

2026年5月期 第2四半期 (中間期) 決算説明資料

(2025年6月～2025年11月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2026年1月14日

目 次

- ・ 2026年5月期 第2四半期（中間期） 決算の状況
- ・ 2026年5月期 連結業績予想 Q3以降の概況
- ・ トピックス
- ・ 成長戦略
- ・ 参考資料① 企業価値向上の取り組み
- ・ 参考資料② 当社事業の説明
- ・ 参考資料③ 市場環境

2026年5月期 第2四半期（中間期） 決算の状況

2026年5月期 第2四半期 (中間期) 業績

事業 セグメント

業績予想 の修正

■ 中間連結会計期間で、過去最高の業績を記録

- ✓ PCのOS更新需要を着実に捉え、Q1に続き四半期会計期間でも過去最高の業績
- ✓ 前期比、売上高32.2%増、営業利益121.3%増と大幅な業績向上
- ✓ 先行投資（人的資本、インフラ、サブスクリプション資産等）が進むが、収益力の向上でカバー

■ 全事業で、セグメント利益が前期比+30%超

- ✓ ITサブスク事業：長期サブスクが順調に拡大し、安定的な収益基盤を確立
- ✓ ITAD事業：OS更新後の排出が本格化、再販価値の高いPCを確保し、業績が大幅進展
- ✓ コミュニケーション・デバイス事業：旅行業の需要回復と法人受注拡大により業績向上

■ 業績の進捗状況を勘案し、Q1に続き通期業績予想を上方修正

- ✓ 通期業績予想を、売上高100億円（+3.1%）、営業利益11億円（+10.0%）に上方修正
- ✓ 修正後の予想に対しての進捗率は、売上高が50.1%、営業利益が63.4%と高い水準で進捗
- ✓ 今後も先行投資を拡大するが、業績の進捗と商談状況を勘案した上で業績予想を修正

2026年5月期 第2四半期（中間期）・連結業績ハイライト

- 売上高・営業利益ともに、中間期・四半期で過去最高を記録
- 営業利益率も対前年比+5.6ポイントの改善、営業利益率・純利益率共、目標を上回る
- 自己資本比率は、前期末より減少しているが、前四半期比+1.2ポイント改善

売上高

5,012 百万円

対前年比 +32.2%

営業利益

697 百万円

対前年比 +121.3%

経常利益

654 百万円

対前年比 +125.1%

当期純利益

452 百万円

対前年比 +133.7%

EBITDA

2,406 百万円

対前年比 +46.4%

営業利益率

13.9 %

対前年比 +5.6ポイント

中間純利益率

9.0 %

対前年比 +3.9ポイント

自己資本比率

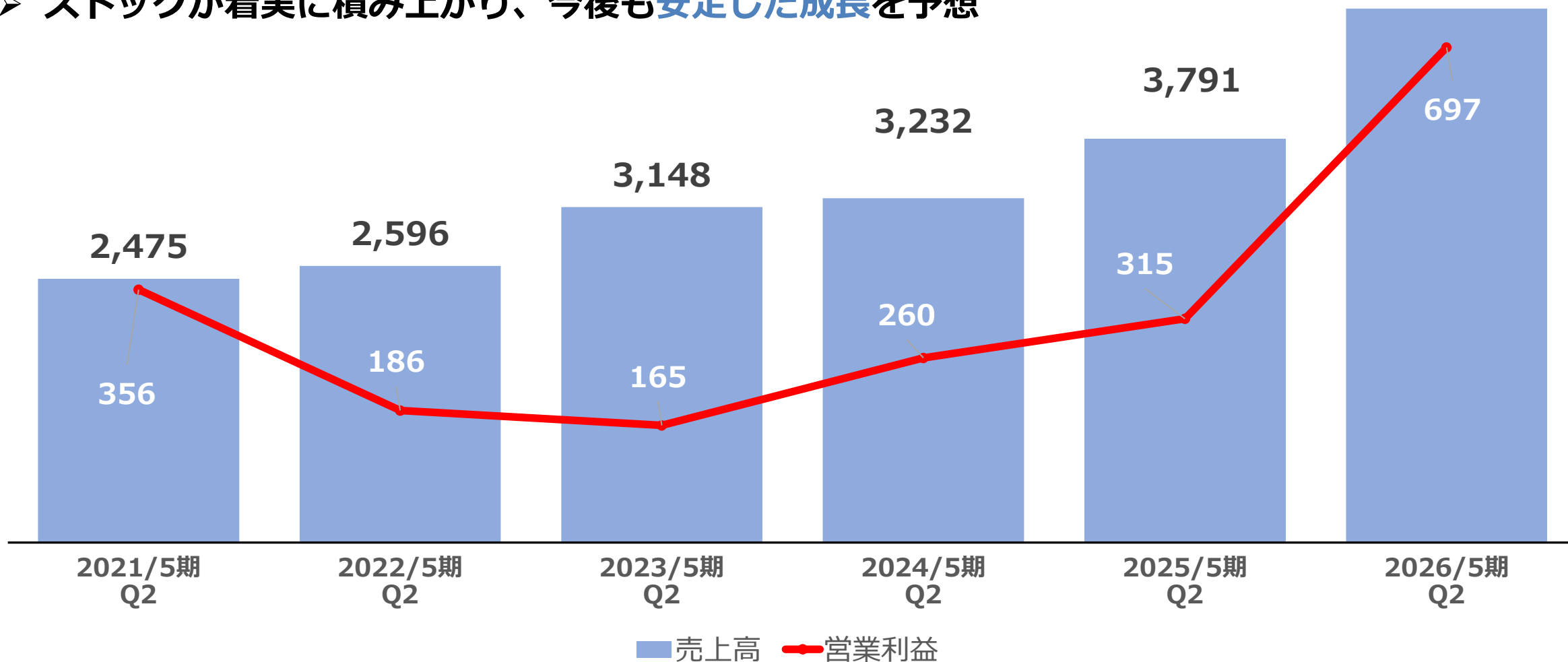
25.7 %

対前期末比 △1.6ポイント

売上高・営業利益推移

（単位：百万円）

- 売上高は7期連続で増収、営業利益は3期連続で増益を達成
- ストックが着実に積み上がり、今後も安定した成長を予想



2026年5月期 第2四半期（中間期）連結業績 B/S

(単位：百万円)

	2025年 5月期末	2026年 5月期Q2末	増減額
流動資産	2,360	2,719	359
固定資産	10,004	11,188	1,184
資産合計	12,364	13,908	1,543
流動負債	4,129	4,916	786
固定負債	4,856	5,412	555
負債合計	8,986	10,329	1,342
純資産	3,378	3,578	200
負債純資産合計	12,364	13,908	1,543

主な増減理由

- **流動資産**
売掛金+20M、現金及び預金+238M、商品+14M、その他+85等
- **固定資産**
レンタル資産（純額）+1,149M等
- **流動負債**
1年内返済予定の長期借入金+621M、短期借入金+70M等
- **固定負債**
長期借入金+583M等
- **純資産**
中間純利益+452M、剰余金の配当△252M等

財務の健全性を維持しながら、事業拡大に向け
サブスク資産調達など戦略的な投資を行う予定

2026年5月期 第2四半期（中間期）連結業績 C/F

- 営業キャッシュフロー : 前年同期比+593百万円と順調に増加
- 投資キャッシュフロー : 将来の収益基盤強化に向けたサブスク資産への先行投資が増加
- 財務キャッシュフロー : 借入による資金調達が増加し、1,357百万円増加
- フリーキャッシュフロー : 営業C/Fは増加するも、需要期につき成長投資も増加し△771百万円

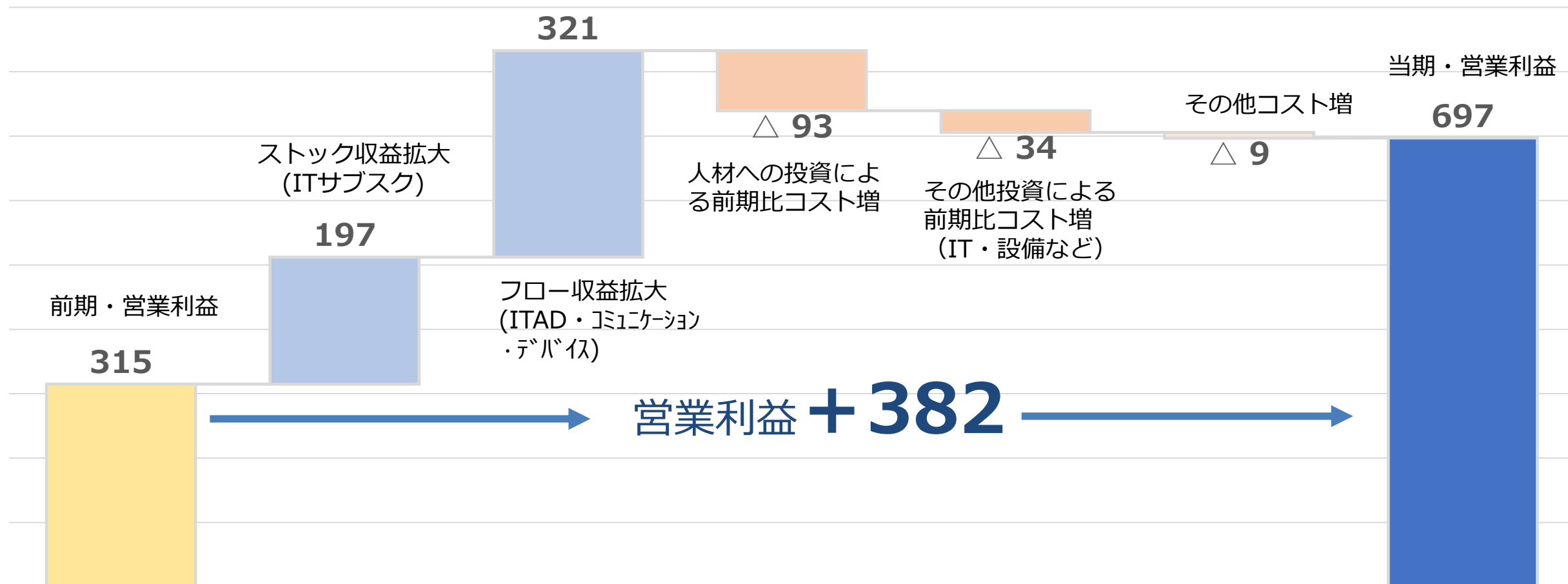
(単位：百万円)

	2025年 5月期2Q	2026年 5月期2Q	前期比 増減額
営業キャッシュフロー	1,652	2,246	593
減価償却費	1,329	1,708	379
投資キャッシュフロー	△ 1,400	△ 3,018	△ 1,617
財務キャッシュフロー	△347	1,010	1,357
フリーキャッシュフロー	252	△ 771	△1,024

➤ **ストック収益は安定的に拡大、使用済みPCの排出が本格化し、フロー収益が大幅に増加**

- 人材への投資を中心に、先行投資を強化
- 増益効果により、それらのコスト増を吸収し、前年より+382百万円の増益

(単位：百万円)



投資の状況と生産性の向上

人材・設備・DX化 投資

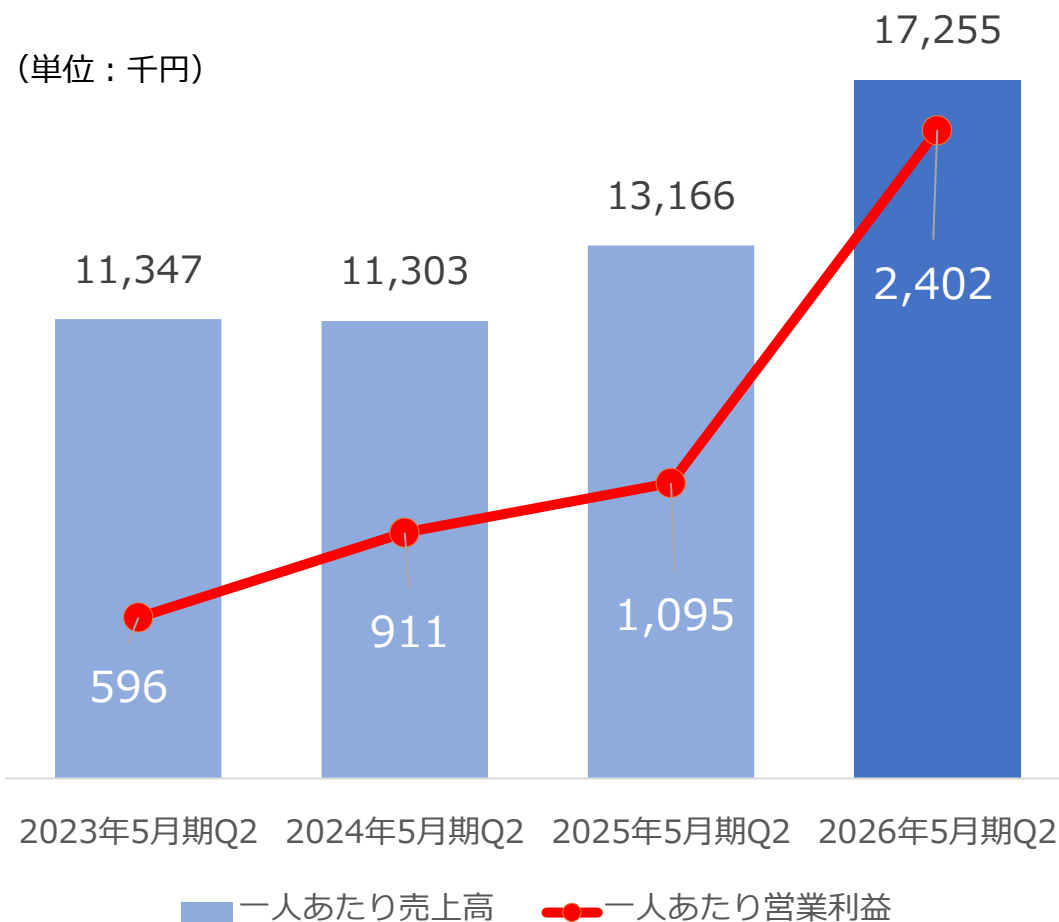
- ・ 人的資本への投資
賃上げ・人材の積極採用、リスクリングなど成長支援
- ・ DX化投資・AI活用など業務の効率化を実施
- ・ IT系展示会への出展、営業強化
- ・ デジタルマーケティング（WEBセミナー等）
- ・ セキュリティ設備の増強
- ・ 浜松支店・仙台支店を改装（2025年5月・8月）



従業員一人あたりの売上と営業利益の推移

人員増により、先行コストは増加しているものの、生産性の向上により一人あたりの売上高・営業利益ともに大きく伸長。

(単位：千円)

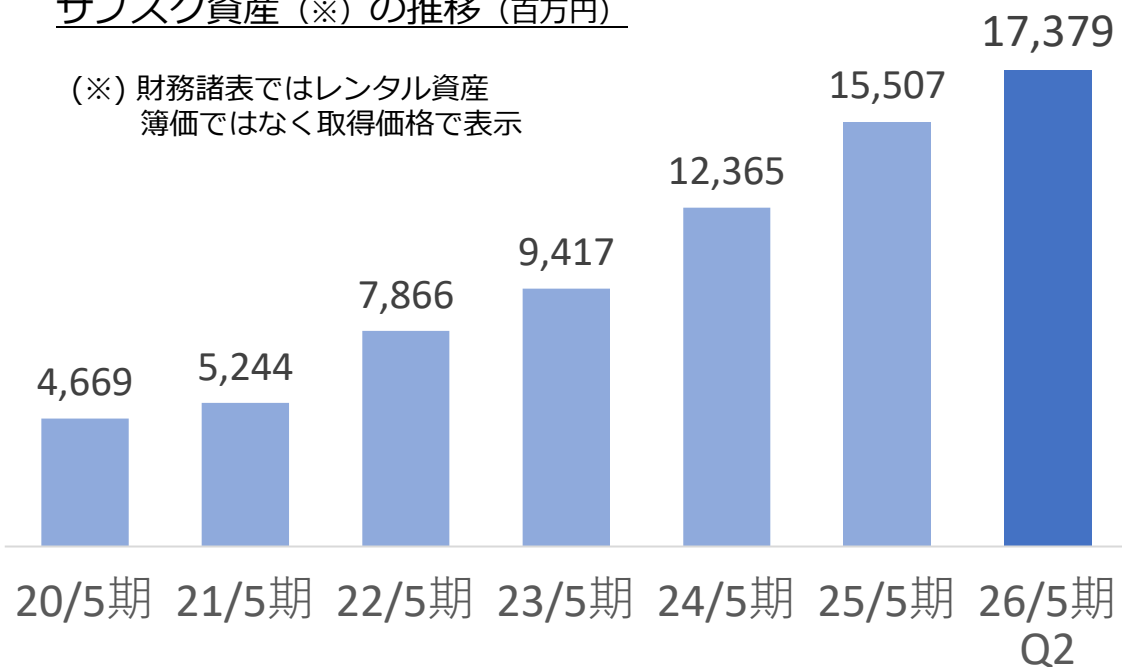


サブスク資産の状況と稼働率

サブスク資産の状況 (※)

サブスク資産 (※) の推移 (百万円)

(※) 財務諸表ではレンタル資産
簿価ではなく取得価格で表示

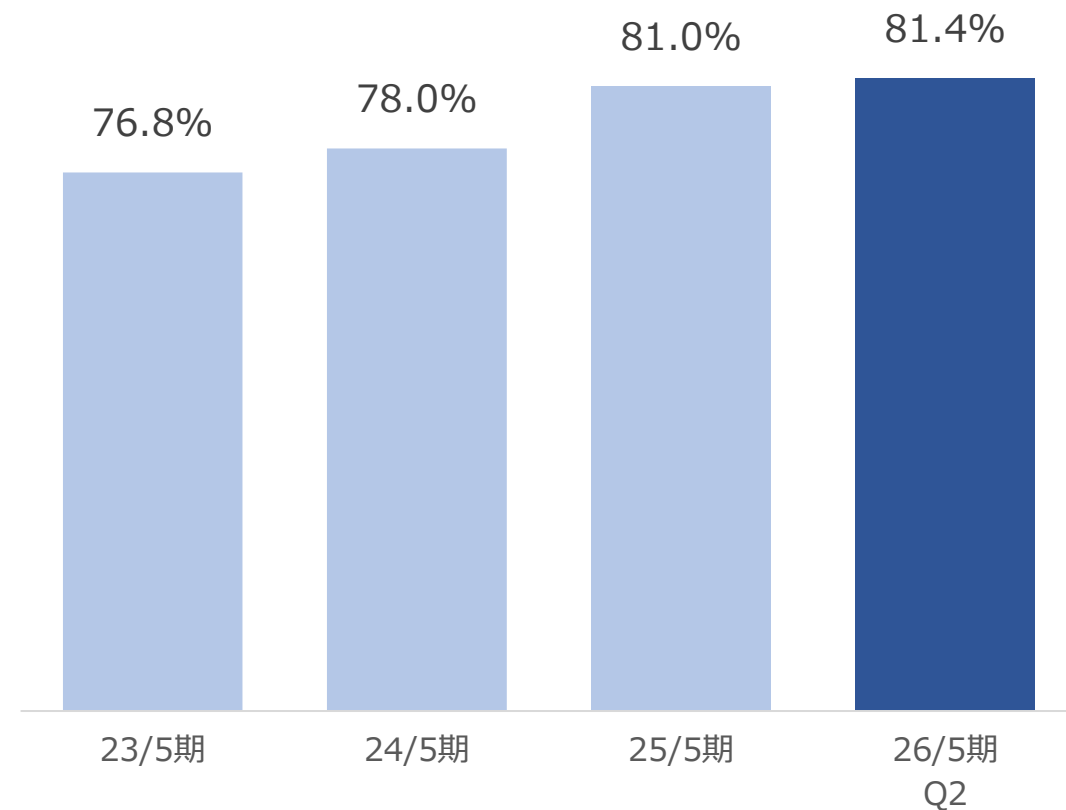


投資回収の確実性が高いサブスク資産に積極投資

- ・ ITサブスクリプションの受注は順調に推移
- ・ 中途解約は非常に少なく、契約終了後の延長ニーズも高い
- ・ サプライチェーンの見直しなどにより、償却費先行を抑制
- ・ 高い資産稼働率を継続的に実現

サブスク資産の稼働率

- ・ 需要期に伴う一時的な入荷量や返却量の増加の影響で、資産稼働率は、前期末比で横ばいではあるものの80%超を維持
- ・ 返却品の在庫化、販売、故障品等の不稼働資産の処理を速やかに実施することで稼働率の向上を目指す

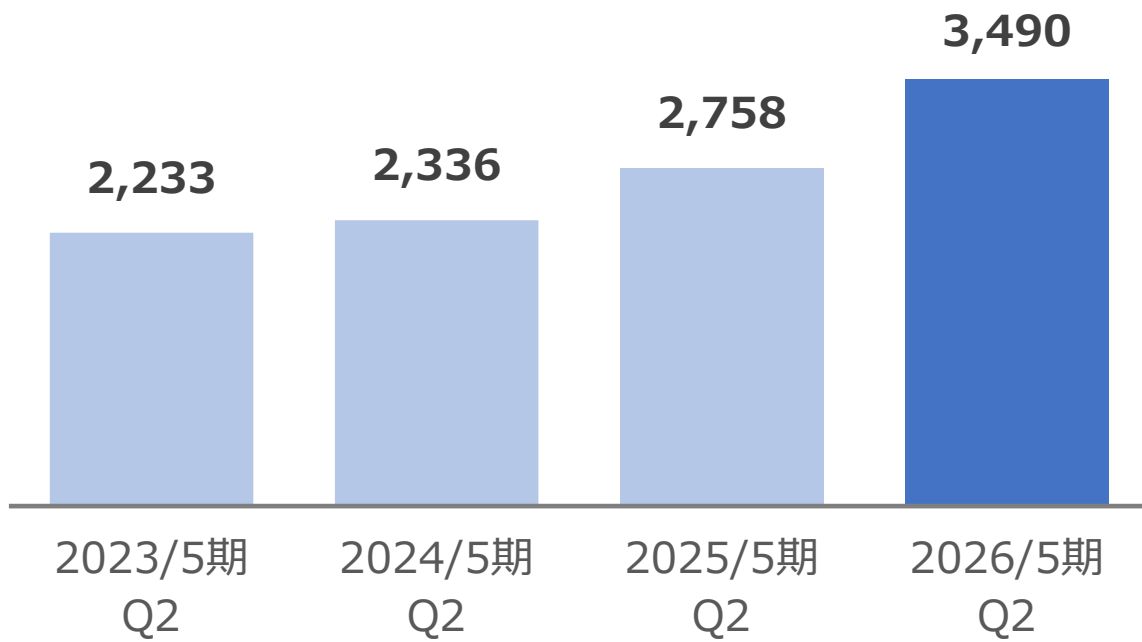


➤ ストック収益が順調に積み上がり、安定した収益基盤を築く

- 長期サブスク中心に業績は順調に進展、それに伴うキッティング等のITサービスも**好調**
- 加えて、新品IT機器販売の大型のスポット案件もあり、売上高は、**前期比+26.5%**の進展
- 資産稼働率は**高水準**を維持、投資コストを吸収して、セグメント利益は**前期比30.3%増**

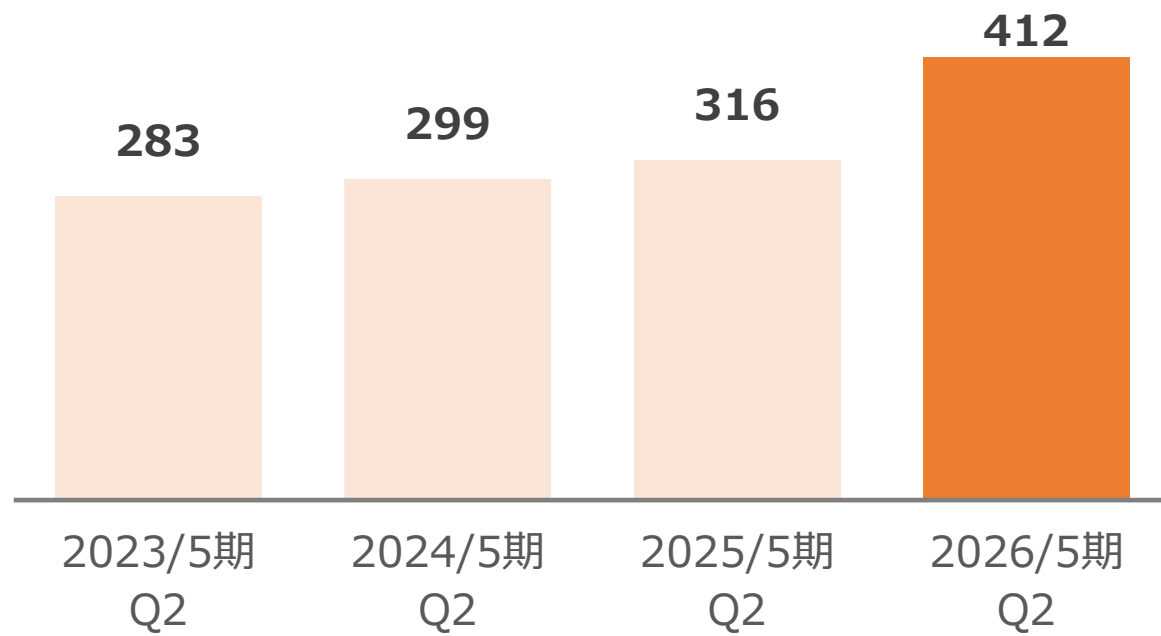
売上高推移（百万円）

前期比+26.5%



セグメント利益推移（百万円）

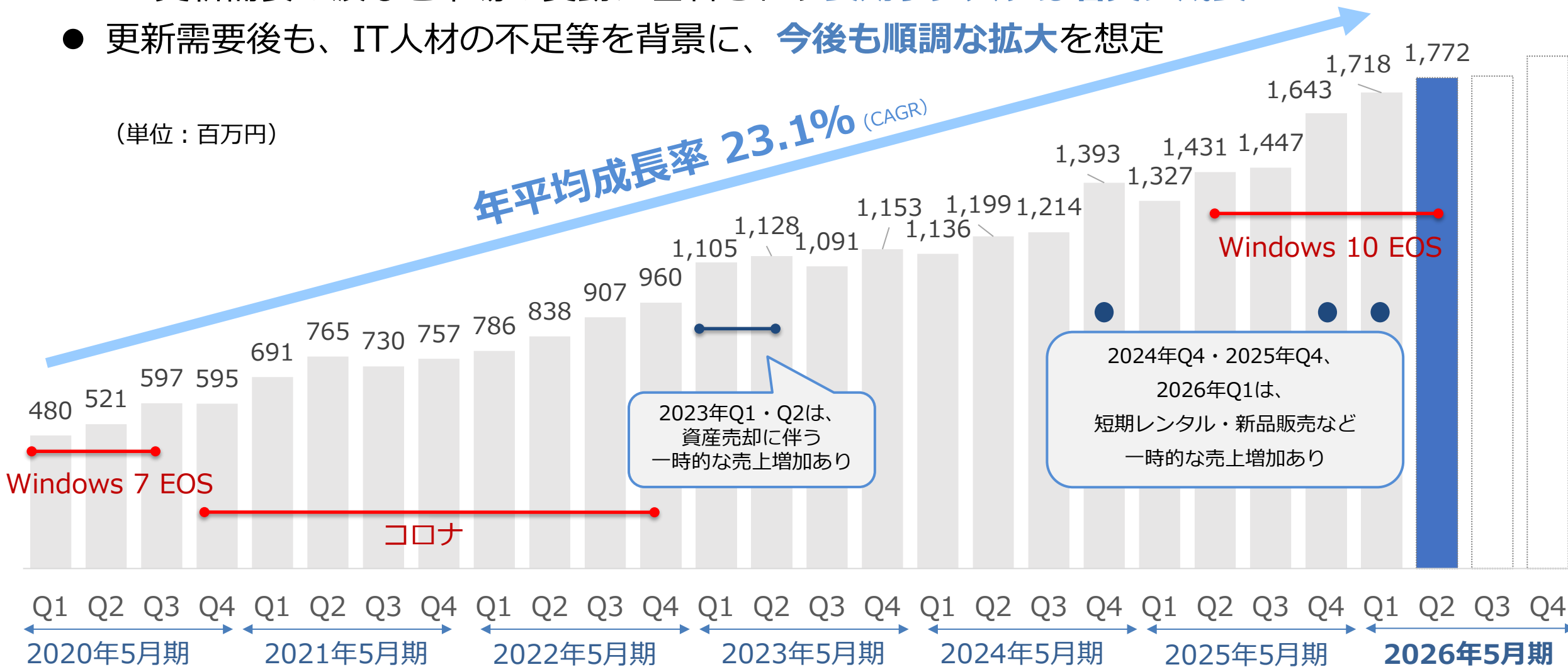
前期比+30.3%



ITサブスクリプション事業 四半期売上高の推移

- OS更新需要の波など市場の変動に左右されず**長期サブスクは着実に成長**
- 更新需要後も、IT人材の不足等を背景に、**今後も順調な拡大を想定**

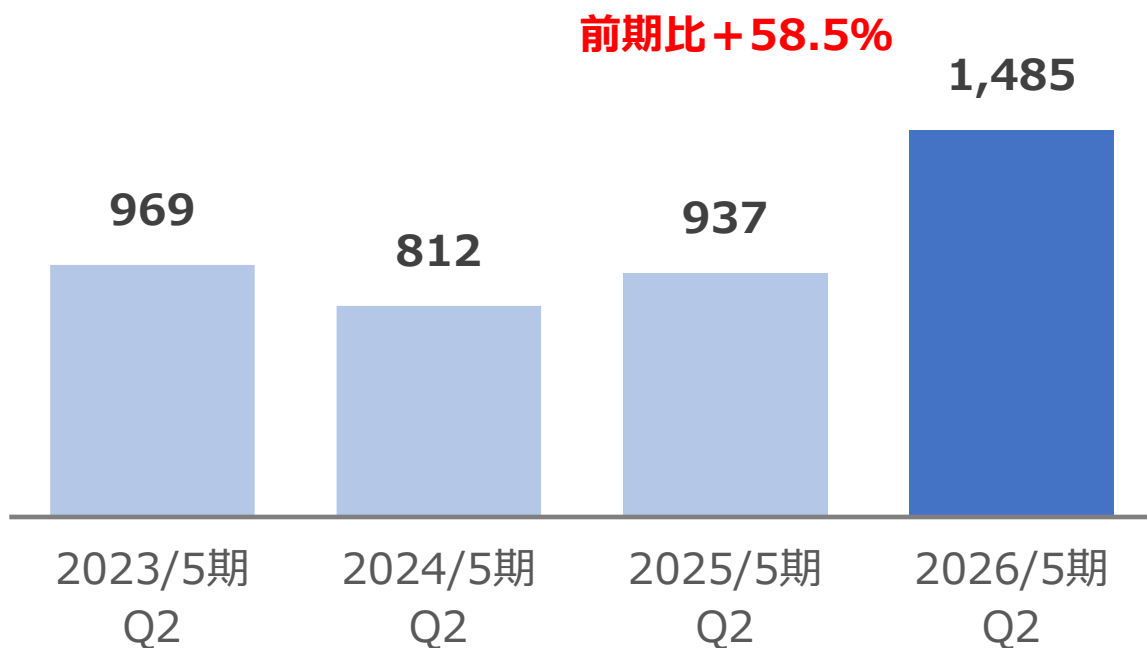
(単位：百万円)



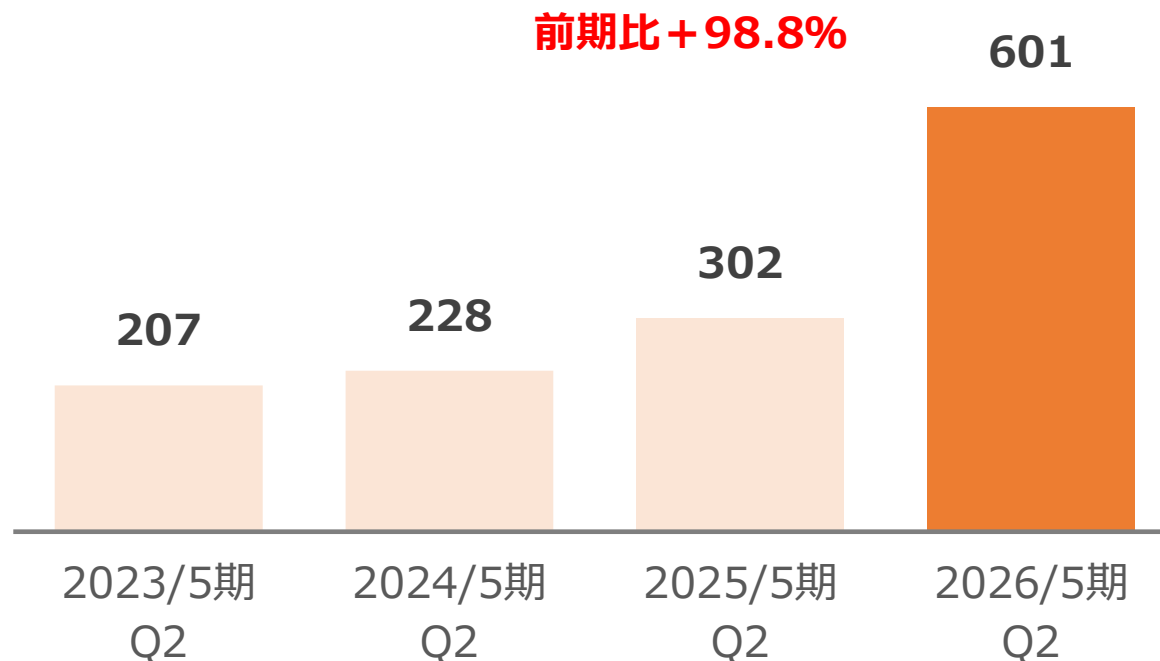
➤ OS更新に伴うPC排出が本格化、使用済みPCの入荷量が大幅に増加

- 採算性の高い使用済みPC確保、業務効率化により**収益性が向上**
- 入荷量の増加に伴い、データ消去などのサービス収益も**着実に進展**
- 売上高が+58.5%、セグメント利益+98.8%と前年同期を**大きく上回る業績**

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）

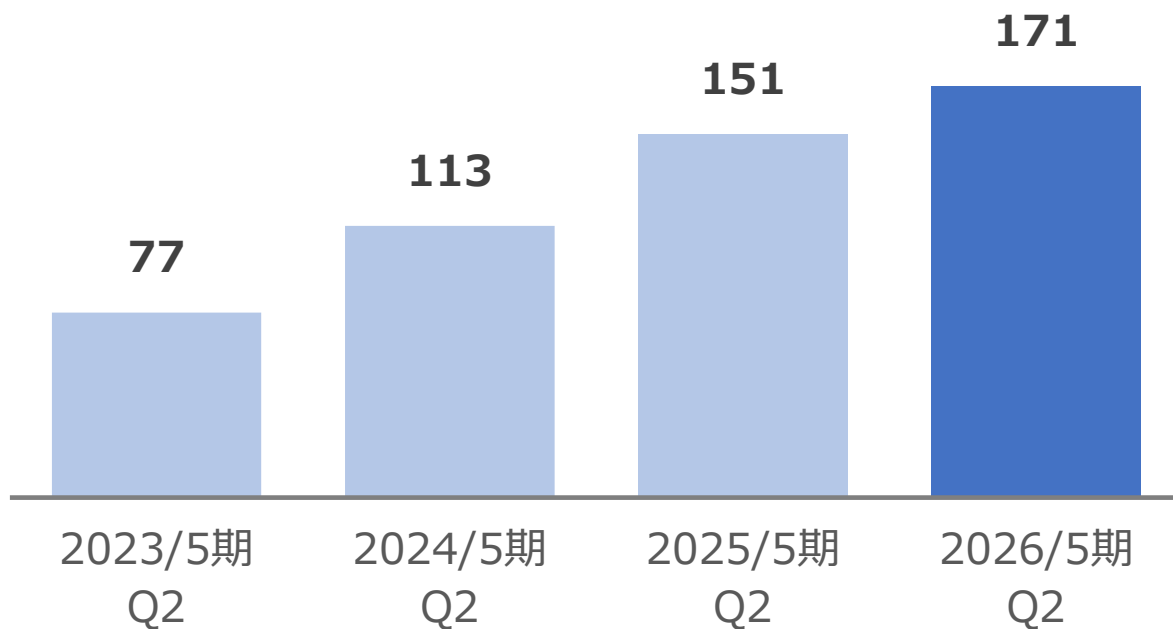


➤ 旅行需要の回復と新規ニーズ獲得により、過去最高の出荷台数を達成し増収増益

- 訪日旅行者向け案件が堅調に推移、一般事業法人からの受注も拡大、**増収増益**に
- レンタル在庫の先行的に拡充し、収益性の高いレンタル案件の獲得が増加
- 需要期に向け生産・出荷体制の更なる整備と運用効率の向上に注力

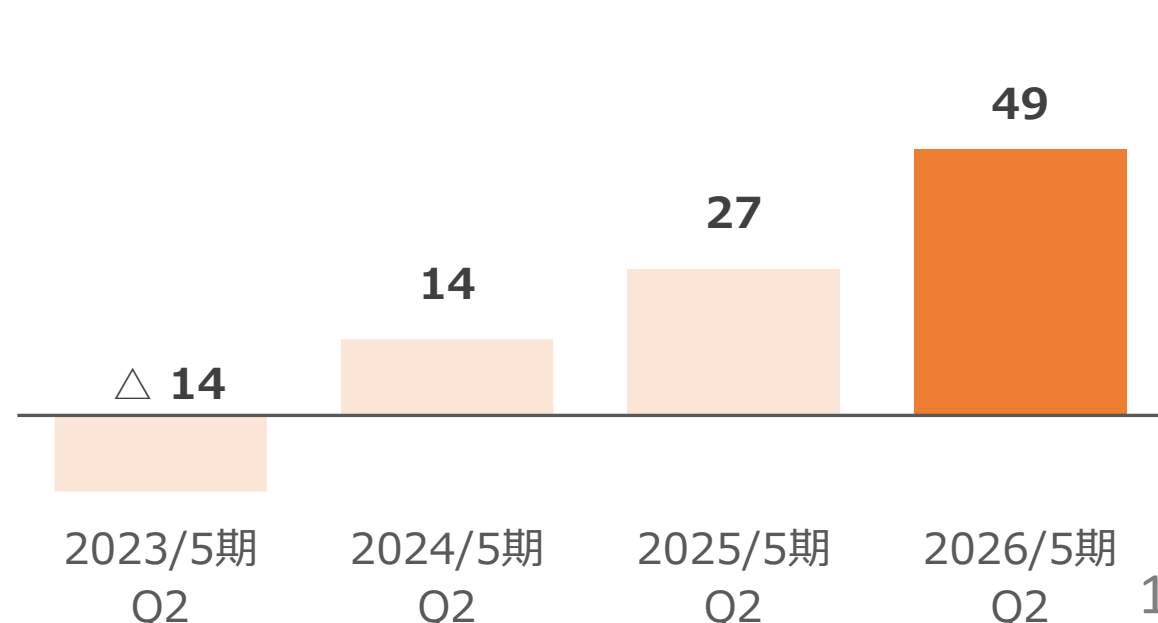
売上高推移（百万円）

前期比+13.8%



セグメント利益推移（百万円）

前期比+79.1%



2026年 5 月期 連結業績予想 Q3以降の概況

セグメント別概況

セグメント	進捗見通し	状況
ITサブスクリプション事業	◎	<ul style="list-style-type: none">● 安定的なストック収益を確保、IT人材不足を背景にニーズが拡大● 新規顧客開拓にも注力し、受注も順調● メモリの高騰によるPC価格上昇に伴い、サブスクへの需要が高まる可能性
ITAD事業	◎	<ul style="list-style-type: none">● PC更新需要後の使用済みPC排出台数は、引き続き増加傾向● 商談件数が増加、受注も順調● 新品PC価格高騰により中古相場が上昇する可能性
コミュニケーション・デバイス事業	◎	<ul style="list-style-type: none">● 国内旅行・インバウンド需要が堅調、海外旅行が回復基調● 旅行業以外（工場見学等）のニーズも増加、過去最高の出荷台数の見込● 中国人旅行客減少の影響は限定的
その他	進捗見通し	状況
戦略投資	◎	<ul style="list-style-type: none">● 人的資本、サブスク資産、設備を中心に積極投資を実施
外部環境の状況	○	<ul style="list-style-type: none">● 仕入価格や調達金利は上昇傾向● 景気減速の可能性はあるが、人手不足やDX推進を背景に、需要そのものは底堅く推移すると予想● 景気変動の影響を受けにくいストックビジネスが中心の事業モデルと顧客基盤

2026年5月期 連結業績予想

➤ 10/15の業績予想より、再度、業績予想を上方修正

人材・資産・設備・システムの先行投資を予定しているが、
例年の当社業績の推移、現在の商談と受注見込み状況などを精査して、従来予想を再度上方修正

10/15発表の予想
(単位：百万円)

	2026年5月期 業績予想	前期からの 増減率
売上高	9,700	19.8%
営業利益	1,000	18.7%
経常利益	900	16.2%
純利益	609	15.0%

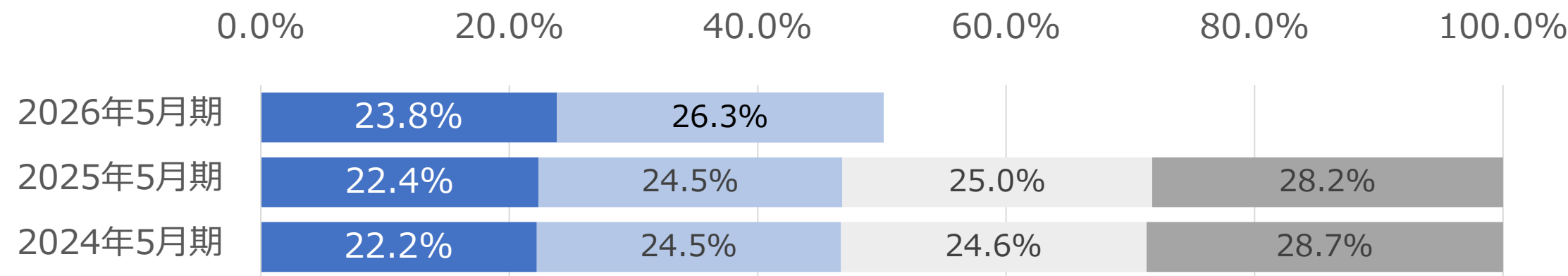
修正後予想
(単位：百万円)

	修正後 業績予想	10/15予想からの 増減	増減率	前期 実績	前期からの 増減率
売上高	10,000	+300	3.1%	8,099	23.5%
営業利益	1,100	+100	10.0%	842	30.6%
経常利益	1,000	+100	11.1%	774	29.1%
純利益	677	+68	11.2%	529	27.8%

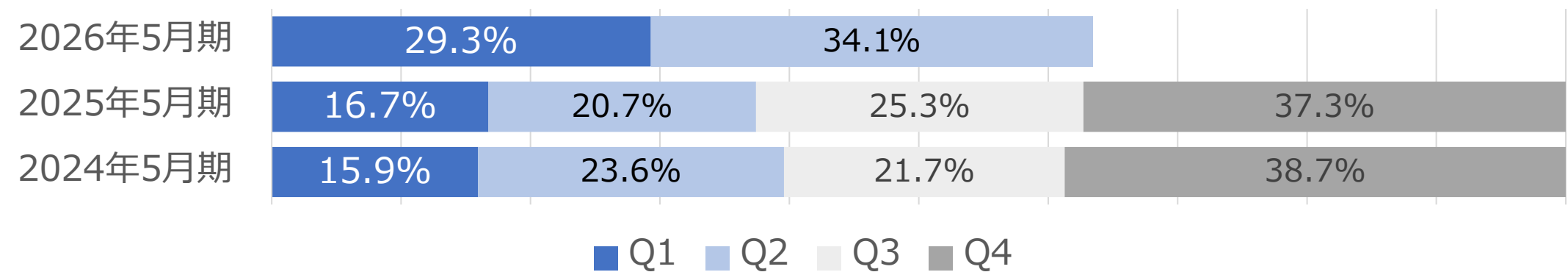
2026年5月期 第2四半期(中間期)・予算進捗

- 中間期はOS更新需要の影響もあり、例年を上回る進捗
- 修正後の業績予測に対して、売上高は進捗率50.1%、営業利益は進捗率63.4%

■ 売上高の進捗率



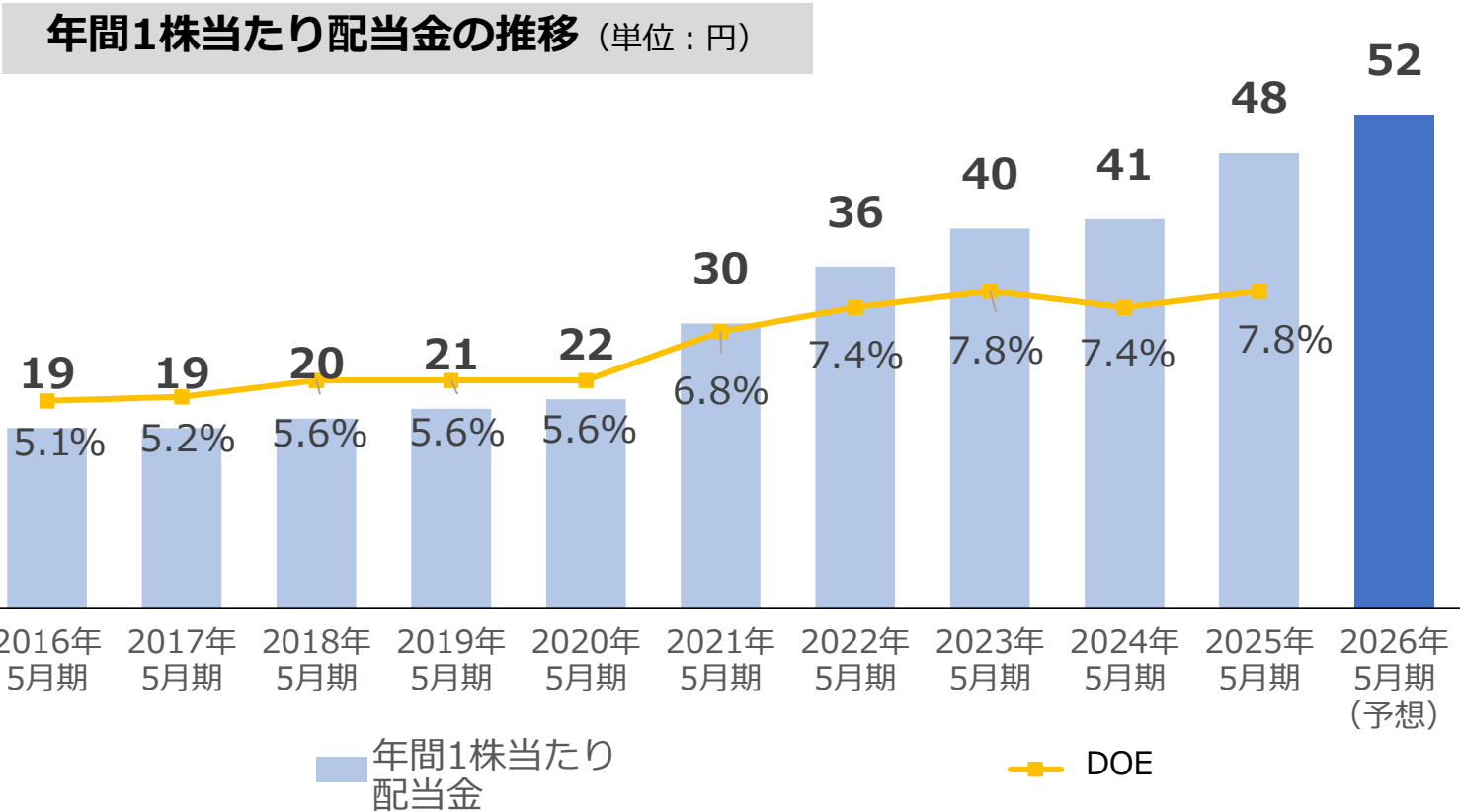
■ 営業利益の進捗率



➤ 9期連続で増配を予想

- 当社経営方針は「中長期的な安定成長」であり、株主への利益還元の安定拡大を目標としております

配当方針：配当性向30%以上、かつ純資産配当率（DOE※）5%以上を目標とする



【ご参考】2025年5月期の配当性向とDOE
配当性向：47.6% / DOE：7.8%

※DOE（純資産配当率）とは
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。
真の配当性向とも呼ばれる。

トピックス

企業価値向上に向けたIRの取り組み

情報開示と対話を継続的に積み重ね、投資家の声を経営に反映することで、企業価値の中長期的な向上を目指しています。

IR活動の全体像（情報発信＋対話）

情報発信

- ・ IR情報ポータルサイト「IR STREET」への掲載
- ・ メディアプラットフォーム「note」にて、決算解説を中心としたIR記事の公開
- ・ 四半期ごとに投資家との「Q&A質疑応答集」を公開

投資家向け施策

- ・ 機関投資家とのIR面談：23件
※2026年5月期 上半期（2025年6月～2025年11月）
- ・ 個人投資家向けIRセミナーの実施
- ・ 四半期ごとの決算説明（年4回）
第2・第4四半期：アナリスト向け説明会
（後日、動画と書き起こしを一般公開）
第1・第3四半期：説明動画を一般公開

株主・投資家との対話実績

- ・ 機関投資家とのIR面談実績：12件
- ・ 個人投資家と対話実績：
問い合わせ件数：16件 質問数：58件

※2026年5月期 上半期（2025年6月～2025年11月）

対話内容の経営への反映

- ・ 投資家からの質問・意見を四半期ごとに取締役会へフィードバック
- ・ 投資家からの質問事項は経営陣へ適宜報告

株主・投資家の主な関心テーマ

- ・ OS更新需要が終了した後の業績動向
- ・ メモリ価格高騰が業績に与える影響
- ・ ITAD事業におけるGIGAスクールの影響
- ・ 今後の投資方針
- ・ 借入金に対する考え方/金利上昇の影響

PR施策の主な取り組み

新サービスおよび事業展開に関する情報発信を通じ、当社の事業内容および成長の方向性に対する理解促進を図りました。

新サービス・チャネルに関する発信

ワンコインヘルプデスクサービスの開始

低価格で利用可能なPCトラブル対応サービスを2025年9月にリリース。情報システム部門の運用負荷軽減を目的としたサービスとして、顧客の利便性向上および顧客接点の拡張を図った。

法人向けITレンタルECサイトをオープン

PC・タブレット等をオンラインで手軽に調達可能な新チャネルを開設。利便性向上を通じて顧客裾野の拡大を図るとともに、スポット需要や小口案件への対応力を強化。

WEB版イヤホンガイド®の本格提供開始

特許取得済み・アプリ不要の音声ガイドサービスの提供を開始。スマートフォンのブラウザで利用可能とすることで利便性を高め、観光・文化施設等における案内ニーズへの対応力を強化。

メディア掲載

リユース経済新聞やPC-Webzineなどの第三者メディアを通じ、当社のITADおよびPCレンタルを組み合わせた事業モデルについて紹介・発信。

市場開拓・顧客接点拡大に向けた施策

展示会やセミナーを通じたプロモーション活動を継続的に実施し、潜在顧客との接点創出および商談機会の創出を図った。

・展示会出展

IT・情シス領域の主要展示会に期中5回出展し、来場者との接点創出を通じて事業理解の促進を図るとともに、商談機会の創出を推進。

・共催ウェビナーの開催

業務課題をテーマとしたオンラインセミナーを期中10回開催し、見込み顧客との継続的な関係構築を通じて、当社ソリューションの理解深化を図る。

成長戦略

既存ビジネスの安定成長をベースに、
顧客層の拡大とサービス開発により成長の裾野を拡大

さらなる成長への 取り組み

- M&A・アライアンス
- LCMの専門性拡大
- 新たな顧客層への進出

- PC レンタルをコアビジネスとしながら、顧客とストック収益を拡大
- サービス開発による事業拡大

- BPO サービス強化による顧客の拡大
- 業界最高水準のセキュリティとサービス品質
- 業界唯一の上場企業としての信頼と実績

- 旅行業界でのトップシェアと知名度
- 新たな顧客層へのアプローチ

- PC 管理のプロフェッショナル人材
- 人材育成
- 確かな信頼と積み重ねた実績
- 経営理念

IT サブスクリプション事業

ITAD 事業

コミュニケーション・デバイス事業

経営基盤

企業価値

時間

成長性

安定性

事業規模の拡大と資産効率の向上

機会

- IT部門の人材不足、業務負荷増大
- 運用保守のBPO需要の拡大
- サブスクリプションの認知度向上
- 部材高騰による新品PC価格上昇

リスク

- 物価上昇による諸原価の高騰
- 技術革新によるPC需要の低下
- 人材の確保
- 金利の上昇

強み

- 業界唯一のワンストップサービス
- 全国エリア対応を可能にする施設
- 独立系企業

戦略

- 情シス部門の人材不足が深刻な従業員数300名～3,000名の顧客を開拓
- ITAD事業の顧客へのクロスセル

- PC貸出台数を増加させ、ストック収益を拡大
- 稼働率を向上し、収益性アップ

情シス需要の高いITサービス（キッティング・ヘルプデスク等の運用保守サービス）のクロスセル

進捗状況

顧客開拓は順調に進捗
取引顧客数：前年比 **9.4% 増**

PC貸出台数：前年比 **21.5% 増**
長期サブスク売上：前年比 **29.9% 増**

ITサービス売上：前年比 **27.9% 増**

採算性の追求と安定した収益確保

機会

- Windows 11 への移行に伴う需要の本格化
- 排出管理BPO需要の拡大

リスク

- 情報漏洩リスク
- 人材の確保
- 企業の使用済みPC排出の減少

強み

- 業歴37年のパイオニア企業
- エンタープライズ企業を中心とする優良な顧客基盤

戦略

処分に課題を抱える従業員1,000名以上のエンタープライズ企業を中心に開拓

トップラインより収益性を重視した事業展開

サービス売上の拡大、低コストのオペレーション
自社オークションを活用した単価向上策、採算性の高い取引を重視

ITサブスク事業とのシナジー効果

- 両事業間でのクロスセルによる取引拡大
- 年々増加する優良サブスク終了品の販売戦略

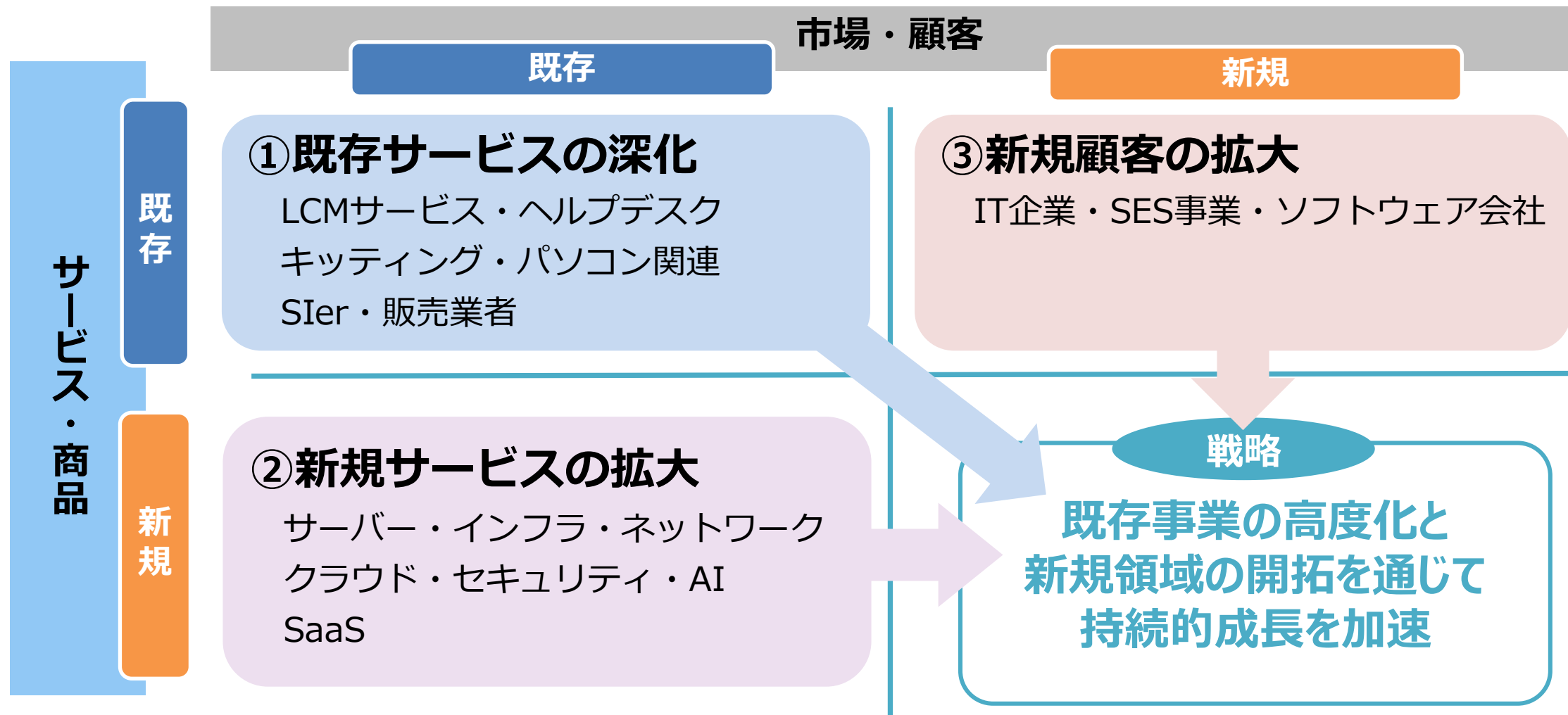
進捗状況

Windows 10 入れ替えに向け商談が増加
ターゲット取引企業数：前期末比 **9.8%増**

サービス売上：前年比 **28.9% 増**
セグメント利益率：前年比 **8.2 pt 向上**
オークション会員数：前年比 **22.7% 増**

サブスク終了品の売上高：前年比 **69.2%増**

➤ M&A・アライアンスの基本方針：外部のリソースを活用し、成長を加速



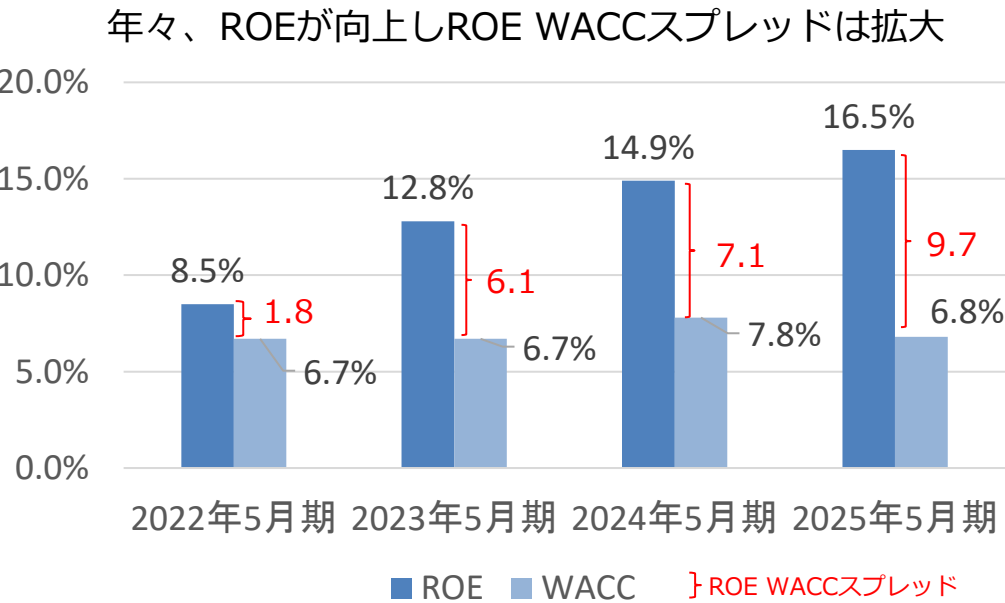
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状分析

ROEは16.5%と、資本コスト6.8%を大きく上回り、資本効率の高い経営を実現。
今後も、ROE WACCスプレッドを意識した経営を推進し、株主価値の向上に努めてまいります。

ROE	16.5%
資本コスト（WACC）	6.8%
ROE WACC スプレッド	9.7

ROEと資本コスト（WACC）の推移



ROEとPBRの推移

	2022/5期	2023/5期	2024/5期	2025/5期
ROE	8.5%	12.8%	14.9%	16.5%
売上高純利益率	3.8%	5.3%	6.2%	6.5%
総資産回転率	5.3%	7.0%	6.9%	6.8%
財務レバレッジ	2.70倍	2.92倍	3.42倍	3.66倍
PBR	2.7倍	2.9倍	2.3倍	1.9倍

収益性

効率性

安全性

$$\text{ROE} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}} \times \frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}}$$

(売上高純利益率) (総資産回転率) (財務レバレッジ)

$$\text{PBR} = \text{株価} \div \text{1株当たりの純資産 (BPS)}$$

※株主資本コストの算出には資本資産価格モデル（CAPM）を使用
使用データ 株式期待収益率：海外機関投資家が求めているとされる7%を使用、配当込み60か月
TOPIXベータ（β）：12か月移動平均を使用、無リスク資産金利：10年物日本国債月末利回りを使用
※WACC：自己資本コストと他人資本コストの加重平均コスト
※スプリングキャピタル株式会社が2025年9月に算出

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

今後の対応 ～中長期的な株主価値の最大化に向けた、6つの重点アクション～

収益性の向上

安定的な利益成長に向け、ストック収益の拡大とITAD事業による安定した収益基盤の確立。生産性の向上と効率的な業務オペレーションの実現。

適正資本構成と最適化

事業特性や財務戦略に応じた資本構成の見直しを継続的に行い、自己資本と有利子負債のバランスを最適化することで、資本効率と財務健全性の両立を図る

資産効率の改善

在庫回転率の向上やサプライチェーンの最適化を通じて、運用資産の活用度を高め、収益性の向上につなげる

IR活動の充実

投資家との継続的な対話を通じて、経営方針や成長戦略への理解を深めるとともに、開示内容や説明機会の充実を図る

成長投資

サブスクリプション資産への投資と、持続的競争力の源泉である人的資本への投資を同時に進め、企業価値の向上を目指す

株主還元

配当性向30%以上、かつ純資産配当率（DOE）5%以上を目標とし、株主への利益還元を安定拡大

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

定量的な目標

～収益性の向上と資本効率の最適化により、持続的な成長を目指します

営業利益率

10% 以上

※前期実績10.4%

純利益率

6% 以上

※前期実績6.5%

ROE

18% 以上

※前期実績16.5%

ROA

7% 以上

※前期実績6.8%

D/E比率※

3倍 以下

※前期実績2.2倍

自己資本比率

20% ~ 30%

※前期実績27.3%

サブスク資産稼働率

80% 以上

※前期実績81.0%

株主還元

配当性向 **30%** 以上

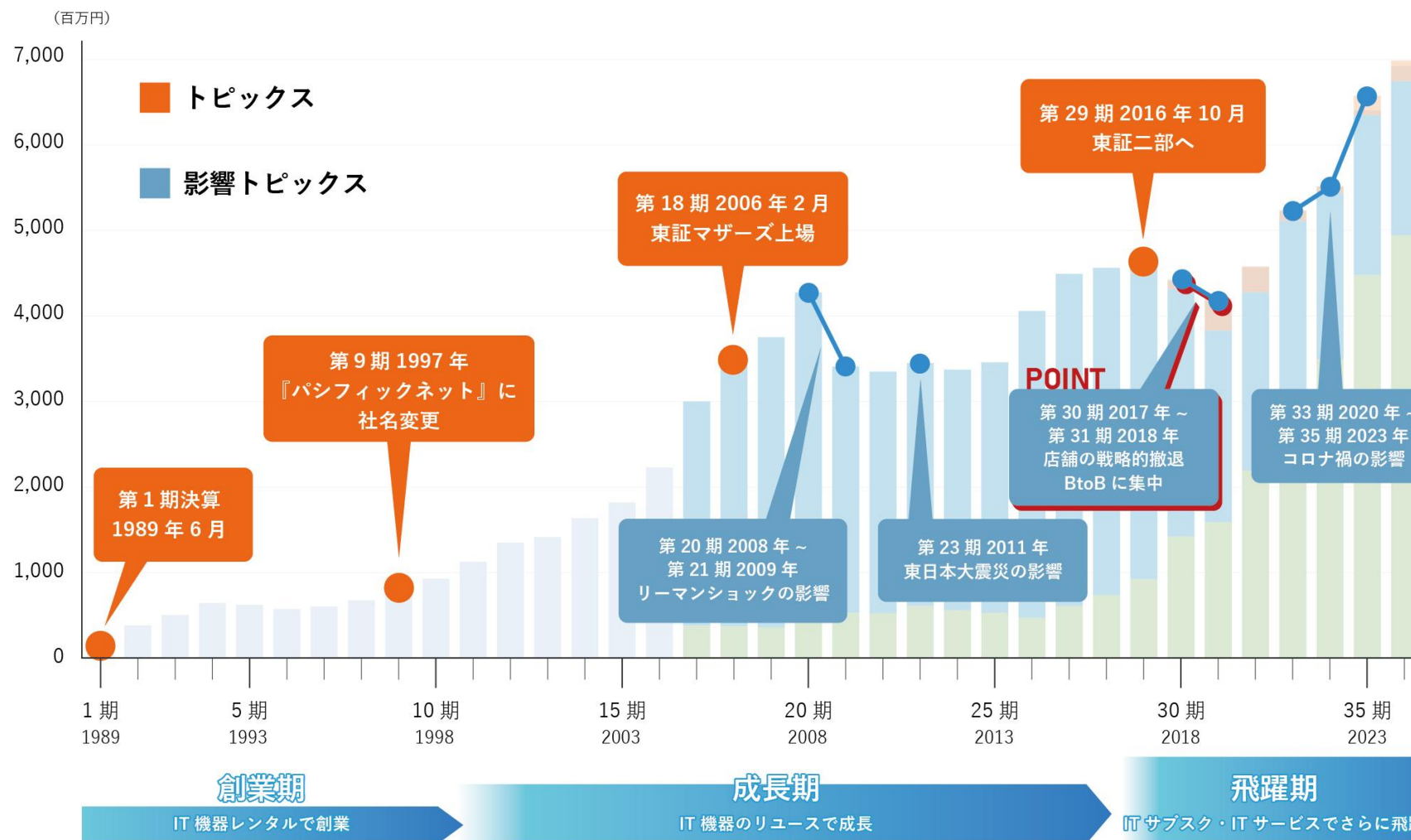
DOE **5%** 以上

※D/E比率：有利子負債 ÷ 自己資本
(Debt to Equity)。会社がどれだけ
自己資本に対して借入等でレバレッジ
を使っているかを表す指標

企業価値の向上

参考資料① 企業価値向上の取り組み

パソコンのレンタルからはじまり、LCM（導入・運用・処分）サービス企業へ



当社の歩み② 拡大するストック収益

➤ ストック収益の拡大を最重要課題として構造改革を実施

- 成長戦略を遂行し、6期連続の増収を達成

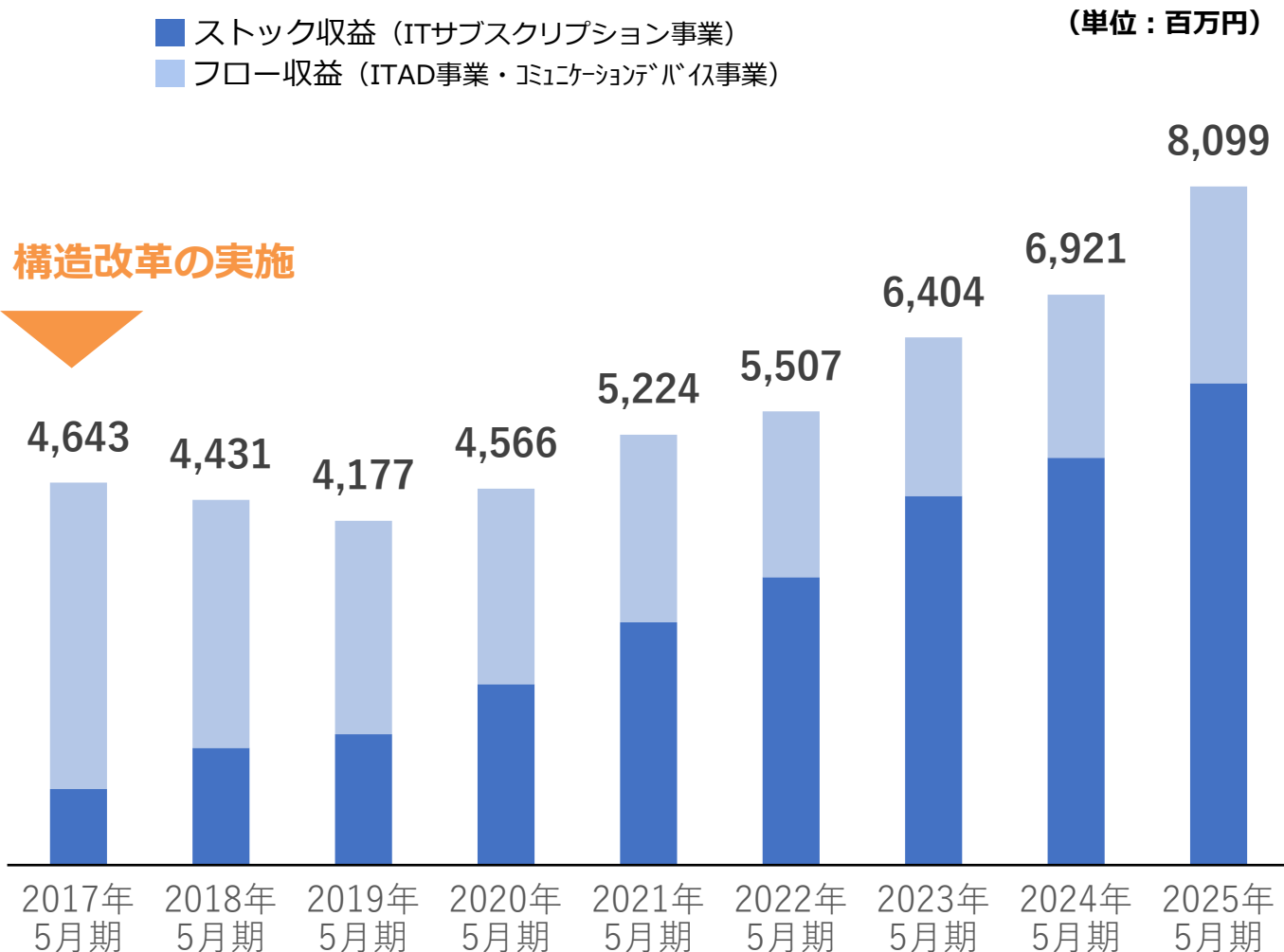
- ✓ ストック収益中心型ビジネスモデルへの転換
- ✓ 7年間で6.3倍、全体の7割を占めるまで成長

■ ストック収益（ITサブスクリプション事業）
■ フロー収益（ITAD事業・コミュニケーションデバイス事業）

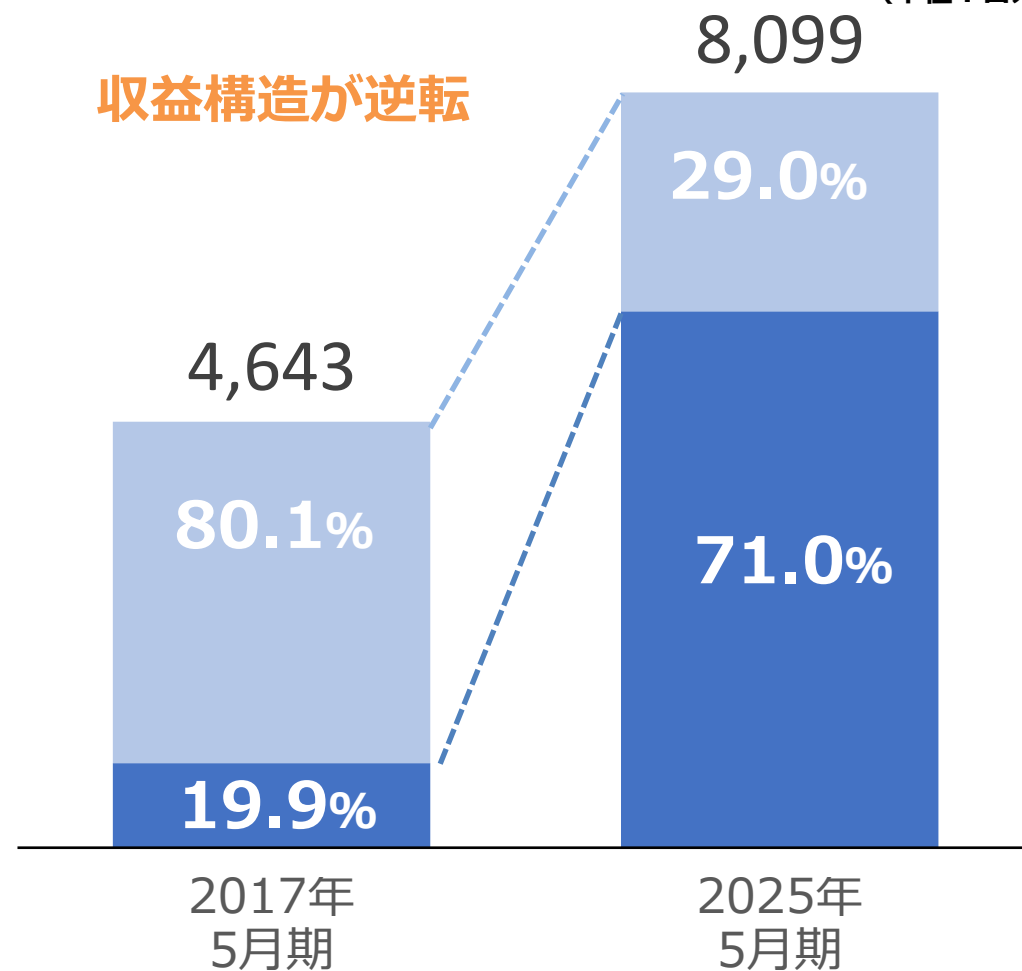
（単位：百万円）

（単位：百万円）

構造改革の実施



収益構造が逆転



ITサービス業だからこそ、“人”に投資する企業へ



人材育成・採用強化

- ・昇格者・管理職研修の実施(年3回)
- ・女性管理職比率 23.8%(2025年5月期)
- ・オンライン学習によるリスキング促進
- ・生成AI研修の実施(全社員対象:2024年)
- ・資格取得支援制度の充実
- ・通年での新卒・キャリア採用
- ・プロフェッショナル人材の採用



生産性向上と業務効率化

- ・生成AIとDXツールの活用支援
 - ・生成AI・DXツールの活用で、年間約6,800時間相当の業務時間を創出(2025年)
 - ・ローコードツールによる、請求書作成などの業務効率化
- ・デマンドセンターを中心とした、継続的な生産性向上への取り組み



エンゲージメントと組織文化






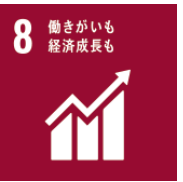






- ・エンゲージメント調査の実施(年2回)
- ・経営メッセージの発信(月1回)
- ・社内報や表彰を通じた「称賛文化」の醸成
- ・人事・給与制度の改定(2023年)
- ・継続的な賃上げ(5%以上/年)
- ・経営と従業員の対話の機会
(社長とのカジュアルな対話の場「OPEN Café」を実施)



職場環境

- ・育児休業取得率80%(2025年5月期)
- ・えるぼし・くるみん認定の取得
- ・時間単位有給制度の導入(2025年)
- ・月の平均残業時間6.8時間(2025年5月期)

ESG経営の推進/SDG s への貢献

取り組み方針	主な活動	SDGsへの貢献
 E:環境 環境と人にやさしい、 持続可能な社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> ● シェアリングエコノミー・サーキュラーエコノミーの実現 当社の事業推進がシェアリングエコノミー・サーキュラーエコノミーの実現に直結 ● リユースの促進 リユース品によるカーボンニュートラルへの取り組みや自社オークションサービスの運営を通し、環境への負荷を抑制 ● 国内リサイクルの推進 ● 輸送効率の向上と脱プラスチック化の推進 	  
 S:社会 働きがいのある環境づくり	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業のDX化支援 情シス部門のノンコア業務を担うことにより、お客様のDX化を支援 ● 地域社会への貢献 イヤホンガイドを通じて地域の魅力を発信、地域社会の持続的発展をサポート ● 社員エンゲージメントサーベイの定期実施 従業員の意見を積極的に取り入れ、人的資本経営の取り組みにつなげる ● 働きやすい環境の整備 多様な人材が活躍できる働きやすい環境の整備 ● 次世代のIT人材への支援 IT機器の寄付や教育支援を通じて、次世代IT人材の育成を支援 	  
 G:ガバナンス 高い透明性・強固な経営基盤	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートガバナンスの強化 ● 監査と内部統制の強化 ● リスクマネジメントとコンプライアンス コンプライアンス・リスクマネジメント委員会の設置、内部通報制度の運用 ● 情報セキュリティの強化 情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)による情報の統合管理、定期的な従業員教育を実施 	  

当社の事業はSDGsの推進に直結

事業の推進・拡大を社会的使命と捉え、今後もSDGsの実現に継続的に取り組みます

CO₂削減を通じた環境貢献

- IT機器のリユース・リサイクルにより、年間 約5,200tのCO₂を削減



- 緩衝材の再生紙化と段ボール20%縮小により、年間24万枚分のプラスチック削減



- 顧客企業へCO₂削減レポートを無償提供（2022年開始）

No.	削減項目	削減量(t)	削減率(%)	削減方法	削減効果
1	HP Corvus m8320	1.0	5	リサイクル	削減効果
2	NEC PC-L770000	1.0	5	リサイクル	削減効果
3	Thinkpad T600 S02	1.0	5	リサイクル	削減効果
4	DELL W9131	1.0	5	リサイクル	削減効果
5	富士通 FMVA000000	1.0	5	リサイクル	削減効果
6	富士通 FMVA000000	1.0	5	リサイクル	削減効果

次世代IT人材への支援

認定NPO法人CLACKとパートナーシップを組み、経済的に困難な状況にある高校生に向けた「PC寄贈プロジェクト」を推進（累計1,000台超）



顧客企業とのサステナブル共創

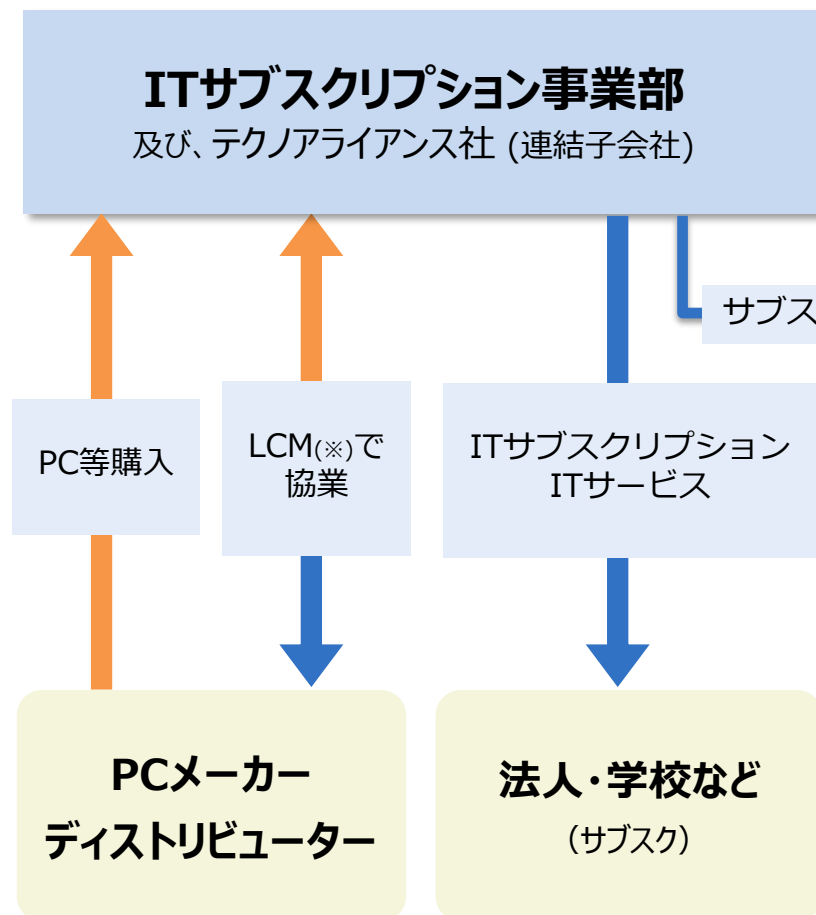
- ITサブスク・ITAD事業を通じて、循環型モデルを顧客へ提供
- DX支援・セキュリティ支援を通じた中長期的な企業価値向上に貢献

参考資料② 当社事業の説明

当社事業の全体像 : 当社は3つの事業で構成

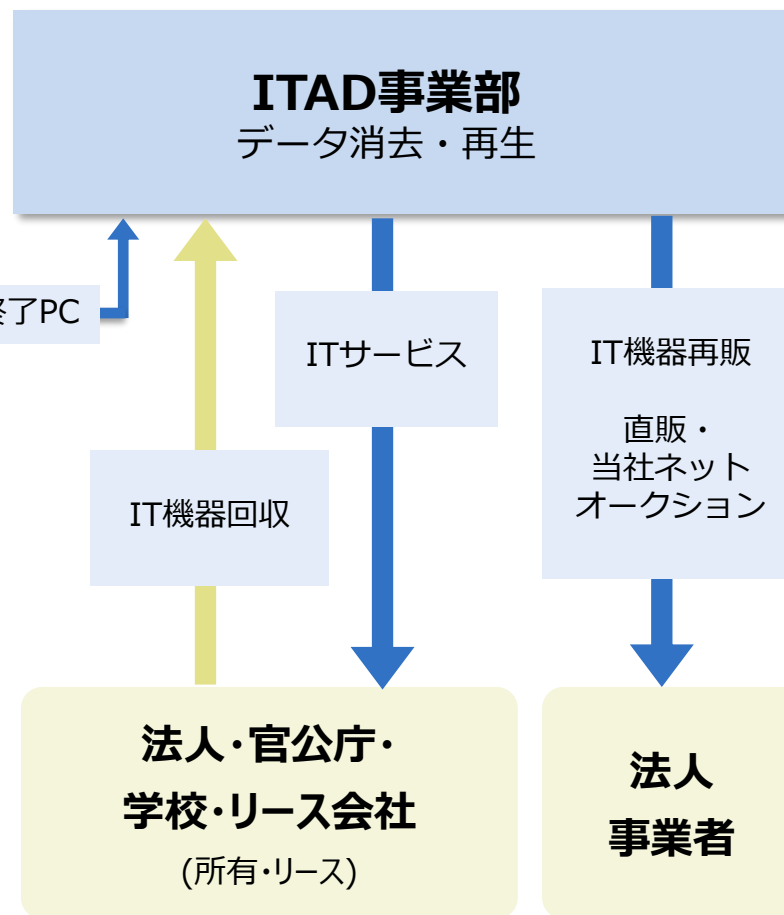
① ITサブスクリプション事業

IT機器サブスクリプション、
ITサービス



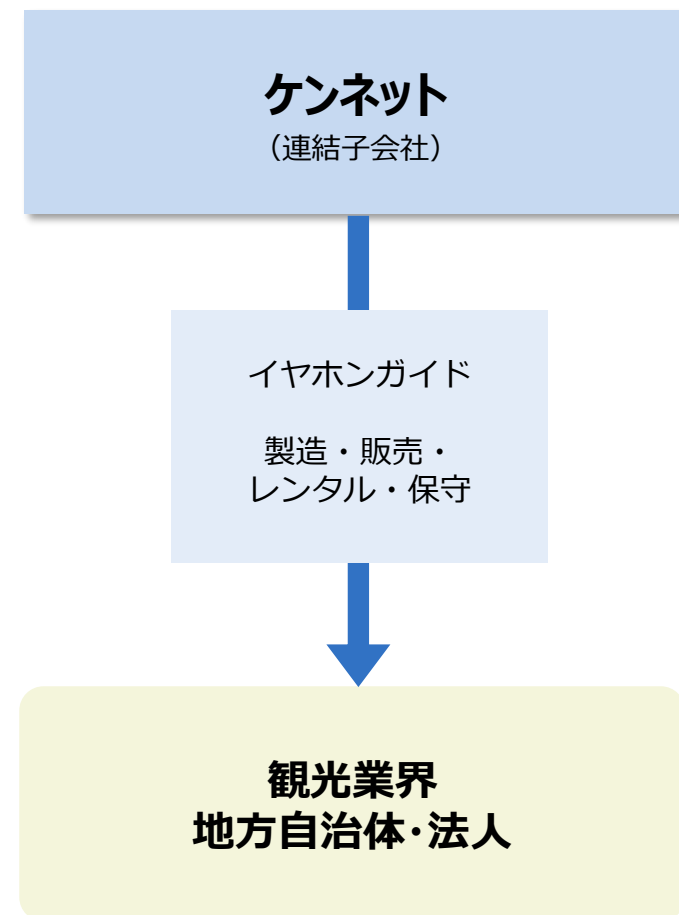
② ITAD事業

使用済みIT機器の回収
データ消去 再販



③ コミュニケーション・ デバイス事業

イヤホンガイド®の販売等



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

当社のサービス内容

➤ IT機器のLCM※サービスを自社リソースで一貫して提供可能

※LCM＝ライフサイクルマネジメント：PCやサーバー等IT機器の「調達・導入」から「使用済み機器の適正処理」迄を管理する仕組み

IT機器LCMサービス

調達・導入

PCの調達・導入 展開を当社が代行

(リース・購入品も対象)



PC調達（サブスクもOK）
初期セットアップ
計画配送／予備機保管
個別設定／データ移行

運用・管理・保守

手間のかかる定常業務を、 当社がアウトソーシングで代行

(リース・購入品も対象)



故障対応

- 代替機準備
- 事前設定
- 即時配送



ヘルプデスク

- 問い合わせ対応
- 障害対応



各種定常業務

- ライセンス管理
- メール設定
- 入退社管理等



PC保管・配送

- 当社センター
保管・管理
- 計画配送

回収・データ消去

リユース・リサイクル

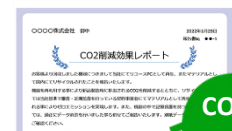
使用済み機器の排出管理・ 適正処理を当社が代行 (リース・購入品も対象)



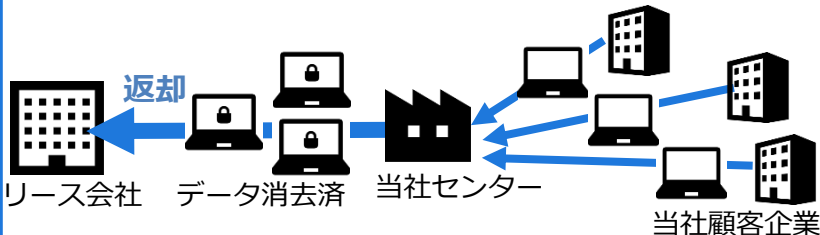
セキュアな回収 データ消去



消去証明書発行 ● 消去エビデンス



CO2削減効果 レポート発行



リース品仕分け返却サービス データ消去・保管・分別・リース返却

その他サービス



Microsoft クラウドソリューション 導入・運用支援サービス

- 国内有数のエンジニアがサポート

Shadow Desktop



- PCデータレス化
によるセキュリティ

ITサブスクリプション事業

ITAD事業

“守り”に追われ、“攻め”ができない情シスの実情



慢性的なリソース不足

- 多くの企業でIT担当者が不足
特に中小企業では、1人または兼任で広範なIT業務を担う「ひとり情シス」状態が常態化



多岐にわたる業務範囲

- サーバー、ネットワーク、セキュリティ、ヘルプデスク、システム運用、IT資産管理など、非常に広範囲
- 最新技術のキャッチアップやスキルアップも必要



緊急対応に追われ、 戦略的業務が後回しに

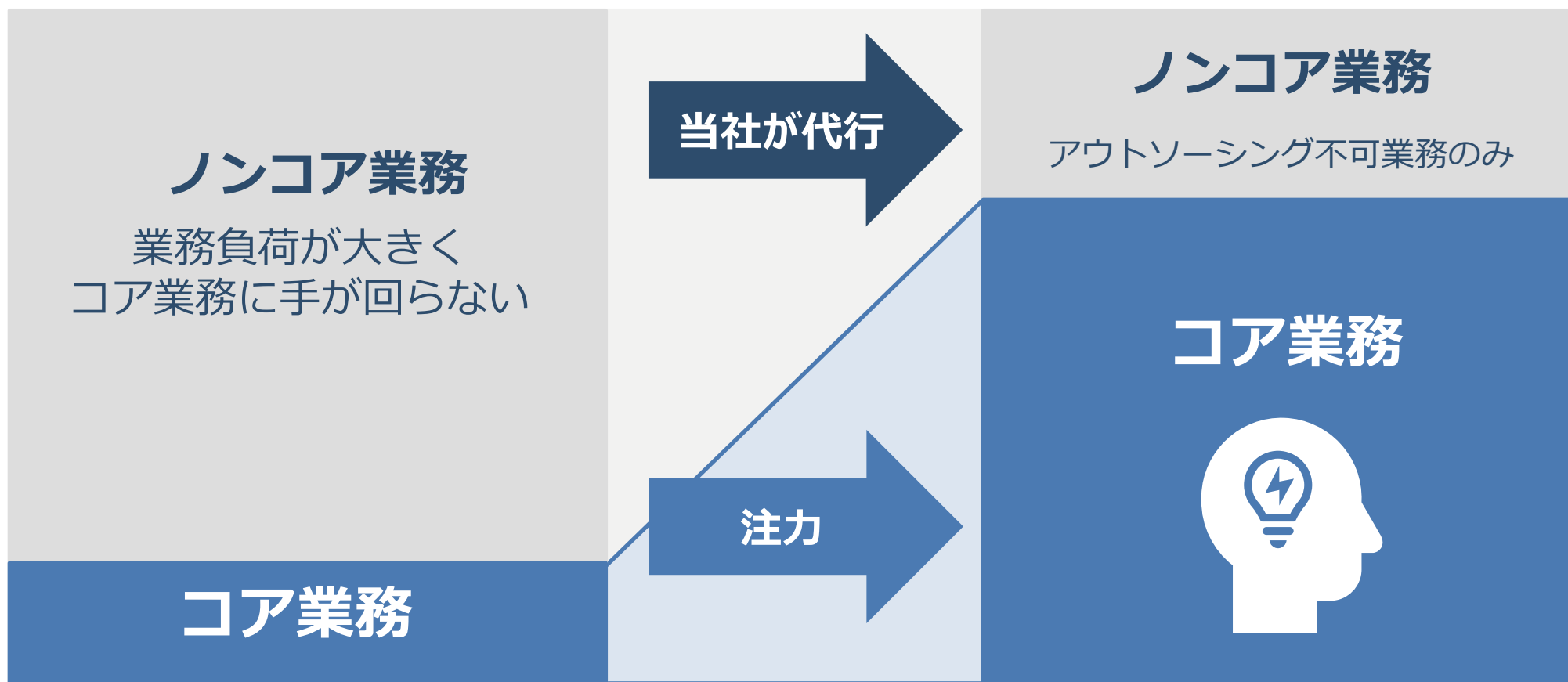
- システムトラブルやインシデントなどの緊急対応に追われ、DX推進やIT投資、社内システムの改善といった本来注力すべき戦略的な業務に手が回らない



PC管理の膨大な負荷と コスト

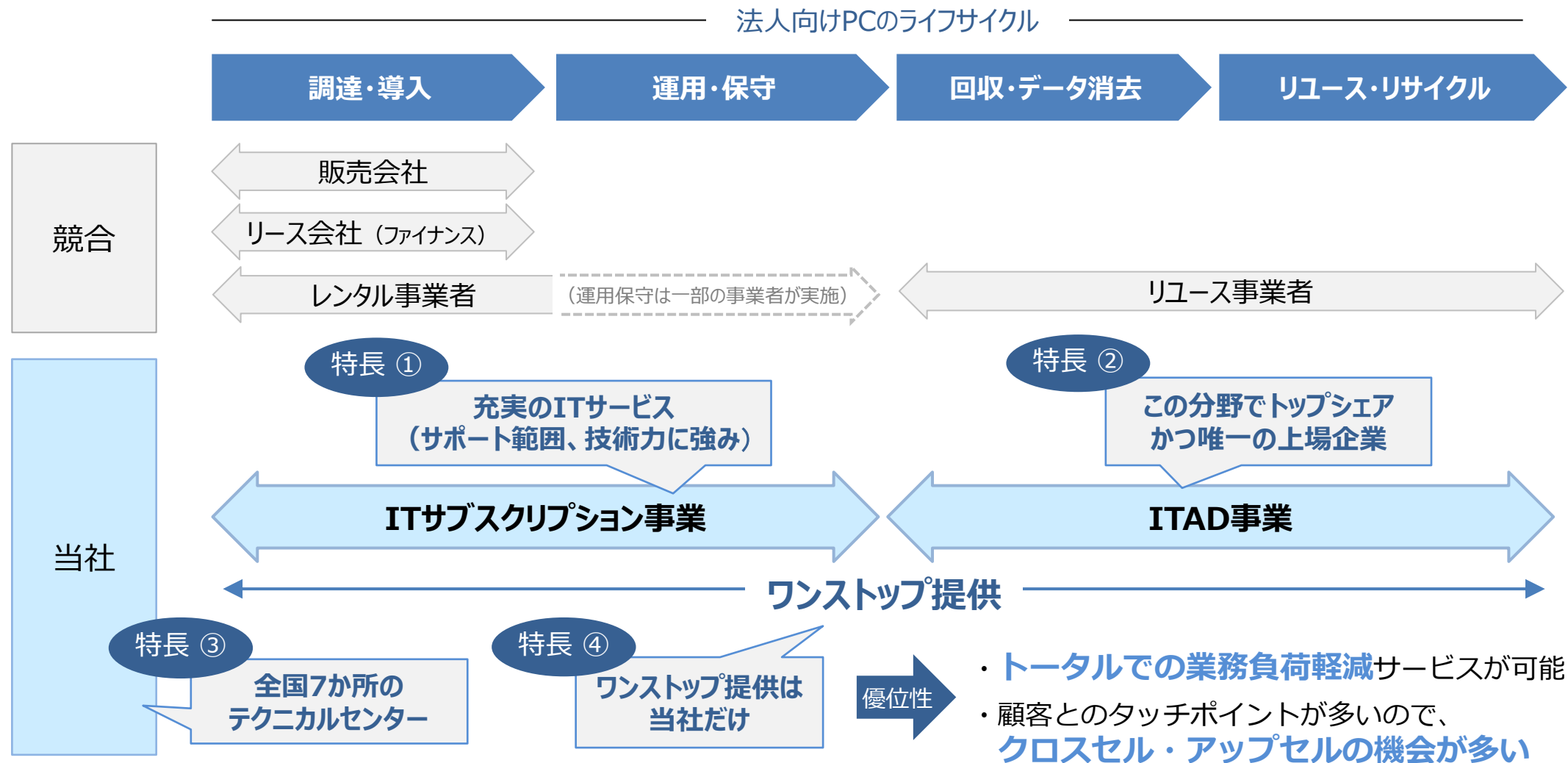
- PCの管理業務には手作業が多く、多大な時間と労力を要する
- リモートワークの普及により、管理はさらに複雑化、非効率化している

PC運用業務の包括的なアウトソースを通じて、リソース不足を解消し、情報システム部門が**戦略的な業務に注力できる環境(時間)を提供**します



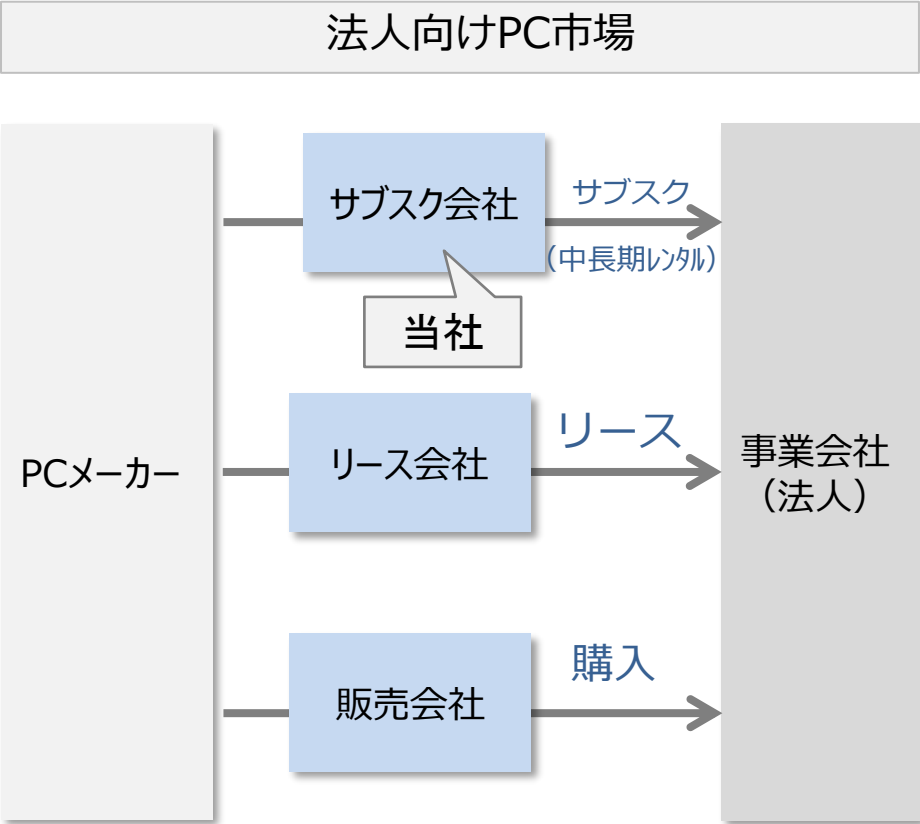
当社の競争環境と強みについて

- ・ 高い参入障壁 … 資産調達・物流設備など**費用先行（かつ売上は分割計上）**、収益安定するまでに**規模と時間が必要**
- ・ 当社の優位性 … **企業のPC関連業務をワンストップ**で支援できる、**唯一の上場企業**であり、**全国7か所のテクニカルセンター**と**高い経験値と専門知識を持ったスタッフ**を有する



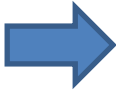
I T 機器サブスクリプションの特徴①

- 法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
- サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



	サブスク(中長期以外)	リース	購入
価格 (長期利用)	保守などトータルコストを勘案すると割安	レンタルより割安	最安
PC管理 故障対応など	当社が対応	ユーザー負担 (情報システム部門の業務負荷が増加)	
中途解約	可能 (月単位で可能、短期利用もOK)	不可 (違約金発生)	不可
経理処理	オフバランス (費用も平準化)	資産計上 (費用は平準化)	資産計上 (減価償却の経費処理が必要)

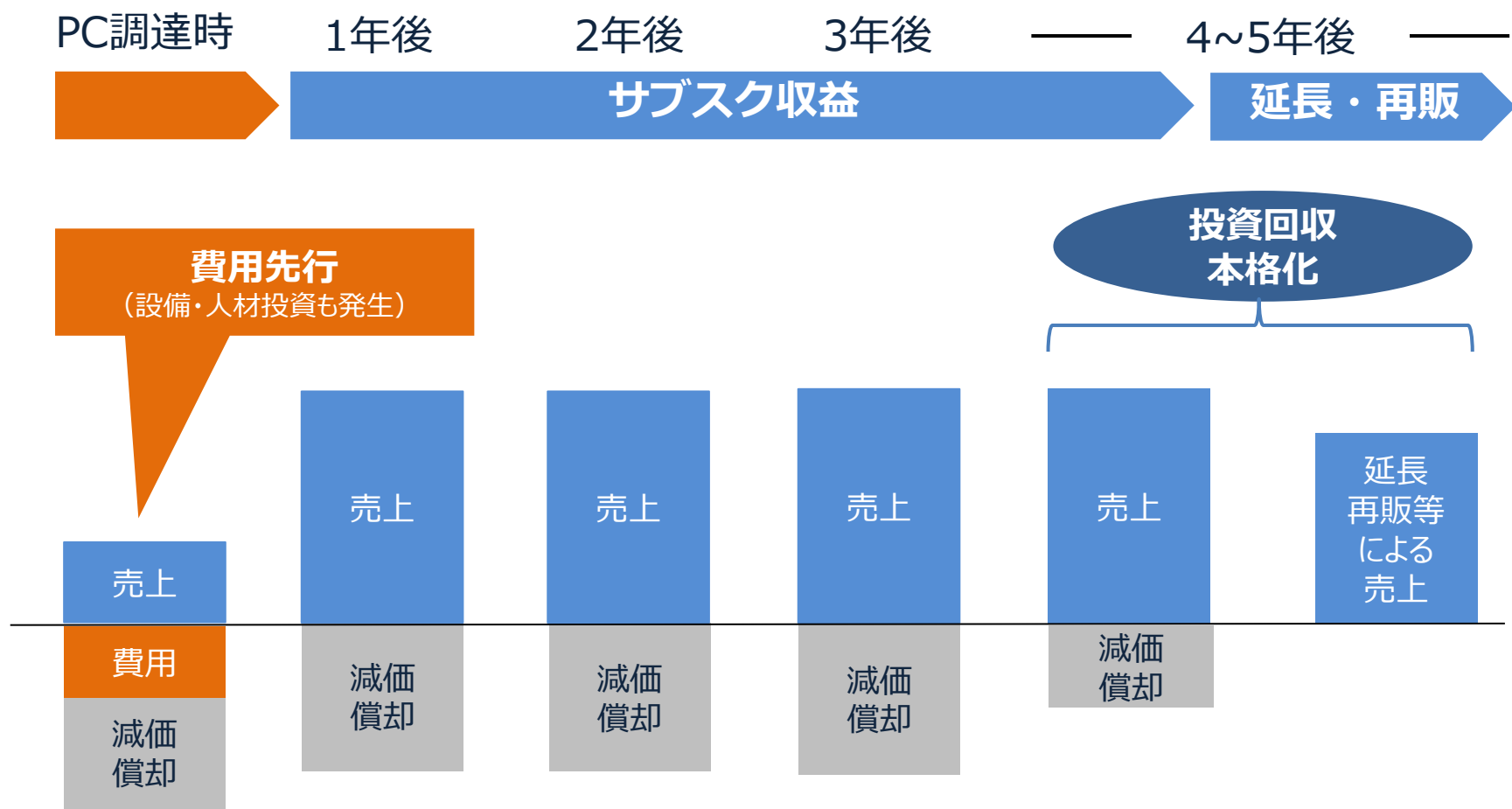
事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある



IT機器サブスク（中長期レンタル）はメリットが大きいいため、利用が拡大している

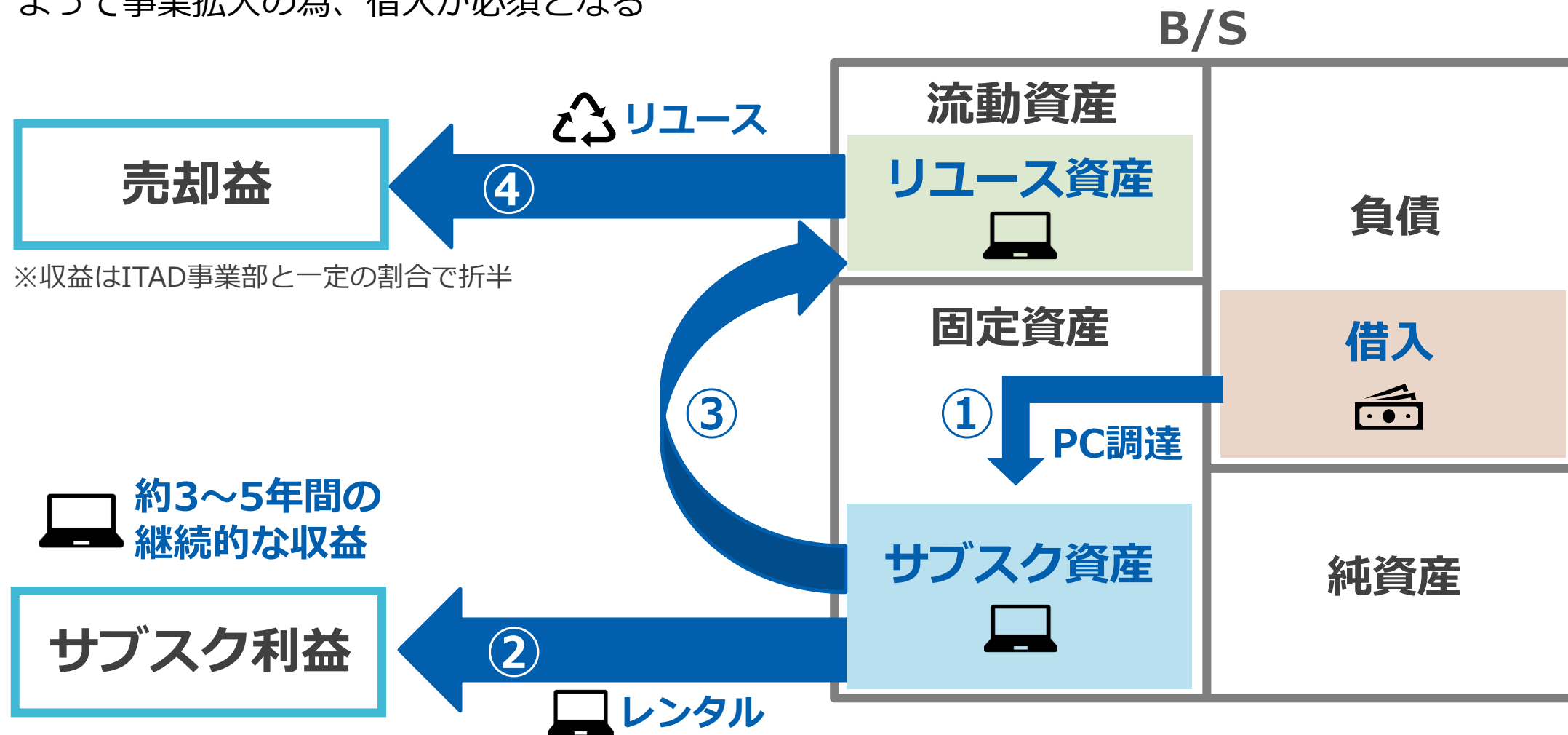
I T 機器サブスクリプション事業の特徴②

- 事業拡大時に**費用先行**、PC資産**償却後に投資回収が本格化**するビジネスモデル
- サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る



サブスクPCから生まれる2つの収益モデル

- 借入でサブスク資産を調達し、継続収益を得た後、リユース品として売却するビジネスモデル
- よって事業拡大の為、借入が必須となる

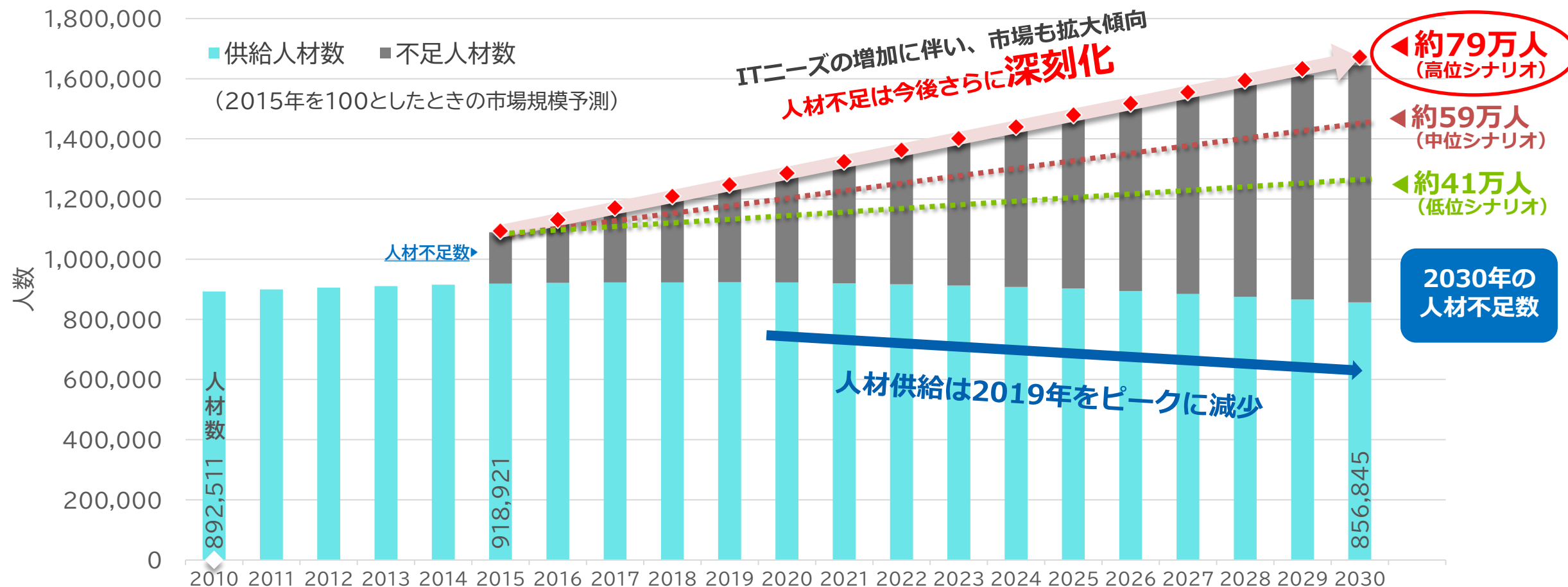


參考資料③ 市場環境

市場環境① 情シス人材の不足

- ・ 2030年には約79万人のIT人材が不足すると予測されており、企業の運用負担は一層深刻化する見込み
- ・ 当社が提供するBPOサービスやITADを含む運用支援のニーズは今後さらに高まる

IT人材の供給減少と需要拡大の予測（2010年～2030年）

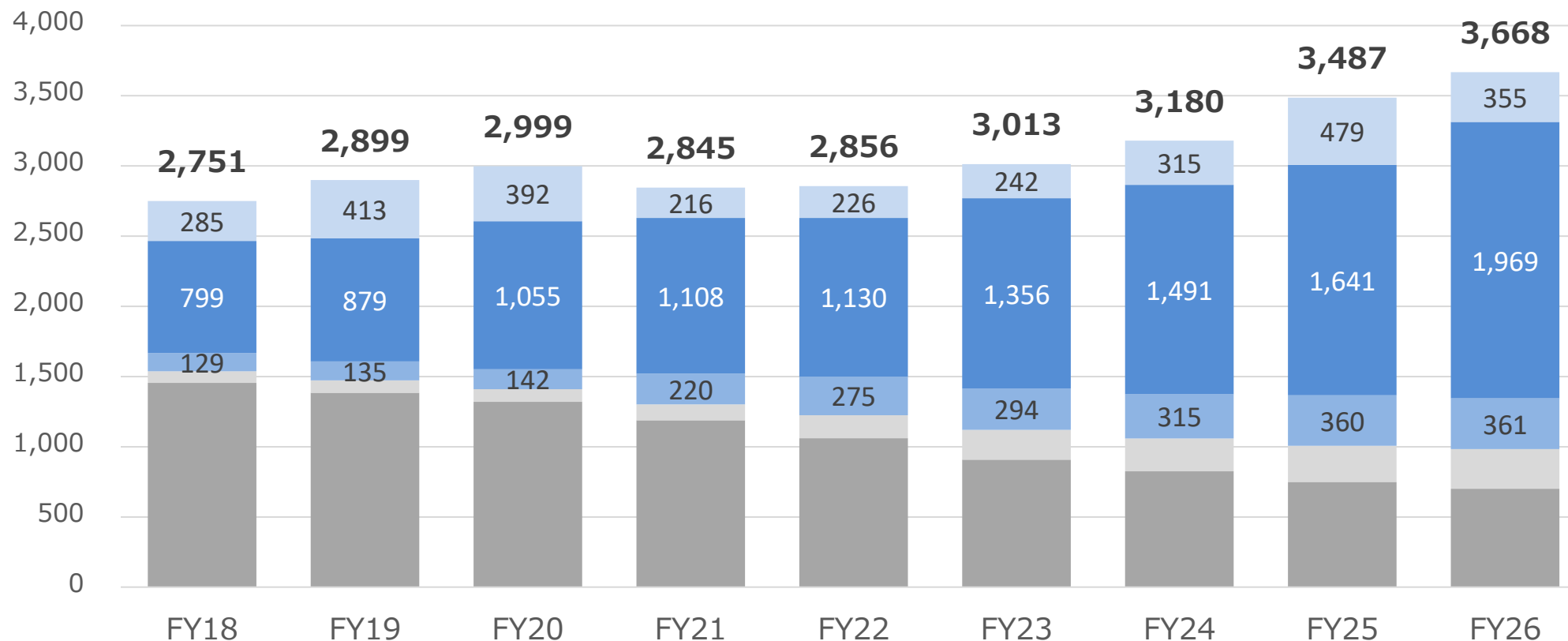


市場環境② LCM市場の拡大

PC運用管理・保守サービス市場規模

- ・ 労働市場における人手不足を背景に、LCM（導入・運用・処分）サービス市場は年々拡大
- ・ 当社が提供するLCMサービスを含むITサブスクリプション、それに関連するIT支援サービス、排出支援サービスの需要も拡大すると予測

(単位：億円)



当社のサービス領域

* FY23～は予測値

■ オンサイト保守サービス ■ アクシデントケア ■ センドバック ■ 運用保守BPO／LCM ■ キッティング

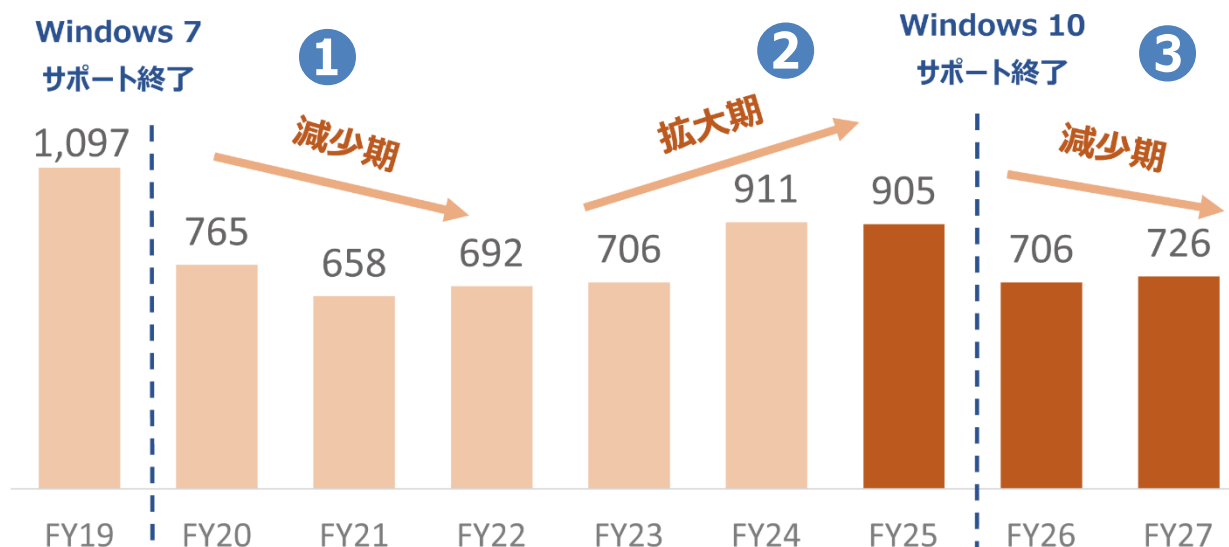
(出展：MM総研)

市場環境③ ビジネス向け新規P C出荷台数と当社売上

ビジネス向け・新規PC出荷台数と当社の売上高

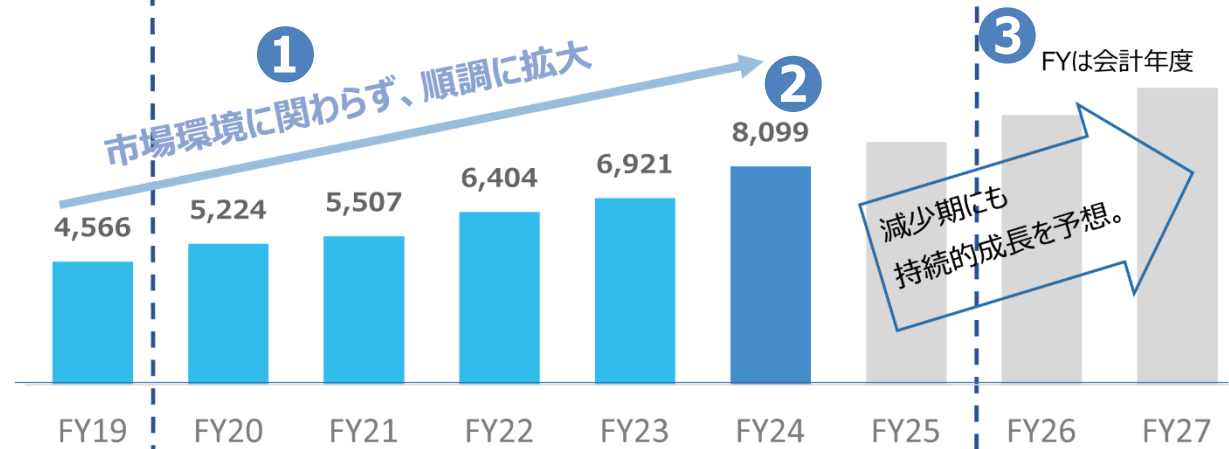
ビジネス向け 新規PC出荷台数

・25年度以降は予想
・単位：万台
(出典：MM総研)



当社の 連結売上高

・単位：百万円



① 20～22年の新規PC減少期でも 当社売上は順調に拡大

② 24年からのPC更新拡大期には成長が加速

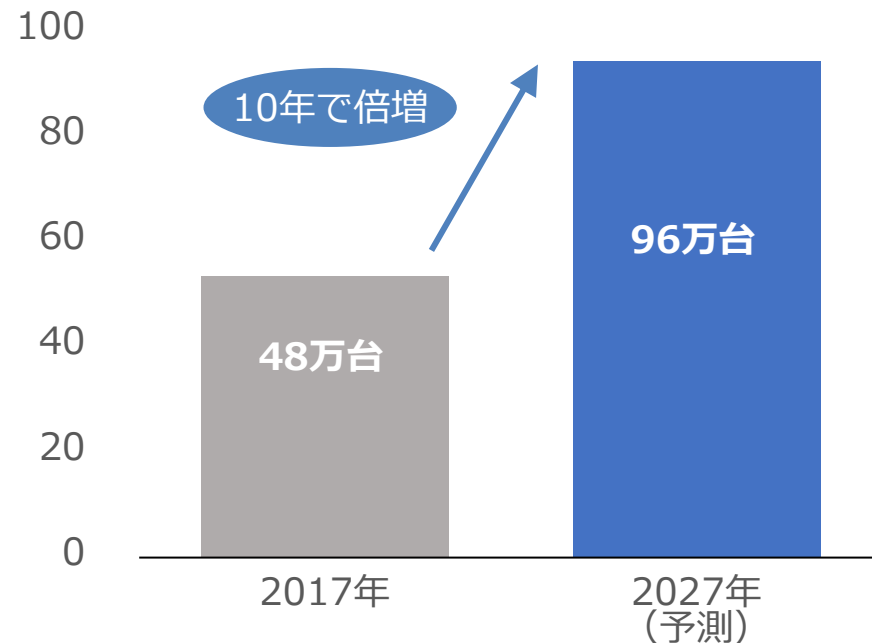
③ OS更新需要終了後も持続的成長を予想

市場環境④ ITサブスクリプションの市場シェア

サブスクでのPC出荷台数の予想

サブスクでのPC出荷台数比較（出展：MM総研）

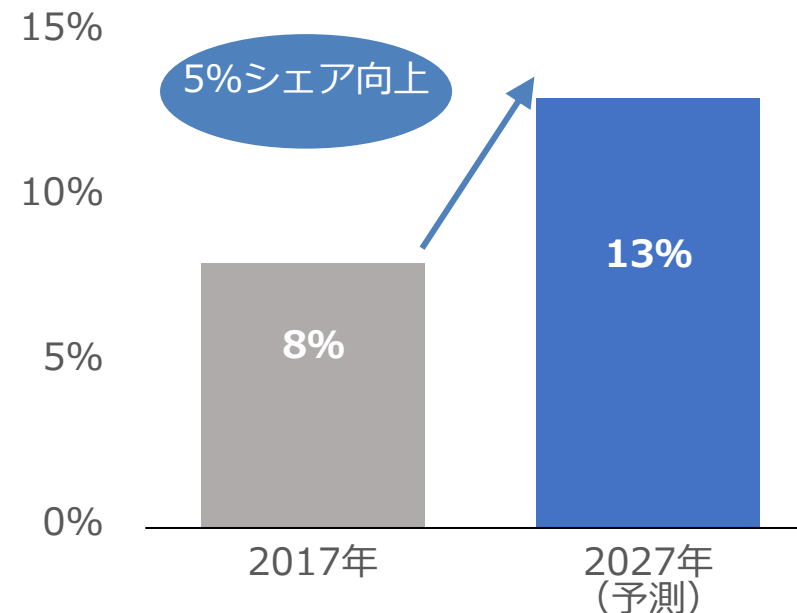
（単位：万台）



国内PCのサブスク導入シェア

PC導入形態（購入・リース・サブスク）でのサブスクシェア（出展：MM総研）

■ 運用管理・保守サービスの代行を包含しているサブスクは、管理項目が多い大企業を中心に導入が拡大。



サブスクでのPC出荷が
拡大する理由

- ① ITサブスクの認知が向上、サブスクでの導入を検討する企業が増加
- ② IT人材不足、業務負担軽減ニーズの高まりにより、サブスクの注目度上昇
- ③ PC更新拡大、サブスクシフト加速

会社概要

- ・ 設 立： 1988年 7 月
- ・ 本 社： 東京都港区芝5-34-7 田町センタービル6階
- ・ 代表者： 代表取締役社長 上田 雄太
- ・ 事 業： ITサブスクリプション事業
ITAD事業
コミュニケーション・デバイス事業

- ・ 売上高： 8,099百万円 (連結、2025年5月期)
- ・ 従業員： 293人 (連結、パート社員39名含む、役員除く、2026年1月1日現在)
- ・ 市 場： 東証スタンダード (証券コード3021)

IRに関するお問い合わせ

担当 取締役 杉 研也
IR担当 田村、時任

お問い合わせ : ir@prins.co.jp



•将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。業績等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。