

2021年5月期 第2四半期

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

2021年1月14日

2021年5月期・第2四半期累計（6～11月）サマリー

連結業績

- 好調な業績と、コロナ禍の中で使命感を持って従事する従業員に報いるため、**特別賞与の12月支給を決定**、約36百万円の費用を追加計上
- 同費用を追加計上しても、**四半期・半期業績とも過去最高を更新**
- 要因は、**事業構造改革**および**社内DX等の生産性向上策**の効果

セグメント

- ITサブスクリプション事業・・・（前年比）**売上高約1.5倍、営業利益約2倍**
- ITAD事業・・・（前年比）減収だが、**営業利益は約1.5倍**
- コミュニケーション・デバイス事業・・・観光需要の影響大で大幅減収

通期予想

- 各利益の**通期予想・進捗率は70%超**だが、現時点で通期予想は修正せず
 - 下期も、過去最高となった上期をさらに上回る可能性が高いと予想（さらなるコロナ感染爆発や緊急事態宣言が長期化すると影響が出る可能性あり）
 - コロナ禍で正確な予想は困難、現時点で通期予想は修正せず

その他

- 配当方針に、**DOE（純資産配当率）**を導入
 - 「配当性向30%以上、かつ純資産配当率5%以上」に変更

連結業績 第2四半期累計（6～11月）

特別賞与等 約36百万円の費用を追加計上したが、

- ・ 四半期（9～11月）…過去最高だった第1四半期を超え、**各利益で過去最高**
- ・ 累計（6～11月）…**半期での過去最高を更新（売上高・各利益とも）**

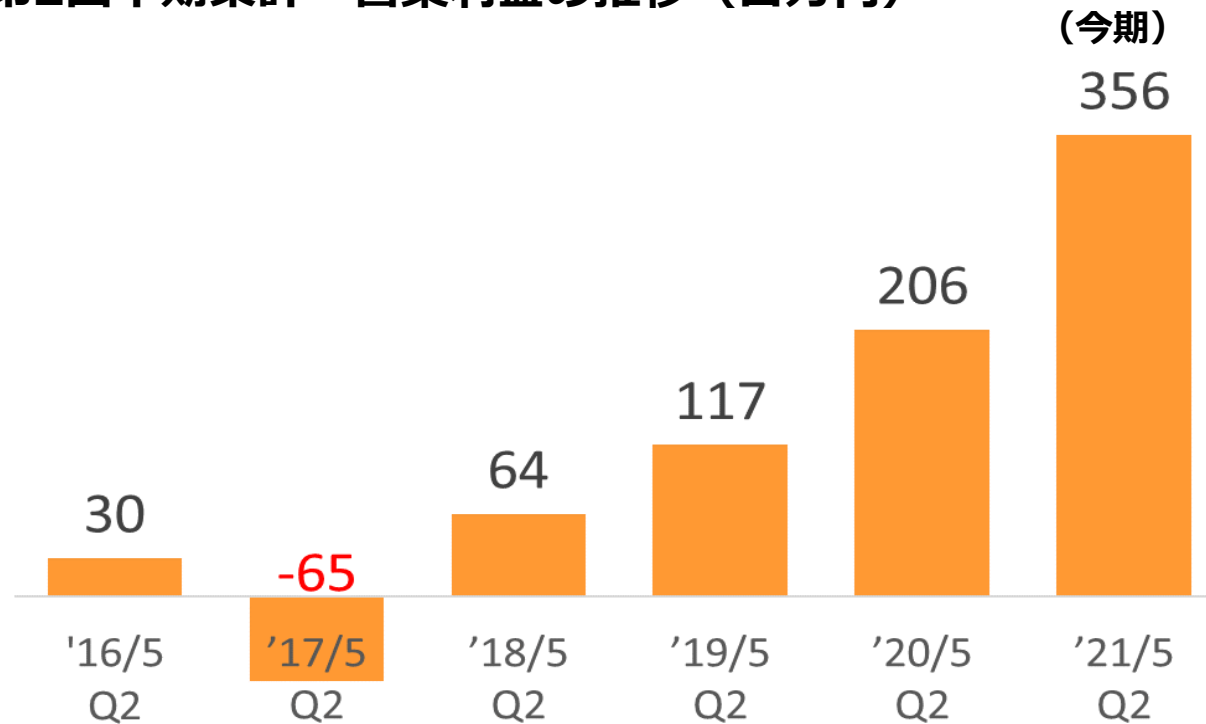
（単位：百万円）

	2020年5月期 第2四半期	2021年5月期 第2四半期	前期比 増減率	通期予想	通期予想比 進捗率
売上高	2,196	2,475	12.7%	5,000	49.5%
営業利益	207	356	72.6%	500	71.4%
売上高営業利益率	9.4%	14.4%	+5.0ポイント	10%	—
経常利益	205	355	73.2%	500	71.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	130	238	83.4%	330	72.3%
EBITDA	657	992	51.0%	—	—

営業利益の推移 第2四半期累計（6～11月）

- 4期連続の営業増益
- 半期業績として、過去最高の売上高・各利益

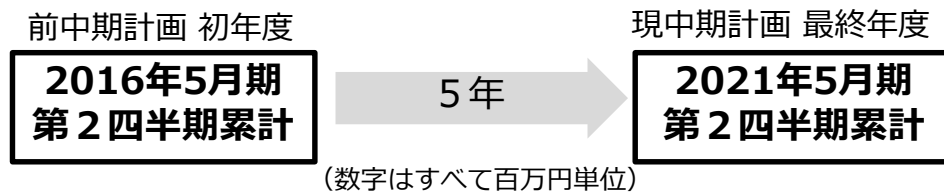
第2四半期累計・営業利益の推移（百万円）



事業構造改革の成果（5期前との比較）①概況

構造改革により、環境変化に強く、持続的成長が可能な収益構造に転換

- ストック売上高は4倍、フローは収益性が大幅に向上（前中期計画・初年度との比較）
- 社内DXにより生産性も大幅に向上

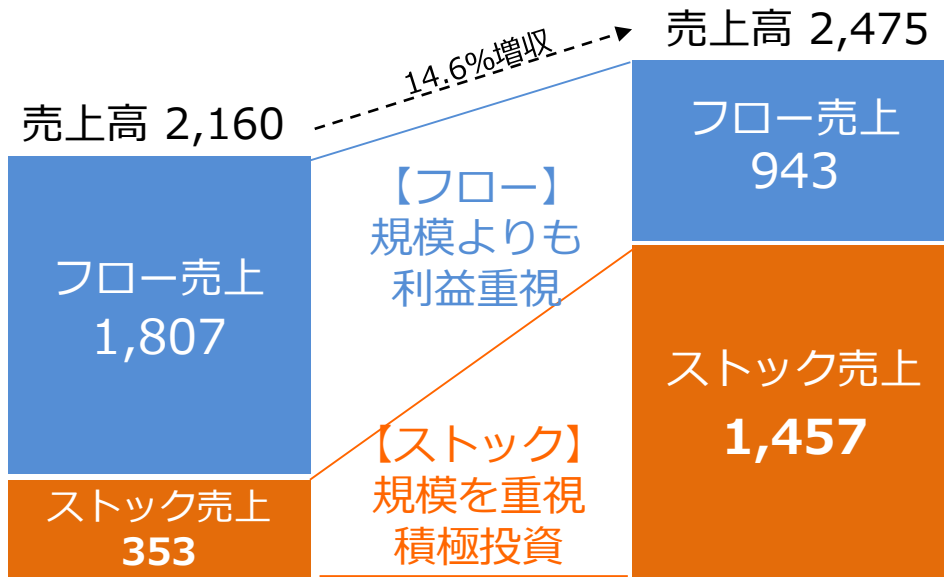


◆5年間に実施した構造改革◆

目的：ストック拡大、フロー利益向上

- ・ B2C撤退、B2Bへ集中（店舗閉鎖・EC撤退等）
- ・ ケンネット、テクノアライアンスをグループ化
- ・ 新・東京TC開設、社内DX、IT人財投資 等

営業利益 30 11.5倍 → 営業利益 356



【フロー】
売上高は減少だが、利益絶対額は大幅に拡大

【ストック】
規模は大幅に拡大、利益率も向上

注・ストック売上：ITサブスクリプション事業（一部フロー含む）
・フロー売上：ITAD事業、コミュニケーション・デバイス事業

事業構造改革の成果（5期前との比較）②収益性、効率性

収益性・財務効率とも大幅に向上

- ストックの拡大・フローの利益率向上で、収益性・安定性が向上
- 財務諸効率（ROE、各利益率、在庫回転期間等）も大幅に向上

カテゴリ	経営課題	経営指標	前中期計画		現中期計画	
			初年度	第2四半期	最終年度	第2四半期
全社	収益性の向上 成長基盤の強化	売上高	百万円	2,160	2,475	14.6%
		営業利益	百万円	30	356	○ 1051.5%
		売上高営業利益率	%	1.4%	14.4%	○ +13 ^ポ イト
		通期換算ROE	%	3.9%	22.0%	○ +18 ^ポ イト
		EBITDA	百万円	238	992	○ 316.9%
		EBITDAマージン	%	11.0%	40.1%	○ +30 ^ポ イト
ストック収益 (ITサブスク)	規模の徹底拡大	売上高	百万円	353	1,457	○ 312.7%
		セグメント利益	百万円	39	257	○ 547.4%
		売上高セグメント利益率	%	11.3%	17.7%	-
		レンタル在庫	百万円	1,438	4,783	○ 232.6%
フロー収益 (ITAD)	規模よりも 利益の向上	売上高	百万円	1,807	943	-47.8%
		セグメント利益	百万円	-8	333	○ +340百万円
		売上高セグメント利益率	%	(マ付入)	35.3%	-
		BS商品在庫	百万円	614,960	97,446	○ △518百万円
		在庫回転期間	月数	4.2か月	1.2か月	○ △3.1か月

※通期換算ROE ……半期ROEを2倍して通期に換算

※連結営業利益とセグメント利益合計の差は、セグメントに配賦できない全社費用（主に管理部門）があるため

※EBITDA…営業利益+減価償却費+償却費で算出、EBITDAマージン…EBITDA÷売上高

※レンタル在庫は、取得価格で表示（簿価ではない）

※在庫回転期間…第2四半期末BS商品在庫(ITAD)÷第2四半期の月平均商品仕入原価(ITAD)で算出

セグメント情報 第2四半期累計（6～11月実績）

ITサブスクリプション事業

- ・法人・官公庁向け 情報機器のサブスクリプション（中長期レンタル）での提供
- ・運用保守・通信・クラウド等のITサービス

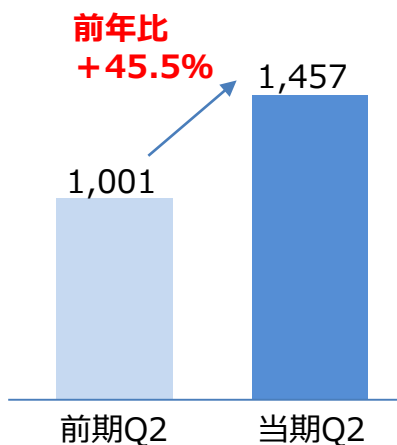
□ 最重要戦略として積極投資。前年同期比で、売上高は約1.5倍、営業利益は約2倍に拡大

- 前期の好調な中長期レンタル受注が、今期のサブスクリプション売上・利益を底上げ
- 短期レンタルが、さらに収益を押し上げ
- コロナ禍で長期化傾向となった商談は、9月末から回復傾向

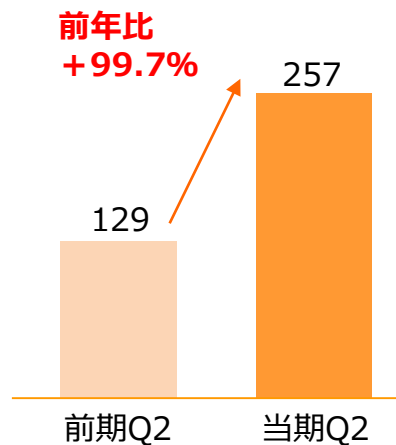
□ サブスク商談は9月末から回復傾向、クラウド新サービス（Autopilot等）の商談も進む

※Autopilot：法人等で新品PCを社内配布する際は事前設定が必要だが、これをほぼ自動化するMicrosoft社クラウドソリューション。大企業中心に導入拡大が想定され、当社グループが日本トップクラスの実績と技術力を有する。

売上高（百万円）



セグメント利益（百万円）



第2四半期の施策と状況

- **積極投資**
 - ・レンタル資産投資 → 需要への対応力が向上
 - ・SE、営業等のIT人材の積極確保
 - ・DX投資
- **営業推進**
 - ・中長期レンタル商談・受注が回復基調
 - ・クラウドサービスは商談・受注が拡大
- **生産性向上、DX推進**
 - ・センター業務IT化のさらなる推進
 - ・基幹システムリプレイス（来期から稼働予定）

セグメント情報 第2四半期累計（6～11月実績）

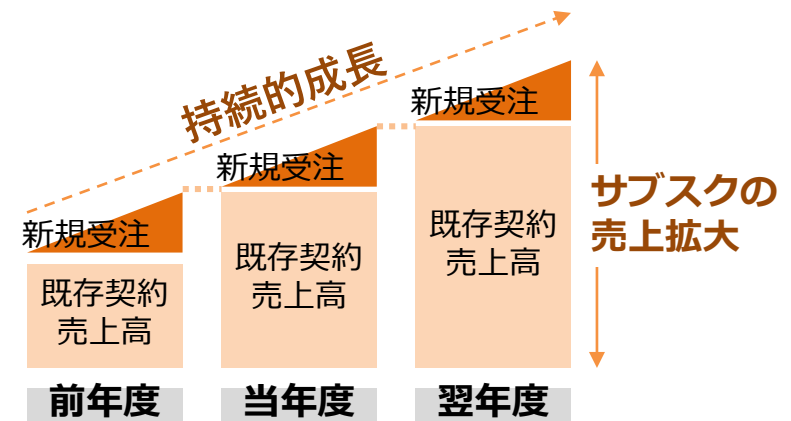
ITサブスクリプション事業の拡大を最重要課題とする理由

① 成長率が高く、市場規模も大きい（中長期レンタル、ITサービス）

- ・ PCの中長期レンタルは成長市場だが、普及は未だ国内法人PCの数%であり、大きな潜在市場が存在（国内の法人等のPC保有台数3,600万台に対し、レンタルでの利用台数は現時点で100万台前後と想定）
- ・ クラウド、情シス業務の外部委託も、成長率が高く、市場規模も大きい

② ストック収益化、持続的成長が可能

- ・ 中長期レンタルの途中解約率は極めて低い
- ・ 受注拡大はストック積上げ(将来収益)に



③ ITAD事業の収益へ寄与

- ・ レンタル終了品は、優良な中古情報機器



レンタル拡大 → 数年後のITAD収益拡大

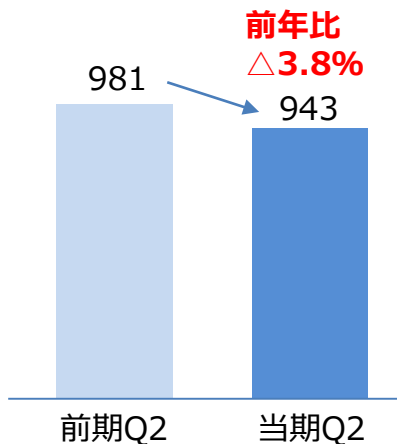
セグメント情報 第2四半期累計（6～11月実績）

ITAD事業

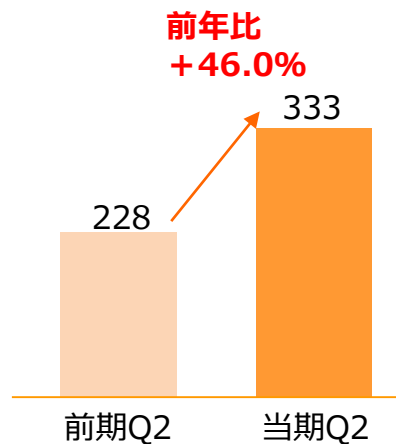
- ・使用済みIT機器のセキュアな回収、データ消去
- ・リユース・リサイクル販売、適正処分

- 売上高は微減だが、**営業利益は前年比約1.5倍に**
- **収益性向上策**が奏功、利益率が向上
- **データ消去**は引き続き高水準
- 第3～4四半期は、第1～2四半期を上回ると想定
(さらなるコロナ感染爆発や緊急事態宣言が長期化すると影響が出る可能性あり)

売上高（百万円）



セグメント利益（百万円）



第2四半期の施策と状況

- **収益性向上策**
 - ・収益重視での案件受注
 - ・センター業務のIT化推進
- **データ消去の強化**
 - ・引き続き、セキュリティ強化へ投資
 - ・業務IT化拡大により、生産性が飛躍的に向上
- **新たな取り組み**
 - ・排出管理業務をサービス化
 - ・システム会社、全国販社等との協業強化

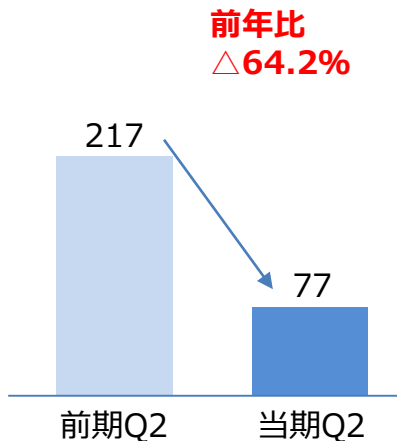
セグメント情報 第2四半期累計（6～11月実績）

コミュニケーション・デバイス事業

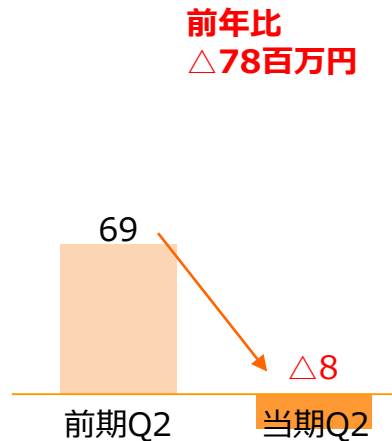
・イヤホンガイド®の製造販売、レンタル、保守・メンテナンスサービス

- 観光需要の打撃は大きいですが、withコロナを見据えた大型受注等により営業損失は最小限
- 日本旅行業協会によるガイドライン化（※）で問い合わせは依然増加
※ガイドライン・・・「観光ツアーにはガイドレシーバーを付帯すること」
- これまで、海外旅行での活用が主だったが、国内ツアーでの活用が進むと、新たな市場創造となる
- コロナ収束後の需要反転を見据えた施策を開始

売上高（百万円）



セグメント利益（百万円）



第2四半期の施策と状況

- **日本旅行業協会ガイドライン化**
 - ・問い合わせは依然増加
- **コロナ収束後の需要反転を見据えた施策**
 - ・国内旅行での活用促進PR
 - ・東京以外の旅行代理店の開拓
 - ・業務フロー等の見直し
- **他用途開発**
 - ・Social Distance 確保ツールとして推進

連結業績予想について

- 第3～第4四半期は、半期で過去最高となった第1～2四半期を上回る見通し
(コロナ禍感染爆発の発生や緊急事態宣言が長期化すると影響あり)
- ただし、正確な予測が困難なため通期業績予想は修正せず
正確な予測が可能となり、開示が必要な水準であると判明したら、速やかに開示

第3～4四半期(12～5月)の予想

○：拡大予想、－：横ばい予想、△：減少予想、▲：大幅減少予想

(さらなるコロナ感染爆発や緊急事態宣言が長期化すると影響が出る可能性あり)

ITサブスクリプション事業

- ・前年比 ○ ➤ サブスク商談・受注が回復基調
- ・上期比 ○ ➤ クラウドサービスは受注拡大を予想
- 短期レンタルも堅調に推移

ITAD事業

- ・前年比 ○ ➤ 使用済み情報機器の回収案件が本格回復
- ・上期比 ○ ➤ データ消去受注は依然高水準

コミュニケーション・デバイス事業

- ・前年比 ▲ ➤ 売上は、観光需要・コロナ禍次第
- ・上期比 － ➤ 万一コロナ禍が拡大しても、連結業績への影響は限定的
(固定費低く、限界利益率高い収益構造から)

※2020年7月15日開示の通期・連結業績予想

・売上高 5,000百万円(前年比 9.5%増)、営業利益 500百万円(前年比 20.8%増)、配当予想 23円(前年比 1円増配)

(参考) 中期経営計画 SHIFT 2021

SHIFT 2021 (2019年5月期～2021年5月期)

基本方針

- ① ストック中心へ、さらなる収益構造改革
- ② M&Aによる成長のスピードアップ
- ③ グループ全体の連携強化
- ④ 東証第一部または(新)プライム市場へのステップアップを可能とする収益構造・経営基盤の構築



働き方改革/モバイルワークソリューション
デバイス+通信+各種サービスを「まるっと」ご提供

Marutto365[®]
Device as a Service



配当方針の変更について

(2020年12月9日「配当方針の変更に関するお知らせ」により、リリース済み)

■ 変更内容

- ・ 当社の経営方針は「中長期的な安定成長」であり、株主への利益還元も安定拡大を目標としている
- ・ これを具体化するため、**純資産配当率 (DOE)** を導入した配当方針へ変更

変更前	配当性向30%以上を目安として決定する
変更後	配当性向30%以上、 かつ純資産配当率 (DOE) 5%以上 を目標とする

注1：配当性向

その期の純利益(税引後利益)から、配当をどのくらい支払っているかをパーセンテージで表したものの。
純利益×配当性向 = 配当総額となる。

注2：純資産配当率 (DOE)

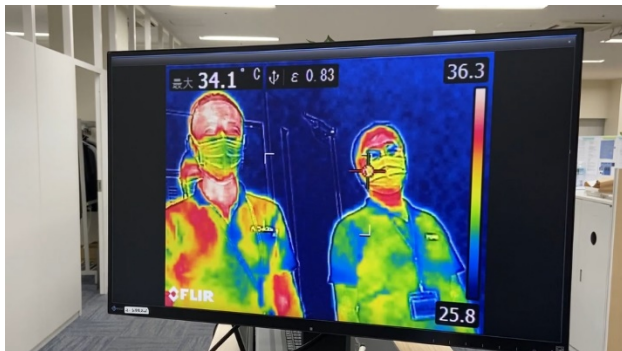
企業が株主資本に対してどの程度の配当を支払っているかを示す指標。
真の配当性向とも呼ばれる。

配当水準の指標は配当性向が一般的だが、当期純利益は変動幅が大きいことが課題であった。
そのため、株主還元の状況を示す指標として株主資本を基準にしたDOEへの注目が高まっている。

$$\blacksquare \text{純資産配当率(DOE)} = \text{配当性向} \times \text{自己資本利益率(ROE)} \times 100\% = \text{年間配当総額} / \text{純資産} \times 100\%$$

東京テクニカルセンター コロナ感染防止策について

サーモグラフィーカメラ



高感度サーモグラフィーカメラによる
全従業員の出勤時体温計測

密にならない広い空間



館内天井高5.5m 総面積3,213㎡
総従業員110名

24時間換気システム



産業用有圧換気扇6基で強力換気
約2時間で全ての空気を入れ替え

ソーシャルディスタンス



作業エリアでは、
ソーシャルディスタンスを確保

出荷商品の消毒



お客様へ出荷する商品は入念に消毒

備品・設備の消毒



共通端末、ドアハンドル、ビジネスフォン等を毎日2回消毒

ESGへの取り組み

各事業そのものが ESGの直接支援であり、社会的使命として推進

共有経済
&
循環型経済

E
Environment : 環境

S
Social : 社会

G
Governance : 企業統治

ITサブスクリプション
情報機器サブスクリプション(以外)
運用管理・通信・クラウドサービス

シェアリング
エコノミー

E
・ レンタル
・ 終了後はリユース

S
・ 働き方改革の支援
・ DX支援

G
・ 情報漏えい防止

ITAD
使用済み情報機器のデータ消去
リユース・リサイクル
排出に関するコンプライアンス

サーキュラー
エコノミー

E
・ リユース・リサイクル
・ 使用済み機器の適正処理

G
・ 情報漏えい防止
・ 使用済み機器の適正処理

**コミュニケーション・
デバイス**
イヤホンガイド製造・販売・以外

S
・ 三密回避ツールの提供

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： 4,566百万円 (連結、2020年5月期)
- 従業員： 243人 (連結、パート社員含む、2020年5月31日現在)
- 市 場： 東証第二部 (証券コード3021)

IRに関するお問い合わせ

IR担当

部署： 経営企画室

氏名： 取締役副社長 大江 正巳

経営企画室長 高島 律夫

Tel : 03-5730-1441

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。