

# 2025年5月期 第2四半期（中間期） アナリスト向け決算説明会資料

（2024年6月～2024年11月実績）

株式会社パシフィックネット  
（証券コード：3021）

2025年1月30日

## 目 次

- ・ 2025年5月期 第2四半期（中間期）決算の状況
- ・ 2025年5月期 連結業績予想
- ・ 新たな取り組み
- ・ 当社の強みと成長戦略
- ・ 参考資料

## 2025年5月期 第2四半期（中間期）決算の状況

---

# 2025年5月期 第2四半期（中間期）連結業績ハイライト

（単位：百万円）

## 売上高

当第2四半期実績 **1,980**  
(前期比 +16.8%)

当中間期実績 **3,791**  
(前期比 +17.3%)

## 営業利益

当第2四半期実績 **174**  
(前期比 +12.0%)

当中間期実績 **315**  
(前期比 +21.0%)

## 経常利益

当第2四半期実績 **163**  
(前期比 +2.6%)

当中間期実績 **290**  
(前期比 +13.4%)

## 親会社株主に帰属する 四半期純利益

当第2四半期実績 **108**  
(前期比 +2.5%)

当中間期実績 **193**  
(前期比 +15.6%)

- 売上高は好調な市場環境を背景に **5期連続で過去最高を更新**
- 全ての事業セグメントで **増収増益を達成**
- 先行投資によるコストが増加したが新規顧客獲得・生産性向上により **営業利益は21.0%増**

# 2025年5月期 第2四半期（中間期）連結業績（2024年6月～11月）P/L

## ➤ 順調な事業成長と収益性の改善によりEBITDAも増加

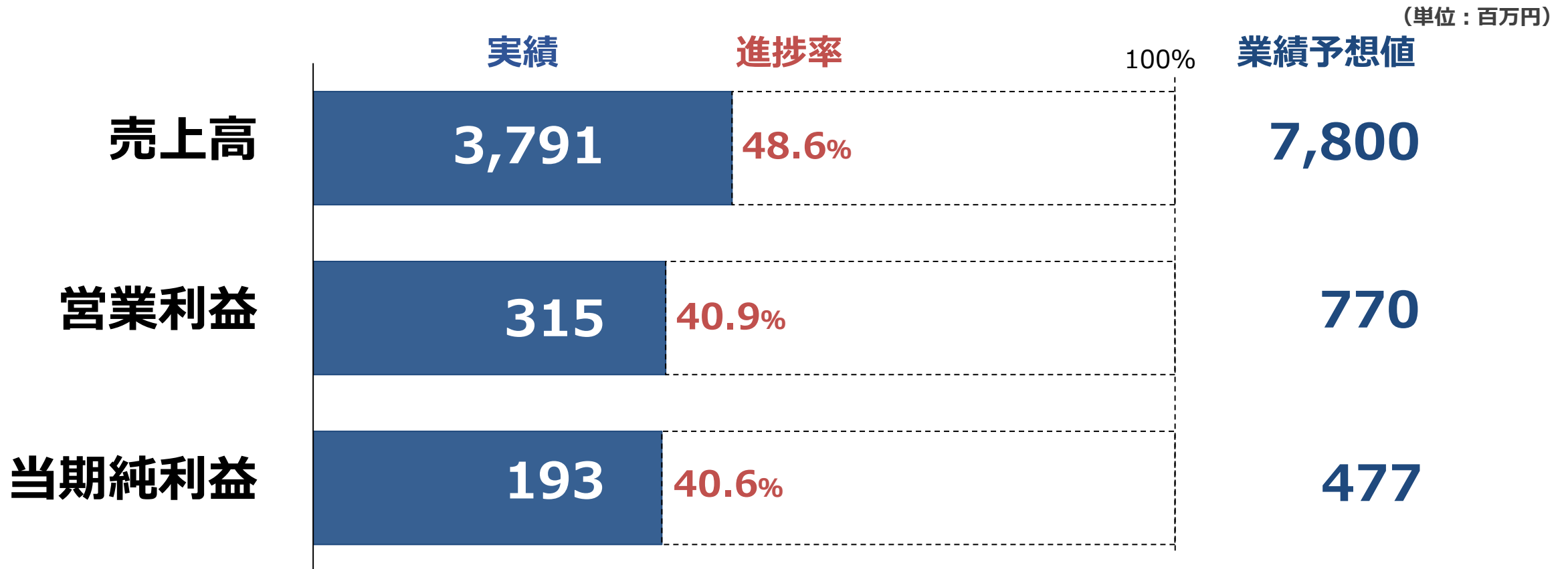
（単位：百万円）

	当第2四半期連結会計期間		当中間連結会計期間	
	実績	前期比 増減率	実績	前期比 増減率
売上高	1,980	16.8%	3,791	17.3%
営業利益	174	12.0%	315	21.0%
経常利益	163	2.6%	290	13.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	108	2.5%	193	15.6%
EBITDA	854	22.8%	1,644	24.7%

## 2025年5月期 第2四半期（中間期） 予算進捗

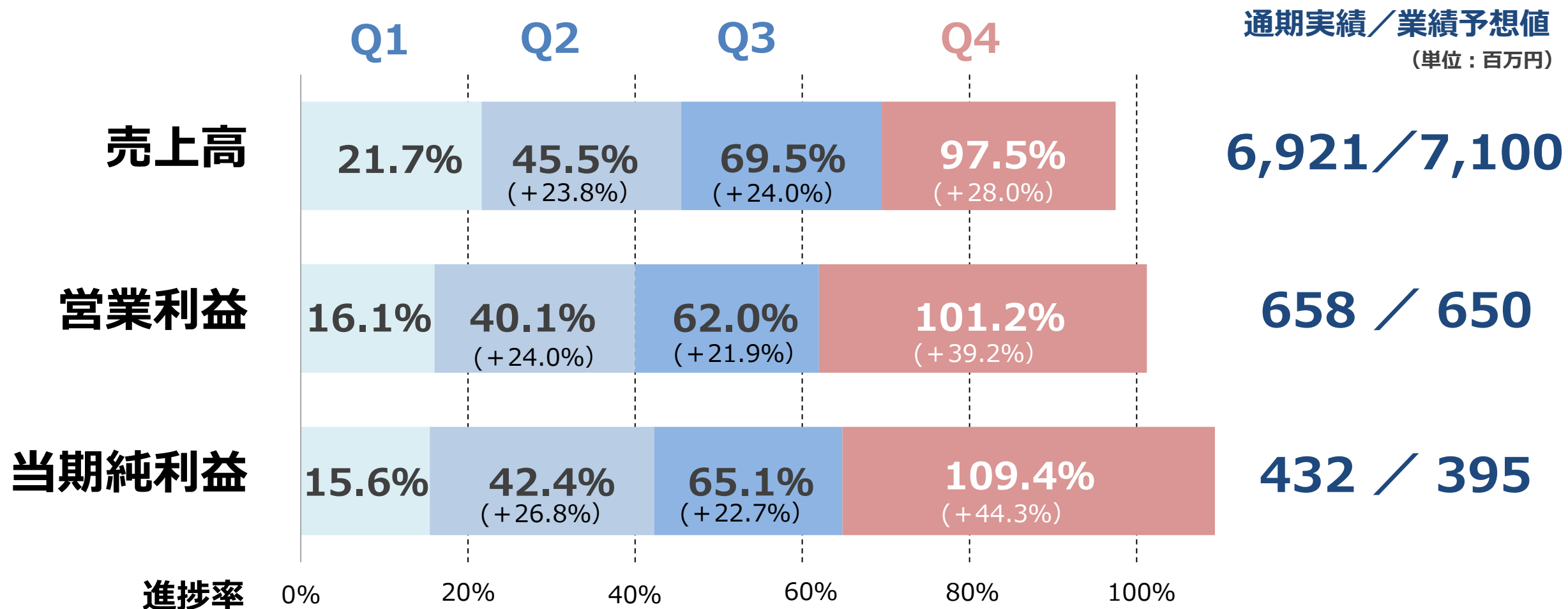
### ➤ 売上及び利益とも堅調に進捗

- 売上高は3,791百万円、進捗率48.6%、営業利益は315百万円、進捗率40.9%
- 当社は、売上・利益ともQ4に集中する傾向にあるため、進捗は想定通り
- 前期の予算進捗と比べ当期純利益の進展が若干弱いが、売上・営業利益は前期の進捗率を超過



## (参考) 前期 (2024年5月期) における予算進捗実績

➤ 2024年5月期においても、売上及び利益はQ4に集中している



# 2025年5月期 第2四半期（中間期）連結業績（2024年6月～11月）B/S

（単位：百万円）

	2024年5月期末	2025年5月期 2Q末	増減額
流動資産	2,351	<b>2,254</b>	<b>△96</b>
固定資産	8,142	<b>8,487</b>	+345
資産合計	10,493	<b>10,742</b>	+248
流動負債	3,186	<b>3,647</b>	+460
固定負債	4,245	<b>4,052</b>	<b>△192</b>
負債合計	7,431	<b>7,699</b>	+268
純資産	3,062	<b>3,042</b>	<b>△19</b>
負債純資産合計	10,493	<b>10,742</b>	+248

## 主な増減理由

### ➤ 流動資産

売掛金+75Mの増加、現金及び預金△95M、商品在庫△37M等

### ➤ 固定資産

レンタル資産（純額）+298M、差入保証金+21M等

### ➤ 流動負債

1年内返済予定の長期借入金+59M等

### ➤ 固定負債

長期借入金△187M等

### ➤ 純資産

主に当期純利益+193M、剰余金の配当△215M等

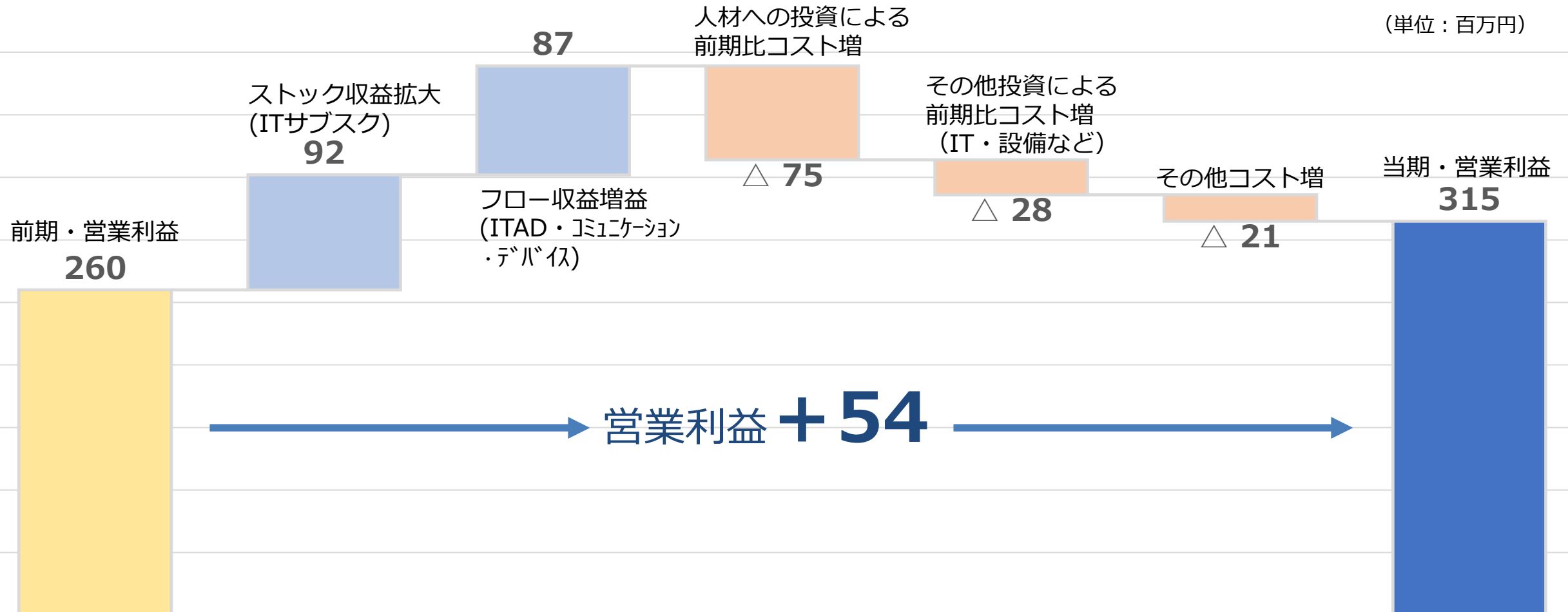
財務の健全性を維持しながら、事業拡大に向けサブスク資産など戦略的な投資を行う予定



## 2025年5月期 第2四半期（中間期）営業利益の増減要因

### ➤ OS更新需要の高まりにより、ストック収益・フロー収益とも拡大

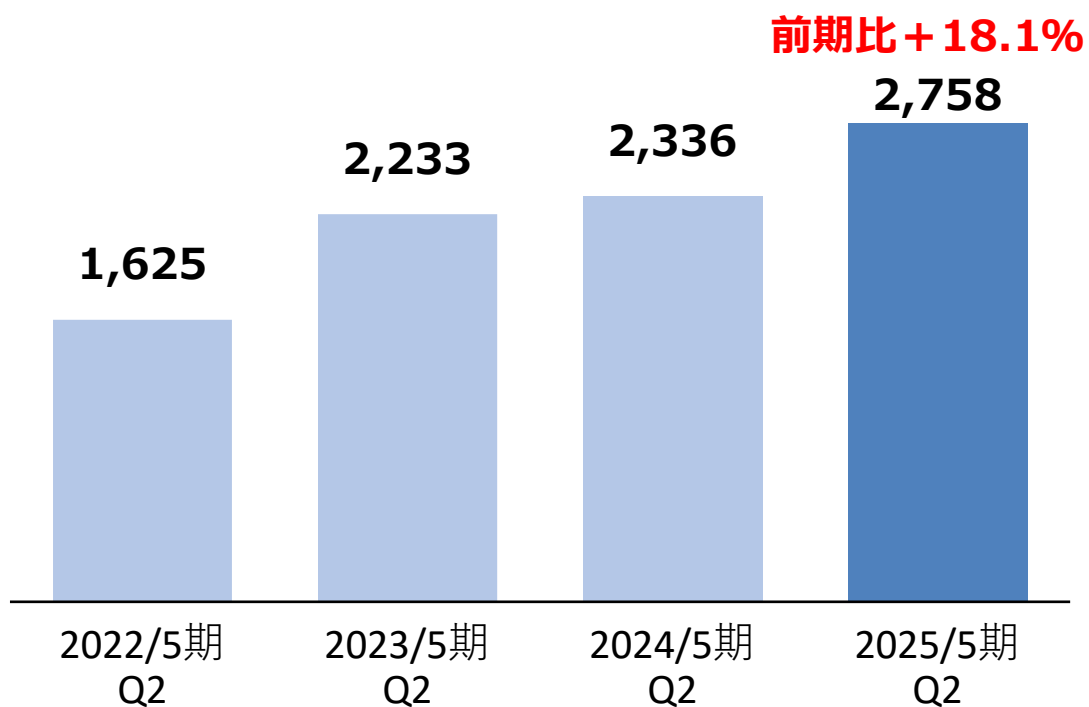
- 投資によるコスト増を顧客・案件の拡大と収益性向上でカバー
- 予想される成長機会に向けて、さらに先行投資を強化



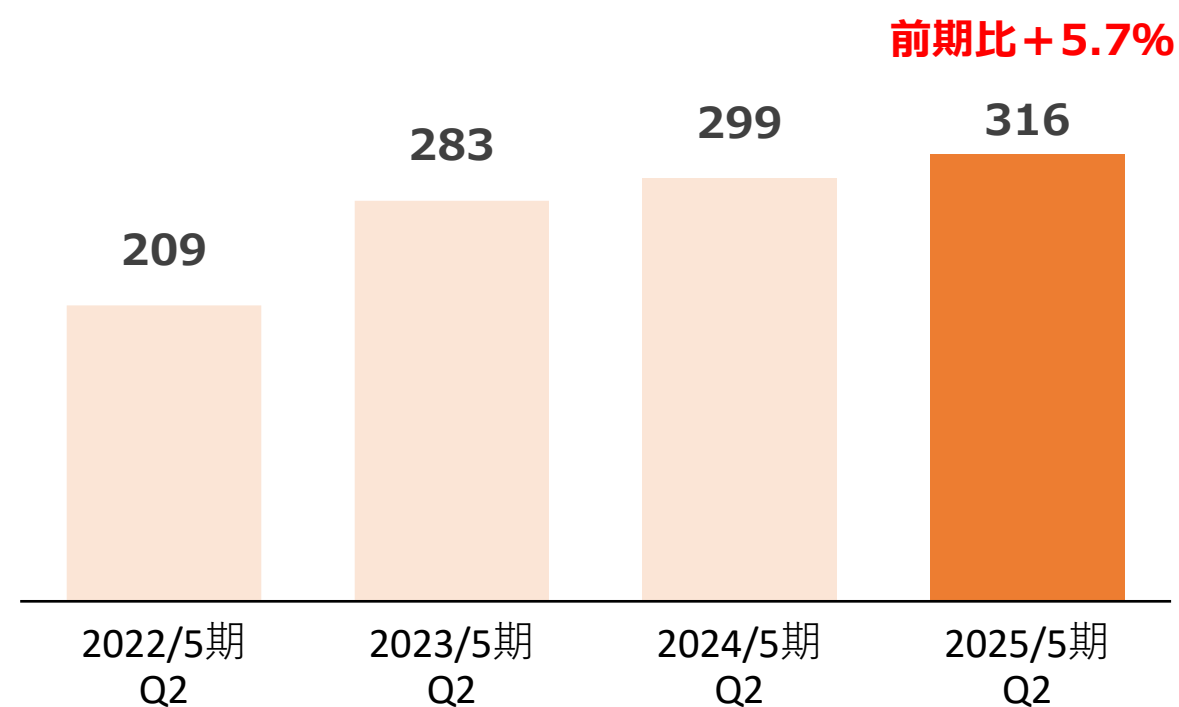
## ➤ 市場ニーズの高まりと受注増により順調に拡大

- サブスク・ITサービスとも業績は順調に進展、衆院選での短期レンタルなどの特需もあり売上高は、**前期比+18.1%**の進展
- 事業規模拡大に向け、**様々な積極投資**を実施
- 資産稼働率は**高水準**を維持、投資によるコスト増を生産性向上でカバー

売上高推移（単位：百万円）



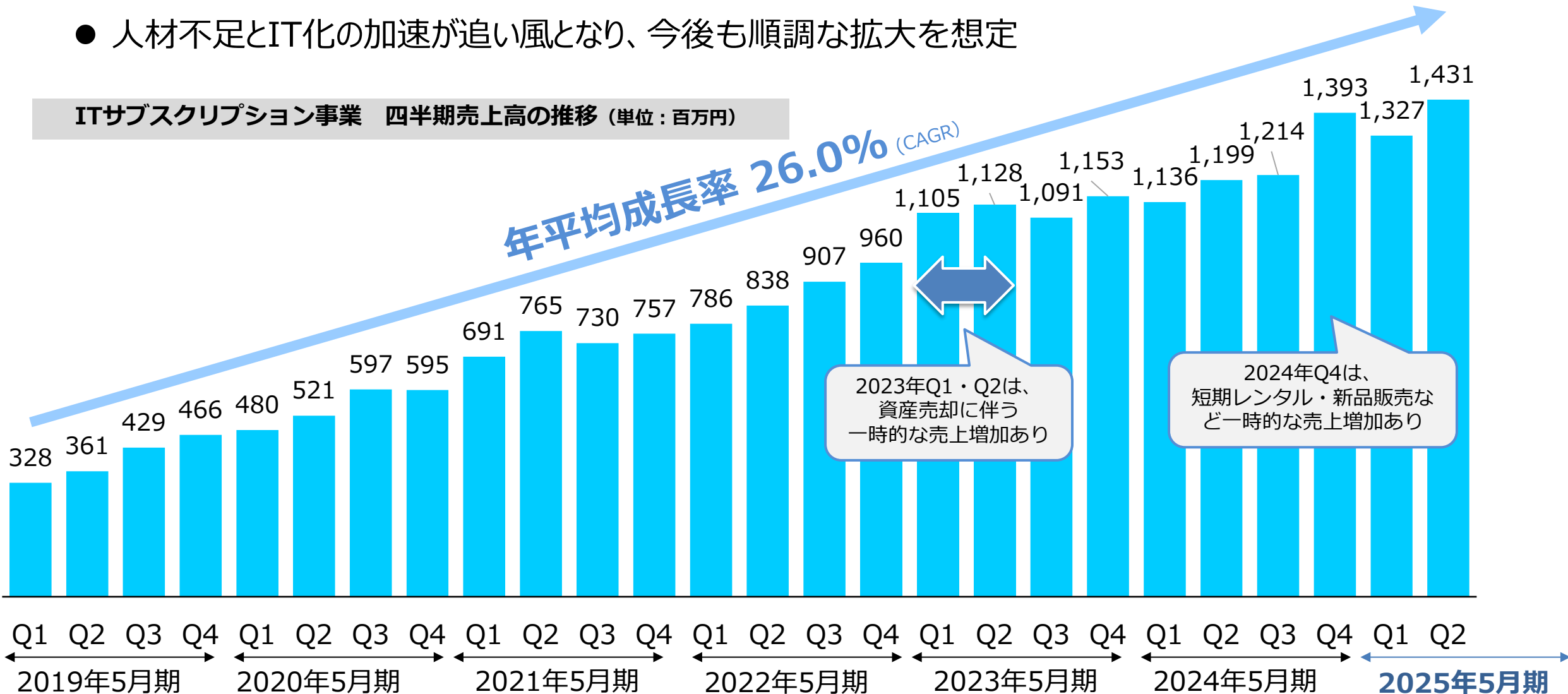
セグメント利益推移（単位：百万円）



## ➤ OS更新需要の波など市場の変動に左右されず長期サブスクは着実に成長

- 人材不足とIT化の加速が追い風となり、今後も順調な拡大を想定

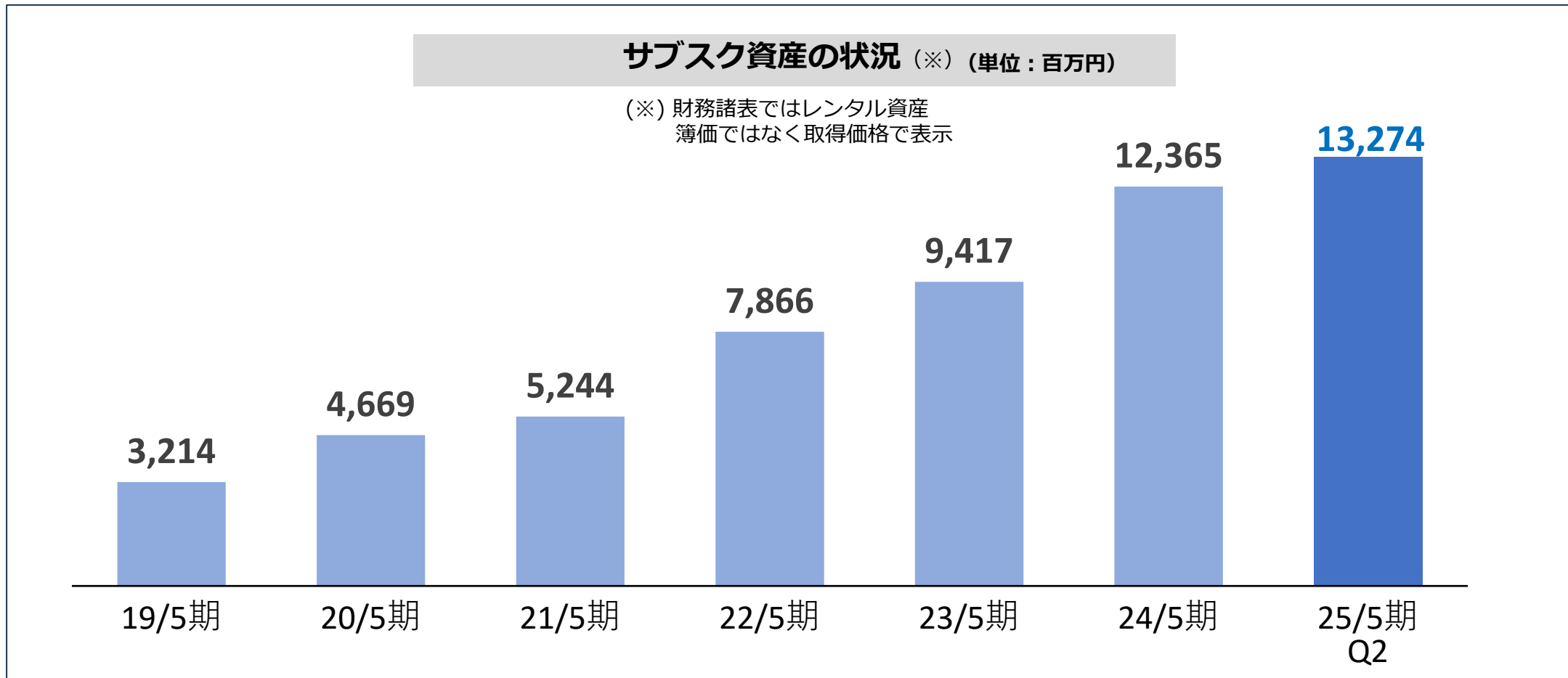
ITサブスクリプション事業 四半期売上高の推移 (単位: 百万円)



# サブスク資産の状況

## ➤ 投資回収の確実性が高いサブスク資産に積極投資

- ITサブスクリプションの受注は好調に推移 契約終了後の延長ニーズも高い
- 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（資産稼働率81.8%）

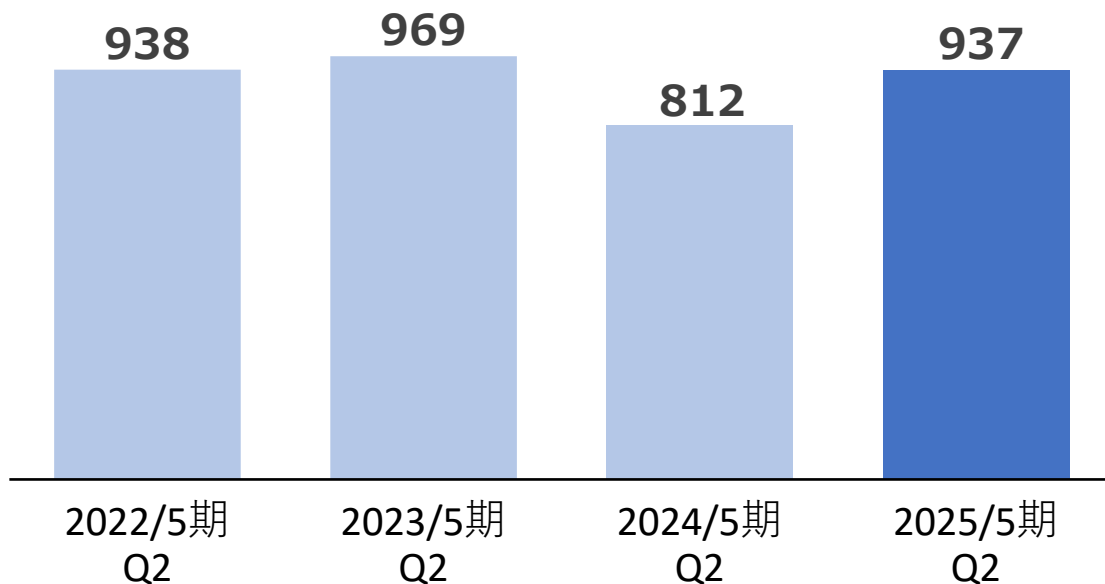


## ➤ 案件獲得とサービス売上の進展により業績は回復に

- 使用済みPCの排出台数は未だ本格化せず。  
データ消去等サービスの順調な拡大、採算性の高い使用済みPCの確保により、売上は**前期比15.4%の増収**、セグメント利益は**前期比32.1%増**に
- PC更新拡大期に入ることから、下期の商談は増加傾向

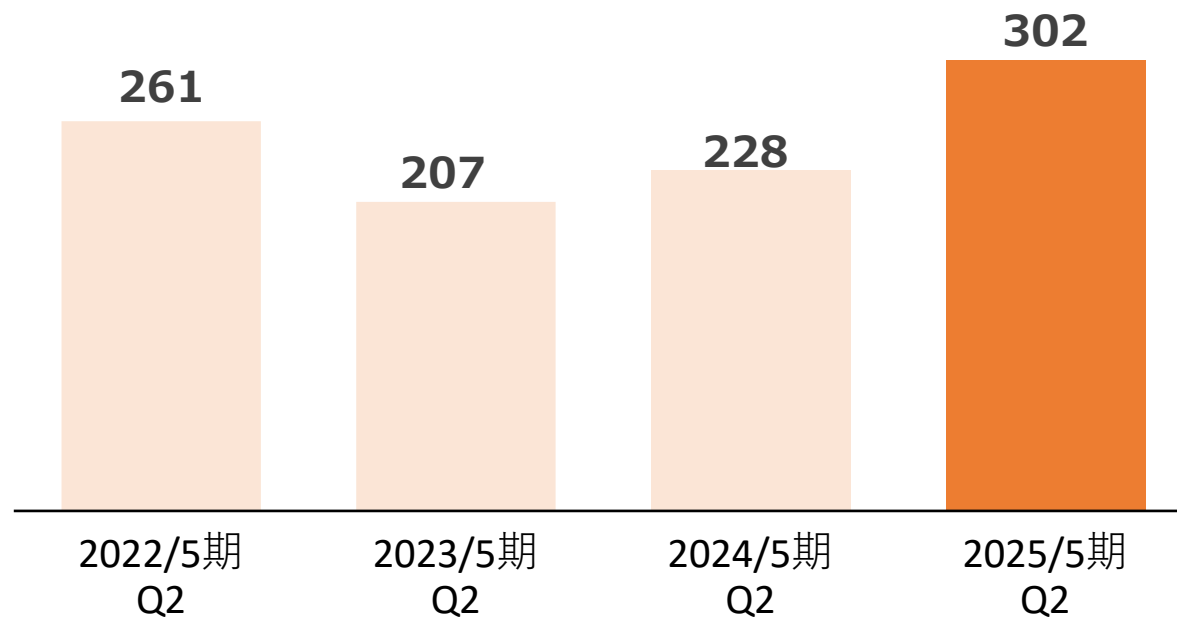
売上高推移 (単位: 百万円)

前期比+15.4%



セグメント利益推移 (単位: 百万円)

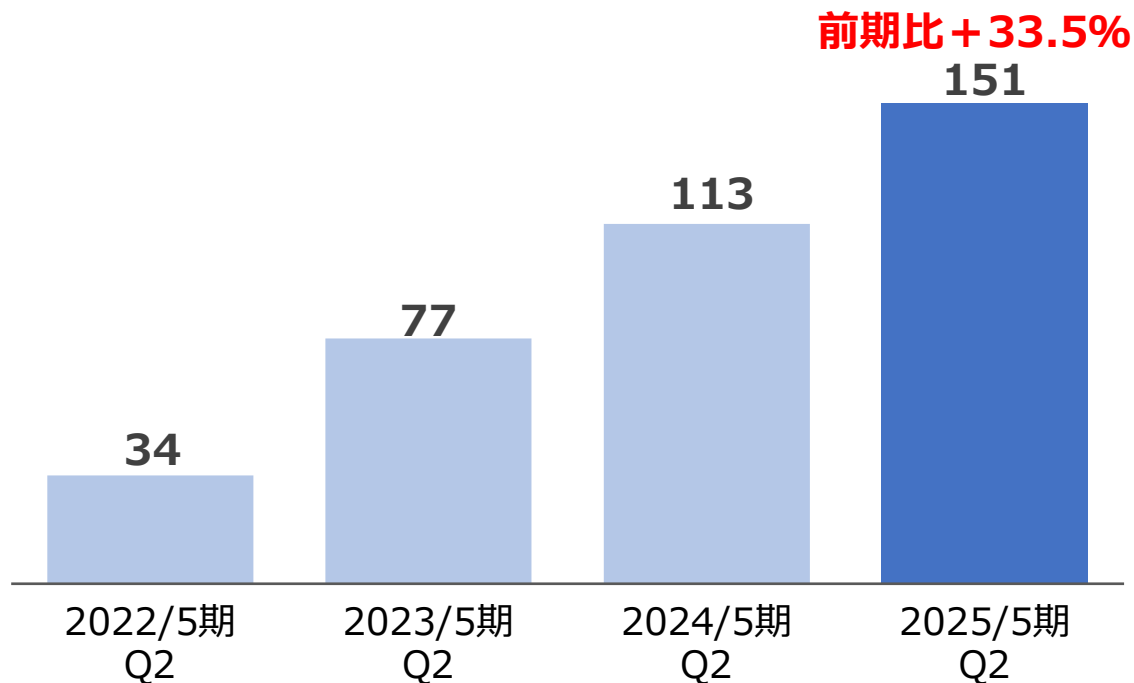
前期比+32.1%



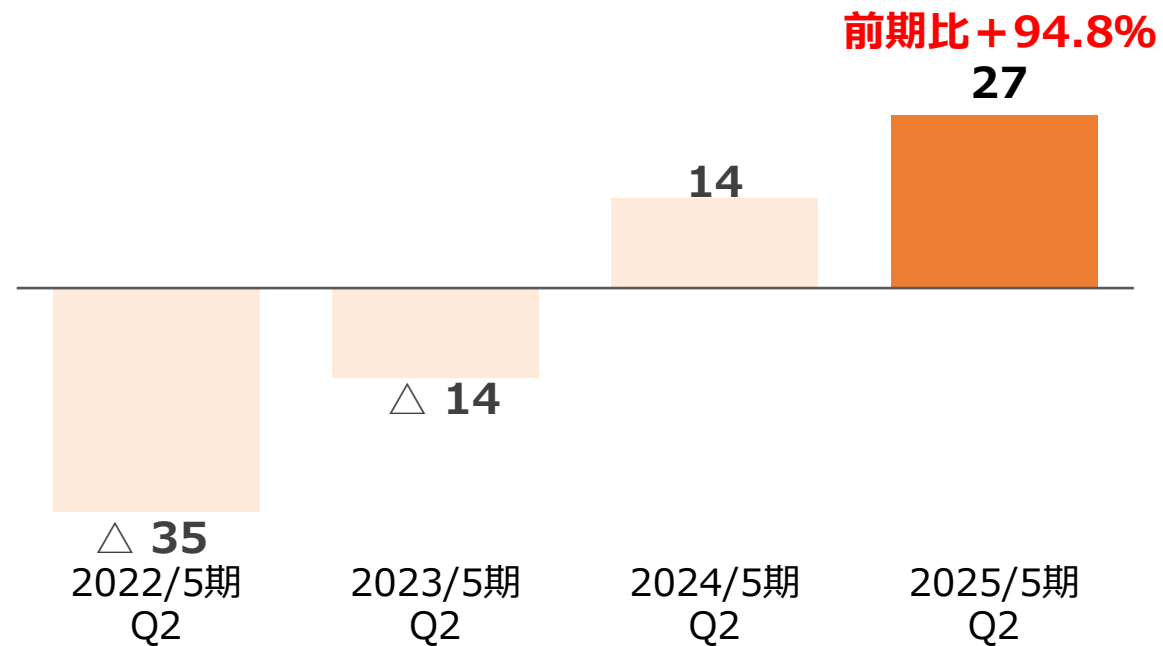
## ➤ 回復する旅行業界での需要拡大が業績を牽引

- 旅行業界の回復が進む中、増収増益と業績は順調に拡大
- 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、生産性向上と営業活動の強化を実施

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



## 2025年5月期 連結業績予想

---

## 2025年5月期 連結業績予想

### ➤ 売上高・営業利益は、過去最高を予想

- 2025年10月の Windows 10 サポート終了を控え、**PC更新拡大期**に入ることから、ITサブスクリプション事業は**さらに成長**、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	<b>7,800</b>	12.7%
営業利益	658	<b>770</b>	17.0%
経常利益	636	<b>735</b>	15.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	432	<b>477</b>	10.4%



## セグメント別概況

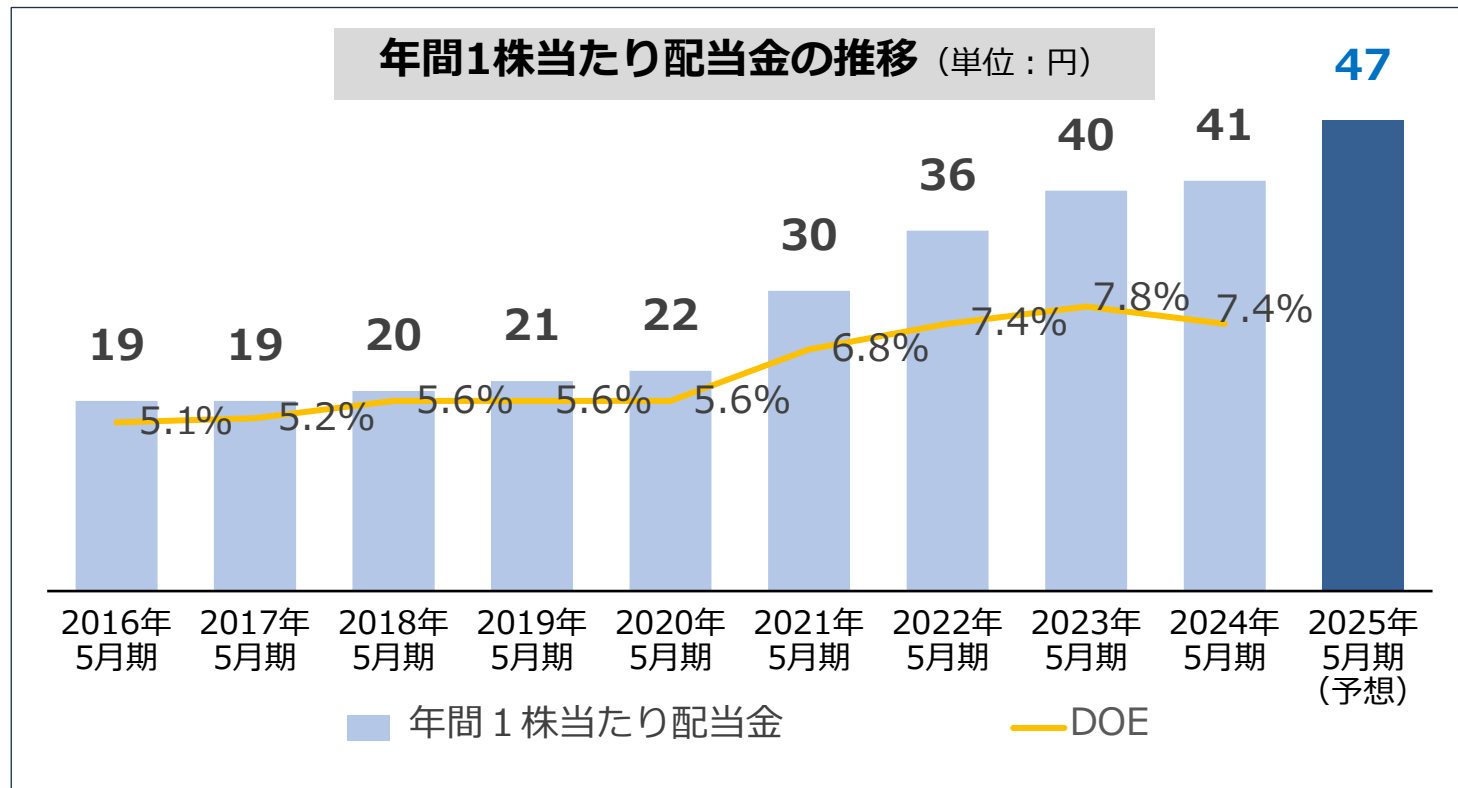
セグメント	進捗見通し	状況
ITサブスクリプション事業	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>● PC更新需要が本格化、LCMサービスの需要増も追い風に</li> <li>● 新規顧客開拓にも注力</li> </ul>
ITAD事業	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 商談は増加傾向</li> <li>● PC更新需要拡大と使用済みPC排出台数増加にはタイムラグがあるが、回復基調へ向かうと想定</li> </ul>
コミュニケーション・デバイス事業	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 旅行業界は回復基調</li> <li>● 旅行業以外（工場見学等）のニーズも増加</li> </ul>
その他	進捗見通し	状況
戦略投資	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業機会獲得に向けた積極投資を実施</li> </ul>
外部環境の状況	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 仕入価格や調達金利は上昇傾向</li> <li>● 価格転嫁や生産性の向上でカバー</li> </ul>

# 2025年5月期 配当予想

## ➤ 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）とは  
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。

## 新たな取り組み

---

# 新たな取り組み（1）

## ➤ デマンドセンター新設によるデジタルマーケティングの強化（2024年12月～）

- 目的
- 認知度向上と営業機会の創出
- 顧客データの有効活用
- 案件化率・成約率向上

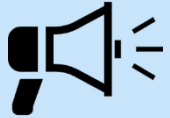
### デマンドセンター

プロモーションチーム

インサイドセールス  
チーム

フィールド  
セールス

集客／認知向上



- SEO対策  
インバウンド・マーケティング
- Web広告／SNS広告
- 記事広告  
Web・雑誌・新聞
- オウンドメディア
- コンテンツ・  
マーケティング

新規リード獲得



- ホワイトペーパー
- 展示会等のイベント  
オンライン／オフライン
- セミナー  
オンライン／オフライン

リード育成



- 新規リードおよび  
既存顧客データの  
有効活用
- ステップメール  
MA（マーケティング・  
オートメーションの活用）
- メールマガジン

失注リストの再利用

選別



- スコアリング  
MA（マーケティング・  
オートメーションの活用）
  - ステップメール
  - インサイドセールス
- カスタマーサクセス

クロージング



- 商談・案件化・成約

## 新たな取り組み（2）

- 従業員の生産性向上を目的に全社員に生成AI研修を実施（2024年9～12月）
  - 生成AIの活用拡大を進め、業務プロセスの改善・業務効率化を推進し、企業価値の向上を図る

### 研修後のアンケート結果

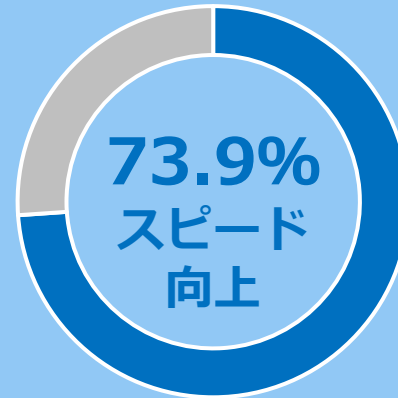
#### 【生成AIの活用スキル】



生成AIやLLMの活用スキルが向上したか？  
「とてもそう思う」「そう思う」という回答が

**80.8%**

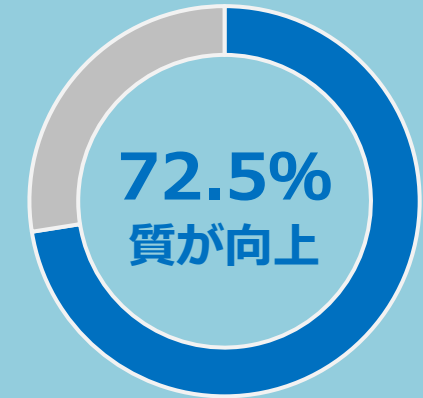
#### 【課題解決スピード】



業務の中で課題の特定や解決策を策定するスピードが向上したか？  
「とてもそう思う」「そう思う」という回答が

**73.9%**

#### 【アウトプットの質】



業務におけるアウトプットの質は向上したか？  
「とてもそう思う」「そう思う」という回答が

**72.5%**

## 新たな取り組み（3）

### ▶ ゼロタッチ デバイス管理パートナー認定取得（2025年1月）

- 日本マイクロソフト認定「ゼロタッチ デバイス管理パートナー」とは

日本マイクロソフトの Microsoft Intune と Windows Autopilot を活用し、法人や教育機関向けデバイスを、安全に管理・運用するノウハウを有する企業を認定するプログラム



#### ゼロタッチ デバイス管理

デバイスの初期設定や構成をクラウド経由で自動化する技術。これにより、IT管理者の手作業を削減し、導入コストや時間を大幅に抑えることが可能。

また、セキュリティポリシーの自動適用を通じて、IT環境の安全性向上にも貢献する。

**この認定を通じて、お客様のデバイス運用における負担を軽減し安全で効率的なIT環境の構築・運用を支援してまいります。**

## 当社の強みと成長戦略

---

# 当社の強み

## ➤ IT機器のLCM※サービスを自社リソースで一貫して提供可能

※LCM=ライフサイクルマネジメント：PCやサーバー等IT機器の「調達・導入」から「使用済機器の適正処理」迄を管理する仕組み

### IT機器LCMサービス

#### 調達・導入

##### PCの調達・導入 展開を当社が代行

(リース・購入品も対象)



PC調達 (サブスクもOK)  
初期セットアップ  
計画配送/予備機保管  
個別設定/データ移行

#### 運用・管理・保守

##### 手間のかかる定常業務を、 当社がアウトソーシングで代行

(リース・購入品も対象)



##### 故障対応

- 代替機準備
- 事前設定
- 即時配送



##### ヘルプデスク

- 問い合わせ対応
- 障害対応



##### 各種定常業務

- ライセンス管理
- メール設定
- 入退社管理等



##### PC保管・配送

- 当社センター  
保管・管理
- 計画配送

#### 回収・データ消去

##### 使用済み機器の排出管理・ 適正処理を当社が代行 (リース・購入品も対象)

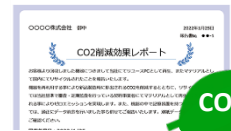


##### セキュアな回収 データ消去

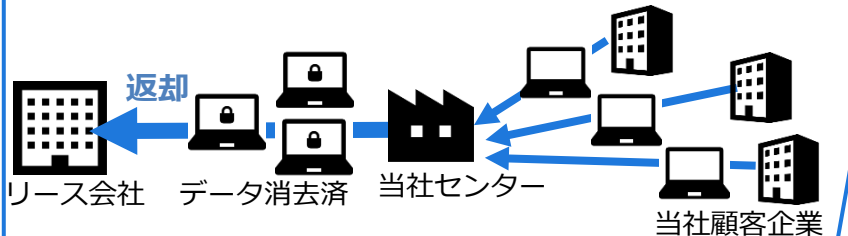


##### 消去証明書発行

- 消去エビデンス



##### CO2削減効果 レポート発行



リース品仕分け返却サービス  
データ消去・保管・分別・リース返却

#### その他サービス



##### Microsoft クラウドソリューション 導入・運用支援サービス

- 国内有数のエンジニアがサポート

##### Shadow Desktop

- PCデータレス化  
によるセキュリティ

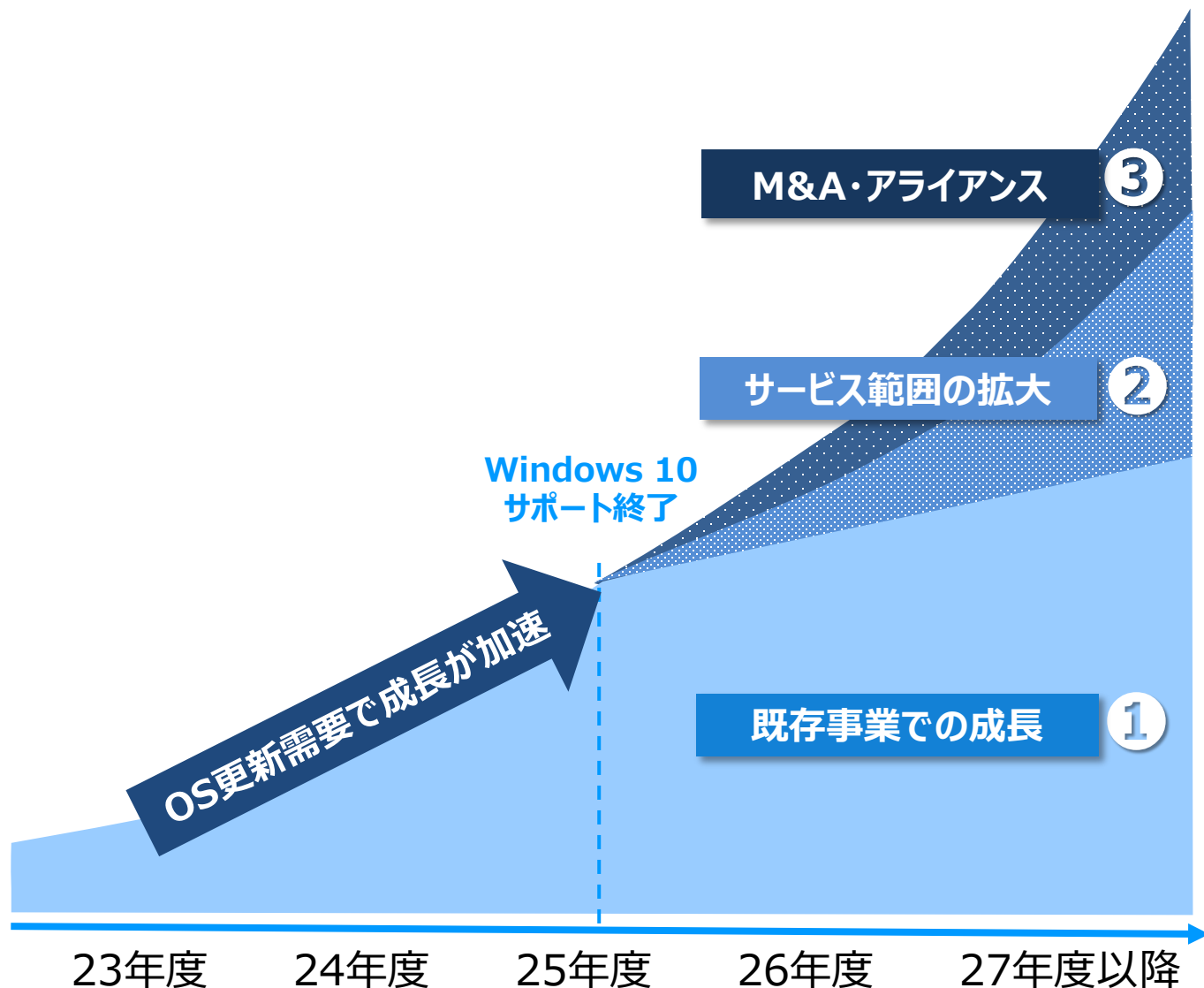
#### ITサブスクリプション事業

#### ITAD事業



# 成長戦略

## ➤ 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



### M&A・アライアンス

外部のリソースを活用し、成長を加速

- ③
- ・インフラ・クラウドなどの技術者を保有するIT企業
  - ・既存事業をサポートするLCMサービスを展開する企業
  - ・AIの活用などDX分野、セキュリティなどの新規事業

### サービス範囲の拡大

LCMサービスを新領域へ展開し、ストック型収益を強化

- ②
- ・ヘルプデスク・資産管理など運用保守業務の拡大
  - ・取り扱いアイテムの拡大（サーバー、AIパソコンなど）
  - ・クラウドサービス・SaaSなどソフトウェア

### 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

- ①
- ・長期サブスクを中心にストック収益の拡大による安定成長
  - ・ITAD事業におけるサービス収益のさらなる強化

## 成長戦略①既存事業での成長／②サービス範囲の拡大（1）

### ➤ ITサブスクリプション事業：事業規模を拡大し、収益を向上

#### 成長戦略と進捗状況

##### 戦略

##### 進捗状況

1. 情報システム部門の人材不足が深刻な  
従業員数300名～1,000名の顧客を開拓



順調に拡大  
取引顧客数：1年間で **12.9% 増**

2. サブスク貸出台数を増加させ  
ストック収益を拡大



サブスク貸出台数：前年比 **23.5% 増**  
長期サブスク売上：前年比 **27.3% 増**

3. 人材不足の解消となるITサービス  
(キッティング・ヘルプデスク等) を  
クロスセル



ITサービス売上：前年比 **11.6% 増**

## 成長戦略①既存事業での成長／②サービス範囲の拡大（2）

### ➤ ITAD事業：採算性を追求し、安定した収益を確保

#### 成長戦略と進捗状況

##### 戦略

##### 進捗状況

1. 処分に課題を抱える従業員1,000名以上の  
エンタープライズ企業中心に開拓



Windows 10 入れ替えに向け商談が増加  
ターゲット企業数：前年比 **14.7% 増**

2. 収益性を重視した事業展開

- サービス売上の拡大／採算性の高い取引を重視
- 低コストのオペレーション
- 自社オークションを活用した単価向上策



サービス売上：前年比 **10.2% 増**  
セグメント利益率：前年比 **4.1ポイント向上**  
オークション会員数：前年比 **21.5% 増**

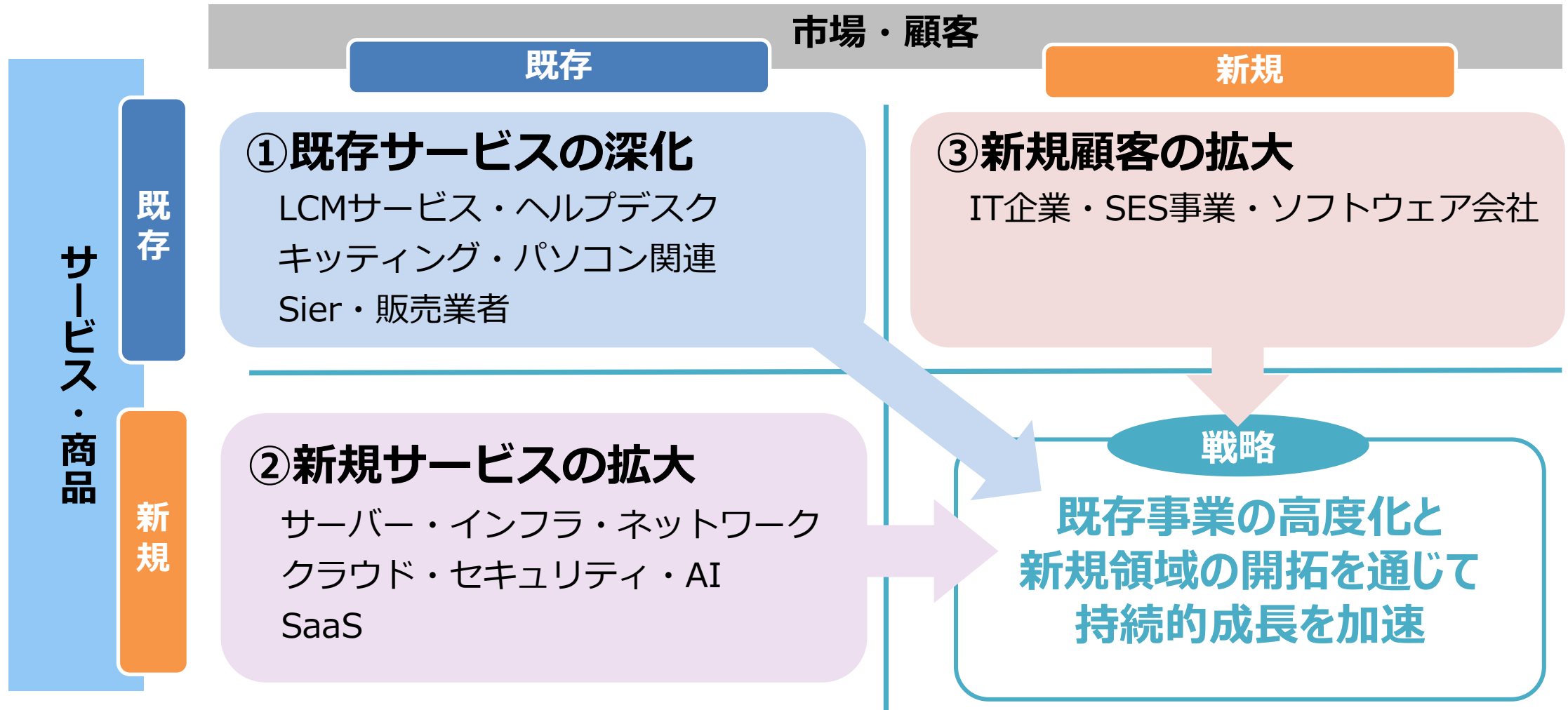
3. ITサブスク事業とのシナジー効果

- 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



サブスク終了品の取り扱い台数：  
2022年5月期（3年前）と比較し **3.6倍増**

## ➤ M&A・アライアンスの基本方針：外部のリソースを活用し、成長を加速

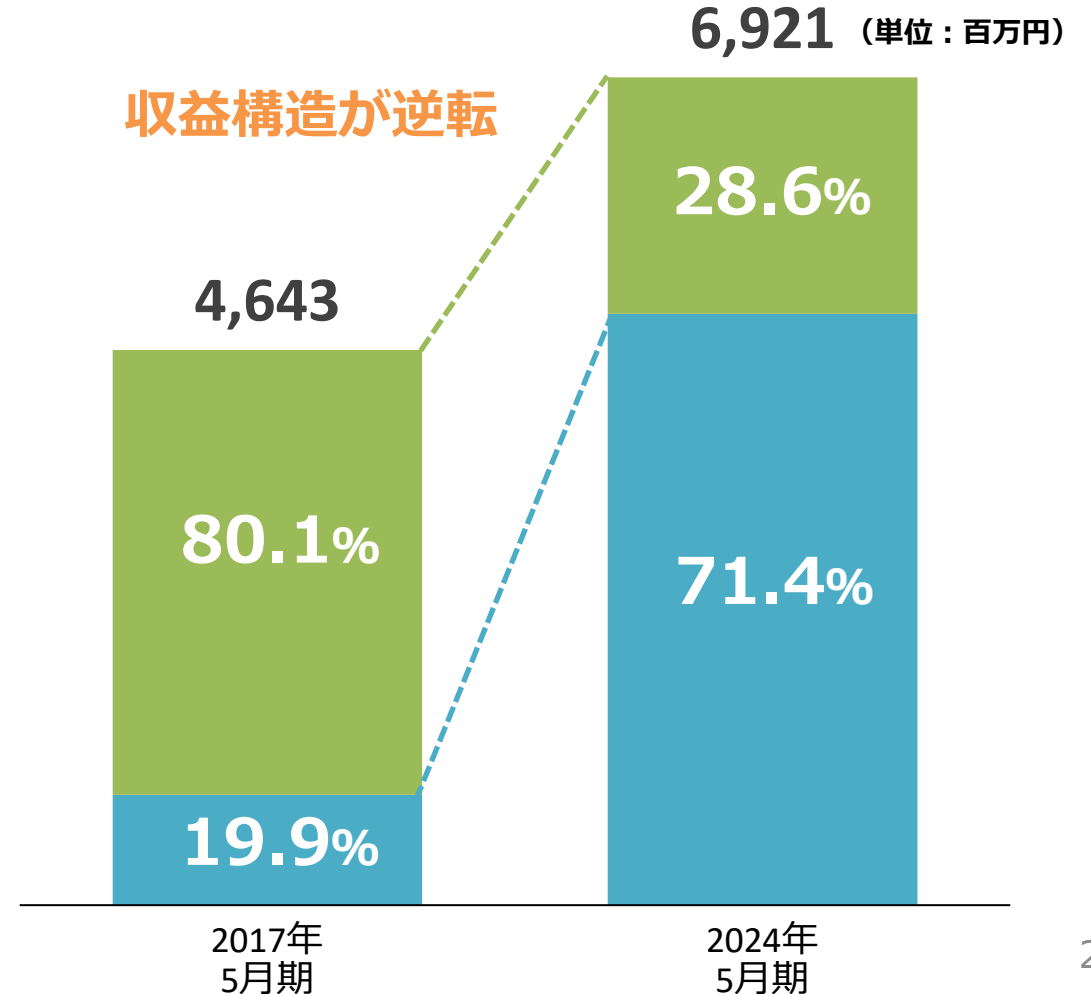
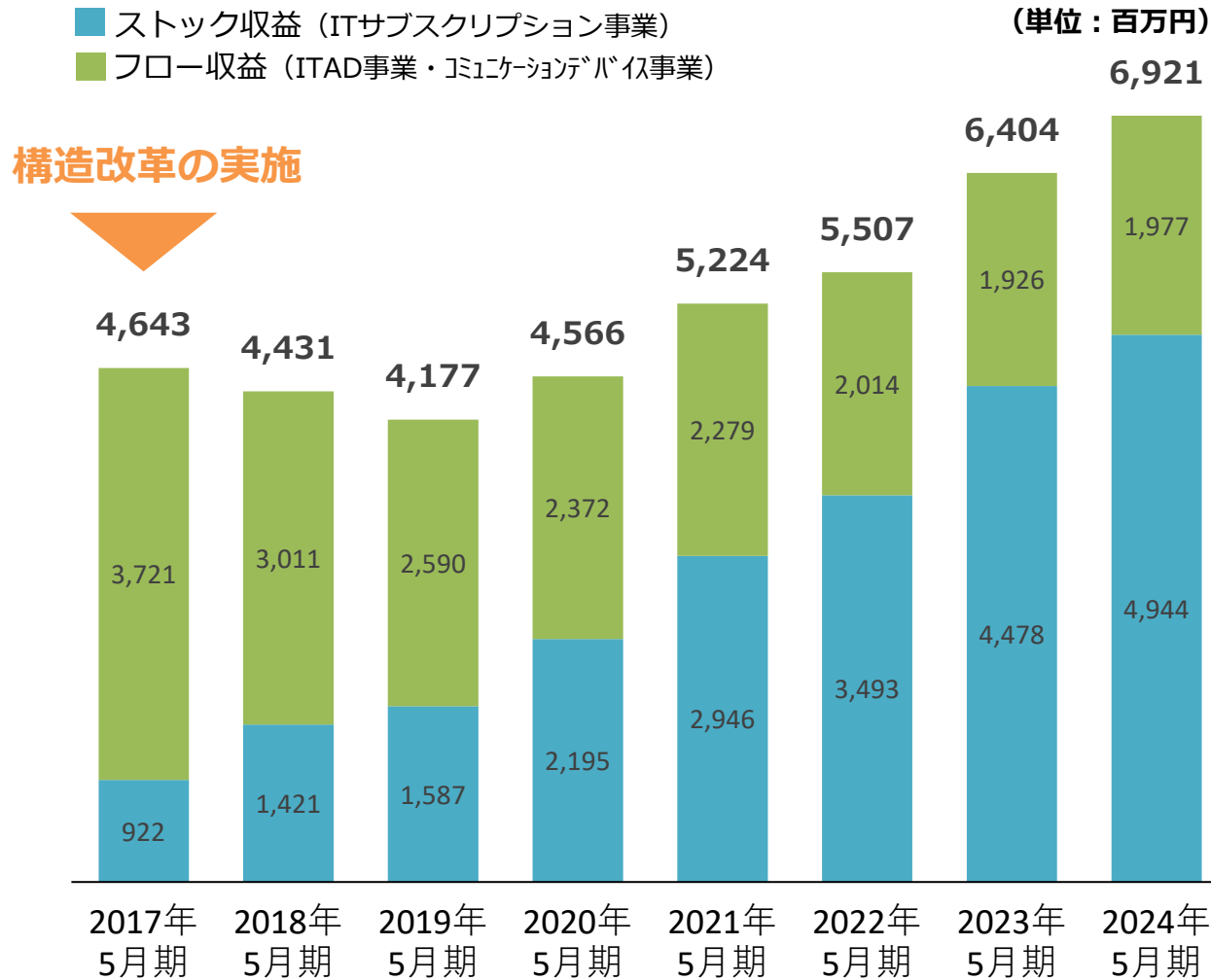


# パシフィックネット成長の歩み

## ➤ ストック収益の拡大を最重要課題として構造改革を実施

### ● 成長戦略を遂行し、5期連続の増収を達成

- ✓ ストック収益中心型ビジネスモデルへの転換
- ✓ 7年間で5.4倍、全体の7割を占めるまで成長



## 參考資料

---

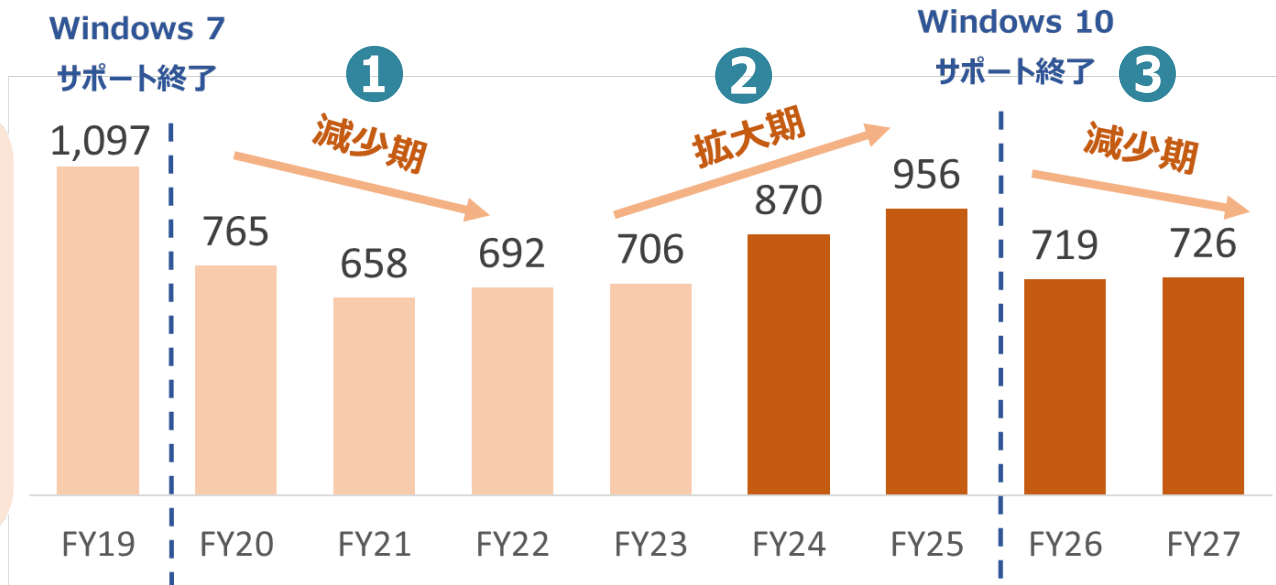
# (参考) 当社関連市場の状況 (1)

## ➤ 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

・24年度以降は予想  
・単位：万台  
(出典：MM総研)



### 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
- ③ OS更新需要終了後も持続的成長を予想

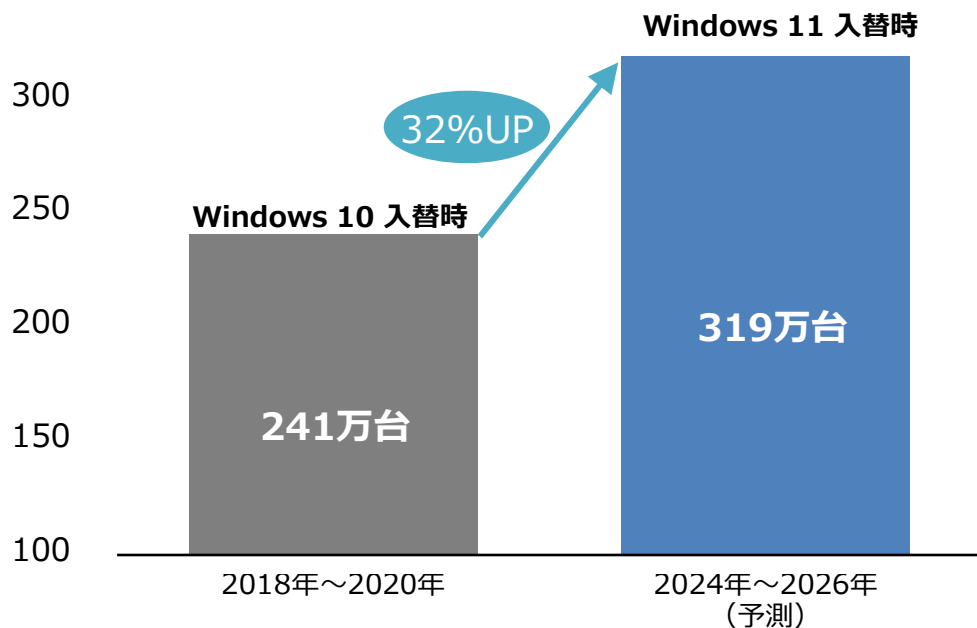
## (参考) 当社関連市場の状況 (2)

### ➤ 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)

350 (単位: 万台)



#### 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

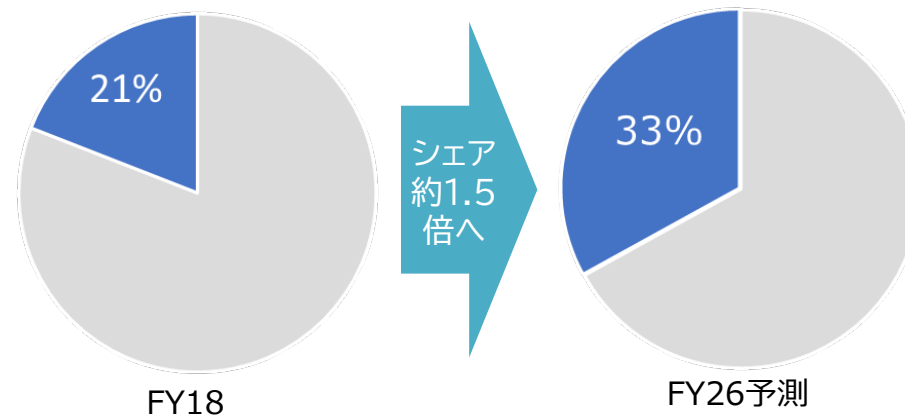
\* MM総研資料中の「レンタル」という表現を「サブスク」と読み替えています

#### 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(出展: MM総研)

■ リース  
■ サブスク

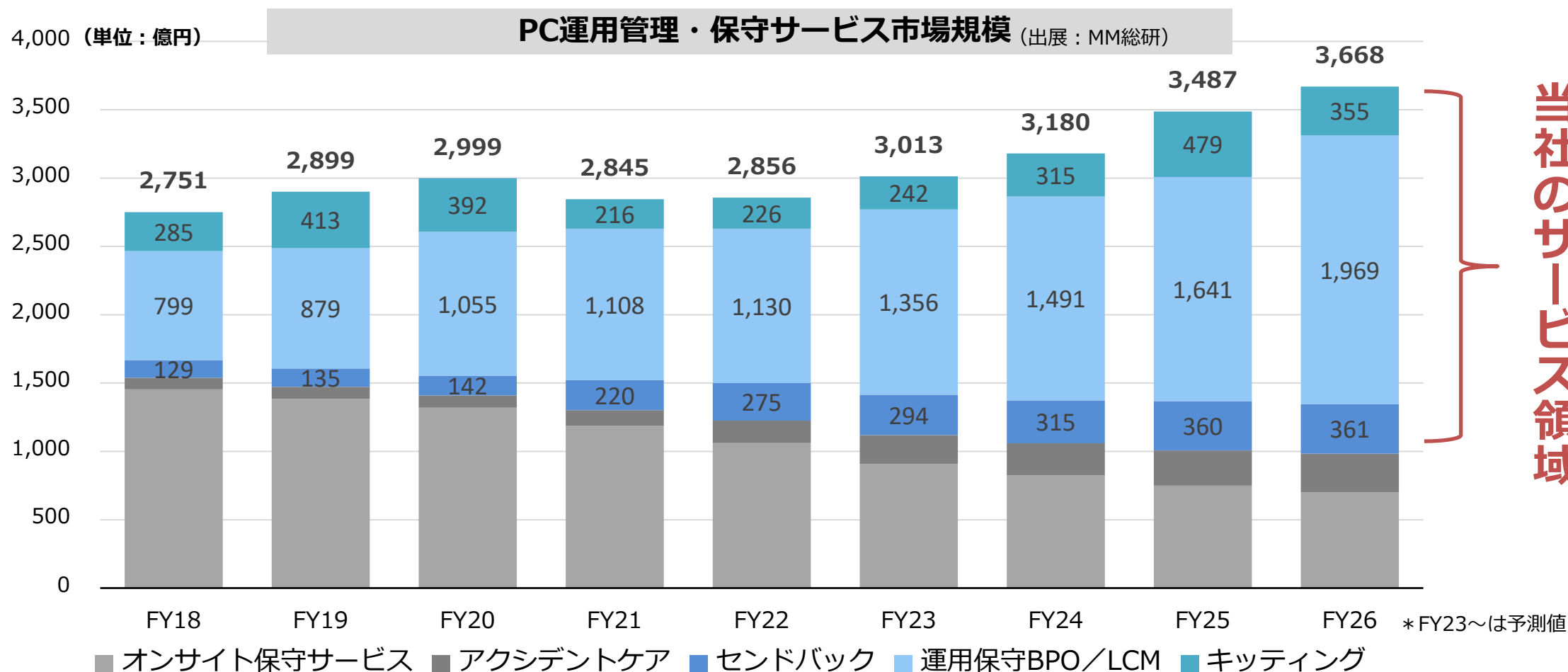




## (参考) 当社関連市場の状況 (3)

### ➤ PC運用管理・保守サービス市場拡大による影響

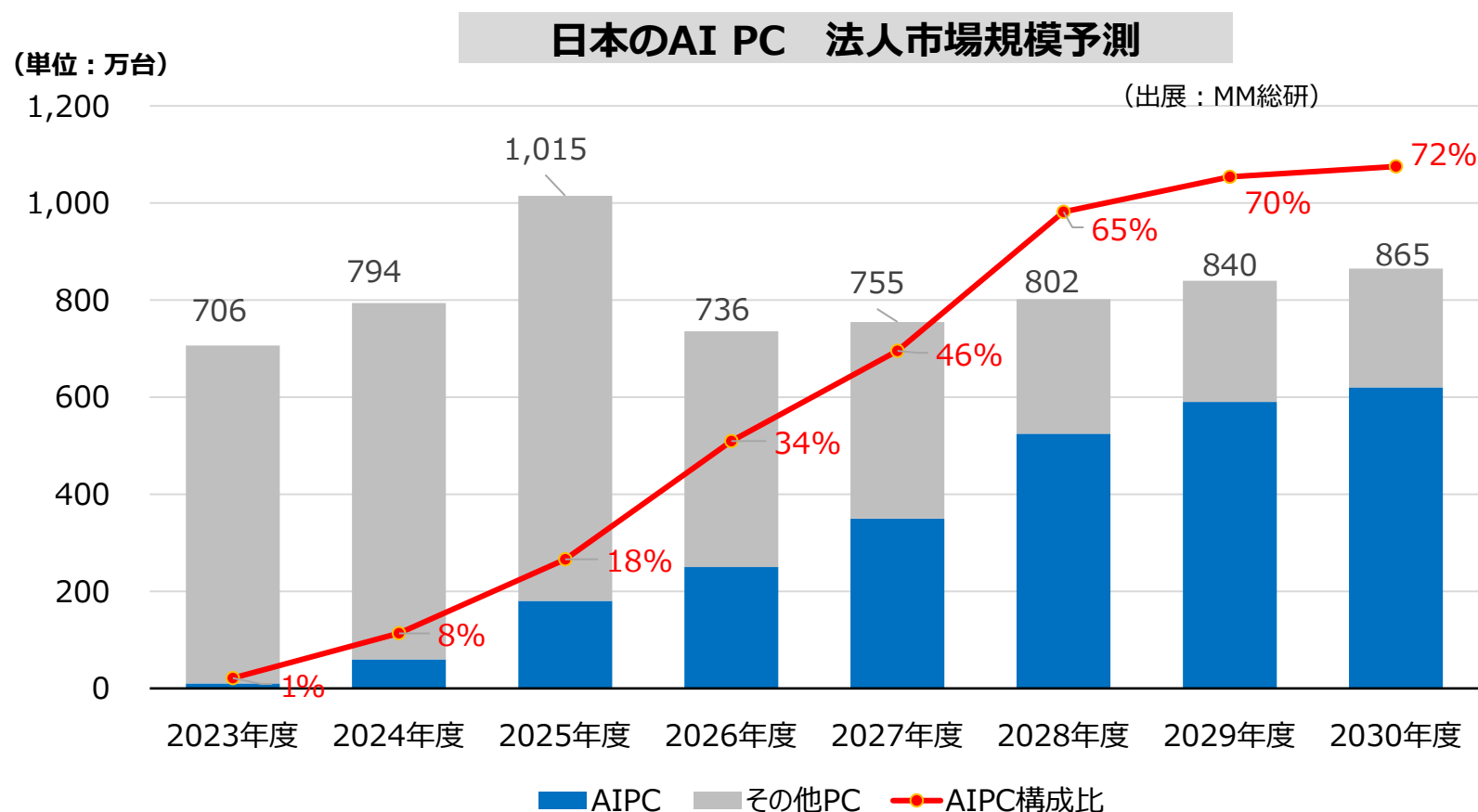
- PC運用管理・保守サービス市場全体では、2026年度は**3,688億円**の市場になると予測される。
- 当社のサービス領域である、センドバック・運用保守BPO/LCM、キッティングは、2026年度には、**2,684億円**の市場規模まで成長



## (参考) 当社関連市場の状況 (4)

### ➤ AI PC による法人PC市場の成長性：市場活性化の起爆剤として期待される

- 2030年度には、法人PC 総出荷台数の70%以上を占める予測
- 従来のPCに代わる新たな存在となることで、買い替えサイクルが変化しOS更新サイクルとは別に、市場の成長を牽引すると予想

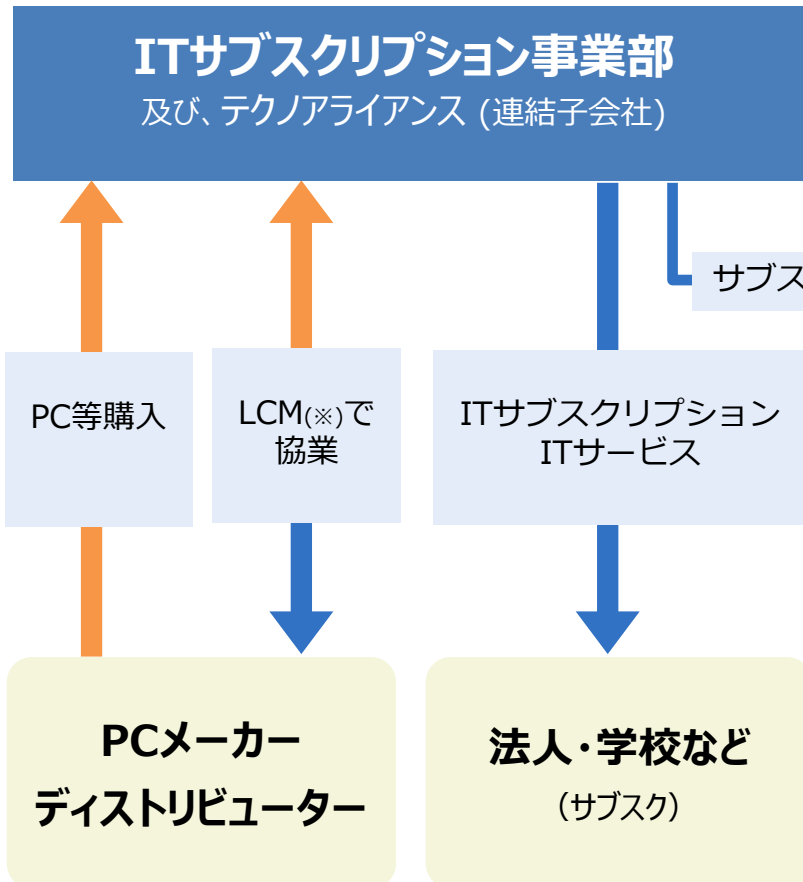


# (参考) 当社事業の全体像

## ➤ 当社は3つの事業で構成

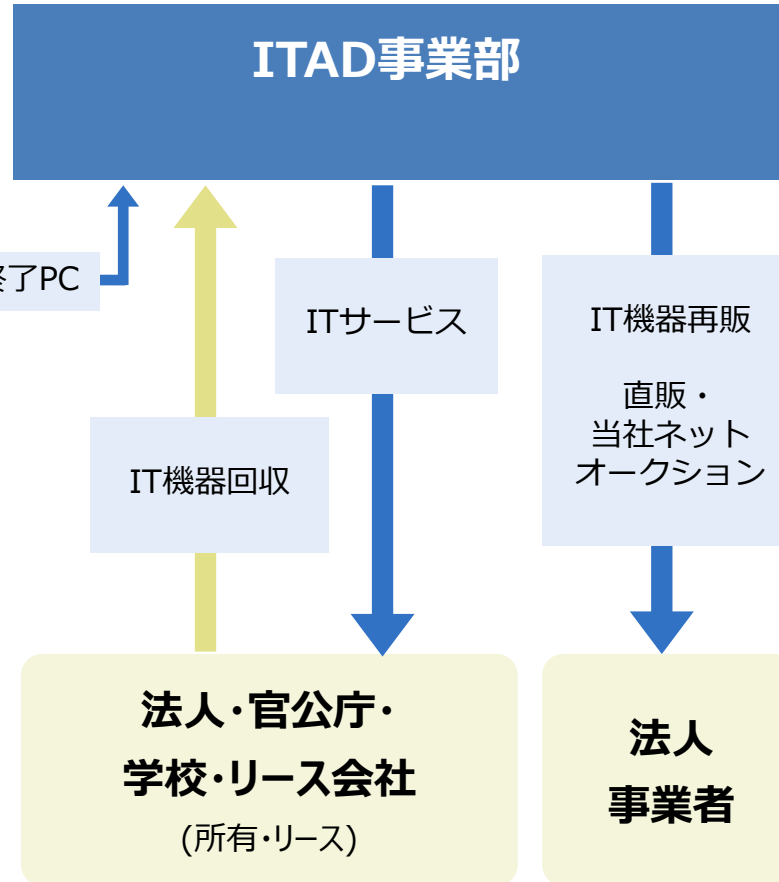
### ① ITサブスクリプション事業

IT機器サブスクリプション  
ITサービス



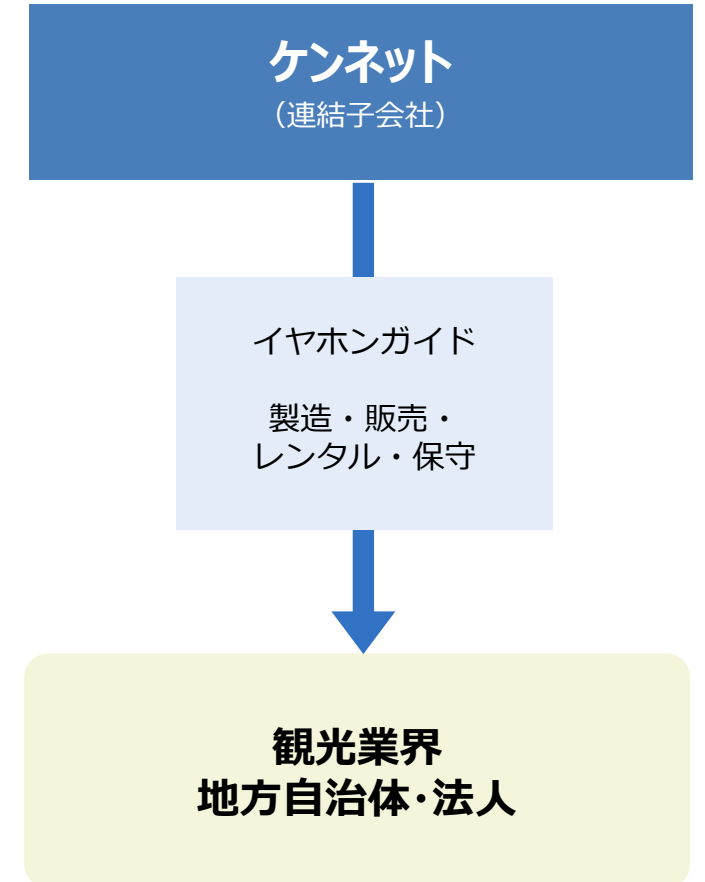
### ② ITAD事業

使用済みIT機器の回収  
データ消去・再生・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

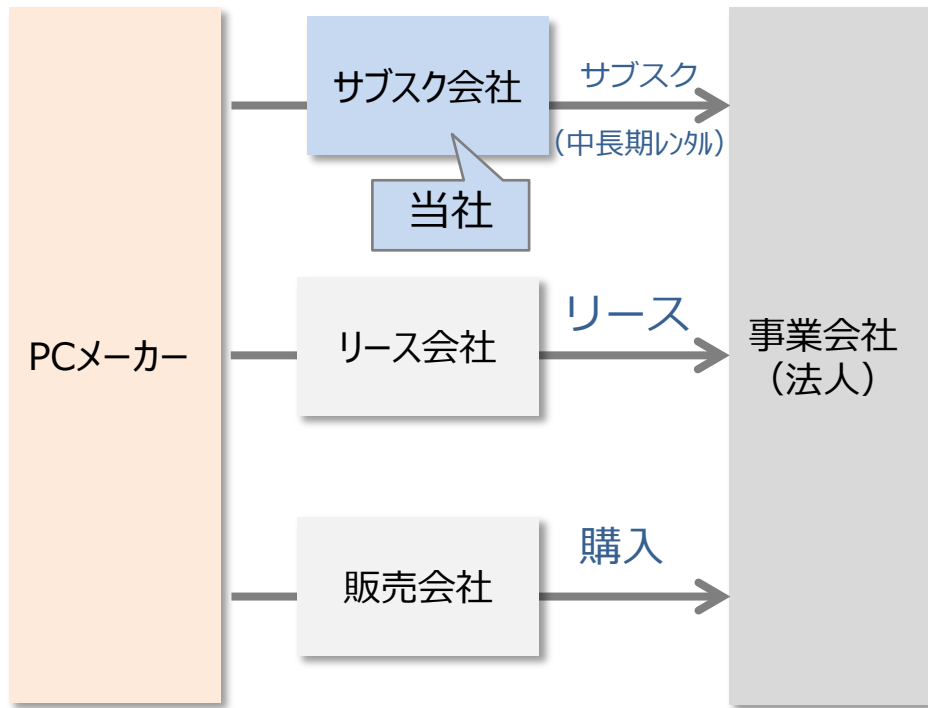


(※) LCM : ライフサイクルマネジメント PC・サーバー等IT機器の導入・運用管理・使用後の適正処理を管理する仕組み

## (参考) 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**

### 法人向けPC市場



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



### 法人ユーザーにとっての違い

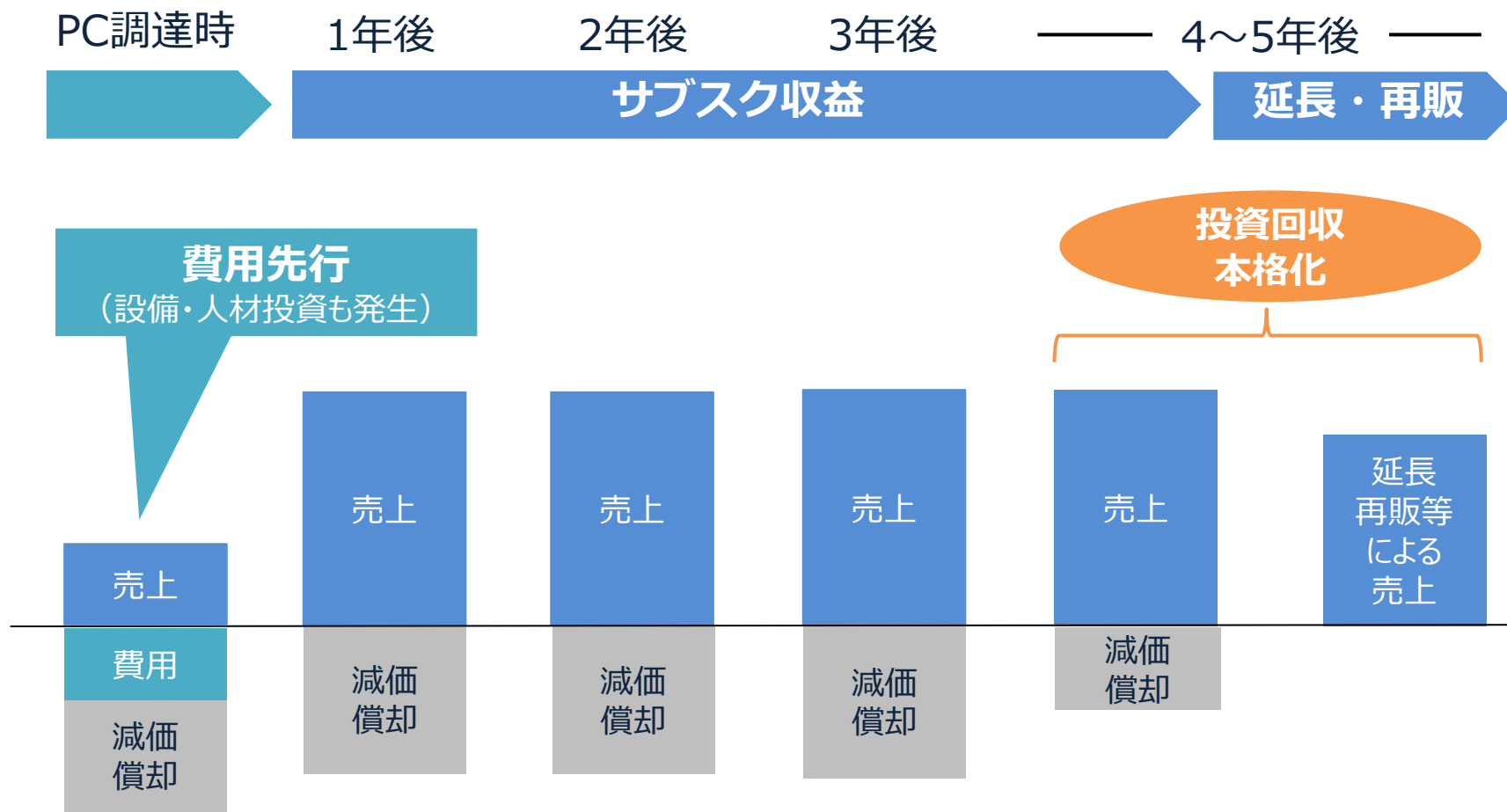
	サブスク(中長期以外)	リース	購入
価格 (長期利用)	保守などトータルコストを勘案すると割安	レンタルより割安	最安
PC管理 故障対応など	当社が対応 (業務負担軽減)	ユーザー負担 (情報システム部門の業務負担が増加)	
中途解約	可能 (月単位で可能、短期利用もOK)	不可 (違約金発生)	不可
経理処理	オフバランス (費用も平準化)	資産計上 (費用は平準化)	資産計上 (減価償却の経費処理が必要)

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

## (参考) IT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

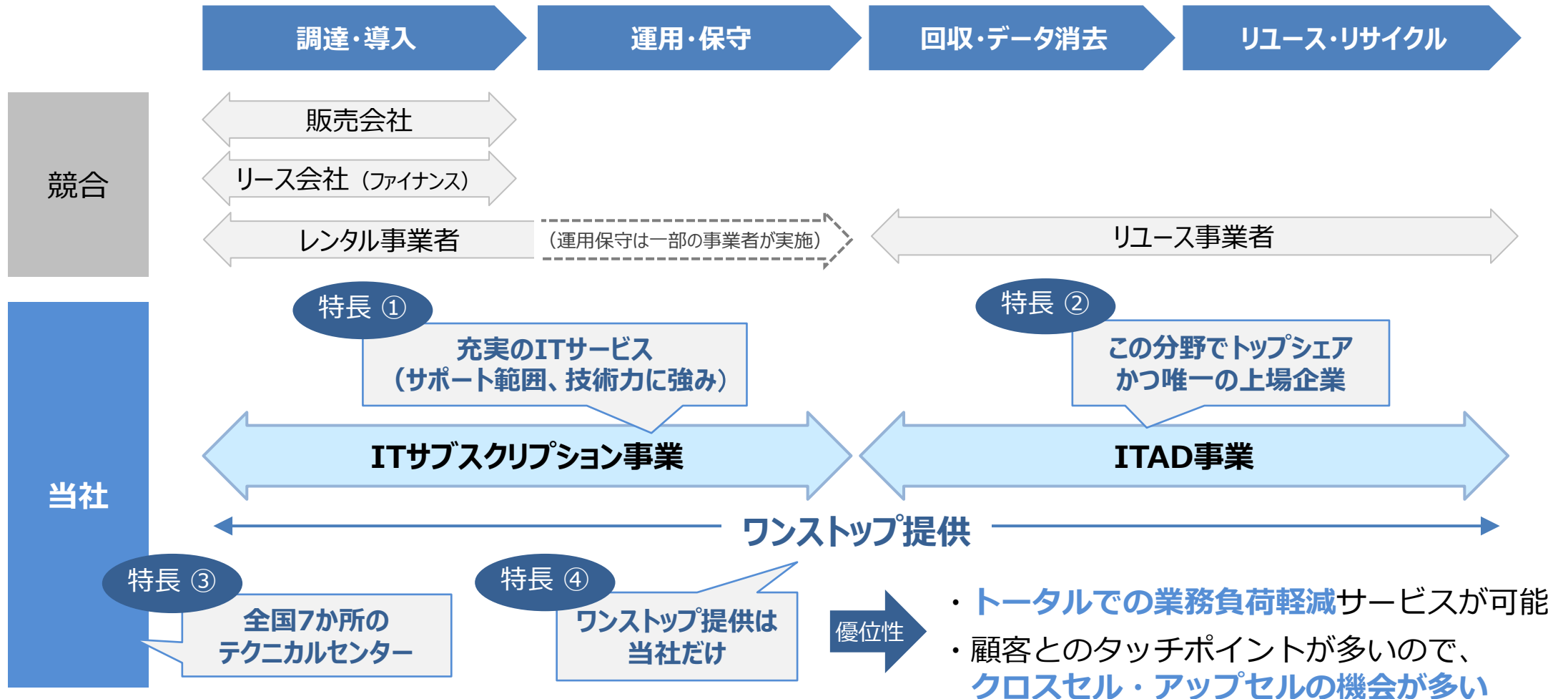
- サブスクの規模が拡大して約4年後から、**本格的な投資回収フェーズ**に入る



# (参考) 当社の優位性

- **高い参入障壁** … 資産調達・物流設備など**費用先行**（売上は分割計上）、収益安定する迄に**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**で支援可能な**唯一の上場企業**、かつ**全国7か所にテクニカルセンター**を有する

法人向けPCのライフサイクル



# (参考) デマンドセンターを新設 (2024年12月)

## ➤ デマンドセンターの目的・役割

- **認知度向上と営業機会の創出** マーケティング戦略を展開し、営業機会を拡大し売上増加を図る
- **データ駆動型意思決定** 顧客情報を集約し、データ活用で効果的な営業とプロモーションを実現
- **顧客満足度の向上** 業務フローを再設計し、サービス品質と全社的な品質向上を目指す



### 各グループのミッション

- **プロモーション戦略グループ／インサイドセールスグループ**  
適切なアプローチによりMQLを創出し、フィールドセールスによる営業機会の最大化を図る。  
※MRL ( Marketing Qualified Lead : 営業活動に値すると判断されたリード)
- **業務推進グループ**  
各業務フローの再設計および仕組化により組織全体のパフォーマンス最大化を図る。

➤ 従業員の生産性向上を目的としたオフィス環境の最適化を実施

増床の目的

- **従業員増に伴う収容能力の1.5倍増**  
事業成長に応じて効率的な働き方を実現
- **部門間の連携強化**  
新オフィスに事業部門を集約、  
意思決定の迅速化と業務効率を向上
- **働きやすさの向上**  
WEB会議スペースと来客応接室を拡充し  
社員の生産性向上をサポート



新オフィスのイメージ



## (参考) 富士山清掃プロジェクトへの参加 (2024年10月)

### ➤ 環境問題・社会的課題に取り組むため、富士山清掃プロジェクトへ参加

- 当社代表取締役社長が理事を務める一般社団法人 **日本リユース業協会** が主催する本プロジェクトに2009年から参加
- 当社からは **社長を含む8名が参加**し、会員企業間の交流を促進し、**リユースに対する意識を向上**



## (参考) 大阪テクニカルセンターを移転 (2024年9月)

### ➤ 顧客対応力強化と生産性の向上を目指し移転

- 将来的な**事業拡大にも対応**できる柔軟性を持った施設
- **セキュリティの強化とBCP対策の向上**、空調設備完備で**就業環境も改善**



## (参考) 人的資本経営の取り組み

- 当社では、人的資本を重要な成長の源泉と捉え、社員の能力向上と働きやすい環境の整備を戦略的に進め、企業価値の向上を目指しております。

2025年5月期

### □ 賃金引上げを実施

本年度は、月例給 **5.3%**アップ

### □ リスキング制度の導入

e-ラーニング・外部研修の受講による研修を実施

### □ 生成AI研修の実施（9月～12月）

生成AI活用で生産性向上と業務改革を推進

### □ 資格手当の拡充

資格取得者には報奨金の支給

## (参考) SDGs への取り組み (1)



➤ 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

## (参考) SDGs への取り組み (2)

### ➤ 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5,000t**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)

〇〇〇株式会社 御中 2022年1月25日  
報告書No. ●●-1

### CO<sub>2</sub>削減効果レポート

お客様より回収しました機器につきまして当社にてリユースPCとして再生、またマテリアルとして国内にてリサイクルされたことを報告いたします。

機器を再利用する事により新品製造時に排出されるCO<sub>2</sub>を削減するとともに、リサイクルについては当社基準で審査・定期監査を行っている契約事業者にてマテリアルとして再生、2次利用される事によりゼロエミッションを実現します。また、機器の中で記憶装置を持つものに関しましては、適正にデータ消去を行いました事も併せてご報告いたします。別紙データ消去証明書にてご確認ください。

回収年月日: 2022/1/25

#### 機器明細及び処理・作業内容

No.	機器型番	製品区分	台数	処理方法	データ消去方法
1	HP Compaq nc6120	ノート	1	リサイクル	物理破壊
2	NEC PC-LL770ED1K	ノート	1	リサイクル	物理破壊
3	thinkpad 7650-5UJ	ノート	1	リユース販売	上書き消去
4	DELL PPI7L	ノート	1	リユース販売	上書き消去
5	FUJITSU FMV6400TX2	デスクトップ	1	リサイクル	物理破壊
6	DELL DCME	デスクトップ	3	リユース販売	上書き消去
7	HP 170107 SHARP03135	デスクトップ	1	リユース販売	物理破壊

## (参考) SDGs への取り組み (3)

- **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**、パッケージ最適化に成功
  - ダンボール容量も**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】  
ダンボールの容量も20%縮小



## (参考) SDGs への取り組み (4)

### ➤ 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

## 株式会社パシフィックネット 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 雄太
- 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： 6,921百万円 (連結、2024年5月期)
- 従業員： 272人 (連結、パート社員42名含む、役員除く、2025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 杉 研也  
IR担当 川島、田村

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。