

2024年5月期 アナリスト向け決算説明会資料

(2023年6月～2024年5月実績)

2024年7月29日

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

目次

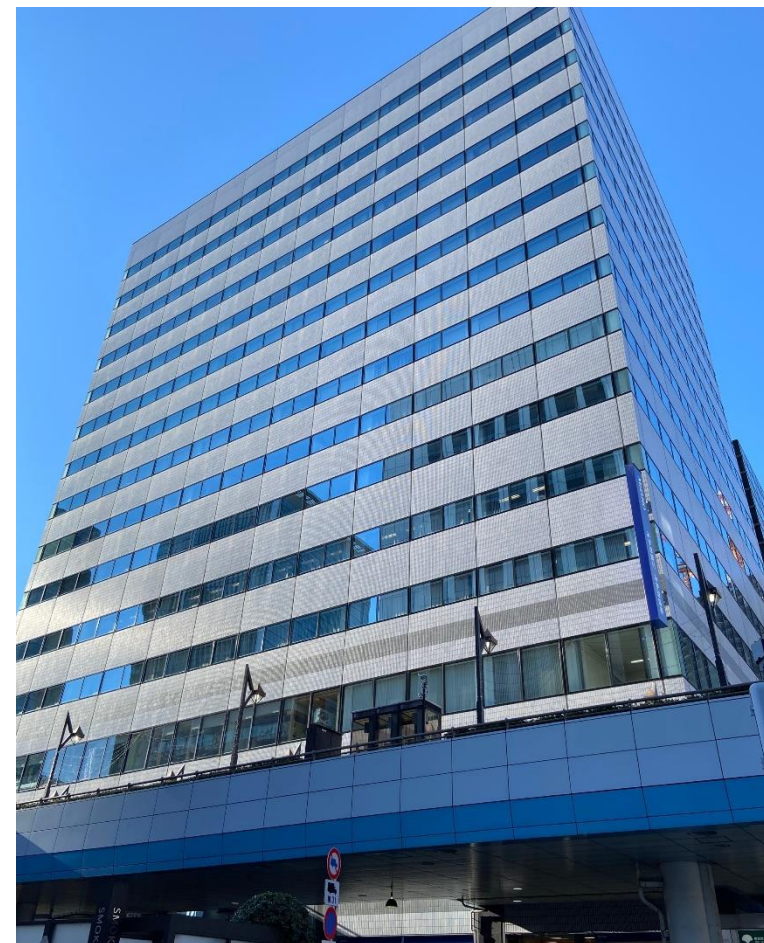
- ・ 会社概要
- ・ 2024年5月期 決算の状況
- ・ 当社事業の説明と成長戦略
- ・ 2025年5月期 連結業績予想
- ・ トピックス
- ・ 参考資料

会社概要

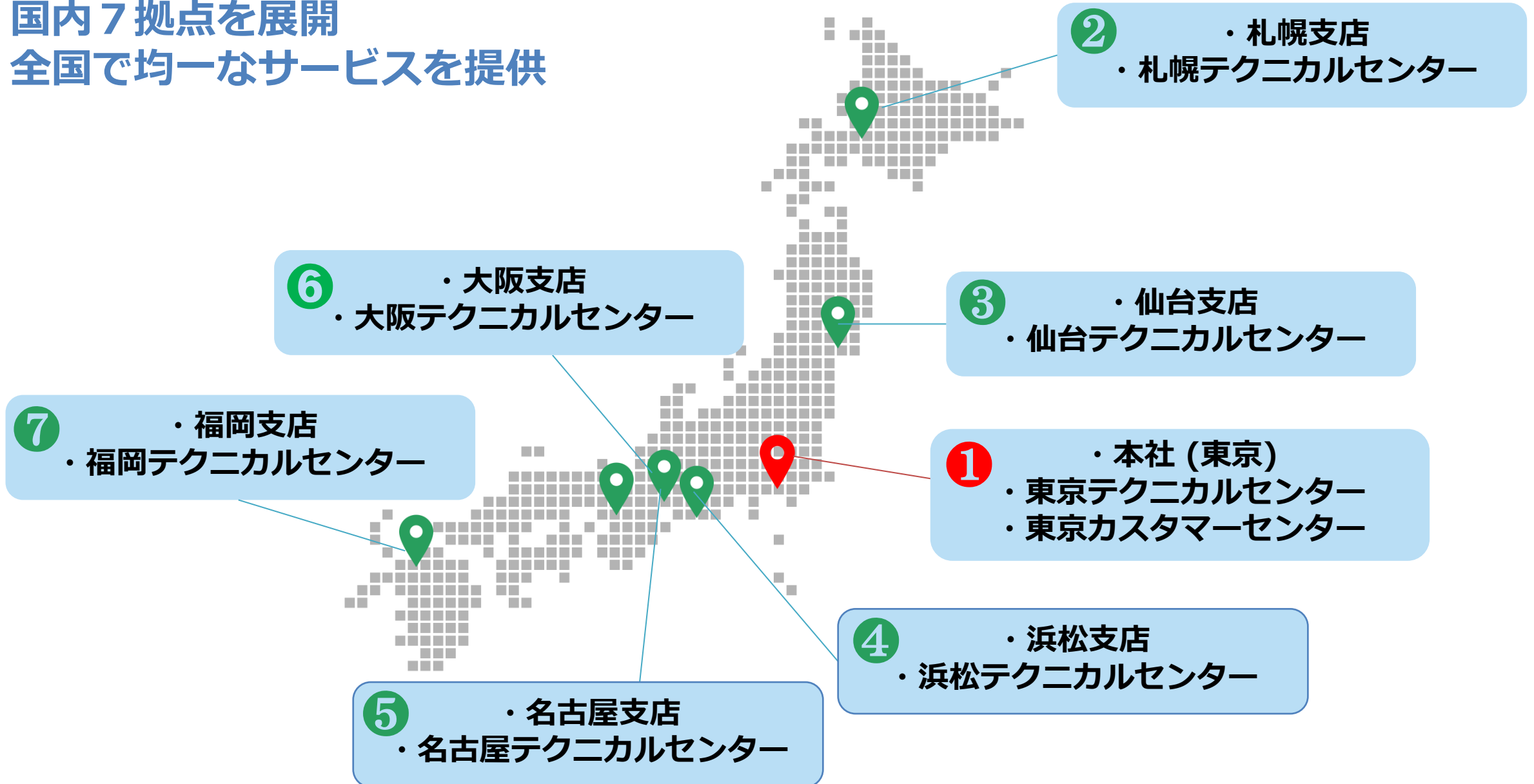


株式会社パシフィックネット Pacific Net

所在地	東京都港区芝5-34-7 田町センタービル6F
設立	1988年7月8日
資本金	530百万円
代表者	代表取締役社長 上田 雄太
従業員数	281人（連結 2024年6月1日現在）
主な事業	LCMサービスによる情報システム支援事業
連結子会社	株式会社ケンネット 株式会社テクノアライアンス



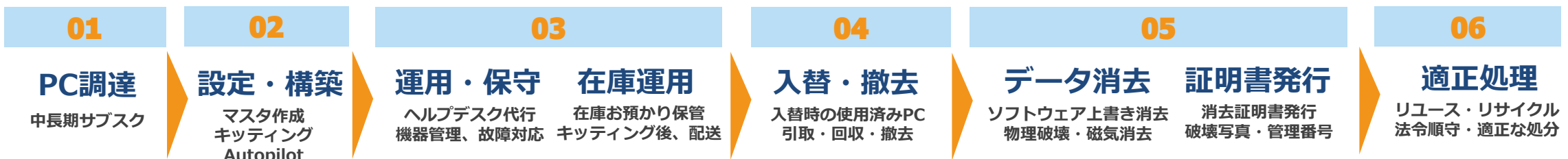
国内7拠点を展開
全国で均一なサービスを提供



LCMサービス 全体像



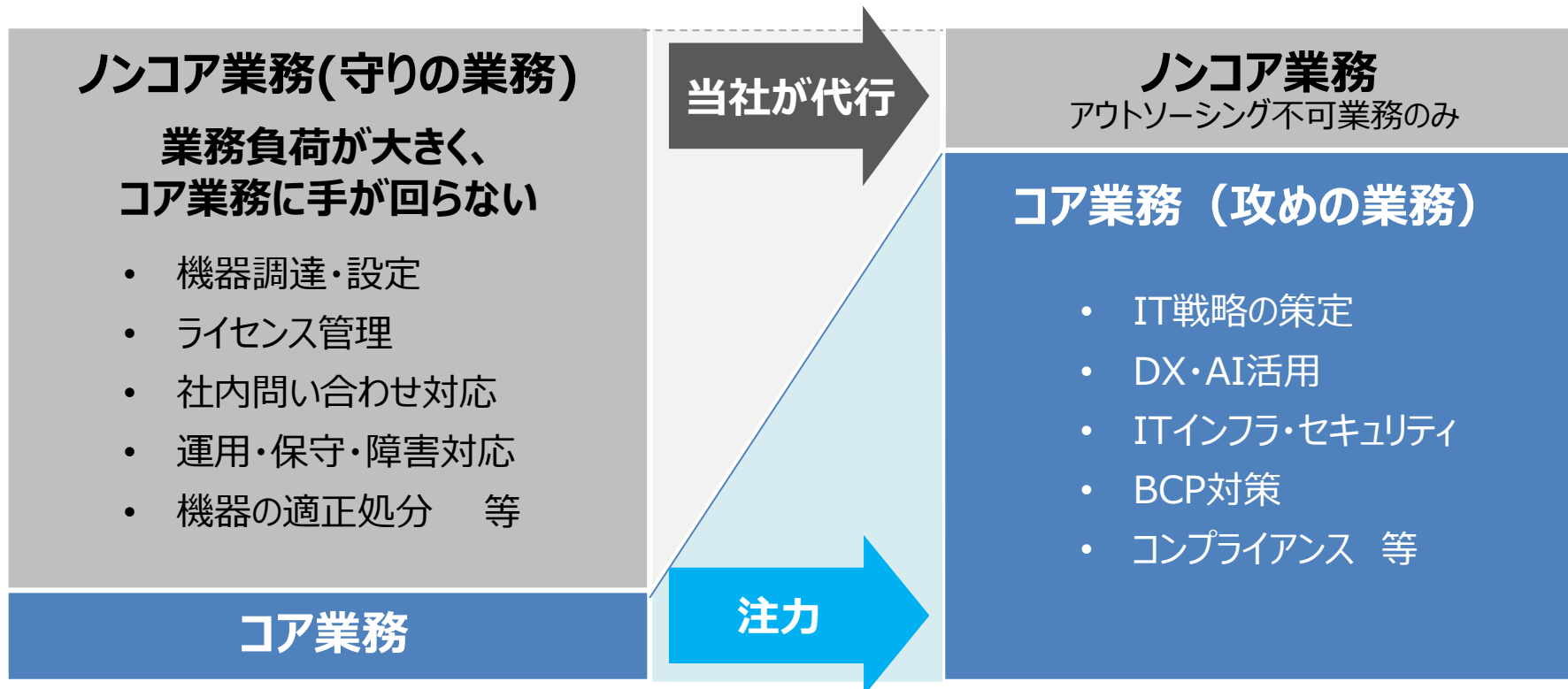
企業のPC支援業務を
ワンストップで提供する
唯一の上場企業です



情報システム部門の課題と当社の提供価値

- IT活用が競争のカギを握る中、IT人材の不足によりリソースは足りていない。
- 情報システム部門は日常業務（ノンコア業務）に追われ、成長に直結する「コア業務」が困難に。
- 当社のサービス価値は、ノンコア業務BPOにより、情報システム部門がコア業務に集中できる環境を提供すること。

ノンコア業務のBPOは、DX推進の重要な鍵



2024年5月期 決算の状況

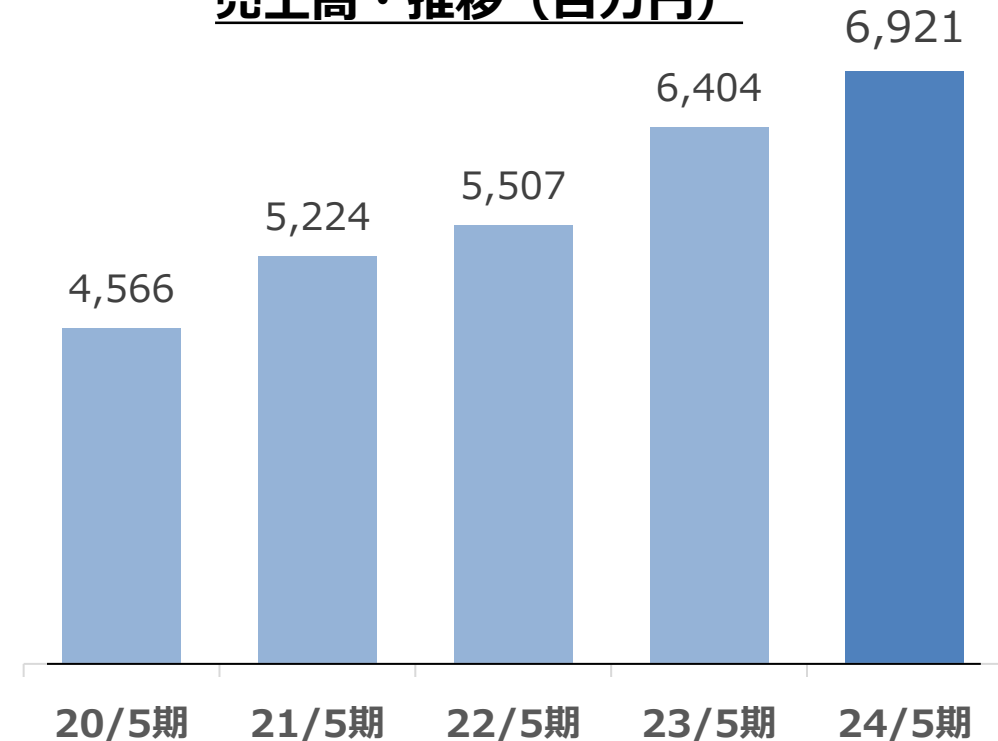
2024年5月期・連結業績（2023年6月～2024年5月）

- 通期業績では**4期連続で売上高の過去最高**を更新、
当第4四半期は**四半期売上高・各利益ともに過去最高を更新**
- 投資による先行コストは増加するも、収益性向上により**営業利益は24.2%の増益、ROEは14.9%**
- 従業員に特別賞与**約28百万円**の支給を実施、企業価値の向上を目指す。

（単位：百万円）

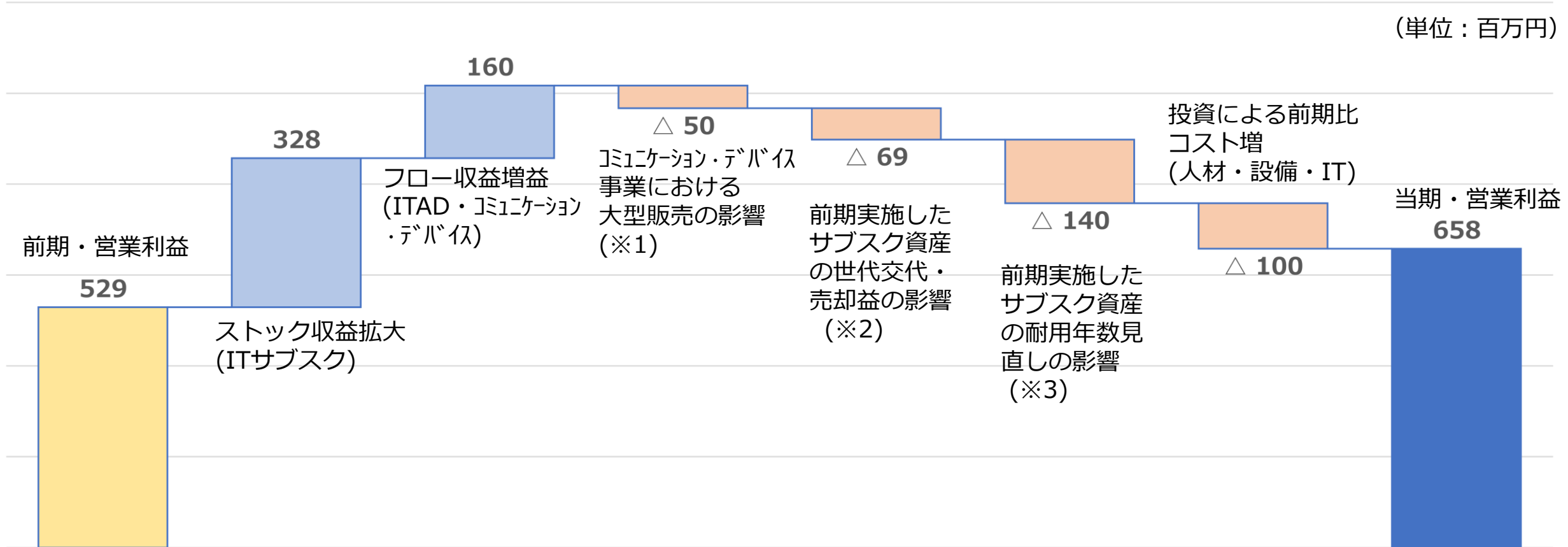
	第4四半期		累計	
	実績	前期比 増減率	実績	前期比 増減率
売上高	1,986	19.2%	6,921	8.1%
営業利益	254	20.9%	658	24.2%
経常利益	246	19.6%	636	22.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	175	24.9%	432	28.5%
EBITDA	875	22.7%	2,900	20.0%
ROE	-	-	14.9%	+2.2ポイント

売上高・推移（百万円）



2024年5月期 営業利益の増減要因

- ・ 投資によるコストと前期の一時的な増益分を事業拡大と収益性向上でカバー
- ・ 予定される成長機会に向けて先行投資を拡大



(※1) 前期に発生したコミュニケーション・デバイス事業の大型販売で計上された利益

(※2) 前期実施したサブスク資産の世代交代・売却による、前期に計上された利益 (当期は該当なし)

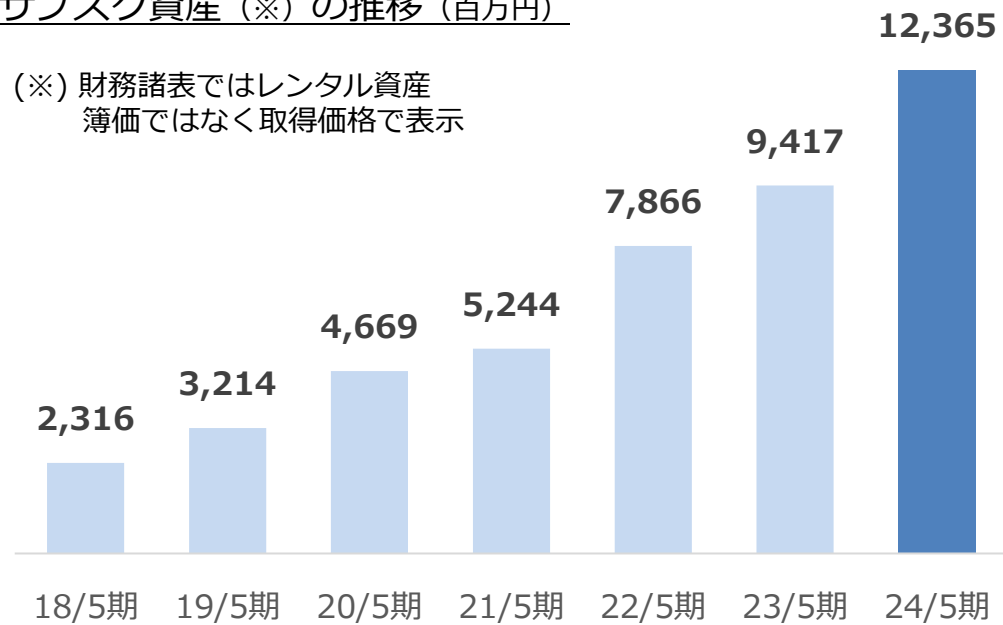
(※3) 前期実施したサブスク資産耐用年数の適正化による、減価償却費減少額 (利益増) の差 (減価償却費減少額は、前々期に対し、前期累計162百万円、当期累計22百万円、その差が140百万円)

サブスク資産と投資の状況

サブスク資産の状況 (※)

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



投資回収の確実性が高いサブスク事業に積極投資

- サブスク契約の受注は好調に推移
- 中途解約はほとんど無く、終了後の延長も多い
- 調達方法の見直しなどにより、償却費先行を抑制
- 高い資産稼働率を継続的に実現 (資産稼働率78%)

人材・設備・デジタル化 投資

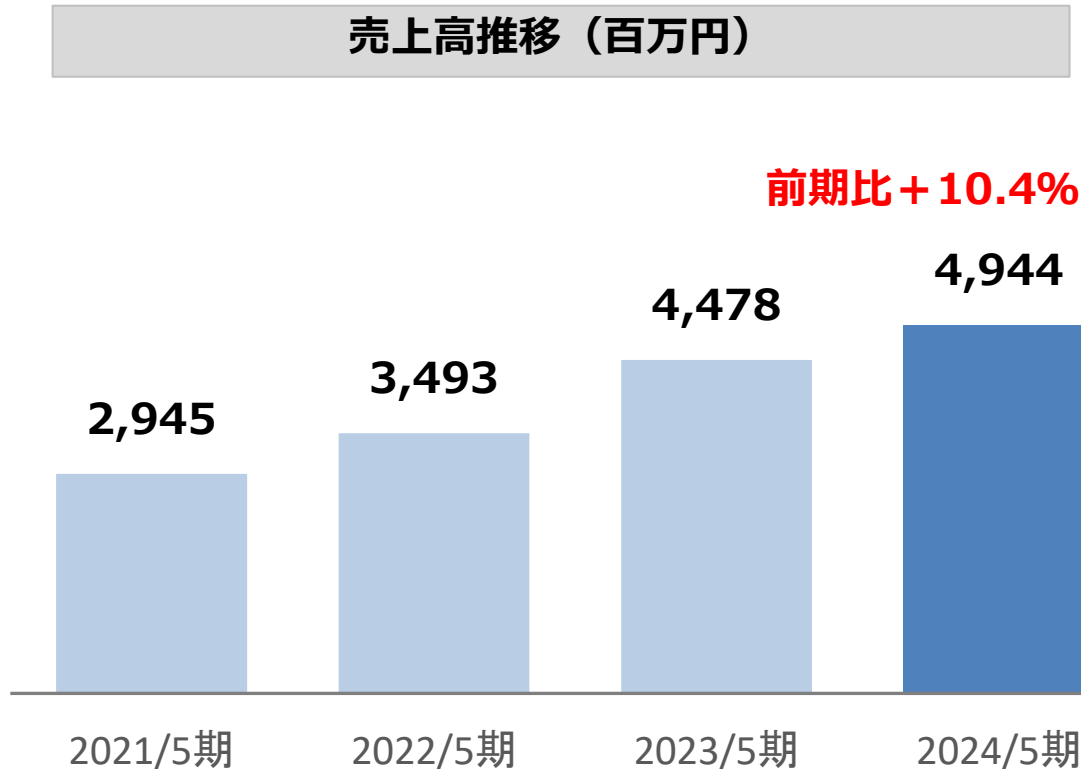
- 人的資本への投資
 - 人事制度を刷新・給与アップ・特別賞与の支給
 - 人材の積極採用、成長支援
- デジタル化投資・AI活用による業務の効率化を実施
- 札幌・名古屋・福岡支店を都心部へ移転 (23年8月/11月/24年1月)
- 東京カスタマーセンターの新設 (24年2月)
- 大規模IT系展示会への出展拡大



順調に拡大、収益性も向上

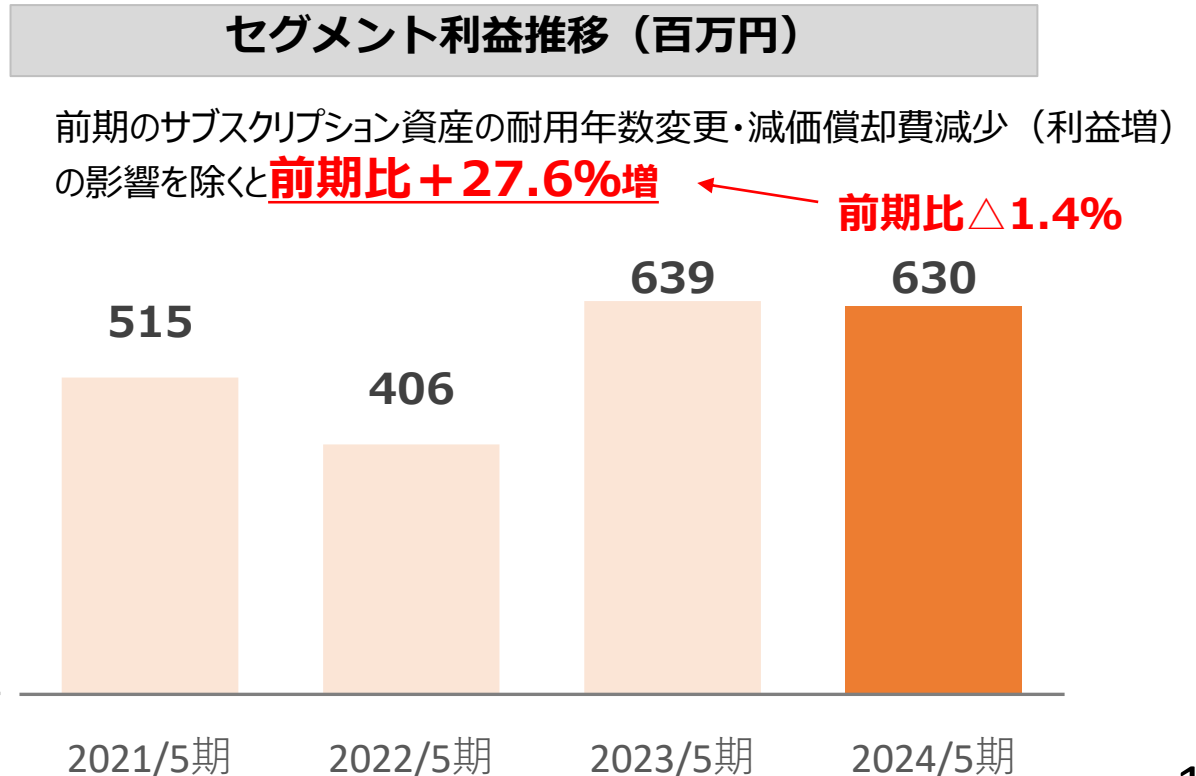
- 前期に一時的な売上・利益増（※）があったため、わずかに減益だが**10%以上**の増収を確保
サブスク収益は順調に拡大 ※前期のサブスクリプション資産の世代交代・売却に伴う売上・利益増、同資産の耐用年数変更に伴う減価償却費減少・利益増
- 資産稼働率は高水準を維持、投資によるコスト増は**収益性向上でカバー**

売上高推移（百万円）



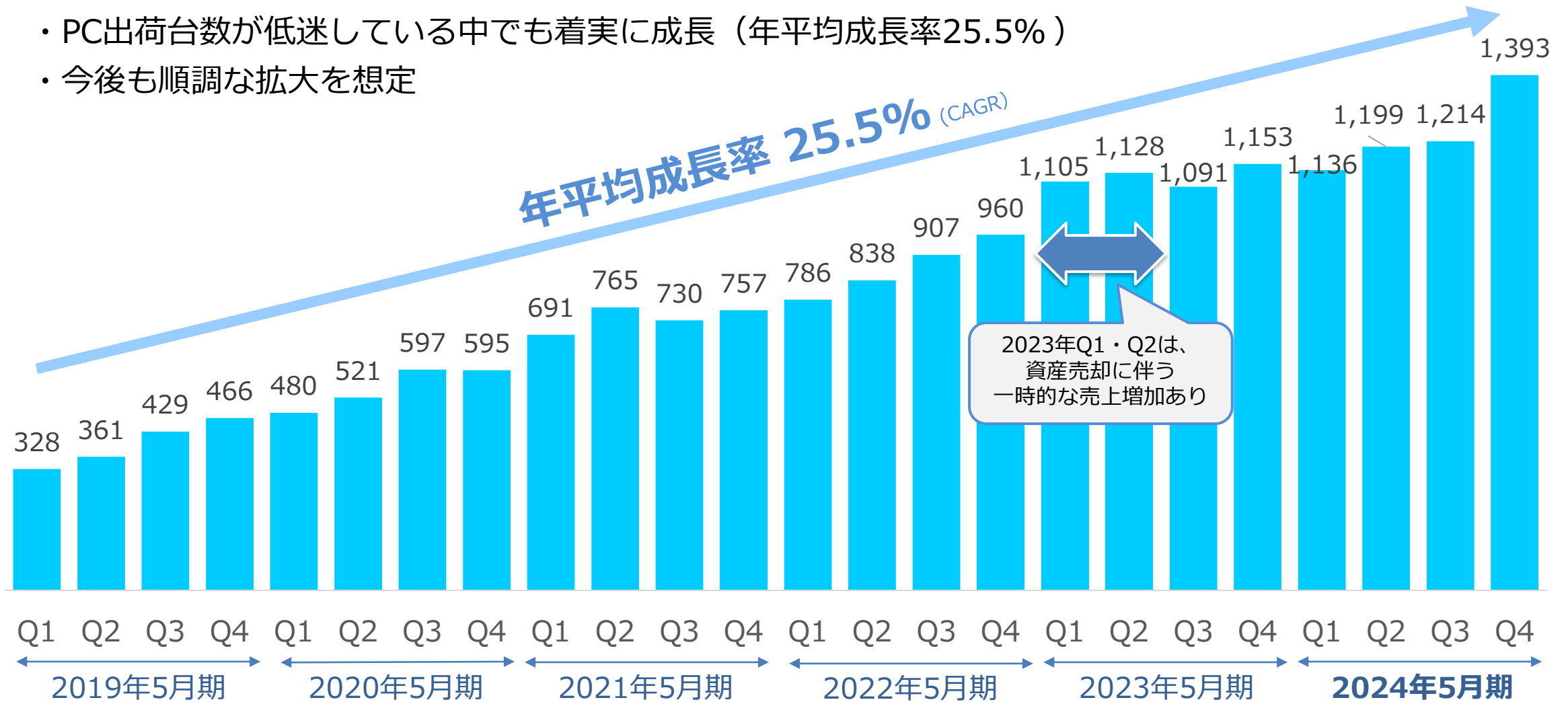
セグメント利益推移（百万円）

前期のサブスクリプション資産の耐用年数変更・減価償却費減少（利益増）の影響を除くと**前期比 + 27.6%増**



ITサブスクリプション事業 四半期売上高・推移 (百万円)

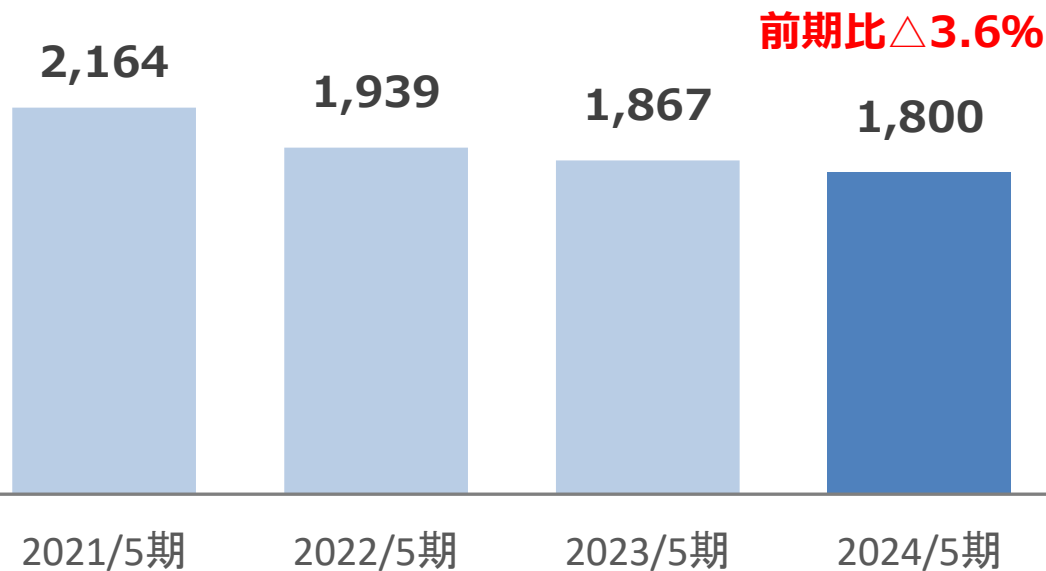
- ・ PC出荷台数が低迷している中でも着実に成長 (年平均成長率25.5%)
- ・ 今後も順調な拡大を想定



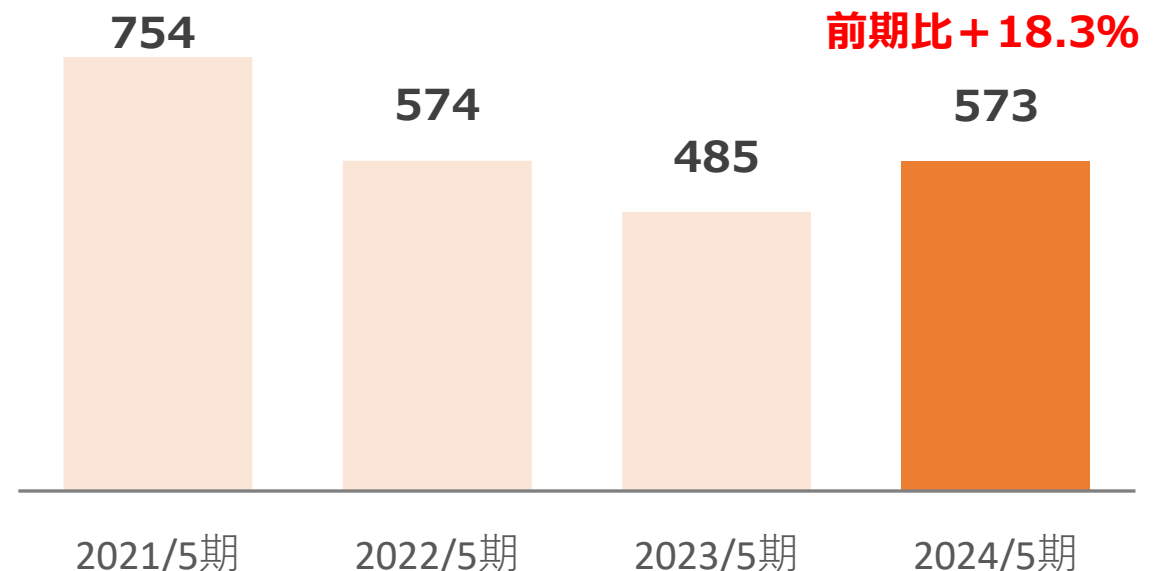
PC排出台数は本格回復に至らず減収だが、収益性向上で増益に

- リユース販売売上は減収であったが、データ消去等サービス収益の順調な拡大、再販価値の高い使用済みPC確保により、**前期比18.3%の増益に**
- Windows 10 サポート終了に伴うPC更新拡大期に入る為、**入荷台数は回復基調へ**

売上高推移 (百万円)



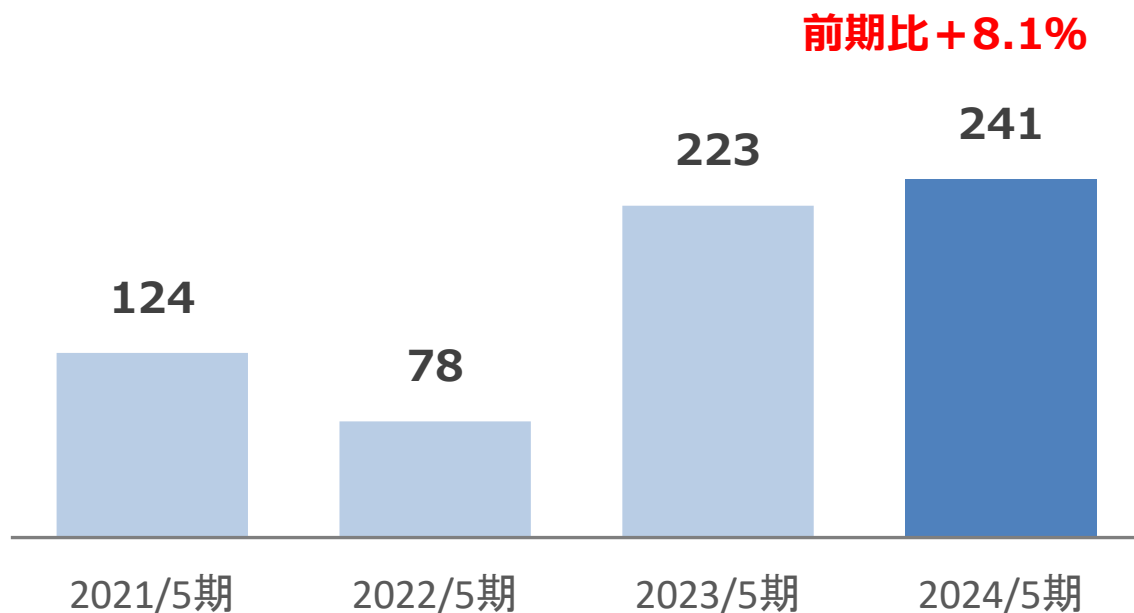
セグメント利益推移 (百万円)



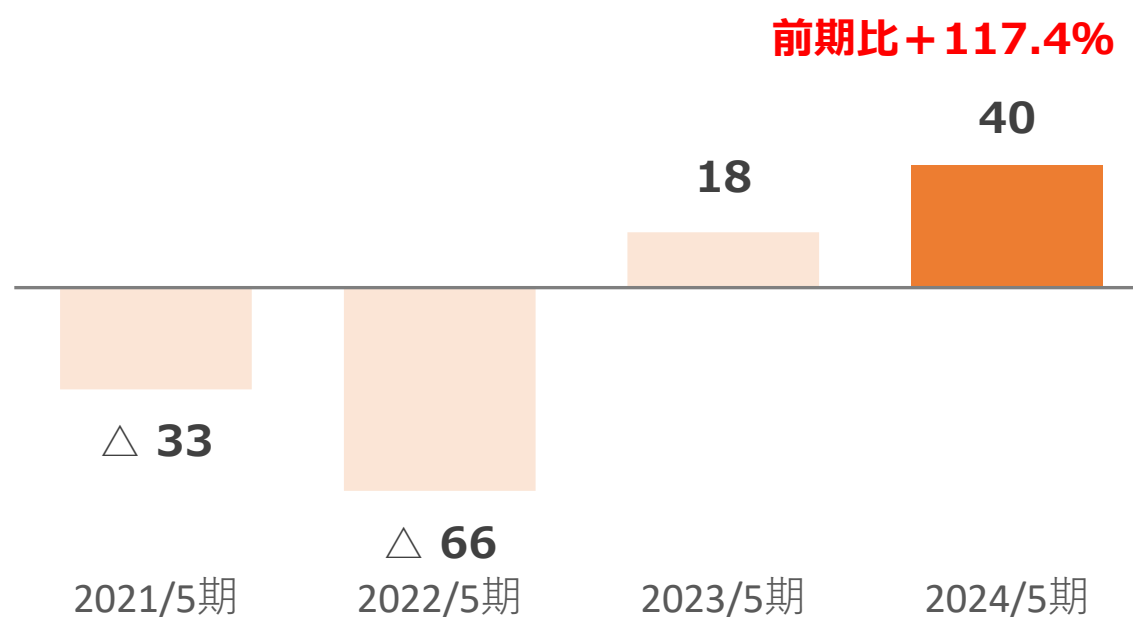
旅行需要の拡大により、業績も伸展

- セグメント利益は前期比+117.4%増益、**業績は順調に拡大**
- **国内旅行に加え、訪日旅行ニーズ・旅行業以外の新規受注**も引き続き好調
- さらなる需要拡大に対応するため、在庫の確保とサービス体制を強化

売上高推移（百万円）



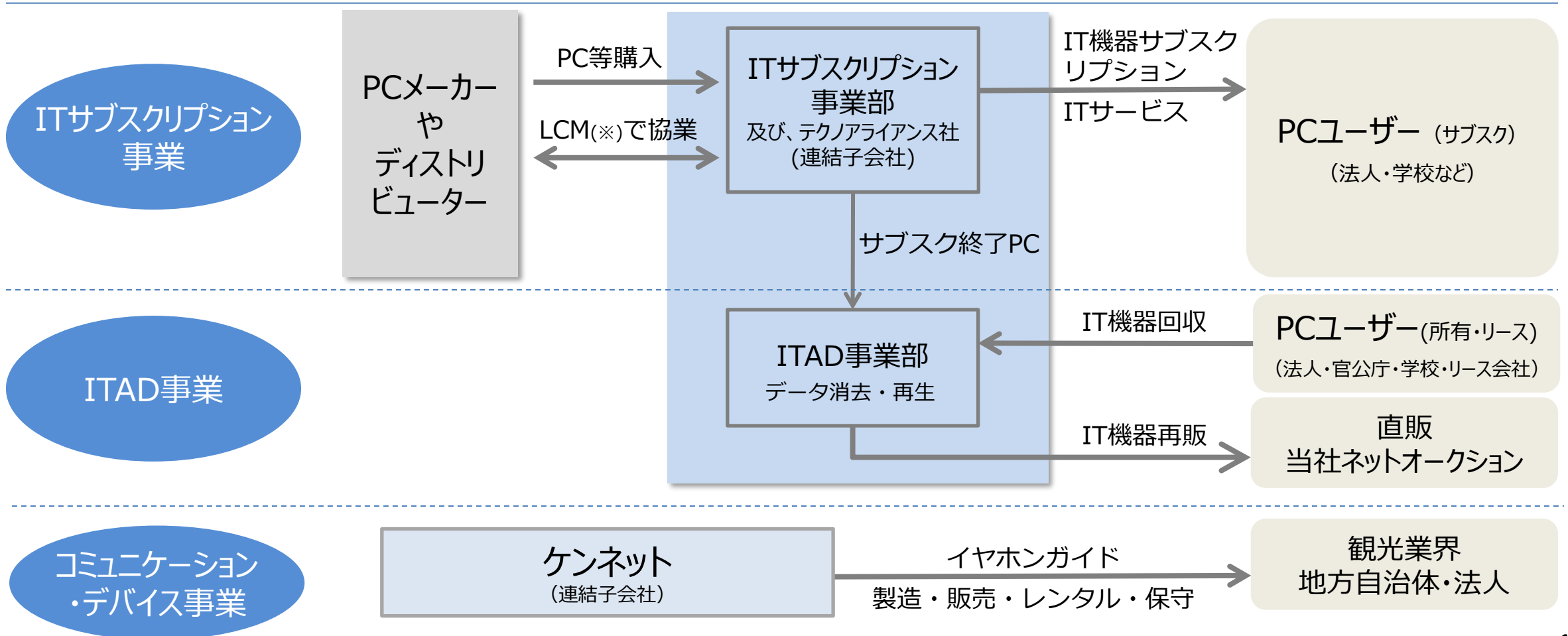
セグメント利益推移（百万円）



当社事業の説明と成長戦略

当社事業の全体像

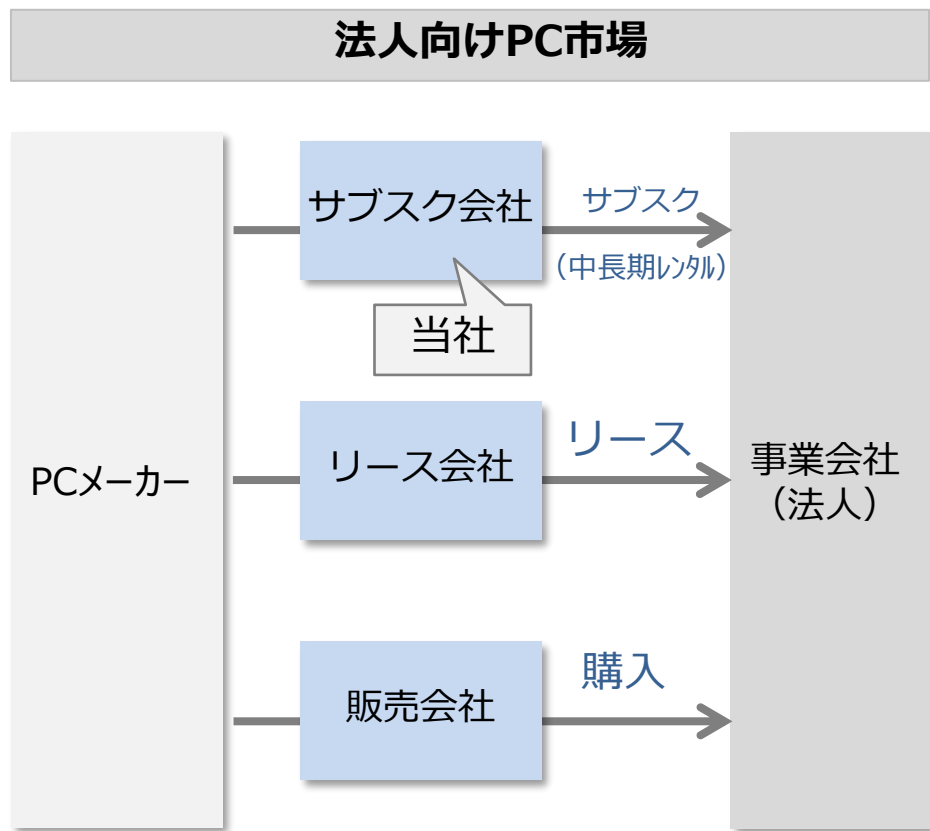
- 当社は3つの事業で構成
- ①ITサブスクリプション事業（IT機器サブスクリプション、ITサービス）
 - ②ITAD事業（使用済みIT機器の回収・データ消去・再販）
 - ③コミュニケーション・デバイス事業（イヤホンガイドの販売等）で構成



(※) 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

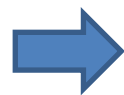
- 法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
- サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



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 (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)

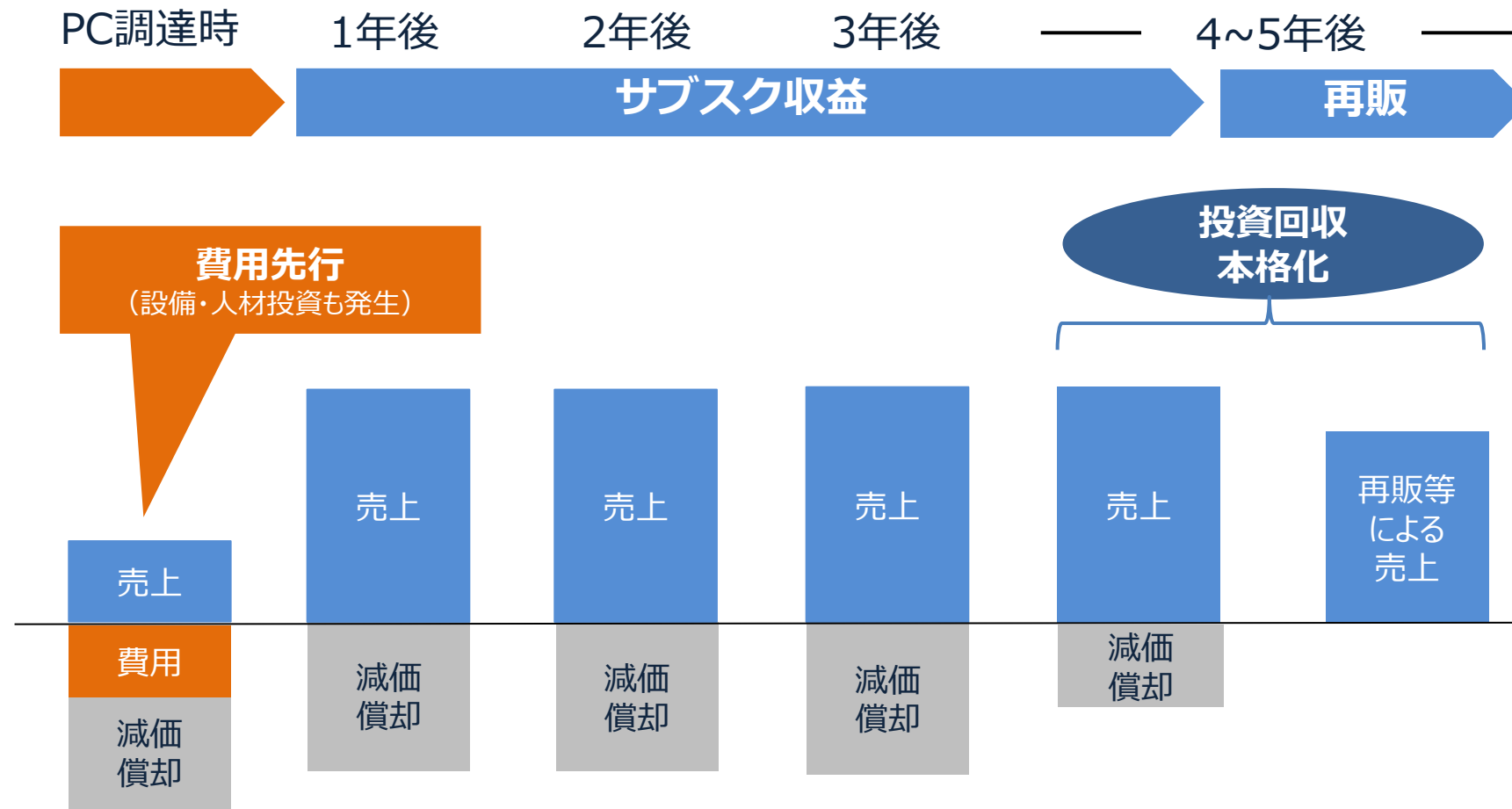
事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある



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事業の特徴

- 事業拡大時に費用先行、PC資産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

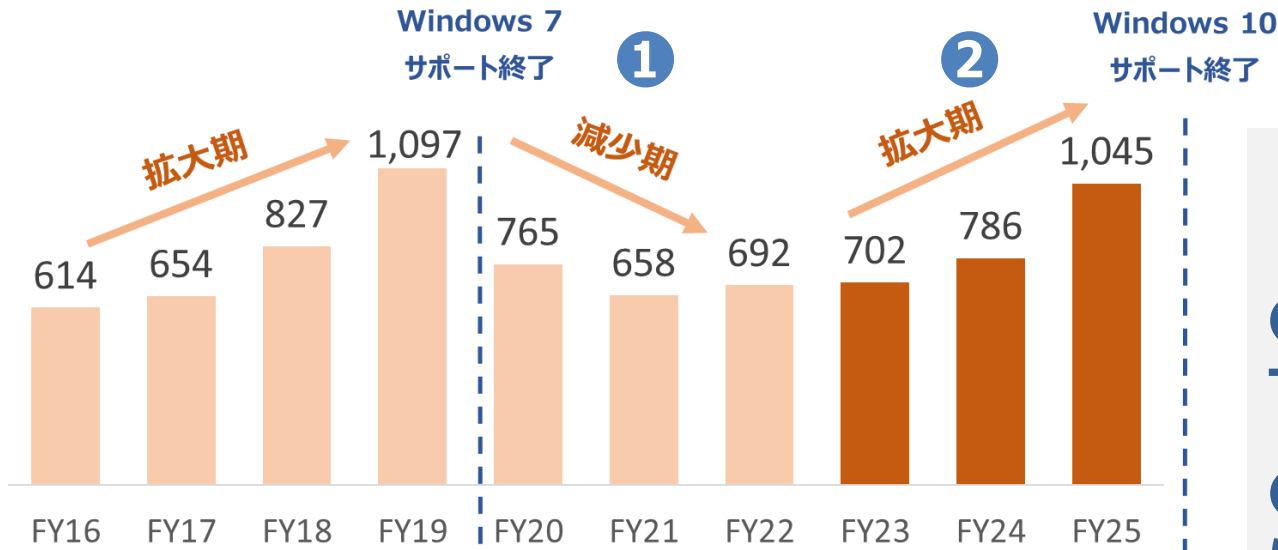


ITサブスクリプションは成長市場①

ビジネス向け・新規PC出荷台数と当社のITサブスク売上高

ビジネス向け 新規PC出荷台数

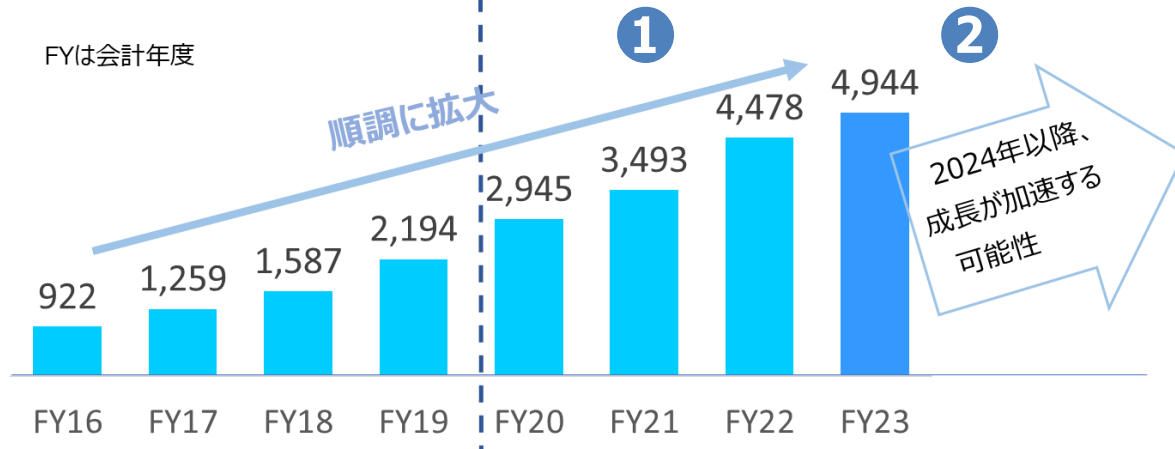
・23年度以降は予想
・単位：万台
(出典：MM総研)



FYは会計年度

当社の ITサブスク売上高

・単位：百万円



- ① 20～22年の新規PC減少期でも ITサブスクは順調に拡大
- ② 24年からのPC更新拡大期には成長が加速する可能性

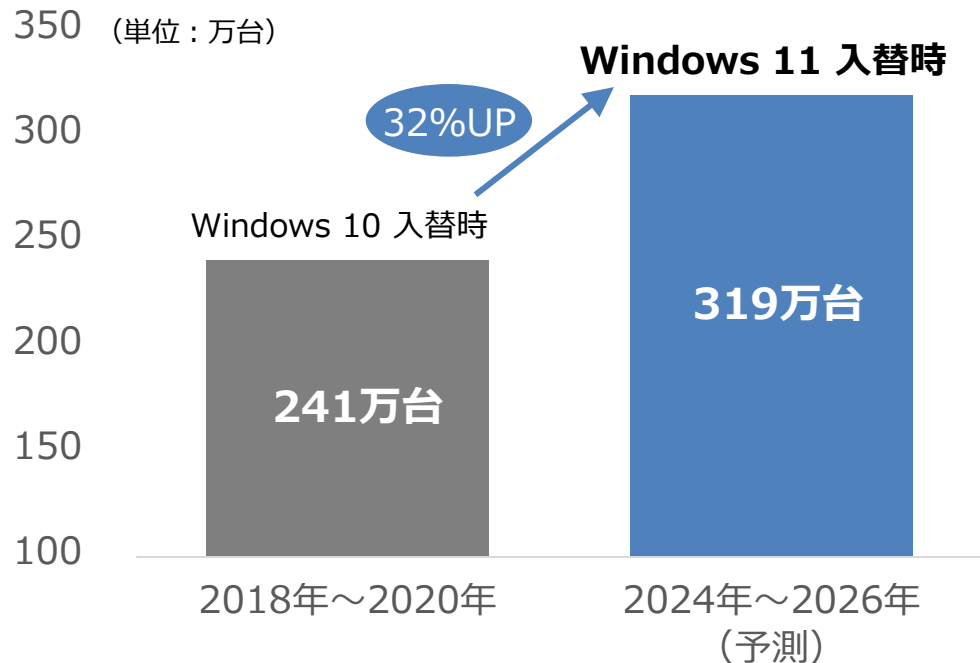
2024年以降、成長が加速する可能性

ITサブスクリプションは成長市場②

サブスクでのPC出荷台数の予想

OS更新需要期3年間のサブスクでのPC出荷台数比較※

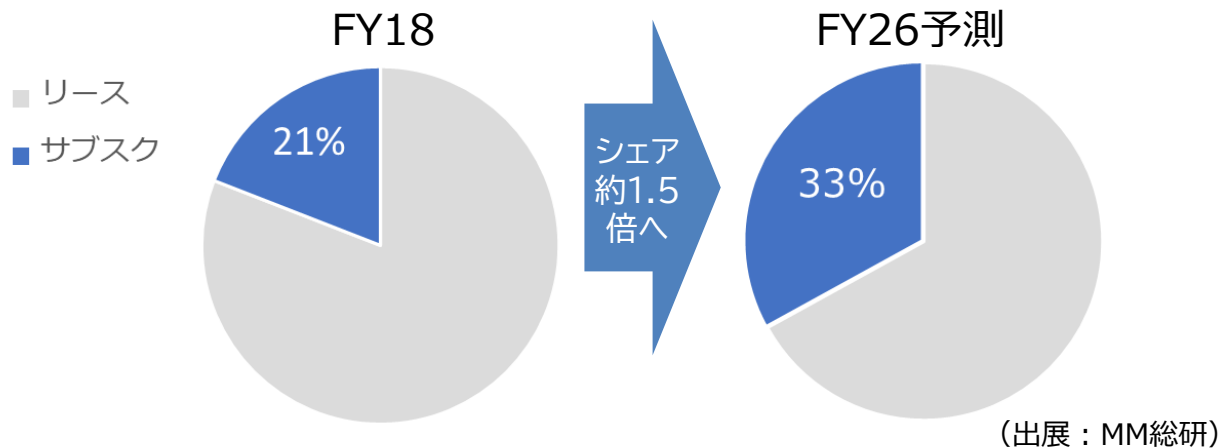
(出展：MM総研)



国内PCのファイナンス方式別の導入比率

- 企業の運用管理・保守サービスの需要増加により、リースでの導入が減少し、サブスクでの調達が増加。
- 運用管理・保守サービスの代行を包含しているサブスクは、管理項目が多い大企業を中心に導入が拡大。

リース・サブスクの導入台数比率



サブスクでのPC出荷が拡大する理由

- ① ITサブスクの認知が向上、サブスクでの導入を検討する企業が増加
- ② IT人材不足・業務負担軽減ニーズの高まりによりサブスクの注目度上昇
- ③ PC更新拡大、サブスクシフト加速

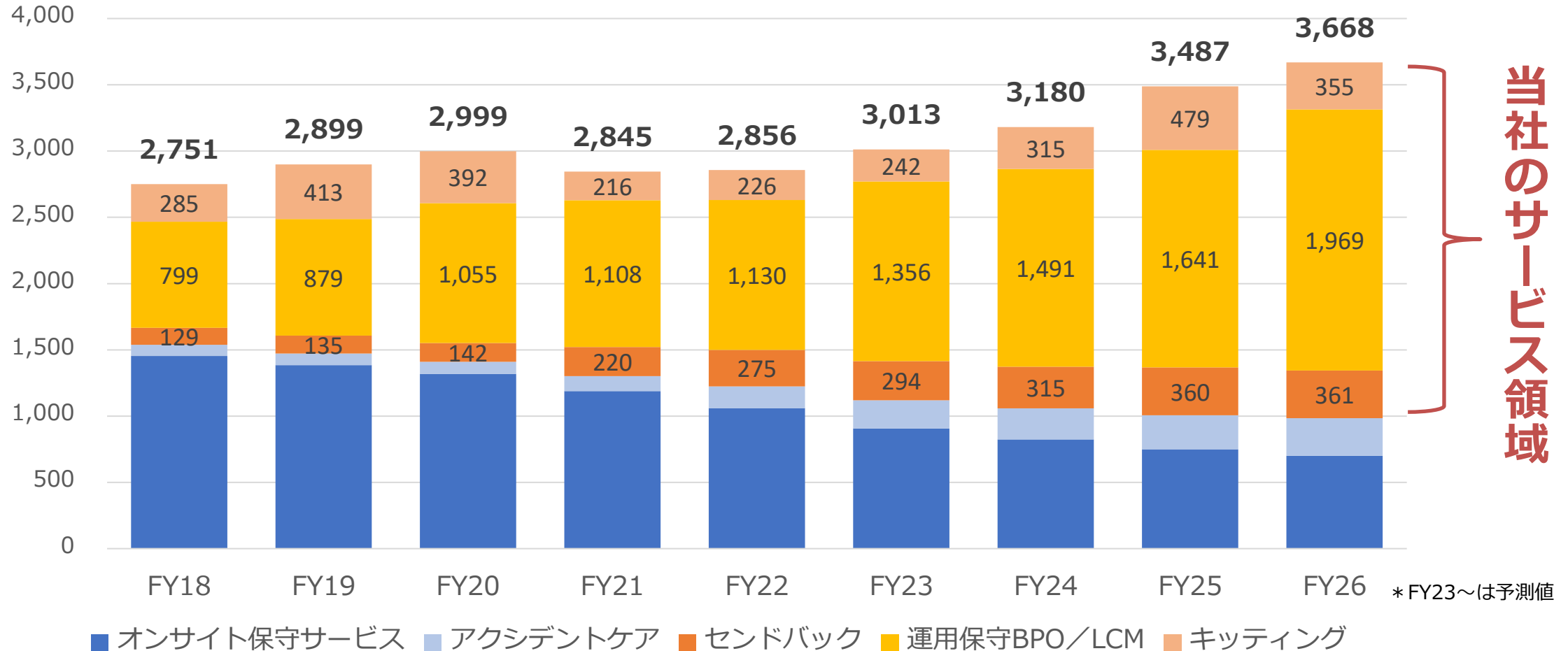
※MM総研資料中の「レンタル」という表現を「サブスク」と読み替えています

PC運用管理・保守サービス市場拡大による影響

PC運用管理・保守サービス市場規模

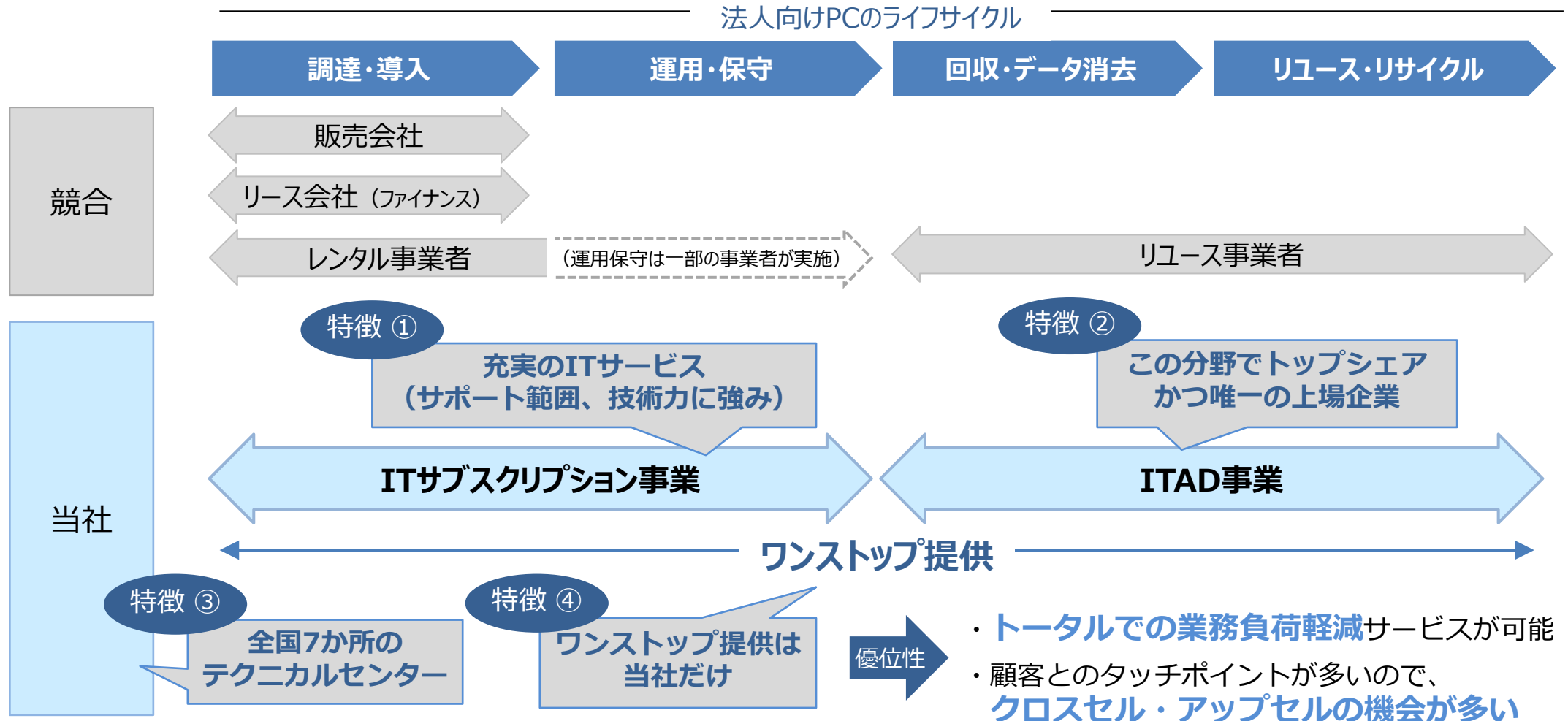
- PC運用管理・保守サービス市場は、2026年度は3,688億円の市場になると予測される。
- 当社のサービス領域である、センドバック・運用保守BPO/LCM、キッティングは、2018年度は1,213億円の市場規模であったが2026年度には、2,684億円の市場規模まで成長（出展：MM総研）

(単位：億円)

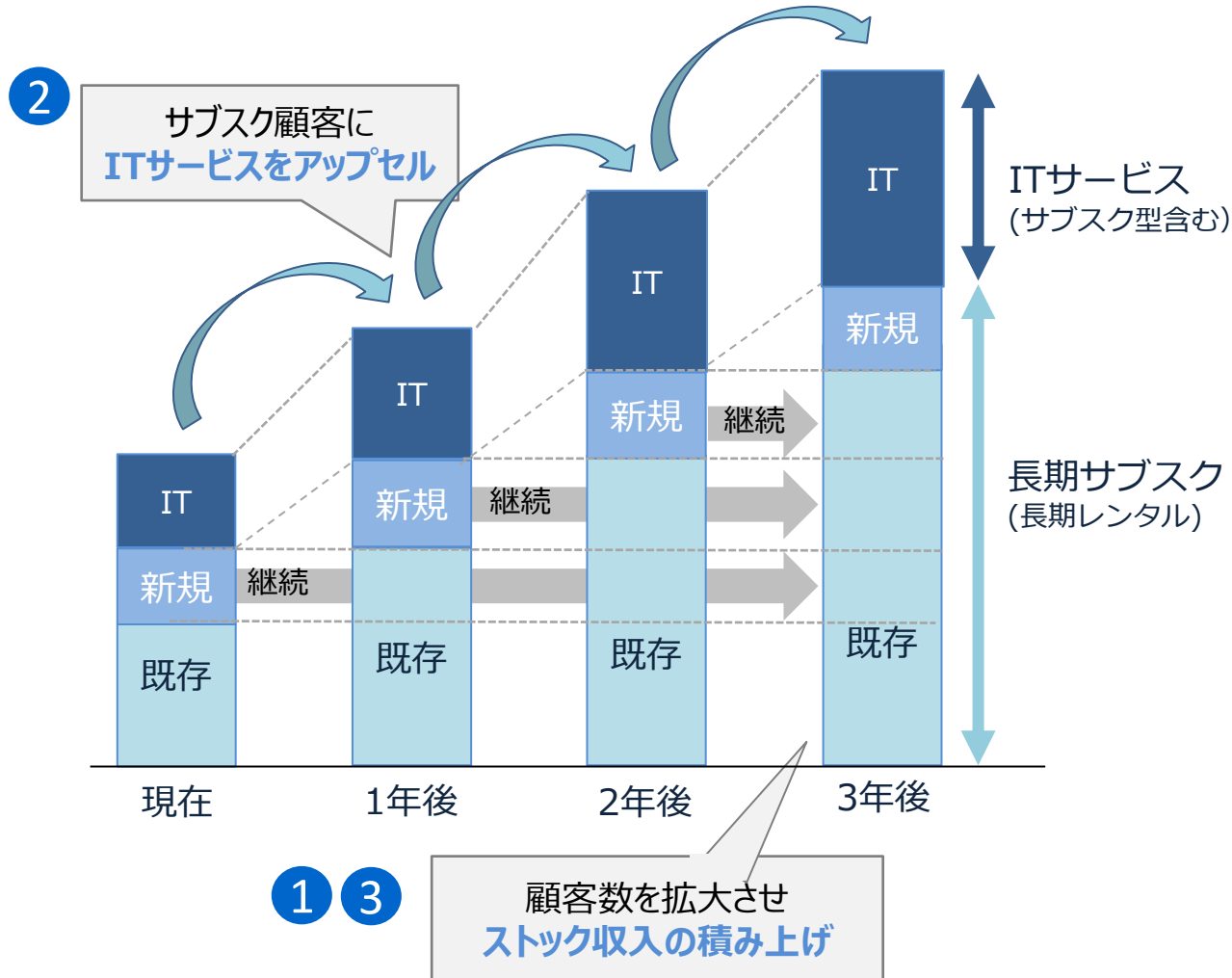


当社の競争環境と強みについて

- **高い参入障壁** … 資産調達・物流設備など**費用先行（かつ売上は分割計上）**、収益安定するまでに**規模と時間が必要**
- **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**唯一の上場企業**であり、**全国7か所のテクニカルセンター**を有する



ITサブスクリプション事業の成長戦略

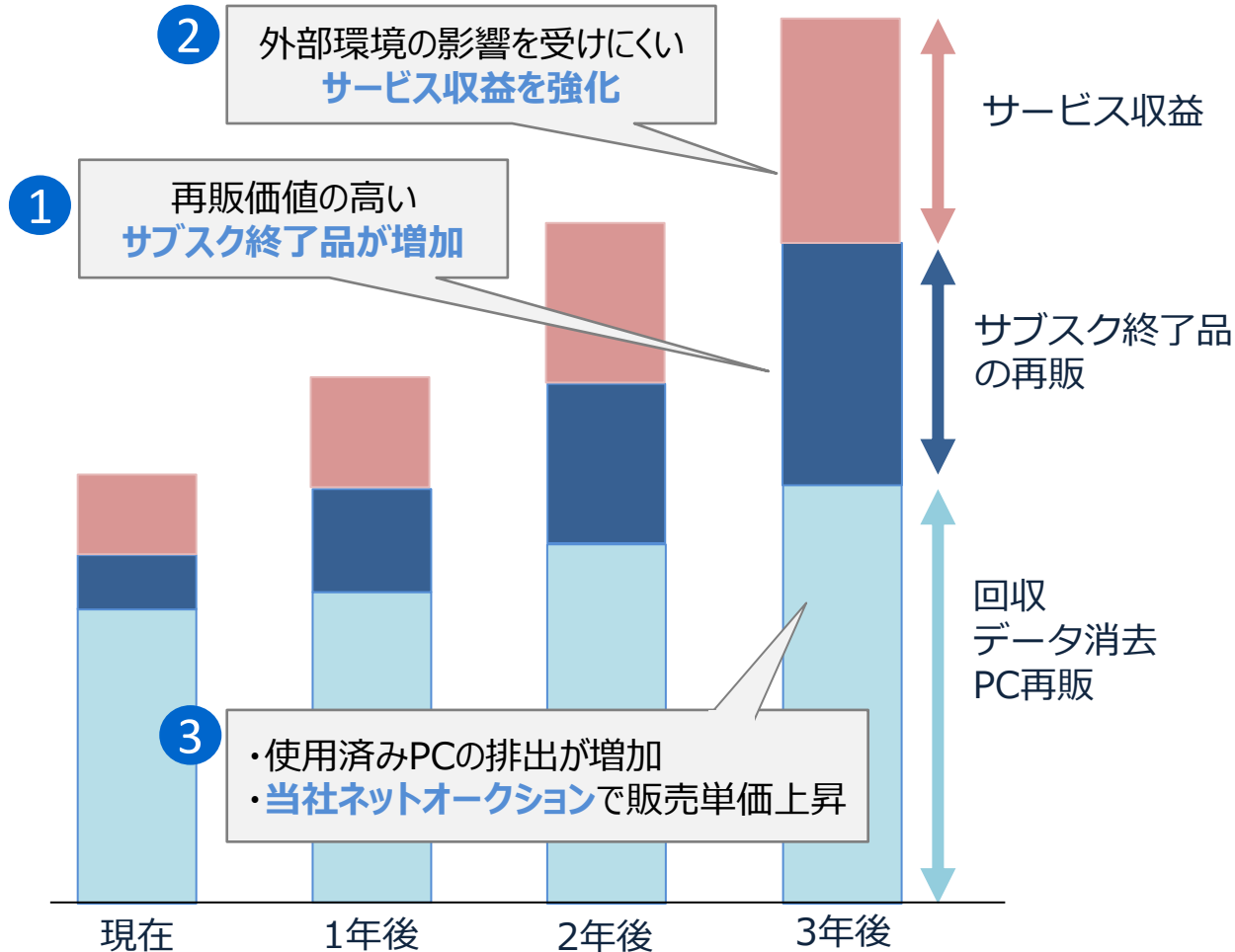


事業規模を拡大し、収益を向上

戦略

- 1 サブスク市場成長への営業強化で、PCレンタル (サブスク) 顧客数を拡大
- 2 さらなる人材不足の解決となる LCM・BPOサービス (ITサービス) をアップセル
- 3 以上により顧客数・顧客単価を高めストック収益を拡大

ITAD事業の成長戦略



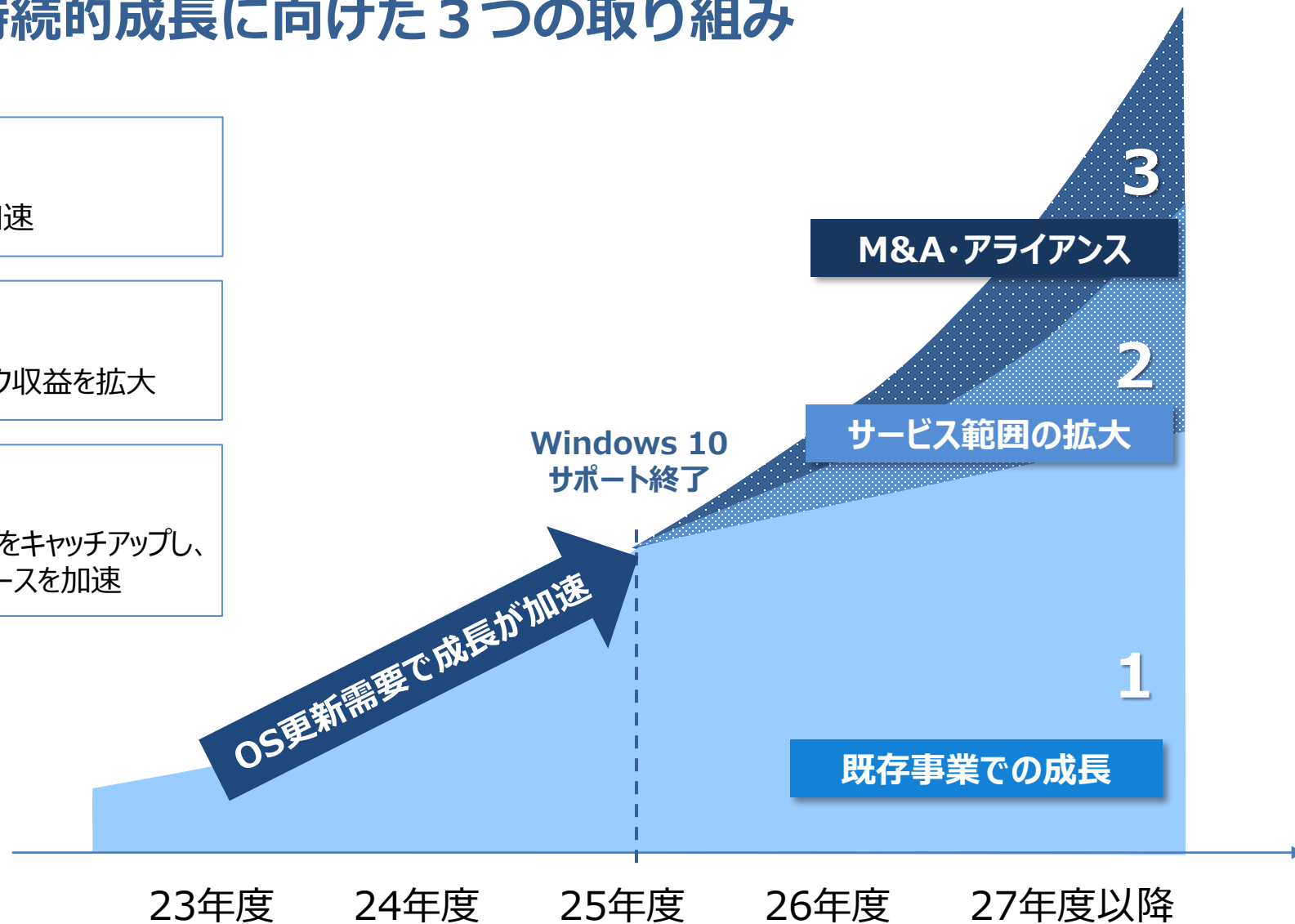
採算性を追求し、安定した収益を確保

戦略

- ① ITサブスク事業とのシナジー発揮
 - ・両事業間でのクロスセルによる取引拡大
 - ・年々増加する優良サブスク終了品の販売戦略
- ② 唯一の上場企業の信用力を生かしたサービス収益拡大
(データ消去・排出管理BPOサービス等)
- ③ 自社オークションによる販路拡大、販売単価を向上

成長スピードの加速・持続的成長に向けた3つの取り組み

- 3 M&A・アライアンス**
・外部のリソースを活用し、成長を加速
- 2 サービス範囲の拡大**
・LCMサービスの領域を広げ、ストック収益を拡大
- 1 既存事業での成長**
・Windows 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



2025年5月期 連結業績予想

2025年5月期 連結業績予想

2025年10月の Windows 10 サポート終了に伴う**PC更新拡大期**を迎え、ITサブスクリプション事業は**さらなる成長**、ITAD事業も**回復基調**へ

(単位：百万円)

	2024年5月期 実績	2025年5月期 業績予想	増減率
売上高	6,921	7,800	12.7%
営業利益	658	770	17.0%
経常利益	636	735	15.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	432	477	10.4%

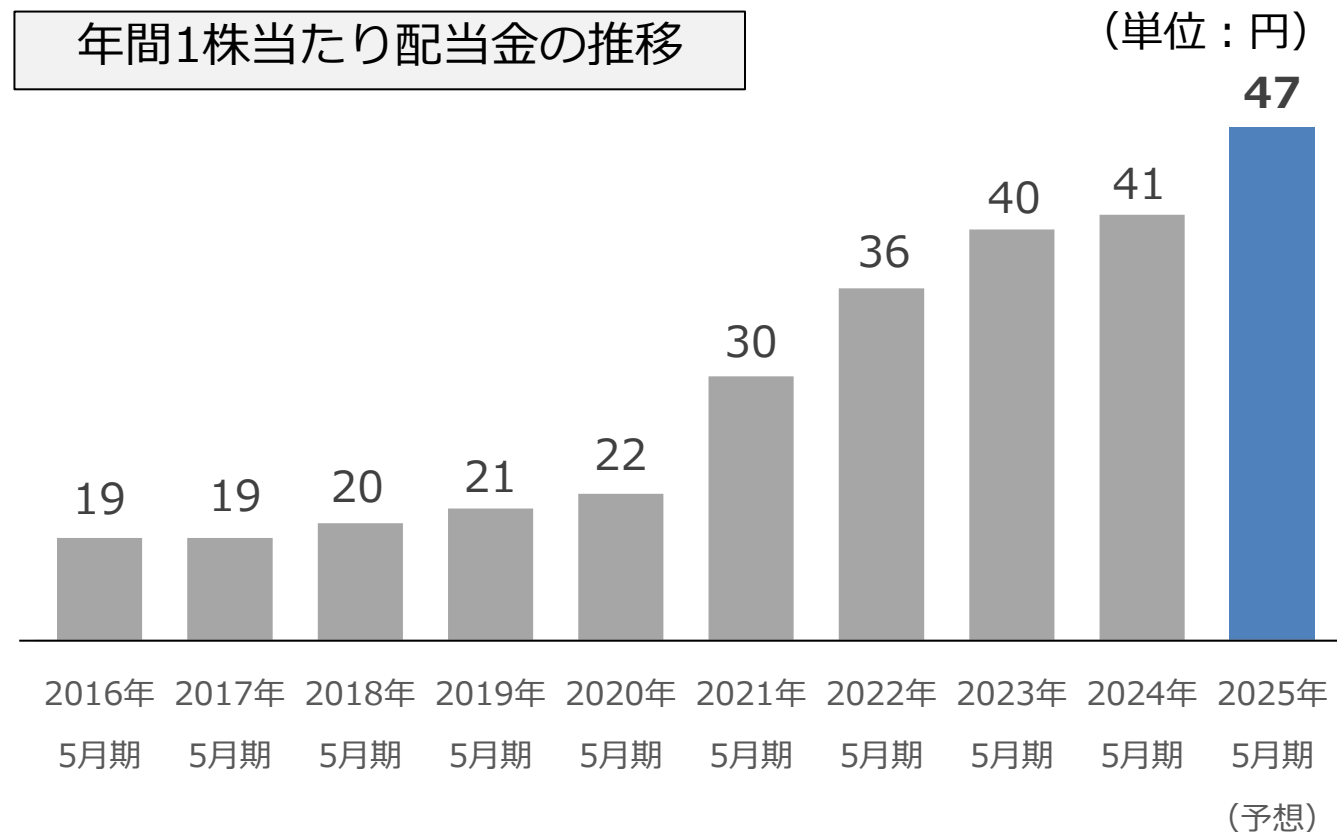
セグメント別概況

ITサブスクリプション事業	◎	PC更新需要が本格化、LCMサービスの需要増も追い風に
ITAD事業	○	PC更新需要拡大と使用済みPC排出台数増加にはタイムラグがあるが、回復基調へ向かうと想定 排出管理BPOサービスの範囲拡大で、サービス受注増へ
コミュニケーション・デバイス事業	○	旅行業回復基調、旅行業以外（工場見学等）のニーズも増加
戦略投資	積極実施	収益性向上で先行コストは、ほぼカバーする見込み

8期連続で増配を予想

当社経営方針は「中長期的な安定成長」であり、株主への利益還元の安定拡大を目標としております。

配当方針：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



(ご参考)

2024年5月期の配当性向とDOE

配当性向：49.5%

DOE：7.4%

※DOE（純資産配当率）

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。

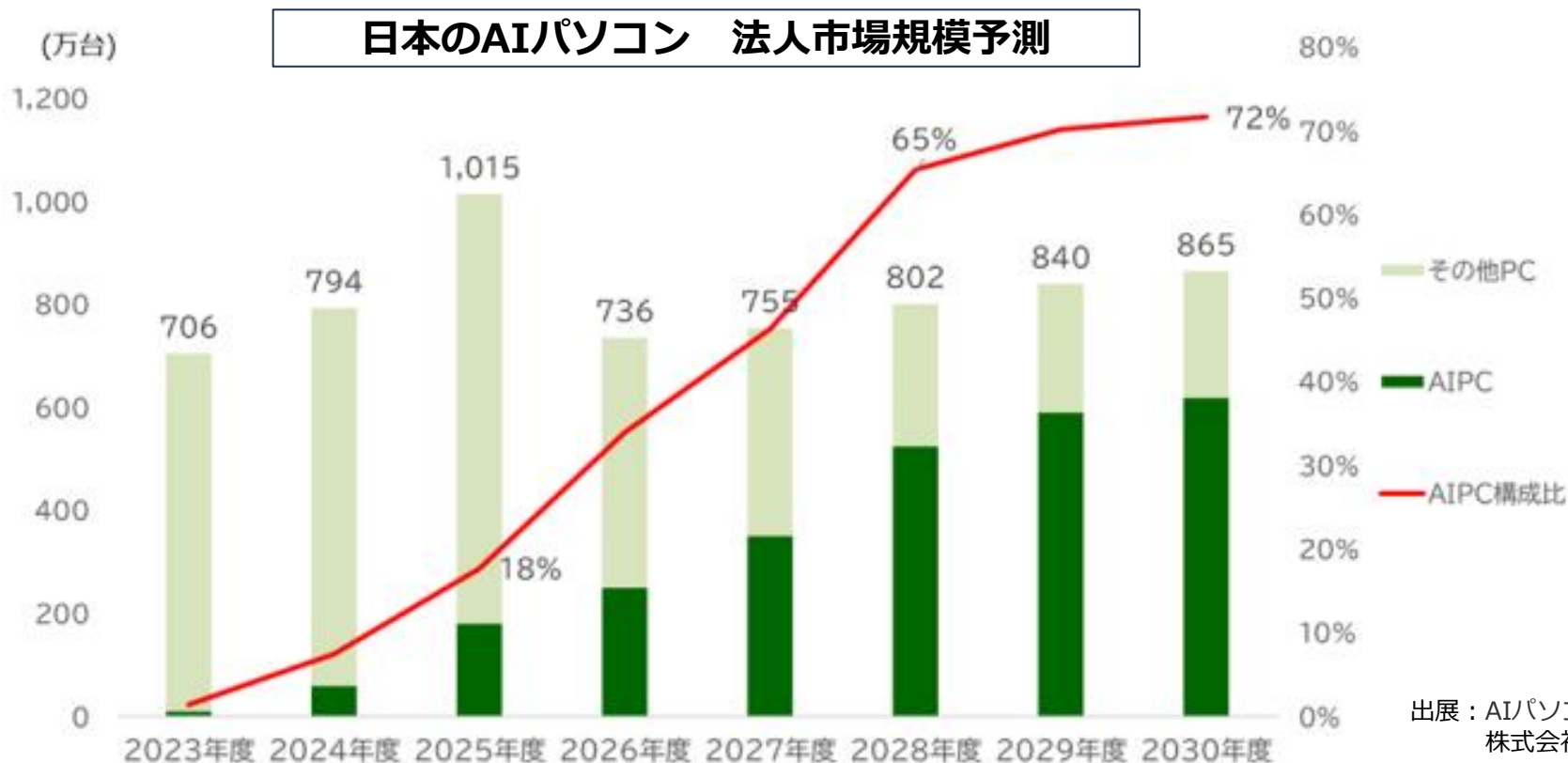
真の配当性向とも呼ばれる。

トピックス

「AI パソコン」 登場による市場活性化を期待

2023年度から登場したAIパソコンは、今後5年間で法人市場に浸透、2030年度には総出荷台数の70%を占める予測が出ている。

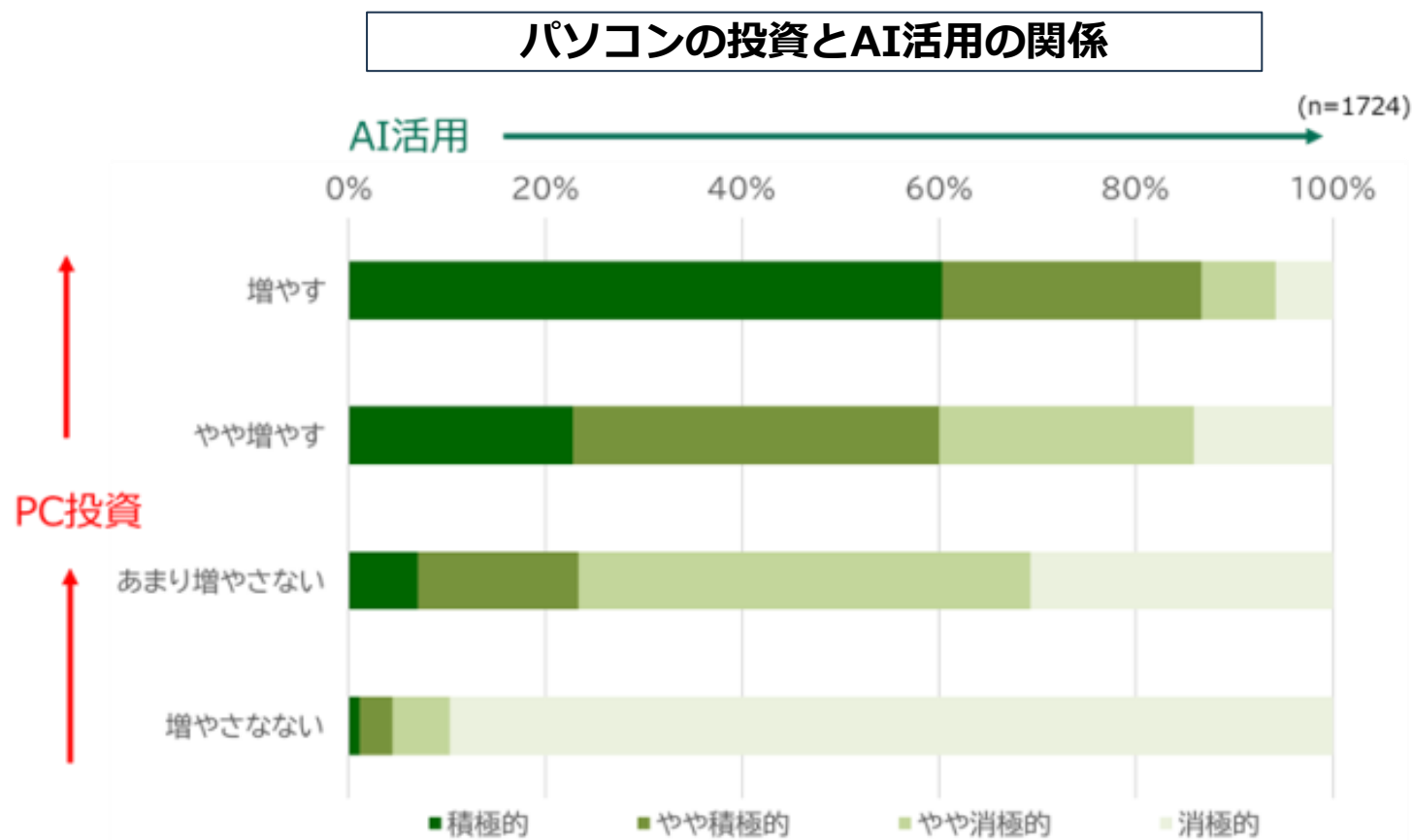
AIパソコンが新たなインターフェイスとなることで、買い替えサイクルが変化しOS更新サイクルとは別に市場全体の需要拡大を牽引していく。



出展：AIパソコンの国内法人市場予測2024年7月
株式会社MM総研（東京・港）

ホワイトカラー生産性向上の切り札に

情報システム部門への調査によると、PC投資を実際に増やす企業は、生成AIの活用にも積極的。労働人口の減少を背景に、ホワイトカラーの生産性向上が企業の重要なテーマとなっている。



出展：AIパソコンの国内法人市場予測2024年7月
株式会社MM総研（東京・港）

生成AI『Microsoft Copilot』導入・活用支援サービス提供開始（2024年7月～）

生成AI技術は急速に進化、多くの企業で導入と活用が進むが、具体的にどうAIを業務に活用するかが課題。本サービスは、生成AIの力を最大限に引き出し、導入企業のビジネスの成長と生産性向上の実現をサポート。

本サービスでは、Microsoft Copilot の導入から活用までをトータルでサポートいたします。



ワークショップの実施

活用のイメージをさらに広げる

ワークショップの実施



トレーニング

社内全体で活用を促進する

トレーニングの提供



PoC(技術検証)

PoC 実施で導入時の不安

を削減

その他、QA 対応、動画コンテンツ、コンサルティングも承ります。

參考資料

参考資料①：排出管理BPOサービスの拡大

- **スマホ・タブレット**排出管理BPOサービスをスタート（2023年10月）
- 排出管理BPOサービスを、**教育機関向け**にカスタム化し展開スタート（2024年1月）

教育機関向け IT機器排出管理BPOサービス

- **教育機関特有**のニーズに対応
 - ・児童やご家族の個人情報流出防止が必須
 - ・対応人材不足、予算対策など
- **文部科学省 GIGAスクール**にも対応



- **日本マイクロソフト社**
『NEXT GIGAソリューション』
Webページでも紹介いただく

該当URL
<https://www.microsoft.com/ja-jp/biz/education/nextgiga>

日本マイクロソフト社 『小中学校向け NEXT GIGAソリューション』Webページ

利用済みパソコンの廃棄について

GIGAスクール（第一期）で古くなったパソコンの廃棄や買取についてサービスできるパートナー企業を次にご紹介します。



「教育機関向け IT 機器排出管理サービス」 (株式会社パシフィックネット)

学校等で児童・生徒・学生が使用したIT機器・モバイル端末の代替に伴い、使用済みとなった機器について、「処分のコストの予算がない!」「端末に個人情報など残ってないだろうか・・・」「社会貢献・環境問題対策も考慮したい」といった課題はございませんか。当社のサービスは、様々な課題の解決のお手伝いをいたします!

[株式会社パシフィックネットのサイトへ >](#)

制度を全面刷新、人的資本経営を強化

- ✓ 月例給約5.9%アップ（昇格を除き約4.8%アップ）、最大24%アップ
- ✓ 賞与基準額のアップ（約10%）、年収ベースでは約6.3%アップ
- ✓ 2024年5月期は、特別賞与 約28百万円を支給

制度改正の目的

①シンプル・わかりやすく	・ どう昇給・昇格できるかが、すぐわかる制度へ
②給与・賞与額アップ	・ 月例給・賞与支給額の見直しで、年収約6.3%アップ ・ 給与テーブルを見直し、昇給しやすい体系へ
③多様なキャリアパスに対応	・ マネジメントコース、プロフェッショナルコース共に整備 ・ 資格取得支援制度を整備
④活躍に応える	・ 学歴・年齢・勤続年数は一切関係なし より公正な評価を強く推進

参考資料③：東京カスタマーセンターを新設（2024年2月～）

需要拡大が見込まれるLCMサービス提供力を強化

- ✓ LCMサービスの需要増に対応し、ヘルプデスク部門を本社近辺へ移設・拡張
- ✓ 交通アクセスに優れた立地で、人材確保を強化



* 約100名の勤務が可能なオフィス

参考資料④：各支店の移転（2023年8月～）

地方中核都市の事業拡大

- ✓ 事業拡大に伴い、2023年8月より順次、札幌、名古屋、福岡の各支店を移転
- ✓ アクセスに優れた立地で、営業活動と人材採用の強化を図る



札幌支店（2023年8月）



名古屋支店（2023年11月）



福岡支店（2024年1月）

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、持続可能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5,000t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）



プラスチック大幅削減（レジ袋換算で年24万枚分）

- 緩衝材を環境負荷の低い再生紙に変更、最適パッケージ化に成功
- 段ボール容量も約20%縮小、輸送効率も向上（2023年5月～）

プラスチック梱包材

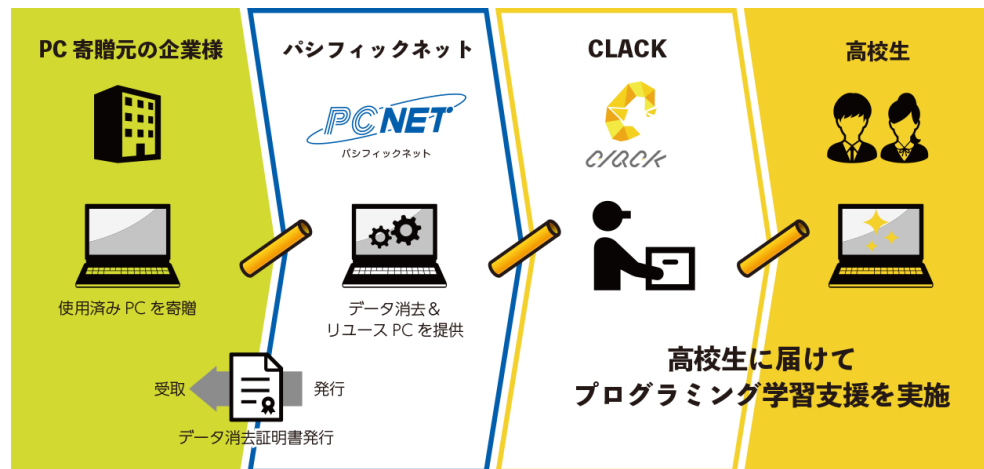


再生紙梱包材
段ボール容量も20%縮小



認定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
- **企業からのPC寄贈台数が1,000台を突破**
- CLACK 平井代表の受賞歴
 - 2021年 シチズン・オブ・ザ・イヤー
 - 2023年 Forbes JAPAN 30 UNDER 30 (日本発「世界を変える30歳未満」120人)
 - 2024年 第11回 京信・地域の起業家アワード 優秀賞**



◆認定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の学習支援を実施（使用するパソコンは無料提供、交通費も支給）
- ・ 2023年11月より、「家でも学校でもない子どもの居場所」として、地域の中高生を対象としたデジタル居場所「よどがわベース」を開所

◆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

能登半島地震への災害支援（2024年1月）

この度の令和6年能登半島地震により被災された皆様、
ならびにそのご家族の皆様に心よりお見舞い申し上げます。
皆様の安全と被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

当社の災害支援内容

- 義援金 100万円（宛先：石川県（石川県令和6年能登半島地震災害義援金））
- 必要なIT機器の無償貸出し・ご提供
PC、通信SIM、Wi-Fiルータ等（自治体のご要望に応じ提供）

担当 取締役 杉研也
IR担当 川島、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。