



2026年5月26日

各 位

会 社 名 株式会社パシフィックネット  
代表者名 代表取締役社長 上田 雄太  
(コード番号 3021 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役 杉 研也  
(電話番号 03-5730-1442)

## 2026年5月期 第3四半期決算 質疑応答集

本質疑応答集は、2026年4月14日(火)の2026年5月期 第3四半期決算発表以降、機関投資家との面談や個人投資家からいただいたご質問を取りまとめたものです。内容の分かりやすさを考慮し、一部表現の修正および加筆を行っております。

### 【2026年5月期 第3四半期決算発表 ご参考資料】

#### ■2026年5月期 第3四半期 決算説明資料

[https://www.prins.co.jp/file/ja/article/5586/pcn\\_ir\\_file/2/](https://www.prins.co.jp/file/ja/article/5586/pcn_ir_file/2/)

#### ■2026年5月期 第3四半期 決算短信〔日本基準〕(連結)

[https://www.prins.co.jp/file/ja/article/5585/pcn\\_ir\\_file/2/](https://www.prins.co.jp/file/ja/article/5585/pcn_ir_file/2/)

#### ■【2026年5月期 第3四半期】決算情報のポイント

メディアプラットフォーム「note」にて公開しております。

[https://note.com/pacificnet\\_3021/n/nbe50de791127](https://note.com/pacificnet_3021/n/nbe50de791127)

#### ■2026年5月期 第3四半期決算説明動画および書き起こし記事公開

決算説明動画

[https://youtu.be/7rEFbR\\_7VVs](https://youtu.be/7rEFbR_7VVs)

決算説明動画 書き起こし記事

[https://note.com/pacificnet\\_3021/n/n853ffa45185f](https://note.com/pacificnet_3021/n/n853ffa45185f)

#### ■質疑応答内容

### 業績と見通し

#### Q1. 第3四半期の実績が想定を上回った理由

A1. 第3四半期は、ITサブスクリプション事業およびITAD事業の双方において複数のプラス要因が重なり、想定を上回る進捗となりました。

ITサブスクリプション事業では、長期サブスクリプション契約の積み上がりによりストック収益が着実に拡大したことに加え、衆議院選挙に伴う短期レンタル需要が発生しました。当社のサブスクリプション資産は長期契約が中心ですが、こうした一時的な短期案件も業績を押し上げる要因となりました。

また、過去の大口サブスクリプション案件の終了に伴い、返却された機器の売却益が通常より

も多く発生したことも利益面に寄与しています。サブスクリプション終了品の売却益は、ITサブスクリプション事業とITAD事業で一定の割合により収益を分配する仕組みとなっており、両事業の収益性を押し上げる要因となりました。

ITAD事業では、Windows OS更新需要を背景に機器の入荷量が増加したことに加え、新品PC価格の上昇に伴い中古PC相場も上昇傾向となりました。さらに、当社では高年式・高スペック品など収益性の高い商材の仕入れを強化しており、入荷量と平均単価の両面が業績を押し上げました。

こうした業績進捗を総合的に勘案し、通期業績予想を上方修正しています。

**Q 2. 第3四半期の好業績は一時的な特需によるものか。また、前回のWindows EOS更新時と比べて、当社の収益力はどのように変化しているか**

A 2. 第3四半期については、衆議院選挙に伴う短期レンタル需要、過去の大口サブスクリプション案件の終了に伴うサブスクリプション終了品の売却益、Windows OS更新需要を背景としたITAD事業の入荷増加など、一時的なプラス要因が業績を押し上げた面があります。

一方で、今回の好業績は一過性要因だけによるものではありません。前回のWindows EOS更新時(2020年5月期第3四半期)と比較すると、ITサブスクリプション事業では、売上が1,598百万円から5,337百万円へ約3.3倍、セグメント利益が206百万円から630百万円へ約3倍に拡大しました。長期サブスクリプション契約の積み上がりにより、ストック収益が大きく成長しています。

また、ITAD事業についても、売上は1,507百万円から2,467百万円へ約1.6倍、セグメント利益は363百万円から1,031百万円へ約2.8倍に拡大しています。Windows OS更新に伴う入荷量は、前回の更新タイミングと比較すると減少しましたが、中古PC相場の上昇や高年式・高スペック品の確保により、販売単価が上昇し、収益性が向上しました。

生産性の面でも、従業員数は241人から297人へ1.2倍の増加にとどまる一方、一人あたり売上高は14.0百万円から26.2百万円へ約2倍、一人あたり営業利益は1.3百万円から3.9百万円へ約3倍に向上しています。

このように、第3四半期には一時的な特需要因が含まれるものの、ITサブスクリプション事業のストック収益拡大、ITAD事業の販売単価向上、生産性改善により、前回更新時と比べてWindows EOS需要を取り込む力は大きく高まっています。今後も、この強化された事業基盤を活かし、持続的な成長につなげてまいります。

**Q 3. 来期の業績予想について、どのような考えか**

A 3. 来期の業績予想については、ITAD事業におけるWindows OS更新需要の反動を一定程度想定しています。一方で、ITサブスクリプション事業では、長期契約を中心としたストック収益が着実に積み上がっており、収益基盤は引き続き強化されています。

来期についても、ITAD事業の反動影響を織り込みつつ、ITサブスクリプション事業の成長などにより、全体としての成長を目指してまいります。

## ITAD事業

**Q 4. ITAD事業および中古PC販売が好調な理由と、今後の収益性の見通し**

A 4. ITAD事業および中古PC販売が好調に推移している主な理由は、Windows OS更新に伴う入荷量の増加、新品PC価格の上昇に伴う中古PC相場の上昇、収益性の高い商材の仕入れ強化の3点です。

Windows OS更新需要により、企業におけるPC入れ替えが進み、当社への入荷量が増加しま

した。加えて、メモリやPC部材の価格高騰を背景に新品PC価格が上昇しており、中古PC相場にも上昇圧力がかかっています。

当社では、高年式・高スペック品など再販価値が高く、利幅を確保しやすい商材の仕入れを強化しています。これにより、入荷量の増加に加えて平均単価も上昇し、業績を押し上げています。

ITAD事業においては、入荷台数の増加も重要ですが、収益への影響という点では販売単価の上昇がより有利に働きやすいと考えています。入荷量が増加する場合には、検品、データ消去、物流、保管、販売対応などに伴う人員やセンター運営コストも増加します。一方で、販売単価の上昇は追加的な固定費を大きく増やさず、比較的ダイレクトに利益へ反映されやすい特徴があります。

今後も、中古相場の上昇のみに依存するのではなく、高年式・高スペック品など収益性の高い商材を戦略的に確保し、単価と商材の質を重視した事業運営を進めてまいります。また、再販収益は市況の影響を受けやすい側面もあるため、データ消去、排出管理BPO、キッティング、運用支援などのサービス収益も強化し、相場変動の影響を受けにくい収益基盤の構築を進めてまいります。

#### Q5. ITAD事業の進捗見通しが、前回までの「◎」から今回は「○」に戻った理由

A5. ITAD事業の進捗見通しを、前回までの「◎」から今回は「○」に戻しておりますが、これは事業環境の悪化や需要の減退を示すものではありません。

前回までは、Windows OS更新需要を背景としたPC入れ替えが想定以上に早く進み、入荷量の増加が業績を大きく押し上げていたことから、進捗見通しを「◎」としておりました。

今回は、こうした更新需要による入荷増加が徐々に通常のサイクルへ移行していくことを想定し、通常評価である「○」に戻したものです。

一方で、来期以降についても、半導体やメモリ等の部材不足、新品PC価格の上昇、供給不足などは、引き続き市場の重要なテーマになると見えています。新品PC価格が上昇する局面では、中古PC相場にも上昇圧力がかかるため、在庫を確保し、即納できる体制を持つ当社にとっては、事業機会が広がる可能性があります。

また、当社には大企業を中心に安定的にPCが入荷する仕組みと、入荷した機器を適切な価格で販売するための販路・販売施策があります。今後は、入荷台数の増加だけに依存するのではなく、高年式・高スペック品など収益性の高い商材の確保や販売単価の向上により、収益性を高めていく方針です。

このように、ITAD事業は更新需要の一巡を一定程度想定しつつも、単価や商材の質、サービス収益の拡大を通じて、より安定的に収益を確保できる事業基盤への移行を進めています。

#### Q6. GIGAスクール端末の大量処分需要は業績にどの程度影響するか

A6. GIGAスクール構想により、全国の教育機関に多数のPC・タブレットが導入されており、教育機関やメーカー、販社等からデータ消去に関するご相談を多くいただいております。

ただし、GIGAスクールで導入されている端末はChromebookが多く、再販価値は相対的に低いと見えています。そのため当社としては、端末の再販による収益よりも、データ消去をはじめとするサービス収益に重点を置いています。

なお、現時点ではGIGAスクール端末の処分需要が業績に与える影響は不透明であり、業績予想には個別要因として織り込んでおりません。

## 市場環境

### Q 7. PC価格高騰・品薄による当社事業への影響と、価格転嫁の考え方について

A 7. メモリ価格やPC部材価格の高騰を背景に、新品PC価格は上昇傾向にあります。新品PC価格が上昇する局面では、企業にとって一括購入時の初期負担が大きくなるため、「購入」から「リース」や「サブスクリプション（レンタル）」へ導入形態を見直す動きが出やすくなります。この点は、当社のITサブスクリプション事業にとって一定の追い風になると考えています。

一方で、価格高騰により、企業が導入時期を慎重に判断する可能性もあります。ただし、需要そのものが消失するものではなく、既存顧客においては、買い替えではなく契約延長を選択されるケースも想定されるため、需要が急減する構造にはないと考えています。なお、部材不足が長期化した場合には、一部で新品PCの調達タイミングに影響が出る可能性もあるため、市場動向を注視してまいります。

価格設定については、仕入価格や金利、保守・運用コスト等を踏まえ、新規見積時および契約更新時に適切な条件設定を行っています。サブスクリプション契約の価格は契約時に定めるため、既存契約について契約期間中に価格を引き上げるものではありませんが、新規契約や契約更新時には、仕入価格等の変動を踏まえ、必要に応じて価格へ反映していく方針です。

また、新品PC価格の高騰は中古PC相場にも影響するため、ITAD事業にとってプラスに働く可能性があります。一方で、PC入れ替えのタイミングが後ろ倒しになる可能性もあるため、引き続き市場動向を注視してまいります。

### Q 8. 自治体が使用する中国製品の排除方針は、当社業績にどのような影響があるか

A 8. 報道によれば、政府は自治体のIT機器調達について、政府が安全性を認定した製品に限定する方針とされており、対象には、PC、タブレット、通信機器、サーバーなどが含まれるとされています。

現時点で、当社業績への具体的な影響額を見込むことは難しく、業績予想にも個別要因として織り込んでおりません。一方で、自治体や公共領域において、セキュリティ要件を満たしたIT機器の調達、運用、入れ替え、データ消去に対するニーズが高まる可能性はありと見ています。

当社は、PC・IT機器の調達から設定、運用、保守、回収、データ消去、リユース・リサイクルまでをワンストップで提供できる体制を有しており、特にデータ消去や適正処理に関する実績は、セキュリティ要件が重視される公共領域においても強みになると考えています。

今後、自治体や公共領域においてIT機器の入れ替えやセキュリティ対応が進む場合には、ITサブスクリプション事業およびITAD事業の双方において、当社の提供価値を発揮できる機会が広がる可能性があると考えています。

## 成長戦略・投資方針

### Q 9. 中期経営計画を開示しない理由

A 9. IT業界は技術革新や市場環境の変化のスピードが非常に速く、2～3年先の数値目標を高い信頼性をもって設定することは容易ではないと考えております。そのため当社では、形式的な中期経営計画の数値開示よりも、株主・投資家の皆さまに対して責任をもってお示しできる1年先の業績予想へのコミットメントを重視しています。

また、当社の事業領域には非上場企業を含む競合も多く、具体的な数値目標の開示が競争上の不利益につながる可能性も踏まえ、現時点では外部開示を控えております。

一方で、社内では需要シナリオや投資計画に基づく中期目標を設定しており、取締役会においても議論を行っております。今後も、開示可能な情報については適時適切に共有してまいります。

#### Q10. M&Aに対する考え方

A10. まずは、既存の3事業におけるシナジー拡大（例：ITサブスクリプション事業からITAD事業へのクロスセル）を最優先としています。相乗効果が見込まれる周辺領域については、M&Aも選択肢として検討してまいりますが、当面は既存事業の深化と拡張を中心に推進していく方針です。

#### Q11. 今後の投資状況

A11. 直近の主な投資は、本社増床に関するものが中心であり、支店移転などの大規模な拠点投資はひと段落しています。今後については、東京テクニカルセンターの移転や業務効率化を目的としたシステム改修などを予定していますが、いずれも減価償却を通じて複数年に分散して費用化される見込みであり、業績への影響は限定的と考えています。

引き続き、収益とのバランスを意識しながら、成長に必要な分野に絞った投資を行っていく方針です。

### 人的資本経営

#### Q12. 特別賞与を実施する予定の背景と、今後の人件費への影響

A12. 特別賞与については、足元の業績進捗や社員の貢献を踏まえ、人的資本への還元の一環として実施を予定しているものです。

当社では、事業成長を支える上で、人材の確保・定着・活躍が重要な経営課題であると認識しています。特に、ITサブスクリプション事業やITAD事業の拡大に伴い、営業、技術、物流、データ消去、運用支援など、各領域で専門性を持つ人材の重要性が高まっています。

特別賞与は一時的な費用ではありますが、社員のエンゲージメント向上や定着、採用競争力の強化にもつながる人的資本投資と位置づけています。今後も業績とのバランスを踏まえながら、持続的な成長に必要な人的資本投資を行ってまいります。

### 株価・資本市場

#### Q13. 第3四半期決算後に株価が下落した理由をどう見ているか

A13. 株価は、市場参加者の需給や投資判断、市場全体の地合いなど、複数の要因により形成されるものであり、当社として特定の理由を断定することは差し控えます。

一方で、投資家との対話を踏まえると、今回の株価下落は、業績そのものに対する強いネガティブ評価というよりも、決算発表前までの期待先行に伴う利益確定売りや、短期的な材料出尽くし感が一因となった可能性があると考えています。

また、第3四半期までの業績は非常に好調に推移した一方で、通期業績予想との差し引きで見た第4四半期単体の売上成長率や利益水準が、表面的にはやや弱く見えた可能性があります。特に、第1四半期から第3四半期まで高い増収率が続いていたことから、第4四半期の見え方が、成長率の鈍化や来期業績への不安として受け止められた面があったものと考えています。

加えて、衆議院選挙に伴う短期レンタル需要、過去の大口サブスクリプション案件終了に伴うサブスクリプション終了品の売却益、Windows OS更新需要によるITAD事業の伸長など、一部に一時的なプラス要因が含まれていた点について、来期以降の反動を慎重に見られた可能性もあります。

また、ITAD事業の進捗見通しを前回までの「◎」から「○」に戻した点についても、一部ではWindows OS更新需要のピークアウト懸念として受け止められた可能性があります。ただし、第4四半期については、特別賞与などの一時的な費用要因や、一定程度保守的な見通しを含んだ

計画であり、需要そのものが大きく減退しているという認識ではありません。ITAD事業についても、更新需要による入荷ラッシュが徐々に通常サイクルへ移行することを想定したものであり、事業環境の悪化を示すものではありません。

当社としては、短期的な株価変動に一喜一憂するのではなく、投資家の皆さまに事業の実態をご理解いただけるよう、情報発信の充実に努めてまいります。引き続き、ITサブスクリプション事業のストック収益拡大、ITAD事業の収益性向上、両事業間のシナジー創出を通じて、中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。

#### 【免責事項】

- ・本資料は、当社の事業に対する理解を深めていただくための情報提供を目的としており、当社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。
- ・本資料に含まれる将来の業績見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいて判断したものであり、当社として将来の業績を保証するものではありません。業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

#### ■本件に関するお問い合わせ先

株式会社パシフィックネット IR 担当

ir@prins.co.jp

以下、お問い合わせフォームもご利用ください。

[IRお問い合わせ](#) | [トップページ](#)

以上