

|| 企業調査レポート ||

## パシフィックネット

3021 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 2 月 17 日 (月)

執筆：客員アナリスト

内山崇行

FISCO Ltd. Analyst **Takayuki Uchiyama**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	02
3. 今後の見通し	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. LCM 事業	06
2. リマーケティング事業	10
3. コミュニケーション・デバイス事業	10
■ 強み	10
1. 顧客基盤	10
2. ノウハウの蓄積	11
3. データ消去サービス	11
4. 全国配置のテクニカルセンター	12
5. 高い信頼	12
■ 業績動向	12
1. 2020年5月期第2四半期業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
■ 中長期の成長戦略	17
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティ	19

## ■ 要約

### 法人向けに、IT 機器の LCM（ライフサイクルマネジメント）事業をサブスクリプションモデルで展開し、ストック収益中心へ大胆に構造転換。市場環境も追い風にし、収益力が大幅アップ

パシフィックネット<3021>は、IT 機器の調達、運用・保守、回収・データ消去、リユース・リサイクル、というライフサイクルマネジメント（LCM）をワンストップで支援する唯一の上場企業である。これまでの、使用済み IT 機器の引き取り・回収やリユース PC 販売などのフロー収益を中心としたビジネスモデルから脱却し、ストック収益を中心とした業態へと大幅に事業構造の改革を図っている。具体的には、法人の IT 機器全般の調達、運用・管理、回収・適正処分をサブスクリプション（月額定額制）で支援する事業モデルに注力。持続的成長が可能なストック中心の収益構造に切り替えたことが奏功し、2018年5月期、2019年5月期と2期続けて増益を達成した。数多くの優良顧客基盤や蓄積したノウハウ・人材、全国配置のロジスティクス網などの強みに加えて、2020年1月の Windows 7 のサポート終了に伴う Windows 10 への入れ替え需要、デジタルトランスフォーメーションや働き方改革推進に伴う IT 投資の拡大、それらを担う IT 人材不足によるアウトソーシングニーズの拡大などの市場の追い風にも乗り、さらなる先行投資によって地盤強化を図りながら持続的な成長を狙う。

#### 1. 事業概要

同社では4つの事業を柱としている。なかでも最重要として位置付けているのが LCM 事業である。IT 機器の調達・管理・運用と、使用済み機器の回収・適正処分をワンストップで提供している。IT 機器の調達・管理・運用フェーズでは、IT 機器の中長期レンタル・関連 IT サービス（運用・管理、クラウドサービス、通信サービス、セキュリティ、ネットワークインフラ構築等）を提供し、適正処分フェーズにおいては、使用済み IT 機器の回収・データ消去サービスを提供している。サブスクリプションモデルで提供している、IT 機器の中長期レンタルと関連 IT サービスの組み合わせでの提供が急速に拡大しており、収益力の強化と安定収入につながっている。

2つ目がリマーケティング事業で、法人から回収した使用済み IT 機器のうち高価値品は、全国配置のテクニカルセンターで再生・製品化し、法人向けにリユース品として販売している。また、再利用不可の機器については分解して素材化し、同社の監査基準を満たすリサイクル業者へ販売することで、遵法意識の高い法人の適正処分を支援・推進している。2020年1月の Windows 7 のサポート終了に伴い、Windows 10 への切り替えによる使用済み機器の排出特需が見込まれる。

3つ目はコミュニケーション・デバイス事業である。2018年2月末から連結の範囲に含めている（株）ケンネットが提供しており、観光業界を中心に無線ガイド機「イヤホンガイド®」の製造・販売・レンタル・保守サービスを行っている。90%以上の国内シェアを保持しており、観光需要の高まりに加え、新たな市場開拓も進み、業績が拡大している。

4つ目は、2020年5月期第2四半期まで子会社であった（株）エムエーピーが行っていた M&A 仲介及び人材紹介事業だが、2019年12月1日をもって吸収合併し、ビジネスアドバイザー部を同社内に新設した。

## 要約

## 2. 業績動向

同社では2019年5月期を初年度とする中期経営計画「SHIFT 2021」に基づき、使用済みIT機器の引き取り・回収やリユースPC販売等のフロー収益を中心としたビジネスモデルから、法人のIT機器全般の調達、運用・管理から適正処分までをワンストップで支援するLCM事業による、ストック収益中心の持続的成長が可能なビジネスモデルへと大きく転換を図っている。リユースPCの販売を中心としたリマーケティング事業については、B to Bに集中するため前期までに行った全国の直営全店舗廃止等の影響により、売上高は減少したが、生産性や回転率の向上により収益性は向上した。コミュニケーション・デバイス事業については、観光需要の高まりや新規市場開拓の進行によって、販売・レンタル売上、保守サービス売上とも拡大し、大幅な増収増益を達成した。

2020年5月期第2四半期は、LCM事業についてはWindows 10への入れ替え需要の本格化、企業内IT人材不足の深刻化等を背景に受注が大幅に拡大し、PC等の中長期レンタル、保守運用等のITサービス、使用済みIT機器の回収・データ消去サービスのいずれも計画を上回った。リマーケティング事業については、価格下落等の影響から売上高は計画を下回ったが、効率化や在庫回転率の向上等の効果から利益はほぼ計画通りとなった。コミュニケーション・デバイス事業については、観光需要の拡大や観光以外の用途開発の効果等から、販売・レンタル・保守サービスとも計画を大幅に上回った。コスト面では、IT人材拡充、レンタル資産、設備、基幹システム等、計画を上回る積極投資を行ったが、増加コストは収益拡大でカバーした。この結果、2020年5月期第2四半期の業績は、売上高2,195百万円（前年同期比12.4%増）、営業利益206百万円（同76.1%増）、経常利益205百万円（同76.4%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益130百万円（同105.2%増）となり、期初の予想を大幅に上回った。

## 3. 今後の見通し

2020年5月期は、IT機器導入・ITサービス市場では、2020年1月のWindows 7サポート終了に伴うWindows 10への入れ替え需要による機器の新規調達の拡大、デジタルトランスフォーメーションや働き方改革に向けたIT投資の拡大、それらを担う企業内IT人材の不足の深刻化等を背景としたアウトソーシングニーズの拡大など、市場の成長が見込まれ、LCMサービスの受注は引き続き拡大すると見込まれる。加えてIT機器の排出市場では、法人からのWindows 10への入れ替えに伴う使用済み機器の排出台数は増加し、適正処分ニーズも拡大すると見込まれ、同社の回収・データ消去、適正処分の受注も拡大すると想定される。一方、事業環境に鑑み、中期経営計画「SHIFT 2021」の事業構造改革をさらにスピードアップするため、先行投資をさらに拡大するもよう。全体的に見ると、市場要因や事業拡大、事業構造改革効果等により、サブスクリプションモデルでの収益がさらに拡大するため、先行投資分を吸収できる見込みだ。

2020年5月期の通期業績についても、計画を上回って推移するものと予想しているが、正確な予想が困難なため、通期業績予想は修正していない。その理由は2つある。1つが2019年12月に発覚したデータ消去サービスを提供する同業他社の転売問題で、これ以降、同社へ大手企業やリース会社からの問い合わせが急増しているが、業績面への影響が非常に読みにくいこと。もう1つが、先行投資の拡大を検討していることである。このため2020年5月期の業績計画は、売上高4,500百万円（前期比7.7%増）、営業利益400百万円（同28.7%増）、経常利益400百万円（同26.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益250百万円（同30.1%増）と期初の計画を据え置いている。

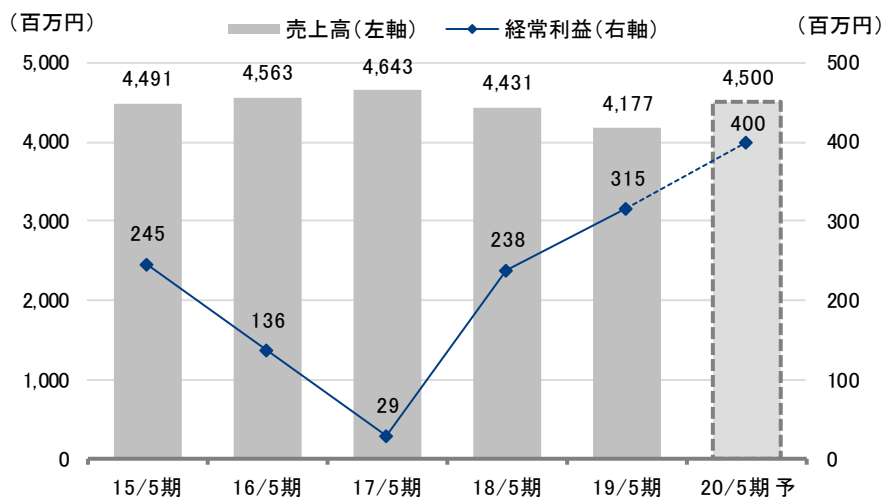
## 要約

中期経営計画最終年度の2021年5月期は、Windows 7サポート終了による特需は落ち着くことが見込まれる。一方で、IT機器運用・管理業務のワンストップサービスのサブスクリプションモデルによる本格展開、さらには2018年11月より提供を開始した、デバイス・通信SIM・Microsoft 365・ヘルプデスクなどをサブスクリプションでパッケージ化した新サービス「Marutto 365®」の提供や、Microsoft<MSFT>のクラウド技術に精通する(株)テクノアライアンスの子会社化によるクラウドサービスの販促強化によって、提供サービス範囲と顧客層の拡大が期待できる。また、これらサービスを既存の優良顧客基盤に展開することでのシナジー効果によるアップセル・クロスセルも見通せる。IT機器の運用・管理にかかるコストや手間を抑制したいという昨今の企業ニーズの高まりに加えて、高度なITスキルを有する人材と充実したロジスティクス網に基づく同社のサービスへの満足度は高い。このことから同社のサブスクリプション型サービスの契約更新率は極めて高く、将来の安定的な収益確保につながるストック収益の増強に極めて有効と考えられる。持続的な成長により、2021年5月期には売上高5,000百万円、経常利益500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益330百万円を目指しており、更なる上積み注目である。

## Key Points

- ・法人向けに、IT機器のLCM(ライフサイクルマネジメント)事業をサブスクリプションモデルで展開し、ストック収益中心へ大胆に構造転換
- ・2020年5月期は成長を加速させるため先行投資を強化するも、サブスクリプション型サービスがさらに拡大し、社会情勢の後押しも加わり、成長スピードがさらに加速
- ・優良顧客基盤、人的・物的資源など同社ならではの強みに加え、働き方改革推進に伴う企業のIT投資の拡大、IT人材不足によるアウトソーシングニーズの拡大など外的要因の追い風も生かし、持続的な成長を狙う

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 法人向けに、IT 機器の LCM（ライフサイクルマネジメント）事業をサブスクリプションモデルで展開し、ストック収益中心へ大胆に構造転換

#### 1. 会社概要

同社は法人の IT 機器の調達、運用・保守から、使用済み機器の回収・データ消去、適正処分（リユース・リサイクル）までのライフサイクルマネジメント（LCM）をワンストップで支援する唯一の上場企業である。

グループ会社は 2 社が存在する。Microsoft のクラウドサービス分野で高い技術力を持ち、クラウド製品・サービスに関する技術支援及び教育指導等を行う（株）テクノアライアンス（2018 年 12 月に子会社化）、無線ガイド機「イヤホンガイド®」の製造・販売・レンタル・保守を行う（株）ケンネットである。

#### グループ会社

会社名	概要
（株）テクノアライアンス	クラウド製品・サービスに関する技術支援及び教育指導等を行う Microsoft のクラウドサービス分野で高い技術力を持つ
（株）ケンネット	「イヤホンガイド®」（無線ガイド機）の製造・販売・レンタル・保守を行う

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

#### 2. 沿革

同社は 1988 年、PC 及びその周辺機器のレンタル・販売を行う「株式会社パシフィックレンタル」として東京都渋谷区で誕生した。1997 年には現在の「株式会社パシフィックネット」へと社名を変え、使用済み IT 機器の回収及びリユース PC 販売、データの完全消去で事業を拡大。そして 2006 年に東証マザーズへ上場、2016 年には東証第 2 部への市場変更を果たした。

2018 年 5 月に全店舗を閉鎖し、B to B の LCM 事業を中心としたビジネスモデルへと大幅に業態転換を図った。

## 会社概要

## 沿革

年月	沿革
1988年 7月	パソコン及びその周辺機器の販売及びレンタルを目的として、東京都渋谷区に現在の「株式会社パシフィックネット」の前身である「株式会社パシフィックレンタル」を設立（資本金 30,000 千円）
1997年 4月	「株式会社パシフィックネット」に社名変更
2004年12月	本店を東京都港区（現在地）に移転
2006年 2月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2016年10月	東京証券取引所市場第2部に市場変更
2016年11月	東京テクニカルセンターを東京都大田区内の現在地へ移設
2017年 6月	「株式会社エムエーピー」を設立（同社 100% 出資）
2017年12月	「株式会社ケンネット」の全株式取得に伴い完全子会社化
2018年12月	「株式会社テクノアライアンス」の全株式取得に伴い完全子会社化
2019年12月	「株式会社エムエーピー」を吸収合併

出所：会社ホームページより抜粋し掲載

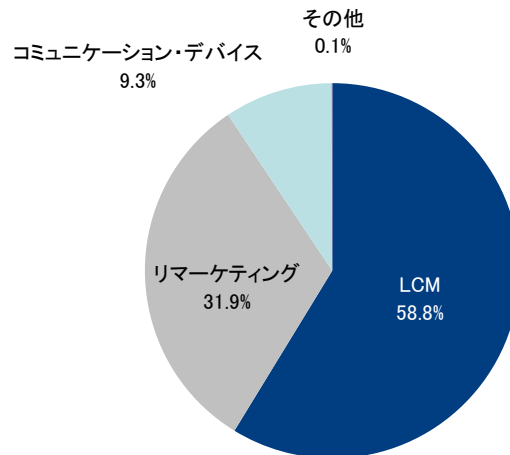
## 事業概要

### 中期経営計画の最重要施策でもある法人向け LCM 事業が同社の主力事業

同社は4つの事業で構成されている。1つ目が中期経営計画「SHIFT 2021」の最重要施策でもある LCM 事業である。法人向けに IT 機器の調達、運用・管理から使用済み機器の回収・適正処分までのサービスを展開している。2020年5月期第2四半期には同事業は売上高全体の58.8%を占めている。2つ目がリマーケティング事業で、法人の使用済み IT 機器を全国配置のテクニカルセンターで再生・製品化し、リユース品として企業等への販売等しており、売上高の31.9%を占めている。3つ目が無線ガイド機「イヤホンガイド®」の製造・販売・レンタル・保守を行うコミュニケーション・デバイス事業で、ケンネットが行っており、売上高の9.3%を占めている。その他、エムエーピーが行っていた（2019年12月1日に同社に吸収合併）M&A 仲介、アドバイザー、人材紹介事業がある。

事業概要

事業別売上構成  
(2020年5月期第2四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

1. LCM 事業

LCM 事業は、大きく2つのフェーズに分けられる。IT 機器の導入・運用フェーズにおいては、IT 機器レンタル・関連 IT サービス（運用・管理、クラウド、通信、セキュリティ、ネットワークインフラ構築等）を提供している。また、使用済み IT 機器の処分フェーズにおいては、回収・データ消去サービス（ITAD:情報機器資産の適正処分）を提供している。

LCM 事業イメージ



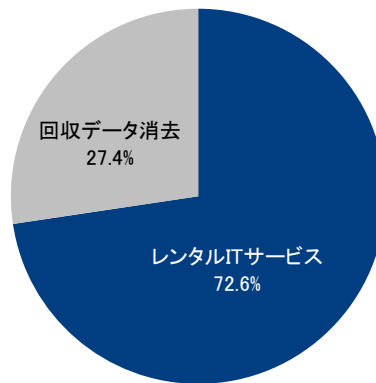
出所：決算説明資料より掲載



事業概要

IT機器の調達については、中長期レンタルに加えて、キッティング(事前設定)、運用・管理等の役務系ITサービス、通信、クラウドサービスを含めたITサービスの積極的な提案営業を実施するとともに、IT機器の「所有から利用へ」を推進する「サブスクリプション(月額利用料)」モデルにて展開している。同社では、このサブスクリプションモデルでのサービス提供に注力しており、2020年5月期第2四半期は、レンタルITサービスがLCM事業の売上構成比の72.6%を占めている。

LCM事業売上構成  
(2020年5月期第2四半期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

LCM事業を把握するうえで必要となる、ビジネス向けPC市場やIT業界の状況を説明する。

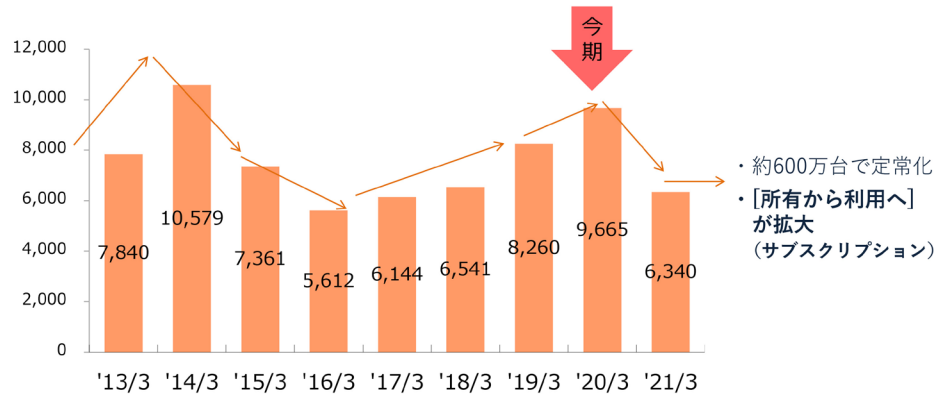
(1) ビジネス向けPC市場

ビジネス向けPC出荷台数の今後の予想では、2020年1月のWindows 7のサポート終了に伴うWindows 10への切り替えにより出荷台数増加が見込まれるが、入れ替えが落ち着いた2021年5月期には同様に出荷台数は減少し、その後は600万台/年程度で落ち着くと予想されている。一方で、Windows 10への入れ替えに伴い「所有から利用」に切り替えて調達を行う企業が増加しており、これまで機器を購入していた企業が調達手段をレンタルに切り替えるという流れがますます強まると予想される。

## 事業概要

## ビジネス向け PC 市場の推移

(ビジネス向け) PC出荷台数 (出典: MM総研、単位: 千台)



出所: 決算説明資料より掲載

・約600万台で定常化  
・[所有から利用へ]が拡大  
(サブスクリプション)

## (2) 働き方改革 IT 市場

働き方改革の IT 市場は 2017 年～ 2022 年の年間市場成長率は 7.6% と非常に高く、特に IT サービス/ビジネスサービスの分野で見ると、同成長率は 22.1% と目覚ましいことが分かる。働き方改革 (場所と時間を選ばない働き方) の進展に伴い、企業の「ノートパソコン+通信+コミュニケーションツール」導入のニーズはますます高まりを見せると予想され、同社のビジネスチャンスはさらに拡大していくと考えられる。

## 働き方改革 IT 市場 2017 年～ 2022 年の年間市場成長率

	年間市場成長率	2022年市場規模
<b>働き方改革IT市場全体</b>	<b>年 7.6%</b>	<b>3兆2,804億円</b>
ITサービス/ビジネスサービス分野	年 22.1%	7,500億円
ハードウェア分野	年 0.8%	※1兆0440億円
ソフトウェア分野	年 12.2%	9,700億円
通信サービス分野	年 3.0%	※4,017億円

出典: IDC Japan 国内働き方改革ICT市場予測 (2019年1月発表)  
なお、※印のデータは、IDC Japan発表の市場成長率から当社で推定

出所: 決算説明資料より掲載

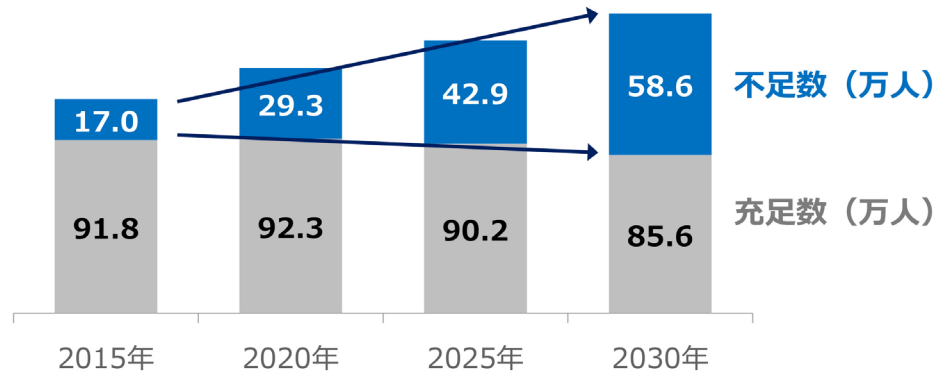
## (3) 企業の IT 人材

企業の IT 人材不足が顕著である。経済産業省の調査によると 2015 年時点で約 17 万人の IT 人材が不足しており、2030 年には約 59 万人程度まで不足が拡大する見込みである。同時に、IT 市場は今後さらに拡大することから、不足はさらに深刻化すると予測される。この人材不足の状況のなか、企業内の IT 管理・運用担当者は 53% の企業で 1 名もしくは不在となっており、IT 管理・運用業務のアウトソーシング需要がますます高まると想定される。

## 事業概要

## IT人材不足数・充足数推計

経産省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」2017年より



出所：決算説明資料より掲載

これらの外部環境を踏まえて、同社は LCM 事業への注力を進めている。大きな戦略としては以下 2 点である。

**a) サブスクリプションモデルの徹底推進**

法人の情報システム部門の課題解決や業務負荷の軽減に対応するべく、IT 機器の調達については、中長期レンタルに加えて、キッティング、運用・管理等の役務系 IT サービス、通信、コミュニケーションツールのクラウドサービスを含めたトータルでの支援を「サブスクリプション（月額利用料）」モデルにて積極的に展開している。2018年11月には、その象徴ともいえる「モバイルノート PC + 無制限 SIM + Microsoft 365 + IT サービス」をワンパッケージ化しサブスクリプションモデルにて提供する「Marutto 365®」を提供開始している。

**「Marutto 365®」でアウトソーシング可能な業務**


出所：会社ホームページより掲載

## 事業概要

**b) ITAD 強化**

ITADとは「IT Asset Disposition (情報機器資産の適正処分)」の略語である。事業戦略に通じる重要性の高い業務として欧米では広く認知され、経営上の重要事項と位置付けられており、日本においても企業の取り組むべきテーマとして認知が拡大している。同社はITADサービスでは日本トップシェアかつ唯一の上場企業でもあり、国内のITADを啓蒙・推進するリーディングカンパニーとしての立場を目指している。

**2. リマーケティング事業**

リマーケティング事業では、主に法人より回収した使用済みIT機器を、高価値品はテクニカルセンターで再生・製品化し、リユース品として法人等に販売している。また、再利用不可の機器については分解して素材化し、同社の監査基準を満たす国内のリサイクル業者へ処理を委託している。

**3. コミュニケーション・デバイス事業**

前期に買収・完全子会社化し2018年2月末から連結の範囲に含めている、「イヤホンガイド®」の製造・販売・レンタル・保守サービスを行っているケンネットが提供している。「イヤホンガイド®」は、送信機と複数の受信機からなる、手のひらサイズの無線ガイド機。観光地ガイドを中心に、国際会議での通訳や騒音の多い工場見学、大きな声を出せない美術館や博物館等で、詳細な案内や展示物などの説明のアナウンスを目的に利用されており、ケンネットが90%以上の国内シェアを有している。

## ■ 強み

同社の強みとしては以下の4点が考えられる。これらは他社にとっての参入障壁となっており、サブスクリプションモデルの拡大と、それに伴う更なる収益力の強化・向上が期待できる。

**1. 顧客基盤**

同社は長年、法人の使用済みIT機器の回収やデータ消去等、適正処分サービスに取り組んできた。昨今のコンプライアンス重視の流れや環境保護意識の高まりと、同社の活動実績への信頼により、セキュリティ意識が高く適正処分を望む多数の企業が同社の強固な顧客基盤となっている。また、レンタルの顧客についても、柔軟できめ細かい同社のサービスは高い評価を得ており、同社の安定した顧客基盤となっている。このように、同社は極めて優良かつ多数の顧客基盤を保持しており、これらの顧客に対して、運用保守、ヘルプデスクやネットワーク、インフラ系運用支援等、今後さらなるアップセル・クロスセルによるサービスの積み上げが見込める。

## 強み

## 2. ノウハウの蓄積

同社は、創業以来 IT 機器のレンタルやリユース PC の販売を行ってきたことで、IT 機器や関連ソフトウェア、各種業務サービスに関するノウハウとスキルを持った従業員が数多く在籍しており、プリセールスや IT エンジニアとして活躍している。同社の提供するヘルプデスクサービスは、彼らが直接顧客からの問い合わせに対応している。同業他社では、エンジニアが直接対応することは少ないため、同社のヘルプデスクサービスは顧客満足度も高く、契約更新率が極めて高い。一方で、同社は IT 知識を持った人材を積極的に採用している。採用後は、豊富な事例を基にしたノウハウの共有・育成の流れが完成しており、ノウハウの蓄積は他社との明確な差別化として強みとなっている。

## 3. データ消去サービス

2019 年 12 月、データ消去サービスを提供する同業他社において、個人情報を含む行政データが蓄積されたハードディスクの転売問題が発覚し、大きな社会問題となった。同社では、IT 機器の LCM サービスの一環として、企業・官公庁等の使用済み情報機器のデータ消去・破壊等による情報漏洩防止、適正処理を行っており、国内最高レベルのセキュリティ環境にてデータ消去サービスを提供している。業界唯一の上場企業であり万全のガバナンスを誇ることで、全国の支店にテクニカルセンターを併設し、サービス品質、セキュリティ対策ともに全国同一レベルでの対応をしていること、関係法令を遵守した適正処分を行っていることなどから信頼を集め、大手企業やリース会社からの案件の問い合わせが急増している。

## 同社のデータ漏洩防止の取り組み



## データ消去作業漏れの防止

- 上書きデータ消去、物理破壊、磁気消去のいずれにも対応、組み合わせも可能
- 消去済み記憶媒体と消去作業前の記憶媒体の明確な分割管理
- データ消去作業確認書にて、全ての記憶媒体を対象に作業内容・個数を毎日記録し管理
- 全てのデータ消去作業について作業者と管理者による Wチェックを徹底
- データ消去作業後、お客様へデータ消去作業完了報告書（有償）を提出
- ご希望により個々の記憶媒体別に個体番号が記録されたデータ消去証明書（有償）を発行
- サーバーの HDD は物理破壊（4点穿孔破壊）処理を徹底

## 従業員・部外者による持ち出し防止

- データ作業は全て自社テクニカルセンター内で実施（お客様のご希望により、お客様拠点に赴いてのオンサイト作業も承ります）
- 国内最高レベルのセキュリティ。セキュリティカードによる入退出管理
- 防犯カメラによる 24 時間監視と録画データ保存による抑止効果
- 従業員の手荷物の持ち込み禁止、ポケットが縫い付けられた制服の貸与・着用
- 従業員退出時毎の所持品チェックと金属探知機による身体チェックを実施



出所：同社ホームページより掲載

強み

#### 4. 全国配置のテクニカルセンター

同社は、全国7ヶ所にテクニカルセンターを構えている。そこではIT機器レンタル時のキittingや使用済み機器のデータ消去及び再生等の技術的作業と、顧客への配送等を掌るロジスティクス拠点でもある。同業他社ではこのような全国配置のテクニカルおよびロジスティクス拠点を持っているところはほとんど存在せず、他社との差別化要因となっている。顧客は、同社へワンストップで作業を依頼することで手配を一本化でき、機器の移動によるセキュリティリスクを軽減することができる。この強みを生かし、現在では顧客が資産として保有しているIT機器を預かり、保管・キitting・配送をセットにしたサービスもサブスクリプションモデルにて提供している。

#### 5. 高い信頼

同社は、金融機関をはじめとしたセキュリティ意識の高い法人企業や官公庁等1万社以上の顧客と取引を行っており、その実績に裏打ちされた高い信頼が同社の強みとなっている。

## 業績動向

### 2020年5月期第2四半期はサブスクリプションモデルによるLCM事業の大幅な拡大と使用済みIT機器の回収・データ消去サービスへの取り組みの高評価により、計画比で大幅な上積みを達成

#### 1. 2020年5月期第2四半期業績概要

同社は2019年5月期を初年度とする中期経営計画「SHIFT2021」に基づき、収益の変動が大きなフロー中心から持続的成長が可能なストック中心の収益・事業構造への転換を引き続き進めている。この事業構造改革に向けて、LCM事業への選択と集中、戦略的投資を進めた。LCM事業については、Windows 10への入れ替えやIT人材不足の深刻化等からサブスクリプションモデルで提供する中長期レンタル、保守・運用・クラウド等のITサービスとともに受注が大幅に拡大した。使用済みIT機器の回収・データ消去サービスについても、Windows 10への入れ替えに伴う排出増、同社セキュリティレベルへの顧客評価等により好調に推移した。マーケティング事業については、販売先の定期監査強化・選別を進め、適正処理の価値を一層高めるとともに、案件の選別等を進めた。コスト面では、中期経営計画に基づきLCM事業強化に向けたIT人材拡充、レンタル資産、設備、基幹システムについて計画を上回る設備投資を行ったが、増加コストは収益拡大でカバーした。

この結果、2020年5月期第2四半期の業績は、売上高2,195百万円（前年同期比12.4%増）、営業利益206百万円（同76.1%増）、経常利益205百万円（同76.4%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益130百万円（同105.2%増）となり、期初の予想を大幅に上回った。

パシフィックネット | 2020年2月17日(月)  
 3021 東証2部 | <https://www.prins.co.jp/company/ir/>

## 業績動向

## 2020年5月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	19/5期2Q		20/5期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	1,953	100.0%	2,195	100.0%	12.4%
売上原価	1,045	53.5%	1,154	52.6%	10.4%
販管費	791	40.5%	834	38.0%	5.5%
営業利益	117	6.0%	206	9.4%	76.1%
経常利益	116	5.9%	205	9.4%	76.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	63	3.2%	130	5.9%	105.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別に見ると、LCM 事業については Windows 10 への入れ替えの本格化、企業内 IT 人材不足の深刻化等を背景に受注が大幅に拡大した。加えて、PC 等の中長期レンタル保守運用等の IT サービス、使用済み IT 機器の回収、データ消去サービスのいずれも計画を上回った。IT 機器の導入については、中長期レンタル、運用・保守等の役務系 IT サービス、通信サービスに加え子会社であるテクノアライアンスとの協業によるクラウドサービスの積極的な提案営業を実施するとともに、サブスクリプションモデルの推進により受注高・売上高とも大幅に拡大した。また、使用済み IT 機器の引き取り回収・データ消去についても、Windows 10 への入れ替え拡大に伴う排出増、収益性重視での案件受注、同社の高いセキュリティレベルに対する顧客評価、継続した生産性向上策等により、売上高・利益ともに増加した。一方コスト面では、IT 人材の積極採用、社内人材の LCM 部門への異動・再配置によるさらなる増員、生産性向上とセキュリティ強化に資する設備投資、レンタル資産の取得等、計画を上回る積極投資を行った。この結果、売上高 1,379 百万円（前年同期比 19.9% 増）、セグメント利益 185 百万円（同 20.3% 増）と、2 桁増収・増益を達成した。

リマーケティング事業は、主に LCM サービスにより回収した使用済み機器を、高価値品はテクニカルセンターで製品化し、リユース品として販売している。業績面では 2019 年 3 月の EC 事業の譲渡等により、売上高は前年同期比で減少したが、テクニカルセンターの生産性向上や在庫回転率の向上などの施策により利益率は大幅に向上した。結果、売上高 748 百万円（前年同期比 15.3% 減）、セグメント利益 171 百万円（同 27.8% 増）となった。

コミュニケーション・デバイス事業は、前期に買収・完全子会社化し 2018 年 2 月末から連結の範囲に含めているケンネットが担当する。ケンネットは、観光業界を中心に無線ガイド機「イヤホンガイド®」の製造販売・保守サービスを展開しており、観光需要の高まりを受けて前期比で販売及びレンタル数量が拡大した。旅行関連市場の活況な需要を取り込むための継続的な PR 活動や、利用者の口コミによるマーケティングをしたことで、売上高 217 百万円（前年同期比 33.8% 増）、セグメント利益 69 百万円（同 237.5% 増）となった。

## 業績動向

## セグメント別業績推移

(単位：百万円)

	19/5期2Q	20/5期2Q	前年同期比
売上高	1,953	2,195	12.4%
LCM事業	1,150	1,379	19.9%
リマーケティング事業	884	748	-15.3%
コミュニケーション・デバイス事業	162	217	33.8%
その他	2	1	-36.3%
調整額	-246	-151	-
セグメント利益	117	206	76.1%
LCM事業	154	185	20.3%
リマーケティング事業	134	171	27.8%
コミュニケーション・デバイス事業	20	69	237.5%
その他	-17	-15	-
調整額	-174	-205	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 財務状況と経営指標

2020年5月期第2四半期末における総資産は4,122百万円(前期末比619百万円増)となった。流動資産は1,428百万円(同137百万円増)であり、主な内訳は現金及び預金747百万円である。固定資産は2,693百万円(同481百万円増)であり、主な内訳はレンタル資産(純額)2,181百万円、のれん138百万円である。

負債は、2,241百万円(前期末比716百万円増)となった。流動負債は1,403百万円(同365百万円増)であり、主な内訳は買掛金139百万円、短期借入金450百万円、1年内返済予定の長期借入金339百万円である。固定負債は837百万円(同350百万円増)であり、長期借入金787百万円、資産除去債務40百万円となった。

純資産合計は1,881百万円(前期末比97百万円減)であり、主な内訳は資本金432百万円、資本剰余金525百万円、利益剰余金1,040百万円だった。



## 業績動向

## 連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	19/5期	20/5期 2Q	増減額
流動資産	1,290	1,428	137
(現金及び預金)	674	747	73
固定資産	2,212	2,693	481
総資産	3,502	4,122	619
流動負債	1,037	1,403	365
固定負債	487	837	350
(有利子負債)	893	1,576	683
負債合計	1,524	2,241	716
純資産	1,978	1,881	-97
(安全性)			
流動比率	124.4%	101.8%	-22.6pt
自己資本比率	56.4%	45.6%	-10.8pt
有利子負債比率	45.2%	83.9%	38.7pt
(収益性)			
ROA (総資産経常利益率)	9.0%	10.8%	1.8pt
ROE (自己資本当期純利益率)	9.9%	13.5%	3.6pt
売上高営業利益率	7.4%	9.4%	2.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2020年5月期は成長を加速させるため先行投資を強化するも、サブスクリプションモデルのさらなる拡大、情報漏洩防止に対する同社への高評価も相まって、成長スピードが加速

2020年5月期の見通しは、IT機器導入・ITサービス市場では、2020年1月のWindows 7サポート終了に伴うWindows 10への入れ替え需要、企業の働き方改革に向けたIT投資、企業内IT人材の不足によるアウトソーシングニーズ、デジタルトランスフォーメーションに資する投資等の拡大を背景として市場の成長が見込まれ、LCMサービスの受注は引き続き伸長すると想定している。ストックビジネスへの切り替えが進むことで、収益力についてもさらに強化する。

IT機器の排出市場では、Windows 10への入れ替えが進むことで企業等からの使用済み排出台数が増加、また同時に世界的な環境・廃プラ問題に対応したセキュアで法令を遵守した適正な処分のニーズが拡大すると想定されることから、同社の回収・データ消去、適正処分サービスの受注も拡大すると見込んでいる。

パシフィックネット | 2020年2月17日(月)  
 3021 東証 2 部 | <https://www.prins.co.jp/company/ir/>

今後の見通し

コスト面では、事業環境に鑑み、中期経営計画「SHIFT2021」の事業構造改革をさらにスピードアップするため、IT人材拡充・育成、レンタル資産の取得拡大、センター生産性向上、基幹システムやRPA等の社内IT等をはじめとした先行投資をさらに拡大する。しかし、全体的に見ると、市場要因、事業拡大、構造改革の効果等が見込まれ、サブスクリプションモデルがさらに拡大するため、先行投資分を吸収できる見込みだ。

2020年5月期の通期業績についても計画を上回って推移するものと予想しているが、正確な予想が困難であるため、通期業績予想は修正していない。理由は2つあり、1つが使用済みIT機器の回収・データ消去サービスの業績予測が難しいことである。データ消去サービスを提供する同業他社において大量の行政データが蓄積されたハードディスクの転売問題が2019年12月に発覚し、大きな社会問題となったが、大手企業やリース会社からの問い合わせが急増しているものの、業績面への影響は非常に読みにくい。もう1つが、投資計画の見直しである。既に期初の計画を上回る投資を行っているが、現在の業績を踏まえ先行投資の拡大を検討している。このことから2020年5月期の業績計画は、売上高4,500百万円(前期比7.7%増)、営業利益400百万円(同28.7%増)、経常利益400百万円(同26.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益250百万円(同30.1%増)と期初の計画を据え置いている。

2020年5月期通期予想

(単位：百万円)

	19/5期		20/5期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	4,177	-	4,500	-	7.7%
営業利益	310	7.4%	400	8.9%	28.7%
経常利益	315	7.6%	400	8.9%	26.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	192	4.6%	250	5.6%	30.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 優良顧客基盤、人的・物的資源の充実などの強みに加え、クラウド化の流れ、IT 人材不足など外的要因の追い風も生かし、持続的な成長狙う

中期経営計画「SHIFT2021」の最終年度である 2021 年 5 月期は、Windows 10 への入れ替えに伴う特需はやや落ち着くことが見込まれる。一方で、IT デバイス+ IT サービスをサブスクリプションモデルにて提供する「Marutto 365®」等の展開やテクノアライアンスの子会社化によるクラウドサービスの強化などにより、サービス範囲及び顧客層の拡大が期待できる。また、これらを既存の優良顧客基盤に展開することでアップセル・クロスセルも見通せる。さらには、働き方改革やデジタルトランスフォーメーション推進に伴う企業等の IT 投資の高まりに加えて、それらを担う IT 技術者不足の深刻化に伴う業務のアウトソーシングニーズの拡大、クラウドファーストの動きの加速は追い風となっている。IT スキルに長けた人材やこれまでに蓄積したノウハウ、全国配置のロジスティクス網に基づく同社のサービスへの満足度の高さに加え、同社が推進するサブスクリプションモデルでのサービス契約更新率は極めて高い。これらの要素は全て将来の安定的な収益確保に極めて有効と考えられる。ストック収益を中心とした持続的な成長により、2021 年 5 月期には売上高 5,000 百万円、経常利益 500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 330 百万円を達成する見込みだ。

「SHIFT 2021」から上述した以外の成長戦略のポイントを以下に記載する。

#### (1) 生産性向上、新技術への取り組み

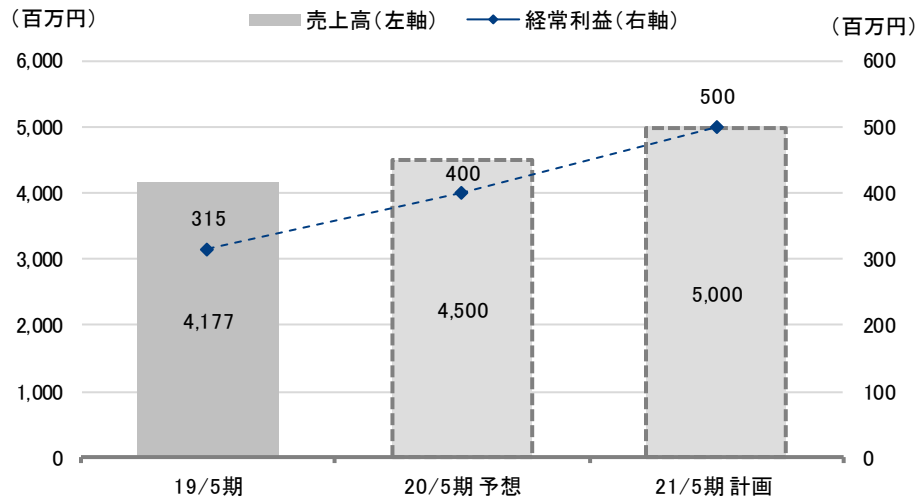
LCM 事業において、技術人材拡充、設備、RPA 導入や基幹システムへの先行投資、IT サービス部門への人員再配置と育成を強化した。特に、RPA の導入では、従前の数倍の生産性を実現している。RPA の対応範囲をさらに拡大していく予定。また、サブスクリプションビジネスに対応した案件ごとの収益管理、「小売りからサービスへ」「フローからストックへ」を目的とした諸施策のさらなる推進、東京テクニカルセンターによる付加価値・生産性の向上等の施策を引き続き推進していく。

#### (2) 経営基盤の徹底強化

ガバナンスの強化、経営高度化・ESG、人材育成という 3 つの観点から経営基盤強化に取り組んでいる。ガバナンス強化では、指名・報酬委員会の設置・運営と、独立社外取締役の 1 名増員を行った（2019 年 8 月 29 日）。経営高度化という観点では、経営・意思決定の高度化、事業そのものの徹底推進である。また、人材育成という観点からは、社内人材を IT サービス部門へ再配置し、育成を強化する。

中長期の成長戦略

## 中期経営計画



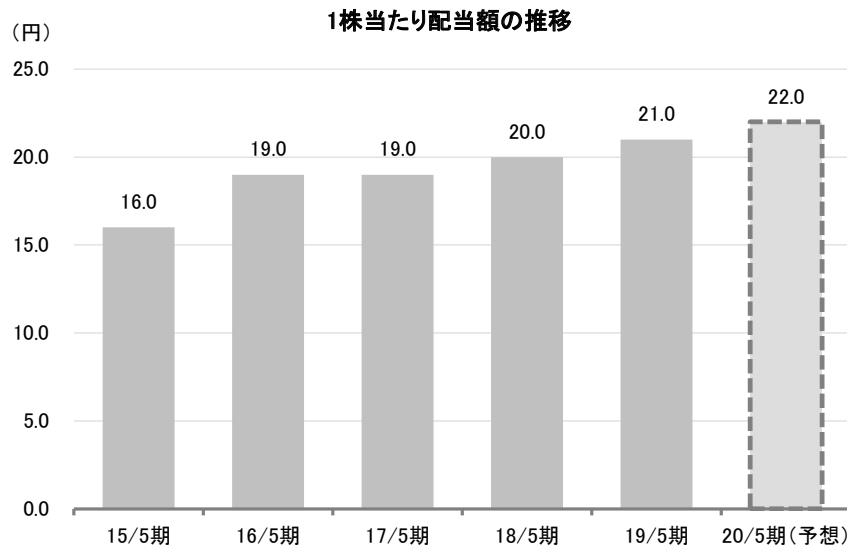
注：売上高は修正後の数値  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 配当性向 30% 以上を目安として配当を実施

同社は株主還元を経営の最重要課題の1つとして位置付けている。株主各位への利益配分については、継続的な利益還元を基本としたうえで業績連動型の配当方式を採用し、配当性向を重視して決定している。配当額は、親会社に帰属する当期純利益の30%以上を配当性向の目安として決定していく方針である。内部留保資金用途については、持続的な成長を確保するため、財務体質のより一層の強化と将来の事業展開などに活用したいと考えている。2019年5月期は21.0円と前期より1.0円増配し、2期連続の増配となった。

株主還元策



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 情報セキュリティ

同社は情報セキュリティに関するリスクを最上位と認識し、強固な管理体制の構築に最大限努めている。具体的にはISMS（ISO27001:情報セキュリティ・マネジメント・システム）による万全なセキュリティ、プライバシーマークの取得、ISO対策室の設定、セキュリティドアやセキュリティカメラ等による情報漏洩の防止、外部からの不正アクセスに対するシステム強化、社員教育を中心とした社内管理体制の強化、内部監査の定期実施などである。

同社は、セキュリティ投資及び厳格な運用労務管理や従業員満足度向上への取り組みを含めて、情報漏洩防止とサービス品質向上のために積極的に取り組んでいる。一方でセキュリティ業界は大きな変革期を迎えている。使用済み情報機器の販売収益に依存し、データ消去等の適正処分にかかるサービス料はその販売収益でカバーするというビジネスモデルであったが、世界的な中古情報機器の輸出入の規制、環境問題の認識等から販売収益の減少が業界全体で顕著となり、今後は業界の再編やビジネスモデル転換も考えられる。当然ながら情報漏洩防止の重要性もますます高まっている。こうした事業環境に対し、同社は販売収益に依存する収益体制からいち早く脱却し、情報漏洩防止と環境対策を重視した適正処分サービスへの転換を、業界に先駆けて推進してきた。その結果、回収台数の減少や市場シェアの低下にはつながったが、コンプライアンスや情報セキュリティ意識が高い大企業群や官公庁からの受注は逆に増加している。2019年12月に発覚した他社による大規模な情報漏洩問題を機に適正処分の重要性を再認識するとともに、さらなるセキュリティ管理体制の強化に取り組む計画だ。

#### 免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp