

日本の会社を元気にする一番の力へ。



No.1

2021年2月期決算説明資料

(東証JASDAQ 証券コード3562)

2021年4月14日

代表取締役社長
辰巳崇之



INDEX

- 1 新型コロナウイルス感染症に関して
- 2 2021年2月期 決算ハイライト
- 3 2022年2月期 業績予想
- 4 中期経営計画の進捗と今後の取り組み
- 5 財務・ガバナンス
- 6 参考資料





1 | 新型コロナウイルス 感染症に関して

新型コロナウイルス感染症について

当期におけるわが国経済は、世界的な新型コロナウイルス感染症のパンデミックにより多大なる影響を受けました。2度にわたって発出された緊急事態宣言による企業への影響は計り知れず、人々の生活も新型コロナウイルスと共存する日常を受け入れざるを得なくなりました。今後も感染症による世界規模での先行き不透明さは増大し続ける一方、新しい生活様式の構築に向けて民間企業を中心に新たな取り組みが進められており、人と人との接触機会を減らしつつ経済を持続させるために企業が果たすべき社会的役割が大きくなってきております。

このような状況下、罹患された方々の1日も早い回復をお祈りするとともに、医療機関や行政機関にて、感染拡大防止に日々ご尽力されている皆様に深く感謝申し上げます。

当社グループは1989年9月に創業し、「日本の会社を元気にする一番の力へ。」を経営理念に掲げ、「皆様のNo.1ビジネスパートナー」を経営ビジョンとして事業活動を行ってまいりました。このような不確実で急速に変化する状況下でも、従業員全員が一致団結し、困難に立ち向かうべく、必要とされる製品やサービスを提供することで企業の皆様に寄り添い、共に前進する道を見つけてまいります。

新型コロナウイルス感染症に関する当社事業への影響

① テレワーク関連商品の需要が堅調

テレワーク需要は引続き旺盛だが、セキュリティ面の不安があるため問合せやニーズは多い。モバイルWi-Fiに対する官公庁、教育機関の需要も継続的に推移している。

② 営業稼働は通常稼働

2020年4月の緊急事態宣言時は稼働を一部止めたことで生産性が低下したという課題があったものの、MiiTel（※1）やSFA（※2）等のシステム投資により営業稼働を損なわず課題を克服した。

※現時点では事業への大きなマイナスの影響は特段ございません。

1

商品確保については、感染拡大によるサプライチェーンを伴う仕入れの影響は出ておりません。

2

営業活動についてはコロナによる大きな影響はなく、通常の稼働になっています。

3

事業上の投資については継続的に実施して行く予定であり、通期業績面の影響もプラスに寄与すると見込んでおります。

4

顧客の倒産による業績への影響は現状出ておりません。

※1 MiiTel：株式会社RevComm (<https://miitel.revcomm.co.jp/>) が提供する顧客対応を可視化する音声解析AI搭載型のクラウドIP電話です。

※2 SFA：Sales Force Automationの略となります。

新型コロナウイルス感染症への当社グループの対応

MiiTel等の活用により、リモートワーク環境が整ったため、フレキシブルな勤務体制を実施することで、生産性の向上が図れている。



従業員の 安全管理

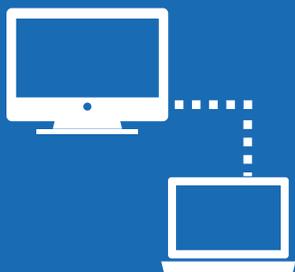
- **フレキシブルな勤務体制**

テレワーク、サテライト勤務、時差出勤を実施

- **テレビ会議システムの積極的な活用**

- **感染予防対策**

事務所各所へ消毒アルコール常備、毎朝の全社員検温とその記録提出、社員の常時マスク着用、会議室・執務室内アクリル板の設置、ソーシャルディスタンスの確保、空気清浄機の導入



事業運営 /その他

- **MiiTelを活用したテレワーク稼働体制の実施**

- **十分なセキュリティ対策を施したテレワーク用のノートPC配布**

- **WEBを活用した取引先との面談**

2 | 2021年2月期 決算ハイライト



2021年2月期 決算ハイライト：業績

- 6月以降通常稼働を維持し、情報セキュリティ商品等の販売が堅調に推移
- アレクソンの子会社化により業容が拡大

売上高

11,838百万円
(前期比34.3%増)

営業利益

615百万円
(前期比70.4%増)

経常利益

697百万円
(前期比82.1%増)

純利益

403百万円
(前期比51.3%増)

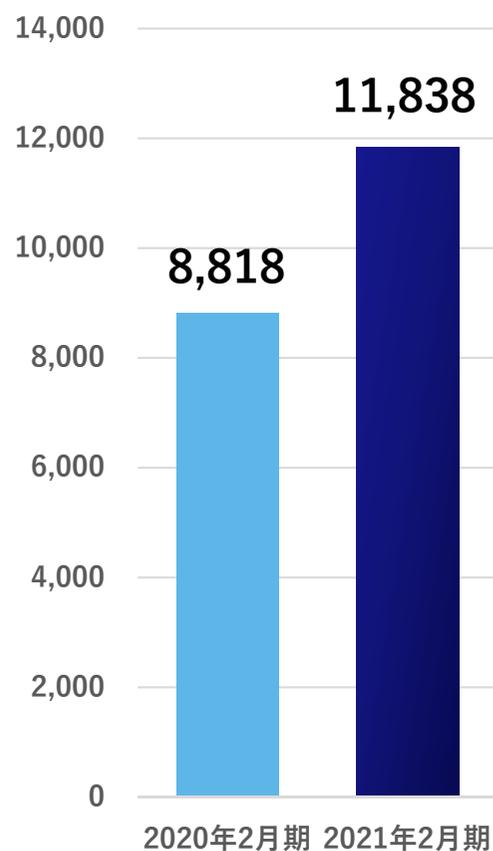
業績の概要

- 2021年2月期 決算概要（連結）
売上高、各利益ともに過去最高を更新

2021年2月期 決算ハイライト：業績推移

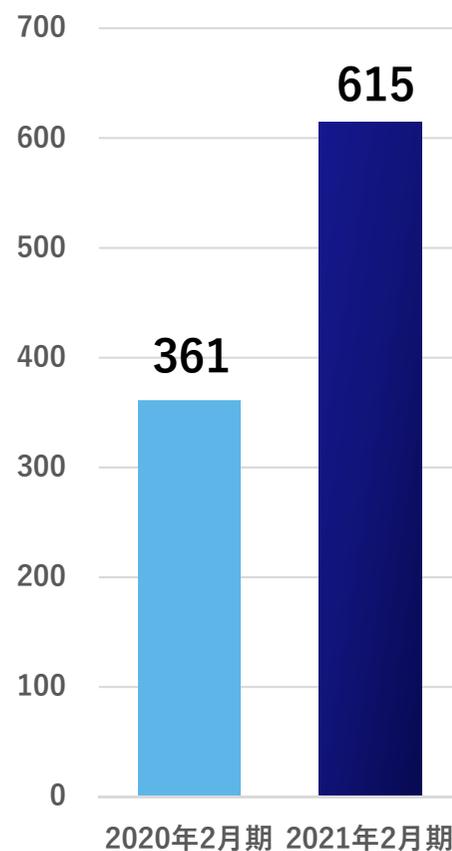
売上高

(単位：百万円)



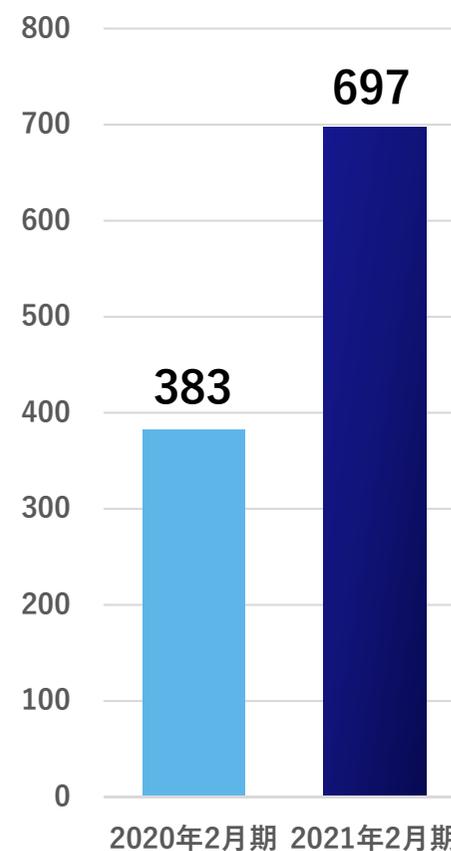
営業利益

(単位：百万円)



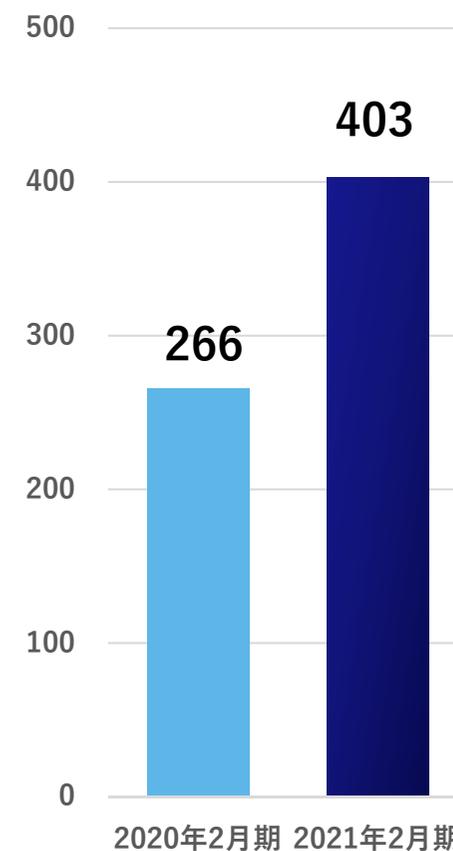
経常利益

(単位：百万円)



親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位：百万円)



連結損益計算書の概要

- 6月以降稼働を維持し、セキュリティ機器等の販売が堅調に推移したため、売上高は前年同期比 3,020百万円の増収
- アレクソンの子会社化が寄与し、営業利益は前年同期比 254百万円の増益
- 助成金の受給もあり、経常利益は前年同期比 314百万円の増益

[連結損益計算書]

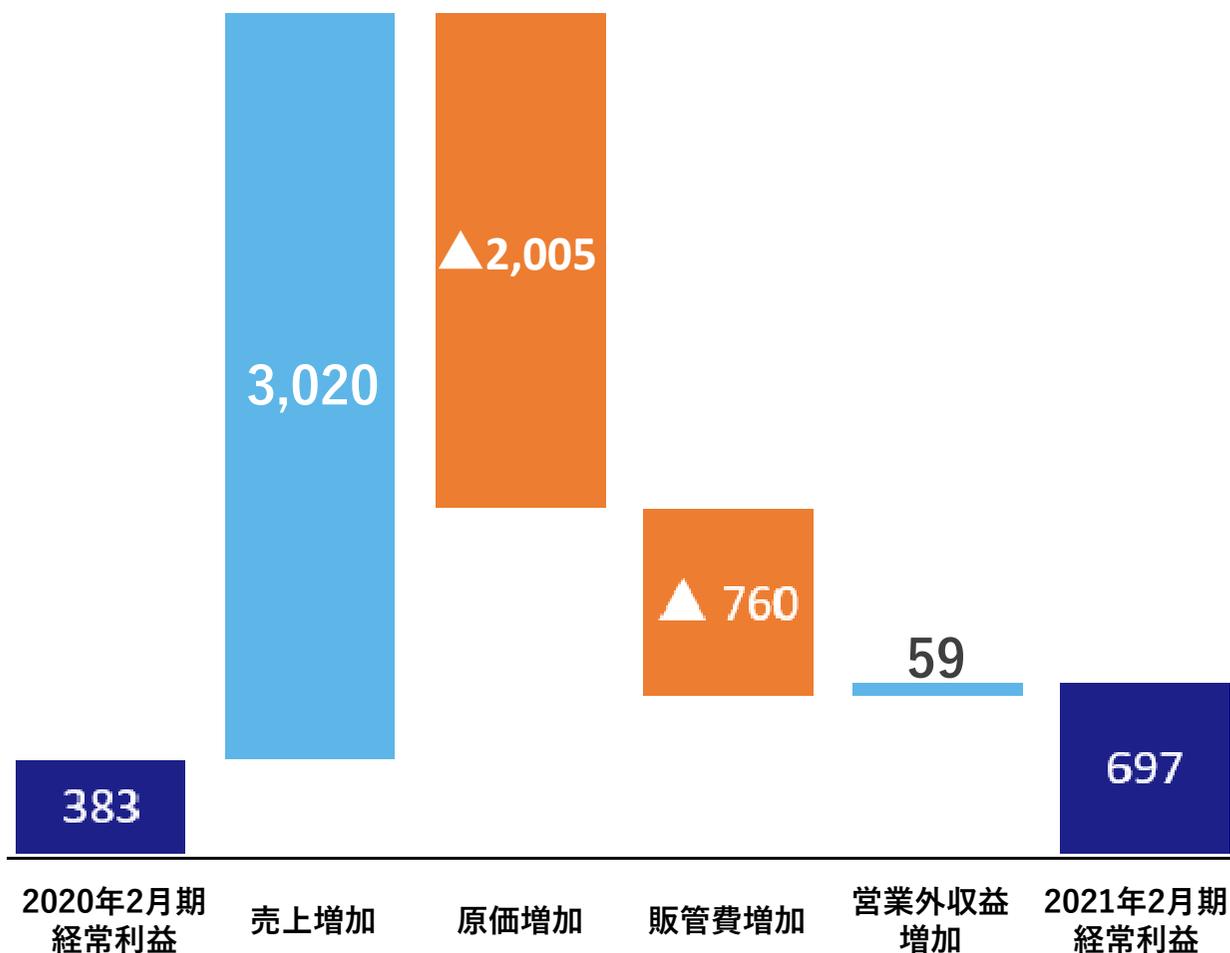
(単位：百万円)

	2020年2月期	2021年2月期	前年同期比	
			増減	(%)
売上高	8,818	11,838	3,020	34.3%
売上総利益	3,667	4,682	1,015	27.7%
営業利益	361	615	254	70.4%
営業利益率	4.1%	5.2%	1.1p	—
経常利益	383	697	314	82.1%
経常利益率	4.3%	5.9%	1.6p	—
親会社株主に帰属する当期純利益	266	403	137	51.3%

※ 当第2四半期連結会計期間において、株式会社アレクソン及び株式会社No.1デジタルソリューション（旧株式会社リライ）を株式取得により子会社化したため、連結の範囲に含めております。当該影響の概要は、連結貸借対照表の総資産の増加、連結損益計算書の売上等の増加であります。

経常利益の増減要因

(単位：百万円)



経常利益 +314百万円 (82.1%)

売上高

- (株)アレクソンの連結子会社化が売上高に寄与
- テレワークの浸透や情報セキュリティ対策としてUTMなどの販売が好調に推移
- 2020年9月より開始したNo.1ビジネスサポートが順調にスタート
- 官公庁や教育機関等へモバイルWi-Fi、発券機、防犯カメラなどの入札販売が好調

販管費

- M&A関連費用として42百万円計上
- システム投資として66百万円計上
- 営業力強化のため人材の採用、教育投資

営業外収益

- 雇用調整助成金59百万円受給 (1Q、2Q)

経常利益

- 販売好調のUTM、セキュリティスイッチをアレクソン製に集中。1台当たりの利益率が向上

貸借対照表の概要

アレクソンのM&A（投資金額2,291百万円）を実施、2021年2月末の総資産は7,090百万円、純資産は2,490百万円（自己資本比率は34.8%）となる。

[連結貸借対照表]

（単位：百万円）

	2020年2月期	2021年2月期	前期末比
流動資産	3,156	5,026	1,870
固定資産	688	2,064	1,375
資産合計	3,845	7,090	3,245
流動負債	1,668	3,066	1,398
固定負債	174	1,533	1,359
負債合計	1,842	4,599	2,757
純資産	2,002	2,490	487
自己資本比率	51.7%	34.8%	

キャッシュ・フローの状況

営業CFは809百万となり前年対比で601百万円の増加。
現金及び現金同等物の期末残高は1,780百万円となった。

(単位：百万円)

	2020年2月期	2021年2月期	前年対比
営業活動によるキャッシュ・フロー	208	809	601
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲128	▲1,797	▲1,668
フリー・キャッシュ・フロー	80	▲988	▲908
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲342	1,431	1,089
現金及び現金同等物の期首残高	1,599	1,337	▲262
現金及び現金同等物の期末残高	1,337	1,780	443

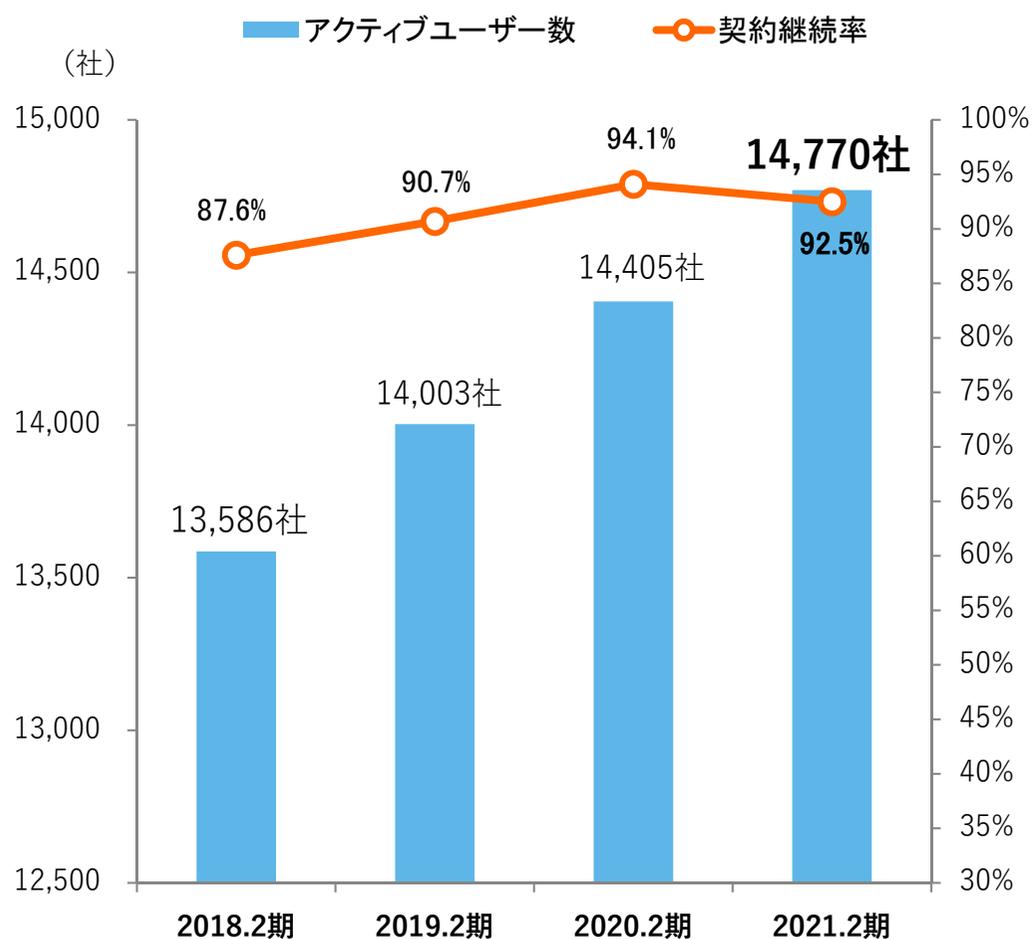
※要因は前期からの主な増減要因及び増減額を記載しております

業績向上に向けた当社のKPI (※1)

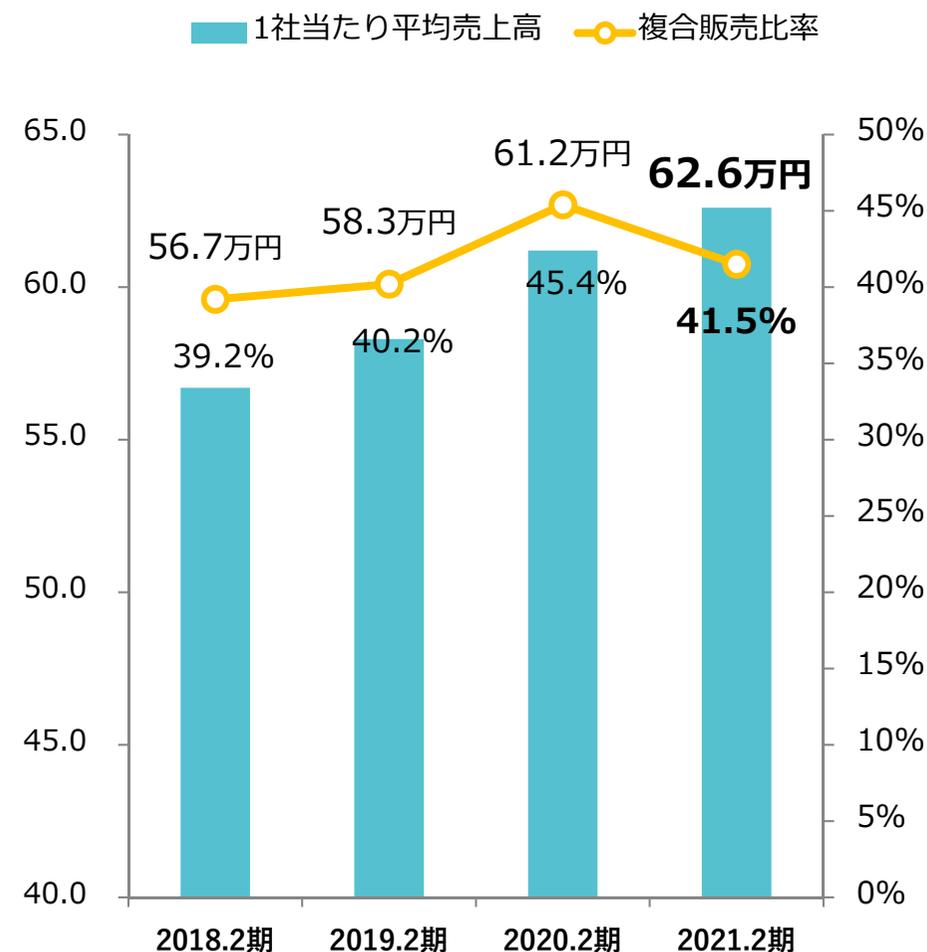


- ※1 本KPIはNo.1単体の数字をもとに作成
- ※2 既存契約者が次期も契約を継続した確率。最大値で100%。
- ※3 2種以上の複合契約が発生している企業の割合

KPI

既存顧客の継続率向上と新規顧客開拓を推進し
アクティブユーザー数を伸ばす

※前期の既存契約者が当期も契約を継続した割合。最大値で100%。

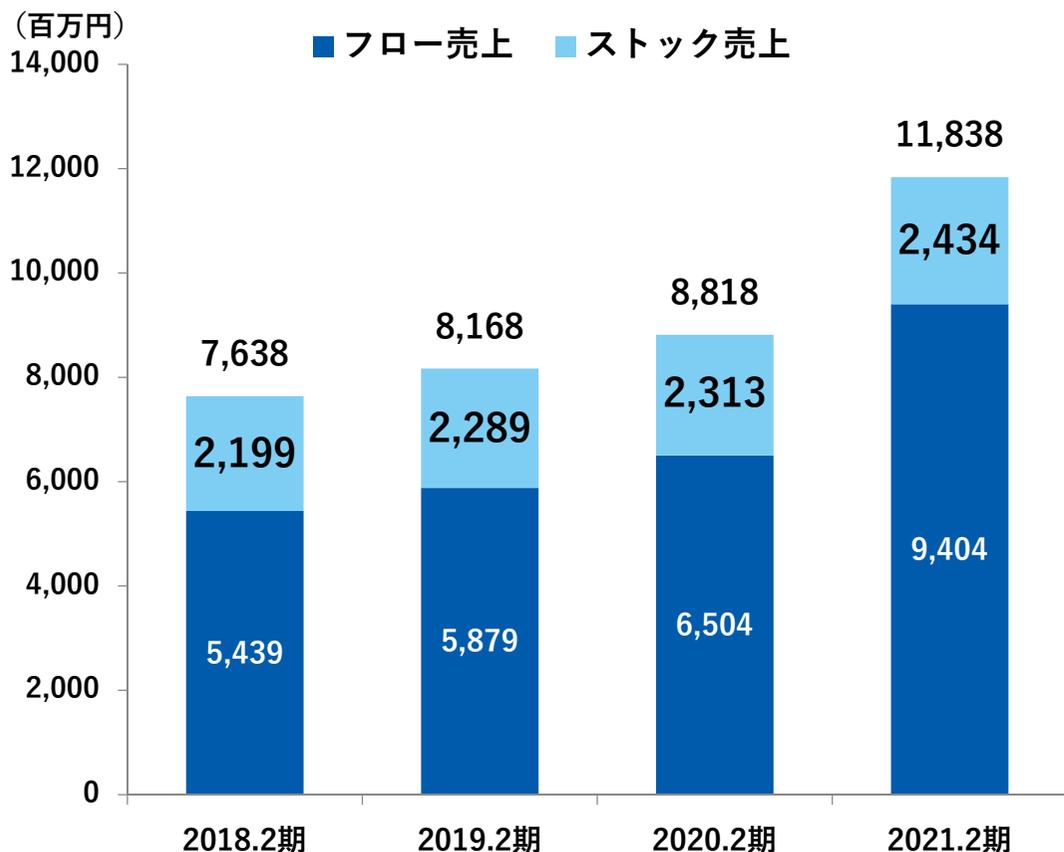
商品・サービス (No.1ビジネスサポート) 等の
拡充により複合販売を推進

※2種以上の複合契約が発生している企業の割合。

KPI

No.1ビジネスサポートの推進により
ストック売上を拡大

ストック売上比率

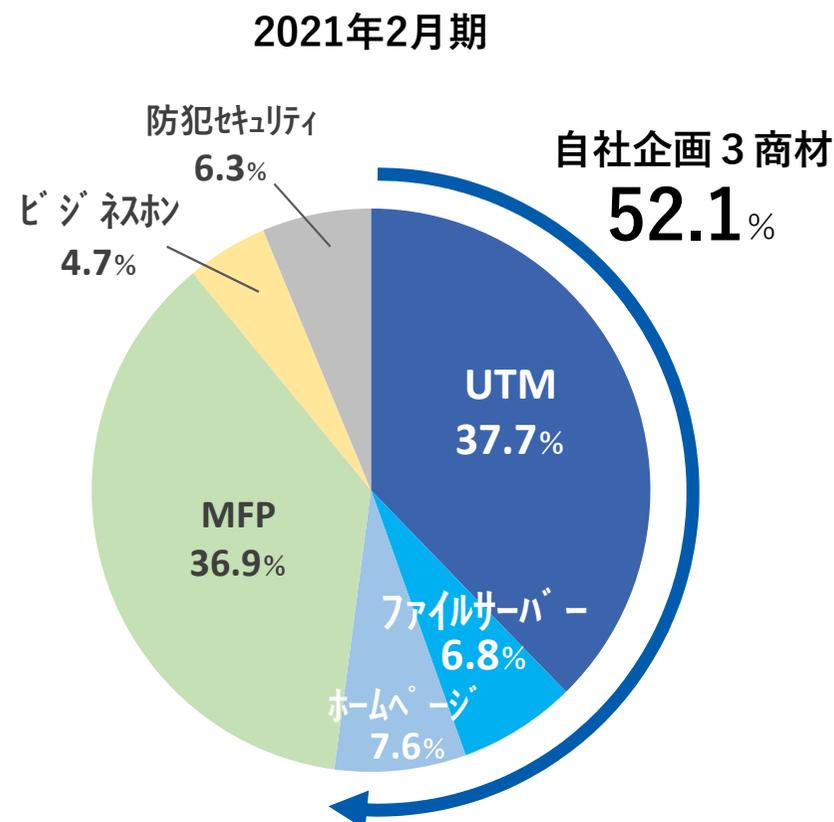


※ストック売上はMFP（コピー機）カウンター、ビジネスサポート、アスクル、パソコンレンタル料、光回線取次料など

アレクソンの子会社化による
メーカー化に伴い付加価値が向上。
UTMがけん引し自社企画3商材が半数超に

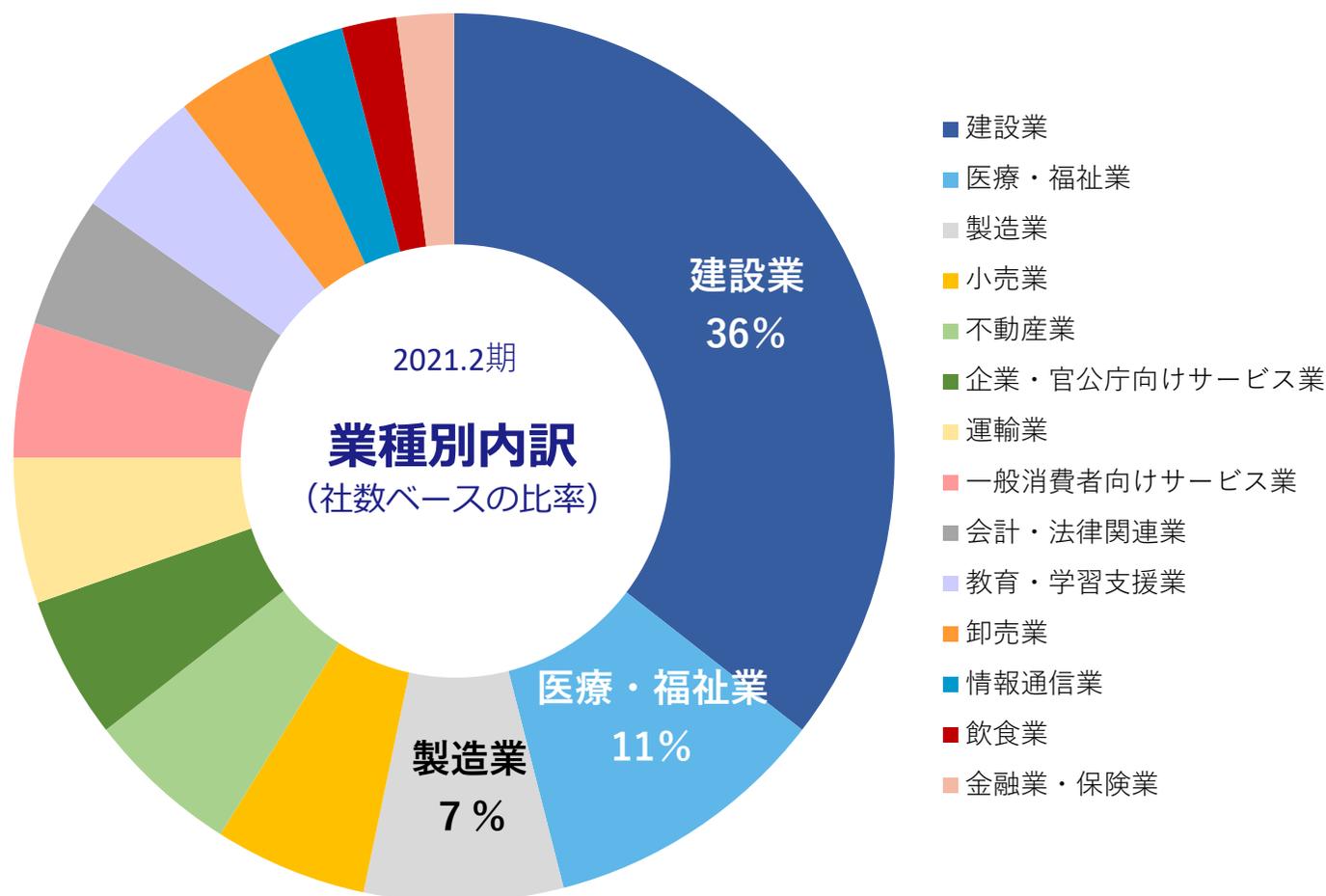
メイン6商材 商品別売上構成比

※件数ベース



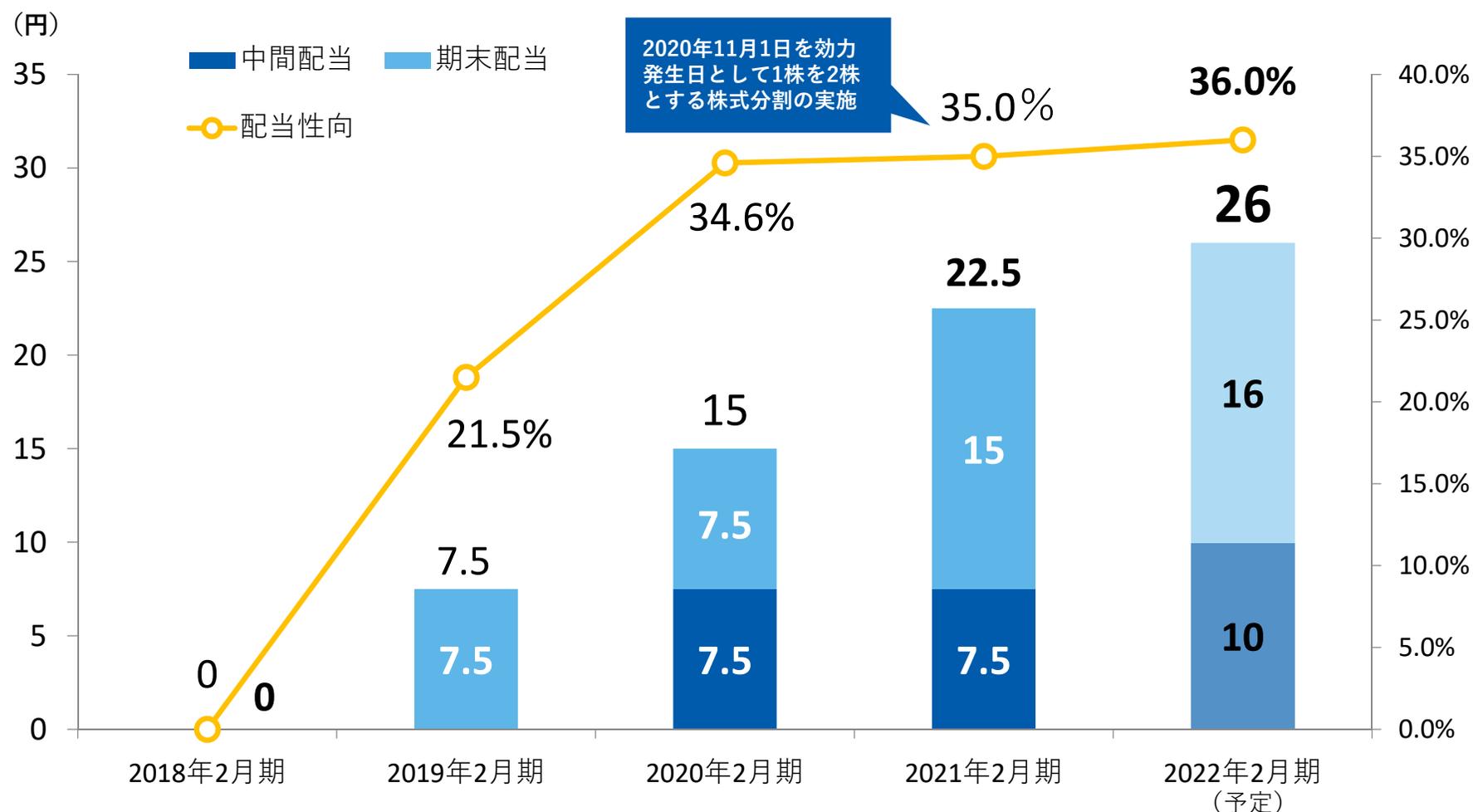
業種別の顧客構成

- ・ 建設業、医療・福祉業、製造業の3業種で5割強を占める
- ・ なお、子会社(株)No.1パートナーにて、学校や行政、官公庁入札事業など新たな販路拡大も進んでいる



配当金と配当性向

今後も継続実施を経営の重要政策と考え、配当性向30%を目途に、
将来の事業展開等を総合的に考慮し決定する方針



※2020年11月1日を効力発生日として1株を2株とする株式分割を実施

3

2022年2月期 業績予想



2022年2月期の業績予想

売上高 : 前年同期比 1,162百万円の増収 (増減率 9.8%増)

営業利益 : 前年同期比 193百万円の増益 (増減率31.4%増)

当期純利益 : 前年同期比 75百万円の増益 (増減率18.6%増)

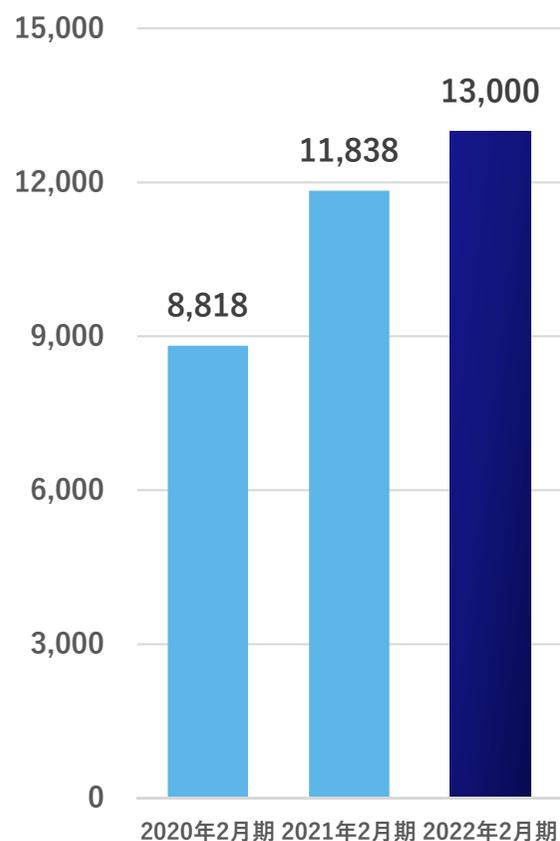
(単位: 百万円)

	2021年2月期 (実績)		2022年2月期 (計画)		増減	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	増減率 (%)
売上高	11,838	—	13,000	—	1,162	9.8%
営業利益	615	5.2%	808	6.2%	193	31.4%
経常利益	697	5.9%	794	6.1%	97	13.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	403	3.4%	478	3.6%	75	18.6%

2022年2月期の業績予想

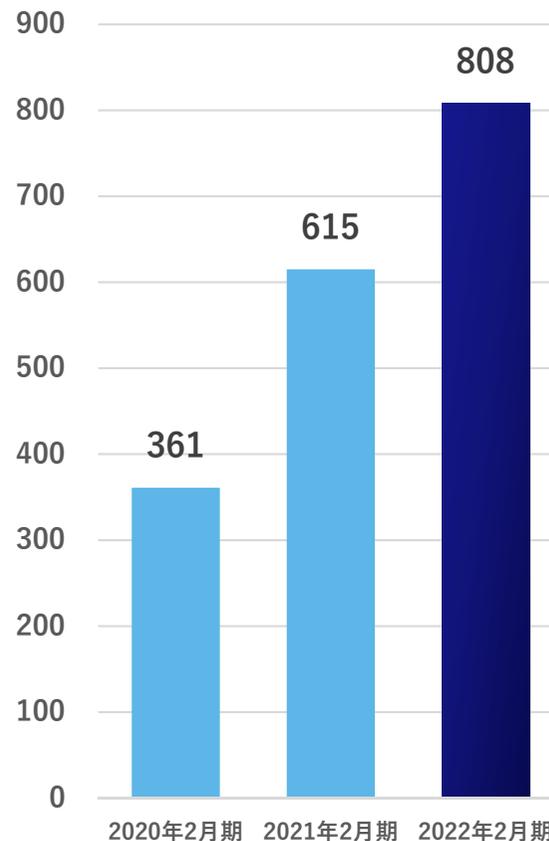
売上高

(単位：百万円)



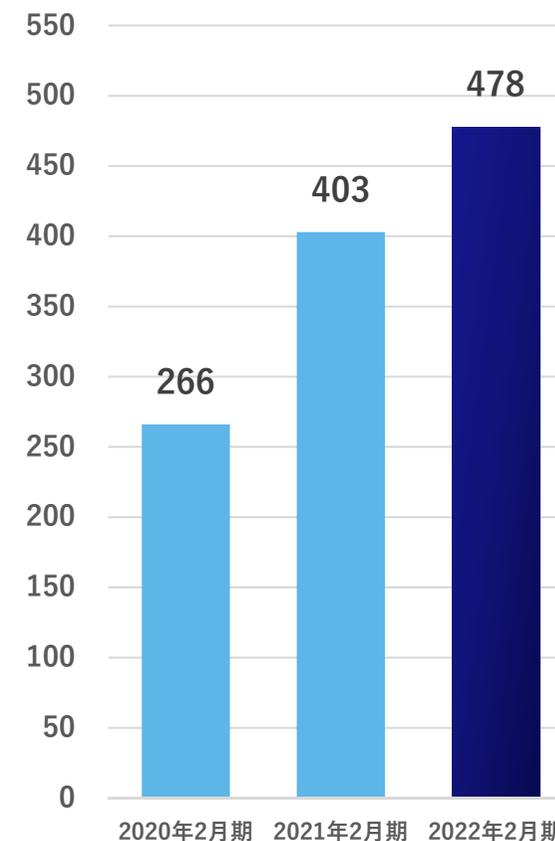
営業利益

(単位：百万円)



親会社株主に帰属する 当期純利益

(単位：百万円)



4

中期経営計画の進捗と 今後の取り組み



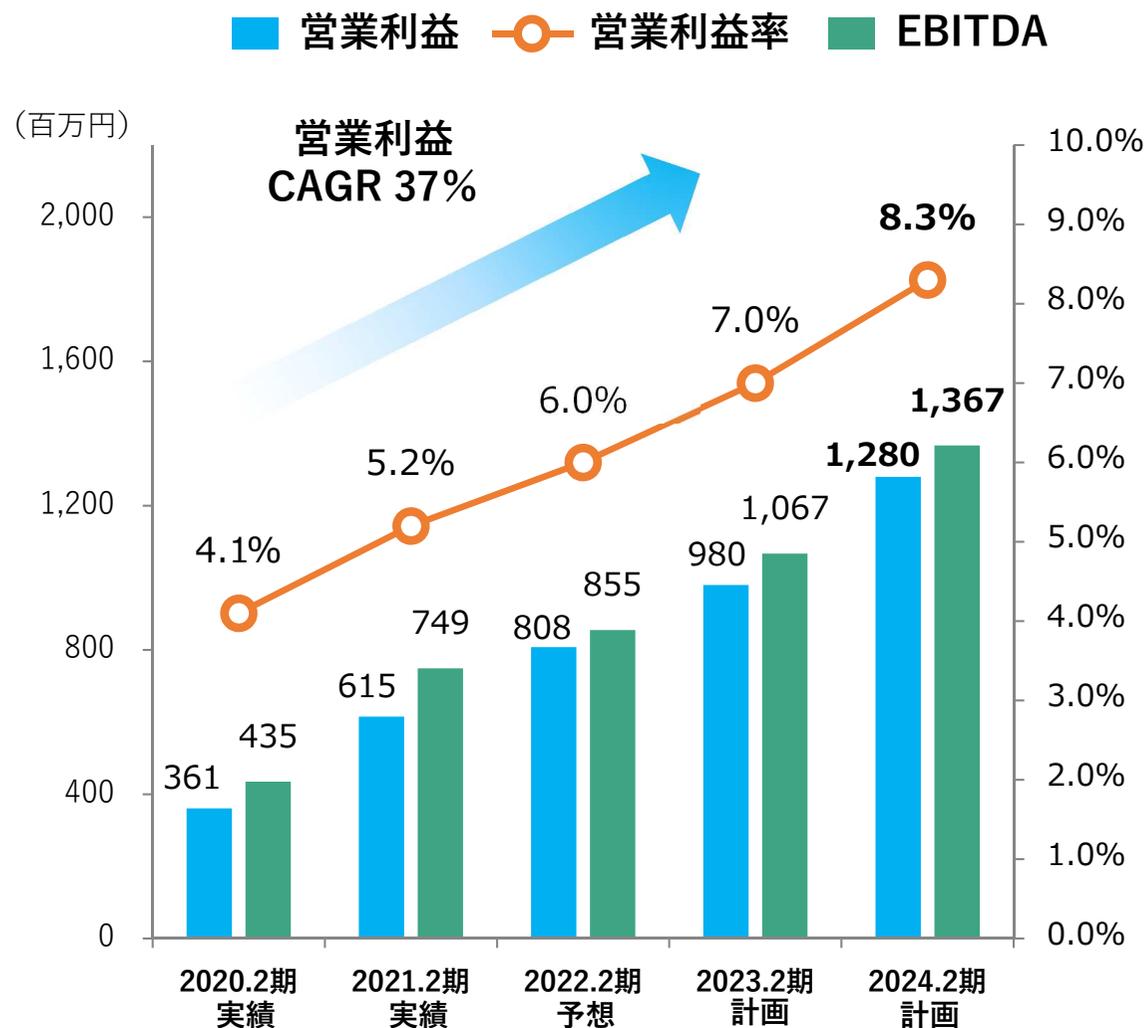
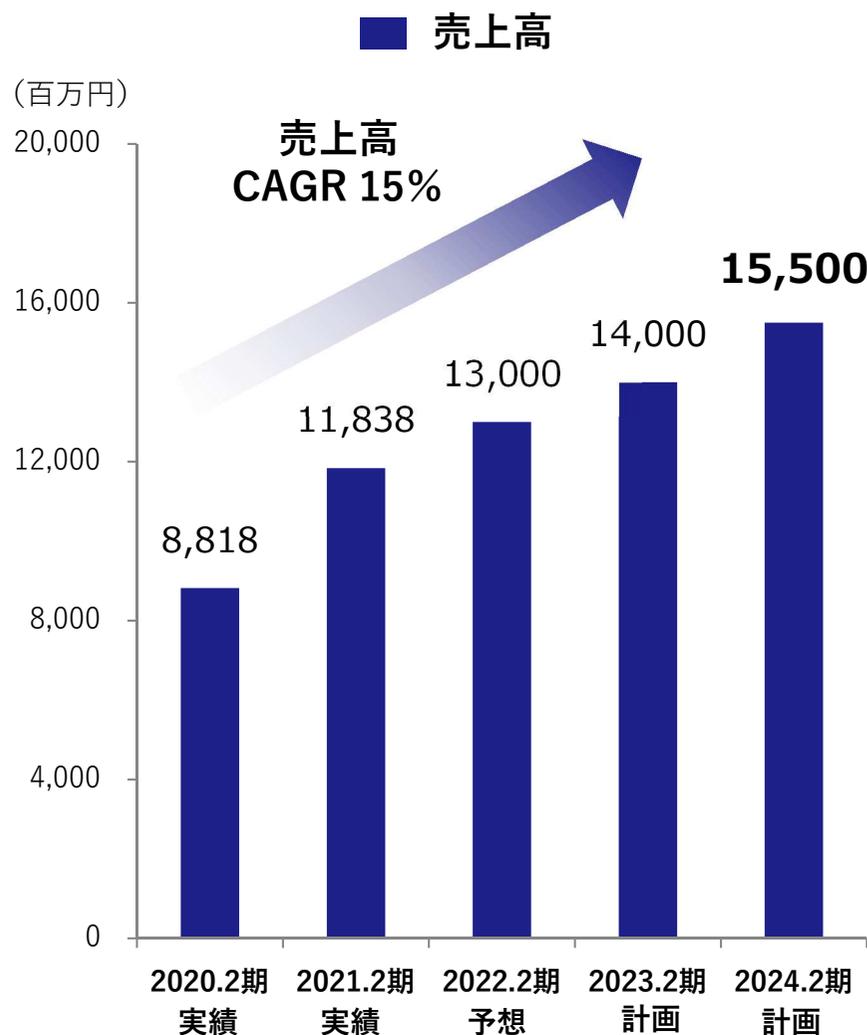
中計目標と当期実績

2021年2月期はすべての業績目標を上回り、中計の立ち上がりは順調

(百万円)	中計の2021年2月期 業績目標		2021年2月期実績
売上高	11,210	+5.6%	11,838
営業利益	563	+9.2%	615
営業利益率	5.0%	+0.2p	5.2%
EBITDA	650	15.2p	749
ROE	13.8% (2020年2月期実績)	+2.3p	16.1%

※新収益認識基準（2023.2期より適用予定）は考慮しておりません

中期経営計画の業績目標



2020.2期 (実績)

2021.2期 (実績)

2024.2期 (計画)

ROE

13.8%

16.1%

17%以上

※CAGR：年平均成長率／EBITDA：営業利益＋減価償却費 ※新収益認識基準（2023.2期より適用予定）は考慮していません

グループ経営の推進

No.1を軸にグループ会社との連携を一段と強化。
グループ経営を通じて中計経営計画の各戦略を推進



中期経営計画の進捗と今後の取り組み

中計の重点施策

株式会社 No.1

2021.2期の成果と2022.2期の取り組み

1

アレクソン社とのシナジー効果発揮



- UTMなどアレクソン製の1台当たりの利益率が向上
- セキュリティスイッチが販売好調。UTMとの複合販売も推進

2

ソリューション営業の深化
ーストック収益の拡大ー

株式会社 No.1

- No.1ビジネスサポートが計画上回るペースで契約を獲得
- 創業サポート「ミチシルベ」を開始

3

ハード×ソフト
ー情報セキュリティ領域の拡大ー

Club One Systems

- 「Telework StationTM」を販売開始、新製品の発表会を実施
- フルマネージド型クラウドサービスを提供開始

4

クラウド型サービスの開発

株式会社 No.1デジタルソリューション

- 新たなFC戦略の推進により営業エリアを拡大
- Webマーケティングの活用で顧客層拡大

5

M&A・事業提携・新規事業

株式会社No.1パートナー

株式会社 オフィスアルファ

1台当たりの利益率が向上

シナジー効果 1

アレクソン社製品の取扱い開始による売上げ拡大

No.1で取扱いのなかったアレクソン社製品



セキュリティスイッチ



サーバーラック

シナジー効果 2

コスト競争力のあるアレクソン社製品の導入拡大による収益性の向上



UTM



サーバー

シナジー効果 3

親和性の高い情報セキュリティ、ネットワーク商材を複合販売



UTM



サーバー



セキュリティスイッチ



サーバーラック

2020年8月から2021年2月までの実績と今後の取り組み

セキュリティスイッチは販売好調。サーバーラックは営業・販売体制を整備し2022.2期より本格展開

アレクソン社製のUTMとセキュリティスイッチを積極的に販売。1台当たりの利益率が向上

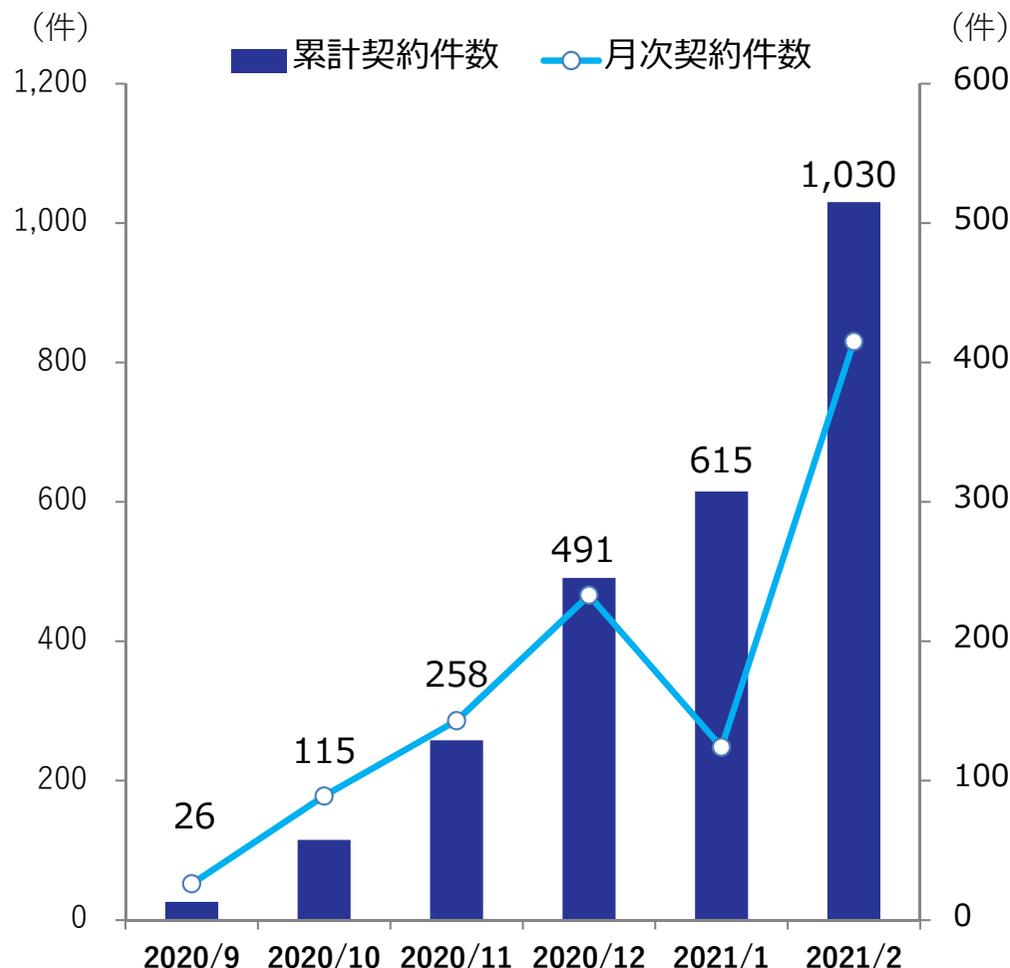
アレクソン社製で親和性の高い商材の複合販売を推進

No.1ビジネスサポート

2020/10/14公表

顧客ニーズに合致し計画を上回るペースで契約を獲得

No.1ビジネスサポート
契約件数の推移



※売上計上ベース

累計契約件数

1,030件

(計画比15%増)

契約状況

- 2020年9月からサービス開始。当初想定した通り、中小企業のITやネットワーク、経営全般に関する相談・支援のニーズは高く、No.1ビジネスサポートがそうしたニーズに合うサービスとして既存顧客にも新規顧客にも受け入れられている
- 旧ITサポートサービス（No.1ビジネスサポートの前身）に加入していた既存ユーザーにも、ビジネスコンサルタントの存在や経営相談等の付加価値が評価され、切り替えが順調に進んでいる
- 先行展開した1都3県と大阪・兵庫で契約件数が伸長。愛知や福岡などその他主要都市や地方都市での展開を拡大中である

※ビジネスコンサルタント：既存顧客を定期的に訪問（オンライン訪問含む）し、顧客のニーズや課題を把握。企業の状況や環境に合わせて最適なサービスを提供する役割を担う。通称ビジコン

No.1ビジネスサポート

現状の課題

- **ビジネスコンサルタント（ビジコン）の人員増強、教育。**現状の7人（2021.2期末時点）から中計期間中に100人体制へ拡充を目指す
- **ビジコンが関係部署と連携しながら顧客の期待に継続的に応えられるよう体制を整え、シナジー効果**を発揮することで、顧客満足度の維持・向上を図る

今後の取り組み

1. ビジコンのサポート力向上

- No.1税理士法人と連携し、ビジコンにお客様の経営相談に応えるためのスキルを習得させ、またITリテラシーも向上させる
- サービスのラインナップを拡充し、サポートの幅を広げる

2. ビジコン育成の仕組み構築

- 人材育成をマニュアル化し、社員を早期に育成
- 配属から約3カ月でビジサポ活動ができるようにし、短期間の増員にも対応可能に

3. 増員と育成

- 育成と連動しながら、販売部門からの人員の受入れと配置を計画的に進め、リモート担当も拡充

1
ビジコンの
サポート力向上

2
ビジコン育成の
仕組み構築

3
増員と育成

4
貢献利益の
強化

5
ビジネスサポート
獲得の推進

100名体制（中計期間）
に向けた基礎作り

5. ビジネスサポート獲得の推進

- 営業マンの育成にサポートメニューや事例を理解するためのツールを作成し、顧客獲得を推進

4. 貢献利益の強化

- ビジコンと営業マンがお客様と関係を深めたうえで得た情報を連携することで利益に貢献する

創業サポート「ミチシルベ」を開始

会社設立の準備や手続きをサポートするWeb相談窓口

2021/1/14公表

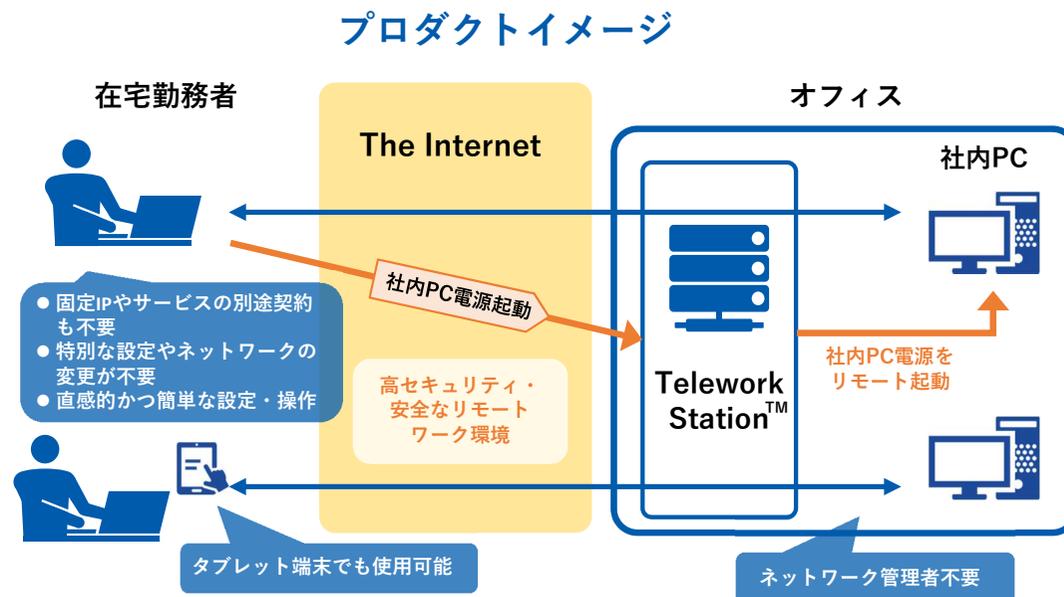
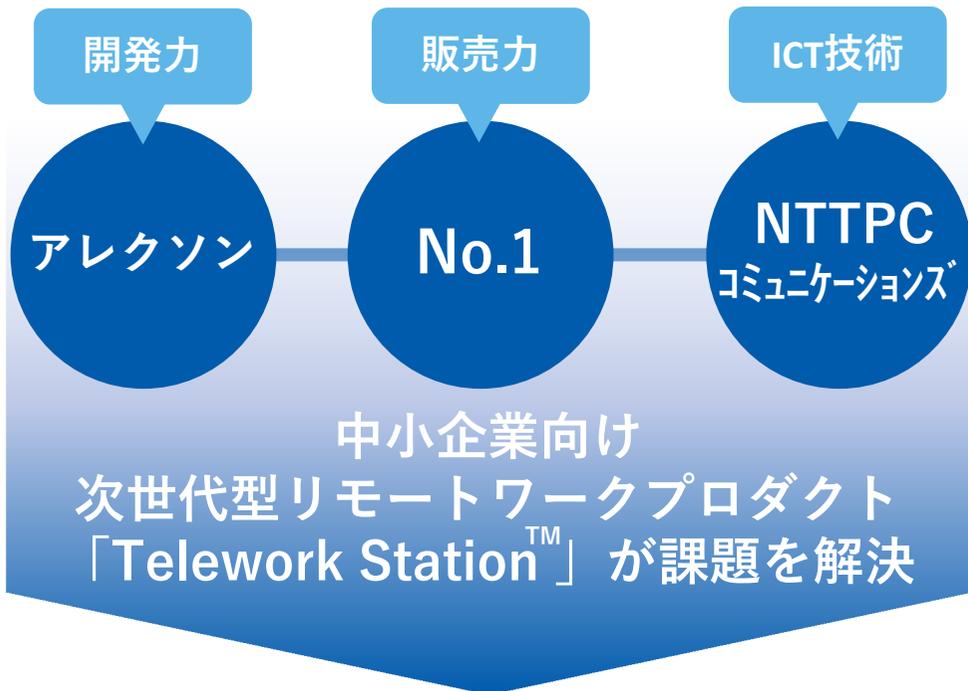
ポイント

新設法人にアプローチする
ポータルサイトとして認知度を高め、
No.1ビジネスサポートなど
既存サービスの拡大につなげる

- 新設法人にアプローチするポータルサイトとして、Webマーケティングを展開。
- 提携先の司法書士や税理士法人と連携した専門的な会計・労務アドバイスをはじめ、お客様が必要とする経営資源（人・もの・カネ・情報）に応じて情報やサービスを提供
- No.1ビジネスサポートの加入やセキュリティ機器の販売につなげる

「Telework StationTM」を販売開始

2021/3/16公表



主な特徴

- 在宅勤務者のリモート接続のための固定IPやサービスの契約を別途結ぶことが不要
- 直感的かつ簡単な設定・操作で、即日の利用も可能。ネットワーク管理者も不要
- 在宅勤務者は特別な設定やネットワークの変更も不要、またタブレット端末でもリモート接続可能
- 自宅から社内PCへリモート接続ができるだけでなく、リモートにて社内PCの電源を起動が可能
- 高セキュリティで、安全なりモートワーク環境を構築



「Telework StationTM」

中小企業が抱える テレワーク導入の課題



- 1 高額なシステム導入費用
- 2 セキュリティ対策
- 3 システム担当者の不在

日本社会が抱える 長期的課題

- 労働力人口の減少を踏まえた働き方の多様化・生産性の効率化
- BCP対策

「Telework Station™」を販売開始

4月2日に製品体験会を開催



▲ 企画背景や開発ストーリー、市場背景を踏まえた今後の販売戦略を語った



▲ メディアや関係者が操作を体験
遅延のない操作性の高さに驚きの声が上がった



桑島 恭規
No.1常務取締役

本製品は、小規模企業のお客様の多くが望まれる「安心・簡単・リーズナブル」を満たしています。今後も本製品との複合的な導入提案なども行うことで、より働きやすい環境の構築を推進していきたいと考えています。



三瀬 厚
アレクソン代表取締役社長

新型コロナウイルス流行以前から中小・小規模企業ではBCP対策ソリューションのニーズが高く、導入・運用が簡単で安全な製品の提供が求められていました。こうした経緯から、本製品開発プロジェクトを立ち上げるに至りました。



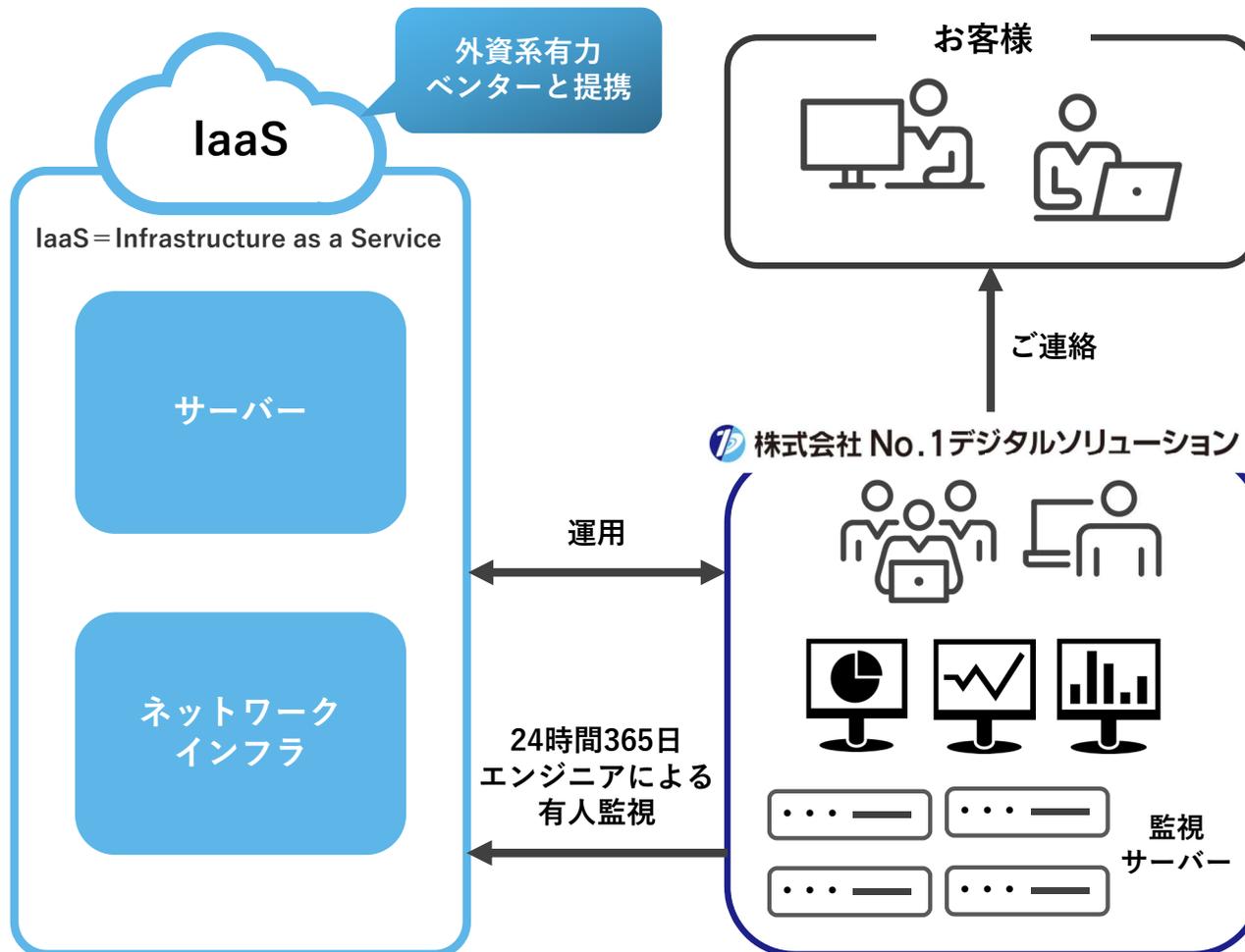
三澤 響
NTTPC サービスクリエイション本部 本部長

なによりも、シンプル設計で利用者にやさしいテレワーク製品を目指しました。オフィス内に設置するだけで簡単にアクセスできるようになっているほか、自宅端末にアプリや特別な設定が不要です。一方で、ウイルス感染も防げる高いレベルのセキュリティが実現できています。

フルマネージド型クラウドサービスを提供開始

外資系有力ベンターのクラウドサービスを提供。
導入から運用、監視まで一括で請け負い、中小企業のDX化を推進

サービスイメージ



主な特徴

外資系有力ベンターが提供するシステムをベースに構築されたクラウドサーバー

オンプレミス
(自社保有サーバー) から
クラウドへの移行サポート

24時間365日の
「システム監視・運用代行
サービス」

■ サービス開始予定
2021年6月から

新たなFC戦略の拡大

新たなスタイルのFCにより、さらなる代理店網の拡大を目指す

戦略

- 当社の経営理念に賛同いただける先と密接なパートナー関係の構築を図る
- 当社の経験豊富な人材を指導役として提供し、提携先が培った顧客基盤へ共にアプローチすることで売上アップをサポート
- 後継者不足により事業承継にお悩みの同業他社の課題を積極的に支援し、パートナー開拓を進める

当社の理念に共感する
代理店網の拡大をさらに推進

売上UP
価値高↑

中小規模の
同業他社



3~6か月程度の人的支援

営業支援・代理店化

No.1

当社の経験豊富な人材を
積極投入しハンズオンで支援。
早期の売上アップを図る

営業力

全国展開

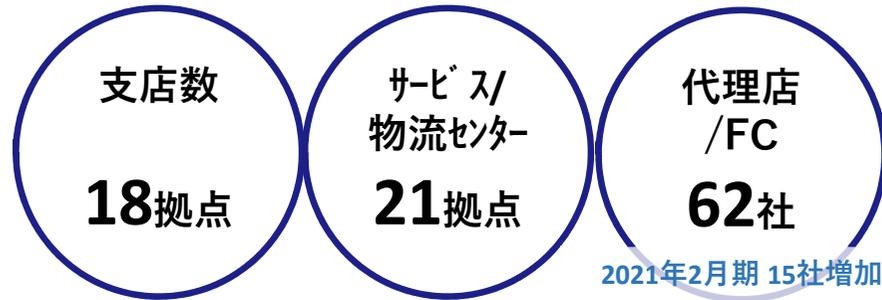
地域密着

全国に代理店網が広がる

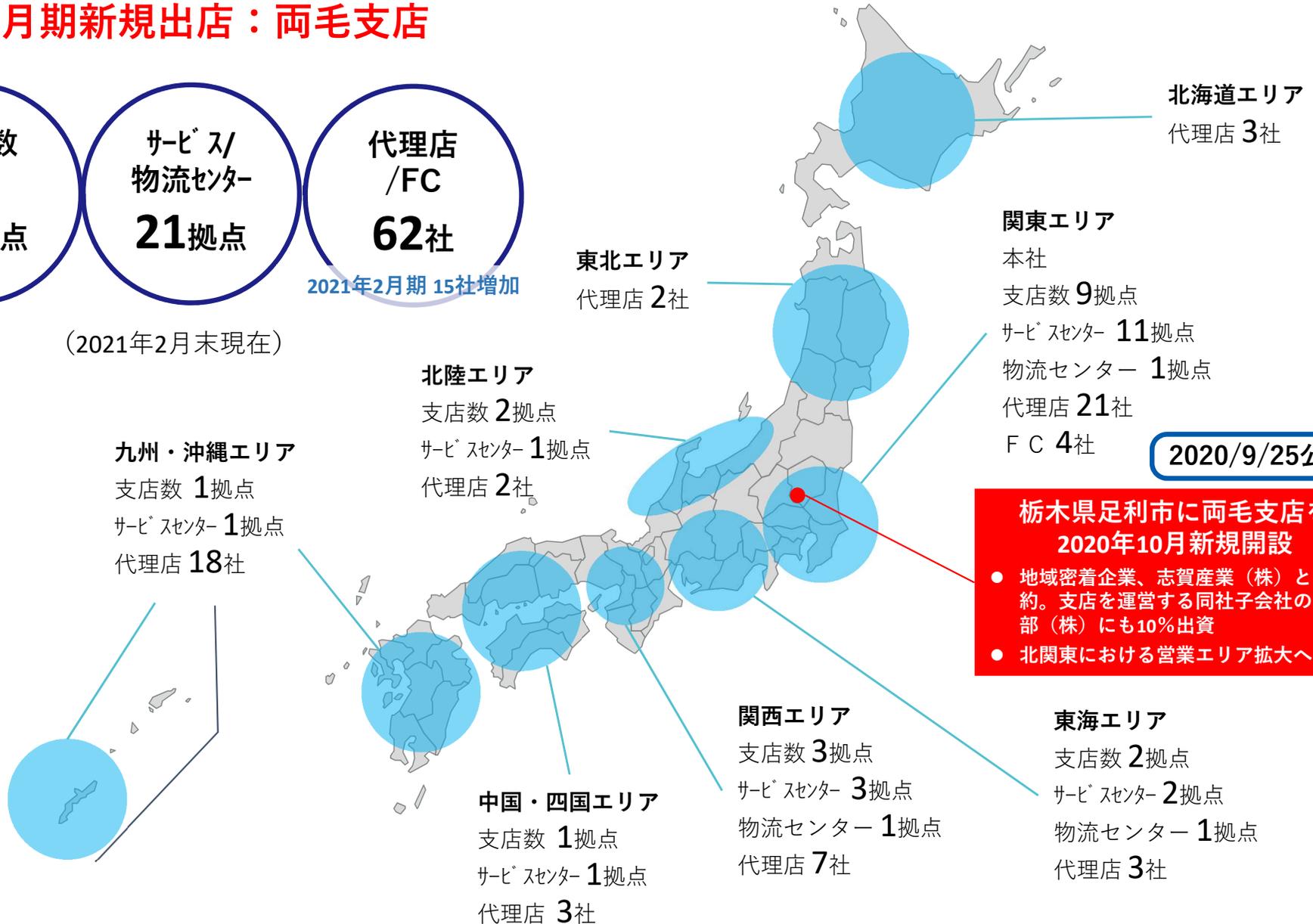
営業エリア拡大

新規出店と代理店の新規開拓を通じて営業エリアを拡大

※2021年2月期新規出店：両毛支店



(2021年2月末現在)



2020/9/25公表

**栃木県足利市に両毛支店を
2020年10月新規開設**

- 地域密着企業、志賀産業（株）とFC契約。支店を運営する同社子会社の総務部（株）にも10%出資
- 北関東における営業エリア拡大へ

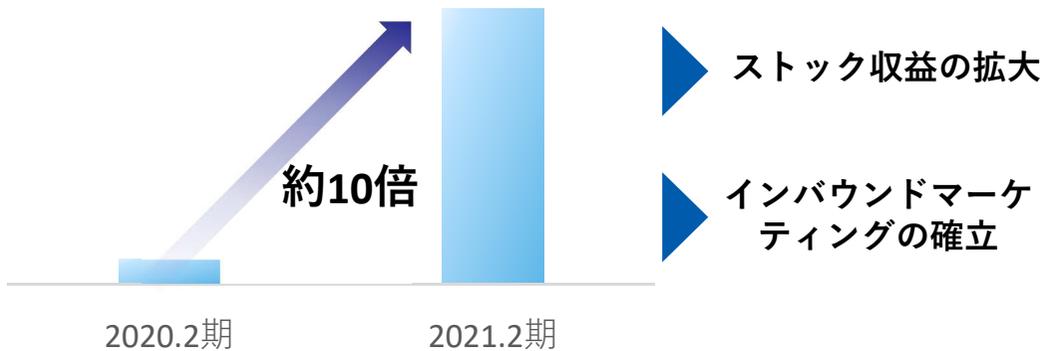
Webマーケティングで顧客層拡大



株式会社No.1パートナー

- 2019年5月に株式会社光通信との合併会社として設立
- 主な事業内容： Webマーケティングにより、法人・事業主向けモバイルWi-FiやNo.1の各商品・サービスを販売

モバイルWi-Fi 販売台数比較



販売好調の理由

- Webマーケティングの推進により、大手企業や中堅企業から引き合い増加
- 新型コロナウイルス感染拡大によるテレワークやオンライン授業のニーズ拡大に伴い、教育機関や自治体など顧客層が拡大
- クレディセゾンの法人カード会員向け（約15万社が対象）に優待価格での提供を開始

導入実績



東証二部上場
工藤建設株式会社

今後の重点戦略

官公庁や教育機関の入札事業強化

官公庁

- 前期、光通信から収益性の高い発券機事業を譲受。同事業は、全国の年金事務所やハローワークなど官公庁や行政機関への導入実績あり。
- No.1、No.1パートナー、オフィスアルファが入札事業を強化。今期は導入実績に基づく入札資格や情報を活用し、入札参加率を向上。大口案件の獲得を狙う

学校教育

- 文部科学省の「GIGAスクール構想」を捉え、全国の教育委員会にアプローチ
- 入札に積極参加し大口案件の獲得を目指す

導入実績



創造から統合へー仙台からの発進
東北工業大学

5 | 財務・ガバナンス



自己株式の取得

● 取得の目的

株主への利益還元及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行のため

項目	内容
取得対象株式の種類	普通株式
取得し得る株式の総数	100,000株 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.5%
株式の取得価額の総額	175,200,000円（上限）
取得期間	2021年4月15日～2022年4月14日

（ご参考）2021年2月28日時点の自己株式の保有状況
発行済株式総数（自己株式を除く） 6,611,174株
自己株式数 93,386株

業績連動型有償ストック・オプションの発行

2020年11月19日開催の取締役会において、中長期的な当社の業績拡大及び企業価値の増大を図るため、より一層の意欲及び士気を向上させることを目的とする新中期経営計画に連動する業績連動型有償ストック・オプションの発行を決議

項目	内容
新株予約権の数	120,000株 発行済株式数の 1.83%
業績条件概要	2024年2月度の事業年度における当社決算書上の連結損益計算書における営業利益が 12.8 億円に達しなかった場合、本新株予約権を行使することができない
対象者	当社取締役、執行役員、従業員、完全子会社取締役 合計15名
行使期間	2024年3月1日 ~ 2030年2月28日

指名・報酬諮問委員会の設置

コーポレート・ガバナンス体制の強化を目的に2020年8月26日に設置

2020/8/26公表

設置の目的

取締役の指名や報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性および監督機能の強化をはかりコーポレートガバナンス体制をより一層充実させるため

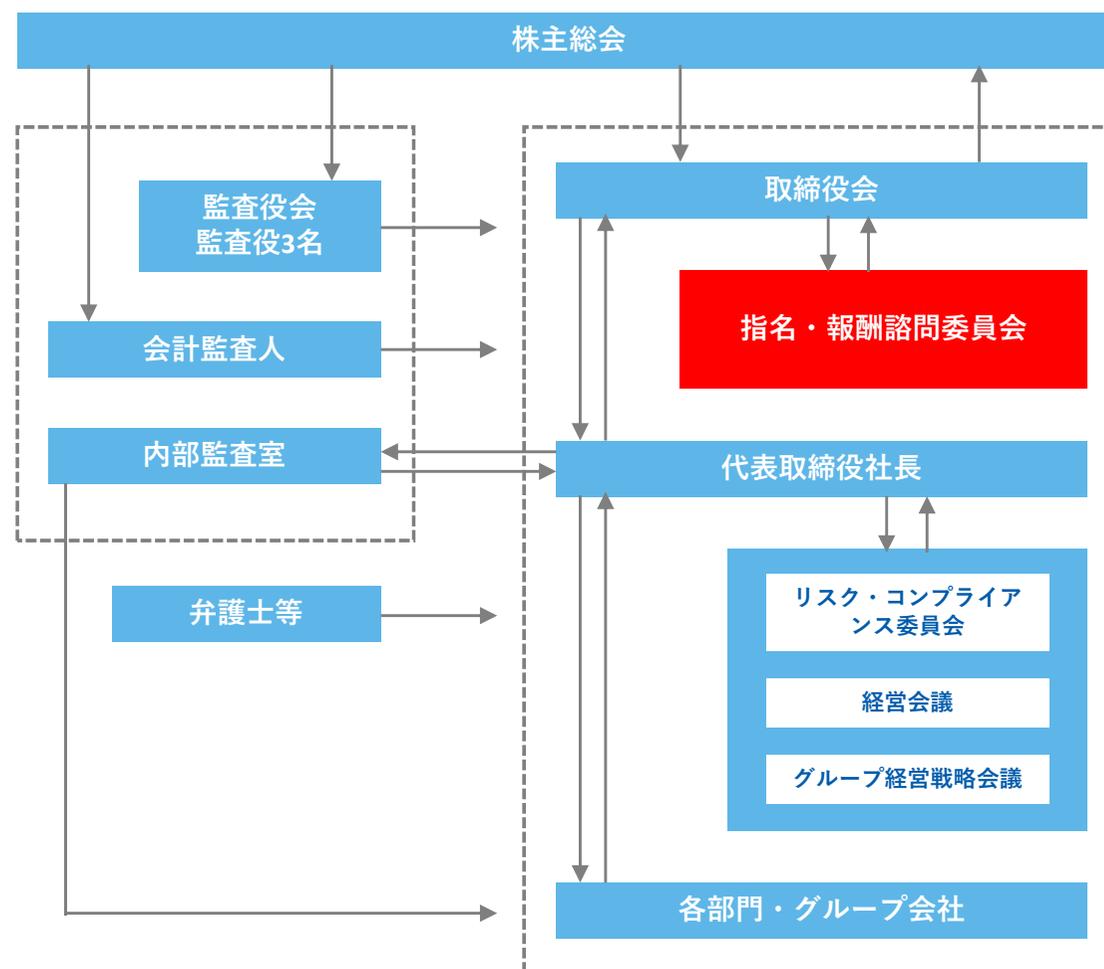
委員会の役割

取締役会の諮問に応じて下記事項について審議し、取締役会に対して答申

- ① 取締役及び執行役員を選任・解任に係る事項
- ② 取締役及び執行役員の報酬の体系・制度の方針や運用に係る事項
- ③ 代表取締役及び役付取締役の選定及び解職に関する事項
- ④ 後継者計画の策定に関する事項
- ⑤ その他、取締役及びグループ会社役員の指名、報酬等に関して取締役会が必要と認めた事項

委員会の構成

取締役会が選定する取締役及び監査役の内3名以上で構成し、その過半数は独立役員（独立社外取締役及び独立社外監査役）



6 | 参考資料



会社概要

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
設立年月日/決算月	1989年9月27日/2月
代表者	代表取締役社長 辰巳崇之
従業員数	562名（2021年2月末現在、連結ベース）
事業内容 （グループ）	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

連結子会社



ALEXON 株式会社アレクソン（出資比率100%）代表者：三瀬 厚

事業内容：情報通信機器の企画開発・製造・販売及びOEM/ODM供給事業 設立：1971年5月18日



株式会社 オフィスアルファ（出資比率100%）代表者：平瀬和宏

事業内容：中古MFP等の販売及び保守事業 設立：2012年11月1日

Club One Systems 株式会社Club One Systems（出資比率100%）代表者：石澤 俊明

事業内容：情報セキュリティ機器の販売及び保守事業 設立：2013年5月31日



株式会社 No.1 デジタルソリューション（出資比率100%）代表者：照井 知基

事業内容：インターネット関連システム及びアプリの開発事業 設立：2012年7月2日

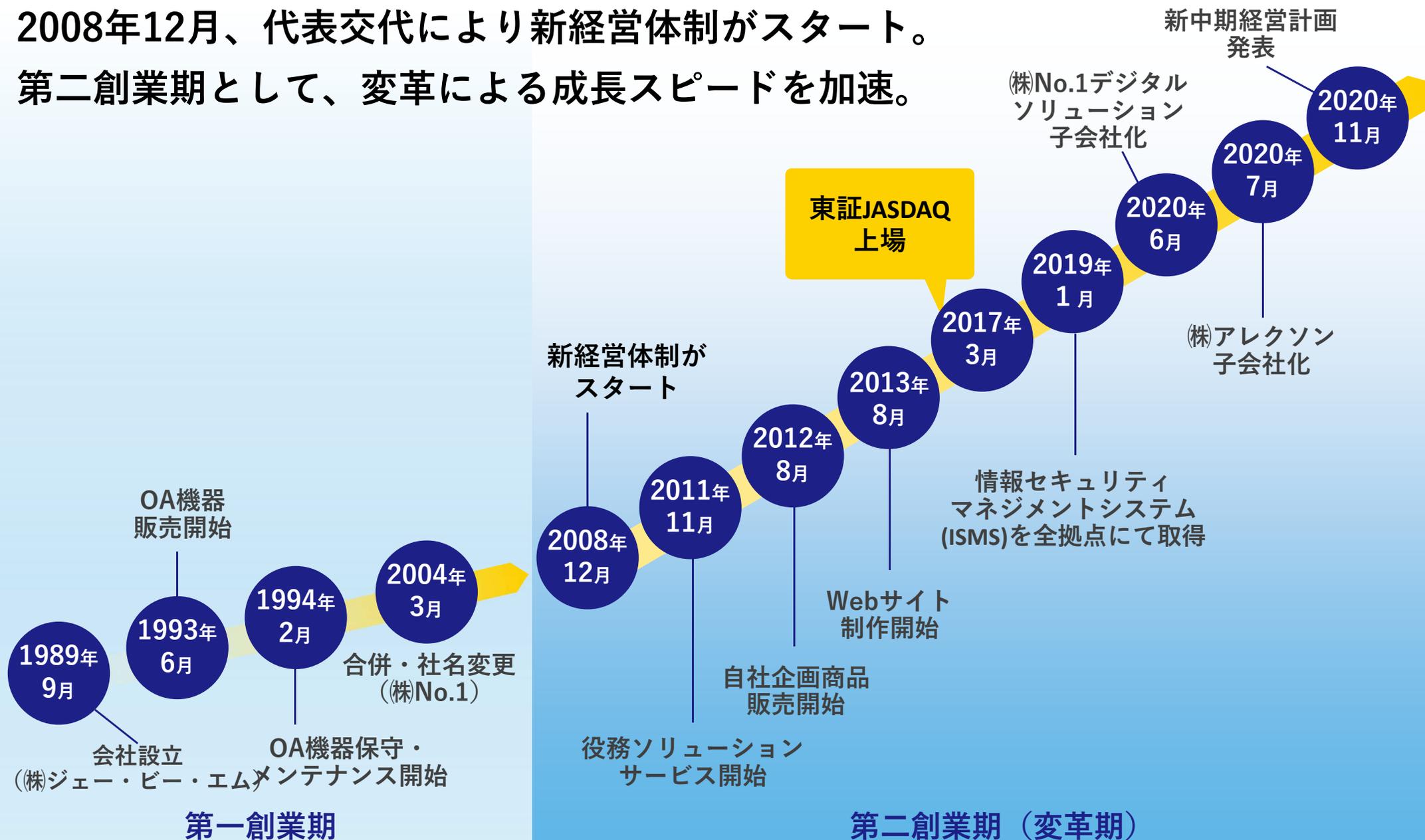


株式会社No.1パートナー（(株)No.1出資比率65%、(株)光通信出資比率35%）代表者：熊野 友裕

事業内容：Webマーケティングによる各種情報通信端末の販売事業 設立：2019年4月15日

沿革

2008年12月、代表交代により新経営体制がスタート。
第二創業期として、変革による成長スピードを加速。



リリース一覧（第4四半期以降リリース）

公表日	リリースタイトル	本資料での 関連ページ
2021/4/14	剰余金の配当に関するお知らせ 自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ	P18、38
2021/4/6	<イベントレポート>「Telework Station TM 」製品体験会を開催	P.31、32
2021/4/1	一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）入会に関するお知らせ	—
2021/3/25	株式会社アレクソン取扱商品 心肺蘇生トレーニングキット「あっぱくんライト」への異物混入のお問合せを受けた対応についてのお知らせ	
2021/3/16	日本初！ Webサーバーをリモートワークの構築に利用した「Telework Station TM 」の販売開始について	P.31、32
2021/3/5	株式会社No.1は「No.1サービスサイト」を新たに開設いたしました	—
2021/2/18	当社の組織変更及び役員・幹部の人事に関するお知らせ	—
2021/2/18	新株予約権（ストックオプション）の消却に関するお知らせ	—
2021/2/8	No.1子会社新オフィス開設のお知らせ	—
2021/2/1	オゾン除菌消臭器「AOZ1000」を2月1日より販売開始。緊急事態宣言対象地域の50団体様へ環境対策支援として無償提供	—
2021/1/28	株式会社No.1は、株式会社アレクソン、株式会社NTTPCコミュニケーションズと共同開発した「Telework Station」を2021年2月より販売を開始いたします	P.31、32
2021/1/22	情報セキュリティビジネスを手掛ける株式会社No.1は、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の再認証を取得いたしました。	P.45

情報セキュリティマネジメントシステムを再認証取得

情報の機密性や安全性を高めることでお客様がこれまで以上に安心できるサービスを提供し、より一層経営理念に寄与します



IS 680370 / ISO27001

安全度UP
安心度UP



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。

登録組織

オフィス・支店・サービスセンター	オフィス・支店・サービスセンター
株式会社 No.1	株式会社 No.1 北陸支店 富山営業所
株式会社 No.1 池袋オフィス	株式会社 No.1 大阪北支店/大阪南支店/大阪中央支店
株式会社 No.1 SS 事業推進部/TS 部/ 城北サービスセンター/城東サービスセンター	株式会社 No.1 大阪サービスセンター/大阪物流センター
株式会社 No.1 城西サービスセンター/城南サービスセンター	株式会社 No.1 神戸支店/神戸サービスセンター
株式会社 No.1 立川サービスセンター	株式会社 No.1 広島オフィス
株式会社 No.1 東京物流センター	株式会社 No.1 松山支店/松山サービスセンター
株式会社 No.1 横浜支店/横浜サービスセンター	株式会社 No.1 福岡オフィス
株式会社 No.1 厚木サービスセンター	株式会社 No.1 福岡支店/福岡サービスセンター
株式会社 No.1 千葉支店/千葉サービスセンター	
株式会社 No.1 埼玉支店 /さいたまサービスセンター	連結子会社
株式会社 No.1 つくばサービスセンター	株式会社 アレクソン
株式会社 No.1 名古屋支店	株式会社 オフィスアルファ
株式会社 No.1 名古屋サービスセンター	株式会社 Club One Systems
株式会社 No.1 静岡支店/静岡サービスセンター	株式会社 No.1 デジタルソリューション
株式会社 No.1 北陸支店/金沢サービスセンター	株式会社 No.1 パートナー

■ 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 グループコーポレート本部 経営企画部
info-ir@number-1.co.jp

日本の会社を元気にする一番の力へ。



株式会社 No.1

