

2025年2月期

決算説明資料

東証スタンダード 証券コード3562

2025年4月11日

INDEX

01	Evolution2027・Vision2030 中期経営計画Evolution2027と2030年のありたい姿	03
02	SUMMARY 2025年2月期 決算概要	05
03	BUSINESS FORECAST 2026年2月期 業績予想	12
04	SHAREHOLDER RETURNS・SHAREHOLDER BENEFITS 株主還元・株主優待・財務戦略	14
05	KEY PERFORMANCE INDICATOR 2026年2月期 主要KPI	18
06	GROWTH STRATEGY 成長戦略	21
07	PROGRESS 中期経営計画Evolution2027の進捗	24
08	ESG+SDGs ESG+SDGs	34
09	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

売上高 **168** 億円
営業利益 **18.3** 億円

2026.2期

売上高 **160** 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

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

2025年2月期 決算概要

売上高

過去
最高

14,209百万円

前期比 +5.6%
業績予想比 +0.8%

売上総利益

過去
最高

6,479百万円

前期比 +2.6%

営業利益

1,039百万円

前期比 ▲15.4%
業績予想比 +11.7%

経常利益

1,036百万円

前期比 ▲14.8%
業績予想比 +13.3%

当期純利益

574百万円

前期比 ▲35.2%
業績予想比 +0.2%※2024.2期の純利益には特別利益
172百万円が含まれています

時価総額

12,134百万円

(2025年2月末終値ベース)

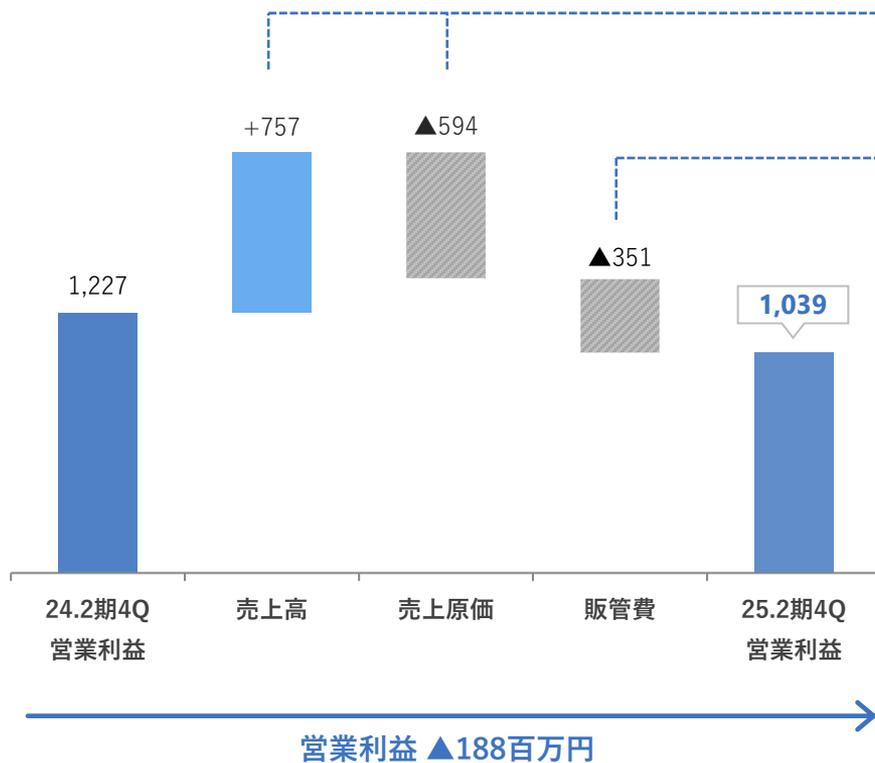
- ✓ 持続的な成長と更なる企業価値向上のための基盤作りを優先するため、営業利益、経常利益、当期純利益は前期を下回る計画であったが、いずれも業績予想を達成
- ✓ 時価総額は前期末から5,465百万円（82.0%）増加し12,134百万円となった

(単位：百万円 / %)

» 前年同期比	2024年2月期		2025年2月期		増減額	増減率
	実績	売上高比率	実績	売上高比率		
売上高	13,452	-	14,209	-	+757	+5.6
売上総利益	6,316	47.0	6,479	45.6	+162	+2.6
販売費及び一般管理費	5,089	37.8	5,440	38.3	+351	+6.9
営業利益	1,227	9.1	1,039	7.3	▲188	▲15.4
経常利益	1,216	9.0	1,036	7.3	▲180	▲14.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	886	6.6	574	4.0	▲311	▲35.2

» 業績予想比	2025年2月期		2025年2月期		増減額	増減率
	業績予想	売上高比率	実績	売上高比率		
売上高	14,100	-	14,209	-	+109	+0.8
営業利益	930	6.6	1,039	7.3	+109	+11.7
経常利益	915	6.5	1,036	7.3	+121	+13.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	573	4.1	574	4.0	+1	+0.2

※ 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



売上高及び売上原価

- ✓ 情報セキュリティ機器の販売が引き続き堅調に推移
- ✓ 人財育成の取り組みによる生産性の底上げの成果

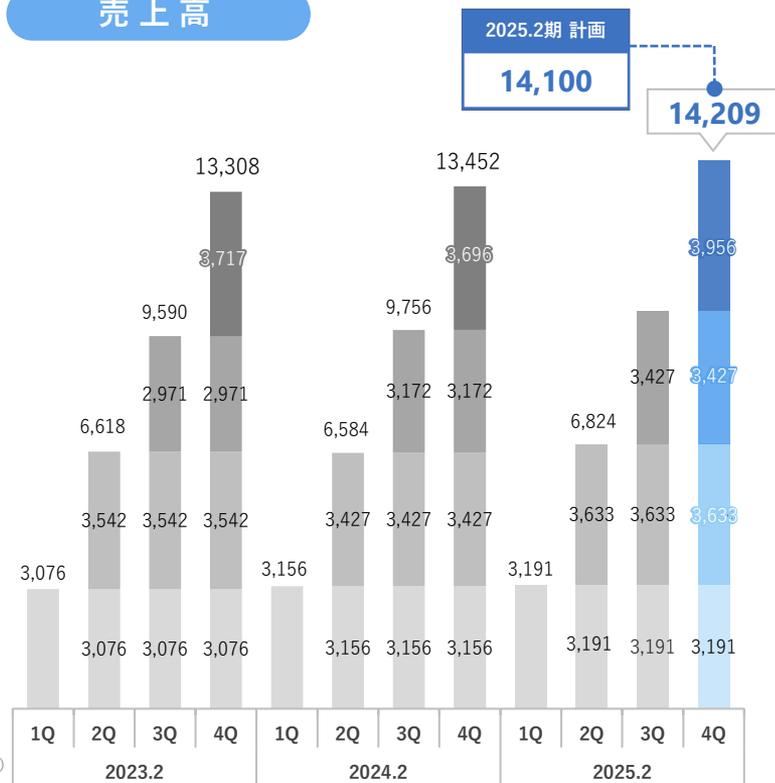
販管費

- ✓ 将来の成長に資する経営人財の育成及び待遇向上等の人的投資による増加 262百万円
- ✓ M&Aに係る仲介手数料、DD費用等による増加 75百万円
- ✓ 前期に株式報酬費用を戻入れたことによる増加 49百万円
- ✓ 各種経費の減少 19百万円
- ✓ のれん償却費、減価償却費の減少 19百万円
- ✓ 販管費率は前期37.8%→当期38.3%

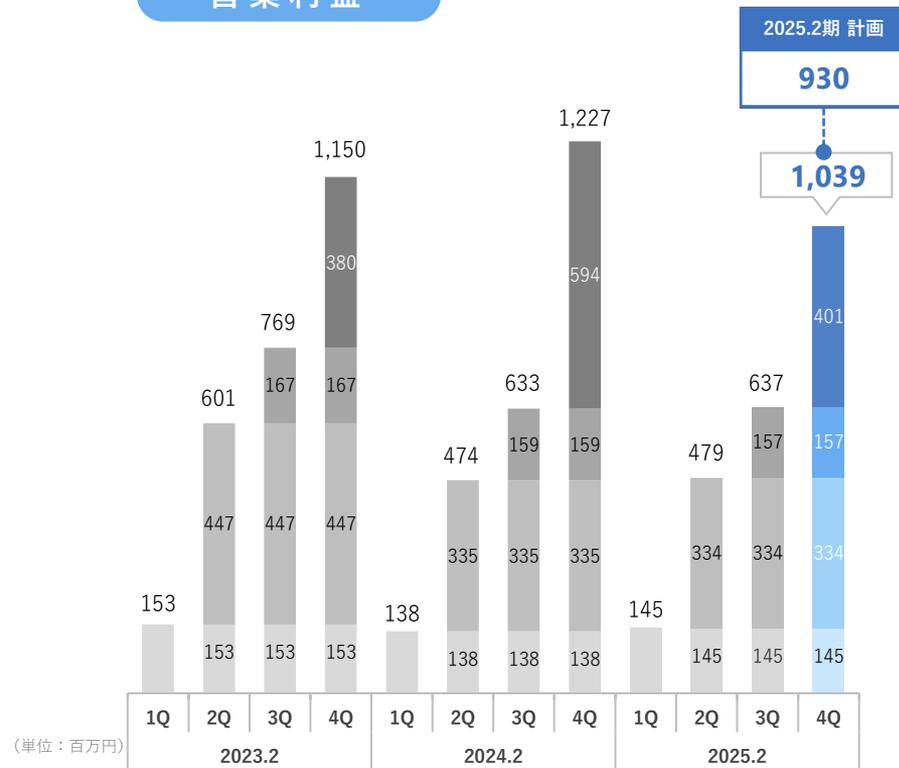
(単位：百万円)

- 売上高、営業利益共に通期計画を上回る結果となった

売上高



営業利益



- ✓ 純資産の増加により自己資本比率が4.9ポイント上昇

(単位：百万円)

	2024年2月期末	2025年2月期	前期末比
流動資産	5,913	6,206	+292
(内 現金及び預金)	2,416	3,021	+605
固定資産	2,186	2,500	+313
資産合計	8,100	8,706	+605
流動負債	3,216	3,226	+9
固定負債	1,120	1,003	▲116
負債合計	4,336	4,230	▲106
純資産	3,763	4,476	+712
負債・純資産合計	8,100	8,706	+605
自己資本比率	46.3%	51.2%	+4.9ポイント

- ✓ 営業CF及びフリーCFが改善し、期首から現金及び現金同等物が605百万円増加

(単位：百万円)

	2024年2月	2025年2月期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	565	1,446	+881
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲185	▲577	▲391
フリー・キャッシュ・フロー	379	869	+489
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲414	▲434	▲20
現金及び現金同等物の増減額	▲34	434	+469
現金及び現金同等物の期首残高	2,319	2,285	▲34
株式交換による現金及び現金同等物の増加額	—	171	+171
現金及び現金同等物の期末残高	2,285	2,890	+605

BUSINESS FORECAST

2026年2月期 業績予想

- ✓ No.1 生産性改善施策及びコスト削減に取り組み営業利益率改善を図ることで、株主優待制度導入及び人的投資に係るコストを吸収
- ✓ アレクソン 新商品開発・海外展開で拡大を目指す
- ✓ その他 グループシナジーを活かし、M&Aによって加わった子会社の伸張を図るとともに、継続的に新たなM&Aを実施して非連続成長を目指す

(単位：百万円 / %)

	2025年2月期 実績	2026年2月期 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	16,000	+1,790	+12.6	9,650	5,570	2,100	▲1,320
営業利益	1,039	1,300	+260	+25.1	332	1,020	141	▲193
経常利益	1,036	1,280	+243	+23.5	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	574	700	+125	+21.9	-	-	-	-
1株当たり当期純利益 (円)	85.84	102.88	+17.03	+19.8	-	-	-	-

RETURNS
BENEFITS
FINANCIAL
STRATEGY

株主還元・株主優待 財務戦略

≫ 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

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



※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なります

※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

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

2025年2月末時点
総合利回り
7.87%
優待利回り
5.78%

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 15,000円分
8月末日	300株以上保有の株主様	QUOカード 15,000円分

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（年間合計30,000円分のQUOカード）を進呈**いたします

※ 進呈時期：基準日から3ヶ月以内を目処に発送

※ 株主優待制度の開始時期：2025年2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保有されている株主様を対象として開始

※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

▶ 資本コストや株価を意識した経営の推進

株価

=

EPS

×

PER

PER

×

ROE

=

PBR

施策
#1

- ◎ 既存事業とM&Aによる利益成長、EPSの向上、CF創出力の強化
- ◎ 利益率改善・コスト削減
- ◎ 事業ポートフォリオの検証に基づく経営改善

施策
#2

- ◎ 株主・投資家の皆さまとの対話の充実
- ◎ 情報の適時・適切な開示

施策
#3

- ◎ 資本コストを意識しROE、エクイティ・スプレッドの向上を図る
- ◎ 資本政策を含む財務戦略の着実な実行

EPS・ROE・PERの推移と資本コストの比較



- ✓ 2025.2期は株価上昇を受けPERは大きく上昇
ROE、EPSは2026.2期、2027.2期の業績目標達成により上昇を見込む
- ✓ 事業ポートフォリオの検証を行い、経営改善に反映する
- ✓ 資本コスト・資本収益性を的確に把握しエクイティ・スプレッド
(ROE - 資本コスト)の向上を図る

※当社の株主資本コストは6%~8%程度と認識しております

2026年2月期 主要KPI

2026.2期 主要KPI



No.1グループは約**16,000社**
の顧客を有します

2026.2期は顧客基盤の拡大と販売台数を
向上させ、持続的な成長を図ります

アレクソン



セキュリティ機器
販売台数 **25,000台**

No.1



販売台数

8,400台※



新規顧客数

750社



新規代理店数

20社

No.1ビジネスサポート



新規契約数

720



平均解約率

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
メニュー拡充により支援の幅を広げ、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

5,000件
突破

保有契約数・平均解約率

保有契約数

5,070件

前年同期比
+347件

平均解約率

0.6%



※ 売上計上ベース

※ 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

12,400円

前年同期比
+1,500円

※ 平均顧客単価・・・基本料金、各種保守料金、lagoon月額料金が含まれます

GROWTH STRATEGY

成長戦略

≫ 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

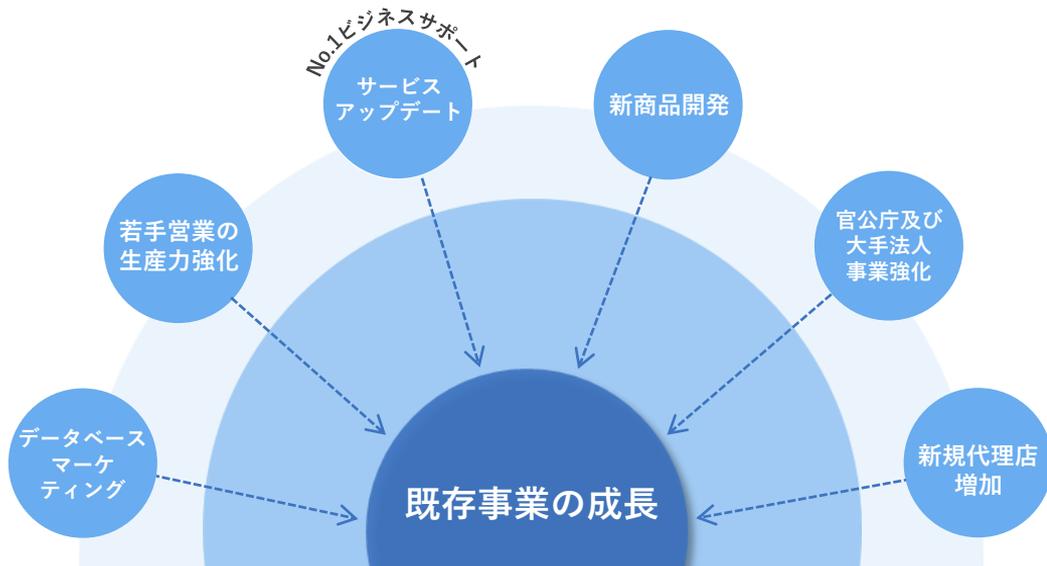


グループシナジーと
販売チャネルの拡大が見込める
企業に対しM&Aを実施



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
- リスクリング
- 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



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

▶ 経営基盤、事業基盤の再強化に向けた取り組み

- ✓ 経営人財の育成、生産性向上
 人財育成計画の策定及び実施
- ✓ 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
 グループ成長戦略推進本部の設置
- ✓ 情報システム見える化プロジェクト
 ・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
- ✓ 事業基盤の再強化
 ・グロースパートナーズ(株)との業務資本提携/プロジェクト推進
- ✓ 販路拡大
 ・代理店新規開拓専門部署の設置
 ・(株)サムシング (SAAFホールディングス(株)100%子会社)
 との協業開始

✓ 商品競争力の強化 — アレクソン製の新商品 —



「WWE1000」

2024年2月販売開始



「PW1000」

2024年7月販売開始



「NA-SS1500」

2024年12月販売開始



「NA-2T100CLS /
NA-4T100CLS」

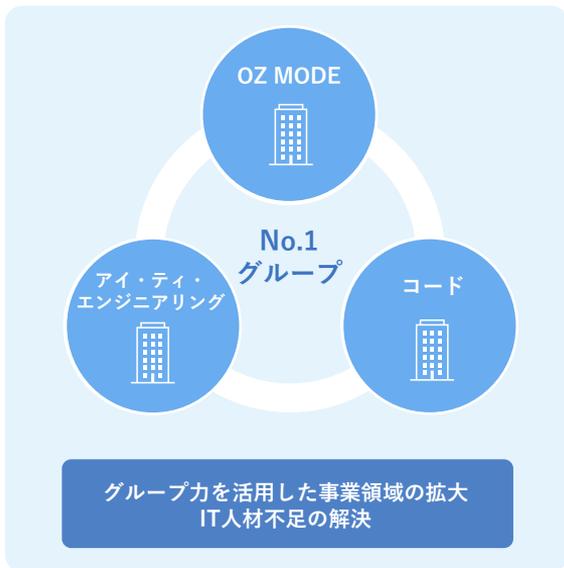
2025年2月販売開始

▶ M&A・事業提携方針に基づき、新事業領域への進出と市場開拓へ投資

M&Aを4社、資本提携を1社実施

成長領域であるSES事業、 ソフトウェア・システム開発事業へ参入

当社グループの新事業領域の拡大・強化とグループ全体の成長性拡大を目的として3社を子会社化



未開拓エリアであった東北地域へ進出

岩手県北上市を拠点とし、法人向けに通信機器販売から通信設備工事までを手掛けるS.I.Tを子会社化



- ✓ 岩手県北上市は企業誘致により企業の集積が見込まれており、顧客基盤の拡大が期待できる
- ✓ 東北エリアの販売拠点の確立、及び周辺地域への進出の足掛かりとなる
- ✓ S.I.Tの取扱商品が当社と近いものが多く、アレクソンの主力商品である情報セキュリティ機器の取扱いの販売拡大が期待できる

2025/1/30 公表

業務提携先である closip とより強固なパートナーシップを構築し、
持続的成長を実現することを目的として資本提携契約を締結

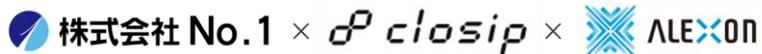
2025年
2月
提携開始

資本提携契約の内容

- ✓ closip との関係強化が情報セキュリティ及びITの分野においてシナジー効果を生み、当社グループの中長期の持続的な成長に有用であると判断し、当社及びアレクソンが共同で closip が発行する転換社債型新株予約権付社債を引き受け

今後の展開

- ✓ closip の特許技術「LTE over IP®」を搭載した製品を積極的に開発
- ✓ 情報セキュリティ分野に加え生成AIを活用したITの新しい分野においても、積極的な事業展開を行う



アレクソンにて「LTE over IP®」搭載製品を開発し No.1グループで拡販

第一弾



「NA-2T100CLS / NA-4T100CLS」
2025年2月販売開始

アレクソン製のNASサーバーに特許技術「LTE over IP®」を搭載し、企業にとってユーザーフレンドリーかつセキュアなインターネット認証システムを提供

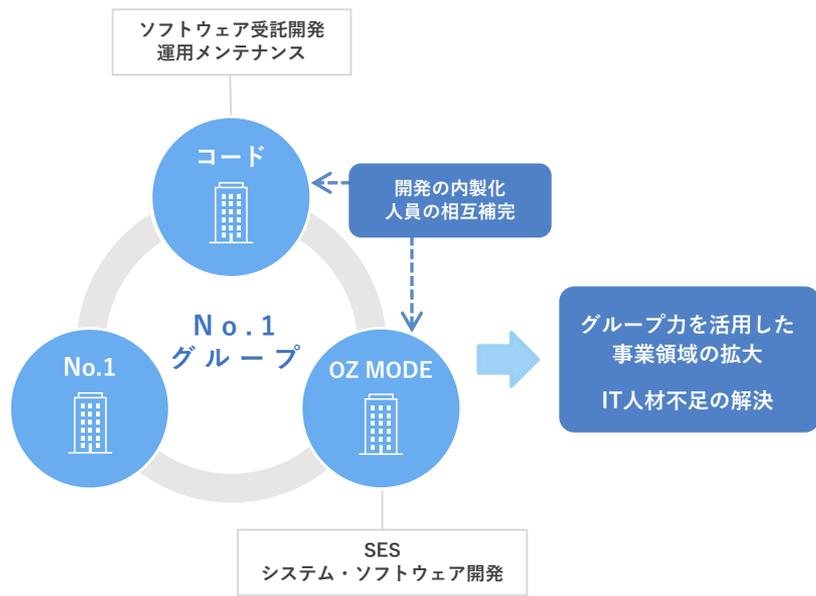
特許技術「LTE over IP®」について

- ✓ 携帯電話の認証技術を応用した特許技術を持つ認証セキュリティシステムであり、デバイスを選ぶことなく、ほぼ全ての通信機器に搭載可能でセキュアにインターネットへのアクセスが可能
- ✓ 上場企業などの大手企業をはじめ、官公庁を中心に導入されており、2024年末時点で90社以上、46,000ユーザー以上の利用実績

2025/2/28 公表

当社グループの新事業領域であるシステム開発事業及びSES事業の拡大・強化を目指し
ソフトウェア受託開発を手掛けるコードを子会社化

2025年
3月
子会社化



- ✓ 官公庁との強い関係性を築き、安定した受注基盤を持つ
- ✓ 地方自治体における実際の業務内容への理解・知識・経験、また言語（COBOL 中心）に対する知識など同業他社には無いノウハウを持つ
- ✓ 当社グループのOZ MODE、アイ・ティ・エンジニアリングと連携し、システム開発案件の獲得やSES事業における人員派遣の拡大、外注していたシステム開発費用の内製化によるコスト削減を行う

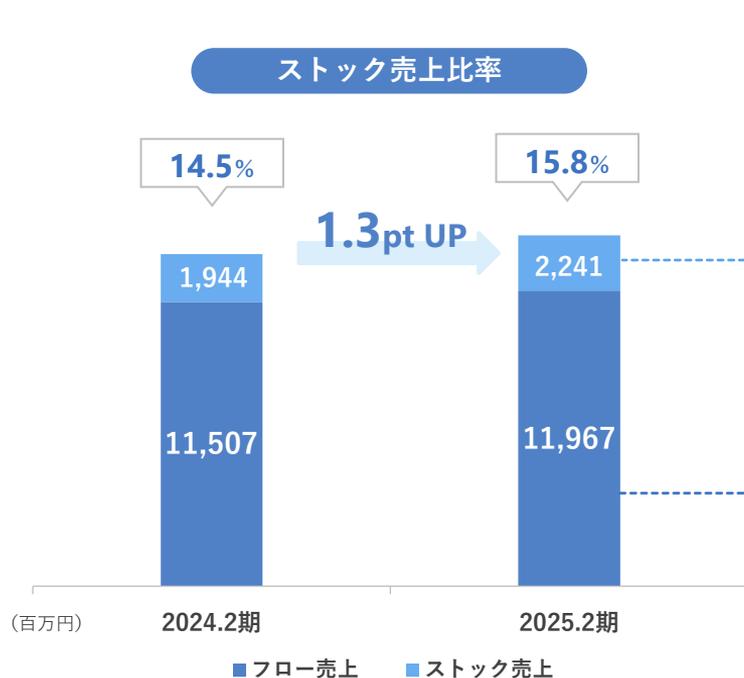
企業情報

会社名	株式会社コード
所在地	東京都中央区日本橋浜町 1-10-2 日本橋 NS ビル 3 階
代表者	代表取締役 石澤 俊明

COncEpt
DESIGN

▶ ストック売上比率

収益構造の安定化を目指しストック売上比率の向上に注力
前年同期比で1.3pt上昇



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

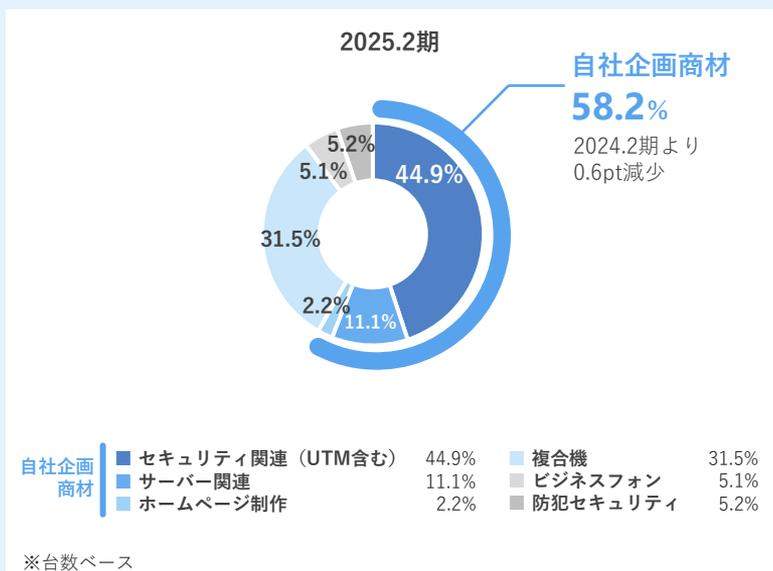


ホームページ制作

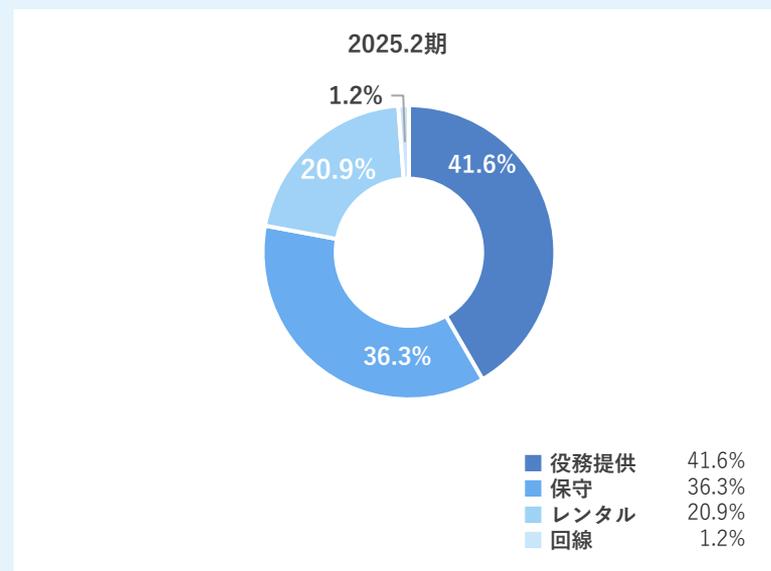
※UTM・・・複数のセキュリティ機能を一つの機器で運用管理し、包括的に社内ネットワークを保護する製品

▶ フロー販売構成比率・ストック売上構成比率

フロー販売構成比率



ストック売上構成比率



サステナビリティ経営、人的資本経営の推進の進捗

人財の採用、育成、定着の向上を
目的とした施策を実施



✓ 待遇向上

- ・若手人財の給与の見直し
- ・単身赴任手当の支給
- ・奨学金返還支援制度の導入



✓ 働き方の改革

- ・勤務地を選択できる
転勤転居制度の導入

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」を開催

イベントを継続的に開催し女性活躍推進における
課題解決を目指す



▶ 人的資本経営における指標の実績と中期経営計画の目標

2027.2期の目標

- ・女性管理職比率※ ……20%
- ・男性の育児休業取得率※ ……80%
- ・男女間賃金格差※ ……全ての労働者 65.0%
- ・女性社員比率 ……30%
- ・社員一人当たり教育研修費…30千円

※ 有価証券報告書における義務開示指標

2025.2期の実績

女性管理職比率※



8.9%

男性の育児休業取得率※



87.5%

女性社員比率



21.2%

男女間賃金格差※

正規雇用労働者
パート・有期社員
(非正規雇用労働者)

全ての労働

65.9%

76.2%

64.8%

社員一人当たり 教育研修費



20.8千円

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)

資源循環プラットフォームへ参加

アスクル株式会社が運営するアスクル資源循環プラットフォームに賛同し、プラスチックである使用済みクリアホルダーを資源循環し、再製品化する取り組みに参加

13 気候変動に
具体的な対策を15 陸の豊かさも
守ろう

>> 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

3 すべての人に
健康と福祉を

>> 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

17 パートナーシップで
目標を達成しよう

Environment (環境)

企業活動における
環境配慮の実践

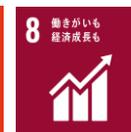
- No.1 FUROSHIKIの導入
- No.1 ペーパーレス化
- No.1 ハイブリッドカーの導入
- No.1 温室効果ガス排出量可視化進行中
- No.1 3Rへの取り組みを実施
- No.1 不燃ごみゼロの胡蝶蘭を採用
- No.1 発泡スチロール減容機器の導入
- No.1 資源循環プラットフォームへ参加

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
- NDS/No.1 外国人雇用
- No.1 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

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

APPENDIX

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 650百万円 (2025年2月末現在)

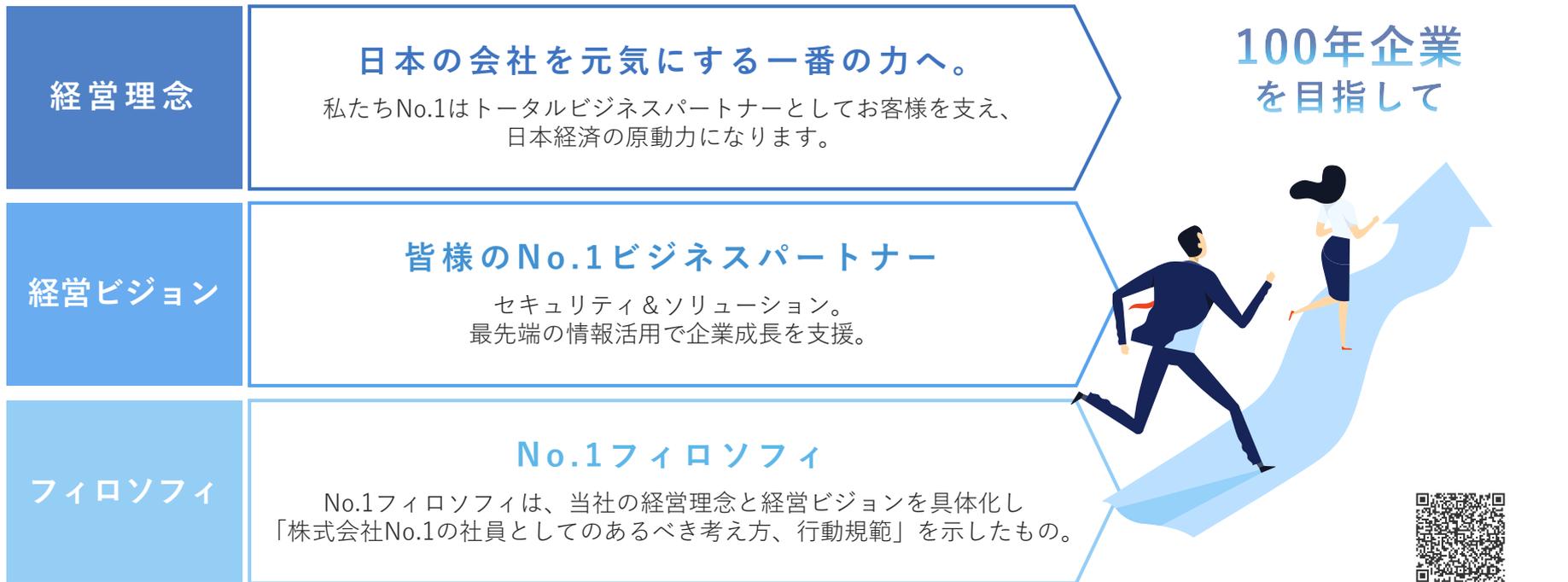
従業員数 680名 (2025年2月末現在 子会社含む)

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
- ・SES事業



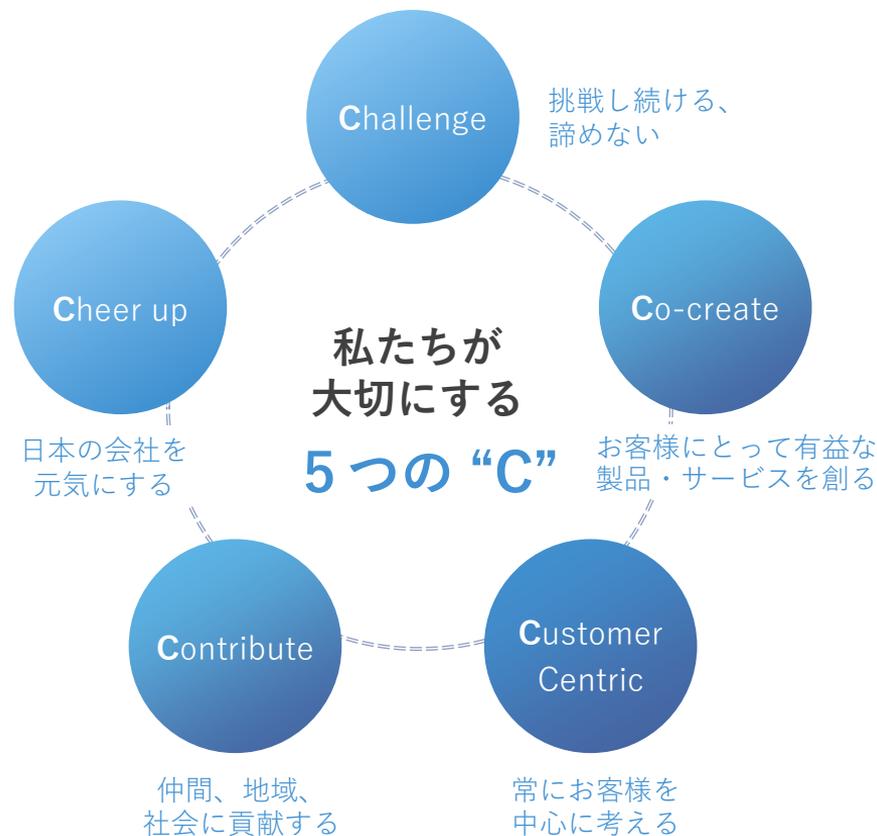
- ▶ 当社は、100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、以下のコーポレートアイデンティティを大切にしています

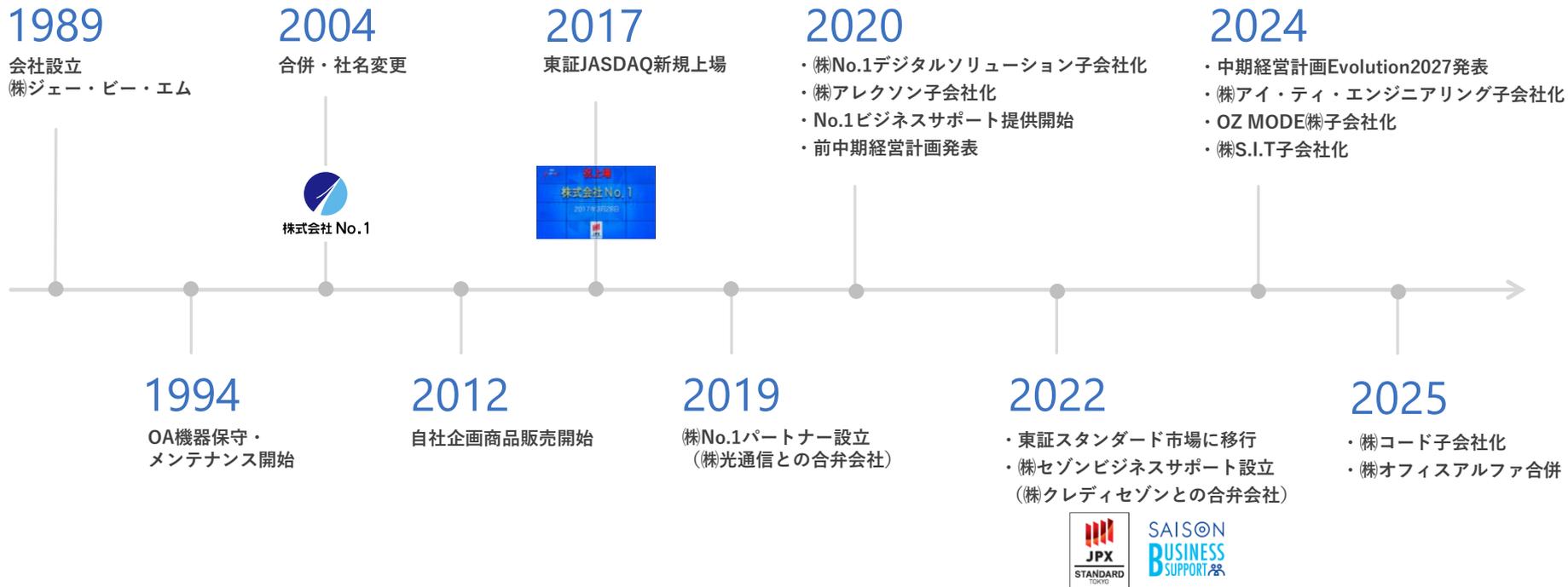


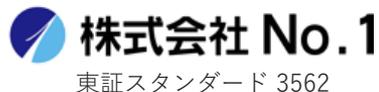
[こちら](#)から会社紹介動画をご覧ください。

▶ 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







関連会社

SAISON BUSINESS SUPPORT

ペイメントおよびファイナンス商材の販売代行 / OA 機器販売

子会社



ネットワーク事業
受託開発事業

子会社



株式会社
アイ・ティ・エンジニアリング

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

2024.4 グループイン



S.I.T

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

2024.10 グループイン



OZ MODE

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

2024.6 グループイン

Club One Systems

情報セキュリティ機器の
販売および保守事業

Concept
Design

コード

ソフトウェア受託開発、及び運用メンテナンス

2025.3 グループイン



株式会社 No.1 デジタルソリューション

WEBソリューション事業 / クラウドソリューション事業

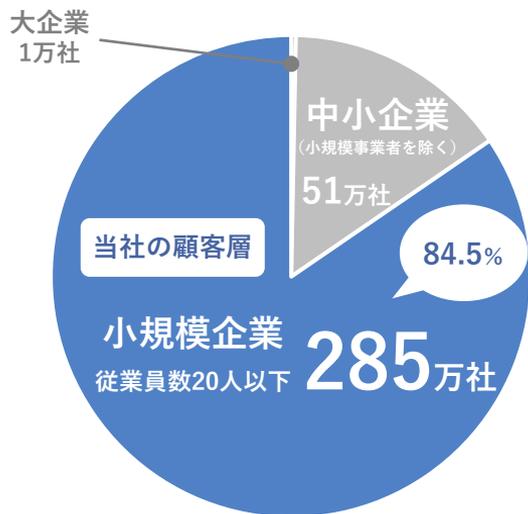


株式会社 No.1 パートナー

法人・事業主向けモバイル
Wi-Fiを販売

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

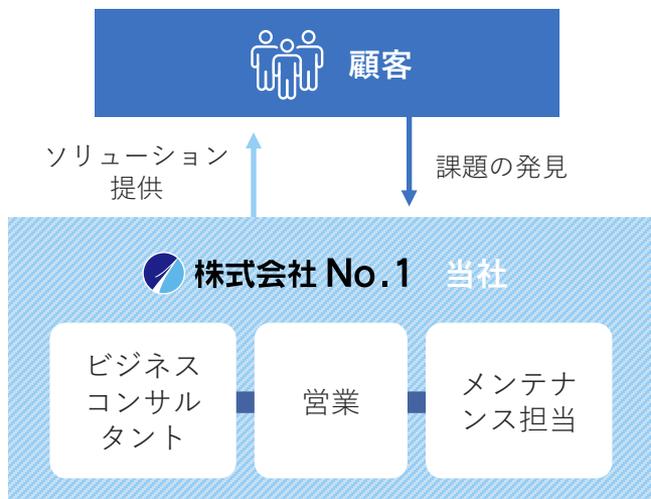
小規模企業の経営者は自身が
会社の運営全てを担っているのが実態である



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

サービス

No.1ビジネスサポート



我が社の右腕

No.1 Business Consulting 100% Full-time 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

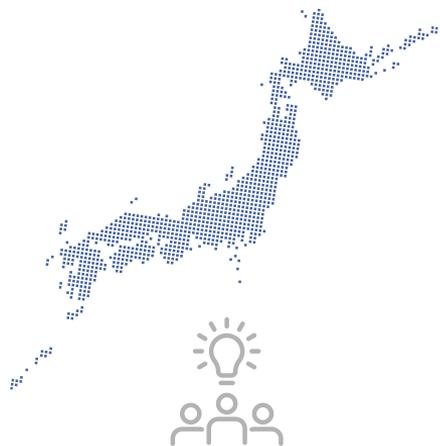


SES



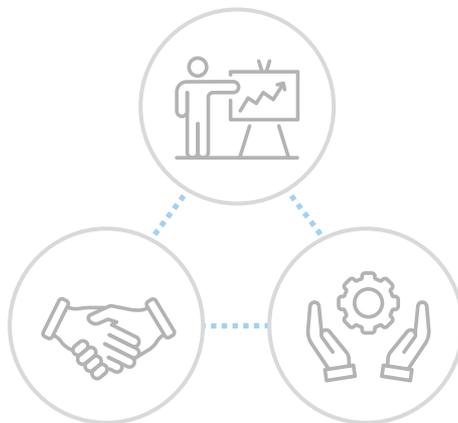
システム開発・ソフト開発

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

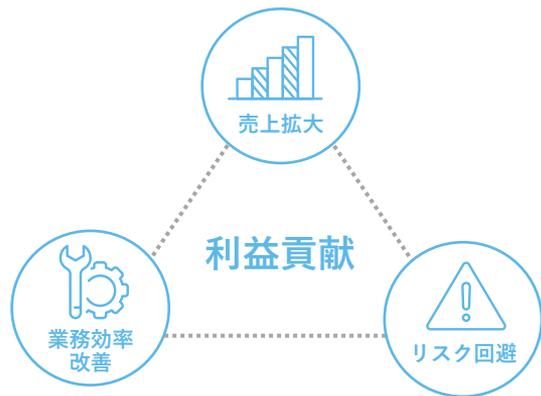
マーケットイン型 商品の提供



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



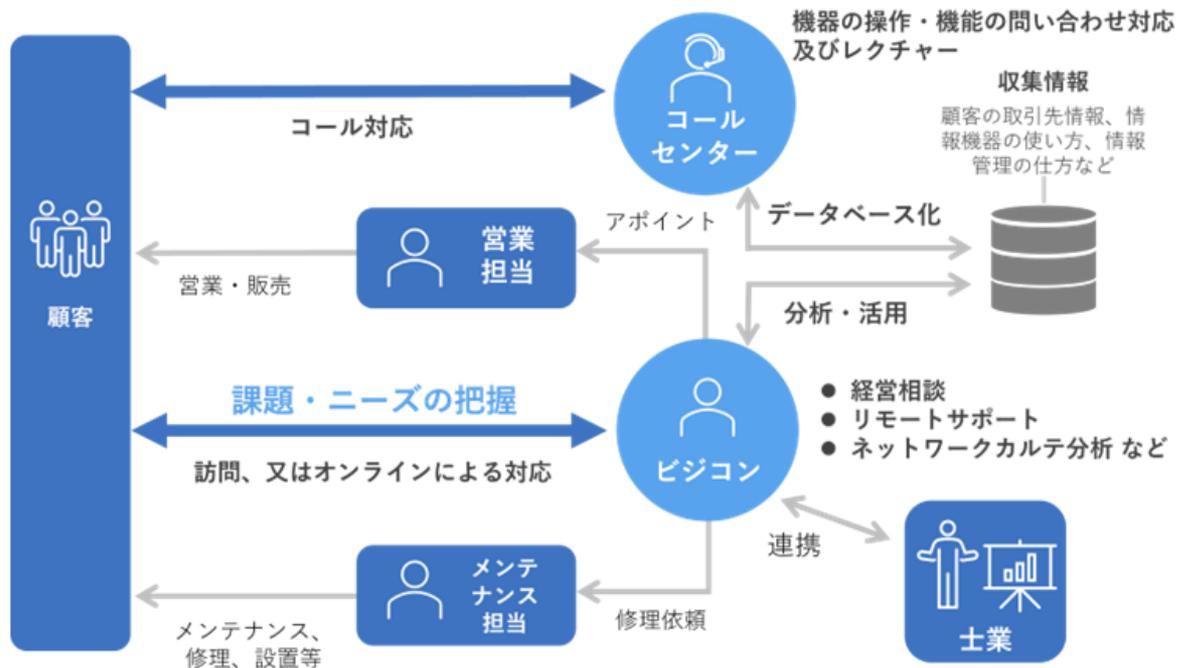
No.1ベネフィット

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

2023/2/28 公表

クラウド業務管理サービス 「lagoon (ラグーナ)」

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・キッティング・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

25% 75%

事業別
売上高構成比

子会社

株式会社アイ・ティ・エンジニアリング



株式会社
アイ・ティ・エンジニアリング

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)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

2025年4月11日現在



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

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

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



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

連結子会社

株式会社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 情報セキュリティ機器の販売及び保守事業

2025年4月11日現在



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

株式会社コード

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

株式会社セゾンビジネスサポート

関連会社

SAISON BUSINESS SUPPORT

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

2025年4月11日現在



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



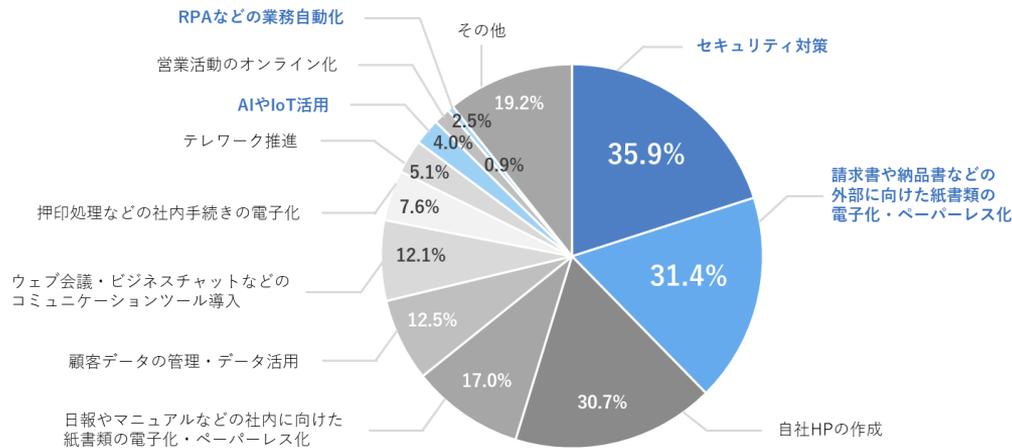
Webマーケティング（リスティング・SNS・アフィリエイト等）

大手法人との販促企画・クレディセゾン法人カードへの優待サービスとして付帯

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」にとどまり、「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、中小企業のよう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
2025/4/3	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
2025/2/28	No.1がソフトウェア受託開発を手掛けるコードを子会社化 ～グループ間シナジーで事業領域の拡大とIT人材不足の解決へ～
2025/1/10	特許技術「LTE over IP®」を持つ株式会社closipと業務提携契約を締結 ～第一弾として「LTE over IP®」を搭載したNASサーバーを開発・販売～
2025/1/10	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』のリニューアル開発
2025/1/7	行政などの公共機関向けクラウドサービスならびにクラウド移行をはじめとしたマルチクラウド展開への業務提携を開始
2024/11/7	ランディングページを最短5日でスピード納品！『ゴーテラス』のサービス提供を開始
2024/10/11	No.1がS.I.T.の株式を取得し完全子会社化 東北エリア展開での地元経済の発展を目指す
2024/10/2	No.1がフェンシング選手の東 莉央選手と東 晟良選手のスポンサー契約を締結
2024/9/27	奨学金返還支援制度導入開始のお知らせ
2024/9/24	中小企業のBCP対策を後押しするクラウドバックアップサービス『BitoB Backup』の正式販売開始のお知らせ
2024/9/20	No.1 デジタルソリューションがデジタル・コネクトおよびBTCと業務提携契約を締結 ～クラウド提供によるERPシステム導入サービスの新事業を展開～
2024/9/6	株式会社サムシングとの協業に関するお知らせ
2024/8/9	DMAT（災害救助支援チーム）も活用 災害時の通信規制でも通話ができる『ハザードトーク』 防災の日に向け、販売を強化し、有事に備えた導入を促進
2024/7/29	低コストかつ運用負担の軽減で小規模企業が抱える販促・ブランディングの課題解決を後押し サブスク型のレンタルホームページ『バイルテラス』の提供を開始
2024/7/12	オープンソースソフトウェアによる仮想化基盤をワンストップで提供する『デジテラスVMサービス』を7月12日より提供開始
2024/6/26	国内の空き家問題やインバウンドの宿泊課題を解決し、地方活性化を推進 IT化が進んでいない簡易宿所業界のDXを後押しする『エアテラス』の提供開始
2024/6/11	No.1デジタルソリューションが提供するフルマネージドクラウドサービス「デジテラス」が青果卸売市場向け営業管理SaaS型サービスに採用され6月からの運用開始 青果市場が抱える課題の解消とDX化を目指す
2024/4/16	株式会社No.1が株式会社ベジワークへ出資 青果市場の人手不足の解消とDX化を後押し

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