

2024年5月期 第1四半期 決算説明資料

(2023年6月～2023年8月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2023年10月16日

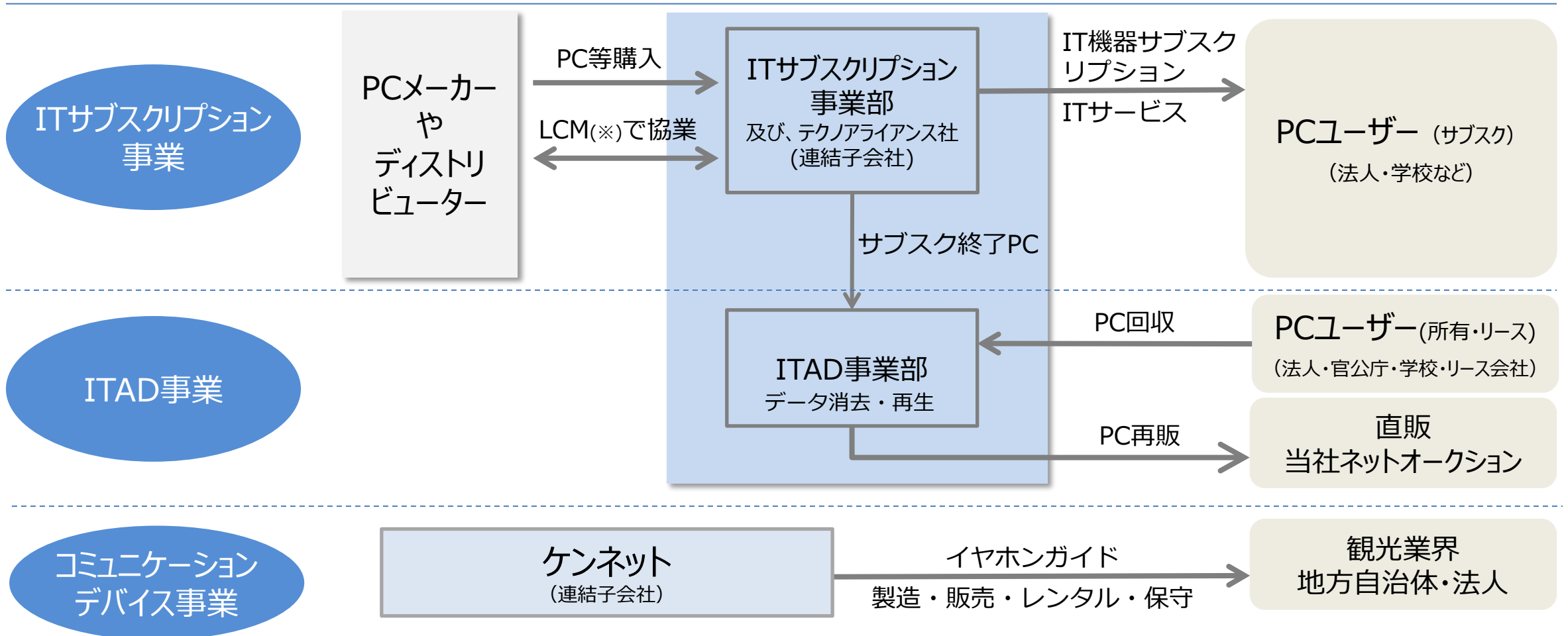
目次

- ・ 当社事業の説明と成長戦略
- ・ 2024年5月期 第1四半期決算の状況
- ・ 通期業績予想、Q2以降の概況
- ・ 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

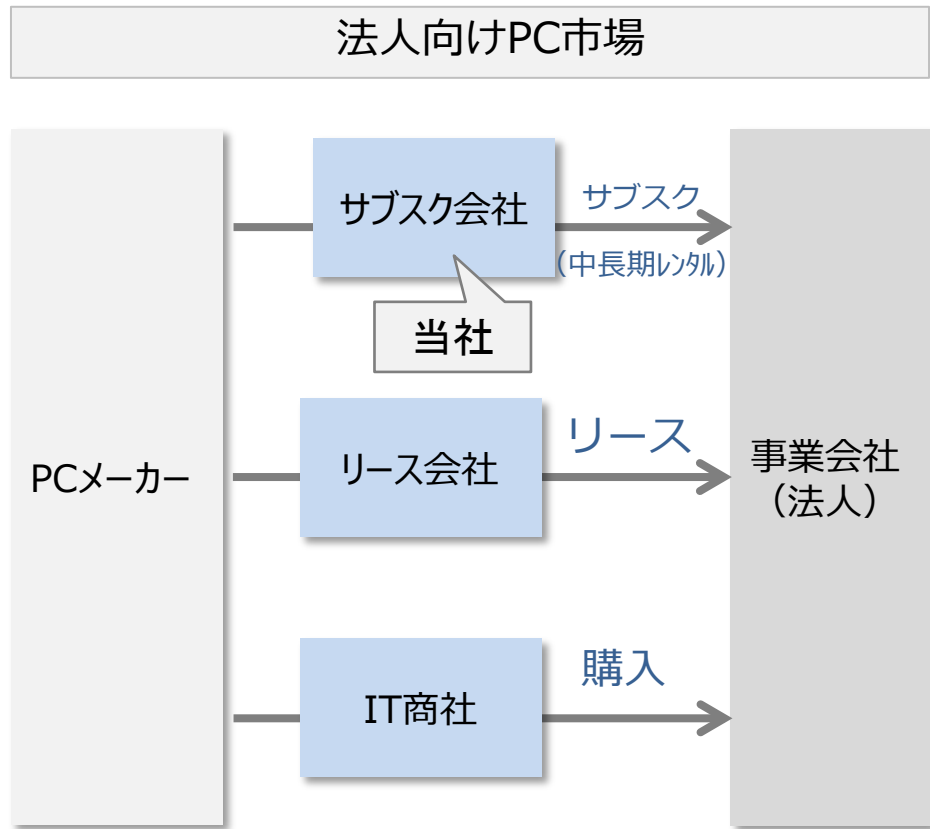
- 当社は3つの事業で構成
- ①ITサブスクリプション事業（IT機器サブスクリプション、ITサービス）
 - ②ITAD事業（使用済みPCの回収・データ消去・再販）
 - ③コミュニケーション・デバイス事業（イヤホンガイドの販売等）で構成



(※) 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）

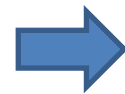
法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
 サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



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)

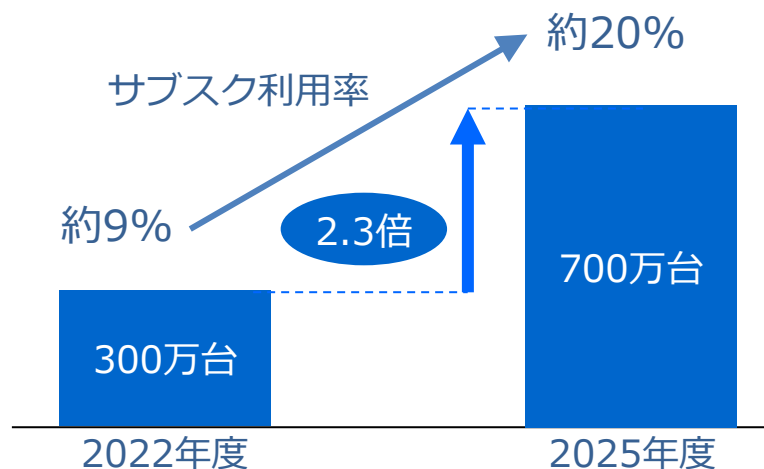
事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある



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サブスクリプション事業は成長市場

ビジネス利用PCに占めるサブスク台数の予想



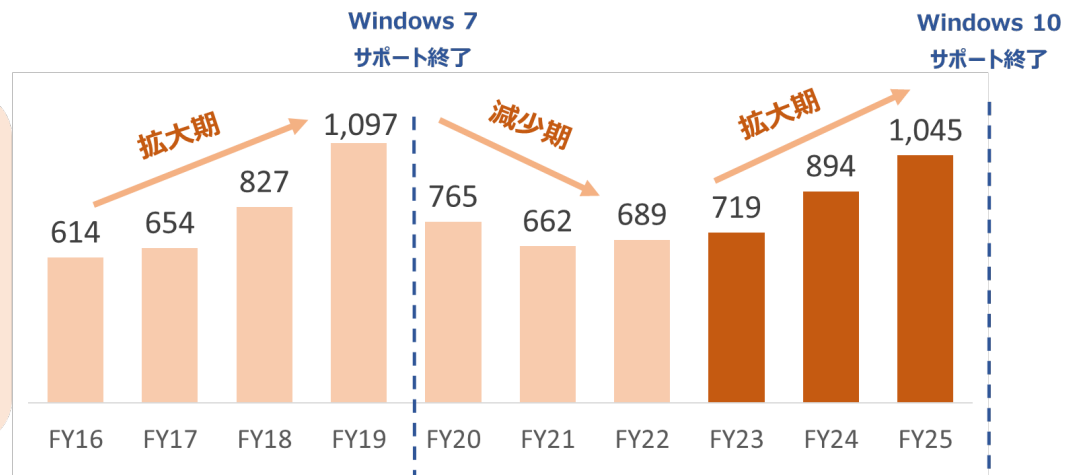
拡大を予想する理由

- 1 ITサブスクの認知が向上、商談が増加
- 2 IT人材不足、業務負担軽減ニーズの高まり
- 3 24年からPC更新拡大、サブスクシフト加速

ビジネス向け・新規PC出荷台数の予測

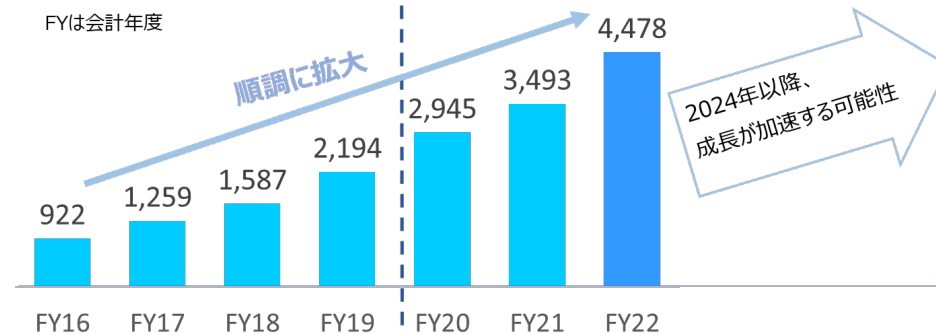
ビジネス向け 新規PC出荷台数

- ・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

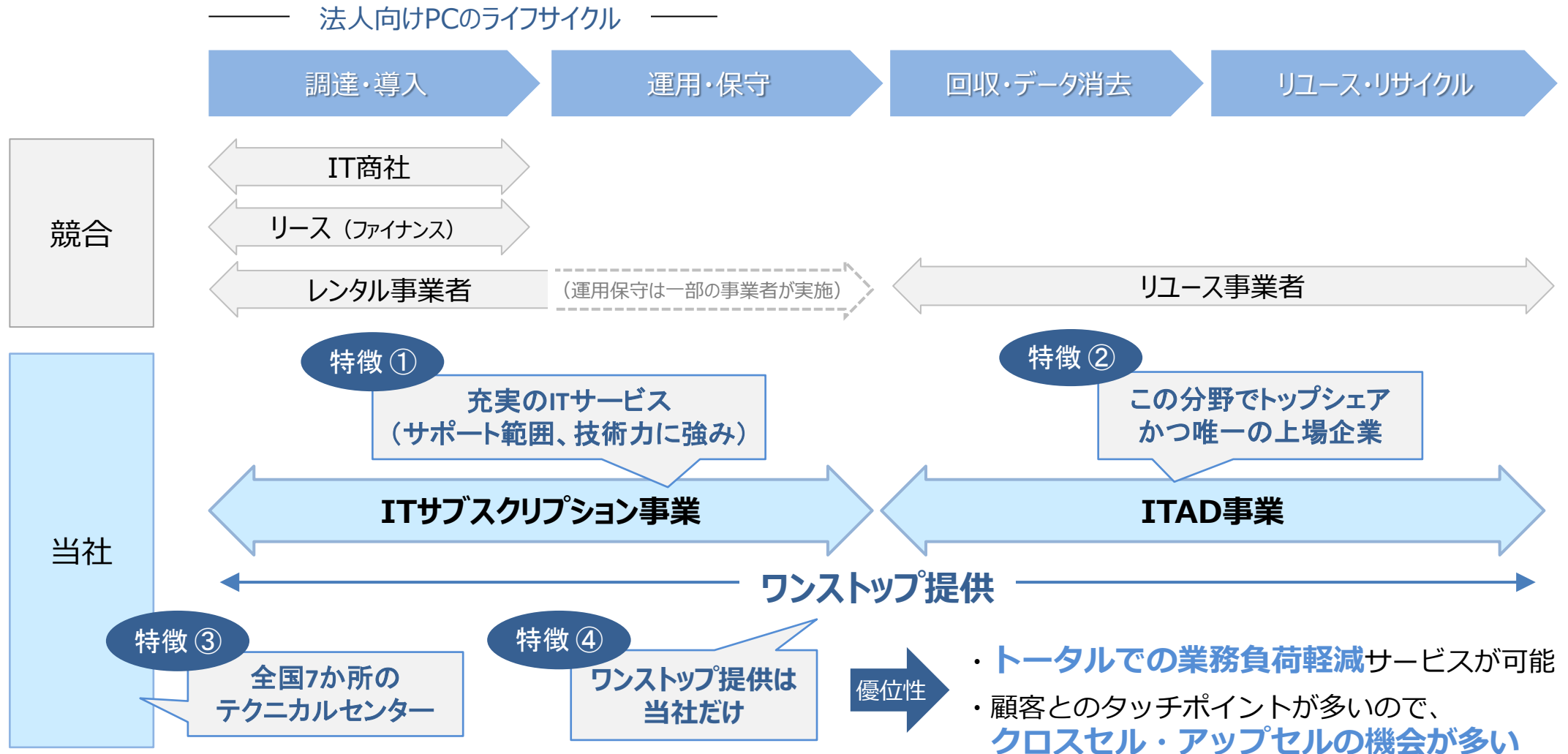
・単位：百万円



- ・20～22年の新規PC減少期でも、ITサブスクは順調に拡大
- ・24年からの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

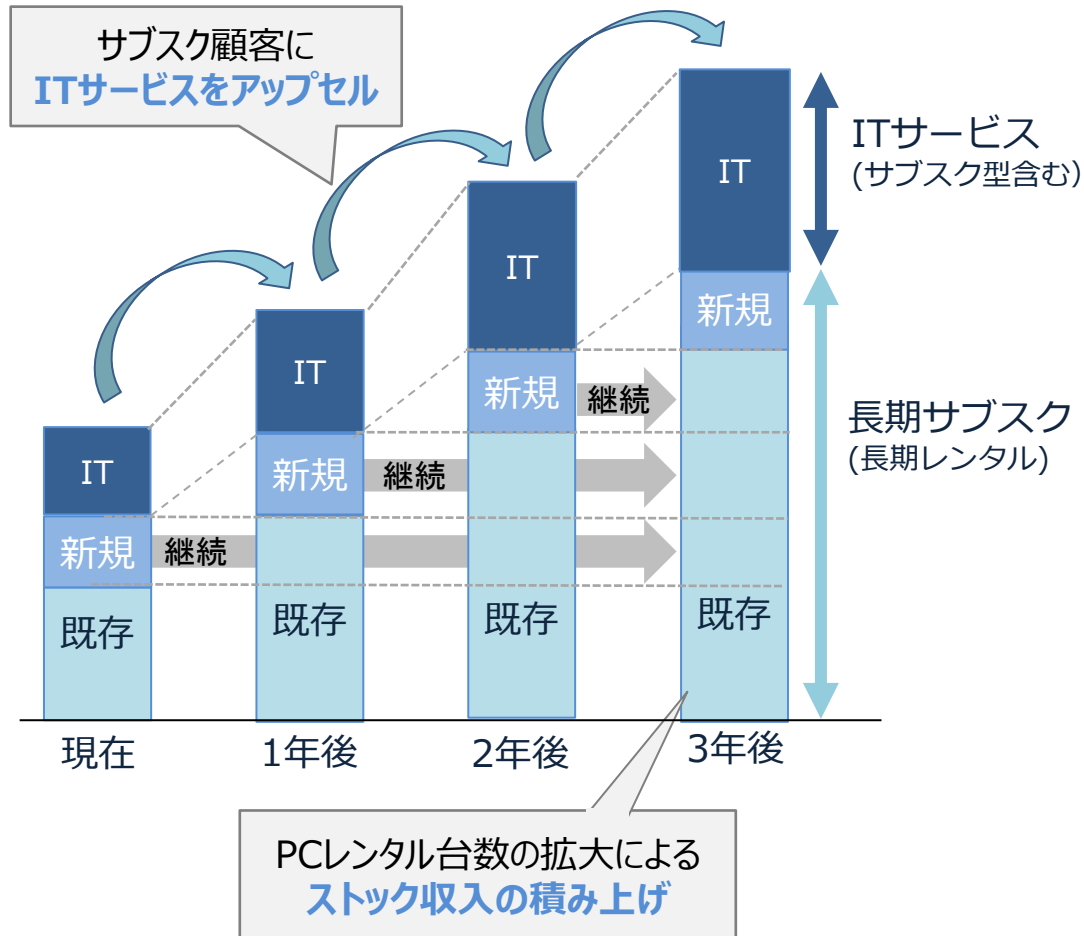
- ・ 高い参入障壁 … サブスク資産・拠点開設などで**費用先行（かつ売上は分割計上）**、**スケールメリット**が効きやすい
- ・ 当社の優位性 … **企業のPC関連業務をワンストップ**で支援できる、**全国7か所のテクニカルセンター**を有する



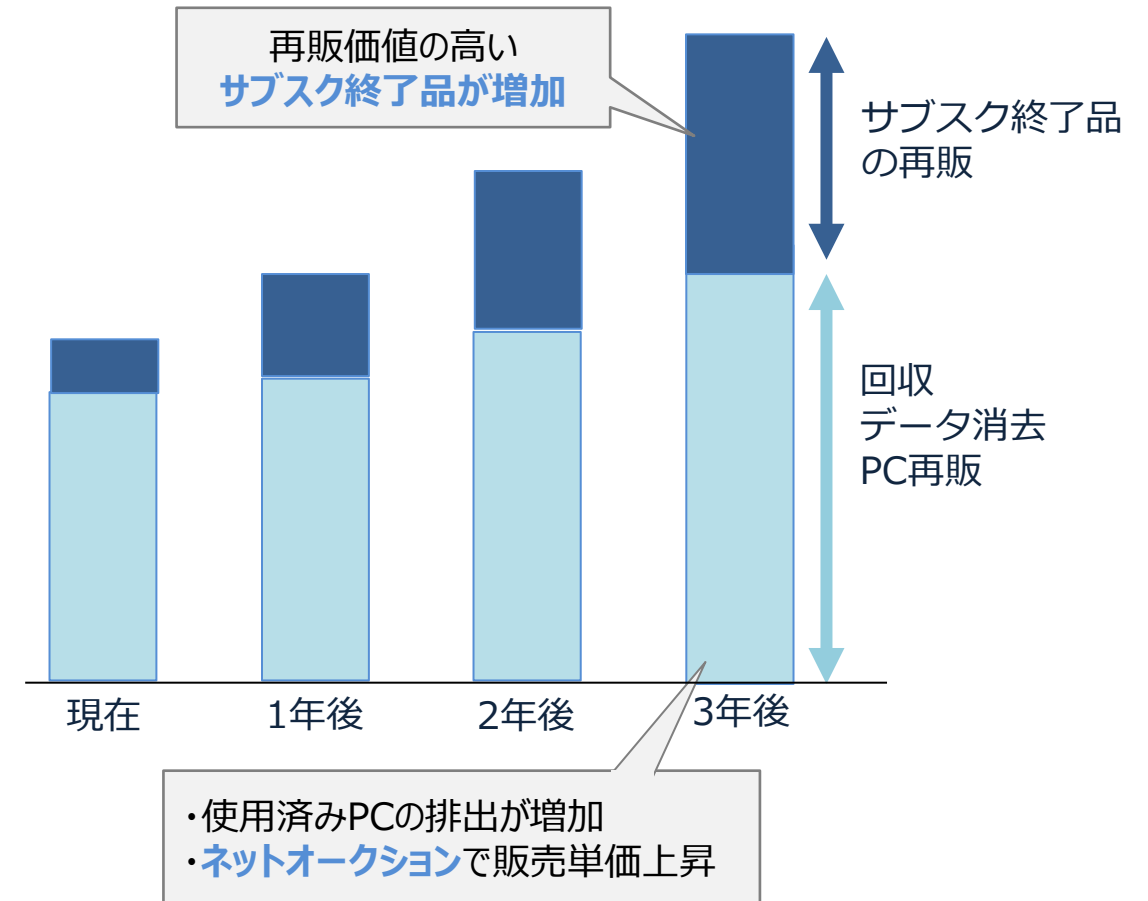
成長戦略 (1/3)

- 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

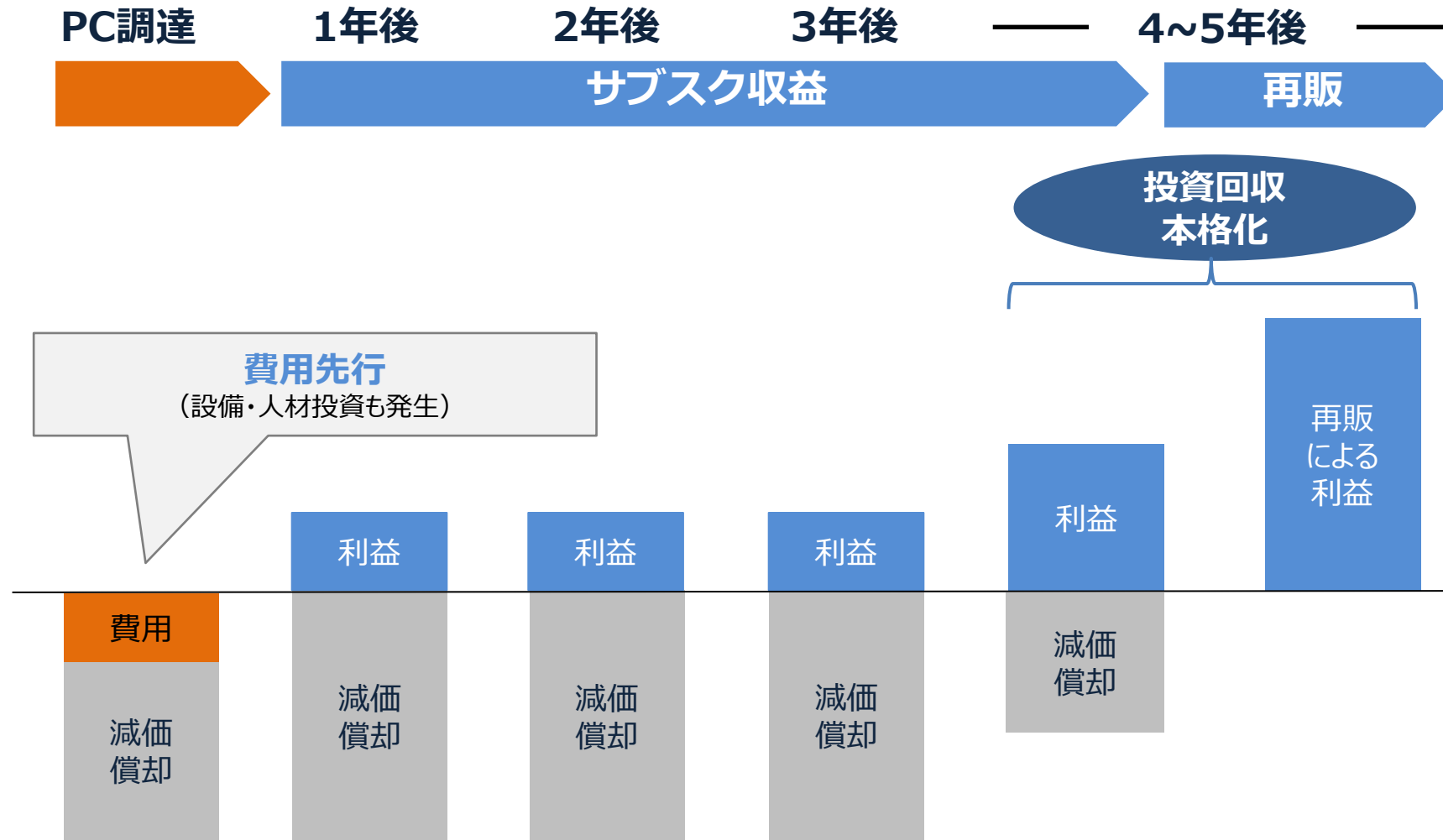


ITAD事業の成長戦略



成長戦略②

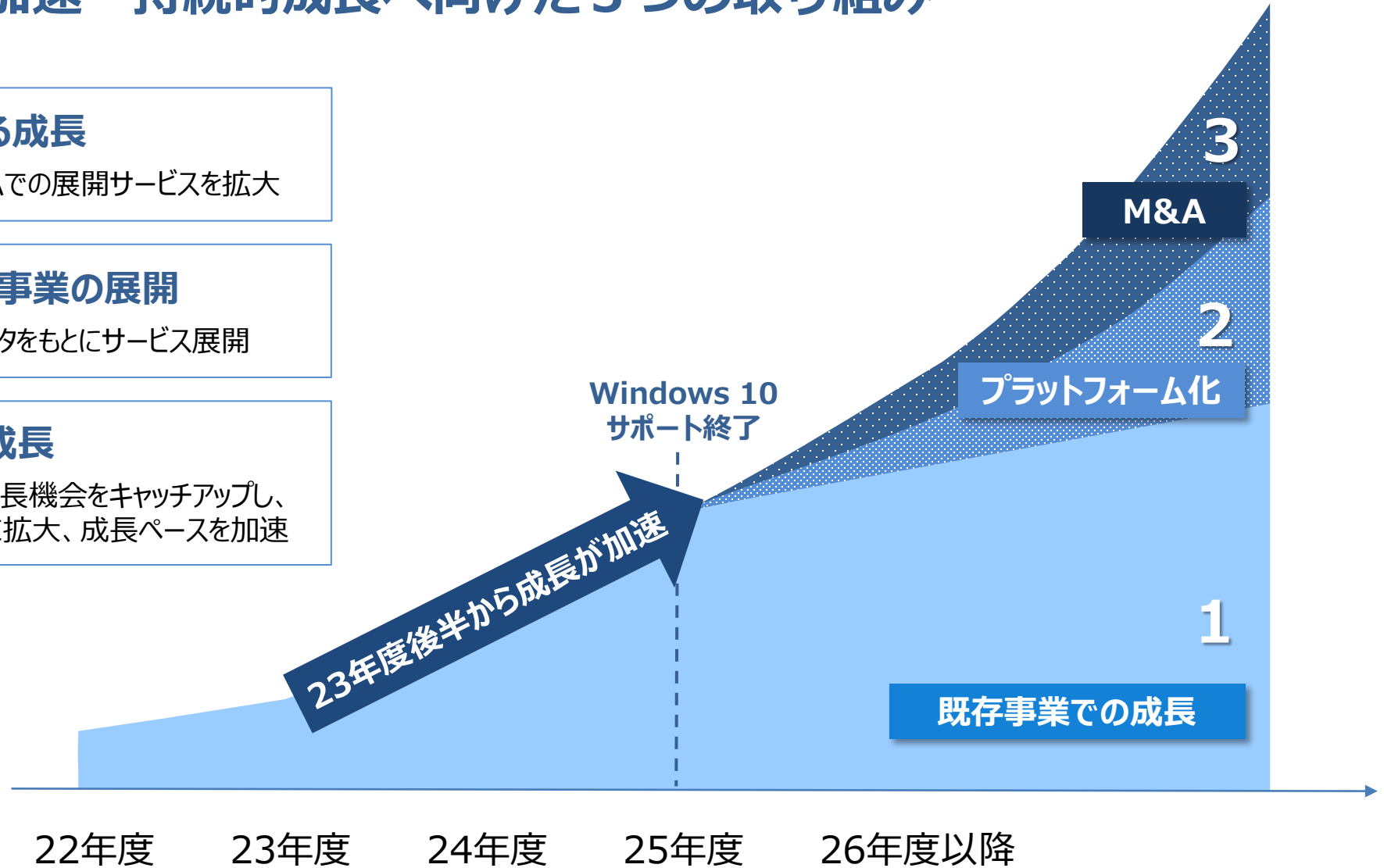
- 事業拡大時に費用先行、PC資産償却後に投資回収が本格化するビジネスモデル
- サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る



成長戦略③

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



2024年5月期・第1四半期 決算の状況

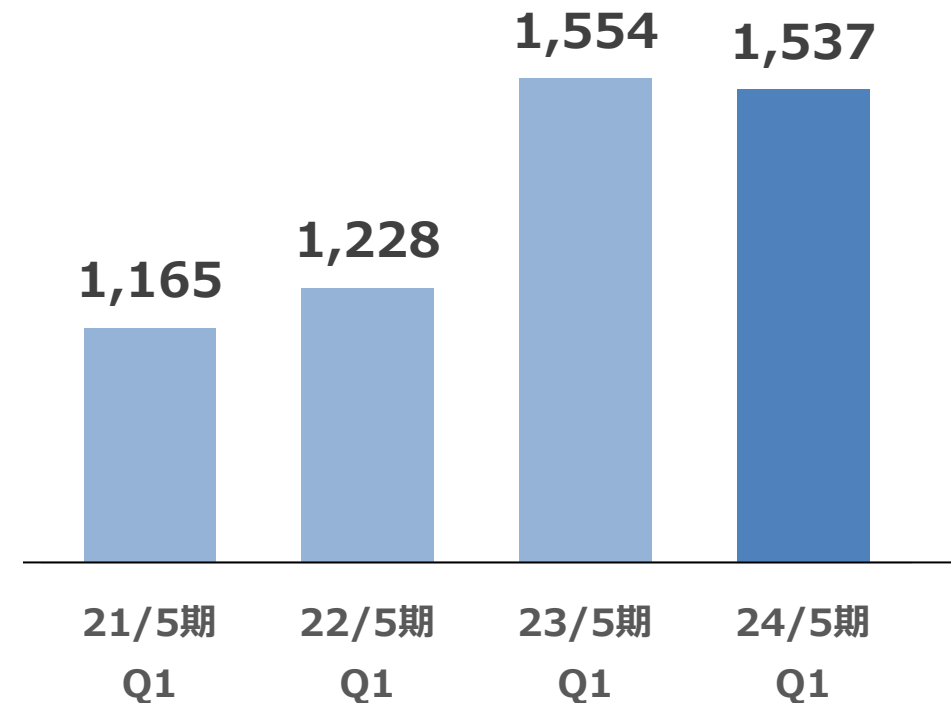
2024年5月期Q1・連結業績（2023年6月～8月）

- 減収は、**前年同期に資産売却・一時的な売上高増加があった**ことが主要因
- ITサブスクは順調、コミュニケーション・デバイスは回復基調、ITADは回復に至らず
- 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1四半期	
	実績	前期比 増減率
売上高	1,537	△ 1.1%
営業利益	104	63.7%
経常利益	97	53.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	61	61.9%
EBITDA	622	18.2%

売上高・推移（百万円）

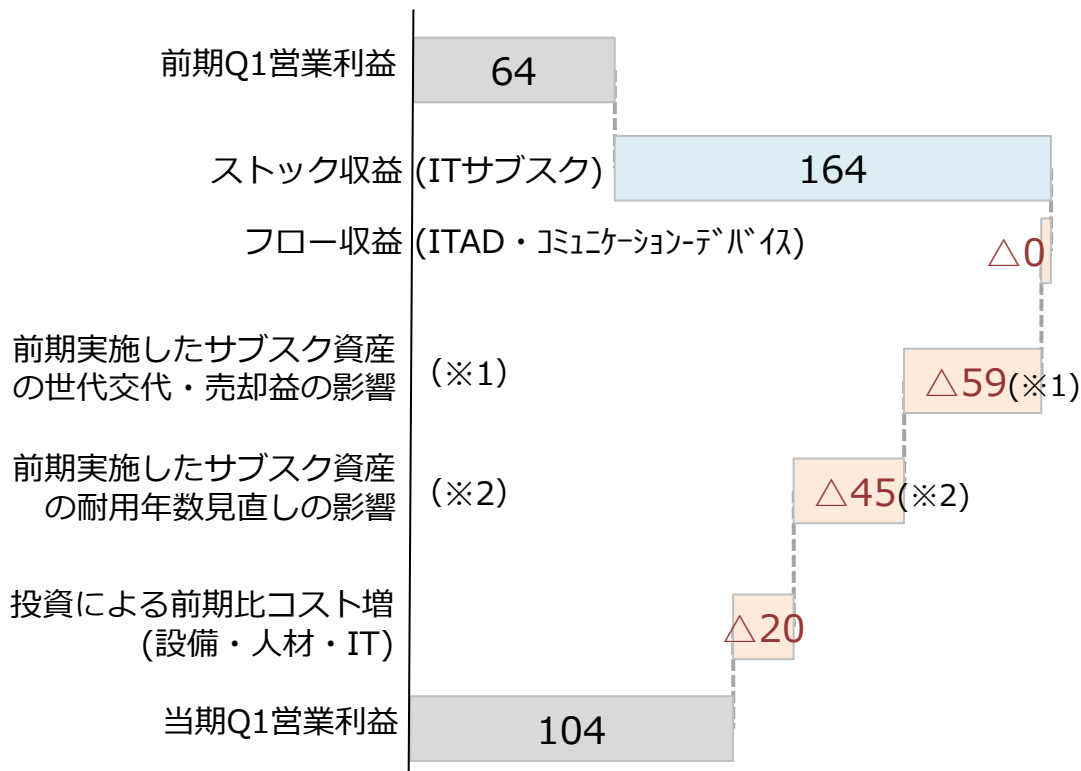


営業利益の増減要因

- ・ 予定される成長機会に向けて先行投資を拡大
- ・ 投資によるコスト増は、ITサブスク拡大と諸効率向上によりカバー

(※2) 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

営業利益の増減要因 (百万円)



(※1) 前期実施したサブスク資産の世代交代・売却による、前期Q1に計上された利益 (当期は該当なし)

(※2) 前期実施したサブスク資産耐用年数の適正化による、減価償却費減少額 (利益増) の差 (減価償却費減少額は、前期Q1: 61百万円、当期Q1: 16百万円、その差が45百万円)

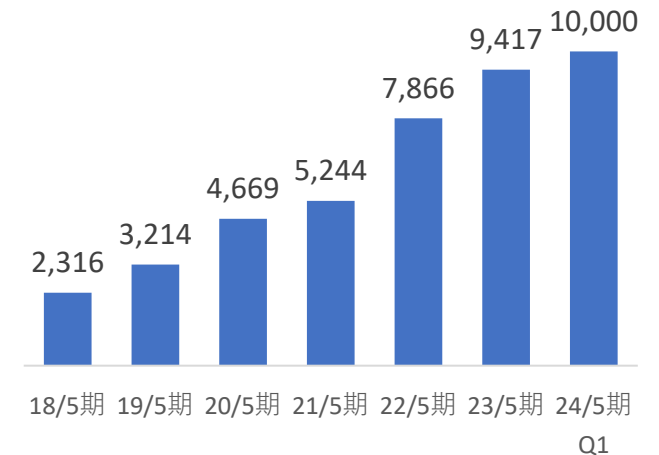
サブスク資産の状況 (※2)

- ・ サブスク契約の受注は好調
- ・ 資産効率は高水準
- ・ 調達見直し、償却費先行も減少
⇒資産稼働率が向上

設備・人材・デジタル化 投資

- ・ デジタル化・AI投資の拡大
- ・ 人的資本への投資
 - 人事制度を刷新・給与アップ
 - 人材の積極採用、成長支援
- ・ 札幌支店の移転・拡張 (23年8月)
- ・ 大規模展示会への出展拡大 →

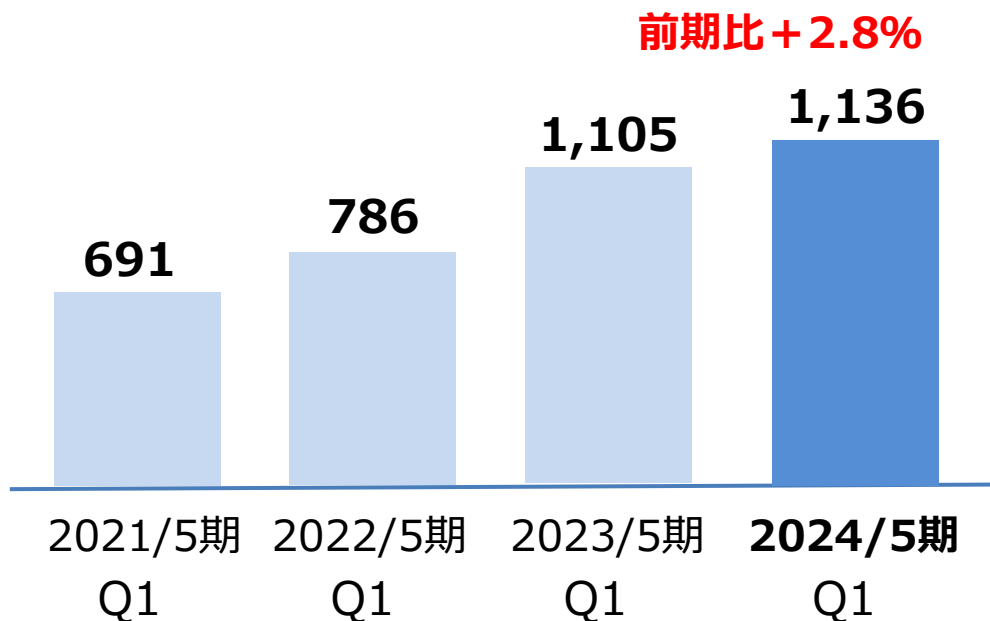
サブスク資産 (※2) の推移 (百万円)



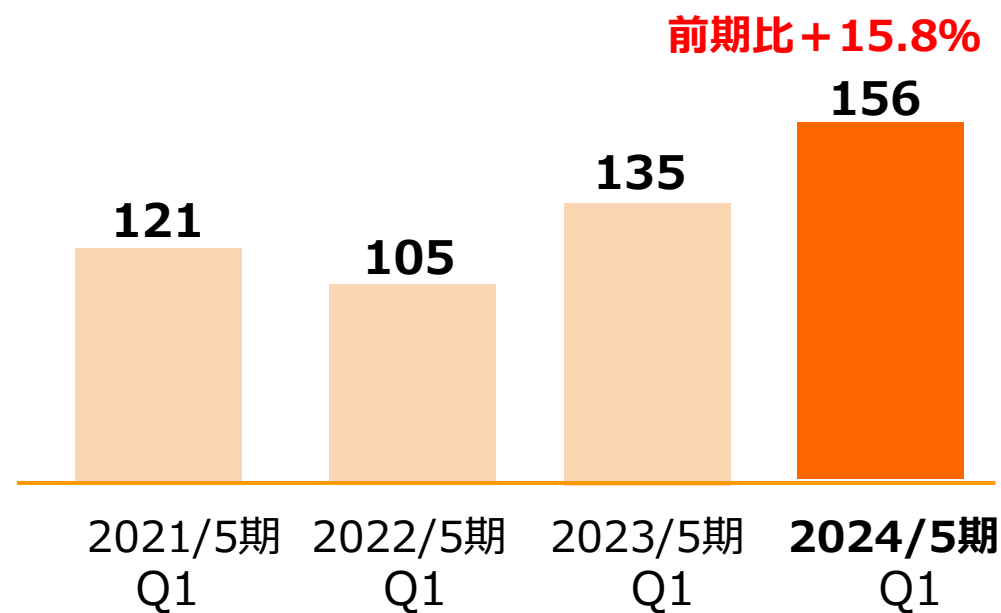
順調に拡大、収益性も向上

- 前期は資産売却による一時的な増収があったため、当期売上高は微増にとどまったが、**サブスク契約については受注・売上高とも順調に拡大**
- 資産稼働率は高水準を維持
- 人材・デジタル化・設備へ継続投資、**先行コストを収益性向上でカバー**

売上高推移（百万円）



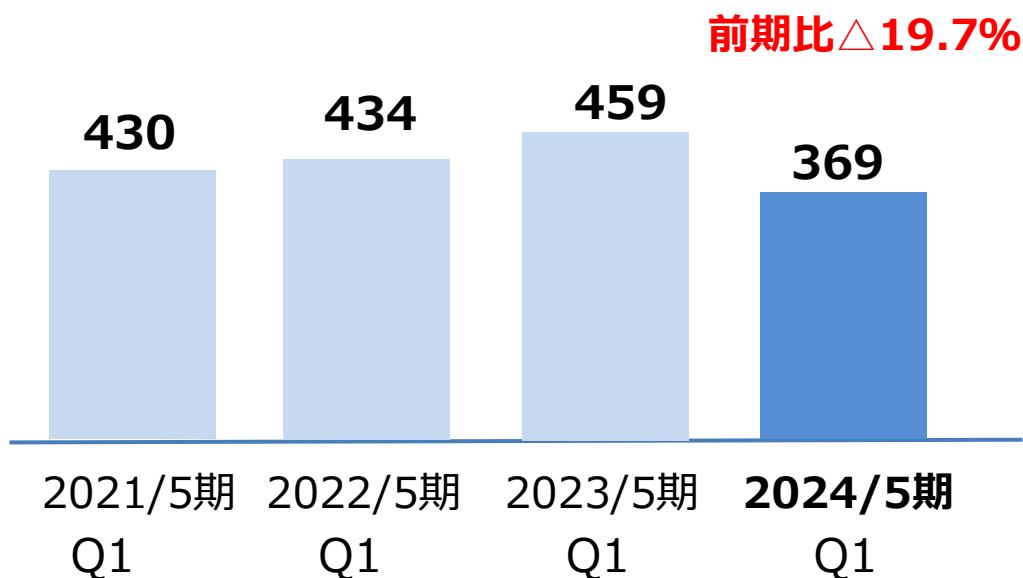
セグメント利益推移（百万円）



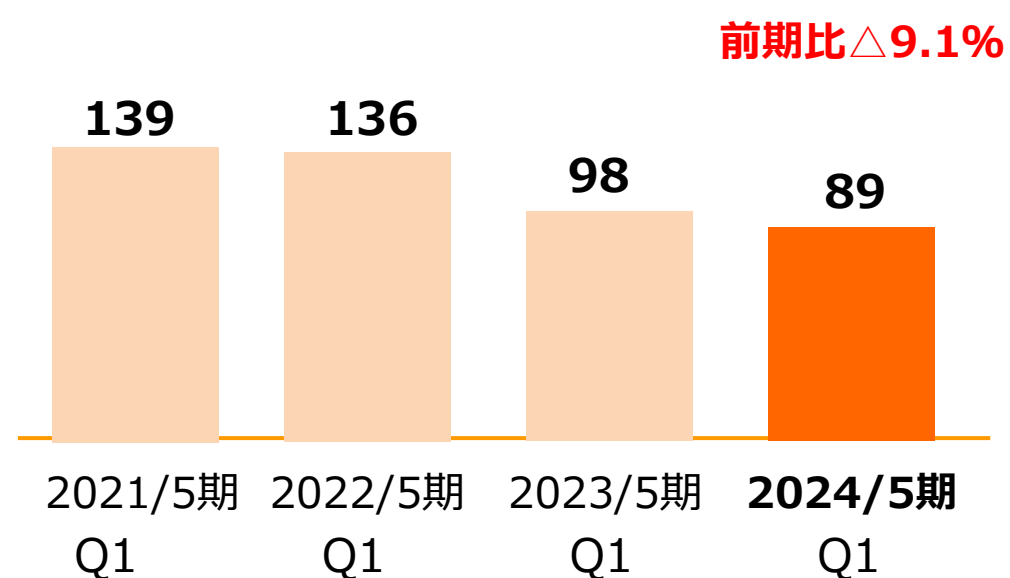
PC排出台数の減少、年式の古いPCの入荷増の影響等で本格回復には至らず

- Q1減収要因
 - ・ 新品PC出荷台数低迷により、排出PC台数が依然減少
 - ・ コロナ禍で長期利用されたPC入荷が増加、リユース販売の平均単価が下落
- 12月以降の商談が大型化・増加しており、**第3四半期から回復期に入る可能性**
- 収益構造の転換へサービスを強化し、その受注・売上高は拡大

売上高推移 (百万円)



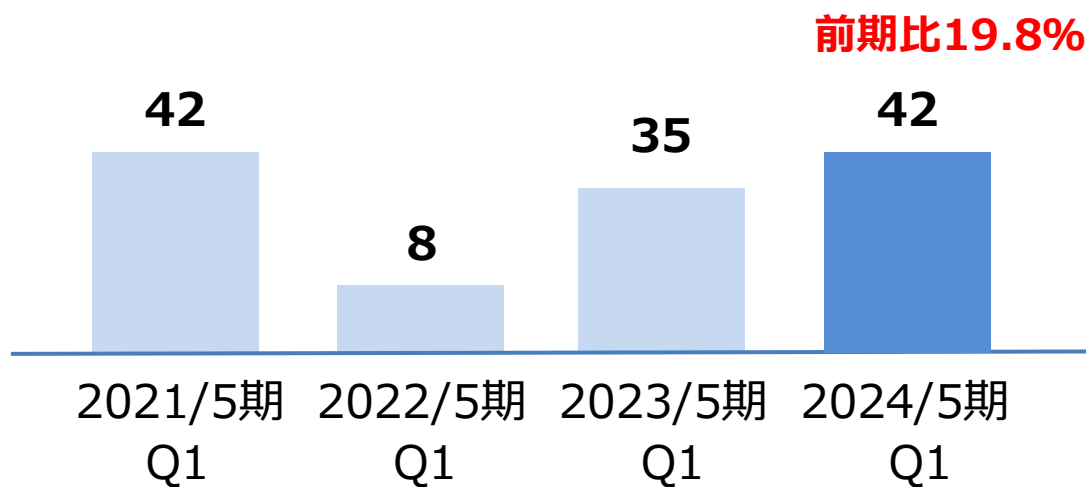
セグメント利益推移 (百万円)



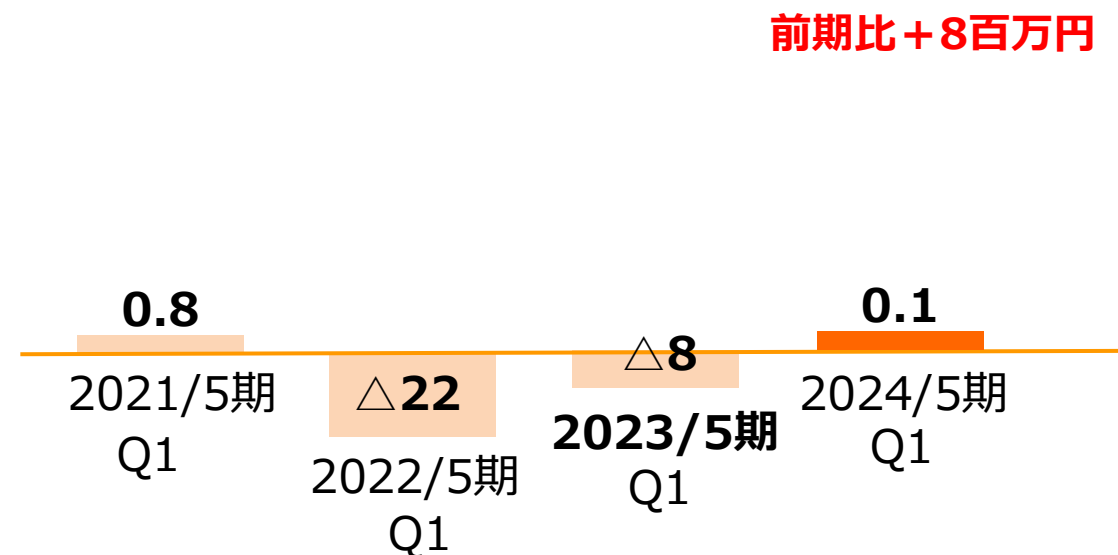
第2四半期から需要拡大

- 旅行業界は個人旅行が先行して回復
- **第2四半期からの業績拡大を想定**
→商談増加中、秋の団体旅行から本格回復見込み、大型販売の商談も増加
- 需要増に向けサービス提供力強化のため、メンテナンス工場の生産ラインを拡充

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、Q2以降の概況

2024年5月期 連結業績予想

- 24年からPC更新拡大期、ITサブスクリプション事業はさらなる成長を想定
- コミュニケーション・デバイス事業は第2四半期からの拡大を想定
- ITAD事業は第3四半期から回復見込みだが、遅延可能性も見込んだ保守的な業績予想

(単位：百万円)

	2023年5月期 実績	2024年5月期 業績予想	増減率
売上高	6,404	7,100	10.9%
営業利益	529	650	22.7%
経常利益	518	620	19.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	336	395	17.5%

2024年5月期 連結業績予想

第2四半期以降の予想

ITサブスクリプション事業	◎	第2四半期も好調持続、第3四半期からPC更新拡大期へ
ITAD事業	△	回収・販売…回復は第3四半期以降 低スペック品の販売価格低迷の影響残る サービス …排出管理BPOサービスの範囲拡大で 受注拡大へ
コミュニケーション・デバイス事業	◎	Q2以降、団体旅行が本格回復 インバウンド好調持続、海外回復基調、教育等新たなニーズ
戦略投資	積極実施	収益性向上で先行コストはほぼカバーする見込み

新人事制度・給与制度をスタート（2023年8月～）

制度を全面刷新、人的資本経営を強化

- ✓ 月例給約5.9%アップ（昇格を除き約4.8%アップ）、最大24%アップ
- ✓ 賞与基準額のアップ（約10%）、年収ベースでは約6.3%アップ

業績予想には、当制度改正は織り込み済み

制度改正の目的

①シンプル・わかりやすく	・ どう昇給・昇格できるかが、すぐわかる制度へ
②給与・賞与額アップ	・ 月例給・賞与支給額の見直しで、年収約6.3%アップ ・ 給与テーブルを見直し、昇給しやすい体系へ
③多様なキャリアパスに対応	・ マネジメントコース、プロフェッショナルコース共に整備 ・ 資格取得支援制度を整備
④活躍に応える	・ 学歴・年齢・勤続年数は一切関係なし より公正な評価を強く推進

SDGs への取り組み

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

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CO₂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CO₂削減を実現



「CO₂削減効果レポート」提供

当社ITADサービス利用の企業様へ、CO₂削減効果レポートを無償で提供（2022年2月開始）



SDGs への取り組み

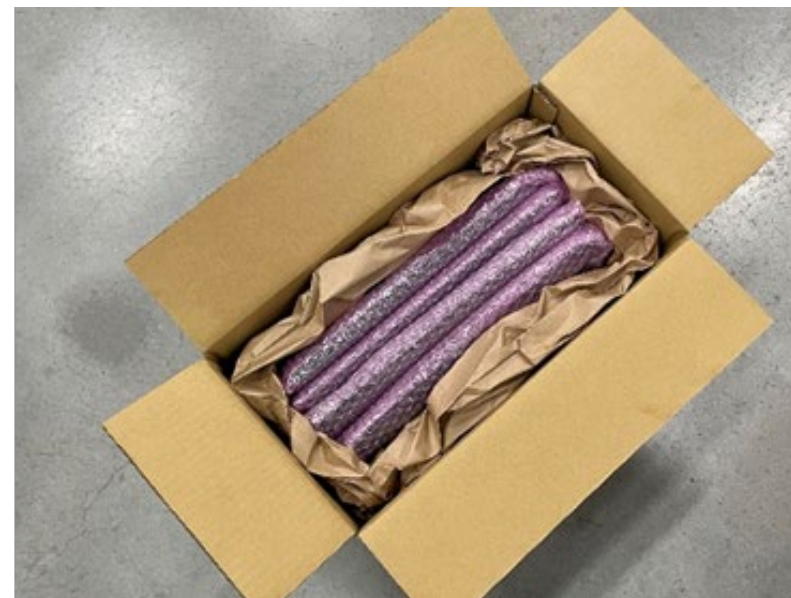
プラスチック大幅削減（レジ袋換算で年24万枚分）

- 緩衝材を環境負荷の低い再生紙に変更、最適パッケージ化に成功
- 段ボール容量も約20%縮小、輸送効率も向上（2023年5月～）

プラスチック梱包材



再生紙梱包材
段ボール容量も20%縮小



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

ChromeOS Flex (Google) とは

- ✓ ChromeOS は、Windows、MacOS に続く第3のOS
- ✓ ChromeOS Flexは、リユースPC用のOS

SDGs にも直結

- ✓ 旧世代PCへのインストールによる継続使用で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



Windows 10サポート終了時のPC入れ替え 例

従来への入れ替え



旧世代PC



旧世代PC



新品

旧世代PCは廃棄
まだ使えるのに
もったいない…



ChromeOS Flexなら



旧世代PC



旧世代PC

継続利用可能！
CO2削減・コスト削減！

認定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
- PC寄贈プロジェクトの寄贈元は大企業が多数
- CLACKの平井代表の受賞歴

2021年 シチズン・オブ・ザ・イヤー

2023年 Forbes JAPAN 30 UNDER 30 (日本発「世界を変える30歳未満」120人)



◆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

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 上田雄太
- 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： 6,404百万円 (連結、2023年5月期)
- 従業員： 272人 (連結、パート社員53名含む、役員除く、2023年10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、田村、千賀

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。