

2026年5月期 決算説明資料

(2025年6月～2026年5月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2026年7月15日

01

2026年5月期 決算の状況

02

事業別業績

03

2027年5月期 連結業績予想

04

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

05

成長戦略

06

トピックス

07

参考資料

2026年5月期 連結業績ハイライト

- ✓ 売上高・営業利益ともに、過去最高を記録
- ✓ 利益率も改善し、営業利益率・当期純利益率ともに、目標を上回る
- ✓ 成長投資により総資産は拡大、自己資本比率は財務規律の範囲内で推移

売上高

10,457 百万円

前期末比 **+29.1%**

営業利益

1,391 百万円

前期末比 **+65.2%**

経常利益

1,292 百万円

前期末比 **+66.9%**

当期純利益

865 百万円

前期末比 **+63.4%**

営業利益率

13.3 %

前期末比 **+2.9**ポイント

当期純利益率

8.3 %

前期末比 **+1.7**ポイント

自己資本比率

25.5 %

前期末比 **▲1.8**ポイント

株式時価総額

93.1 億円

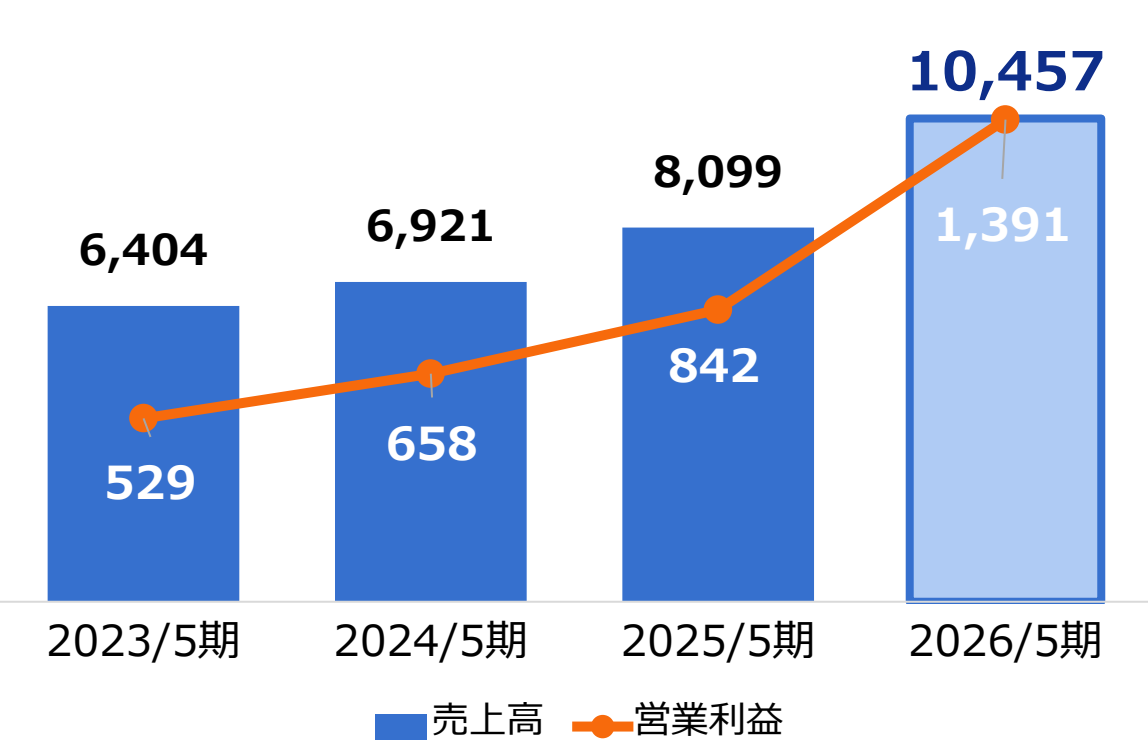
2026年5月末終値ベース

2026年5月期 連結業績（2025年6月～2026年5月） P/L

売上高・営業利益ともに継続成長を実現

- ✓ 売上高は7期連続で増収、営業利益は4期連続で増益を達成
- ✓ 第4四半期会計期間は、一過性収益（※1）がなかったことに加え、先行償却費（※2）や、特別賞与の支給等により、セグメント利益が一時的に減少
- （※1） 選挙案件やサブスクリプション終了品の大口販売等 （※2） 価格上昇や納期遅延等を踏まえ、顧客への商品安定供給を目的にサブスクリプション資産を積み増したことによる償却費
- ✓ フロー収益の拡大に加え、ストックが着実に積み上がり、安定成長を支える収益基盤が拡大

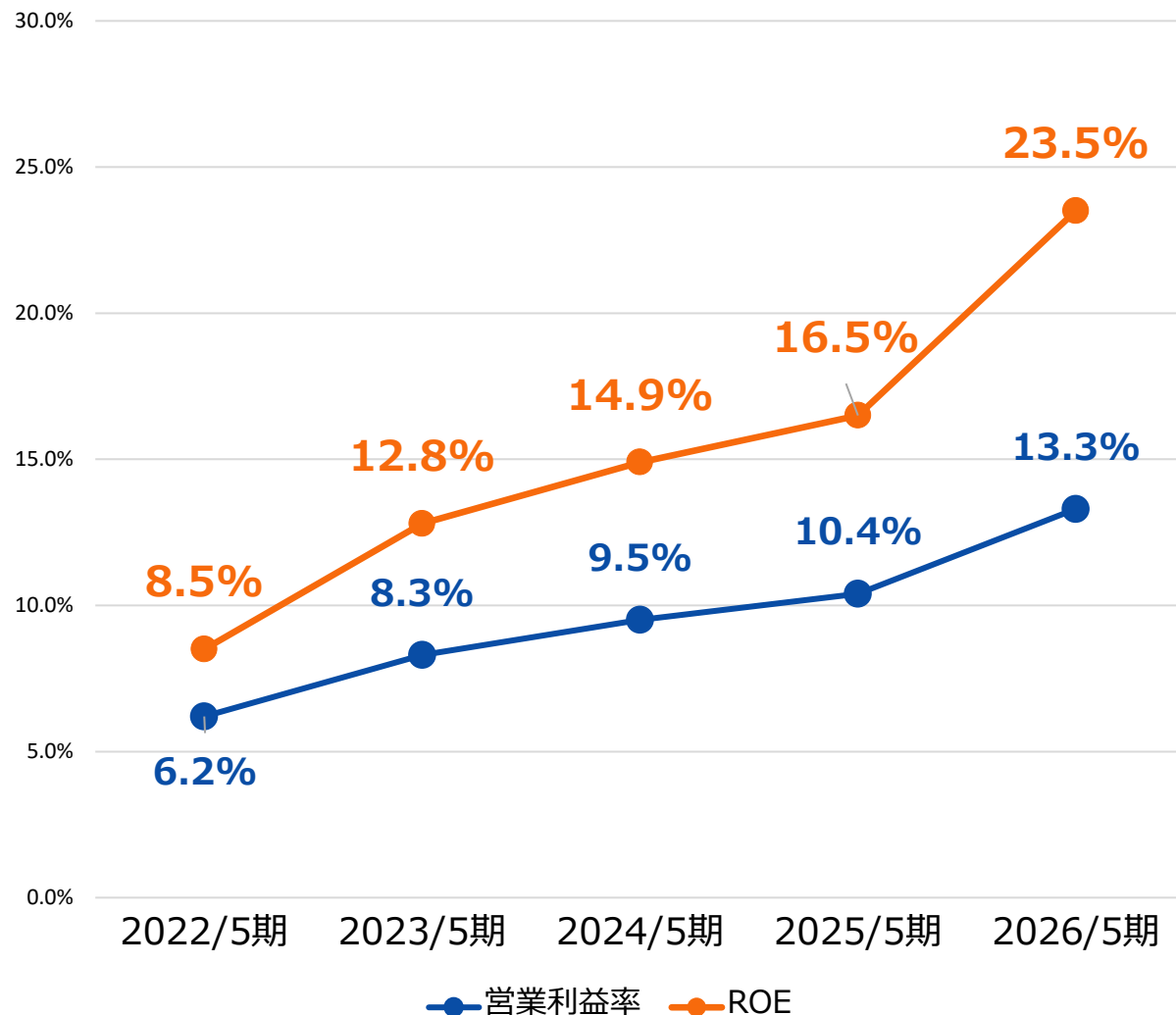
（単位：百万円）



	第4四半期会計期間		2026年5月期 累計期間	
	実績	前期比	実績	前期比
		増減率		増減率
売上高	2,665	16.6%	10,457	29.1%
営業利益	224	▲28.5%	1,391	65.2%
経常利益	193	▲31.4%	1,292	66.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	108	▲48.5%	865	63.4%
EBITDA(※)	1,219	12.6%	5,037	37.9%

（※） EBITDA：キャッシュベースの利益。営業利益＋減価償却費＋のれん償却費で算出

営業利益率・ROEともに改善基調が継続



営業利益率

13.3 %

前期比 **+2.9ポイント**

ROE

23.5 %

前期比 **+7.0ポイント**

- ✓ **営業利益率は13.3%（前期比+2.9ポイント）へ上昇**
ITサブスクリプション事業の安定成長に加え、フロー収益の拡大や生産性向上も寄与
- ✓ **ROEは23.5%（前期比+7.0ポイント）へ上昇**
利益成長により資本効率も改善



今後も持続的な利益成長と、
資本収益性の向上を両立し、
企業価値のさらなる向上を目指す

2026年5月期 連結貸借対照表（2025年6月～2026年5月）

(単位：百万円)

	2025年 5月期末	2026年 5月期末	増減額
流動資産	2,360	3,104	744
固定資産	10,004	12,564	2,560
資産合計	12,364	15,669	3,304
流動負債	4,129	6,083	1,953
固定負債	4,856	5,590	733
負債合計	8,986	11,673	2,687
純資産	3,378	3,995	617
負債純資産合計	12,364	15,669	3,304

(単位：%)

自己資本比率	27.3	25.5	△1.8
--------	------	-------------	------

主な増減理由

- ✓ **流動資産**
売掛金+18.9M、現金及び預金+507M、商品+124M、その他+101M等
- ✓ **固定資産**
レンタル資産（純額）+3,771M等
- ✓ **流動負債**
1年内返済予定の長期借入金+1,258M等
- ✓ **固定負債**
長期借入金+765M等
- ✓ **純資産**
純利益+865M、剰余金の配当△252M等
- ✓ **自己資本比率**
先行投資のため前期末より低下

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

2026年5月期 連結キャッシュ・フロー（2025年6月～2026年5月）

営業キャッシュフロー：前年同期比+1,230百万円と順調に増加

投資キャッシュフロー：将来の収益基盤強化に向けたサブスク資産への先行投資が増加

財務キャッシュフロー：借入による資金調達が増加し、760百万円増加

フリーキャッシュフロー：営業C/Fは増加するも、需要期につき成長投資も増加し△86百万円

（単位：百万円）

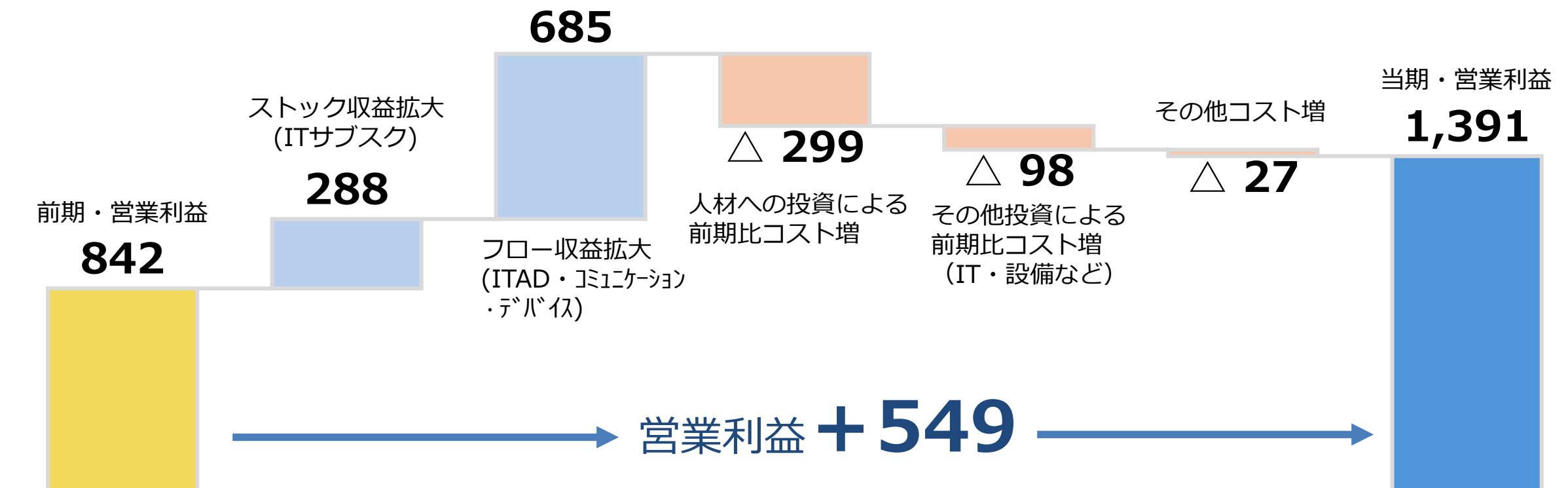
	2025年 5月期末	2026年 5月期末	前期比 増減額
営業キャッシュフロー	3,569	4,800	1,230
減価償却費	2,812	3,645	833
投資キャッシュフロー	△ 4,728	△6,045	△1,317
財務キャッシュフロー	991	1,752	760
フリーキャッシュフロー	△ 1,158	△1,245	△86

2026年5月期 営業利益の増減要因

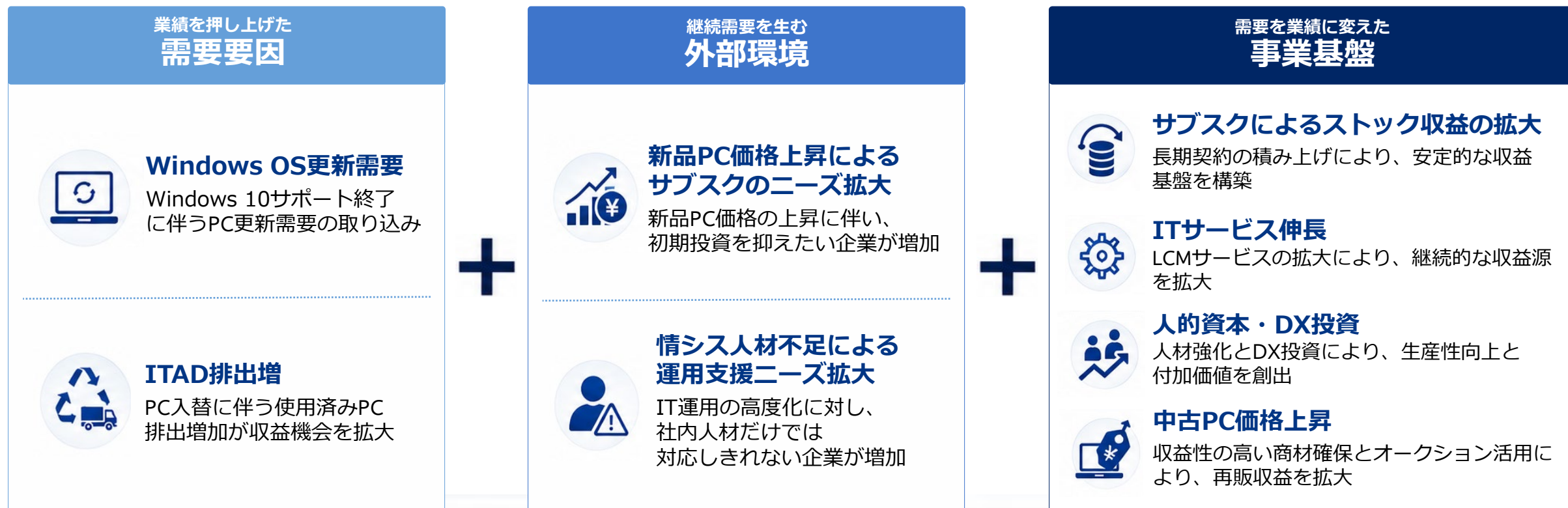
ストック収益は安定的に拡大、使用済みPCの排出が本格化し、**フロー収益が大幅に増加**

- ✓ 人材への投資を中心に、先行投資を強化
- ✓ 増益効果により、それらのコスト増を吸収し、前期より+549百万円の増益

(単位：百万円)



成長の背景を、需要要因・構造変化・事業基盤の3つに分解



売上高・営業利益ともに、**過去最高**を記録

投資の状況と生産性の向上

人材・DX・設備への成長投資により、ストック収益の拡大と業務効率化が進展

人材・DX・設備への成長投資



人的資本への投資

賃上げ・積極採用、リスクリングにより、人材基盤を強化



DX・営業強化

AI活用・営業支援サービス・デジタルマーケティング・展示会出展により、業務効率化と営業生産性を向上



設備・拠点

セキュリティ強化、支店のリニューアルにより、サービス提供基盤を強化



一人あたり売上高と営業利益の推移

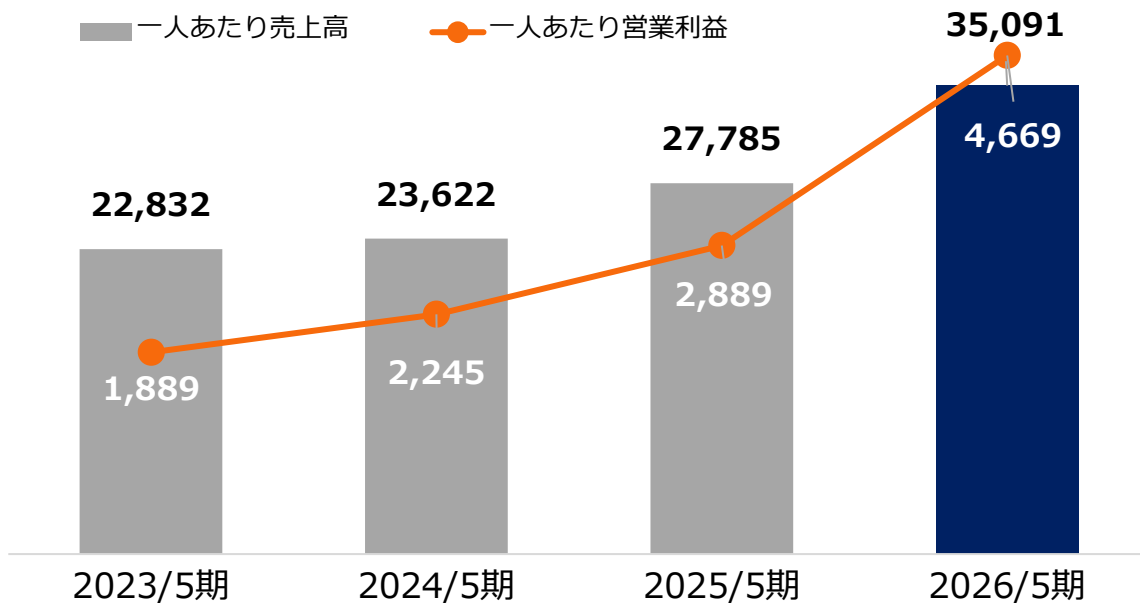


2023年5月期→2026年5月期

一人あたり売上高 **1.9倍**

一人あたり営業利益 **2.7倍**

(単位：千円)



サブスク資産の状況と稼働率

サブスク資産は順調に拡大、高稼働率を維持

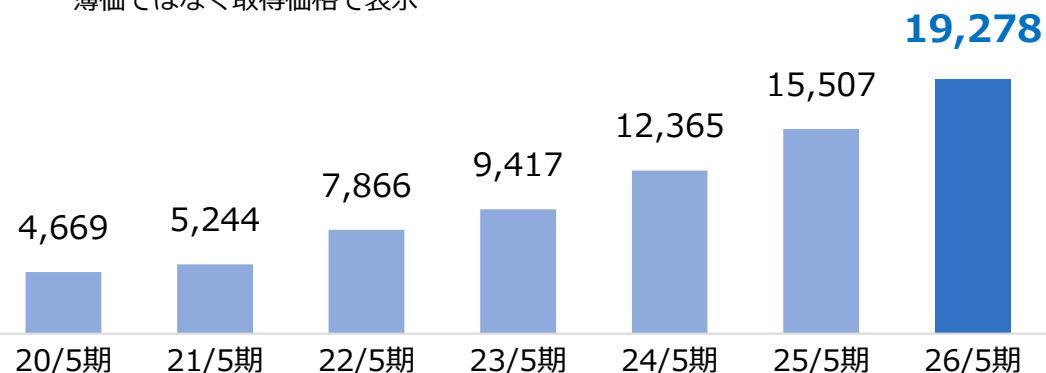
サブスク資産の状況（※）

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

2020年5月期→2026年5月期

4.1倍



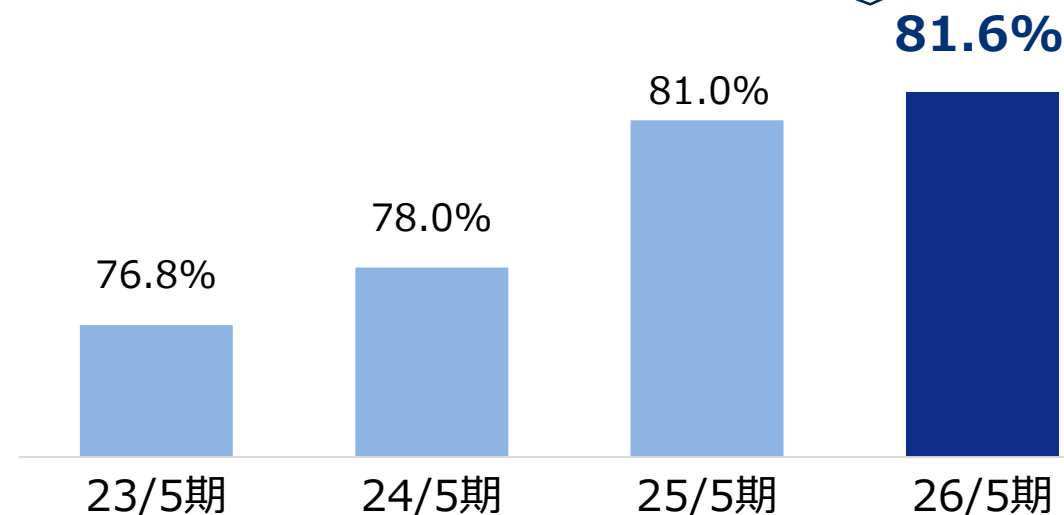
需要に裏付けされたサブスク資産へ戦略的に投資

- ・ ITサブスクリプション事業における受注は順調に推移
- ・ 中途解約は少なく、契約満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

- ・ PC価格高騰・供給制約を見据え、在庫を積み増ししているが、資産稼働率は、80%超を維持
- ・ 出荷の早期化、返却品の在庫化、不稼働資産の早期処理により、高い稼働率を維持・向上

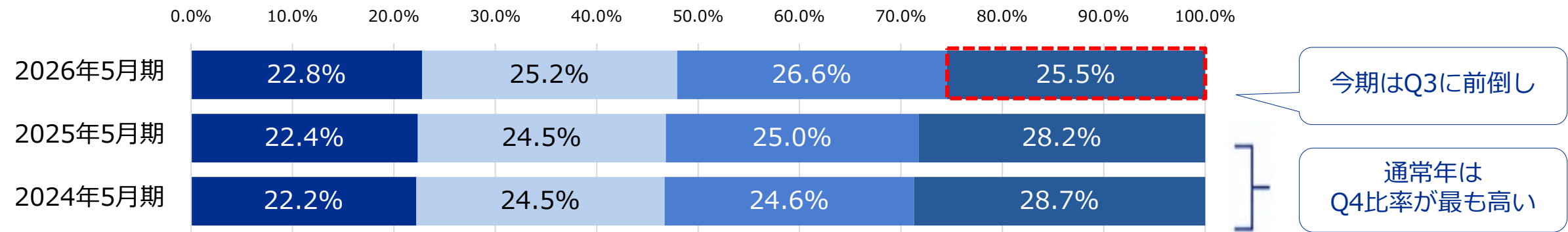
直近2期は80%超



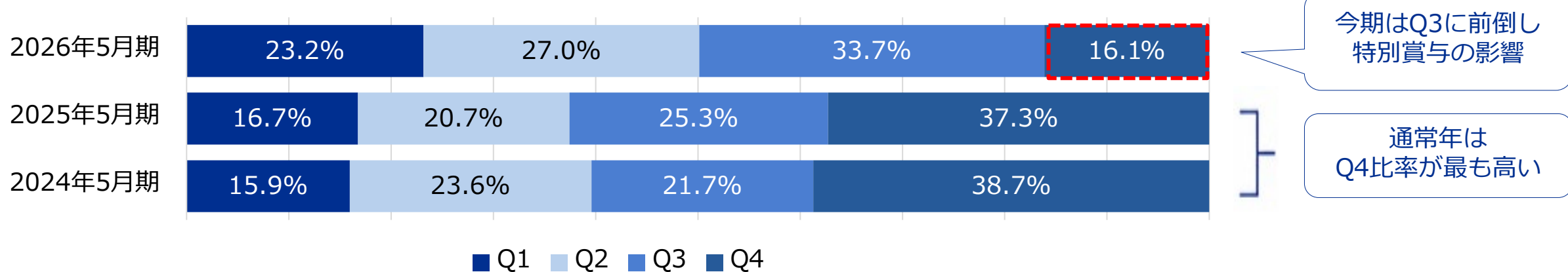
2026年5月期 進捗率

今期は、売上・利益ともにQ3までに進捗が前倒した影響と人的資本投資により利益率が低下。
来期は通常どおりQ4偏重型を想定。

■ 売上高の進捗率



■ 営業利益の進捗率



01 2026年5月期 決算の状況

02 事業別業績

03 2027年5月期 連結業績予想

04 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

05 成長戦略

06 トピックス

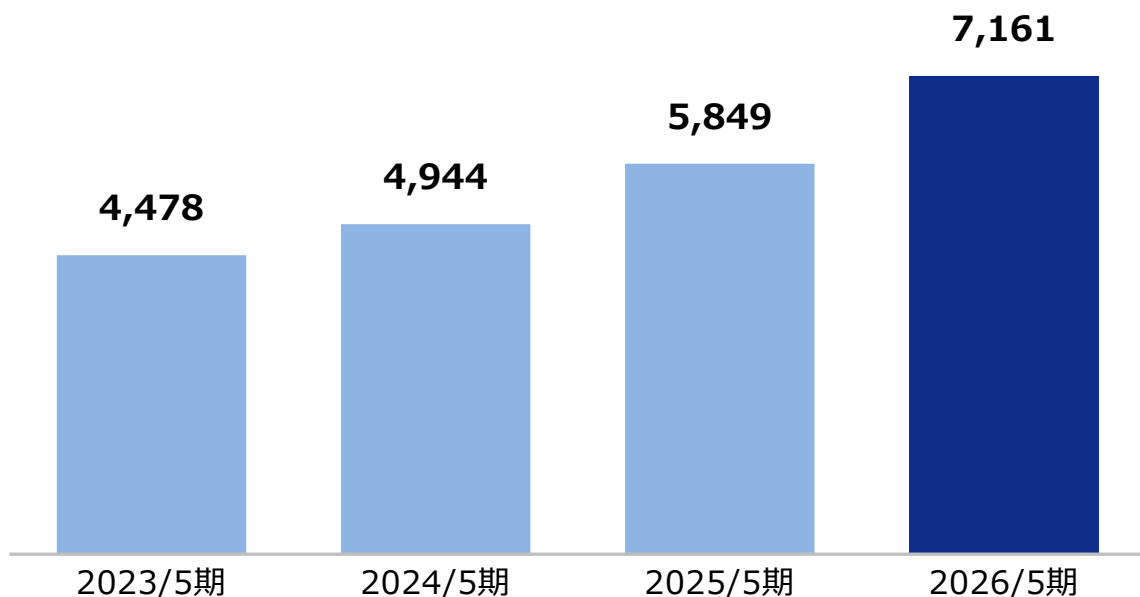
07 参考資料

ストック収益の積み上げを基盤に、安定成長が継続

- ✓ IT部門の人手不足・運用負荷の増大を背景に、長期サブスク中心に業績は順調に**進展**
- ✓ 第4四半期は、サブスク資産の積み増しや特別賞与等の一時費用はあったものの、資産稼働率は**高水準**を維持
- ✓ 売上高は**前期比+22.4%**、セグメント利益は**前期比+6.4%**と増収増益

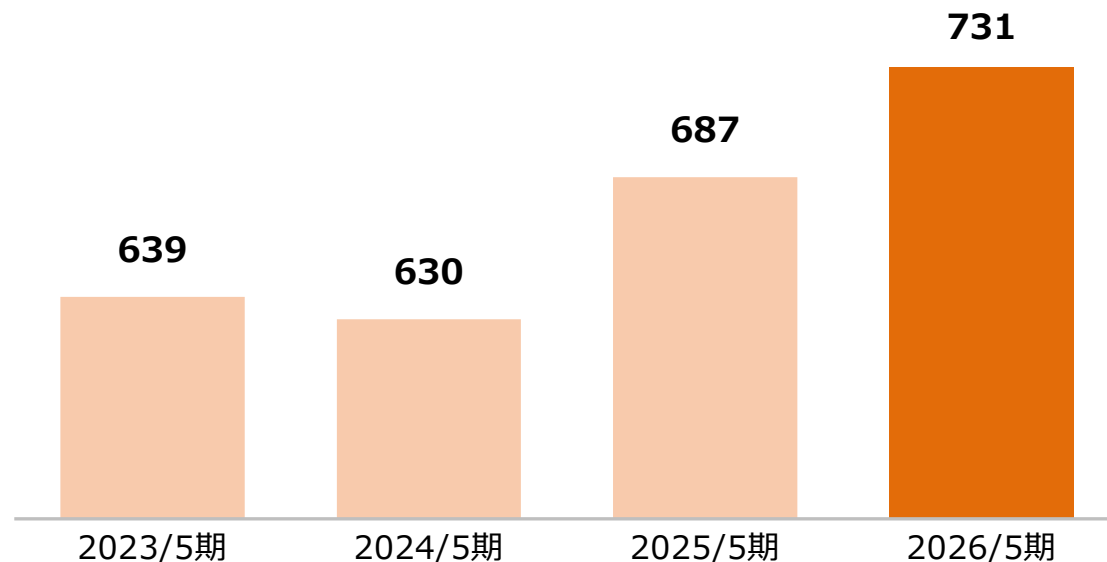
売上高推移（百万円）

前期比 +22.4%



セグメント利益推移（百万円）

前期比 +6.4%



事業規模の拡大と資産効率の向上



機会

- IT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
- 部材高騰による新品PC価格上昇



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
- 金利の上昇



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

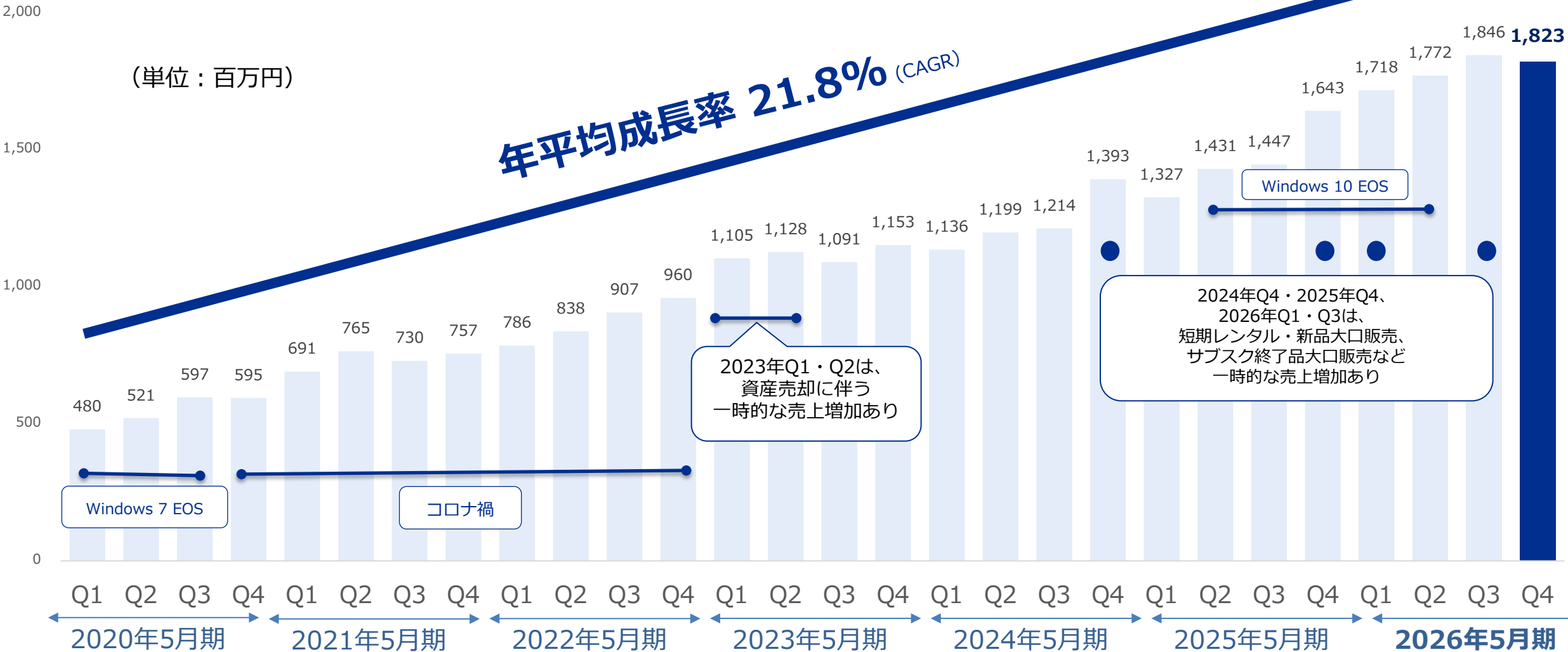
顧客開拓は順調に進捗
取引顧客数：前期比 **7.2% 増**

PC貸出台数：前期比 **13.0% 増**
長期サブスク売上：前期比 **27.6% 増**

ITサービス売上：前期比 **17.4% 増**

ITサブスクリプション事業 四半期売上高の推移

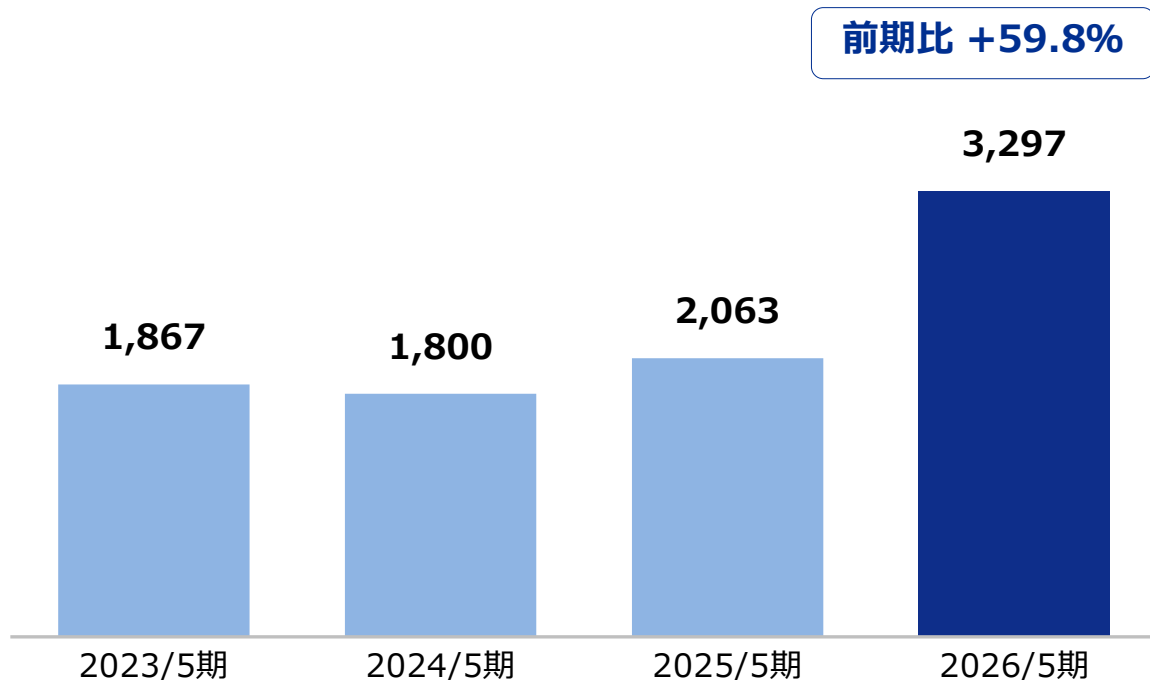
- OS更新需要の波など市場の変動に左右されず**長期サブスクは着実に成長**
- 更新需要後も、IT人材の不足等を背景に、**今後も順調な拡大を想定**



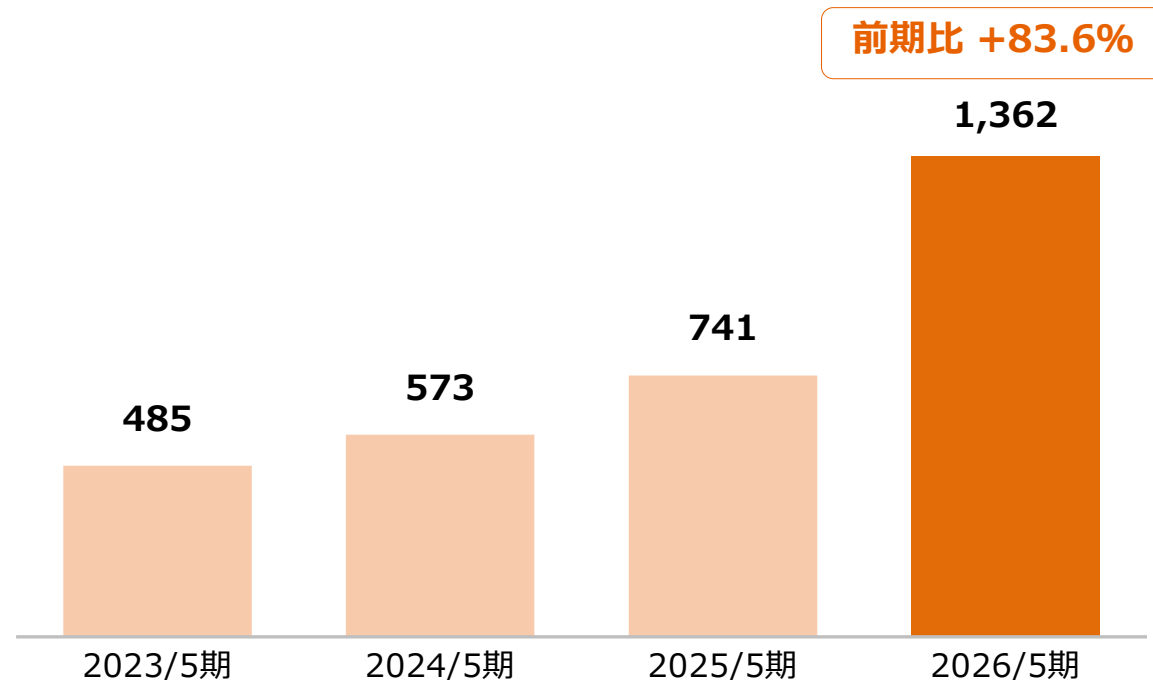
販売単価の上昇とサービス収益の拡大により、収益性が向上

- ✓ 第4四半期はOS更新需要の影響が一巡し、入荷台数の増加ペースは緩やかになったものの、中古PC相場は**堅調に推移**
- ✓ 再販価値の高い高単価機器の確保に注力したことで販売単価が上昇し、**収益性が向上**
- ✓ 売上高は**前期比+59.8%**、セグメント利益は**前期比+83.6%**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）



採算性の追求と安定した収益確保



機会

- ・ 排出管理BPO需要の拡大
- ・ 新品PC価格上昇に伴う、中古PC市場の相場上昇



リスク

- ・ 情報漏洩リスク
- ・ 人材の確保
- ・ 企業の使用済みPC排出の減少



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

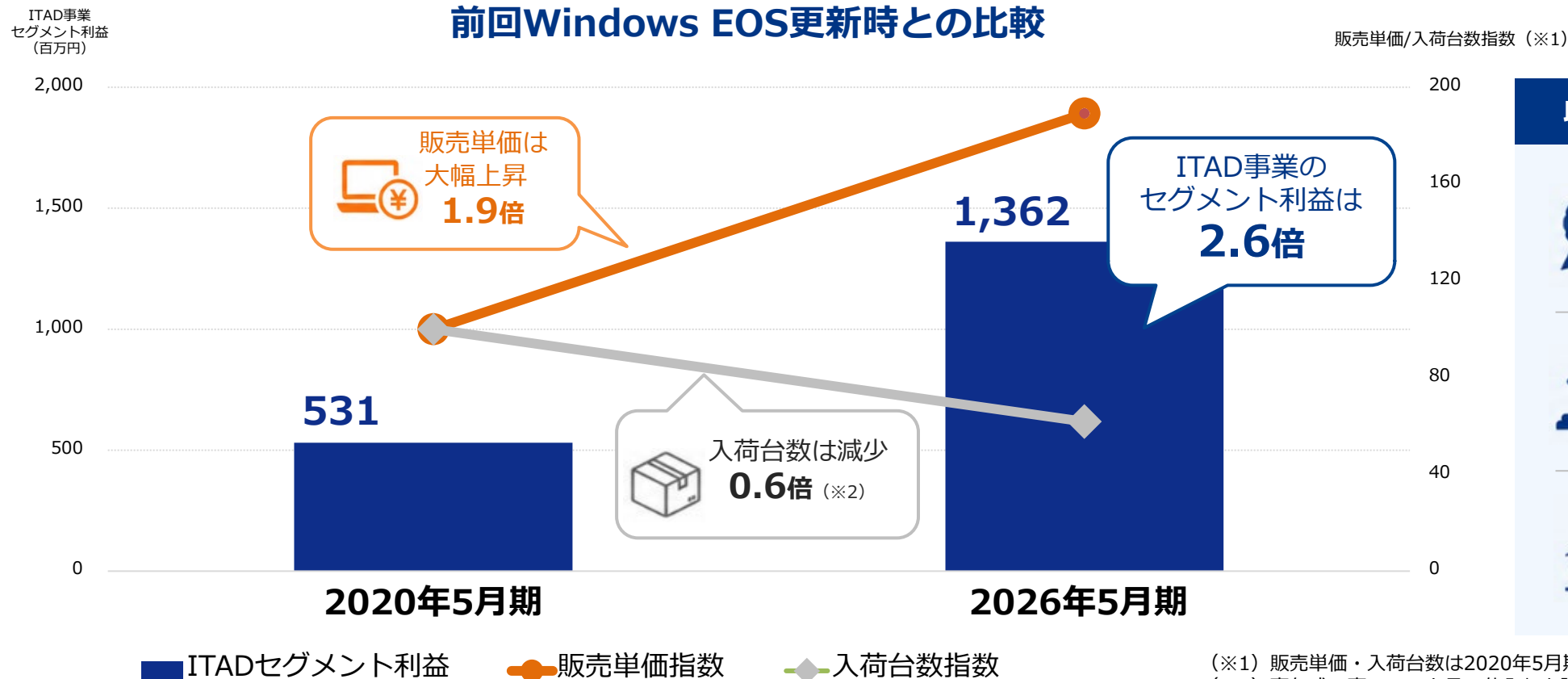
マーケティング・営業活動の積極展開により商談増加
ターゲット取引企業数：前期末比 **19.1%増**

サービス売上：前期比 **23.6% 増**
セグメント利益率：前期比 **5.4 pt 向上**
オークション会員数：前期比 **30.0% 増**

サブスク終了品の売上高：前期比 **127.3%増**

販売単価の向上が、入荷台数の減少を補い、ITAD事業の利益成長をけん引

前回Windows EOS更新時との比較



収益性向上に向けた取り組み



高年式・高スペック品の仕入れ強化
1台当たり粗利の向上



オークション・販路の活用
市場価格を反映した、販売単価の最大化



固定費を抑えた運営体制
台数変動時でも利益を確保しやすい構造

(※1) 販売単価・入荷台数は2020年5月期(累計)の実績を100とした指数で表示

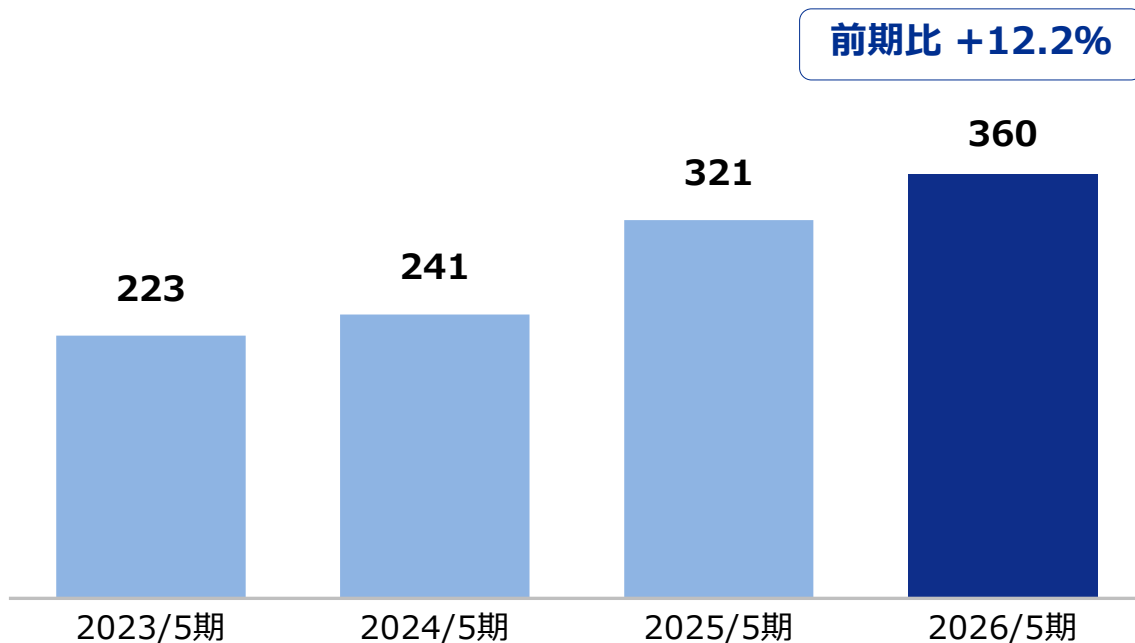
(※2) 高年式・高スペック品の仕入れを強化する方針のもと、案件を選別したことによる減少

**ITAD事業は、入荷台数よりも販売単価の改善が収益性に大きく影響。
入荷台数が落ちて、販売単価を高めることで十分に利益を確保できる構造。**

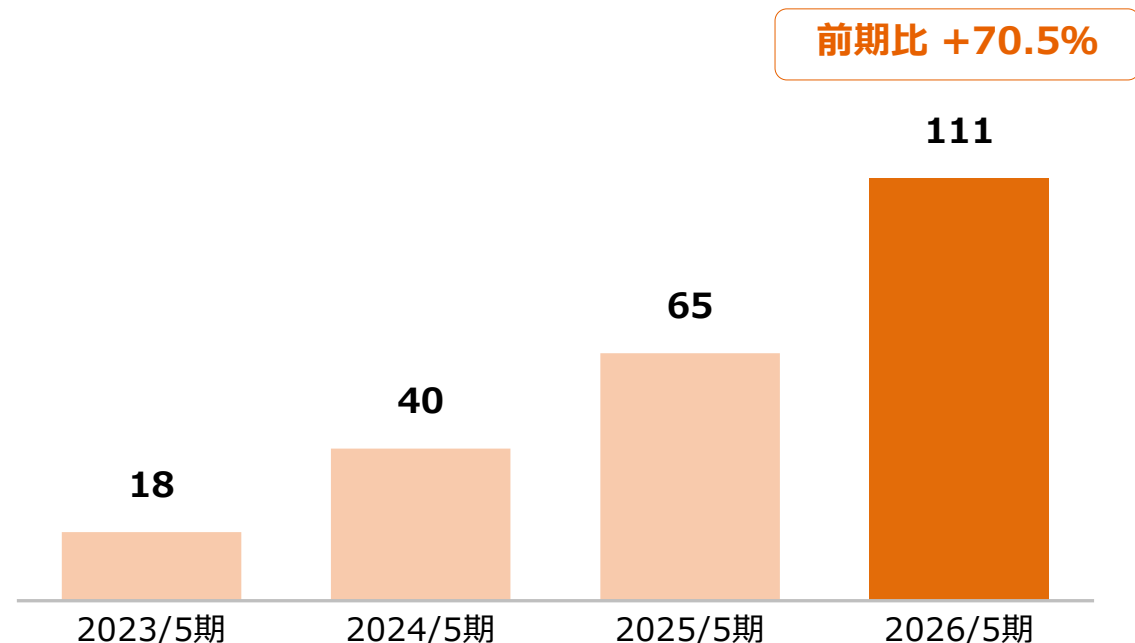
旅行・観光需要の回復と法人向けレンタル需要の拡大により、収益性が向上

- ✓ 訪日旅行者向け案件は堅調に推移、加えて、工場見学などの用途での受注も拡大
- ✓ 高収益なレンタル案件の獲得により、事業全体の収益性が向上
- ✓ 売上高が**前期比+12.2%**、セグメント利益は**前期比+70.5%**の増収増益

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



ニッチトップの高採算事業



機会

- 観光業界の回復
- 国内旅行・インバウンド需要が堅調
- 工場見学など一般法人ニーズも増加



リスク

- パンデミック・地政学リスクなどによる旅行業への影響
- 需要の季節性・観光市況依存



強み

- 国内旅行関連市場でガイドレシーバーのシェア90%以上
- 製造・販売・レンタル・保守・メンテナンスを一体提供
- 高音質（音質面で他社製品より優位）

戦略

国内旅行・インバウンド・海外旅行など旅行需要の取り込み

非旅行領域を伸ばす「用途分散戦略」
工場見学・企業イベント・研修・施設案内など、観光以外の需要を育てて、事業の季節性と景況感応度を下げる

高収益なレンタル案件の拡大



進捗状況

旅行業への売上高 前期比 **12.3%増**

旅行業以外の売上高 前期比 **12.0%増**

レンタル売上：前期比 **28.3%増**
出荷台数：前期比 **31.1%増**

PC出荷台数が前回更新時を下回る中でも、収益力・生産性は大幅に向上



PC出荷台数
(※4)

Windows 7 EOS (※1)
2020年：1,097万台

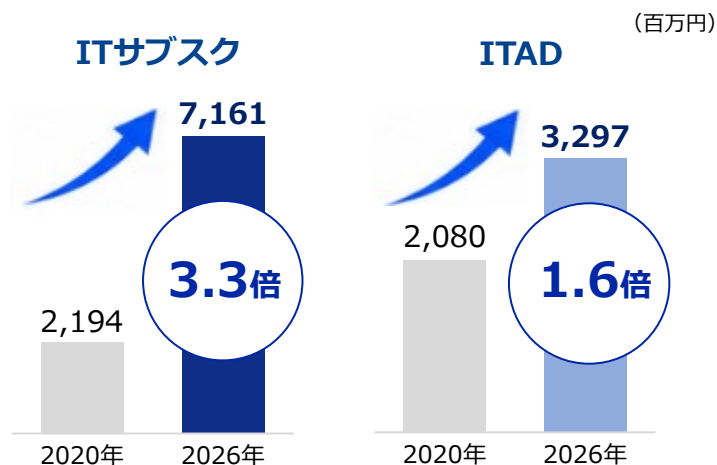


Windows 10 EOS
2026年：921万台

前回比 ▲16%

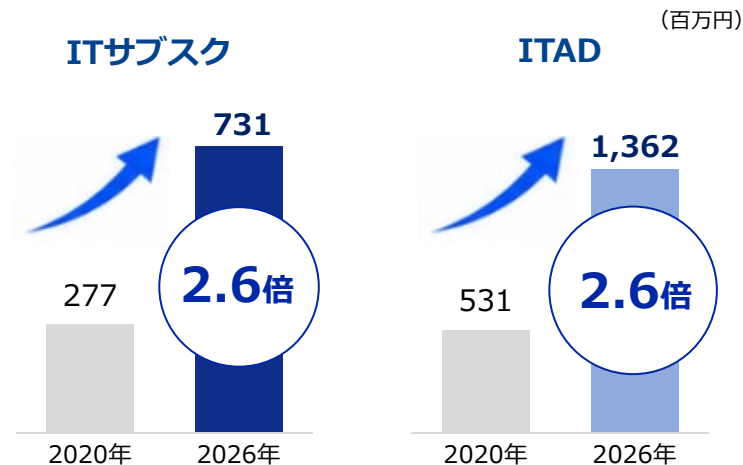
(※1) EOS：End of Support 製品やサービスの販売終了
(※2) 2020年は2020年5月期、2026年は2026年5月期の実績
(※3) 集計期間の期首および期末の従業員数の平均
(※4) 出典：MM総研、出荷台数ベースの比較

売上



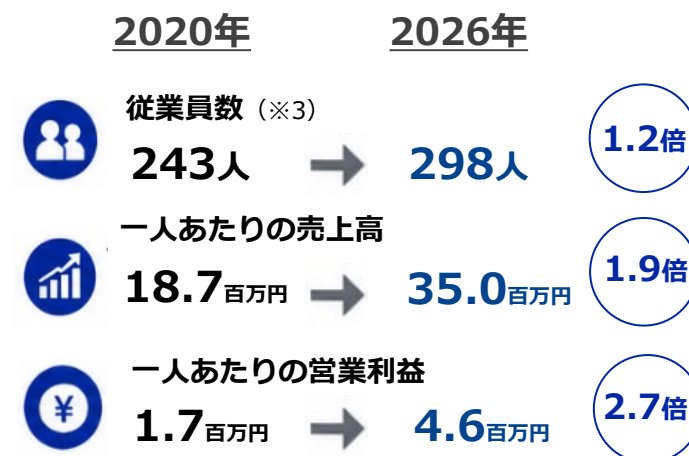
ITサブスクの売上が大幅拡大、
ITADも販売単価上昇により収益性が向上

セグメント利益



両事業とも利益水準が大きく向上

一人あたりの生産性 (※2)



飛躍的な生産性の向上を実現



PC出荷台数ベースでは前回EOS時を下回る市場環境でも、
ITサブスクの拡大とITADの販売単価向上により、稼ぐ力が大幅に向上

01 2026年5月期 決算の状況

02 事業別業績

03 2027年5月期 連結業績予想

04 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

05 成長戦略

06 トピックス

07 参考資料

Windows 更新特需だけではなく、 情シス支援へのニーズが当社の継続成長を支える

市場環境



IT人材不足の深刻化

2030年に約79万人不足見込み
(※1)



LCM市場の拡大

PC運用管理・保守サービス
市場は拡大期基調 (※2)



PC調達には購入・リースが87%、 サブスクは13%にとどまり 拡大余地は大きい

調達コストや運用負荷の高まり
を背景に、サブスク型サービスの
需要拡大が見込まれる (※3)



顧客課題



深刻な人手不足

少人数・兼務での運用が常態化



PC運用・保守の負担増大

調達・キッティング・運用・入替
まで業務範囲が広がり、負担が増大



緊急対応が優先され、 戦略業務が後回し

トラブル対応に追われ、
IT投資や業務改善に手が回りにくい



当社の成長機会



PCの導入・運用保守・適正処分まで
ワンストップで支援



LCMサービスのクロスセルで
顧客単価の向上



長期サブスクリプションにより、
ストック収益を積み上げ

2027年5月期 連結業績予想

セグメント別概況

セグメント	見通し	機会	リスク	対応
ITサブスクリプション事業	○ 堅調	- IT人材不足を背景に運用負荷の増大に伴う、IT業務のアウトソースニーズは継続 - PC価格の高騰により、購入からサブスクへの移行需要が拡大 - 既存の顧客基盤を活かした新規顧客の拡大・商談は順調	- PC価格の高騰・納期遅延に伴う調達リスク - 調達コスト上昇による収益圧迫	- 需要予測に基づく在庫確保と調達先の多様化 - LCMサービスの拡充により、価格以外の付加価値を強化 - 長期契約の積み上げによる収益基盤の安定化
ITAD事業	○ 堅調	- セキュリティ・環境対応を背景にITAD需要は堅調 - データ消去・回収・適正処理のニーズは継続 - PC価格の高騰により中古相場も上昇傾向 - AIインフラ機器の普及に伴うサーバー等の高価格領域への拡大余地	- 更新需要の反動によるPC入荷台数の減少 - 中古PC市況の変動による再販収益の下振れリスク	- データ消去・排出BPOなどのサービス収益を拡大 - サーバー・ストレージ等、取扱領域を拡大 - 高単価品の仕入れ強化と販路活用
コミュニケーション・デバイス事業	◎ 好調	- 国内旅行・インバウンド需要は引き続き堅調 - 海外旅行需要にも回復の兆し - 工場見学・研修・イベント等、法人向け需要が拡大	- 旅行・イベント需要の季節変動 - 繁忙期における供給対応力の不足	- 収益性の高い法人案件・イベント需要の獲得強化 - 需要期を見据えた在庫・運用体制の整備 - 安定供給により機会損失を抑制

全社前提



戦略投資

◎ 継続投資

- 人的資本・サブスク資産・インフラ設備へ投資
- 中長期成長に向けた先行投資を継続



外部環境

○ 注視

- 調達金利は上昇傾向
- 景気減速の可能性はあるが需要は底堅く推移
- AI需要を背景にPC価格高騰・供給遅延が長期化する見通し

特需後も増収増益を継続し、売上高・営業利益は過去最高を予想

OS更新需要の影響は徐々に平常化する一方、例年どおり第4四半期に業績が偏重する見通し

(単位：百万円)

	2026年5月期 実績	2027年5月期 業績予想	増減率
売上高	10,457	11,100	6.1%
営業利益	1,391	1,450	4.2%
経常利益	1,292	1,300	0.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	865	884	2.1%

01 2026年5月期 決算の状況

02 事業別業績

03 2027年5月期 連結業績予想

04 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

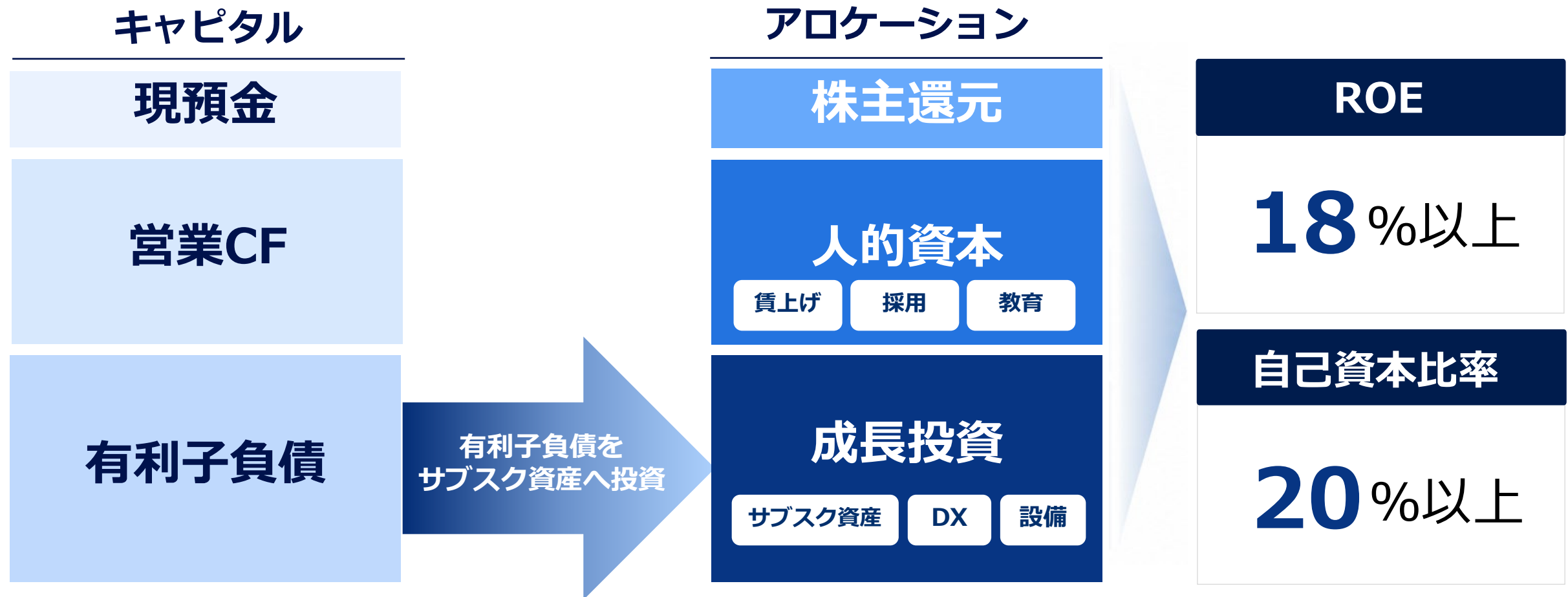
05 成長戦略

06 トピックス

07 参考資料

キャピタルアロケーションに関する方針

中長期の価値創造に向け、成長投資の主要な資金源として有利子負債を戦略的に活用し、営業CFおよび現預金を組み合わせて最適配分する方針



資本効率性の現状認識と市場評価

ROEは株主資本コストを上回る水準で推移。一方、PERは市場評価の底上げが課題。

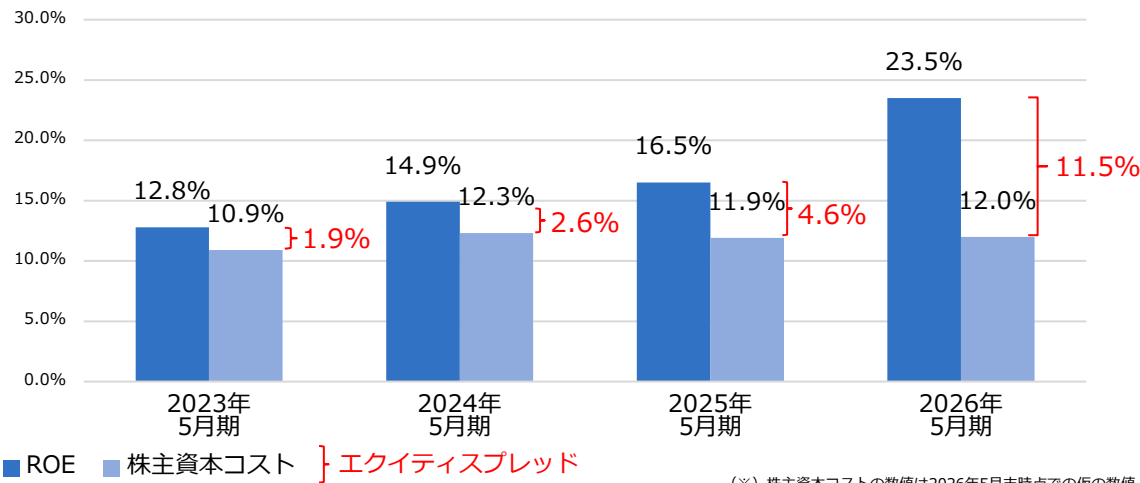
現状サマリー

ROEは23.5%と、株主資本コスト12.0%を大きく上回り、資本効率の高い経営を実現。

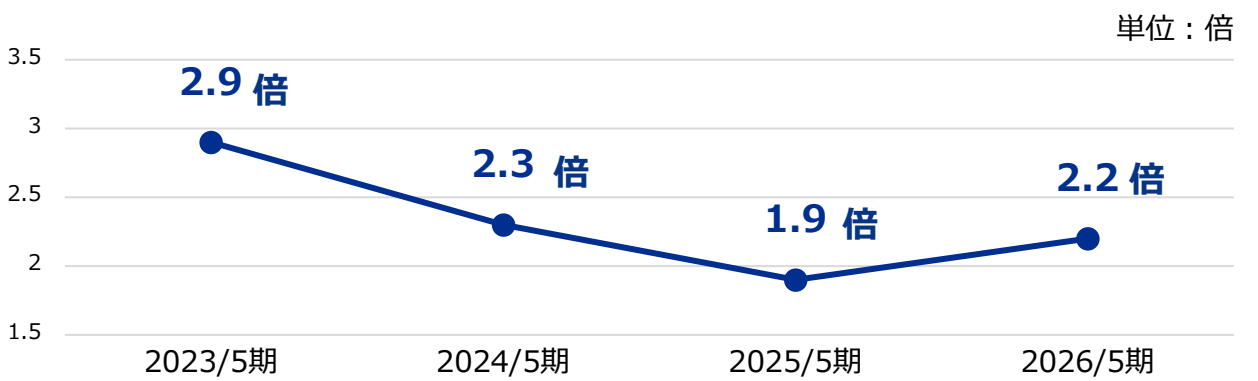
ROE	23.5%
株主資本コスト（※）	12.0%
エクイティスプレッド	11.5%
（参考）WACC	6.8%

ROEと株主資本コストの推移

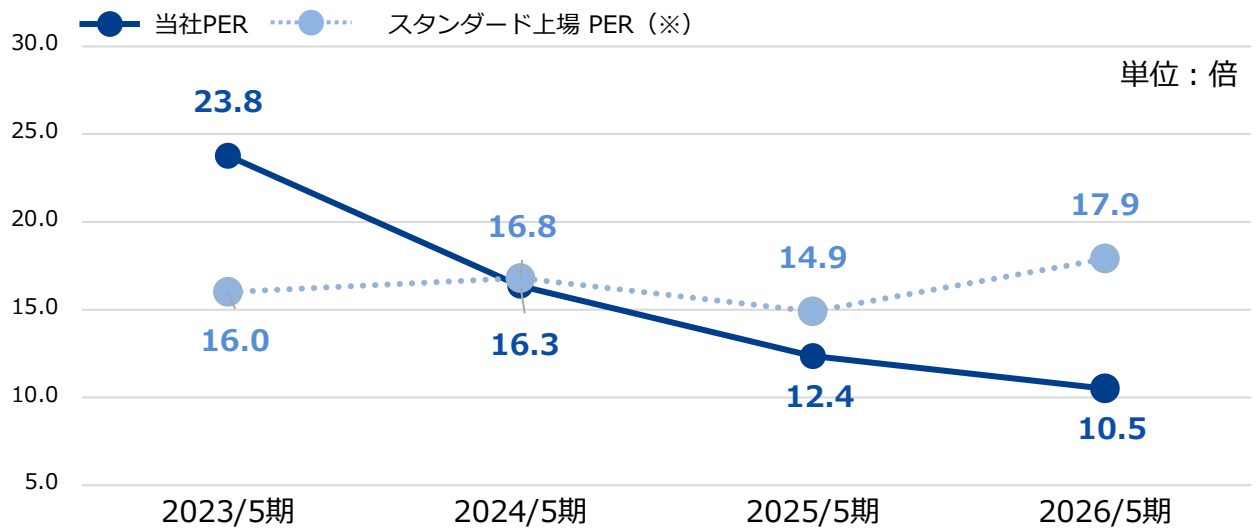
年々、ROEが向上しエクイティスプレッドは拡大



PBRの推移



PERの推移

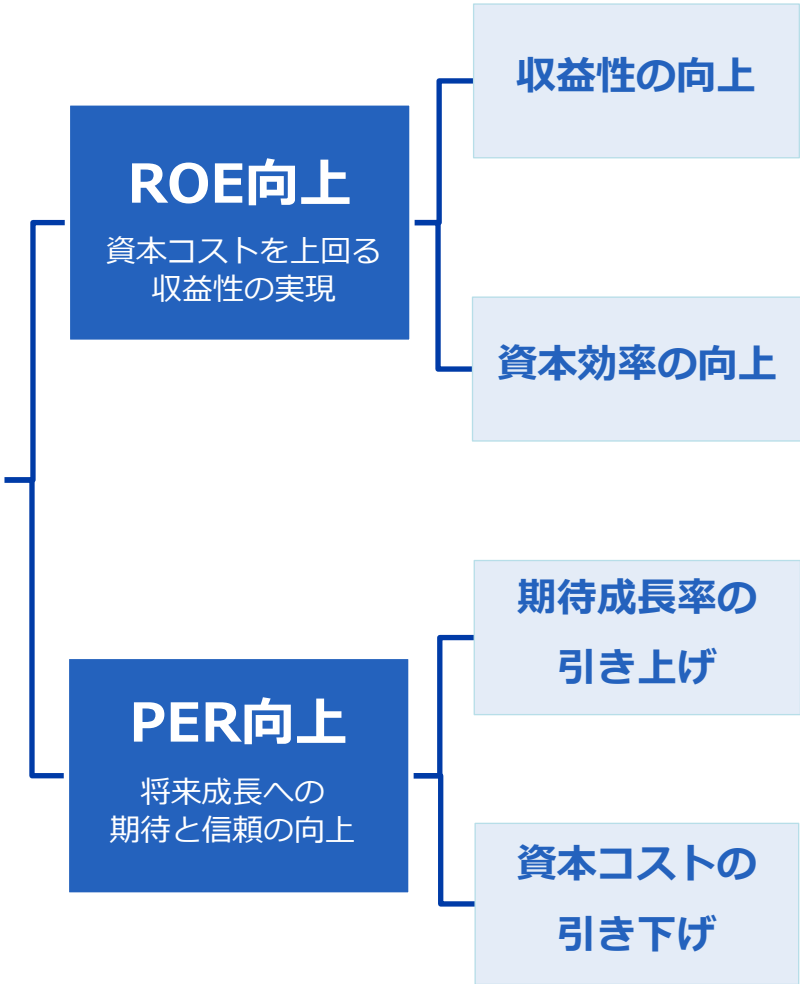


(※) スタンダード市場のPERは、東京証券取引所が公表する「規模別・業種別PER・PBR（連結・単体）一覧」の「市場別PER・PBR（単体）」における単純平均PERを使用

企業価値向上に向けた基本方針

重点テーマ：ストック収益の積み上げ × 資本効率の向上 × 成長期待の形成

企業価値向上
PBR向上



基本方針

収益性の向上



- ・ コアビジネスの強化とストック収益の積み上げ
- ・ 収益性の高いITサービスの拡充
- ・ 生産性向上と効率的な業務オペレーションの推進

資本効率の向上



- ・ ROE18%以上を目標とした資本効率経営の推進
- ・ 自己資本と有利子負債のバランス最適化
- ・ 成長投資・人的資本・株主還元への最適配分
- ・ 在庫回転率・運用資産活用度の改善

期待成長率の引き上げ



- ・ ITサブスク事業の進化と提供領域の拡大
- ・ ITAD事業の高付加価値化
- ・ サブスク資産・人的資本・インフラ設備への成長投資
- ・ 新領域への挑戦と事業間シナジー創出

資本コストの引き下げ



- ・ 財務規律の維持と適正な資本構成の管理
- ・ 開示情報の充実
- ・ 株主・投資家との継続的な対話強化
- ・ ガバナンス・コンプライアンスの強化

主要KPIの達成状況

主要KPIはすべて目標を達成

	項目	目標	実績
1	営業利益率	10%以上	○ 13.3%
	純利益率	6%以上	○ 8.3%
2	ROA	7%以上	○ 9.2%
	サブスク資産稼働率	80%以上	○ 81.6%
3	自己資本比率	20~30%	○ 25.5%
	D/E比率	3倍以下	○ 2.4倍
	配当性向	30%以上	○ 31.6%
	DOE	5%以上	○ 7.4%
4	ROE	18%以上	○ 23.5%

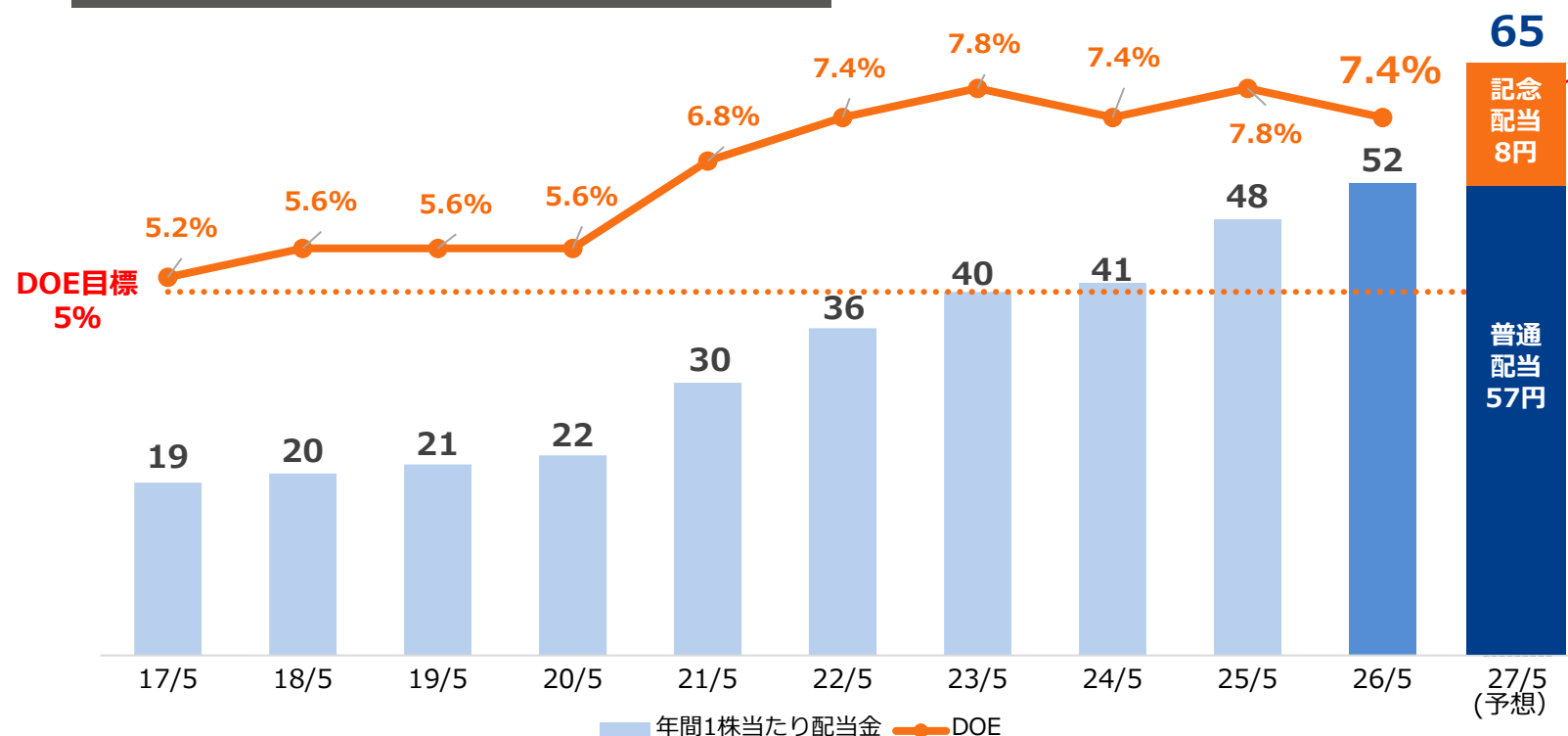
(※) D/E比率：有利子負債÷自己資本（Debt to Equity）。
会社がどれだけ自己資本に対して借入等でレバレッジを使っているかを表す指標。

10期連続で増配を予想、創業40年目の節目に記念配当を実施予定

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）



2027年5月期は、57円の普通配当に加え、**創業40年目を記念した記念配当8円**を実施し、**年間配当は1株当たり65円**を予想しております。

【参考】2026年5月期の配当性向とDOE

配当性向：**31.6%** / DOE：**7.4%**

※ 配当性向 (%)

1株当たり配当金 ÷ 1株当たり当期純利益 × 100

※ DOE (%)

配当金総額 ÷ 純資産 × 100

情報発信の拡充、投資家との対話機会の創出、メディア露出の強化を通じて、IR活動を推進。
継続的な取り組みにより、投資家との接点拡大と当社理解の促進を図る。

情報発信の拡充



IR STREETへの掲載

IR情報ポータルサイト「IR STREET」に、当社のIR情報を掲載



noteでの決算解説の発信

メディアプラットフォーム「note」にて、決算解説を中心とした記事を公開



質疑応答集の公開

四半期ごとに、株主・投資家の皆様から寄せられたご質問を取りまとめた「質疑応答集」を公開

投資家との対話機会の創出



機関投資家とのIR面談

四半期ごとに機関投資家とのIR面談を実施（2026年5月期 計30回）



個人投資家向けIRセミナーの開催

セミナー内でご質問に回答し、質疑応答集も公開



決算説明会・関連コンテンツの配信

半期ごとにアナリスト向け決算説明会を実施。Q1・Q2には決算説明動画・書き起こし記事を配信。



個人投資家からの質問への回答

個人投資家の皆様からいただいたご質問に随時回答
（2026年5月期 計141問）

メディア露出

ラジオNIKKEI出演

当社がスポンサーを務めるラジオNIKKEI番組「この企業に注目！相場の福の神」に出演

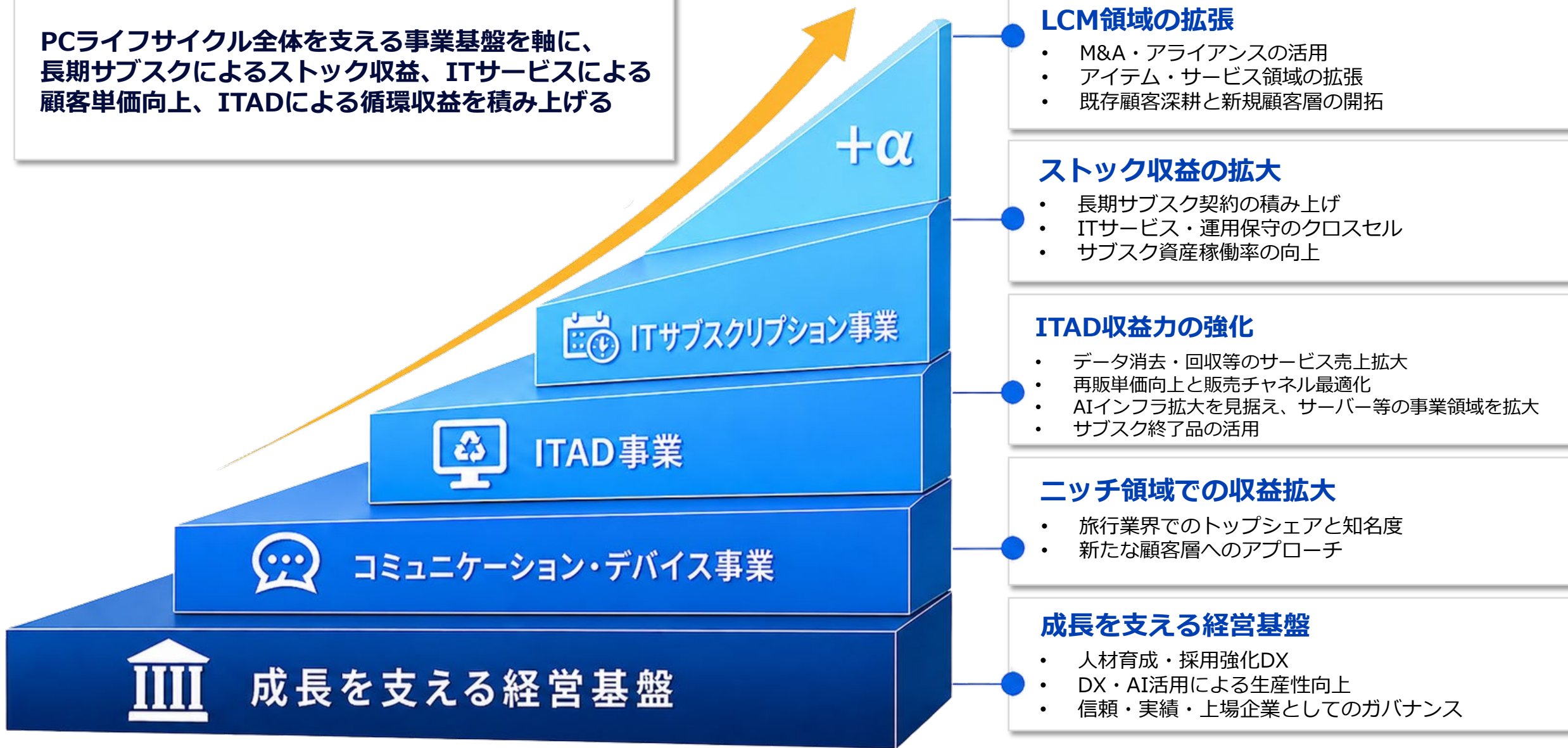
IR動画の公開

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



- 01 2026年 5 月期 決算の状況
- 02 事業別業績
- 03 2027年 5 月期 連結業績予想
- 04 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 05 成長戦略**
- 06 トピックス
- 07 参考資料

PCライフサイクル全体を支える事業基盤を軸に、
長期サブスクによるストック収益、ITサービスによる
顧客単価向上、ITADによる循環収益を積み上げる



顧客基盤の拡大と提供価値の高度化により、 PCから高付加価値ITサービス企業へ進化

提供領域・提供価値

向上



サービス範囲の拡大×高付加価値化

現在



PC中心の情シス支援

PC調達・導入・運用支援を
起点に、顧客接点を拡大

ITADを
サーバー分野に拡大



PCに加え、サーバー等の
高付加価値領域へ拡大

これから



LCMサービスの
提供価値向上

アセットライト化（※）を
進めながら、情シス部門の
幅広い要望に対応

目指す姿

事業領域を広げ、
継続成長につなげる
高付加価値モデル

（※）アセットライト化

自社で保有する資産を抑制し、外部リソースやパートナー
との連携を活用することで、固定資産負担を軽減しながら
事業展開を図ること。



既存顧客へのクロスセル×マーケティング活動で顧客接点を拡大

顧客接点・顧客基盤

拡大

AI・データ活用時代を見据え、 高付加価値であるAIインフラ関連機器へITAD領域を拡大

① 背景

AI・データ活用の拡大により、
サーバー・ストレージ・ネットワーク等の
更新需要が拡大



- AI・データ活用の高度化に伴い、高性能サーバーや大容量ストレージの導入が進展
- サーバー・ストレージ等はPCと比べて高単価・高付加価値であり、ITAD事業の収益機会拡大が期待できる
- 市場拡大や顧客からの引き合いを踏まえ、対応領域を拡大

② フロー

AIインフラ関連機器のITADプロセスを
ワンストップ提供



③ 提供価値

専門性・単価の高い領域で
ITAD事業の収益機会を拡大

 情報漏洩リスクの低減

 機器更新時の負荷軽減

 残存価値の回収と
リユース・リサイクル



PC中心のITADで培った知見を活かし、
サーバー・ストレージ・ネットワーク等の高付加価値領域へ展開

PC-LCMを起点に、提供領域を拡大



顧客接点の深化

PCを入り口に、
継続的な関係を強化



支援領域の拡大

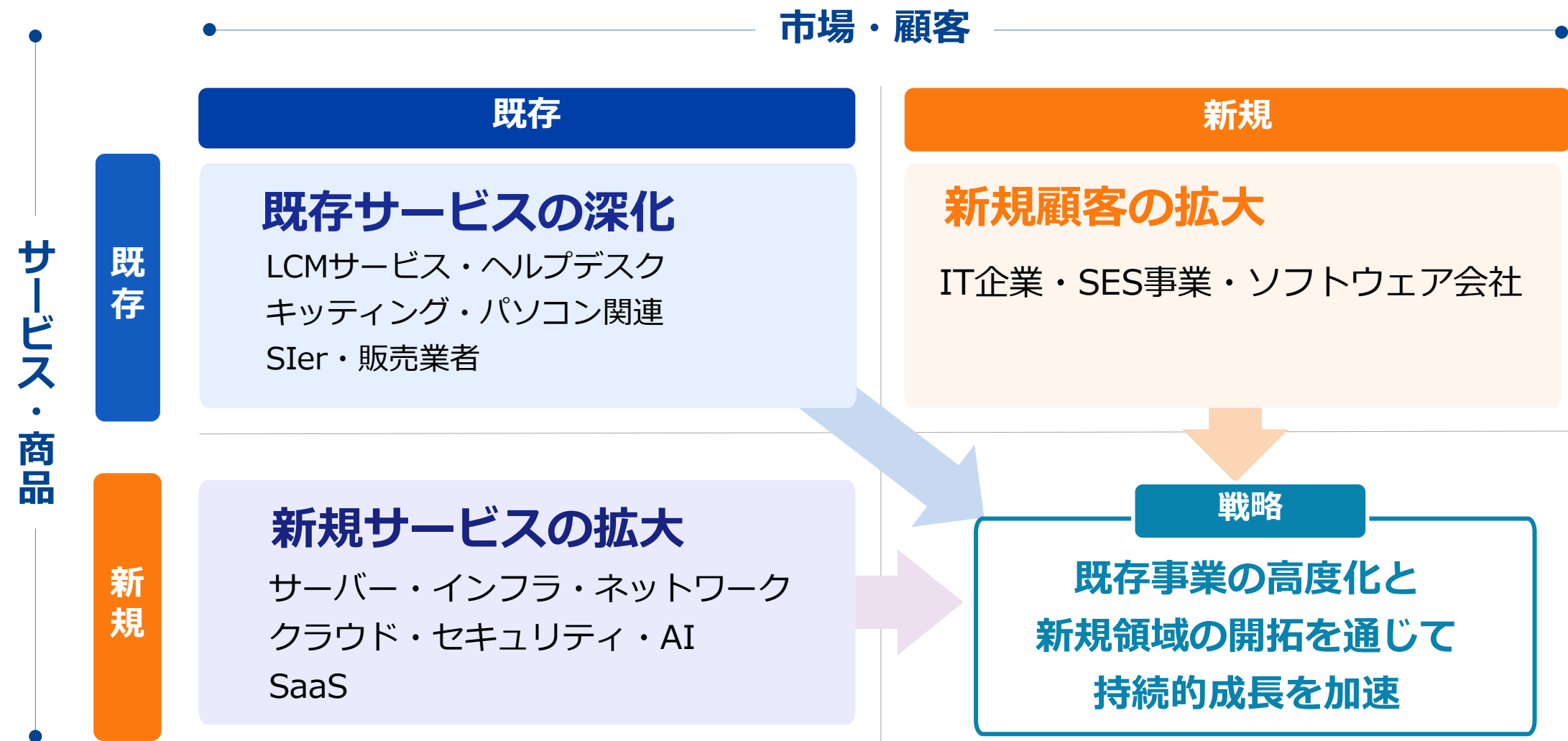
情シス業務全体へ
対応範囲を拡張



収益基盤の強化

支援サービスを広げ、
安定収益を積み上げ

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



- 01 2026年 5 月期 決算の状況
- 02 事業別業績
- 03 2027年 5 月期 連結業績予想
- 04 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 05 成長戦略
- 06 トピックス**
- 07 参考資料

業容拡大に向け、2026年6月に神奈川県相模原市へ新テクニカルセンターを開設



相模原テクニカルセンター

- 首都圏最大級 総面積約2,000坪
- 6つのセキュリティルームを設置
(ロケーション別セキュリティ体制)
- 作業の可視化
- 入荷対応能力：月間10万台



強固なセキュリティ体制



2026年7月、従来のPC中心のITADに加え、 サーバー・ストレージ・ネットワーク機器等のAIインフラ関連機器へ対象領域を拡大することを発表

これまで培ってきたITADの知見を活かし、サーバー・ストレージ領域への対応力を強化します

サービス概要



- 01 2026年5月期 決算の状況
- 02 事業別業績
- 03 2027年5月期 連結業績予想
- 04 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 05 成長戦略
- 06 トピックス
- 07 参考資料① 会社・事業モデルの理解**

会社概要



基本情報

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



規模・拠点

売上高

10,457百万円

(連結、2026年5月期)

従業員

283人

(連結、2026年7月1日時点)

拠点

札幌

仙台

東京

浜松

名古屋

大阪

福岡

PCレンタルで創業しリユース販売＋データ消去事業で成長、LCM＋ITサービス企業へ

売上高(連結) 単位:百万円

当社トピック

業界トピック

世の中の出来事

ITサブスクリプション事業(ストック)

ITAD事業(フロー)

その他事業(フロー)

内訳非開示

- パシフィックネットに社名変更
- 本格的にITAD事業に進出
- 中古PCショップ1号店を出店

Windows 95 発売

東証マザーズ上場

リーマンショック

東日本大震災

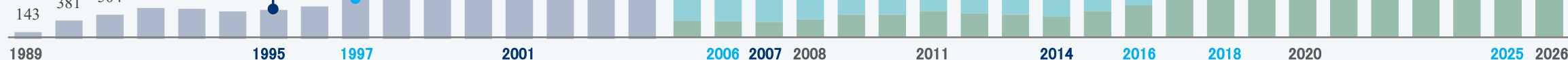
Windows XP EOS(※)

東証二部へ
市場替え全店舗を閉鎖し
BtoBに集中

Windows 7 EOS(※)

コロナ禍

Windows 10 EOS(※)



創業期

PCレンタルで創業

成長期

リユースPC販売／データ消去で成長

飛躍期

ITサブスク・ITサービスでさらに飛躍

(※) EOS : End of Support 製品やサービスの販売終了

ビジネスシーンにおけるPCのライフサイクルをワンストップで支援



ワンストップ提供による お客様メリット



窓口を一本化し、
手配・調整の手間を軽減



調達から適正処理まで
一気通貫で対応

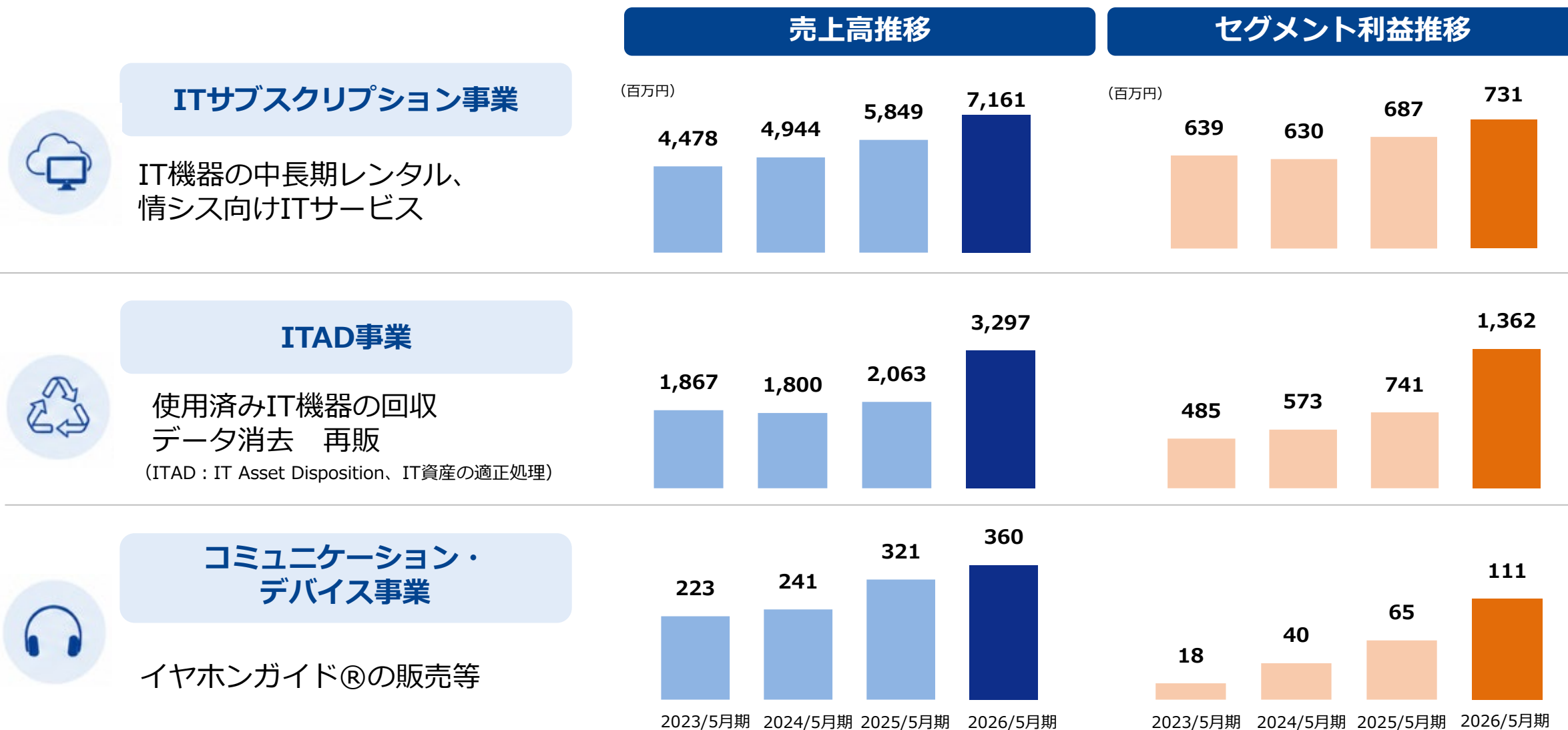


PC運用に関わる
管理負荷を軽減



PC周りの情シス業務を
網羅的にカバー

ITサブスクリプション事業、ITAD事業、コミュニケーション・デバイス事業の3つの事業を展開



中堅企業・大企業それぞれの情シス課題とアウトソーシング需要に応える

企業の情シス担当者が抱える共通課題



深刻な人手不足

少人数・兼務での運用が常態化



PC運用・保守の負担増大

調達・キitting・運用・入替まで
業務範囲が広がり、負担が増大



緊急対応が優先され、 戦略業務が後回し

トラブル対応に追われ、IT投資や
業務改善に手が回りにくい

中堅企業

従業員100名以上2,000名未満

主なニーズ

- 情シス業務の負荷を軽減したい
- 調達・キitting・運用・入替まで一括で任せたい
- ヘルプデスクやBPOなど周辺ITサービスも活用したい

響く提供価値

柔軟な運用設計・業務負荷の軽減

主にITサブスクリプション事業

大企業

従業員2,000名以上

主なニーズ

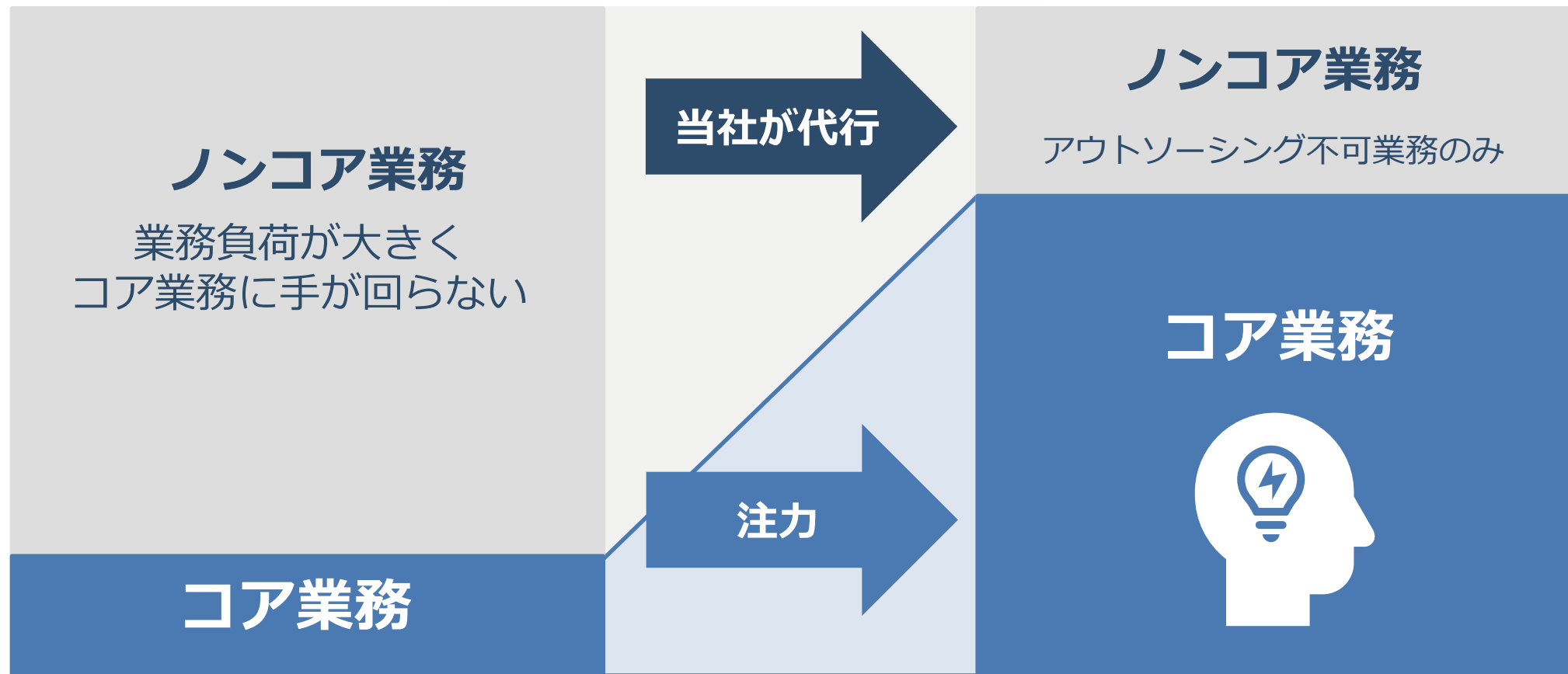
- 他拠点・大量台数を安定的に処理したい
- 情報漏えい対策、データ消去の証明など高い信頼性を求める
- 全国対応・標準化されたオペレーションを重視する

響く提供価値

安全性・大量処理・高品質なオペレーション

主にITAD事業

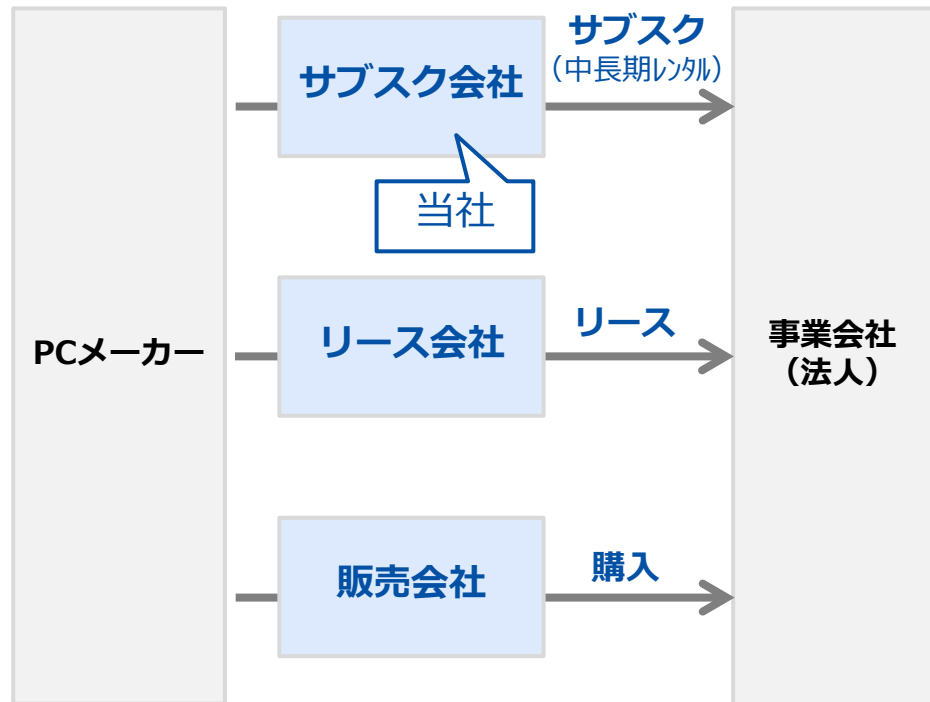
PC運用業務の包括的なアウトソースを通じて、リソース不足を解消し、
情報システム部門が**戦略的な業務に注力できる環境(時間)を提供**



なぜ「サブスク」が選ばれるのか？

- ✓ 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PC市場の調達経路



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



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)

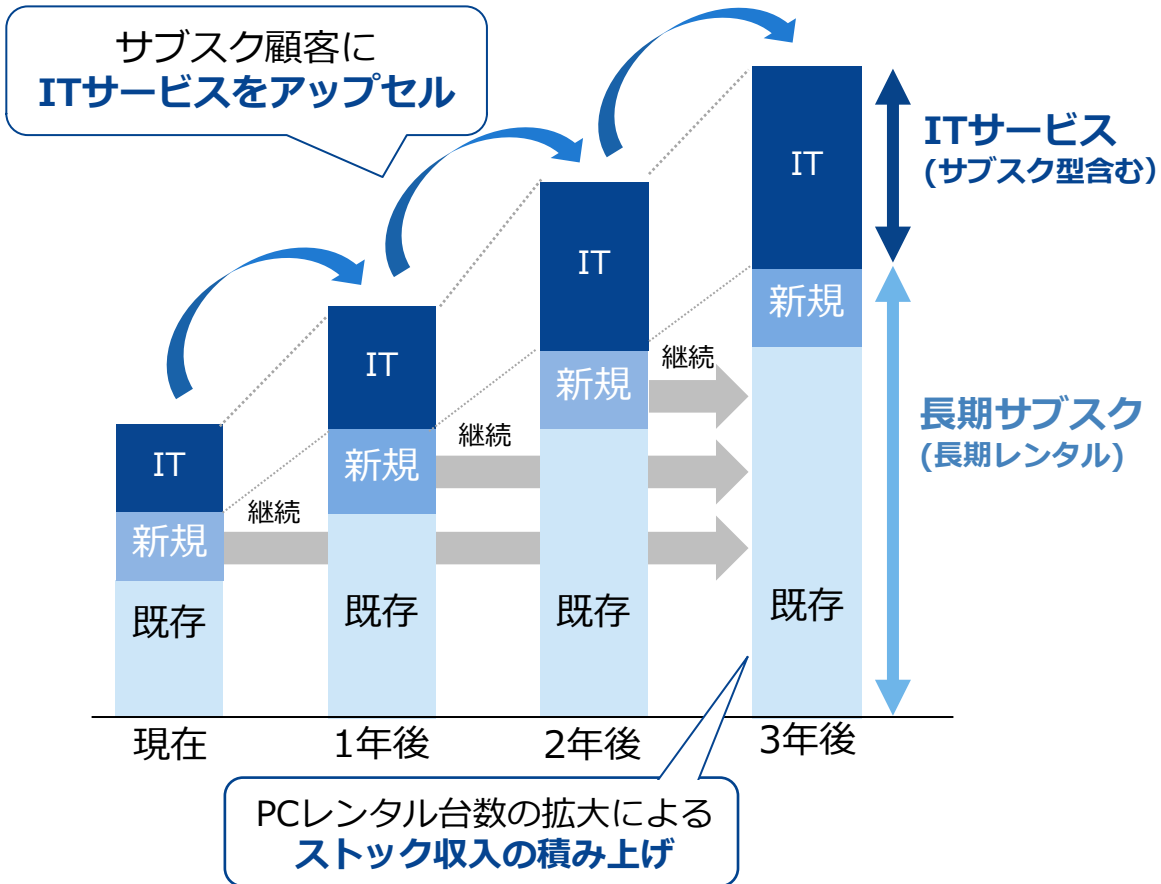
(※)オフバランスの取扱いは、各社の会計方針や契約内容によって異なります。

IT機器サブスクはメリットが大きく、
人材不足に悩む中堅企業の「情シス代行」として需要急増中

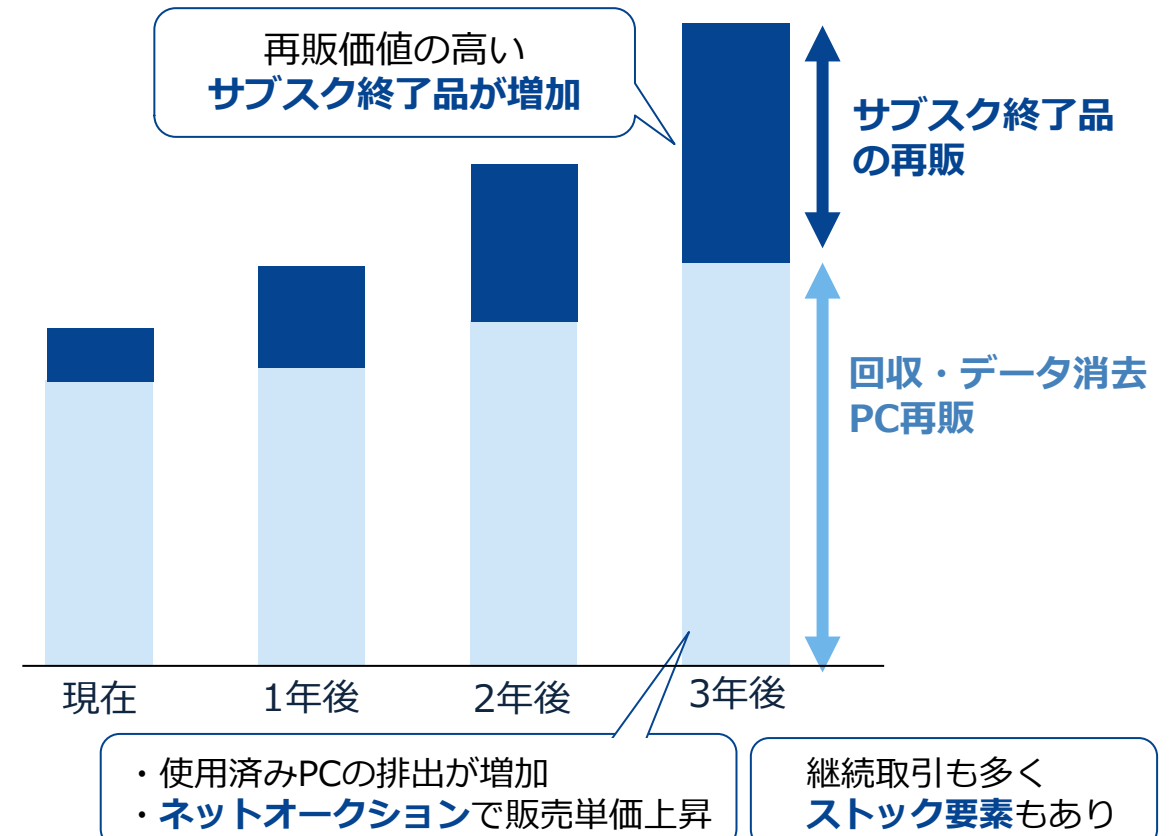
ITサブスクリプション事業：サブスク台数増加での**ストック積み上げ**、**ITサービスのクロスセル**で規模拡大

ITAD事業：回収PCの台数増加、ネットオークション、**再販価値の高いサブスク終了品増加**で成長

ITサブスクリプション事業



ITAD事業



ITサブスクの契約終了PCは、回収・データ消去・再販を通じてITAD事業にもつながる

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

ITサブスクリプション事業部

及び、テクノアライアンス社 (連結子会社)

PC購入

LCM(※)で協業

ITサブスクリプション
ITサービス

サブスク終了PC

PCメーカー
ディストリビューター

法人・学校など
(サブスク)

ITAD事業

使用済みIT機器の回収
データ消去 再販

ITAD事業部

データ消去・再生

IT機器回収

ITサービス

IT機器再販
直販・
当社ネットオークション

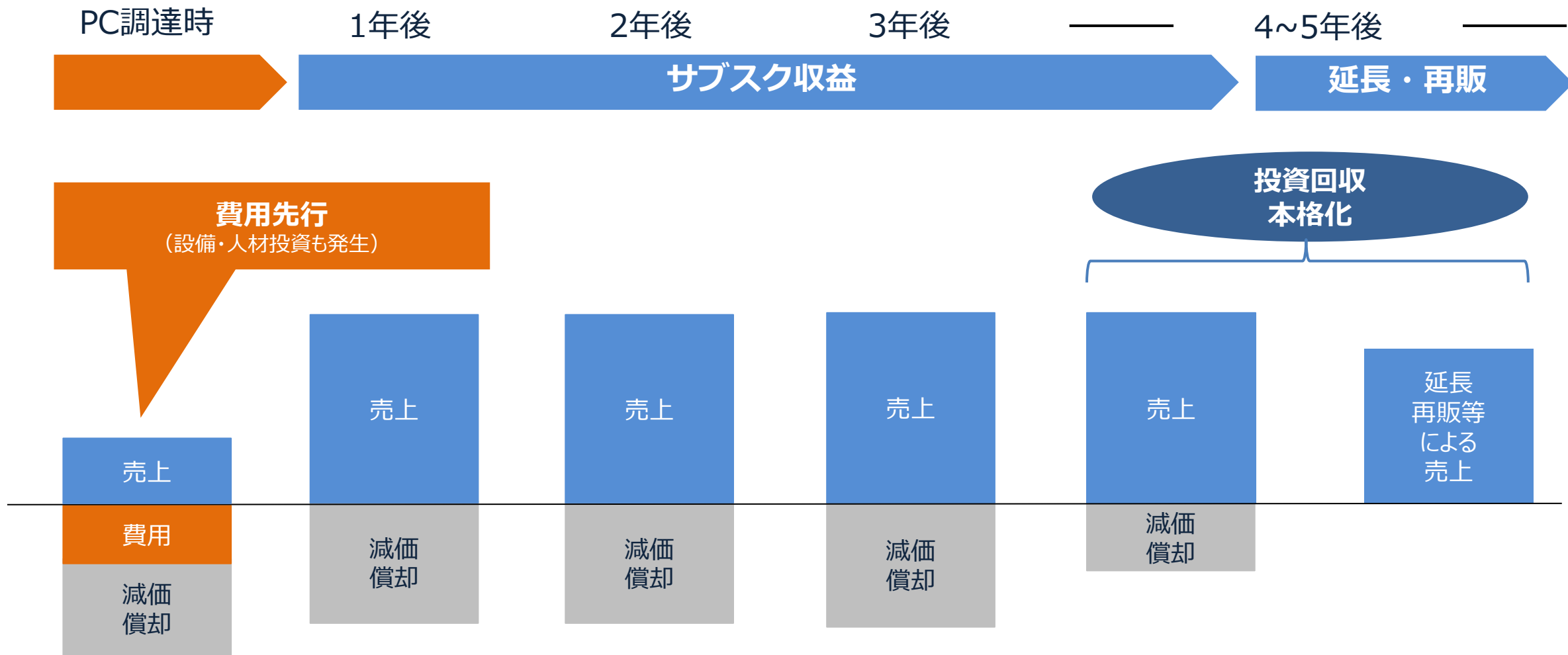
法人・官公庁・
学校・リース会社
(所有・リース)

法人
事業者

(※) 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

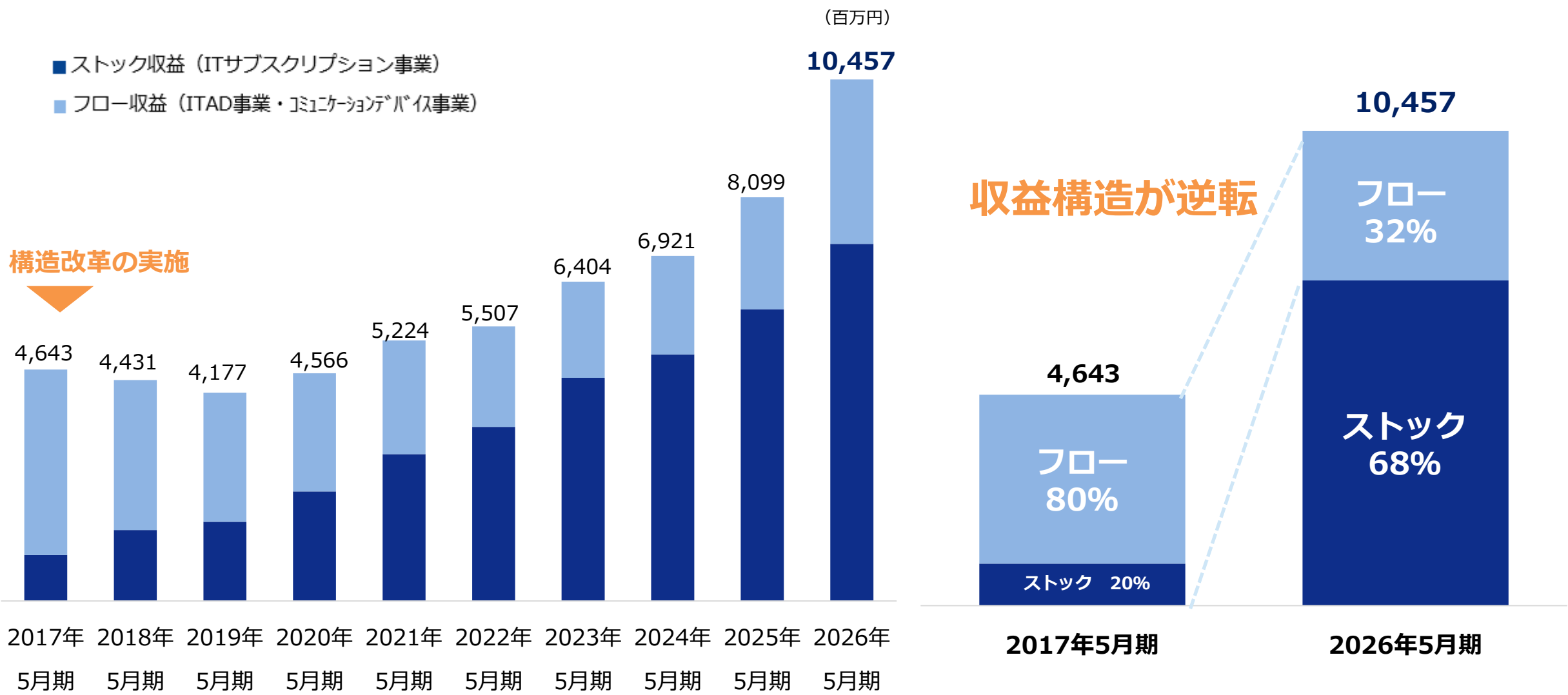
サブスクモデルの投資回収

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



拡大するストック収益

ストック型ビジネスへのシフトにより、7年で売上5.4倍、安定成長を実現



信頼

上場企業としての
確かな実績



創業 **38** 年

取引実績 **15,000** 社

2026年 上場 **20** 周年

1988年の創業以来、金融機関や大手企業をはじめ
多くのお客様に選ばれてきた信頼

体制

全国 7 拠点のインフラと
技術者集団

札幌から福岡まで
全国均一のサービス

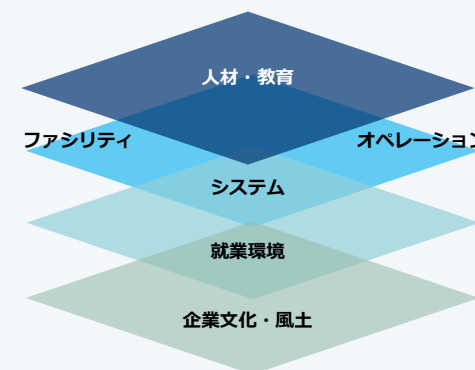


全社員の約 **45** %が技術者

技術者集団だからこそ可能な
全国対応のソリューションを提供

品質

国際基準の
セキュリティと柔軟な運用設計



4層からなる
厳重なセキュリティ体制

- 国際基準のデータ消去技術とISMS準拠の管理体制で安心のサービスを提供
- お客様の運用ルールに合わせ、サービスを柔軟にカスタマイズ

レバレッジを活用した成長により資産を収益に変えるB/Sへ拡大

ストック収益の拡大に向け、借入を活用してサブスク資産を積み増し、B/Sから収益を生み出すモデルへ進化

B/S比較

2016年5月期



現金・中古商品を中心とした
軽いバランスシート

現金や商品(中古)が中心

流動資産, 1,616

固定資産, 1,433

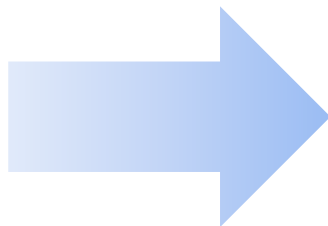
流動負債, 691 (百万円)

固定負債, 417

純資産, 1,941

合計 3,049百万円

小売業から
サービス業に
進化



2026年5月期



資産活用により、運用益とリセールで
キャッシュフローを創出

流動資産, 3,104

サブスク資産が中心

固定資産, 12,564

(百万円)

流動負債, 6,083

銀行などからの
有利子負債が
PC調達の原資に

固定負債, 5,590

純資産, 3,995

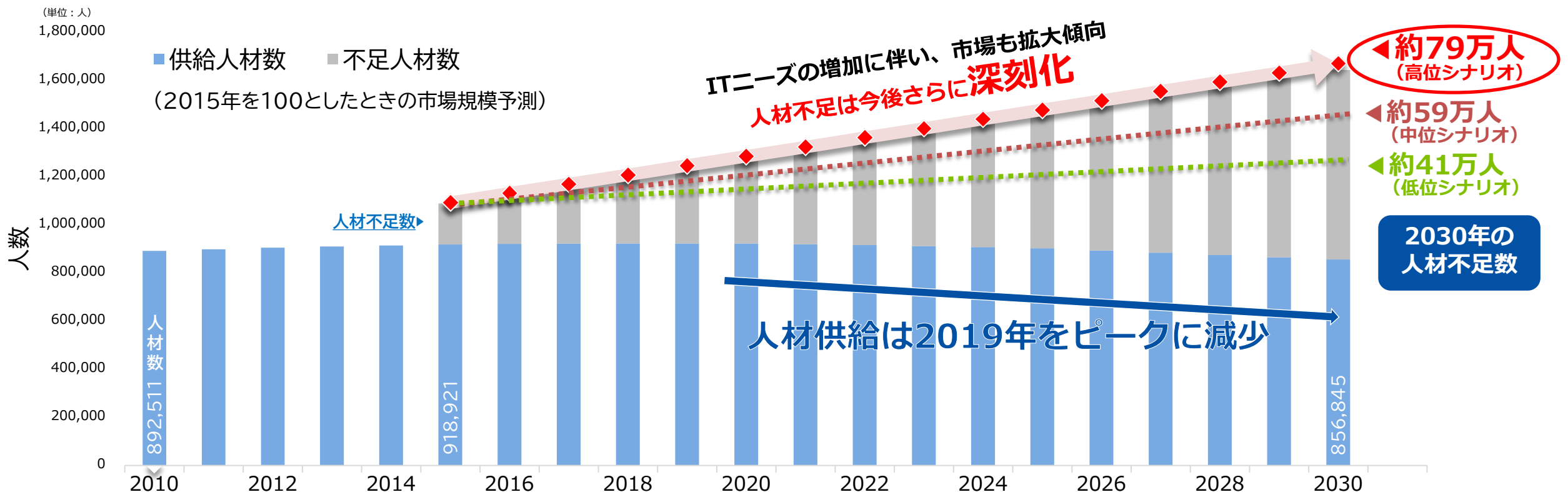
合計 15,669百万円

- 01 2026年5月期 決算の状況
- 02 事業別業績
- 03 2027年5月期 連結業績予想
- 04 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 05 成長戦略
- 06 トピックス
- 07 参考資料② 市場環境**

市場環境① IT人材不足が、運用支援ニーズを押し上げる

- ✓ 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）



出典：経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課「IT人材育成の状況等について」より当社作成 c



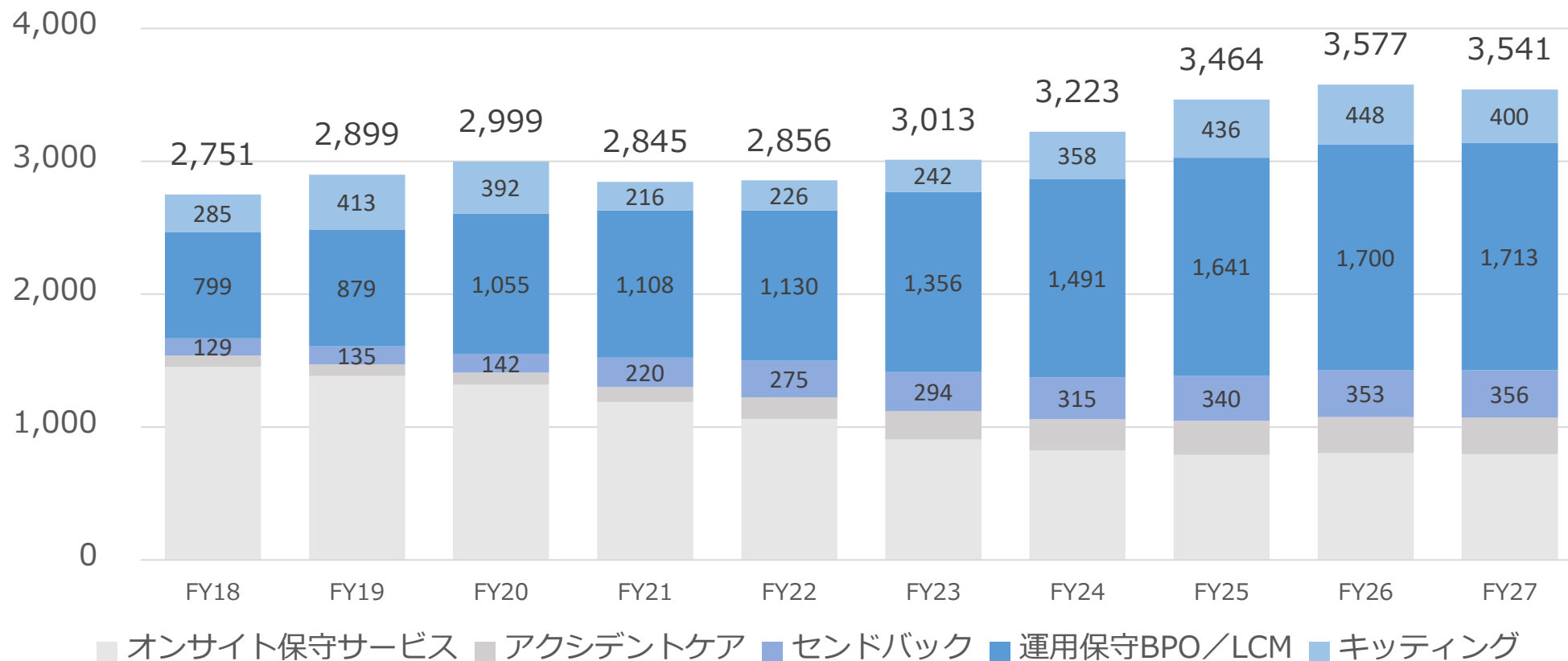
ITサブスクリプション事業・ITAD事業の需要に直結

市場環境② 人手不足を背景にLCM市場は拡大

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)



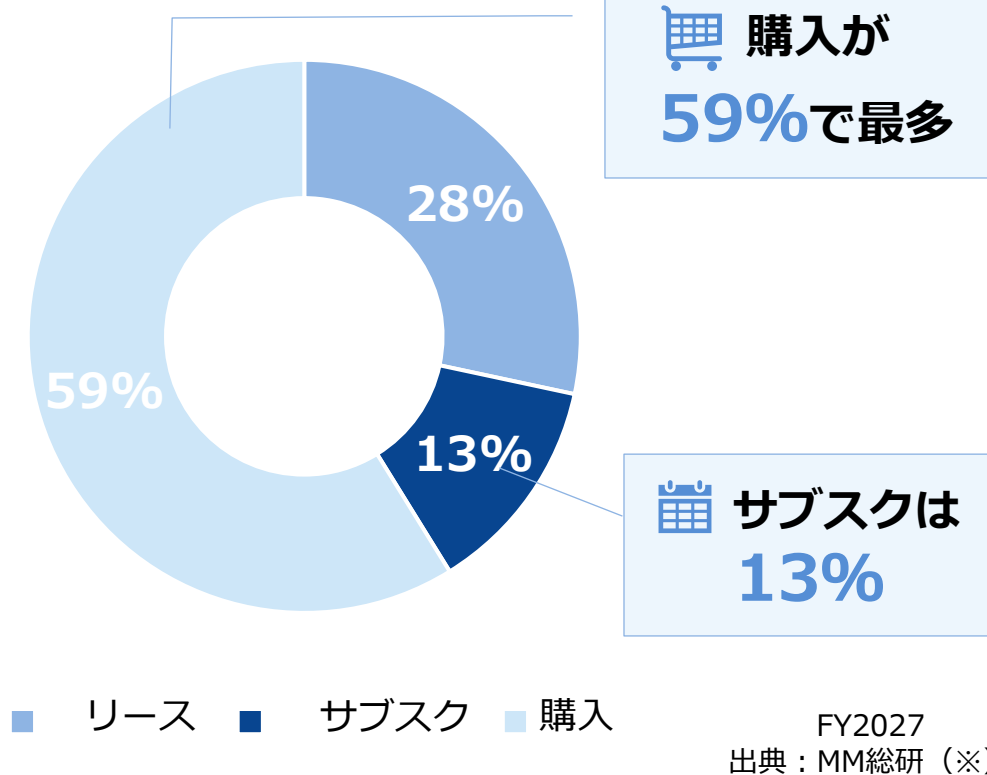
当社のサービス領域

* FY25～は予測値
(出展：MM総研)

市場環境③ PC調達は購入が主流、サブスクは拡大余地が大きい

PC調達は購入が59%で最多。一方、サブスク比率は13%にとどまり、今後の拡大余地が大きい。

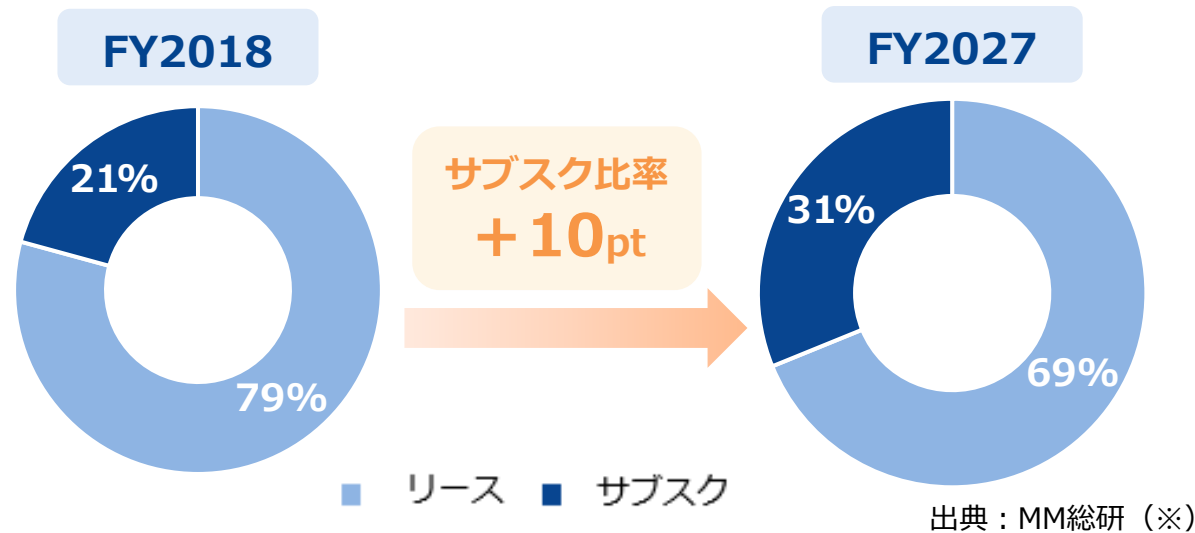
PC調達状況



国内PCのファイナンス方式の導入比率

- ・企業の運用管理・保守サービス需要の高まりを背景に、従来のリースに加え、サブスク型の選択肢が広がっている。
- ・運用管理・保守サービスを含むサブスクは、管理負荷の高い企業を中心に導入拡大が見込まれる。

リース・サブスクの導入台数比率



（※）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



ITサブスクリプション事業の需要に直結

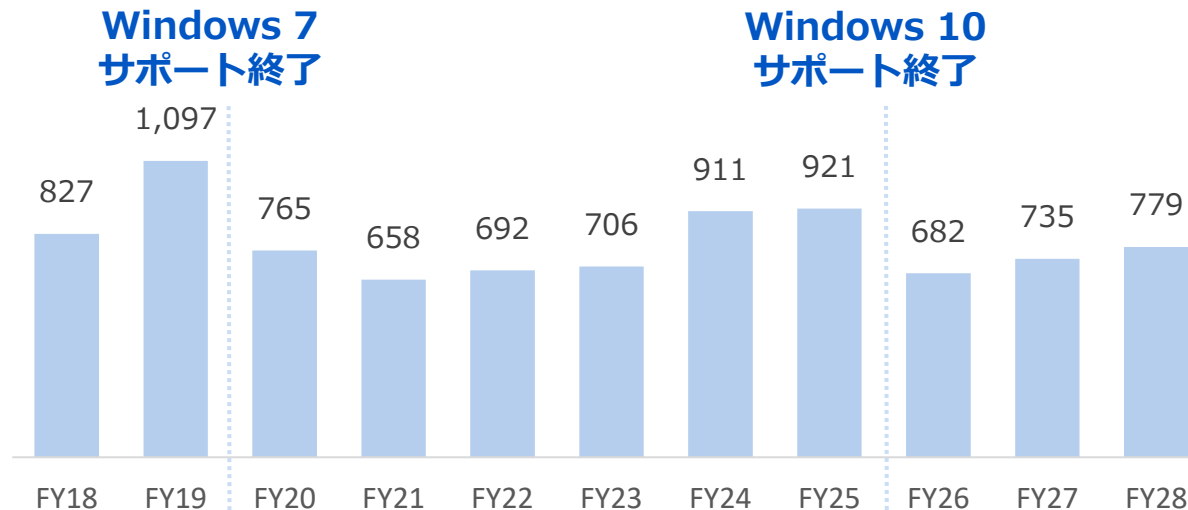
市場環境④ PC更新需要を取り込みつつ、持続成長を見込む

更新需要一巡後もストック型収益の積み上げにより成長継続を目指す

ビジネス向け・新規PC出荷台数と当社の売上高

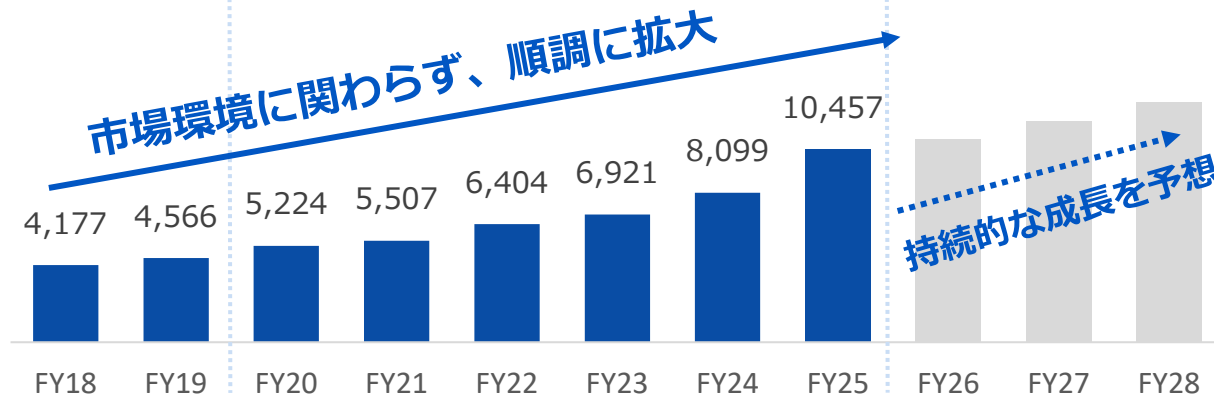
ビジネス向け 新規PC出荷台数

- ・ 26年度以降は予想
 - ・ 単位：万台
- (出典：MM総研)



当社の 連結売上高

- ・ 26年度以降は予想
- ・ 単位：百万円



- ✓ 20～22年の新規PC減少期でも当社売上は順調に拡大
- ✓ 24年からのPC更新拡大期には成長が加速
- ✓ OS更新需要終了後も持続的成長を予想

- 01 2026年5月期 決算の状況
- 02 事業別業績
- 03 2027年5月期 連結業績予想
- 04 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 05 成長戦略
- 06 トピックス
- 07 参考資料③ 企業価値向上・サステナビリティ**

“人”への投資で、持続的に成長する企業へ

人材育成、業務効率化、組織文化、働きやすい環境づくりを通じて、事業成長を支える組織基盤を強化



成長を担う人材の育成・採用

研修・リスキリング・採用強化を通じ、事業成長を支える人材を育成

- 1 各種研修の実施
昇格者を対象に管理職向け研修を実施し、現場を牽引する人材を育成
- 2 リスキリングと生成AI活用人材の育成
オンライン学習や生成AI研修を通じて、全社員の学び直しと実務活用を促進
- 3 採用・専門人材の強化
通年での新卒・キャリア採用、資格取得支援、プロフェッショナル人材の採用を推進



業務効率化による生産性向上

AI・DXの活用により、定型業務の効率化と付加価値創出力の向上を推進

- 1 生成AIとDXツールの活用
全社員の活用を促進し、年間約6,800時間相当の業務時間を創出（2025年）
- 2 業務プロセスの効率化
ローコードツールを活用し、請求書作成などの定型業務を効率化
- 3 現場起点の継続的な改善
デマンドセンターを中心に、現場課題を起点とした継続的な生産性向上を推進



エンゲージメントと職場環境

多様な人材が安心して働き、挑戦し続けられる組織づくりを推進

- 1 対話と称賛文化の醸成
経営メッセージの発信、社長との懇談会、社内報・表彰を通じて、対話と称賛文化を醸成
- 2 エンゲージメントの向上
エンゲージメント調査を年2回実施し、従業員の声を制度・運営改善に反映
- 3 働きやすい環境の整備
えるぼし・くるみん認定、時間単位有給制度、育休取得の促進、残業時間の適正化を推進



主な実績
2025年5月期



女性管理職比率
27.1%



男性の育休取得率
75.0%



男女間賃金格差
85.6%

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6,900t-CO₂ の
削減効果を創出



- 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)



次世代への支援・共創

- 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



- 社会課題に取り組む学生団体の発信機会と、学生・企業間の連携・協働を創出する「ETHICAL CAMPUS」※に協賛 (2026年5月)



※主催：株式会社ミラサス



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



DX支援



セキュリティ支援

ESG経営の推進/SDGsへの貢献



E:環境

環境と人にやさしい、
持続可能な社会の実現

- 1 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
- 2 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
- 3 国内リサイクルの推進
- 4 輸送効率の向上と脱プラスチック化の推進



S:社会

働きがいのある環境づくり

- 1 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
- 2 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
- 3 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
- 4 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
- 5 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

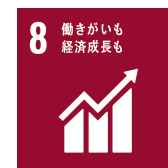


G:ガバナンス

高い透明性・強固な経営基盤

- 1 コーポレートガバナンスの強化
- 2 監査と内部統制の強化
- 3 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
- 4 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の実施

関連するSDGs



PR施策の主な取り組み

新サービスおよび事業展開に関する情報発信を通じ、当社の事業内容および成長の方向性に対する理解促進を図りました。



新サービス・チャネルに関する発信



ワンコインヘルプデスクサービスの開始

低価格で利用可能なPCトラブル対応サービスを2025年9月にリリース。情報システム部門の運用負荷軽減を目的としたサービスとして、顧客の利便性向上および顧客接点の拡張を図った。



法人向けITレンタルECサイトをオープン

PC・タブレット等をオンラインで手軽に調達可能な新チャネルを開設。利便性向上を通じて顧客裾野の拡大を図るとともに、スポット需要や小口案件への対応力を強化。



WEB版イヤホンガイドの本格提供開始

特許取得済み・アプリ不要の音声ガイドサービスの提供を開始。スマートフォンのブラウザで利用可能とすることで利便性を高め、観光・文化施設等における案内ニーズへの対応力を強化。



メディア掲載



リユース経済新聞やPC-Webzineなどの第三者メディアを通じ、当社のITADおよびPCレンタルを組み合わせた事業モデルについて紹介・発信。



市場開拓・顧客接点拡大に向けた施策

展示会やセミナーを通じたプロモーション活動を継続的に実施し、潜在顧客との接点創出および商談機会の創出を図った。



展示会出展

IT・情シス領域の主要展示会に期中●回出展し、来場者との接点創出を通じて事業理解の促進を図るとともに、商談機会の創出を推進。

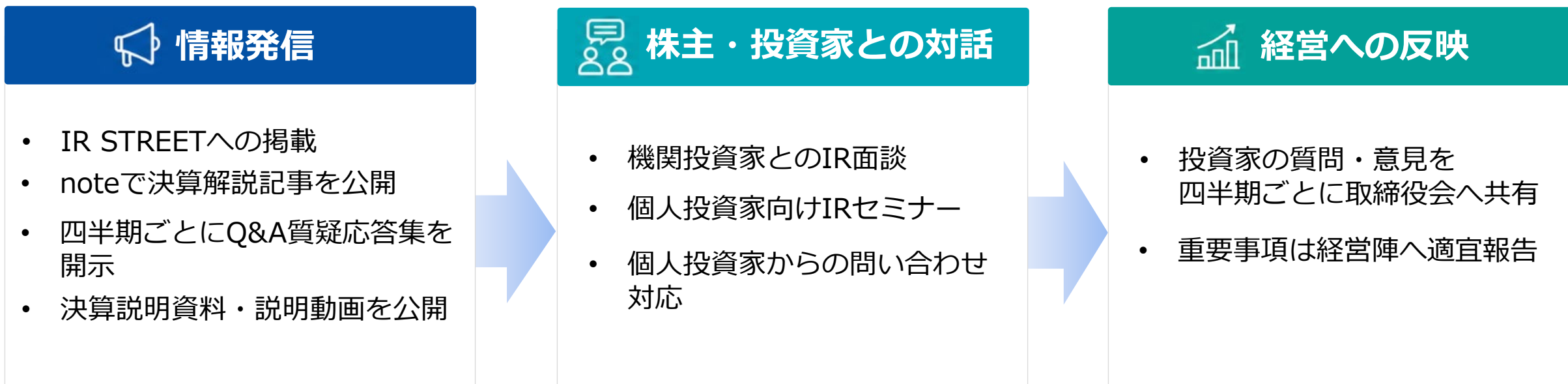


共催ウェビナーの開催

業務課題をテーマとしたオンラインセミナーを期中●回開催し、見込み顧客との継続的な関係構築を通じて、当社ソリューションの理解深化を図る。

情報開示と投資家との対話を継続し、その声を経営に反映することで、企業価値の向上を目指す

IR活動の全体像（情報発信 → 対話 → 経営への反映）



継続的な情報発信と対話を通じて、投資家の声を経営へ反映

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は負いません。