

2024年5月期 第2四半期 アナリスト向け決算説明会

(2023年6月～2023年11月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2024年1月29日

目 次

- 当社事業の説明と成長戦略
- 2024年5月期 第2四半期決算の状況
- 通期業績予想、Q3以降の概況
- Topics

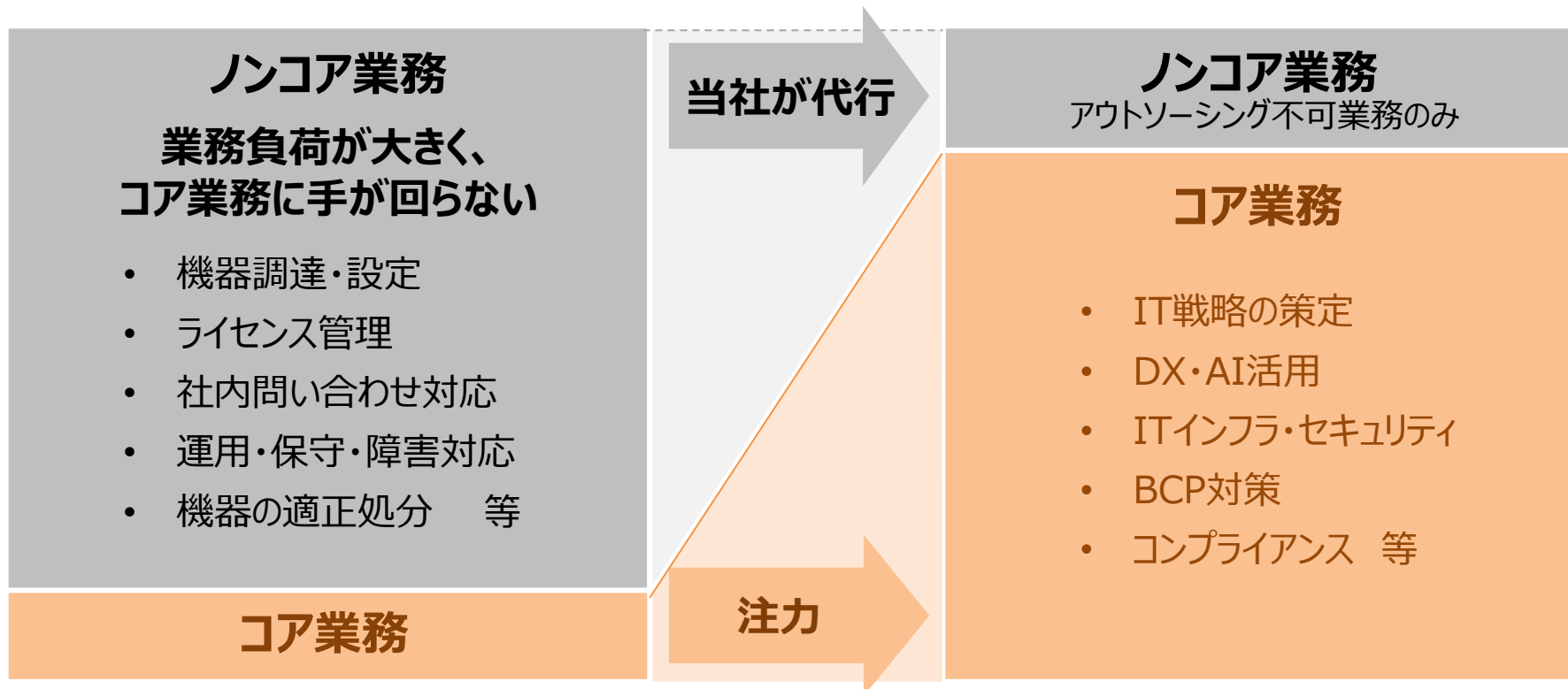
当社事業の説明と成長戦略



情報システム部門の課題と当社の提供価値

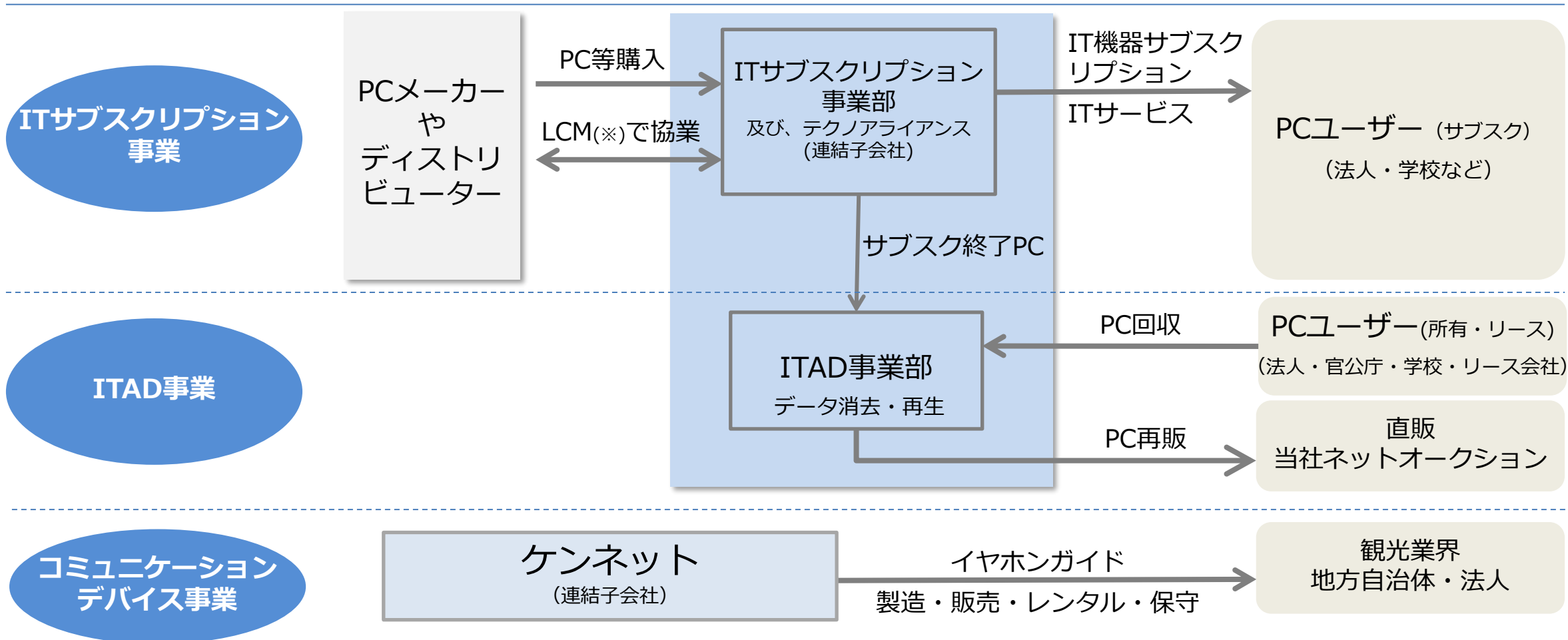
- IT活用が競争のカギを握る中、IT人材不足は深刻化。
- 情報システム部門は日常業務（ノンコア業務）に追われ、成長に直結する「コア業務」が困難に。
- 当社のサービス価値は、ノンコア業務BPOにより、情報システム部門がコア業務に集中できる環境を提供すること。

ノンコア業務のBPOは、DX推進の重要な鍵



当社事業の全体像

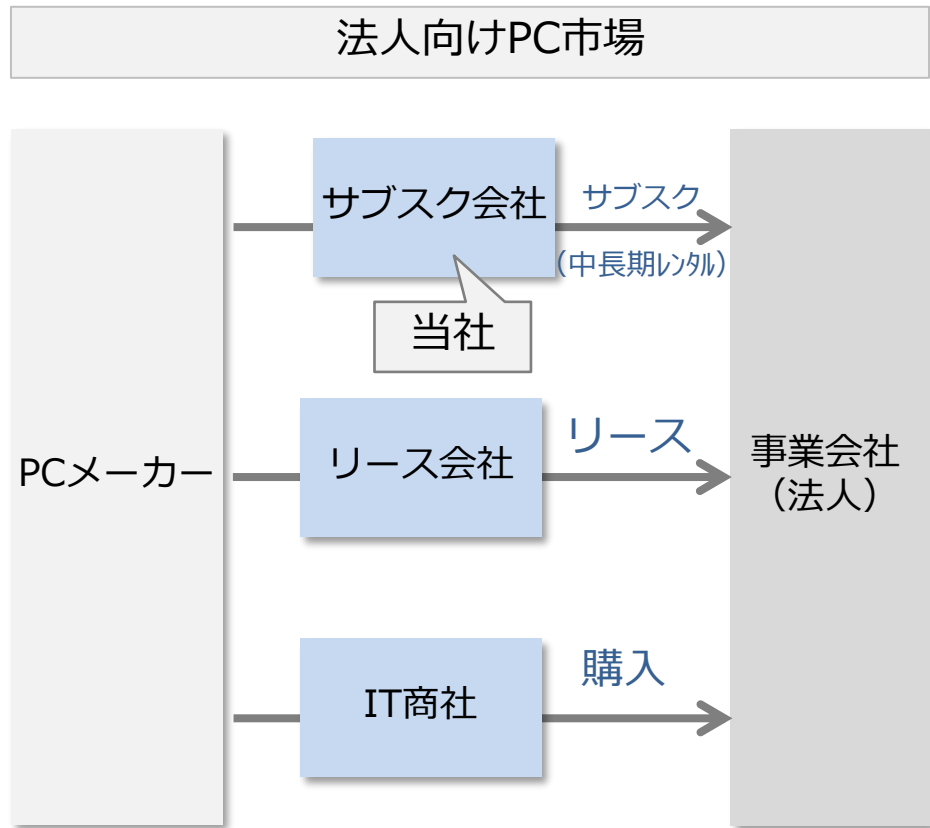
- 当社は3つの事業で構成
- ①ITサブスクリプション事業（IT機器サブスクリプション、ITサービス）
 - ②ITAD事業（使用済みPCの回収・データ消去・再販）
 - ③コミュニケーション・デバイス事業（イヤホンガイドの販売等）で構成



(※) 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

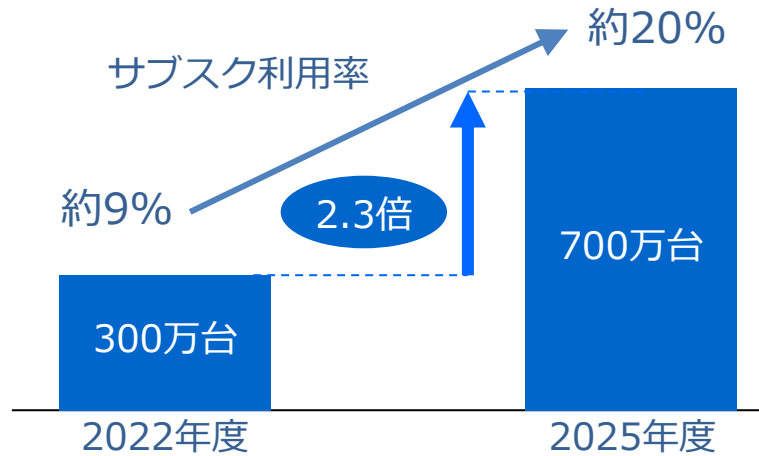


IT機器サブスク（中長期レンタル）はメリットが大きいいため、利用が拡大している

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

(MM総研の調査を元にした当社推計値)



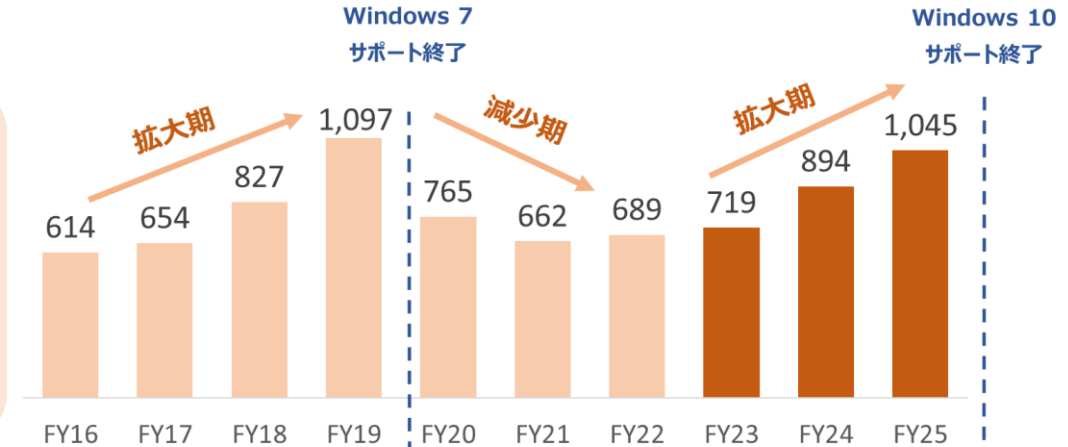
拡大を予想する理由

- 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

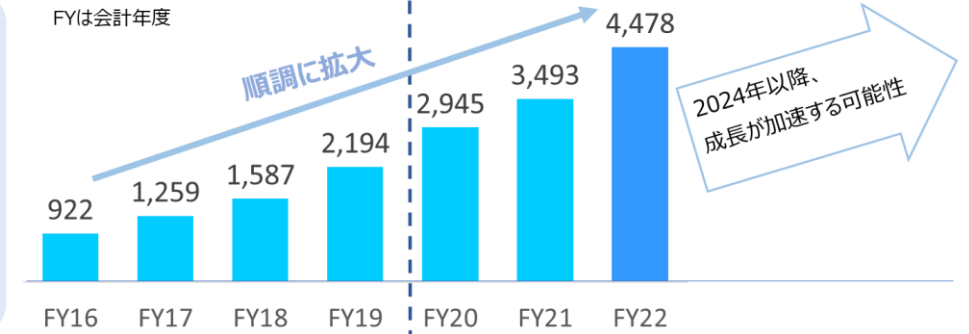
ビジネス向け 新規PC出荷台数

- ・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

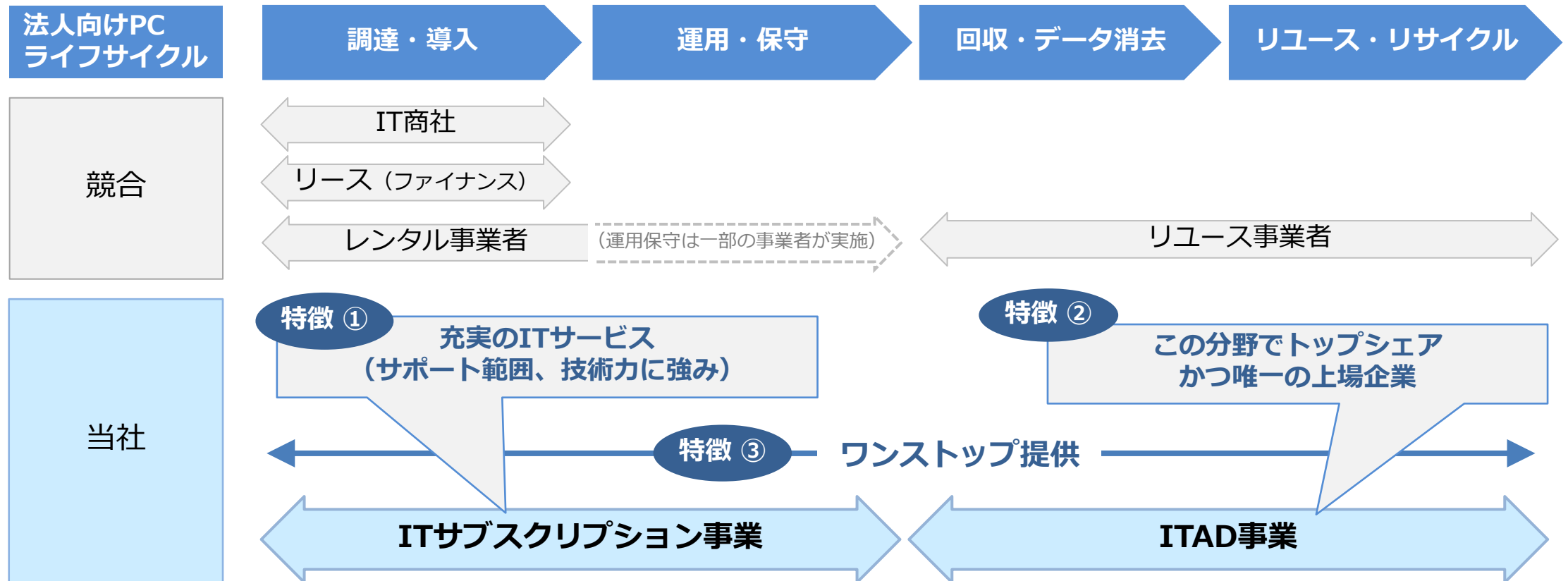
・単位：百万円



- ・ 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



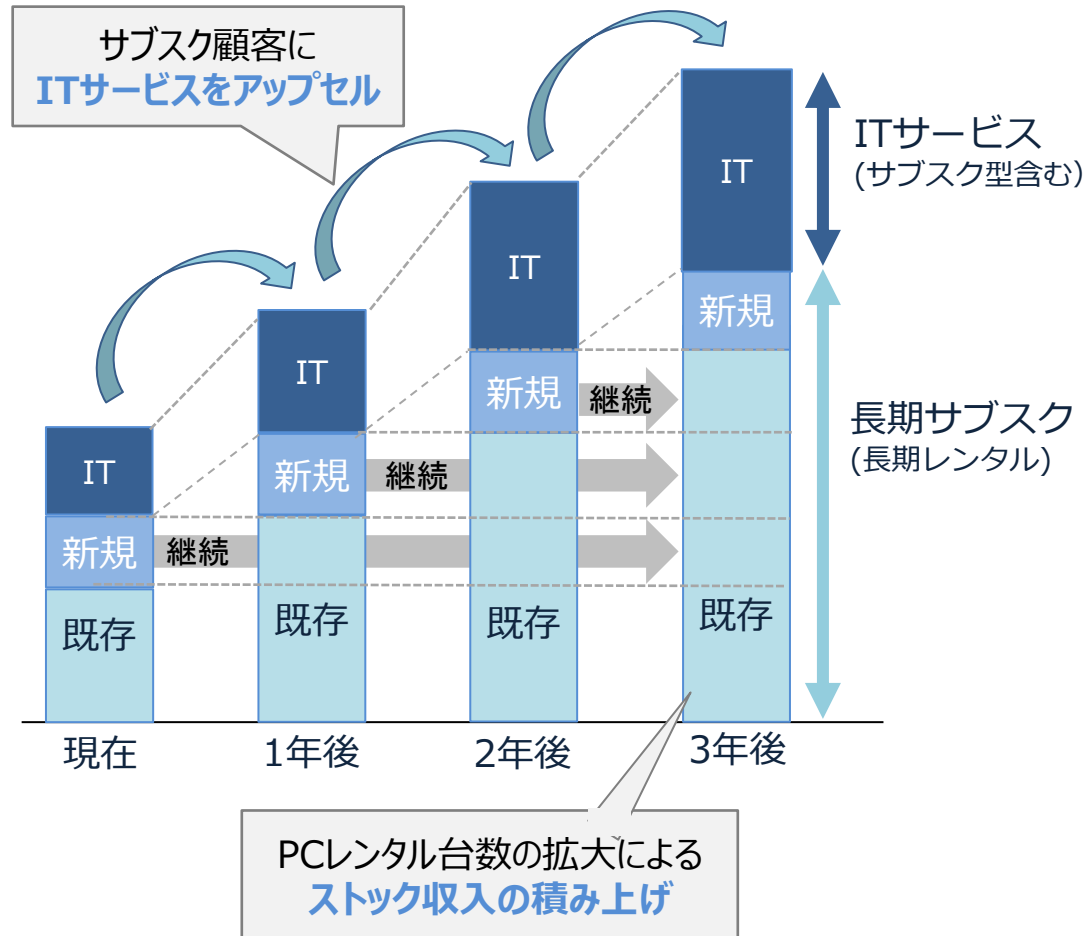
優位性

- ・ **トータルでの業務負荷軽減**サービスが可能
- ・ 顧客とのタッチポイントが多いので、**クロスセル・アップセルの機会が多い**

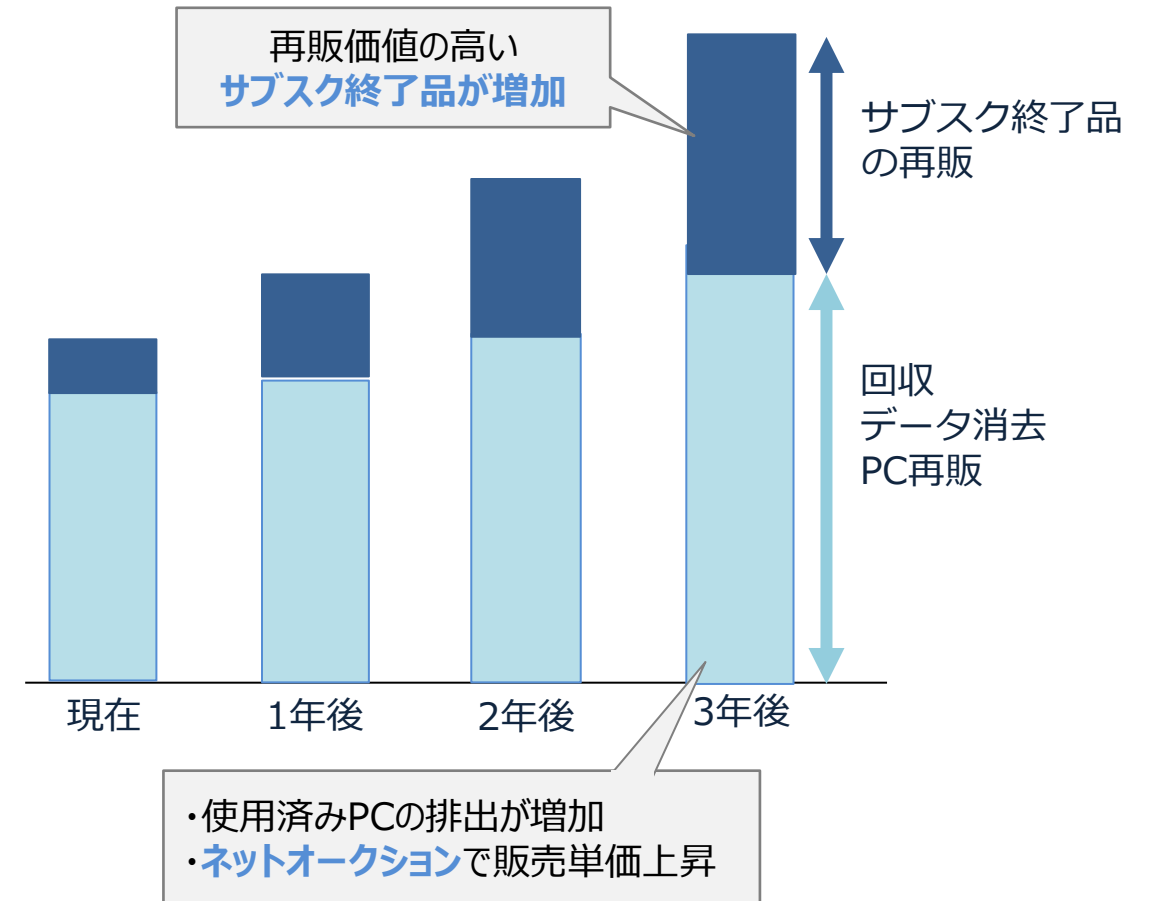
成長戦略①

- 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

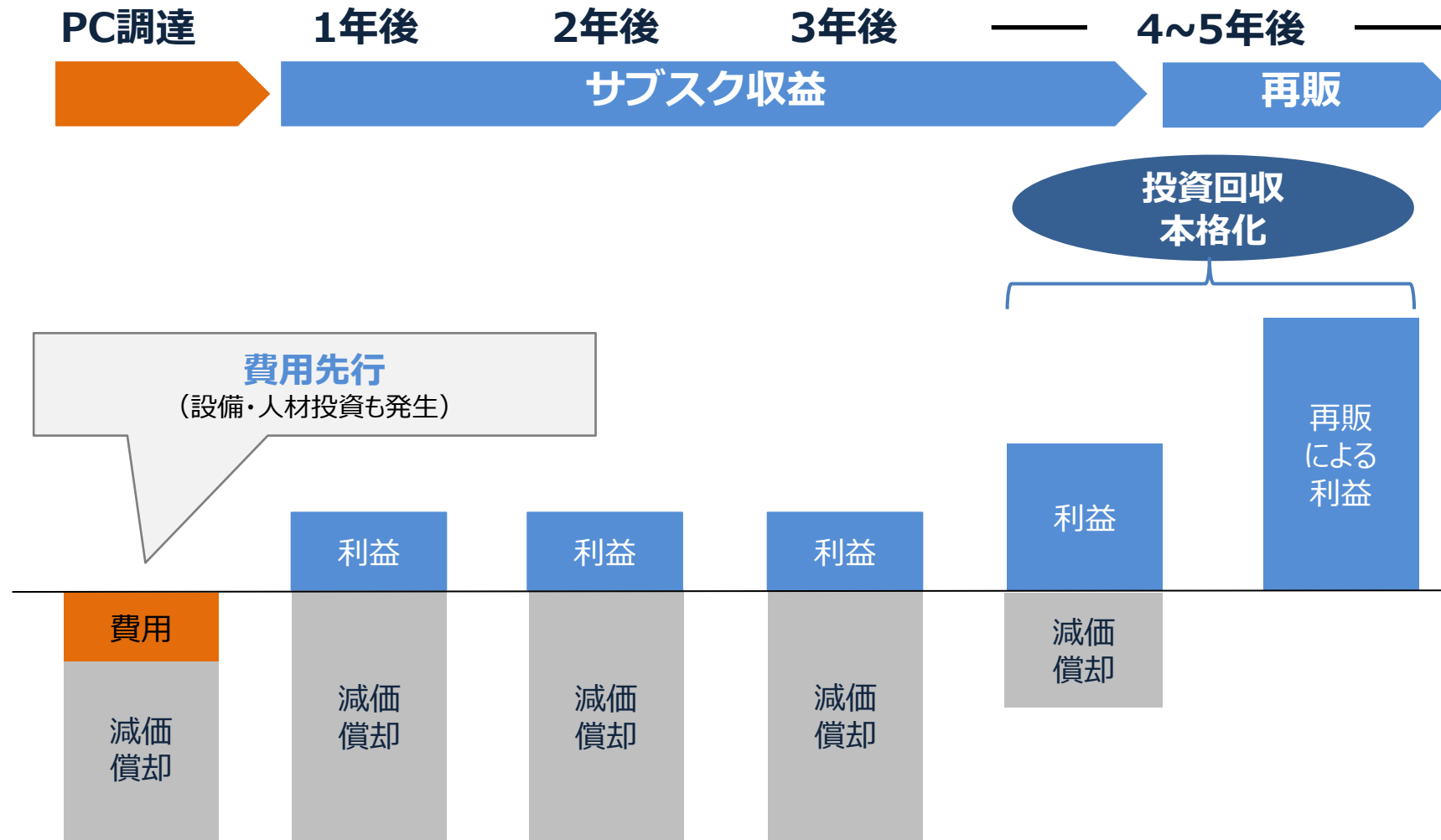


ITAD事業の成長戦略



成長戦略②

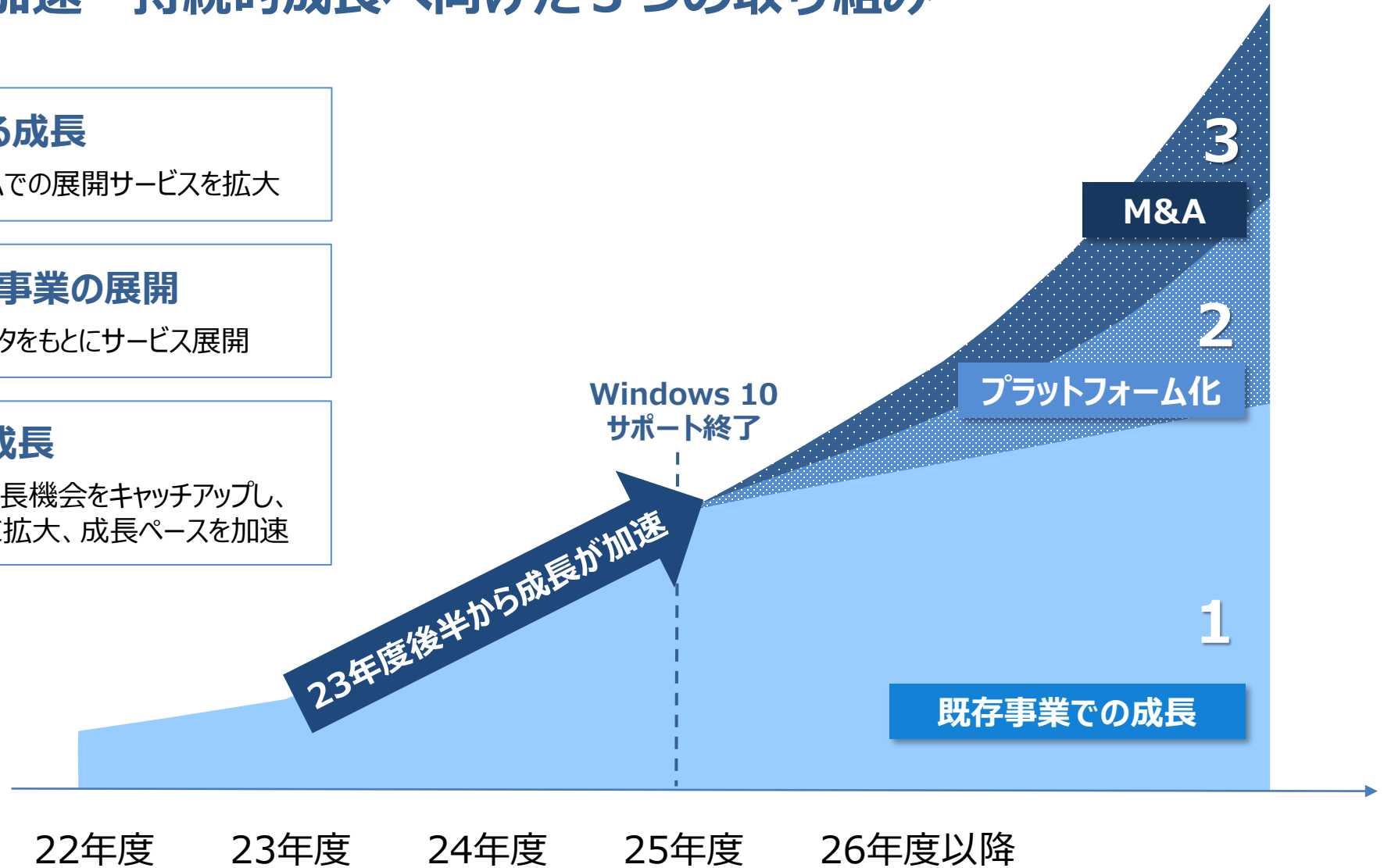
- 事業拡大時に費用先行、PC資産償却後に投資回収が本格化するビジネスモデル
- サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る



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2四半期 決算の状況



2024年5月期Q2・連結業績（2023年6月～11月）

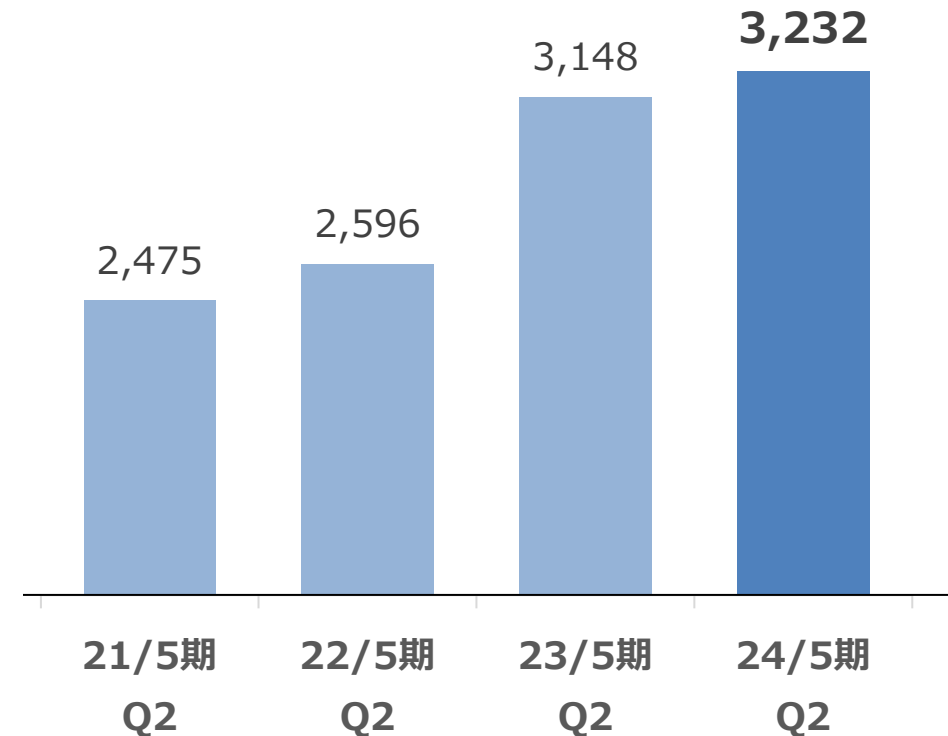
- 前期は一時的な売上高・利益増加（※）があったが、それでも**5期連続の増収かつ4期連続での売上高過去最高**を更新
- 収益性向上により各利益は5割を超える増益
- 投資により先行コストは増加するも、収益性向上でカバー

（※）ITサブスクリプション事業のページを参照

（単位：百万円）

	第2四半期累計	
	実績	前期比増減率
売上高	3,232	2.7%
営業利益	260	57.5%
経常利益	256	57.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	167	66.8%
EBITDA	1,318	22.3%

売上高・推移（百万円）

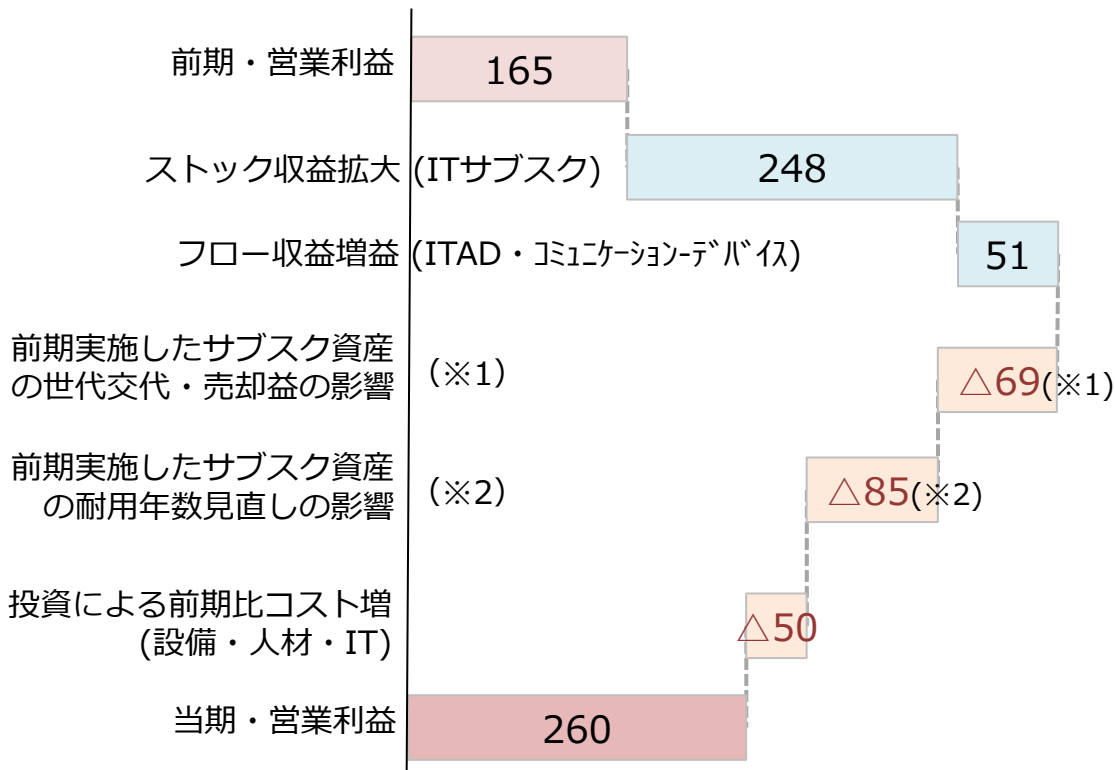


営業利益の増減要因

- ・ 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

Q2累計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、前々期に対し、前期Q2累計109百万円、当期Q2累計23百万円、その差が85百万円)

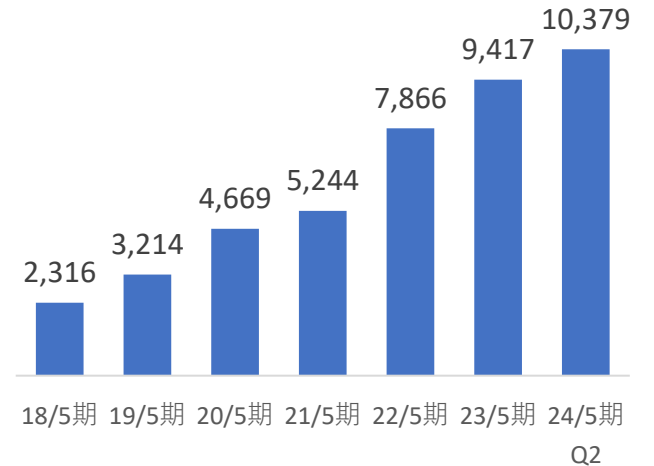
サブスク資産の状況 (※2)

- ・ 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

- ・ デジタル化投資・AI活用
- ・ 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・名古屋・福岡支店の移転・拡張 (23年8・11月、24年1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)



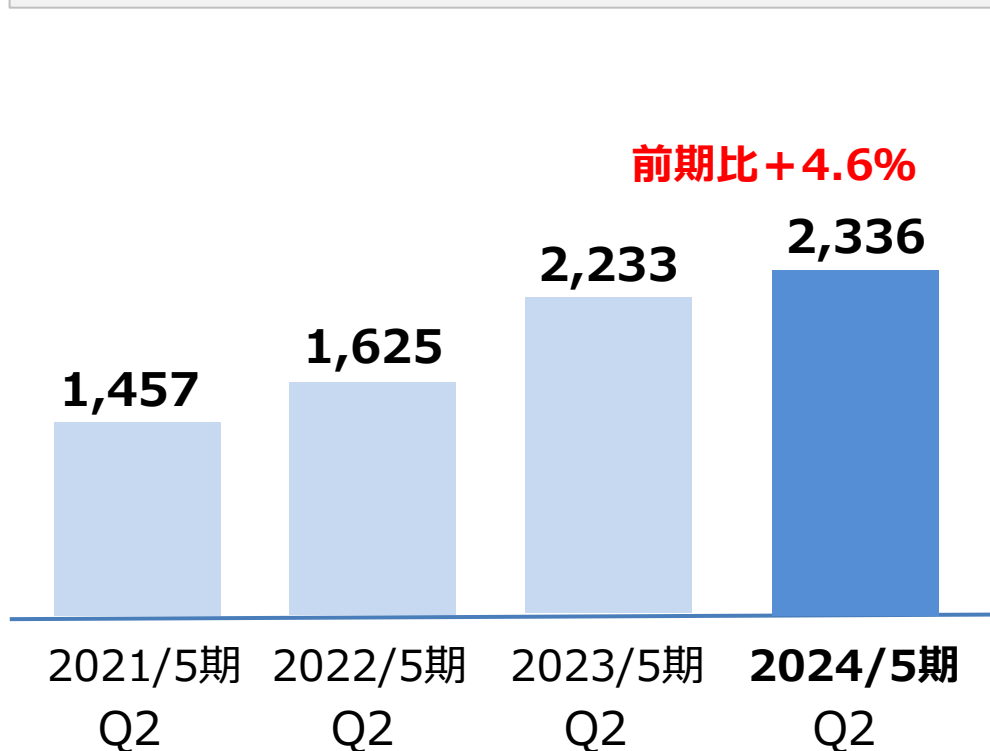
順調に拡大、収益性も向上

- 前期は資産売却等による一時的な売上・利益増（※）があったため、当期の売上高・利益は微増だが、**サブスク契約による売上・利益は順調に拡大**

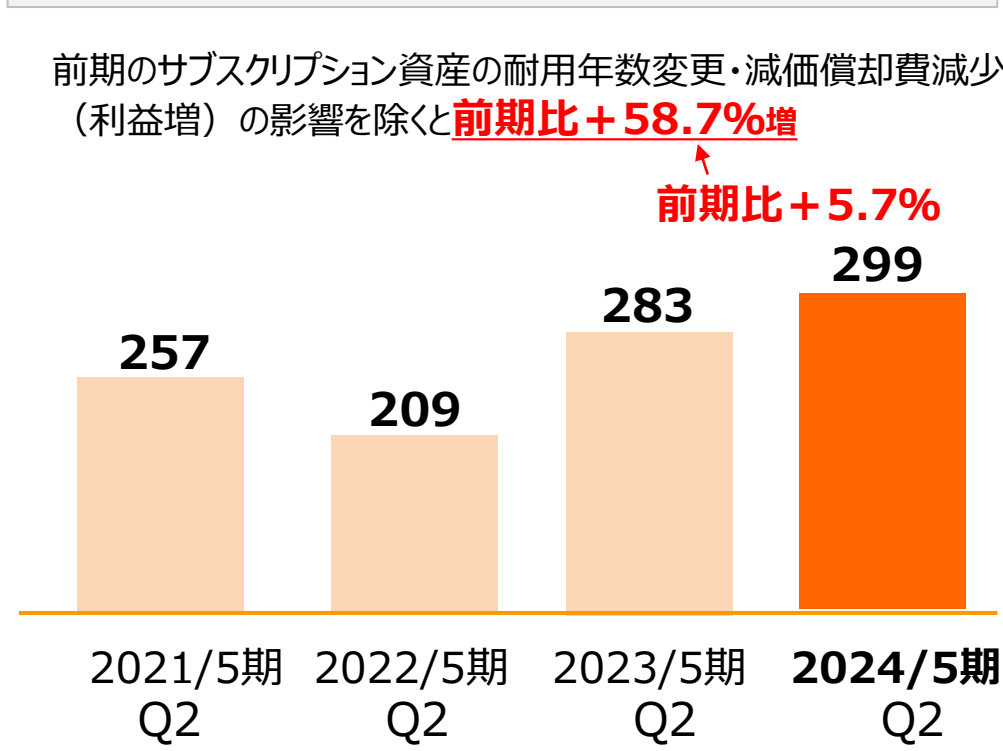
※：前期の、サブスクリプション資産の世代交代・売却に伴う売上・利益増、同資産の耐用年数変更に伴う減価償却費減少・利益増

- 資産稼働率は高水準を維持、投資によるコスト増は**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）

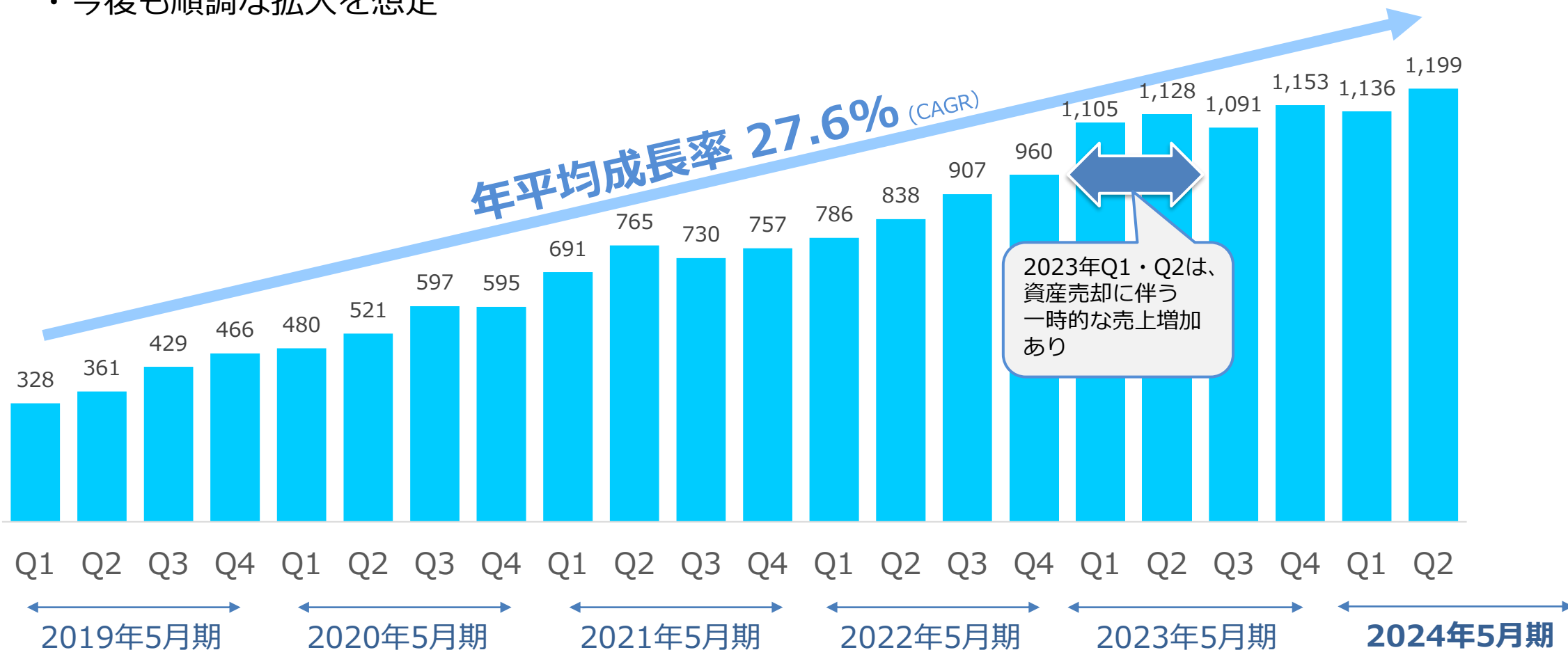


ITサブスクリプション事業

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27.6%)
- ・ 今後も順調な拡大を想定



ITAD事業

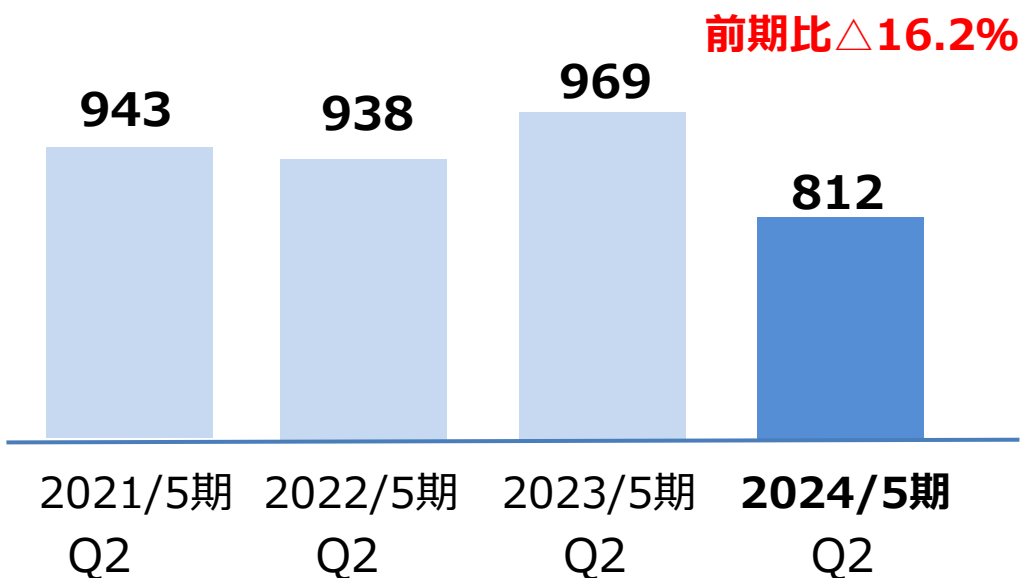
(ITAD : IT Asset Disposition、IT資産の適正処理)

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

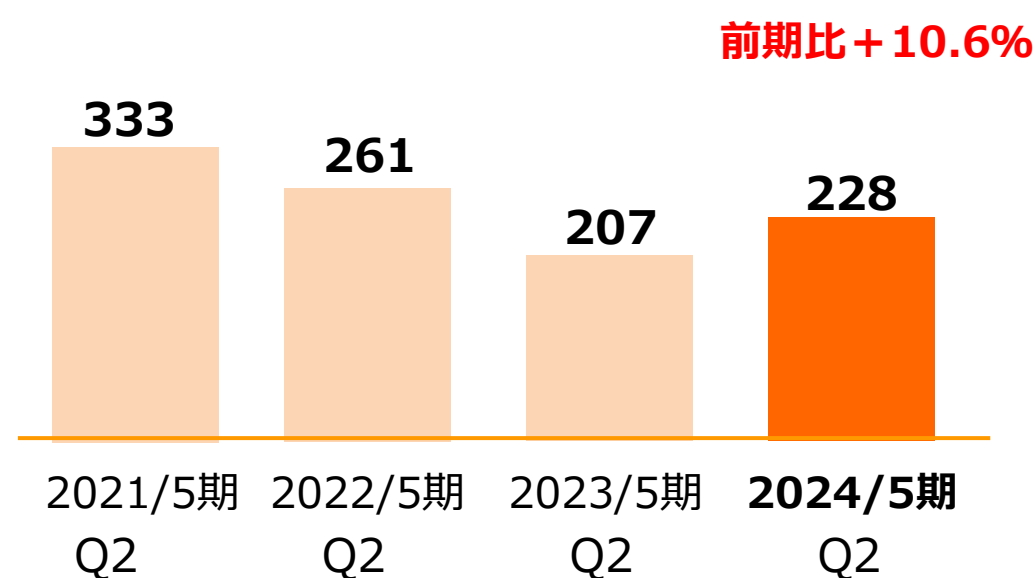
PC排出台数の減少で減収、収益性向上で増益に

- サービス以外の売上高（リユース販売等）は、排出台数低迷により減収だが、収益性重視の使用済みPC確保により**収益性は拡大**
- **サービス売上高は順調に拡大、収益性拡大に寄与**
- 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**

売上高推移（百万円）



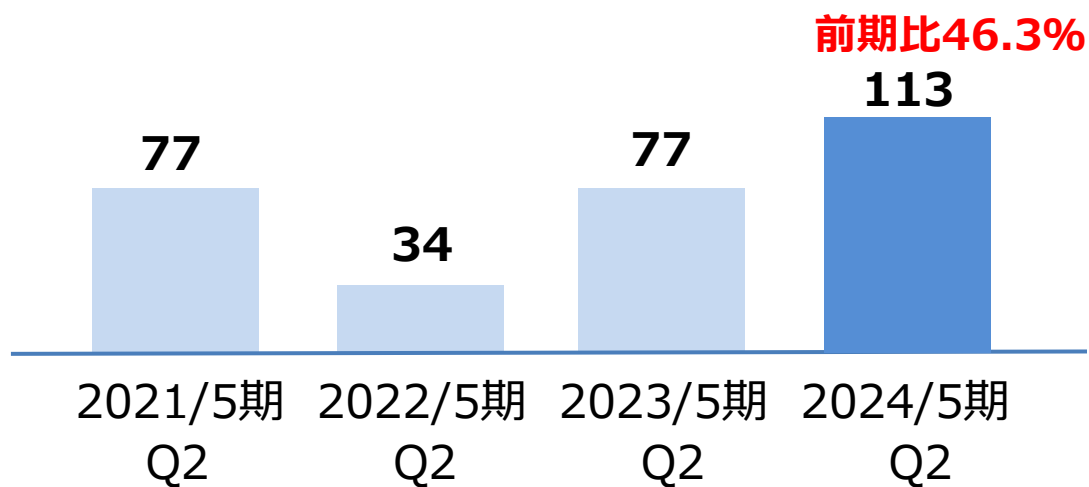
セグメント利益推移（百万円）



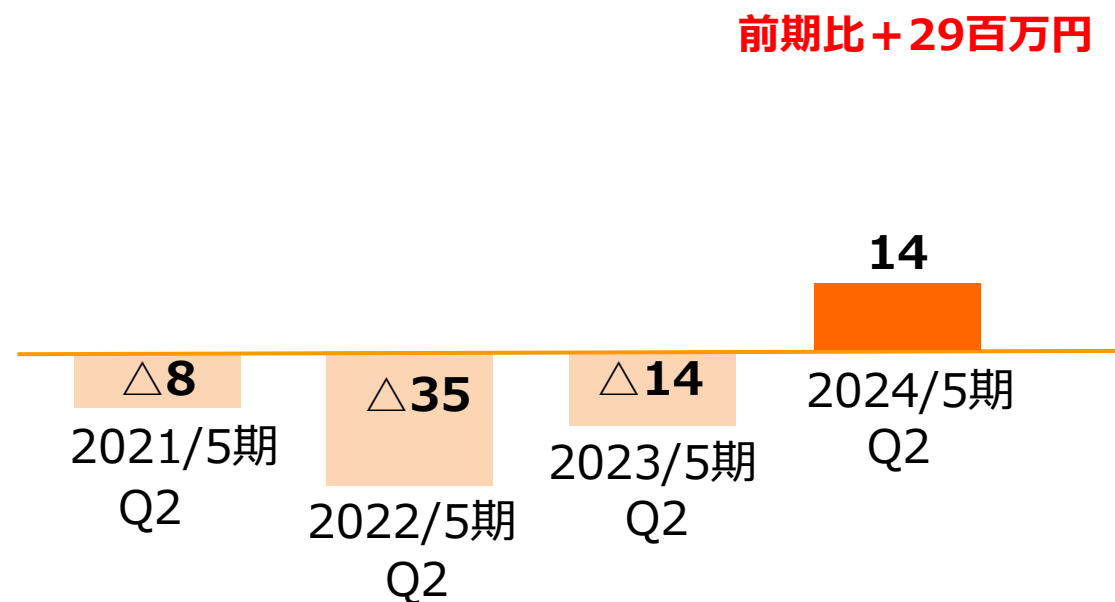
第2四半期から団体旅行等の需要拡大

- 旅行業界は個人旅行が先行して回復したが、**秋の観光シーズンから団体旅行が増加**
- **旅行業以外**の新規受注も順調、販売の商談も増加
- 今後予想される需要増に向け、メンテナンス工場の能力向上策を実施

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、Q3以降の概況



2024年5月期 連結業績予想

- 2024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
- ITAD事業は第3四半期から回復基調へ
- コミュニケーション・デバイス事業は第4四半期の観光需要拡大を想定

(単位：百万円)

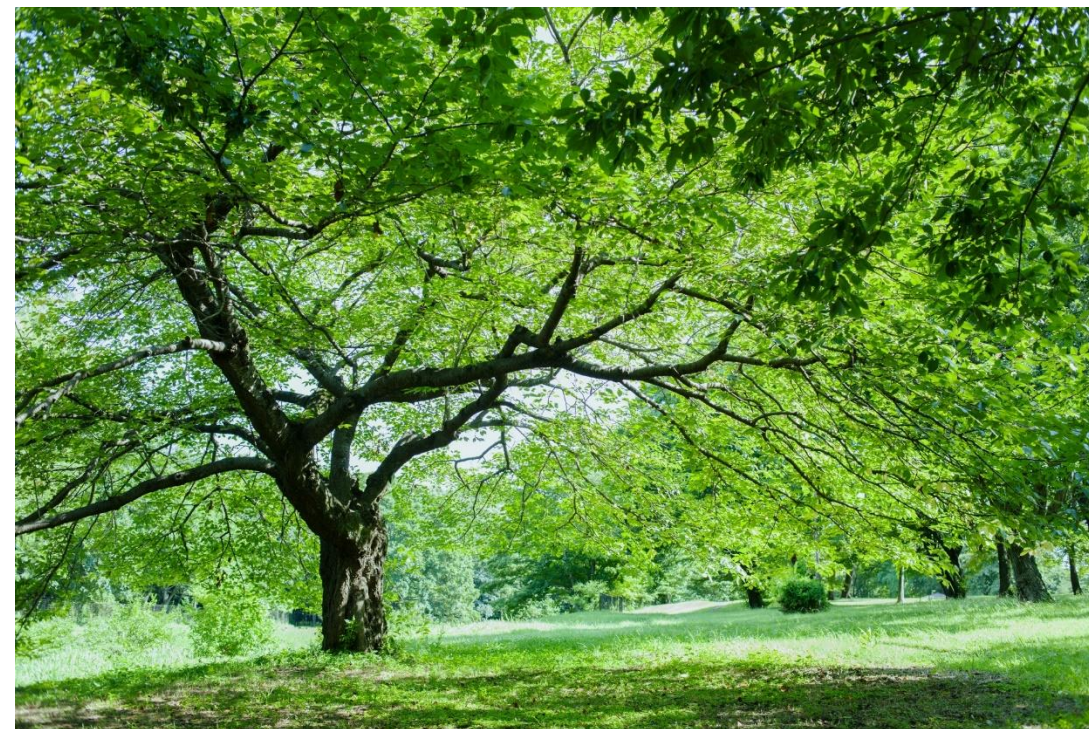
	2023年5月期 実績	2024年5月期 業績予想	増減率
売上高	6,404	7,100	10.9%
営業利益	529	650	22.7%
経常利益	518	620	19.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	336	395	17.5%

2024年5月期 連結業績予想

第3四半期以降の予想

ITサブスクリプション事業	◎	第3四半期からPC更新拡大期入り・市場成長へ
ITAD事業	○	回収・販売…回復は第3四半期以降 サービス …排出管理BPOサービスの範囲拡大で 受注増へ
コミュニケーション・デバイス事業	○	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

Topics



Topics①-1 : 排出管理BPOサービスの拡大

スマホ・タブレット排出管理BPOサービスをスタート（2023年10月）

スマホ・タブレット処分業務の課題

① 管理とセキュリティに課題がある

- アナログ管理のため業務負担大
- 一時保管場所や人員の確保が困難

② 膨大な手間がかかる

- 台数が多く、全国に分散
- 回収・督促業務負担大
- 契約期間毎に回収時期が異なる
- 仕分け・キャリアへの返却が大変

スマホ・タブレット排出管理BPOサービスで課題を全て解決

- ✓ 業界最高のセキュリティ
- ✓ デジタルで一元管理
- ✓ 全国対応（7拠点）



Topics①-2 : 排出管理BPOサービスの拡大

排出管理BPOサービスを、**教育機関向け**にカスタム化し展開スタート（2024年1月）
日本マイクロソフト社の『**NEXT GIGAソリューション**』ページで紹介されています

教育機関向け IT機器排出管理BPOサービス

- **教育機関特有**のニーズに対応
 - ・児童やご家族の個人情報流出防止が必須
 - ・対応人材不足、予算対策など
- **文部科学省 GIGAスクール**にも対応



日本マイクロソフト社 『小中学校向け NEXT GIGAソリューション』ページ

利用済みパソコンの廃棄について

GIGAスクール（第一期）で古くなったパソコンの廃棄や買取についてサービスできるパートナー企業を次にご紹介します。



「教育機関向け IT 機器排出管理サービス」 (株式会社パシフィックネット)

学校等で児童・生徒・学生が使用したIT機器・モバイル端末の入替に伴い、使用済みとなった機器について、「処分のコストの予算がない!」「端末に個人情報など残ってないだろうか・・・」「社会貢献・環境問題対策も考慮したい」といった課題はございませんか。当社のサービスは、様々な課題の解決のお手伝いをいたします!

[株式会社パシフィックネットのサイトへ >](#)

該当URL: <https://www.microsoft.com/ja-jp/biz/education/nextgiga>

Topics②：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

Topics③ : 富士山清掃プロジェクト

一般社団法人日本リユース業協会では、2009年の協会設立以来、富士山麓のごみ問題に取り組んでおります。

今期は、2023年10月19日に開催され、当社を含め 26 社、189 名が参加しました。



Topics④：能登半島地震への災害支援開始（2024年1月9日～）

この度の令和6年能登半島地震により被災された皆様、ならびにそのご家族の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

皆様の安全と被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

当社の災害支援内容

- 義援金 100万円（宛先：石川県（石川県令和6年能登半島地震災害義援金））
- 必要なIT機器の無償貸出し・ご提供
PC、通信SIM、Wi-Fiルータ等（自治体のご要望に応じ提供）

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： 276人 (連結、パート社員53名含む、役員除く、2024年1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 杉 研也
IR担当 川島、田村

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。