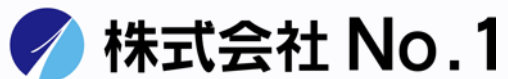


日本の会社を元気にする一番の力へ。



No.1

2022年2月期 決算説明資料

(東証スタンダード 証券コード3562)

2022年4月14日

代表取締役社長
辰巳 崇之

INDEX

- 1 2022年2月期 決算ハイライト
- 2 2023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 株主還元
- 5 参考資料





1 | 2022年2月期 決算ハイライト

2022年2月期 決算ハイライト

売上高

13,919百万円
(前期比17.6%増)

営業利益

853百万円
(前期比38.7%増)
営業利益率 6.1%

当期純利益

531百万円
(前期比31.9%増)

ROE

20.5%
(前期比+2.4ポイント)

時価総額

54億円
※2022年2月末終値ベース

1株利益

81.23円
(前期比+16.99円)

- 売上高、営業利益、各利益いずれも**過去最高**を更新
- 営業利益率 **6.1%** (前期比 +0.9ポイント)
- ROE **20.5%** (前期比 +2.4ポイント)
- 4期連続の**増配**を予定

連結損益計算書の概要

情報セキュリティ機器のニーズが高まり、アレクソン社の売上が好調
No.1ビジネスサポート等のストック型収益の積み上げが堅調に推移

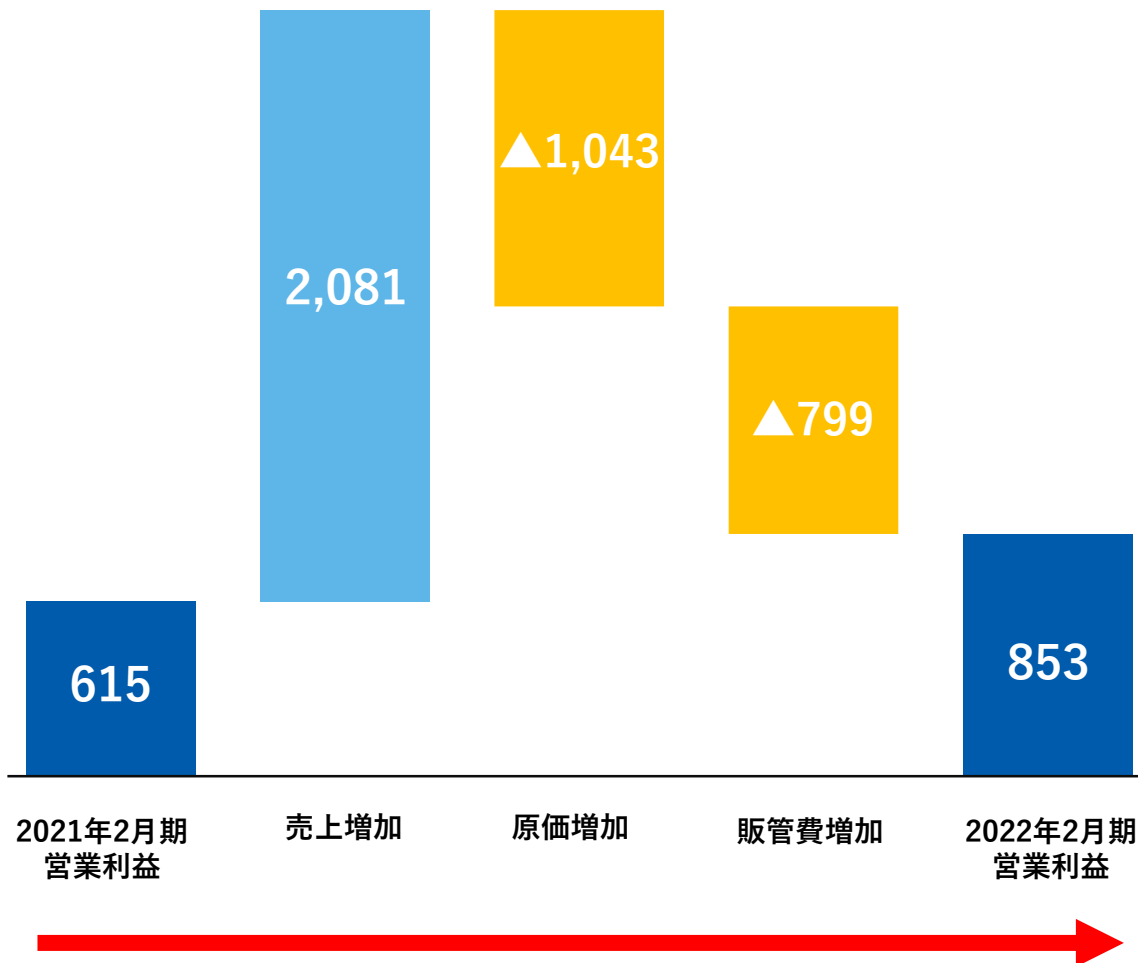
[連結損益計算書]

(単位：百万円 / %)

	2021年2月期		2022年2月期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	%
売上高	11,838	100.0	13,919	100.0	+2,081	+17.6
売上総利益	4,682	39.6	5,720	41.1	+1,037	+22.2
販売費及び一般管理費	4,067	34.4	4,866	35.0	+799	+19.6
営業利益	615	5.2	853	6.1	+238	+38.7
経常利益	697	5.9	875	6.3	+178	+25.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	403	3.4	531	3.8	+128	+31.9
1株当たり 当期純利益 (円)	64.24	—	81.23	—	—	—

営業利益の増減要因

(単位：百万円)



営業利益 +238百万円

売上高

- 情報セキュリティ機器のニーズが拡大し、アレクソン社の売上が好調
- 2020年9月より開始したNo.1ビジネスサポートのストック型収益が堅調に推移

売上総利益

- 収益性の高い情報セキュリティ商品の売上拡大による利益率向上

販管費

- 営業強化及びビジネスコンサルタント増員などによる人件費、教育費用、システム投資他の費用が増加
- 人員増員により、増床された新オフィスへの移転費用が発生

貸借対照表の概要

自己資本比率 は37.6%に上昇（前期末比 +2.8ポイント）

高い安全性を維持

[連結貸借対照表]

（単位：百万円）

	2021年2月期	2022年2月期	前期末比
流動資産	5,026	5,047	21
固定資産	2,064	2,183	119
資産合計	7,090	7,231	140
流動負債	3,066	3,135	68
固定負債	1,533	1,357	▲176
負債合計	4,599	4,492	▲107
純資産	2,490	2,738	248
自己資本比率	34.8%	37.6%	+2.8ポイント

キャッシュ・フローの状況

営業CFは498百万円

現金及び現金同等物の期末残高 1,535百万円（前年同期比▲245百万円）

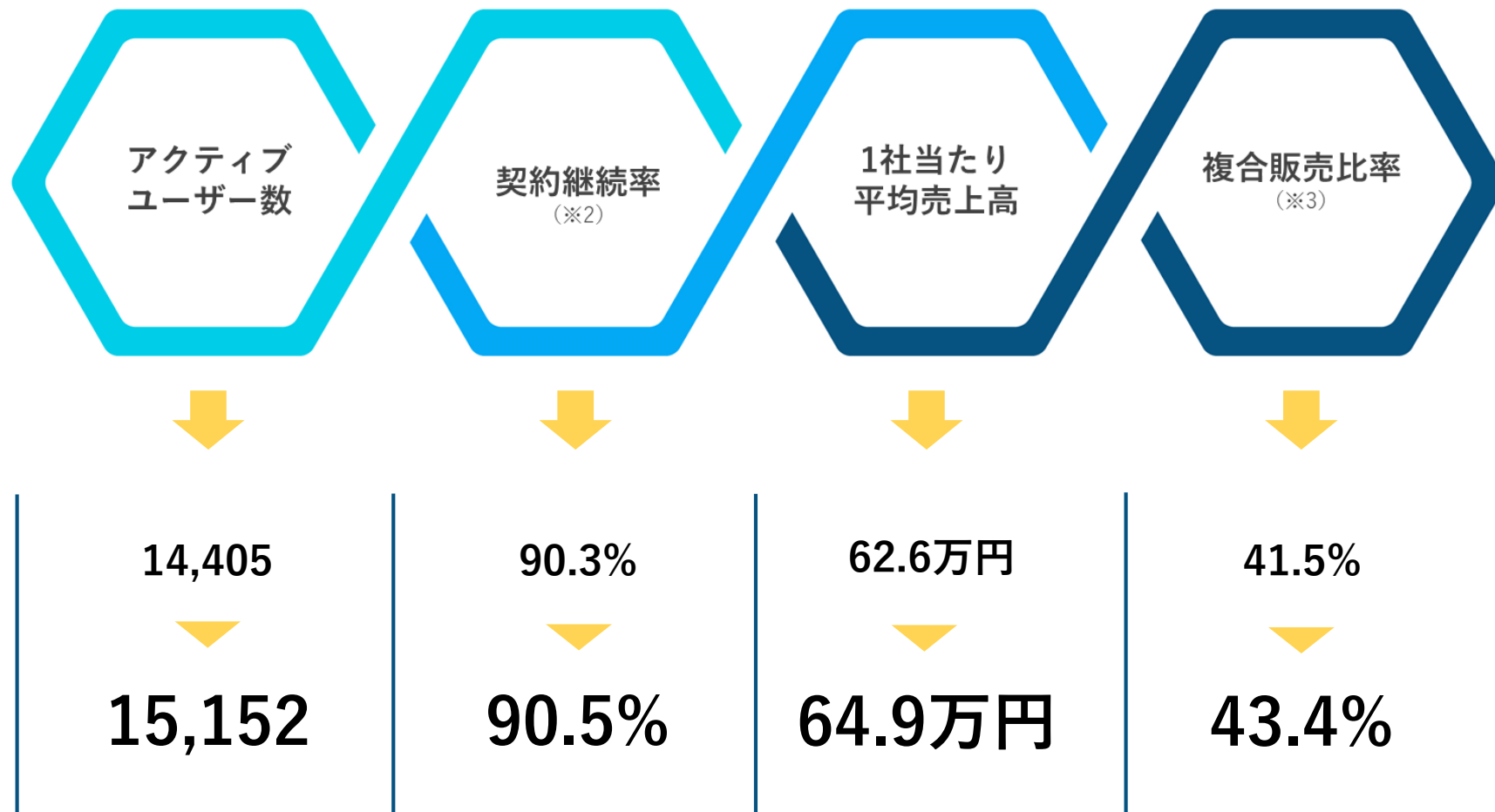
[連結キャッシュ・フロー計算書]

（単位：百万円）

	2021年2月期	2022年2月期	前年同期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	796	498	▲297
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,797	▲361	1,436
フリー・キャッシュ・フロー	▲1,001	137	1,138
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,445	▲382	▲1,827
現金及び現金同等物の増減額	443	▲245	▲689
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期末残高	1,780	1,535	▲245

業績向上に向けた当社のKPI (※1)

アクティブユーザー数、複合販売比率が堅調に推移



※1 本KPIはNo.1単体の数字をもとに作成

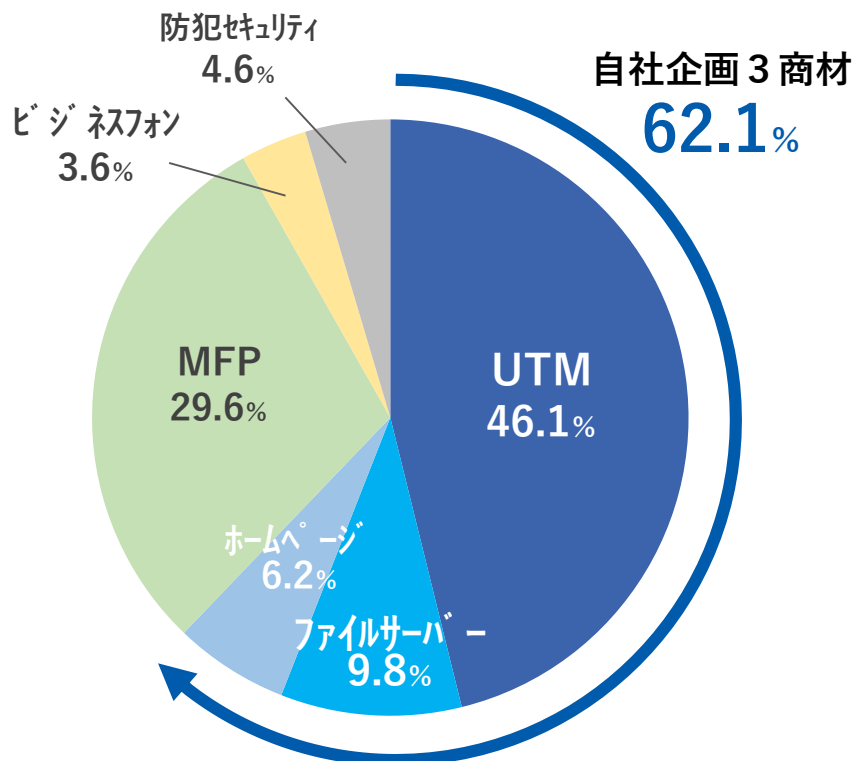
※2 既存契約者が次期も契約を継続した確率。最大値で100%。

※3 2種以上の複合契約が発生している企業の割合

2022年2月期 商品別販売構成

2022年2月期 商品別販売構成図

※件数ベース



- アレクソンの子会社化により、ビジネスモデルが卸売業からメーカー機能を持つ**製造卸業**に変化し、**UTM**が売上をけん引
- メイン6商材の売上構成比ではUTMを含む**自社企画3商材が全体の60%超**と大幅伸長
- 自社企画3商材は利益率が高い為グループ全体の業績にも大きく寄与

2

2023年2月期 業績予想



2023年2月期の業績予想①

収益認識に関する会計基準の適用による2023年2月期業績予想への影響を適用前後で表すと下記の通りとなる

(単位：百万円 / %)

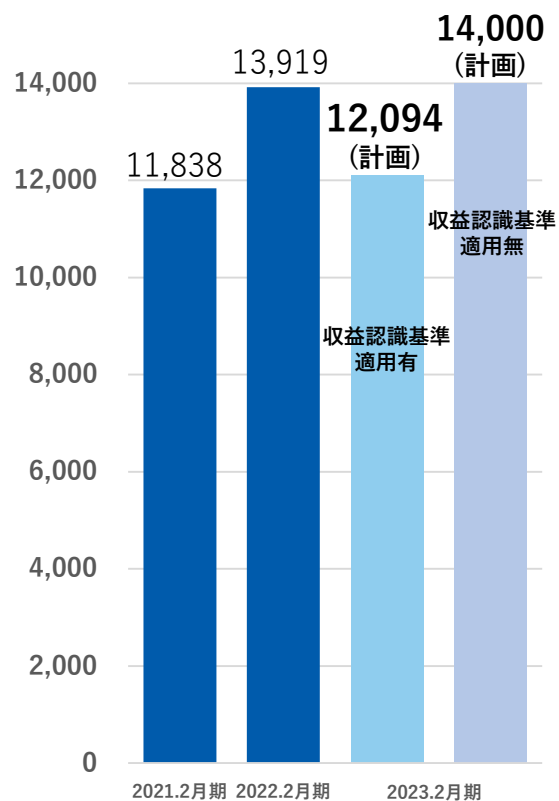
	2022年2月期 実績 収益認識基準適用：無		2023年2月期 業績予想 収益認識基準適用 上段：有、下段：無		増減	
	実績	構成比	業績予想	構成比	金額	%
売上高	13,919	100.0	12,094	100.0	△1,825	△13.1
			14,000	100.0	+81	+0.6
売上総利益	5,720	41.1	5,464	45.2	△256	△4.5
			5,558	39.7	△162	△2.8
販売費及び一般管理費	4,866	35.0	4,485	37.1	△381	△7.8
			4,579	32.7	△287	△5.9
営業利益	853	6.1	980	8.1	+127	14.8
			*	7.0		
経常利益	875	6.3	968	8.0	+93	10.5
			*	6.9		
親会社株主に帰属する 当期純利益	531	3.8	589	4.9	+58	10.7
			*	4.2		
1株当たり当期純利益 (円)	81.23	—	90.00	—	—	—

* 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は収益認識基準に関する会計基準の適用前後で影響はありません

2023年2月期の業績予想②

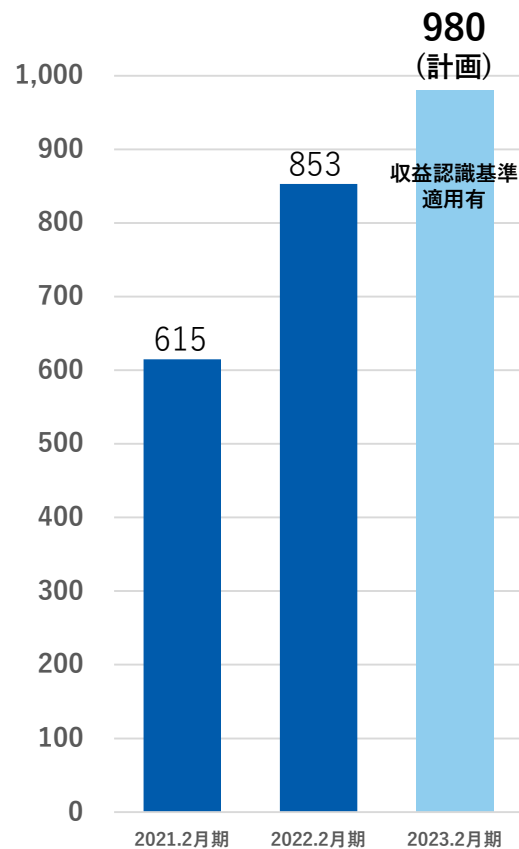
売上高

(単位：百万円)



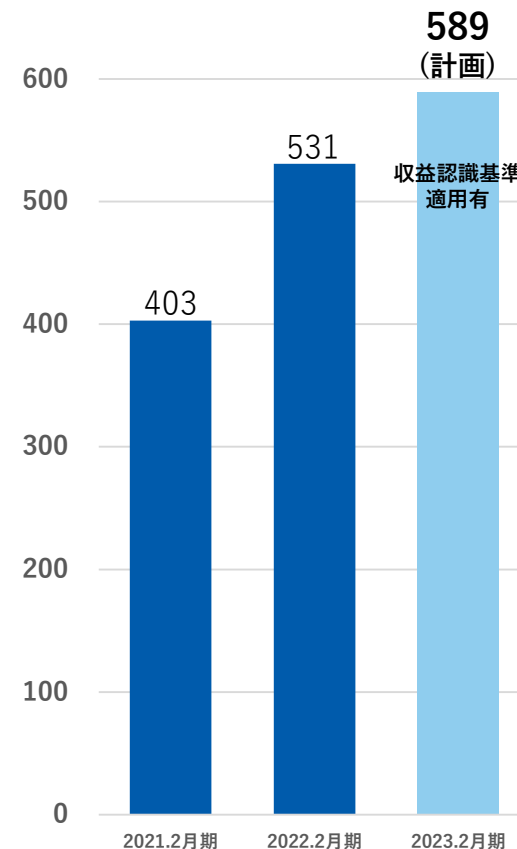
営業利益

(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)



※2023年2月期より収益認識基準に関する会計基準が適用されます

3

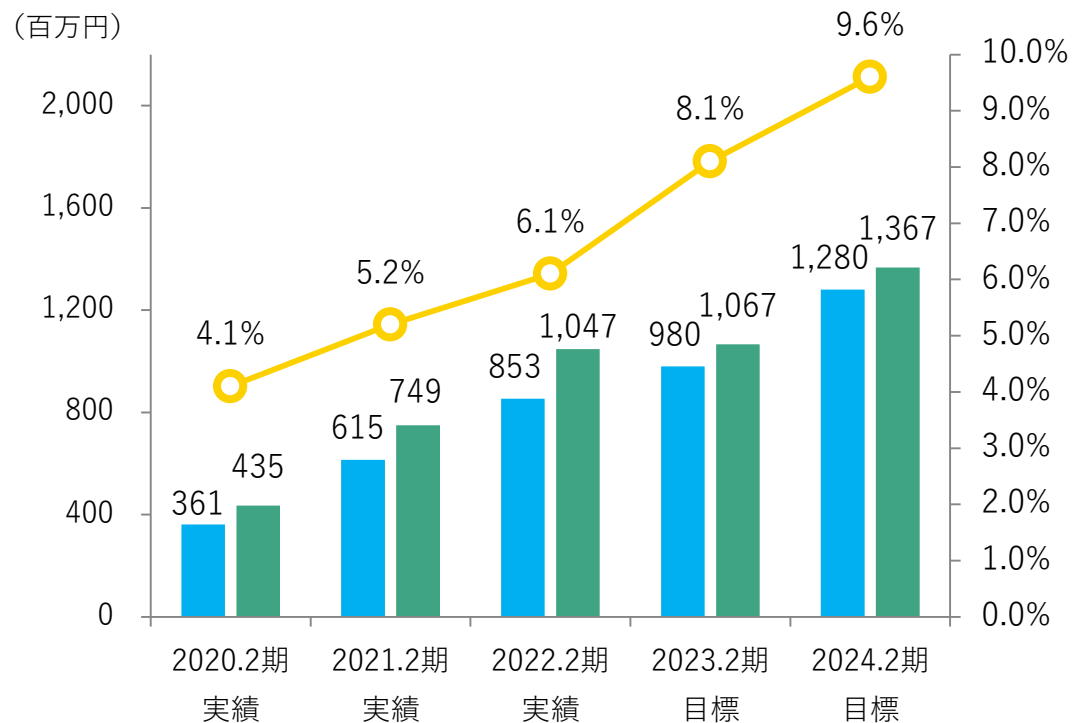
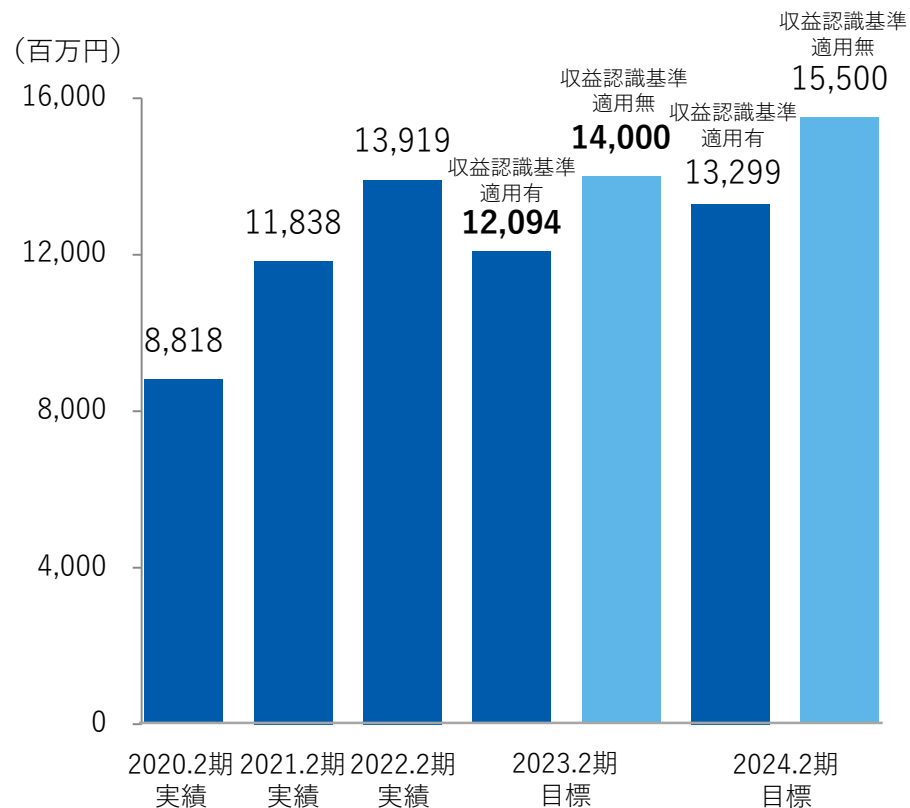
中期経営計画の進捗と 今後の取り組み



中期経営計画上の業績目標・実績

■ 売上高

■ 営業利益 ○ 営業利益率 ■ EBITDA



※EBITDA：営業利益＋減価償却費

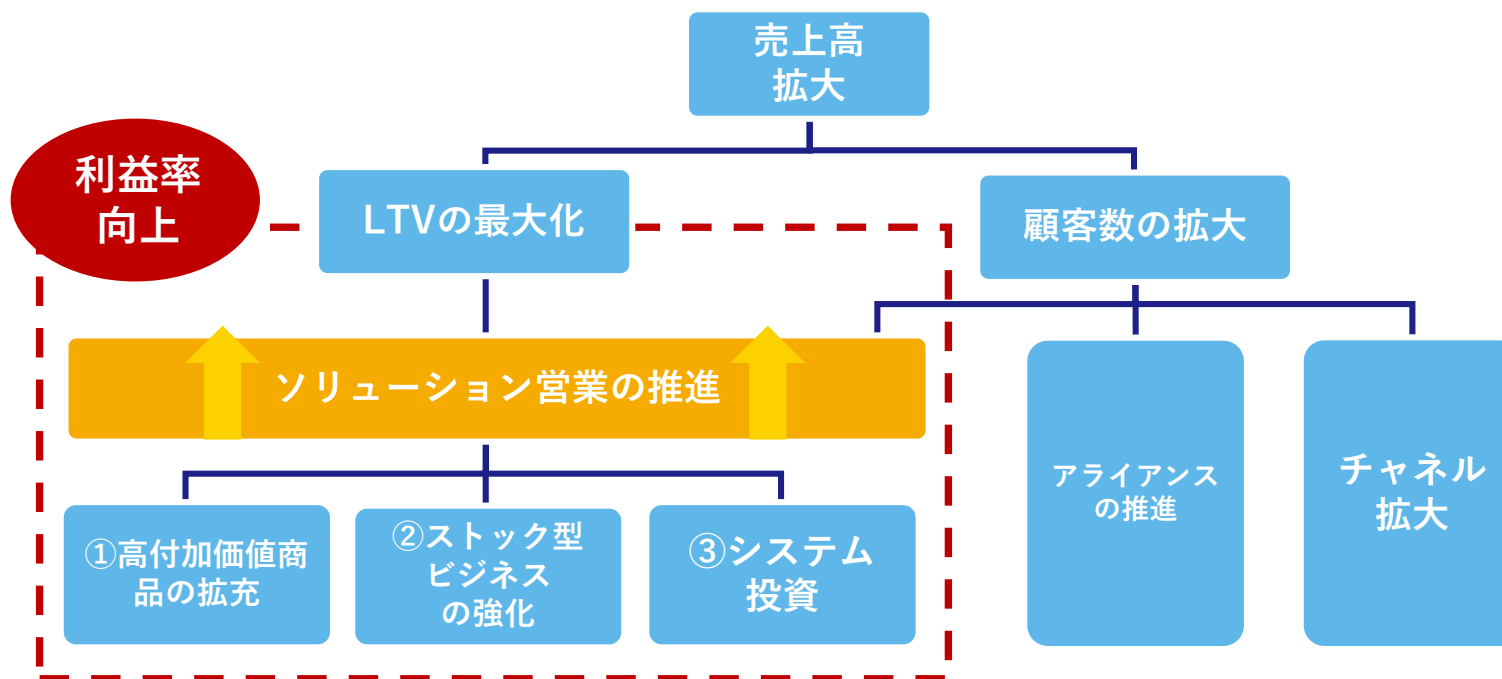
※2023年2月期より収益認識基準に関する会計基準が適用されます

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月期通期営業利益率は6.1%（2024年2月期 営業利益率目標9.6%）

営業利益率向上に向けた3つの重点戦略

- アレクソン製高利益率商材の拡販
- 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



2022年2月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年2月期の成果と今後の取り組み

1 アレクソン社とのシナジー効果発揮



- アレクソンとのシナジー効果が好調
- 競合他社の半導体不足による顧客流入で売上増

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3,117件に増加
- 今後もビジネスコンサルタントの増員を行いながらサービスラインナップを拡充しARPUを向上

3 ハード×ソフト
－情報セキュリティ領域の拡大－

- アレクソン、NTTPCコミュニケーションズと共同開発のTelewok Station™の販売が堅調に推移
- 今後は情報セキュリティ領域を超えた商材の開発を検討

4 クラウド型サービスの開発



- アパレル企業「(株)タカキュー」に続いて「(株)天一食品商事」など、フルマネージドクラウドサービス『デジテラス』の契約が増加

5 M&A・事業提携・新規事業



- ビジネスWi-Fiのストック収益の積み上げが堅調
- SOICO社との業務提携により、ノウハウを習得し当社サービスの発展・進化を促進
- 入札件数増加によりBtoG事業が好調

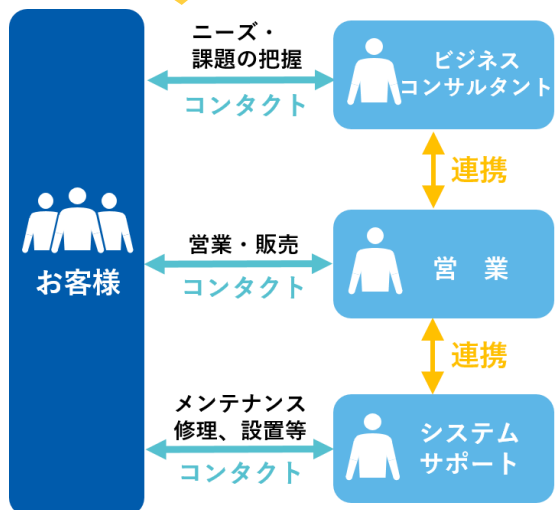
アレクソン社とのシナジー効果発揮①



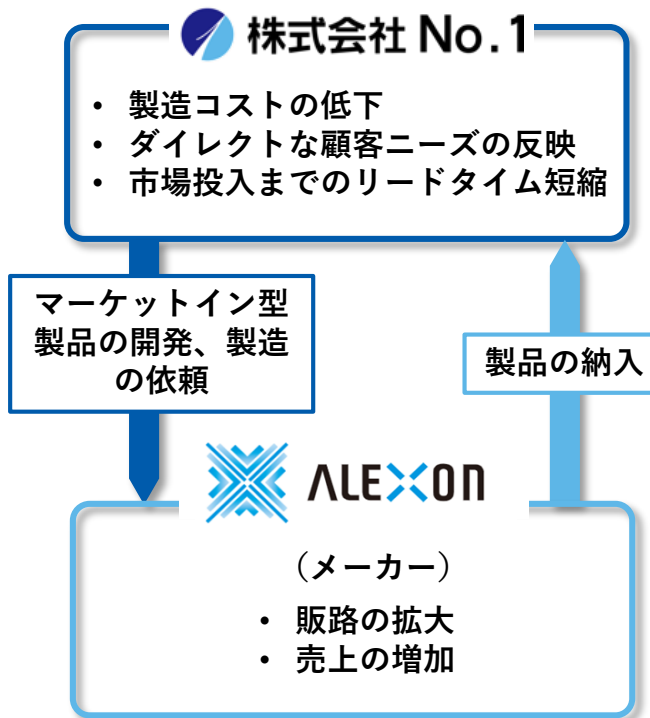
- 2020年7月 : M&Aにより子会社化
- 主な事業内容 : ネットワーク・セキュリティ関連機器の企画開発製造・販売及びOEM/ODM供給事業

1 顧客ニーズの連携

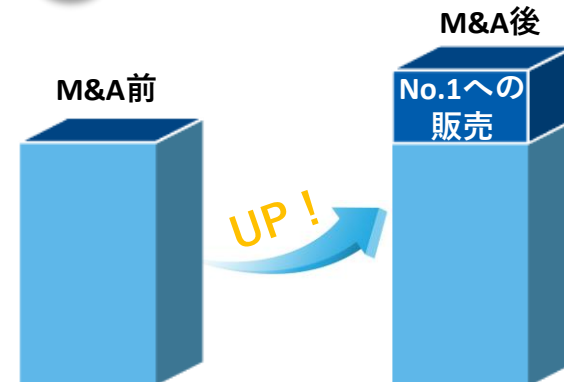
- ・ お客様とのコンタクトが多く、ニーズを引き出しやすい
- ・ 顧客ニーズをダイレクトにアレクソン(メーカー)へ連携



2 ビジネスモデル



3 収益上の寄与



アレクソン社の売上イメージ

当社が販売する情報セキュリティ機器を全てアレクソン社製へ切り替えたことにより、アレクソン社の販路拡大となり売上が増加

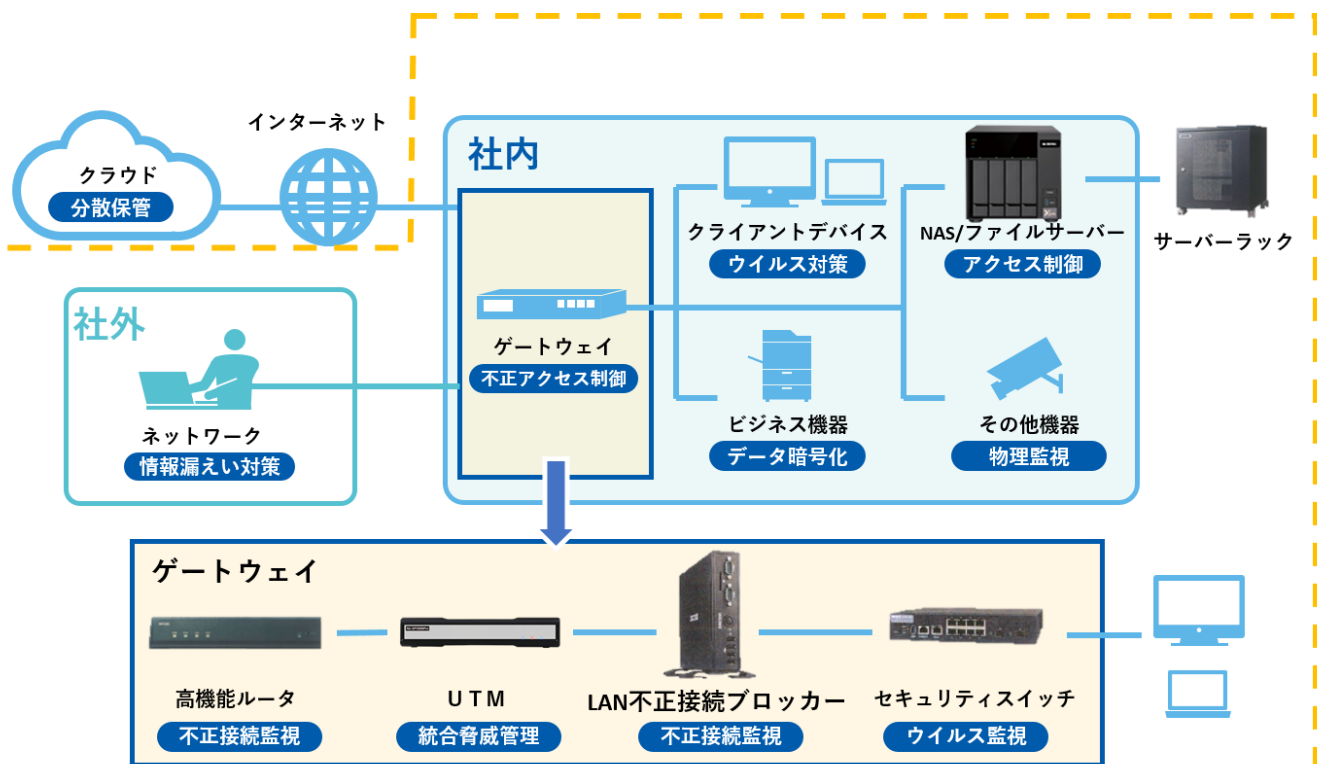
アレクソン社とのシナジー効果発揮②

トピックス

- M&Aのシナジー効果が継続、売上・利益の拡大に寄与
- 情報セキュリティ投資の需要に応え、当社グループの特徴であるマーケットイン型商品の販売が堅調
- 世界的な半導体不足の中、部材調達に注力し安定供給を実現した結果、他メーカーからの顧客流入により売上が更に増加

成長戦略

- ハード機器に同梱するソフト開発を新たに手掛け、製造コストの削減と製品開発スピード向上を実現
- サイバー攻撃の脅威の増大と共に世の中の情報セキュリティニーズも高まることが予想されるため、開発・製造の体制強化には引き続き取り組む
- No.1グループ各社とのシナジー効果を発揮できる商品ラインナップを計画



現在、当社とアレクソン
がカバー出来る領域

お客様のネットワーク環境に対応する多重な情報セキュリティソリューションを提供

アレクソン社とのシナジー効果発揮③



● 2022年2月1日 アレクソンとサイバーリスクディフェンダーが業務提携を締結

サイバーセキュリティの権威とのアライアンスにより、高性能なサイバーセキュリティ対策商品やサービスを展開

大企業向けサイバーセキュリティ商品を中小企業の実情に合わせて開発し、中小企業のDX化を推進

会社名：
一般社団法人サイバーリスクディフェンダー

事業内容：
ITエンジニアの支援

弁護士の紹介

警察関係機関への技術提供

サイバー犯罪に関してメディアへの情報提供・働きかけ

政治団体・為政者への働きかけ

上記に関連する事業



アライアンスを強化し、年内に新商品の発売を見込む

■ ストック収益の拡充

-No.1ビジネスサポート①-

サブスクモデルのコンサルサービスを2020年9月より提供

今後も増員を行いながらサービスラインナップを拡充しARPUを向上

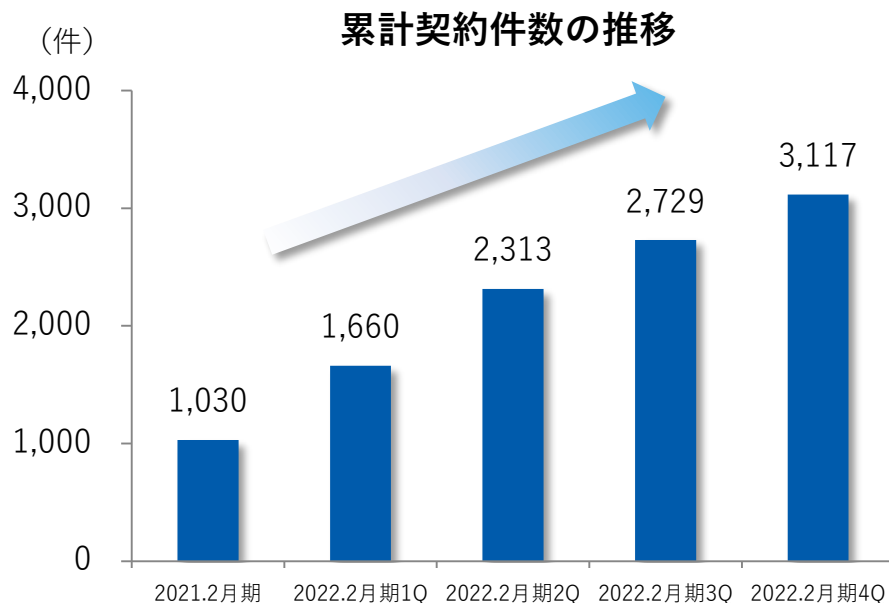
2021年2月期末より
2,087件増加

累計契約件数
(2021年2月期末時点) **1,030**件



累計契約件数
(2022年2月期末時点) **3,117**件

平均単価 約**8,000**円/月



No.1ビジネスサポート

No.1ビジネスサポート 6大メニュー

経営支援

リモート
サポート

ネットワーク
カルテ

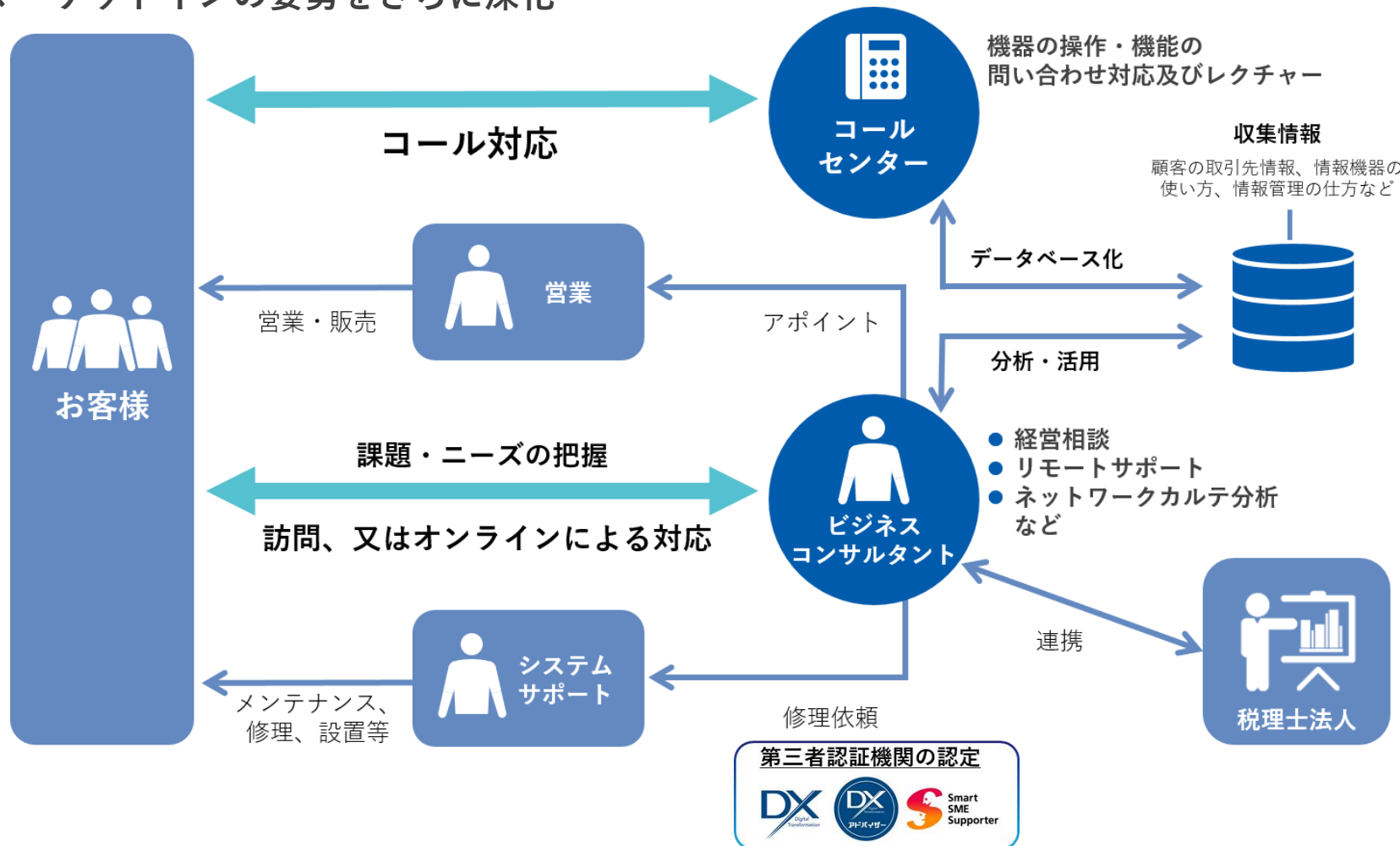
データ復旧

Office
問い合わせ

訪問及び
オンライン対応

ストック収益の拡充 -No.1ビジネスサポート②-

顧客ごとにビジネスコンサルタントを配置し、コールセンター機能を強化
顧客との接点を増やし課題やニーズの把握を継続的・組織的に行う体制に移行
マーケットインの姿勢をさらに深化



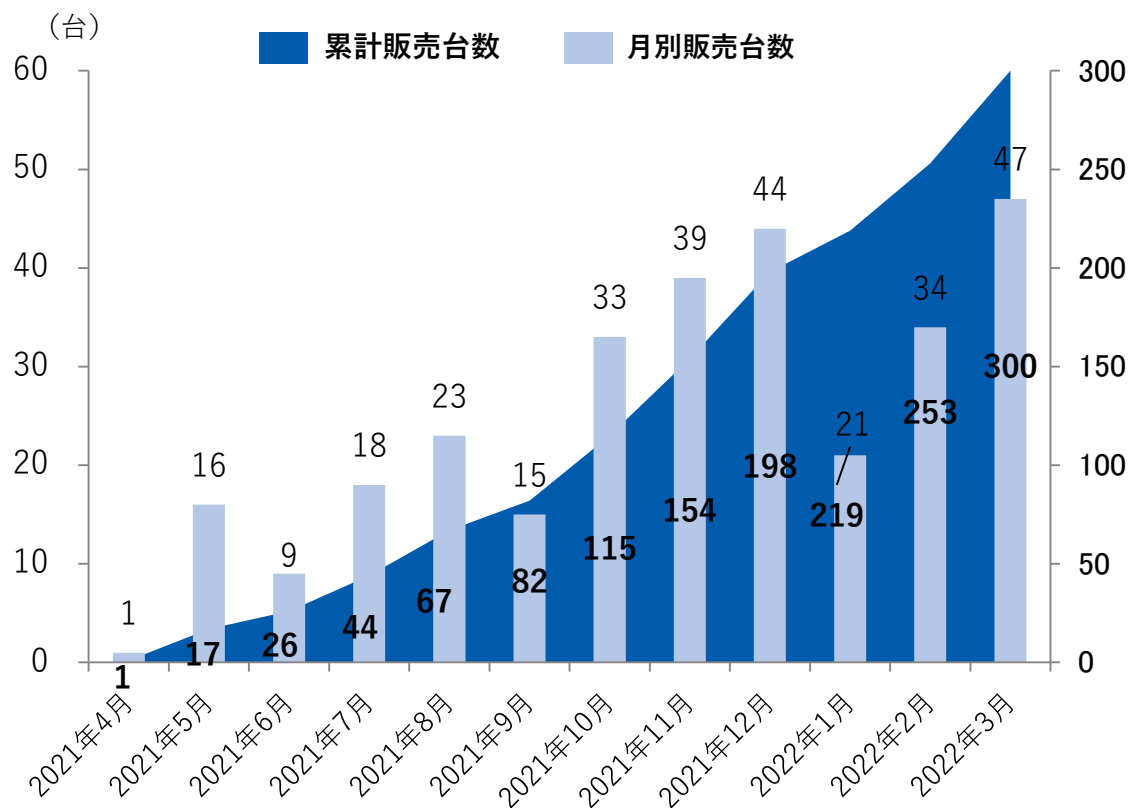
2021年6月 一般社団法人中小企業個人情報セキュリティ推進協会による「認証支援事業者」の認定を取得
2021年8月 経済産業省より情報処理支援機関（スマートSMEサポーター）の認定を取得

ハード×ソフト -情報セキュリティ領域の拡大-



- 2021年4月、新型コロナウイルス感染症感染拡大によるリモート就業の需要に対応しTeleworkStation™をリリース、1年かけて堅調な伸びを見せる
- 今後の商品開発については、情報セキュリティの領域を拡大し、“プロテクト=守る”という観点での開発を目指す

Telework Station™ 販売台数



目標 実績
240台 ⇒ 300台

発売年としては堅調に台数を伸ばし期待を上回る

アフターコロナの就業復活を見据え、「情報のセキュリティ」から領域を拡大し、ハード×ソフトの概念を超え、かつ「プロテクト」という観点での商品サービスへと進出していきたい

クラウド型サービスの開発



(株)No.1デジタルソリューション

- 2020年6月 M&Aにより子会社化
- 主な事業内容：インターネット関連システム及びアプリの開発事業

トピックス

- フルマネージドクラウドサービス「デジテラス」、2022年2月期において大型案件を複数受注
- (株)天一食品商事様へ開発、構築、運用まで一気通貫のサービスを提供
…コーポレートサイトのリニューアル、ECサイトの再構築、フルマネージドクラウドのデジテラスをご提供

成長戦略

- 前期に経営基盤の整備（人的・物理的な投資の実施）がほぼ完了。今期は、営業部門との連携をより強化し、顧客開拓の強化を行う。
- オラクル社との連携強化によりフルマネージドクラウドサービス「デジテラス」の拡販を進め、ストック収益の向上を図る。
- No.1グループ各社とのアライアンスも更に強化する。



主な導入実績



TAKAQ
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!

cool.revo
コ-レボ

remixpoint 三栄建築設計

M & A ・ 事業提携 ・ 新規事業 -モバイルWi-Fi-



株式会社No.1パートナー

- 2019年4月 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

トピックス

- 緊急事態宣言の解除により、一時的にモバイルWi-Fiの大口解約が発生するも、契約者数増加のため将来収益は増加
- 顧客社数が前期末710社から今期末1,213社へ増加
- ニューノーマル、労働人口減少時代に適した営業スタイルを確立
…リモートでの営業スタイルを徹底し少人数体制での営業活動を実施

成長戦略

- ストック収益の更なる増加に向けた商品ラインナップの拡充
- No.1グループ各社とも連携し、IoT・DXの導入に必要な通信関連商品や新規サブスクモデルのサービスを検討

主な導入実績



東証二部上場

工藤建設株式会社



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

業務提携によるシナジー効果



- 2022年3月31日 No.1と資本政策コンサルティングを提供するSOICOが業務提携

株式会社 No.1

全国主要都市の中小零細企業

情報セキュリティ機器、OA機器販売・保守サービス提供、経営支援

中小零細企業に密接したシステムサポート、ビジネスサポートの基盤

中小零細企業のニーズを掌握した商品サービス企画

情報システム周辺サービス
及び機材提供

株式会社 No.1 ユーザー

SOICO

上場企業及びIPOを目指す成長企業

ストックオプション、株式報酬制度コンサルティング
資金調達及びIPO準備に特化した人材紹介
コーポレート・ガバナンス構築支援

株式報酬制度のパイオニア、高度な専門性
顧客ニーズに合わせたコンサルティング

国内随一の500社に及ぶ資本政策に関する
コンサルティング経験

ユーザー層

商品
サービス

特徴

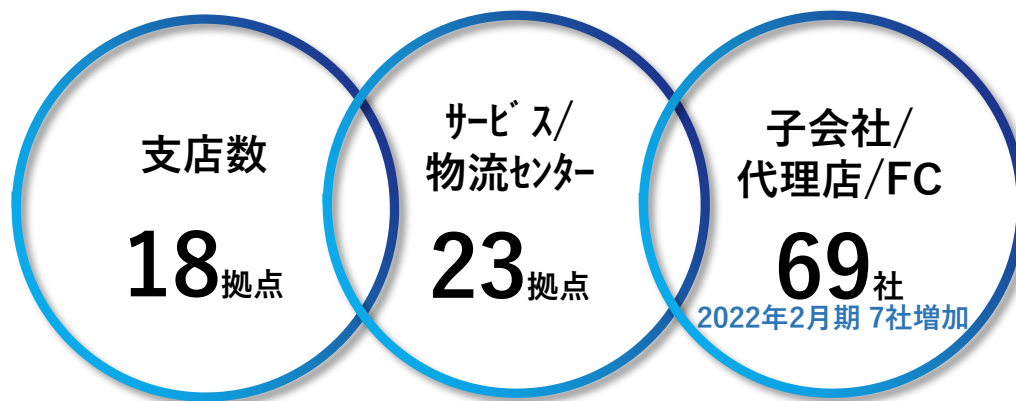
メリット
供与

SOICO ユーザー

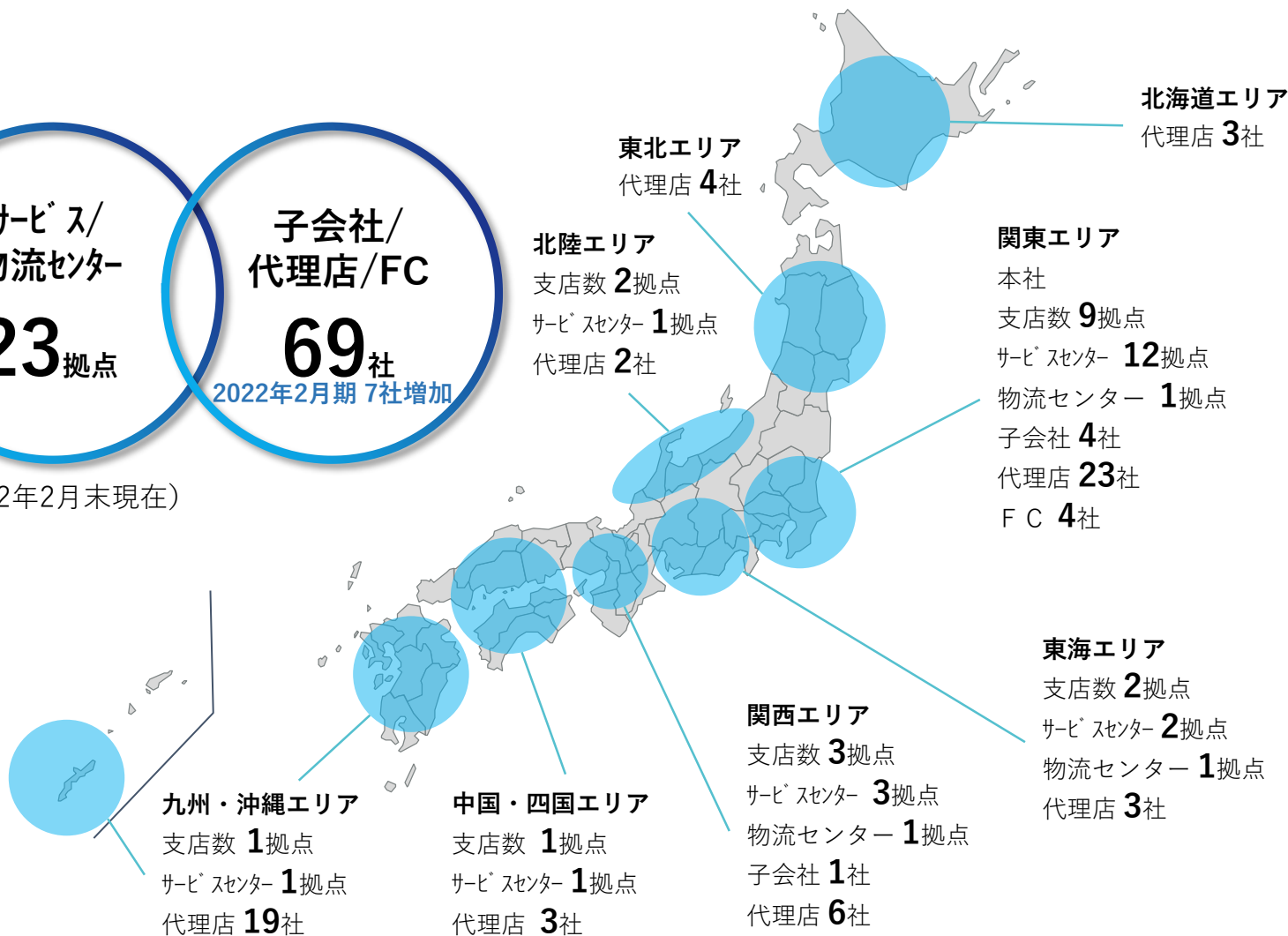
ビジネスサポートに中小零細企業向け
財務コンサルメニュー追加

アライアンス強化、チャネル拡大

パートナー事業の取引条件の見直し、入札事業好調により
収益率が向上



(2022年2月末現在)



M&Aへの取り組み方針

目的

- 事業規模の拡大（顧客層、収益の拡大）
- 新規事業分野への参入（事業領域、顧客層）
- シナジー効果（事業領域、収益）
- 成長スピードの加速（事業展開、人材獲得）

ターゲット

- OA・セキュリティ販社
- セキュリティベンダー（ハード・ソフト）
- DX・IT系企業

更なる成長に向け、当社とシナジー効果の高いM&Aを行い、

事業領域の拡大と
ビジネスモデルの変革を加速させる

4 | 株主還元

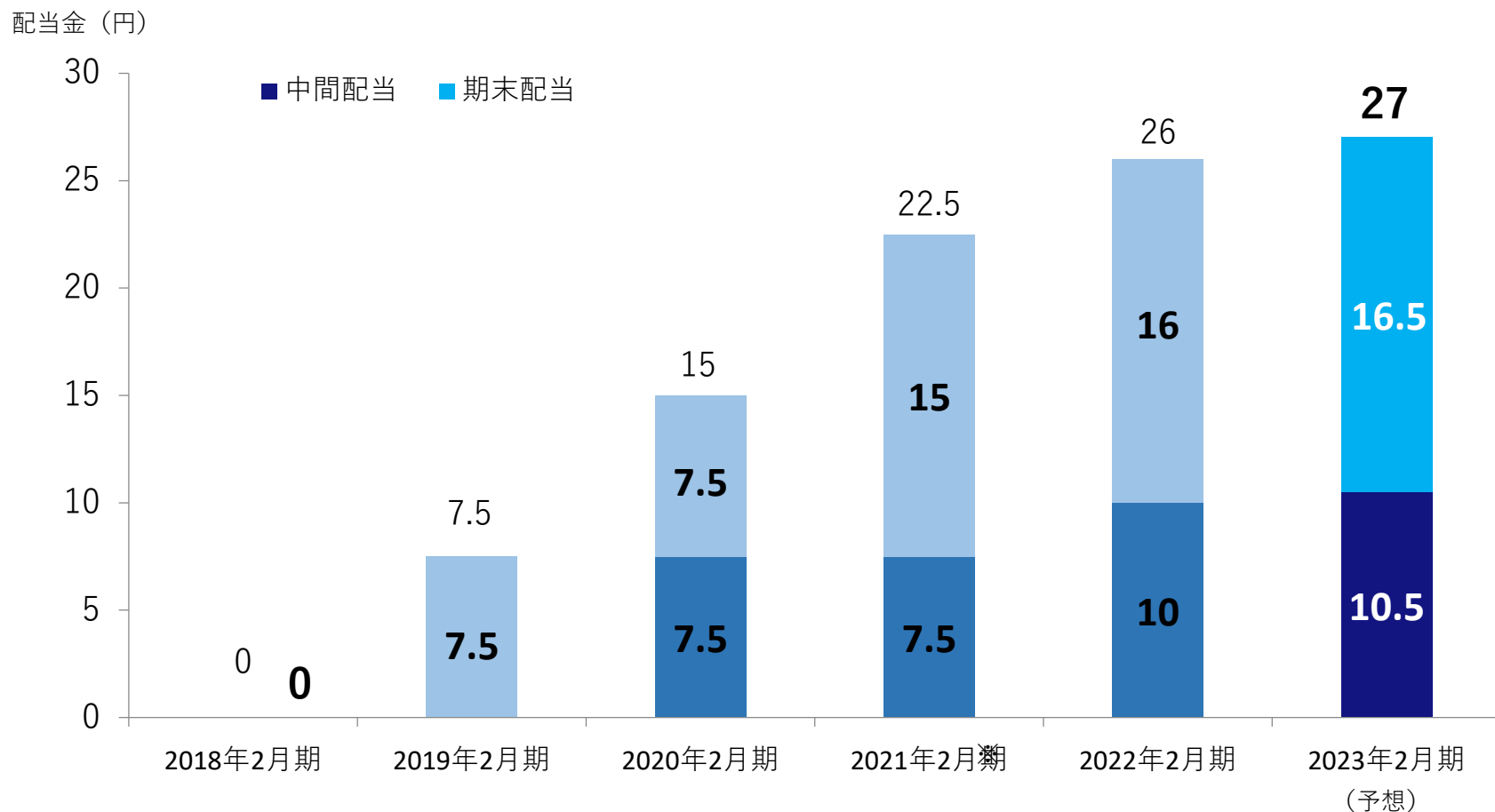


配当方針・配当実績

2023年2月期（予想）の1株当たり年間配当額 27円

2019年2月期の初配後、4期連続増配予定

配当の基本方針として当期純利益に対する配当性向 30%を目途に決定



5 | 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	1989年9月27日（決算月：2月）
代表者	代表取締役社長 辰巳 崇之
従業員数	642名（2022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



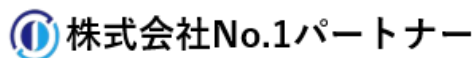
No. 1グループ (連結子会社)



社名	株式会社アレクソン
代表者	三瀬 厚
設立	1971年5月18日
事業内容	ネットワーク・セキュリティ関連機器の企画開発 製造・販売及びOEM/ODM 供給事業
出資比率	100%



社名	株式会社No.1デジタルソリューション
代表者	辰巳 崇之 / 照井 知基
設立	2012年7月2日
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 コンサルティング事業
出資比率	100%



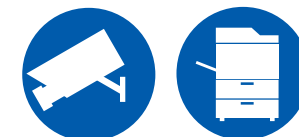
社名	株式会社No.1パートナー
代表者	熊野 友裕
設立	2019年4月15日
事業内容	Webマーケティングによる 各種情報通信端末の販売事業
出資比率	(株)No.1出資比率65% (株)光通信出資比率35%



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



社名	株式会社オフィスアルファ
代表者	平瀬 和宏
設立	2012年11月1日
事業内容	中古MFP等の販売・OA機器 レンタル及び保守事業 防犯設備機器の設置工事及 び保守事業
出資比率	100%



No.1グループの沿革

- 2017年3月 東証JASDAQに新規上場
 - 2020年7月 大型M&A(アレクソン社)により
事業領域が拡大
 - 2020年11月 中期経営計画発表
 - 2022年4月 東証スタンダード市場に移行
- ビジネスモデルの変革により成長スピードが加速



リリース一覧（2022年2月度以降）①

公表日	リリースタイトル
2022/4/4	No. 1と資本政策コンサルティングを提供するSOICOが業務提携
2022/3/11	松井証券株式会社の動画でわかる投資情報メディア「マネーサテライト」の『社長に聞く』に株式会社No. 1の代表取締役社長 辰巳崇之が出演いたしました
2022/2/3	株式会社No. 1の代表取締役社長 辰巳崇之がラジオ日本「鶴蔭靖夫の話のキャッチボール」にゲスト出演いたします
2022/2/1	アレクソンが一般社団法人サイバーリスクディフェンダーと業務提携を締結～市場調査力の向上でアレクソン商材の競争力強化へ～
2022/1/18	当社代表・辰巳がラジオNIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」にゲスト出演しました
2021/12/28	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）の要求事項に改めて適合
2021/12/13	更なる事業拡大へ向けたオフィス移転のお知らせ ～株式会社No. 1は本社営業部門オフィス・東京物流センターを移転いたします～
2021/10/14	10月より「アイセーブCCFL抗菌ライト」の販売開始～お客様の職場環境改善に貢献いたします～
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～
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～
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
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
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-
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
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
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

リリース一覧（2022年2月度以降）②

公表日	リリースタイトル
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
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
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
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
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
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。
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
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

ESG+SDGs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+SDGs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+SDGsの課題解決に積極的に取り組んでまいります。

ESG+SDGs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
- 電子契約ツール利用による郵送料、人件費などの削減

Web会議システムの積極活用

- Web会議システムの積極活用による移動時間、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【Oneder通信】発行

- 年2回社内報【Oneder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

子供救済自販機プロジェクト参画

- 社内設置自販機における収益の一部をNPO法人若者メンタルサポート協会へ寄付



ESG+SDGs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

社外取締役を複数化

コーポレートガバナンス体制強化

情報セキュリティの強化

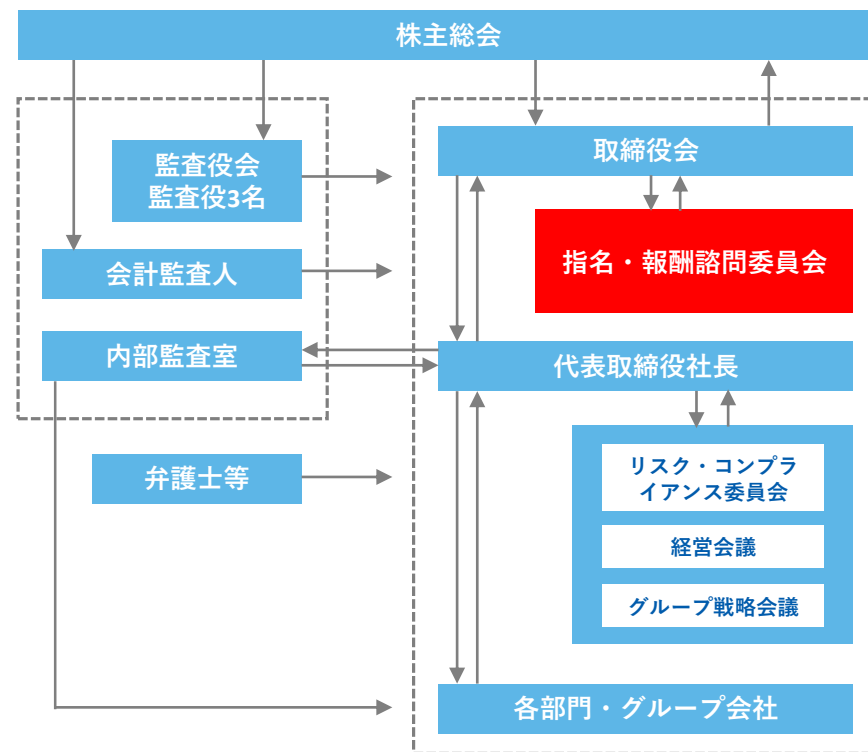
ISMS国際標準規格

「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



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 グループ戦略部
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

