

# 2022年5月期・第1四半期 決算説明資料

(2021年6～8月実績)

株式会社パシフィックネット  
(証券コード：3021)

2021年10月15日

## 目次

- 2022年5月期 Q1決算の状況
- セグメント別業績
- Q2以降の状況と、新たな取り組み
- ESGへの取り組み

## 2022年5月期 Q1決算の状況

---

## 2022年5月期 Q1 業績（6～8月）

- ・ ストック収益は引き続き拡大
- ・ フロー収益は、感染者急増・緊急事態宣言の適用拡大で想定を超える影響
- ・ 戦略投資も大幅に拡大しコスト先行、その結果、増収・減益

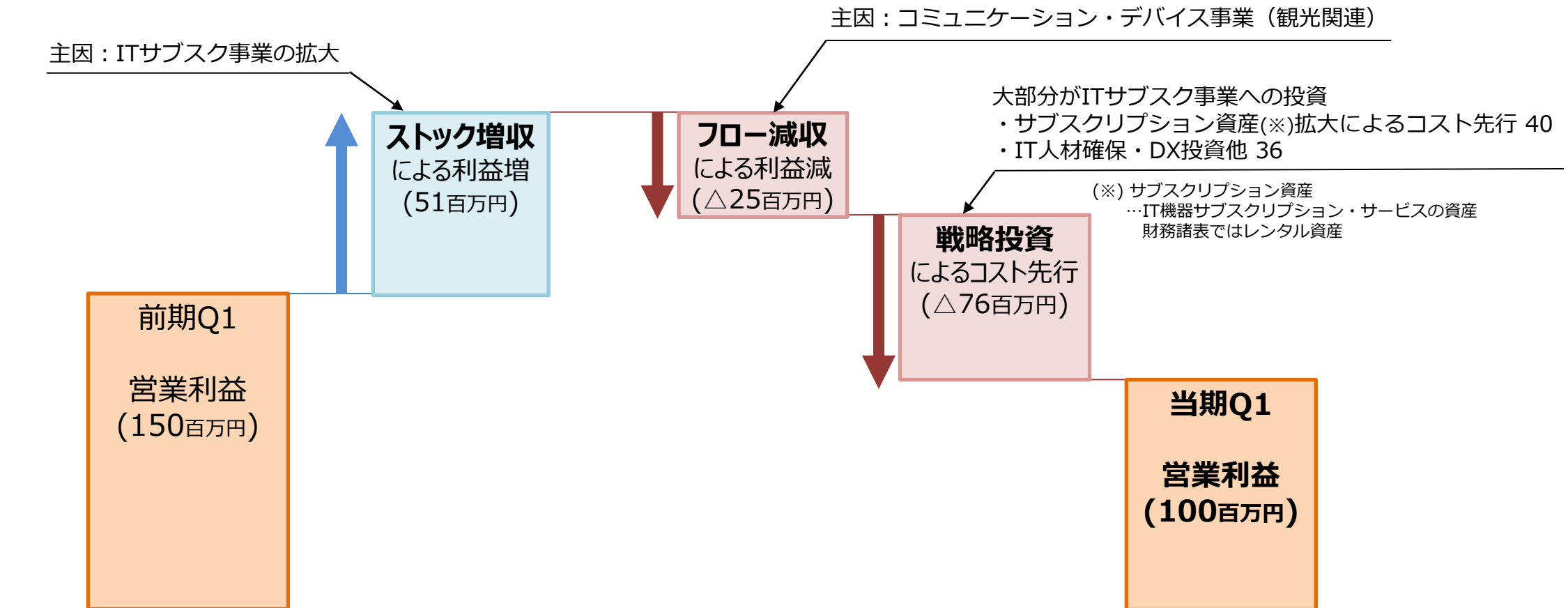
（単位：百万円）

	2022年5月期・第1四半期		
	前年同期 Q1	当期 Q1	増減率
売上高	1,165	<b>1,228</b>	<b>5.5%</b>
営業利益	150	<b>100</b>	△ <b>33.1%</b>
経常利益	151	<b>97</b>	△ <b>35.2%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	101	<b>58</b>	△ <b>41.8%</b>
EBITDA	467	<b>482</b>	<b>3.1%</b>

## Q 1 利益の増減要因（前期比）

- ・ 減益要因は、戦略投資の拡大（76百万円）、フロー収益のコロナ禍影響（25百万円）
- ・ 中長期的成長を目的とした戦略投資は、今後も逡巡なく実施する方針

### Q 1 利益の増減要因（前期比）

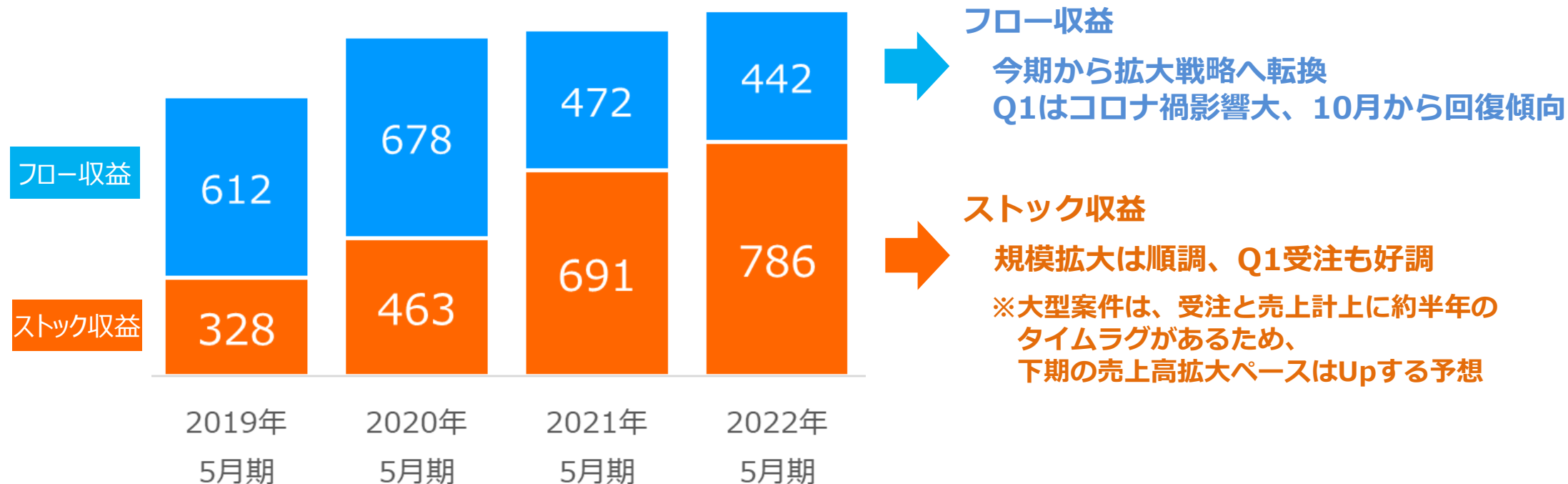


# 収益構造の推移（Q1実績、4カ年推移）

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

- ・ストック拡大は、コロナ禍でも順調
- ・フローは想定以上の感染者急増で計画比大幅未達となったが、10月から回復基調に

## ストック・フロー別 Q1売上高推移（百万円）

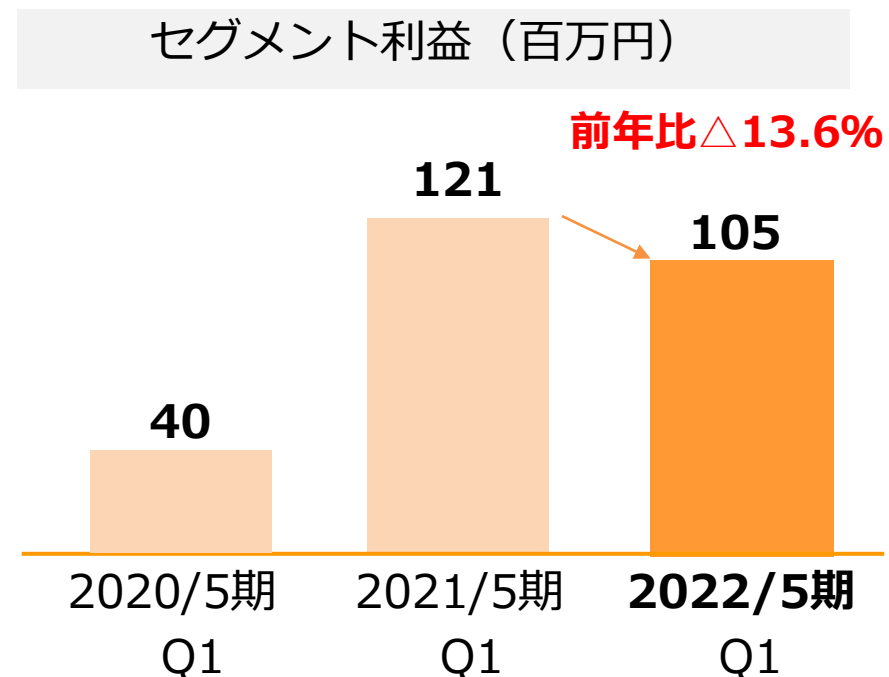
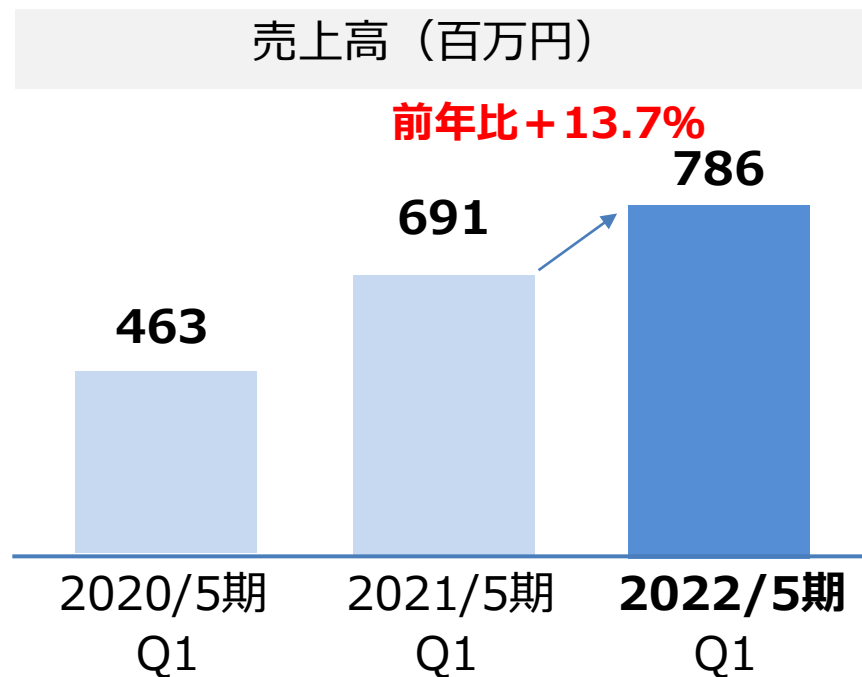


## セグメント別業績

---

## Q1受注は好調、減益は戦略投資によるコスト先行（約70百万円）が主要因

- 増収率の減速は、前期のサブスク受注がコロナ禍で減少し、期初時点での**ストック積み上げが少なかった**ため。
- 投資でコスト先行（サブスクリプション資産<sup>(※)</sup>拡大による**減価償却先行 40百万円、IT人材拡充等 30百万円**  
BSのサブスクリプション資産<sup>(※)</sup>は、**Q1に8億円増加**（※）：科目はレンタル資産。前期Q1 47億円、前期末 52億円 → 当Q1末 60億円
- **Q1は受注好調、売上拡大ペースは下期から向上見込み**（大型案件は受注から売上計上まで約半年のタイムラグがあるため）
- 当社レンタル在庫の確保は順調（ただし、減価償却費が先行）





# ITサブスクリプション事業

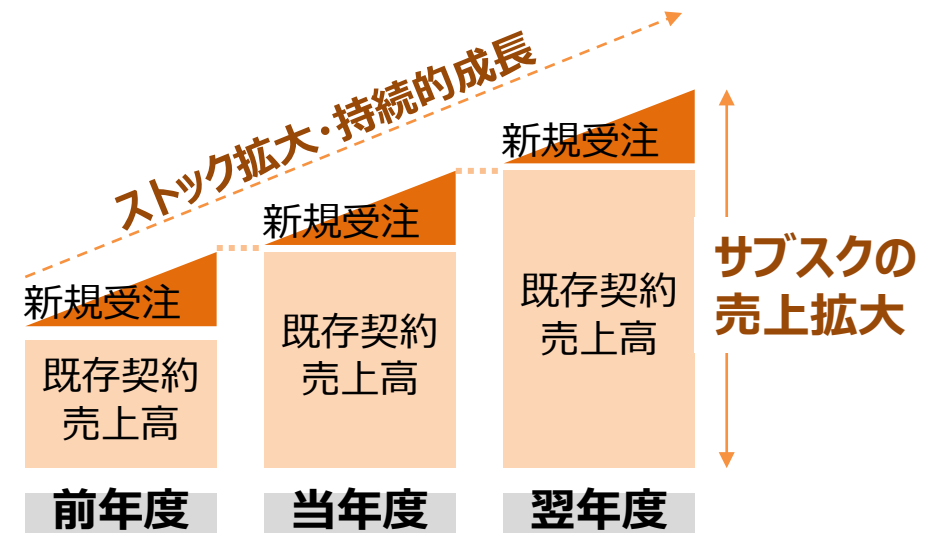
## 当事業の拡大を最重要課題とする理由

### ① 高い成長率、大きな潜在市場（IT機器サブスクリプション、ITサービス）

- ・ PC等のIT機器サブスクリプションは拡大中だが、未だ国内法人PCの10%前後と想定され、大きな潜在市場が存在（国内の法人等のPC保有台数は約3,600万台）
- ・ クラウド、情報システム部門の業務の外部委託も、成長率が高く、市場規模も大きい

### ② 持続的成長が可能に

- ・ IT機器サブスクリプションの途中解約率は極めて低い
- ・ よって、受注拡大はストック積み上げとなる（= 将来収益の拡大）

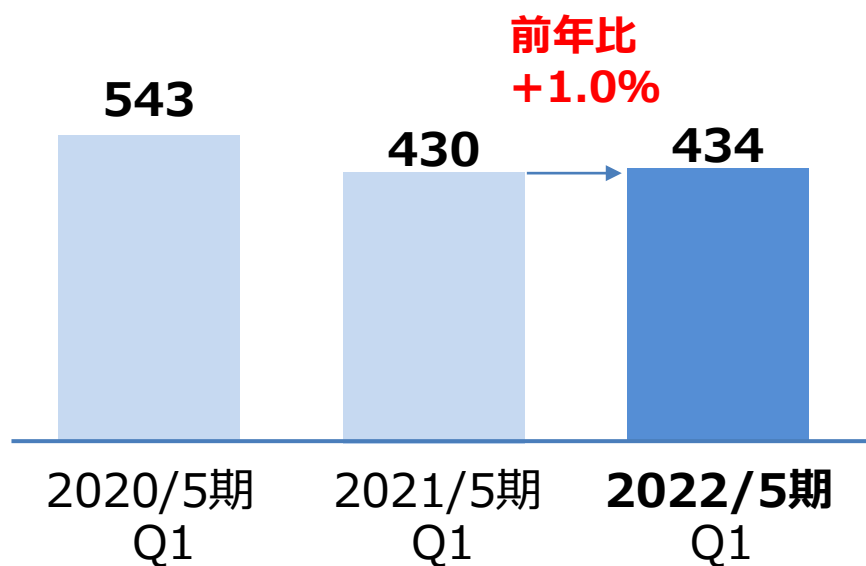


## 想定以上の感染者急増の影響で、売上・利益とも計画比減少

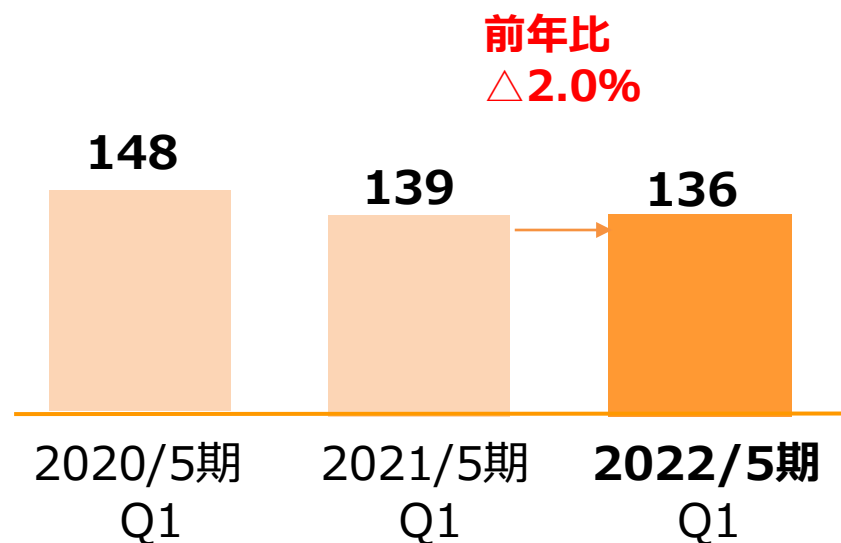
### 10月より回復基調だが、本格回復は下期と想定

- 新品PC出荷台数の減少に加え、感染者急増・緊急事態宣言の適用拡大により排出が大幅に鈍化
- 売上高は薄利の大型案件があり、わずかに増収
- 減益だが、回収台数の減少率と比べて減益率は最小限、前期より収益性は確実に向上

売上高（百万円）



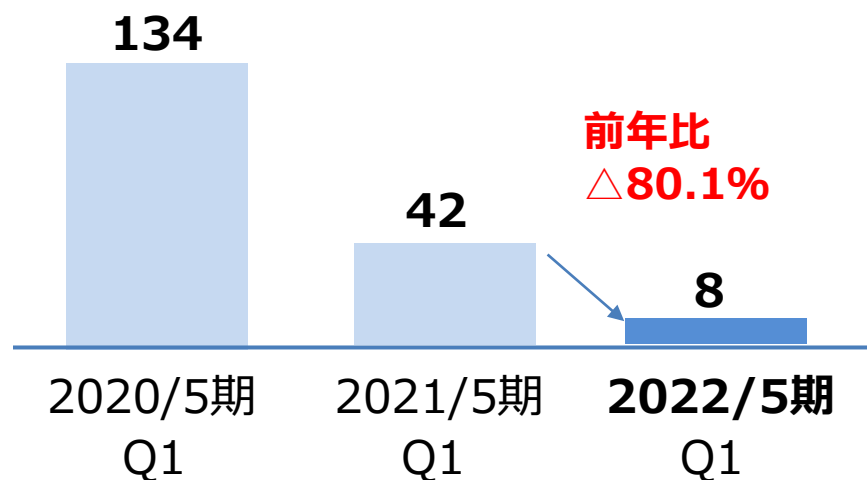
セグメント利益（百万円）



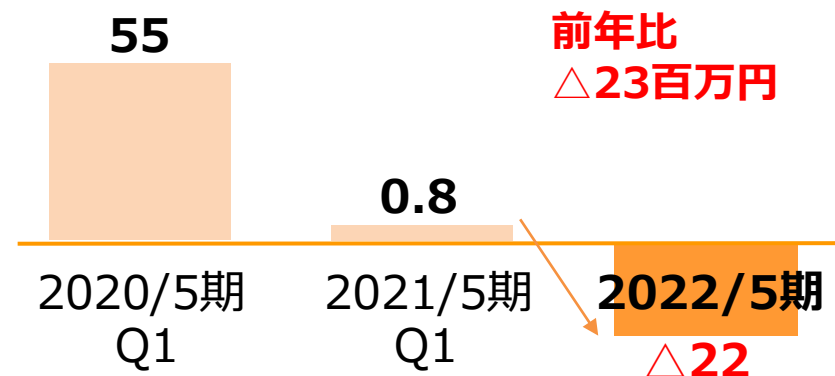
## 感染者急増の影響で極めて厳しい状況となったが、10月は回復基調

- 感染者急増の影響大なるも、10月から明るい兆し（ただし、今後の推移はコロナの影響次第）
- 感染防止ツールとしての問い合わせは依然増加。  
日本旅行業協会によるガイドライン化（※）で、旅行業界からも新規問い合わせ続く  
※日本旅行業協会ガイドライン・・・「観光ツアーにはガイドレシーバーを付帯すること」

売上高（百万円）



セグメント利益（百万円）



## Q2 以降の状況と、新たな取り組み

---

## Q2 以降の状況（予想）

ストック受注は好調（増収ペースは下期から拡大）、フローの本格回復は下期を想定

（ストック）  
ITサブスクリプション  
事業

- サブスクリプション受注好調、来期の大型商談も活性化し始めている  
売上高の拡大ペースは下期からUp（※）すると想定  
（※）大型案件は受注から開始（=売上計上）まで半年程度のタイムラグがあるため
- ITサービス商談も大幅に増加、受注はQ2以降、売上貢献は下期となる見込み

（フロー）  
ITAD事業

- 10月からは回復基調だが、本格回復は下期と想定
- 成長戦略の一環として、IT機器専門オークションを開始（11月）

（フロー）  
コミュニケーション・  
デバイス事業

- 10月はイヤホンガイド受注が急増（観光）、本格回復は下期と想定（ただしコロナの影響次第）
- GoToキャンペーン、ワクチン・検査パッケージ等の政策は追い風

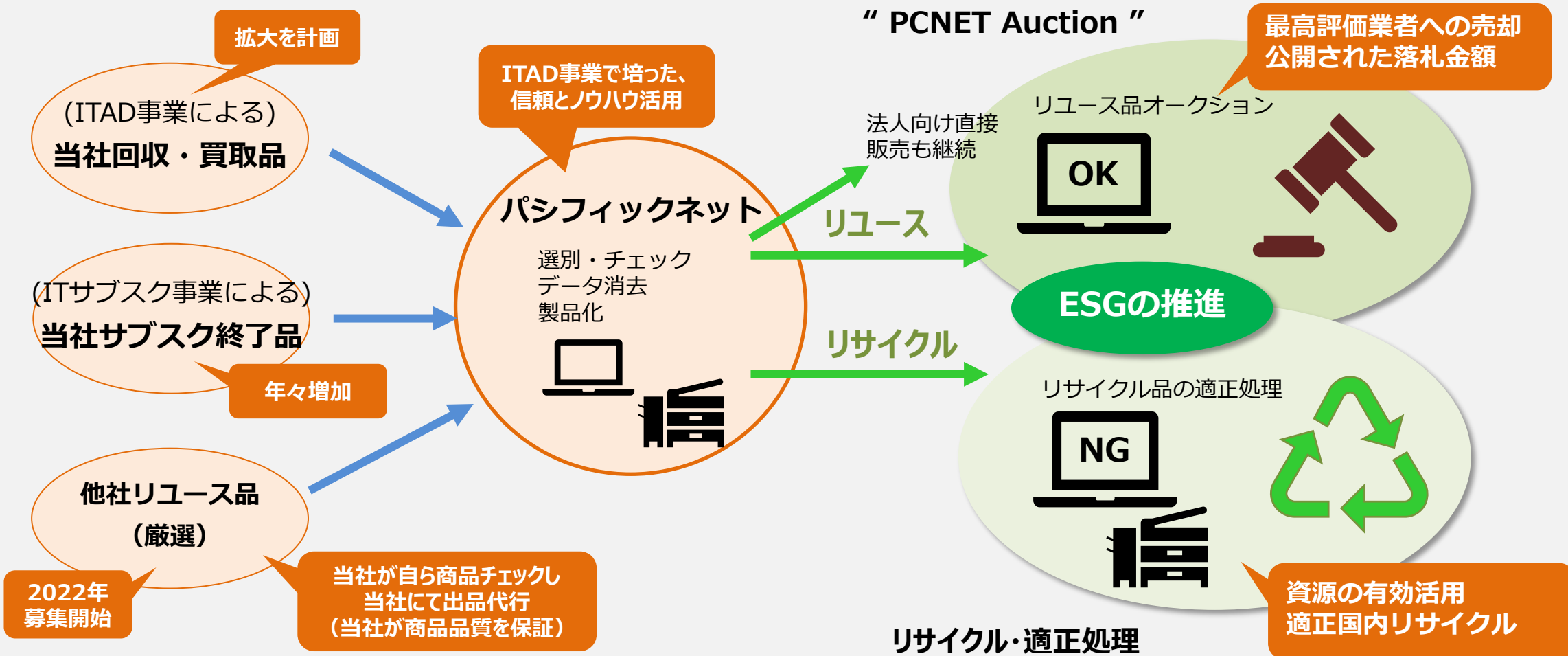
戦略投資

- ITサブスク事業、ITAD事業とも、中長期視点での投資を継続（前期比拡大）
- 各事業投資とともに、エリア戦略として、以下を実施
  - ・中部エリアの事業拡大を目的に、名古屋テクニカルセンターを移転・大幅増強（11月）
  - ・他エリアも、センター増強・人材拡充を進める方針

# IT機器専門オークションの開始（ITAD事業）

ネットオークションでの健全取引の推進、リユース促進を図り、プラットフォーム化を目指す。

## スキーム図



# IT機器専門オークションの開始（ITAD事業）

ネットオークションでの健全取引の推進、リユース促進を図り、プラットフォーム化を目指す。

## 今後の展開

以下の予定で拡大しプラットフォーム化

### 第1フェーズ（11月中旬）

- 当社商品のみ出品し、健全取引の基盤を構築
  - ・当社ITADでの回収品
  - ・当社サブスク終了品

○入札会員は、当社既存顧客に限定

○11月中旬にスタート

### 第2フェーズ（2022年予定）

- 当社基準でチェックした他社商品を出品代行（商品品質を当社が保証）

○新規入札会員へ拡大

## 当社オークションの特徴

信頼性・透明性ととも  
に、スマホでも参加できる利便性を有します。

### 1.豊富な品揃え

出品数は年間約120,000台！  
1開催あたり約5,000台以上の  
商材が落札可能

### 2.商材の品質保証

出品商品は当社商品と  
当社の品質基準でチェックされた商品のみ！  
安心してご入札いただけます

### 3.適正価格

リアルタイムに公開された入札金額で  
安心して入札にご参加いただけます

### 4.柔軟なサービス

落札はスマホでもPCでも可能！  
最小1台～数千台規模の  
落札もOK

### 5.リアルタイム実況

IT機器オークションでは  
珍しいリアルタイム実況！  
即時におススメ商材&  
落札結果が分かります！

## 新・名古屋テクニカルセンターの開設（ITサブスク事業、ITAD事業）

- ・ 拡大が見込める中部エリア強化のため、名古屋テクニカルセンターを移転し大幅に増強  
能力は現センター比 約**300%**へ拡大  
（名古屋支店も同時に移転）
- ・ 他支店でも、併設するセンターの移転・増強を進める方針

### 新・名古屋テクニカルセンター概要

- 有効面積 **420坪**（現・名古屋テクニカルセンター比で **1.6倍**）
- 対応能力 約**300%**（現・名古屋テクニカルセンター比）  
↳ 面積拡大・最新設備・セキュリティ強化・DXによる
- サービス ITサブスクリプション、ITADの各サービス



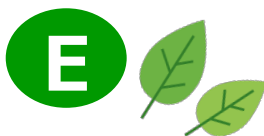


## ESGへの取り組み

---

# ESGへの取り組み

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



**E**nvironment : 環境



**S**ocial : 社会



**G**overnance : 企業統治

シェアリング  
エコミー



IT サブスクリプション  
事業



- ・サブスクリプション
- ・終了後はリユース



- ・働き方改革の支援
- ・DX支援



- ・情報漏えい防止

サーキュラー  
エコミー



ITAD事業



- ・リユース・リサイクル
- ・使用済みIT機器の適正処理



- ・情報漏えい防止
- ・使用済みIT機器の適正処理

コミュニケーション・  
デバイス事業



- ・イヤホンガイド=感染防止策
- ・地方創生への支援

## 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： 5,224百万円 (連結、2021年5月期)
- 従業員： 233人 (連結、パート社員57名含む、2021年10月1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 磯村 舞依

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。

End of File