

2026.2.3Q

2026年2月期 第3四半期

# 決算説明資料

東証スタンダード 証券コード3562

2026年1月13日

# INDEX

01	Evolution2027・Vision2030 中期経営計画Evolution2027と2030年のありたい姿	03
02	SUMMARY 2026年2月期 第3四半期 決算概要	05
03	BUSINESS FORECAST 2026年2月期 業績予想	15
04	SHAREHOLDER RETURN 株主還元	17
05	PROGRESS 中期経営計画Evolution2027の進捗	20
06	ESG+SDGs ESG+SDGs	32
07	APPENDIX 参考資料	36

# VISION 2030



## 中期経営計画Evolution2027 と2030年のありたい姿

## 中期経営計画 Evolution2027

2025.2期 ～ 2027.2期

## 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

2027.2期

当初計画

売上高 **168** 億円  
営業利益 **18.3** 億円

2026.2期

売上高 **179** 億円  
営業利益 **13** 億円

2025.2期

売上高 **142** 億円  
営業利益 **10.3** 億円

実績

売上高を160億円→179億円へ  
上方修正

前倒しで中計最終年度  
の売上高を達成予定

2027年2月期の業績目標は、  
2026年2月期の実績を基に修正予定

## 2030年の「ありたい姿」

Vision2030

2030.2期 業績目標

売上高 **240** 億円  
営業利益 **34** 億円  
時価総額 **300** 億円

## 100年企業としての経営基盤の確立

- ・「日本を元気にする一番の力へ。」  
（経営理念）の進化…事業領域の拡大
- ・顧客感動満足度の具現化
- ・ITを活用した新しいビジネスの創出

# SUMMARY

## 2026年2月期 第3四半期 決算概要

売上高

過去  
最高

12,318百万円

前年同期比 +20.1%

売上総利益

過去  
最高

5,951百万円

前年同期比 +30.3%

営業利益

709百万円

前年同期比 +11.3%

経常利益

過去  
最高

769百万円

前年同期比 +20.8%

親会社株主に帰属する  
四半期純利益

232百万円

前年同期比 ▲21.6%

時価総額

前期末比  
4,137百万円  
増加

16,271百万円

(2025年11月末終値ベース)

※当第3四半期連結累計期間において  
特別損失68百万円を計上しています

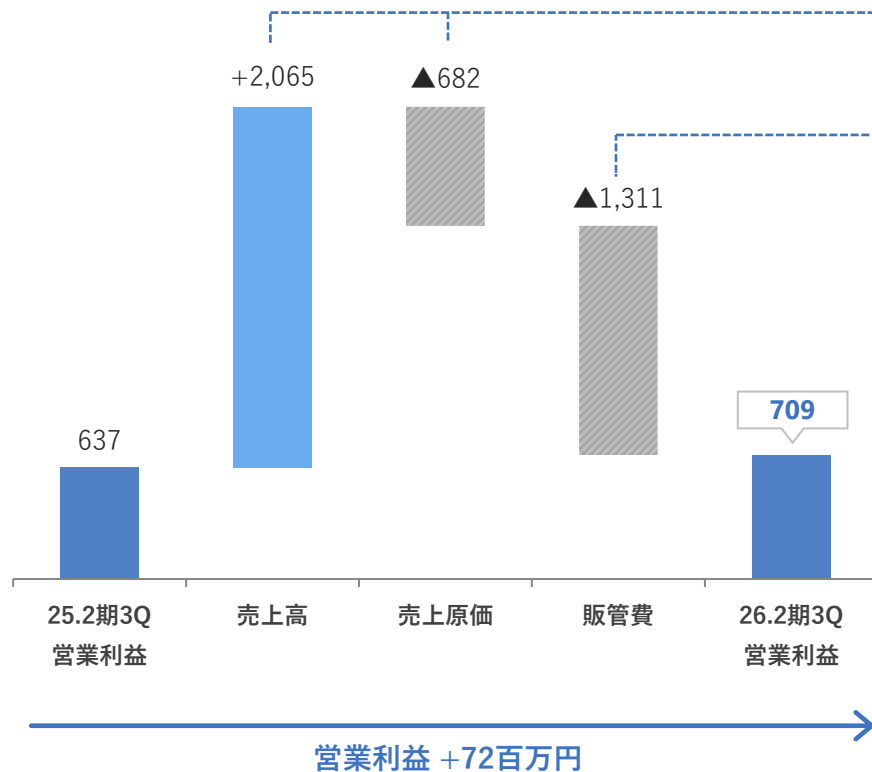
- ✓ 売上高、売上総利益、経常利益は既存各社の売上拡大とM&Aによる新規連結子会社の寄与により過去最高を更新
- ✓ 営業利益は、株主優待費用及びM&Aに係る株式取得費用等の負担増があるものの、前年同期を上回り、過去最高に次ぐ実績
- ✓ 親会社株主に帰属する四半期純利益は、のれん償却費、株主優待費用による税負担の増加、特別損失の影響により、前年同期比で減少

(単位：百万円 / %)

	2025年2月期 3Q	2026年2月期 3Q	増減額	増減率
売上高	10,252	12,318	+ 2,065	+ 20.1
No.1	6,223	6,750	+ 526	+ 8.5
アレクソン	3,971	4,042	+ 70	+ 1.8
その他	873	2,229	+ 1,355	+ 155.1
連結調整	▲ 817	▲ 704	+ 112	+ 13.7
売上総利益	4,567	5,951	+ 1,383	+ 30.3
売上総利益率	44.6	48.3	-	+ 3.8
販売費及び一般管理費	3,930	5,241	+ 1,311	+ 33.4
営業利益	637	709	+ 72	+ 11.3
営業利益率	6.2	5.8	-	▲ 0.5
No.1	45	26	▲ 19	▲ 41.8
アレクソン	824	712	▲ 111	▲ 13.5
その他	▲ 134	243	+ 378	-
連結調整	▲ 98	▲ 273	▲ 175	▲ 179.4
経常利益	637	769	+ 132	+ 20.8
親会社株主に帰属する四半期純利益	296	232	▲ 63	▲ 21.6

※2025年2月期3QのNo.1の売上高、営業利益には2025年3月1日に吸収合併した(株)オフィスアルファの売上高、営業利益を含めています

※その他に含まれる連結子会社：アイ・ステーション、アイ・ティ・エンジニアリング、S.I.T、OZ MODE、Club One Systems、コード、No.1デジタルソリューション、No.1パートナー



(単位：百万円)

#### » 売上高及び売上原価

- No.1において、前期から継続する人財育成の取り組みが成果に繋がり、従業員一人当たりの生産性が向上、これにより、売上増加と売上総利益率の改善 (48.1%→50.5%) を両立
- No.1及びアレクソンにおいて、需要が堅調な情報セキュリティ機器に戦略的に投入した新製品も加わり売上拡大に貢献
- 前期2Q以降に連結した5社が、計画通りに業績へ寄与し、グループ全体の成長を後押し
- 上記要因が複合的に作用した結果、連結ベースの売上総利益率も44.6%から48.3%へ3.8ポイント上昇

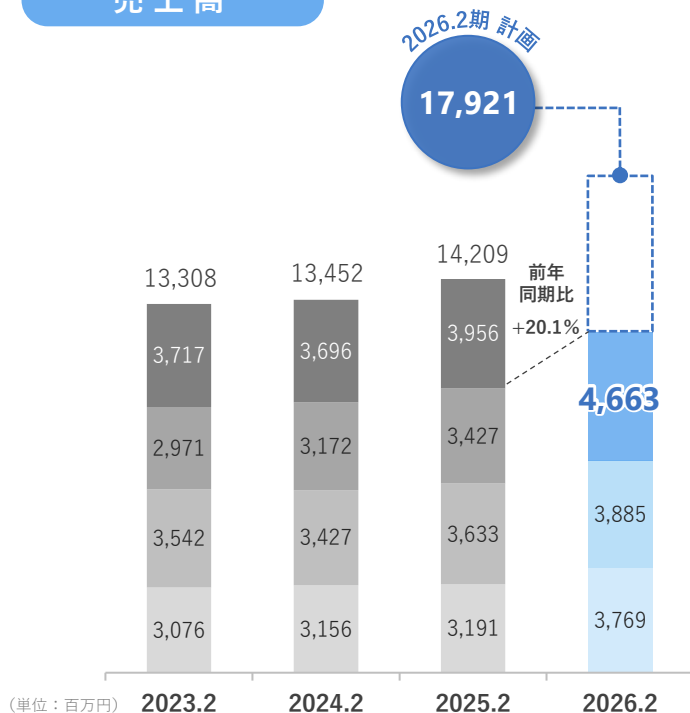
#### » 販管費

- 持続的成長の基盤となる、経営人財の育成や従業員の待遇改善を目的とした人的資本への投資による増加 121百万円
- 株主還元施策である株主優待費用の増加 251百万円
- M&A推進によるのれん償却費の増加 84百万円
- M&A推進による関連費用の増加 93百万円
- 新規連結子会社による販管費の追加 800百万円
- 販管費率は前3Q 38.3%、当1Q 42.0%、当2Q 38.8%、当3Q 42.6%
- 株主優待費用を当1Q及び3Qに計上していること、BSのみ連結している2社（進々堂商光、LGIC）の株式取得費用を当3Qに計上したことで一時的に販管費率が上昇

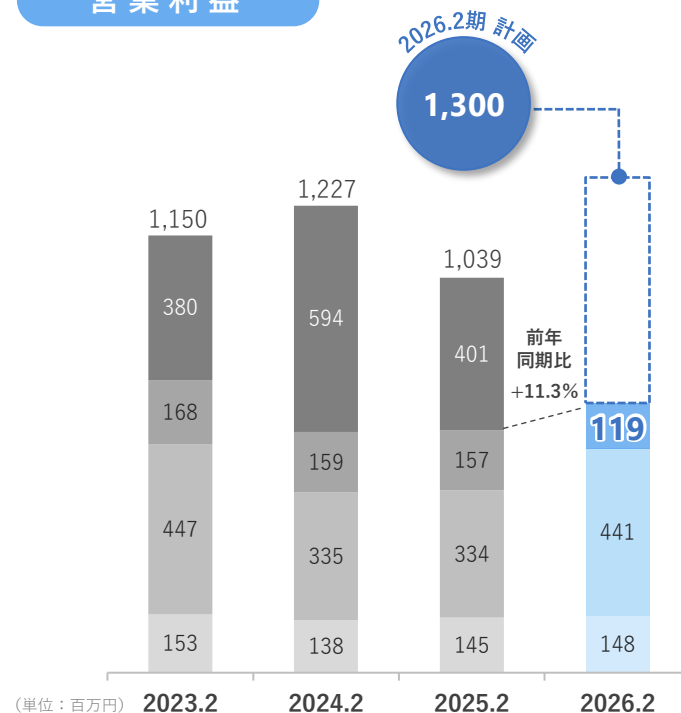


- ✓ 3Qでは株主優待費用及びM&A関連費用の影響があるものの、累計では売上高・営業利益ともに前年同期を上回る実績

## 売上高



## 営業利益



1Q 2Q 3Q 4Q

- ✓ M&A戦略に基づき新たに6社を連結した結果、前期末からのれんが2,691百万円、総資産は4,316百万円増加
- ✓ 現預金は、株主還元（配当、株主優待、自己株式取得）、納税、M&A関連の支出により、前期末比で360百万円減少
- ✓ 資本効率の向上と株主還元の強化を目的とした自己株式630百万円の取得及び新規連結子会社の影響により、自己資本比率は30.0%となった

(単位：百万円)

	2025年2月期末	2026年2月期 3Q	前期末比
流動資産	6,206	6,674	+468
(内 現金及び預金)	3,021	2,661	▲360
固定資産	2,500	6,348	+ 3,847
資産合計	8,706	13,022	+ 4,316
流動負債	3,226	5,614	+ 2,387
固定負債	1,003	3,485	+ 2,481
負債合計	4,230	9,099	+ 4,869
純資産	4,476	3,922	▲553
負債・純資産合計	8,706	13,022	+ 4,316
自己資本比率	51.2%	30.0%	▲21.2ポイント

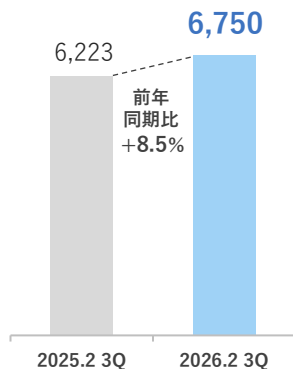
## 業績

- ✓ 売上高の伸長に加え、粗利率も2.4ポイント改善（48.1%→50.5%、影響額：162百万円）
- ✓ 株主優待費用251百万円（1Q：116百万円、3Q：135百万円）の影響により、営業利益は減少しているが、新商材である蓄電池の投入も加え、4Qにおける利益の上積みを目指す

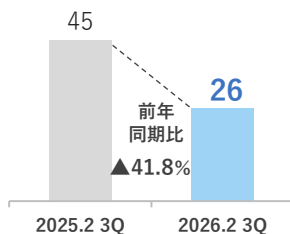
## 主要 KPI

- ✓ 新規代理店数は目標を達成し、その他の項目も計画に対して順調に推移

## 売上高



## 営業利益



(単位：百万円)

## 主要 KPI

販売台数※  
**5,854**台

KPI 8,400台 進捗率 69.7 %

新規顧客数  
**551**社

KPI 750社 進捗率 73.5 %

新規代理店数  
**20**社

KPI 20社 進捗率 100 %

## No.1ビジネスサポート

新規契約数  
**573**件

KPI 720件 進捗率 79.6 %

平均解約率  
**0.8** %

KPI 0.7 %

※No.1単体における情報セキュリティ機器及びOA機器等の販売台数

企業経営における様々な課題を解決する「No.1 ビジネスサポート」の導入が5,000件を突破  
価格改定により平均顧客単価は上昇

5,000件  
突破

### 保有契約数・平均解約率

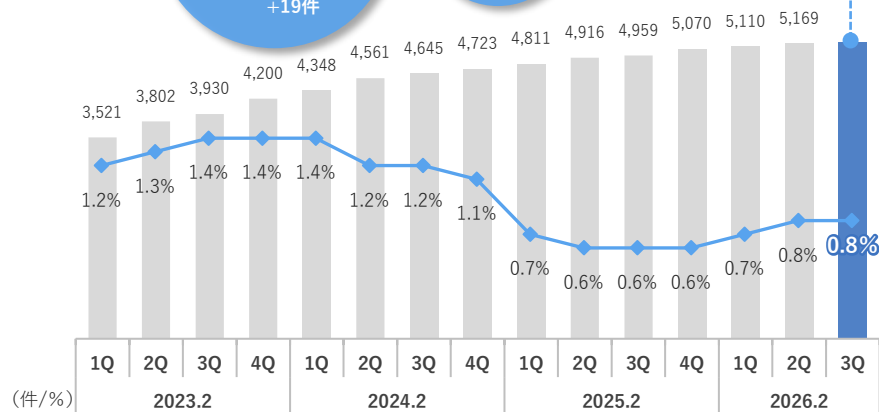
保有契約数

5,188 件

前四半期比  
+19件

平均解約率

0.8 %



■保有契約数 — 平均解約率

※ 売上計上ベース

※ 平均解約率・・・期毎の累加平均値となります

### 平均顧客単価

平均顧客単価

14,400 円

前四半期比  
+400円



※ 平均顧客単価…基本料金、各種保守料金、lagoon月額料金、Wixプラン月額料金、No.1ベネフィット月額料金が含まれます

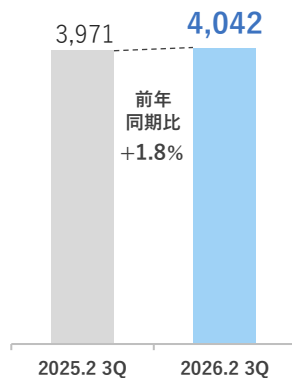
## 業績

- ✓ 将来の成長に向けた戦略的な人的投資を積極的に実施したため、営業利益は前年同期比で減少したものの、売上高・営業利益ともに計画通りの実績

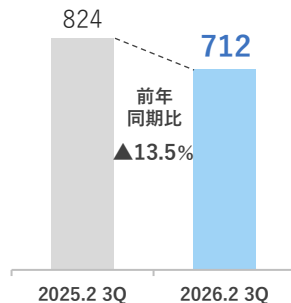
## 主要 KPI

- ✓ 情報セキュリティ機器や新製品の販売が好調で、計画対して順調に推移

## 売上高



## 営業利益



## 主要 KPI



セキュリティ機器  
販売台数

19,053 台

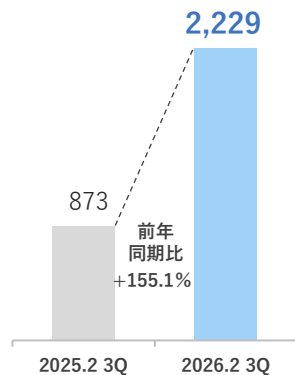
KPI 25,000 台 進捗率 76.2%

(単位：百万円)

## 業績

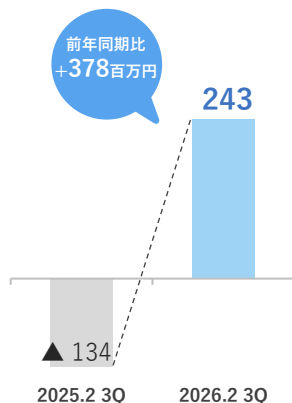
- ✓ 当期から連結した3社（株）アイ・ティ・エンジニアリング、（株）コード、（株）S.I.T）合計で、売上高が596百万円、営業利益が257百万円（各社ののれん償却費48百万円控除前）となり、グループ全体の連結業績に貢献
- ✓ アイ・ステーション、進々堂商光、LGICの3社については、のれん償却費を上回る営業利益を見込んでいるものの、一過性のM&A関連費用の発生と連結期間が短いことが影響し、連結業績への寄与は限定的
- ✓ No.1デジタルソリューションについては事業の見直しに伴いNo.1による吸収合併を決定

## 売上高



(単位：百万円)

## 営業利益



## その他に含まれる連結子会社と連結時期

## 当期に連結

	1Q	2Q	3Q	4Q
S.I.T				
アイ・ティ・エンジニアリング				
コード				
アイ・ステーション				
進々堂商光				
LGIC				

## 前期以前に連結

OZ MODE	Club One Systems
No.1パートナー	No.1デジタルソリューション

※アイ・ステーションはBSは2Q末、PLは3Qから連結 進々堂商光、LGICはそれぞれBSは3Q末、PLは4Qに連結予定

# BUSINESS FORECAST

2026年2月期  
業績予想

# >> 2026年2月期の業績目標

(単位：百万円 / %)

	2025年2月期 実績	2026年2月期 業績目標	増減額	増減率	2026年2月期業績目標 主要各社別内訳			
	連結				No.1	アレクソン	その他	連結調整
売上高	14,209	17,921	+3,712	+26.1	9,772	5,570	3,879	▲1,300
営業利益	1,039	1,300	+260	+25.1	322	1,020	356	▲398
経常利益	1,036	1,356	+319	+30.9	—	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	574	632	+57	+10.0	—	—	—	—
1株当たり当期純利益（円）	85.84	96.82	+10.98	+12.8	—	—	—	—

当期2Q以降に連結した3社（アイ・ステーション、進々堂商光、LGIC）とのシナジー効果は、  
当期の業績目標には織り込んでいません

早期のシナジー効果の発現により、業績のさらなる上積みを目指します



# SHAREHOLDERS RETURN

## 株主還元

## ▶ 株主優待廃止と配当方針変更（配当性向の引き上げ、DOE指標の新設）

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上重要な施策として位置付けております  
その姿勢をより明確化するとともに、株主の皆様へのより公平な利益還元について慎重に協議を重ねた結果、利益還元については「配当金」と「機動的な自己株式の取得」に主眼を置いた利益還元を充実させることとし、株主優待制度については、2025年8月末日を基準日とする株主優待をもって廃止することといたしました

当社は今後も財務健全性を維持しつつ、戦略投資の継続による持続的な成長、株主の皆様への積極的な利益還元、企業価値の向上に努めてまいります

### 新たな株主還元方針

当社は、持続的な成長と企業価値向上の継続に向けた戦略投資を図りつつも、株主の皆様には業績に裏付けられた成果配分に加え、積極的な還元を努めることを株主還元に関する基本方針としております

#### 配当方針

- ✓ 剰余金の配当については、「配当性向 50%」「DOE 6%（下限）」「累進配当（※）の方針」を前提とし、「年2回（中間・期末）」の配当を行います

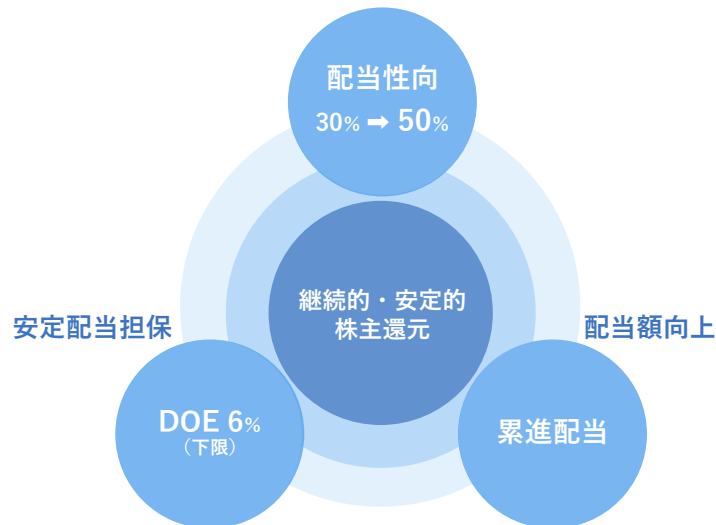
※原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策です

#### 自己株式取得の方針

- ✓ 自己株式取得は財務規律の下で機動的に実施いたします
- ✓ 自己株式取得は、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の水準を考慮し実施いたします

※DOE（株主資本配当率）・・・配当金支払総額 ÷ （（期首株主資本+期末株主資本）÷2）

### 株主還元率UP



## ▶ 期末配当予想の修正（大幅増配）について

株主優待の廃止に伴い、株主の皆様にとって魅力的な株主還元水準を維持することを検討した結果、2026年2月期の期末配当金につきましては、**従来予想の18円から42円増配の「60円」**といたしました。これにより、2026年2月期の配当金の合計は78円となる見込みです。

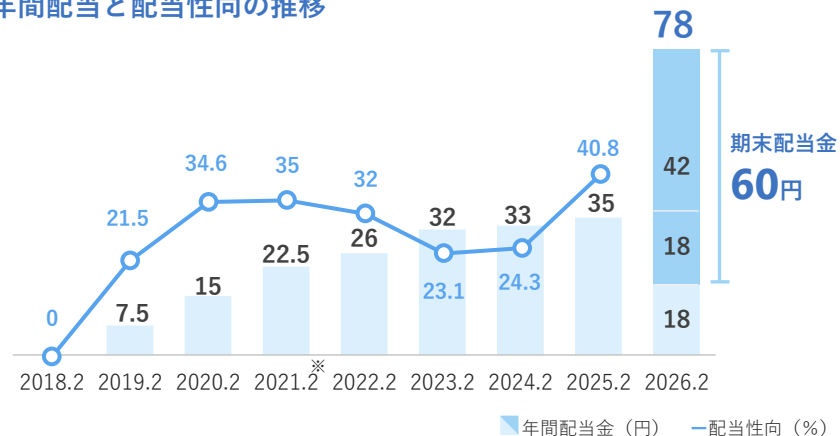
### 期末配当予想の修正（増配）について

	中間配当	期末配当	年間配当	配当利回り※
前回予想	18円	18円	36円	1.56%
↓				
今回予想	18円	60円	78円	3.37%

※2025年11月末時点

42円増配

### 年間配当と配当性向の推移



※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

# EVOLUTION 2027



## Evolution2027 中期経営計画の進捗

“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

## 重点戦略 #01



経営基盤、事業基盤の  
再強化、構造改革

## 重点戦略 #02



事業領域拡大に向けた  
積極投資

## 重点戦略 #03



収益構造の安定化

## 重点戦略 #04



サステナビリティ経営  
人的資本経営の推進

## 強い経営基盤の構築と収益のさらなる拡大と安定化を図る

## ✓ 経営人財の育成、生産性向上

人財育成計画を組み込んだ評価制度の策定及び導入推進

## ✓ グループ一体経営の推進、事業ポートフォリオマネジメント

グループ会社増加によるグループシナジーの強化

## ✓ 情報システム改善プロジェクト

- ・ 情報システム環境、基幹システム、顧客データベースの再構築
- ・ AI-OCRの導入
- ・ 生成AI活用プロジェクトの推進計画と設備投資計画の決定

## ✓ 販路拡大

- ・ M&A推進によるグループ顧客の増加
- ・ 新市場領域への販路拡大推進  
(法人携帯、新電力・エネルギー、BCP関連など)

## ✓ 事業基盤の再強化

ITインフラ構築ソリューション市場への進出

## ✓ 商品競争力の強化

継続的に新製品の創出や商品ラインナップを拡充することで事業基盤を強化

新商品の  
拡充

UTM  
「WN1000」  
2025年3月販売開始

アレクソン製



電源起動制御装置  
「BR-20 / BR-40」  
2025年6月販売開始

アレクソン製



LAN雷サージプロテクタ  
「LC04」  
2025年7月販売開始

アレクソン製



セキュリティスイッチ  
「SS2000」  
2025年11月販売開始

アレクソン製

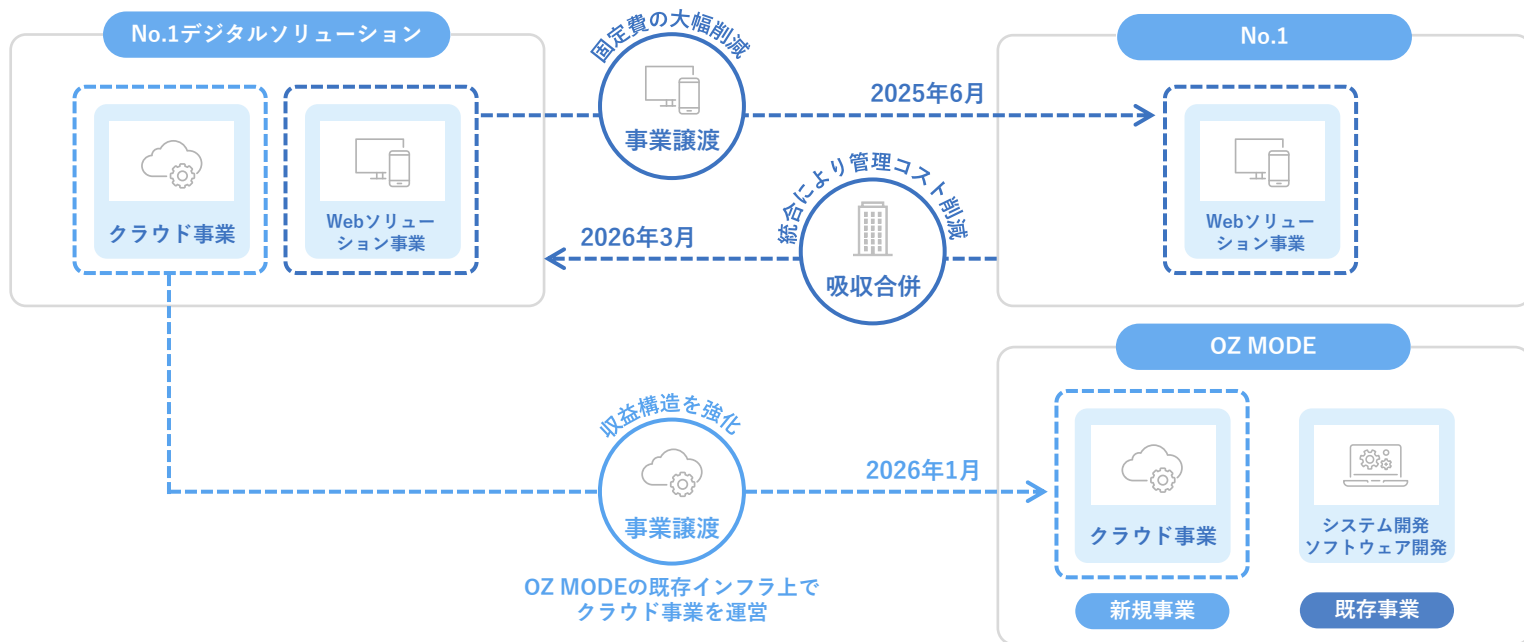


ポータブル蓄電池EnerCraft  
「EC-700」  
2025年11月販売開始

ナチュラニクス×No.1共同開発

## ≫ グループ内の組織再編による経営資源最適化

- ✓ Webソリューション事業を縮小の上、No.1デジタルソリューションからNo.1に譲渡（2025年6月）⇒ 固定費の大幅削減
- ✓ クラウド事業をNo.1デジタルソリューションからOZ MODEへ譲渡（2026年1月）⇒ 収益構造を強化
- ✓ 上記を経て、No.1によるNo.1デジタルソリューションの吸収合併（2026年3月）を決定 ⇒ 管理コスト削減  
一連の再編によりグループ全体の収益性を底上げ



2025/11/19 公表

2025年  
11月25日  
販売開始

No.1・ナチュラニクスが共同開発し、BCP対応型ポータブル蓄電池を販売開始  
～東芝リチウムイオン電池SCiB™と高速充電・再利用技術により、平常時と非常時の双方で活用可能な循環型エネルギーインフラを実現～

## BCP需要を的確に捉え、計画を上回る順調な立ち上がり

「安全性」と「圧倒的な充電速度」が導入を後押しし、販売開始わずか1カ月で計画を大幅に上回る150台を受注  
今後はグループ販路との連携や「大型モデル」の投入により、ターゲット市場を段階的に拡大する計画



EnerCraftシリーズ  
「EC-700 / EC-2800」

naturenix 株式会社ナチュラニクス × 株式会社 No.1



<https://enercraft-battery.jp/>

### 好調な受注を支える「3つの競争優位性」

#### 1 「日本製 × 東芝リチウムイオン電池SCiB™」の安全性

- 相次ぐ電池の発火事故報道を背景に、「安さ」より「安全」を重視する企業ニーズに合致

#### 2 「18分急速充電」の圧倒的な充電速度

- 他社製品を圧倒する充電速度が、建設業などで高評価

#### 3 「日常 × 非常時」のフェーズフリー設計

- 災害への備えと日常のデータ保全（UPS）を1台で両立
- 非常時専用のポータブル電源に対し、優位性を発揮

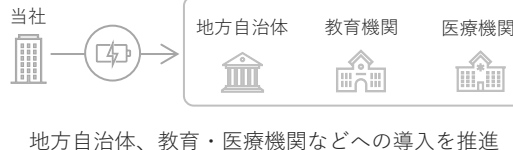
### 現在

#### 既存顧客への展開



### STAGE 1

#### ターゲット拡張



### STAGE 2

#### ターゲット市場の拡大



※ EC-2800は2026年3月販売開始予定



≫ オーガニック成長に加え、重要戦略であるM&Aによって持続的な成長を目指す

## M & A の 基 本 方 針



グループシナジーと  
販売チャネルの拡大が見込める  
企業に対しM&Aを実施

新規事業

事業領域の拡大



市場開拓  
シナジーの創出  
顧客レイヤーの拡大

既存事業

### システム開発

IT 株式会社  
アイ・ティ・エンジニアリング

2024.4 M&A

OZ MODE

2024.6 M&A

コード  
COncept DESIGN

2025.3 M&A

### ITインフラ



2025.10 M&A

### ソリューション支援

マーケティング支援

i-STATION

2025.7 M&A

### OA機器販売

SHINSHINDO-SHOKO

2025.9 M&A



2024.10 M&A

## &gt;&gt; グループシナジーの「早期創出」と「収益構造の最適化」を加速

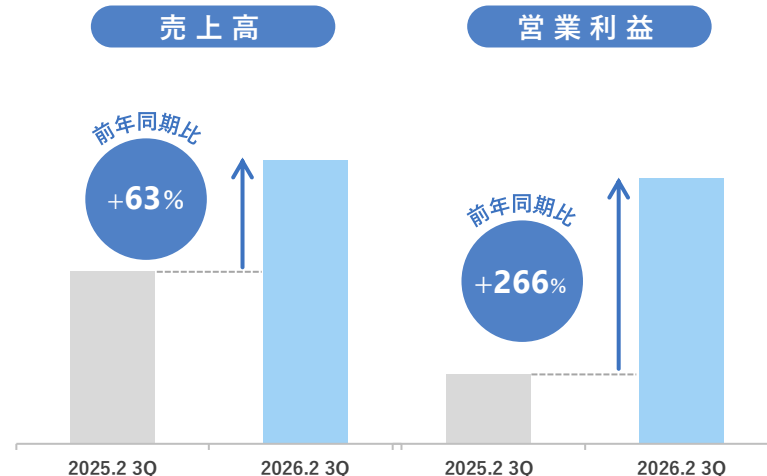
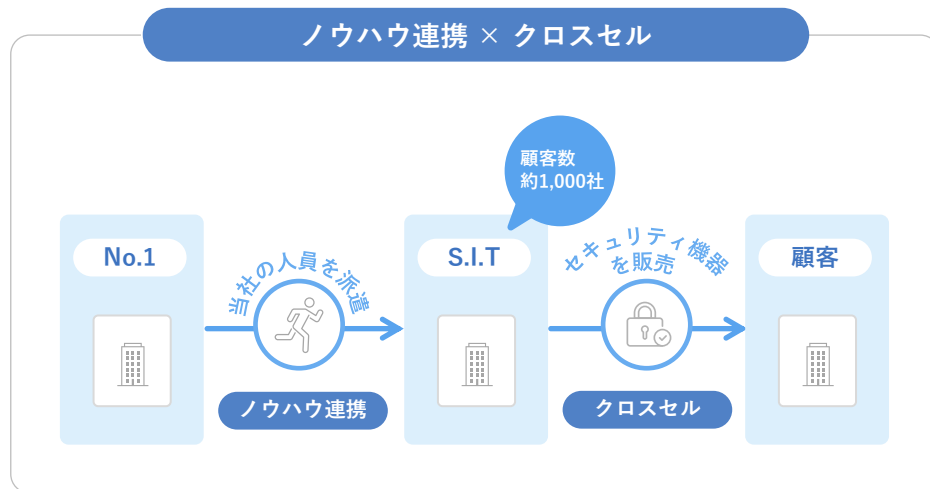


## ▶ グループシナジー創出の成功モデル『No.1 × S.I.T』

2024年10月子会社化

## 人員派遣と情報セキュリティ機器の販売ノウハウの連携によって売上高・営業利益ともに大幅伸張

わずか1年で**営業利益が2.6倍**に拡大  
このモデルを他の子会社にも横展開し、グループ全体の利益を底上げ



## ➤ LGICの特長とシナジー

2025年10月子会社化

LGICがこれまで培ってきた独自のビジネスモデルを発展させ、  
当社の全国の拠点及びグループ会社を通じて全国の自治体、学校教育施設のデジタル化へ貢献

### LGICの特長

自治体向けのITインフラ関連ソリューション全般を提供

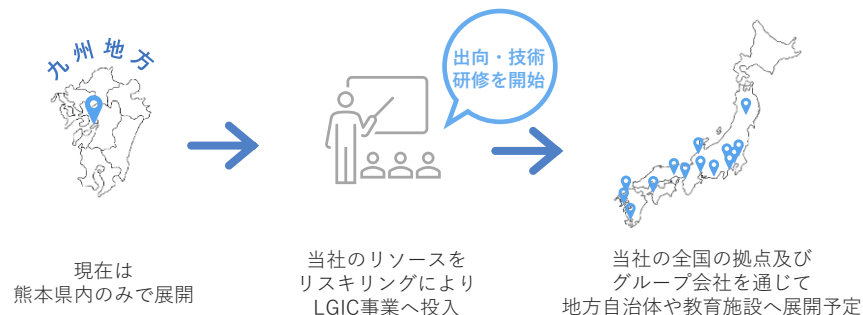
デジタル化予算が限られている自治体や学校教育施設において、  
品質や価格面において競争力が非常に高いサービスとなっている



### 当社とLGICのシナジー

現在は、熊本県内のみで展開しておりますが、当社のリソースを  
LGIC事業へ投入することで、当社の全国の拠点や地域のグループ  
会社を通じて、全国の自治体や学校教育施設への展開が可能となる

全国展開実現のため、すでに当社からLGICへ出向者を派遣し、専門  
資格の取得および実務研修による『技術移転（リスキリング）』を  
集中的に進めており、体制構築が順調に推移している



## ▶ アイ・ステーションとのシナジー効果

2025年7月子会社化

## 顧客基盤の拡大

No.1グループ  
法人顧客 約**16,000**社アイ・ステーション  
法人顧客 約**25,000**社法人顧客  
約**41,000**社

法人顧客 約41,000社に向けたクロスセルを展開しLTVを最大化

相互補完による  
シナジー

## No.1が強い領域



情報セキュリティ機器



複合機

## アイ・ステーションが強い領域



法人向け携帯電話



新電力



蓄電池

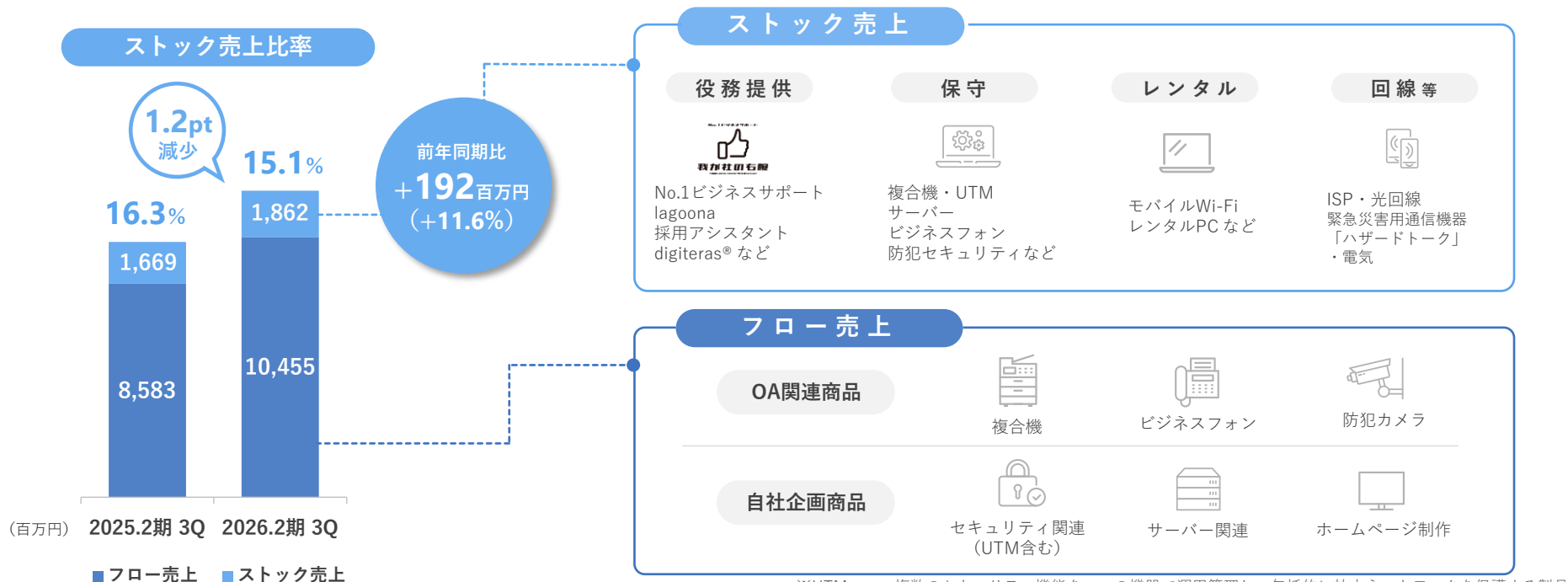


グループの業績拡大に寄与

## 》 ストック売上比率

安定収益源であるストック売上が**前年同期比で+192百万円（+11.6%）と着実に成長**

当期連結した子会社の売上構成がフロー中心であるため、相対的にストック売上は1.2ポイント低下しているが、事業全体の成長性が加速している影響



※UTM・・・複数のセキュリティ機能を一つの機器で運用管理し、包括的に社内ネットワークを保護する製品

ダイバーシティ推進の一環として、女性活躍推進がテーマの社内イベント「No.1 ɔ's Café」を継続して開催  
～ イベントを通じて女性活躍推進における課題解決を目指す ～

当期第2回目は、INEST株式会社 代表取締役社長 小泉まり様をお招きし、  
キャリア形成のヒントになるお話しを中心にご講演いただきました

イベントの目的



- ✓ ライフイベントによる環境変化を乗り越えながら成功している女性経営者の事例に触れることで、キャリア自律の意識を醸成
- ✓ 男性管理職のイベント参加やアンケート分析を通じて課題を洗い出し、性差や職格の垣根を超えた相互理解の促進を目指す



INEST株式会社  
代表取締役社長 小泉 まり様



# ESG+SDGs

## ESG+SDGs



## 日本の会社を元気にする一番の力へ。

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。

## &gt;&gt; Environment (環境)

## カーボンオフセットへの取り組み

アレクソンがSCOPE1およびSCOPE2のエネルギー起源CO<sub>2</sub>に限定した排出量を対象にカーボンクレジットを購入し、2024年3月1日から2025年2月28日における排出量の一部(92t-CO<sub>2</sub>)をオフセット

(りそな銀行の「カーボンオフセットサポート融資」を利用)



## &gt;&gt; Social (社会)

ペットボトルキャップ回収による  
ワクチン支援活動に参加

「認定NPO法人 世界の子どもにワクチンを 日本委員会」の活動に賛同し、ペットボトルキャップ回収による開発途上国の子どもたちへのワクチン支援活動に参加



## &gt;&gt; Social (社会)

## フェンシング選手のスポンサー契約

姉妹でフェンシング選手として活躍されている東 莉央選手及び東 晟良選手のスポンサー契約を締結

活躍をバックアップすると共に、スポーツの発展へとつながるよう応援してまいります



東 莉央 選手



東 晟良 選手



## Environment (環境)

企業活動における  
環境配慮の実践

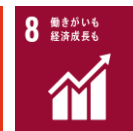
- No.1 FUROSHIKIの導入
- No.1 ペーパーレス化
- No.1 ハイブリッドカーの導入
- No.1 温室効果ガス排出量可視化進行中
- No.1 3Rへの取り組みを実施
- No.1 不燃ごみゼロの胡蝶蘭を採用
- No.1 発泡スチロール減容機器の導入
- No.1 資源循環プラットフォームへ参加
- ALX カーボンオフセットへの取り組み

## Social (社会)

サービス/企業活動で  
社会課題への解決策を提供

- No.1 シェアする防災セットの導入
- No.1P 緊急災害用通信機器の取り扱い
- No.1 ダイバーシティ採用 (外国人・障がい者雇用)
- ALX SDGs関連団体等への寄付
- No.1 奨学金返還支援制度の導入
- No.1 フェンシング選手のスポンサー契約
- No.1 ペットボトルキャップ回収による  
ワクチン支援活動に参加
- IST 託児所付き営業所の設置

## Governance (企業統治)

コントロール及び  
マネジメント可能な企業活動

- No.1 女性監査役の登用
- No.1 社外取締役を複数化
- No.1 コンプライアンス・リスクマネジメント・内部統制活動
- No.1 指名・報酬諮問委員会の設置
- No.1 情報セキュリティの強化

ISMS国際標準規格

「ISO/IEC 27001:2022 / JISQ 27001:2023」認証取得

## 参考資料



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 社長執行役員 辰巳 崇之

資本金 653百万円

従業員数 連結 978名

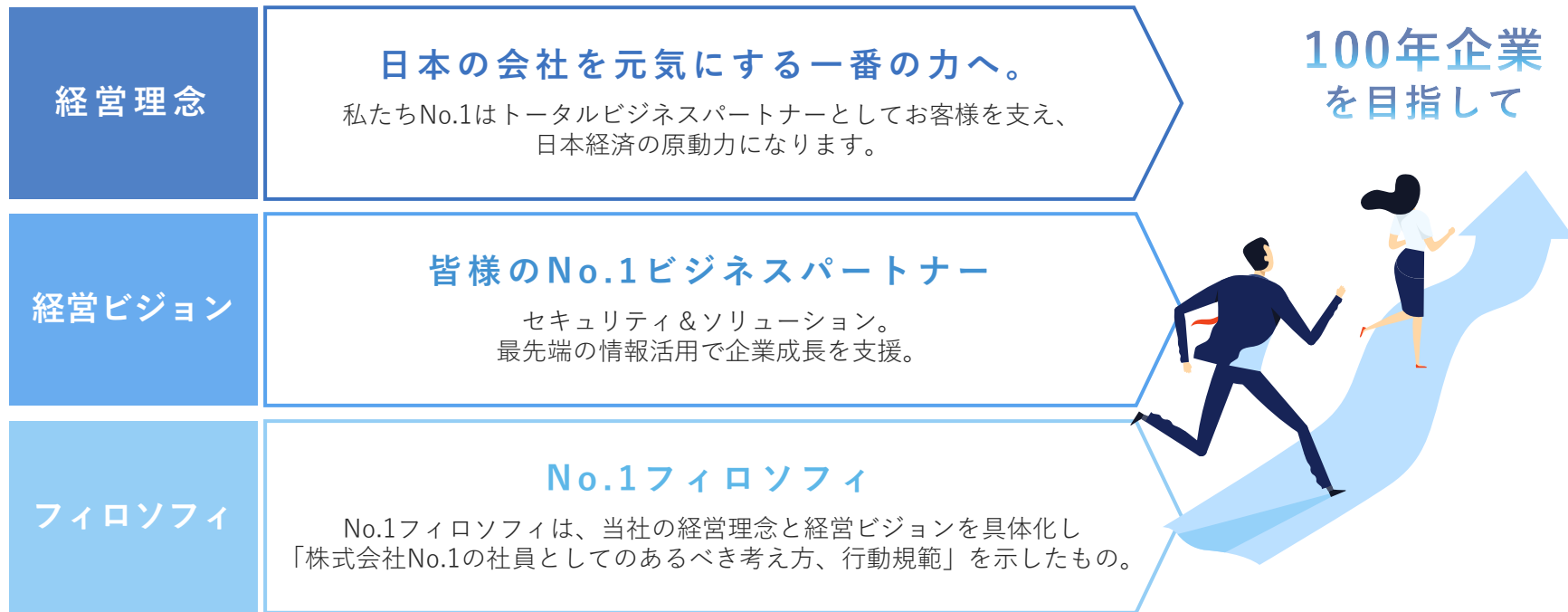
グループ  
事業内容

- ・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
- ・情報通信機器、OA関連商品の販売及び保守事業
- ・ソフトウェア開発・システム開発事業

（2025年11月末現在）

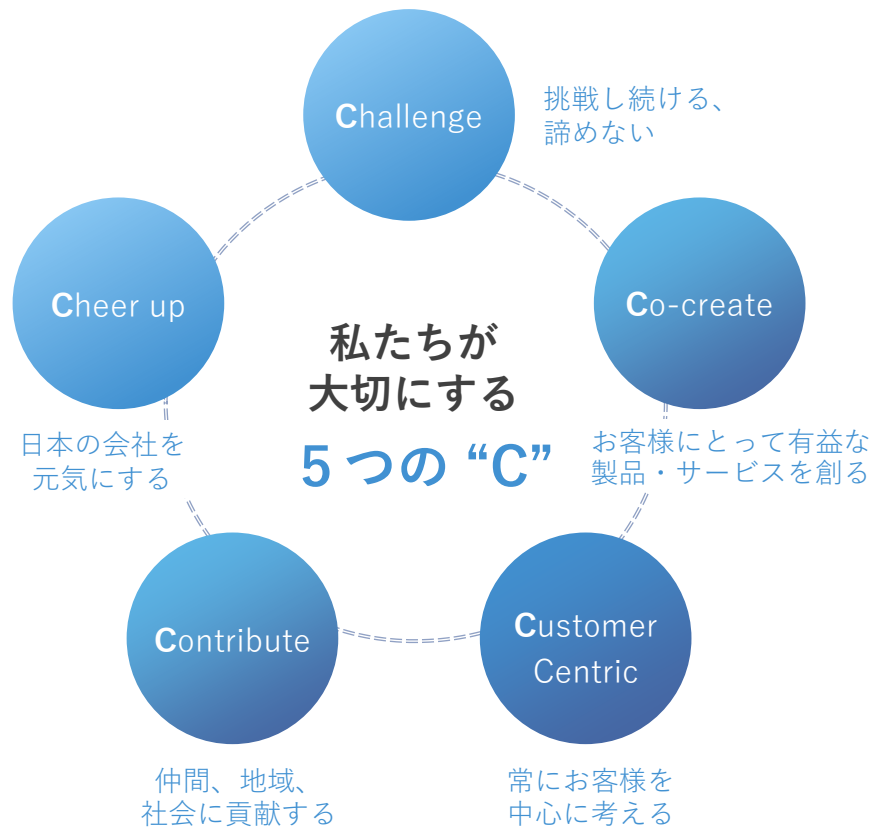


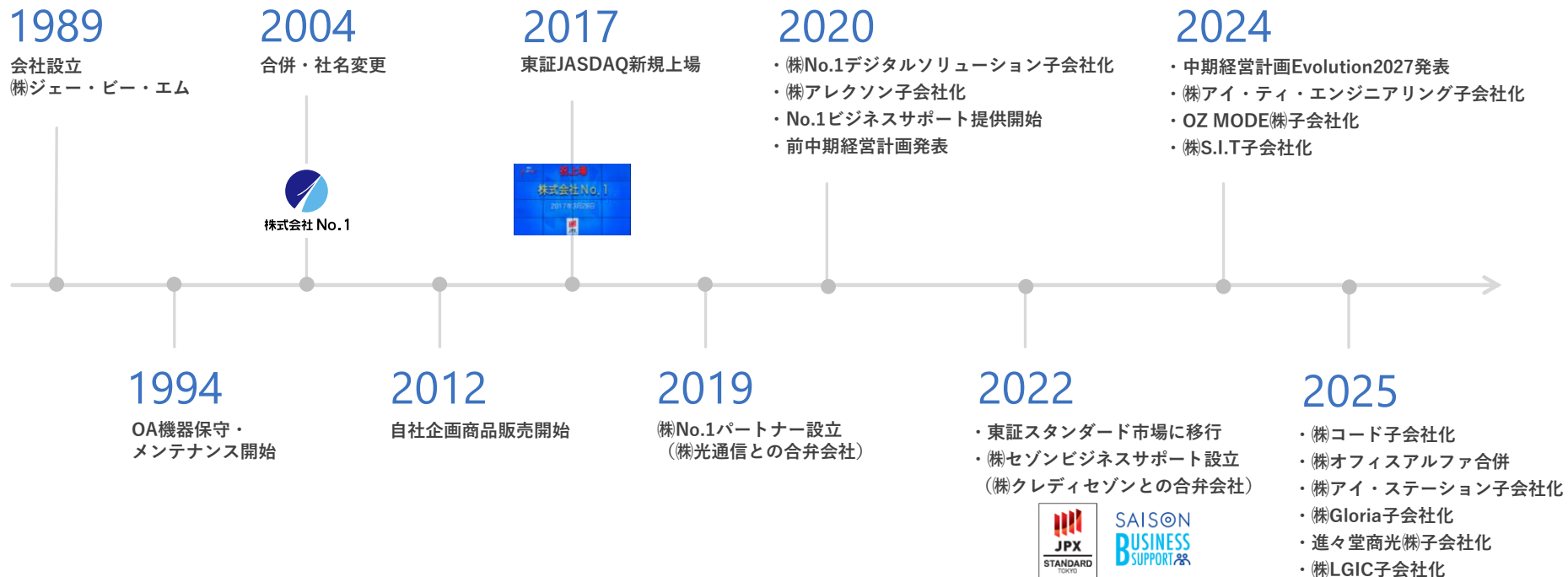
- ▶ 当社は、100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、以下のコーポレートアイデンティティを大切にしています



## » 存在価値 (Value)

- 当社は顧客・取引先とそこで働くすべての人を  
**“元気”にする一番の力**を目指します
- 日本の会社を“元気”にする為には、当社で働く社員も働きがいと成長意欲があり、世の中で共創力を発揮できる“元気”な社員になります
- 常に自分たちの存在価値を意識し、日本の会社に支持をされ、事業目標を達成する事でステークホルダーの皆様の期待に応える企業に成長します
- 「皆様のNo.1ビジネスパートナー」という経営ビジョンの実現により、日本を“元気”にしていきます
- その総和が**サステナブルな社会の実現**に寄与するものと考えます







情報セキュリティ機器・OA機器販売、保守



株式会社 No.1

東証スタンダード 3562

OA機器販売 / ファイナンス商材販売代行

SAISON BUSINESS SUPPORT

関連  
会社

子会社

法人携帯・新電力・蓄電池の販売

i-STATION

ソフトウェア・システム開発

IT 株式会社  
アイ・ティ・エンジニアリング

COncept DESIGN コード

セキュリティ機器メーカー

ALEXON

株式会社 アレクソン

ITインフラ・ICT支援

LGIC

ソフトウェア開発・クラウド

OZ MODE

情報セキュリティ機器販売

Club One Systems

新電力の販売

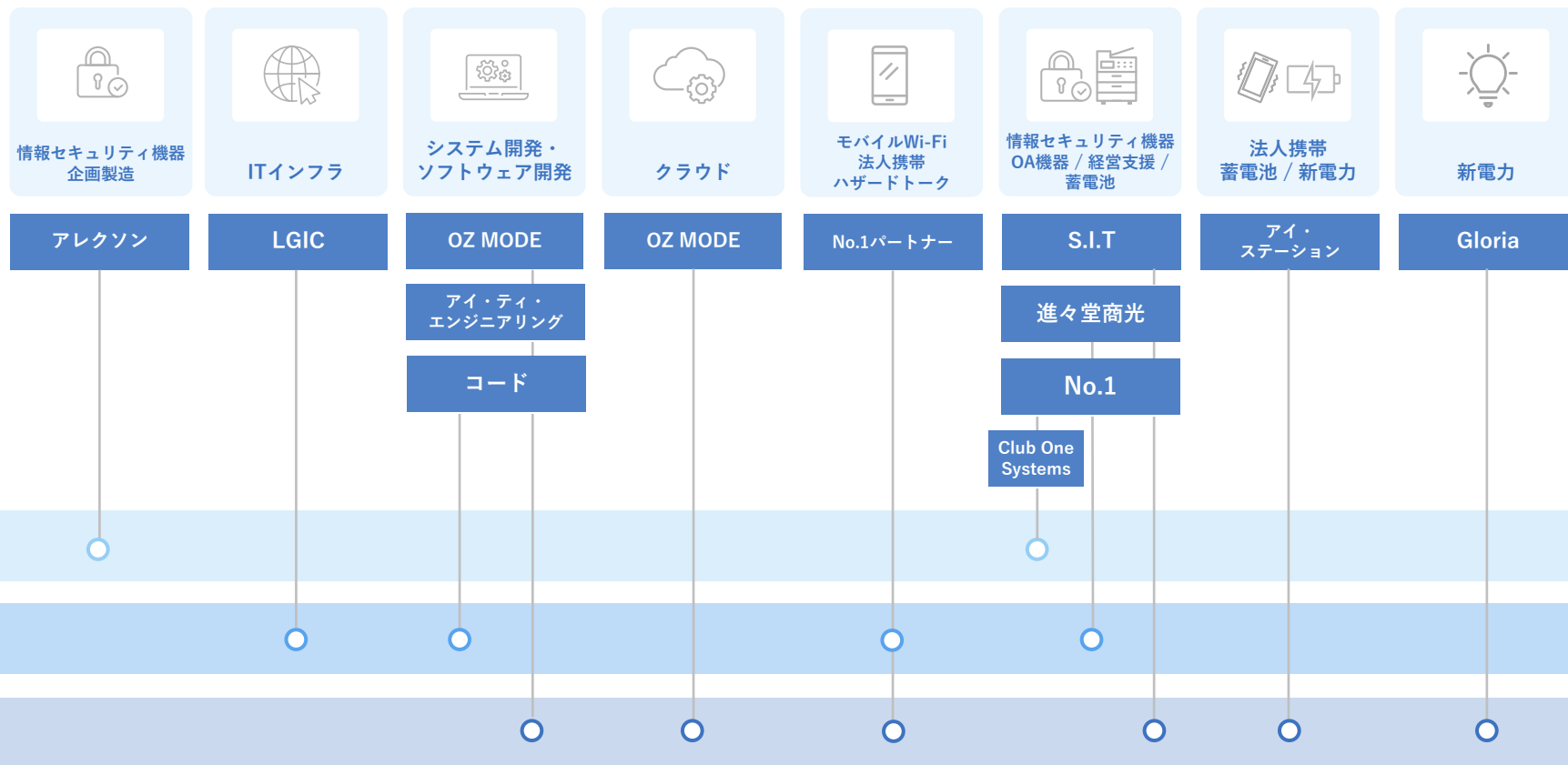
Gloria

OA機器販売

SHINSHINDO-SHOKO

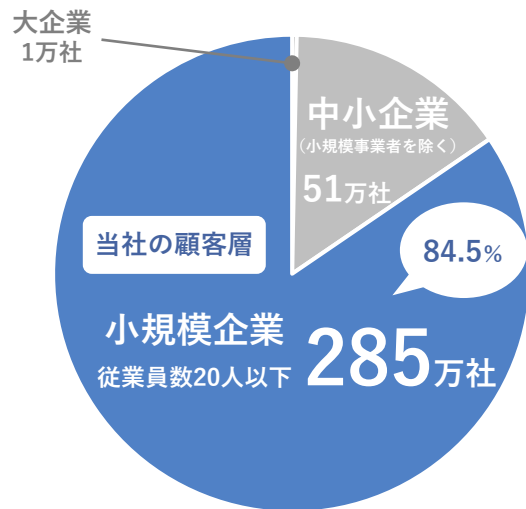
通信機器販売

株式会社 No.1パートナー



## 当社グループの顧客層

国内企業の84.5%を占める小規模企業が  
当社の主な顧客層となる



当社グループの顧客数は約16,000社であり、  
新規顧客開拓の余地が大きい

## 小規模企業の特徴



課題の洗い出しを自社内で行うことができない

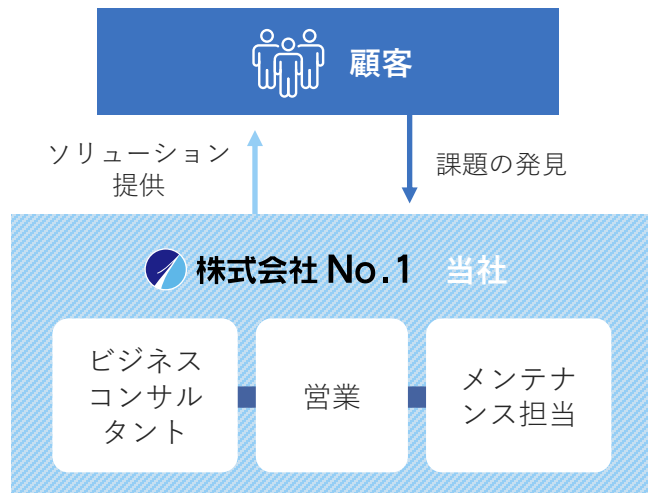
小規模企業の経営者は自身が  
会社の運営全てを担っているのが実態である



課題解決のための人的リソースが限られている  
人財を採用したり専門部署を設けることができない

### 3 軸による課題発見

ビジネスコンサルタント、営業、メンテナンス担当  
による 3 軸のサポートによりお客様の課題を発見し、  
課題解決に向けたソリューションを提供  
業務効率改善などを通じて利益貢献を行う



### 小規模企業が抱える課題



DXへの対応



コスト削減



サイバー攻撃の脅威



人財採用



後継者問題



HPの情報整理



法改正への対応



経営状況の可視化



売上拡大

顧客企業の課題を解決する

## 当社グループの主なサービス

## 商品



情報セキュリティ機器



サーバー



複合機



防犯カメラ



ビジネスフォン



蓄電池

緊急災害用通信機器  
「ハザードトーク」

モバイルWi-Fi



法人向け携帯



ホームページ制作

## サービス

No.1ビジネスサポート



我が社の右腕

No.1 Japan's Corporate IT &amp; Business Support

No.1 ビジネスサポート

オプション

クラウド  
業務管理サービス  
lagoon

採用アシスタント など

クラウドサービス  
「digiteras®」

光回線



プロバイダ

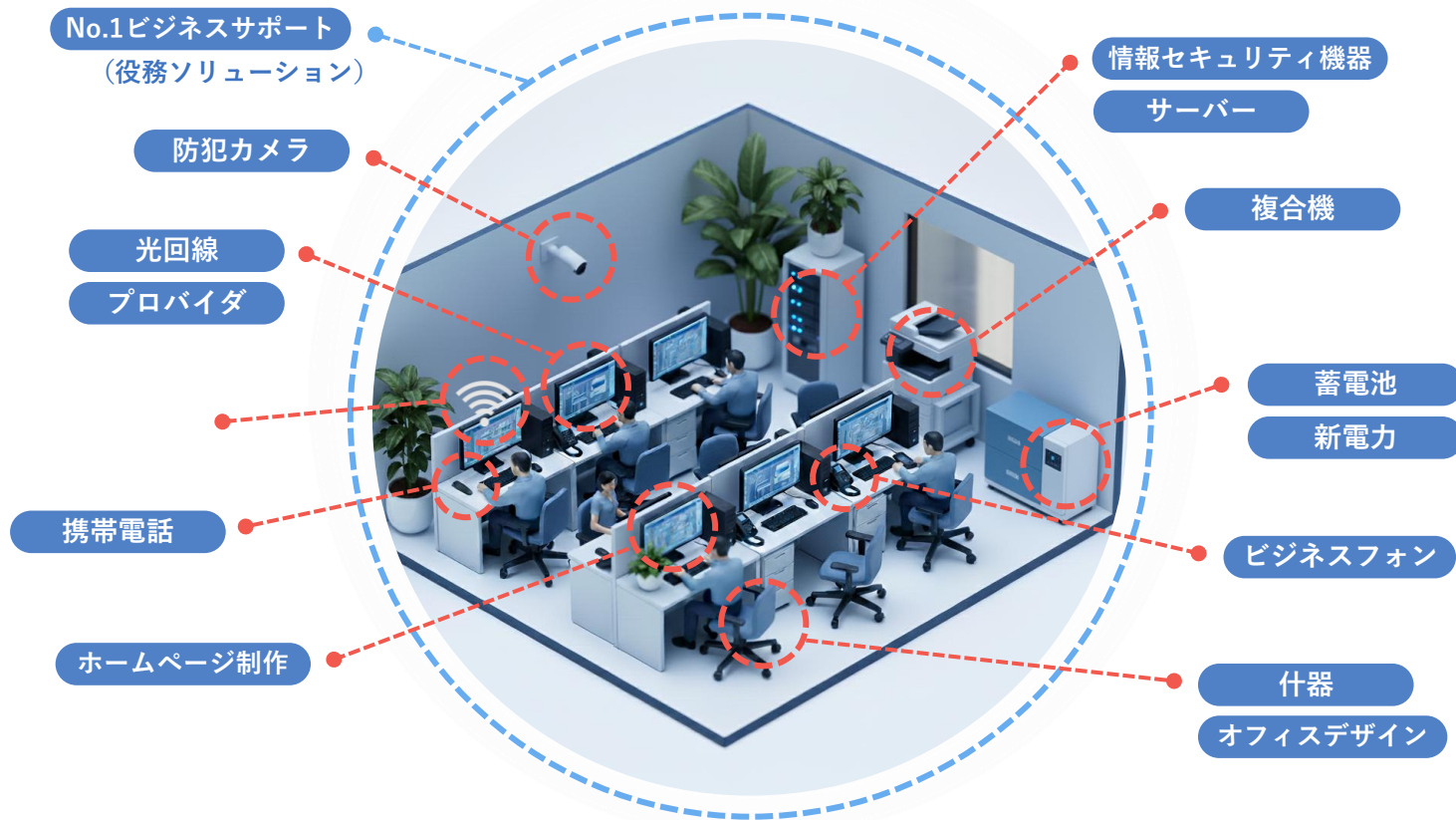


ICT支援

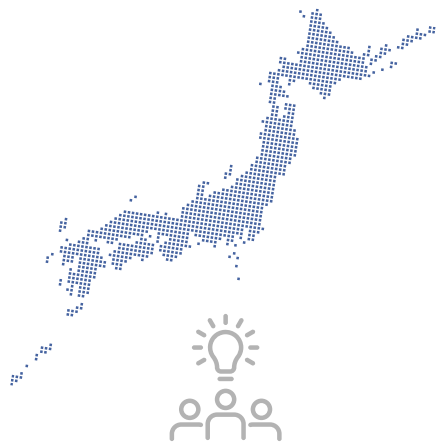
システム開発・ソフト開発  
SES

電力

## 商品・サービスの導入イメージ

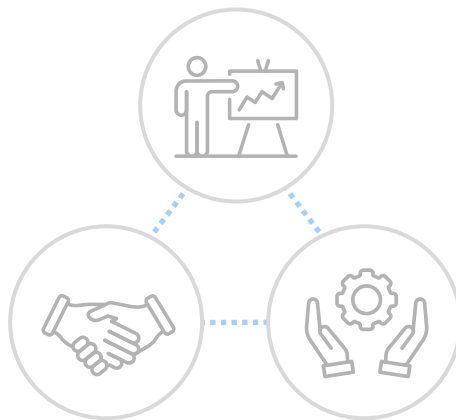


### 小規模企業マーケットの ノウハウ



日本において市場規模が大きい  
小規模企業マーケットのオフィス  
環境を熟知しており、  
ノウハウを有している

### 顧客グリップ力



ビジネスコンサルタント、営業、  
メンテナンス担当による3軸のサ  
ポートで顧客グリップを強化し、  
顧客との信頼関係を構築

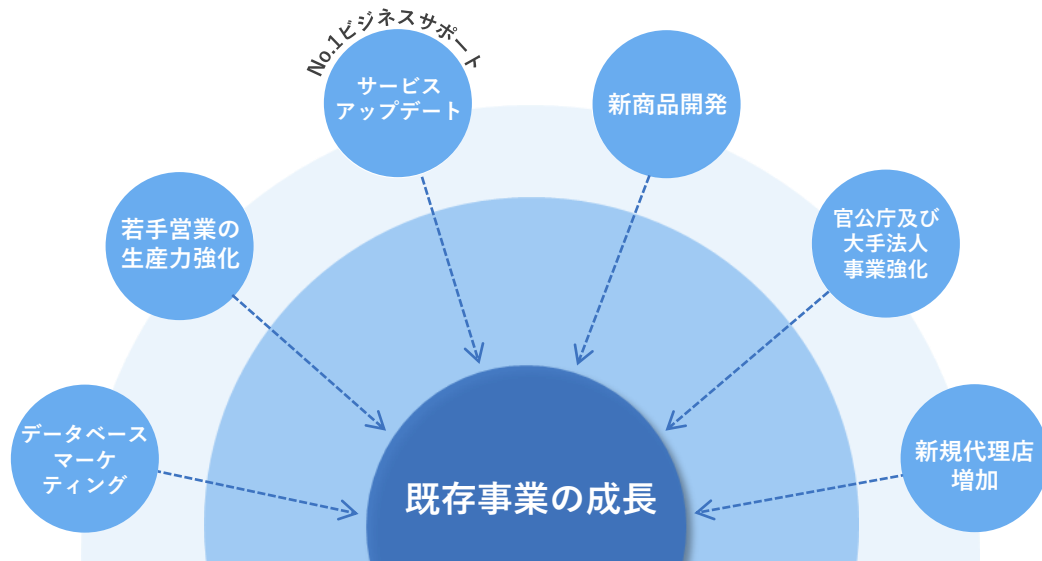
### マーケットイン型 商品の提供



アレクソンのグループインにより、  
情報セキュリティ機器のメーカー  
機能を有し、顧客ニーズに合った  
商品の提供が行える

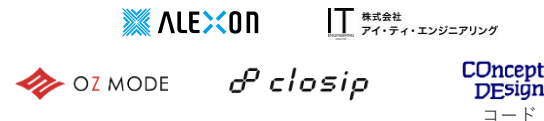
## 1 既存事業の成長

- ✓ 既存事業の成長によって事業基盤の強化を図る



## 2 グループシナジーの創出

- ✓ グループ会社4社及び、資本提携先であるclosipを含めた5社におけるソフトウェア・システム開発技術を活用したシナジーの創出



## 3 人的資本経営への取り組み強化

- ✓ 待遇及び福利厚生の充実
- ✓ 教育・研修の充実
- ✓ リスキリング
- ✓ ワーク・ライフ・バランスの推進
- ✓ 女性活躍推進の促進
- ✓ エンゲージメントの向上





お客様専任のビジネスコンサルタントがDX化や経営課題の解決を伴走支援する「No.1ビジネスサポート」を展開  
お客様が本業に専念できる環境をサポートし、課題解決を通じて顧客企業の成長に貢献

### 小規模企業が抱える課題



人財採用



売上拡大



法改正への対応



経営状況の可視化

顧客毎に専任のビジネスコンサルタントが伴走支援  
あらゆる経営課題に対し、課題解決へと導く

### 基本メニュー

#### IT支援



リモートITサポート



IT資産管理



データ復旧サービス



PC/NW定期診断



通信端末修理費用保険



駆け付けPCサポート

#### 経営支援



助成金無料診断サービス



No.1ビジネスサポート  
会員マッチング



No.1ビジネスサポートゼミ



人事労務  
無料相談サービス



士業連携サービス



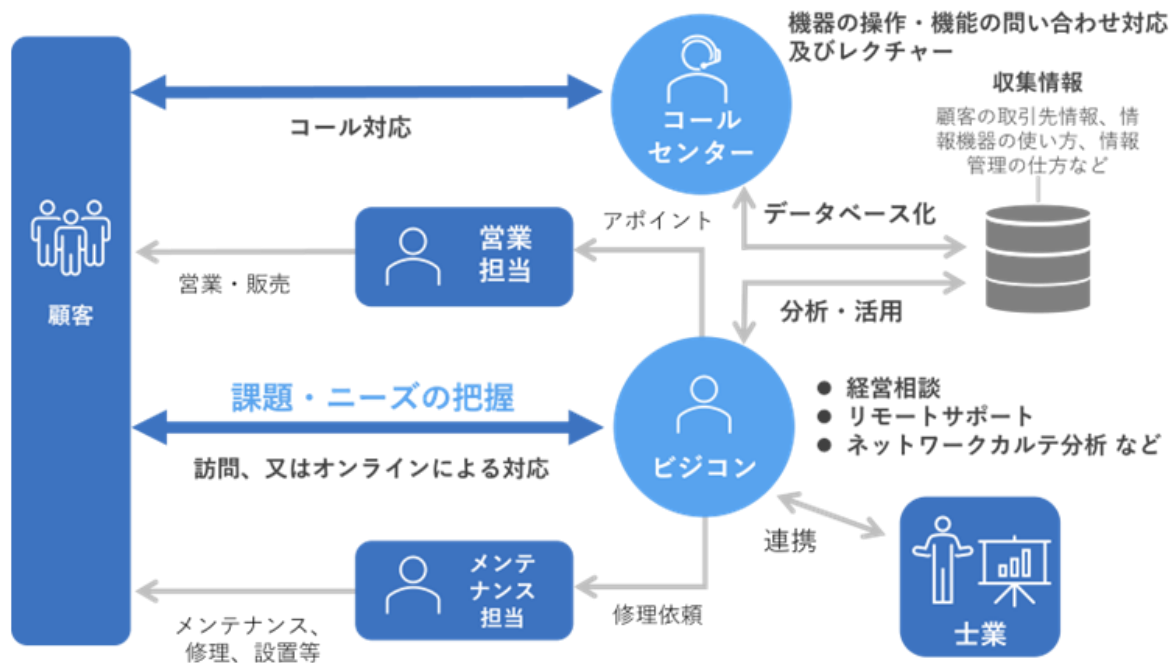
No.1ベネフィット

2023/10 リニューアルにより基本料金変更

月額 6,000円 → 9,800円



## サポート体制イメージ



## 採用アシスタント

顧客企業の魅力を訴求しながら複数の求人媒体の運用代行で露出を増やし機会損失を抑える

月間レポートを作成し、PDCAを繰り返しながら戦略的採用実務を支援



社員・アルバイト・パート募集のことなら  
No.1の「採用アシスタント」にお任せください!

## 採用アシスタント

働き方改革関連法の施行により、人手不足や後継者不足が深刻な建設業や医療業界をメインに戦略的な採用実務をサポート

## クラウド業務管理サービス 「lagoon（ラグーナ）」

2023/2/28 公表

案件の商談進捗、インボイス制度に対応した見積書、請求書の作成、請求情報を基に売掛管理、支払情報の管理、買掛管理が行え、電子帳簿保存法にも対応した帳票管理も行えるパッケージソフトを提供



## lagoon

『lagoon』は「導入」ではなく「運用」をゴールと位置付け、DX化の浸透が困難な小規模事業者に対し、No.1ビジネスサポートによる人的支援を行うことでDX推進を全面的に支援

2020.7 グループイン

## 株式会社アレクソン



連結子会社

会社名 株式会社アレクソン

設立 1971年5月18日

代表者 代表取締役 三瀬 厚  
代表取締役 中島 茂樹

事業内容 ネットワーク・セキュリティ機器関連および  
ソフトウェア・サービスの企画、開発、製造、  
販売  
電子機器・LPWA機器・ソフトウェア等の開  
発受託・OEM/ODM  
胸骨圧迫トレーナー、オゾンガス発生装置な  
どの環境医療関連機器の開発、製造、販売

## ネットワーク事業

ネットワーク・情報セキュリティ機器（UTM、  
セキュリティスイッチ、サーバー等）と  
ソフトの開発・キitting・販売（卸売）

強み：マーケットイン型商材の企画・開発力

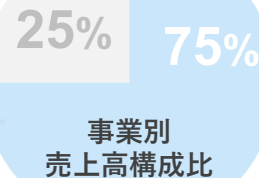
- ・市場投入までのリードタイムが他社より短い
- ・顧客ニーズに合わせたカスタム商品が製造できる
- ・機動的な生産体制

事業戦略：継続的でタイムリーかつ  
低コストでの商材開発



## 受託開発事業

- ・有線放送向けのチューナー等放送機器の開発・生産
- ・設計・開発・量産等の受託電子回路、プリント基板、組込マイコン、筐体、Webシステム、アプリ（スマホ・タブレット）、あっぱくんライト



## 株式会社アイ・ステーション

連結子会社



会社名 株式会社アイ・ステーション

設立 2022年12月21日

代表者 代表取締役 執行 健太郎

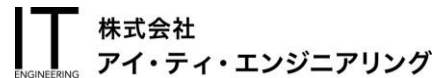
事業内容 ソリューション支援事業、マーケティング支援事業

通信機器・OA機器・新電力等の販売  
営業支援・取次受託事業

2025.7 グループイン

## 株式会社アイ・ティ・エンジニアリング

連結子会社



会社名 株式会社アイ・ティ・エンジニアリング

設立 1999年3月16日

代表者 代表取締役 溝口 勇介

出資比率 株式会社アレクソン 100%

事業内容 ソフトウェアの受託開発・関連機器の販売・  
レンタル、ハードウェアの開発

近年、ニーズの高いPythonなどの高スキルを保有し経験年数15年以上のエンジニアが在籍

2024.4 グループイン

## 連結子会社

## 株式会社S.I.T



会社名 株式会社 S. I. T

設立 2009年1月14日

代表者 代表取締役 鈴木 克司

事業内容 通信コンサルティング事業  
電話、複合機、パソコンの販売/ リース



法人向けに通信機器販売や通信設備工事を展開

2024.10 グループイン

## 連結子会社

## 株式会社LGIC



会社名 株式会社LGIC

設立 2020年2月10日

代表者 代表取締役 新垣 慶一郎

事業内容 ITインフラ構築・運用・保守  
ネットワークシステム構築・運用・保守  
各種サーバー環境構築・運用・保守  
Webシステムの環境構築・運用・保守  
ICTコンサルティング、ICT活用サポート  
情報システム運用サポート



自治体向けのITインフラ関連  
ソリューション全般を提供

2025.10 グループイン

## OZ MODE 株式会社

連結子会社



会社名 OZ MODE株式会社

設立 2006年1月11日

代表者 代表取締役 押部 忠宏

事業内容 ITコンサルティング事業  
システム開発事業  
ソフトウェア開発事業  
クラウドソリューション事業



半導体製造装置業、旅行業、医療といった  
IT開発需要の高い領域を主要顧客に持ち、  
エンジニアをSESとして派遣

2024.6 グループイン

## 株式会社Club One Systems

連結子会社



会社名 株式会社Club One Systems

設立 2013年5月31日

代表者 代表取締役 桑島 恭規

事業内容 情報セキュリティ機器の販売及び保守事業



情報セキュリティ機器の販売、  
情報セキュリティ機器の保守・  
メンテナンス

## 株式会社Gloria

子会社



Gloria

会社名 株式会社Gloria

設立 2022年12月21日

代表者 代表取締役 浦崎 克喜

出資比率 株式会社アイ・ステーション 51%  
株式会社ハルエネ 49%

事業内容 コールセンター/電気事業およびその附帯事業

法人・個人事業主様に特化したプランで  
新電力を提供

2025.7 グループイン

## 株式会社コード

連結子会社

COncept  
DESIGN

会社名 株式会社コード

設立 1989年9月1日

代表者 代表取締役 石澤 俊明

事業内容 ソフトウェア受託開発及び運用メンテナンス

システムの設計から開発、保守・運用まで  
トータルソリューションを提供

2025.3 グループイン



## 連結子会社

## 進々堂商光株式会社



会社名 進々堂商光株式会社

設立 1972年10月19日

代表者 代表取締役 高田 祐輔

事業内容 OA 機器の販売、及びメンテナンス



滋賀県を中心に中小企業や官公庁、教育機関へ複合機やIT機器の販売・メンテナンスにおいて幅広い顧客層にサービスを展開

2025.9 グループイン

## 関連会社

## 株式会社セゾンビジネスサポート



会社名 株式会社セゾンビジネスサポート

設立 2022年9月21日

代表者 代表取締役 矢内 隆介

出資比率 株式会社No.1 50%  
株式会社クレディセゾン 50%

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



株式会社クレディセゾンとの合併会社であり、両社がもつ情報セキュリティ&オフィス機器の販売事業・経費削減・キャッシュフロー改善・各種請求代行サービスを提供

## 株式会社No.1パートナー

連結子会社



## 株式会社 No.1パートナー

会社名	株式会社No.1パートナー
-----	---------------

設立	2019年4月
----	---------

代表者	代表取締役 柘植 純史
-----	-------------

出資比率	株式会社No.1 65% / 株式会社光通信 35%
------	----------------------------

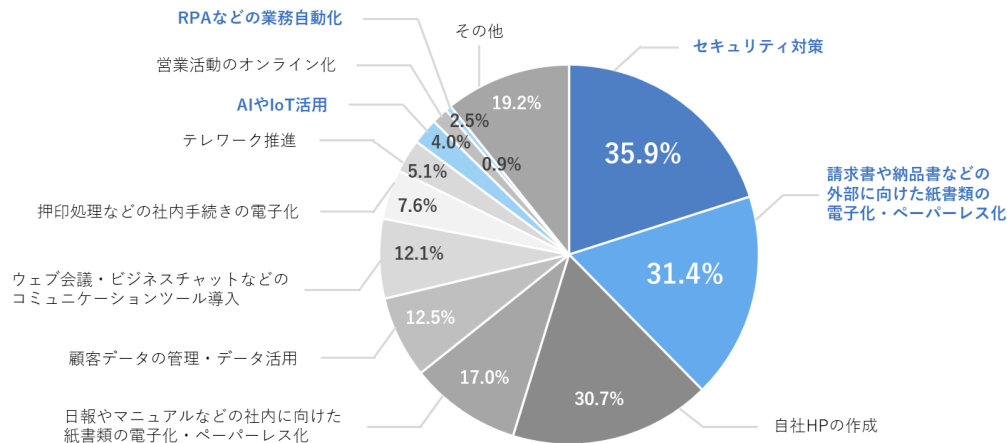
事業内容	通信機器の販売/電気通信事業 OA機器の販売/PCの販売/オフィス什器 防犯設備機器の販売
------	---



Webマーケティングを活用したモバイルWi-Fiや  
緊急災害用通信機器「ハザードトーク」の提供

2025/3/25 公表

## 顧客である中小企業を対象にDXに関する実態調査を実施 ペーパーレス・セキュリティ対策が30%を超える中、AI・IoT活用は低迷



### 調査結果

- ✓ DXは「業務の効率化」ととどまり、「ビジネスモデル変革」には至っていない企業が多い
- ✓ AI、IoT、RPAなどの高度技術は「導入が難しい」「コストがかかる」「具体的な活用方法が分からない」「人材が足りない」などの理由で後回しになっている

### 今後の取り組み

- ✓ 当社が提供する「No.1ビジネスサポート」により、DX推進の総合的なサポートを始め、中小企業の様々な課題解決に向けてDX化を促進
- ✓ 業務プロセスの改善を行う「DXコンサルプラン」や、サポート付き運用特化型「Wixプラン」、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）」などの多様なサービスによって業務改善をサポート

#### 【調査概要】

調査名： 社内のDX（デジタル・トランスフォーメーション）化に関する調査  
 調査方法： オンラインによるアンケート調査  
 調査時期： 2024年12月10日～1月19日  
 有効回答数： 646社（複数回答）

公表日	リリースタイトル
2025/12/16	DXが遅れがちな建設業のリモートワーク・データ共有を支える『LTE over IP®』サーバー 岩崎工務店での導入事例を公開
2025/11/19	No.1・ナチュラニクスがBCP対応型ポータブル蓄電池を共同開発し、11月25日より販売開始
2025/10/27	中小企業向けAI技術を活用した個人情報管理ソフト『A-Checker』をリニューアルし、10月20日より販売開始
2025/09/26	株式会社 LGIC の株式取得及び同社との株式交換（簡易株式交換）による完全子会社化に関するお知らせ
2025/08/29	進々堂商光株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ
2025/08/21	防災の日に向けて災害時コミュニケーション強化に有用な緊急災害用通信機器「ハザードトーク」の導入事例を公開 ～ 【株式会社ケイミックス】 災害時のビルメンテナンス連絡網の強化を目指して ～
2025/07/23	災害時コミュニケーション強化に有用な緊急災害用通信機器「ハザードトーク」の導入事例を公開 ～ 【OLED青森株式会社】 確実な連絡手段で従業員の安全を最優先に ～
2025/07/01	有線LANケーブルから侵入する雷サージをカット『LAN雷サージプロテクタLC04』を販売開始
2025/06/26	株式会社アイ・ステーションの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ
2025/04/03	中小企業の経営における様々な課題を解決するNo.1 ビジネスサポート保有契約数が5,000件を突破 ～ 情報過多な時代に専門家へ相談できる安心感で需要増 ～
2025/03/25	No.1が中小企業のDX推進に関する最新調査結果を発表 ペーパーレス・セキュリティ対策が30%を超える中、AI・IoT活用は低迷

## 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**

経営管理本部 IR部

Email : [info-ir@number-1.co.jp](mailto:info-ir@number-1.co.jp)

皆様のNo.1ビジネスパートナー



[www.number-1.co.jp](http://www.number-1.co.jp)