



2020年11月19日

各位

会社名 株式会社 No. 1
代表者名 代表取締役社長 辰巳 崇之
(コード番号: 3562 東証 JASDAQ)
本社所在地 東京都千代田区内幸町一丁目5番2号
問合せ先 取締役経営管理本部長 久松 千尋
電話番号 03 - 6735 - 9979

新・中期経営計画の策定のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会にて2021年2月期から2024年2月期までの新・中期経営計画を決定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の概要

当社は、現中期経営計画(2019年2月期～2022年2月期)において「売上高100億円」の業績目標を掲げておりますが、4つの基本戦略(販売、人材、商品、アライアンス・チャンネル)の着実な遂行と戦略に則った株式会社アレクソン(以下、アレクソン)の子会社化により1年前倒しで達成する見通しとなります。

このため、現計画を見直し、新たな新・中期経営計画(2021年2月期～2024年2月期)を策定し、本日の取締役会で決定いたしました。

本年は、ネットワーク・情報セキュリティ製品の企画・開発を行うアレクソンに加え、クラウドサービスの成長を担う株式会社リライ(現株式会社 No.1 デジタルソリューション)の完全子会社化を行い、ビジネスモデルの変革と将来に向けた一層の成長を実現するための準備を行うことができました。新中期経営計画では「Be a Platformer」をテーマとし、中小企業にとって不可欠なプラットフォームのような存在を目指します。数値目標は、2024年2月期には売上高15,500百万円、営業利益1,280百万円とし、高い成長性と更なる企業価値の向上を実現し常に選ばれ続ける100年企業を目指してまいります。

2. 数値目標

	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
売上高	11,210百万円	12,800百万円	14,000百万円	15,500百万円
営業利益	563百万円	768百万円	980百万円	1,280百万円

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以上

日本の会社を元気にする一番の力へ。



No.1

証券コード：3562

新中期経営計画

2021年2月期～2024年2月期

2020年11月19日

代表取締役社長
辰巳崇之



INDEX

1 中期経営計画の見直しについて

2 新中期経営計画
2021年2月期～2024年2月期

3 事業戦略

4 財務・投資戦略

5 ESGの取り組み



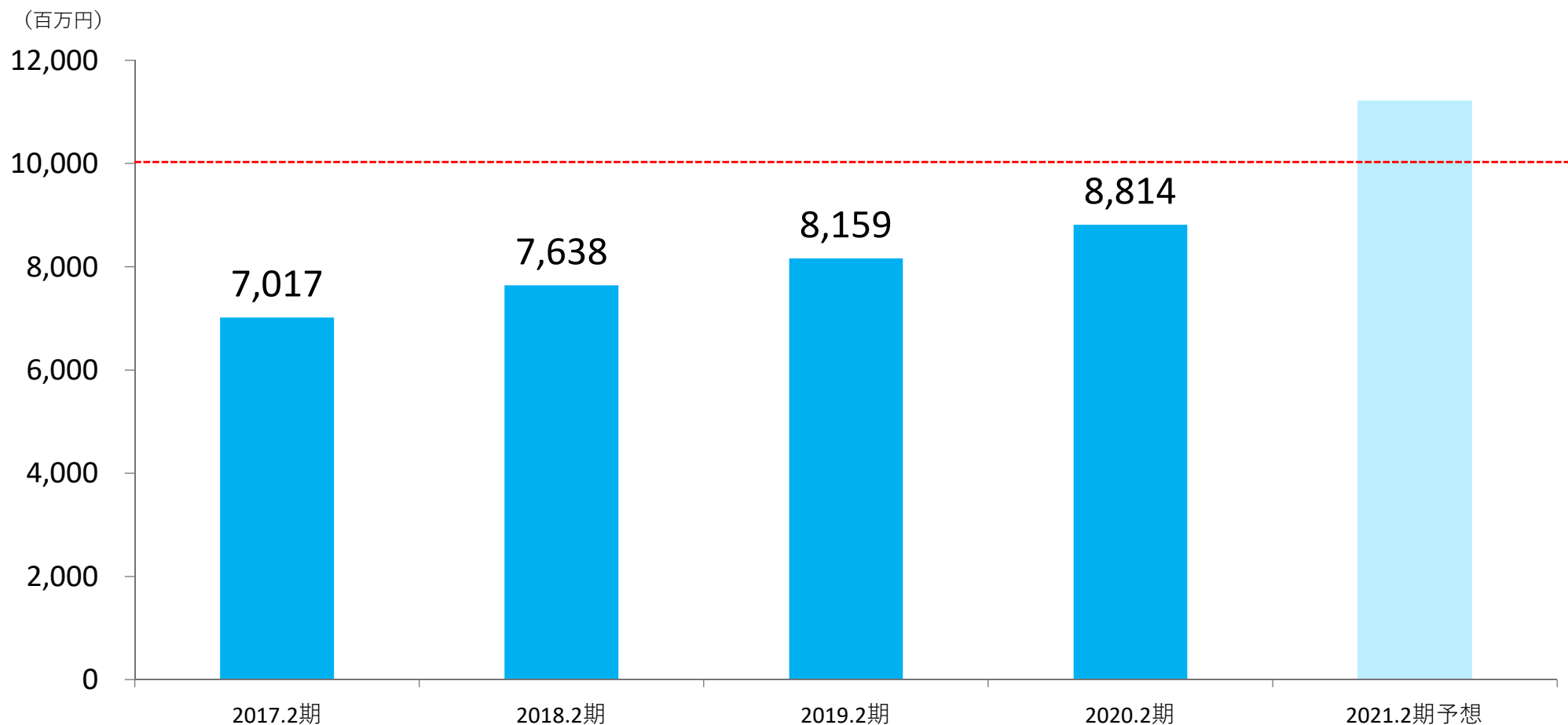


1

中期経営計画の 見直しについて

中期経営計画の見直しについて





現中期経営計画（2019.2期～2022.2期）で掲げた目標「売上高100億円」は、アレクソン社の子会社化により**1年前倒しで達成する**見通し。このため現計画を見直し、新たな中期経営計画（2021.2期～2024年.2期）を策定。



現中計の成果と継続課題

現中計の成果

継続課題

	現中計の成果	継続課題
販売戦略 	商品・サービス単位から顧客単位へ 営業体制を移行	ソリューション営業の強化
人材戦略 	<ul style="list-style-type: none"> ● SFA、RPA、ERPなどシステムに積極投資 ● 営業管理や人事・総務など業務効率改善に着手 	<ul style="list-style-type: none"> ● SFAを活用した生産性向上 ● 専門人材の採用、育成
商品戦略 	<ul style="list-style-type: none"> ● メーカー等との協業・提携強化によりマーケットイン型商材、自社企画商材のラインアップ拡充 ● アレクソン社を子会社化、メーカー機能を獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ● セキュリティ、ネットワーク商材及び自社企画商材の拡充 ● ITサービスの収益力向上
アライアンス、 チャンネル戦略 	<ul style="list-style-type: none"> ● 支店の新規開設による営業エリアの拡大 ● 光通信と合併でNo.1パートナーを設立 ● Webマーケティングによる販売チャンネルを強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● アライアンスやM&Aを通じた商品・サービスの拡充 ● 販売ネットワークの拡大

2

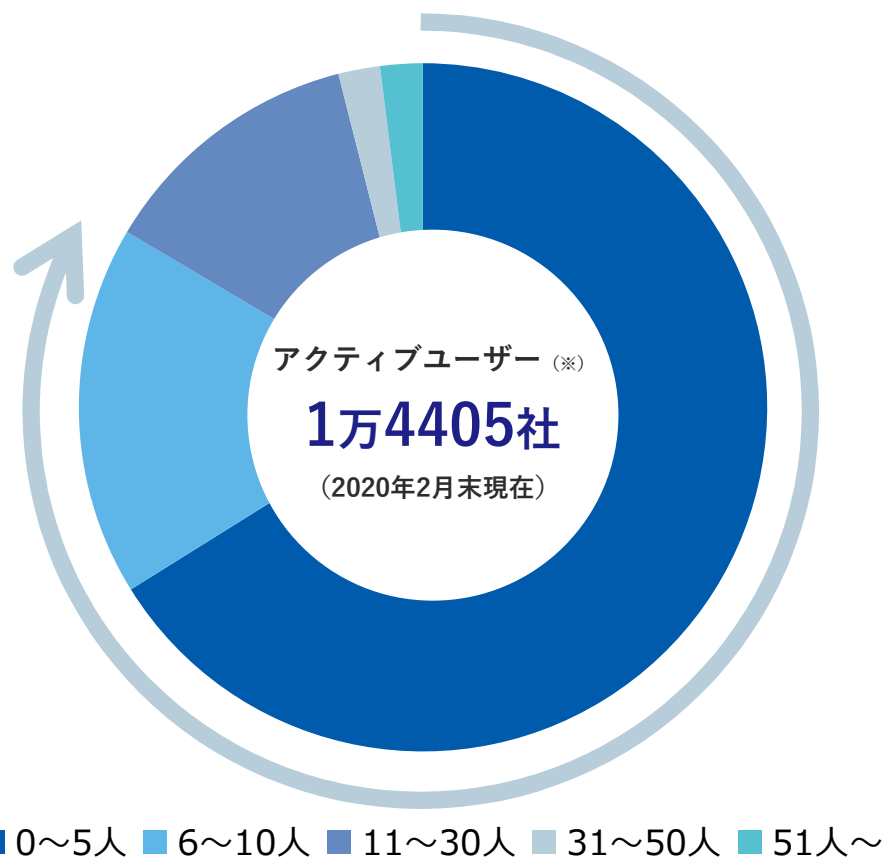
新中期経営計画

2021年2月期～2024年2月期



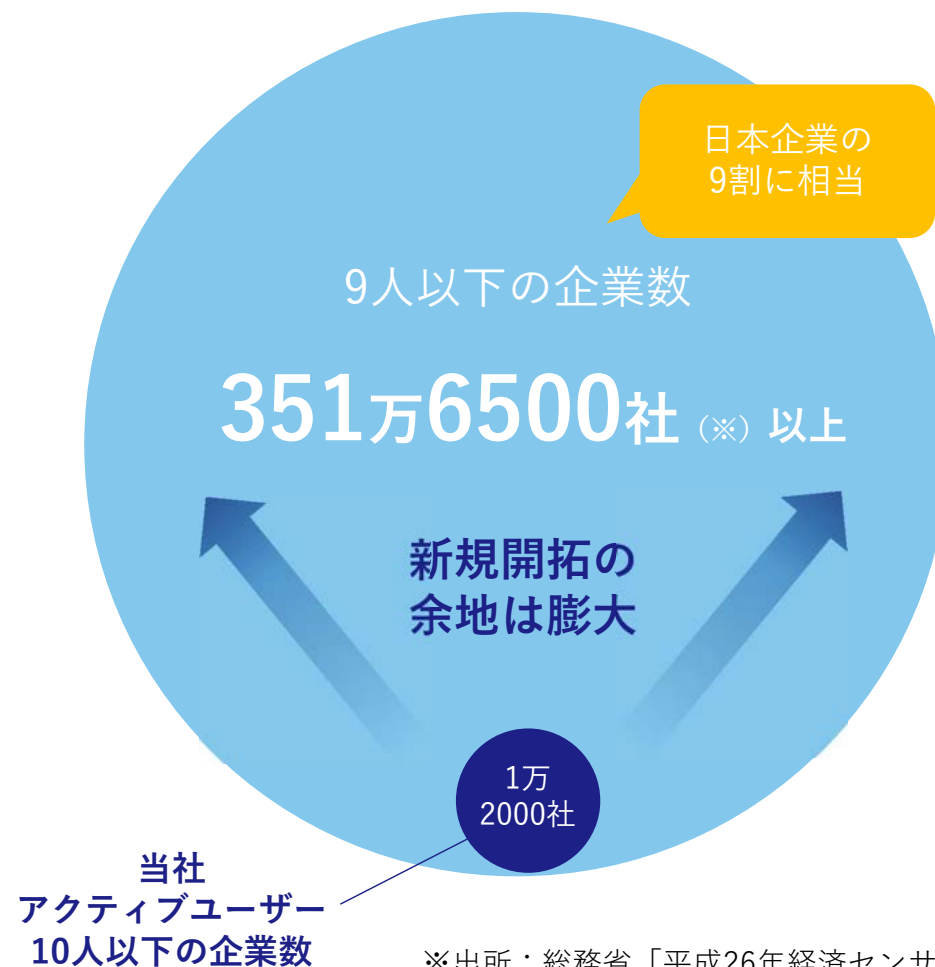
当社の顧客構成

当社顧客の**8割超**が
10人以下の小規模企業



※現在取引継続中の既存顧客

圧倒的な企業数



※出所：総務省「平成26年経済センサス」

小規模企業マーケットの特徴



決裁スピードが早い。



経営課題を直接聴くことができるため、複合取引につながりやすい。

平均契約期間

約7年



良い関係を築ければ長期契約になりやすい。

社長と直接商談

95%

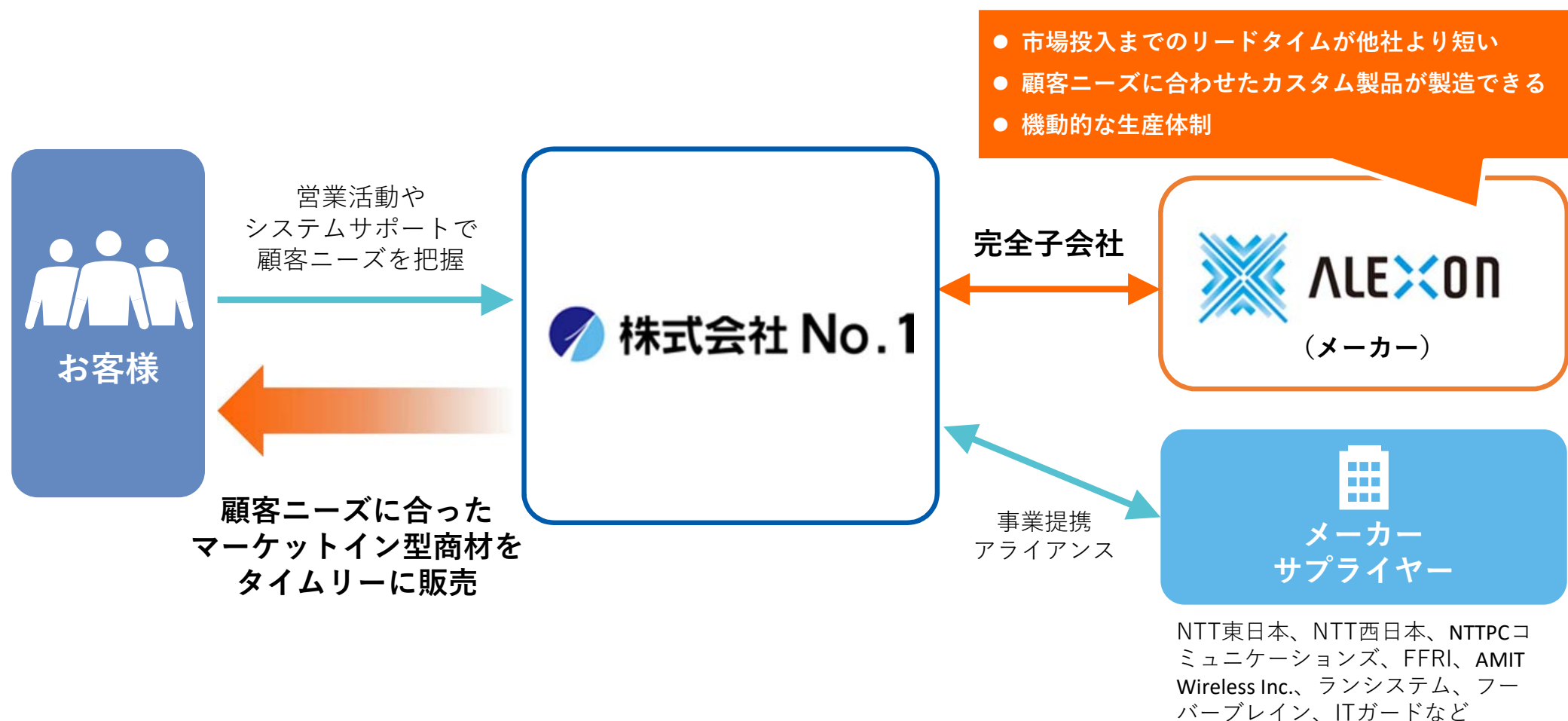
複合販売比率

45.4%

※複合販売比率とは、2種以上の複合契約が発生している企業の割合。2020.3期の実績。

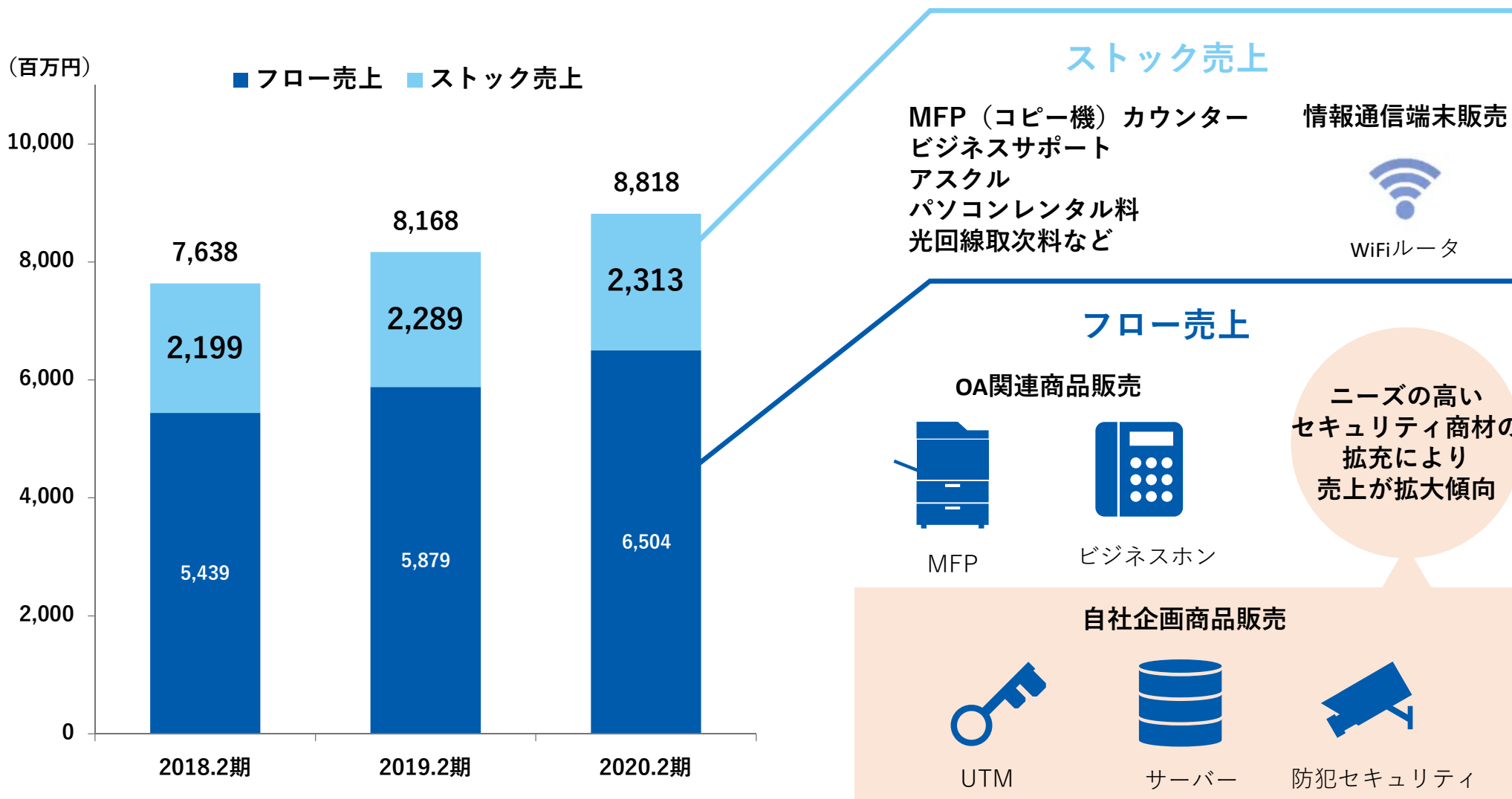
当社の特徴：ビジネスモデルの進化

アレクソンの完全子会社により、卸売業からメーカー機能を持つ**製造卸業**に変化。
顧客ニーズに合った商品を、よりタイムリーに提供できる体制が整備。

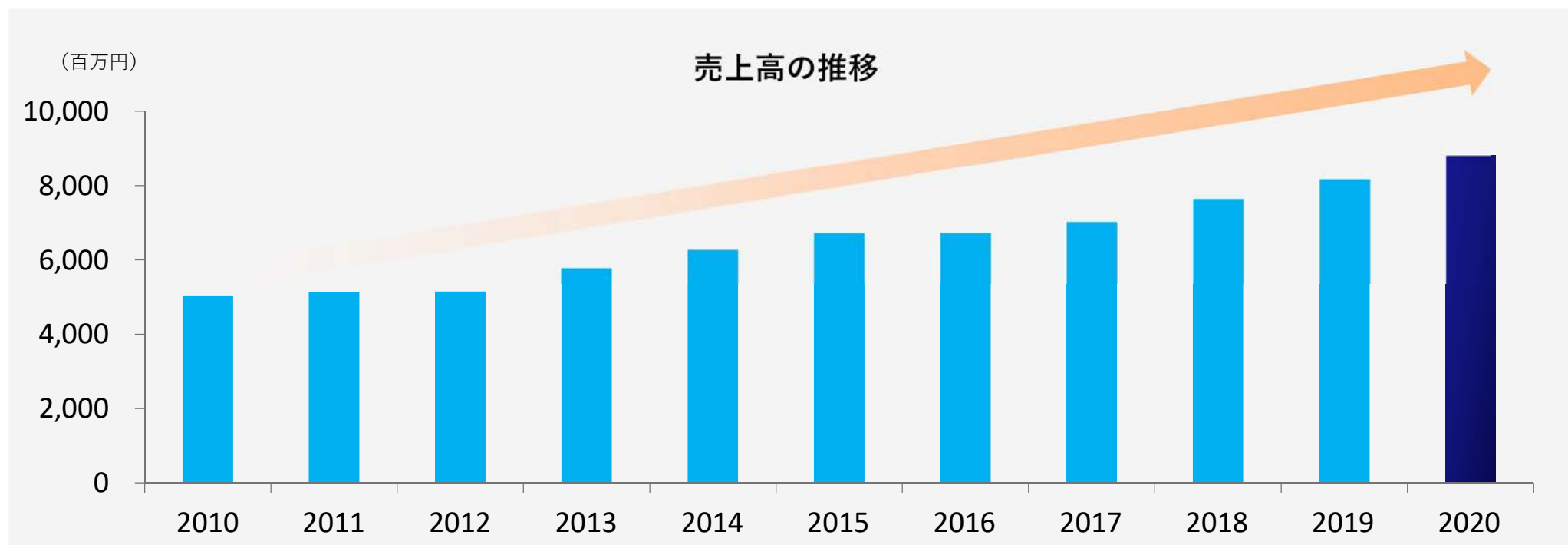
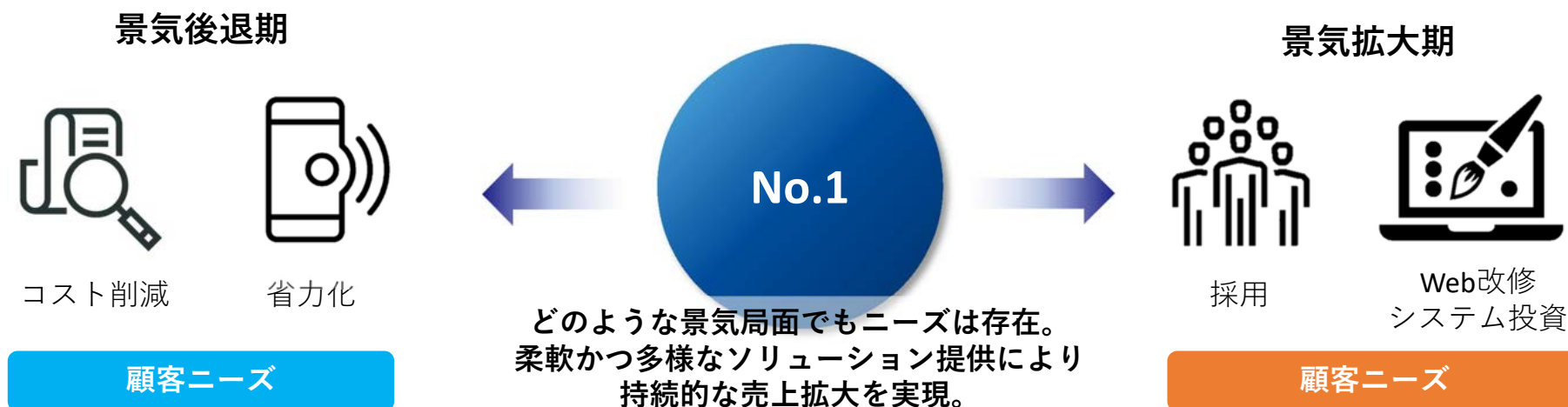


当社の特徴：フロー＋ストック

フロー売上の継続的な成長に加え、ストック売上が着実に積み上げ



景気に左右されず、持続的に売上を拡大



中小企業の経営課題①

中小企業の経営課題は多岐にわたる。社長をはじめとする経営層は日々幅広い業務に携わりながら課題の解決策を模索。

- 売上げ・シェアの拡大
- 収益性の向上
- 新しい商品やサービスの開発
- 人材不足への対策
- 事業基盤の強化
- セキュリティ対策
- 事業承継

コスト削減
したい

売上・シェアを
拡大したい

採用に
困っている

本業に
専念したい

セキュリティ
が心配

新しい商品・
サービスを
開発したい

事業承継を
検討している

会計処理の
手間が掛かる

ホームページの
情報が整理
されていない

中小企業の経営課題②

新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、DXの推進も重要な経営課題に浮上

営業面、管理面での ITの利活用

- Web会議等を使用した非対面型営業の模索
- 営業手法や働き方の変化に合わせた効率的な経営・管理の検討

テレワーク、働き方 改革への対応

- 事業継続性を考慮した在宅勤務環境の整備
- 人材・労働力確保を目的とした柔軟な働き方の推進

情報セキュリティ対策

- 在宅勤務やWebを活用した営業活動等に伴う情報漏えい対策
- 悪質化・巧妙化する不正ウイルス対策

目指す姿

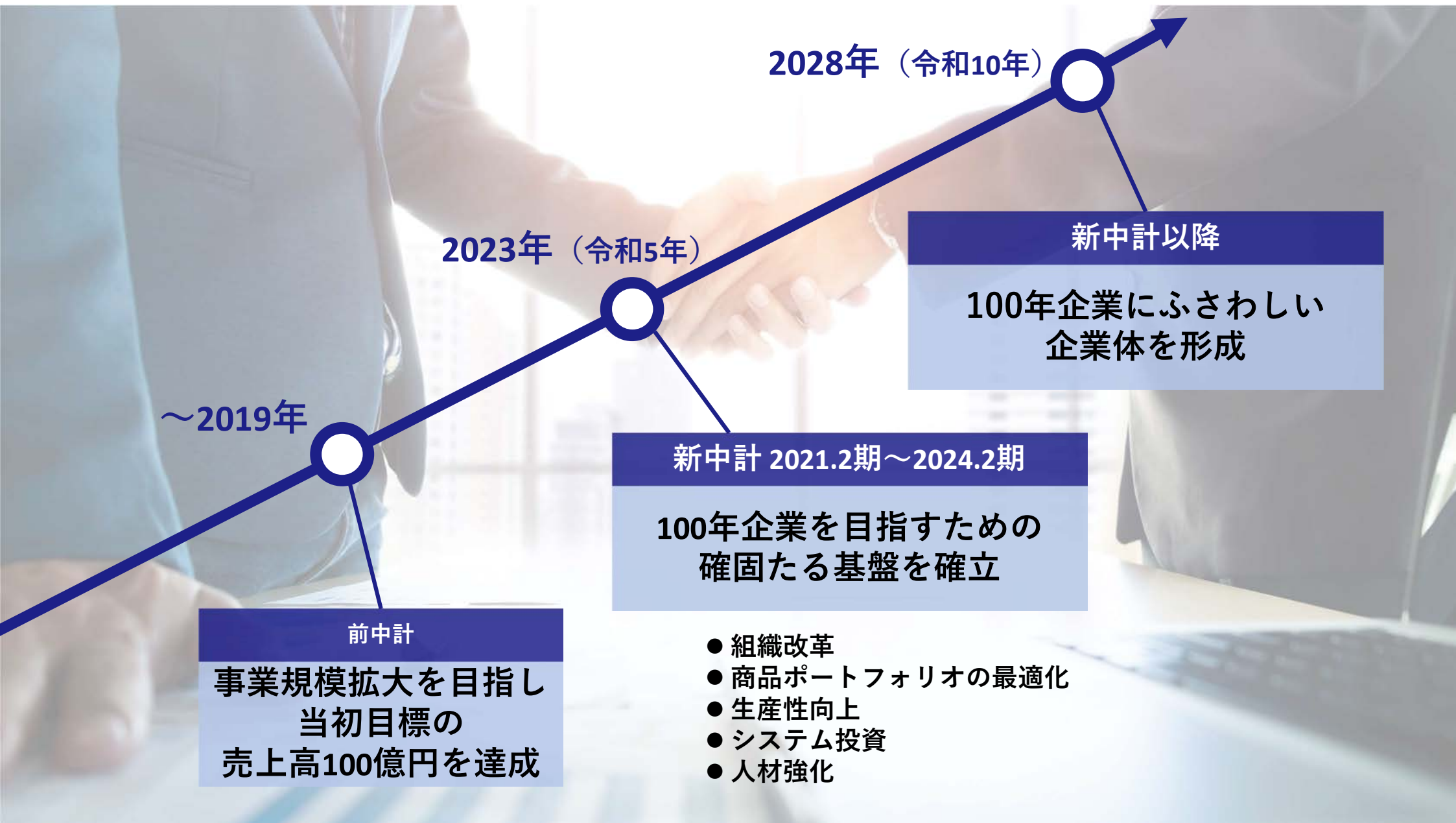
皆様のNo.1ビジネスパートナー

私たちはこの経営ビジョンの実現に向け
顧客満足度No.1を追求。

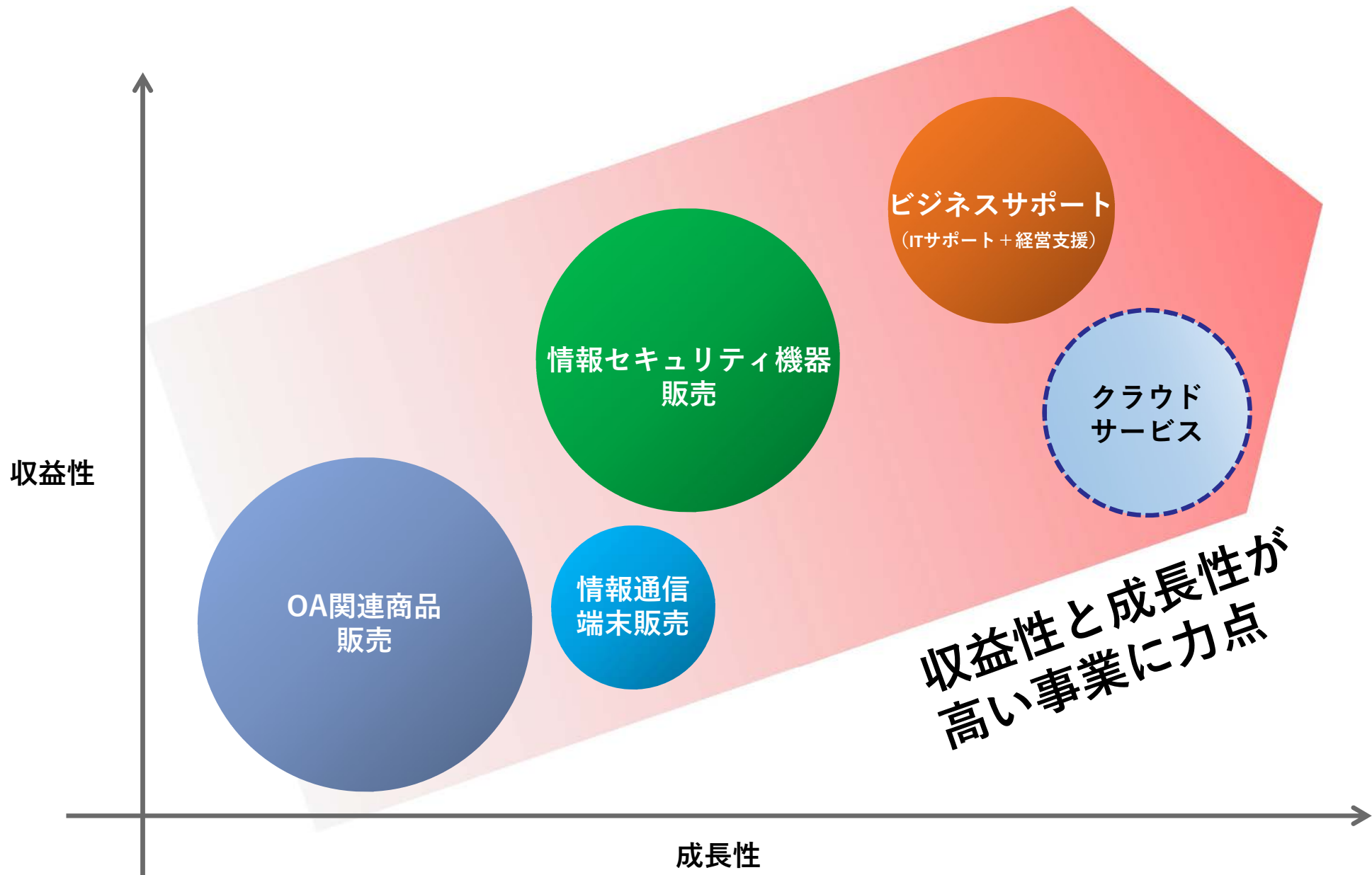
刻々と変化する課題に向き合い
常に選ばれ続ける**100年企業**を目指します。

新中期経営計画では
中長期的に持続的成長を図る**基盤**を
確固たるものにしていきます。

■ 新中期経営計画の位置づけ



事業領域の変化



新中計のテーマ

Be a Platformer

中小企業のさまざまな課題に対して、ハードからソフトウェア、サービスまでワンストップでソリューション提案できる体制を整備。中小企業にとって不可欠なプラットフォームのような存在を目指す。

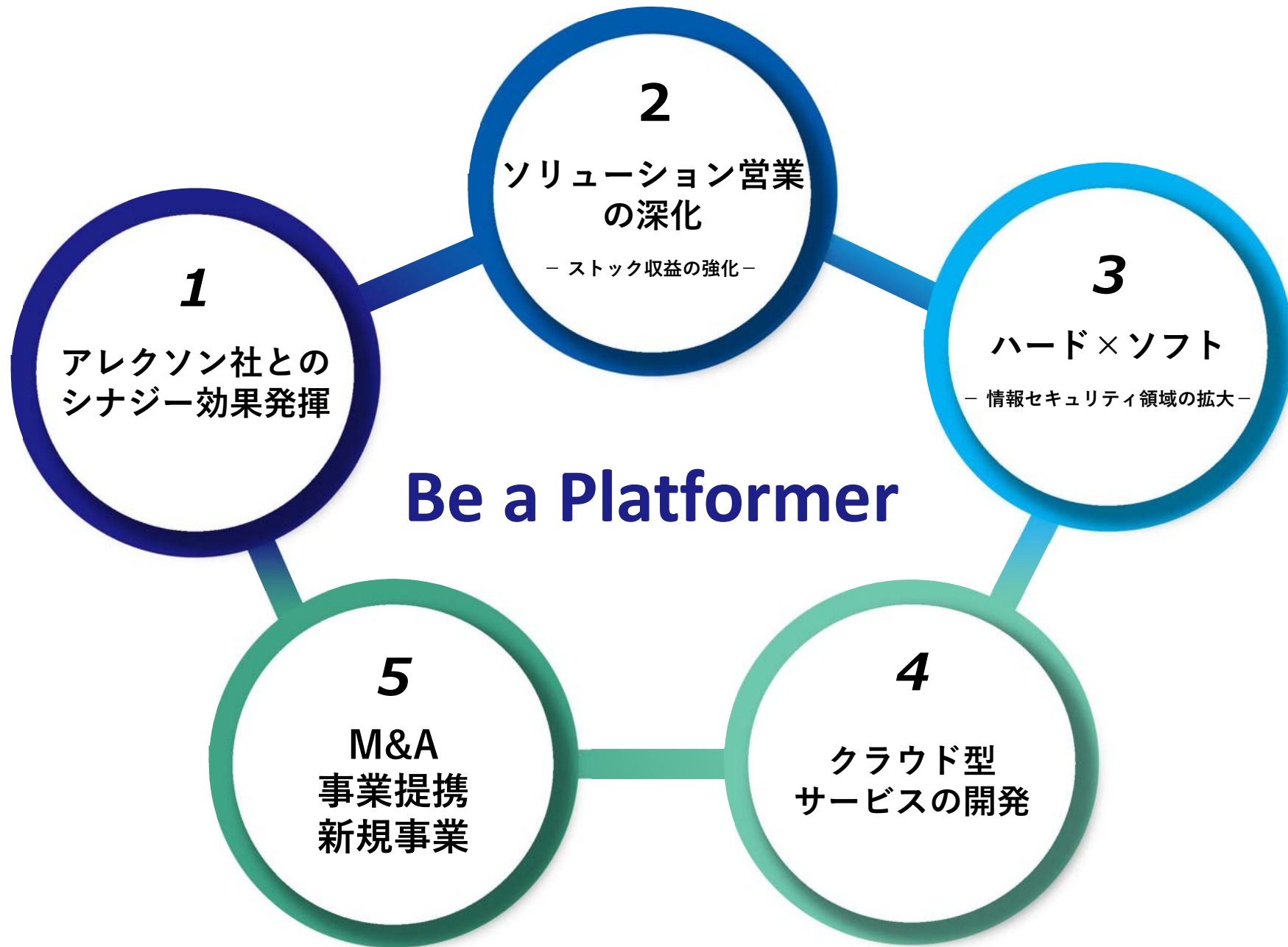
ハード

ソフトウェア

サービス

ビジネスサポート
クラウドサービス

新中計の重点施策

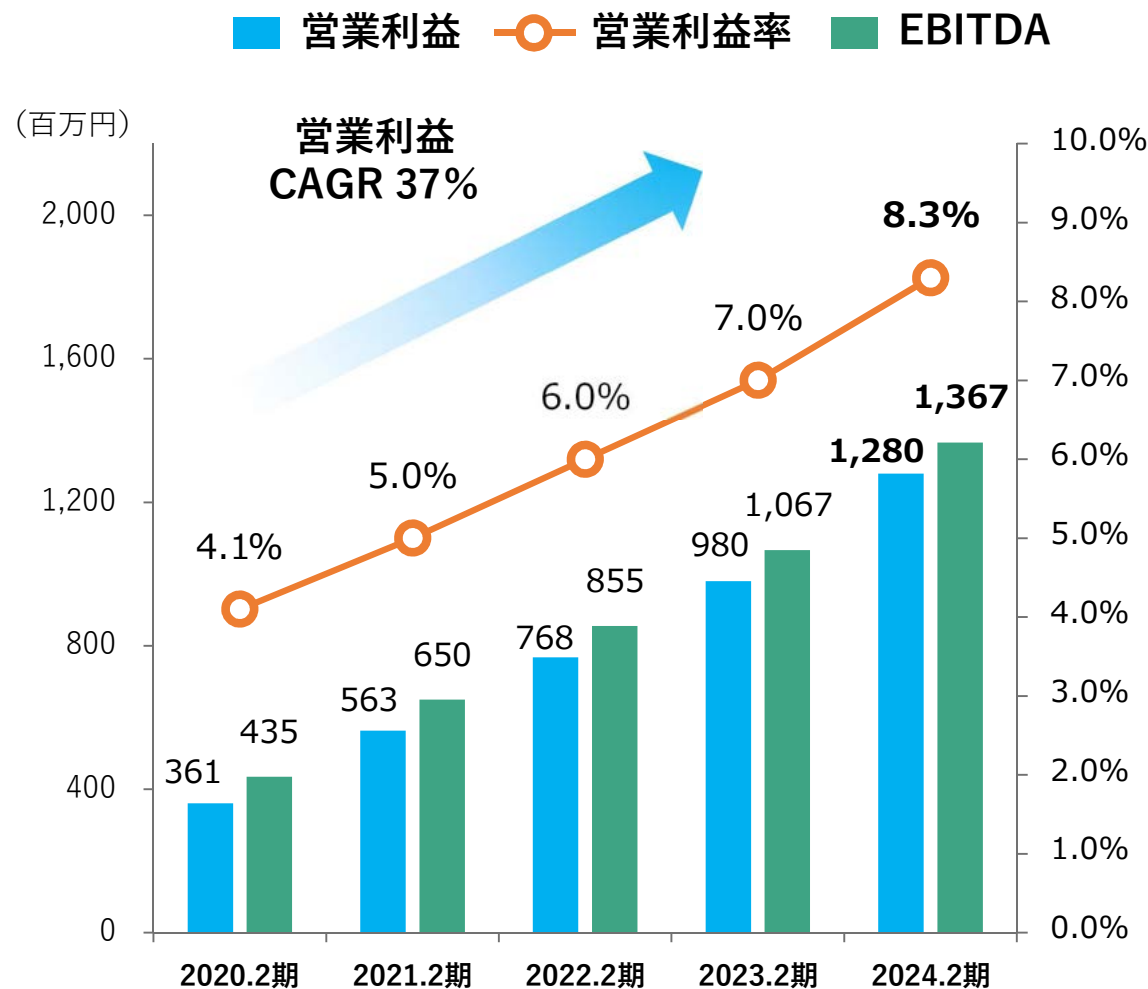
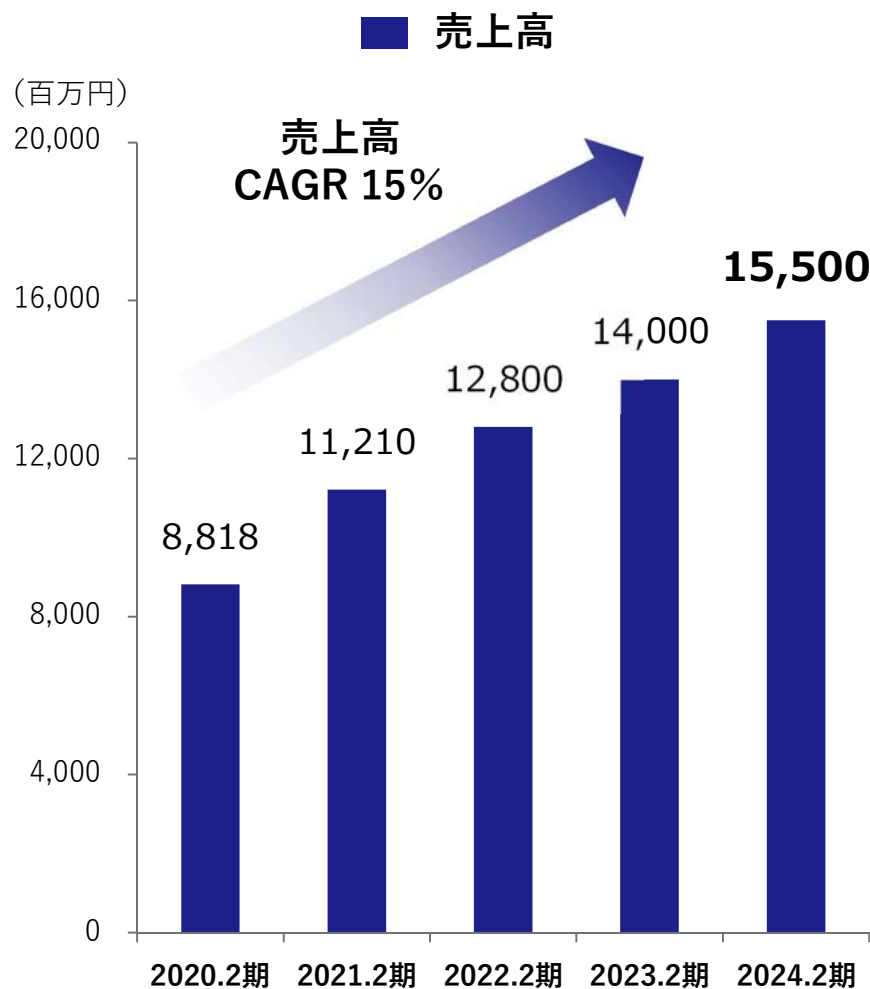


業績目標

	2020年2月期		2024年2月期
(百万円)			
売上高	8,818	CAGR 15%	15,500
営業利益	361	CAGR 37%	1,280
営業利益率	4.1%	+ 4.2p	8.3%
EBITDA	435	+ 932	1,367
ROE	13.8%	+ 3.2p	17%以上

※CAGR：年平均成長率／EBITDA：営業利益+減価償却費
 ※新収益認識基準（2023.2期より適用予定）は考慮していません

業績目標



	2020.2期	2024.2期
ROE	13.8%	17%以上

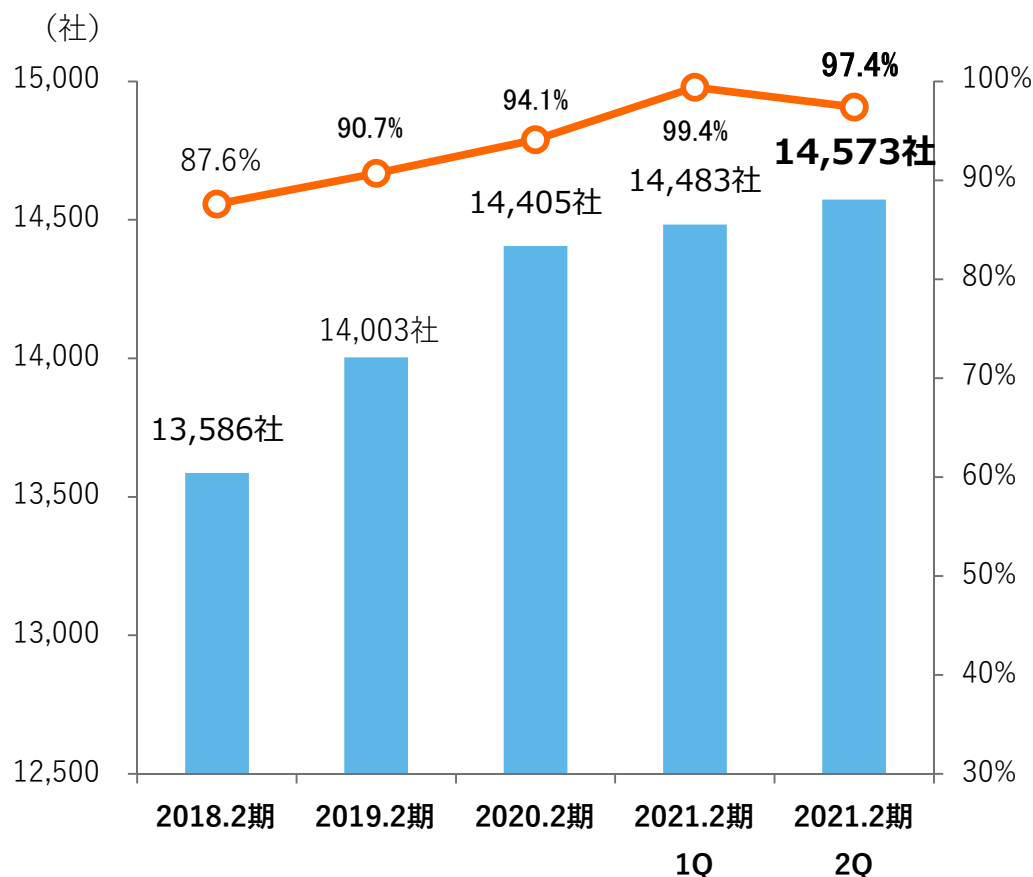
※CAGR：年平均成長率／EBITDA：営業利益＋減価償却費 ※新収益認識基準（2023.2期より適用予定）は考慮しておりません

KPI

既存顧客の継続率向上と新規顧客開拓を推進し
アクティブユーザー数を伸ばす

アクティブユーザー数

契約継続率

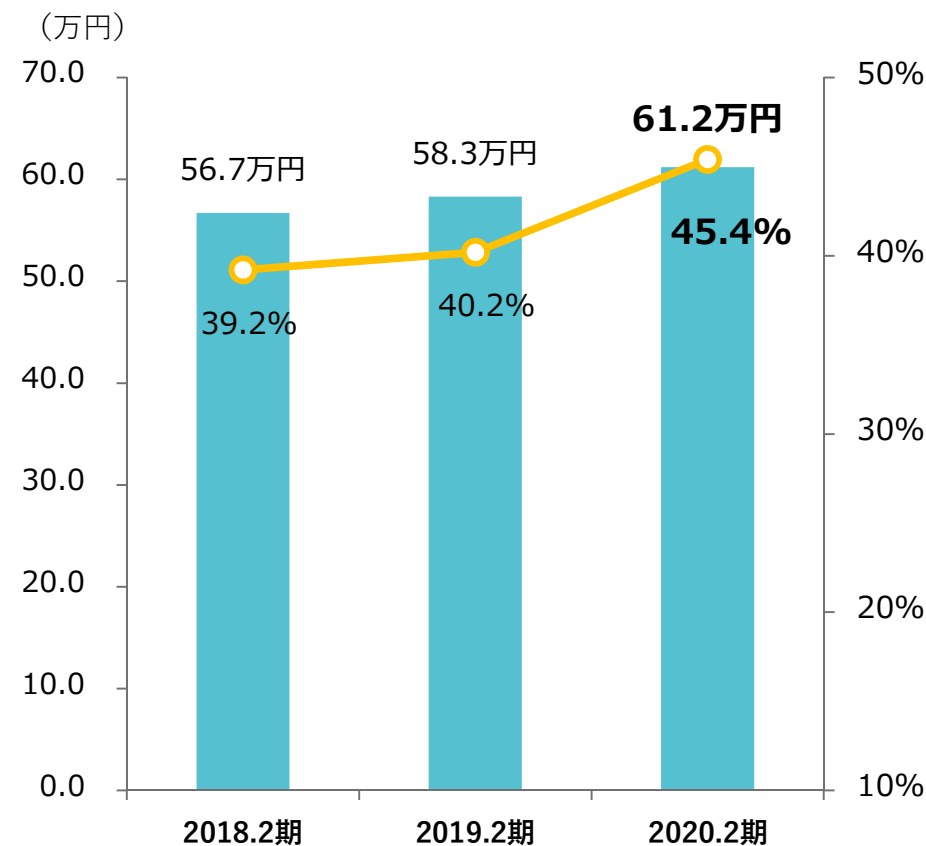


※契約継続率：前期の既存契約者が今期も契約を継続した割合。最大値で100%

ビジネスサポートの拡充や商品拡充により
複合販売を推進

1社当たり平均売上高

複合販売比率

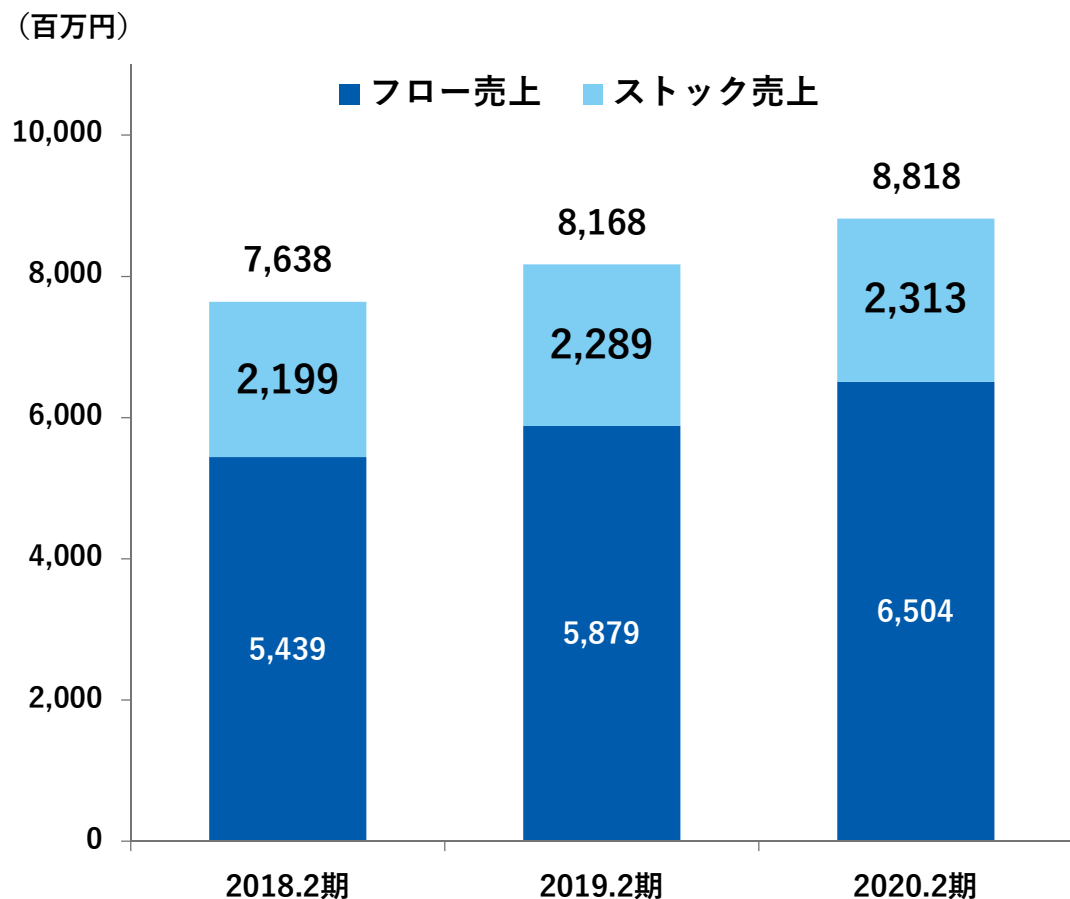


※複合販売比率：2種以上の複合契約が発生している企業の割合

KPI

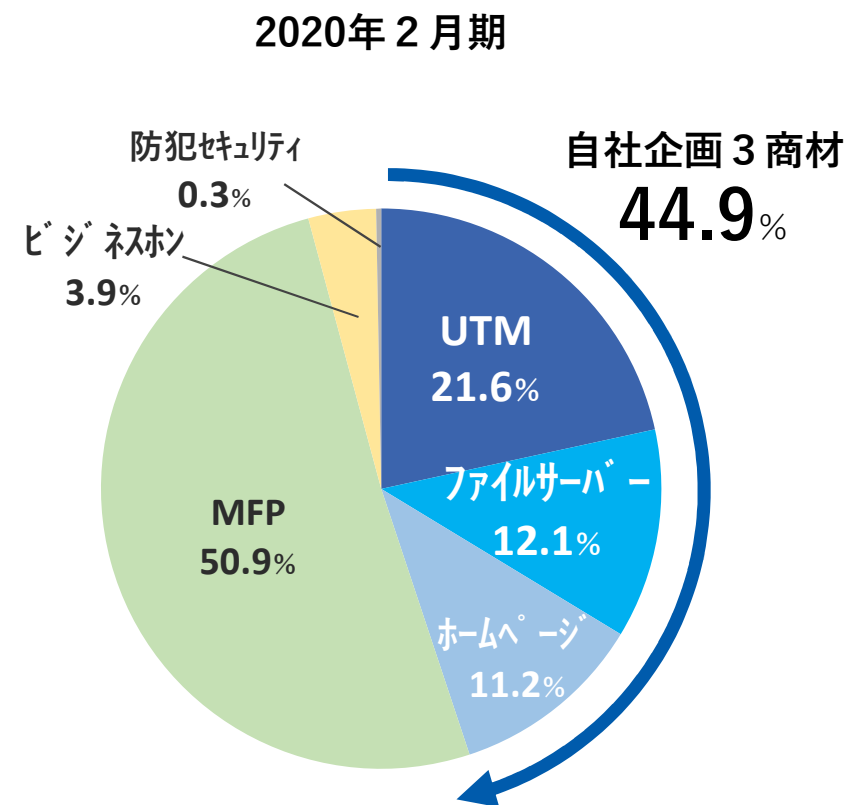
ビジネスサポートの推進により
ストック売上を拡大

ストック売上比率



自社企画商品のラインアップを拡充

メイン6商材 商品別売上構成比



3 | 事業戦略



事業戦略の全体像①

事業戦略

戦略の方向性

1

アレクソン社とのシナジー効果発揮

No.1とアレクソンが扱う、親和性の高い商材同士の複合販売を推進。同時に、コスト競争力のあるアレクソン社製品の販売強化により収益力を向上

2

ソリューション営業の深化

－ストック収益の拡大－

ITサポートに経営相談を付加したビジネスサポートの導入を推進。顧客の課題解決パートナーとして存在感を高め、ストック収益の積み上げを図る

3

ハード×ソフト

－情報セキュリティ領域の拡大－

情報セキュリティ、ネットワークに係る商材を質・量ともに拡充。アレクソンの開発力を活かしたハード面のバリエーション拡大に加えて、ソフト面の商材取り扱いも広げる

4

クラウド型サービスの開発

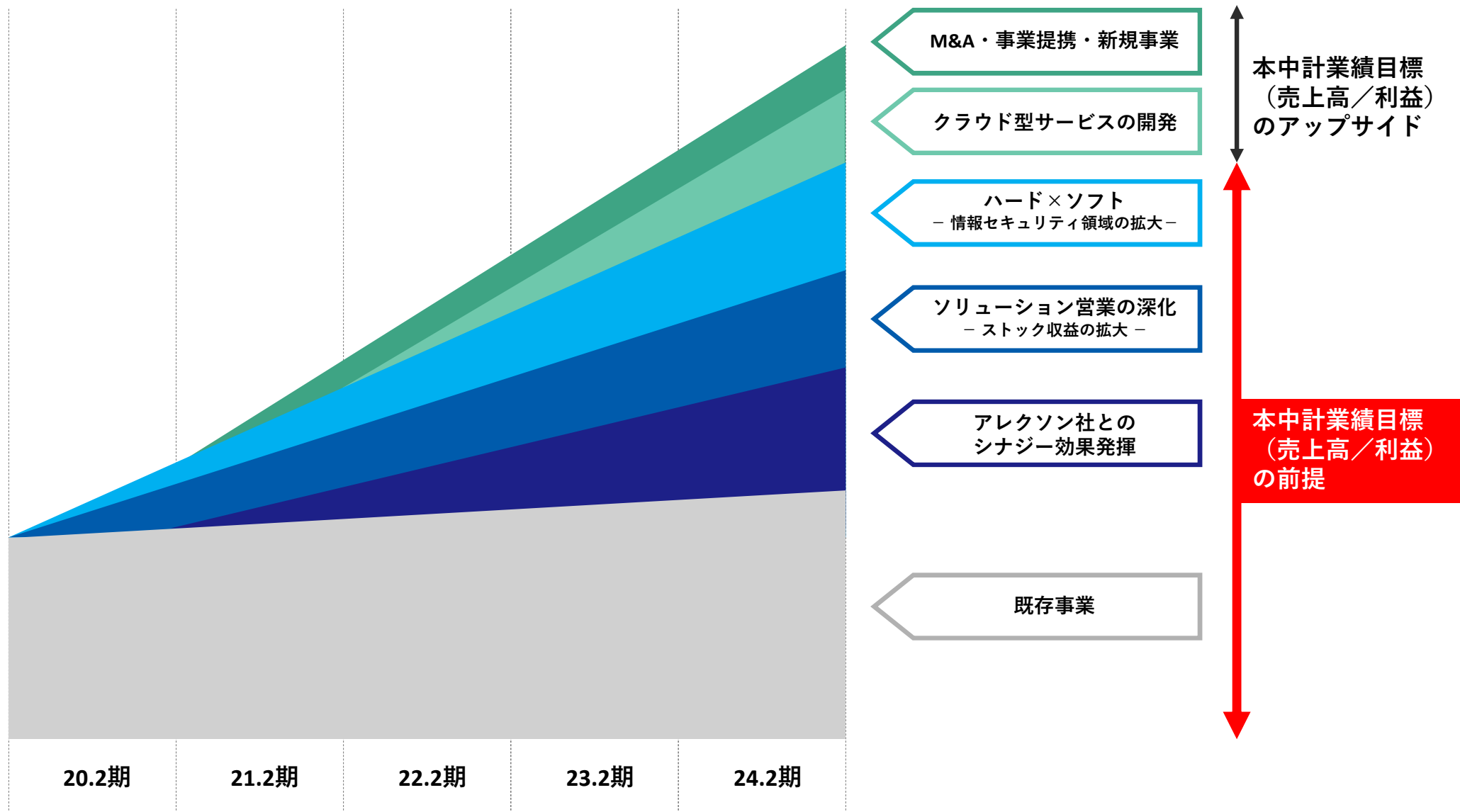
テレワーク支援やBCP対策、ITを活用した業務効率化のためのクラウド型サービスを開発。サブスクリプションビジネスの確立へ

5

M&A・事業提携・新規事業

情報セキュリティやクラウドサービスの領域でシナジー効果が見込める企業や、親和性が高く成長が期待できる新規領域で実績を有する企業のM&Aや提携を模索。環境商材など新規事業の立ち上げも

事業戦略の全体像②



3つの見込み効果



見込み効果 1

アレクソン社製品の取扱い開始による売上げ拡大

No.1で取扱いのなかったアレクソン社製品



セキュリティスイッチ



サーバーラック

見込み効果 2

コスト競争力のあるアレクソン社製品の導入拡大による収益性の向上



UTM



サーバー

見込み効果 3

親和性の高い情報セキュリティ、ネットワーク商材を複合販売



UTM



セキュリティスイッチ



サーバー

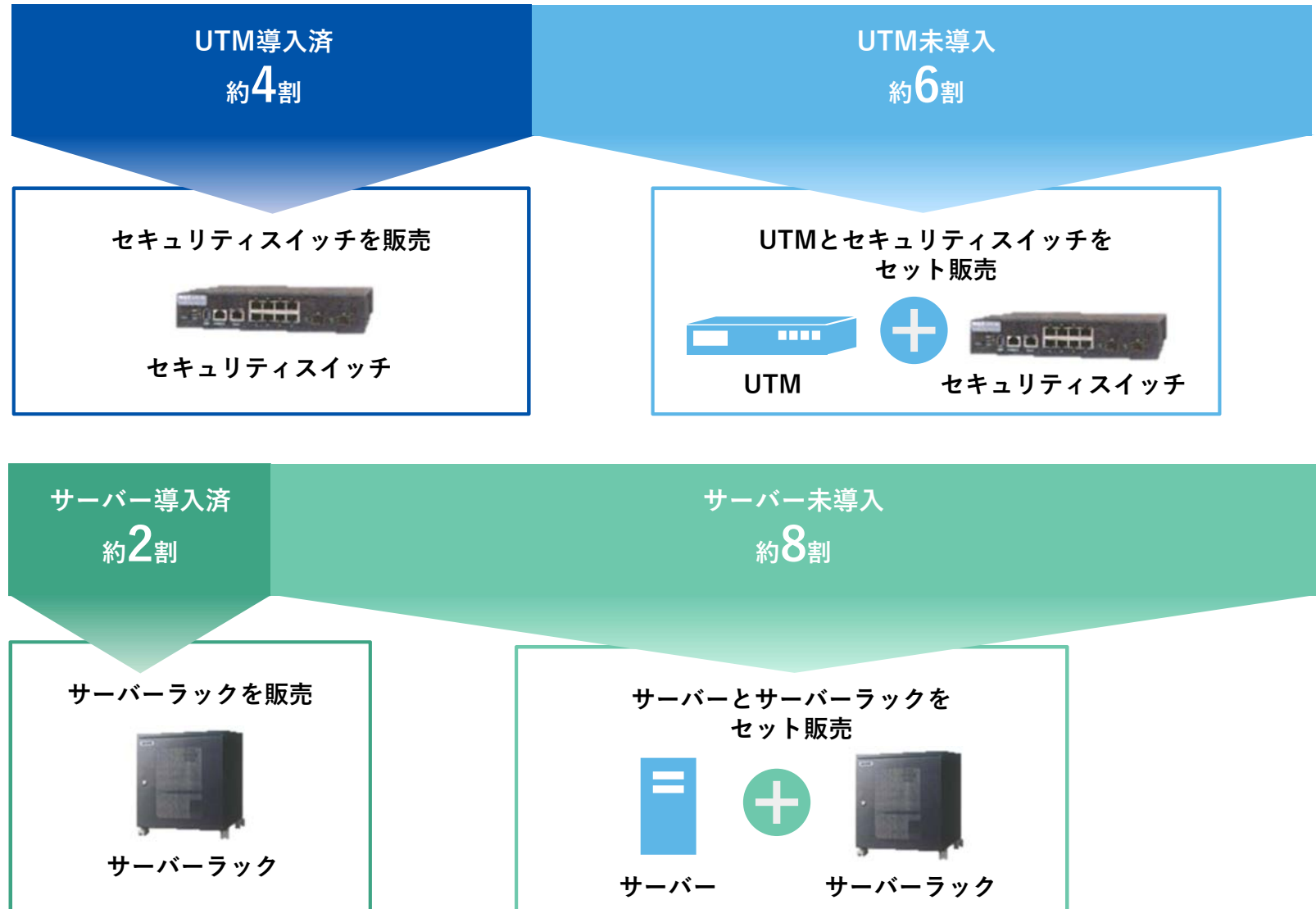


サーバーラック

複合販売の可能性

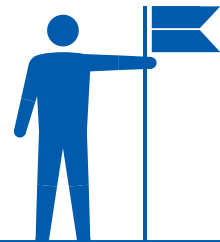
親和性の高い情報セキュリティ、ネットワーク商材を複合販売

No.1
アクティブユーザー
14,573社※



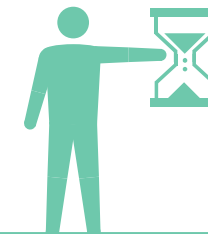
※2020年8月末時点

アレクソン社側のシナジー効果



見込み効果 1

No.1を通じた顧客ニーズや課題の把握による
マーケットイン型商材の開発力強化



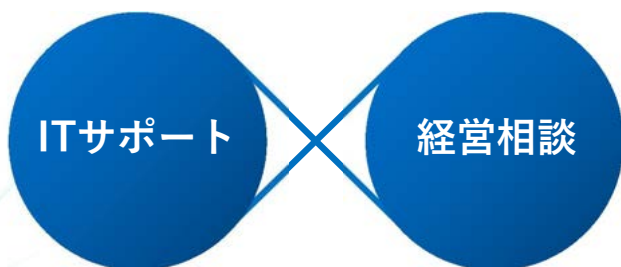
見込み効果 2

No.1の営業力を活用した
開発から販売までのリードタイムの短縮

ソリューション営業の深化とは

ソリューション営業
の深化

ITサポートから経営相談まで
ハードの保守にとどまらない課題解決型の
トータルソリューションを提供



顧客の実質的な利益への貢献

売上向上に
寄与

業務改善・
効率化への
貢献

リスク回避

新サービス

10/14公表

旧来のITサポートのサービスメニューと料金体系を刷新した「No.1ビジネスサポート」を9月から開始。全国展開へ



No.1ビジネスサポート

No.1ビジネスサポート
～我が社の右腕～

経営相談

リモートサポート

データ復旧

基本メニュー
6種サービス

ネットワーク診断・分析

人的サポート

office問合せサポート

サービスのポイント

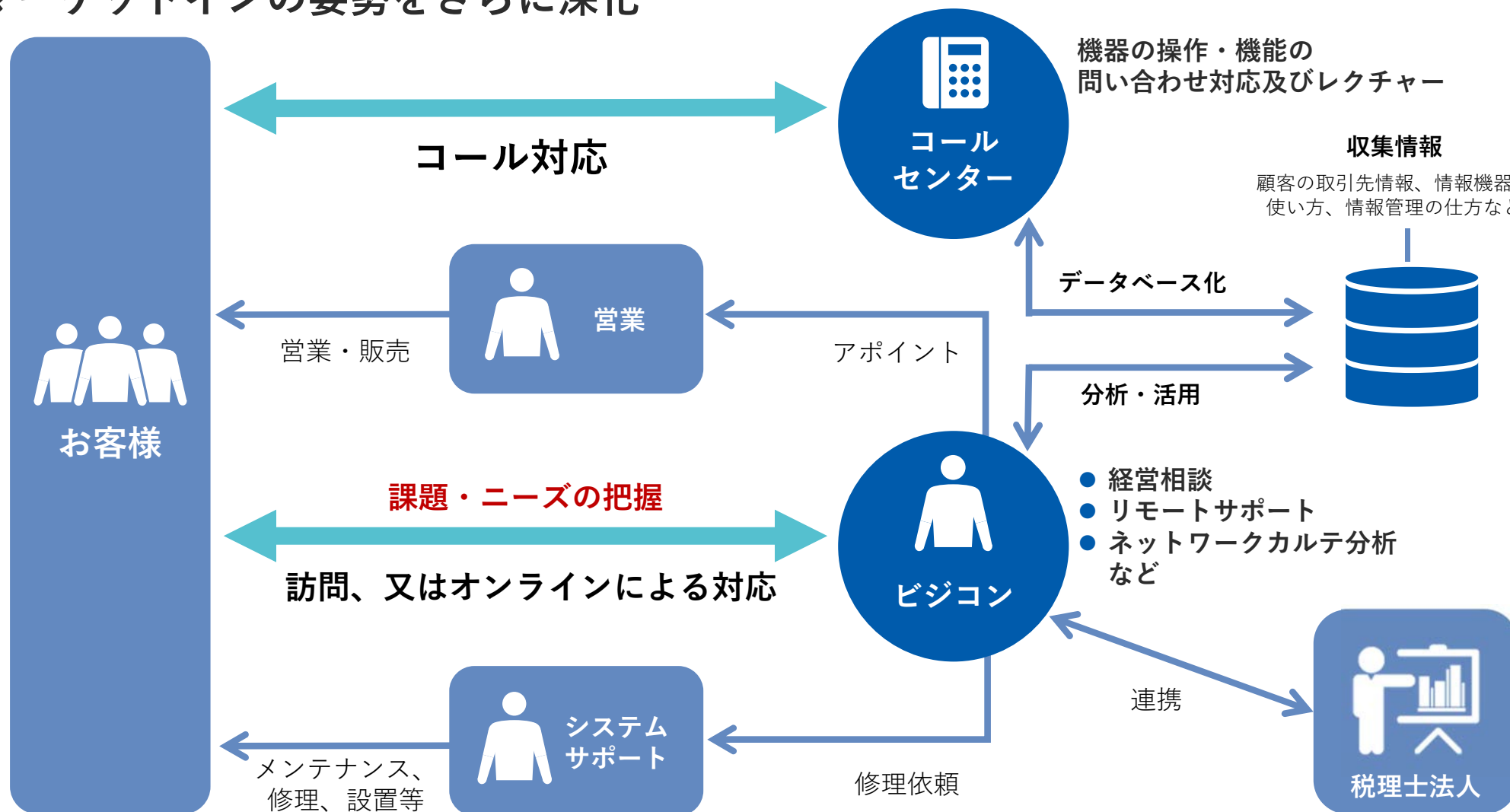
- これまでのITサポートの内容にとどまらず、お客様専任の担当者「**ビジコン**」（**ビジネスコンサルタント**）を設定することで企業様毎に最適なサポートを提供。
- 専任担当者は求人や設立登記、助成金申請に関するお悩みをはじめとした経営相談からパソコンの各種設定などのお問い合わせに対応。

新サービスの展開エリア（予定）

2020年9月：東京エリア
2020年10月：埼玉エリア、神奈川エリア
2020年11月：千葉エリア
2020年12月：大阪エリア、兵庫エリア、静岡エリア、Web
2021年1月：愛知エリア、北陸エリア、愛媛エリア、福岡エリア
※全拠点でのサービス開始を当初予定より1ヵ月前倒し

組織変更

顧客ごとにビジコンを設置し、コールセンター機能を強化。
顧客との接点を増やし課題やニーズの把握を継続的・組織的に行う体制に移行。
マーケットインの姿勢をさらに深化



ビジコン



ビジコン

経営全般を相談できるパートナー

経営支援

リモート
サポート

ネットワーク
カルテ

データ復旧

Office
問い合わせ

訪問及び
オンライン対応

- 定期的に既存顧客を訪問、またはオンラインで訪問。積極的に接触し、IT・情報セキュリティから経営全般まで幅広く課題やニーズをキャッチアップ。会社ごとに異なる環境に合わせて最適なオフィス環境作りや、経営課題の解決につながるソリューションを提案。全社で強化してきた**マーケットインを深化させるけん引役に**

- **顧客満足度を高め、クロスセルやアップセルにつなげる。** コールセンターのデータベースも積極的に活用

- ドットコムマスター資格（※1）や個人情報保護士（※2）など専門資格取得を推奨

※1 ドットコムマスター資格：NTTコミュニケーションズが実施するICTスキルを認定する資格

※2 個人情報保護士：個人情報保護法に従い個人情報の概念、利用制限、情報の安全確保、リスク、保護対策などを体系的に理解し、実際の事業活動に支障なく管理・運営・活用を行なえる知識・能力を有するエキスパートを認定する資格

中計期間を通じて人員の増強を図り

100人体制

（※3）

※3 1人当たり100件の顧客を担当する場合を想定

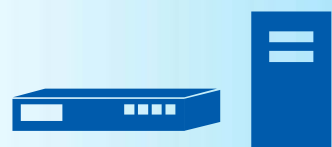
競合比較

経営支援と幅広いITサポートで企業の様々な課題解決に対応

		No.1	A社	B社	C社	D社
価格（月額） ※保守料含む		8000円～1万円	1万円台後半～	5000円台	1万円～	2万円台
サービスの 特徴	経営支援	○	○	×	△	×
	リモートサポート	○	○	○	○	○
	ネットワーク カルテ	○	○	×	○	×
	データ復旧	○	×	×	×	×
	Office問い合わせ	○	○	○	○	△
	訪問及び オンライン対応	○	○	×	○	×

情報セキュリティビジネス

ハードとソフトの商品開発・販売を強化し、クラウド系サービスにも参入



ハード

UTM／セキュリティ機器／
サーバー機器の商品力・販
売力強化



ソフト

FFRI等と連携したエン
ドポイントセキュリ
ティ対策製品の開発



サービス

- No.1ビジネスサポート
によるIT・情報セキュ
リティ全般の総合サ
ポート
- テレワークやBCP対策
を支援するクラウド
サービス

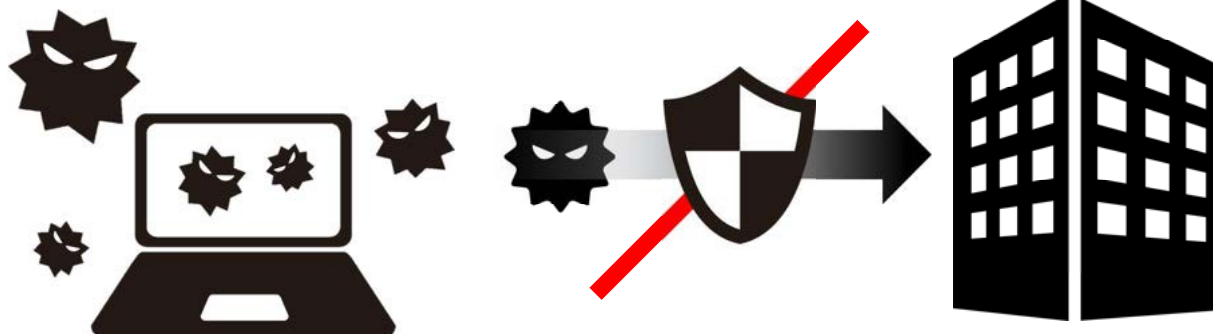


フロー収益

ストック収益

多層防御のパッケージ戦略

巧妙で感染力・拡散力の強い
マルウェアの流行



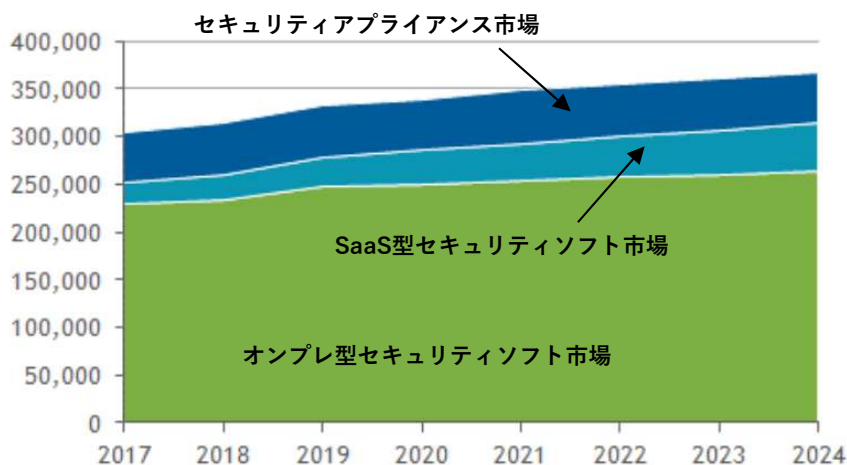
UTM機器だけでは
防ぎきれない



UTM機器を補完する
出口・内部対策製品に需要

国内情報セキュリティ製品市場 売上額予測(IDC Japan)

(百万円)



出典：ID Japan プレスリリース「2019年下半期 国内情報セキュリティ市場予測を発表」(2020年6月)

ターゲット市場

セキュリティアプライアンス市場
(機器導入)

SaaS型セキュリティソフト市場

オンプレ型セキュリティソフト市場
(自社内でシステムを導入・運用)

当社グループの戦略

多層防御化のニーズの高まりに伴い、
UTMを補完する各種セキュリティ機器
をバンドル販売

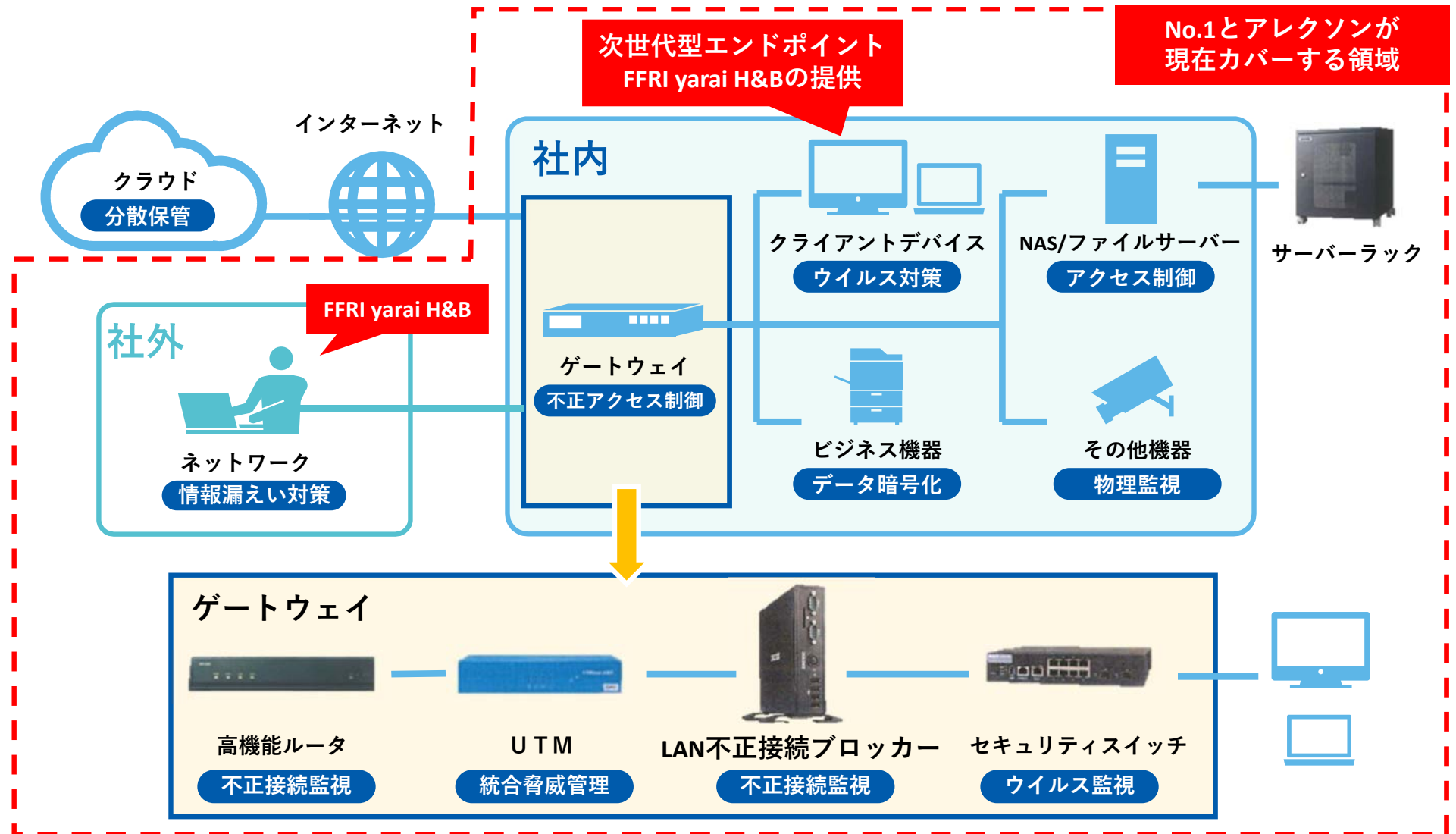
協業、提携等による
テレワーク対応商材の開発

システム担当者がいない小規模企業
でも利用できるように

- ① 各種ソフトをアプライアンス製品
化して販売
- ② 既存商品 (UTMやサーバーなど)
とパッケージ販売

多層防御セキュリティの深化

社内外の入口から出口まで、多層防御のセキュリティ対策に必要な**すべてのネットワークソリューション**を提供。関連性の高い商品の**バンドル販売**を推進



サービスの方向性

ハードとソフトを補完するオプションサービスとして提供開始
中小企業や小規模企業の導入から運用、保守までトータルサポート



大企業向けシステム

機能/
ボリューム

多機能かつ
最先端の高度な機能
データ量も膨大

価格

高価格

運用

専任の運用管理者
を設置



中小企業や小規模企業に
向けた展開への課題

必要な機能とデータ量は
限定的

10名以下の企業でも
利用可能な価格

運用管理者が不在



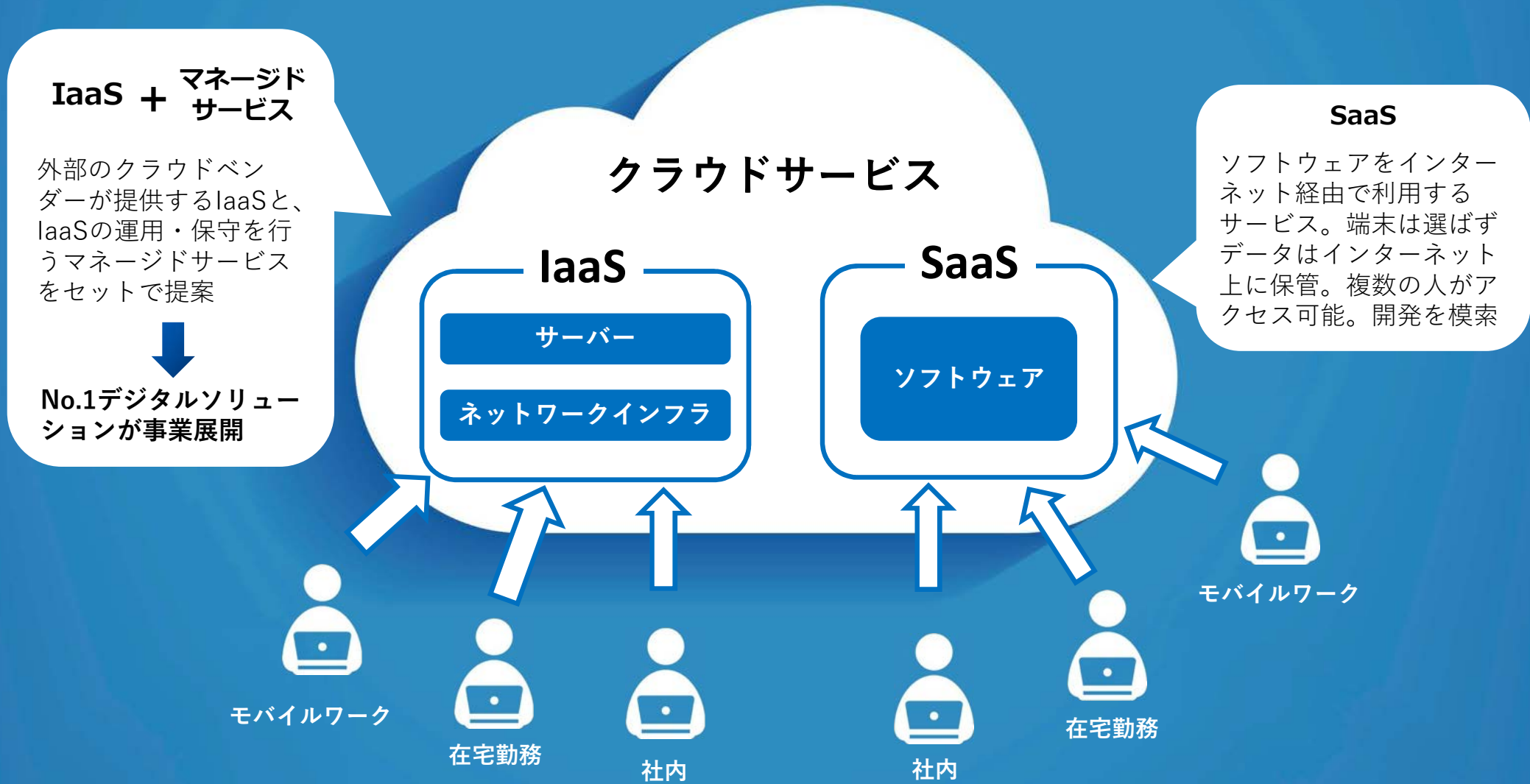
当社グループの戦略

ウイルス感染対策を補完する
クラウドサービス

10名以下の企業でも
利用可能な価格の実現

クラウドの
マネージドサービス

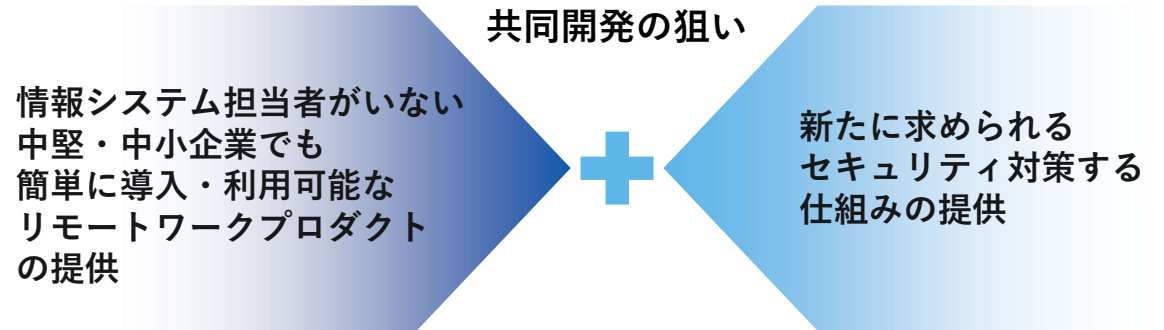
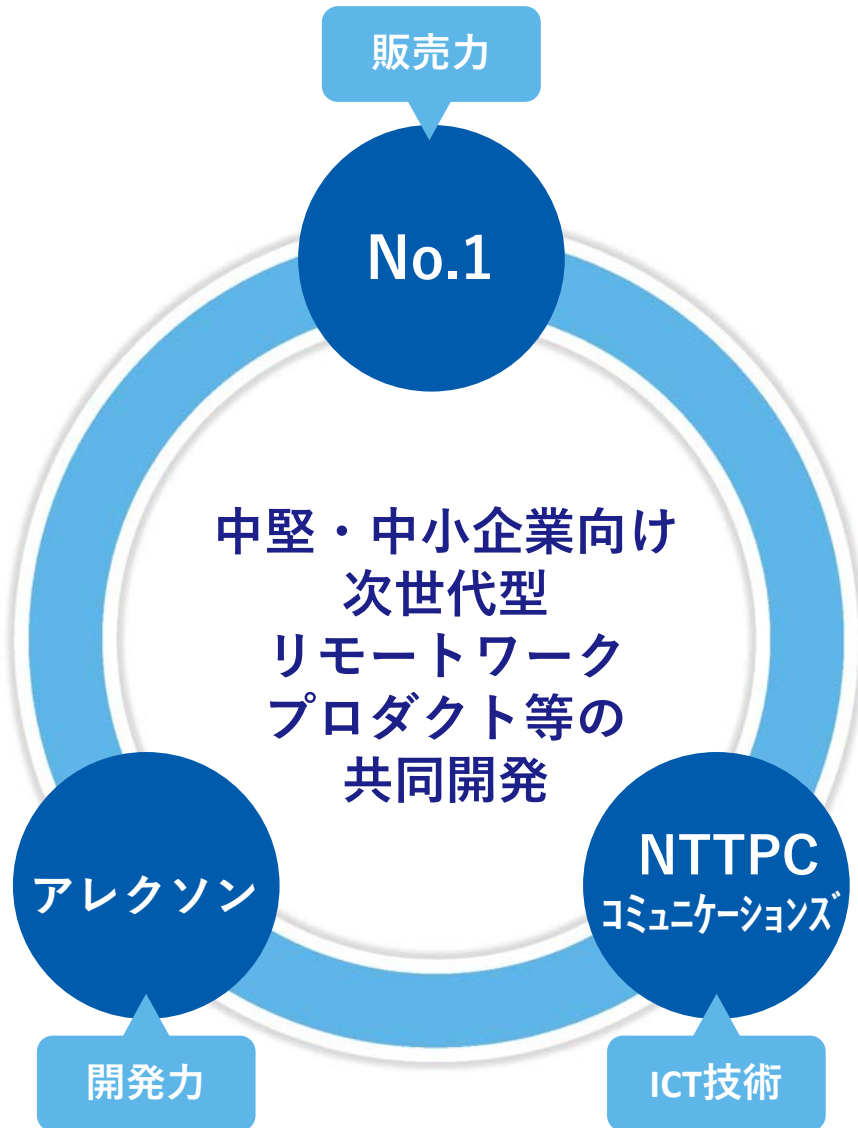
サービスイメージ



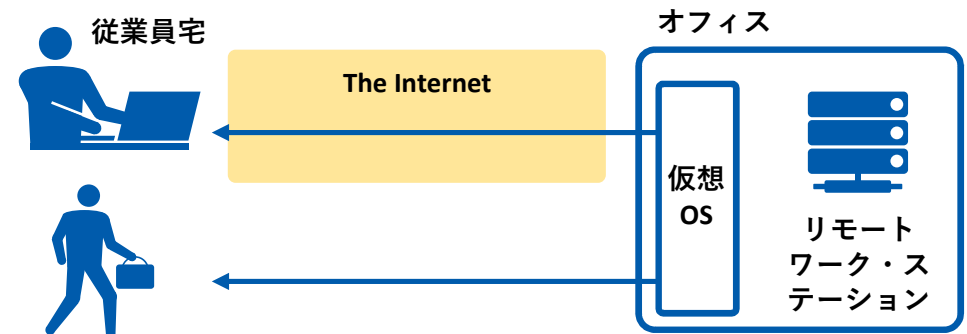
アライアンス

アレクソン、NTTPC社との3社協業によるリモートワークプロダクト開発

7/29公表



プロダクトイメージ（2021年1月から提供開始予定）

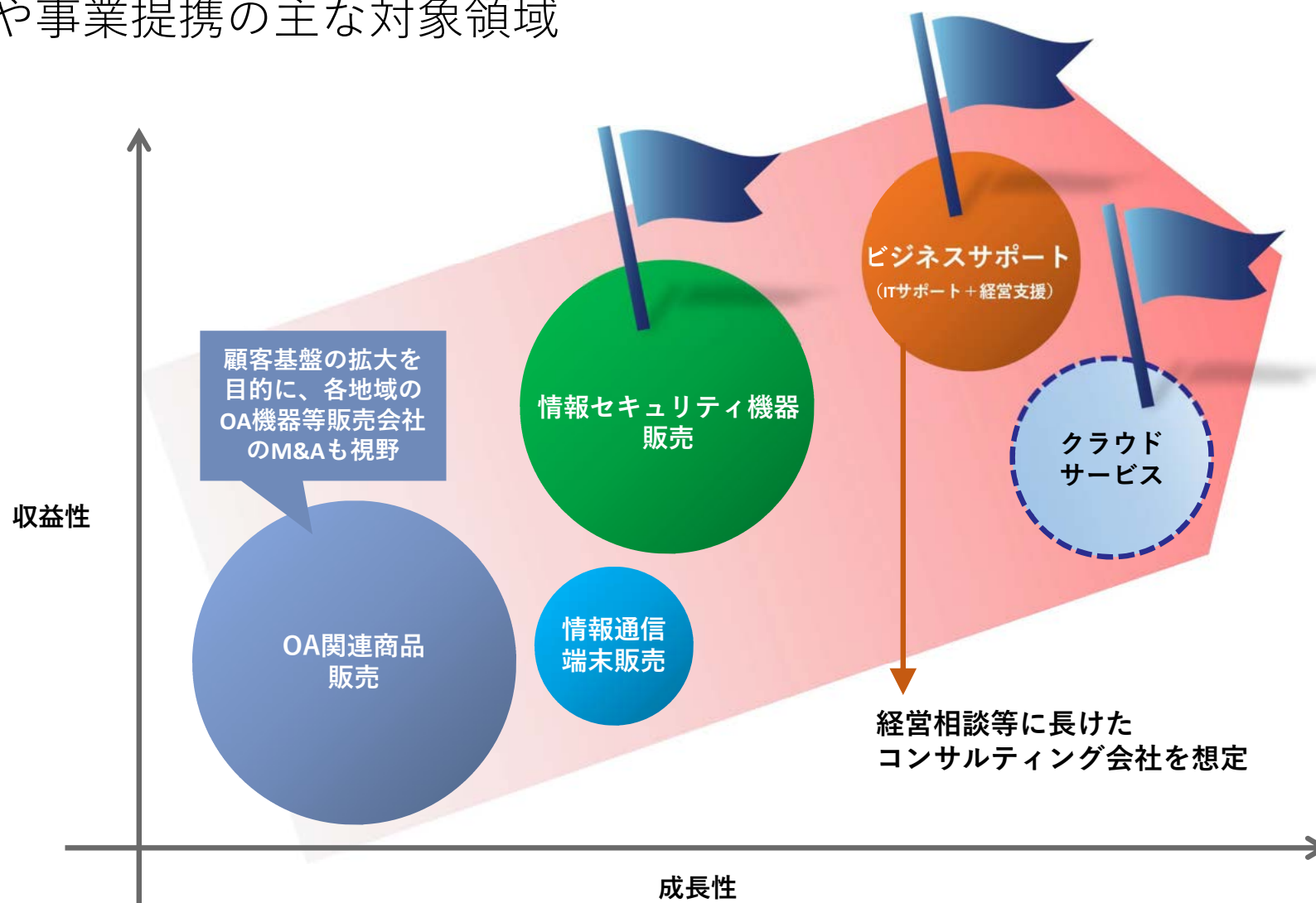


特徴

- 大掛かりな工事が不要で、設置するだけでリモートワーク環境を構築できるリモートワーク・ステーション（仮称）
- 従業員宅でだれでも、どんな端末からも簡単にインターネットに接続できるモバイル回線
- 従業員が意識しなくてもWebからの脅威を排除する今までと違ったセキュリティ対策

M&A・事業提携・新規事業

情報セキュリティ、クラウドサービス、ビジネスサポートが
M&Aや事業提携の主な対象領域



4 | 財務・投資戦略



投資戦略

戦略や投資効果を加味して実行

M&A



- 情報セキュリティ領域でシナジー効果が期待できるメーカー、サプライヤー
- クラウドなど新領域で実績・ノウハウのある先

新商材開発



- 自社企画商材
- 情報セキュリティ領域
- 新分野（環境商材など）

新規事業投資



- 5G、DXなどの環境変化に対応する事業や技術、サービスへの投資を検討

人材の採用・教育

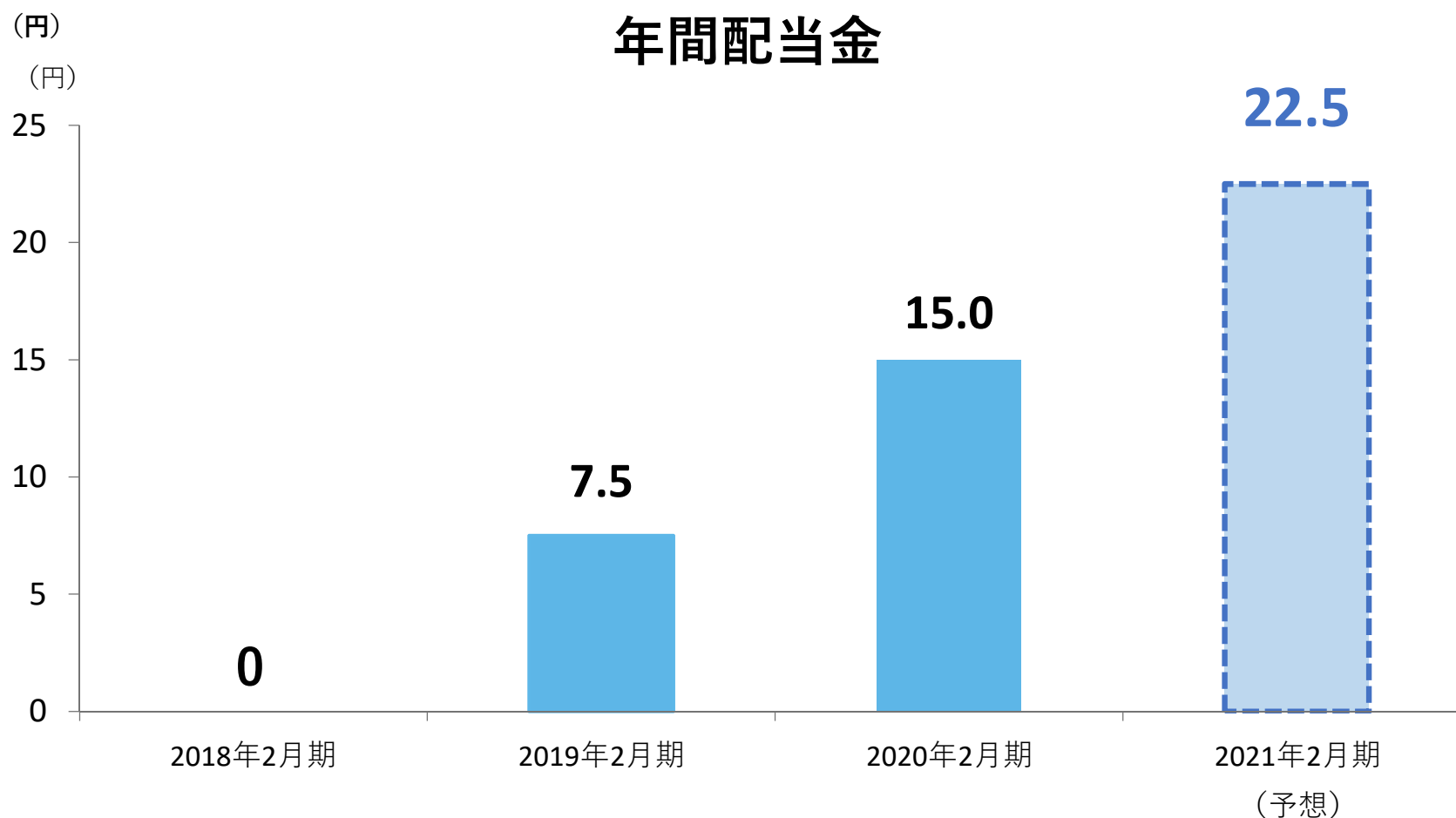


- 情報セキュリティ分野に精通した専門人材の獲得
- 顧客ニーズを捉えたソリューション営業を実践できる人材の教育・育成

配当方針

継続実施を経営の重要政策と考え、

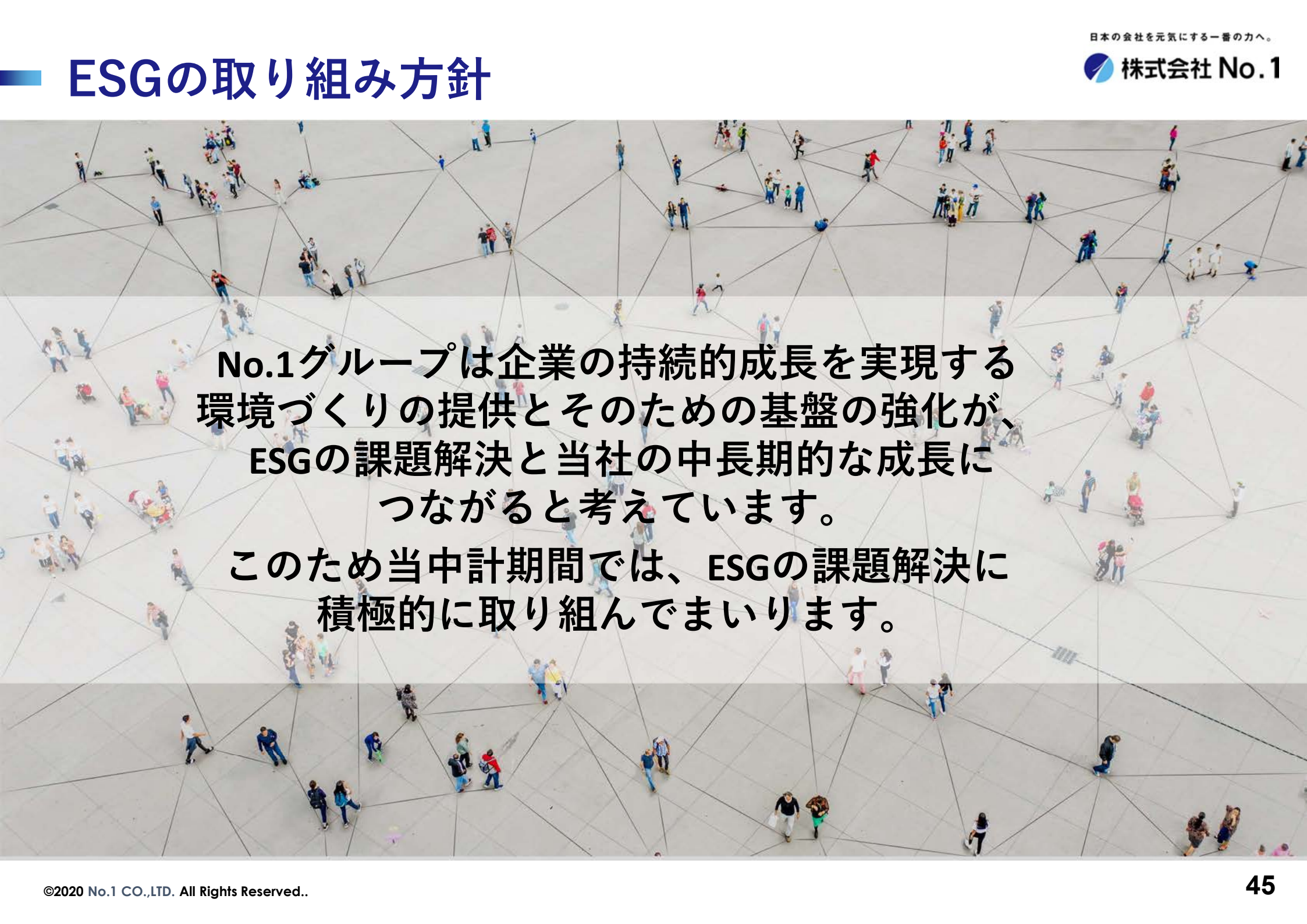
配当性向30%を目途に、将来の事業展開等を総合的に考慮し決定する方針



5 | ESGの取り組み



ESGの取り組み方針



No.1グループは企業の持続的成長を実現する環境づくりの提供とそのための基盤の強化が、ESGの課題解決と当社の中長期的な成長につながると考えています。

このため当中計期間では、ESGの課題解決に積極的に取り組んでまいります。

ESGの取り組み—環境、社会

コロナ禍で安心・安全に働く職場づくりを支援する環境・衛生商材を新展開

空間清浄器「J.air」



- 独自のイオン電極により大量の高濃度マイナスイオンと微量のオゾンを発生させ、除菌・除塵・脱臭性能を発揮。
- モーターやファンがないため、動作音が静かで省エネ。消耗品もなく経済的。
- 病院や介護施設、公共施設、行政機関、飲食店、宿泊施設などあらゆる人が集まる場所に最適。

空気浄化装置「Bio Micron」



- 角柱状酸化チタン光触媒を採用。従来の酸化チタン光触媒に比べ、悪臭物質や菌・ウイルスを吸着する表面積が大きく、分解スピードアップ。
- 浮遊ウイルスの99%以上の除去性能、浮遊菌の99%除去性能を確認。病院や新幹線の車内でも採用実績あり。
- 当社として初の環境商材として、8月より取扱い開始。

ESGの取り組み—環境、社会

東京物流センターで障害者を継続雇用し、中古複合機のリファイニングを展開



障害者雇用の概要

<p>雇用開始時期</p> <p>2009年4月から 10年以上</p>	<p>雇用人数</p> <p>常時5～8人程度 (正社員、 アルバイト)</p>
<p>主な就労場所</p> <p>当社東京物流 センター (江戸川区東葛西)</p>	<p>主な就労内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 中古複合機 (MFP) リファイニング作業 ● 撤去機リユース ● パーツ活用

リファイニング事業の概要

<p>人員体制 (2020年11月現在)</p> <p>障害者8人を 含め13人</p>	<p>リファイニング 対象</p> <p>中古複合機</p>
<p>リファイニング 台数 (月間)</p> <p>80～100台</p>	<p>リユースパーツ 供給数 (月間)</p> <p>60～80台</p>

ESGの取り組み—企業統治

指名・報酬諮問委員会を8月に設置し、コーポレート・ガバナンス体制を強化

設置の目的

取締役の指名や報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性および監督機能の強化をはかりコーポレートガバナンス体制をより一層充実させるため

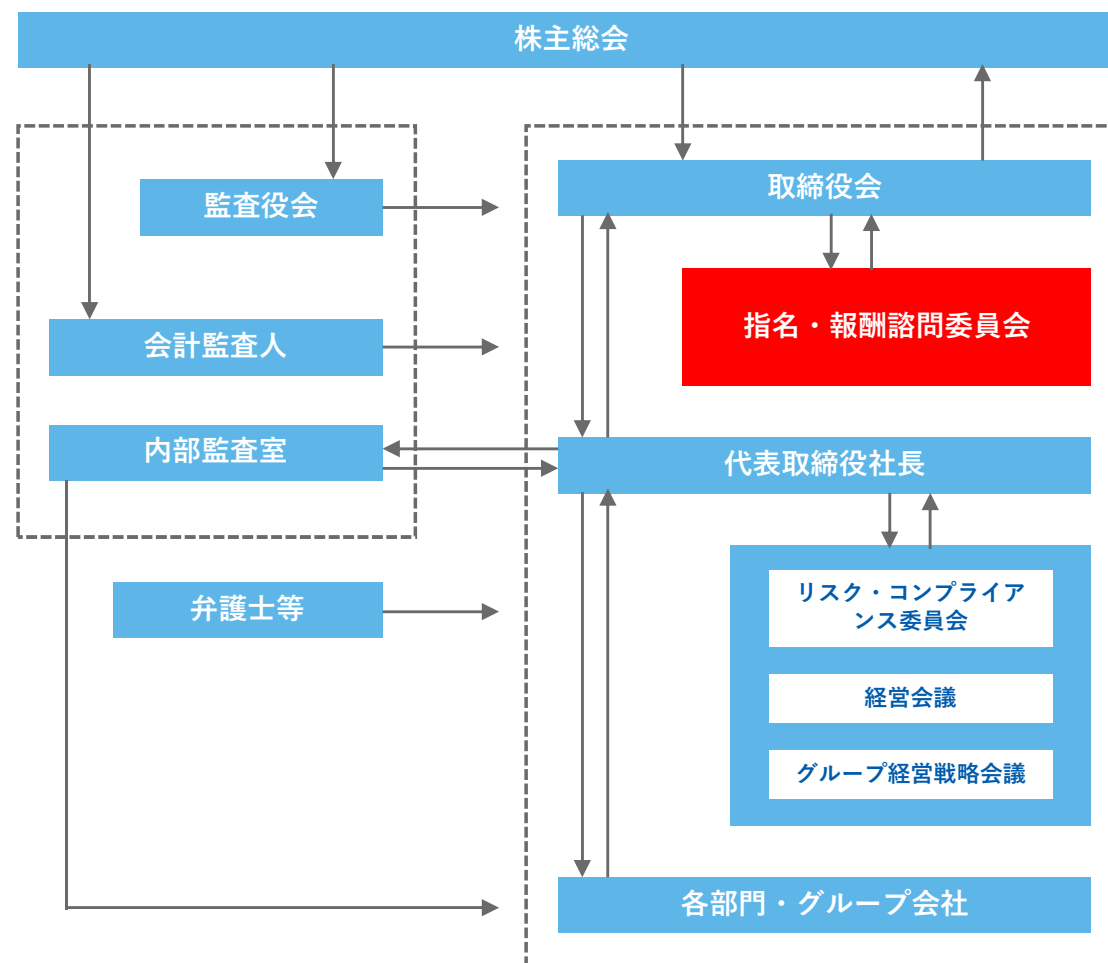
委員会の役割

取締役会の諮問に応じて下記事項について審議し、取締役会に対して答申

- ① 取締役及び執行役員を選任・解任に係る事項
- ② 取締役及び執行役員の報酬の体系・制度の方針や運用に係る事項
- ③ 代表取締役及び役付取締役の選定及び解職に関する事項
- ④ 後継者計画の策定に関する事項
- ⑤ その他、取締役及びグループ会社役員の指名、報酬等に関して取締役会が必要と認めた事項

委員会の構成

取締役会が選定する取締役及び監査役3名以上で構成し、その過半数は独立役員（独立社外取締役及び独立社外監査役）



6 | 参考資料



会社概要

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
設立年月日	1989年9月27日
代表者	代表取締役社長 辰巳崇之
従業員数	571名（2020年8月末現在、連結ベース）
決算月	2月
事業内容 （グループ）	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

連結子会社

株式会社アレクソン（出資比率100%）

事業内容：情報通信機器の企画開発・製造・販売及びOEM/ODM供給事業 設立：1971年5月18日

株式会社オフィスアルファ（出資比率100%）

事業内容：中古MFP等の販売及び保守事業 設立：2012年11月1日

株式会社Club One Systems（出資比率100%）

事業内容：情報セキュリティ機器の販売及び保守事業 設立：2013年5月31日

株式会社社No.1デジタルソリューション（出資比率100%）

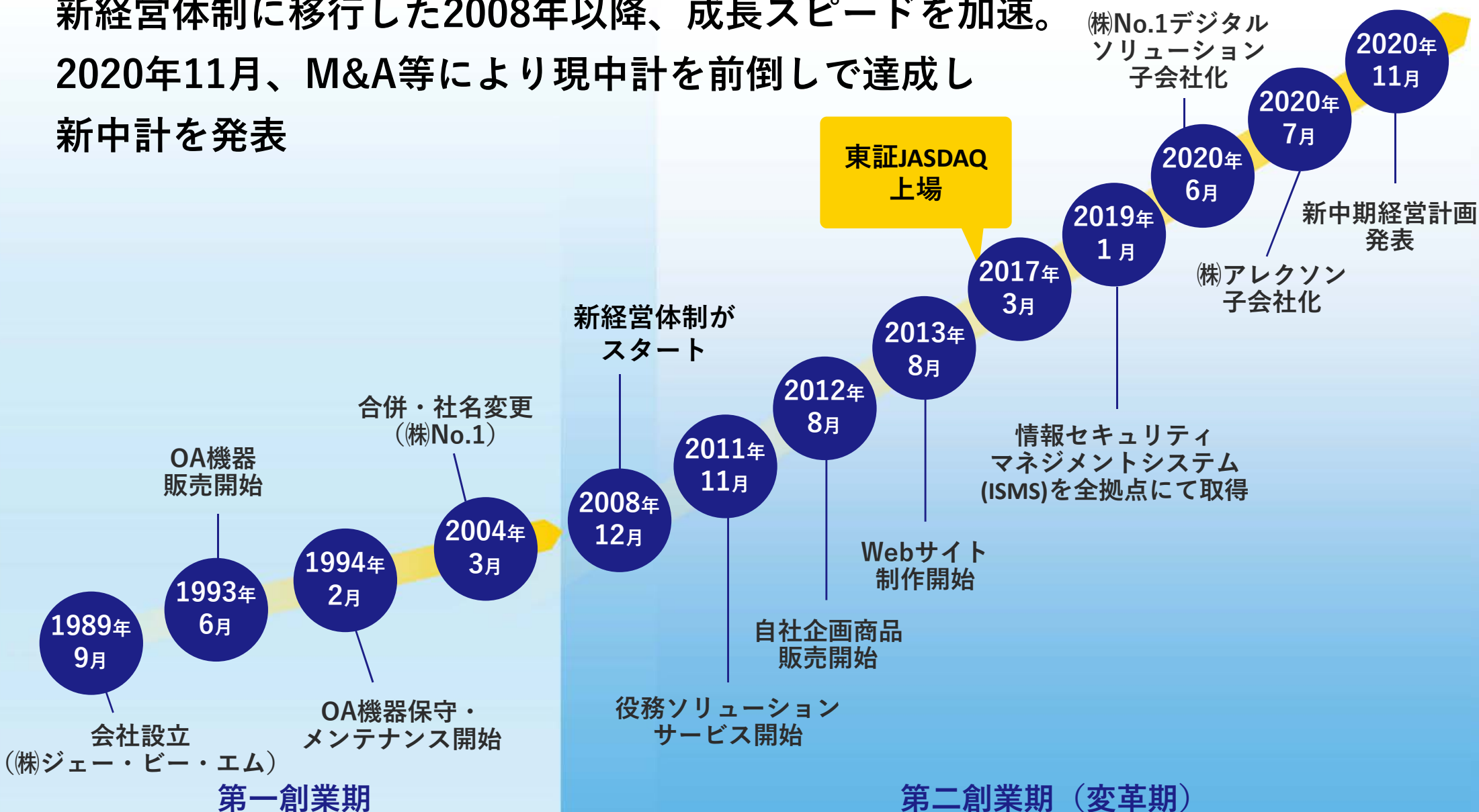
事業内容：インターネット関連システム及びアプリの開発事業 設立：2012年7月2日

株式会社No.1パートナー（出資比率65%）

事業内容：Webマーケティングによる各種情報通信端末の販売事業 設立：2019年4月15日

沿革

新経営体制に移行した2008年以降、成長スピードを加速。
2020年11月、M&A等により現中計を前倒しで達成し
新中計を発表



■ 主な子会社 – アレクソン



会社名	株式会社アレクソン
本社	大阪府大阪府中央区安土町1-8-6
設立	1971年5月18日
資本金	90百万円
代表	代表取締役社長 三瀬 厚
社員数	約60名
株主	株式会社No.1 (100%出資)

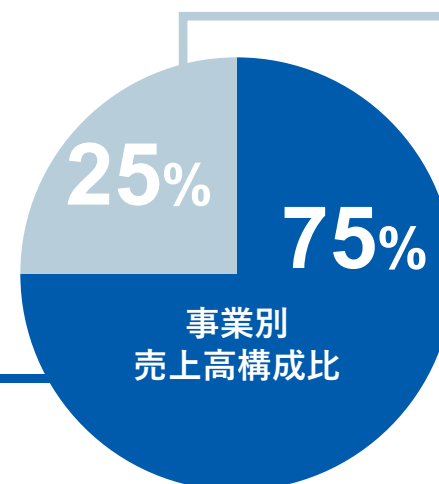
ネットワーク事業

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

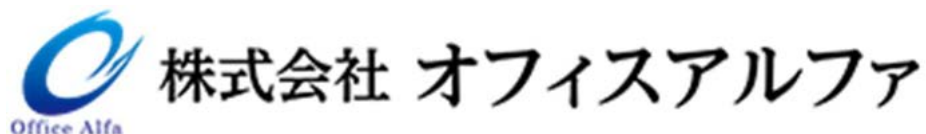
事業戦略：継続的でタイムリーかつ低コストでの商材開発



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

■ 主な子会社－オフィスアルファ



会社名	株式会社オフィスアルファ
本社	東京都江戸川区東葛西6-46-9
設立	2012年11月1日
資本金	10百万円
代表	代表取締役社長 平瀬和宏
社員数	約20名
株主	株式会社No.1 (100%出資)
主要事業	オフィス環境コンサルティング オフィス家具販売 ネットワーク構築 OA機器のレンタル 中古OA機器の販売

3つの強み

1 ワンストップサポート



多種多様な専門の職人と連携しているため、社内調整から対外的な交渉・調整・発注まで総合的なプロジェクトコントロールが可能。お客様はオフィスの移転やレイアウト変更など多岐にわたる業務を当社に外注することで、本来の業務に特化しトータルでのコストダウンを実現。

2 スペースの有効活用



現状のオフィス環境を調査し、スペースやゾーン毎の稼働率の分析からはじめ、キャビネットを使った紙書類を電子保管にするなど、稼働率の低いスペースの有効活用方法を新たな内容で提案。スペースを有効活用する事で現状のオフィスでも増員に対応できる環境を構築し、移転時にかかる高額な費用や増床により上がってしまう賃料を抑制。

3 25年以上の豊富な経験と実績



当社は親会社である株式会社No.1が1993年にOA機器の販売を開始した当初に立ち上げられた、機器の設置工事からネットワーク工事までを行う工事専門部署を基盤として2012年に設立。ネットワーク工事は25年以上の経験と実績。オフィスづくりについても、内装施工技術のノウハウがあるアライアンス先と連携し高品質な技術を提供。

■ 主な子会社－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
本社	東京都豊島区西池袋3-1-15
設立	2012年7月2日
資本金	19百万円
代表	代表取締役社長 照井 知基
社員数	約38名
株主	株式会社No.1 (100%出資)



WEBソリューション事業

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



システムソリューション事業

- システムインテグレーション
- ネットワークインテグレーション
- スマートフォンアプリ開発
- WEBシステム開発
- 業務システム開発



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)

主な子会社－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
本社	東京都豊島区西池袋3-1-15
設立	2019年4月
資本金	20百万円
代表	代表取締役社長 熊野友裕
社員数	約5名
株主	株式会社No.1（65%出資）、株式会社光通信（35%出資）
設立目的	No.1が持つ営業力・人的リソースと光通信グループが持つ商品力・事業ノウハウという両社の強みを活かした事業展開、シナジー効果
事業内容	通信端末販売
営業手法	<ul style="list-style-type: none"> ● Webマーケティング（リスティング・SNS・アフィリエイト等） ● web営業・電子契約、No.1商材のクロスセルも狙う ● 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
主要顧客	大手損保会社、私立大学、地方教育委員会等

No.1パートナー

法人・事業主向け
モバイル
Wi-Fiを販売

通信料金・データ容量・スピード等競合に比べ優位性のあるサービスを提供

新型コロナウイルス感染拡大による働き方・学び方の多様化（テレワーク等）に伴う通信需要の急激な高まりで多くのニーズ

大手
企業

中小
企業

官公
庁

学校
教育

■ 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 経営企画室
info-ir@number-1.co.jp

日本の会社を元気にする一番の力へ。



株式会社 No.1

