

2019年5月期

決算説明資料

—— 企業のIT支援を通し、人々、社会を幸せにしたい ——



株式会社パシフィックネット

2019年7月25日

- 1. 2019年5月期 連結業績**
- 2. 中期経営計画 SHIFT 2021の進捗について**
- 3. 市場環境と、当社のサービス価値**
- 4. 2020年5月期 業績予想**

2019年5月期の概要

市場環境

- Windows 10 入替え・・・需要拡大するも、一部でCPU不足の影響
 - Windows 10 入替え需要が顕在化（2018年4～2019年3月 新品PC出荷台数前年比26.3%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
- 働き方改革・・・モバイルノート、通信のニーズ拡大

業績概況 中期計画進捗

- 営業利益、経常利益は、通期計画を達成
- 中期経営計画「SHIFT 2021」も、計画通り進捗
ストック収益拡大を目的とした事業構造改革も、計画通り進捗
 - LCM事業(ストック中心)は、売上高18.2%増、セグメント利益121.7%増
 - リマーケティング事業(フロー中心)は、前期の店舗売却・撤退等の影響で30.6%減収なるも、利益率は向上

主な トピックス

- クラウド技術力強化へ、テクノアライアンス社を買収・子会社化
 - Windows OS および、Microsoft社クラウドサービスで、日本有数の高い技術、豊富な実績を有する
- サブスクリプション推進へ、戦略サービスとしてMarutto 365 を発売
 - モバイルワークに最適、ノートPC・通信・セキュリティ・M365等のクラウドサービス・保守運用まで、All in One で提供

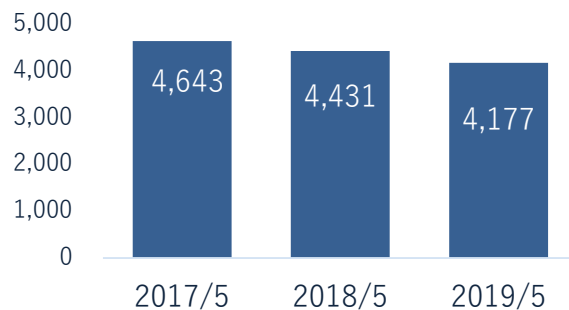
2019年5月期 連結業績サマリ

- フロー収益の縮小(店舗廃止等)で通期減収なるも、第4四半期には**増収基調へ**
- ストック収益の拡大、構造改革の効果から、**2期連続で増益**

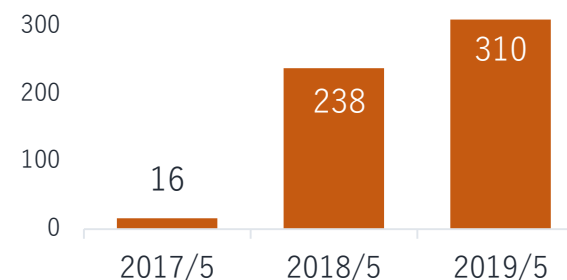
(単位：百万円)

	累計期間 (通期)			会計期間 (3月～5月)		
	2018/5 通期	2019/5 通期	増減率 %	2018/5 通期	2019/5 通期	増減率 %
売上高	4,431	4,177	△5.7%	1,137	1,211	6.5%
営業利益	238	310	30.4%	107	128	19.6%
経常利益	238	315	32.2%	105	136	29.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	158	192	21.1%	67	90	34.3%

売上高推移



営業利益推移



(単位：百万円)

2019年5月期 計画達成状況

営業利益・経常利益は、期初計画を達成

- 計画を上回る戦略投資（人材、システム等）を吸収し、各利益は計画をほぼ達成
- 連結子会社ケンネットの業績貢献

（単位：百万円）

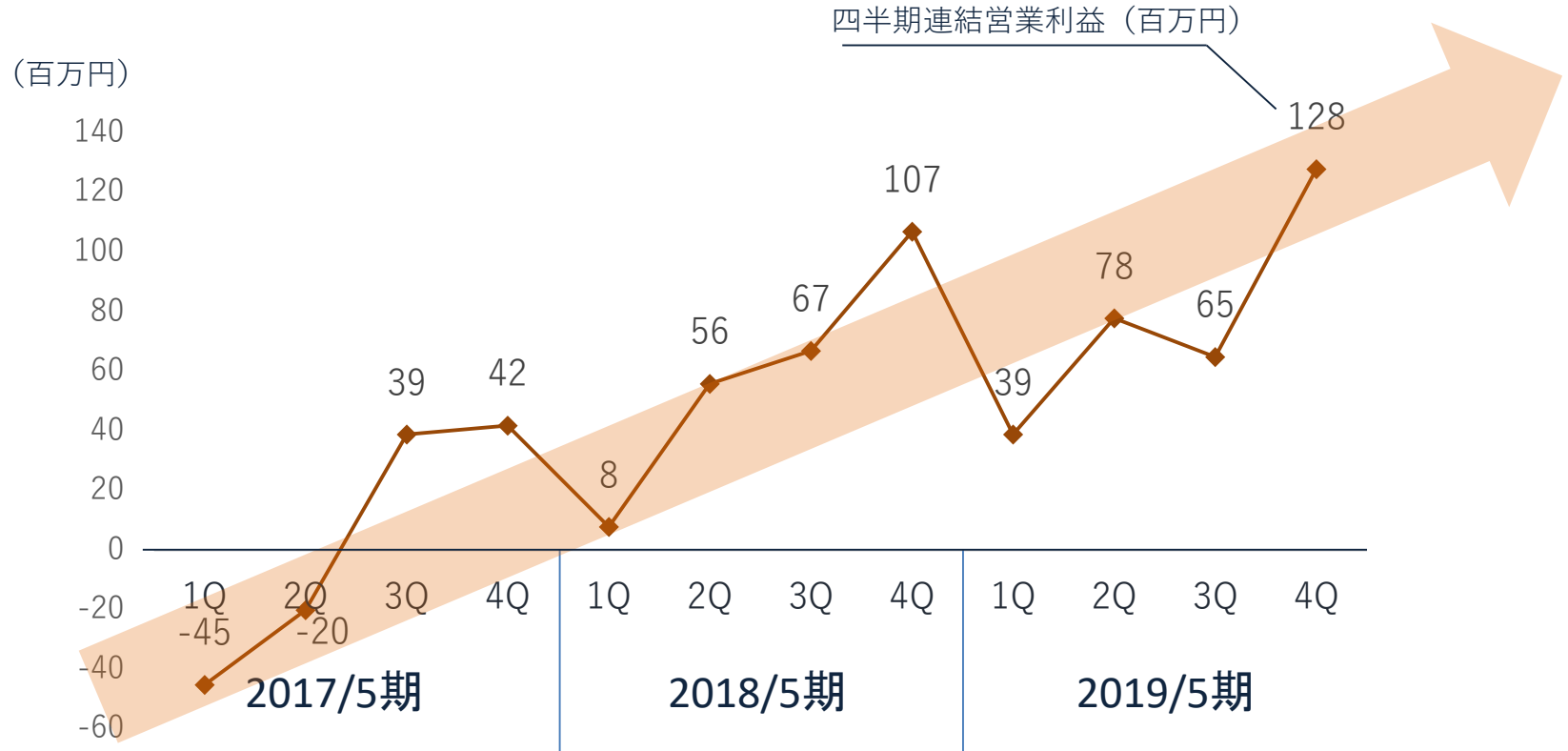
	連結業績計画に対する達成率（通期）		
	2019/5 実績	2019/5 計画	達成率 %
売上高 ※	4,177	※ 4,100	101.8%
営業利益	○ 310	310	○ 100.1%
経常利益	○ 315	300	○ 105.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	192	200	96.0%
ROE	9.94%	10%	—

※売上高の計画については、2018年12月に修正

2018年12月26日付「業績予想の修正に関するお知らせ」

四半期連結営業利益の推移

■ 収益性の向上で、営業利益は、四半期ごとに向上



セグメント別業績：LCM事業

LCM事業 (※)

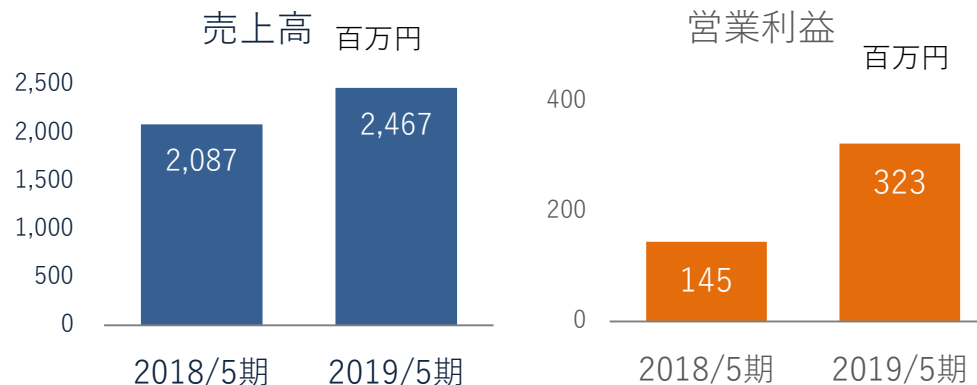
- 中期経営計画における**最重要施策**
- **ストック(デバイスレンタル+ITサービス=サブスクリプション)**が順調に拡大し、**増収・大幅増益**。受注残高のストック (=将来収益) も大幅に拡大

(単位：百万円)

	2018/5 通期	2019/5 通期	増減率 %
売上高	2,087	2,467	18.2%
セグメント 利益	145	323	121.7%

※セグメントの概要

- デバイスレンタル+ITサービス
(サブスクリプション)
 - ・ 中長期レンタル、ITサービス
(キッティング、運用管理等)
 - ・ 通信・クラウドサービス等
- 使用済機器の回収・データ消去
 - ・ セキュアな引取回収、データ消去



セグメント別業績：リマーケティング事業

リマーケティング事業 (※)

■ 計画的な減収・減益

- ・ 2018/5期の店舗閉鎖
- ・ モノ（中古仕入販売）からサービス（適正処分）への転換（→ LCMでの回収案件・買取台数の縮小）

■ 収益性・効率性は向上

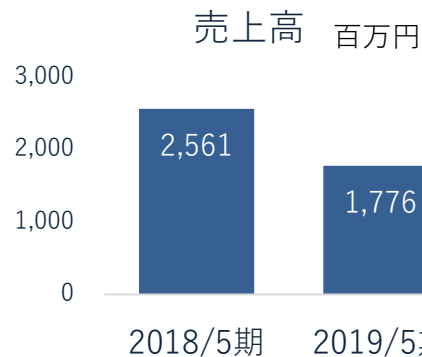
- ・ 店舗閉鎖・LCMへの人材シフト等で、販管費は大幅減少
- ・ 在庫圧縮、回転率の向上

（単位：百万円）

	2018/5 通期	2019/5 通期	増減率 %
売上高	2,561	1,776	△30.6%
セグメント 利益	415	303	△26.8%

※セグメントの概要

- ・ 適正処分サービス
（国内リサイクル、適法処分）
- ・ リユース販売



セグメント別業績：コミュニケーション・デバイス事業

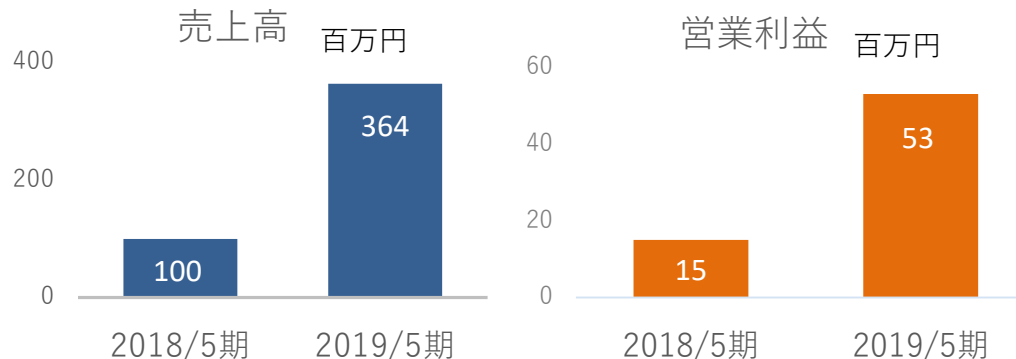
コミュニケーション・デバイス事業(※)

- **観光需要**の高まりを受け、販売・レンタル売上、保守売上とも拡大
- **新たな市場開拓**も進む
 - ・ 日本各地の名所や観光スポットでの採用 (例：豊洲市場、成田空港)
 - ・ 外国人技能実習の現場、大手製造業の基幹工場見学での活用 等

(単位：百万円)

	2018/5 通期 (注)	2019/5 通期	増減率 %
売上高	100	364	260.5%
セグメント 利益	15	53	252.9%

(注) ケンネットは、2018年2月末から連結開始



※セグメントの概要

- ・ 連結子会社ケンネット社が該当 (2017/12に完全子会社化)
- ・ イヤホンガイド®の製造販売・保守・レンタル

イヤホンガイド®とは…

- ・ ケンネット社の商標で、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
- ・ ケンネット社が90%以上の国内シェアを有しています。

セグメント別業績：コミュニケーション・デバイス事業

■ケンネット社のイヤホンガイド®が、有名観光施設などで続々と採用（事例の一部紹介）

◇豊洲市場見学ツアー・築地場外散策ツアーにて本格利用開始（2019年2月）



◇JR東日本の「TRAIN SUITE四季島」にて採用（2019年4月）



◇「外国人技能実習生」就職支援にて採用（2019年4月）



◇(旧)成田空港駅・空港見学ツアー「成田空港今昔物語」にて採用（2019年5月）



2019年5月期の主な取り組み-1

■ イベント出展

○ 大型IT系イベント出展の継続

モバイル活用展（幕張・10月）



関西情報セキュリティEXPO（大阪・1月）



情報セキュリティEXPO（東京・5月）



■ ラジオNIKKEI 番組スポンサー3番組に拡大 投資家向け情報発信の強化

- ① この企業に注目！相場の福の神（火曜日）
- ② この企業に注目！相場の福の神（金曜日）
- ③ 企業トップが語る！威風堂々（水曜日） **NEW 2019年7月5日～**

－ 上場企業、週3社 出演（パイプライン化）
番組への出演企業300社以上
（2019年7月25日現在当社スポンサー分のみ）

－ 番組中、当社CM音声放送

－ 当社代表も定期的に番組出演し情報発信

ラジオNIKKEI



2019年5月期の主な取り組みー2

■ 働き方改革のための、業界初のサブスクリプション

Marutto365® (まるっと365)

- ・ 2018年11月から提供開始
- ・ モバイルノートPC + 無制限SIM + Microsoft 365 + ITサービスをまるっとワンパッケージ化しサブスクリプション提供

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	ビジネスプラン	エンタープライズプラン
デバイス+通信+Office 365 モバイル PC 運用を 月額でご利用可能	無料版 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	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。 ● キーリングサービス (OS: Windows 10 Pro) ● 標準仕様 (CPU: i5 (8250U)/RAM: 8GB) ● 3年保証 (ハードウェア保証) ● Office 365 Business (Office アプリ) ● セキュリティ (Defender) ● 緊急修理 (出張サービスあり) ● 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移行	※画像は一例です。 ● キーリングサービス (OS: Windows 10 Pro) ● 標準仕様 (CPU: i5 (8250U)/RAM: 8GB) ● 3年保証 (ハードウェア保証) ● Microsoft 365 Business (Office アプリ / Enterprise Mobility + Security) ● セキュリティ (Defender) ● 緊急修理 (出張サービスあり) ● 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移行 (保証期間内無料)	※画像は一例です。 ● キーリングサービス (OS: Windows 10 Enterprise) ● 標準仕様 (CPU: i7 (8650U)/RAM: 16GB) ● 3年保証 (ハードウェア保証) ● Microsoft 365 E3 (Office アプリ / Enterprise Mobility + Security E3) ● 標準仕様 (Microsoft のプラットフォーム) ● セキュリティ (Defender) ● 緊急修理 (出張サービスあり) ● 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移行 (保証期間内無料)
月額 7,500円 ^{税別} ～	月額 9,800円 ^{税別} ～	月額 11,800円 ^{税別} ～

■ 日本マイクロソフト社と共同で、サブスクリプションのプロモーション展開

- ・ IT系雑誌「日経コンピュータ」への記事体広告出稿 (2019年1月)
- ・ IT系WEBサイト「日経X-Tech」への広告出稿 (2019年1月)

IT業界は所有からサービス利用の時代へ
働き方改革とIT担当者間の関係構築を同時に進める「新モバイルワークソリューション」

パレフィックネット × 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、安全に情報を作り取りできる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・運用などもパッケージ化して月額サービスとして提供するのが「Marutto 365 (まるっと 365)」だ。所有から利用へのスタイルを加えるDevice as a Serviceのソリューションとして提供されている。

日経コンピュータ広告

■ テクノアライアンス社を買収、完全子会社化 (2018年12月)

- ・ マイクロソフト社のクラウドソリューションに関して、日本トップクラスの高い技術力、豊富な実績を有する
- ・ 当社が提供するクラウドサービスの拡充へ
 - Microsoft 365/Office 365等、マイクロソフト製品の導入支援、テクニカルサポート、ヘルプデスク
 - 各種トレーニング、人材育成



株式会社テクノアライアンス

2019年5月期の主な取り組みー3

■ 社会貢献活動

- ・カンボジアをはじめとした開発途上国支援を行う公益財団法人『CIESF（シーセフ）』へリユースPCを寄贈（2018年8月）



- ・日本リユース業協会合同による『富士山大規模清掃』に参加（2018年10月）



- ・経済的・環境的に困難を抱える高校生世代の子供にプログラミング教育等の支援を行う『NPO法人CLACK』へ、リユースPCを寄贈（2019年5月）



1. 2019年5月期 連結業績
2. 中期経営計画 SHIFT 2021の進捗について
3. 市場環境と、当社のサービス価値
4. 2020年5月期 業績予想

中期経営計画 進捗

■ 初年度・計数目標の達成状況

- ・ 経常利益は達成、純利益・ROEはわずかに未達

(百万円)

← 中期経営計画(2018/6～2021/5) →

	直前期 2018/5期	初年度 2019/5期		2年目 2020/5期	最終年度 2021/5期
	実績	実績	計画	予想	計画
売上高	4,431	4,177	4,100	4,500	5,000
経常利益	238	○ 315	300	400	500
純利益	158	192	200	250	330
ROE	8.50%	9.94%	10.00%	11%以上	12%以上

※売上高については、修正後の計画を掲載

- ・ 2018年12月26日付「業績予想の修正に関するお知らせ」
- ・ 2019年7月16日付「中期経営計画「SHIFT 2021」の進捗、及び一部修正に関するお知らせ」

中期経営計画 進捗

■ 5つの重点施策の進捗状況

① LCMとその関連ITサービスの飛躍的拡大（ストック収益の強化）

評価

- ・ サブスクリプション（デバイスレンタル+ITサービス）が順調に拡大
- ・ ITAD（次ページ参照）は回収台数減少するも、収益性は飛躍的に向上

2019/5期 LCM事業の業績

LCM事業	2019/5 通期	増減率 %
売上高	2,467	18.2%
セグメント 利益	323	121.7%



サービス別

（単位：百万円）

レンタル +ITサービス	増減率 %	ITAD※ その他	増減率 %
1,557	23.6%	910	△22.7%
237	162.1%	86	56.3%

※当セグメントのITADは、
回収・データ消去サービス
（詳細は次ページ）

中期経営計画 進捗

■ 5つの重点施策の進捗状況

② 適正処分サービス（ITAD）の推進

ITAD（アイタッド、IT Asset Disposition）とは…

- 情報機器資産の適正処分の略語。
- 事業戦略に通じる重要性の高い業務として、**欧米では広く認知されている。**
- 情報セキュリティ上安全、かつ適法（環境法、国際条約、資源有効利用促進法等）な処分は、コンプライアンス、ガバナンスにおいて、経営上の重要事項と位置付けられている。



**当社は、ITADサービスで
日本トップシェア
唯一の上場企業**

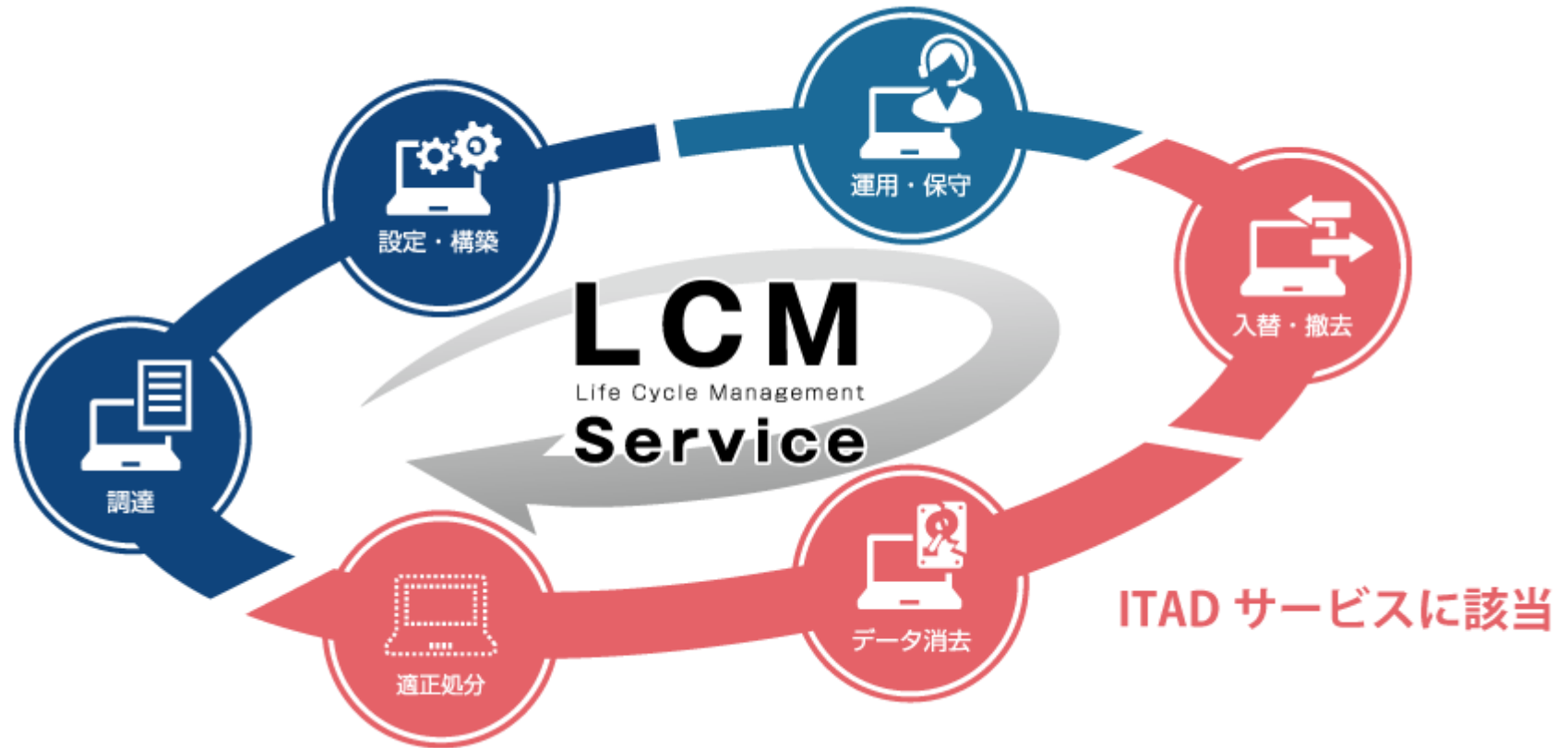


今後も、日本のITADをリード
当社は既に、監査基準を満たす、国内の
リサイクル企業に絞って取引

中期経営計画 進捗

■ 5つの重点施策の進捗状況

ITADサービスの位置づけ



■ 5つの重点施策の進捗状況

③ 当社の強みの活用 … 営業・サービス戦略として推進中

- 極めて優良かつ多数の顧客基盤
- ITデバイスと関連ソフトウェアに関するノウハウ蓄積
- 全国配置のテクニカルセンター・ロジスティクス網
- 長年の信頼とトップシェアを誇る適正処分サービス（リユース、適法・適正処分）

④ 生産性向上、新技術への取り組み … 推進中

⑤ 経営基盤の徹底強化…下記施策を推進中

ガバナンス 強化

- 指名・報酬委員会の設置・運営（2018年7月～）
- 独立社外取締役の候補者を1名増員（2019年8月株主総会の決議事項）

経営高度化 ESG

- 経営・意思決定の高度化
- 事業そのものがESGであり、徹底推進

人材育成

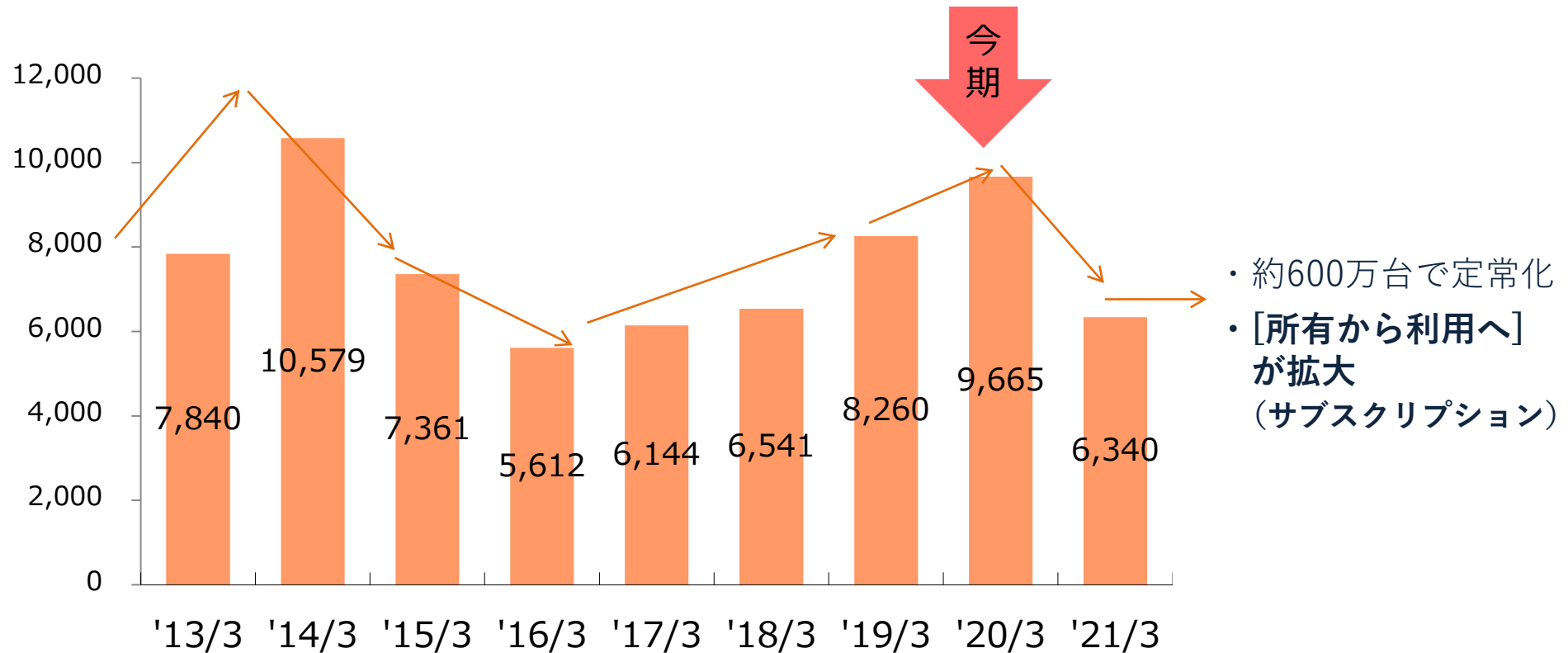
- 社内人材をIT部門へ大幅再配置、育成強化
- 働き方改革へ向け、人事諸制度を全面改正（進行中）

1. 2019年5月期 連結業績
2. 中期経営計画 SHIFT 2021の進捗について
3. 市場環境と、当社のサービス価値
4. 2020年5月期 業績予想

市場環境（ビジネス向けPC市場）

- Windows 7 入替え需要の後、約600万台で定常化すると予測
- Windows 10 化に伴い「**所有から利用へ**」の流れが拡大 → いわゆる「**サブスクリプション**」

（ビジネス向け）PC出荷台数（出典：MM総研、単位：千台）

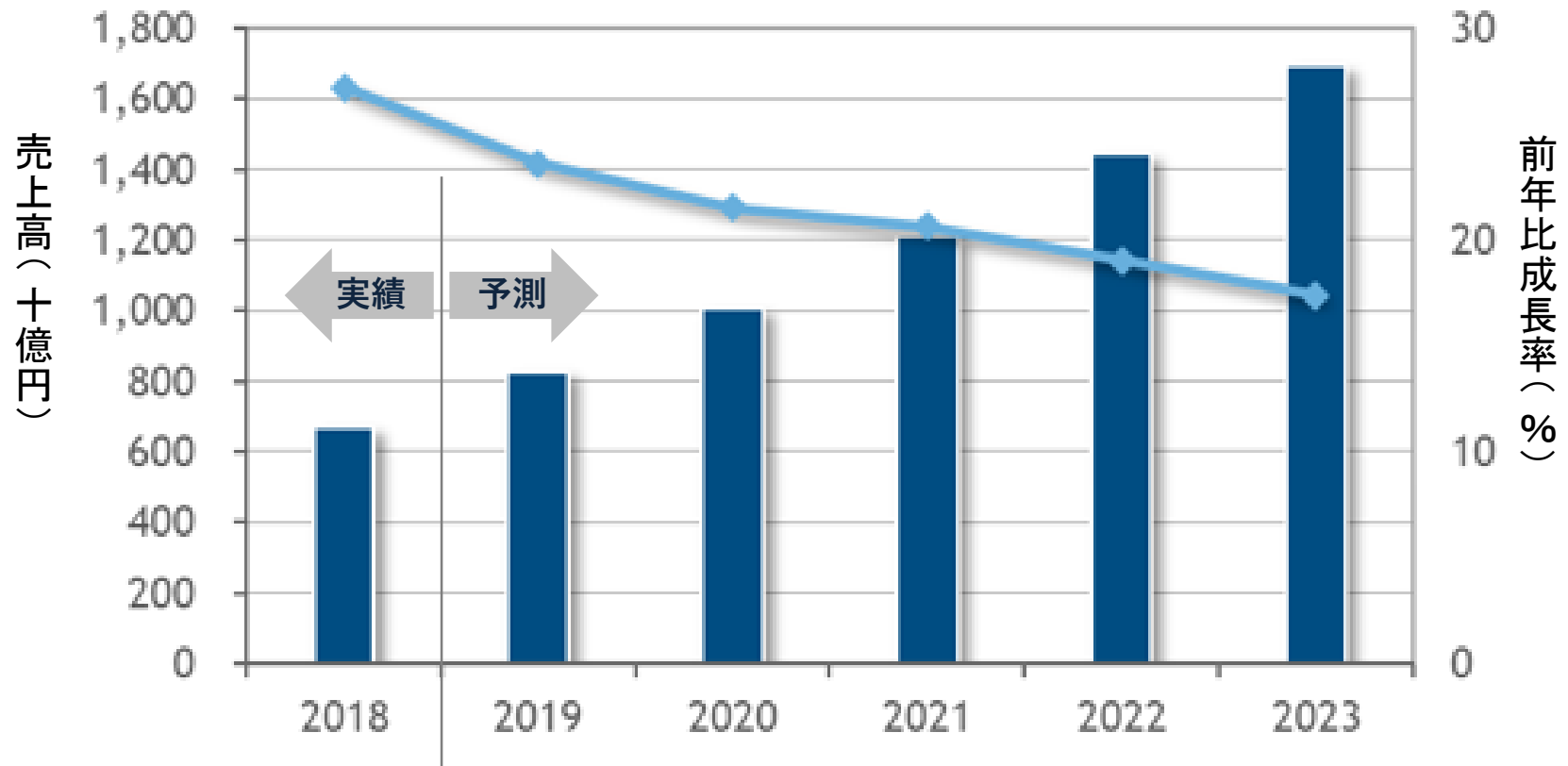


市場環境（パブリッククラウド市場）

企業の「クラウドファースト化」はますます加速。

- 国内パブリッククラウドサービスの市場規模 … 2018年度は、前年比27.2%増の6,688億円
- 今後5年間の年平均成長率は20.4%、2023年度には2.5倍の1兆6,940億円に拡大

国内パブリッククラウドサービス市場 実績・予測（出典：IDC Japan、2019年3月27日）



市場環境（働き方改革、IT市場）

- 働き方改革IT市場は、2017年～2022年の年間市場成長率 7.6%
- 特に、ITサービス／ビジネスサービス分野は、同成長率 22.1%

働き方改革IT市場 2017年～2022年の年間市場成長率

	年間市場成長率	2022年市場規模
働き方改革IT市場全体	年 7.6%	3兆2,804億円
ITサービス／ビジネスサービス分野	年 22.1%	7,500億円
ハードウェア分野	年 0.8%	※1兆0440億円
ソフトウェア分野	年 12.2%	9,700億円
通信サービス分野	年 3.0%	※4,017億円

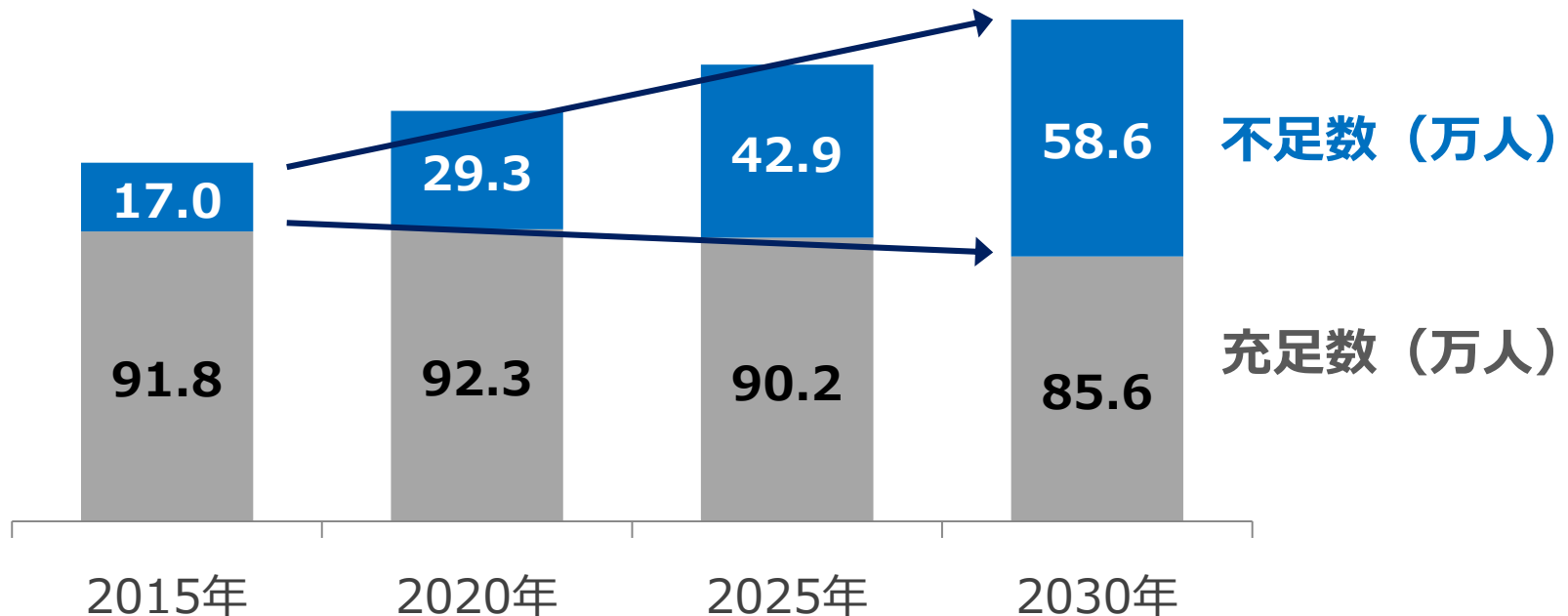
出典：IDC Japan 国内働き方改革ICT市場予測（2019年1月発表）
 なお、※印のデータは、IDC Japan発表の市場成長率から当社で推定

市場環境（企業のIT人材）

ますます深刻化する、情報システム部門IT人材の不足 ①（経済産業省調査）

- 2015年時点で約17万人のIT人材が不足（少子高齢化、労働力人口の減少等による）
- IT市場は今後さらに拡大 → IT人材不足はますます深刻化
- 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

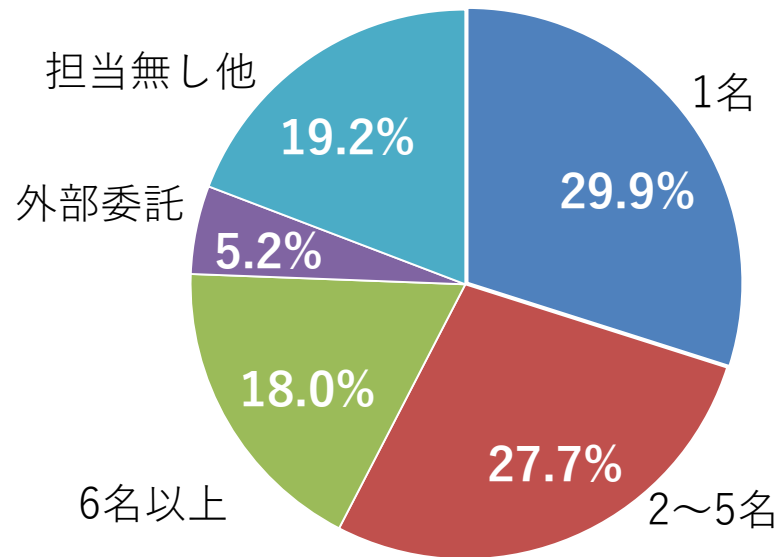


市場環境（企業のIT人材）

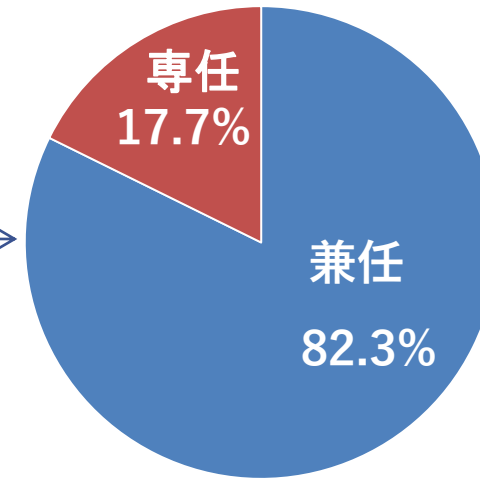
ますます深刻化する、情報システム部門IT人材の不足 ②

- 企業内のIT管理・運用担当者は、53%の企業で1名以下（不在を含む）
→ 管理・運用業務のアウトソーシング需要の高まり

企業のIT管理/運用の人員規模



「ひとり情シス」での専任・兼任の割合



（出典：ノークリサーチ Quarterly Report 2017年春版）

市場機会まとめと、当社の事業 ①

当社の事業 ①

市場機会と合致した戦略で、持続的成長を目指す。

市場機会（まとめ）

- ビジネスPC市場
 - Windows 10 特需の影響あるが、「所有から利用」はさらに拡大
 - **モバイル・通信**のニーズ拡大
- ◎ クラウドサービス市場
 - **クラウドファースト**が進み、成長率は非常に高い
- ◎ 働き方改革IT市場
 - **ITサービス／業務アウトソース**の成長率は非常に高い
- ◎ IT人材
 - **不足感**、需給GAPがさらに拡大
- 使用済みIT機器
 - **適正処分**の社会的要請の高まり

戦略

① サブスクリプションの徹底推進

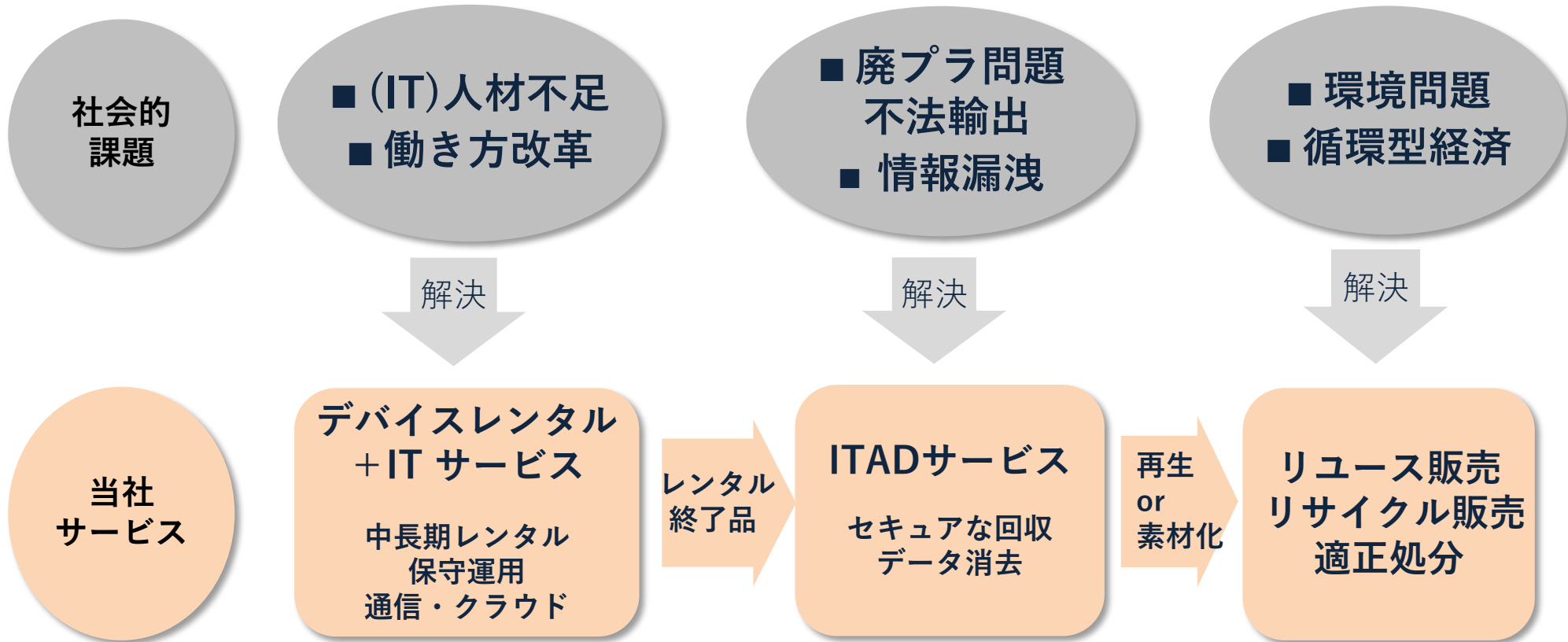
- デバイスレンタル
= 管理の手間を大幅削減
- 情シス業務のMarutto 受託（ITサービス）
= 人材不足を解決
- 通信・クラウド
= 働き方改革を推進

② ITAD（適正処分）の強化

市場機会まとめと、当社の事業 ②

当社の事業 ②

事業そのものが ESG であり、社会的使命として推進。



1. 2019年5月期 連結業績
2. 中期経営計画 SHIFT 2021の進捗について
3. 市場環境と、当社のサービス価値
4. 2020年5月期 業績予想

2020年5月期 業績予想の前提

業績予想の 前提

- **LCM事業（ストック中心）… 拡大**
 - ・サブスクリプション（デバイスレンタル+ITサービス）は引き続き拡大
 - Windows 10 入替のピーク、以降もデバイスレンタルの採用企業が増加
 - 保守運用等のITサービスはニーズ根強い
 - ・回収・データ消去
 - 排出増に伴い相当に増加（特需）するが、収益性重視の受注活動を展開。
- **リマーケティング事業（フロー中心）… 特需、拡大**
 - ・回収台数増から、リユース販売の拡大を予想
 - ・販売先監査をさらに厳格化。適正処理、収益性重視の業務運営。
- **先行投資、コスト計画**
 - ・2019年5月期を上回る先行投資を計画（人材、レンタル資産・システム・設備）
 - ・M&A活動も引き続き実施

業績予想

- **増収、増益（増益は3期連続）を予想**
 - ・ストック・フローとも拡大し、増収
 - ・前期を上回る先行投資を事業拡大等で吸収

2020年5月期 業績予想

■ 2020年5月業績予想（計数計画）

- ・売上高 … ストック拡大で増収へ
- ・各利益 … 3期連続での増益を予想



(百万円)

	直前期 2018/5期	初年度 2019/5期		2年目 2020/5期		最終年度 2021/5期
	実績	実績	計画	業績予想	前期比 増減	計画
売上高	4,431	○ 4,177	4,100	4,500	7.7%	5,000
営業利益	238	○ 310	310	400	28.7%	—
経常利益	238	○ 315	300	400	26.6%	500
純利益	158	192	200	250	30.1%	330
ROE	8.40%	9.94%	10.00%	11%以上	1ポイント	12%以上

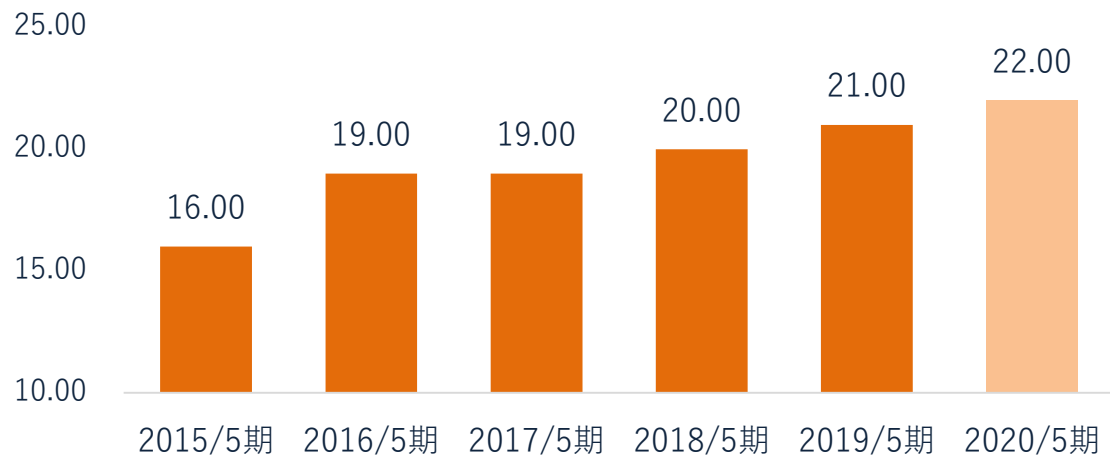
配当金について

■ 配当金予想

前期より 1 円増配（**3期連続増配**）を予想しています。

	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	2020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	22.00円

年間1株当たり配当金（単位：円）



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： IT機器のライフサイクルマネジメント事業
（調達・導入、運用管理、回収・データ消去、適正処分）
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、人材紹介サービス
- 売上高： 4,177百万円 （2019年5月期）
- 従業員： 156人（連結、正社員のみ、2019年5月末現在）
- 市場： 東証第二部（証券コード3021）

IRに関するお問い合わせ

I R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。

End of File