

|| 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 9 月 1 日 (火)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 中期経営計画「SHIFT2021」の進捗	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. IT サブスクリプション事業	04
2. ITAD 事業	04
3. コミュニケーション・デバイス事業	05
■ 強み	05
■ 業績動向	06
1. 2020年5月期の連結業績	06
2. セグメント別業績	08
■ 今後の見通し	09
1. 2021年5月期の連結業績予想	09
2. 中長期の成長戦略	10
■ 事業環境	11
■ ESG・CSR	12
■ 株主還元策	13

■ 要約

企業の情報システムを支援する IT サービスを「サブスクリプション」モデルで提供

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、IT 機器の導入・運用管理・クラウド・セキュリティなど企業の情報システムを支援する IT サービスを「サブスクリプション」モデルで提供する、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。2019 年 5 月期を初年度とする中期経営計画「SHIFT 2021」において収益の変動が大きなフロー中心から、経営の安定と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図ることを目的に、ストックに該当する IT サブスクリプション事業の拡大を最重要課題として構造改革を加速させている。

1. 事業概要

同社では 3 つの事業を柱としている。なかでも IT サブスクリプション事業は、同社が将来収益の拡大、持続的成長の基盤、環境変化への耐性強化として事業規模の拡大を進めている事業となる。法人・官公庁が業務で使用する PC のサブスクリプション (中長期レンタル中心) での提供、及び運用保守・クラウド等の IT サービスが主な事業となる。新型コロナウイルス感染拡大 (以下、コロナ) により、企業のテレワーク整備、クラウド化の進展、デジタルトランスフォーメーション (DX) の重要性が強く認識され、多くの企業で IT 投資が進められるなか、成長期待の大きい事業となる。

2 つ目は ITAD 事業で、使用済みパソコンなどのデータ消去と適正処理サービスを手掛けている。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。

2. 業績動向

2020 年 5 月期については、IT サブスクリプション事業では 2020 年 1 月の Windows 7 サポート終了により、ビジネス向け市場で Windows 10 への入れ替え需要が本格化したことや、働き方改革の推進、コロナ禍によるテレワーク拡大の動きなどを背景に、受注が積み上がり、増収増益となった。フロー収益である ITAD 事業は、第 4 四半期に最も業績が伸びる季節要因があるものの、コロナ禍によるマイナス影響を受けたことで、減収増益となった。コミュニケーション・デバイス事業は、第 3 四半期までは前期比大幅な増収増益で好調に推移したが、コロナ禍による観光需要の減少により、減収減益となった。この結果、2020 年 5 月期の連結業績は売上高が 4,566 百万円 (前期比 9.3% 増)、営業利益が 413 百万円 (同 33.2% 増)、経常利益が 408 百万円 (同 29.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 289 百万円 (同 50.6% 増) と、増収・2 ケタ増益となった。

要約

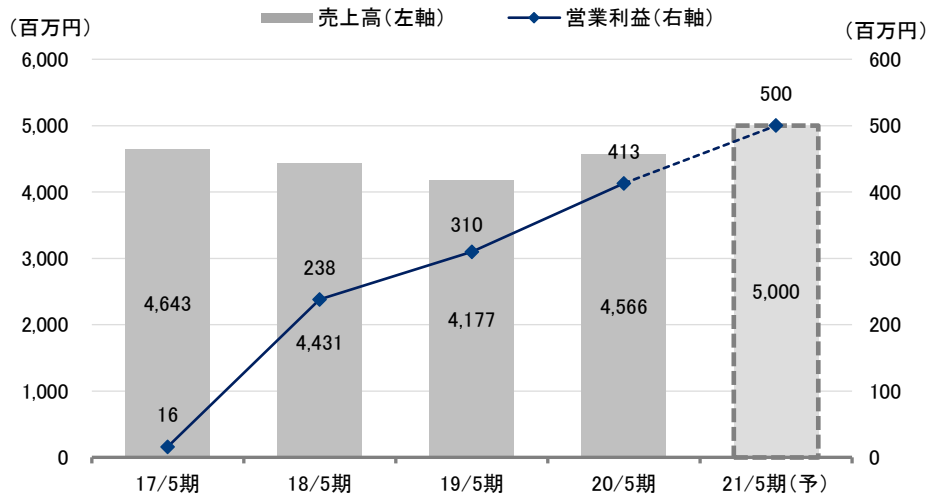
3. 中期経営計画「SHIFT 2021」の進捗

中期経営計画「SHIFT 2021」の最重要戦略とされるフローからストック中心への収益構造改革に向けて、IT サブスクリプション事業は事業規模拡大へ向けた戦略投資、ITAD 事業は規模よりも収益性重視の案件選別や生産性向上策を進めている。中期計画の第 2 年度に当たる 2020 年 5 月期は、計画に対して、売上高が 66 百万円、営業利益が 13 百万円、経常利益が 8 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 39 百万円、ROE が 3.4 ポイントと、いずれも上回っており、順調に進捗している。

Key Points

- ・ IT サブスクリプション事業は、コロナ禍によるテレワーク拡大で受注増
- ・ ITAD 事業は、データ消去需要が拡大
- ・ コロナ禍の後に到来するニューノーマルな社会において、DX 企業への変革を加速させる流れが追い風
- ・ リユース・リサイクルなど資源循環による環境保全を担う

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業の情報システムを支援する IT サービスを「サブスクリプション」モデルで提供

1. 会社概要

同社は、IT 機器の導入・運用管理・クラウド・セキュリティなど企業の情報システムを支援する IT サービスを「サブスクリプション」モデルで提供している。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テクニカルセンターは、全国 7 ヶ所（東京、札幌、仙台、浜松、名古屋、大阪、福岡）に展開。さらに、ガイド無線機で高い国内シェアを持つケンネットのほか、Microsoft のテクノロジー、製品、サービスに精通する（株）テクノアライアンスをグループに持つ。

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（Life Cycle Management）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。

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

「IT サブスクリプション事業」は事業規模の拡大を進めている 最重要分野

同社の事業セグメントは、サブスクリプション型サービスが大部分を占める「IT サブスクリプション事業」と、使用済み IT 機器のデータ消去、適正処理サービス等を手掛ける ITAD 事業、「イヤホンガイド®」の製造販売、レンタル、保守等を手掛ける「コミュニケーション・デバイス事業」に区分される。

1. IT サブスクリプション事業

IT サブスクリプション事業は同社が将来収益の拡大、持続的成長の基盤、環境変化への耐性強化として事業規模の拡大を進めている事業となる。法人・官公庁が業務で使用する PC のサブスクリプション（中長期レンタル中心）での提供、及び運用保守・クラウド等の IT サービスが主な事業となる。コロナの影響により、企業のテレワーク整備やクラウド化の進展、DX の重要性が強く認識され、多くの企業で IT 投資が進められるなか、成長期待の大きい事業となる。

主なソリューションとしては、働き方改革、BCP 対策や感染症拡大によるテレワーク導入を検討する企業向けの「テレワーク関連ソリューション」のほか、デバイスの導入や通信環境設定、Windows10/Microsoft365、ヘルプデスクやデータ消去、デスクトップ仮想化などをパッケージ化し、各種運用管理の業務負荷軽減に対応した「Marutto（まるっと）365」が挙げられる。また、「まるっとテレワーク Marutto Device Service」では、社内ヘルプデスク、PC の保管・配送、アカウント登録、管理など情報システム担当者も含めた全社でのテレワークを可能にさせるソリューションを提供している。その他、従来の基盤構築に加え、サーバーの仮想化やクラウド環境の構築、リモート対応を中心とした保守サービスを備えた「IT インフラ構築支援ソリューション」の提供により、企業の働き方改革や業務の生産性向上、デジタル化、アウトソーシングニーズに対応する。

2. ITAD 事業

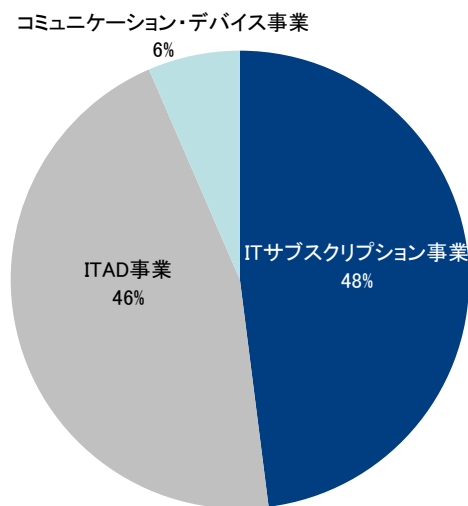
ITAD 事業は、使用済み IT 機器のデータ消去、適正処理サービス、リユース・リサイクル販売が主な事業となる。データの漏洩を防ぐため国内最高レベルのセキュリティ環境にて、機器の回収、データ消去を実施しており、昨年末に社会問題化したハードディスク転売事件を機に、需要ニーズは高まっている。また、回収した機器は、国内にてリユース・リサイクル販売することにより、コンプライアンス遵守と環境問題にも貢献している。

事業概要

3. コミュニケーション・デバイス事業

コミュニケーション・デバイス事業は、グループでガイド無線機の高い国内シェアを持つケンネットにおいて、「イヤホンガイド®」の販売・レンタル・保守メンテナンスを提供している。送信機と複数の受信機からなる、手のひらサイズのワイヤレスガイド無線機「イヤホンガイド®」は、100メートルの距離まで届き、マスク越しや小声でも、相手に明瞭に音声が届く性能を有しており、90%以上の国内シェアを有している。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いる。

事業別売上構成(2020年5月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 強み

革新を続ける IT 社会において情報システム部門が抱える課題にいち早くサービスを展開できる「顧客ファースト」による機動力

同社は IT 機器の導入・運用管理・クラウド・セキュリティ、そして適正処分に至るまでを「サブスクリプション」モデルで提供し、企業の情報システムを支援する IT サービスのオンリーワン企業である。1988年7月の創業以来、企業の IT 戦略と情報システム部門を支援してきており、これまで10,000社以上の取引企業から培った実績とノウハウがある。同社の強みは、この実績とノウハウによって、革新を続ける IT 社会において多様化する顧客ニーズに合わせたサービスを拡大しており、幅広い分野をワンストップで展開できることにある。

強み

同社は長年にわたるレンタル事業を、新時代のビジネスモデルである「サブスクリプション」に変化させ「Marutto (まるっと) 365」として2018年11月からいち早くスタートさせている。今後起こるであろう技術革新やDXを実現するための課題、例えばユーザー企業におけるIT人材不足といった情報システム部門が抱える課題にいち早くサービスを展開できるといった「顧客ファースト」による機動力も、これまでの実績やノウハウで培ってきた強みであろう。

また、実績の表れとしては同社のセキュリティ体制は、官公庁やメガバンクなどセキュリティ管理を非常に重要視する顧客からも評価を得ている（ISO 27001 取得）ほか、マイクロソフト ソリューションの特定の領域内において、クラス最高の能力を備えていることを証明する「Microsoft Gold Partner」を獲得している。

サービス面においては、導入から運用保守・処分まで通期一貫のサービスが可能のため、コストを抑えるだけでなく、一元管理も実現している。さらには無数にある情報システム業務も全てアウトソースが可能である。また、不要になった使用済みIT機器の引き取り・回収においては、業界で唯一全ての支店にテクニカルセンターを併設している。このため、国内全域でサービス対応可能であるほか、東京テクニカルセンターにおいては首都圏最大級の面積で、24時間有人警備、多重セキュリティエリア、入退室管理など、国内最高レベルのセキュリティ環境を備えている。

業績動向

「SHIFT 2021」で掲げるフローからストック中心への収益構造改革が進展

1. 2020年5月期の連結業績

2020年5月期の連結業績は売上高が4,566百万円（前期比9.3%増）、営業利益が413百万円（同33.2%増）、経常利益が408百万円（同29.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が289百万円（同50.6%増）だった。売上高のほか各利益（営業利益、経常利益、当期純利益）は、いずれも期初計画（売上高：4,500百万円、営業利益：400百万円、経常利益：400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益250百万円）を上回っており、増収・2ケタ増益での着地となった。

2020年5月期の連結業績

（単位：百万円）

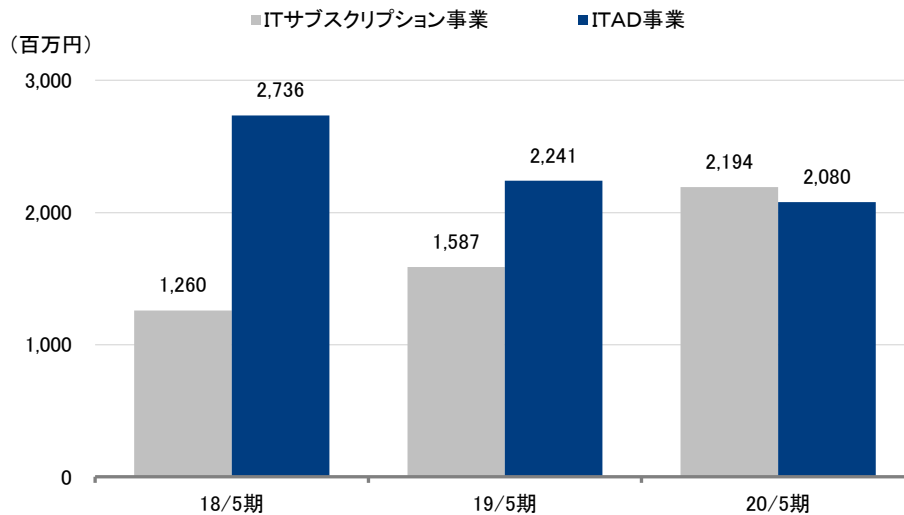
	19/5期 実績	20/5期	
		実績	前年同期比
売上高	4,117	4,566	9.3%
営業利益	310	413	33.2%
経常利益	315	408	29.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	192	289	50.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ITサブスクリプション事業、ITAD事業ともに増益を達成

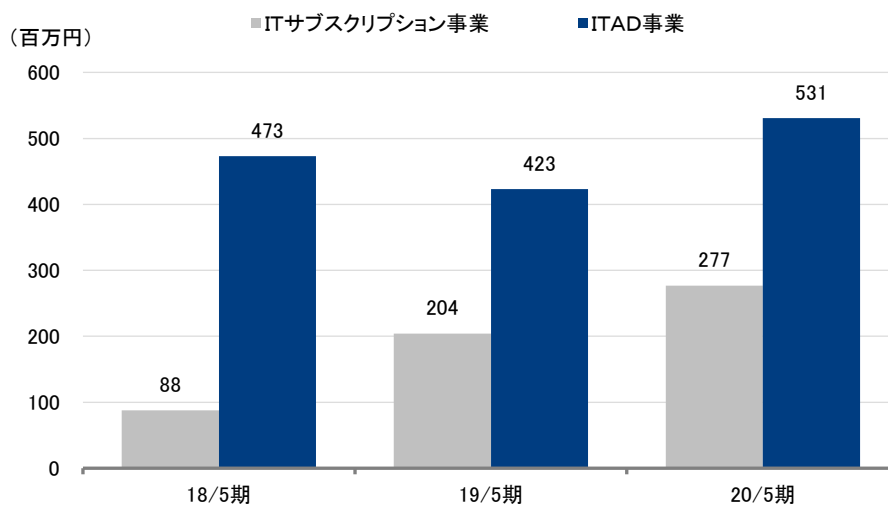
同社はフローからストック中心への収益構造改革を進めているが、ストック収益が占めているITサブスクリプション事業の売上高は前期比38.3%増の2,194百万円、セグメント利益は同36.2%増の227百万円だった。フロー収益であるITAD事業の売上高は同7.2%減の2,080百万円、セグメント利益は同25.6%増の531百万円となり、ITサブスクリプション事業の売上高がITAD事業の売上高を上回っており、フローからストック中心への収益構造改革の進展が窺える。こちらもフロー収益となるが、コミュニケーション・デバイス事業は、売上高が同18.2%減の297百万円、セグメント利益は同1.4%減の52百万円だった。

セグメント別売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別利益推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

IT サブスクリプション事業は 38.3% 増収、 ITAD 事業は構造改革により収益性が向上

2. セグメント別業績

(1) IT サブスクリプション事業

IT サブスクリプション事業は、同社が進めている中期経営計画「SHIFT 2021」(2018 年 6 月 - 2021 年 5 月)において最重要施策と位置付けているストック収益部門となる。これまで事業規模拡大に取り組んでいる事業であるため積極投資によるコストが先行しているが、2020 年 5 月期の売上高は前期比 38.3% 増、2018 年 5 月期比では 74.1% 増。セグメント利益においては前期比 36.2% 増、2018 年 5 月期比では 214.8% 増と拡大している。

売上高利益率は 12.7% と前期比では 0.2 ポイント低下しているが、2018 年 5 月期比では 5.7 ポイントの上昇となる。IT サブスクリプション事業はコロナ禍の環境激変下においても成長しており、持続的成長と経営安定度の向上に大きく寄与している事業となる。また、PC のサブスクリプション (3 年 - 5 年の中長期レンタル) は、そのほとんどが業務利用の PC であり、途中解約するケースは極めて少ないとされる。

IT サブスクリプション事業の進捗動向

(単位：百万円)

	18/5 期 実績	19/5 期 実績	20/5 期		
			実績	前期比増減率	18/5 期比増減率
売上高	1,260	1,587	2,194	38.3%	74.1%
セグメント利益	88	204	277	36.2%	214.8%
売上高利益率	7.0%	12.9%	12.7%	-0.2pt	5.7pt

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) ITAD 事業

ITAD 事業は規模ではなく、収益性の向上、環境変化への態勢強化を事業方針としているため、これに向けた収益構造の改革を実施している。同期間における取り組みとしては、中古 PC ショップを全て譲渡・閉鎖したほか、EC 譲渡による BtoC (モノやサービスを個人相手に販売するビジネス) から完全撤退し、BtoB (企業対企業の取引) に集中している。

ITAD 事業の進捗動向

(単位：百万円)

	18/5 期 実績	19/5 期 実績	20/5 期		
			実績	前期比増減率	18/5 期比増減率
売上高	2,736	2,241	2,080	-7.2%	-24.0%
セグメント利益	473	423	531	25.6%	12.3%
売上高利益率	17.3%	18.9%	25.5%	6.6pt	8.2pt

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2019年12月に発生し社会問題化したハードディスク転売事件を機に、データ消去需要が拡大しているが、第4四半期においてはコロナの影響によって回収の延期が増加。この影響もあり同期間の売上高は前期比7.2%減、2018年5月期比では24.0%減となったが、セグメント利益においては前期比25.6%増、2018年5月期比では12.4%増と拡大。売上高利益率は25.5%と前期比では6.6ポイント、2018年5月期比では8.2ポイントの上昇となるなど、売上高は減少したが、業務のIT化により生産性が大幅に向上しているほか、固定費の削減効果で収益性が向上している。

(3) コミュニケーション・デバイス事業

コミュニケーション・デバイス事業については、第3四半期までは大幅な増収増益で推移していたが、ワイヤレスガイド無線機「イヤホンガイド®」の販売・レンタル・保守のいずれも年間で最大の業績となりえる第4四半期でコロナ禍による観光需要が減少。海外ツアーが大部分を占めていた「イヤホンガイド®」の観光利用が皆無となった。第4四半期における売上高は前年同期比92.1%減と大きく落ち込んでいる。この影響から同期間の売上高は前期比18.2%減だったが、セグメント利益は同1.4%減と小幅の減少にとどまった。そのため、売上高利益率は17.5%と前期比では2.9ポイント上昇している。

コミュニケーション・デバイス事業の進捗動向

(単位：百万円)

	18/5期 実績	19/5期 実績	20/5期		
			実績	前期比増減率	18/5期比増減率
売上高	100	364	297	-18.2%	197.0%
セグメント利益	15	53	52	-1.4%	246.7%
売上高利益率	15.0%	14.6%	17.5%	2.9pt	2.5pt

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

積極投資を緩めることなく事業規模拡大を進める計画、事業間の相乗効果も拡大

1. 2021年5月期の連結業績予想

2021年5月期の連結業績予想は、売上高5,000百万円(前期比9.5%増)、営業利益500百万円(同20.8%増)、経常利益500百万円(同22.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益330百万円(同14.0%増)としており、中期経営計画「SHIFT 2021」において最終年度に計画している数値に変更はない。なお、コロナの影響による不確実性を考慮し、業績予想については、通期の連結業績予想のみとしている。

パシフィックネット | 2020年9月1日(火)
3021 東証 2部 | <https://www.prins.co.jp/company/ir/>

今後の見通し

2021年5月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	20/5期 実績	21/5期 予想
売上高	4,566	5,000
営業利益	413	500
経常利益	408	500
親会社株主に帰属する当期純利益	289	330

出所：決算短信よりフィスコ作成

中期経営計画の第1年度（2019年5月期）、第2年度（2020年5月期）のいずれも会社計画を上回っての着地となるなど、同社が進めるITサブスクリプション事業の拡大を最重要課題とした構造改革が計画どおりに進捗していることが明確に表れている。中期計画の3年目である2021年5月期においても、将来収益の拡大、持続的成長の基盤、環境変化への耐性強化に向けた積極投資を緩めることなく事業規模拡大を進める計画である。また、コロナ禍におけるニューノーマル浸透によって、テレワーク用PC、通信、クラウドサービスは拡大するとみられ、事業環境へは追い風になるだろう。

また、事業規模拡大を進めることによるメリットとしては、PCのサブスクリプション契約終了後のレンタルアップ品は、優良な中古PCとして、ITAD事業で販売を行うため、ITAD事業の収益拡大にもつながるといった相乗効果の拡大も見込まれている。

2. 中長期の成長戦略

中期経営計画「SHIFT 2021」の最重要戦略とされるフローからストック中心への収益構造改革に向けて、ITサブスクリプション事業は事業規模拡大へ向けた戦略投資、ITAD事業は規模よりも収益性重視の案件選別や生産性向上策を進めている。前述のとおり、2019年5月期、2020年5月期における業績進捗から見ても中期経営計画の達成確度は大きいだろう。売上高・各利益いずれも計画を上回る着地に見えるように会社側の計画は保守的に映りそうだが、やはり同社が最重要戦略として推し進めるストック中心への収益構造改革の成果が発現していることだろう。加えて、コロナ禍における同社サービスへの需要ニーズが高まっていることも成長力が強まる一因になっているようである。

中期経営計画「SHIFT 2021」の進捗

(単位：百万円)

	2018年 5月期 実績	中期経営計画「SHIFT 2021」						2021年 5月期 計画
		2019年5月期			2020年5月期			
		計画	実績	計画比	計画	実績	計画比	
売上高	4,431	4,100	4,177	77	4,500	4,566	66	5,000
営業利益	238	310	310	0	400	413	13	500
経常利益	238	300	315	15	400	408	8	500
親会社株主に帰属する 当期純利益	158	200	192	-8	250	289	39	330
ROE	8.5%	10.0%	9.9%	-	11%以上	14.4%	-	12%以上

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業環境

ニューノーマルにおいて、DX 企業への変革を加速させる流れが追い風

経済産業省は産業界における DX を推進している。当初は 2025 年までの間に、複雑化・ブラックボックス化した既存システムについて、廃棄や塩漬けにするもの等を仕分けしながら、必要なものについて刷新しつつ、DX を実現することにより、2030 年に実質 GDP130 兆円超の押上げを実現するといったシナリオであったが、コロナの拡大によって、よりデジタル化は加速している。市場の変化に対応して、ビジネスモデルを柔軟・迅速に変更する必要に迫られている。

オンライン会議システムや通信設備、会社から貸与している端末の通信容量の増加など、リモートワークに不可欠な設備を導入した企業が多く、コロナの影響を受けてリモートワークの導入を加速させた企業も拡大している。一方で、コロナの影響によってかえって DX 推進が難しくなった企業も少なくないだろうが、コロナによって生じたニューノーマルにおいて、DX 企業への変革を加速させる流れが広がりをもせてくると考えられるため、事業成長が加速する可能性があるだろう。

サブスクリプション形式でのサービス利用の割合がさらに増加

IT サブスクリプション事業における PC サブスクリプションについては、「Windows10」入れ替え需要は収束するであろうが、依然としてサポート対応切れの PC を活用している企業が多く、定期的な入れ替え需要は存在するだろう。また、リモートワーク対応のノート PC の受注は引き続き拡大するとみられる。加えて「所有から利用へ」の傾向が拡大することにより、サブスクリプション形式でのサービス利用の割合がさらに増加することが見込まれる。IT サービスにおいては、今般の緊急テレワーク対策時において、企業の情報システム部門の負荷が極めて大きかったことから、PC の調達・管理から運用保守やヘルプデスクまでをアウトソースしたいというニーズが高まっている。足元ではコロナ禍の影響から商談が遅延するとみているが、オンライン商談などを活用するほか、経済活動の再開によって下期にかけて受注は拡大すると想定しており、クラウドサービスについてもコロナ禍対策から受注が拡大すると想定している。

大規模な回収・データ消去案件が再開

ITAD 事業についても、回収・データ消去、リユース・リサイクル販売において需要拡大が見込まれる。回収・データ消去については、緊急事態宣言による回収スケジュールの延期の影響が残るものの、ハードディスク転売事件を契機に高まったデータ消去需要は引き続き高水準であり、緊急事態宣言の再発出等が起これなければ大規模な回収・データ消去案件が再開するだろう。リユース・リサイクル販売については、回収台数が増加することにより、販売台数が拡大するとみられる。同社では安定市場である高価値品の国内市場での販売を強化するため、仕入・製品化を戦略的に進める予定である。

「イヤホンガイド®」はコロナ禍における新たな需要が見込まれる

コミュニケーション・デバイス事業については、海外旅行での需要の回復は当面見込みづらく、渡航自粛の長期化が予想されるなかでは、厳しい状況が続きそうである。しかしながら、JATA（日本旅行業協会）が公表した「旅行業における新型コロナウイルス対応ガイドラインについて（第1版）」において、「観光地では、団体メンバーが集まって「密」の状態を作らないよう、ガイドレシーバーを利用したガイディング（通訳ガイド）等を行う」と明記された。これを受けて既に取引のある大手旅行代理店、ツアー運営会社から「イヤホンガイド®」の付帯率を高める意向があり、取引のない地方の旅行代理店からの新規問合せも増加している。2017年12月に完全子会社化したケンネットが手掛けるワイヤレスガイド無線機「イヤホンガイド®」は、100メートルの距離まで届き、マスク越しや小声でも、相手に明瞭に音声が行き渡る。90%以上の国内シェアを有しているため、ソーシャルディスタンス（社会的距離）が求められるコロナ禍における新たな需要が見込まれるだろう。

■ ESG・CSR

リユース・リサイクルなど資源循環による環境保全を担う

同社は長期的な視点に立ち、「持続性の高い」サステナブル（持続可能性）な企業体として、ESG「環境（Environment）」「社会（Social）」「ガバナンス（企業統治（Governance）」）を成長の機会として捉えている。地球上の限りある資源や資材を最大限に循環させていくことを企業理念としており、主要事業の1つであるリユース・リサイクル販売等による資源循環によって環境保全を担うとしている。同社では引き取り・回収されたIT情報機器は、再利用・再資源化を行っている。引き取りを行うことで、廃棄物の削減による環境負荷の軽減を実現している。

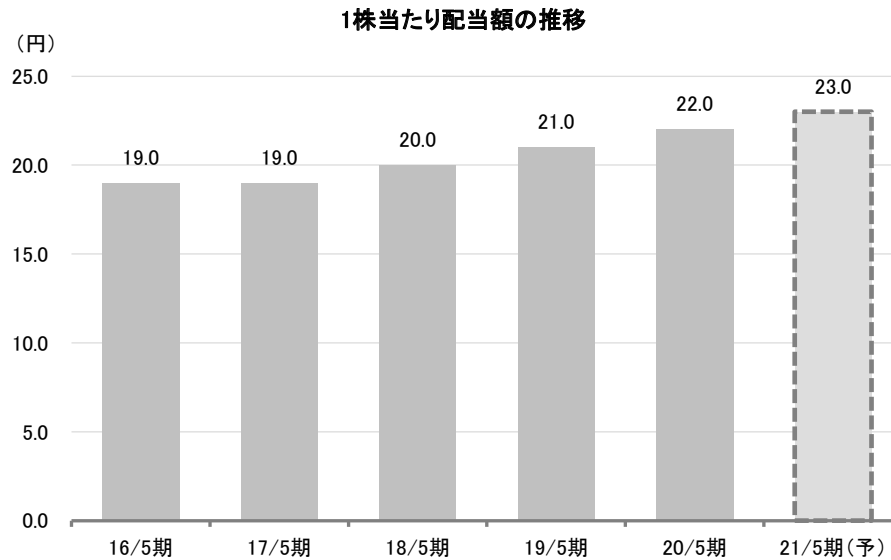
なお、循環型社会形成推進基本法に基づき、循環型社会の形成に関する施策の総合的かつ計画的な推進を図るために、環境省が定める「第四次循環型社会形成推進基本計画」においては、循環型社会形成に向けて取り組むべき課題の1つとして「ライフサイクル全体での徹底的な資源循環」が挙げられ、取り組みの1つとして「リユース」の確立・普及促進が求められている。

また、働き方改革をはじめとする労働環境の整備はもちろん、コロナ禍における新たな生活様式において、デジタル化によるITサービスの利活用やテレワークの拡大が進むなかで、同社のビジネスはこれらに大きく貢献するものである。また、ガイドレシーバーは、ソーシャルディスタンスを確保できるツールとして、日本旅行業界によって利用がガイドライン化されている。観光以外にも用途が開発されるようになれば、コロナ禍における社会的課題の解決へとつながるため、こうした観点からもESGに取り組んでいると言えるだろう。

さらに同社は、令和元年の台風19号、令和2年7月豪雨の被災地支援として自治体向けにパソコンやWifiを無償レンタルするなど、社会貢献活動にも積極的に取り組んでいる。

株主還元策

同社は継続的な利益還元を基本とした上で、業績連動型の配当方式を採用しており、配当性向を重視して決定している。配当額については、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としている。また、内部留保資金使途については、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への活用を考えている。2020 年 5 月期の年間配当は前期比 1 円増配の 1 株当たり 22.00 円としている。また、2021 年 5 月期については前期比 1 円増配の 1 株当たり 23.00 円（配当性向 35.3%）を計画している。なお、同社の配当推移については、2016 年 5 月期の年 19.00 円以降、每期増額を継続している。



重要事項（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