

|| 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 >>>](#)

2023年8月10日(木)

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. 2023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. 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	05
3. コミュニケーション・デバイス事業	07
■ 強み	09
■ 業績動向	10
1. 2023年5月期の連結業績	10
2. 事業構造改革の成果	11
3. セグメント別業績	12
■ 今後の見通し	16
■ 事業環境	18
■ ESGへの取り組み	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

3 期連続で過去最高売上高を更新。 2023 年後半から 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 販売等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。同社サービスは手間のかかる PC 管理業務を代行する「アウトソーシング・サービス」でもあるため、企業の IT 人材不足の深刻化を背景に、今後さらに成長率が上昇する可能性は高いと考えられる。

1. 2023 年 5 月期の連結業績

2023 年 5 月期（2022 年 6 月～2023 年 5 月）の連結業績は、売上高 6,404 百万円（前期比 16.3% 増）、営業利益 529 百万円（同 54.9% 増）、経常利益 518 百万円（同 55.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 336 百万円（同 60.3% 増）だった。国内のビジネス向け新規 PC 出荷台数が減少している中で、ITAD 事業は本格回復には至らなかったが、売上の 7 割を占める IT サブスクリプション事業の受注は好調に推移した。サブスクリプション資産（勘定科目はレンタル資産）の世代交代や効率化を図ったことで、資産稼働率が大幅に改善し収益性も向上した。また、コミュニケーション・デバイス事業の回復が鮮明となった。IT サブスクリプション事業は 2019 年 5 月期から 2023 年 5 月期まで年平均成長率 29.6% となり、ストック収益は拡大している。一方、ITAD 事業は、法人・官公庁からの使用済み PC の排出が本格的な回復に至らなかったほか、低スペック PC のリユース販売単価の下落もあり前期比で減収、減益となった。ただし、2022 年 11 月に提供を開始した、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」は、複数の大企業からの受注や商談が進み、軌道に乗り始めている。コミュニケーション・デバイス事業は、日本の水際対策の緩和が段階的に進み、行動制限・入国制限の撤廃や観光支援策が実施される等、観光業界を巡る環境は急速に改善し、前期比で増収、増益となった。

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等の 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。同事業は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）でも着実に成長した。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

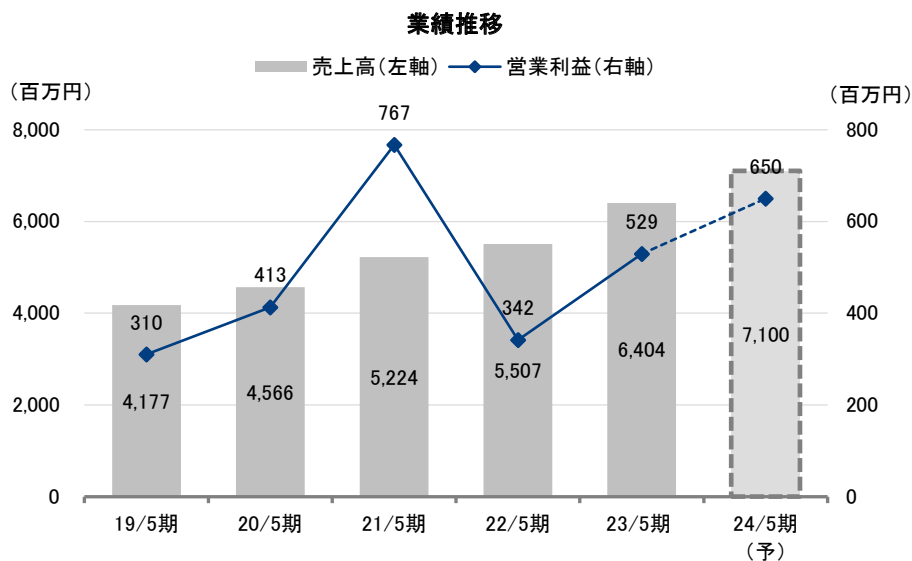
3. 2024年5月期の連結業績予想

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。2023年後半からPC更新拡大期を迎えるため、サブスクリプションへのシフトが増加することが考えられ、重要な成長機会を迎える。ただし、同社では、ITAD事業の本格的な業績回復が来年以降へ遅延する可能性も考え、保守的な予想としたと説明している。一方、ITAD事業の「排出管理BPOサービス」が軌道に乗ってきており、これを契機としたITサブスクリプションやLCMサービス全般への取引拡大が期待される。また、コミュニケーション・デバイス事業は、インバウンド需要が拡大し、海外旅行が回復基調にある。

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。PCサブスクリプションの認知度が向上しており、導入企業や商談が増加している。また、DX（デジタルトランスフォーメーション）やセキュリティ対策等で企業のIT人材は慢性的に不足し、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。

Key Points

- ・ PCのライフサイクル・マネジメントをワンストップで提供するオンリーワン企業
- ・ 手間のかかるPC管理業務を代行する「アウトソース・サービス」であり、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、2019年5月期から2023年5月期までの年平均成長率が29.6%、順調に拡大
- ・ PC更新拡大期に入る2023年後半から、さらに重要な成長機会を迎える
- ・ 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
- ・ 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

負担の大きい PC 管理業務等を代行する 「アウトソーシング・サービス」を「サブスクリプション」モデルで提供。 企業の IT 人材不足の深刻化により、ニーズが拡大

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等の技術的作業と、顧客への配送等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」等の提供や、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」、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」等、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（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 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

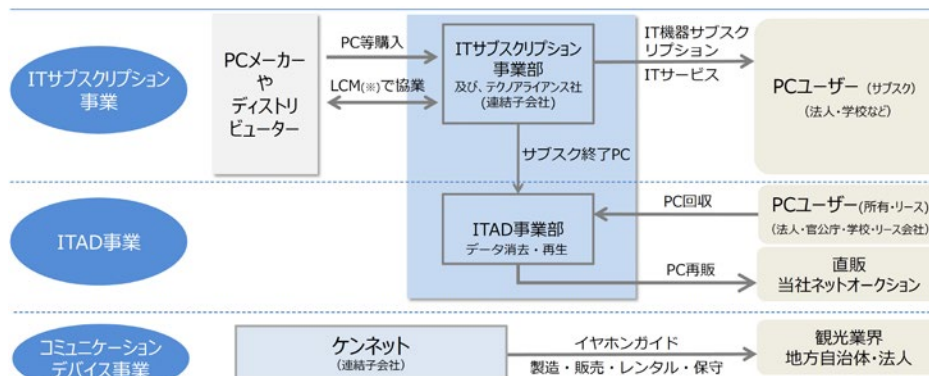
出所：会社ホームページよりフィスコ作成

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

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・クラウド等の 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、2023 年後半から企業の 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

2022 年 7 月には、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 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。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。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 等のクラウドサービスもオプションとして提供する。

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。

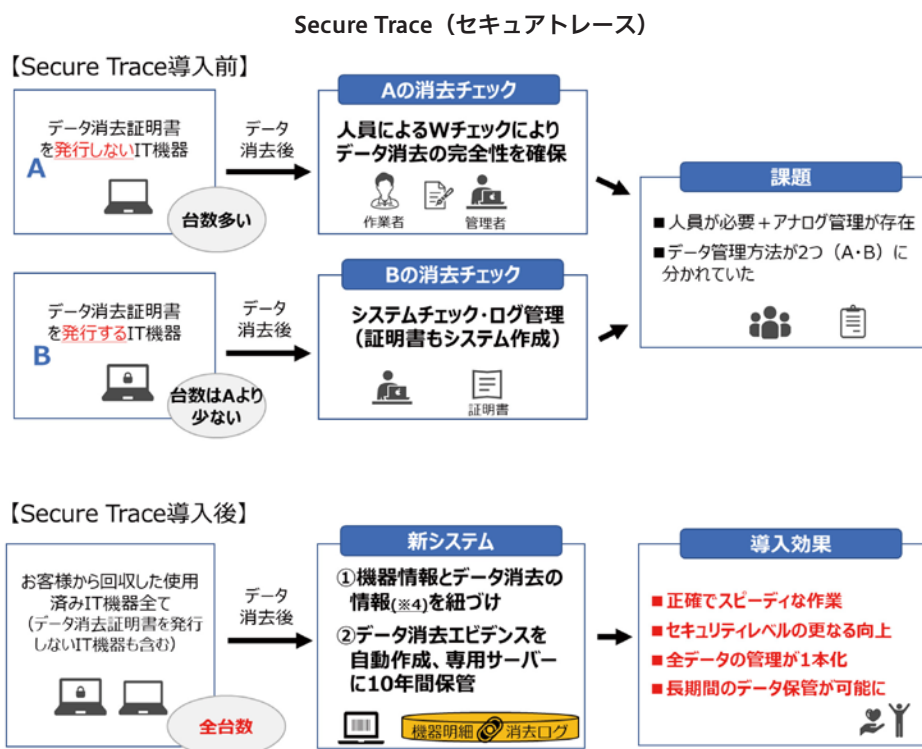
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクリーマー）をお読みください。

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

事業概要

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。

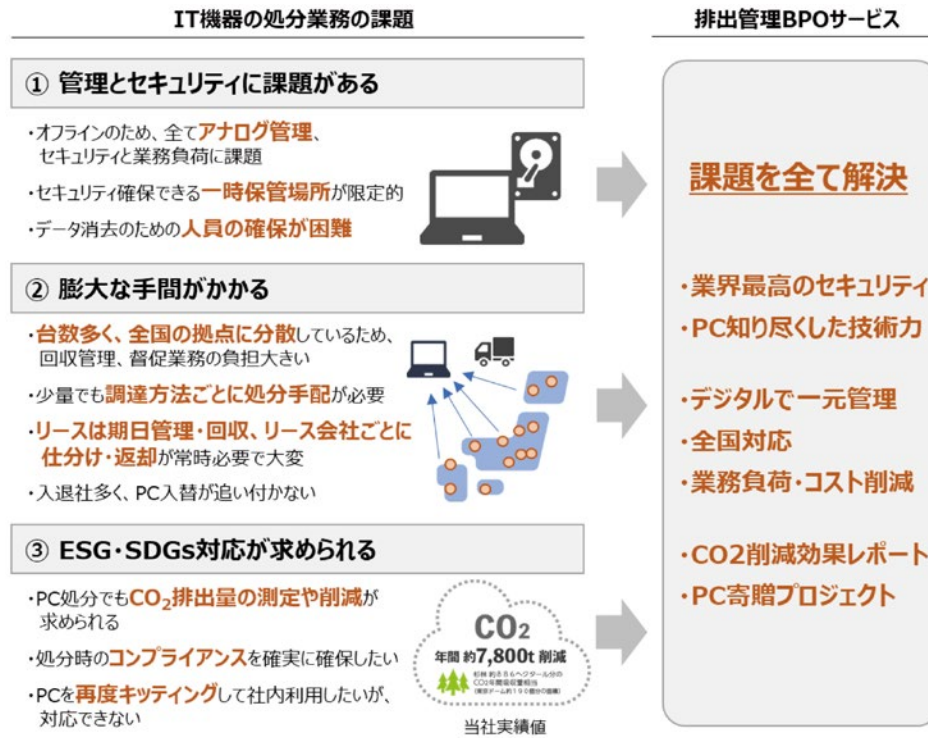
2022年6月より、顧客から回収した使用済みIT機器において、全台数のデータ消去のエビデンス（機器ごとの詳細データ）を自動生成し10年間保管する「Secure Trace（セキュアトレース）」の運用を開始した。データ消去証明書発行の有無にかかわらず、顧客から回収した使用済みIT機器のデータ消去情報をデジタルで現物と紐づける画期的なシステムである。



また、使用済みIT機器処分にに関する課題を解決する「排出管理BPOサービス」を2022年11月より開始した。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等のデジタル化等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等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

排出管理 BPO サービス



出所：会社リリースより掲載

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、美術館や博物館等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。直近では、2022年11月に大東文化大学の履修証明プログラムの1つで採用されたほか、11月には佐々木酒造(株)の蔵見学ツールで採用された。

事業概要

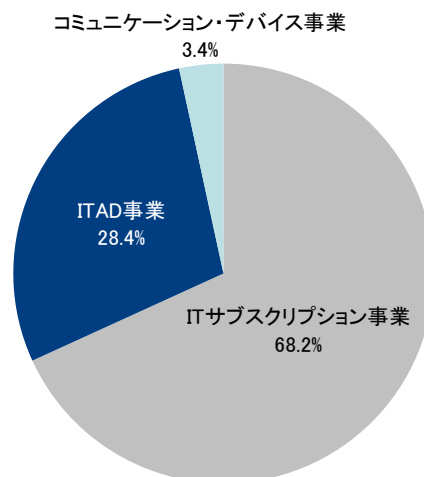
イヤホンガイド®



▲イヤホンガイド KR-500 (左) 受信機 (右) 送信機

出所：会社リリースより掲載

事業別売上構成(2023年5月期)



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で提供する オンリーワン企業。 IT 人材不足が深刻化する中、 多様な顧客ニーズに対応したサブスクリプション型サービスで成長

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 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。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ほか、クロスセル・アップセルの機会が多い。

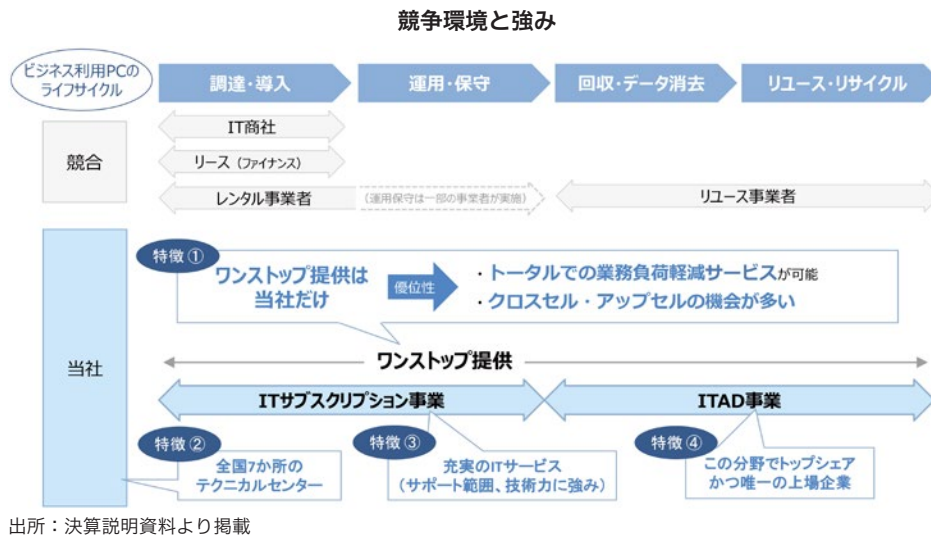
同社は長年にわたるレンタル事業を新時代のビジネスモデルであるサブスクリプションに変化させ、「Marutto 365」として 2018 年 11 月からいち早くスタートさせている。今後起こるであろう技術革新や DX を実現するための課題、例えば IT 人材不足といった企業の情報システム部門が抱える課題にいち早くサービスを展開できるといった「顧客ファースト」の機動力も、これまでの実績やノウハウで培ってきた強みであろう。また、IT サブスクリプション事業で行っているレンタル PC レンタル終了後、返却された PC をリユース品として再販売している。IT サブスクリプション事業と ITAD 事業の 2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

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。2021 年 11 月に開始した取引先を中心としたプレオークションを経て、2022 年 3 月よりグランドオープンした。「PCNET Auction」の出品数は 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。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）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。

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、入退室管理等、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。資産の稼働率改善により収益性も高まる

1. 2023年5月期の連結業績

2023年5月期（2022年6月～2023年5月）の連結業績は、売上高が6,404百万円（前期比16.3%増）、営業利益が529百万円（同54.9%増）、経常利益が518百万円（同55.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が336百万円（同60.3%増）だった。

業績動向

2023年5月期の連結業績

(単位：百万円)

	22/5期	23/5期	前期比
売上高	5,507	6,404	16.3%
営業利益	342	529	54.9%
経常利益	334	518	55.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	209	336	60.3%
EBITDA	2,073	2,416	16.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年1月のWindows 7サポート終了後、国内のビジネス向け新規PC出荷台数は減少しているものの、同社のITサブスクリプション事業は順調に拡大し、同事業を中心としたストック収益が拡大した。一方、フロー収益については、新型コロナウイルス感染症再拡大や中国ゼロコロナ政策の影響により、ITAD事業は本格的な回復に至らなかった。ただし、高スペックであるサブスクリプション終了品が増加、優良リユース品として同社が運営する「PCNET Auction」を中心に販売し、売上に寄与した。2022年11月にリリースした「排出管理BPOサービス」も複数の大手企業から受注があり、商談も広がってきている。コミュニケーション・デバイス事業においては回復が鮮明となった。

2023年後半からのPC更新需要拡大へ向け、人材・DX・設備等へ戦略投資を継続的に行った結果、コストは増加したが、サブスクリプション資産の世代交代や効率化を図ることで、資産稼働率・収益性が大幅に改善してカバーすることができた。

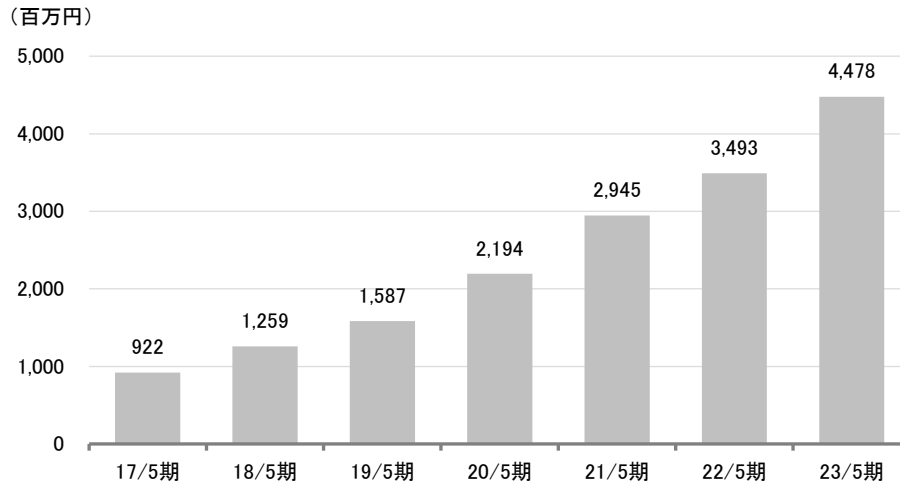
環境変化に強く持続的成長が可能な収益構造に転換

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4,478百万円に成長する等、構造改革に成功している。

業績動向

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は成長の加速、
ITAD 事業は「排出管理 BPO サービス」への期待が高まる。
コミュニケーション・デバイス事業は需要回復が鮮明

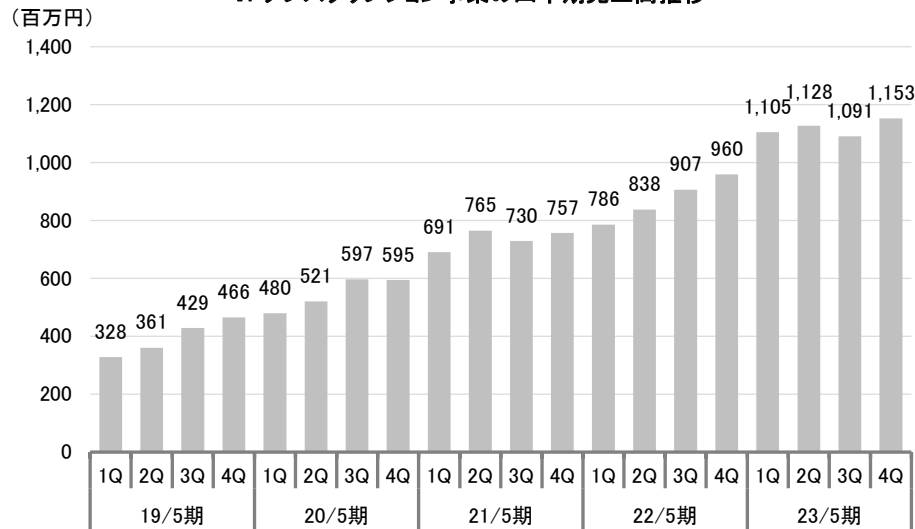
3. セグメント別業績

(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等の 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、2019年5月期から2023年5月までの年平均成長率は29.6%となっている。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。

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

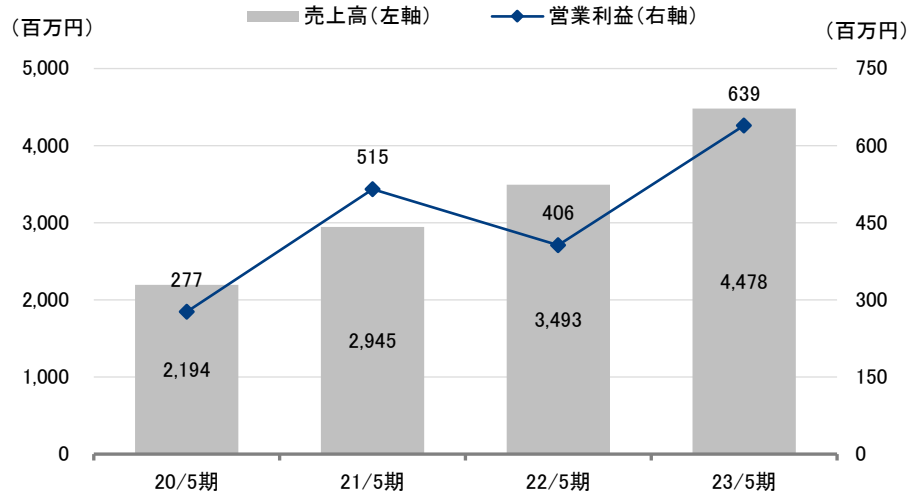


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2023年5月期の売上高は4,478百万円(前期比28.2%増)、セグメント利益は639百万円(同57.2%増)となった。好調な受注が売上高に順次計上された結果、売上高が拡大した。さらに、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力ジャ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等、在庫水準を適正化した。その結果、資産稼働率が大幅に改善し、在庫スペースのコスト削減などにより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、IT人材の積極採用、デジタル化投資等)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等により、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

ITサブスクリプション事業の業績推移



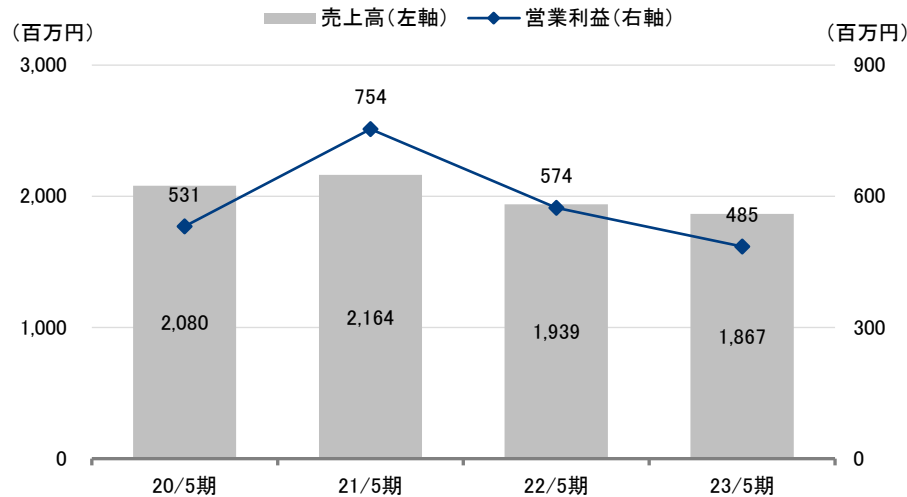
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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事業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。2023年5月期の売上高は1,867百万円（前期比3.7%減）、セグメント利益は485百万円（同15.5%減）となった。新型コロナウイルス感染症再拡大、国内の新規PC出荷台数の減少の影響により、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、使用済みのIT機器の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、大口受け入れ先である中国のゼロコロナ政策によるロックダウンの影響で国内に在庫が滞留し、国内の市場価格も下落した。一方で、高スペック品であるサブスクリプション終了品を「PCNET Auction」を中心に販売を行い、売上に寄与した。なお、「排出管理 BPO サービス」は、複数の大手企業からの受注や商談が進み、ほぼ計画どおり軌道に乗り始めている。また、これを契機として IT サブスクリプションや LCM サービス全般の取引への展開・拡大が期待される。

業績動向

ITAD事業の業績推移



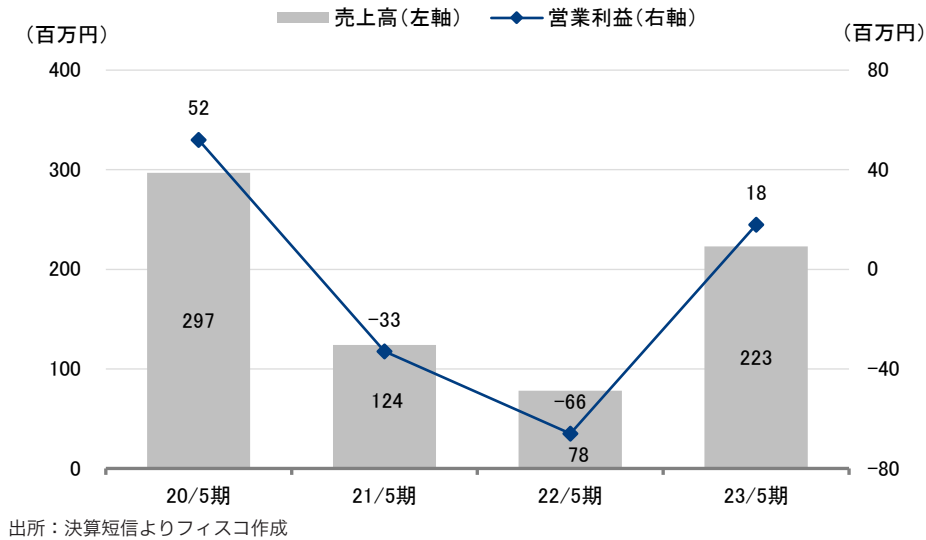
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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。2023年5月期の売上高は223百万円(前期比185.7%増)、セグメント利益は18百万円(前期は66百万円の損失)と黒字に転換した。日本の水際対策の緩和が段階的に進み、行動制限・入国制限の撤廃や観光支援策が実施される等、観光業界を巡る環境は急速に改善し、業績回復への動きが鮮明となった。コロナ禍前は海外旅行用途がメインであったが、日本観光協会の「新型コロナウイルス対応ガイドライン」において密を避けるためガイドレシーバー利用が推奨されてきたこと、国内市場での新規開拓に注力してきたこともあり、国内観光及び大規模工場見学、美術館鑑賞等非旅行分野での法人利用が拡大した。また、海外旅行やインバウンドの需要も回復基調となってきたため、業績は大幅に改善した。

業績動向

コミュニケーション・デバイス事業の業績推移



■ 今後の見通し

2023 年後半から 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）を計画している。2023 年後半から PC 更新拡大期に入るため、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、同社は重要な成長機会を迎える。

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

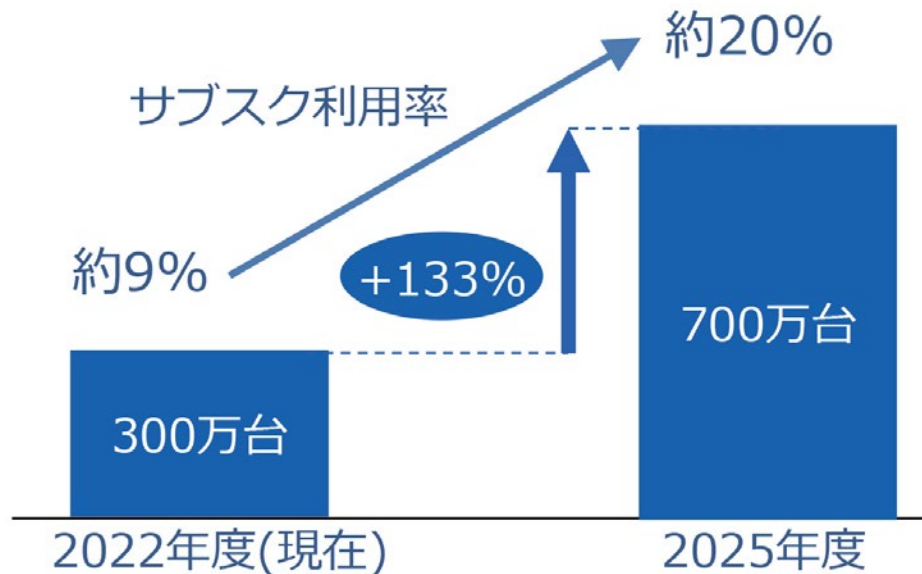
今後の見通し

DX やセキュリティ対策等で 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等が多発しており、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 2023 年後半から更新時期を迎えると予測されている。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等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、資産稼働率向上等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

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来年以降と想定している。「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等による取引拡大が見込まれる。

今後の見通し

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等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、輸出先の中国の経済環境の悪化、サステナビリティの観点から、取り扱いを縮小する考えだ。

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等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

IT 機器の管理・運用保守等、企業等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

(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、企業等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、テレワーク対応等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 推進による業務のデジタル化等が急務であり、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、社内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、2023 年 5 月期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いることに加え、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を強化している。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等、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・博物館鑑賞等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

各事業がすべて直接的に ESG・SDGs につながる特徴を有する。 リユース・リサイクル等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・CO₂削減・DX推進）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、三密回避ツールの提供という形で「社会（S）」に貢献している。さらに、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）から、ITAD事業のサーキュラーエコノミー（循環型経済）へ活用されることにより、「環境（E）」に役立っている。

同社の事業は、循環型社会、CO₂削減、DX推進等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、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 CO₂ 削減効果レポートも提供している。

(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 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することが可能となり、社内の IT 人材を DX 等のコア業務へシフトできるようになる。

(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等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等により、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

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 DOE を導入。24年5月期は7期連続増配を計画。

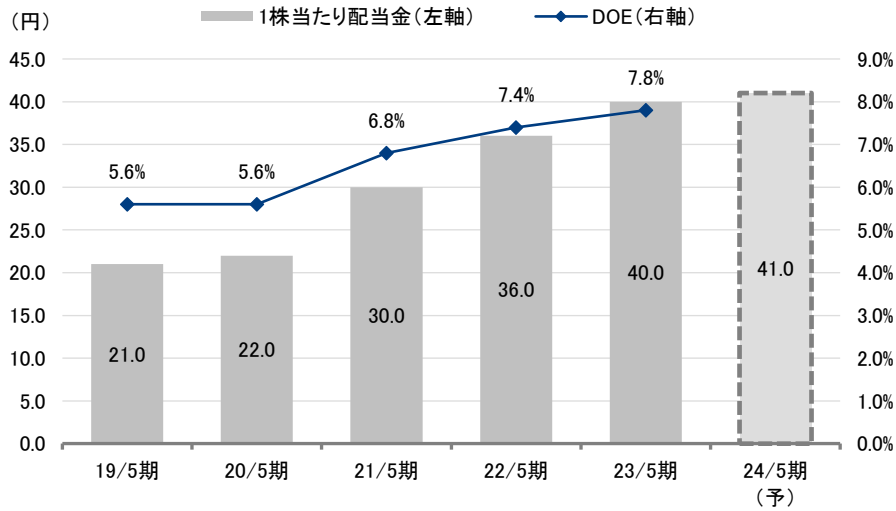
同社は中期的な安定成長を最も重要な経営目標としており、株主への利益還元についても安定的に拡大することを目標としている。配当額については、利益還元強化と安定配当の方針を明確にするため 2021 年 5 月期から「純資産配当率 (DOE)」を導入し、配当性向 30% 以上、かつ DOE5% 以上を目標としている。

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。

株主還元策

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