



2024年4月24日

各位

会社名 株式会社 N o . 1  
代表者名 代表取締役 グループ CEO 辰巳 崇之  
(コード番号:3562 東証スタンダード)  
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 CFO グループコーポレート本部長 久松 千尋  
電話番号 0 3 - 6 7 3 5 - 9 9 7 9

### 新中期経営計画の詳細資料についてのお知らせ

当社は、2024年4月12日にお知らせいたしました2025年2月期から2027年2月期までの新中期経営計画における重点戦略の詳細について、下記のとおりお知らせします。

#### 記

#### 1. 新中期経営計画における重点戦略の詳細

2024年4月12日にお知らせいたしましたとおり、当社が新たに掲げる「中期経営計画 Evolution2027」では、「For Further Evolution!」(さらなる進化に向けて)をテーマとし、経営基盤と事業基盤を盤石とすることで、個と組織の強化による進化を続け、持続可能な社会への実現に貢献して参ります。

新中期経営計画(Evolution2027)における2025年2月期については、100年企業に向けて持続可能かつ飛躍的な成長の基盤作りを優先する期間と位置付け、本中期経営計画で掲げた重点戦略を推進して参ります。

この度改めてお知らせいたします新中期経営計画の詳細資料では、重点戦略の項目である「経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革」、「事業領域拡大に向けた積極投資」、「収益構造の安定化」、「サステナビリティ経営人的資本経営の推進」についての記載を充実させることにより、当社の新中期経営計画について更にご理解を深めていただけたと考えております。

#### 2. 数値目標

	2025年2月期	2026年2月期	2027年2月期
売上高	14,100百万円	15,400百万円	16,800百万円
営業利益	930百万円	1,300百万円	1,830百万円

以上

2025.2 ~ 2027.2

新中期経営計画 < 詳細資料 >

# Evolution2027

東証スタンダード 証券コード3562

2024年4月24日

---

本資料「新中期経営計画 Evolution2027 詳細資料」では、  
2024年4月12日に発表した「新中期経営計画 Evolution2027」に加え、  
重点戦略の詳細を中心に資料を追加しております。

---

## Evolution2027のトピックス

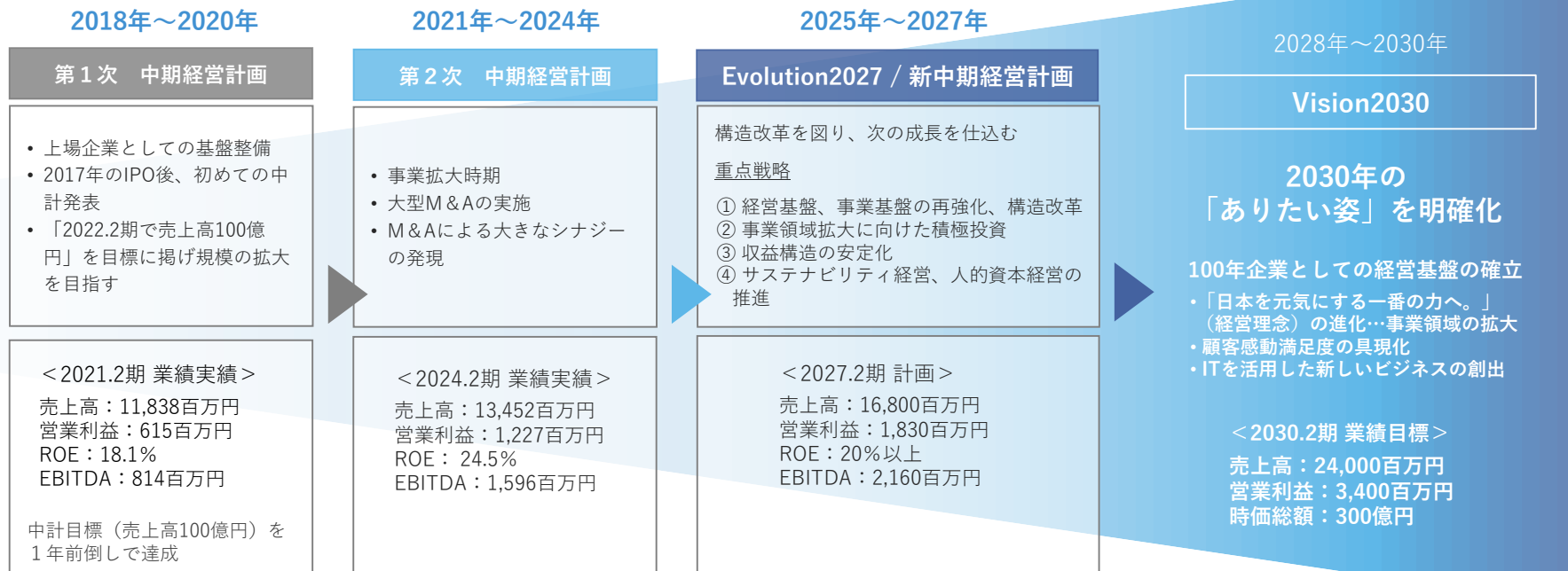
1. 新中期経営計画「Evolution2027」の発表に合わせ、2030年のありたい姿「Vision2030」を明確化
2. Evolution2027の最終年度計画値 売上16,800百万円 営業利益1,830百万円  
その期間の売上高CAGR 9.2% 営業利益CAGR 40.3%
3. Vision2030の目標値 売上目標24,000百万円 営業利益目標3,400百万円  
その期間の売上高CAGR 14.5% 営業利益CAGR 21.3%
4. 財務戦略（キャピタルアロケーション）の方針を確立  
営業CFを超える投資が必要な場合、外部借入にて補い、M & A、人財投資、IT投資など成長投資を積極的に行う
5. 「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  
2025.2期の年間配当金は35円を予定

- 
- 01** **VISION**  
Vision – 私たちのありたい姿 – 5
- 02** **SUMMARY**  
前中期経営計画の振り返り 9
- 03** **MEDIUM – TERM MANAGEMENT PLAN**  
Evolution2027 – 新中期経営計画 – 13
- 04** **FINANCIAL STRATEGY / IR / SHAREHOLDER RETURN**  
財務戦略・IR・株主還元 37
- 05** **RELEASE**  
本日の開示資料 43  
– 業務資本提携とM&Aについて –

# VISION

## Vision – 私たちのありたい姿 –

新中期経営計画「Evolution2027」の初年度に経営基盤・事業基盤の再強化を図り、長期ビジョン「Vision2030」の実現を目指す事業の成長とサステナビリティ経営を両軸に、更なる企業価値の向上を図る



事業成長 + サステナビリティ

※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

- ▶ 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」を示したものです。

100年企業  
を目指して

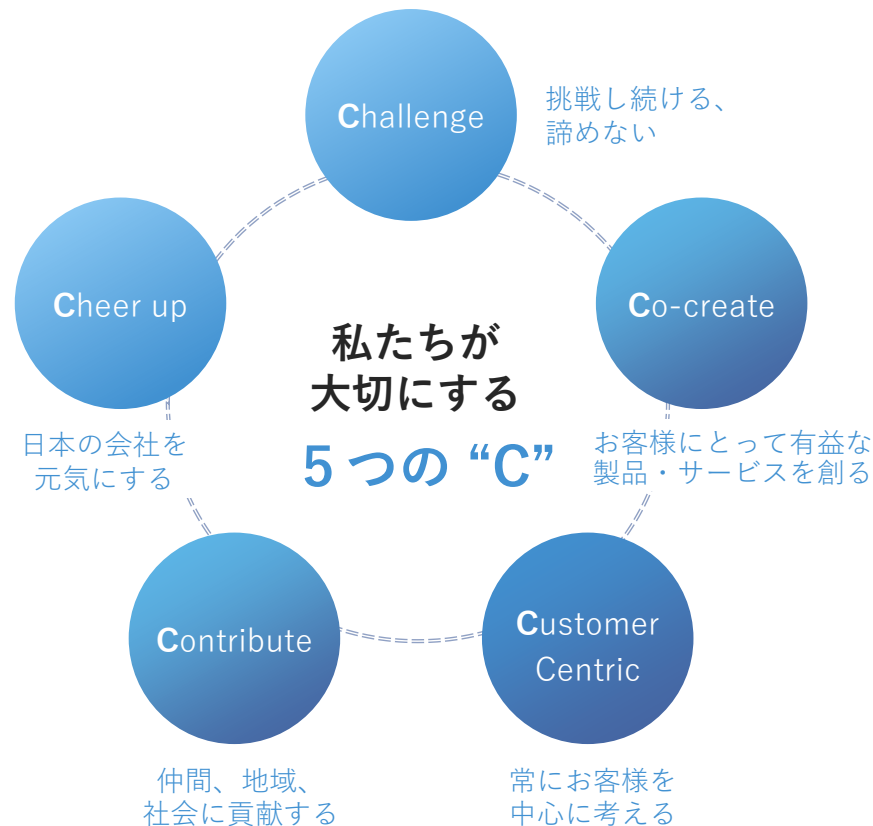


こちらから会社紹介動画をご覧ください。



## ▶ 存在価値 (Value)

- 当社は顧客・取引先とそこで働くすべての人を**“元気”にする一番の力**を目指します
- 日本の会社を“元気”にする為には、当社で働く社員も働きがいと成長意欲があり、世の中で共創力を発揮できる“元気”な社員になります
- 常に自分たちの存在価値を意識し、日本の会社に支持をされ、事業目標を達成する事でステークホルダーの皆様の期待に応える企業に成長します
- 「皆様の**No.1**ビジネスパートナー」という経営ビジョンの実現により、日本を“元気”にしていきます
- その総和が**サステナブルな社会の実現**に寄与するものと考えます



# SUMMARY

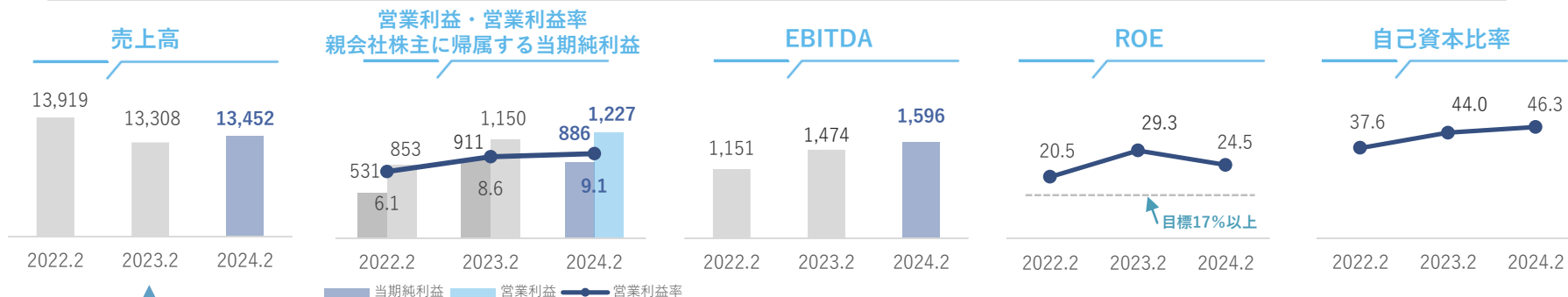
## 前中期経営計画の振り返り

## POINT

1. 前中計期間最終年度（2024.2期）の連結売上高は達成、連結営業利益は未達成ながら最終利益は達成
2. 2020.2期～2024.2期を通じて、売上高CAGR11.1%成長、営業利益CAGR35.8%成長となり、業績は飛躍的に成長
3. 2024.2期のEBITDAは1,596百万円、ROE24.5%、自己資本比率は46.3%まで向上
4. 業績面での伸張に加え、キャッシュ・フローの創出力、資本効率（ROE）は大幅に向上

(百万円)

	2024.2期 計画	2024.2期 実績	計画比
売上高	13,373	13,452	+79
営業利益	1,280	1,227	▲52
営業利益率	9.6%	9.1%	▲0.5ポイント
親会社株主に帰属する当期純利益	762	886	+124
EBITDA	1,367	1,596	+229
ROE	17%以上	24.5%	7.5ポイント
自己資本比率	—	46.3%	—

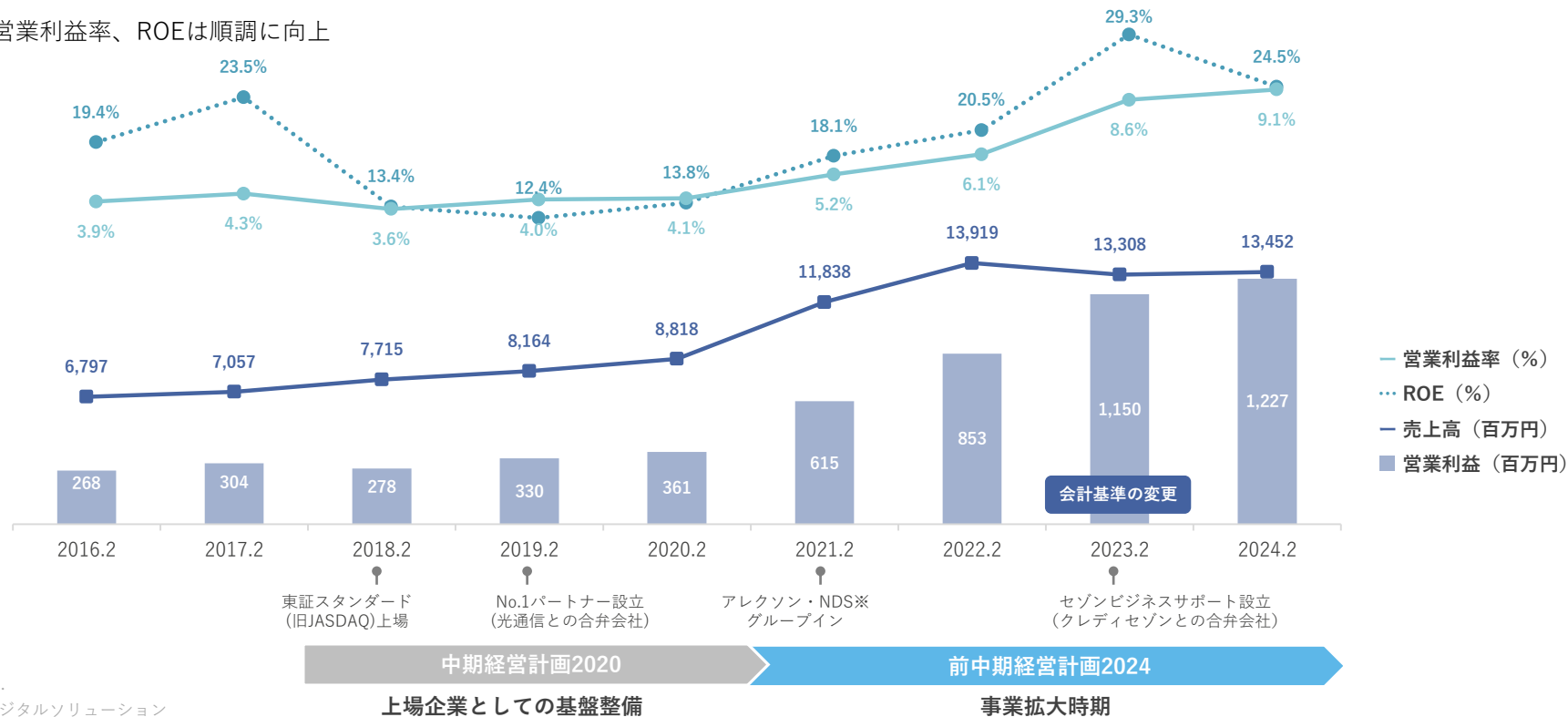


2023.2より会計基準が変更

※EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

※ 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

- ✓ 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>	◎

# MID-TERM PLAN

新中期経営計画

# Evolution2027

“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

- ▶ 新中期経営計画「Evolution2027」にて構造改革と次なる成長を図り、  
長期ビジョン「Vision2030」の実現を目指す

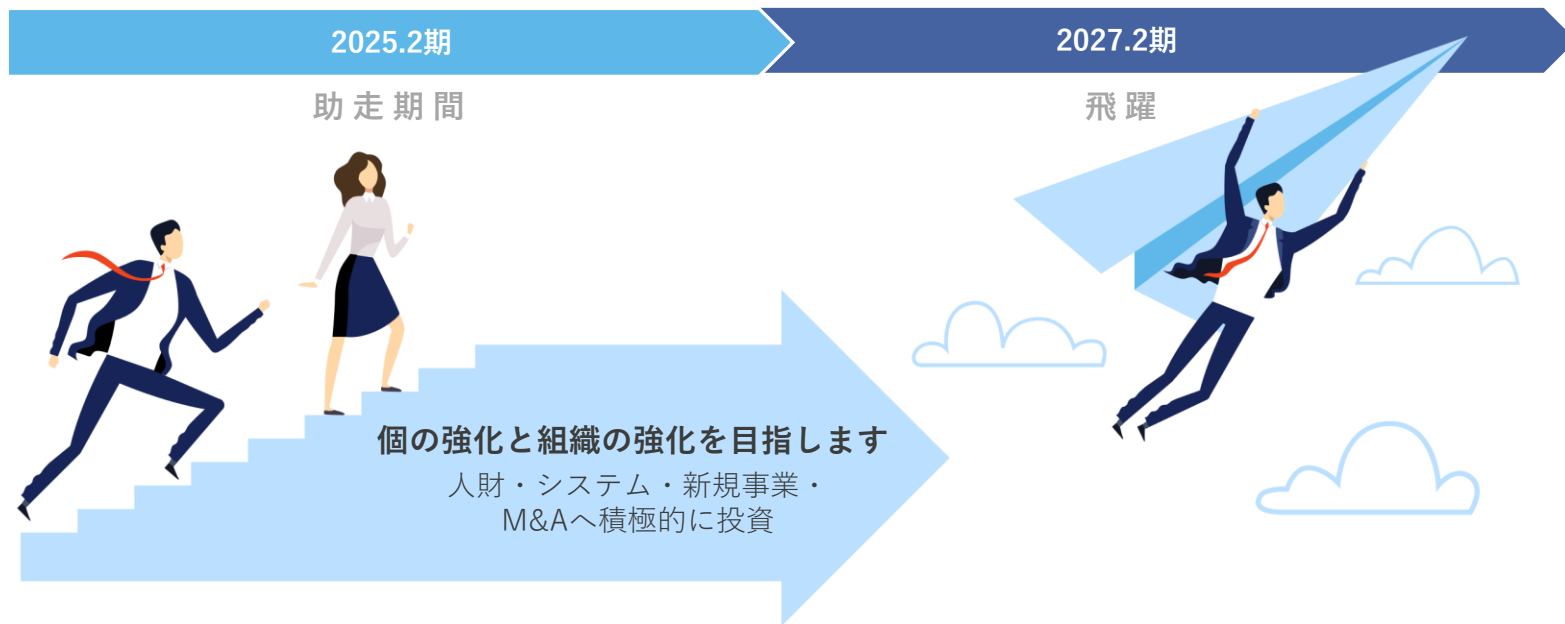
	中期経営計画2024	Evolution2027	Vision2030 (百万円)
	2024.2期 実績	2027.2期 計画	2030.2期 目標
売上高	13,452	16,800	24,000
営業利益	1,227	1,830	3,400
営業利益率	9.1%	10.9%	14.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	886	1,060	2,000
EBITDA	1,596	2,160	3,700
ROE	24.5%	20%以上	25%以上
時価総額	66億円	—	300億円 (PER15倍)

※EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費



» 「Evolution2027」における2025.2期の位置づけ

2024.2期までは、業容拡大及び業績目標の達成を優先して取り組んで参りましたが、2025.2期は、100年企業に向けた持続的成長・企業価値向上に向け、経営基盤・事業基盤の再強化、構造改革に取り組む助走期間とします



## » 「Evolution2027」業績目標

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

(百万円)

	2025.2期	2026.2期	2027.2期
売上高	14,100	15,400	16,800
営業利益	930	1,300	1,830
営業利益率	6.6%	8.4%	10.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	573	770	1,060
EBITDA	1,268	1,630	2,160
ROE	20%以上		

※EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

©2024 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

## » 「Evolution2027」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



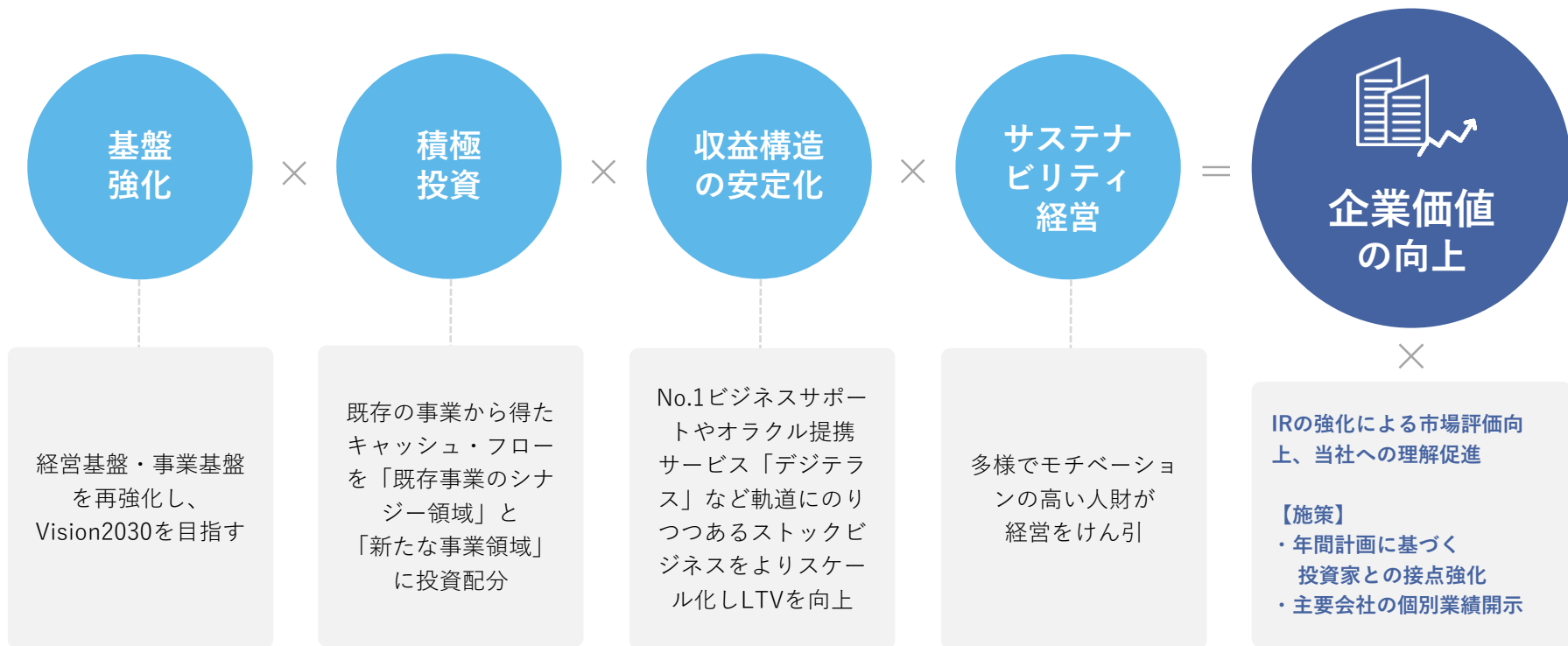
収益構造の安定化

#04



サステナビリティ経営  
人的資本経営の推進

## 重点戦略による企業価値向上のイメージ



## » 「Evolution2027」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

## › 構造改革を実施する経営基盤・事業基盤

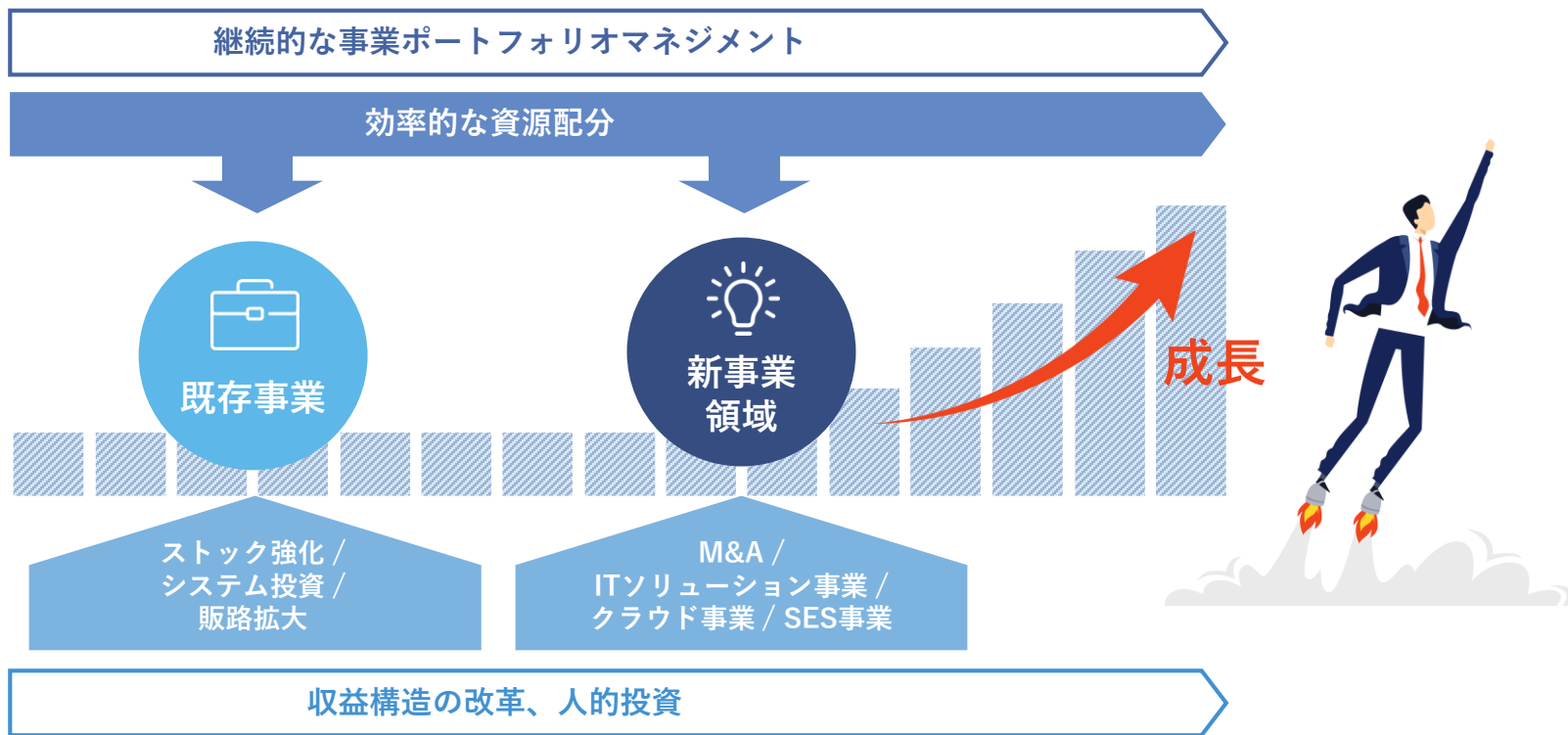
### 経営基盤

- 経営人財の育成（人的資本投資）
- 事業領域の拡大
- 収益構造の転換
- 効率的なグループ経営の推進
- IT化の推進
- サステナビリティ経営、人的資本経営の推進

### 事業基盤

- 事業ポートフォリオマネジメント
- 生産性の向上
- サービス品質の向上
- 商品競争力の強化
- 販路の拡大

## ▶ 経営基盤・事業基盤の強化



SES・・・（システムエンジニアリングサービス）は委託契約の一種で、ソフトウェアやシステムの開発・保守・運用などの特定の業務に対して技術者を派遣する技術支援サービスのこと

## » 企業価値の向上

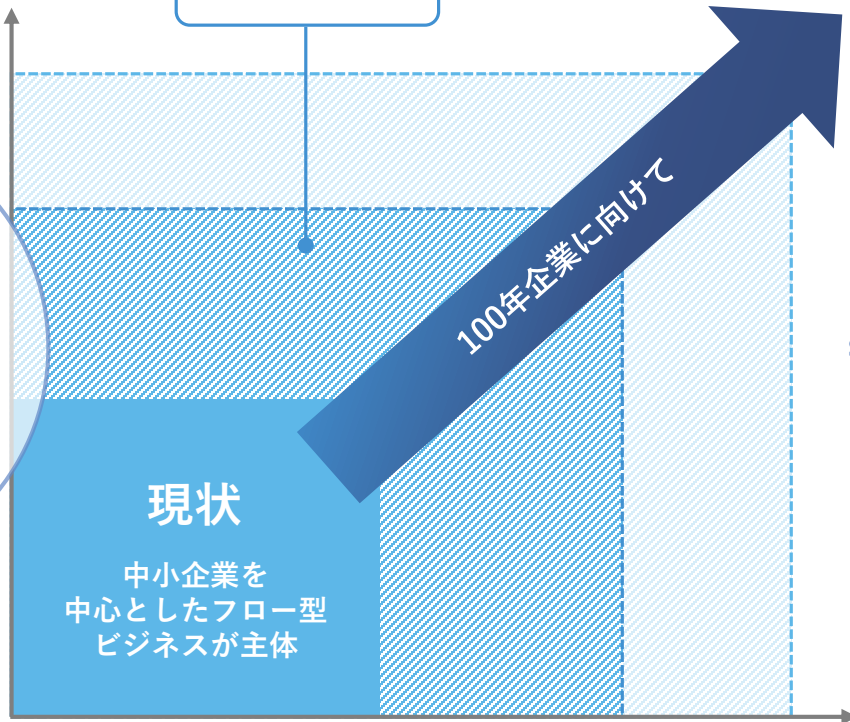
STRATEGY

01



新商品・  
サービス拡充  
新たな分野への  
進出

事業領域拡大



STRATEGY

02



市場開拓、  
シナジーの創出  
顧客レイヤーの  
拡大



未来成長に向けた先行投資を行うため、2025.2期は営業減益となります  
100年企業を目指して持続的に成長するための基盤を築きます

案件	内容
人的資本投資	経営人財の育成と社員の生産性向上
システム投資	基幹システムの改修とAIツールによる業務効率向上
ストック強化への投資	ストック事業への重点配置
M&A	成長分野、戦略分野への積極投資

2025.2期で構造改革を行い、経営基盤、事業基盤を再強化し、  
2026.2期からは再び持続的な成長路線に転じてまいります

## » 「Evolution2027」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

## » M &amp; A ・ 事業提携方針

- ✓ 後継者問題を抱える地域企業や業容拡大を目指すBtoB企業
- ✓ AIを活用したサービス開発企業、GDx関連企業
- ✓ 社会課題であるITエンジニア不足の解消に向けたノーコード、ローコードソフトウェア提供企業やSE企業
- ✓ 新規事業分野への参入による成長領域の拡大



## » システム投資

## 営業向けシステム投資

- ✓ 情報システム環境の再構築を行い、各部門における顧客情報を横断的に連携
- ✓ 従来のマーケットインによる顧客ニーズとデータに基づいた顧客ニーズを組み合わせることで、より精度の高い戦略的な営業活動を目指す



## 業務向けシステム投資

- ✓ No.1グループの拡大に伴う基幹システムの改修およびデータベースを再構築
- ✓ 経営情報の迅速な見える化、業務プロセスのデジタル化を図り、日々進化するサイバー攻撃の対策を強化し、スケーラビリティと柔軟性を高めたシステム構築を目指す



## » 「Evolution2027」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



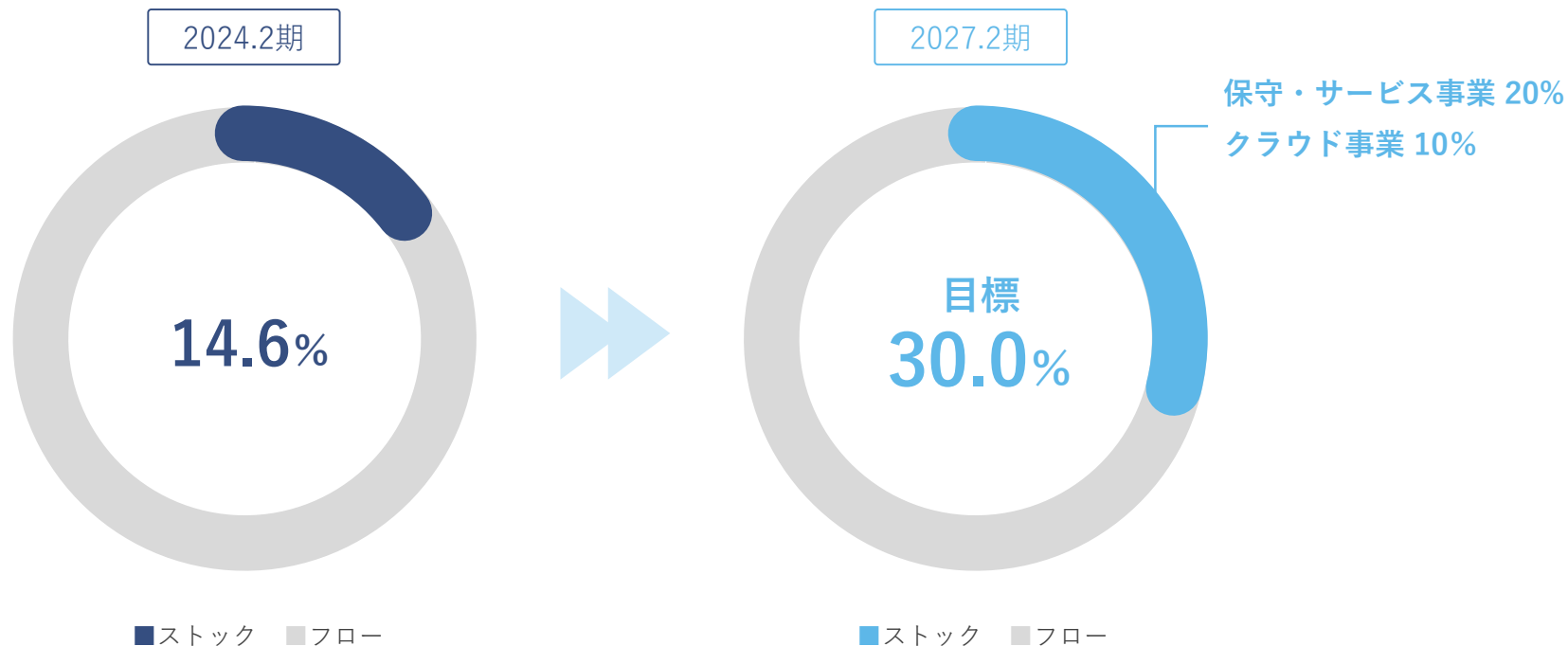
収益構造の安定化

#04

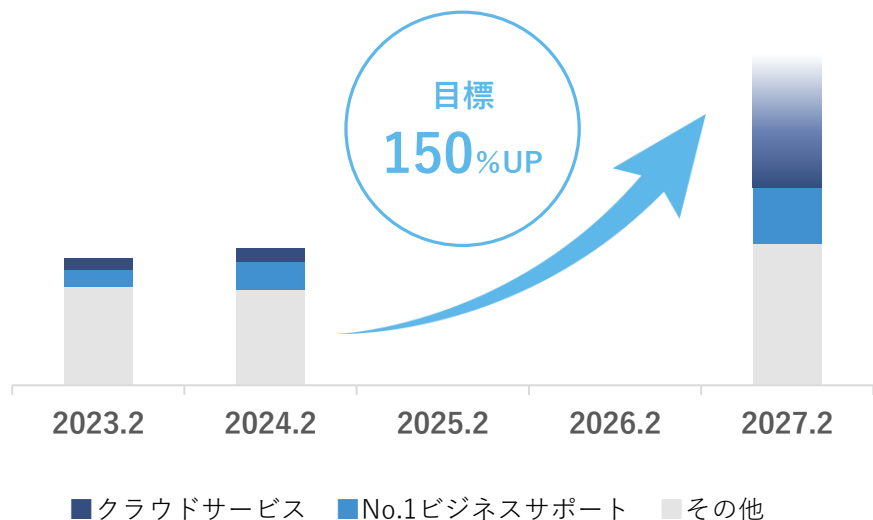


サステナビリティ経営  
人的資本経営の推進

## ▶ ストック売上の目標比率



## ▶ 既存事業の拡充と新事業領域展開

ストック売上の推移

## ◆No.1ビジネスサポート事業の拡充と浸透

- ・保有契約件数の増加
- ・顧客マーケティングによるサービスクオリティ向上
- ・オプションメニューの拡充
- ・土業連携の強化

## ◆クラウドサービス事業の拡充

- ・販売対象領域の拡大
- ・クラウド運用保守サービス「デジテラス」販売拡大（オラクル社との提携強化）
- ・エンジニア、プリセールスの人財採用強化

## ◆その他

- ・通信機器事業の拡充
- ・レンタル事業の拡充
- ・新事業領域への展開

## » 「Evolution2027」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



## サステナビリティ経営

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、社会と会社の持続的成長を実現するため、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、強い意志のもとサステナビリティ経営を全社で推進しております

### Environment 環境

#### ● 環境負荷を減らす取り組みの実施

- ✓ カーボンニュートラルの実現に向けたCO2 排出量の削減
- ✓ 省エネルギー化
- ✓ 省資源化

### Social 社会

- 中小零細企業支援を通じた地域経済の活性化
- 地域社会への貢献
- 人的資本経営の拡充

### Governance 企業統治

- 経営と社員の両方におけるダイバーシティの推進
- ガバナンス体制の透明性向上
- リスク管理体制の強化

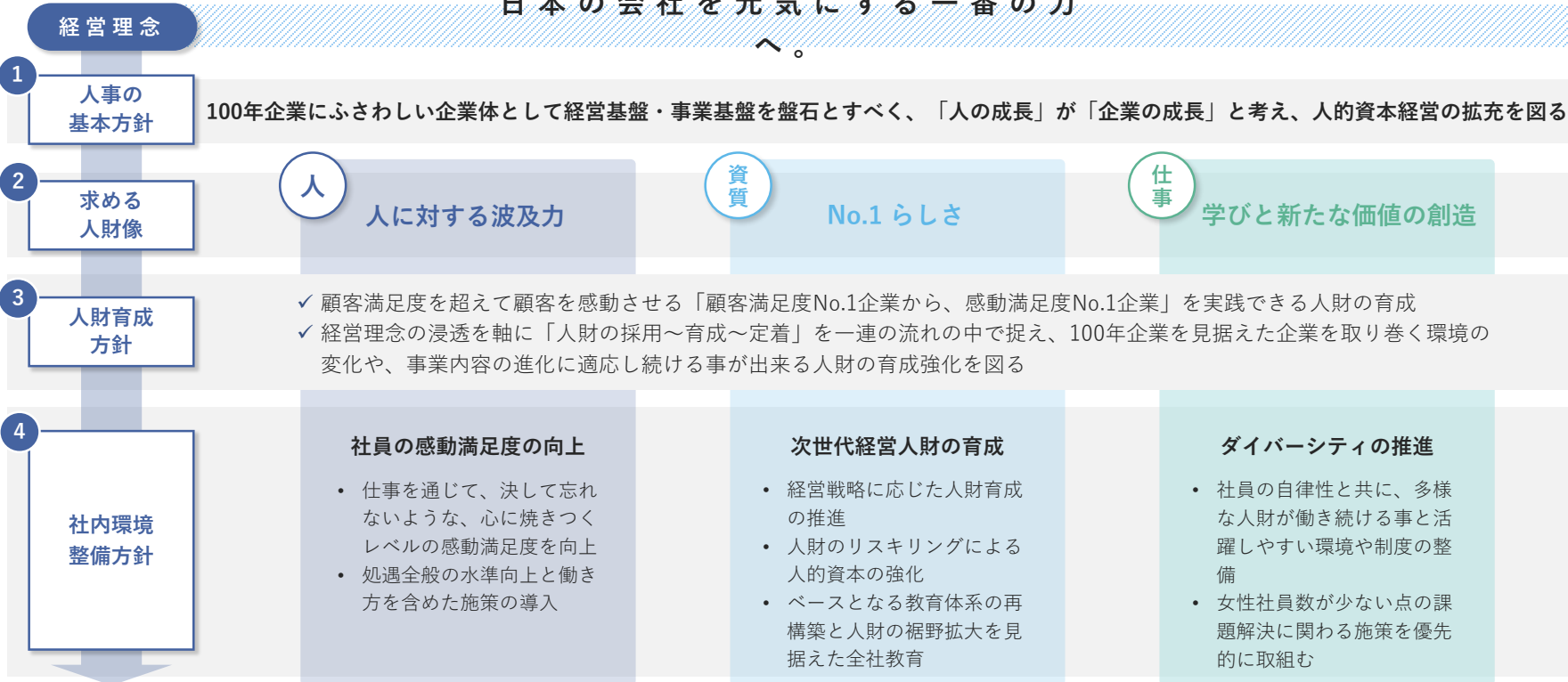
## 人的資本経営における指標の実績と中期目標

	2024年2月期実績	2027年2月期目標
女性管理職比率※	9.5%	20.0%
男性の育児休業 取得率※	58.3%	80.0%
男女間賃金格差※	正規雇用労働者 62.9% パート・有期社員（非正規雇用労働者） 42.0% 全ての労働者 61.9%	全ての労働者 65.0%
女性社員比率	22.5%	30.0%
社員一人当たり 教育研修費	8千円	30千円

※ 有価証券報告書における義務開示指標

## ≫ 人的資本経営の推進

### 理念の実現と人的資本経営の全体像 日本の会社を元気にする一番の力



## » 人的資本経営の拡充

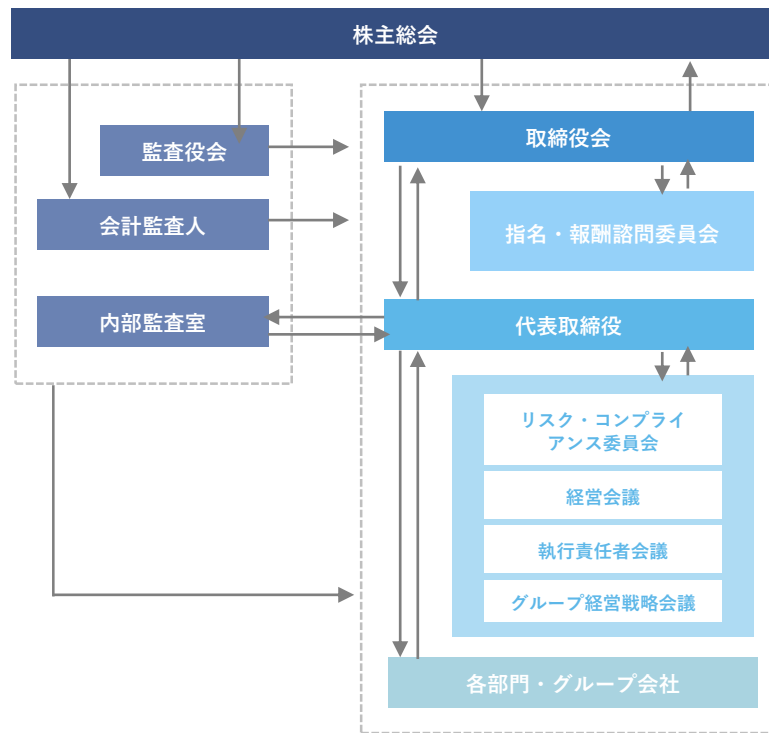
## 社内環境整備に関わる重点方針と主要施策

重点方針	内容
1. 社員の感動満足度の向上 Employee satisfaction	① 賃金・評価制度の改定 ② 働き方へのサポート施策 ③ 働き方のベンチマーク設定
2. 次世代経営人財の育成 Management personnel	① 経営基盤を支える経営人財へのトランスフォーメーション推進 ② 事業基盤を強化する専門人財の輩出 ③ 人財の裾野拡大と育成の連鎖を途切れさせない全社教育
3. ダイバーシティの推進 Diversity	① 女性管理職育成・輩出策 ② 女性社員数の増加 ③ ライフイベントをサポートする制度の整備と運用

## コポーレート・ガバナンスに係る取組み

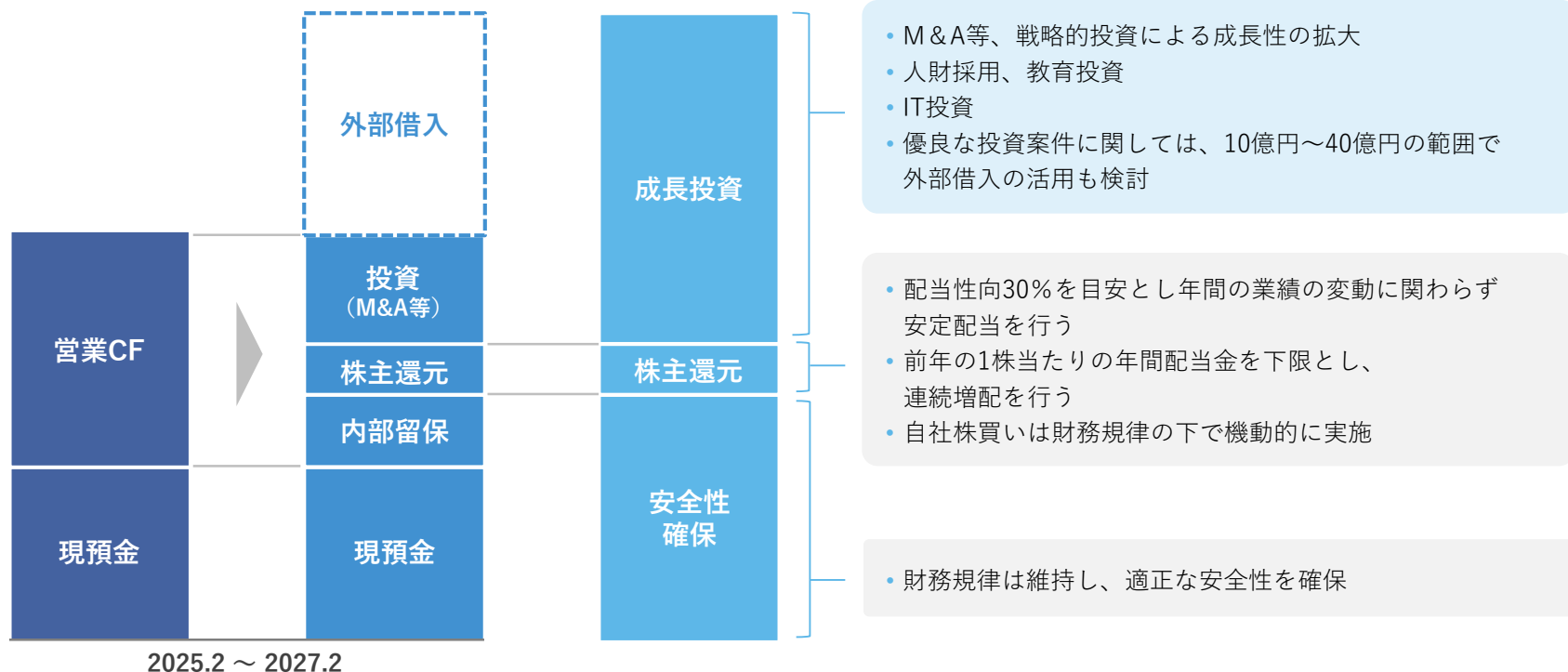
株主との価値共有	株式報酬制度の導入
ダイバーシティ	女性監査役の選任
取締役会での モニタリング強化	社外取締役を複数化
	事業ポートフォリオマネジメント
取締役会の 実効性向上	適切なKPI設定とモニタリング
	取締役会とは別に中期経営計画の方針・戦略に係る会議を週1回実施
	グループ会社含む取締役会の実効性向上 ・リスクマネジメント強化

コポーレート・ガバナンス体制図



## 財務戦略・IR・株主還元

- ✓ 前中期経営計画では、積極的なM&Aを行い事業規模拡大、企業価値向上、株主還元を高めた
- ✓ Evolution2027においても、M&A・人財投資・IT投資など、戦略的成長投資を積極的に行う
- ✓ 営業CFを超える投資が必要な場合、外部借入にて補う



## ▶ 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

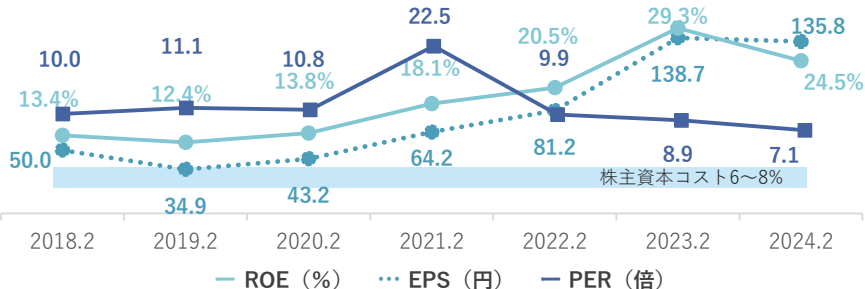
施策  
#2

- ・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と推移と資本コストの比較



- ✓ 前中計期間を経て、EPS、ROEは大幅に向上
- ✓ 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



## IRの取組強化、株価を意識した経営の推進

## 情報開示の拡充

- 主要子会社の業績開示
- 開示内容の拡充、情報の非対称性の軽減
- 英文開示の準備

## IRの取組強化

- 投資家との接点を強化
- 成長戦略、投資戦略、株主還元策の説明

## IR年間計画策定

- 年間計画の策定と当社からの積極的なアプローチ
- 主な面談内容の開示

取締役会での  
市場評価の検証

- 市場評価の検証と取締役会への定期的なフィードバック
- 投資家との対話内容を取締役会で議論、対応状況の開示



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

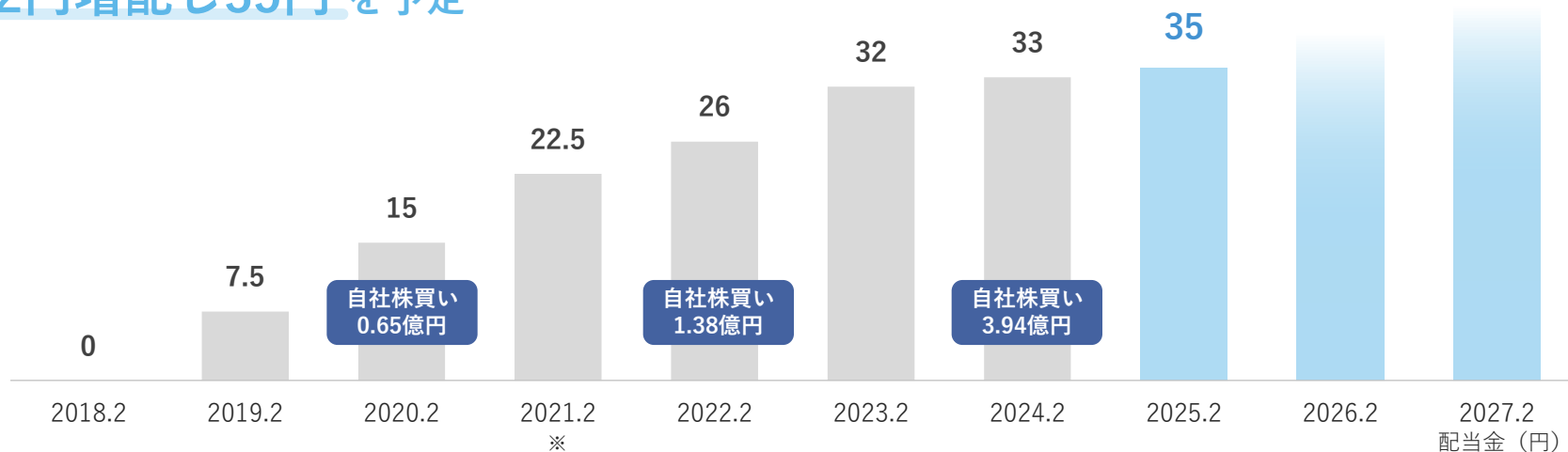
### 今後の方針

- 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

# RELEASE

## 本日の開示資料

—業務資本提携とM&Aについて—

## グロースパートナーズとハンズオン業務資本提携契約を締結

2024/4/24公表

✓ 豊富な経営コンサルティング実績を持つ古川徳厚氏が代表を務めるグロースパートナーズと業務資本提携契約を締結



支援業務の内容

- ・ 既存事業の競争力向上
- ・ 新規商品・サービスの開発支援
- ・ M & Aの紹介・交渉支援
- ・ 人財採用・IRのアドバイス等

投資家の視点を踏まえた各事業の  
成長と変革への支援により当社の企業価値を向上

会社名	グロースパートナーズ株式会社
代表者	代表取締役 古川 徳厚
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2007～2010年 マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン</li> <li>・ 2010～2022 アドバンテッジパートナーズ/アドバンテッジアドバイザーズ</li> <li>・ 2017年 取締役・上場企業成長支援プライベート投資ファンド責任者就任 2020年 パートナー就任 2022年 AP Executive Committeeメンバー就任</li> <li>・ インフレクション2号ファンド、AA成長支援ファンドの投資責任者として、約800億円のファンド運用に従事し、過去約40件、累計1,000億円の投資実行実績</li> <li>・ 上場企業への出資も30社に行い、成長戦略の策定・追加工買収・海外展開。新規事業拡大・オペレーション改善・コスト削減・経営管理の高度な支援</li> </ul>

2024/4/24公表

## ≫ M&Aによる成長分野、戦略分野への積極投資

- ✓ No.1とアレクソンがSES事業・ソフト開発受託事業を手掛けるOZ MODE社とアイ・ティ・エンジニアリング社をそれぞれ子会社化し、**新規事業としてSES事業へ進出**
- ✓ 新中計「Evolution2027」の重点戦略に沿った「**新たな事業領域**」への**第一弾の投資**であり、成長領域への参入となる



※株式会社EPARK (<https://epark.co.jp/company>) は、株式会社光通信のグループ企業です  
SES・・・（システムエンジニアリングサービス）は委託契約の一種で、ソフトウェアやシステムの開発・保守・運用などの特定の業務に対して技術者を派遣する技術支援サービスのこと

## » 会社概要

2024/4/24公表



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
資本金	35,000千円
売上高	4億40百万円（2023年3月）
従業員数	42名
主要事業	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

## 実績・強み

半導体製造装置業、旅行業、医療といったIT開発需要の高い領域を主要顧客に持ち、約30名のエンジニアをSESとして派遣している



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 岡野 結
資本金	20,000千円
売上高	1億10百万円（2023年9月）
従業員数	10名
主要事業	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

## 実績・強み


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を有している

## » 今回のM&amp;Aの目的


2024/4/24公表

今回の  
M&Aの  
目的


1  
新規事業として  
SES事業に新たに進出



2  
不足が  
世の中の  
社会課題と  
なっている  
IT人財の  
確保、育成




3  
システム  
開発機能を  
グループ内に  
保有し、  
多様化する  
顧客ニーズへ対応




4  
当社の従業員をリスキリングにより  
IT人財へと育成

OZ MODEは独自のエンジニア育成ノウハウが有り、グループ各社の人財を異動・リスキリングし年間10名のエンジニア育成を計画



5  
当社の基幹  
システムの  
開発・保守・  
運用業務を  
スピーディ  
に内製化

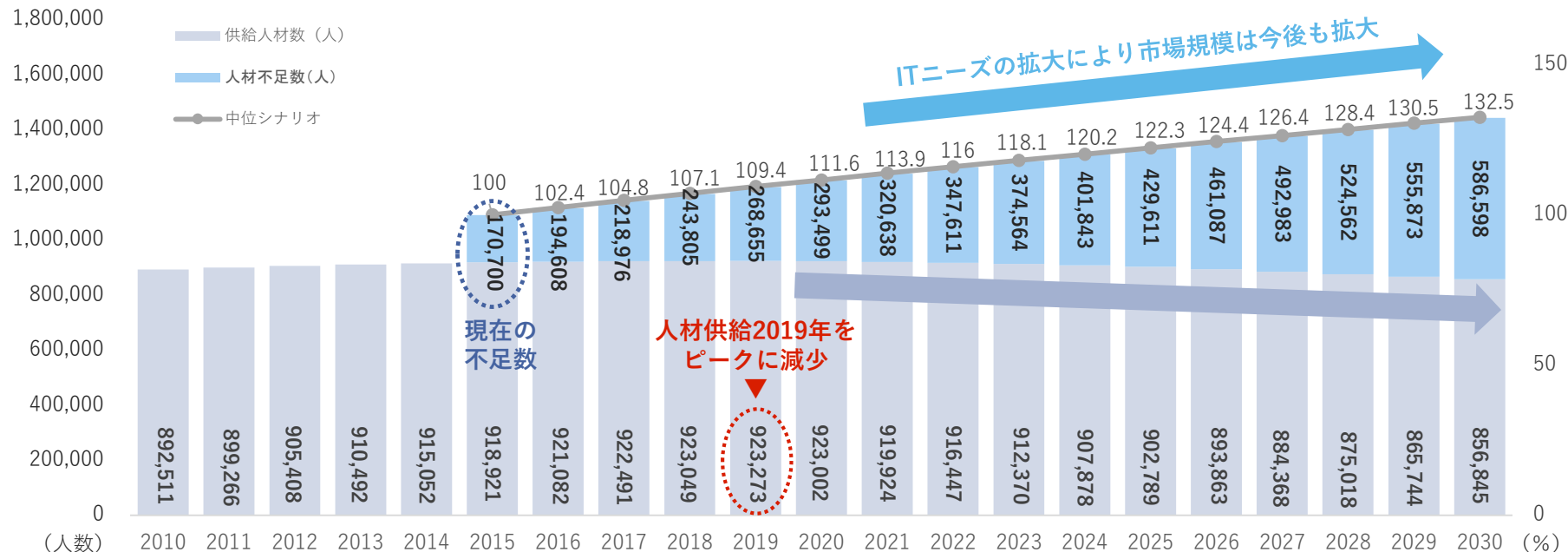




## 社会課題であるITエンジニア不足

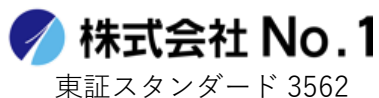
日本国内におけるITエンジニアリングの不足が社会課題となっており、特に技術革新が求められるIT業界では、革新的な若年層が不足している状況です

当社は、人材不足が課題となっているIT業界において新事業領域であるSES事業を展開し業容を拡大してまいります



今回の推計では、将来の市場拡大見通しによって中位シナリオを設定。中位シナリオは1.5~2.5%程度（アンケート結果に基づく将来見込み）と仮定した。  
 ※経済産業省 参考資料（IT人材育成の状況等について）（[https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji\\_sangyo\\_skill/pdf/001\\_s03\\_00.pdf](https://www.meti.go.jp/shingikai/economy/daiyoji_sangyo_skill/pdf/001_s03_00.pdf)）を加工して作成

## ▶ No.1グループ会社一覧



### 関連会社

SAISON BUSINESS SUPPORT

ペイメントおよびファイナンス商材の販売代行 / OA 機器販売

### 子会社



株式会社 オフィスアルファ

OA機器のレンタル、  
OA機器の販売、設置工事



株式会社No.1パートナー

法人・事業主向け  
モバイルWi-Fiを販売



株式会社 No.1デジタルソリューション

WEBソリューション事業 / クラウドソリューション事業



株式会社 アレクソン

ネットワーク事業  
受託開発事業

子会社

I・T・Engineering

株式会社アイ・ティ・エンジニアリング

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

Club One Systems

情報セキュリティ機器の  
販売および保守事業



OZ MODE

ITコンサルティング事業 / システム  
開発事業 / ソフトウェア開発事業

## 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。

---

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)