

2025年5月期 第1四半期 決算説明資料

(2024年6月～2024年8月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2024年10月15日

目 次

- ・ 2025年5月期 第1四半期決算の状況
- ・ 2025年5月期 連結業績予想、Q2以降の概況
- ・ トピックス
- ・ 当社事業の説明と成長戦略
- ・ SDGs への取り組み

2025年5月期 第1四半期 決算の状況

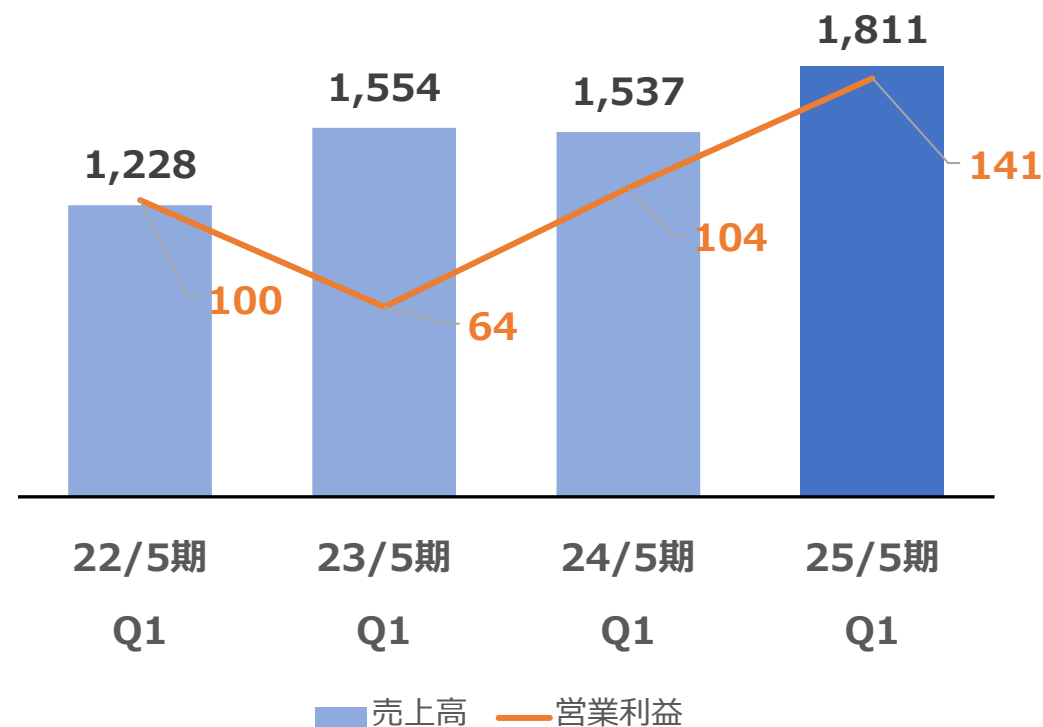
2025年5月期Q1・連結業績（2024年6月～8月）P/L

- 全てのセグメントで**増収増益**を達成。第1四半期としての**売上高は過去最高を更新**
- 先行投資によるコストは増加したが、新規顧客獲得・収益性向上により**営業利益は34.4%の増益**
- 重点課題の長期サブスクの業績は進展、ITAD事業・コミュニケーション・デバイス事業も回復

（単位：百万円）

	第1四半期	
	実績	前期比 増減率
売上高	1,811	17.8%
営業利益	141	34.4%
経常利益	127	30.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	85	38.2%
EBITDA	789	26.8%

売上高・営業利益推移（百万円）



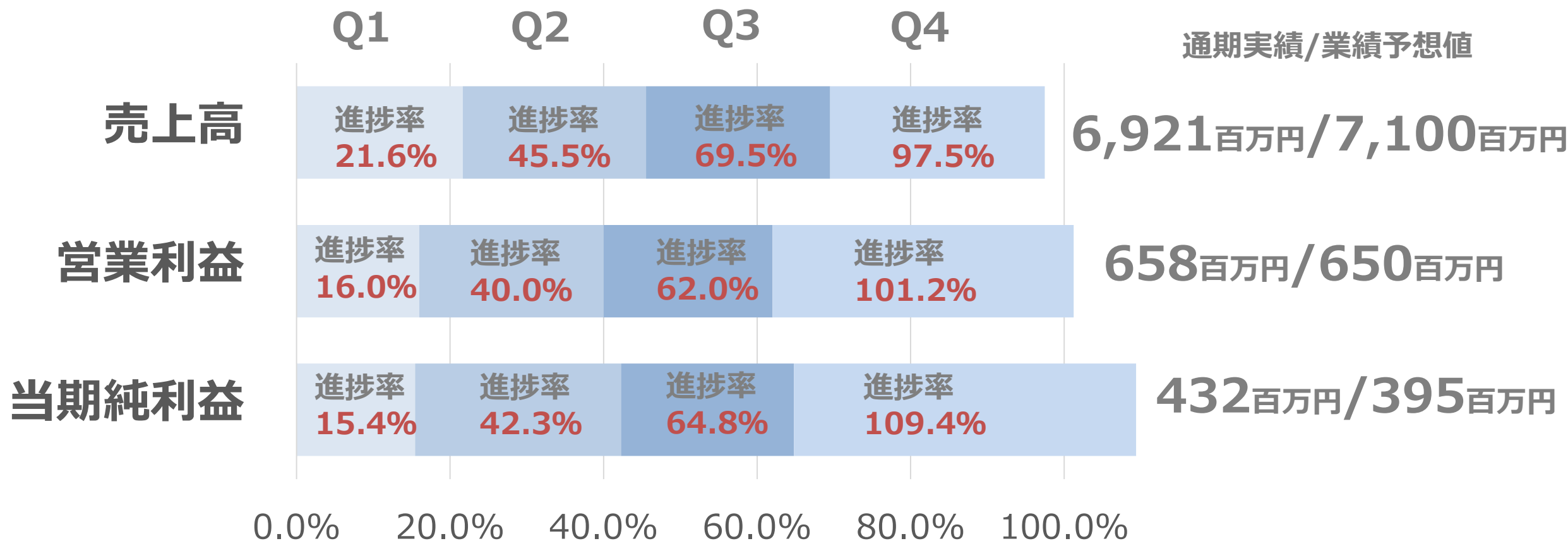
2025年5月期Q1・予算進捗

- 売上高は1,811百万円、進捗率23.2%、営業利益は141百万円、進捗率18.3%
- 当社は、Q4に収益が大きく伸長する傾向にあるため、**想定通りの進捗**状況

	実績		業績予想値
売上高	1,811 百万円	進捗率 23.2%	7,800百万円
営業利益	141 百万円	進捗率 18.3%	770百万円
当期純利益	85 百万円	進捗率 17.8%	477百万円

(参考) 前期における予算進捗状況

- 2024年5月期においても、売上利益はQ4に大きく計上
- 2025年5月期Q1の進捗は、前期Q1の進捗率を超過



2025年5月期Q1・連結業績（2024年6月～8月）B/S

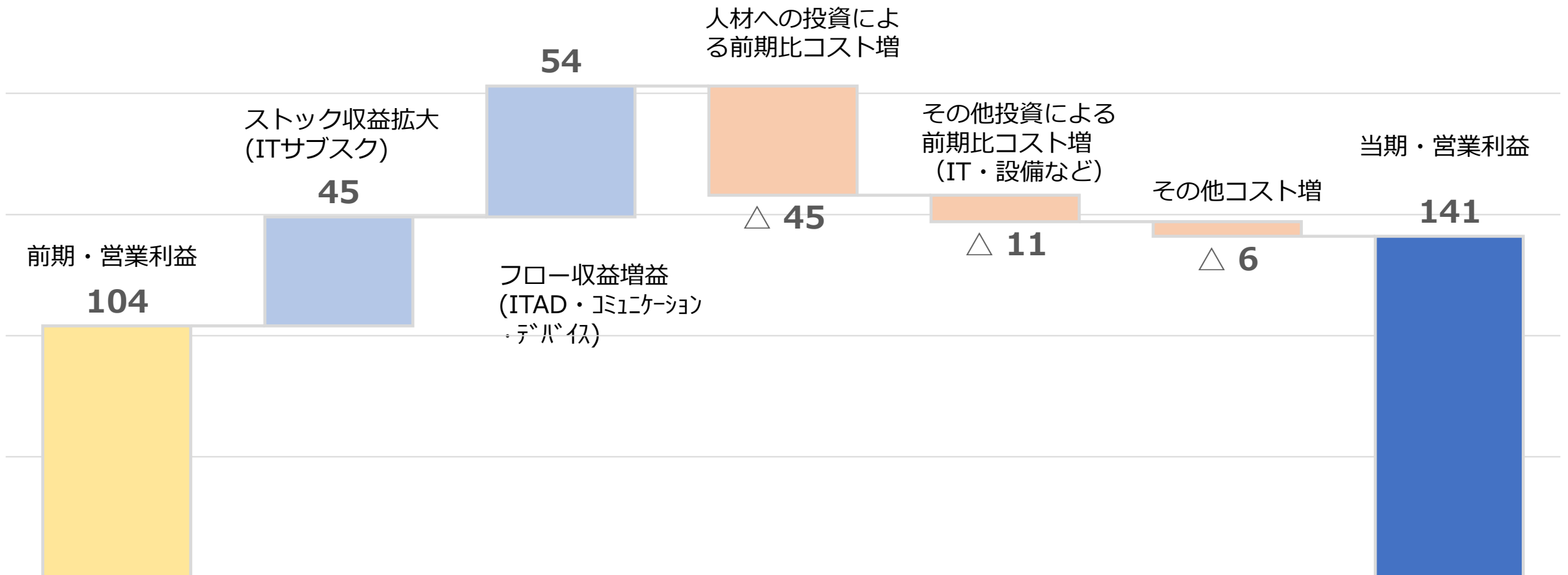
- 配当金の支払い等により流動資産・純資産が減少。
固定負債の減少は、長期借入金の減少によるもの。
- 上記理由により資産が減少したが、財務の健全性を維持しながら、
事業拡大に向け、**サブスク資産など戦略的な投資**を行う予定。（単位：百万円）

	2024年 5月期末	2025年 5月期Q1末	増減額
流動資産	2,351	2,123	-228
固定資産	8,142	8,117	-25
資産合計	10,493	10,240	-253
流動負債	3,186	3,227	41
固定負債	4,245	4,079	-166
負債合計	7,431	7,306	-125
純資産	3,062	2,934	-128
負債純資産合計	10,493	10,240	-253

2025年5月期Q1 営業利益の増減要因

- ・ 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
- ・ OS更新需要の高まりにより、**ストック収益、フロー収益共に拡大**
- ・ 予想される成長機会に向けて、さらに先行投資を強化

(単位：百万円)

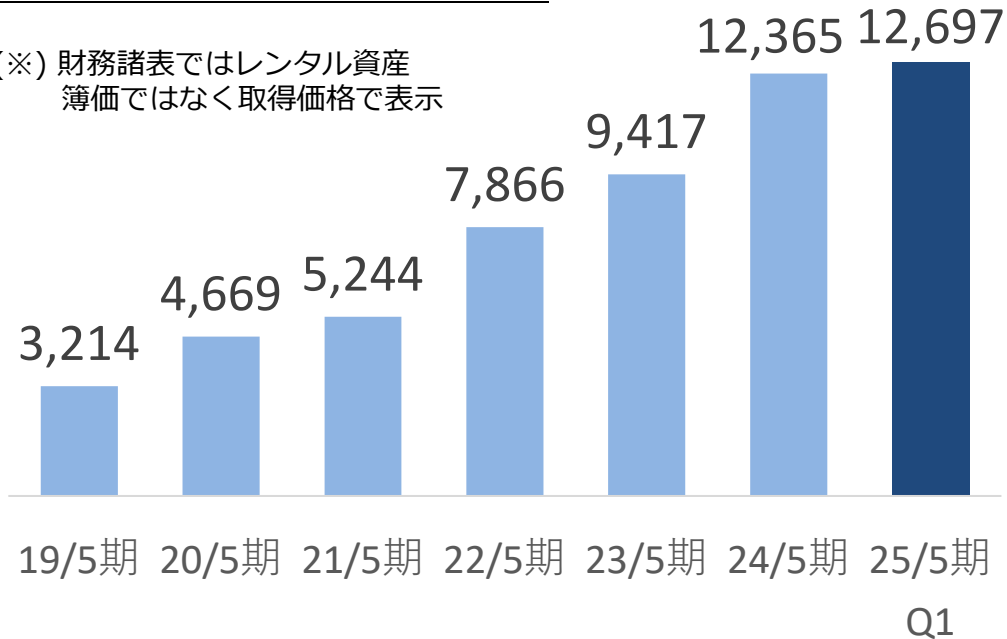


サブスク資産と投資の状況

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
- 中途解約はほとんど無く、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80.4%)

人材・設備・デジタル化 投資

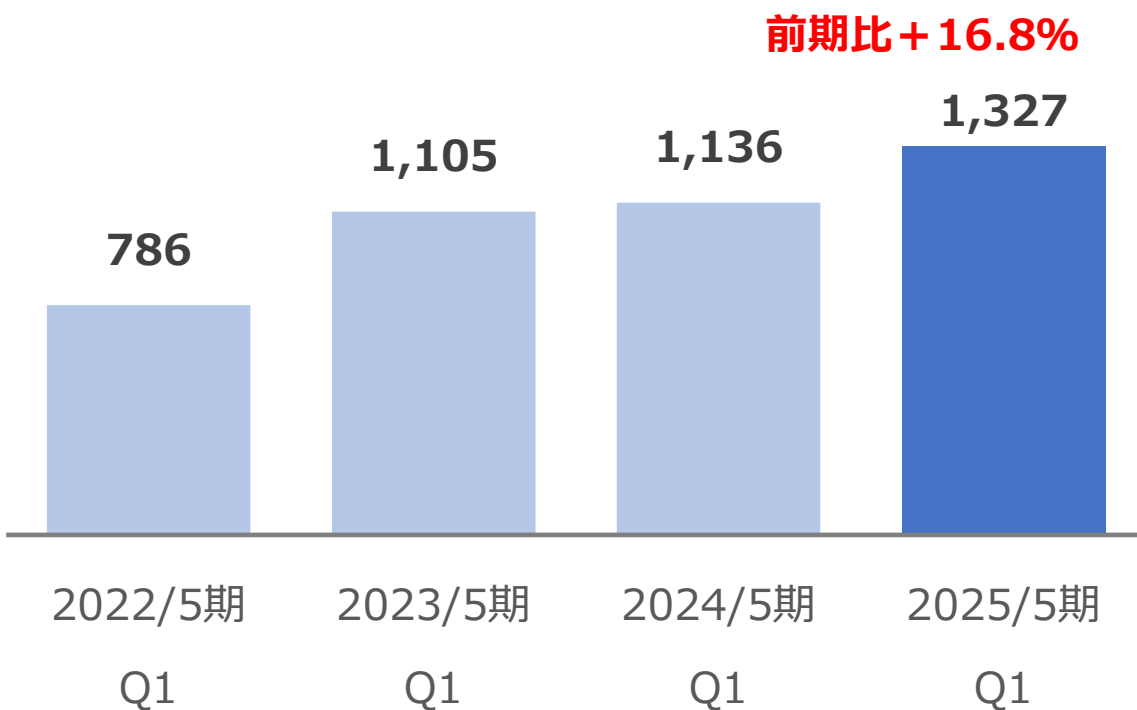
- 人的資本への投資
 - 昨年度、人事制度を刷新・給与アップ
 - 人材の積極採用、リスキリングなど成長支援
- デジタル化投資・AI活用による業務の効率化を実施
- 大阪テクニカルセンターを移転 (24年9月)
- 大規模IT系展示会への出展・営業強化支援サービスの採用



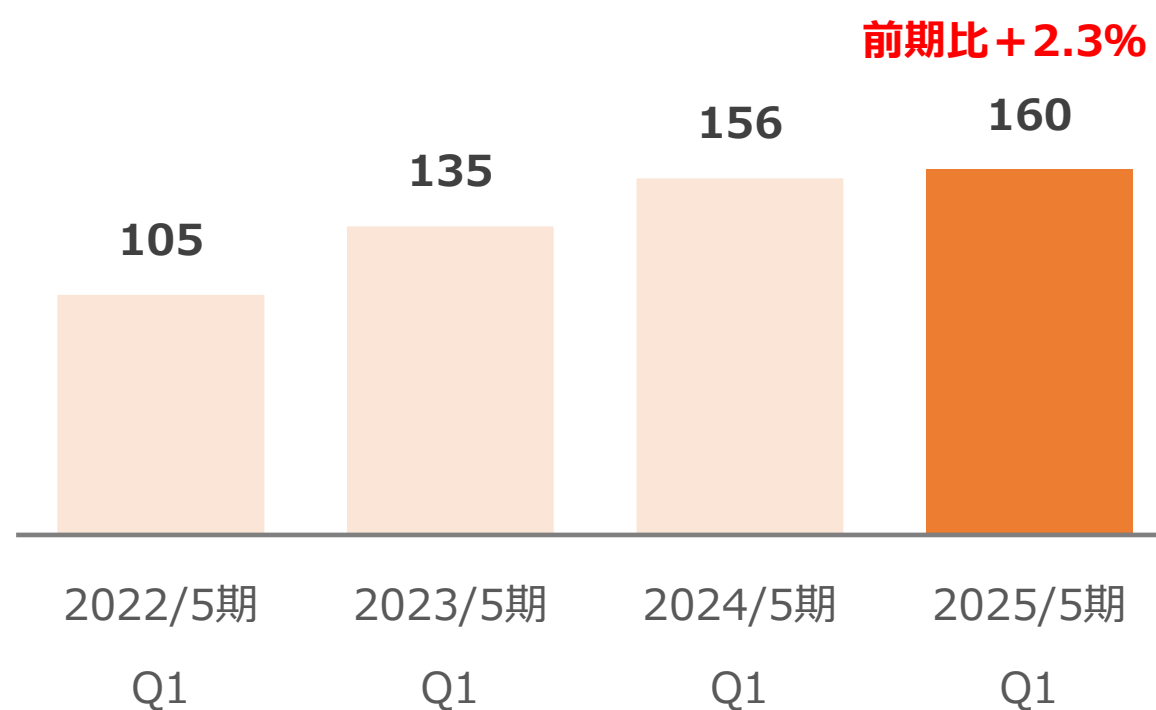
順調に拡大、コスト増も収益性向上により増益

- 重点課題である長期サブスク売上は順調に拡大、売上は**前期比+16.8%**の進展
- 事業規模拡大に向け、**積極投資**（サブスク資産・人材・営業強化支援サービスの採用）を実施
- **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）

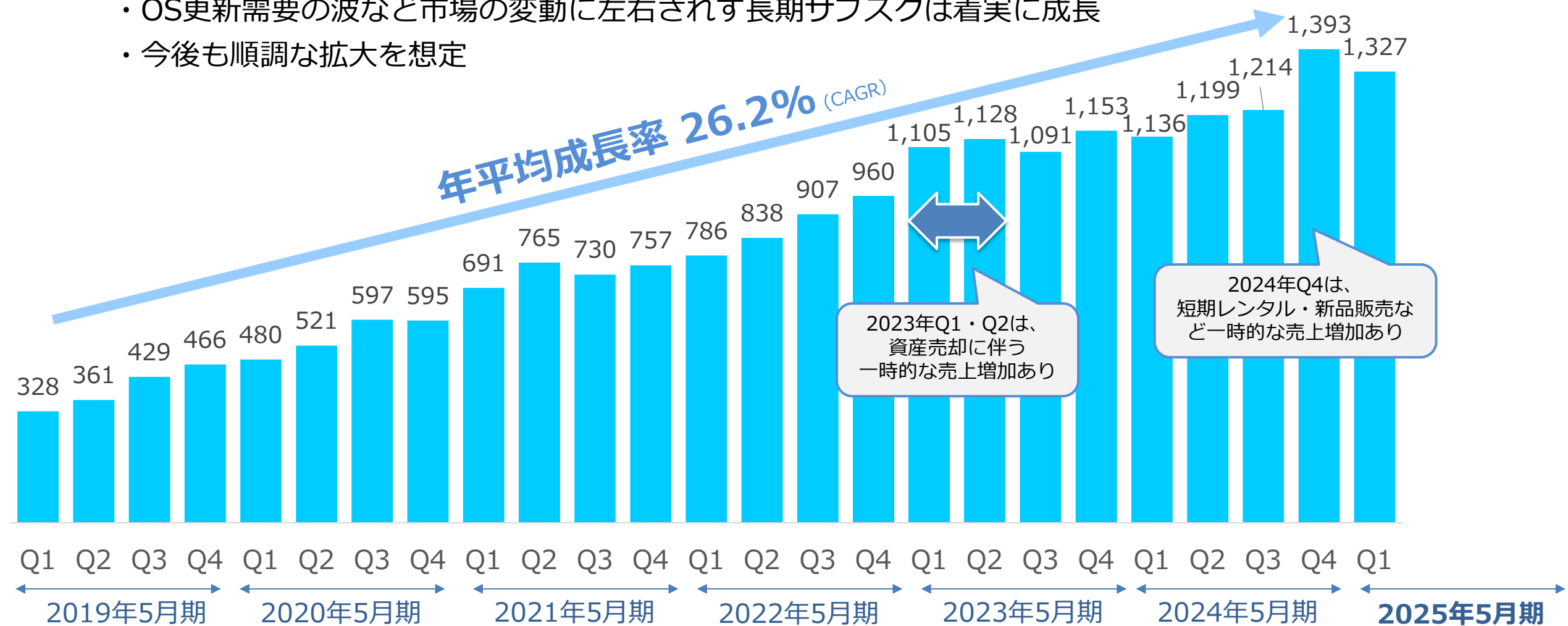


ITサブスクリプション事業

法人向けサブスクリプション・運用保守・通信・クラウド等のITサービス

ITサブスクリプション事業 四半期売上高・推移（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



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

PC排出台数は回復基調、大幅な増収増益に

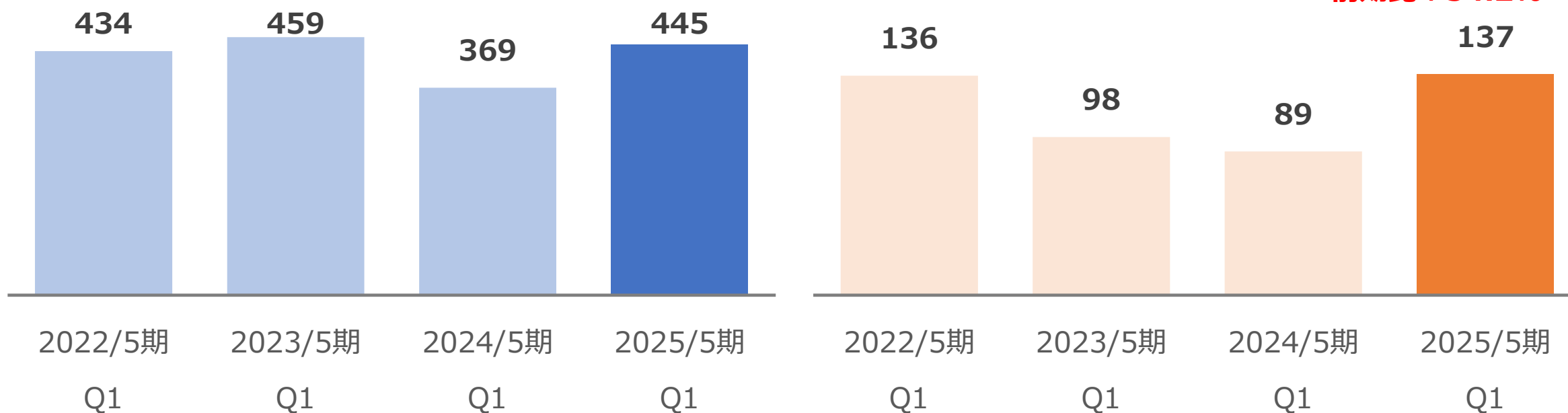
- 入荷台数は前期に比べ微増ながら、データ消去等サービス収益の順調な拡大、採算性の高い使用済みPC確保により、売上は**前期比20.8%の増収**、セグメント利益は**前期比54.2%の増益**に
- PC更新拡大期に入り商談は増加傾向

売上高推移 (百万円)

セグメント利益推移 (百万円)

前期比+20.8%

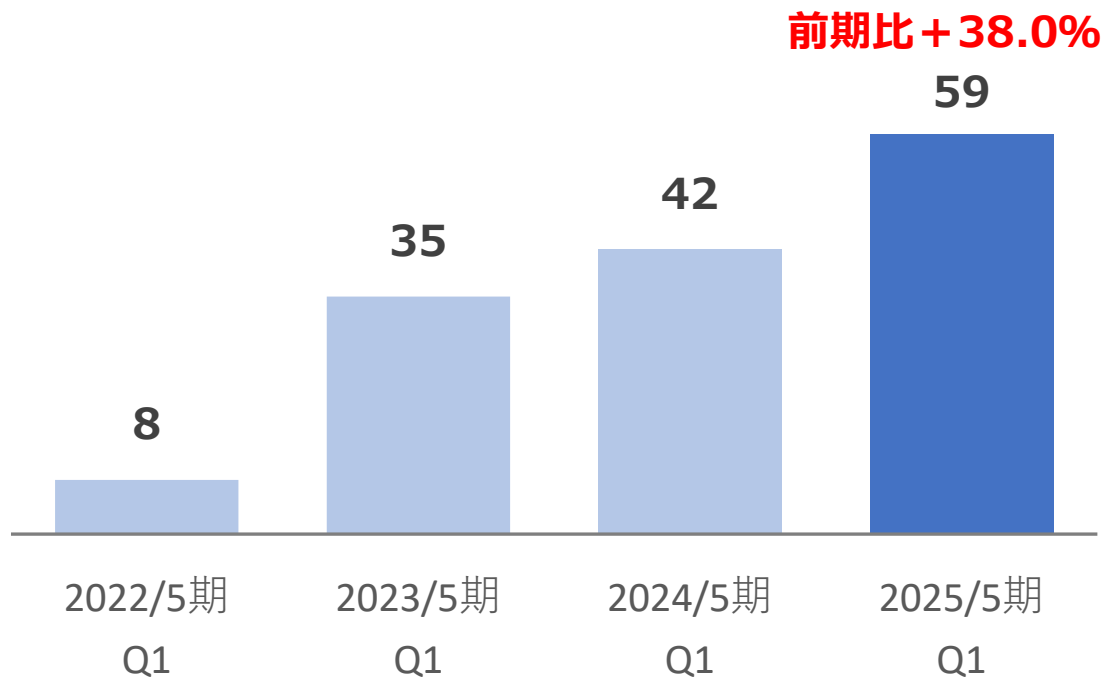
前期比+54.2%



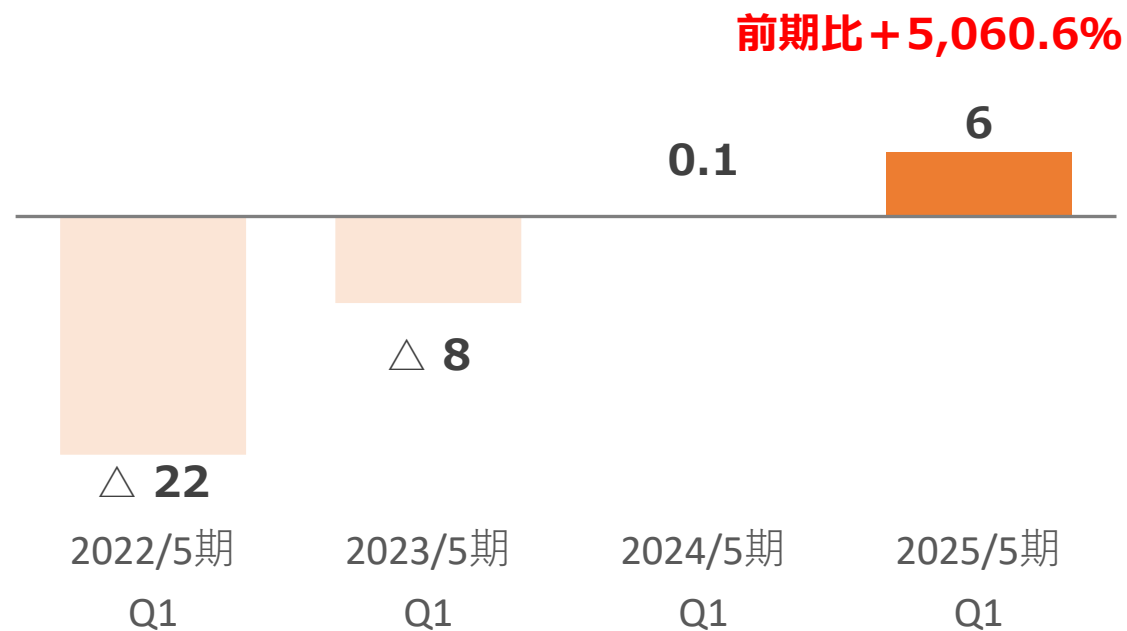
旅行需要の拡大により、業績も伸展

- 閑散期であったが、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、在庫確保とセンターの生産性向上を実施

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

- 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	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%

2025年5月期 連結業績予想

セグメント別概況

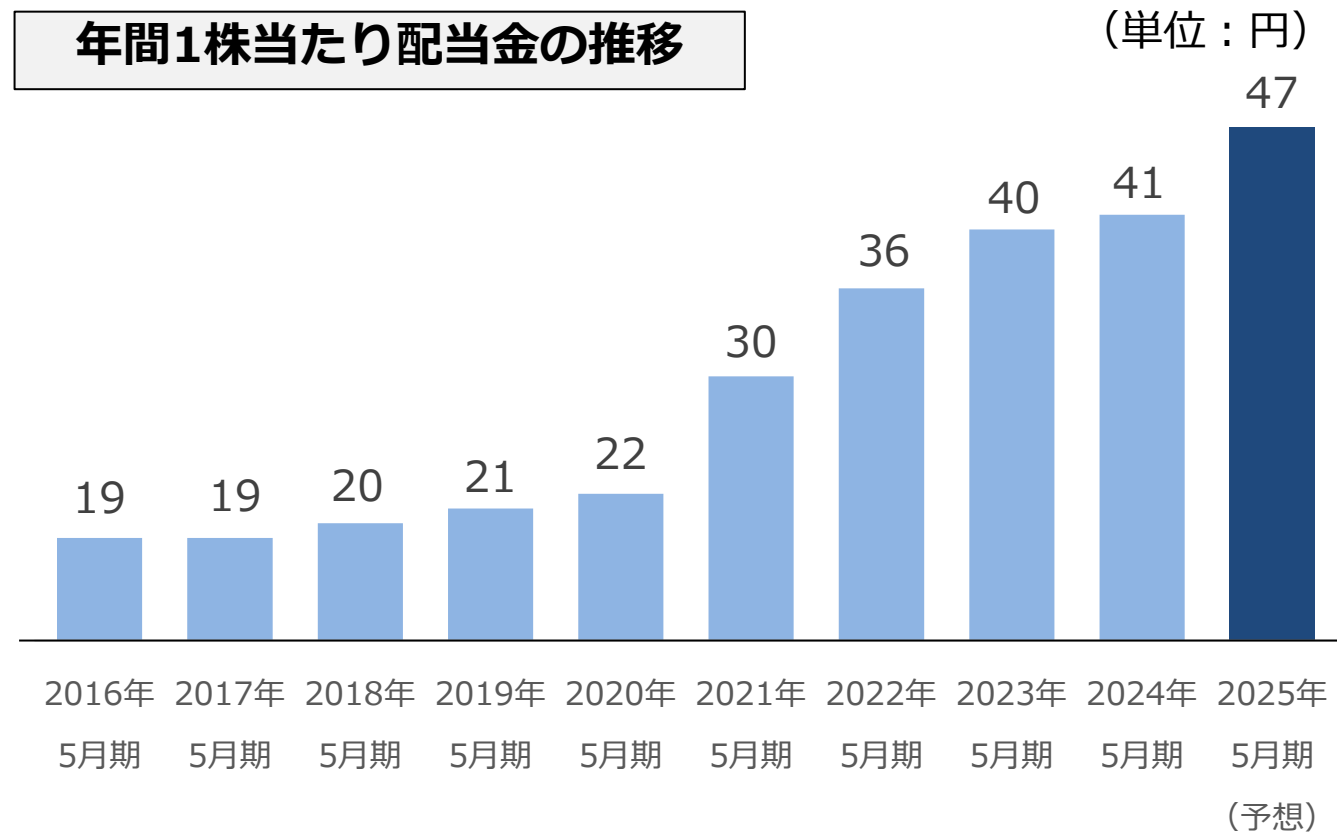
ITサブスクリプション事業	◎	PC更新需要が本格化、LCMサービスの需要増も追い風に
ITAD事業	○	PC更新需要拡大と使用済みPC排出台数増加にはタイムラグがあるが、回復基調へ向かうと想定 排出管理BPOサービス拡大で、サービス受注増へ
コミュニケーション・デバイス事業	○	旅行業界は回復基調、旅行業以外（工場見学等）のニーズも増加
戦略投資	積極実施	収益性向上で先行コストは、ほぼカバーする見込み

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）

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

Topics①：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** 昨年度に引き続き、月例給 5.3%アップ
- ✓ **リスキリング制度の導入**
e-ラーニングや外部研修の受講等、従業員のスキルアップや学びの意欲に応える機会を提供
- ✓ **生成AI研修の導入**
全社員を対象に、いち早く生成AIの活用を進め、生産性向上と業務改革を推進
- ✓ **資格手当**
IT系の資格を中心に、資格取得者には報奨金を支給

Topics② : 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



Topics③：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

Topics④：「Microsoft Copilot 導入・活用支援サービス」提供開始 (2024年7月～)

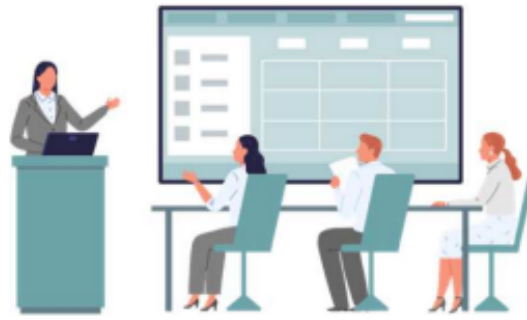
生成AIの力を最大限に引き出し、生産性向上の実現をサポート

サービス内容



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

関連サービスとして、「Microsoft 365 活用診断サービス」も提供開始

Microsoft 365の活用分析から、その後のDX推進支援までをサポート

Topics⑤ : グリーンローンによる資金調達 (SBI新生銀行) (2024年9月)

株式会社SBI新生銀行との間で、ITサブスクリプションにおけるPCの購入にかかる資金について、2024年9月30日に「新生グリーンローン」を実行いたしました。

グリーンローン評価の概要

✓ プロジェクトの意義

本ローンにより購入する約5,000台のPCが将来的にリユースされることで、約140.5t-CO₂の排出削減が期待される。

✓ 社会的インパクトと社会的課題との整合性

SDGsの「目標9：産業と技術革新の基盤をつくろう」、「目標11：住み続けられるまちづくりを」、「目標12：つくる責任、つかう責任」に貢献。

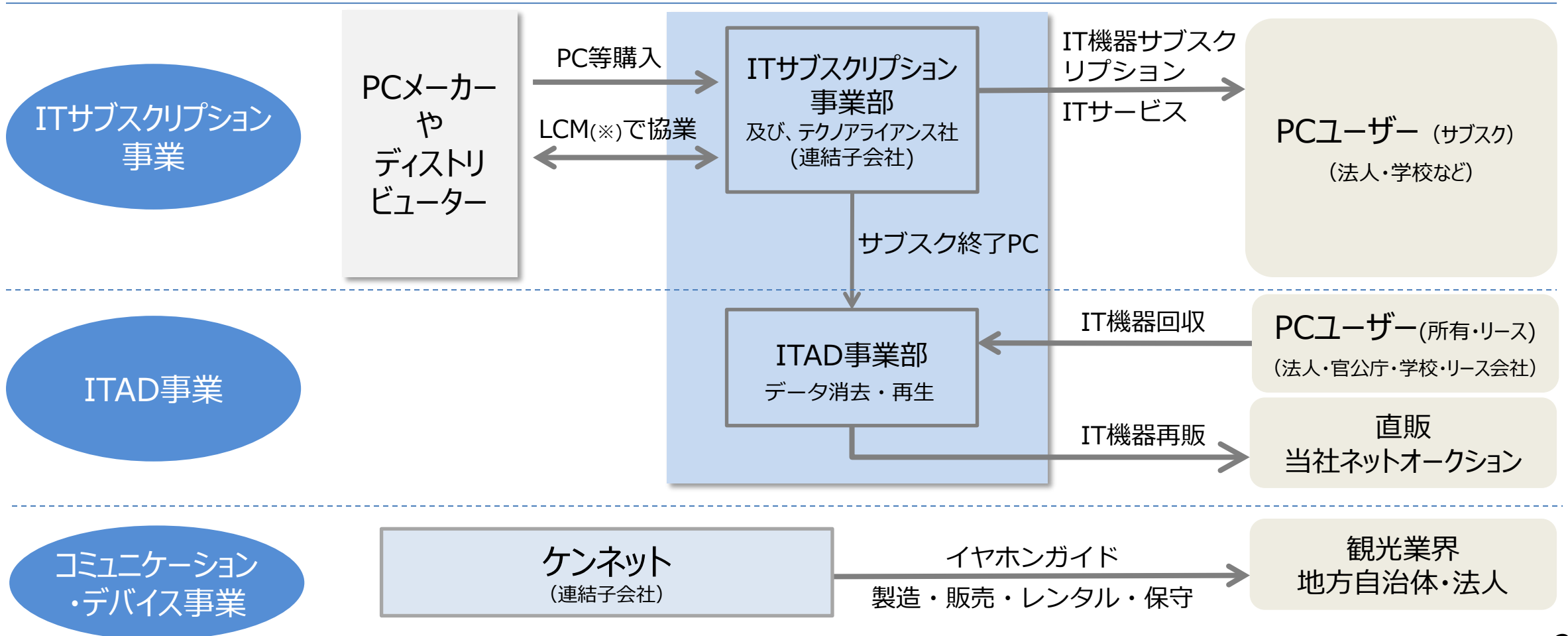
✓ その他の評価ポイント

製品発送時の梱包資材の削減（プラスチックから紙への切り替え）および、認定NPO法人CLACKとパートナーシップを結び、「PC寄贈プロジェクト」を推進。

当社事業の説明と成長戦略

当社事業の全体像

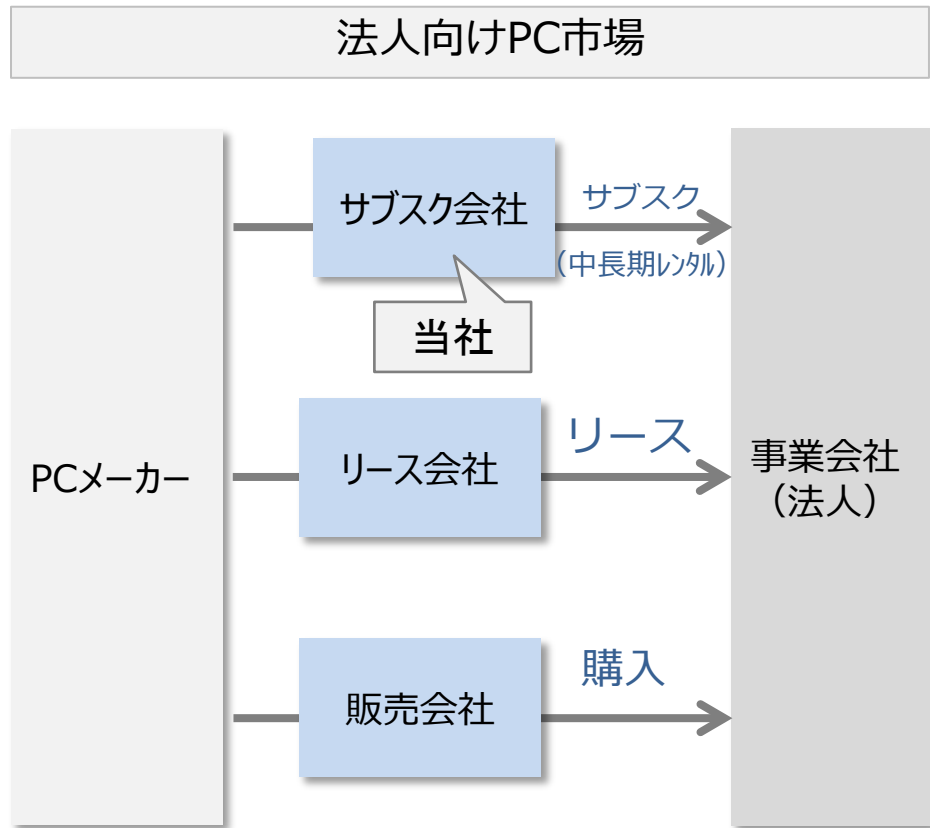
- 当社は3つの事業で構成
- ①ITサブスクリプション事業（IT機器サブスクリプション、ITサービス）
 - ②ITAD事業（使用済みIT機器の回収・データ消去・再販）
 - ③コミュニケーション・デバイス事業（イヤホンガイドの販売等）で構成



(※) 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

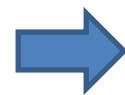
- 法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
- サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



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)	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	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)

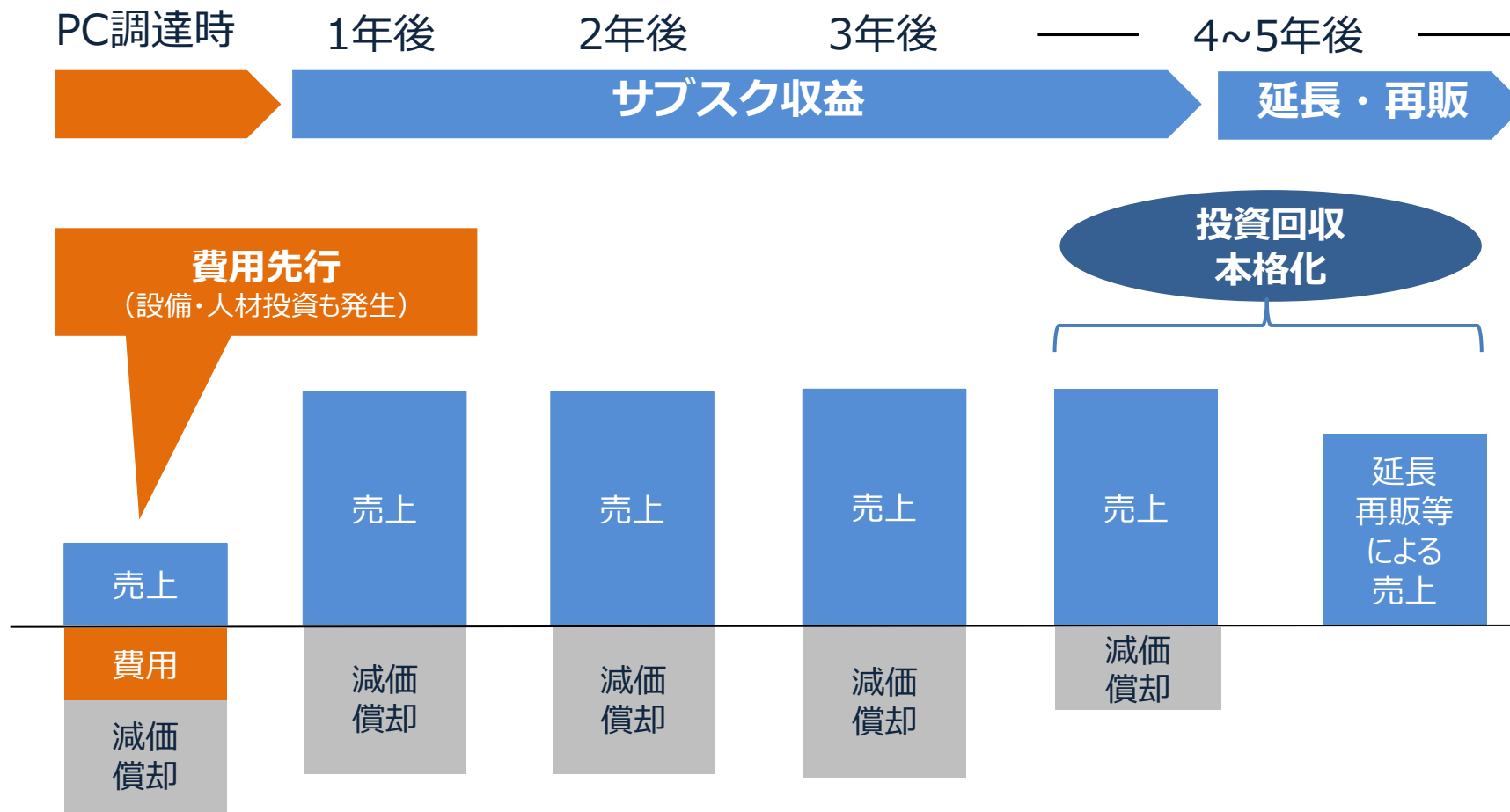
事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある



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

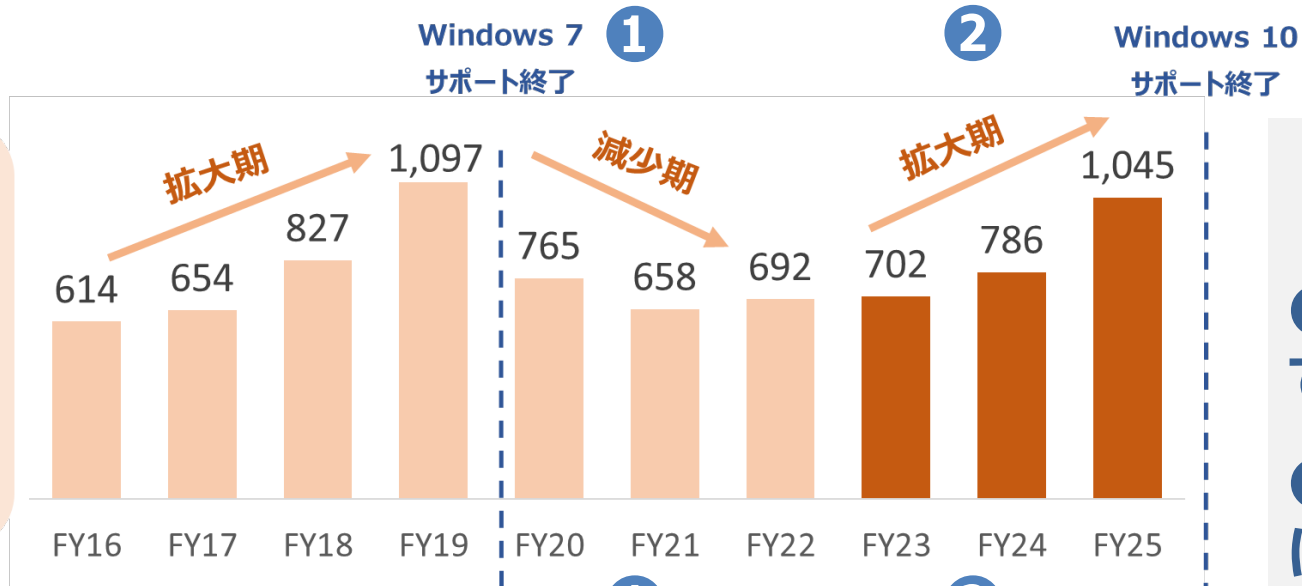


ITサブスクリプションは成長市場①

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

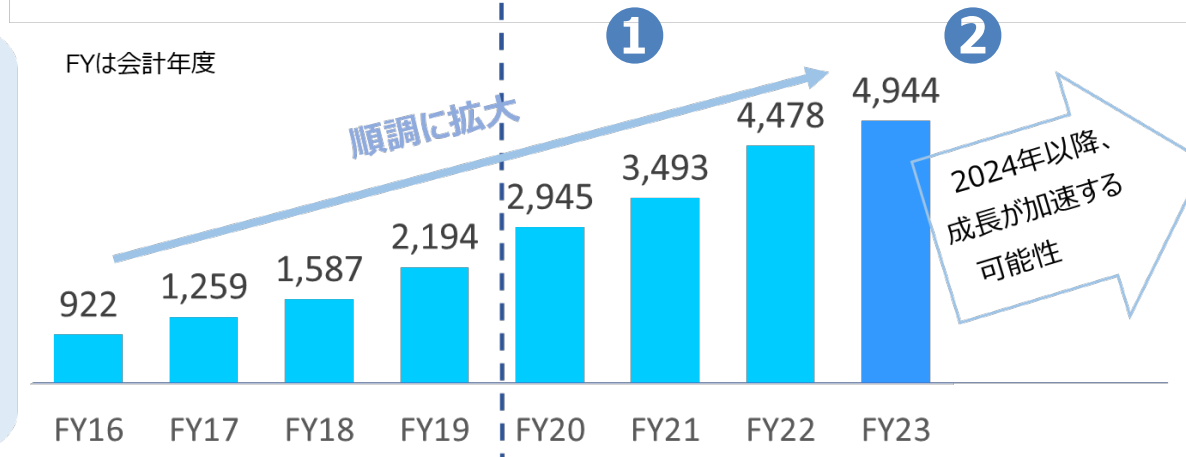
ビジネス向け 新規PC出荷台数

・23年度以降は予想
・単位：万台
(出典：MM総研)



当社の ITサブスク売上高

・単位：百万円

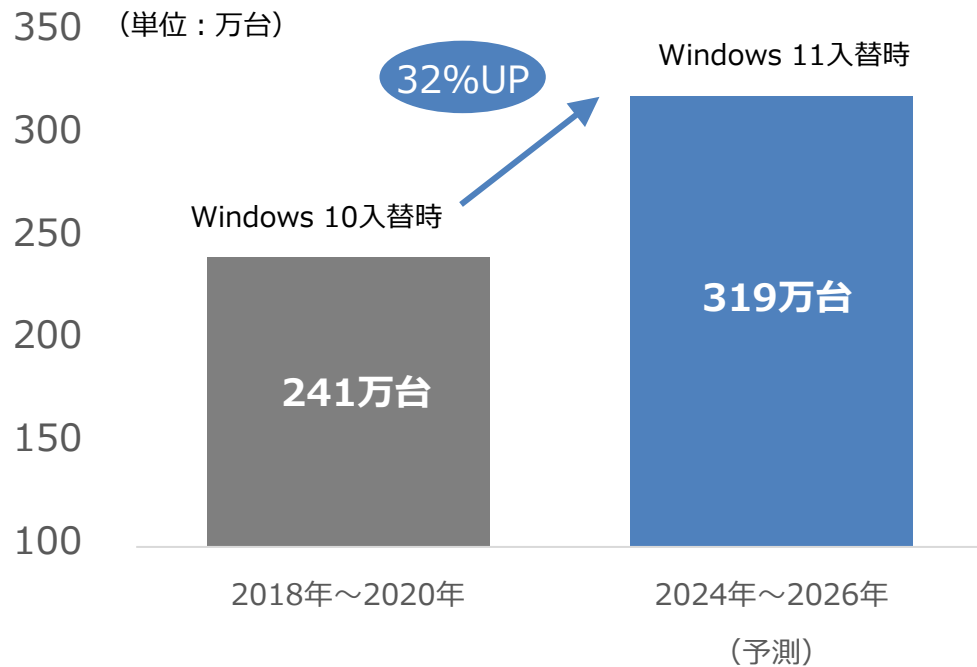


- ① 20～22年の新規PC減少期でも ITサブスクは順調に拡大
- ② 24年からのPC更新拡大期には成長が加速する可能性

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

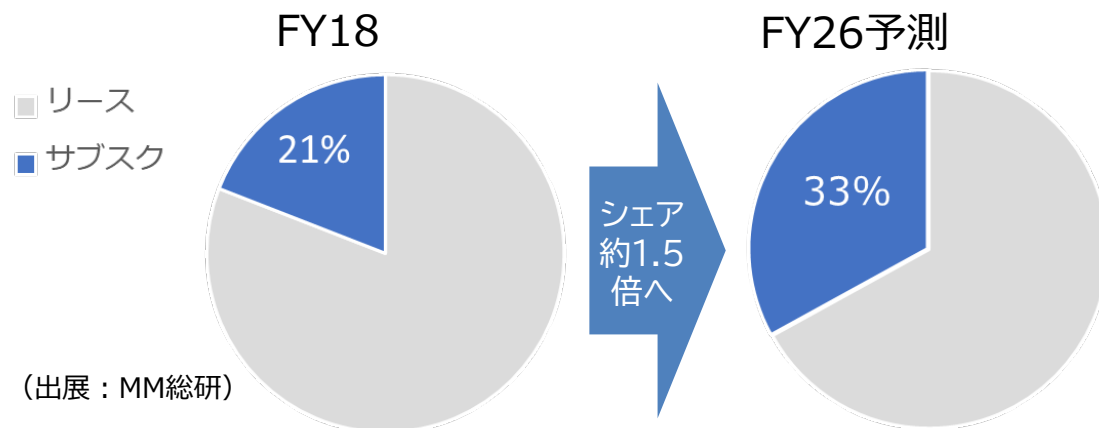
* OS更新需要期3年間のサブスクでのPC出荷台数比較（出展：MM総研）



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

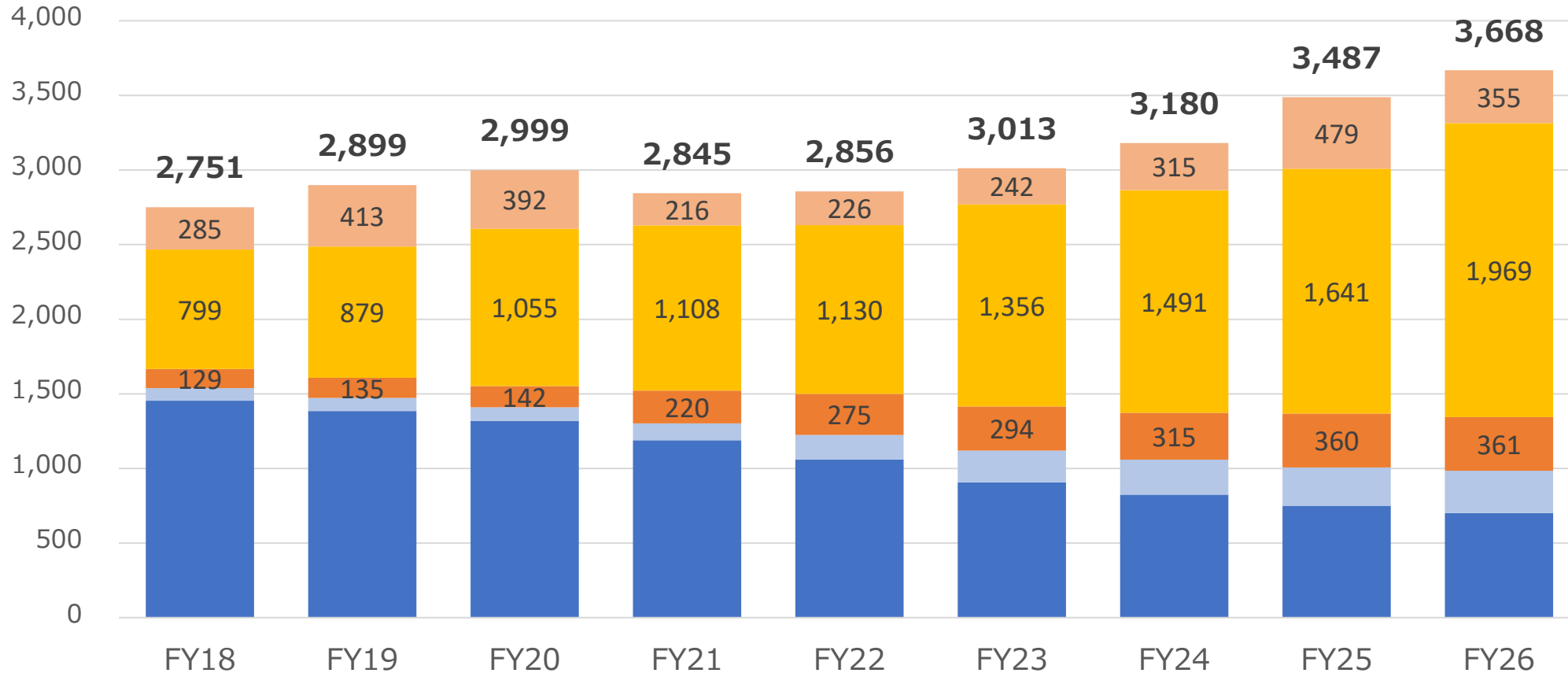
* MM総研資料中の「レンタル」という表現を「サブスク」と読み替えています

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)



* FY23～は予測値

当社のサービス領域

■ オンサイト保守サービス ■ アクシデントケア ■ センドバック ■ 運用保守BPO/LCM ■ キッティング

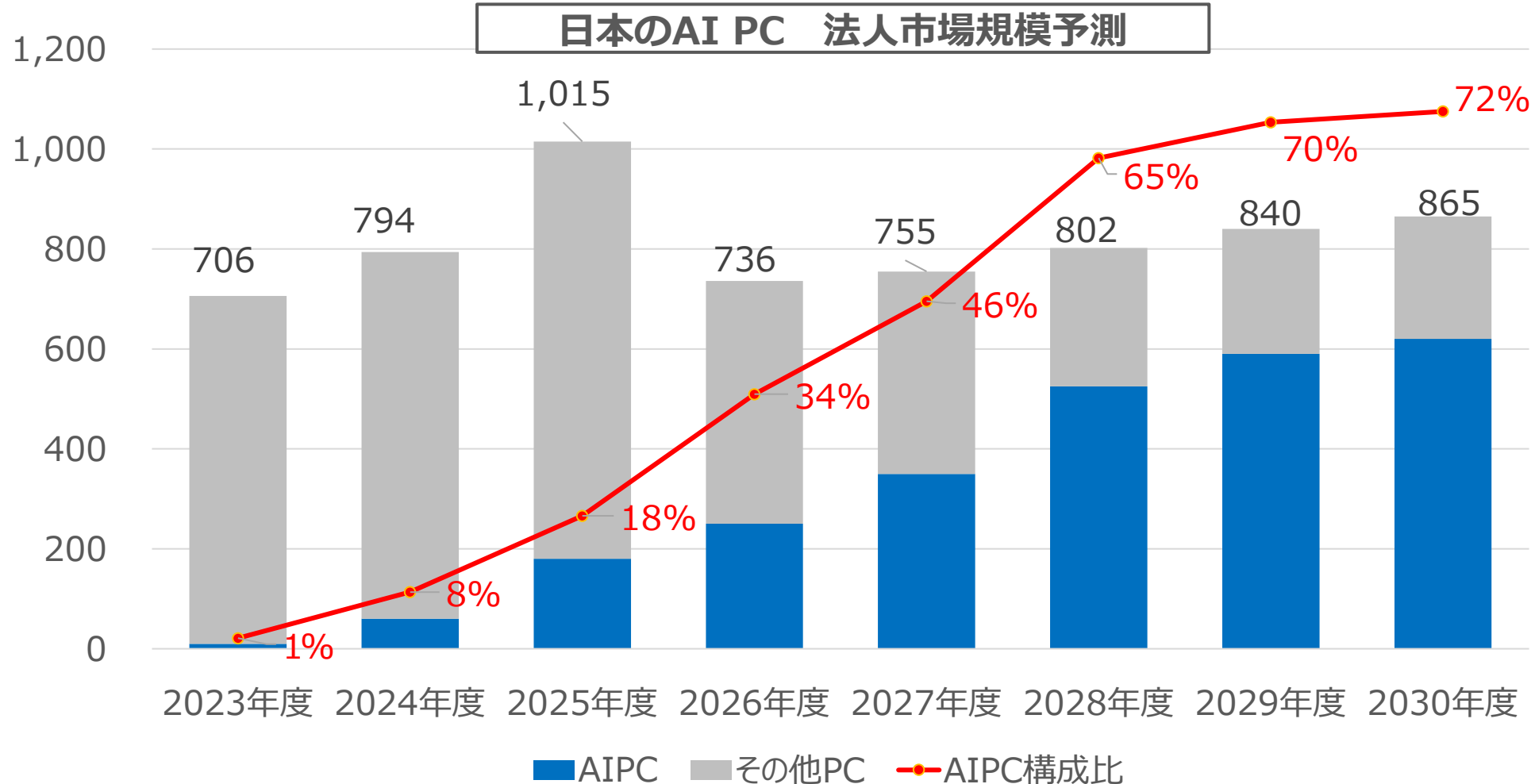
AI PC による法人PC市場の成長性

「AI PC」は、法人PC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

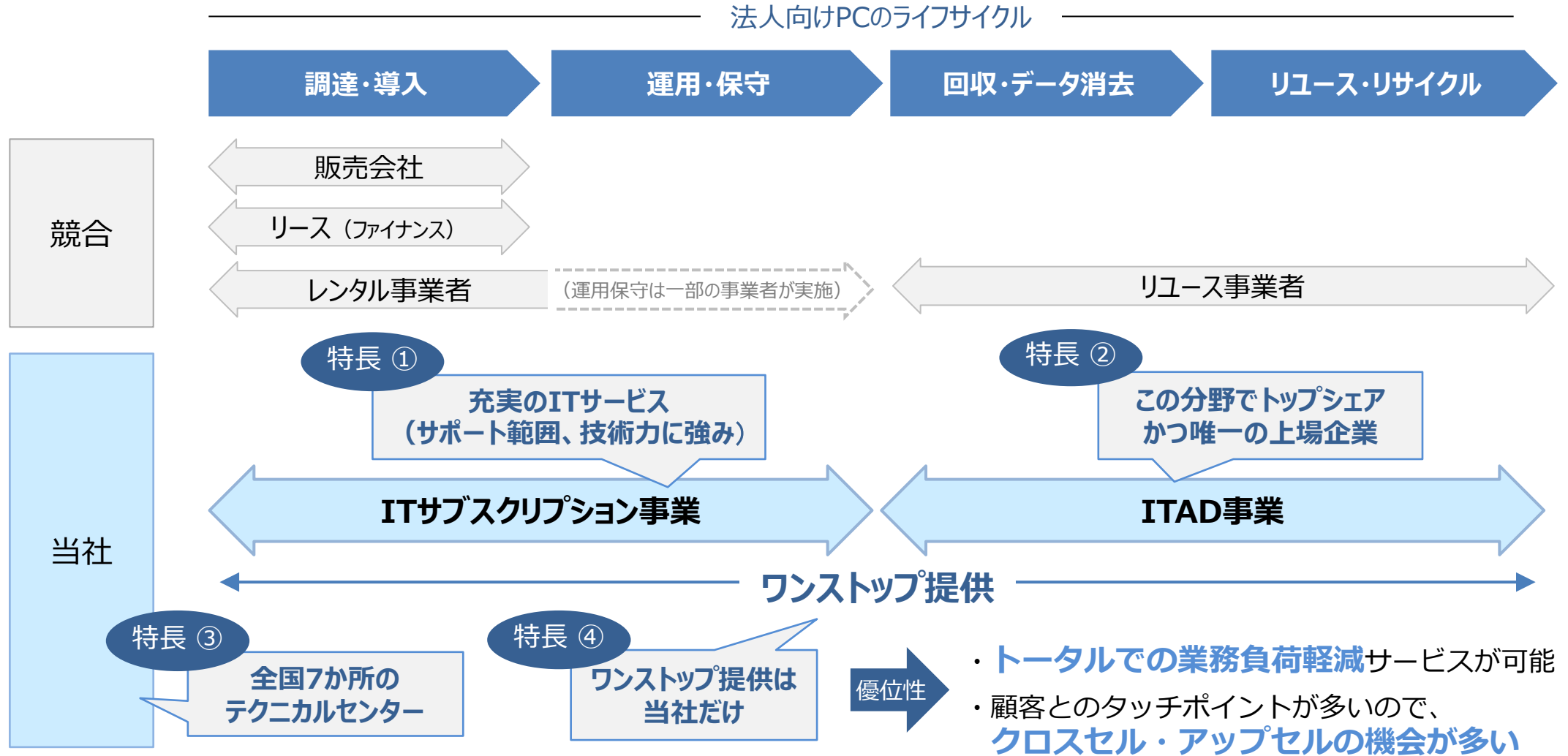
(出展：MM総研)

(単位：万台)



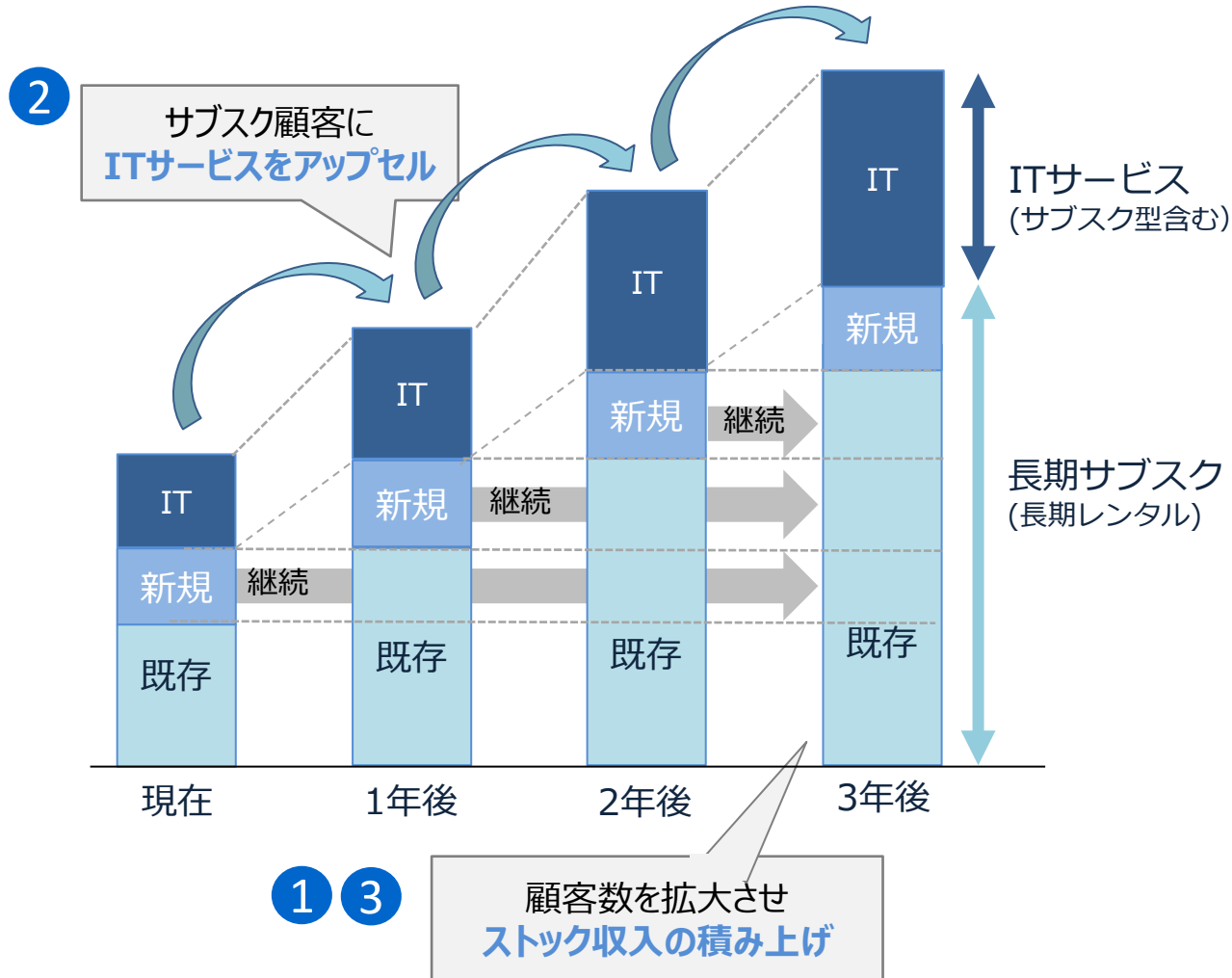
当社の競争環境と強みについて

- ・ **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



成長戦略① ITサブスクリプション事業

ITサブスク事業の成長戦略



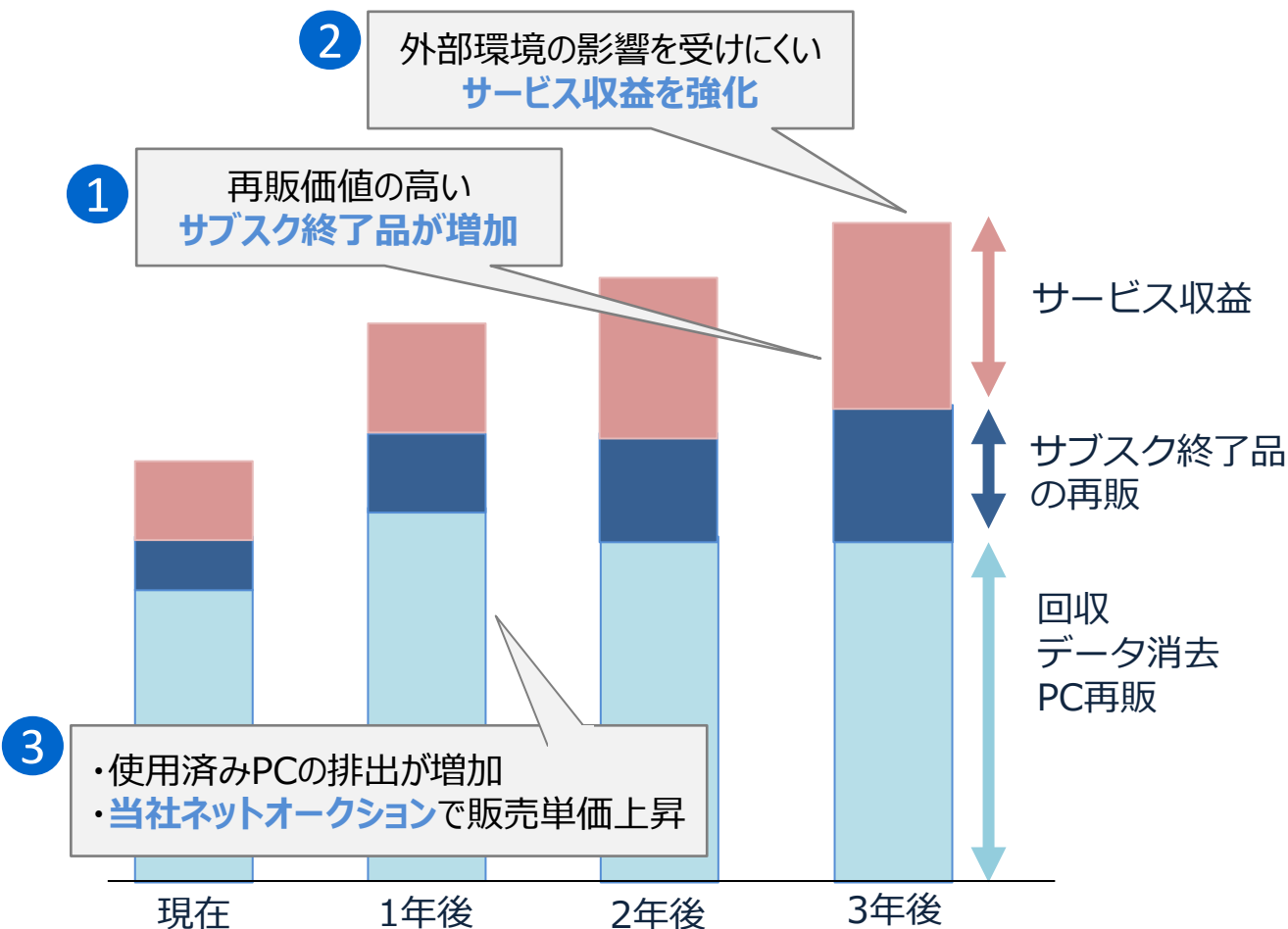
事業規模を拡大し、収益を向上

戦略

- 1 ITサブスク市場成長に伴う営業強化で、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

成長戦略② ITAD事業

ITAD事業の成長戦略



採算性を追求し、安定した収益を確保

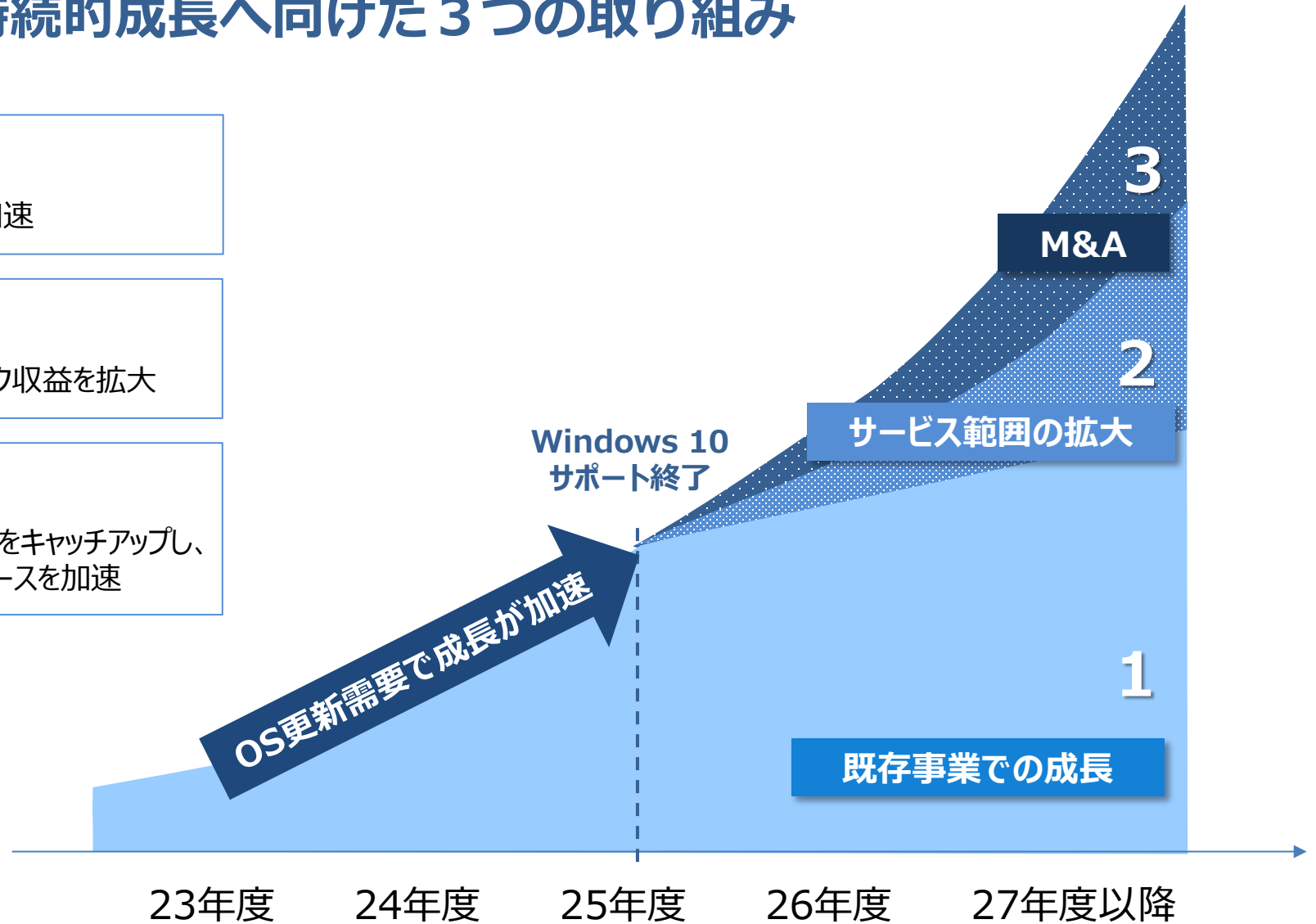
戦略

- 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

成長戦略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・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



SDGs への取り組み

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）



SDGs への取り組み

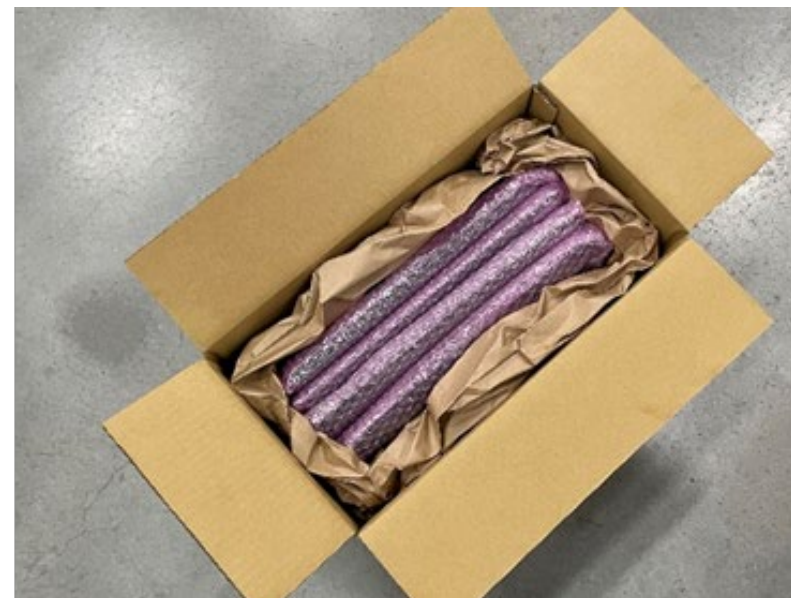
プラスチック大幅削減（レジ袋換算で年24万枚分）

- 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

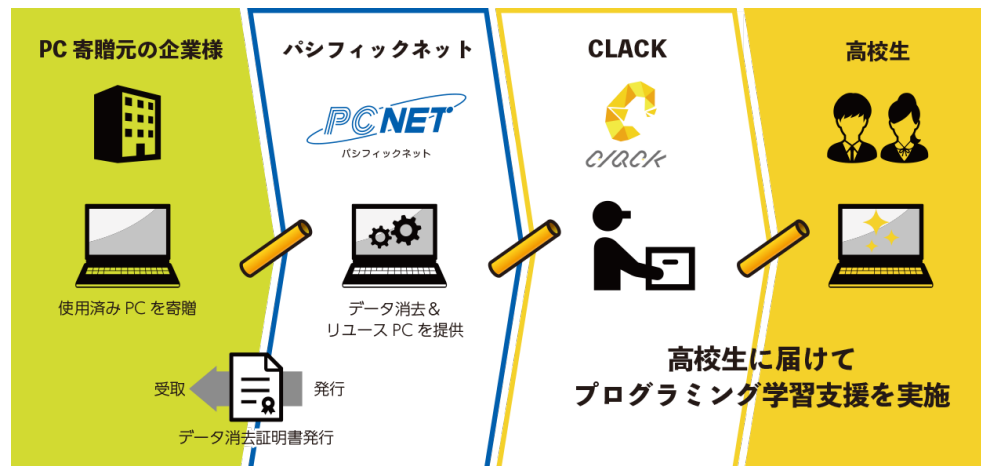


再生紙梱包材
段ボール容量も20%縮小



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

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 : 270人 (連結、パート社員42名含む、役員除く、2024年10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



•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。