

2026年5月期 第1四半期 決算説明資料

(2025年6月～2025年8月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2025年10月15日

目次

- ・ 2026年5月期 第1四半期 決算の状況
- ・ 2026年5月期 連結業績予想 Q2以降の概況
- ・ トピックス
- ・ 成長戦略
- ・ 参考資料① 企業価値向上の取り組み
- ・ 参考資料② 当社事業の説明
- ・ 参考資料③ 市場環境

2026年5月期 第1四半期 決算の状況

2026年5月期 第1四半期業績

事業 セグメント

その他 トピックス

- 四半期会計期間で過去最高の業績、通期業績予想を上方修正
 - ✓ 前期比、売上高31.5%増、営業利益128.5%増と大幅な業績向上を実現
 - ✓ 先行投資（人的資本、インフラ、サブスクリプション資産等）が進むが収益力の向上でカバー
 - ✓ 通期業績予想を、売上高97億円（+7.8%）、営業利益10億円（+9.9%）に上方修正
- 全事業で、セグメント利益が前期比40%超、大幅な業績向上
 - ✓ ITサブスク事業：長期サブスクが順調に拡大し、安定的な収益基盤を確立
 - ✓ ITAD事業：OS更新需要が本格化、入荷量が増加した事により大幅進展
 - ✓ コミュニケーション・デバイス事業：旅行業の需要回復と法人受注拡大により業績向上
- 新サービスを開始、収益基盤の強化を実行
 - ✓ サービスの利便性と資産稼働率、業務効率の向上を目的に、法人向けレンタルECサイト開設
 - ✓ リーズナブルな月額で機器のトラブルをサポートするワンコインヘルプデスクサービス開始
 - ✓ ユーザーのスマートフォンで手軽に利用できるWEBイヤホンガイド®を提供開始

2026年5月期 第1四半期・連結業績ハイライト

- 売上高・営業利益ともに、四半期で過去最高を記録、営業利益率も大幅に向上
- 市場機会を着実に捉え、全セグメントで増収増益
- 先行投資によるコストをストック収益の積み上げと、新規顧客獲得・生産性向上により吸収

売上高

2,382 百万円

対前年比 +31.5%

営業利益

322 百万円

対前年比 +128.5%

経常利益

304 百万円

対前年比 +138.4%

四半期純利益

205 百万円

対前年比 +140.6%

EBITDA

1,148 百万円

対前年比 +45.5%

営業利益率

13.5 %

対前年比 +5.7ポイント

四半期純利益率

8.6 %

対前年比 +3.9ポイント

自己資本比率

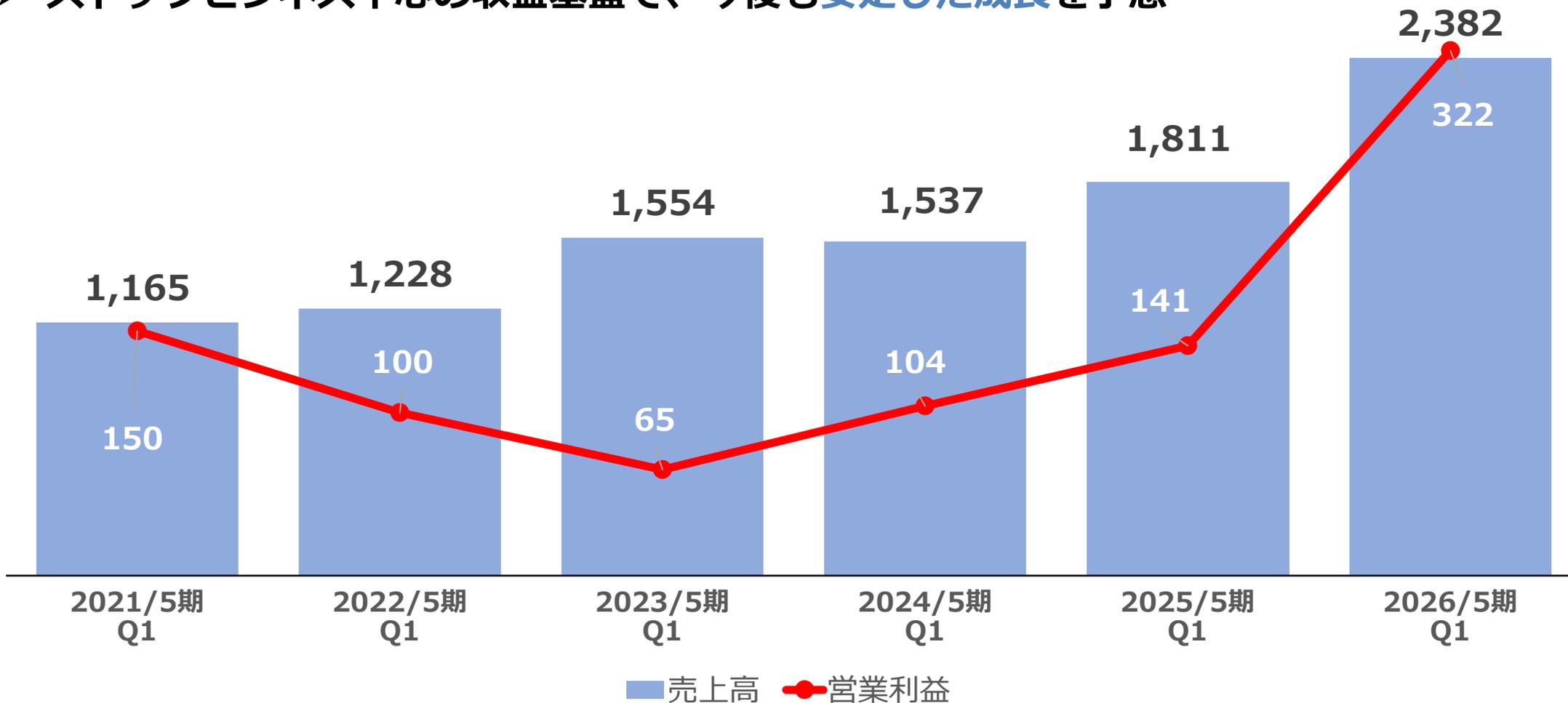
24.5 %

対前期末比 △2.8ポイント

売上高・営業利益推移

- 売上高は2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の収益基盤で、今後も安定した成長を予想

(単位：百万円)



2026年5月期 第1四半期連結業績 B/S

(単位：百万円)

	2025年 5月期末	2026年 5月期Q1末	増減額
流動資産	2,360	2,447	86
固定資産	10,004	11,136	1,132
資産合計	12,364	13,583	1,218
流動負債	4,129	4,793	663
固定負債	4,856	5,459	602
負債合計	8,986	10,252	1,266
純資産	3,378	3,331	△47
負債純資産合計	12,364	13,583	1,218

主な増減理由

- **流動資産**
売掛金+8M、現金及び預金△7M、商品+7M、その他+79等
- **固定資産**
レンタル資産（純額）+1,130M等
- **流動負債**
買掛金△52M、1年内返済予定の長期借入金+348M、その他113MM等
- **固定負債**
長期借入金+595M等
- **純資産**
四半期純利益+205M、剰余金の配当△252M等

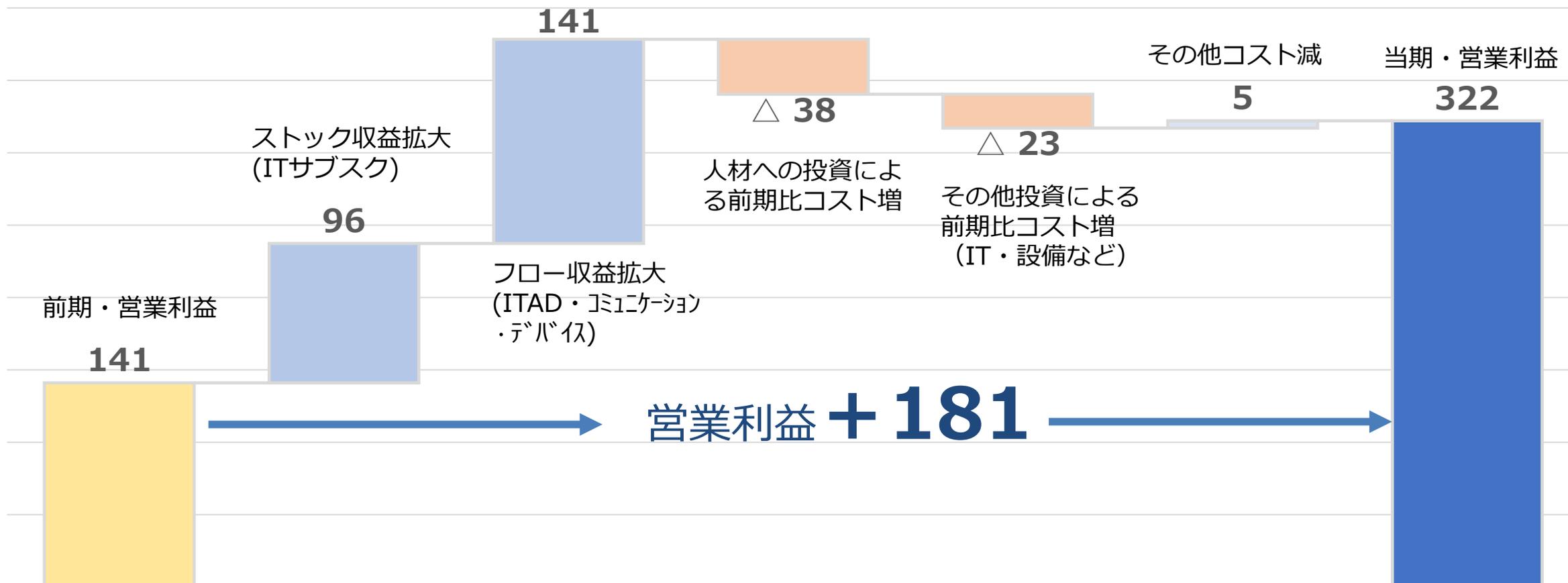
財務の健全性を維持しながら、事業拡大に向けサブスク資産など戦略的な投資を行う予定

2026年5月期 第1四半期 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)



投資の状況と生産性の向上

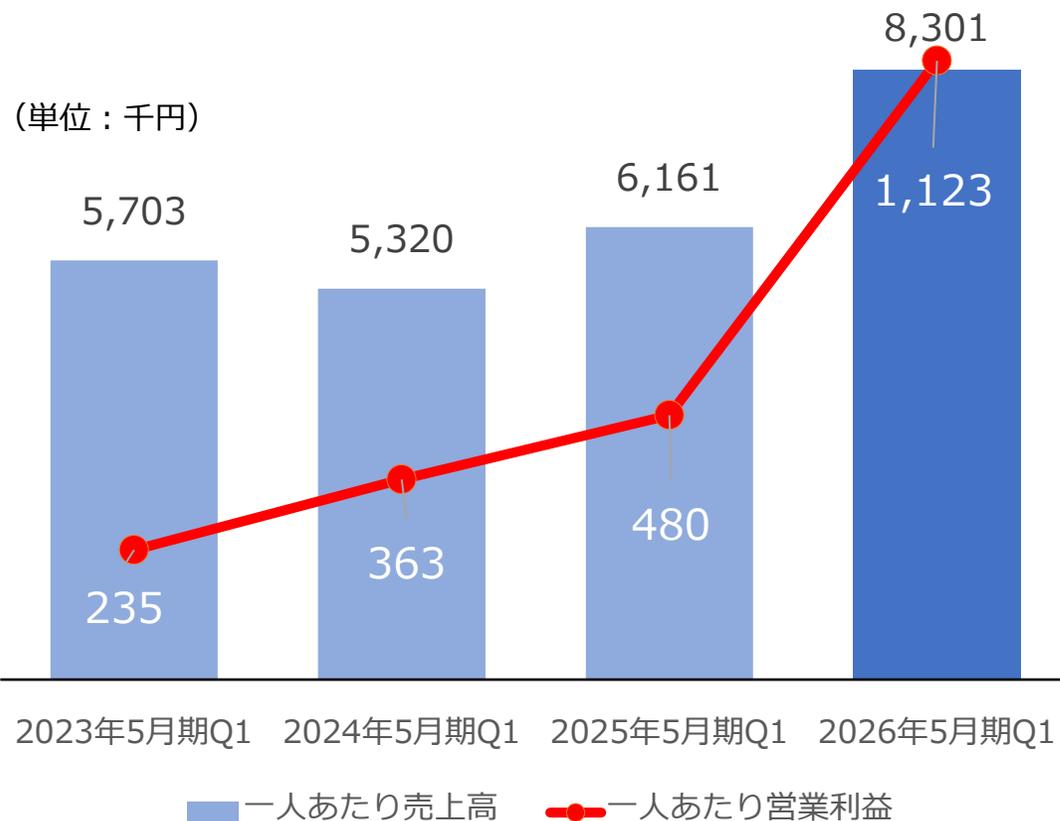
人材・設備・DX化 投資

- ・ 人的資本への投資
賃上げ・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
- ・ デジタルマーケティング（WEBセミナー等）
- ・ セキュリティ設備の増強
- ・ 浜松支店・仙台支店を改装（2025年5月・8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。2026年5月期1Qは、人員の増加が抑制された事に加え、業務効率化やDXにより生産性が向上。ストック収益が積みあがっている事と市場環境も良好であった為、大きな躍進を遂げる。

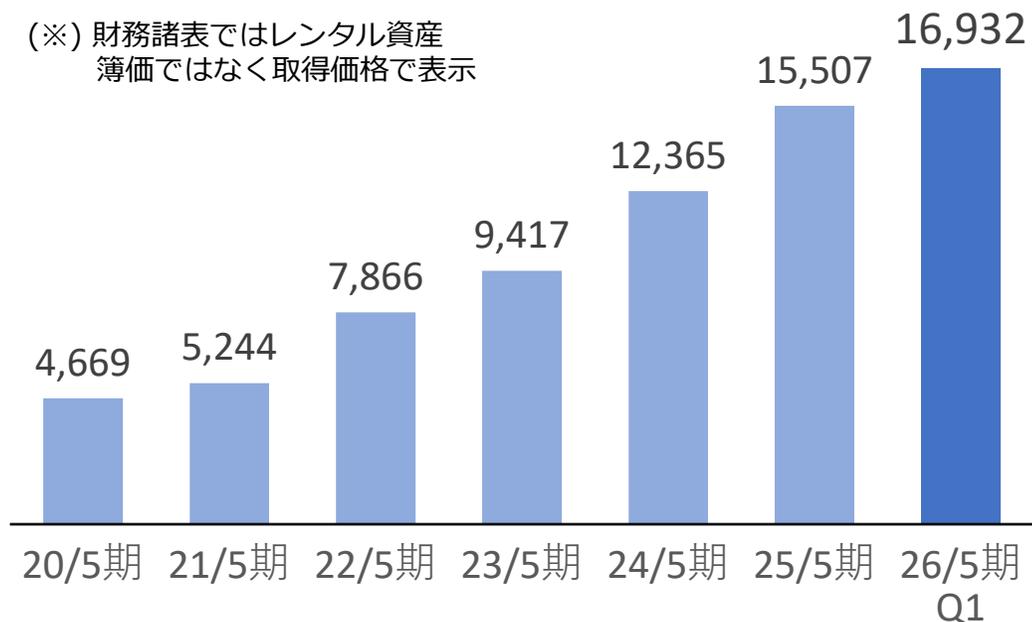


サブスク資産の状況と稼働率

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

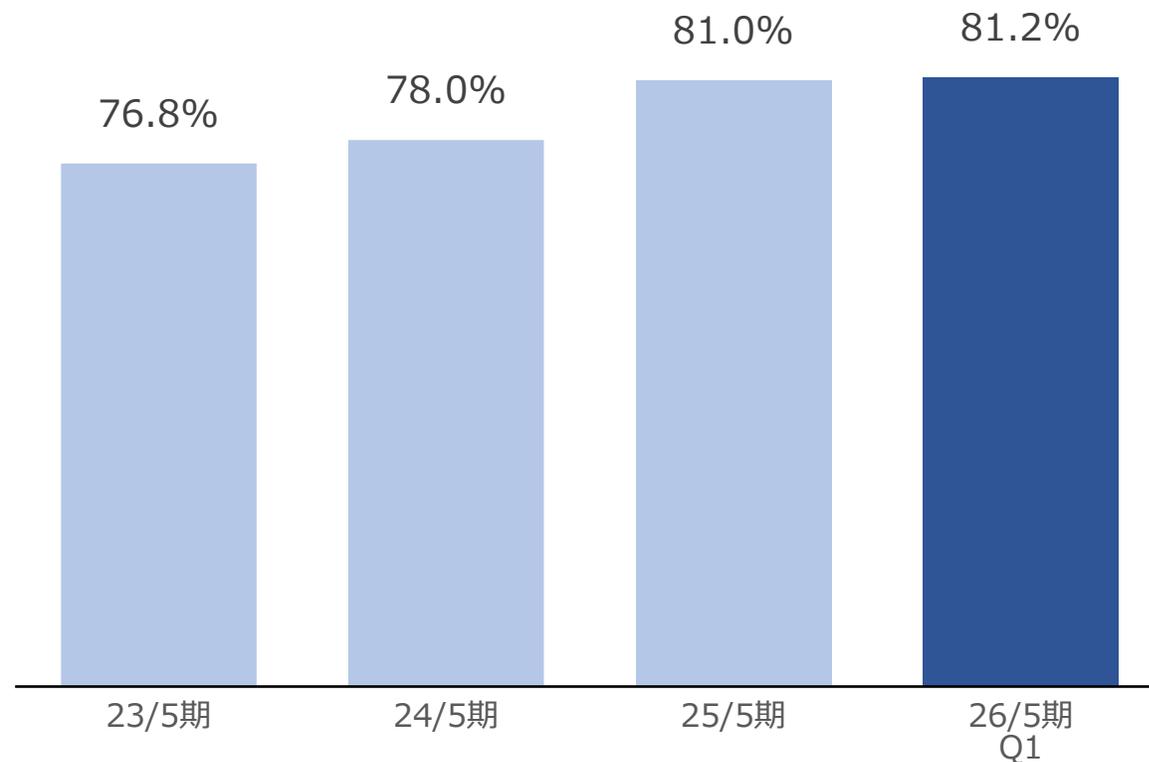


投資回収の確実性が高いサブスク資産に積極投資

- ITサブスクリプションの受注は順調に推移
- 中途解約は非常に少なく、契約終了後の延長ニーズも高い
- サプライチェーン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

サブスク資産の稼働率

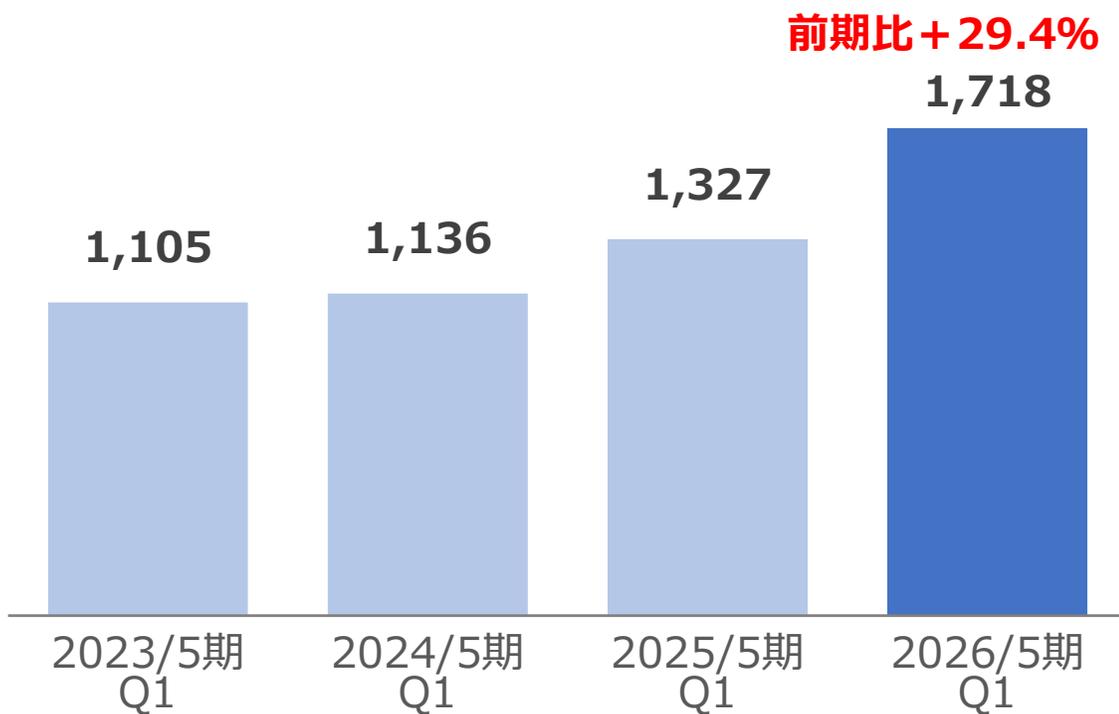
需要期に伴う入荷量の増加や返却増の一時的影響で、稼働率は、前期末比で横ばいではあるものの80%超を維持
速やかな出荷と、返却品の売却を加速させる事に加え、故障品等の不稼働資産の減損を継続し、稼働率の向上を目指す



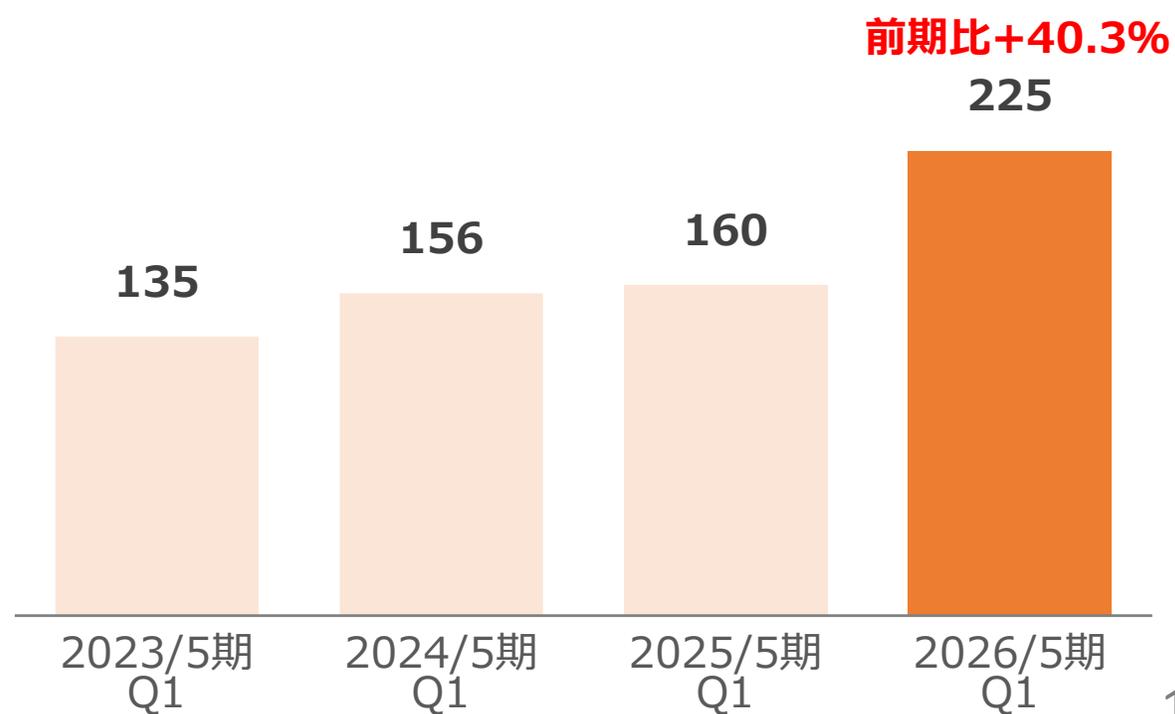
➤ **ストック収益の拡大、市場ニーズの高まりと受注増により順調に成長**

- 長期サブスク中心に業績は順調に進展、売上高は、**前期比+29.4%**の進展
- 選挙案件の短期レンタル、PC入替需要により、IT機器販売も**好調に推移**
- 資産稼働率は**高水準**を維持、投資コストを吸収しながら、収益性が向上

売上高推移（百万円）



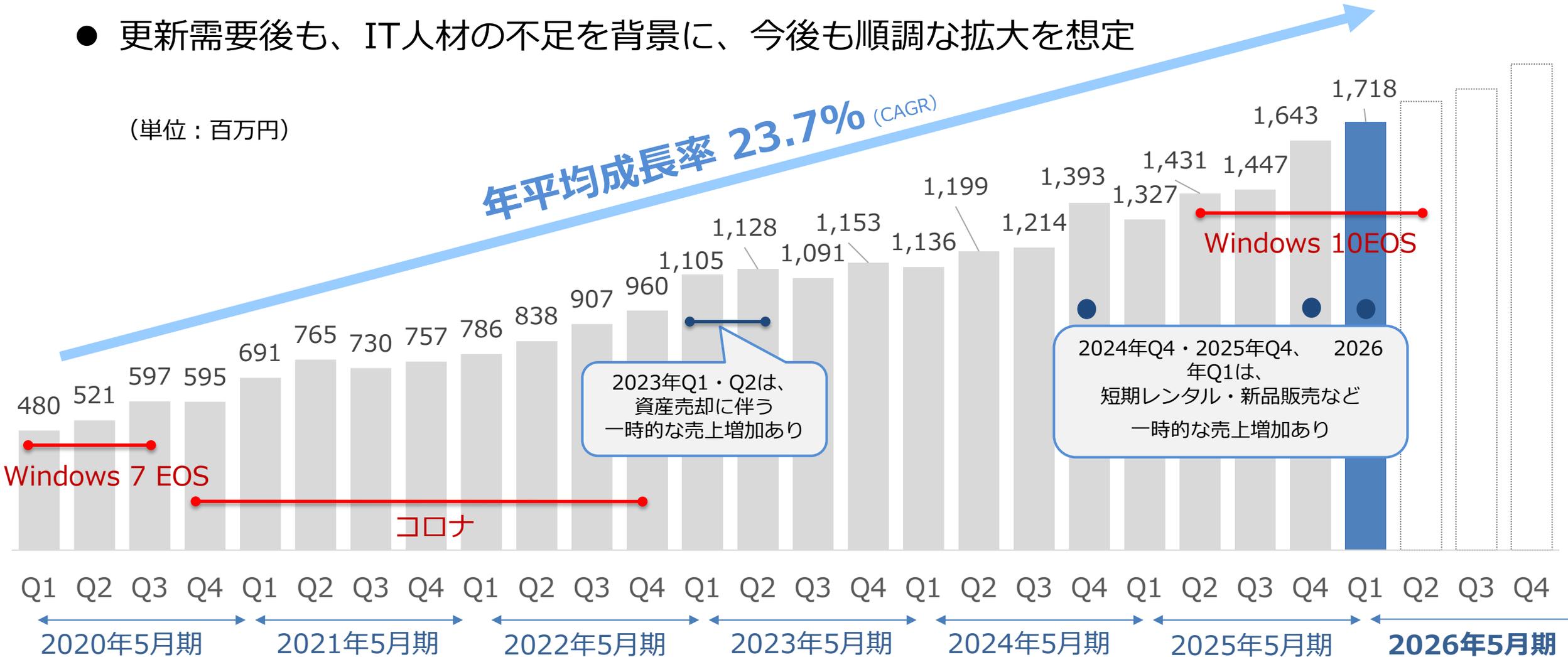
セグメント利益推移（百万円）



ITサブスクリプション事業 四半期売上高の推移

- 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**
- 更新需要後も、IT人材の不足を背景に、今後も順調な拡大を想定

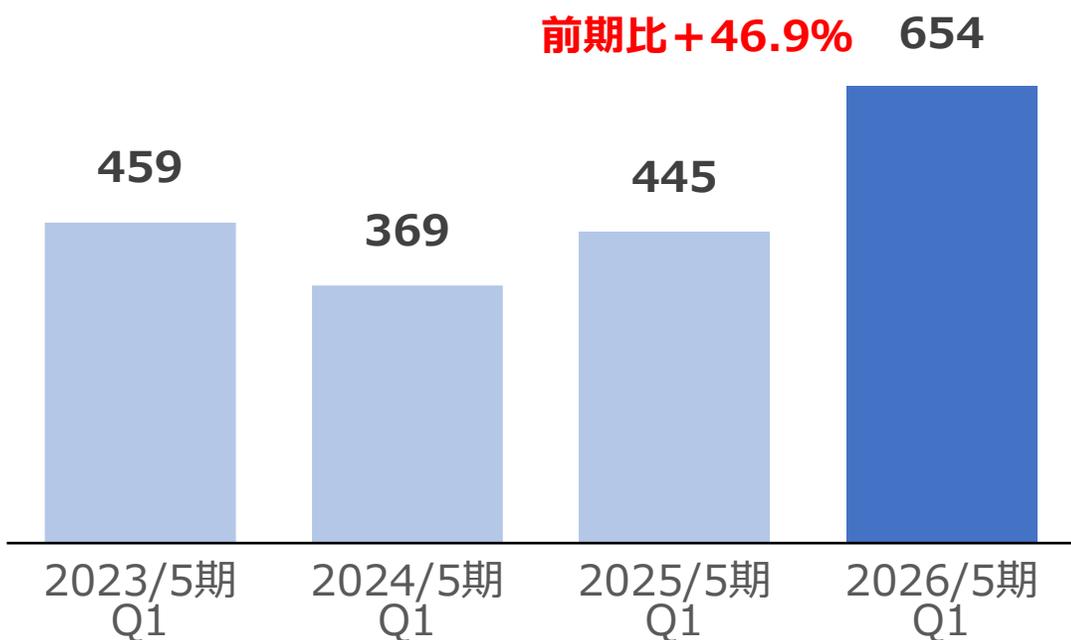
(単位：百万円)



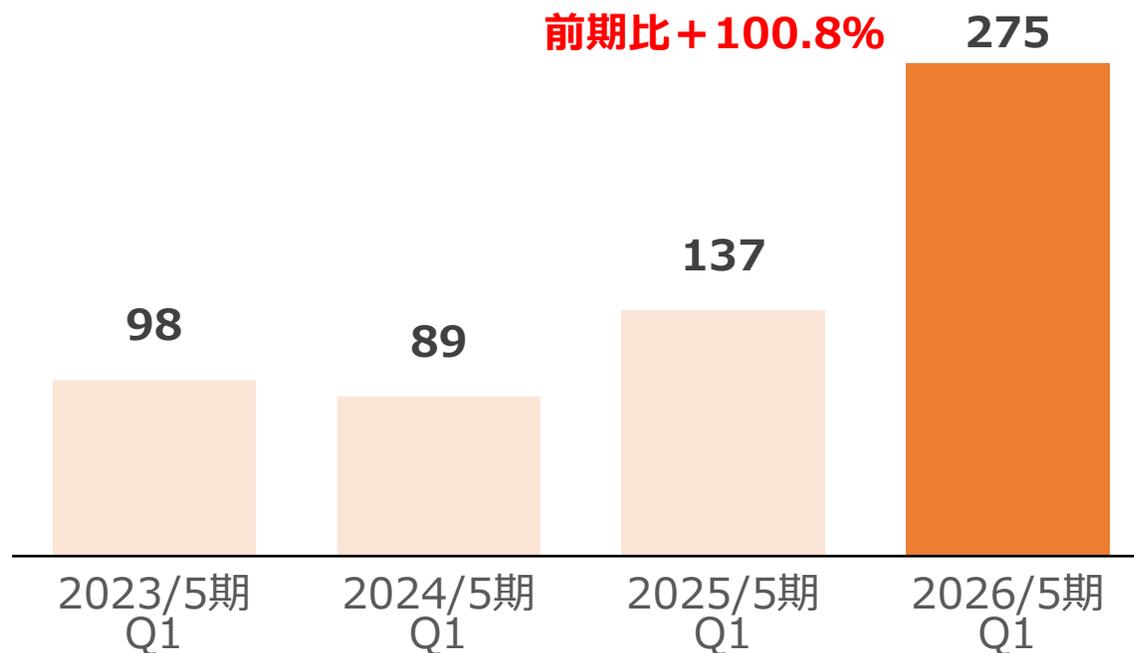
➤ PC入替需要の拡大を的確に捉え、使用済みPCの入荷量が増加

- 採算性の高い使用済みPC確保、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**
- 売上高が+46.9%、セグメント利益+100.8%と前年同期を**大きく上回る業績**

売上高推移（百万円）



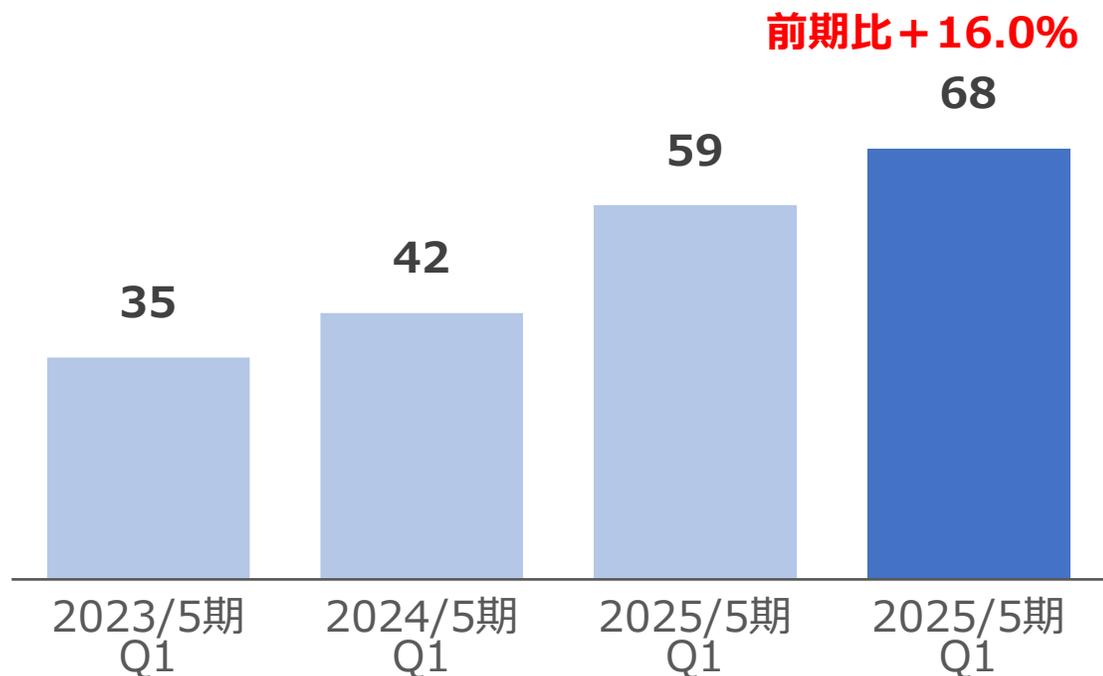
セグメント利益推移（百万円）



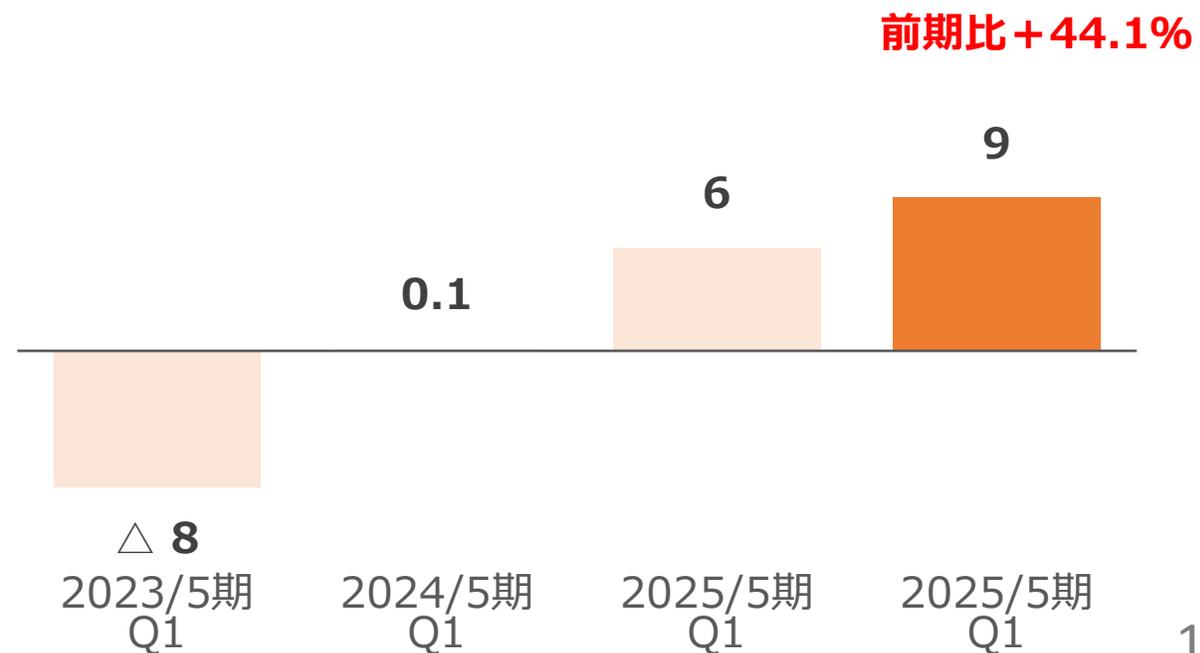
➤ 旅行需要の回復と新規ニーズの獲得により、業績が向上

- 第1四半期は旅行業界のオフシーズンだが、訪日旅行者向け案件が堅調に推移
- 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
- 繁忙期に向け生産・出荷体制の更なる整備と運用効率の向上に注力

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



2026年5月期 連結業績予想 Q2以降の概況

セグメント別概況

セグメント	進捗見通し	状況
ITサブスクリプション事業	◎	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定的なストック収益を確保、IT人材不足を背景にニーズが拡大 ● 新規顧客開拓にも注力し、受注も順調
ITAD事業	◎	<ul style="list-style-type: none"> ● PC更新需要など商談は増加傾向 ● 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
コミュニケーション・デバイス事業	◎	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内旅行・インバウンド需要が堅調、海外旅行が回復基調 ● 旅行業以外（工場見学等）のニーズも増加、過去最高の出荷台数の見込
その他	進捗見通し	状況
戦略投資	◎	<ul style="list-style-type: none"> ● 人的資本、サブスク資産、設備を中心に積極投資を実施
外部環境の状況	○	<ul style="list-style-type: none"> ● 仕入価格や調達金利は上昇傾向 ● 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 ● 景気変動の影響を受けにくいストックビジネスが中心の事業モデルと顧客基盤

2026年5月期 連結業績予想

➤ 受注・商談状況、現在の進捗を鑑み、業績予想を上方修正

人材・資産・設備・システム等の先行投資を予定しているが、例年の当社四半期業績の推移、現在の商談と受注見込み状況などを精査して、従来予想を修正

期初予想

(単位：百万円)

	2026年5月期 期初業績予想	前期から の増減率
売上高	9,000	11.1%
営業利益	910	8.0%
経常利益	817	5.5%
純利益	555	4.8%

修正後予想

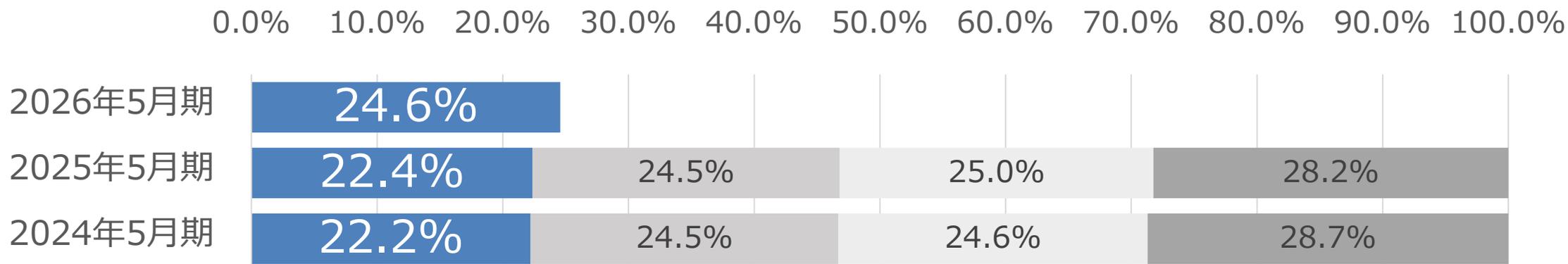
(単位：百万円)

	修正後 業績予想	期初予想からの 増減	増減率	前期 実績	前期からの 増減率
売上高	9,700	+700	7.8%	8,099	19.8%
営業利益	1,000	+90	9.9%	842	18.7%
経常利益	900	+83	10.2%	774	16.2%
純利益	609	+54	9.7%	529	15.0%

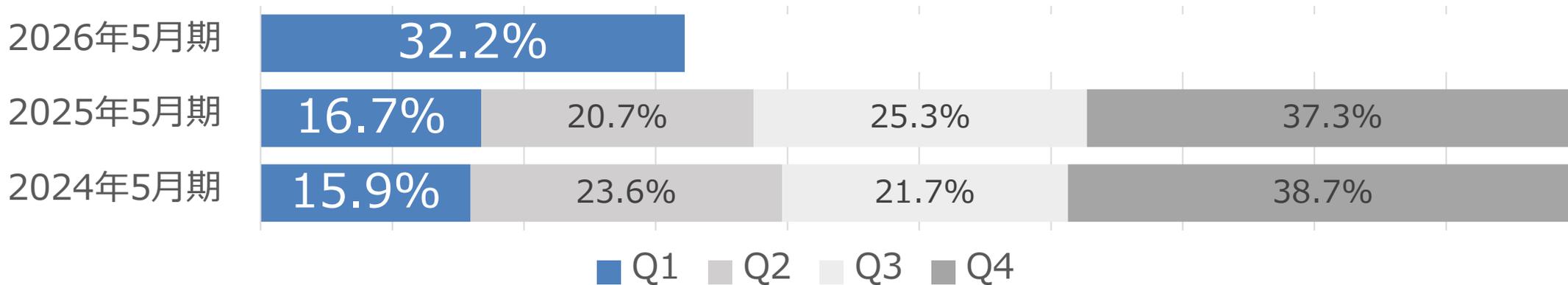
2026年5月期 第1四半期・予算進捗

- 業績予想修正後においても、売上高は**進捗率24.6%**、営業利益は**進捗率32.2%**と順調な進捗
- 当社は、Q4に収益が大きく伸長する傾向にあるが、Q1としては上々の滑り出しとなる

■ 売上高の進捗率



■ 営業利益の進捗率



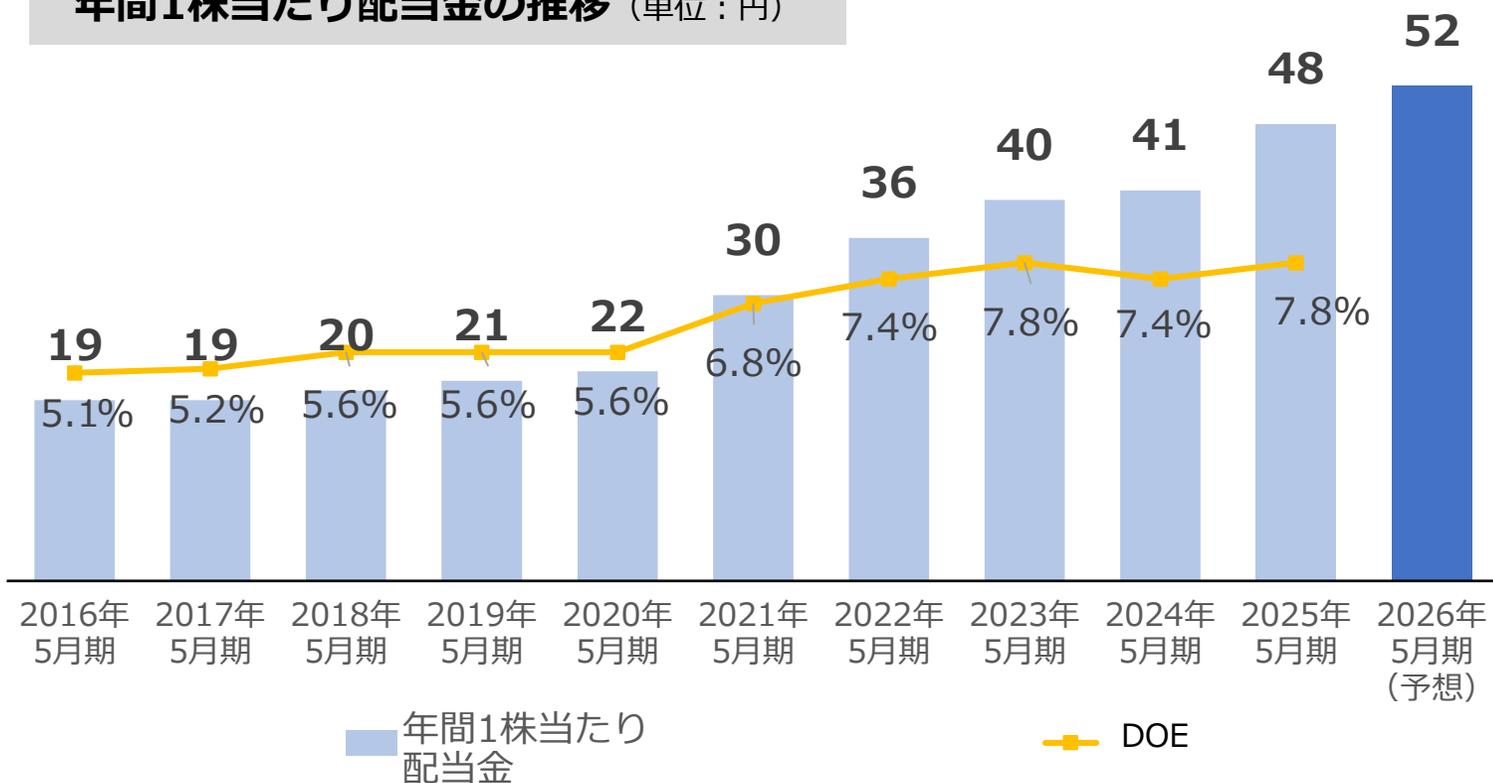
2026年5月期 配当予想

➤ 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。

トピックス

トピックス①：「ワンコインヘルプデスクサービス」提供開始（2025年8月）

当社レンタルサービスをご利用のお客様向けに、ユーザーからのPCに関する問い合わせを直接受け付ける新サービス「ワンコインヘルプデスクサービス」を開始しました。

サービスの概要

従来のカスタマイズ型ヘルプデスクは導入負担が大きく、利用拡大に制約がありました
一方、情報システム部門では「PCのちょっとした困りごと」に迅速に対応してほしいというニーズが増大。
当社はこれに応える形で、スピーディかつ手軽に導入できる定額型「ワンコインヘルプデスク」を開始しました



PCレンタル1台につき **500**円/月（税抜）

※別途 初期導入費用 ¥50,000-（一律）

トピックス②：法人向けITレンタルサービスのECサイトを開設（2025年9月）

法人向けにPCやタブレット等をレンタルできるECサイト「法人向けPCレンタル」を開設しました

PCNET パシフィックネット
法人向けPCレンタル

商品を探す・ よくあるご質問 レンタルの流れ

パシフィックネットの
法人向け PCレンタル

ノートパソコン
月額 **5,000円** (税抜) ~
35年以上のサービス実績

15,000社の取引実績
業証スタンダード
上場企業
業界最高のセキュリティ

豊富な在庫から長期・短期問わず、
PC / タブレット / 通信を最適な形でレンタルいたします。

最短2日~レンタル可能です。15日以上のお口注文もお問い合わせください。

カテゴリから探す

ノートPC (15型以上) ノートPC (15型未満) デスクトップ iPad Wi-Fiルーター

サービスの概要

従来のレンタルサービスは、営業時間内に見積や契約手続きを行う必要があり、利便性に制約がありました
一方で、企業からは「時間に縛られず利用したい」「オンラインで完結させたい」といった声が高まっていました
当社はこうしたニーズに応えるべくECサイトを開設し、レンタルサービスの利便性と柔軟性を大きく高めてまいります

トピックス③：連結子会社ケンネットが「WEB版イヤホンガイド®」を本格提供開始 (2025年9月)

スマートフォンのブラウザで利用できる「WEB版イヤホンガイド®」の本格提供を開始しました。本サービスは当社独自の技術を活用しており、このたび特許を取得しています

サービスの概要

ケンネットはこれまで限定的に提供していた「WEB版イヤホンガイド®」を、このたび正式に本格リリースしました
専用アプリのインストールが不要で、QRコードを読み込むだけで音声ガイドを再生できる点が特長です。工場見学、観光、教育現場、イベントなど、幅広い用途での活用を想定しています



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

- IT部門の人材不足、業務負荷増大
- 運用保守のBPO需要の拡大
- サブスクリプションの認知度向上

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～3,000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：前年比 **19.7% 増**

PC貸出台数：前年比 **23.7% 増**
長期サブスク売上：前年比 **28.6% 増**

ITサービス売上：前年比 **44.0% 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

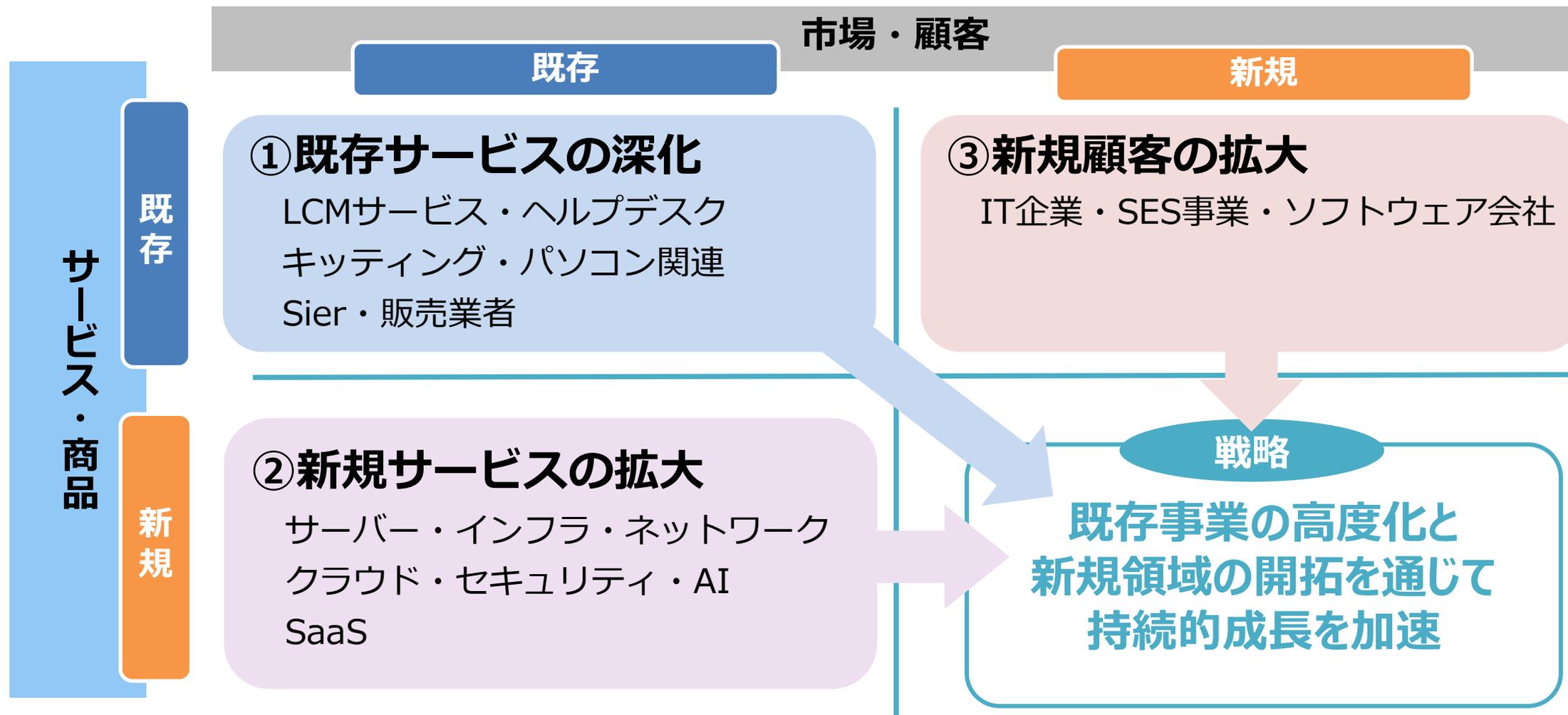
進捗状況

Windows 10 入れ替えに向け商談が増加
ターゲット取引企業数：前期末比 **3.8%増**

サービス売上：前年比 **39.8% 増**
セグメント利益率：前年比 **11.3 pt 向上**
オークション会員数：前年比 **24.9% 増**

サブスク終了品の売上高：前年比 **79.5%増**

➤ M&A・アライアンスの基本方針：外部のリソースを活用し、成長を加速



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

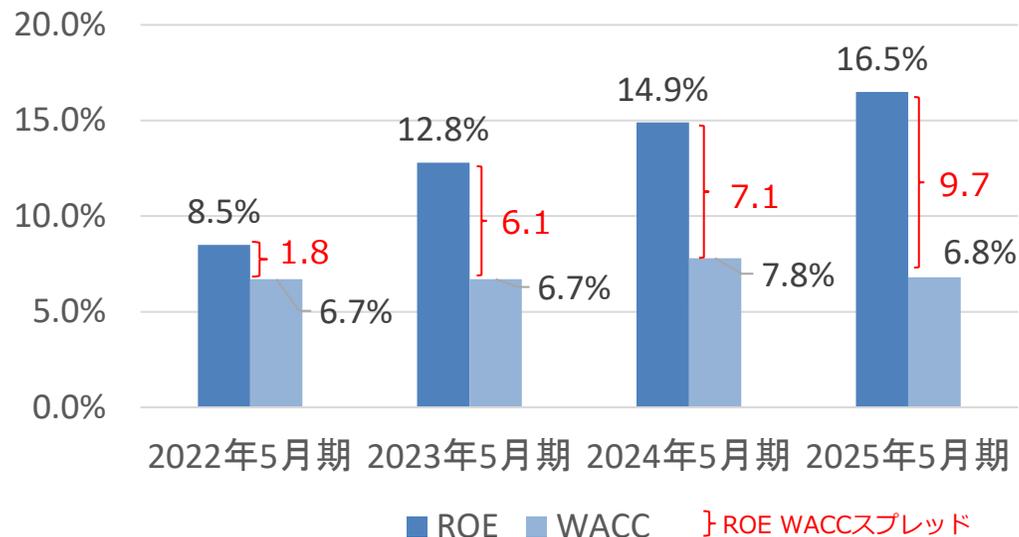
ROEは16.5%と、資本コスト6.8%を大きく上回り、資本効率の高い経営を実現。

今後も、ROE WACC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 (WACC)	6.8%
ROE WACC スプレッド	9.7

ROEと資本コスト (WACC) の推移

年々、ROEが向上しROE WACCスプレッドは拡大



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	0.81回	0.80回	0.66回	0.66回
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)

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

※株主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
 ※WACC：自己資本コストと他人資本コストの加重平均コスト
 ※スプリングキャピタル株式会社が2025年9月に算出

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

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

定量的な目標

～収益性の向上と資本効率の最適化により、持続的な成長を目指します

営業利益率

10% 以上

※前期実績10.4%

純利益率

6% 以上

※前期実績6.5%

ROE

18% 以上

※前期実績16.5%

ROA

7% 以上

※前期実績6.8%

D/E比率※

3倍 以下

※前期実績2.2倍

自己資本比率

20% ~ 30%

※前期実績27.3%

サブスク資産稼働率

80% 以上

※前期実績81.0%

株主還元

配当性向 **30%** 以上

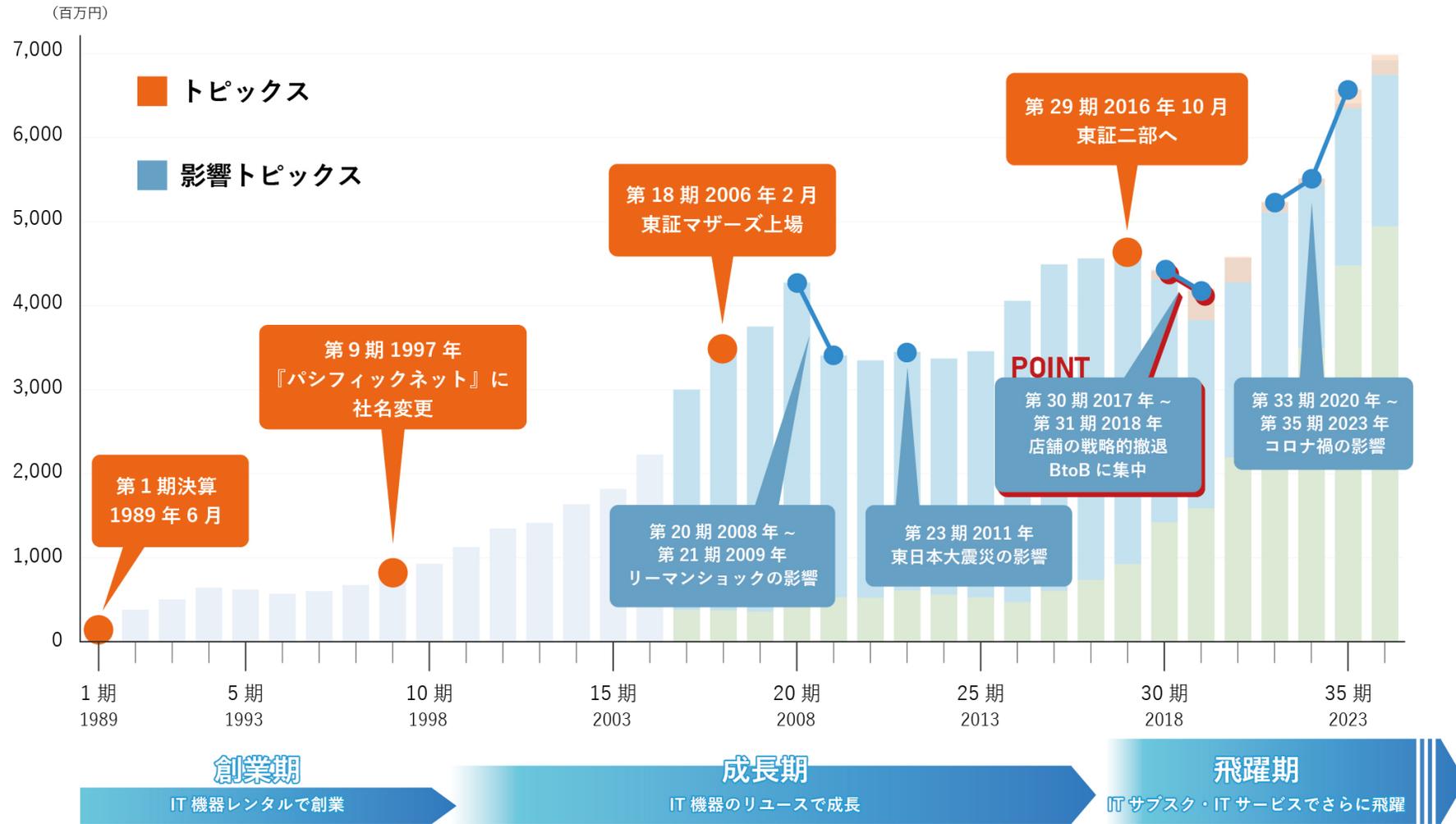
DOE **5%** 以上

※D/E比率：有利子負債 ÷ 自己資本
(Debt to Equity)。会社がどれだけ
自己資本に対して借入等でレバレッジ
を使っているかを表す指標

企業価値の向上

参考資料① 企業価値向上の取り組み

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



当社の歩み② 拡大するストック収益

➤ 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

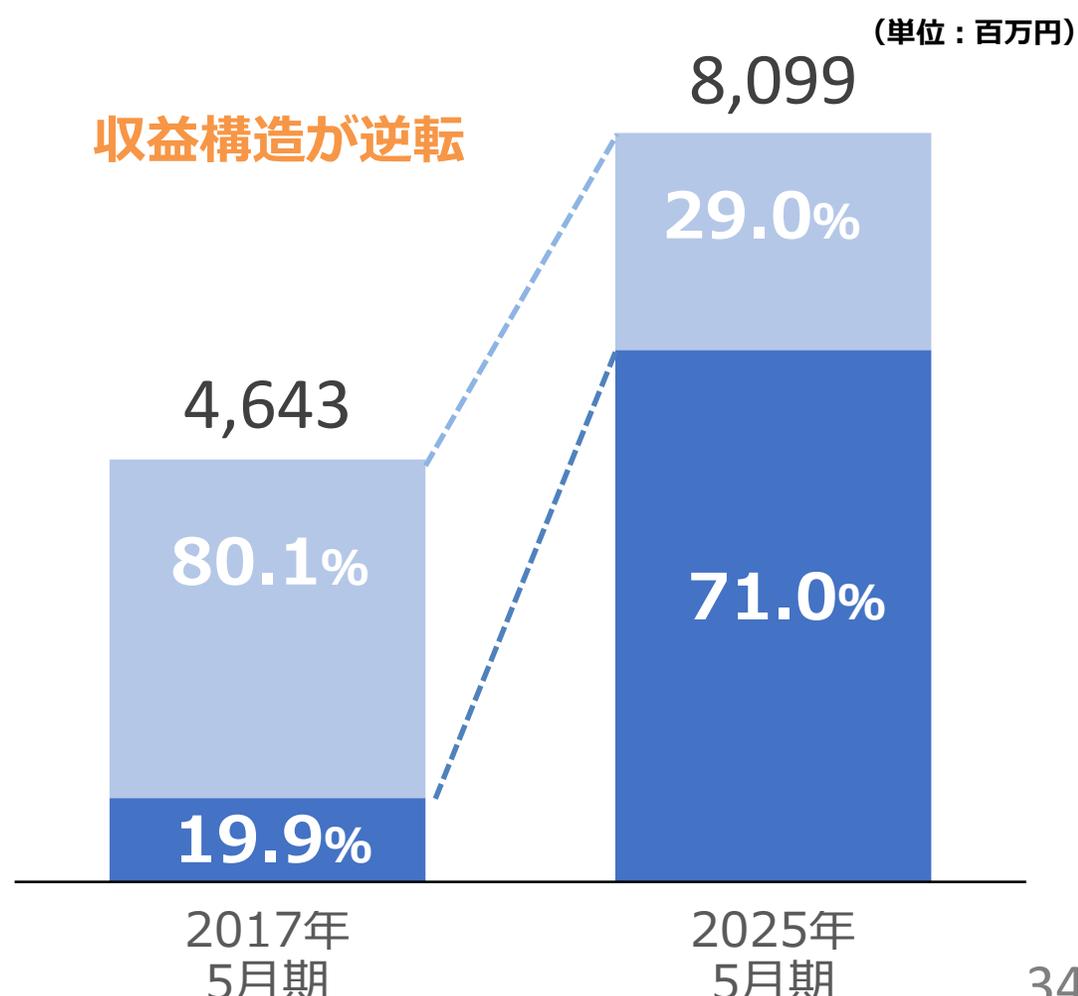
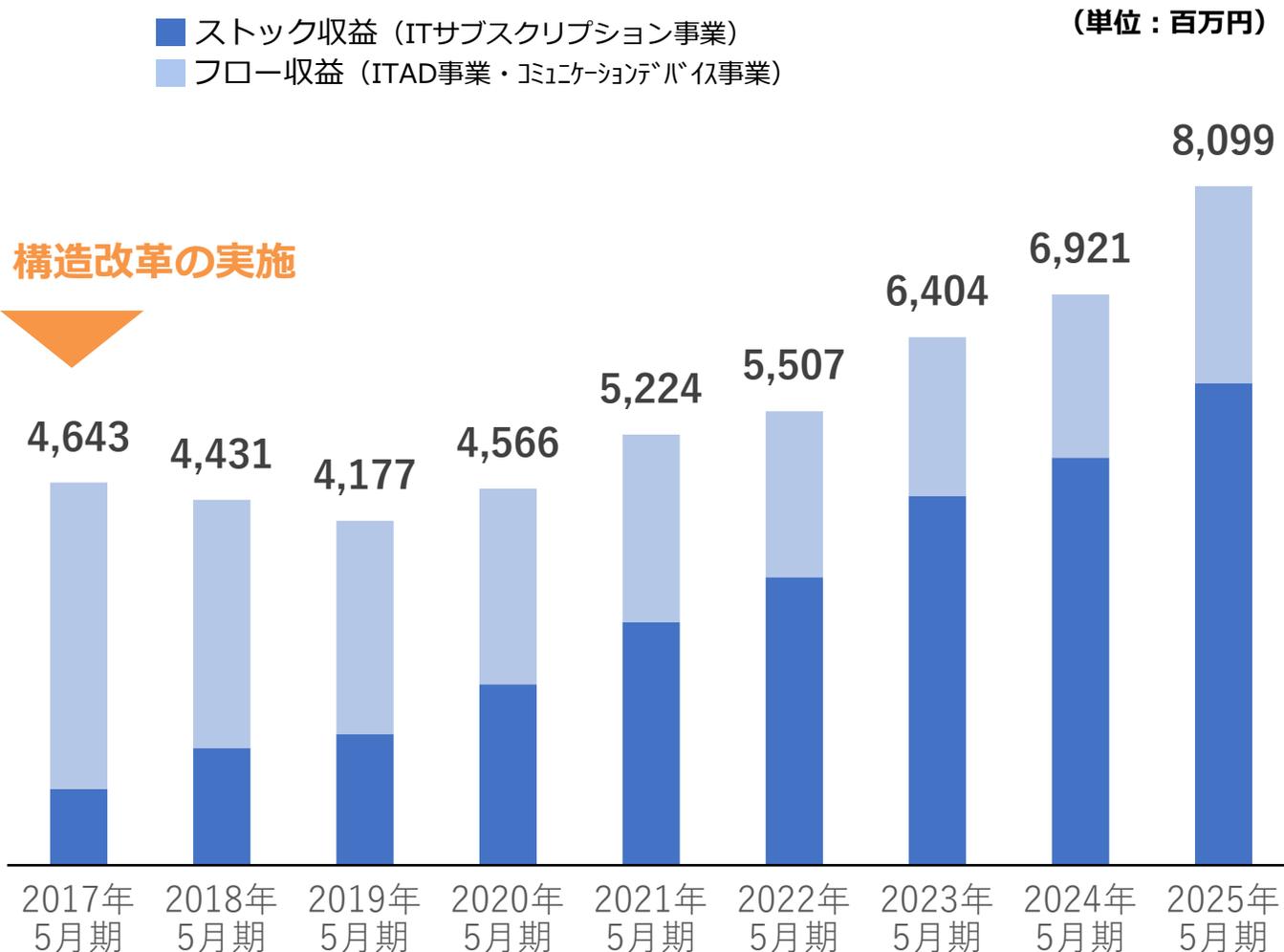
- ✓ ストック収益中心型ビジネスモデルへの転換
- ✓ 7年間で6.3倍、全体の7割を占めるまで成長

■ 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



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

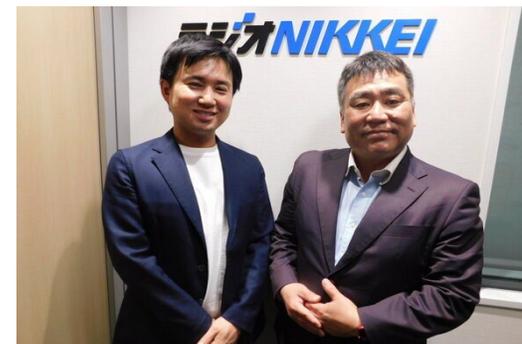
- 株式会社フィナンテックが提供するIR情報ポータルサイト「IR STREET」への掲載開始（2025年2月）
- メディアプラットフォーム「note」にて、決算解説をメインとしたIR記事の公開（2025年2月）
- 四半期ごとに投資家との「Q&A質疑応答集」を公開

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（2025年5月期）

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

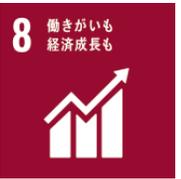
経営陣へのフィードバック状況

- 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>E:環境 環境と人にやさしい、 持続可能な社会の実現</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 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 ● リユースの促進 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 ● 国内リサイクルの推進 ● 輸送効率の向上と脱プラスチック化の推進 	  
 <p>S:社会 働きがいのある環境づくり</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業のDX化支援 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 ● 地域社会への貢献 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 ● 社員エンゲージメントサーベイの定期実施 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 ● 働きやすい環境の整備 多様な人材が活躍できる働きやすい環境の整備 ● 次世代のIT人材への支援 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 	  
 <p>G:ガバナンス 高い透明性・強固な経営基盤</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートガバナンスの強化 ● 監査と内部統制の強化 ● リスクマネジメントとコンプライアンス 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 ● 情報セキュリティの強化 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 	     

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

CO₂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CO₂を削減



- 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CO₂削減レポートを無償提供（2022年開始）

0000株式会社 御中 2022年11月25日 発行番号: 0001

CO₂削減効果レポート

お見積より回収しました機器につきまして資料にてリユース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ことをご報告いたします。

機器再販材料等による削減効果に算出されたCO₂削減量と、リサイクルに伴うエネルギー消費等による削減効果の合計削減量を算出しております。ご報告いたします。ご報告される削減量は、お客様の削減努力による削減効果と、ご報告される削減量との合計削減量となります。また、機器中の有害物質を除去し、リサイクルは、適切に処理が行われます。また、機器中の有害物質を除去し、リサイクルは、適切に処理が行われます。

報告年度: 2022/11/25
機種明細及び処理・作業内容

No.	機種名	数量(t)	処理方法	削減の方法	
1	HP Compaq nc8120	ノート	1	リサイクル	物理破壊
2	NEC PC-L70804	ノート	1	リサイクル	物理破壊
3	Sharp AQUOS R2	ノート	1	リサイクル	物理破壊
4	DELL 押丸	ノート	1	リサイクル	物理破壊
5	富士通 FMVA4035X2	デスクトップ	1	リサイクル	物理破壊
6	NEC PC-L70804	ノート	1	リサイクル	物理破壊

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

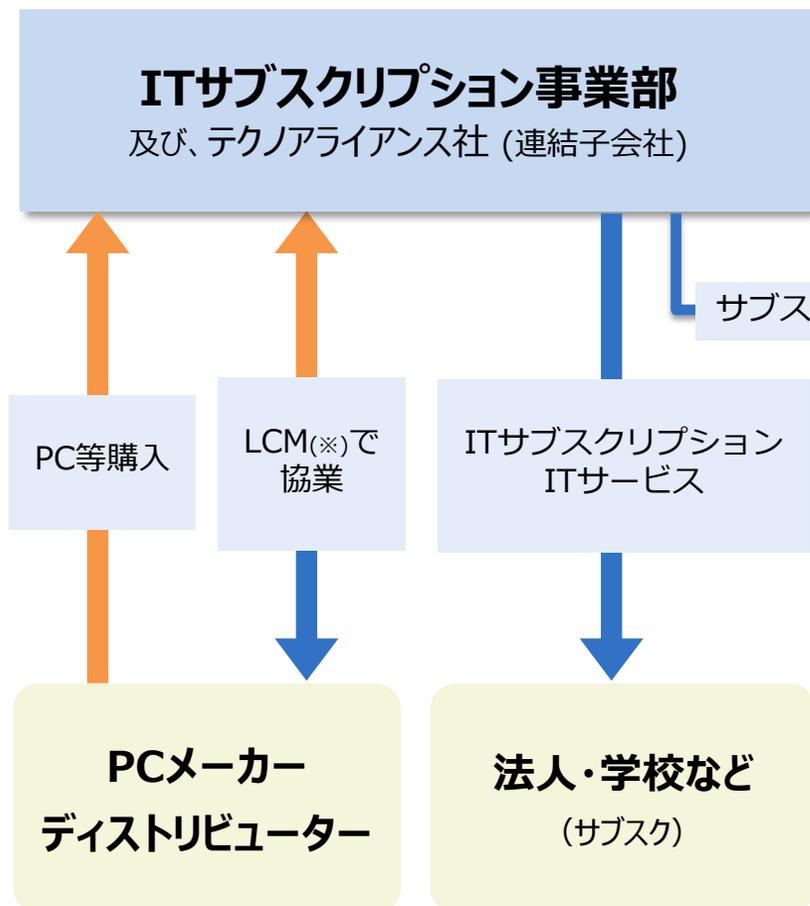
- ITサブスク・ITAD事業を通じて、循環型モデルを顧客へ提供
- DX支援・セキュリティ支援を通じた中長期的な企業価値向上に貢献

参考資料② 当社事業の説明

当社事業の全体像 : 当社は3つの事業で構成

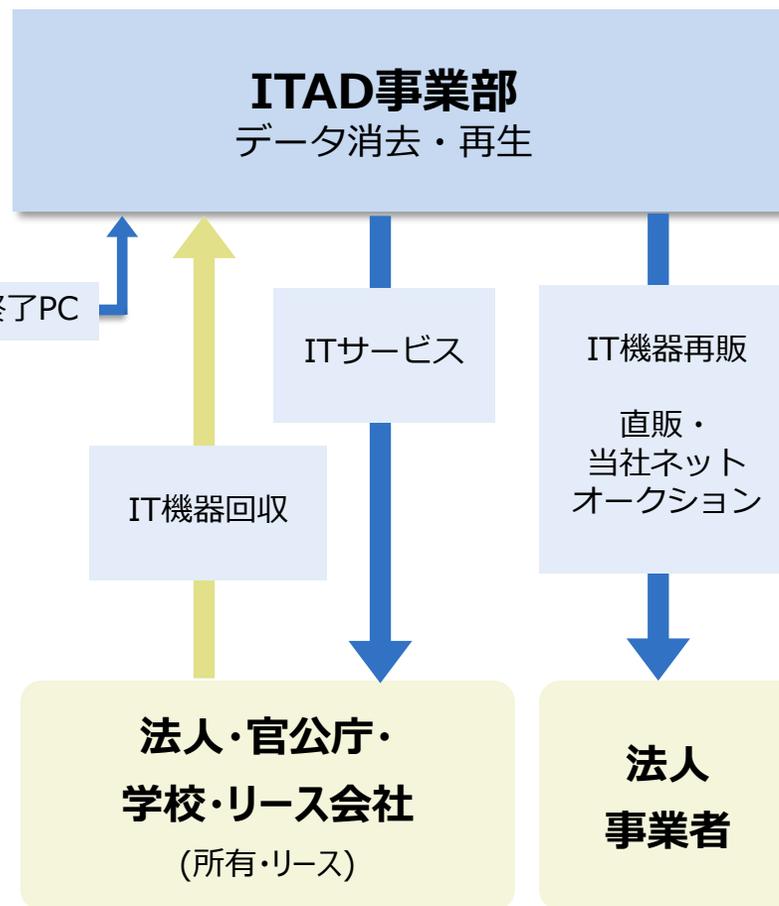
① ITサブスクリプション事業

IT機器サブスクリプション、
ITサービス



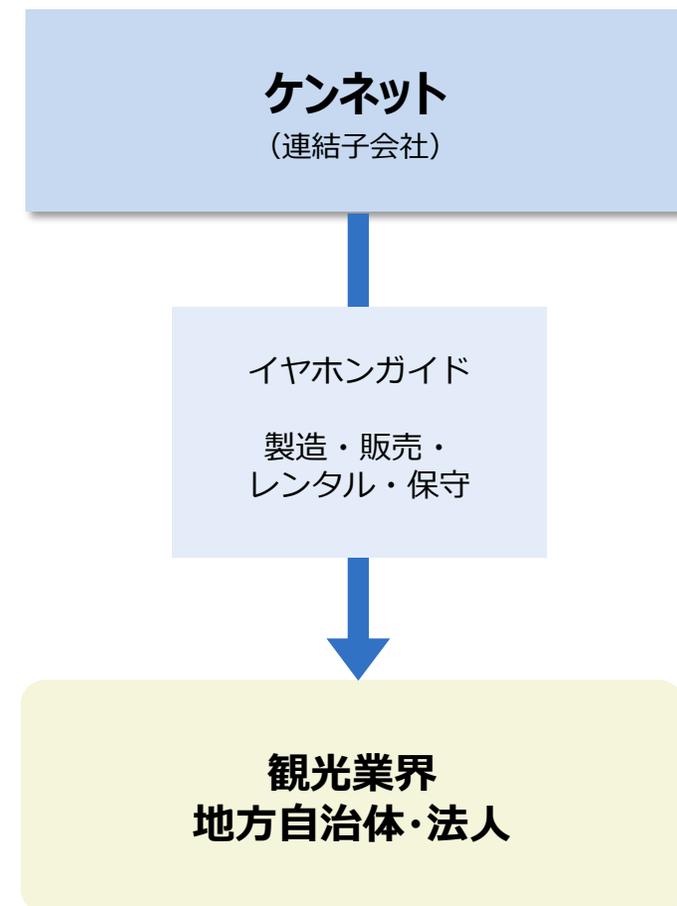
② ITAD事業

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

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」迄を管理する仕組み

IT機器LCMサービス

調達・導入

PCの調達・導入 展開を当社が代行

(リース・購入品も対象)



PC調達 (サブスクもOK)
初期セットアップ
計画配送/予備機保管
個別設定/データ移行

運用・管理・保守

手間のかかる定常業務を、 当社がアウトソーシングで代行

(リース・購入品も対象)



故障対応

- 代替機準備
- 事前設定
- 即時配送



ヘルプデスク

- 問い合わせ対応
- 障害対応



各種定常業務

- ライセンス管理
- メール設定
- 入退社管理等



PC保管・配送

- 当社センター
保管・管理
- 計画配送

回収・データ消去

リース・リサイクル

使用済み機器の排出管理・ 適正処理を当社が代行 (リース・購入品も対象)



セキュアな回収 データ消去

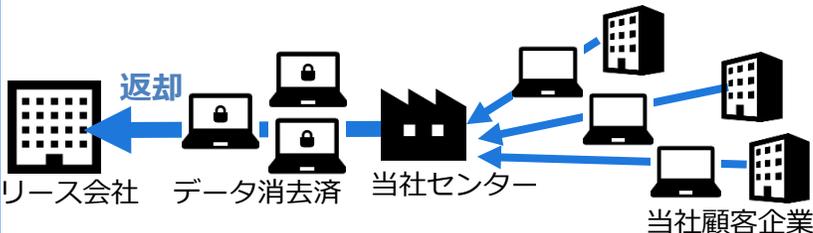


消去証明書発行

- 消去エビデンス



CO2削減効果 レポート発行



リース品仕分け返却サービス
データ消去・保管・分別・リース返却

その他サービス



Microsoft クラウドソリューション 導入・運用支援サービス

- 国内有数のエンジニアがサポート

Shadow Desktop

- PCデータレス化
によるセキュリティ

ITサブスクリプション事業

ITAD事業

“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

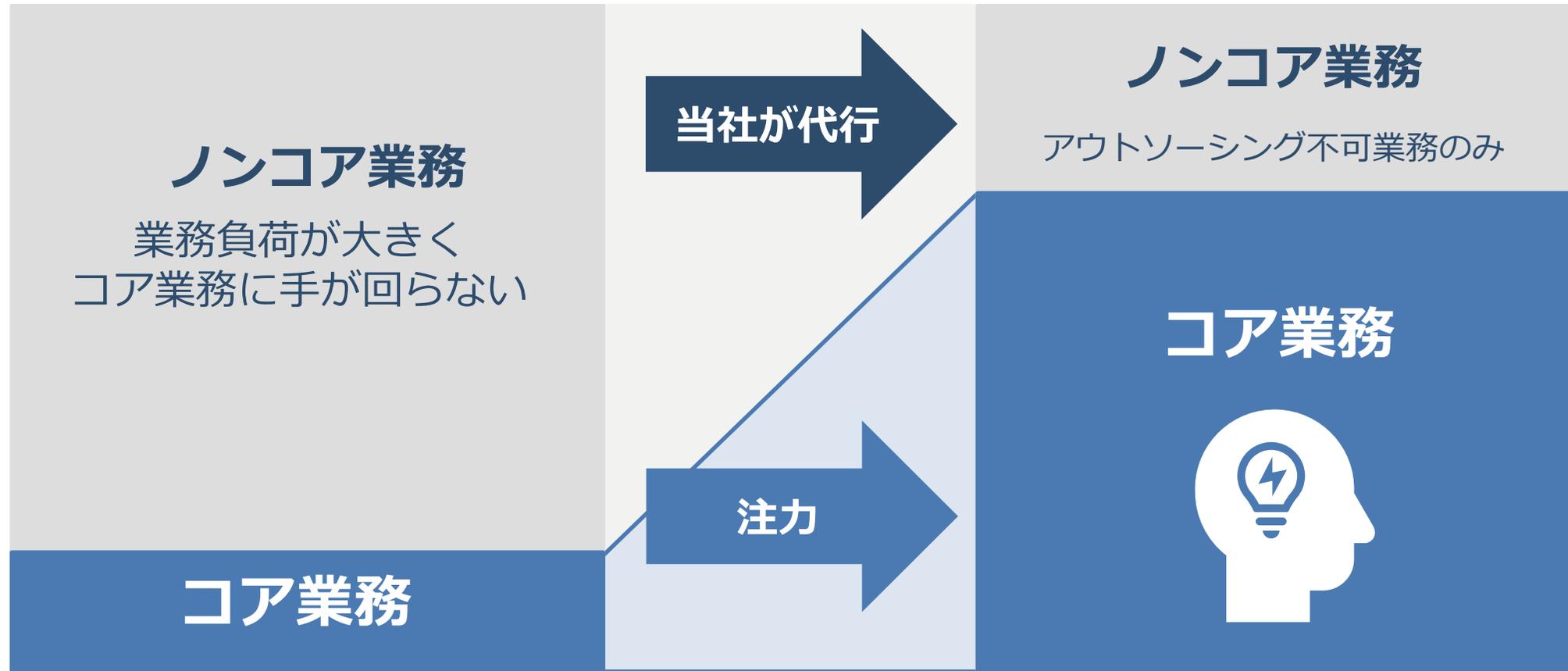


PC管理の膨大な負荷と コスト

- 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

当社の提供価値

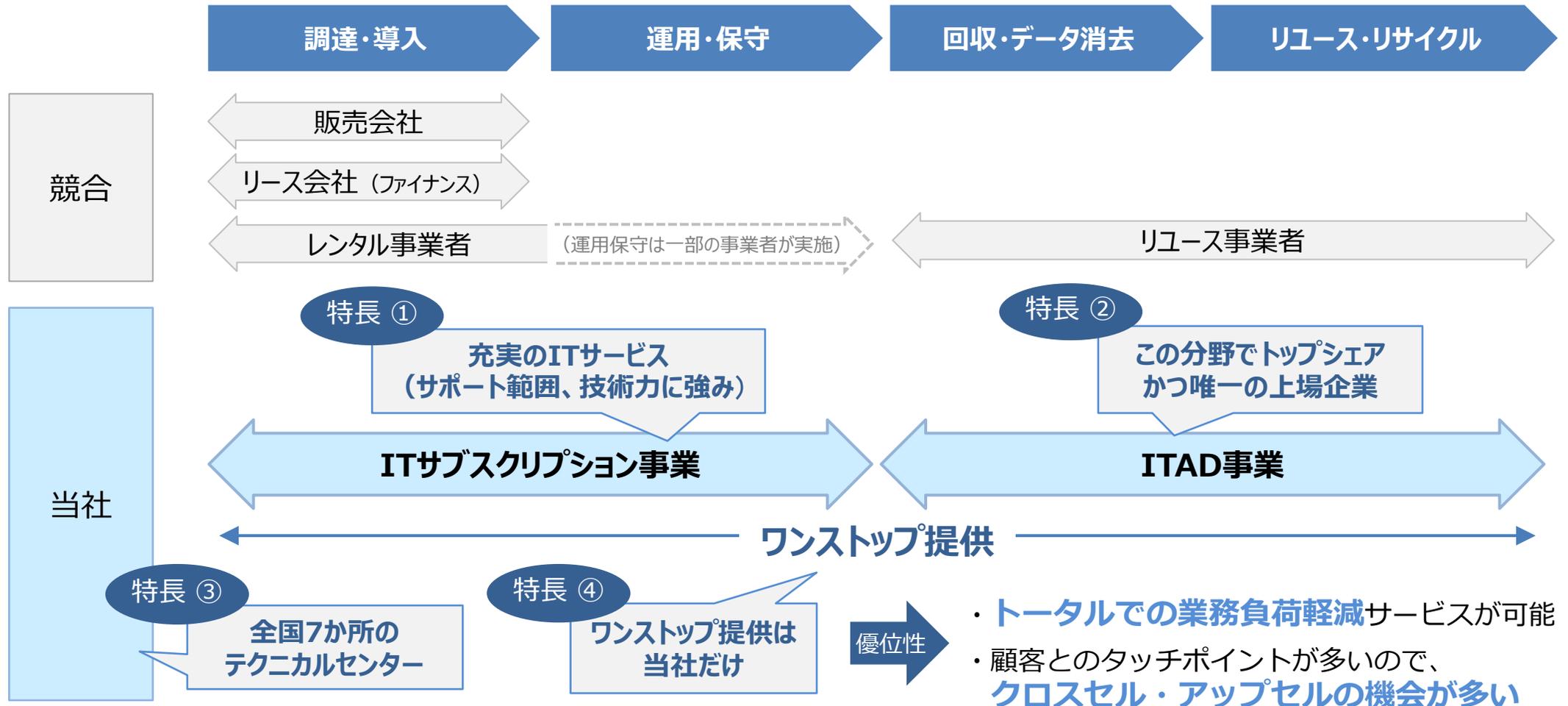
PC運用業務の包括的なアウトソースを通じて、リソース不足を解消し、情報システム部門が**戦略的な業務に注力できる環境(時間)を提供**します



当社の競争環境と強みについて

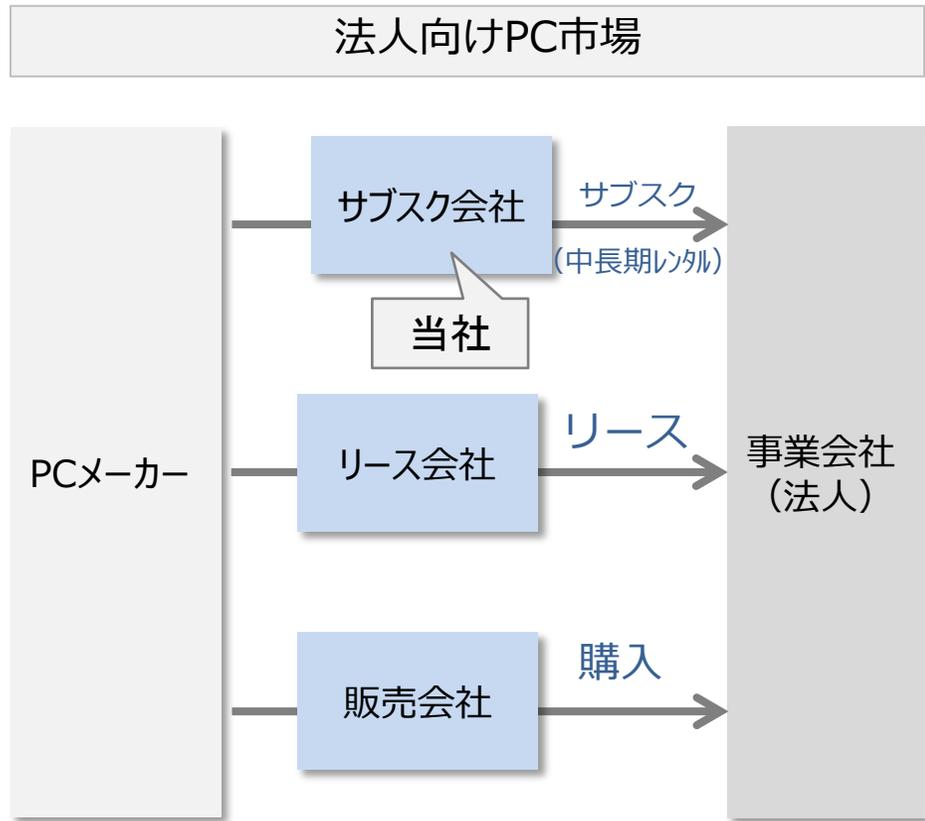
- ・ **高い参入障壁** … 資産調達・物流設備など**費用先行（かつ売上は分割計上）**、収益安定するまでに**規模と時間が必要**
- ・ **当社の優位性** … **企業のPC関連業務をワンストップ**で支援できる、**唯一の上場企業**であり、**全国7か所のテクニカルセンター**と**高い経験値と専門知識を持ったスタッフ**を有する

法人向けPCのライフサイクル



IT 機器サブスクリプションの特徴①

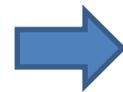
- 法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
- サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



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 (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)

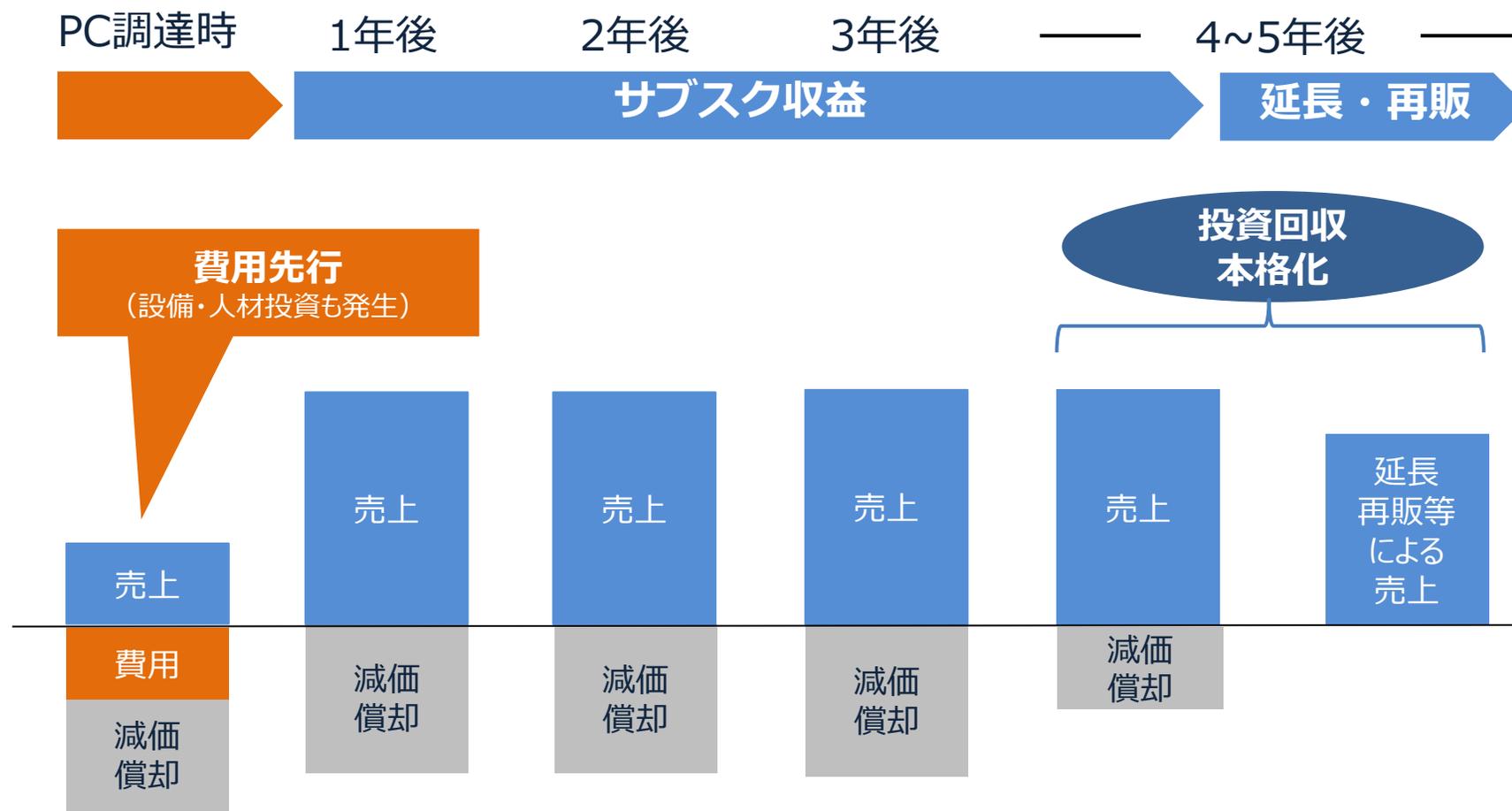
事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある



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

I T 機器サブスクリプション事業の特徴②

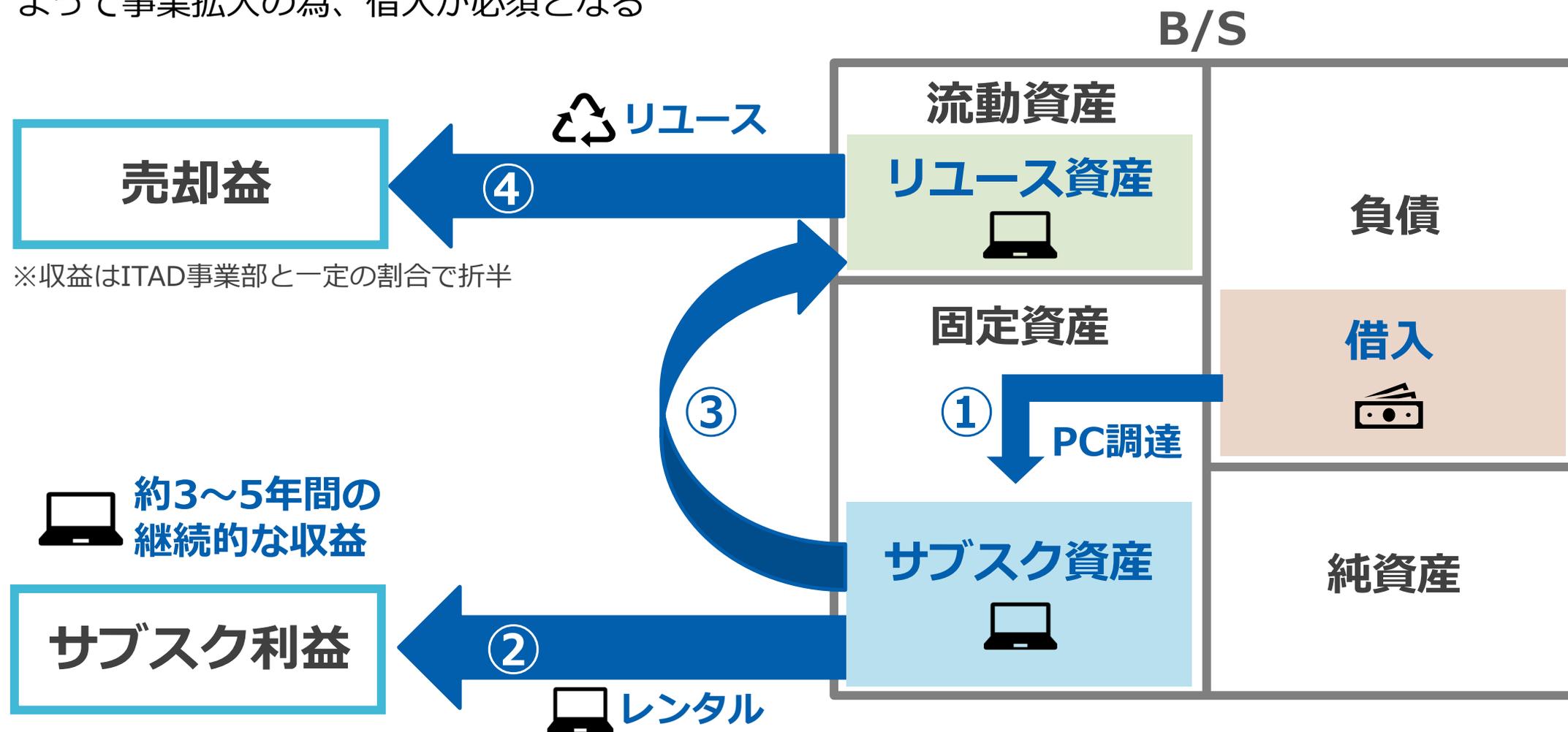
- 事業拡大時に**費用先行**、PC資産償却後に**投資回収**が本格化するビジネスモデル
- サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る



I T 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

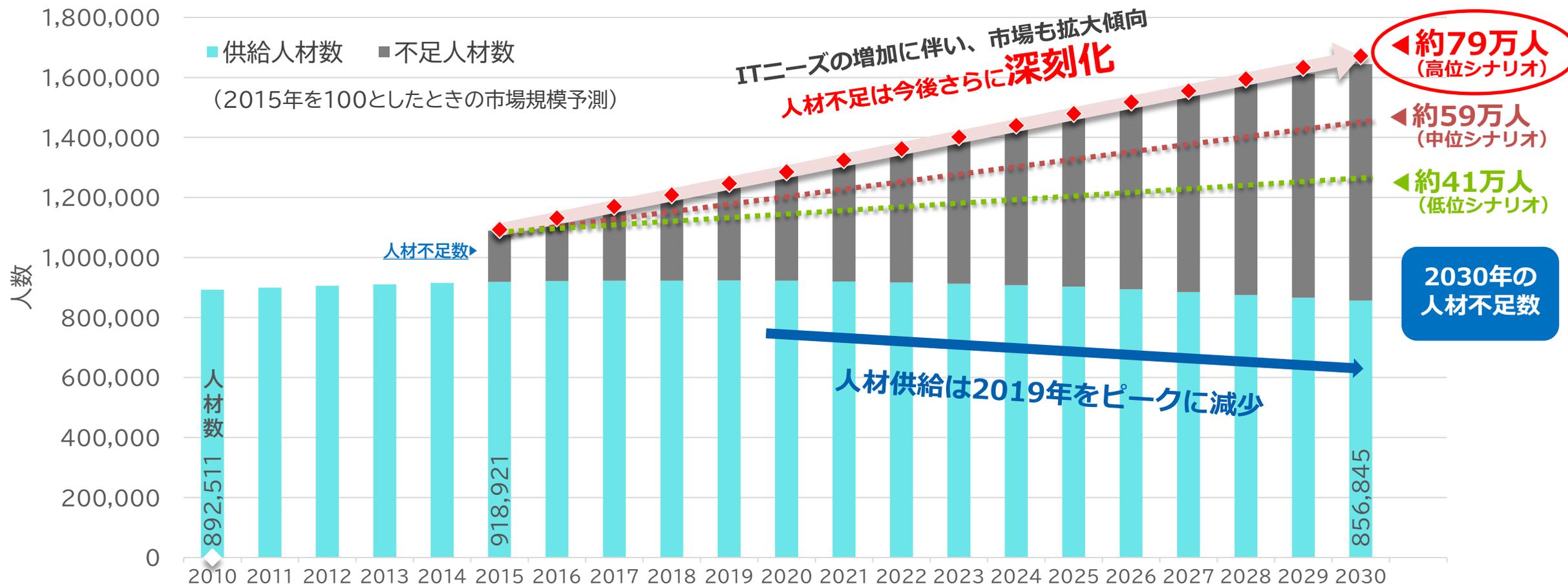


參考資料③ 市場環境

市場環境① 情シス人材の不足

- 2030年には約79万人の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）

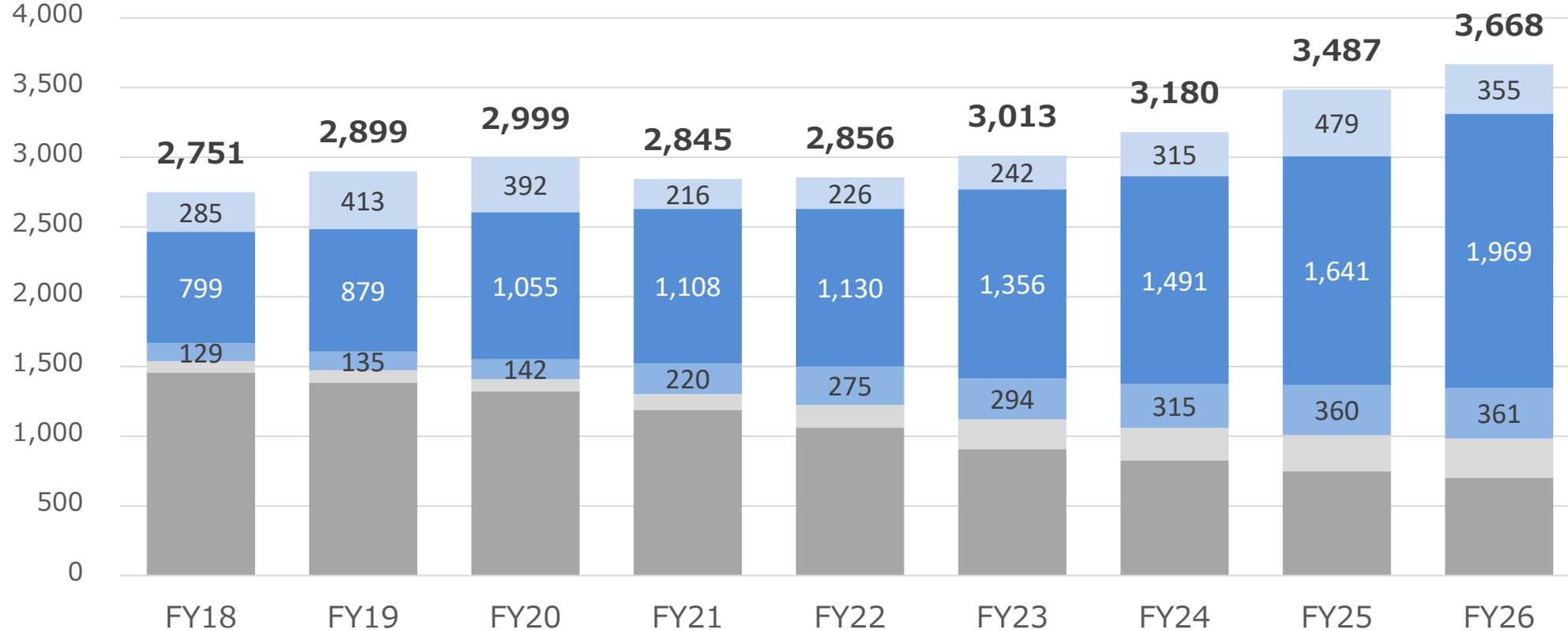


市場環境② LCM市場の拡大

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)

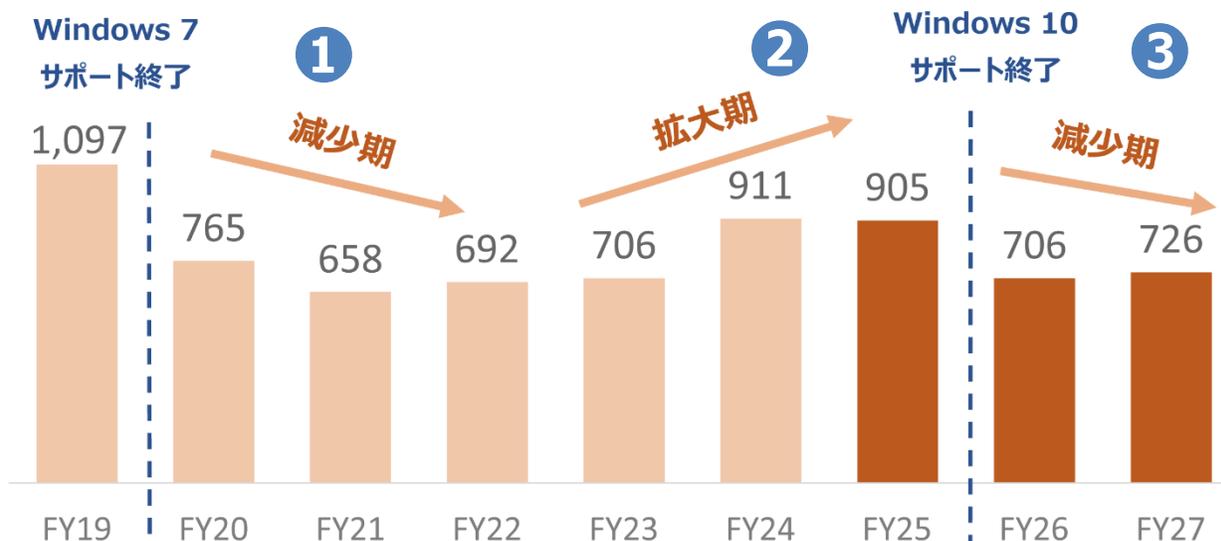
当社のサービス領域

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)



当社の 連結売上高

・単位：百万円



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

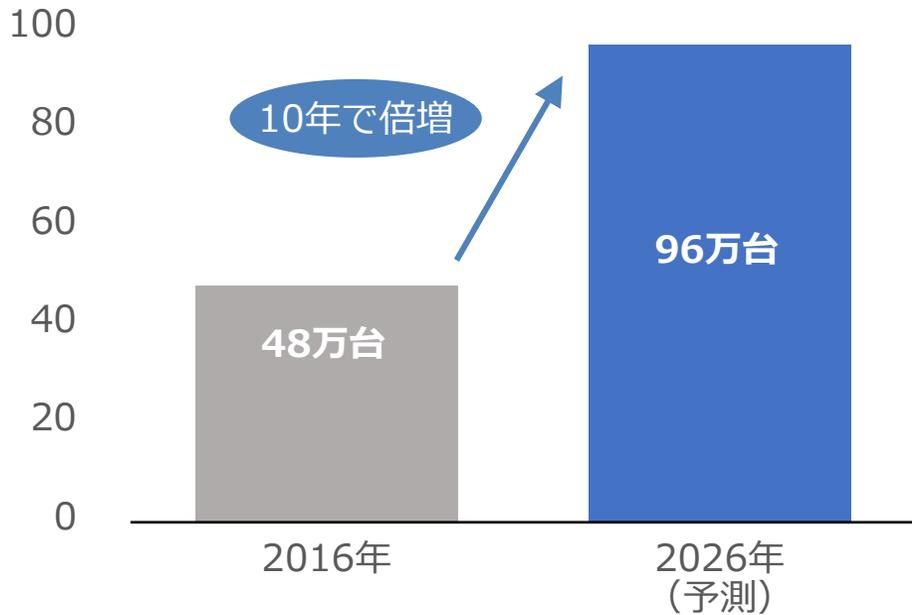
減少期にも持続的成長を予想。

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)

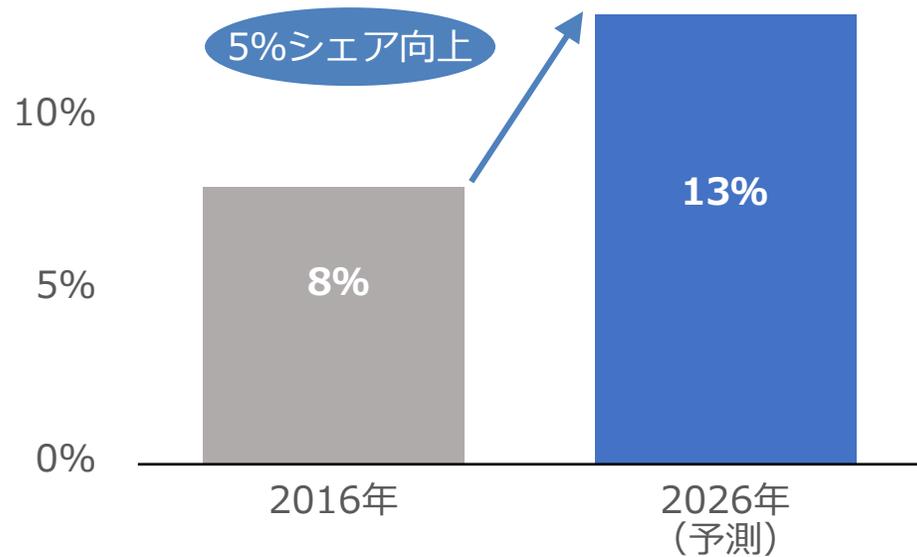
(単位：万台)



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

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： 8,099百万円 (連結、2025年5月期)
- 従業員： 282人 (連結、パート社員41名含む、役員除く、2025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 田村、時任

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。