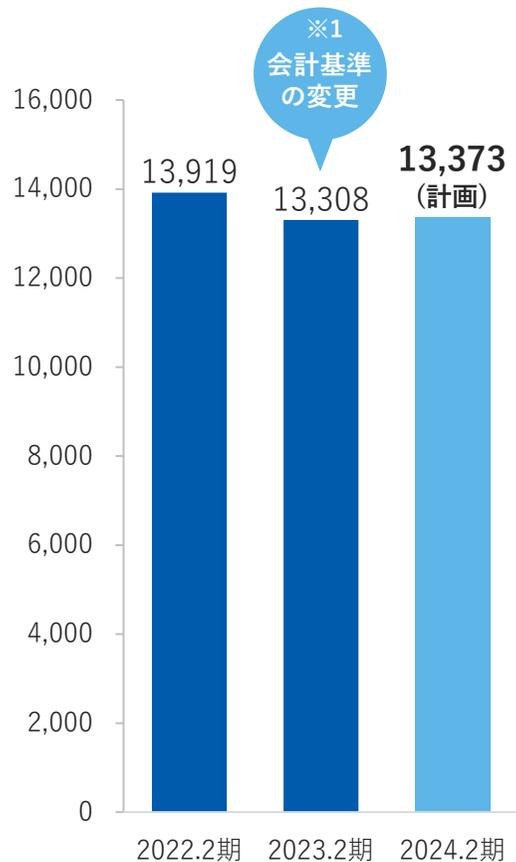
(単位：百万円 / %)

	2023年2月期 実績		2024年2月期 業績予想		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	%
売上高	13,308	—	13,373	—	+64	+0.5
営業利益	1,150	8.6	1,280	9.6	+129	+11.3
経常利益	1,143	8.6	1,271	9.5	+127	+11.2
親会社株主に 帰属する 当期純利益	911	6.9	762	5.7	▲149	▲16.4
1株当たり 当期純利益 (円)	138.68	—	114.19	—	▲24	—

2024年2月期の業績予想②

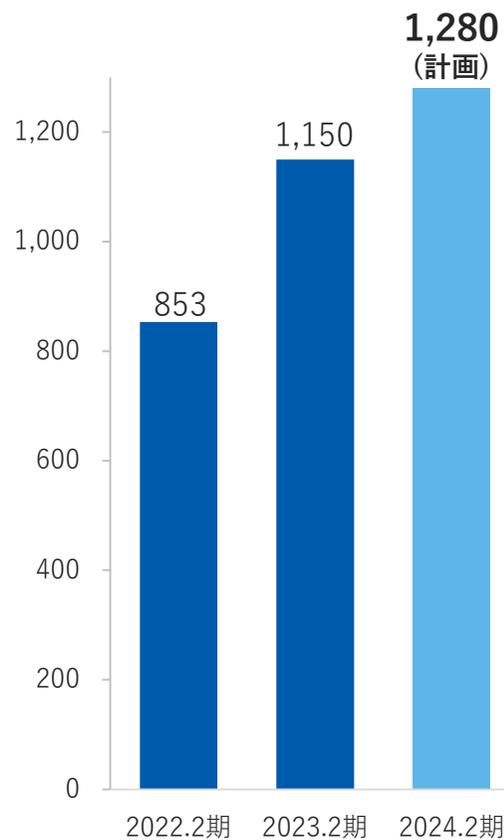
売上高

(単位：百万円)

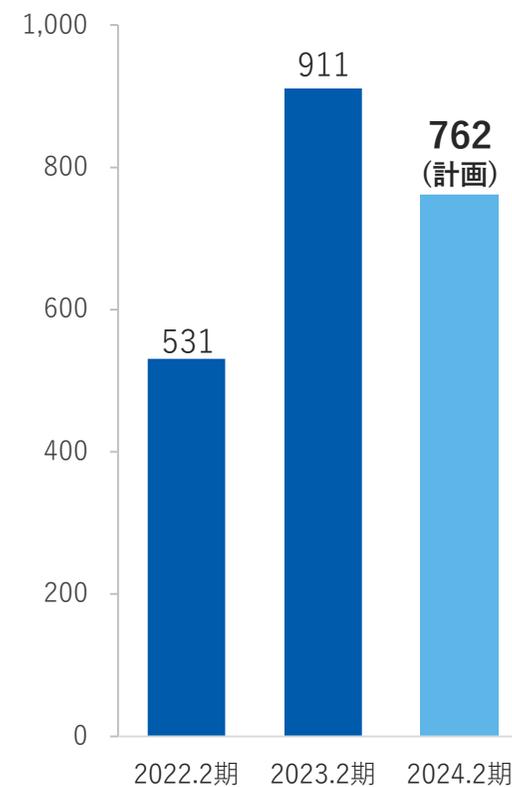


営業利益

(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)



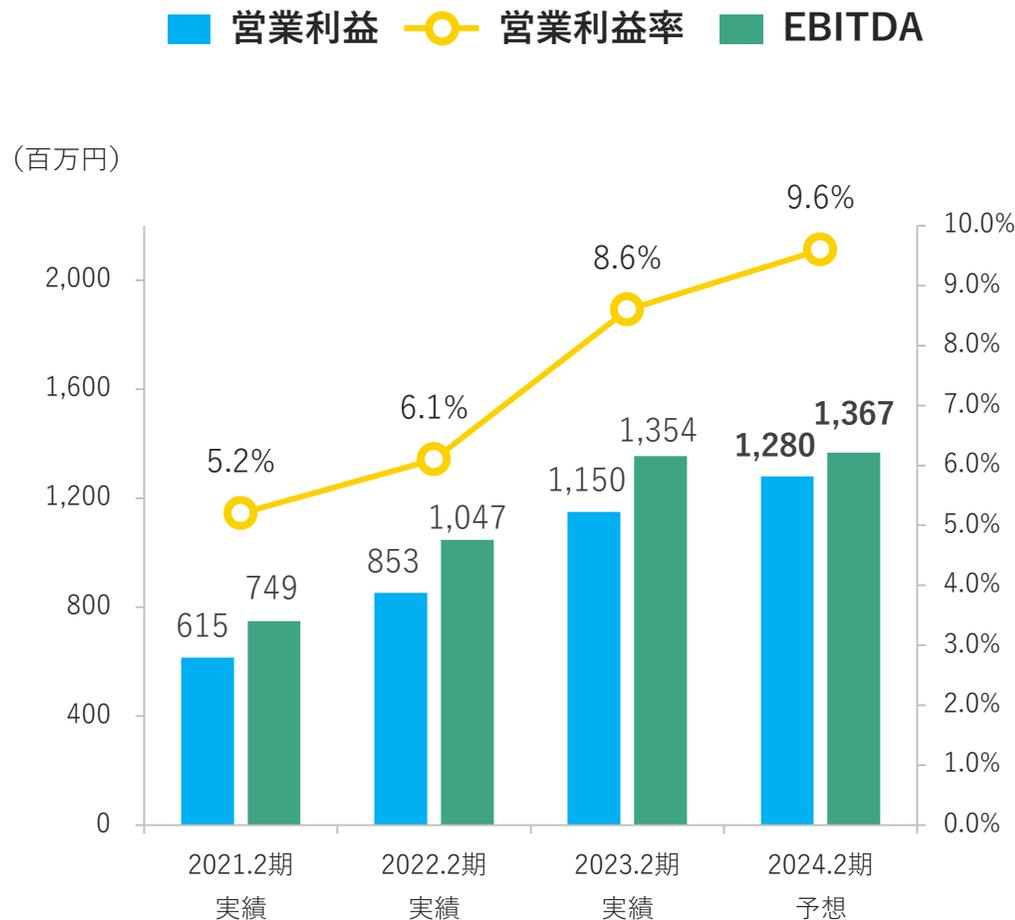
※1 2023年2月期より収益認識に関する会計基準等を適用しています

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

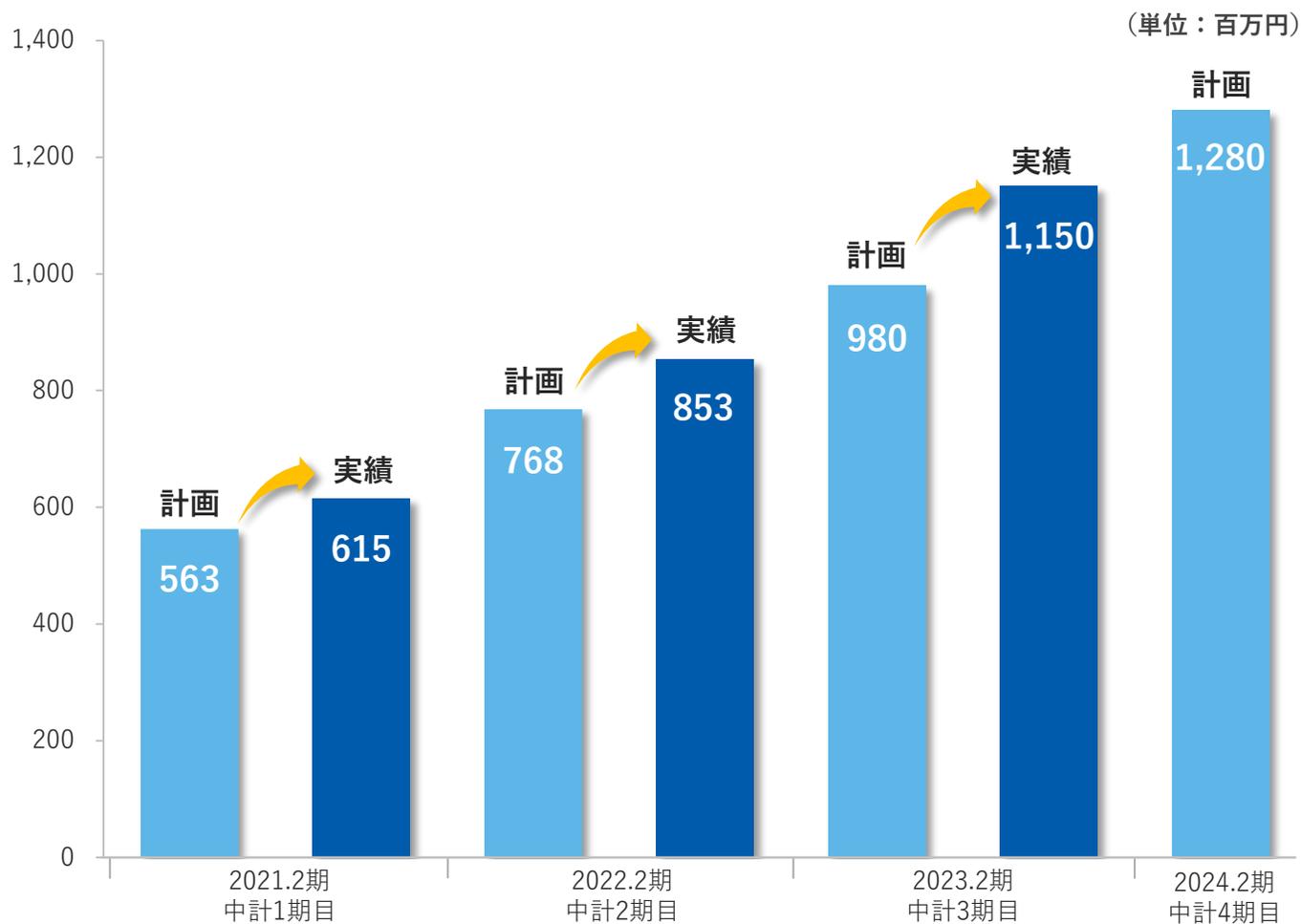


※EBITDA：営業利益＋減価償却費

※1 2023年2月期より収益認識に関する会計基準等を適用しています

中期経営計画における営業利益の推移

3期連続で業績が好調に推移し、
計画を上回る進捗で営業利益が増加



2023年2月期における中期経営計画の進捗と今後の取り組み

中期経営計画の重点施策



2023年2月期の成果と今後の取り組み

1

アレクソン社とのシナジー効果発揮



- 合同の商品開発会議を開催し顧客ニーズに合った商品を開発
- セキュリティ機器の取扱商材が拡充しクロスセルが増加

2

ソリューション営業の深化
ーストック収益の拡大ー

- No.1ビジネスサポート累計契約数が4,200件に増加
- オプションの追加等により平均顧客単価が約9,400円へ増加

3

ハード×ソフト
ー情報セキュリティ領域の拡大ー

- 自社企画の新製品（アクセスポイント・サーバーラック）の販売が堅調に推移
- 部材調達に注力し、製品の安定供給を実現

4

クラウド型サービスの開発



- 小規模事業者向けクラウド業務管理ソフト「lagoona」をリリース
- DX化の浸透が困難な小規模事業者へのDX推進を伴走型の運用サポートで全面的に支援

5

M&A・事業提携・新規事業



- クレディセゾンとの合弁会社「株式会社セゾンビジネスサポート」を鹿児島県に設立
- SOICO社と業務提携関係を深める中で、共に新たなクラウド業務管理サービス「lagoona」を開発

ストック収益の拡充

-No.1ビジネスサポート-



累計契約件数

3,117件

1,083件
増加

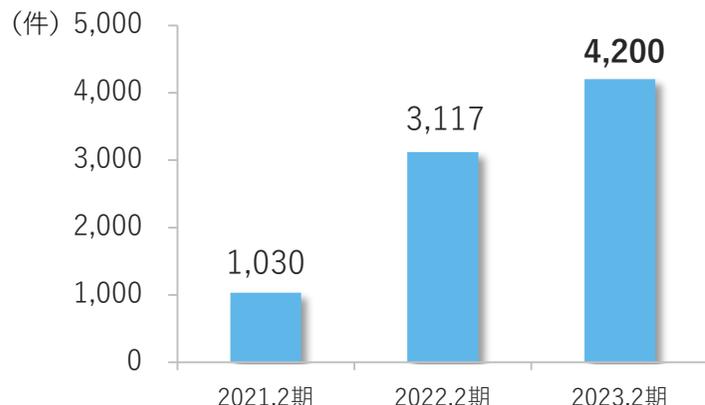
4,200件

2022年2月期末時点

2023年2月期末時点

累計契約件数の推移

※売上計上ベース



平均顧客単価

2023年2月期末時点

約 **9,400** 円/月

ストック収益拡充に向けての強化策

市場

顧客要望に合わせたセグメント活用

SFAを利活用することで、顧客要望の取り込み・分析からサイコグラフィック（顧客心理）に基づいた顧客セグメントによる効率的なアプローチを行う

モノ

6大メニュー＋サービス追加

IT/DXのみならず、経営の重要な活動に寄与するサービスを下記領域で展開

マーケティング

採用

販売管理

ヒト

人材育成の強化

01 ビジコン*45名中有資格者増加

必須資格保有者 44名 (DX/IT関連)
推奨資格保有者 24名 (経営関連資格)

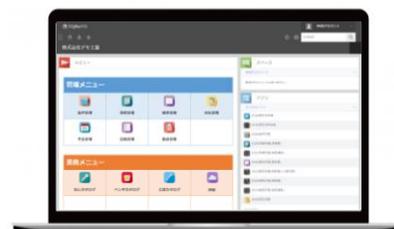
02 当社独自育成プログラム作成

資格取得に加え、**当社独自の人材教育プログラム**により、**人材育成を強化**

*ビジコン：お客様専任の担当者「ビジネスコンサルタント」

■ ストック収益の拡充 -No.1ビジネスサポート-

No.1ビジネスサポートの新オプションとなる
小規模事業者向けクラウド業務管理サービス「lagoon (ラグーナ)」の提供を開始



New
2023年2月28日
リリース



『lagoon』は「導入」ではなく「運用」をゴールと位置付け、
DX化の浸透が困難な小規模事業者に対し、
No.1ビジネスサポートによる人的支援を行うことでDX推進を全面的に支援

lagoonの 主な機能

- ・ 案件の商談進捗
- ・ インボイス制度に対応した見積書
- ・ 請求書の作成
- ・ 請求情報を元に売掛管理
- ・ 支払情報の管理
- ・ 買掛管理
- ・ 電子帳簿保存法にも対応した帳票管理

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

シナジー効果



- アレクソン社と定期的に商品開発会議を行い、SFAを活用した顧客ニーズ等の情報をフィードバック
- 複数の自社企画商品を開発・販売し、売上拡大に貢献

主な自社企画製品

UTM	サーバー	セキュリティスイッチ
販売開始 2020年8月～	販売開始 2020年8月～	販売開始 2020年8月～
		
テレワークステーション	サーバーラック	アクセスポイント
販売開始 2021年2月～	販売開始 2022年6月～	販売開始 2022年7月～
		

新規事業 『オフィス防災事業』

アスクル事業の譲渡で得た経営資源を投下し、
「平時も有事もいつでも日本の会社を元気に」をテーマとした『オフィス防災事業』を開始

- ▶ 中小企業の事業継続を脅かす災害に備え、
経営活動のサポートに特化した

『オフィス防災事業』を展開

- ▶ ニーズに合った商品・サービスを拡充し、
オフィス防災事業を拡大することで
日本の中小企業における

SDGsを防災領域から振興し、
持続可能な経営活動による魅力度の向上に貢献



企業の防災対策を推進するため、
緊急災害用通信機器『ハザードトーク』の
販売を強化

2023年
4月14日
リリース

- 通信障害が発生しやすい災害に備え、安定した通信環境を構築
- 従業員の安否確認や情報収集の手段を確保

『オフィス防災事業』 ～防災メディア～

BCP対策などの中小企業における防災意識の向上を目指し、
企業向け防災メディア「No.1 Business Satellite(ナンバーワン ビジネスサテライト)」を公開



より多くの企業に、防災・BCPに対する意識を高める状況を醸成したいという思いから
企業向け防災メディア

『No.1 Business Satellite』を開始



<https://www.no1bs.jp/>

No.1BS報道部

オフィスの防災に関する情報はじめ、個人が身近に取り組める防災に関するノウハウや役立つ情報を発信



No.1BS放送局

大学教授・防災士・企業経営者・FMラジオ局など多数の専門家が参加する防災ラジオ番組「みんなのサンデー防災」の企業向け情報を発信



当社が
メインスポンサー
を務める
ラジオ番組

クレディセゾンとの合併会社を設立

2022年9月に株式会社クレディセゾンと当社は
合併会社『株式会社セゾンビジネスサポート』を鹿児島県に設立

事業パートナーの中で
ファイナンス面の連携が強い

 **株式会社 No.1**

IT/DXを中心とした
総合ソリューション



 CREDIT
SAISON

ペイメント・ファイナンス領域に
おける法人向け各種ソリューション

2022年10月
事業開始

SAISON BUSINESS SUPPORT

事業内容

- ▶ 双方のリソースを掛け合わせ、鹿児島県事業者の課題解決に向けたソリューションを提供
- ▶ 2社の事業特性を組み合わせたストーリーで、中小企業のファイナンスソリューションを皮切りに、長期的な事業継続を目指しDXの観点から支援を行う

法人設立について（振り返り）

- ▶ 2022年10月設立以来、2社の強みを活かした取り組みを行い受注数は堅調に推移している
クレディセゾンにおいても当社競合企業との同様の事例はなく、当社が初の取り組みとなる
今後はクレディセゾン及び当社における他地域への法人設立を積極的に展開

2024年2月期の新たな取り組み・戦略（方針）

2024年2月期における
未来を見据えた課題を設定

POINT
01 新中期経営計画立案に向けた
新事業領域の創出

POINT
02 次世代経営陣の育成

POINT
03 ESG経営への具体的な取り組み

4 | 株主還元



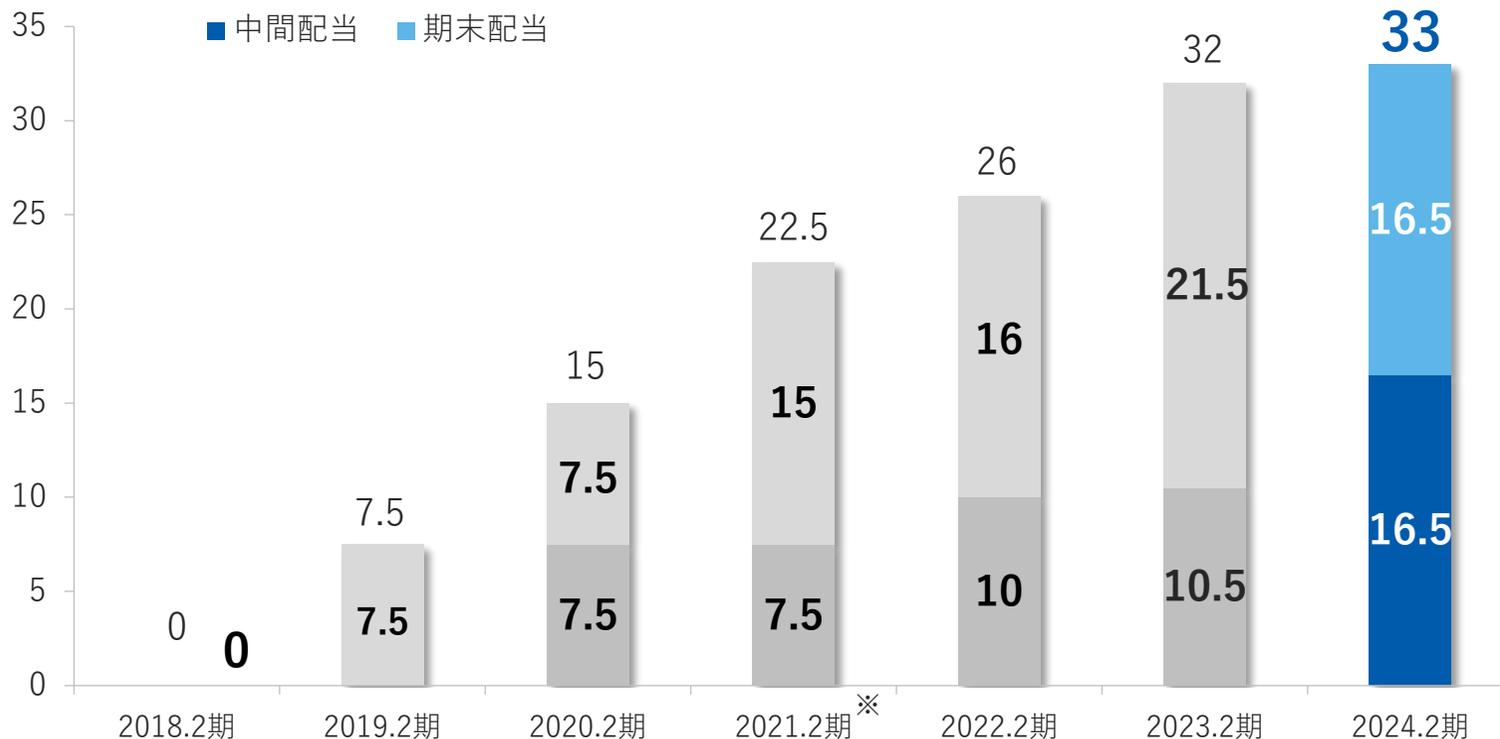
配当方針・配当実績

2024年2月期は**1円を増配**し1株当たり年間配当額**33円**を予想

2019年2月期の初配を含み、**6期連続増配**予定

当社グループは株主の皆様に対する利益還元を経営の重要政策の一つと認識しており、配当の基本方針として当期純利益に対する配当性向 30%を目途に決定いたします

配当金 (円)



※2020年11月1日を効力発生日として1株を2株とする株式分割の実施

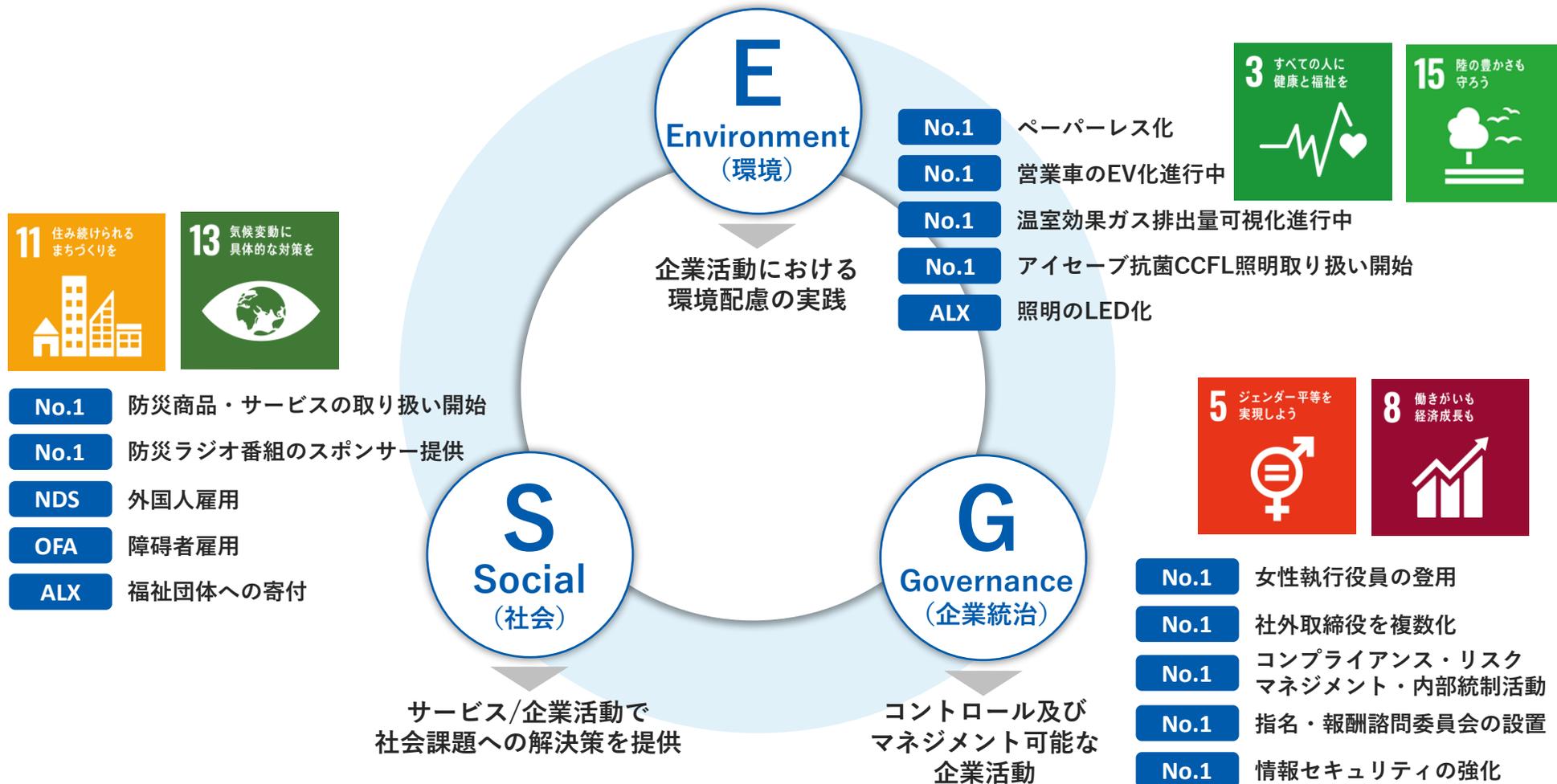
5 | ESG+SDGs



ESG+SDGsの取り組み方針

No.1グループは、
“日本の会社を元気にする一番の力へ。”
という経営理念を礎に、
会社の持続的成長を実現する
環境構築支援を最大のミッションと捉え、
提供する商品・サービス、社内外の様々な
企業活動において、ESG+SDGsへの取り
組みを積極的に取り入れてまいります。

ESG+SDGsに関する取り組み(No.1グループ)



【社名表記に関して】

No.1 : 株式会社No.1

NDS : 株式会社No.1デジタルソリューション

ALX : 株式会社アレクソン

OFA : 株式会社オフィスアルファ

ISMS国際標準規格

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

ESG+SDGsに関する取り組み(提供サービス)

競合企業がほぼ未着手市場の**防災市場**へ参入

＼私たちNo.1の思い／

平時も有事も、
日本の会社を
元気にする
一番の力へ。

オフィスセキュリティに続く

“**オフィス防災**”

という概念確立に向けて日本の中小企業に

防災・事業継続のための

サブスク商品パッケージを提供し、

事業を通じてSDGsの達成を促進します

防災
パッケージ

ハザード
トーク



ポータブル
蓄電池



クラウド
バックアップ
サービス



LED
防災ライト



発災後対応窓口
通知サービス



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	1989年9月27日（決算月：2月）
代表者	代表取締役 辰巳 崇之
従業員数	644名（2023年2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・関連会社）

連結子会社

株式会社アレクソン

代表者	三瀬 厚
設立	1971年5月18日
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
出資比率	100%

連結子会社

株式会社Club One Systems

代表者	石澤 俊明
設立	2013年5月31日
事業内容	情報セキュリティ機器の販売及び保守事業
出資比率	100%

連結子会社

株式会社No.1デジタルソリューション

代表者	辰巳 崇之 / 照井 知基
設立	2012年7月2日
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
出資比率	100%

連結子会社

株式会社No.1パートナー

代表者	熊野 友裕
設立	2019年4月15日
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
出資比率	(株)No.1出資比率 65% (株)光通信出資比率 35%

連結子会社

株式会社オフィスアルファ

代表者	平瀬 和宏
設立	2012年11月1日
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
出資比率	100%

関連会社

株式会社セゾンビジネスサポート

代表者	石井 悠介
設立	2022年9月21日
事業内容	ペイメントおよびファイナンス商材の販売代行 情報セキュリティ、OA機器、オフィス防災関連サービス等の販売
出資比率	(株)No.1出資比率 50% (株)クレディセゾン出資比率 50%

No.1グループの沿革



リリース一覧（2023年2月度以降）

公表日	リリースタイトル
2023/4/14	災害時、携帯・固定電話などが発信規制や輻輳で通話出来ない状況でも通話可能 企業の防災対策強化を目指し、緊急災害用通信機器「ハザードトーク」の販売を強化
2023/2/28	No.1ビジネスサポートの新オプションとなる小規模事業者向けクラウド業務管理サービス 「lagoon（ラグーナ）」の提供を開始
2023/2/17	新株予約権（ストックオプション）の消却に関するお知らせ
2023/2/17	当社の組織変更及び役員・幹部の人事に関するお知らせ
2023/1/13	配当予想の修正（増配）に関するお知らせ
2022/11/14	No.1が企業の防災・BCP（事業継続計画）の促進支援体制を強化 企業の防災・BCPへの意識を高めるメディア 「No.1 Business Satellite」を公開
2022/9/26	No.1とクレディセゾン、新会社「株式会社セゾンビジネスサポート」を設立 ～鹿児島県事業者の課題解決へ向けたソリューションを提供～
2022/7/27	株式会社No.1、新たに中小企業向けの「オフィス防災事業」を開始
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

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

