


2024年2月期

# 決算説明資料

東証スタンダード 証券コード3562

2024年4月12日

# INDEX

- 
- 01** HIGHLIGHTS  
2024年2月期 決算ハイライト 03
- 02** SUMMARY  
前中期経営計画の振り返り 12
- 03** BUSINESS FORECAST  
2025年2月期 業績予想 25
- 04** SHAREHOLDER RETURNS  
株主還元 28
- 05** ESG+SDGs  
ESG+SDGs 31
- 06** APPENDIX  
参考資料 35

# HIGHLIGHTS

## 2024年2月期 決算ハイライト

( ) 内増減は前年同期比

## 売上高

13,452 百万円

(+1.1%)

## 売上総利益

6,316 百万円

(+1.7%)

## 営業利益

1,227 百万円

(+6.7%)

## 経常利益

1,216 百万円

(+6.4%)

## 当期純利益

886 百万円

(▲2.8%)

## 時価総額

6,669 百万円

※特別利益（投資有価証券売却益）172百万円を含む

(2024年2月末終値ベース)

- ✓ 売上高は、通期業績目標に対しての達成率は100.6%となり達成
- ✓ 営業利益は、4Qの大幅な伸長により持ち直したものの、達成率は95.9%に留まった
- ✓ 当期純利益の達成率は116.3%となり達成

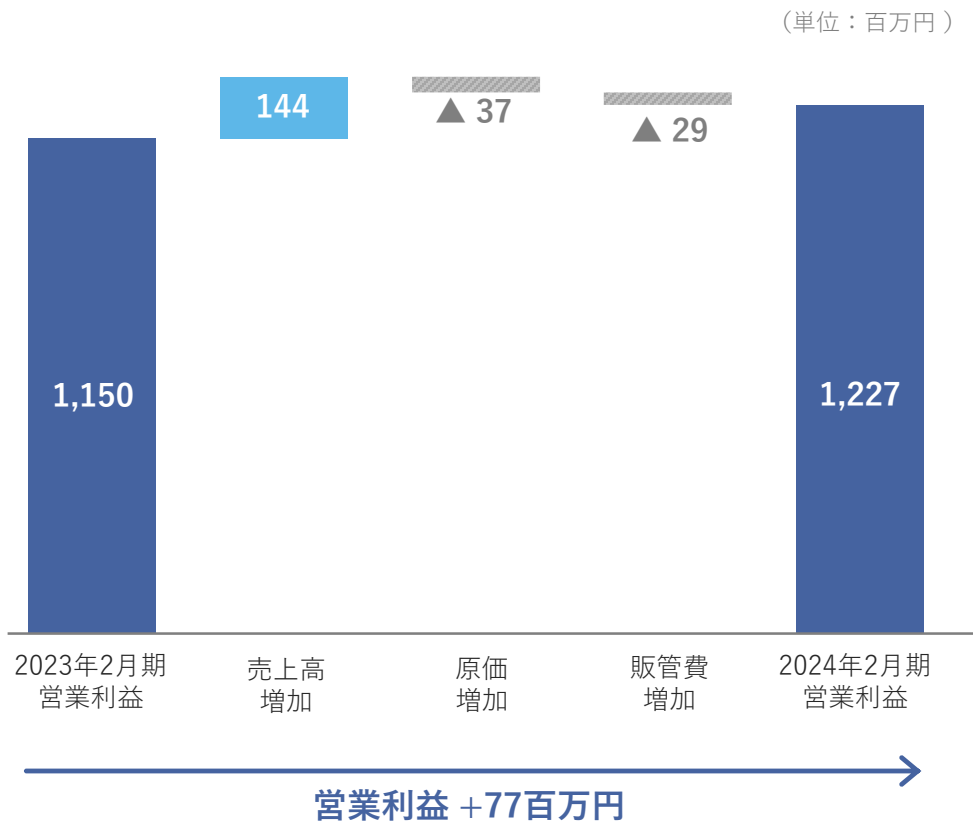
- ✓ 売上高は、前年同期比144百万円の増収（増収率1.1%）となり、営業利益は、前年同期比77百万円の増益（増益率6.7%）となった
- ✓ 当期純利益は、前期と当期の特別損益の影響により25百万円の減益となった

## ▶ 連結損益計算書

（単位：百万円 / %）

	2023年2月期		2024年2月期		増減	
	実績	売上高 比率 (%)	金額	売上高 比率 (%)	金額	%
売上高	13,308	-	13,452	-	+144	+1.1
売上総利益	6,210	46.7	6,316	47.0	+106	+1.7
販売費及び一般管理費	5,059	38.0	5,089	37.8	+29	+0.6
営業利益	1,150	8.6	1,227	9.1	+77	+6.7
経常利益	1,143	8.6	1,216	9.0	+73	+6.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	911	6.9	886	6.6	▲25	▲2.8

※ 2023年2月期の親会社株主に帰属する当期純利益には特別利益300百万円、2024年2月期の親会社株主に帰属する当期純利益には特別利益172百万円が含まれています



## 売上高

- 情報セキュリティ機器の販売が堅調に推移
- No.1ビジネスサポートの平均顧客単価が堅調に推移し売上に寄与

## 原価

- 売上高増加に伴う原価の増加

## 販管費

- キャリア採用や賃金水準の向上による人件費の増加
- コロナ禍の収束を受けた事業活動の積極化による事業活動費の増加
- 将来を見据えた事業投資によるコストの増加

- ✓ 自己資本比率は46.3%まで向上

## ≫ 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年2月期末	2024年2月期末	前期末比
流動資産	5,712	5,913	+201
固定資産	2,224	2,186	▲37
資産合計	7,936	8,100	+163
流動負債	2,950	3,216	+265
固定負債	1,424	1,120	▲304
負債合計	4,375	4,336	▲38
純資産	3,561	3,763	+202
負債・純資産合計	7,936	8,100	+163
自己資本比率	44.0%	46.3%	+2.3ポイント

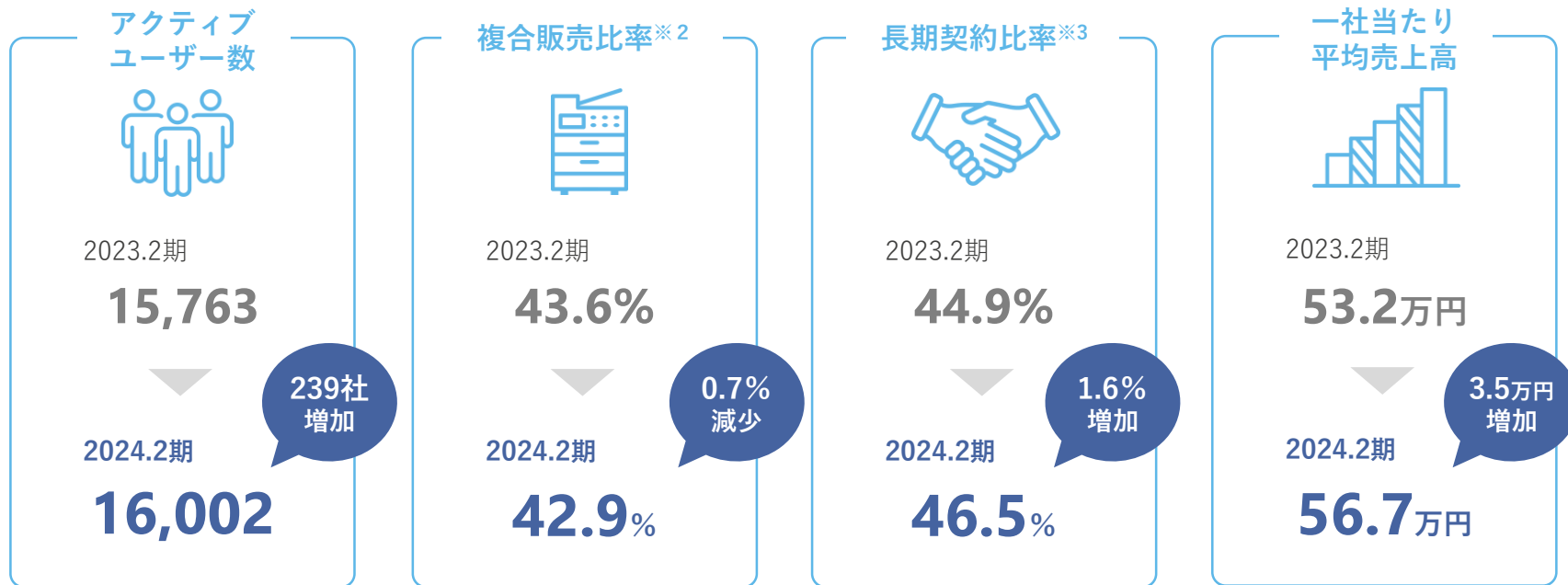
## ▶▶ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2023年2月期	2024年2月期	前期末比
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,143	565	▲578
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1	▲185	▲184
フリー・キャッシュ・フロー	1,141	379	▲762
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲368	▲414	▲45
現金及び現金同等物の増減額	773	▲34	▲807
現金及び現金同等物の期首残高	1,535	2,319	+784
現金及び現金同等物の期末残高	2,319	2,285	▲34



中小企業向けのワンストップサービスの基盤づくりをNo.1ビジネスサポートが担い、ビジネスパートナーとして長くお付き合いいただくことで業績の向上を目指す



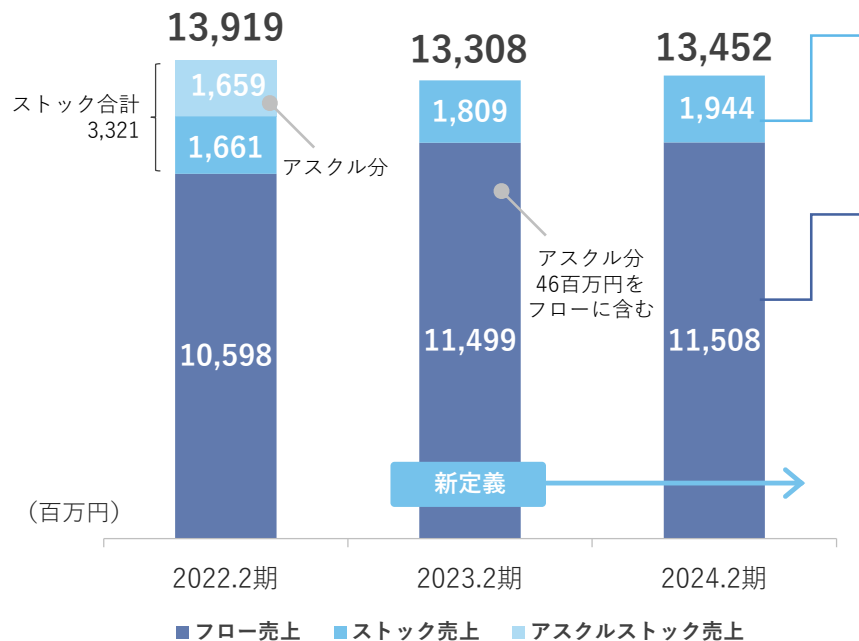
※1 本KPIはNo.1単体の数字をもとに作成

※2 2種以上の複合契約が発生している企業の割合

※3 アクティブユーザーのうち、初回契約日が6年以上前の企業の割合

## ▶ フロー売上・ストック売上

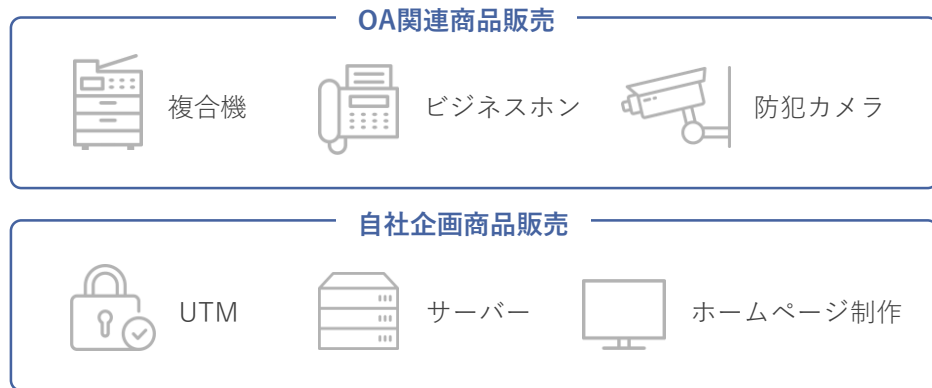
2022年8月にアスクル事業を譲渡したことにより、2023年2月期にストック売上进行再定義  
引き続き収益構造の安定化に向けストック売上の拡大を目指す



### ストック売上

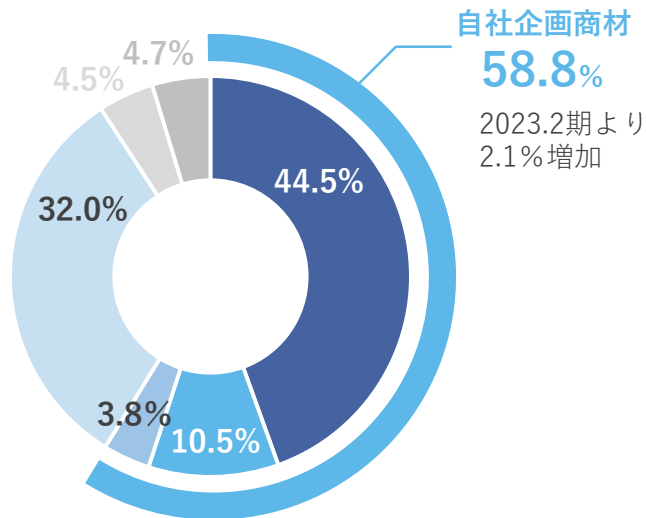
- 保守・・・複合機、UTM、サーバー、ビジネスフォン、防犯セキュリティなど
- 回線・・・ISP、光回線、緊急災害用通信機器「ハザードトーク」など
- 役務提供・・・No.1ビジネスサポート(lagoon、採用アシスタント)、デジタルスなど
- レンタル・・・モバイルWi-Fi、レンタルPCなど

### フロー売上



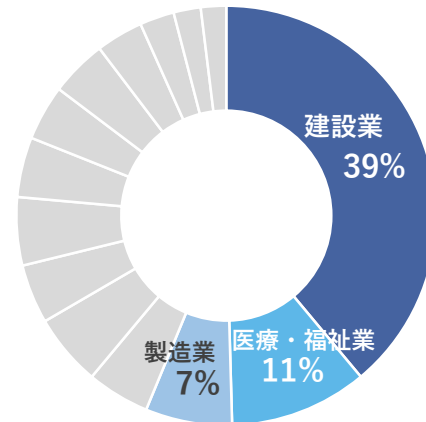
※UTM・・・複数のセキュリティ機能を一つの機器で運用管理し、包括的に社内ネットワークを保護する製品

## 商品別販売構成

自社企画  
商材

■ セキュリティ関連 (UTM含む)	44.5%
■ サーバー関連	10.5%
■ ホームページ制作	3.8%
■ 複合機	32.0%
■ ビジネスホン	4.5%
■ 防犯セキュリティ	4.7%

## 業種別顧客構成



建設業はDX化への対応が遅れている傾向にあり、  
当社が提供する商材・サービスとマッチしていることから  
顧客割合が多くなっている

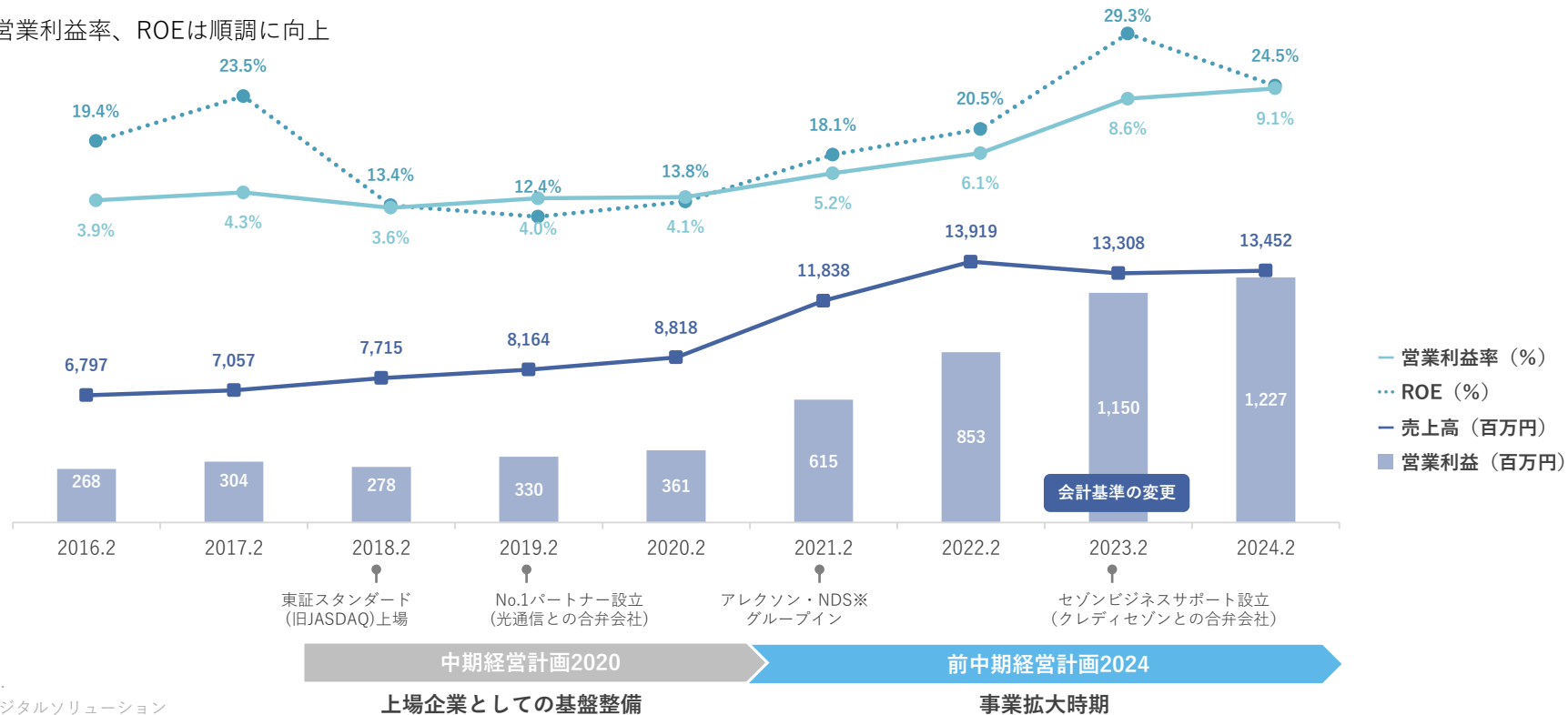
No.1ビジネスサポートによる伴走型の支援により、  
IT人材不足の建設業に適したサービスを展開し、  
DX推進を後押し

# SUMMARY

## 前中期経営計画の振り返り



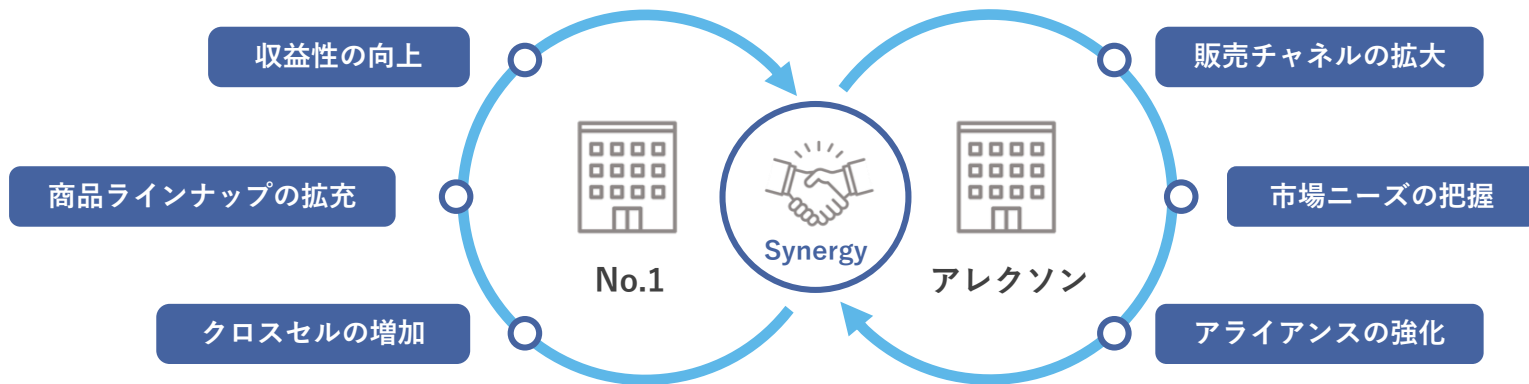
- ✓ 2017年の上場以来、2回の中期経営計画を経てグループの業績は大きく伸長
- ✓ 2020年の新型コロナウイルス感染症流行、2022年の改正電子帳簿保存法施行、日々進化するサイバー攻撃など環境変化によるニーズに対し最新技術を活用した商品開発、サービスの開発に努めた
- ✓ 営業利益率、ROEは順調に向上



※NDS …  
No.1デジタルソリューション

重点戦略	主な成果	評価
1. アレクソン社とのシナジー効果発揮	<ul style="list-style-type: none"> <li>No.1とのシナジー効果によりアレクソンの業績が大幅に拡大 ✓アレクソン売上高 2020.3期 28億円 → 2024.2期 47億円</li> <li>セキュリティメーカーをM&amp;Aしたことにより、商品開発のスピード、商品ラインナップが大幅増加 ✓ネットワークセキュリティ商材が8ラインナップに大幅増加 ✓M&amp;A後、3年7カ月でアレクソン商材のNo.1による累積販売数11,624台、シナジーによる利益貢献は11億円超</li> </ul>	◎
2. ソリューション営業の深化 ストック収益の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年9月より「No.1ビジネスサポート」の提供を開始し、契約数、売上高ともに順調に推移</li> <li>サービス開始当初はIT支援サービス中心であったが、2023年10月より経営支援サービスを契約内容に加え、契約単価の向上を図った ✓2024.2期末 保有契約数 4,723件、顧客平均単価（月額）10,900円、ビジネスコンサルタント 45名体制 ✓2024.2期の売上高 400百万円、売上総利益 240百万円</li> </ul>	◎
3. ハード&ソフト 情報セキュリティ領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品力の強化により顧客満足度の向上を図った ✓No.1・アレクソン・NTTPCの3社で共同開発し、コロナ禍の在宅ワークに対応した「Telework Station™」を販売 ✓アレクソン自社開発ソフトのPCログ管理「Watch」、改正電子帳簿保存法に対応した「A-DENFILE」を販売</li> </ul>	○
4. クラウド型サービスの開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT技術者不足のニーズに対応したクラウド運用保守サービス「デジテラス」の提供開始</li> <li>インボイス制度に対応した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）」の提供開始</li> </ul>	△
5. M&A・事業提携・新規事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年7月 アレクソンのグループインにより、前中計期間を通じて、大きなシナジー効果の発現、グループ業績も大きく伸長</li> <li>2022年4月 SOICO株式会社との業務提携を開始</li> <li>2022年8月 事業ポートフォリオの見直しにより、アスクル事業を株式会社ハイパーへ売却</li> <li>2022年9月 株式会社クレディセゾンとの合併会社「株式会社セゾンビジネスサポート」設立</li> </ul>	◎

アレクソン社の開発力と中小企業のオフィス環境を熟知した当社の連携により、中小企業マーケットにマッチした製品を拡販し業績に寄与



### 主な自社企画製品



UTM

2020年8月発売



サーバー

2020年8月発売



セキュリティスイッチ

2020年8月発売



テレワークステーション

2021年2月発売



サーバーラック

2022年6月発売



アクセスポイント

2022年7月発売

電子取引データ管理ソフト  
×サーバー

2023年12月発売

内部統制システム  
エンドポイントセキュリティ

2024年2月発売

※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



2020年9月より提供を開始したIT支援及び経営支援をお客様専任のビジネスコンサルタントが行う「No.1ビジネスサポート」の契約が堅調に推移しストック収益が増加

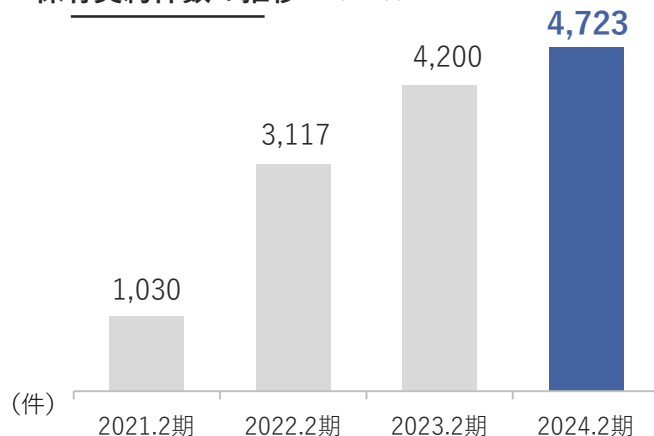
## 保有契約件数

2024.2期  
期末時点

4,723件

523件  
増加

## 保有契約件数の推移 ※売上計上ベース



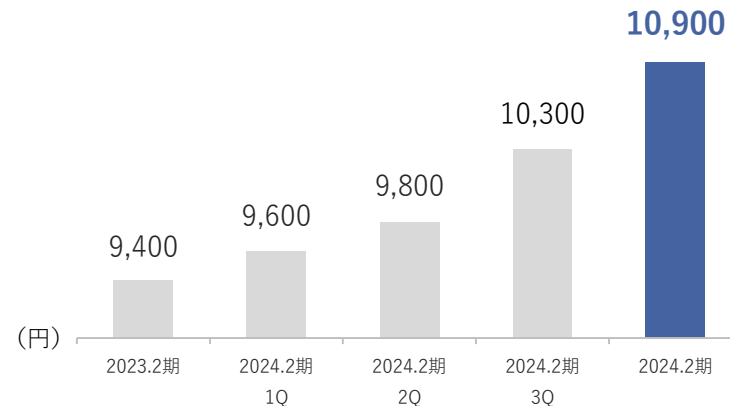
## 平均顧客単価 (ARPU)

2024.2期  
期末時点

約 10,900円/月額

ARPUは  
順調に増加

## 平均顧客単価の推移



2023/10/2 公表

2023年10月にはサービス内容のリニューアルを行い多様なオプションメニューを追加サービスの幅を広げ、経営課題の解決に向けた支援が拡充

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も拡充し、顧客企業に寄り添ったNo.1ビジネスサポートならではのサービスへとリニューアル 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

## 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



Bizサポ会員マッチング



士業連携サービス



Bizサポゼミ



リスクアナライズ

リニューアルにより基本料金変更

6,000円 → 月額 9,800円

## 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



2023年3月よりNo.1ビジネスサポートの新オプションとなる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）」の提供を開始

2023/2/28 公表

案件の商談進捗やインボイス制度に対応した見積書・請求書の作成、請求情報を元に売掛管理、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

### lagoona 導入企業のコメント

ご意見・ご要望等を把握し、より良いサービスへ

- 自社に合わせたカスタムができるため、細かく要望に対応してもらえる点が良い
- 外出先からでも簡単に情報確認・入力が行えるため便利と感じている
- ビジネスコンサルタントが細やかな対応をしてくれるため、運用面で大変助かっている
- 若手社員の成長が可視化され評価がしやすくなった

※ビジネスコンサルタント：No.1ビジネスサポートのお客様専任の担当者

## ▶ アレクソン社の新製品

### 電子取引データの保存・管理を実現する 「DDSシリーズ」の販売開始

2023年  
12月販売  
開始

電子帳簿保存法改正への対応が遅れている中小零細企業向けの製品として、電子取引をターゲットとした「DDSシリーズ」の提供を開始

電子帳簿保存法改正の「電子取引」の要件を押え、電子取引のデータ管理が行えるソフト「A-DENFILE」とNASの連携により電子取引データの保存と管理が行える

製品の  
主な特徴

- 電子取引データの保存
- 電子取引データの複合検索
- 電子取引データの履歴管理



### 内部統制システムにFFRIセキュリティのソフトを バンドルした「WWE1000」の販売開始

2024年  
2月販売  
開始

社員のPC使用状況の監視・集計、及び管理が可能な内部統制システムを提供する「WWE1000」を販売開始

社員のPC使用状況把握による生産性の向上や機密情報の持ち出し防止の他、情報漏洩等セキュリティインシデント発生を防止する抑止力としてセキュリティ対策にも利用可能

純国産次世代エンドポイントセキュリティFFRI yarai Home and Business Editionがバンドルされており、多角的なアプローチで対象を分析することでマルウェアや脆弱性攻撃を高精度で検知・防御が行える



内部統制システム 純国産エンドポイントセキュリティ  
**WWE1000**

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

中小企業向け

次世代型リモートワークプロダクト  
「Telework Station」を発売

2021年  
3月



当社・アレクソン社及び他企業にて共同開発を行い、Webサーバーをリモートワークの構築に利用した低コスト・高セキュリティな社内PCへのアクセス・操作をWebブラウザのみで可能とする製品を発売

✓ 2021年4月にはメディア向け製品発表会を実施



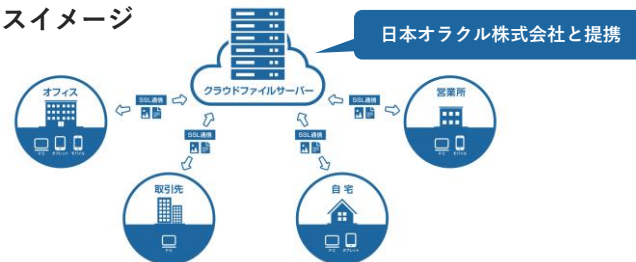
クラウドサービス「デジテラス」  
提供開始

2021年  
9月



子会社のNo.1デジタルソリューションにて高性能かつ拡張性・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ファイルサーバーサービス「デジテラス」の提供を開始

✓ サービスイメージ



サービスの提供価値向上による顧客満足度向上を目的とし、多種多様な企業と業務提携契約を締結

### SOICO株式会社と業務提携

2022年  
4月

成長上場企業に資本政策コンサルティングを提供するSOICO株式会社と業務提携契約を締結

互いのノウハウ・人財等の資源を共有し様々な課題解決をワンストップで提供できる新たなコンサルティングサービスを展開



### 株式会社セゾンビジネスサポートを設立

2022年  
9月

株式会社クレディセゾンとの合併会社である「株式会社セゾンビジネスサポート」を鹿児島県に設立

ペイメントおよびファイナンス領域の各種サービス・情報セキュリティ機器・OA関連商品等の法人向けサービスを掛け合わせ、事業者が抱える経営課題の解決をサポート



### 株式会社ファインズと業務提携

2023年  
7月

DXコンサルティングの分野において様々な実績を残す株式会社ファインズ（東証グロース：5125）と業務提携契約を締結

中小企業へのDX推進において更なる付加価値を提供し事業活動の活性化を支援



### 株式会社SOICOコンサルティングと業務提携

2023年  
10月

SOICO株式会社が税務・労務・法務等を一気通貫でサポートすることを目的として設立した、株式会社SOICOコンサルティングと業務提携契約を締結

No.1ビジネスサポートのリニューアルに伴い拡充した各土業関連サービスをこれまで以上に円滑に行える体制を構築※

※設立にあたり当社も10%の出資を実施



## No.1デジタルソリューションが「ITサービス事業とアスクルエージェント事業」を展開する株式会社ハイパーと第三者割当増資を伴う資本業務提携契約を締結

2024年  
3月

No.1デジタルソリューションが提供する企業向けクラウド運用保守サービス「デジテラス」を、「デジテラス」の特性にフィットするハイパー社（東証スタンダード：3054）の中規模企業の顧客向けに販売を促進

両社のノウハウ・人財等の資源を共有することで、これまで以上にシナジー効果を発揮

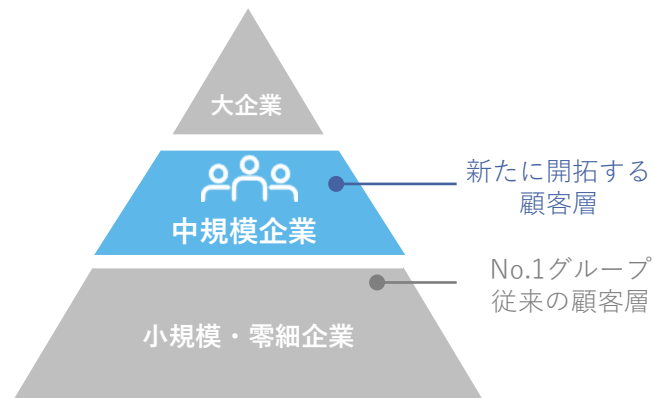
No.1デジタルソリューションは新たな販路の開拓により「デジテラス」とHP制作の拡販を行い、フロー・ストック共に収益面で大きな貢献を見込む



株式会社 No.1デジタルソリューション



### 「デジテラス」の ターゲット顧客層イメージ

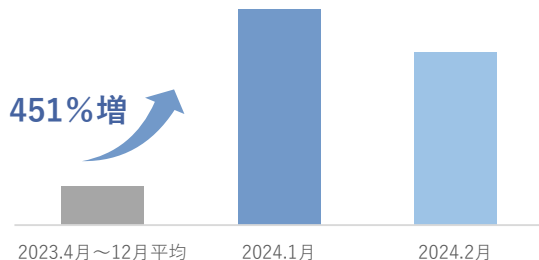


子会社であるNo.1パートナーがNo.1モバイル（Wi-Fi機器）の販売で培ったWebマーケティングのノウハウを活かし、『ハザードトーク』の販売拡大を目指す

2023年  
4月14日  
リリース

## ▶ 企業の防災対策を推進するため、緊急災害用通信機器『ハザードトーク』を販売

- 通信障害が発生しやすい災害に備え、安定した通信環境を構築し、従業員の安否確認や情報収集の手段を確保



→ 防災ニーズの高まりを受け  
Webサイトの閲覧数が大幅に増加



### ハザードトーク活用事例

令和6年能登半島地震の災害支援では、災害救助支援チームがハザードトークのデモ機を活用  
一般回線が繋がらない中、本部との通話や災害地の道路状況の写真・動画共有等に活躍



# BUSINESS FORECAST

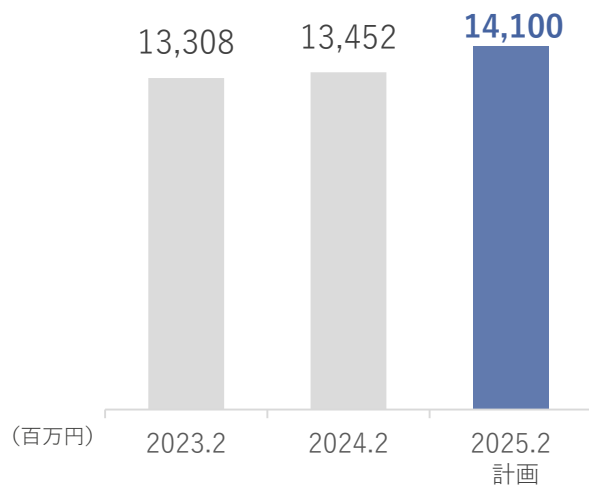
## 2025年2月期 業績予想

- ✓ 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

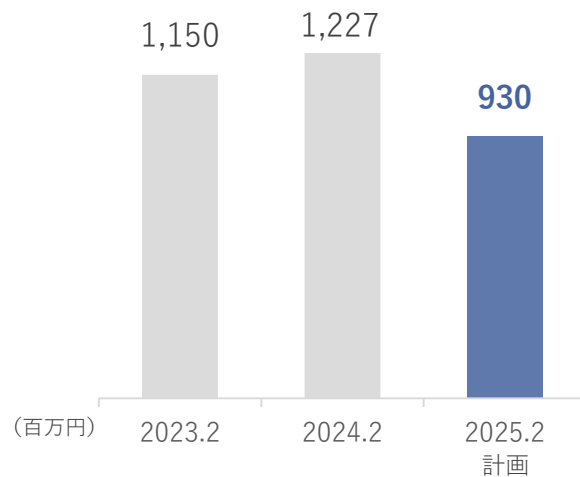
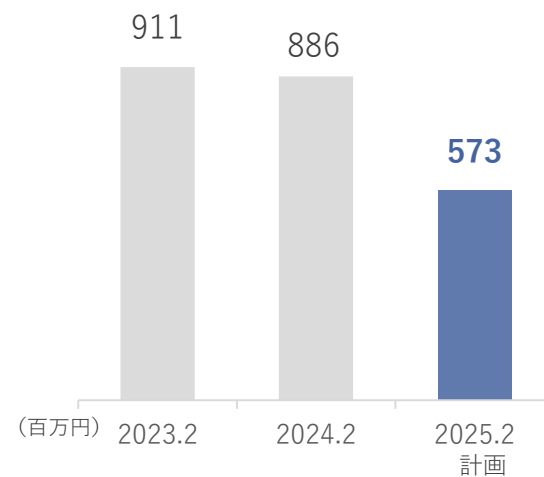
(単位：百万円 / %)

	2024年2月期 実績		2025年2月期 計画		増減	
	金額	売上高 比率 (%)	金額	売上高 比率 (%)	金額	%
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	—

## 売上高



## 営業利益

親会社株主に帰属する  
当期純利益

※2023年2月期より収益認識に関する会計基準等を適用しています

# RETURNS

## 株主還元

Evolution2027の発表に合わせ、「下限配当の設定」など株主還元方針を変更し、株主還元を大幅強化いたします

### これまでの方針

- 安定的な配当  
(配当性向30%を目安とする)
- 自社株買いは、株主への利益還元及び経営環境の変化に応じて実施する方針

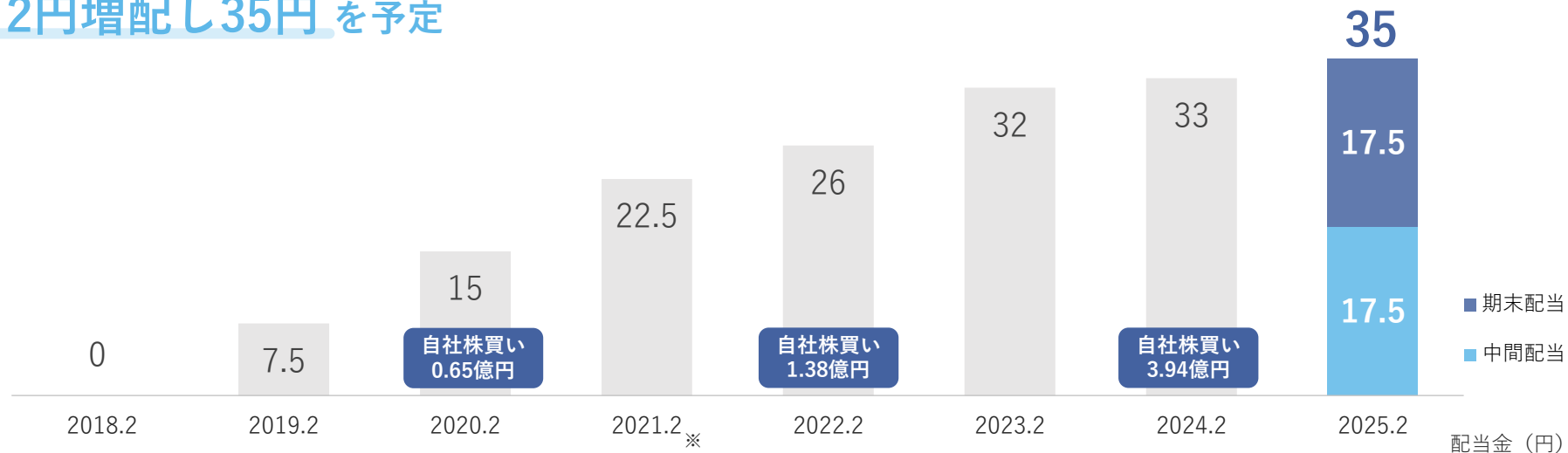
### 今後の方針

- 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、連続増配を行う**
- 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

毎期増配の方針通り、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

# ESG+SDGs



## ESG+SDGs

## 日本の会社を元気にする一番の力へ。

No.1グループは、“日本の会社を元気にする一番の力へ。”という経営理念を礎に、会社の持続的成長を実現する環境構築支援を最大のミッションと捉え、提供する商品・サービス、社内外の様々な企業活動において、ESG + SDGsへの取り組みを積極的に取り入れてまいります。



## Environment (環境)

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 営業車のEV化進行中
- No.1 温室効果ガス排出量可視化進行中
- No.1 アイセーブ抗菌CCFL照明  
取り扱い開始
- ALX 照明のLED化
- OFA 3Rへの取り組みを実施

## 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.1 緊急災害用通信機器の取り扱い
- No.1 オフィス防災  
オウンドメディアの運営
- NDS/OFA 外国人雇用
- OFA 障害者雇用
- ALX 福祉団体への寄付

## 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/IEC27001:2013 JISQ27001:2014」認証取得

## &gt;&gt; Environment

## FUROSHIKIの導入

廃プラスチックを国内循環させる99%再生材ごみ袋  
「FUROSHIKI」を事業拠点にて利用

CO<sub>2</sub>排出の削減による地球温暖化対策に貢献し、  
環境問題への取り組みの一助となる



## &gt;&gt; Social

2023/9/7 公表

## シェアする防災セットの導入

地震や豪雪などの災害への備えとして  
「シェアする防災セット」を社用車約100台に搭載

災害時にドライバーや周りの人々に防災用品を配付することで、  
「誰一人取り残さない防災」を実践

社会貢献型

シェアする  
防災セット

Shareable Emergency Kit

シェアする防災セット ベーシック10人分 7点入り



- 1 使い捨て携帯トイレ (大小兼用)
- 2 使い捨て携帯トイレ (小専用)
- 3 静音アルミボンチョ
- 4 使い捨て防塵マスク
- 5 長期保存用カイロ
- 6 備蓄用水砂糖
- 7 災害時お役立ちカード

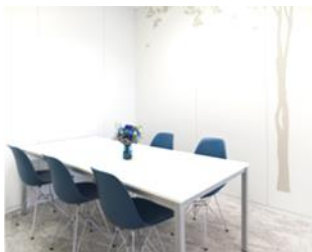


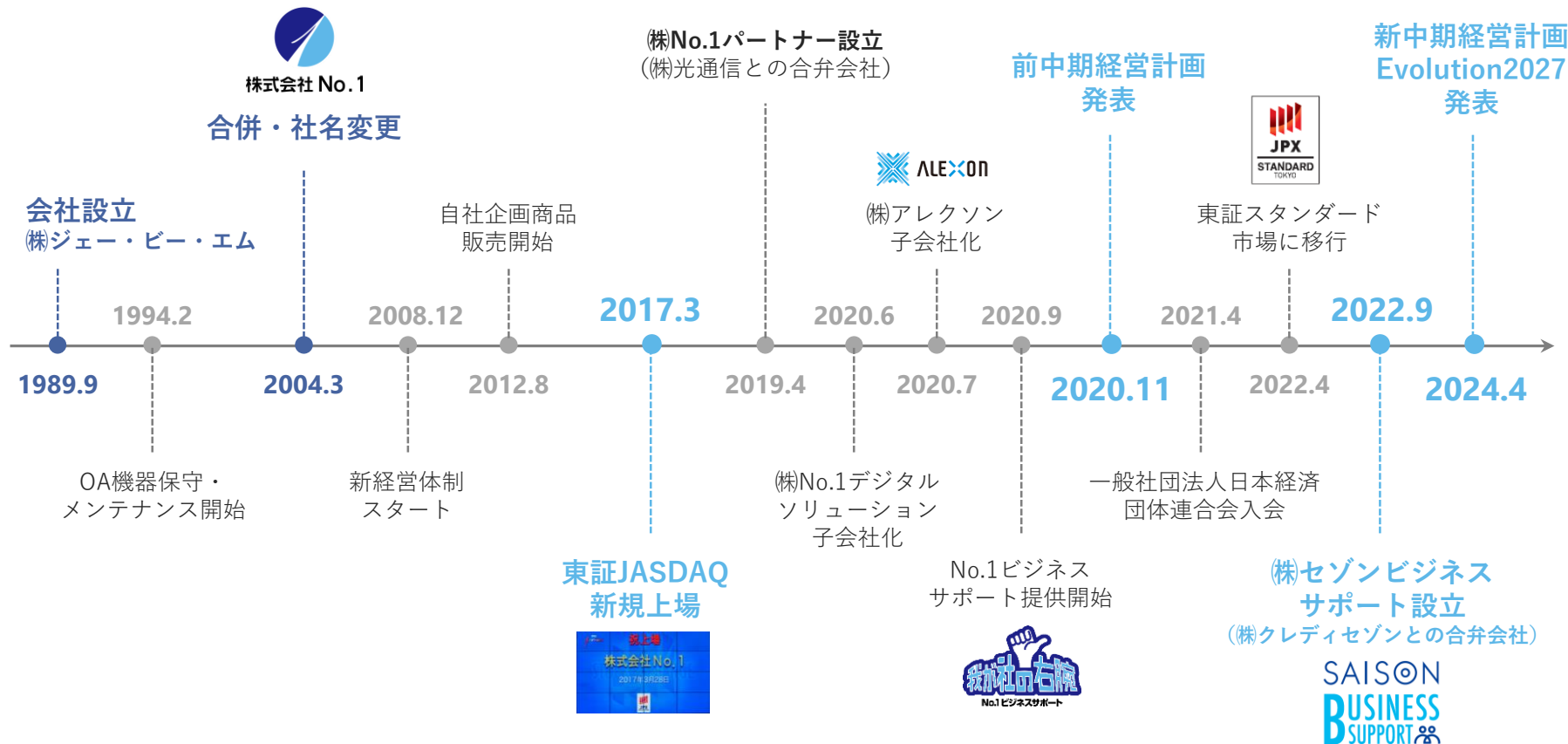
×10

①～⑦が  
一人分ずつ  
袋に入って  
います

## 参考資料

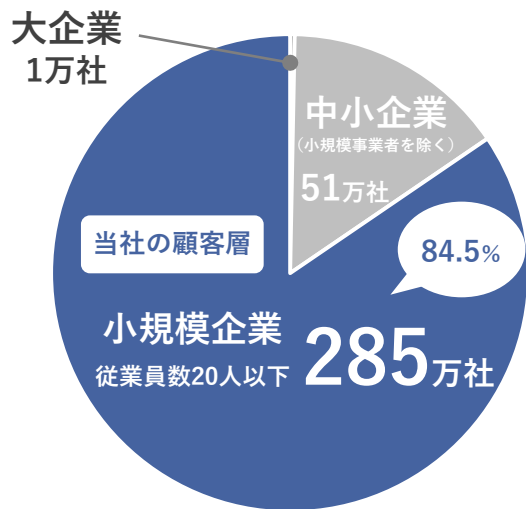
会社名	株式会社 No. 1
所在地	東京都千代田区内幸町一丁目5番2号
設立	1989年9月27日（決算月：2月）
代表者	代表取締役 社長執行役員・グループCEO 辰巳 崇之
資本金	629百万円（2024年2月末現在）
従業員数	連結 649名（2024年2月末現在）
グループ 事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・情報セキュリティ機器の企画開発、製造、販売及び保守事業</li><li>・情報通信機器、OA関連商品の販売及び保守事業</li></ul>





## 当社の顧客層

国内企業の84.5%を占める小規模企業が  
当社の顧客層となる



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

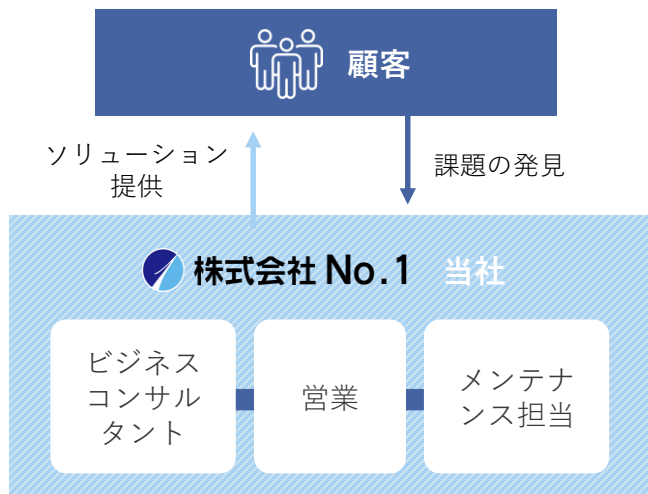
小規模企業の経営者は自身が  
会社の運営全てを担っているのが実態である



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

小規模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

My Right Arm - Considered the #1 Business Support

No.1 ビジネスサポート

オプション

クラウド  
業務管理サービス  
lagoon

採用アシスタント など



クラウドサービス  
「デジタルス」



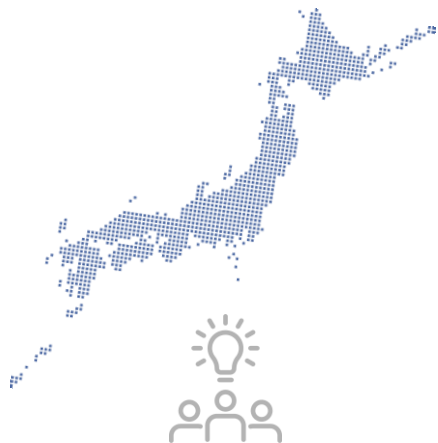
光回線



プロバイダ



### 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

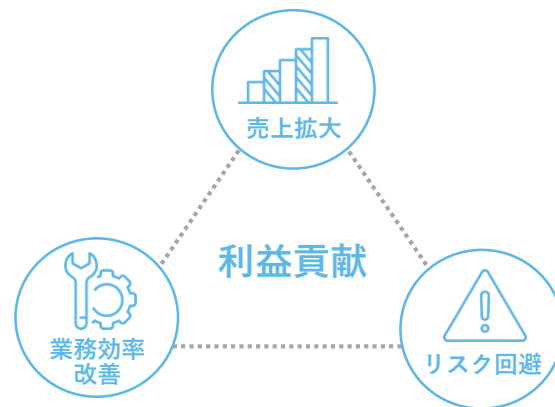


アレクソンのグループインによ  
り、情報セキュリティ機器のメー  
カー機能を有し、顧客ニーズに  
合った商品の提供が行える

お客様専任のビジネスコンサルタントが顧客企業の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、企業価値の向上に貢献



- ✓ No.1ビジネスサポートならではの顧客企業に寄り添った多様化するニーズに応えたサービスを提供
- ✓ 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
- ✓ 今後もオプションメニューを拡充予定



### 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



ビジサポ会員マッチング



ビジサポゼミ



人事労務無料相談サービス



士業連携サービス



リスクアナライズ

## 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

### 採用率

1年間での採用率 **93%**      半年間での採用率 **52%**

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主に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 「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、請求情報を元に売掛管理

また、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

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 代表取締役社長 三瀬 厚

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

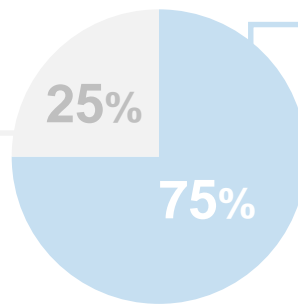
ネットワーク・情報セキュリティ機器（UTM、セキュリティスイッチ、サーバー等）とソフトの開発・キットिंग・販売（卸売）

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

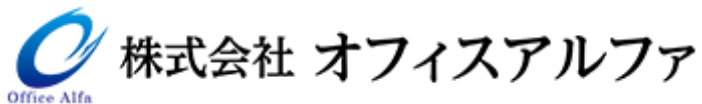
### 事業別 売上高構成比



### 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

連結子会社



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 平瀬 和宏

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

## 設置・工事

OA機器 情報セキュリティ機器  
防犯カメラ 等の設置・工事

## 3R

REDUCE  
REUSE  
RECYCLE

中古OA機器リファイニング

## レンタル



OA機器のレンタル

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	代表取締役会長 辰巳 崇之 代表取締役社長 照井 知基
資本金	100百万円
株主	株式会社No.1（65%出資）、株式会社ハイパー（30%出資）
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

2024年3月31日現在

## 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

## 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

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
株主	株式会社No.1（65%出資）、株式会社光通信（35%出資）
資本金	20百万円

事業内容

通信機器の販売・工事/保守  
電気通信事業  
OA機器販売・保守サービス  
PC販売・保守サービス  
オフィス什器  
防犯設備機器の販売・工事/保守

営業手法

- 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
- 緊急災害用通信機器「ハザードトーク」の提供

## 株式会社No.1パートナー

No.1グループで唯一  
WEBマーケティングを活用した  
プル型営業



法人・事業主向け  
モバイルWi-Fi  
を販売



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出資比率 50%、  
(株)クレディセゾン出資比率 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



公表日	リリースタイトル
2024/2/1	次世代エンドポイントセキュリティ「FFRI yarai Home and Business Edition」 付属 内部統制システム「WWE1000」販売開始に関するお知らせ
2024/2/1	株式会社アレクソンが情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) 認証を取得
2024/1/29	令和6年能登半島地震の被災地への支援実施について
2023/12/1	電子取引データの保存・管理を実現する「DDSシリーズ」の販売開始に関するお知らせ
2023/10/2	企業経営における様々な課題を解決するNo.1ビジネスサポートがメニュー拡充 土業連携による法改正への対応に関するサポートも可能に
2023/9/7	No. 1、10月より全国の事業所に「シェアする防災セット」を100セット導入 「おくる防災」の取り組みにも賛同
2023/7/14	No. 1 デジタルソリューションはBLACKNUT SAと共にOracle Cloud Infrastructure を活用した 日本国内におけるクラウドゲームサービスプラットフォームの提供を開始
2023/6/30	株式会社ファインズとの業務提携に関するお知らせ
2023/4/14	災害時、携帯・固定電話などが発信規制や輻輳で通話出来ない状況でも通話可能 企業の防災対策強化を目指し、緊急災害用通信機器「ハザードトーク」の販売を強化

## 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**

グループコーポレート本部 経営企画部

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)