

# 2023年5月期 第3四半期 決算説明資料

(2022年6月～2023年2月実績)

株式会社パシフィックネット  
(証券コード：3021)

2023年4月14日

## 目次

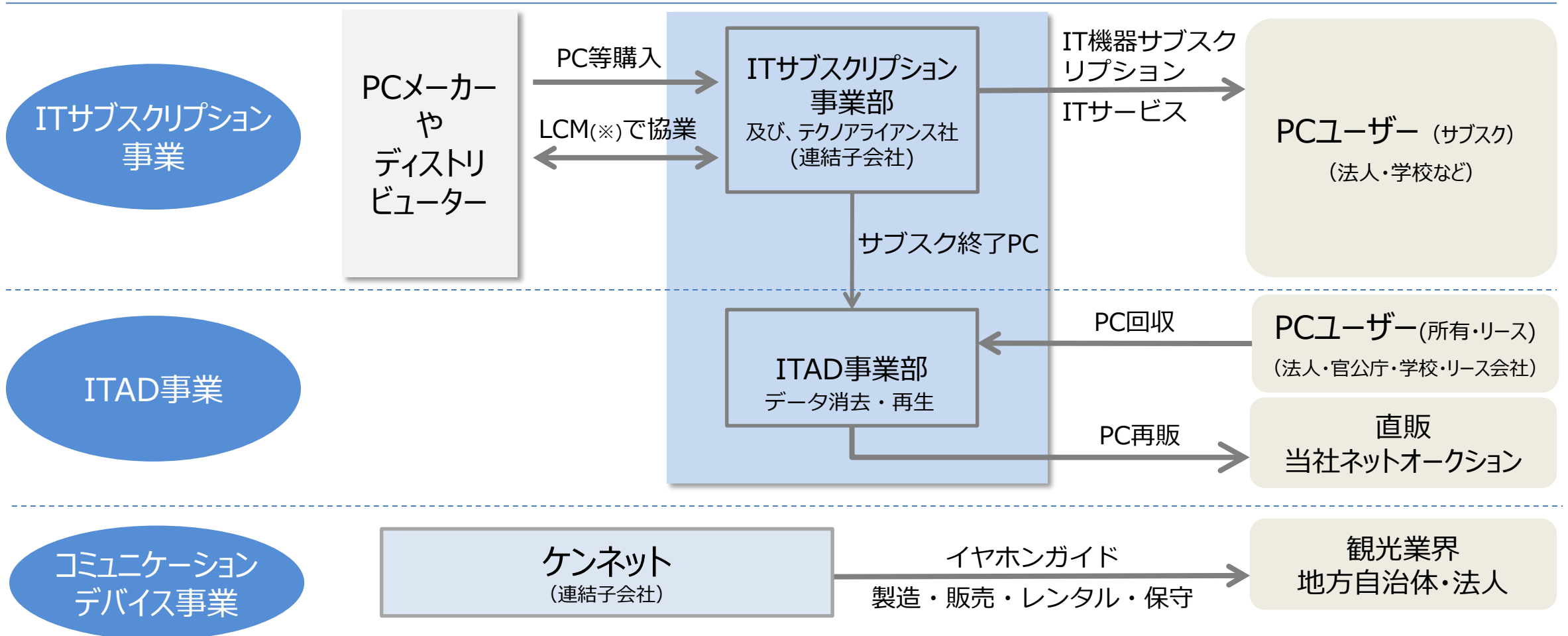
- ・ 当社事業の説明と成長戦略
- ・ 2023年5月期・第3四半期決算の状況
- ・ 通期業績予想、Q4以降の概況
- ・ ESG・SDGs への取り組み

## 当社事業の説明と成長戦略

---

# 当社事業の全体像

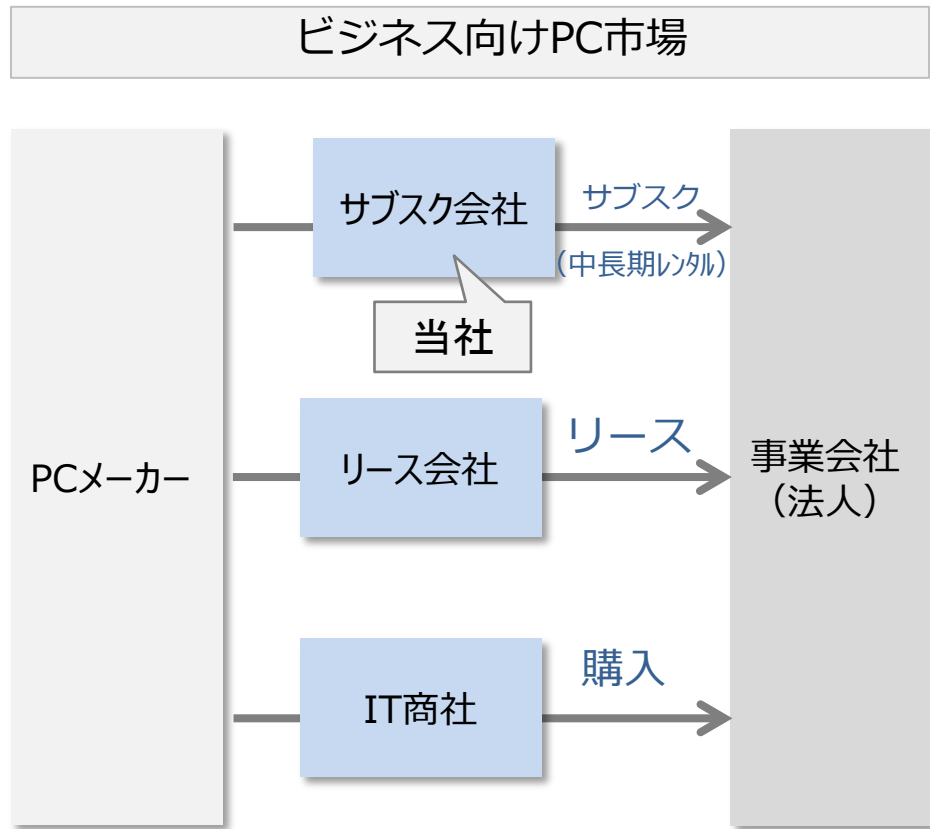
- 当社は3つの事業で構成
- ①ITサブスクリプション事業（IT機器サブスクリプション、ITサービス）
  - ②ITAD事業（使用済みPCの回収・データ消去・再販）
  - ③コミュニケーション・デバイス事業（イヤホンガイドの販売等）



(※) 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（ビジネス向けPC）

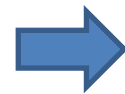
ビジネス向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある  
 サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



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

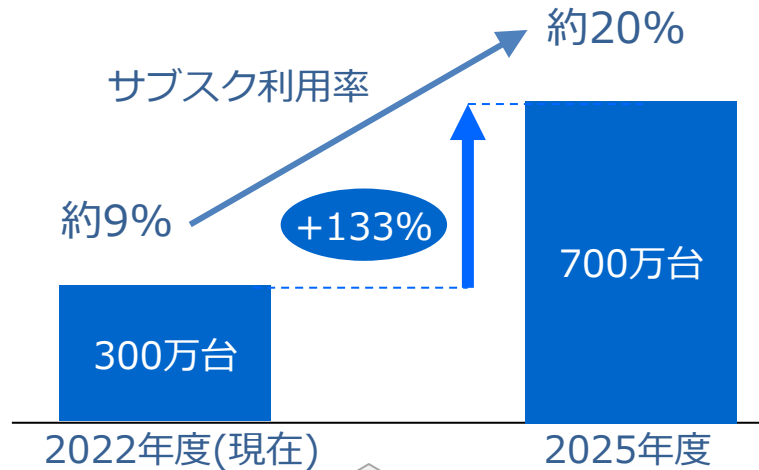


IT機器サブスク（中長期レンタル）はメリットが大きいいため、利用が拡大している

# IT機器サブスクリプションは成長市場

- ・国内のビジネス利用PC台数は横ばい（推計約3,600万台）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、成長が加速する可能性がある

ビジネス利用PCに占めるサブスク台数の予想



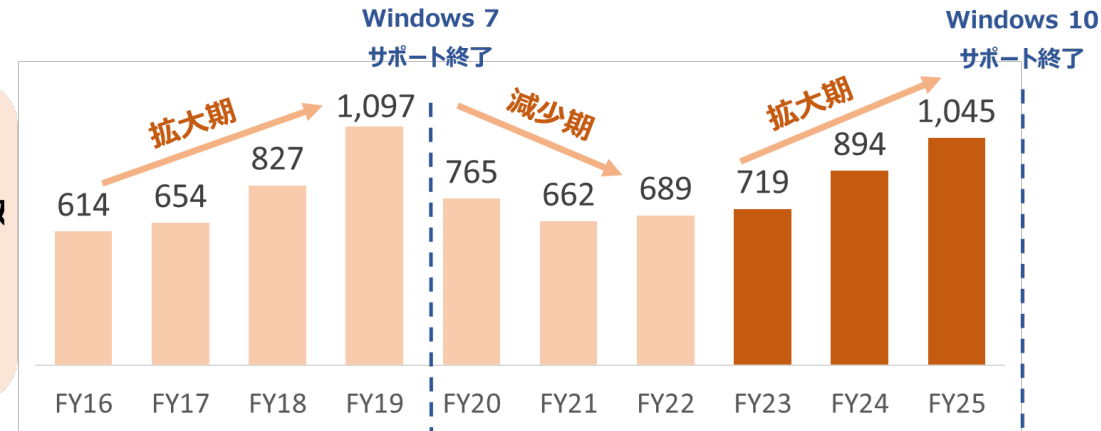
拡大を予想する理由

- 1 PCサブスクの認知が向上、商談が増加
- 2 IT部門の人材不足、業務負担軽減ニーズの高まり
- 3 23年度からPC更新拡大期、サブスクシフトが加速

ビジネス向け・新規PC出荷台数の予測 (単位：万台)

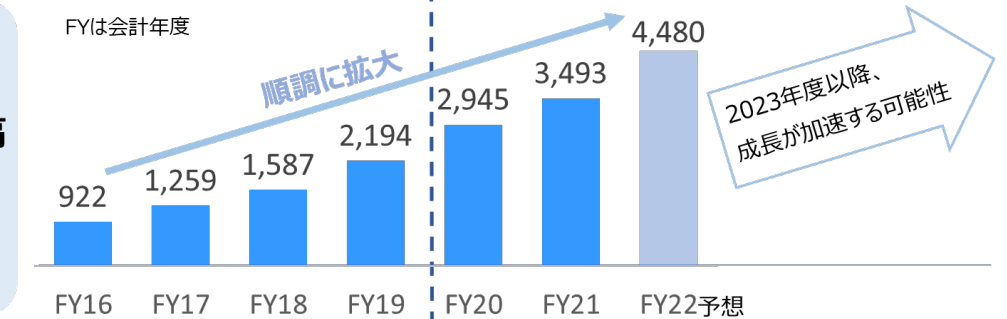
## ビジネス向け 新規PC出荷台数

・23年度以降は予想  
・単位：万台  
(出典：MM総研)



## 当社の ITサブスク売上高

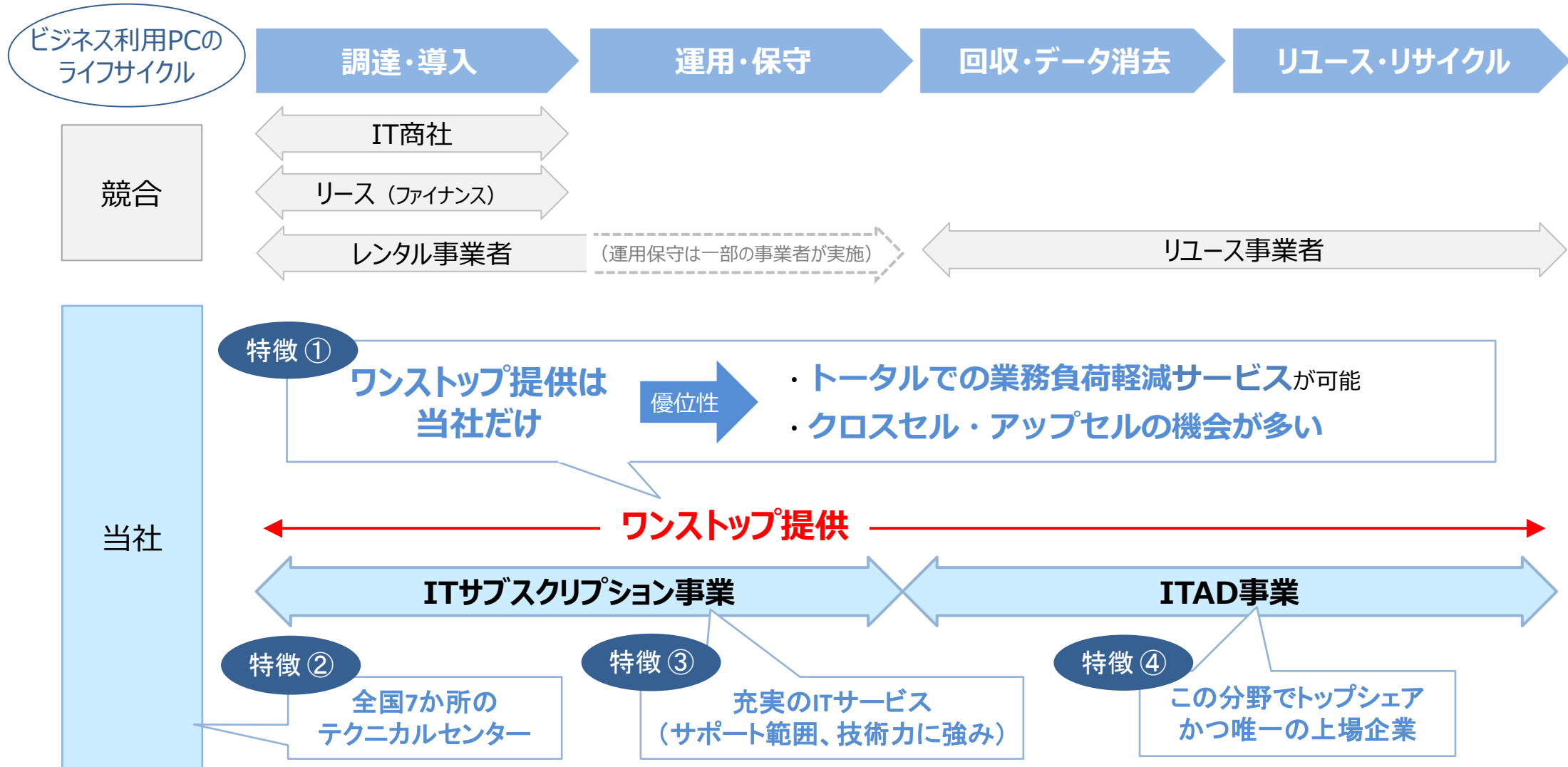
・FY22は予想  
・単位：百万円



- ・20～22年の新規PC減少期でも、ITサブスクは順調に拡大
- ・23年後半からのPC更新拡大期には、成長が加速する可能性

# 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）**、**スケールメリット**が効きやすい
- ・ 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



# 企業のESG対応が当社にとって追い風になる理由

- ・当社事業そのものが、**ESG・SDGsに直結**（循環型社会・CO2削減・DX推進など）
- ・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

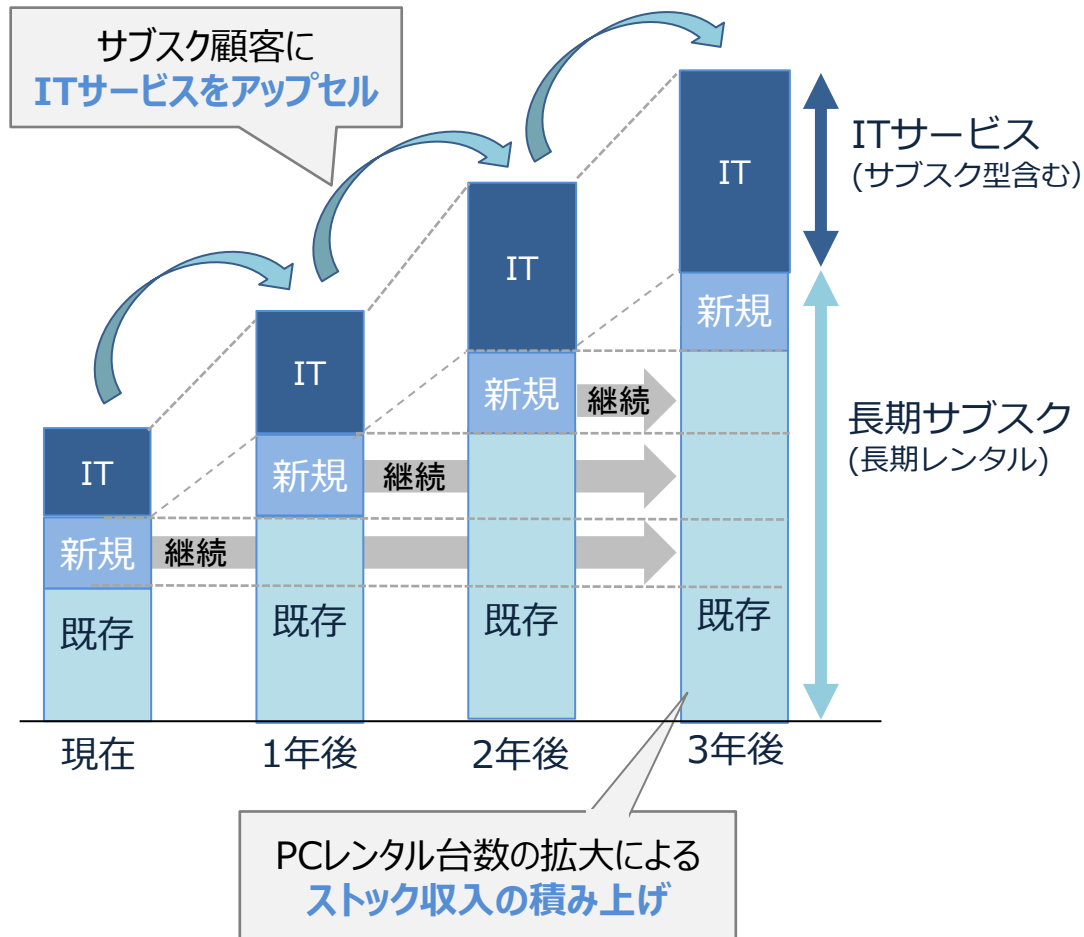




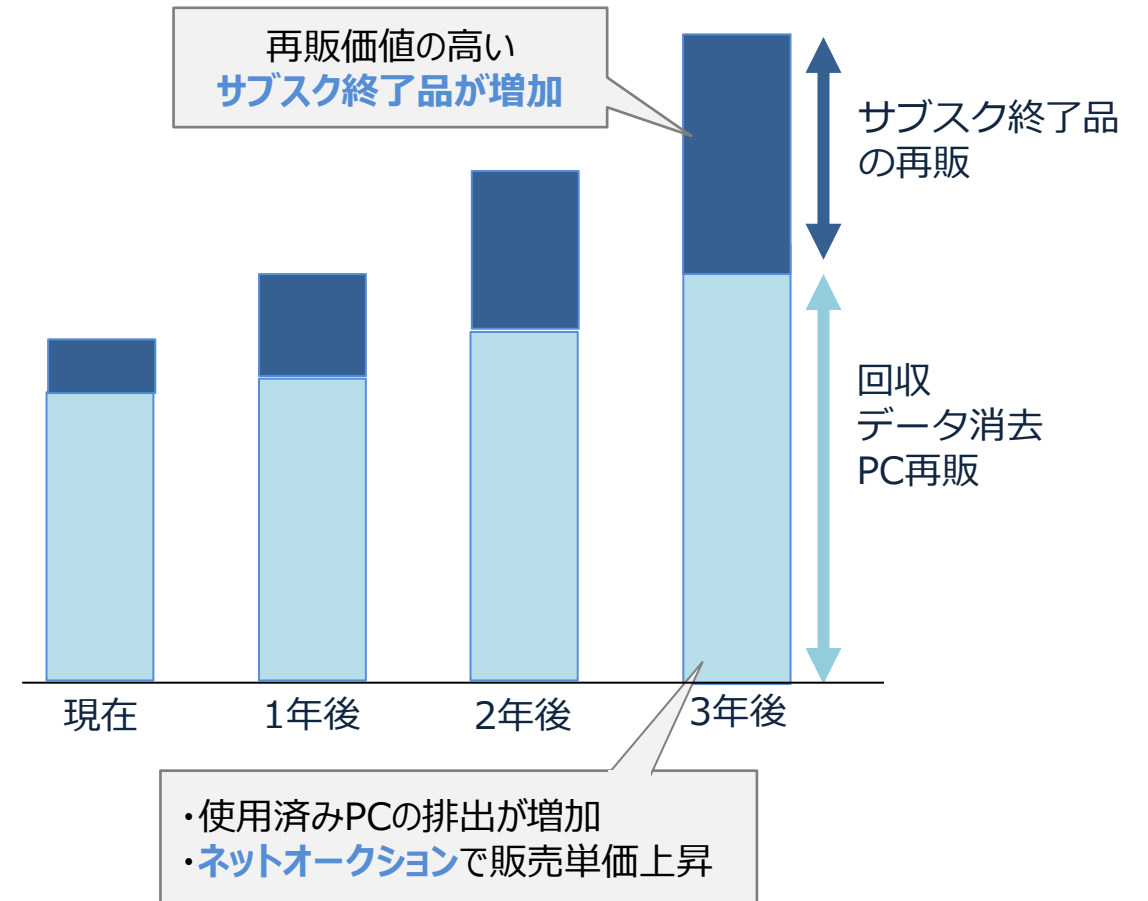
# 成長戦略 (1/3)

- 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

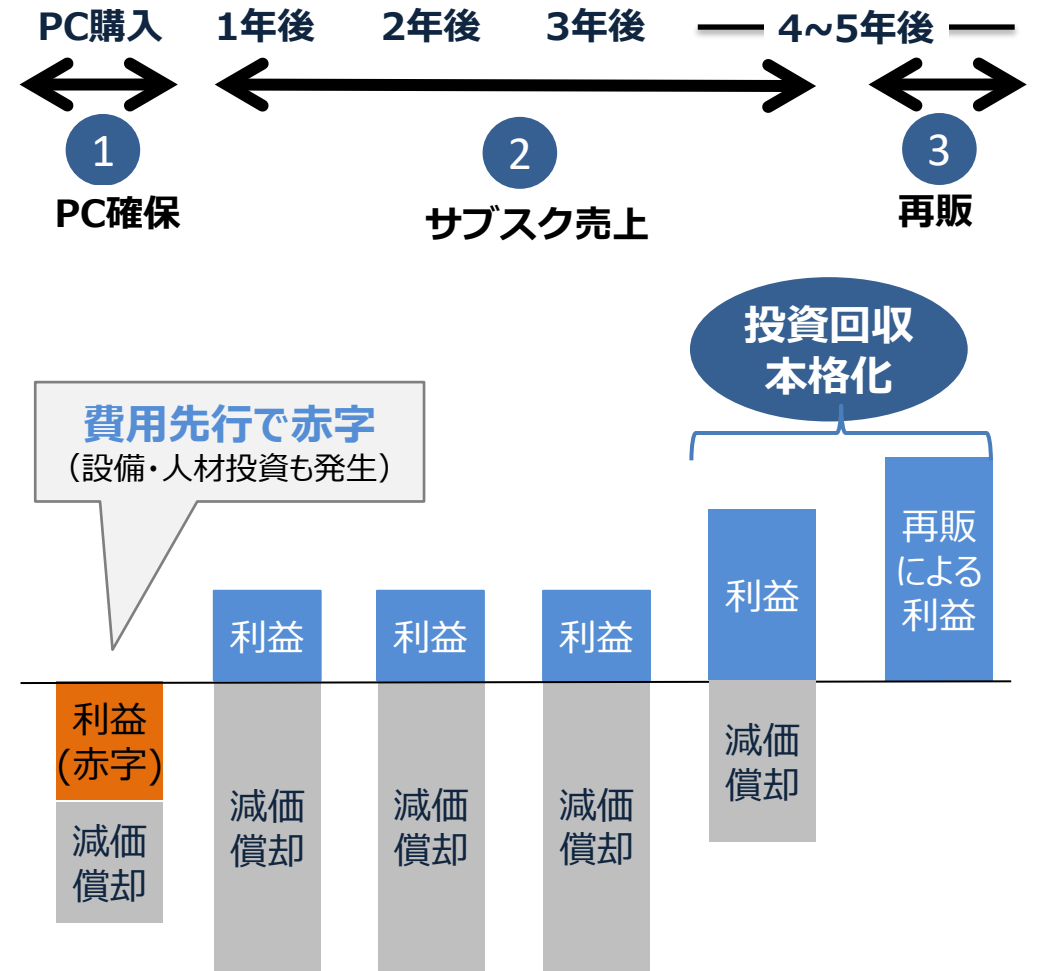
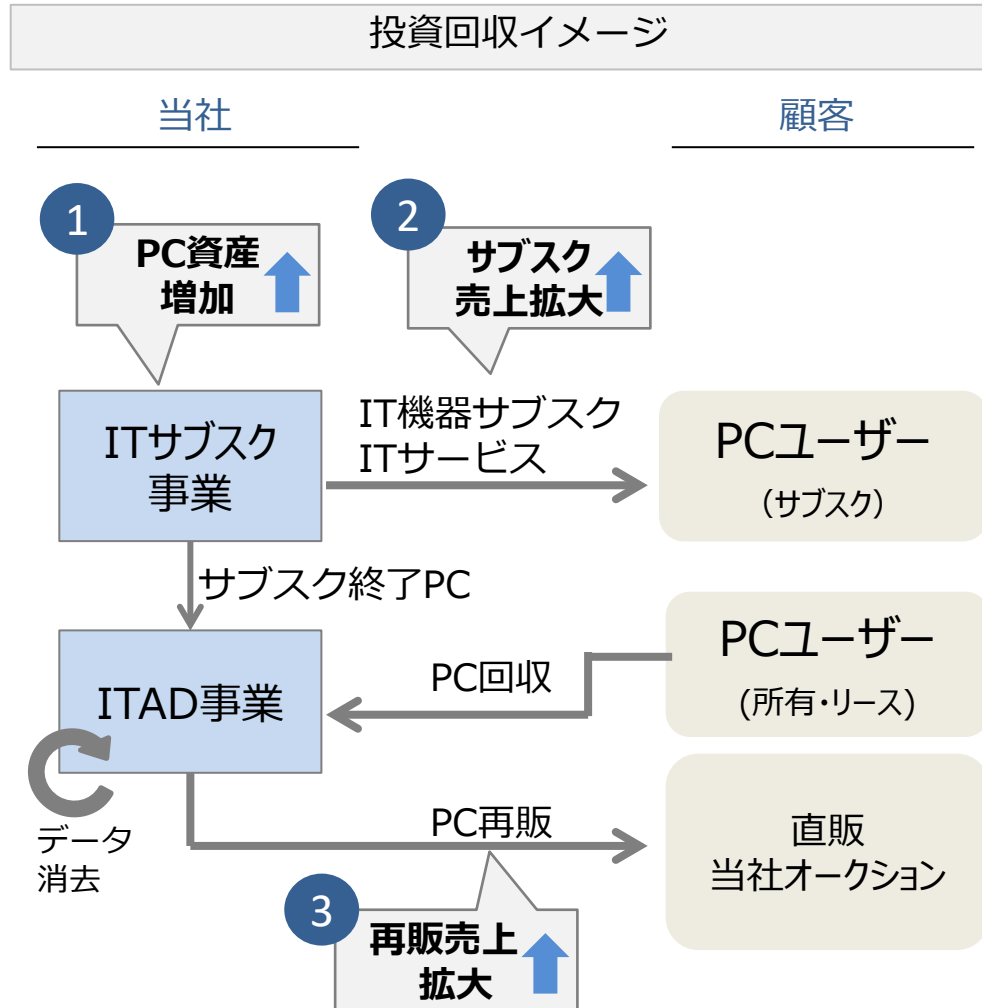


ITAD事業の成長戦略



# 成長戦略 (2/3)

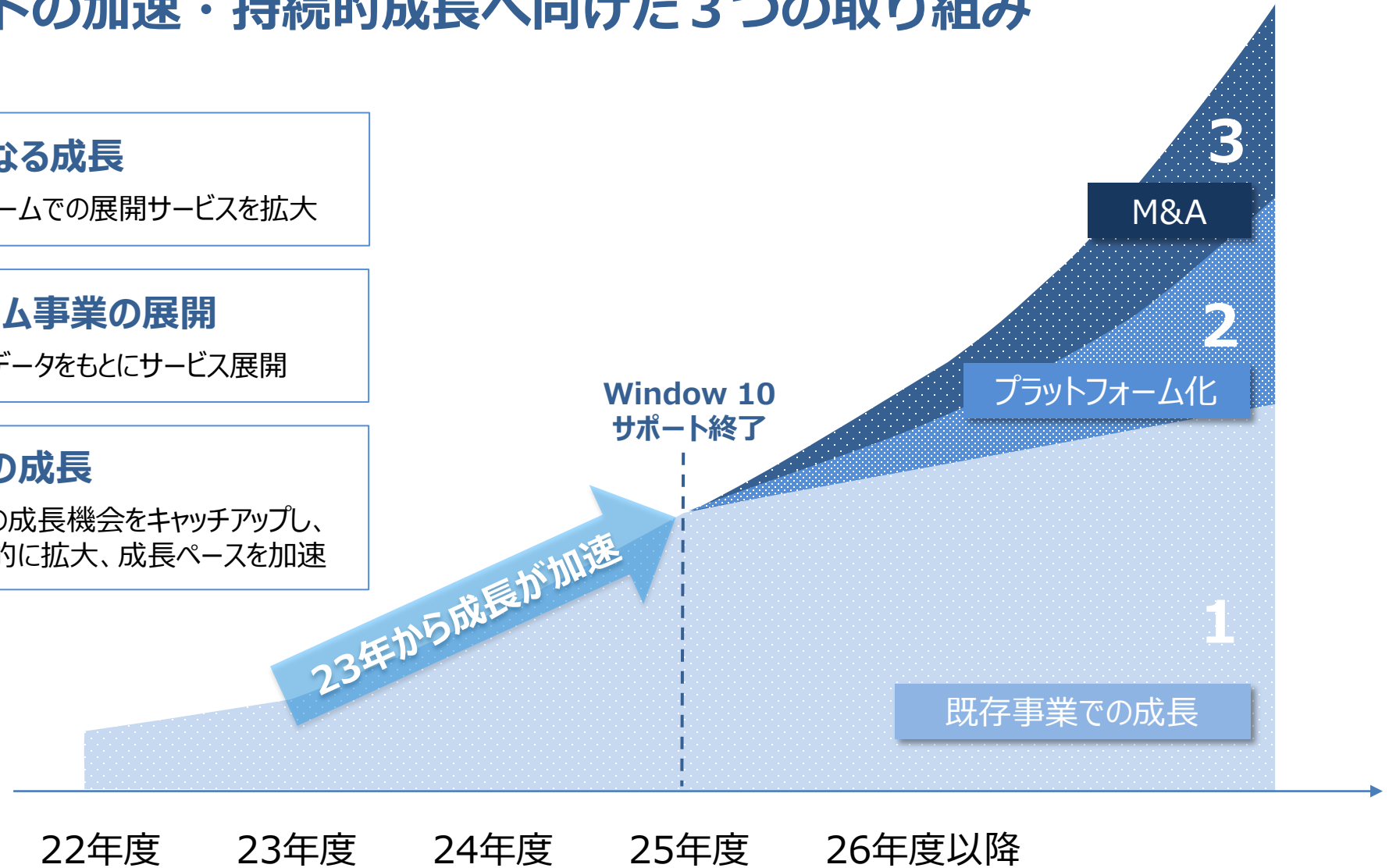
- ・ 事業拡大時に費用先行し、PC資産の償却後に投資回収が本格化するビジネスモデル
- ・ サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る



# 成長戦略 (3/3)

## 成長スピードの加速・持続的成長へ向けた3つの取り組み

- 3 M&Aでさらなる成長**
  - ・LCMプラットフォームでの展開サービスを拡大
- 2 プラットフォーム事業の展開**
  - ・培ったノウハウ・データをもとにサービス展開
- 1 既存事業での成長**
  - ・Win 10 終了の成長機会をキャッチアップし、顧客数を飛躍的に拡大、成長ペースを加速



## 2023年5月期・第3四半期 決算の状況

---

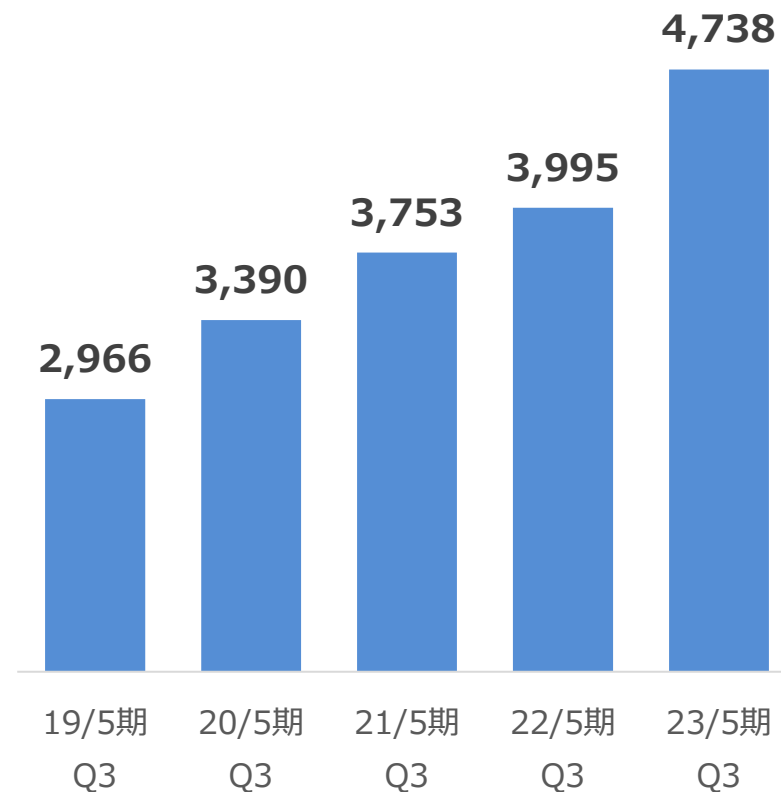
## 第3四半期連結業績（2022年6月～2023年2月）

- 累計の連結売上高は、**4期連続で過去最高を更新**、収益性も向上
- セグメント別では、ITサブスク事業は順調に拡大。  
コミュニケーション・デバイス事業は回復が鮮明、ITAD事業は本格回復に至らず。
- 戦略投資による増加コストは収益性向上でカバー

(単位：百万円)

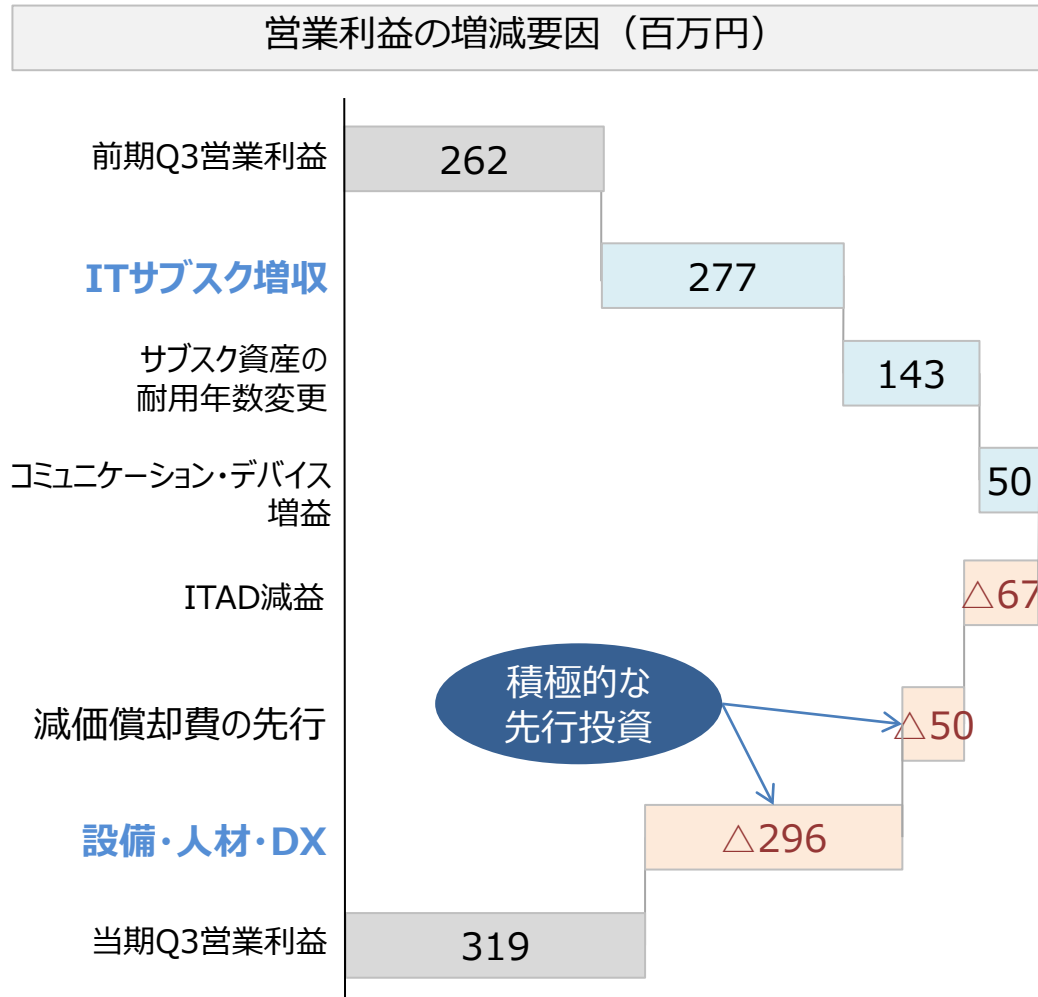
	第3四半期		累計	
	実績	前期比 増減率	実績	前期比 増減率
売上高	<b>1,589</b>	<b>13.6%</b>	<b>4,738</b>	<b>18.6%</b>
営業利益	<b>153</b>	<b>102.9%</b>	<b>319</b>	<b>21.5%</b>
経常利益	<b>149</b>	<b>102.0%</b>	<b>312</b>	<b>21.4%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	<b>95</b>	<b>111.3%</b>	<b>196</b>	<b>26.3%</b>
EBITDA	<b>625</b>	<b>22.1%</b>	<b>1,703</b>	<b>13.6%</b>

Q3売上高・推移（百万円）



# 営業利益の増減要因

- ITサブスク事業は順調に拡大、ITAD事業は本格回復に至らず。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
- 長期サブスク契約の増加に伴い、契約期間と会計上の減価償却期間のGAPが年々拡大し是正が必要な状況となったため、今期から経済的使用可能予測期間（耐用年数）の適正化を実施
- また、サブスクリプション資産の世代交代を行い、資産稼働率が向上、収益性に貢献



## 【サブスク資産 (※)】

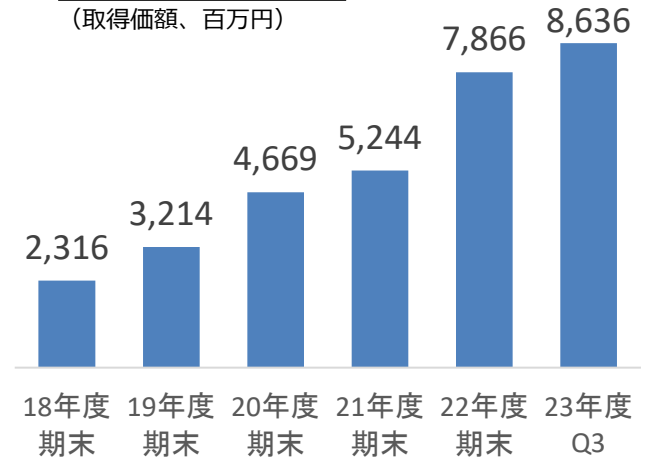
(※) 財務諸表ではレンタル資産

- サブスク受注は好調
- サブスク終了品の販売が増加
- 資産の世代交代を実施

→ 資産効率が向上

## サブスク資産の推移

(取得価額、百万円)



## 【設備・人材・デジタル投資】

予定される成長機会に対応

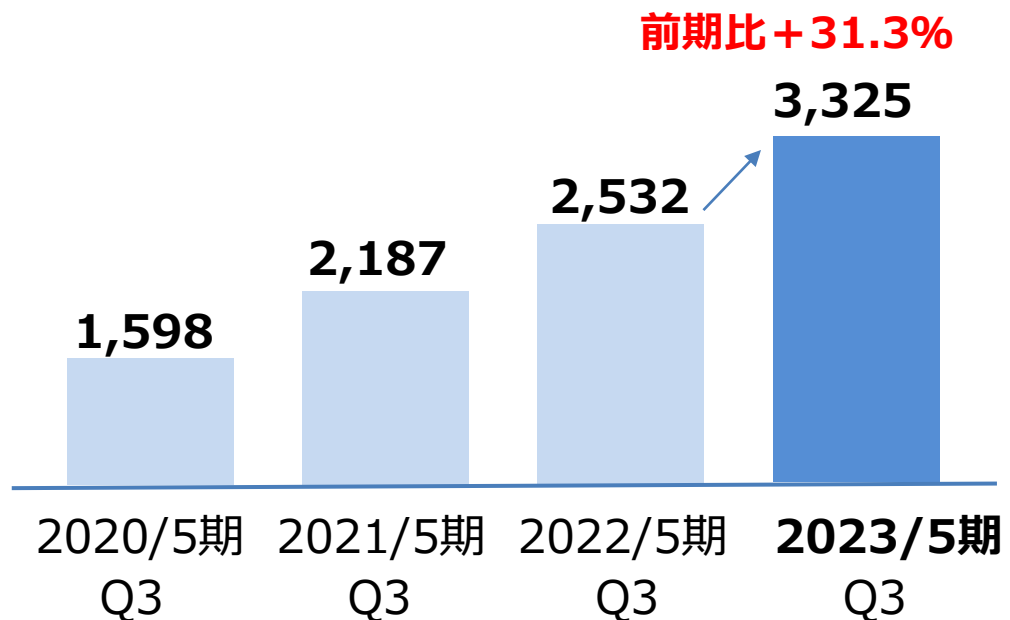
- IT人材の積極採用
- 基幹システム・CRM刷新 業務デジタル化投資
- 大規模展示会へ2度出典 (22年10月、23年1月)
- インフレ手当支給



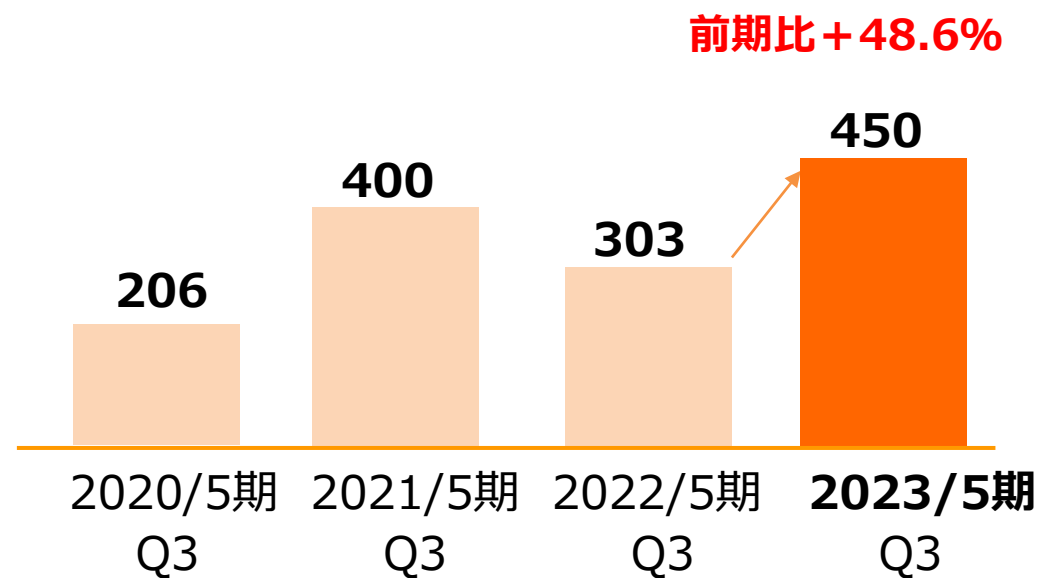
## 成長投資でコスト先行するも、受注は好調、資産の世代交代で収益性も向上

- サブスク売上高は前期比**31.3%増**と好調、売上の先行指標となる受注も好調
- サブスク在庫の世代交代のため一部売却を行い、**第2四半期から資産稼働率・収益性が向上**
- サブスク資産の耐用年数を変更し適正化
- 設備・人材・DX化へ継続投資、**先行コスト増加するも収益性向上でカバー**

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）

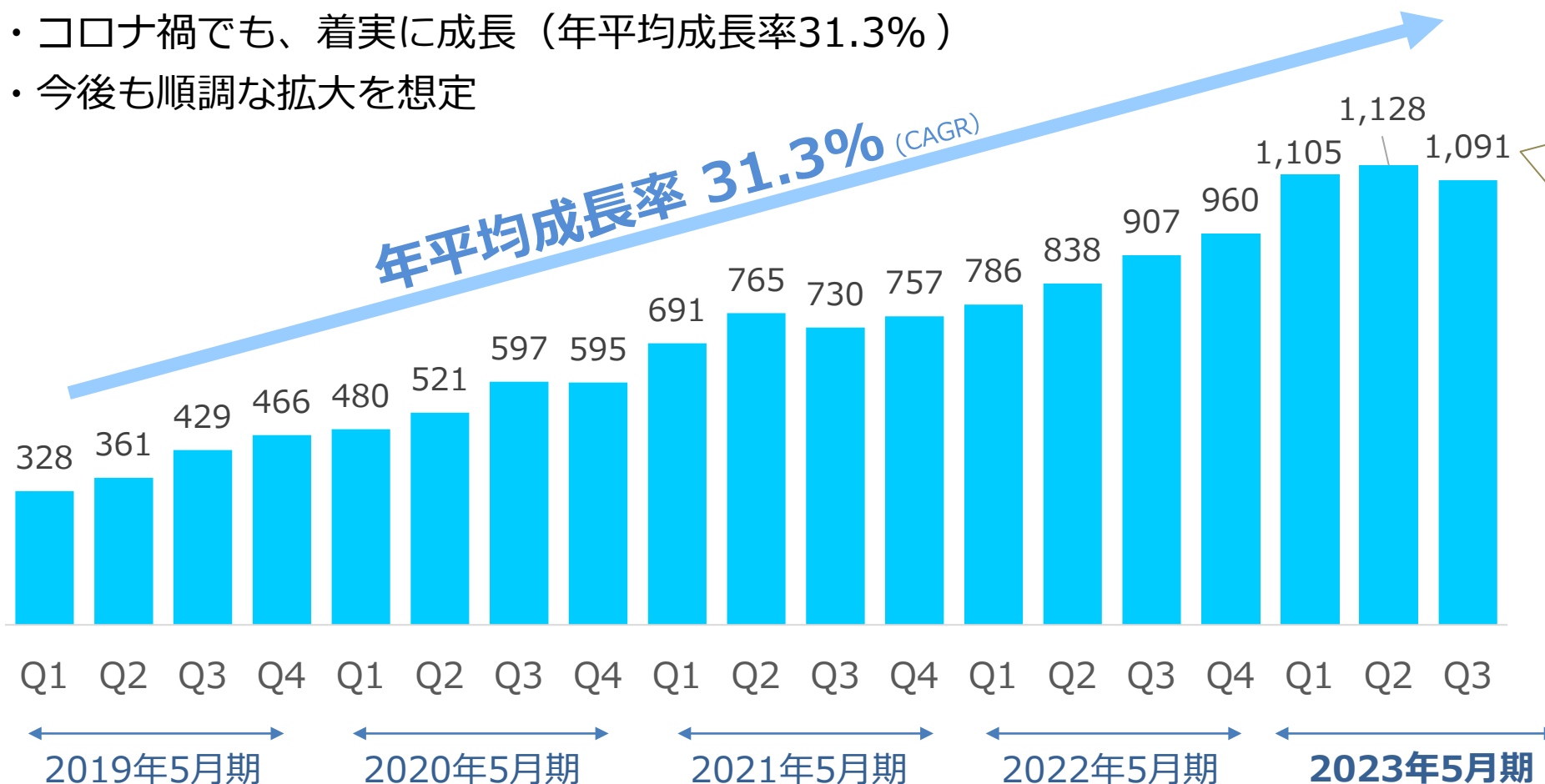


# ITサブスクリプション事業

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

## ITサブスクリプション事業 四半期売上高・推移（百万円）

- ・コロナ禍でも、着実に成長（年平均成長率31.3%）
- ・今後も順調な拡大を想定



注)  
23年5月期Q3が減少した理由は、Q1・Q2に資産売却で一時的な販売売上高の計上があったため。  
サブスクだけの売上高は一貫して増加

注：減少したQがある理由は販売等の一時的要因。売上の大部分を構成するサブスク売上高は一貫して増加



# ITAD事業

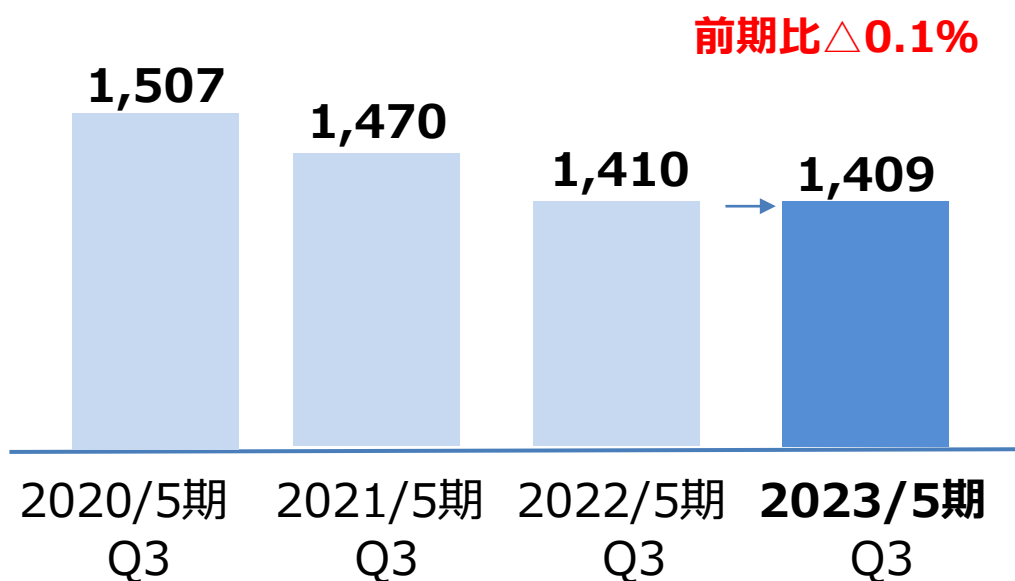
(ITAD : IT Asset Disposition、IT資産の適正処理)

使用済みIT機器のデータ消去・リユース・リサイクル、適正処理

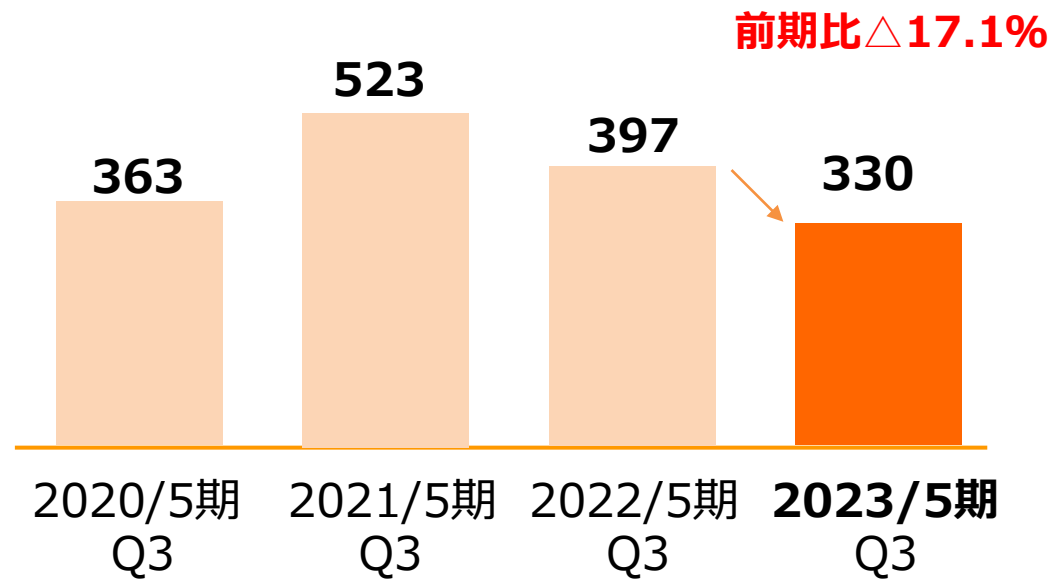
## オミクロン株感染再拡大、国内の新規PC出荷台数の減少、低スペック品の単価下落で、本格回復には至らず

- 高スペック品の販売は好調だが、大部分を占める低スペック品は依然として市場価格が下落
- 当社サブスクリプション終了品が今期から増加。国内用の優良リユース品として販売好調だが、売上高に占める割合は未だ限定的
- 22年11月にリリースした「**排出管理BPOサービス**」はすでに複数の大企業から受注に成功

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



# ITAD事業


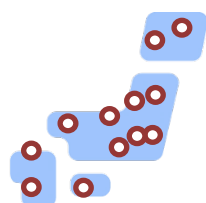

(ITAD : IT Asset Disposition、IT資産の適正処理)

使用済みIT機器のデータ消去・リユース・リサイクル、適正処理

## 排出管理BPOサービス（2022年11月リリース）

- ・一部大企業に限定提供してきた独自サービスであり、準備完了したため、広く提供を開始
- ・当サービスを切り口に、ITサブスクやLCMサービスへの取引拡大も見込める

### IT機器の処分業務の課題

<b>管理方法とセキュリティ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・オフラインなので<b>アナログ管理</b></li><li>・<b>一時保管場所</b>の問題</li><li>・<b>人員の確保が困難</b></li></ul>	
<b>膨大な手間</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・<b>全国の拠点に分散</b></li><li>・<b>調達方法ごとに処分手配</b></li><li>・<b>リースは期日管理・返却の負担大きい</b></li></ul>	
<b>ESG SDGs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・<b>CO<sub>2</sub>排出量の測定や削減</b></li><li>・<b>処分時のコンプライアンス</b></li></ul>	

### 排出管理BPOサービスで全て解決

35年の実績 × 唯一の上場企業の信頼

フル  
アウトソース



長年のノウハウ  
すべて当社で対応

全国対応  
一元管理



全国7か所のセンター  
専用システムで  
一元管理

業界最高の  
セキュリティ



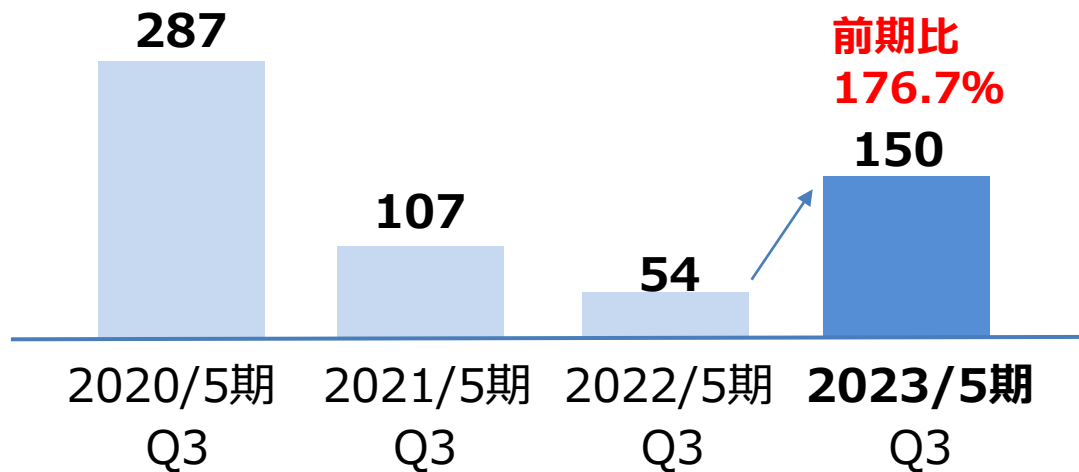
業界唯一の  
デジタル管理実現  
徹底した人材教育  
セキュア設備

## 第3四半期から業績回復、国内旅行および旅行分野以外の法人利用も進む

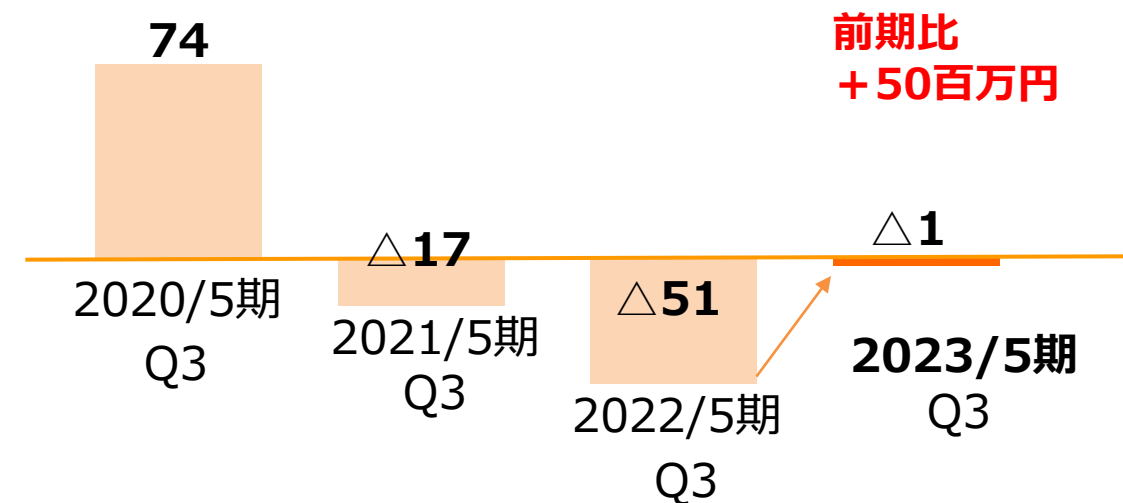
- 第8波の感染拡大はあったが、観光業界の回復基調を受け、**業績は回復**。
- 第4四半期も好調維持し、**通期での黒字化**を見込む。
- コロナ前は海外旅行用途がメインだったが、国内旅行および非旅行分野での法人利用が拡大
- **日本旅行業協会によるガイドライン** (※) と観光需要回復で、新規問い合わせは引き続き増加

(※)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)



## 通期業績予想、Q4の概況

---

## 2023年5月期 連結業績予想

### 第4四半期は、売上・利益とも第3四半期を上回る見込み

### 正確な予想が可能となり、かつ修正が必要と判明したら速やかに開示する方針

- ITサブスク事業は引き続き成長し、売上・利益の拡大を想定
- コミュニケーション・デバイス事業は回復鮮明
- ITAD事業も回復基調、さらに当事業は第4四半期に業績が最大化する季節要因あり。
- 成長投資は引き続き実施

(単位：百万円)

	2022年7月開示 通期予想	実績		
		第3四半期 会計期間	第3四半期 累計期間	業績予想 進捗率
売上高	<b>6,100</b>	<b>1,589</b>	<b>4,738</b>	77.6%
営業利益	<b>400</b>	<b>153</b>	<b>319</b>	79.7%
経常利益	<b>375</b>	<b>149</b>	<b>312</b>	83.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>236</b>	<b>95</b>	<b>196</b>	83.0%

# 2023年5月期 連結業績予想

## 第4四半期、セグメント別見通し

セグメント	Q4	状況
ITサブスクリプション事業	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人向け新規PC出荷台数が停滞の中でも、<b>当社サブスク受注は好調持続</b></li> <li>先行投資は継続するも、<b>資産稼働率の向上</b>でカバー</li> </ul>
ITAD事業	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>引取回収・データ消去、排出管理BPOサービス               <ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>本格回復はQ4を想定</b></li> <li>– 排出管理BPOサービスの商談増加中</li> </ul> </li> <li>販売               <ul style="list-style-type: none"> <li>– 低スペック品の市場価格動向は不透明</li> <li>– サブスク終了による高スペック品は高値安定、台数は今期から増加</li> <li>– IT機器専門 PCNET Auctionは引き続き強化</li> </ul> </li> </ul>
コミュニケーション・デバイス事業	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>観光需要は本格回復、引き続き国内需要の開拓を強化</li> <li>問い合わせ増加中（国内ツアー、観光地、インバウンドツアー）</li> <li>上期は保守・レンタル・小口販売が中心だったが、<b>下期は大口の販売商談が増加</b></li> </ul>
戦略投資	積極実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>予定される成長機会に対応し、投資は継続</li> </ul>

## ESG・SDGs への取り組み

---

# ESG・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。

当社グループの事業内容はESG・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



## 循環型社会・CO2削減の推進

- ・ 当社事業は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と一致
- ・ 顧客企業のカーボンニュートラル・廃棄物削減の取り組み支援も開始

### 当社のCO<sub>2</sub>削減量

当社は、IT機器のリユース・リサイクルにより年間約7,800tのCO<sub>2</sub>削減を実現



### 「CO<sub>2</sub>削減効果レポート」提供

当社ITADサービス利用の企業様へ、CO<sub>2</sub>削減効果レポートを無償で提供（2022年2月開始）



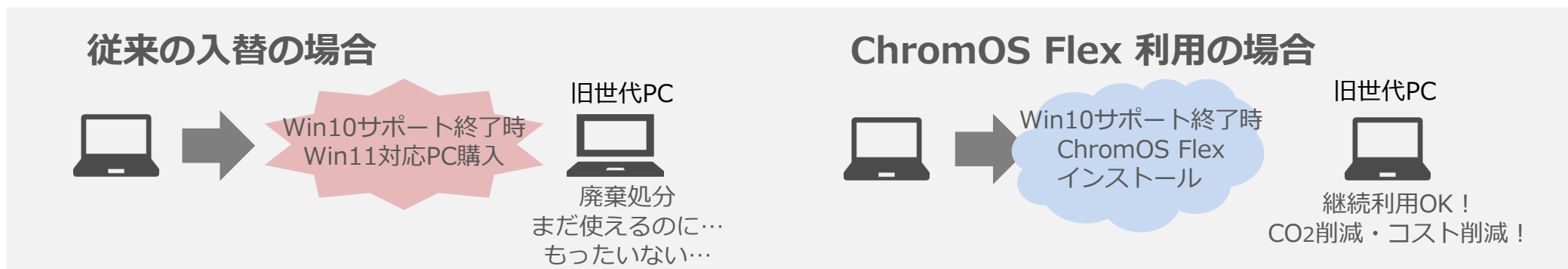
# ESG・SDGs への取り組み

## ChromeOS Flex 導入コンサルティング・運用支援サービス開始

(2023年1月～)

### ChromeOS Flex を利用して旧世代PCを継続使用可能に

- ・クラウド利用に最適で管理が容易な Google 提供の無償OS
- ・旧世代 Windows PCや Mac にもインストール可能



### ChromOS Flex は ESG・SDGs に直結

- ✓ 旧世代PCを継続使用でCO2削減
- ✓ 最新ウイルス対応で高セキュリティ
- ✓ 動作が早く発熱・消費電力が少ない



### ChromeOS Flex

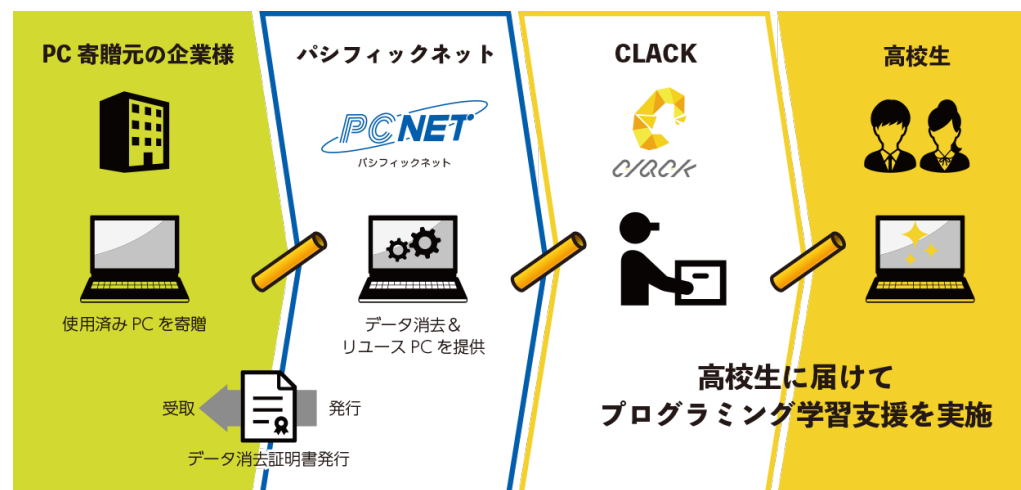
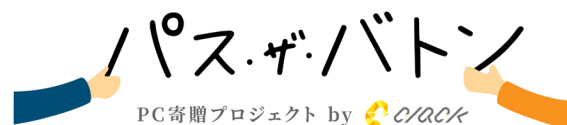
今のデバイスを活かす、  
SDGs の新しい取り組み



## ChromeOS Flex 搭載リユースPCの販売も開始(2023年1月～)

## NPO法人CLACKとのパートナーシップ

- ・ 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」を推進
- ・ 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多数、**寄贈企業が増加中**



### ◆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
- ・ **新たな取り組みとして、IT基礎知識のワークショップを共同開催  
就職支援の一助としてアルバイト募集**

# ESG・SDGs への取り組み

## ～ SDGs × みんなで使おう! リユース乾電池プロジェクト～

- ・イヤホンガイドで使用した残量のある乾電池を全国の福祉・児童施設へ寄贈
- ・開始1年6か月で寄贈本数が約**33万本**に（2023年2月末現在）
- ・本取り組みに対し、23年2月に**東京都社会福祉協議会様から感謝状**を授与

（概要）

アルカリ乾電池は、処分時の環境負荷が少ないという特徴はあるものの、イヤホンガイドで使用した乾電池は残量がありリユース乾電池として利用可能でした。

そのため、継続的に、全国の福祉・児童施設へ寄贈できる流通網を構築し、徐々に評判が広まって、活動開始から1年6か月で累計33万本まで拡大しました。



### ◆寄贈先の皆様の声（福祉・児童施設）◆

「施設では月に60本程度の単3電池を消費しており、物価高騰の中大変助かりました。」

「当施設には26人の障がいのある子ども達が通所しており、今回ご寄贈いただいたお品物はプラレールなど電池を使った玩具で遊んだり、災害時の備えに使用させていただきました。」

「子供たちのおもちゃに電池が必要なものが多くあります。よく遊ぶのですぐに電池が無くなってしまいます。予算も限られているので我慢することもありました。それをカバーして下さる寄付でとても嬉しく思います。」

### 東京都社会福祉協議会様からの感謝状



## 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： 271人 (連結、パート社員56名含む、2023年4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 川島、千賀、田村

お問い合わせ : [ir@prins.co.jp](mailto: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。