

2020年2月期 第2四半期 決算説明資料

日本の会社を元気にする一番の力へ。



(東証JASDAQ 証券コード3562)

2019年10月11日

1. 2020年2月期 第2四半期決算ハイライト P 3
2. 成長戦略の進捗 P 10
3. 2020年2月期の業績予想 P 19
4. 会社概要、沿革 P 22

1. 2020年2月期 第2四半期決算ハイライト

1. 2020年2月期 第2四半期決算概要(連結)

売上高、及び各利益ともに前年同期を上回り堅調に推移。

(2020年2月期 通期も、売上高、及び各利益ともに過去最高値更新を予想)

2. 2020年2月期 第2四半期末

自己資本比率 52.8%へ上昇

(2019年2月期末 自己資本比率 47.4%)

3. 第2四半期末 配当金

従来予想10円から5円増配し15円に決定

(年間配当額も従来予想20円から10円増配し30円を予定)

2020年2月期 第2四半期 決算概要(連結)

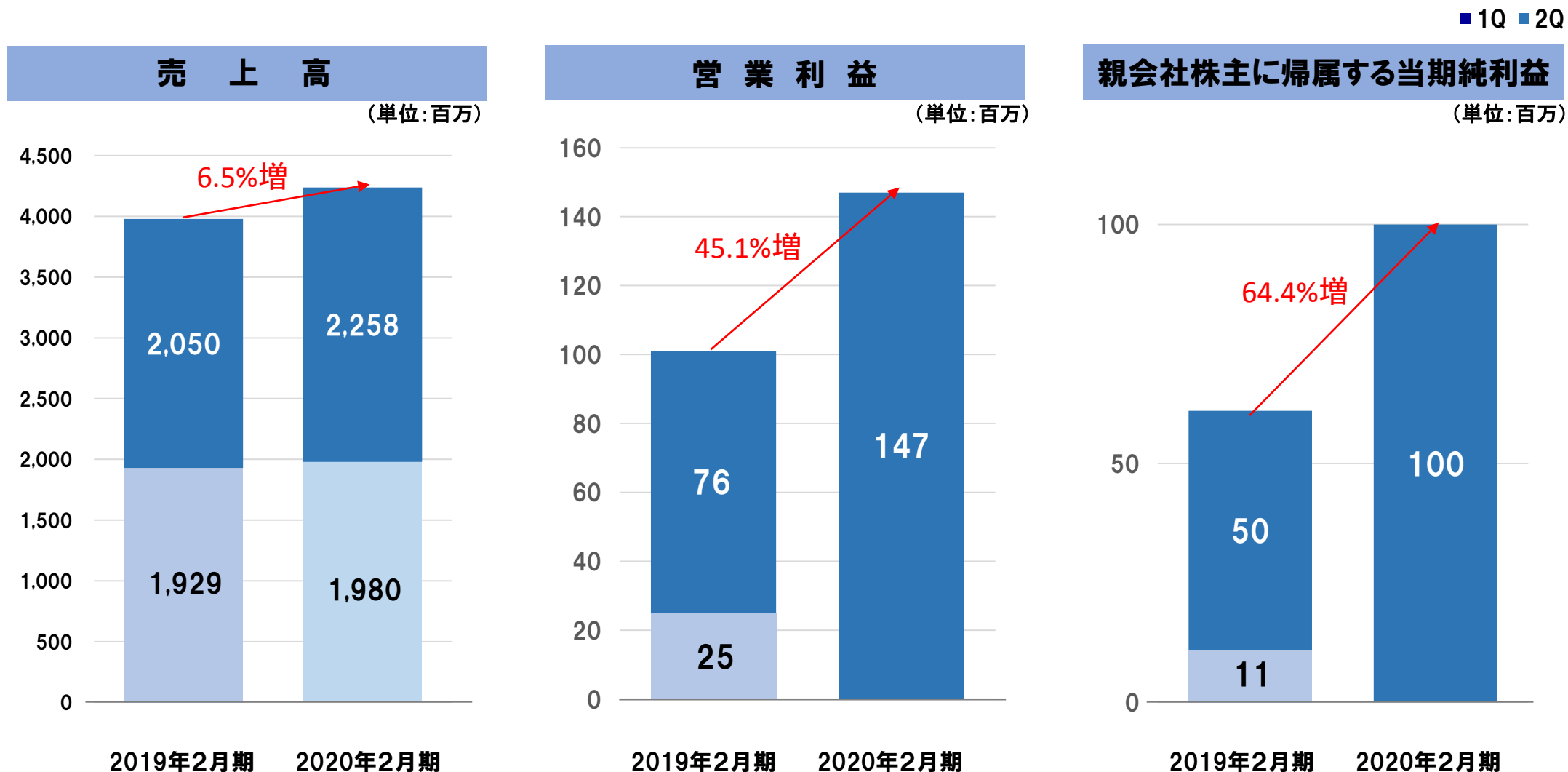
売上高、各利益とも前年同期を上回り堅調に推移

【単位:百万円】

[連結損益計算書]	2019年2月期 第2四半期	2020年2月期 第2四半期	前年同期比	
			増減	(%)
売上高	3,979	4,238	259	6.5
売上総利益	1,577	1,729	152	9.6
営業利益	101	147	46	45.1
経常利益	92	152	60	63.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	61	100	39	64.4

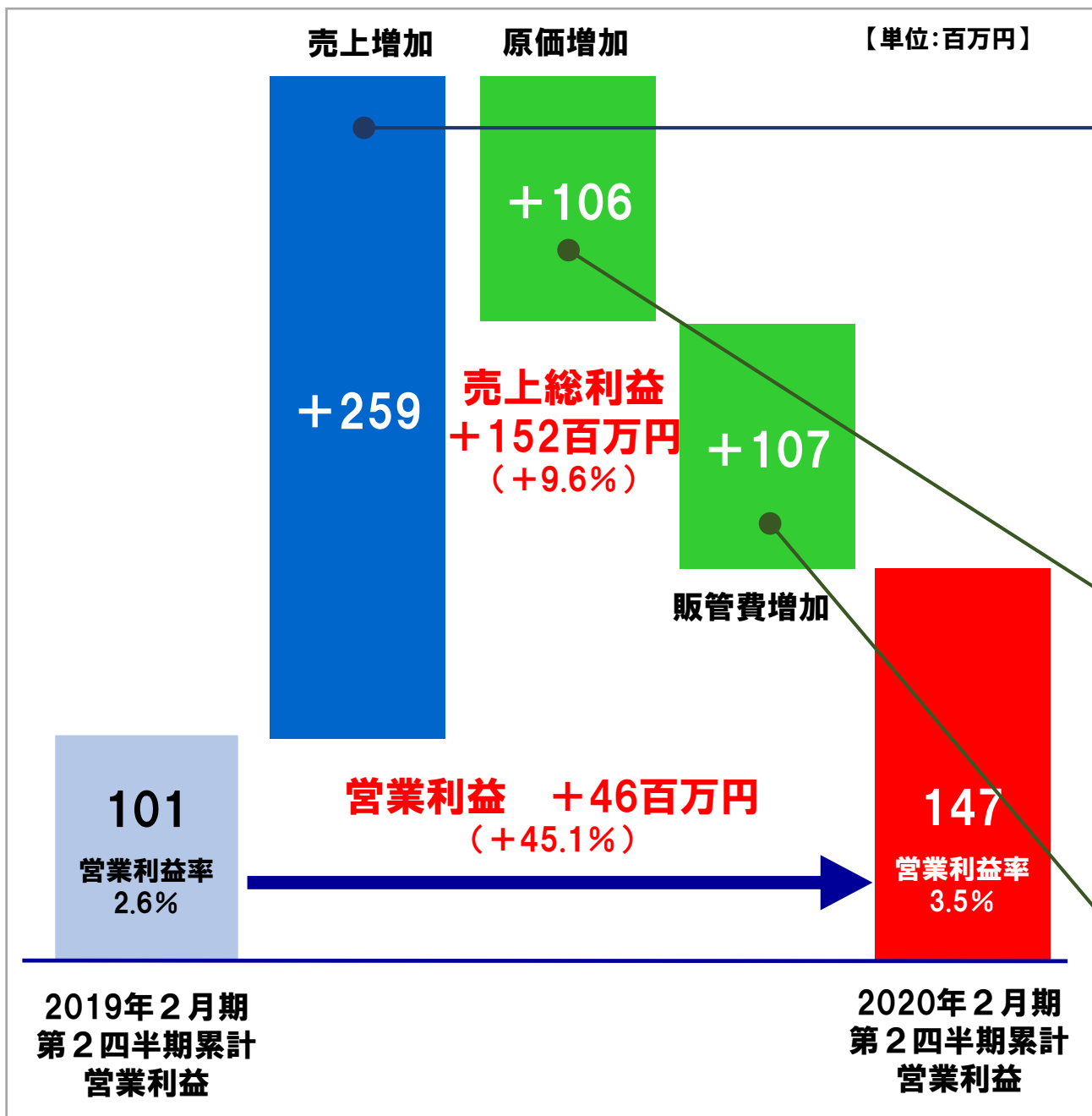
2020年2月期 第2四半期 決算概要(連結)

**売上高、各利益とも前年同期を上回り堅調に推移
前年同月比で、営業利益率が3.5%まで上昇(前年第2四半期2.6%)。**



※2020年2月期第1四半期において、営業利益▲26百万円・親会社株主に帰属する当期純利益▲16百万円であったため、表記上は累計で表示しております。

第2四半期の営業利益増減要因



●売上高

- 情報セキュリティ商品及びOA関連商品販売は好調に推移。
- 直販の営業部門の生産性向上。(今期実施の組織変更と情報システム投資による。)
- パートナー事業は引き続き拡大、販売台数が好調に推移。

●売上原価・売上総利益

- 売上総利益率が40.8%に向上。

●販管費

- 営業支援システム投資
- 人員の拡充投資(積極的な採用の実施)
- 人員定着による固定費の増加

2020年2月期 第2四半期 決算概要(連結)

2020年2月期 第2四半期末 自己資本比率 52.8%へ上昇

(2019年2月期末 自己資本比率 47.4%)

【単位:百万円】

[連結貸借対照表]	2019年2月期	2020年2月期 第2四半期末現在	増減
流動資産	3,357	2,905	▲452
固定資産	587	636	+48
資産合計	3,945	3,541	▲403
流動負債	1,871	1,486	▲385
固定負債	194	170	▲24
負債合計	2,065	1,656	▲409
純資産	1,879	1,885	+5
自己資本比率	47.4%	52.8%	+5.4%

株主還元策

●第2四半期末 配当金

従来予想10円から**5円増配し15円に決定**

(年間配当額も従来予想20円から**10円増配し30円を予定**)

●第2四半期末 自己株式の取得

取得期間	2019年4月13日	～	2020年2月20日
	株式数		価額の総額
取締役会での決議状況 (決議日 2019年4月12日)	95,000株		82百万円
9月末現在の 累計取得自己株式	74,900株		65百万円
進捗率	78.8%		79.2%

2. 成長戦略の進捗

第2四半期の注力戦略

中期成長戦略の4つの基本戦略の中でも、特に人材戦略を注力。

① 販売戦略

- ・営業とサポートの組織を統合
- ・地域密着の強化

② 人材戦略

システム投資を通じた生産性の向上

注力戦略

③ 商品戦略

顧客課題を解決する商品の企画

④ チャンネル戦略

M&A・アライアンス手法の継続的な強化

①販売戦略の施策

期名	展開
第1四半期	期初に組織変更を実施
	<ul style="list-style-type: none">● 営業とサポートを統合● お客様のニーズを一元的に把握● より効率の良い営業活動と顧客サポートを行える体制へ
第2四半期	ヒューマンリソースを強化
	<ul style="list-style-type: none">● 新卒採用、中途採用共に積極採用を実施● 研修プログラムの更なる充実
第3四半期～	展開地域拡大
	<ul style="list-style-type: none">● 2019年 9月2日 千葉支店及び千葉サービスセンター開設● 2019年 9月9日 神戸支店及び神戸サービスセンター開設● 2019年10月1日 前橋支店開設

人材育成と顧客との関係強化を図り、営業エリアの拡大に取り組んで参ります。

②人材戦略の施策

「生産性向上」のため営業支援システム投資を実施。

期名	展開	投資レベル	生産性レベル
第1四半期	営業支援システム投資	大	小
	<ul style="list-style-type: none">● SFAシステムの構築● 営業の第一線に配属していた経験豊富なメンバーをプロジェクトチームに配属		
第2四半期	SFAシステムの運用開始	中	中
	<ul style="list-style-type: none">● SFAシステムの展開● システム定着に向け、現場へ説明会の実施・Q&Aの提供により、改善点の対応に注力。		
第3四半期～	営業支援システムの運用により生産性向上に寄与を見込む。	小	大

・営業システムの投資・運用・定着は、予定通り推移しています。

※1 SFA・・・ Sales Force Automationの略で営業支援システムのことです。

③-1. 商品戦略の施策

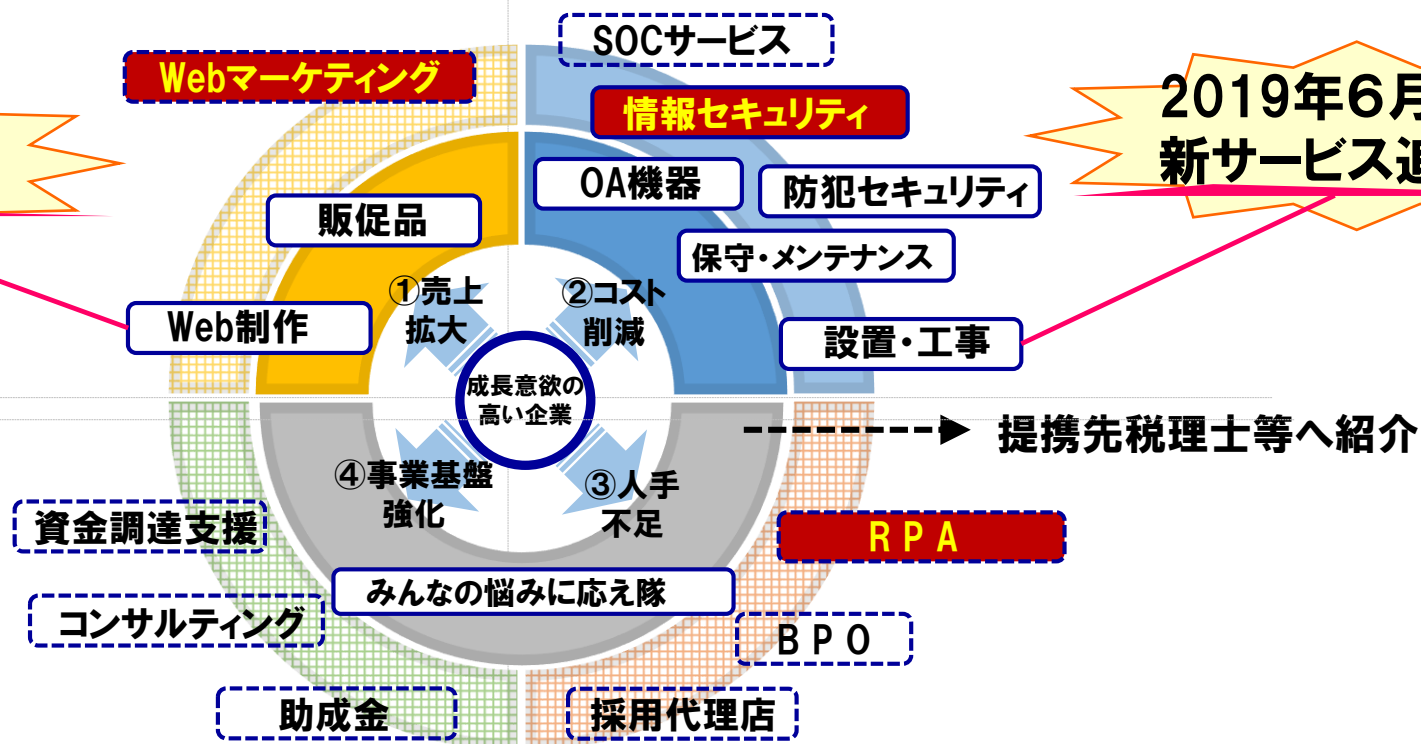
は、準備中の商品・サービスとなります。

【Webマーケティング & 販売促進】

【セキュリティ & 業務効率化】

2019年7月11日
新サービス追加

2019年6月1日
新サービス追加



【経営支援 & 健全化】

【業務支援(管理系:経理・財務・労務)】

顧客の悩みに適した商品・サービスを拡充し、ニーズを深掘りしていきます。
第2四半期は、2つの新商品・サービスをリリースしました。

③-2. 商品戦略の施策(新商品・サービスリリース実績)

2020年2月期第2四半期においても、以下の新商品・サービスをリリース!

1. オフィスファシリティ事業開始

【提供開始日】

2019年6月1日

【特徴】

- ① 効率の良いオフィス環境づくりをワンストップ提供
- ② デザイン性にも配慮したオフィス空間の提供
- ③ 社内インフラ環境の整備

【2019年5月29日 リリース】



2. No.1WebService 「スタートアッププラン」

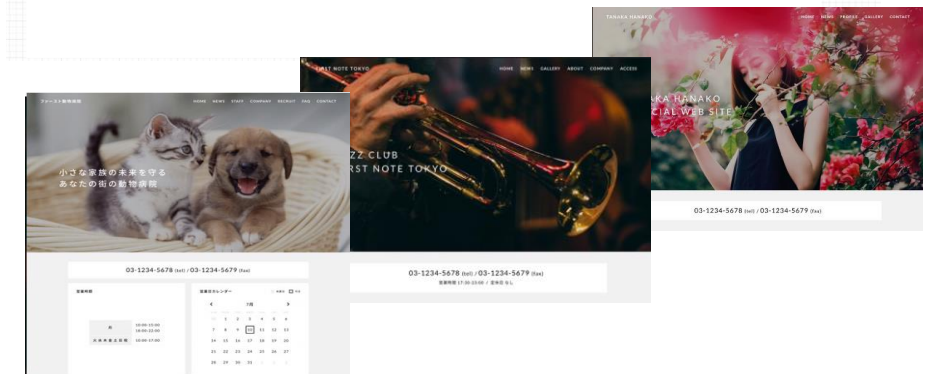
【提供開始日】

2019年7月11日

【特徴】

- ① 「短納期」での制作が可能
- ② 「スタートアッププラン」の高いセキュリティ
- ③ 「スタートアッププラン」の高いクオリティ

【2019年7月11日 リリース】



④-1. チャネル戦略と第2四半期の進捗

1. パートナー事業は引き続き拡大、販売台数が好調に推移。

		販売セット数	売上高
2019年2月期 第2四半期		497セット	252百万円
2020年2月期 第2四半期		570セット	306百万円
前年同期比	増減	73セット(14.6%増)	54百万円(21.5%増)

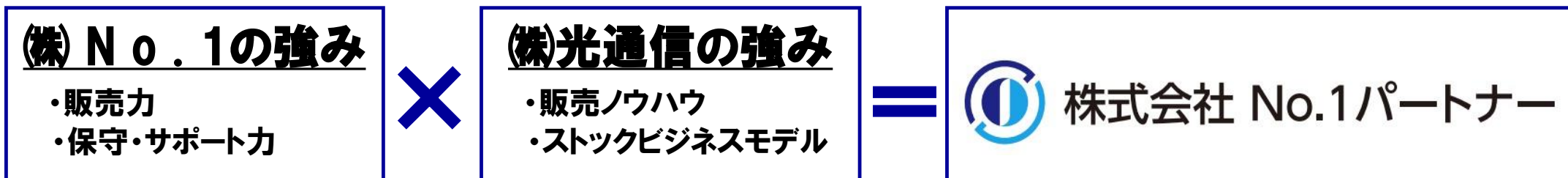
2. FC制度を活用し、群馬県前橋市に「前橋支店」を開設(※)。

FC制度の活用、他業種とのコラボも行い、営業エリア拡大、業容拡大を行ってまいります。

※「前橋支店の開設及び新規FC契約に関するお知らせ」として、2019年9月24日付けでリリースしております。

④-2. チャネル戦略と第2四半期の進捗

当期に新設した(株)光通信との合併会社(株)No.1パートナー)の進捗状況



※「株式会社光通信への子会社株式の譲渡及び業務提携に関するお知らせ」として、2019年5月29日付けでリリースしております。

●(株)No.1パートナーの得意とする顧客規模

得意とする顧客規模	10名前後	～100名程度	100名～又は上場企業
(株)No.1パートナー	◎	○	○

- ①従来の当社主要顧客(従業員10名前後の企業)だけでなく、より規模の大きな企業への販路を拡大。
- ②Webマーケティングの手法を取り入れることにより、従来のオフィス系の顧客層に加え、小売業・サービス業の顧客層も重点開拓する。

全国の拠点・営業エリア (現状)

多様なチャネル展開により、全国に広がる営業網

● 拠点数

支店数…17拠点
サービスセンター…22拠点

● 代理店

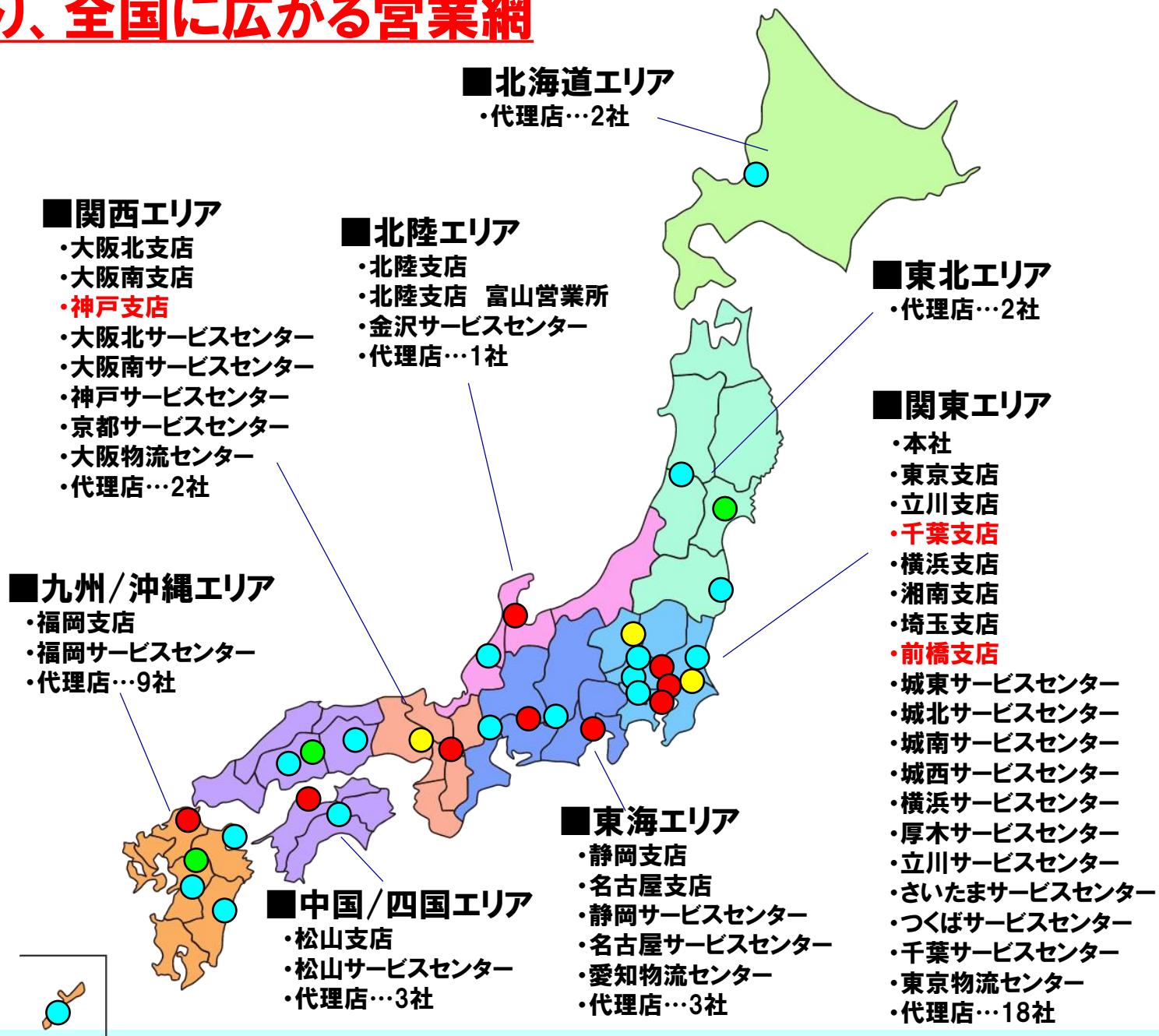
40社

● 新規出店

3拠点
(千葉・神戸・前橋)

● 出店候補

仙台・広島・熊本



3. 2020年2月期の業績予想

2020年2月期の業績予想

売上高及び各利益ともに過去最高値を予想しております。

[2020年2月期通期予想]

【単位:百万円】

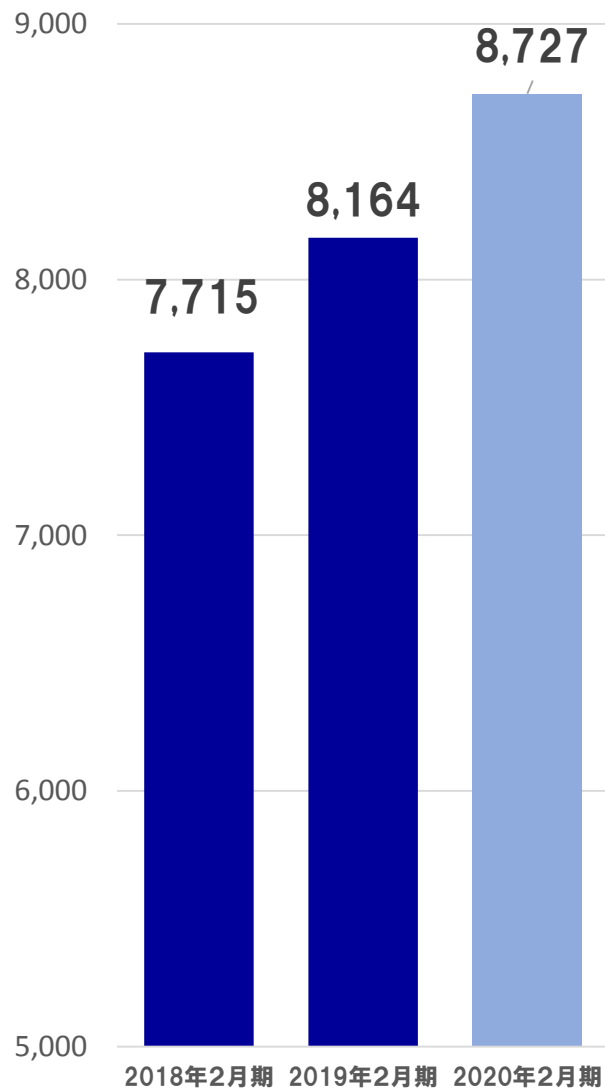
	2019年2月期 (実績)		2020年2月期 (予想)		増減	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	増減率 (%)
売上高	8,164	—	8,727	—	563	6.9
営業利益	330	4.0	350	4.0	20	6.1
経常利益	323	4.0	354	4.1	31	9.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	218	2.7	233	2.7	15	6.9

連結業績予想につきましては、2019年4月12日の「2019年2月期 決算短信」で公表いたしました通期の連結業績予想に変更はありません。

2020年2月期の業績予想

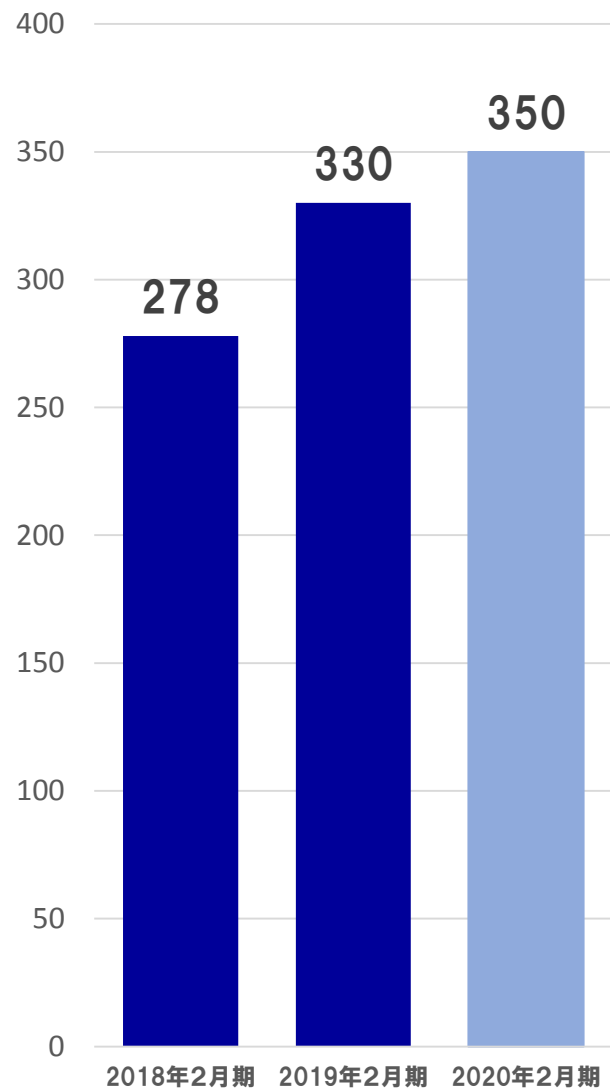
売上高

(単位:百万)



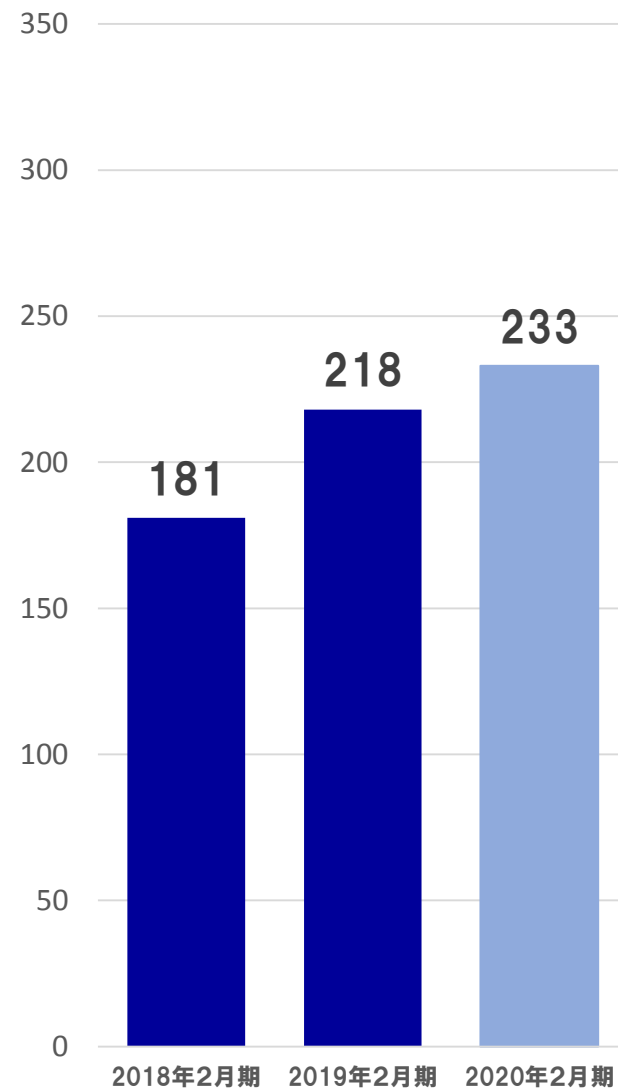
営業利益

(単位:百万)



親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位:百万)

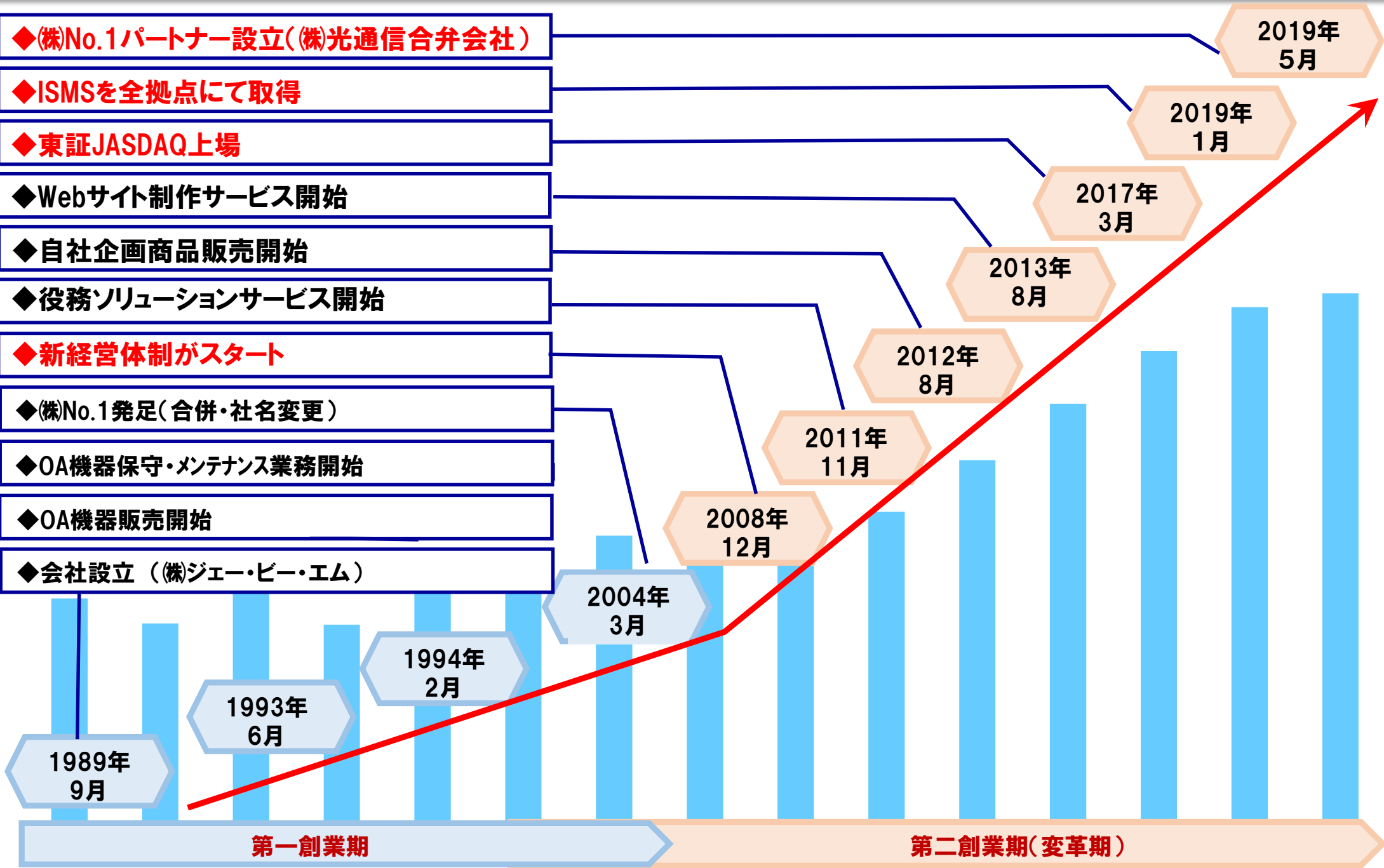


4. 会社概要、沿革

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1丁目5番2号
設立年月日	1989年9月27日
代表者	代表取締役社長 辰巳崇之
従業員数	469名(2019年8月末)
決算月	2月
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・自社企画商品である情報セキュリティ機器の販売及び保守・OA関連商品の販売及び保守・メンテナンス
連結子会社	株式会社オフィスアルファ(出資比率100%) 事業内容:中古MFP等の販売及び保守 設立:2012年11月1日
	株式会社Club One Systems(出資比率100%) 事業内容:情報セキュリティ機器の販売及び保守 設立:2013年5月31日
	株式会社No. 1パートナー(出資比率65%) 事業内容:Webマーケティングを活用した各種情報通信端末の販売 設立:2019年4月15日

沿革



取扱商品・サービス

顧客の悩みに適した商品・サービスを拡充し、ニーズを深掘りしていく。

Webマーケティング & 販売促進



企業成長に必要不可欠なWebページや
販促ツールをトータルサポート

セキュリティ & 業務効率化



ビジネスに不可欠な最先端のセキュリティ対策と
オフィス環境をトータルサポート

経営支援 & 健全化 / 業務支援(管理系:経理・財務・労務)



経営課題の抽出、業務支援にて経営の健全化と次の一手をトータルサポート

その他事業紹介

官公庁への入札事業

製品画像(発券機、表示器)



窓口



- ✓官公庁、公共機関の各種窓口業務をサポート！
- ✓全国133カ所(2019年9月末)への導入実績！

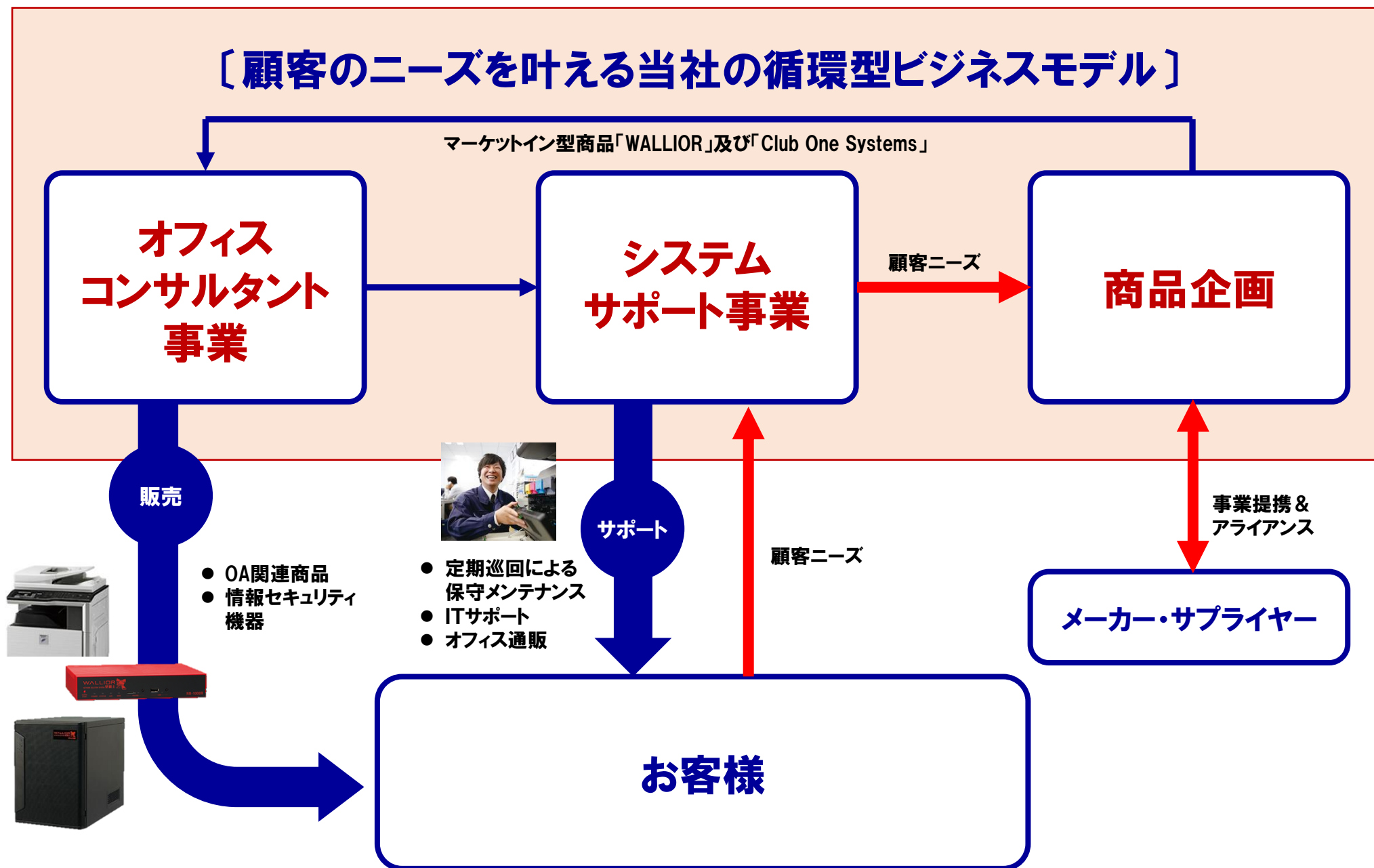
(株)No.1パートナー

製品画像(モバイルWi-Fiルーター)



- ✓法人専用の定額制で通信制限なしの安心プラン
- ✓初めてでも安心、無料訪問で契約をサポート！
- ✓初期費用、初月データ通信料が無料！

当社のビジネスモデル



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。

株式会社No. 1

お問合せ先：経営管理本部 経営企画室 keieikikaku@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