

2026年2月期

# 決算説明資料

東証スタンダード 証券コード3562

2026年4月13日

# INDEX

<b>01</b>	<b>SUMMARY</b> 2026年2月期 決算概要	03
<b>02</b>	<b>BUSINESS FORECAST</b> 2027年2月期 業績予想	14
<b>03</b>	<b>KPI・GROWTH STRATEGY</b> 2027年2月期 主要KPI・成長戦略	20
<b>04</b>	<b>FINANCIAL STRATEGY</b> 財務戦略	23
<b>05</b>	<b>PROGRESS</b> 中期経営計画Evolution2027 2026年2月期の進捗	26
<b>06</b>	<b>ESG+SDGs</b> ESG+SDGs	41
<b>07</b>	<b>APPENDIX</b> 参考資料	45

# SUMMARY

## 2026年2月期 決算概要

2026.2 業績ハイライト	売上高	17,529 百万円	過去最高	前年同期比 +23.4% ↑	売上総利益	8,809 百万円	過去最高	前年同期比 +36.0% ↑
	EBITDA <sup>※</sup>	1,974 百万円	過去最高	前年同期比 +38.4% ↑	営業利益	1,330 百万円	過去最高	前年同期比 +28.1% ↑
	経常利益	1,393 百万円	過去最高	前年同期比 +34.5% ↑	親会社に帰属する 当期純利益	713 百万円		前年同期比 +24.3% ↑
	ROE	16.1 %		前年同期比 +2.1 PT ↑	時価総額	12,317 百万円		前年同期比 +1.5% ↑

※特別損失を当期は75百万円、前期は40百万円計上しています

2026年2月末終値ベース

## TOPICS

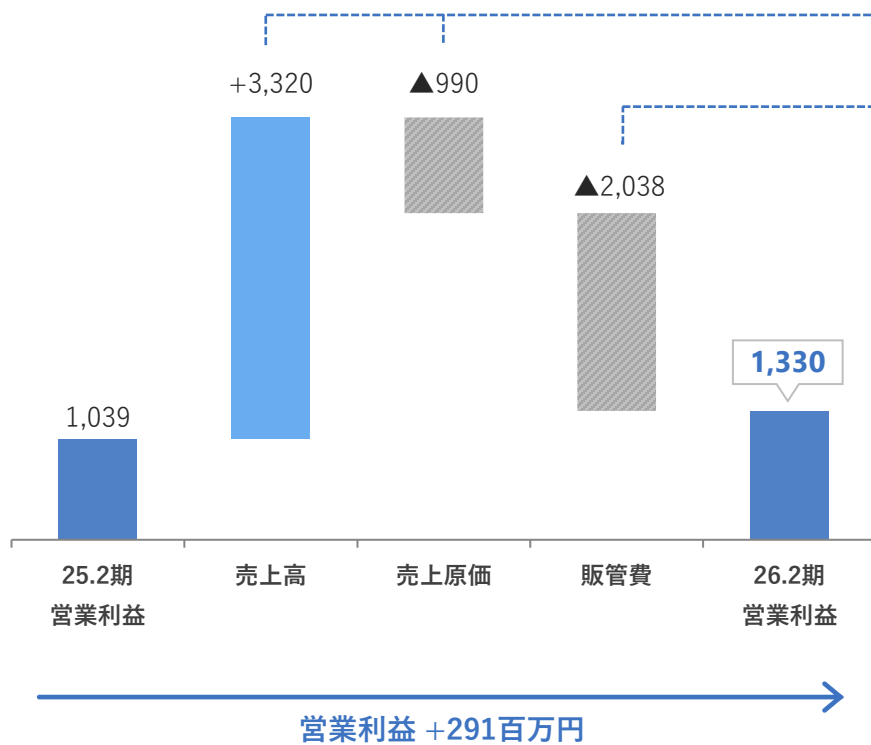
- ✓ 全ての指標が前期を上回り、5つの指標が過去最高を更新
- ✓ 売上高が大きく伸長するとともに、EBITDA及び営業利益は売上高を上回る成長
- ✓ 当期純利益は2桁成長を維持し、ROE・時価総額も着実に向上

(単位：百万円 / %)		2025年2月期	2026年2月期	増減額	増減率
売上高		14,209	17,529	+3,320	+23.4
	No.1	8,902	9,539	+637	+7.2
	アレクソン	5,268	5,521	+253	+4.8
	その他	1,210	3,599	+2,389	+197.4
	連結調整	▲1,172	▲1,131	+40	+3.5
売上総利益		6,479	8,809	+2,329	+36.0
	売上総利益率	45.6	50.3	-	+4.7
販売費及び一般管理費		5,440	7,478	+2,038	+37.5
EBITDA	(営業利益+減価償却費+のれん償却費)	1,426	1,974	+548	+38.4
営業利益		1,039	1,330	+291	+28.1
	営業利益率	7.3	7.6	-	+0.3
	No.1	332	388	+55	+16.6
	アレクソン	1,061	1,009	▲52	▲4.9
	その他	▲160	345	+505	-
	連結調整	▲194	▲411	▲216	▲111.3
経常利益		1,036	1,393	+357	+34.5
親会社株主に帰属する当期純利益		574	713	+139	+24.3

※2025年2月期の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年2月期 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

※2026年2月期 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、LGIC、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



(単位：百万円)

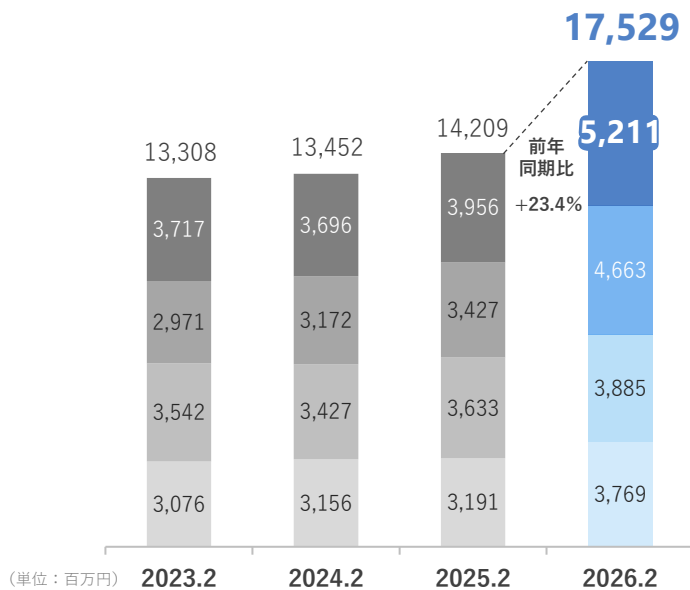
### » 売上高及び売上原価

- No.1において、前期から継続する人財育成の取り組みが成果に繋がり、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 (49.3%→51.5%) 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5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45.6%から50.3%へ4.7ポイント上昇

### » 販管費

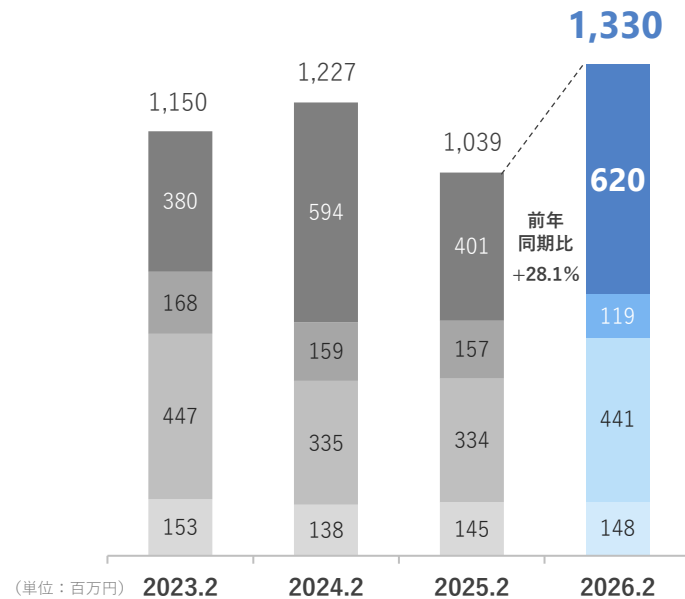
- 持続的成長の基盤となる、経営人財の育成や従業員の待遇改善を目的とした人的資本への投資による増加 162百万円
- 株主還元施策である株主優待費用の増加 251百万円
- M&A推進によるのれん償却費の増加 177百万円
- M&A推進による関連費用の増加 27百万円
- 新規連結子会社による販管費の追加 1,513百万円
- 販管費率は前期 38.3%から当期 42.7%へ上昇

## 売上高



1Q 2Q 3Q 4Q

## 営業利益



- M&A戦略に基づき新たに6社を連結した結果、前期末から総資産が5,335百万円、のれんが2,589百万円増加
- 資本効率の向上と株主還元強化を目的とした自己株式630百万円の取得及びM&Aによる資産・負債の増加により、自己資本比率は31.2%となった

(単位：百万円)

	2025年2月期末	2026年2月期末	前期末比
流動資産	6,206	7,924	+1,718
(内 現金及び預金)	3,021	3,141	+120
固定資産	2,500	6,116	+3,616
資産合計	8,706	14,041	+5,335
流動負債	3,226	6,473	+3,246
固定負債	1,003	3,161	+2,157
負債合計	4,230	9,634	+5,403
純資産	4,476	4,407	▲68
負債・純資産合計	8,706	14,041	+5,335
自己資本比率	51.2%	31.2%	▲20.0ポイント

- 中期経営計画Evolution2027の重点戦略に基づき(株)コード、(株)アイ・ステーション、進々堂商光(株)、(株)LGICの4社を連結子会社化したこと等により、投資CFは2,605百万円の支出となった
- 主にM&A資金としての借入れの純増額2,593百万円、配当による支出236百万円、資本効率向上と株主還元強化を目的とした自己株式取得による支出630百万円を主要因として、財務CFは1,670百万円の収入となった

(単位：百万円)

	2025年2月期	2026年2月期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,446	827	▲619
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲577	▲2,605	▲2,027
フリー・キャッシュ・フロー	869	▲1,778	▲2,647
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲434	1,670	+2,105
現金及び現金同等物の増減額	434	▲108	▲542
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期末残高	2,890	2,860	▲29

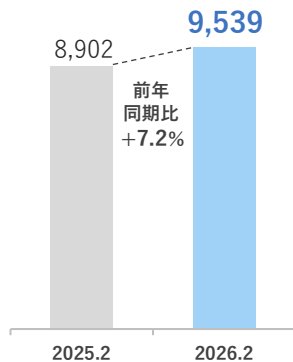
## 業績

- ✓ 売上高の伸長に加え、粗利率も2.4ポイント改善（49.3%→51.5%、影響額：200百万円）
- ✓ 株主優待費用251百万円を吸収した上で、営業利益は過去最高となった

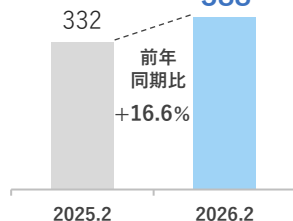
## 主要KPI

- ✓ 販売台数及び新規代理店数は目標を達成
- ✓ 新規顧客数及びNo.1ビジネスサポート新規契約数は計画には届かないものの大きく拡大

## 売上高



## 営業利益

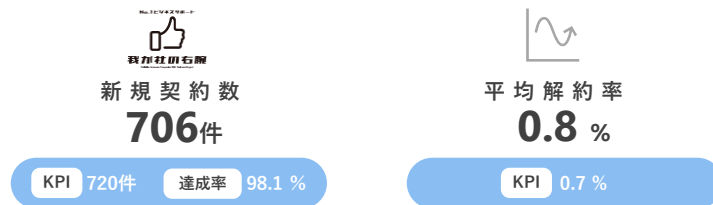


(単位：百万円)

## 主要KPI



## No.1ビジネスサポート



※No.1単体における情報セキュリティ機器及びOA機器等の販売台数

企業経営における様々な課題を解決する「No.1ビジネスサポート」の導入が5,000件を突破  
価格改定により平均顧客単価は上昇

5,000件  
突破

## 保有契約数・平均解約率

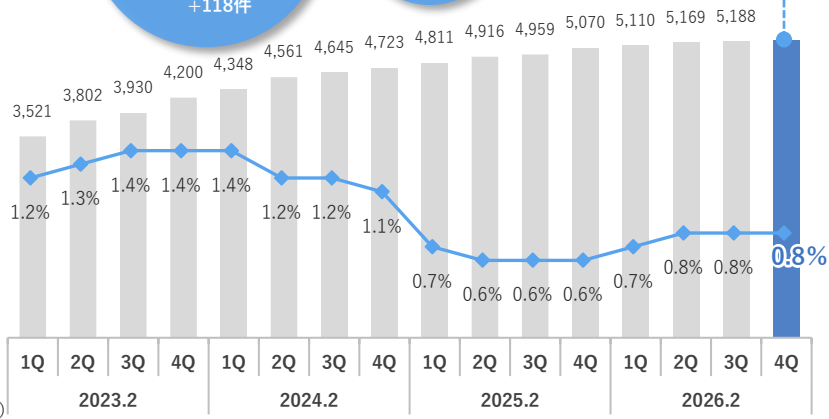
保有契約数

5,188件

前年比  
+118件

平均解約率

0.8%



■ 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

14,400円

前年比  
+2,000円

※ 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

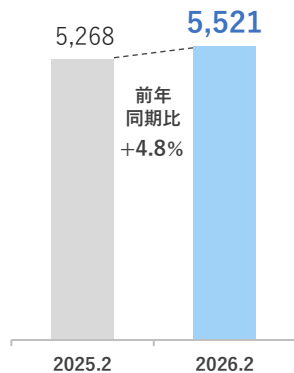
## 業績

- ✓ 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、売上高は前期を上回ったものの、営業利益は前期を下回ることとなった

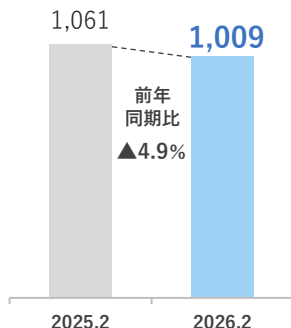
## 主要 KPI

- ✓ 情報セキュリティ機器や新製品の販売が好調に推移し計画を達成

## 売上高



## 営業利益



## 主要 KPI



セキュリティ機器  
販売台数

25,581 台

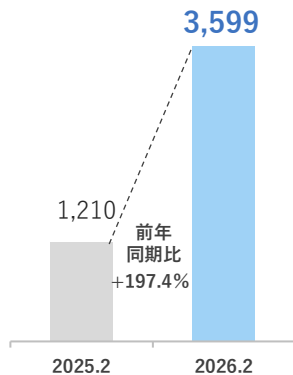
KPI 25,000 台 達成率 102.3%

(単位：百万円)

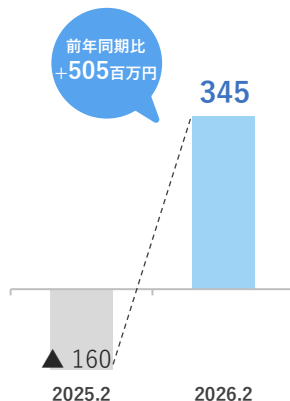
## 業績

- ✓ 当期首から連結した3社（株アイ・ティ・エンジニアリング、株コード、株S.I.T）合計で、売上高が719百万円、営業利益が248百万円となり、グループ全体の連結業績に貢献
- ✓ 3Q及び4Qから連結した3社（株アイ・ステーション、進々堂商光株、株LGIC）合計で、営業利益は141百万円となるものの、株式取得関連費用の発生により、当期については連結業績に対してマイナスに影響
- ✓ No.1デジタルソリューションについては事業の見直しに伴いNo.1による吸収合併を決定

## 売上高

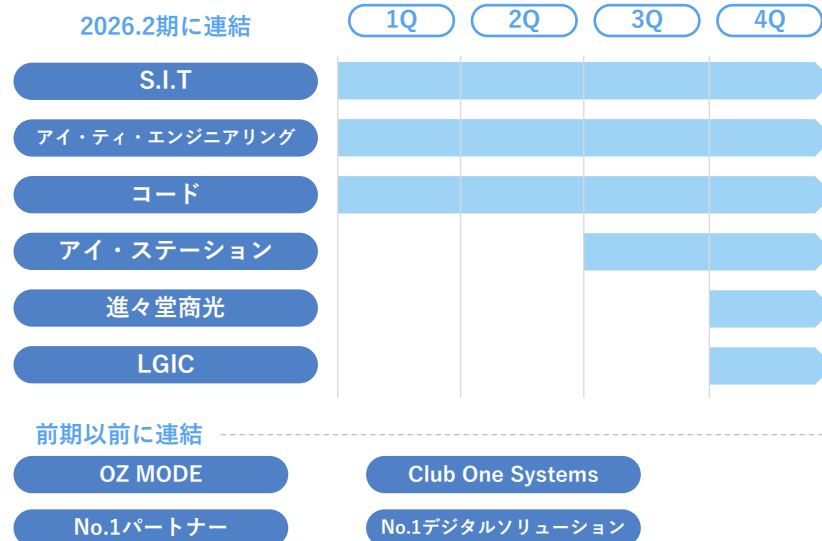


## 営業利益



(単位：百万円)

## その他に含まれる連結子会社と連結時期

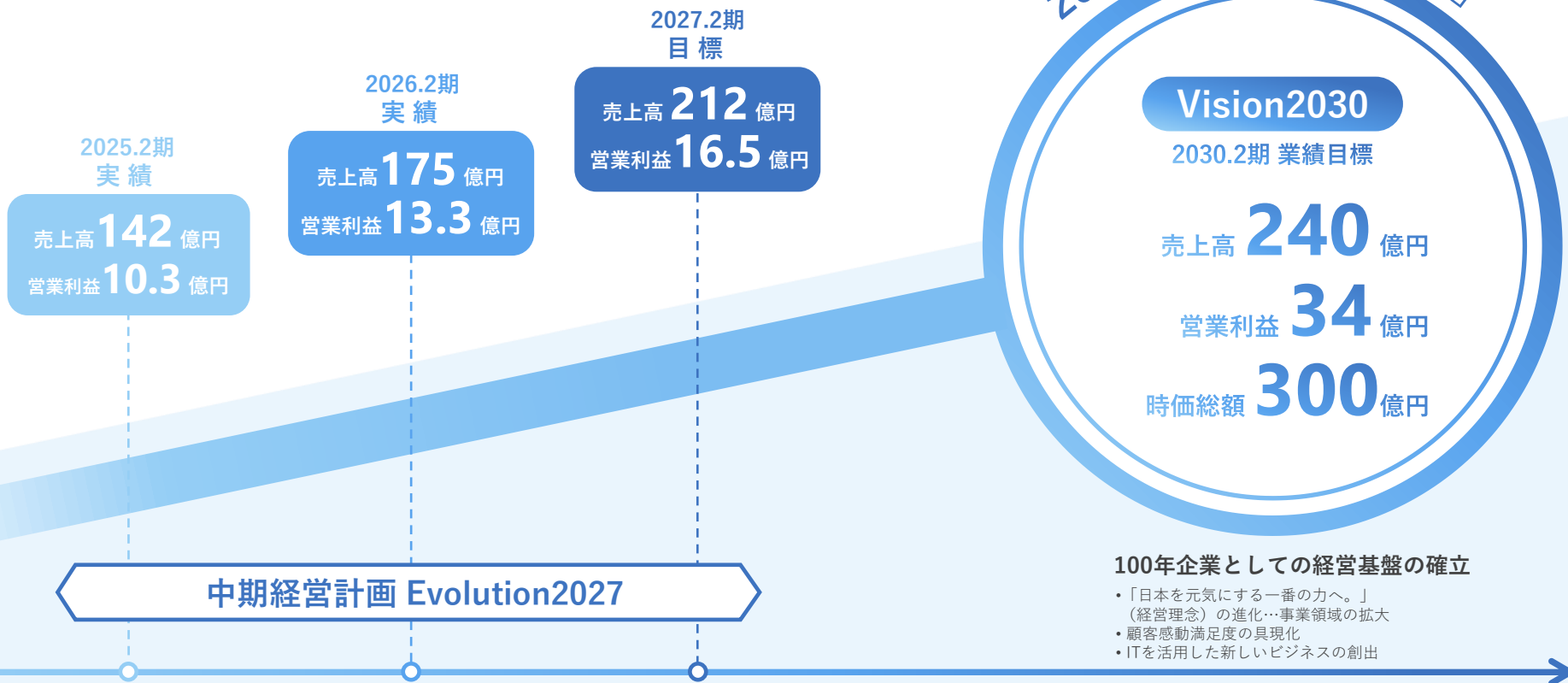


※アイ・ステーションはBSは2Q末、PLは3Qから連結 進々堂商光、LGICはそれぞれBSは3Q末、PLは4Qに連結

# BUSINESS FORECAST

## 2027年2月期 業績予想

2030年の「ありたい姿」



▶ 2027年2月期の連結業績目標

(単位：百万円 / %)

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

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

### ▶ 2027年2月期の主要各社別業績目標

(単位：百万円 / %)

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

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

中期経営計画Evolution2027の公表以降、当社グループは当初中核を担う予定であった子会社の事業縮小や再編を断行する一方で、積極的なM&Aにより、事業ポートフォリオの転換を推進してまいりました

当期の業績予想につきましては、Vision2030における更なる成長を見据え、人的資本やAI活用への先行投資とM&A後のPMI（統合プロセス）を最優先することといたしました

この結果、営業利益は当初計画を下回る見通しです

一方で、事業再編及び株主優待制度廃止に伴う税負担の軽減により、配当原資となる親会社株主に帰属する当期純利益は確保される見込みです  
以上を総合的に勘案し、配当については前期から1円増配の79円とし、株主の皆様への還元を拡大いたします

2027.2期 中計発表時の当初計画		2027.2期 今回の計画			
売上高	16,800 百万円	売上高	21,200 百万円	増減額	+4,400 百万円 ↑
EBITDA <sup>※</sup>	2,160 百万円	EBITDA <sup>※</sup>	2,488 百万円	増減額	+328 百万円 ↑
営業利益	1,830 百万円	営業利益	1,650 百万円	増減額	▲180 百万円 ↓
		経常利益	1,590 百万円	1株当たり 当期純利益	152.34 円
		親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,000 百万円	1株当たり 配当金	79 円

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

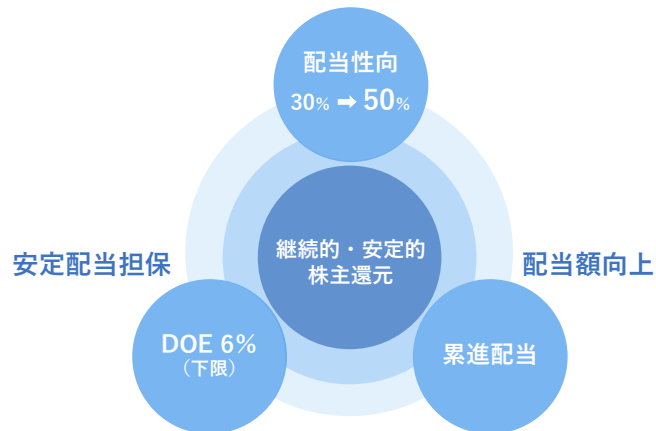
当社は、株主の皆様への利益還元を経営上重要な施策として位置付けております  
 持続的成長と企業価値向上の継続に向けた戦略投資を図りつつも、株主の皆様には業績に裏付けられた成果配分に加え、積極的な還元に努めることを株主還元に関する基本方針としております

### 配当方針

- ✓ 剰余金の配当は、「配当性向 50%」「DOE 6% (下限)」「累進配当 (※) の方針」を前提とし、「年2回 (中間・期末)」の配当を行います

※原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策です

### 株主還元率UP

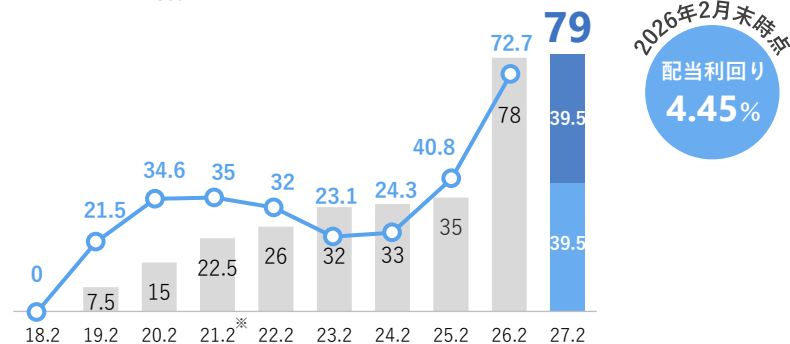


### 自己株式取得の方針

- ✓ 自己株式取得は財務規律の下で機動的に実施いたします
- ✓ 自己株式取得は、株価についての自社の認識と市場評価のギャップの解消、ROE、資本効率、CFの水準を考慮し実施いたします

### 当期配当予想

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



※DOE (株主資本配当率)・・・配当金支払総額 ÷ ( (期首株主資本+期末株主資本) ÷ 2)

■年間配当金 (円) —配当性向 (%) ※2020年11月1日を効力発生日として1株を2株とする株式分割の実施

# KPI GROWTH STRATEGIES

2027年2月期

## 主要KPI・成長戦略

## KPI 2027.2期主要KPI

No.1グループは約**41,000**社の顧客を有します  
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

## No.1



販売台数

**9,744**台※1


新規顧客数

**750**社

## No.1ビジネスサポート



新規契約数

**480**件


平均解約率

**0.7**%

## アレクソン

セキュリティ機器  
販売台数
**26,500**台

## アイ・ステーション

## 電力等



販売件数

**9,500**件

## DX商材



販売件数

**19,300**件

## SX商材



販売件数

**1,180**件

※2

※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

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

## 2030年のありたい姿「Vision2030」に向けて

## 「オーガニック成長」と「グループ会社とのシナジー + 新規事業」の両輪で成長を加速



事業基盤の強化とシナジー創出による利益拡大

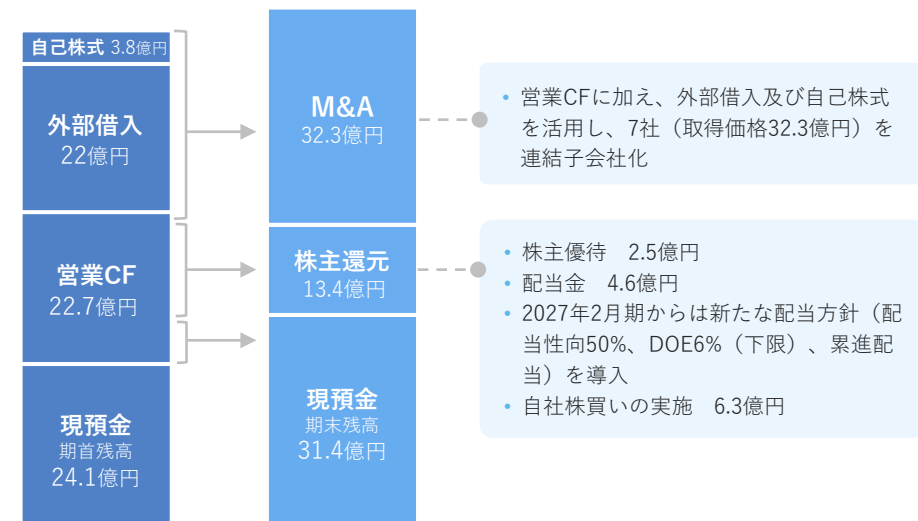
# FINANCIAL STRATEGY

## 財務戦略

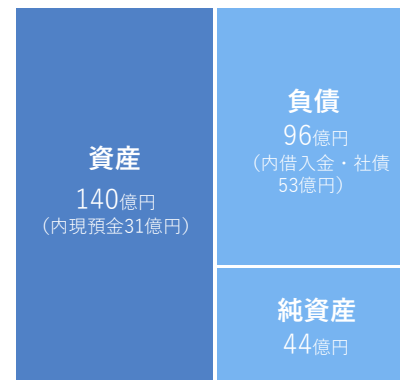
- ✓ 中期経営計画Evolution2027の重点戦略（事業領域拡大に向けた積極投資）に基づき、成長投資へ積極的に資金を配分
- ✓ 株主優待制度及び新たな配当方針、機動的な自社株買いにより株主還元を拡充

## 2025年2月期～2026年2月期

(2024年3月～2026年2月)



## 2026年2月末残高



- 成長投資及び株主還元拡充をしつつ財務健全性を確保
- 自己資本比率 31.2%

## ▶ 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

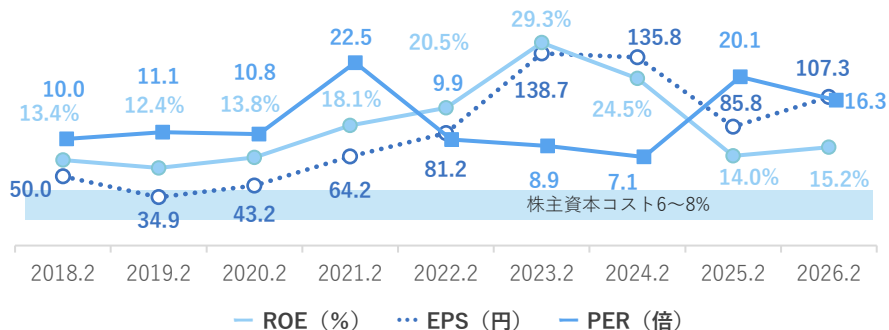
施策  
#2

- ◎ 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



- ✓ 引き続き、着実な利益成長と適切な情報開示、市場との対話に努め、株式価値の向上を目指す
- ✓ 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

# EVOLUTION 2027

## 中期経営計画 Evolution2027 2026年2月期の進捗

“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
- ・グループ会社間での人財の流動化、効率化

### ✓ 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
- ・生成AI活用プロジェクトの推進計画と設備投資計画の決定

### ✓ 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



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



セキュリティスイッチ  
「SS2000」  
2025年11月販売開始

アレクソン製



ポータブル蓄電池EnerCraft  
「EC-700」  
2025年11月販売開始

ナチュラニクス×No.1共同開発



リモートアクセスシステム  
「CA1000」  
2026年3月販売開始

アレクソン製

2025年11月販売開始

## BCP需要を的確に捉え、当社とナチュラニクスが共同開発したBCP対応型ポータブル蓄電池の 販売が順調な立ち上がり

「安全性」と「圧倒的な充電速度」が導入を後押しし、  
販売開始3カ月で計画を上回る275台を受注

東芝リチウムイオン電池SCiB™と高速充電・再利用技術により、  
平常時と非常時の双方で活用可能な循環型エネルギーインフラを実現



EnerCraftシリーズ「EC-700 / EC-2800」



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

naturenix  
株式会社ナチュラニクス

× 株式会社 No.1

グループ販路との連携や「大型モデル」の投入により、  
ターゲット市場を段階的に拡大する計画

現在



既存顧客・代理店への展開

・全国の営業網を活用した対面販売が好調

STAGE

1



ターゲット拡張

・地方自治体、教育・医療機関などへの導入を推進

STAGE

2



ターゲット市場の拡大

・大型モデルの投入で物流、交通、建設などへ展開予定

▶ オーガニック成長に加え、重要戦略であるM&Aによって持続的な成長を目指す

## M & A の基本方針



グループシナジーと  
販売チャネルの拡大が見込める  
企業に対しM&Aを実施



## ▶ グループシナジーの「早期創出」と「収益構造の最適化」を加速



## アレクソン

グループイン後、No.1とのシナジーにより収益を拡大  
M&A投下資本を大きく上回る業績

実質営業利益（累計）※1

4,971 百万円

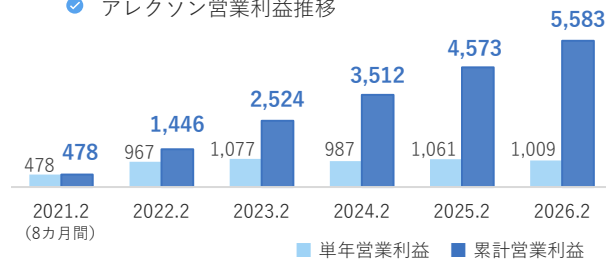
M&A投下資本 ※2

2,592 百万円

ROIC（投下資本利益率）※3

26.0%

✓ アレクソン営業利益推移



## その他の子会社

現在は統合コストが発生する「先行投資フェーズ」を通過中  
今後グループ内シナジーにより更なる収益拡大を目指す

実質営業利益（累計）※1

184 百万円

M&A投下資本 ※2


1,060 百万円

ROIC（投下資本利益率）※3

13.5%

対象子会社

 OZ MODE

 株式会社  
アイ・ティ・エンジニアリング



COnccept DESIGN

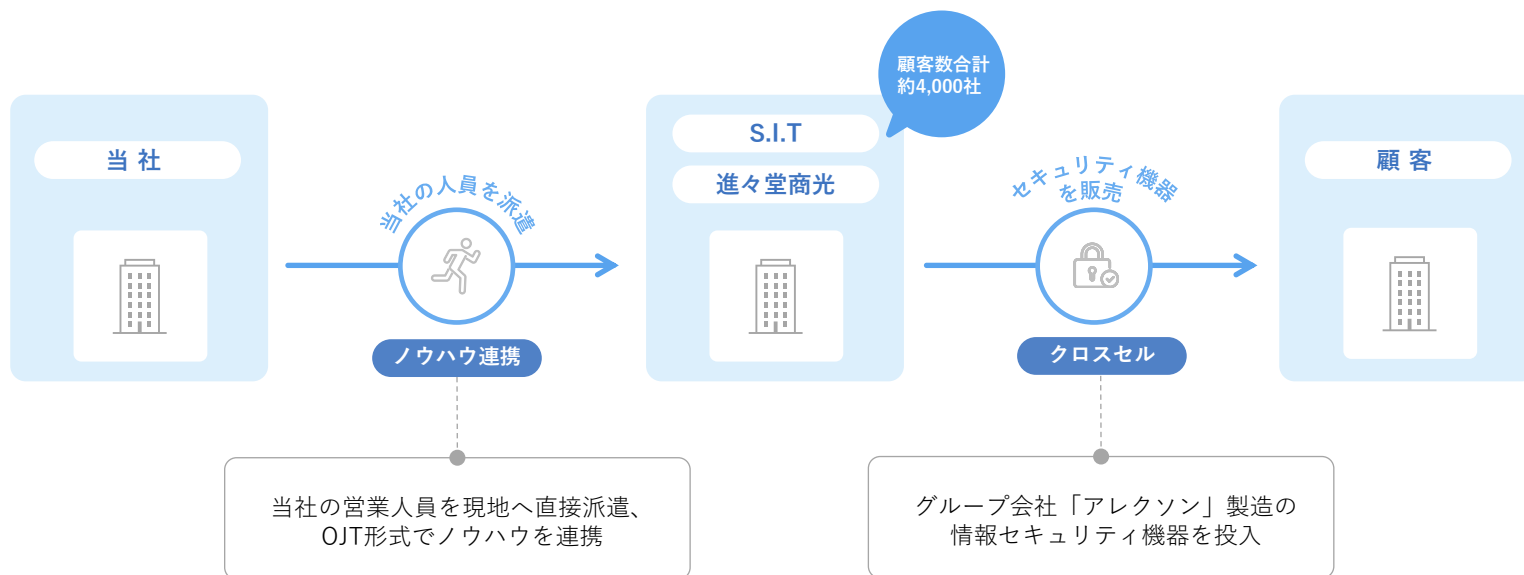
コード

## ▶ 地方拠点M&amp;Aにおけるエリア補完と顧客基盤獲得

S.I.T

進々堂商光

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



2025年7月子会社化

## ▶ アイ・ステーションとのシナジー効果

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

### 顧客基盤の拡大



No.1グループ  
法人顧客 約**16,000**社



アイ・ステーション  
法人顧客 約**25,000**社

法人顧客  
約**41,000**社

法人顧客 約41,000社に向けたクロスセルを展開しLTVを最大化



### 相互補完によるシナジー



#### No.1が強い領域



情報セキュリティ機器



複合機

#### アイ・ステーションが強い領域



法人向け携帯電話



新電力



蓄電池



グループの業績拡大に寄与

## » LGICの特長とシナジー

2025年10月子会社化

LGICがこれまで培ってきた独自のビジネスモデルを発展させ、当社の全国の拠点及びグループ会社を通じて、熊本県内のみならず全国の自治体、学校教育施設のデジタル化へ貢献

### ① LGICの特長

#### 自治体向けのITインフラ関連ソリューション全般を提供

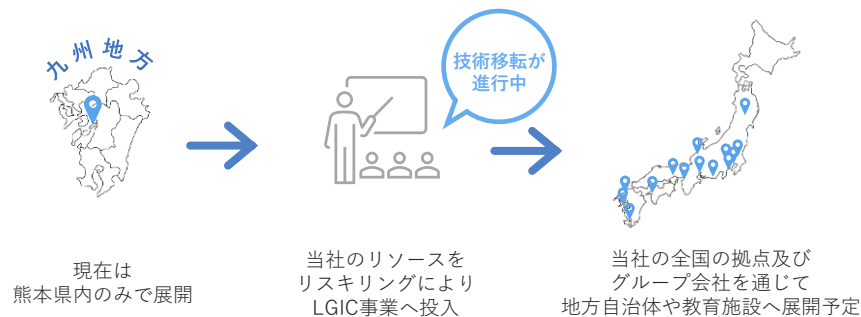
デジタル化予算が限られている自治体や学校教育施設において、品質や価格面において競争力が非常に高いサービスとなっている



### ② 当社とLGICのシナジー

#### 全国展開に向けた「人的リソースの最適配置」と「基盤構築」

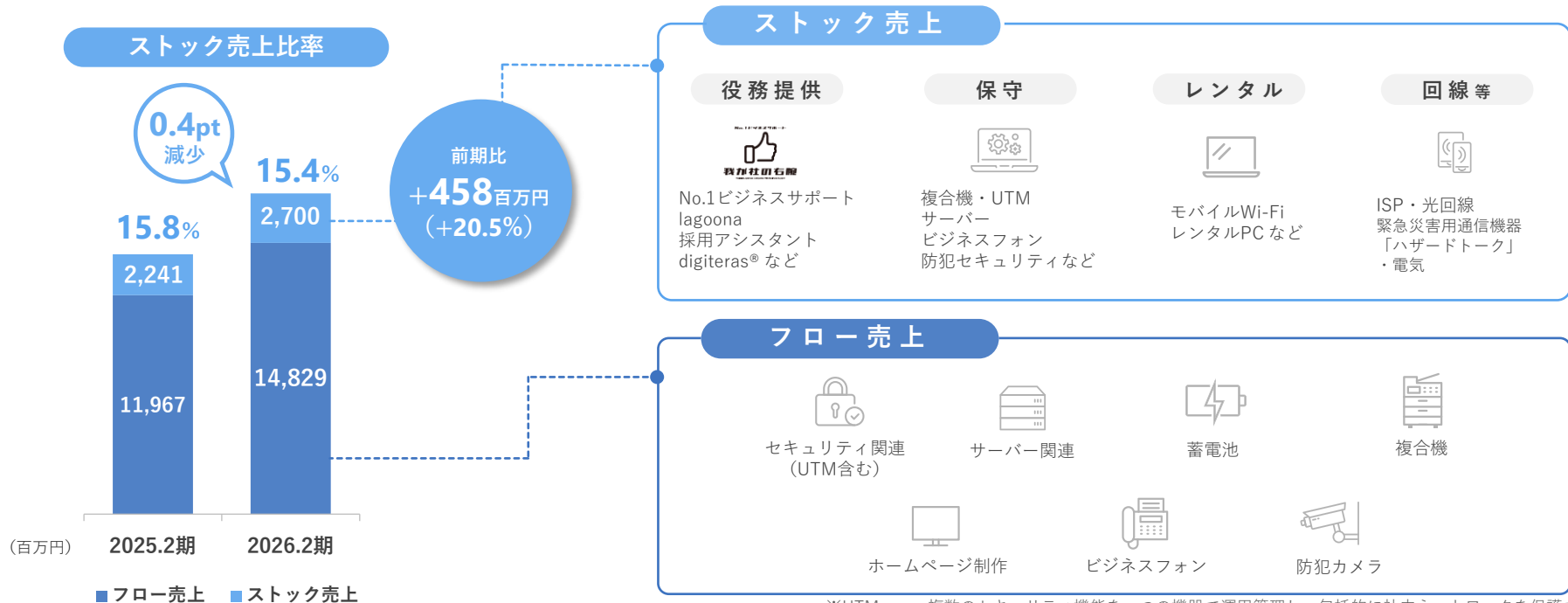
当社の保守エンジニアを対象にリスキリング（CCNA等取得）を実施し、LGICの既存エリアにおける業務移管を順次進行  
これにより創出されたLGICの既存メンバーのリソースを、「未開拓エリアへの新規展開」へ投下し、グループ全体の成長に寄与



## ▶ ストック売上比率

安定収益源であるストック売上が**前年同期比で+458百万円 (+20.5%)**と**着実に成長**

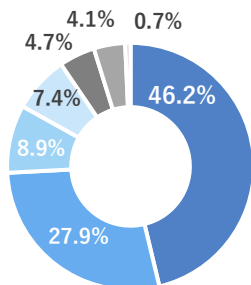
当期連結した子会社の売上構成がフロー中心であるため、相対的にストック売上は0.4ポイント低下しているが、事業全体の成長性が加速している影響



## ▶ フロー販売構成比率・自社企画製品比率・ストック売上構成比率

### フロー販売構成比率

2026.2期

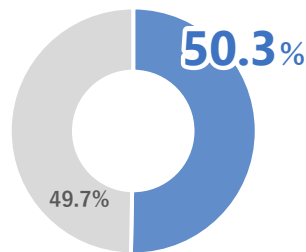


■ セキュリティ関連 (UTM含む)	46.2%
■ 複合機	27.9%
■ サーバー関連	8.9%
■ BCP関連	7.4%
■ 防犯セキュリティ	4.7%
■ ビジネスフォン	4.1%
■ ホームページ制作	0.7%

※No.1単体の販売台数ベース

### 自社企画製品比率

2026.2期

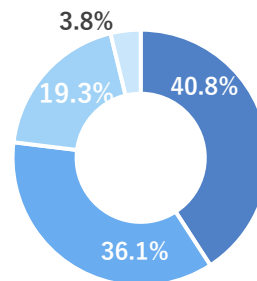


■ 自社企画製品	50.3%
■ アレクソン製品 蓄電池 (EC-700)	
■ その他	49.7%

※No.1単体の販売台数ベース

### ストック売上構成比率

2026.2期



■ 役務提供	40.8%
■ 保守	36.1%
■ レンタル	19.3%
■ 回線	3.8%

## 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

- ・初任給水準引き上げ
- ・奨学金返還支援制度の拡充
- ・福利厚生向上を目的とした  
健保組合切替と共済会への加入



#### ✓ 働き方の改革

- ・社内公募制度の導入
- ・生産性向上を目的とした  
パワーナップタイム(短時間仮眠)の導入

### ダイバーシティ推進の一環として、 「No.1ファミリーデー」と「No.1 L's Café」を開催



No.1  
ファミリーデー

職場見学を通じ、多様な価値観を尊重する風土の醸成



生理痛体験イベント



No.1  
L's Café

女性活躍推進をテーマとした体験型研修を通じ、  
性別や世代を超えた相互理解の深化

## ▶ 対話重視の交流型採用イベント

経営層や社員との直接対話を通じ、相互理解を深める採用活動を推進  
ミスマッチのない質の高い採用活動を実施



### 👑 【理念共有】採用イベント：社長とごはん

経営層と学生が直接対話する機会を創出  
トップとの対話によって、当社のビジョンに共鳴する新卒  
人財を戦略的に確保

- ✔️ 理念共感による早期離職防止と戦力化の加速



### 🍵 【風土適正】アフタヌーンティー座談会

現場社員とのリラックスした対話を通じ、社風を等身大で  
伝える場  
風土へのフィット感を事前に確認し、ミスマッチを排除

- ✔️ 適性確認による採用コストの投資対効果を向上

## ▶ 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%
- ・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

### 2026.2期の実績

#### 女性管理職比率※



10.7%

#### 男性の育児休業取得率※



100%

#### 女性社員比率



21.8%

#### 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)

69.7%

37.7%

全ての労働者

69.2%

#### 社員一人当たり 教育研修費



65.2千円

# 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。

## &gt;&gt; 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CO<sub>2</sub>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-CO<sub>2</sub>)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)



## &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



## 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

# 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 655百万円

従業員数 連結 957名

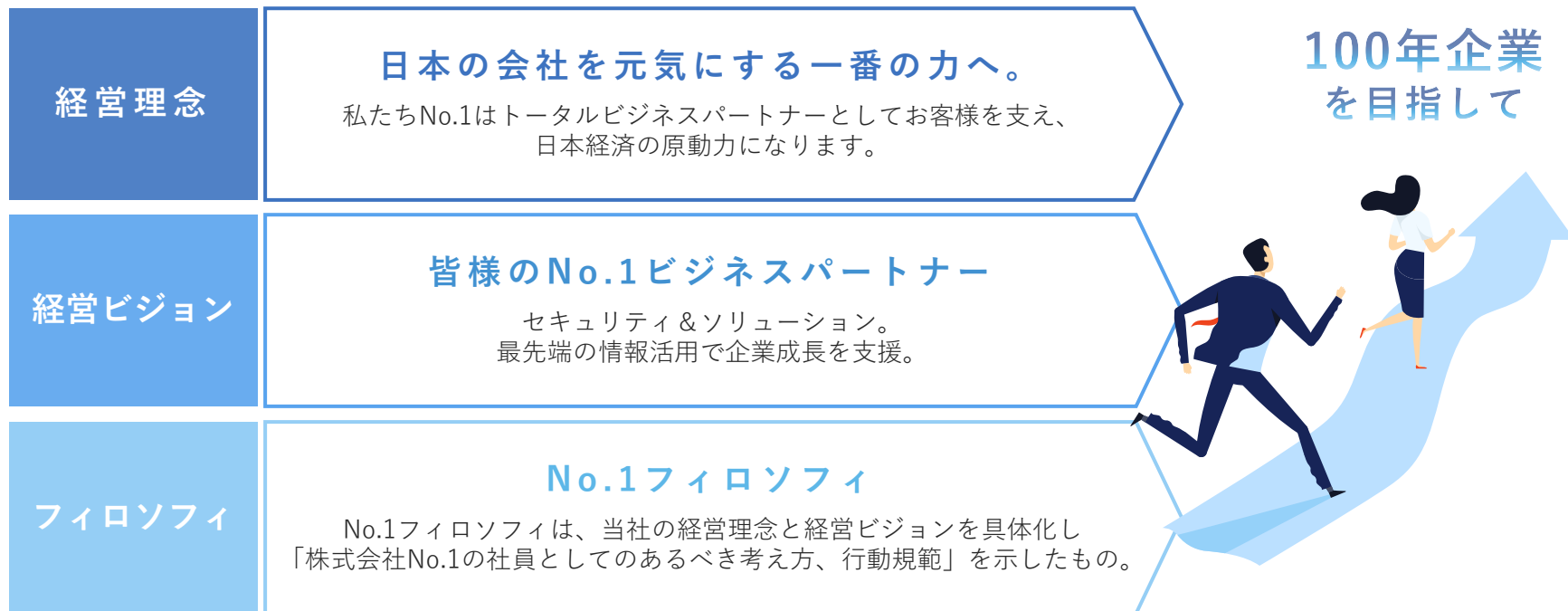
グループ  
事業内容

- ・情報セキュリティ機器の企画開発、製造、販売及び保守事業
- ・情報通信機器、OA関連商品の販売及び保守事業
- ・ソフトウェア開発・システム開発事業

(2026年2月末現在)

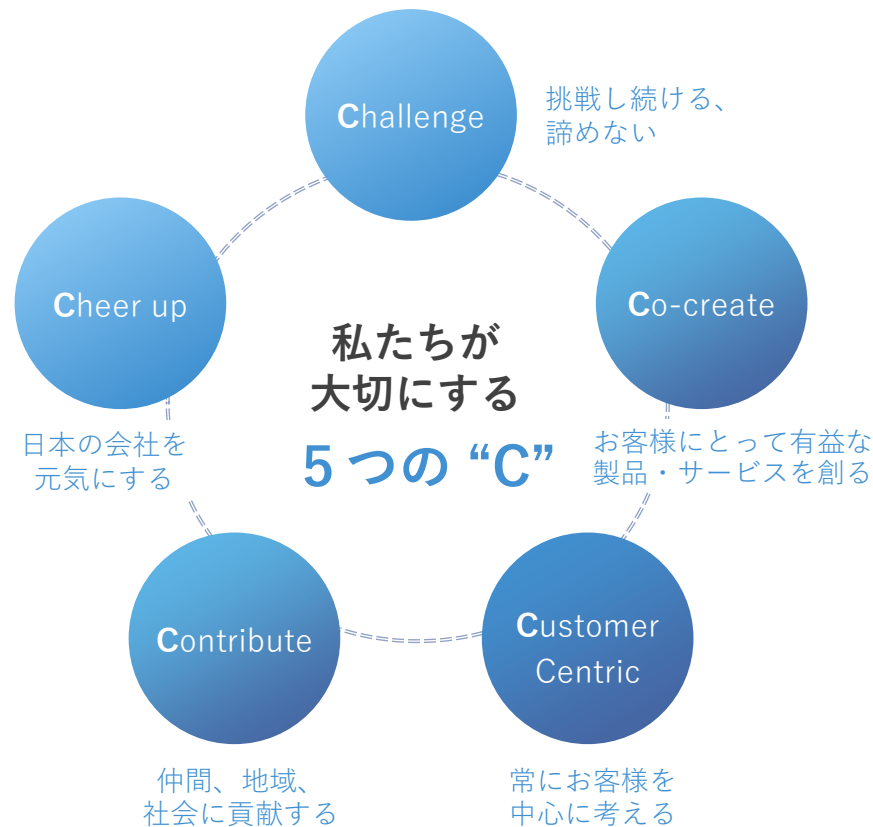


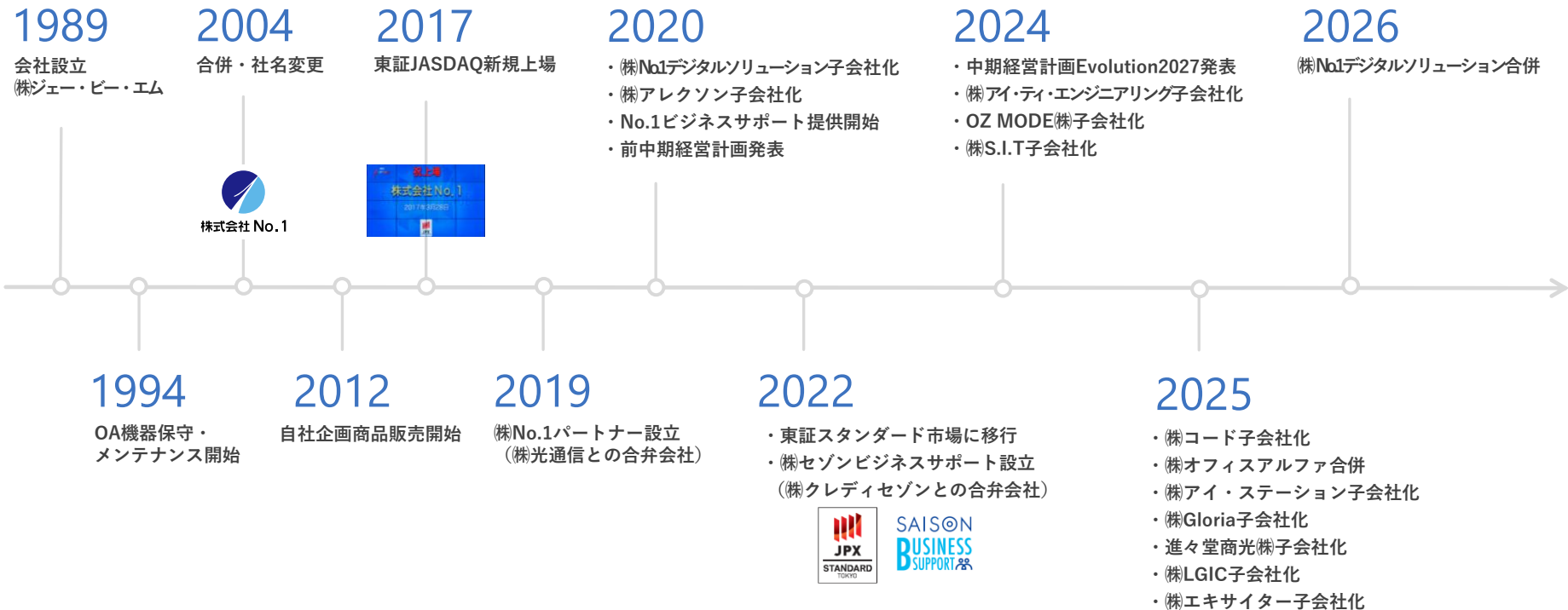
- ▶ 当社は、100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、以下のコーポレートアイデンティティを大切にしています



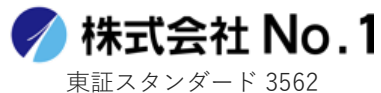
## ▶ 存在価値 (Value)

- 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



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



ソフトウェア開発・クラウド



情報セキュリティ機器販売

Club One Systems

新電力の販売

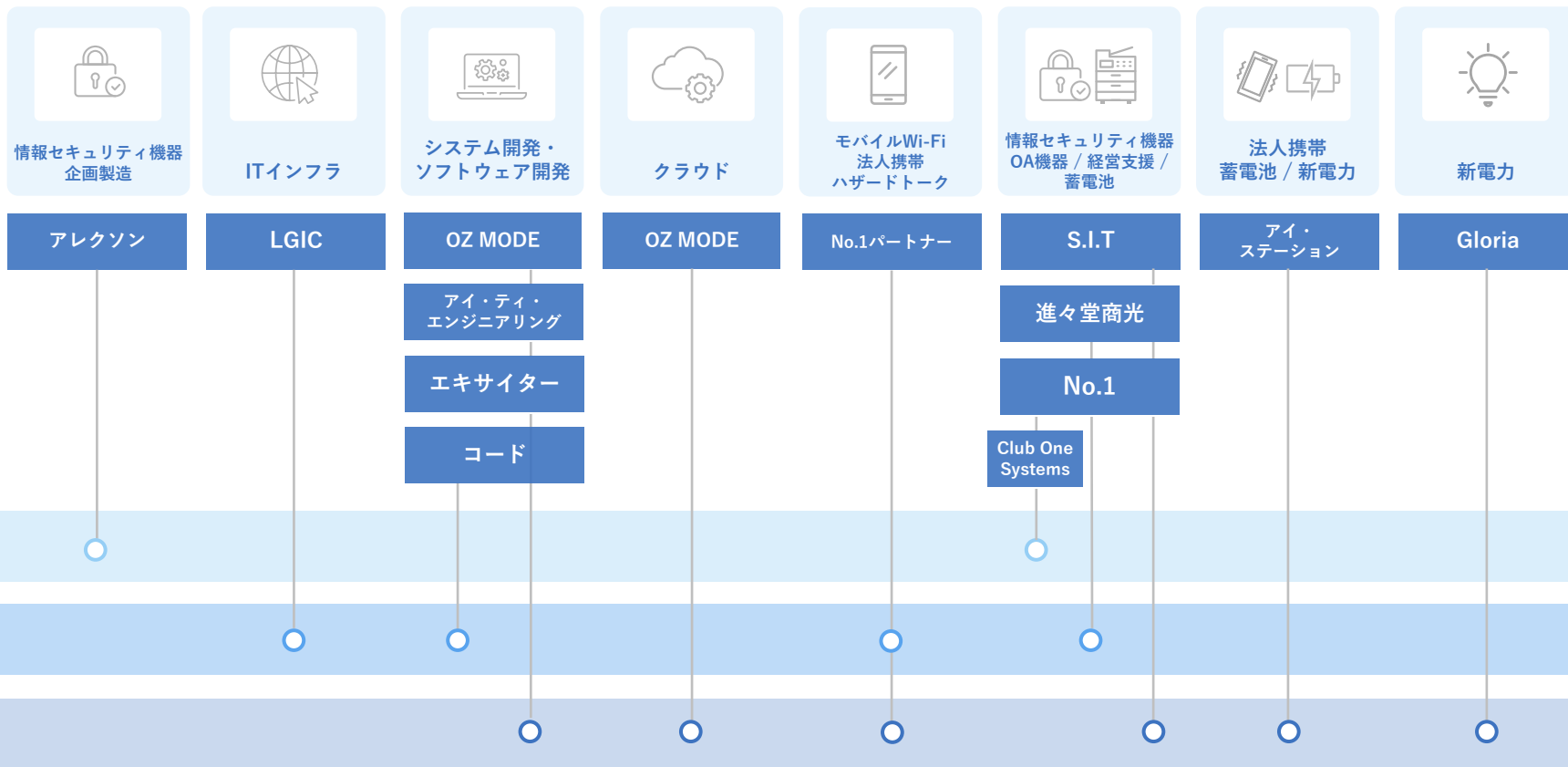


OA機器販売



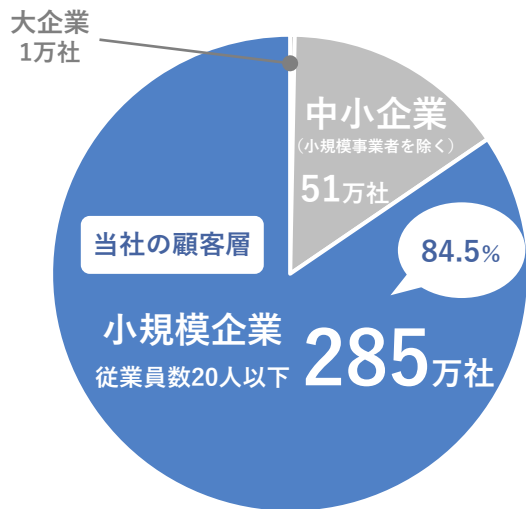
通信機器販売





## 当社グループの顧客層

国内企業の84.5%を占める小規模企業が  
当社の主な顧客層となる



当社グループの顧客数は約41,000社であり、  
新規顧客開拓の余地が大きい

## 小規模企業の特徴



課題の洗い出しを自社内で行うことができない

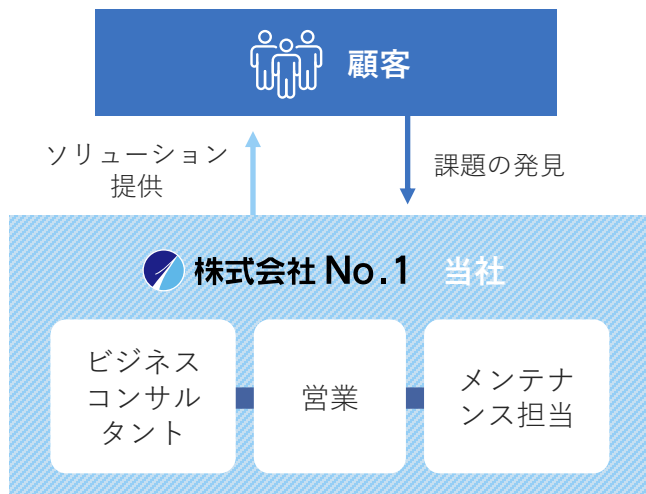
小規模企業の経営者は自身が  
会社の運営全てを担っているのが実態である



課題解決のための人的リソースが限られている  
人財を採用したり専門部署を設けることができない

### 3軸による課題発見

ビジネスコンサルタント、営業、メンテナンス担当による3軸のサポートによりお客様の課題を発見し、課題解決に向けたソリューションを提供  
業務効率改善などを通じて利益貢献を行う



### 小規模企業が抱える課題



DXへの対応



コスト削減



サイバー攻撃の脅威



人財採用



後継者問題



HPの情報整理



法改正への対応



経営状況の可視化



売上拡大

顧客企業の課題を解決する

## 当社グループの主なサービス

## 商品



情報セキュリティ機器



サーバー



複合機



防犯カメラ



ビジネスフォン



蓄電池

緊急災害用通信機器  
「ハザードトーク」

モバイルWi-Fi



法人向け携帯



ホームページ制作

## サービス

No.1 ビジネスサポート



我が社の右腕

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

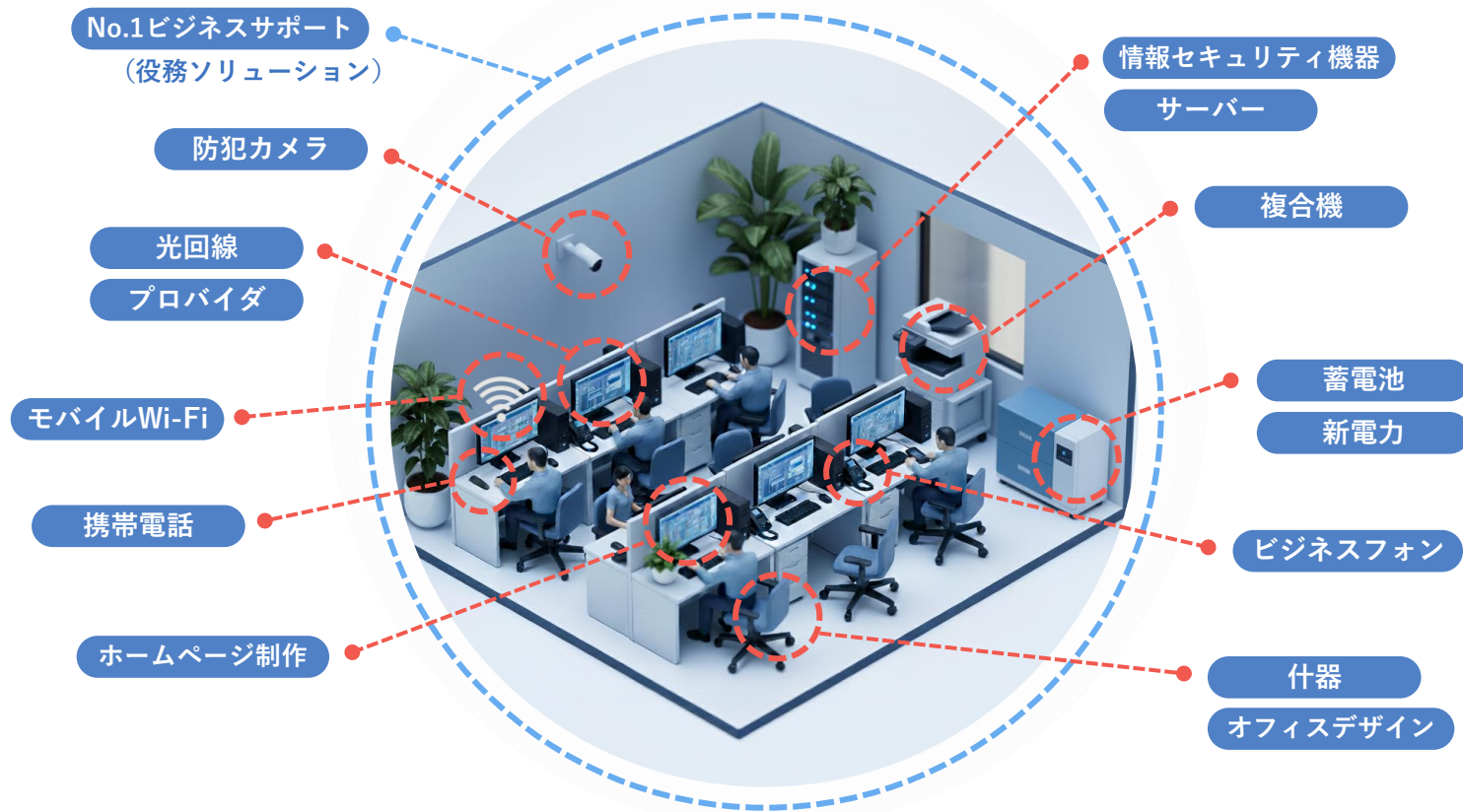


ICT支援

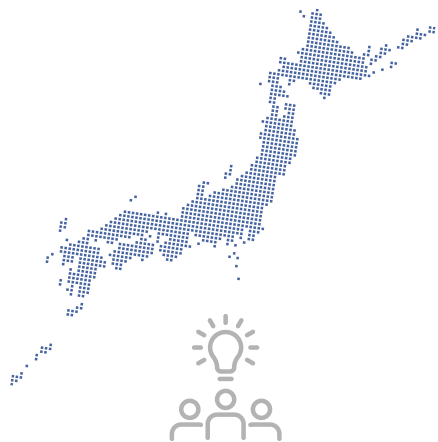
システム開発・ソフト開発  
SES

電力

## 商品・サービスの導入イメージ

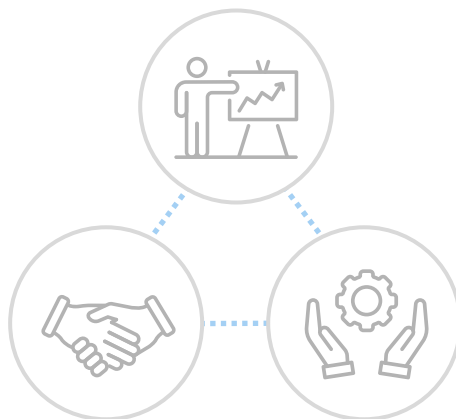


### 小規模企業マーケットの ノウハウ



日本において市場規模が大きい  
小規模企業マーケットのオフィス  
環境を熟知しており、  
ノウハウを有している

### 顧客グリップ力



ビジネスコンサルタント、営業、  
メンテナンス担当による3軸のサ  
ポートで顧客グリップを強化し、  
顧客との信頼関係を構築

### マーケットイン型 商品の提供



アレクソンのグループインにより、  
情報セキュリティ機器のメーカー  
機能を有し、顧客ニーズに合った  
商品の提供が行える

お客様専任のビジネスコンサルタントがDX化や経営課題の解決を伴走支援する「No.1ビジネスサポート」を展開  
お客様が本業に専念できる環境をサポートし、課題解決を通じて顧客企業の成長に貢献

## 小規模企業が抱える課題



人財採用



売上拡大



法改正への対応



経営状況の可視化

顧客毎に専任のビジネスコンサルタントが伴走支援  
あらゆる経営課題に対し、課題解決へと導く

## 基本メニュー

### IT支援



リモートITサポート



IT資産管理



データ復旧サービス



PC/NW定期診断



通信端末修理費用保険



駆付け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



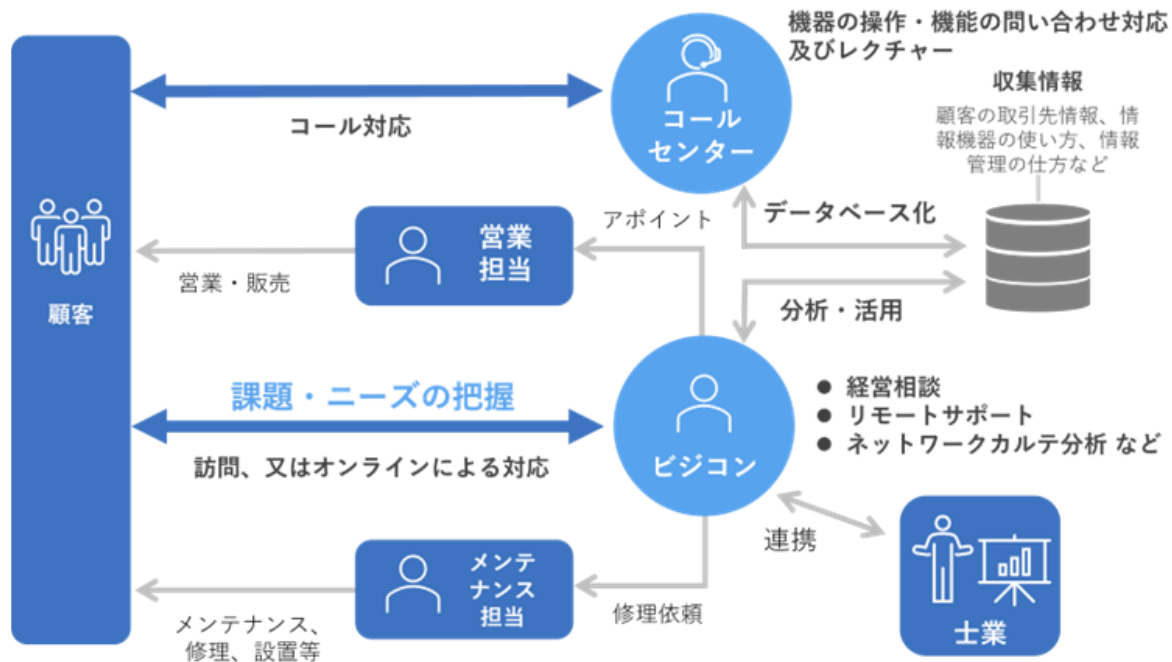
No.1ベネフィット

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

25% 75%

事業別  
売上高構成比

## 株式会社アイ・ステーション

連結子会社



会社名 株式会社アイ・ステーション

設立 2022年12月21日

代表者 代表取締役 執行 健太郎

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

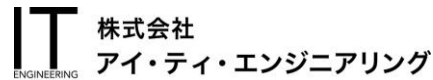


通信機器・OA機器・新電力等の販売  
営業支援・取次受託事業

2025.7 グループイン

## 株式会社アイ・ティ・エンジニアリング

連結子会社



会社名 株式会社アイ・ティ・エンジニアリング

設立 1999年3月16日

代表者 代表取締役 溝口 勇介

出資比率 株式会社アレクソン 100%

事業内容 ソフトウェアの受託開発・関連機器の販売・レンタル、ハードウェアの開発



近年、ニーズの高いPythonなどの高スキルを保有し経験年数15年以上のエンジニアが在籍

2024.4 グループイン

## 株式会社エキサイター

子会社



会社名 株式会社エキサイター

設立 2009年4月1日

代表者 代表取締役 山下 慎太郎

事業内容 各種情報システムの企画、設計、開発、  
販売、運用、コンサルティング等



各種システムのコンサルティングから開発・  
保守までを展開

2025.10 グループイン

## 株式会社S.I.T

連結子会社



会社名 株式会社S. I. T

設立 2009年1月14日

代表者 代表取締役 鈴木 克司

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



法人向けに通信機器販売や通信設備工事を展開

2024.10 グループイン

連結子会社

## 株式会社LGIC



会社名 株式会社LGIC

設立 2020年2月10日

代表者 代表取締役 土方 将司

事業内容 ITインフラ構築・運用・保守  
ネットワークシステム構築・運用・保守  
各種サーバー環境構築・運用・保守  
Webシステムの環境構築・運用・保守  
ICTコンサルティング、ICT活用サポート  
情報システム運用サポート

2026年4月13日時点



自治体向けのITインフラ関連  
ソリューション全般を提供

2025.10 グループイン

連結子会社

## OZ MODE 株式会社



会社名 OZ MODE株式会社

設立 2006年1月11日

代表者 代表取締役 押部 忠宏

事業内容 ITコンサルティング事業  
システム開発事業  
ソフトウェア開発事業  
クラウドソリューション事業



半導体製造装置業、旅行業、医療といった  
IT開発需要の高い領域を主要顧客に持ち、  
エンジニアをSESとして派遣

2024.6 グループイン

## 株式会社Club One Systems

連結子会社

*Club One Systems*

会社名 株式会社Club One Systems

設立 2013年5月31日

代表者 代表取締役 桑島 恭規

事業内容 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

連結子会社

 SHINSHINDO-SHOKO

会社名 進々堂商光株式会社

設立 1972年10月19日

代表者 代表取締役 高田 祐輔

事業内容 OA 機器の販売、及びメンテナンス



滋賀県を中心に中小企業や官公庁、教育機  
関へ複合機やIT機器の販売・メンテナンス  
において幅広い顧客層にサービスを展開

2025.9 グループイン

## 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 矢内 隆介
出資比率	株式会社No.1 50% 株式会社クレディセゾン 50%
事業内容	ペイメントおよびファイナンス商材の販売代行 情報セキュリティ、OA 機器、オフィス防災関連 サービス等の販売



株式会社クレディセゾンとの合併会社であり、  
両社がもつ情報セキュリティ&オフィス機器の  
販売事業・経費削減・キャッシュフロー改善・  
各種請求代行サービスを提供

## 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 浦崎 克喜
出資比率	株式会社アイ・ステーション 65% 株式会社光通信 35%
事業内容	通信機器の販売/電気通信事業 OA機器の販売/PCの販売/オフィス什器 防犯設備機器の販売

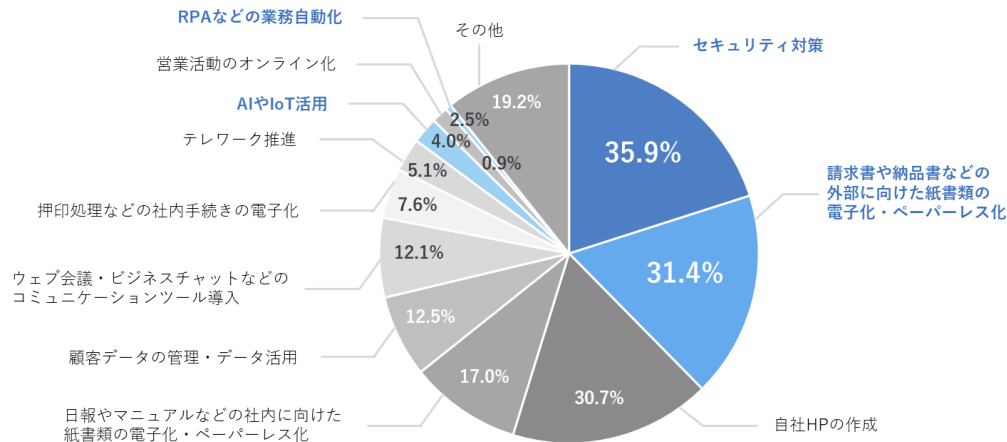
2026年4月13日時点



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）

## 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

公表日	リリースタイトル
2026/02/26	貴重な研究資源（化合物・生体試料）を停電から守り抜く SRIが選んだ分散配置を可能とした蓄電池の信頼性
2025/12/16	DXが遅れがちな建設業のリモートワーク・データ共有を支える『LTE over IP®』サーバー 岩崎工務店での導入事例を公開
2025/11/19	No.1・ナチュラニクスがBCP対応型ポータブル蓄電池を共同開発し、11月25日より販売開始
2025/10/27	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』をリニューアルし、10月20日より販売開始
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
2025/06/26	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
2025/04/03	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 ～
2025/03/25	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「見直し情報」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  
「見直し情報」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)