

|| 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8月19日(月)

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月期の連結業績概要	01
2. ITサブスクリプション事業	01
3. 2025年5月期の連結業績見通し	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	09
■ 業績動向	10
1. 2024年5月期の連結業績概要	10
2. 事業構造改革の成果	11
3. セグメント別業績	12
4. 財務状況	16
■ 今後の見通し	18
■ 事業環境と成長戦略	20
1. 事業環境	20
2. 成長戦略	21
■ ESGへの取り組み	22
■ 株主還元策	24

■ 要約

2024年5月期は4期連続で過去最高売上高を更新し、 各段階利益は前期に続いて2ケタの増益。 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月期の連結業績概要

2024年5月期の連結業績は、売上高6,921百万円（前期比8.1%増）、営業利益658百万円（同24.2%増）、経常利益636百万円（同22.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益432百万円（同28.5%増）となった。売上高は4期連続で過去最高を更新し、各段階利益は前期に続いて2ケタの増益を確保した。業績予想比では売上高7,100百万円に対して達成率97.5%、営業利益650百万円に対して同101.2%、経常利益620百万円に対して同102.6%、親会社株主に帰属する当期純利益395百万円に対して同109.4%と、売上高はわずかに目標未達となったものの、各段階利益は目標を上回った。なかでも同社の主力事業であるITサブスクリプション事業は契約受注を順調に伸ばし、売上高は前期比10.4%増、セグメント利益については、前期に実施したサブスクリプション資産の耐用年数変更に伴う減価償却費の変動影響などを除くと、前期比27.6%増となり、順調に業績を伸ばした。なお、同事業の四半期ごとの売上高は、2019年5月期から2024年5月期までの年平均成長率で25.5%と着実に成長を遂げている。IT資産の管理や処分を行うITAD事業は売上高で前期比3.6%減とわずかに減収だが、セグメント利益は前期比18.3%増と増益となった。サービス収益の拡大や、収益性の高いPCに絞ってリユース販売するなど収益性を重視した施策の効果が現れた格好である。コミュニケーション・デバイス事業は売上高で前期比8.1%増、セグメント利益は同117.4%増と大幅増益となった。国内旅行に加え、訪日旅行や旅行業以外のイヤホンガイドの受注が増加した。

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。2025年のWindows10のサポート終了を控えてPC更新需要の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。

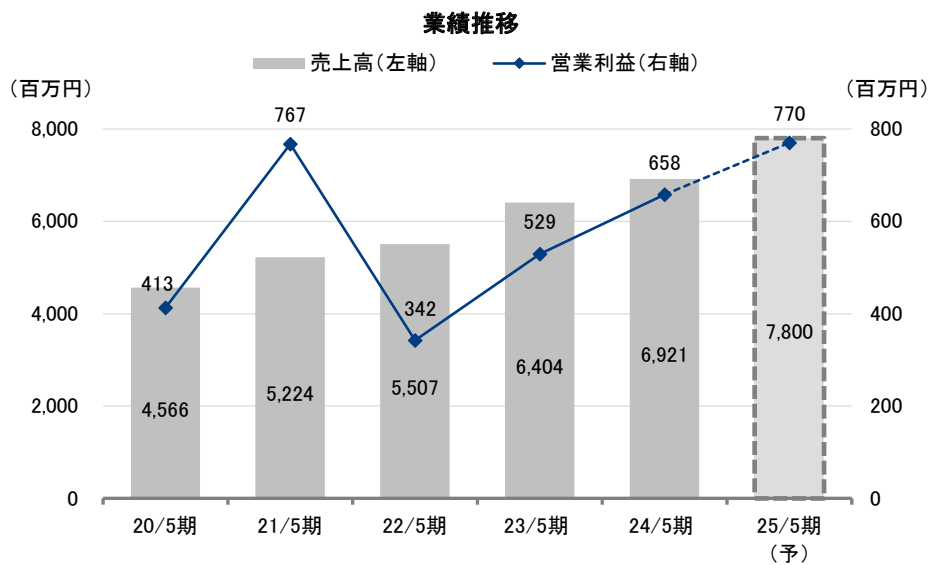
要約

3. 2025年5月期の連結業績見通し

2025年5月期の連結業績は、売上高7,800百万円（前期比12.7%増）、営業利益770百万円（同17.0%増）、経常利益735百万円（同15.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益477百万円（同10.4%増）を見込んでいる。主力のITサブスクリプション事業にとって、2025年10月のWindows 10のサポート終了に伴う各企業や団体でのPC更新需要の本格化は、ITサブスクリプションサービスやLCM（ライフサイクル・マネジメント）サービス等の強い追い風となる。同社はサブスクリプションビジネスの拡大に注力することで、成長ペースをさらに加速させる考えだ。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。現実的には、使用済みPC回収の本格化はPCの更新が進むタイミングより後になるが、それでも2025年5月期の業績面への寄与度は相応に高いと弊社では見ている。さらに同社はこのPC更新需要のタイミングを顧客との重要なタッチポイントとして、2022年11月にサービスを開始した「排出管理BPOサービス」を提案する好機と捉えている。同サービスをクロスセルやアップセルのための重要なツールとして販売促進することで、サービス収益拡大につなげる考えだ。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が拡大し、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る。

Key Points

- ・2024年5月期はITサブスクリプションの堅調な伸びが業績を牽引し、増収増益を確保
- ・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
- ・2025年5月期は本格的なPC更新拡大期に入り、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・デバイス事業が回復



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「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 機器のキックティング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「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」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。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 事業からの撤退を完了し、2024 年 2 月には、LCM サービスの需要拡大に対応するため、東京カスタマーセンターを新設した。なお、BtoB におけるサブスクリプション型サービス（ストック型）売上高比率が大幅に上昇したことに伴い、東証の所属業種を 2021 年 4 月に「小売業」から「サービス業」へ変更したほか、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
2024年 2月	需要拡大に応じ、サービス提供力強化のため東京カスタマーセンターを新設

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

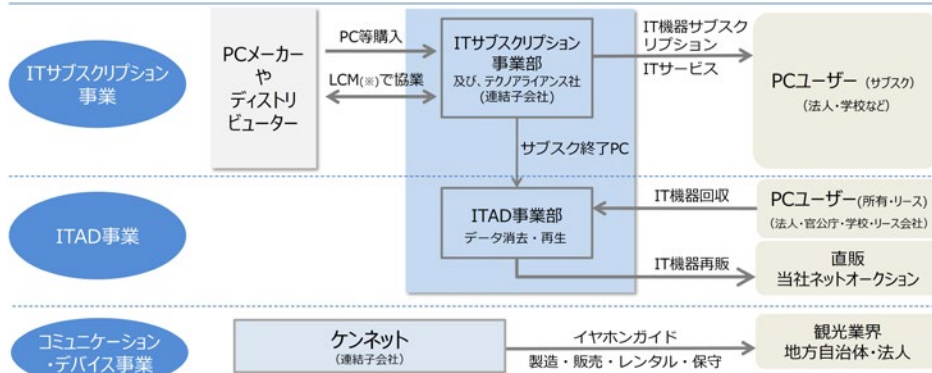
事業概要

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、最重要分野と位置付け

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。2024 年 5 月期における事業別売上構成比は、「IT サブスクリプション事業」が 70.8%、「ITAD 事業」が 25.8%、「コミュニケーション・デバイス事業」が 3.5% となっている。

事業概要

同社事業の全体像

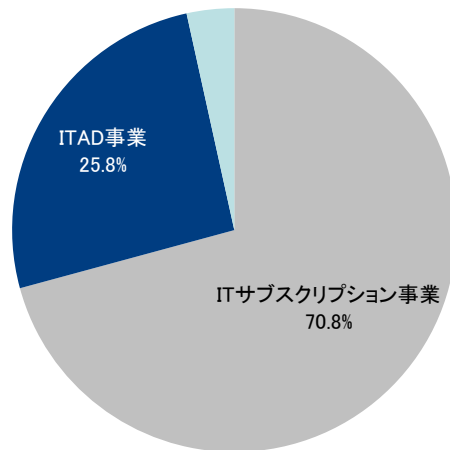


(※) LCM：ライフサイクルマネジメント PC・サーバー等IT機器の購入・運用管理・使用後の適正処理を管理する仕組み

出所：決算説明資料より掲載

事業別売上構成(2024年5月期)

コミュニケーション・デバイス事業
3.5%



出所：決算短信よりフィスコ作成

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販売とは異なり、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強い。加えて、初期投資が大きく売上が分割計上であることや、専門人材や設備が必要で収益化に相当な時間がかかるため参入障壁が高い。これらのことから、同社はITサブスクリプション事業を持続的成長の基盤と位置付け、重点的な投資により規模拡大を進めている。さらに、2025年10月にWindows 10のサポートが終了し、2024年に入り企業のPC更新需要が本格化しており、今後2025年にかけては成長を加速させる重要な機会となる。

事業概要

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だ。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。

LCM as a Service (サブスクリプション型サービス)



出所：自社リリース資料より掲載

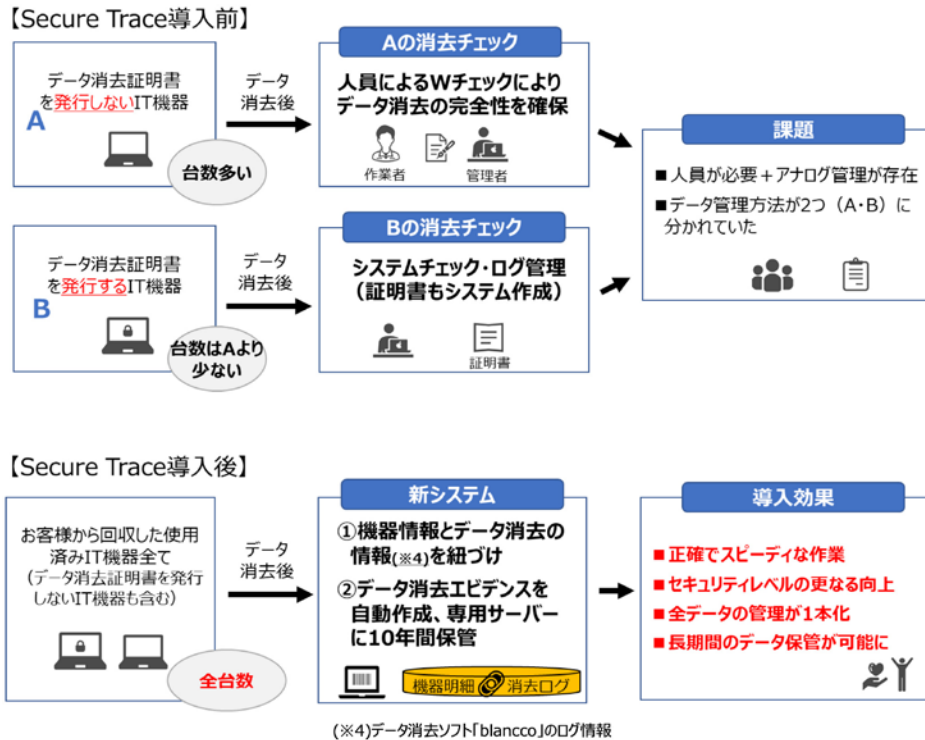
2. ITAD 事業

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、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

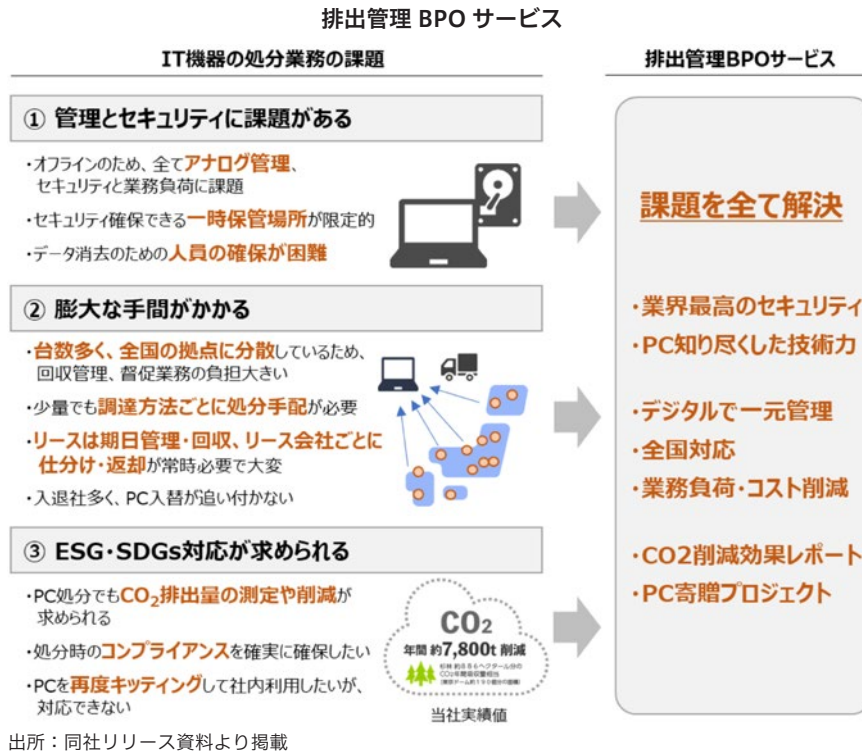
Secure Trace (セキュアトレース)



出所：同社リリース資料より掲載

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、ノウハウの蓄積やデジタル管理など業務面での諸準備が整ったことから、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 & 海峽蒸溜酒ビクターセンター（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。

イヤホンガイド® KR-400
(左) 受信機 (右) 送信機



出所：同社リリース資料より掲載

■ 強み

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

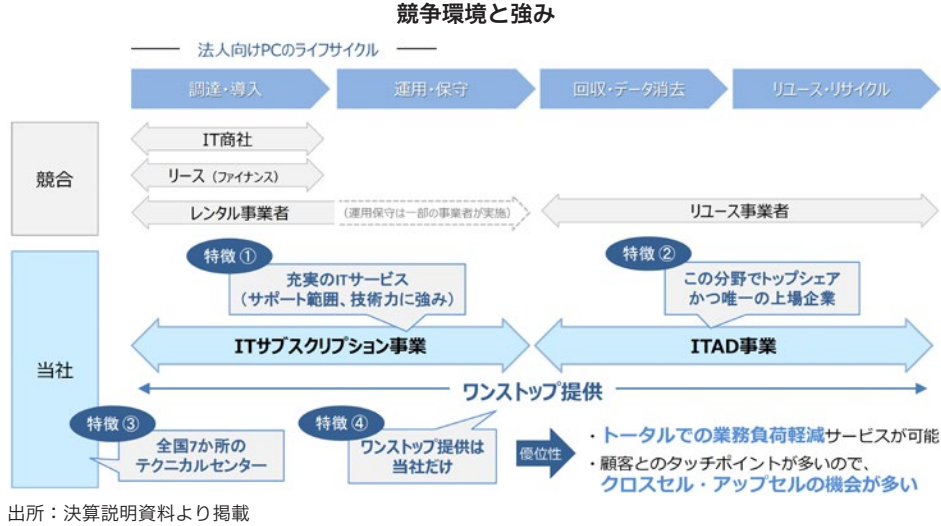
同社は IT 機器の導入・運用管理・クラウド・セキュリティを「サブスクリプション」モデルで提供し、企業の情報システムを適正処分に至るまで包括的に支援する IT 機器管理 BPO サービスを展開するオンリーワン企業である。1988 年 7 月の創業以来、企業の IT 戦略と情報システム部門を支援しており、これまで 15,000 社以上の企業との取り引きにより培った実績とノウハウがある。競合先として、調達・導入においては、IT 商社、リース（ファイナンス）、レンタル事業者などが挙げられる。運用・保守では一部のレンタル事業者と、回収・データ消去、リユース・リサイクルにおいてはリユース事業者と競合する。その中で、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だ。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転換し、「Marutto 365」として 2018 年 11 月からいち早くスタートさせた。今後予測される技術革新や 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に裏付けられた強みである。また、IT サブスクリプション事業で行っている PC レンタルが終了した後、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、CO₂ 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 18,000、入会員数は 200 社を超えている。オークションはリアルタイムで通常月 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、ISO27001 認証を取得しており、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。

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の提供により、コスト削減だけでなく、一元管理による利便性も提供している。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。

強み



業績動向

サブスクリプションの受注が好調を継続し、売上高は4期連続の増収

1. 2024年5月期の連結業績概要

2024年5月期の連結業績は、売上高が6,921百万円(前期比8.1%増)、営業利益が658百万円(同24.2%増)、経常利益が636百万円(同22.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が432百万円(同28.5%増)となった。売上高は4期連続で過去最高を更新し、各段階利益は前期に続いて2ケタの増益を確保した。業績予想比では売上高7,100百万円に対して達成率97.5%、営業利益650百万円に対して同101.2%、経常利益620百万円に対して同102.6%、親会社株主に帰属する当期純利益395百万円に対して同109.4%と、売上高はわずかに目標未達となったものの、各段階利益は目標を上回った。国内の法人向け新規PCの出荷台数が伸び悩むなか、各サービスの認知度向上に努め、受注獲得を進めた結果、各事業の利益は堅調に推移した。なかでも同社の主力事業であるITサブスクリプション事業は契約受注を順調に伸ばし、売上高は前期比10.4%増、セグメント利益については、前期に実施したサブスクリプション資産の耐用年数変更に伴い、減価償却費が減少して増益した要因を除くと、前期比27.6%増となり、順調に業績を拡大させた。なお、同事業の四半期ごとの売上高は、2019年5月期以降2024年5月期までの年平均成長率で25.5%と着実に成長を遂げた。IT資産の管理や処分を行うITAD事業は減収増益となった。サービス収益の拡大や、収益性の高いPCに絞ってリユース販売するなど収益性を重視した施策の効果が現れた格好である。コミュニケーション・デバイス事業は増収、大幅増益となった。国内旅行に加え、訪日旅行や旅行業以外のイヤホンガイドの受注が増加した。

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、将来の事業拡大に向けてサブスク資産を積み上げたほか、札幌・名古屋・福岡支店の拡張・移転や、東京カスタマーセンターの新設など設備投資を行い、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といった人的資本への投資にも注力した。一方、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、増益を確保した。

ITAD事業においては、使用済みPCの排出台数低迷が響き、リユース販売が伸び悩んだ。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、増益を確保した。一方でデータ消去などのサービス販売は、サービス範囲の拡張や営業強化に注力し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「5類移行」などによって国内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の需要も拡大した。さらには旅行業以外の分野（企業の工場見学の受注など）にも積極的に取り組み、前期比で大幅な増益を果たした。

2024年5月期の連結業績概要

(単位：百万円)

	23/5期	24/5期	前期比
売上高	6,404	6,921	8.1%
営業利益	529	658	24.2%
経常利益	518	636	22.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	336	432	28.5%
EBITDA	2,416	2,900	20.0%

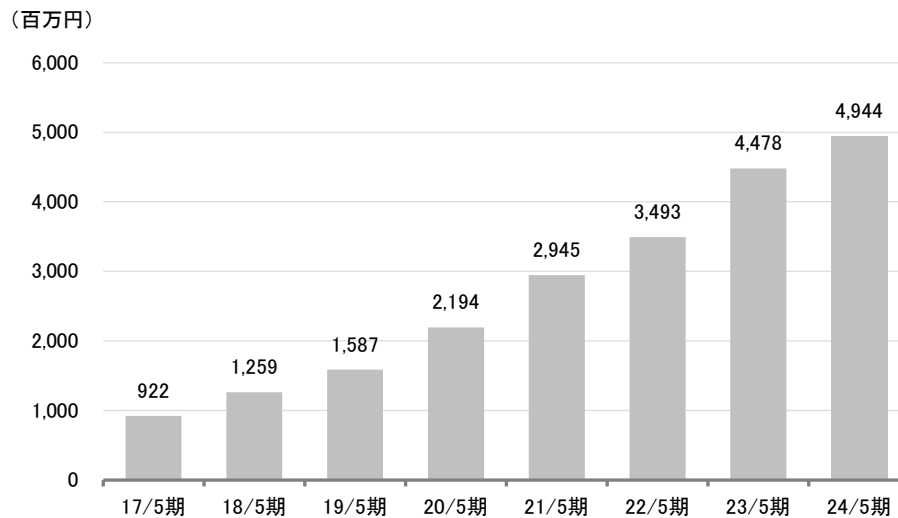
出所：決算短信よりフィスコ作成

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2024年5月期には4,944百万円に成長した。Windows 10のサポート終了等を控えており、今後も順調に拡大すると弊社では見ている。

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の年平均成長率は 25.5%

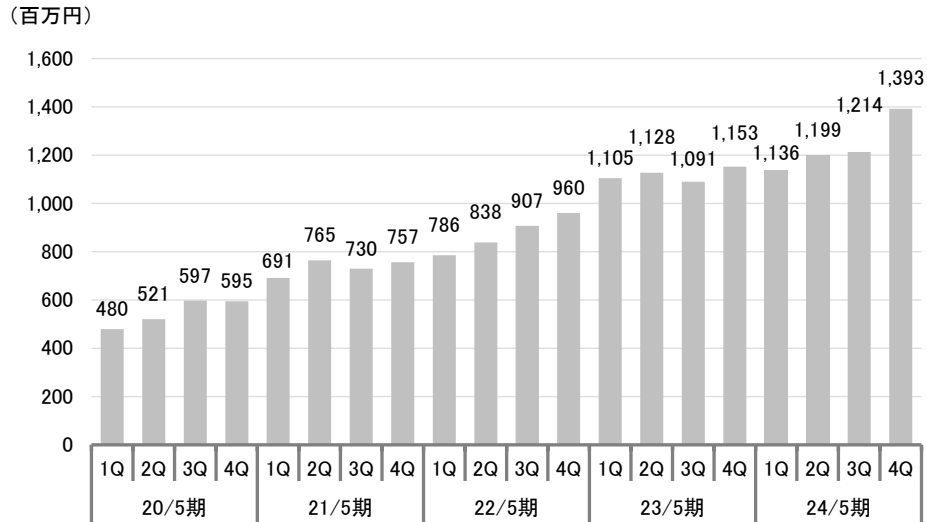
3. セグメント別業績

(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、市場規模が大きいことに加えて、ストック収益化による持続的成長が可能な事業である。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 事業と組み合わせワンストップでサービスを提供している。このため、企業にとっては使い勝手のよいサービスであり、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月期までの年平均成長率は25.5%となった。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



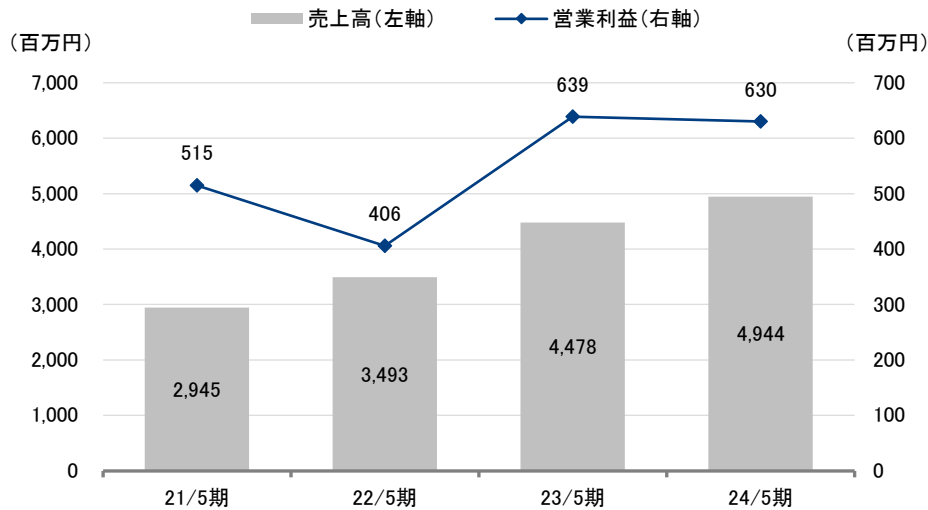
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ITサブスクリプション事業の2024年5月期の売上高は4,944百万円（前期比10.4%増）、セグメント利益は630百万円（同1.4%減）となった。売上高は順調な増加を見せたが、利益については、前期にサブスクリプション資産売却などにより一時的に売上・利益が増加したことや、サブスクリプション資産の耐用年数変更による減価償却費の変動影響を受けたことから前期比減を示しているが、これら要因を除けば、セグメント利益は前期比27.6%となり、実質的には増収増益で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ストック収益を着実に拡大、前期の一時的な売上高増加の影響をカバーして、前期比増収を確保した。受注積み上げの要因の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、足元では従業員数1,000人を超える規模の企業からの受注が増加している。もう1つは地方企業の積極的な開拓である。同社の新規開拓方法は、基本的には各種展示会に参加してサービスを宣伝し、興味を持った顧客に対して営業活動を行うというのだが、東京、大阪、名古屋などの大都市で開催する大型の展示会に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活動を行い、受注を獲得したようだ。また2025年10月のWindows 10のサポート終了を踏まえた既存顧客の利用PCの入れ替えも進捗している。受注のピークは2025年5月期以降の見込みだが、PCの入れ替えを行い、ITサブスクリプションサービスを継続利用する顧客が増加しており、同サービスの中途解約率の低さから、今後の積み上げに伴う収益性向上の確度は高い。

業績動向

セグメント利益が、実質的に前期比 27.6% 増となった主因は、資産稼働率が高水準を維持したことだ。具体的には、サブスクリプション資産の世代交代を図るなかで、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れを行うと同時に、機器を一括発注した場合であっても、顧客が使用開始するタイミングに出荷を合わせることで、サブスクリプション資産の償却負担を軽減した。短期レンタル利用の顧客には最小限の在庫で円滑に供給できるようにオペレーションの業務を改善するなど、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、成長機会に向けた投資として、サブスクリプション資産の継続取得、LCM サービスの需要拡大に対応した東京カスタマーセンターの新設や地域拠点の移転・拡張、IT 人材の積極採用、DX 推進など、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向上などにより、先行投資のコスト増をカバーした。

ITサブスクリプション事業の業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

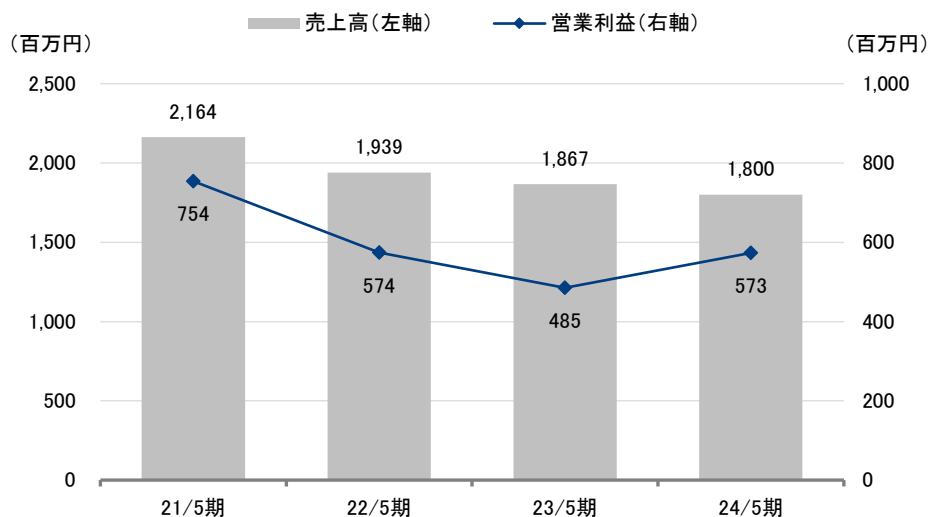
業績動向

(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基本方針としているため、これに向けた構造改革を実施している。2024年5月期の売上高は1,800百万円（前期比3.6%減）、セグメント利益は573百万円（同18.3%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、売上高より利益重視の方針を進め、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。中古品の販売が入荷量の減少で苦戦したものの、好調なサービス収益部門に注力したことにより、カバーした。また、収益性重視により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だ。2022年11月に開始した「排出管理BPOサービス」や従来からの機器回収・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、業容拡大が期待される。「排出管理BPOサービス」については、2024年1月から、文部科学省GIGAスクール構想に対応し、教育機関向けにも対象を拡大している。

足元ではメーカーや金融機関など大企業からの案件が出始めており、それら案件自体も大口化してきている。ただし、同社では現状は回復基調にあるものの、本格的な回復には至っていないと見ている。その要因としては、PCの導入から排出までのタイムラグが挙げられる。段階的にPC導入を進めている顧客企業が多く、処分については導入を完全に終えてから一括で行うことが背景にある。そのため、2025年5月期後半辺りから回復が本格化する公算だ。

ITAD事業の業績推移

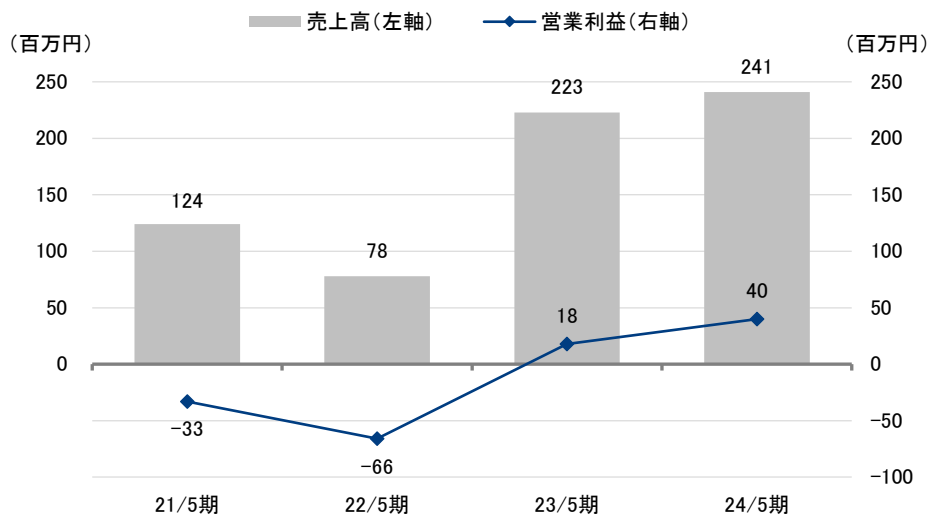


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(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月期の売上高は241百万円(前期比8.1%増)、セグメント利益は40百万円(同117.4%増)と大幅増益となった。新型コロナウイルス感染症の「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5月期第4四半期は旅行や観光のハイシーズンに当たるため、大手旅行会社等からの受注件数が前期比で伸長したほか、訪日旅行者向けレンタルが増加し、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、各種イベント向けなど、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を整備している。

コミュニケーション・デバイス事業の業績推移


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4. 財務状況
(1) 財政状態

2024年5月期末における総資産は10,493百万円となり、前期末比2,485百万円増加した。流動資産合計は2,351百万円、固定資産合計は8,142百万円となった。主な要因は、現金及び預金の増加210百万円、売掛金の増加123百万円、レンタル資産(純額)※の増加1,897百万円である。負債合計は前期末比2,163百万円増の7,431百万円となった。主な要因は、1年内返済予定の長期借入金の増加544百万円、長期借入金の増加1,687百万円である。純資産は前期末比322百万円増の3,062百万円となった。主な要因は、当期純利益の計上等による利益剰余金の増加226百万円である。この結果、自己資本比率は29.2%と前期比5ポイント低下した。

※ レンタル資産から該当する減価償却累計額を控除したものの。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/5期	24/5期	増減
流動資産	1,893	2,351	457
固定資産	6,114	8,142	2,027
資産合計	8,008	10,493	2,485
流動負債	2,722	3,186	463
固定負債	2,545	4,245	1,699
負債合計	5,268	7,431	2,163
資本金	484	532	48
資本剰余金	577	625	48
利益剰余金	1,796	2,023	226
自己株式	-118	-118	0
純資産合計	2,739	3,062	322
自己資本比率	34.2%	29.2%	-5.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) キャッシュ・フローの状況

2024年5月期末の現金及び現金同等物は1,382百万円となり、前期末比210百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは2,521百万円の収入（前期は2,737百万円の収入）となった。主な要因は税金等調整前当期純利益633百万円のほか、減価償却費の計上2,239百万円、売上債権の増加107百万円、棚卸資産の増加41百万円、法人税等の支払255百万円である。投資活動によるキャッシュ・フローは4,412百万円の支出（前期は3,264百万円の支出）となった。主な要因はレンタル資産など有形固定資産の取得による支出4,315百万円である。財務活動によるキャッシュ・フローは2,101百万円の収入（前期は783百万円の収入）となった。主な要因は長期借入金の返済・借入による純増2,231百万円、配当金の支払205百万円である。

2024年5月期の増収増益によりプラスとなった営業活動によるキャッシュ・フローのほか、積極的な長期借入を原資に、サブスクリプション事業向けレンタル資産の増強や設備投資等の成長投資を実行した状況が窺える。

簡易キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/5期	24/5期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	2,737	2,521	-216
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-3,264	-4,412	-1,147
財務活動によるキャッシュ・フロー	783	2,101	1,317
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-527	-1,891	-1,363
現金及び現金同等物の期末残高	1,172	1,382	210

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

PC 更新向け需要が本格化し、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

2025年5月期の連結業績は、売上高7,800百万円（前期比12.7%増）、営業利益770百万円（同17.0%増）、経常利益735百万円（同15.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益477百万円（同10.4%増）と増収増益を見込む。主力であるITサブスクリプション事業にとって、2025年10月のWindows10のサポート終了に伴う各企業や団体でのPC更新需要の本格化は、ITサブスクリプションサービスやLCMサービス等の強い追い風となる。同社はサブスクリプションビジネス拡大による成長ペースのさらなる加速を想定している。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・利益両面の増加を見込んでいる。現実的には、使用済みPC回収の本格化はPCの更新が進むタイミングより後になるが、それでも2025年5月期の業績面への寄与度は相応に高いと弊社では見ている。さらに同社はこのPC更新需要のタイミングを顧客との重要なタッチポイントとして、「排出管理BPOサービス」を提案する好機と捉えている。同サービスをクロスセルやアップセルのための重要なツールとして販売促進することで、サービス収益拡大につなげる考えだ。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が拡大し、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る。

2025年5月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/5期	25/5期(予)	前期比
売上高	6,921	7,800	12.7%
営業利益	658	770	17.0%
経常利益	636	735	15.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	432	477	10.4%

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、既述のとおり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。

市場環境として、Windows10のサポート終了に伴うサブスクリプションでのPC出荷台数を320万台程度と見込んでいる。2018年から2020年にWindows7がサポート終了した際の入替出荷台数と比較すると大きく増加する公算だが、ITサブスクリプションの認知度が前回入替時よりも向上していることや、企業のIT人材不足や業務負担軽減ニーズの高まり等を勘案すれば、決して高い数字ではないと弊社では考えている。

今後の見通し

同社は、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。2025年5月期も、そのための人材・システム・DX・設備などへの積極的な投資を進める。人材については、人的資本経営の強化に向けて、事業の柱となるIT部門の新規採用をはじめ、既存の従業員のリスクリングにも注力する考えだ。具体的には、生成AIに関する研修や各種e-ラーニングの実施等を計画している。システムやDXに関しては、システム化を通じた業務の効率化やDXによる業務プロセスの変革を通じ、付加価値向上を目指す。設備面では、従業員の増加を見据えた事業所の拡大等を検討する計画だ。

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2025年5月期以降徐々に現れると見ている。「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・アップ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、高スペックで優良な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、収益性を考慮しながら取り扱う方針だ。

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などコロナ禍収束後（以下、アフターコロナ）における新たな需要も取り込む計画だ。アフターコロナにより各企業で工場見学の再開が進んでいるほか、各種観光やイベント等の増加も期待されるなか、イヤホンガイド需要を積極的に取り込んでいく。

■ 事業環境と成長戦略

情報システム部門の負担軽減につながるサービスの需要を取り込み、さらなる成長を目指す

1. 事業環境

(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、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、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。さらに PC の入れ替え等によって生じる運用管理や保守需要の高まりは、企業や自治体等での IT 人材不足ともあいまって、PC の「所有から利用へ」の流れを後押しするだろう。実際、国内企業における PC の調達手法においても、徐々にレンタル(サブスク)の割合が拡大しつつあることが指摘されている。同社では、ファイナンスによる PC 調達は、現在主流のリース方式から、長期的には、運用管理や保守サービスを包含するサブスク方式を選択する方向へ向かうと予想している。

(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 の入替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。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にある。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。

2. 成長戦略

顧客企業のIT人材不足やIT機器等の管理に関する業務負担軽減ニーズの高まりに加え、セキュリティ対策やコンプライアンス対応等のためのIT機器管理の高度化が必要とされている状況を、同社は事業拡大の好機と捉えている。同社は、顧客企業のPC導入から運用保守、回収・データ消去、リサイクルまでのライフサイクルに関する業務をワンストップで引き受けるという強みを持っている。また、そのノウハウや、充実したサブスクリプション資産をはじめとする設備が参入障壁となっている。この優位性を武器に引き続き顧客企業等に対して使い勝手の良いサービスを提供することで、顧客満足度を高めるとともに、好機を確実に捉えて事業基盤を拡大し収益を高める方針だ。具体的な成長戦略として以下の3点を掲げている。

1点目はITサブスクリプション事業における戦略である。今後のPCの更新需要等もあって顧客企業がPCのサブスクリプション方式による導入にこれまで以上に関心を持つことを睨み、サブスクリプション方式によるPC導入に向けた営業活動をさらに活発化させる。従来は、主に新規顧客獲得に向けた取り組みとして、展示会参加顧客をターゲットに営業活動を推進していたが、加えて、営業手法に関するコンサルティングを導入してインサイドセールス部門を強化することで、アポイントメント獲得率の向上など、新規顧客獲得に関する生産性を高める。同社のITサブスクリプション事業は既存顧客の解約率が低いため、新規顧客の獲得をさらに進めることで顧客基盤が拡大する可能性が高まる。既存顧客に対してはLCMサービスや排出管理BPOサービスといったITサービスをクロスセル・アップセルすることで顧客単価を高め、収益力の強化を図る考えだ。また、近々の戦略ではないものの、顧客単価及び収益力の強化という文脈では、「AIパソコン」が1つのキーワードになる。社会的に大きな話題の1つになっているが、これはAI処理専用のチップを組み込んだSoC(システム・オン・チップの略)を搭載するPCのことを指す。現状ではコスト面の問題が大きいことから、これらがすぐさまビジネスシーンにおける主流となることは想定しにくい。一方、高機能を背景に、同社顧客において導入案件として出てくるような時期が将来的に到来すれば、同社ビジネスの収益性にもポジティブな影響を与えるだろう。

2点目はITAD事業における戦略である。同事業においては引き続き採算性を重視した事業運営を行う。具体的にはITサブスクリプション事業とのシナジーによるITサービスの基盤拡大である。Windows10のサービス終了に伴うPC更新需要のタイミングを捉え、新規顧客に対してはITサブスクリプションサービスとともに付帯サービスとしてデータ消去サービスや排出管理BPOサービスを売り込み、既存顧客に対しても付帯サービスの売り込みを活発化させる。PCの再販に関しては、データ消去技術を武器に、PC更新に伴うスペックの高いサブスク終了品の再販を中心に、自社オークションを利用した販路拡大を図る。

3点目の戦略としては、既存事業の成長に加え、M&A やアライアンスを進めることや、LCM サービスの範囲を拡大させることである。M&A やアライアンスについては、事業拡大に直結する関連・周辺事業をターゲットとし、顧客企業の情報システム部門の業務改善や生産性向上に役立つサービス提供につながる案件を検討しているようだ。LCM サービスの範囲拡大については、PC の運用保守に付随する、企業の PC 利用に関するヘルプデスク支援や、IT 資産全体の管理支援等のサービス拡大を目指す。

■ 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・CO₂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、「社会（S）」に関し、コロナ禍においては三密回避ツールの提供という形で寄与したが、現在では教育旅行などで貢献している。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、CO₂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。

(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いみなされると、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 IT 機器のリユース・リサイクルにおいて、適正処理により現在年間約 5,000 トンの CO₂ 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 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。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、プラスチック使用料の約 75% 削減と同時に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。

ESGへの取り組み

(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。2024年3月には寄贈PC台数が1,000台を突破したことを発表した。最近では、2024年1月1日に発生した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)

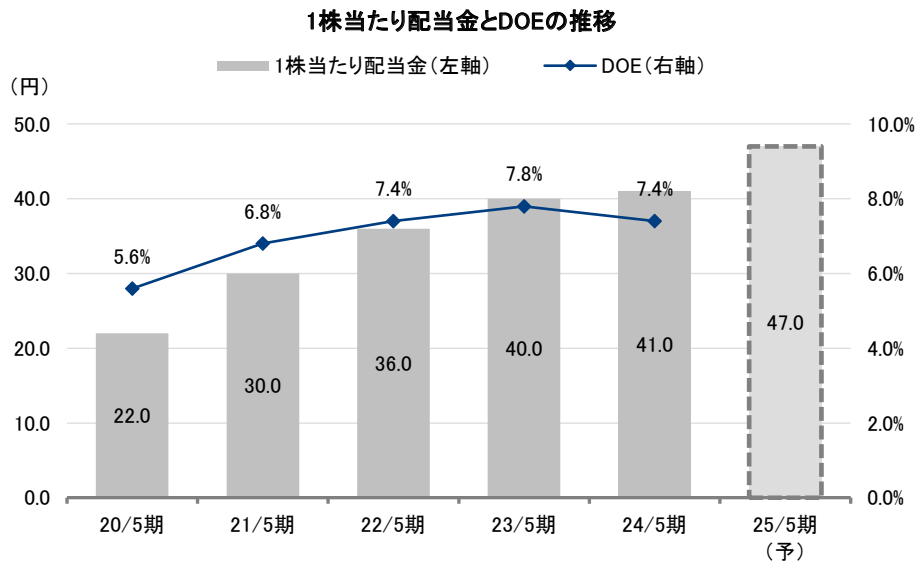
企業統治の観点では情報セキュリティの強化が急務となっている。使用済みPC・サーバーはデータ消去などの適切な処理が必要であり、怠ると情報漏洩の危険性が高い。また個人情報保護法の改正などにより、情報漏洩事故を起こした際の事業リスクが高まっている。こうした課題に対して、同社では厳格な適正処理を行うことで情報漏洩のリスクを最小化するサービスを提供している。高い安全性が担保されたセキュリティ環境とデジタル化でデータ消去の完全性を確保し、従業員・部外者の持ち出しも阻止できる。NIST SP 800-88 Rev.1 (NIST (米国国立標準技術研究所) が「媒体のデータ抹消」の規格として提案している文書番号) 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。 2025年5月期は8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、2024年5月期は、前期比で1株当たり1.0円増配の年41.0円を計画しており、配当性向49.5%、DOE7.4%を見込む。2025年5月期については、前期比で1株当たり6.0円増配の47.0円とし、業績予想に基づく配当性向は51.4%になる見込みである。同社は2018年5月期以降、每期増配を継続しており、2025年5月期においても増配とすることで8期連続増配を計画している。



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