

# 2023年5月期 第1四半期 決算説明資料

(2022年6月～2022年8月実績)

株式会社パシフィックネット  
(証券コード：3021)

2022年10月14日

## 目 次

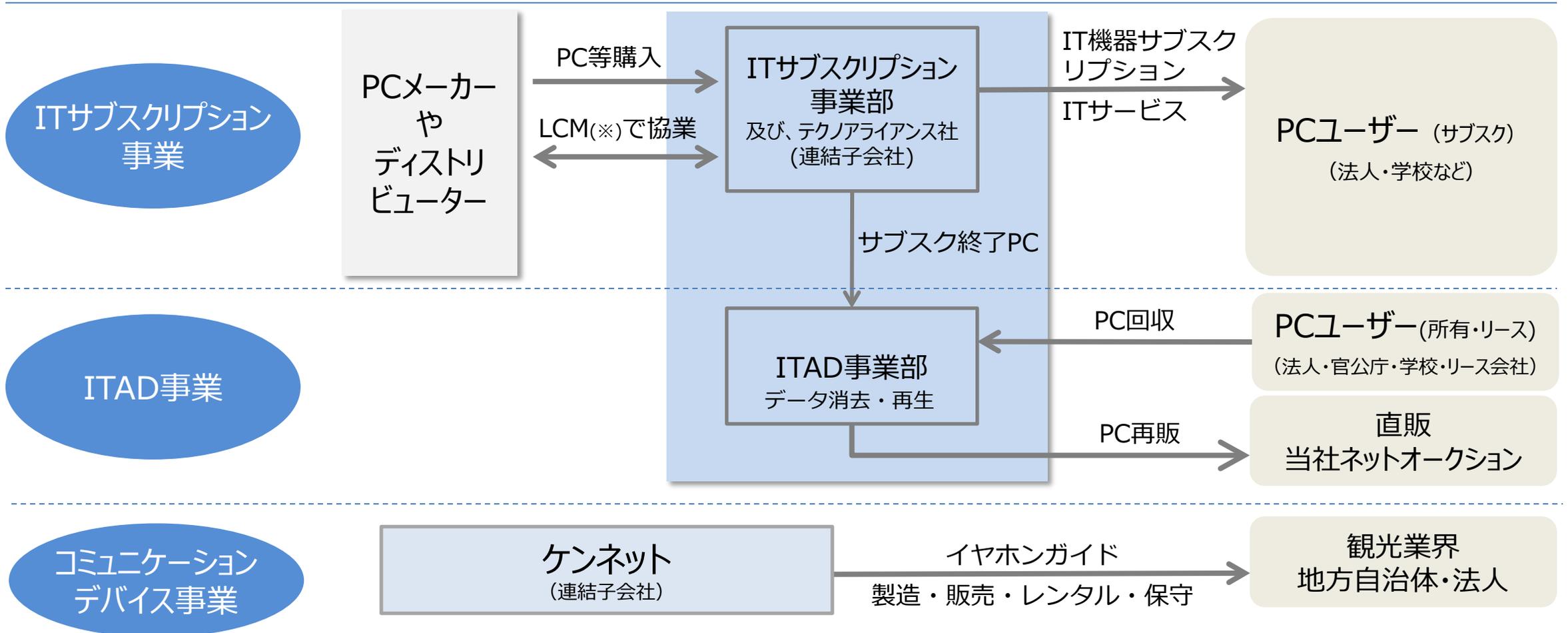
- ・ 当社事業の説明と成長戦略
- ・ 2023年5月期 第1四半期決算の状況
- ・ 通期業績予想、Q2以降の概況
- ・ SDGs への取り組み

## 当社事業の説明と成長戦略

---

# 当社事業の全体像

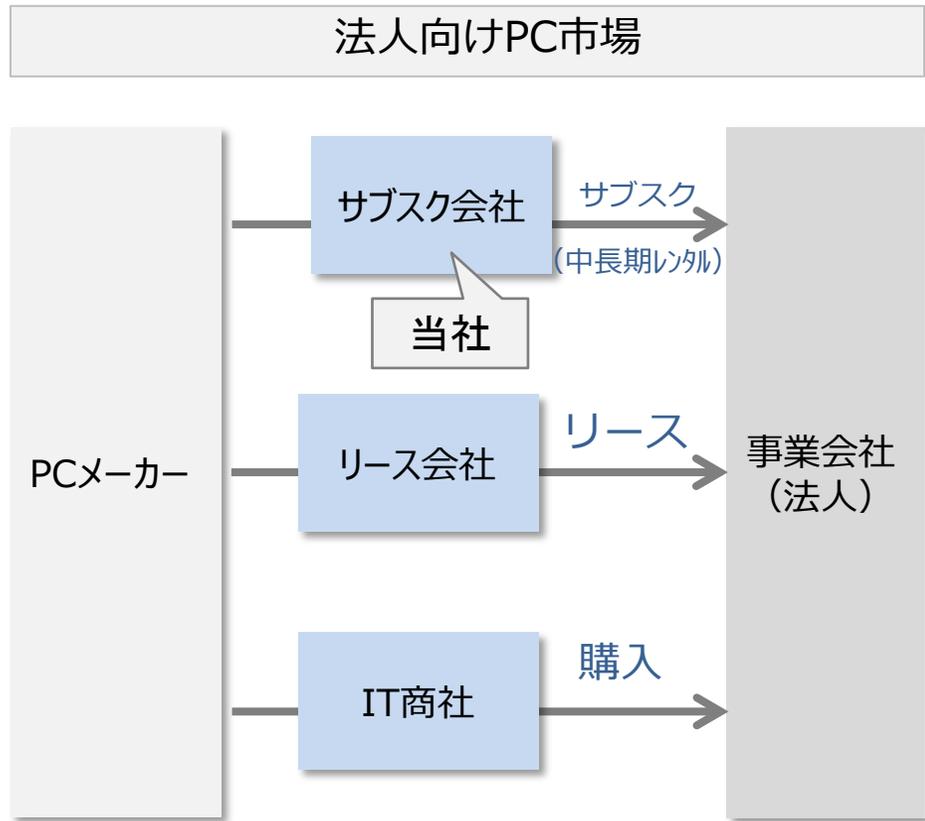
- 当社は3つの事業で構成
- ①ITサブスクリプション事業（IT機器サブスクリプション、ITサービス）
  - ②ITAD事業（使用済みPCの回収・データ消去・再販）
  - ③コミュニケーション・デバイス事業（イヤホンガイドの販売等）で構成



(※) LCM : ライフサイクルマネジメント PC・サーバー等IT機器の導入・運用管理・使用後の適正処理を管理する仕組み

# IT機器サブスクリプションの特徴（法人向けPC）

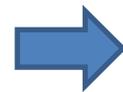
法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある  
 サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



法人ユーザーにとっての違い

|                | サブスク(中長期以外)                | リース                          | 購入                     |
|----------------|----------------------------|------------------------------|------------------------|
| 価格<br>(長期利用)   | リースより割高<br>(ただし、保守サービスを含む) | レンタルより割安                     | 最安                     |
| PC管理<br>故障対応など | 当社が対応                      | ユーザー負担<br>(情報システム部門の業務負荷が増加) |                        |
| 中途解約           | 可能<br>(月単位で可能、短期利用もOK)     | 不可<br>(違約金発生)                | 不可                     |
| 経理処理           | オフバランス<br>(費用も平準化)         | 資産計上<br>(費用は平準化)             | 資産計上<br>(減価償却の経費処理が必要) |

事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある

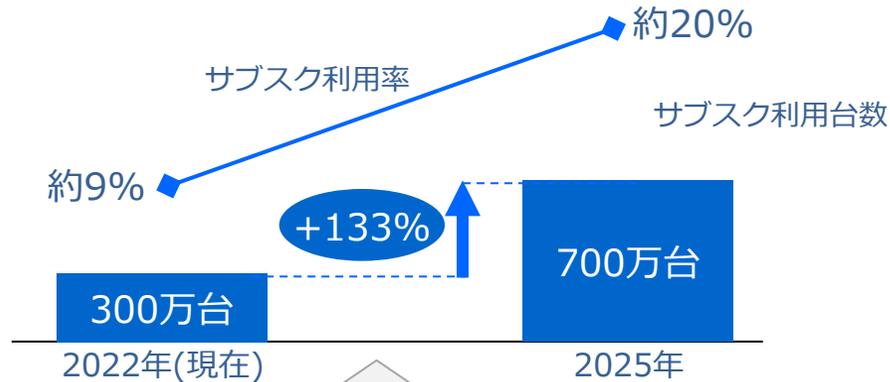


IT機器サブスク（中長期レンタル）はメリットが大きいいため、利用が拡大している

# IT機器サブスクリプションは成長市場

- ・国内法人の利用PC台数は横ばい（推計約3,600万台）だが、サブスク利用率の上昇により市場成長が見込める
- ・23年からPC更新拡大期に入り、サブスクへのシフトを検討するケースが増えるため、重要な成長機会となる

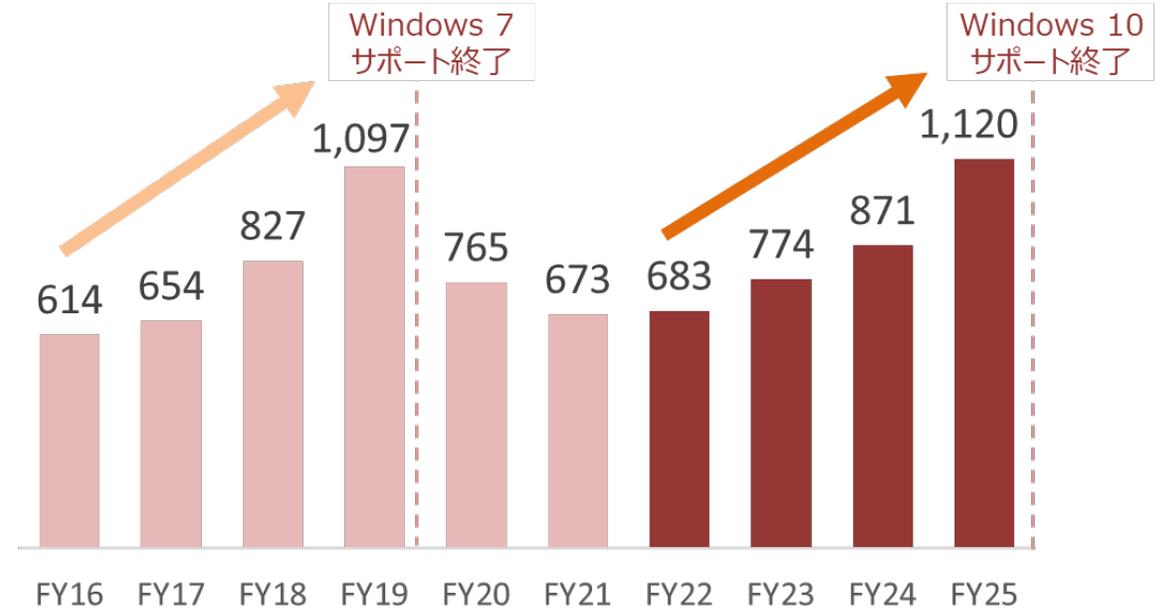
法人利用PCに占めるサブスク台数の予想



## 拡大を予想する理由

- 1 PCサブスクの認知が向上**
  - ✓ SaaSの普及やサブスクサービス拡大により、PCサブスク（中長期レンタル）認知度も向上、導入企業・商談が増加
- 2 IT部門の業務負担軽減ニーズの高まり**
  - ✓ DXやセキュリティ対策等でIT人材は慢性的に不足。IT部門ではPC管理業務を外部委託し業務負担軽減するニーズが高まっている
- 3 23年からPC更新拡大期に**
  - ✓ 2023年からPC更新拡大期に入り、業務負担がさらに高まることから、サブスクシフトの加速が期待できる

法人向け新規PC出荷台数の予測（単位：万台）（出典：MM総研）

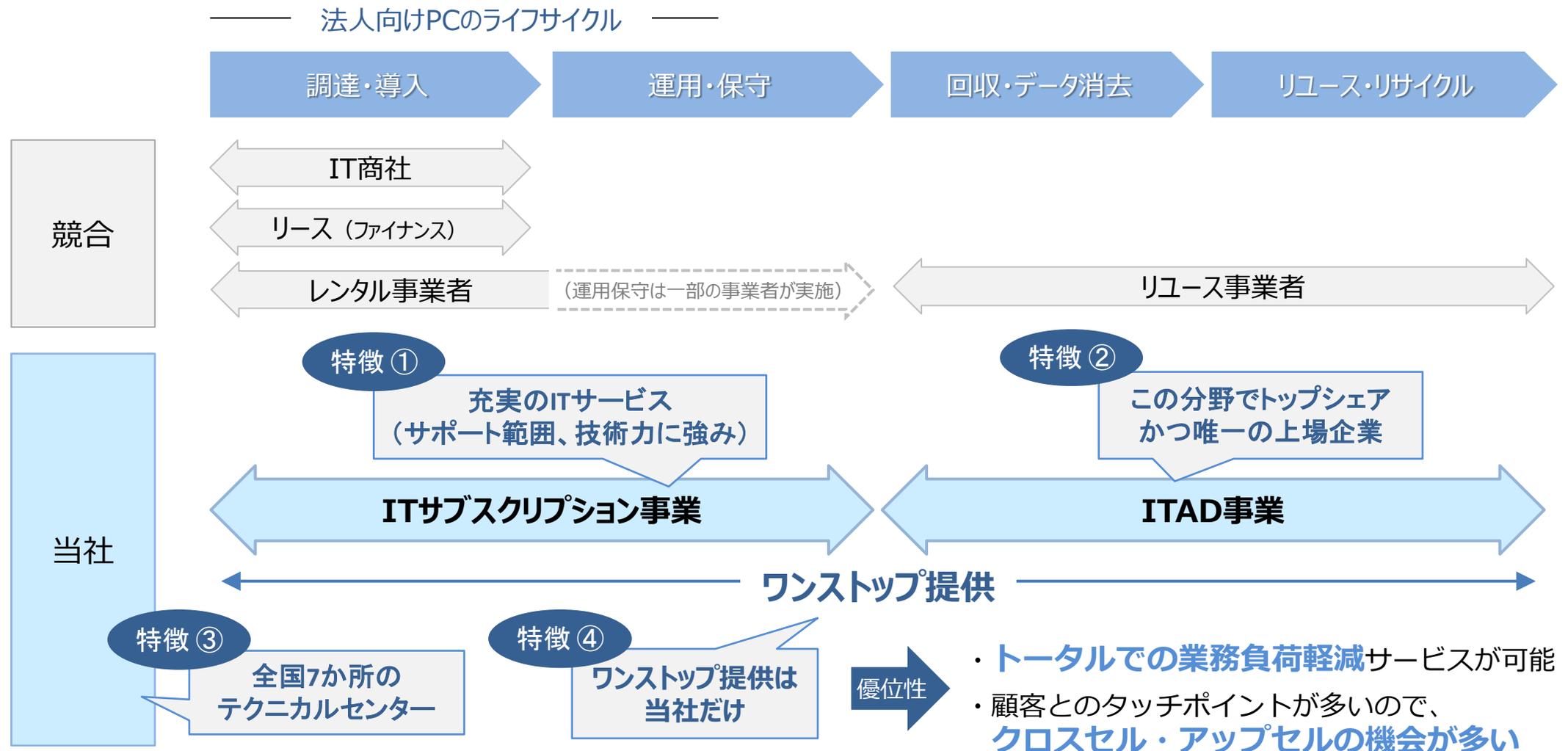


23年からの3年間で2,800万台のPC更新需要を見込む

PC更新のタイミングでサブスクへのシフトを検討するケースが多いため、23年～25年は重要な成長機会

# 当社の競争環境と強みについて

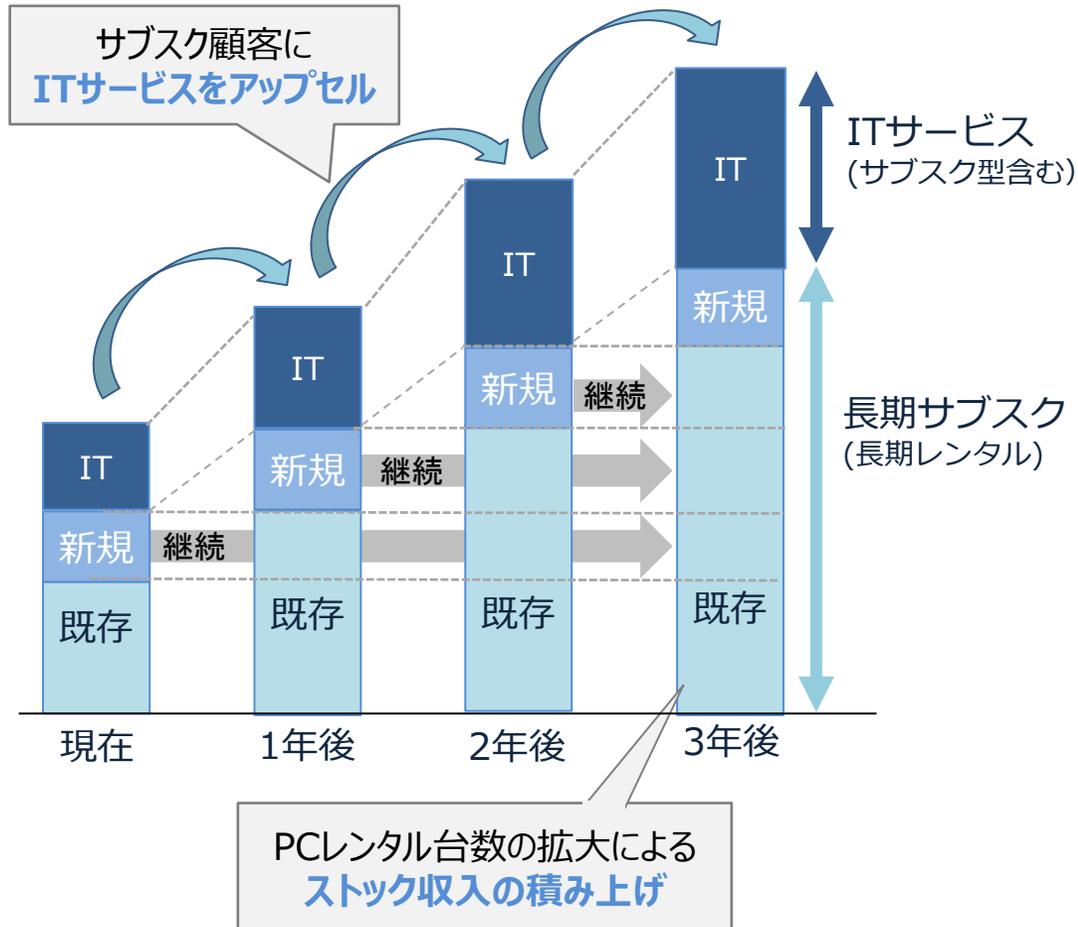
- ・ 高い参入障壁 … サブスク資産・拠点開設などで**費用先行（かつ売上は分割計上）**、**スケールメリット**が効きやすい
- ・ 当社の優位性 … **企業のPC関連業務をワンストップ**で支援できる、**全国7か所のテクニカルセンター**を有する



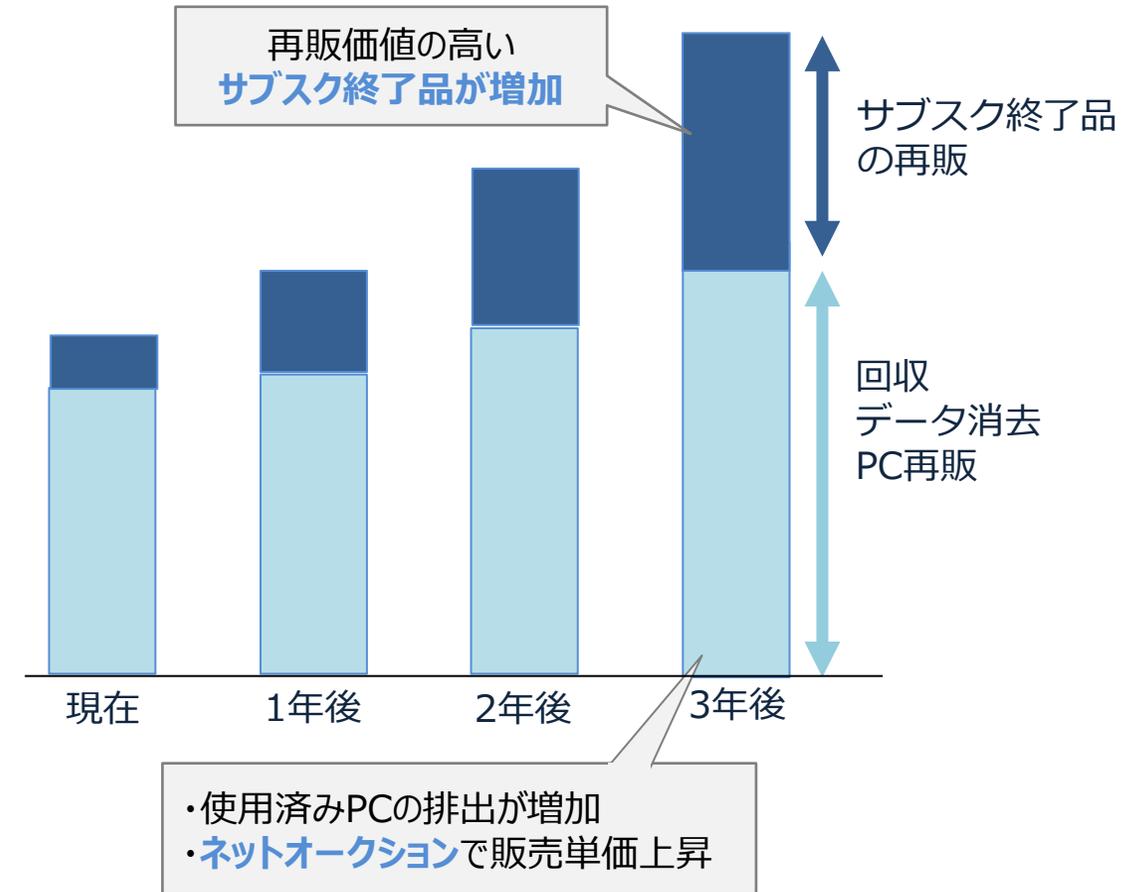
# 成長戦略 (1/3)

- ITサブスク事業：サブスク台数増加での**ストック積み上げ**、**ITサービスのアップセル**で規模拡大
- ITAD事業：回収PCの台数増加、ネットオークション、**再販価値の高いサブスク終了品増加**で成長

### ITサブスクリプション事業の成長戦略

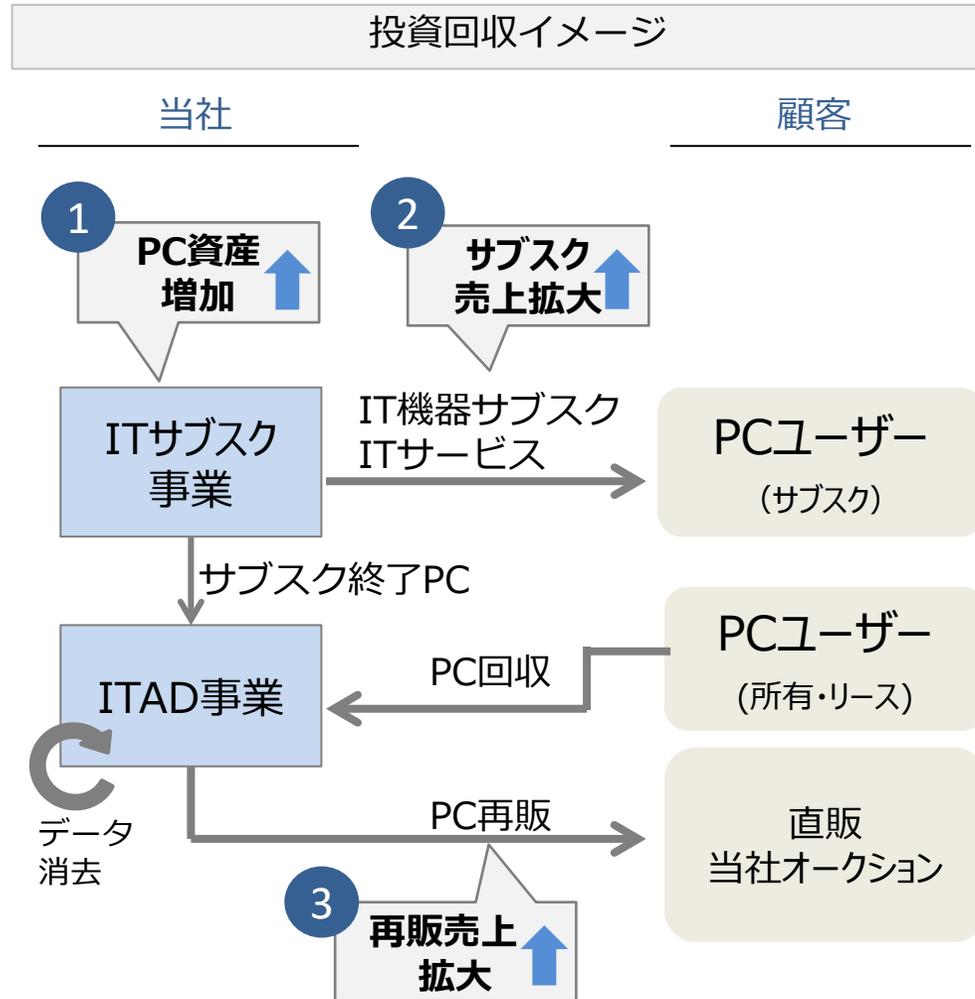


### ITAD事業の成長戦略

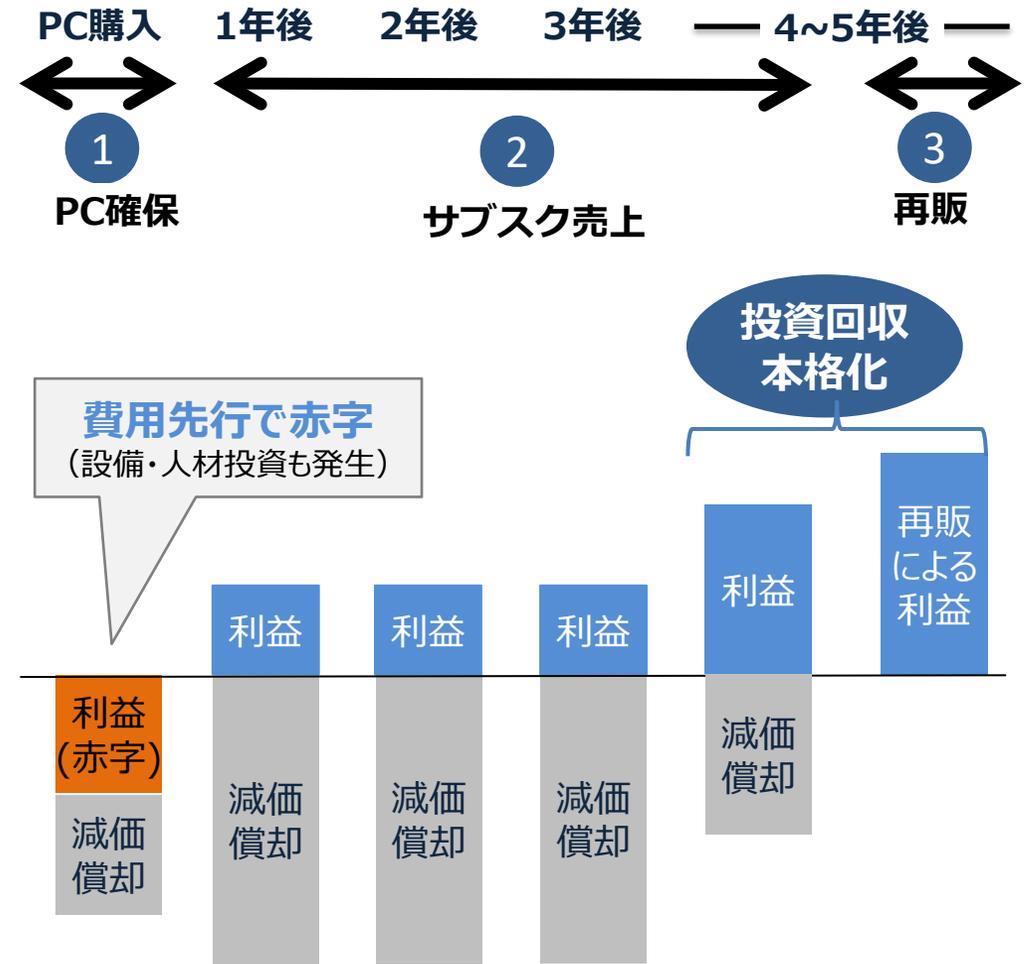


# 成長戦略 (2/3)

- ・ 事業拡大時に費用先行し、PC資産の償却後に投資回収が本格化するビジネスモデル
- ・ サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る



収益構造



## 成長戦略 (3/3)

- ・顧客接点が多い特性を生かし、LCMサービスで顧客基盤を構築
- ・アップセルするサービスの拡大とマーケットプレイス化で、さらなる成長を目指す



# 企業のESG対応が当社にとって追い風になる理由

- ・ 当社事業は、**SDGs実現に直結（循環型社会・CO2削減・DX推進など）**
- ・ 企業のESG対応が進むことで当社の事業規模拡大につながる

## 多くの企業が直面している課題

## 当社が支援できること

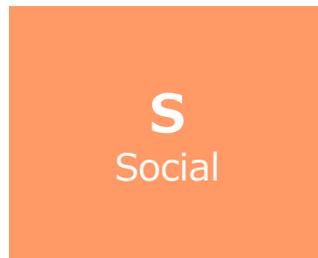


### ■ カーボンニュートラル推進が急務

- プライム市場はCO<sub>2</sub>排出量・削減目標の開示を義務付け
- 環境に配慮した経営でないと、投資家離反によって企業価値が下落、競争力が低下するリスクあり。

### ■ 適正処理で、CO<sub>2</sub>と廃棄物を削減

- PC再利用で製造時・廃棄時に発生するCO<sub>2</sub>を削減。
- 再販できないPCは全て部品に分解し100%国内で再利用
- CO<sub>2</sub>削減効果レポートを提供



### ■ 社内のIT人材が慢性的に不足

- 行動様式の変化によりDX推進が急務。さらに働き方の変化やセキュリティ脅威への対応でIT担当者の業務量が急増
- 一方で日本のIT人材は不足しており、人材拡充が困難、かつコストも高い

### ■ PC管理・運用業務を当社に外注することで、社内のIT人材の有効活用が可能

- 当社のPCサブスク or LCMサービスを利用することで、PC導入から、運用管理・適正処理まで全て外注が可能に
- これにより、社内のIT人材をDX等のコア業務へシフト可能に



### ■ 情報セキュリティ強化が急務

- 使用済みPC・サーバーは、データ消去など適正処理しないと情報漏えいの危険がある
- 個人情報保護法の改正等により情報漏えい事故を起こしたときの事業リスクが高まっている

### ■ 業界最高の厳格な適正処理で情報漏えいのリスクを最小化

- 業界最高のセキュリティ環境とデジタル化でデータ消去の完全性を確保。従業員・部外者の持ち出しも阻止。
- NIST SP 800-88 Rev.1（※）に準拠し、復元が完全に不可能と認定されたデータ消去作業を実施

（※） NIST(米国国立標準技術研究所) が「媒体のデータ抹消」の規格として提案している文書番号

## 2023年5月期・第1四半期 決算の状況

---

## 第1四半期連結業績（2022年6月～2022年8月）

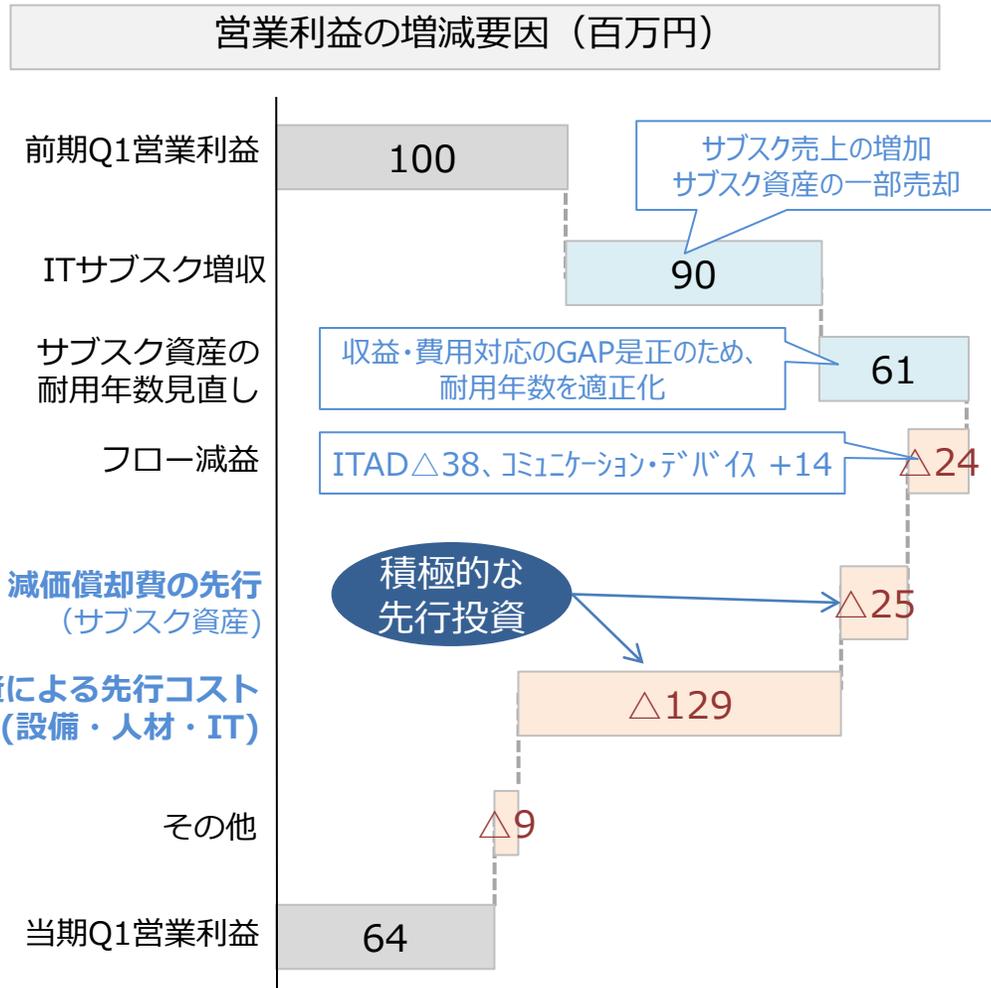
- ストック収益は順調に拡大
- フロー収益は新型コロナ感染再拡大等で、本格回復に至らず
- この環境下でも、戦略投資を拡大実施した結果、増収・減益
- EBITDA 5.2億円、高水準を維持

（単位：百万円）

|                      | 第1四半期 |              |                |
|----------------------|-------|--------------|----------------|
|                      | 前期    | 当期           | 増減率            |
| 売上高                  | 1,228 | <b>1,554</b> | <b>26.5%</b>   |
| 営業利益                 | 100   | <b>64</b>    | △ <b>36.2%</b> |
| 経常利益                 | 97    | <b>63</b>    | △ <b>34.9%</b> |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 58    | <b>38</b>    | △ <b>35.1%</b> |
| EBITDA               | 482   | <b>526</b>   | <b>9.1%</b>    |

# 営業利益の増減要因

- ITサブスク事業は、ストック売上が順調に積みあがったが、ITAD事業は、コロナ影響等で本格回復に至らずこの環境下でも、予定される成長機会に向けて先行投資を拡大
- 長期サブスクリプション契約の増加に伴い、契約期間と会計上の減価償却期間のGAPが年々拡大し、是正が必要な状況となったため、今期から経済的使用可能予測期間（耐用年数）の適正化を実施



## A サブスク資産 (※)

- サブスク契約の受注は好調  
→PCを継続的に調達
- サブスク終了品の販売が増加
- 資産の世代交代を目的に一部サブスク資産を売却  
→資産の伸びは減少したが資産効率は向上

サブスク資産の推移 (百万円)



(※) 財務諸表ではレンタル資産簿価ではなく、取得価格で表示

## B 設備・人材・デジタル化 投資

予定される事業規模拡大に対応するため、サービス提供のインフラを先行整備

- 名古屋支店・テクニカルセンター移転・拡張 (21年11月)
- 本社移転・拡張 (22年3月)
- 大阪支店移転・拡張 (22年5月)
- IT人材の積極採用
- 基幹システム・CRM刷新、業務デジタル化

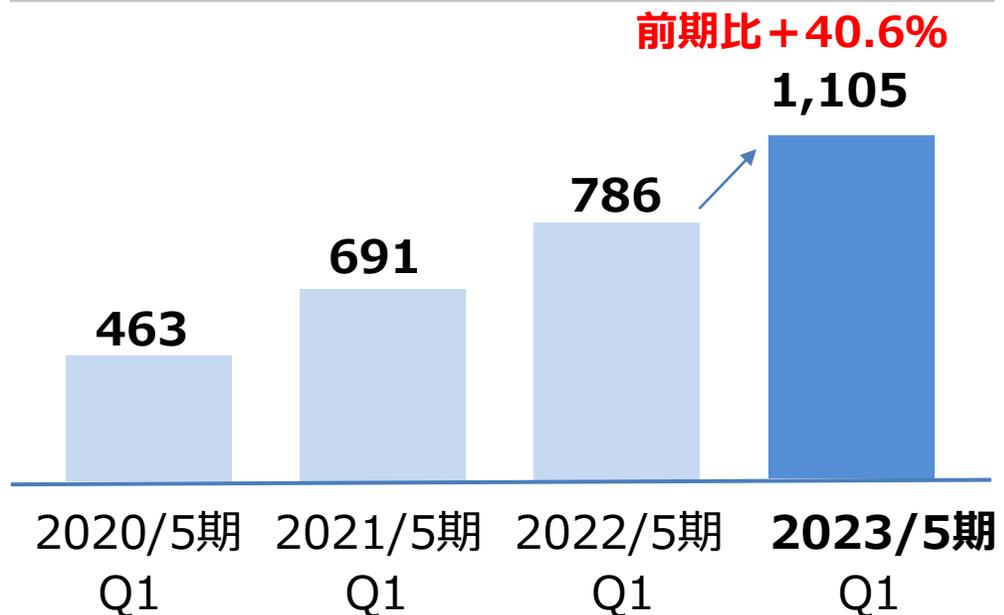
名古屋支店・テクニカルセンター



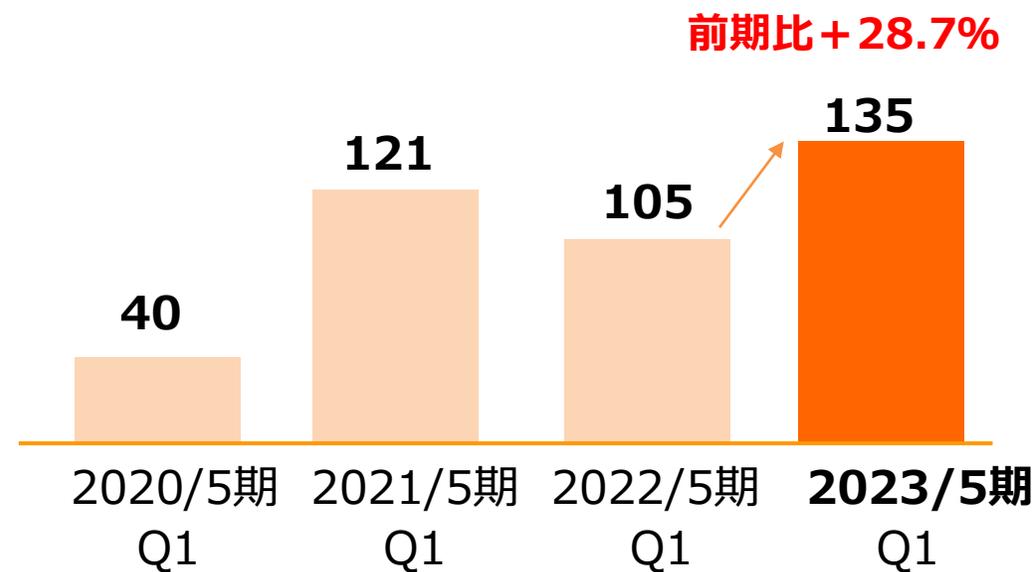
## 受注は好調、成長投資でコスト先行

- 当事業は、コストが先行、売上が数か月～半年後から順次計上となる事業特性
- 前期の受注が順次計上されサブスクリプション売上高は順調に増加、Q2以降の売上となるQ1受注も好調
- 今期からサブスク終了品が増加、さらにサブスク在庫の世代交代のため一部売却を行い販売売上が増収に
- 人材・デジタル化・設備へ継続投資、先行コスト増加
- 長期サブスクリプション契約の増加に伴い、契約期間と会計上の減価償却期間のGAPが年々拡大し、是正が必要な状況となったため、今期から経済的使用可能予測期間（耐用年数）の適正化を実施

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）

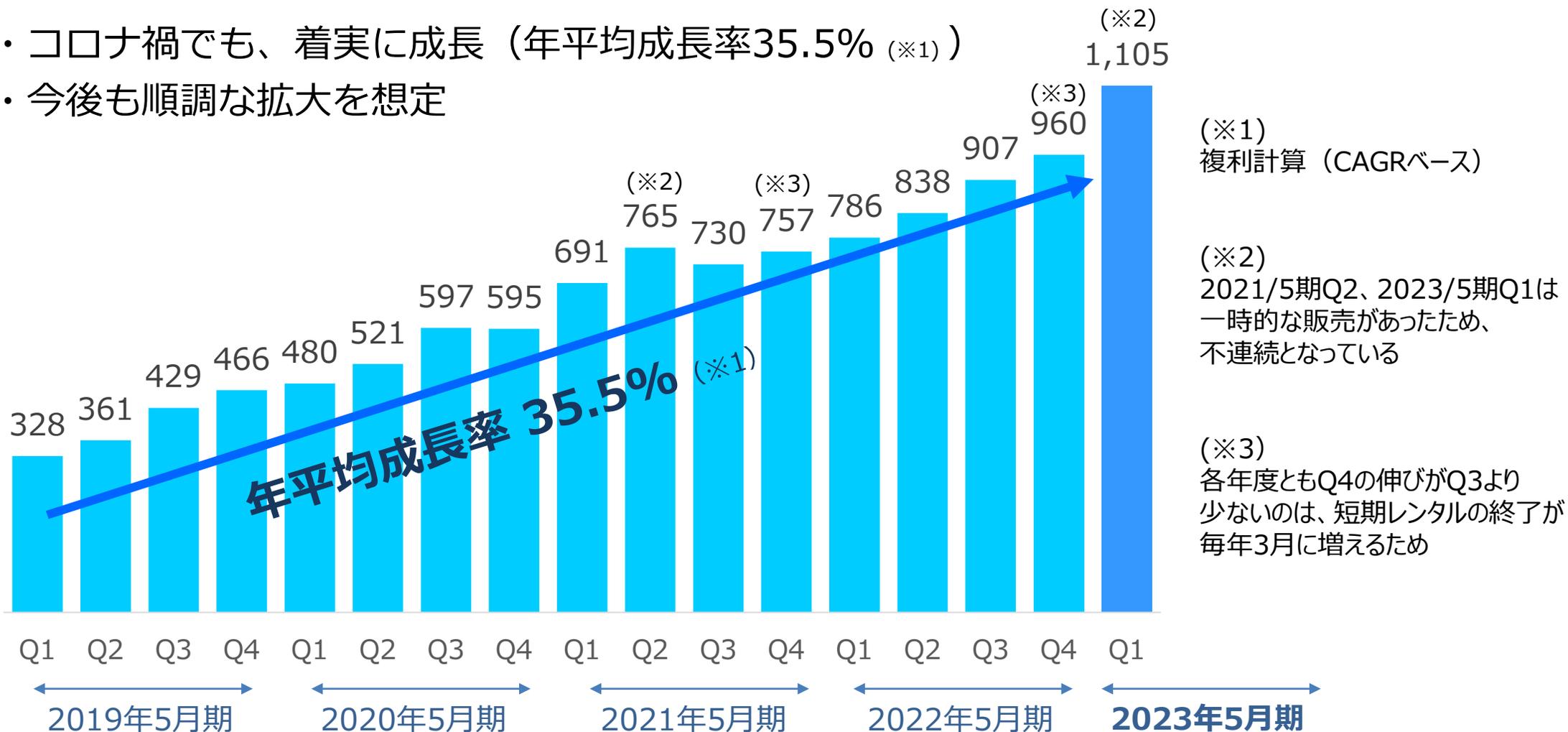


# ITサブスクリプション事業

法人向けサブスクリプション・運用保守・通信・クラウド等のITサービス

## ITサブスクリプション事業 四半期売上高・推移（百万円）

- ・ コロナ禍でも、着実に成長（年平均成長率35.5%（※1））
- ・ 今後も順調な拡大を想定



# ITAD事業

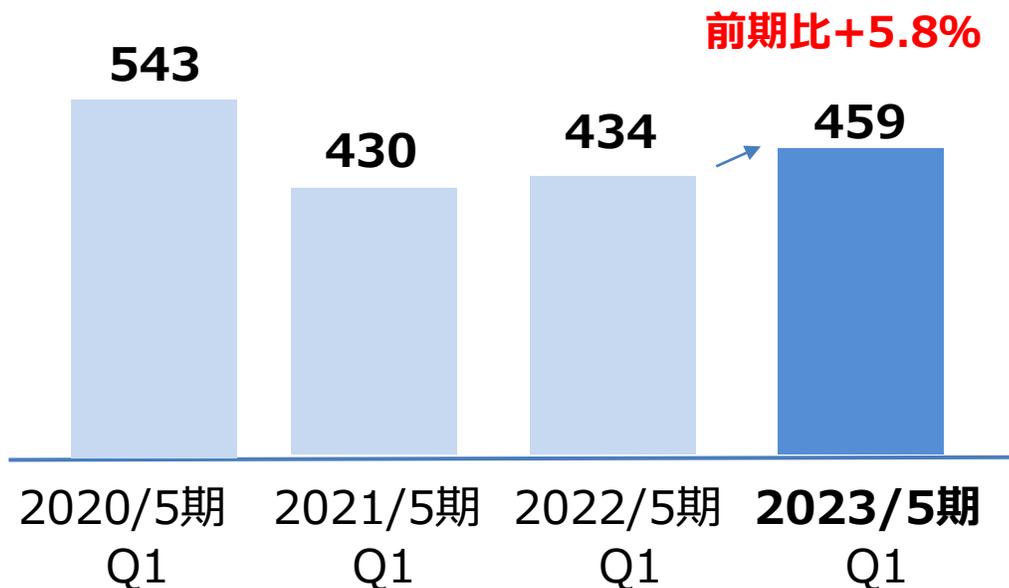
(ITAD : IT Asset Disposition、IT資産の適正処理)

使用済みIT機器のデータ消去・リユース・リサイクル、適正処理

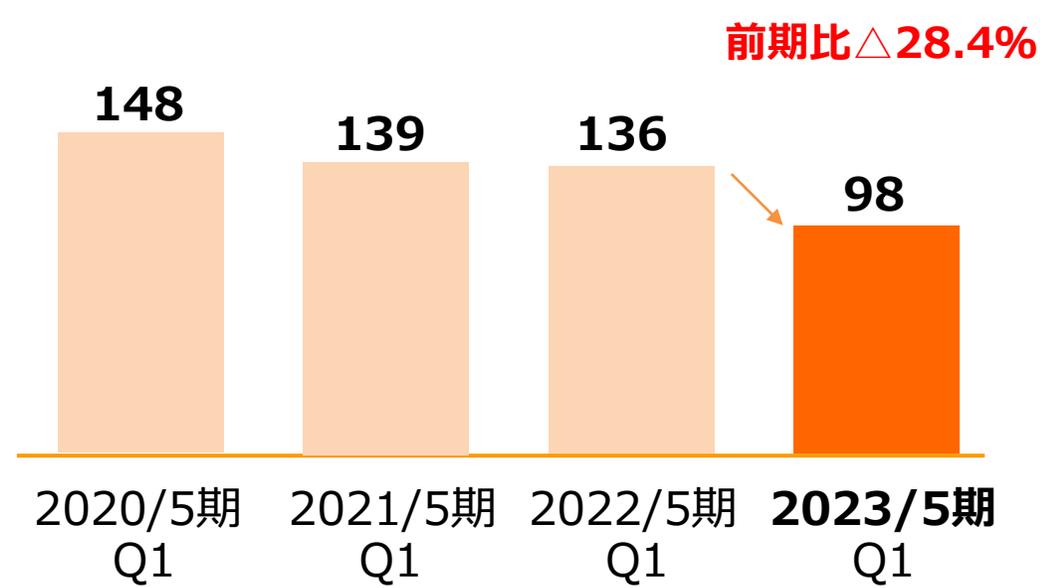
## 新型コロナ再拡大の影響等で本格回復には至らず

- 感染者急増、国内新規PC出荷台数減少により、使用済みIT機器の排出は本格回復に至らず
- 入荷品の大部分を占める低スペック品について、その大口受け入れ先である中国ロックダウンの影響により日本国内の在庫が滞留、国内の市場価格が下落
- 当社サブスクリプション終了品が今期から増加し、国内用の優良リユース品としてオークション中心に販売し増収となったが、売上高に占める割合は未だ限定的、低スペック品の価格下落の影響の方が大きく減益

売上高推移 (百万円)



セグメント利益推移 (百万円)

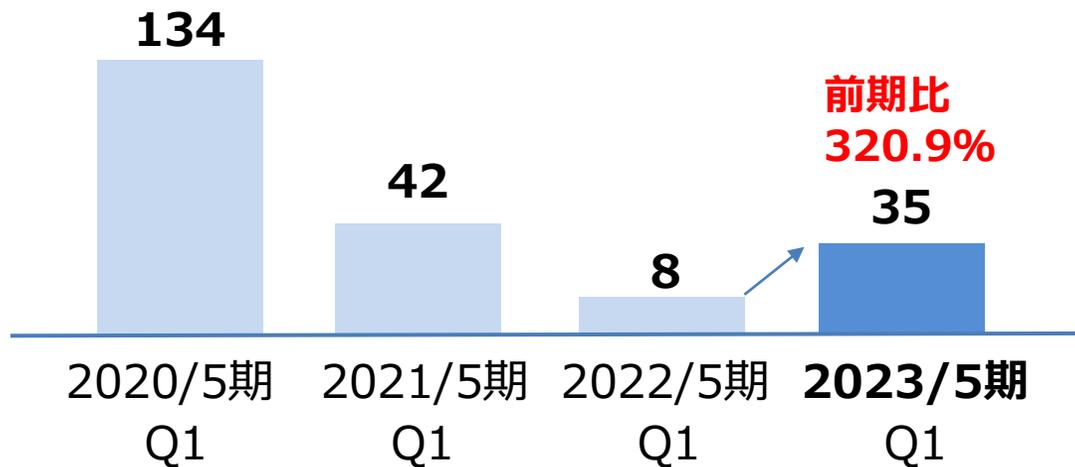


## コロナ禍の影響から徐々に回復、国内旅行および法人での需要開拓が進む

- 主要顧客である観光業界は徐々に回復傾向
- コロナ前は海外旅行での需要がメインだったが、国内旅行および法人の需要開拓が進み、売上に貢献
- 日本旅行業協会によるガイドライン<sup>(※)</sup>で、新規問い合わせが続く
- 10月から水際対策緩和、全国旅行支援、イベント割が開始され、需要拡大を見込む

(※)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」

売上高推移 (百万円)



セグメント利益推移 (百万円)



## 通期業績予想、Q2以降の概況

---

# 2023年5月期 連結業績予想

## □ 連結業績予想（通期）

- ストック収益（ITサブスク）は引き続き受注好調、売上拡大を想定
- フロー収益（ITAD、コミュニケーション・デバイス）の本格回復は下期を想定
- 予定される事業拡大に対応するため、サービス提供インフラの整備を引き続き進める（先行投資）
- サブスク資産の世代交代・収益性向上は引き続き実施する予定

（単位：百万円）

|                     | 通期予想  |              |       |
|---------------------|-------|--------------|-------|
|                     | 前年通期  | 通期予想(修正)     | 増減率   |
| 売上高                 | 5,507 | <b>6,100</b> | 10.8% |
| 営業利益                | 342   | <b>400</b>   | 17.0% |
| 経常利益                | 334   | <b>375</b>   | 12.2% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 209   | <b>236</b>   | 12.5% |

# 2023年5月期 連結業績予想

## ロセグメント別見通し

| セグメント            | 見通し        | 状況  |
|------------------|------------|---|
| ITサブスクリプション事業    | 上期○<br>下期◎ | <ul style="list-style-type: none"> <li>国内新規PC出荷台数が前年比2ケタ減の中でも、当社のサブスク受注は好調（Q1受注は前期比約30%増で推移、Q2も同水準を見込む）</li> <li><b>2023年からPC出荷台数反転により、成長ペースの拡大を見込む</b></li> <li>先行投資は継続</li> </ul>   |
| ITAD事業           | 上期△<br>下期○ | <ul style="list-style-type: none"> <li>引取回収・データ消去               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Q2に入って徐々に回収台数が回復しているが、<b>本格回復は下期</b>を想定</li> <li>– これにあわせて排出管理アウトソース等の<b>新たなサービス投入</b>を行う方針</li> </ul> </li> <li>販売               <ul style="list-style-type: none"> <li>– 低スペック品の単価下落は当面続く</li> <li>– <b>サブスク終了品等</b>の高スペック品は高値安定、台数は<b>今期から増加</b></li> <li>– IT機器専門PCNET Auctionは引き続き強化</li> </ul> </li> </ul> |
| コミュニケーション・デバイス事業 | 上期△<br>下期○ | <ul style="list-style-type: none"> <li>観光需要は回復傾向、政府等の<b>観光支援策（10月開始）</b>は追い風</li> <li><b>9月から問い合わせが増加</b>（国内ツアー、観光地、インバウンド）</li> <li>引き続き国内需要の開拓を強化</li> </ul>  |
| 戦略投資             | 積極実施       | <ul style="list-style-type: none"> <li>予定される成長機会に対応し、投資は継続</li> </ul>   |

## SDGs への取り組み

---

# SDGs への取り組み

私たちは「寄り添う」 これまでも、現在も、これからも。

当社グループの事業内容はSDGsと直結しています。  
事業の推進・拡大を社会的使命と位置づけ、  
これからもSDGsの推進に寄り添い続けます。



## PCNET Action for SDGs



「寄り添う」を合言葉に、サステナブルな未来の実現に貢献します

### ITで寄り添う



- ・ DX支援
- ・ 情報セキュリティ支援
- ・ 地域社会への貢献

### 環境と寄り添う



- ・ シェアリングエコノミー  
& サーキュラーエコノミーの実現
- ・ リユースの促進
- ・ 国内リサイクルの促進

### ひとに寄り添う



- ・ 次世代のIT人材への支援
- ・ 健康な暮らしを提供
- ・ 災害復旧の支援

## 循環型社会・CO2削減の推進

- 当社事業はシェアリングエコノミー・サーキュラーエコノミーの実現と一致
- 顧客企業のカーボンニュートラル・廃棄物削減の取り組み支援も開始

### 当社のCO<sub>2</sub>削減量

当社は、IT機器のリユース・リサイクルにより年間約7,800tのCO<sub>2</sub>削減を実現



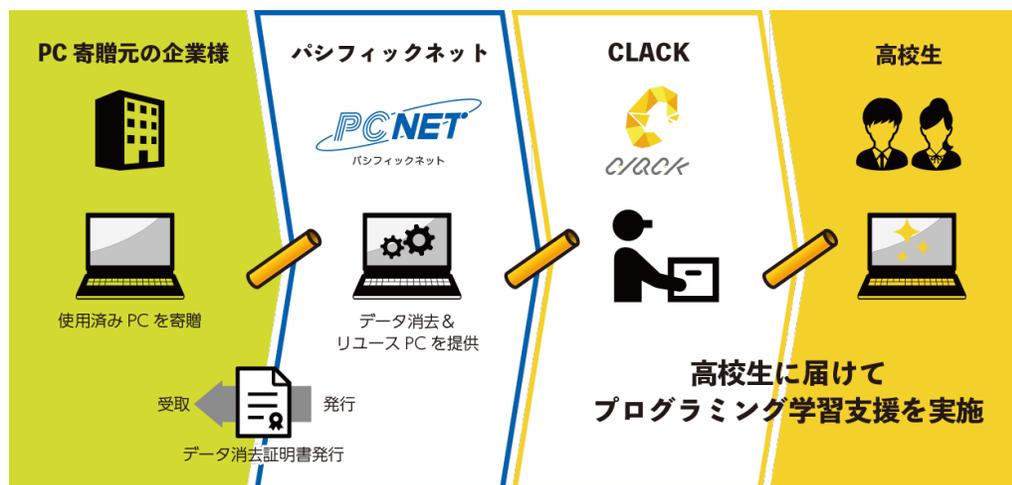
### 「CO<sub>2</sub>削減効果レポート」提供

当社ITADサービス利用の企業様へ、  
CO<sub>2</sub>削減効果レポートを無償で提供 (2022年2月開始)



## NPO法人CLACKとのパートナーシップ

- ・ 経済的に困難を抱える高校生に向けた「PC 寄贈プロジェクト」の推進強化へ
- ・ NPO法人CLACK 平井代表は「2021年度シチズン・オブ・ザ・イヤー」受賞
- ・ PC寄贈プロジェクトの寄贈元は大企業が多数



### ◆NPO法人CLACKの取り組み内容

- ・ 貧困家庭の高校生を対象に、無料のプログラミング講習等学習支援を実施
- ・ 使用するパソコンは無料提供、交通費も支給

### ◆パートナーシップの内容

- ・ PC寄贈プロジェクト「パス・ザ・バトン」推進を両社で強化
- ・ 使用済PC の引取、データ消去、データ消去証明書の発行、再生PC用正規OS インストール等の作業を当社で実施
- ・ PC 引取費用を当社で負担
- ・ 新たな取り組みとして、IT基礎知識のワークショップを共同開催  
就職支援の一助としてアルバイト募集

# SDGs への取り組み

## ～ SDGs × みんなで使おう! リユース乾電池プロジェクト ～

- ・ イヤホンガイドで使用した残量のある乾電池を全国の福祉・児童施設へ寄贈
- ・ 開始1年で寄贈18万本を突破（2022年9月現在）

（概要）

アルカリ乾電池は、処分時の環境負荷が少ないという特徴はあるものの、イヤホンガイドで使用した乾電池は残量がありリユース乾電池として利用可能であるため、継続的に使用してもらえる流通網を構築し、約1年間で全国の福祉・児童施設への寄贈数が18万本を超えるまでになりました。



### ◆ 寄贈先の皆様の声（福祉・児童施設） ◆

「施設では月に60本程度の単3電池を消費しており、物価高騰の中大変助かりました。」

「当施設には26人の障がいのある子ども達が通所しており、今回ご寄贈いただいたお品物はプラレールなど電池を使った玩具で遊んだり、災害時の備えに使用させていただきます。」

「子供たちのおもちゃに電池が必要なものが多くあります。よく遊ぶのですぐに電池が無くなってしまいます。予算も限られているので我慢することもありました。それをカバーしてくださる寄付でとても嬉しく思います。」



## 会社概要

- 設 立： 1988年 7月
- 本 社： 東京都港区芝5-34-7 田町センタービル6階
- 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： 5,507百万円 (連結、2022年5月期)
- 従業員： 254人 (連結、パート社員54名含む、役員除く、2022年6月1日現在)
- 市 場： 東証スタンダード (証券コード3021)

## IRに関するお問い合わせ

担当 取締役副社長 大江 正巳  
IR担当 川島、千賀

お問い合わせ : [ir@prins.co.jp](mailto: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、信頼できると思わ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。