



2027年5月期 第1四半期 決算説明資料

(2026年6月～8月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード:3021)

| 2026年10月15日

01 2027年5月期 第1四半期実績

02 2027年5月期 連結業績予想

03 トピックス

04 成長戦略

05 財務・資本方針

06 補足資料

2027年5月期 第1四半期 業績サマリー

売上高は第1四半期として過去最高水準。一方、営業利益は前年同期を下回る

- 増収を確保する一方、営業利益は減益
- 長期レンタルを中心としたストック収益基盤は着実に拡大
- 成長投資を継続しつつ、資産効率・収益性の向上を重要課題として取り組む

売上高

2,578 百万円

前年同期比 +8.3%

営業利益

191 百万円

前年同期比 ▲40.6%

経常利益

149 百万円

前年同期比 ▲51.0%

親会社株主に帰属する
四半期純利益

97 百万円

前年同期比 ▲52.3%

営業利益率

7.4 %

前年同期比 ▲6.1pt

四半期純利益率

3.8 %

前年同期比 ▲4.8pt

自己資本比率

24.0 %

前期末比 ▲1.5pt

株式時価総額

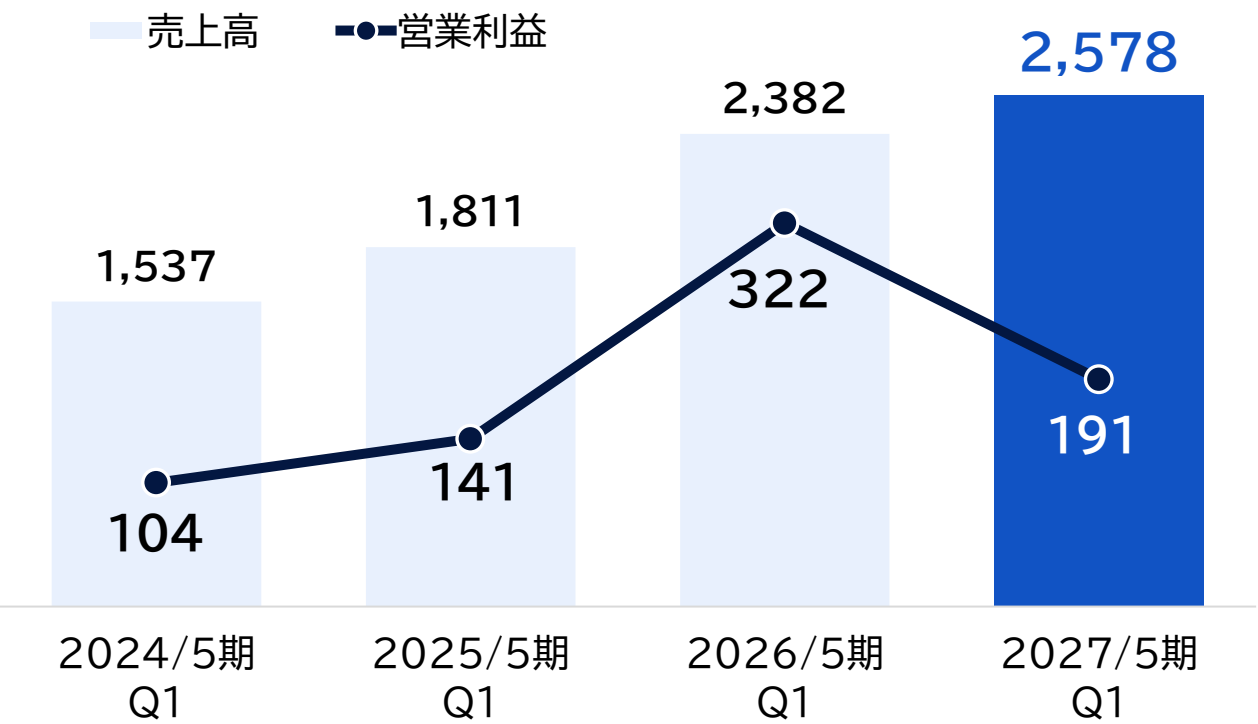
87.4 億円

2026年8月末終値ベース

売上高・営業利益の推移

長期レンタルの積み上げやITAD事業の販売拡大等により増収
利益面では前年大口案件の反動とITサブスクリプション事業の収益性低下、先行投資により減益

- 長期レンタルの積み上げやITAD事業の販売拡大等により、売上高は前年同期を上回る
- 前年に寄与した大口案件の反動減に加え、競争環境等の変化によりITサブスクリプション事業の収益性が低下
- サブスク資産の拡大に伴う減価償却費や、人員・体制強化等の先行負担も増加

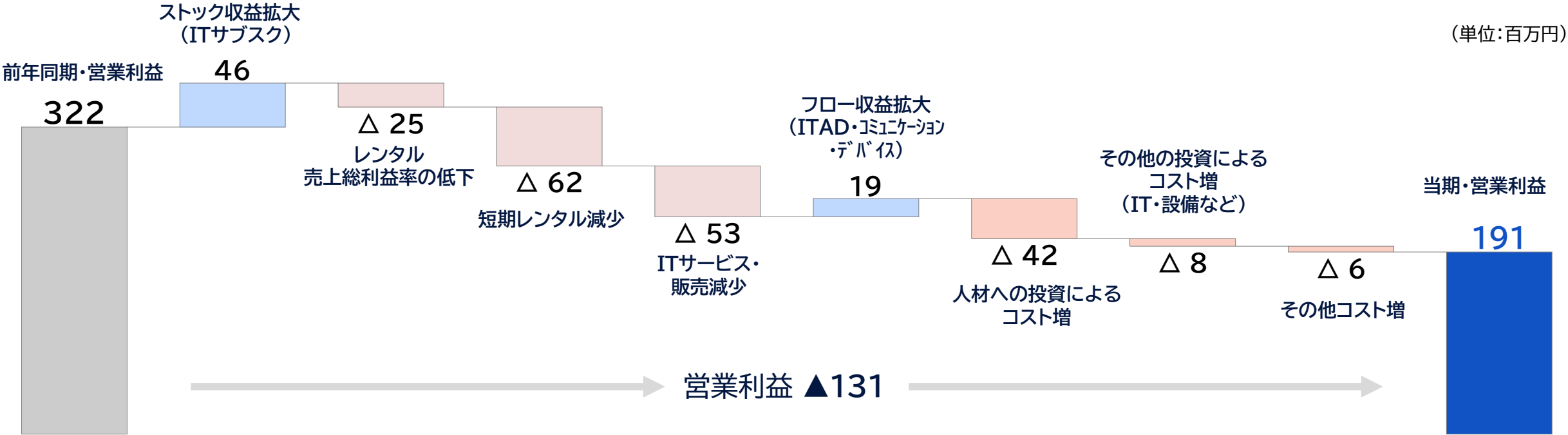


単位:百万円	第1四半期会計期間	
	実績	前年同期比
売上高	2,578	8.3%
営業利益	191	▲40.6%
経常利益	149	▲51.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	97	▲52.3%
EBITDA(※)	1,201	4.6%

(※) EBITDA: 減価償却前の収益力。営業利益 + 減価償却費で算出

2027年5月期 第1四半期 営業利益の増減要因

ストック収益は拡大した一方、
短期レンタル・ITサービスの前年反動およびコスト増加が利益に影響



ストック収益・他事業の成長

- 長期レンタルの積み上げにより、ストック収益が拡大
- ITAD、コミュニケーション・デバイス事業の増収増益も寄与

前年同期の特殊要因の反動・収益性の低下

- 前年Q1の大口短期レンタル・ITサービス案件の反動
- PC価格の高騰に伴う減価償却費の増加
- 長期レンタル市場における競争激化等により収益性が低下

成長投資に伴う先行負担

- 需要拡大に対応し、サブスク資産への投資を継続
- 事業拡大に向けた人員・体制強化等により販管費が増加

セグメント別実績の概況

ITサブスクリプション事業は増収減益、
ITAD・コミュニケーション・デバイス事業は増収増益

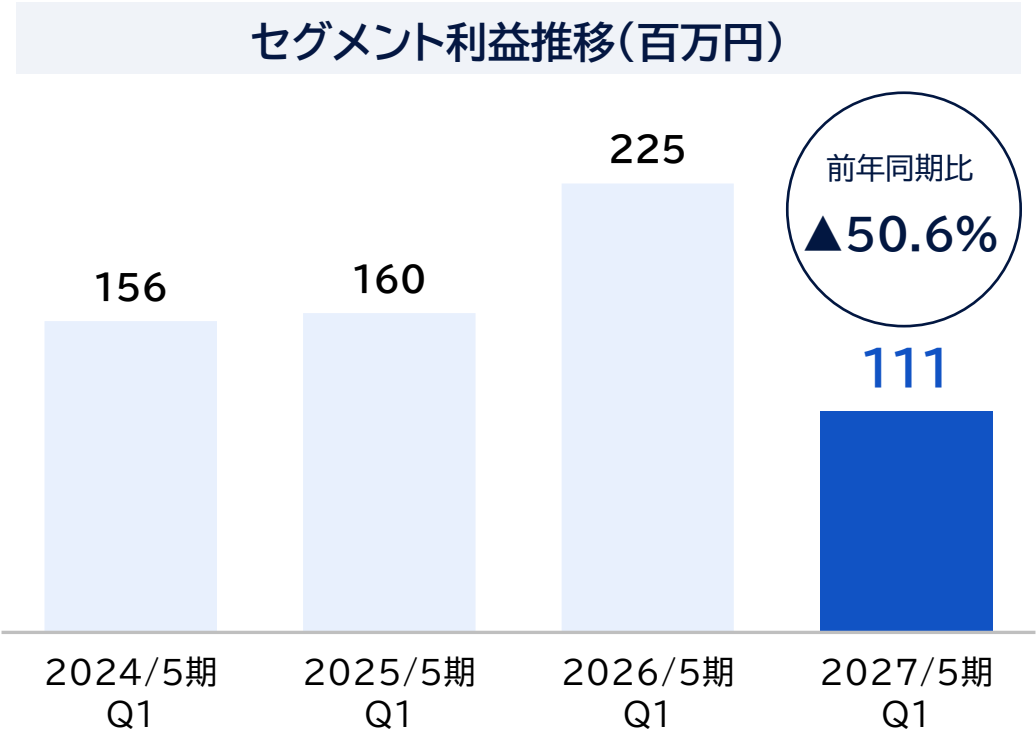
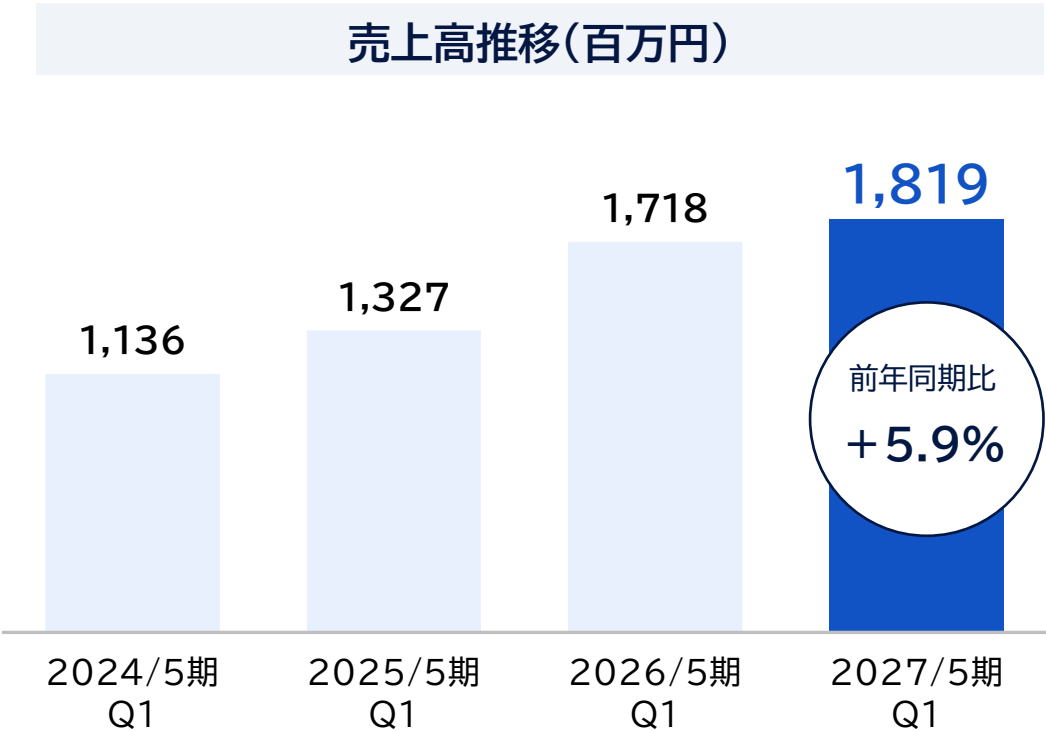
	売上高	セグメント利益	評価	ポイント
 ITサブスクリプション事業 IT機器の中長期レンタル、 情シス向けITサービス	1,819 百万円 前年同期比 +5.9%	111 百万円 前年同期比 ▲50.6%	△	● 長期レンタルのストック収益は拡大 ● 前年同期の大口案件の反動減や、サブスク資産の積み上げに伴う減価償却費の増加等により減益
 ITAD事業 使用済みIT機器の回収 データ消去 再販 (ITAD:IT Asset Disposition、IT資産の適正処理)	756 百万円 前年同期比 +15.6%	284 百万円 前年同期比 +3.1%	○	● 入荷台数・データ消去等のサービス売上は減少したものの、販売単価の上昇や販売チャネルの強化等により増収増益
 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	71 百万円 前年同期比 +3.8%	20 百万円 前年同期比 +121.6%	○	● 旅行・観光需要に加え、工場見学・研修・イベント等における法人需要も拡大 ● 高収益なレンタル売上の構成比上昇や業務効率化により増収増益

ITサブスクリプション事業の概況

長期レンタルの積み上がりにより増収
一方、前年同期の大口案件の反動や先行投資、販管費の増加等により減益

- IT機器の調達・運用効率化ニーズを背景に、長期レンタルの受注が前年同期を上回り、顧客基盤・ストック収益が拡大
- 売上高は前年同期比+5.9%、サブスク資産(純額)(※)は前期末比+7.3%、稼働率は80.8%
- セグメント利益は前年同期比▲50.6%。前年同期の大口短期レンタル・ITサービス案件の反動に加え、PC価格の高騰に伴う減価償却費の増加、人員・体制強化等が影響

(※) 財務諸表ではレンタル資産(純額)



ITサブスクリプション事業 | 事業指標の動向

受注・顧客基盤とストック収益は着実に拡大。ITサービスは提供領域の拡大を継続

IT人材不足や情シス業務負荷の増大を背景に、IT機器の調達から運用・管理まで一貫したLCMサービスへの需要は堅調

受注・顧客基盤 	主な動向・背景 - IT人材不足や業務負荷の増大を背景に顧客開拓を推進 - ITAD顧客へのクロスセルやLCMサービス需要の取り込み	指標 受注額 取引顧客数 前年同期比 +44.6% 前年同期比 +10.1%
ストック収益 	主な動向・背景 - 長期レンタル受注が前年同期を上回る - 契約の積み上げにより、PC貸出台数・ストック収益が拡大	指標 長期サブスク売上 PC貸出台数 資産稼働率(※) 前年同期比 +18.6% 前年同期比 +10.4% 前年同期比 ▲0.4pt ※サブスク資産の積み増しにより前年同期比では低下したものの、80%超を維持 85%以上を目指し、さらなる改善を進める
ITサービス 	主な動向・背景 - キッティング・導入支援・運用管理等のサービスを提供 - 前年同期の大口案件の反動等により、売上が減少	指標 ITサービス売上 前年同期比 ▲26.1% ※前年同期の大口ITサービス案件の反動に加え、その他ITサービス売上自体も減少

※ITサブスクリプション事業の収益性向上に向けた具体策は、14ページをご参照ください。

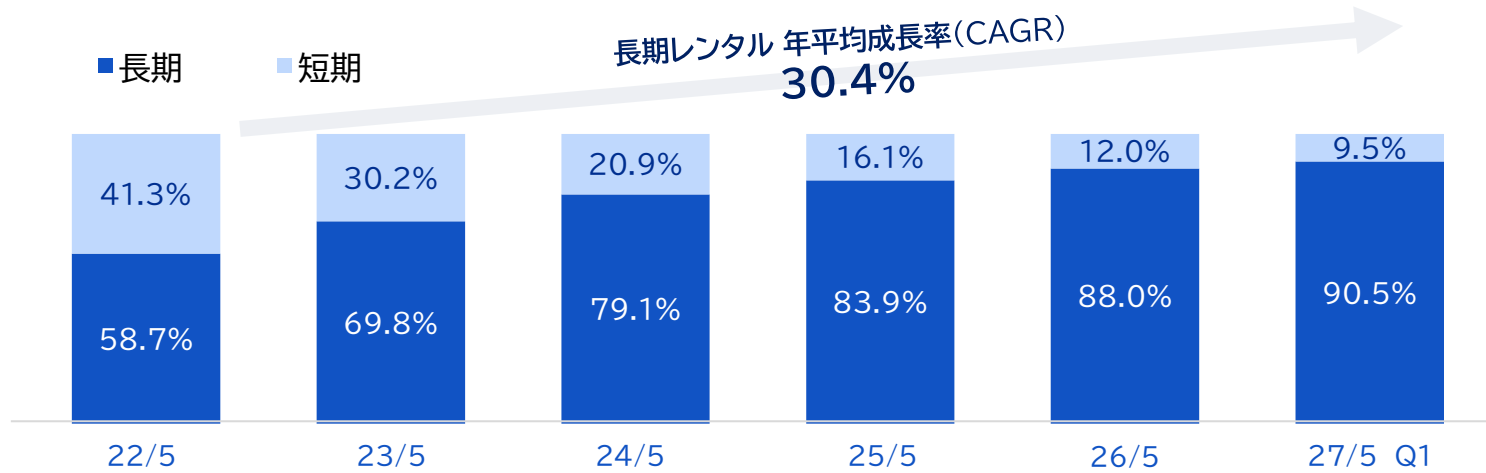
一時的要因に加え、事業拡大に伴う先行投資・コスト増により、利益率は低下

一時要因	収益構造上の要因	
前年同期の特殊要因の剥落により、短期レンタル・ITサービス売上が減少 - 前年同期に寄与した、大型短期レンタル案件が当期は剥落 - イベント案件の減少等により、短期レンタル売上が減少 - 前年同期の大型案件に付随するITサービス売上の反動減に加え、その他のITサービス売上も減少	レンタル構成の変化	採算性の影響
	- 短期レンタル比率が低下し、長期レンタル比率が上昇 - 高収益な短期レンタルの構成比低下が、売上総利益率を押し下げ - 長期レンタル内でも、3年契約比率が低下し、4年契約比率が上昇	- PC調達価格の上昇により、1台あたりの償却負担が増加 - 長期レンタル市場における競争環境の激化 - ITサービス売上総利益率も低下傾向
	成長投資の拡大に伴う先行コスト	
将来の成長に向けた投資を継続しており、足元では費用負担が先行 - サブスク資産への投資を継続 - 将来のストック収益拡大に先行して、減価償却費が増加		

前年差では一時的要因の影響が大きい一方、構造要因への対応が今後の収益性改善のポイント

長期レンタルの拡大によりstock収益基盤は着実に強化 一方、レンタル構成の変化により売上総利益率は低下

レンタル売上構成の推移



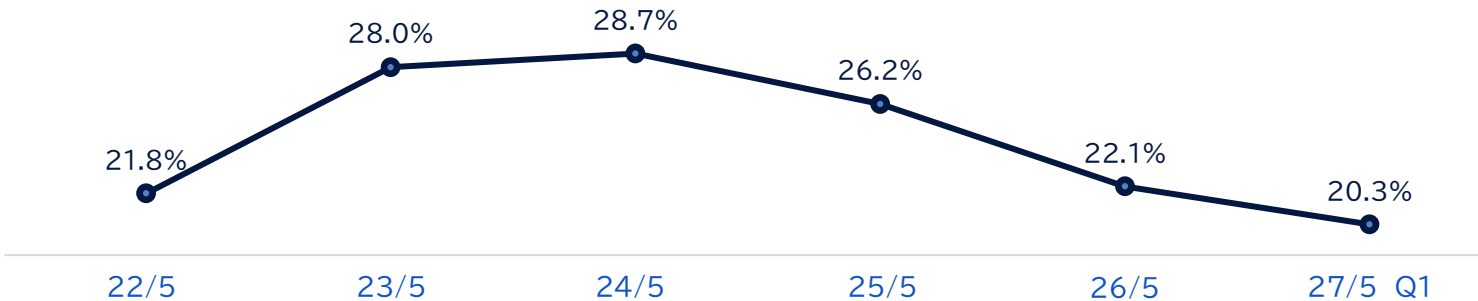
売上構成の変化

- 長期レンタルの構成比は、22/5期の58.7%から27/5期 Q1の90.5%まで上昇
- stock収益基盤が強化され、売上の安定性が向上

売上総利益率への影響

- 短期レンタルは収益性が高く、その構成比低下が全体の売上総利益率の押し下げ要因
- 短期レンタル売上高も減少傾向
- この結果、売上総利益率は22/5期 21.8%から27/5期 Q1 20.3%まで低下

レンタル売上総利益率の推移



この変化の捉え方

- 長期レンタルの拡大は、成長戦略に沿った変化であり、今後もstock収益基盤の拡大を継続
- 長期レンタルの収益性向上や資産効率改善により、stock成長と利益率向上の両立を目指す

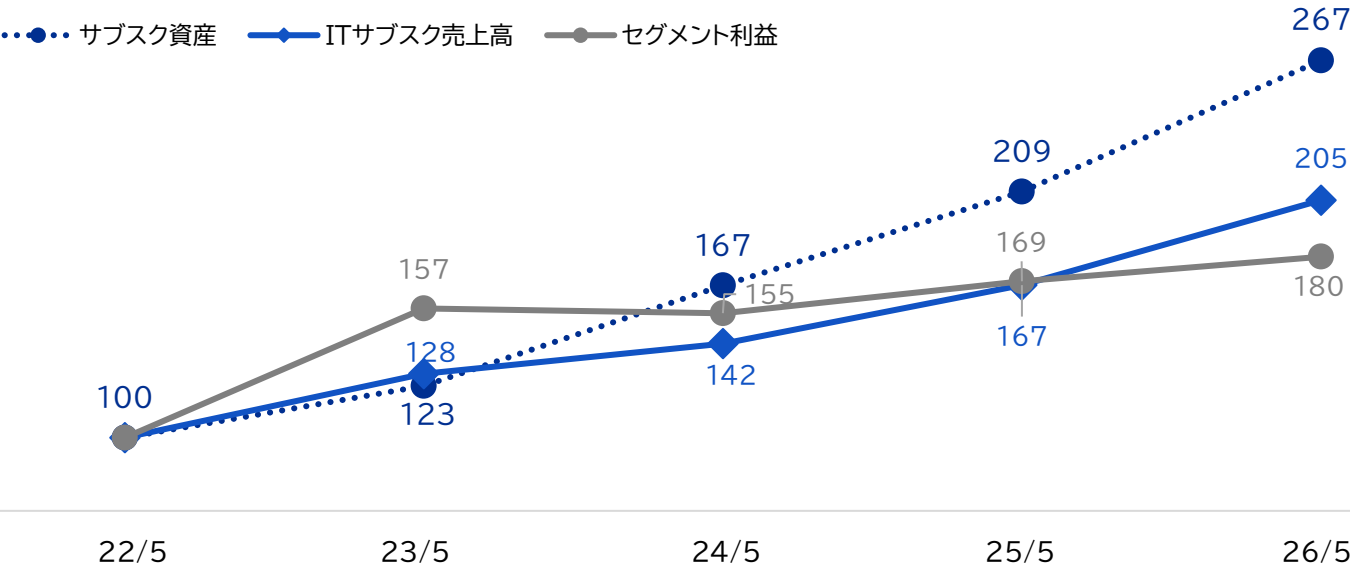
ITサブスクリプション事業 | 拡大したサブスク資産を、次の収益成長の源泉へ

これまでの成長投資によりサブスク資産基盤は大きく拡大
今後は、資産効率と収益性を高め、利益・キャッシュ創出力の向上へ

サブスク資産・ITサブスク売上高・セグメント利益の成長推移

(※) サブスク資産:財務諸表ではレンタル資産(純額)

(※) 22/5期を100とした指数



これまでのフェーズ:成長投資による資産の拡大

- PC需要の拡大や長期レンタルの成長に対応し、サブスク資産への投資を継続
- その結果、ストック収益基盤・PC貸出台数は大きく拡大
- 資産の拡大に対して、売上・利益の伸びは相対的に緩やかに推移。減価償却負担も増加

今後のフェーズ:資産効率・収益性を重視

- 必要な成長投資は継続しつつ、資産の稼働率・収益性・回収効率を重視
- ITサービスの拡大や案件採算の改善により、資産からの利益・キャッシュ創出力を強化
- 拡大した資産基盤を、持続的な利益成長につなげる事業運営へ

年平均成長率
CAGR
(22/5期→26/5期)

サブスク資産

27.8%

ITサブスク売上高

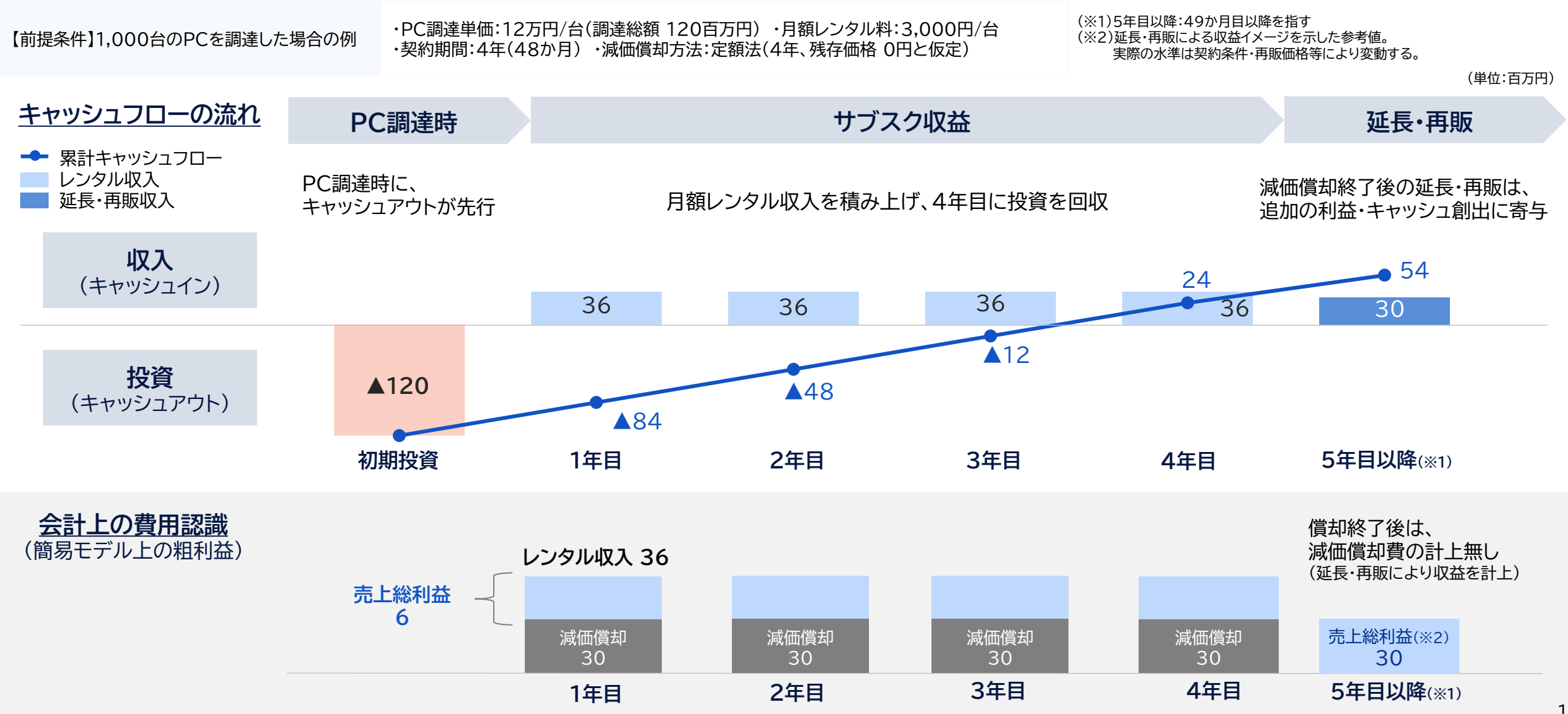
19.7%

セグメント利益

15.8%

サブスクモデルの収益・投資回収構造

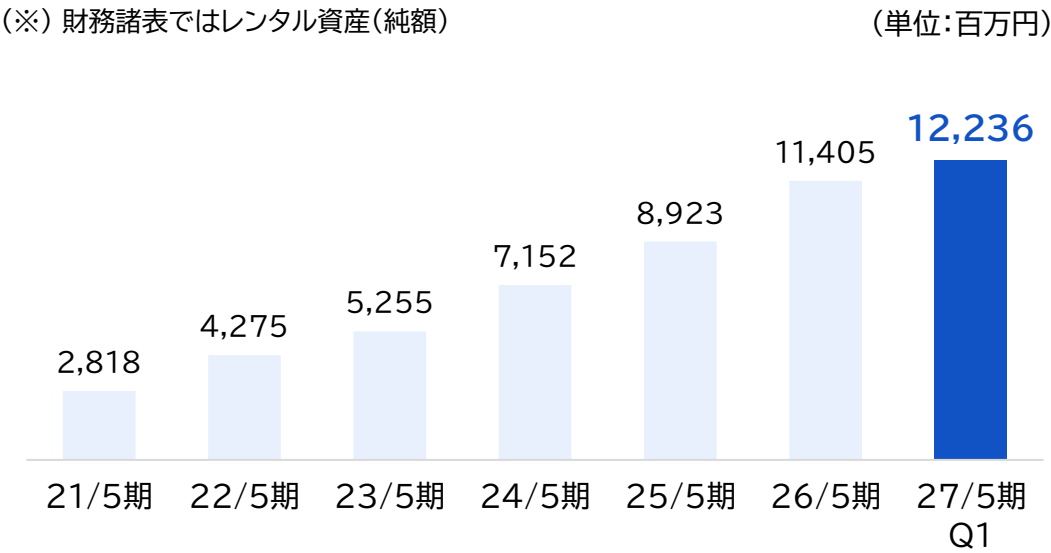
レンタル収入の積み上げにより初期投資を回収し、契約終了後の延長・再販が追加的な利益・キャッシュ創出に寄与



需要拡大に対応した資産投資を継続する一方、
取得した資産を早期に稼働・収益化し、資産収益性を高める

資産残高や稼働率だけでなく、資産を早期に稼働させ、投資回収スピードと収益性を重視する運営へ

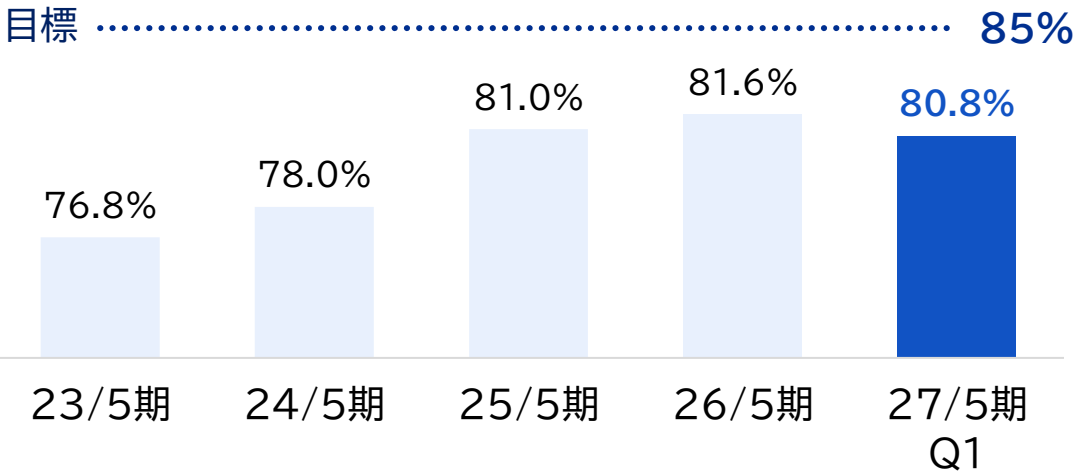
サブスク資産の状況(※)



資産投資の考え方

- 長期レンタル受注に対応し、サブスク資産を積み増し
- 資産残高の拡大に伴い、減価償却費も増加
- 取得した資産を早期に稼働・収益化することが重要課題

サブスク資産の稼働率



資産効率向上の重点

- 出荷・返却・再稼働までのリードタイムを短縮
- 非稼働資産を短期レンタルへの活用・再配置・売却へ迅速に振り分け
- 稼働率だけでなく、案件採算と資産収益性を管理
- 資産回転率・再稼働日数の改善を重視

ITサブスクリプション事業 | 収益性向上に向けた取り組み

ストック収益の拡大を継続しつつ、 拡大した事業基盤を利益とキャッシュにつなげる運営を強化

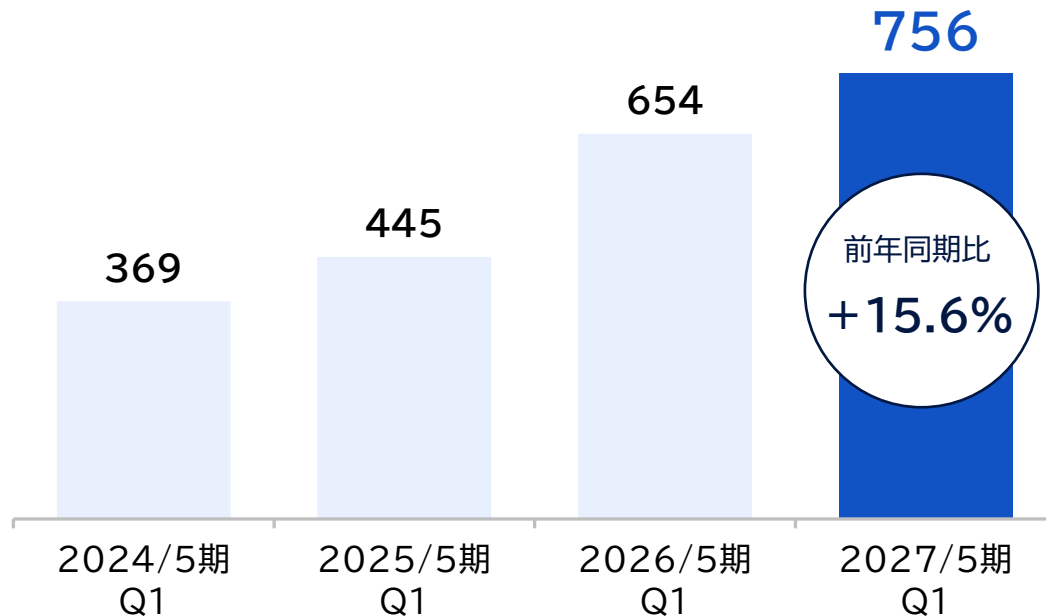
テーマ	課題	具体策	管理指標
短期レンタル 売上・粗利の拡大	- 前年の大口案件の反動等による売上減少 - 高収益な短期レンタルの構成比が低下	- 重点顧客への営業を強化し、案件創出ECサイトを通じた受注拡大 - 非稼働資産の短期レンタル活用を促進	- 短期レンタル売上高 - 短期レンタル粗利額 - 短期レンタル粗利率
ITサービス 売上・粗利の拡大	- ITサービス売上・粗利率の改善余地 - 既存顧客へのサービス提案拡大の余地が大きい	- 既存顧客へのクロスセルを強化 - 導入支援・運用管理等のITサービス付帯率を向上 - サービスの収益性を踏まえた価格・提供条件の最適化	- ITサービス売上高 - サービス付帯率 - ITサービス粗利率
案件採算 新規・更新案件の採算改善	- 受注拡大に加え、案件別の採算性には改善余地 - 調達コスト上昇に対する価格転嫁 - 契約期間の長期化による粗利率への影響	- 新規・更新案件の採算基準を明確化 - 案件ごとの収益性を踏まえた価格・契約条件の最適化 - 契約期間別の収益性を検証し、契約条件を最適化 - 稼働率も踏まえ、案件ごとの採算性を総合的に管理	- 案件粗利率 - 更新案件粗利率
資産効率 非稼働資産の収益化・削減	- 非稼働資産による収益性への影響 - 返却から再稼働までのリードタイムの短縮余地	- 非稼働資産の優先出荷・収益化 - 稼働開始前や償却開始済みの資産を短期レンタル商材として活用 - 長期非稼働資産の再配置・売却を推進 - 需要予測に基づく仕入れ管理により、非稼働資産の発生を抑制	- 資産稼働率 - 再稼働までの日数 - 長期非稼働資産残高

ITAD事業の概況

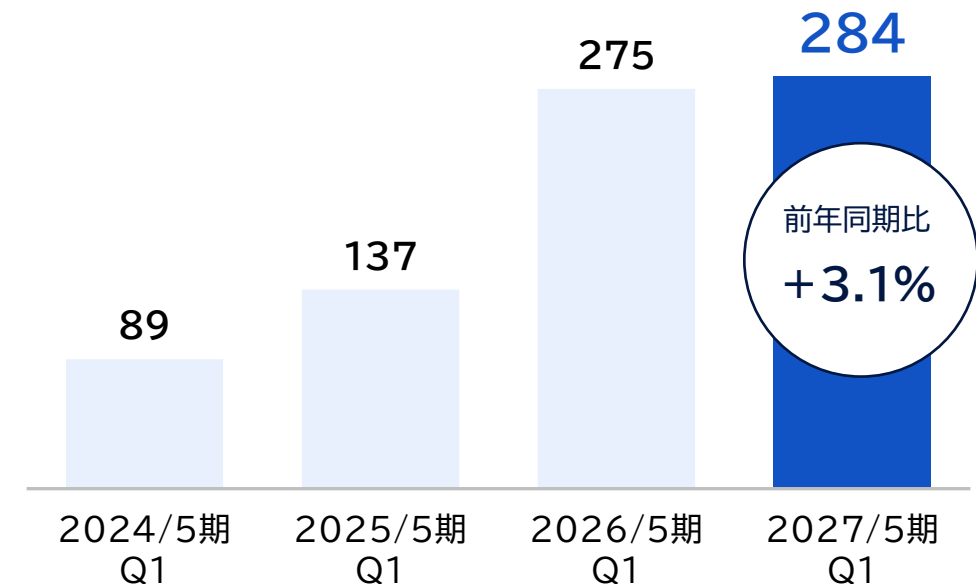
販売単価の上昇と販売強化により、入荷台数・サービス売上の減少を補い、増収増益

- PC入替需要の落ち着き等により、法人からの使用済みIT機器の入荷台数は前年同期を下回り、データ消去等のサービス売上が減少
- 中古PC相場が高水準で推移するなか、再販価値の高い商材の確保に注力したこと等により、販売単価が上昇。加えて、オークション等の販売チャネルの強化も増収増益に寄与
- 売上高は前年同期比+15.6%、セグメント利益は前年同期比+3.1%と増収増益

売上高推移(百万円)



セグメント利益推移(百万円)



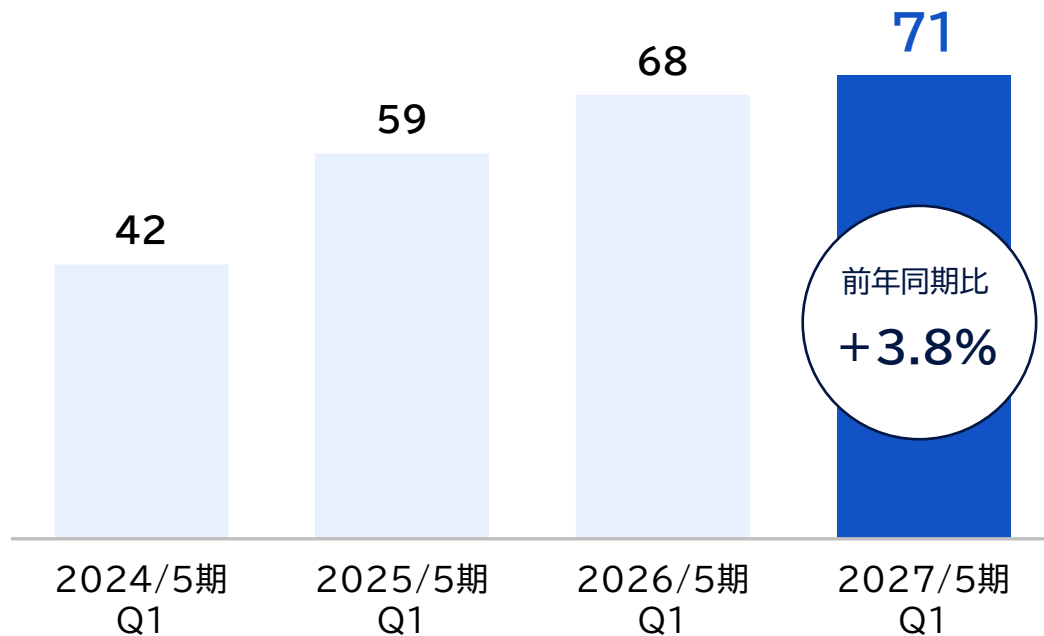
顧客開拓・販売強化・取扱領域の拡大を進め、持続的な成長基盤を強化
情報セキュリティ・環境対応ニーズを捉え、高付加価値サービス・販売領域の拡大を推進

顧客基盤 	重点施策 - IT機器の処分に課題を抱えるエンタープライズ企業を中心に、仕入れ先を開拓 - 法人販売の強化	進捗 > ターゲット取引企業数 前年同期比 +18.8% 商談・顧客開拓は順調に進捗
収益性 	重点施策 - サービス売上の拡大と低コストオペレーションを推進 - 自社オークションの活用により販売単価を向上	進捗 > サービス売上 前年同期比 ▲25.4% セグメント利益率 前年同期比 ▲4.6pt オークション会員数 前年同期比 +26.2% ※入荷台数の減少が影響し、サービス売上・セグメント利益率は前年同期を下回る
ITサブスク事業とのシナジー 	重点施策 - 両事業間のクロスセルを推進 - 増加する良質なサブスク終了品の販売を強化	進捗 > サブスク終了品の売上高 前年同期比 +13.0%

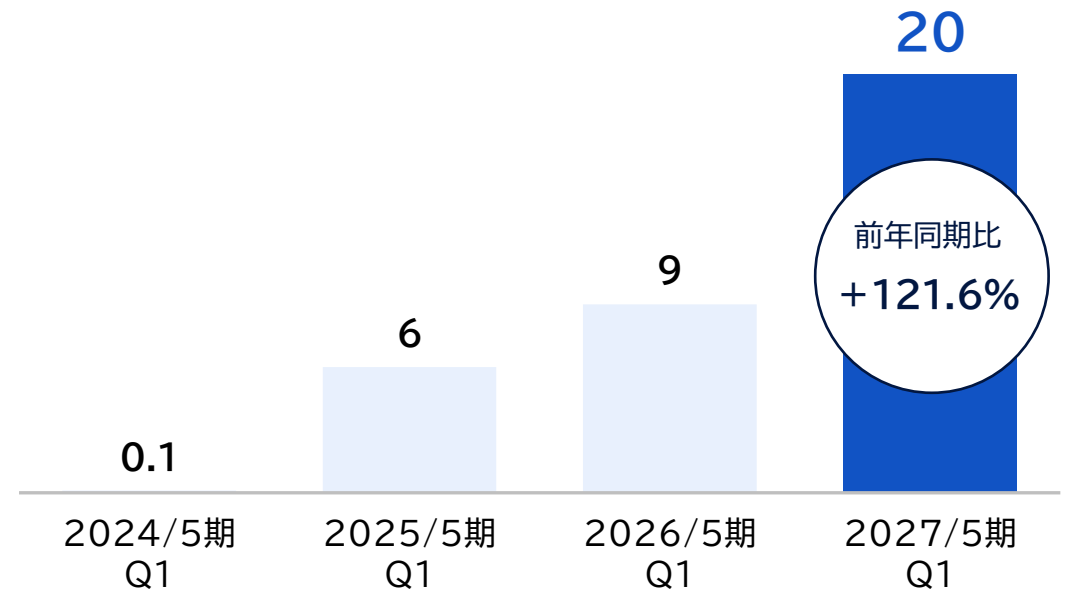
旅行・観光需要と法人需要が拡大。高収益なレンタル売上の構成比上昇や業務効率化により増収増益

- 国内旅行・インバウンドを中心とする旅行・観光需要は堅調に推移
工場見学・研修・イベント等における法人向け利用も拡大
- 利用単価の上昇に加え、収益性の高いレンタル売上の構成比上昇や業務効率化が増益に寄与
- 売上高は前年同期比+3.8%、セグメント利益は前年同期比+121.6%と増収増益

売上高推移(百万円)



セグメント利益推移(百万円)



旅行・観光需要は堅調に推移
法人需要の拡大と高収益なレンタル売上の構成比上昇により収益性が向上
高付加価値製品の対応力とレンタル事業の強化により、ニッチトップとして高収益を実現

旅行需要の取り込み 	重点施策 - 国内旅行・インバウンド・海外旅行等の旅行需要の取り込み - 高付加価値製品の提案強化	進捗 > 旅行業への売上高 前年同期並み
非旅行領域の拡大 	重点施策 工場見学・企業イベント・研修・施設案内等の観光以外の需要を開拓	進捗 > 旅行業以外の売上高 前年同期比 +15.0%
高収益なレンタル案件の拡大 	重点施策 高付加価値レンタル案件の拡充と案件の獲得強化	進捗 > レンタル出荷台数 前年同期比 14.1% 増 レンタル売上 前年同期比 5.4% 増

2027年5月期 第1四半期 B/Sの状況

サブスク資産への成長投資を継続しつつ、自己資本比率24.0%と財務健全性を維持

	2026年 5月期末	2027年 5月期第1四半期末	増減額
流動資産	3,104	2,565	▲538
固定資産	12,564	13,371	807
資産合計	15,669	15,937	268
流動負債	6,083	6,393	310
固定負債	5,590	5,724	133
負債合計	11,673	12,117	444
純資産	3,995	3,819	▲175
負債純資産合計	15,669	15,937	268
自己資本比率	25.5	24.0	▲1.5

(単位:百万円)

(単位:%)

主な変動要因

成長投資



サブスク資産(※) 前期末比 **+830百万円**

長期レンタル受注の拡大に対応し、サブスク資産への投資を継続

(※) 財務諸表ではレンタル資産(純額)

資金調達



サブスク資産への投資に伴い、借入等を活用

有利子負債 前期末比 +1,164百万円

財務規律



自己資本比率 **24.0%**

- 配当金273百万円の支払い等により、純資産が減少
- 自己資本比率は前期末の25.5%から1.5pt低下したものの、目標レンジの20~30%内を維持

01 2027年5月期 第1四半期実績

02 2027年5月期 連結業績予想

03 トピックス

04 成長戦略

05 財務・資本方針

06 補足資料

ストック収益の積み上げと各事業の収益性改善により、通期で増収増益を計画

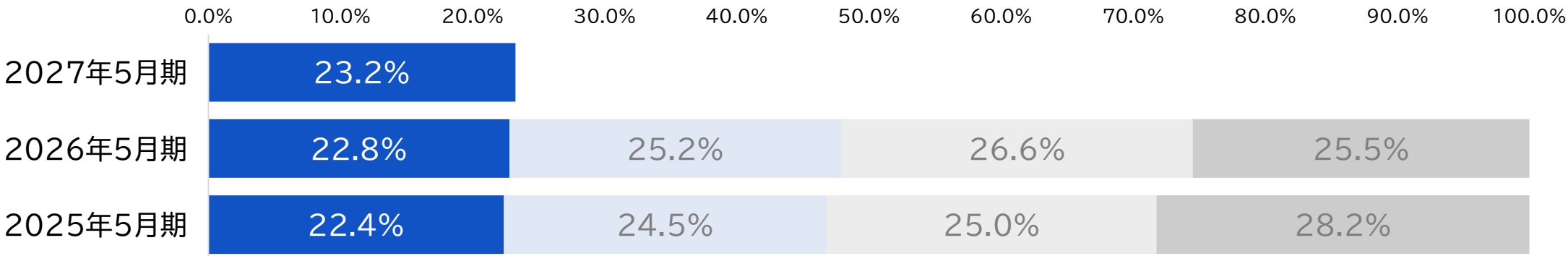
OS更新需要の影響は徐々に平常化する一方、当期は第4四半期に業績が集中する見通し

(単位:百万円)	2026年5月期 実績	2027年5月期 業績予想	増減率
売上高	10,457	11,100	6.1%
営業利益	1,391	1,450	4.2%
経常利益	1,292	1,300	0.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	865	884	2.1%

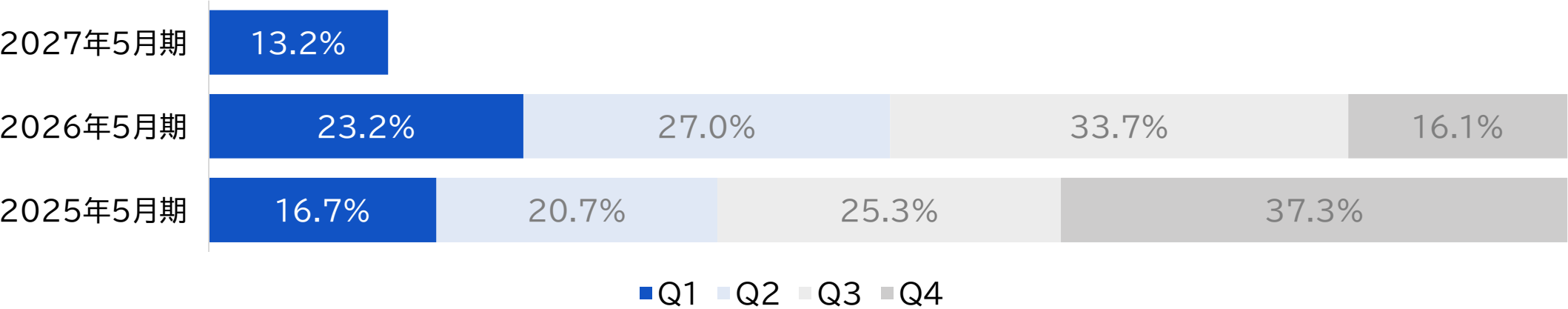
2027年5月期 第1四半期 | 業績進捗と季節性

- 第1四半期の利益進捗は緩やかな立ち上がりとなる一方、受注・ストック収益などの先行指標は堅調
- 売上・利益の季節性と収益改善策を踏まえ、通期予想を据え置く

■ 売上高の進捗率



■ 営業利益の進捗率



事業環境と通期見通し

主要事業の需要は堅調に推移。収益性改善を進めながら、成長投資を継続

セグメント	見通し	機会	リスク	対応
ITサブスクリプション事業	 堅調	- IT人材不足を背景に、PC-LCM・アウトソーシング需要が拡大 - PC価格上昇を背景としたサブスク活用ニーズの高まり - 長期契約の積み上がりでストック収益基盤が拡大	- PC価格の高止まり・調達コストの上昇 - 競争環境の厳しさや顧客の価格要求による価格転嫁の遅れ - 長期レンタル化・資産拡大に伴う償却負担の増加による売上総利益率の低下	- 案件採算を重視した受注管理と、価格・契約条件の適正化 - 短期レンタル案件の獲得強化と、ITサービスの提案・収益性改善 - 稼働率向上と非稼働資産の活用・削減による、資産効率の改善
ITAD事業	 堅調	- 情報セキュリティ・ITガバナンス・環境対応に関するニーズが継続 - 新品PC価格の高騰により、中古PC相場が上昇、中古品へのニーズも拡大	- PC入替需要の一巡に伴う入荷台数への影響 - 中古PC市況・再販価格の変動	- 高付加価値商材の確保と販売強化 - データ消去等のサービス収益拡大と取引先・販売チャネルの多様化 - サーバー、ストレージ、ネットワーク機器等への対応領域拡大
コミュニケーション・デバイス事業	 好調	- 国内旅行・インバウンド需要の拡大 - 工場見学・研修・イベント等の法人需要の拡大 - 非旅行用途への展開余地	- 旅行・イベント需要の季節変動 - 景気や国際情勢等による需要変動 - 繁忙期における供給体制	- 旅行・観光需要を着実に取り込む - 工場見学、イベント等の一般法人市場を開拓 - 需要期を見据えた在庫・運用体制を整備

通期予想の前提

需要・成長基盤



主要3事業の需要は引き続き堅調

- 長期レンタル・LCM需要は堅調
- ITADのセキュリティ・適正処理ニーズは継続
- 旅行・法人需要も底堅く推移

収益性改善・事業運営



収益性改善を進めながら、成長投資を継続

- 案件採算・価格転嫁・短期レンタル・ITサービスの改善を推進
- 稼働率・資産運用効率の向上を強化
- 人的資本・サブスク資産・DX等への成長投資は継続

01 2027年5月期 第1四半期実績

02 2027年5月期 連結業績予想

03 トピックス

04 成長戦略

05 財務・資本方針

06 補足資料

LCMサービスと連携し、IT環境の可視化・分析・改善を支援

2026年9月14日より提供開始

サービス概要

「TeamViewer ONE」は、リモート接続機能とデジタル従業員体験(DEX: Digital Employee Experience)に関する機能を統合した、包括的なデジタルワークプレイス管理プラットフォームです。

本プラットフォームは、エンドポイントの状態やエンドユーザーの利用体験を可視化し、デジタルワークプレイス全体の一元的な監視、問題の予防的な解決、インテリジェントな自動化を実現します。

TeamViewer ONE活用によって期待できる効果



問い合わせ対応の削減

問題の兆候を早期に把握し、
問い合わせ発生前の対応を支援



ダウンタイムの削減

不調の早期検知により業務停止リスクを低減



IT部門の負荷軽減

原因分析や定型対応の効率化を支援

01 2027年5月期 第1四半期実績

02 2027年5月期 連結業績予想

03 トピックス

04 成長戦略

05 財務・資本方針

06 補足資料

PC市場の波を超えた成長

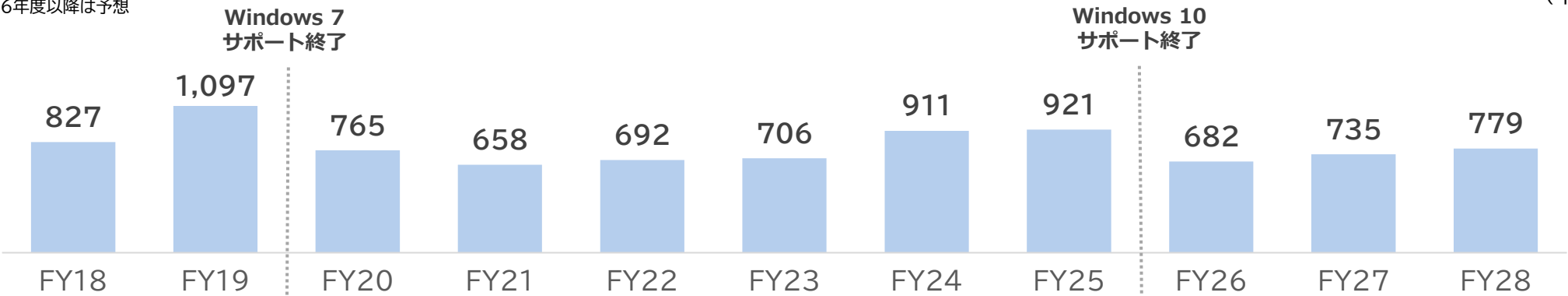
PC更新需要には周期的な変動がある一方、当社売上高は中長期で成長

ストック収益を中心とする事業構造への転換により、PC更新需要の変動に左右されにくい成長基盤を構築

ビジネス向け新規PC出荷台数(※1)

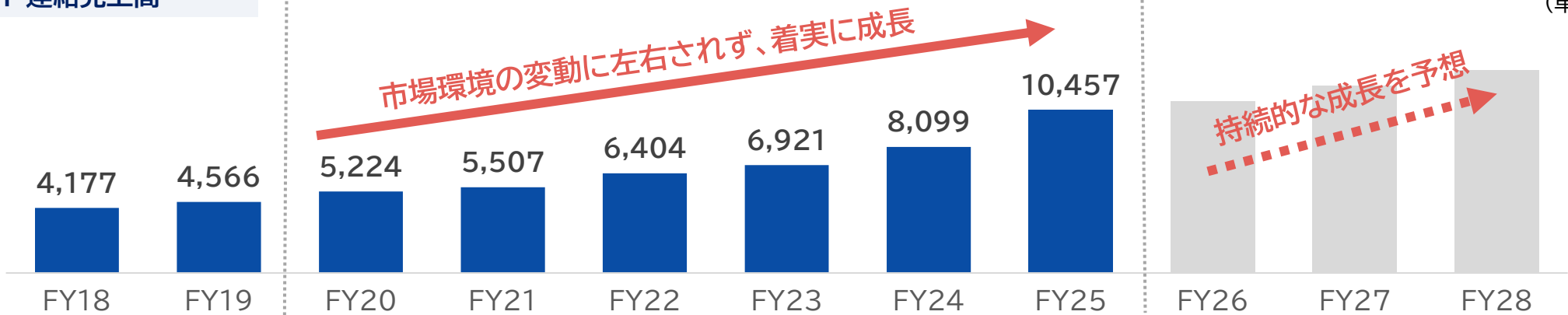
(※1)出典:MM総研 26年度以降は予想

(単位:万台)



PCNET 連結売上高

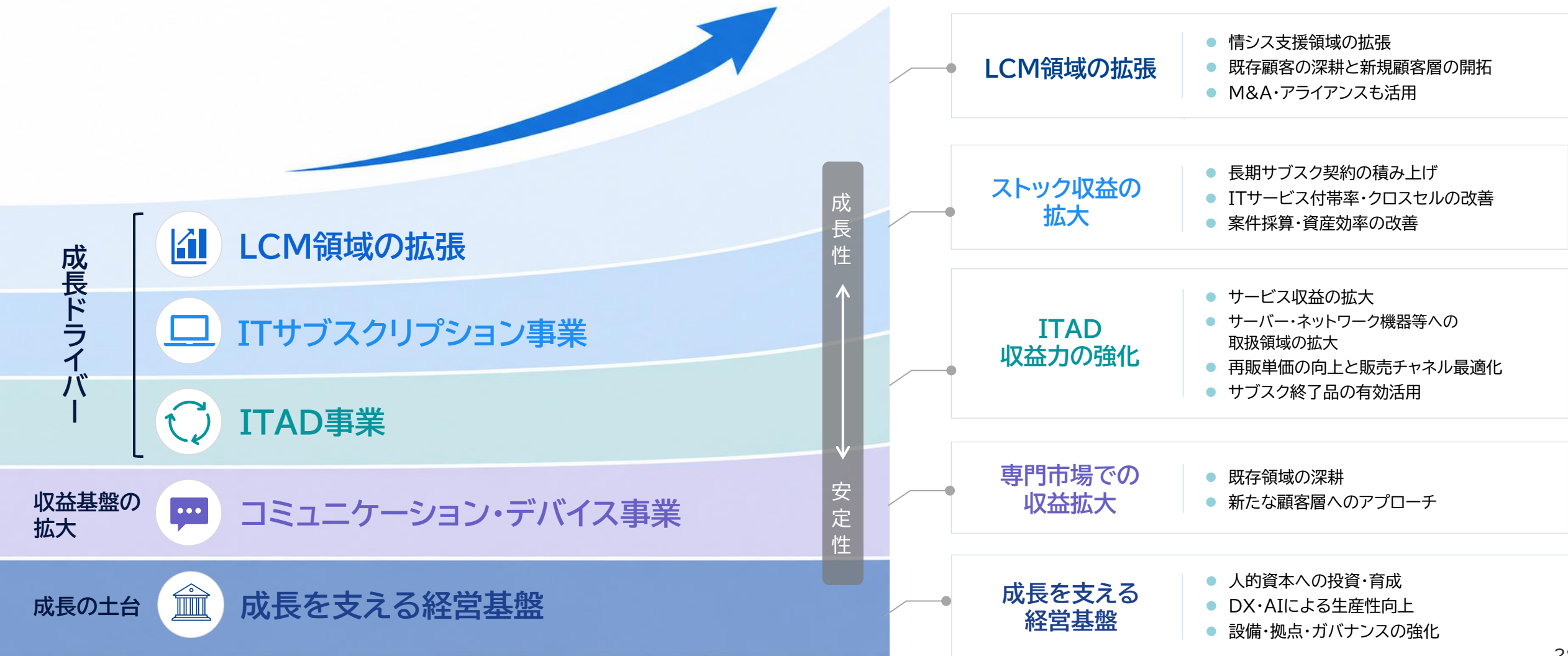
(単位:百万円)



(※)FYとは、会計年度を表す英語の略語で、Fiscal Yearのことです。FY26年の場合、2026年4月～2027年3月までの期間を指します。(当社は、2026年6月～2027年5月)

成長戦略の全体像

既存事業の安定成長を基盤に、
顧客層の拡大とサービス領域の拡張により、持続的な成長を目指す



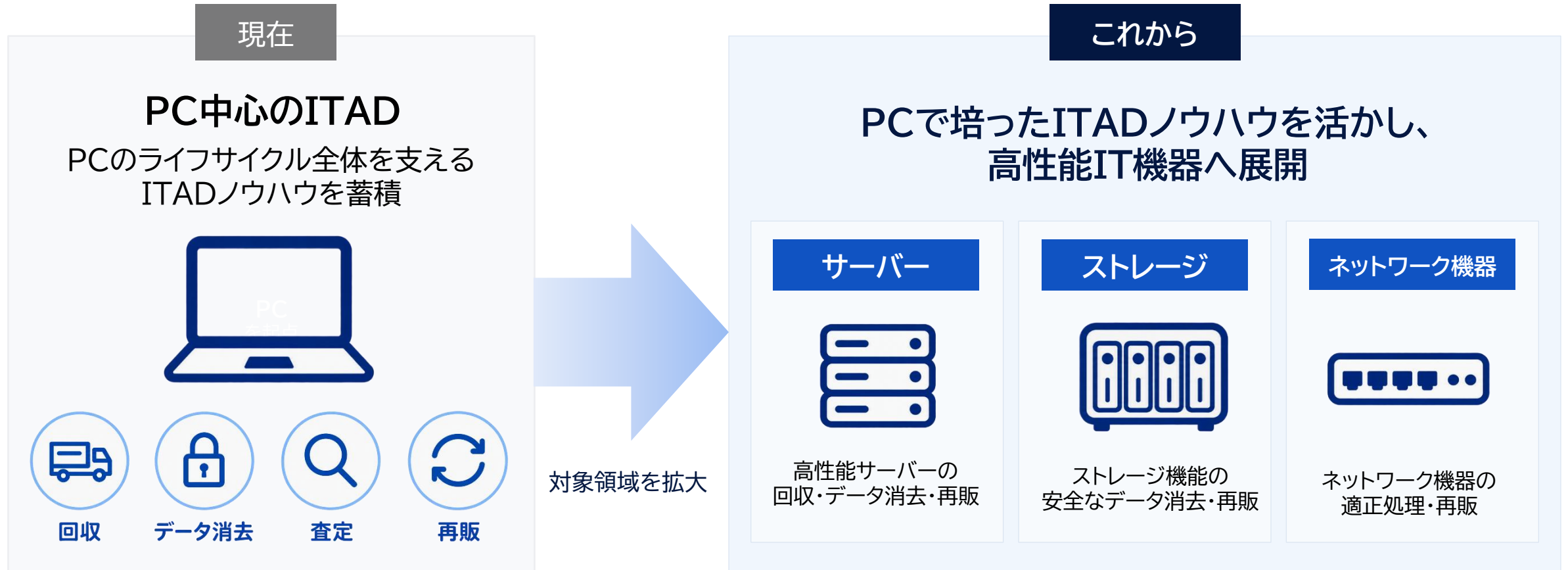
PCを起点とした支援から、情シス全体を支える総合支援へ



既存顧客へのクロスセル × 新規顧客の開拓 × 外部パートナーとの連携・M&Aの活用

PCで培ったITADのノウハウを、サーバー等の高性能IT機器へ展開

AI・データ活用の進展等を背景に、高性能IT機器への対応領域を拡大
中長期の成長領域として育成し、ITAD事業のさらなる収益拡大と企業価値向上を目指す



取扱量の拡大と高度なセキュリティ要求に対応する成長基盤 2026年6月、神奈川県相模原市に新テクニカルセンターを開設



相模原テクニカルセンター

- 総面積約2,000坪
- 6つのセキュリティルームを設置
(ロケーション別のセキュリティ体制)
- 作業の可視化
- 入荷対応能力:月間10万台



強固なセキュリティ体制



成長投資の成果と生産性の進展

一人あたり売上高は着実に向上

一人あたり営業利益は、前年同期の大口案件の反動や収益性の低下、先行投資等により前年同期を下回る

成長を支える主な投資領域

人的資本



- 採用の強化・人材育成の推進
- リスキリング・キャリア支援
- 人材基盤の強化

DX・営業強化

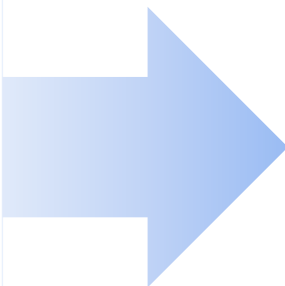


- 業務標準化・プロセス自動化
- AI・データ活用の推進
- 業務効率化と生産性向上

設備・拠点



- 支店・センター等への投資
- セキュリティ・品質体制の強化
- サービス提供基盤の拡充

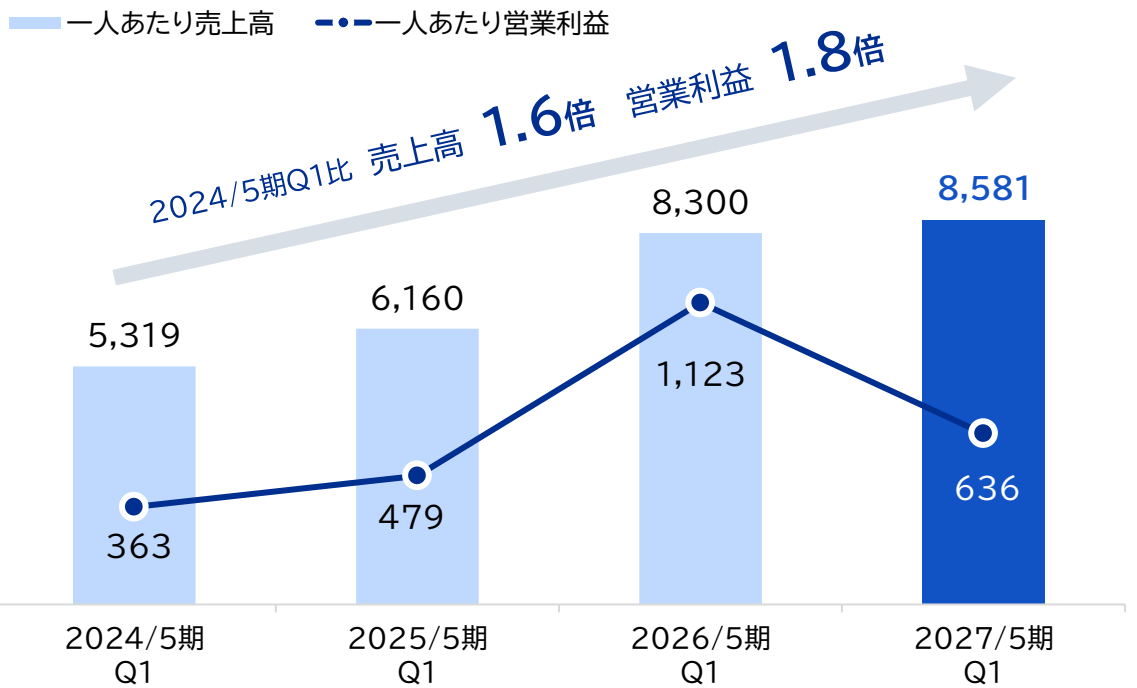


成長投資を
継続

生産性の向上

一人あたり売上高・営業利益の推移

(単位:千円)



- 01 2027年5月期 第1四半期実績
- 02 2027年5月期 連結業績予想
- 03 トピックス
- 04 成長戦略
- 05 財務・資本方針**
- 06 補足資料

企業価値向上に向けた基本方針

収益力・資本効率の向上と成長期待の形成を通じ、持続的な企業価値向上を目指す



2026年5月期実績と財務・資本KPI目標の比較

主要KPIの多くは目標水準を上回って推移
サブスク資産稼働率は改善余地

収益性・資本効率			財務健全性・資産効率			株主還元		
項目	目標	実績	項目	目標	実績	項目	目標	実績
営業利益率	10%以上	13.3%	サブスク 資産稼働率	85%以上	81.6%	配当性向	30%以上	31.6%
純利益率	6%以上	8.3%	自己資本比率	20～30%	25.5%	DOE	5%以上	7.4%
ROA	7%以上	9.2%	D/E比率	3倍以下	2.4倍			
ROE	18%以上	23.5%						

※2026年5月期実績

資本効率の現状認識と市場評価

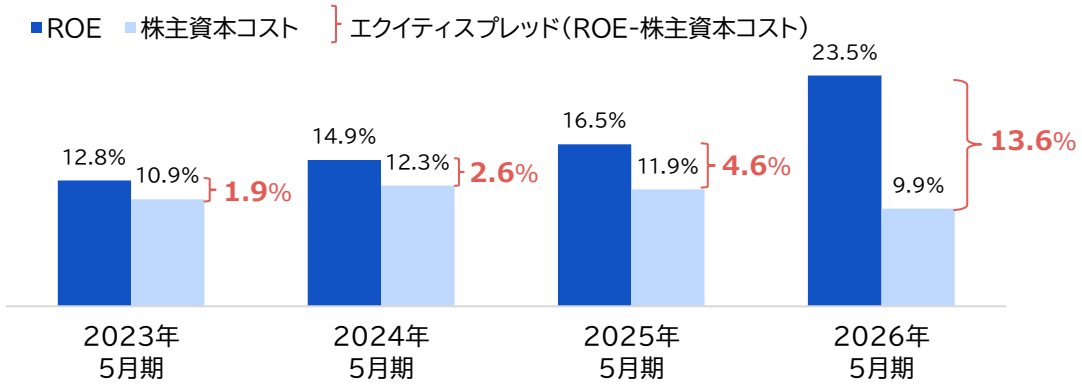
ROEは株主資本コストを大きく上回る水準で推移
一方、成長期待を反映する市場評価には向上の余地がある

資本効率（収益性）

ROE	23.5%
株主資本コスト	9.9%
エクイティスプレッド	13.6%
(参考)WACC	5.4%

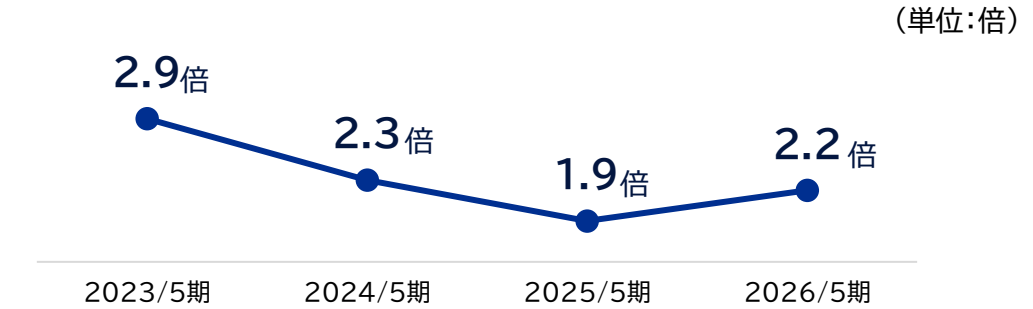
(2026年5月期実績)
※株主資本コスト、WACCはスプリングキャピタル社算出

ROEおよび株主資本コストの推移

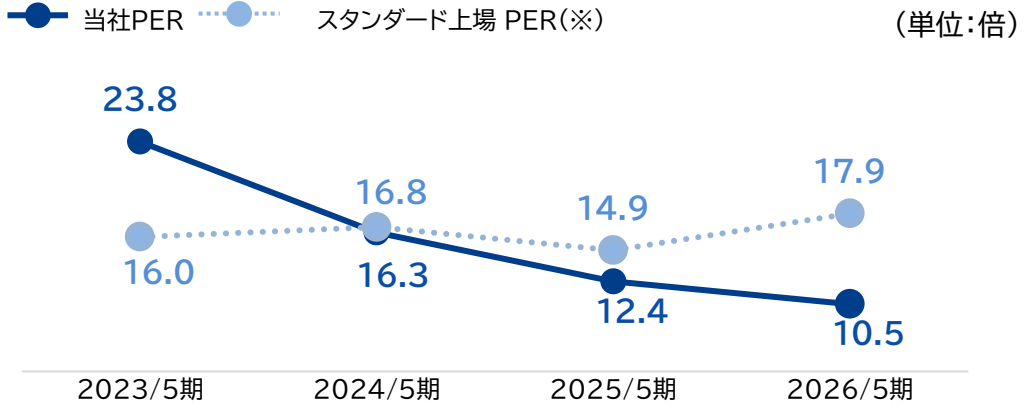


市場評価

PBRの推移



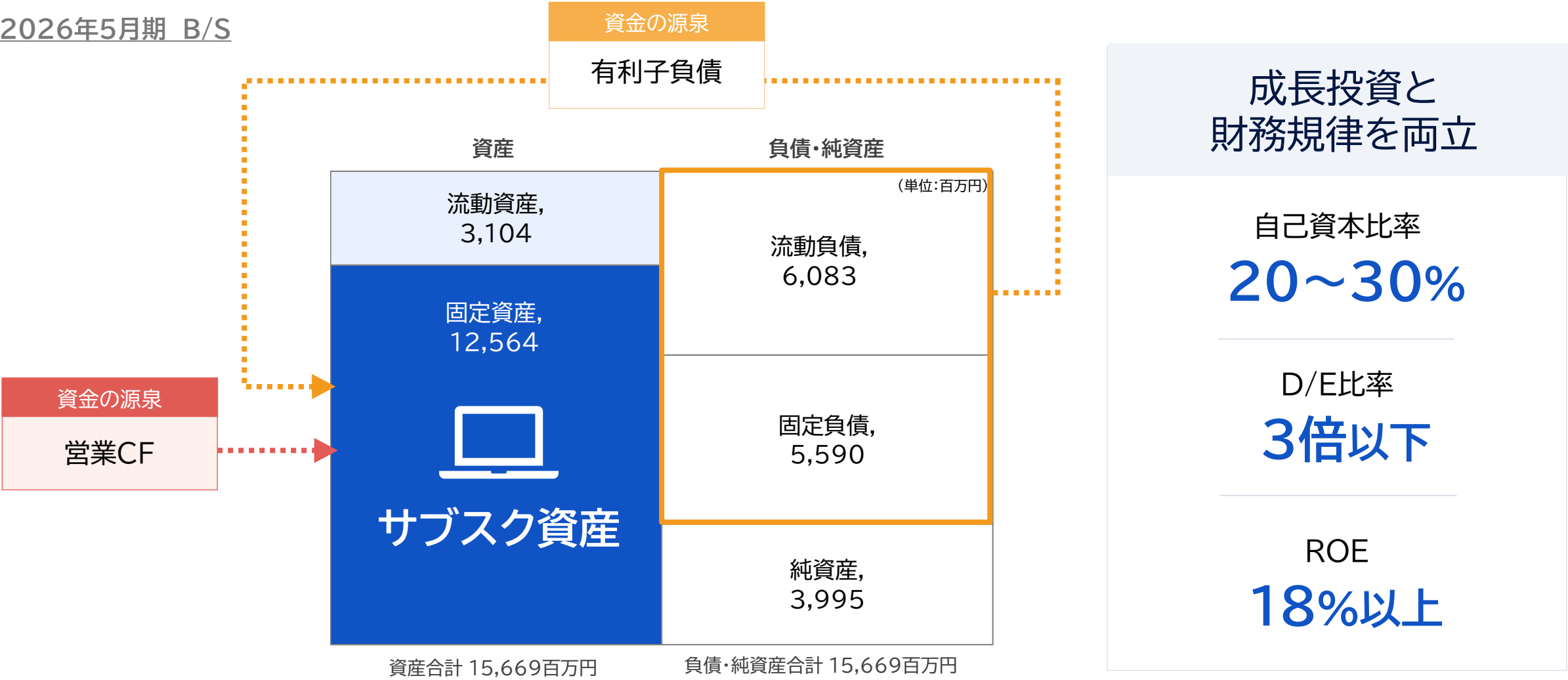
PERの推移



(※)スタンダード市場のPERは、東京証券取引所が公表する「規模別・業種別PER・PBR(連結・単体)一覧」の「市場別PER・PBR(単体)」における単純平均PERを使用

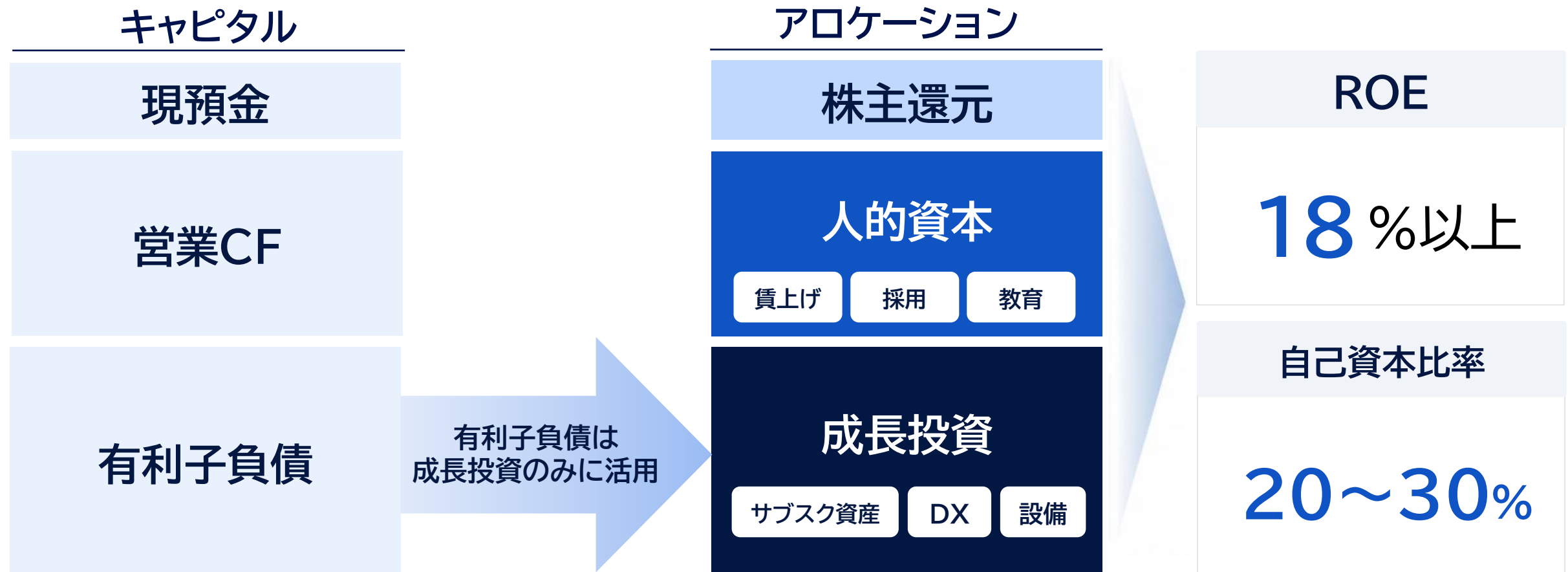
ストック収益拡大を支えるB/S戦略

営業CFと有利子負債を活用し、資本コストを上回る収益が見込めるサブスク資産へ投資



キャピタルアロケーションに関する方針

財務規律を維持しながら、
成長投資・人的資本投資・株主還元を適切に配分

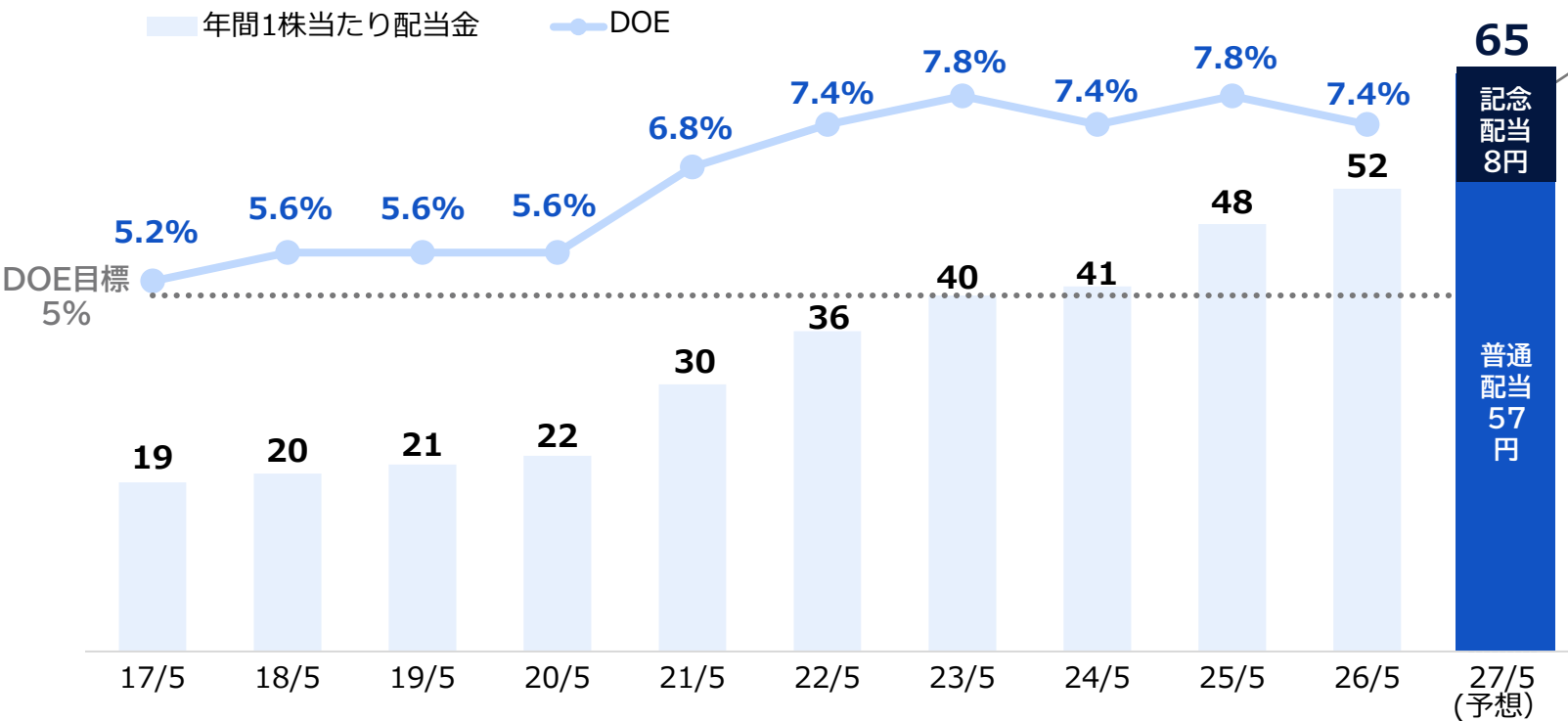


10期連続で増配を予想、創業40年目の節目に記念配当を実施予定

当社の経営方針は「中長期的な安定成長」であり、持続的成長とともに株主還元の安定的な拡大を目指しております

配当方針： 配当性向 **30%**以上、かつ純資産配当率(DOE※1) **5%**以上を目標とする

年間1株当たり配当金の推移(単位:円)



2027年5月期は、57円の普通配当に加え、創業40年目を記念して8円の記念配当を実施し、年間配当は1株当たり65円を予想しております。

【参考】2026年5月期の配当性向とDOE

配当性向(※2): **31.6%** / DOE: **7.4%**

(※1) DOE(%)
 $\text{配当金総額} \div \text{純資産} \times 100$

(※2) 配当性向(%)
 $1\text{株当たり配当金} \div 1\text{株当たり当期純利益} \times 100$

情報開示と投資家との対話を強化し、その声を経営・IR施策に反映

投資家の皆様との信頼関係を構築し、企業理解の促進と企業価値向上につなげます

1. 情報開示・発信

透明性の高い情報開示を継続

決算説明会・IRコンテンツの配信



半期ごとにアナリスト向け決算説明会を実施。
Q1・Q2には決算説明動画・書き起こし記事を配信。

noteを活用した決算解説



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記事を公開

Q&A



株主・投資家の皆様から寄せられたご質問を
取りまとめた「質疑応答集」を公開

メディア出演



- 当社がスポンサーを務めるラジオNIKKEI番組「この企業に注目！相場の福の神」に出演
- 日興アイ・アール社が運営するYouTubeチャンネル「ズバリ質問！あの企業の〇〇」にて、対談動画を公開

2. 株主・投資家との対話

多様な機会を通じて双方向の対話を実施

機関投資家とのIR面談



四半期ごとに機関投資家とのIR面談を実施
(2026年5月期 計30回)

個人投資家IRセミナーの開催



セミナーで寄せられたご質問に回答し、
質疑応答集も公開
(2026年5月期 計2回開催)

個人投資家からのご質問への回答



個人投資家の皆様からいただいたご質問に
随時ご回答
(2026年5月期 計141問)

3. 経営への反映

投資家の声を経営に活かす仕組み

取締役会への共有



株主・投資家の皆様からのご質問・ご意見を定期的
に取締役会へ報告

経営陣へのフィードバック



重要なお意見・ご要望を経営陣にフィードバック

IR施策・経営議論へ反映



IR施策の改善、中長期の経営戦略の議論に反映

- 01 2027年5月期 第1四半期実績
- 02 2027年5月期 連結業績予想
- 03 トピックス
- 04 成長戦略
- 05 財務・資本方針
- 06 補足資料**

A 会社・事業モデル

B スtock型ビジネスの特徴

C 市場・顧客課題

D 競争力・成長余地

E 人的資本・サステナビリティ

会社概要



基本情報

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



規模・拠点

売上高

10,457百万円

(連結、2026年5月期)

従業員

281人

(連結、2026年10月1日時点)

拠点

札幌

仙台

東京

浜松

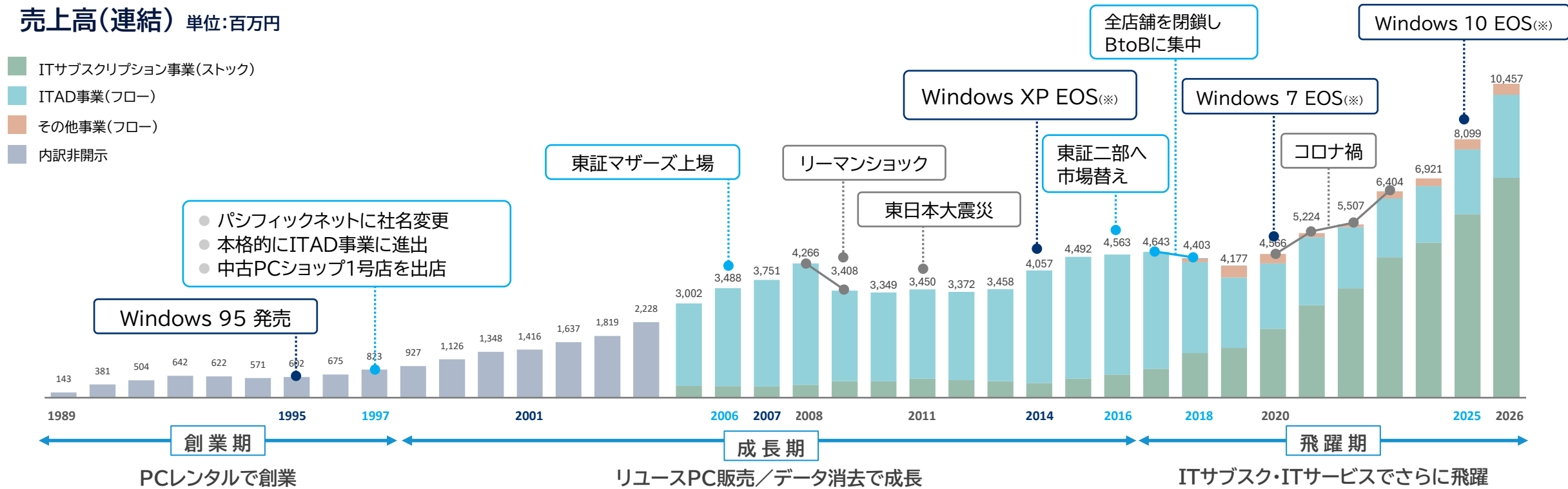
名古屋

大阪

福岡

PCレンタルで創業し、事業領域を拡大
2017年の構造改革を経て、ストック収益を主軸とするLCM・ITサービス企業へ

(※) EOS: End of Support 製品やサービスの販売終了



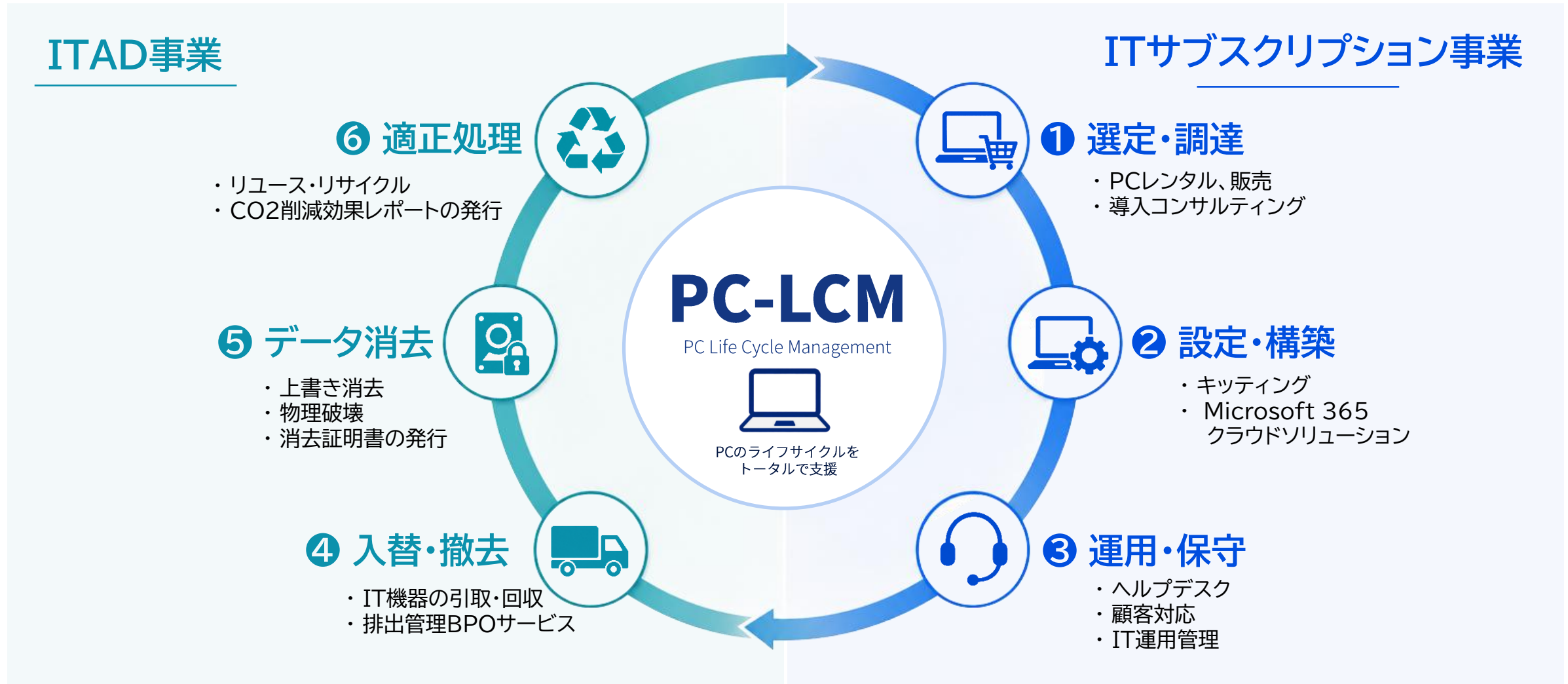
2017年 構造改革を実施

2017年の構造改革により、ITサブスクリプション事業を軸に事業構造を転換。
ストック収益の比率を大きく高め、安定的な収益基盤を構築しました。

ストック収益比率の推移

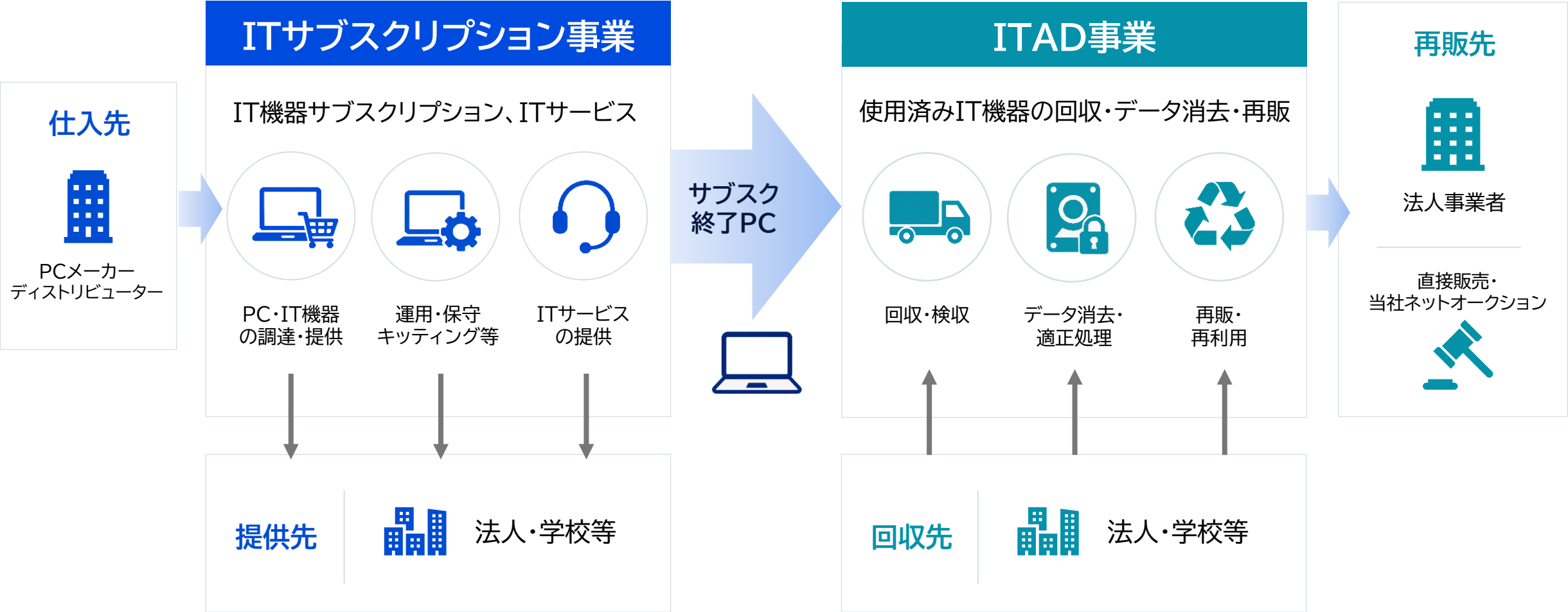


PCの調達から適正処理まで、ライフサイクル全体をワンストップで支援



各事業の関係性

2つの主要事業がPCライフサイクル全体でつながり、収益機会を創出

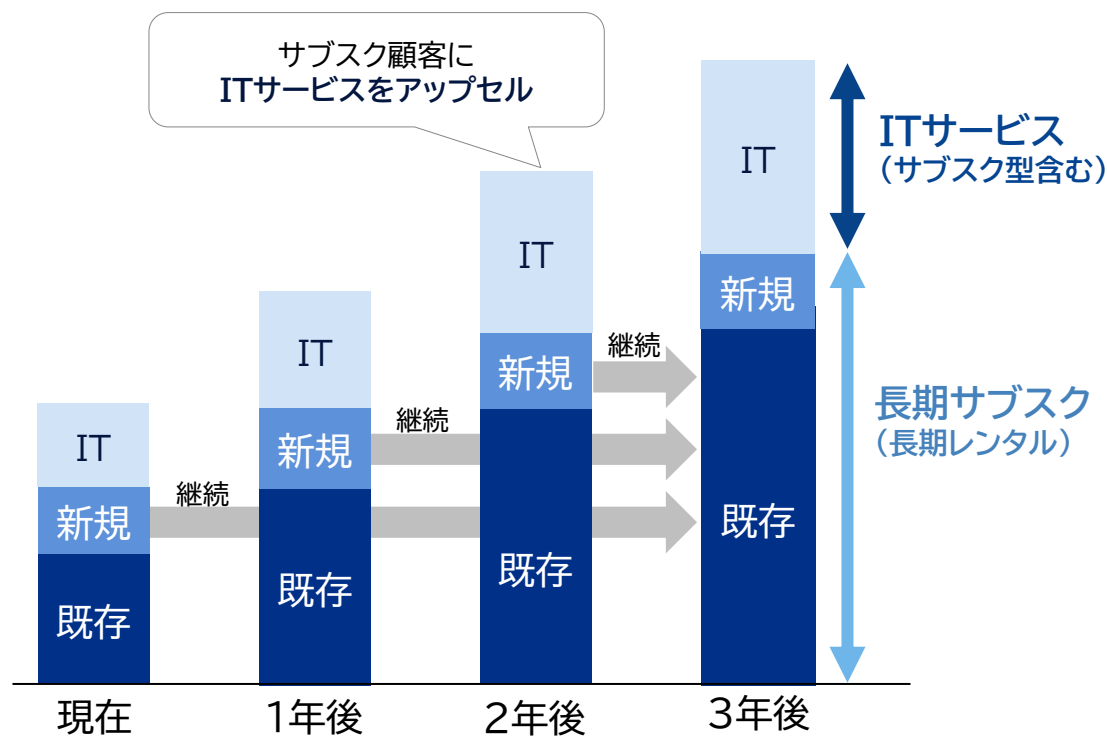


サブスク終了PCに加え、企業から使用済みIT機器の直接回収も実施

ストック型とフロー型、異なる収益モデルで成長を実現

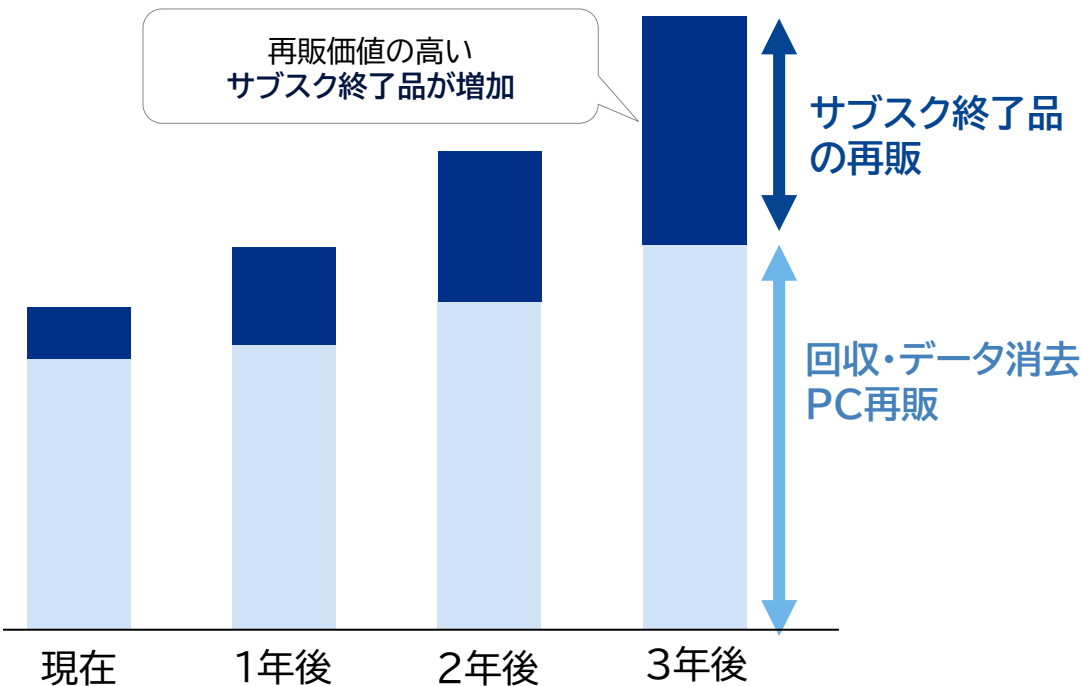
ITサブスクリプション事業

- サブスク台数の増加によるストック収益の積み上げ
- ITサービスのクロスセルによる顧客あたりの収益拡大



ITAD事業

- 回収PC台数の拡大、販売チャネルの最適化、再販価値の高い商材の確保とサブスク終了品の増加により成長
- フロー収益が中心だが、継続取引も多く、一定の収益安定性を有する



- A 会社・事業モデル
- B スtock型ビジネスの特徴**
- C 市場・顧客課題
- D 競争力・成長余地
- E 人的資本・サステナビリティ

事業モデル転換に伴うB/S構造の変化

フロー中心からストック収益中心へ転換し、B/Sは収益を生む資産を積み上げる構造へ

2016年5月期

現金・中古商品を中心とした
資産負担の小さいバランスシート

(百万円)

流動資産, 1,616	流動負債, 691
	固定負債, 417
固定資産, 1,433	純資産, 1,941

資産合計 3,049百万円 負債・純資産合計 3,049百万円

事業モデルの転換

フロー中心
↓
ストック収益中心

2026年5月期

サブスク資産を中心とした
成長投資型のB/Sへ変化

(百万円)

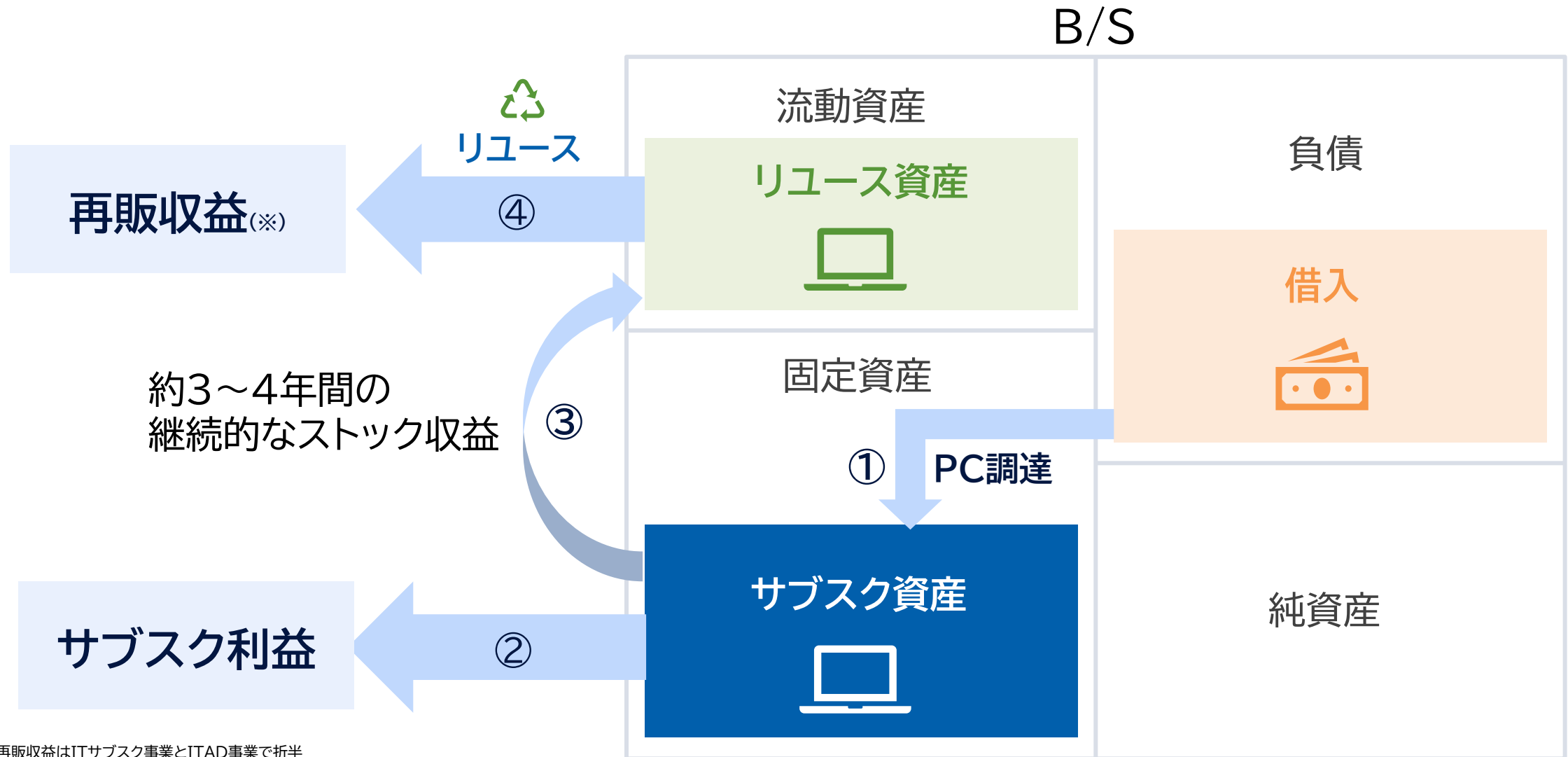
流動資産, 3,104	流動負債, 6,083
固定資産, 12,564	固定負債, 5,590
	純資産, 3,995

資産合計 15,669百万円 負債・純資産合計 15,669百万円

営業CFに加え、
有利子負債も戦略的に活用し、
サブスク資産へ投資

サブスク資産から生まれる収益モデル

サブスク資産は、レンタル期間中の継続収益と契約終了後の再販により、複数の収益機会を創出



(※)再販収益はITサブスク事業とITAD事業で折半

- A 会社・事業モデル
- B スtock型ビジネスの特徴
- C 市場・顧客課題**
- D 競争力・成長余地
- E 人的資本・サステナビリティ

IT人材不足とLCM市場の拡大

企業のIT人材不足が深刻化するなか、
PCの導入・運用・処分を外部へ委託するニーズが高まり、LCM関連市場は拡大

1. IT人材不足の深刻化

企業のIT人材は、
2030年に大幅に不足すると見込まれている

2030年のIT人材不足の予測 (※1)

約79万人



特に、企業の
情報システム部門では、
人材確保が大きな課題

(※1)出典：経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課「IT人材育成の状況等について」

2. 情シスの運用負荷の増大

IT人材の不足により、
PCの導入・運用・保守等の日常業務まで
自社で担うことが難しくなっている

PCのキッティング・設定

セキュリティ対策

問い合わせ対応・ヘルプデスク

機器の保守・管理

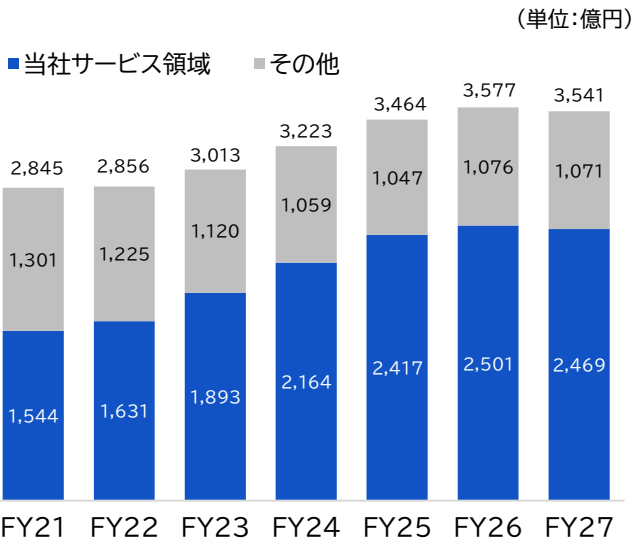
使用済みIT機器の処分等



アウトソーシング需要が拡大

3. LCM市場の拡大

PC運用管理・保守サービス市場は、
今後も成長が見込まれる(※2)



(※2)出典：MM総研(FY25以降は予測値)
当社サービス領域：センドバック、運用保守BPO/LCM、キッティング
その他：オンサイト保守サービス、アクセシビリティ

PC運用業務を支援・代行し、情シス部門が戦略的なIT業務に集中できる環境を提供

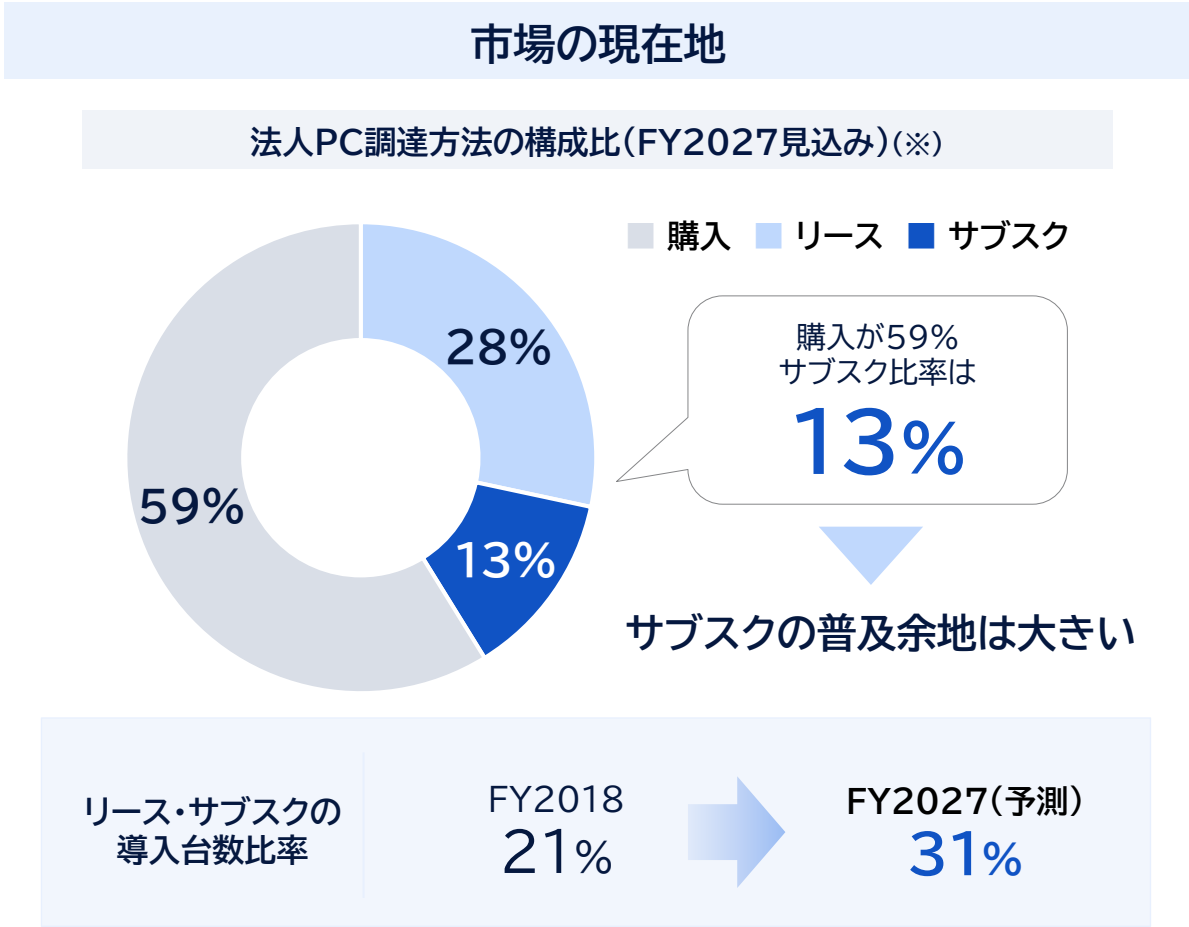


PC調達におけるサブスクの特徴と普及余地

サブスクは、PCの利用だけでなく運用・保守まで組み合わせられることが特徴
一方で、法人PC調達に占めるサブスク比率は13%にとどまり、拡大余地は大きい

サブスク・リース・購入の違い			
	サブスク (中長期レンタル)	リース	購入
情シス業務の 対応	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)	
台数・契約の 柔軟性	柔軟に対応 (月単位で可能、 短期利用もOK)	中途解約等に 一定の制約	不可
価格 (長期利用)	運用・保守を含む トータルコストで 比較すると割安	レンタルより 割安	最安
キャッシュフロー	初期費用を抑え、 支出を平準化	初期負担を抑制	購入時に まとまった支出

サブスクは、PCを調達する手段にとどまらず、
PCに付随する情シス業務まで外部化できることが大きな特徴



(※)出典:MM総研 MM総研資料中の「レンタル」という表現を「サブスク」と読み替えています

- A 会社・事業モデル
- B ストック型ビジネスの特徴
- C 市場・顧客課題
- D 競争力・成長余地**
- E 人的資本・サステナビリティ

確かな実績・全国対応力・厳重なセキュリティ体制で お客様の信頼に応える

信頼

上場企業としての確かな実績



創業 **38年**

取引実績 **15,000** 社

2026年 上場 **20周年**

1988年の創業以来、金融機関や大手企業をはじめ、
多くのお客様に選ばれてきた信頼

体制

全国7拠点のインフラと
技術者集団による対応力



全国7拠点

札幌から福岡まで
全国均一のサービス

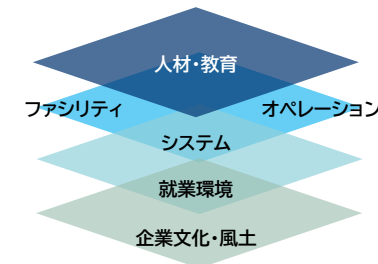


全社員の
約**45%**が技術者

技術者集団だからこそ可能な
全国のお客様に対応できる
サービスを提供

品質

国際基準の
セキュリティと柔軟な運用設計



4層からなる
厳重なセキュリティ体制

- 国際基準のデータ消去技術とISMS準拠の管理体制で安心のサービスを提供
- お客様の運用ルールに合わせ、サービスを柔軟にカスタマイズ

顧客接点拡大への取り組み

情報発信と新たな接点づくりを通じて、商談・受注機会の拡大を推進

1. 情報発信

第三者メディアや自社サイトを通じて、
新サービス・事業に関する情報を発信

 メディア掲載

 Web・
コンテンツ発信

 新サービス情報

2. 顧客接点の創出

対面・オンラインでの施策を通じて、
潜在顧客との接点を拡大

展示会への出展



セミナー・ウェビナーの開催



ECサイトの運営



ラジオNIKKEIの
番組スポンサー



3. リード獲得の拡大

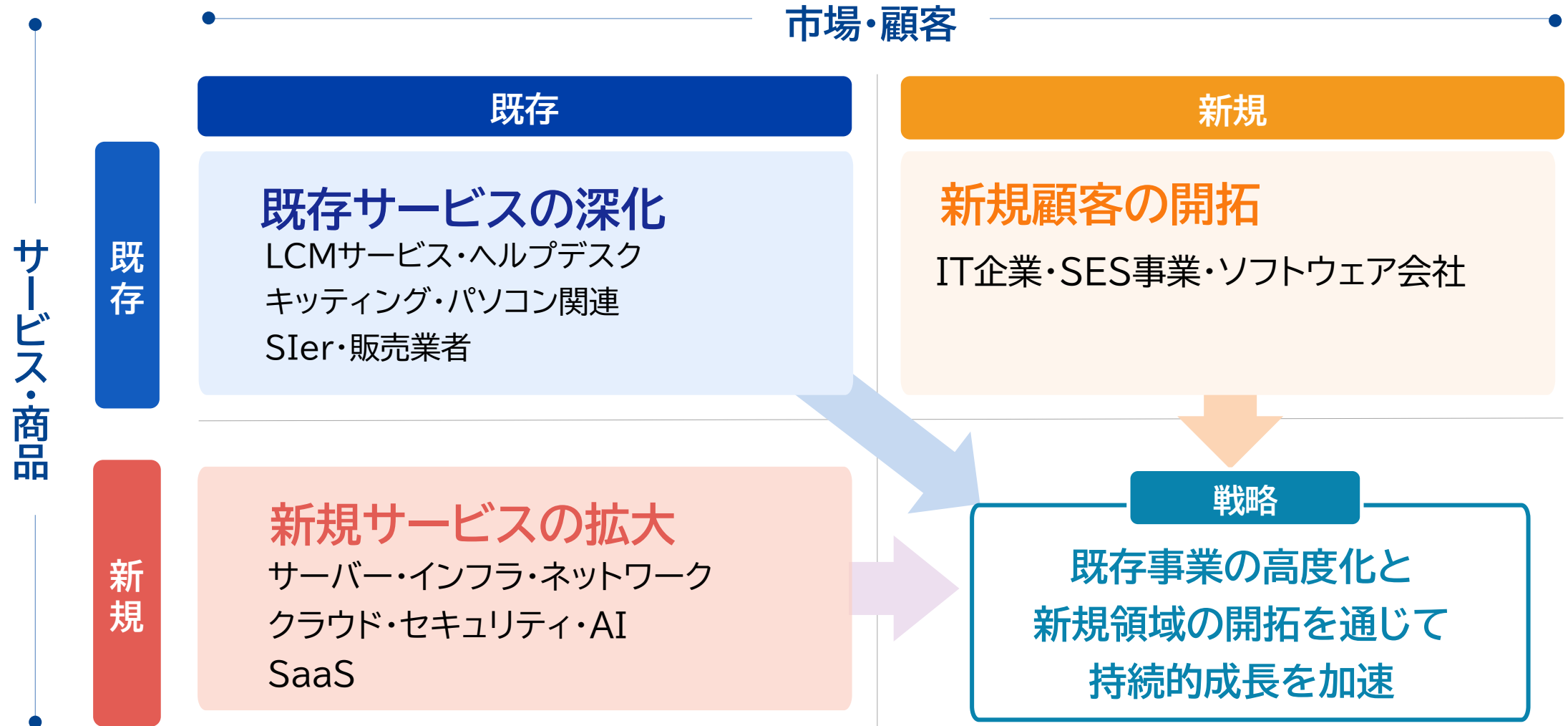
各施策を通じた顧客接点が拡大



※ Web問い合わせ、セミナー・展示会等を通じて
獲得したリードを延べ件数で集計

LCM領域の拡張に向けたM&A・アライアンス

外部リソースを活用し、既存事業の深化と新規領域への拡張を加速



- A 会社・事業モデル
- B スtock型ビジネスの特徴
- C 市場・顧客課題
- D 競争力・成長余地
- E 人的資本・サステナビリティ

“人”への投資で、持続的な成長を支える

多様な人材が活躍し、イノベーションを生み出す組織づくりを推進



成長を担う人材の育成・採用

1	各種研修の実施 昇格者を対象に管理職向け研修を実施し、現場を牽引する人材を育成
2	リスキリングと生成AI活用人材の育成 オンライン学習や生成AI研修を通じて、全社員の学び直しと実務活用を促進
3	採用・専門人材の強化 通年での新卒・キャリア採用や専門人材の確保、資格取得支援を推進



業務効率化による生産性向上

1	生成AIとDXツールの活用 全社員の活用を促進し、年間約6,800時間相当の業務時間を創出(2025年)
2	業務プロセスの効率化 ローコードツールを活用し、請求書作成などの定型業務を効率化
3	現場起点の継続的な改善 現場課題の改善を通じて継続的な生産性向上を推進



エンゲージメントと職場環境

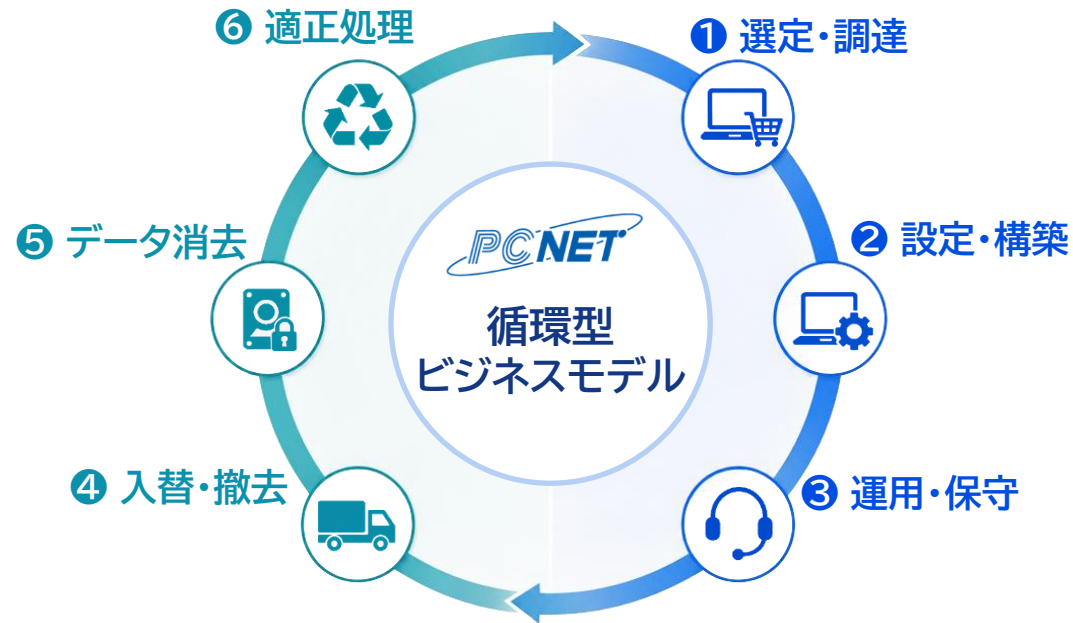
1	対話と称賛の文化を醸成 経営メッセージの発信、社長との懇談会、社内報・表彰を通じて、対話と称賛文化を醸成
2	エンゲージメントの向上 エンゲージメント調査を年2回実施し、従業員の声を制度・運営改善に反映
3	働きやすい環境の整備 えるぼし・くるみん認定、時間単位有給制度、育休取得の促進、残業時間の適正化を推進

主な実績 2026年5月期	女性管理職比率 27.7%	男性の育休取得率 100%	男女間賃金格差 85.9%
------------------	------------------	------------------	------------------

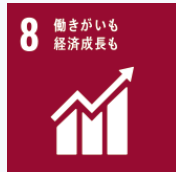
事業を通じたSDGsへの貢献

当社の事業はSDGsの推進に直結

IT機器の導入・利用から回収・データ消去・再利用までを支援し、資源循環と企業の効率的なIT運用を両立



- 企業のIT運用を効率化
- 長期サブスクで持続的な価値を提供



- 企業の情シス部門の負担軽減
- 次世代IT人材・地域社会への貢献



環境

- リユース・リサイクルを促進
- CO2排出量の削減と資源循環に貢献



サステナビリティへの取り組み

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6,900t-CO₂の削減効果を推計



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

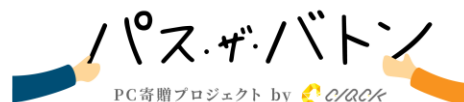


顧客企業へ
CO₂削減レポートを
無償提供
(2022年開始)



次世代への支援・共創

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



社会課題に取り組む学生団体の発信機会と、
学生・企業間の連携・協働を創出する
「ETHICAL CAMPUS」※に協賛(2026年5月)



※主催:株式会社ミラサス



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



DX推進



セキュリティ支援

本資料に関するご注意

- 本資料は、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、売買の勧誘をする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、確約や保証を与えるものではありません。
- 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、完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、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。



IRに関するお問い合わせ先

株式会社パシフィックネット
経営企画・IRグループ
Mail: ir@prins.co.jp
[IRお問い合わせ](#) | [トップページ](#)

IRページ

<https://www.prins.co.jp/company/ir/>