

日本の会社を元気にする一番の力へ。



No.1

2024年2月期 第3四半期 決算説明資料

(東証スタンダード 証券コード3562)

2024年1月12日



INDEX

- 1 2024年2月期 第3四半期 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

2024年2月期 第3四半期 決算ハイライト

2024年2月期 第3四半期 決算ハイライト

売上高

9,756百万円
(+1.7%)

売上総利益

4,503百万円
(+1.9%)

営業利益

633百万円
(▲17.7%)

経常利益

625百万円
(▲18.3%)

四半期純利益

435百万円
(▲33.2%)

時価総額

6,815百万円

※特別利益（投資有価証券売却益）172百万円を含む

（2023年11月末終値ベース）

3Q

Comment

- ✓ 売上高は前年同期比で若干上回ったものの、通期業績目標に対しての進捗は73.0%に留まった
- ✓ 営業利益は前年同期比の増減率が2Qから多少持ち直したものの、販管費による利益の押し下げが大きくは改善せず、通期業績目標における進捗率が49.5%となった

（ ）内増減は前年同期比

連結損益計算書の概要

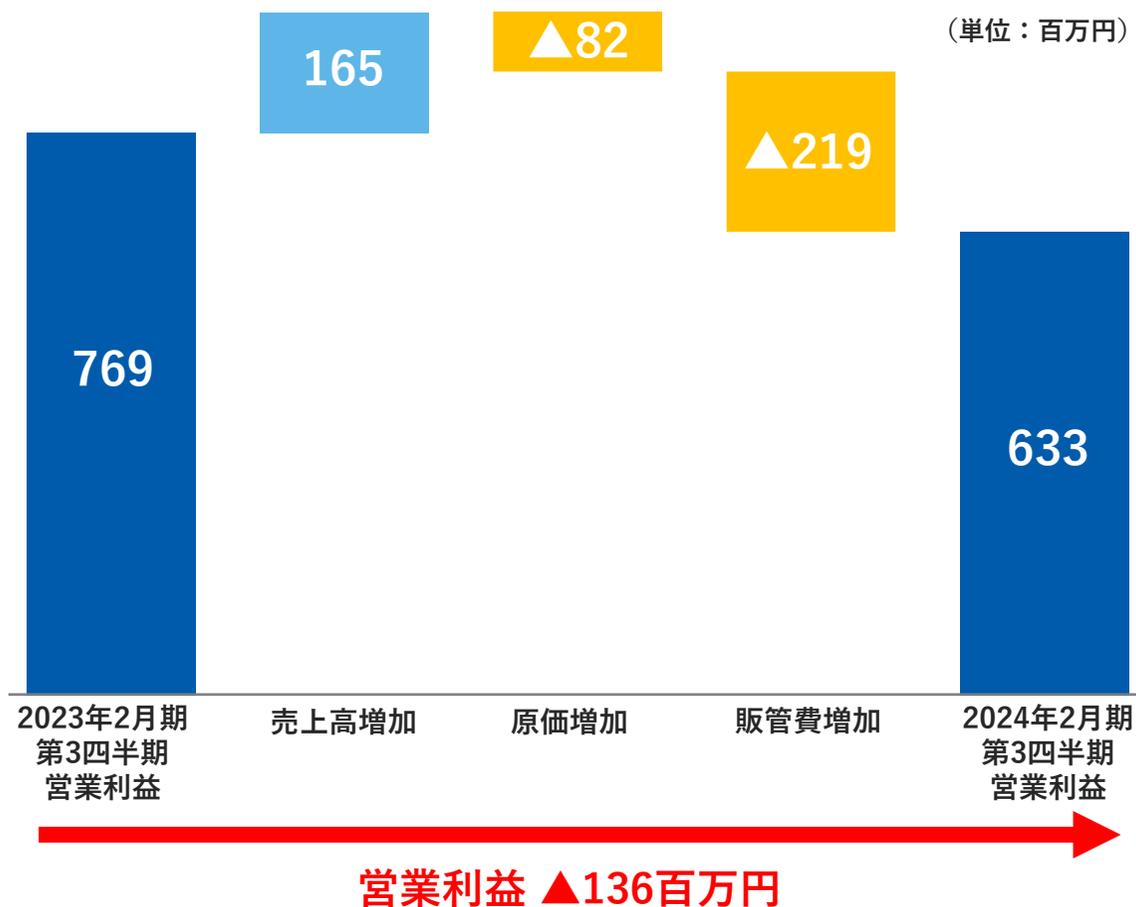
[連結損益計算書]

(単位：百万円 / %)

	2023年2月期 第3四半期	2024年2月期 第3四半期		増減	
	実績	実績	売上高 比率 (%)	金額	%
売上高	9,590	9,756	—	+165	+1.7
売上総利益	4,420	4,503	46.2	+83	+1.9
販売費及び一般管理費	3,650	3,870	39.7	+219	+6.0
営業利益	769	633	6.5	▲136	▲17.7
経常利益	766	625	6.4	▲140	▲18.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	651	435	4.5	▲216	▲33.2

※2024年2月期 第3四半期の親会社株主に帰属する四半期純利益に特別利益（投資有価証券売却益）172百万円が含まれております

営業利益の増減要因



売上高

- 情報セキュリティ機器の販売が堅調に推移
- No.1ビジネスサポートの平均顧客単価が堅調に推移し売上に寄与

原価

- 売上高増加に伴う原価の増加

販管費

- キャリア採用や賃金水準の向上による人件費の増加
- コロナ禍の終息を受けた事業活動の積極化による事業活動費の増加
- 将来を見据えた事業投資によるコストの増加

貸借対照表の概要

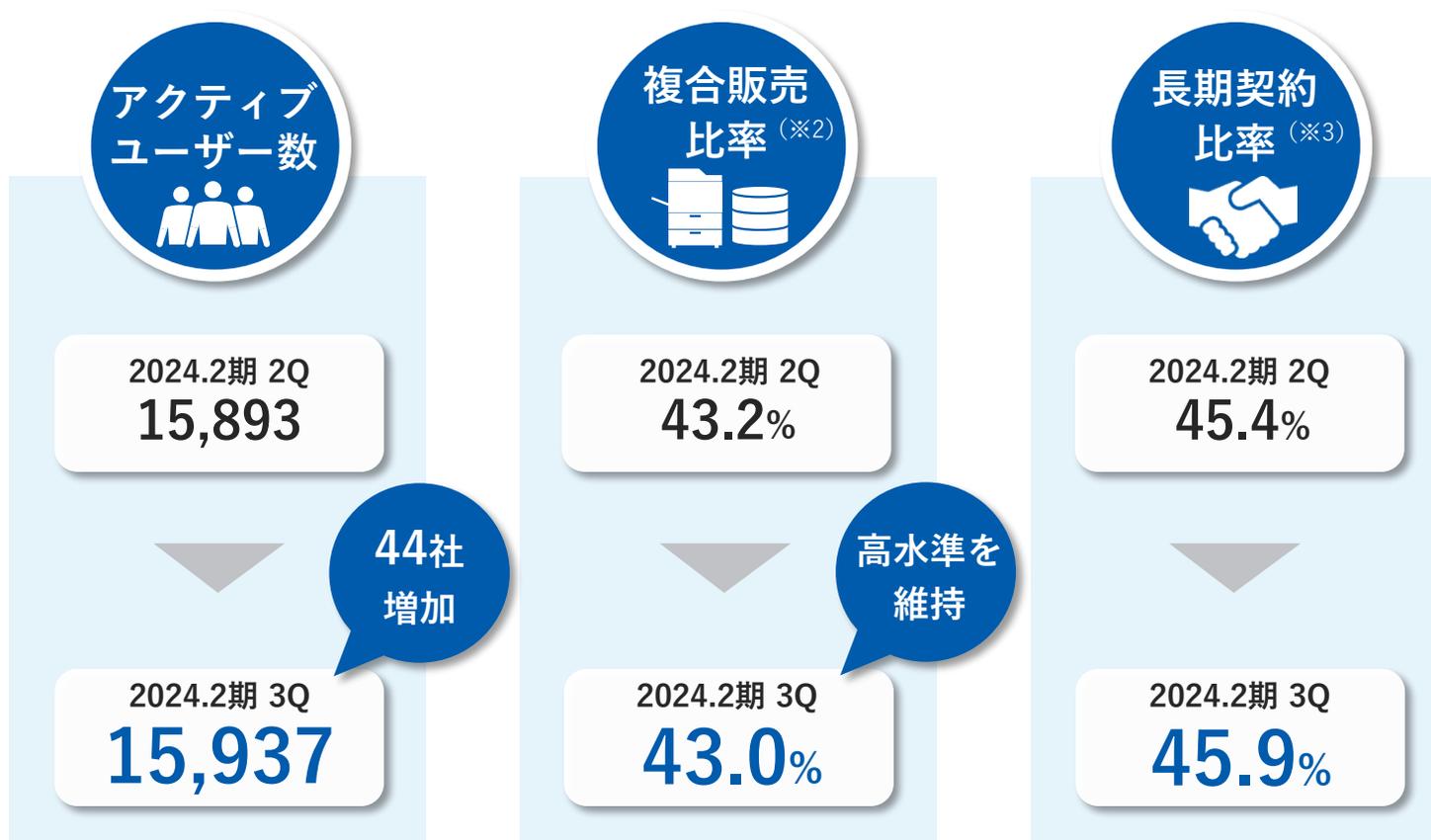
[連結貸借対照表]

(単位：百万円)

	2023年2月期末	2024年2月期 第3四半期	前期末比
流動資産	5,712	5,046	▲666
固定資産	2,224	2,272	+47
資産合計	7,936	7,318	▲618
流動負債	2,950	2,710	▲240
固定負債	1,424	1,221	▲203
負債合計	4,375	3,931	▲443
純資産	3,561	3,386	▲174
負債・純資産合計	7,936	7,318	▲618
自己資本比率	44.0%	45.1%	+1.1ポイント

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

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 / %)

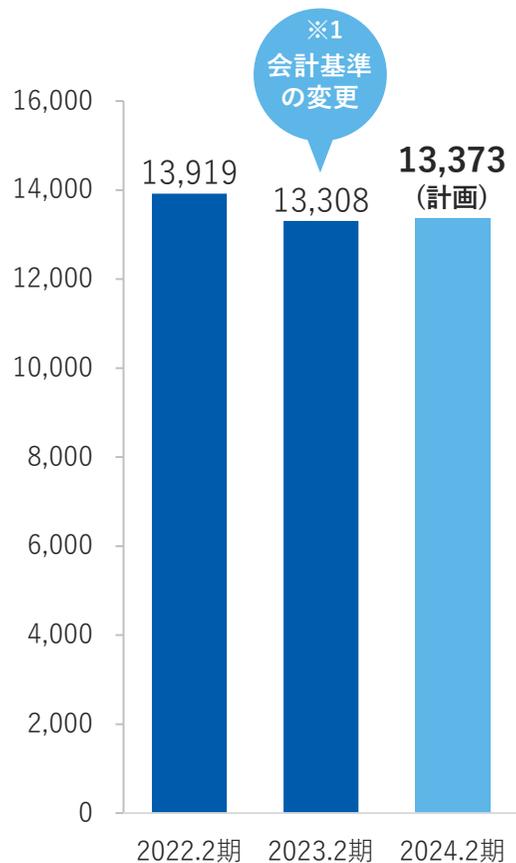
	2023年2月期 実績		2024年2月期 業績予想		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	%
売上高	13,308	—	13,373	—	+64	+0.5
営業利益	1,150	8.6	1,280	9.6	+129	+11.3
経常利益	1,143	8.6	1,271	9.5	+127	+11.2
親会社株主に 帰属する 当期純利益	911	6.9	762	5.7	▲149	▲16.4
1株当たり 当期純利益 (円)	138.68	—	114.19	—	▲24.49	—

※2023年2月期には特別利益としてアスクル事業譲渡益が含まれております

2024年2月期の業績予想②

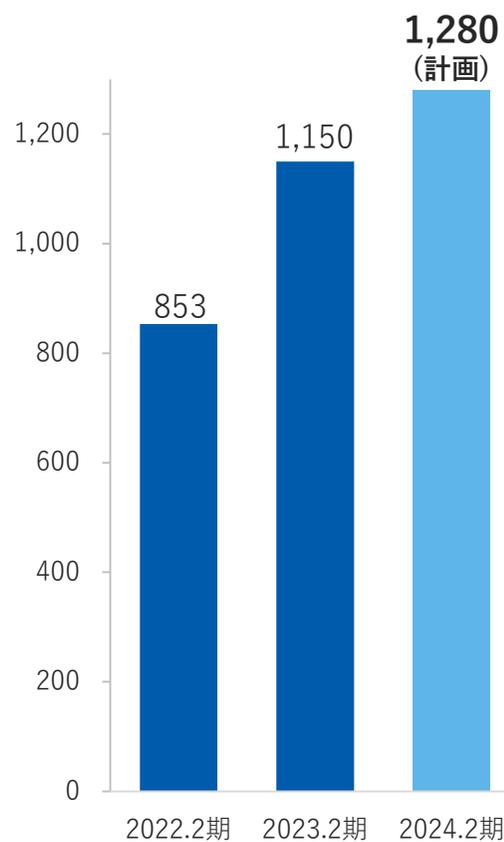
売上高

(単位：百万円)



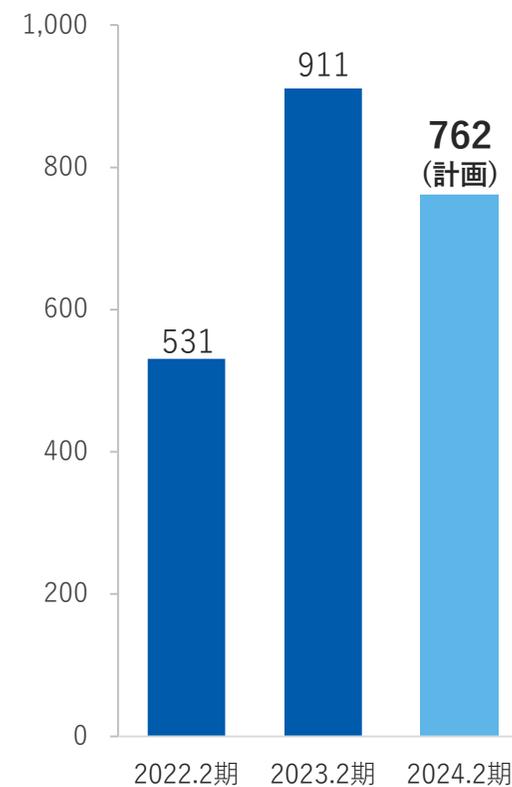
営業利益

(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)



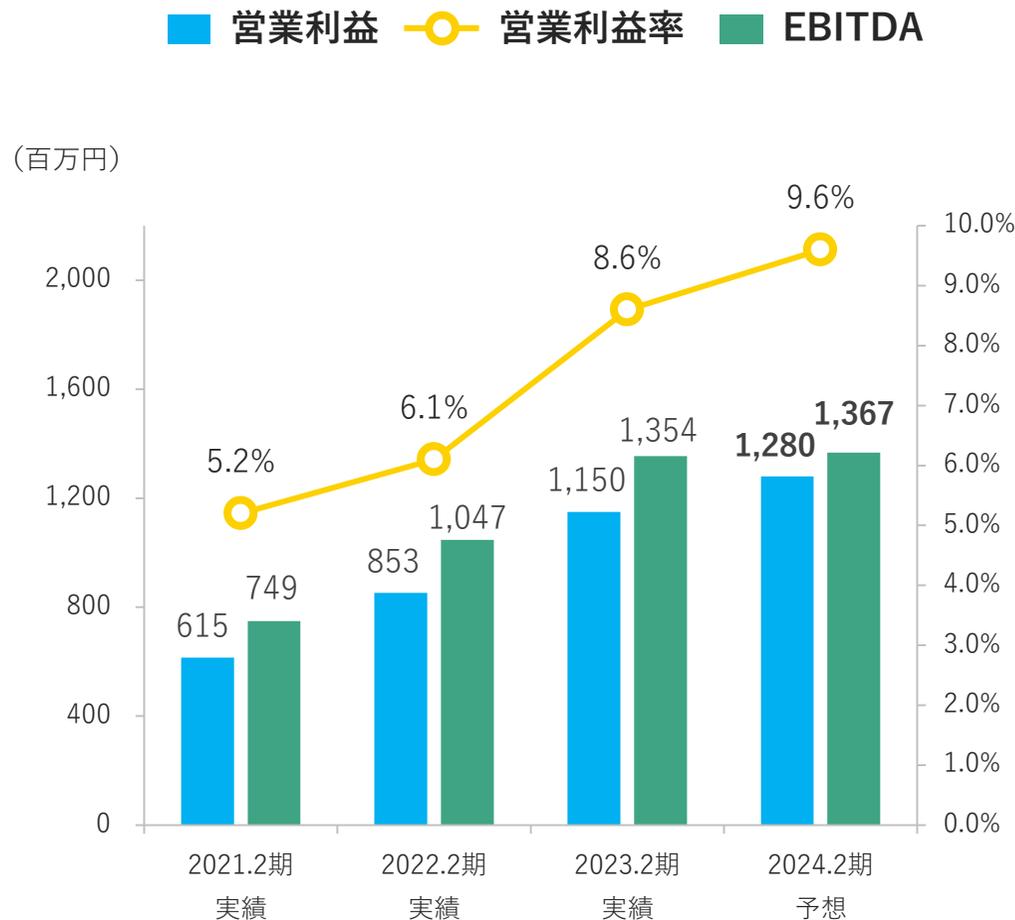
※1 2023年2月期より収益認識に関する会計基準等を適用しています

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

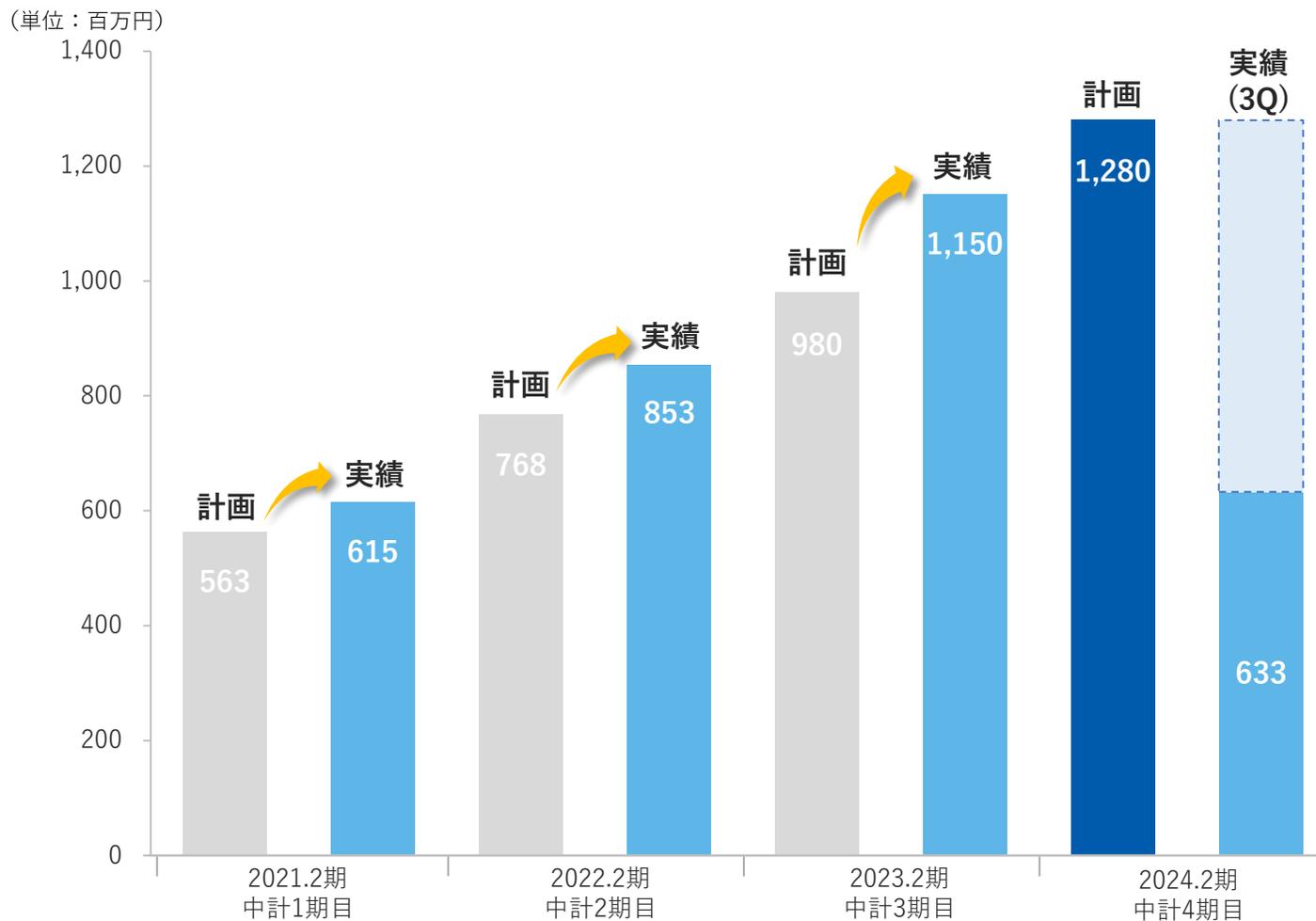


※EBITDA：営業利益＋減価償却費

※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

3Qまでの進捗状況は販管費増加により計画比49.5%に留まった
売上高の伸長により通期業績目標の達成を目指す



中期経営計画における事業戦略の振り返り

中期経営計画の事業戦略

戦略の方向性

1 アレクソン社とのシナジー効果発揮

No.1とアレクソン社が扱う、親和性の高い商材同士の複合販売を推進。同時に、コスト競争力のあるアレクソン社製品の販売強化により収益力を向上

2 ソリューション営業の深化 ーストック収益の拡大ー

ITサポートに経営相談を付加したビジネスサポートの導入を推進顧客の課題解決パートナーとして存在感を高め、ストック収益の積み上げを図る

3 ハード×ソフト ー情報セキュリティ領域の拡大ー

情報セキュリティ、ネットワークに係る商材を質・量ともに拡充アレクソン社の開発力を活かしたハード面のバリエーション拡大に加え、ソフト面の商材取り扱いも広げる

4 クラウド型サービスの開発

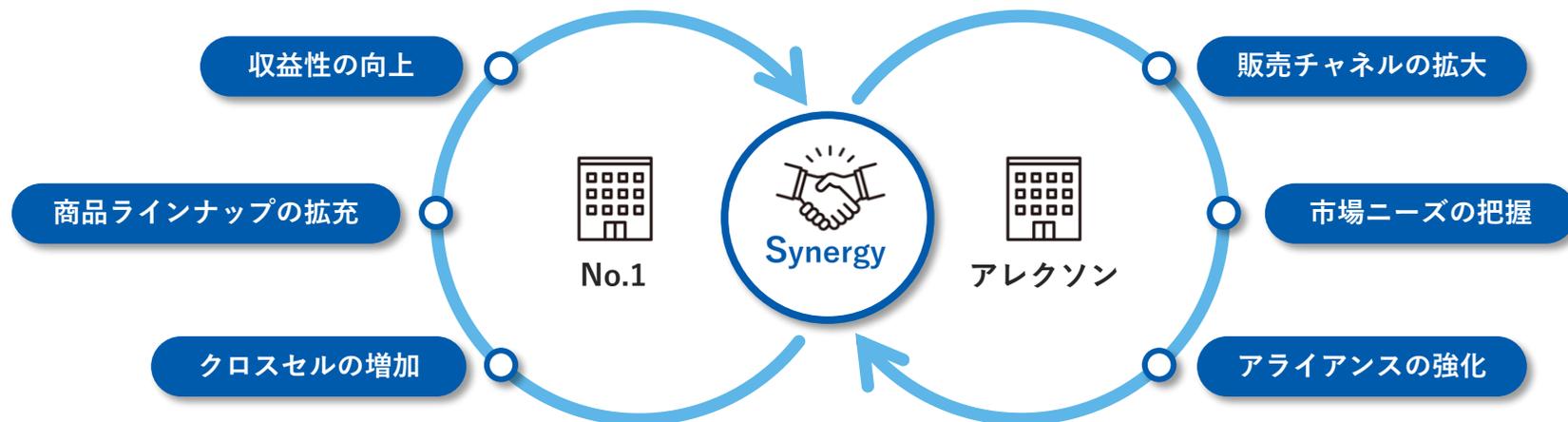
テレワーク支援やBCP対策、ITを活用した業務効率化のためのクラウド型サービスを開発。サブスクリプションビジネスの確立へ

5 M&A・事業提携・新規事業

情報セキュリティやクラウドサービスの領域でシナジー効果が見込める企業や、親和性が高く成長が期待できる新規領域で実績を有する企業のM&Aや提携を模索。環境商材など新規事業の立ち上げも

アレクソン社とのシナジー効果発揮

アレクソン社の開発力と中小企業のオフィス環境を熟知した当社の連携により
中小企業マーケットにマッチした製品を拡販し業績に寄与



✓ 主な自社企画製品

UTM	サーバー	セキュリティスイッチ	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	電子取引データ管理ソフト ×サーバー
						
2020年8月発売	2020年8月発売	2020年8月発売	2021年2月発売	2022年6月発売	2022年7月発売	2023年12月発売

ソリューション営業の深化

—ストック収益の拡大—①

2020年9月より提供を開始したIT支援及び経営支援をお客様専任の
 ビジネスコンサルタントが行う「No.1ビジネスサポート」の契約が堅調に推移しストック収益が増加

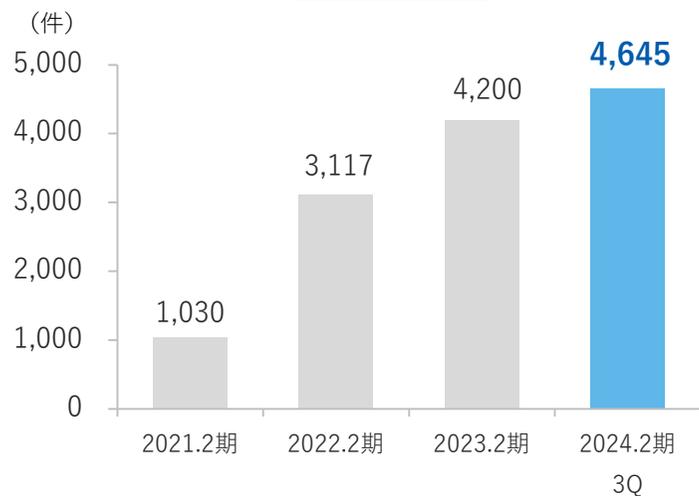
保有契約件数

4,645件

445件
増加

2024年2月期 第3四半期

保有契約件数の推移



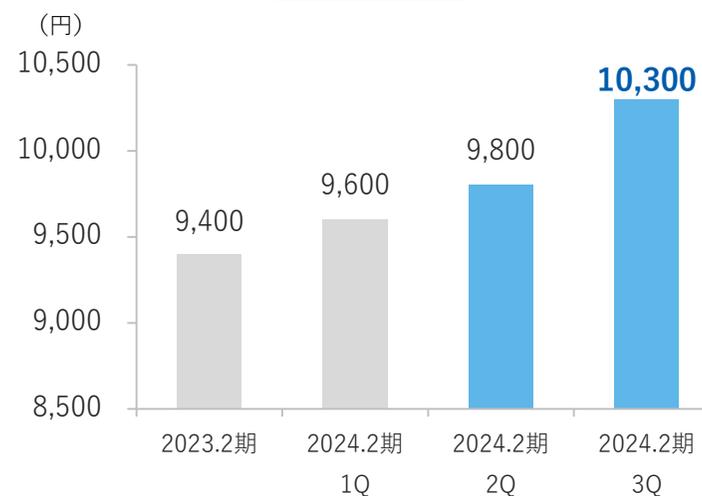
※売上計上ベース

平均顧客単価

約10,300円

2024年2月期 第3四半期

平均顧客単価の推移



ソリューション営業の深化

ーストック収益の拡大ー②

2023年10月にはサービス内容のリニューアルを行い多様なオプションメニューを追加
サービスの幅を広げ、経営課題の解決に向けた支援が拡充

経営者の生産性向上を目的とした運用支援・代行のオプションメニューも拡充し、
顧客企業に寄り添ったNo.1ビジネスサポートならではのサービスへとリニューアル
メニュー拡充により支援の幅を広げ、経営資源に関する課題解決を通じて顧客企業の成長に貢献

基本メニュー

各士業との連携体制について

経営支援



助成金無料診断サービス



人事労務無料相談サービス



ビジサポ会員マッチング



士業連携サービス



ビジサポゼミ



リスクアナライズ

IT支援



リモートITサポート



PC/NW定期診断



IT資産管理



通信端末修理費用保険



データ復旧サービス



駆付けPCサポート

- ・業務提携を結んでいるSOICO株式会社が税務・労務・法務・助成金申請などを一気通貫でサポートを行う事を目的として、株式会社SOICOコンサルティングを設立するにあたり、出資を実施
- ・リニューアルに伴い拡充した各士業関連サービスの円滑化及び提供価値向上のため、株式会社SOICOコンサルティングが持つ専門家チームとの連携体制を構築

リニューアルにより基本料金変更

6,000円 → 月額 9,800円



ソリューション営業の深化

ーストック収益の拡大ー③

2023年3月より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「lagoona（ラグーナ）」の提供を開始

案件の商談進捗や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、買掛管理が行え、電子帳簿保存法にも対応した帳票管理も行えるパッケージソフトを提供

lagoona導入企業のコメント

ご意見・ご要望等を把握し、より良いサービスへ



『lagoona』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



自社に合わせたカスタムができるため、細かく要望に対応してもらえる点が良い



外出先からでも簡単に情報確認・入力が行えるため便利と感じている



ビジネスコンサルタントが細やかな対応してくれるため、運用面で大変助かっている



若手社員の成長が可視化され評価がしやすくなった

ハード×ソフト

—情報セキュリティ領域の拡大—

2023年12月よりアレクソン社の新製品 電子取引データの保存・管理を実現する「DDSシリーズ」の販売開始 ソフトの自社開発により利益率の向上を図る

電子帳簿保存法改正への対応が遅れている中小零細企業向けの製品として、電子取引をターゲットとした「DDSシリーズ」の提供を開始

電子帳簿保存法改正の「電子取引」の要件を押え、電子取引のデータ管理が行えるソフト「A-DENFILE」とNASの連携により電子取引データの保存と管理が行える

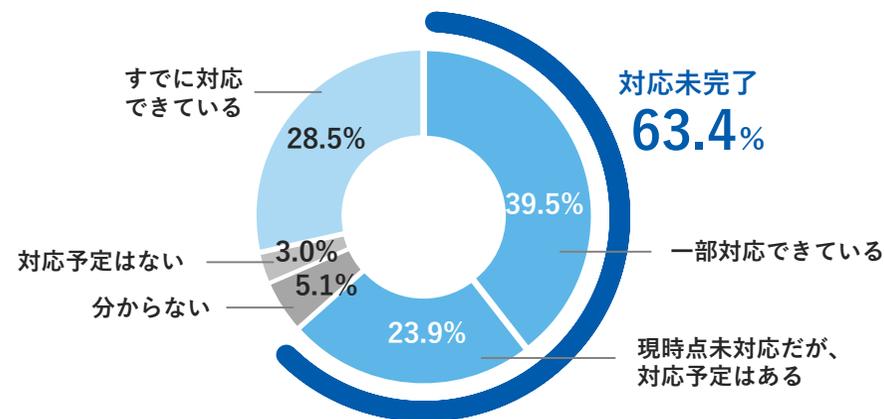


製品の
主な特徴

- 電子取引データの保存
- 電子取引データの複合検索
- 電子取引データの履歴管理

電子帳簿保存法対応状況

電子帳簿保存法改正への対応が完了した企業は3割弱 企業規模が小さいほど対応が遅れが出ており、迅速なサポートが求められる



✓ すでに対応できている



出所：株式会社帝国データバンク (<https://www.tdb.co.jp/>)
2023年12月14日「電子帳簿保存法に対する企業の対応状況アンケート」より (n=1,023)

クラウド型サービスの開発

クラウド型サービスの開発により
ソリューション提供を拡張しDX推進への支援を強化

中小企業
向け

2021年
3月

次世代型リモートワークプロダクト
「Telework Station」を発売



当社・アレクソン社及び他企業にて共同開発を行い、Webサーバーをリモートワークの構築に利用した低コスト・高セキュリティな社内PCへのアクセス・操作をWebブラウザのみで可能とする製品を発売

✓ 2021年4月にはメディア向け製品発表会を実施



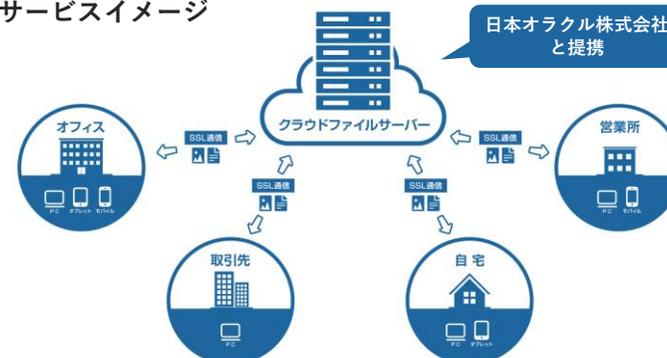
2021年
9月

「デジテラス」ファイルサーバー
提供開始



子会社のNo.1デジタルソリューションにて高性能かつ拡張性・柔軟性に富み強固なセキュリティと安定した高速ネットワークを実現する企業向けクラウドファイルサーバーサービス「デジテラス」の提供を開始

✓ サービスイメージ



M & A ・ 事業提携 ・ 新規事業

サービスの提供価値向上による顧客満足度向上を目的とし、
多種多様な企業と業務提携契約を締結 地域経済の活性化にも挑戦

SOICO株式会社と業務提携

2022年
4月

成長上場企業に資本政策コンサルティングを提供する
SOICO株式会社と業務提携契約を締結

互いのノウハウ・人材等の資源を共有し様々な課題解決を
ワンストップで提供できる新たなコンサルティングサービスを展開



株式会社セゾンビジネスサポートを設立

2022年
9月

株式会社クレディセゾンとの合弁会社である「株式会社セゾン
ビジネスサポート」を鹿児島県に設立

ペイメントおよびファイナンス領域の各種サービス・情報セ
キュリティ機器・OA関連商品等の法人向けサービスを掛け
合わせ、事業者が抱える経営課題の解決をサポート



株式会社ファインズと業務提携

2023年
7月

DXコンサルティングの分野において様々な実績を残す
株式会社ファインズと業務提携契約を締結

中小企業へのDX推進において更なる付加価値を提供し
事業活動の活性化を支援



株式会社SOICOコンサルティングと業務提携

2023年
10月

SOICO株式会社が税務・労務・法務等を一気に通貫でサポー
トすることを目的として設立した、株式会社SOICOコンサル
ティングと業務提携契約を締結※

No.1ビジネスサポートのリニューアルに伴い拡充した各土
業関連サービスをこれまで以上に円滑に行える体制を構築



※設立にあたり当社も10%の出資を実施

オフィス防災への取り組みに関して

2022年8月よりオフィス防災事業を展開したことで徐々に市場のニーズを把握できるようになったため、2024年1月より防災通信事業として『ハザードトーク』をNo.1パートナーで強化していくことを決定

子会社であるNo.1パートナーがNo.1モバイル（Wi-Fi機器）の販売で培ったWebマーケティングのノウハウを活かし、『ハザードトーク』の販売拡大を目指す



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』を販売

- 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

2023年
4月14日
リリース

4 | 株主還元

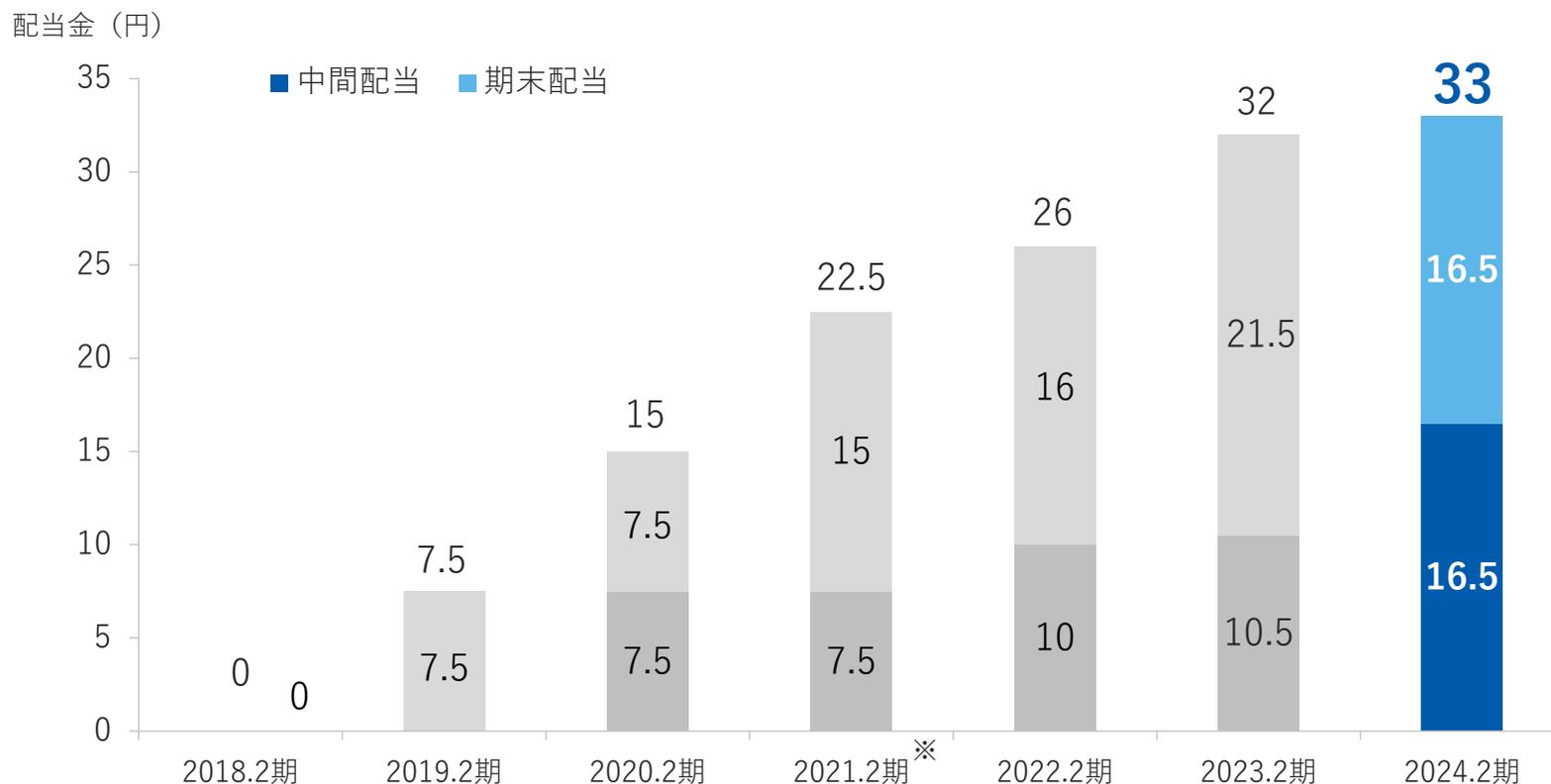


配当方針・配当実績

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



※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

自己株式の取得状況について

経営成績等の状況改善を踏まえ株主還元の充実と資本効率向上を目的に自己株式を取得
M&Aや資本業務提携等を機動的に実施できる体制を整備し更なる株式価値向上に繋げる

項目	内容
取得対象株式の種類	当社普通株式
取得期間	2023年5月10日～2023年8月24日
取得した株式の総数	340,000株 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 5.3%
株式の取得価額の総額	397,438,300円

（ご参考）2023年8月31日時点の自己株式の保有状況
発行済株式総数（自己株式を除く） 6,421,030株
自己株式数 533,410株

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)

E

Environment (環境)

企業活動における
環境配慮の実践



- No.1 FURUSHIKIの導入
- No.1 ペーパーレス化
- No.1 営業車のEV化進行中
- No.1 温室効果ガス排出量可視化進行中
- No.1 アイセーブ抗菌CCFL照明取り扱い開始
- ALX 照明のLED化
- OFA 3Rへの取り組みを実施

S

Social (社会)

サービス/企業活動で
社会課題への解決策を提供

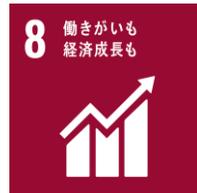


- No.1 シェアする防災セットの導入
- No.1 緊急災害用通信機器の取り扱い
- No.1 オフィス防災オウンドメディアの運営
- NDS/OFA 外国人雇用
- OFA 障害者雇用
- ALX 福祉団体への寄付

G

Governance (企業統治)

コントロール及び
マネジメント可能な企業活動



- No.1 女性監査役の登用
- No.1 社外取締役を複数化
- No.1 コンプライアンス・リスクマネジメント・内部統制活動
- No.1 指名・報酬諮問委員会の設置
- No.1 情報セキュリティの強化

ISMS国際標準規格
「ISO/IEC27001:2013 JISQ27001:2014」認証取得

【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

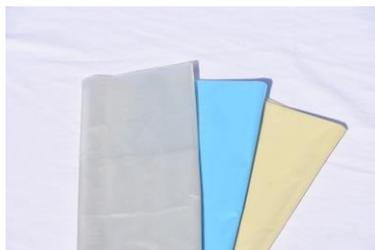
ESG+SDGsに関する新たな取り組み

E

FUROSHIKIの導入

廃プラスチックを国内循環させる99%再生材ごみ袋「FUROSHIKI」を事業拠点にて利用

CO₂排出の削減による地球温暖化対策に貢献し、環境問題への取り組みの一助となる



S

シェアする防災セットの導入

地震や豪雪などの災害への備えとして「シェアする防災セット」を社用車約100台に搭載

災害時にドライバーや周りの人々に防災用品を配付することで、「誰一人取り残さない防災」を実践

社会貢献型

シェアする 防災セット

Shareable Emergency Kit

シェアする防災セット ベーシック10人分 7点入り



- ① 使い捨て携帯トイレ (大小兼用)
- ② 使い捨て携帯トイレ (小専用)
- ③ 静音アルミボンチョ
- ④ 使い捨て防塵マスク
- ⑤ 長期保存用カイロ 備蓄用氷砂糖
- ⑥ 災害時お役立ちカード



×10
①~⑦が一人分ずつ袋に入っています

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

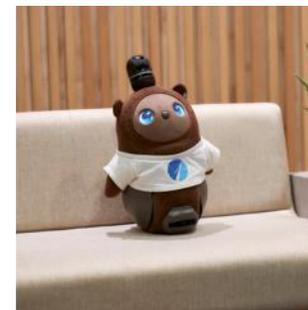
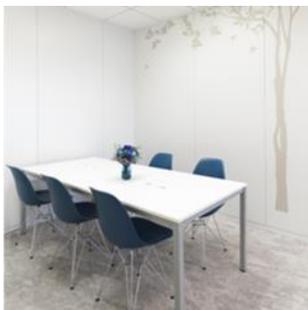
設立 1989年9月27日 (決算月：2月)

代表者 代表取締役 社長執行役員・グループCEO 辰巳 崇之

従業員数 連結 659名 (2023年11月末現在)

グループ
事業内容

- ・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%

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%

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（2024年2月度以降）

公表日	リリースタイトル
2023/12/1	電子取引データの保存・管理を実現する「DDSシリーズ」の販売開始に関するお知らせ
2023/10/2	企業経営における様々な課題を解決するNo.1ビジネスサポートがメニュー拡充 土業連携による法改正への対応に関するサポートも可能に
2023/9/7	No. 1、10月より全国の事業所に「シェアする防災セット」を100セット導入 「おくる防災」の取り組みにも賛同
2023/7/14	No. 1 デジタルソリューションはBLACKNUT SAと共にOracle Cloud Infrastructure を活用した 日本国内におけるクラウドゲームサービスプラットフォームの提供を開始
2023/6/30	株式会社ファインズとの業務提携に関するお知らせ
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

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

