



2026 年 8 月 20 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 月期決算 質疑応答集

本質疑応答集は、2026年 7 月15日（水）の2026年 5 月期 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 決算発表 ご参考資料】

■2026年 5 月期 決算説明資料

https://www.prins.co.jp/_file/ja/article/5665/pcn_ir_file/2/

■2026年 5 月期 決算短信〔日本基準〕（連結）

https://www.prins.co.jp/_file/ja/article/5666/pcn_ir_file/2/

■【2026年 5 月期】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/n20b140b3cd1e

■2026年 5 月期 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/DwTt69meBBo?si=C-uFGziFi_yjG5VP

決算説明動画 書き起こし記事

<https://finance.logmi.jp/articles/385247>

■質疑応答内容

業績と見通し

Q 1. 2026年 5 月期の過去最高業績は、Windows OS更新需要による一時的なものか

A 1. Windows OS更新需要は追い風となりましたが、過去最高業績は複数の成長要因が重なった結果と考えています。

I Tサブスクリプション事業では、長期契約の積み上がりにより、ストック収益が拡大しています。また、I T A D事業では、高年式機器の確保や販売チャネルの拡充などにより、入荷台数だけに依存せず利益を確保できる事業構造へと変化しています。

2027年 5 月期は、Windows OS更新需要の平常化を見込む一方、こうした収益基盤の強化により、引き続き増収増益を見込んでいます。

Q 2. 第4四半期単独では営業利益が前年同期を下回った理由

A 2. 第4四半期単独の営業利益が前年同期を下回った主な要因は、前期に計上した一過性収益の反動に加え、当期に一時的な費用が発生したことです。

前期の第4四半期には、短期レンタル案件やI T機器の大口販売などによる一過性収益を計上していましたが、当期にはこれらの収益がなかったことが、前年同期比での減益要因となりました。

また、当期は、顧客への安定供給に向けたサブスクリプション資産の積み増しに伴う先行的な減価償却費や、業績を踏まえた特別賞与の支給などが利益を押し下げる要因となりました。

一方、通期では売上高・営業利益ともに過去最高を更新しており、第4四半期の減益はこれらの一時的な要因によるものです。

Q 3. Windows OS更新需要の一巡後も、2027年5月期に増収増益を見込む理由

A 3. 2027年5月期については、Windows OS更新需要の影響が徐々に平常化することを想定する一方、長期サブスクリプションを中心としたストック収益の拡大、I Tサービスの成長、I T AD事業の収益力向上により、増収増益を見込んでいます。

連結業績予想は、売上高11,100百万円、営業利益1,450百万円としており、売上高・営業利益ともに過去最高の更新を予想しています。

I Tサブスクリプション事業では、I T人材不足やP C価格の上昇を背景に、サブスクリプションや運用支援に対する需要が引き続き継続すると見えています。また、I T運用管理、ネットワーク、セキュリティ、サーバーなどへ支援領域を広げ、既存顧客へのクロスセルを進めていきます。

I T AD事業では、Windows OS更新需要による使用済みP Cの入荷増加は徐々に平常化することを想定していますが、高年式・高スペック品の確保や販売チャネルの拡充などによる販売単価の向上、データ消去・適正処理などのサービス収益の拡大に取り組んでいきます。

このように、Windows OS更新需要の一巡を織り込みながらも、ストック収益の積み上げと各事業の収益力向上により、持続的な成長を目指してまいります。

Q 4. 2027年5月期の業績は、四半期ごとにどのような推移を想定しているか

A 4. 当社の業績は例年、第4四半期に偏重する傾向があり、2027年5月期についても同様の推移を想定しています。これは、顧客企業の年度末に向けて、P Cの導入・入れ替えや使用済みI T機器の処分などの需要が高まる傾向があるためです。

そのため、第1四半期から第3四半期までの通期業績予想に対する進捗率が低く見える場合でも、必ずしも通期計画に対して進捗が遅れていることを意味するものではありません。

2027年5月期についても、例年と同様に第4四半期に業績が偏重することを織り込んだ通期計画となっています。

I Tサブスクリプション事業

Q 5. I Tサブスクリプション事業は、今後どのように成長を継続していくのか

A 5. I Tサブスクリプション事業では、長期サブスクリプション契約によるストック収益の積み上げと、I Tサービスの拡大を軸に、成長を目指してまいります。

企業の情報システム部門では、I T人材不足や運用負荷の増大を背景に、P Cの調達・導入だけでなく、キッティングや運用・保守などを外部へ委託するニーズが高まっています。また、新品P C価格の上昇により、一括購入からサブスクリプションへ導入形態を見直す動きも、当社にとって事業機会になると考えています。

当社では、こうした需要を取り込みながらサブスクリプション契約を拡大するとともに、既存

顧客との接点を活かし、IT運用管理、ネットワーク、セキュリティ、サーバーなどへ支援領域を広げていく方針です。

今後も、ストック収益の着実な積み上げと、ITサービスの提供拡大を両輪として、継続的な成長につなげてまいります。

Q 6. 資産を積み増す中でも、稼働率81.6%を維持できている理由と、今後の稼働率の考え方

A 6. 2026年5月期末のサブスクリプション資産は、取得価額ベースで19,278百万円まで拡大しましたが、資産稼働率は81.6%と、80%を上回る水準を維持しています。

当社では、受注動向を踏まえた資産調達を基本としながら、PC価格の上昇や供給制約、納期の長期化などに備え、顧客への安定供給に必要な資産を一定程度先行して確保しています。

一方で、受注後の速やかな出荷や、契約終了後に返却された機器の再稼働、不稼働資産の早期処理などを進めることで、資産稼働率の維持・向上に取り組んでいます。

今後も、需要に応じて必要な資産投資を行いながら、資産稼働率80%以上を目安として、サブスクリプション資産の拡大と効率的な運用を両立していく方針です。

ITAD事業

Q 7. Windows OS更新需要の一巡後も、ITAD事業の高い収益性を維持できるのか

A 7. 2027年5月期については、Windows OS更新需要を背景とした使用済みPCの入荷増加が徐々に平常化することを想定しています。一方、当社では、入荷台数だけに依存せず、販売単価の向上やサービス収益の拡大により、収益力の維持・向上を図っていく方針です。

前回のWindows OS更新時である2020年5月期との比較では、2026年5月期の入荷台数は0.6倍である一方、販売単価は1.9倍、セグメント利益は531百万円から1,362百万円へ2.6倍となりました。入荷台数が前回を下回る中でも、販売単価の向上などにより利益を大きく伸ばしており、収益力は大きく向上しています。

今後も、高年式・高スペック品など再販価値の高い機器の確保や、サーバー・ネットワークなどの取扱領域の拡大、複数の販売チャネルを活用した販売単価の向上に取り組めます。あわせて、データ消去、回収、適正処理などのサービス収益を拡大することで、入荷台数の変動に左右されにくい収益基盤の強化を進めてまいります。

Q 8. GIGA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 8. GIGAスクール構想により全国の教育機関に多数のPC・タブレットが導入されており、現在、教育機関やメーカー、販社等から、端末の回収やデータ消去などに関するご相談を多くいただいています。

当社においてもGIGAスクール関連の案件を一部受注していますが、現時点では、案件数・取扱台数ともに業績全体へ大きな影響を与える規模には至っていません。

また、GIGAスクール端末にはChromebookが多く、再販価値は相対的に低いと見ています。そのため、端末の再販による収益よりも、データ消去をはじめとするサービス収益の獲得を重視しています。

今後、端末更新の本格化に伴い案件が増加する可能性はありますが、現時点ではその規模や時期を具体的に見通すことは難しく、業績予想に大きな影響を与える個別要因としては織り込んでいません。

Q 9. AIインフラ関連機器へITADの対象領域を広げた狙いと、今後の見通し

A 9. 生成AIやデータ活用の拡大に伴い、サーバー、ネットワーク機器などの導入が増加することで、

将来的にはこれらの機器の撤去、データ消去、再販などの需要も拡大すると考えています。当社はこれまでもこれらの機器を取り扱ってきましたが、P CのI T A Dで培ったデータ消去、セキュリティ管理、再販のノウハウを活かし、今後は対象領域を本格的に拡大していきます。

短期的な大幅な業績寄与を前提とするものではなく、中長期的にP Cに次ぐ新たな収益機会へ育成していく考えです。

市場環境

Q10. P C・メモリ・半導体価格の上昇は、当社業績にどのような影響があるか

A10. 価格上昇は調達コストの増加要因となる一方、当社にとって事業機会につながる側面もあります。新品P C価格が上昇すると、企業の一括購入時の負担が大きくなるため、サブスクリプションへの切り替え需要が高まる可能性があります。また、中古P C相場が上昇すれば、I T A D事業における販売単価の上昇にもつながります。

一方で、価格上昇によりP Cの更新時期が後ろ倒しとなる可能性もあるため、市場動向を注視しながら、適切な資産調達や価格設定を行っていきます。

Q11. A Iの普及は、当社の事業にどのような影響があると考えているか

A11. A Iの普及は、当社にとって新たな事業機会につながる一方、将来的にはP Cをはじめとするデバイスの利用形態を変化させる可能性もあると考えています。

まず、A I P Cの普及は、I Tサブスクリプション事業にとって追い風となる可能性があります。A I P Cは従来型P Cと比べて高価格帯となることが想定されるため、企業にとってサブスクリプションを活用するメリットが高まるほか、レンタル単価の上昇を通じて売上拡大につながる可能性があります。

また、企業におけるA I活用が進むことで、端末管理やセキュリティ、運用ルールの整備など、情報システム部門に求められる業務は一層複雑化・高度化すると考えています。当社では、P Cの調達・導入にとどまらず、設定、運用・保守、ヘルプデスクなどへ支援領域を広げ、情報システム部門の業務負荷軽減につながるサービスの提供を強化していく方針です。

一方、A Iやクラウド、V D Iなどの普及により、中長期的にはP Cをはじめとするデバイスの需要や利用形態が変化する可能性も認識しています。ただし、法人におけるI T環境の変化は一定の時間をかけて進むと見ており、現時点ではP C需要が急速に減少するとは想定していません。

今後も、技術動向や顧客ニーズの変化を捉えながら、A Iの普及に伴って生じる新たなI T運用ニーズを事業機会として取り込んでまいります。

Q12. 競合他社と比較した当社の強み・競争優位性は何か

A12. 当社の強みは、P Cを中心としたI T機器について、調達・導入から運用・保守、回収、データ消去、再販まで、L C Mを一貫して提供できる点です。特に、当社は15,000社の顧客基盤を有しており、単にP Cを提供するだけでなく、キッティングや運用支援、ヘルプデスクなどを組み合わせることで、情報システム部門の業務負荷を軽減できる点に強みがあります。

今後は、こうした顧客基盤とL C Mの事業基盤を活かし、ネットワーク、セキュリティ、サーバーなどへ支援領域を広げ、競争力をさらに高めていきます。

成長戦略

Q13. P Cを中心とした事業から、今後どのように提供領域を広げていくのか

A13. 当社はこれまで、P Cを中心に、調達・導入、設定・構築、運用・保守から、回収、データ消去、適正処理までを一貫して支援するP C－L C Mの事業基盤を構築してきました。

今後は、P C－L C Mを通じて築いてきた顧客との接点を活かし、P Cにとどまらず、情報システム部門全体へ支援範囲を広げていく方針です。具体的には、I T運用管理、ネットワーク、セキュリティ、サーバーなどへサービスを拡充し、顧客が抱える幅広いI T課題への対応を進めていきます。

また、I T A D事業においても、P C中心の取り扱いから、サーバー、ストレージ、ネットワーク機器などのA I インフラ関連機器へ対象を広げています。

今後は、長期サブスクリプションによるストック収益の積み上げを基盤に、I Tサービスの拡充やI T A D事業の高付加価値化を進め、情報システム部門全体を支援する企業への進化を目指してまいります。

Q14. 相模原テクニカルセンターの開設は、今後の事業成長にどのように寄与するのか

A14. 相模原テクニカルセンターは、今後の業容拡大に対応するため、従来の東京・平和島の拠点から移転し、2026年6月に神奈川県相模原市に開設しました。総面積は約2,000坪で、月間10万台の入荷に対応できる能力を備えています。

今回の移転では、従来拠点と同等程度のコスト水準を維持しながら、入荷対応能力を大幅に拡大しており、事業拡大への対応力と拠点運営の効率性を高めています。

当センターは、I T A D事業における使用済みI T機器の受け入れ、データ消去、適正処理に加え、I Tサブスクリプション事業におけるP Cのキッティングや返却機器の再利用など、両事業を支える事業基盤として活用していきます。

今後、P CやI T機器の取扱量の増加やI T A Dの対象拡大に対応し、事業規模の拡大を効率的に支える拠点として、その機能を発揮していく方針です。

Q15. M&A・アライアンスについて、今後どのような領域を対象として考えているのか

A15. M&A・アライアンスは、外部のリソースを活用し、既存事業の高度化や新たなサービスへの展開を加速する手段の一つと位置付けています。

具体的には、L C Mサービス、ヘルプデスク、キッティングなど既存サービスの強化に加え、サーバー・インフラ、ネットワーク、クラウド、セキュリティ、A I・S a a Sなど、今後の成長につながる分野を対象として考えています。また、I T企業やS E S事業者、ソフトウェア関連企業など、技術力の強化や顧客基盤の拡大につながる案件も検討対象としています。

一方、M&Aそのものを目的とするのではなく、当社の既存顧客基盤やP C－L C Mとのシナジー、収益性、投資効率などを十分に見極めたうえで判断する方針です。

現時点で公表している具体的な案件や実施時期はありませんが、既存事業の成長を軸としつつ、成長を加速する有効な手段として、M&A・アライアンスを引き続き検討してまいります。

Q16. 中期経営計画を開示していない中で、中長期の成長目標をどのように考えているのか

A16. 当社は、変化の速いI T市場において、数年先の数値目標を固定することよりも、単年度の計画を着実に達成しながら、中長期の成長の方向性を明確に示すことを重視しています。成長戦略としては、長期サブスクリプションによるストック収益の拡大を基盤に、既存顧客へのI Tサービスの拡充や、サーバーなどへのI T A Dの対象領域拡大に取り組んでいきます。

こうした取り組みを通じて、P Cを中心とした事業から、情報システム部門全体を支援する企業への進化を目指しています。

人的資本経営

Q17. 特別賞与の実施の背景と、人件費への影響

A17. 特別賞与については、2026年5月期の業績が好調に推移したことや、事業成長に対する社員の貢献を踏まえ、人的資本への還元の一環として実施しました。

当社では、持続的な成長を支えるうえで、人材の確保・定着と専門性の向上が重要な経営課題であると認識しています。特に、ITサブスクリプション事業やITAD事業の拡大に伴い、営業・技術・運用など、各領域を支える人材の重要性が高まっています。

特別賞与の支給により、2026年5月期 第4四半期の人件費は一時的に増加しましたが、特別賞与は恒常的に発生する固定的な人件費ではなく、一時的な費用です。一方、賃上げや採用、人材育成については、今後も事業成長に必要な人的資本投資として継続していく方針です。

今後も、業績や収益性とのバランスを踏まえながら、事業成長に必要な人材投資を進めてまいります。

株主還元

Q18. 成長投資と株主還元をどのように両立していくのか

A18. 当社は、「中長期的な安定成長」と「株主への利益還元の安定拡大」を基本方針としており、将来の成長に必要な投資を行いながら、継続的な株主還元を実施していく考えです。

配当については、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ます。2026年5月期の年間配当は1株当たり52円とし、2027年5月期は、普通配当57円に創業40周年の記念配当8円を加えた年間65円を予想しています。普通配当では10期連続の増配となる見込みです。

成長投資については、ITサブスクリプション事業の拡大に必要なサブスクリプション資産への投資をはじめ、ITサービスの拡充、ITADの対象領域拡大、人的資本など、今後の収益成長につながる分野への投資を継続していく方針です。

今後も、業績やキャッシュフロー、財務健全性、投資機会を総合的に勘案しながら、成長投資と株主還元のバランスを図り、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

【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

株式会社バンフィックネット 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