

2026.2Q

2026年2月期 第2四半期

決算説明資料

東証スタンダード 証券コード3562

2025年10月14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2四半期 決算概要	05
03	BUSINESS FORECAST 2026年2月期 業績予想	16
04	SHAREHOLDER RETURNS・SHAREHOLDER BENEFITS 株主還元・株主優待	20
05	PROGRESS 中期経営計画Evolution2027の進捗	23
06	ESG+SDGs ESG+SDGs	34
07	APPENDIX 参考資料	38

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2四半期 決算概要

売上高

過去
最高

7,655百万円

前年同期比 +12.2%

売上総利益

過去
最高

3,559百万円

前年同期比 +15.6%

営業利益

590百万円

前年同期比 +23.1%

経常利益

過去
最高

660百万円

前年同期比 +37.5%

親会社株主に帰属する
中間純利益

324百万円

前年同期比 +46.5%

時価総額

前期末比
2,856百万円
増加

14,991百万円

(2025年8月末終値ベース)

※当中間連結会計期間において特別損失35百万円
を計上しています

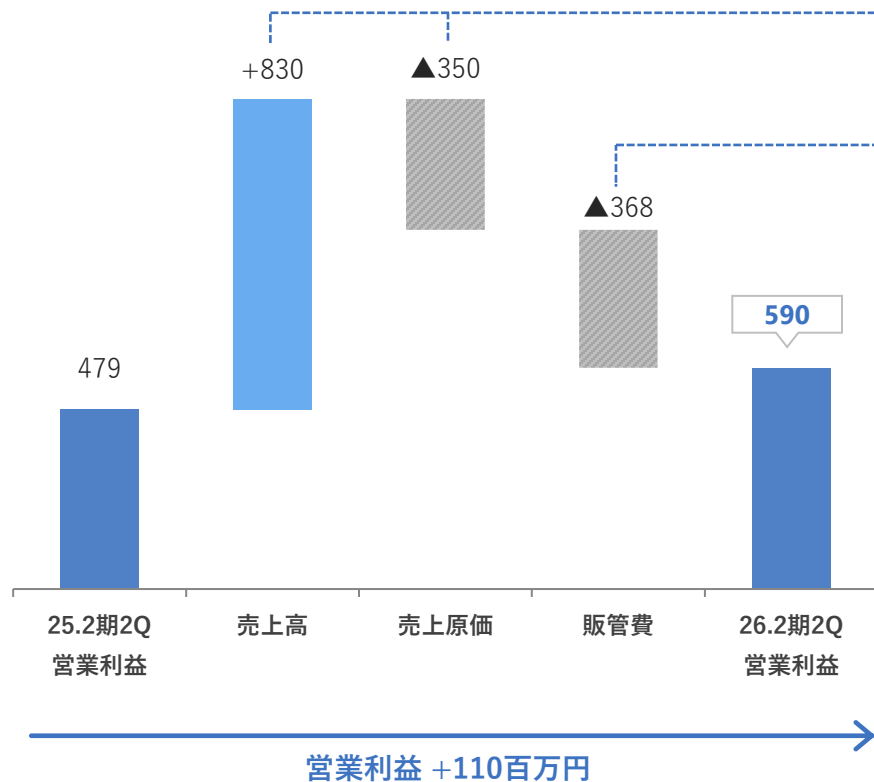
- ✓ 第1四半期に続き第2四半期も好調を維持し、売上高から親会社株主に帰属する中間純利益までの全ての項目で前年同期を上回り、特に売上高、売上総利益、経常利益については過去最高を更新
- ✓ 売上及び売上総利益の増加により、株主優待費用117百万円を吸収した上で営業利益は前年同期を上回り、過去最高の601百万円（2023年2月期第2四半期）に迫る極めて高い水準となった

(単位：百万円 / %)

	2025年2月期 2Q	2026年2月期 2Q	増減額	増減率
売上高	6,824	7,655	+ 830	+ 12.2
No.1	4,182	4,674	+ 491	+ 11.8
アレクソン	2,631	2,635	+ 3	+ 0.1
その他	555	892	+ 337	+ 60.8
連結調整	▲544	▲547	▲2	+ 0.5
売上総利益	3,080	3,559	+ 479	+ 15.6
売上総利益率	45.1	46.5	-	+1.4
販売費及び一般管理費	2,600	2,969	+ 368	+ 14.2
営業利益	479	590	+110	+23.1
No.1	61	183	+ 121	+ 196.7
アレクソン	571	478	▲92	▲16.2
その他	▲83	33	+ 116	-
連結調整	▲71	▲105	▲34	▲48.3
営業利益率	7.0	7.7	-	+ 0.7
経常利益	480	660	+180	+ 37.5
親会社株主に帰属する中間純利益	221	324	+ 103	+ 46.5

※2025年2月期2Q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・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

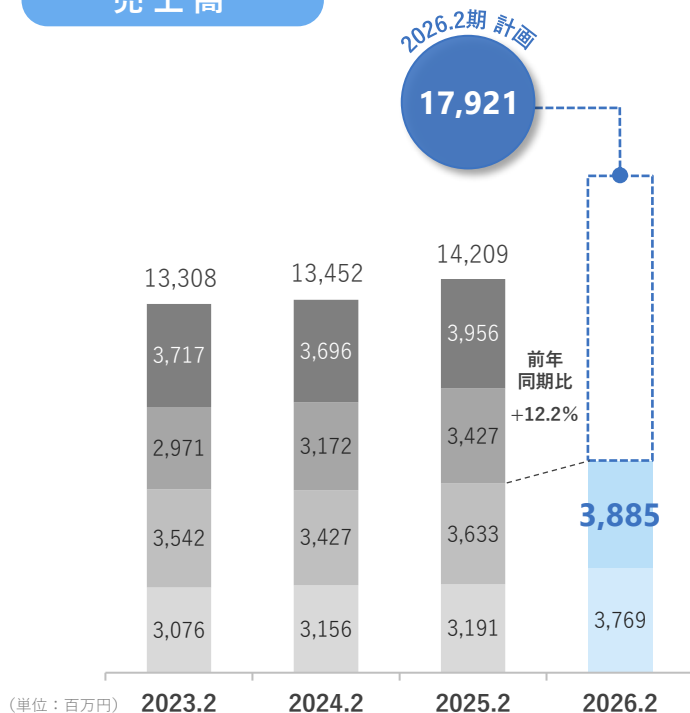
- No.1において、前期から継続する人財育成への投資が成果に繋がり、従業員一人当たりの生産性が向上、これにより、売上増加と売上総利益率の改善 (48.2%→51.2%) を両立
- No.1及びアレクソンにおいて、需要が堅調な情報セキュリティ機器に戦略的に投入した新製品も加わり売上拡大に貢献
- 前期2Q以降に連結した4社が、計画通りに業績へ寄与し、グループ全体の成長を後押し
- 上記要因が複合的に作用した結果、連結ベースの売上総利益率も45.1%から46.5%へ1.4ポイント上昇

>> 販管費

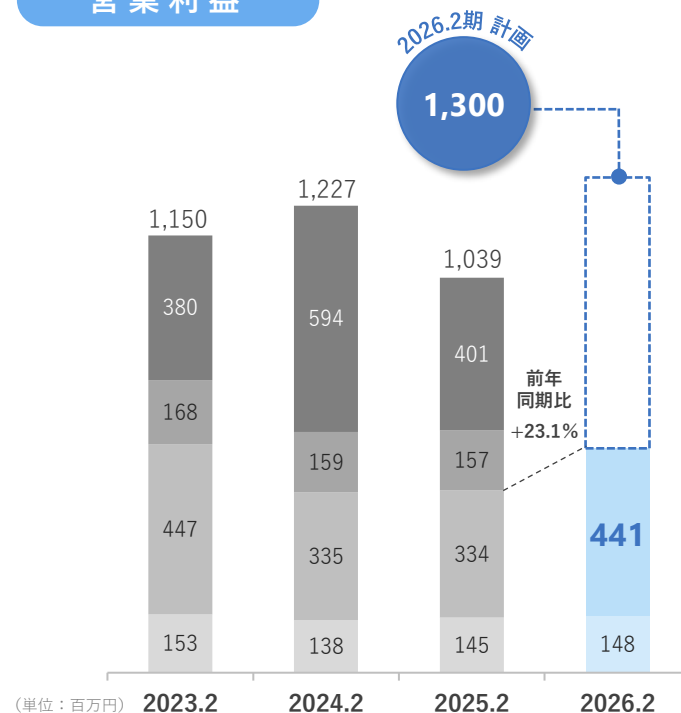
- 持続的成長の基盤となる、経営人財の育成や従業員の待遇改善を目的とした人的資本への投資による増加 101百万円
- 株主還元施策である株主優待費用の増加 117百万円
- M&A推進によるのれん償却費の増加 29百万円
- M&A推進による関連費用の増加 4百万円
- 新規連結子会社による販管費の追加 114百万円
- 販管費率は前期38.1%から当期38.8%に増加しているが計画の範囲内

- ✓ 売上高・営業利益ともに前年同期を上回り、特に営業利益は計画を上回る水準で着地し、順調に進捗

売上高



営業利益



1Q 2Q 3Q 4Q

- ✓ M&A戦略に基づき新たに4社を連結した結果、前期末からのれんは1,669百万円、総資産は2,775百万円増加
- ✓ 一方、現預金は、株主還元（配当、自己株式取得）、納税、M&A関連の支出に充当したため、前期末比でわずかに減少
- ✓ 資本効率の向上と株主還元の強化を目的として、自己株式を630百万円取得したことにより、自己資本比率は35.1%となった

(単位：百万円)

	2025年2月期末	2026年2月期 2Q	前期末比
流動資産	6,206	6,842	+635
（内 現金及び預金）	3,021	2,979	▲ 42
固定資産	2,500	4,640	+ 2,139
資産合計	8,706	11,482	+ 2,775
流動負債	3,226	4,577	+ 1,351
固定負債	1,003	2,852	+ 1,848
負債合計	4,230	7,430	+ 3,199
純資産	4,476	4,052	▲ 424
負債・純資産合計	8,706	11,482	+ 2,775
自己資本比率	51.2%	35.1%	▲16.1ポイント

- ✓ 中期経営計画の重点戦略に基づき、自己資金及び借入れを用いて、(株)コード及び(株)アイ・ステーションの株式を取得したことにより、投資CFは1,292百万円の支出となった
- ✓ M&Aに伴う借入れによる収入の純増額1,603百万円、株主還元となる配当による支出118百万円、資本効率の向上と株主還元の強化を目的とする自己株式の取得による支出630百万円を主な要因として、財務CFは817百万円の収入となった

(単位：百万円)

	2025年2月 2Q	2026年2月期 2Q	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	880	355	▲524
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲247	▲1,292	▲1,045
フリー・キャッシュ・フロー	633	▲937	▲1,570
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲272	817	+1,089
現金及び現金同等物の増減額	360	▲120	▲481
現金及び現金同等物の期首残高	2,285	2,890	+605
株式交換による現金及び現金同等物の増加額	171	—	▲171
連結範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	78	+78
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,816	2,848	+ 31

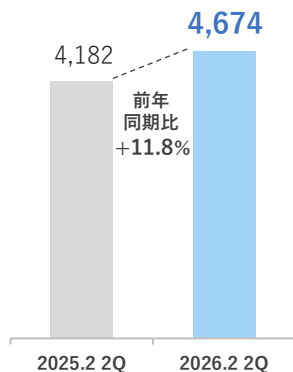
業績

- ✓ 売上高の伸長に加え、粗利率も3.1ポイント改善（48.2%→51.3%、影響額：144百万円）
- ✓ 株主優待制度の拡充や人的資本への投資により費用は増加したものの、粗利の増加分がこれを吸収し、その他販管費も抑制した結果、営業利益は過去最高となる183百万円（2023年2月期第2四半期比：+83百万円）を達成

主要 KPI

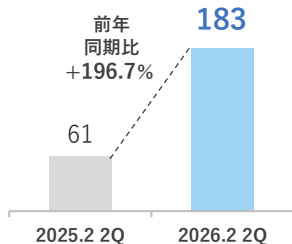
- ✓ 事業基盤の強化により「4Q偏重」からの脱却に成功、KPIは計画通りに推移し、収益の安定性が向上

売上高

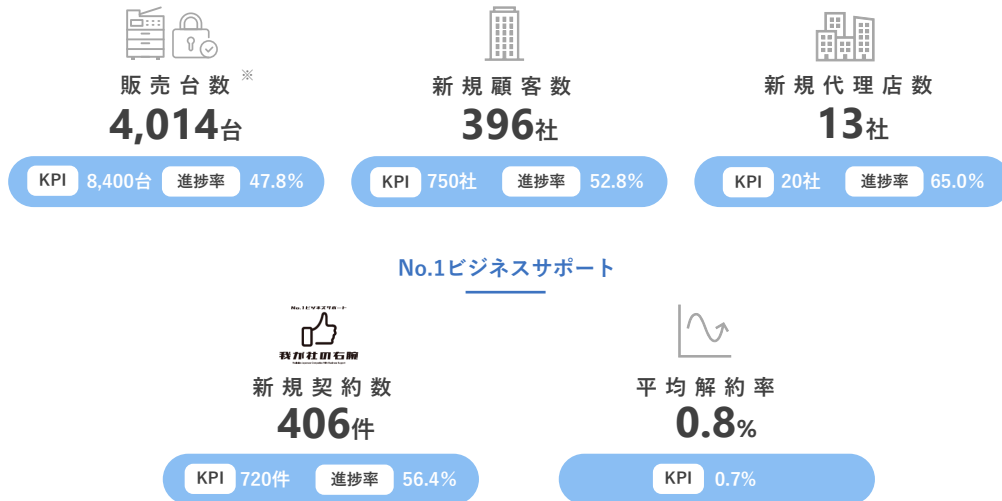


(単位：百万円)

営業利益



主要 KPI

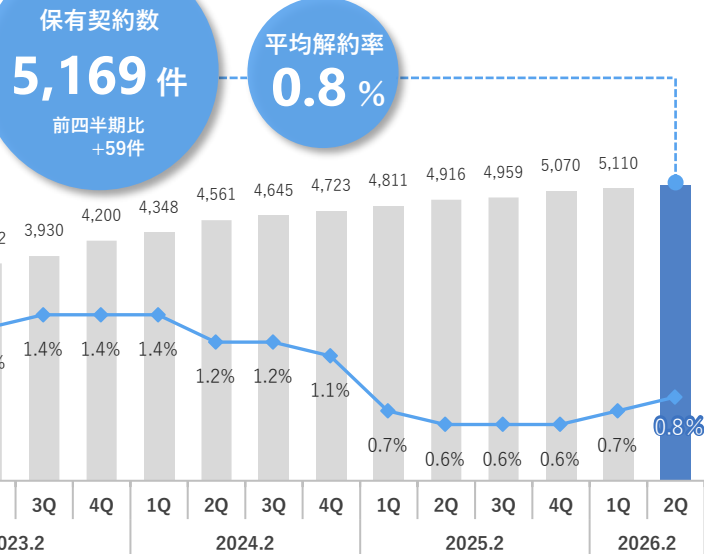


※No.1単体における情報セキュリティ機器及びOA機器等の販売台数

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が上昇

5,000件
突破

保有契約数・平均解約率



■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…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

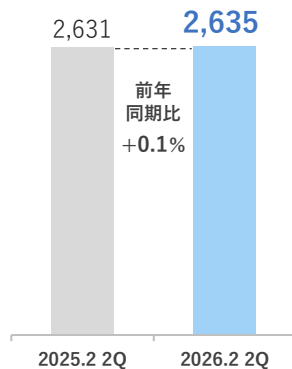
業績

- ✓ 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

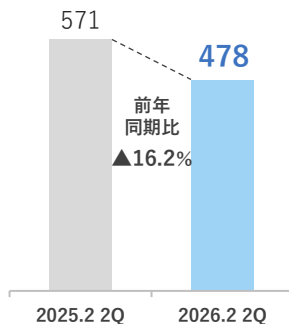
主要 KPI

- ✓ 情報セキュリティ機器や新製品の販売が好調に推移し、販売台数の増加を牽引

売上高



営業利益



主要 KPI



セキュリティ機器
販売台数

12,447 台

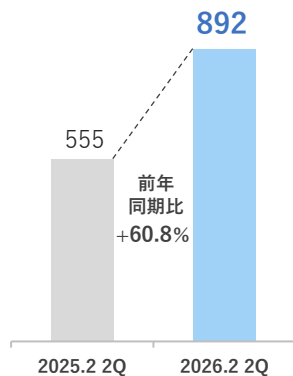
KPI 25,000台 進捗率 49.8%

(単位：百万円)

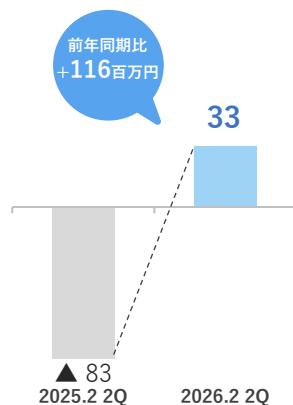
業績

- ❑ M&A戦略が奏功し、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）が、合計で売上高317百万円、営業利益98百万円を計上し、グループ全体の業績向上に貢献
- ❑ 業績不振の子会社については、上期に実施したリストラクチャリングにより、固定費を大幅に削減し、下期の業績安定化を見込む

売上高



営業利益



(単位：百万円)

その他に含まれる連結子会社

当期に連結した子会社

IT 株式会社
アイ・ティ・エンジニアリング

COnccept
DESIGN
コード



OZ MODE

Club One Systems



株式会社 No.1 デジタルソリューション



株式会社 No.1 パートナー

BUSINESS FORECAST

2026年2月期
業績予想

▶ 2026年2月期の連結業績予想の修正について

売上高	アイ・ステーション、進々堂商光、LGICのグループインにより、当初予想から増加
営業利益	新規連結子会社の業績寄与が連結期間の短さから限定的となる一方、M&Aの実行に伴うアドバイザー費用等の一過性の費用や株主優待費用の増加等で1.5億円以上の販管費の増加を見込むため、当初予想を据え置き
経常利益	M&Aに伴う借入れの増加により、支払利息等の営業外費用が増加する一方、保険契約の見直しを行い、営業外収益として保険解約返戻金を計上しているため、当初予想から増加する見込み
当期純利益	特別損失の計上に加え、税務上損金不算入となる費用の増加（のれん償却費、株主優待費用等）等により、税引前当期純利益に対する法人税等の実質的な負担率が上昇する見込みであるため、前回予想を下回る見通し

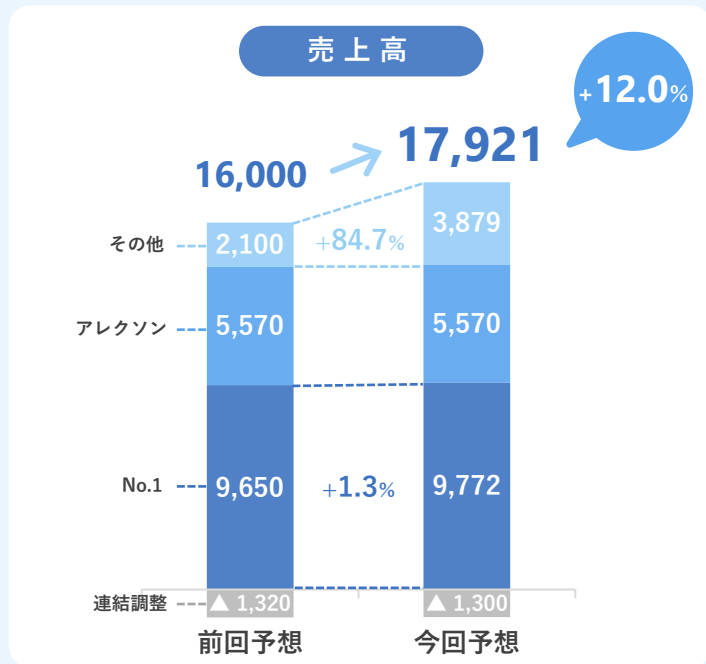
今回の業績予想は、今後期待される新規連結会社とのシナジー効果については、その影響額を合理的に見積もることが困難なため含めておりません

今後は、新規連結会社と既存グループ各社とのシナジー効果の早期発現に努め、業績の更なる上積みを目指してまいります

（単位：百万円 / %）

	2025年2月期	2026年2月期			
	実績	前回計画			
売上高	14,209	16,000	→	2026年2月期 今回計画	増減額 増減率
営業利益	1,039	1,300		17,921	+ 1,921 + 12.0
経常利益	1,036	1,280		1,300	— —
親会社株主に帰属する 当期純利益	574	700		1,356	+ 76 + 5.9
1株当たり当期純利益（円）	85.84	102.88		632	▲68 ▲9.7
				96.82	▲6.06 ▲5.9

» 売上高と営業利益の内訳



(単位：百万円)

※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、進々堂商光、No.1デジタルソリューション、No.1パートナー、LGIC(2025年10月子会社化予定)

» 2026年2月期の計画

(単位：百万円 / %)

	2025年2月期 実績	2026年2月期 今回計画	増減額	増減率	2026年2月期計画 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	—	—	—	—

株主還元・株主優待

株主還元方針

配当方針

- ✓ 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、**累進配当**を行う

自己株式取得の方針

- ✓ 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

当期の自己株式取得状況

資本効率の向上と株主還元の強化を目的として
2025年7月29日に**279,700株（630百万円）**の自己株式を取得

年間配当金の推移

累進配当の方針通り、初配を含み**8期連続の増配**を計画
2026.2期は**1円増配し36円**を予定



当社グループの事業内容へのご理解を一層深めていただくこと、当社株式への投資の魅力を高め
より多くの皆様に当社株式を中長期的に保有していただくことを目的に株主優待制度を新設
株主優待制度を引き続き継続し、株主の皆様へ還元してまいります

基準日	対象の株主様	株主優待の内容
2 月末日	300 株以上保有の株主様	 QUOカード もしくは  デジタルギフト 基準日毎に 15,000 円分
8 月末日	300 株以上保有の株主様	

2025年8月末時点

優待利回り
4.68%総合利回り
6.37%

対象の株主様

基準日（2 月末日及び 8 月末日）現在の当社株主名簿に記載または記録された、**当社株式を300株（3 単元）以上保有**されている株主様

株主優待の内容

対象の株主様に対して、**基準日毎に各15,000円分の QUOカードもしくは デジタルギフト（年間合計30,000円分）を進呈**いたします

※株主優待のご案内を基準日から 3 ヶ月以内を目処に発送
※ 総合利回りは配当利回りと優待利回りを合算したものととなります
※ 2025年7月25日付適時開示「株主優待制度の拡充に関するお知らせ」にて優待品目にデジタルギフト追加を公表
※デジタルギフト…物理的な商品券や金券をURLやコードの形式にデジタル化したもの

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

✓ 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



ビジネスWi-Fi
「SOW II」
2025年5月販売開始



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

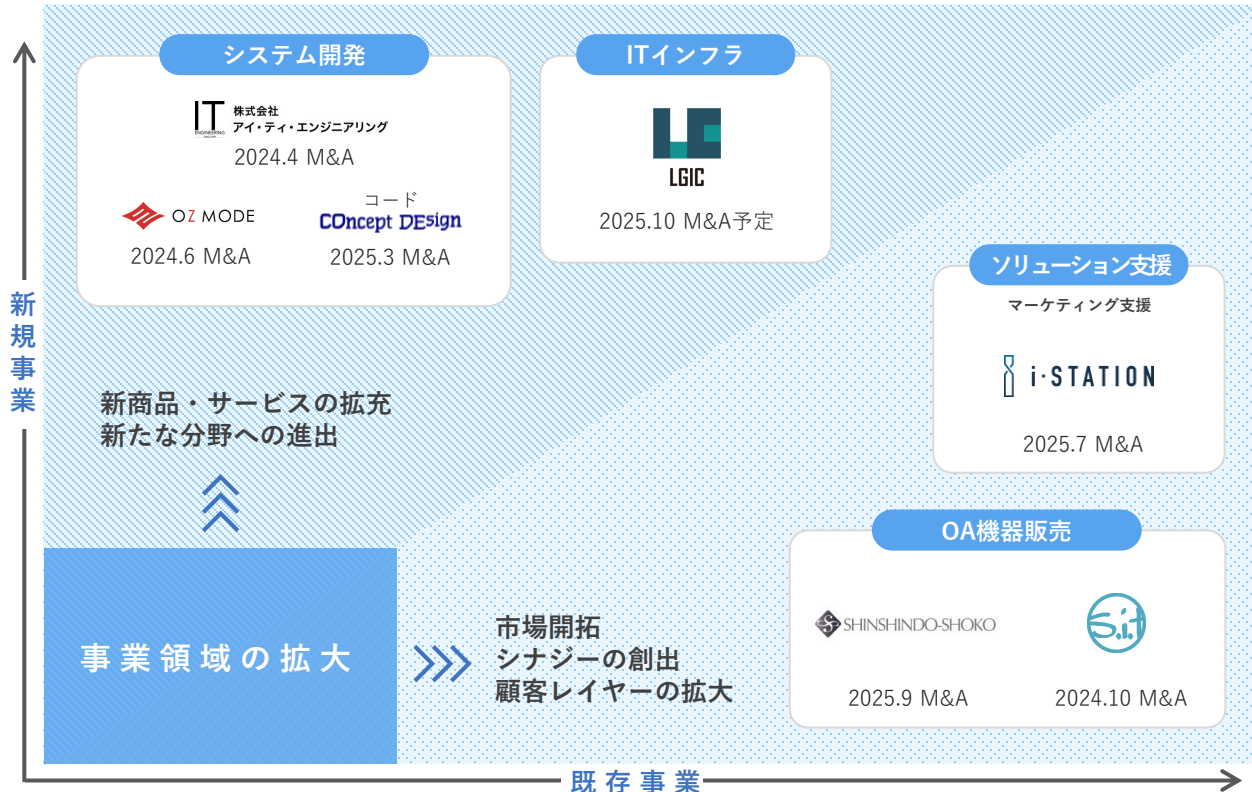
※UTM・・・複数のセキュリティ機能を一つの機器で運用管理し、包括的に社内ネットワークを保護する製品

≫ 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



2025/08/29 公表

OA機器の販売及びメンテナンスを手掛ける進々堂商光株式会社を完全子会社化
滋賀県・宮城県への初進出によりエリア拡大

2025年
9月
子会社化

No.1グループ進出エリア



- ✓ 滋賀県と宮城県へ初進出
- ✓ 当社グループの主力商材・サービスを進々堂商光の3,000社を超える顧客（中小企業や官公庁、教育機関）に展開
- ✓ ネットワーク機器の販売が少なく、アレクソン製の情報セキュリティ機器の拡販が期待できる

会社名	進々堂商光株式会社
所在地	滋賀県彦根市小泉町 19-10
代表者	代表取締役 高田 祐輔
株式取得日	2025年9月30日

2025年10月14日時点

2025/09/26 公表

ITインフラ・ネットワークシステム等を手掛ける株式会社LGIC(エルジック)を完全子会社化 自治体のDX推進を後押し

2025年10月
子会社化
予定

会社概要

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	
資本金	3百万円	
売上高	177百万円（2025年1月期）	
従業員数	7名	
主要事業	ITインフラ/NWシステム/各種サーバー環境/ WEBシステム等の構築・運用・保守	

事業概要

高品質かつ安価な価格帯にて一気通貫で提供する独自のビジネスモデルを構築



ICT支援系サービス

- ✓ GIGAスクール構想に伴うICT環境維持管理全般及び運営支援
- ✓ 学校ICT環境のプロフェッショナルとしてサポートデスク業務
- ✓ 人的支援からICT機器運用保守



アプリケーション系サービス

- ✓ ホームページ、各種システム等の開発・サービス提供



サーバー系サービス

- ✓ シンククライアント (TC) 端末一式のサブスクリプション型サービス
- ✓ 自社サーバー環境による仮想化プラットフォームの提供
- ✓ 各種端末/ライセンス/デスクトップ運用支援等の定額利用サービス



ネットワーク系サービス

- ✓ 独自の通信網の構築
- ✓ 顧客拠点～データセンター間等を専用回線等にて接続し保守運用までを手掛ける

➤ LGICの特長とシナジー

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

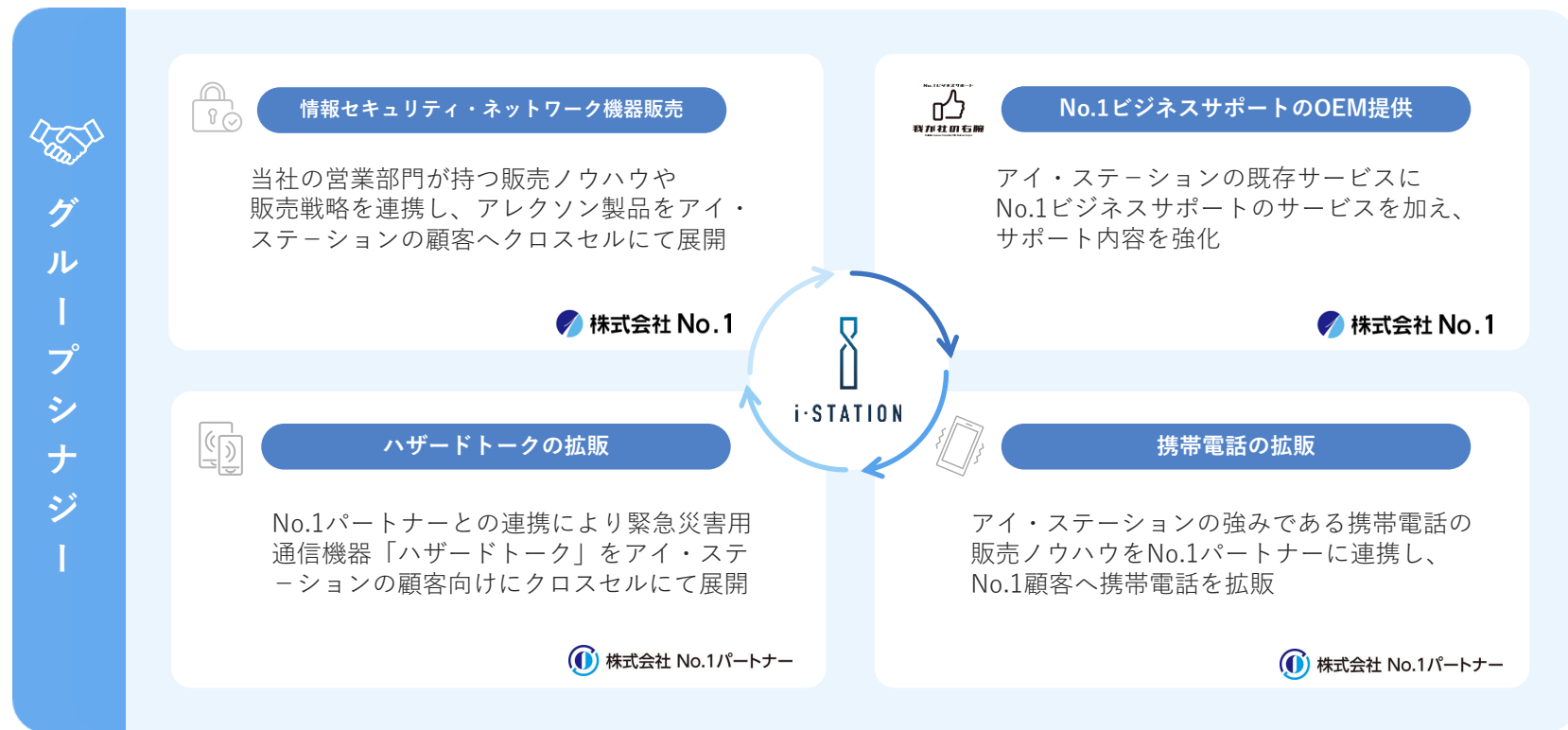
現在は、熊本県内のみで展開しておりますが、当社のリソースを
LGIC事業へ投入することで、当社の全国の拠点や地域のグループ
会社を通じて、全国の自治体や学校教育施設への展開が可能となる



➤ 2025年7月にグループインしたアイ・ステーションとのシナジー効果



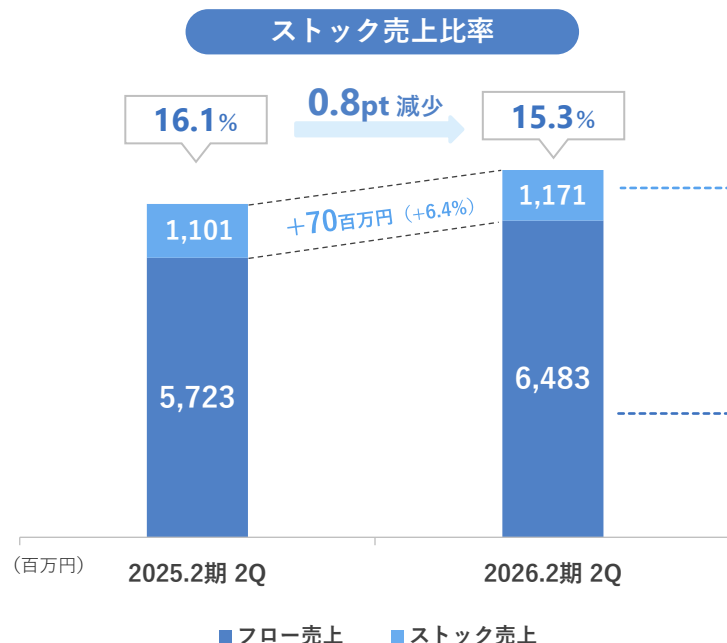
▶ グループ各社の強みを活かした相互補完によるアイ・ステーションとのシナジー



》 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+70百万円（+6.4%）と着実に成長したことに加え、当期はフロー売上も力強く伸張

全体の売上が増加したことで、相対的にストック売上は0.8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



ストック売上

役務提供



No.1ビジネスサポート
lagoon・採用アシスタント
digiteras®など

保守



複合機・UTM・サーバー
ビジネスフォン
防犯セキュリティなど

レンタル



モバイルWi-Fi
レンタルPC など

回線



ISP・光回線
緊急災害用通信機器
「ハザードトーク」など

フロー売上

OA関連商品販売



複合機



ビジネス
フォン



防犯カメラ

自社企画商品販売



セキュリティ関連
(UTM含む)



サーバー関連



ホームページ制作

※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

≫ サステナビリティ経営と人的資本経営の推進に向け、各種社内イベントを開催

No.1ファミリーデー



社員のロイヤリティ向上と
より働きやすい環境の実現に向けて
「第1回 No.1ファミリーデー」を開催

- ✓ 社員のロイヤリティ向上、次世代への社会を知る機会の創出、会社を通じた社会貢献等、サステナビリティ推進活動の一環
- ✓ 夏休みの自由研究にも繋がるようなプログラムを用意し、お子様と取り組むことで家庭内コミュニケーションを促進

No.1 L's Café



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 L'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 ～

- ✓ 外部講師による女性の健康課題についてのセミナーと生理痛の疑似体験イベントを開催
- ✓ 男性管理職もイベントに参加し、性差や職格等関係なく相手のことを理解し、相手のことを自分事と捉え歩み寄るきっかけを醸成

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)



>> 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



>> 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

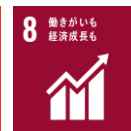
- No.1 FUROSHIKIの導入
- No.1 ペーパーレス化
- No.1 ハイブリッドカーの導入
- No.1 温室効果ガス排出量可視化進行中
- No.1 3Rへの取り組みを実施
- No.1 不燃ごみゼロの胡蝶蘭を採用
- No.1 発泡スチロール減容機器の導入
- No.1 資源循環プラットフォームへ参加
- ALX カーボンオフセットへの取り組み

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 651百万円

従業員数 連結 960名

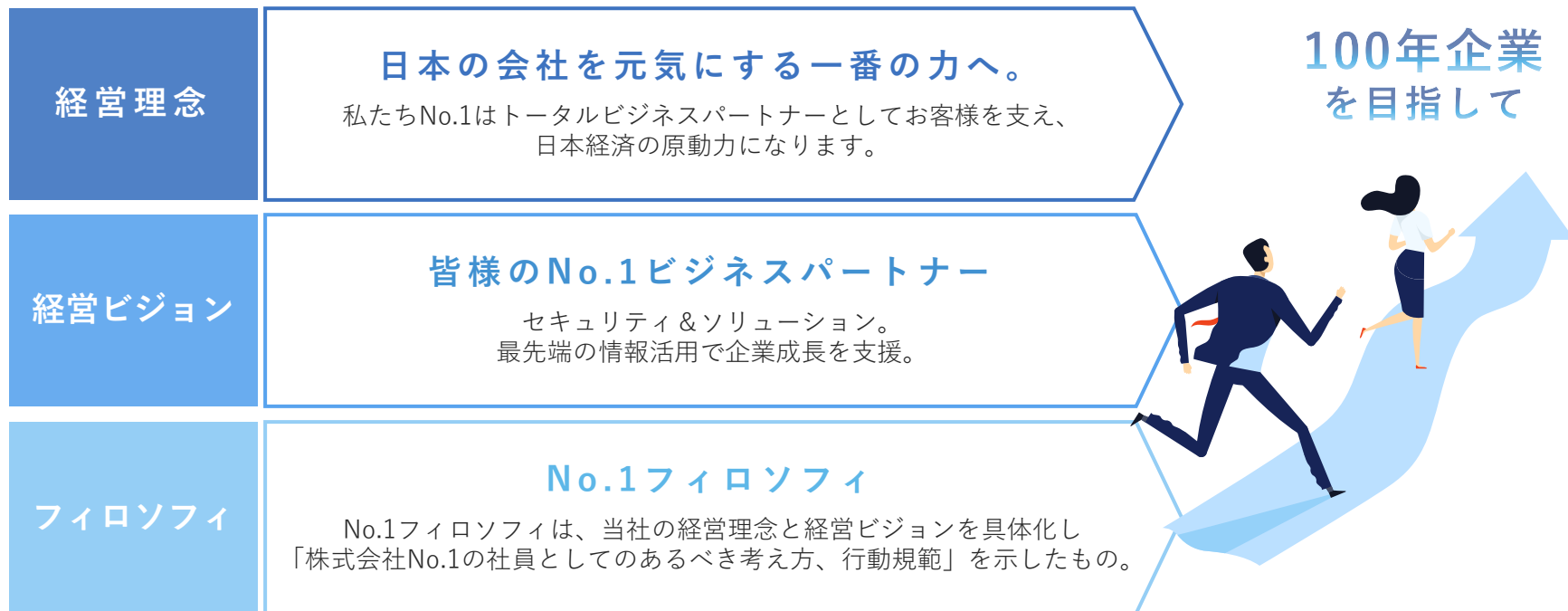
グループ
事業内容

- ・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8月末現在)

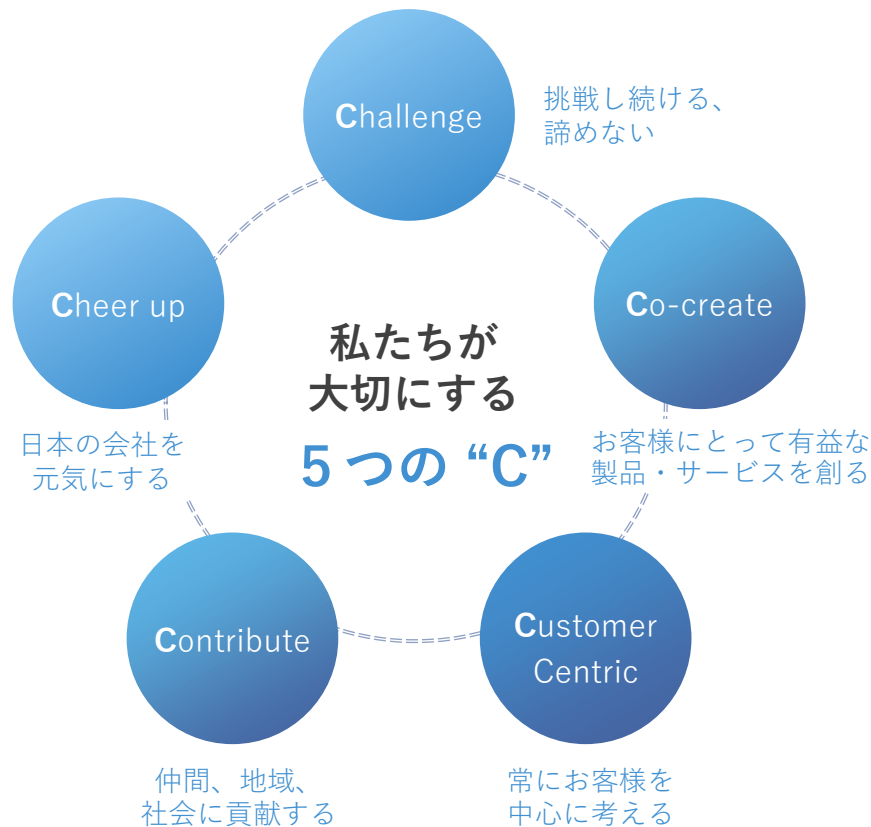


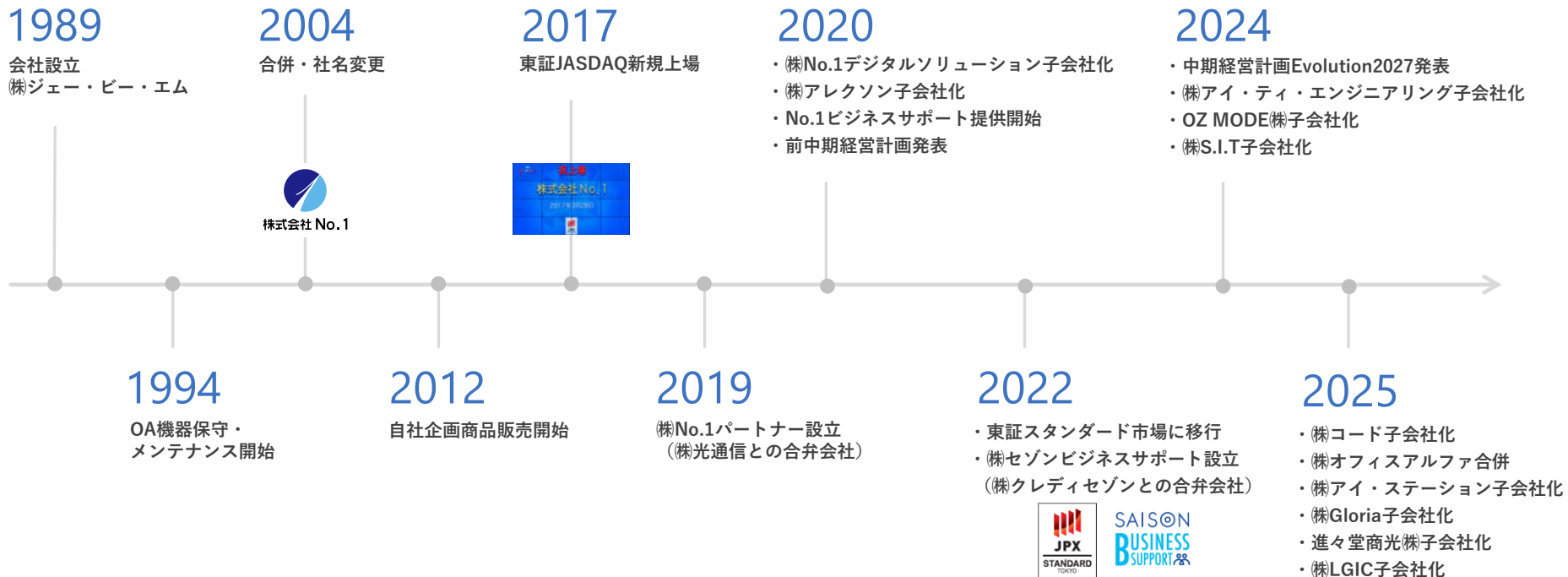
- ▶ 当社は、100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、以下のコーポレートアイデンティティを大切にしています



» 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



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



情報セキュリティ機器販売



新電力の販売



OA機器販売



Webソリューション

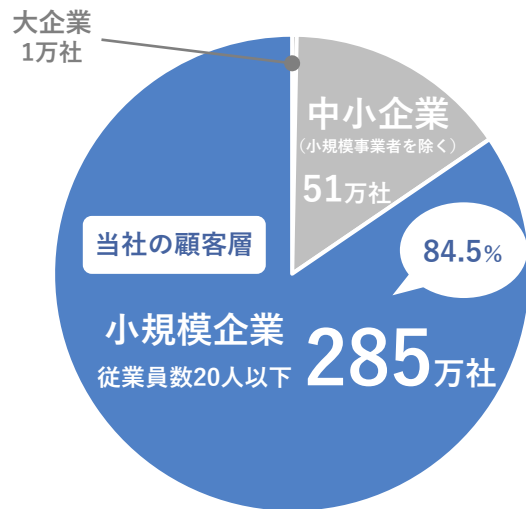


通信機器販売



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

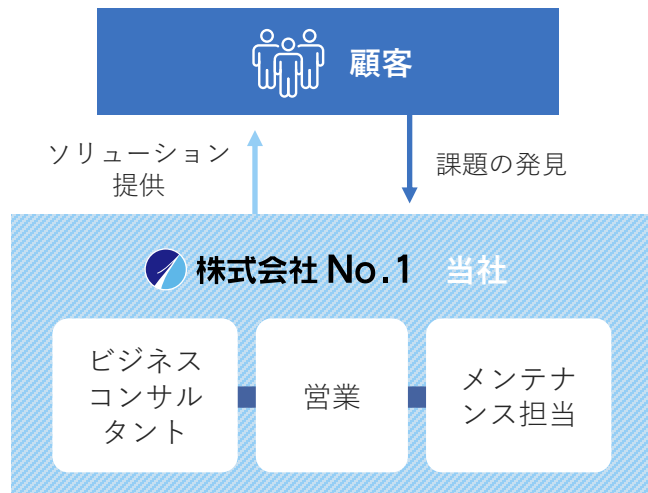
小規模企業の経営者は自身が
会社の運営全てを担っているのが実態である



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



ホームページ制作

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

サービス

No.1ビジネスサポート



我が社の右腕

No.1 Japan Company 100% Back-up 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

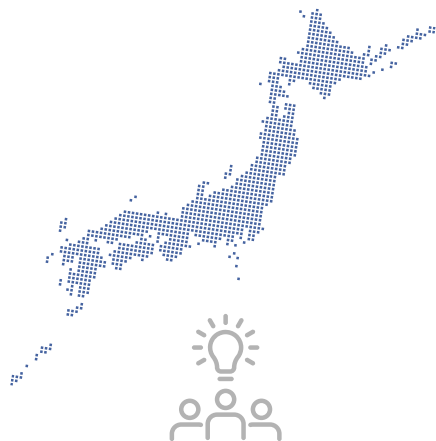
システム開発・ソフト開発
SES

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

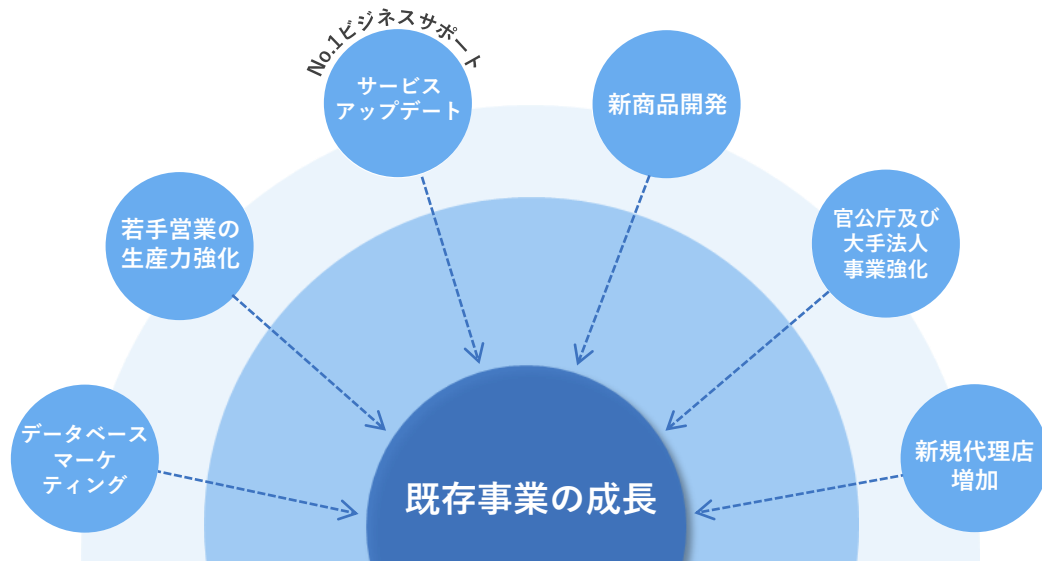
マーケットイン型 商品の提供



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

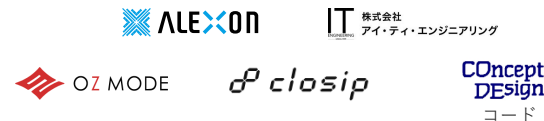
1 既存事業の成長

- ✓ 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



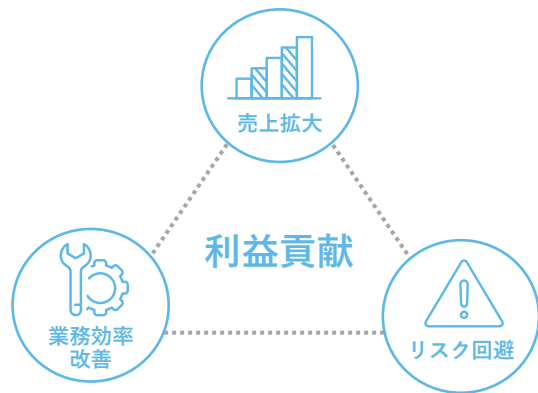
3 人的資本経営への取り組み強化

- ✓ 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事で
 お客様が本業に専念できる環境をサポートする「No.1ビジネスサポート」
 経営資源に関する課題解決を通じて顧客企業の成長に貢献

2020/10/14 公表



- ✓ No.1ビジネスサポートならではの顧客企業に寄り添い多様化するニーズに応えたサービスを提供
- ✓ 経営者の生産性向上を目的とした運用支援・代行のオプションメニューが充実
- ✓ 求人や設立登記、助成金申請に関するお悩みをはじめとした経営相談からパソコンの各種設定など、多様なお問い合わせに対応

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



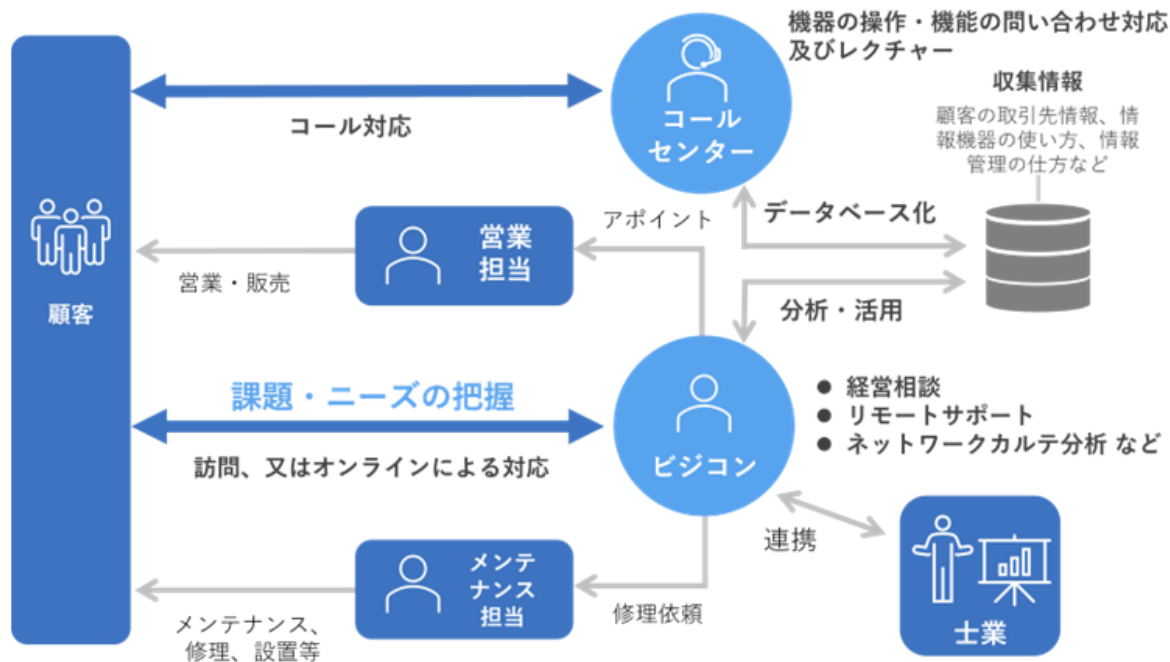
No.1ベネフィット

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

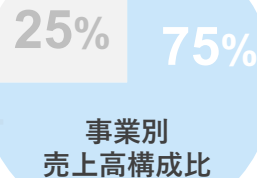
- ・市場投入までのリードタイムが他社より短い
- ・顧客ニーズに合わせたカスタム商品が製造できる
- ・機動的な生産体制

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

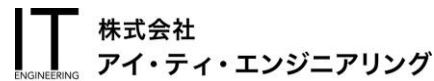
事業内容 ソリューション支援事業、マーケティング支援事業

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

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



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

進々堂商光株式会社

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

2025年10月14日時点



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 石井 悠介

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

連結子会社

株式会社No.1デジタルソリューション

 株式会社 No.1 デジタルソリューション

会社名 株式会社No.1デジタルソリューション

設立 2012年7月2日

代表者 代表取締役 竹澤 薫

出資比率 株式会社No.1 70% / 株式会社ハイパー 30%

事業内容 Webソリューション事業
クラウドソリューション事業企業向けホームページ制作、運用や
IaaS・SaaSサービスを提供

2020.6 グループイン

連結子会社

株式会社No.1パートナー

 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

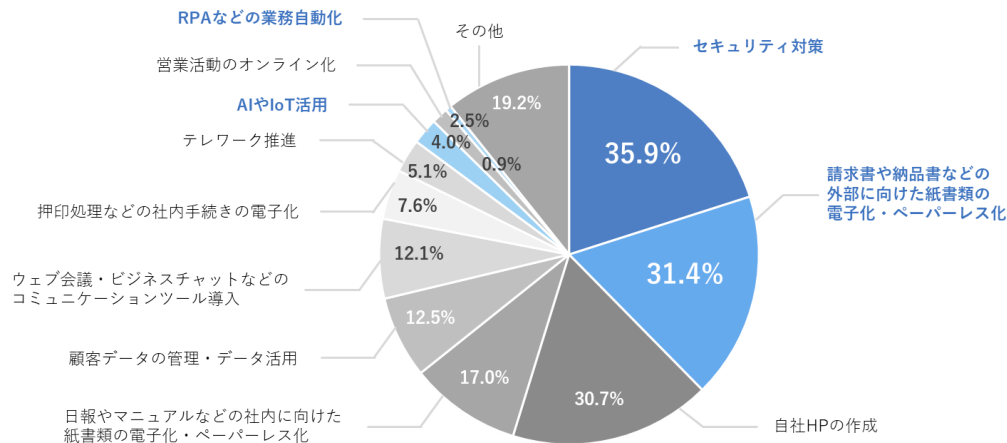
代表者 代表取締役 柘植 純史

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
2025/09/26	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
2025/6/26	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
2025/4/3	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～
2025/3/25	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

皆様のNo.1ビジネスパートナー



www.number-1.co.jp