

2022年5月期 決算説明会資料

アナリスト向け決算説明会

(2021年6月～2022年5月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2022年7月28日

目次

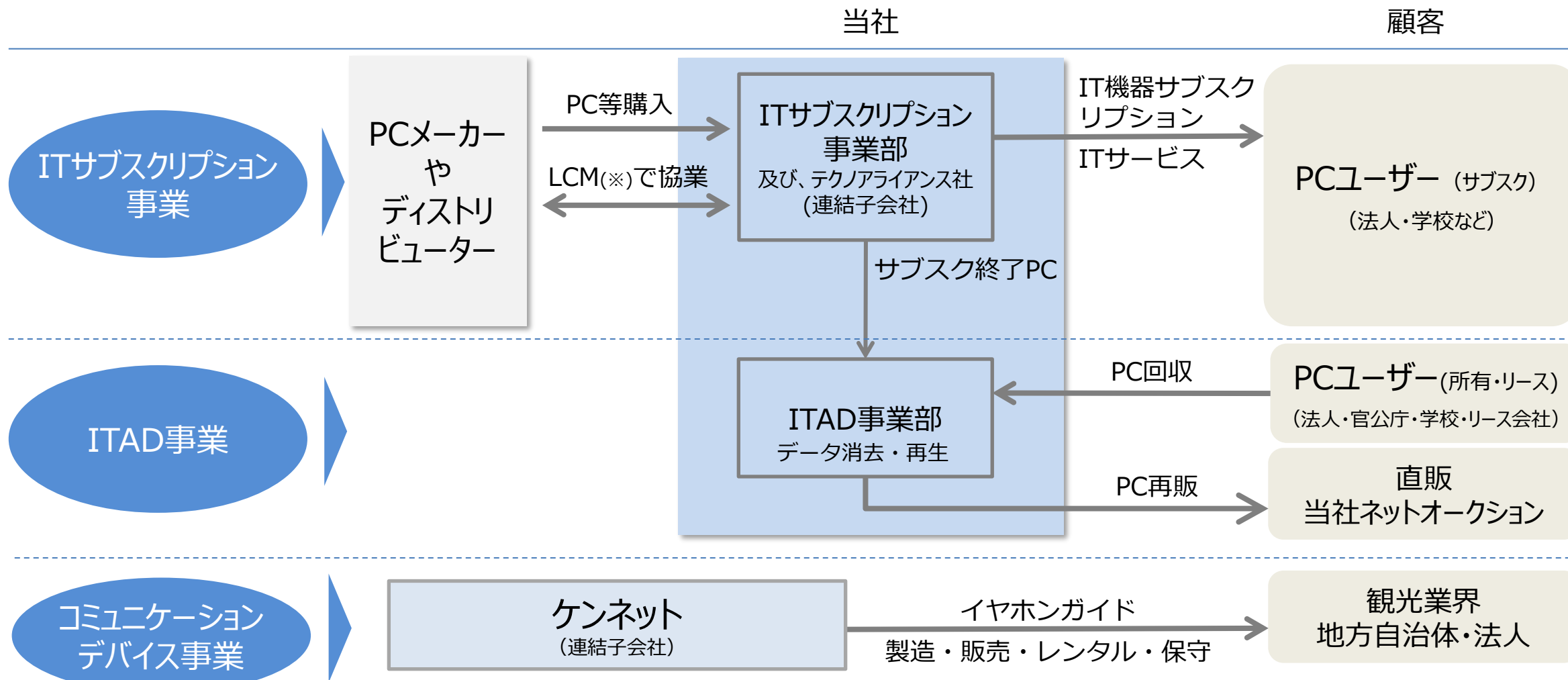
- ・ 当社事業の説明と成長戦略
- ・ サービス提供のインフラ強化策
- ・ 2022年5月期 決算の状況
- ・ SDGsへの取り組み
- ・ 通期業績予想
- ・ 配当について

当社事業の説明と成長戦略



当社事業の全体像

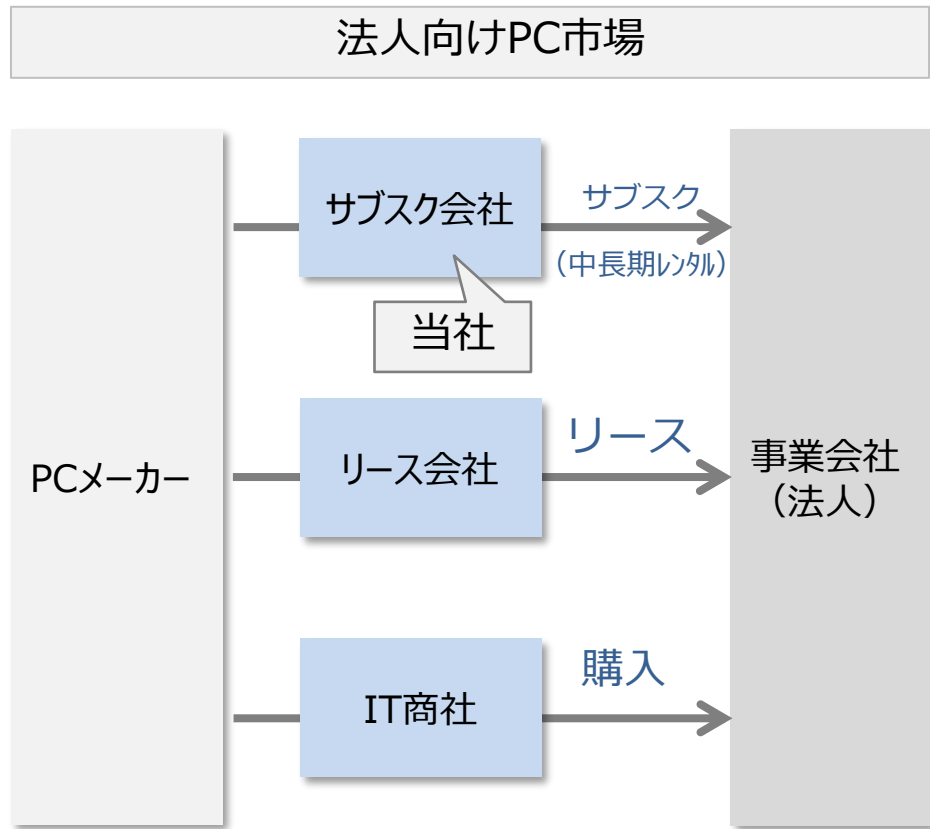
- 当社は3つの事業で構成
- ①ITサブスクリプション事業（IT機器サブスクリプション、ITサービス）
 - ②ITAD事業（使用済みPCの回収・データ消去・再販）
 - ③コミュニケーション・デバイス事業（イヤホンガイドの販売等）で構成



(※) LCM : ライフサイクルマネジメント PC・サーバー等IT機器の導入・運用管理・使用後の適正処理を管理する仕組み

IT機器サブスクリプションの特徴

- ・法人向けPC市場は、調達方法によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
- ・サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットも大きい



法人ユーザーにとっての違い

	サブスク(中長期以外)	リース	購入
価格 (長期利用)	リースより割高 (ただし、保守サービスを含む)	レンタルより割安	最安
PC管理 故障対応など	当社が対応	ユーザー負担 (情報システム部門の業務負荷が増加)	
中途解約	可能 (月単位で可能、短期利用もOK)	不可 (違約金発生)	不可
経理処理	オフバランス (費用も平準化)	資産計上 (費用は平準化)	資産計上 (減価償却の経費処理が必要)

事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある

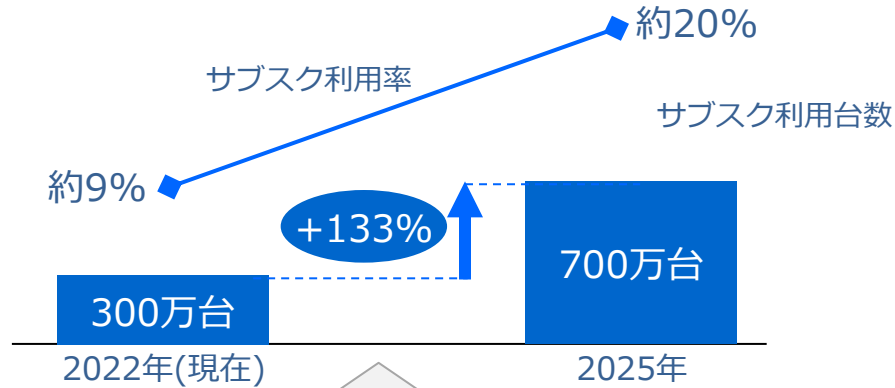


IT機器サブスク（中長期レンタル）はメリットが大きいいため、利用が拡大している

IT機器サブスクリプションは成長市場

- ・国内法人の利用PC台数は横ばいだが、サブスク利用率の上昇により市場成長が見込める
- ・23年初めからPC更新拡大期に入り、サブスクへのシフトを検討するケースが増えるため重要な成長機会となる

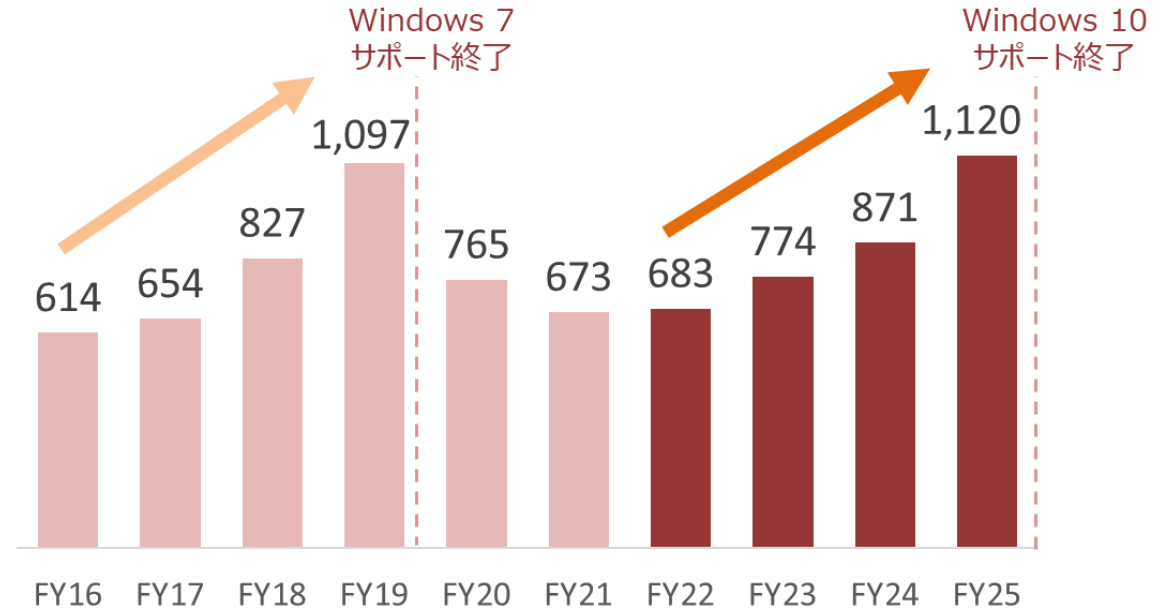
法人利用PCに占めるサブスク台数の予想



拡大を予想する理由

- 1 PCサブスクの認知が向上**
 - ✓ SaaSの普及やサブスクサービス拡大により、PCサブスク（中長期レンタル）認知度も向上、導入企業・商談が増加
- 2 IT部門の業務負担軽減ニーズの高まり**
 - ✓ DXやセキュリティ対策等でIT人材は慢性的に不足。IT部門ではPC管理業務を外部委託し業務負担軽減するニーズが高まっている
- 3 23年からPC更新拡大期に**
 - ✓ 2023年からPC更新拡大期に入り、業務負担がさらに高まることから、サブスクシフトの加速が期待できる

法人向け新規PC出荷台数の予測（単位：万台）（出典：MM総研）

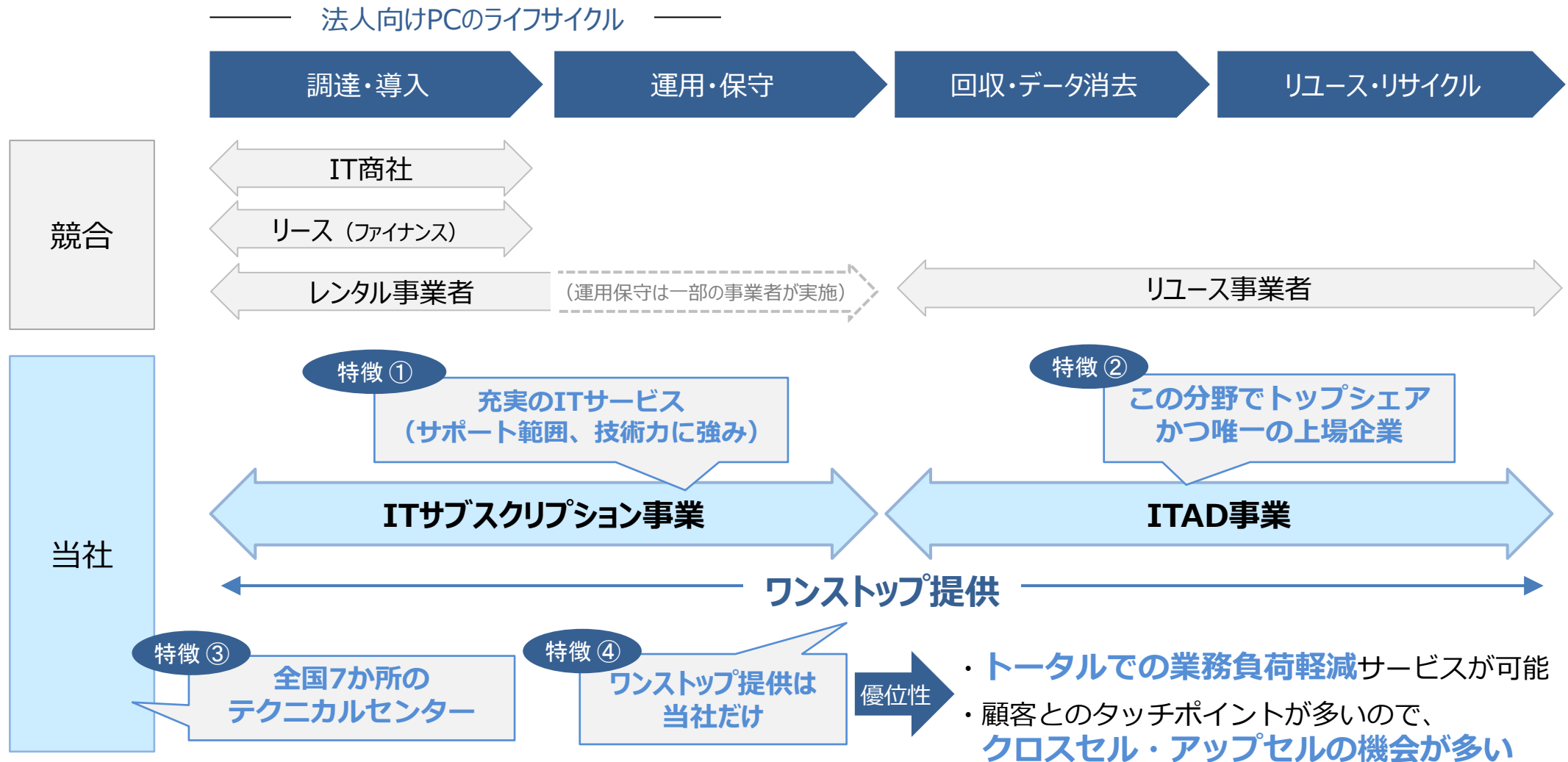


23年からの3年間で2,800万台のPC更新需要を見込む

PC更新のタイミングでサブスクへのシフトを検討するケースが多いため、23年~25年は重要な成長機会

当社の競争環境と強みについて

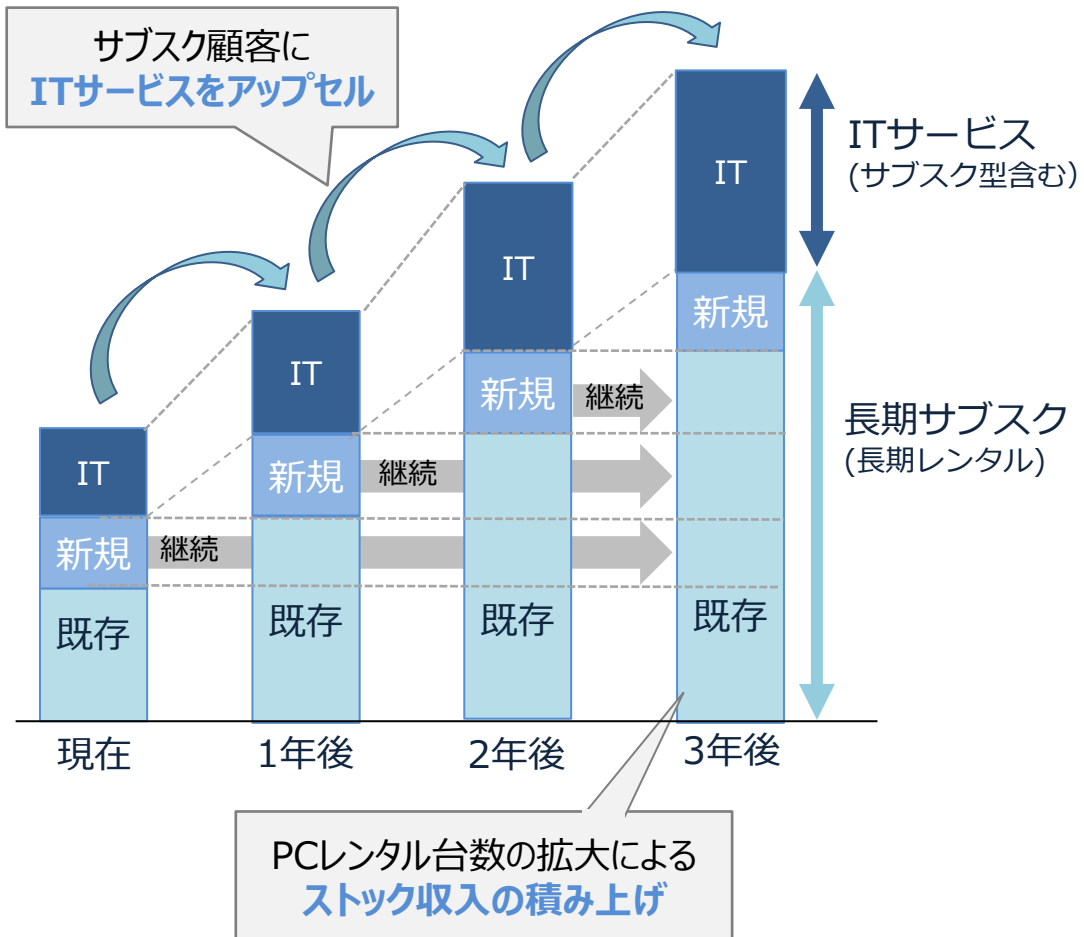
- ・ 高い参入障壁 … サブスク資産・拠点開設などで**費用先行（かつ売上は分割計上）**
- ・ 当社の優位性 … **企業のPC関連業務をワンストップ**で支援できる、**全国7か所のテクニカルセンター**を有する



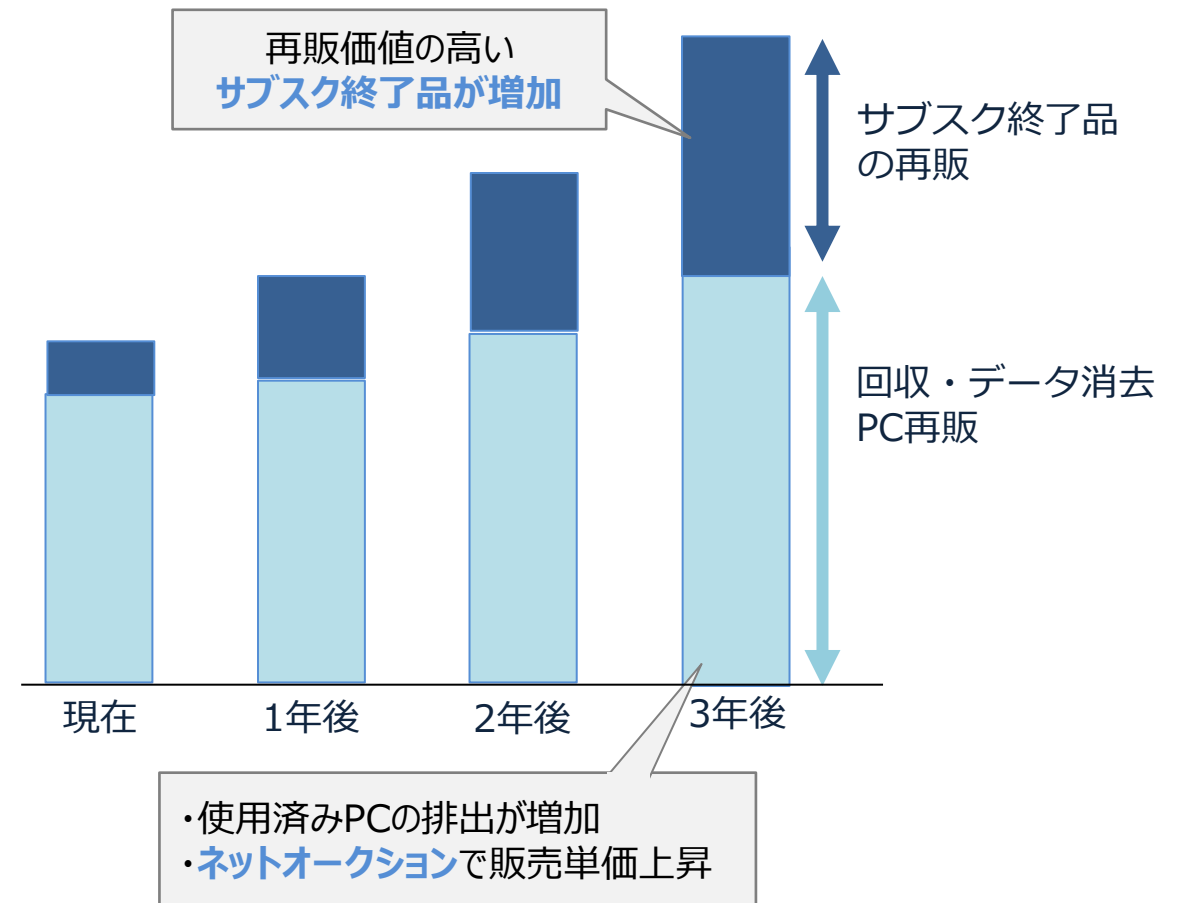
成長戦略 (1/3)

- ITサブスク事業：サブスク台数増加での**ストック積み上げ**、**ITサービスのアップセル**で規模拡大
- ITAD事業：回収PCの台数増加、ネットオークション、**再販価値の高いサブスク終了品増加**で成長

ITサブスクリプション事業の成長戦略

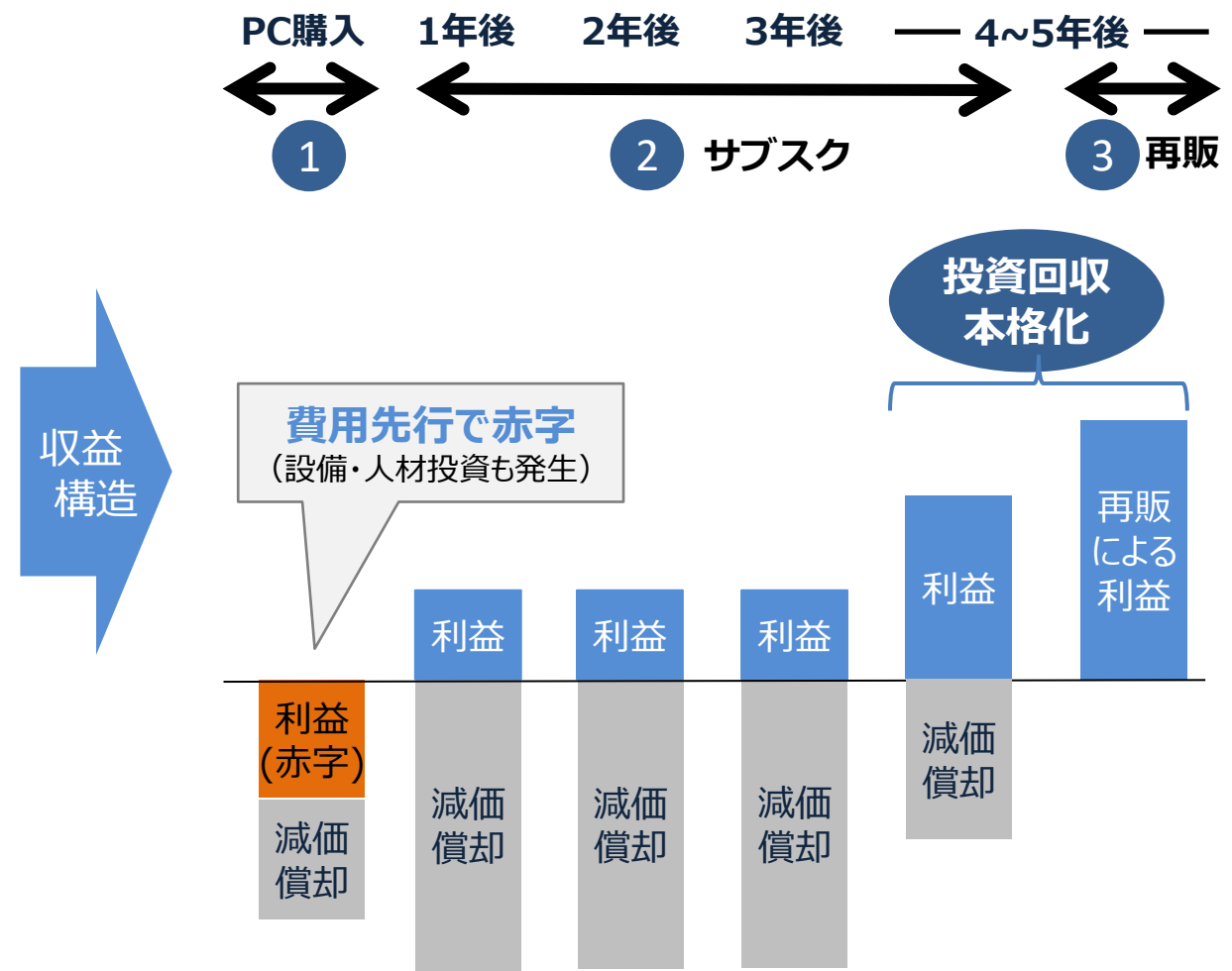
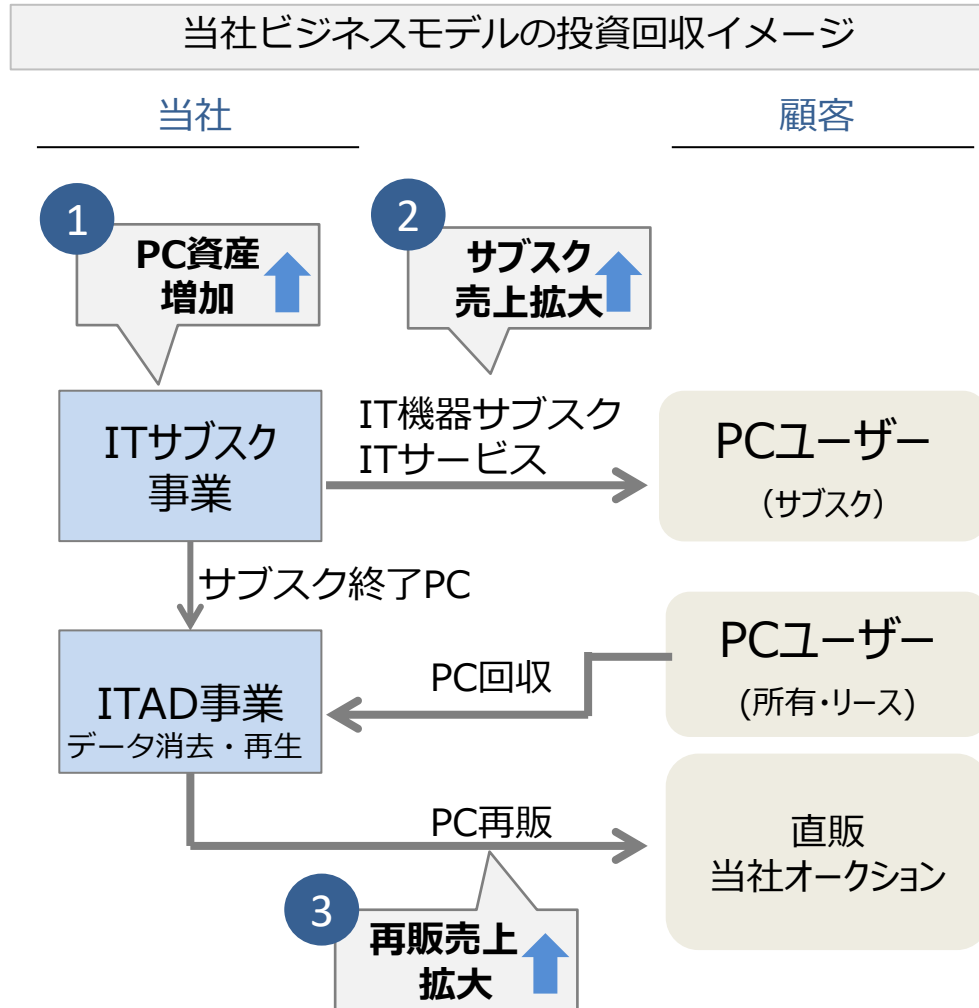


ITAD事業の成長戦略



成長戦略 (2/3)

- ・ 事業拡大時に費用先行し、PC資産の償却後に投資回収が本格化するビジネスモデル
- ・ サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る



成長戦略 (3/3)

- ・顧客接点が多い特性を生かし、LCMサービスで顧客基盤を構築
- ・アップセルするサービスの拡大とマーケットプレイス化で、持続的成長を目指す

- ・ M&A ・ 協業
- ・ データ活用

展開サービスの拡大

- サブスクリプション
ウェアラブル・ネットワーク機器等
- ITサービス
クラウド・セキュリティ
- サステナビリティ、CO₂削減
- 自社EC&マーケットプレイス
保守部品販売・ライセンス販売等
- ネットオークション
取り扱い品目拡大
- IT人材育成支援

LCM・プラットフォーム構築（利用・数千社へ）

調達・導入

運用・保守

回収・データ消去

リユース・リサイクル

業界初①

LCM as a Service (サブスク型LCMサービス)

- ・顧客のPC調達方法（販売・リース等）に関係なく、当社が全て一元管理（当社サブスクへ誘導）
- ・月額制＋従量制で高い費用対効果
- ・業界最高水準のセキュリティを有する全国7か所のセンターで対応

サブスク
リプション
月額制
＋従量制

LCM as a Service

調達・導入

運用・保守

回収・データ消去

リユース・リサイクル

PC導入・展開を 当社が代行

- ・PC調達
- ・初期セットアップ
- ・個別設定／データ移行

手間のかかる定常業務を、当社で代行



故障対応



ヘルプデスク



各定常業務



PC保管・配送

適正処理



セキュア回収
データ消去



データ消去
証明書発行



リユース
リサイクル



CO2削減効果
レポート発行

業界初② データ消去・新システム「セキュアトレース」

データ消去の特徴と従来の課題

特徴 ■ 対象機器はメーカー・機種がバラバラ（多品種少量） 状態も様々 ■ 年間数十万台（大量）

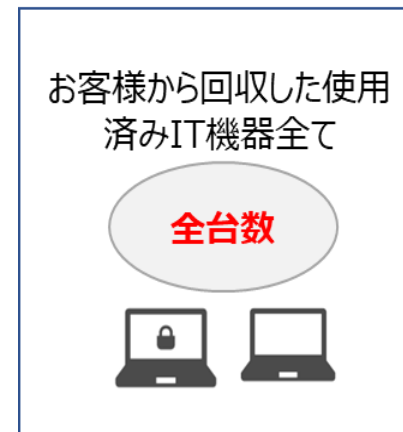
課題 ■ **デジタル管理が非常に困難**（アナログ管理も混在） ■ 登録とチェックのため多くの人員が必要
■ データ消去後のトレース作業も手間

新システム「セキュアトレース」

特徴 ■ 回収した**全ての**使用済みIT機器の消去データを
完全デジタル一元管理、10年間保存

導入効果

- **全機器の個体単位での消去データのトレサビリティが向上**
- **正確でスピーディな作業が可能に**
- **セキュリティレベルが更に向上**



データ
消去後

画期的！

- ① 機器の個体情報とデータ消去情報を紐づけ
- ② データ消去エビデンスを自動作成、専用サーバーに10年間保管



機器明細 消去ログ

業界初③

再生PC用OS(MAR) 自動インストールシステム 「MARgic」

- ・中古PC生産・・・様々なメーカー・機種ごとにマスタ作成要、技術必要 → 生産性に大きな課題
- ・MARgic (※)・・・技術を要する工程・手動操作を全て自動化し、生産性が飛躍的に向上

(※) MARgicとは
マイクロソフトの、再生PC用正規 Windows OS ライセンス (MAR) のインストールが手品/魔法 (Magic) のように
驚くほど早く完結できるシステムという意味

外販も予定
(グローバル展開を視野に)
英語版OSにも対応

MARgic導入前

中古PC生産の課題

- ・多品種少ロット
- ・専門知識必要
- ・機種ごとにマスタ作成必要
- ・生産性向上が困難
- ・技術者確保にも難点

MARgic導入後

導入効果

- ・生産性が飛躍的に向上
- ・専門知識不要、誰でも再生作業が可能
- ・セットアップ後のOSライセンス紐づけ作業も自動
- ・グローバル展開も視野に、英語版OSにも対応

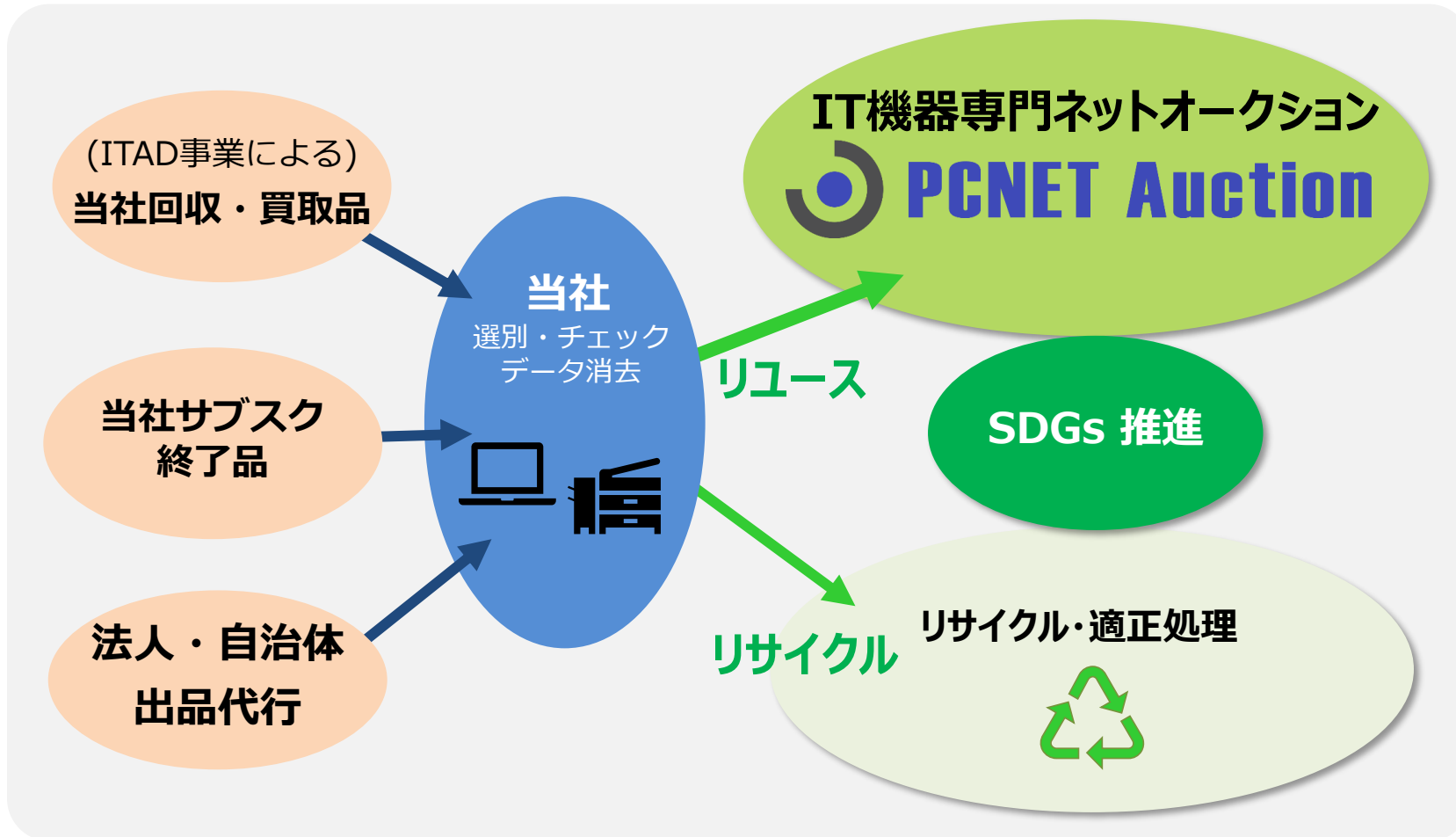


工程すべて「自動化」
→ 操作は3つだけ

業界初④

YouTube配信付きIT機器専門ネットオークション 「PCNET Auction」

- ・業界初のIT機器専門ネットオークションとして、21年11月プレオープン、22年3月グランドオープン
- ・落札単価は想定以上に上昇、リユースPC市場の適正価格形成にも寄与



今後の展開

- 当社全支店からの出品による出品数拡大
- 入札会員のさらなる増加
- 法人・自治体向け出品代行の実施（出品数のさらなる拡大）
- 取扱い品目の拡大



企業のESG対応が進むことで当社の事業規模拡大につながる

- ・ 当社事業は、循環型社会・CO2削減・DX推進など、ESGに直結



サービス提供のインフラ強化策



新名古屋支店・テクニカルセンター開設（2021年11月）

- ・ 拡大が見込める東海エリア強化のため、移転・大幅に拡張
- ・ 全国の支店・センターの移転・増強は順次進める



新名古屋支店・テクニカルセンター概要

- 有効面積 **1.6倍に拡張**
- 対応能力 **約300%**
↳ 面積拡大・最新設備・DXによる
- サービス ITサブスクリプション、ITAD

本社の移転・拡張（2022年3月、田町センタービル・駅直結）

① スタッフ大幅増に対応 面積約**1.8倍**



② 感染症対策を強化…最新AI顔認証システム導入

- ・ マスク着用のまま可能な顔認証と体温計測
- ・ オフィス混雑状況はリアルタイムに把握可能
- ・ AIによる従業員の体調を可視化



③ 様々な働き方 & コミュニケーションの推進

- ・ 様々なワークスペース
- ・ フリーアドレスはスマホでの抽選方式



大阪支店事務所の移転・拡張（2022年5月末）



- スタッフ大幅増に対応、面積**約2倍**
- 感染症対策を強化…最新AI顔認証システム導入
- 様々な働き方 & コミュニケーションの促進
- 大阪テクニカルセンターも移転・拡張予定（物件選定中）



東京テクニカルセンター増床（2022年4月・7月）

1.5倍に増床！在庫保管 約2倍 生産能力 2.4倍に！



2022年5月期 決算の状況



2022年5月期 連結業績（2021年6月～2022年5月）

コロナ禍の影響受けるも、ITサブスク中心に成長投資を拡大

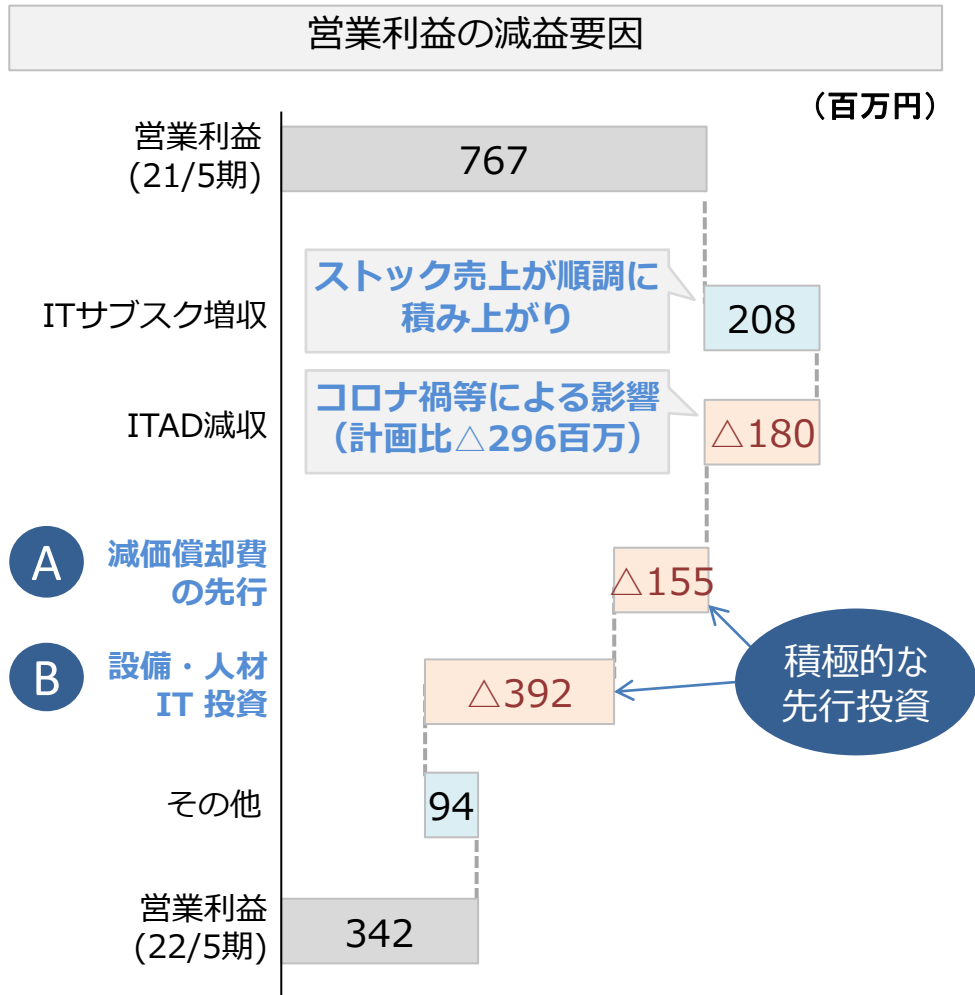
- ITサブスク事業の収益は順調に拡大
- ITAD事業はコロナ禍の影響大きく、第4四半期は想定を超える減収に
- この環境下でも、重要な成長機会に向け戦略投資をさらに拡大した結果、増収・減益
- EBITDA 約20億円、前期同様に高水準維持

(単位：百万円)

	第4四半期			通期		
	前期	当期	増減率	前期	当期	増減率
売上高	1,470	1,511	2.8%	5,224	5,507	5.4%
営業利益	200	79	△ 60.5%	767	342	△ 55.5%
経常利益	198	77	△ 61.0%	763	334	△ 56.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	123	54	△ 55.7%	496	209	△ 57.7%
EBITDA	550	574	4.3%	2,076	2,073	△ 0.1%

減益要因

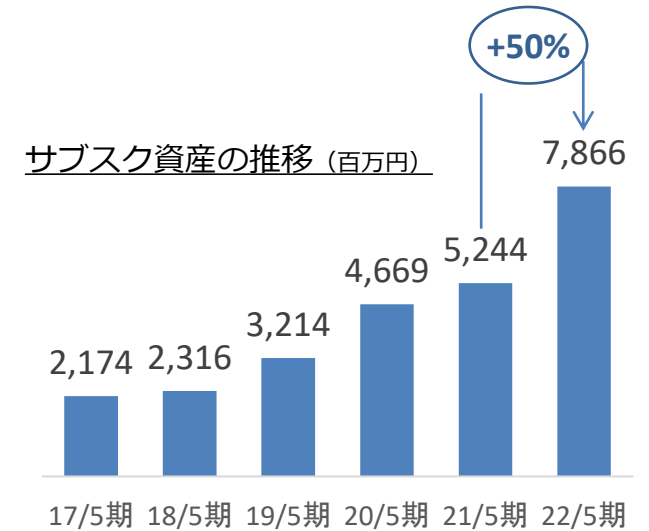
- ・ ITサブスク事業は、ストック売上が順調に積みあがった
- ・ ITAD事業は、コロナ禍により企業・官公庁からの排出が鈍化し、さらに部材不足による顧客の新品調達が難航した影響等で、回収台数が想定よりも減少
- ・ この環境下でも、予定される成長機会に向けて先行投資を拡大



A サブスク資産 (※) の拡充

- ・ 半導体不足による納期遅延対策のため、**PCを先行仕入**
- ・ 商談・受注拡大に対し、(受注額は21/5期対比で2倍) **機会損失を回避するための施策**

(※) 財務諸表ではレンタル資産簿価ではなく、取得価格で表示



B 設備・人材・デジタル化 投資

予定される事業規模拡大に対応するため、**サービス提供のインフラを先行整備**

- ・ 名古屋支店・テクニカルセンター移転・拡張 (21年11月)
- ・ 本社移転・拡張 (22年3月)
- ・ 大阪支店移転・拡張 (22年5月)
- ・ IT人材の積極採用
- ・ 基幹システム・CRM刷新、業務デジタル化

名古屋支店・テクニカルセンター



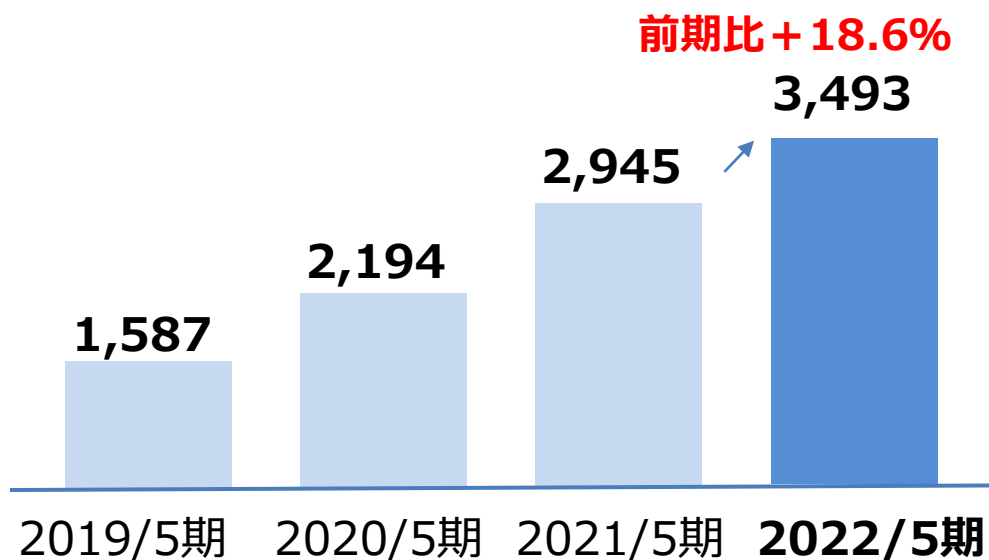
受注は前期比2倍、成長投資でコスト先行

- 市場拡大を踏まえ、**先行投資を大幅増**
- コストが先行、売上が数か月～半年後から順次計上となる事業特性
- **サブスク受注額は、前期比で2倍**に拡大

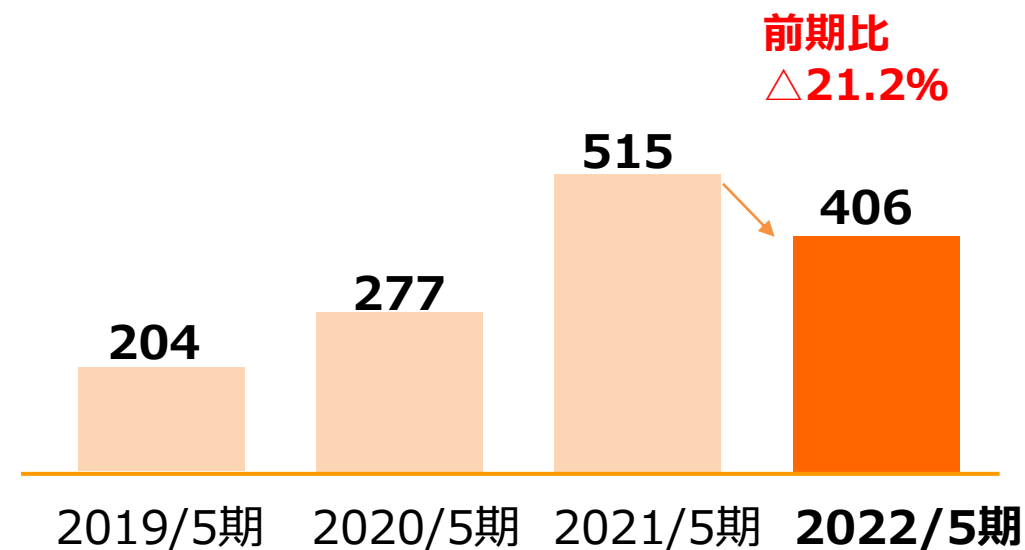
サブスク資産（財務諸表ではレンタル資産）

- ・期末 78億円、前期末比 1.5倍
(取得価格)
- ・期中での新規取得 30億円

売上高推移（百万円）



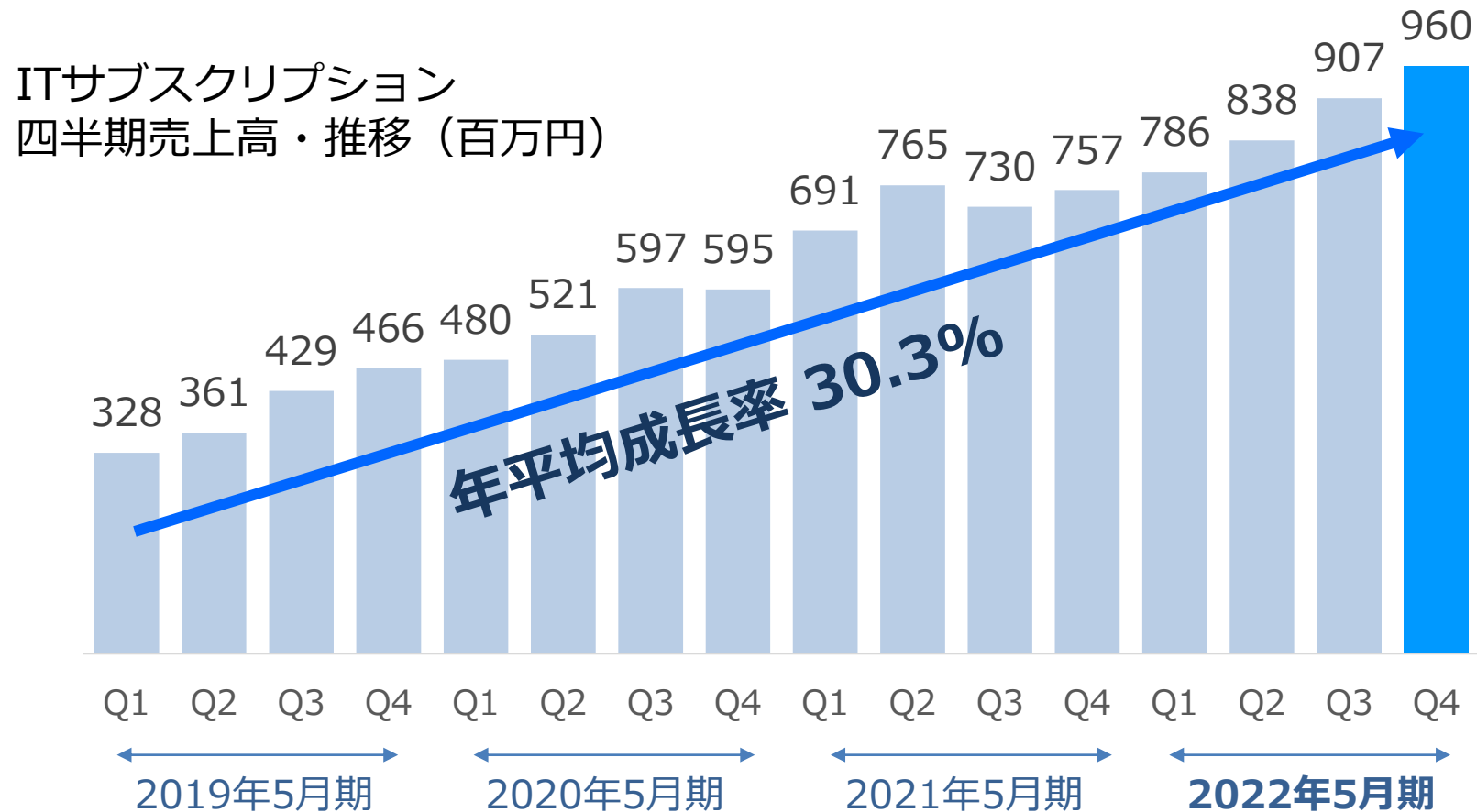
セグメント利益推移（百万円）



ITサブスクリプション事業

法人向けサブスクリプション・運用保守・通信・クラウド等のITサービス

- ・コロナ禍でも、着実に成長（年平均成長率30.3% 複利で計算）
- ・23/5期も順調に成長すると想定



ITAD事業

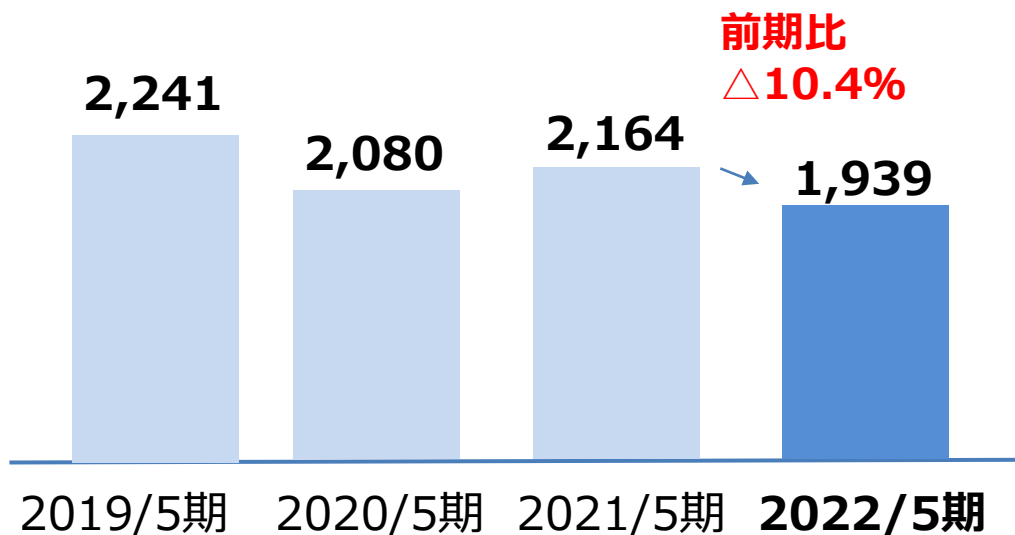
(ITAD : IT Asset Disposition、IT資産の適正処分)

使用済みIT機器のデータ消去・リユース・リサイクル、適正処分

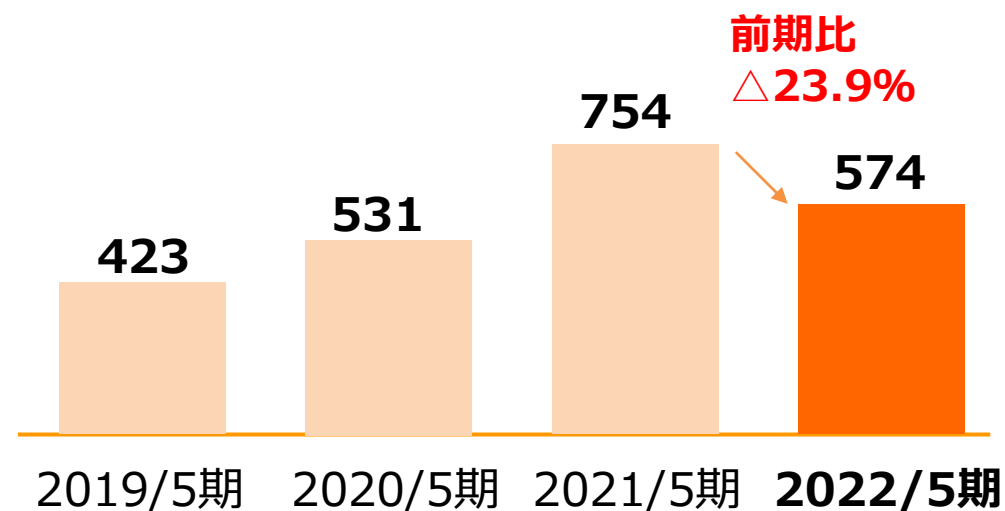
デルタ株・オミクロン株の影響大、第4四半期は想定を超える減収に

- 感染者急増により使用済みIT機器の排出が大幅に鈍化
- さらに、3月のまん延防止措置解除後、商談は一部回復するも部材の需給逼迫により、企業での新品調達が難航した影響等で、回収台数が想定よりも減少
- 3月にグランドオープンした『IT機器専門ネットオークション』は順調、会員数・落札額も拡大。

売上高推移 (百万円)



セグメント利益推移 (百万円)



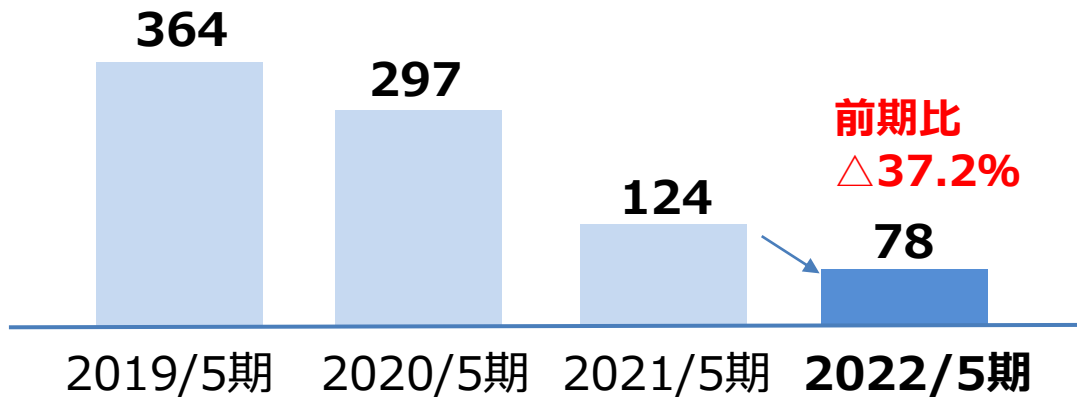
コロナ禍の影響大だが、国内旅行および法人での需要開拓が進む

- 観光業界は甚大な影響を受けたが、4月以降はイヤホンガイド需要が回復傾向に
- 感染防止ツールとして国内旅行および法人での需要開拓が進む
- 日本旅行業協会によるガイドライン(※)で、新規問い合わせが続く

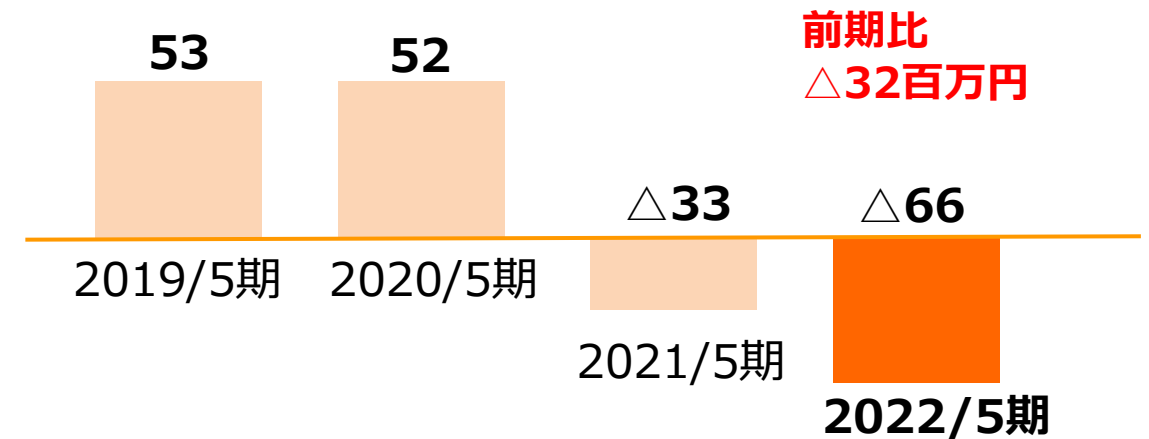
(※)日本旅行業協会ガイドライン・・・「観光ツアーにはガイドレシーバーを付帯すること」



売上高推移 (百万円)



セグメント利益推移 (百万円)



イヤホンガイドが採用された事例

世界遺産

2022年7月現在、25箇所中4箇所（約6分の1）の世界遺産で採用
世界農業遺産でも1か所採用



北海道・北東北の縄文遺跡群
左：御所野遺跡（岩手県） 右：三内丸山遺跡（青森県）

琉球王国のグスク及び関連遺産群
「今帰仁城跡」（沖縄県）



富岡製糸場と絹産業遺産群
（群馬県）



知床(北海道)

観光以外の用途

様々な用途で企業・団体が採用



工場見学



施設見学



修学旅行

SDGsへの取り組み



私たちは「寄り添う」 これまでも 現在も これからも。

当グループの事業内容はSDGsと直結しています。
事業の推進・拡大を社会的使命と位置づけ、
これからもSDGsの推進に寄り添い続けます。

PCNET Action for SDGs

「寄り添う」を合言葉に、サステナブルな未来の実現に貢献します

ITで寄り添う



- ・ DX支援
- ・ 情報セキュリティ支援
- ・ 地域社会への貢献

環境と寄り添う



- ・ シェアリングエコノミー
& サーキュラーエコノミーの実現
- ・ リユースの促進
- ・ 国内リサイクルの促進

ひとに寄り添う



- ・ 次世代のIT人材への支援
- ・ 健康な暮らしを提供
- ・ 災害復旧の支援

SDGs への取り組み



① 当社のCO₂削減



当社は、PCのリユースにより
年間約7,800tのCO₂削減を実施
しています。

② 「CO₂削減効果レポート」

企業の脱炭素への取り組みの支援開始

当社データ消去サービスご利用の企業様へ

リユースをさせていただいたIT機器の

CO₂削減効果レポートを無償提供するサービス

〇〇〇〇株式会社 御中 2022年1月25日
報告書No. ●●-1

CO₂削減効果レポート

お客様より回収しました機器につきまして当社にてリユースPCとして再生、またマテリアルとして国内にてリサイクルされたことを報告いたします。

機器を再利用する事により新品製造時に排出されるCO₂を削減するとともに、リサイクルについては当社基準で審査・定期監査を行っている契約事業者にてマテリアルとして再生、2次利用される事によりゼロエミッションを実現します。また、機器の中で記憶装置を持つものに関しましては、適正にデータ消去を行いました事も併せてご報告いたします。別紙データ消去証明証にてご確認ください。

回収年月日：2022/1/25
機器明細及び処理・作業内容

No.	機器型番	製品区分	台数	処理方法	データ消去方法
1	HP Compaq nc6120	ノート	1	リサイクル	物理破壊
2	NEC PC-LL770ED1K	ノート	1	リサイクル	物理破壊
3	thinkpad 7650-5UJ	ノート	1	リユース販売	上書き消去
4	DELL PP17L	ノート	1	リユース販売	上書き消去
5	FUJITSU FMV6400TX2	デスクトップ	1	リサイクル	物理破壊
6	DELL DCNE	デスクトップ	3	リユース販売	上書き消去
7	DELL DHS	デスクトップ	1	リサイクル	物理破壊
8	液晶モニタ	モニタ	4	リサイクル	—

上書き消去については、『blancco』ソフトウェアを使用しております。詳細は当社HPでご確認ください。
<https://www.prins.co.jp/service/itad/pcwhite.html>

CO₂削減効果について

No.	製品区分	台数	1台あたりの削減値(※)	合計
1	ノート	2	28.10 [Kg-CO ₂]	56.20 [Kg-CO ₂]
2	デスクトップ	3	28.10 [Kg-CO ₂]	84.30 [Kg-CO ₂]

※「環境省評価CO₂排出量削減効果値」より
今回のCO₂削減量は **140.5 [Kg-CO₂]** となります。

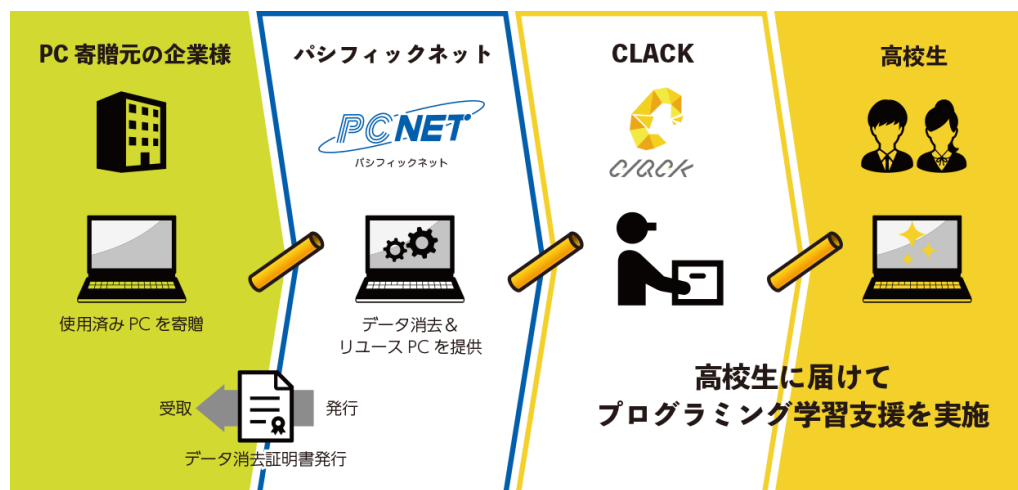
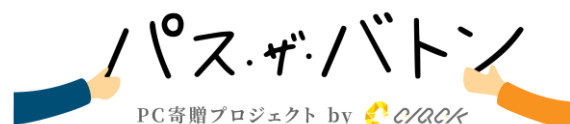
株式会社バシフィックネット
<https://www.prins.co.jp>

PCNET 株式会社バシフィックネット
30 000010 / 300 27003 67 000004 / 000 14003 (販売・業務用) 東京 三田 上野 3 021

全国7拠点のネットワーク | (東京本社・札幌支店・仙台支店・浜松支店・名古屋支店・大阪支店・福岡支店)

NPO法人CLACKとのパートナーシップ締結

- ・ 経済的に困難を抱える高校生に向けた「PC 寄贈プロジェクト」の推進強化へ
- ・ NPO法人CLACK 平井代表は「2021年度シチズン・オブ・ザ・イヤー」受賞
- ・ PC寄贈プロジェクトの寄贈元は大企業が大多数



◆NPO法人CLACKの取り組み内容

- ・ 貧困家庭の高校生を対象に、無料のプログラミング講習等学習支援を実施
- ・ 使用するパソコンは無料提供、交通費も支給

◆パートナーシップの内容

- ・ PC寄贈プロジェクト「パス・ザ・バトン」推進を両社で強化
- ・ 使用済PC の引取、データ消去、データ消去証明書の発行、再生PC用正規OS インストール等の作業を当社で実施
- ・ PC 引取費用を当社で負担

通期業績予想



2023年5月期 連結業績予想

□ 連結業績予想

予定される事業拡大に対応するため、PC仕入拡大、サービス提供インフラ（※）の整備を引き続き進める方針

(単位：百万円)

	通期予想		
	前年通期	通期予想(修正)	増減率
売上高	5,507	6,100	10.8%
営業利益	342	400	17.0%
経常利益	334	375	12.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	209	236	12.5%

(※)サービス提供インフラ（投資項目）

- ・ 支店・テクニカルセンター移転・拡張の継続実施
- ・ IT人材をはじめとした人的資本
- ・ 情報システム、業務デジタル化

□ セグメント別見通し

ITサブスクリプション事業	上期○→下期◎	受注は順調、先行投資は継続
ITAD事業	上期△→下期○	本格回復は下期と想定
コミュニケーション・デバイス事業	上期△→下期○	国内市場の開拓進む 本格回復は下期と想定
戦略投資	通期◎	事業拡大に対応し投資は継続

配当について



配当方針

- 当社経営方針は「**長期的な安定成長**」であり、株主様への利益還元も安定拡大を目標としております。
- さらに、当社は**事業全てが「ESGそのもの」**である事業特性を有しています。
- **事業拡大を通じて社会的価値を創造し、各ステークホルダーとの関係を強め、企業価値の持続的な向上**を目指すこととし、具体的な配当方針を次の通りとしております。

配当方針

配当性向30%以上、かつ純資産配当率（DOE）5%以上を目標とする

注) 純資産配当率（DOE）

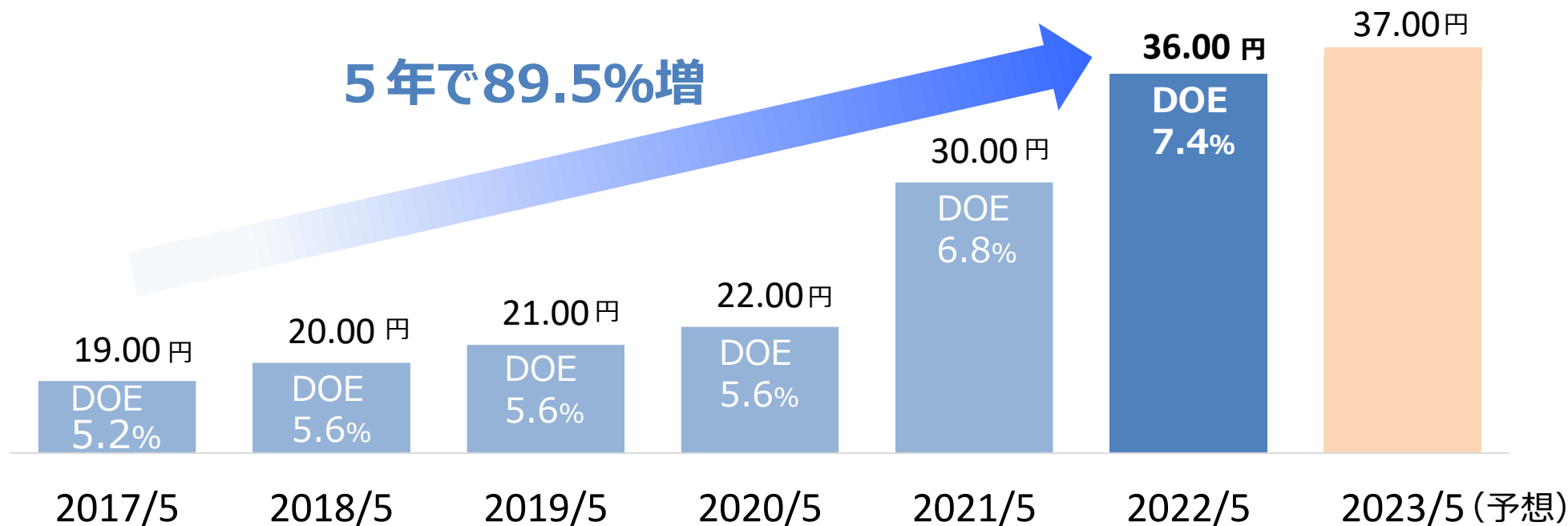
企業が株主資本に対してどの程度の配当を支払っているかを示す指標。真の配当性向とも呼ばれる。

■ 純資産配当率(DOE) = 配当性向×自己資本利益率(ROE)×100% = 年間配当総額／純資産×100%

配当金

配当方針に基づき増配へ

- 前期30円から**36円**へ・・・前期比**+6円（20.0%増）**、5期連続増配
- **DOE 7.4%**・・・全上場企業平均は**3.3%**、当社は約3,660社中**160位**
- 来期は、**37円**を予想



DOE（純資産配当率）企業が株主資本に対してどの程度の配当を支払っているかを示す指標。真の配当性向とも呼ばれる。
純資産配当率(DOE) = 配当性向×自己資本利益率(ROE)×100% = 年間配当総額／純資産×100%

会社概要

- ・ 設 立： 1988年 7月
- ・ 本 社： 東京都港区芝5-34-7 田町センタービル6階
- ・ 代表者： 代表取締役社長 上田 満弘
- ・ 事 業： ITサブスクリプション事業
ITAD事業
コミュニケーション・デバイス事業

- ・ 売上高： 5,507百万円 (連結、2022年5月期)
- ・ 従業員： 254人 (連結、パート社員54名含む、役員除く、2022年6月1日現在)
- ・ 市 場： 東証スタンダード (証券コード3021)

IRに関するお問い合わせ

担当 取締役副社長 大江 正巳
IR担当 磯村 舞依

お問い合わせ : ir@prins.co.jp



•将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

ご視聴ありがとうございました。