



2019年4月19日

各位

会社名 株式会社 No. 1
代表者名 代表取締役社長 辰巳 崇之
(コード番号:3562 東証JASDAQ)
本社所在地 東京都千代田区内幸町一丁目5番2号
問合せ先 経営企画室長 山本 貴則
電話番号 03-5510-8911

機関投資家及びアナリスト向け決算説明会開催に伴うご説明内容のお知らせ

当社は、2019年4月16日（火）に機関投資家及びアナリストの皆様に向けて、2019年2月期決算説明会を開催させていただきました。

《開催日時 : 2019年4月16日（火） 16:00~17:00》

1. 「2019年2月期 決算ハイライト」についてのご説明
2. 「2020年2月期の業績予想」についてのご説明
3. 「株主様還元」についてのご説明
4. 「中期的な成長戦略」についてのご説明

ご説明内容については、以下に添付しております資料をご参照ください。

ご質問やお問合せにつきましては、下記の窓口へご連絡をお願い致します。

〒100-0011 東京都千代田区内幸町一丁目5番2号
株式会社No. 1 経営企画室
電話番号 03-5510-8911
URL <https://www.number-1.co.jp/>
受付時間 月曜～金曜（土日・祝祭日・当社指定休日を除く）9:00～18:00

以上

2019年2月期
(機関投資家様向け)
決算説明会資料

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4月16日

- 1. 2019年2月期 決算ハイライト** P 3
- 2. 2020年2月期の業績予想** P11
- 3. 株主様還元** P15
- 4. 中期的な成長戦略について** P17
- 5. 参考資料** P25

1. 2019年2月期 決算ハイライト

前年同期に比べ、増収増益。



業績の概要

- 売上高・各利益ともに過去最高を更新。
- 自社企画商品ラインナップの拡充による販売台数の増加。
- パートナー事業による販売チャネルの拡大が奏功。

2019年2月期 連結損益計算書の概要

**売上高及び各利益において、過去最高を更新。
自社企画商品ラインナップの拡充による販売台数の増加及びパートナー事業による販売チャネルの拡大が奏功。**

[連結損益計算書]

【単位:百万円】

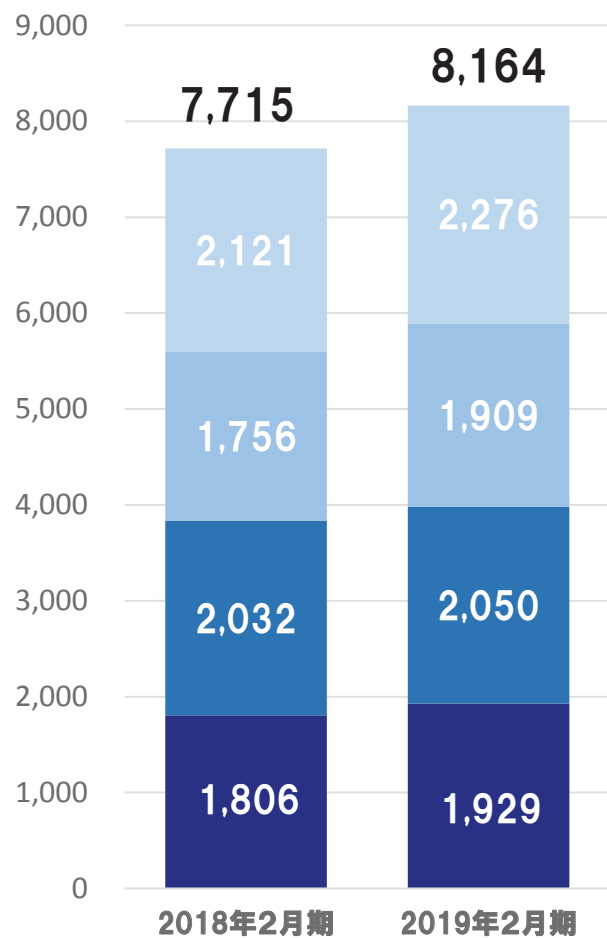
	2018年2月期	2019年2月期	前年同期比	
			増減	(%)
売上高	7,715	8,164	449	5.8%
売上総利益	3,040	3,331	291	9.6%
営業利益	278	330	52	18.8%
経常利益	268	323	55	20.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	181	218	37	20.0%

2019年2月期 業績推移(前年度比較)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

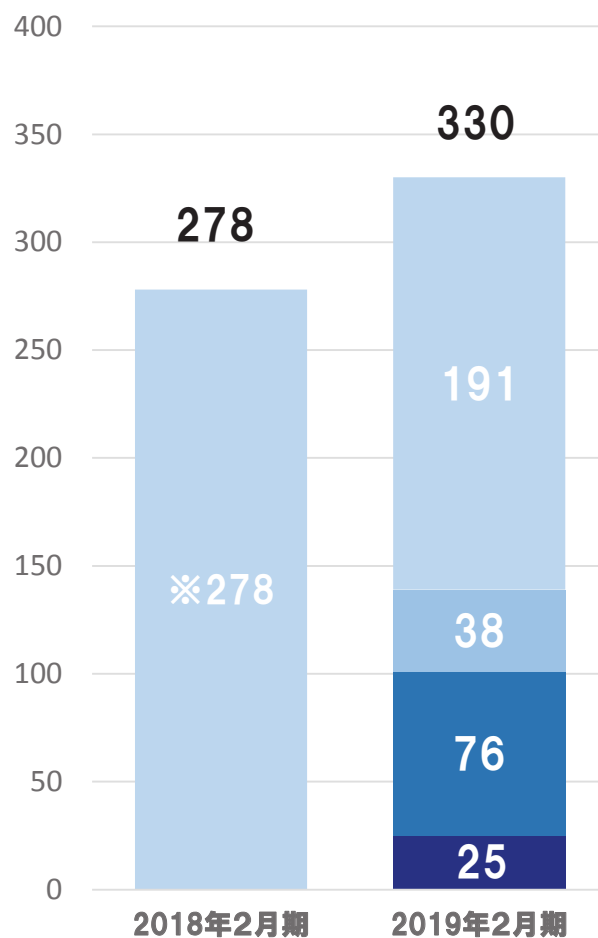
売上高

(単位:百万)



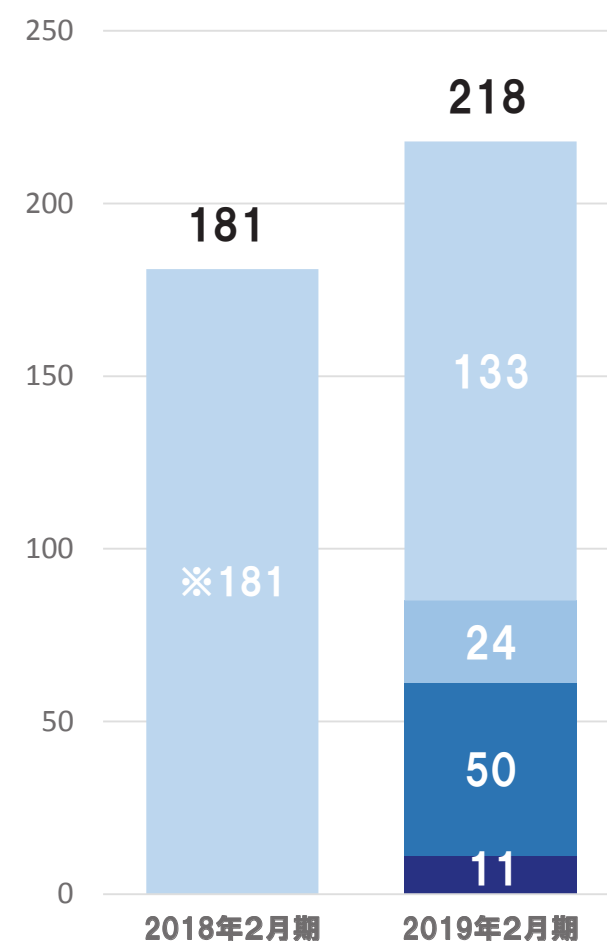
営業利益

(単位:百万)



親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位:百万)



※2018年2月期第1四半期において、営業利益-25百万円・親会社株主に帰属する当期純利益-29百万円、
2018年2月期第3四半期において、営業利益-14百万円・親会社株主に帰属する当期純利益-12百万円であったため、表記上は累計で表示しております。

2019年2月期 セグメント実績の概要

オフィスコンサルタント事業は、主力商品の販売が堅調に推移しており、特に自社企画商品の販売台数の増加及びパートナー事業、Web事業の売上高増加が前期比アップに寄与いたしました。
システムサポート事業は、概ね予想通り推移。

[連結損益計算書]

【単位:百万円】

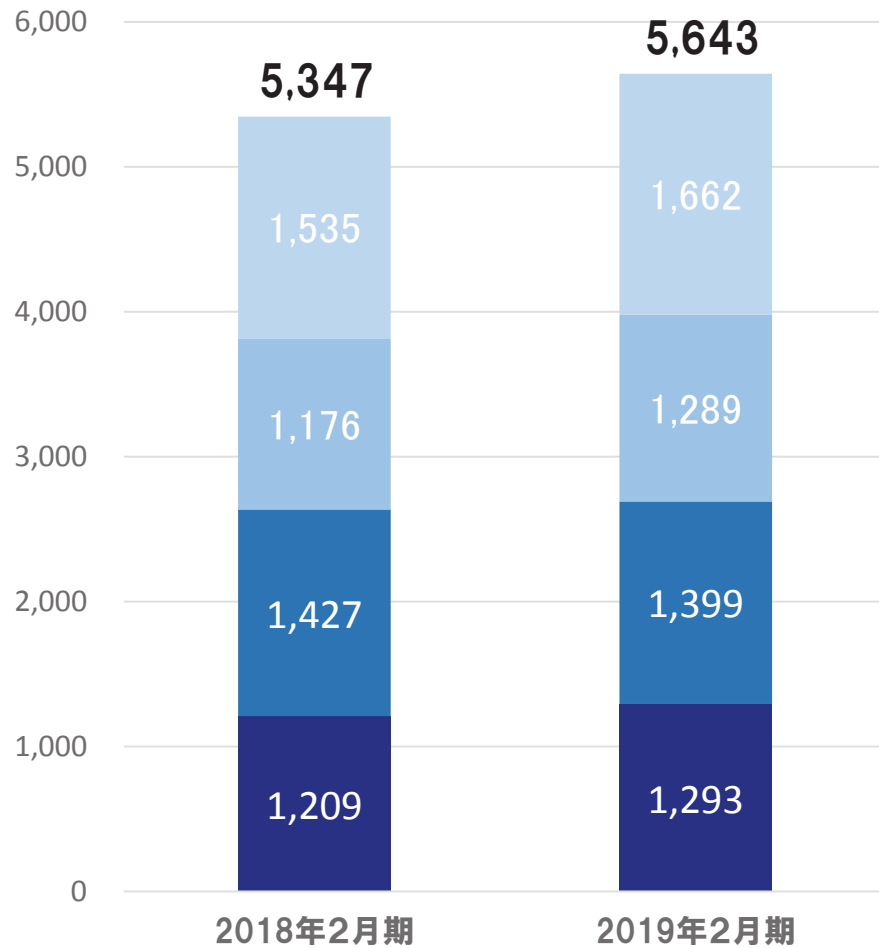
		2018年2月期	2019年2月期	前年同期比	
				増減	(%)
売上高	オフィスコンサルタント事業	5,347	5,643	296	5.5%
	システムサポート事業	2,368	2,521	153	6.4%
	合計(連結)	7,715	8,164	449	5.8%
セグメント利益	オフィスコンサルタント事業	202	246	44	21.8%
	システムサポート事業	76	84	8	10.5%
	合計(連結)	278	330	52	18.8%

セグメント別実績(オフィスコンサルタント事業)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

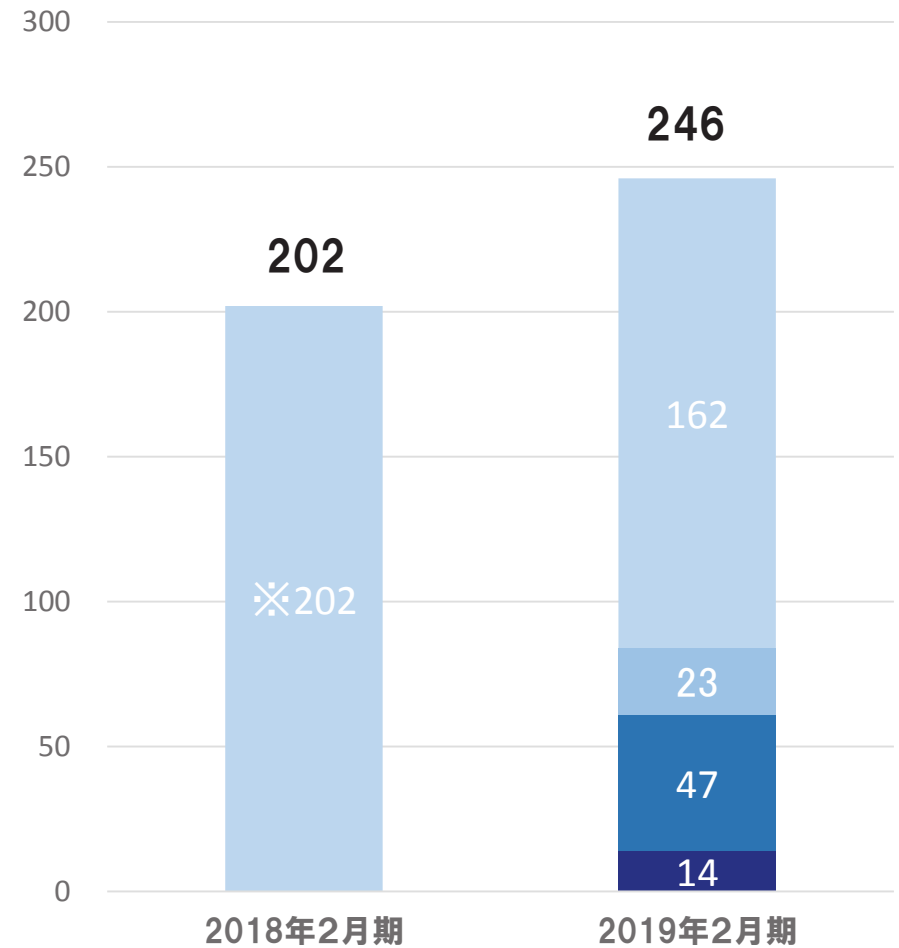
売上高

(単位:百万)



セグメント利益

(単位:百万)



※2018年2月期第1四半期において、セグメント利益-37百万円

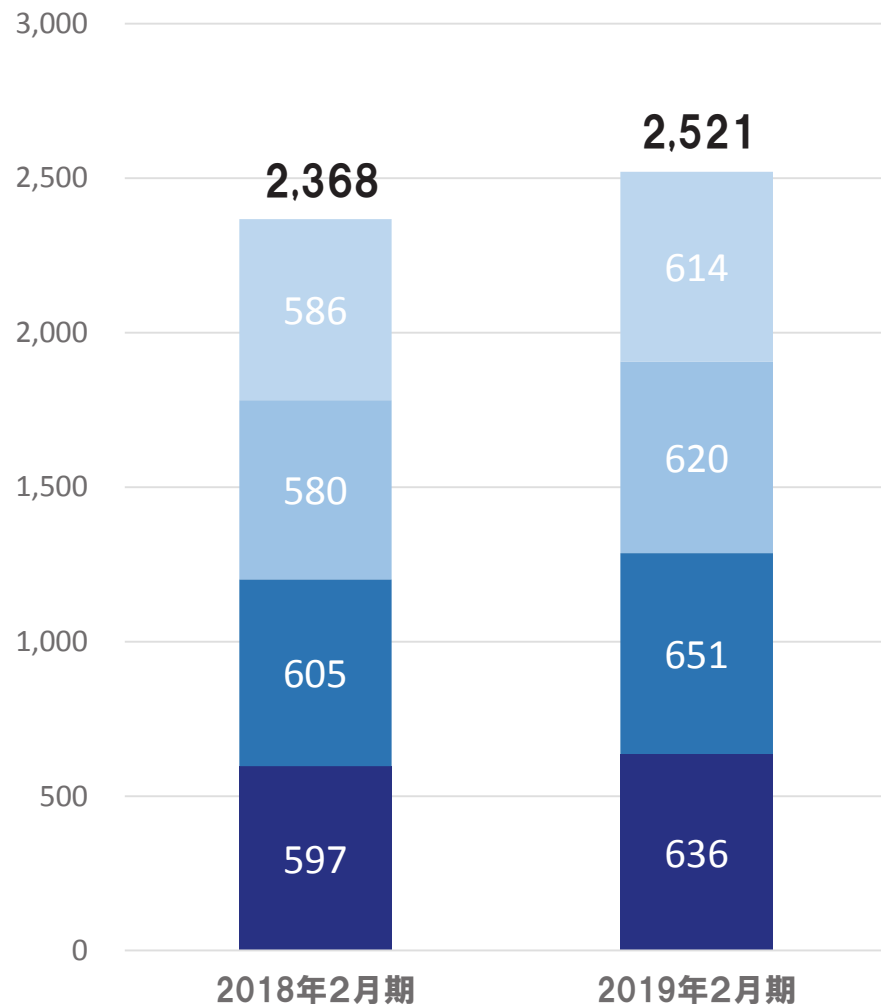
2018年2月期第3四半期において、セグメント利益-25百万円であったため、表記上は累計で表示しております。

セグメント別実績(システムサポート事業)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

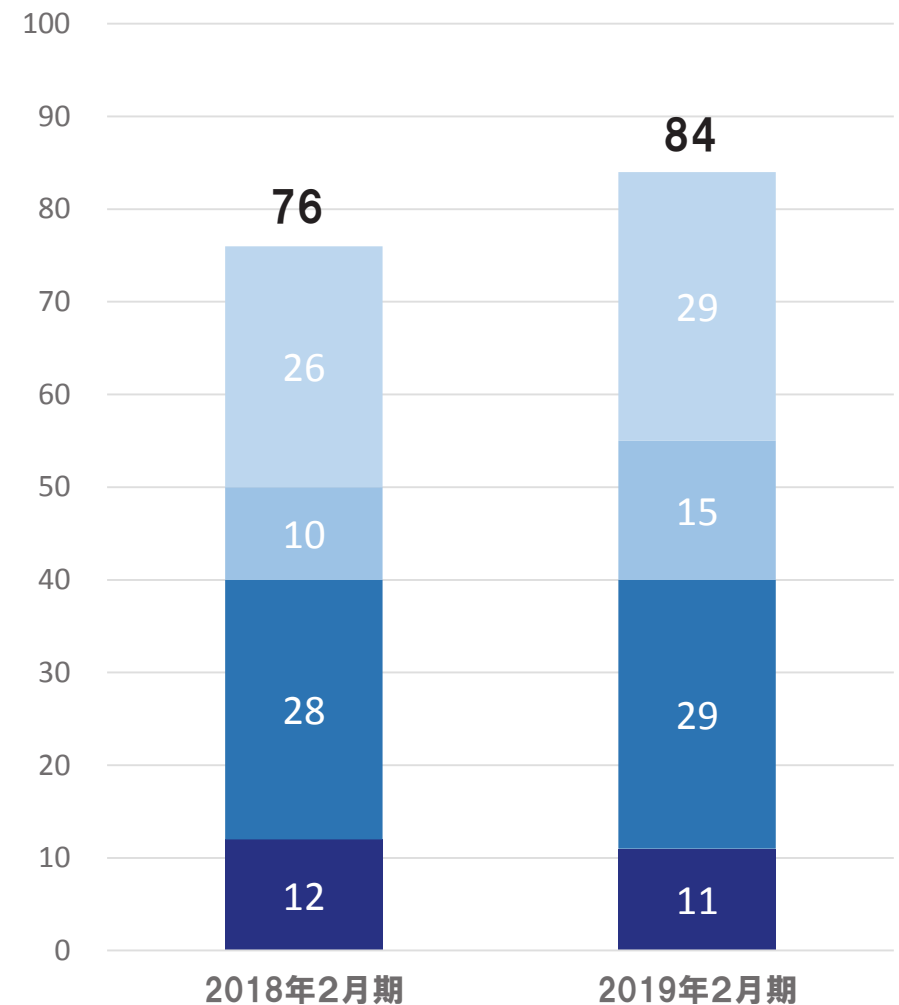
売上高

(単位:百万)



セグメント利益

(単位:百万)



2019年2月期 連結貸借対照表の概要

親会社株主に帰属する当期純利益の計上により、自己資本比率が44.3%から47.4%に増加となりました。

[連結貸借対照表]

【単位:百万円】

	2018年2月期	2019年2月期	増減
流動資産	3,261	3,395	134
固定資産	464	549	85
資産合計	3,726	3,945	219
流動負債	1,815	1,878	63
固定負債	255	187	△68
負債合計	2,070	2,065	△5
純資産	1,655	1,879	224

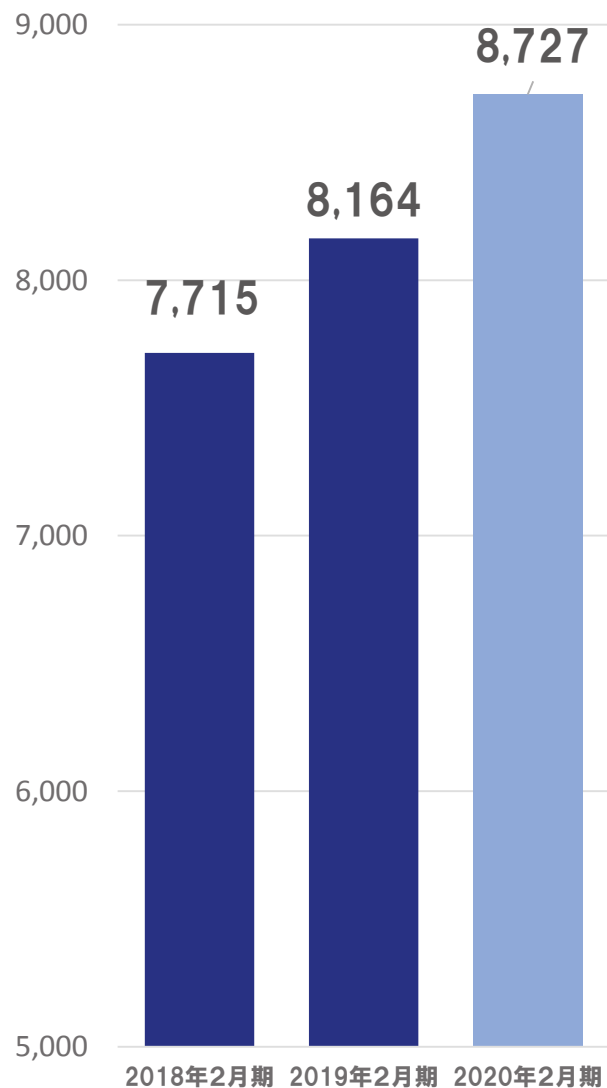
2. 2020年2月期の業績予想

- ①売上高・各利益ともに、過去最高値の更新を予想。
- ②中期的な成長計画(詳細は後述)の達成と、持続的な成長実現のために、「販売戦略」の変更 及び 「業務システムの刷新」を実施。積極的なシステム投資や人材教育投資をこなしつつ、増益を見通す。

2020年2月期の業績予想

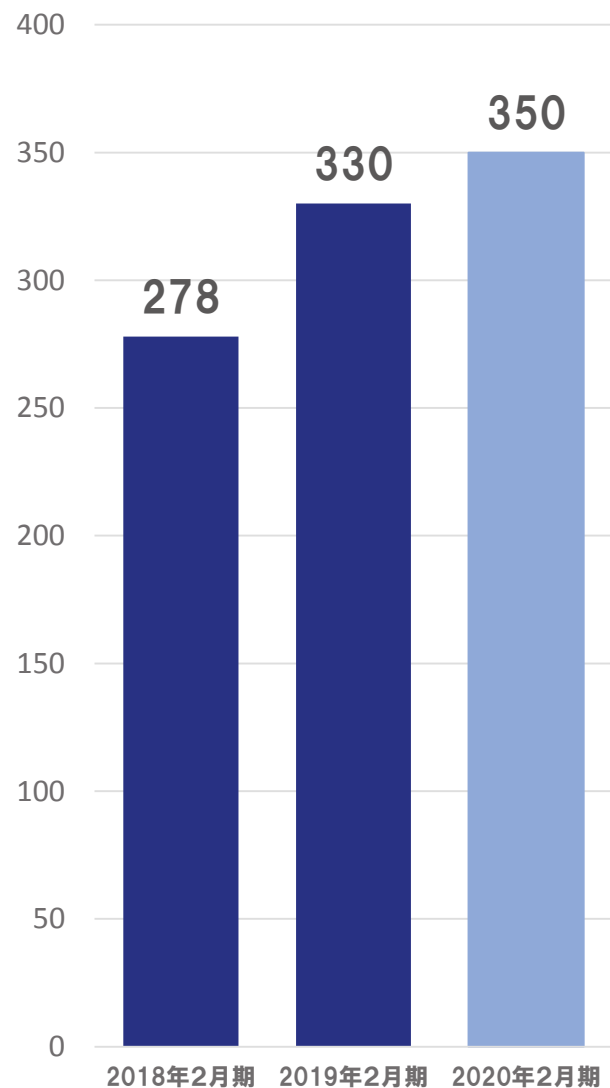
売上高

(単位:百万)



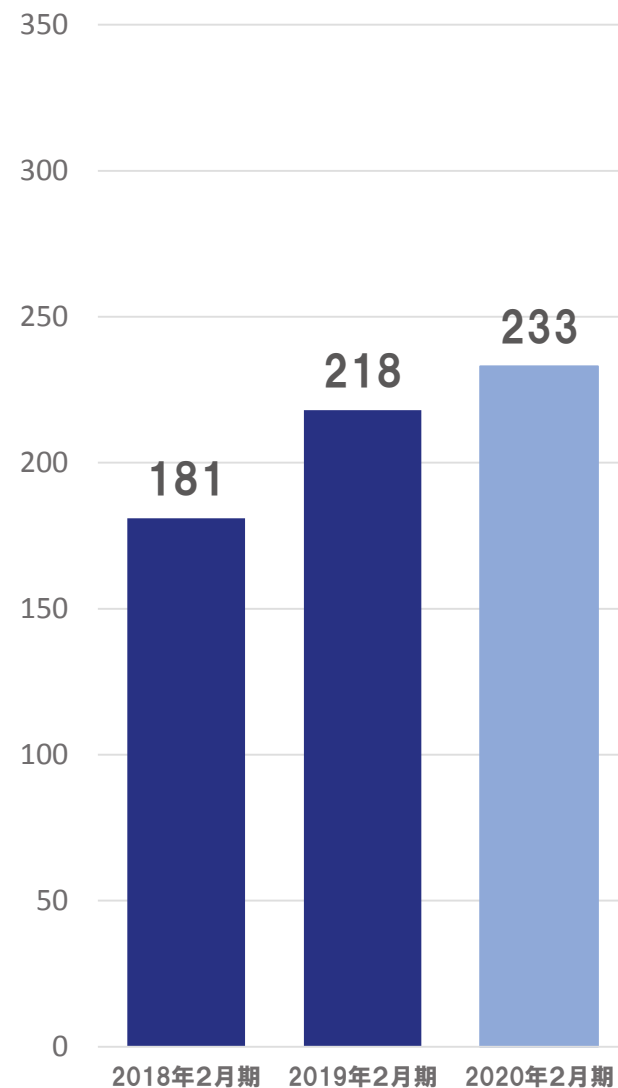
営業利益

(単位:百万)



親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位:百万)



2020年2月期の業績予想

売上高及び各利益ともに増収増益を予想。
生産性向上及び業績向上に努めてまいります。

[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 (計画)		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

3. 株主様還元

株主還元

1. 配当実施(上場後、初配の実施)

《2019年2月28日現在の株主名簿に記載の株主様へ》

1株あたり配当金 15円

(普通配当:10円、30周年記念配当:5円)

※今後も継続実施を経営の重要政策と考え、配当性向30%を目途に、
将来の事業展開等を総合的に考慮し決定する方針です。

2. 自己株式の取得

取得し得る株式の総数

95,000株

(発行済株式総数に対する割合 3.04%)

株式の取得価額の総額

82百万円(上限)

取得期間

2019年4月13日～2020年2月20日

4. 中期的な成長戦略について

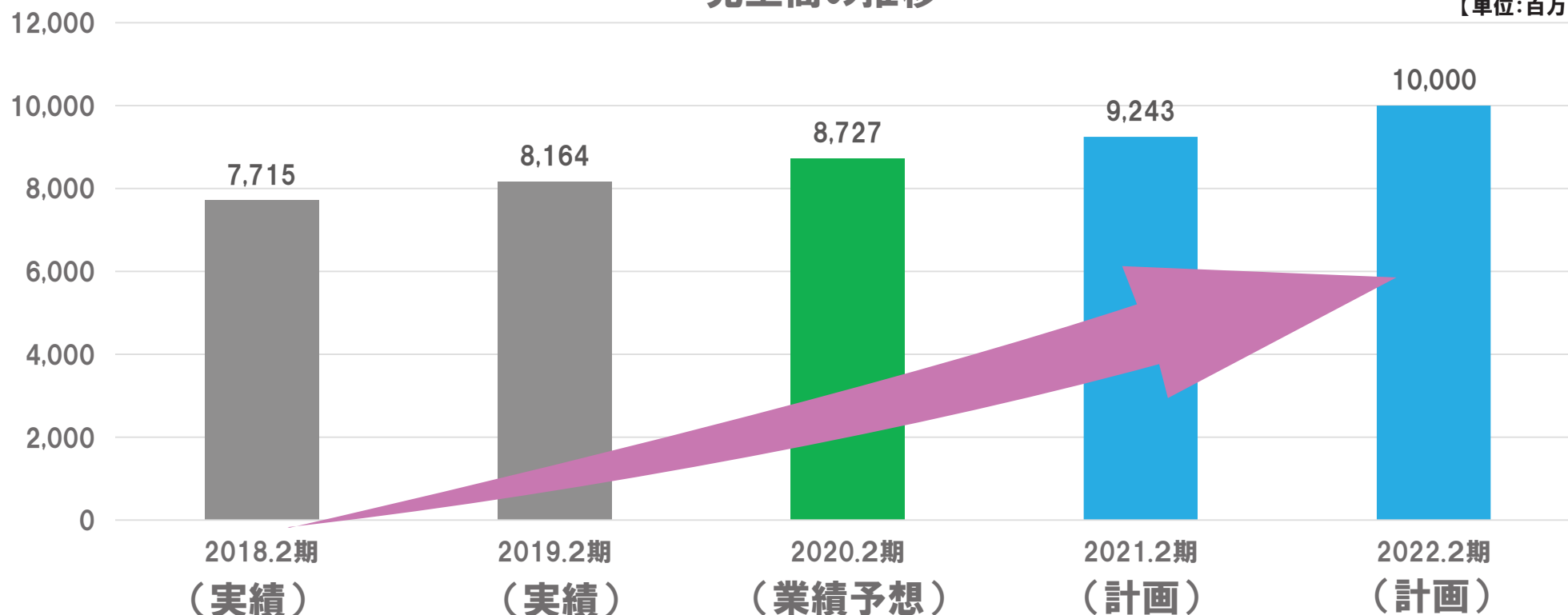
(2020年2月期～2022年2月期)

2022年2月期に 売上高100億円を目指します。

事業規模の拡大(売上高の増加)にチャレンジしてまいります。

売上高の推移

【単位:百万円】



目標数値について

2021年2月期

- 売上高 **92億円**
- 営業利益 **4.7億円**
- 親会社株主に帰属する
当期純利益 **3.1億円**
- R O E **13.4 %**

[中期経営計画の主な指標]

【単位:百万円】

		第29期	第30期	第31期	第32期
		2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期
[PL]					
売上高	(百万円)	7,715	8,164	8,727	9,243
売上総利益		3,040	3,331	3,453	3,856
営業利益		278	330	350	475
経常利益		268	323	354	464
親会社株主に帰属する当期純利益		181	218	233	310
[BS]					
自己資本額	(百万円)	1,650	1,871	2,058	2,306

4つの基本戦略

販売戦略

- ・営業とサポートの組織を統合
- ・地域密着の強化

人材戦略

システム投資を通じた生産性の向上

商品戦略

顧客課題を解決する商品の企画

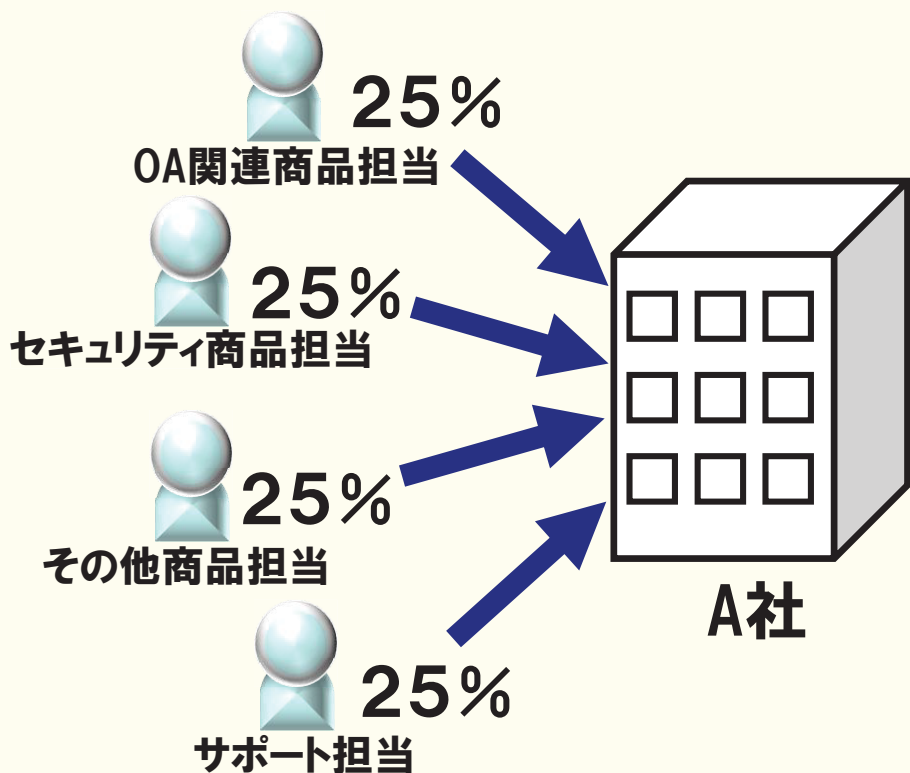
チャネル戦略

M&A・アライアンス手法の継続的な強化

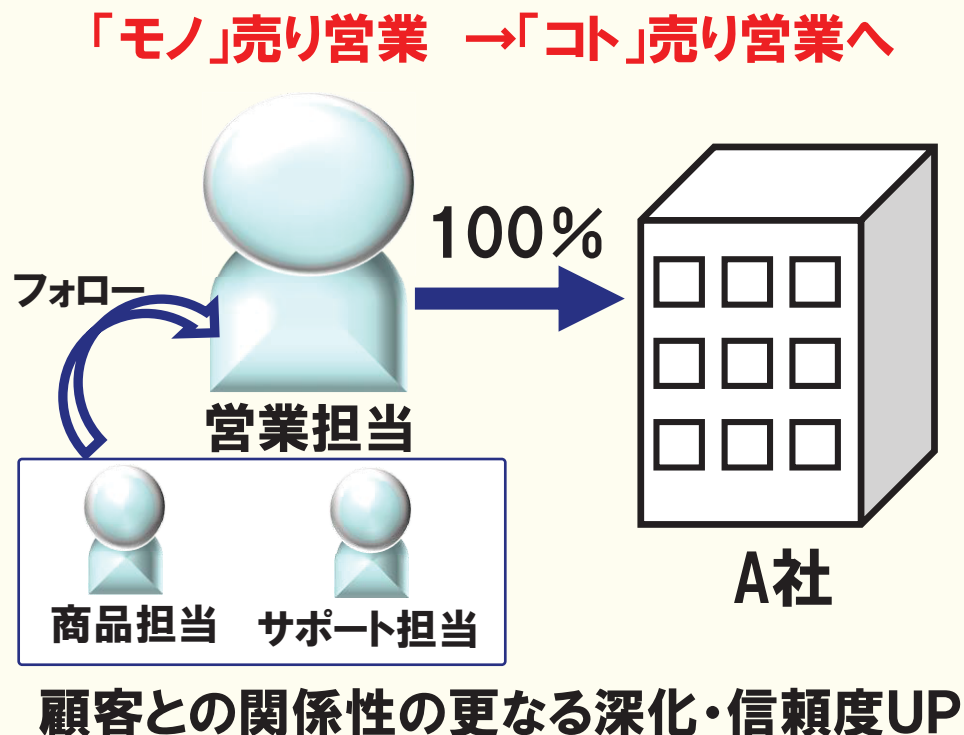
販売戦略（営業とサポートの組織を統合 / 地域密着強化）

従来「商品・サービスごとの顧客リレーション」から
今後「地域密着による顧客リレーション」に運営方法を変更。

従来)顧客1社を複数が担当



今後)原則として顧客1社を1人が担当



既存顧客へのクロスセルにより、顧客生涯収益(CLP※1)の増加を追及していく。

※1 CLP・・・Customer Lifetime Profitabilityの略。

人材戦略 (システム投資を通じた生産性の向上)

2019年2月期の重点施策 「プロセスの型を造る」

外部専門家・社内プロジェクトを経て、

「営業プロセスの型造り」が完了



2020年2月期の重点施策

1億円程度のシステム投資を実施予定

従来の営業社員個々のアナログ的な管理手法から、今期はSFA(※1)、ERP(※2)等の業務システム投資を行い、営業プロセスの標準化と、生産性の向上を追求する。

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

※2 ERP… Enterprise Resource Planningの略で基幹業務システムのことです。

商品戦略 (顧客課題を解決する商品の企画)

〔顧客の悩みに適した商品・サービスを拡充し、ニーズを深掘していく。〕

【Webマーケティング&販売促進】

(売上比率 : 7%)

Webマーケティング

販促品

Web制作

①売上拡大

②コスト削減

④事業基盤強化

③人手不足

成長意欲の
高い企業

みんなの悩みに応え隊

資金調達支援

コンサルティング

【経営支援&健全化】

(売上比率 : 0%)

助成金

採用代理店

【セキュリティ&業務効率化】

(売上比率 : 93%)

SOCサービス

情報セキュリティ

OA機器

防犯セキュリティ

保守・メンテナンス

設置・工事

提携先税理士等へ紹介

RPA

BPO

【業務支援(管理系:経理・財務・労務)】

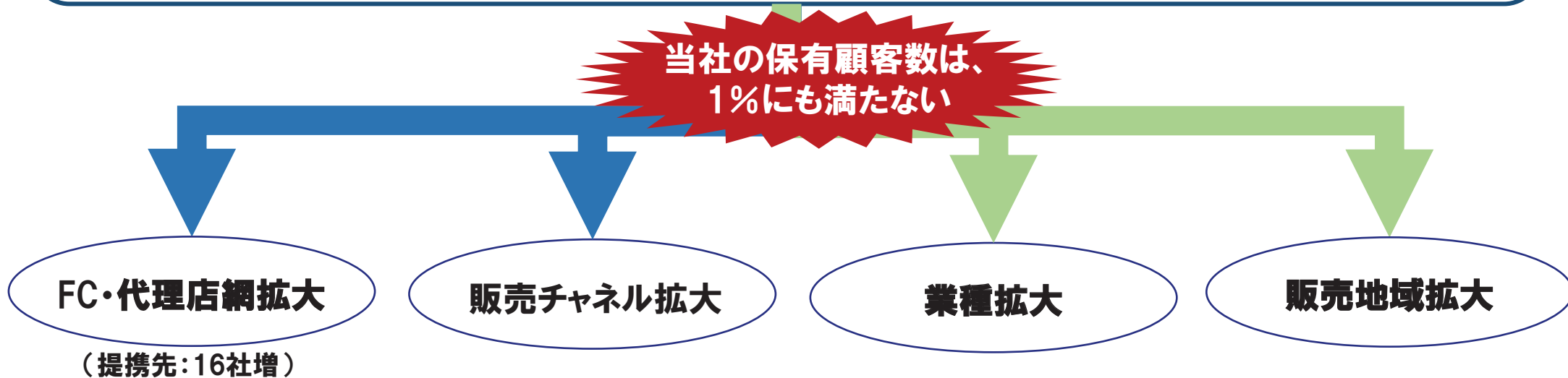
(売上比率 : 0%)

顧客の課題に応じた事業領域を拡大中

チャンネル戦略（M&A・アライアンス手法の継続的な強化）

当社の弱い地域及び業種へのアプローチを検討中

小規模企業（従業員10名未満）は、**日本企業の約8割以上**を占める。
（小規模企業社数：3,302,069社）



2019年4月に子会社設立（4月12日適時開示済み）

社名：株式会社No.1パートナー

代表者：熊野友裕

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

資本金：20百万円（当社100%子会社）

その他、アライアンス・M&Aを積極的に活用予定

5. 參考資料

会社概要

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	432名(2019年2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: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

沿革

2008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、
変革による成長スピードを加速。

新代表取締役社長に
辰巳崇之が就任。

東証JASDAQ 上場

2017年
3月

2013年
8月

◆Webサイト制作開始

2012年
8月

◆自社企画商品販売開始

2011年
11月

◆役務ソリューションサービス開始

2008年
12月

2004年
3月

◆合併・社名変更(株No.1)

◆OA機器保守・メンテナンス開始

◆OA機器販売開始

1994年
2月

1993年
6月

1989年
9月

◆会社設立 (株ジェー・ビー・エム)

第一創業期

第二創業期(変革期)

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。

ビジョン

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。

日本の会社を元気にする一番の力へ。



株式会社 No.1