株式会社 No.1

株式会社アイ・ステーション
子会社化に関する説明資料

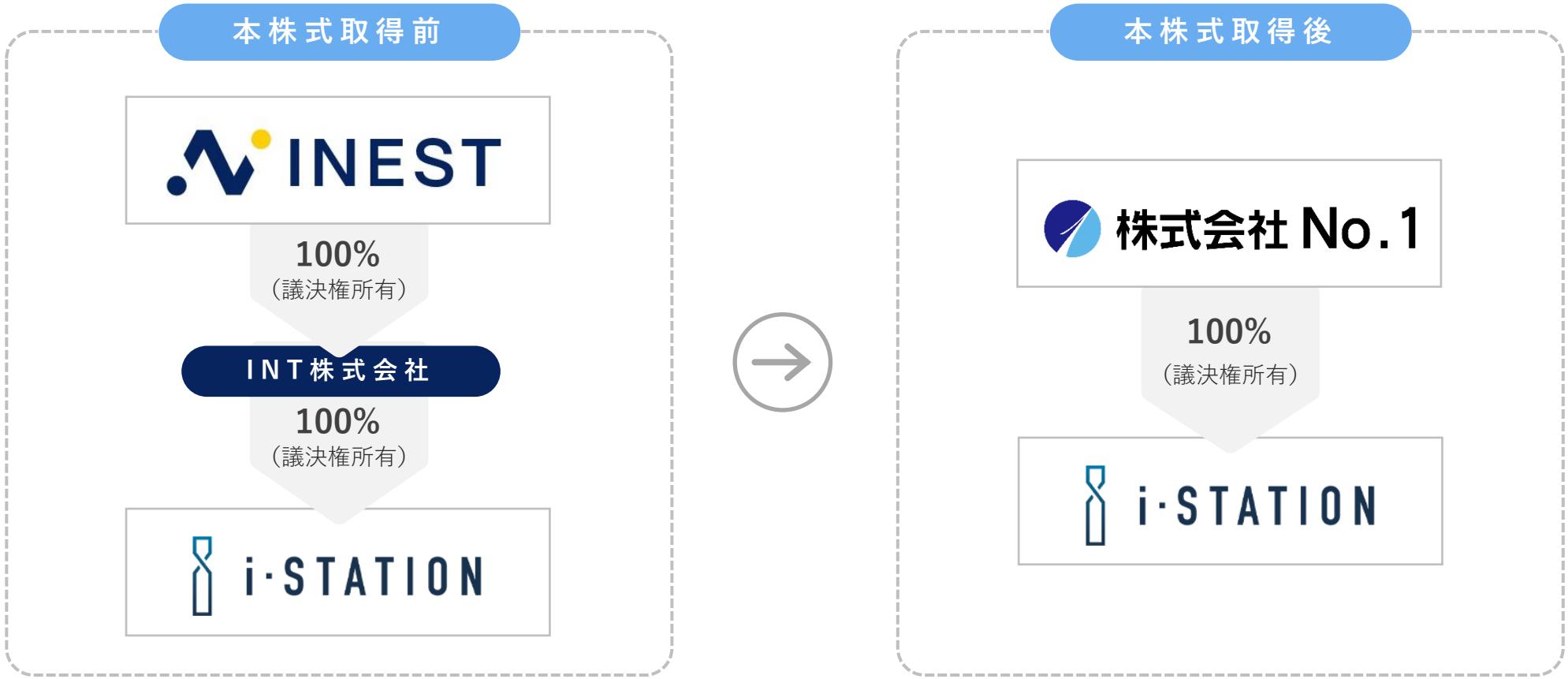
東証スタンダード 証券コード3562

2025年6月26日

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

株式取得について

2025年 6 月26日の取締役会において、INT株式会社（INEST株式会社（証券コード7111）の子会社）の子会社である株式会社アイ・ステーションの発行済み株式の100％を取得し、当社の完全子会社とすることを決議



©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

i·STATION

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
資本金	4,750万円
売上高	3,277百万円
従業員数	277名 従業者総数：435名（業務委託等含む）
主要事業	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年3月

事業概要

カスタマーとクライアントのソリューション事業を展開

■カスタマー向け
・通信での接点を軸にDX支援
・エネルギーマネジメントでの接点を軸にSX支援
・プラットフォームでの接点を軸に集客支援

■クライアント向け
・マーケティングやセールスの強みを軸にクライアント様のご支援

チャネル

コールセンター　Web　訪問販売

取扱商材

法人向け携帯電話　新電力　蓄電池

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

カスタマーソリューション事業

DXソリューション

DX市場に通信の代理店として顧客とつながりを持ち、課題やニーズを把握することでより適切なDXソリューションを支援

- クラウドサービス
- インフラ
- サポート
- デバイス

SXソリューション

SX市場にエネルギーの代理店として顧客とつながりを持ち、課題やニーズを把握することでより適切なSXソリューションを支援

- 省エネ or ECO
- 電力
- 防災・災害対策

集客ソリューション

OTOMOというプラットフォームを通じて顧客とつながりを持ち、課題やニーズを把握することでより適切な集客ソリューションを支援

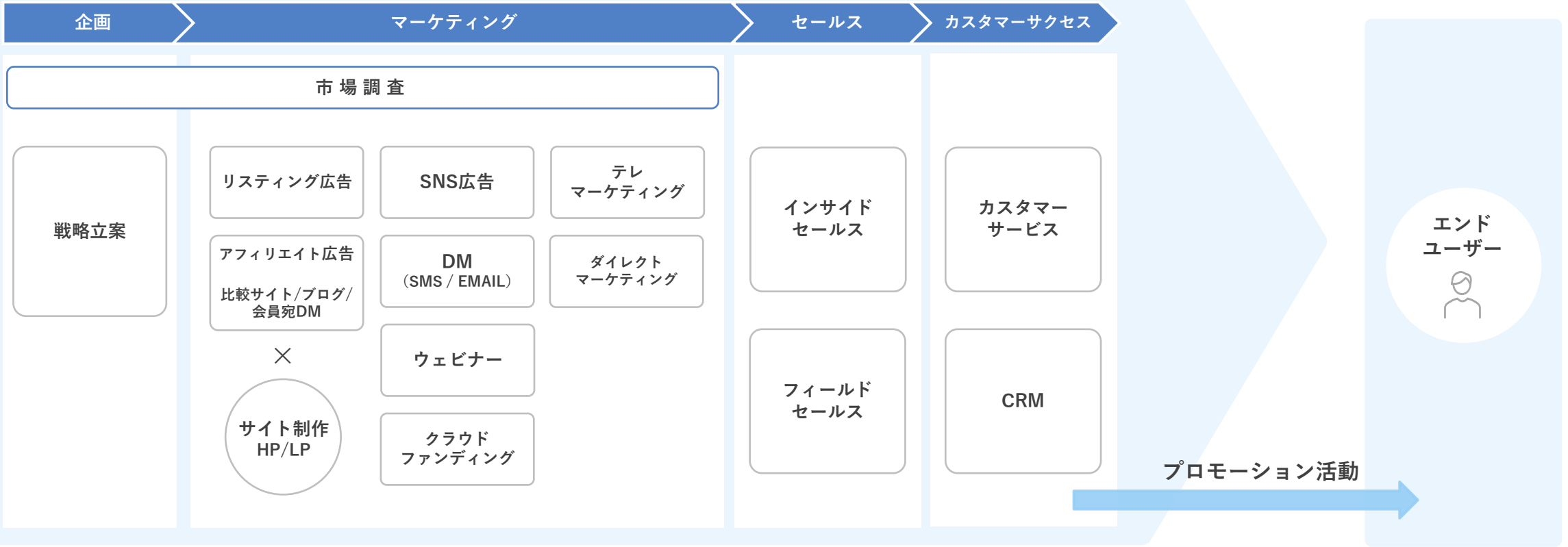
- 認知集客支援
- リピートサービス向上
- サポート

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

クライアントソリューション事業

商材の特徴に合わせて、様々なマーケティング手法を活用
あらゆるマーケティングサービスを提供し、販売・集客・リテンション活動・市場調査等の領域において、
エンドユーザーに対してプロモーション活動を実施

ワンストップで提供



©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

アイ・ステーションが得意とする商品・サービスは当社との重なりが少なく、両社の顧客基盤を活かした相乗効果が見込める

	株式会社 No.1		i-STATION
商品・サービス	✓ **オフィスソリューション** 情報セキュリティ機器やOA機器等 ✓ **経営支援サービス** ✓ **保守・メンテナンス**		✓ **カスタマーソリューション** 法人向け携帯電話、新電力、蓄電池、OA機器等 ✓ **クライアントソリューション** コールセンター、マーケティングやセールスの代行
顧客基盤	法人顧客 **16,000社** ※No.1グループ保有顧客数		法人顧客 **25,000社** 携帯電話 20,000社 / OA機器 2,000社 / エネルギー 1,000社 / その他 2,000社
強み	✓ **小規模企業マーケットの営業ノウハウ** 顧客のオフィス環境を熟知し、適したソリューションを提供 ✓ **グループ内に情報セキュリティ機器メーカーを持つ** 顧客ニーズに合ったマーケットイン型の商品を展開 ✓ **顧客グリップ** 顧客接点の強化によって信頼関係を構築		✓ **企画力** 通信やエネルギーを基盤とした独自の企画により、従来のDX/SX企業との差別化を実現 ✓ **幅広いマーケティング手法** 複数のマーケティング手法を駆使し、効果的なプロモーションを展開 ✓ **豊富な商材** 複数の商材を組み合わせ、最適なソリューションを提供可能 ✓ **組織力** 営業経験豊富なリソースとノウハウを活かし、迅速かつ確実に対応可能
財務数値	2024.2期 / 2025.2期 売上高 13,452 百万円 / 14,209 百万円 営業利益 1,227 百万円 / 1,039 百万円		2024.3期 / 2025.3期 売上高 3,257 百万円 / 3,277 百万円 営業利益 ※1 244 百万円 / 174 百万円

※1 子会社化後に発生しない費用を精査、調整した上で正常収益力を算定し記載しております

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

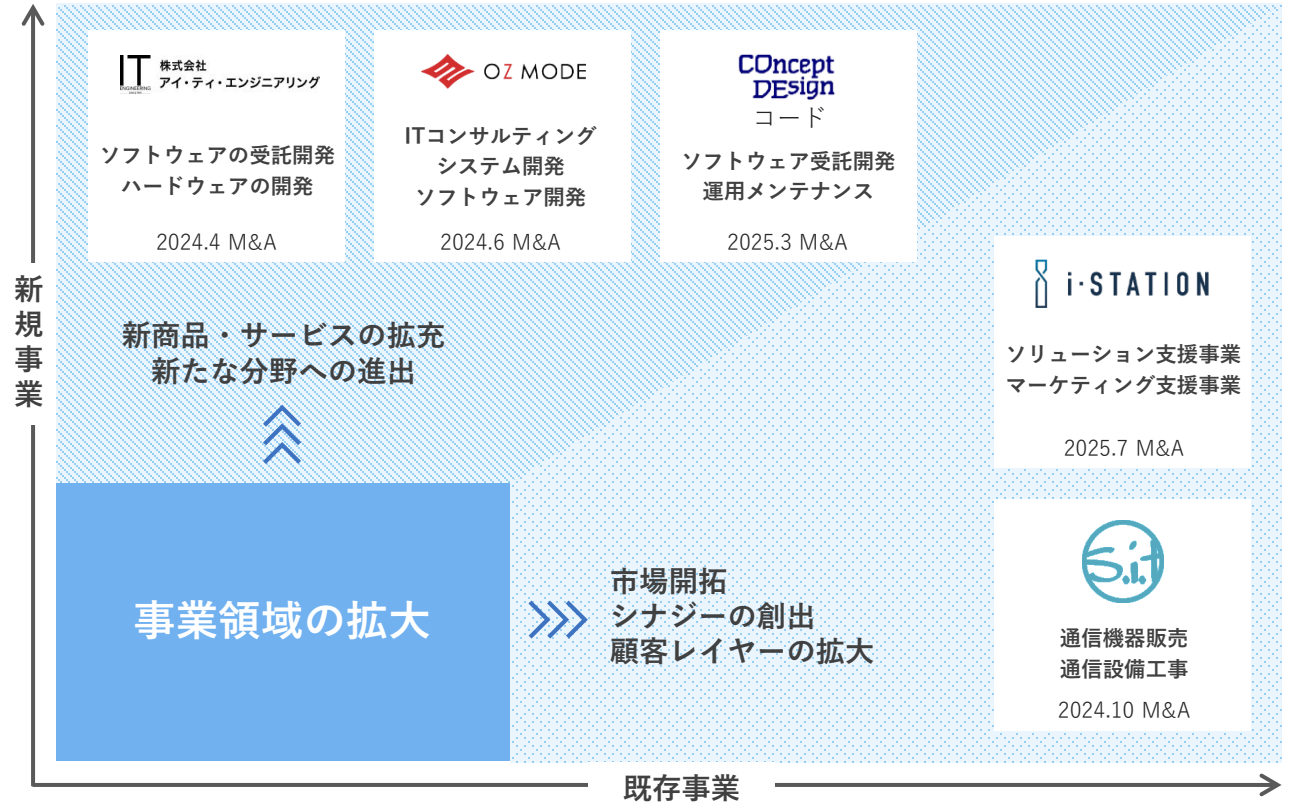
オーガニック成長に加え、重要戦略であるM&Aによって持続的な成長を目指す

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

■ 今回のM&Aの目的

1. 中期経営計画及びグループ連結業績拡大に寄与
2. No.1が強い領域（情報セキュリティ機器、複合機）と
アイ・ステーションが強い領域（法人向け携帯電話、新電力・
蓄電池等のエネルギー商品）が重ならず相互補完が可能
3. グループの顧客基盤の拡大・シナジー創出

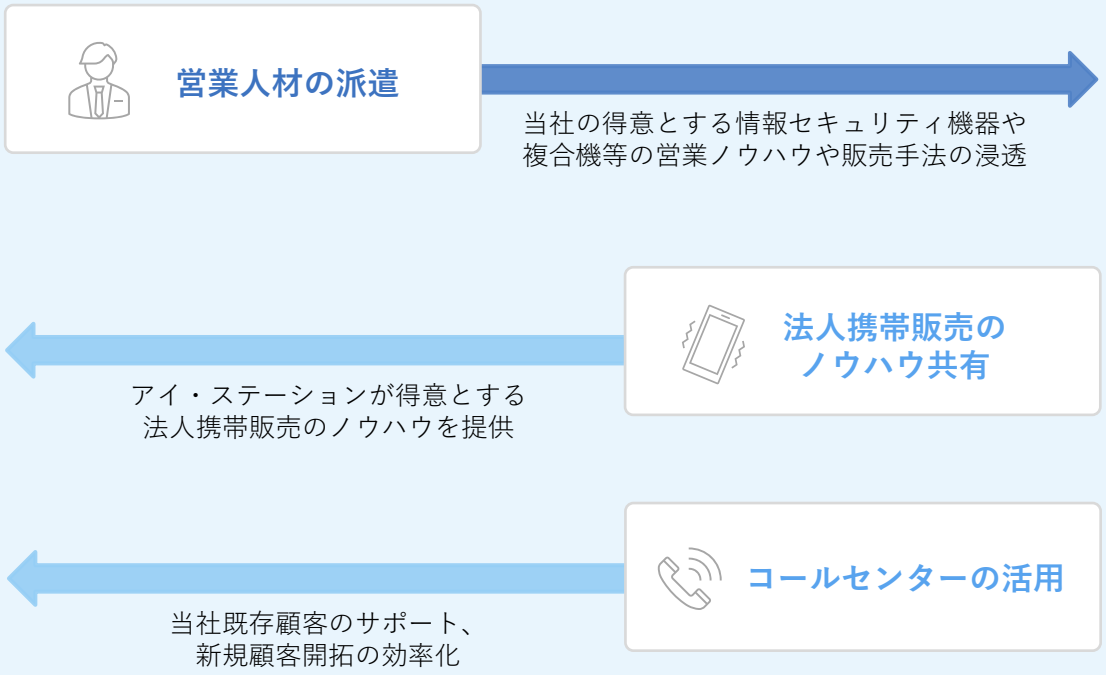


©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

両社の顧客基盤と強みを掛け合わせることで相互補完の体制を築き、シナジーの最大化によって持続的なグループの企業価値向上を目指す

株式会社 No.1

- 既存顧客16,000社へ法人向け携帯電話を販売し、クロスセルによって収益が向上
- アレクソン製品の販売増加によるアレクソンの収益向上



i·STATION

- 現状は情報セキュリティ機器や複合機の取扱いが少なく、既存顧客25,000社への新たな商品・サービスの展開によって収益が向上

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

情報セキュリティ機器・OA機器販売、保守

株式会社 No.1

東証スタンダード 3562

関連会社

OA機器販売 / ファイナンス商材販売代行

SAISON BUSINESS SUPPORT

子会社

法人携帯・新電力・蓄電池

i-STATION

ソフトウェア・システム開発

株式会社 アイ・ティ・エンジニアリング

OZ MODE

COncept DEsign コード

セキュリティ機器メーカー

ALEXON 株式会社 アレクソン

情報セキュリティ機器販売

Club One Systems

新電力の販売

Gloria

OA機器販売

Webソリューション

株式会社 No.1デジタルソリューション

通信機器販売

株式会社No.1パートナー

©2025 No.1 CO., LTD. All Rights Reserved.

皆様のNo.1ビジネスパートナー

株式会社No.1

www.number-1.co.jp