

2025.21Q

2025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

2024年7月12日

中期経営計画 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

中期経営計画Evolution2027における2025.2期の位置づけ

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

| | 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 |

2028年～2030年

Vision2030

2030年の
「ありたい姿」を明確化

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

< 2030.2期 業績目標 >

売上高：24,000百万円
営業利益：3,400百万円
時価総額：300億円

INDEX

| | | |
|-----------|---|----|
| 01 | SUMMARY 2025年2月期 第1四半期 決算概要 | 04 |
| 02 | BUSINESS FORECAST 2025年2月期 業績予想 | 11 |
| 03 | SHAREHOLDER RETURNS 株主還元 | 13 |
| 04 | PROGRESS 中期経営計画Evolution2027の進捗 | 16 |
| 05 | TOPICS トピックス | 20 |
| 06 | ESG+SDGs ESG+SDGs | 24 |
| 07 | APPENDIX 参考資料 | 28 |

SUMMARY

2025年2月期 第1四半期 決算概要

() 内増減は前年同期比

売上高

3,191 百万円

(+1.1 %)

売上総利益

1,406 百万円

(▲1.9 %)

営業利益

145 百万円

(+4.6 %)

経常利益

143 百万円

(+4.9 %)

四半期純利益

80 百万円

(▲37.9 %)

時価総額

6,923 百万円

※2024.2期の四半期純利益には特別利益
172百万円が含まれています

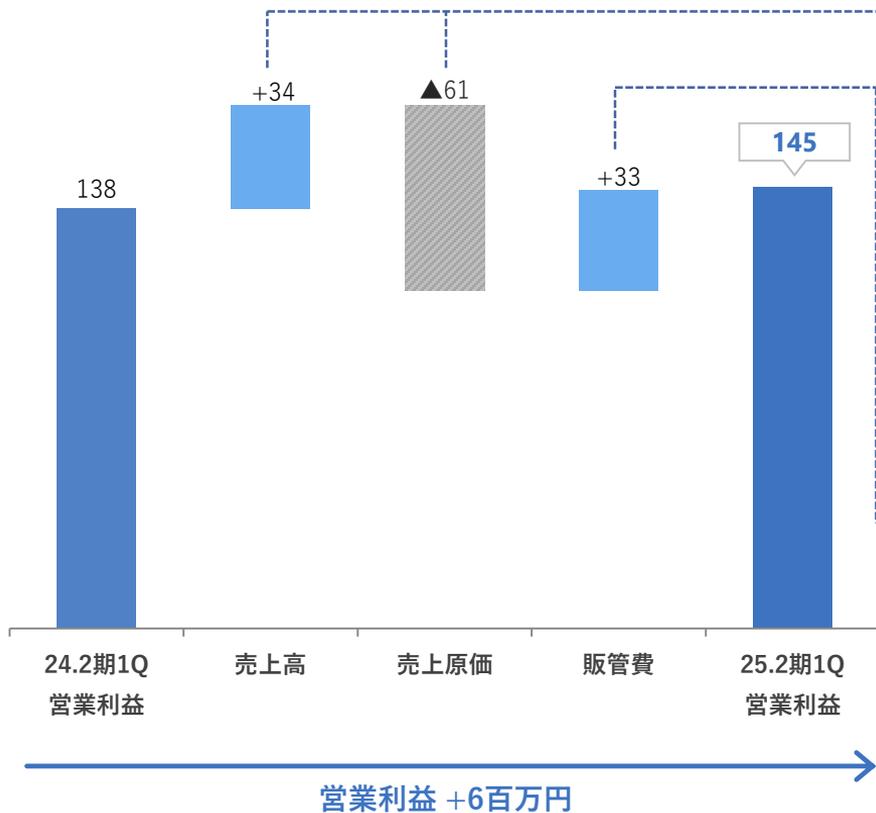
(2024年5月末終値ベース)

- ✓ 売上総利益は前年同期を下回ったが、販管費の抑制により営業利益及び経常利益は前年同期を上回った
- ✓ 前年同期に特別利益172百万円を計上した影響で四半期純利益は前年同期を下回った
- ✓ 営業利益の通期予算に対する進捗は前年同期の10.8%に対して15.6%となり、概ね計画通りの進捗となった

(単位：百万円 / %)

| | 2024年2月期 1Q | | 2025年2月期 1Q | | 増減額 | 増減率 |
|----------------------|-------------|-------|-------------|-------|-----|-------|
| | 実績 | 売上高比率 | 実績 | 売上高比率 | | |
| 売上高 | 3,156 | - | 3,191 | - | +34 | +1.1 |
| 売上総利益 | 1,433 | 45.4 | 1,406 | 44.1 | ▲26 | ▲1.9 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,294 | 41.0 | 1,261 | 39.5 | ▲33 | ▲2.6 |
| 営業利益 | 138 | 4.4 | 145 | 4.5 | +6 | +4.6 |
| 経常利益 | 136 | 4.3 | 143 | 4.5 | +6 | +4.9 |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 129 | 4.1 | 80 | 2.5 | ▲49 | ▲37.9 |

※ 2024年2月期の親会社株主に帰属する四半期純利益には特別利益172百万円が含まれています



売上高及び売上原価

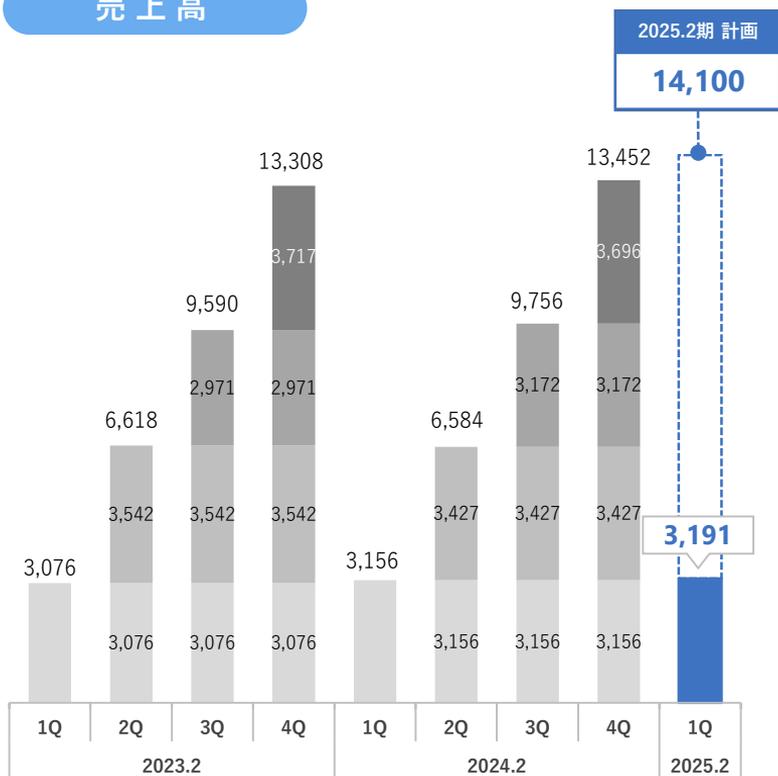
- ✓ 情報セキュリティ機器の販売が堅調に推移したことにより売上高が増加したものの、人件費増加等により売上原価が増加

販管費

- ✓ 若手人材へのベースアップ等により人件費増加 27百万円
- ✓ 旅費交通費、会議費、広告宣伝費、販売促進費等の経費の減少 31百万円
- ✓ のれん償却費の減少 24百万円
- ✓ 株式報酬費用の減少 6百万円

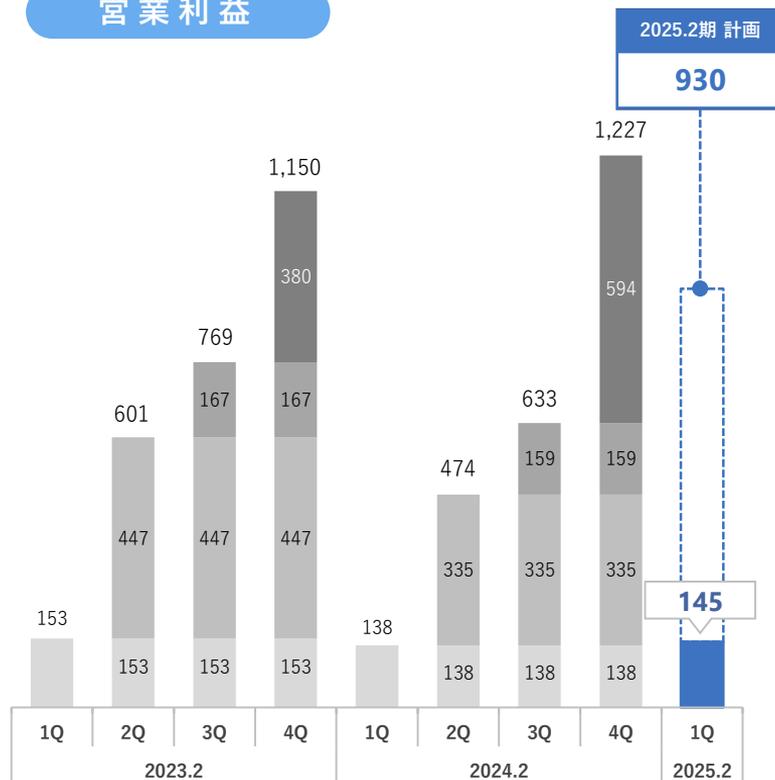
✓ 1Qにおいては概ね計画通りの進捗となった

売上高



(単位：百万円)

営業利益



(単位：百万円)

(単位：百万円)

| | 2024年2月期末 | 2025年2月期 1Q | 前期末比 |
|-----------|-----------|-------------|----------|
| 流動資産 | 5,913 | 5,152 | ▲761 |
| (内現金及び預金) | 2,416 | 2,297 | ▲118 |
| 固定資産 | 2,186 | 2,308 | +122 |
| 資産合計 | 8,100 | 7,461 | ▲639 |
| 流動負債 | 3,216 | 2,299 | ▲917 |
| 固定負債 | 1,120 | 1,365 | +245 |
| 負債合計 | 4,336 | 3,664 | ▲672 |
| 純資産 | 3,763 | 3,796 | +33 |
| 負債・純資産合計 | 8,100 | 7,461 | ▲639 |
| 自己資本比率 | 46.3% | 50.5% | +4.2ポイント |

- ✓ 2020年9月より提供を開始した お客様専任のビジネスコンサルタントがIT支援及び経営支援をが行う「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

保有契約数



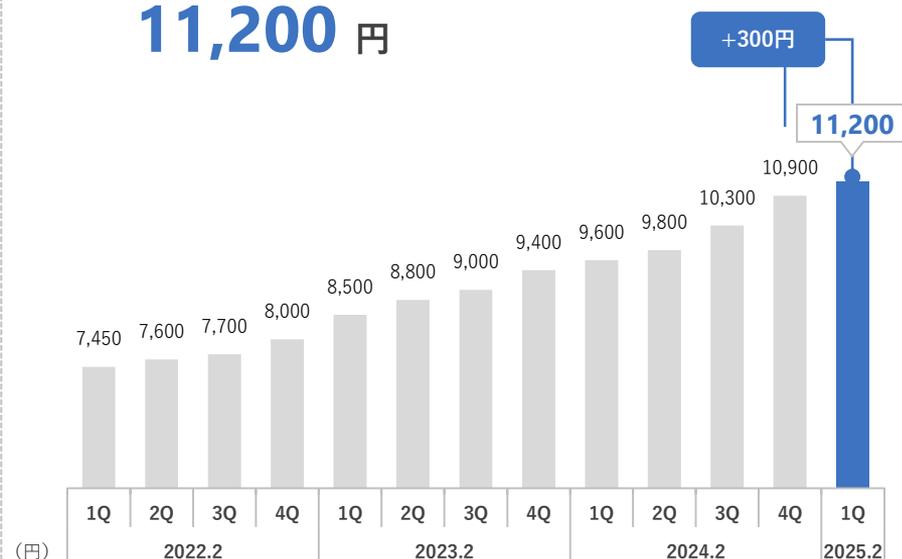
4,811 件



平均顧客単価



11,200 円



※売上計上ベース

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ため、営業減益を予定
2026.2期より再び持続的な成長路線へとシフト

(単位：百万円 / %)

| | 2024年2月期 実績 | | 2025年2月期 計画 | | 増減額 | 増減率 |
|-----------------|-------------|-------|-------------|-------|--------|-------|
| | 金額 | 売上高比率 | 金額 | 売上高比率 | | |
| 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 | — |

RETURNS

株主還元

2025.2期より「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

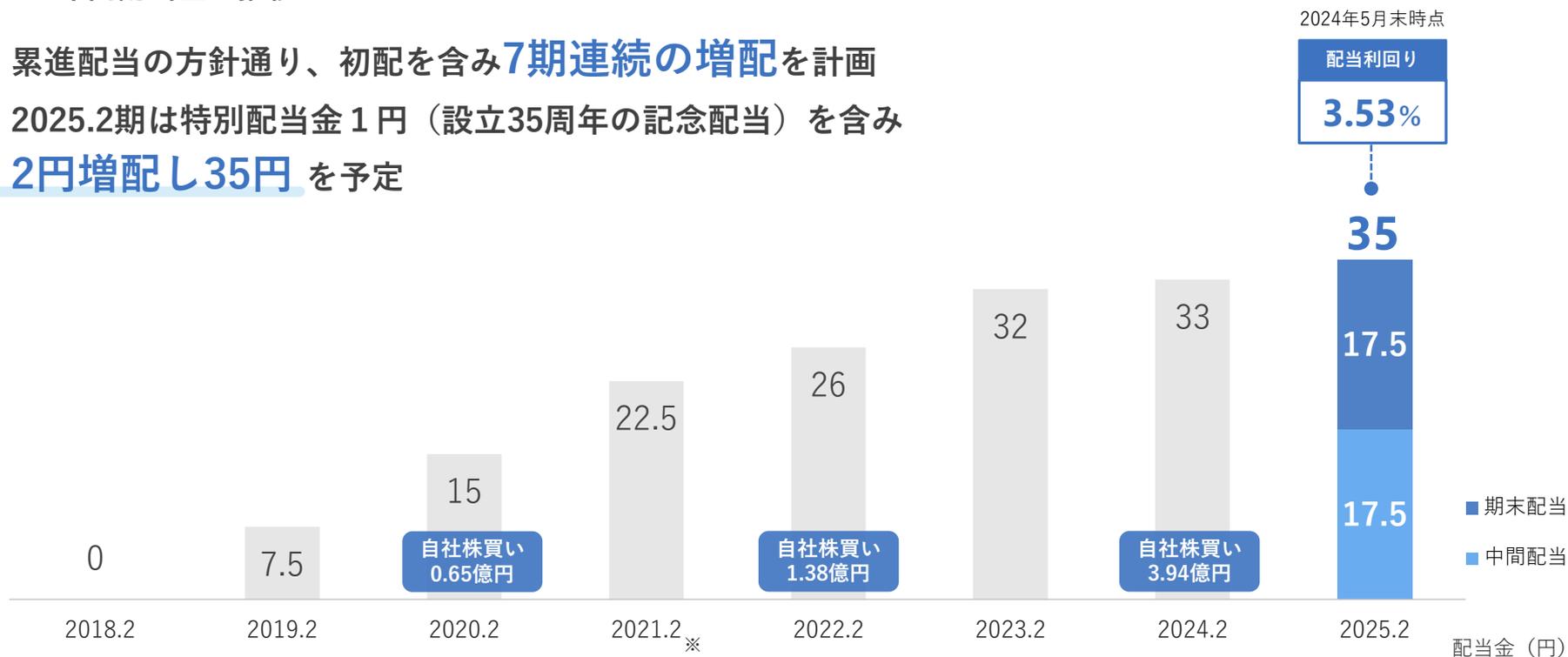
- 配当性向30%を目安とし、年度業績の変動に関わらず安定的・継続的な株主配当を実施
- **前年の1株当たりの年間配当金を下限とし、累進配当を行う**
- 自社株買いは財務規律の下で機動的に実施
→ 株価についての自社の認識と市場評価のギャップの解消、ROE、資本効率、CFの水準を考慮し機動的に実施

▶▶ 年間配当金の推移

累進配当の方針通り、初配を含み**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

EVOLUTION 2027

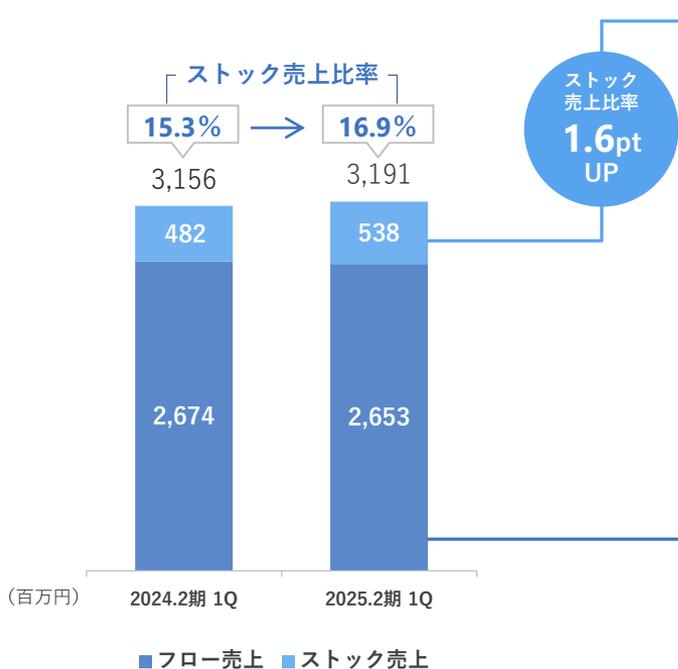
Evolution2027 中期経営計画の進捗



| 重点戦略 | 主な成果と今後の取り組み |
|---------------------------------------|--|
| #01 経営基盤、事業基盤の再強化、構造改革 | <ul style="list-style-type: none">・ 経営人財の育成、生産性向上： 人財育成計画の策定及び開始・ 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・ 情報システム見える化プロジェクト： 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・ 商品競争力の強化： 新商品販売開始（2Q予定）に向けた開発、テスト・ 販路拡大： 代理店新規開拓専門部署の設置 |
| #02 事業領域拡大に向けた積極投資 | <ul style="list-style-type: none">・ 「新たな事業領域」への第一弾の投資として、成長領域であるSES事業へ参入 SES事業、ソフト開発受託事業を手掛けるOZ MODE(株)と(株)アイ・ティ・エンジニアリングを子会社化 |
| #03 収益構造の安定化 | <ul style="list-style-type: none">・ ストック売上の推移： ストック売上比率増加 15.3% ⇒ 16.9%（前年同期比）・ No.1ビジネスサポート事業の拡大： 保有契約数： 4,723件 ⇒ 4,811件（前期末比） / 平均顧客単価： 10,900円 ⇒ 11,200円（前期末比）・ サービスクオリティ向上： 新サービス「No.1ベネフィット」提供開始・ クラウドサービス「デジテラス」販売拡大： 新サービス「エアテラス」及び「デジテラスVMサービス」提供開始 |
| #04 サステナビリティ経営 人的資本経営の推進 | <ul style="list-style-type: none">・ 人財の採用、育成、定着の向上施策として、若手人財のベースアップ、営業職に対する営業特別手当の支給・ 奨学金返還支援制度の導入を決定（2024年10月導入予定）・ 女性活躍推進を目的とした社内イベント「L's Café」の実施 |

▶ ストック売上比率の向上

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1.6pt上昇



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

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

» 女性活躍推進

女性活躍推進をテーマとしたイベント

エルズカフェ
No.1 L's Caféを開催

No.1 L's Café

ダイバーシティ推進の一環として、女性活躍をテーマとした社内イベントを開催

代表の辰巳より当社の多様な人材が能力を発揮でき、ワークライフバランスとライフステージを考慮した女性の成長とキャリア形成を支援する環境づくりに関するガイダンスの他、須田常勤監査役による実体験を踏まえたセミナーを実施

今後も定期的を開催し、女性従業員の積極的な参画と成長を支援してまいります



社内講師
常勤監査役 須田 美玲（弁護士）



TOPICS

トピックス

2024/6/11 公表

No.1デジタルソリューションが提供するフルマネージドクラウドサービス「デジテラス」が 青果卸売市場向け営業管理SaaS型Webサービスに採用され6月からの運用開始

2024年
6月
運用開始



青果市場が抱える課題の解消とDX化を目指す

No.1デジタルソリューションが提供するフルマネージドクラウドサービス「デジテラス」が、青果卸売市場のDXを促進する株式会社ベジワークの青果卸売市場向け営業管理SaaS型Webサービス「vegework（ベジワーク）」に採用され、2024年6月11日より関東の青果卸売市場にて運用開始。農林水産省の「持続可能な食品等流通対策事業」に2019年から毎年連続で採択されている「vegework」のシステムをNo.1デジタルソリューションのクラウドサービスにより支え、青果卸売市場のDXをサポート。

The screenshot shows a dashboard for the 'vegework' system. It features several sections with buttons for various operations:

- 入荷 (Inflow):** 入荷登録済 (Completed), 入荷分 (Inflow), 入荷価格登録 (Price Registration), 入荷承認申請 (Approval Request).
- 在庫 (Inventory):** 在庫 (Inventory), 在庫分 (Inventory), 在庫価格登録 (Price Registration), 在庫承認申請 (Approval Request).
- 加工 (Processing):** 加工 (Processing), 加工分 (Processing), 加工価格登録 (Price Registration), 加工承認申請 (Approval Request).
- 本仕切 (Final Cut):** 本仕切 (Final Cut), 本仕切承認申請 (Approval Request).

At the bottom, there is a '承認済みデータ一覧' (List of Approved Data) table for the period 2024-04-02 to 2024-04-02. The table shows zero values for all metrics.

| 売込合計 | 仕切合計 | 販売手数料合計 | 販売手数料合計 | 経費合計 | 利益 | 利益合計 | |
|--------|------|---------|---------|-------|----|------|-----|
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 販売担当 | 売込合計 | 仕切 | 販売手数料 | 販売手数料 | 経費 | 利益 | 利益率 |
| テスト営業1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |

産地からの入荷情報登録、営業担当者の入荷作業、価格形成、上長への承認依頼、承認作業を全てWeb画面上で行え、さらに入荷指示書・販売原票・送り状などのプリントアウトも可能

2024/6/26 公表

IT化が進んでいない簡易宿所業界のDX化を後押しする「エアテラス」の提供を開始 国内の空家問題やインバウンドの宿泊課題を解決し、地方活性化を推進

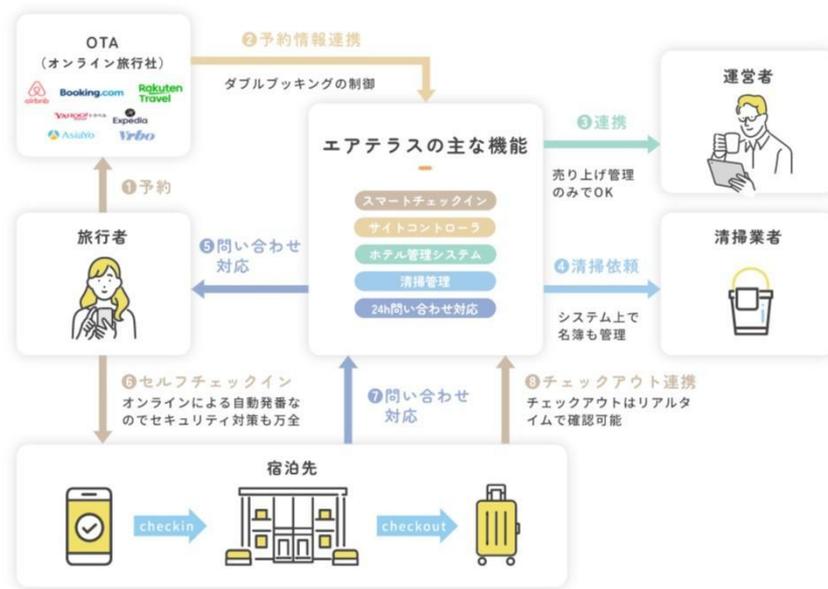
2024年
7月
提供開始



簡易宿所（※1）の運用代行サービス「エアテラス」は、全国各地の人気観光地を対象に、マンション・別荘・戸建て住宅などの空室を宿泊施設として運用し、物件オーナー様が空室物件を維持しながら収益を得られるよう、宿泊管理業務をIT化により代行する新ビジネスです

No.1デジタルソリューションが開発したオールインワンの独自システムにより、立ち上げ支援からオンラインによる運用代行まで、ワンストップでのサービス提供が可能

これまでIT化が遅れていた簡易宿所業界へ向けてDXを推進することにより、空家問題やインバウンドの受け皿問題が速やかに解決され、新たなビジネスとして地方を活性化させます



（※1）簡易宿所とは

簡易宿所は、宿泊する場所を多数人で共用する構造および設備を設け、宿泊料を受けて、人を宿泊させる営業形態をいいます（ペンション、ユースホステルなど）。同じく住宅を利用する「民泊サービス」の場合は、民泊新法（住宅宿泊事業法）により年間の運営可能日数が180日以内と定められていますが、簡易宿所は旅館業法の許可を取得しているため、普通のホテルと同じように365日運営することが可能です。

2024/7/12 公表

オープンソースソフトウェアによる仮想化基盤をワンストップで提供する『デジテラスVMサービス』の提供を開始

2024年
7月
提供開始



オープンソースソフトウェア（OSS）による仮想化基盤をワンストップで提供する「デジテラス VMサービス」を2024年7月12日より提供開始

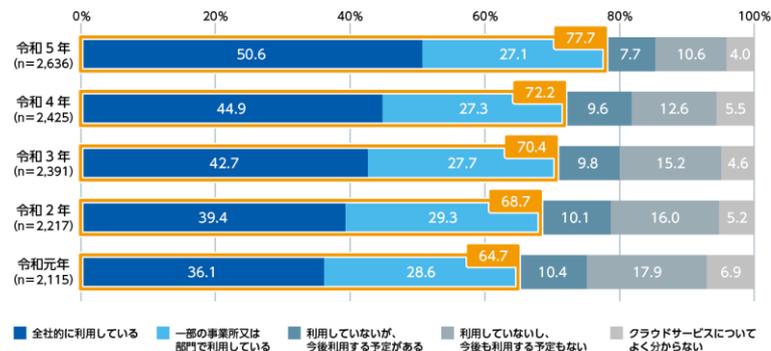
特定のベンダーやテクノロジーに依存し過ぎないオープンな仮想化基盤を提供することを目指し、OSSによる仮想化基盤をワンストップで提供するサービスを開発

当社グループ既存顧客、No.1デジタルソリューションと資本業務提携契約を結んでいるハイパー社の既存顧客及び新規顧客向けに展開



※VM・・・Virtual Machine

クラウドサービスの利用状況の推移



引用：総務省「令和5年通信利用動向調査の結果」（クラウドサービスの利用状況の推）

クラウドサービスの利用状況の推移からもオンプレミスからクラウドへと移行する企業が増加し、仮想化基盤のニーズが加速することが見込まれている

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 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
- ALX 照明のLED化
- OFA 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

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 オウンドメディアの運営
- NDS/OFA 外国人雇用
- OFA 障がい者雇用
- ALX SDGs関連団体等への寄付

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

>> Environment

ハイブリッドカーの導入

社用車116台の内、23台をハイブリッドカーへと変更

CO2排出の削減を行い環境負荷を低減



7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



13 気候変動に
具体的な対策を



>> Environment

贈答用胡蝶蘭に不燃ごみゼロの「フォアス」を採用

贈答用の胡蝶蘭にプラスチックフリーと不燃ごみゼロを実現した胡蝶蘭を採用し、環境への負荷を低減



12 つくる責任
つかう責任



15 陸の豊かさも
守ろう



>> Social

もったいない食品センターへ
非常食を寄付

備蓄品の入れ替えに伴い、食品ロス削減活動として「もったいない食品センター」へ非常食を寄付



1 貧困を
なくそう



2 飢餓を
ゼロに



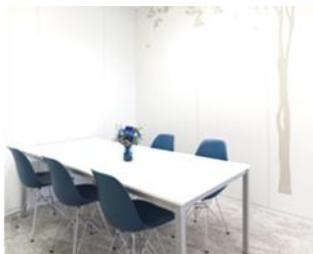
APPENDIX

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 | 629百万円（2024年5月末現在） |
| 従業員数 | 連結 659名（2024年5月末現在） |

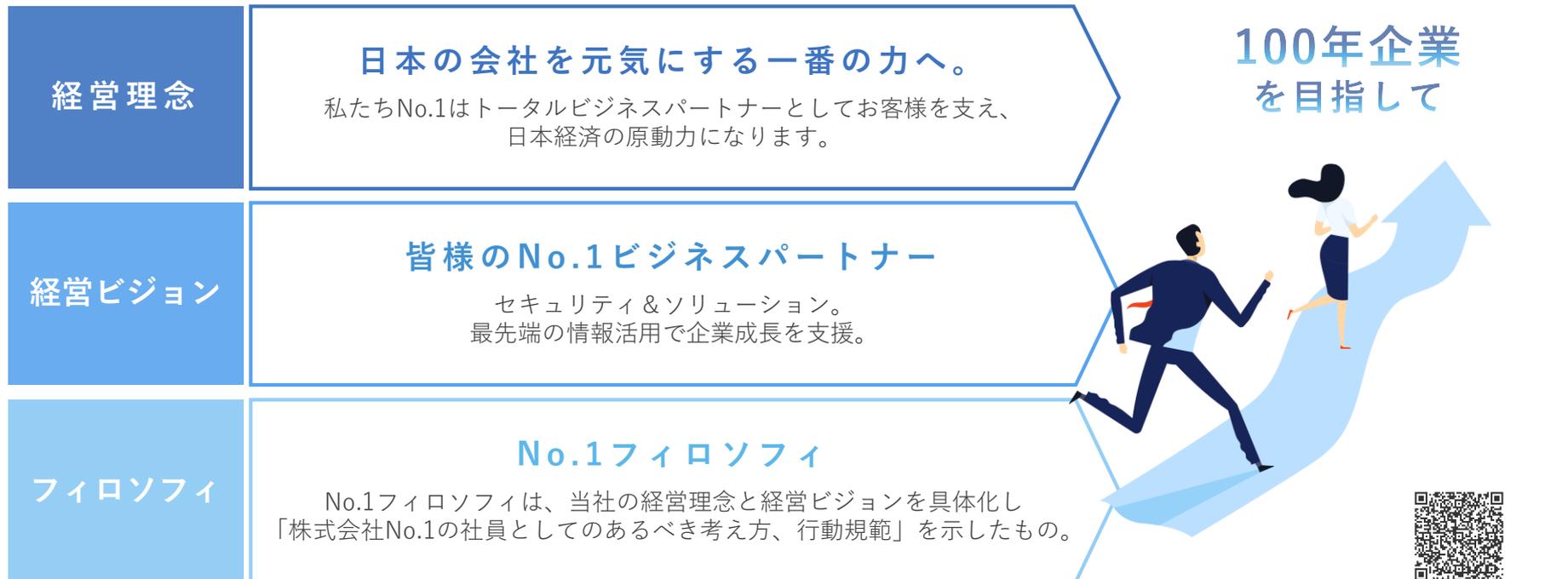
**グループ
事業内容**

- ・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
- ・SES事業



※SES… システムエンジニアリングサービス（System Engineering Service）の略 クライアントに対してエンジニアの技術力や専門スキルを提供するサービス

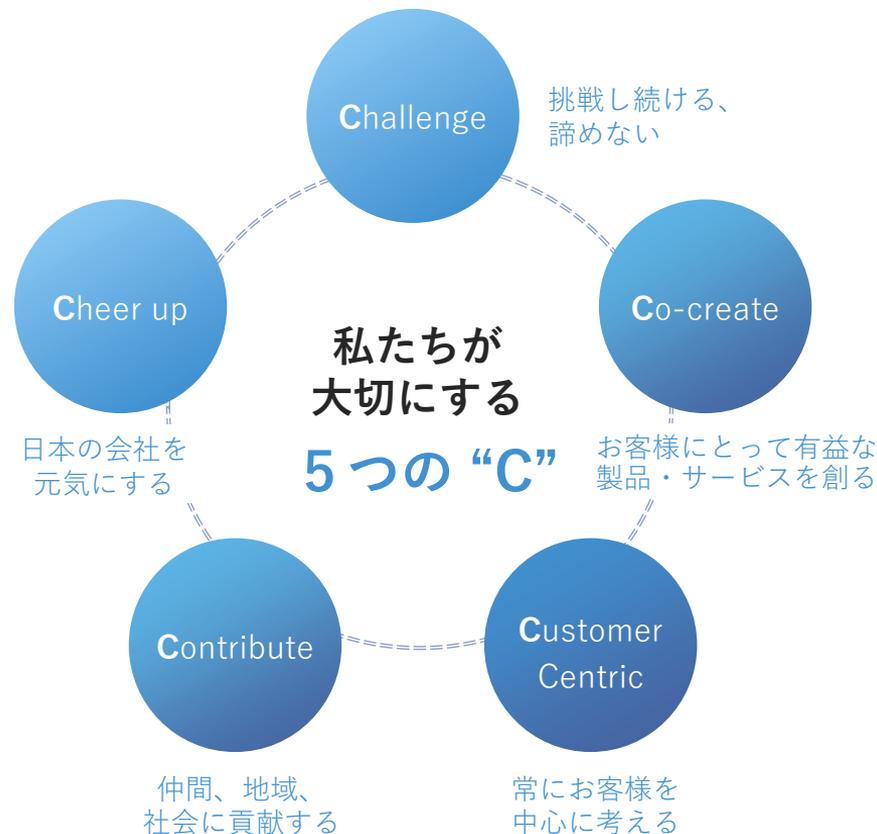
- ▶ 当社は、100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、以下のコーポレートアイデンティティを大切にしています

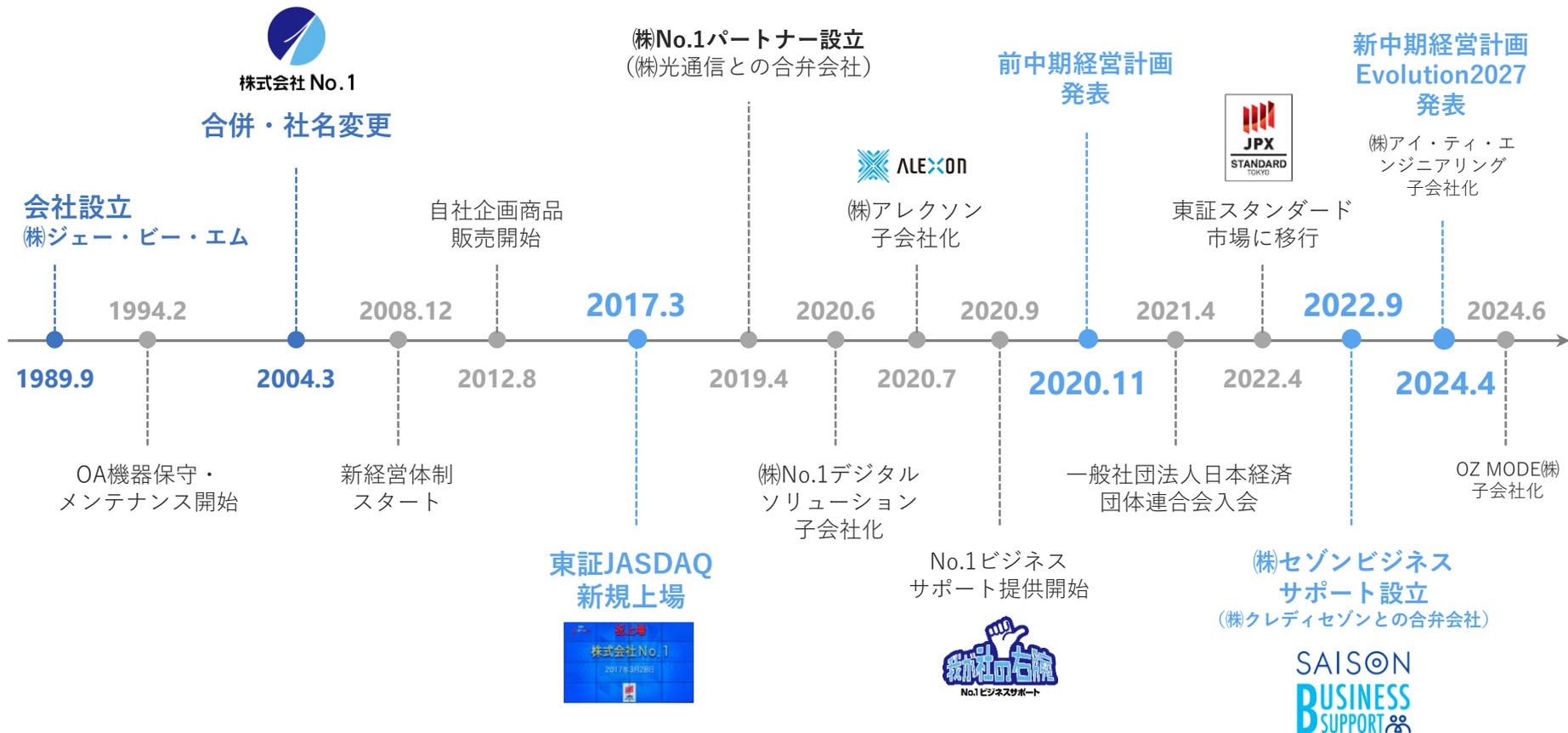


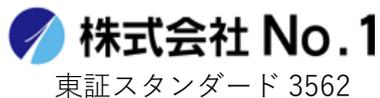
[こちら](#)から会社紹介動画をご覧ください。

▶ 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







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.CO.,LTD

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

2024.4 グループイン

Club One Systems

情報セキュリティ機器の
販売および保守事業



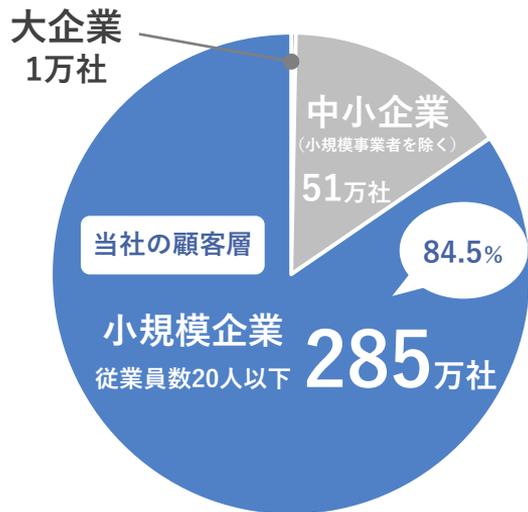
OZ MODE

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

2024.6 グループイン

当社の顧客層

国内企業の84.5%を占める小規模企業が
当社の主な顧客層となる



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

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

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
「デジテラス」

光回線



プロバイダ

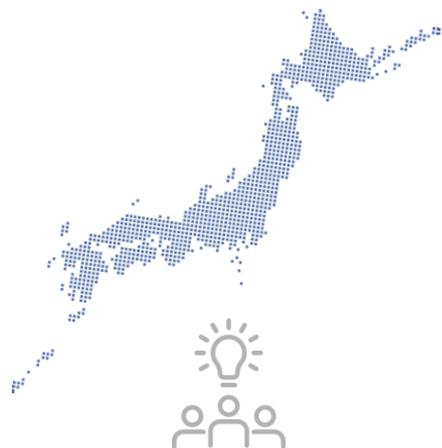


SES



システム開発・ソフト開発

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

顧客グリップカ



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

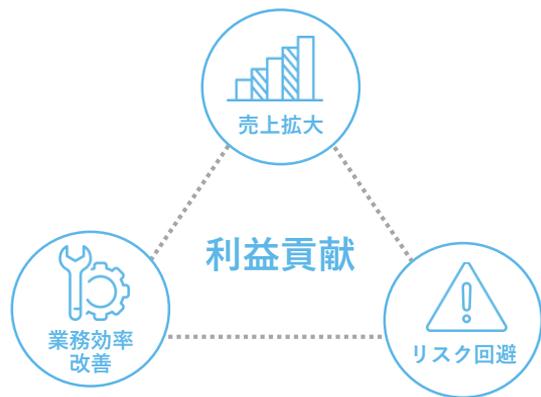
マーケットイン型 商品の提供



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

2020/10/14 公表



- ✓ 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



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

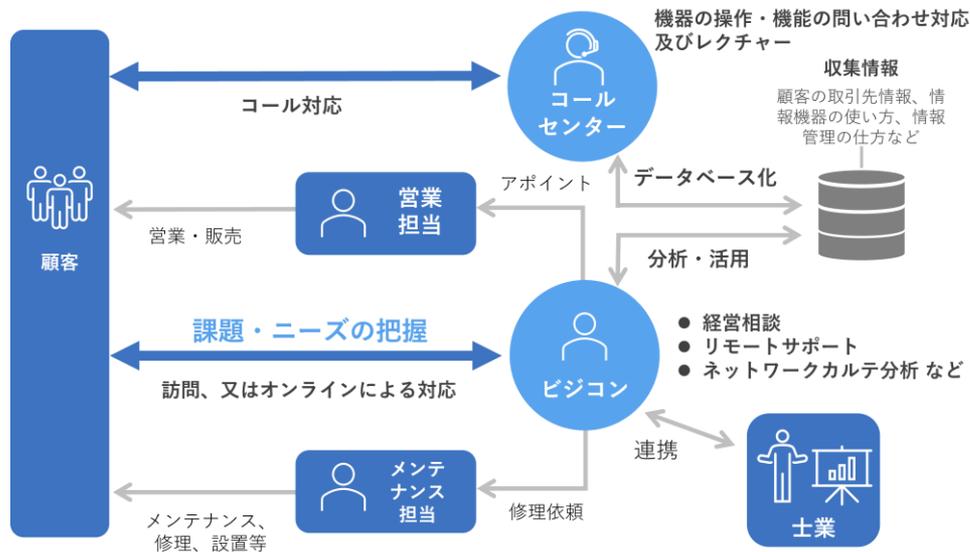
リニューアルにより基本料金変更

月額 6,000円 → 9,800円



2023/10/2 公表

サポート体制イメージ



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

2023/2/28 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



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主に戦略的な採用実務をサポート

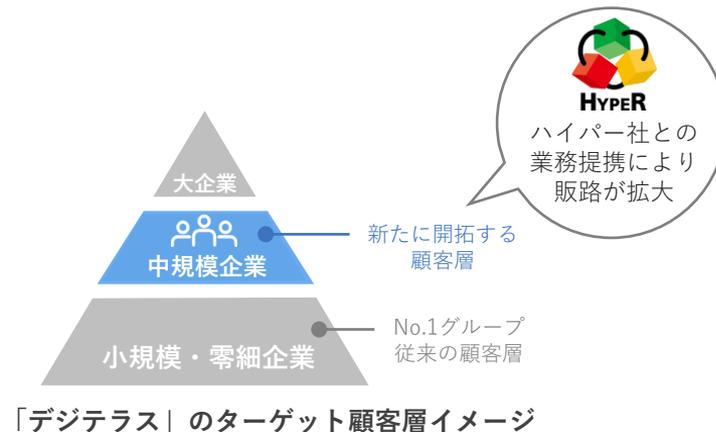
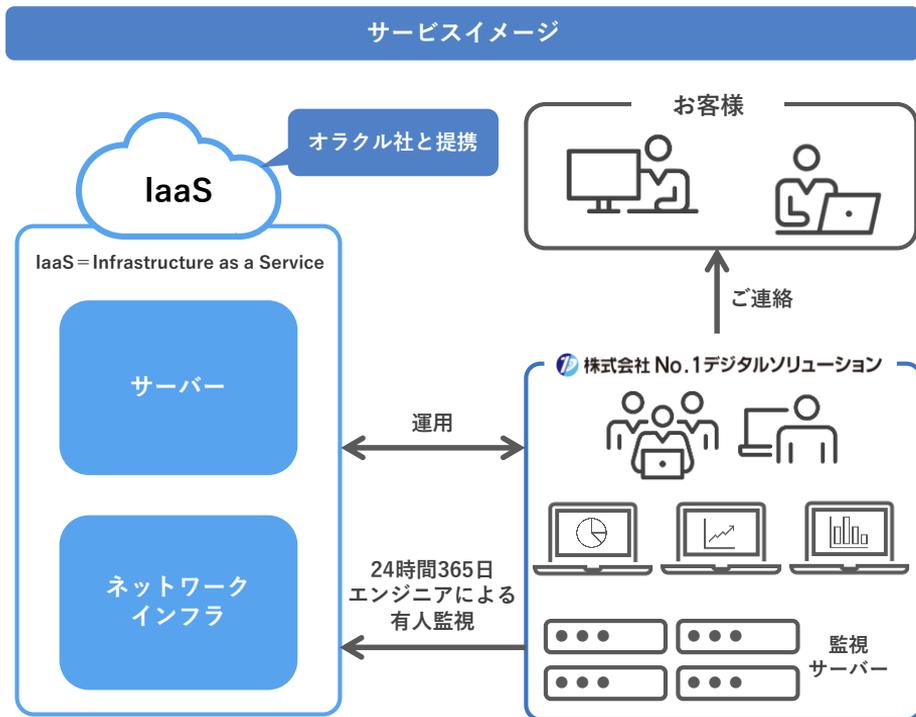
クラウド業務管理サービス 「lagoon (ラグーナ)」

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、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

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サービス「デジテラス」を提供
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



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 代表取締役社長 三瀬 厚
代表取締役副社長 中島 茂樹

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

2024.7.12現在

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



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

2020.6 グループイン

連結子会社

株式会社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

設立 2012年7月2日

代表者 代表取締役社長 照井 知基

資本金 100百万円

出資比率
株式会社No.1 65%
株式会社ハイパー 30%
照井 知基 5%

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

2024.7.12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

主な
サービス

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

2014.9 グループイン

株式会社オフィスアルファ

連結子会社



株式会社 オフィスアルファ

会社名 株式会社オフィスアルファ

設立 2012年11月1日

代表者 代表取締役社長 竹澤 薫

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

2024.7.12現在

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

レンタル



OA機器のレンタル

3R



REDUCE
REUSE
RECYCLE

中古OA機器
リファイニング

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 代表取締役社長 柘植 純史

出資比率 株式会社No.1 65%
株式会社光通信 35%

資本金 20百万円

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

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
- 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

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の販売



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 50%、
(株)クレディセゾン 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

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 代表取締役社長 押部 忠宏

資本金 35百万円

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、
約30名のエンジニアをSESとして派遣

2024.6 グループイン

子会社

株式会社アイ・ティ・エンジニアリング



I-T-ENGINEERING.CO.,LTD

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 代表取締役社長 鈴木 実徳

出資比率 (株)アレクソン 100%

資本金 20百万円

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

| 公表日 | リリースタイトル |
|-----------|--|
| 2024/7/12 | オープンソースソフトウェアによる仮想化基盤をワンストップで提供する『デジテラスVMサービス』を7月12日より提供開始 |
| 2024/6/26 | 国内の空き家問題やインバウンドの宿泊課題を解決し、地方活性化を推進 IT化が進んでいない簡易宿所業界のDXを後押しする『エアテラス』の提供開始 |
| 2024/6/11 | No.1デジタルソリューションが提供するフルマネージドクラウドサービス「デジテラス」が青果卸売市場向け営業管理SaaS型サービスに採用され6月からの運用開始 青果市場が抱える課題の解消とDX化を目指す |
| 2024/4/16 | 株式会社No.1が株式会社ベジワークへ出資 青果市場の人手不足の解消とDX化を後押し |

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

皆様のNo.1ビジネスパートナー



www.number-1.co.jp