

2024年5月期 第3四半期 決算説明資料

(2023年6月～2024年2月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2024年4月15日

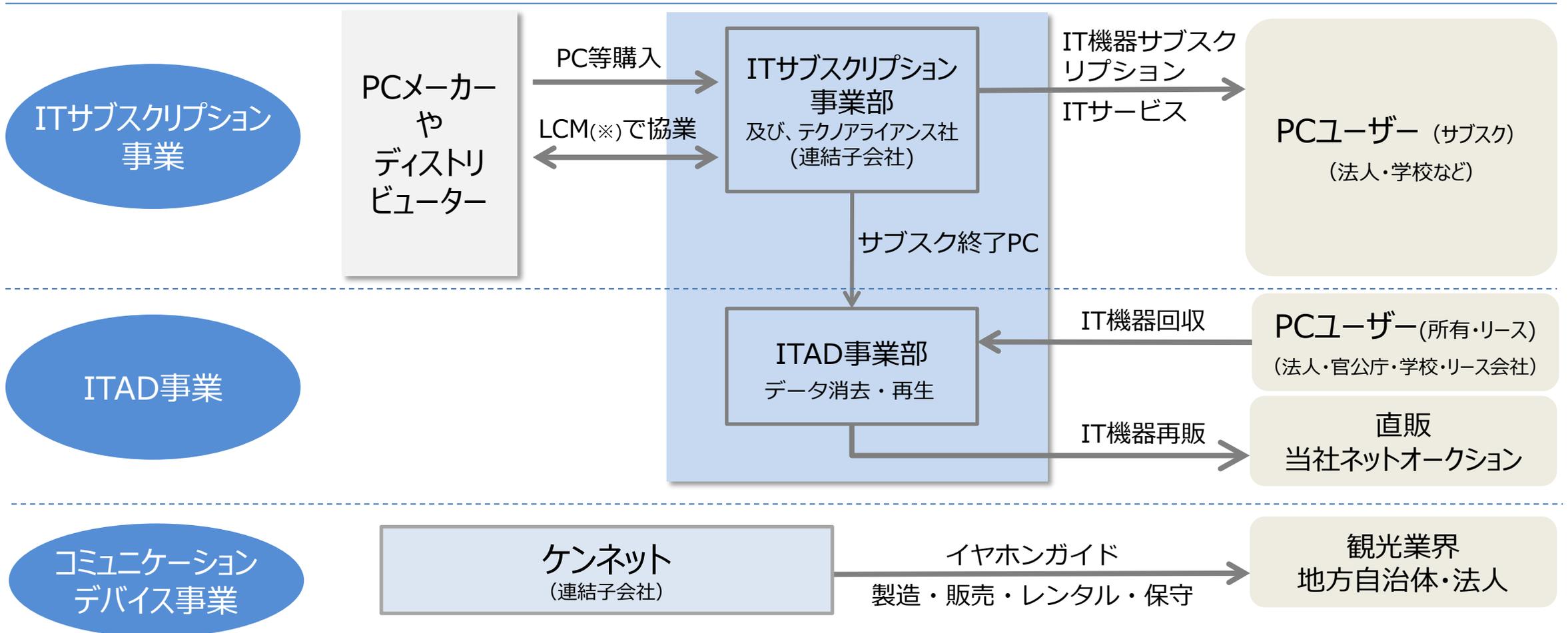
目次

- 当社事業の説明と成長戦略
- 2024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
- Topics
- 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

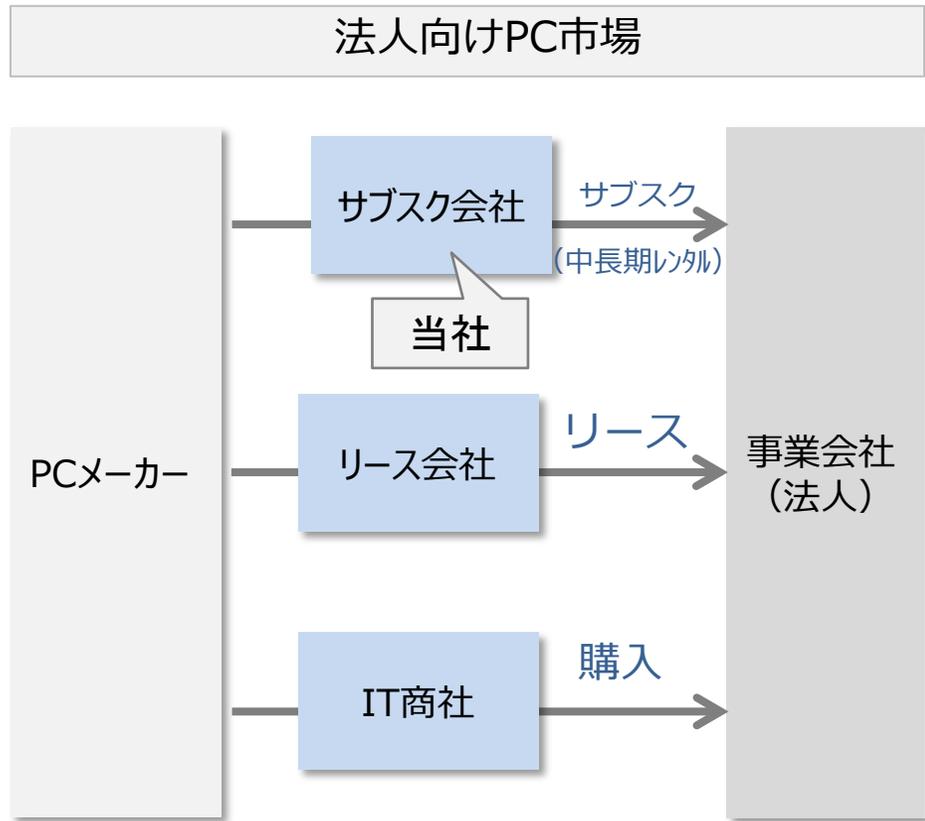
- 当社は3つの事業で構成
- ①ITサブスクリプション事業（IT機器サブスクリプション、ITサービス）
 - ②ITAD事業（使用済みIT機器の回収・データ消去・再販）
 - ③コミュニケーション・デバイス事業（イヤホンガイドの販売等）で構成



(※) 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）

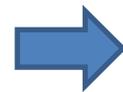
法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
 サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



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

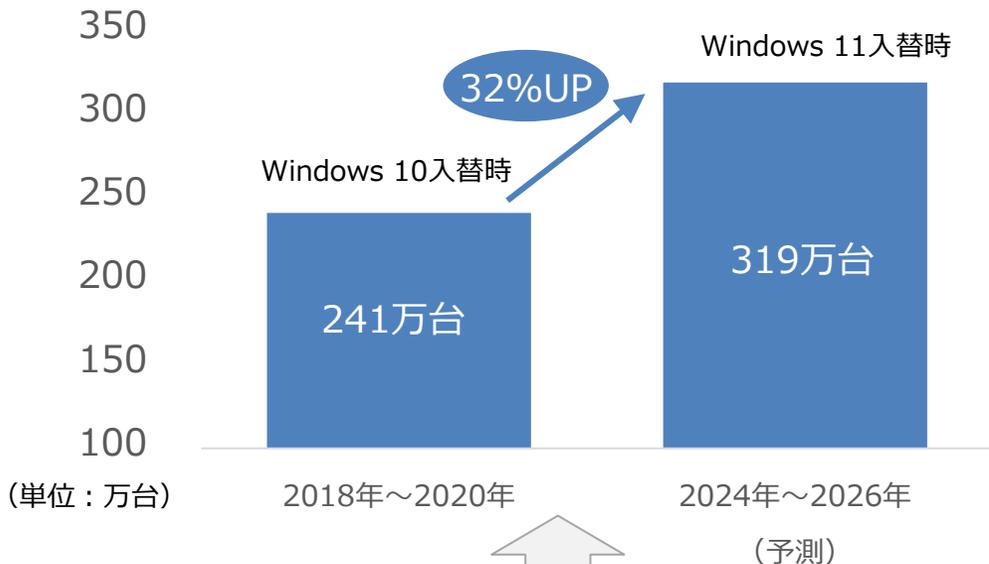


IT機器サブスク（中長期レンタル）はメリットが大きいいため、利用が拡大している

ITサブスクリプション事業は成長市場

サブスクでのPC出荷台数の予想

* OS更新需要期3年間のサブスクでのPC出荷台数比較 (出典: MM総研)



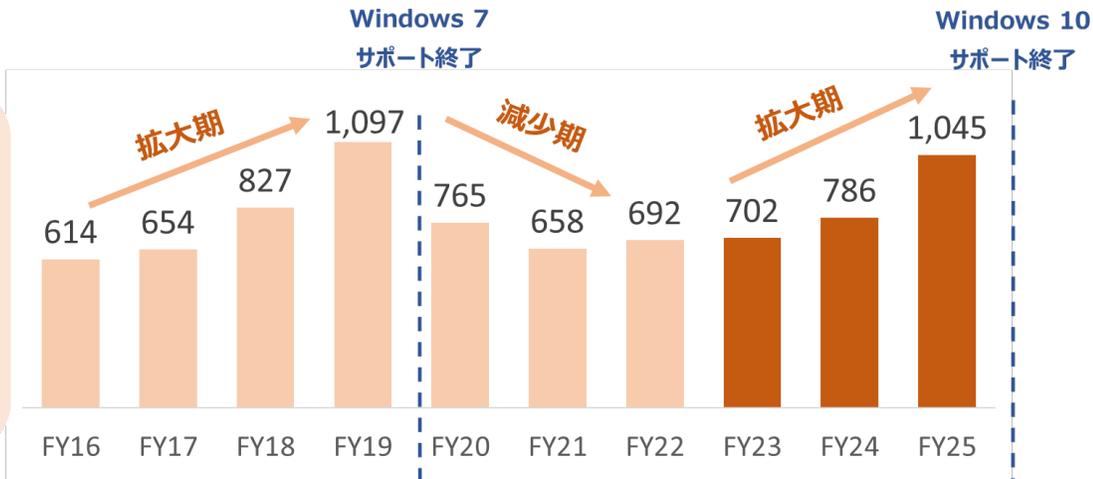
サブスクでのPC出荷が拡大する理由

- 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)
2024年3月更新



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

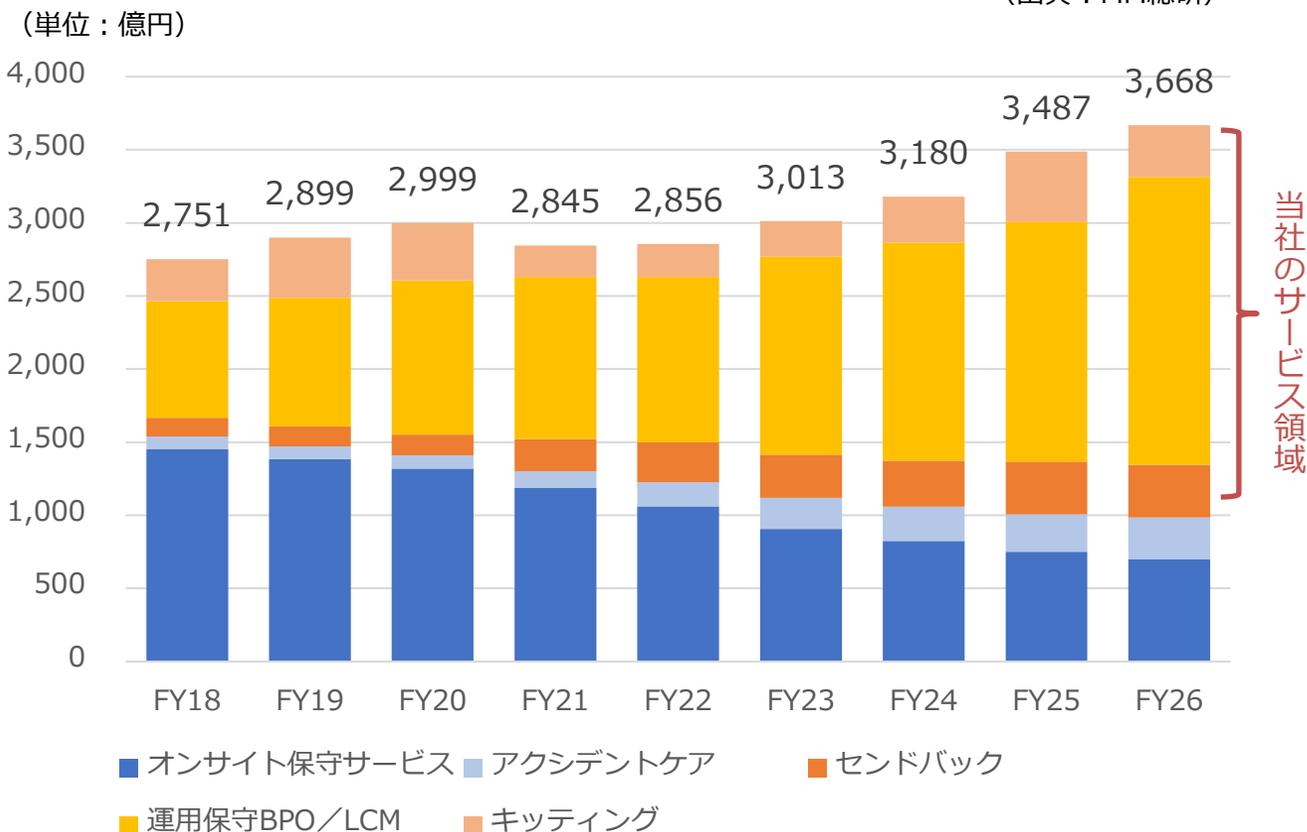
* MM総研資料中の「レンタル」という表現を「サブスク」と読み替えています

PC運用管理・保守サービス市場拡大による影響

PC運用管理・保守サービス市場規模

- PC運用管理・保守サービス市場は、2026年度は3,668億円の市場になると予測される。
- PC導入に加え、運用管理・保守・適正処分まで代行するLCMサービスが大きく伸びると考えられ、2023年度は1,356億円だったものが2026年度には1,969億円まで拡大する見通し。

(出典：MM総研)

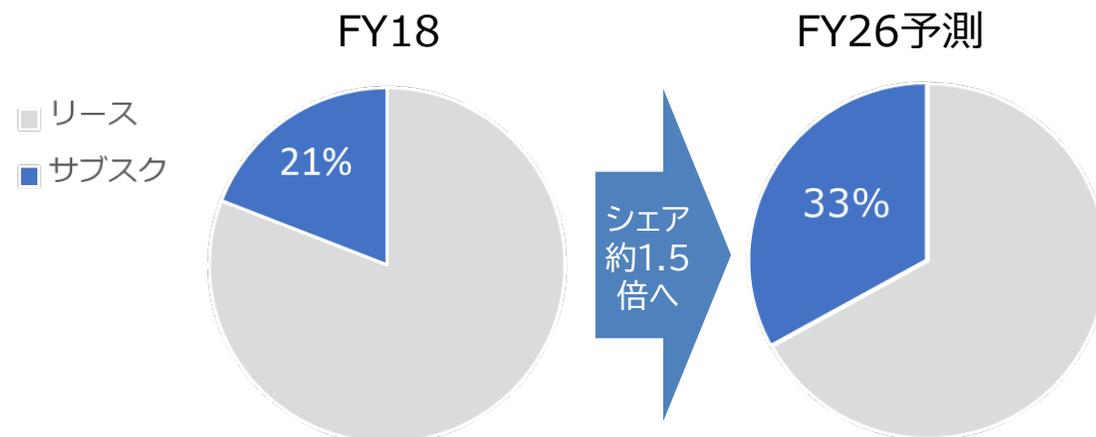


* FY23～は予測値

国内PCのファイナンス方式別の導入比率

- 企業の運用管理・保守サービスの需要増加により、リースでの導入が減少し、サブスクでの調達が増加。
- 運用管理・保守サービスの代行を包含しているサブスクは、管理項目が多い大企業を中心に導入が拡大。

リース・サブスクの導入台数比率



(出典：MM総研)

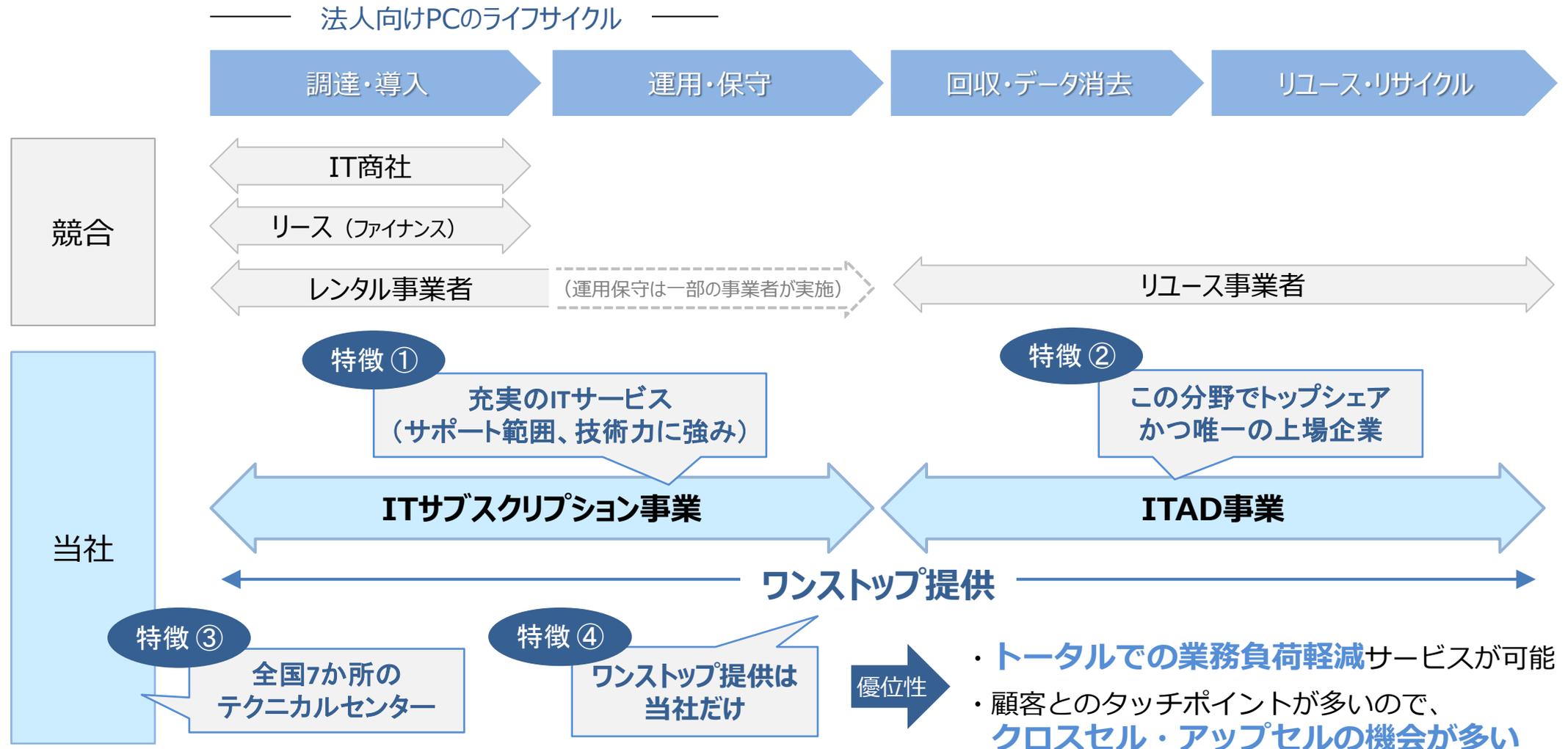
PC運用管理・保守サービス市場拡大により

- LCMサービスを包含したサブスクの需要が高まる
- ヘルプデスク・排出管理BPOサービスなどのニーズ拡大

* MM総研資料中の「レンタル」という表現を「サブスク」と読み替えています

当社の競争環境と強みについて

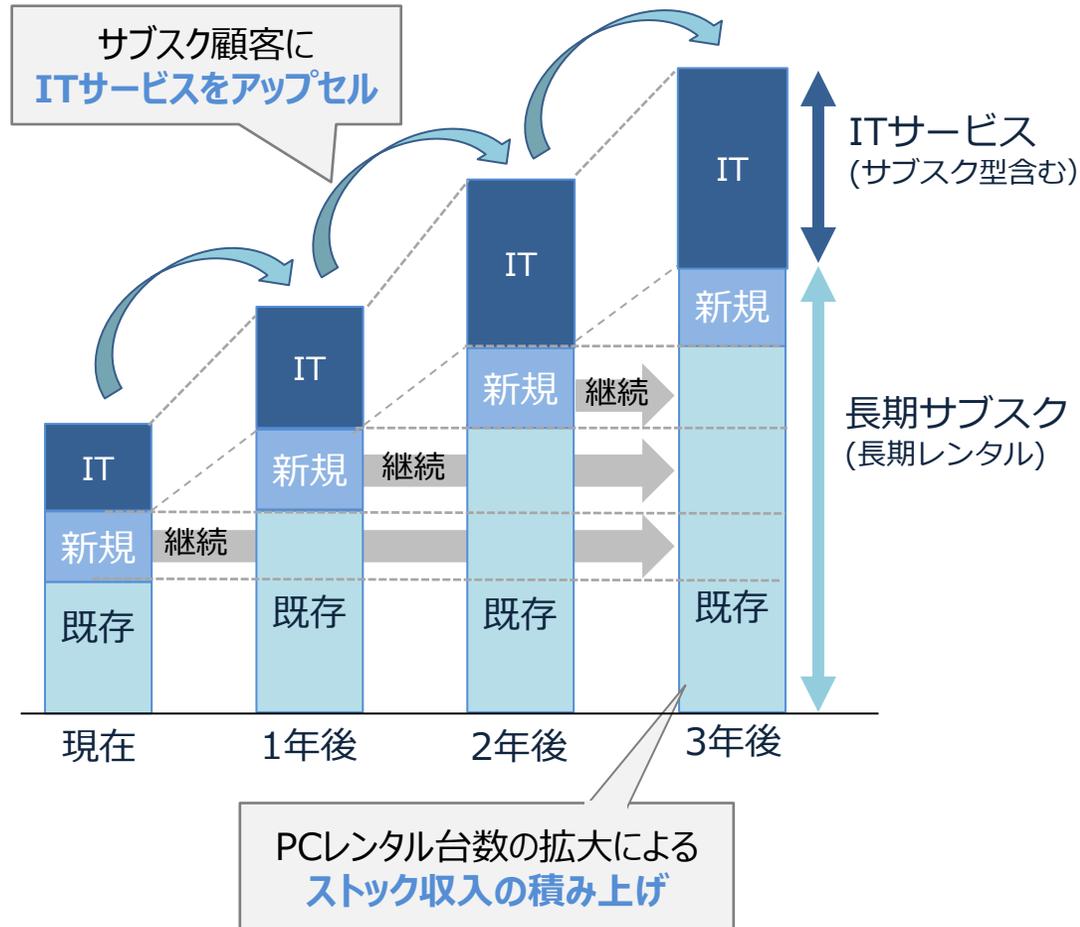
- ・ 高い参入障壁 … サブスク資産・拠点開設などで**費用先行（かつ売上は分割計上）**、**スケールメリット**が効きやすい
- ・ 当社の優位性 … **企業のPC関連業務をワンストップ**で支援できる、**全国7か所のテクニカルセンター**を有する



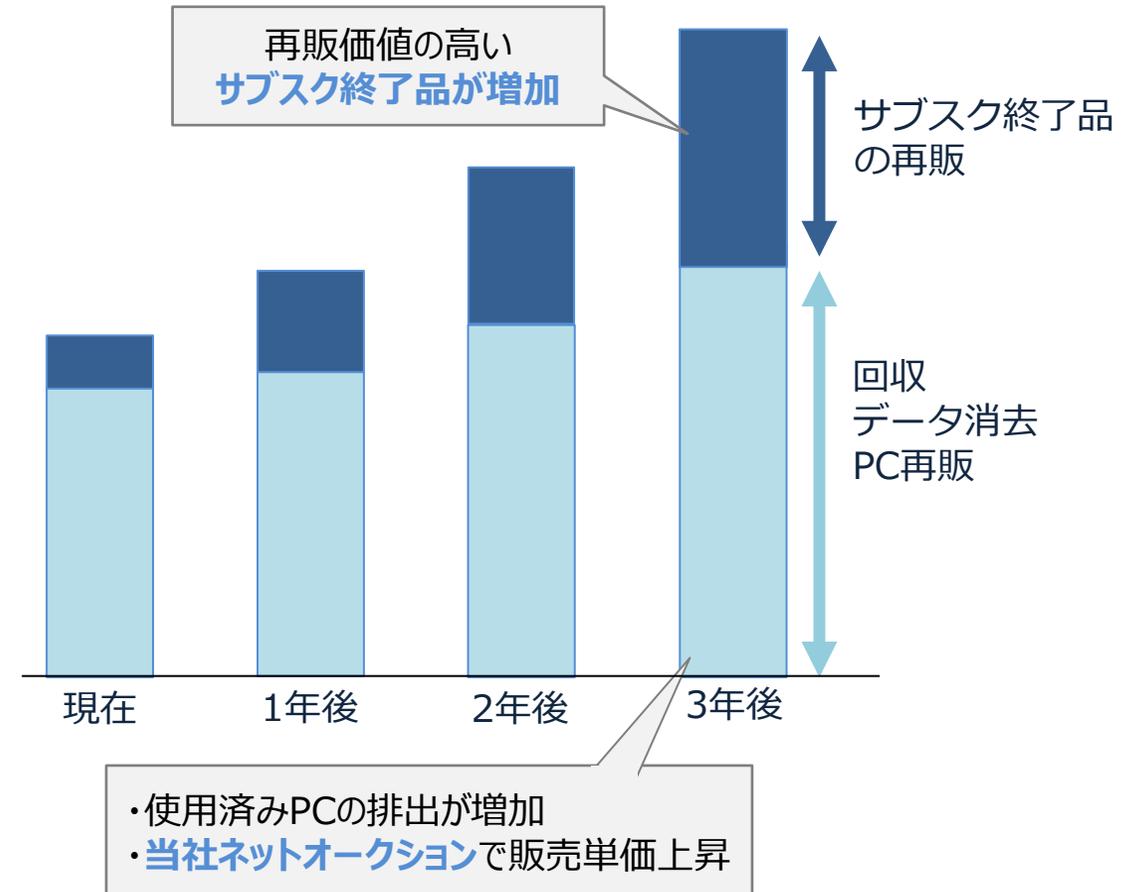
成長戦略①

- 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

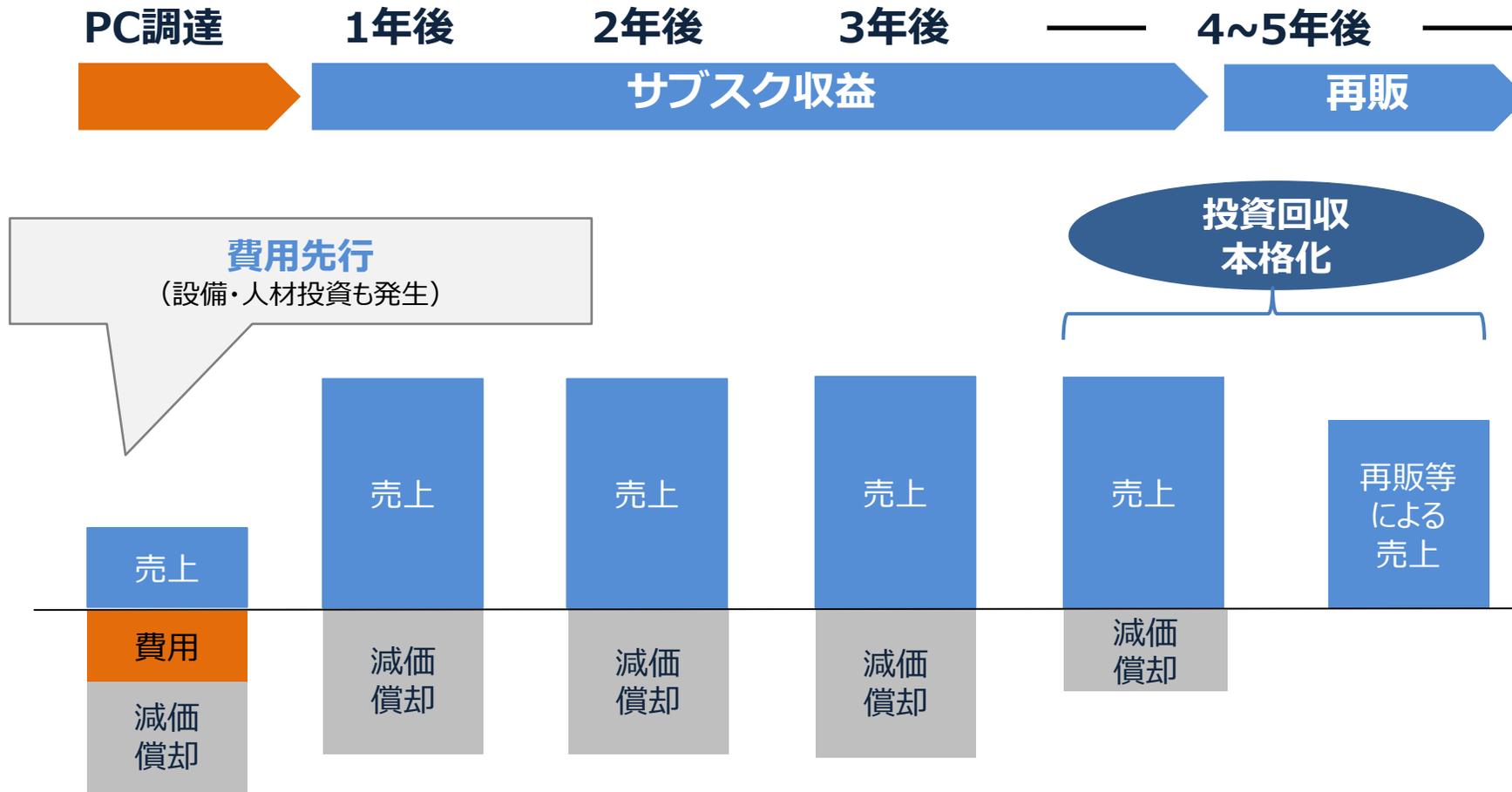


ITAD事業の成長戦略



成長戦略②

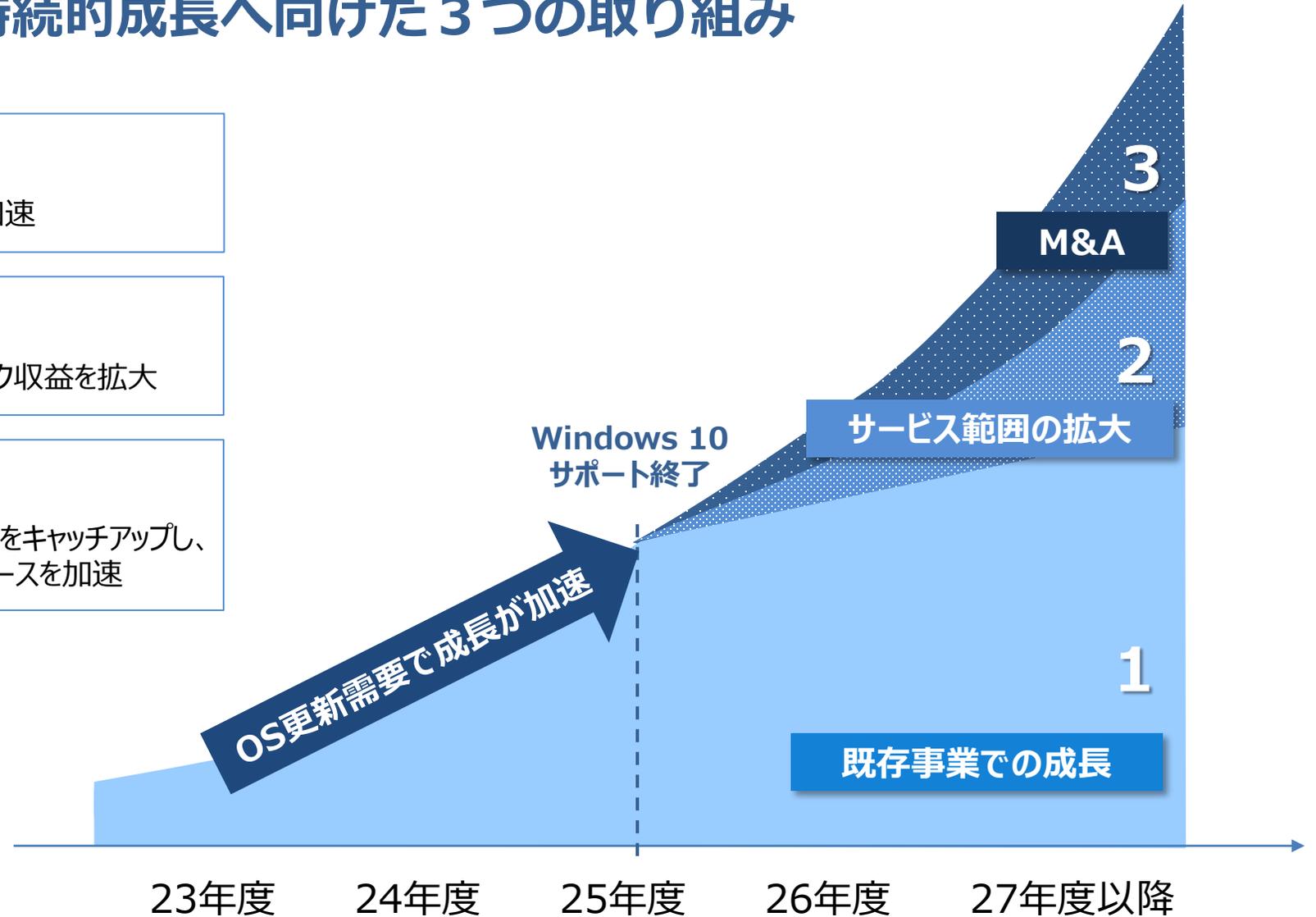
- 事業拡大時に費用先行、PC資産償却後に投資回収が本格化するビジネスモデル
- サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る



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・アライアンス**
・外部のリソースを活用し、成長を加速
- 2 サービス範囲の拡大**
・LCMサービスの領域を広げ、ストック収益を拡大
- 1 既存事業での成長**
・Windows 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3四半期 決算の状況

2024年5月期Q3・連結業績（2023年6月～2024年2月）

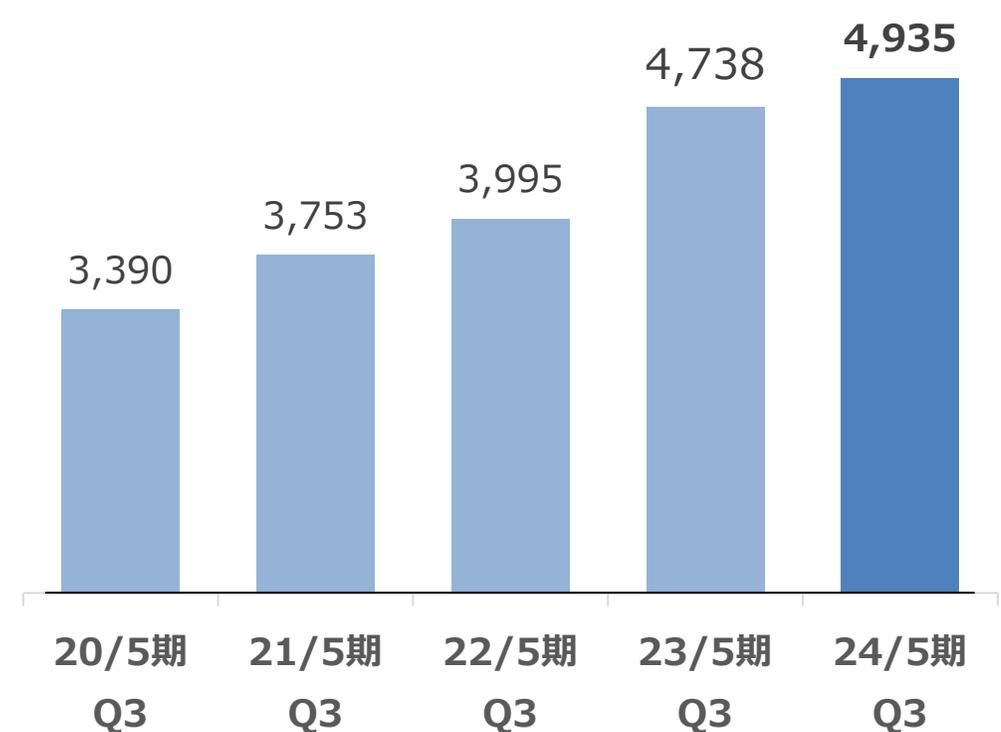
- 前期は一時的な売上高・利益増加（※）があったものの、
5期連続で売上高の過去最高を更新
- 収益性向上により営業利益は25%以上の増益
- 投資により先行コストは増加するも、収益性向上でカバー

（※）ITサブスクリプション事業
コミュニケーションデバイス事業のページを参照

（単位：百万円）

	第3四半期累計	
	実績	前期比増減率
売上高	4,935	4.2%
営業利益	403	26.3%
経常利益	389	25.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	256	31.1%
EBITDA	2,025	18.9%

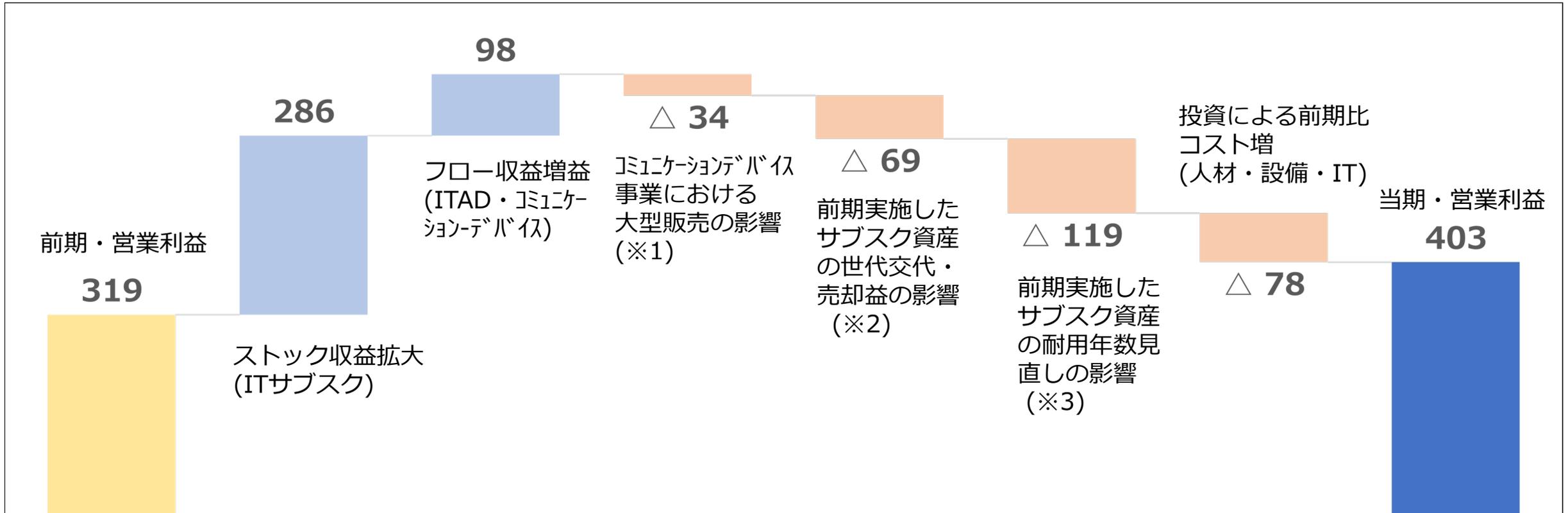
売上高・推移（百万円）



Q3累計営業利益の増減要因

- ・ 前期の一時的な増益、当期のコスト増を、事業拡大と収益性向上でカバー
- ・ 予定される成長機会に向けて先行投資を拡大

(単位：百万円)



(※1) 前期に発生したコミュニケーションデバイス事業の大型販売で計上された利益

(※2) 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)

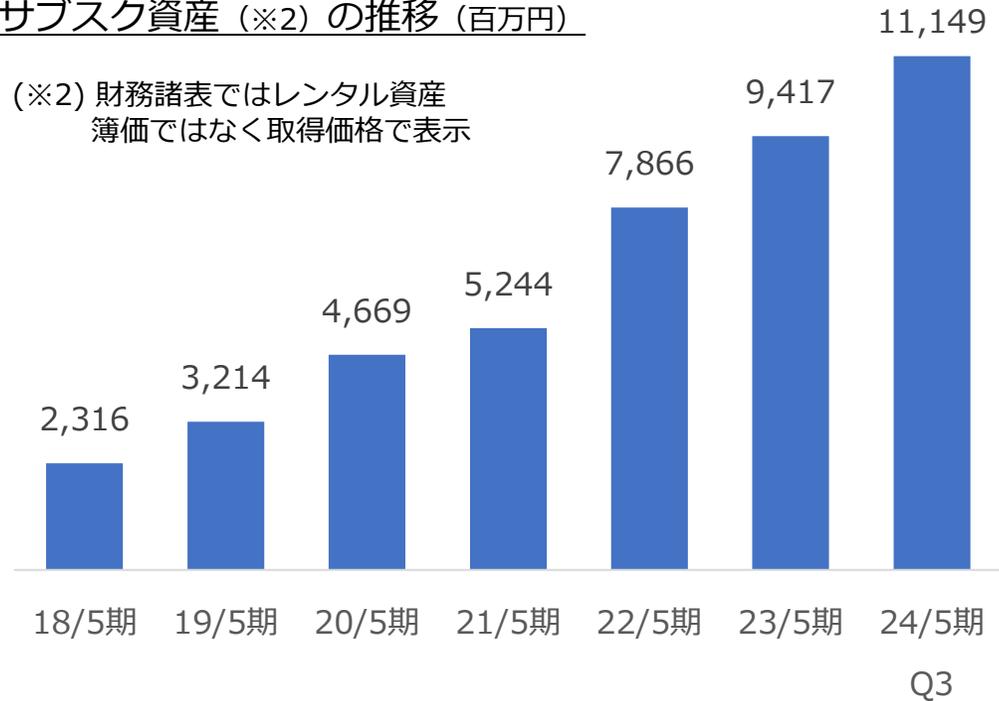
(※3) 前期実施したサブスク資産耐用年数の適正化による、減価償却費減少額 (利益増) の差 (減価償却費減少額は、前々期に対し、前期Q3累計139百万円、当期Q3累計21百万円、その差が119百万円)

サブスク資産と投資の状況

サブスク資産の状況 (※2)

サブスク資産 (※2) の推移 (百万円)

(※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



- サブスク契約の受注は好調に推移
 - 資産効率は高水準
 - 調達方法の見直しなどにより、償却費先行も減少
- ⇒高い資産稼働率を実現

人材・設備・デジタル化 投資

- 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
- デジタル化投資・AI活用による業務の効率化を実施
- 札幌・名古屋・福岡支店を都心部へ移転 (23年8・11月、24年1月)
- 東京カスタマーセンターの新設 (24年2月)
- 大規模IT系展示会への出展拡大



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

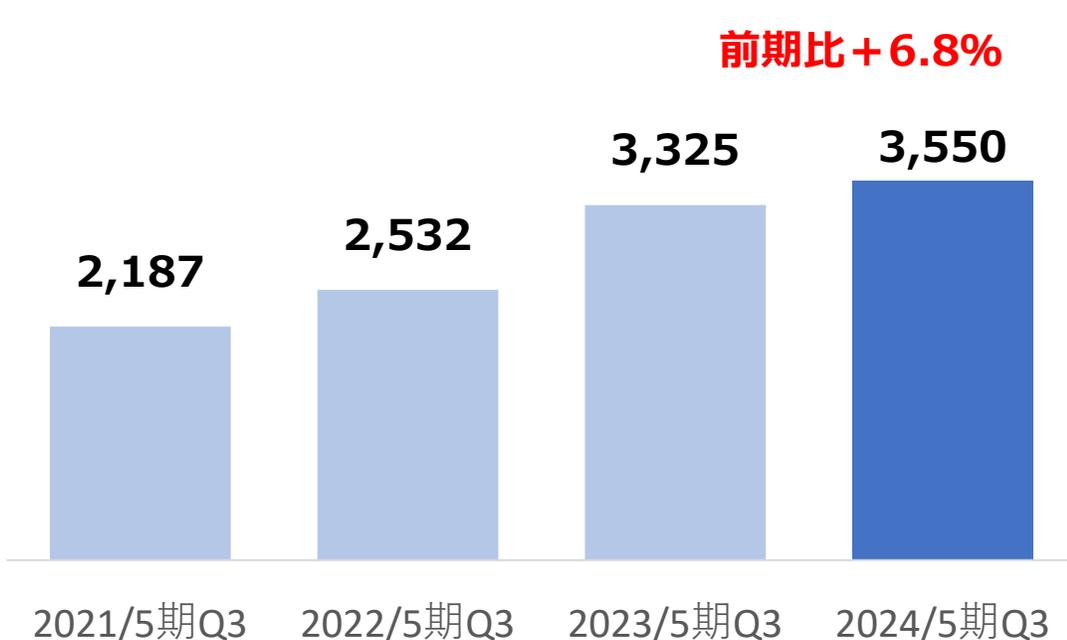
順調に拡大、収益性も向上

- 前期に一時的な売上・利益増（※）があったため、売上高は微増・利益は微減だが、
サブスク収益は順調に拡大

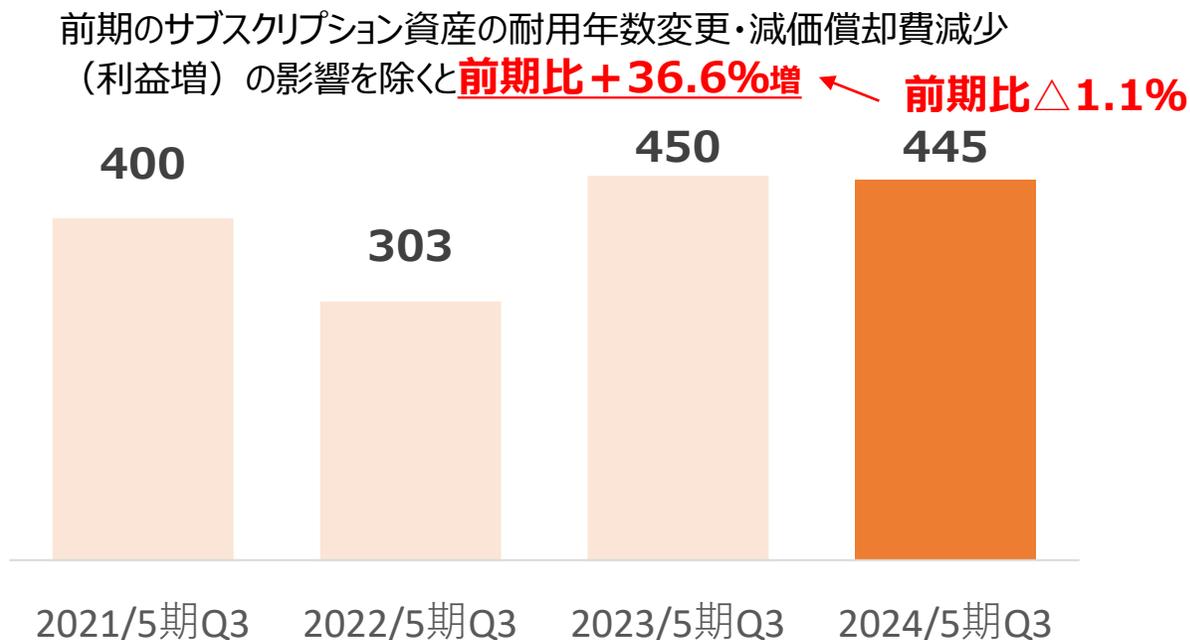
※：前期の、サブスクリプション資産の世代交代・売却に伴う売上・利益増、同資産の耐用年数変更に伴う減価償却費減少・利益増

- 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）

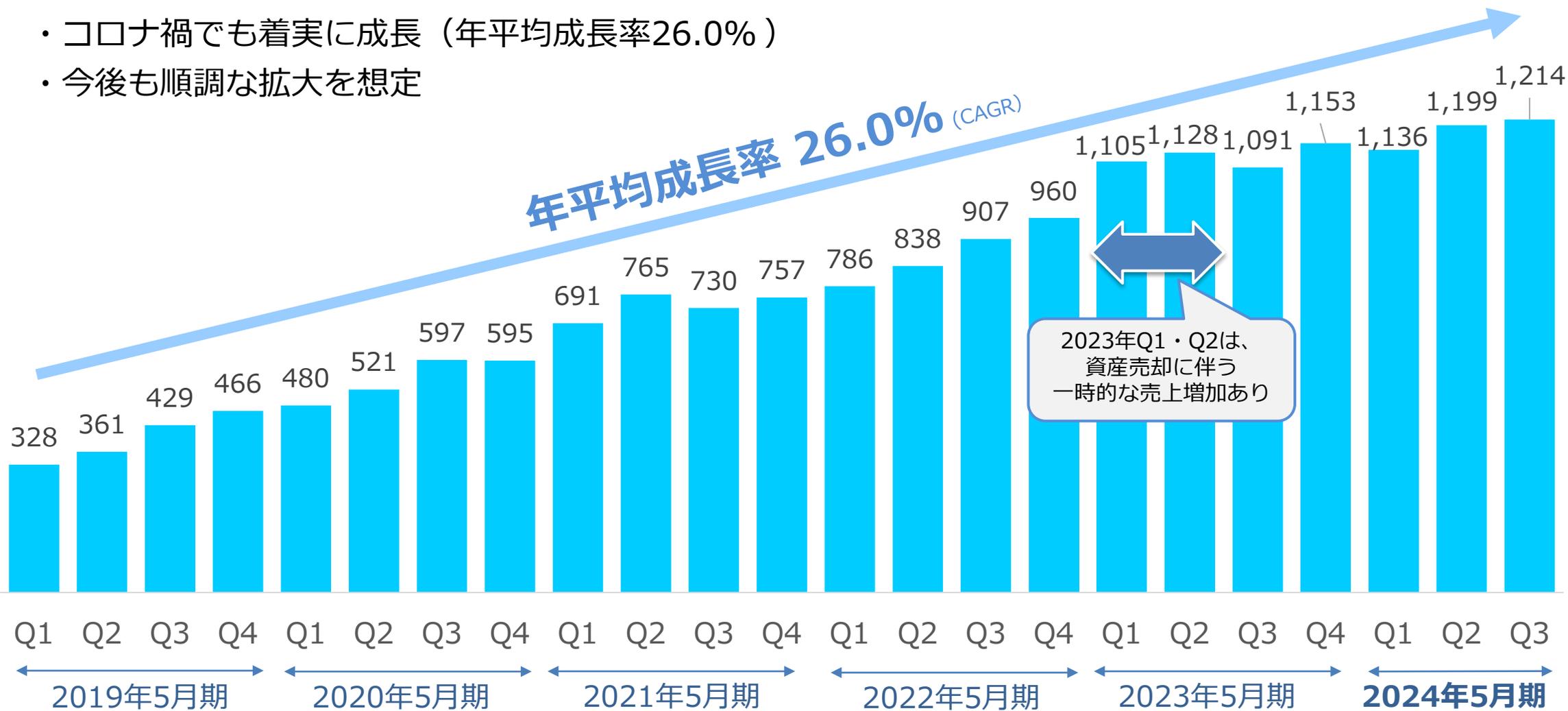


ITサブスクリプション事業

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26.0%)
- ・ 今後も順調な拡大を想定



ITAD事業

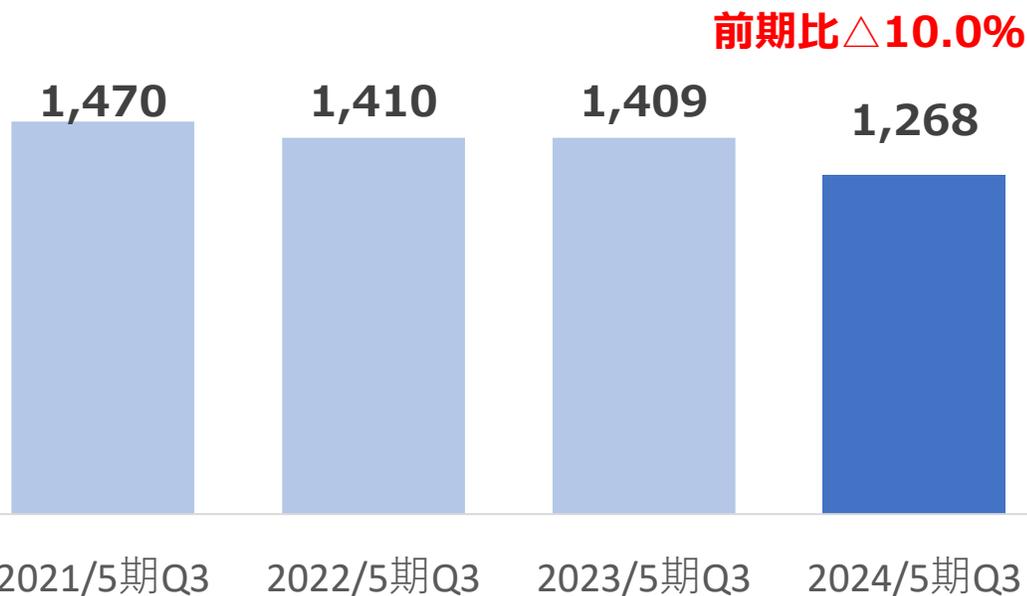
(ITAD : IT Asset Disposition、IT資産の適正処理)

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

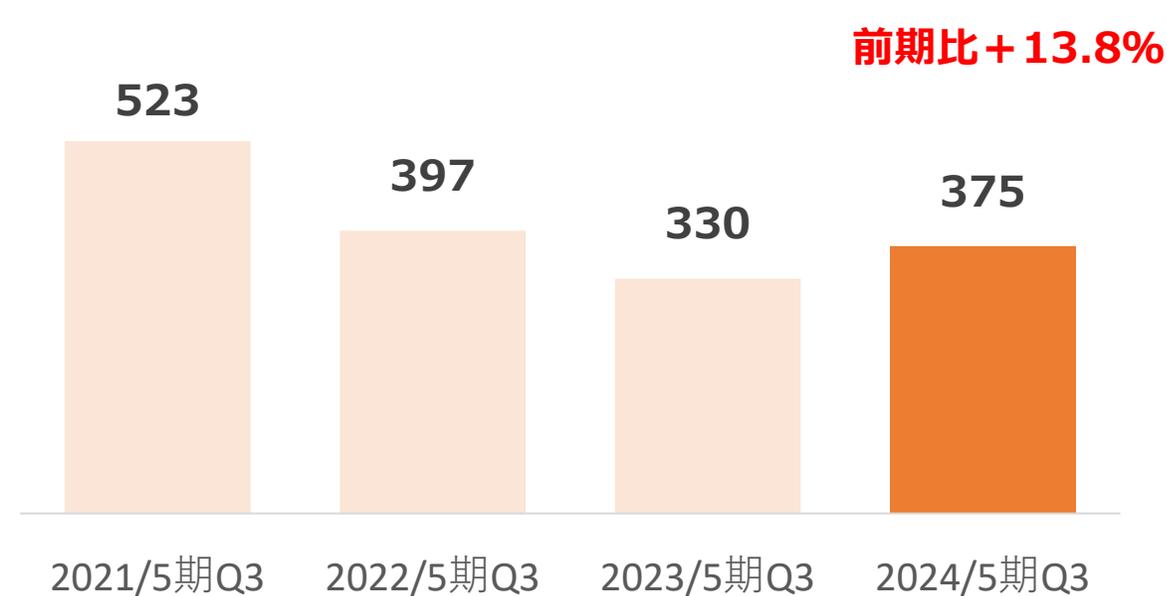
PC排出台数は本格回復に至らず減収だが、収益性向上で増益に

- 売上高は、入荷量減少により減収
- 利益は、サービス収益の順調な拡大、採算性重視の使用済みPC確保により、
前期比10%以上の増益に
- Windows 10サポート終了に伴うPC更新拡大期に入る為、**入荷台数は回復基調へ**

売上高推移 (百万円)



セグメント利益推移 (百万円)

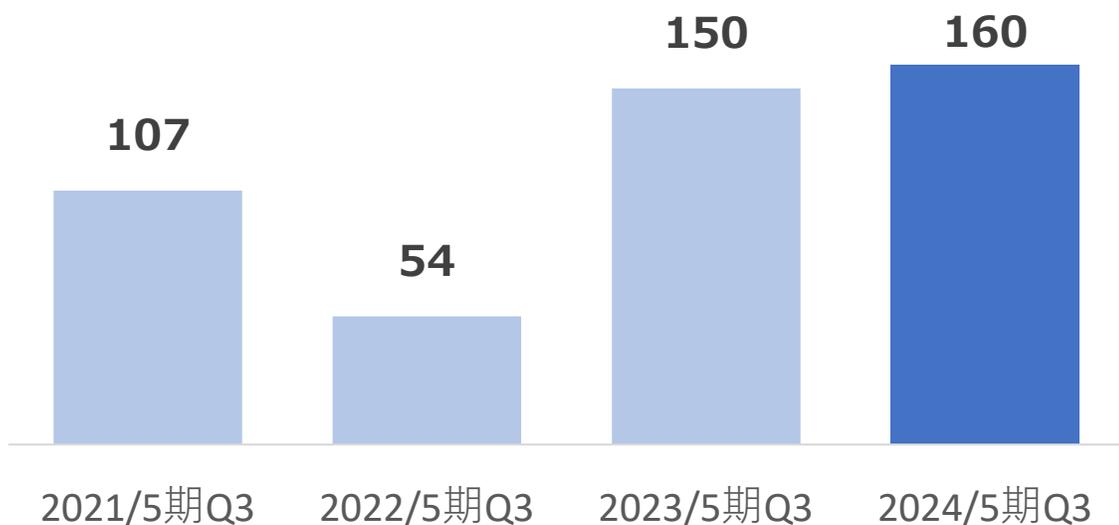


旅行需要の拡大により、業績回復へ

- 前期、大口の販売案件があった為、売上は微増だが、**業績は順調に回復**
- **訪日旅行ニーズ・旅行業以外の新規受注**も引き続き好調
- 予想される需要増に向け、在庫の確保と業務のDX化による生産性の向上を推進

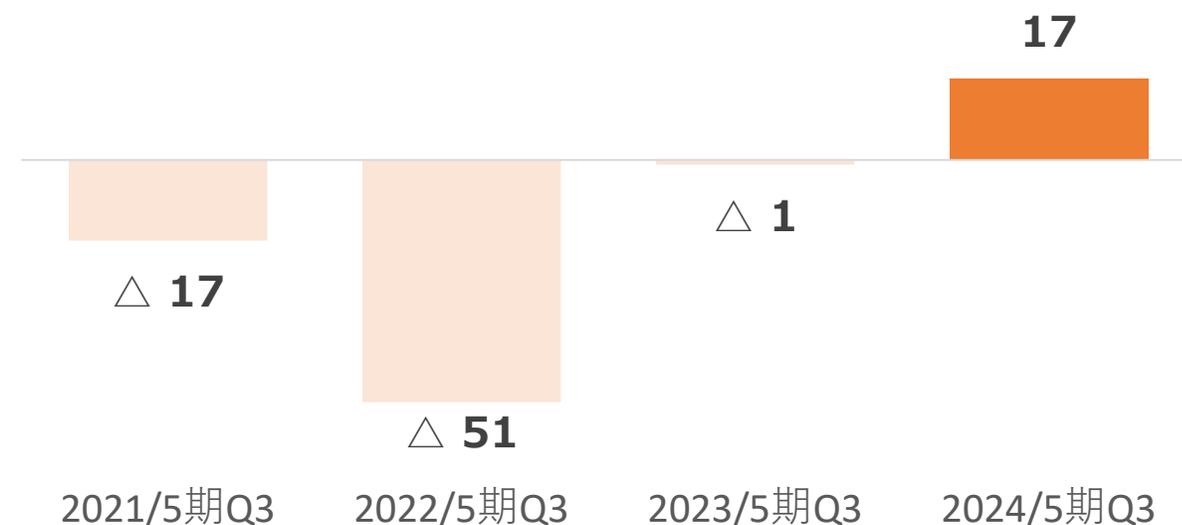
売上高推移（百万円）

前期比+6.6%



セグメント利益推移（百万円）

前期比+18百万円



通期業績予想、Q4以降の概況

2024年5月期 連結業績予想

- 2025年10月のWindows 10 サポート終了に伴う**PC更新拡大期**を迎え、ITサブスクリプション事業は**さらなる成長**、ITAD事業も**回復基調**へ
- PC運用管理・保守サービスニーズの高まりにより、**LCMサービスの需要が増加**
- 観光需要の高まりを受け、コミュニケーション・デバイス事業も**業績が拡大**
- 積極投資は継続するが、先行コストは、収益性向上でカバーする見込み

(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%

Topics

Topics① : 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）
- 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）

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**
『NEXT GIGAソリューション』
Webページでも紹介いただく

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

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』Web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・モバイル端末の代替に伴い、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 >](#)

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：東京カスタマーセンターを新設（2024年2月～）

人材採用・サービス提供力を強化

- ✓ LCMサービスの需要増に対応し、ヘルプデスク部門を本社近辺へ移設・拡張
- ✓ 交通アクセスに優れた立地で、人材確保を強化



* 約100名の勤務が可能なオフィス

Topics④ : 各支店の移転 (2023年8月~)

営業活動と人材採用を強化

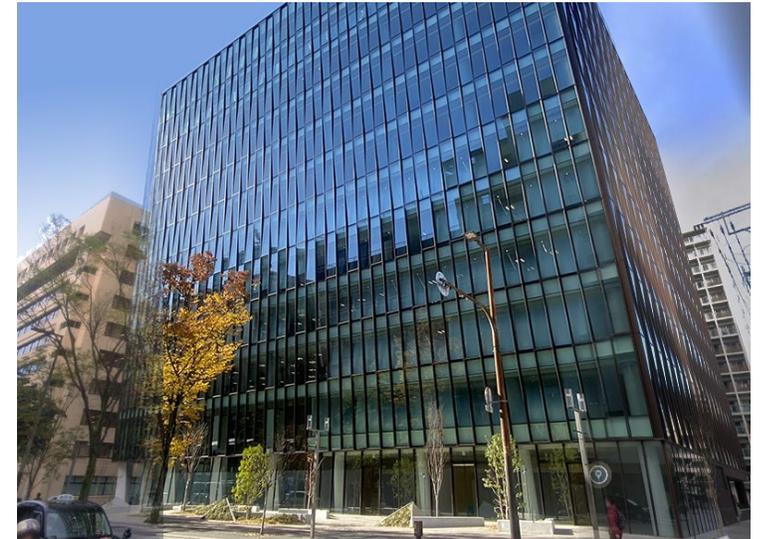
- ✓ 事業拡大に伴い、2023年8月より順次、札幌、名古屋、福岡の各支店を移転
- ✓ アクセスに優れた立地で、営業活動と人材採用の強化を図る



札幌支店 (2023年8月)



名古屋支店 (2023年11月)



福岡支店 (2024年1月)

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、持続可能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

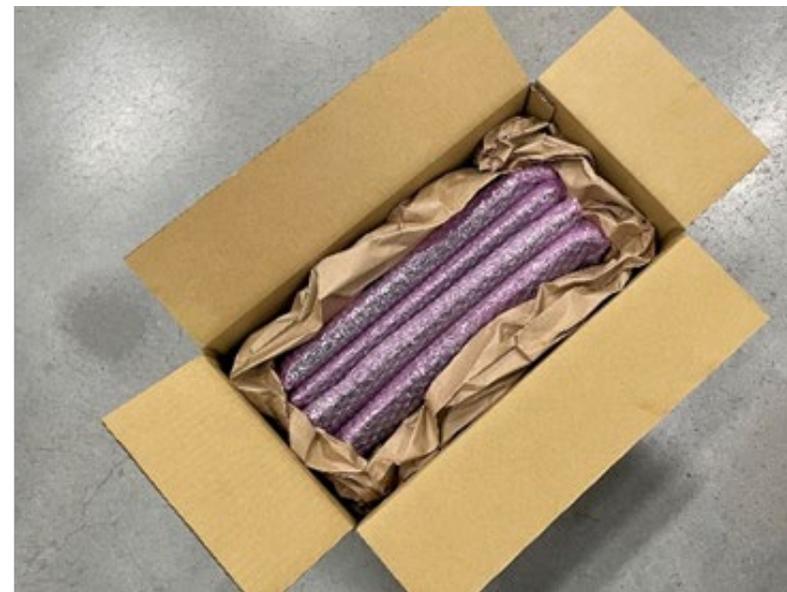
プラスチック大幅削減（レジ袋換算で年24万枚分）

- 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
- **企業からのPC寄贈台数が1,000台を突破**
- CLACK 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)
2024年 第11回 京信・地域の起業家アワード 優秀賞



◆認定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の学習支援を実施（使用するパソコンは無料提供、交通費も支給）
- ・ 2023年11月より、「家でも学校でもない子どもの居場所」として、地域の中高生を対象としたデジタル居場所「よどがわベース」を開所

◆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

能登半島地震への災害支援（2024年1月）

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ご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： 281人 (連結、パート社員47名含む、役員除く、2024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 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。