

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 >>>

2022 年 9 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. 2022 年 5 月期の連結業績	01
2. IT サブスクリプション事業	01
3. 2023 年 5 月期の連結業績予想	01
■ 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	06
■ 強み	07
■ 業績動向	09
1. 2022 年 5 月期の連結業績	09
2. 事業構造改革の成果	09
3. セグメント別業績	10
■ 今後の見通し	14
■ 事業環境	15
■ ESG への取り組み	16
■ 株主還元策	18

要約

2022 年 5 月期はコロナ禍においても、予定される重要な成長機会に向け、IT サブスクリプション事業への先行投資を拡大

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 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. 2022 年 5 月期の連結業績

2022 年 5 月期（2021 年 6 月～2022 年 5 月）の連結業績は、売上高が 5,507 百万円（前期比 5.4% 増）、営業利益が 342 百万円（同 55.5% 減）、経常利益が 334 百万円（同 56.2% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益が 209 百万円（同 57.7% 減）だった。ストック収益となる IT サブスクリプション事業は順調に拡大しており、受注は前期比 2 倍に積み上がった。ただし、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）や半導体不足に伴う影響が想定以上だった。このような環境下においても、好調な受注に対して納期遅延や機会損失を回避させるための先行仕入を拡大させたほか、今後数年間（2023～2025 年）の PC 更新需要の拡大と同事業の規模拡大に備えた投資を先行させたため、減価償却費の先行額が増加した。

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、年平均成長率は 30.3% となり、2023 年 5 月期も順調に成長すると見込まれる。

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）を計画している。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。

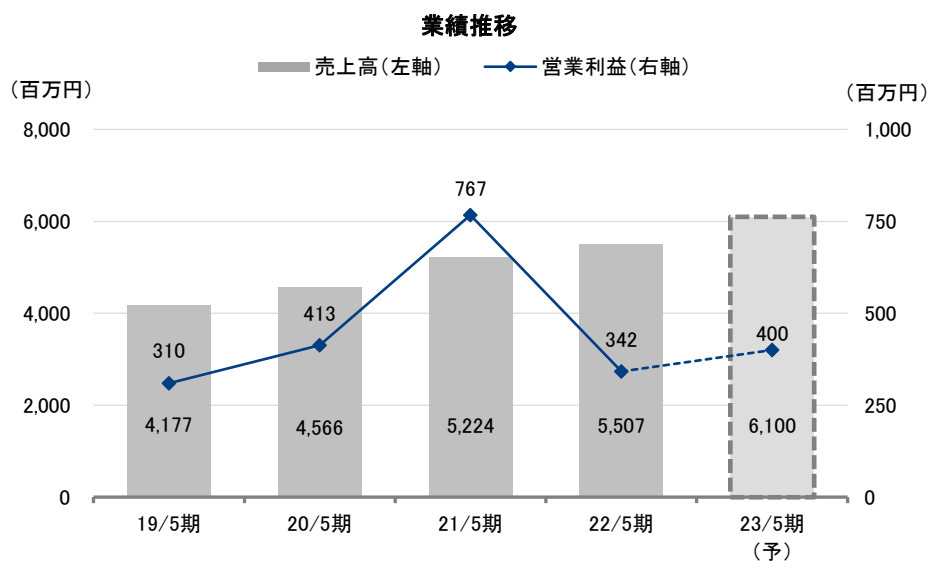
パシフィックネット | 2022 年 9 月 16 日 (金)
3021 東証スタンダード市場 | <https://www.prins.co.jp/company/ir/>

要約

同社では法人利用 PC に占めるサブスクリプション台数を 2022 年の 300 万台強から 2025 年には 700 万台超を予想している。さらに、SaaS（クラウドサーバー上のソフトウェアを、インターネットを經由して利用）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（中長期レンタル）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 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。なお、2023 年 5 月期の IT サブスクリプション事業については、下期からの加速を見込んでいる。

Key Points

- ・ 環境変化に強く持続的成長が可能な収益構造に転換
- ・ IT 部門の業務負担軽減ニーズが高まっている
- ・ 2023 年初めから PC 更新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 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 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。また、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」のサービスを開始するなど、新たな取り組みを推進している。

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、市場変化にあ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 月期には、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」へ変更されることとなった。2022 年 4 月には市場区分見直しに伴い、東証スタンダード市場に変更した。

パシフィックネット | 2022 年 9 月 16 日 (金)
3021 東証スタンダード市場 | https://www.prins.co.jp/company/ir/

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（現在地）に移転
2006年 2月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
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に変更

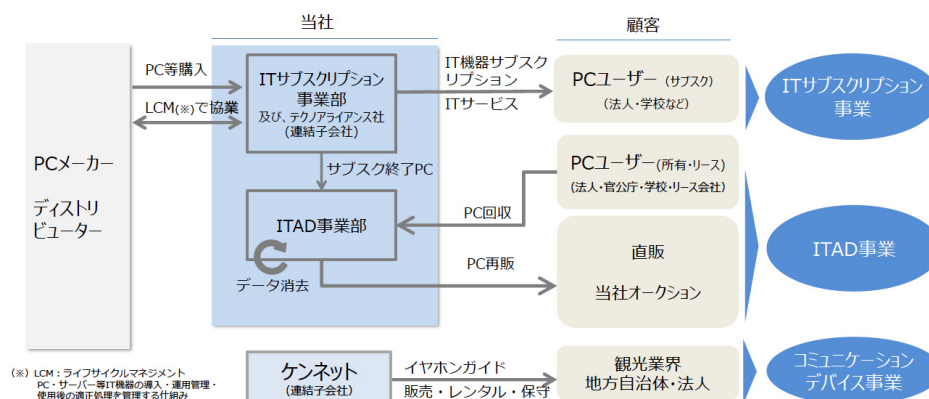
出所：会社ホームページよりフィスコ作成

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、 環境変化への耐性強化として事業規模の拡大を進める最重要分野

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」と、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



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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（中長期レンタル中心）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・設備への投資に加え、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）にタイムラグが数ヶ月から半年程度ある。同分野は 2025 年 10 月に Windows 10 サポート終了が予定されているため、PC 更新需要の拡大と同事業の規模拡大に備えた投資を先行させている。

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させ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。

また、新サービスとして 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（ライフサイクルマネジメント）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。

LCM as a Service（サブスクリプション型サービス）



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

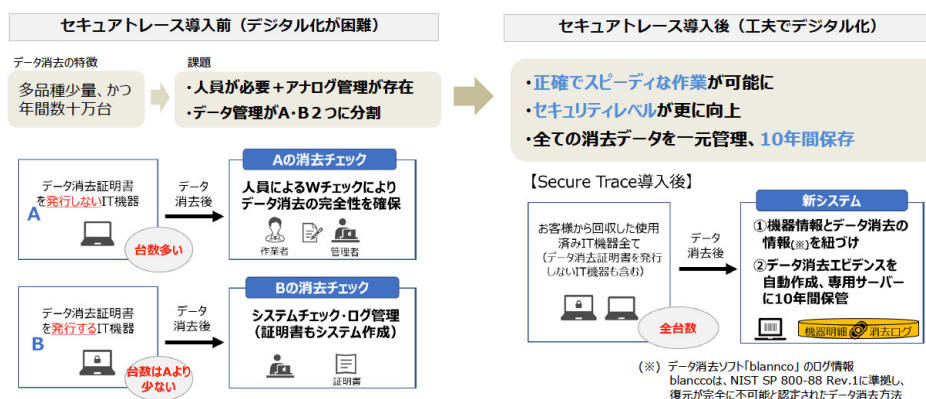
2. ITAD 事業

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。データの漏えい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、需要は高まっている。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。

同社ではデータ漏えいに対する企業・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。

また、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 年間保管可能な新システム「Secure Trace（セキュアトレース）」を開発し、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すべてデジタルで現物と紐づける画期的なシステムである。

Secure Trace（セキュアトレース）



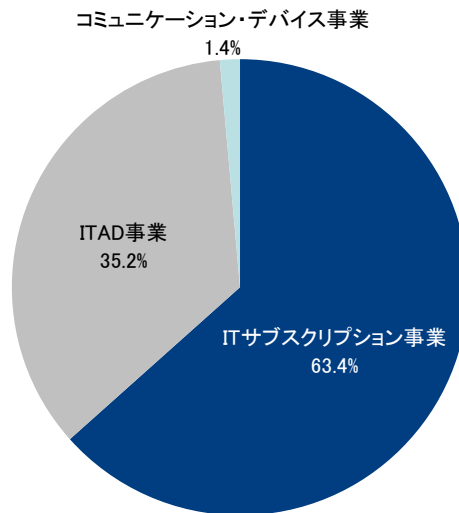
出所：決算説明資料より掲載

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。

事業概要

事業別売上構成(2022年5月期)



注：その他を除外した構成比
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 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

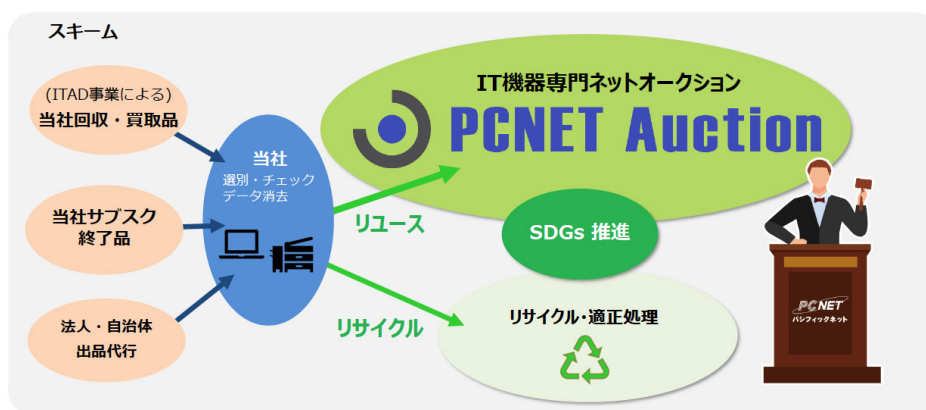
同社は IT 機器の導入・運用管理・クラウド・セキュリティを「サブスクリプション」モデルで提供し、適正処分に至るまでの包括的な企業の情報システムを支援する IT サービスのオンリーワン企業である。1988 年 7 月の創業以来、企業の IT 戦略と情報システム部門を支援してきており、これまで 10,000 社以上の企業との取引により培った実績とノウハウがある。同社の強みは、この実績とノウハウを基盤とした、革新を続ける IT 社会において多様化する顧客ニーズに合わせたサービスの拡大により、幅広い分野をワンストップで展開できることにある。

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（まるっと）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。

強み

新たな取り組みとして、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、「PCNET Auction」を立ち上げた。2021 年 11 月から取引先を中心としたプレオークションを開催してきたが、新規入札会員の申込が順調に増え、オークション運営における準備等もすべて整ったため、2022 年 3 月よりグランドオープンし、順調に ITAD 事業の利益向上に貢献している。

PCNET Auction



出所：決算説明資料より掲載

「PCNET Auction」では、出品数は直近で 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。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、弊社では今後のさらなる流通量の拡大が期待できると見ている。

また、同社のセキュリティ体制の実績として、官公庁やメガバンクなどセキュリティ管理を非常に重要視する顧客からも評価を得ている（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・処分まで一気通貫のサービスが可能のため、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。

業績動向

コロナ禍の影響が大きく減益となるも、ストック収益は順調に拡大。
重要な成長機会に向けた積極的な先行投資の結果、
サブスクリプションの受注が 2 倍に増加

1. 2022 年 5 月期の連結業績

2022 年 5 月期の連結業績は、売上高が 5,507 百万円（前期比 5.4% 増）、営業利益が 342 百万円（同 55.5% 減）、経常利益が 334 百万円（同 56.2% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益が 209 百万円（同 57.7% 減）だった。

2022 年 5 月期の連結業績

（単位：百万円）

	21/5 期	22/5 期	前期比
売上高	5,224	5,507	5.4%
営業利益	767	342	-55.5%
経常利益	763	334	-56.2%
親会社に帰属する当期純利益	496	209	-57.7%
EBITDA	2,076	2,073	-0.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

環境変化に強く持続的成長が可能な収益構造に転換

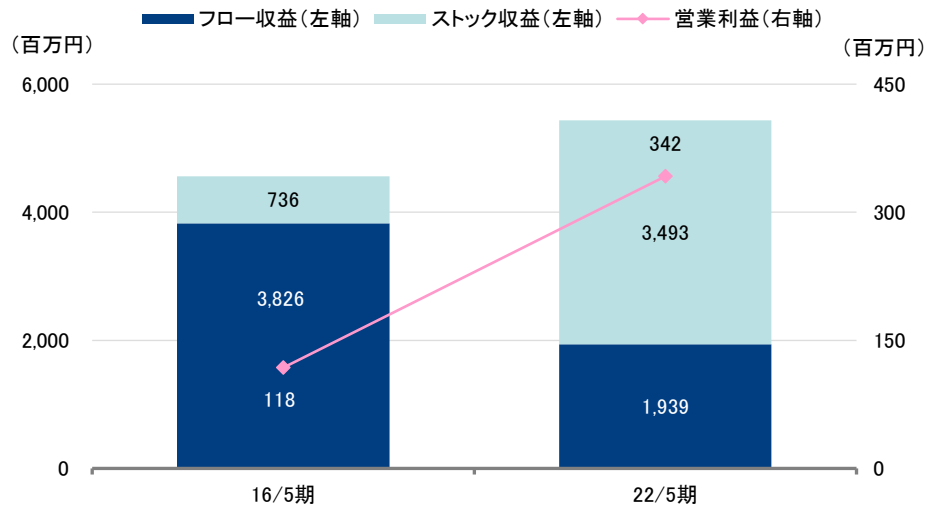
2. 事業構造改革の成果

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 2016 年 5 月期の 3,826 百万円から 1,939 百万円に減少する一方で、ストック収益が 736 百万円から 3,493 百万円に成長しており、この間の売上高は 4,563 百万円から 5,507 百万円と 20.7% の増収となる。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。

パシフィックネット | 2022 年 9 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

事業構造改革の成果



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はコロナ禍でも着実に成長。
年平均成長率は 30.3% となり 2023 年 5 月期も順調な見通し**

3. セグメント別業績

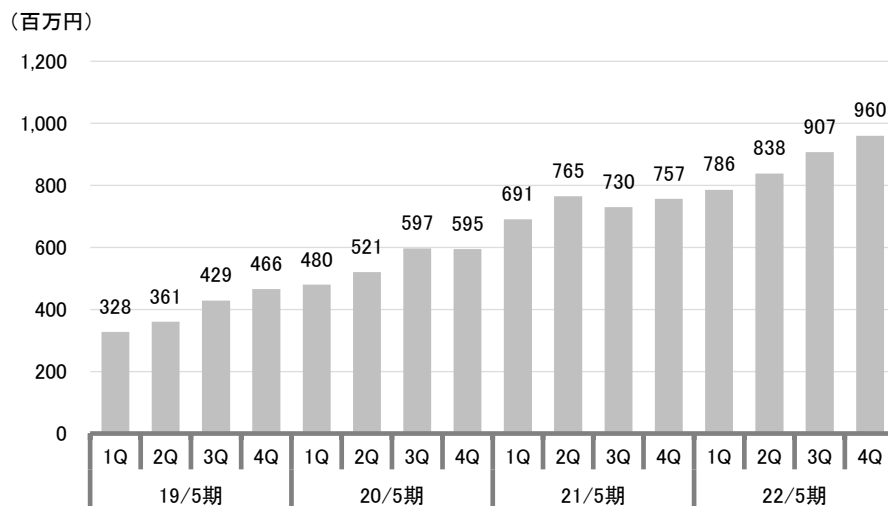
(1) IT サブスクリプション事業

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（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、年平均成長率は 30.3% となり、2023 年 5 月期も順調に成長すると見込まれる。

パシフィックネット | 2022 年 9 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

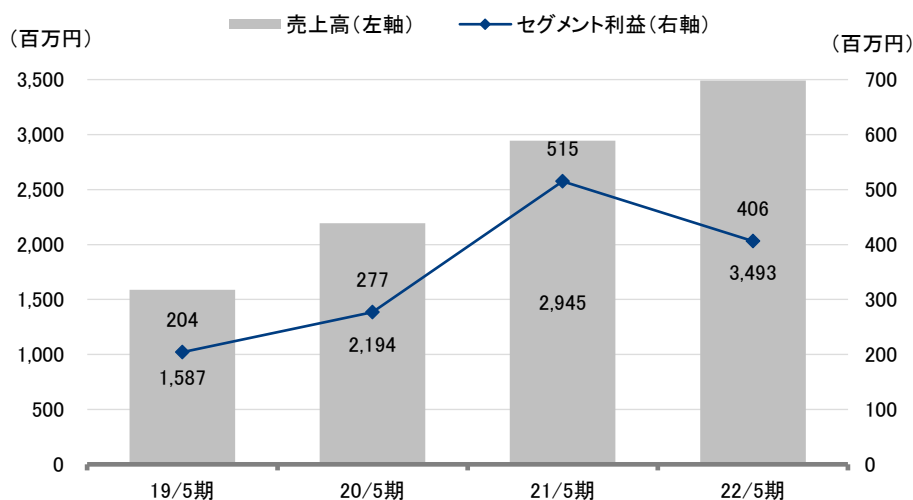
ITサブスクリプション事業の四半期売上高推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2022 年 5 月期においては、売上高が 3,493 百万円（前期比 18.6% 増）、セグメント利益は 406 百万円（同 21.2% 減）だった。前述の通り減価償却費が先行する事業であるため、売上高は半年後廻りから順次計上となる事業特性がある。2022 年 5 月期は今後の市場拡大を踏まえて、人材・設備・デジタル化へ先行投資のほか、サブスクリプション資産の取得を前期末比 1.5 倍と大幅に増やしたことからセグメント利益は減益となった。とはいえ、今後の利益成長に向けた先行投資を主因とした減益であるため、弊社ではネガティブに捉える必要はないと考える。

ITサブスクリプション事業

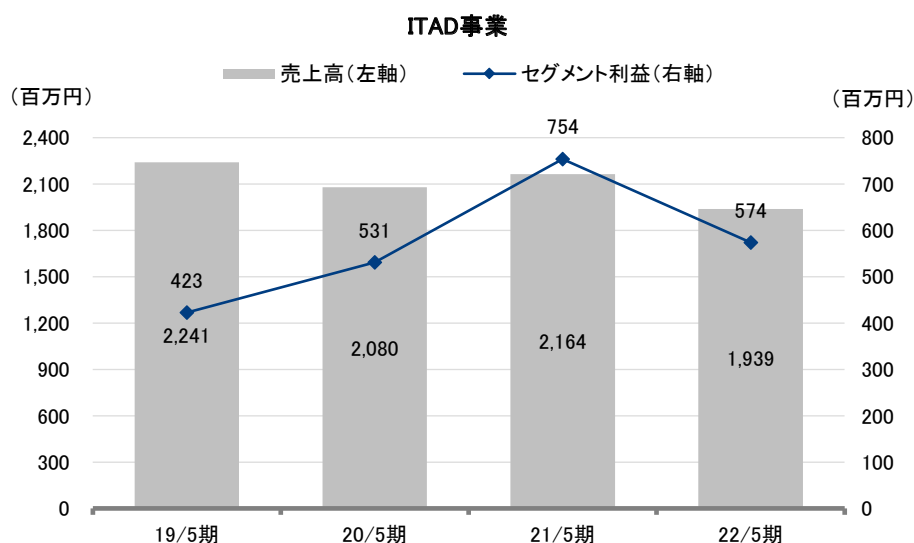


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) ITAD 事業

ITAD 事業は規模ではなく、収益性の向上、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。使用済みの IT 機器の回収台数は、コロナ禍による影響は大きく使用済み IT 機器の排出が大幅に鈍化した。また、2022 年 3 月のまん延防止措置解除後、商談は一部回復するものの、部材の需給ひっ迫の影響により、企業の新品調達に難航したことにより、回収台数が想定よりも減少した。これにより、売上高が 1,939 百万円（前期比 10.4% 減）、セグメント利益は 574 百万円（同 23.9% 減）だった。なお、「PCNET Auction」は 2022 年 3 月にグランドオープンを完了し規模拡大が期待される。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

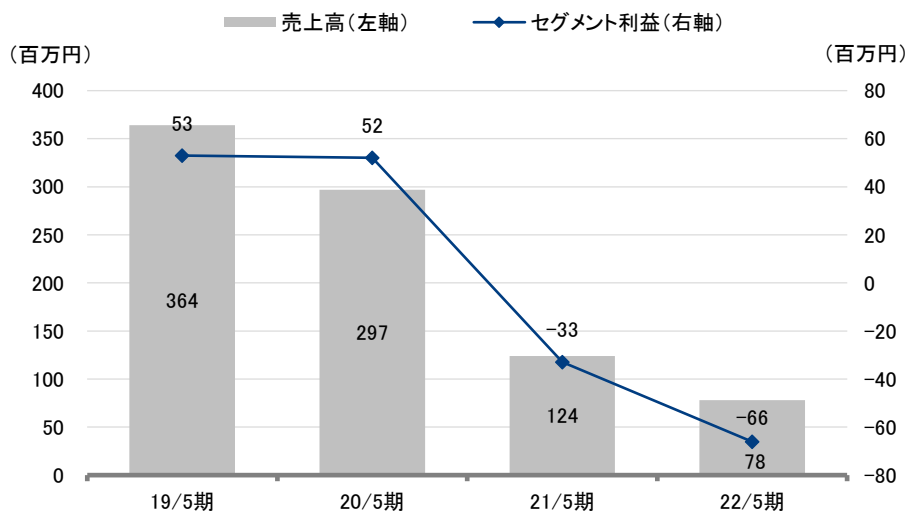
(3) コミュニケーション・デバイス事業

コミュニケーション・デバイス事業については、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製品である。売上高は 78 百万円（前期比 37.2% 減）、セグメント損失が 66 百万円（同 33 百万円の損失）と、コロナ禍による観光需要の減少の影響を受けて大幅な減収となった。しかし、国内旅行や法人での需要開拓が進んでいるほか、2022 年 4 月以降は需要が回復傾向にある。依然としてコロナ禍は続くが、制限付きとはいえ観光客の受け入れも再開しており、漸次的に事業環境も回復していくことになると思われている。

パシフィックネット | 2022 年 9 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

コミュニケーション・デバイス事業



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、これまでも世界遺産に認定された多くのエリアで観光案内利用などに採用されているが、2022 年 6 月には世界農業遺産に認定されている「大崎耕土」をガイドレシーバーで案内するため、一般社団法人みやぎ大崎観光公社にて「イヤホンガイド®」が採用された。このほか、企業における活用として、アズビル<6845>では azbil グループにおけるマザー工場として稼働する湘南工場の新生産棟や、研究開発拠点である藤沢テクノセンターにおいて、外部企業・団体向けに紹介している見学受け入れの際のコミュニケーション促進を目的として採用している。建設業界ではタワーマンション工事における連絡ツールといった活用も増えており、工場・施設見学、美術館・博物館、セミナー会場、国際会議での同時通訳、スポーツ会場での解説など幅広いシーンでの利用が増えている。状況は引き続き不透明ななかで早期の本格回復は厳しいと考えられるものの、利用範囲の拡大によって緩やかながら回復傾向を見せてくると弊社では考えている。

世界農業遺産に認定された「大崎耕土」



▲鳴子ダム直下見学



▲奥の細道ウォーキングツアー

出所：同社リリースより掲載

■ 今後の見通し

**2023 年 5 月期業績は増収増益を予想。
成長ペース拡大へ積極投資は継続。
2023 年初めから PC 更新期に入り、重要な成長機会を迎える**

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）を計画している。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

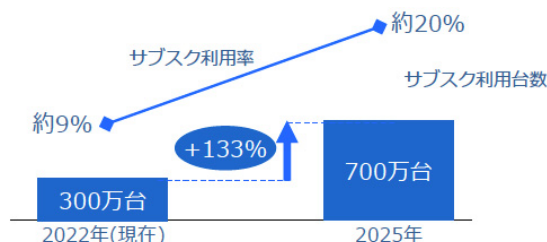
（単位：百万円）

	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：決算説明資料よりフィスコ作成

経済産業省の調査（2019 年 3 月）によると、IT 人材不足は 2030 年に最大 79 万人と予測されている。職種はプログラマーから情報管理者まで様々だが、企業にとって適切な情報管理システムの運営は重要課題となっている。加えて、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重要度が増している。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ほか、それに伴う先行投資は前期同様の規模で継続することになる。同社では法人利用 PC に占めるサブスクリプションの台数を 2022 年の 300 万台強から 2025 年には 700 万台超を予想している。さらに、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（中長期レンタル）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 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。なお、2023 年 5 月期の IT サブスクリプション事業については、下期からの加速を見込んでいる。

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

今後の見通し

ITAD 事業では回収依頼案件が今後本格化するほか、データ消去受注は依然高水準として、下期からの回復が見込まれる。コロナ禍によるリスクはあるものの、コミュニケーション・デバイス事業については国内市場の開拓が進んでいる。観光需要次第とはなるが、日本国内の世界遺産指定の増加など回復局面での伸びが期待されるほか、企業による利活用が増えてきている点には新たな需要創出として注目されよう。

コロナ禍の今後の展開については、感染拡大による影響は残るものの、行動制限しない形での経済活動の正常化に向けた動きが中心となると見られる。これまで取り組んできた事業構造改革によって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。2023 年からの 3 年間で 2,800 万台の PC 更新需要が見込まれており、前期に想定を下回った企業による PC 排出についても、更新が迫られるなかで今後は増えてくることが見込まれる。

事業環境

**テレワーク、DX の必要性が高まり PC の更新需要は継続的に発生、
情報システム業務支援やクラウド活用支援もさらに需要拡大。
データ消去需要は引き続き拡大し適正処理サービスでは優位性**

(1) ビジネス向け IT サービス市場

日本の民間 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。また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ることから、企業による DX のための IT 投資も持続的に拡大すると想定される。最近では新型コロナウイルス対策で政府が実施した雇用調整助成金や休業支援金の不正受給を巡り、会計検査院は厚生労働省に調査手法の改善を求める異例の是正要求を出したと報じられた。これによると会計検査院の調べで約 3 億円の不正受給などが新たに判明したようであり、総支給額が 5 兆円を超える事業の事後調査の甘さが露呈した。業務のデジタル化などの対応が急務であり、相当古い PC を使用しているとも見られている自治体向け 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ことが考えられる。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の割合がさらに増加することが見込まれる。

事業環境

(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「Windows10」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、低い価格のリサイクル品については、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非常に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。そのため、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、世界遺産等での採用が継続しているほか、企業による利用も着実に増えてきており、シェア 90% を有するガイドレシーバーの優位性もあって、回復傾向を見せてくるだろう。

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」、働き方改革の支援や DX 支援による「社会」、情報漏えい防止による「企業統治」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」、情報漏えい防止、使用済み機器の適正処理による「企業統治」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」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。

ESG への取り組み

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 の対応に当たり、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通りとなっている。

・ 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。こうした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。

・ 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。一方で日本の 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。

・ 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、怠ると情報漏えいの危険が高い。個人情報保護法の改正等により、情報漏えい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えい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ている。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。

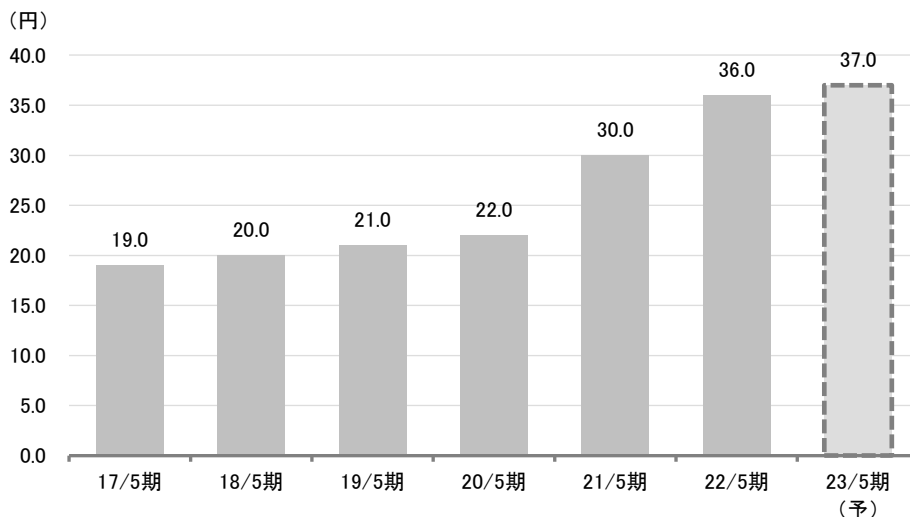
株主還元策

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
「純資産配当率 (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指している。これを具体化し、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。変更後は配当性向 30% 以上、かつ純資産配当率 (DOE) 5% 以上を目標としている。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あり、真の配当性向とも呼ばれている。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ため、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。

2022 年 5 月期の年間配当は前期比 6.0 円増配の 1 株当たり 36.0 円となった。2023 年 5 月期においては、前期比 1.0 円増配の 1 株当たり 37.0 円を計画している。なお、同社の配当額の推移については、2018 年 5 月期の年 20.0 円以降、每期増額を継続している。

1株当たり配当額の推移



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