



2025年2月26日

各位

会社名 株式会社パシフィックネット
代表者名 代表取締役社長 上田 雄太
(コード番号 3021 東証スタンダード)
問合せ先 取締役 杉 研也
(電話番号 03-5730-1442)

2025年5月期 第2四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2025年1月14日（火）の2025年5月期 第2四半期決算発表以降に、機関投資家の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆修正を行っております。

【2025年5月期 第2四半期決算発表 ご参考資料】

■2025年5月期 第2四半期決算説明資料

prins.co.jp/_file/ja/article/5108/pcn_ir_file/2/

■2025年5月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

prins.co.jp/_file/ja/article/5107/pcn_ir_file/2/

■半期報告書（第2四半期）

prins.co.jp/_file/ja/article/5110/pcn_ir_file/2/

■2025年5月期 第2四半期決算説明補足ブログ（IR NOTE）

https://note.com/pacificnet_3021/n/n729c40b87dbb

■質疑応答内容

ITサブスクリプション事業について

Q. ITサブスクリプション事業の現状と今後の見通しはどうか

A. ITサブスクリプション事業は順調に推移しており、第2四半期では選挙関連案件での短期レンタルや一部PCの販売が売上に寄与しました。足元の受注状況も順調に拡大傾向にあり、新規顧客の獲得や既存顧客からの追加受注も堅調に推移しています。

一方で、Windows 10 からWindows 11 への計画的な入れ替えは進んでいるものの、市場全体としてはまだ大きな盛り上がりには至っていない印象を受けます。また、長期サブスクリプション契約の比率が増加することで売上の安定性は向上しているものの、粗利率の低下傾向が続いています。しかし、事業規模の拡大と業務効率化を進めることで、この影響をカバーしていきたいと考えております。

Q. ITサブスクリプション事業のセグメント利益率が低下している要因は何か

A. ITサブスクリプション事業のセグメント利益率低下の主要因は、長期サブスクリプション契約

の増加による粗利率の低下と、コストの増加です。長期サブスクリプション契約は、安定的な収益を確保できる一方で、短期レンタルと比較すると粗利率が低いため、長期契約の割合が増えると、全体の粗利率が低下する傾向にあります。

また、原価の上昇も影響しています。機器導入の増加に伴い、利用開始までの先行償却の発生も増加しています。さらに、既存顧客の機器入れ替え時には、新旧両方の端末の減価償却費が同時に発生する場合があります。これにより一時的に原価が増加することがあります。ただし、先行償却は一時的なものであり、返却されたサブスクリプション資産は翌月以降に売却され、売却益が計上されるため、長期的にはこの影響は緩和されます。

加えて、昇給や人員増に伴う人件費の増加など、コストの上昇もセグメント利益率の圧迫要因となっています。

Q. Windows 11 への移行需要の進捗はどうか

- A. Windows 11 への移行は、エンタープライズ企業では順調に進んでいるものの、中小企業ではまだ本格化していません。しかし、今後移行需要が高まることで、PCレンタルの需要も増加し、売上拡大が期待されます。

ITAD事業について

Q. ITAD事業の現状と見通しはどうか

- A. ITAD事業は、データ消去と販売の両方で成長を続けていますが、特に販売の伸びが顕著です。入荷台数自体は大きく増加していないものの、スペックや年式の新しい製品の入荷が増えているため、単価が上昇しており、これが売上・収益の向上につながっています。また、機器の排出タイミングには導入から一定のタイムラグがあるため、Windows10 のサポート終了後も、その影響による需要がしばらく続く見通しです。今後については、商談の増加も見られており、下期以降のさらなる成長が期待されます。

Q. GIGAスクールのITAD事業に与える影響はどうか

- A. GIGAスクール構想により、全国の教育機関に約800万台のPC・タブレットが導入されたと推定されています。これに伴い、教育機関やメーカー、販社などからデータ消去に関する相談が多数寄せられています。ただし、GIGAスクールで導入されているPCはChromebookが多く、再販価値はそれほど高くありません。当社としては、データ消去をはじめとするサービス収益の増加に期待しています。

業績予想

Q. 第2四半期の実績を計画比でどのように評価しているか

- A. 第2四半期の業績は、計画を上回る水準で推移しており、順調な進捗となっています。

人材・教育

Q. 採用状況はどうか

- A. ヘルプデスクの採用は順調に進んでいますが、SEなどの技術職の採用には依然として課題があります。そのため、ヘルプデスクからSEへのキャリアアップを促進する方針を検討しており、社内での人材育成を強化することで、技術職の人材確保につなげていきたいと考えています。

Q. 決算説明資料P. 4より、「新規顧客獲得・生産性の向上により営業利益は21.0%増」とのことだが、生産性の向上とは具体的に何か

A. 社内では生成AIの活用が進んでおり、研修を通じて業務改善が図られています。特に、メールや資料の作成、企画立案など、多岐にわたる業務で生成AIを活用することで、生産性の向上につながっています。

また、生成AIの活用にとどまらず、各部門で自動化が可能な業務については、ローコード開発やRPAツールを活用し、自動化を推進しています。具体的には、請求書作成をはじめとする業務の効率化を進めており、作業負担の軽減と処理速度の向上が実現されています。

これらの取り組みを通じて、社内全体の生産性を向上させることで、営業利益の増加に寄与しています。

財務・資金調達

Q. 借入金についてどう考えているか

A. 現在の借入金は固定金利で調達しているため、金利変動の影響はほとんどありません。将来的に金利が上昇した場合には、適切な価格転嫁を行う予定です。

また、当社のビジネスモデルでは、レンタル資産の購入に借入を活用し、そこから収益を生み出す仕組みとなっています。そのため、貸借対照表（BS）上の借入金は比較的多くなっていますが、銀行側もこのモデルを十分に理解しており、借入は順調に進んでいます。特に、レンタル資産は受注に基づいて購入するケースが多く、回収の確実性が高いため、リスクは低いと考えています。

さらに、解約や顧客の倒産リスクも限定的であり、仮に回収が困難になった場合でも、別の顧客へのレンタルや中古販売を通じて資産を有効活用することが可能です。

Q. 今後の投資方針はどうか

A. 今後も利益を重視しながら、必要な投資を継続していく方針です。設備投資は一段落しており、今後は人材への投資が主軸になると考えております。

競合・市場環境

Q. ITサブスクリプション事業の競合優位性はどうか

A. サブスクリプション市場では、大手2社が約7割のシェアを占めており、当社はその次に位置するグループの一角にあります。競合他社が高いシェアを維持している要因として、市場への早期参入と強固な資本力が挙げられます。一方で、当社は独立系企業として37年の歴史を持ち、着実に事業規模を拡大しています。

近年、サブスクリプションサービスの認知度向上により需要が増加しており、特に機器管理の手間を削減できる点が顧客に評価されています。購入・リース・サブスクリプションの選択は、それぞれの企業のニーズや経済状況に応じて異なりますが、当社は柔軟なサービス提供により、大手レンタル会社との差別化を図っています。

さらに、先行投資の最適化やPCの調達先の見直しなど、コスト削減の取り組みを積極的に進めており、これにより安定的な売上と利益の積み上げが期待できます。

経営体制・リスク管理

Q. OS更新需要が終了した後のリスク管理についての考え方は？

A. ITサブスクリプション事業については、サブスクリプション市場の拡大により、PCの出荷台数に

依存せず、安定した成長が見込まれると考えています。企業の「所有から利用へ」のシフトが進んでおり、初期コストや管理負担を抑えられるサブスクリプションサービスへの需要は今後も高まると予想されます。

加えて、OS更新需要が終了した後も、企業の情報システム部門はセキュリティ対策やIT資産管理、運用効率化など、継続的に高い業務負荷を抱えることが見込まれます。そのため、当社が提供する機器管理、データ消去、IT資産運用などのサービスは、今後も需要が伸びていくと考えています。また、ITAD事業については、物販中心のビジネスモデルに依存せず、データ消去や機器管理といったサービス収益を強化することで、リスクに対応していく方針です。

サブスクリプション事業の拡大に伴い、契約終了後の機器が増加することで、新たなビジネス機会が生まれ、シナジー効果の創出も期待できます。

これらの施策を通じて、OS更新需要の終了後も安定的な事業成長を継続していく計画です。

Q. デマンドセンターの役割は何か？

A. デマンドセンターの役割は、大きく2つあります。

1つ目は 営業機能の強化です。従来、当社は展示会を通じた新規顧客獲得を行っていましたが、高コストであることに加え、成約までのプロセスに課題がありました。そこで、デマンドセンターを新設し、リードの創出・育成・選別を組織的に行うことで、低コストかつ効率的な新規顧客獲得を実現します。また、顧客情報を一元管理し、フィールドセールスとインサイドセールスを分業することで、営業の専門性を高め、成約率の向上を目指します。

2つ目は 業務フローの再設計と仕組み化です。デマンドセンターでは、現行業務の分析をもとに、顧客対応の標準化や契約採算性の確認プロセスの仕組み化を進めています。これにより、業務の効率化と収益性向上を図り、持続的な成長を支える基盤を強化します。

デマンドセンターの新設は、デジタル化が進む市場環境に対応し、営業の効率化と組織全体のパフォーマンス向上を実現する重要な戦略の一環です。

【免責事項】

・本資料は、当社の事業に対する理解を深めていただくための情報提供を目的としており、当社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。

・本資料に含まれる将来の業績見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいて判断したものであり、当社として将来の業績を保証するものではありません。業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社パシフィックネット IR 担当

ir@prins.co.jp

以下、お問い合わせフォームもご利用ください。

[IRお問い合わせ](#) | [トップページ](#)

以上