

2025.2.3Q

2025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

2025年1月10日

# INDEX

<b>01</b>	Evolution2027・Vision2030 中期経営計画Evolution2027とありたい姿	03
<b>02</b>	SUMMARY 2025年2月期 第3四半期 決算概要	05
<b>03</b>	BUSINESS FORECAST 2025年2月期 業績予想	12
<b>04</b>	SHAREHOLDER RETURNS・SHAREHOLDER BENEFITS 株主還元・株主優待	14
<b>05</b>	PROGRESS 中期経営計画Evolution2027の進捗	17
<b>06</b>	TOPICS トピックス	22
<b>07</b>	ESG+SDGs ESG+SDGs	25
<b>08</b>	APPENDIX 参考資料	29

# VISION 2030



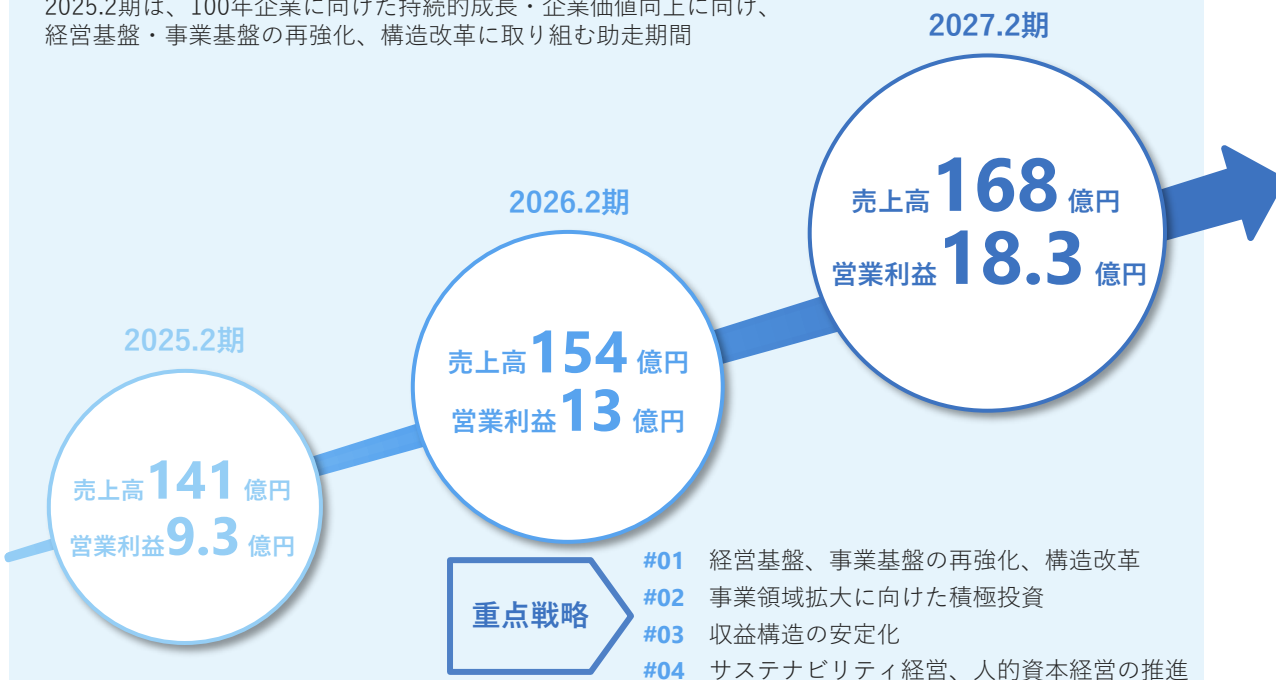
## Evolution2027 中期経営計画とありたい姿

## 中期経営計画 Evolution2027

2025.2期 ~ 2027.2期

## 中期経営計画Evolution2027における2025.2期の位置づけ

2025.2期は、100年企業に向けた持続的成長・企業価値向上に向け、  
経営基盤・事業基盤の再強化、構造改革に取り組む助走期間



## 2030年の「ありたい姿」



## 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 第3四半期 決算概要

( ) 内増減は前年同期比

## 売上高

10,252百万円

(+5.1%)

## 売上総利益

4,567百万円

(+1.4%)

## 営業利益

637百万円

(+0.6%)

## 経常利益

637百万円

(+1.8%)

## 四半期純利益

296百万円

(▲32.0%)

## 時価総額

12,434百万円

(2024年11月末終値ベース)

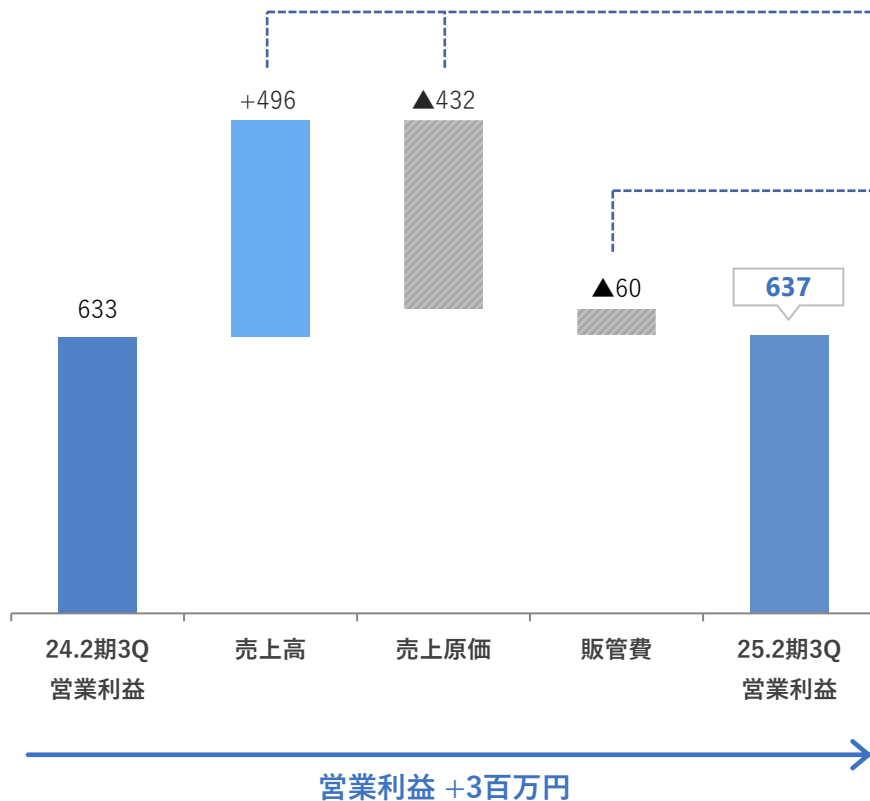
※2024.2期の四半期純利益には特別利益  
172百万円が含まれています

- ✓ 売上高、売上総利益、営業利益、経常利益はいずれも前年同期を上回った
- ✓ 営業利益の通期計画に対する進捗は、前年同期の49.5%対して、68.5%となり概ね順調に推移
- ✓ 時価総額は前期末から5,764百万円（86.4%）増加し12,434百万円となった

(単位：百万円 / %)

	2024年2月期 3Q		2025年2月期 3Q		増減額	増減率
	実績	売上高比率	実績	売上高比率		
売上高	9,756	-	10,252	-	+496	+5.1
売上総利益	4,503	46.2	4,567	44.6	+64	+1.4
販売費及び一般管理費	3,870	39.7	3,930	38.3	+60	+1.6
営業利益	633	6.5	637	6.2	+3	+0.6
経常利益	625	6.4	637	6.2	+11	+1.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	435	4.5	296	2.9	▲139	▲32.0

※ 2024年2月期の親会社株主に帰属する四半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
- ✓ M&Aにより6月にグループインしたOZ MODEも売上高に寄与
- ✓ 2Qに引き続き増収増益

#### 販管費

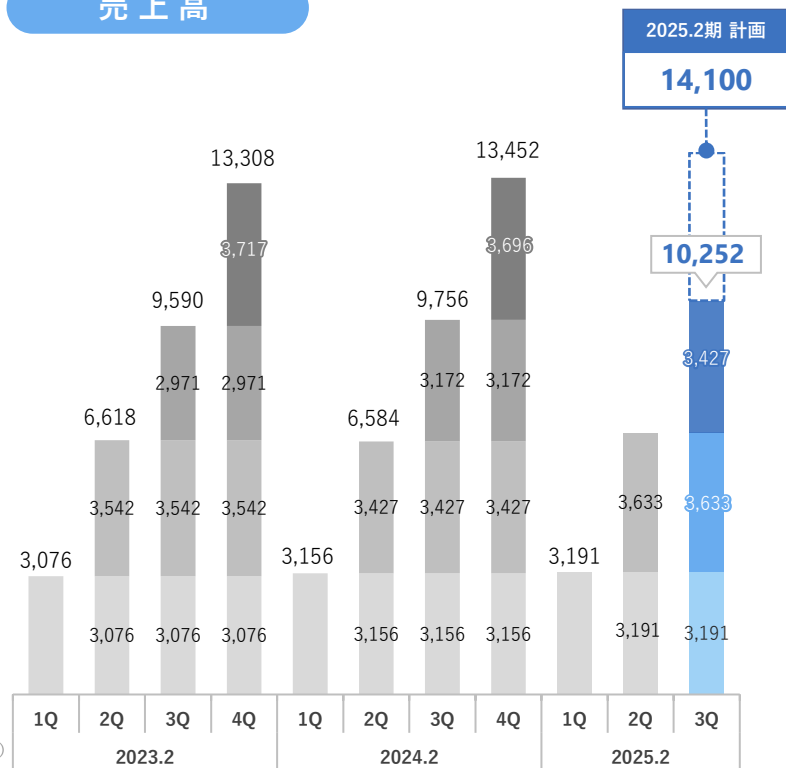
- ✓ 人的資本経営に基づく給与の見直し及びその他人的投資による増加 157百万円
- ✓ M&Aに係るDD費用等の発生 9百万円
- ✓ 旅費交通費、会議費、広告宣伝費、販売促進費等の変動費の減少 ▲83百万円
- ✓ のれん償却費の減少 ▲16百万円
- ✓ 株式報酬費用の減少 ▲22百万円
- ✓ 前年同期から販管費率が低下 (39.7%→38.3%)

(単位：百万円)

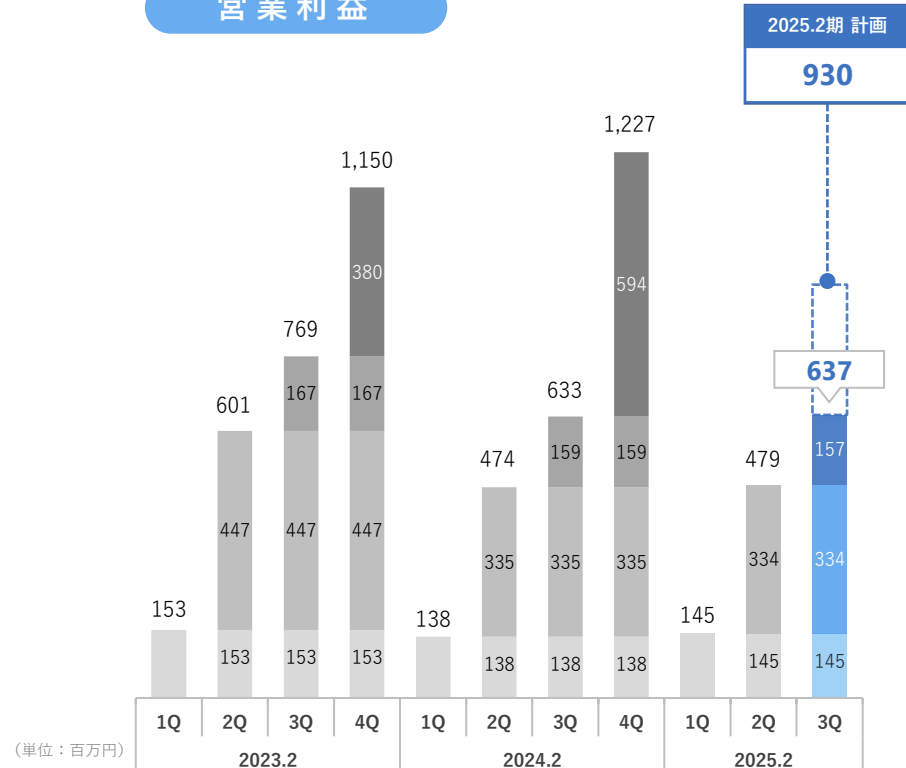


✓ 通期計画に対して、3Q実績は概ね順調に進捗

## 売上高



## 営業利益



✓ 純資産の増加により自己資本比率が7.0ポイント上昇

(単位：百万円)

	2024年2月期末	2025年2月期 3Q	前期末比
流動資産	5,913	5,322	▲591
(内 現金及び預金)	2,416	2,660	+244
固定資産	2,186	2,504	+317
資産合計	8,100	7,826	▲273
流動負債	3,216	2,517	▲698
固定負債	1,120	1,120	+0
負債合計	4,336	3,638	▲698
純資産	3,763	4,188	+424
負債・純資産合計	8,100	7,826	▲273
自己資本比率	46.3%	53.3%	+7.0ポイント

2020年9月より提供を開始した IT支援及び経営支援を行う「No.1ビジネスサポート」の保有契約件数が堅調に推移しストック収益に寄与

## 保有契約数



※ 売上計上ベース

## 平均顧客単価



※ 平均顧客単価…基本料金、各種保守料金、lagoon月額料金が含まれます

# BUSINESS FORECAST

## 2025年2月期 業績予想

- ✓ 2025.2期は、100年企業に向けて持続的な成長と更なる企業価値向上のための基盤作りを優先し、  
人財・システム・新規事業・M&Aへ積極的に投資を行うため、営業減益を予定  
2026.2期より再び持続的な成長路線へとシフト

(単位：百万円 / %)

	2024年2月期 実績		2025年2月期 計画		増減額	増減率
	金額	売上高比率	金額	売上高比率		
売上高	13,452	—	14,100	—	+647	+4.8
営業利益	1,227	9.1	930	6.6	▲297	▲24.3
経常利益	1,216	9.0	915	6.5	▲301	▲24.8
親会社株主に帰属する当期純利益	886	6.6	573	4.1	▲313	▲35.3
1株当たり当期純利益 (円)	135.77	—	89.24	—	▲46.53	—

# RETURNS BENEFITS

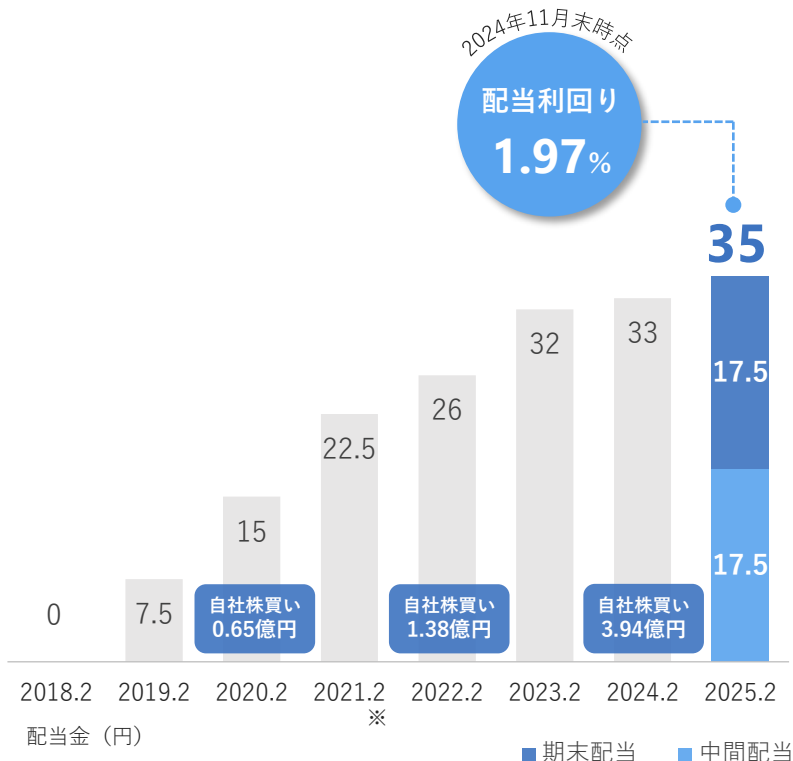
## 株主還元・株主優待

## ≫ 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**7期連続の増配**を計画  
2025.2期は特別配当金1円（設立35周年の記念配当）を含み  
**2円増配し35円**を予定



※2020年11月1日を効力発生日として1株を2株とする株式分割の実施

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

2024年11月末時点

優待利回り  
5.63%

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



# EVOLUTION 2027

## Evolution2027 中期経営計画の進捗

重点戦略	主な成果と今後の取り組み
<p><b>#01</b></p> <p>経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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及びAI-OCRの導入</li> <li>・商品競争力の強化： 新商品「PW1000/WWE1000」販売開始、新商品開発「NA-SS1500」（2024年12月より販売開始）</li> <li>・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</li> <li>・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/プロジェクトの推進</li> </ul>
<p><b>#02</b></p> <p>事業領域拡大に向けた積極投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新たな事業領域への投資として、成長領域であるSES事業へ参入 SES事業、ソフト開発受託事業を手掛けるOZ MODE(株)と(株)アイ・ティ・エンジニアリングを子会社化</li> <li>・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(株)S.I.Tを子会社化</li> <li>・LTEの特許技術を持つclosipと業務提携契約を締結 業務提携の第一弾として、closipの特許技術である「LTE over IP®」を搭載したNASサーバー※を2025年2月初旬より販売開始予定</li> </ul>
<p><b>#03</b></p> <p>収益構造の安定化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ストック売上の推移： ストック売上比率増加 15.0% ⇒ 16.3%（前年同期比）</li> <li>・No.1ビジネスサポート事業の拡大： 保有契約数： 4,916件 ⇒ 4,959件（2Q比） / 平均顧客単価： 11,700円 ⇒ 12,100円（2Q比）</li> <li>・サービスクオリティ向上： No.1ビジネスサポートの新オプション「No.1でんき」、「Wixプラン」提供開始</li> </ul>
<p><b>#04</b></p> <p>サステナビリティ経営 人的資本経営の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人財の採用、育成、定着の向上施策として、給与の見直し及び営業職に対する営業特別手当の支給</li> <li>・奨学金返還支援制度の導入</li> <li>・女性活躍推進を目的とした社内イベント「No.1 L's Café」の実施</li> </ul>

※ NASサーバー（Network Attached Storage）・・・パソコンやスマートフォンなどのデバイスがネットワーク経由でデータを保存できる専用の「ストレージ装置」

2025/1/10公表

2025年  
1月  
提携開始

## 特許技術「LTE over IP®」を持つclosipと業務提携契約を締結 ～ 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～

アレクソン製品に「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

### 「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

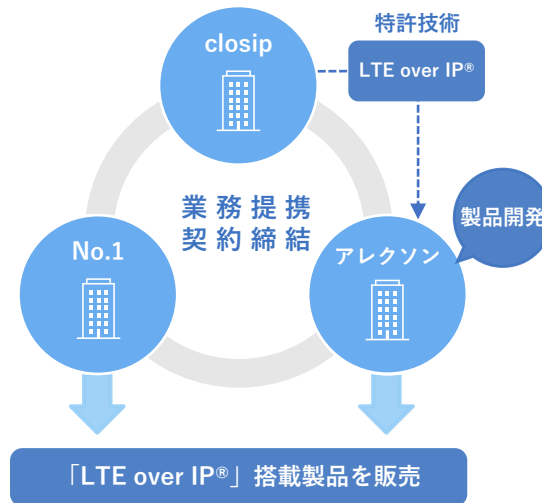
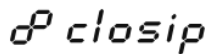
### 業務提携先 企業情報

インターネットの通信システムやセキュリティシステムを手掛けるベンチャー企業

会社名 株式会社closip

所在地 東京都港区芝浦3-14-18  
チャンネルスクエア芝浦3F

代表者 代表取締役CEO 池田 武弘

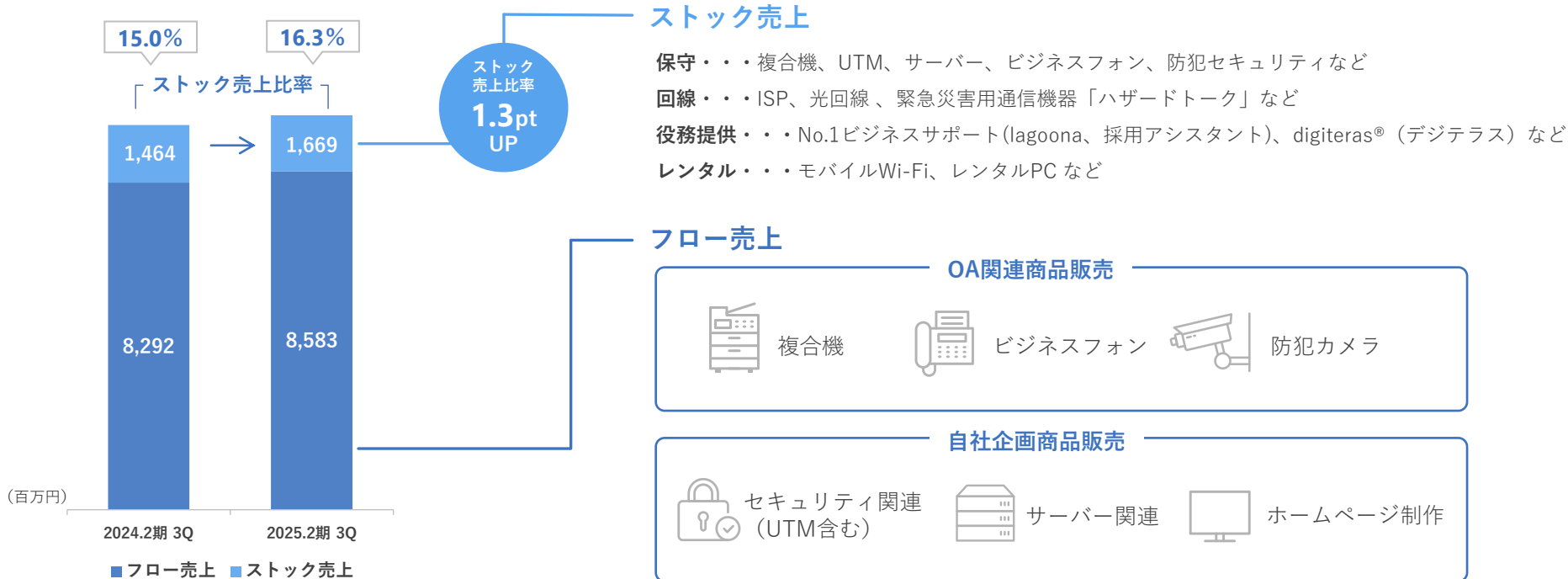


2025年2月初旬より当社及びアレクソンが幅広く法人顧客へ提供してきたNASサーバー※にclosipの「LTE over IP®」を搭載した製品を販売予定

※ NASサーバー (Network Attached Storage) ……パソコンやスマートフォンなどのデバイスがネットワーク経由でデータを保存できる専用の「ストレージ装置」

## ▶ ストック売上比率の向上

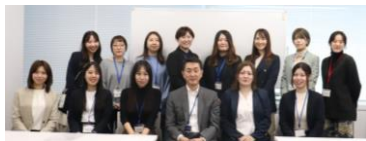
収益構造の安定化を目指しストック売上比率の向上に注力  
前年同期比で1.3pt上昇



※ 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

エルズカフェ  
 >> ダイバーシティ推進の一環として、女性活躍推進をテーマとしたイベント **No.1 ℓ's Café** を開催

## 第1回



- ✓ 代表の辰巳より当社の多様な人材が能力を発揮でき、ワークライフバランスとライフステージを考慮した女性の成長とキャリア形成を支援する環境づくりに関するガイダンス
- ✓ 須田常勤監査役による実体験を踏まえたセミナーを実施

## 第2回



- ✓ 外部講師を招いたセミナー及びグループワークにて当社の女性活躍推進における課題を抽出
- ✓ 課題解決に向け、女性従業員自らが女性が活躍できる環境の実現を目指し、第3回に向けグループ内でディスカッションを実施

## 第3回



- ✓ 第2回で抽出した課題に対し、各グループがテーマ別で課題解決策のディスカッションを行い、常勤取締役に向けたプレゼンテーション資料を作成

## 第4回



- ✓ 第3回で作成した資料を基に各グループより常勤取締役に向けて、制度やアンコンシャス・バイアスなど様々なテーマでプレゼンテーションを実施
- ✓ 女性活躍推進における具体的な制度の新設等に向けて取り組みを継続

# TOPICS

## トピックス

2024/11/7 公表

ランディングページ（LP）の制作・納品を最短5日で行う「ゴーテラス」の提供を開始  
ビジネスのスピード感に応じた迅速なウェブマーケティング施策を支援

2024年  
11月  
提供開始

No.1デジタルソリューションが低価格かつ短納期で品質の高いLP制作・納品サービスにより、  
ビジネスのスピード感に応じた迅速なウェブマーケティング施策を支援



**Geteras**  
ゴーテラス

**最短5日でLP制作!!**

当社オリジナルテンプレートを利用することで  
最短5日でランディングページ制作が可能です！  
お問い合わせフォームもセットで  
すぐにランディングページが運用できます。

CONCEPT NAME  
0000-0000-0000  
0000 0000 0000 0000

コンセプトなどの  
キックコピーが入ります

▶ サービスの特徴

- 低価格でLP制作が可能
- 納品まで最短5日
- レスポンシブデザイン対応
- オリジナルテンプレート
- テキストと画像を用意するだけ
- 細かなご要望にも対応可能



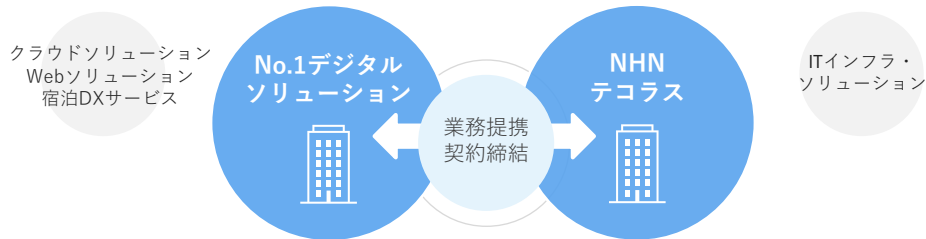
▶ 「ゴーテラス」サービスサイトは[こちら](#)

2025/1/7公表

2025年  
1月  
提携開始

## No.1デジタルソリューションがNHNテコラスと業務提携契約を締結 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を展開

技術力と専門知識を結集し、より多様で高度なクラウドソリューションを提供  
お客様のクラウド運用の効率化とコスト削減を実現し、ビジネスの成長と競争力の強化に寄与することを目指す



### No.1 DIGITAL SOLUTION

- Oracle Cloud Infrastructureを利用したフルマネージドクラウドサービス「digiteras® (デジテラス) ※1」を提供
- サーバーやネットワークを含めたIT基盤に関する構築・移行・運用サービスを手掛ける

### NHN TECHORUS

- クラウド総合支援サービス「C-Chorus」の提供
- クラウドとデータセンターの導入・運用及び生成AIやデータ分析などの先端技術の活用支援を得意とするマネージドサービスプロバイダー
- クラウド最大手のAWS、Google Cloud両方から最上位パートナー認定されている日本国内でも数少ない企業

### 業務提携契約の内容

#### 公共機関向けクラウドサービスの提供

No.1デジタルソリューションのOCIへの技術力とNHN テコラスのAWSおよびGoogle Cloudの技術を組み合わせ、公共機関向けに最適化されたクラウドサービスを提供

#### クラウド移行支援

両社の専門知識を活かし、企業のクラウド移行プロジェクトを支援移行プロセスの効率化とリスクの最小化を図る

#### マルチクラウド環境の構築および運用

単一のクラウドプロバイダーに依存せず、お客様のニーズに応じたマルチクラウド環境の設計、構築、運用を行い、柔軟でスケラブルなクラウドインフラを提供

#### MSPサービスの提供

クラウド環境の運用管理を包括的にサポートするMSPサービスを提供し、お客様のIT運用の効率化とコスト削減を実現

※1 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（オラクル社が提供するOCIをベースに設計・構築）有人監視を含めた24時間365日のシステム運用代行サービス



# 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; 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

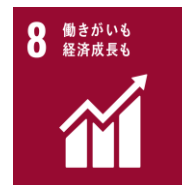


## &gt;&gt; Social (社会)

## 奨学金返還支援制度の導入

奨学金制度を利用して学業に向き合った社員に対する経済的・精神的な負担軽減、社会貢献・社会課題への対応を目的に本制度を導入

奨学金返還支援制度を導入することで、従業員が安心して働き続けることができる職場環境の提供や従業員の定着率向上を実現



## 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
- OFA 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

## 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/OFA 外国人雇用
- OFA 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 647百万円 (2024年11月末現在)

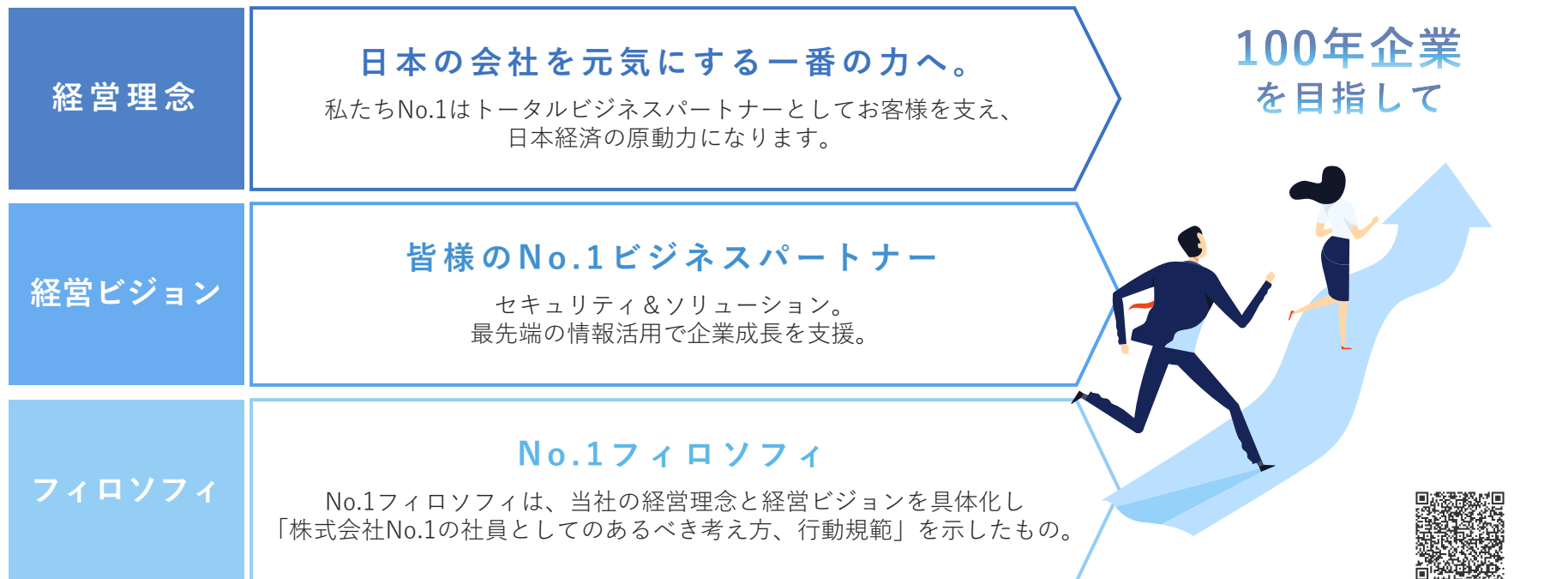
従業員数 689名 (2024年11月末現在 子会社含む)

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



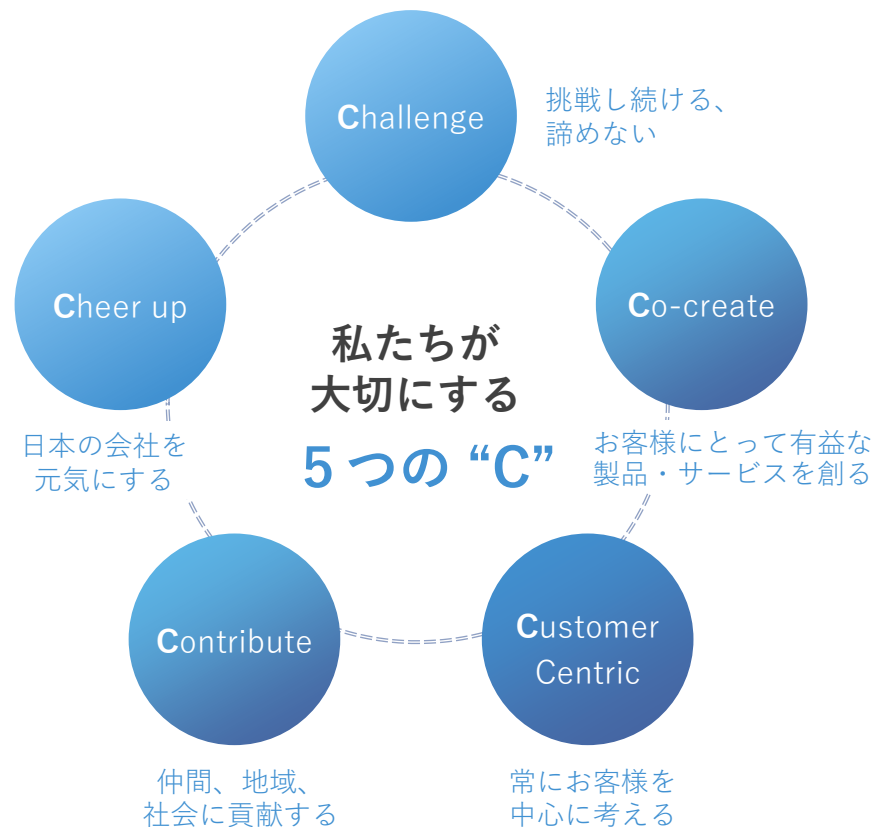
- ▶ 当社は、100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、以下のコーポレートアイデンティティを大切にしています



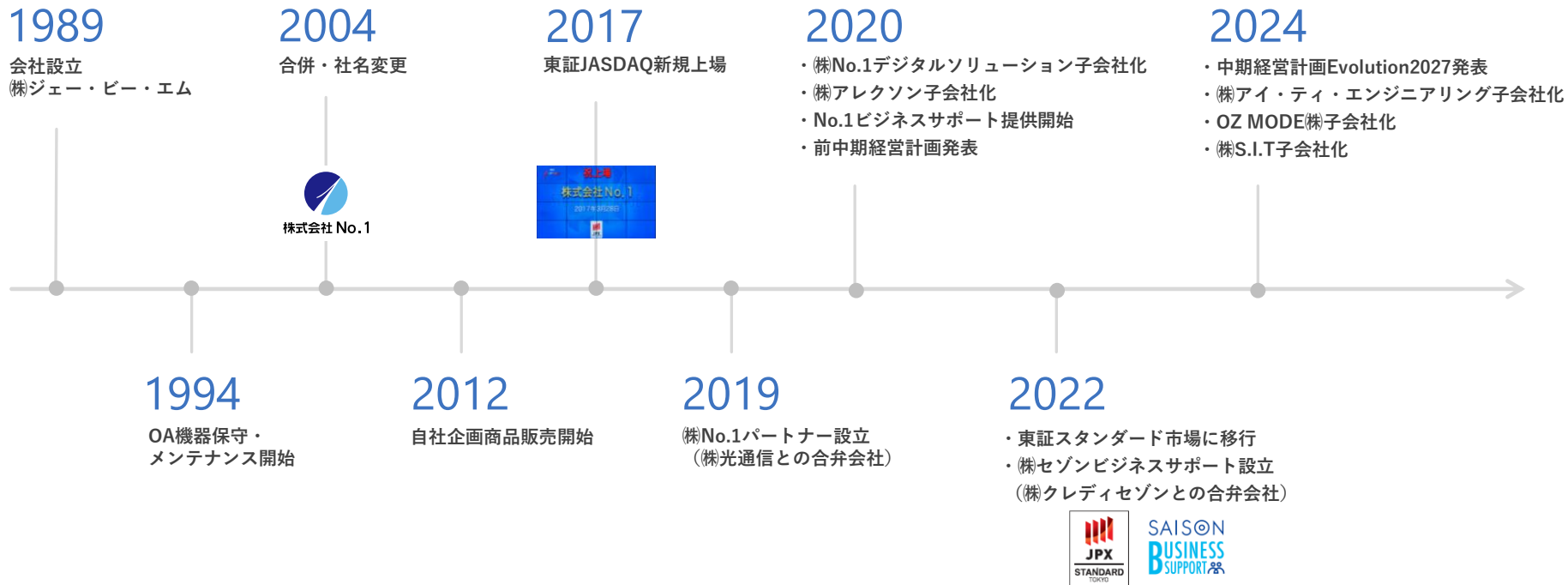
[こちら](#)から会社紹介動画をご覧ください。

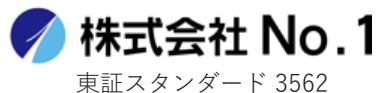
## ▶ 存在価値 (Value)

- 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



株式会社 オフィスアルファ

OA機器のレンタル、  
OA機器の販売、設置工事



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



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



ALEXON

株式会社 アレクソン

ネットワーク事業  
受託開発事業

子会社



I-T-ENGINEERING.CO.,LTD

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

Club One Systems

情報セキュリティ機器の  
販売および保守事業



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



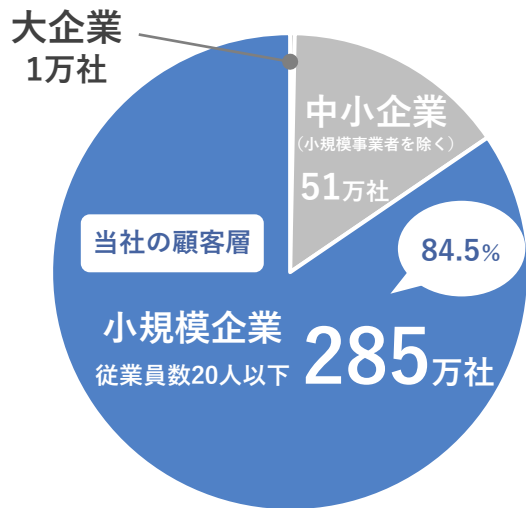
通信コンサルティング事業 / 電話、  
複合機、パソコンの販売 / リース

2024.10 グループイン

株式会社 S. I. T

## 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



出所：総務省「令和3年経済センサス」

※上記の中小企業と小規模企業の定義は中小企業基本法に基づきます

## 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

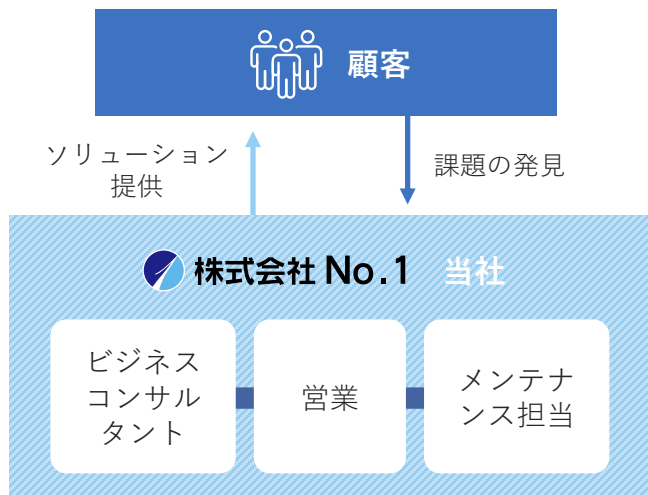
小規模企業の経営者は自身が  
会社の運営全てを担っているのが実態である



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



人材採用



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 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

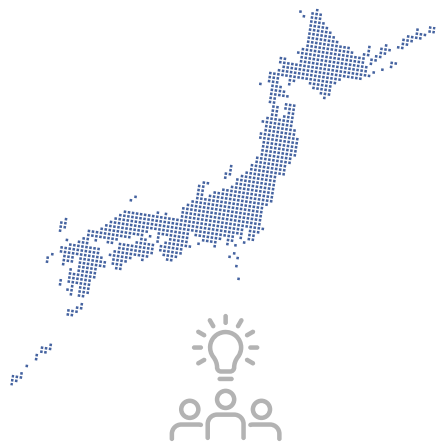


SES



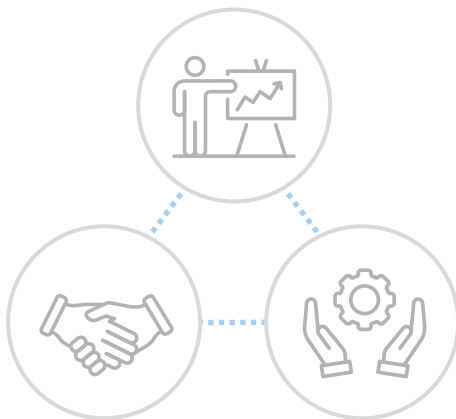
システム開発・ソフト開発

### 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

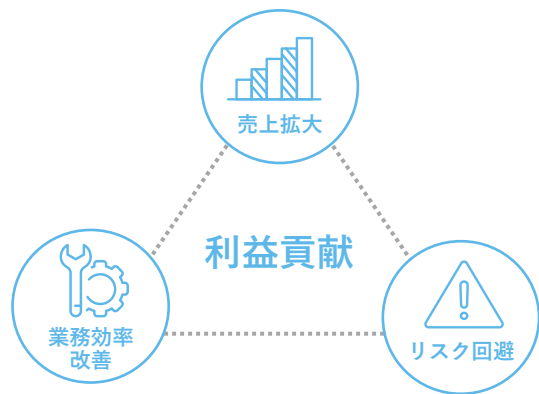
### マーケットイン型 商品の提供



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

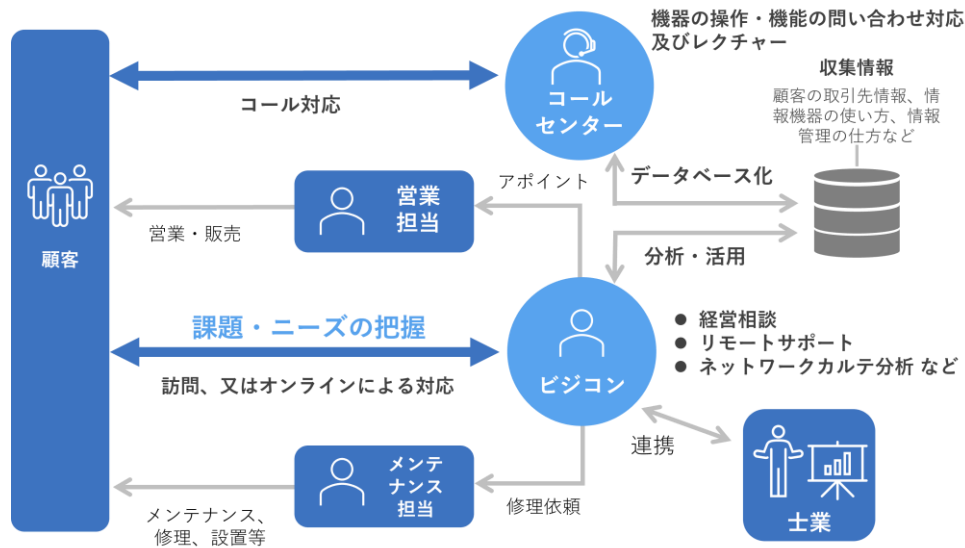
2023/10 リニューアルにより基本料金変更

月額 6,000円 → 9,800円



2023/10/2 公表

## サポート体制イメージ



## 各士業との連携体制について

- 業務提携を結んでいるSOICO株式会社が税務・労務・法務・助成金申請などを一気通貫でサポートを行う事を目的として、株式会社SOICOコンサルティングを設立するにあたり、出資を実施
- リニューアルに伴い拡充した各士業関連サービスの円滑化及び提供価値向上のため、株式会社SOICOコンサルティングが持つ専門家チームとの連携体制を構築



## 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

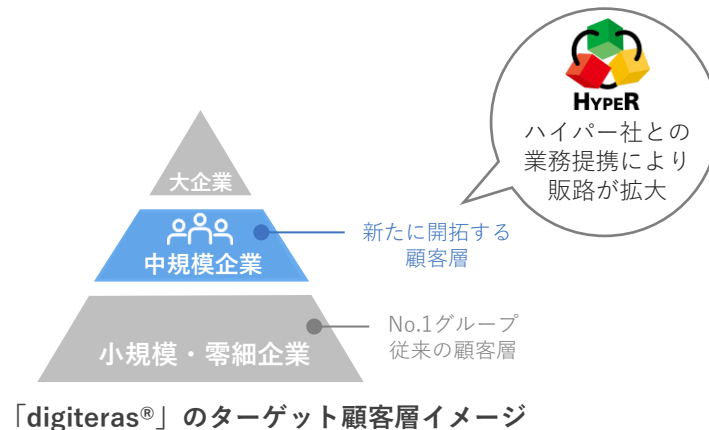
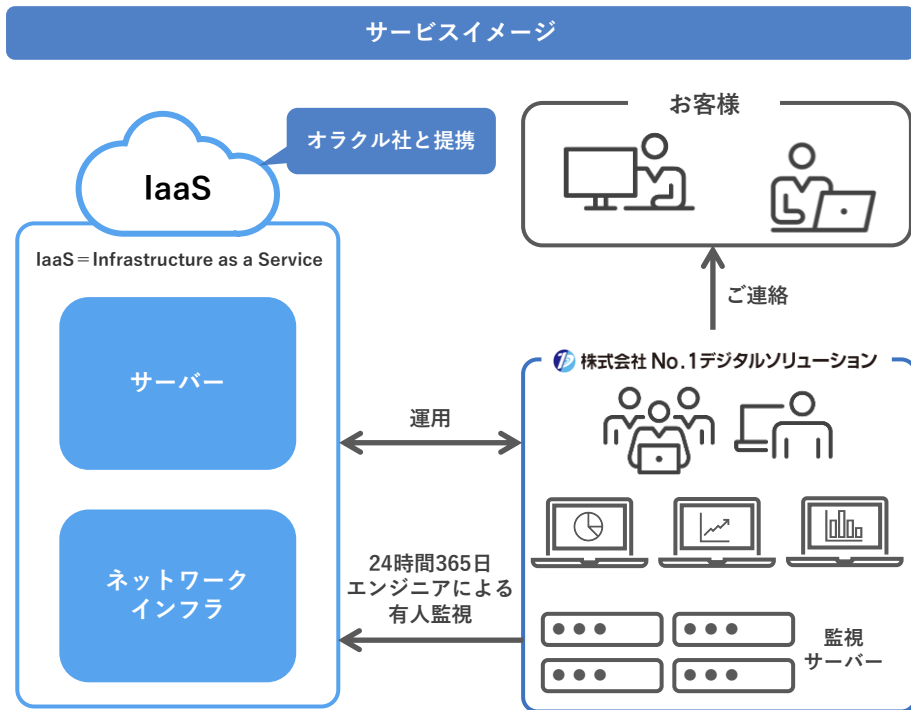
## クラウド業務管理サービス 「lagoon (ラグーナ)」

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』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

高性能かつ拡張性・柔軟性に富み、強固なセキュリティと安定した高速ネットワークを実現する企業向けクラウドサービス「digiteras® (デジテラス)」を提供  
クラウド型サービスの開発により、ソリューション提供を拡張しDX推進への支援を強化



2020.7 グループイン

連結子会社

株式会社アレクソン



会社名 株式会社アレクソン

設立 1971年5月18日

代表者 代表取締役社長 三瀬 厚  
代表取締役副社長 中島 茂樹

資本金 101百万円

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・キットिंग・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

連結子会社

2020.6 グループイン

## 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	代表取締役社長 竹澤 薫
資本金	100百万円
出資比率	株式会社No.1 65% 株式会社ハイパー 30% 照井 知基 5%
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

## WEBソリューション事業



- 企業向けホームページ制作、運用
- メールサービス
- ドメイン・SSL販売、管理
- WEBマーケティング

主な  
サービス

## クラウドソリューション事業



- クラウドインテグレーション事業 (IaaS)
- クラウドオペレーション事業
- クラウドサービス事業 (SaaS)
- サーバーホスティング

連結子会社

## 株式会社オフィスアルファ



## 株式会社 オフィスアルファ

会社名 株式会社オフィスアルファ

設立 2012年11月1日

代表者 代表取締役社長 竹澤 薫

資本金 10百万円

事業内容 OA機器のレンタル  
OA機器の販売、設置工事及び保守サービス  
防犯設備機器の販売、設置工事及び保守サービス



OA機器・情報セキュリティ機器・防犯カメラ等の設置及び工事、OA機器のレンタル、中古OA機器のリファイニングを展開

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 代表取締役社長 柘植 純史

出資比率 株式会社No.1 65% / 株式会社光通信 35%

資本金 20百万円

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

## 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 代表取締役社長 石井 悠介

出資比率 (株)No.1 50%  
(株)クレディセゾン 50%

資本金 30百万円

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 代表取締役社長 石澤 俊明

資本金 10百万円

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

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 代表取締役社長 押部 忠宏

資本金 35百万円

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、  
約30名のエンジニアをSESとして派遣

2024.6 グループイン

子会社

## 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 代表取締役社長 鈴木 実徳

出資比率 (株)アレクソン 100%

資本金 20百万円

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

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

資本金 3百万円

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



公表日	リリースタイトル
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『パイルテラス』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](http://www.number-1.co.jp)