

2018年5月期

決算説明資料

2018年7月26日



—— 企業のIT支援を通し、人々、社会を幸せにしたい ——

株式会社
PCNET パソコンネット



1. 2018年5月期 業績報告

2. 新・中期経営計画 SHIFT 2021について

3. 2019年5月期 業績予想

市場概況

ビジネス向け新品PC出荷は底打ち、ようやく反転へ

– 2017年度（'17年4月～'18年3月）のビジネス向け新品パソコン出荷台数は、前年同期比6.5%増
（出展：MM総研）

事業概況

収益構造転換の加速のため、選択と集中を実施。
収益性は大幅に向上。

△ 選択（BtoC撤退等）

- 6店舗全てを閉鎖
（譲渡および閉鎖による）
- 広島支店を閉鎖（2017年8月）
- 収益性による案件選別

○ 集中（ストック強化、BtoBへ集中）

- 新・東京テクニカルセンターの設備増強
- ITサービス人員増強
- 株式会社エムエーピー設立・事業開始
- 株式会社ケンネットの買収
- その他先行投資の拡大
 - レンタル事業拡大のための、在庫への先行投資
 - 営業・マーケティング投資
 - 新サービス開発投資

決算概況

選択と集中、収益向上策の効果が発現し、収益性が向上

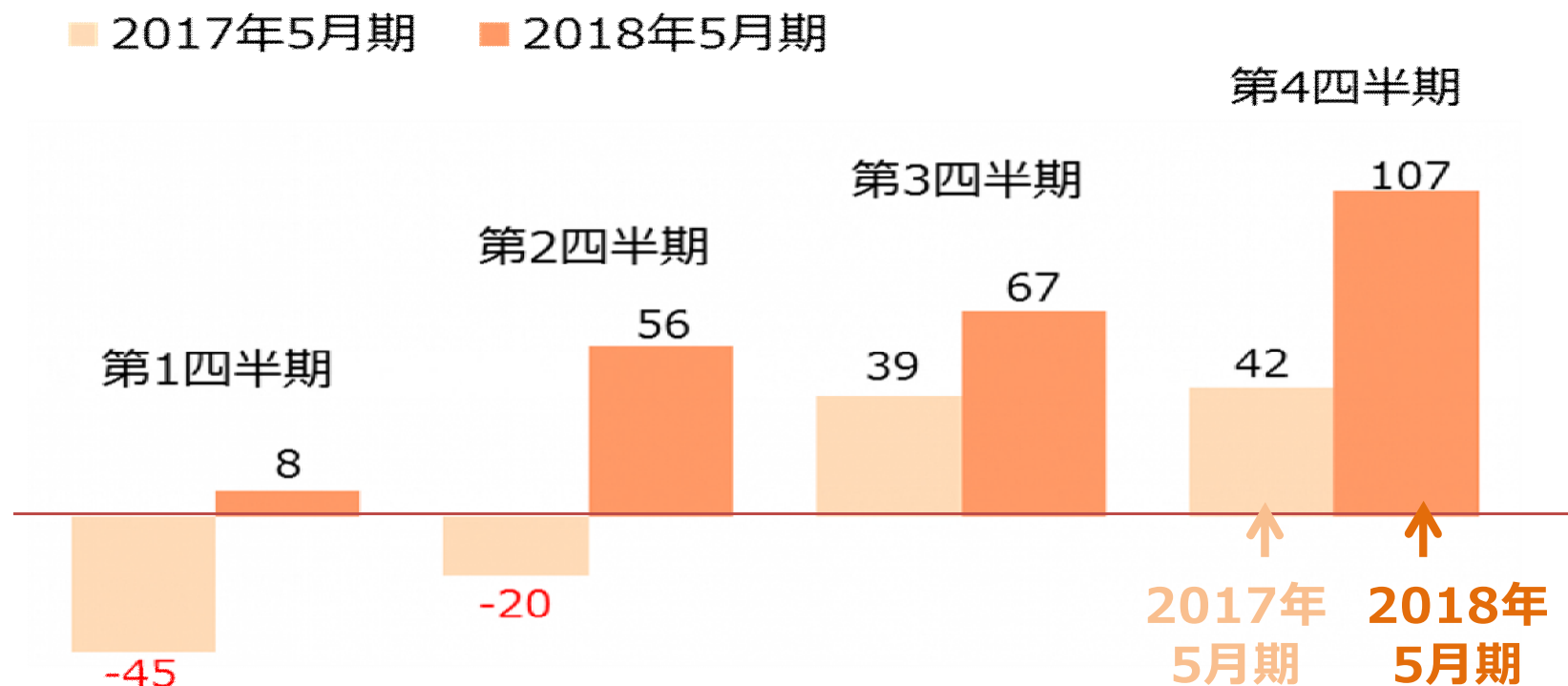
(単位：百万円)

	2017年5月期	2018年5月期	増減率 %
売上高	4,643	4,431	△4.6%
売上総利益	1,892	1,949	3.0%
販売費及び一般管理費	1,875	1,711	△8.7%
営業利益	16	238	1387.5%
経常利益	29	238	701.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲6	158	—

四半期推移

営業利益は、四半期経過ごとに回復へ

■ 営業利益の四半期推移（前期—前々期比較） 単位：百万円



◆セグメント別： LCM事業

(単位：百万円)

	2017年 5月期	2018年 5月期	増減率 %
売上高	1,579	1,688	6.9%
営業利益	276	291	5.6%

セグメント内容

○IT機器の導入・運用

- ・中長期レンタル、ITサービス
(ヘルプデスク、運用管理等)
- ・通信・セキュリティ・ITインフラ等

○使用済み機器のセキュリティ

- ・引取回収・データ消去サービス

業績概況

- ◆ストックビジネスとして強化
- ◆受注残高、売上高、利益とも拡大
- ◆入荷台数は減少するも、収益性が大幅に改善
 - ・収益性重視での案件受注
 - ・東京テクニカルセンターの高いセキュリティへの顧客評価
 - ・生産性の向上

◆セグメント別： リユース事業

(単位：百万円)

	2017年 5月期	2018年 5月期	増減率 %
売上高	3,064	2,625	△ 14.3%
営業利益	96	269	178.2%

セグメント内容

○使用済みIT機器の再生・販売

- ・EC、業務用販売
- ・素材販売

業績概況

- ◆減収なるも、収益性は大幅に向上
 - ・全店舗の閉鎖、広島支店の閉鎖
 - ・収益性重視の案件獲得による粗利率向上
 - ・テクニカルセンター生産性向上
 - ・在庫圧縮、在庫回転率向上

◆セグメント別： コミュニケーション・デバイス事業

(単位：百万円)

	2017年 5月期	2018年 5月期
売上高	—	100
営業利益	—	15

セグメント内容

○株式会社ケンネット

- ・イヤホンガイドの製造・販売・保守
- ・2018年3月（第4四半期）から
P Lの連結開始

業績概況

- ◆観光需要の高まりから、事業は拡大傾向
- ◆M&Aに伴う一時費用を計上するも、利益貢献
 - ・M&Aアドバイザー費用、デューデリジェンス費用、のれん償却費を計上

◆セグメント別： コミュニケーション・デバイス事業

イヤホンガイドとは・・・

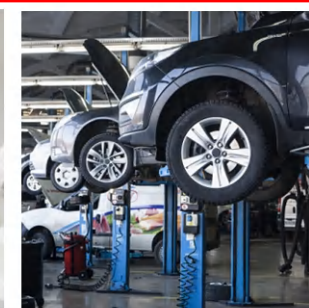
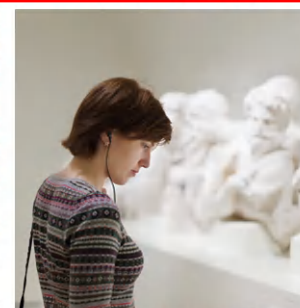
送信機と複数の受信機からなる、手のひらサイズの音声ガイド用機器。

観光地ガイドを中心に、国際会議での通訳、騒音の多い工場見学、大きな声を出せない美術館や博物館等、各種ガイド用途で利用されており、**ケンネットが90%以上のシェア**を有する。

イヤホンガイド



イヤホンガイド 主な利用シーン



◆セグメント別： その他

(単位：百万円)

	2017年 5月期	2018年 5月期
売上高	—	28
営業利益	—	4

セグメント内容

- 株式会社エムイーピー
- ・M&A仲介・アドバイザー事業
 - ・2017年6月設立、事業開始

業績概況

- ◆事業承継等、他社M&Aマッチングとともに、当社自らの買収を担当
- ◆4件の案件成約（ケンネット社を含む）

2018年5月期の主な取り組み - 1

■ イベント出展

○ 大規模イベント出展の継続

- ・ オフィスセキュリティEXPO（東京7月、大阪10月）
- ・ モバイル活用展（10月）
- ・ モバイルEXPO・情報セキュリティEXPO（5・10月）
- ・ 教育ITソリューションEXPO（5月）等

○ 全国主要都市でのイベント出展

○ 営業体制の刷新、営業力強化

情報セキュリティEXPO



モバイルEXPO



■ 新・東京テクニカルセンターの生産能力増強（キitting・ライン）

○ 総面積820坪、首都圏最大級

○ 業界最高のセキュリティ（作業工程ごとに5つのセキュリティルーム設置、完全入退出管理、マルチベンダー防犯カメラ網等）



2018年5月期の主な取り組み – 2

■ M&A事業に進出（株式会社エムイーピー、2017年6月設立）

– 前期、4社のM&Aマッチングに成功



■ ラジオNIKKEI 番組スポンサー（継続）

– 上場企業、週2社（火曜日、金曜日）出演

– 本日現在、番組への出演企業193社（当社スポンサー分のみ）



■ 株式会社ケンネット買収・子会社化（2017年12月）

– イヤホンガイドで圧倒的シェア

– 2018年3月から連結開始、連結業績に貢献



選択と集中

■ 広島支店の閉鎖（2017年8月末）

■ 店舗事業から撤退、小売からサービスへ転換加速（2017年12月～2018年5月）

– 6店舗全てを下期に閉鎖（譲渡、または単純閉鎖）

– 販管費、大幅に抑制へ

■ 収益管理の強化（収益性による案件の選別）

1. 2018年5月期 業績報告

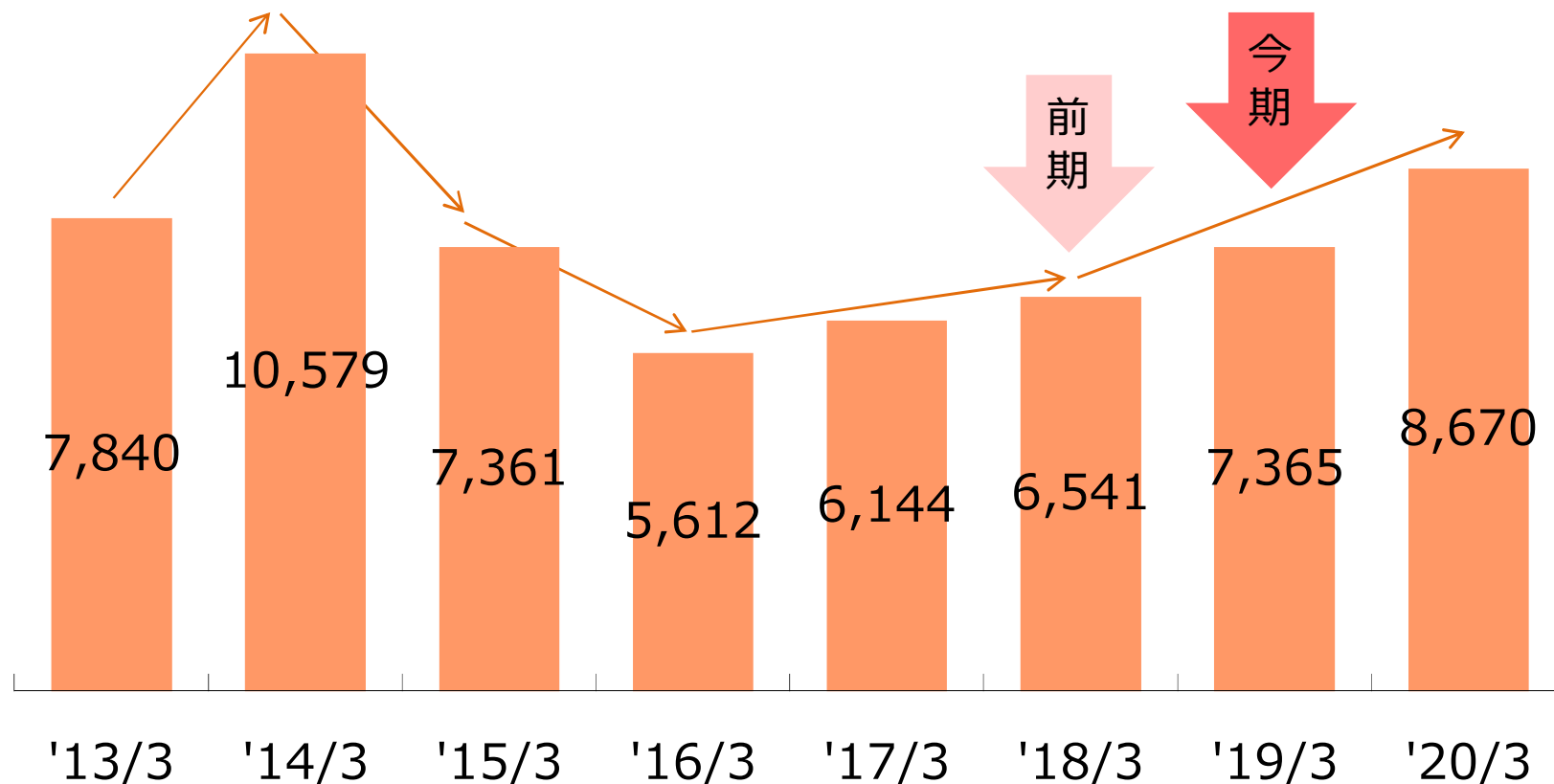
2. 新・中期経営計画 SHIFT 2021について

3. 2019年5月期 業績予想

ビジネス向けPC市場・・・特に2018年から拡大するが、その後反動減も

– 2020年1月にWindows 7 サポート終了 → 18年からWindows10入れ替えで市場拡大

(ビジネス向け) PC出荷台数 (出典：MM総研、単位：千台)



働き方改革・IT市場・・・急速に拡大

- 2016年～2021年の同市場の年間市場成長率は7.9%
1兆8,210億円（2016年）から2兆6,622億円（2021年）へ
- うち、ITサービス／ビジネスサービスは、19.8%と極めて高い成長

働き方改革IT市場 2016年～2021年の年間市場成長率

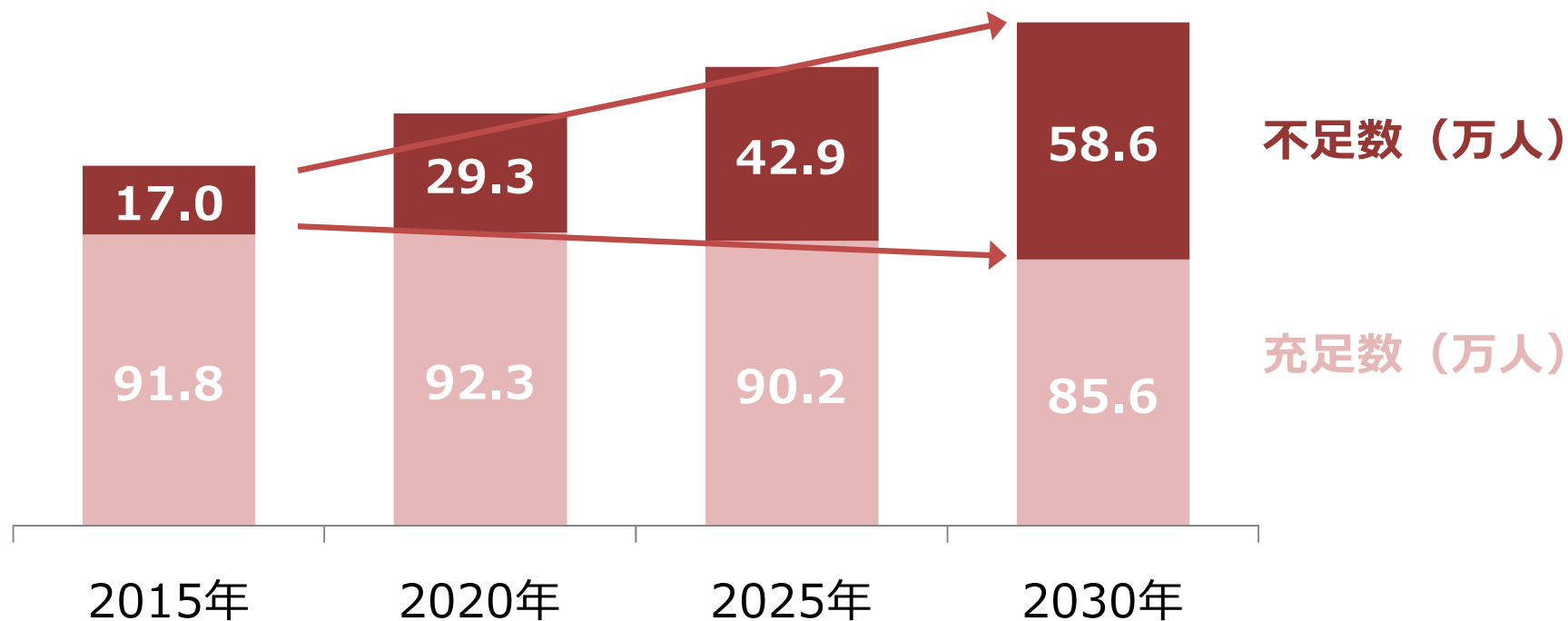
	年間市場成長率	2021年市場規模
働き方改革IT市場全体	年 7.9%	2兆6,622億円
ITサービス／ビジネスサービス分野	年 19.8%	5,331億円
ハードウェア分野 成長率	年 3.7%	1兆358億円
ソフトウェア分野	年 11.9%	7,030億円
通信サービス分野	年 2.6%	3,900億円

出典：IDC Japan 国内働き方改革ICT市場予測

ますます深刻化する、情報システム部門IT人材の不足（経済産業省調査）

- すでに2015年時点で約17万人のIT人材が不足
今後、さらにIT人材の供給力が低下（少子高齢化、労働力人口の減少等による）
- その一方で、IT市場は拡大を続け、IT人材不足はますます深刻化が進む
（2030年には、（中位シナリオで）約59万人程度まで不足が拡大）

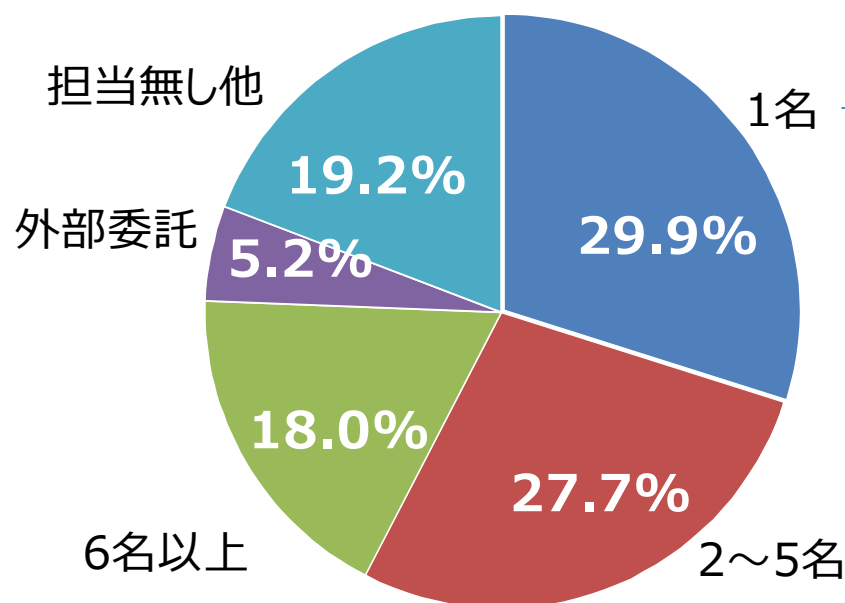
経産省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」2017年より



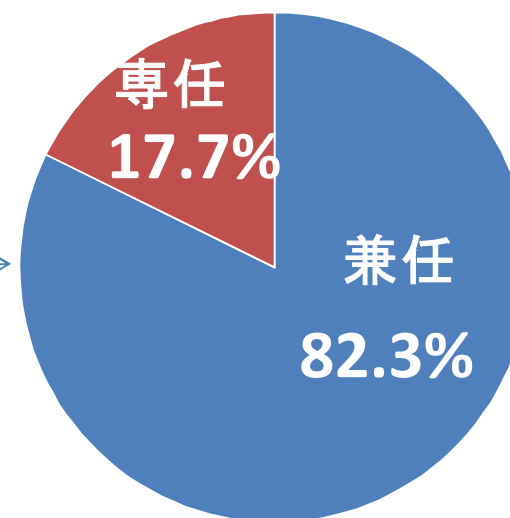
企業の情報システム部IT人材の配置状況

- 情シス1名の企業は約30%、担当無し・外部委託は24.4%に上る
- 情シス1名企業の大半が「兼任」

企業のIT管理/運用の人員規模



「ひとり情シス」での選任・兼任の割合



(出典：ノークリサーチ Quarterly Report 2017年春版)

Microsoft社のクラウド戦略（Windows10 以降）

ITデバイス管理の仕組みが大きく変化

Microsoft 365

- 対象：IT担当者が不在・少ない中堅中小企業
- 内容：企業のITデバイス・ソフトウェアの管理を、クラウドで行う

ただし、導入のハードルは非常に高い（知識・研究・技術習得）

“ ITデバイス × ITサービス ” を核にした
当社LCMサービスとの高い親和性

市場

Windows10
導入拡大

働き方改革
のIT化拡大

IT人材不足

Microsoft 他
クラウドサービス

方向性

- ① ITデバイス × ITサービス
- ② モバイルファースト
& クラウドファースト
- ③ 月額サブスクリプション方式

による、当社LCMサービス

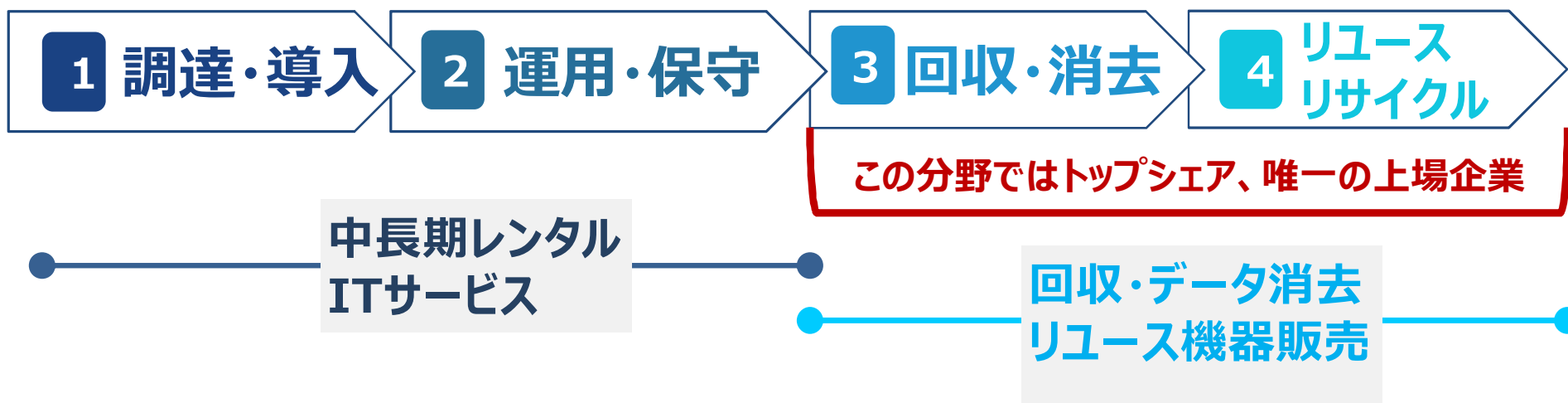
IT機器のLCMサービス(※1)により、企業の情報システムをワンストップで支援

※1：LCM＝ライフサイクルマネジメント



IT機器のLCMサービス(※1)により、企業の情報システムをワンストップで支援

※1：LCM＝ライフサイクルマネジメント



“ ITデバイス × ITサービス ” による、当社LCMサービス

ワンストップ提供は、当社だけ

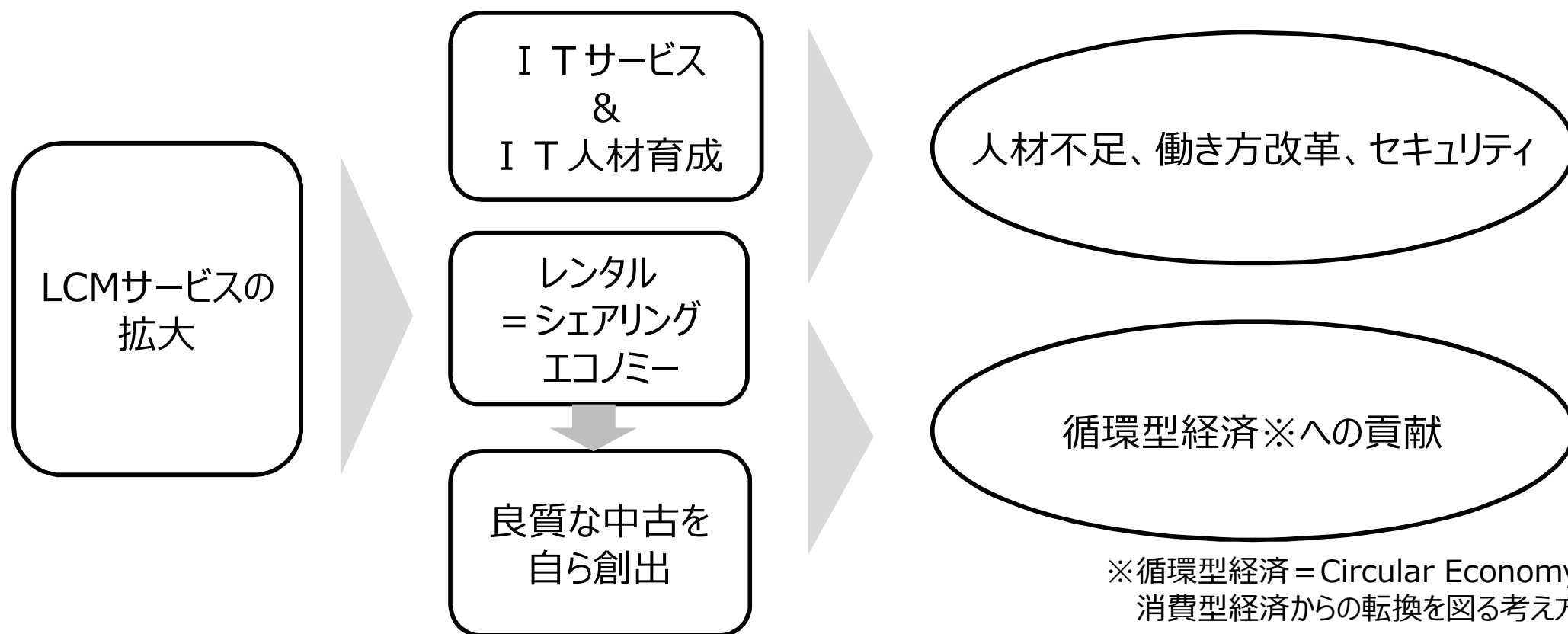
当社LCM事業の社会的意義

■ 唯一の事業モデル

→ ストック（レンタル・ITサービス）拡大 = 優良中古を自家生産

■ 市場動向や国の政策に沿った事業展開

→ Win10移行、IT人材不足、働き方改革、シェアリングエコノミー、循環型経済



基本方針

“ITデバイス × ITサービス × 全国配置のテクニカルセンター”
を軸にした「企業のIT支援」を通して、持続的成長を目指す。

- ① ストック中心へさらなる収益構造変革
- ② LCM サービス事業の飛躍的拡大
- ③ M&A による成長のスピードアップ
- ④ 東証一部へのステップアップ



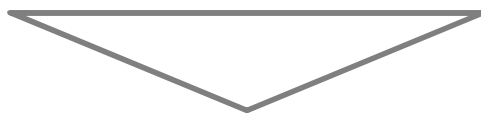
重点施策

- ① LCMと関連ITサービスの飛躍的拡大
- ② **当社の強みのフル活用**
- ③ 生産性向上、新技術への取り組み
- ④ 経営基盤の徹底強化



当社の強み

- ① 顧客基盤・・・極めて優良かつ多数の顧客基盤
- ② 技術蓄積・・・IT デバイスと関連ソフトウェアに関するノウハウ蓄積
- ③ 拠点配置・・・全国配置のテクニカルセンター・ロジスティクス網
- ④ 高い信頼・・・長年の信頼とトップシェアを誇る、
ITデバイス・リマーケティング（IT機器再生・再販）



“ITデバイス × ITサービス × 全国配置のテクニカルセンター”
による、当社独自のLCMサービス

計数計画

2021年5月期に、経常利益500百万円、純利益330百万円、ROE12.0%以上を目指す

(単位：百万円)

	2018年 5月期
売上高	4,431
経常利益	238
純利益	158
ROE	8.5%



(単位：百万円)

2021年 5月期	増減
5,500	+1,069
500	+262
330	+172
12.0% 以上	—

1. 2018年5月期 業績報告
2. 新・中期経営計画 SHIFT 2021について
3. 2019年5月期 業績予想

2019年5月期の業績予想の前提

- ◆ **2018年度から、Windows10 への入れ替えが拡大**
- ◆ **収益性は、前期よりも向上**
 - 店舗撤退による減収はあるが、販管費は前期より大幅低下
 - グループ会社の利益貢献
- ◆ **さらなる先行投資**
 - IT技術者、営業人員の拡充
 - さらなる生産性向上へ向けたIT化投資（基幹システム投資、RPA活用、生産自動化等）
 - ECサイトリニューアル（2018年7月に完了）
 - イベント出展等
 - サービス補完、リソース確保を目的としたM&A費用を見込む。

2019年5月期の業績予想

店舗撤退の減収はあるが、収益性向上、市場拡大、グループ会社の業績貢献から、売上高は微増だが、大幅増益を見込む。

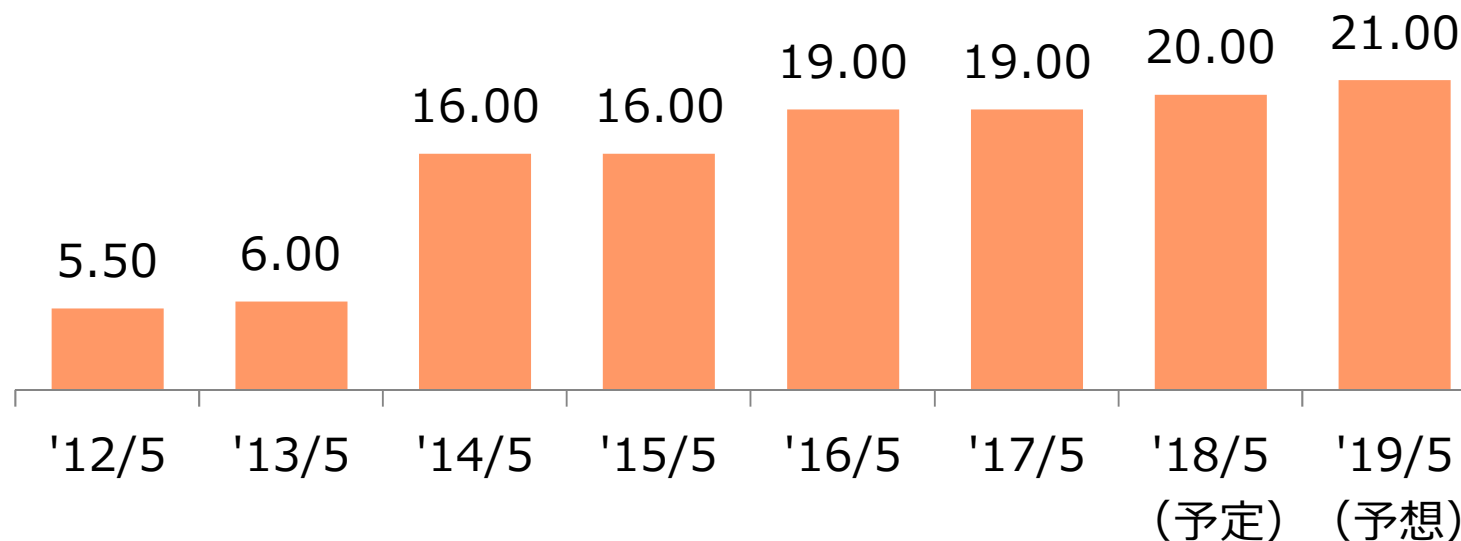
(単位：百万円)

	2018年5月期	2019年5月期	増減率 %
売上高	4,431	4,500	1.5%
営業利益	238	310	30.3%
経常利益	238	300	26.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	158	200	26.5%

配当金予想は、前期より 1 円増配の予定

	2015年 5月期	2016年 5月期	2017年 5月期	2018年 5月期 (予定)	2019年 5月期 (予想)
年間1株当たり 配当金	16.00円	19.00円	19.00円	20.00円	21.00円

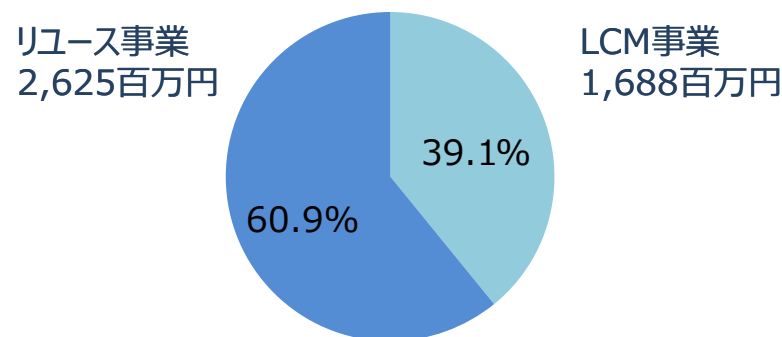
1 株当たり配当金推移 (円)



会社概要

- ・ 設立： 1988年7月
- ・ 本社： 東京都港区芝5-20-14
- ・ 代表者： 代表取締役社長 上田満弘
- ・ 事業内容： IT機器のライフサイクルマネジメント・サービス
(調達・導入、運用管理、回収・データ消去、リユース・リサイクル)
ITサービス、通信サービス
M&Aアドバイザリ・サービス
コミュニケーションデバイス事業
- ・ 売上高： 4,431百万円(2018年5月期)
- ・ 従業員： 159人(正社員、2018年5月31日現在)
- ・ 市場： 東証二部
- ・ 証券コード： 3021

売上構成(2018年5月期)



IRに関するお問い合わせ

IR担当窓口：

部署： 経営企画室

役職： 取締役副社長

氏名： 大江 正巳

Tel： 03-5730-1442

E-mail： 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、信頼できるとさ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。