

平成30年2月期 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)

- **平成30年2月期 決算ハイライト** **P3**
- **成長戦略と業績予測** **P12**
- **参考資料** **P18**

平成30年2月期 決算ハイライト

平成30年2月期は、増収減益。

| | | |
|--------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 売上高 | 営業利益 | 純利益 |
| 7,715百万円 (前期比 9.3%増) | 278百万円 (前期比 8.4%減) | 181百万円 (前期比 4.8%減) |

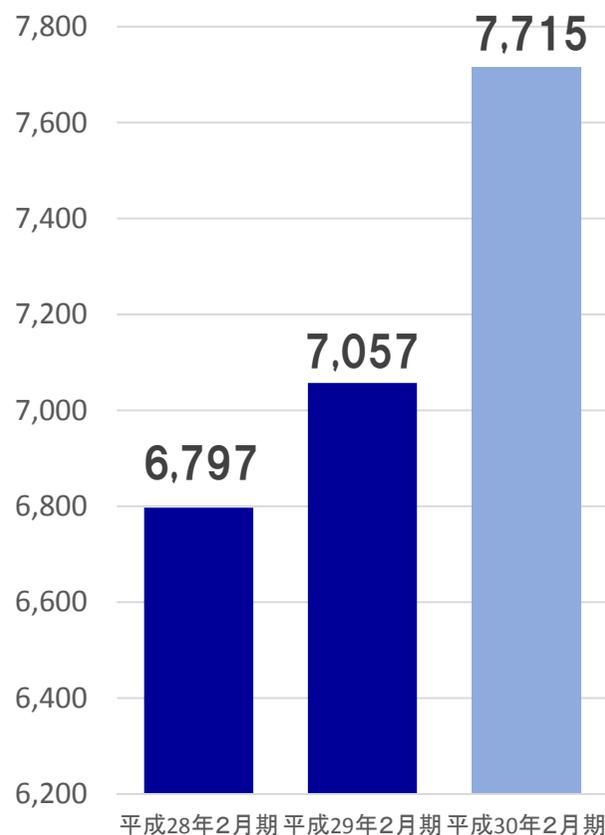
業績の概要

- 提案力の向上により売上単価が上昇し、期初計画を上回る売上高を達成。
- Web制作の外注比率上昇により売上原価が上昇し、利益は減少。

増収となったものの、各利益は減少。
コストコントロールには課題を残す。

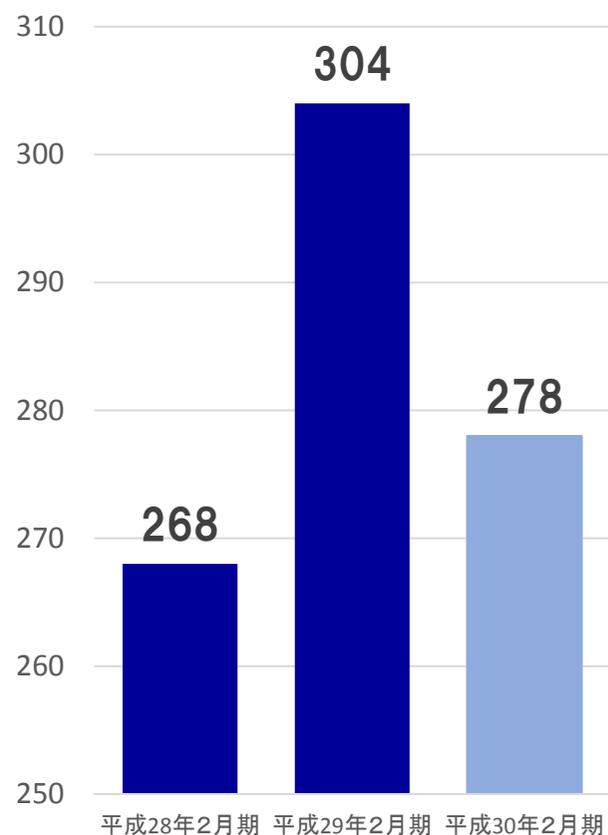
売上高

(単位:百万)



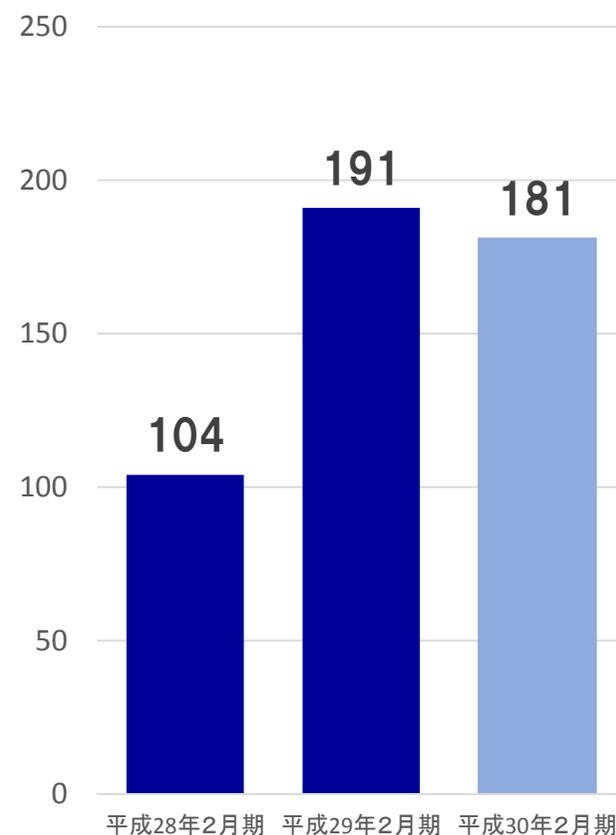
営業利益

(単位:百万)



親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位:百万)



連結損益計算書の概要

業容拡大は維持。
人員増強により人件費が増加。

[連結損益計算書]

【単位:百万円】

| | 平成29年2月期 | 平成30年2月期 | 前期比 | |
|-----------------|----------|----------|-----|------|
| | | | 増減 | (%) |
| 売上高 | 7,057 | 7,715 | 658 | 9.3 |
| 売上総利益 | 2,787 | 3,040 | 253 | 9.1 |
| 営業利益 | 304 | 278 | △26 | △8.4 |
| 経常利益 | 290 | 268 | △22 | △7.7 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 191 | 181 | △10 | △4.8 |

セグメント実績の概要

売上高はオフィスコンサルタント事業が牽引し、増収を維持。
利益については、各セグメントとも減少。

【単位:百万円】

| | | 平成29年2月期 | 平成30年2月期 |
|---------|---------------|----------|----------|
| 売上高 | オフィスコンサルタント事業 | 4,667 | 5,346 |
| | システムサポート事業 | 2,390 | 2,368 |
| | 合計(連結) | 7,057 | 7,715 |
| セグメント利益 | オフィスコンサルタント事業 | 224 | 201 |
| | システムサポート事業 | 80 | 76 |
| | 合計(連結) | 304 | 278 |

セグメント別実績(オフィスコンサルタント事業)

・売上高は順調に拡大を維持。

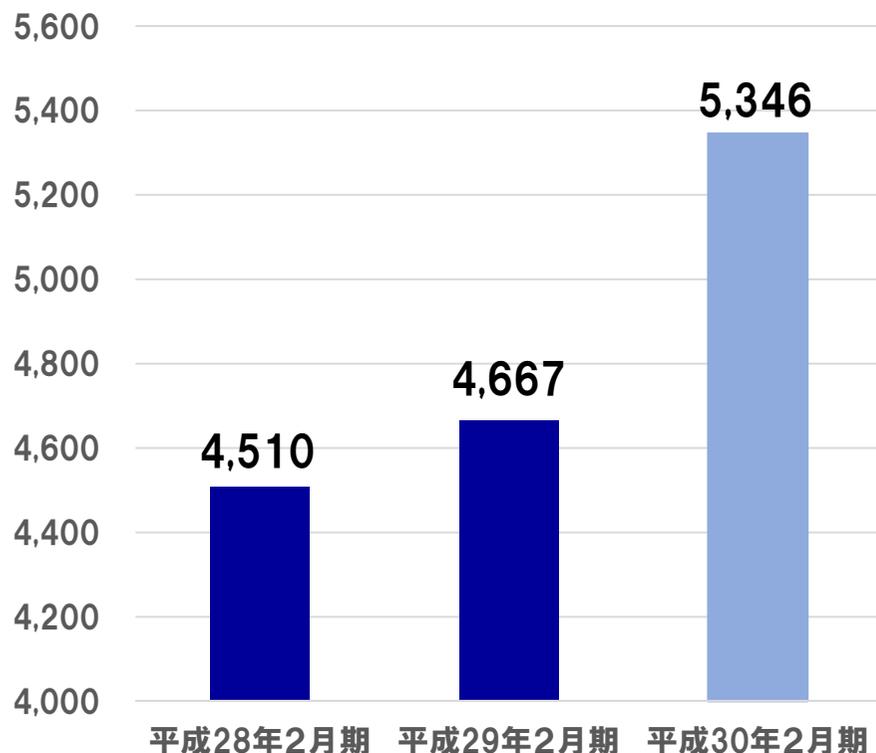
⇒人員増強、新商品投入等により、主力商品の販売数は堅調。

⇒顧客対応力、提案力の向上により、売上単価は計画値比8%上昇。

・営業利益は減少、コストコントロールに課題。

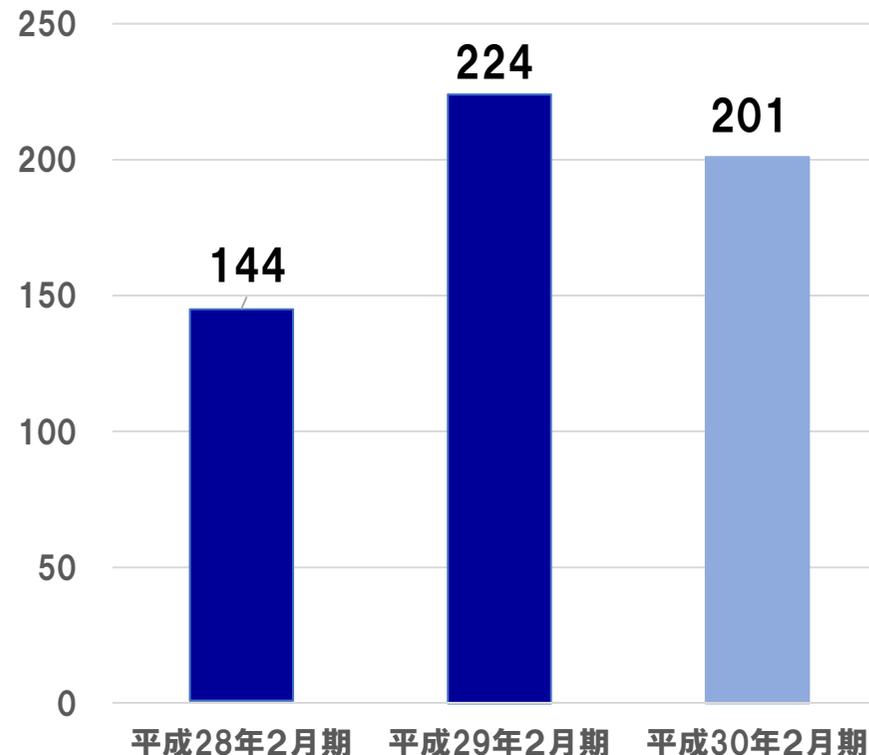
⇒Web制作部門は、人員増強を図るも販売増に対応が追いつかず外注比率が上昇し、売上原価が増加。

売上高



セグメント利益

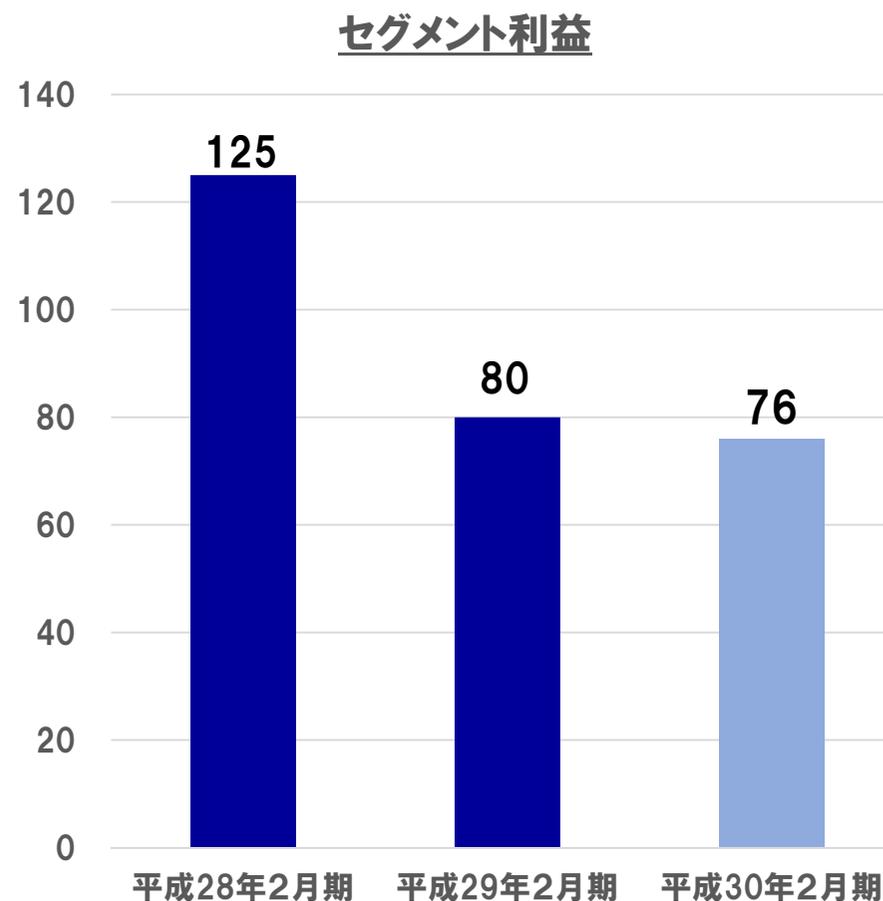
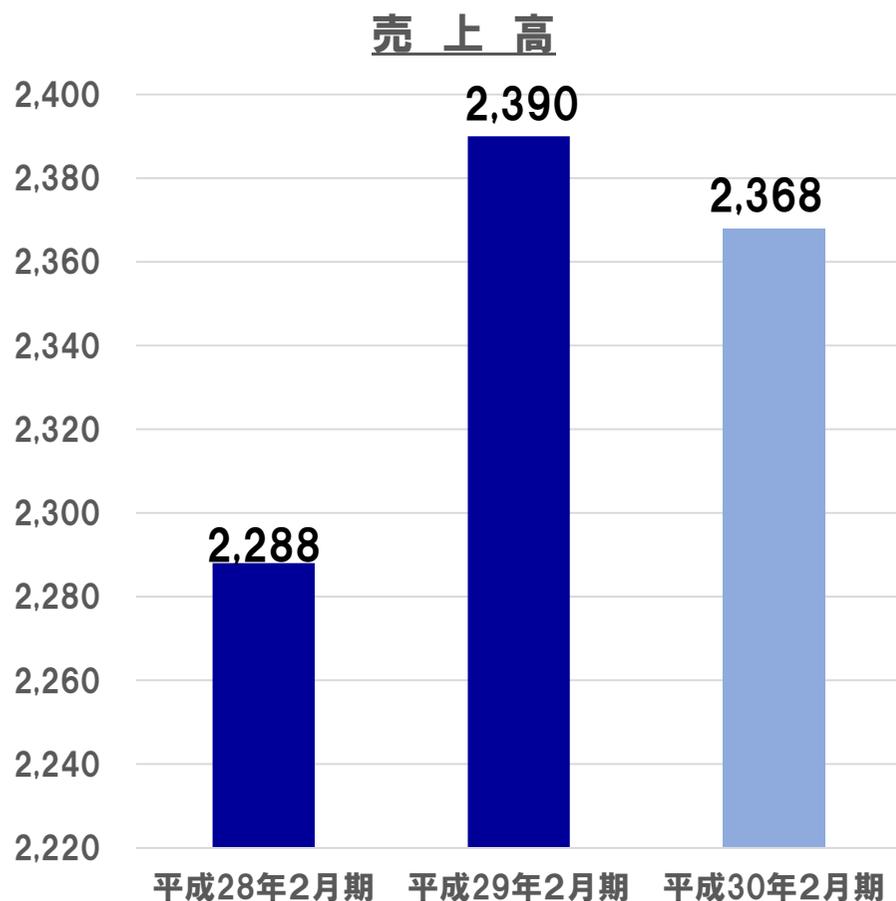
【単位:百万】



セグメント別実績(システムサポート事業)

保守メンテナンス売上の減少を工事の内製化が補い、前年並みを維持。オフィス通販については堅調に推移。
利益については、工事の内製化が奏功し前年並みを維持。

【単位:百万】



貸借対照表の概要

- ・流動資産が、売上拡大、新株発行等により、734百万円増加。
- ・純資産が、上場に伴う新株の発行、利益剰余金の増加により、612百万円増加。

[連結貸借対照表]

【単位:百万円】

| | 平成28年2月期 | 平成29年2月期 | 平成30年2月期 |
|-------------|--------------|--------------|--------------|
| 流動資産 | 2,074 | 2,527 | 3,261 |
| 固定資産 | 420 | 465 | 465 |
| 資産合計 | 2,495 | 2,993 | 3,726 |
| 流動負債 | 1,441 | 1,598 | 1,815 |
| 固定負債 | 470 | 350 | 255 |
| 負債合計 | 1,912 | 1,948 | 2,070 |
| 純資産 | 582 | 1,044 | 1,656 |

キャッシュフローの概要

現金及び現金同等物は、1,697百万円となり前連結会計年度末と比べ、471百万円増加しました。

[キャッシュフロー]

【単位:百万円】

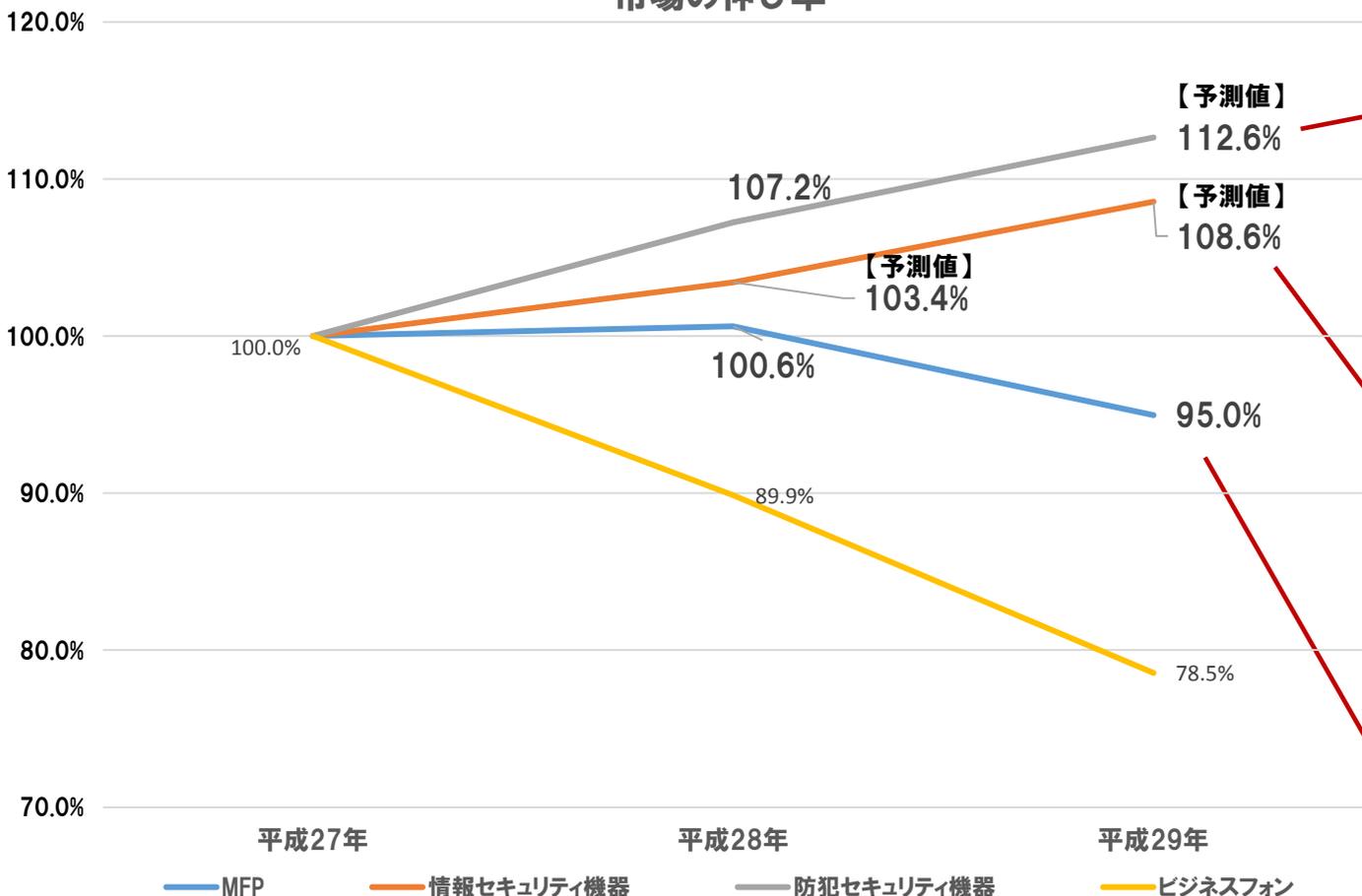
| | 平成28年2月期 | 平成29年2月期 | 平成30年2月期 | 要因 |
|-------|----------|----------|----------|----------------|
| 営業CF | 139 | 290 | 164 | ・売上債権の増加 |
| 投資CF | △51 | △43 | 10 | ・保険積立金の解約による収入 |
| 財務CF | △143 | 161 | 297 | ・新株の発行 |
| 現預金残高 | 817 | 1,226 | 1,697 | — |

成長戦略と業績予測

当社を取り巻く業界の動向

(単位:パーセント)

市場の伸び率



防犯セキュリティ商品の動向

平成28年の防犯セキュリティ関連の国内市場規模は、前年比7.2%増の1,345億円、今後も成長は今後も続くと予想。平成32年には1,625億円に成長すると予測されております。

情報セキュリティ商品の動向

平成28年の情報セキュリティ関連の国内市場規模は、前年比3.4%増の907億円、今後も経済環境の好転、サイバーセキュリティ脅威の高まりと、それに対する社会的認知の浸透を要因として、安定的に成長。成長は今後も続くと予想。

MFPの動向

モノクロ、カラー複合機ともに、金額は減少傾向となっております。

※上記の表は、平成27年を基準値100とした場合に、平成28年以降の増減率を算出しております。

【単位:百万円】

| | 平成27年 | 平成28年 | 平成29年 |
|--------------------|---------|---------|---------|
| 防犯セキュリティ商品 (IPカメラ) | 125,450 | 134,535 | 141,305 |
| 情報セキュリティ商品 | 87,700 | 90,700 | 95,200 |
| MFP(モノクロ/カラー) | 242,247 | 243,741 | 230,035 |
| ビジネスフォン | 35,921 | 32,277 | 28,214 |

出典:防犯セキュリティ商品については、富士経済の「2017 セキュリティ関連市場の将来展望」(市場規模推移)、情報セキュリティ商品は、NPO日本ネットワークセキュリティ協会の「2016年度 情報セキュリティ市場調査報告書」(市場規模推移)、複合機は一般社団法人ビジネス機械・情報システム産業協会調べ(出荷金額ベース)、ビジネスフォンは経済産業省(機械統計)調べ(出荷金額ベース)によります。

自社SWOT分析

機会

● 情報セキュリティ市場の拡大・質的要素の高まり

- 情報セキュリティ市場は拡大を続けている。
- 中小零細企業の情報セキュリティ対策(ランサムウェア対策等)は、重要な経営課題となっている。
- 個人情報保護法の改正に伴い、全ての事業者が対応を行う必要がある。
- サイバー対策に求められる基準が高くなってきている。
- IoT技術の進化にセキュリティの脆弱性が顕在化。
- 政府が主導する「働き方改革」、「テレワーク」へ関心が高まっている。

● 防犯セキュリティ市場拡大

- オリンピックに向けた防犯意識が高くなってきている。

● 経営支援サービスの要求拡大

- サプライチェーン型攻撃への脅威が増加傾向にある。
- 元請業者による下請業者への要求(内部統制強化)が厳しくなっている。
- 第三者への事業承継の需要が増加している。

● 企業の長期的な成長のためにE・S・Gが注目されている

- 企業の長期的な成長のためにE(環境)、S(社会)、G(ガバナンス)が注目されている。
- 電力の自由化により、顧客が電力会社を選別できるようになった。

● IPOによる周囲からの期待度、知名度の高まり

脅威

- MFP、ビジネスフォンの市場は縮小している。
- 競合会社との競争の激化が想定される。

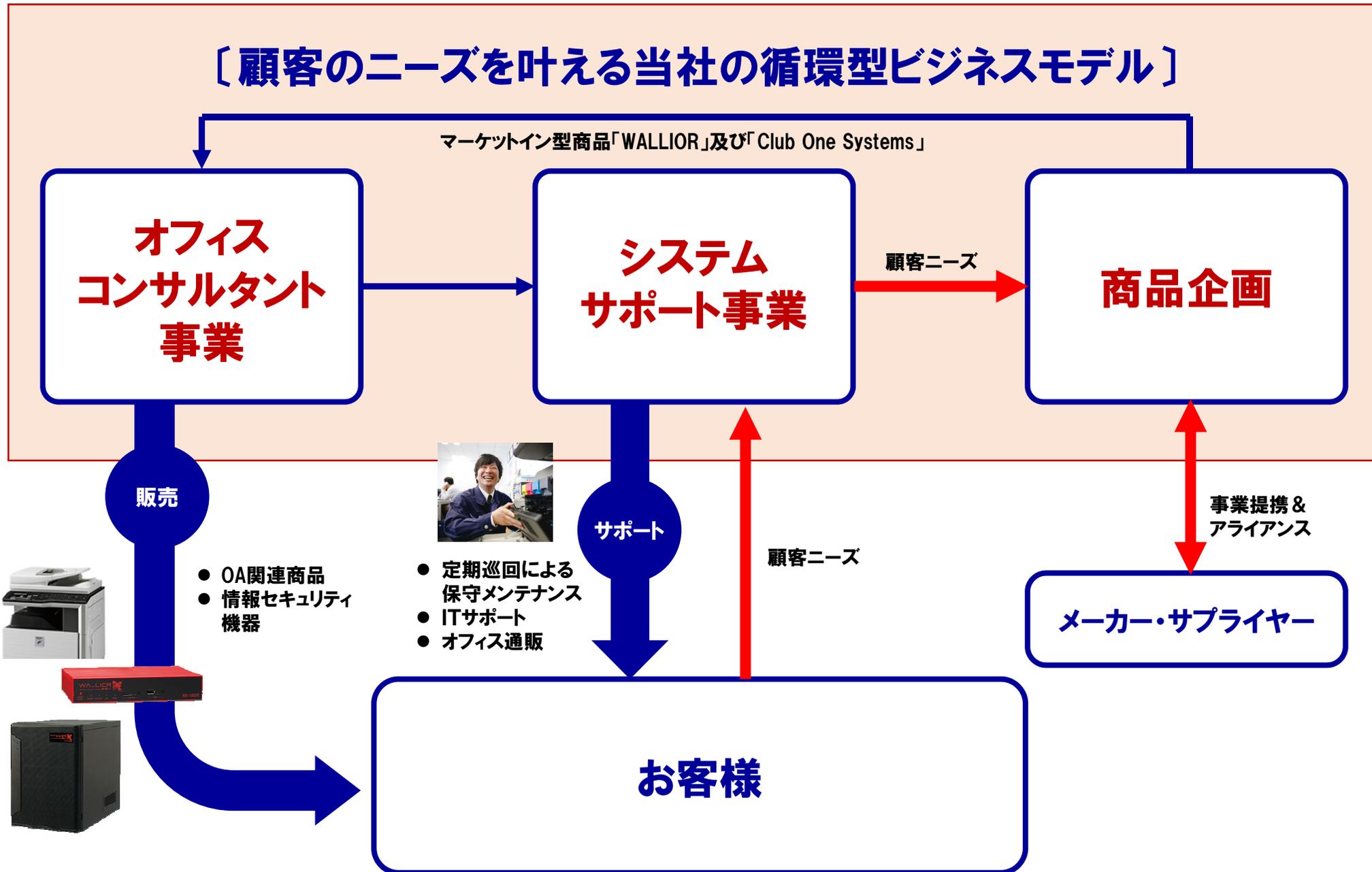
強み

- 外部資源を活用し、顧客ニーズを反映した自社企画商品の商品開発ができる。
- 販売した商品の自社による保守・メンテナンスにより、顧客に対する密接なサービス提供ができる。
- 企業、商品の認知度、知名度向上の手段を提供、サポートできる。
- 経営支援サービスを通じて経営レベルの課題解決、フォローアップができる。
- 働き方改革、女性活躍推進、5S等、労務環境改善に積極的に取り組んでいる。

課題

- 顧客の経営課題を探るヒアリング能力の更なる強化。
- 経営課題解決に向けた提案力、実行力の更なる強化。
- プロセス管理の型がなく、狩猟型の営業手法となっている。
- 新卒、中途採用者の早期戦力化。

当社のビジネスモデル



販売戦略

1. プロセスの型を造る
2. 新卒、中途採用の集中育成

商品戦略

3. 外部資源の有効活用
4. 新規自社企画商品のリリース

サービス戦略

5. ITサポート/レンタルPCの深化
6. 経営支援サービス

チャネル戦略

7. M&A、アライアンス手法の積極的活用

平成31年2月期の業績予想

増収増益を予想。
成長投資を行いつつ、計画達成を目指します。

[平成31年2月期通期予想]

【単位:百万円】

| | 平成30年2月期 (実績) | | 平成31年2月期 (計画) | | 増減 | |
|---------------------|------------------|------------|------------------|------------|-----|------------|
| | 金額 | 構成比 (%) | 金額 | 構成比 (%) | 金額 | 増減率 (%) |
| 売上高 | 7,715 | — | 7,908 | — | 193 | 2.5 |
| 営業利益 | 278 | 3.6 | 328 | 4.2 | 50 | 18.0 |
| 経常利益 | 268 | 3.5 | 317 | 4.3 | 49 | 18.5 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 181 | 2.3 | 208 | 2.7 | 27 | 14.5 |

參考資料

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1丁目5番2号 |
| 設立年月日 | 平成元年9月27日 |
| 代表者 | 代表取締役社長 辰巳崇之 |
| 従業員数 | 435名(平成30年2月末) |
| 決算月 | 2月 |
| 事業内容 | ・OA関連商品の販売及び保守・メンテナンス ・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 |
| 連結子会社 | 株式会社キューブエス(出資比率100%) 事業内容:中古MFP等の販売及び保守 設立:平成24年11月1日 |
| | 株式会社Club One Systems(出資比率90%) 事業内容:情報セキュリティ機器の販売及び保守 設立:平成25年5月31日 |

日本の会社を 元気にする一番の力へ。

私たちNo.1はトータルビジネスパートナーとしてお客様を支え、
日本の経済の原動力になります。

皆様のNo.1ビジネスパートナー

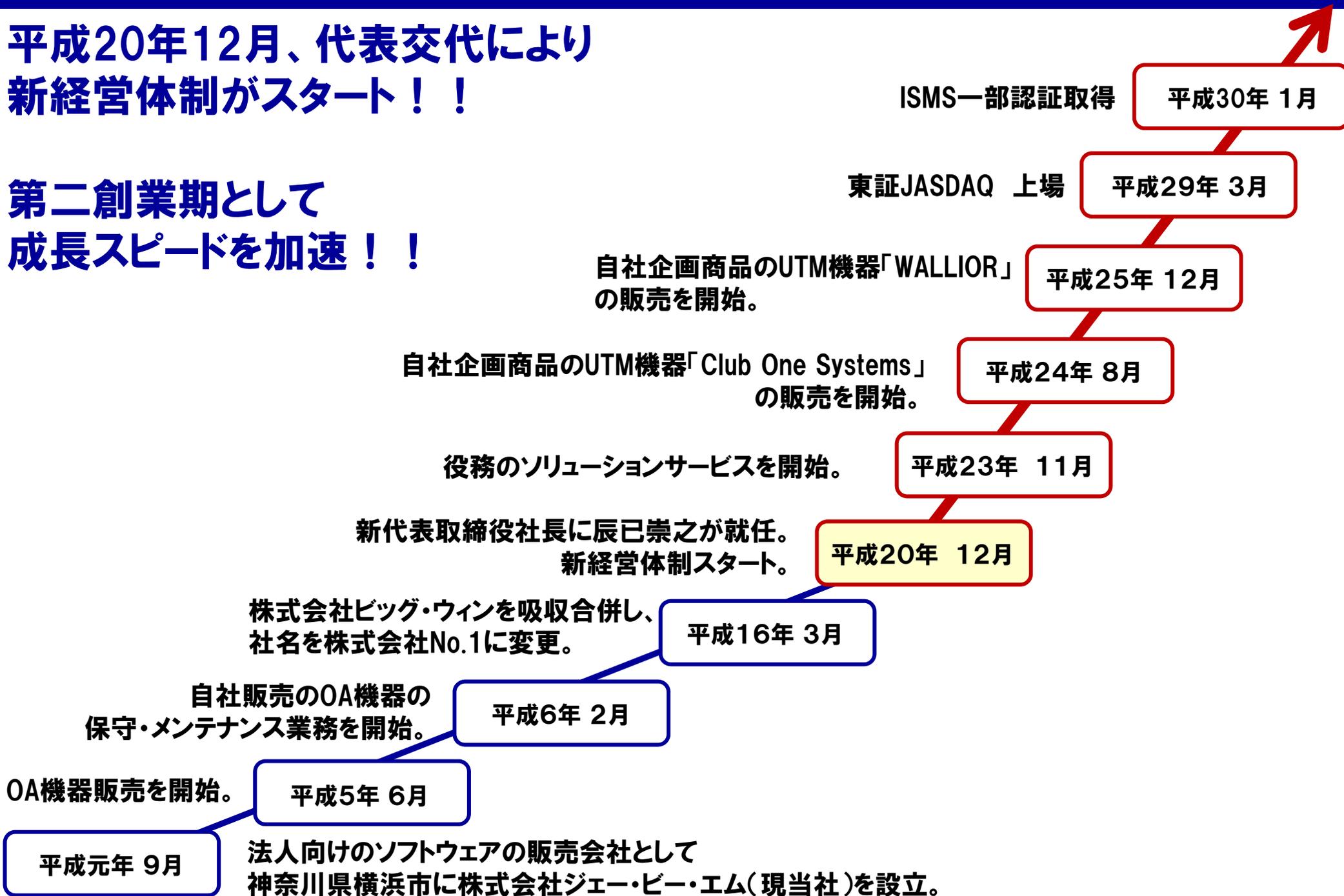
セキュリティ&ソリューション。

最先端の情報活用で企業成長を支援。

沿革

平成20年12月、代表交代により
新経営体制がスタート！！

第二創業期として
成長スピードを加速！！



当社の事業内容

OA関連商品販売



オフィス コンサルタント事業

情報セキュリティ 商品販売



経営支援サービス

システムサポート



システム サポート事業

ITサポート (月額定額サービス)



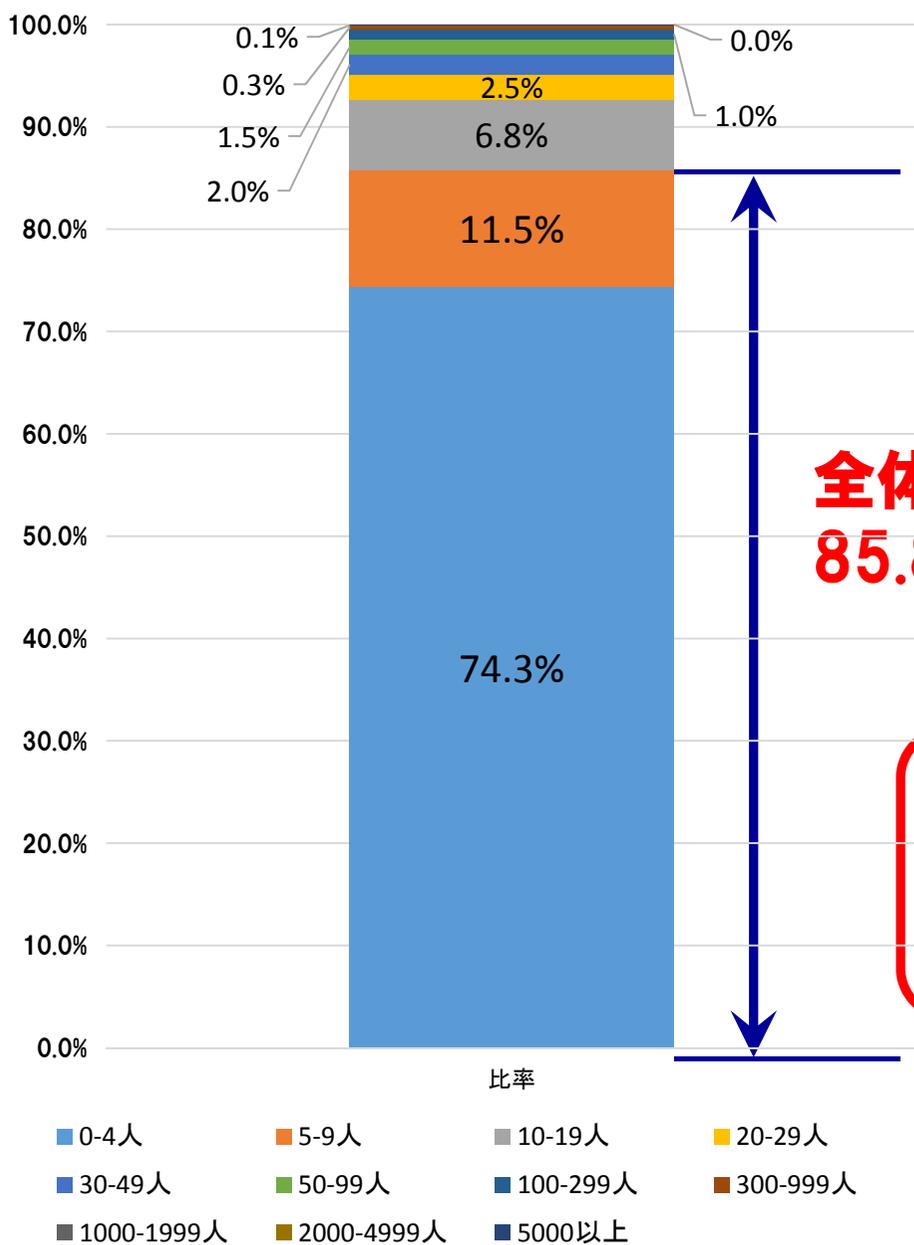
オフィス通販



**販売とサポートの2つのセグメントにより、顧客接点の頻度が多い。
⇒顧客との関係性が強い。**

当社の対象とする顧客

常用雇用者規模別の企業等数の割合



左表は、総務省「平成26年経済センサス」より、全国の企業等数4,098,284社を、常用雇用者数別に分類した場合の分布割合となります。

10名未満の従業員の企業等数は、全体の85.8% (3,516,565社)を占めています。

全体の
85.8%

=当社が主に対象とする顧客層

対象顧客層は、商談相手が社長であり、
決裁スピードが早いことが特徴であります。

※企業等数=個人、会社、会社以外の法人の数です。
出展:総務省「平成26年経済センサス」

【トピックス】 新商品リリース実績

平成30年2月期は、以下の自社企画商品をリリース!

【Server】 販売開始 : 平成29年4月1日

- 感染後のスピード復旧！それが事業継続(BCP*1対策)における最適なワクチン。
- 近年のウイルスは進化が早く、ランサムウェアなど悪質なウイルスが増え、従来のウイルスを防ぐ機能では100%守ることは出来ないこともあり、万が一の時には感染前に戻ることが出来る機能を搭載したServerを企画。



NWS-2T100ES II

【Server】 販売開始 : 平成29年10月1日

- 個人情報保護法の技術的安全管理措置をワンストップサポート！
- 全ての事業者が情報管理の厳格化を義務付けられ、中小企業には高いハードルとなる情報の暗号化、情報のログ管理を搭載し、万が一の際はウイルス感染前に戻れるバックアップ機能を搭載するServerを企画。



NWS-2T500SS

【UTM】 販売開始 : 平成29年10月1日

- 改正個人情報保護法の技術的安全管理措置にジャストフィット！！
PC5台から15台の企業様に最適！！
- 従来品である「NR-1000/1500」や「NR-1000R」の普及版として、ゲートウェイセキュリティとエンドポイントセキュリティの機能はそのまま維持しつつ、「従業員1名の企業」から導入が可能。



NR-C500A

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