

# 2025年5月期 アナリスト向け決算説明会資料

(2024年6月～2025年5月実績)

株式会社パシフィックネット  
(証券コード：3021)

2025年7月30日

- 当社事業の説明
- 2025年5月期 決算の状況
- 2026年5月期 連結業績予想
- 成長戦略
- 参考資料

## 当社事業の説明

---

## 会社概要

---

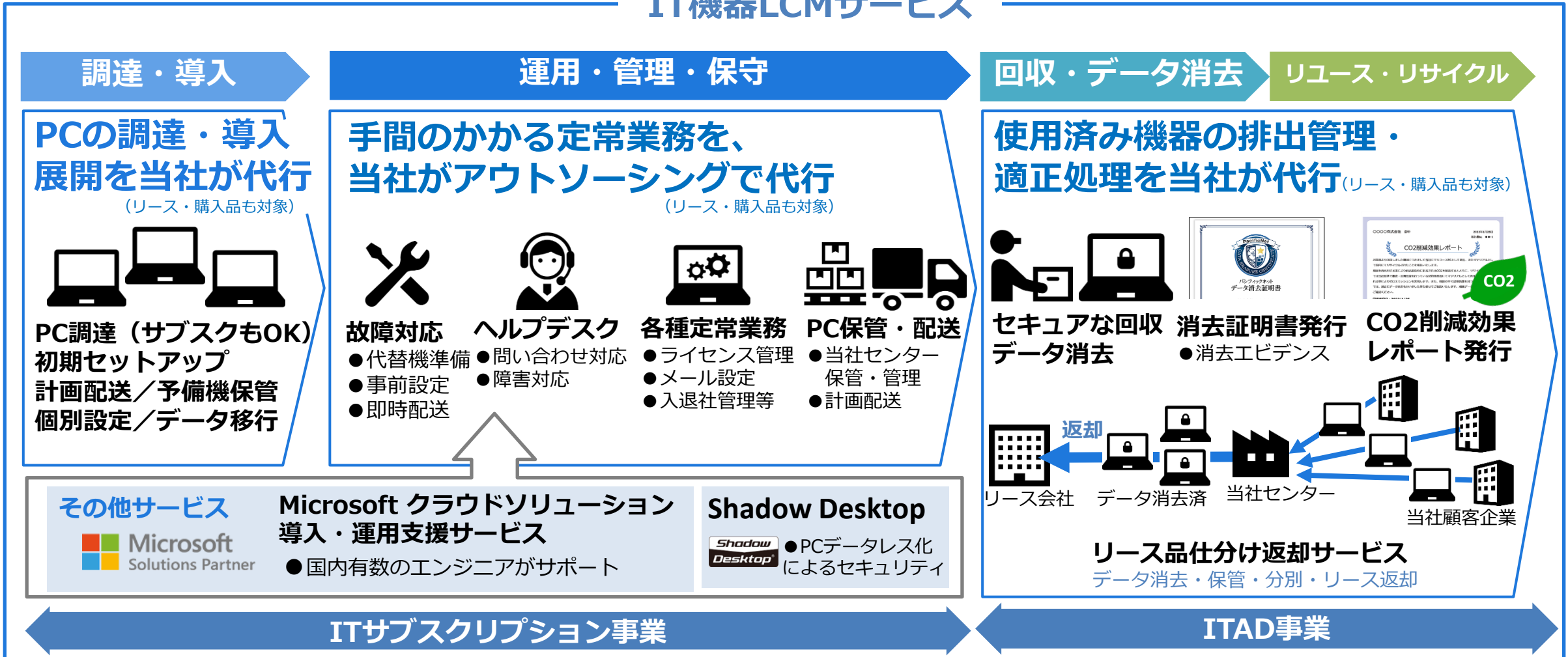
- 設立日 : 1988年7月
- 本社所在地 : 東京都港区芝5-34-7 田町センタービル6階
- 代表者 : 代表取締役社長 上田 雄太
- 事業内容 : ITサブスクリプション事業、ITAD事業、コミュニケーション・デバイス事業
- 売上高 : 8,099百万円（連結、2025年5月期）
- 資本金 : 533百万円（連結、2025年5月期）
- 従業員数 : 275人（連結、2025年7月1日時点）
- 拠 点 : 札幌、仙台、東京、浜松、名古屋、大阪、福岡
- グループ会社 : 株式会社テクノアライアンス、株式会社ケンネット

# 当社のサービス内容

## ▶ 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」までを管理する仕組み

### IT機器LCMサービス



## “守り”に追われ、“攻め”ができない情シスの実情



### 慢性的なリソース不足

- 多くの企業でIT担当者が不足  
特に中小企業では、1人または兼任で広範なIT業務を担う「ひとり情シス」状態が常態化



### 多岐にわたる業務範囲

- サーバー、ネットワーク、セキュリティ、ヘルプデスク、システム運用、IT資産管理など、非常に広範囲
- 最新技術のキャッチアップやスキルアップも必要



### 緊急対応に追われ、 戦略的業務が後回しに

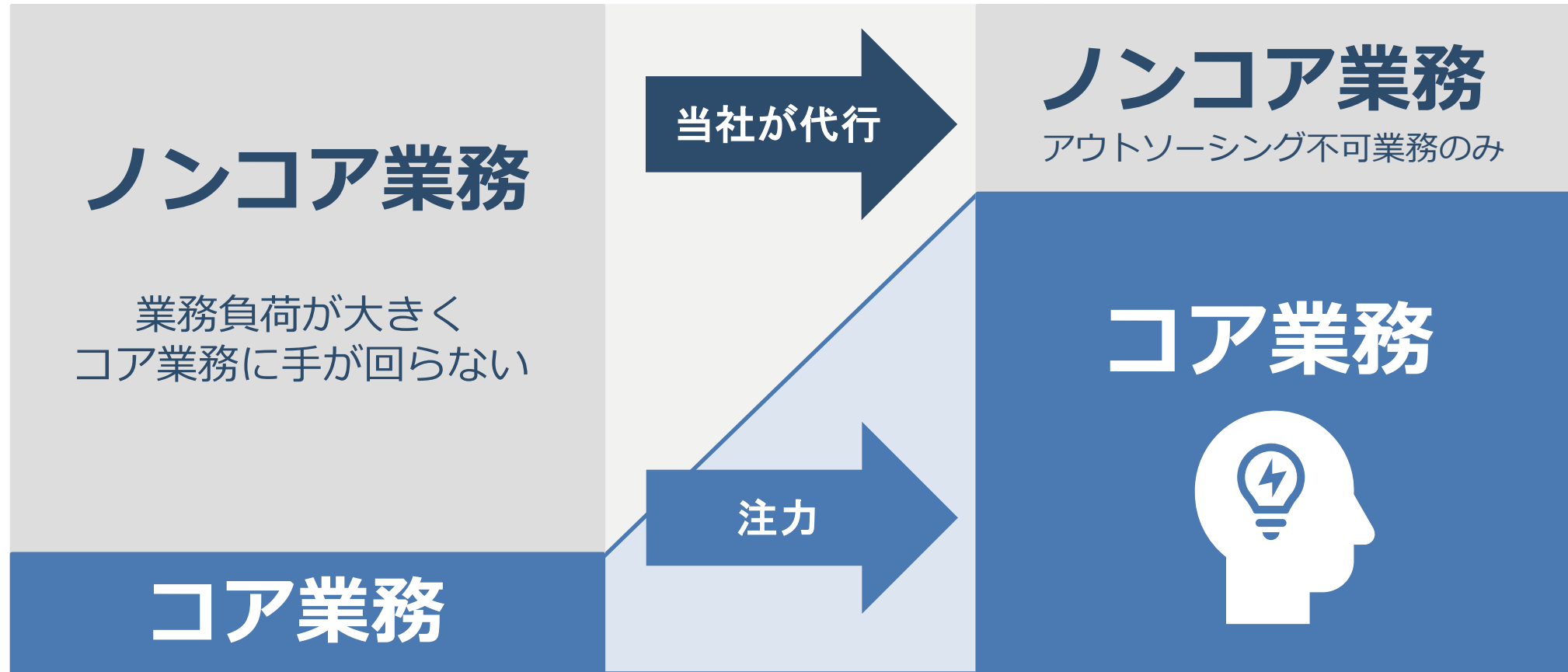
- システムトラブルやインシデントなどの緊急対応に追われ、DX推進やIT投資、社内システムの改善といった本来注力すべき戦略的な業務に手が回らない



### PC管理の膨大な負荷と コスト

- PCの管理業務には手作業が多く、多大な時間と労力を要する
- リモートワークの普及により、管理はさらに複雑化、非効率化している

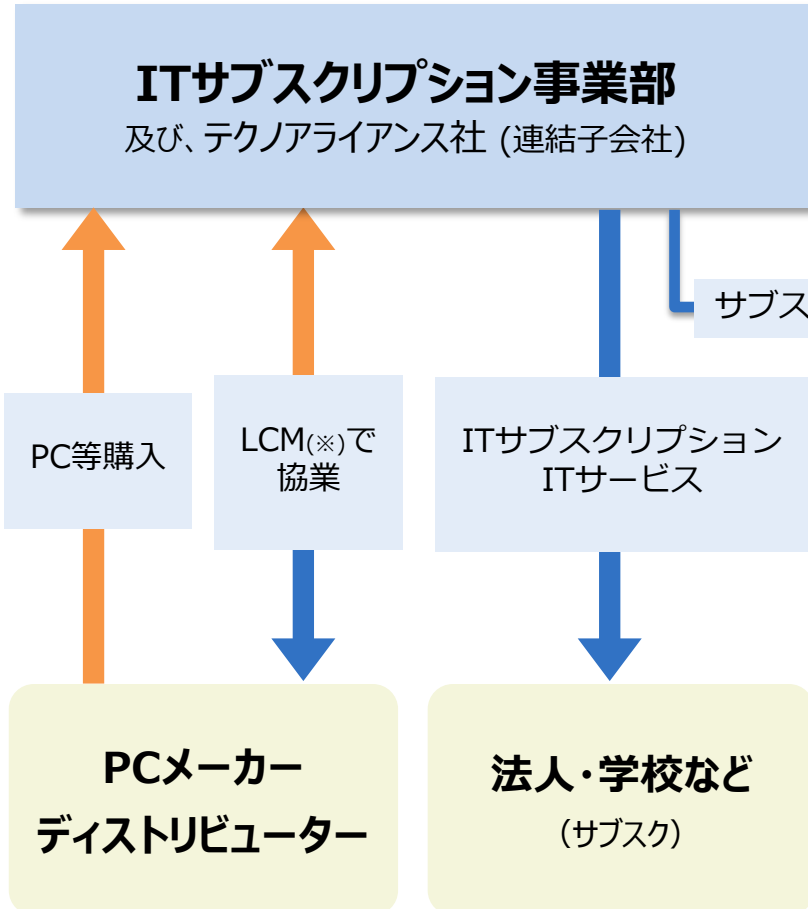
PC運用業務の包括的なアウトソースを通じて、リソース不足を解消し、情報システム部門が**戦略的な業務に注力できる環境(時間)を提供**します



# 事業の全体像：当社は3つの事業で構成

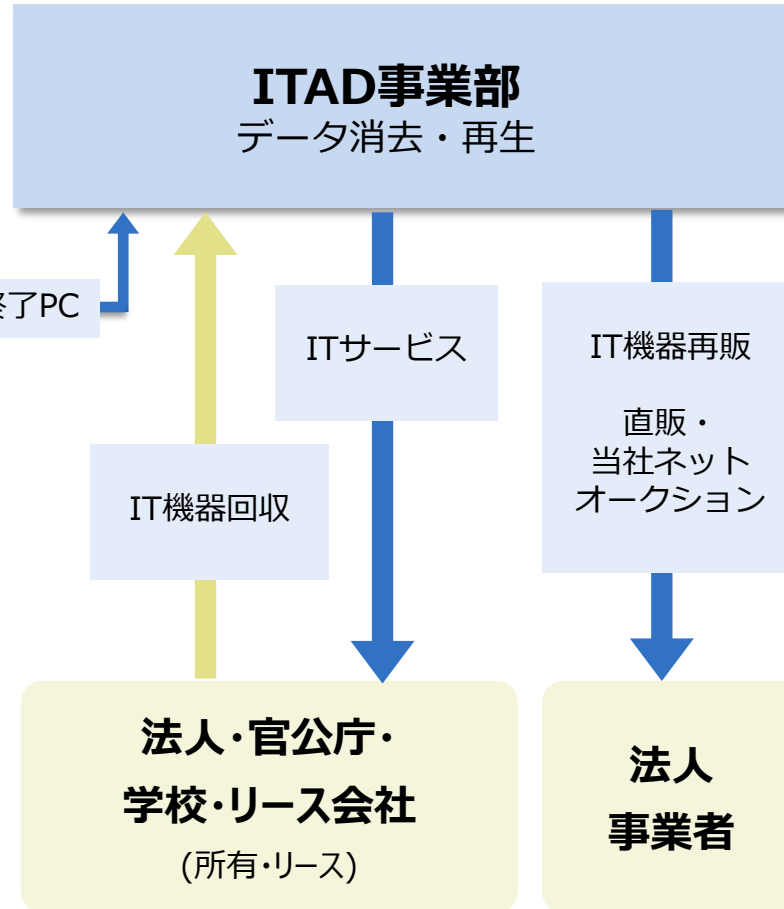
## ① ITサブスクリプション事業

IT機器サブスクリプション、  
ITサービス



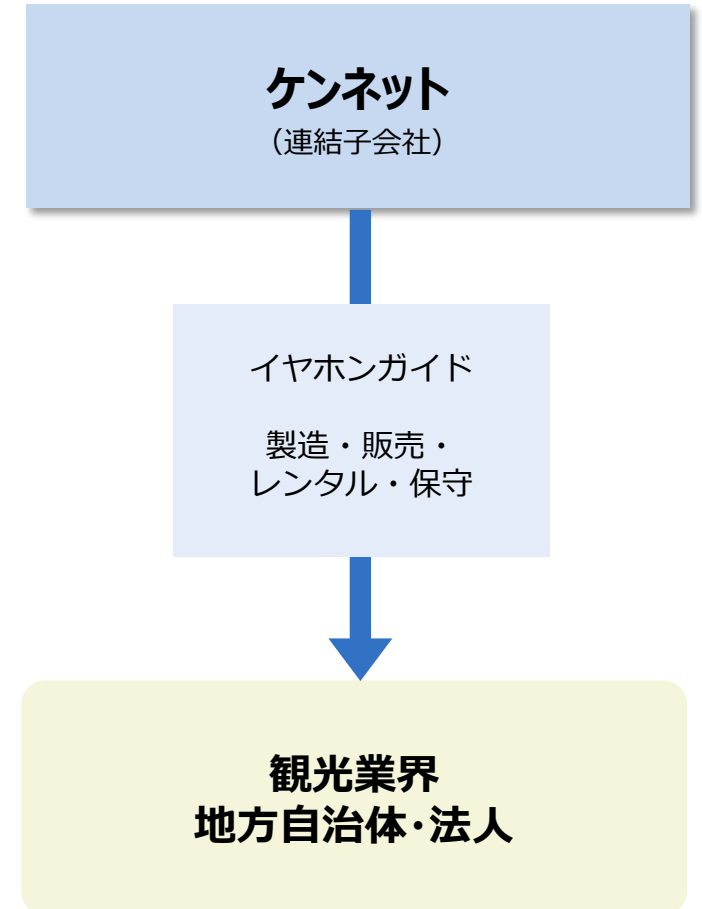
## ② ITAD事業

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

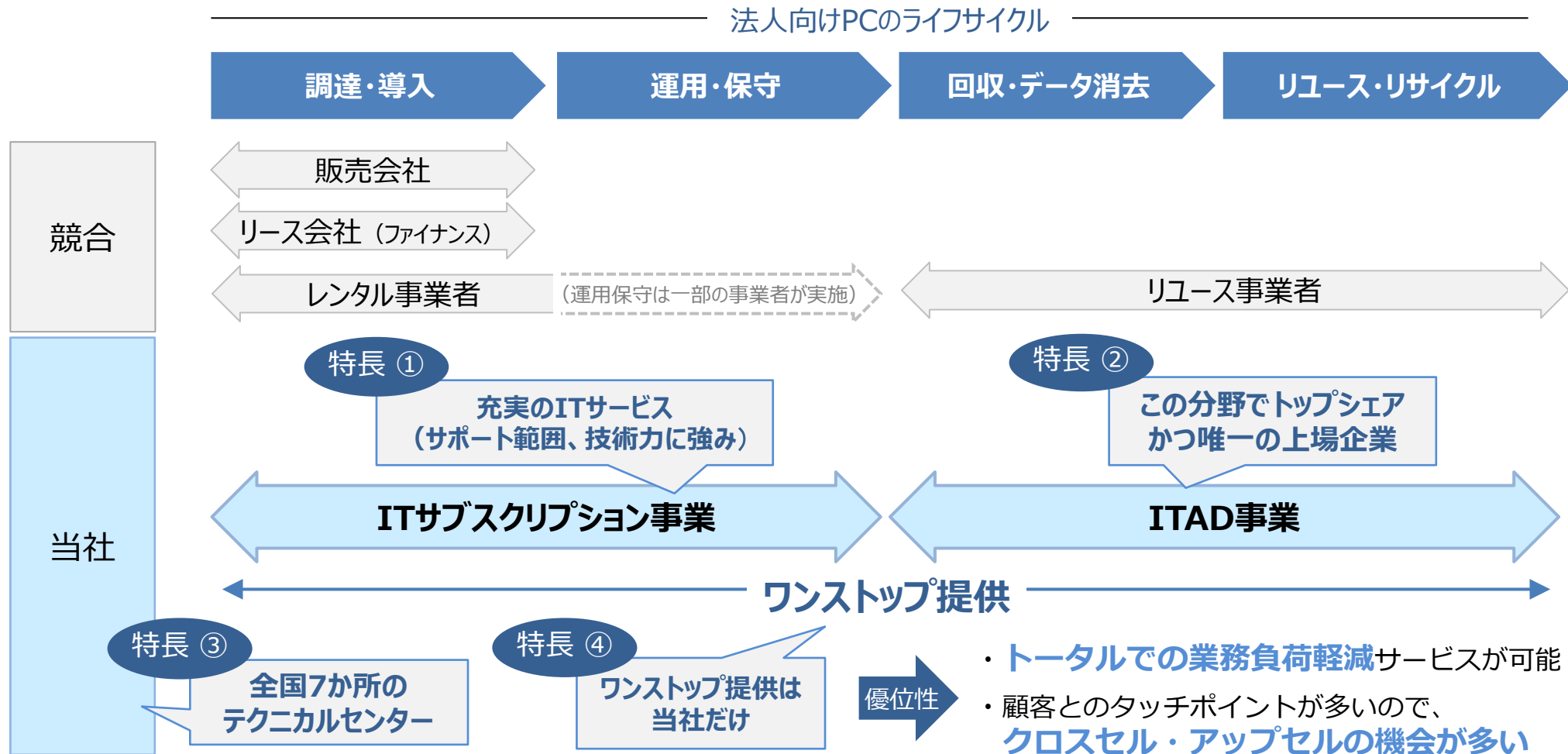


(※) LCM：ライフサイクルマネジメント PC・サーバー等IT機器の導入・運用管理・使用後の適正処理を管理する仕組み



# 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**と**高い経験値と専門知識を持ったスタッフ**を有する



## 2025年5月期 決算の状況

---

# 2025年5月期・連結業績ハイライト

(単位：百万円)

## 売上高

当第4四半期  
会計期間実績 **2,286**  
(前期比 +15.1%)

累計期間実績 **8,099**  
(前期比 +17.0%)

## 営業利益

当第4四半期  
会計期間実績 **313**  
(前期比 +23.2%)

累計期間実績 **842**  
(前期比 +28.0%)

## 経常利益

当第4四半期  
会計期間実績 **282**  
(前期比 +14.8%)

累計期間実績 **774**  
(前期比 +21.7%)

親会社株主に帰属する

## 当期純利益

当第4四半期  
会計期間実績 **211**  
(前期比 +20.7%)

累計期間実績 **529**  
(前期比 +22.6%)

## EBITDA

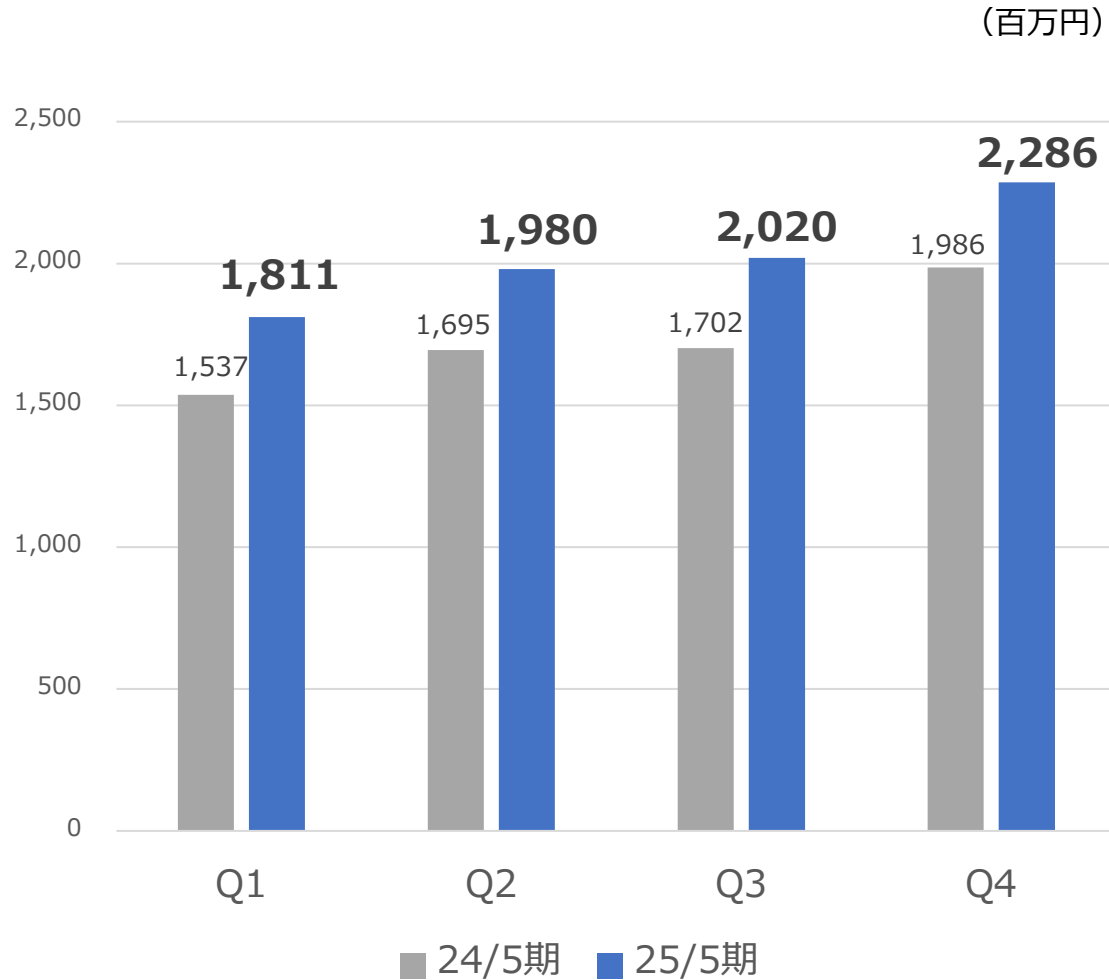
当第4四半期  
会計期間実績 **1,083**  
(前期比 +23.8%)

累計期間実績 **3,654**  
(前期比 +26.0%)

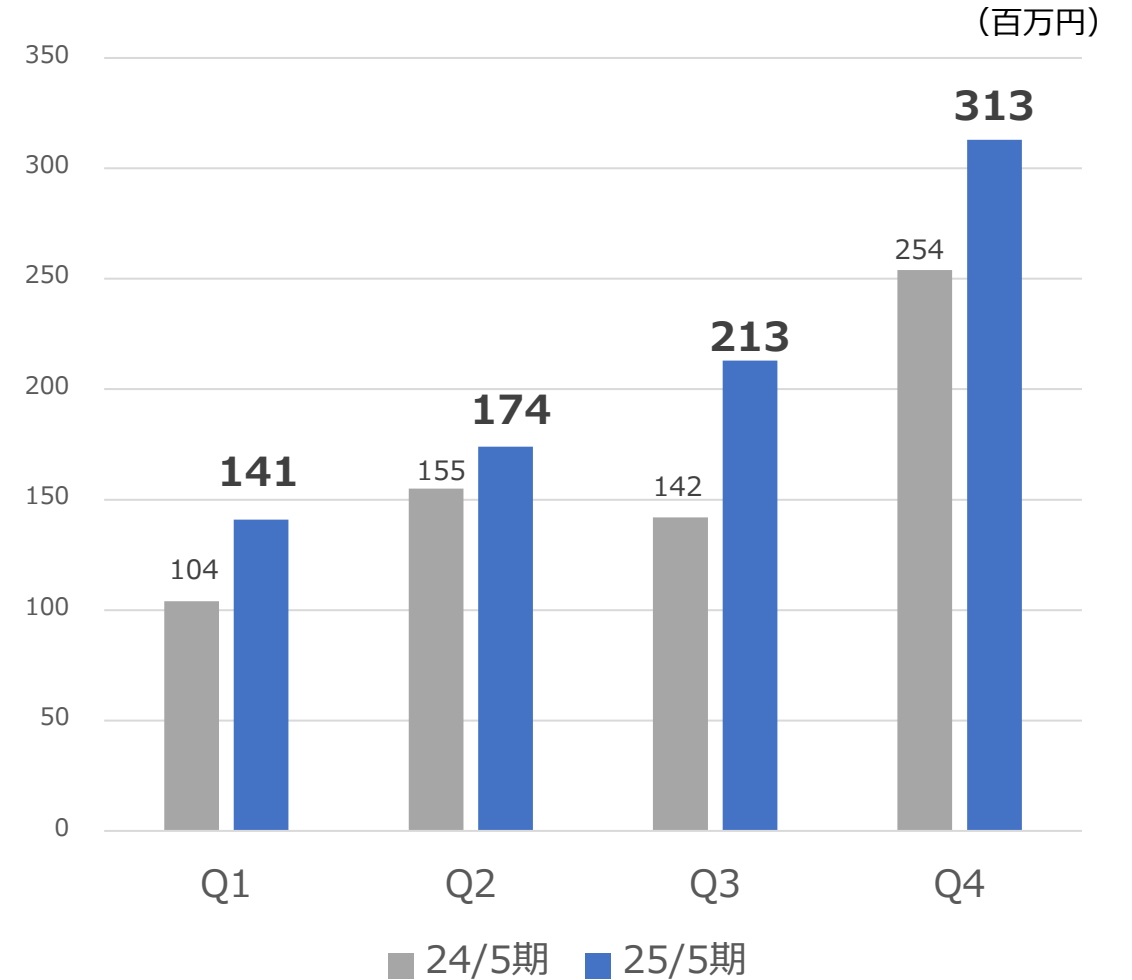
- 全ての事業セグメントで増収増益を達成
- 売上高・営業利益ともに創業以来最高を記録
- 先行投資によるコストが増加したが新規顧客獲得・生産性向上により  
営業利益は28.0%の増益

# 連結損益計算書 四半期別の実績推移

## 四半期別 連結売上高推移



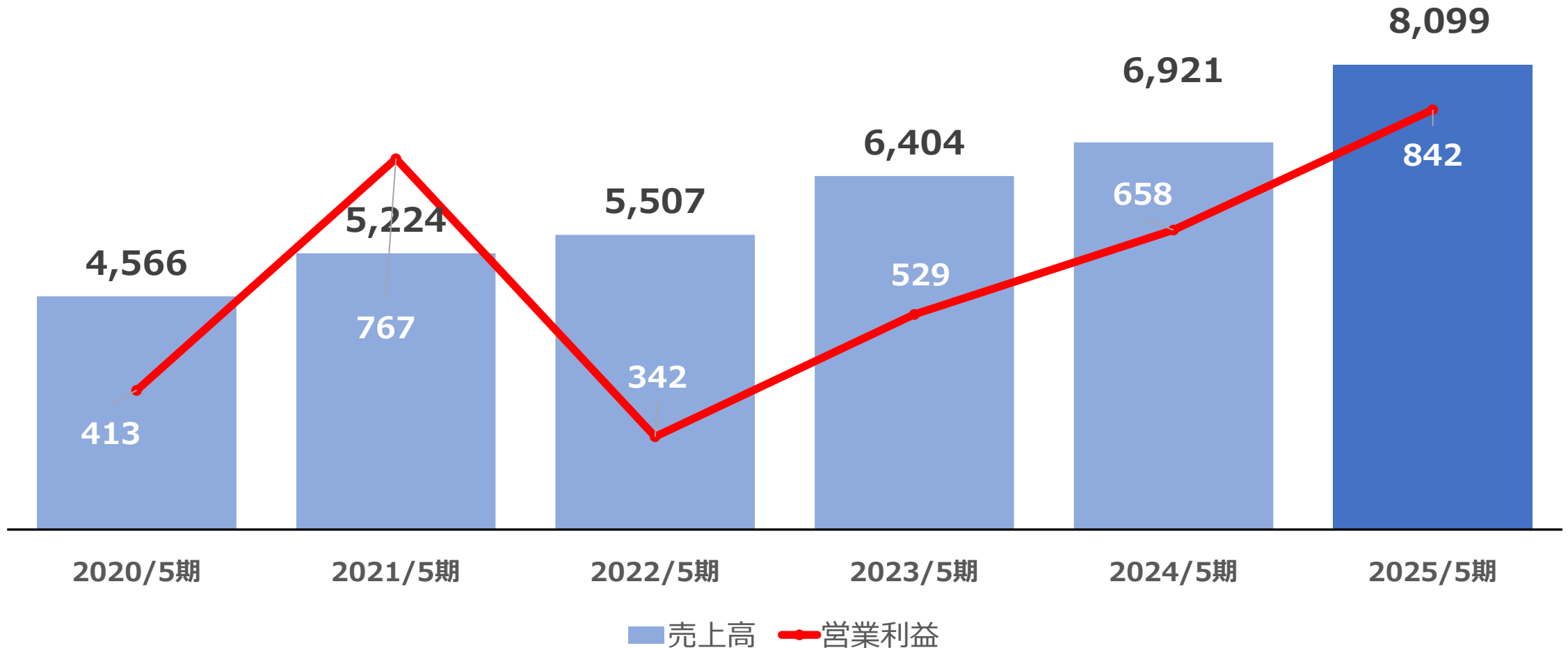
## 四半期別 連結営業利益推移



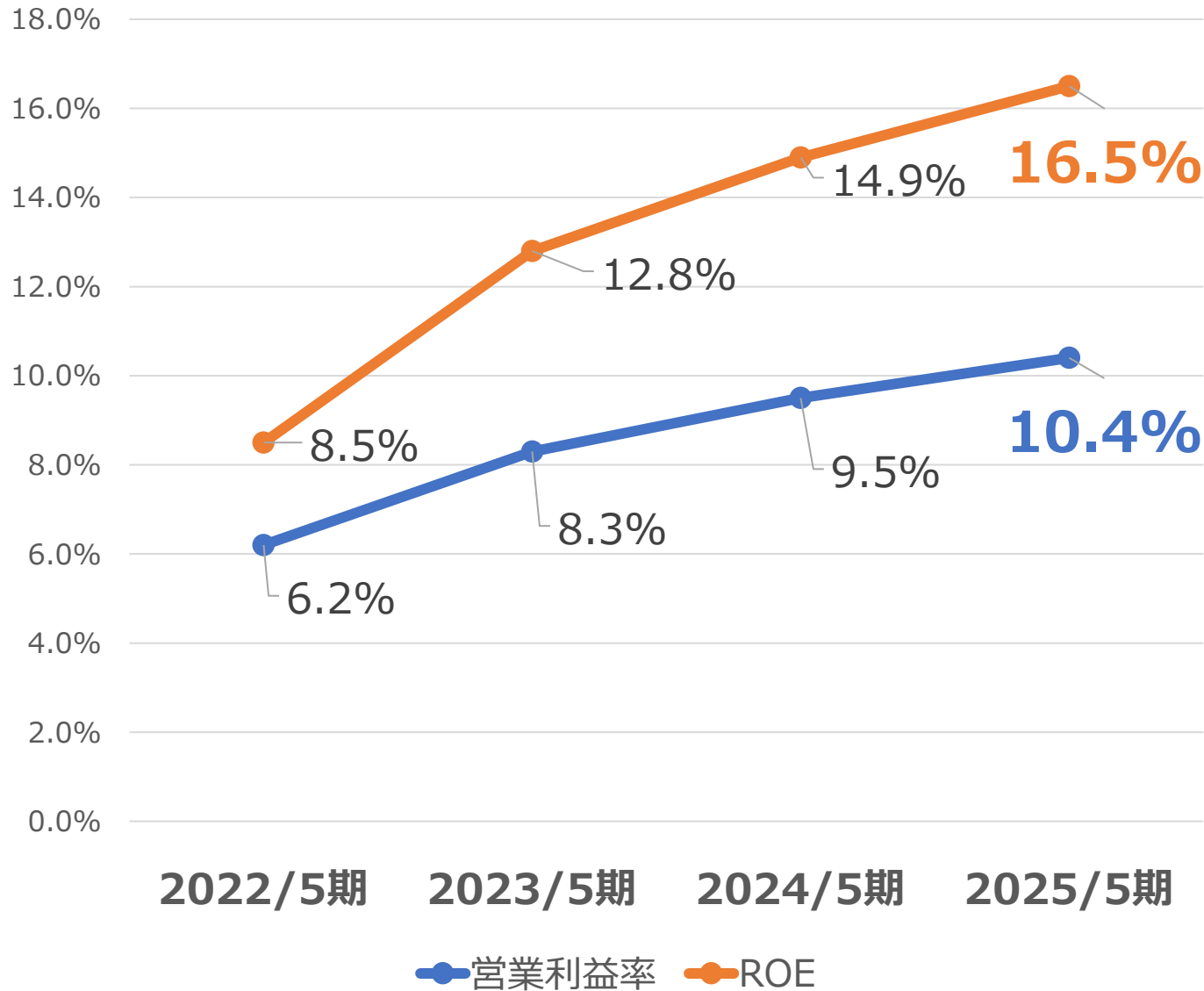
# 連結損益計算書 売上高・営業利益推移 P/L

- 売上高は6期連続で増収、営業利益は、3期連続で増益を達成
- ストックビジネス中心となっており、今後も安定した成長を予想

(単位：百万円)



## 営業利益率・ROEの推移(2022~2025)



- 営業利益率・ROEは、いずれも3期連続で上昇
- 営業利益率は10.4%と前期比+0.9ポイント向上
- ROEは16.5%と+1.6ポイント向上
- 今後も持続的な利益成長と、資本収益性の向上を両立し、企業価値のさらなる向上を目指す

# 連結貸借対照表 B/S

(単位：百万円)

|         | 2024年<br>5月期末 | 2025年<br>5月期末 | 増減額   |
|---------|---------------|---------------|-------|
| 流動資産    | 2,351         | <b>2,360</b>  | 8     |
| 固定資産    | 8,142         | <b>10,004</b> | 1,862 |
| 資産合計    | 10,493        | <b>12,364</b> | 1,871 |
| 流動負債    | 3,186         | <b>4,129</b>  | 943   |
| 固定負債    | 4,245         | <b>4,856</b>  | 611   |
| 負債合計    | 7,431         | <b>8,986</b>  | 1,555 |
| 純資産     | 3,062         | <b>3,378</b>  | 316   |
| 負債純資産合計 | 10,493        | <b>12,364</b> | 1,871 |

## 主な増減理由

- **流動資産**  
売掛金 + 210M、現金及び預金△167M、商品△32M等
- **固定資産**  
レンタル資産（純額） + 1,770M、建物 + 58M等
- **流動負債**  
1年内返済予定の長期借入金 + 644M、未払金150M等
- **固定負債**  
長期借入金 + 593M等
- **純資産**  
当期純利益 + 529M、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**

## 連結キャッシュフロー・計算書 C/F

- 営業キャッシュフロー : 前年同期比+1,048百万円と順調に増加
- 投資キャッシュフロー : 将来の収益基盤強化に向けたサブスク資産への先行投資が増加
- 財務キャッシュフロー : 借入による資金調達が抑制され、1,109百万円減少
- フリーキャッシュフロー : △1,158百万円となり、前年より732百万円改善

(単位：百万円)

|             | 2024年<br>5月期末 | 2025年<br>5月期末 | 前期比<br>増減額 |
|-------------|---------------|---------------|------------|
| 営業キャッシュフロー  | 2,521         | 3,569         | 1,048      |
| 減価償却費       | 2,239         | 2,812         | 573        |
| 投資キャッシュフロー  | △ 4,412       | △ 4,728       | △ 316      |
| 財務キャッシュフロー  | 2,101         | 991           | △1,109     |
| フリーキャッシュフロー | △ 1,891       | △ 1,158       | 732        |

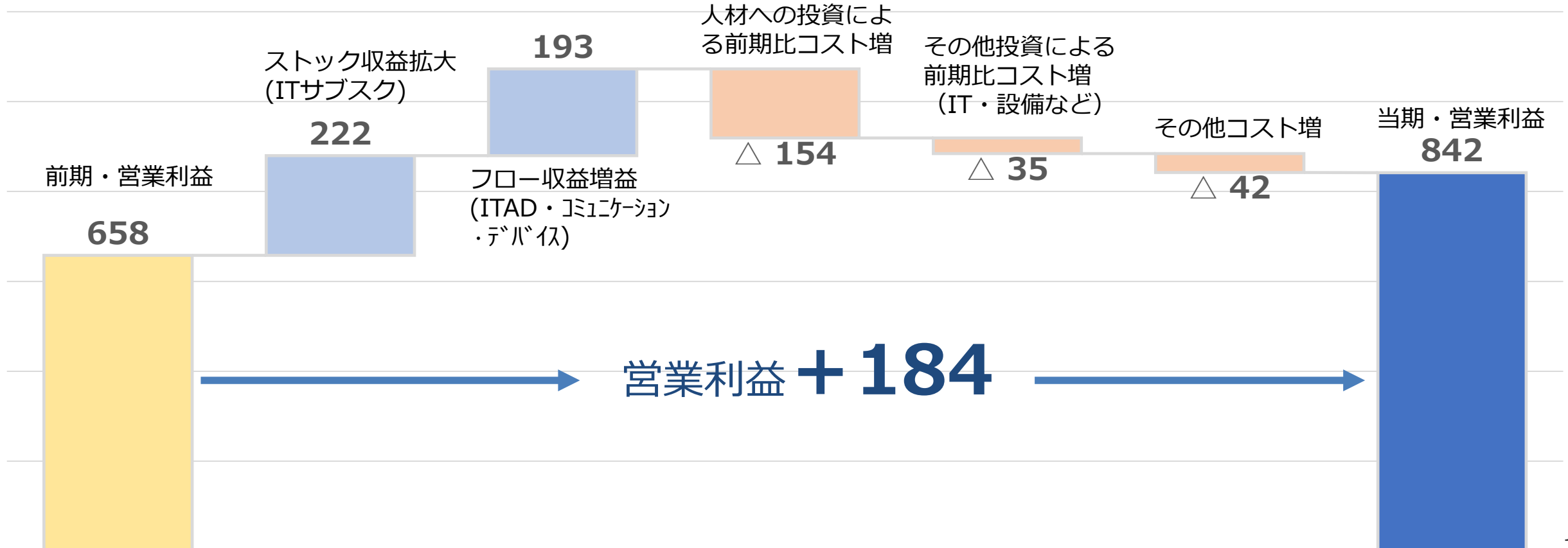


## 連結営業利益の増減要因

### ➤ 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
- 人材への投資を中心に、さらに先行投資を強化

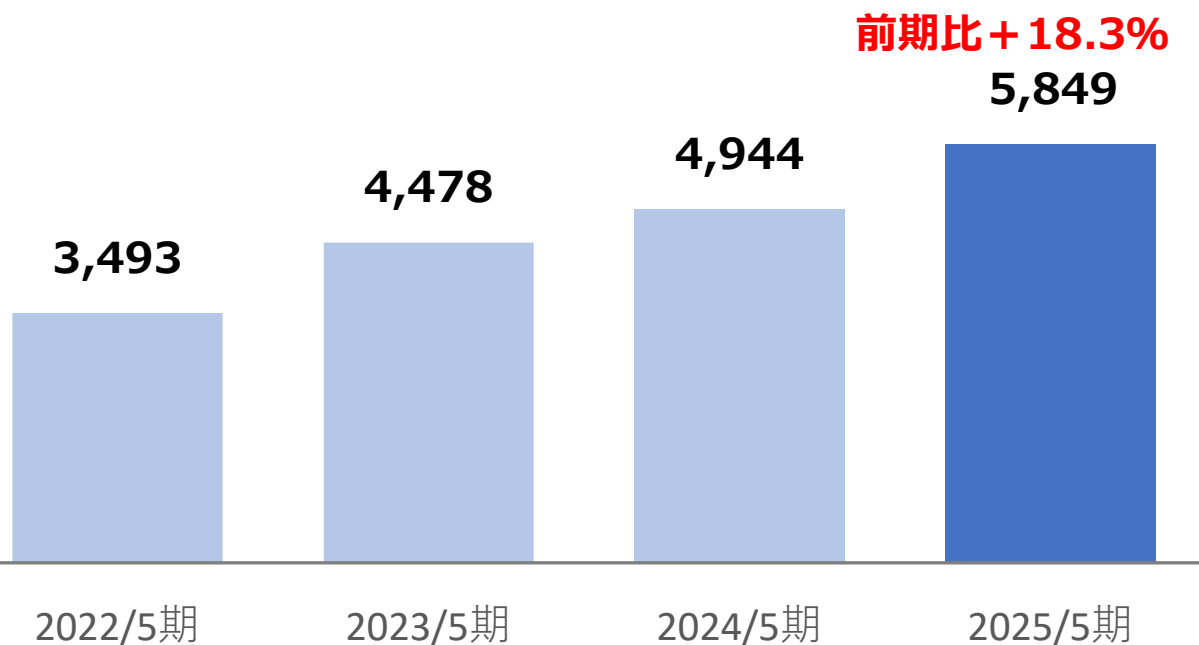
(単位：百万円)



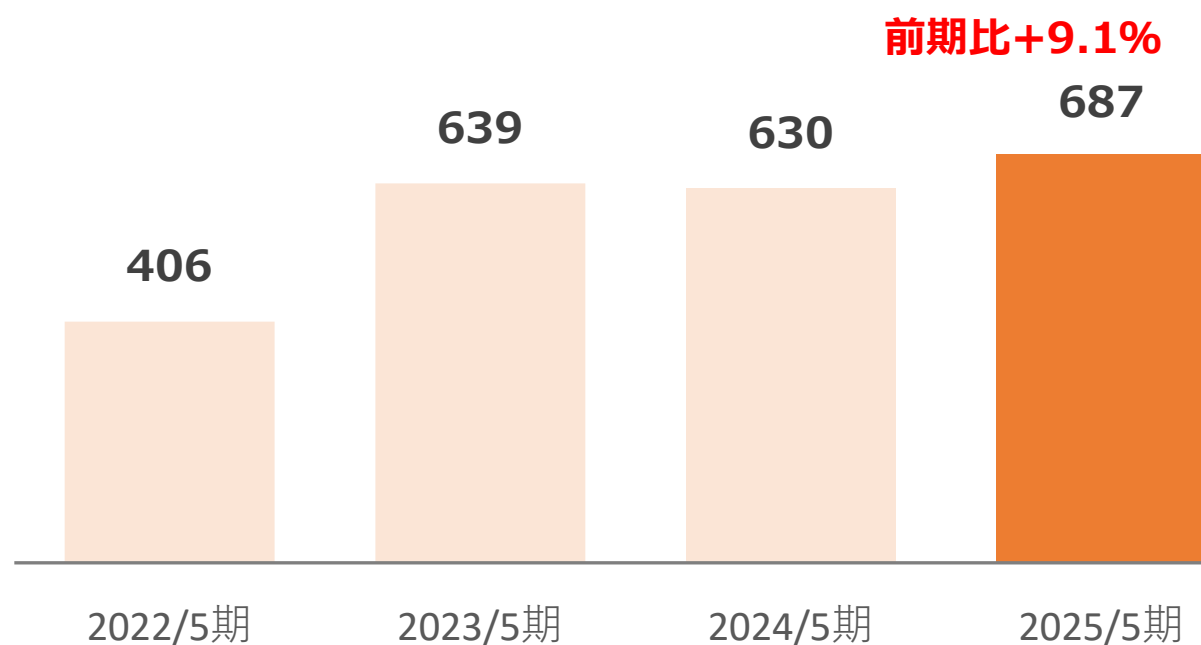
➤ 先行コストは増加しているが、市場ニーズの高まりと受注増により順調に拡大

- 長期サブスク中心に業績は順調に進展、売上高は、前期比+18.3%の進展
- 第4四半期は繁忙期にあたり、短期レンタル・IT機器販売も好調に推移
- 資産稼働率は高水準を維持、サプライチェーンの見直しなどにより原価率が改善

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



# サブスク資産の状況と稼働率

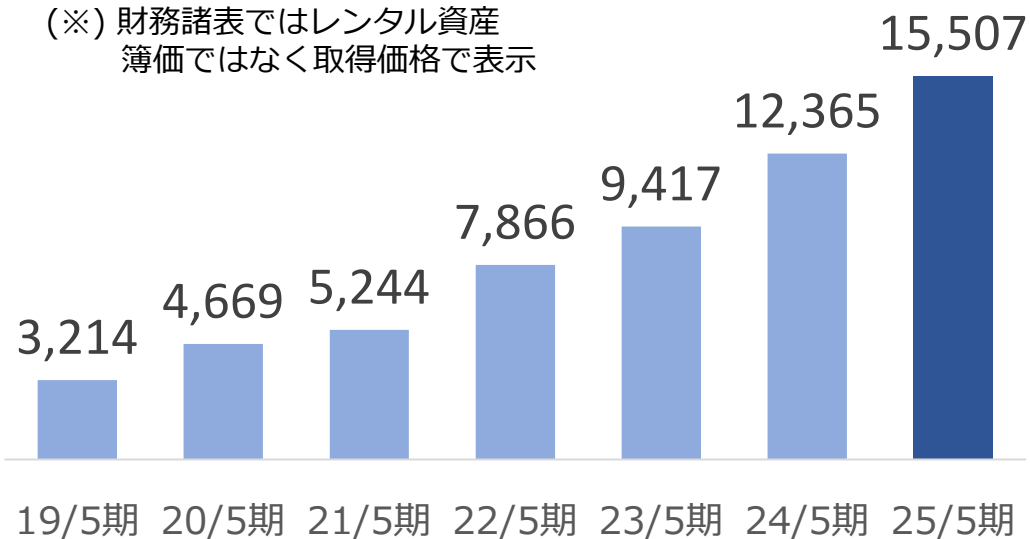
## 投資回収の確実性が高いサブスク資産に積極投資

- ITサブスクリプションの受注は順調に推移
- 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的に実現（資産稼働率81.0%）

### サブスク資産の状況 (※)

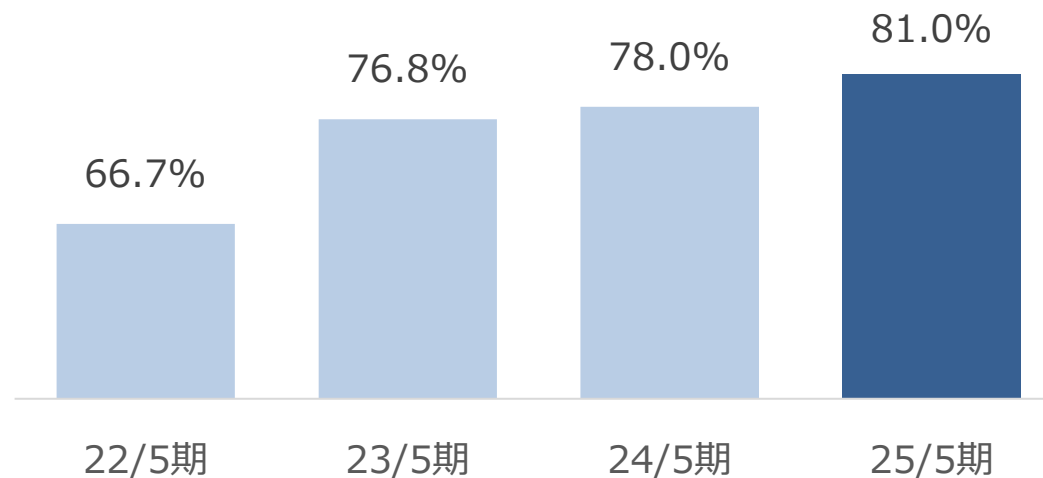
#### サブスク資産 (※) の推移 (百万円)

(※) 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



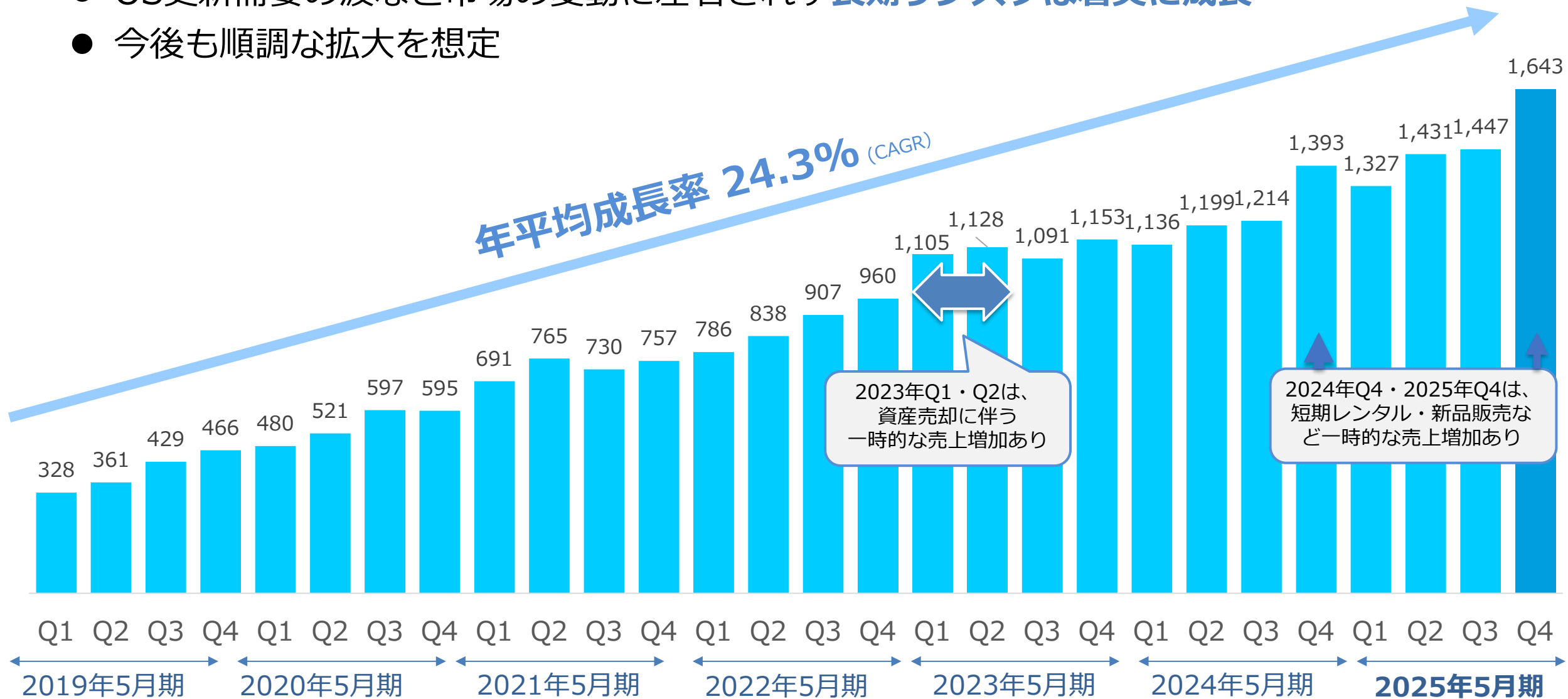
### サブスク資産の稼働率

需要期につき入荷や返却が増加した為、3Q末と比較すると  
2.4ポイント稼働率は悪化した為、期末の比較だと年々稼働率は上昇



# 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)

- 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**
- 今後も順調な拡大を想定

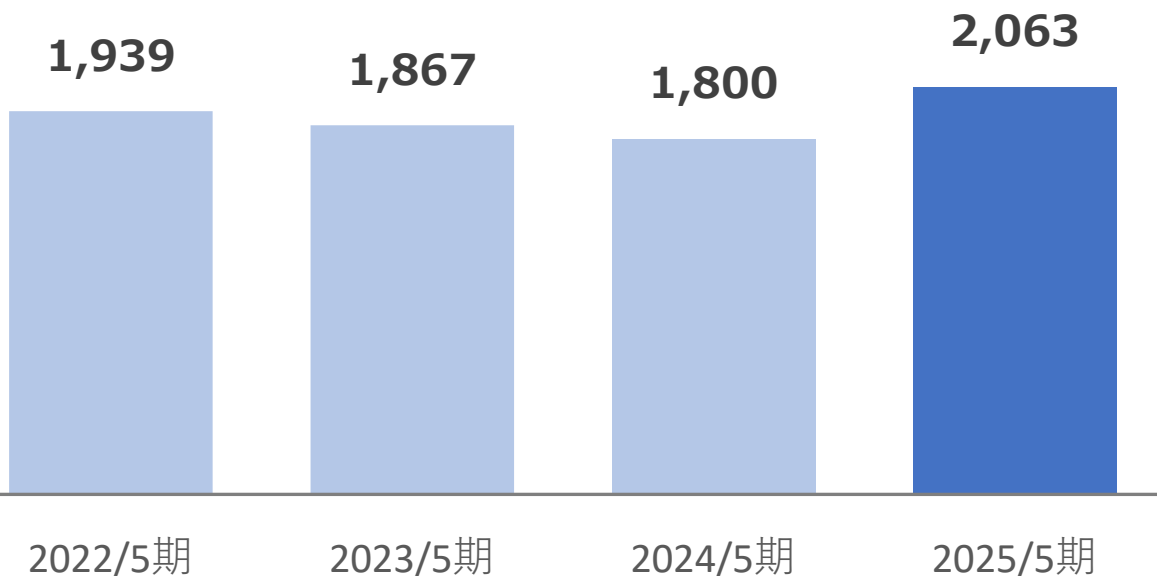


## ➤ 市場環境の回復と収益性向上より増収増益を達成

- OS更新需要により、使用済みPCの入荷台数は**増加傾向**
- 採算性の高い使用済みPC確保、生産体制見直しと業務効率化により**収益性が向上**
- サービス範囲の拡張と営業強化によりサービス収益も**着実に成長**

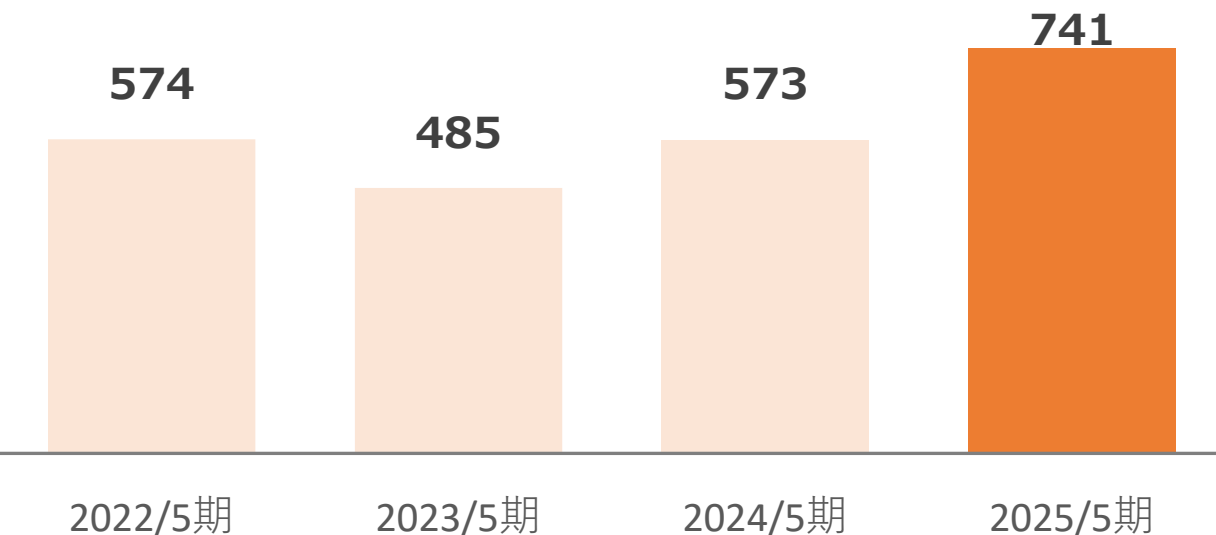
売上高推移（百万円）

前期比+14.6%



セグメント利益推移（百万円）

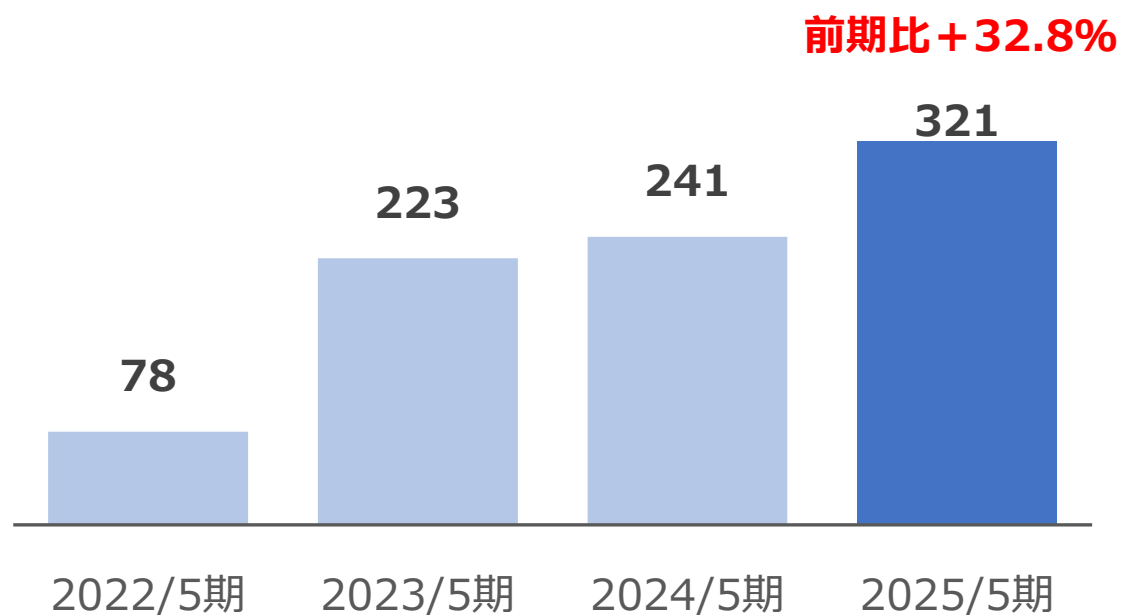
前期比+29.3%



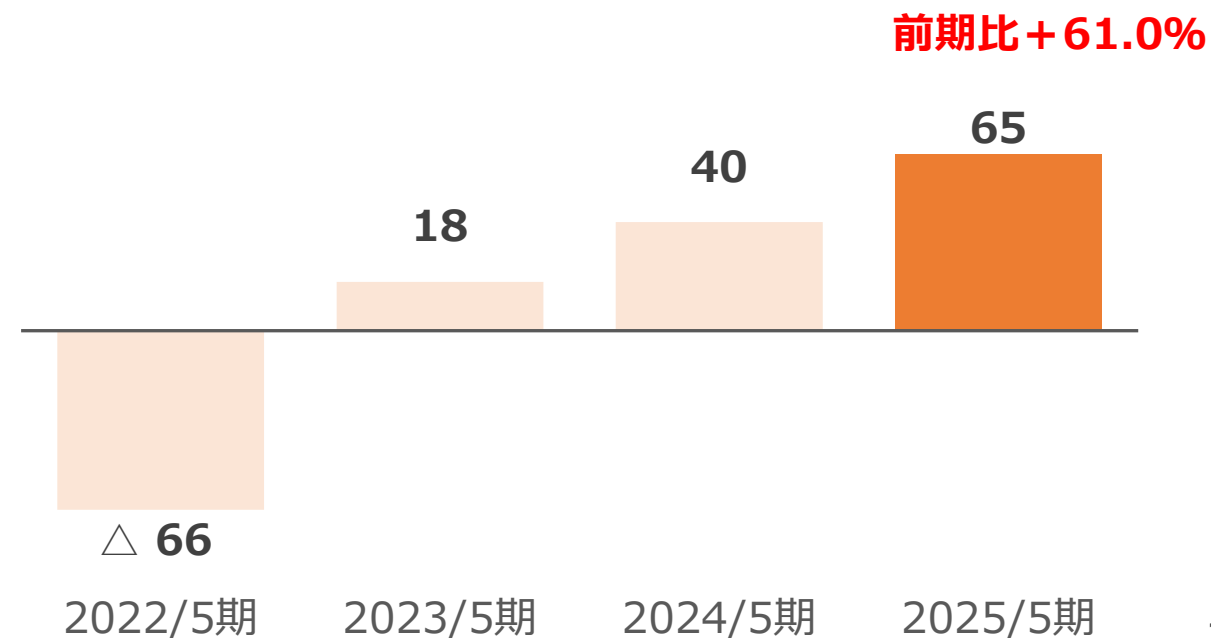
## ➤ 旅行需要の拡大と新規ニーズの獲得により出荷台数が過去最多

- 第4四半期は旅行業界の繁忙期にあたり、**観光業向け案件が増加**
- サービスサイトのリニューアル効果により**問い合わせ件数が大幅に増加**
- 工場見学など一般法人からの受注も拡大、**増収増益**を達成

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



# 投資の状況と生産性の向上

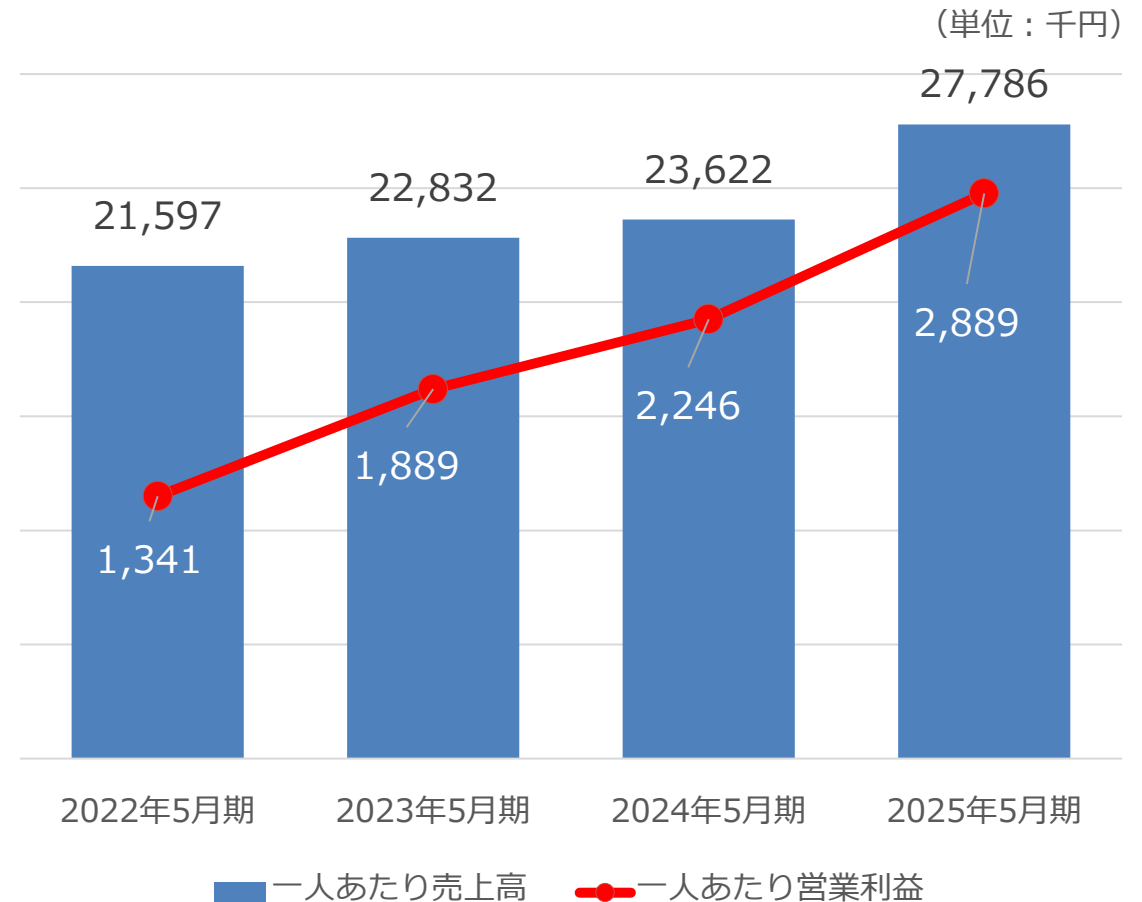
## 人材・設備・DX化 投資

- ・ 人的資本への投資
  - 人事制度を刷新・給与アップ（2023年～）
  - 人材の積極採用、リスキリングなど成長支援
- ・ DX化投資・AI活用など業務の効率化を実施
- ・ IT系展示会への出展、営業強化
- ・ マーケティング支援サービスの採用
- ・ 大阪テクニカルセンターを移転（2024年9月）
- ・ 本社を増床（2024年11月）



## 従業員一人あたりの売上と営業利益の推移

一人あたり売上高・営業利益ともに年々伸長しており、組織全体の生産性が着実に向上。特に2025年5月期は、業務効率化やDXにより生産性が向上し、利益成長を後押し。



## 2026年5月期 連結業績予想

---



## セグメント別概況

| セグメント            | 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し、受注も順調</li> </ul>  |
| ITAD事業           | ◎   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● PC更新需要など商談は増加傾向</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り、しばらく良好な市場環境が続くと想定</li> </ul>  |
| コミュニケーション・デバイス事業 | ◎   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内旅行・インバウンド需要が堅調、海外旅行が回復基調</li> <li>● 旅行業以外（工場見学等）のニーズも増加</li> </ul>   |
| その他              | 見通し | 状況  |
| 戦略投資             | ◎   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 人的資本を中心に積極投資を実施</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>● 景気減速の可能性はあるが、人手不足やDX推進を背景に、需要そのものは底堅く推移すると予想</li> <li>● ストックビジネスが中心の景気変動の影響を受けにくい事業モデルと顧客基盤</li> </ul> |

## 2026年5月期 連結業績予想

### ➤ 売上高・営業利益は、前期に引き続き、過去最高を予想

景気減速懸念がある中でも、当社は安定した顧客基盤と需要に支えられ、全事業で**堅調な成長**を維持。今後も**持続的な拡大**を見込む。

(単位：百万円)

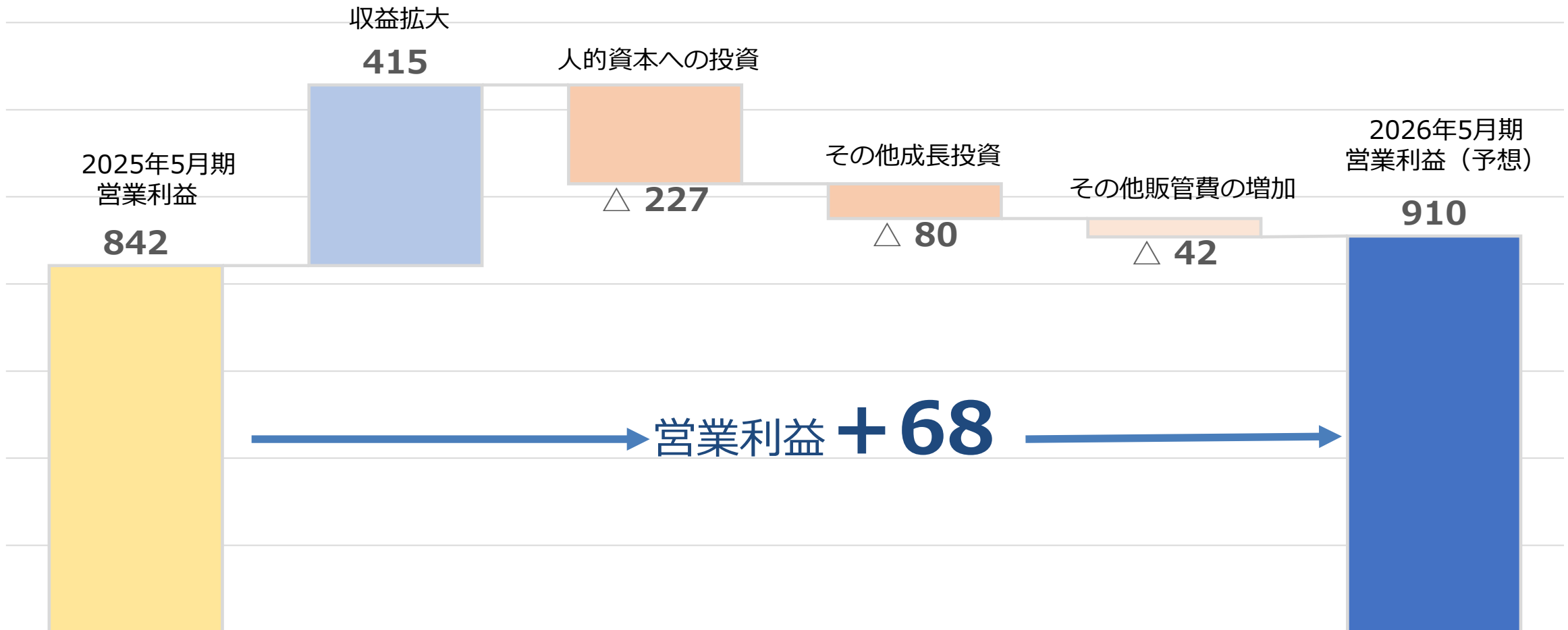
|                     | 2025年5月期<br>実績 | 2026年5月期<br>予想 | 増減率   |
|---------------------|----------------|----------------|-------|
| 売上高                 | 8,099          | <b>9,000</b>   | 11.1% |
| 営業利益                | 842            | <b>910</b>     | 8.0%  |
| 経常利益                | 774            | <b>817</b>     | 5.5%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 529            | <b>555</b>     | 4.8%  |

## 連結営業利益予想の増減要因

### ➤ コストの増加を見込むも、順調な成長を予測

- 収益の拡大により、原価や販管費の増加を吸収し、堅調な利益成長を見込む
- 人材への投資を中心に、さらに先行投資は強化

(単位：百万円)



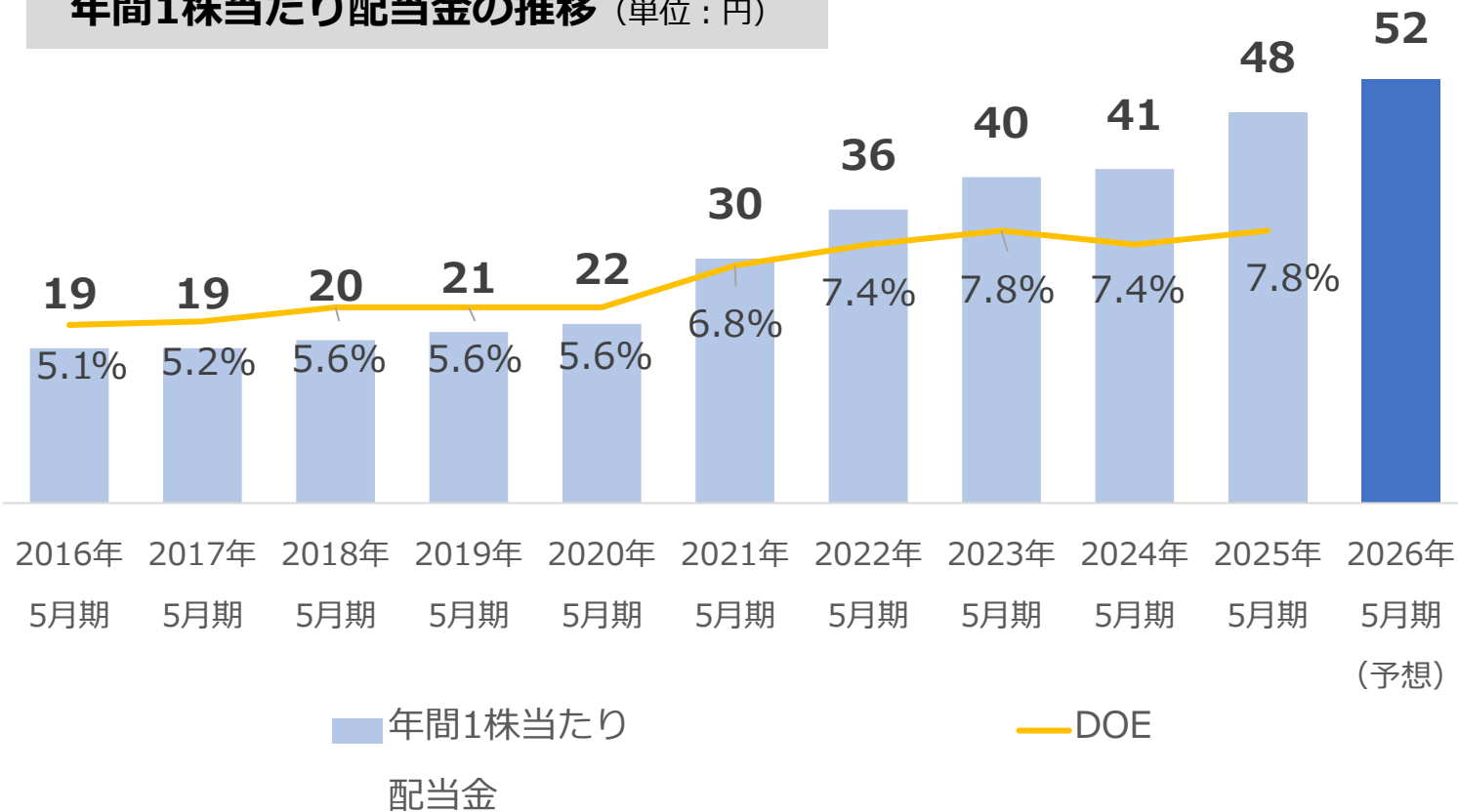
# 2026年5月期 配当予想

## ➤ 9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**

年間1株当たり配当金の推移（単位：円）



【ご参考】2025年5月期の配当性向とDOE  
配当性向：47.6% / DOE：7.8%

※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。

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

## 現状分析

ROEは16.5%と、資本コスト7.8%を大きく上回り、資本効率の高い経営を実現。

今後も、エクイティ・スプレッドを意識した経営を推進し、株主価値の向上に努めてまいります。

|             |       |
|-------------|-------|
| ROE         | 16.5% |
| 資本コスト※      | 7.8%  |
| エクイティ・スプレッド | 8.7   |

※資本コストの算出には資本資産価格モデル（CAPM）を使用

使用データ

株式期待収益率：海外機関投資家が求めているとされる7%を使用

配当込み60か月TOPIXベータ（β）：12か月移動平均を使用

無リスク資産金利：10年物日本国債月末利回りを使用

## ROEとPBRの推移

|         | 2022/5期 | 2023/5期 | 2024/5期 | 2025/5期 |
|---------|---------|---------|---------|---------|
| ROE     | 8.5%    | 12.8%   | 14.9%   | 16.5%   |
| 売上高純利益率 | 3.8%    | 5.3%    | 6.2%    | 6.5%    |
| 総資産回転率  | 5.3%    | 7.0%    | 6.9%    | 6.8%    |
| 財務レバレッジ | 2.70倍   | 2.92倍   | 3.42倍   | 3.66倍   |
| PBR     | 2.7倍    | 2.9倍    | 2.3倍    | 1.9倍    |

$$\text{ROE} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}} \times \frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}}$$

(売上高純利益率)                      (総資産回転率)                      (財務レバレッジ)

$$\text{PBR} = \text{株価} \div \text{1株当たりの純資産 (BPS)}$$

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

## 今後の対応 ～中長期的な株主価値の最大化に向けた、6つの重点アクション～

### 収益性の向上

安定的な利益成長に向け、ストック収益の拡大とITAD事業による安定した収益基盤の確立。生産性の向上と効率的な業務オペレーションの実現。

### 資産効率の改善

在庫回転率の向上やサプライチェーンの最適化を通じて、運用資産の活用度を高め、収益性の向上につなげる。

### 成長投資

サブスクリプション資産への投資と、持続的競争力の源泉である人的資本への投資を同時に進め、企業価値の向上を目指す。

### 適正資本構成と最適化

事業特性や財務戦略に応じた資本構成の見直しを継続的に行い、自己資本と有利子負債のバランスを最適化することで、資本効率と財務健全性の両立を図る。

### IR活動の充実

投資家との継続的な対話を通じて、経営方針や成長戦略への理解を深めるとともに、開示内容や説明機会の充実を図る。

### 株主還元

配当性向30%以上、かつ純資産配当率（DOE）5%以上を目標とし、株主への利益還元を安定拡大

## 成長戦略

---

既存ビジネスの安定成長をベースに、  
顧客層の拡大とサービス開発により成長の裾野を拡大

## さらなる成長への 取り組み

- M&A・アライアンス
- LCMの専門性拡大
- 新たな顧客層への進出

- PCレンタルをコアビジネスとしながら、顧客とストック収益を拡大
- サービス開発による事業拡大

- BPOサービス強化による顧客の拡大
- 業界最高水準のセキュリティとサービス品質
- 業界唯一の上場企業としての信頼と実績

- 旅行業界でのトップシェアと知名度
- 新たな顧客層へのアプローチ

- PC管理のプロフェッショナル人材
- 人材育成
- 確かな信頼と積み重ねた実績
- 経営理念

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

経営基盤

成長性

安定性

企業価値

時間



## 事業規模の拡大と資産効率の向上

### 機会

- Windows 11 への移行に伴う需要の本格化
- 運用保守のBPO需要の拡大
- AI PCの台頭

### リスク

- 物価上昇による諸原価の高騰
- 技術革新によるPC需要の低下
- 人材の確保

### 強み

- 業界唯一のワンストップサービス
- 全国エリア対応を可能にする施設
- 独立系企業

### 戦略

- 情シス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
- ITAD事業の顧客へのクロスセル

- PC貸出台数を増加させ、ストック収益を拡大
- 稼働率を向上し、収益性アップ

情シス需要の高いITサービス（キッティング・ヘルプデスク等の運用保守サービス）のクロスセル

### 進捗状況

顧客開拓は順調に進捗  
取引顧客数：1年間で **12.6% 増**

PC貸出台数：前年比 **19.8% 増**  
長期サブスク売上：前年比 **27.2% 増**

ITサービス売上：前年比 **5.2% 増**

## 採算性の追求と安定した収益確保

### 機会

- Windows 11 への移行に伴う需要の本格化
- 排出管理BPO需要の拡大
- GIGAスクール入れ替えの影響

### リスク

- 情報漏洩リスク
- 為替変動による中古市場の縮小
- 人材の確保

### 強み

- 業歴37年のパイオニア企業
- エンタープライズ企業を中心とする優良な顧客基盤

### 戦略

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を中心に開拓

トップラインより収益性を重視した事業展開

サービス売上の拡大、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、採算性の高い取引を重視

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

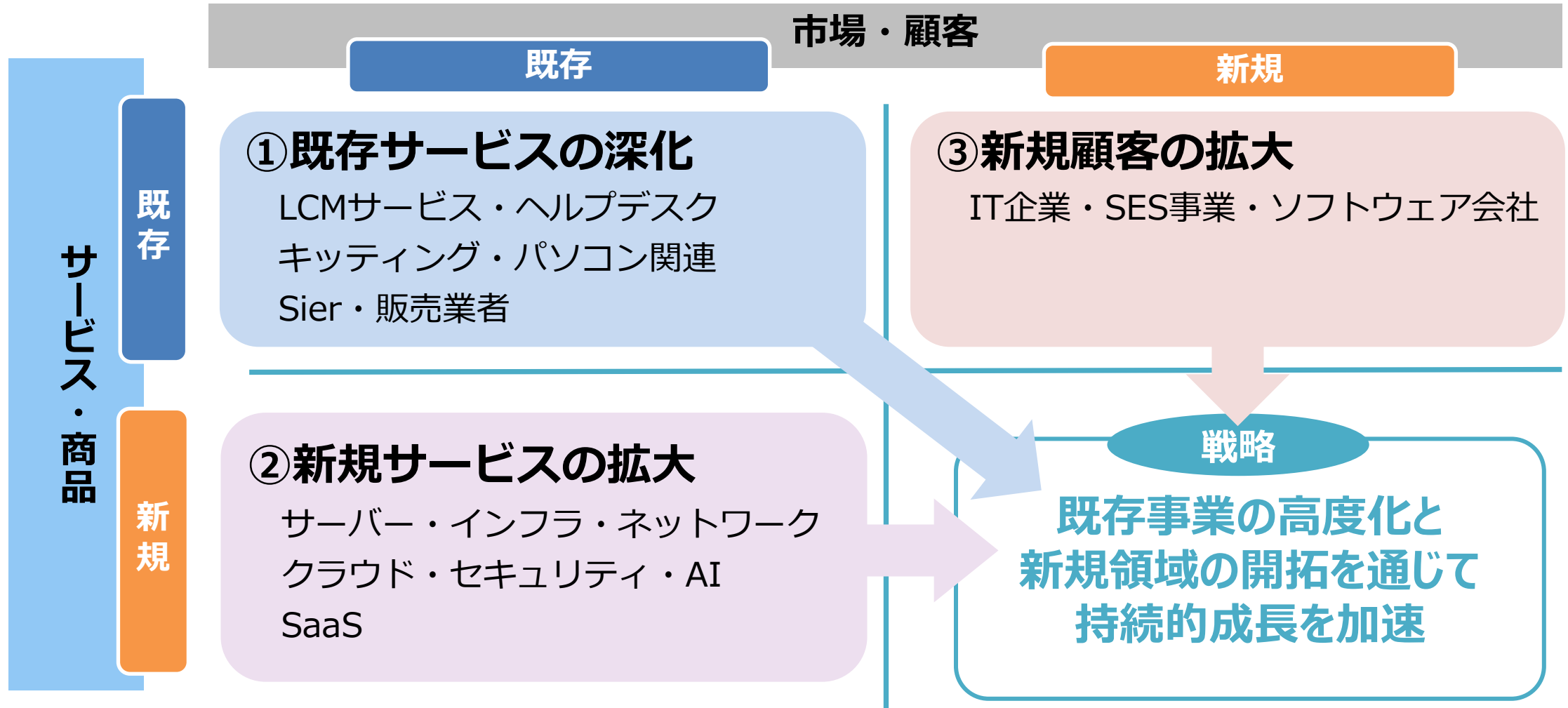
### 進捗状況

Windows 10 入れ替えに向け商談が増加  
ターゲット取引企業数：前年比 **10.6% 増**

サービス売上：前年比 **9.7% 増**  
セグメント利益率：前年比 **4.1 pt 向上**  
オークション会員数：前年比 **20.5% 増**

サブスク終了品の売上高：前年比 **9.6%増**

- 基本方針：本業とのシナジーを重視。外部のエコシステムを活用し、成長を加速



# 成長戦略の軌跡

## ➤ 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

● 成長戦略を着実に遂行し、6期連続の増収を達成

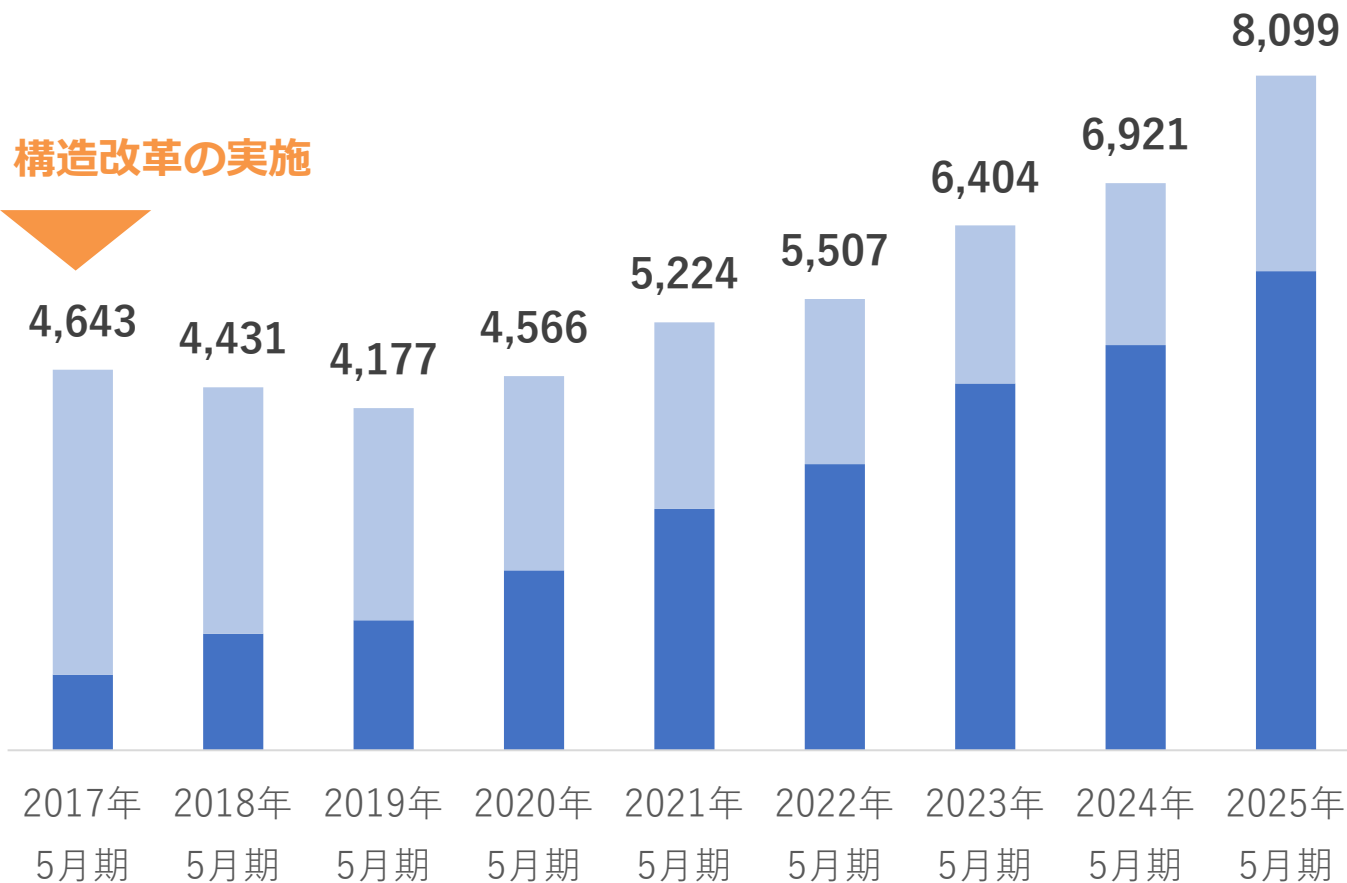
- ✓ ストック収益中心型ビジネスモデルへの転換
- ✓ 7年間で6.3倍、全体の7割を占めるまで成長

■ ストック収益 (ITサブスクリプション事業)  
■ フロー収益 (ITAD事業・コミュニケーションデバイス事業)

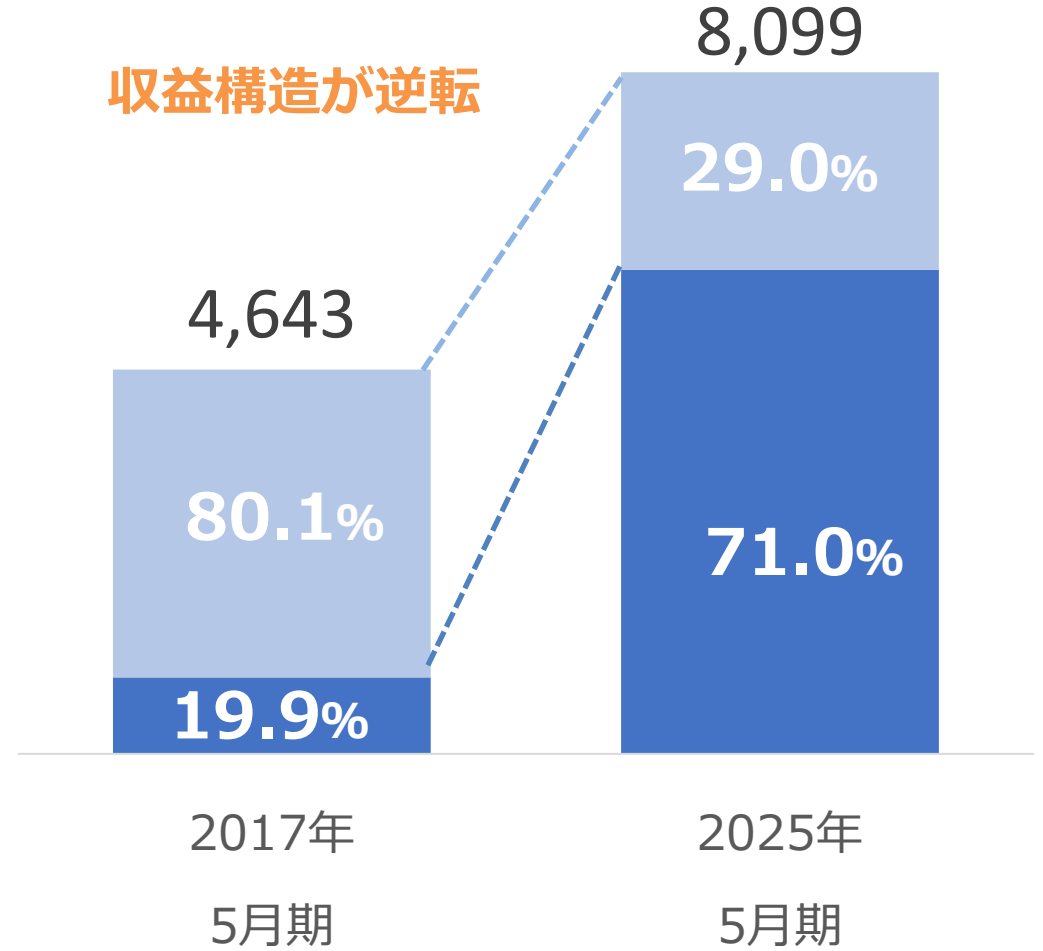
(単位：百万円)

(単位：百万円)

構造改革の実施



収益構造が逆転



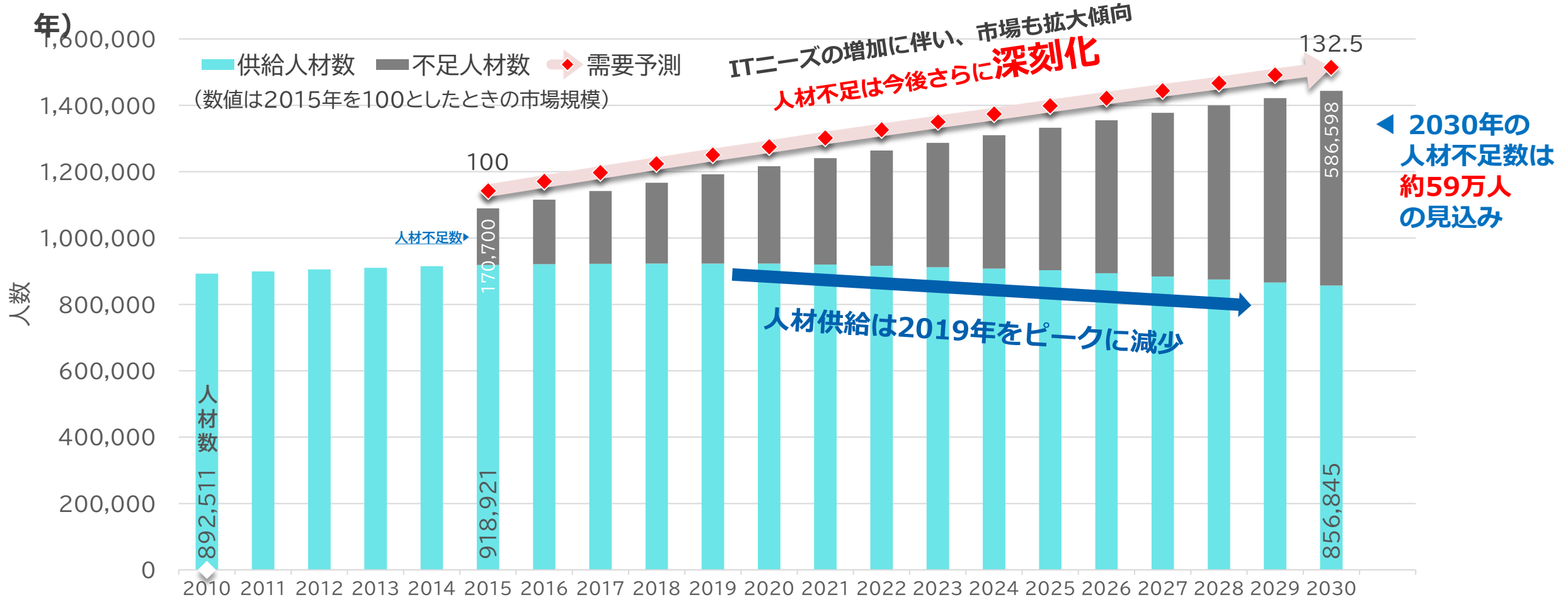
## 參考資料① 市場環境

---

# 市場環境① 情シス人材の不足

- 2030年には約59万人のIT人材が不足すると予測されており、企業の運用負担は一層深刻化する見込み
- 当社が提供するBPOサービスやITADを含む運用支援のニーズは今後さらに高まる

IT人材の供給減少と需要拡大の予測（2010年～2030年）

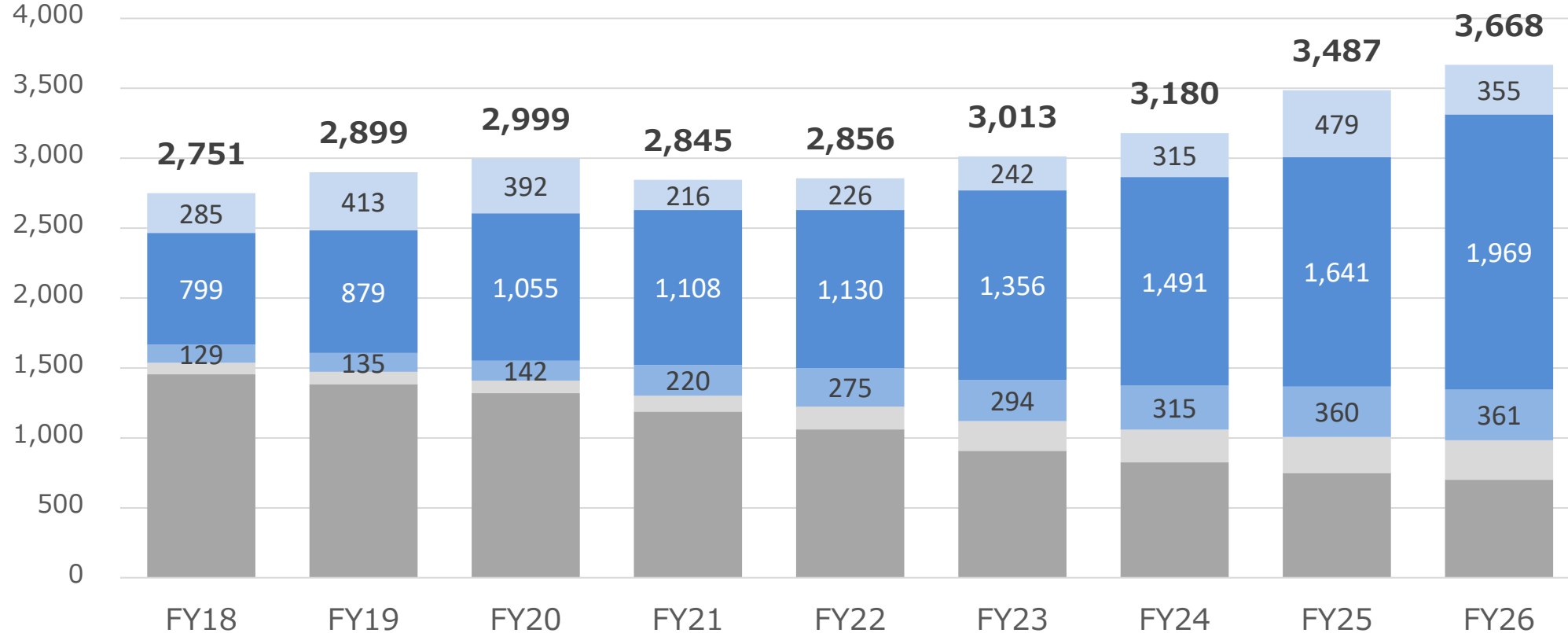


## 市場環境② LCM市場の拡大

### PC運用管理・保守サービス市場規模

- ・ 労働市場における人手不足を背景に、LCM（導入・運用・処分）サービス市場は年々拡大
- ・ 当社が提供するLCMサービスを含むITサブスクリプション、それに関連するIT支援サービス、排出支援サービスの需要も拡大すると予測

(単位：億円)



\* FY23~は予測値

(出展：MM総研)

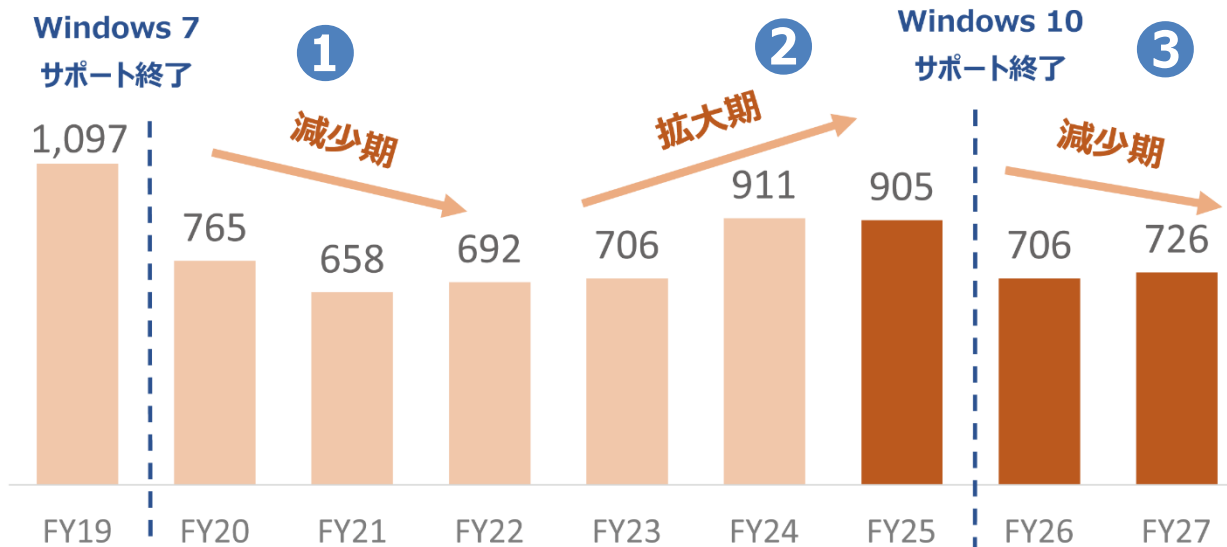
当社のサービス領域

# 市場環境③ ビジネス向け新規PC出荷台数と当社売上

## ビジネス向け・新規PC出荷台数と当社の売上高

### ビジネス向け 新規PC出荷台数

・25年度以降は予想  
・単位：万台  
(出典：MM総研)



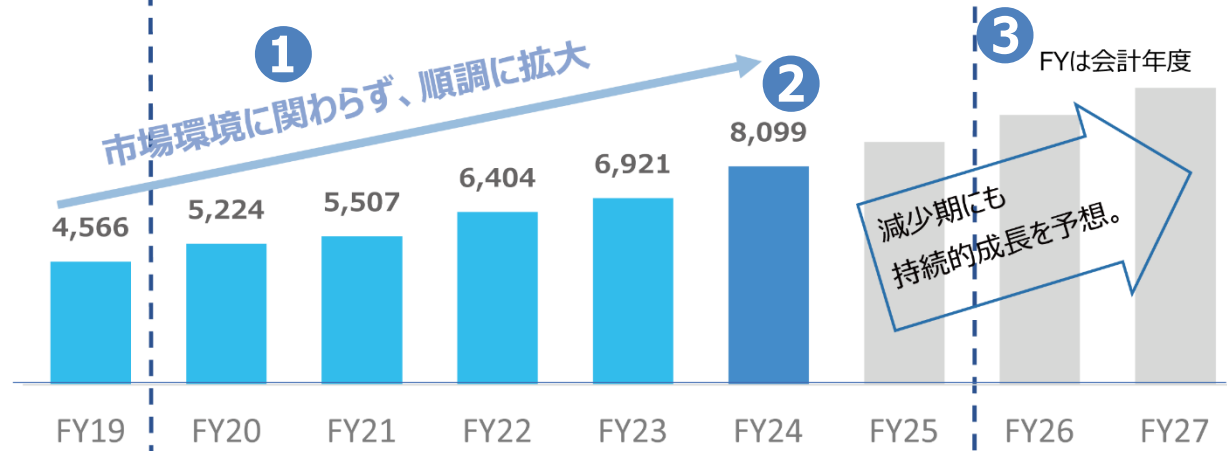
① 20~22年の新規PC減少期でも 当社売上は順調に拡大

② 24年からのPC更新拡大期には成長が加速

③ OS更新需要終了後も持続的成長を予想

### 当社の 連結売上高

・単位：百万円



減少期にも  
持続的成長を予想。

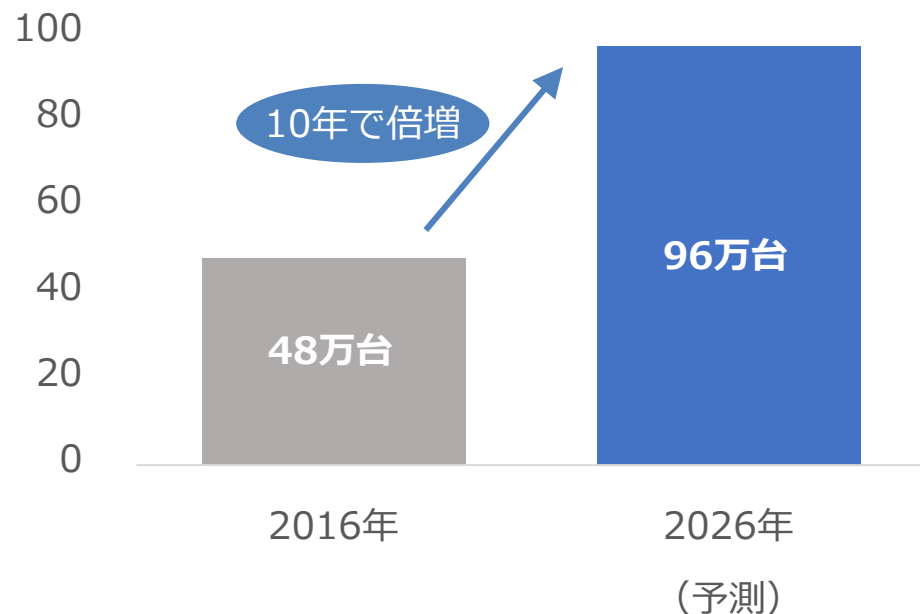


## 市場環境④ ITサブスクリプションの市場シェア

### サブスクでのPC出荷台数の予想

サブスクでのPC出荷台数比較（出展：MM総研）

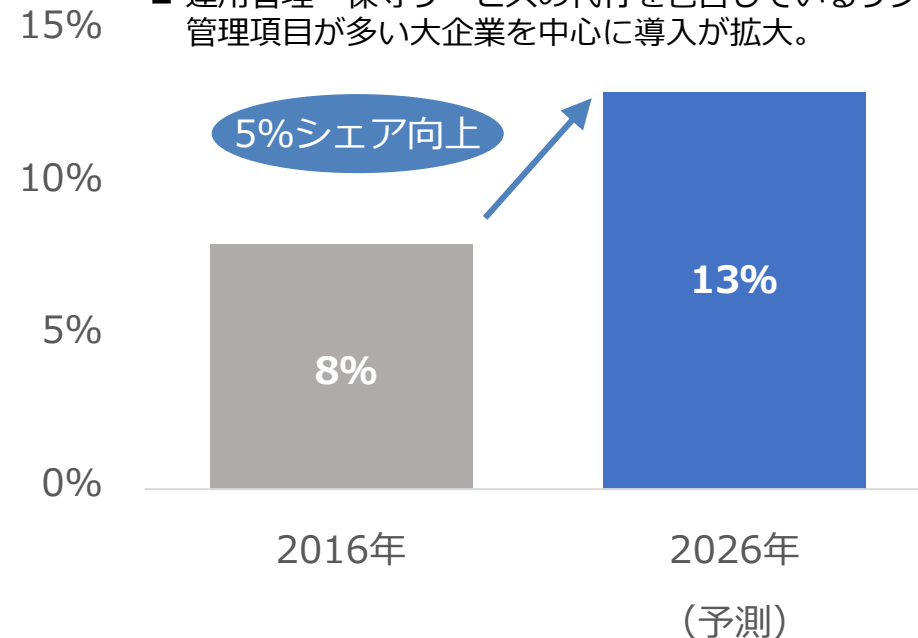
（単位：万台）



### 国内PCのサブスク導入シェア

PC導入形態（購入・リース・サブスク）でのサブスクシェア（出展：MM総研）

■ 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。



### 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

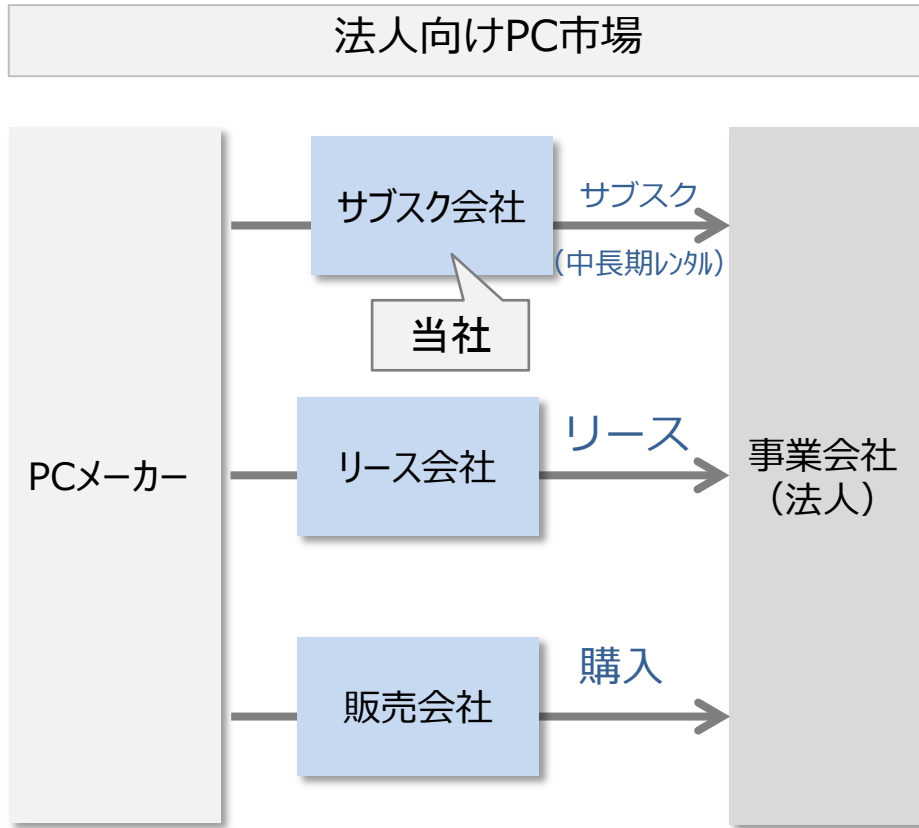
\* MM総研資料中の「レンタル」という表現を「サブスク」と読み替えています

## 参考資料② 当社事業の補足説明

---

# IT機器サブスクリプションの特徴①

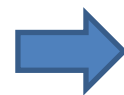
- 法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
- サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



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)   | 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<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) |

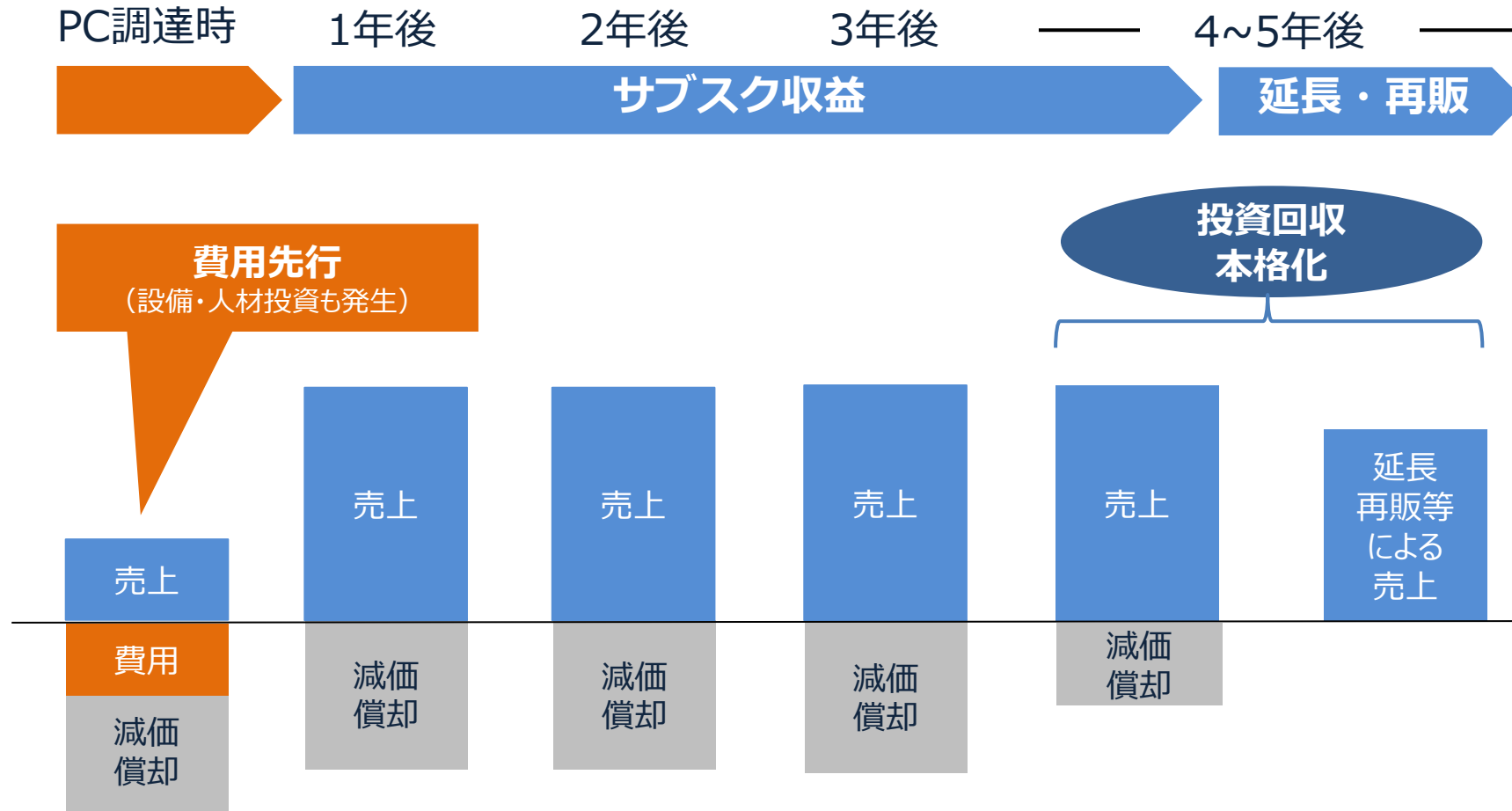
事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある



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事業の特徴②

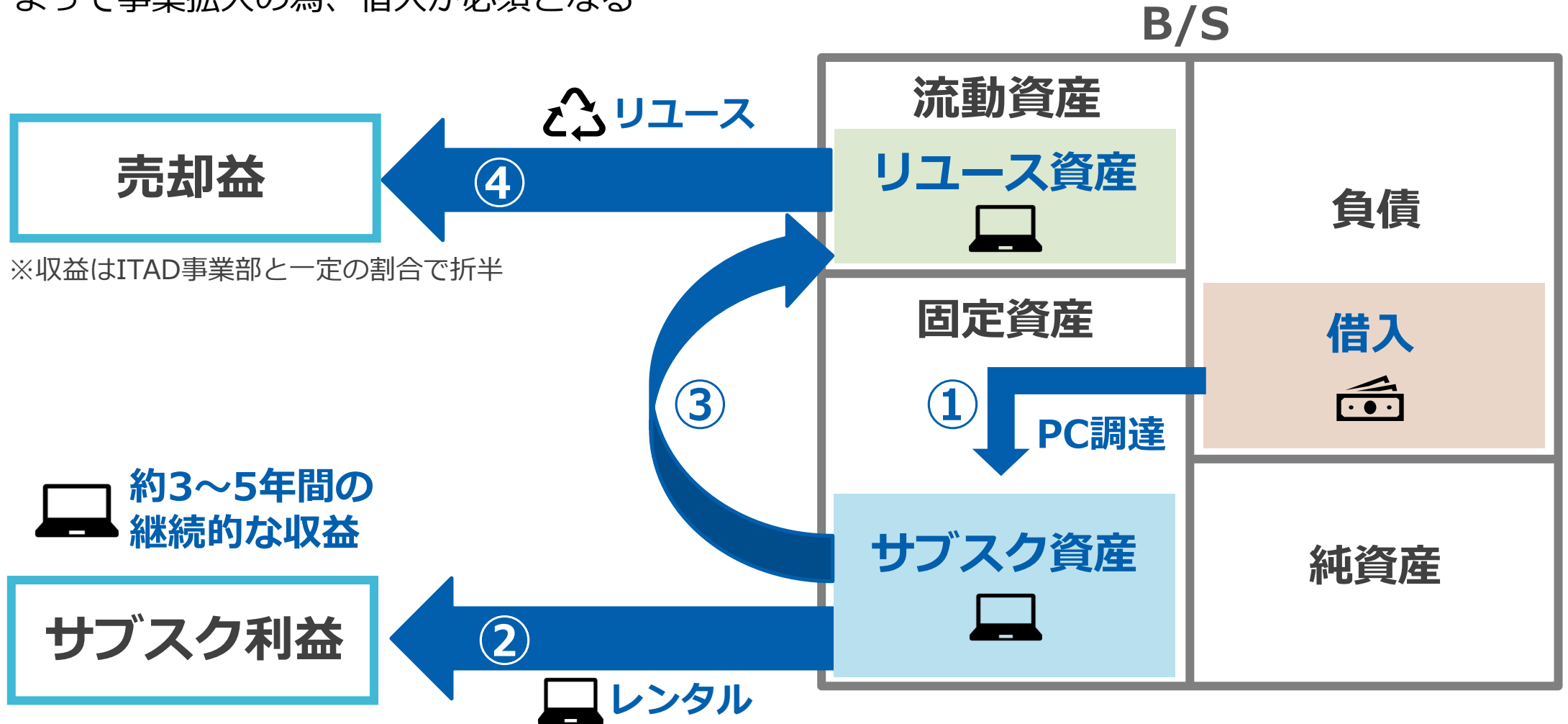
- 事業拡大時に費用先行、PC資産償却後に投資回収が本格化するビジネスモデル
- サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る



# IT機器サブスクリプション事業の特徴③

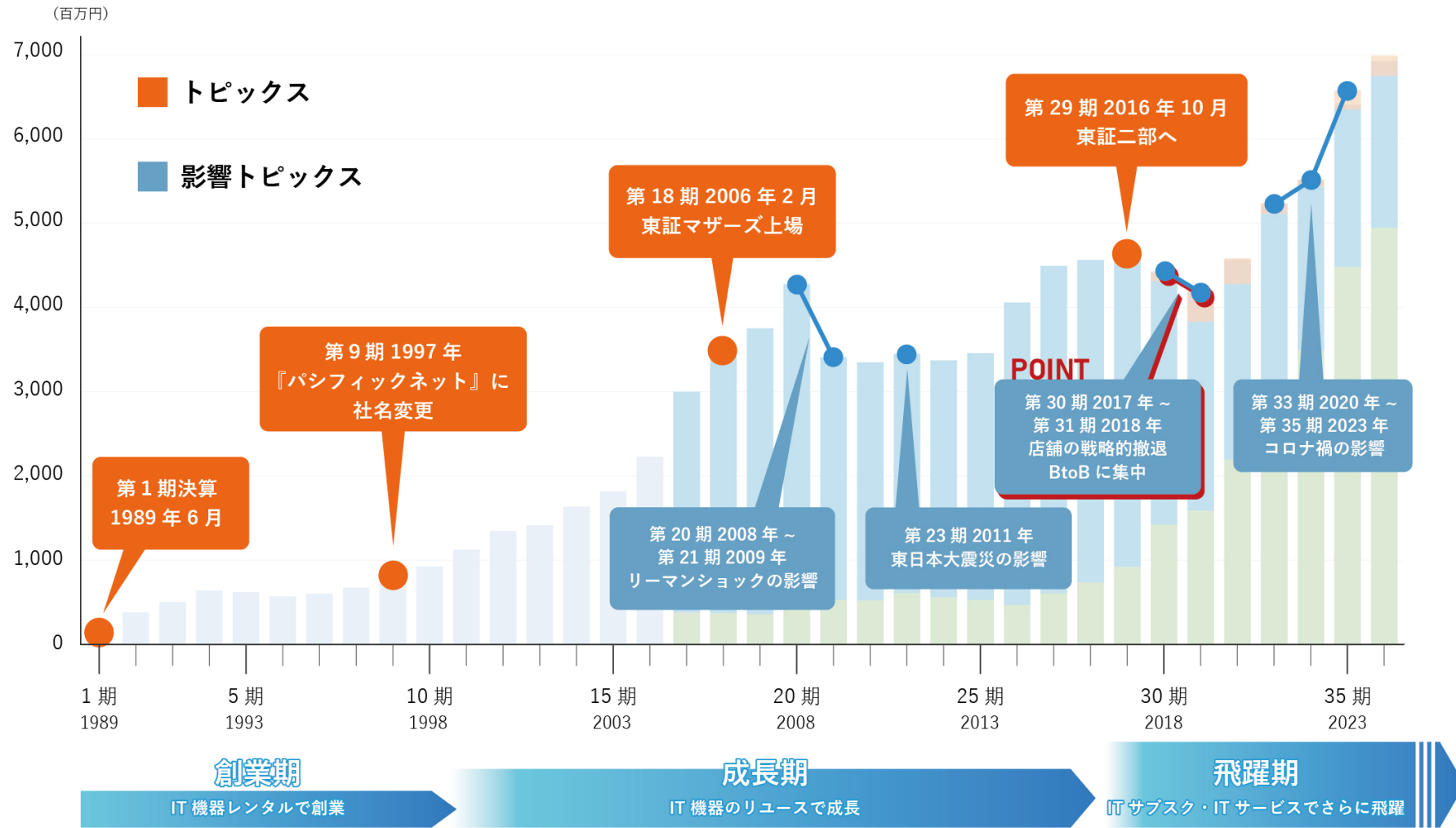
## サブスクPCから生まれる2つの収益モデル

- 借入でサブスク資産を調達し、継続収益を得た後、リユース品として売却するビジネスモデル
- よって事業拡大の為、借入が必須となる



# 当社の歩み 売上高の推移と歴史

## パソコンのレンタルからはじまり、LCM（導入・運用・処分）サービス企業へ



## 参考資料③ 企業価値向上の取り組み

---

## ITサービス業だからこそ、“人”に投資する企業へ



### 人材育成・採用強化

- 昇格者・管理職研修の実施（年3回）
- 女性管理職比率 23.8%（2025年5月期）
- オンライン学習によるリスキリング促進
- 生成AI研修の実施（全社員対象：2024年）
- 資格取得支援制度の充実
- 通年での新卒・キャリア採用
- プロフェッショナル人材の採用



### 生産性向上と業務効率化

- 生成AIとDXツールの活用支援
  - 生成AI・DXツールの活用で、年間約6,800時間相当の業務時間を創出（2025年）
  - ローコードツールによる、請求書作成などの業務効率化
- 業務推進部を中心とした、継続的な生産性向上への取り組み



### エンゲージメントと組織文化

- エンゲージメント調査の実施（年2回）
- 経営メッセージの発信(月1回)
- 社内報や表彰を通じた「称賛文化」の醸成
- 人事・給与制度の改定（2023年）
- 継続的な賃上げ（5%以上/年）
- 経営と従業員の対話の機会  
（社長とのカジュアルな対話の場「OPEN Café」を実施）



### 職場環境

- 育児休業取得率80%（2025年5月期）
- えるぼし・くるみん認定の取得
- 時間単位有給制度の導入（2025年）
- 月の平均残業時間6.8時間（2025年5月期）



## IR活動を拡充

### 情報発信

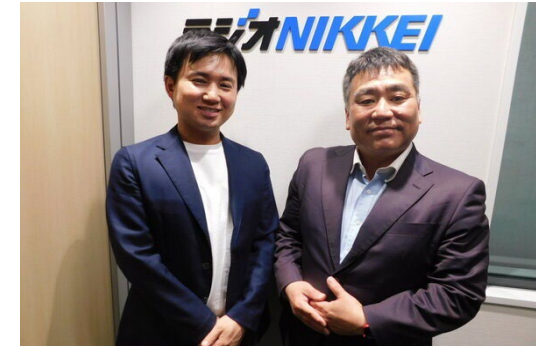
- 株式会社フィナンテックが提供するIR情報ポータルサイト「IR STREET」への掲載開始（2025年2月）
- メディアプラットフォーム「note」にて、決算解説をメインとしたIR記事の公開（2025年2月）
- 四半期ごとに投資家との「Q&A質疑応答集」を公開

### 投資家向け施策

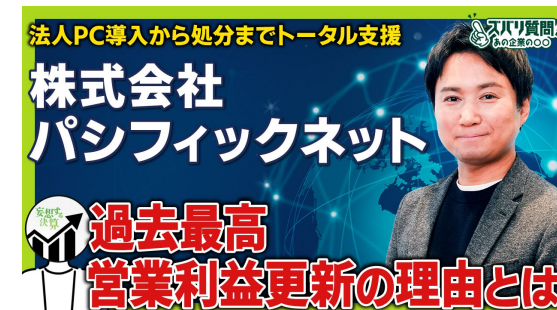
- 機関投資家とのIR面談（2025年5月期 計23回）
- 個人投資家向けIRセミナーの実施（2025年6月）
- アナリスト向け決算説明会の実施（年2回）

### メディア出演

当社がスポンサーを務めるラジオNIKKEIの番組「この企業に注目！相場の福の神」への出演  
（2025年5月8日）



日興アイ・アール株式会社が運営するYouTubeチャンネル「ズバリ質問！あの企業の〇〇」にて、対談動画を公開  
（2025年5月27日公開）



# 株主・投資家との対話状況（2024年6月～2025年5月）

株主・投資家の皆様との対話を通じて、当社への理解を深めていただくと共に、企業価値の持続的な向上を目指しています。

## 投資家との対話件数

機関投資家とのIR面談実績：23件（前期 37件）  
個人投資家からの質問件数：64件（前期 53件）

## 主な取り組み

### 全株主

株主総会・各種情報発信

### 機関投資家向け

IR面談（四半期ごと）・アナリスト向け決算説明会  
（年2回）

### 個人投資家向け

個人投資家向け説明会・ご質問への対応






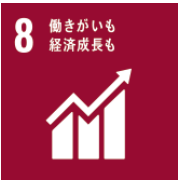






## 経営陣へのフィードバック状況

- 取締役会にて投資家からの質問とその解答を四半期毎にフィードバック
- 投資家からの質問事項は経営陣へ適宜報告

## 株主・投資家の主な関心テーマ

- Windows 11 への移行状況の進捗
- AI PCの需要動向
- ITADにおけるGIGAスクールの影響
- 成長戦略の進捗
- 今後の投資方針
- OS更新需要が終了した後の考え方
- 借入金に対する考え方/金利上昇の影響
- 中期経営計画策定の有無

# ESG経営の推進/SDGsへの貢献

| 取り組み方針   | 主な活動   | SDGsへの貢献   |
|--|--|--|
|  <p><b>E：環境</b></p> <p>環境と人にやさしい、<br/>持続可能な社会の実現</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>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</b><br/>当社の事業推進が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に直結</li> <li>● <b>リユースの促進</b><br/>リユース品によるカーボンニュートラルへの取り組みや自社オークションサービスの運営を通し、環境への負荷を抑制</li> <li>● <b>国内リサイクルの推進</b></li> <li>● <b>輸送効率の向上と脱プラスチック化の推進</b></li> </ul>   |       |
|  <p><b>S：社会</b></p> <p>働きがいのある環境づくり</p>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>企業のDX化支援</b><br/>情シス部門のノンコア業務を担うことにより、お客様のDX化を支援</li> <li>● <b>地域社会への貢献</b><br/>イヤホンガイドを通じて地域の魅力を発信、地域社会の持続的発展をサポート</li> <li>● <b>社員エンゲージメントサーベイの定期実施</b><br/>従業員の意見を積極的に取り入れ、人的資本経営の取り組みにつなげる</li> <li>● <b>働きやすい環境の整備</b><br/>多様な人材が活躍できる働きやすい環境の整備</li> <li>● <b>次世代のIT人材への支援</b><br/>IT機器の寄付や教育支援を通じて、次世代IT人材の育成を支援</li> </ul> |       |
|  <p><b>G：ガバナンス</b></p> <p>高い透明性・強固な経営基盤</p>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>コーポレートガバナンスの強化</b></li> <li>● <b>監査と内部統制の強化</b></li> <li>● <b>リスクマネジメントとコンプライアンス</b><br/>コンプライアンス・リスクマネジメント委員会の設置、内部通報制度の運用</li> <li>● <b>情報セキュリティの強化</b><br/>情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）による情報の統合管理、定期的な従業員教育を実施</li> </ul>   |    |

## 当社の事業はSDGsの推進に直結

事業の推進・拡大を社会的使命と捉え、今後もSDGsの実現に継続的に取り組みます

### CO<sub>2</sub>削減を通じた環境貢献

- IT機器のリユース・リサイクルにより、年間 約5,200tのCO<sub>2</sub>を削減



従来



切り替え後



- 緩衝材の再生紙化と段ボール20%縮小により、年間24万枚分のプラスチック削減

- 顧客企業へCO<sub>2</sub>削減レポートを無償提供（2022年開始）



〇〇〇株式会社 様へ  
2022年1月25日  
報告書 No. 〇〇-1

CO<sub>2</sub>削減効果レポート

お客様よりご提供いただいた機器につきましてリユースPCとして再販。また、マテリアルとして国内にてリサイクルされたものを提供いたします。

機器再販出す際、この削減効果に相当するCO<sub>2</sub>削減量と見なされ、リサイクルについて当社が標準で「資源循環型システム」を推進することで実現されています。本削減効果は、お客様によりけりなミッションを実現します。また、機器の中古価格を保持するための削減効果は、削減に貢献するものではありません。削減効果はあくまで削減効果にのみ限ります。

報告書目録 | 2022/1/25  
機器再販及び処理・作業内容

| No. | 機器名             | 数量     | 削減率 | 削減方法    | 削減効果 |
|-----|-----------------|--------|-----|---------|------|
| 1   | HP Compaq n6120 | ノート    | 1   | リサイクル   | 削減効果 |
| 2   | NEC PC-L770ES1K | ノート    | 1   | リサイクル   | 削減効果 |
| 3   | 東芝製 7000-S01    | ノート    | 1   | リユース/再販 | 削減効果 |
| 4   | Dell W711       | ノート    | 1   | リユース/再販 | 削減効果 |
| 5   | 富士通 PNA405FK2   | デスクトップ | 1   | リサイクル   | 削減効果 |
| 6   | 東芝 W711         | ノート    | 1   | リユース/再販 | 削減効果 |

### 次世代IT人材への支援

認定NPO法人CLACKとパートナーシップを組み、経済的に困難な状況にある高校生に向けた「PC寄贈プロジェクト」を推進（累計1,000台超）



### 顧客企業とのサステナブル共創

- ITサブスク・ITAD事業を通じて、循環型モデルを顧客へ提供
- DX支援・セキュリティ支援を通じた中長期的な企業価値向上に貢献

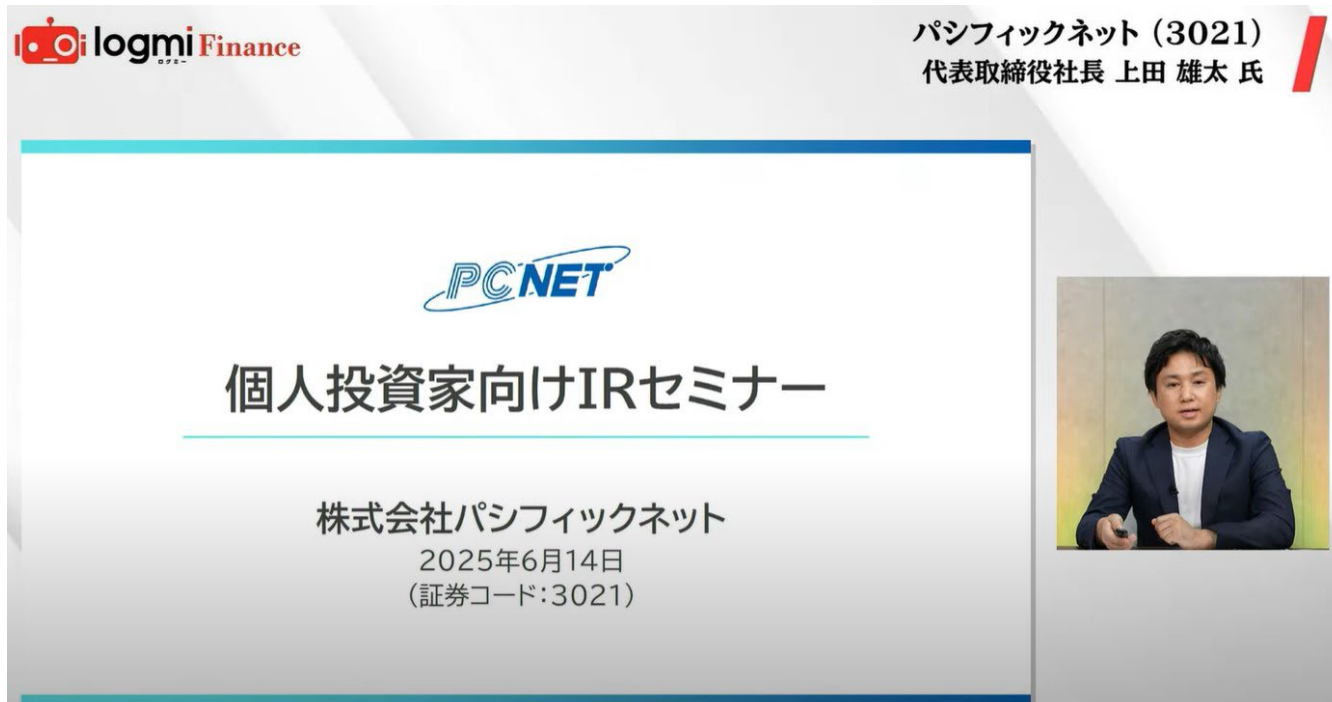
## 参考資料④ トピックス

---

## トピックス①：約6年ぶりに個人投資家向け説明会を開催（2025年6月）

2025年6月14日、ログミーFinance主催の「個人投資家向けIRセミナー」にて、当社代表取締役社長の上田が登壇し、当社の強みや成長戦略についてオンラインでご説明しました。

約6年ぶりとなる個人投資家向けの情報発信の機会となり、説明後には視聴者からの質問も寄せられるなど、貴重な対話の場となりました。



logmi Finance

パシフィックネット (3021)  
代表取締役社長 上田 雄太 氏

PCNET

個人投資家向けIRセミナー

株式会社パシフィックネット  
2025年6月14日  
(証券コード:3021)

### ◆IR セミナー書き起こし記事

<https://finance.logmi.jp/articles/382105>

### ◆当日のアーカイブ動画

以下の URL よりご視聴いただけます。

<https://www.youtube.com/live/KHWw-j1wpqE?si=K5JOq4zvLl1sFa3q&t=14980>

## トピックス②：子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得 (2025年4月)

育児と仕事の両立支援の取り組みが評価され、厚生労働省より「くるみん認定」を取得



### 当社の取り組み

- ✓ 育児や介護と仕事の両立を支援するためにテレワーク制度を導入
- ✓ 2025年4月からは、有給休暇を時間単位で取得できる制度も新たに導入

(※) 「くるみん認定」とは

「くるみん認定」は、次世代育成支援対策推進法に基づき、子育てをしながら働きやすい職場づくりに取り組む企業に対して、厚生労働大臣が認定する制度です。

**今後も、誰もが安心して働ける職場の実現を目指してまいります。**



## トピックス③：「GIGAスクール端末処分相談センター」を開設（2025年4月）

GIGAスクール構想により全国で導入された端末の更新・入れ替えが本格化する中、使用済み端末のデータ消去や運用終了時の適正な対応に関するご相談にお応えする専用窓口『GIGAスクール端末処分相談センター』（以下 本センター）を、2025年4月9日に開設。

### 本センターの概要

本センターでは、端末の適正な処分方法、データ消去・セキュリティ対策に関するご相談に対応。

既存の「教育機関向けIT機器排出管理サービス」と連携し、教育機関・教育委員会に対し、安全・円滑な端末の入れ替えと処分をサポートします。

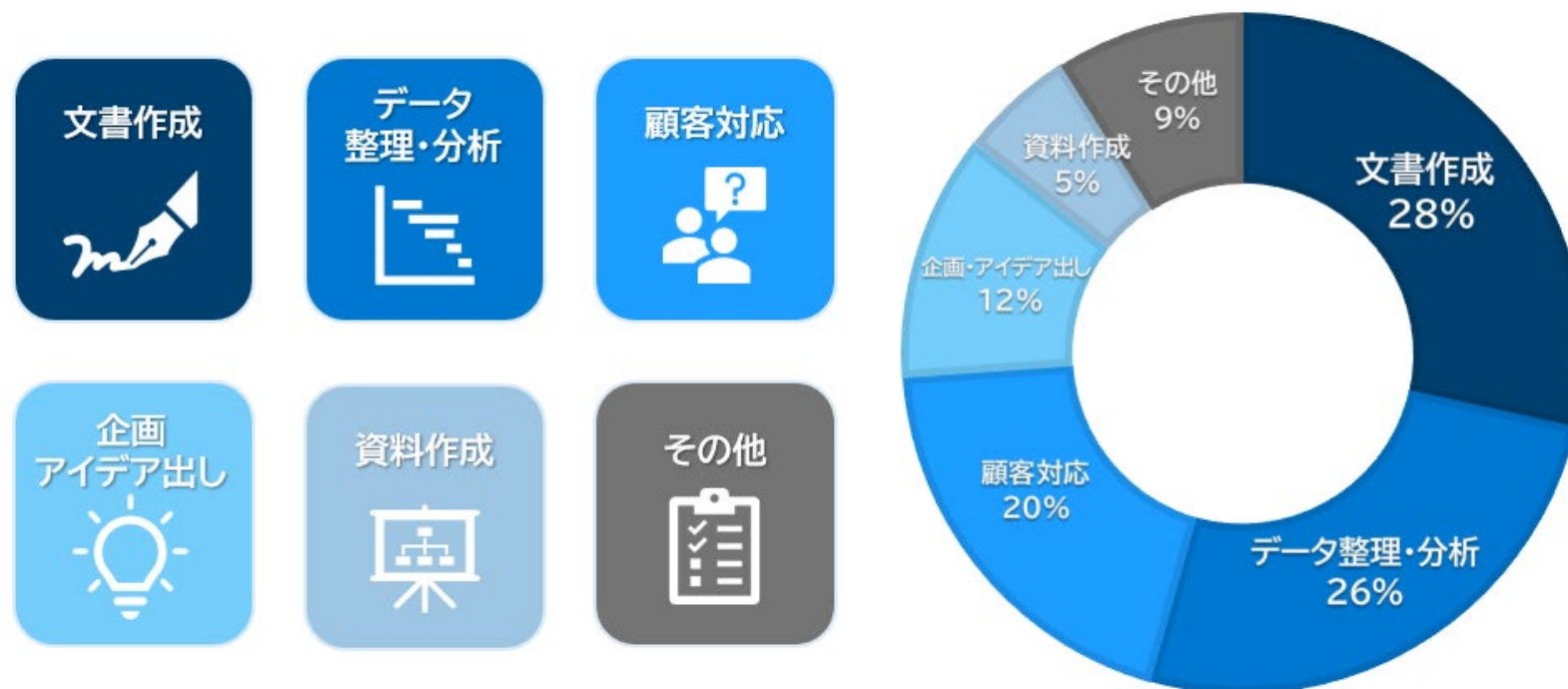




## トピックス④：生成AI・DXツールの活用で、年間約6,800時間相当の業務時間を創出

2024年に全社員を対象とした生成AI・DX研修を実施し、業務活用が本格化。社内調査では、月間567時間・年間約6,814時間相当の業務時間削減を確認しました。

### 業務カテゴリ別の活用実態



生成AI・DXツールは、「文書作成」(28%)をはじめ、「データ整理・分析」(26%)、「顧客対応」(20%)など、多様な業務領域での活用が進んでいます。

## 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、信頼できるとさ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。