株式会社 No.1

2026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

2025年7月14日

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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1四半期 決算概要	05
03	BUSINESS FORECAST 2026年2月期 業績予想	15
04	SHAREHOLDER RETURNS・SHAREHOLDER BENEFITS 株主還元・株主優待	17
05	PROGRESS 中期経営計画Evolution2027の進捗	20
06	ESG+SDGs ESG+SDGs	28
07	APPENDIX 参考資料	32

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

中期経営計画Evolution2027と2030年のありたい姿

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

2025.2期
売上高 142 億円
営業利益 10.3 億円
実績

2026.2期
売上高 160 億円
営業利益 13 億円

2027.2期
売上高 168 億円
営業利益 18.3 億円

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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

2026年2月期 第1四半期

決算概要

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

売上高

過去最高

3,769百万円

前期比 ＋18.1%

売上総利益

過去最高

1,730百万円

前期比 ＋23.1%

営業利益

148百万円

前期比 +2.6%

経常利益

過去最高

220百万円

前期比 ＋54.4%

四半期純利益

42百万円

前期比 ▲47.4%

※当第１四半期は特別損失31百万円を計上しています

時価総額

14,002百万円

（2025年5月末終値ベース）

- 売上高から経常利益まではいずれも前期を上回り、売上高、売上総利益、経常利益は過去最高を更新した
- 特別損失の計上及び株主優待に係る費用等の影響で法人税等が増加したことにより四半期純利益は前年同期比減少となった
- 時価総額は前期末の12,134百万円から1,867百万円増加となった

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

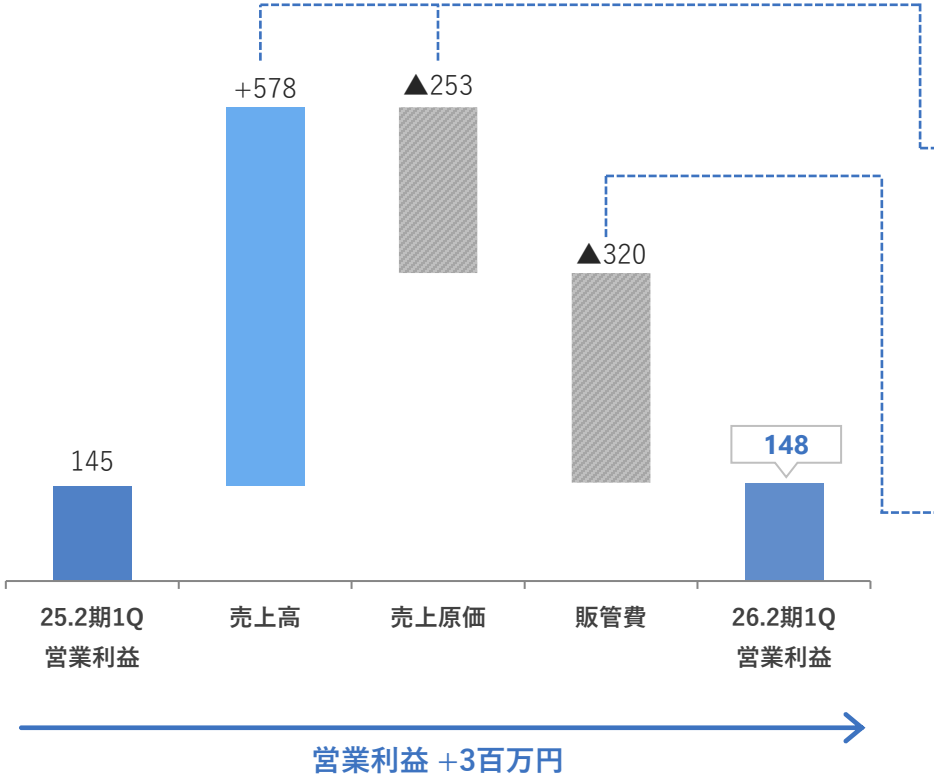
連結損益計算書の概要

（単位：百万円 / %）

		2025年2月期 1Q	2026年2月期 1Q	増減額	増減率
売上高		**3,191**	**3,769**	**＋578**	**＋18.1**
	No.1	1,926	2,183	＋257	＋13.3
	アレクソン	1,302	1,334	＋32	＋2.5
	その他	214	505	＋291	＋136.2
	連結調整	▲252	▲254	▲2	＋1.1
売上総利益		**1,406**	**1,730**	**＋324**	**＋23.1**
	売上総利益率	44.1	45.9	-	+1.8
販売費及び一般管理費		**1,261**	**1,581**	**＋320**	**＋25.4**
営業利益		**145**	**148**	**+3**	**+2.6**
	No.1	▲63	▲76	▲12	▲20.0
	アレクソン	287	243	▲43	▲15.3
	その他	▲43	33	＋77	-
	連結調整	▲34	▲51	▲17	▲49.1
	営業利益率	4.5	3.9	－	▲0.6
経常利益		**143**	**220**	**+77**	**＋54.4**
親会社株主に帰属する四半期純利益		**80**	**42**	**▲38**	**▲47.4**

※2025年2月期1Q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㈱オフィスアルファの売上高、営業利益を含めています

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.



（単位：百万円）

売上高及び売上原価

- No. 1 において、前期からの人財育成の取り組みにより、一人当たりの生産性が向上
- No. 1 及びアレクソンにおいて、引き続き堅調な情報セキュリティ機器に新製品投入の効果が加わった
- 前期2Q以降に連結した 4 社の業績が概ね計画通りに推移
- 原価率は前期55.9%から当期54.1%に減少

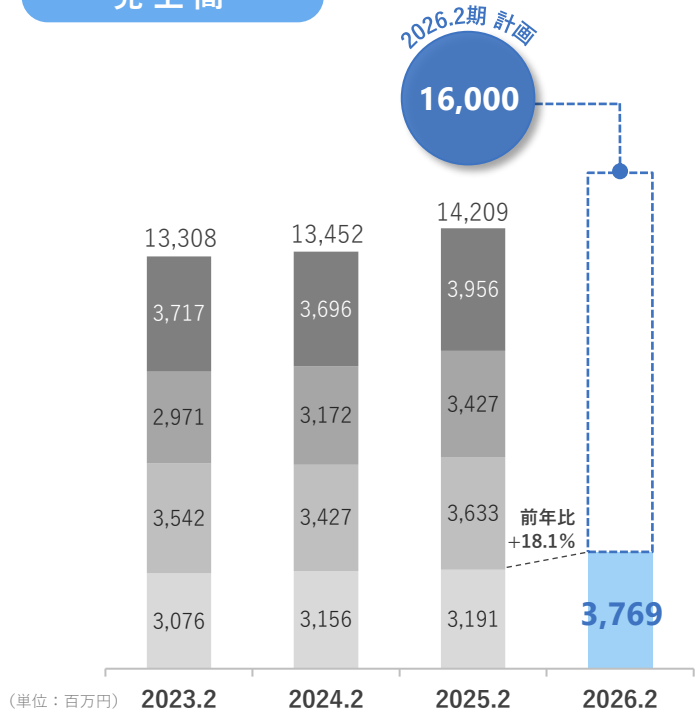
販管費

- 経営人財の育成及び待遇向上等の人的投資による増加　78百万円
- 株主優待に係る費用の増加　117百万円
- 新規連結に伴うのれん償却費の追加　12百万円
- M&A関連費用の増加　3百万円
- その他諸経費の増加　36百万円
- 連結子会社増加による販管費の追加　72百万円
- 販管費率は前期39.5%から当期42.0%に増加

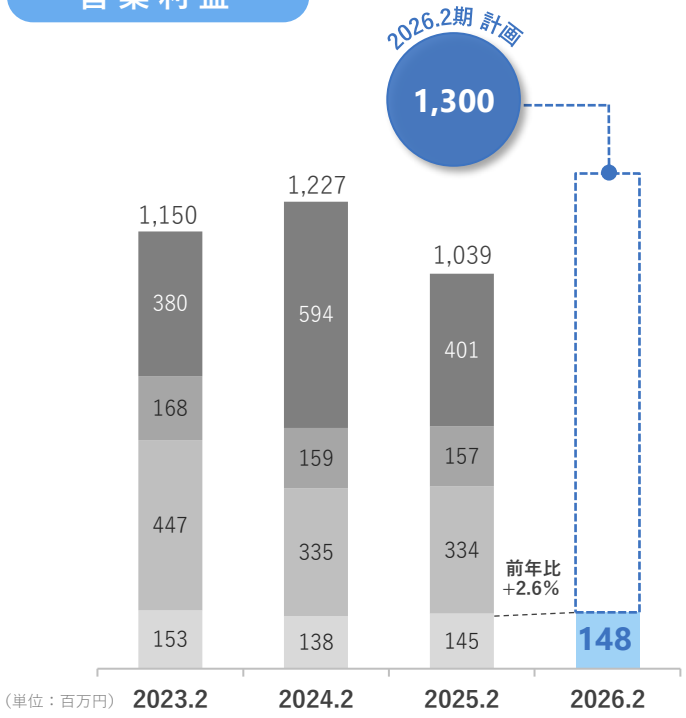
©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

売上高、営業利益共に前年を上回り、概ね計画通りの進捗となった

売上高



営業利益



1Q 2Q 3Q 4Q

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

連結貸借対照表の概要

- 配当、株主優待、納税に加え、㈱コードの株式を取得したことにより、現金及び預金は一時的に減少
- 自己資本比率は2.2ポイント上昇

（単位：百万円）

	2025年2月期末	2026年2月期 1Q	前期末比
流動資産	6,206	5,360	▲846
（内 現金及び預金）	3,021	2,461	▲559
固定資産	2,500	2,884	＋384
資産合計	8,706	8,244	▲462
流動負債	3,226	2,852	▲373
固定負債	1,003	972	▲31
負債合計	4,230	3,825	▲405
純資産	4,476	4,419	▲56
負債・純資産合計	8,706	8,244	▲462
自己資本比率	51.2%	53.4%	+2.2ポイント

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

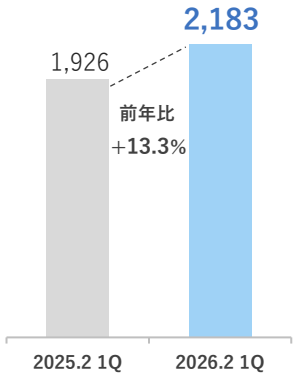
業績

・営業損益は前期を下回るが、一人当たりの生産性向上による売上高・売上総利益の増加が、株主優待制度導入及び人的投資による販管費の増加を吸収し、計画通りの実績となった

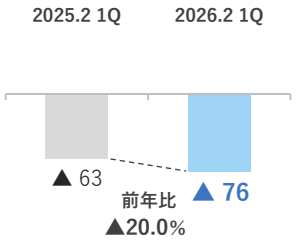
主要KPI

・事業基盤の強化によってKPIは順調に推移

売上高



営業利益



（単位：百万円）

主要KPI

販売台数 ※
1,864台
KPI 8,400台 進捗率 22.2%

新規顧客数
183社
KPI 750台 進捗率 24.4%

新規代理店数
7社
KPI 20社 進捗率 35.0%

No.1ビジネスサポート

新規契約数
186件
KPI 720社 進捗率 25.8%

平均解約率
0.7%
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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

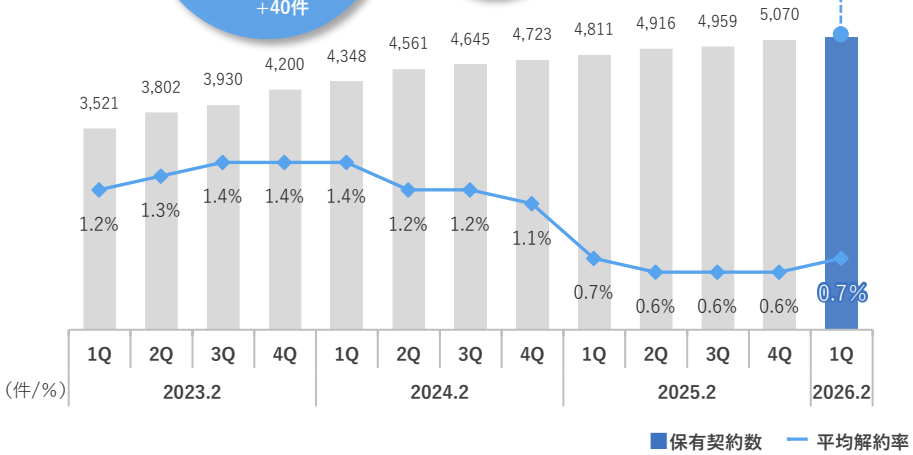
企業経営における様々な課題を解決する「No.1ビジネスサポート」の導入が5,000件を突破
メニュー拡充により支援の幅を広げ、経営資源に関する課題解決を通じて顧客企業の成長に貢献

5,000件突破

保有契約数・平均解約率

保有契約数 5,110件 前期末比 +40件

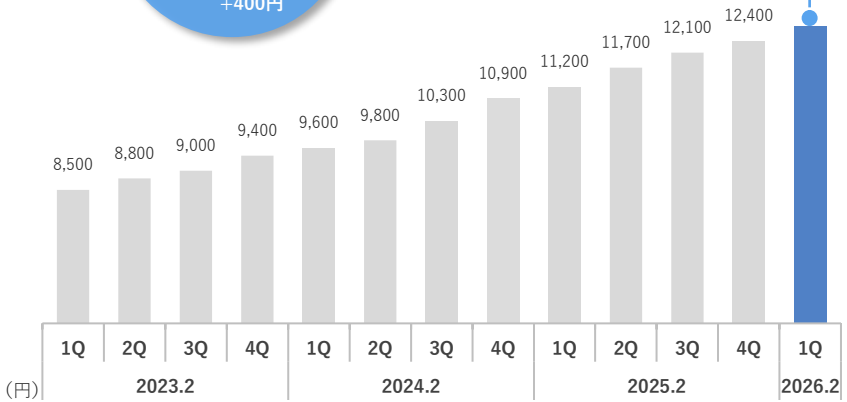
平均解約率 0.7%



※ 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 12,800円 前期末比 +400円



※ 平均顧客単価…基本料金、各種保守料金、lagoona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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

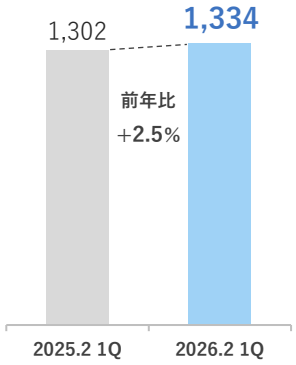
業績

・人的投資の増加により、営業利益は前期比で減少となったが、新製品投入の効果もあり売上、営業利益ともに計画通りの実績となった

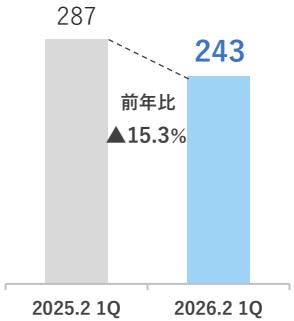
主要KPI

・情報セキュリティ機器や新製品の販売によって販売台数は好調に推移

売上高



営業利益



主要KPI

セキュリティ機器
販売台数

6,333台

KPI 25,000社 進捗率 25.3%

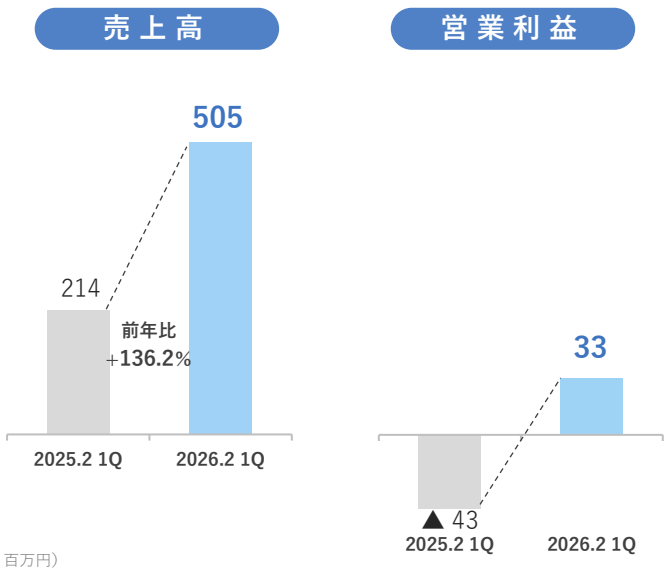
（単位：百万円）

※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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

業 績

・前期2Qに連結子会社となったOZ MODE㈱、当期から連結子会社となった㈱アイ・ティ・エンジニアリング、㈱コード、㈱S.I.Tがいずれも順調に推移し、連結業績に寄与



（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

株式会社 アイ・ティ・エンジニアリング

COncept 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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

2026年2月期

業績予想

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

- 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	－	－	－	－

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

株主還元・株主優待

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

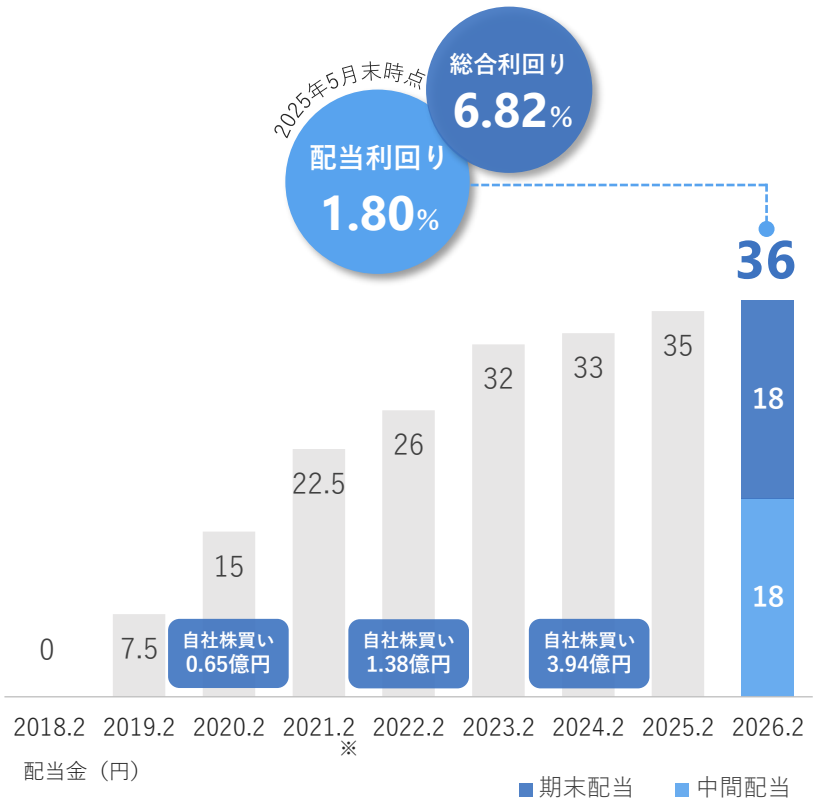
・自社株買いは財務規律の下で機動的に実施

→ 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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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5月末時点
総合利回り 6.82%
優待利回り 5.01%

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なります

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

Evolution2027

中期経営計画の進捗

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

“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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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
グループ成長戦略推進本部の設置

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
・代理店新規開拓推進
・アライアンス先開拓推進

事業基盤の再強化
グロースパートナーズ㈱との業務資本提携/プロジェクトの推進

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

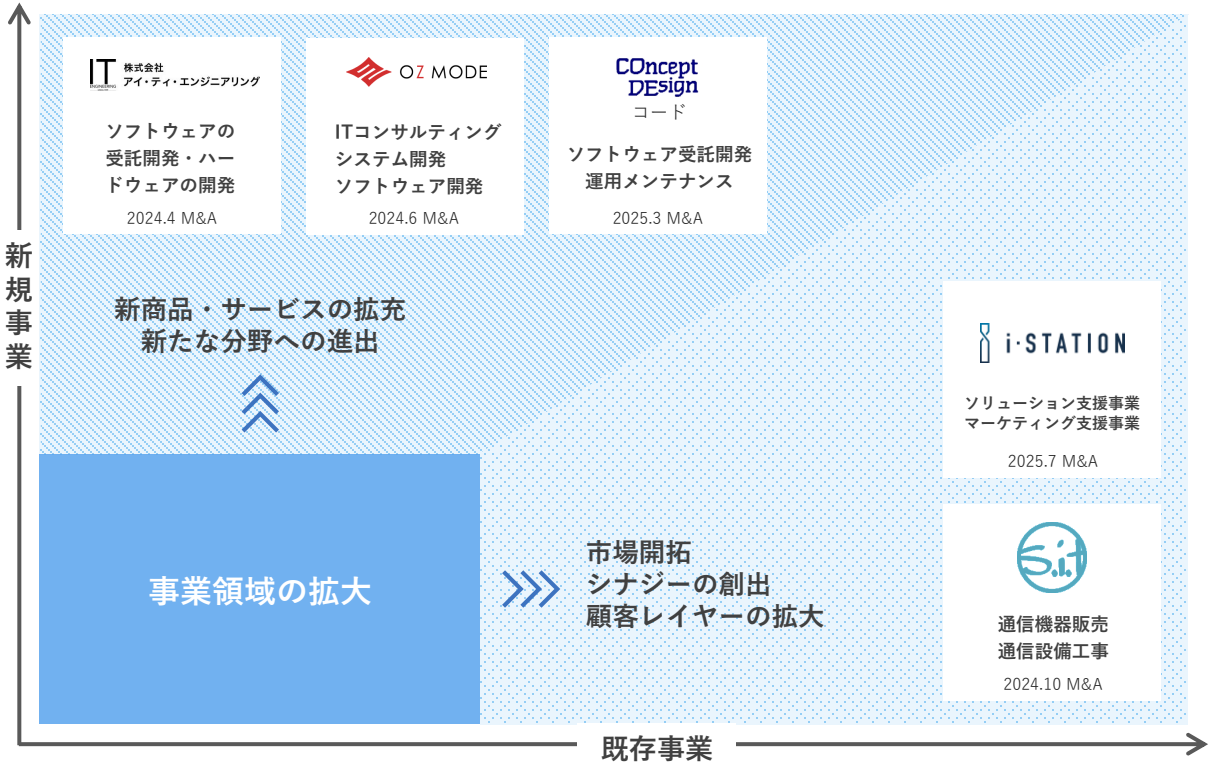
※UTM・・・複数のセキュリティ機能を一つの機器で運用管理し、包括的に社内ネットワークを保護する製品

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

2025/6/26 公表

法人向け携帯電話や新電力、蓄電池をメイン商材として展開する 株式会社アイ・ステーションを子会社化

2025年 7月 子会社化

両社の顧客基盤と強みを掛け合わせることで相互補完の体制を築き、シナジーの最大化によって持続的なグループの企業価値向上を目指す

企業情報

会 社 名	株式会社アイ・ステーション
所 在 地	東京都豊島区東池袋1-25-9
代 表 者	代表取締役　執行 健太郎

i·STATION

財務数値

	2024.3期	2025.3期
売上高	3,257 百万円	3,277 百万円
営業利益 ※1	244 百万円	174 百万円

※1 子会社化後に発生しない費用を精査、調整した上で正常収益力を算定し記載しております

事業概要

カスタマーとクライアントのソリューション事業を展開

■カスタマー向け
・通信での接点を軸にDX支援
・エネルギーマネジメントでの接点を軸にSX支援
・プラットフォームでの接点を軸に集客支援

■クライアント向け
・マーケティングやセールスの強みを軸にクライアント様のご支援

チャネル

コールセンター | Web | 訪問販売

取扱商材

法人向け携帯電話 | 新電力 | 蓄電池

※子会社化に伴い、株式会社アイ・ステーションの子会社である株式会社 Gloriaが当社の孫会社となりました

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

アイ・ステーション子会社化によるシナジー効果

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

相互補完によるシナジー

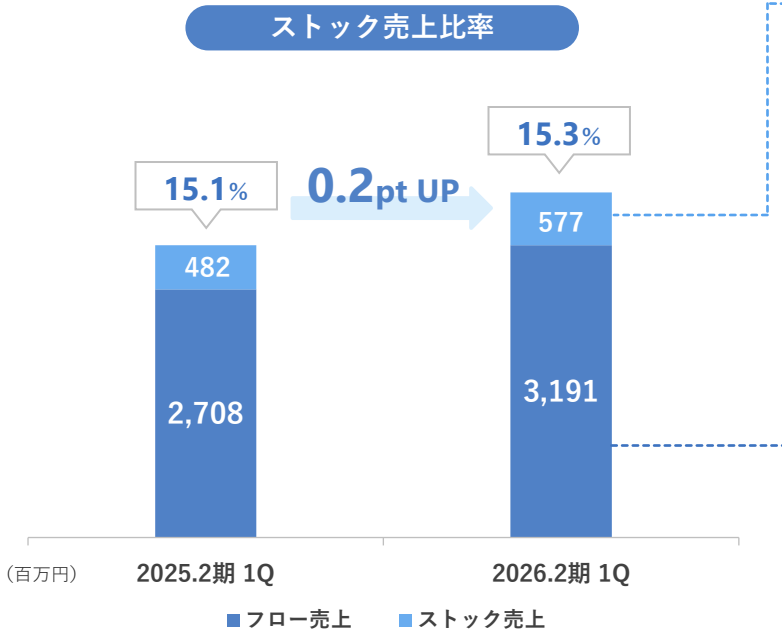
No.1が強い領域		アイ・ステーションが強い領域		
情報セキュリティ機器	複合機	法人向け携帯電話	新電力	蓄電池

グループの業績拡大に寄与

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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0.2pt上昇



ストック売上

役務提供
No.1ビジネスサポート
lagoona・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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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 ～

2026.2期 第1回目は、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

イベントの目的	
	✓ 女性が抱える健康問題について知ることで、アンコンシャスバイアス(隠れた思い込み)をなくす ✓ 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

イベントの様子

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

ESG+SDGs

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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。

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

>> 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

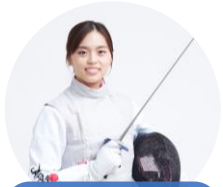
3 すべての人に健康と福祉を

>> 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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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
- 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

【社名表記に関して】No.1…株式会社No.1　ALX …株式会社アレクソン　No.1P …株式会社No.1パートナー

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

参考資料

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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
従業員数	連結 728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5月末現在）

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

» 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

経営理念	**日本の会社を元気にする一番の力へ。** 私たちNo.1はトータルビジネスパートナーとしてお客様を支え、日本経済の原動力になります。
経営ビジョン	**皆様のNo.1ビジネスパートナー** セキュリティ＆ソリューション。 最先端の情報活用で企業成長を支援。
フィロソフィ	**No.1フィロソフィ** No.1フィロソフィは、当社の経営理念と経営ビジョンを具体化し「株式会社No.1の社員としてのあるべき考え方、行動規範」を示したもの。

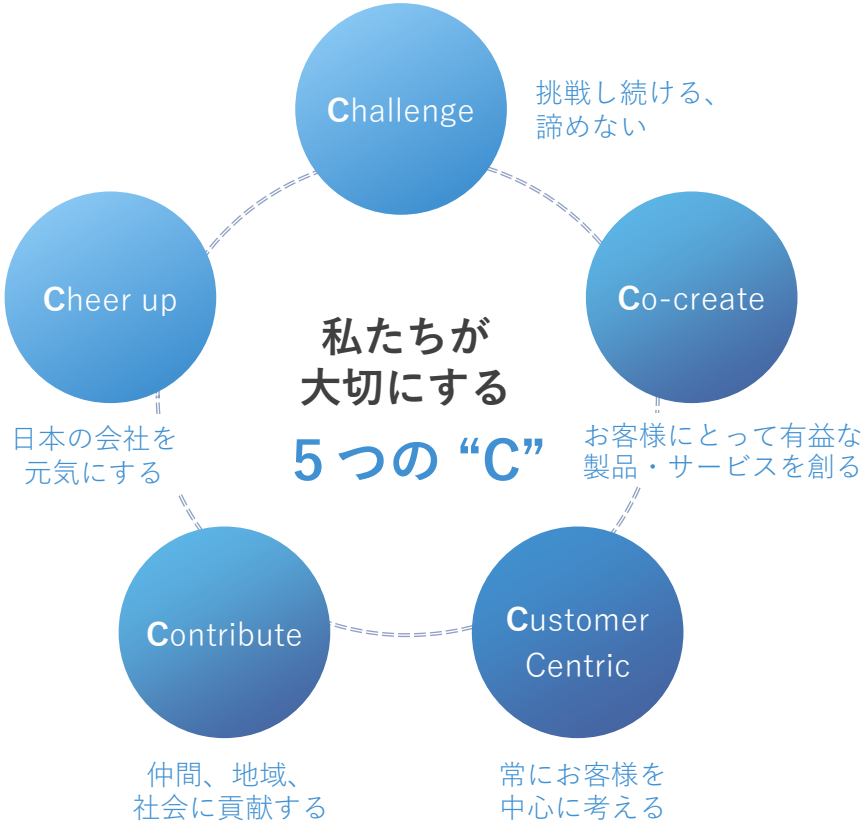
100年企業
を目指して

こちらから会社紹介動画をご覧いただけます。

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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



©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

1989
会社設立
㈱ジェー・ビー・エム

1994
OA機器保守・
メンテナンス開始

2004
合併・社名変更

株式会社 No.1

2012
自社企画商品販売開始

2017
東証JASDAQ新規上場

2019
㈱No.1パートナー設立
（㈱光通信との合弁会社）

2020
- ㈱No.1デジタルソリューション子会社化
- ㈱アレクソン子会社化
- No.1ビジネスサポート提供開始
- 前中期経営計画発表

2022
- 東証スタンダード市場に移行
- ㈱セゾンビジネスサポート設立
（㈱クレディセゾンとの合弁会社）

JPX STANDARD TOKYO

SAISON BUSINESS SUPPORT

2024
- 中期経営計画Evolution2027発表
- ㈱アイ・ティ・エンジニアリング子会社化
- OZ MODE㈱子会社化
- ㈱S.I.T子会社化

2025
- ㈱コード子会社化
- ㈱オフィスアルファ合併
- ㈱アイ・ステーション子会社化
- ㈱Gloria子会社化

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

関連会社

OA機器販売 / ファイナンス商材販売代行

SAISON BUSINESS SUPPORT

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

株式会社 アイ・ティ・エンジニアリング
OZ MODE
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

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

S.i.

Webソリューション

株式会社 No.1デジタルソリューション

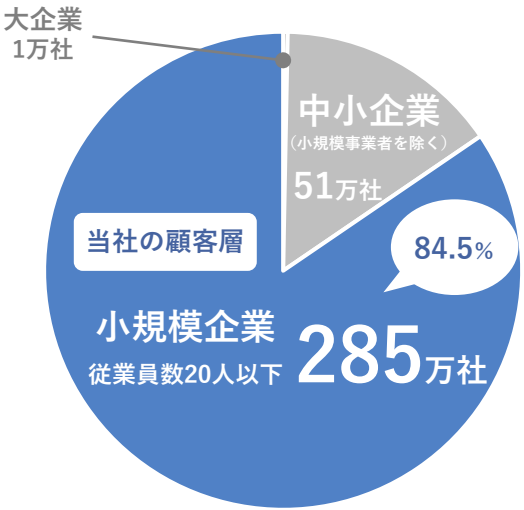
通信機器販売

株式会社No.1パートナー

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

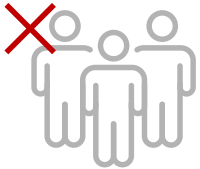


当社グループの顧客数は約16,000社であり、新規顧客開拓の余地が大きい

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

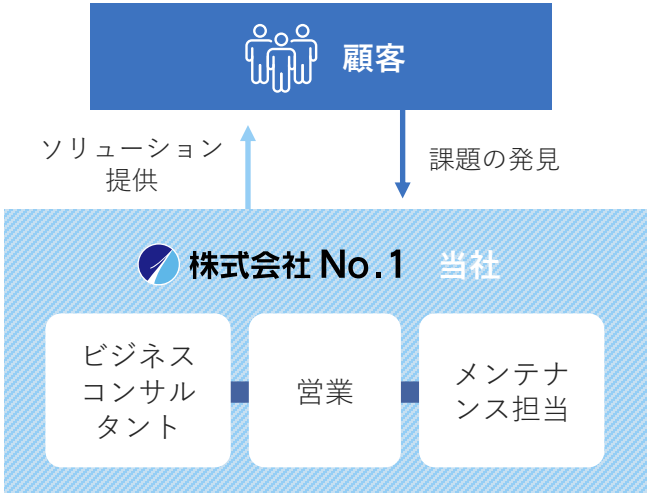
出所：総務省「令和3年経済センサス」 ※上記の中小企業と小規模企業の定義は中小企業基本法に基づきます

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

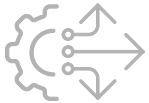
３軸による課題発見

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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

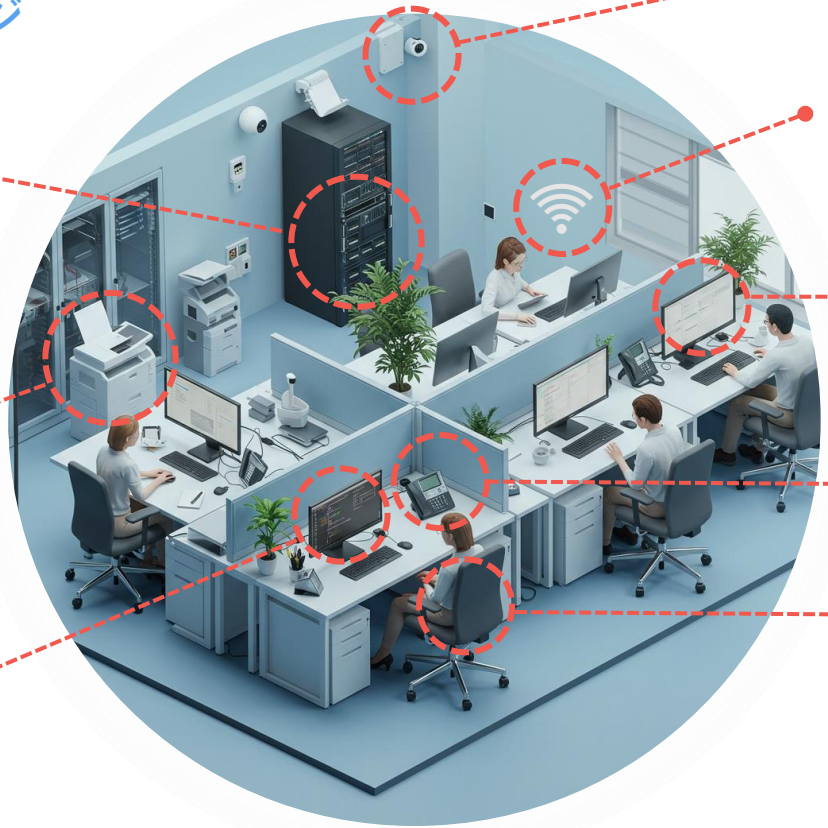
- 情報セキュリティ機器
- サーバー
- 複合機
- 防犯カメラ
- ビジネスフォン
- ホームページ制作
- 緊急災害用通信機器「ハザードトーク」
- モバイルWi-Fi
- 法人向け携帯

サービス

- No.1 ビジネスサポート
  - オプション
    - クラウド業務管理サービス lagoona
    - 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
- 電力

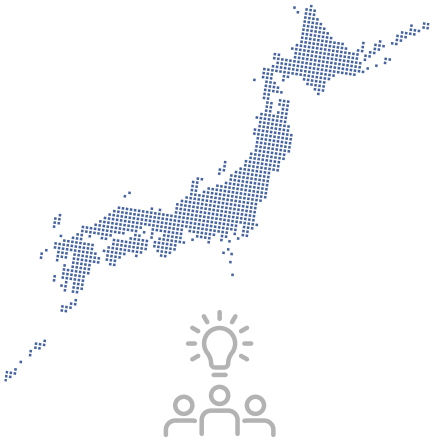
©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

商品・サービスのイメージ



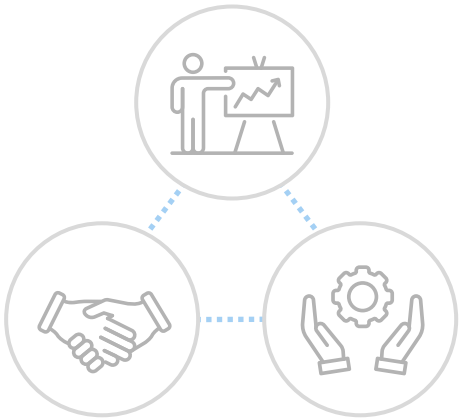
©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

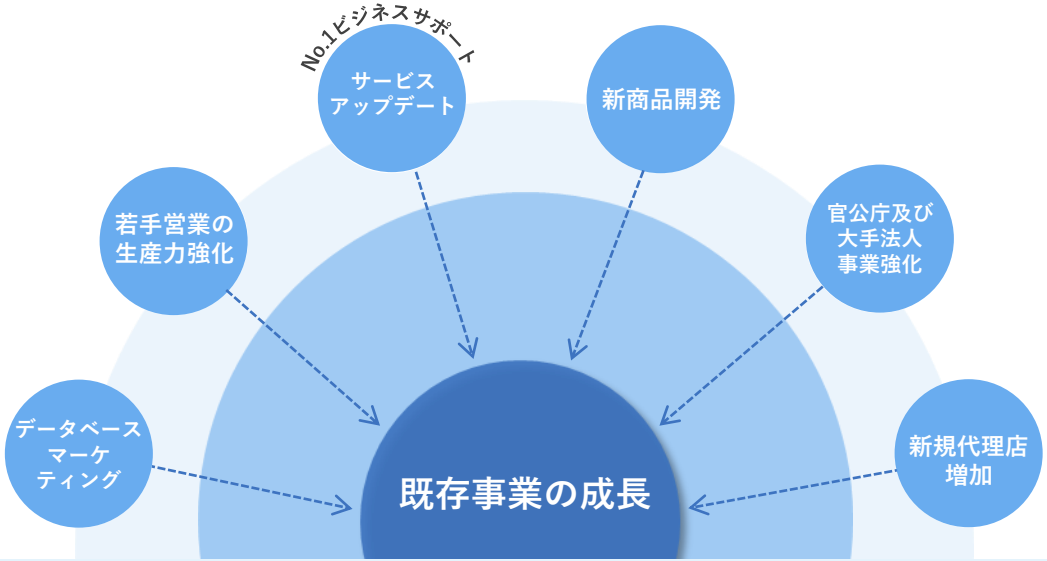
マーケットイン型商品の提供

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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

ALEXON　IT 株式会社 アイ・ティ・エンジニアリング
OZ MODE　closip　COncept DEsign コード

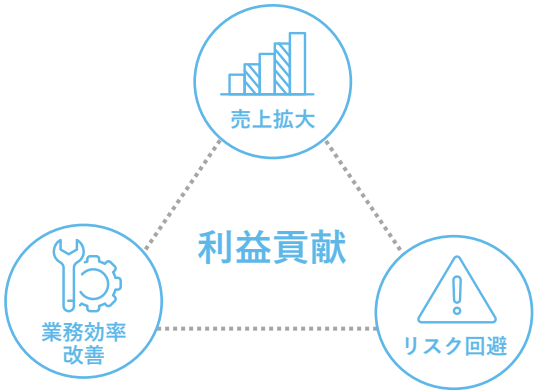
3 人的資本経営への取り組み強化

- 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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

2020/10/14 公表

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



- ✓ 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
- PC/NW定期診断
- IT資産管理
- 通信端末修理費用保険
- データ復旧サービス
- 駆付けPCサポート

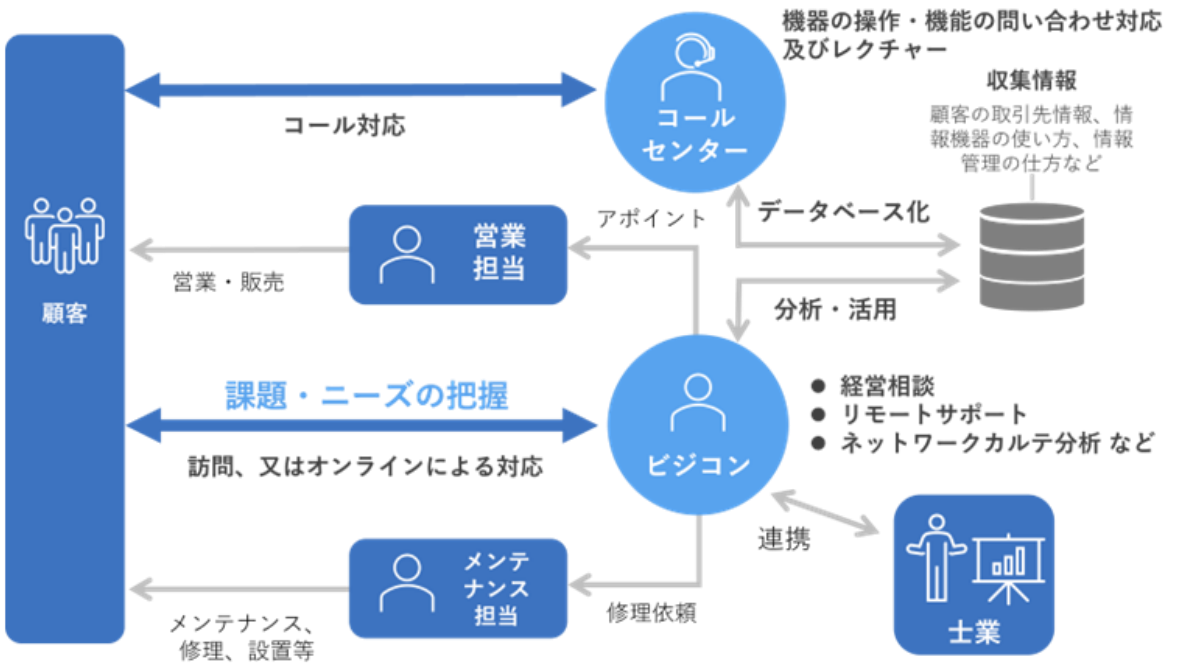
経営支援
- 助成金無料診断サービス
- 人事労務無料相談サービス
- No.1ビジネスサポート会員マッチング
- 士業連携サービス
- No.1ビジネスサポートゼミ
- No.1ベネフィット

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

我が社の右腕 No.1ビジネスサポート

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

サポート体制イメージ



©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

2023/2/28 公表

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

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「lagoona（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

『 lagoona 』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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

2020.7 グループイン

株式会社アレクソン

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　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）

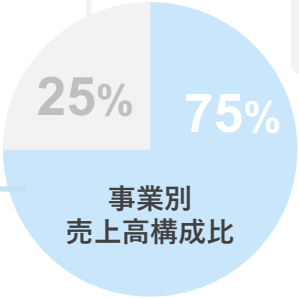
強み：マーケットイン型商材の企画・開発力

- 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



©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

株式会社アイ・ステーション

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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

会社名	株式会社Gloria
設立	2022年12月21日
代表者	代表取締役　浦﨑 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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

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弁会社であり、
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

2025.3 グループイン

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

株式会社No.1デジタルソリューション

連結子会社

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

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

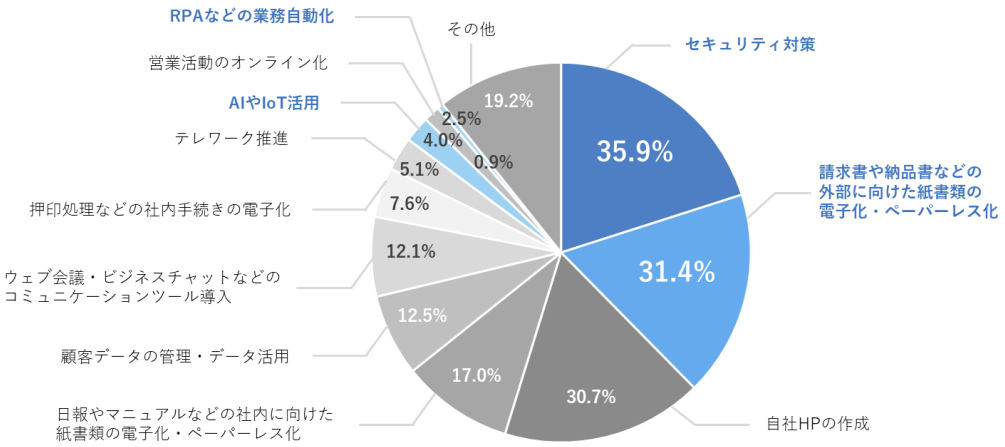
会社名	株式会社No.1パートナー
設立	2019年4月
代表者	代表取締役　柘植 純史
出資比率	株式会社No.1　65%　/　株式会社光通信　35%
事業内容	通信機器の販売/電気通信事業 OA機器の販売/PCの販売/オフィス什器 防犯設備機器の販売

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 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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「lagoona（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）

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

公表日	リリースタイトル
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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

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

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

皆様のNo.1ビジネスパートナー

株式会社 No.1

www.number-1.co.jp

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.