

2027.2.1Q

2027年2月期 第1四半期

決算説明資料

東証スタンダード 証券コード3562

2026年7月14日

INDEX

01	SUMMARY 2027年2月期 第1四半期 決算概要	03
02	BUSINESS FORECAST 2027年2月期 業績予想	14
03	SHAREHOLDER RETURN 株主還元	18
04	PROGRESS 中期経営計画Evolution2027の進捗	20
05	ESG+SDGs ESG+SDGs	33
06	APPENDIX 参考資料	37

SUMMARY

2027年2月期 第1四半期 決算概要

2027.2 1Q
業績ハイライト

売上高

4,743

百万円

過去
最高

前年同期比

+25.8% ↑

売上総利益

2,437

百万円

過去
最高

前年同期比

+40.9% ↑

EBITDA ※

403

百万円

過去
最高

前年同期比

+51.6% ↑

営業利益

177

百万円

過去
最高

前年同期比

+19.0% ↑

経常利益

147

百万円

前年同期比

▲33.3% ↓

※前期は営業外収益に保険解約返戻金74百万円を計上しています

親会社に帰属する
四半期純利益

26

百万円

前年同期比

▲38.6% ↓

※前期は特別損失に特別退職金31百万円を計上しています

時価総額

10,685

百万円

前年同期比

▲23.7% ↓

2026年5月末終値ベース

TOPICS

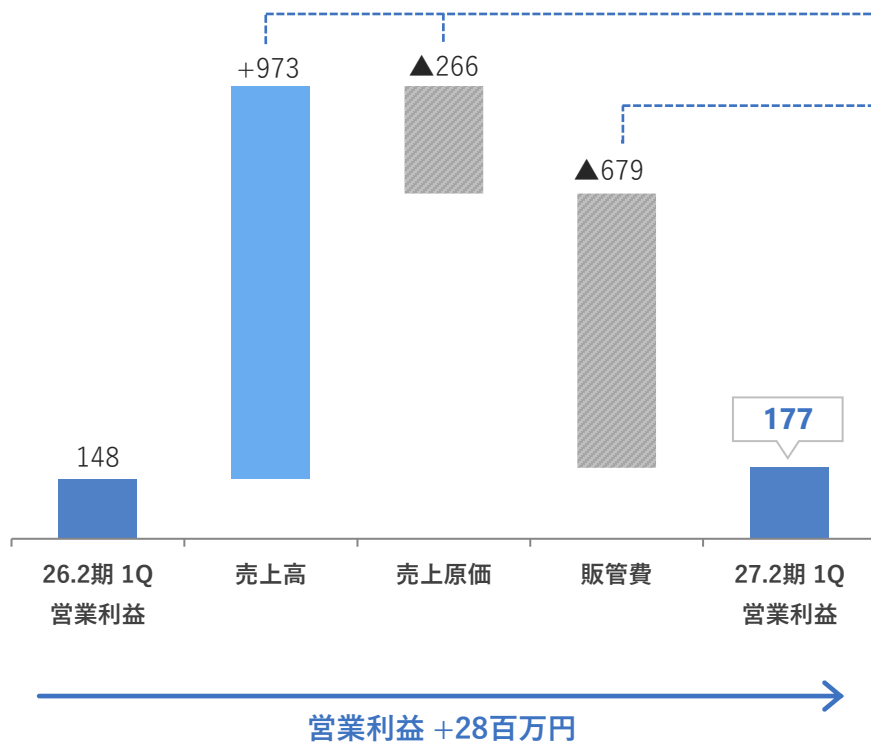
- ✓ 既存各社の堅調な業績に加え、前期下期以降にグループインした各社の寄与により、売上高から営業利益まで過去最高を更新
- ✓ 前期1Qで一過性の営業外収益を計上したため、経常利益及び親会社に帰属する四半期純利益は前年同期比減少

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

(単位：百万円 / %)		2026年2月期 1Q	2027年2月期 1Q	増減額	増減率
売上高		3,769	4,743	+973	+25.8
	No.1	2,183	2,240	+56	+2.6
	アレクソン	1,334	1,349	+14	+1.1
	アイ・ステーション	-	687	+687	-
	その他	505	770	+264	+52.4
	連結調整	▲254	▲305	▲50	-
売上総利益		1,730	2,437	+707	+40.9
	売上総利益率	45.9	51.4	-	5.5
販売費及び一般管理費		1,581	2,260	+679	+42.9
EBITDA	(営業利益+減価償却費+のれん償却費)	266	403	+137	+51.6
営業利益		148	177	+28	+19.0
	営業利益率	3.9	3.7	-	▲0.2
	No.1	▲76	▲20	+56	-
	アレクソン	243	243	0	+0.2
	アイ・ステーション	-	▲13	▲13	-
	その他	33	81	+48	+143.8
	連結調整	▲51	▲115	▲63	-
経常利益		220	147	▲73	▲33.3
親会社株主に帰属する四半期純利益		42	26	▲16	▲38.6

※2026年2月期1Q その他に含まれる連結子会社：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

※2027年2月期1Q その他に含まれる連結子会社：アイ・ティ・エンジニアリング、S.I.T、LGIC、OZ MODE、Club One Systems、Gloria、コード、進々堂商光、No.1パートナー



(単位：百万円)

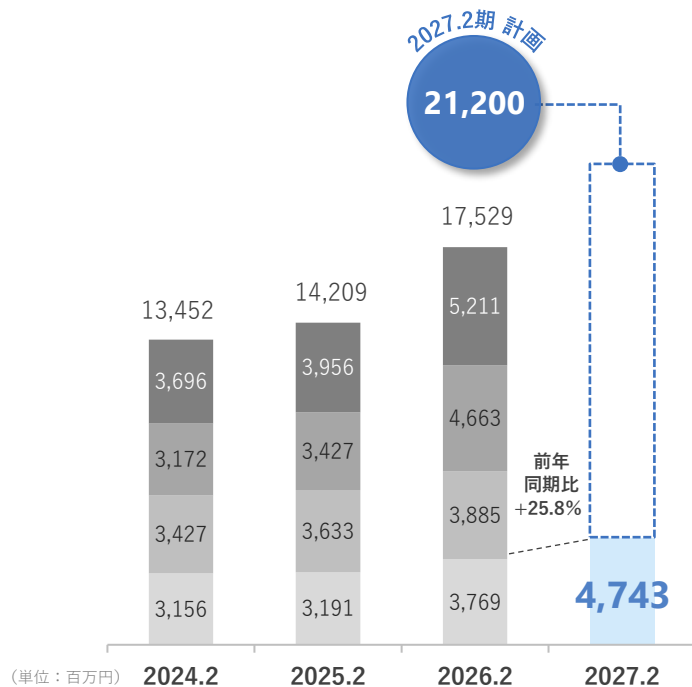
>> 売上高及び売上原価

- No.1 及びアレクソンにおいて、情報セキュリティ機器を中心に堅調な販売を維持
- 前期3Q以降に連結した4社（アイ・ステーション、進々堂商光、LGIC、Gloria）がグループ全体の売上拡大に寄与
- 上記の子会社の連結によるグループ全体の費用構成の変化（売上原価減少、販管費増加）の影響で、売上総利益率が45.9%から51.4%に上昇

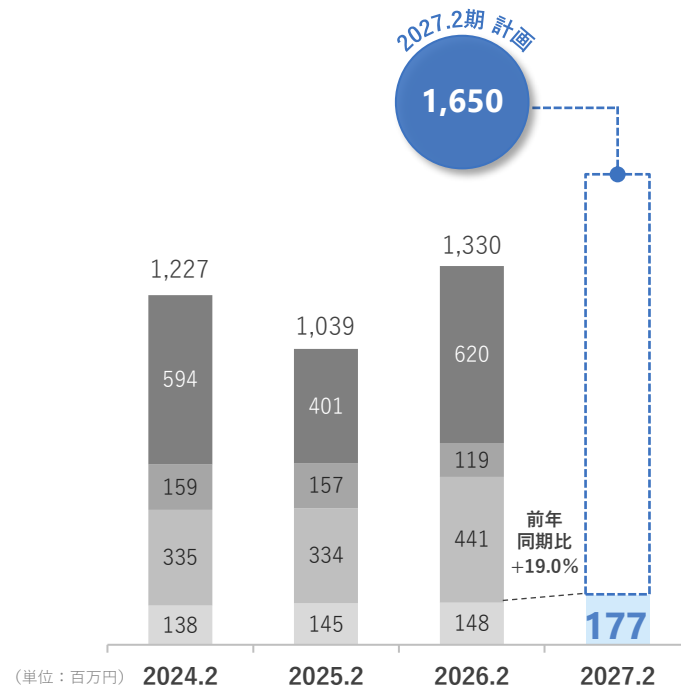
>> 販管費

- M&A推進によるのれん償却費の増加 79百万円
- 前期2Q以降に連結した4社の販管費の追加 808百万円
- 株主優待費用の減少 117百万円
- 各種経費の減少 86百万円
- 上記連結子会社増加によるグループ全体の費用構成の変化（売上原価減少、販管費増加）により、販管費率は前期 42.0%から当期 47.7%へ上昇
- 営業利益率は3.9%から3.7%に微減

売上高



営業利益



1Q 2Q 3Q 4Q

- ✓ 自己資本比率は微減（1ポイント）したものの、十分な手元キャッシュを確保し、高い安全性を維持
- ✓ 繁忙期の営業債権債務の減少により総資産は4億円弱減少（通常の営業サイクルによるもの）

（単位：百万円）

	2026年2月期末	2027年2月1Q	前期末比
流動資産	7,924	7,584	▲ 340
（内 現金及び預金）	3,141	3,403	+261
固定資産	6,116	6,060	▲ 56
資産合計	14,041	13,644	▲ 396
流動負債	6,473	5,802	▲ 670
固定負債	3,161	3,667	+506
負債合計	9,634	9,469	▲ 164
純資産	4,407	4,175	▲ 232
負債・純資産合計	14,041	13,644	▲ 396
自己資本比率	31.2%	30.2%	▲1.0ポイント

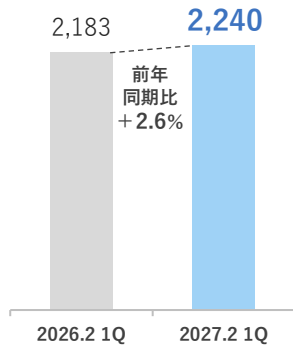
業績

- ✓ 売上高は情報セキュリティ機器を中心に前期を上回る実績
- ✓ 株主優待制度廃止によるコスト削減の一方で、人的投資、オフィス賃料増加、収益性向上および業務効率改善を目的としたシステム投資等の先行費用の影響で黒字化には至らず

主要 KPI

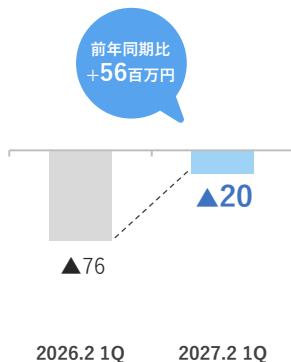
- ✓ 各指標いずれも概ね進捗は計画通りで、通期達成を目指す

売上高



(単位: 百万円)

営業利益



主要 KPI



販売台数※

2,041台

KPI 9,744台 達成率 20.9 %



新規顧客数

134社

KPI 750社 達成率 17.9 %

No.1ビジネスサポート



新規契約数

118件

KPI 480件 達成率 24.6 %



平均解約率

0.9 %

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

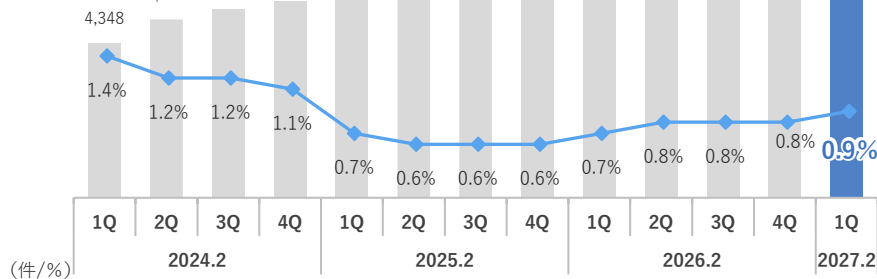
保有契約数

5,191 件

前期末比
+3件

平均解約率

0.9 %



■ 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 (月額)

平均顧客単価

14,600 円

前期末比
+200円



※ 平均顧客単価…基本料金、各種保守料金、lagoon月額料金、Bizサイト月額料金、Bizスタ月額料金、No.1ベネフィット月額料金等が含まれます

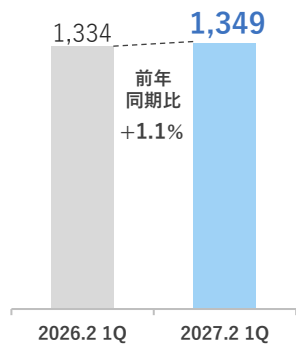
業績

- ✓ 売上高・営業利益ともに当初計画に沿って着実に推移しており、前年同期実績を上回る堅調な進捗

主要 KPI

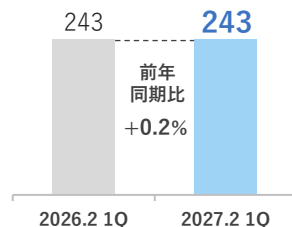
- ✓ 情報セキュリティの販売が引き続き堅調で計画通りに推移

売上高



(単位：百万円)

営業利益



主要 KPI



販売台数

7,114台

KPI 26,500台 達成率 26.8%

業績

- ✓ 売上高は計画水準となったものの、No.1とのクロスセルの遅れに加えグループインに伴う販管費の増加等が営業損益に影響

主要 KPI

- ✓ KPIは順調に推移しており、2Q以降の収益性改善を目指す

売上高

687

2027.2 1Q

(単位：百万円)

営業利益

▲ 13

2027.2 1Q

※1

主要 KPI

電力等
販売件数

1,666件

KPI 7,280件 達成率 22.9%

DX商材
販売件数

5,880件

KPI 19,300件 達成率 30.5%

SX商材
販売件数

290件

KPI 1,180件 達成率 24.6%

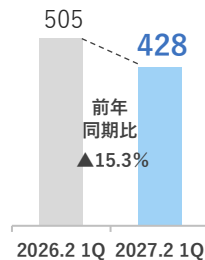
※2

※1 前期3Qからの連結であり、決算期変更（3月→2月）及び前年の特殊要因（旧親会社に対する経営指導料等）もあることから、前年同期比は記載しておりません

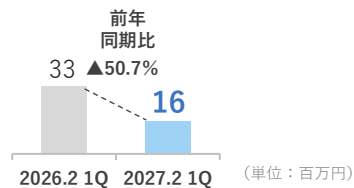
※2 電力等：低圧電力、映像等 DX商材：携帯、複合機、ネットワーク機器 SX商材：蓄電池、BCPサポート、高圧電力等

前期首以前に連結した子会社

売上高



営業利益



Club One Systems

S.I.T

No.1パートナー

アイ・ティ・エンジニアリング

OZ MODE

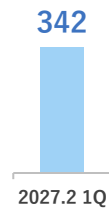
コード

※2026年2月期1Q には上記子会社の他にNo.1デジタルソリューションが含まれております

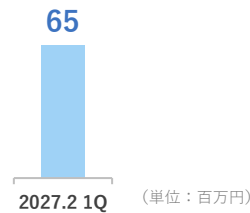
- ✓ 事業見直しと吸収合併により、No.1デジタルソリューションの大幅な赤字を解消
- ✓ コードにおいて、前期3月に一過性の大型案件の売上を計上した影響で売上高、営業利益ともに前期比減少（当期計画想定内）

前期4Q以降に連結した子会社※

売上高



営業利益



連結時期

前期4Q > 進々堂商光

前期4Q > LGIC

当期首 > Gloria

- ✓ 各社いずれもPMI（統合プロセス）の途上にあるものの、売上高、営業利益ともに計画通りに進捗

※前期4Q以降に連結した子会社は、前期1Qは連結していないこと及び連結前後で前提条件が異なるため、前年同期比は記載していません

BUSINESS FORECAST

2027年2月期
業績予想

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2027.2期
目標売上高 **212** 億円
営業利益 **16.5** 億円2026.2期
実績売上高 **175** 億円
営業利益 **13.3** 億円2025.2期
実績売上高 **142** 億円
営業利益 **10.3** 億円

中期経営計画 Evolution2027

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

» 2027年2月期の連結業績目標

(単位：百万円 / %)

	2026年2月期 実績	2027年2月期 業績目標	増減額	増減率
売上高	17,529	21,200	+3,670	+20.9
EBITDA [※]	1,974	2,488	+513	+26.0
営業利益	1,330	1,650	+319	+24.0
経常利益	1,393	1,590	+196	+14.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	713	1,000	+286	+40.1
1株当たり当期純利益（円）	107.36	152.34	+44.98	+41.9
1株当たり年間配当金（円）	78	79	+1	-

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

» 2027年2月期の主要各社別業績目標

(単位：百万円 / %)

		2026年2月期 実績	2027年2月期 業績目標	増減額	増減率
売上高	No.1	9,539	10,526	+ 987	+ 10.3
	アレクソン	5,521	5,530	+ 8	+ 0.1
	アイ・ステーション	1,513	2,709	+ 1,195	+79.0
	その他の子会社	2,086	3,685	+ 1,598	+ 76.6
	連結調整	▲1,131	▲1,251	▲119	▲10.6
		17,529	21,200	+3,670	+20.9
営業利益	No.1	388	455	+ 67	+ 17.5
	アレクソン	1,009	967	▲42	▲4.2
	アイ・ステーション	104	228	+123	+117.3
	その他の子会社	240	495	+ 255	+106.3
	連結調整	▲411	▲496	▲84	+ 20.6
		1,330	1,650	+319	+24.0

※ アイ・ステーションの2026年2月期実績は、2025年9月から2026年2月までの6か月の実績です

※ その他の子会社に含まれる連結子会社：アイ・ティ・エンジニアリング、S.I.T、LGIC、OZ MODE、Club One Systems、Gloria、コード、進々堂商光、No.1パートナー

SHAREHOLDERS RETURN

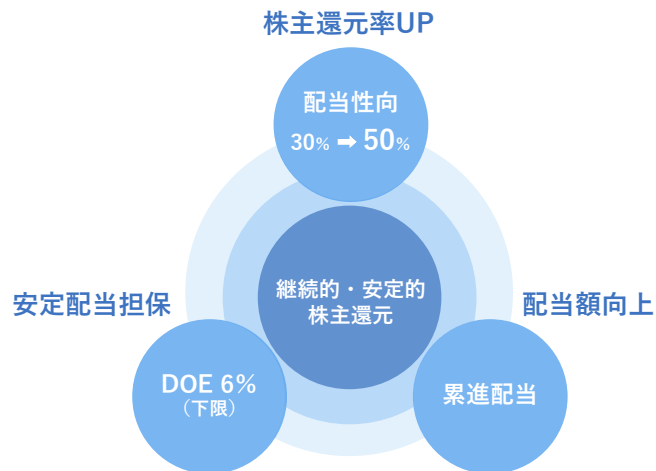
株主還元

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
 持続的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、積極的な還元に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

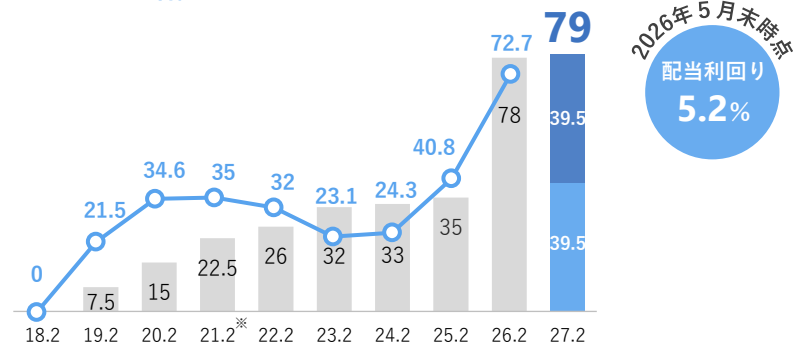


自己株式取得の方針

- ✓ 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

当期配当予想

累進配当の方針通り、初配を含み**9期連続の増配**を計画
 2027.2期は**1円増配し79円**を予定



※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）

■年間配当金（円） —配当性向（%） ※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適用開始
- ・ AIエージェントプラットフォームの導入
- ・ リスキリングを通じた既存人財の能力強化

✓ 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
- ・ グループ会社間での人財の流動化、効率化
- ・ グループ管理体制の構築（基準統一、業務・システム統合）推進

✓ 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成
- ・ 生成AI活用プロジェクトの推進

✓ 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



※ LTE over IPを利用したセキュアな リモートアクセスシステム

リモートアクセスシステム「CA1000」
2026年3月販売開始

アレクソン製

特長

- ・ 脱VPNのID・パスワードに頼らない強固なセキュリティ
- ・ 通信の強力な暗号化
- ・ VPNのような専門知識や複雑な設定が不要で導入が容易

※LTE over IP・・・資本提携契約を結んでいる株式会社closipの特許技術 携帯電話の認証技術を応用した
認証セキュリティシステムであり、セキュアにインターネットへのアクセスが可能

国内製造の安全性と圧倒的な充電速度を武器に、社会インフラ市場へ進出

2025年11月販売開始

防災・BCP需要の拡大を追い風に、STAGE 1（調剤・医療・公共施設）の開拓が本格化

東芝製「SCiB™」の技術信頼性を背景に、
社会インフラの運用継続に貢献

停電時も稼働が必須な決済・業務システム（POSレジ等）のBCP対策として、国内製造の安全性と急速充電性能へのニーズが高まる
業界展示会への出展やアライアンスを通じた新市場開拓を本格始動



EnerCraftシリーズ「EC-700 / EC-2800」

共同開発

naturenix × 株式会社 No.1

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

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

現在



既存顧客・代理店への展開

・全国の営業網を活用した対面販売が好調

STAGE
1

ターゲット拡張

・地方自治体、教育・医療機関などへの導入を推進

STAGE
2

ターゲット市場の拡大

・大型モデルの投入で物流、交通、建設などへ展開予定

≫ 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

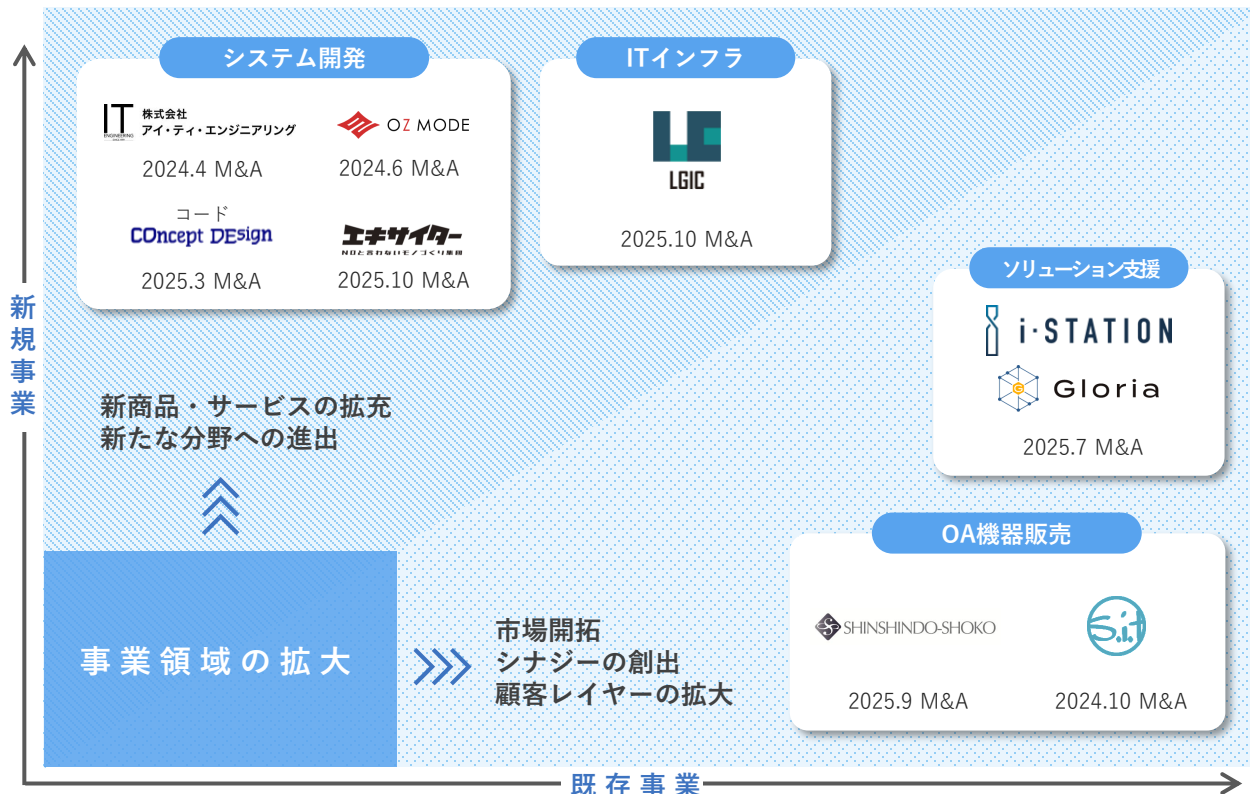
新規事業

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



➤ 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

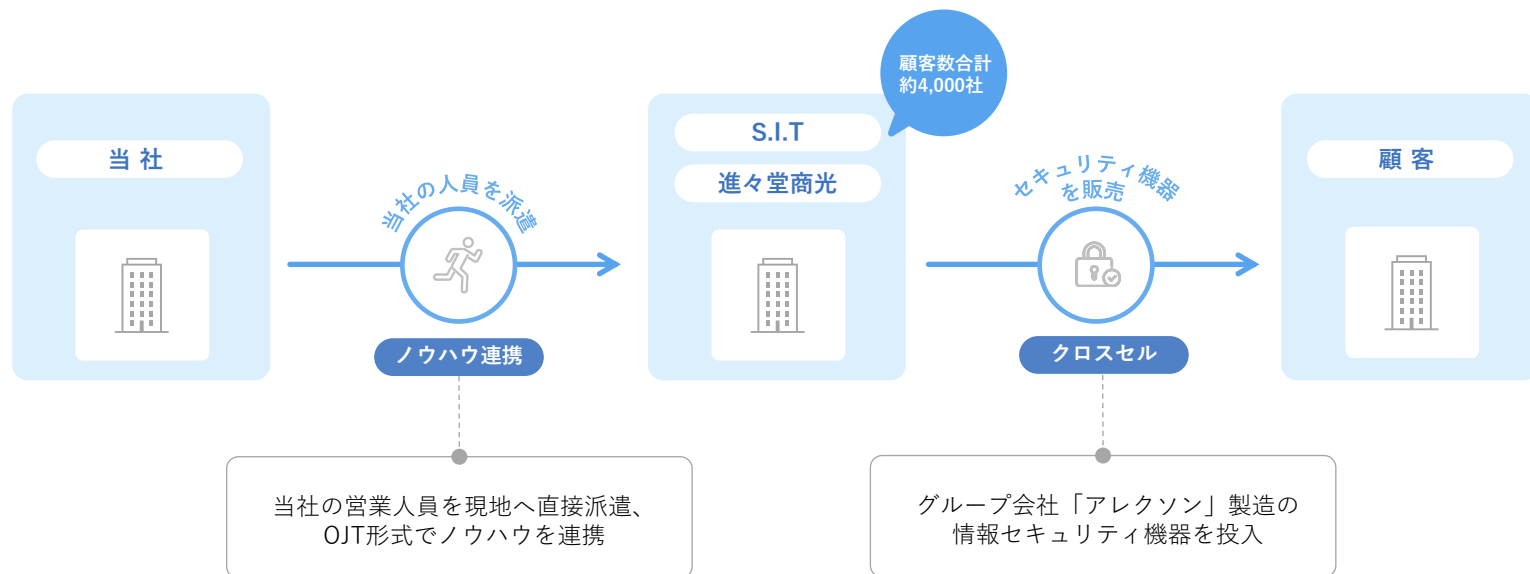


» 地方拠点M&Aにおけるエリア補完と顧客基盤獲得

S.I.T

進々堂商光

当社未開拓エリアにおいて強固な地方顧客基盤を持つOA機器販売店（S.I.Tと進々堂商光）をグループ化
既存顧客に対する情報セキュリティ機器の普及率が低く、クロスセル余地が存在



▶ アイ・ステーションとのシナジー効果

2025年7月子会社化

相互に営業人員を派遣することで営業ノウハウを連携し、約41,000社の顧客に対するクロスセルを推進

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

➤ 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、熊本県内のみならず全国の自治体、学校教育施設のデジタル化へ貢献

① 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

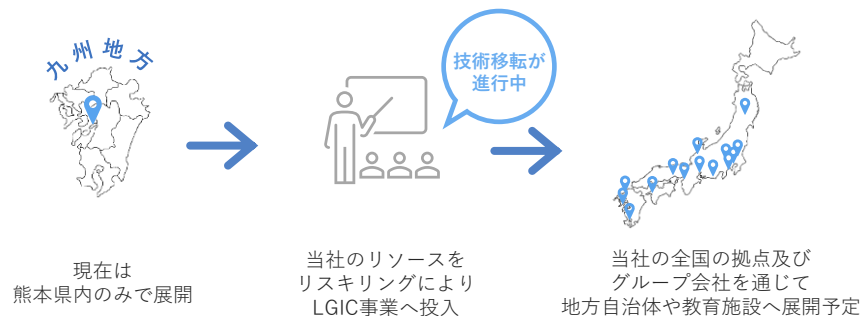
デジタル化予算が限られている自治体や学校教育施設において、品質や価格面において競争力が非常に高いサービスとなっている



② 当社とLGICのシナジー

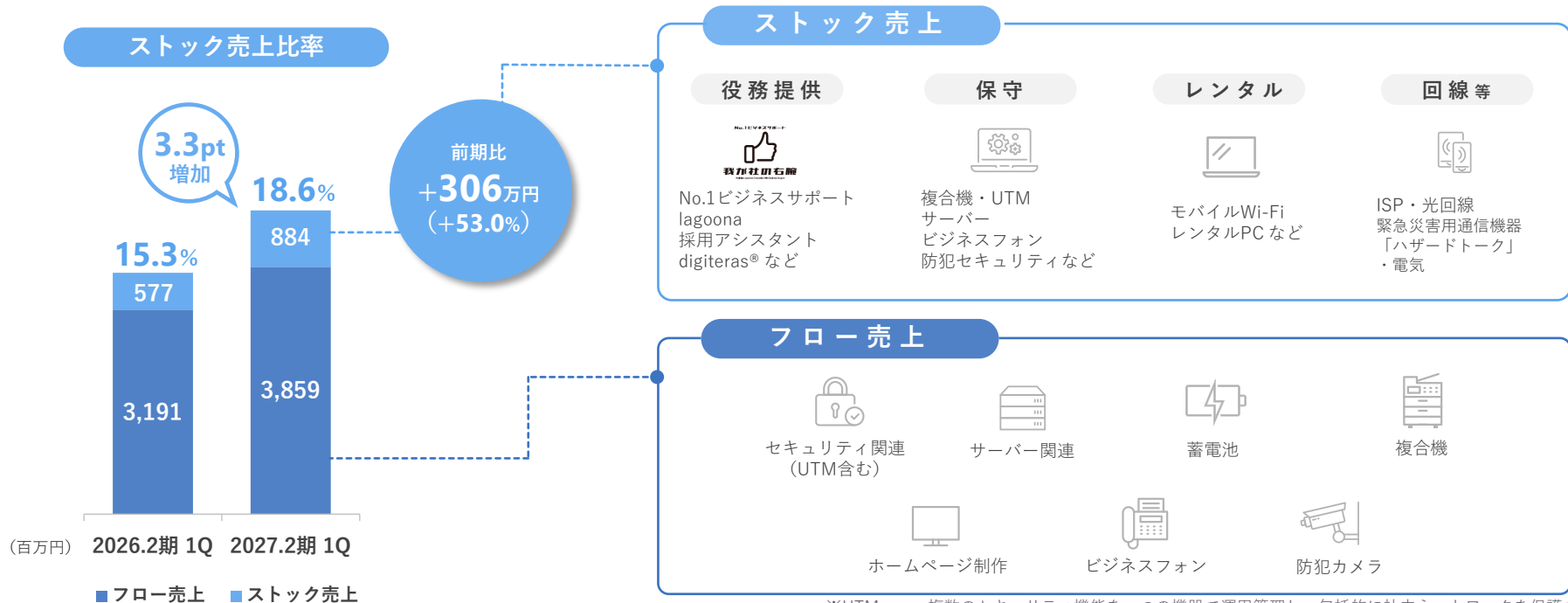
全国展開に向けた「人的リソースの最適配置」と「基盤構築」

当社の保守エンジニアを対象にリスキリング（CCNA等取得）を実施し、LGICの既存エリアにおける業務移管を順次進行
これにより創出されたLGICの既存メンバーのリソースを、「未開拓エリアへの新規展開」へ投下し、グループ全体の成長に寄与



》 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+306百万円（+53.0%）**と
着実に成長し、ストック売上比率が3.3pt増加



※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

「No.1ビジネスサポート」の新オプション『SECURITY ACTION コンサルプラン』提供開始

新制度「SCS評価制度」を見据え、専門人材が不足する中小企業へ一気通貫の伴走支援を展開

既存顧客のARPU（顧客単価）の底上げとLTV最大化を図る

市場背景

新制度への対応

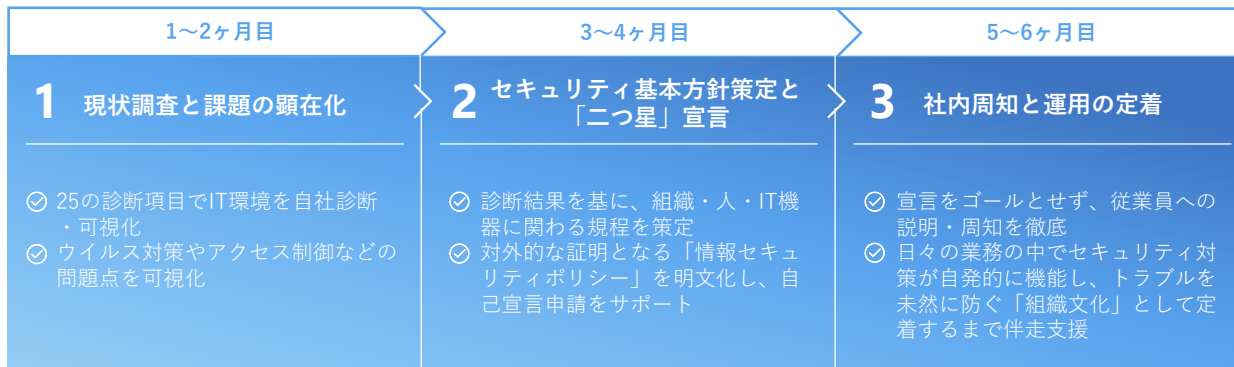
2026年末より本格始動する経済産業省の新制度「SCS評価制度」等を背景に、取引先からの信頼性向上や各種補助金申請において、自社のセキュリティ体制の可視化・客観的証明が必須化

専門人材不足

中小企業の現場では「専門人材の不在」や「業務の多忙」により、新たな制度への対応が後回しになる義務的需要が発生

構築した規程・運用基盤をベースに、「SCS評価制度」への将来的な移行もスムーズに行える
シームレスなセキュリティ・ロードマップを確立

6ヶ月の一気通貫プロセス

セキュリティ対策自己宣言
普及賛同企業

社会課題である「人手不足」を包括解決する『採用アシスタント』を深化

保有契約数5,000件超のNo.1ビジネスサポートの顧客基盤に対し、顧客の魅力を正しく言語化する
 役務ストック型サービスを展開

ビジスタ【Instagramアカウント運用代行】



Instagramアカウント運用代行

ビジスタ

☑ 若年層のSNS就活に対応

最先端「AI」による競合データ分析と、あえて「手作業」で丁寧に制作する写真・動画撮影・投稿代行により、企業のリアルな社風を直感的に訴求

ビジサイト【運用特化型Webサイト作成】



運用特化型Webサイトの作成

ビジサイト
powered by WIX

☑ 担当者不在の課題解決

ノーコードツール「Wix」を活用し、全デバイス対応・内部SEOを標準装備
 納品後も専任コンサルタントが文章・画像を継続アップデート

受電代行サービス



受電代行サービス

☑ 応募連絡の取りこぼし防止

現場作業や代表者兼務により電話対応が困難な小規模企業向けに、プロが一次取次
 求職者の選考途中離脱（音信不通）や機会損失を排除

人手不足の捕捉

過去最多を記録した人手不足倒産や代表者兼務の壁に対し、専任コンサルタントの深い企業理解に基づいた高付加価値ソリューションを提供

ストック収益
ARPU向上

すでに強固な関係性がある既存のストック顧客基盤（5,000件超）へのクロスセルにより顧客獲得コストを最小化
 ARPUの単価底上げと、低解約率の維持を両立

人財の採用、育成、定着の向上を目的とした施策を実施

処遇制度の向上

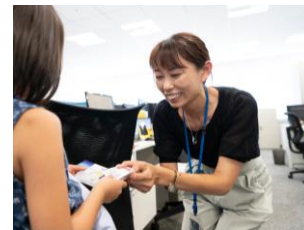
- ✓ 初任給水準引き上げ
- ✓ 若手人財の給与の見直し
- ✓ 単身赴任手当の支給・転居手当一時金の支給
- ✓ 奨学金返還支援制度の導入・拡充
- ✓ 福利厚生向上を目的とした健保組合切替と共済会への加入

働き方の改革

- ✓ 社内公募制度の導入
- ✓ 生産性向上を目的とした
パワーナップタイム(短時間仮眠)の導入
- ✓ 勤務地を選択できる転勤転居制度の導入
- ✓ アルムナイ採用（退職者再雇用登録制度）
- ✓ 育児短時間勤務の取得期間延長

- ✓ 女性活躍推進や社員のロイヤリティ向上、採用等のイベントを開催

■ No.1ファミリーデー



■ 女性活躍推進イベント「No.1 L's Café」



■ 採用イベント



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。

>> 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CO₂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-CO₂)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)



>> Environment (環境)

FUROSHIKIの導入

社内で使用するごみ袋に『FUROSHIKI』を採用し、2025年4月1日から2026年3月31日の期間において、718kg-CO₂の排出削減に貢献しました



>> 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 655百万円

従業員数 連結 1,012名

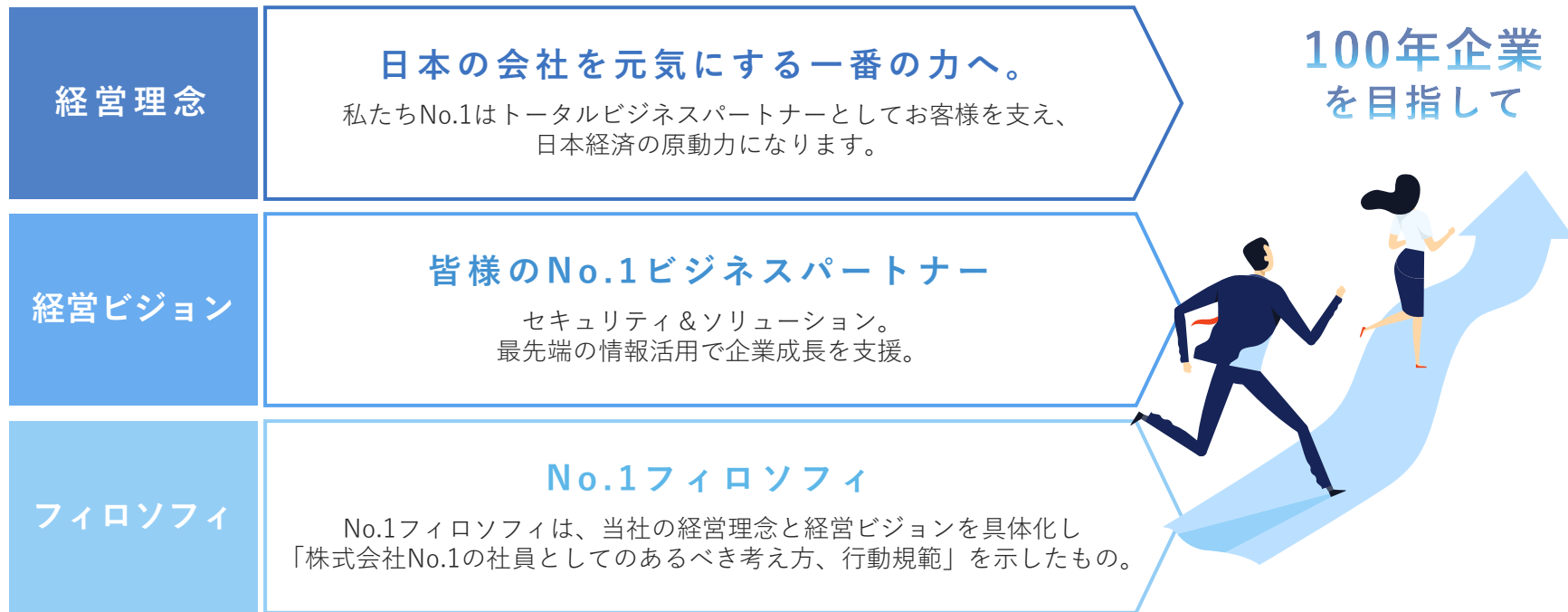
グループ
事業内容

- ・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

(2026年5月末現在)

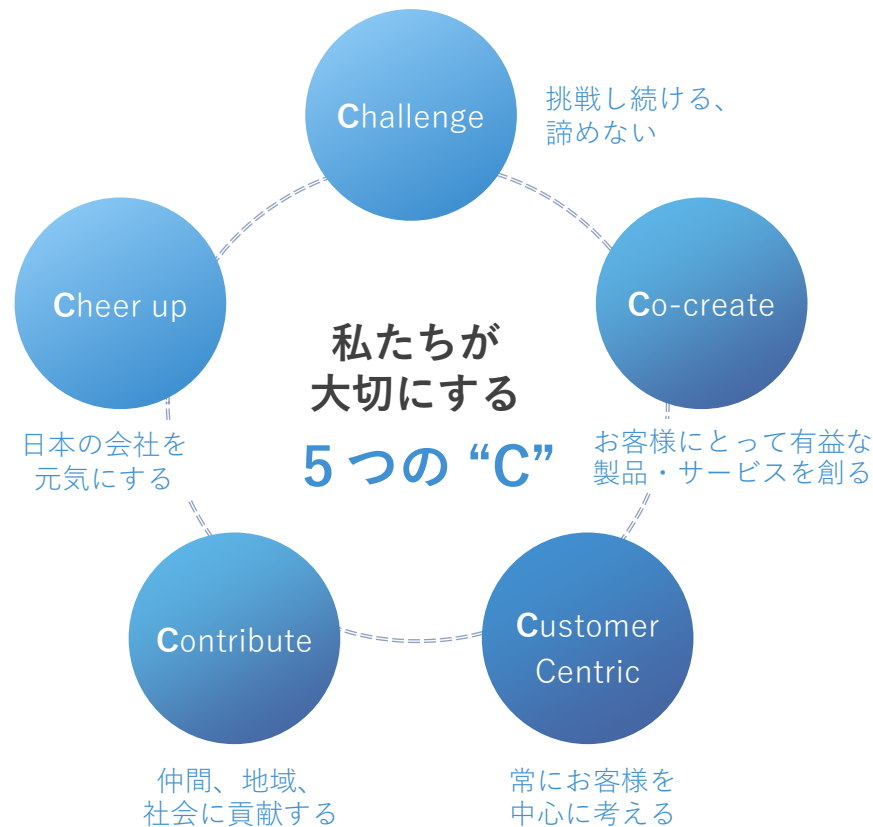


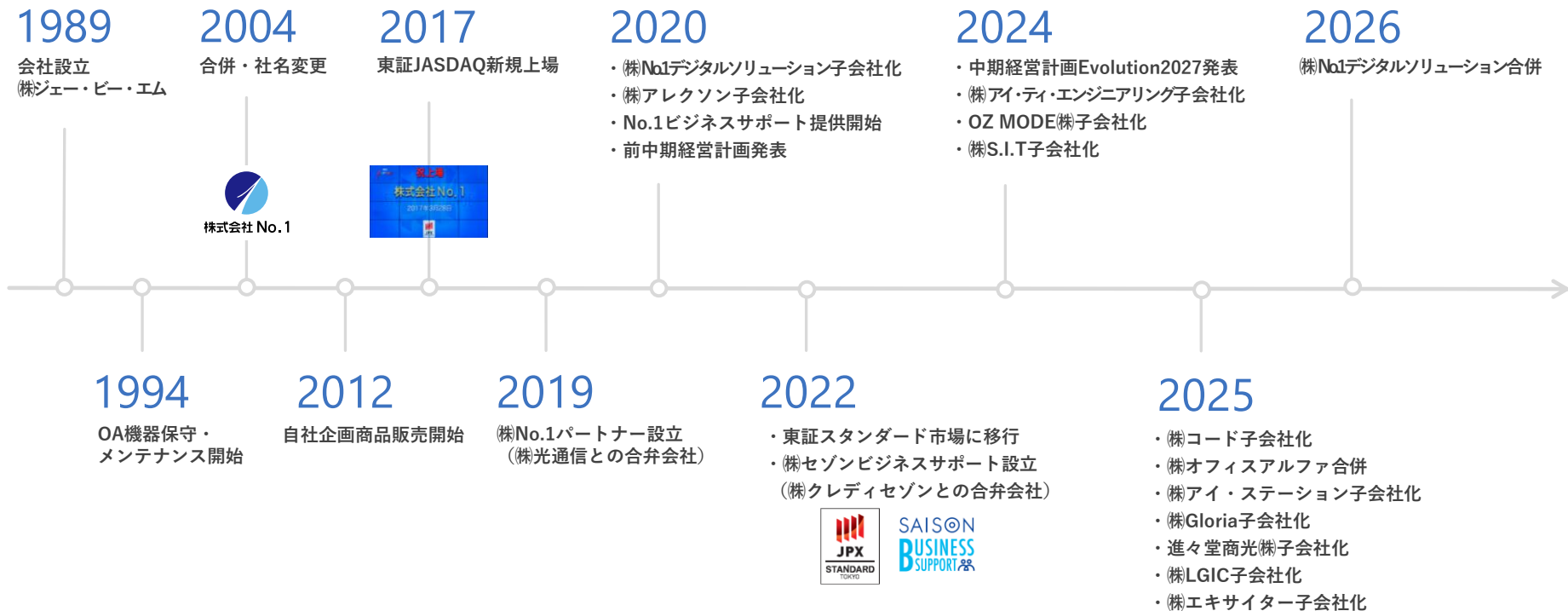
- ▶ 当社は、100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、以下のコーポレートアイデンティティを大切にしています



▶▶ 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・蓄電池販売



ソフトウェア・システム開発



セキュリティ機器メーカー



ITインフラ・ICT支援



ソフトウェア開発・クラウド



蓄電池販売

Club One Systems

新電力販売

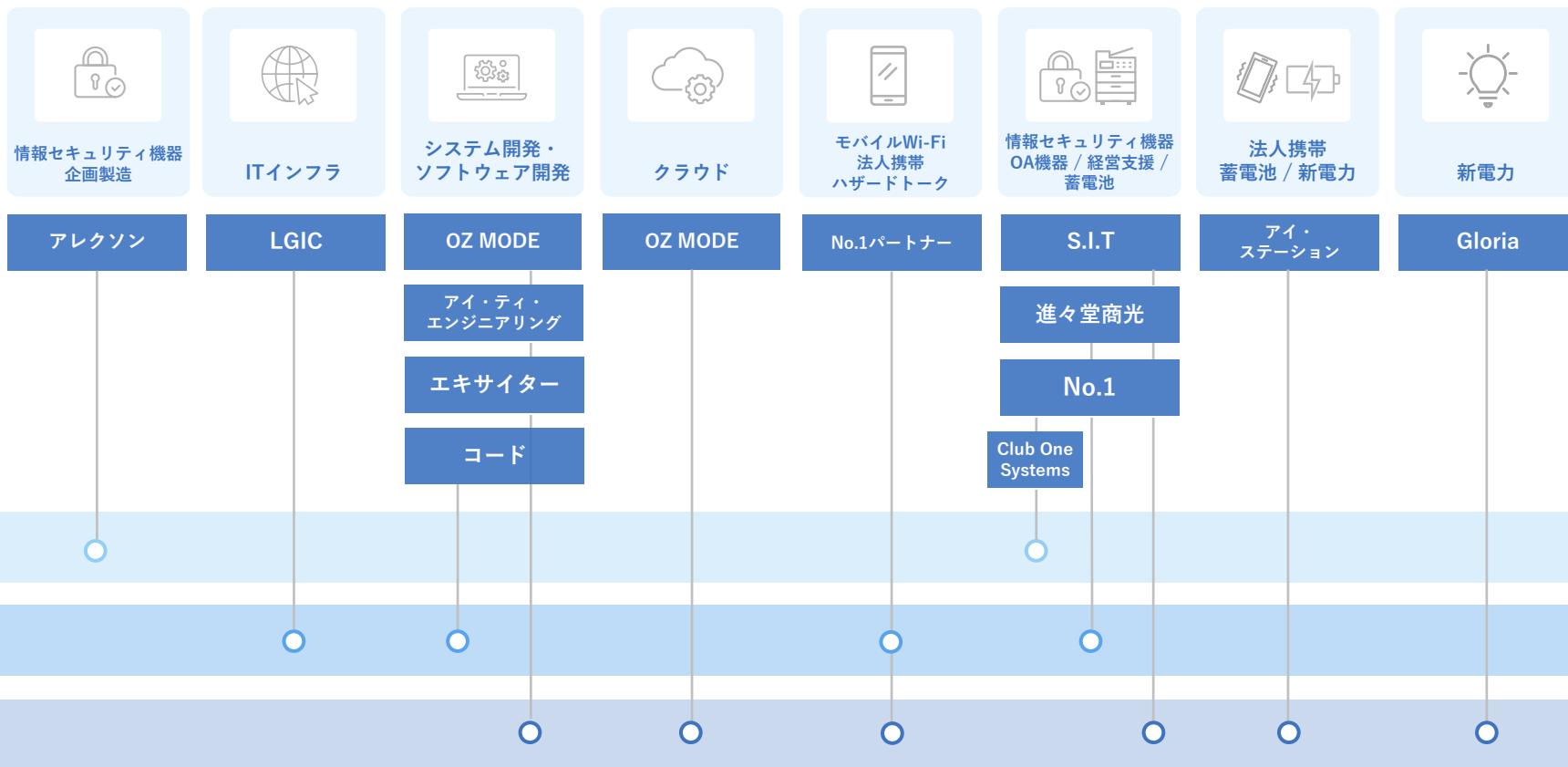


OA機器販売



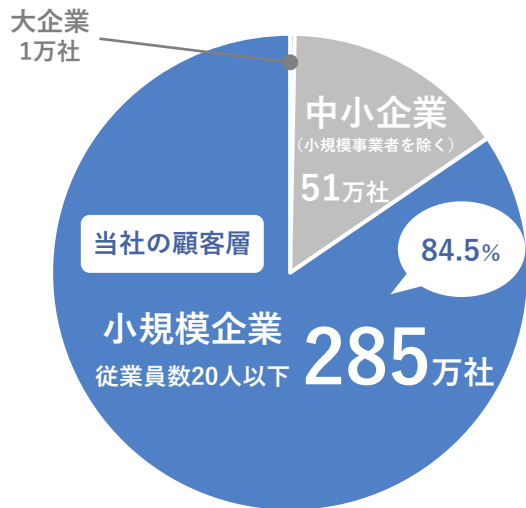
通信機器販売





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41,000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

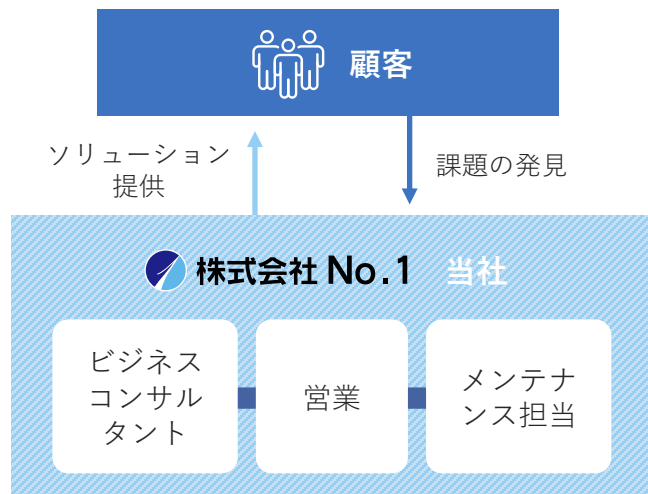
小規模企業の経営者は自身が
会社の運営全てを担っているのが実態である



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
My Right Arm. Supporting Customers With Good and Right 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
ビジサイト、ビジスタなどクラウドサービス
「digiteras®」

光回線



プロバイダ

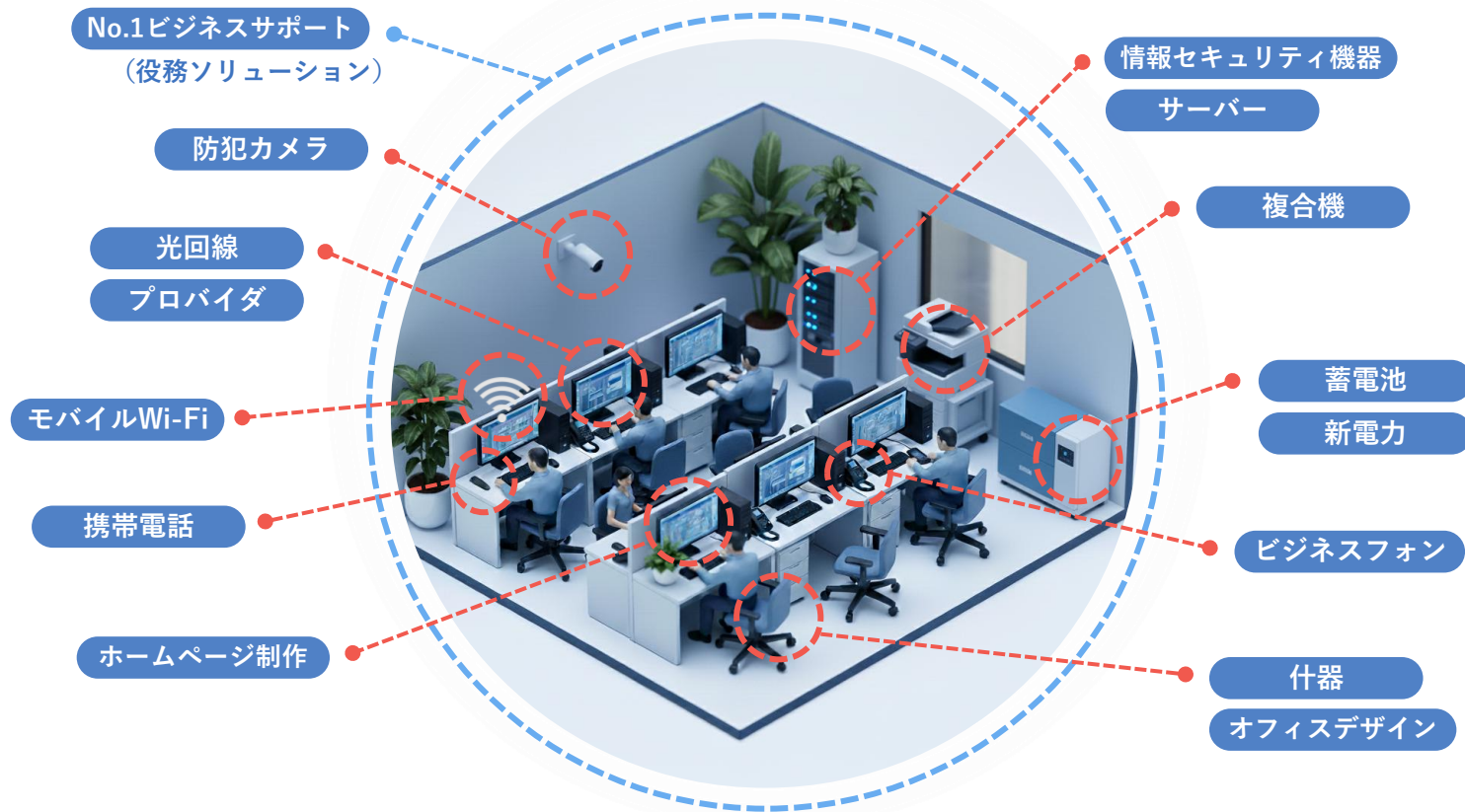


ICT支援

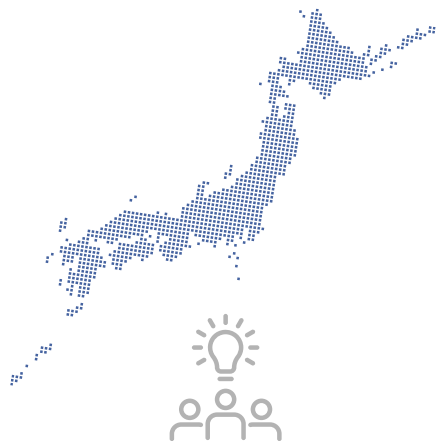
システム開発・ソフト開発
SES

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

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



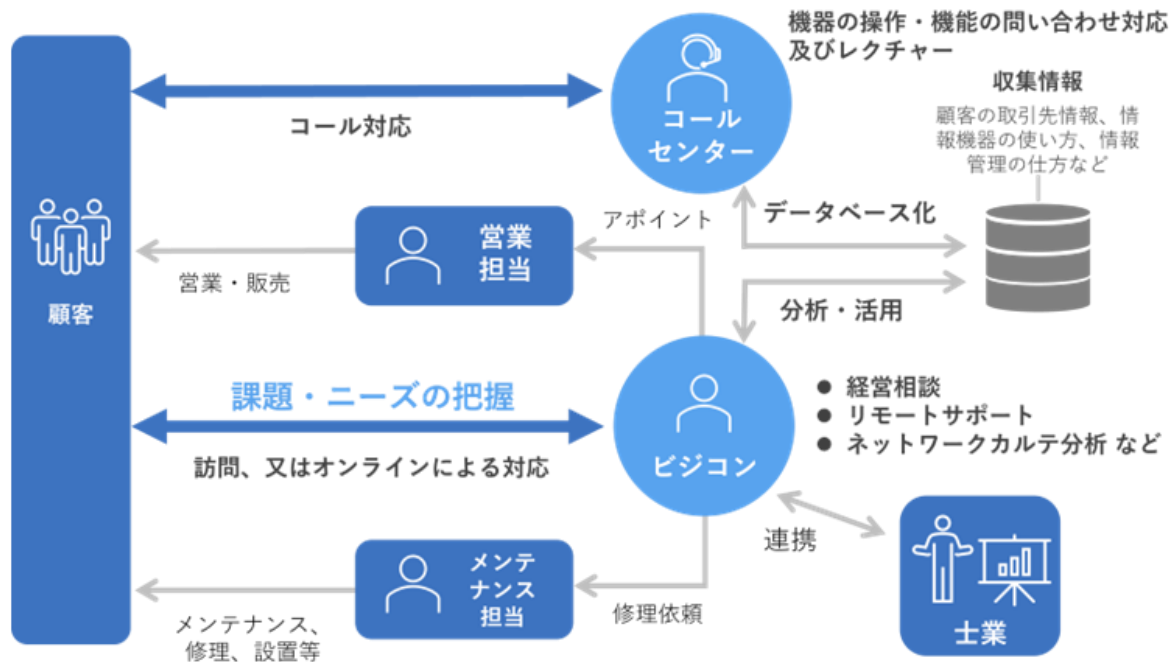
No.1ベネフィット

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

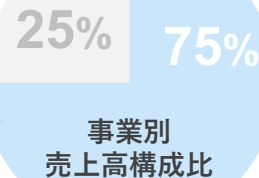
- ・市場投入までのリードタイムが他社より短い
- ・顧客ニーズに合わせたカスタム商品が製造できる
- ・機動的な生産体制

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

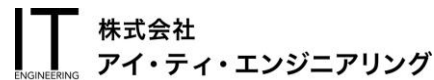
事業内容 ソリューション支援事業（クライアント・カスタマー・パートナー支援）

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

株式会社エキサイター

子会社



会社名 株式会社エキサイター

設立 2009年4月1日

代表者 代表取締役 山下 慎太郎

出資比率 株式会社アレクソン 83.8%

事業内容 各種情報システムの企画、設計、開発、
販売、運用、コンサルティング等各種システムのコンサルティングから開発・
保守までを展開

2025.10 グループイン

株式会社S.I.T

連結子会社



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 土方 将司

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

連結子会社

OZ MODE 株式会社



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

Club One Systems

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 発電、蓄電、配電および電力等の電気エネルギー供給事業



発電、蓄電、配電および電力等の電気エネルギーを供給

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



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

進々堂商光株式会社

連結子会社



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

株式会社セゾンビジネスサポート

関連会社



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



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 浦崎 克喜

出資比率 株式会社アイ・ステーション 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

公表日	リリースタイトル
2026/07/10	「SCS評価制度」を見据えた中小企業のセキュリティ対策 No.1が「SECURITY ACTION二つ星」の宣言・運用を伴走支援するコンサルプランを提供開始 ～専門人材が不足する中小企業へ一気通貫でサポート～
2026/07/06	中小企業の採用活動における人手不足を包括解決 No.1、「採用アシスタント」を拡充 SNS就活・サイト構築・受電代行の3サービスを新たに提供開始 ～人手不足倒産が過去最多の441件に達する中、専任コンサルタントが兼務の壁を解消し採用成功へ伴走～
2026/04/27	介護現場のBCPに「現実的な備え」を。地域密着型デイサービスが選んだ、情報孤立を防ぐための蓄電池活用 ～BCP策定支援から蓄電池導入まで、介護現場のデジタル化に伴う新たな防衛策～

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

皆様のNo.1ビジネスパートナー



www.number-1.co.jp