



東京IPO IRセミナー2018

説明資料

—— 企業のIT支援を通し、人々、社会を幸せにしたい ——

2018年7月24日



目次

1. 当社について
2. 2018年5月期実績
3. 中期経営計画
4. 配当政策
5. 連結子会社について

会社概要

会 社 名 : 株式会社パシフィックネット
本 社 : 東京都港区芝 5 - 2 0 - 1 4
設 立 : 1988年 7 月 **30周年**
代 表 者 : 代表取締役社長 上田 満弘



事業内容: **IT機器のLCM（ライフサイクルマネジメント※）サービス**

※IT機器の調達・導入、通信、運用・保守、回収・データ消去、リユース・リサイクル



売 上 高 : **44億3,100万円** (2018年5月期 連結)

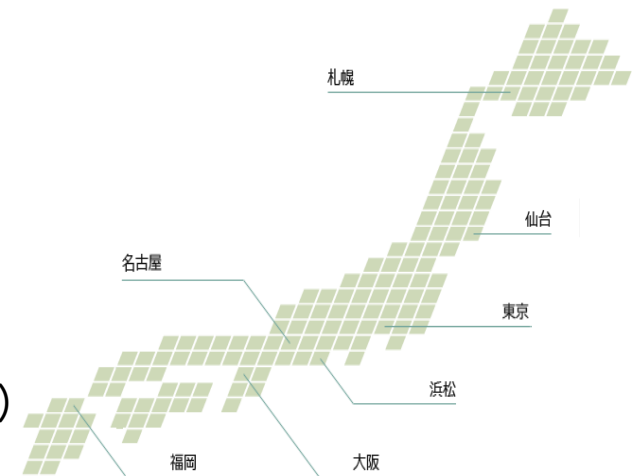
取 引 先 数 : **約2万社** (全上場企業の約45%含む)

従 業 員 : 153人 (連結、正社員のみ、2018年5月31日現在)

市 場 : 東証二部 (証券コード 3021)

拠 点 : 東京、札幌、仙台、浜松、名古屋、大阪、福岡

連結子会社: 株式会社エムイーピー (M&A仲介・アドバイザー事業)
株式会社ケンネット (コミュニケーションデバイス事業)



会社概要

業界唯一の上場企業



事業者向けIT機器排出請負事業者として、唯一上場しており、透明性の高い経営を実施しております。

品質の取り組み



マイクロソフト認定の大規模再生事業者です。

マイクロソフト社より再生PC用のOSを提供されており、ライセンス違反などの問題はございません。

セキュリティと環境の取り組み



ISO27001認証取得

IS506516

国内全事業所



プライバシーマーク取得

国内全事業所



ISO14001認証取得

EJ 506864

ISO(JISQ)14001:2015

東京テクニカルセンター・本社

IT機器のLCMサービス※1により、 企業の情報システムをワンストップで支援

※1：LCM＝ライフサイクルマネジメント



事業内容

NEW

2018年7月19日 当社ECサイト 法人向けに全面リニューアルオープン

PCNET

新規会員登録 ログイン 利用の手引き お問い合わせ 合計 ¥ 0

人気のキーワード Windows Panasonic DELL 東芝 iPad

全ての商品 キーワードを入力 検索 詳細検索

ノートPC デスクトップPC 液晶モニター スマートフォン・タブレット パーツ・周辺機器

豊富な商品ラインアップ

メーカーも性能も多種多様なリユースパソコンをご用意
同型機の一括導入にもお応えいたします

詳しくはこちら

▲ ご注意ください ▲

パシフィックネット(PCNET)を騙った
携帯電話の不正買取・買取詐欺にご注意ください。

TIME SALE

お荷にGETできる期間限定セール

法人のお客様

企業・学校・官公庁など

買取・回収サービス

オフィスにある不要PCなどを
廃棄する前にご相談ください。

おすすめ商品

東芝 dynabook Satellite B35/R (PB35READ4R7AD31) ¥ 59,800 (税込) 詳細はこちら

Windows 8.1 Pro 64bit Core i5-5200U (2.2GHz) メモリ 4GB HDD 500GB 無線LAN (11a/b/g/n/ac)

SONY VAIO Pro 11 (SVP1121A2J) ¥ 49,800 (税込) 詳細はこちら

Windows 7 Professional Core i5-4200U (1.6GHz) 128GB SSD フルHD液晶

NEC VersaPro VK17L/FW-K ¥ 29,800 (税込) 詳細はこちら

Windows 8.1 Pro / 7 Pro Core i3-4005U (1.7GHz) 無線LAN (11b/g/n) テンキー付きキーボード

Apple (au) iPad Air Wi-Fi + Cellular 16GB スペースグレイ (MD791JA/A) ¥ 24,800 (税込) 詳細はこちら

Wi-Fi (11a/b/g/n) au回線 9.7インチRetina 5メガピクセルiSightカメラ 重量478g

富士通 ESPRIMO D582/G 省スペース型デスクトップPC ¥ 19,800 (税込) 詳細はこちら

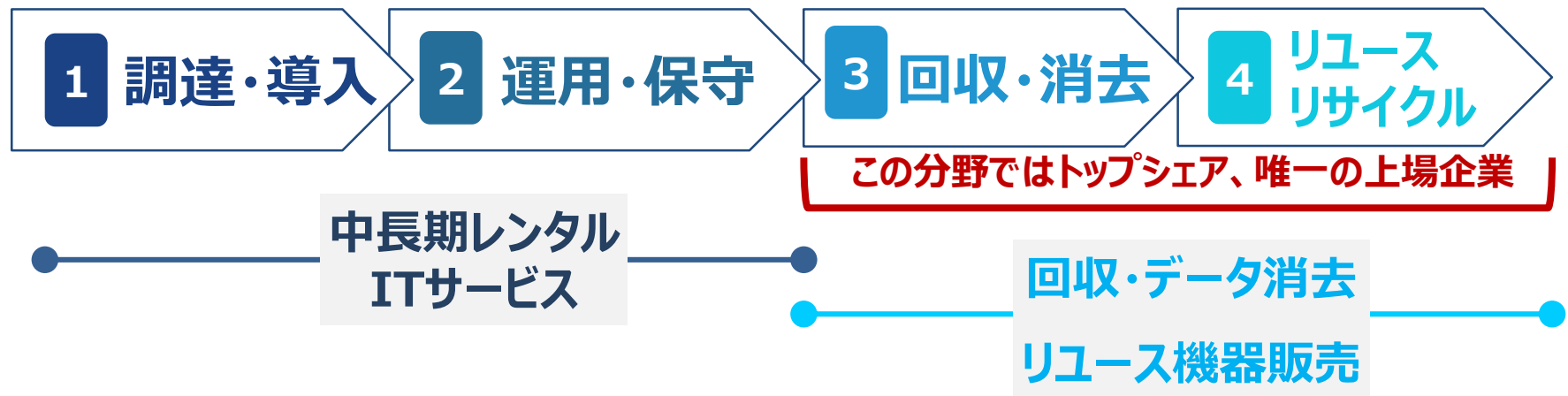
Windows 10 Home Core i5-3470 (3.2GHz) メモリ 4GB DVDマルチドライブ

Lenovo YOGA Tab 3 10" (YT3-X50F) Wi-Fiタブレット ¥ 9,980 (税込) 詳細はこちら

Android 10.1インチ1280×800 800万画素カメラ Wi-Fi 802.11b/g/n

当社の強み

IT機器のLCMサービスにより、 企業の情報システムをワンストップ※2で支援



※2：ワンストップ提供は、当社だけ

目次

1. 当社について
2. 2018年5月期実績
3. 中期経営計画
4. 配当政策
5. 連結子会社について

2018年5月期実績

2017年6月1日から2018年5月31日まで

(百万円)

	前 期	当 期	前期比
売 上 高	4,643	4,431	4.6%減
売 上 総 利 益	1,892	1,949	3.0%増
販売費及び一般管理費	1,875	1,711	8.7%減
営 業 利 益	16	238	1,348.6%増
経 常 利 益	29	238	701.7%増
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	▲6	158	—

2018年5月期実績

**「小売からサービスへ」「フローからストックへ」の事業構造改革を加速。
人員・設備・IT化への先行投資。新ビジネス開発への積極的投資を実施。**

【事業構造改革の加速】

- － LCMサービス受注の拡大、案件受注の選別による収益管理の強化
- － 東京テクニカルセンターによる付加価値・生産性向上
- － 支店統廃合によるコスト削減、店舗閉鎖による小売撤退によるB to Bへの集中・コスト削減

【積極的投資の実施】

- － ストック型事業（ITサービス事業）拡大のための、人員・設備への先行投資
- － 生産性向上のための、IT化先行投資
- － 新サービス開発投資
- － M&Aによるケンネット社買収

目次

1. 当社について
2. 2018年5月期実績
3. 中期経営計画
4. 配当政策
5. 連結子会社について

中期経営計画「SHIFT2021」

～さらなる収益構造改革・持続的成長～

2019年5月期～2021年5月期

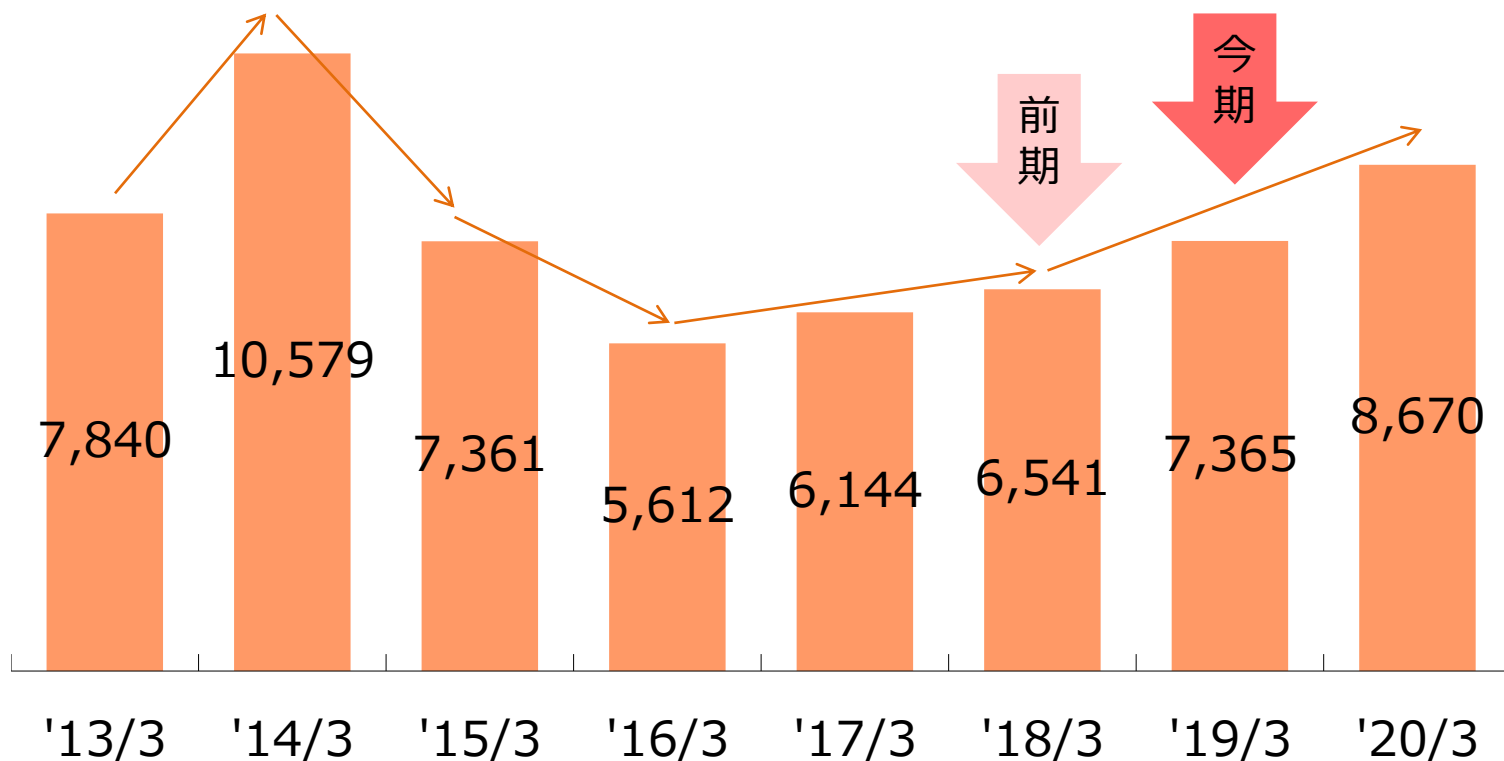
中期経営計画～背景＜当社を取りまく市場動向＞

■ Windows 10移行による市場拡大

Windows 7サポート終了に伴うWindows 10への入れ替え需要で法人市場は成長

2018年度以降は、2020年1月のWindows 7サポート終了に対応するため、法人市場を中心にWindows 10への入れ替え需要が徐々に発生し、成長が続くと予想されている。使用済みPCの排出までにはタイムラグがある見込み。

(ビジネス向け) PC出荷台数 (出典：MM総研、単位：千台)



中期経営計画～背景＜当社を取りまく市場動向＞

■働き方改革の推進による市場の拡大

働き方改革IT市場は、2016年～2021年の年間市場成長率は7.9% 2016年の1兆8,210億円から2021年には2兆6,622億円の規模へ成長

ITサービス／ビジネスサービスとソフトウェアが市場の成長を牽引。ハードウェア分野の構成比は50%弱と、規模が非常に大きい。また、テレワークの環境整備に向けたクラウド化やセキュリティ対策の強化、機器管理ツールの導入などが進むと予測。

働き方改革IT市場 2016年～2021年の年間市場成長率

	年間市場成長率	2021年市場規模
働き方改革IT市場全体	年 7.9%	2兆6,622億円
ITサービス／ビジネスサービス分野	年 19.8%	5,331億円
ハードウェア分野 成長率	年 3.7%	1兆358億円
ソフトウェア分野	年 11.9%	7,030億円
通信サービス分野	年 2.6%	3,900億円

出典：IDC Japan 国内働き方改革ICT市場予測

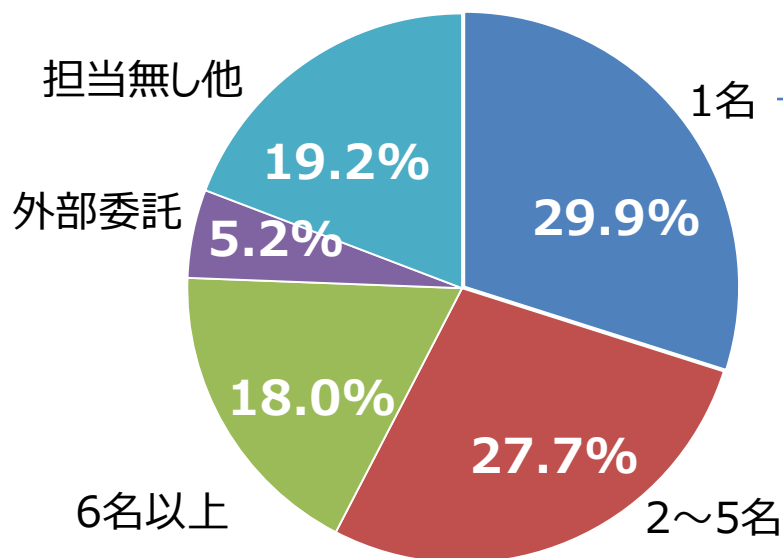
中期経営計画～背景＜当社を取りまく市場動向＞

■その他の市場環境

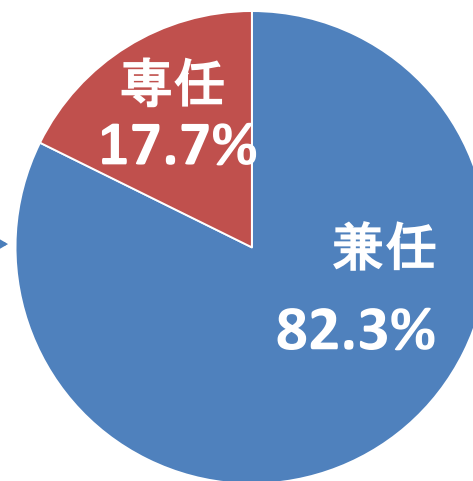
IT人材の不足によるITの管理・運用担当者は29.9%の企業で1名のみ、特定の担当者がいない、または外部に委託している企業は24.3%に上り、管理・運用のアウトソーシング需要が高まっている。

IT管理/運用の人員規模（専任/兼任の双方を含む） 全年商帯
（出典：ノークリサーチ Quarterly Report 2017年春版）

企業のIT管理/運用の人員規模



「ひとり情シス」での選任・兼任の割合



中期経営計画～背景＜当社を取りまく市場動向＞

このような市場動向は、当社展開の『IT デバイス・関連IT サービスを核とした『LCM サービス』において、極めて重要な成長機会です。

この機会を的確にとらえ、以下を推進いたします。

ストック中心の収益構造へのさらなる転換のため
持続的成長が可能な基盤づくり

基本方針

当社グループは、

「ITデバイス×ITサービス×全国配置のテクニカルセンター」
を軸にした「企業のIT支援」を通して、持続的成長を目指します。

- ①ストック中心へさらなる収益構造変革
- ②LCMサービス事業の飛躍的拡大
- ③M&Aによる成長のスピードアップ
- ④東証一部へのステップアップ

重点施策

① LCMとその関連ITサービスの飛躍的拡大

② 当社の強みのフル活用

③ 生産性向上、新技術への取り組み

（社内IT化のさらなる推進、RPA・AI等の技術活用等）

④ 経営基盤の徹底強化

（ガバナンスの強化、人材育成、ESG※取り組み、リスク管理強化等）

※ ESG

Environment（環境）、Social（社会）、Governance（企業統治）の三つの言葉の頭文字をとったもの

当社の強み

- ・極めて優良かつ多数の顧客基盤
- ・ITデバイスと関連ソフトウェアに関するノウハウ蓄積
- ・全国配置のテクニカルセンター・ロジスティクス網
- ・長年の信頼とトップシェアを誇るITデバイス・リマーケティング（再生・再販）事業

市場動向に対応する当社サービス

市場動向

当社対応サービス

Windows
10への移行

Windows 7
サポート終了



クラウド化
M365等

モバイル化



働き方改革



セキュリティ強化

IT人材不足



- ・レンタルによる機器入替え支援
- ・Windows 10導入・運用支援
- ・Windows 7継続使用サポート
- ・モバイルワーク用オールインワン
(PC+通信+セキュリティを月額制で)
- ・クラウドツールの選定・導入支援
- ・クラウド環境への移行支援
- ・持出用PCデータレス化
- ・閉域リモートアクセス
- ・サイバーセキュリティ製品の
選定・導入支援
- ・LCMサービスによる負荷軽減支援
- ・月額制での運用・保守支援

中期経営計画

計数計画

2021年5月期に下表の計数目標の達成を目指します。

	(実績) 2018年 5月期	(計画) 2019年 5月期	(計画) 2021年 5月期	(差異) 2018年 5月期との対比
売上高	4,431	4,500	5,500	+ 1,069
経常利益	238	300	500	+ 262
純利益	158	200	330	+ 172
ROE	8.4%	10.0%	12.0%以上	—

中期経営計画「SHIFT2021」

- 唯一の事業モデル：ストック（レンタル・ITサービス）拡大 → 優良中古を自家生産
- 市場動向や国の政策に沿った事業展開： Win10移行、IT人材不足、働き方改革、シェアリングエコノミー、循環型経済

循環型経済※への貢献

※循環型経済 = Circular Economy
消費型経済からの転換を図る考え方

中古事業の収益性向上



優良中古商材の
自家生産

ストックによる
安定成長

レンタル＝
シェアリングエコノミー

目次

1. 当社について
2. 2018年5月期実績
3. 中期経営計画
4. 配当政策
5. 連結子会社について

配当政策

1株あたり配当金の推移

	2015年5月期	2016年5月期	2017年5月期	2018年5月期	2019年5月期（予想）
期末配当金	16.00円	19.00円	19.00円	20.00円	21.00円
年間合計	16.00円	19.00円	19.00円	20.00円	21.00円

当社は、株主還元を経営の最重要課題のひとつとして位置づけております。
株主各位への利益配分につきましては継続的な利益還元を基本とした上で、
業績連動型の配当方式を採用し、配当性向を重視して決定しております。
配当額は、当期純利益の30%以上を配当性向の目安として決定していく方針であります。
内部留保資金用途につきましては、
持続的な成長を確保するため、財務体質のより一層の強化と将来の事業展開などに活用したいと考えております。

目次

1. 当社について
2. 2018年5月期実績
3. 中期経営計画
4. 配当政策
5. 連結子会社について

 株式会社エムエーピー
M&A仲介・アドバイザー事業

連結子会社エムエーピー 会社概要

会 社 名 : 株式会社エムエーピー
本 社 : 東京都港区芝 5 - 2 0 - 1 4
設 立 : 2017年 6 月
代 表 者 : 代表取締役社長 宮田 幸治
資 本 金 : 2,000万円

事 業 内 容 : **M&A仲介・アドバイザー事業**
事業承継相談
有料職業紹介事業

連結子会社エムエーピー（M&A仲介・アドバイザリ事業）

市場動向①：中小企業の年齢分布のピークは66歳に(図1)、引退年齢に近づく(図2)

図1 中小企業の経営者年齢の分布（年代別）

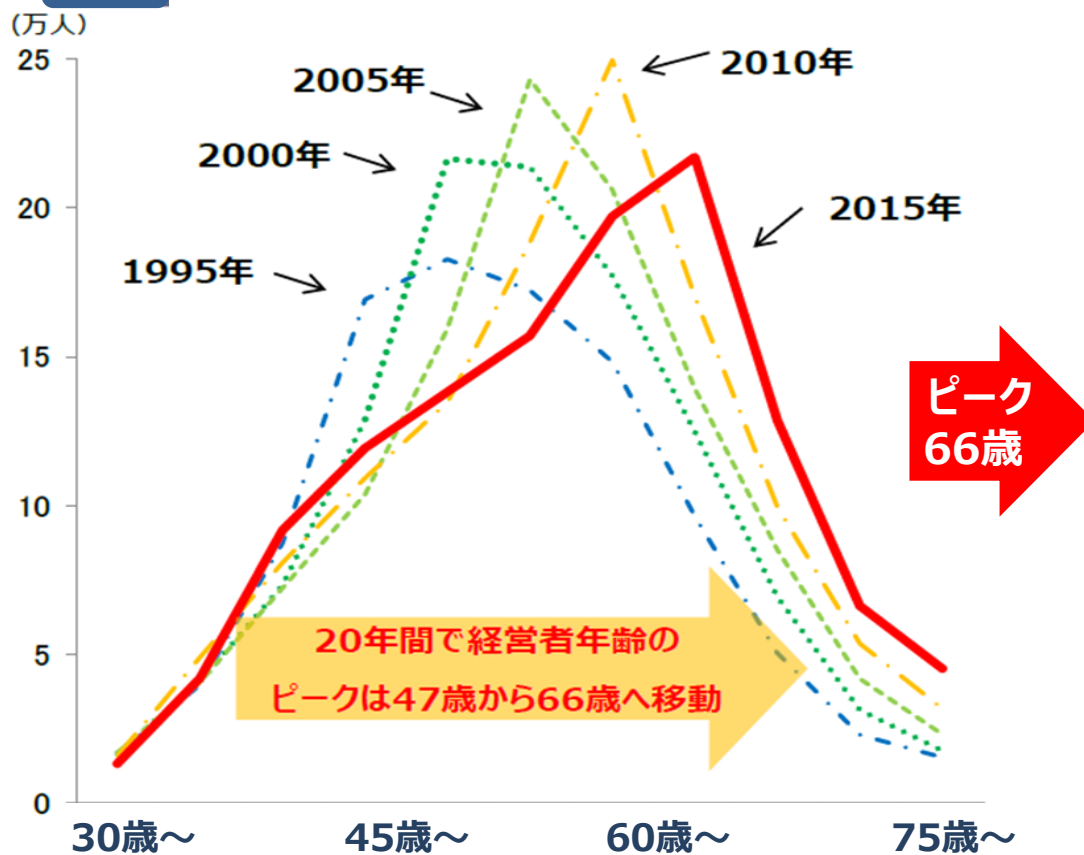
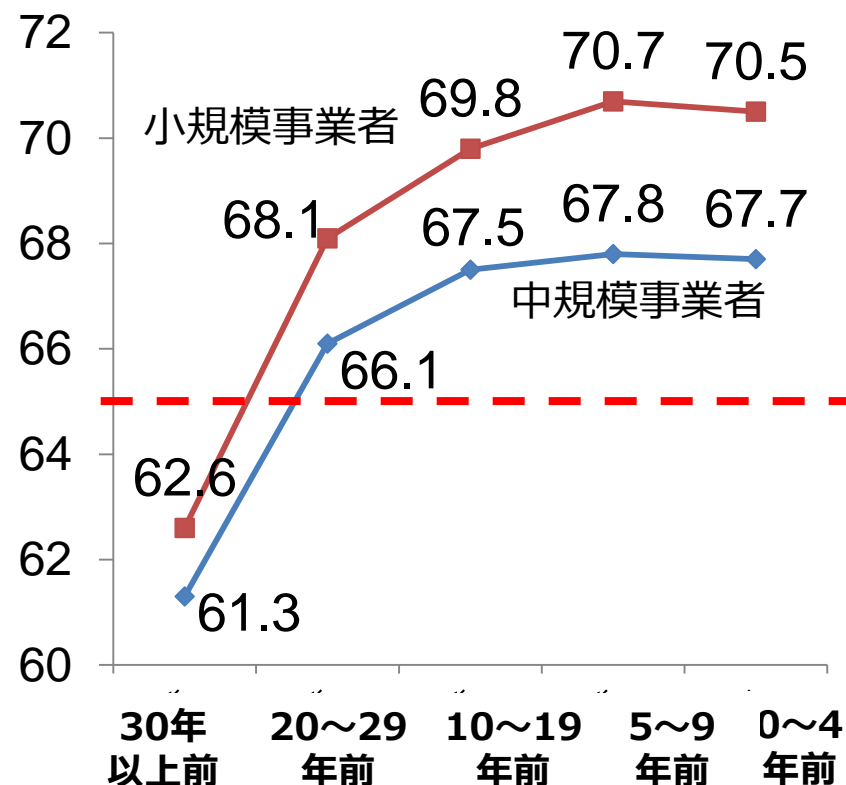


図2 経営者の平均引退年齢の推移(歳)



出典：中小企業庁「事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会（第1回）」

①株式会社MAP設立の目的

- － 新たな収益の確保、成長市場への取り組み
- － **当社の成長戦略に合致した案件は、自ら買収
⇒ グループ全体の事業拡大へ**



②当社の強みと、営業戦略

- －当社の約 2 万社の顧客ネットワーク
- －当社協賛のラジオNIKKEI番組による、
上場経営者とのダイレクトなつながり
→ **多くの上場企業の経営トップに直接提案が可能**
- －新たなWebメディア開設等による
認知拡大、案件確保

ラジオNIKKEI



Kennet 株式会社ケンネット
コミュニケーションデバイス事業

連結子会社ケンネット 会社概要

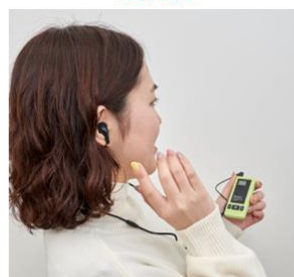
会 社 名 : 株式会社ケンネット
本 社 : 東京都中央区築地6-17-4
設 立 : 1994年12月
代 表 者 : 代表取締役 上田 雄太
資 本 金 : 1,000万円

事業内容: **コミュニケーションデバイス事業**
イヤホンガイドのレンタル・販売・保守サービス
ポケットークのレンタル・販売
海外Wi-Fiルーターのレンタル等

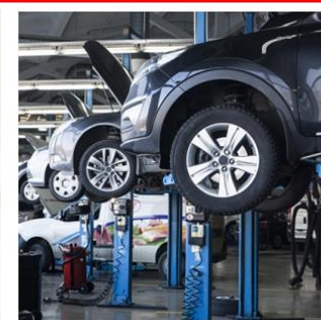
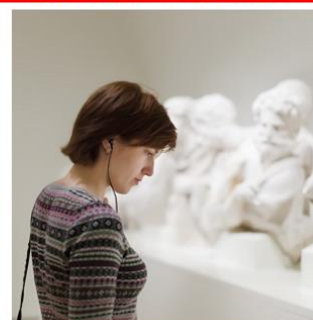
連結子会社ケンネット（コミュニケーションデバイス事業）

イヤホンガイド

送信機と複数の受信機からなる、手のひらサイズの音声ガイド用機器。
観光地ガイドを中心に、国際会議での通訳、騒音の多い工場見学、
大きな声を出せない美術館や博物館等、各種ガイド用途で利用されており、
株式会社ケンネットが90%以上のシェアを有しております。



イヤホンガイド 主な利用シーン



ご清聴ありがとうございました。

