

|| 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 >>>](#)

2024年2月16日(金)

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. 2024年5月期第2四半期の連結業績	01
2. ITサブスクリプション事業	01
3. 2024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	08
■ 強み	10
■ 業績動向	11
1. 2024年5月期第2四半期の連結業績	11
2. 事業構造改革の成果	13
3. セグメント別業績	13
■ 今後の見通し	17
■ 事業環境	19
■ ESGへの取り組み	20
■ 株主還元策	22

## ■ 要約

### 4期連続で過去最高売上高を更新。 2024年から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、企業の情報システムを適正処分に至るまで包括的に支援するライフサイクル・マネジメントサービスを展開する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. 2024年5月期第2四半期の連結業績

2024年5月期第2四半期(2023年6月～2023年11月)の連結業績は、売上高3,232百万円(前年同期比2.7%増)、営業利益260百万円(同57.5%増)、経常利益256百万円(同57.6%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は167百万円(同66.8%増)だった。前年同期にITサブスクリプション事業において資産売却による一時的な売上高の増加があったため、売上高は前年同期比微増に留まったものの、各事業別に見れば、ITAD事業が減収となったことを除いて他の事業は順調に推移した。なお売上高は5期連続の増収、4期連続での過去最高額を記録している。利益面では各利益とも5割を超える増益を達成している。主な要因は各事業でしっかり利益を稼ぐことができたことである。ITサブスクリプション事業によるストック収益の拡大や、ITAD事業においてPCなどのリユース販売で高い収益性を確保できたほか、各種サービスの受注が好調であったこと、及びコミュニケーション・デバイス事業においても好調な国内団体旅行などの影響を受けてイヤホンガイドの需要が伸びたことで、前年同期比大幅増益を計上した。

#### 2. 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、ストック収益化による持続的成長が可能である。法人向けPC市場で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、経理処理はオフバランスで費用も平準化されるため、IT人材不足が深刻化している企業にとってメリットが大きく利用が拡大している。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。

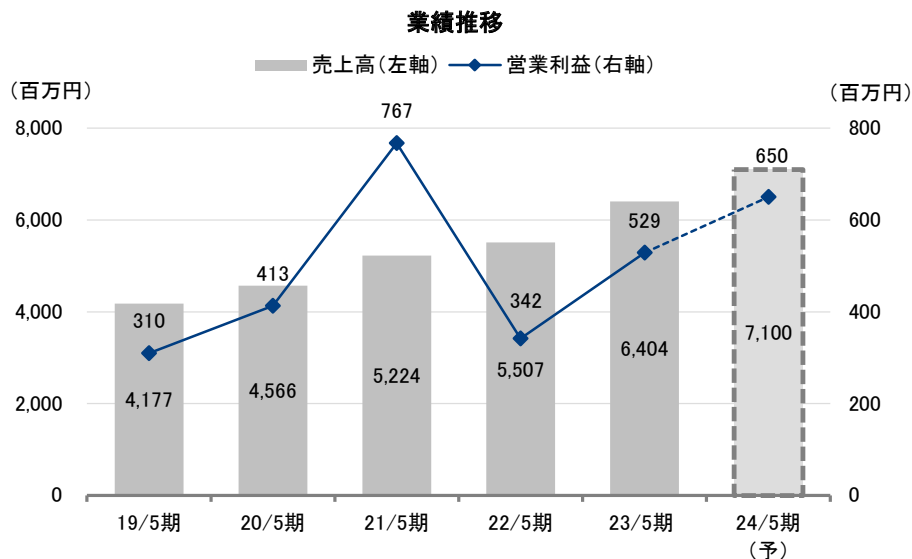
## 要約

## 3. 2024年5月期の連結業績予想

2024年5月期の連結業績については、売上高7,100百万円（前期比10.9%増）、営業利益650百万円（同22.7%増）、経常利益620百万円（同19.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益395百万円（同17.5%増）を計画している。主力であるITサブスクリプション事業は、例年下期に受注が増加する傾向があるが、特に2024年5月期は2025年10月のWindows10のサポート終了を控えており、各企業や団体でのPC更新ニーズは非常に高くなることが予想される。同社としてもサブスクリプションビジネスの拡大に強い期待を持っており、非常に速い成長ペースを想定している。ITAD事業においては、企業などでのPC更新が進むことで使用済みPCの市場流入が増加し、特にサブスクリプション事業で使用していた高スペックPCが商材となることで売上、利益両面の増加が期待できるが、同社としてはその時期が2025年5月期以降にずれ込む可能性を考慮し、やや保守的に予想している。また2022年11月にサービスを開始した「排出管理BPOサービス」は、従来からのデータ消去などのサービスと共にITサブスクリプションやLCM（Life Cycle Management）サービス全般への取引規模拡大のツールとしても活用できるため、今後の同社のサービス収益拡大のエンジンとしての期待がかかる。コミュニケーション・デバイス事業については、国内団体旅行やインバウンド需要の盛り上がりをはじめ、新規に取り組む企業の工場見学やイベント会社の開拓などが成果に結びつくことが期待されている。

## Key Points

- ・手間のかかるPC管理業務の代行は、企業のIT人材不足の深刻化によりニーズが拡大
- ・ITサブスクリプション事業は、市場規模が大きく、ストック収益化による持続的成長が可能
- ・2024年からPC更新拡大期に入り、さらに重要な成長機会を迎えている
- ・観光業界を巡る急速な環境改善により、コミュニケーション・デバイス事業の回復が鮮明に



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 負担の大きい PC 管理業務などを「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、使用済み機器の適正処理まで、PC のライフサイクル・マネジメントを全国 7 拠点で展開するほか、関連 IT サービス・クラウドサービスを「サブスクリプション」モデルで提供している。IT 機器のキittingやデータ消去及び再生などの技術的作業と、顧客への配送などを掌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。IT 機器専門・ネットオークション「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「CO<sub>2</sub> 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、市場の変化に合わせ果敢に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 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
2023年 8月	事業拡大により、札幌支店を札幌中心部へ移転・拡張 上田 満弘 代表取締役会長就任 上田 雄太 代表取締役社長就任

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

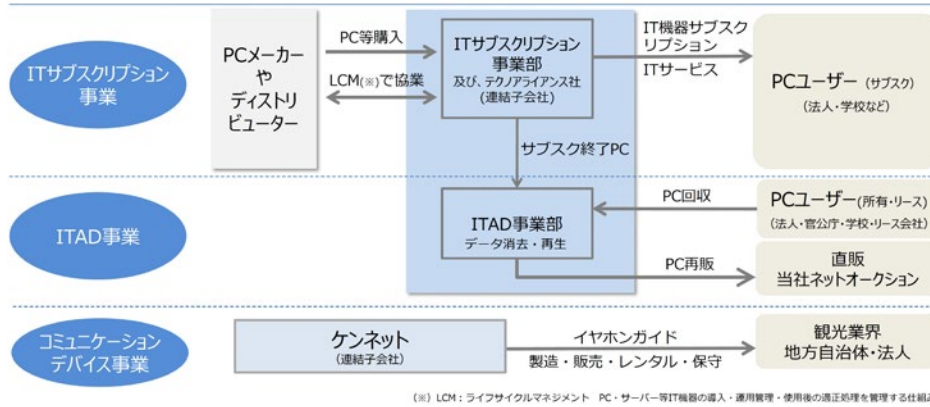
## 事業概要

### 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 機器のセキュアな回収及びデータ消去、適正処理サービスなどを手掛ける「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。

事業概要

事業全体像



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では、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・クラウドなどの IT サービスが主な事業となる。いわば企業の IT 部門の業務を代行するアウトソーシング・サービスであるため、企業の IT 人材不足の深刻化を背景に高い成長を続けている。また、PC 販売と違い、保守サービスを含めたサブスクリプション型サービスとして PC を提供するためストック収益となり、PC 出荷台数の変動などの環境変化に非常に強い。そして、初期投資が大きい、売上が分割計上、専門人材や設備が必要となることから収益化に相当な時間がかかるため参入障壁も非常に高い。以上から、同社の持続的成長の基盤と位置づけ、重点的に投資を行い規模の拡大を進めている事業である。

さらに、2025年10月にWindows 10のサポート終了が予定され、2024年から企業のPC更新需要が本格化すると予測されているため、今後2025年にかけては成長を加速する重要な機会となる。

2022年7月から企業の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)を提供している。LCMはライフサイクル・マネジメントの略であり、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、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。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し、毎月レポートで効果を共有する。Microsoft 365などのクラウドサービスもオプションとして提供する。



事業概要

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

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事業の主な事業は、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・リサイクル販売である。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いる。データ漏洩に関しては、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、企業側の関心は高い。回収した機器は、すべて国内でリユース・リサイクル販売しており、コンプライアンスと環境問題にも貢献している。

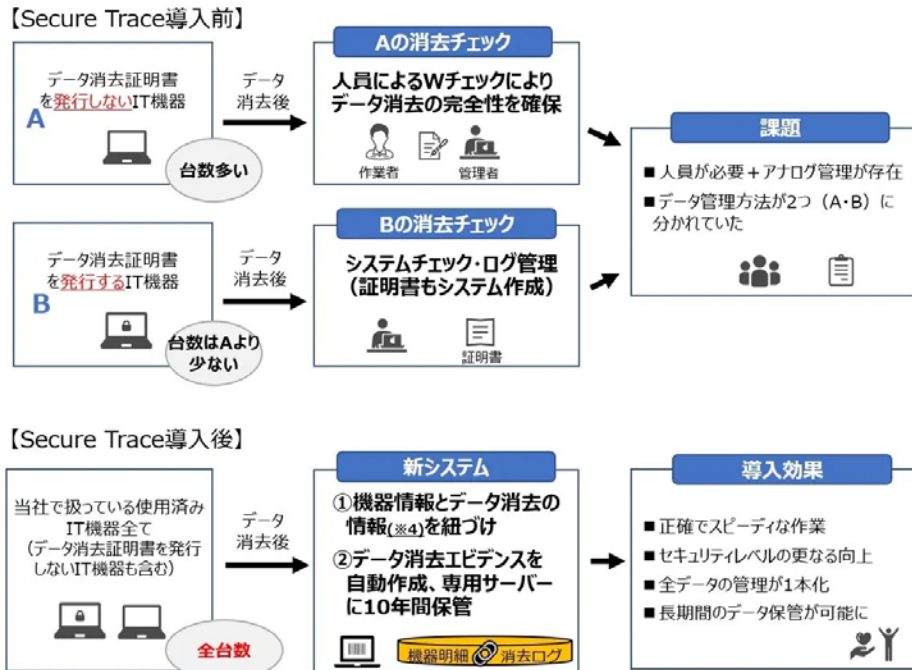
同社ではデータ漏洩に対する企業・官公庁の危機意識の高まりを背景に、独自のセキュリティポリシーに基づき、確実なデータ消去作業の実施、自社テクニカルセンター設備のセキュリティ強化と作業に携わる従業員の教育に徹底して取り組んでいる。

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)」の運用を開始している。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現物と紐づける画期的なシステムである。



## 事業概要

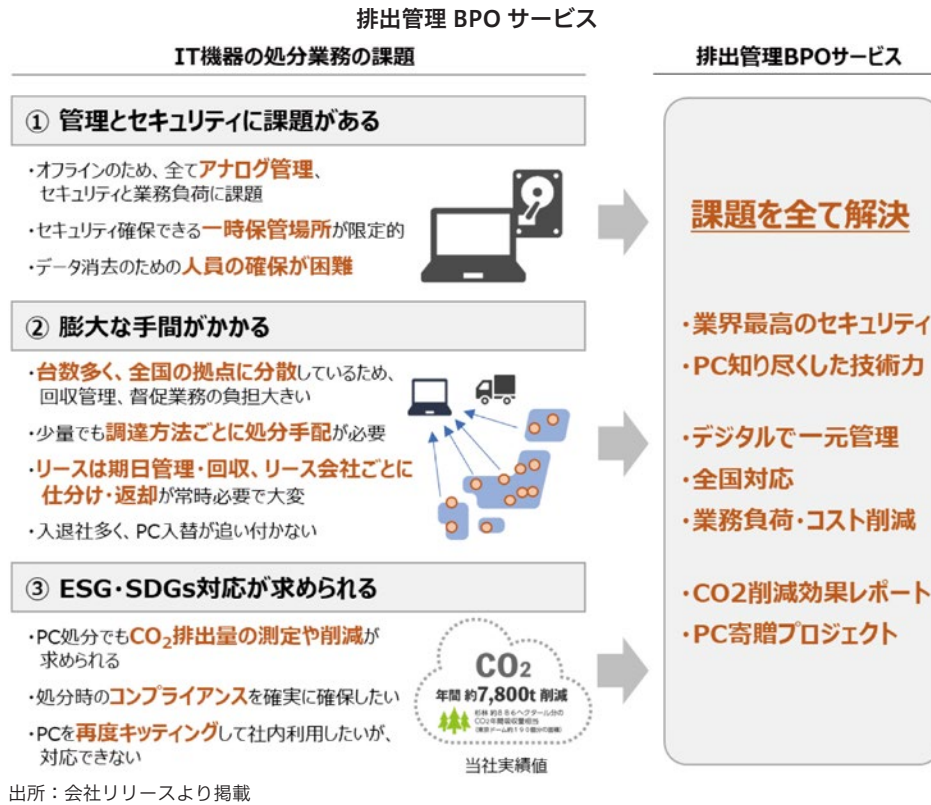
## Secure Trace (セキュアトレース)



出所：会社リリースより掲載

また、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」を 2022 年 11 月より開始している。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などのデジタル化など業務面での諸準備が完了したため、広く提供を開始した。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など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。

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・デバイス事業では、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機で、約100メートルの距離まで、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も増えている。また、直近では2024年1月に、明石酒類醸造&海峽蒸溜酒ビジターセンター（兵庫県明石市）が主催する酒造見学ツアーにおいて、ガイドレシーバー「イヤホンガイド® KR-400」が案内ツールとして採用された。

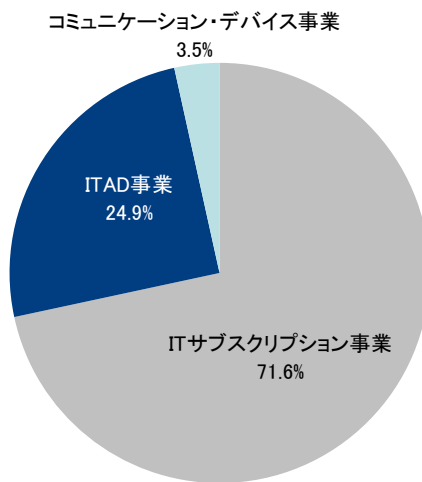
事業概要

イヤホンガイド® KR-400



出所：会社リリースより掲載

事業別売上構成(2024年5月期第2四半期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 強み

### 企業の PC ライフサイクル・マネジメントの全てを自社提供。 多様なニーズに対応したサービスで成長

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、企業の情報システムを適正処分に至るまで包括的に支援する IT 機器管理 BPO サービスを展開する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 15,000 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。競合先として、調達・導入においては、IT 商社、リース（ファイナンス）、レンタル事業者などが挙げられる。運用・保守では一部のレンタル事業者と、回収・データ消去、リユース・リサイクルにおいてはリユース事業者と競合する。しかし、同社は調達・導入から運用・保守、回収・データ消去、リユース・リサイクルを IT サブスクリプション事業と ITAD 事業においてワンストップで提供していることが強みとなっている。さらに、これまで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、トータルでの業務負荷軽減サービスが可能なか、クロスセル・アップセルの機会が多い。

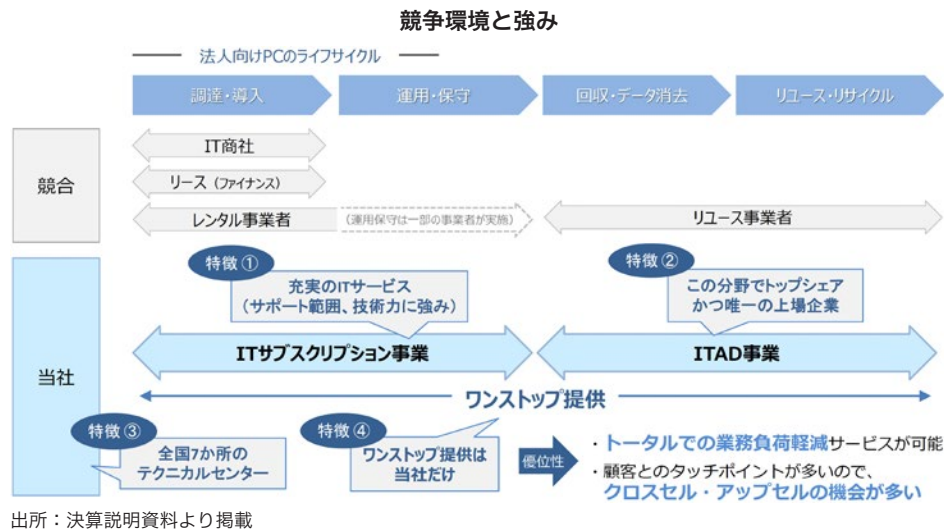
同社は長年にわたるレンタル事業を新時代のビジネスモデルであるサブスクリプションに変化させ、「Marutto 365」として 2018 年 11 月からいち早くスタートさせている。今後起こるであろう技術革新や DX を実現するための課題、例えば IT 人材不足といった企業の情報システム部門が抱える課題にいち早くサービスを展開できるといった「顧客ファースト」の機動力も、これまでの実績やノウハウで培ってきた強みであろう。また、IT サブスクリプション事業で行っている PC レンタルのレンタル終了後に、返却された PC を、ITAD 事業においてリユース品として再販売している。IT サブスクリプション事業と ITAD 事業の 2 つの事業の相乗効果があること、CO<sub>2</sub> 削減など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。

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に立ち上げた IT 機器専門ネットオークション「PCNET Auction」は、ITAD 事業の利益向上に貢献している。「PCNET Auction」の出品数は年間約 120,000 程度と見られ、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 回開催しており、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に加え、法人・自治体向け出品代行の実施によって、出品数はさらに増加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り、潜在ニーズは相当高いと見られる。さらなる流通量の増大とともに 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。

また、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重要視する顧客から評価を得ている（ISO27001 認証取得）。

強み

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可能なため、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ため、国内全域で対応可能である。首都圏最大級の面積を有する東京テクニカルセンターにおいては、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

### サブスクリプションの受注が好調、ストック収益は順調に拡大

#### 1. 2024年5月期第2四半期の連結業績

2024年5月期第2四半期の連結業績は、売上高が3,232百万円（前年同期比2.7%増）、営業利益が260百万円（同57.5%増）、経常利益が256百万円（同57.6%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益が167百万円（同66.8%増）だった。前年同期にITサブスクリプション事業において資産売却による一時的な売上高の増加があったため、売上高は前年同期比微増に留まったものの、各事業別に見れば、ITAD事業が減収となったことを除いて他の事業は順調に推移し、全体としては増収を確保した。なお売上高は5期連続の増収、4期連続での過去最高額を記録している。利益面では収益向上策が奏功し、各事業でバランスよく利益を稼ぐことができたため、各利益とも5割を超える増益を達成している。ITサブスクリプション事業によるストック収益の拡大や、ITAD事業においてPCなどのリユース販売での高い収益性を確保できたほか、各種サービスの受注が好調であったこと、及びコミュニケーション・デバイス事業においても好調な国内団体旅行などの影響を受けてイヤホンガイドの需要が伸びたことで、前年同期比で利益率が向上している。

**パシフィックネット** | 2024年2月16日(金)  
 3021 東証スタンダード市場 | <https://www.prins.co.jp/company/ir/>

業績動向

ITサブスクリプション事業においては、サブスクリプション資産を充実させてストック収益の拡大を図るビジネスモデルを採用しているため、先行投資としてのサブスク資産（PCなど）の調達や、全国ネットワークを展開するための設備投資、人材確保のための投資などが膨らみがちである。2024年5月期は特に人材の積極採用や人事制度を刷新して給与をアップするなど、人的資本への投資に注力したが、一方で、資産の稼働率向上に取り組んでコストの適正化に対応したことで、結果として増益を成し遂げており、事業の好調さが理解できよう。

さらに2024年5月下旬は、2025年10月のWindows10のサポート終了に向けて、企業などでのPC大量更改イベントが徐々に立ち上がってくる時期に差し掛かる。その意味でも、下期は売上、利益両面で上期と比較してかなりの上積みが期待でき、通期においても前期比で好業績が期待できると弊社では見ている。

ITAD事業においては、使用済みPCの排出台数低迷が響き、リユース販売は伸び悩んだ。しかし高スペックPCなど収益性の高い商材に絞って販売を推進した結果、増益を確保している。一方でデータ消去などのサービス販売は、サービス範囲拡張や営業強化に注力したことによって順調に業績を拡大した。元々固定費抑制により利益率の高い事業ということもあり、2024年5月期第2四半期の増益に貢献した形だ。コミュニケーション・デバイス事業では、新型コロナウイルス感染症のいわゆる「5類移行」などによって国内団体旅行や訪日旅行の需要が回復し、それに伴いイヤホンガイドに関する需要も拡大した。さらには旅行業以外の分野（企業の工場見学用の受注など）にも積極的に取り組んでおり、黒字転換を果たした。

2024年5月期第2四半期の連結業績

(単位：百万円)

	23/5期 2Q	24/5期 2Q	前年同期比
売上高	3,148	3,232	2.7%
営業利益	165	260	57.5%
経常利益	162	256	57.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	100	167	66.8%
EBITDA	1,078	1,318	22.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

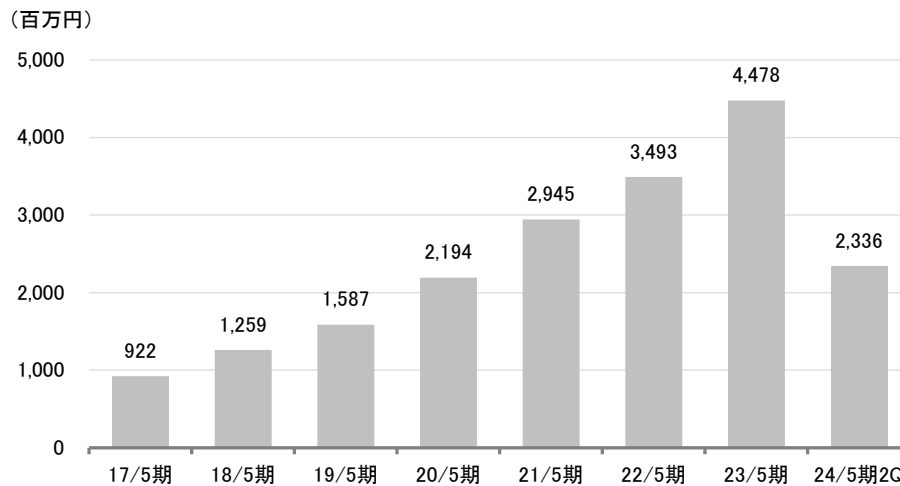


## 環境変化に強く持続的成長が可能な収益構造に転換

### 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の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、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 2023 年 5 月期には 4,478 百万円に成長した。2024 年 5 月期第 2 四半期終了時点では 2,336 百万円(前年同期比 4.6% 増)と、構造改革に成功している。

ITサブスクリプション事業の売上高推移



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 27.6%

### 3. セグメント別業績

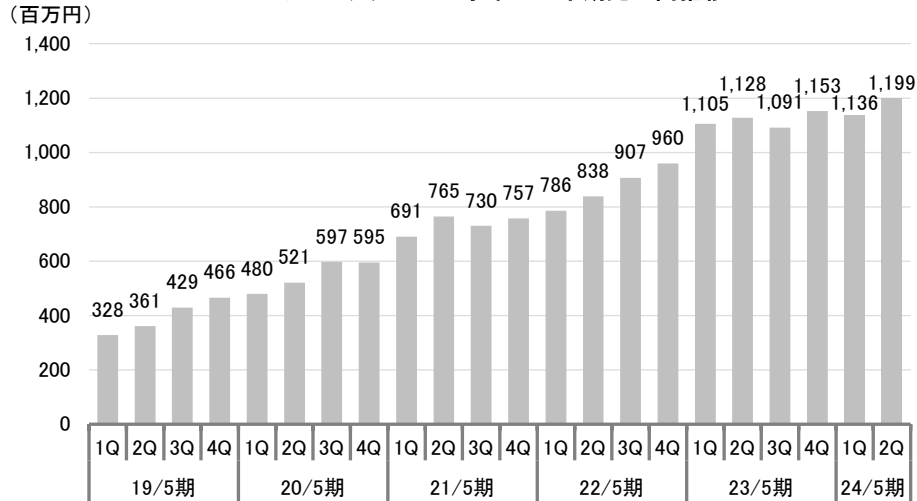
#### (1) IT サブスクリプション事業

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、ストック収益化による持続的成長が可能となる。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認知度が年々高まり、その比率が拡大している。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、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い。さらに同事業は PC 利用後の回収・データ消去までを担う ITAD 事業と組み合わせることでワンストップのサービス適用が可能のため、企業にとっても非常に使い勝手のよいサービスとなっていることから利用が拡大している。同事業は新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)でも着実に成長し、2019年5月期から2024年5月期第2四半期までの年平均成長率は27.6%となっている。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。



## 業績動向

## ITサブスクリプション事業の四半期売上高推移

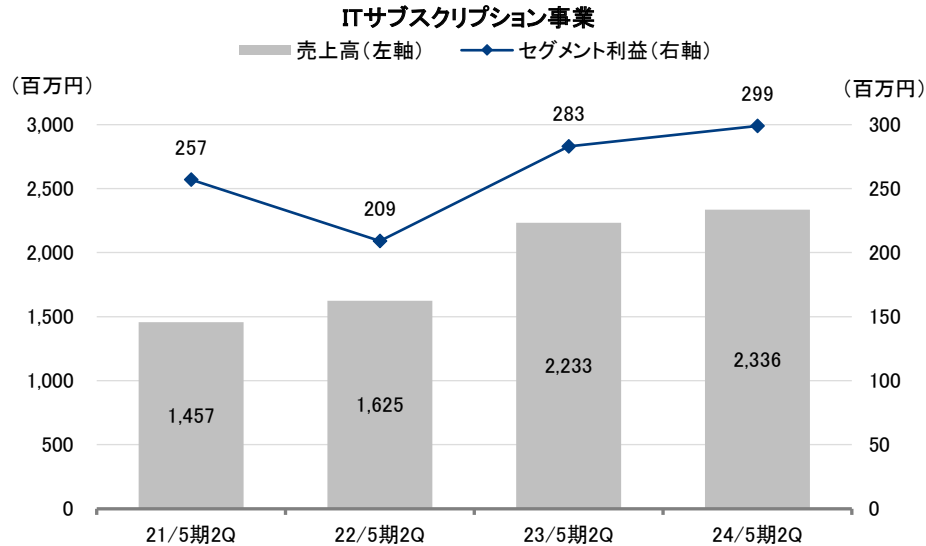


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ITサブスクリプション事業の2024年5月期第2四半期の売上高は2,336百万円（前年同期比4.6%増）、セグメント利益は299百万円（同5.7%増）となった。前年同期は資産売却などによる一時的な売上高・利益の増加があったため、売上高及び利益は前年同期比微増に留まったが、増収増益を確保できており、事業は順調に成長したと言える。売上面では好調なサブスクリプション契約の受注積み上げにより、ITサブスクリプション事業の特徴であるストック収益を着実に拡大し、前期の一時的な売上高の増加分の影響をカバーして、前年同期比増収を確保した。受注の積み上げ成功の背景としては、1つは受注案件規模の拡大である。従来は従業員数100～200人規模の企業からの受注が多かったが、最近は従業員数1,000人を超える規模の企業からの受注が増加した。もう1つは地方の企業の積極的な開拓である。同社の新規開拓方法は、基本は各種の展示会に参加して同社のサービスを宣伝し、反応のある顧客に対して営業活動を行うというものだが、東京、大阪、名古屋などの大都市で開催する大型の展示会では地方から訪れる顧客も多く、その顧客に対しても積極的な営業を仕掛け、受注を獲得したようだ。

利益は5.7%の伸びであるが、前期の資産売却による利益やサブスクリプション資産の耐用年数見直しに伴う減価償却費減少の影響を除けば、実質前年同期比58.7%増と、大幅な増益となる。この要因としては資産稼働率が向上しているのが大きい。具体的にはサブスクリプション資産の世代交代を図るとともに、中長期レンタルの顧客には極カジラストインタイム方式での仕入を行い、短期レンタル利用の顧客には最小限の在庫で円滑な供給ができるようにオペレーションの業務改善を実施するなど、在庫水準を適正化したことで、収益性を向上させた。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や地域拠点の移転・拡張、IT人材の積極採用、DX推進など）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などにより、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、新基幹システムの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。

## 業績動向

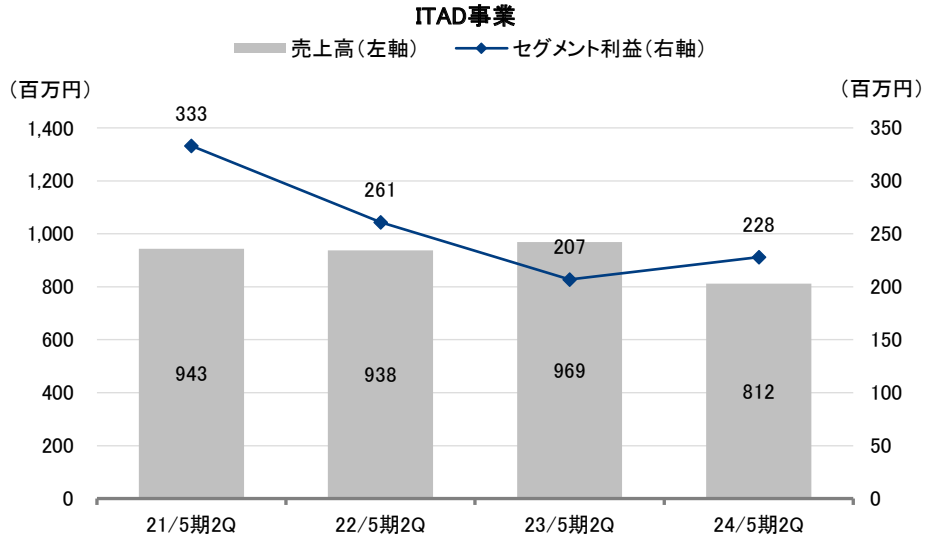


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**(2) ITAD 事業**

ITAD 事業においては規模ではなく、収益性の向上や環境変化への対応力強化を現状での基本方針としているため、これに向けた構造の改革を実施している。2024年5月期第2四半期の売上高は812百万円（前期比16.2%減）、セグメント利益は228百万円（同10.6%増）となった。国内の新規PC出荷台数の低迷の影響により、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、回収台数は前期比で減少した。また、大部分を占める低スペック品については、一時期の国内市場価格の下落は一段落したが、使用済みPCの排出台数減少の影響は大きく、サービス収益以外の売上高は減少した。利益面については、リユース販売において、採算性の高い高スペックのサブスクリプション終了品を優先的に確保して販売することに注力し、売上高の増加より利益の成果を求めめる方針を進め、収益性を向上させた。一方でデータ消去・引取回収・排出管理BPOなどのサービス収益は、サービス範囲拡張や営業強化策により順調に業績を拡大している。同社としては、収益性重視の考え方からサービス収益部門は今後も積極的に拡大し、使用済みPCのリユース販売については収益性が見込める案件に絞って対応する方針で、引き続き収益性の向上を目指した事業展開を行う考えだ。また、2022年11月に開始した「排出管理BPOサービス」や従来からのデータ消去サービスにおいては、複数の大企業からの受注獲得や商談が増加しており、このサービスをトリガーとしてITサブスクリプションやLCMサービス全般への展開・拡大が見込めるため、同社の業容拡大への貢献が期待される。

業績動向

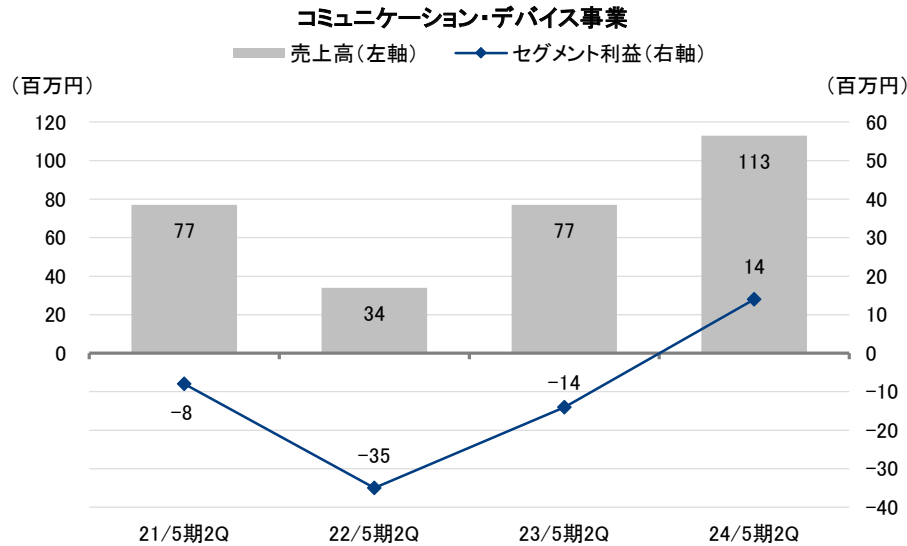


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**(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・デバイス事業では、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。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。2024年5月期第2四半期の売上高は113百万円(前年同期比46.3%増)、セグメント利益は14百万円(前年同期は14百万円の損失)と黒字に転換した。新型コロナウイルス感染症のいわゆる「5類移行」を受けて観光業界を巡る環境は急速に改善した。特に2024年11月期第2四半期は秋の観光シーズンにも当たるため、訪日旅行をはじめ修学旅行を含む国内団体旅行などの増加によってイヤホンガイドの需要が伸び、業績回復への動きが鮮明となった。また国内市場での新規開拓に注力してきたこともあり、大規模工場見学や美術館鑑賞など、非旅行分野での法人利用が拡大した。業績改善を受け、在庫の確保やメンテナンス工場の生産性向上策を実施し、今後の受注増に対応できるよう体制整備も行っている。

## 業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### PC 更新拡大期に入り、重要な成長機会を迎える。 「排出管理 BPO サービス」をきっかけに取引拡大へ

2024年5月期の連結業績については、売上高 7,100 百万円（前期比 10.9% 増）、営業利益 650 百万円（同 22.7% 増）、経常利益 620 百万円（同 19.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 395 百万円（同 17.5% 増）と、当初の計画を据え置いた。主力である IT サブスクリプション事業は、特に 2024 年 5 月期は 2025 年 10 月の Windows10 のサポート終了を控えており、各企業や団体での PC 更新ニーズは非常に高くなることが予想される。同社としてもサブスクリプションビジネスの拡大に強い期待を持っており、非常に速い成長ペースを想定している。ITAD 事業においても、企業などでの PC 更新が進むことで使用済み PC の市場流入が増加し、特にサブスクリプション事業で使用していた高スペック PC が商材となることで売上・利益両面の増加を期待している。但し、実際にこの使用済み PC の顧客からの回収が本格化するのには 2025 年 5 月期以降と、保守的に予想している。また前述の通り、2022 年 11 月にサービスを開始した「排出管理 BPO サービス」は、従来からのデータ消去などのサービスと共に IT サブスクリプション事業や LCM 全体への取引規模拡大のツールとしても活用できるため、今後の同社のサービス収益拡大のエンジンとしての期待がかかる。コミュニケーション・デバイス事業については国内団体旅行やインバウンド需要の盛り上がりをはじめ、新規に取り組む企業の工場見学やイベント会社の開拓などが成果に結びつくことが期待されている。

今後の見通し

### 2024年5月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	23/5期	24/5期(予)	前期比
売上高	6,404	7,100	10.9%
営業利益	529	650	22.7%
経常利益	518	620	19.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	336	395	17.5%

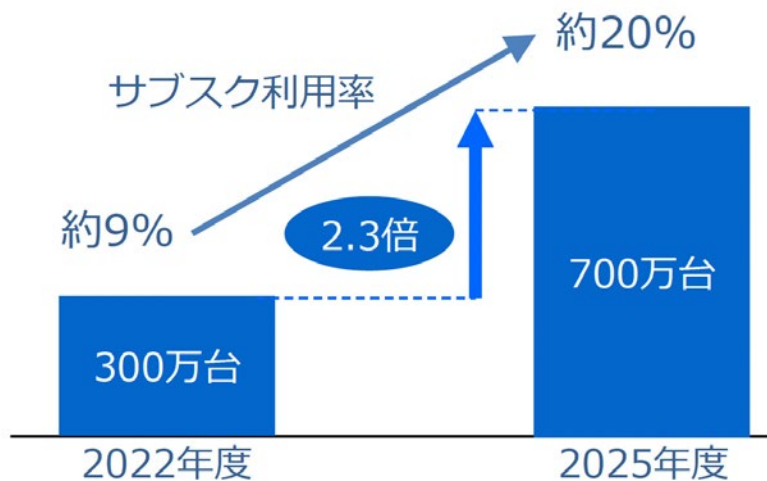
出所：決算短信よりフィスコ作成

DXやセキュリティ対策などで企業の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。また、Windows7のサポート終了時に更新したPCが2024年から更新時期を迎えていることに加え、前述のWindows10のサポート終了も2025年10月に控えている。このような事業環境の下、ITサブスクリプション事業はさらなる受注拡大を見込んでおり、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型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、同社でも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。

同社では、予想されるマーケットの伸びをキャッチアップしていくためには、サービス供給能力・体制の強化が不可欠であると考えている。2024年5月期も、そのための人材・システム・DX・テクニカルセンター設備などへの積極的な投資を進めるとしており、なかでも人材と、業態の構造変化に伴う情報系などのシステム整備に重点的に投資する計画だ。また、先行コストを吸収していくため、資産稼働率向上などによる収益拡大策も継続して講じていく。

### 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

今後の見通し

ITAD 事業では、PC 更新需要拡大と使用済み PC 排出台数の増加にはタイムラグがあることから、本格的な業績回復は 2024 年以降となる。「排出管理 BPO サービス」は、複数の大手企業から受注を受け、商談も拡大している。今後は多数の PC 更新需要を抱え、LCM の外部委託ニーズの高い大手企業を中心に、受注の増加や、IT サブスクリプションや LCM サービスとのクロスセルなどによる取引拡大が見込まれる。

回収・データ消去サービスについては、業界唯一の上場企業として業界最高のセキュリティを提供する強みが生かされることになろう。また、「PCNET Auction」に関しては、高スペックな優良品のリユース品のニーズが高く、会員となる法人も増加していることから、出品代行や品目増加などにより規模の拡大が期待できる。一方、市場価格が下落した低スペック PC については、収益性を勘案しながら、取り扱う方針としている。

また、コミュニケーション・デバイス事業については、国内・海外旅行のさらなる増加を見込んでおり、インバウンドや教育旅行などアフターコロナにおける新たな需要も取り込む計画だ。

## ■ 事業環境

### 情報システム部門の負担軽減につながるサービスへのニーズは拡大

#### (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 の必要性などから 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・運用保守など、企業などの情報システム部門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、コロナ禍収束後においても、テレワーク対応などからクラウド活用は必須となり、企業の DX 投資は持続的に拡大すると想定される。政府や自治体では DX による業務のデジタル化などが急務であり、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ある。また、企業においても依然としてサポート対応切れ PC の利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型サービスの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 市場において、回収・データ消去市場は Windows 10 を OS としている 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るほか、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たことで、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り、2024 年 5 月期第 2 四半期終了時点でも本格回復には至らなかったものの、2025 年に向けた更新需要に伴い排出量は増えることになる。



#### 事業環境

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。一方、低価格のリサイクル品に関しては、バーゼル条約（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）の規制強化など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いることに加え、世界的な廃プラスチック問題や中国などの廃プラスチック輸入禁止措置により、プラスチックを多く含むIT機器の海外での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する必要性が高くなると想定されている。同社は、リサイクル品について以前から国内リサイクルや適正処理サービスを推進しているほか、データ消去サービスも強化している。そのため、今後同事業の業界再編が進むとともに同社の優位性が高まり、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においては、観光業界がコロナ禍により大きな打撃を受けたが、2022年以降水際対策の緩和が段階的に進み、2023年4月に入国制限の撤廃、同年5月に5類感染症への移行・行動制限の撤廃、他にも継続した観光支援策が実施されるなど、観光業界を巡る環境は急速に改善した。海外旅行やインバウンドが回復基調となり、大規模工場見学や美術館・博物館鑑賞などの旅行以外の需要も伸びていることから、ガイドレシーバー市場の大幅な回復が期待される。

## ESG への取り組み

### 各事業が直接的に ESG・SDGs につながる。 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、各事業が直接的に ESG・SDGs（環境循環型・CO<sub>2</sub>削減・DX）の支援につながるという特徴を有する。ITサブスクリプション事業は、レンタル及びその終了後にリユースすることで「環境（E：Environment）」の改善に貢献し、働き方改革の支援やDX支援により「社会（S：Social）」の豊かさを目指し、情報漏洩防止の強化で「企業統治（G：Governance）」の役割を担う。ITAD事業は、使用済み機器の適正処理を通して、リユース・リサイクルが「環境（E）」に、情報漏洩防止が「企業統治（G）」に寄与している。コミュニケーション・デバイス事業は、コロナ禍において三密回避ツールの提供という形で、また現在では教育旅行などで「社会（S）」に貢献している。特に、ITサブスクリプション事業のシェアリングエコノミー（共有経済）とITAD事業のサーキュラーエコノミー（循環型経済）は、連携して「環境（E）」に役立っていると言える。

同社の事業は、循環型社会、CO<sub>2</sub>削減、DX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である。



## ESG への取り組み

**(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、CO<sub>2</sub> 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、2023年5月時点で年間約7,800トンのCO<sub>2</sub>削減を実現している。具体的には、PC再利用で製造時・廃棄時に発生するCO<sub>2</sub>を削減するほか、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CO<sub>2</sub>削減効果レポートも提供している。

加えて、プラスチック資材の削減にも取り組んでいる。PCなどの輸送で使用していたプラスチック梱包材を環境負荷の低い再生紙に変更し、最適なパッケージ化を実現したことで、段ボール容量も従来比約20%縮小と、輸送効率の向上にも資する結果となった。この副次効果として、梱包材のコスト低減が可能になったほか、顧客からはこれまでの緩衝材よりも中身を取り出しやすくなったと好評を得ている。

**(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。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、企業はPC導入から運用管理・適正処分まですべてを外注可能となり、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。

また社会的弱者へのサポートも行っている。認定NPO法人CLACKとパートナーシップを締結し、経済的困難を抱える高校生に対して「PC寄贈プロジェクト」を推進している。同NPO法人が高校生に対して行う無料のプログラミング講習などの学習支援において、必要となるPCについて、企業から寄贈された使用済みPCの引き取りから、データ消去、正規OSのインストールまで対応し、リユースPCを提供することでプロジェクトを支援している。最近では、正月の能登半島地震への災害支援として、義援金のほか、必要なIT機器の提供も行った。

**(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性が高い。また個人情報保護法の改正などにより、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

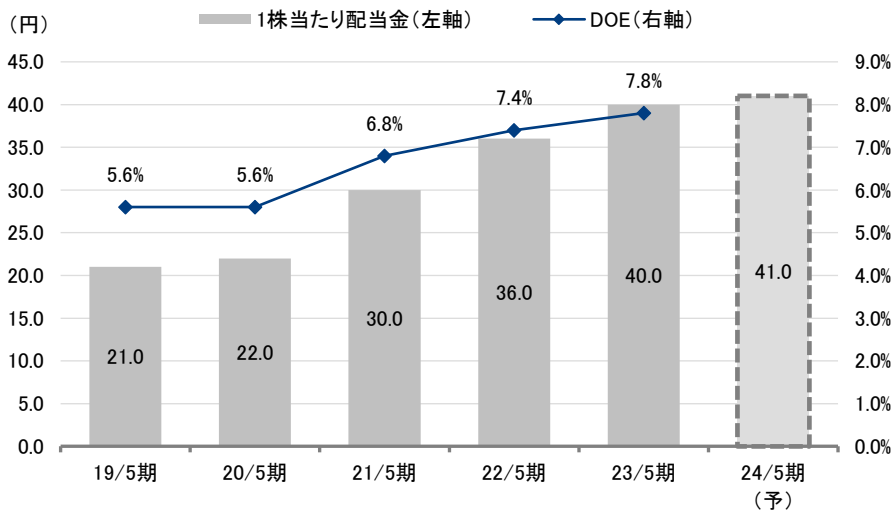
### 利益還元強化及び企業価値向上を目的に DOE を導入。 2024年5月期は7期連続増配を計画

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指している。配当額については、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、配当性向30%以上、かつDOE5%以上を目標に掲げている。

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、期初計画では1株当たり1.0円増配の37.0円としていたが、2023年7月に1株当たり4.0円増配の40.0円に上方修正した。連結配当性向は61.0%、DOEは7.8%となる。なお、同社は2018年5月期以降、每期増配を継続しており、2024年5月期は41.00円と7期連続増配を計画している。

1株当たり配当金とDOEの推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 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 5-13-3

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