



2019年11月1日

各位

会社名 株式会社パシフィックネット
 代表者名 代表取締役社長 上田 満弘
 (コード番号 3021 東証第二部)
 問合せ先 取締役副社長 大江 正巳
 (電話番号 03-5730-1442)

当社事業内容、2020年5月期第1四半期決算の補足と、今後の方向性に関するご説明

先日の第1四半期決算発表の後、当社事業内容や決算内容に関しまして、投資家・株主の皆さまから「事業内容がわかりづらい」「なぜレンタルがストックなのかわからない」「ストック業績の伸びを教えてください」等、様々なご質問をいただきました。FDルール(※)等の点からお答えできないことも多々ございましたので、ご質問の多い点を中心に、投資家・株主の皆さまにご報告いたします。

※フェア・ディスクロージャー・ルール：上場会社による公平・適時・公正な情報開示に係るルール

総括すると、増収・増益は、ストック中心への収益構造改革が進んだこと、及び過去のM&Aが収益に貢献したことが主な要因であり、今後もさらに変革を推進していく所存です。

記

1. 2020年5月期第1四半期の業績について

セグメント別の業績と前年比増減は下記の通りです。ご質問の多いLCM事業の内訳も明示いたしました。3つのセグメント全て(LCM事業のレンタルIT、ITADを含めると4つ)で増益となりました。

表1) 2020年5月期第1四半期の連結業績(セグメント別、LCM事業は2つのサービスに分解)

(百万円)	グループ 連結業績		LCM事業				リマケ ティング 事業		コミュニ ケーショ ン・デバイ ス事業	
	前年比 増減	前年比 増減	レンタル ITサービス	前年比 増減	ITAD サービス	前年比 増減	前年比 増減	前年比 増減	前年比 増減	
売上高	1,139	21.1%	480	43.3%	214	-10.1%	402	-5.9%	134	92.3%
営業利益または セグメント利益	129	224.8%	59	51.3%	39	14.7%	89	42.1%	55	2466.0%

※連結業績とセグメント合計の差は、内部売上消去、その他セグメント、(配賦不能)調整額による

※LCM(ライフサイクルマネジメントの略)

IT機器の導入、運用・管理、使用後の機器の適正処分を管理する仕組み

※ITAD: IT Asset Dispositionの略

情報機器資産の適正処分の意味。

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、欧米で一般化しています。

当社 I T A D は、欧米と同様に、セキュアな回収、データ消去、適正処分をサービスとしています。

次項以降で、各事業セグメントについて、事業内容と特徴についてご説明いたします。

2. 各セグメントの事業内容、特徴、業績の補足説明

① L C M 事業

I T 機器の L C M サービスを提供しております。

※ L C M の説明は、前記 1 を参照ください

L C M 事業は、その大部分が法人・官公庁向けの I T 関連サービスの売上です。レンタル・I T サービスと、I T A D サービスに分けて、質問の多い点を中心にご説明します。

(1) レンタル・I T サービス

レンタル・I T サービスは、一定期間を設定したサブスクリプション型（月額利用料モデル）のサービス提供による売上高が大部分で、ストック収益と位置付けております。

その詳細を、レンタルと I T サービスに分けてご説明します。

※サブスクリプション

モノやサービス等を月額定額制で利用する方式。

購入し所有する型とは違い、料金を継続的に支払うことでモノやサービスを利用する権利を得ることができる。個人向けに広まったが、現在は法人向け（B to B）での採用も増加。

◆当社レンタルサービスの特徴、ストック収益である理由

まず、レンタルについてご説明します。

レンタル売上高は、大部分がストック収益です。その理由は以下の通りです。

- ・ **業務で利用する基幹 P C が主な対象なので、中長期契約が大部分を占める。**
レンタカー等の一般的な短期レンタルとは異なり、大部分は中長期の契約で提供しています。たとえば、社内利用で P C 1000 台を導入される予定の企業様に対し、全部または大部分を 3 ～ 5 年の中長期レンタルで提供する等のサービス形態となります。
- ・ **途中解約の実績は極めて低く、期間満了後の契約更新実績も高水準**
基幹 P C が対象なので、そもそも途中解約の発生可能性は低くなります。
加えて、当社レンタルは、リース契約とは異なり、必要台数の増減や働き方改革等に対応した一部機器の入れ替え等に対応する等の柔軟性を有し、さらに故障対応や代替機提供等のサービスが付加されているので、情報システム部門の業務負担の軽減となります。以上から、レンタルであっても、一般的なリース契約と同様に契約期間

中の途中解約の実績は極めて低く、期間満了時に新たな機器に入れ替えを行う際の更新率も高水準となっています。

業績面では、法人市場における所有から利用への動き、働き方改革推進等を背景として、柔軟かつ業務負担の軽減となる中長期レンタルの採用が拡大しており、Windows 10 への入れ替え需要も背景に、新規契約の受注ペースが加速している状況にあります。

また、ストック収益（数年間に分割して売上が計上される）なので、単月だけの増収効果はフロー収益に比べて限定的となりますが、受注案件が大幅に増加したことから前年比での増収・増益率が大きくなり、将来収益のストックも大幅に増加いたしました。

（業績は、表1のレンタル・ITサービスを参照ください）

◆当社ITサービスの特徴、ストック収益である理由

次にITサービスについてご説明します。

IT機器等の資産管理、ヘルプデスク、セキュリティ、運用保守、ネットワーク等のインフラ構築、通信、クラウド関連など、企業の情報システム部門が担う業務をアウトソースで受託し、一定の契約期間を設定して月額利用料（サブスクリプション）でサービスを提供しています。導入形態は、IT機器レンタルと同時受託するケース、レンタルのみの既存顧客から追加受注するケースが多いですが、機器を自社調達ないしはリース調達されている企業様からITサービスのみ受注するケース等も少なからずあり、レンタル顧客に限定されず、広い顧客からの受注が可能です。

IT機器管理・運用保守サービス



モバイルワーク進展、セキュリティ脅威増大や技術革新への対応に加え、Windows 10 運用管理の難易度の高さから、企業の情報システム部門の業務負担が増大する一方、対応するIT人材不足はますます深刻化しております。こういった市場背景からITサービス受注が拡大するとともに、商談ストックも急速に拡大しております。この結果、ITサー

ビスも大幅増収・増益となりました。(表1のレンタル・ITサービスを参照ください)

当社ITサービスは、同様のサービスを行うIT企業とはかなり異なる特徴を有し、これをもとに他社と比べてきめ細かなサービスを旨としているため、既契約(サブスクリプション)の更新率は非常に高く、顧客離脱の実績も極めて低い水準で推移しております。これが、ITサービス＝ストック収益と位置付けている理由となります。

なお、当社の独自性や特徴は以下の通りです。

- ・ **カスタマイズサービスである**

一般に運用保守やヘルプデスクは一律のサービスメニューで提供するケースが多い中、当社は顧客のシステム構成や運用実態に応じたカスタマイズサービスであり、満足度も継続率も非常に高い。

- ・ **全国7か所に設置したテクニカルセンター・ロジスティクス網を活用**

IT系企業ではほぼ唯一、全国7か所にセキュリティを完備したテクニカルセンター、技術員、ロジスティクス網を保有しており、これを活用した全国規模のきめ細かな対応が可能

- 例1) 全国展開の大企業に対し、自社リソースによるオンサイト(出張)サービス
- 例2) 各エリアの現地有力企業に対し、地元でのきめ細かなLCMサービスを提供
- 例3) テクニカルセンターのスペースを活用して予備機を保管し、オーダーに応じてデリバリーを行う。

- ・ **レンタルとITサービスの同時提供**

レンタルサービスとITサービスを同時提供するIT企業は少ない。当社は両方のサービスを有し、単独または組み合わせなど、柔軟な対応が可能。

顧客当たり売上高の向上、サブスクリプション契約の継続率・更新率の向上効果も非常に高い。

- ・ **ITAD(使用済み機器の適正処分)サービスの存在**

さらに、当社はITADサービス(使用済み機器の回収・データ消去等)を自社リソースで行う唯一の上場企業であり、IT機器の導入から使用後の適正処分まで一貫したサービス提供が可能。

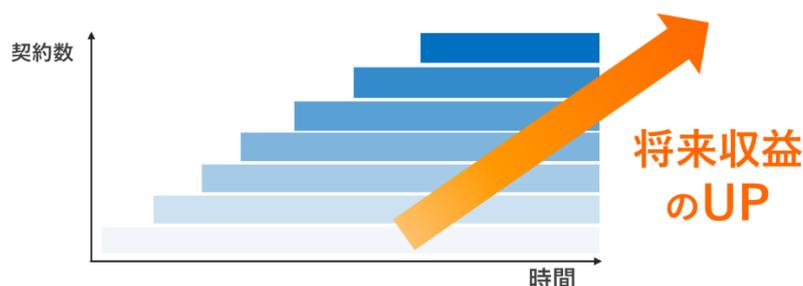
◆レンタル・ITサービスの市場環境と、今後の方向性

2020年1月のWindows 7サポート終了以降は、レンタルの新規顧客の受注ペースは多少落ち着くものと想定していますが、以下の点から、引き続き事業機会は大きく、推進強化する所存です。

- ・ **サブスクリプションによる収益拡大の蓋然性**

レンタル・ITサービスとも、ほぼ完全な月額利用料によるストック収益（サブスクリプション）であり、新規受注、追加受注により、月々の売上高がさらに増加し、ストック収益＝将来収益も拡大する。

サブスクリプションの収益構造



- ・ **レンタル新規顧客獲得の機会**

「所有から利用へ」の動きはWindows 10切り替え後も拡大し、中長期レンタルの新規顧客の営業機会は2020年1月以降も継続すると想定される。

- ・ **レンタル既存顧客からの追加受注**

当社がレンタル受注した顧客は、これまで購入などにより調達してきた機器を順次レンタルに切り替えていく計画が多く、既存顧客からもレンタル台数拡大が見込める。また、レンタル顧客からのITサービス追加受注も顧客単価の拡大となる。

- ・ **Windows 10によるITサービスへの好影響**

当社ITサービスは、情報システム部の業務アウトソースを受託するサービスであり、Windows 7サポート終了に関係なく（逆にWindows 10切り替えを契機として）、ニーズが拡大する可能性が高い。すでに既存のレンタル顧客からのITサービス商談も増加している。

- ・ **クラウドサービスの拡大機会**

2018年12月にM&Aで取得した株式会社テクノアライアンスの技術・ノウハウを活用したクラウドサービスの受注も拡大しており、今後の事業機会は大きいと想定される。

(2) ITADサービス

◆ ITADサービスの特徴

顧客企業の使用済みPCの適正処分（セキュアな回収、データ消去等）を行うサービスで

す。対象となる使用済み機器は、当社レンタルアップ品も含まれますが、その大部分は、コンプライアンス及びセキュリティ意識の高い大手企業、官公庁、中堅企業群、並びにリース会社（リース物件が対象）からの委託が圧倒的多数を占めており、対象エリアは北海道から九州まで全国規模でカバーし、取引実績は2万社超を有します。

当社は唯一の上場企業として、業界のリーディングカンパニーのポジションを有しております。

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、欧米で一般化
- 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。



当業界は、長らく、使用済みIT機器を買い取り、リユース、リサイクル品として販売する収益モデルでした。しかしながら、バーゼル条約の規制強化等によりリサイクル品等の輸出禁止が厳格運用され、特に、世界的な廃プラ問題や一昨年の中国等の廃プラ輸入禁止により、プラスチックを多く含むIT機器の海外輸出が難しい状況となり、販売単価の下落傾向が顕著となっております。この流れを受け、使用済み機器全般を有価物として売買する既存事業者のビジネスモデルは存続が難しくなり、近い将来、国内リサイクルを基本とする適正処分へ転換する必要性が極めて高く、業界再編の可能性もあり得ると想定しております。（当社は、これまでもリサイクル品については、当社の監査基準を満たす国内リサイクル企業との取引による適正処分を推進しております。）

こういった背景から、当社は数年前からビジネスモデルを見直し、適正処分サービスの展開強化と収益確保を進めてまいりました。コンプライアンスとセキュリティのサービス価値を高め、顧客へ適正処分のサービスを推進した結果、一部で市場シェアの低下につながっている側面もあると思料しておりますが、コンプライアンス意識の高い大手企業群や官公庁等からの受注は好調であり、数年後を見据えた必要な施策であると考えております。

ITADサービスの業績は、中古販売単価の下落から売上高は減少いたしました。大部分を占める適正処分サービス売上（回収・データ消去売上高）は前期比大幅増収となり、業務効率化の効果もあって、利益ベースでも増益となりました。

（表1のITADサービスを参照ください）

◆ ITADサービスの市場環境と、今後の方向性

Windows 7 サポート終了に伴い、当事業年度における第3四半期から使用済みPCの排出が増大し、翌事業年度の上期までこの傾向が続くと想定しており、ITADサービスの収益も拡大するものと想定しております。ただし、翌事業年度の下期には反動減が発生し、当社の回収・データ消去台数も減少する見込みです。

その一方、使用済み機器の排出台数減少は、前述の世界的な環境問題の認識を背景に、当業界の既存事業者（専業がほとんど）に対してビジネスモデル転換をさらに迫る結果になり業界再編もあり得ると想定しています。当社は、ITADサービスのリーディングカンパニーであり、唯一の上場会社として、信頼と実績を元に、日本企業のITAD（IT機器の適正処分）をリードしていく所存です。

こういった事業環境を踏まえ、ストック収益拡大による収益基盤の強化を進める一方、ITADサービスについては、適正処分の一層の付加価値向上と業務効率化を進めることで、持続的成長が可能な収益構造への転換をさらに進めてまいります。

(3) リマーケティング事業

前述のITADサービスにより回収した使用済み機器を、高価値品はテクニカルセンターで製品化し、リユース品として販売しております。また、再利用困難な機器については分解して素材化し、当社の監査基準を満たすリサイクル業者へ販売することで企業等の廃棄物削減と適正処分を推進しております。

減収となった理由は、2019年5月末のEC事業譲渡、及び低価値品の販売単価の下落が主な要因ですが、生産性向上策、効率化、在庫回転率の向上等の諸施策の効果により、セグメント利益では増益となったものです。

◆リマーケティング事業の市場環境と、今後の方向性

ITADサービスと同様に、Windows 7 サポート終了に伴い、販売対象となる使用済みPCの増加が見込まれますが、翌事業年度の下期には反動減が顕在化し始め、リマーケティング売上高も少なからず影響を受けると想定しております。

こういった事業環境を踏まえ、ITADサービスの項目で記述したとおり、ストック収益の拡大、ITADによる適正処分サービスの一層の価値向上により、収益基盤の強化を進めていく所存です。

(4) コミュニケーション・デバイス事業

◆事業の特徴

M&Aにより、2017年12月に完全子会社化した株式会社ケンネットが該当します。株式会社ケンネットは、観光業界を中心にイヤホンガイド®の製造販売・保守サービスを展開

しております。



※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、旅行関連市場では株式会社ケンネットが90%以上の国内シェアを有しております。

当事業セグメントは、高い収益性と安定性を有しています。その理由は、市場規模、シェア、ビジネスモデルに起因します。

まず、市場規模とシェアです。ガイド無線機という極めてニッチな市場において業界のパイオニアとして研究開発を重ね、高い品質と低コストを実現した結果、大手旅行代理店のガイドツアーサービスの定番となりました。このため参入障壁が非常に高く、ほぼ独占市場となったことが第1の理由です。

次にビジネスモデルです。旅行業界等に販売したガイド機は繰り返し利用され、その使用回数は延べ数十万回（年間）となります。この都度、イヤホン交換やメンテナンス・清掃などの細かな保守が必要となり、これを販売元であるケンネット社が保守サービスとして行っています。このように、販売収益とともに販売後の保守サービスが継続収益として貢献する収益構造となっていることが第2の理由です。さらに、生産はファブレス、集客は顧客の利用体験による口コミでの反響営業が主である等、極めて効率的で生産性の高いオペレーションであることが第3の理由です。

◆コミュニケーション・デバイス事業の市場環境と、今後の方向性

国際的な観光需要の高まりや 2020 年の東京オリンピック・パラリンピックの開催を控え、旅行関連の市場は活況を見せています。この需要を取り込むべく、継続的な PR 活動や利用者の口コミによるマーケティングにより、販売及びレンタル数量が拡大しており

ます。また、旅行代理店様でのイヤホンガイドを活用したツアーも増加傾向にあり、外国人のインバウンド利用も拡大基調にあります。さらに、製造業の工場見学や、スポーツ競技場での実況など、新たな用途での利用も進んでおり、成長機会は未だ大きいと考えております。

3. 業績予想について

2019年10月15日「2020年5月期第1四半期決算短信」「1－(3)連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」で記載いたしましたが、再録いたします。

当第1四半期業績は、第2四半期累計期間の業績予想に対して、各利益とも進捗率が9割を超える結果となりました。また、当社グループは上期に比べて下期の業績が大きくなる季節要因があるため、通期業績予想につきましても計画を上回るペースで推移しております。

しかしながら、当社の最重要課題は、外部環境が変化しても持続的成長が可能な事業構造への転換です。2020年後半にはWindows 7サポート終了による新品パソコン市場の反動減が予想されます。一方、デジタルトランスフォーメーション(※7)や働き方改革を背景とした企業のIT投資は継続的に拡大するとともに、IT技術者の不足も深刻化する見込みです。このような外部環境の変化に対応し成長を続けるためには、ストック収益の持続的拡大、すなわちサブスクリプションを継続的に拡大できるサービス戦略と、これを実現するための「人材」「サービスラインナップ」「業務プロセス」の高度化が極めて重要な成功要因であると考えております。中期経営計画の2年目にあたる当期は、この戦略的投資を積極的に実施しておりますが、現在の業績状況を踏まえ、投資計画の見直し(先行投資の拡大)を進めております。以上から、2019年7月16日公表の連結業績予想は変更しておりません。修正が必要な水準となった場合には、すみやかに開示いたします。

※デジタルトランスフォーメーション：新しいIT技術を活用したビジネスや業務の変革。

例えば、5G(第5世代移動通信システム)、IoT、AI(人工知能)等の最新のテクノロジーを企業が取り入れて、業務の変革、新製品やサービスの開発に活かすこと等。

4. 最後に

当社事業は、レンタル・ITサービス、ITADサービス、リマーケティングのいずれもESG推進そのものであり、顧客企業のESG支援となる極めて高い社会的意義を有する事業であると考えています。中期経営計画「SHIFT 2021」に基づき、ストック収益中心への構造改革の加速と、ESG推進を今後の事業方針として推進いたします。

※ESG：環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の略

企業の長期的な成長のためには、ESGが示す3つの観点が必要という考え方

また、M&A戦略については、2017年12月に株式会社ケンネットを、2018年12月に株式会社テクノアライアンスを買収し、それぞれグループ連結業績の拡大に大きく寄与しております。当社事業分野のサービスライン拡充、収益拡大のためのM&A戦略はさらに強化する所存です。

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上