

2025.2 ~ 2027.2

新中期経営計画

# Evolution2027

東証スタンダード 証券コード3562

2024年4月12日

---

本資料「新中期経営計画 Evolution2027」では、  
前中期経営計画を振り返り、2030年に向けた長期ビジョン（Vision2030）と、  
2027年2月期までの新中期経営計画（業績目標、重点戦略）を発表いたしました。

「新中期経営計画 Evolution2027」の重点戦略の詳細等につきましては、  
2024年4月24日に発表予定となります。

---

## Evolution2027のトピックス

1. 新中期経営計画「Evolution2027」の発表に合わせ、2030年のありたい姿「Vision2030」を明確化
2. Evolution2027の最終年度計画値 売上16,800百万円 営業利益1,830百万円  
その期間の売上高CAGR 9.2% 営業利益CAGR 40.3%
3. Vision2030の目標値 売上目標24,000百万円 営業利益目標3,400百万円  
その期間の売上高CAGR 14.5% 営業利益CAGR 21.3%
4. 財務戦略（キャピタルアロケーション）の方針を確立  
営業CFを越える投資が必要な場合、外部借入にて補い、M & A、人財投資、IT投資など成長投資を積極的に行う
5. 「下限配当の設定」など株主還元方針を変更し、株主還元を大幅強化  
2025.2期の年間配当金は35円を予定

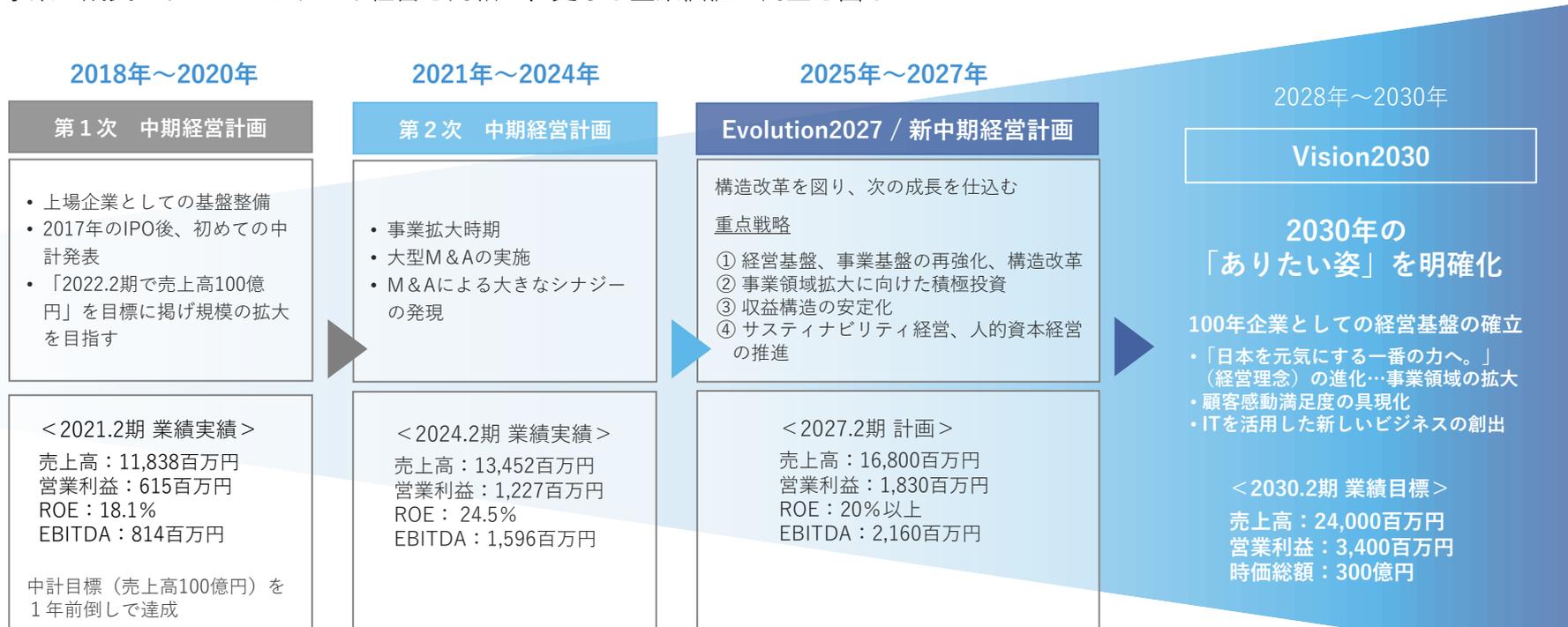
- 
- 01** **VISION**  
Vision – 私たちのありたい姿 – 5
- 02** **SUMMARY**  
前中期経営計画の振り返り 7
- 03** **MEDIUM – TERM MANAGEMENT PLAN**  
Evolution2027 – 新中期経営計画 – 11
- 04** **FINANCIAL STRATEGY · SHAREHOLDER RETURN**  
財務戦略 · 株主還元 20

# VISION



## Vision – 私たちのありたい姿 –

新中期経営計画「Evolution2027」の初年度に経営基盤・事業基盤の再強化を図り、長期ビジョン「Vision2030」の実現を目指す事業の成長とサステナビリティ経営を両軸に、更なる企業価値の向上を図る



事業成長 + サステナビリティ

※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

# SUMMARY

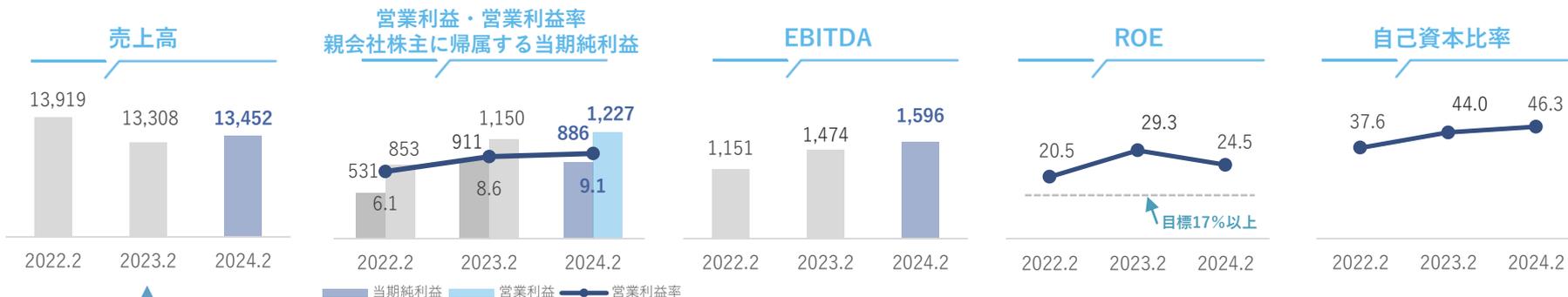
## 前中期経営計画の振り返り

## POINT

1. 前中計期間最終年度（2024.2期）の連結売上高は達成、連結営業利益は未達成ながら最終利益は達成
2. 2020.2期～2024.2期を通じて、売上高CAGR11.1%成長、営業利益CAGR35.8%成長となり、業績は飛躍的に成長
3. 2024.2期のEBITDAは1,596百万円、ROE24.5%、自己資本比率は46.3%まで向上
4. 業績面での伸張に加え、キャッシュ・フローの創出力、資本効率（ROE）は大幅に向上

(百万円)

	2024.2期 計画	2024.2期 実績	計画比
売上高	13,373	13,452	+79
営業利益	1,280	1,227	▲52
営業利益率	9.6%	9.1%	▲0.5ポイント
親会社株主に帰属する当期純利益	762	886	+124
EBITDA	1,367	1,596	+229
ROE	17%以上	24.5%	7.5ポイント
自己資本比率	—	46.3%	—

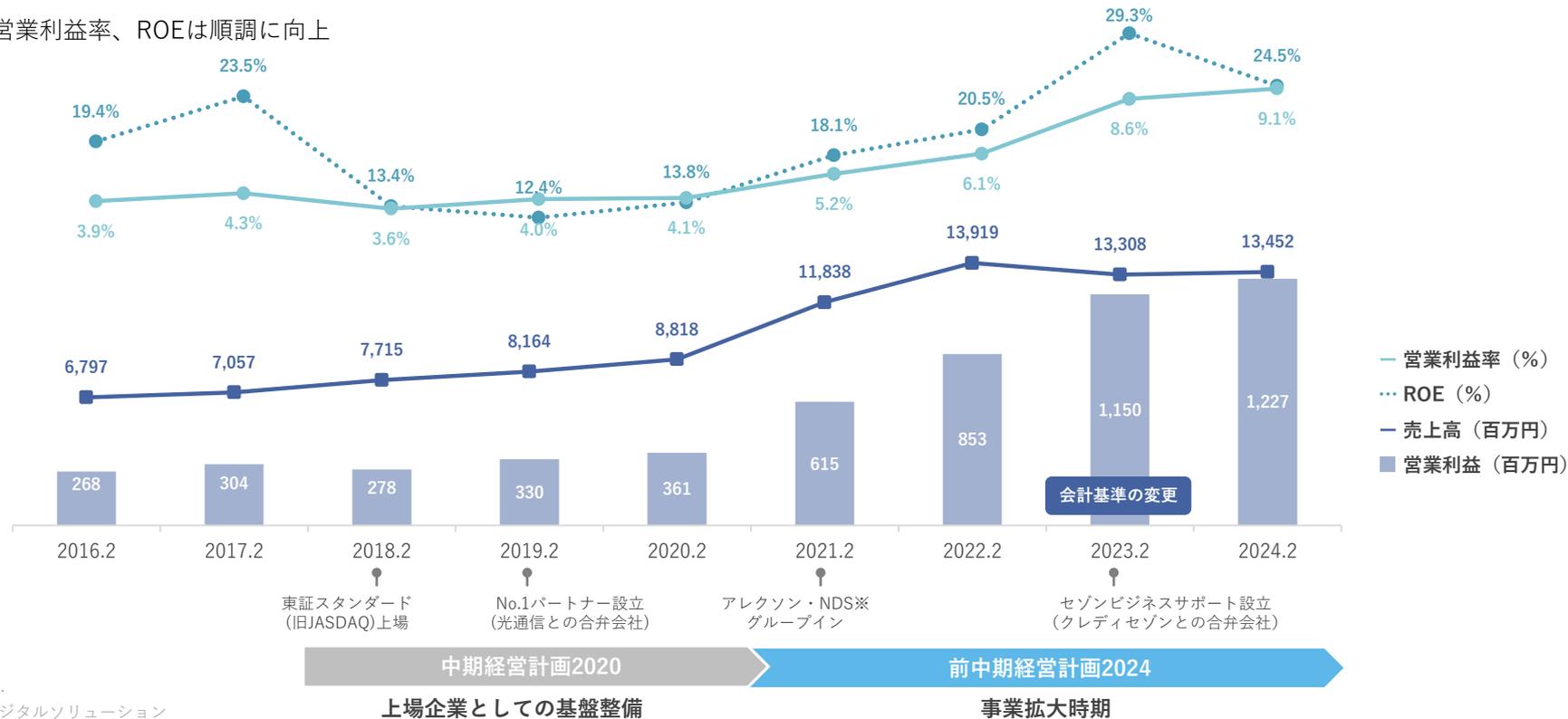


2023.2より会計基準が変更

※EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

※2023年2月期の親会社株主に帰属する当期純利益には特別利益300百万円、2024年2月期の親会社株主に帰属する当期純利益には特別利益172百万円が含まれています

- ✓ 2017年の上場以来、2回の中期経営計画を経てグループの業績は大きく伸長
- ✓ 2020年の新型コロナウイルス感染症流行、2022年の改正電子帳簿保存法施行、日々進化するサイバー攻撃など環境変化によるニーズに対し最新技術を活用した商品開発、サービスの開発に努めた
- ✓ 営業利益率、ROEは順調に向上



※NDS …  
No.1デジタルソリューション

重点戦略	主な成果	評価
1. アレクソン社とのシナジー効果発揮	<ul style="list-style-type: none"> <li>No.1とのシナジー効果によりアレクソンの業績が大幅に拡大 ✓アレクソン売上高 2020.3期 28億円 → 2024.2期 47億円</li> <li>セキュリティメーカーをM&amp;Aしたことにより、商品開発のスピード、商品ラインナップが大幅増加 ✓ネットワークセキュリティ商材が8ラインナップに大幅増加 ✓M&amp;A後、3年7カ月でアレクソン商材のNo.1による累積販売数11,624台、シナジーによる利益貢献は11億円超</li> </ul>	◎
2. ソリューション営業の深化 ストック収益の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年9月より「No.1ビジネスサポート」の提供を開始し、契約数、売上高ともに順調に推移</li> <li>サービス開始当初はIT支援サービス中心であったが、2023年10月より経営支援サービスを契約内容に加え、契約単価の向上を図った ✓2024.2期末 保有契約数 4,723件、顧客平均単価（月額）10,900円、ビジネスコンサルタント 45名体制 ✓2024.2期の売上高 400百万円、売上総利益 240百万円</li> </ul>	◎
3. ハード&ソフト 情報セキュリティ領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品力の強化により顧客満足度の向上を図った ✓No.1・アレクソン・NTTPCの3社で共同開発し、コロナ禍の在宅ワークに対応した「Telework Station™」を販売 ✓アレクソン自社開発ソフトのPCログ管理「Watch」、改正電子帳簿保存法に対応した「A-DENFILE」を販売</li> </ul>	○
4. クラウド型サービスの開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT技術者不足のニーズに対応したクラウド運用保守サービス「デジテラス」の提供開始</li> <li>インボイス制度に対応した小規模事業者向けクラウド業務管理サービス「lagoon（ラグーナ）」の提供開始</li> </ul>	△
5. M&A・事業提携・新規事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年7月 アレクソンのグループインにより、前中計期間を通じて、大きなシナジー効果の発現、グループ業績も大きく伸長</li> <li>2022年4月 SOICO株式会社との業務提携を開始</li> <li>2022年8月 事業ポートフォリオの見直しにより、アスクル事業を株式会社ハイパーへ売却</li> <li>2022年9月 株式会社クレディセゾンとの合併会社「株式会社セゾンビジネスサポート」設立</li> </ul>	◎

# MID-TERM PLAN

新中期経営計画

## Evolution2027

“Evolution2027” テーマ

# For Further Evolution!

さらなる進化に向けて

経営基盤と事業基盤を盤石とし、個と組織の強化による進化を続け、  
持続可能な社会の実現に貢献する

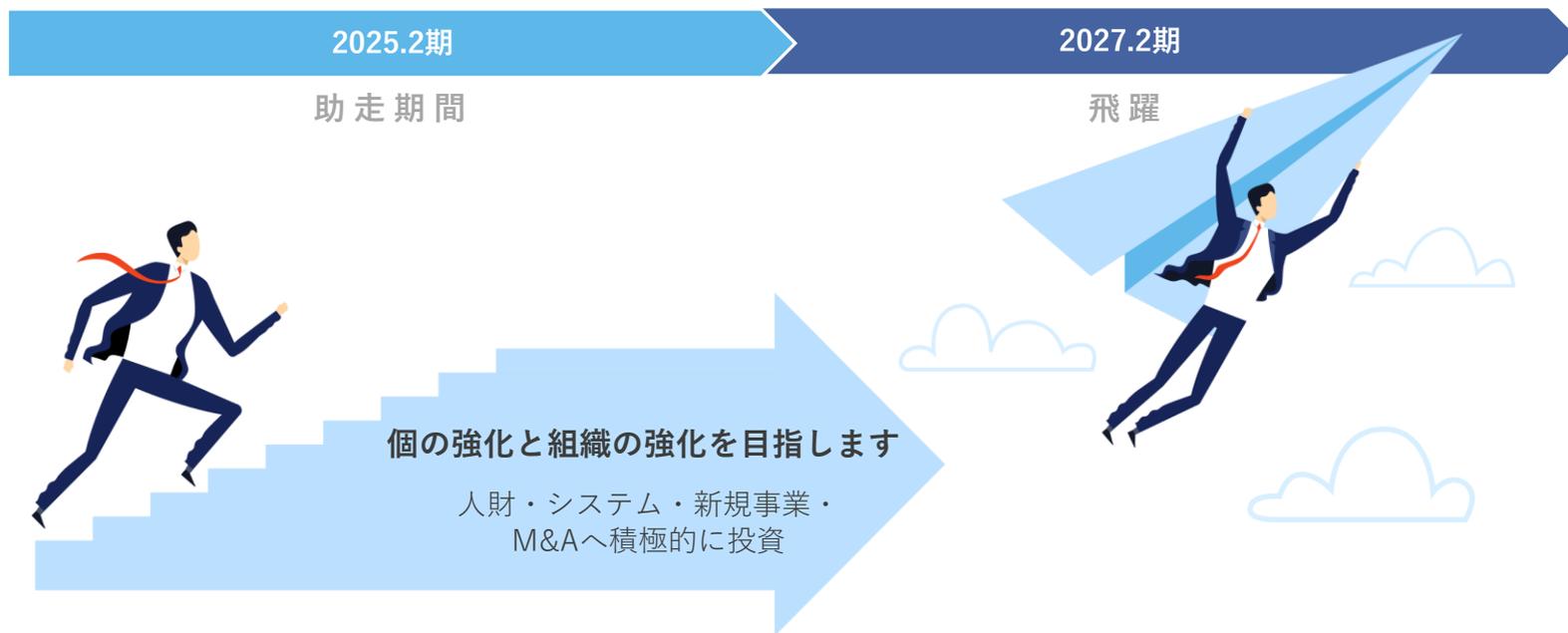
▶ 新中期経営計画「Evolution2027」にて構造改革と次なる成長を図り、  
長期ビジョン「Vision2030」の実現を目指す

	中期経営計画2024	Evolution2027	Vision2030 (百万円)
	2024.2期 実績	2027.2期 計画	2030.2期 目標
売上高	13,452	16,800	24,000
営業利益	1,227	1,830	3,400
営業利益率	9.1%	10.9%	14.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	886	1,060	2,000
EBITDA	1,596	2,160	3,700
ROE	24.5%	20%以上	25%以上
時価総額	66億円	—	300億円 (PER15倍)

※EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

## ≫ 「Evolution2027」における2025.2期の位置づけ

2024.2期までは、業容拡大及び業績目標の達成を優先して取り組んで参りましたが、2025.2期は、100年企業に向けた持続的成長・企業価値向上に向け、経営基盤・事業基盤の再強化、構造改革に取り組む助走期間とします



## » 「Evolution2027」業績目標

100年企業に向けて持続的な成長と更なる企業価値向上のための基盤作りを優先し、人財・システム・新規事業・M&Aへ積極的に投資を行う

(百万円)

	2025.2期	2026.2期	2027.2期
売上高	14,100	15,400	16,800
営業利益	930	1,300	1,830
営業利益率	6.6%	8.4%	10.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	573	770	1,060
EBITDA	1,268	1,630	2,160
ROE	20%以上		

※EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

## » 「Evolution2027」重点戦略

#01



経営基盤、事業基盤の  
再強化、構造改革

#02



事業領域拡大に向けた  
積極投資

#03



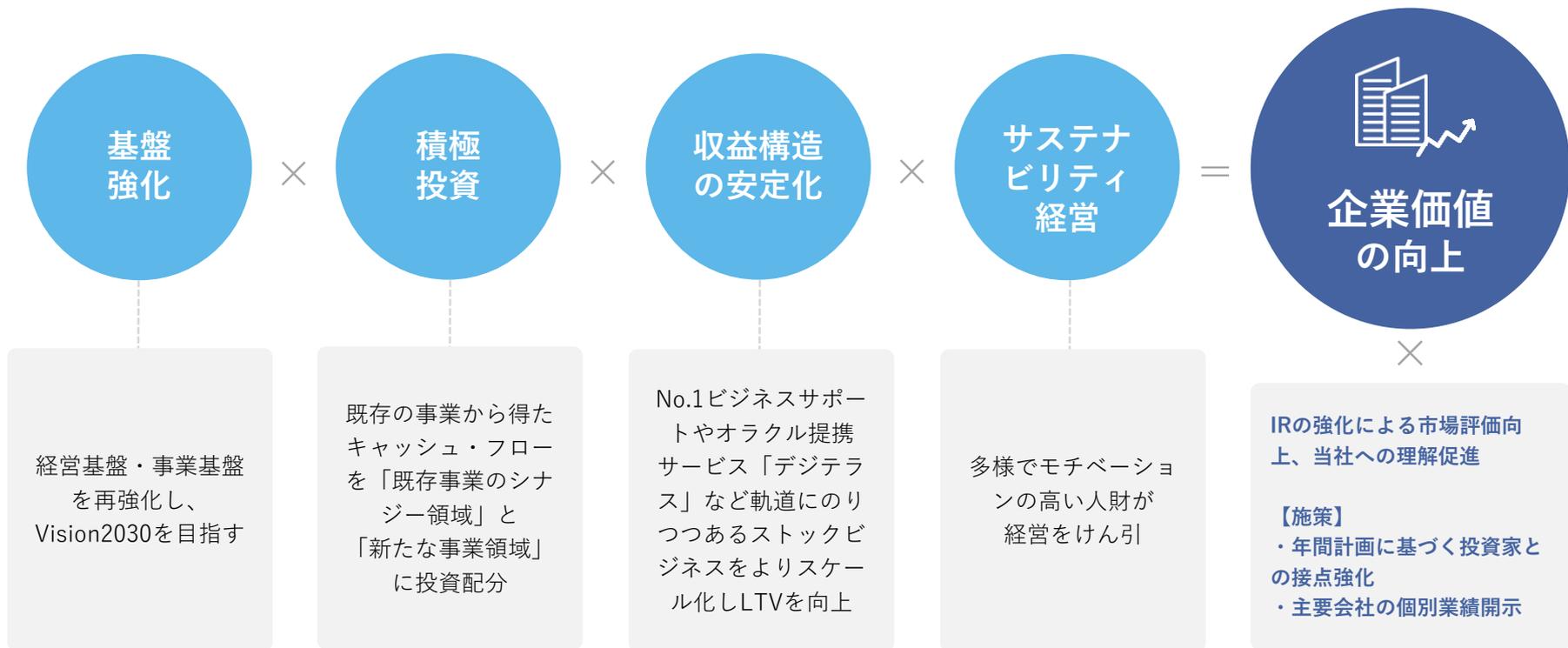
収益構造の安定化

#04



サステナビリティ経営  
人的資本経営の推進

## » 重点戦略による企業価値向上のイメージ



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、社会と会社の持続的成長を実現するため、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、強い意志のもとサステナビリティ経営を全社で推進しております

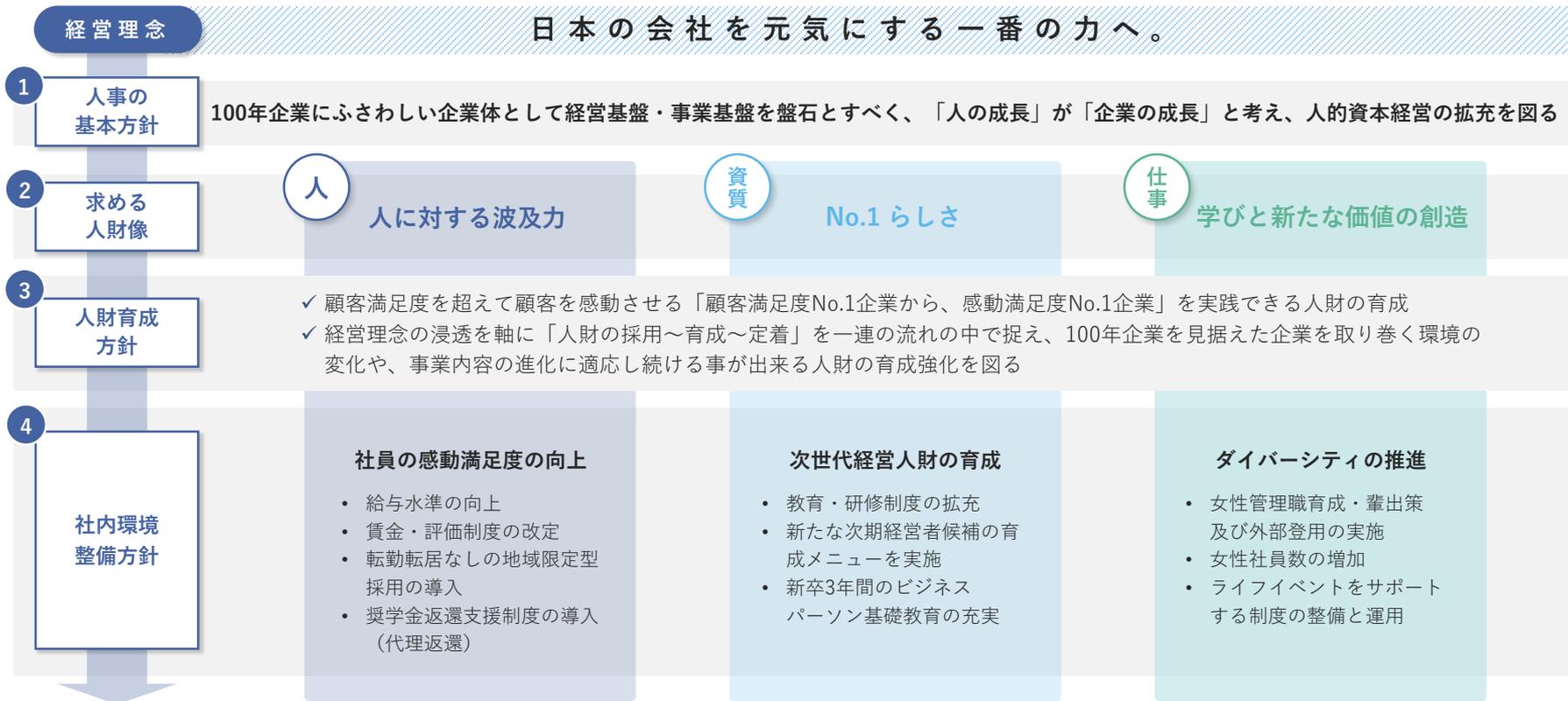
サステナビリティ経営の推進にあたっては「環境」「社会」「企業統治」を主要テーマとし、具体的な施策の進捗状況は、取締役会・経営会議をはじめとした機関会議にて適宜監督しております

更に代表取締役を委員長としたリスク・コンプライアンス委員会にて、リスクの洗い出しと対応方針の決定・フォローアップを迅速に行っております

<b>Environment</b> 環境	<ul style="list-style-type: none"><li>● 環境負荷を減らす取り組みの実施<ul style="list-style-type: none"><li>✓ カーボンニュートラルの実現に向けたCO<sub>2</sub> 排出量の削減</li><li>✓ 省エネルギー化</li><li>✓ 省資源化</li></ul></li></ul>	E
<b>Social</b> 社会	<ul style="list-style-type: none"><li>● 中小零細企業支援を通じた地域経済の活性化</li><li>● 地域社会への貢献</li><li>● 人的資本経営の拡充</li></ul>	S
<b>Governance</b> 企業統治	<ul style="list-style-type: none"><li>● 経営と社員の両方におけるダイバーシティの推進</li><li>● ガバナンス体制の透明性向上</li><li>● リスク管理体制の強化</li></ul>	G

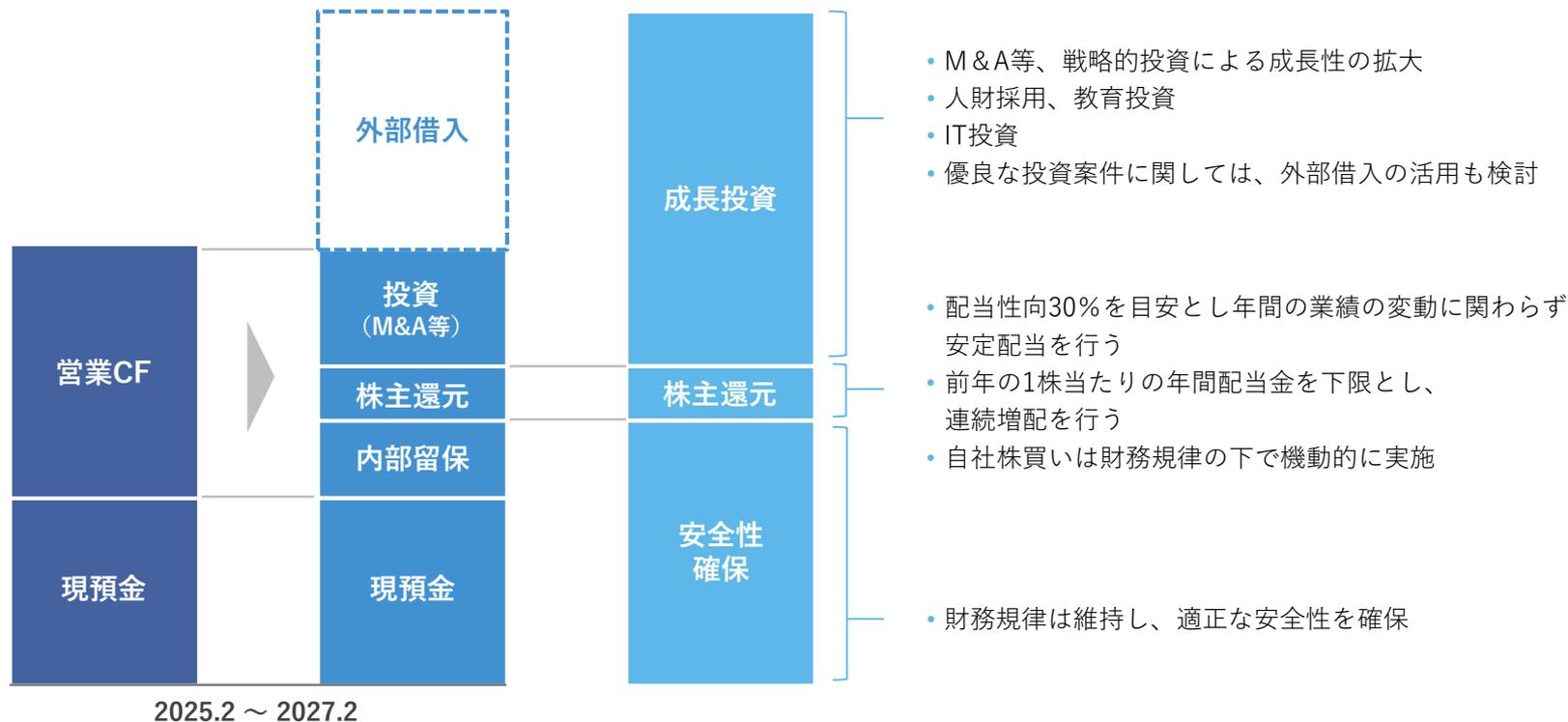
## 理念の実現と人的資本経営の全体像

日本の会社を元気にする一番の力へ。



## 財務戦略・株主還元

前中期経営計画では、積極的なM&Aを行い事業規模拡大、企業価値向上、株主還元を高めた Evolution2027においても、M&A・人財投資・IT投資など、戦略的成長投資を積極的に行い、営業CFを超える投資が必要な場合、外部借入にて補う



Evolution2027の発表に合わせ、「下限配当の設定」など株主還元方針を変更し、株主還元を大幅強化いたします

### これまでの方針

- 安定的な配当  
(配当性向30%を目安とする)
- 自社株買いは、株主への利益還元及び経営環境の変化に応じて実施する方針

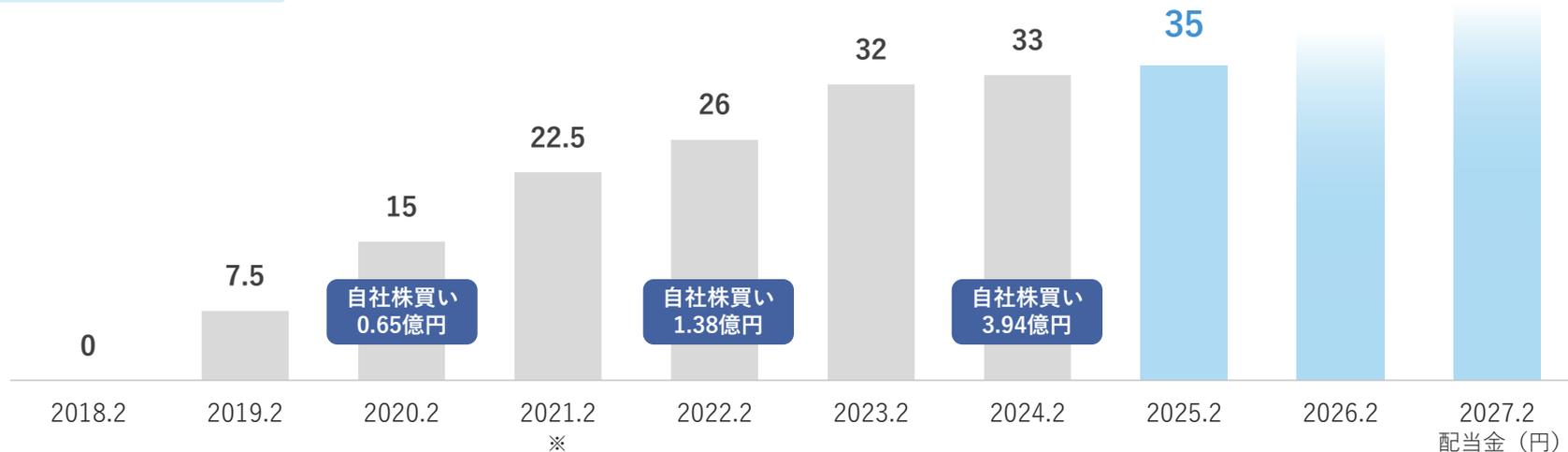
### 今後の方針

- 配当性向30%を目安とし、年度業績の変動に関わらず安定的・継続的な株主配当を実施
- **前年の1株当たりの年間配当金を下限とし、連続増配を行う**
- 自社株買いは財務規律の下で機動的に実施  
→ 株価についての自社の認識と市場評価のギャップの解消、ROE、資本効率、CFの水準を考慮し機動的に実施

## ▶▶ 年間配当金の推移

毎期増配の方針通り、初配を含み**7期連続の増配**を計画

2025.2期は特別配当金1円（設立35周年の記念配当）を含み  
**2円増配し35円**を予定



※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

## 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。

---