



2024年11月25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 第1四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2024年10月15日（火）の2025年5月期 第1四半期決算発表以降に、機関投資家の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆修正を行っております。

### 【2025年5月期 第1四半期決算発表 ご参考資料】

#### ■2025年5月期 第1四半期決算説明資料

[prins.co.jp/\\_file/ja/article/5019/pcn\\_ir\\_file/2/](https://prins.co.jp/_file/ja/article/5019/pcn_ir_file/2/)

#### ■2025年5月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

[https://www.prins.co.jp/\\_file/ja/article/5018/pcn\\_ir\\_file/2/](https://www.prins.co.jp/_file/ja/article/5018/pcn_ir_file/2/)

### ■質疑応答内容

#### ITサブスクリプション事業について

##### Q. ITサブスクリプション事業の状況はどうか

A. ITサブスクリプション事業は、順調に推移しております。前期Q4と比較して売上高は減少しましたが、これはQ4に研修などの短期レンタルの需要増や販売案件が増加する季節要因が影響したためです。一方で、重点的に取り組んでいる長期サブスクリプション売上高は順調に拡大しており、案件数も増加傾向にあります。年明け以降に、さらなる本格化が期待されます。

##### Q. ITサブスクリプション事業の増収率に対して増益率が低い要因は何か

A. 事業拡大に伴い、人材の積極採用や昇給など、人件費の増加を含む積極的な投資を行っております。このため、増収率と比較して増益率はやや抑制されていますが、中長期的な成長の基盤づくりを進めている段階です。

##### Q. ITサブスクリプション事業の解約率ほどの程度か

A. 解約率は公表しておりませんが、解約は極めて低い状況です。これは、IT機器の入れ替えには、企業の情報システム部門も多大な手間がかかることから、解約して入れ替えられる事は、ほとんどありません。解約があるパターンとしては、貸し出し先の一部店舗の閉店などによるものなど限定的なケースに限られています。

**Q. PC購入のための借入が多い中、金利上昇の影響はどう考えているか**

- A. 現在の借り入れは、固定金利で行っているため、金利上昇の影響を受けません。また、将来的に金利が上昇した場合は、顧客に対して価格転嫁を予定しています。サブスク資産への投資は回収の蓋然性が高くリスクも低いため、銀行からの借り入れにも問題はありません。

**Q. 長期サブスクリプションの売上伸び率とITサービスの伸び率はどちらが高いか**

- A. サービスごとの詳細な売上は開示しておりませんが、長期サブスクリプションの伸び率が高く、着実な成長を実現しております。

**Q. Q1のレンタル資産はそれほど増えていないが、調達状況はどうなっているか**

- A. 基本的には、受注に基づいた調達を行っていますが、一部、在庫品としての調達するパターンがあります。在庫品として調達する理由としては、同一機種をまとめて購入を行う為、調達価格が抑えられ価格のメリットが出る為です。しかしながら、円安基調にあり、機器の価格自体は高止まりしているため、Q1では在庫調達を抑制しました。受注自体は好調に推移しておりますので、今後の需要拡大を見据え、サブスク資産は増加してゆくと見込んでいます。

**Q. AI パソコンの資産としての導入状況はどうか**

AIパソコンの導入は、価格の高止まりを考慮しつつ、導入のタイミングを慎重に見極めていきます。一部のテスト導入ニーズにも積極的に応える形で前向きに検討を進めています。

**ITAD事業について**

**Q. ITAD事業が36期第1四半期比で改善した要因は何か**

- A. 前期の第1四半期の実績が低調だった反動もあり、業績は大きく改善しました。入荷台数は微増でしたが、今期は比較的採算性の高い品物が多かったことが業績を押し上げる要因となりました。（採算性が高い品物とは、年式が新しいもの、スペックが高いもの等を指します）

**Q. 再販されるPC価格の状況はどうなっているか**

- A. コロナ渦で価格がピークに達した後、中古パソコン市場の相場は、下落傾向にありました。昨今、円安の影響で輸出系の業者の取引価格が上昇傾向という事もあり、最近の平均単価は、堅調に推移しています。

**Q. GIGAスクールのITAD事業に与える影響はどうか**

- A. GIGAスクールでのPC・タブレットの導入は約800万台と推定され、そちらが、2025年夏以降本格的に排出されてゆくと見込まれております。現在、その排出に向けて、データ消去や処分の相談を教育機関やメーカー、販社などから多数受けています。ただし、GIGAスクールで導入されているパソコンは、Chromebookも多く、再販価値としては、それほど高いものではありませんので、当社としては、データ消去などのサービス収益の増加に期待しております。

**業績予想**

**Q. 第1四半期の実績を計画比でどのように評価しているか**

- A. 当社は、第4四半期に収益が大きく伸長する傾向にある為、現在の進捗は、概ね計画通りに進展していると評価しております。

## 人材・教育

### Q. 採用状況はどうなっているか

- A. 昨今の人材不足や採用競争の激化により、多くの企業が採用活動において課題を抱えており、当社も一部の地域や特定の専門人材の採用で苦戦する場面があります。しかしながら、支店の移転により働きやすい環境が整備されたことで、地方での採用活動は順調に進んでおります。これにより、多様な人材を迎え入れ、企業成長を支える基盤を構築してまいりたいと考えております。

### Q. 生成AIの活用状況はどうなっているか

- A. 社内で生成AIの活用が進んでおり、従業員の約7割は利用経験があります。社内チャットボットで生成AIを活用しているなどの取り組みも実施しております。また、現在、生成AI研修を全従業員向けに実施しており、業務改善を図る取り組みを進めております。この研修を通じて、成功事例やベストプラクティスの共有を行い、他部門への活用を促進するためのアワード制度も導入予定です。さらに、DX専門チームによる自動化プロジェクトも展開中で、例えば請求書作成業務の効率化など、具体的な成果を上げています。これにより、企業全体の生産性向上を図り、更なる競争力の強化を目指しています。

## 財務・資金調達

### Q. 今後の投資方針はどのように考えているのか

- A. レンタル資産や人的資本への投資（人材の積極採用、昇給、従業員のリスクリング）、DX強化、新規商談獲得のための大規模展示会への出展、営業強化支援サービスの採用などの投資を継続してまいります。今後も、株主価値向上を目指し、収益性と成長のバランスを重視しながら投資を進めてゆきます。

### Q. 配当方針が、DOEが5%以上と高い水準にある中、自己資本率の低下とIT資産増加に向けた借入についての考え方は？

- A. サブスクのビジネスモデル的に、サブスク資産の投資は事業拡大に必要不可欠で、今後の収益増加につながると見込んでおります、よって、借り入れ及びサブスク資産の増加により、資産が増加し、自己資本比率が低下してゆく事と想定されます。借り入れは、サブスク資産に関する投資のため、回収の確度が高く、解約率も低いことから問題なく借り入れを行なっております。IT資産の増加による収益基盤の強化を図りつつ、株主様への利益還元を維持・拡充する方針です。

## 競合・市場環境

### Q. 競合状況はどうか

- A. サブスクの分野では、大手2社が大きなシェアをもち、当社はその次のグループに位置しています。そのような中、当社は、顧客ニーズに即したサービス提供と迅速・柔軟な対応力で、事業規模拡大を実現しております。逆にITAD事業は、圧倒的シェアを持つ事業者はおらず、当社規模の事業者が多数存在しております。そのような中で、当社は唯一上場しており、その信頼感により多数の優良顧客から支持を受けております。

## 経営体制・リスク管理

### Q. 新社長になってからの変化はあるか

A. 社長と従業員が定期的に懇談の機会を設けるなどの取り組みも行われており、新社長の就任に伴い、より風通しの良い企業風土が形成されております。また、会長との連携により安定した経営体制を実現しています。

### Q. OS 更新需要が終了した後のリスク管理についての考え方は？

A. ITサブスクリプション事業は、市場のPC出荷台数に依存せず安定的に成長すると考えています。また、ITAD事業は、物販ではなくサービス収益を強化して対応していきます。さらに、サブスクリプション事業が拡大する事で、サブスク終了品が増加し、シナジー効果も期待しています。

#### 【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