

2019年5月期 第2四半期

決算説明資料

2019年1月24日



—— 企業のIT支援を通し、人々、社会を幸せにしたい ——



- 1. 2019年5月期 第2四半期 業績報告**
- 2. 中期経営計画 SHIFT 2021について**
- 3. Marutto 365について**
- 4. 2019年5月期 業績予想**
- 5. 連結子会社について**

市場概況

■ ビジネス向けPC市場全体・・・反転・需要拡大するも、CPU不足の影響

- Windows 10 への入れ替え需要が顕在化（2018年4~9月 新品PC出荷台数：前年比14.8%増（出展：MM総研））
- 世界的なCPU不足で、ビジネス向けPCの導入遅延も発生

■ モバイルノート、通信のニーズ拡大・・・働き方改革の影響

事業概況

■ 事業構造改革に向けた『選択と集中』を引き続き実施。

■ 収益性は大幅に向上。

- ・ ストック収益拡大へ、経営資源を集中
- ・ テクニカルセンター自動化推進
- ・ 収益管理強化
- ・ 支店・全店舗廃止の効果（前年度実施）



ストック収益 → **増収・大幅増益**
(LCM事業)

フロー収益 → **減収なるも、収益性は大幅に向上**
(リマーケティング事業)

決算概況

- ストック収益拡大、生産性向上の効果から、収益性が向上
- 利益は2期連続で拡大
- フロー収益の影響から、売上高は減収

(単位：百万円)

	2018/5 (前期) 第2四半期	2019/5 (当期) 第2四半期	増減率 %
売上高	2,187	1,953	△10.7%
売上総利益	928	908	△2.1%
販売費及び一般管理費	863	791	△8.4%
営業利益	64	117	82.4%
経常利益	63	116	83.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	38	63	66.3%

◆セグメント別： LCM事業

(単位：百万円)

	2018/5 第2四半期	2019/5 第2四半期	増減率 %
売上高	1,058	1,150	8.7%
セグメント利益	93	154	64.8%

セグメント内容

○新規IT機器の導入・運用

- ・中長期レンタル、ITサービス
(キッティング、ヘルプデスク、運用管理等)
- ・通信・クラウドサービス等

○使用済みIT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

○受注残高、売上高、利益とも拡大

- ・ITサービス、レンタルとも拡大
- ・「サブスクリプション」(月額利用料モデル) 展開

○回収台数は減少するも、収益性は向上

- ・収益性重視での案件選別
- ・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
- ・IT化等による生産性の向上

◆セグメント別： リマーケティング事業

(単位：百万円)

	2018/5 第2四半期	2019/5 第2四半期	増減率 %
売上高	1,314	884	△32.8%
セグメント利益	140	134	△4.1%

セグメント内容

○使用済みIT機器の再生・販売

- ・法人向けEC、業務用販売
- ・素材販売

業績概況

○減収なるも、利益率が向上

- ・継続的な生産性向上策
- ・店舗閉鎖による販管費大幅減少
- ・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)

	2018/5 第2四半期	2019/5 第2四半期
売上高	—	162
セグメント利益	—	20

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（前期第4四半期）からPL連結開始

業績概況

○観光需要の高まりから、販売・レンタルが拡大

◆セグメント別： その他

(単位：百万円)

	2018/5 第2四半期	2019/5 第2四半期	増減率 %
売上高	12	3	△76.3%
セグメント利益	△0	△17	—

セグメント内容

- 株式会社エムイーピー
- ・M&A仲介・アドバイザリ事業
 - ・人材紹介事業

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
- ◆代理店網の拡充、案件ストックの拡大を進め、交渉中の案件数が増加

■ 新サブスクリプションサービスMarutto 365リリース (2018年11月)

Marutto 365

■ 株式会社テクノアライアンス買収・子会社化 (2018年9月発表)

- マイクロソフト・クラウドサービスで日本トップクラスの技術と実績
マイクロソフト社からの高い信頼

Microsoft 365
Office 365
Windows 10

■ RPA等によるテクニカルセンター生産性向上

- レンタル出荷前キittingの自動化推進
- 事務へも順次導入予定
- 他生産ラインのIT化も同時に推進

RPA
ロボティクスプロセス
オートメーション

■ 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、番組への出演企業約240社 (当社スポンサー分のみ)

ラジオNIKKEI

■ イベント出展

- 大規模イベント出展の継続・・・モバイル活用展 (10月 東京)
- 全国主要都市での出展・・・働き方改革2018 (6月 名古屋、札幌)

モバイル活用展→



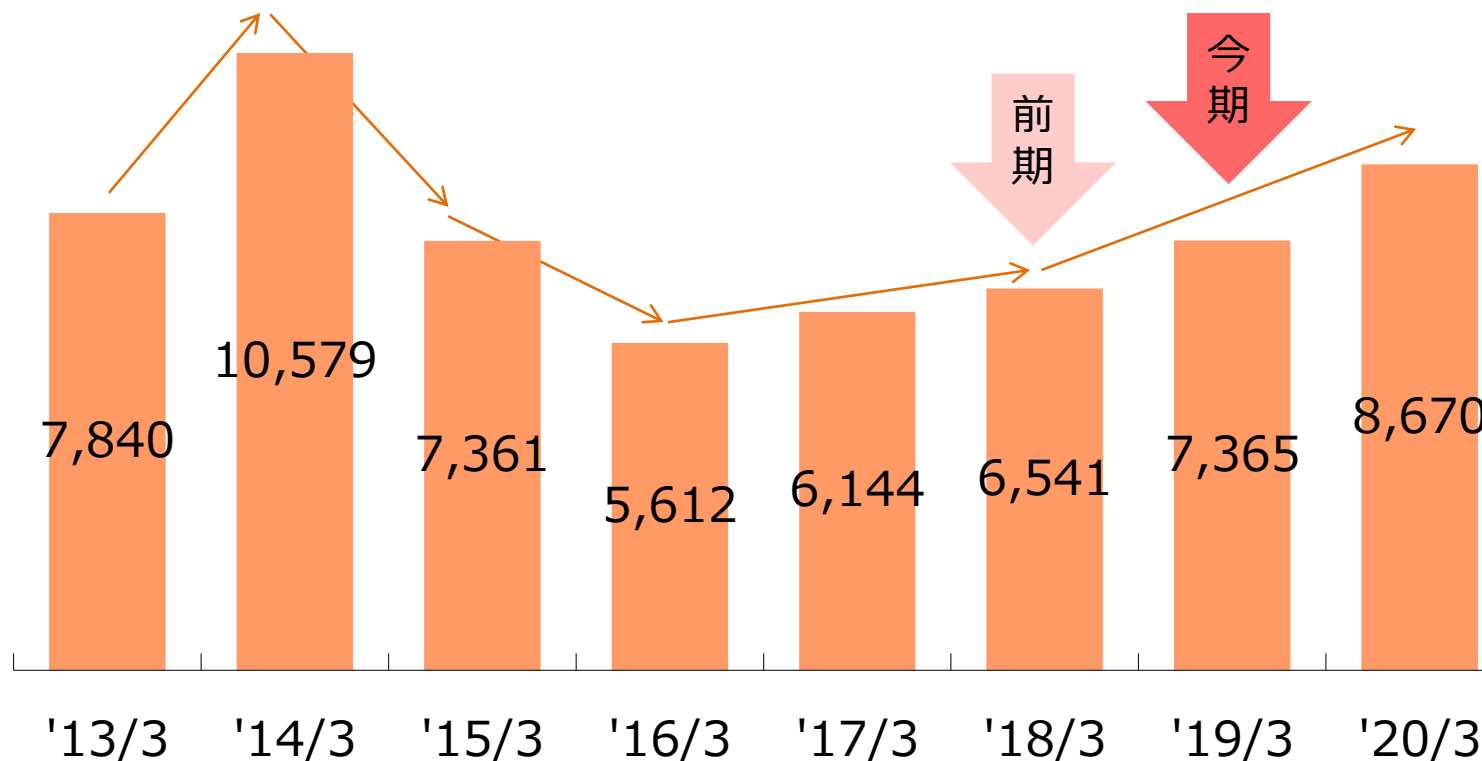
1. 2019年5月期 第2四半期 業績報告
2. 中期経営計画 SHIFT 2021について
3. Marutto 365について
4. 2019年5月期 業績予想
5. 連結子会社について

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

■ Windows 7 サポート終了に伴うWindows 10への入れ替え需要で法人市場は成長

2018年度以降は、2020年1月のWindows 7サポート終了に対応するため、法人市場を中心にWindows 10への入れ替え需要が徐々に発生し、成長が続くと予想されている。使用済みPCの排出までにはタイムラグがある見込み。

(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

- 働き方改革IT市場は、2016年～2021年の年間市場成長率 **7.9%**
- 特にITサービス／ビジネスサービス分野は、同成長率 **19.8%**

働き方改革IT市場 2016年～2021年の年間市場成長率

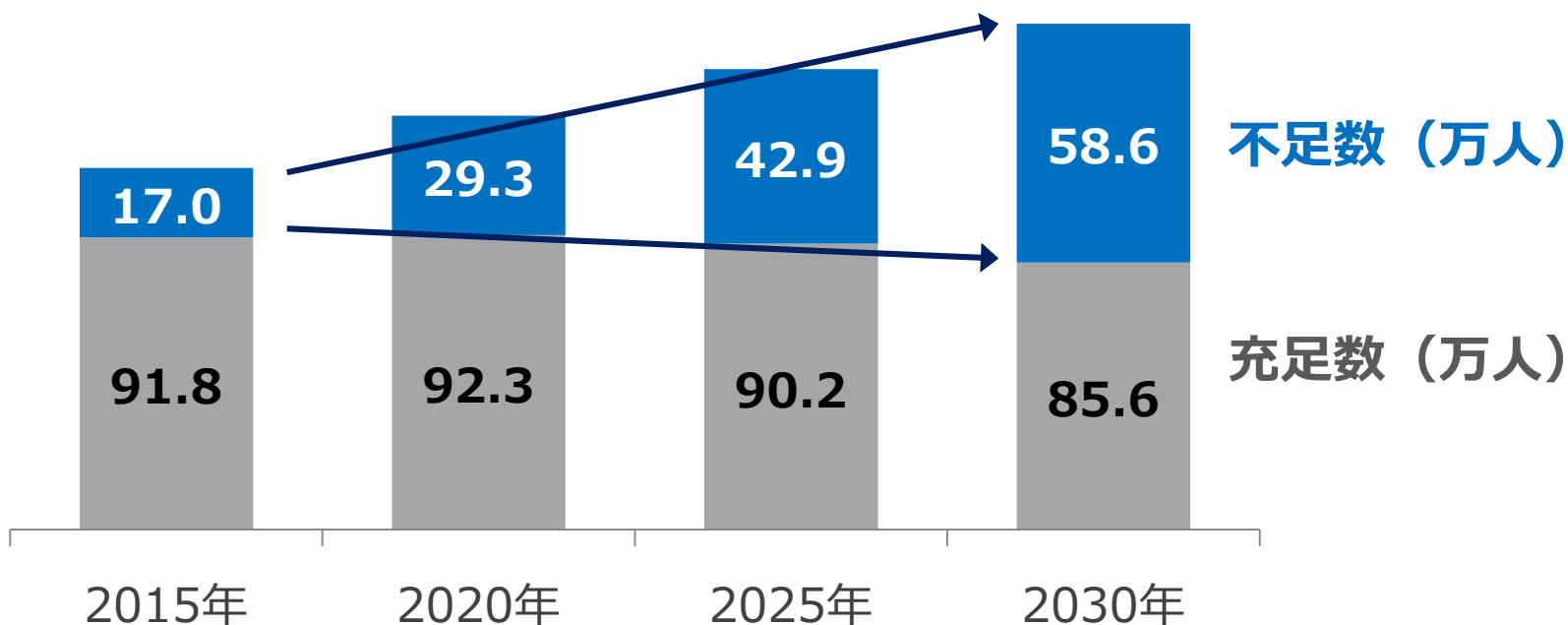
	年間市場成長率	2021年市場規模
働き方改革IT市場全体	年 7.9%	2兆6,622億円
ITサービス／ビジネスサービス分野	年 19.8%	5,331億円
ハードウェア分野	年 3.7%	1兆358億円
ソフトウェア分野	年 11.9%	7,030億円
通信サービス分野	年 2.6%	3,900億円

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）

- 既に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）
- 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み
2020年に29万人、2030年には、約59万人程度まで不足が拡大

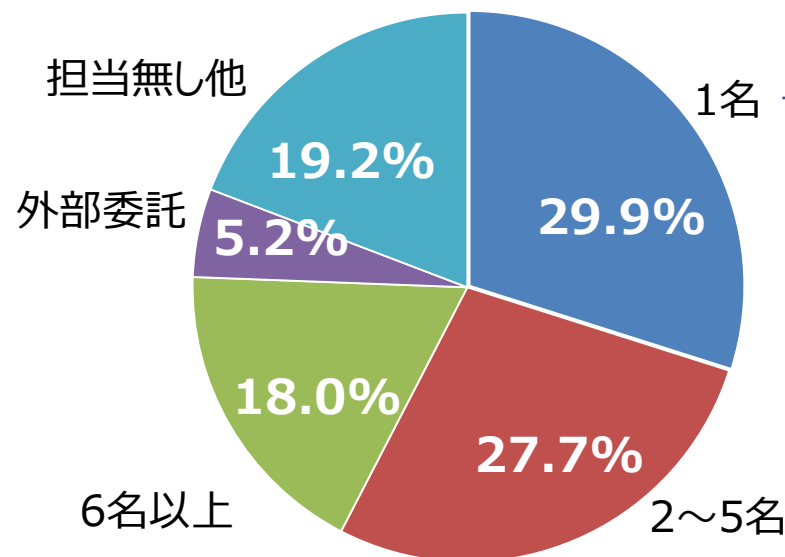
経産省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」2017年より



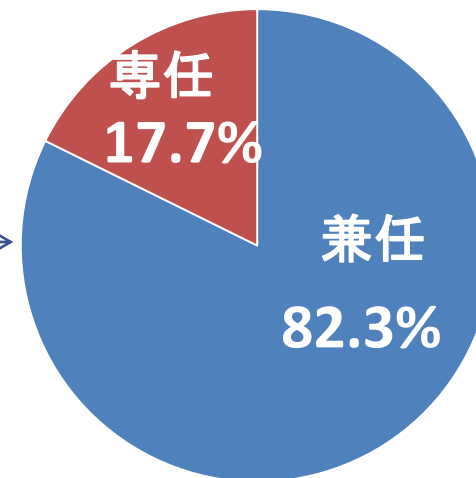
企業の情報システム部IT人材の配置状況

- IT人材の不足によるITの管理・運用担当者は29.9%の企業で1名のみ、特定の担当者がいない、または外部に委託している企業は24.3%に上り、**管理・運用業務のアウトソーシング需要が高まっている。**

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の変革

Microsoft 365

- 対象：IT担当者が不足する中堅企業
- 内容：企業のITデバイス・ソフトウェアを、すべてクラウド化

ただし、導入・運用は、高度な技術が必要
顧客単独での導入には高いハードル



当社LCMサービスでの支援
テクノアライアンス社の技術・ノウハウ

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

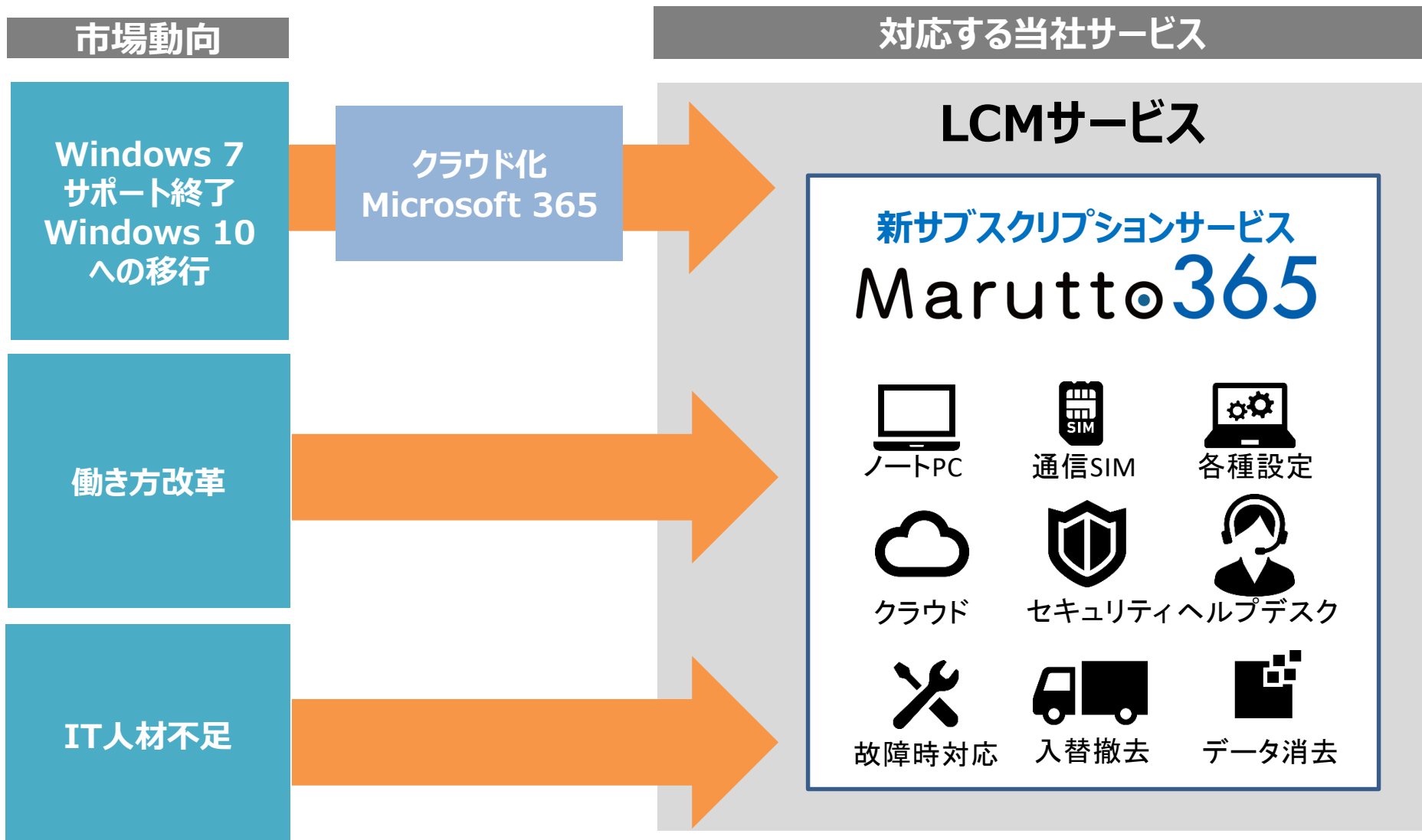
※1：LCM＝ライフサイクルマネジメント



“ 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

市場動向に対応する当社サービス



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tock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



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機器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機器のリマーケティング（IT機器の再生・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月目標：経常利益500百万円、純利益330百万円、ROE12.0%以上

(単位：百万円)

	(実績) 2018/5	(業績予想) 2019/5	(計画) 2021/5	2018/5 との対比
売上高	4,431	4,100	5,500	+1,069
経常利益	238	300	500	+262
純利益	158	200	330	+172
ROE	8.4%	10.0%	12.0%以上	—

1. 2019年5月期 第2四半期 業績報告
2. 中期経営計画 SHIFT 2021について
3. Marutto 365について
4. 2019年5月期 業績予想
5. 連結子会社について

2019年1月15日 日本マイクロソフトの発表

日本マイクロソフトが、**当社を含むパートナー 6 社**と共同で、最新デバイス+クラウドサービスを**月額制サブスクリプション**で提供する**Device as a Service (DaaS) + Microsoft 365**で、なかなか進まない中堅・中小企業のWindows 10への**移行支援**をすると発表。

 Marutto 365	 オリックス・レンテック株式会社 デバイス + Microsoft 365 月額導入プラン	 大塚商会 たよれーる Surface レンタルサービス
 YOKOGAWA ◆ 横河レンタ・リース株式会社 Simplit クラウドサービス	 FUJITSU 富士通デスクトップ マネージメントサービス	 VAIO VAIO 月額サービス AutoPilot 導入支援サービス

日本マイクロソフト発表資料より抜粋

2019年1月22日発売の日経コンピュータ誌及びWEB版に 日本マイクロソフト社との対談記事掲載中

日本マイクロソフト 毛利様と、当社Marutto 365担当 執行役員亀田との対談形式



IT資産は所有からサービス利用の時代へ
働き方改革とIT担当者間の役割変遷を同時に進める「新モバイルワークソリューション」

パシフィックネット × マイクロソフト

Marutto 365+Microsoft 365で 新しい働き方とIT調達・運用を実現

働き方改革の推進には、いつでも、どこでも、安全に開始をやり取りできるIT環境が欠かせない。モバイルワークに必要なデバイス、通信、クラウド、保守・運用などモバイルワークに月額サービスとして提供する「Marutto 365(まるっと 365)」は、所有から利用へのスタイルを加速するDevice as a Serviceのソリューションとして注目されている。



Marutto 365でアウトソーシング可能な業務

「調達・導入」
「運用・管理・保守」
「入替・撤去・廃棄」

Microsoft 365, Office 365, Microsoft Teams, Azure AD, Microsoft Exchange Online, Microsoft OneDrive for Business, Microsoft SharePoint Online, Microsoft Teams, Microsoft OneDrive for Business, Microsoft SharePoint Online, Microsoft Teams, Microsoft OneDrive for Business, Microsoft SharePoint Online

多くの企業では業務効率化や生産性向上、ビジネス実業を促進する働き方改革が進められている中で、そのなかを担うのがモバイルワーク環境の整備だ。いつでも、どこでも、安全に業務を利用できるIT環境をいかに実現するか、IT部門の課題に対し、日本マイクロソフトの有利な立場が次のように助言する。

「これまでクラウド利用やモバイルの導入による生産性向上が図られてきましたが、管理の主体は社内のイントラネットベースの考え方でモバイルワークを適切に進めることができません。ITの運用管理やセキュリティ対策をクラウドを基盤にして考えることで、いつでも、どこでも、安全に始める環境が整い、働き方の多様化を実現できます。」

IT資産を所有からサービス利用に変える Device as a Serviceの考え方

IT部門では経理層から働き方改革の取り組みを指示される一方、何から手をつけていいのかわからないという経営者の悩みも聞かれる。そうした状況に対し、法人向けITサービスのライフサイクルマネジメント(LCM)サービスなどで豊富な実績とノウハウを持つパシフィックネットの長田氏はこのように指摘する。「従来の社内IT環境の延長線上でモバイルワークを考えると、IT担当者の負担が増えるばかりです。多様な働き方を実現するためのモバイルワークはデバイスやセキュリティの導入・運用管理が鍵になります。既存のIT環境とは別ものと考えなければなりません。」

モバイルワークに必要な新機種の整備をしっかりと捉えて導入を検討する企業は少ないようです。その理由は「デバイス」「運用」「セキュリティ」対策、そして、利用者の生産性や満足向上のためのクラウドサービスや「ヘルプデスク」などを導入するためのため。それらを個別に導入した多くの企業では、IT部門の運用負担が増大するという状況に陥っています。さらには採用不足や人材不足がそれをより一層加速させている。加えて技術の高変化や新たなセキュリティ環境への対応が、実行リソースでは対応が困難と判断する企業が急増している状況がある。

こうしたモバイルワークの課題とIT部門の課題に対応するが、デバイスなどを単に所有せずサービスとして利用するDevice as a Serviceという考え方。持ち運び可能なデバイスも、クラウドによってセキュアに運用されている環境と一緒に一元的なサービスとして利用される。

また、自社でPCを所有するケースが一般的だが、購入後4年以上経過するとPCの故障率と修理費が一気に高くなるという調査もある。修理費だけの問題ではなく、障害の原因調査や代替機の手配、設定などに手配がかり、IT部門のCO2削減に貢献が表れない。さらに、所有している設備が壊れてしまえば修理が必要となり、新しい設備やサービスを導入するまで、企業にとって機会損失になる問題もある。デバイスをサービスとして利用することで、従来向けには常に最新のデバイスを備蓄して生産性を向上し、運用や保守もサービス提供されることからIT部門のメンテナンスにかかる時間を軽減することが可能だ。

モバイルワークに必要な機能をオールインワンで提供

企業のDevice as a Serviceを實踐し、モバイルワークを促進するソリューションとなるのがパシフィックネットの「Marutto 365(まるっと 365)」だ。モバイルデバイス(Windows 10)とモバイル通信(SIM)、マイクロソフトのクラウドベースの統合ソリューションや保守・運用、セキュリティ対策を行った新たなモバイル環境へ移行できることや、IT担当者の経理・運用管理、保守業務の負担を大幅に軽減できる特徴がある。

Marutto 365には、マイクロソフトのOffice 365、最新OSのWindows 10、ID管理・デバイス管理、データ保護のEnterprise Mobility+Securityなどで構成される「Microsoft 365」が含まれる。「備蓄のついでにある、Windows AutoPilotを採用することによって、新デバイスの導入時にユーザーがサインアップするだけで、あらかじめクラウドに設定していたセキュリティポリシーの適用や企業利用に必要な設定を自動展開することが可能です。クラウドストレージ(OneDrive)も一緒に採用できるので、保存したデータも新しいデバイスでそのまま利用可能。手裏やコストもかかずに新しい環境に移行することができると毛利氏は話す。

Marutto 365はデバイスの保守・運用にも対応し、年2回のOS(Windows 10)更新の自動化や、常に最新の状態でセキュリティの適用管理が行えるといった利点がある。

ヘルプデスクや障害対応もアウトソーシングして負担軽減

Marutto 365は、Windows 7からWindows 10への切り替えを進める企業にも注目されている。ある小売業では店舗数が多岐にわたるため、従来のIT部門がデバイスのメンテナンスに力がかかっていたが、Marutto 365の導入により、IT担当者はモバイルワークの運用管理から解放され、本来時間を費やすべき本来の業務の立案、実行に注力できます。さらに従属員の補充、実行に注力できることで、安全なデバイスやサービスの利用が可能になり、働き方の多様化や生産性向上にも寄与すると期待しています」と毛利氏は話す。



株式会社パシフィックネット 執行役員 ITソリューション 2部 部長
亀田 崇宏氏

モバイルワークの推進には、これまで相違する関係と考えられていた利権性向上とセキュリティ強化という2つの両立を実現する仕組みがカギとなるであろう。

パシフィックネットでは今後、「企業内におけるIT部門の地位向上」という思いを込め、Marutto 365にIT担当者が増える機会を付加価値サービスの提供を通してしていく。企業の命運である働き方改革やデジタル変革の推進に向け、Marutto 365の動向から目が離さない。

株式会社パシフィックネット ITソリューション2部
〒108-0014 東京都港区芝5-20-14 三田ビル16F TEL:03-5730-1443 <http://www.prim.co.jp>

Device as a Service (DaaS) とは



デバイスとサービスを組み合わせて
月額制で利用する新しいモデル



PCを購入して「所有」するカタチから
サービスとして「利用」するカタチへ

2020年までにDaaS採用予定企業が10倍に

Windows 7のサポート終了に向け、移行先として**Device as a Service**のモデルを採用検討している企業が**急速に増加**。2020年までに**10倍になる予測**。

◆国内中堅中小企業のパソコン入れ替えに関する意識と DaaS 市場調査 2019 年 1 月) : MM総研



Device as a Service

Marutto 365

2018年11月1日リリース

日本マイクロソフト 平野社長からの推薦文（2018年11月）

日本マイクロソフトは、この度パシフィックネット様からデバイス、クラウド、通信、保守、運用までワンストップで対応されるサービス「**Marutto 365**」が提供開始されることを心より歓迎いたします。

近年、多くの法人のお客様が、ビジネスの変革、業務効率や生産性の向上を目指し、働き方改革を推進しています。特に、「いつでも、どこでも、仕事のできるフレキシブルな働き方」が注目される中で、デバイスの社外利用（モバイルワークやリモートワーク）する上で安心・安全な環境作りと的確な運用体制が重要になっています。

今回発表されました「Marutto 365」では、持ち出し可能なデバイスとマイクロソフトのクラウドベースの統合ソリューション「Microsoft 365」、そして通信環境がオールインワンで提供されます。加えて、保守・運用まで対応することで、OS（Windows 10）の年2回の更新のアウトソーシングや、24か月後に常に最新のデバイスを導入する為のスムーズな移行環境を実現、セキュリティ面でも常に最新の状態を運用管理することが出来るので、標的型攻撃やランサムウェアなどの最新の脅威への対策を施すことが出来ます。

マイクロソフトのミッションは、「すべての個人とすべての組織がより多くのことを達成できるようにする」を掲げています。今回の「**Marutto 365**」のような新しいサービスが拡大していくことにより、お客様の働き方改革が進み、さらにデジタルトランスフォーメーションの推進につながっていくと期待しています。日本マイクロソフトとしても、パートナー様との連携を強化し、支援をまいります。

日本マイクロソフト株式会社 代表取締役社長 平野拓也

Marutto 365は、 特に必要な業務をオールインワンに



IT担当者の業務を「まるっと」サポート

ニーズに合わせた3つのプランをご用意

エントリープラン

デバイス+通信+Office 365
モバイル PC 運用を
月額でご利用可能



※画像は一例です。

- キットिंगサービス
(OS セットアップ・BitLocker)
- 基準仕様 (C15/4GB/128SSD/Win10Pro)
- SIM (月間 7GB 容量)
- Office365 Business (Office アプリ)
- セキュリティ (Defender)
- 端末保障 (先出送バック方式)
- ヘルプデスク (専用メールでの対応)
- リプレイス時のデータ消去付き

月額 **7,500円** (税別) ~

ビジネスプラン

無制限 SIM 搭載
Microsoft 365による充実のセキュリティ
Windows 10 の更新管理も可能



※画像は一例です。

- キットングサービス
(OSセットアップ・BitLocker・アプリインストール4つまで)
- 基準仕様 (C15/8GB/256SSD/Win10Pro)
- SIM (モバイル無制限 SIM 内蔵)
- Microsoft365 Business
(Office アプリ /Enterprise Mobility + Security)
- セキュリティ (Defender)
- 端末保障 (先出送バック方式)
- ヘルプデスク (専用メールでの対応)
- リプレイス時のデータ消去 (消去証明書付き)

月額 **9,800円** (税別) ~

エンタープライズプラン

Microsoft 365(E3) により
より強化されたセキュリティ
サポートが充実した最上位プラン



※画像は一例です。

- キットングサービス
(OSセットアップ・BitLocker・アプリインストール無制限)
- 基準仕様 (C15/8GB/256SSD/Win10Pro)
- SIM (モバイル無制限 SIM 内蔵)
- Microsoft365 E3
(Office アプリ /Enterprise Mobility + Security E3)
- 導入時の Microsoft365 のアカウント設定
- セキュリティ (Defender)
- 端末保障 (先出送バック方式)
- ヘルプデスク (専用メールでの対応)
- リプレイス時のデータ消去 (消去証明書付き)

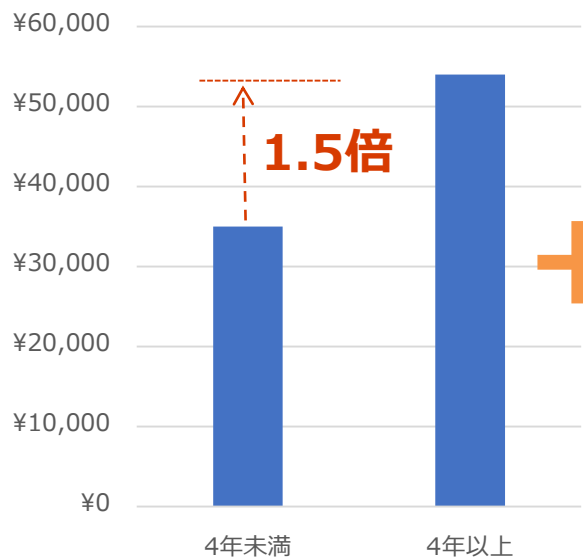
月額 **11,800円** (税別) ~

**購入から4年以上経過したPCは
1台あたり 349,983円の損失**

日本マイクロソフトの発表

4年以上経過したPC1台あたりの損失比較

1台あたりの修理コスト



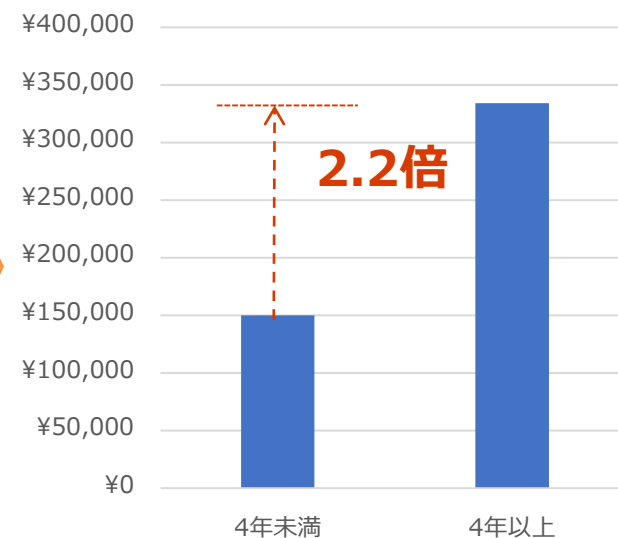
PCの故障率と
修理費の増加

1台あたりの機会損失



129時間分の
生産的な時間を損失

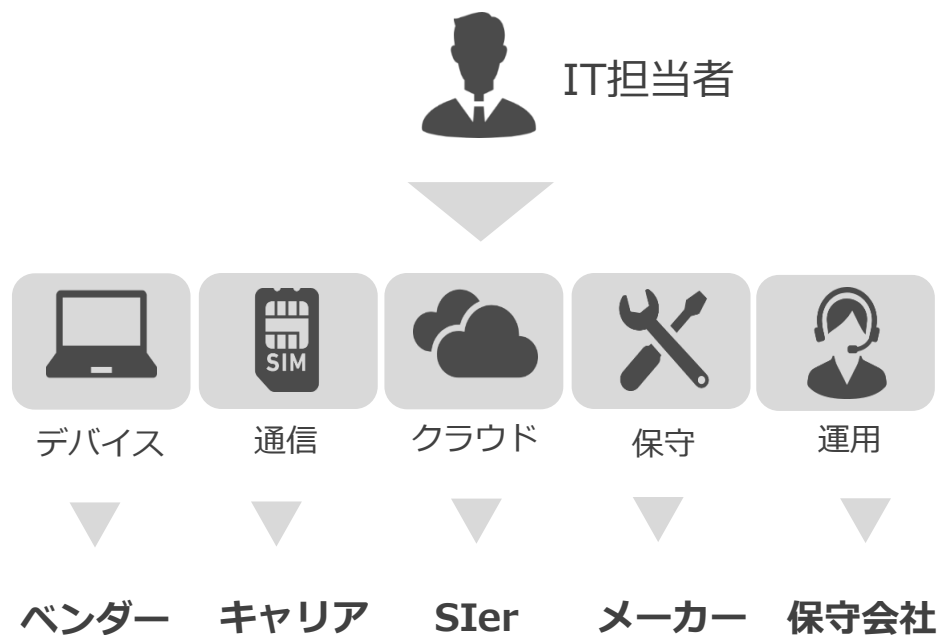
PC1台あたりのコスト



総額349,983円
の損失

出展：日本マイクロソフト 資料

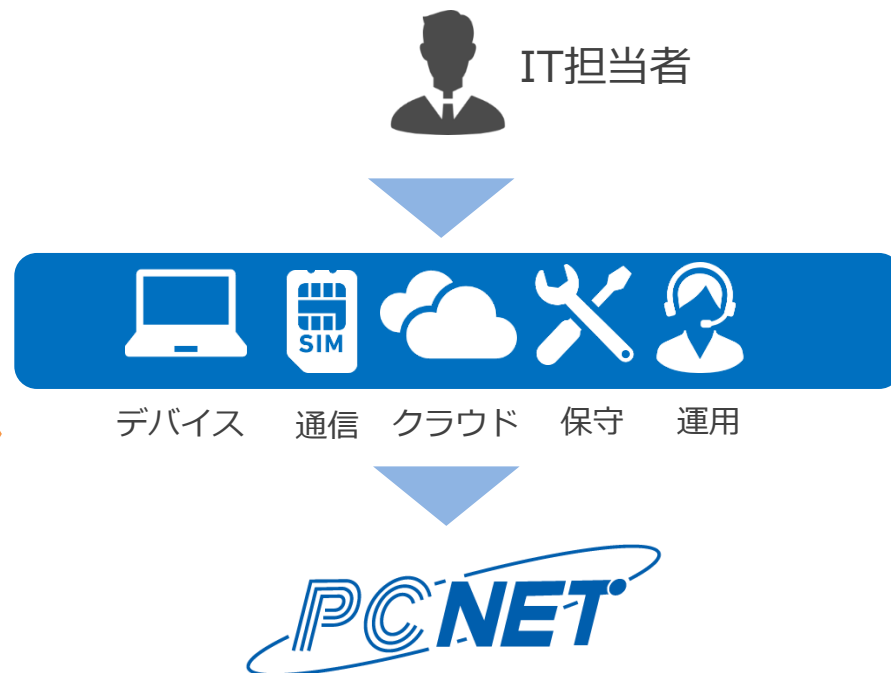
従来



- 各サービスの問い合わせ先がバラバラ…
- 請求もバラバラ…
- 障害時の切り分けに時間がかかる…
- 導入・入替のタイミングがバラバラ…
- 運用面でIT担当者様の負担大…



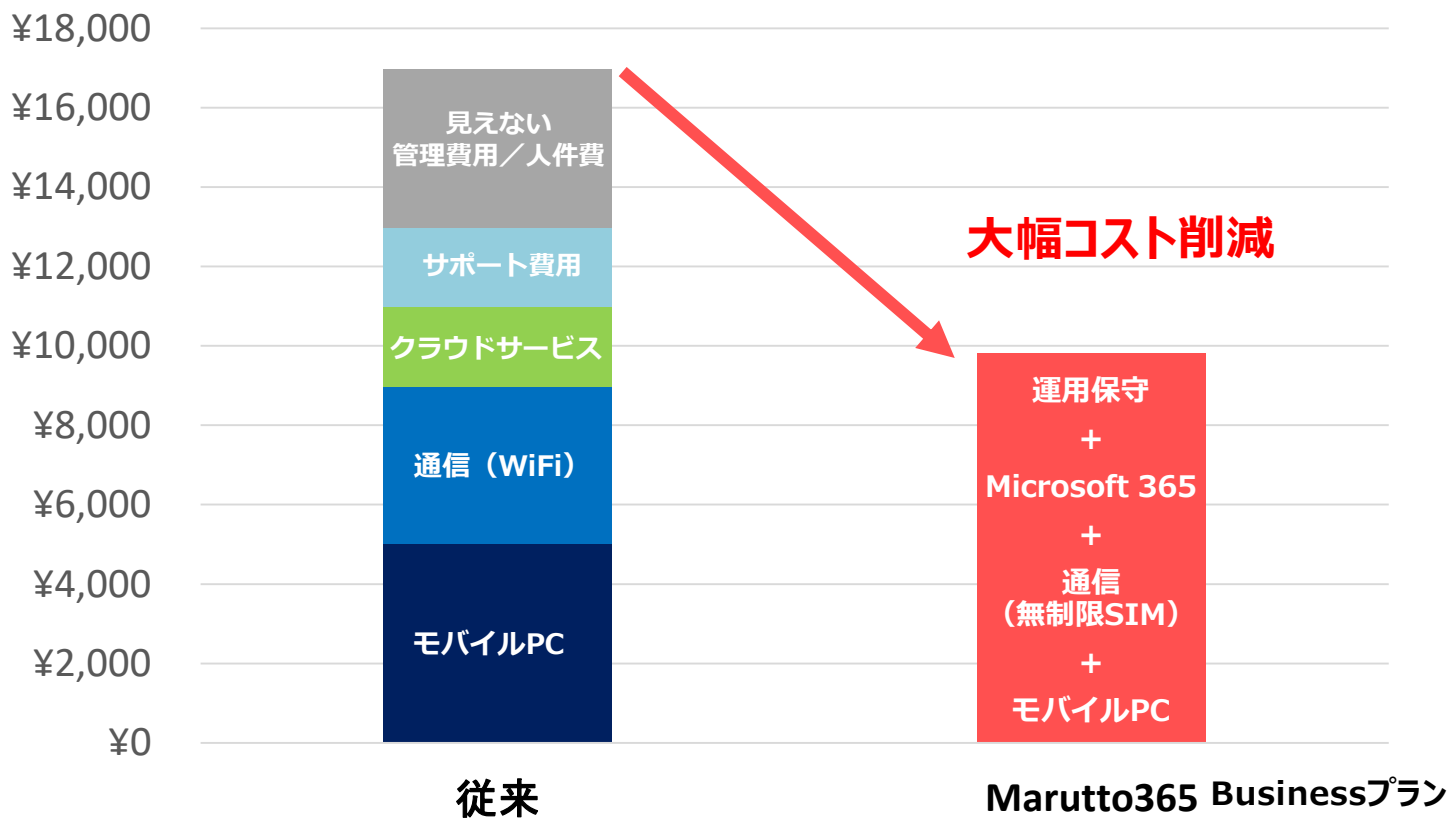
Marutto365



- 専用窓口で一括受付
- 毎月の請求書も一括
- 障害時の問い合わせも一括受付
- 導入・入替時もサポート
- 業務PCの運用はアウトソース

Marutto 365で 1台あたりの実質コストを大幅削減が可能

【1台あたり1か月のコスト比較イメージ】



1. 2019年5月期 第2四半期 業績報告
2. 中期経営計画 SHIFT 2021について
3. Marutto 365について
4. 2019年5月期 業績予想
5. 連結子会社について

前提

◆市場環境

Windows 7のサポート終了に伴う入替需要は引き続き拡大
一方でCPU不足の影響も残る

◆当社の取り組み

収益性は、前期よりも向上

- LCM事業は引き続き強化・拡大
- リマーケティング事業は売上よりも収益性追求

先行投資の継続

- IT技術者、営業人員の拡充
- 社内業務のIT化推進（基幹システム、RPA利用拡大、生産自動化等）
- イベント出展等
- M&A

2019年5月期の業績予想

(単位：百万円)

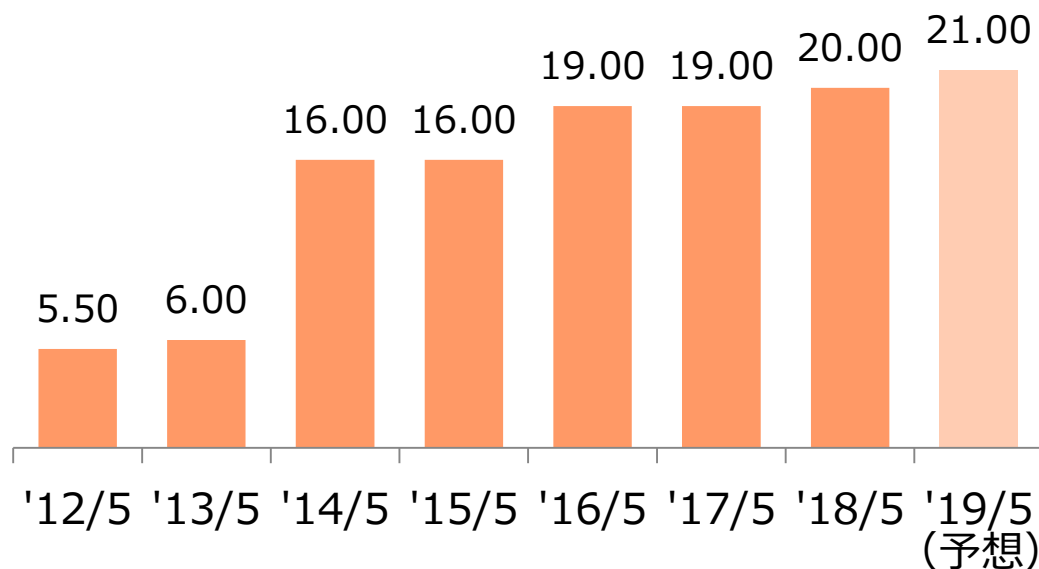
	2018年 5月期	2019年 5月期	増減率 %
売上高	4,431	4,100	△7.5%
営業利益	238	310	30.3%
経常利益	238	300	26.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	158	200	26.5%

配当金は、前期より 1 円増配（2期連続増配）の予想

(予想)

	2015年 5月期	2016年 5月期	2017年 5月期	2018年 5月期	2019年 5月期
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）



1. 2019年5月期 第2四半期 業績報告
2. 中期経営計画 SHIFT 2021について
3. Marutto 365について
4. 2019年5月期 業績予想
5. 連結子会社について



2018年12月より当社グループへ
株式会社テクノアライアンス

連結子会社テクノアライアンス 会社概要

会社名： **株式会社テクノアライアンス**
本社： 東京都港区芝5-20-14
設立： 1992年3月
代表者： 代表取締役社長 山崎 雄彦
資本金： 5,000万円

事業内容： **クラウド統合ソリューション事業**

テクニカルサービス

Microsoft 365/Office 365等、マイクロソフト製品に関するテクニカルサポート
OSトレーニング、およびアプリケーショントレーニング、クラウドサービス導入支援

業務オペレーションサービス

マイクロソフト各種販売プログラムの事務局業務

マイクロソフト社のテクノロジー、製品、サービスに精通

- ・創業20年来、マイクロソフト製品のテクニカルサービスを、SIer・各販売会社に提供
- ・最新のクラウド統合ソリューション（※）も、日本トップクラスの技術と導入実績

※マイクロソフト社 最新クラウド統合ソリューション

→ Microsoft 365、Office 365、クラウド基盤Azure 等

- Microsoft社からの高い信頼
- クラウドサービスについての豊富な知識と実績
- ➡ **当社DaaSサービスの技術面の中核に**

Microsoft 365
Office 365
Windows 10

Kennet 株式会社ケンネット

連結子会社ケンネット 会社概要

会社名 : 株式会社ケンネット
本社 : 東京都中央区築地6-17-4
設立 : 1994年12月
代表者 : 代表取締役 上田 雄太
資本金 : 1,000万円

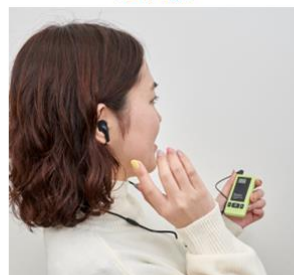
事業内容 : コミュニケーションデバイス事業

イヤホンガイドのレンタル・販売・保守サービス
AI自動翻訳機 ez:commuのレンタル・販売
海外Wi-Fiルーターのレンタル等

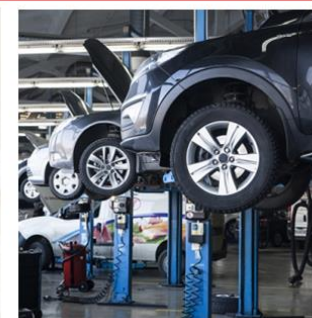
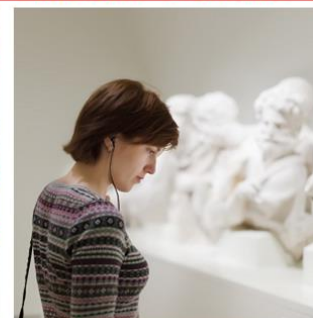
イヤホンガイド®

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、株式会社ケンネットが90%以上のシェアを有しております。

イヤホンガイド



イヤホンガイド 主な利用シーン



ez:commu (イージーコミュ)

クラウド上の4つの翻訳エンジンにアクセスし、常に最新のボキャブラリーの中から精度の高い翻訳を行う“オンライン翻訳機”。今まで通訳が必要だった異なる言語の方同士で通訳なしの意思疎通が図れます。イヤホンガイド®と接続して使用することにより、観光ガイド等、同時に複数の訪日旅行者をもてなす側の多言語接客に役立てることが可能です。



ez:commu本体外観



イヤホンガイド®との接続使用例 (観光ガイド)



株式会社エムイーピー

連結子会社エムイーピー 会社概要

会社名：株式会社エムイーピー

本社：東京都港区芝5-20-14

設立：2017年6月

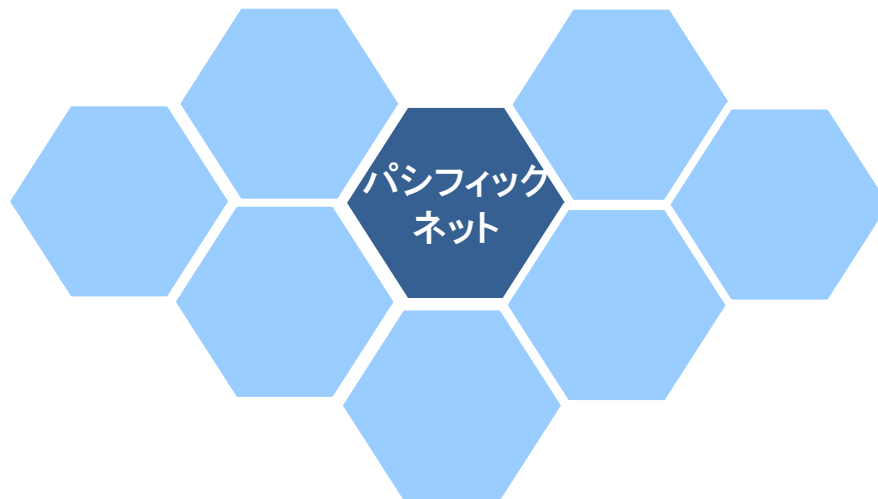
代表者：代表取締役社長 宮田 幸治

資本金：2,000万円

事業内容：**M&A仲介・アドバイザー事業**
事業承継支援
人材紹介事業

M&A事業の目的

- 新たな収益の確保、成長市場への取り組み
- **当社の成長戦略に合致した案件は、自ら買収**
⇒ **グループ全体の事業拡大へ**



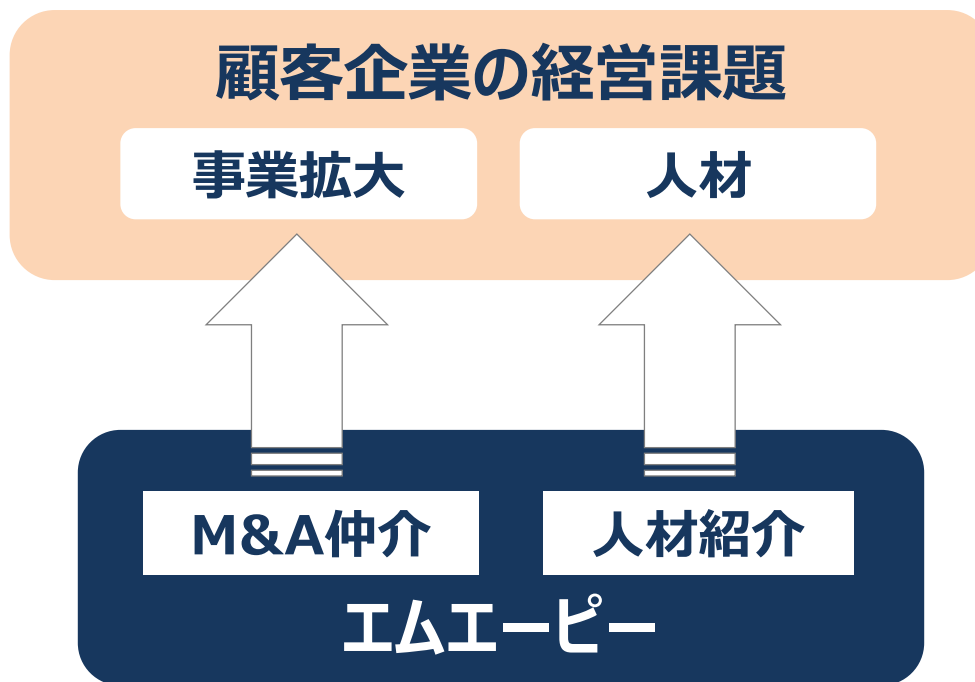
当社グループの強みと営業戦略

- 当社の1万社以上の顧客ネットワーク
- 当社協賛※のラジオNIKKEI番組「マーケットプレイス」内コーナー
「この企業に注目！ 相場の福の神」に出演の上場経営者とのダイレクトなつながり
→ **多くの上場企業の経営トップに直接提案が可能**



※火曜日は株式会社フィナンテック様との共同提供

M&A事業と人材紹介事業のシナジー



- ・経営者の2大経営課題に対応
- ・高い営業効率

株式会社パシフィックネット 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）
クラウド統合ソリューション事業
コミュニケーションデバイス事業
M&Aアドバイザー・サービス
- 売上高： 4,431百万円(2018年5月期)
- 従業員： 153人（連結、正社員のみ、2018年11月末現在）
- 市場： 東証二部
- 証券コード： 3021

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。