



2025年8月21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月期決算 質疑応答集

本質疑応答集は、2025年7月15日(火)の2025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。

【2025年5月期 決算発表 ご参考資料】

■2025年5月期 決算説明資料

https://www.prins.co.jp/_file/ja/article/5276/pcn_ir_file/2/

■2025年5月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

https://www.prins.co.jp/_file/ja/article/5277/pcn_ir_file/2/

■【2025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/n372ad1c8aca2

■【2025年5月期】決算説明会の書き起こし記事

ログミーFinanceにて公開しております。

<https://finance.logmi.jp/articles/382554>

■質疑応答内容

業績と見通し

Q1. 第4四半期の業績が良好だった要因は？

A1. 第4四半期は、全体として非常に良好な業績となりましたが、特に以下の3点が想定を上回る主因となりました。

① ITAD事業の本格的な回復

期中より改善傾向がありましたが、第4四半期に入り、取扱量がさらに増加いたしました。

② ITサブスクリプション事業における利益の上振れ

短期レンタルの伸長に加え、数千万円規模のスポット販売案件が発生いたしました。また、Windows 更新需要などにより、「サブスクリプションではなく購入で導入したい」という顧客のニーズに対し、販売による柔軟な対応を行った結果、売上・利益の押し上げ要因となりました。

③ コミュニケーションデバイス事業の好調継続

3事業の中で最も高い進捗率を記録し、全体の業績底上げに寄与しました。

Q 2. 38期の見通しは、引き続き増収増益を前提としているが、どのような水準で立てているのか

A 2. 38期の業績計画につきましては、引き続き増収増益を見込んでおりますが、足元の市況や不確実性を踏まえ、予算策定時の情報に基づき策定しております。

市場環境・リスク

Q 3. Windows 10 サポート終了の影響は？

A 3. 追い風であることは確かですが、大手企業の多くはすでに入れ替えを完了しており、今後は中堅・中小企業を中心になる見通しです。ピークが分散することから、一時的な特需というよりも、安定した需要として取り込んでまいります。また、更新拡大期を過ぎた後も、IT運用業務のBPOサービスに対するニーズは持続し、安定した成長を見込んでいます。

Q 4. Windows 11 への移行需要の進捗はどうか

A 4. エンタープライズ企業においては移行が順調に進んでいる一方で、中小企業ではまだ本格化していない状況です。今後、移行需要の拡大に伴い、PCレンタル需要の増加が見込まれ、売上拡大が期待されます。

Q 5. 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 5. 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ご相談を多くいただいております。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。なお、現時点ではGIGA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。

Q 6. 第4四半期が季節的に最も強い理由は？

A 6. 3月決算企業の予算消化需要、4月の新入社員研修用PCの短期レンタル需要、加えて観光ハイシーズンにおけるガイドレシーバーの需要が重なることにより、第4四半期は季節的に最も需要が強くなる傾向があります。

Q 7. Windows 10 のサポート期限が条件付きで延長されたが、その影響をどのように見ているか？

A 7. 前回のWindows 7においても、条件付きでサポート期限が延長されましたが、当社の更新需要には大きな影響はなく、計画通りに推移いたしました。したがって、今回のサポート期限の延長についても、当社の事業に大きな影響はないと考えております。

成長戦略

Q 8. M&Aに対する考え方は？

A 8. 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）を最優先としております。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いたしますが、当面は有機的な成長を中心に推進してまいります。

Q 9. 顧客開拓における重点ターゲットは？

A 9. ITサブスクリプション事業では、従業員300~2,000名規模の上場企業またはそれに準ずる企業を、ITAD事業では1,000名超の大企業を主なターゲットとしております。営業手法としては、①Webマーケティング、②展示会、③スポンサーを務めるラジオNIKKEI番組での出演企業への営業アプローチの3本柱で展開しております。

Q10. 2017年に実施した構造改革で、サブスクリプションにシフトした背景は？

A10. 当時は店舗型の中古PC販売が主力であり、固定費の高さに加え、PC市況の変動による影響が大きい収益構造でした。そのため、安定的な収益を確保することを目的に、ストック型のサブスクリプションモデルへと転換いたしました。現在では、ITサブスクリプション事業が約70%、ITAD事業が約30%を構成する、バランスの取れた事業ポートフォリオを実現しております。

財務・株主還元

Q11. サブスクリプション資産の拡大による資金需要と銀行借入の余地は？

A11. 当社では、事業拡大に伴い、今後もサブスクリプション資産への投資に伴う資金需要が継続すると見込んでおります。サブスクリプション資産は、契約に基づき長期にわたり安定的な収益を生むものであり、回収の蓋然性が極めて高い、安全性の高い投資であると考えております。このような当社のビジネスモデルは、金融機関からもご理解いただいております。引き続き円滑な資金調達が可能であると認識しております。今後も財務の健全性を維持しつつ、安定した成長に向けて必要な投資を着実に実行してまいります。

Q12. 人件費の増加や金利の上昇について

A12. コスト増加分の価格転嫁に取り組んでおりますが、競合との価格競争もあり、すべて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のもと、できる限り契約件数の積み上げに注力していく考えです。

Q13. 今後の投資方針はどうか

A13. 今後も利益を重視しながら、必要な投資は継続してまいります。設備投資については、オフィス移転に伴う増床など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も、引き続き積み上げを進めていく考えです。

Q14. 新リース会計の基準変更の影響について

A14. 新リース会計基準につきましては、当社としても以前より内容を把握・検討しております。新基準では、5,000米ドル以下の商品は新リース会計基準の対象外として選択することが可能となるため、借り手側は引き続きオフバランスで当社のサブスクリプション商品を処理することが可能です。さらに、当社サブスクリプションの導入理由は、保守・運用の利便性や安定したサポートへのニーズが大きいため、仮にオンバランス処理となった場合でも、お客様の利用動向や需要に大きな影響を及ぼすものではないと見込んでおります。また、当社の影響としては、新リース会計基準の適用により、従来オフバランス処理されていた取引が資産・負債として計上されることとなりますが、財務健全性に支障をきたすものではないと考えております。

株価評価・IR活動

Q15. 現在株価が低調な理由をどう分析し、どのような対応を進めているのか

A15. 株価は、経営陣にとって市場からの重要な評価指標であり、現在の株価水準が当社の本質的な企業価値を十分に反映しているとは考えておらず、真摯に受け止めております。

足元の業績は堅調に推移している一方で、当社のビジネスモデルや成長性が投資家の皆さまに十分に伝わっていないことが、株価評価の低迷につながっていると分析しています。これまでのIR活動については、情報発信の量・質ともに十分とは言えず、当社の市場認知度には改善の余地があると認識しています。このような状況を打開すべく、2025年6月には6年ぶりに個人投資家説明会を再開したほか、四半期ごとのQ&Aの開示や、従業員生産性といった新たな経営指標の開示にも取り組んでおります。

今後は、より一層積極的かつ継続的なIR活動を通じて、当社の価値を的確にお伝えし、市場からの正当な評価につなげてまいります。

【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