



2025 年 5 月 26 日

各 位

会 社 名 株式会社パシフィックネット
代表者名 代表取締役社長 上田 雄太
(コード番号 3021 東証スタンダード)
問合せ先 取締役 杉 研也
(電話番号 03-5730-1442)

2025年 5 月期 第 3 四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2025年 1 月14日（火）の2025年 5 月期 第 3 四半期決算発表以降に、機関投資家の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆修正を行っております。

【2025年 5 月期 第 3 四半期決算発表 ご参考資料】

■2025年 5 月期 第 3 四半期決算説明資料

https://www.prins.co.jp/_file/ja/article/5191/pcn_ir_file/2/

■2025年 5 月期 第 3 四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

https://www.prins.co.jp/_file/ja/article/5190/pcn_ir_file/2/

■【2025年 5 月期 第 3 四半期】決算情報のポイント

メディアプラットフォーム「note」にて公開しております。

https://note.com/pacificnet_3021/n/n9e1dc496cd96

■質疑応答内容

I Tサブスクリプション事業について

Q. I Tサブスクリプション事業の現状と今後の見通しはどうか

A. 第 3 四半期の会計期間においては、前期（第 2 四半期）に発生した選挙関連などの大きな特需はなかったものの、長期サブスクリプションおよび I Tサービスの需要は引き続き堅調に推移しました。セグメント利益は前年並みの水準となりましたが、これは主に減価償却費の先行償却と不稼働資産の整理に伴う費用といった一時的な要因によるものです。

今後は、Windows 11 の更新需要が本格化することに加え、情報システム部門における人材不足を背景としたアウトソーシング需要が高まることにより、受注の積み上げが順調に進むと見込んでいます。

Q. 減価償却費および不稼働資産の整理に伴う費用が増加している要因は何か

A. 以下の 2 点が要因です。

① 減価償却費の増加要因

・仕入増加に伴う先行償却

需要が高まる時期の機器仕入増加により、減価償却費が一時的に先行発生する傾向があります。

- ・新旧資産の償却

既存顧客において、機器の入れ替え時に新旧機器が並行稼働することで、一時的に両方の減価償却費が計上されることがあります。こちらは一時的なものになり、入れ替え終了後、旧機種はリユース品として販売され、新たな収益となり、中長期的には利益に貢献します。

② 不稼働資産の整理に伴う費用増加の要因

近年、軽量・薄型PCの比率が高まっており、その構造的な特性から故障頻度がやや増加傾向にあります。こうした故障した資産については、資産効率の向上と収益性の確保を図るため、以下の基準に基づき集中的な整理を進めています。

- ・再整備：再整備にかかる費用が発生。

- ・商品化：修理費が高額な資産はITAD事業にて売却する際に時価評価を実施。その際、時価が帳簿価格を下回った場合に評価減として費用が発生。

これらの取り組みは短期的に費用増加を招きますが、資産効率の向上と収益性改善を目指した健全化の一環です。特に第3四半期においては、このような不稼働資産の集中的な整理を実施したことにより、一時的に収益を圧迫する要因となりました。先行コストは増加しましたが、第3四半期末には資産稼働率が81.8%から83.4%へと改善しており、今後も収益性向上に向けた取り組みを継続してまいります。

Q. Windows 11 への移行需要の進捗はどうか

A. エンタープライズ企業では移行が順調に進んでいる一方、中小企業ではまだ本格化していない状況です。ただし、今後の移行需要の拡大に伴い、PCレンタル需要も増加し、売上拡大が期待されます。

ITAD事業について

Q. ITAD事業の現状と見通しはどうか

A. ITAD事業は、使用済みPCの入荷台数が回復基調にあり、今後の本格的な回復が期待されます。特に、高年式・高スペック品の入荷割合が引き続き高いため、リユース品の販売単価が上昇しています。サブスクリプション終了品の販売は前年並みですが、今後は出荷台数の増加が見込まれます。また、市場の影響を受けやすい従来のモデルから脱却するべく、データ消去や適正処理に関わるアウトソーシングサービスを強化した結果、サービス売上は前年を大きく上回る進捗を見せています。

さらに、Windows 10 のサポート終了に伴うPCの排出は一定のタイムラグがあるため、この影響は今後も継続すると予想されます。現在、商談件数も増加しており、下期以降のさらなる成長が期待されます。

Q. GIGAスクールのITAD事業に与える影響はどうか

A. GIGAスクール構想により、全国の教育機関に約900万台のPC・タブレットが導入されたと推定されており、これに伴い、教育機関やメーカー、販社等からデータ消去に関する相談が多数寄せられています。ただし、GIGAスクールで導入されているPCはChromebookが多く、再販価値は相対的に低いため、当社としてはデータ消去をはじめとするサービス収益に重点を置いています。

また、教育委員会の予算に左右される側面があるため、限られたリソースを効率的に活用し、収益が見込める案件に集中して取り組む方針です。

コミュニケーションデバイス事業について

Q. コミュニケーションデバイス事業の状況は？

A. クルーズ船や訪日旅行客向けの需要が増加しており、さらにホームページ改修により問い合わせも増加しています。競合が少ないため市場環境により、高い成約率を維持しています。

業績予想

Q. 第3四半期の実績を計画比でどのように評価しているか

A. 通期業績に対する進捗率は、売上高が74.5%、営業利益が68.6%となっています。当社のビジネスモデルは「第4四半期偏重型」であり、3～5月にかけての第4四半期は、多くの企業の決算期と重なる時期にあたるため、大口案件や官公庁・法人向けのIT機器の入れ替え・導入需要が集中する傾向があります。このため、この時期はITサブスクリプション事業やITAD事業にとって繁忙期にあたり、更新需要やIT資産の処分が活発になるタイミングです。また、4月から5月にかけては新卒研修に伴う短期レンタルの需要が高まる事や、コミュニケーションデバイス事業は、主要顧客である旅行業界の春の行楽シーズンにより需要が増加しています。これらの季節的な要因から、第4四半期における売上・利益の積み上げを見込んでおり、現時点では計画通りの進捗であると評価しています。

人材・教育

Q. 来期の考え方と人員の増加見込みについて

A. 来期も事業成長に向けた戦略に基づき、適切な人材の採用を継続する方針です。事業拡大に必要なスキルや経験を持つ人材の強化に注力することで、組織全体のパフォーマンス向上を目指します。また、賃上げに伴う人件費の増加も予定しているため、短期的にはコストが増加する見込みですが、中長期的な収益力の強化につながる投資と捉えています。

Q. 人件費の増加や金利の上昇について

A. 価格転嫁に取り組んでいますが、競合との価格競争もあり、すべてのコスト増を反映させるのは難しい状況です。ただし、ITサブスクリプション事業においては、利益確保よりも事業拡大を優先する方針であるため、できる限り契約件数を積み上げていく考えです。

Q. 今後の業務効率化の取り組みについてどのように考えているか

A. 来期も引き続き当社では、生成AIの活用を通じた業務効率化を積極的に推進しています。特に、メールや資料の作成、企画立案など、多岐にわたる業務に生成AIを活用することで、生産性の向上を図っています。また、各部門で自動化が可能な業務については、RPAツールの導入を進めるほか、請求書作成などの定型業務に対する効率化も進めており、作業負担の軽減と処理速度の向上を実現しています。これらの取り組みを通じて、社内全体の生産性を高め、営業利益率の向上に寄与してまいります。

財務・資金調達

Q. 借入金についてどう考えているか

A. 現在の借入金は固定金利で調達しているため、金利変動の影響はほとんどありません。将来的に金利が上昇した場合には、適切な価格転嫁を行う予定です。

また、当社のビジネスモデルでは、レンタル資産の購入に借入金を活用し、そこから収益を生み出す仕組みとなっています。そのため、貸借対照表(BS)上の借入金は比較的多くなっていますが、銀行側もこのビジネスモデルを十分に理解しており、資金調達は順調に進んでいます。特に、レンタル資産は受注に基づいて購入するケースが多く、回収の確実性が高いため、リスクは低いと考えています。

さらに、解約や顧客の倒産リスクも限定的であり、仮に回収が困難になった場合でも、別の顧客へのレンタルや中古販売を通じて資産を有効活用することが可能です。加えて、現時点でも資金調達金利は許容可能な水準であるため、資金調達コストの面でも有利であり、今後も借入金を活用しながら事業を展開していく方針です。

Q. 今後の投資方針はどうか

A. 今後も利益を重視しつつ、必要な投資を継続していく方針です。設備投資については、オフィスの移転に伴う増床などの大規模な投資がひと段落しており、今後は主に人材への投資が中心となる見込みです。また、サブスクリプション資産については、引き続き積み上げを進めていく考えです。

Q. トランプ関税の影響についてどう考えていますか？

A. 国内ビジネスが中心であり、ストック型のため影響は限定的であると考えています。

競合・市場環境

Q. ITサブスクリプション事業の競合優位性はどうか

A. サブスクリプション市場では、大手2社が約7割のシェアを占めており、当社はその次に位置するグループの一角にあります。競合他社が高いシェアを維持している要因として、市場への早期参入と強固な資本力が挙げられます。一方で、当社は独立系企業として37年の歴史を持ち、着実に事業規模を拡大しています。

近年、サブスクリプションサービスの認知度向上により需要が増加しており、特に機器管理の手間を削減できる点が顧客に評価されています。購入・リース・サブスクリプションの選択は、それぞれの企業のニーズや経済状況に応じて異なりますが、当社は柔軟なサービス提供により、大手レンタル会社との差別化を図っています。

さらに、先行投資の最適化やPCの調達先の見直しなど、コスト削減の取り組みを積極的に進めており、これにより安定的な売上と利益の積み上げが期待できます。

成長戦略

Q. 今後の成長イメージについて

A. サブスクリプション事業は、入れ替え需要の影響を受けにくく、LCM（ライフサイクルマネジメント）サービスへの需要が引き続き高いため、安定した成長が見込まれます。さらに、リースや購入からのスイッチ需要も見込まれており、今後も着実な拡大が期待されます。

一方、ITAD事業は需要変動の影響を受けやすいものの、サービス強化により物販に依存しない収益構造を目指し、収益性の向上を重視した戦略を展開しています。これにより、大幅な減収を避けつつ、安定的な成長を実現することが可能と考えています。

経営体制・リスク管理

Q. OS更新需要が終了した後のリスク管理についての考え方は？

A. ITサブスクリプション事業については、サブスクリプション市場の拡大により、PCの出荷台数に依存せず、安定した成長が見込まれると考えています。企業の「所有から利用へ」のシフトが進んでおり、初期コストや管理負担を抑えられるサブスクリプションサービスへの需要は今後も高まると予想されます。

加えて、OS更新需要が終了した後も、企業の情報システム部門はセキュリティ対策やIT資産管理、運用効率化など、継続的に高い業務負荷を抱えることが見込まれます。そのため、当社が提供する機器管理、データ消去、IT資産運用などのサービスは、今後も需要が伸びていくと考えています。また、ITAD事業については、物販中心のビジネスモデルに依存せず、データ消去や機器管理といったサービス収益を強化することで、リスクに対応していく方針です。

サブスクリプション事業の拡大に伴い、契約終了後の機器が増加することで、新たなビジネス機会が生

まれ、シナジー効果の創出が期待されます。

これらの施策を通じて、OS更新需要の終了後も安定的な事業成長を継続していく計画です。

Q. 重要な意思決定はどのようなプロセスで行われているのか？

A. 当社では、経営の基本方針や戦略的な意思決定は、月1回定例で開催される取締役会にて、十分なシミュレーションや議論を経て決定しています。

取締役会は社内外の取締役によって構成されており、独立した社外取締役の意見も積極的に取り入れながら、透明性と客観性の高い意思決定体制を整えています。

また、取締役会の実効性評価や、指名・報酬委員会の設置といった取り組みにより、経営陣の選任・報酬なども公正かつ透明に決定されており、企業価値向上に資するガバナンス体制の確立に努めています。

【免責事項】

・本資料は、当社の事業に対する理解を深めていただくための情報提供を目的としており、当社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。

・本資料に含まれる将来の業績見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づいて判断したものであり、当社として将来の業績を保証するものではありません。業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社パシフィックネット IR 担当

ir@prins.co.jp

以下、お問い合わせフォームもご利用ください。

[IR お問い合わせ](#) | [トップページ](#)

以上