

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

パシフィックネット

3021 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 2 月 20 日 (月)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 5 月期第 2 四半期の連結業績	01
2. トピックス	01
3. 2023 年 5 月期の連結業績予想	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	05
2. ITAD 事業	06
3. コミュニケーション・デバイス事業	07
■ 強み	08
■ 業績動向	10
1. 2023 年 5 月期第 2 四半期の連結業績	10
2. 事業構造改革の成果	11
3. セグメント別業績	12
■ 今後の見通し	15
■ 事業環境	17
■ ESG への取り組み	18
■ 株主還元策	19

要約

IT サブスクリプション事業の成長で、 上期売上高の過去最高を 3 期連続で更新。 2023 年後半から PC 更新拡大期に入り、さらなる成長軌道へ

パシフィックネット<3021>は、IT 機器の導入・運用管理・クラウド・セキュリティを「サブスクリプション」モデルで提供し、適正処分に至るまでの包括的な企業の情報システムを支援する IT 機器管理 BPO サービスのオンリーワン企業である。使用済み IT 機器の回収やリユース PC 販売などのフロー収益に大きく依存するビジネスモデルから、IT 機器や IT サービスを「サブスクリプション」で提供するストック収益を柱としたビジネスモデルへの変革を目指し構造改革に果敢に取り組んだ結果、その成果が顕著に表れ、環境変化に強く持続的成長が可能な収益構造に転換している。

1. 2023 年 5 月期第 2 四半期の連結業績

2023 年 5 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 3,148 百万円（前年同期比 21.3% 増）、営業利益が 165 百万円（同 11.5% 減）、経常利益が 162 百万円（同 11.0% 減）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 100 百万円（同 8.6% 減）となった。戦略投資によるコスト先行とコロナ禍による ITAD 事業の収益減少で減益となったが、売上高の 7 割を占める IT サブスクリプション事業は順調に拡大し、連結業績で増収となった。国内のビジネス向け新規 PC 出荷台数は減少している中でも、同社の IT サブスクリプション事業は順調に拡大し、同事業を中心としたストック収益は拡大している。IT サブスクリプション事業の 2019 年 5 月期から当四半期までの年平均成長率は 34.1% となる。一方、ITAD 事業は、新型コロナウイルスオミクロン株の感染再拡大や中国ゼロコロナ政策の影響により本格的な回復に至らなかったものの、高スペック品であるサブスクリプション終了品が増加し、優良リユース品として「PCNET Auction」を中心に販売を行い、売上に寄与した。コミュニケーション・デバイス事業は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）以前に主力であった海外旅行市場は本格的な回復に至っていないものの、国内の観光需要の開拓及び大規模工場見学など旅行分野以外への営業を進めた結果、業績は前年同期比で改善した。上期は保守・レンタル・小口販売が中心だったが、足元では大口販売の商談も増えており、下期には販売売上が増加すると同社では想定している。

2. トピックス

IT サブスクリプション事業は成長率が高く、市場規模も大きいほか、ストック収益化や持続的成長が可能であると言える。個人向けと異なり、法人向け PC 市場はサブスクリプション（中長期レンタル）・リース・購入といった保有形態があるが、サブスクリプション型の比率が年々拡大している。同社のサブスクリプションは故障対応などの PC 管理といった保守サービスを含んでいるほか、中途解約は月単位で可能、さらに経理処理はオフバランスで費用も平準化されるため、企業にとってはメリットが大きく、利用が拡大している。同事業はコロナ禍でも着実に成長していることに加え、今後は PC 更新拡大期に入ることから、成長率は一段と上昇する可能性が高いと弊社では考えている。ITAD 事業では、2022 年 11 月に、使用済み IT 機器処分に関する課題を解決する「排出管理 BPO サービス」の提供を開始した。機器及びトレサビリティ管理にかかる膨大な業務負担・コスト負担、及び機器からのデータ漏洩等のリスクを解消する。いくつかの大企業との商談が進んでおり、期待は大きいと弊社では考えている。

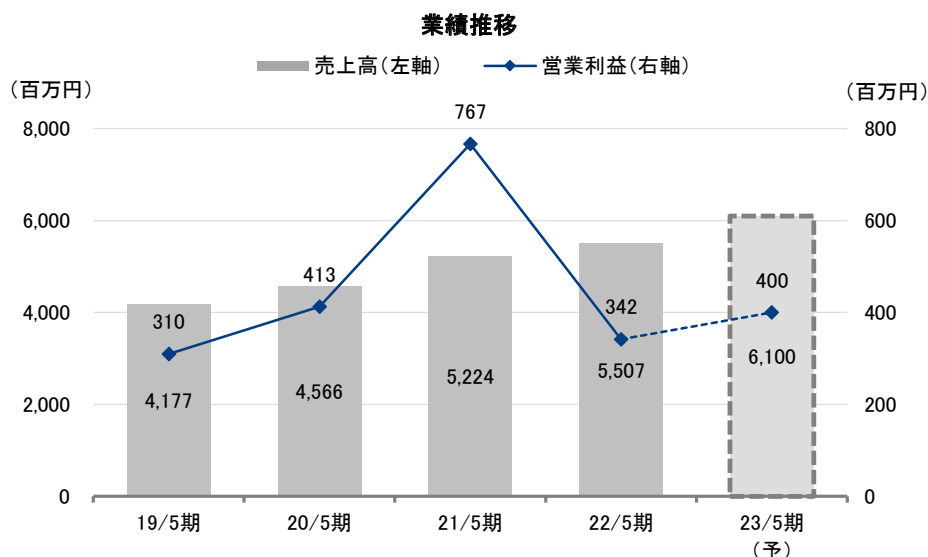
3. 2023 年 5 月期の連結業績予想

2023 年 5 月期の連結業績予想については、売上高 6,100 百万円（前期比 10.8% 増）、営業利益 400 百万円（同 17.0% 増）、経常利益 375 百万円（同 12.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 236 百万円（同 12.5% 増）とする期初計画を据え置いている。2023 年初めから PC 更新期に入るため、サブスクリプションへのシフトを検討するケースが増えると考えられ、重要な成長機会を迎えることになる。

同社は法人利用 PC に占めるサブスクリプション台数について、2022 年度の 300 万台強から 2025 年度には 700 万台超を予想している。SaaS（クラウドサーバー上のソフトウェアを、インターネットを経由して利用）の普及やサブスクリプションサービスの拡大によって、PC サブスクリプションの認知度も向上しており、導入企業や商談が増加している。また、DX（デジタルトランスフォーメーション）やセキュリティ対策などで IT 人材は慢性的に不足しているため、IT 部門の業務負担軽減ニーズが高まっていることから、2025 年に向けて予想を大きく上回る可能性もあると考えられる。

Key Points

- ・ 情報システム部門の業務負荷を軽減する「IT 機器管理 BPO サービス」のオンリーワン企業
- ・ IT サブスクリプション事業は、4 年間の年平均成長率 34.1%、順調に拡大
- ・ さらに、2023 年初めから PC 更新拡大期に入る重要な成長機会を迎える
- ・ 各事業がすべて直接的に ESG につながる特徴を有する



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 機器管理 BPO サービス、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 機器管理 BPO サービス、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 機器サブスクリプション時のキ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を、全国 7 ヶ所（東京、札幌、仙台、浜松、名古屋、大阪、福岡）で展開している。さらに、ガイドレシーバーで高い国内シェアを持つ（株）ケンネットのほか、Microsoft Corporation<MSFT>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。独自の IT 機器専門・リアルタイムオークション「PCNET Auction」などの提供や、企業の脱炭素への取り組みを支援する「CO₂削減効果レポート」、使用済み IT 機器処分に関する課題を解決する「排出管理 BPO サービス」など、顧客の多様な要望に応じた独自のサービスで DX を支援する。

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・データ消去、リユース・リサイクル販売で事業を拡大した。そして 2006 年に東京証券取引所（以下、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。

その後、市場変化に合わせ果敢な事業改革を断行した。2018 年 5 月に個人向けの中古 PC 販売事業が中心だった全店舗を閉鎖し、BtoB 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。この結果、2019 年 5 月期に BtoC 事業から撤退を完了、BtoB もサブスクリプション型サービス（ストック型）の売上高比率が大幅に上昇し、東証の所属業種も 2021 年 4 月に「小売業」から「サービス業」へ変更した。2022 年 4 月には同市場区分見直しに伴い、スタンダード市場に移行した。

会社概要

沿革

年月	沿革
1988年 7月	PC 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	本店を東京都港区に移転
2006年 2月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
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
2021年 4月	東京証券取引所の業種区分が「小売業」から「サービス業」に変更
2022年 3月	人員増への対応及びハイブリッド型ワークスタイル推進のため、本店を東京都港区芝五丁目 34 番 7 号（現在地）に移転
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しにより東証スタンダード市場に移行

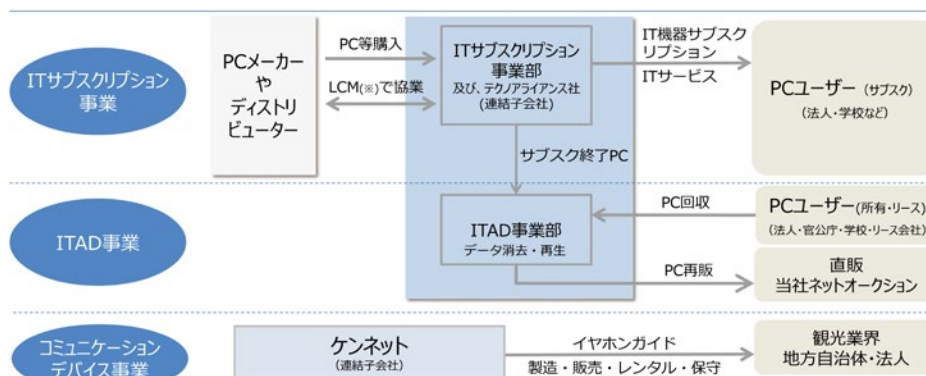
出所：会社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

IT サブスクリプション事業は持続的成長の基盤、市場は高成長、かつ環境変化への耐性も強く、最重要分野と位置づけ

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」、使用済み IT 機器のデータ消去及び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・メンテナンスを手掛ける「コミュニケーション・デバイス事業」に区分される。

事業全体像



(※) 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

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

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法人・官公庁が業務で使用する PC のサブスクリプションでの提供及び、運用保守・クラウド等の IT サービスが主な事業となる。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である。

同事業の規模拡大には PC の仕入のほか、IT 人材・設備への投資、基幹システムや CRM（顧客管理）システム刷新等のシステム投資の拡大のためのサービス提供インフラの先行投資が必要となる。そのため PC の仕入による減価償却費が先行することにより、受注時期とサブスクリプション開始時期（売上計上）に数ヶ月から半年程度のタイムラグがある。同分野は 2025 年 10 月に Windows 10 のサポート終了が予定されているため、PC 更新需要の拡大と事業規模拡大に備えた投資を先行させており、2025 年にかけて重要な成長機会となる。

主なソリューションとしては、企業が業務で使用する PC 等の IT 機器を月額課金で提供する IT 機器サブスクリプション、Microsoft 365 等のクラウド導入サービス、デバイスの導入・運用保守・データ消去と通信、クラウド等をパッケージ化し、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す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している。

新サービスとしては、2022 年 7 月より、企業の IT 支援及び情報システム部門の業務負荷軽減に向けて「LCM as a Service」（サブスクリプション型サービス）の提供を開始した。LCM は、IT 資産の導入・初期セッティングから運用管理、終了後の適正処分までを一元管理する仕組みであり、同社はすべてを自社で完結できることから、顧客の PC 利用実態や LCM 業務の課題に合わせたサービスを構築できることが強みとなっている。月額制及び従量制で高い費用対効果と可視化を実現するほか、毎月レポートで効果を共有する。Microsoft 365 等のクラウドサービスもオプションとして提供し、業界最高水準のセキュリティを有する全国 7 ヶ所のセンターで対応する。

LCM as a Service（サブスクリプション型サービス）



出所：会社リリースより掲載

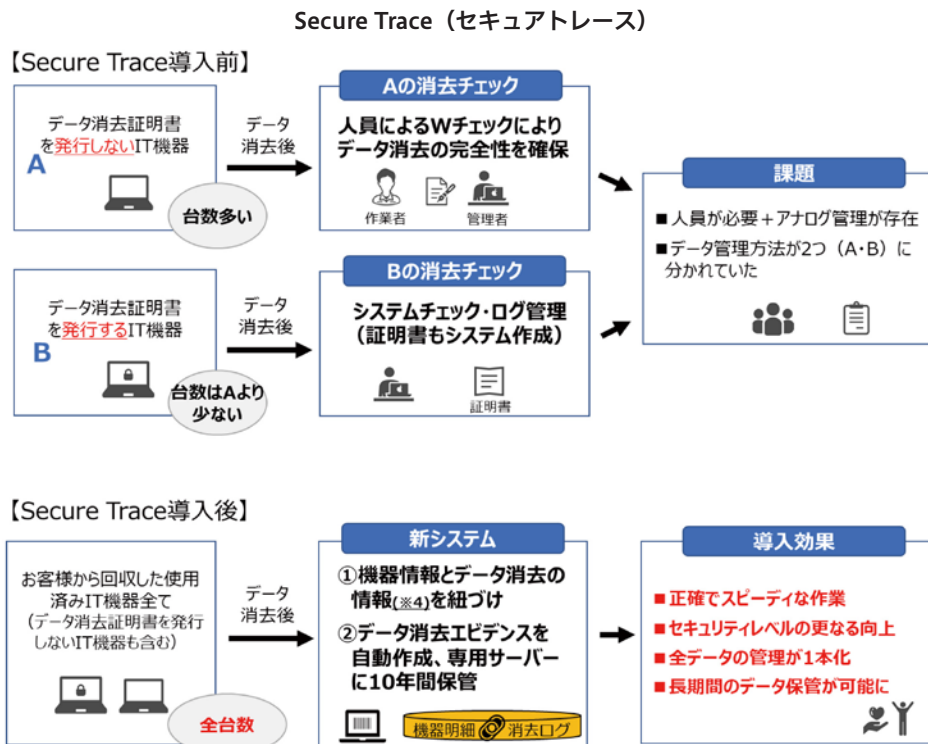
事業概要

2. ITAD 事業

ITAD とは、IT Asset Disposition の略語であり、IT 機器資産の適正処分を意味する。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及びデータ消去を実施しており、2019 年 12 月に起きた同業他社のハードディスク転売事件を機に、需要が高まっている。また、回収した機器は、すべて国内でリユース・リサイクル販売することにより、コンプライアンスと環境問題にも貢献する。

同社ではデータ漏洩に対する企業・官公庁の危機意識の高まりを背景に、独自のセキュリティポリシーに基づき、確実なデータ消去作業の実施、自社テクニカルセンター設備のセキュリティ強化と作業に携わる従業員の教育に徹底して取り組んでいる。

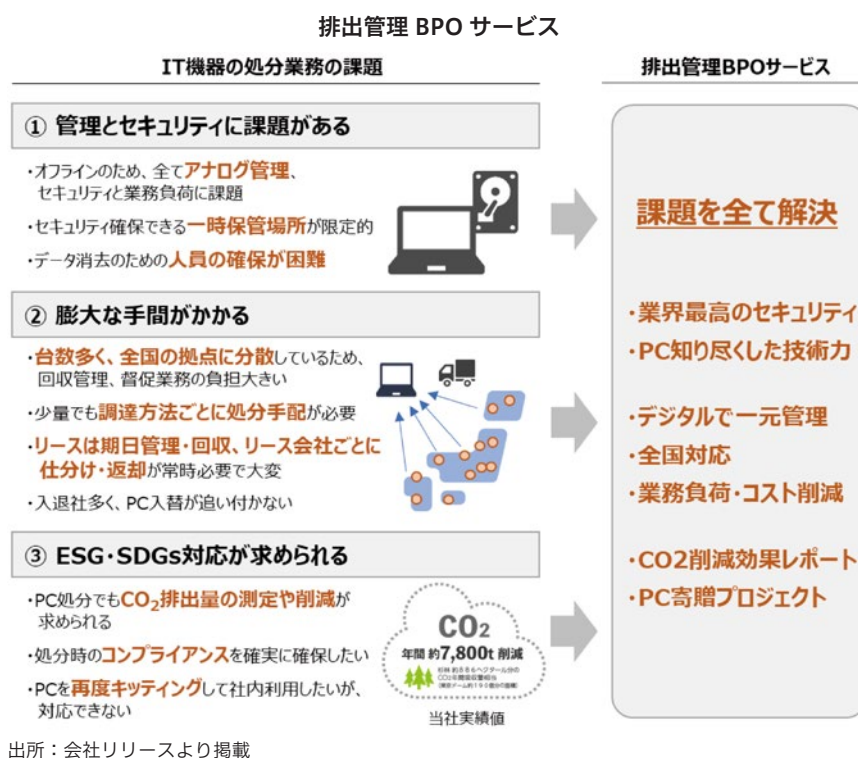
2022 年 6 月より、顧客から回収した使用済み IT 機器において、全台数のデータ消去のエビデンス（機器ごとの詳細データ）を自動生成し 10 年間保管する「Secure Trace（セキュアトレース）」の提供を開始した。データ消去証明書発行の有無にかかわらず、顧客から回収した使用済み IT 機器のデータ消去情報をデジタルで紐づける画期的なシステムである。



出所：会社リリースより掲載

事業概要

また、使用済み IT 機器処分にに関する課題を解決する「排出管理 BPO サービス」を 2022 年 11 月より開始した。これまで一部の大企業に限定して提供してきたが、ノウハウの蓄積やシステム構築等のデジタル化等業務面での諸準備が完了したため、提供を開始した。使用済み IT 機器はリプレイス後に社内ネットワークから切り離されてしまうため、保有台数や拠点数の多い大企業では機器及びトレーサビリティ管理にかかる膨大な業務負担・コスト負担、及び機器からのデータ漏洩等のリスクが大きな課題であった。同サービスは IT 機器の排出時における回収の督促から適正処分までの業務をすべて受託（一部でも可能）するほか、これまで課題であった機器のトレーサビリティや消去データのデジタル管理及び可視化を実現した。IT 機器に関するノウハウや高い技術力を持つ同社スタッフが、顧客の業務実態や課題に合わせサービスをカスタマイズする。



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・デバイス事業は、ガイドレシーバーで高い国内シェアを持つケンネットが、「イヤホンガイド®」の製造販売・レンタル・保守・メンテナンスを提供している。「イヤホンガイド®」は送信機と複数の受信機からなる、手のひらサイズのワイヤレスガイド無線機で、約 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いる。旅行関連市場では国内トップシェアを有しており、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、美術館や博物館等などでも利用されているほか、近年は日本の世界遺産での採用やコロナ感染対策ツールとしての利用も増えている。直近では、2022 年 10 月に大東文化大学の履修証明プログラムの 1 つで採用されたほか、11 月には佐々木酒造（株）の蔵見学ツールで採用された。なお、SDGs への取り組みの一環として、2021 年 7 月より国内外のイヤホンガイドツアーで使用したアルカリ乾電池を社会福祉法人やこども園等に寄付をする活動を続けており、開始から約 1 年で寄贈実績が 18 万本を超えている。また、使用済乾電池を有効利用が可能な市場へ提供し、再利用する流通網を構築した。

パシフィックネット | 2023 年 2 月 20 日 (月)
3021 東証スタンダード市場 | <https://www.prins.co.jp/company/ir/>

事業概要

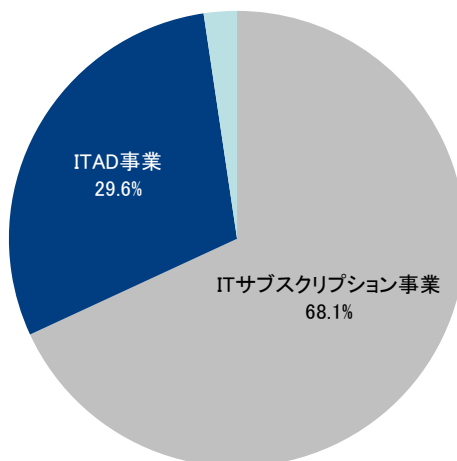
イヤホンガイド®



▲イヤホンガイド KR-400 (左) 受信機 (右) 送信機
出所：会社リリースより掲載

事業別売上構成(2023年5月期第2四半期)

コミュニケーション・デバイス事業
2.3%



出所：決算短信よりフィスコ作成

強み

**企業の情報システムを支援する IT 機器管理 BPO サービスの
オンリーワン企業。
サブスクリプションで多様化する顧客ニーズに合わせた
サービス拡大で成長**

同社は IT 機器の導入・運用管理・クラウド・セキュリティを「サブスクリプション」モデルで提供し、適正処分に至るまでの包括的な企業の情報システムを支援する IT 機器管理 BPO 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 社以上の企業との取引により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を基盤とし、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することで、幅広い分野を一気通貫で展開していることにある。

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、「Marutto365」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、IT サブスクリプション事業で行っているレンタル PC のレンタル終了後は、返却された PC をリユース品として再販売している。IT サブスクリプション事業と ITAD 事業の 2 つの事業の相乗効果が得られること、CO₂ 削減等をはじめとした企業の ESG 対応が追い風になることも同社の大きな強みと言える。

新たな取り組みとしては、健全なネットオークションのプラットフォームを構築し、IT 機器分野でのさらなるリユース促進を図るため、IT 機器専門ネットオークション「PCNET Auction」を立ち上げ、ITAD 事業の利益向上に貢献している。2021 年 11 月より取引先を中心としたプレオークションを開催していたが、新規入札会員の申込みが順調に増え、オークション運営における準備等も整ったため、2022 年 3 月よりグランドオープンした。「PCNET Auction」の出品数は 7,000 ～ 8,000 程度と見られ、月平均 1 万台程度を想定している。また、入会員数は 100 社を超えている。オークションはリアルタイム方式で通常月 2 回の開催を行っており、YouTube ライブも同時配信される。同社の全拠点からの出品数の拡大のほか、法人・自治体向け出品代行の実施によって、出品数はさらに拡大することが見込まれる。また、同社が管理している機器であることから、商材の品質に対する高い安心感があるため、潜在ニーズは相当高いと見られ、さらなる流通量の拡大とともに ITAD 事業における利益貢献拡大が期待できると弊社では見ている。

PCNET Auction



出所：同社ホームページより掲載

また、同社のセキュリティ体制の実績としては、官公庁やメガバンクなどセキュリティ管理を重要視する顧客からの評価を得ている（ISO27001 認証取得）ほか、Microsoft 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・処分までワンストップで提供が可能のため、コストを抑えるだけでなく、一元管理も実現している。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、業界で唯一すべ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。

パシフィックネット | 2023 年 2 月 20 日 (月)
3021 東証スタンダード市場 | <https://www.prins.co.jp/company/ir/>

強み

競争環境と強み



業績動向

3 期連続で、上期売上高の過去最高を更新。
先行投資とコロナ禍の影響で減益となるも、ストック収益は順調に拡大。
サブスクリプションの受注が好調に推移し、収益性も高まる

1. 2023 年 5 月期第 2 四半期の連結業績

2023 年 5 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 3,148 百万円 (前年同期比 21.3% 増)、営業利益が 165 百万円 (同 11.5% 減)、経常利益が 162 百万円 (同 11.0% 減)、親会社株主に帰属する四半期純利益が 100 百万円 (同 8.6% 減) となった。

2023 年 5 月期第 2 四半期の連結業績

(単位：百万円)

	22/5 期 2Q	23/5 期 2Q	前年同期比
売上高	2,596	3,148	21.3%
営業利益	186	165	-11.5%
経常利益	183	162	-11.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	109	100	-8.6%
EBITDA	987	1,078	9.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

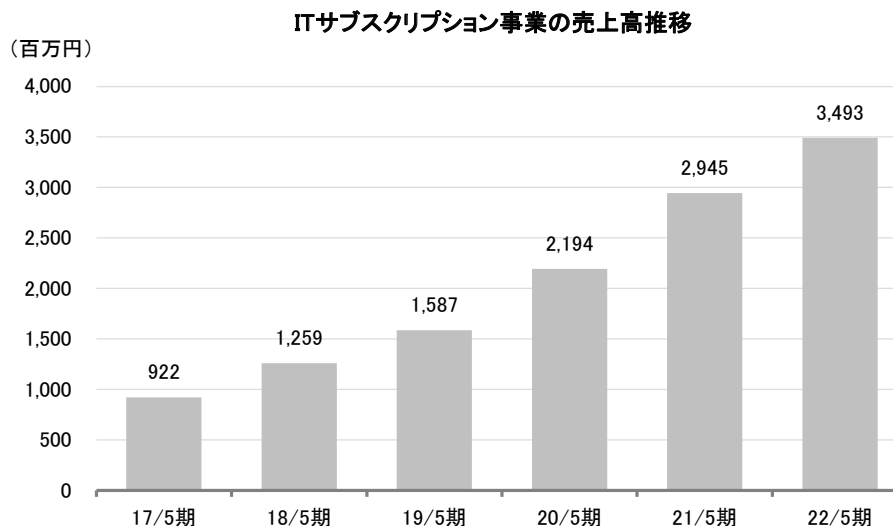
業績動向

2020 年 1 月の Windows 7 サポート終了後、国内のビジネス向け新規 PC 出荷台数は減少しているものの、同社の IT サブスクリプション事業は順調に拡大し、同事業を中心としたストック収益が拡大した。一方、フロー収益については、新型コロナウイルスオミクロン株の感染再拡大や中国ゼロコロナ政策の影響により、ITAD 事業は本格的な回復に至らなかった。ただし、高スペック品であるサブスクリプション終了品が増加し、優良リユース品として「PCNET Auction」を中心に販売を行い、売上に寄与した。コミュニケーション・デバイス事業は回復傾向となった。2023 年からの PC 更新需要拡大へ向け、先行投資を積極的に行い、コスト先行し減益となっているが、第 2 四半期にはサブスクリプション資産の世代交代や効率化を図り、資産稼働率が大幅に改善したことにより、収益性は向上している。

環境変化に強く持続的成長が可能な収益構造に転換

2. 事業構造改革の成果

同社は IT サブスクリプションを中心としたストック収益拡大を最も重要な経営課題と位置付けている。これまで取り組んできた事業構造改革により、同社は環境変化に強く持続的成長が可能な収益構造に転換した。フロー収益は緩やかに減少する一方で、IT サブスクリプション事業の売上高は 2017 年 5 月期の 922 百万円から 2022 年 5 月期には 3,493 百万円に成長している。同社はこの構造改革成功の要因として、従業員の意識が変化し自律的に改革を進めていること、これによりサービス価値と生産性の向上を実現したことを挙げている。これは、「経営方針」にも掲げている「全従業員総活躍企業」を進めた結果である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

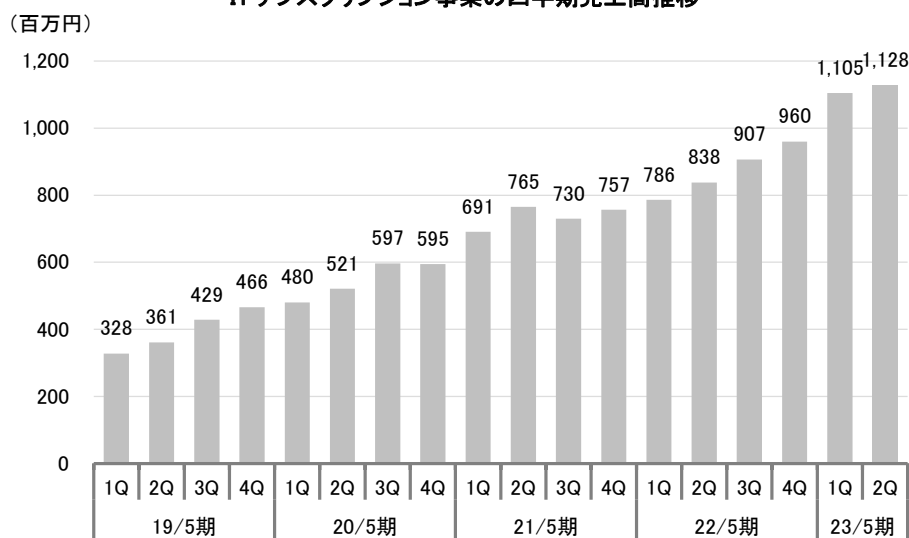
**IT サブスクリプション事業の年平均成長率は 34.1%、
PC 更新拡大期に入り成長加速へ。
ITAD 事業は排出管理 BPO サービスへの期待が高まる。
コミュニケーション・デバイス事業は需要開拓が大きく進展**

3. 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成長率が高く、市場規模も大きいほか、ストック収益化や持続的成長が可能であると言える。個人向けと異なり、法人向け PC 市場はサブスクリプション・リース・購入といった保有形態があるが、サブスクリプション型の比率が年々拡大している。同社のサブスクリプションは故障対応などの PC 管理といった保守サービスを含んでいるほか、中途解約は月単位で可能、さらに経理処理はオフバランスで費用も平準化されるため、企業にとってはメリットが大きく、利用が拡大している。同事業はコロナ禍でも着実に成長し、2019 年 5 月期から当四半期までの年平均成長率は 34.1% となっている。今後は PC 更新拡大期に入ることから、成長率は一段と上昇する可能性が高いと弊社では考えている。

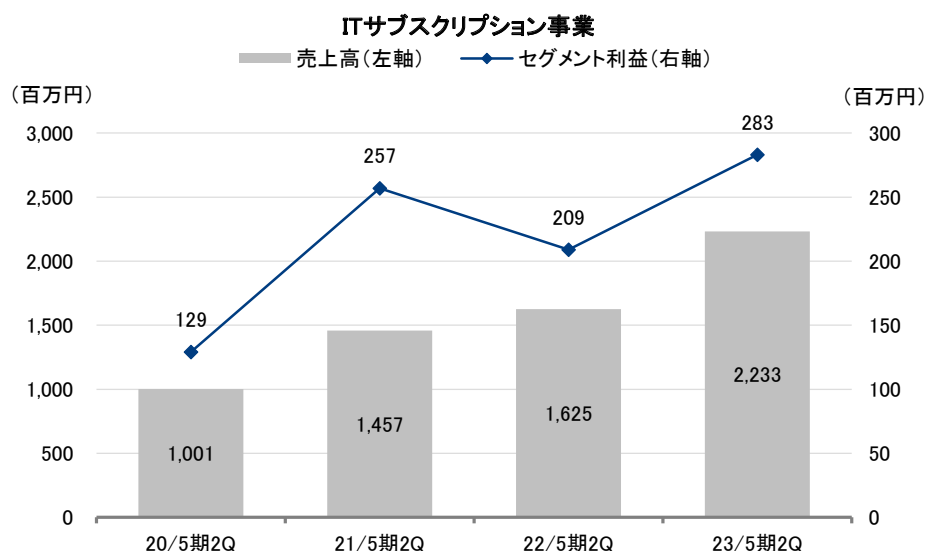
ITサブスクリプション事業の四半期売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2023 年 5 月期第 2 四半期の売上高は 2,233 百万円 (前年同期比 37.5% 増)、セグメント利益は 283 百万円 (同 35.4% 増) となった。好調な受注が売上高に順次計上された結果、サブスクリプションの売上高が拡大した。サブスクリプションの受注金額も好調に推移している。さらに、2023 年 5 月期からサブスクリプション終了品が増加するとともに、一部在庫を売却してサブスクリプション資産 (勘定科目はレンタル資産) の世代交代と適正化を図った。サブスクリプション終了品は高スペック製品であるため、資産稼働率が改善し収益性が向上した。コスト面では、重要な成長機会に向けて投資 (サブスクリプション資産の継続取得、東京テクニカルセンターへの設備投資、IT 人材の積極採用、デジタル化投資等) を行い、先行コストは引き続き増加したものの、サブスクリプション資産の稼働率が向上したこと等により、先行投資による増加コストをカバーした。なお、2023 年 5 月期からサブスクリプション資産の耐用年数を変更している。これは、新基幹システム稼働により分析能力が向上し、長期サブスクリプションの拡大による経済的使用可能期間が長期化傾向にあることが確認されたためである。

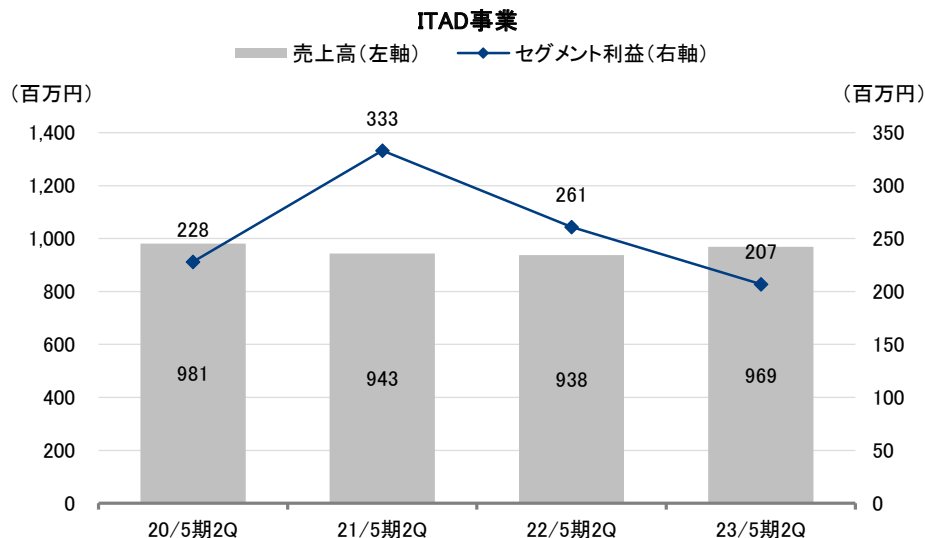


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) ITAD 事業

ITAD 事業は規模ではなく、収益性の向上や環境変化への対応力強化を現状は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。2023 年 5 月期第 2 四半期の売上高は 969 百万円 (前年同期比 3.3% 増)、セグメント利益は 207 百万円 (同 20.8% 減) となった。新型コロナウイルスオミクロン株の感染再拡大、国内の新規 PC 出荷台数の減少の影響により、法人・官公庁からの使用済み PC の排出は本格回復には至らず、使用済みの IT 機器の回収台数は前年同期比で減少した。また、大部分を占める低スペック品については、大口受け入れ先である中国のゼロコロナ政策によるロックダウンの影響で国内の在庫が滞留し、国内の市場価格も下落した。一方で、高スペック品であるサブスクリプション終了品が増加し、優良リユース品として「PCNET Auction」を中心に販売を行い、売上に寄与した。なお、2022 年 11 月より開始した「排出管理 BPO サービス」はいくつかの大企業との商談が進んでおり、期待は大きいと弊社では考えている。

業績動向



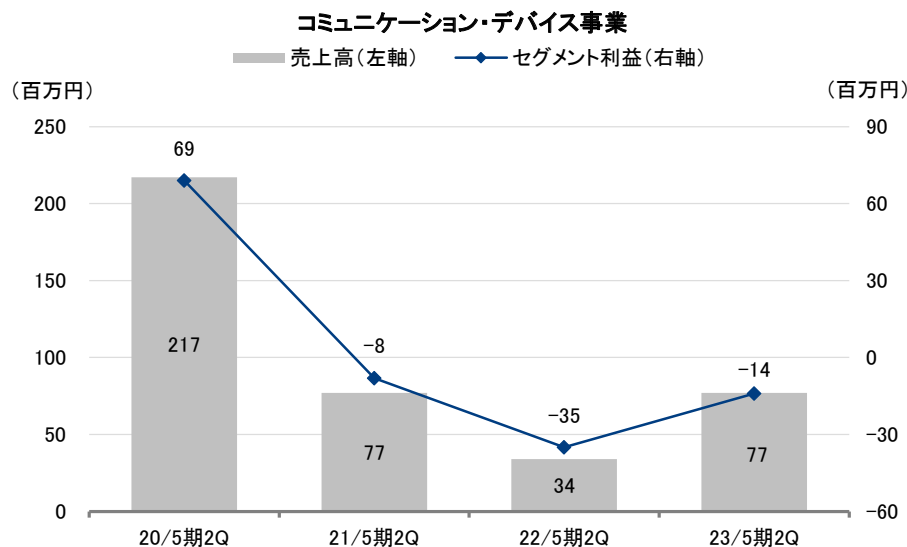
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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、ワイヤレスガイド機「イヤホンガイド®」の製造販売・レンタル・保守・メンテナンスを手掛けている。「イヤホンガイド®」は送信機と受信機からなる小型無線機で、通常では案内が難しい環境でも快適に内容を伝え聞くことができ、観光業界で利用されるワイヤレスガイドでは90%以上の圧倒的シェアを有する。2023年5月期第2四半期の売上高は77百万円（前年同期比127.4%増）、セグメント損失は14百万円（前年同期は35百万円の損失）となった。日本の水際対策の緩和が段階的に進み、行動制限・入国制限の撤廃や観光支援策が実施されるなど、回復への動きが鮮明となった。コロナ禍以前に主力であった海外旅行市場は本格的な回復に至っていないものの、国内の観光需要の開拓及び大規模工場見学など旅行分野以外への営業を進めた結果、業績は前年同期比で改善した。上期は保守・レンタル・小口販売が中心だったが、足元では大口販売の商談も増えており、下期には販売売上が増加すると同社では想定している。

パシフィックネット | 2023 年 2 月 20 日 (月)
3021 東証スタンダード市場 | <https://www.prins.co.jp/company/ir/>

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年初めから PC 更新期に入り、重要な成長機会を迎える。
「排出管理 BPO サービス」をきっかけに、
IT サブスクリプションや LCM サービス全般の取引拡大へ

2023 年 5 月期の連結業績予想については、売上高 6,100 百万円（前期比 10.8% 増）、営業利益 400 百万円（同 17.0% 増）、経常利益 375 百万円（同 12.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 236 百万円（同 12.5% 増）とする期初計画を据え置いている。2023 年初めから PC 更新期に入るため、サブスクリプションへのシフトを検討するケースが増えると考えられ、重要な成長機会を迎えることになる。

2023 年 5 月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	22/5 期	23/5 期 (予)	前期比
売上高	5,507	6,100	10.8%
営業利益	342	400	17.0%
経常利益	334	375	12.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	209	236	12.5%

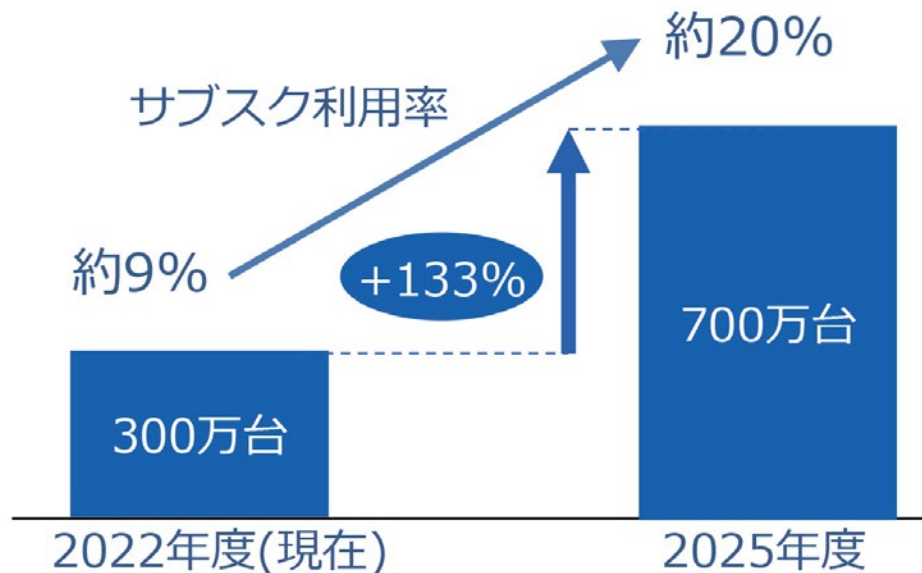
出所：決算短信よりフィスコ作成

パシフィックネット | 2023 年 2 月 20 日 (月)
3021 東証スタンダード市場 | <https://www.prins.co.jp/company/ir/>

今後の見通し

DX やセキュリティ対策などで IT 人材が慢性的に不足していることに加え、ハッカーの攻撃、スパイウェアの侵入などが多発しており、企業防衛の観点からも情報管理システムの運営が重要課題となっている。このような事業環境の下、IT サブスクリプション事業はクラウドサービスの受注拡大や短期レンタルについても好調な推移を見込んでおり、前期同様、好調な受注状況は続くと思われる。同社は法人利用 PC に占めるサブスクリプション台数について、2022 年度の 300 万台強から 2025 年度には 700 万台超を予想している。SaaS の普及やサブスクリプションサービスの拡大によって、PC サブスクリプションの認知度も向上しており、導入企業や商談が増加している。IT 人材の慢性的な不足により IT 部門の業務負担軽減ニーズが高まっていることを踏まえれば、2025 年に向けて予想を大きく上回る可能性もあると弊社では見ている。

法人利用 PC に占めるサブスクリプション台数予想



出所：決算説明資料より掲載

ITAD 事業では、市場価格の見通しは不透明な状況としているものの、使用済み PC 排出は第 4 四半期以降に本格的に回復すると予想している。施策としては、外部環境の影響を受けやすい同事業の構造転換及び、2023 年以降の成長機会のキャッチアップに向けたサービス強化を進める。2022 年 11 月より開始した「排出管理 BPO サービス」をきっかけに、IT サブスクリプションや LCM サービス全般への取引拡大が見込める。回収・データ消去サービスについては、業界最高のセキュリティと唯一の上場企業である強みが生かされることになる。また、業界唯一の IT 機器専門リアルタイムネットオークション「PCNET Auction」については、出品代行や品目増加等により規模の拡大が期待できる。一方、コミュニケーション・デバイス事業については、下期にも黒字化の可能性が出てきたと弊社では見ている。経済活動の正常化が進むなかで観光需要の回復基調が強まっているほか、観光以外の需要も増えており、大口販売の商談が増えている現状を踏まえれば、黒字化の可能性は高いだろう。

事業環境

IT 機器の管理・運用保守等、情報システムの負担軽減につながるサービスへのニーズはさらに拡大

(1) ビジネス向け IT サービス市場

国内の民間 IT サービス市場については、少子化や DX の必要性等から IT 人材不足は深刻化しており、同社のサービス分野である IT 機器の管理・運用保守等、情報システムの負担軽減につながるサービスへのニーズはさらに拡大すると考えられる。加えて、新たな生活様式によるテレワーク対応等からクラウド活用は必須となり、企業の DX 投資も持続的に拡大すると想定される。政府や自治体は DX 推進による業務のデジタル化などの対応が急務であり、自治体向け IT 機器の整備とともに IT 機器の更新を促す可能性が考えられる。また、企業においても依然としてサポート対応切れの PC 活用は少なくないもようで、定期的な入れ替え需要は存在すると弊社では見ている。加えて「所有から利用へ」の傾向が拡大することにより、同社におけるサブスクリプション形式でのサービス利用割合がさらに増加することが見込まれる。

(2) ITAD 市場

ITAD 市場（使用済み IT 機器の回収・データ消去、リユース・リサイクル販売）においては、回収・データ消去市場は「Windows 10」PC の入れ替え拡大により使用済み IT 機器の排出台数が増加に転じ、さらに 2019 年 12 月に発生し社会問題となったハードディスク転売事件により適正処分の重要性がクローズアップされ、データ消去需要は引き続き拡大が見込まれる。2022 年 5 月期はコロナ禍における影響から排出が予想を大きく下回ったものの、2025 年にに向けた更新需要に伴い排出量は増えることになる。IT 機器のリユース・リサイクル市場については、高い価値のリユース品は安定した国内流通市場が存在しているが、低価格のリサイクル品については、パーゼル条約（有害廃棄物の国境を越える移動及びその処分の規制に関する条約）の規制強化等により有害物質を含むリサイクル品の輸出禁止が厳格化されており、世界的な廃プラスチック問題や中国等の廃プラスチック輸入禁止により、プラスチックを多く含む IT 機器の海外流通が難しい状況となっている。そのため、近い将来、適正処理に対応したサービスへ転換していく必要性が高くなると想定されている。そのなかで同社は、以前から適正処理サービスを推進しており、データ消去サービスを強化しているほか、リサイクル品については国内リサイクルまたは適正処理を行っている。このため、今後同事業を行っている業界の再編が進むとともに、同社の優位性が高まることにより適正処理サービスの需要拡大が見込まれると弊社では考えている。

(3) ガイドレシーバー市場

ガイドレシーバー市場（「イヤホンガイド®」の製造販売・レンタル・保守・メンテナンス）における主な顧客は観光業界であるが、コロナ禍により大きな打撃を受けている。ただし、主力の海外旅行市場は本格的な回復に至っていないものの、経済活動の正常化が進むなかで観光需要の回復基調が強まっているほか、大規模工場見学といった旅行以外の需要が伸びている。シェア 90% を有する「イヤホンガイド®」の優位性もあり、ガイドレシーバー市場での回復が期待される。

■ ESG への取り組み

各事業がすべて直接的に ESG につながる特徴を有する。 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、各事業が ESG の直接的な支援に直結する特徴を有する。IT サブスクリプション事業では、レンタル及びその終了後はリユースすることで「環境 (E:Environment)」、働き方改革の支援や DX 支援による「社会 (S:Social)」、情報漏洩防止による「企業統治 (G:Governance)」を担う。ITAD 事業では、リユース・リサイクル、使用済み機器の適正処理による「環境 (E)」、情報漏洩防止、使用済み機器の適正処理による「企業統治 (G)」が該当する。コミュニケーション・デバイス事業では、三密回避ツールの提供という形で「社会 (S)」に貢献している。さらに、IT サブスクリプション事業におけるシェアリングエコノミー (共有経済) から、ITAD 事業におけるサーキュラーエコノミー (循環型経済) へ活用される。

同社の事業は、循環型社会、CO₂ 削減、DX 推進など SDGs の実現に直結するものであり、企業の ESG 対応が進むことが同社の事業規模拡大につながると言える。ESG への取り組みに当たり、多くの企業が直面している課題について、同社が支援する内容は以下のとおりとなっている。

(1) E (Environment)

カーボンニュートラルの推進が急務となっている。東証プライム市場では、CO₂ 排出量・削減目標の開示が義務付けられ、環境に配慮した経営でないとみなされると、投資家離反によって企業価値が下落し、競争力が低下するリスクがある。こうした課題に対して、同社では適正処理により、CO₂ の削減を実現する。具体的には、PC 再利用で製造時・廃棄時に発生する CO₂ を削減するうえ、再販できない PC はすべて部品に分解し、100% 国内で再利用している。また、これら一連の成果を可視化する CO₂ 削減効果レポートも提供している。

(2) S (Social)

社内の IT 人材が慢性的に不足しているという課題を抱える企業は多い。行動様式の変化により DX 推進が急務となっており、さらに働き方の変化やセキュリティ脅威への対応で IT 担当者の業務量が急増している。一方で国内の IT 人材は不足しており、人材拡充が困難かつコストも高くなっている。こうした課題に対して、同社が PC 管理・運用業務を引き受けることで、社内の IT 人材の有効活用が可能になるとしている。同社の PC サブスクリプションもしくは LCM サービスを利用することで、PC 導入から、運用管理・適正処分まですべて同社へ外注することが可能となり、社内の IT 人材を DX などのコア業務へシフトできるようになる。

(3) G (Governance)

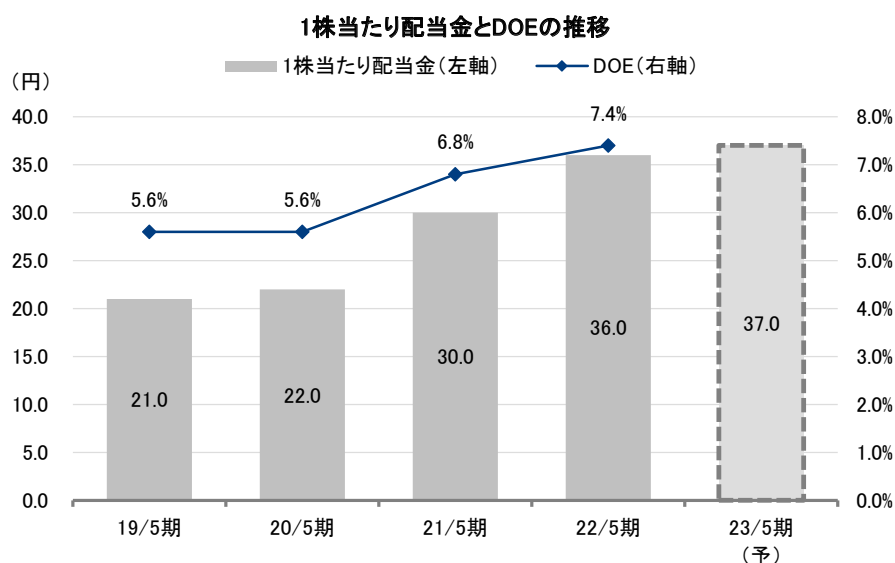
企業統治の観点では情報セキュリティの強化が急務となっている。使用済み PC・サーバーはデータ消去などの適切な処理が必要であり、怠ると情報漏洩の危険が高い。個人情報保護法の改正等により、情報漏洩事故を起こした際の事業リスクが高まっている。こうした課題に対して、同社では厳格な適正処理を行うことで情報漏洩のリスクを最小化するサービスを提供している。高い安全性が担保されたセキュリティ環境とデジタル化でデータ消去の完全性を確保し、従業員・部外者の持ち出しも阻止できる。NIST SP 800-88 Rev.1 (NIST (米国国立標準技術研究所) が「媒体のデータ抹消」の規格として提案している文書番号) に準拠し、復元が完全に不可能と認定されたデータ消去作業を実施している。

株主還元策

株主への利益還元強化及び企業価値の向上を目的として DOE を導入。 5 期連続で増配を実施、2023 年 5 月期も 1.0 円増配を計画

同社は中期的な安定成長を最も重要な経営目標としており、株主への利益還元についても安定的に拡大することを目標としている。これまで配当額については、親会社株主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としていたが、利益還元強化と安定配当の方針を明確にするため 2021 年 5 月期から「純資産配当率 (DOE)」を導入した配当方針へ変更し、現在は配当性向 30% 以上、かつ DOE5% 以上を目標としている。配当水準を示す指標としては配当性向が一般的であるが、親会社株主に帰属する当期純利益は変動幅が大きい。DOE 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で、真の配当性向とも呼ばれており、株主還元の状況を示す指標として株主資本を基準にした DOE への注目が高まっている。

これらの方針に基づき、2023 年 5 月期は前期比 1.0 円増配の 1 株当たり 37.0 円とする期初計画を据え置いている。なお、同社は 2018 年 5 月期以降、每期増額を継続している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したもののですが、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、配布等することは強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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp