

2025.2.2Q

2025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

2024年10月11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

(単位：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		

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2四半期 決算概要 04
- 02** BUSINESS FORECAST  
2025年2月期 業績予想 12
- 03** SHAREHOLDER RETURNS  
株主還元 14
- 04** PROGRESS  
中期経営計画Evolution2027の進捗 16
- 05** TOPICS  
トピックス 21
- 06** ESG+SDGs  
ESG+SDGs 25
- 07** APPENDIX  
参考資料 29

# SUMMARY

## 2025年2月期 第2四半期 決算概要

( ) 内増減は前年同期比

## 売上高

6,824百万円

(+3.7 %)

## 売上総利益

3,080百万円

(+0.6 %)

## 営業利益

479百万円

(+1.0 %)

## 経常利益

480百万円

(+2.5 %)

## 中間純利益

221百万円

(▲37.8 %)

## 時価総額

6,854百万円

(2024年8月末終値ベース)

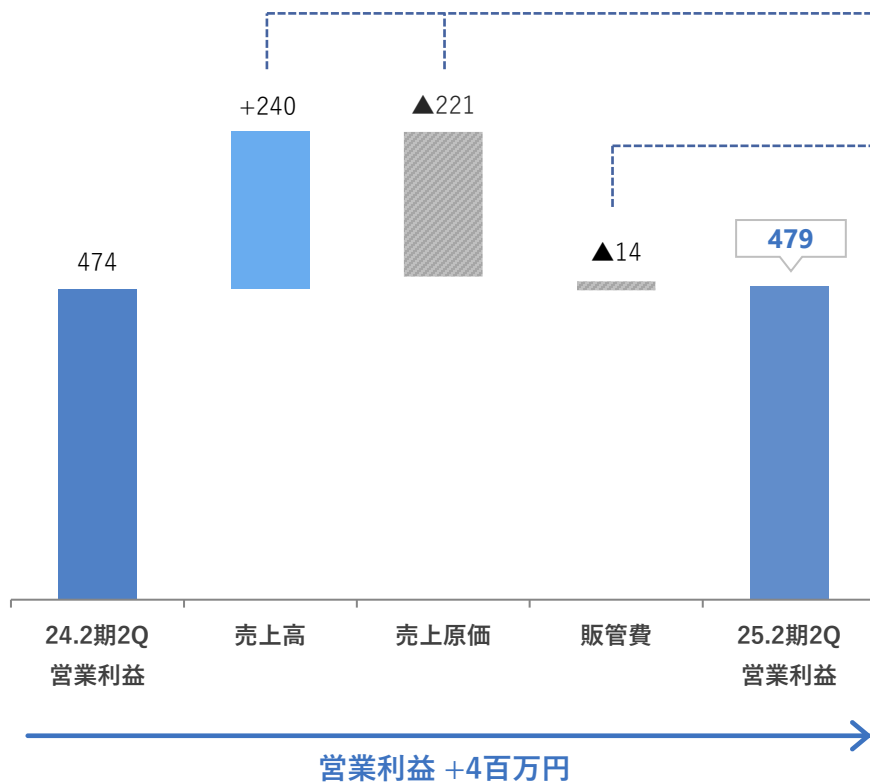
※2024.2期の中間純利益には特別利益  
172百万円が含まれています

- ✓ 売上高、売上総利益、営業利益、経常利益はいずれも前年同期を上回り、増収増益となった
- ✓ 営業利益の通期予算に対する進捗は、前年同期の37.1%に対し51.6%となり、順調に推移
- ✓ 前期に特別利益172百万円を計上した影響で、中間純利益は前年同期を下回った

(単位：百万円 / %)

	2024年2月期 2Q		2025年2月期 2Q		増減額	増減率
	実績	売上高比率	実績	売上高比率		
売上高	6,584	-	6,824	-	+ 240	+ 3.7
売上総利益	3,061	46.5	3,080	45.1	+ 19	+ 0.6
販売費及び一般管理費	2,586	39.3	2,600	38.1	+ 14	+ 0.6
営業利益	474	7.2	479	7.0	+ 4	+ 1.0
経常利益	468	7.1	480	7.0	+ 11	+ 2.5
親会社株主に帰属する 中間純利益	356	5.4	221	3.2	▲134	▲37.8

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



(単位：百万円)

### 売上高及び売上原価

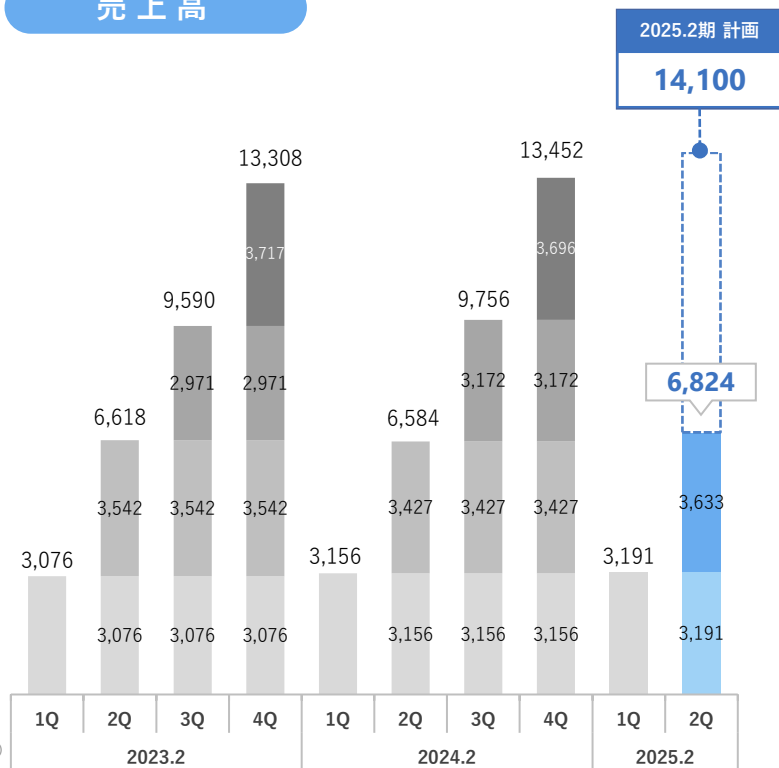
- ✓ 情報セキュリティ機器の販売が引き続き堅調に推移
- ✓ M&Aにより6月にグループインしたOZ MODEも売上高に寄与
- ✓ 増収減益であった1Qに比べ粗利率が改善し、増収増益

### 販管費

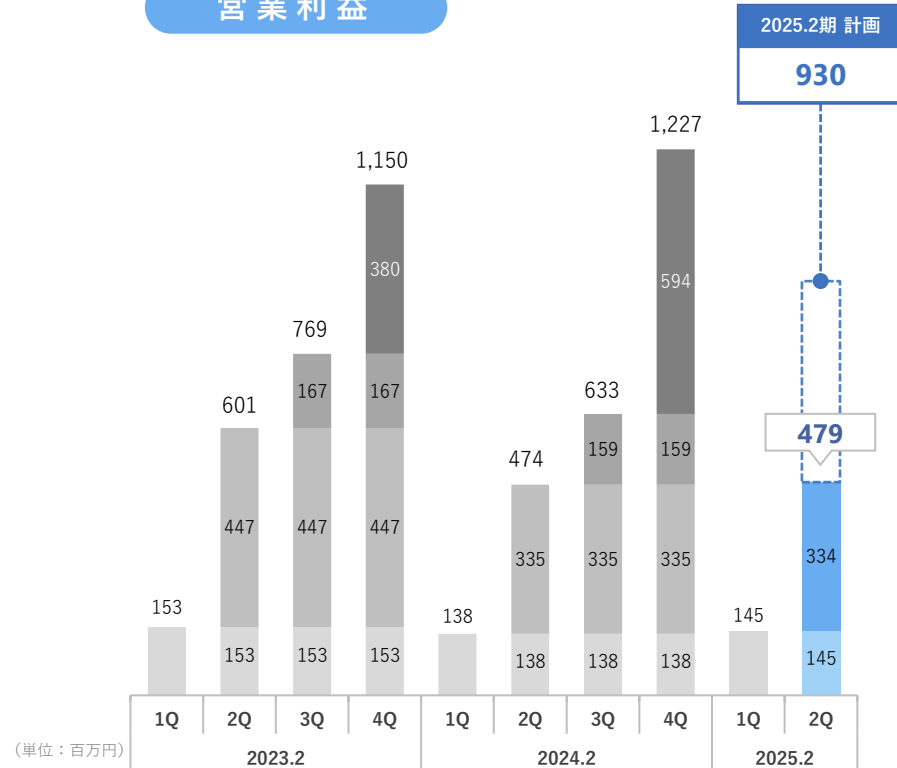
- ✓ 人的資本経営に基づく給与の見直し、及びその他人的投資による増加 84百万円
- ✓ M&Aに係るDD費用等の発生 9百万円
- ✓ 旅費交通費、会議費、広告宣伝費、販売促進費等の変動費の減少 ▲46百万円
- ✓ のれん償却費の減少 ▲20百万円
- ✓ 株式報酬費用の減少 ▲14百万円
- ✓ 1Qから販管費率が低下 (39.5%→38.1%)

✓ 通期計画に対して、2Q実績は概ね順調に進捗

## 売上高



## 営業利益





✓ 純資産の増加により自己資本比率が4.7ポイント上昇

(単位：百万円)

	2024年2月期末	2025年2月期 2Q	前期末比
流動資産	5,913	5,887	▲26
(内 現金及び預金)	2,416	2,947	+ 531
固定資産	2,186	2,370	+ 183
<b>資産合計</b>	<b>8,100</b>	<b>8,258</b>	<b>+ 157</b>
流動負債	3,216	2,786	▲430
固定負債	1,120	1,243	+ 123
<b>負債合計</b>	<b>4,336</b>	<b>4,030</b>	<b>▲306</b>
<b>純資産</b>	<b>3,763</b>	<b>4,227</b>	<b>+ 464</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>8,100</b>	<b>8,258</b>	<b>+ 157</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>46.3%</b>	<b>51.0%</b>	<b>+4.7ポイント</b>

- ✓ 営業CFの増加により、期首から現金及び現金同等物が360百万円増加

(単位：百万円)

	2024年2月 2Q	2025年2月期 2Q	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	33	880	+ 846
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲86	▲247	▲160
フリー・キャッシュ・フロー	▲52	633	+ 685
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲588	▲272	+ 315
現金及び現金同等物の増減額	▲640	360	+ 1,001
現金及び現金同等物の期首残高	2,319	2,285	▲34
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,679	2,816	+ 1,137

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

4,916 件



## 平均顧客単価

11,700 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

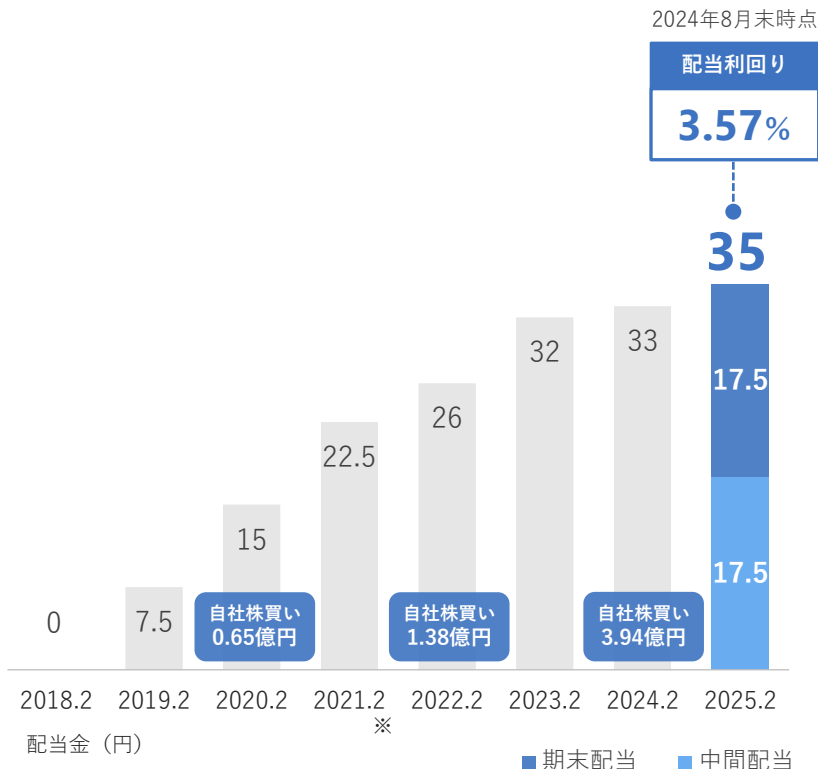
## 株主還元

## ≫ 配当方針

- ・ 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

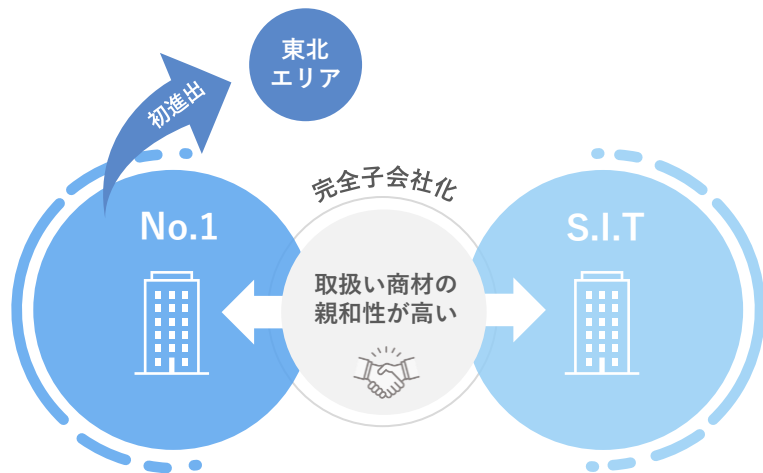
## Evolution2027 中期経営計画の進捗



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"><li>・ 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</li><li>・ 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</li><li>・ 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及びAI-OCRの導入</li><li>・ 商品競争力の強化： 新商品「PW1000/WWE1000」販売開始、新商品開発</li><li>・ 販路拡大： 代理店新規開拓専門部署の設置、(株)サムシング（SAAFホールディングス(株)100%子会社）との協業開始</li><li>・ 事業基盤の再強化： グロースパートナーズ(株)との業務資本提携/プロジェクトの推進</li></ul>
#02 事業領域拡大に向けた積極投資	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「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</li><li>・ 第二弾の投資として、未開拓エリアであった東北地域へ進出 岩手県北上市を拠点とし、法人向けに通信機器販売から通信設備工事を手掛ける(株)S.I.Tを子会社化</li></ul>
#03 収益構造の安定化	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ストック売上の推移： ストック売上比率増加 14.7% ⇒ 16.1%（前年同期比）</li><li>・ No.1ビジネスサポート事業の拡大： 保有契約数： 4,811件 ⇒ 4,916件（1Q比） / 平均顧客単価： 11,200円 ⇒ 11,700円（1Q比）</li><li>・ サービスクオリティ向上： No.1ビジネスサポートの新オプション「No.1ベネフィット」、「プレミアムウォーター」提供開始</li><li>・ クラウドサービス「digiteras®（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」、「パイルテラス」提供開始</li></ul>
#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"><li>・ 人財の採用、育成、定着の向上施策として、給与の見直し及び営業職に対する営業特別手当の支給</li><li>・ 奨学金返還支援制度の導入</li><li>・ 女性活躍推進を目的とした社内イベント「No.1's Café」の実施</li></ul>

2024/10/11公表

## 東北地方で法人向けに通信機器販売や通信設備工事を手掛ける 株式会社S.I.Tを完全子会社化し、初の東北エリア進出

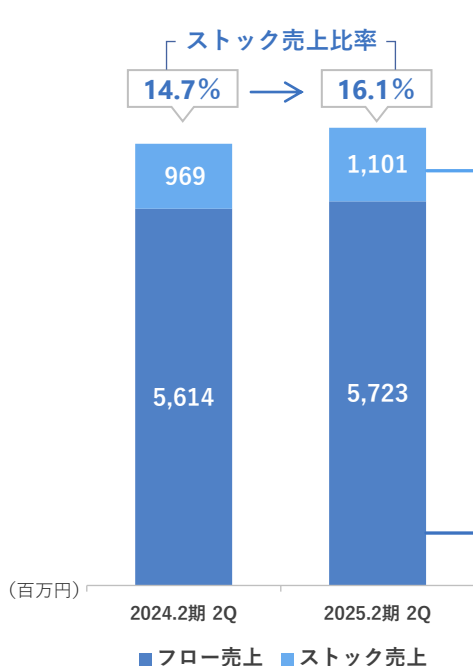


- ✓ 岩手県北上市は企業誘致により企業の集積が見込まれており、顧客基盤の拡大が期待できる
- ✓ 取扱い商材や営業手法において親和性が高く、クロスセルによるアレクソン製の情報セキュリティ機器の販売が見込める
- ✓ 東北エリアの販売拠点の確立、及び周辺地域への進出の足掛かりとなる

会社名	株式会社S.I.T
所在地	岩手県北上市相去町館下183番地 6
代表者	代表取締役 鈴木 克司
株式取得日	2024年10月11日

## ▶ 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1.4pt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(lagoona、採用アシスタント)、digiteras® (デジテラス) 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

エルズカフェ

▶ ダイバーシティ推進の一環として、女性活躍推進をテーマとしたイベントNo.1ℓ's Caféを開催

## No.1 ℓ's Café

第1回



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

## No.1 ℓ's Café

第2回



外部講師を招いたセミナー及びグループワークにて当社の女性活躍推進における課題を抽出課題解決に向け、女性従業員自らが女性が活躍できる環境の実現を目指し、第3回に向けグループ内でディスカッションを実施

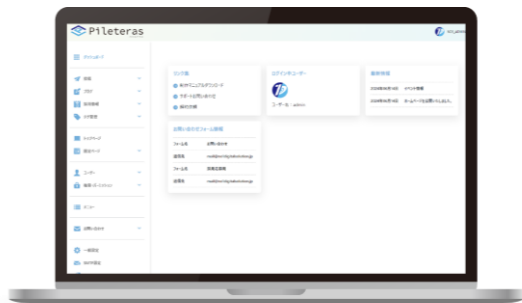
# TOPICS

## トピックス

2024/7/29 公表

サブスク型レンタルホームページ『Pileteras (パイルテラス)』の提供を開始  
運用や集客、採用などの小規模企業が抱える課題解決を後押し

2024年  
7月  
提供開始



 Pileteras  
パイルテラス

### ≫ 『Pileteras (パイルテラス)』

No.1デジタルソリューションが独自開発したCMS (※1) のレンタル  
ホームページ制作サービス

費用や人的リソースを割くことが難しい小規模事業者向けに  
サブスク型かつ低コストで簡単なホームページの作成が可能なサービス

### サービスの特徴

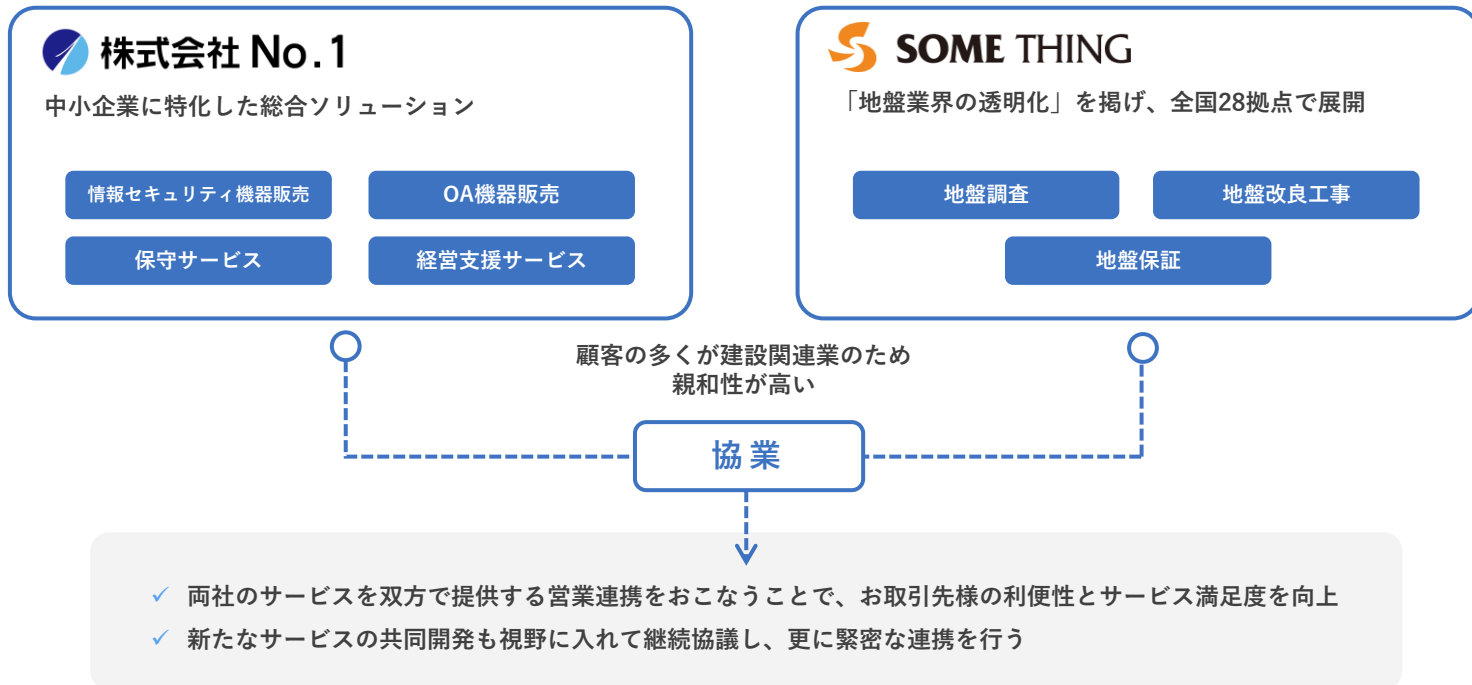
- ✓ 低コスト
- ✓ 簡単なホームページ構築
- ✓ 定期的なテンプレートの追加

(※1) 「Contents Management System」の略で、Webサイトコンテンツを構成するさまざまな要素（テキスト、画像、デザイン、レイアウトなど）を一元管理するシステム

2024/9/6 公表

2024年  
9月  
協業開始

## SAAFホールディングス株式会社（東証グロス1447）の 子会社である株式会社サムシングと協業を開始



2024/9/20 公表

## No.1デジタルソリューションがデジタル・コネクトおよびBlue Tiger Consultingと業務提携契約を締結 No.1デジタルソリューションと資本業務提携契約を締結しているハイパーを含め、4社による新事業のサービスを展開

No.1デジタルソリューションにとって未開拓分野であるERPシステム導入サービスを含めたDX事業の新たな展開を目指して、技術協力および連携強化に加え、市場競争力の向上を図る

### 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

クラウドソリューション

宿泊DXサービス

- ✓ OCI を利用したフルマネージドクラウドサービス「digiteras® (デジテラス)」を提供
- ✓ サーバーやネットワークを含めたIT基盤に関する構築・移行・運用サービスを展開



No.1 DIGITAL SOLUTION

### 株式会社デジタル・コネクト

コンサルティングサービス

- ✓ 金融・製造・流通業などの法人のお客様が対象
- ✓ 事業戦略・デジタル戦略・プロジェクト推進・人材育成強化など



Digital Connect

### 株式会社ハイパー (東証スタンダード：3054)

ITサービス

インフラ構築

オフィスプランニング

アスクルエージェント

- ✓ 法人のお客様を対象にコンピュータ本体やソフトウェア、周辺機器などを販売
- ✓ 企業をトータルにサポートする幅広いビジネスを展開



HYPER

クラウド提供の  
ERPシステムの展開  
+  
DXのアプローチ等を推進

### 株式会社Blue Tiger Consulting

ERPシステム導入支援

- ✓ OracleおよびMicrosoftのパートナー企業
- ✓ 「Oracle NetSuite」、「Microsoft Dynamics」によるクラウド提供
- ✓ 高い技術力と先進的な取り組みにより多数の導入実績を有している



Blue Tiger Consulting



# 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。

## &gt;&gt; Environment (環境)

## 発泡スチロール減容機器導入

発泡スチロール減容機器を購入し、  
発泡スチロール廃棄時の運搬量を削減し環境負担を軽減

12 つくる責任  
つかう責任13 気候変動に  
具体的な対策を

## &gt;&gt; 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

17 パートナーシップで  
目標を達成しよう

## &gt;&gt; Social (社会)

## 奨学金返還支援制度の導入

奨学金制度を利用して学業に向き合った社員に対する経済的・精神的な負担軽減、  
社会貢献・社会課題への対応を目的に本制度を導入

奨学金返還支援制度を導入することで、従業員が安心して働き続けることができる職場環境の提供や従業員の定着率向上を実現

4 質の高い教育を  
みんなに8 働きがいも  
経済成長も

## 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
- 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
- No.1 発泡スチロール減容機器の導入

## 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
- 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

## 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

# 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)

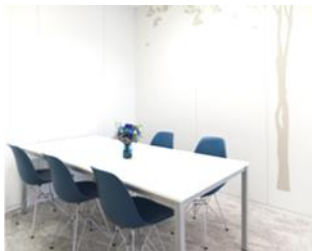
代表者 代表取締役 社長執行役員 辰巳 崇之

資本金 645百万円 (2024年8月末現在)

従業員数 連結 688名 (2024年8月末現在)

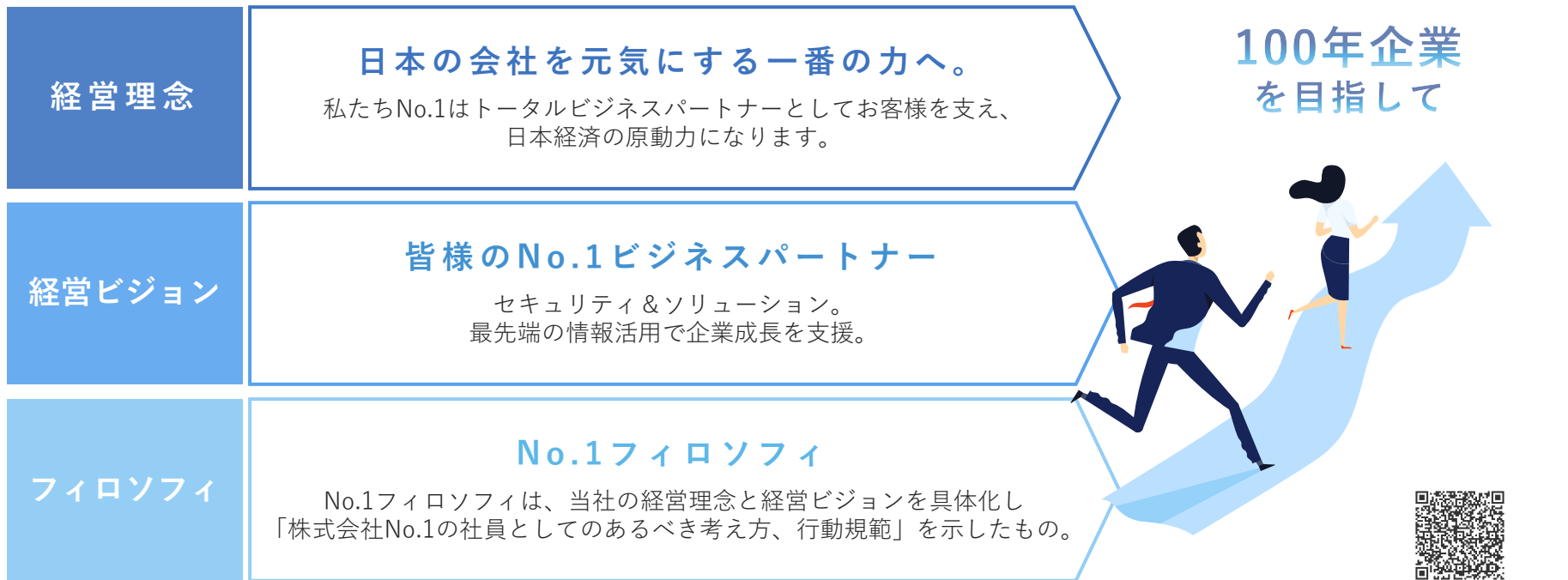
グループ  
事業内容

- ・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

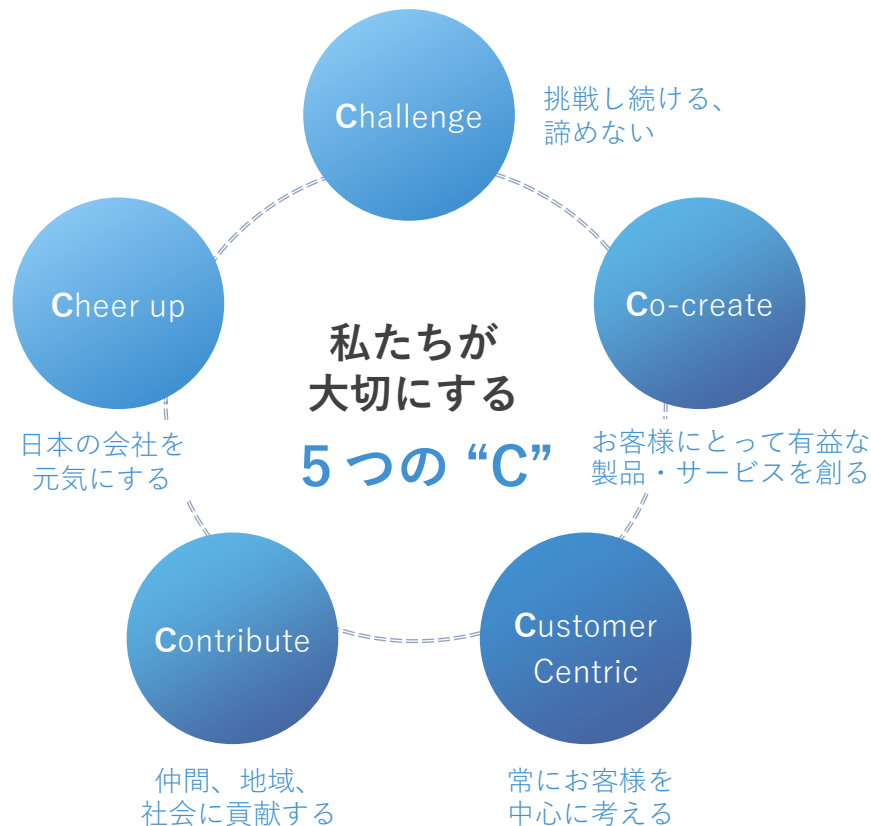
- ▶ 当社は、100年企業にふさわしい企業体の形成を目指し、確固たる経営基盤を確立するため、以下のコーポレートアイデンティティを大切にしています



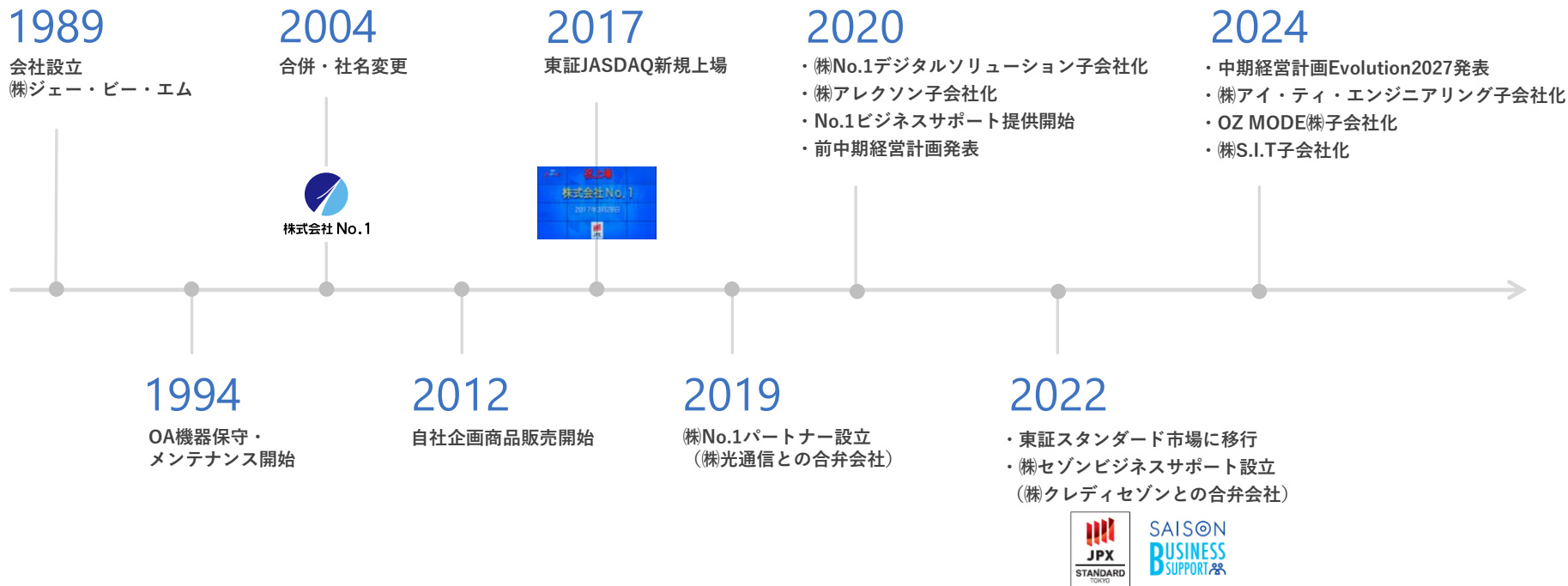
[こちら](#)から会社紹介動画をご覧ください。

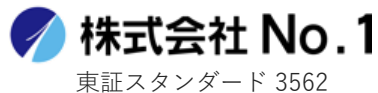
## ▶ 存在価値 (Value)

- 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



ALEXON

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



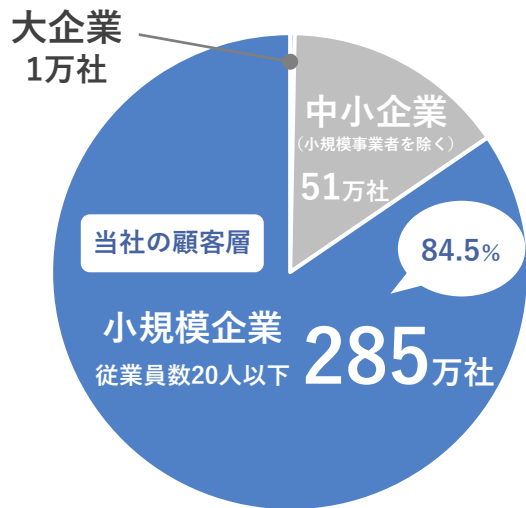
通信コンサルティング事業 / 電話、  
複合機、パソコンの販売 / リース

2024.10 グループイン

株式会社 S. I. T

## 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



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

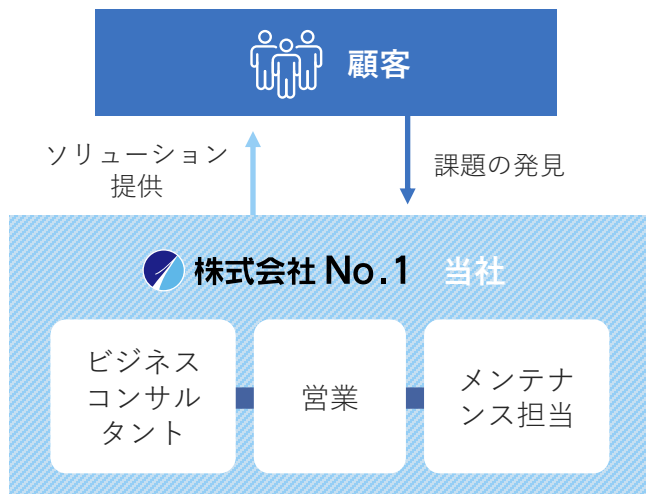
小規模企業の経営者は自身が  
会社の運営全てを担っているのが実態である



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



人材採用



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  
「digiteras®」

光回線



プロバイダ

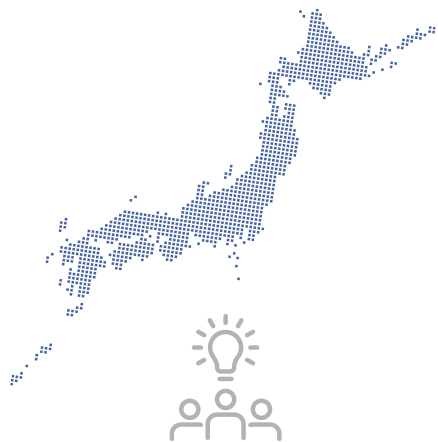


SES



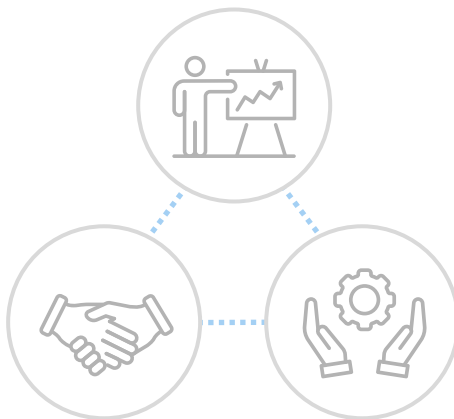
システム開発・ソフト開発

### 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

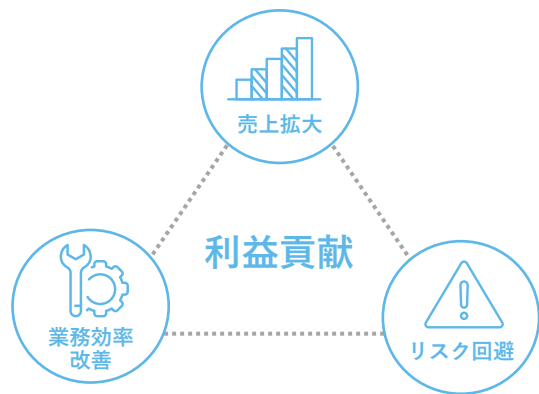
### マーケットイン型 商品の提供



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

2020/10/14 公表

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









- ✓ 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 |  | 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

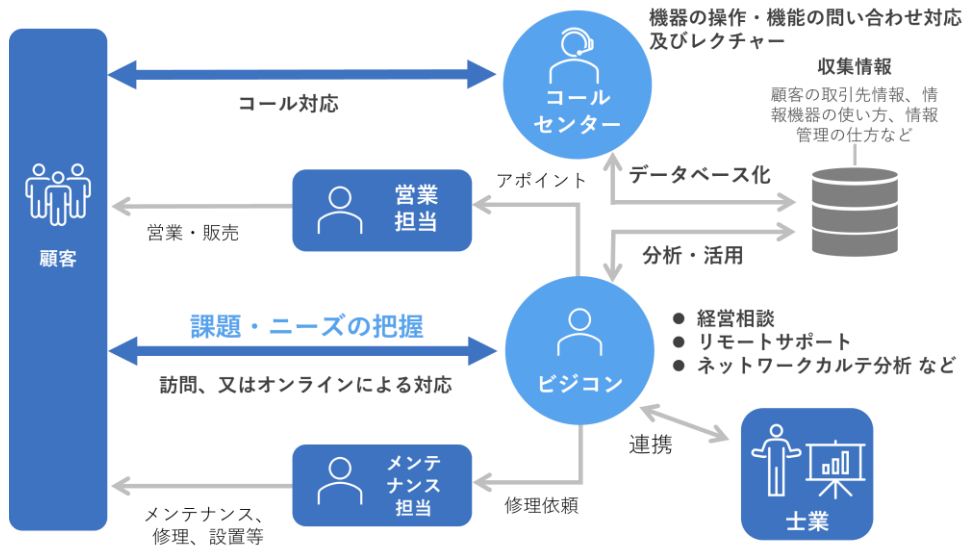
- |   |                         |   |              |
|---|-------------------------|---|--------------|
|  | 助成金無料診断サービス             |  | 人事労務無料相談サービス |
|  | No.1ビジネスサポート<br>会員マッチング |  | 士業連携サービス     |
|  | No.1ビジネスサポートゼミ          |  | No.1ベネフィット   |

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



## 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

2023/2/28 公表

## クラウド業務管理サービス 「lagoon (ラグーナ)」

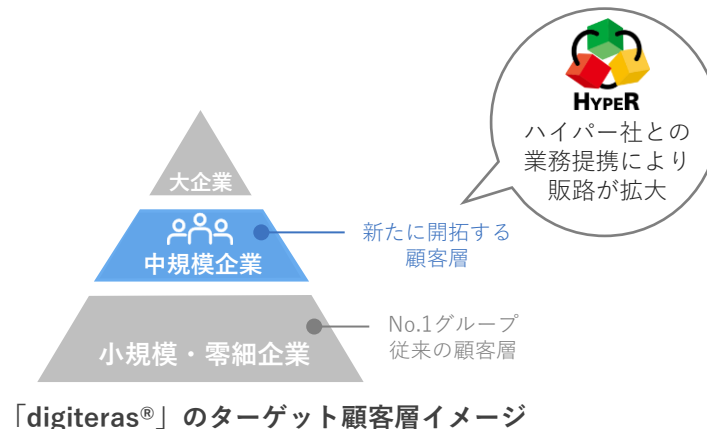
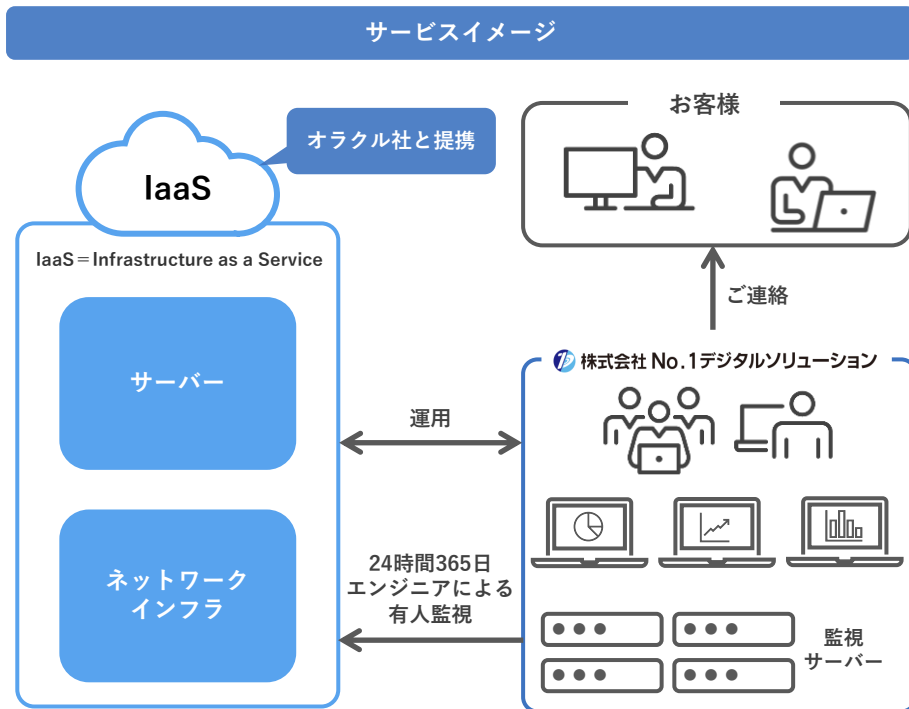
案件の商談進捗、インボイス制度に対応した見積書、請求書の作成、請求情報を基に売掛管理、支払情報の管理、買掛管理が行え、電子帳簿保存法にも対応した帳票管理も行えるパッケージソフトを提供



 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

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「digiteras® (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

連結子会社

株式会社アレクソン



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

### 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

連結子会社

2020.6 グループイン

## 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

## 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

連結子会社

## 株式会社オフィスアルファ



## 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



OA機器・情報セキュリティ機器・防犯カメラ等の設置及び工事、OA機器のレンタル、中古OA機器のリファイニングを展開

連結子会社

## 株式会社No.1パートナー



## 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



Webマーケティング（リスティング・SNS・アフィリエイト等）  
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

## 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



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

子会社

株式会社S.I.T



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

資本金 3百万円

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



公表日	リリースタイトル
2024/10/11	No.1がS.I.Tの株式を取得し完全子会社化 東北エリア展開での地元経済の発展を目指す
2024/10/2	No.1がフェンシング選手の東 莉央選手と東 晟良選手のスポンサー契約を締結
2024/9/27	奨学金返還支援制度導入開始のお知らせ
2024/9/24	中小企業のBCP対策を後押しするクラウドバックアップサービス『BitoB Backup』の正式販売開始のお知らせ
2024/9/20	No. 1 デジタルソリューションがデジタル・コネクトおよびBTCと業務提携契約を締結 ～クラウド提供によるERPシステム導入サービスの新事業を展開～
2024/9/6	株式会社サムシングとの協業に関するお知らせ
2024/8/9	DMAT（災害救助支援チーム）も活用 災害時の通信規制でも通話ができる『ハザードトーク』 防災の日に向け、販売を強化し、有事に備えた導入を促進
2024/7/29	低コストかつ運用負担の軽減で小規模企業が抱える販促・ブランディングの課題解決を後押し サブスク型のレンタルホームページ『パイルテラス』の提供を開始
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 『デジタルス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「デジタルス」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](http://www.number-1.co.jp)