

日本の会社を元気にする一番の力へ。



No.1

2022年2月期第2四半期 決算説明資料

(東証JASDAQ 証券コード3562)

2021年10月14日

代表取締役社長
辰巳崇之



INDEX

- 1 2022年2月期第2四半期 決算ハイライト
- 2 2022年2月期 業績予想
- 3 中期経営計画の進捗と
今後の取り組み
- 4 財務・ガバナンス
- 5 ESGの取り組み
- 6 参考資料





1

2022年2月期 第2四半期 決算ハイライト

2022年2月期第2四半期 決算ハイライト

- 売上高 6,741百万円
 - ・ 第2四半期売上高として、過去最高値を更新（前年同期比 +33.1%）
- 営業利益 369百万円（前年同期比 +148.4%） 経常利益384百万円 純利益206百万円
 - ・ 営業利益、各利益いずれも過去最高値を更新し各利益率も改善
 - ・ 売上総利益率 40.3%（+0.9ポイント）
 - ・ 営業利益率 5.5%（+2.5ポイント）

- アレクソン社の高付加価値商品の販売が好調
- No.1ビジネスサポート契約件数は累計2,313件（前期末1,030件から1,283件増加）
- KPI（契約継続率 95.2%、複合販売比率 42.8%）は高水準を維持

連結損益計算書の概要

アレクソンの子会社化により事業規模拡大、高収益のセキュリティ機器の販売が堅調に推移、アレクソンM&Aによるシナジー効果の発現

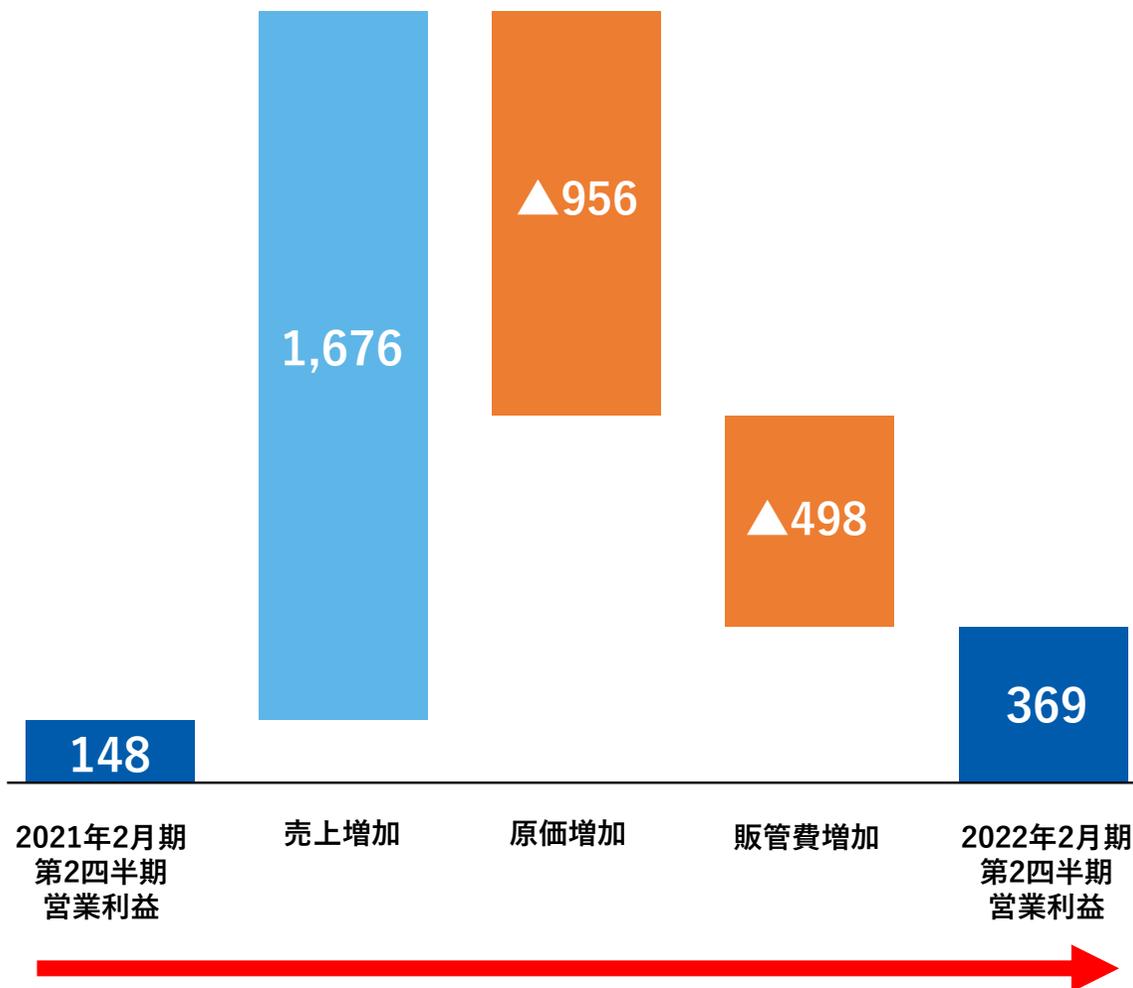
[連結損益計算書]

(単位：百万円)

	2021年2月期 第2四半期	2022年2月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	5,065	6,741	+1,676	+33.1%
売上総利益	1,999	2,719	+719	+36.0%
売上総利益率	39.5%	40.3%	+0.9%	—
営業利益	148	369	+220	+148.4%
営業利益率	2.9%	5.5%	+2.5%	—
経常利益	212	384	+172	+81.0%
経常利益率	4.2%	5.7%	+1.5%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	113	206	+93	—

営業利益の増減要因

(単位：百万円)



売上高

- アレクソンM&Aによる事業規模拡大
- 2020年9月より開始したNo.1ビジネスサポートが順調に推移

売上総利益

- 情報セキュリティ商品 (UTM、サーバー、セキュリティスイッチ、TeleworkStation™) の売上拡大による利益率向上 (0.9ポイント改善)

販管費

- 営業力、採用力の向上に向けた当社として初の試みとなるCM放映 (渋谷愛ビジョン、テレビ埼玉) など広告費用・ブランディング費用の発生
- 営業強化及び収益性向上のための人員増強、教育費用、システム投資などの費用が増加

営業利益 +220百万円

貸借対照表の概要

自己資本比率 35.8%、前期末比 +1.1ポイントの改善

[連結貸借対照表]

(単位：百万円)

	2021年2月期末	2022年2月期 第2四半期	前期末比
流動資産	5,026	4,705	▲320
固定資産	2,064	2,146	+82
資産合計	7,090	6,852	▲238
流動負債	3,066	2,910	▲155
固定負債	1,533	1,460	▲72
負債合計	4,599	4,371	▲228
純資産	2,490	2,481	▲9
自己資本比率	34.8%	35.8%	+1.1ポイント

キャッシュ・フローの状況

営業CFは116百万円

現金及び現金同等物の第2四半期末残高 1,814百万円（前年同期比333百万円増）

（単位：百万円）

	2021年2月期 第2四半期	2022年2月期 第2四半期	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	105	116	+10
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,682	▲188	+1,493
フリー・キャッシュ・フロー	▲1,576	▲72	+1,503
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,720	106	▲1,614
現金及び現金同等物の期首残高	1,337	1,780	+443
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,481	1,814	+333

※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

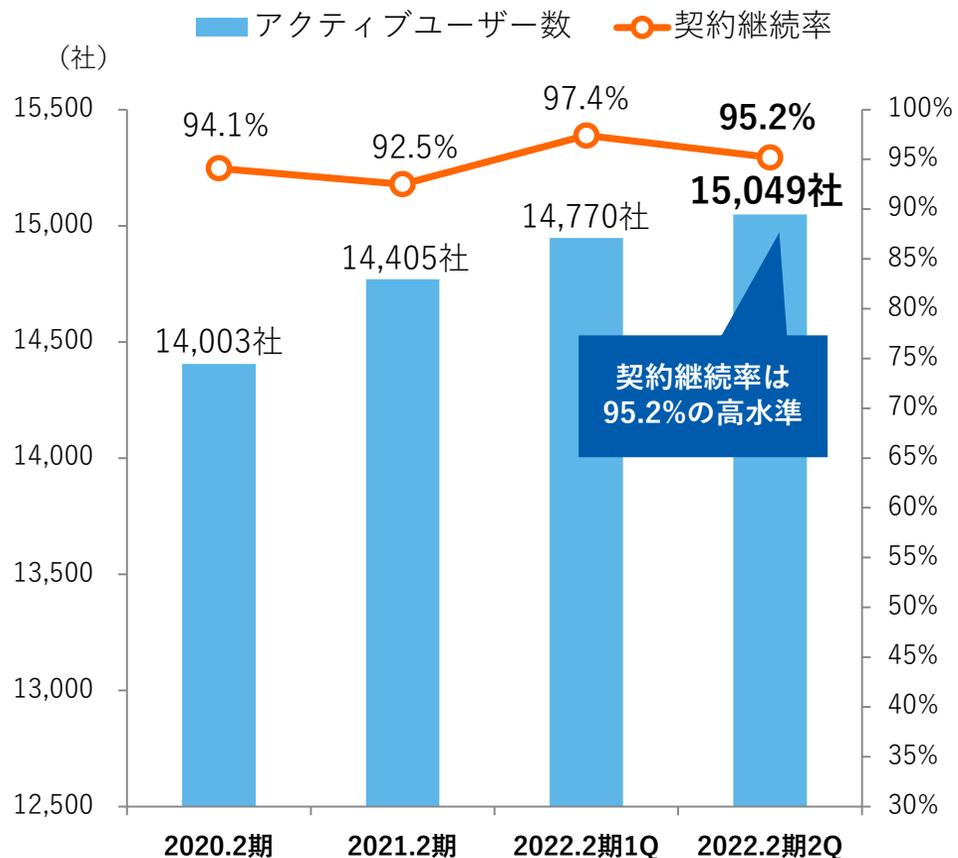
業績向上に向けた当社のKPI (※1)

KPIの改善により、売上高の増加につなげる

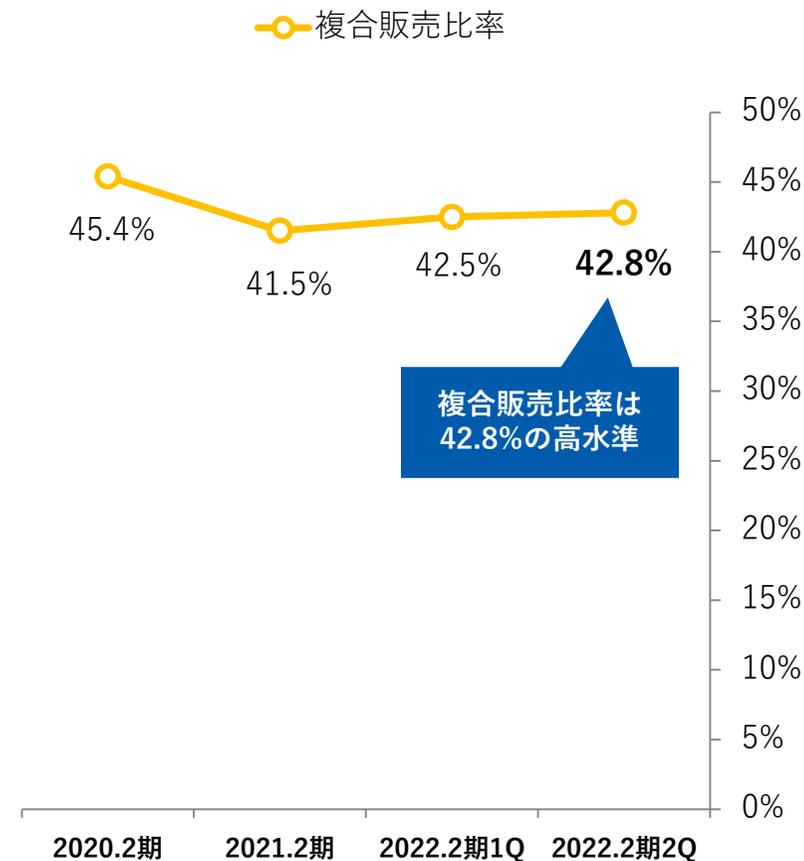


- ※1 本KPIはNo.1単体の数字をもとに作成
- ※2 既存契約者が次期も契約を継続した確率。最大値で100%。
- ※3 2種以上の複合契約が発生している企業の割合

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%。

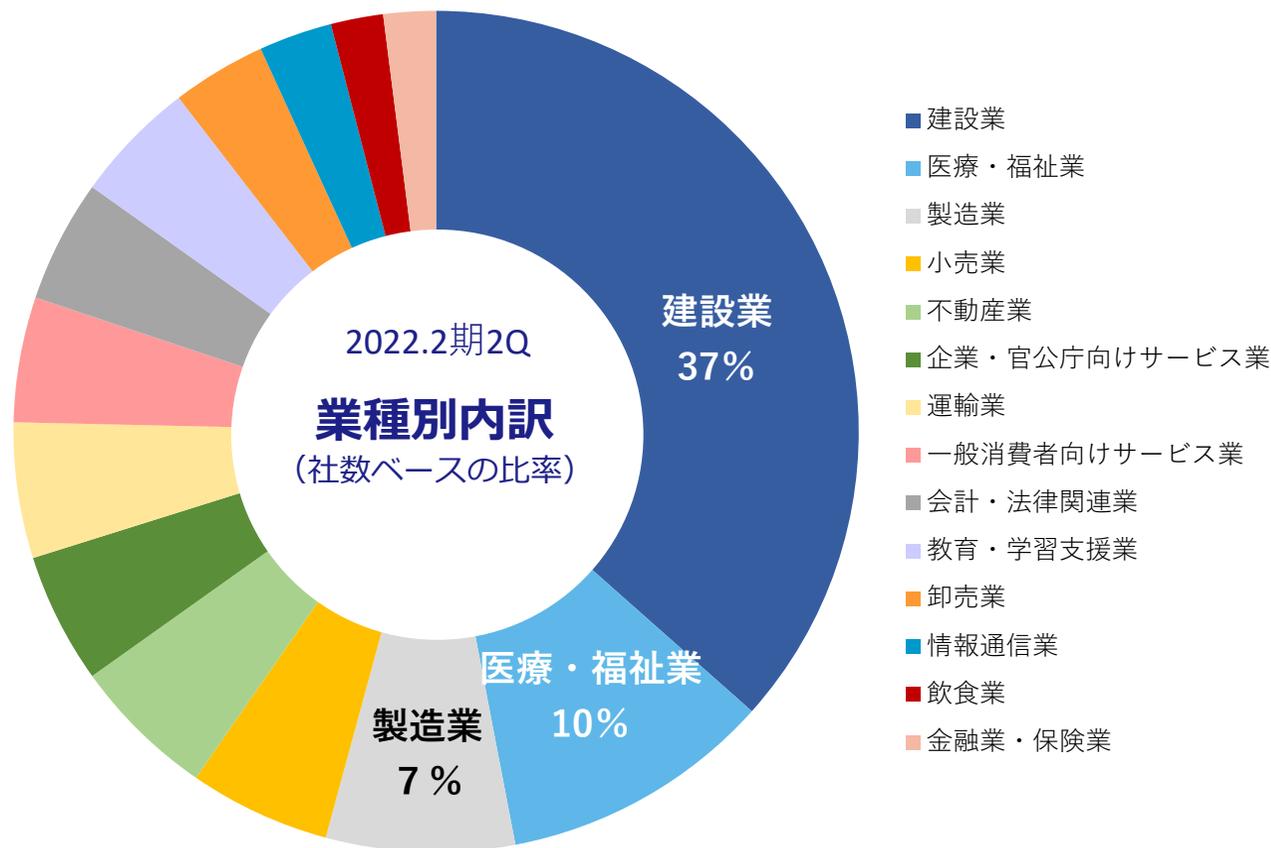
商品・サービス (No.1ビジネスサポート) 等の
拡充により複合販売を推進

※2種以上の複合契約が発生している企業の割合。

※1社あたり平均売上高は、年間目標のKPIのため、
四半期決算においては記載を省略しております。

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
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む



2

2022年2月期 業績予想



2022年2月期の業績予想①

売上高、営業利益、当期純利益は**いずれも過去最高の業績を予想しており、4年連続の増収増益を見込む**

(単位：百万円)

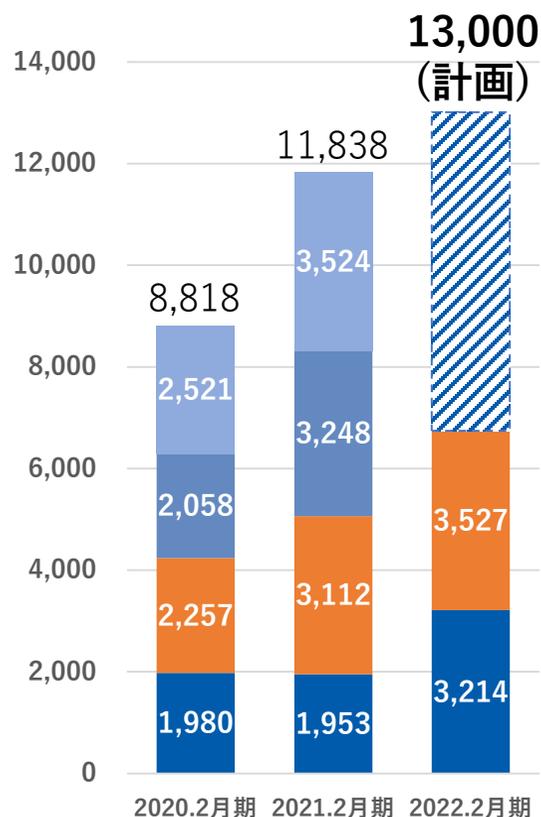
	2021年2月期 (実績)		2022年2月期 (計画)		前期比	
	金額	売上高利益率	金額	売上高利益率	金額	利益率増減 (ポイント)
売上高	11,838	—	13,000	—	+1,161	—
営業利益	615	5.2%	808	6.2%	+192	+1.0%
経常利益	697	5.9%	794	6.1%	+96	+0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	403	3.4%	478	3.7%	+74	+0.2%

2022年2月期の業績予想②

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

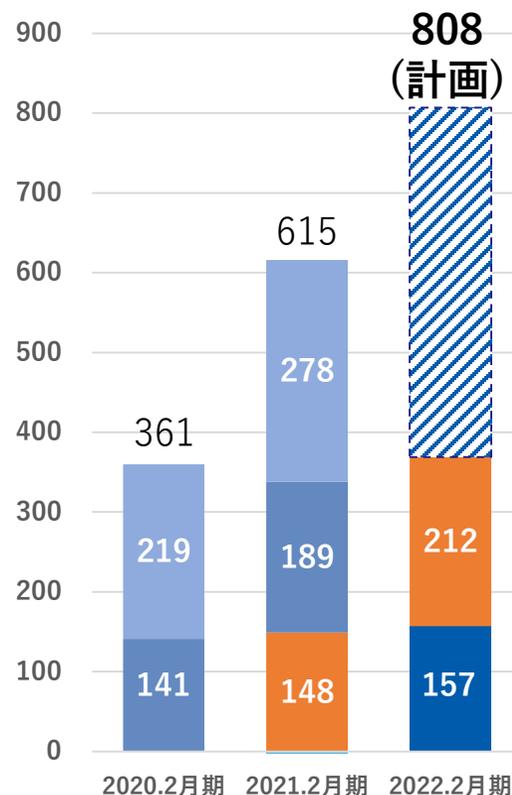
売上高

(単位：百万円)



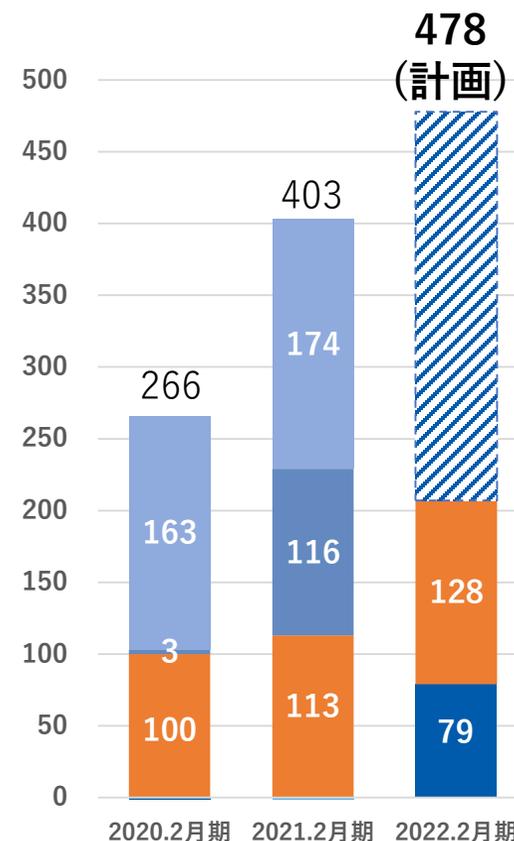
営業利益

(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)



※営業利益と当期純利益の表記：2020年2月期第1四半期において、営業利益が▲26百万円、親会社に帰属する当期純利益が▲16百万円であったため、それぞれ累計で表示しております。

2021年2月期第1四半期において、営業利益が▲99百万円、親会社に帰属する当期純利益が▲47百万円であったため、それぞれ累計で表示しております。

通期業績推移（四半期別推移）

(単位：百万円)

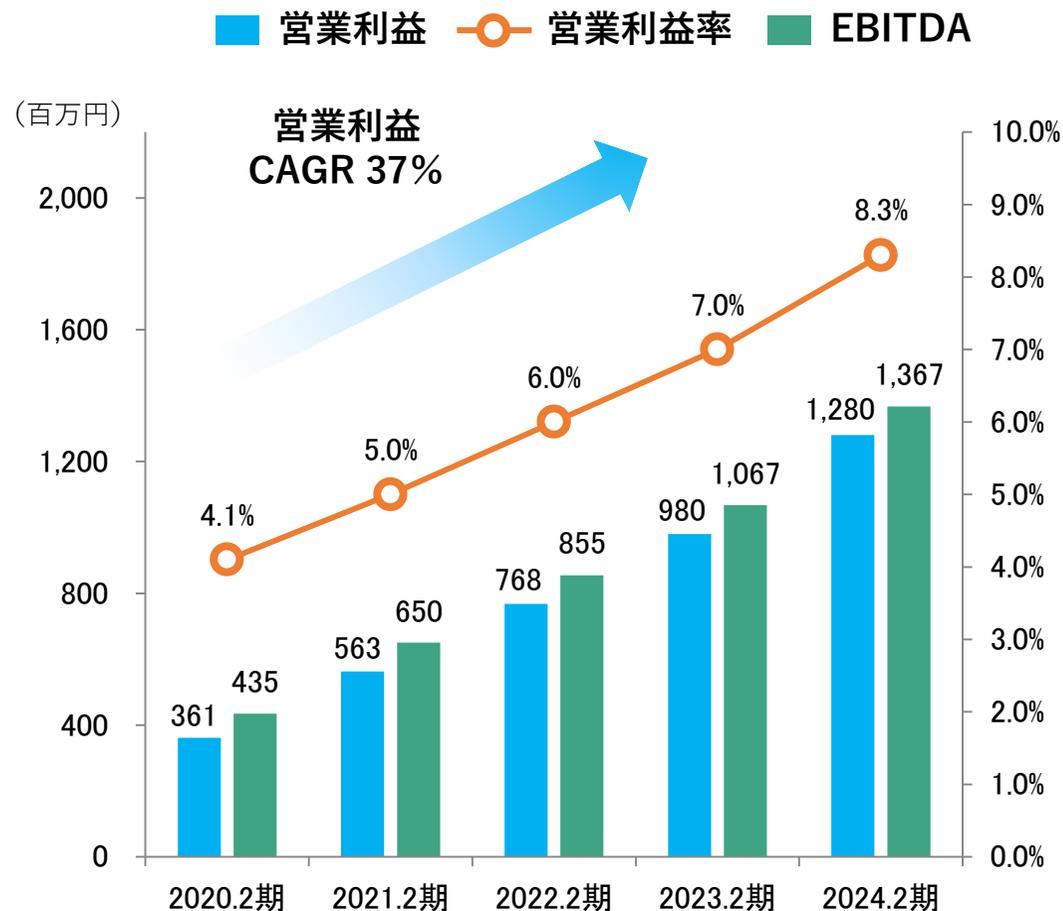
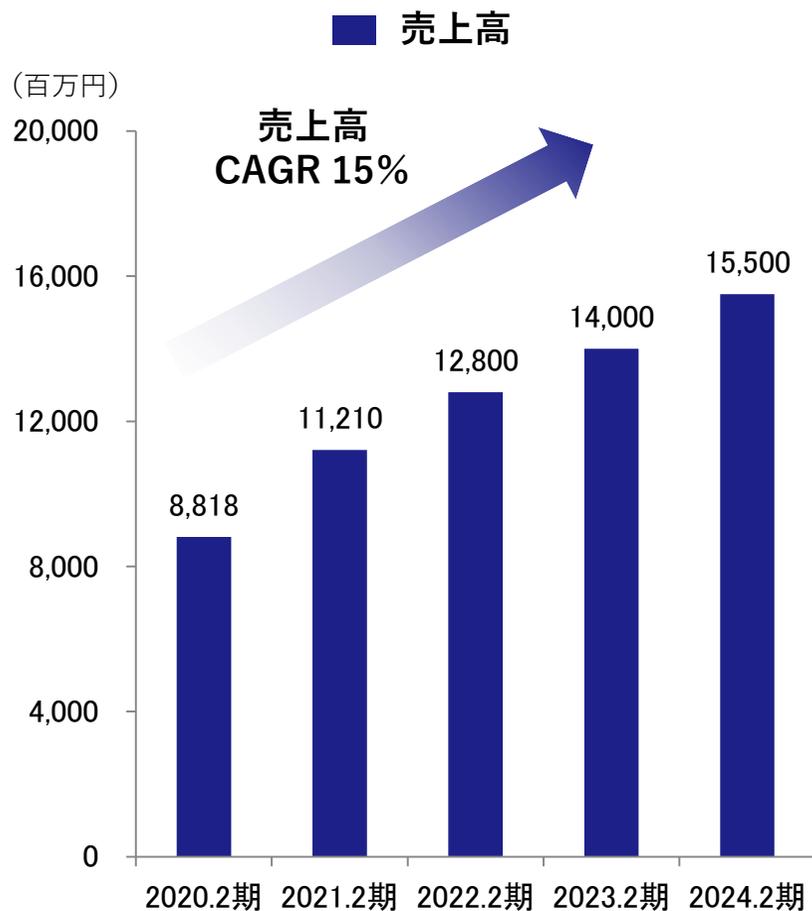
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期/ 通期予測
2019年2月期	売上高	1,929	2,050	1,909	2,275	8,164
	構成比（対通期）	23.6%	25.1%	23.4%	27.9%	-
	営業利益	25	76	37	191	330
	構成比（対通期）	7.8%	23.0%	11.2%	57.9%	-
	営業利益率	1.3%	3.7%	1.9%	8.4%	4.0%
2020年2月期	売上高	1,980	2,257	2,058	2,521	8,818
	構成比（対通期）	22.5%	25.6%	23.3%	28.6%	-
	営業利益又は営業損失(△)	△26	173	△6	219	361
	構成比（対通期）	△7.2%	47.9%	△1.7%	60.7%	-
	営業利益率	△1.3%	7.7%	△0.3%	8.7%	4.1%
2021年2月期	売上高	1,953	3,112	3,248	3,524	11,838
	構成比（対通期）	16.5%	26.3%	27.4%	29.8%	-
	営業利益又は営業損失(△)	△99	248	189	278	615
	構成比（対通期）	△16.1%	40.3%	30.6%	45.2%	-
	営業利益率	△5.1%	8.0%	5.8%	7.9%	5.2%
2022年2月期	売上高	3,214	3,527			13,000
	構成比（対通期）	24.7%	27.1%			-
	営業利益	157	212			808
	構成比（対通期）	19.4%	26.2%			-
	営業利益率	4.9%	6.0%			6.2%

3

中期経営計画の進捗と 今後の取り組み



中期経営計画上の業績目標



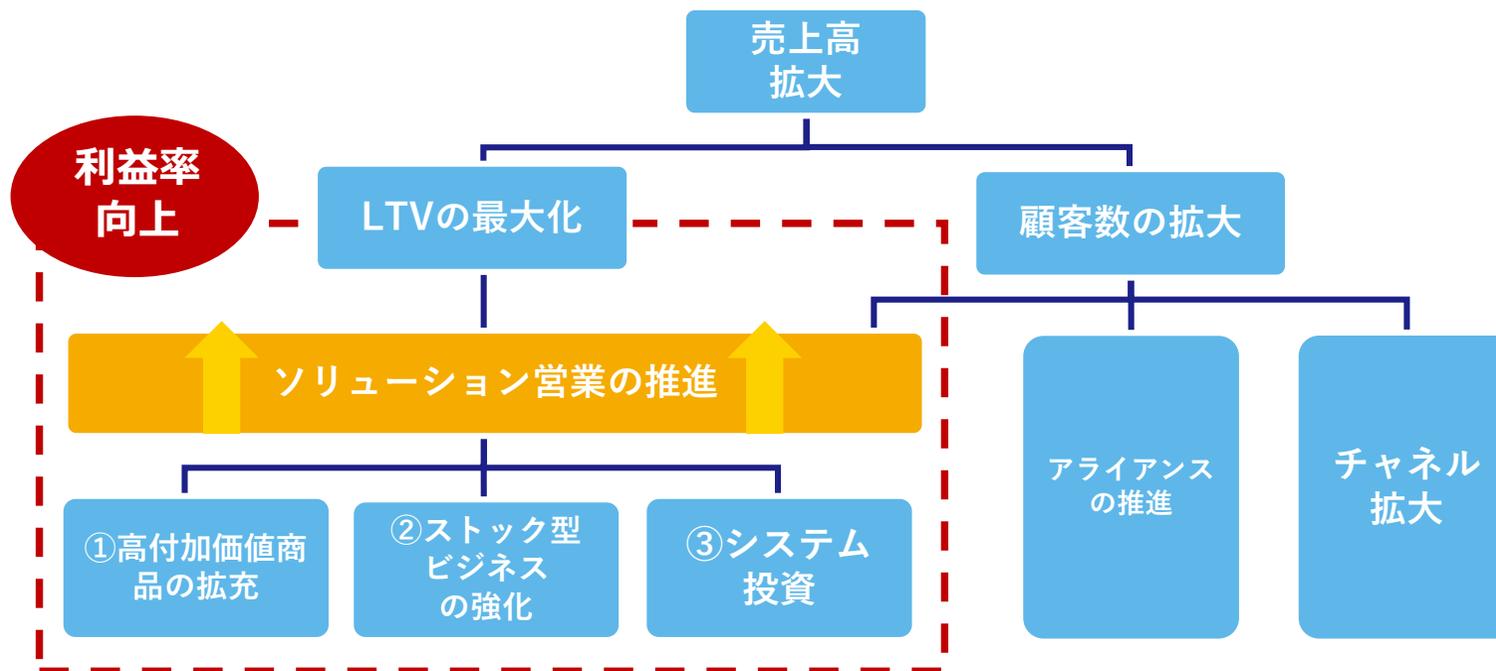
※CAGR：年平均成長率／EBITDA：営業利益＋減価償却費 ※新収益認識基準（2023.2期より適用予定）は考慮していません

中期経営計画最終年度に向けた営業利益率向上戦略

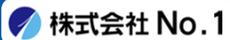
2022年2月期第2四半期営業利益率は5.5%まで向上（2024年2月期 営業利益率目標8.3%）

営業利益率向上に向けた3つの重点戦略

- アレクソンのもつ高付加価値商品の拡販
- ストック型ビジネスの強化（No.1ビジネスサポートの拡販）
- システム投資による生産性の向上



第2四半期における中期経営計画の進捗と今後の取り組み

中期経営計画の重点施策 

2022.2月期の成果と取り組み

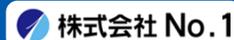
1

アレクソン社とのシナジー効果発揮



- アレクソンの商品力×No.1の販売力によりシナジー効果が発現、今後もシナジー効果の向上を図る

2

ソリューション営業の深化
－ストック収益の拡大－

- No.1ビジネスサポート累計契約数が2,313件に増加、DX支援を拡充し更なるストック収益の強化を行う

3

ハード×ソフト
－情報セキュリティ領域の拡大－

Club One Systems

- クラウドファイルサーバーサービス「デジテラスファイルサーバー」拡販に向け、日本オラクル株式会社とのリレーションを強化
- クラウドサーバを活用したPC作業可視化ソフトウェア計画

4

クラウド型サービスの開発



- クラウドサーバを活用したPC作業可視化ソフトウェア計画

5

M&A・事業提携・新規事業



No.1グループ全体

- Webマーケティングによる販売手法を確立し、(株)No.1パートナーが堅調に推移
- パートナー事業の取引条件見直しにより収益率向上
- 引き続きM&A・事業提携へ積極的に注力

アレクソン社とのシナジー効果

シナジー効果 1

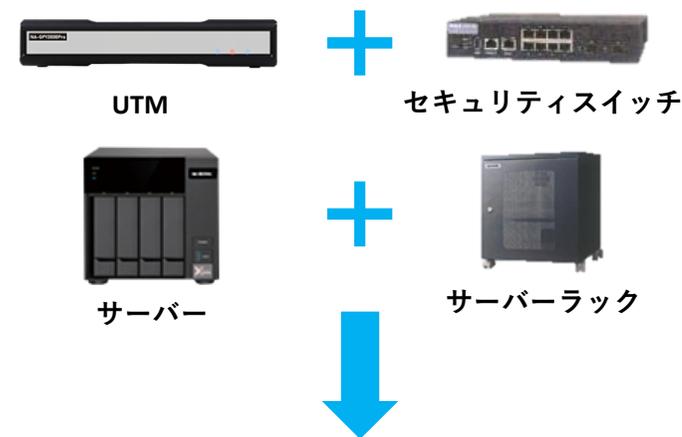
コスト競争力のあるアレクソン社商品の導入拡大による収益性の向上



高収益なアレクソン社商品の販売台数が堅調に推移

シナジー効果 2

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



アレクソン社商品の複合販売が堅調に推移

アレクソン社の高付加価値商品の販売が増加

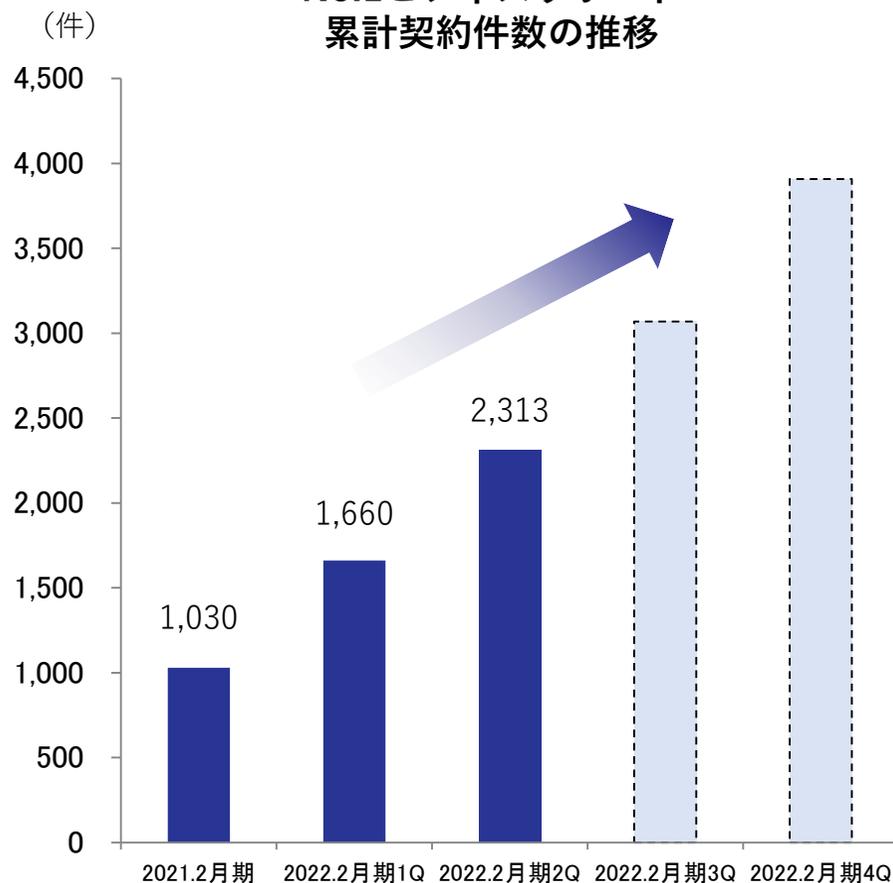
No.1ビジネスサポート①

2

ソリューション営業の深化
ーストック収益の拡大ー

- No.1ビジネスサポートが計画を上回り堅調に推移

2020/10/14公表

No.1ビジネスサポート
累計契約件数の推移

※売上計上ベース

累計契約件数
2,313件(前期末時点1,030件)
※計画比5.2%増

契約状況など

- 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
- 好調に契約数が増加傾向にある
- 今後DXの要素に関しても注力していく

No.1ビジネスサポート② – 顧客の課題と今後の施策 –

株式会社 No.1
2021/6/17、
2021/7/14、
2021/9/1公表

顧客の課題

現在

顧客がDX化の必要性を認識する段階

- DX推進の理解
- 経営課題の抽出
- デジタル化対象情報の認知
- デジタル技術の情報収集

当社の施策

No.1ビジネスサポートを通して、DXによる効率化を推進

- 可能性共有ロードマップの作成
- デジタル化業務の選定
- DX課題の可視化

今後

顧客がDX企業としての基盤づくりに着手する段階

- DX推進計画の策定
- 最重要DX課題の抽出
- デジタル化対象情報の選定
- デジタル技術の活用に着手

DX関連サービスを拡充し、顧客の基盤づくりに貢献

- DX認定支援サービス
- 課題共有ロードマップの作成
- DX課題解決策のご提案

第三者認証機関の認定



「デジテラス ファイルサーバー」 提供開始

3,4

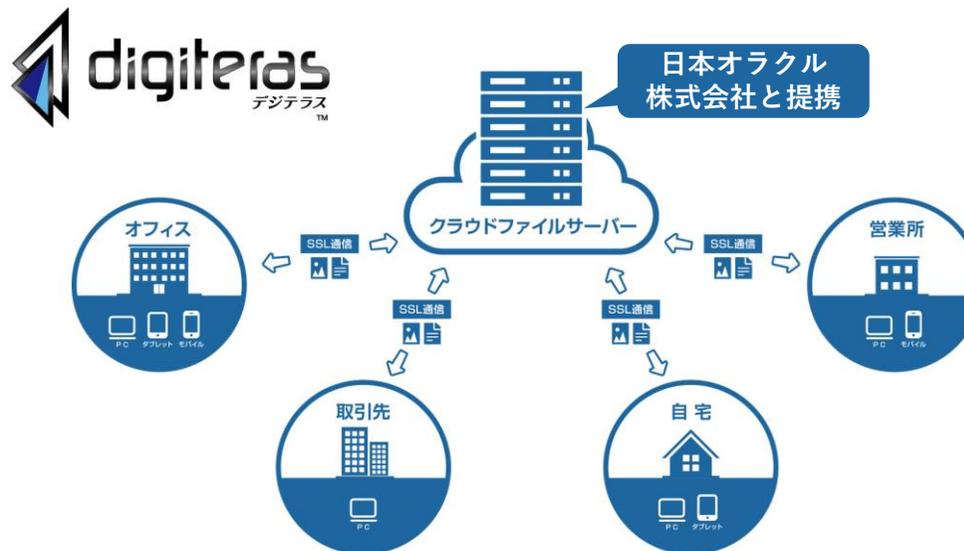
ハード×ソフト
ー情報セキュリティ領域の拡大ー
クラウド型サービスの開発

- クラウドファイルサーバーサービス「デジテラス ファイルサーバー」 拡販に向け、日本オラクル株式会社とのリレーションを強化

2021/7/14公表

日本オラクル株式会社とのリレーションを強化、大手を含めた複数の企業へのアプローチを展開中

サービスイメージ



日本オラクル株式会社提供のクラウドサービスを利用
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クラウドファイルサービスにより中小企業のDX化を推進

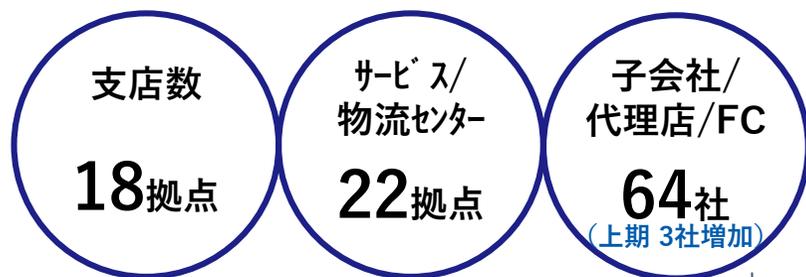
アライアンス強化、チャネル拡大

5 M & A ・ 事業提携 ・ 新規事業

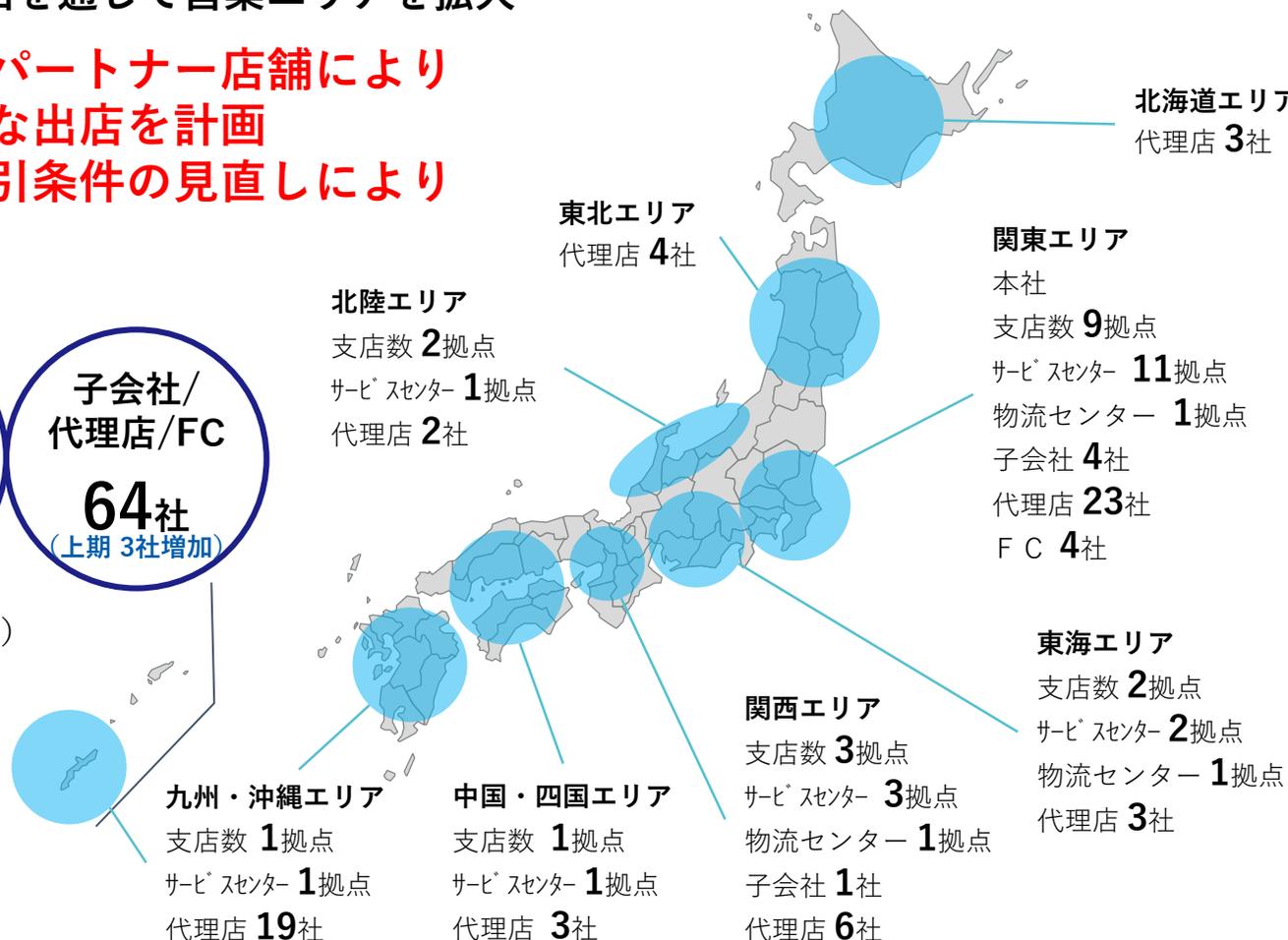
- パートナー事業の取引条件見直しにより収益率向上
- 引き続きM&A・事業提携へ積極的に注力

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

- ① 直販店舗と代理店・パートナー店舗により空白エリアに継続的な出店を計画
- ② パートナー事業の取引条件の見直しにより収益率が向上



(2021年8月末現在)



事業提携・新規事業による収益拡大



株式会社No.1パートナー

- 2019年4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る法人・事業主向けモバイルWi-Fiの販売

No.1パートナーが販売するモバイルWi-Fiが好調

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

学校教育

▶ ストック収益の拡大

▶ インバウンドマーケティングの確立

販売好調の理由

- Webマーケティング手法の精度向上によりインバウンドマーケティングが確立
- 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に優待価格で提供する等のアライアンス先を拡充

導入実績



東証二部上場

工藤建設株式会社



中京大学
CHUKYO UNIVERSITY



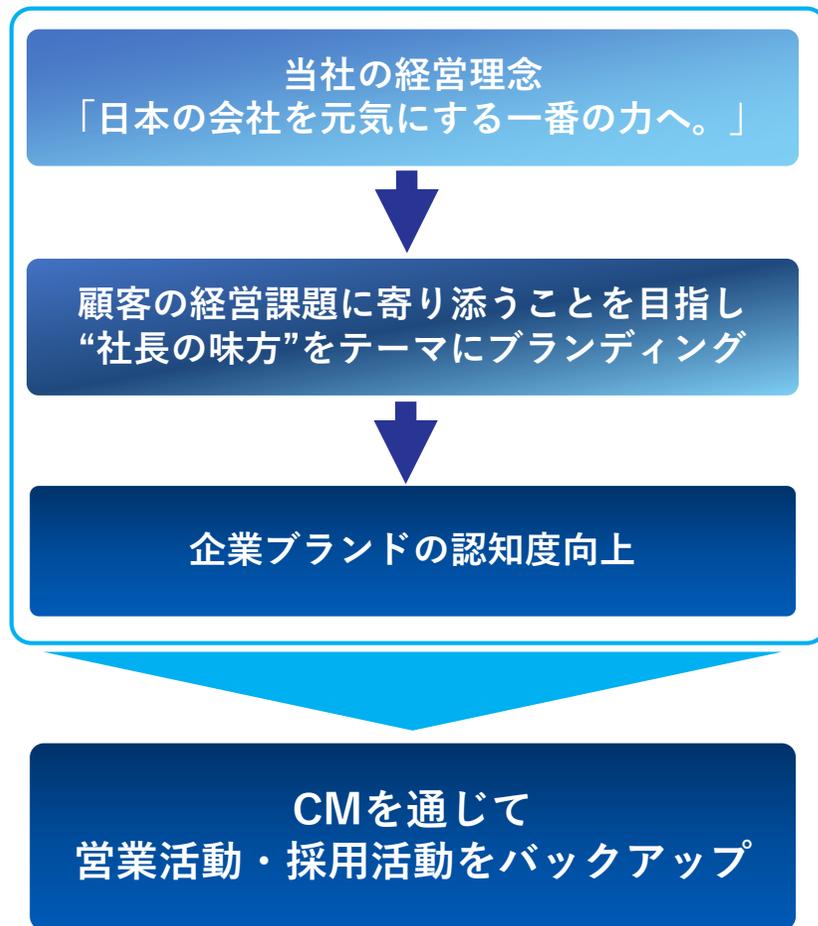
創造から統合へー 仙台からの発進
東北工業大学

神奈川大学 公立大学法人

県立広島大学

ブランディング戦略について

2021年7月より、ブランディング戦略第一弾として
オリエンタルラジオ藤森慎吾氏を当社のイメージキャラクターとして起用



藤森慎吾氏を起用した当社CM動画は
こちらの2次元バーコードよりご覧いただけます

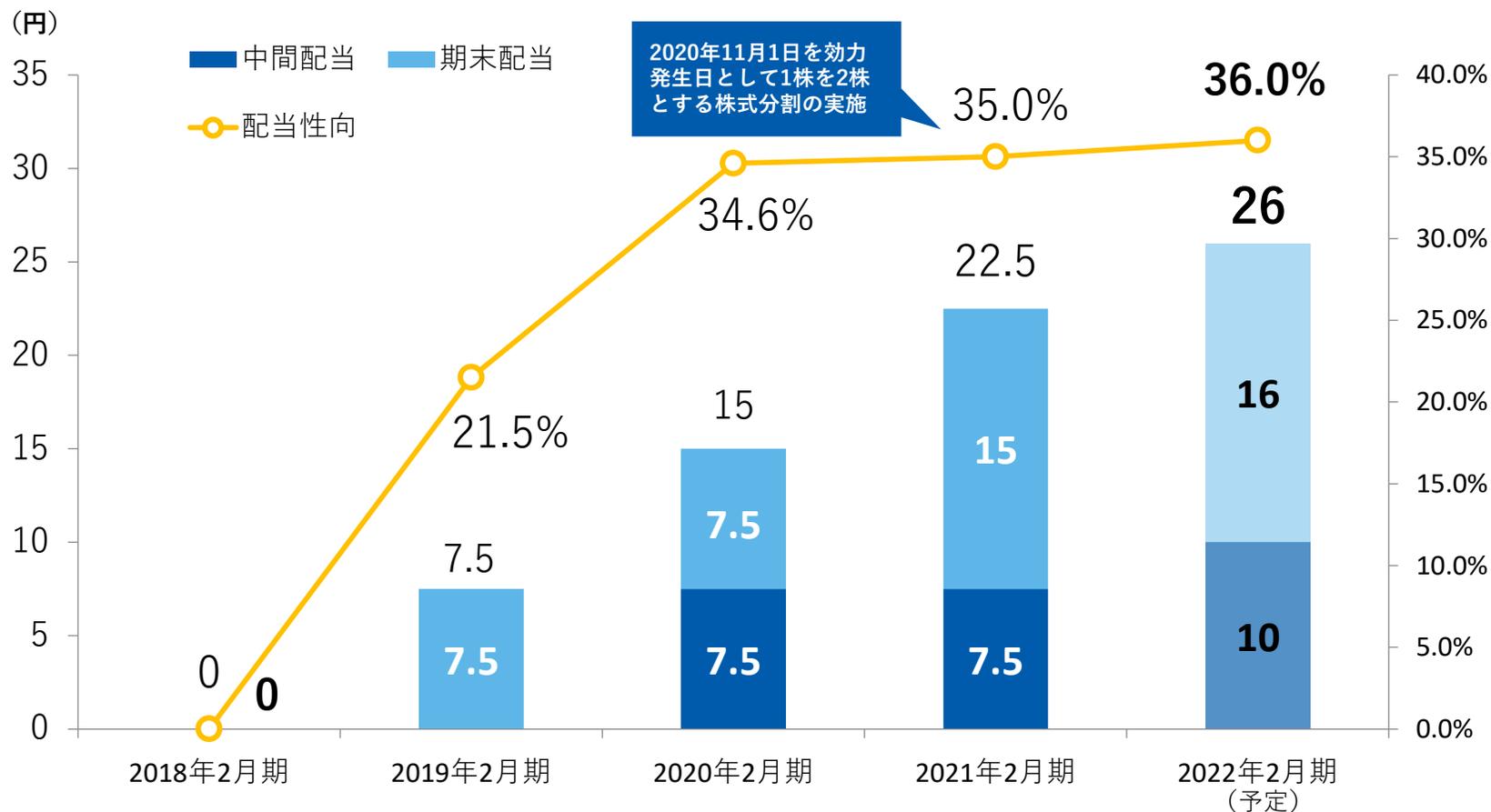


4 | 財務・ガバナンス



配当金と配当性向

2022年2月期（予想）の1株当たり年間配当額 26円（中間配当 10円、期末配当 16円）は、前年比で実質 3.5円の増配を見込む



今後も配当の継続実施を経営の重要施策と考え、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。

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
取得した株式の総数 (取得価額の総額)	100,000株 (138,053,500円) 発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合 1.5%
取得期間	2021年4月15日～2021年5月18日

(ご参考) 2021年8月31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) 6,530,390株
自己株式数 193,410株

2021/7/14公表

新市場区分の上場維持基準への適合状況に関して

新市場区分の上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果

判定結果

株式会社東京証券取引所より、2022年4月に移行される新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、「スタンダード市場」の上場維持基準に適合していることを確認しました。

今後について

当社はこの結果に基づき新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進めてまいります。

5 | ESGの取り組み



ESGの取り組み方針

No.1グループは企業の持続的成長を実現する環境づくりの提供とそのための基盤の強化が、ESGの課題解決と当社の中長期的な成長につながると考えています。
このためNo.1グループは、サステナブルな社会の実現に向け、ESGの課題解決に積極的に取り組んでまいります。

ESGに関する取り組みの例①

● Environment (環境)

ペーパーレス化への取り組み

取締役会などの役員会議におけるタブレット活用
ワークフロー、経費申請システムなど電子帳票の利用

Web会議システムの積極活用

Web会議システムの積極利用による移動時間、交通費、環境負荷などの削減

営業車のEV化検討

営業車両のEV（電気自動車）の置き換えによるCO2排出量削減を検討

アイセーブ抗菌CCFL照明取り扱い開始

光触媒と銀イオンの発生により照明器具による除菌や殺菌、ウイルスの不活性化を実現



● Social (社会)

オゾン除菌消臭器の提供、無償提供

医療・介護及び教育機関などへのオゾン除菌消臭器寄贈を実施

防災ラジオとの取り組み

BCPの観点における企業防災活動のサポート

障害者・外国人雇用

障害者・外国人を継続的に雇用し多様性を推進

新卒研修制度

ビジネスマナー研修、アポイント研修、配属後OJTなど

人事制度、福利厚生制度

時短勤務、半休、インフルエンザ予防接種補助金、テレワーク手当など

社内報【Onder通信】発行

年2回社内報【Onder通信】発行（冊子、社内イントラネット）

経営幹部からのメッセージや各事業部の紹介、新しい取り組みの共有などを掲載



ESGに関する取り組みの例②

● Governance (企業統治)

指名・報酬諮問委員会の設置

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

情報セキュリティの強化

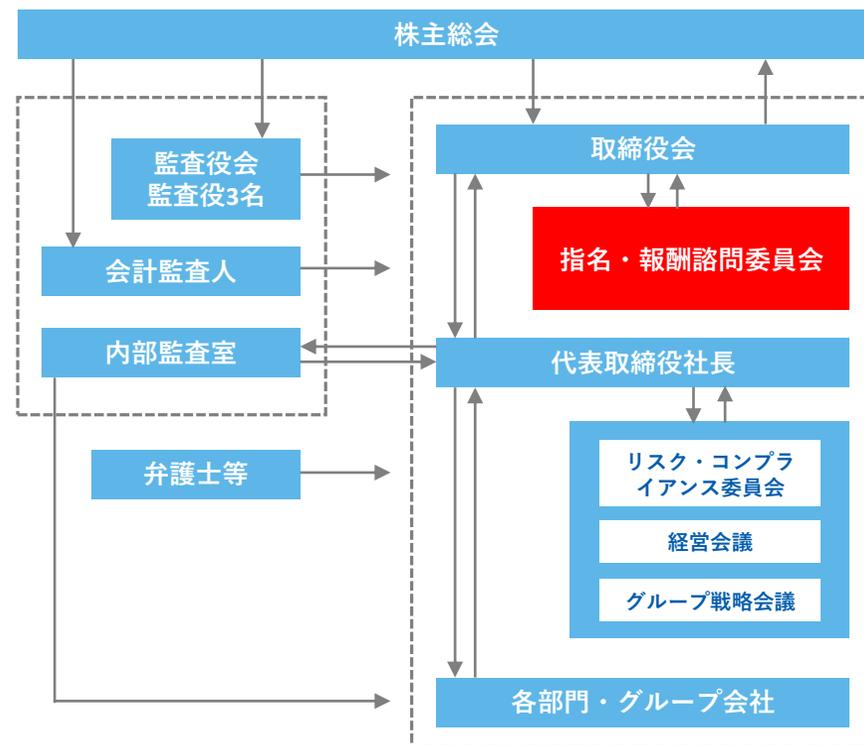
ISMS国際標準規格

「JISQ27001：2014 ISO/IEC27001:2013」 認証取得

情報セキュリティ委員会設置・運営

コンプライアンス・リスクマネジメント・内部統制活動

定期的な研修の実施



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	609名（2021年8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

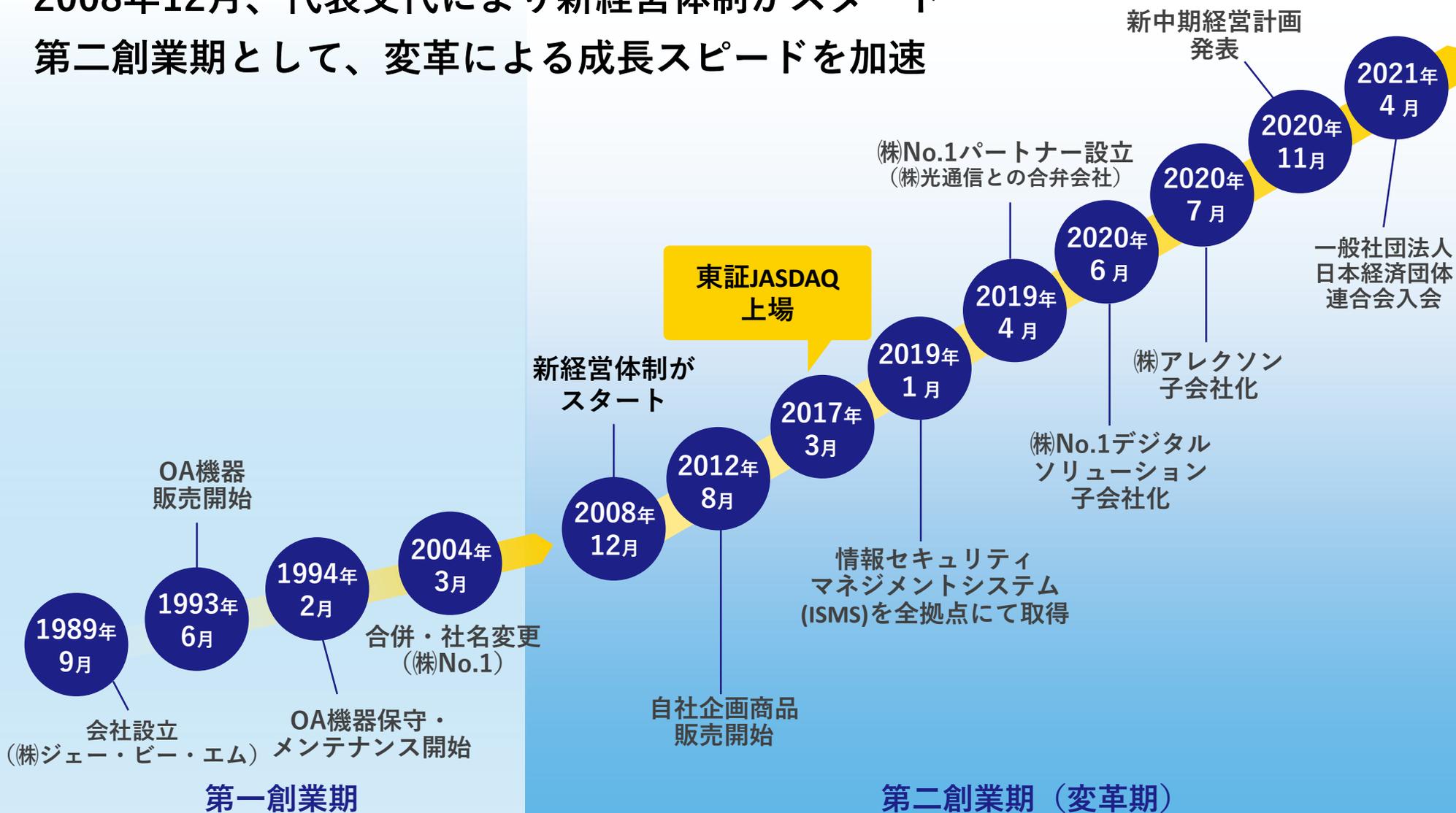

株式会社Club One Systems（出資比率100%）代表者：石澤 俊明
 事業内容：情報セキュリティ機器の販売及び保守事業 設立：2013年5月31日


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



No.1ビジネスサポートについて

No.1ビジネスサポートがあらゆる経営課題を解決

中小企業の様々な経営課題	6種サービス	サービスの詳細	ニーズ
経営のアドバイスを聞ける相手がいない	経営相談	求人、助成金、設立登記など 様々な経営相談をお受けするサービス	◎
我が社のことをよく理解してくれている相談相手が欲しい	人的サポート	顧客専任のコンサルタントをお付けし 丁寧なサポートを行うサービス	○
ネットワークの不調	ネットワーク 診断/分析	顧客のネットワーク環境における健康状態を 定期的に診断/分析し見える化するサービス	○
ハードディスクが壊れてデータが取り出せない	データ復旧サービス	パソコン、ハードディスク、サーバ (RAID) やNASまであらゆるデータの復旧サービス	○
ExcelやWordについて質問をしたい	Office問い合わせ サービス	Word、Excelなどのお問い合わせにパソコン 関連専任の担当者が対応するサービス	○
急いでパソコンに関する困りごとを解決したい	訪問及び リモート対応	ITのお困り事が発生した際に訪問やリモート にてタイムリーな対応・解決を行うサービス	○



No.1ビジネスサポート

ビジネスコンサルタント（ビジコン）とは

既存顧客を定期的に訪問（オンライン訪問含む）、顧客のニーズや課題を把握し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



ビジコン

経営全般を相談できるパートナー

経営支援

リモート
サポート

ネットワーク
カルテ

データ復旧

Office
問い合わせ

訪問及び
オンライン対応

- 定期的に既存顧客を訪問、またはオンラインで接触。積極的に接触し、IT・情報セキュリティから経営全般まで幅広く課題やニーズをキャッチアップ。会社ごとに異なる環境に合わせて最適なオフィス環境作りや、経営課題の解決につながるソリューションを提案。全社で強化してきた**マーケットイン**を深化させるけん引役に。
- **顧客満足度を高め、クロスセルやアップセルにつなげる。**コールセンターのデータベースも積極的に活用
- ドットコムマスター資格（※1）や個人情報保護士（※2）など専門資格取得を推奨

※1 ドットコムマスター資格：NTTコミュニケーションズが実施するICTスキルを認定する資格

※2 個人情報保護士：個人情報保護法に従い個人情報の概念、利用制限、情報の安全確保、リスク、保護対策などを体系的に理解し、実際の事業活動に支障なく管理・運営・活用を行なえる知識・能力を有するエキスパートを認定する資格

中計期間を通じて人員の増強を図り

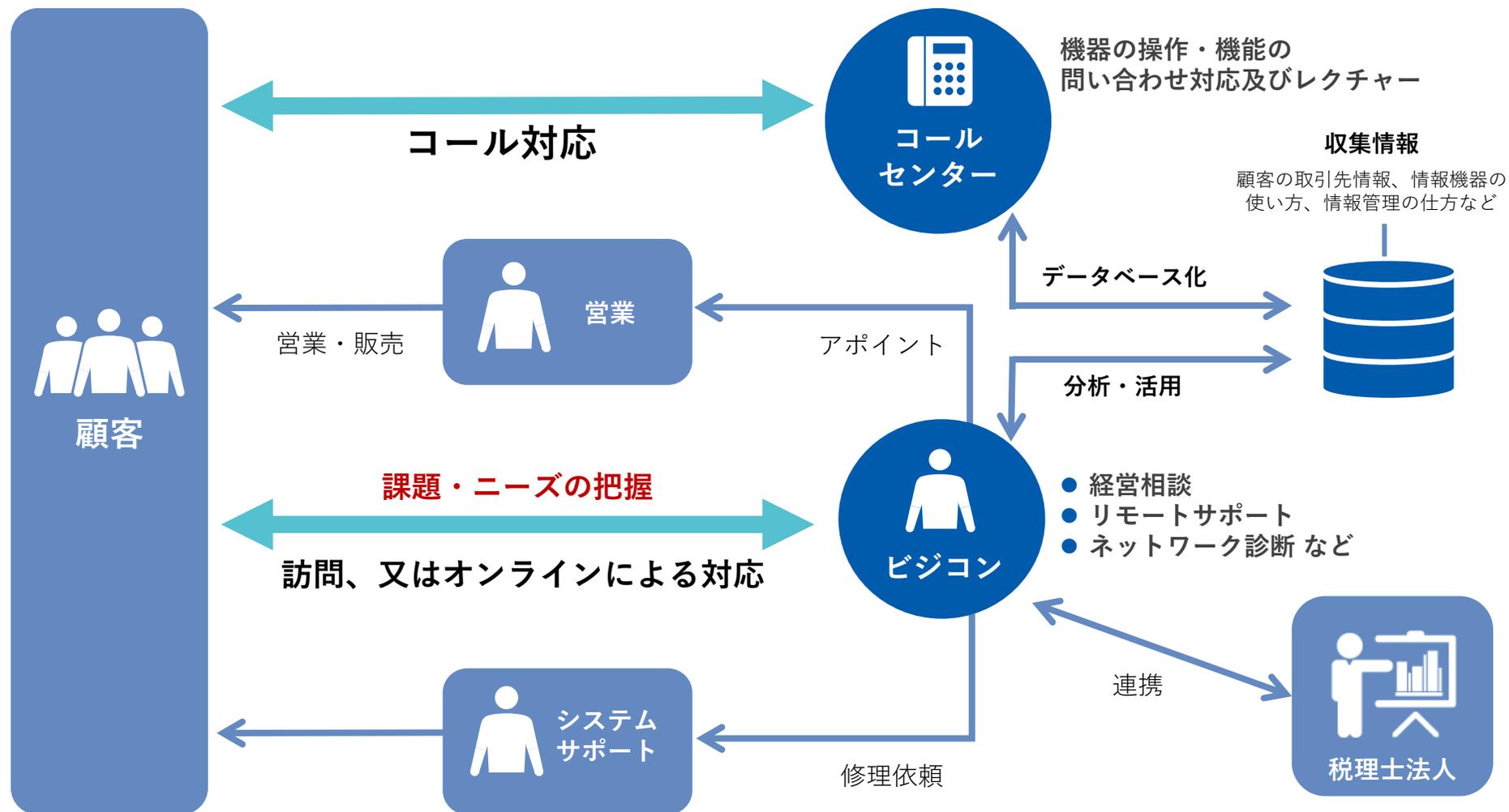
100人体制を目指す

（※3）

※3 1人当たり100件の顧客を担当する場合を想定

No.1ビジネスサポート開始後の組織体制

顧客ごとにビジコン（専任のビジネスコンサルタント）を配置し、かつコールセンター機能を強化することで課題やニーズの把握を、継続的・組織的に行う体制とした



リリース一覧（2022年2月度）①

公表日	リリースタイトル	本資料での 関連ページ
2021/10/1	藤森慎吾さん出演の企業CM動画をテレビ埼玉にて放送開始 ～関東エリアでの認知度向上で営業力強化へ～	P.26
2021/9/7	9月より「渋谷愛ビジョン」へ動画広告を掲出 ～渋谷圏での知名度・ブランドアップ推進で営業力強化へ～	P.26
2021/9/1	株式会社No.1は、更なるDX支援事業の強化に向け、スマートSMEサポーターの認定を取得いたしました	P.22
2021/8/2	藤森慎吾さんが会社経営に悩める社長達の問題を解決！株式会社No.1の企業紹介CM動画を配信開始	P.26
2021/7/21	株式会社No.1が、協賛を行っている防災ラジオ番組に初登場！ -株式会社No.1は、防災ラジオ「みんなのサンデー防災」を応援してまいります-	P.33
2021/7/19	株式会社No.1は、「週刊ダイヤモンド」にタイアップ記事を掲載いたしました	—
2021/7/19	オリエンタルラジオ 藤森慎吾さんが「株式会社No.1」のイメージキャラクターに就任	P.26
2021/7/16	株式会社No.1 投資家情報（IRサイト）リニューアルのお知らせ	—
2021/7/14	株式会社No.1の従業員がDXアドバイザー資格を取得いたしました	P.22
2021/7/14	株式会社No.1の子会社であるNo.1デジタルソリューションは、 Oracle Cloud Infrastructureを活用したクラウドファイルサーバーサービスを開始いたします	P.23
2021/6/17	株式会社No.1は、DXマーク認証制度にかかる認証支援事業者の認定を取得いたしました	P.22
2021/6/17	譲渡制限付株式報酬としての新株式発行に関するお知らせ	—
2021/6/8	株式会社No.1の子会社である株式会社No.1デジタルソリューションは、 店舗向け集客ツール「No.1shopアプリ」をリリースいたします	—
2021/5/26	当社の役員人事に関するお知らせ	—

リリース一覧（2022年2月度）②

公表日	リリースタイトル	本資料での 関連ページ
2021/5/25	株式会社No.1の子会社であるNo.1 デジタルソリューションは、Oracle Cloud Infrastructureを活用したクラウドサービスを開始いたします	—
2021/5/24	(訂正)「2021年2月期 決算説明資料」の一部訂正について (訂正・数値データ訂正)「2021年2月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」の一部訂正について	—
2021/5/19	自己株式の取得結果及び取得終了に関するお知らせ	P.29
2021/5/11	株式会社No.1 名古屋サービスセンター移転のお知らせ	—
2021/5/7	自己株式の取得状況に関するお知らせ	P.29
2021/4/19	取締役候補者の選任に関するお知らせ 譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ	—
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	P.28,29
2021/4/13	環境対策支援としてオゾン除菌消臭器「AOZ1000」を医療・介護及び教育機関へ無償提供いたしました。	P.33
2021/4/9	株式会社No.1は2021年度入社式を行い、新入社員51名が入社いたしました。 2022年度も本年度に引き続き、積極的な新入社員採用を予定しております。	—
2021/4/6	<イベントレポート>「Telework Station」製品体験会を開催	—
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	P.37
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」の販売開始について	—
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	—

■ 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

