



2027.2Q

2027年2月期 第2四半期

決算説明資料

東証スタンダード 証券コード3562

2026年10月14日

INDEX

01	SUMMARY 2027年2月期 第2四半期 決算概要	03
02	BUSINESS FORECAST 2027年2月期 業績予想	15
03	SHAREHOLDER RETURN 株主還元	19
04	PROGRESS 中期経営計画Evolution2027の進捗	21
05	ESG+SDGs ESG+SDGs	30
06	APPENDIX 参考資料	34

SUMMARY

2027年2月期 第2四半期 決算概要

2027.2 2Q
業績ハイライト

売上高

9,801

百万円

過去
最高

前年同期比

+28.0% ↑

売上総利益

5,078

百万円

過去
最高

前年同期比

+42.7% ↑

EBITDA※

1,033

百万円

過去
最高

前年同期比

+24.3% ↑

営業利益

571

百万円

前年同期比

▲3.2% ↓

経常利益

534

百万円

前年同期比

▲19.1% ↓

※前期は営業外収益に保険解約返戻金74百万円を計上しています

親会社に帰属する
中間純利益

304

百万円

前年同期比

▲6.3% ↓

※前期は特別損失に特別退職金33百万円を計上しています

時価総額

11,248

百万円

前年同期比

▲25.0% ↓

2026年8月末終値ベース

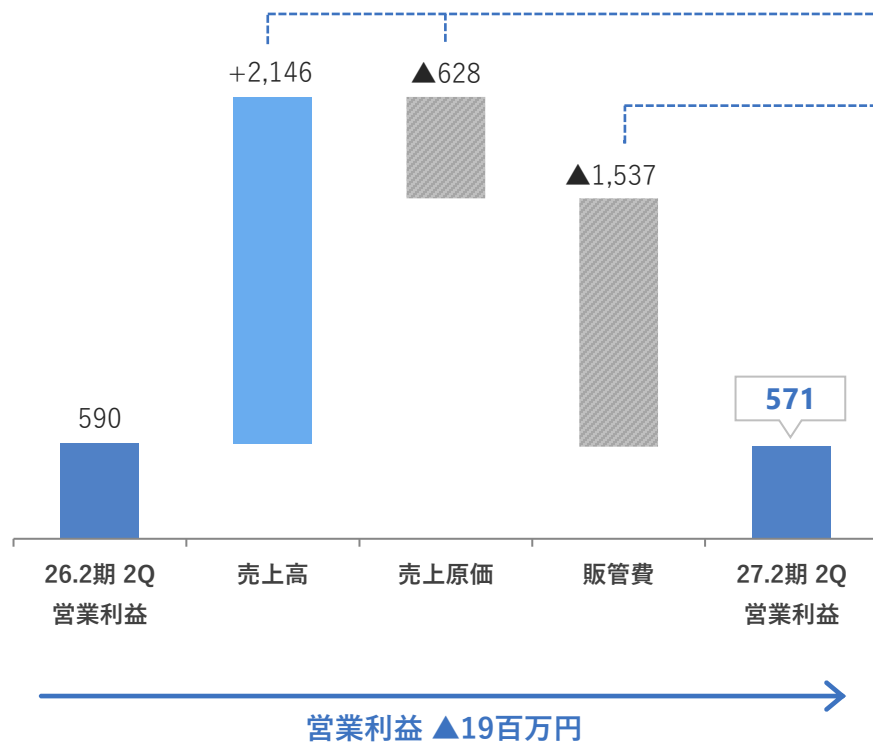
TOPICS

- ✓ 既存各社の堅調な業績に加え、前期下期以降にグループインした各社の寄与により、売上高・売上総利益は過去最高を更新
- ✓ 将来成長に向けた先行投資（人的投資・AI投資等）、M&Aに伴う費用（PMI費用・のれん償却等）により、営業利益は前期比減少となるが、計画上の営業利益を確保し、EBITDAは過去最高を更新

(単位：百万円 / %)		2026年2月期 2Q	2027年2月期 2Q	増減額	増減率
売上高		7,655	9,801	+2,146	+28.0
	No.1	4,674	4,864	+189	+4.1
	アレクソン	2,635	2,651	+16	+0.6
	アイ・ステーション	-	1,375	+1,375	-
	その他	892	1,549	+656	+73.5
	連結調整	▲547	▲639	▲91	-
売上総利益		3,559	5,078	+1,518	+42.7
	売上総利益率	46.5	51.8	-	+5.3
販売費及び一般管理費		2,969	4,506	+1,537	+51.8
EBITDA	(営業利益+減価償却費+のれん償却額+顧客関連資産償却額)	831	1,033	+202	+24.3
営業利益		590	571	▲19	▲3.2
	営業利益率	7.7	5.8	-	▲1.9
	No.1	183	167	▲16	▲9.1
	アレクソン	478	460	▲18	▲3.9
	アイ・ステーション	-	▲0	▲0	-
	その他	33	166	+133	+404.3
	連結調整	▲105	▲221	▲116	-
経常利益		660	534	▲126	▲19.1
親会社株主に帰属する中間純利益		324	304	▲20	▲6.3

※2026年2月期2Q その他に含まれる連結子会社：アイ・ティ・エンジニアリング、S.I.T、OZ MODE、Club One Systems、コード、No.1デジタルソリューション、No.1パートナー

※2027年2月期2Q その他に含まれる連結子会社：アイ・ティ・エンジニアリング、S.I.T、LGIC、OZ MODE、Club One Systems、Gloria、コード、進々堂商光、No.1パートナー



>> 売上高及び売上原価

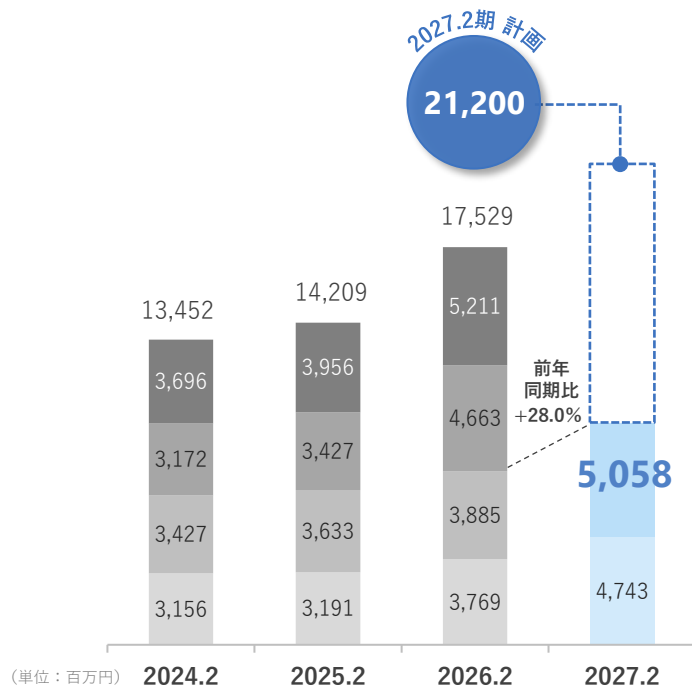
- No.1 及びアレクソンにおいて、情報セキュリティ機器を中心に堅調な販売を維持
- 前期3Q以降に連結した4社（アイ・ステーション、進々堂商光、LGIC、Gloria）がグループ全体の売上拡大に寄与
- 連結子会社増加によるグループ全体の費用構成の変化（売上原価減少、販管費増加）の影響で、売上総利益率が46.5%から51.8%に上昇

>> 販管費

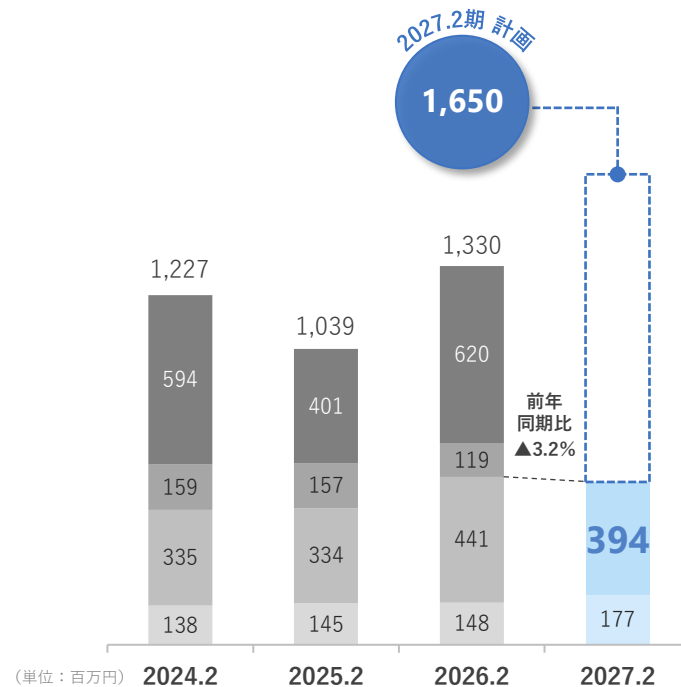
- 採用・教育・待遇向上等の人的投資の増加 102百万円
- M&A推進によるのれん償却額・顧客関連資産償却額の増加 165百万円
- 連結子会社増減（増加4社、減少1社）による販管費の追加 1,460百万円
- 株主優待費用の減少 117百万円
- その他各種経費の減少 73百万円
- 連結子会社増加によるグループ全体の費用構成の変化（売上原価減少、販管費増加）の影響で、販管費率は前期 38.8%から当期 46.0%へ上昇
- 営業利益率は7.7%から5.8%に減少

（単位：百万円）

売上高



営業利益



1Q 2Q 3Q 4Q

- ✓ 借入金を短期から長期へシフトしたことで、流動比率が122%から150%に大幅改善
- ✓ 現預金は3,214百万円となり、十分な手元キャッシュを確保
- ✓ 利益の積み上げにより純資産は110百万円増加、自己資本比率は1.1ポイント上昇し、高い安全性を維持

(単位：百万円)

	2026年2月期末	2027年2月期 2Q	前期末比
流動資産	7,924	7,853	▲70
(内 現金及び預金)	3,141	3,214	+73
固定資産	6,402	6,231	▲170
資産合計	14,327	14,085	▲241
流動負債	6,473	5,236	▲1,236
固定負債	3,439	4,324	+884
負債合計	9,912	9,560	▲351
純資産	4,414	4,524	+110
負債・純資産合計	14,327	14,085	▲241
自己資本比率	30.7%	31.8%	+1.1ポイント

- ✓ 会計上の利益と非資金費用（減価償却費等）で安定的にCFを創出し、営業CFは266百万円の収入
- ✓ 前期M&Aの売買代金残額の400百万円の決済、固定資産投資244百万円等により、投資CFは679百万円の支出
- ✓ 借入・社債の純収入698百万円、新株予約権行使による収入169百万円で成長資金を確保しつつ、大幅増の配当（118百万円→393百万円）を実施し、財務CFは449百万円の収入

（単位：百万円）

	2026年2月 2Q	2027年2月期 2Q	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	355	266	▲88
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,292	▲679	+613
フリー・キャッシュ・フロー	▲937	▲413	+524
財務活動によるキャッシュ・フロー	817	449	▲367
現金及び現金同等物の増減額	▲120	36	+157
現金及び現金同等物の期首残高	2,890	2,860	▲29
連結範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加額	78	36	▲41
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,848	2,933	+85

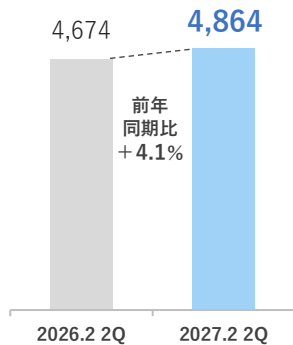
業績

- ✓ 売上高は情報セキュリティ機器を中心に前期を上回る実績
- ✓ 人的投資及びAI・システム関連投資等の戦略的先行投資の影響があるものの、1Qの営業損失20百万円から黒字に転換
- ✓ 下期は先行投資の成果を発揮し、更なる収益性向上と業務効率改善を図る

主要 KPI

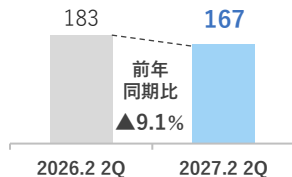
- ✓ 販売台数は概ね計画通りだが、下期に向け更なる新規顧客獲得が必要
- ✓ No.1ビジネスサポートは新規契約獲得と解約率低下に加え、サービス拡充による単価引き上げにも注力

売上高



(単位: 百万円)

営業利益



主要 KPI

販売台数※
4,602台

KPI 9,744台 達成率 47.2 %

新規顧客数
293社

KPI 750社 達成率 39.1 %

No.1ビジネスサポート

新規契約数
265件

KPI 480件 達成率 55.2 %

平均解約率
0.9 %

KPI 0.7 %

※No.1単体における情報セキュリティ機器及びOA機器等の販売台数

メインターゲット層への導入が一巡したことを受け、オプション拡充による『顧客単価の引き上げ』へ戦略をシフト
次なる成長に向けて不動産など特定業種への展開を推進

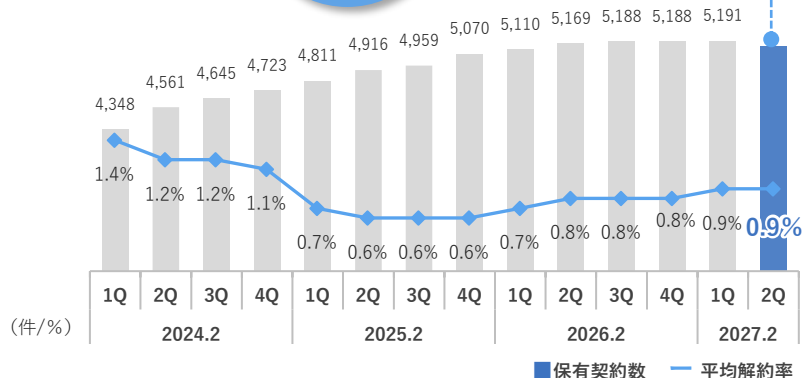
専任のビジネスコンサルタントが顧客企業の経営課題に対し伴走支援を行う「No.1ビジネスサポート」

5,000件
突破

保有契約数・平均解約率

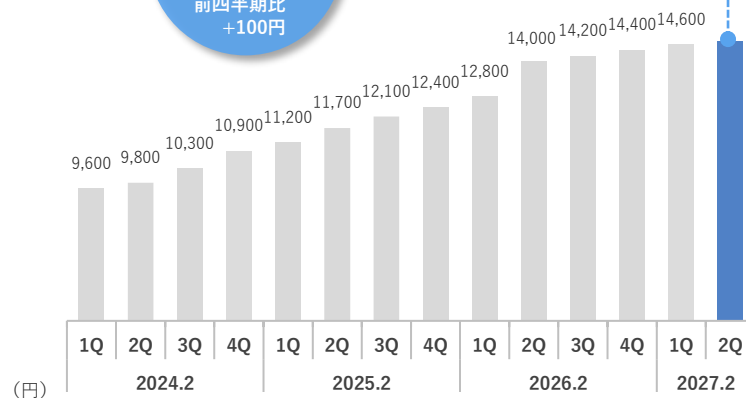
保有契約数
5,141 件
前四半期比
▲50件

平均解約率
0.9 %



平均顧客単価 (月額)

平均顧客単価
14,700 円
前四半期比
+100円



※ 売上計上ベース ※ 平均解約率・・・期毎の累加平均値となります

※ 平均顧客単価…基本料金、各種保守料金、lagoon月額料金、ビジネスサイト月額料金、ビジネス月額料金、No.1ベネフィット月額料金等が含まれます

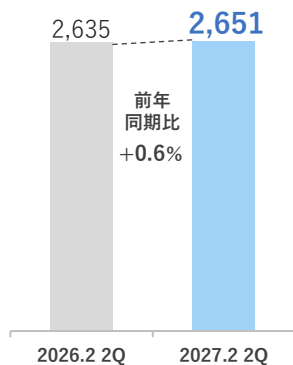
業績

- ✓ 営業利益は前期を若干下回るが、売上高・営業利益ともに計画比では順調に推移
- ✓ 引き続きNo.1とのシナジーにより、下期の更なる収益拡大を目指す

主要 KPI

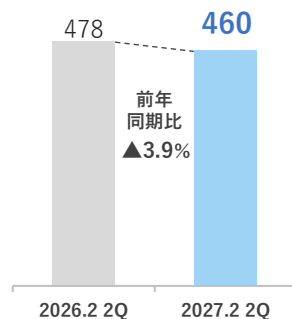
- ✓ 情報セキュリティの販売が引き続き堅調で計画通りに推移

売上高



(単位：百万円)

営業利益



主要 KPI



販売台数

13,673 台

KPI 26,500台 達成率 51.6%

業績

- ✓ 売上高は計画水準となる一方で、外部環境の変化による収益性の低下、PMI(統合プロセス)に伴う体制構築費用の発生、No.1とのシナジー発現のタイムラグが営業損益に影響
- ✓ 下期はNo.1の経営リソース（人員、営業ノウハウ等）に投入し、収益向上を加速

主要 KPI

- ✓ 販売件数は概ね計画通りとなるが、下期は課題の収益性改善への取り組みを強化

売上高

1,375

2027.2 Q

(単位：百万円)

営業利益

2027.2 Q

▲0.8

※1

主要 KPI

電力等
販売件数

3,555件

KPI 7,280件 達成率 48.8%

DX商材
販売件数

10,938件

KPI 19,300件 達成率 56.7%

SX商材
販売件数

535件

KPI 1,180件 達成率 45.3%

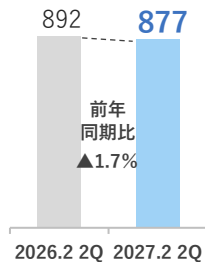
※2

※1 前期3Qからの連結であり、決算期変更（3月→2月）及び前年の特殊要因（旧親会社に対する経営指導料等）もあることから、前年同期比は記載しておりません

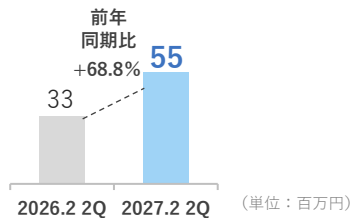
※2 電力等：低圧電力、映像等 DX商材：携帯、複合機、ネットワーク機器 SX商材：蓄電池、BCPサポート、高圧電力等

前期首以前に連結した子会社

売上高



営業利益



Club One Systems

S.I.T

No.1パートナー

アイ・ティ・エンジニアリング

OZ MODE

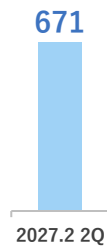
コード

※2026年2月期2Q には上記子会社の他にNo.1デジタルソリューションが含まれております

- コードは前期に一過性の大型案件の売上があった影響で売上、利益ともに減少したが（当初計画想定内）、No.1デジタルソリューションの事業見直し・吸収合併による赤字解消でこれを相殺
- 上記以外の各社で前期を上回る利益を確保

前期4Q以降に連結した子会社※

売上高



営業利益



連結時期

前期4Q > 進々堂商光

前期4Q > LGIC

当期首 > Gloria

- 各社いずれもPMI（統合プロセス）の途上にあるものの、売上高、営業利益ともに計画通りに進捗

※前期4Q以降に連結した子会社は、前期1Qは連結していないこと及び連結前後で前提条件が異なるため、前年同期比は記載していません

BUSINESS FORECAST

2027年2月期
業績予想

2030年の「ありたい姿」

Vision2030

2030.2期 業績目標

売上高 **240** 億円営業利益 **34** 億円時価総額 **300** 億円2027.2期
目標売上高 **212** 億円
営業利益 **16.5** 億円2026.2期
実績売上高 **175** 億円
営業利益 **13.3** 億円2025.2期
実績売上高 **142** 億円
営業利益 **10.3** 億円

中期経営計画 Evolution2027

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

» 2027年2月期の連結業績目標

(単位：百万円 / %)

	2026年2月期 実績	2027年2月期 業績目標	増減額	増減率
売上高	17,529	21,200	+3,670	+20.9
EBITDA [※]	1,974	2,488	+513	+26.0
営業利益	1,330	1,650	+319	+24.0
経常利益	1,393	1,590	+196	+14.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	713	1,000	+286	+40.1
1株当たり当期純利益（円）	107.36	152.34	+44.98	+41.9
1株当たり年間配当金（円）	78	79	+1	-

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+顧客関連資産償却額

» 2027年2月期の主要各社別業績目標

(単位：百万円 / %)

		2026年2月期 実績	2027年2月期 業績目標	増減額	増減率
売上高	No.1	9,539	10,526	+ 987	+ 10.3
	アレクソン	5,521	5,530	+ 8	+ 0.1
	アイ・ステーション	1,513	2,709	+ 1,195	+79.0
	その他の子会社	2,086	3,685	+ 1,598	+ 76.6
	連結調整	▲1,131	▲1,251	▲119	▲10.6
		17,529	21,200	+3,670	+20.9
営業利益	No.1	388	455	+ 67	+ 17.5
	アレクソン	1,009	967	▲42	▲4.2
	アイ・ステーション	104	228	+123	+117.3
	その他の子会社	240	495	+ 255	+106.3
	連結調整	▲411	▲496	▲84	+ 20.6
		1,330	1,650	+319	+24.0

※ アイ・ステーションの2026年2月期実績は、2025年9月から2026年2月までの6か月の実績です

※ その他の子会社に含まれる連結子会社：アイ・ティ・エンジニアリング、S.I.T、LGIC、OZ MODE、Club One Systems、Gloria、コード、進々堂商光、No.1パートナー

SHAREHOLDERS RETURN

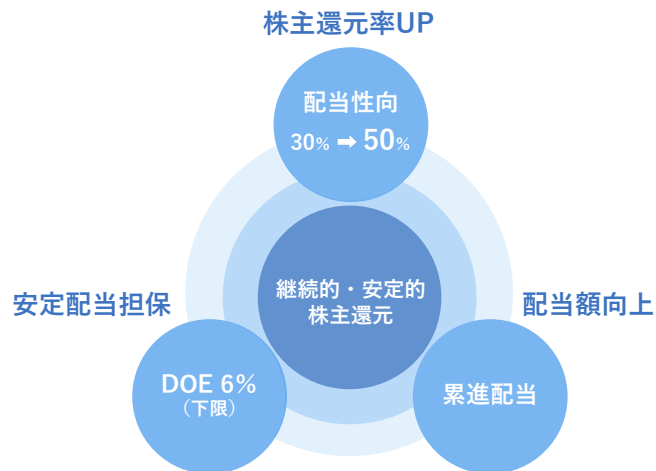
株主還元

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上重要な施策として位置付けております
 持続的成長と企業価値向上の継続に向けた戦略投資を図りつつも、株主の皆様には業績に裏付けられた成果配分に加え、積極的な還元に努めることを株主還元に関する基本方針としております

配当方針

- ✓ 剰余金の配当は、「**配当性向 50%**」「**DOE 6%（下限）**」「**累進配当（※）の方針**」を前提とし、「**年2回（中間・期末）**」の配当を行います

※原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策です

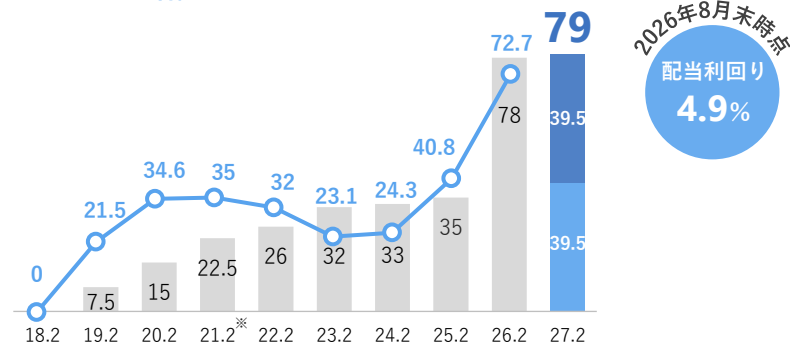


自己株式取得の方針

- ✓ 自己株式取得は財務規律の下で機動的に実施いたします
- ✓ 自己株式取得は、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の水準を考慮し実施いたします

当期配当予想

累進配当の方針通り、初配を含み**9期連続の増配**を計画
 2027.2期は**1円増配し79円**を予定



※DOE（株主資本配当率）・・・配当金支払総額 ÷ （（期首株主資本+期末株主資本）÷ 2）

■年間配当金（円） —配当性向（%） ※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

“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

重点戦略 #01



経営基盤、事業基盤の
再強化、構造改革

重点戦略 #02



事業領域拡大に向けた
積極投資

重点戦略 #03



収益構造の安定化

重点戦略 #04



サステナビリティ経営
人的資本経営の推進

強い経営基盤の構築と収益のさらなる拡大と安定化を図る

✓ 経営人財の育成、生産性向上

- ・ 人財育成計画を組み込んだ評価制度の適用開始
- ・ リスキリングを通じた既存人財の能力強化
- ・ AIエージェントプラットフォームの導入

✓ 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

- ・ グループ会社増加によるグループシナジーの強化
- ・ グループ会社間での人財の流動化、効率化
- ・ グループ管理体制の構築（基準統一、業務・システム統合）推進
- ・ 幹部社員をグループ会社の経営者として派遣
- ・ 事業ポートフォリオの継続的な検証・分析

✓ 情報システム改善プロジェクト

- ・ 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成
- ・ 生成AI活用プロジェクトの推進

✓ 販路拡大

- ・ M & A推進によるグループ顧客の増加
- ・ 新市場領域への販路拡大推進
（法人携帯、新電力・エネルギー、BCP関連など）

✓ 事業基盤の再強化

ITインフラ構築ソリューション市場への進出

✓ 商品競争力の強化

継続的に新製品の創出や商品ラインナップを拡充することで事業基盤を強化

新商品
の拡充



LAN不正接続ブロッカー「IZ1000」
2026年7月販売開始

アレクソン製



AI搭載型 UTM「GP3000」
2026年10月販売開始

アレクソン製



Wi-Fiマルチルーター「LR100」
2026年10月販売開始

アレクソン製

※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

セキュリティ対策の「取引要件化」を追い風に、自社メーカー機能を軸とした高収益モデルを確立



セキュリティの情勢

外部環境の変化



国内サイバーセキュリティ市場規模 ※1

約**0.9兆円** → **3兆円超**
(2025年策定時) **10年以内に3倍超へ拡大**



サイバー攻撃被害の急増（過去最多を更新中） ※2

サイバー攻撃による情報漏洩：2026年 **506件**（10/5時点）
▶前年1年間の年間被害数（473件）をわずか9か月で突破
生成AI悪用による脆弱性探索の高速化により被害が急増



サプライチェーン防衛

取引要件化

「SCS評価制度」の導入（経産省・IPA）
▶中小企業も取引先から求められる「信用基準」へ



当社グループのポジション

メーカー機能



競合企業との違い

一般的な代理店

他社製品の仕入販売

当社グループ

自社メーカー製造

■メーカー「アレクソン」をグループ内に保有

現場ニーズの即時製品化
(企画・設計・製造を内製化し中間マージンを排除)

■直販営業網 × 全国代理店網の二刀流展開

約41,000社のNo.1グループ顧客基盤と提携網へタイムリーに供給



提供する価値

独自のソリューション



機動的「マーケットイン」開発

- ・営業現場の声から開発したセキュリティ機器を早期投入
- ・AIによる攻撃高度化に対抗する「AI搭載型UTM」の開発



制度対応「伴走コンサル」

2026/7開始

- ・「SCS評価制度 ※3」を見据え「SECURITY ACTION 二つ星」の宣言・運用を伴走支援
- ・専門人材なき中小企業の「安全な取引基盤の構築」を一気通貫で支援



No.1 BizSOC

2026/11開始

- ・中小企業を狙うサイバー脅威と、深刻な専門人材不足をサポートし、継続収益（役務ストック）を創出

顧客ニーズにタイムリーに応える高付加価値のセキュリティ商材とセキュリティサービスの提供が、
高粗利と成長を力強く牽引

※1 出典：経済産業省「サイバーセキュリティ産業振興戦略」（2025年3月）における国内企業売上高の目標

※2 出典：読売新聞オンライン（2026年10月7日掲載 / 原出典：トレンドマイクロ）

※3 SCS評価制度：経済産業省・IPAが推進する、サプライチェーンを構成する企業のセキュリティ対策状況を客観的に評価・可視化する制度

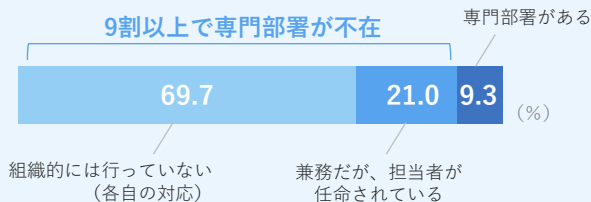
サイバー攻撃の高度化・深刻な専門人材不足に悩む中小零細企業向けに、統合セキュリティ対策「No.1ビジSOC」を2026年11月より提供開始予定

自社セキュリティ機器の提供を起点に、運用を担う「No.1ビジSOC」を展開し、安定的なストック収益の積み上げを推進

手薄な中小企業を狙うサイバー脅威と、深刻な専門人材不足

中小企業の9割以上で専門部署が不在（兼任または各自対応）
手薄な中小企業を経由して大手取引先へ侵入する「サプライチェーン攻撃」が深刻化

中小企業における情報セキュリティ対策の体制



4つの機能をワンパッケージで提供

SOC サービス



サイバー攻撃の検知・分析
インシデント検知時には自動隔離の
対応やアラート通知を実行

オフィスカルテ



社内のIT機器資産を一元管理
機器の状態を自動診断することで
見える化を実現

リモートサポート



専門スタッフがリモート操作にて迅速
な障害対応や運用をサポート

サイバー保険



万が一の事故発生時に備え、事故対
応・原因調査・法律相談費用などを
補償するサイバー保険を付帯

≫ 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

新規事業

システム開発

IT 株式会社
アイ・ティ・エンジニアリング

2024.4 M&A

OZ MODE

2024.6 M&A

COnccept DEsign
コード

2025.3 M&A

エキサイター
NO.1 売れ筋TOP1000

2025.10 M&A

ITインフラ



2025.10 M&A

新商品・サービスの拡充
新たな分野への進出



事業領域の拡大



市場開拓
シナジーの創出
顧客レイヤーの拡大

ソリューション支援



i-STATION

2025.7 M&A



Gloria

2025.7 M&A

OA機器販売



SHINSHINDO-SHOKO

2025.9 M&A



2024.10 M&A

既存事業

国内製造の安全性と圧倒的な充電速度を武器に、社会インフラ市場へ進出 ドラッグストアショー出展や下期からの代理店販売本格化により、販売チャネルを拡大

2025年11月販売開始

製品特長と出展実績

東芝製「SCiB™」の技術信頼性を背景に、
社会インフラ・医療・調剤現場の運用継続に貢献

・BCP需要の拡大を捕捉

停電時も稼働が必須な決済システム（POSレジ等）や調剤・医療機器のBCP対策として、国内製造の安全性と急速充電性能へのニーズが増加

・JAPAN ドラッグストアショーへ出展

調剤薬局やドラッグストア業界の大型展示会へ出展し、店舗・調剤現場におけるBCP対策・防災ソリューションとしての導入提案を始動



製品情報

ポータブル蓄電池
EnerCraftシリーズ

共同開発 naturenix × 株式会社 No.1

<https://enercraft-battery.jp/>



「EC-700」

販売戦略とターゲット市場の拡大

グループ直販に加え、全国の「代理店販売」を下期より本格展開

これまで好調だった自社営業網による直販に加え、
パートナー企業の販売網を活用した「代理店展開」を下期より強化

現在



既存顧客・代理店への展開

・全国の自社営業網を活用した対面販売が堅調に推移

STAGE
1

ターゲット拡張

・展示会出展をフックに、調剤薬局、医療機関、地方自治体、教育施設などへの導入を推進

STAGE
2

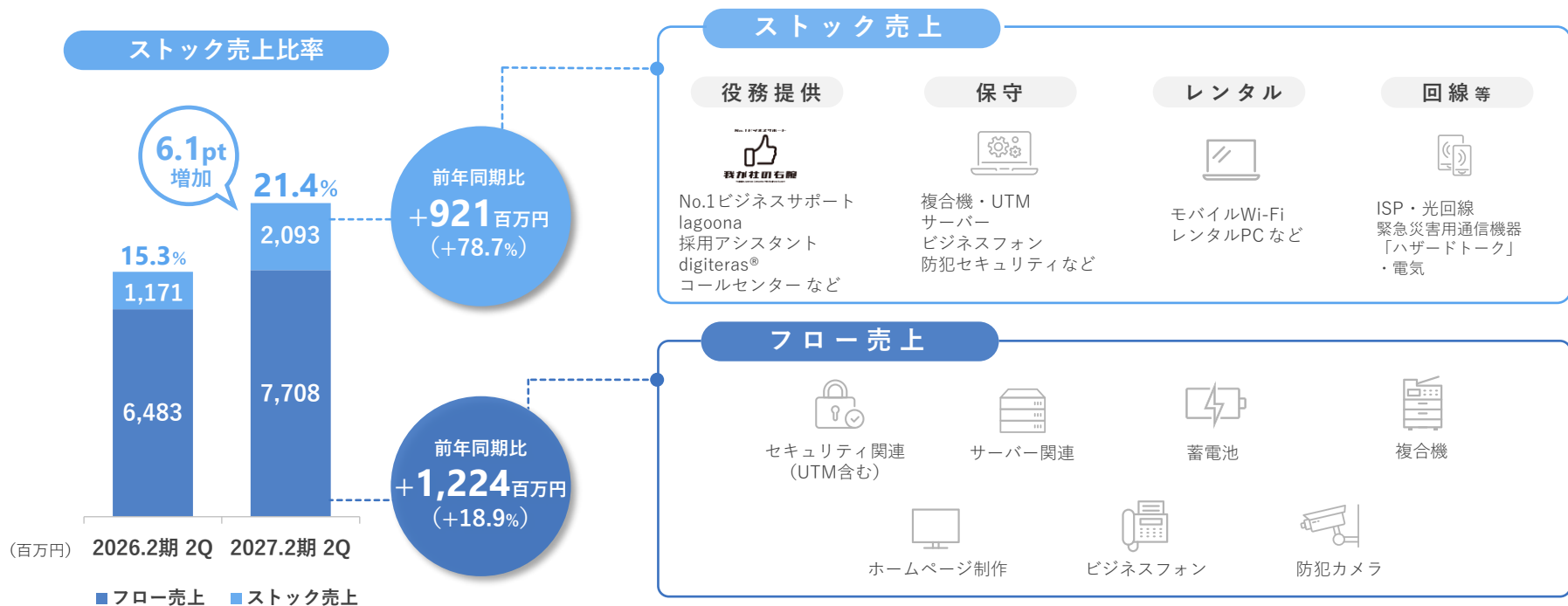
ターゲット市場の拡大

・ソリューション連携や複数台設置提案の強化により、建設、物流、交通などへ順次展開予定



》 ストック売上比率

フロー売上が増加（前年同期比+18.9%）する中、**ストック売上も前年同期比+78.7%（+921百万円）と大きく伸張**
 フローの順調な拡大を基盤としながら、**ストック売上比率も21.4%（+6.1pt）へ着実に向上**



※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

人財の採用、育成、定着の向上を目的とした施策を実施

処遇制度の向上

- ✓ 初任給水準引き上げ
- ✓ 若手人財の給与の見直し
- ✓ 単身赴任手当の支給・転居手当一時金の支給
- ✓ 奨学金返還支援制度の導入・拡充
- ✓ 福利厚生向上を目的とした健保組合切替と共済会への加入

働き方の改革

- ✓ 社内公募制度の導入
- ✓ 生産性向上を目的とした
パワーナップタイム(短時間仮眠)の導入
- ✓ 勤務地を選択できる転勤転居制度の導入
- ✓ アルムナイ採用（退職者再雇用登録制度）
- ✓ 育児短時間勤務の取得期間延長

女性活躍推進や社員のロイヤリティ向上、採用等のイベントを開催

■ No.1ファミリーデー



■ 女性活躍推進イベント「No.1 L's Café」



■ 採用イベント



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)

カーボンオフセットへの取り組み

アレクソンがSCOPE1およびSCOPE2のエネルギー起源CO₂に限定した排出量を対象にカーボンクレジットを購入し、2024年3月1日から2025年2月28日における排出量の一部(92t-CO₂)をオフセット
(りそな銀行の「カーボンオフセットサポート融資」を利用)



>> Environment (環境)

FUROSHIKIの導入

社内で使用するごみ袋に『FUROSHIKI』を採用し、2025年4月1日から2026年3月31日の期間において、718kg-CO₂の排出削減に貢献しました



>> Social (社会)

フェンシング選手のスポンサー契約

姉妹でフェンシング選手として活躍されている東 莉央選手及び東 晟良選手のスポンサー契約を締結

活躍をバックアップすると共に、スポーツの発展へとつながるよう応援してまいります



東 莉央 選手



東 晟良 選手



Environment（環境）

企業活動における
環境配慮の実践

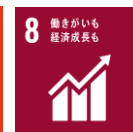
- No.1 FUROSHIKIの導入
- No.1 ペーパーレス化
- No.1 ハイブリッドカーの導入
- No.1 温室効果ガス排出量可視化進行中
- No.1 3Rへの取り組みを実施
- No.1 不燃ごみゼロの胡蝶蘭を採用
- No.1 発泡スチロール減容機器の導入
- No.1 資源循環プラットフォームへ参加
- ALX カーボンオフセットへの取り組み

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 ダイバーシティ採用（外国人・障がい者雇用）
- ALX SDGs関連団体等への寄付
- No.1 奨学金返還支援制度の導入
- No.1 フェンシング選手のスポンサー契約
- No.1 ペットボトルキャップ回収によるワクチン支援活動に参加
- IST 託児所付き営業所の設置

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/IEC 27001:2022 / JISQ 27001:2023」認証取得

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 655百万円

従業員数 連結 996名

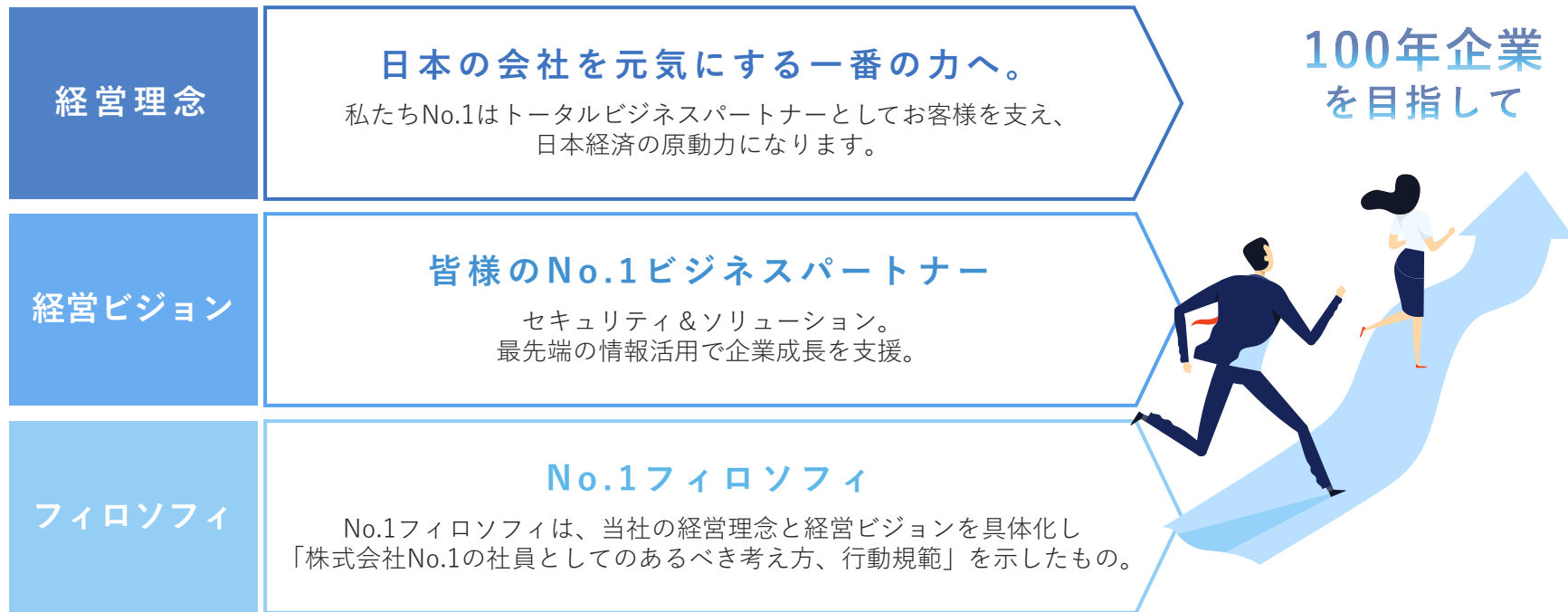
グループ
事業内容

- ・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
- ・ソフトウェア開発・システム開発事業

(2026年8月末現在)

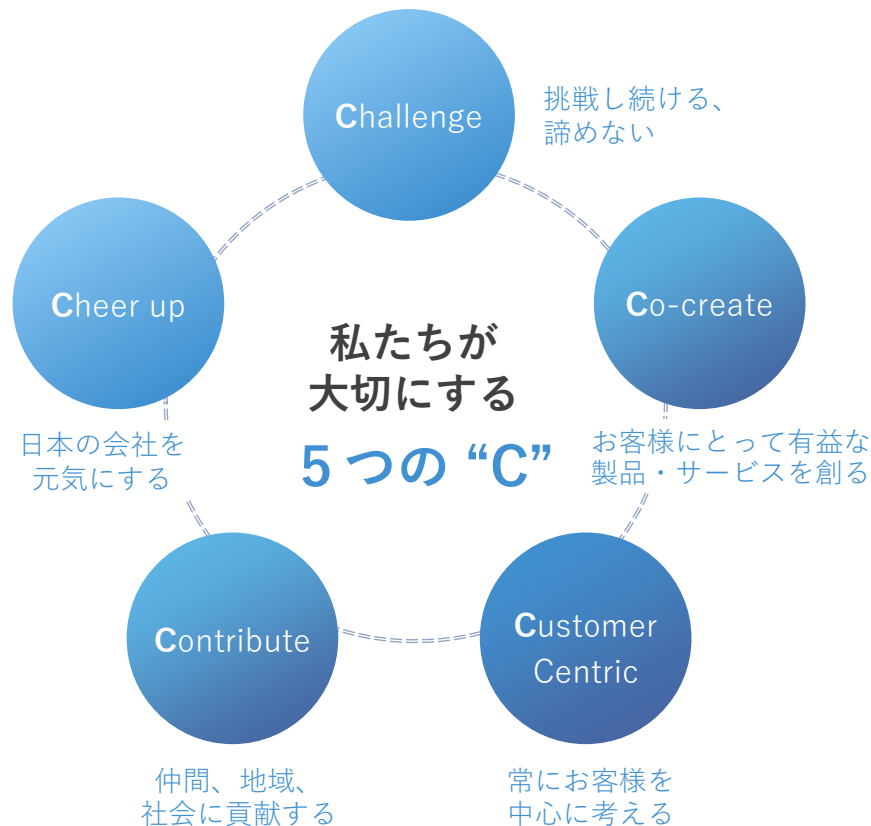


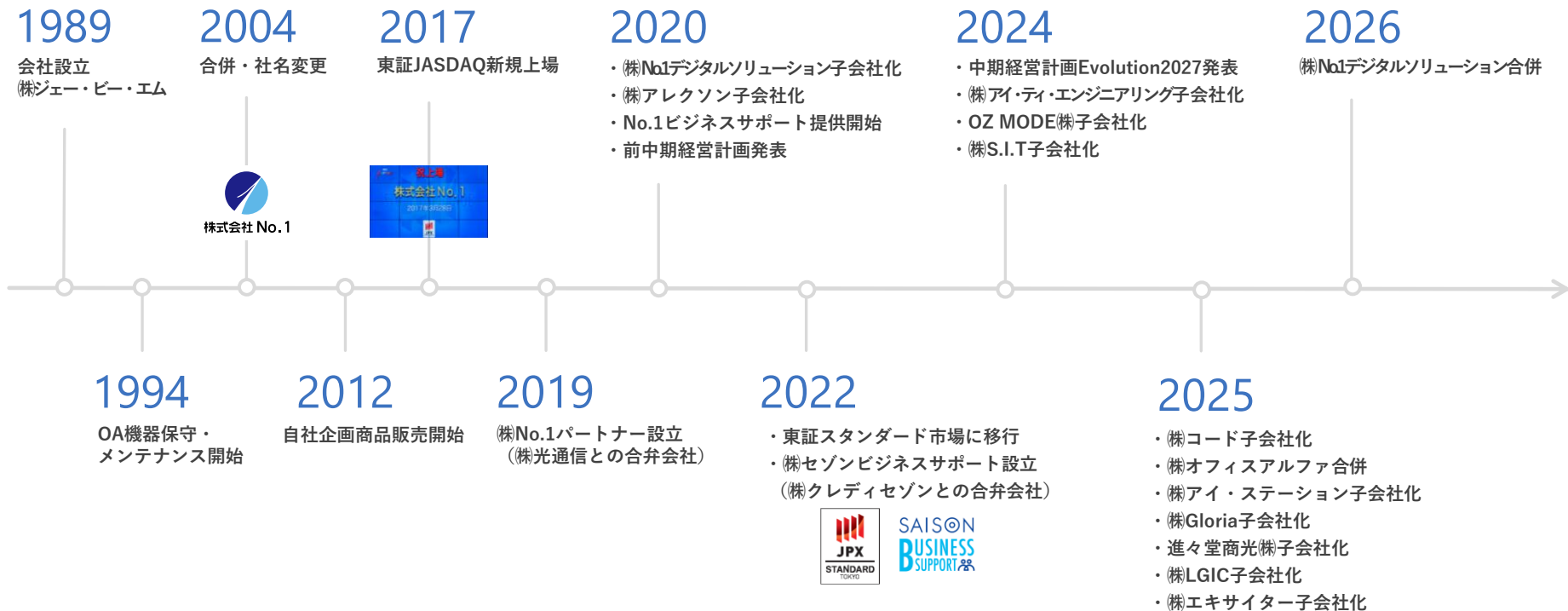
- ▶ 当社は、100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、以下のコーポレートアイデンティティを大切にしています



▶▶ 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





機器製造・機器販売

販売

情報セキュリティ機器
オフィス関連機器

株式会社 No.1



SHINSHINDO-SHOKO

SAISON BUSINESS SUPPORT

BCP関連機器（蓄電池）

Club One Systems

法人携帯・新電力・蓄電池

i-STATION

モバイルWi-Fi・ハザードトーク

株式会社 No.1パートナー

セキュリティ機器製造

ALEXON

製造

システム開発・その他

システム開発

IT 株式会社
ENGINEERING アイ・ティ・エンジニアリングCOncept DESIGN
コード

クラウド

エキサイター

OZ MODE

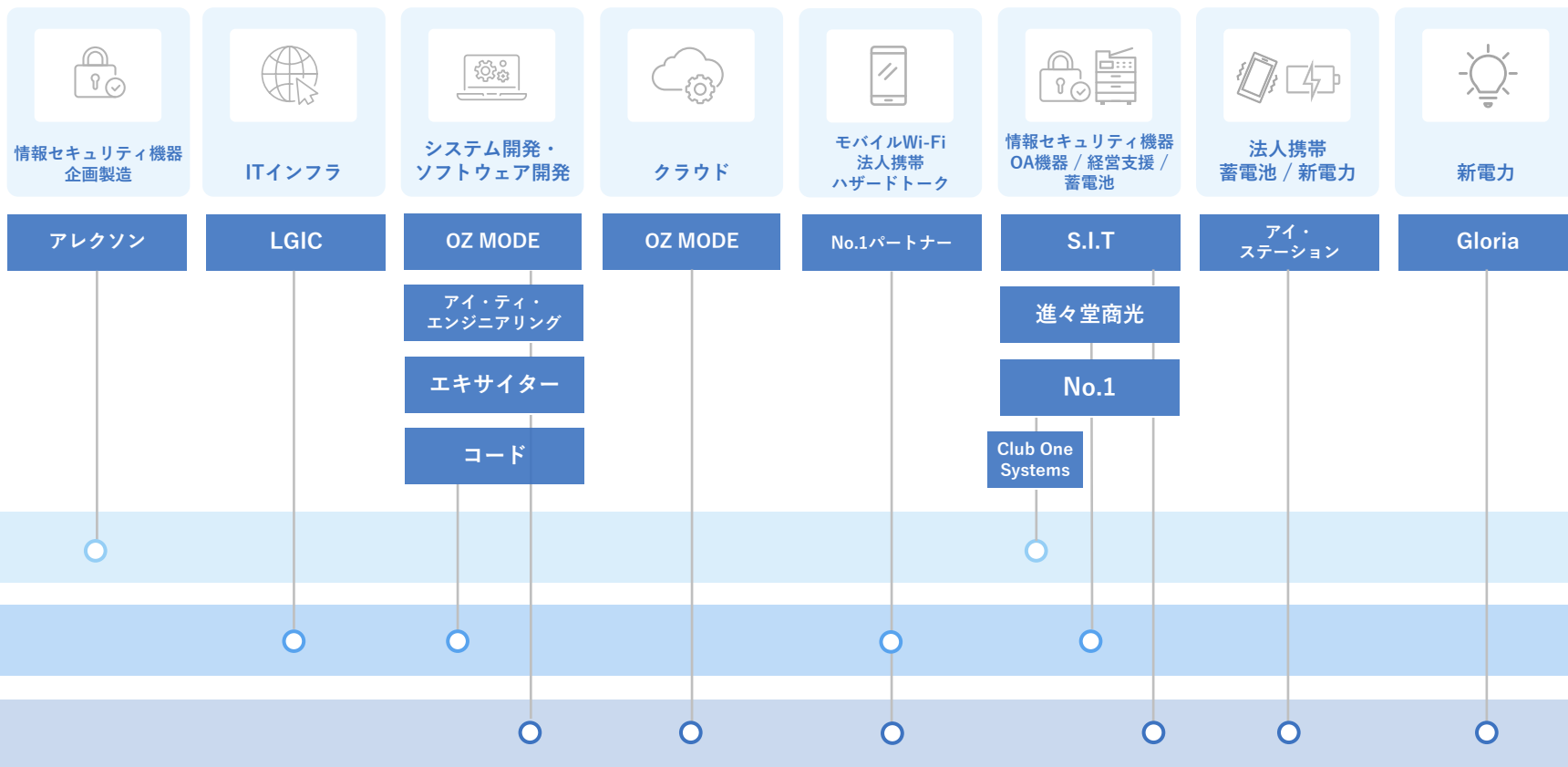
その他

コールセンター

Gloria

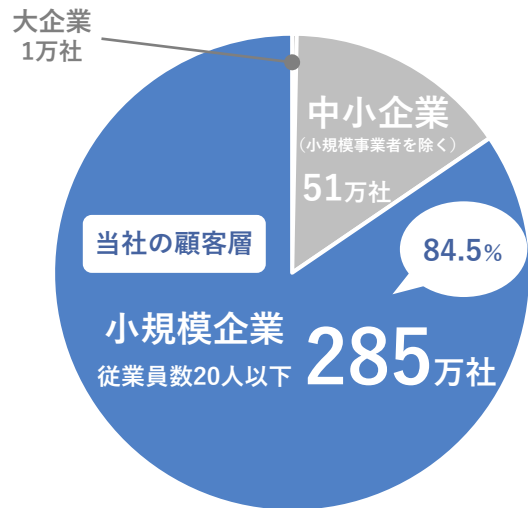
ITインフラ・ICT支援

LBIC



当社グループの顧客層

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



当社グループの顧客数は約41,000社であり、
新規顧客開拓の余地が大きい

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

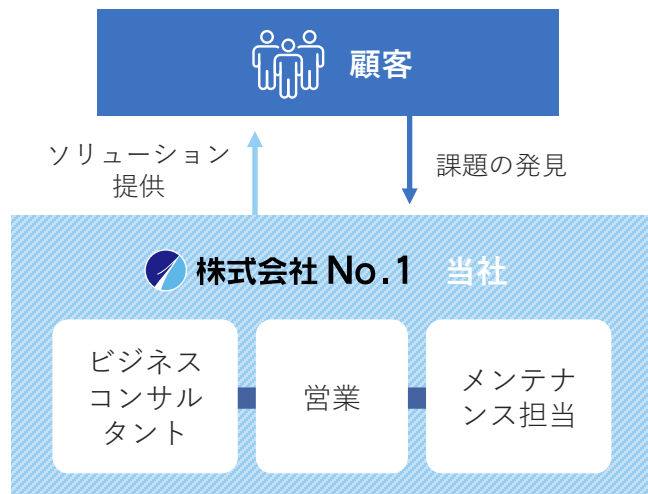
小規模企業の経営者は自身が
会社の運営全てを担っているのが実態である



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



蓄電池

緊急災害用通信機器
「ハザードトーク」

モバイルWi-Fi



法人向け携帯



ホームページ制作

サービス

No.1 ビジネスサポート

我が社の右腕
My Right Arm. Consider Me Your Right 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
ビジサイト、ビジスタなどクラウドサービス
「digiteras®」

光回線



プロバイダ

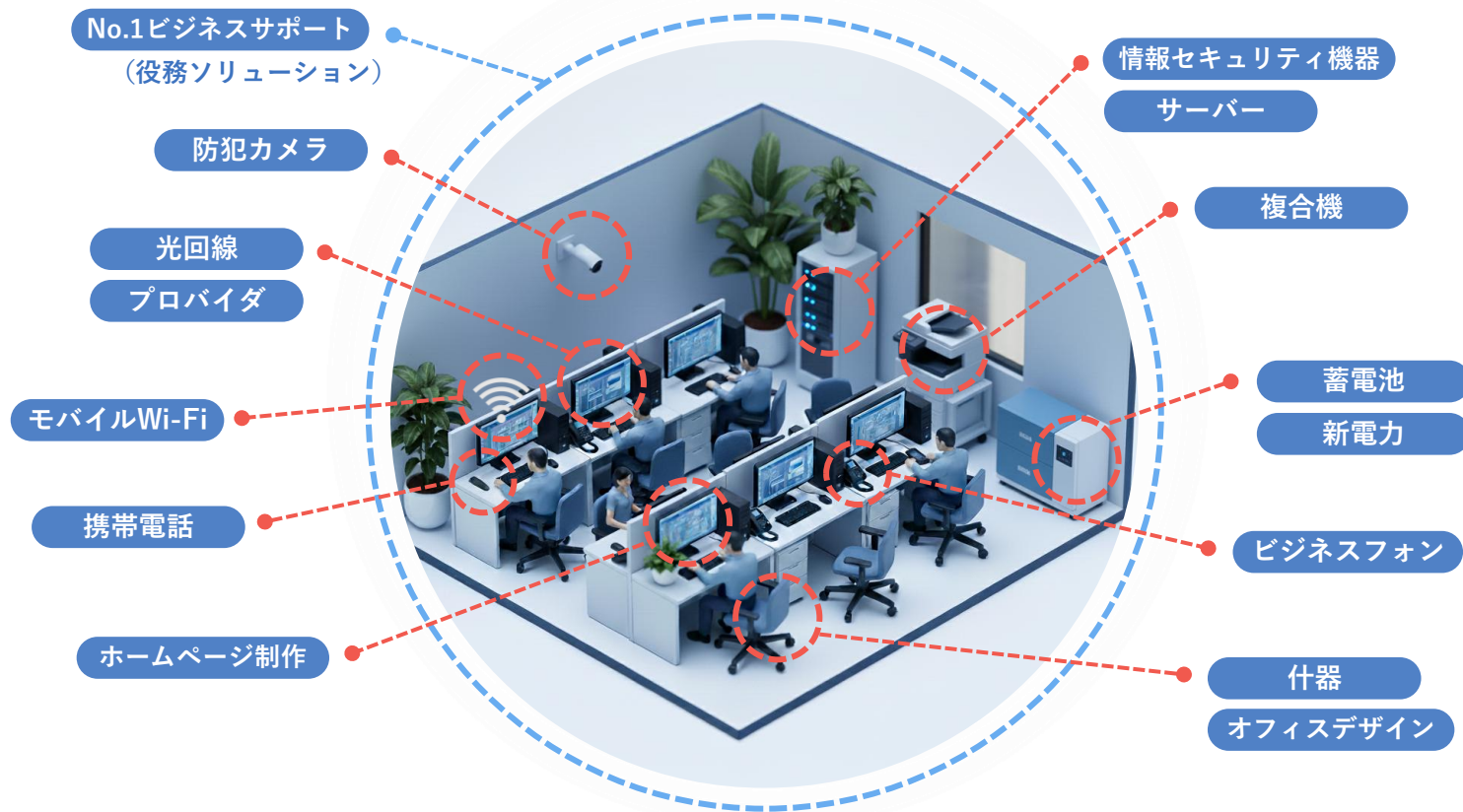


ICT支援

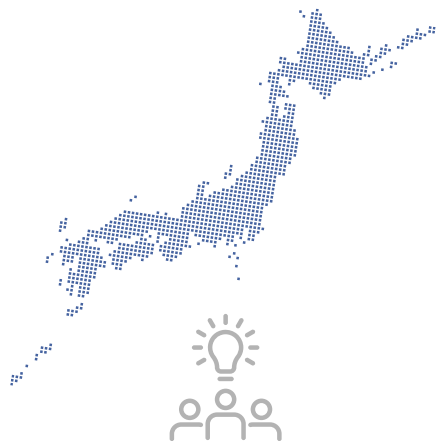
システム開発・ソフト開発
SES

電力

商品・サービスの導入イメージ



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DX化や経営課題の解決を伴走支援する「No.1ビジネスサポート」を展開
お客様が本業に専念できる環境をサポートし、課題解決を通じて顧客企業の成長に貢献

小規模企業が抱える課題



人財採用



売上拡大



法改正への対応



経営状況の可視化

顧客毎に専任のビジネスコンサルタントが伴走支援
あらゆる経営課題に対し、課題解決へと導く

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



駆け付け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



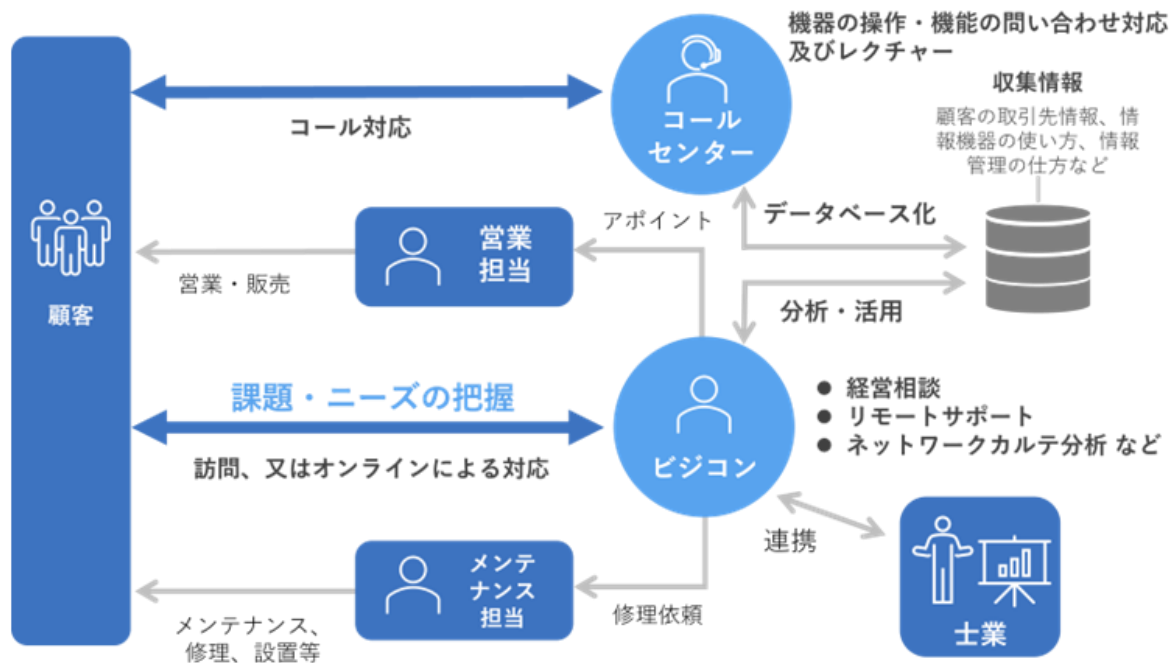
No.1ベネフィット

2023/10 リニューアルにより基本料金変更

月額 6,000円 → 9,800円



サポート体制イメージ



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メイン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）」

2023/2/28 公表

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、請求情報を基に売掛管理、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

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 三瀬 厚
代表取締役 中島 茂樹

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・キッティング・販売（卸売）

強み：マーケットイン型商材の企画・開発力

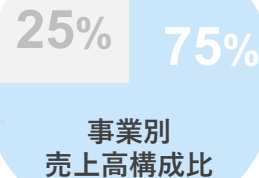
- ・市場投入までのリードタイムが他社より短い
- ・顧客ニーズに合わせたカスタム商品が製造できる
- ・機動的な生産体制

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



株式会社アイ・ステーション

連結子会社



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

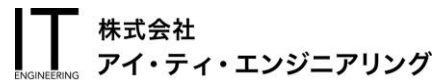
事業内容 ソリューション支援事業（クライアント・カスタマー・パートナー支援）

通信機器・OA機器・新電力等の販売
営業支援・取次受託事業

2025.7 グループイン

株式会社アイ・ティ・エンジニアリング

連結子会社



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 溝口 勇介

出資比率 株式会社アレクソン 100%

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

株式会社エキサイター

子会社



会社名 株式会社エキサイター

設立 2009年4月1日

代表者 代表取締役 山下 慎太郎

出資比率 株式会社アレクソン 83.8%

事業内容 各種情報システムの企画、設計、開発、
販売、運用、コンサルティング等各種システムのコンサルティングから開発・
保守までを展開

2025.10 グループイン

株式会社S.I.T

連結子会社



会社名 株式会社 S. I. T

設立 2009年1月14日

代表者 代表取締役 鈴木 克司

事業内容 通信コンサルティング事業
電話、複合機、パソコンの販売/ リース

法人向けに通信機器販売や通信設備工事を展開

2024.10 グループイン

連結子会社

株式会社LGIC



会社名 株式会社LGIC

設立 2020年2月10日

代表者 代表取締役 土方 将司

事業内容 ITインフラ構築・運用・保守
ネットワークシステム構築・運用・保守
各種サーバー環境構築・運用・保守
Webシステムの環境構築・運用・保守
ICTコンサルティング、ICT活用サポート
情報システム運用サポート



自治体向けのITインフラ関連
ソリューション全般を提供

2025.10 グループイン

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 押部 忠宏

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
クラウドソリューション事業



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、
エンジニアをSESとして派遣

2024.6 グループイン

株式会社Club One Systems

連結子会社

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 桑島 恭規

事業内容 発電、蓄電、配電および電力等の電気エネルギー供給事業



発電、蓄電、配電および電力等の電気エネルギーを供給

株式会社Gloria

連結子会社



Gloria

会社名 株式会社Gloria

設立 2022年12月21日

代表者 代表取締役 浦崎 克喜

出資比率 株式会社アイ・ステーション 51%
株式会社ハルエネ 49%

事業内容 コールセンター/電気事業およびその附帯事業

法人・個人事業主様に特化したプランで
新電力を提供

2025.7 グループイン

株式会社コード

連結子会社



会社名 株式会社コード

設立 1989年9月1日

代表者 代表取締役 石澤 俊明

事業内容 ソフトウェア受託開発及び運用メンテナンス



システムの設計から開発、保守・運用まで
トータルソリューションを提供

2025.3 グループイン

進々堂商光株式会社

連結子会社



会社名 進々堂商光株式会社

設立 1972年10月19日

代表者 代表取締役 高田 祐輔

事業内容 OA 機器の販売、及びメンテナンス



滋賀県を中心に中小企業や官公庁、教育機
関へ複合機やIT機器の販売・メンテナンス
において幅広い顧客層にサービスを展開

2025.9 グループイン

株式会社セゾンビジネスサポート

関連会社



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 矢内 隆介
-----	-------------

出資比率	株式会社No.1 50% 株式会社クレディセゾン 50%
------	---------------------------------

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

株式会社No.1パートナー

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 浦崎 克喜
-----	-------------

出資比率	株式会社アイ・ステーション 65% 株式会社光通信 35%
------	----------------------------------

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
------	---



Webマーケティングを活用したモバイルWi-Fiや
緊急災害用通信機器「ハザードトーク」の提供

公表日	リリースタイトル
2026/10/14	No.1、中小企業向けワンストップSOCサービス「No.1ビジSOC」を提供開始 ～急増するサプライチェーン攻撃やランサムウェアの脅威、取引先から強まるセキュリティ対応要請から専門人材不在の中小零細企業を守る～
2026/08/07	ティオがクラウド業務管理サービス「lagoon（ラグーナ）」導入から2年 ～事務作業3割削減でアナログ管理から脱却し、若手社員の成長が可視化され適切な評価を実現～
2026/07/21	ドラッグストアの防災拠点化へNo.1グループがBCP対応型蓄電池「EnerCraft EC-700」を「第26回 JAPANドラッグストアショー」に出展
2026/07/10	「SCS評価制度」を見据えた中小企業のセキュリティ対策 No.1が「SECURITY ACTION二つ星」の宣言・運用を伴走支援するコンサルプランを提供開始 ～専門人材が不足する中小企業へ一気通貫でサポート～
2026/07/06	中小企業の採用活動における人手不足を包括解決 No.1、「採用アシスタント」を拡充 SNS就活・サイト構築・受電代行の3サービスを新たに提供開始 ～人手不足倒産が過去最多の441件に達する中、専任コンサルタントが兼務の壁を解消し採用成功へ伴走～
2026/04/27	介護現場のBCPに「現実的な備え」を。地域密着型デイサービスが選んだ、情報孤立を防ぐための蓄電池活用 ～BCP策定支援から蓄電池導入まで、介護現場のデジタル化に伴う新たな防衛策～

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