

IR SEMINAR

個人投資家向け

IRセミナー

東証スタンダード 証券コード3562

2026年5月23日

INDEX



01	COMPANY OVERVIEW 会社概要	03
02	HIGHLIGHTS 2026年2月期 決算ハイライト	11
03	EARNINGS FORECAST 2027年2月期 業績予想	16
04	GROWTH STRATEGY 成長戦略	20
05	SHAREHOLDER RETURN 株主還元	28

COMPANY OVERVIEW

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 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 (2026年2月末現在)

従業員数 連結 957名 (2026年2月末現在)



経営理念

Management Philosophy

日本の会社を元気にする一番の力へ。

私たちNo.1はトータルビジネス
パートナーとしてお客様を支え、
日本経済の原動力になります。

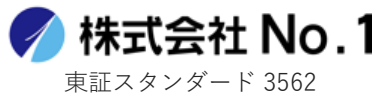
経営ビジョン

Management Vision

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。

情報セキュリティ機器・OA機器販売、保守
No.1ビジネスサポート



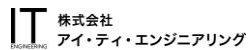
OA機器販売 / ファイナンス商材販売代行



関連
会社

子会社

ソフトウェア・システム開発



セキュリティ機器メーカー



OA機器販売



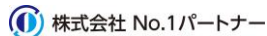
ソフトウェア・システム開発



情報セキュリティ機器販売



通信機器販売



前期に子会社化した企業

法人携帯・新電力・蓄電池の販売



ITインフラ / ICT支援



新電力の販売



ソフトウェア・システム開発



コード

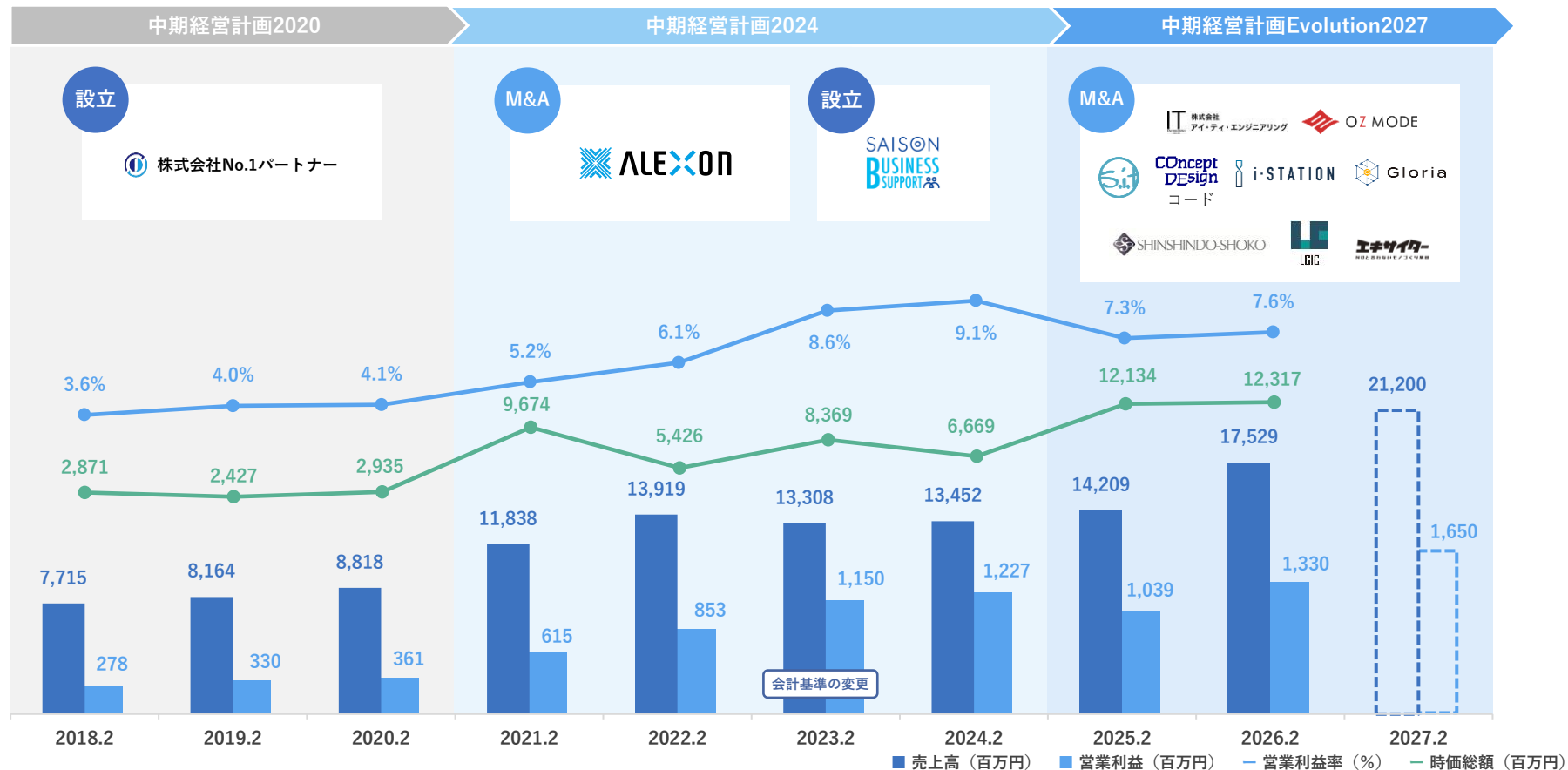
ソフトウェア・システム開発

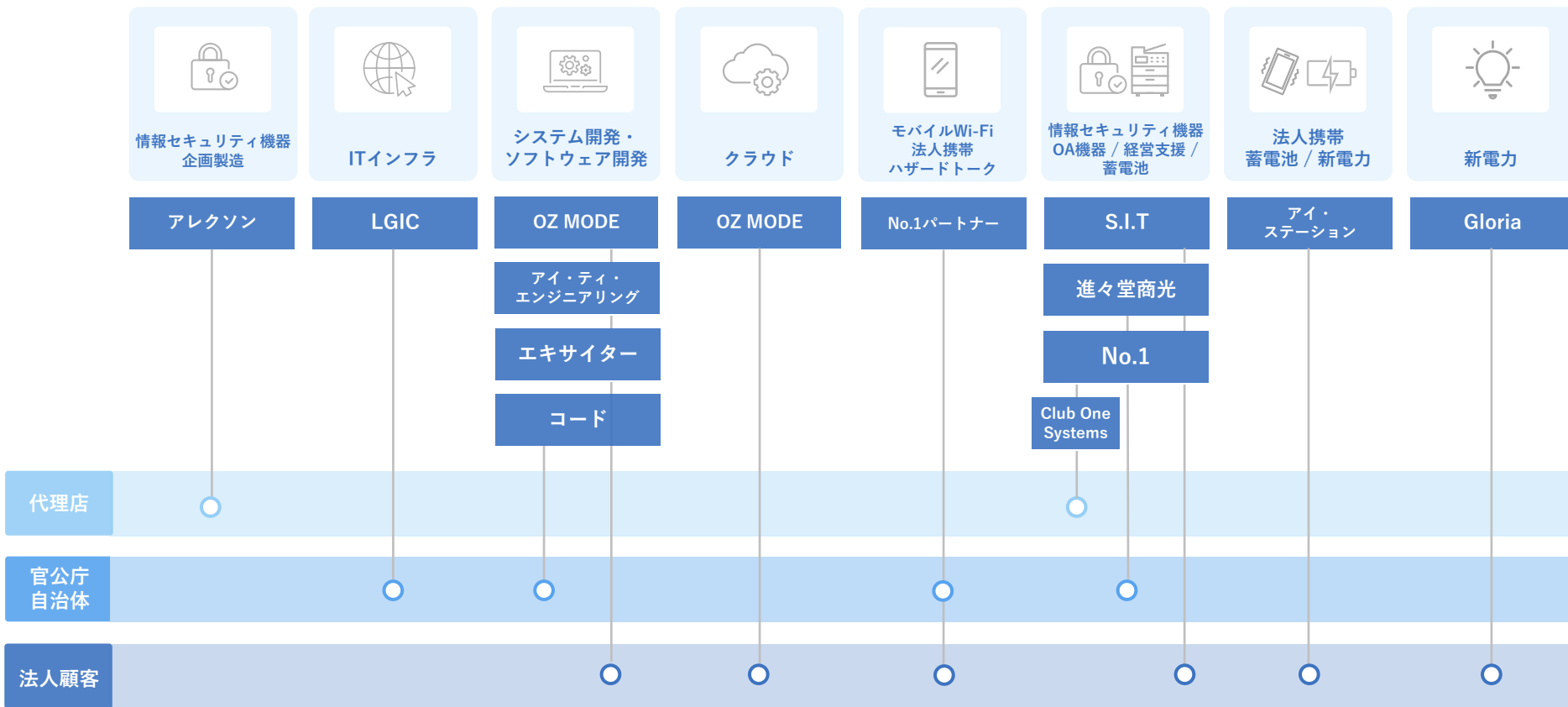


OA機器販売



オーガニック成長とM&Aによる両輪で非連続成長







顧客企業の経営課題に対し、 より踏み込んだ支援を行う「役務ソリューション「No.1ビジネスサポート」」を展開

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

オプション



「社員・アルバイト・パート募集のころら
No.1採用アシスタント」にお任せください！

採用アシスタント

採用実務支援サービス



クラウド業務管理サービス

HIGHLIGHT

2026年2月期 決算ハイライト



全ての指標が前期を上回り、5つの指標が過去最高を記録
 当期純利益は2桁成長を維持し、ROE・時価総額も着実に向上

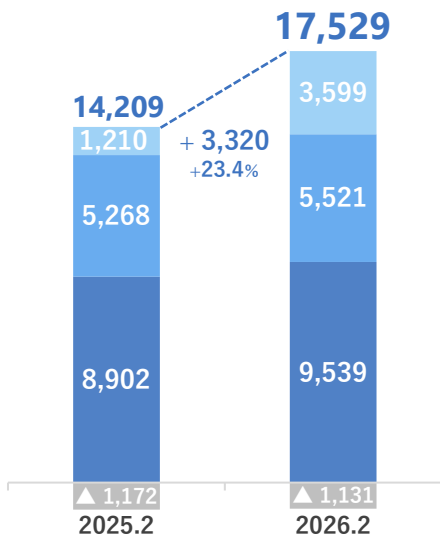
2026.2 業績ハイライト	売上高	17,529 百万円	過去最高	前年比 +23.4% ↑	売上総利益	8,809 百万円	過去最高	前年比 +36.0% ↑
	EBITDA [※]	1,974 百万円	過去最高	前年比 +38.4% ↑	営業利益	1,330 百万円	過去最高	前年比 +28.1% ↑
	経常利益	1,393 百万円	過去最高	前年比 +34.5% ↑	親会社に帰属する 当期純利益	713 百万円		前年比 +24.3% ↑
	ROE	16.1 %		前年比 +2.1 PT ↑	時価総額	12,317 百万円		前年比 +1.5% ↑

※特別損失を当期は75百万円、前期は40百万円計上しています

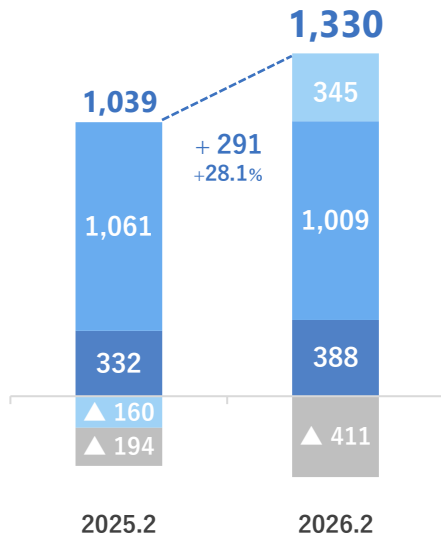
2026年2月末終値ベース

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

売上高



営業利益



■ No.1 ■ アレクソン ■ その他子会社 ■ 連結調整

(百万円)

No.1

- 売上総利益率が2.1ポイント改善
(49.3%→51.5% 影響額：200百万円)
- 粗利の増加が株主優待制度や人的資本への投資による費用の増加を吸収し、**営業利益が過去最高を更新**

アレクソン

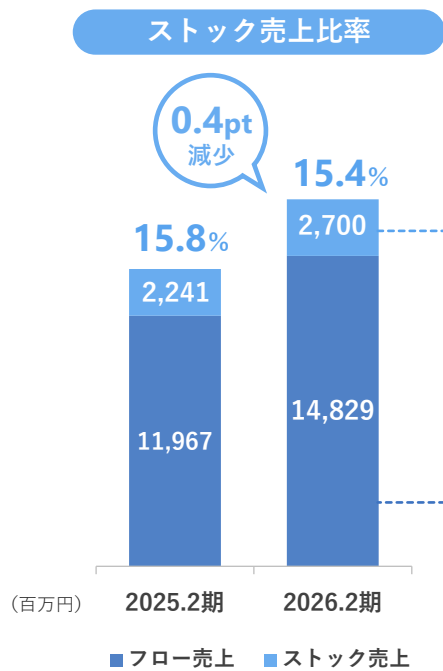
- 将来の成長に向けた戦略的な人的投資を積極的に実施
売上高・営業利益ともに**計画通りの実績**

その他子会社

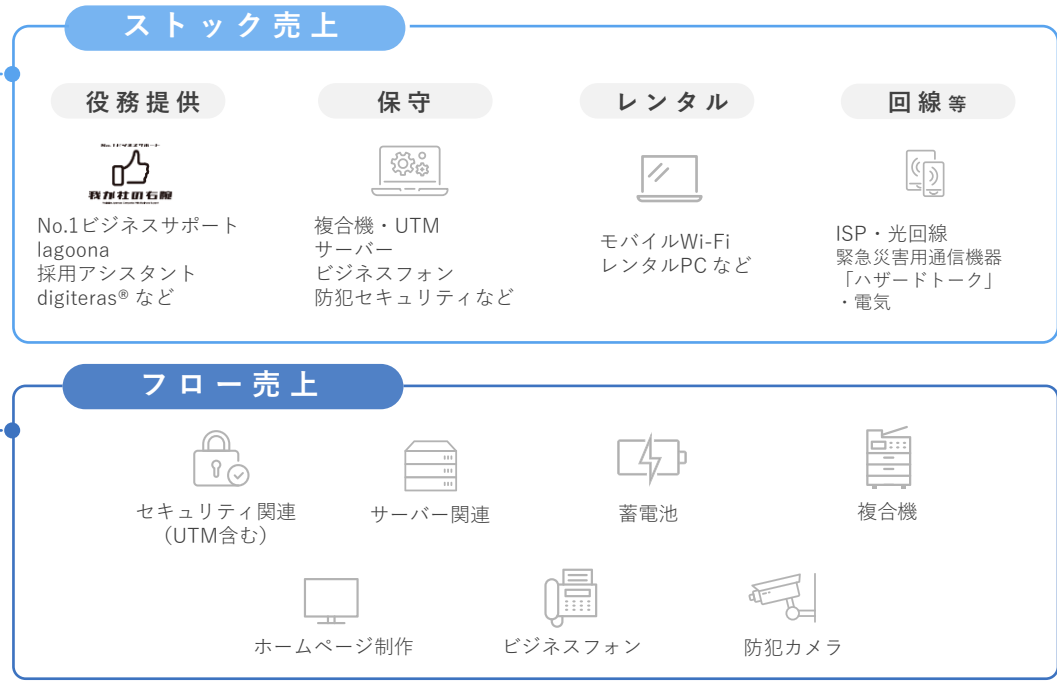
- M&A戦略が奏功し、期首から連結した3社合計で売上高が719百万円、営業利益が248百万円となり**グループ全体の業績向上に貢献**

※期首から連結した3社：(株)アイ・ティ・エンジニアリング、(株)コード、(株)S.I.T

ストック売上が**前年同期比+458百万円 (+20.5%)**
 フロー売上の力強い伸張により、相対的にストック売上比率は0.4ポイント低下



前期比
+458百万円
 (+20.5%)



※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

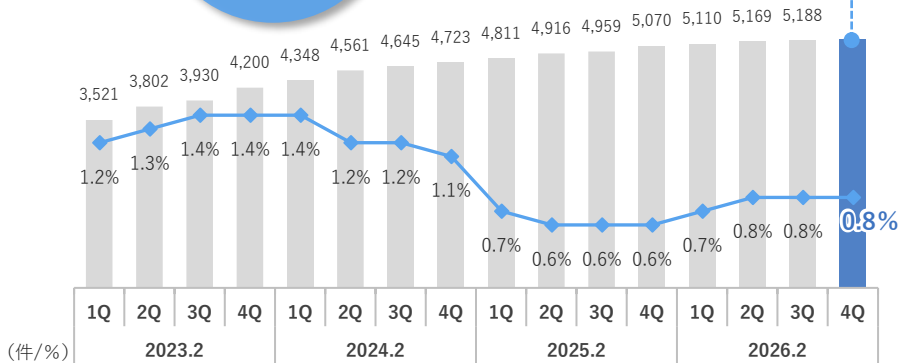
「No.1 ビジネスサポート」の保有契約数が5,000件を突破 価格改定によりARPUも順調に向上

5,000件突破

保有契約数・平均解約率

保有契約数
5,188件
前年比
+118件

平均解約率
0.8%



■ 保有契約数 — 平均解約率

※ 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

平均顧客単価
14,400円
前年比
+2,000円

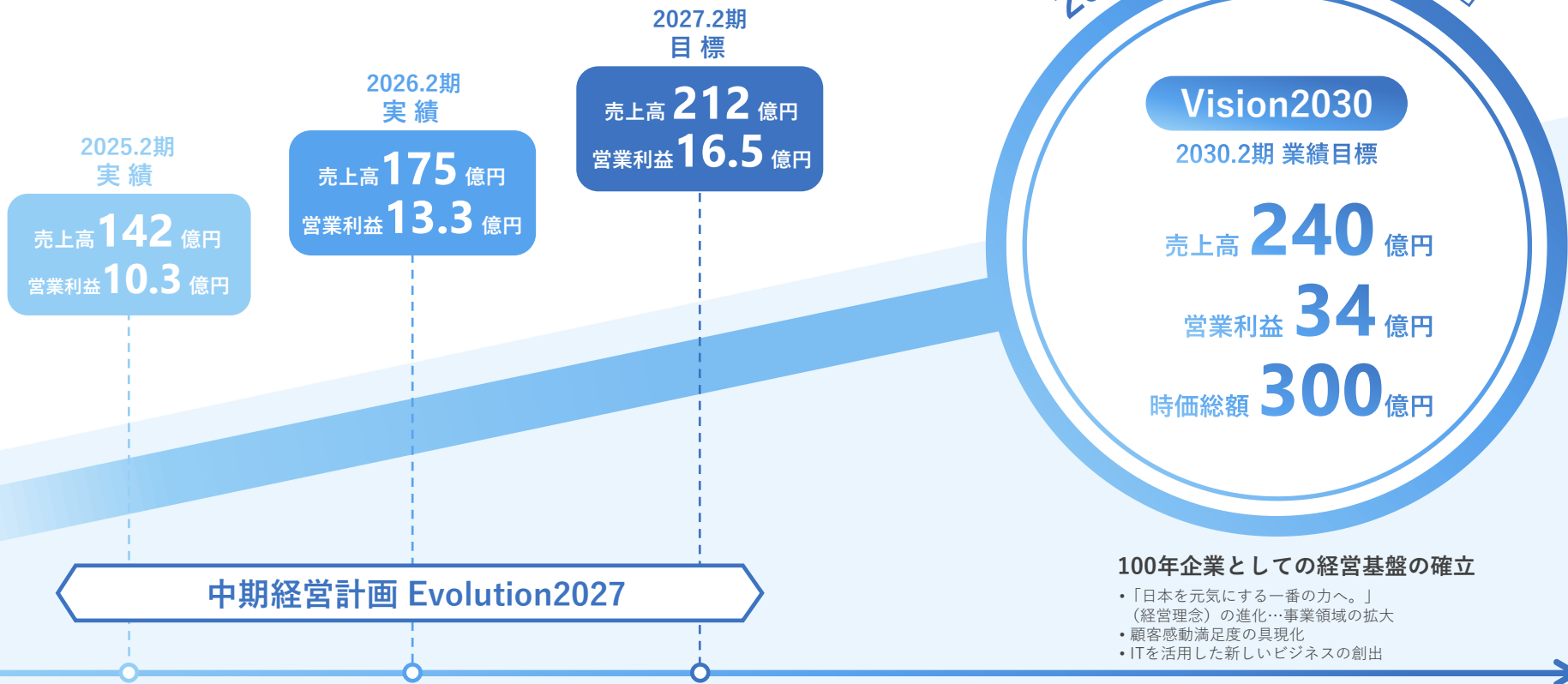


※ 平均顧客単価…基本料金、各種保守料金、lagoon月額料金、Wixプラン月額料金、No.1ベネフィット月額料金が含まれます

BUSINESS FORECAST

2027年2月期 業績予想

2030年の「ありたい姿」



中期経営計画Evolution2027の公表以降、当社グループは**当初中核を担う予定であった子会社の事業縮小**や再編を断行する一方で、積極的なM&Aにより、事業ポートフォリオの転換を推進してまいりました

当期の業績予想につきましては、Vision2030における更なる成長を見据え、**人的資本やAI活用への先行投資とM&A後のPMI（統合プロセス）を最優先**することといたしました

この結果、**営業利益は当初計画を下回る見通し**です

一方で、事業再編及び株主優待制度廃止に伴う税負担の軽減により、配当原資となる親会社株主に帰属する当期純利益は確保される見込みです

以上を総合的に勘案し、**配当については前期から1円増配の79円**とし、**株主の皆様への還元を拡大**いたします

2027.2期 中計発表時の当初計画		2027.2期 今回の計画			
売上高	16,800 百万円	売上高	21,200 百万円	増減額	+4,400 百万円 ↑
EBITDA※	2,160 百万円	EBITDA※	2,488 百万円	増減額	+328 百万円 ↑
営業利益	1,830 百万円	営業利益	1,650 百万円	増減額	▲180 百万円 ↓
		経常利益	1,590 百万円	1株当たり 当期純利益	152.34 円
		親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,000 百万円	1株当たり 配当金	79 円

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

>> 2027年2月期の主要各社別業績目標

		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

GROWTH STRATEGY

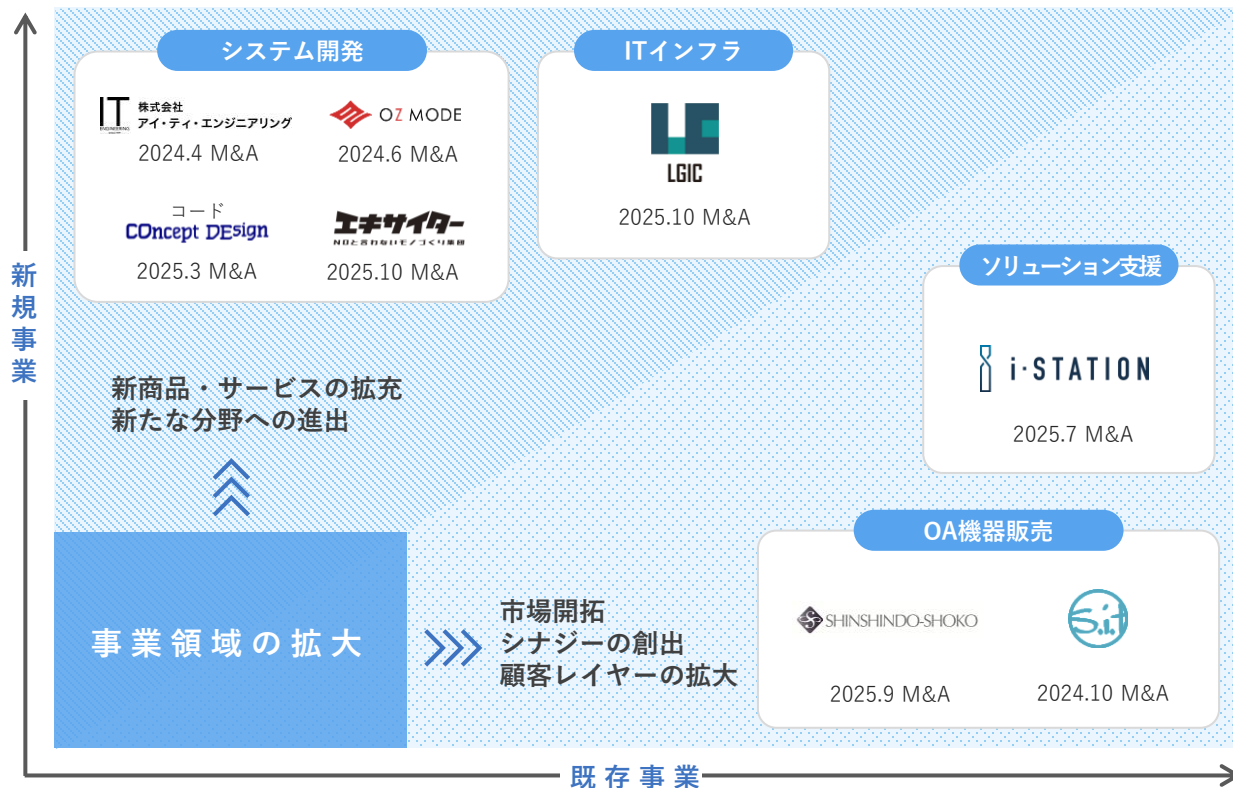
中期経営計画Evolution2027 成長戦略

➤ 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



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

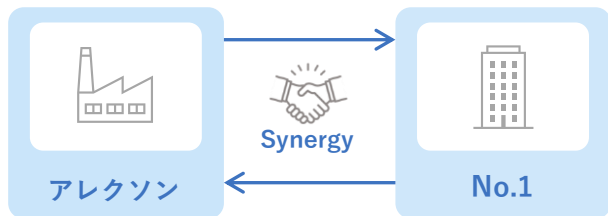
既存事業

新規事業

▶ 高まる中小企業のセキュリティニーズに対応した製品を全国の代理店へ拡販

アレクソン × No.1のシナジー

グループシナジーとアレクソンの開発力を活用し
マーケットイン型製品を企画製造



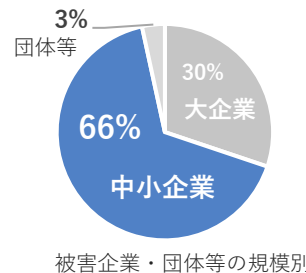
- ・市場ニーズの把握
- ・販売チャネルの拡大

- ・商品ラインナップの拡充
- ・クロスセルの増加
- ・収益性の向上

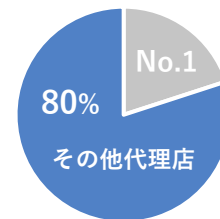
全国の代理店への拡販

深刻化する中小企業へのサイバー攻撃に向けて
 アレクソン製品を全国の代理店を通じ拡販

ランサムウェアの被害に係る統計



アレクソンの販売構成



出展：警視庁サイバー警察局 令和7年上半年期におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について

取り扱
い商
品



UTM



電子取引データ
管理ソフト

サーバー



特許技術
LTE over IP®搭載



セキュリティスイッチ



テレワークステーション



アクセスポイント



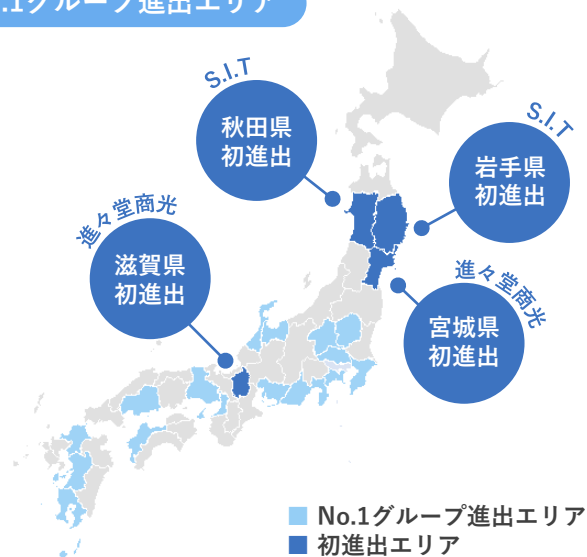
リモートアクセスシステム

▶ 情報セキュリティ機器の販売エリア拡大

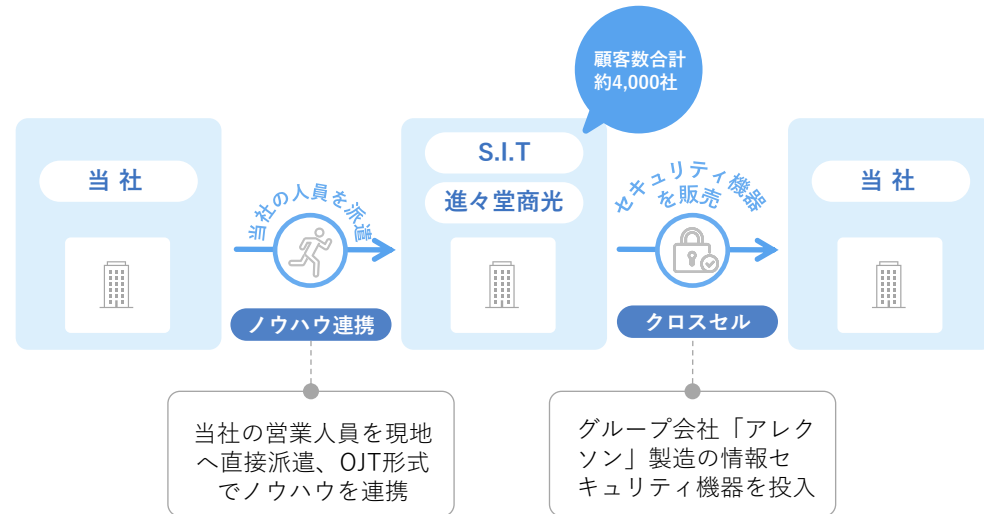
S.I.T 2024年10月子会社化
進々堂商光 2025年9月子会社化

OA機器販売の S.I.T と 進々堂商光 をグループに迎え、 岩手県・秋田県・滋賀県・宮城県へ初進出

No.1グループ進出エリア



新たな販売エリアでアレクソン製の情報セキュリティ機器を拡販



顧客基盤の拡大とクロスセルによる収益拡大

2025年7月子会社化

相互補完によって約41,000社の顧客に対するクロスセルを推進



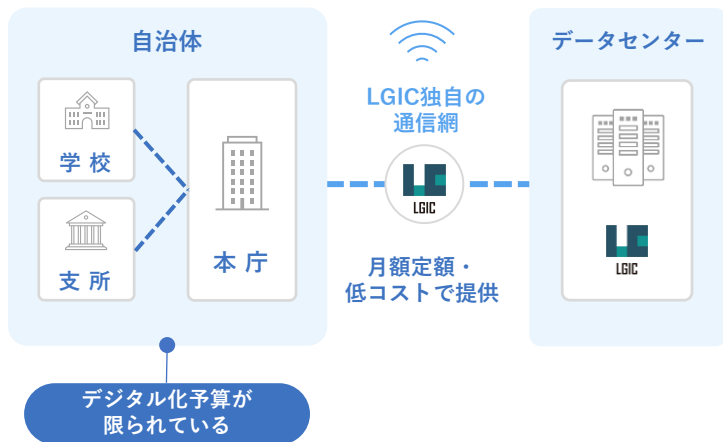
2025年10月子会社化

▶ 自治体向けのITインフラソリューションの全国展開

LGICがこれまで培ってきた独自のビジネスモデルを発展させ、
当社の全国の拠点及びグループ会社を通じて全国の自治体、学校教育施設のデジタル化へ貢献

◎ LGICの特長

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
品質や価格面において**競争力が非常に高い**



◎ 当社とLGICのシナジー

当社のリソースをLGIC事業へ投入し、
全国の自治体や学校教育施設へ展開



No.1・ナチュラニクスが共同開発し、BCP対応型ポータブル蓄電池を販売開始 拡大する蓄電池市場 × 潜在的なBCP需要を「製品力」で顕在化

「安全性」と「圧倒的な充電速度」が導入を後押しし、
販売開始3カ月で計画を上回る275台を受注

東芝リチウムイオン電池SCiB™と高速充電・再利用技術により、
平常時と非常時の双方で活用可能な循環型エネルギーインフラを実現



EnerCraftシリーズ「EC-700 / EC-2800」

naturenix × 株式会社 No.1

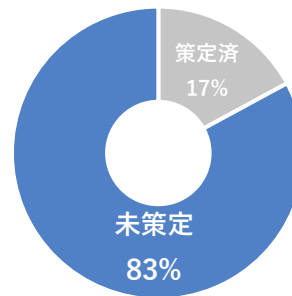


<https://enercraft-battery.jp/>

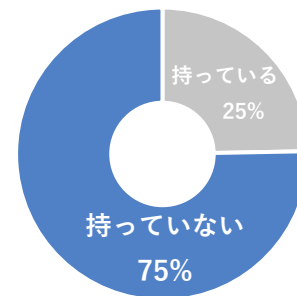
必要性は認識しつつも、未対応の企業が大多数

企業のBCP対策 調査結果

BCP対策策定率



停電対策でのポータブル電源保有率



参照：帝国データバンク
「事業継続計画（BCP）に対する企業の意識調査（2025年）」参照：ウェザーニューズ「減災調査2025」

※ EC-2800は2026年秋頃 販売開始予定

グループ販路との連携や「大型モデル」の投入により、ターゲット市場を段階的に拡大予定

現在

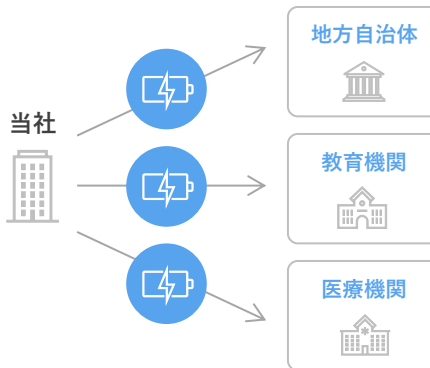
既存顧客・代理店への展開



全国の営業網を活用した
対面販売が好調

STAGE
1

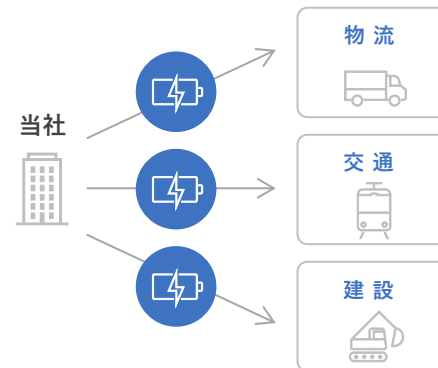
ターゲット拡張



地方自治体、教育・医療機関
などへの導入を推進

STAGE
2

ターゲット市場の拡大



大型モデルの投入で物流、交通、建設
などへ展開予定

SHAREHOLDERS RETURN

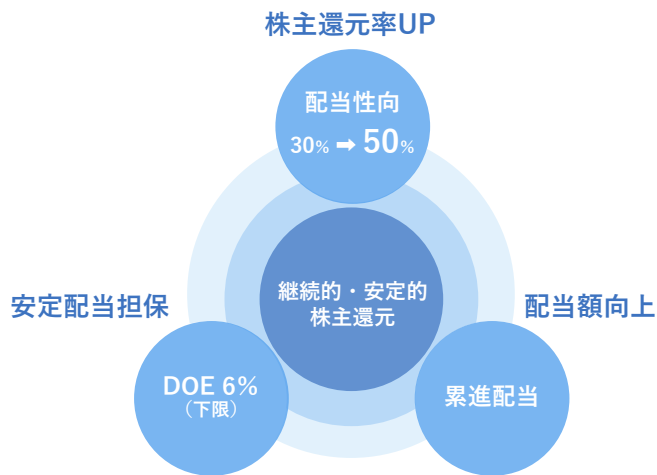
株主還元

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

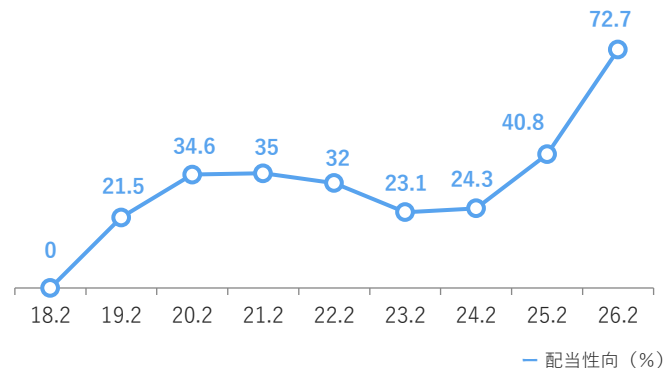
配当方針

- ✓ 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



配当性向



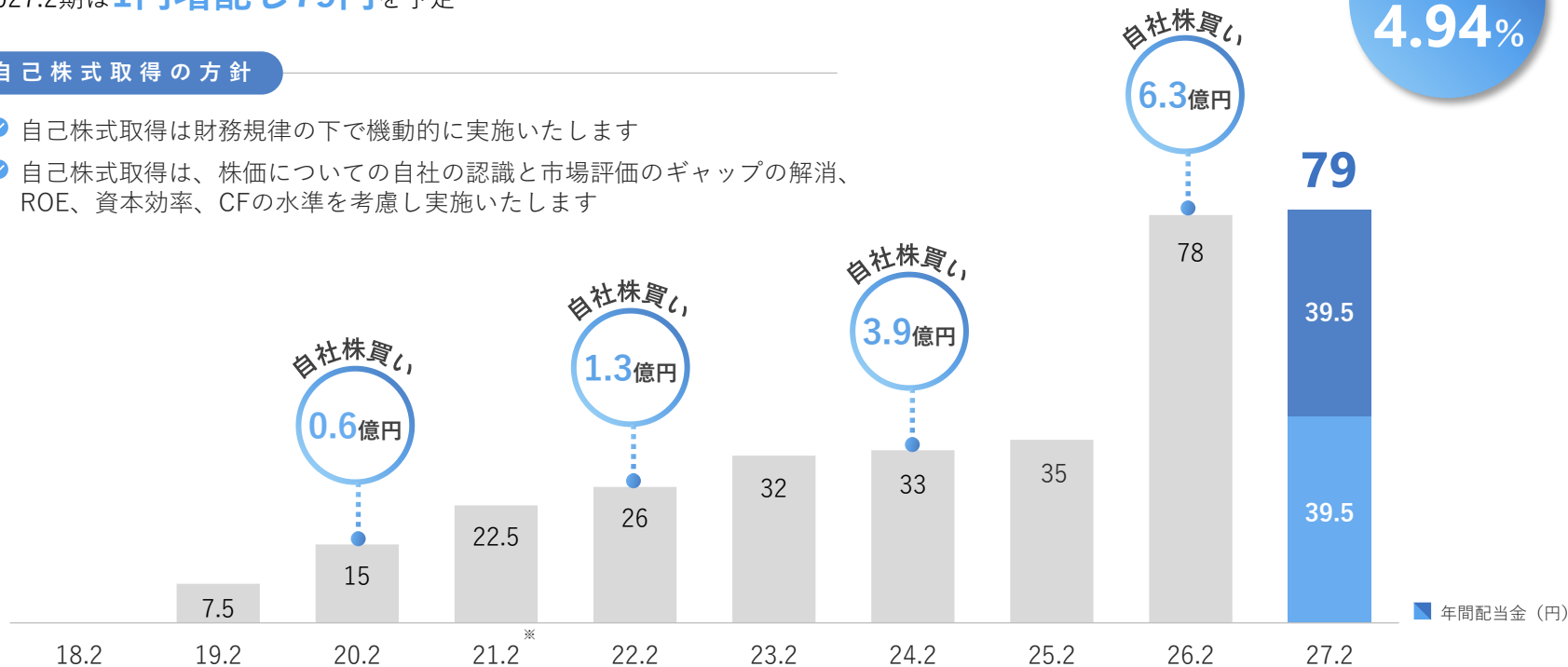
※DOE (株主資本配当率) = 配当金支払総額 ÷ ((期首株主資本+期末株主資本) ÷ 2)

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

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



※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

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