



2026年3月17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)

2026年5月期 第2四半期決算 質疑応答集

本質疑応答集は、2026年1月14日(水)の2026年5月期 第2四半期決算発表以降、機関投資家との面談や個人投資家からいただいたご質問を取りまとめたものです。内容の分かりやすさを考慮し、一部表現の修正および加筆を行っております。

【2026年5月期 第2四半期決算発表 ご参考資料】

■2026年5月期 第2四半期 決算説明資料

https://www.prins.co.jp/file/ja/article/5484/pcn_ir_file/2/

■2026年5月期 第2四半期 決算短信〔日本基準〕(連結)

https://www.prins.co.jp/file/ja/article/5483/pcn_ir_file/2/

■【2026年5月期 第2四半期】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/n6948958bc092

■2026年5月期 第2四半期決算説明動画および書き起こし記事公開

決算説明動画

<https://youtu.be/gQS2Fffg95Y>

決算説明動画 書き起こし記事

<https://finance.logmi.jp/articles/383693>

■質疑応答内容

業績と見通し

Q1. 今回の決算が予算進捗を大きく上回った理由

A1. 当期は、売上・利益ともに過去最高の業績となりました。内容面では、3事業すべてが前期比30%超の成長となり、特にITAD事業が想定を上回る伸びを示しています。

ITAD事業では、Windows 10 のサポート終了を背景とした機器の入れ替え需要が想定よりも早期に顕在化し、業績を押し上げました。ITサブスクリプション事業についても、長期サブスクリプションを中心に契約件数が積み上がり、順調に推移しています。一方、コミュニケーション・デバイス事業は概ね当初計画どおりの進捗となっています。

こうした業績進捗を総合的に勘案し、通期業績予想について上方修正を行っております。

Q 2. 第4四半期偏重の季節性は今期も同様と考えてよいか

A 2. 当社の事業には例年、第4四半期に利益が出やすい一定の季節性があります。一方で、当期についてはOS更新需要の影響などを背景に上期の業績が想定を上回って推移しており、利益の計上タイミングについては、例年とは異なる配分となる可能性があります。

下期においては、人材、サブスクリプション資産、システム、設備等への先行投資を継続する方針であり、一定のコスト増加要因は見込まれますが、現時点で大きな減益を想定しているわけではありません。

下期についても、投資と収益のバランスを適切にコントロールしながら、通期計画の達成に向けて着実に事業運営を進めてまいります。

Q 3. 今後の見通し

A 3. ITサブスクリプション事業では、契約件数の積み上がりによりストック収益が着実に拡大する見通しです。先行投資に伴う一定のコスト増はありますが、中長期的な収益基盤の強化につながるものと考えております。

ITAD事業については、Windows 10 のサポート終了に伴う更新需要を背景に、今期中は引き続き堅調に推移すると見込んでおり、来期が一つの分岐点になる可能性があると考えております。その後は入荷台数の減少も想定されますが、中古相場の上昇やサービス収益の拡大により、一定の利益水準を維持できる見通しです。

また、ITサブスクリプション事業におけるストック収益の積み上がりにより、ITAD事業の反動局面においても業績を下支えできる体制が整いつつあります。

更新需要が落ち着く局面においても、企業においてIT人材不足や運用負荷の増大、セキュリティ要請の高度化といった課題が継続しており、調達から運用までを一括で任せたいというニーズは高い水準で推移しています。当社はこれらの構造的な需要を追い風に、ITサブスクリプションの顧客基盤および提供価値をさらに拡大していく考えです。

ITサブスクリプション事業

Q 4. 稼働率が上昇している理由

A 4. 当社はストック収益の積み上げを重視した事業戦略を採っており、近年は複数年の長期契約案件の比率が上昇しています。長期契約案件は、契約期間中、機器が継続的に利用されるため、結果として稼働率の押し上げ要因となっています。

社内的には、今後数年をかけて稼働率85%程度を一つの目安とし、資産効率のさらなる向上を目指していく考えです。

Q 5. 解約率について

A 5. ITサブスクリプション事業における解約率の具体的な数値は公表しておりませんが、解約は極めて低い水準で推移しています。

IT機器の入れ替えには企業の情報システム部門において多大な工数や業務負荷が発生するため、解約を伴ってまで他の導入形態へ切り替えるケースがほとんどありません。解約が発生する場合も、飲食業や小売業の顧客の店舗の退店など、限定的な事由にほぼ限られています。

この結果、同事業は安定したストック収益として着実に積み上がっています。

ITAD事業

Q 6. ITAD事業が好調だった要因

A 6. Windows 10 のサポート終了に伴う更新需要の拡大により、機器の排出が想定よりも早期に増加したことに加え、排出された機器の品質が良好であったことから平均単価が上昇し、「数量」と「単価」の両面で業績を押し上げました。

今回、需要の顕在化が早まった背景には、前回の Windows 7 から Windows 10 への移行時と比べ、企業において計画的に入れ替えを進める動きが広がったことが挙げられます。これにより、従来のように入れ替え時期に合わせてまとめて排出するのではなく、計画に沿って順次排出されるケースが増え、排出時期が前倒しになっていると考えております。

更新需要は今期5月末までは堅調に推移すると見ており、その後は一時的な調整局面も想定されますが、中古相場の上昇やサービス収益の拡大により、一定の利益水準は維持できると考えております。

Q 7. G I G Aスクール端末の大量処分需要は業績にどの程度影響するか

A 7. G I G A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、教育機関やメーカー、販社等からデータ消去に関するご相談を多くいただいております。

ただし、G I G A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。

なお、現時点ではG I G Aスクールの影響は不透明なため、業績予想に織り込んでおりません。

コミュニケーション・デバイス事業

Q 8. 中国からのインバウンド需要減少の影響

A 8. 当社全体の売上に占めるインバウンド向けの構成比は限定的であり、業績への影響は軽微であると考えております。

国内旅行需要や一般法人向け、工場見学など多用途での需要が拡大しており、特に足元では企業向け利用が伸長しています。直近の成長は中国系顧客に依存したのではなく、今回の需要低下によって当社サービスの稼働が大きく落ち込む状況にはありません。

市場環境・リスク

Q 9. PC価格高騰・品薄は、需要構造にどのような影響を与えるか

A 9. 新品PC価格が上昇する局面では、企業の導入形態は、初期投資を抑えたいニーズが高まるため、「購入」から「リース」や「サブスクリプション（レンタル）」へと選択がシフトする傾向が見られます。この点は、当社のITサブスクリプション事業にとって追い風と考えています。

一方で、価格高騰により導入時期を慎重化する動きが生じる可能性はありますが、その場合でも既存顧客においては契約延長を選択されるケースが増える傾向があり、需要が急減する構造にはないと考えております。

また、部材不足が長期化した場合には、新品PCの納期遅延により売上計上が後ろ倒しとなる可能性はありますが、需要そのものが消失するものではなく、タイミングの問題と認識しております。

さらに、新品PC価格の高騰に伴い中古PC市場の相場上昇も想定されることから、当社のITAD事業にとっては好影響が見込まれます。ただし、価格高騰によりPCの入れ替えが鈍化した場合には入荷量が減少する可能性もあるため、引き続き市場動向を注視してまいります。

Q10. レンタルサービスにおける価格改定の考え方

A10. 当社では、仕入価格の変動を契約更新時や新規見積時の条件に適切に反映する運用を基本としています。メーカーやディストリビューターからの仕入価格が上昇した場合には、必要に応じて価格転嫁を行うことで対応しており、原価上昇が直ちに収益を大きく圧迫する構造にはなっていません。

仕入価格が一時的に上昇した場合に直ちに一律の値上げを行うものではありませんが、上昇が持続的なものとなった場合には、契約更新のタイミング等を通じて段階的に反映していく方針です。

Q11. 中古相場の上昇はITAD事業の収益にどのような影響があるか

A11. ITAD事業の売上構成においては、商品売上が約7割、サービス売上が約3割を占めており、再販による収益が事業の中心となっています。そのため、中古PCや部材の販売単価が上昇した場合には、再販粗利として比較的ダイレクトに利益へ反映されやすい構造となっています。

入荷台数が大きく増加しない局面であっても、高年式・高スペック品の入荷割合が高まることで販売単価が上昇し、売上および収益の押し上げにつながるケースがあります。

また、ITサブスクリプション事業から返却されるレンタルアップ品については、ITAD事業部と一定の割合で収益を分配する仕組みとなっており、中古相場の上昇は両事業にプラスの影響をもたらします。

一方で、再販収益は市況の影響を受けやすい側面もあるため、当社ではデータ消去、排出管理BPOサービス、キッティング、運用支援などのサービス提供を強化し、相場変動の影響を受けにくい収益基盤の構築を進めています。

成長戦略

Q12. M&Aに対する考え方

A12. まずは既存の3事業におけるシナジー拡大（例：ITサブスクリプション事業からITAD事業へのクロスセル）を最優先としています。相乗効果が見込まれる周辺領域については、M&Aも選択肢として検討しますが、当面は既存事業の深化と拡張を中心に推進していきます。

Q13. 中期経営計画を開示しない理由

A13. IT業界は技術革新や市場環境の変化のスピードが非常に速く、2～3年先の数値目標を高い信頼性をもって設定することは難しいと考えております。そのため当社では、形式的な中期経営計画の数値開示よりも、株主・投資家の皆さまに対して責任をもってお示しできる1年先の業績予想へのコミットメントを重視しています。

また、非上場企業を含む競合が多い環境下において、具体的な数値目標の開示が競争上の不利益につながる可能性も踏まえ、現時点では外部開示を控えております。

一方で、社内では需要シナリオや投資計画に基づく中期目標を設定し、取締役会においても議論を行っております。今後も、開示可能な情報については適時適切に共有していく方針です。

Q14. 採用状況・人件費等の見通し

A14. 足元採用状況は順調に改善しています。背景として、昨年度に採用領域の専門人材を採用し、採用戦略の立案から実行までの体制を強化したことが大きく寄与しております。

採用強化や賃上げに伴い人件費は増加しておりますが、今後も事業成長を支える人材の確保と定着を重視しつつ、採用規模および人件費については計画的にコントロールしていく方針です。

Q15. 今後の投資状況

A15. 直近の主な投資は、昨年11月に実施した本社増床に関するものが中心であり、支店移転などの大規模な拠点投資はひと段落しています。

今後については、東京テクニカルセンターの移転や業務効率化を目的としたシステム改修などを予定していますが、いずれも減価償却を通じて複数年に分散して費用化される見込みであり、業績への影響は限定的と考えています。

引き続き、収益とのバランスを意識しながら、成長に必要な分野に絞った投資を行っていく方針です。

【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