

2023年5月期 第2四半期 決算説明資料

(2022年6月～2022年11月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2023年1月16日

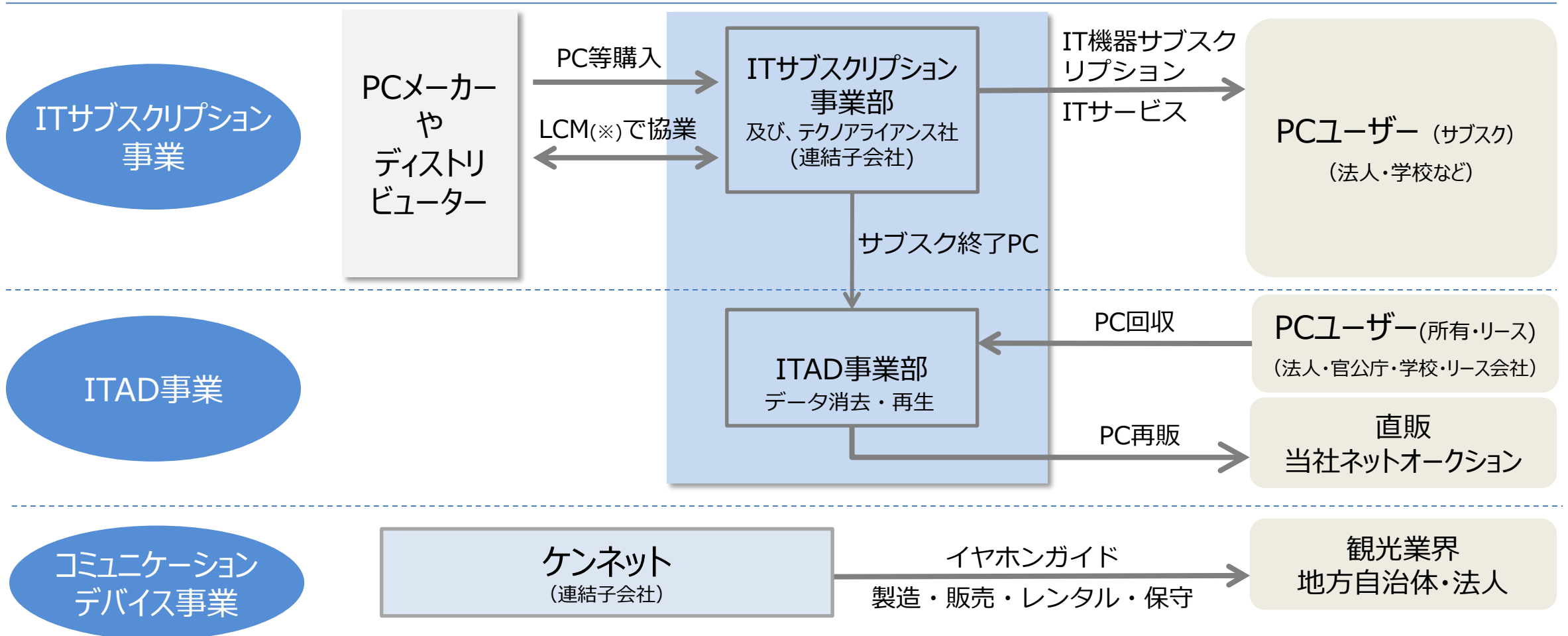
目 次

- ・ 当社事業の説明と成長戦略
- ・ 2023年5月期・第2四半期決算の状況
- ・ 通期業績予想、Q3以降の概況
- ・ ESG・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

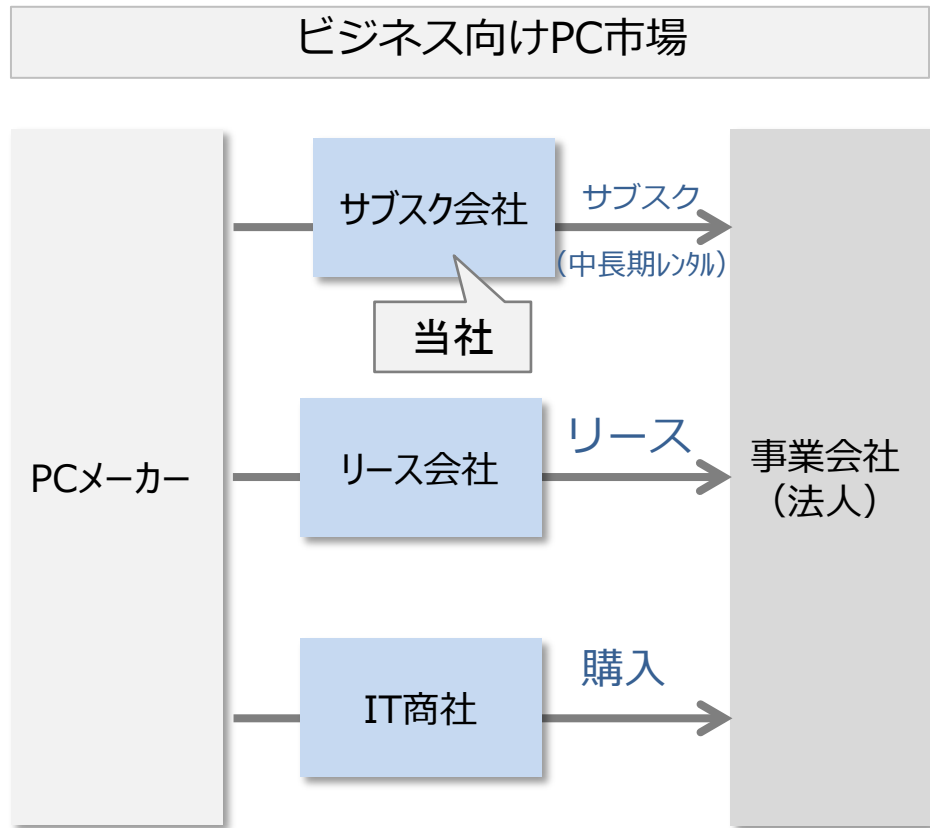
- 当社は3つの事業で構成
- ①ITサブスクリプション事業（IT機器サブスクリプション、ITサービス）
 - ②ITAD事業（使用済みPCの回収・データ消去・再販）
 - ③コミュニケーション・デバイス事業（イヤホンガイドの販売等）で構成



(※) 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（ビジネス向けPC）

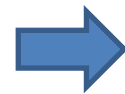
ビジネス向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
 サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



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 (長期利用)	リースより割高 (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 故障対応など	当社が対応	ユーザー負担 (情報システム部門の業務負荷が増加)	
中途解約	可能 (月単位で可能、短期利用もOK)	不可 (違約金発生)	不可
経理処理	オフバランス (費用も平準化)	資産計上 (費用は平準化)	資産計上 (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

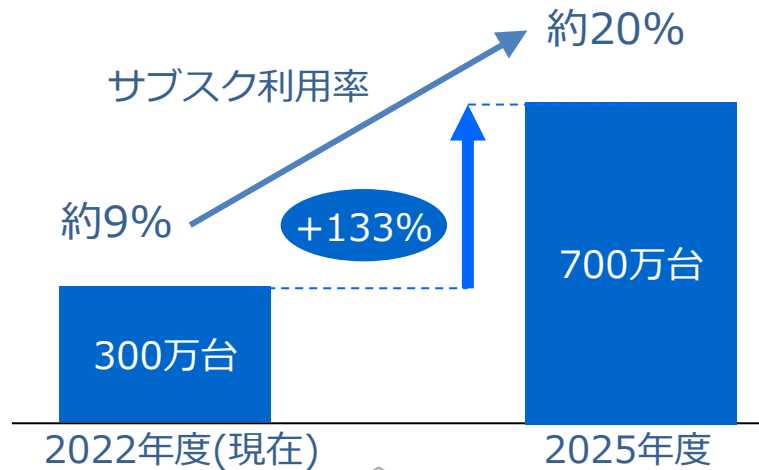


IT機器サブスク（中長期レンタル）はメリットが大きいいため、利用が拡大している

IT機器サブスクリプションは成長市場

- ・国内のビジネス利用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、重要な成長機会となる

ビジネス利用PCに占めるサブスク台数の予想

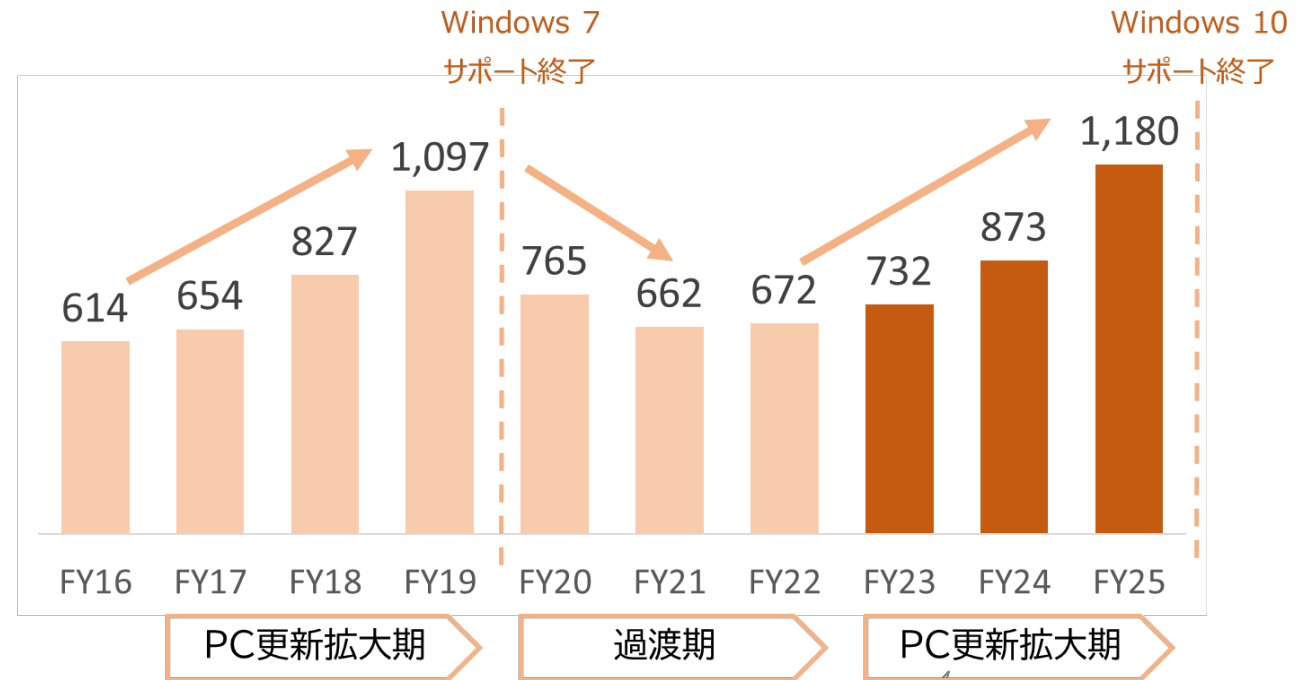


拡大を予想する理由

- 1 PCサブスクの認知が向上、商談が増加
- 2 IT部門の人材不足、業務負担軽減ニーズの高まり
- 3 23年度からPC更新拡大期、サブスクシフトが加速

ビジネス向け・新規PC出荷台数の予測 (単位: 万台)

出典: MM総研、2022年度以降は予想、2025年度は当社推計

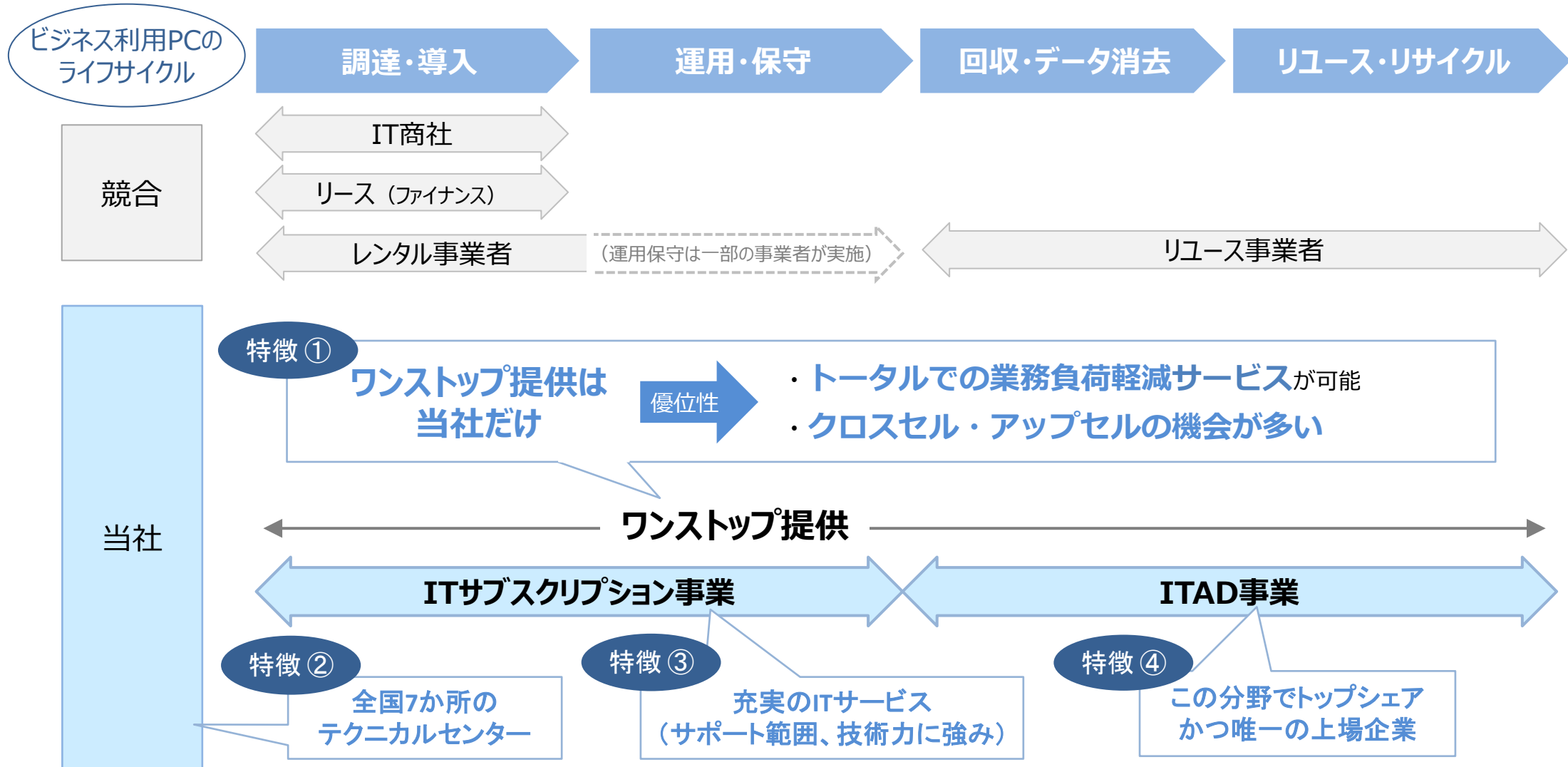


3年間で約2,800万台のPC更新需要を見込む

PC更新時に、サブスクシフトが多い
→ 23~25年度は重要な成長機会

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



企業のESG対応が当社にとって追い風になる理由

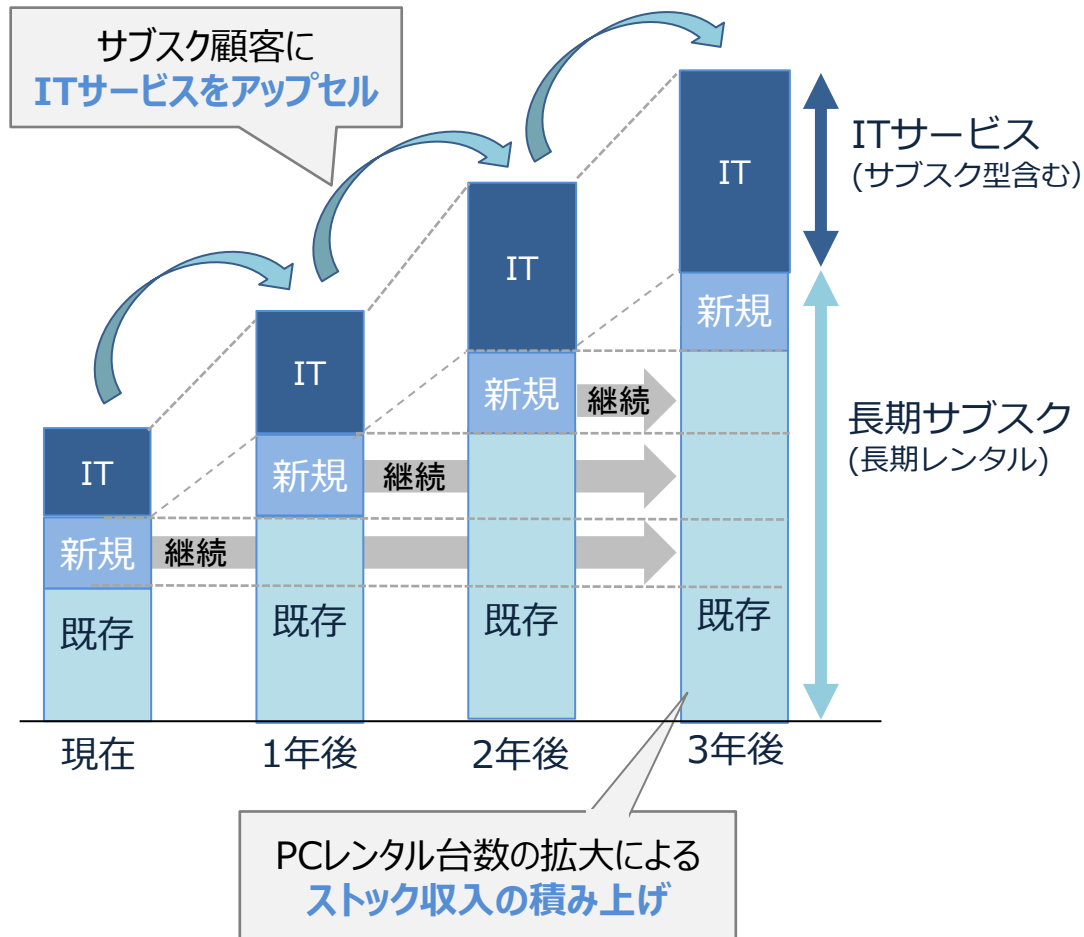
- ・当社事業そのものが、**ESG・SDGsに直結**（循環型社会・CO2削減・DX推進など）
- ・企業のESG対応が進むことで当社の事業規模拡大につながる



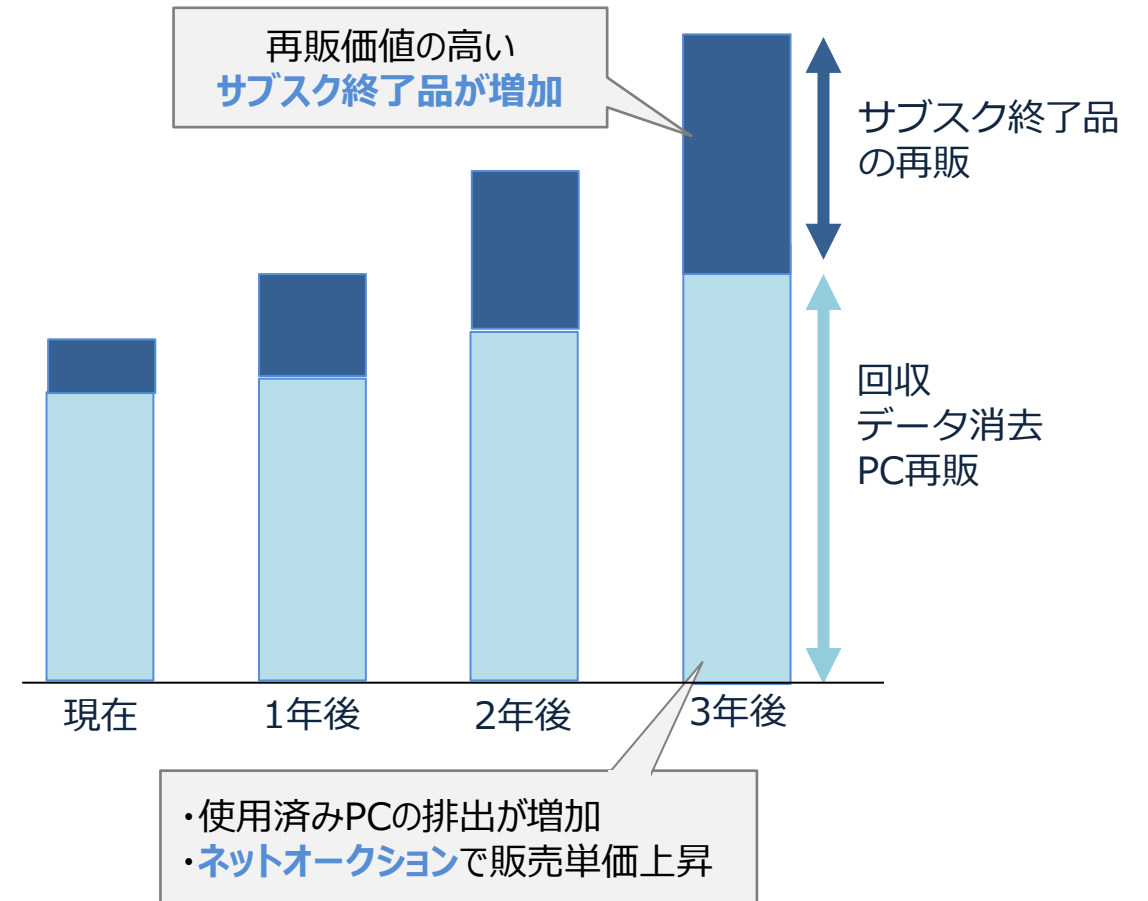
成長戦略 (1/3)

- 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

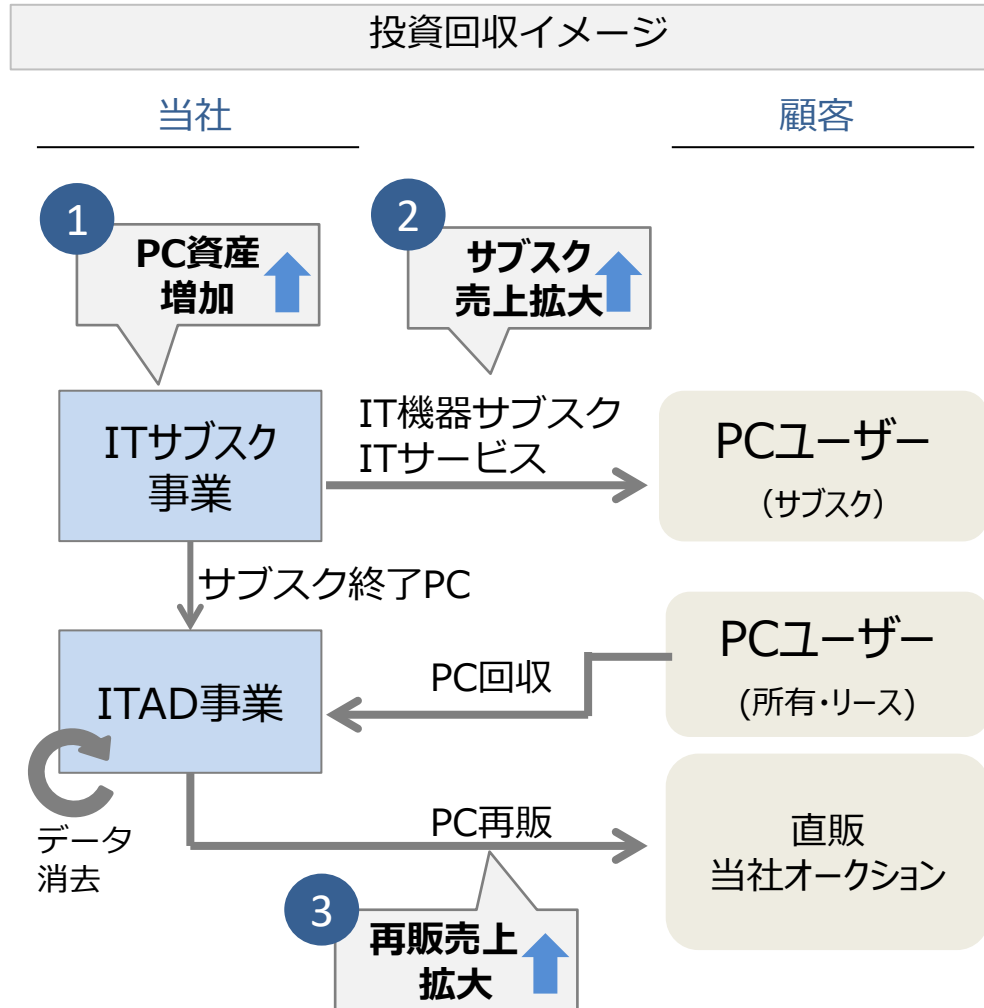


ITAD事業の成長戦略

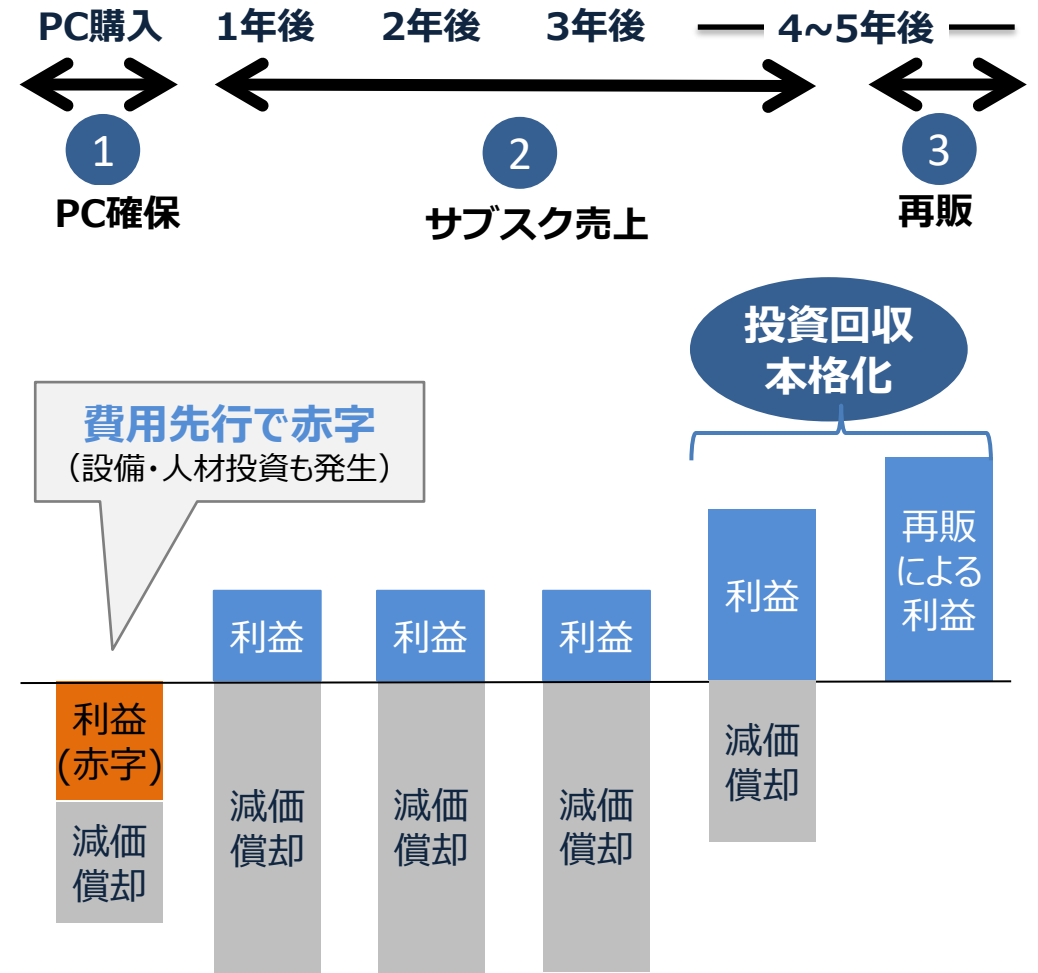


成長戦略 (2/3)

- ・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



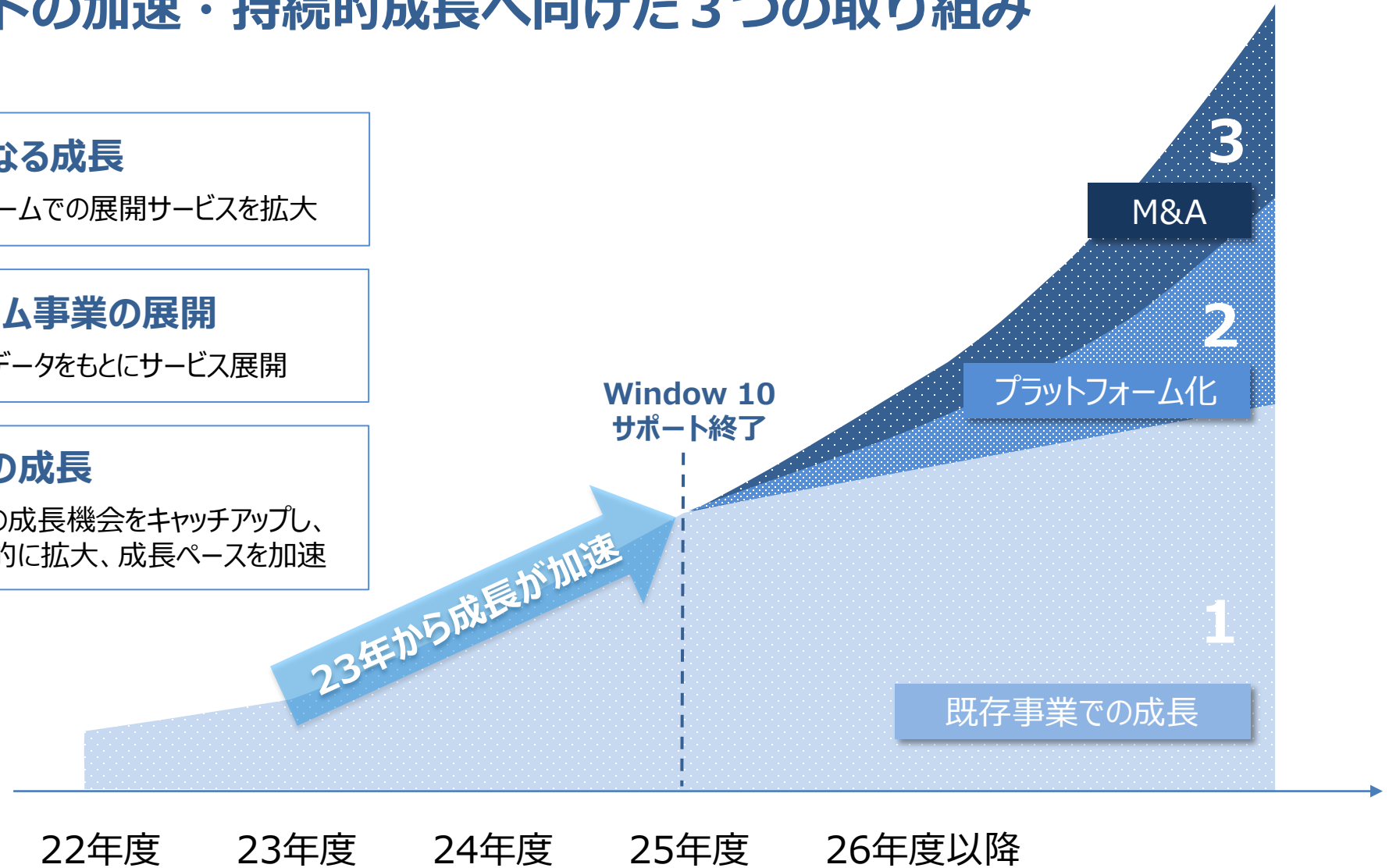
収益構造



成長戦略 (3/3)

成長スピードの加速・持続的成長へ向けた3つの取り組み

- 3 M&Aでさらなる成長**
 - ・LCMプラットフォームでの展開サービスを拡大
- 2 プラットフォーム事業の展開**
 - ・培ったノウハウ・データをもとにサービス展開
- 1 既存事業での成長**
 - ・Win 10 終了の成長機会をキャッチアップし、顧客数を飛躍的に拡大、成長ペースを加速



2023年5月期・第2四半期 決算の状況

第2四半期連結業績（2022年6月～2022年11月）

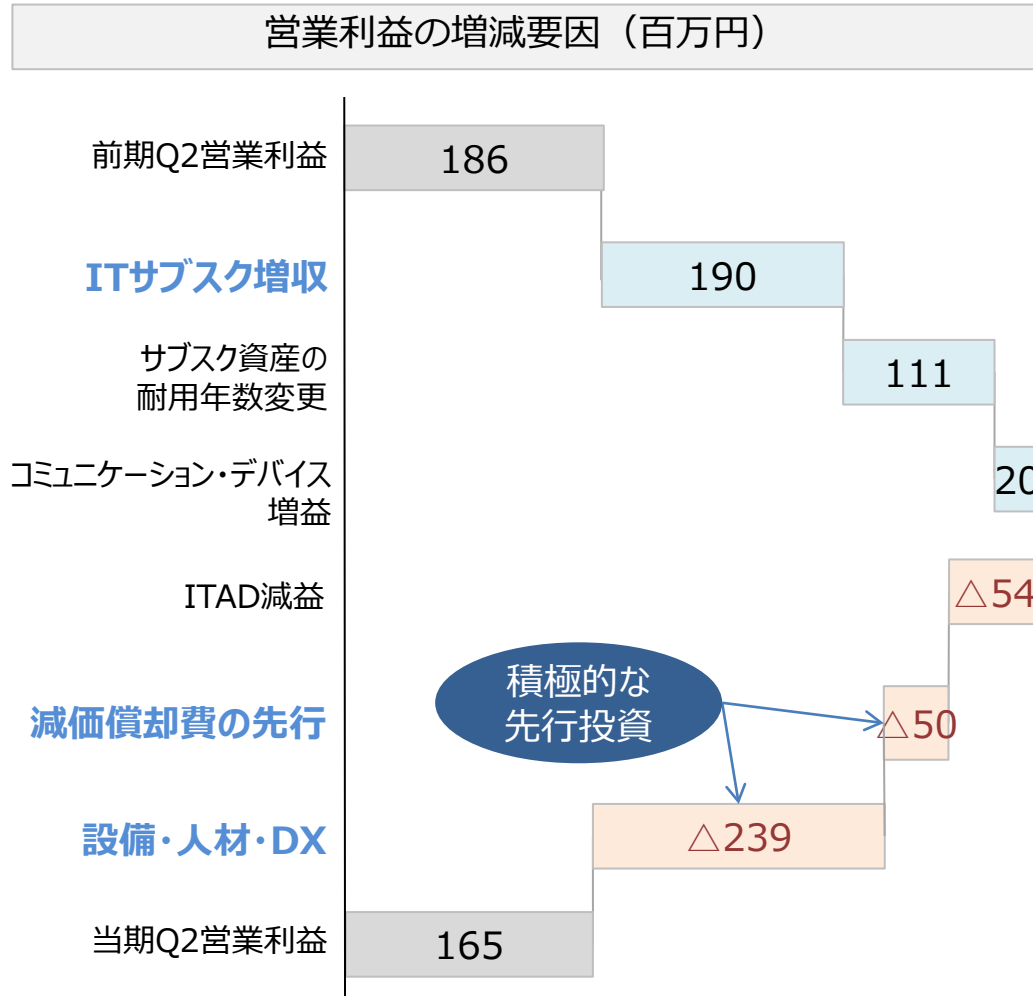
- ITサブスク事業は順調に拡大、ITAD事業は本格回復に至らず
- 成長機会に向けて戦略投資を拡大
(新たに、第2四半期には大規模展示会出展、全従業員へのインフレ手当を支給)
- サブスクリプション資産の世代交代で資産稼働率・収益性が向上
- その結果、第2四半期は増収・増益、第2四半期累計では減益率が縮小

(単位：百万円)

	第2四半期		累計	
	実績	前期比 増減率	実績	前期比 増減率
売上高	1,594	16.6%	3,148	21.3%
営業利益	101	17.1%	165	△ 11.5%
経常利益	99	16.3%	162	△ 11.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	62	21.9%	100	△ 8.6%
EBITDA	551	9.3%	1,078	9.2%

営業利益の増減要因

- ITサブスク事業は順調に拡大、ITAD事業は本格回復に至らず。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
- また、サブスクリプション資産の世代交代を行い、資産稼働率が向上、収益性に貢献



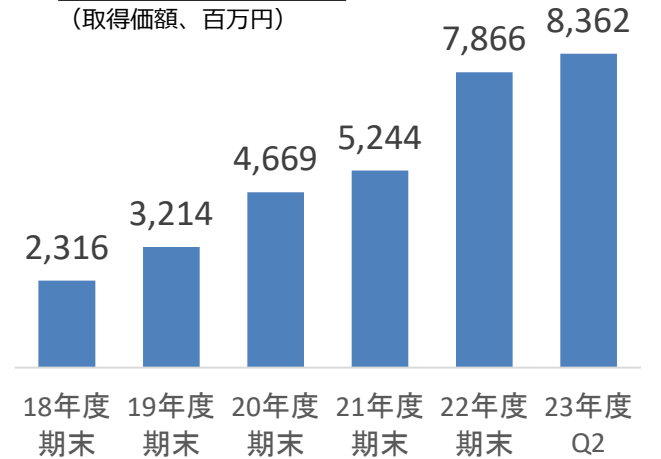
【サブスク資産 (※)】

(※) 財務諸表ではレンタル資産

- サブスク受注は好調
- サブスク終了品の販売が増加
- 資産の世代交代を実施

→ **資産効率が向上**

サブスク資産の推移
(取得価額、百万円)



【設備・人材・DX】

予定される成長機会に対応

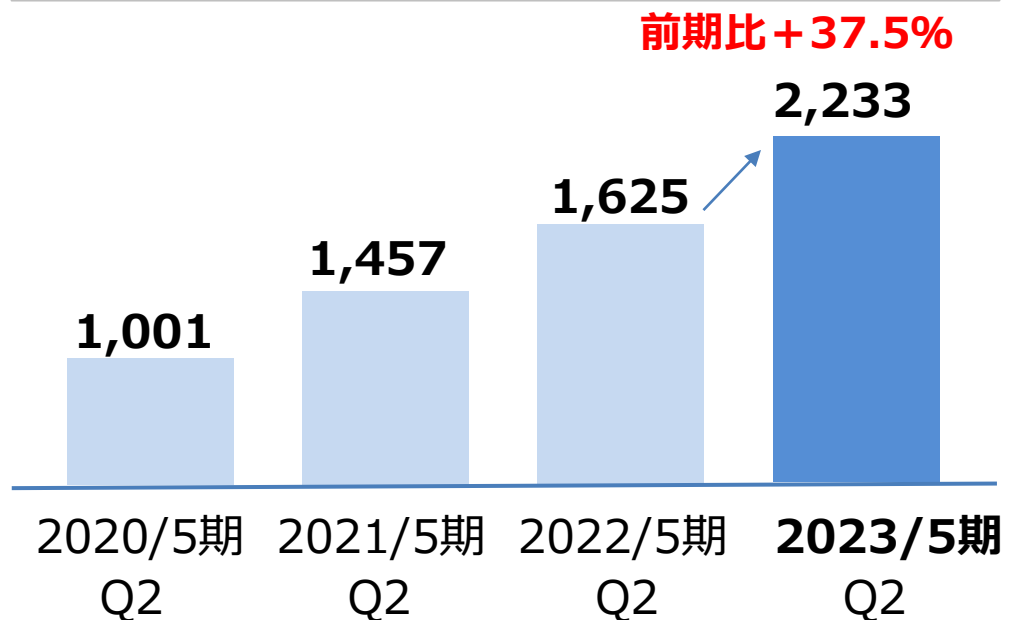
- IT人材の積極採用
- 基幹システム・CRM刷新 業務DX
- 大規模展示会(10月) →
- インフレ手当支給



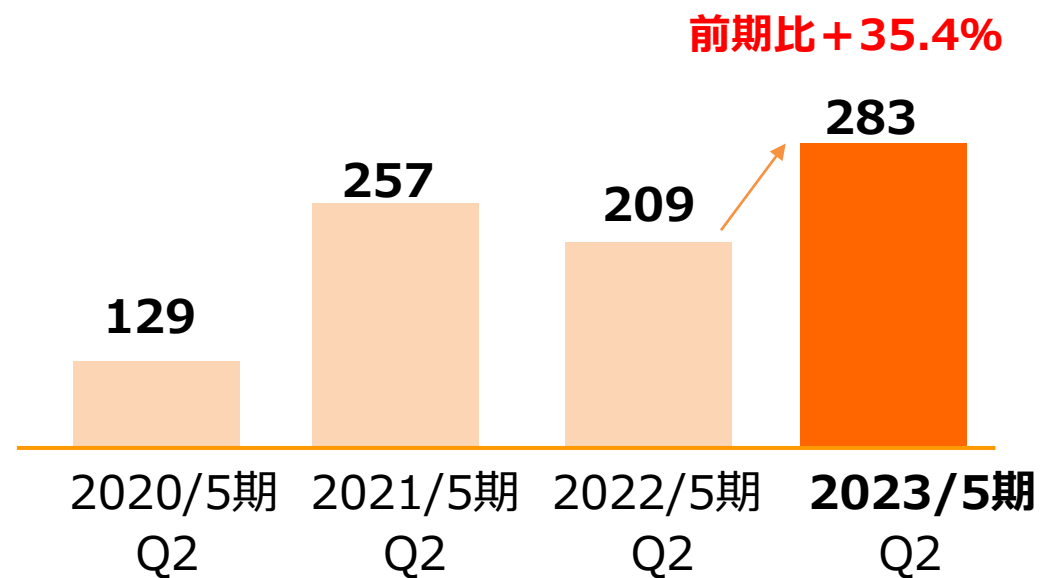
成長投資でコスト先行するも、受注は好調、資産の世代交代で収益性も向上

- サブスク売上高は順調に増加、**今期受注も前期比38%増**と好調
- サブスク在庫の世代交代のため一部売却を行い、第2四半期は**資産稼働率・収益性が向上**
- サブスク資産の耐用年数を変更し適正化
- 設備・人材・DX化へ継続投資、先行コスト増加

売上高推移（百万円）

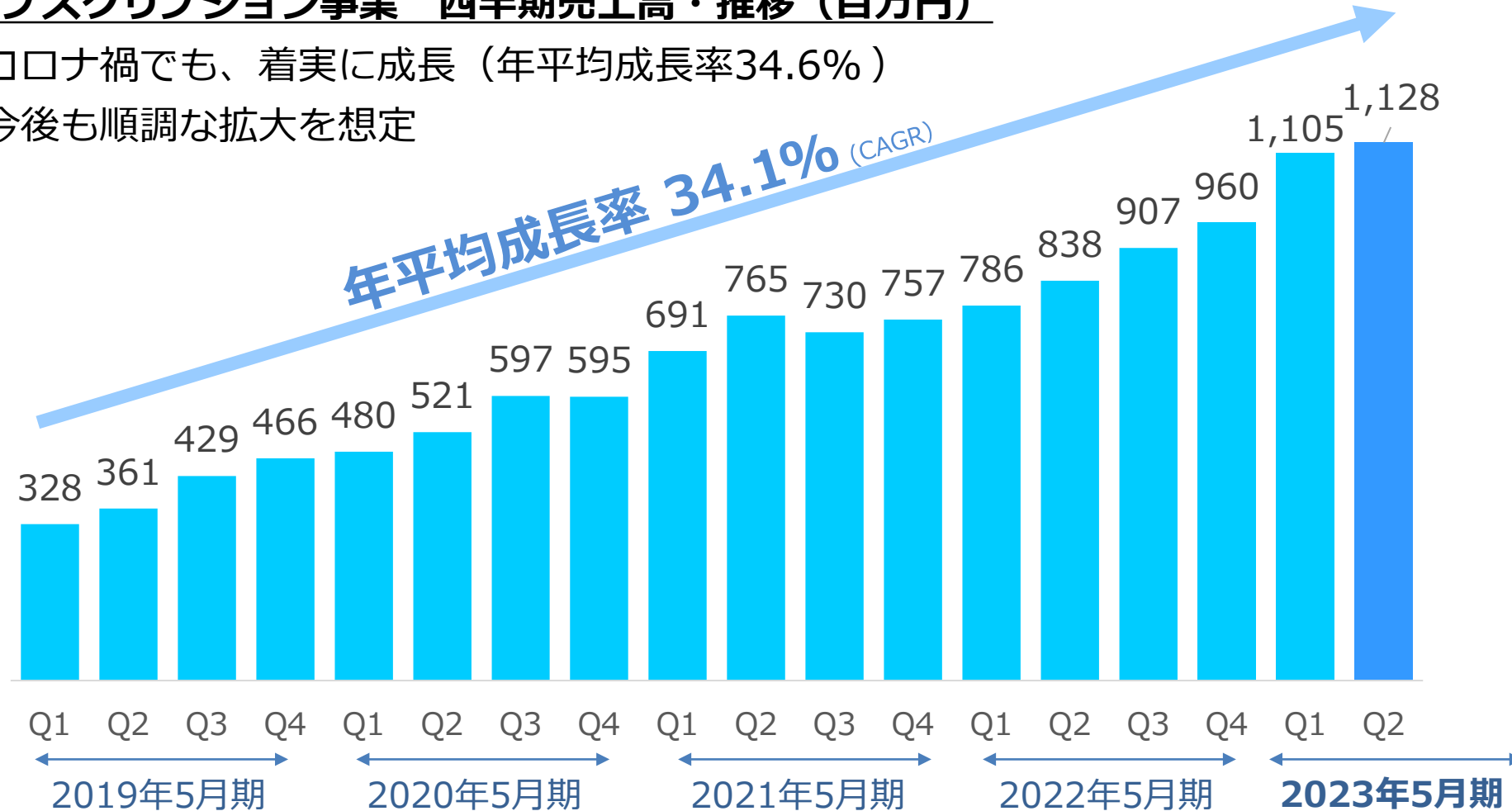


セグメント利益推移（百万円）



ITサブスクリプション事業 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34.6%）
- ・今後も順調な拡大を想定



注：減少したQがある理由は販売等の一時的要因。売上の大部分を構成するサブスク売上高は一貫して増加

ITAD事業

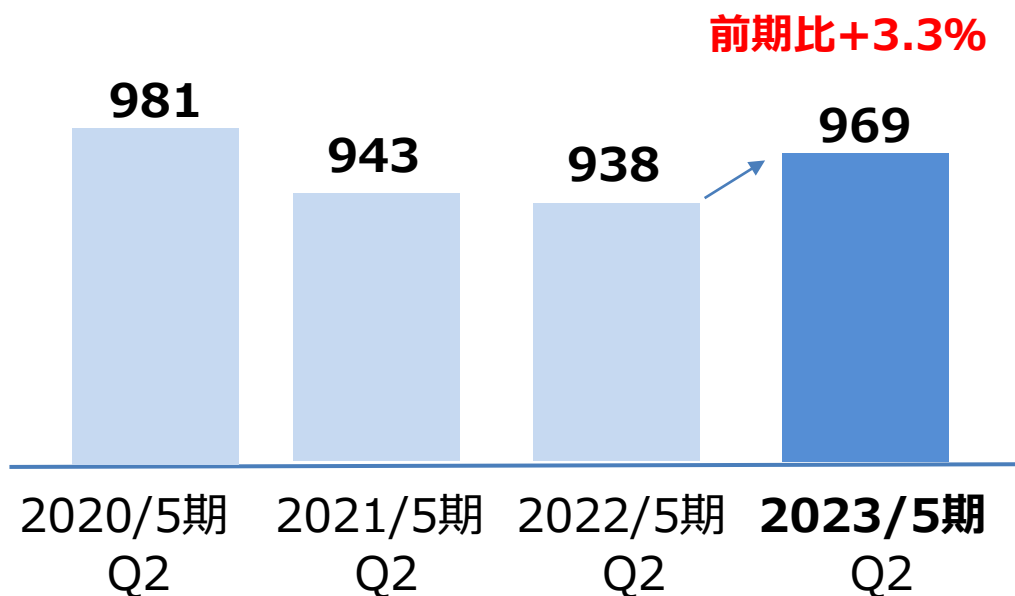
(ITAD : IT Asset Disposition、IT資産の適正処理)

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

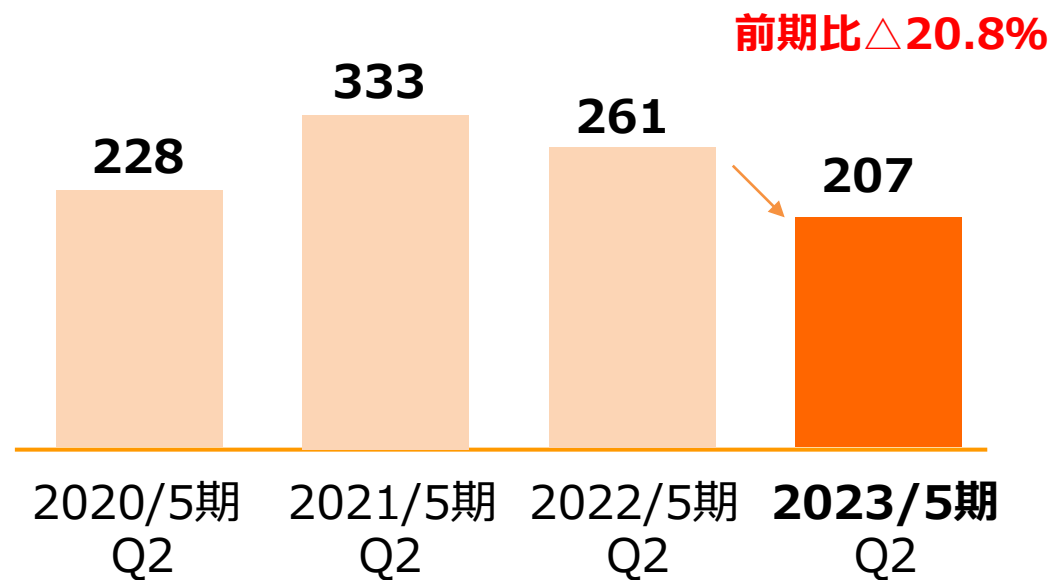
オミクロン株感染再拡大と国内の新規PC出荷台数の減少、 中国ロックダウン等の影響等で使用済PCの排出は本格回復には至らず

- 低スペック品については、大口受け入れ先である中国ロックダウンにより、日本国内の在庫が滞留、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。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
- サービス強化へ着手、回収・データ消去の強化、排出管理BPOサービス展開へ

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



ITAD事業


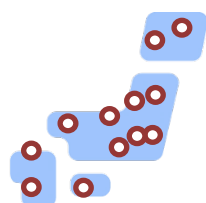

(ITAD : IT Asset Disposition、IT資産の適正処理)

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

排出管理BPOサービス（2022年11月リリース）

- ・一部大企業に限定提供してきた独自サービスであり、準備完了したため、広く提供を開始
- ・リリース後、すでにいくつかの大手企業との商談が進行

IT機器の処分業務の課題

管理方法とセキュリティ	<ul style="list-style-type: none">・オフラインなのでアナログ管理・一時保管場所の問題・人員の確保が困難	
膨大な手間	<ul style="list-style-type: none">・全国の拠点に分散・調達方法ごとに処分手配・リースは期日管理・返却の負担大きい	
ESG SDGs	<ul style="list-style-type: none">・CO₂排出量の測定や削減・処分時のコンプライアンス	

排出管理BPOサービスで全て解決

35年の実績 × 唯一の上場企業の信頼

フル
アウトソース



長年のノウハウ
すべて当社で対応

全国対応
一元管理



全国7か所のセンター
専用システムで
一元管理

業界最高の
セキュリティ



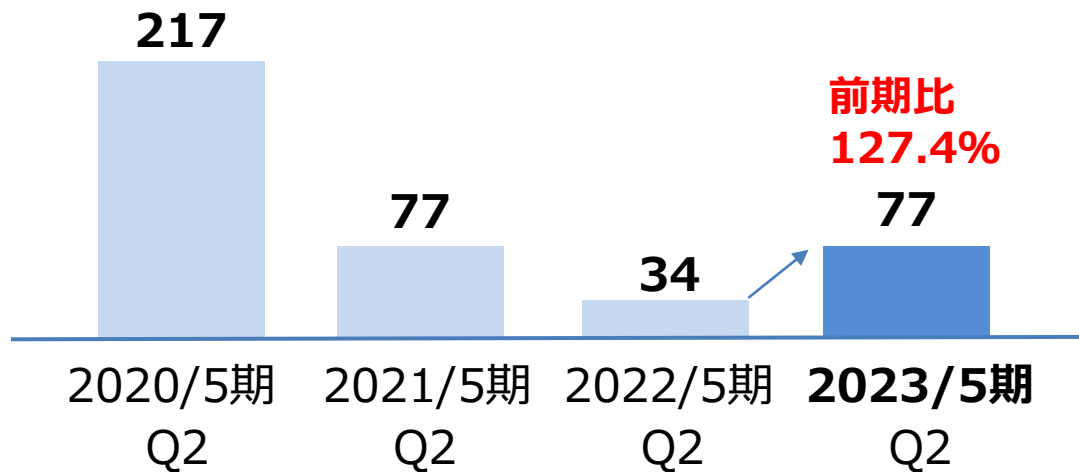
業界唯一の
デジタル管理実現
徹底した人材教育
セキュア設備

回復傾向、国内旅行および旅行分野以外の法人利用も進む

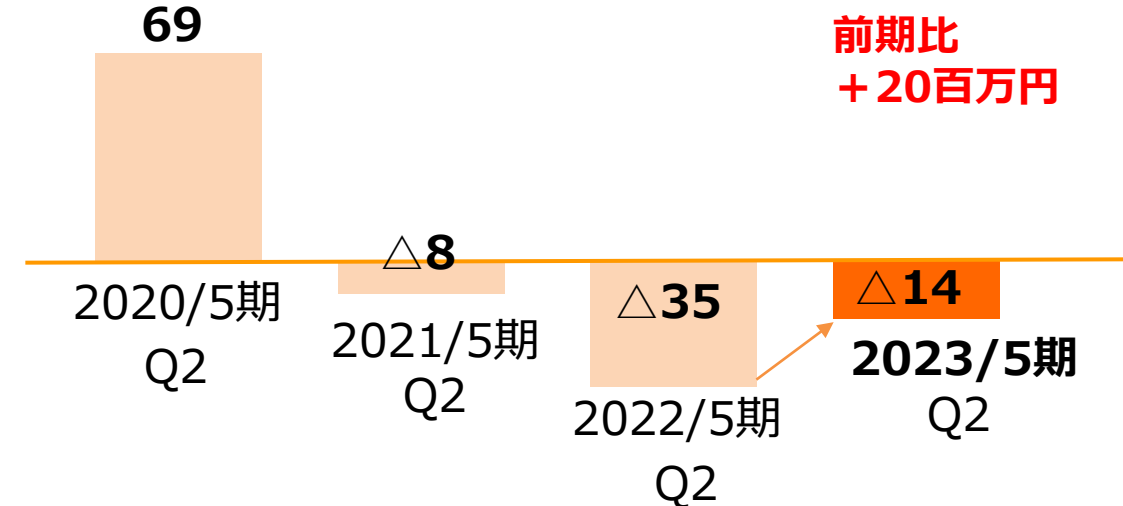
- 主要顧客である観光業界は、水際対策緩和・旅行支援策もあり回復傾向
- コロナ前は海外旅行用途がメインだったが、国内旅行・旅行分野以外の法人利用が拡大
- **日本旅行業協会によるガイドライン** (※) と観光需要回復で、新規問い合わせが増加

(※)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、Q3以降の概況

2023年5月期 連結業績予想

□ 連結業績予想（通期）

- ITサブスク事業は引き続き受注好調、売上拡大を想定
- ITAD事業およびコミュニケーション・デバイス事業の本格回復は下期を想定
- 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を継続実施し、**成長と収益性向上を同時に進める**

（単位：百万円）

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

2023年5月期 連結業績予想

セグメント別見通し

セグメント	下期	状況
ITサブスクリプション事業	◎	<ul style="list-style-type: none"> 国内の新規PC出荷台数が前年比マイナスの中でも、当社のサブスク受注は好調 上期受注は前期比38%増、Q3以降も同水準を見込む (来期からはPC出荷台数反転により、成長ペースのさらなる拡大を見込む) 先行投資は継続するも、資産稼働率の向上でカバー
ITAD事業	△	<ul style="list-style-type: none"> 引取回収・データ消去 <ul style="list-style-type: none"> －本格回復はQ4を想定 －業界最高のセキュリティ訴求でサービス収益拡大を図る 販売 <ul style="list-style-type: none"> －低スペック品の市場価格動向は不透明 －サブスク終了による高スペック品は高値安定、台数は今期から増加 －IT機器専門 PCNET Auctionは引き続き強化
コミュニケーション・デバイス事業	○	<ul style="list-style-type: none"> 観光需要は回復傾向、引き続き国内需要の開拓を強化 問い合わせが増加中（国内ツアー、観光地、インバウンドツアー） 上期は保守・レンタル・小口販売が中心だったが、足下で大口の販売商談も進み、下期はさらなる回復を予想
戦略投資	積極実施	<ul style="list-style-type: none"> 予定される成長機会に対応し、投資は継続

ESG・SDGs への取り組み

ESG・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ESG・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CO₂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CO₂削減を実現



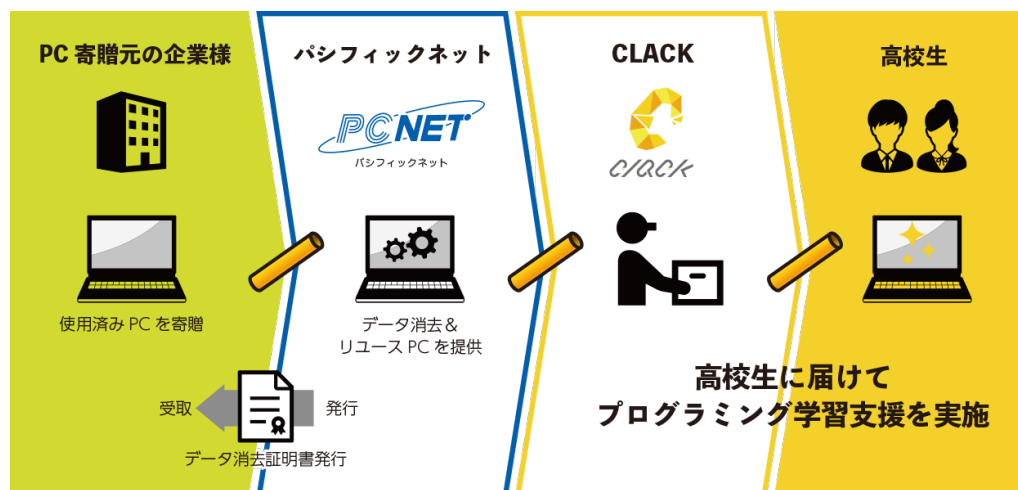
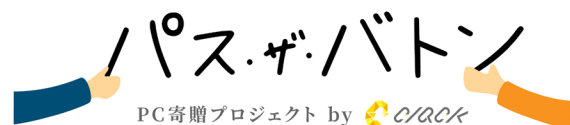
「CO₂削減効果レポート」提供

当社ITADサービス利用の企業様へ、CO₂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」を推進
- ・ 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

ESG・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4か月で寄贈本数が約**32万本**に（2022年12月末現在）

（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した。そのため、継続的に、全国の福祉・児童施設へ寄贈できる流通網を構築し、徐々に評判が広まって、活動開始から1年4か月で累計32万本まで拡大しました。



◆ 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。」



ESG・SDGs への取り組み

ChromeOS Flex

今のデバイスを活かす、
SDGs の新しい取り組み

ChromeOS Flex 関連サービス（2023年1月～）

- PCの延命策として、ChromeOS Flex の検証を当社で2021年から実施
- 検証結果を受け、2023年1月に以下のサービスをリリース

① 検証結果の公開	② 導入コンサルティング・運用支援サービス	③ リユースPC販売
検証で得た知見を公開 ◆ChromeOS Flex 展開手順書 https://www.prins.co.jp/knowledge/column/ta2211_01.html ◆動作確認テストガイド https://www.prins.co.jp/knowledge/column/ta2211_02.html	以下の支援サービスを開始 ◆ChromeOS Flex 導入コンサルティング（導入作業の支援も含む） ◆Chrome Enterprise Upgrade(※) 導入・運用支援 ※ChromeOSデバイスの一括管理を行うライセンス	当社に入荷した使用済みPCに、ChromeOS Flexをインストールし、リユースPCとして販売

ChromeOS Flex とは？

ChromeOS の再生PC用OS

使用済みWindows PCやMacにインストールし、常に最新のOSを搭載したPCとして利用可能

1. 低スペックPCでも稼働が可能
2. 高いセキュリティ
3. 少ない消費電力



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： 272人 (連結、パート社員56名含む、2023年1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、田村

お問い合わせ : 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。