

日本の会社を元気にする一番の力へ。



# No.1

## 2023年2月期 第2四半期 決算説明資料

(東証スタンダード 証券コード3562)

2022年10月14日

代表取締役社長  
辰巳 崇之



# INDEX

- 1 2023年2月期 第2四半期 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 ESG+SDGs
- 6 参考資料





1

# 2023年2月期 第2四半期 決算ハイライト

# 2023年2月期 第2四半期 決算ハイライト

売上高

**6,618**百万円  
(+12.4%)

経常利益

**599**百万円  
(+57.2%)売上  
総利益**3,071**百万円  
(+15.5%)当期  
純利益**558**百万円  
(+174.5%)

営業利益

**601**百万円  
(+64.1%)

時価総額

**6,167**百万円  
(2022年8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月期第2四半期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]

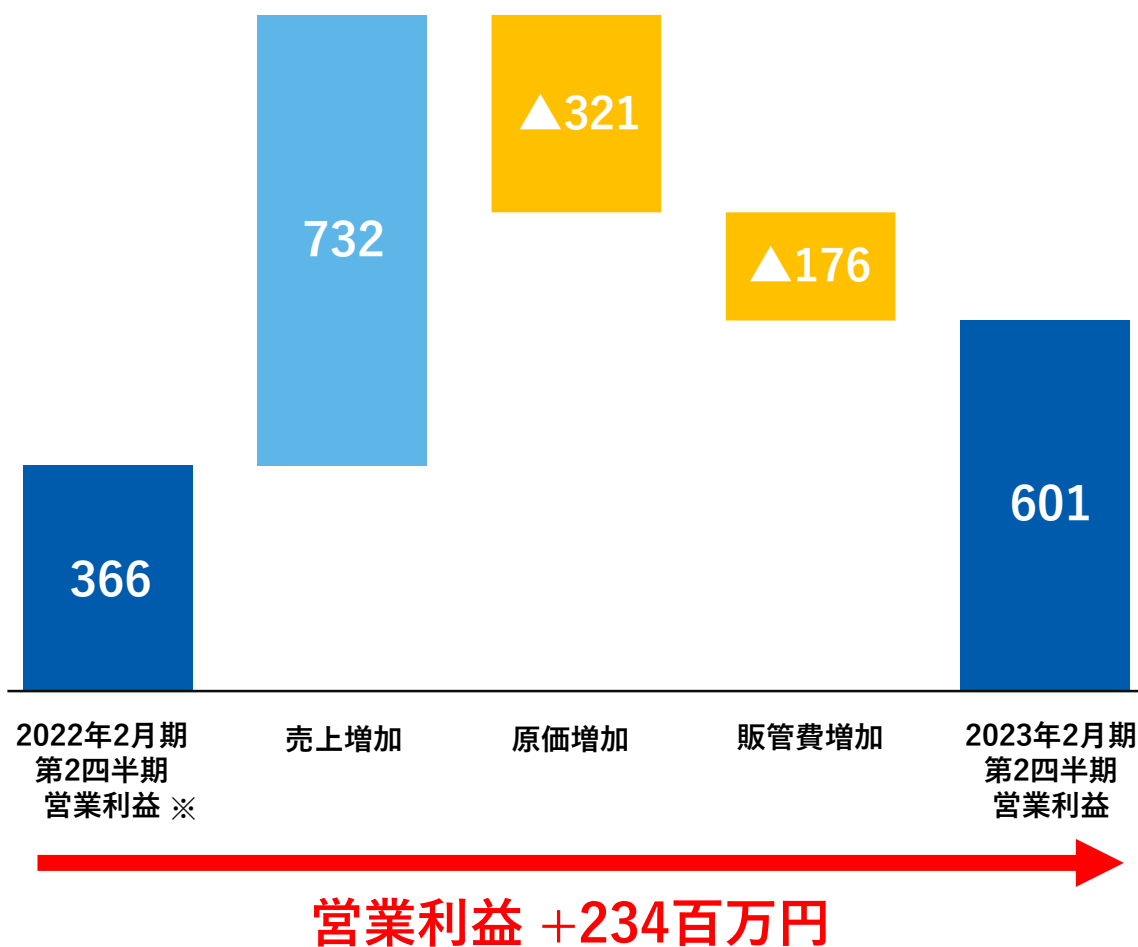
(単位：百万円 / %)

	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 第2四半期	2022年2月期 第2四半期	2023年2月期 第2四半期			
	実績	実績 ※	実績	売上高 比率 (%)	金額	%
売上高	6,741	5,886	6,618	—	+732	+12.4
売上総利益	2,719	2,659	3,071	46.4	+411	+15.5
販売費及び一般管理費	2,349	2,293	2,470	37.3	+176	+7.7
営業利益	369	366	601	9.1	+234	+64.1
経常利益	384	381	599	9.1	+217	+57.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	206	203	558	8.4	+354	+174.5

※2022年2月期第2四半期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)



## 売上高

- 情報セキュリティ機器のニーズが継続し、売上が好調
- 新製品（サーバーラック、アクセスポイント）の発売によるクロスセルや、部門間の連携強化によりフロー売上が拡大

## 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

- 営業及びNo.1ビジネスサポートの強化、新規事業の開始などによる人員増強の結果として人件費が増加

※2022年2月期第2四半期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 第2四半期	前期末比
流動資産	5,047	5,221	+173
固定資産	2,183	2,196	+13
資産合計	7,231	7,418	+186
流動負債	3,135	2,962	▲172
固定負債	1,357	1,270	▲86
負債合計	4,492	4,232	▲259
純資産	2,738	3,185	+446
負債・純資産合計	7,231	7,418	+186
自己資本比率	37.6%	42.8%	+5.1ポイント



# キャッシュ・フローの状況

営業CFは604百万円

現金及び現金同等物の第2四半期末残高 1,912百万円（前年同期比 98百万円増）

## [連結キャッシュ・フロー計算書]

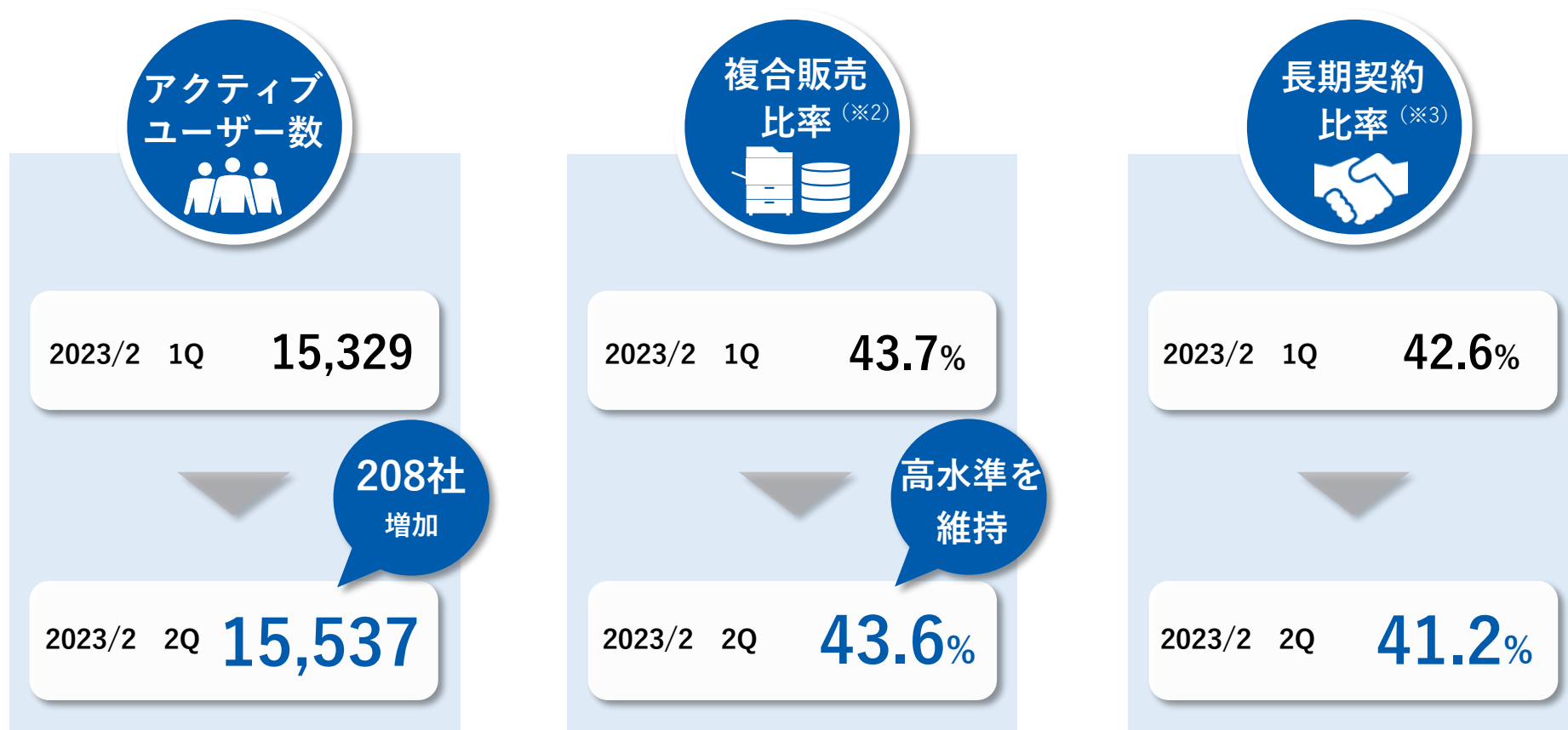
（単位：百万円）

	2022年2月期 第2四半期	2023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	116	604	+487
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲188	157	+346
フリー・キャッシュ・フロー	▲72	761	+834
財務活動によるキャッシュ・フロー	106	▲384	▲490
現金及び現金同等物の増減額	33	377	+343
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四半期末残高	1,814	1,912	+98



# 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

## 2023年2月期 業績予想

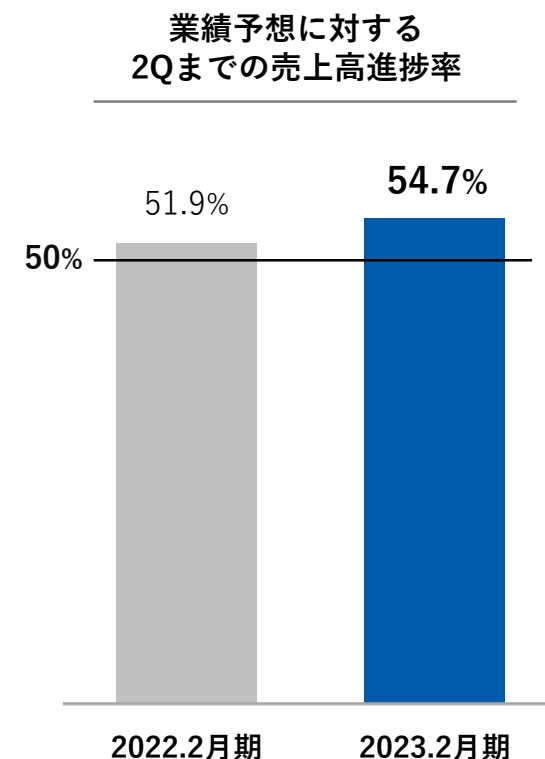


# 2023年2月期の業績予想①

2022年7月 アスクル事業譲渡により当期純利益を上方修正

(単位：百万円 / %)

	2023年2月期 上方修正前		2023年2月期 上方修正後	
	業績予想	売上高比率 (%)	業績予想	売上高比率 (%)
売上高	12,094	—	12,094	—
営業利益	980	8.1	980	8.1
経常利益	968	8.0	968	8.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	589	4.9	771	6.3
1株当たり当期純利益 (円)	90.00	—	117.72	—

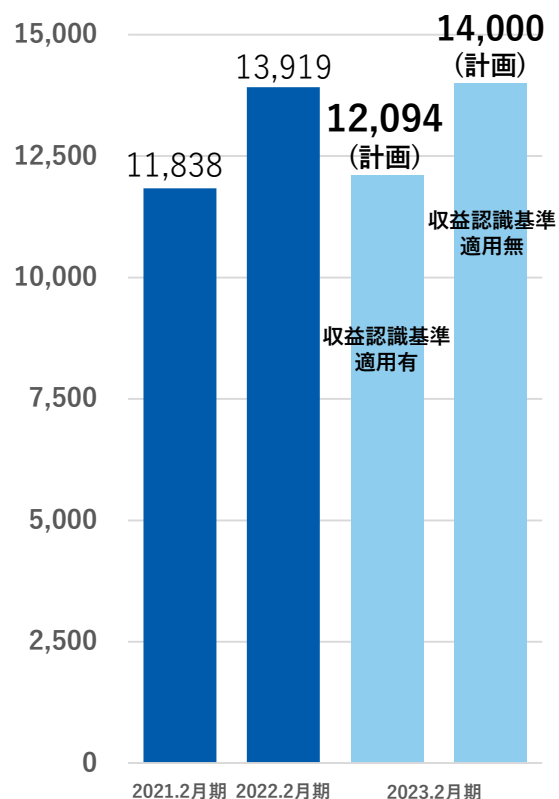


# 2023年2月期の業績予想②

2022年7月 アスクル事業譲渡により当期純利益を上方修正

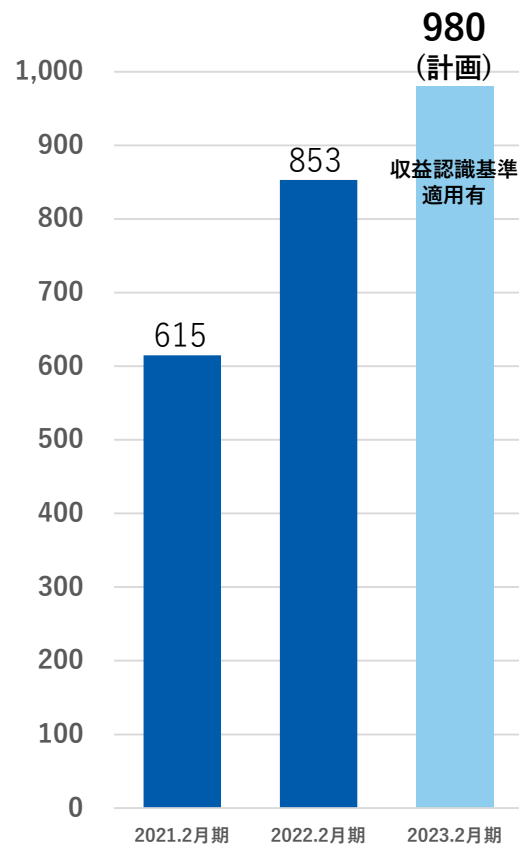
## 売上高

(単位：百万円)



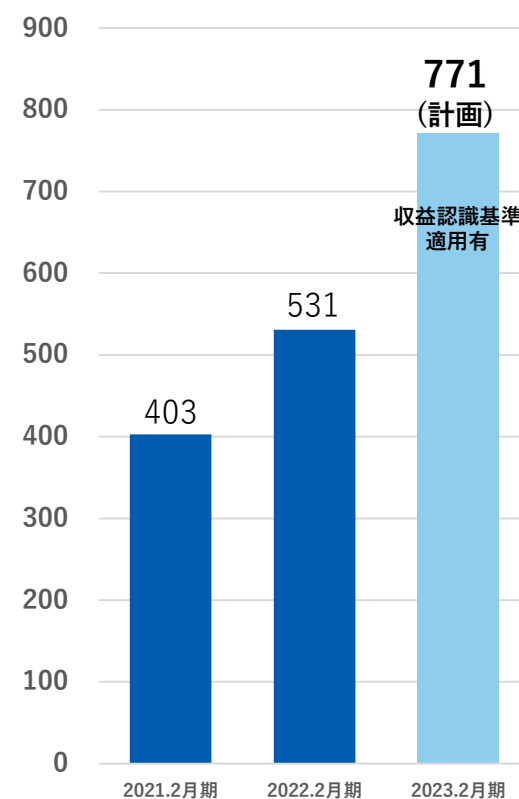
## 営業利益

(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。

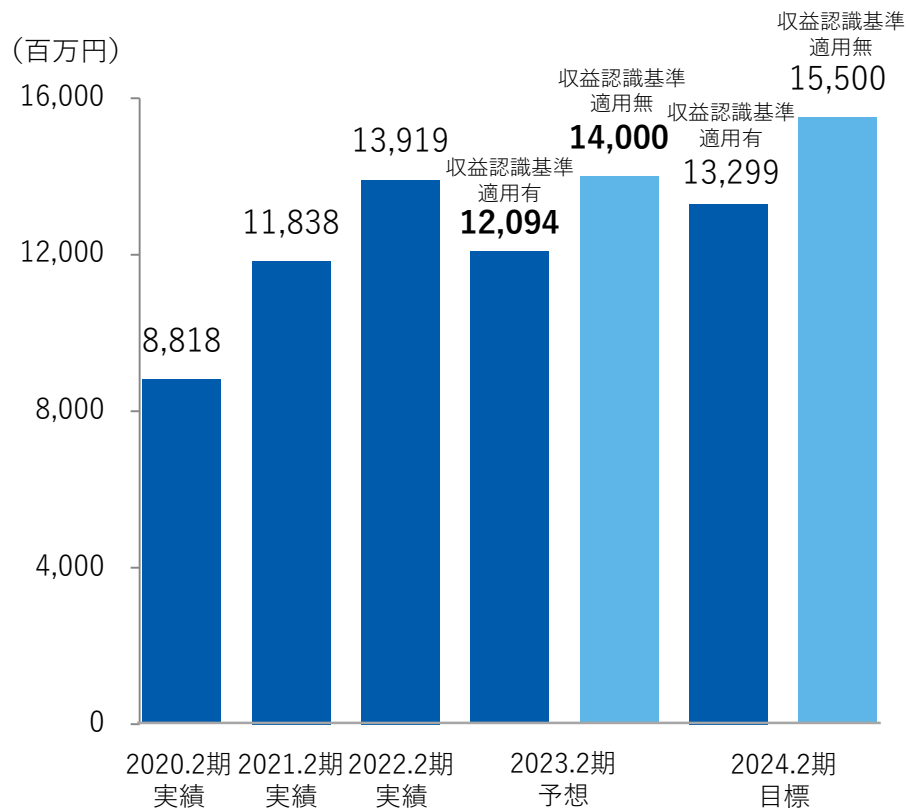
# 3

## 中期経営計画の進捗と 今後の取り組み

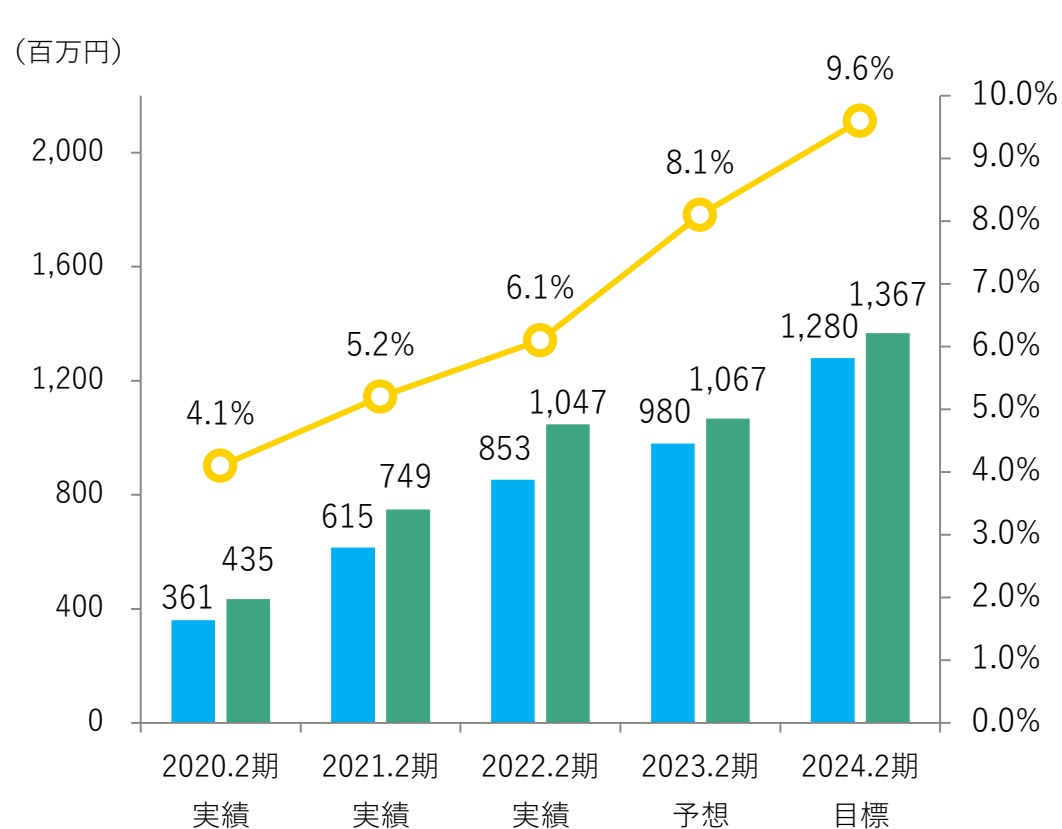


# 中期経営計画上の業績目標・実績

■ 売上高



■ 営業利益 ○ 営業利益率 ■ EBITDA

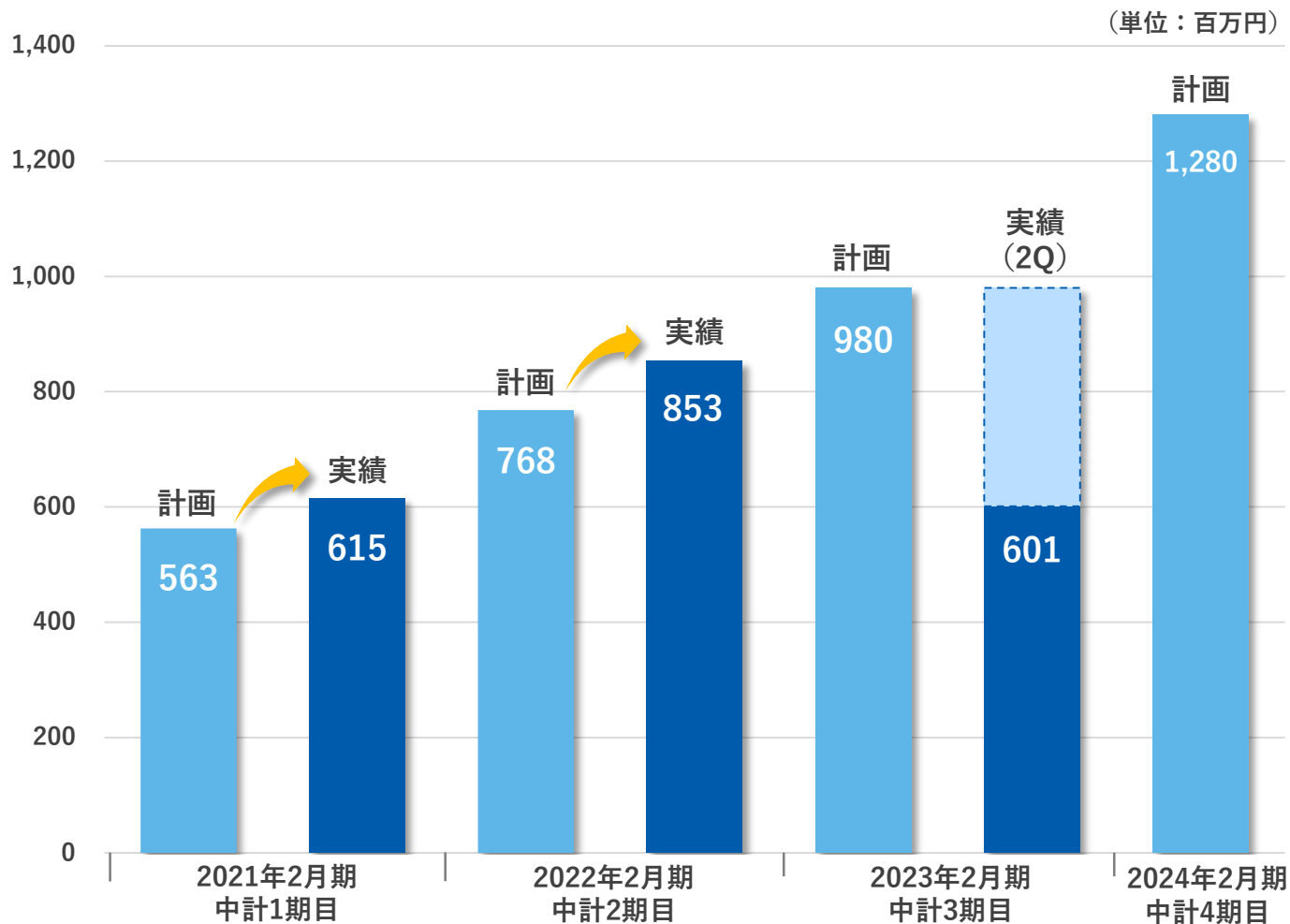


※EBITDA：営業利益＋減価償却費

※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

2期連続で計画を上回る進捗で営業利益が増加し、  
当期においても好調に推移





# 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

2022年2月期末時点

3,802件

2023年2月期第2四半期末時点

685件  
増加

### 累計契約件数の推移



### 平均単価

2023年2月期  
第2半期末時点

約 **8,800** 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

顧客の悩み・課題感到正確に到達するため、デモグラフィック（顧客属性）ではなく、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でアプローチを行い、\*ビジコン活動を効率化

#### 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

ビジコン有資格者増加

【43名中】

必須資格保有者 42名 (DX/IT関連)

推奨資格保有者 19名 (経営関連資格)

2023年2月期第2四半期末時点



\*ビジコン：お客様専任の担当者「ビジネスコンサルタント」の略。

# アレクソン社とのシナジー効果発揮



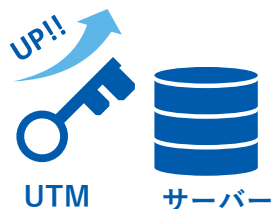
- 2020年7月 : M&Aにより子会社化
- 主な事業内容 : ネットワーク・セキュリティ関連機器の企画開発製造・販売及びOEM/ODM供給事業

**メーカー機能**を持ったことで、  
中小企業のニーズに合った  
マーケットイン型商品の開発を強化

顧客から  
ニーズをキャッチ



訴求ポイントが  
明確となり販売が拡大



受託開発事業の発展により  
**開発力が向上**  
自社企画商品を強化し販売増加に繋げる



開発力向上



販売増加

## トピックス

- 世界的な部材不足の中、部材調達に尽力したことにより、業績が堅調に推移
- 開発力の向上により、大手企業数社から受託開発を請け負い、業績の拡大に寄与

## 新製品について

- 第2四半期に販売を開始したサーバーラック及びアクセスポイントは計画を上回る販売台数を推移
- 引き続き更なる新製品の開発に着手



アクセスポイント  
NA-WXN-1000



高機能サーバーラック  
NA-SR1000

# アスクル代理店事業譲渡

2008年に参入したアスクル代理店事業を  
2022年8月末を以て株式会社ハイパーへ譲渡

2022年7月27日 事業譲渡による **当期純利益の上方修正** を発表

事業譲渡における譲渡益 **3** 億円

## 事業譲渡の経緯・理由

01

中長期的な企業価値向上に向けた自社開発事業への選択と集中

02

新規事業である「オフィス防災事業」へ経営資源を集中

03

収益認識基準の適用により売上高への寄与が減少

# 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

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS



中小企業の防災・BCP（事業継続計画）対策用の  
**サブスクリプションモデル**の  
防災パック2種をリリース

**1** コスパ重視で手軽にスタート「情報保全パック」  
月額**5000円**(税込5500円)

発災後対応窓口通知サービス  
クラウドバックアップサービス  
ポータブル蓄電池

**2** 充実の安心スタート「事業継続パック」  
月額**15000円**(税込16500円)

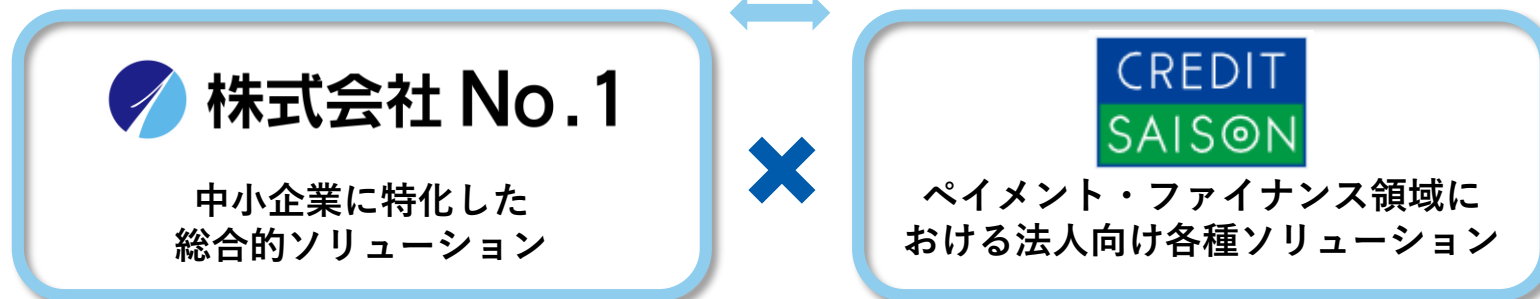
発災後対応窓口通知サービス  
クラウドバックアップサービス  
ポータブル蓄電池  
LED防災ライト  
ハザードトーク  
話題のハザードトークをプラスした充実パック

or

# クレディセゾンとの合併会社を設立

オフィス防災事業に関連し、株式会社クレディセゾンと当社は2022年9月に合併会社『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



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
- ▶ No.1が新たに開始した「オフィス防災事業」  
を活用し、中小企業の事業継続計画（BCP）  
をファイナンス・DXの観点から支援を行う

### 設立地域について

- ▶ 南九州エリアにおいては、災害救助法が適用される規模の災害が近年多く発生していることから、新たな事業として開始したオフィス防災事業の先駆けとした

# 4 | 株主還元



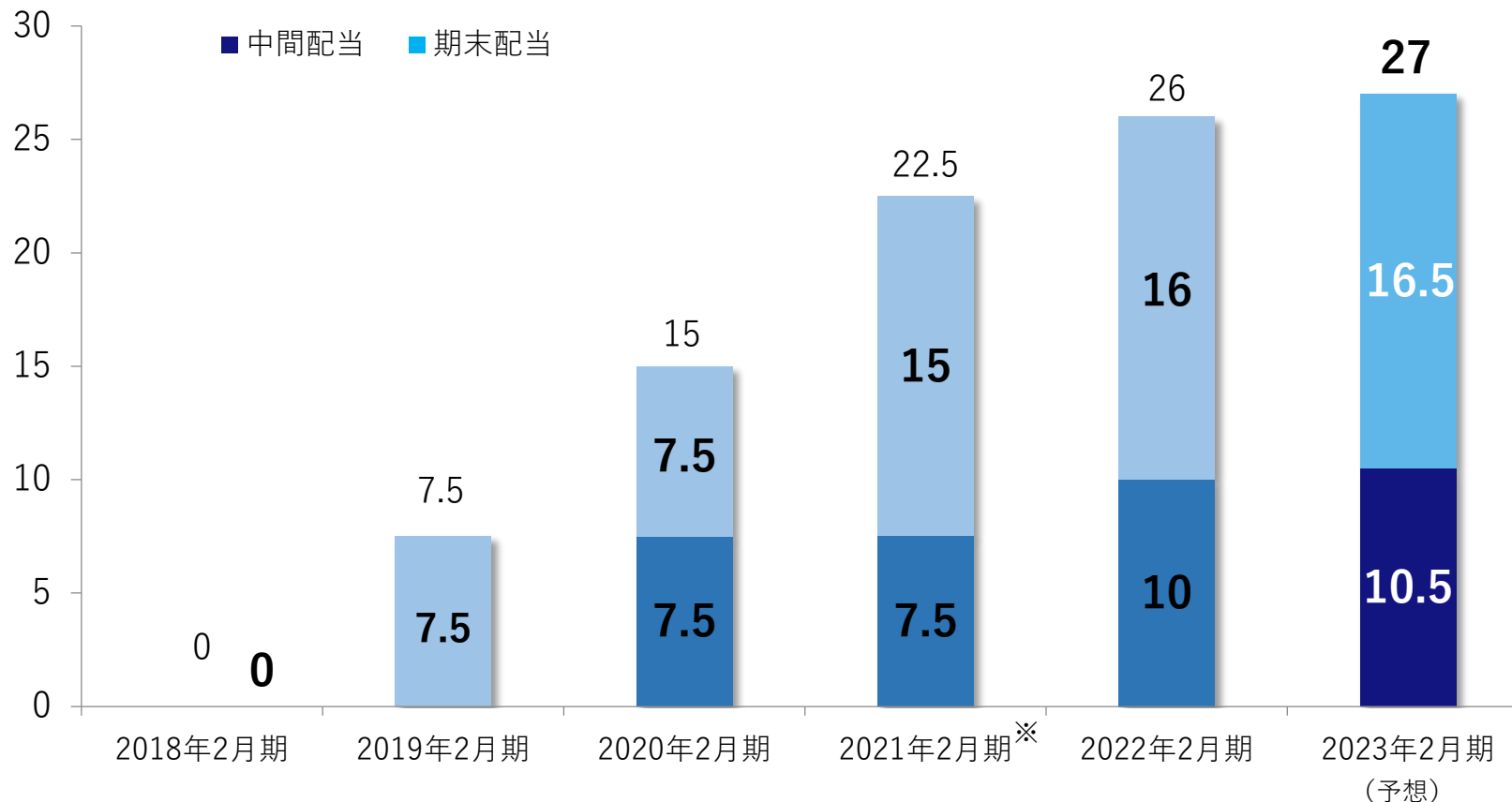
# 配当方針・配当実績

2023年2月期（予想）の1株当たり年間配当額 27円

2019年2月期の初配を含み、**5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）





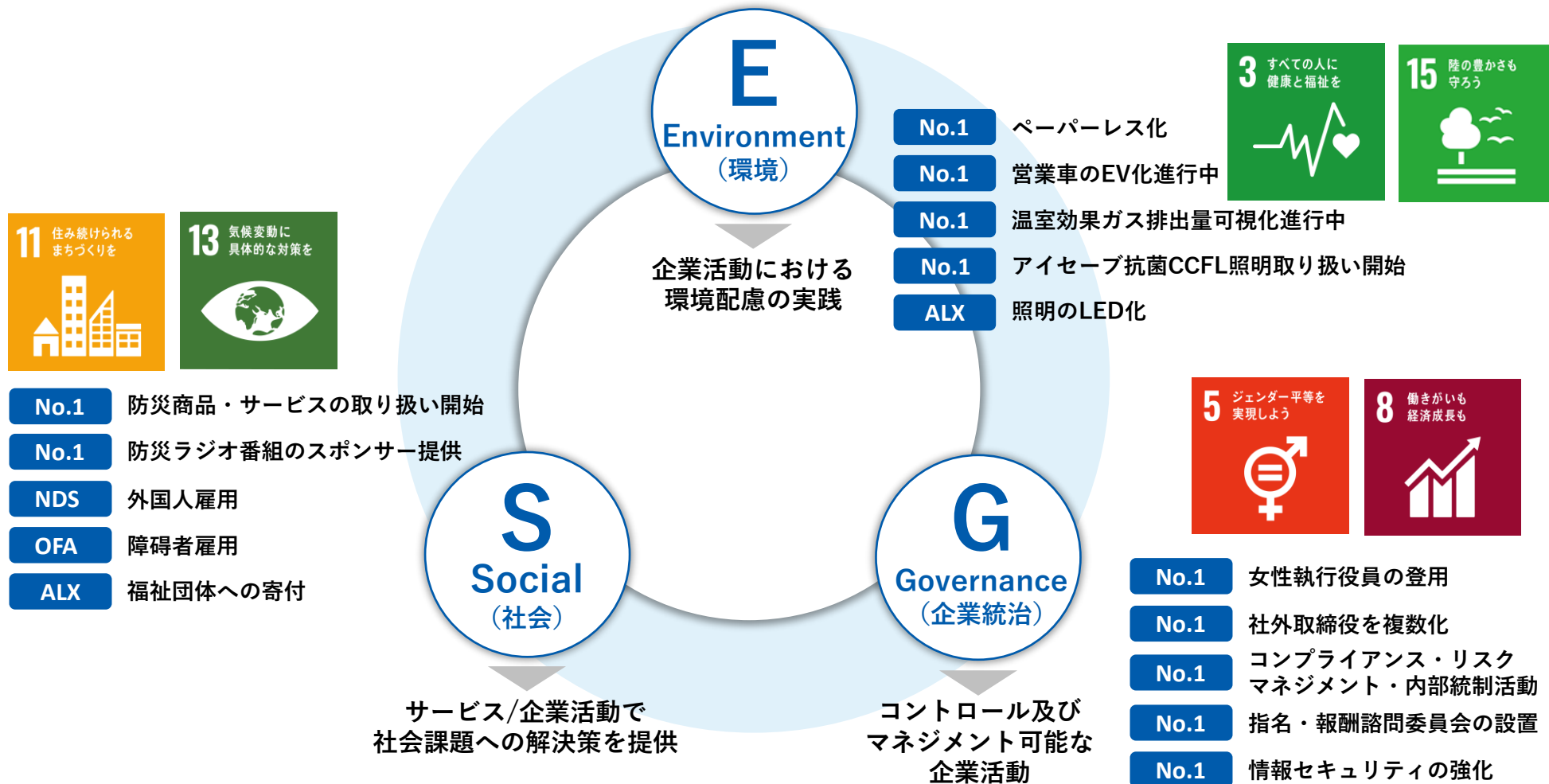
# 5 | ESG+SDGs



# 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)



ISMS国際標準規格

「JISQ27001 : 2014 ISO/IEC27001:2013」 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に関する取り組み(提供サービス)

## 競合OA販社がほぼ未着手市場の**防災市場**へ参入

私たちNo.1の想い

平時も有事も、  
日本の会社を  
元気にする  
一番の力へ。

OA販社の**“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



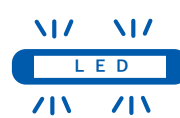
ポータブル  
蓄電池



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	代表取締役社長 辰巳 崇之
従業員数	678名（2022年8月末現在、連結ベース）
事業内容 (グループ)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ 情報通信機器・OA関連商品の販売及び保守事業</li></ul>

# 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デジタルリユース

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
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に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

