～上場企業で唯一のビジネスモデルを持つ“情シス”のプロ集団。事業モデル転換で更なる成長へ～

2025/5/2

会社概要	株式会社パシフィックネット		設立	1988年7月
コード	3021 業種：サービス業		上場	2006年2月
代表者	上田 雄太	本社	東京都港区芝	
事業内容	PCレンタルや周辺サポートの提供			
主要株主	(株)リッチモンド(39.9%)、上田満弘（8.9%）、MSIP CLIENT SECURITIES（5.9%）、上田雄太(5.8%)、上田トモ子(5.7%) (上位５位まで、同社有価証券報告書より)			

独自のビジネスモデルで“情シス”部門のサービスを一括提供

■会社概要 ～創業35年超、PCレンタルのパイオニア～

パシフィックネットは1988年に設立された情報サービス企業。主にPCやその周辺サービスの販売・レンタルなどを手掛けている。当時、非常に高価で取引されていたPC業界において、「レンタル」という形態に着目した現会長の上田満弘氏により創業。
時代を先取るビジネスのスピーディーな展開により順調に業績を拡大。2006年に旧東証マザーズ市場へ上場を果たし、2016年に現東証スタンダード市場への市場変更となった。直近24/5期の連結売上高は69億円、営業利益は6.5億円、ROEは14.9%、連結従業員数は234名。現代表の上田雄太氏は2023年より現職。

■事業内容・強み ～PCの調達から処分までのサービスを一括提供～

同社の主な事業はPCの中長期レンタルを中心に、PCの導入・運用・保守といったトータルサービスを手掛ける事業であり、いわゆる“情シス”と呼ばれる、情報システム部門領域へのサービスを主な対象とする。事業セグメントは以下の3つに分かれる。

１）ITサブスクリプション事業では、法人や官公庁が業務で使用するIT機器のサブスクリプション（レンタル）、IT環境の運用保守などを手掛ける。直近24/5期の売上高に対する構成比は約71%と、同社の主力事業である。
２）次にITAD事業はIT Asset Dispositionの略語のとおり、使用済みIT機器のデータ消去や適正処理、リユース・リサイクル販売などを手掛けている。直近24/5期の売上高に対する構成比は約26%、サービス面が強い事業のため、サブスクリプション事業に比べ利益率が高い傾向にある。
３）コミュニケーション・デバイス事業では、観光業界を中心に多く利用されれる音声ガイド用機器の製造・保守サービスを展開。直近24/5期の売上高に対する構成比は約3.5%。国内シェア90%超の安定性から、同社の安定的な売上高の計上に寄与している。

同社の強みは、IT周辺機器のプロフェッショナルとして、PC導入に関わる周辺ニーズを一括して獲得できる点にある。組織において、PCの調達・導入はコストがかかる一方、それ自体では付加価値を生みずらい面がある。また、PC入れ替え時には既存PCのデータの廃棄処理も必要だが、それらは専門的なノウハウも必要となる。そうしたコストと専門性の両面から、組織はリースや自社購入より多少コストを払ってでも、プロフェッショナルへPC導入業務を委託したいニーズがある。同社はこうしたPCの導入・廃棄・運用に至るまでのプロセスをライフサイクルマネジメント＝LCMと捉え（右図1）、PCのレンタルに導入支援や運用保守といった付帯サービスを加え、LCM周辺サービスを網羅的に提供することで、組織の情シス部門における需要を一括で獲得できる事業モデルを展開している。LCMサービスを網羅的にカバーするビジネスモデルは珍しく、国内上場企業で同様の事業モデルを展開する企業は存在していない。

また、サービスの始点となるPCの調達においては、PCの仕入れや物流整備といった費用が先行するために収益の安定まで時間を要するが、収益安定までの費用負担を賄うためには一定の資金力が必要であり、これが１つの参入障壁となる。加えて、セキュリティ面においては、24時間の有人警備、厳格な入退室管理などを有し、国内最高レベルのセキュリティ環境を構築するほか、全国の支店にテクニカルセンターを配置し、サービス品質も国内トップクラスにある。こうしたサービス品質と豊富な資金による参入障壁が、上場企業として唯一のビジネスモデルを支えている。

■市場環境 ～PC入れ替え、BPO需要で強い追い風～

同社はPCレンタルを主力とするため、その成長性はPCの入れ替えトレンドに比例する面があるが、現状は強い追い風が吹いている。現在、Microsoft社は自社のOSであるWindows10のサポートを2025年10月に終了する旨を発表しており、最新のOSであるWindows11を搭載したPCへの入れ替え需要が発生している。これに伴い国内の新規PC出荷台数は2023年の706万台から2025年には956万台まで増加するとされており、同社へのニーズ増が期待される。また昨今のDXの動きにより、自社のITリソースをより成長性の高いコアなIT領域へそそぐ必要性から、情シス部門の業務はBPO≒アウトソーシングへのニーズも高まっている。BPOについては、、、

→次ページへ

代表者略歴

代表取締役社長
上田 雄太 氏

1983年8月6日生まれ

2008年4月	(株)ルネサスイーストン入社
2014年3月	当社入社
2017年8月	当社取締役就任
2023年8月	当社代表取締役社長（現任）

図1：PCの調達から処分まで網羅するLCMサービス

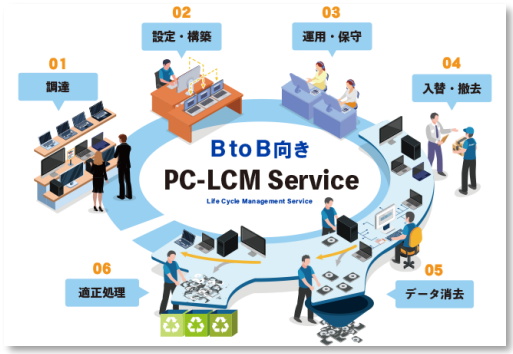
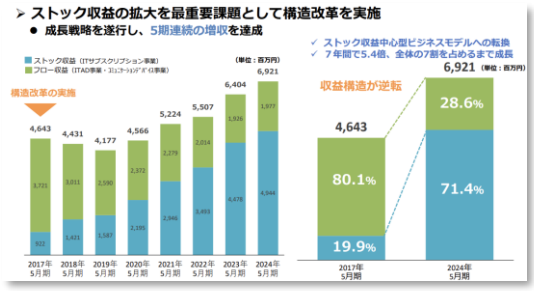


図2：PCリース、購入とサブスクの違い

	サブスク(中長期レンタル)	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）

図3：構造改革でストック型優位の収益構成に



※いずれも同社資料より作成

© 2025 株式会社フィナンテック 不許複製 本レポートへのお問合わせ：report@irstreet.com
本資料は、情報の提供を目的としたものであり、本資料に示されている証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

→同社のIR情報の詳細は＞＞こちら

～上場企業で唯一のビジネスモデルを持つ“情シス”のプロ集団。事業モデル転換で更なる成長へ～

サブスクリプション化による事業転換で更なる成長へ

矢野経済研究所の調査では、2022年度の4.7兆円から、2028年度には5.7兆円まで成長するとされている。需要が増える一方で、国内IT人材は2030年には79万人の不足となる経産省の推計もあり、情シス部門のBPOニーズは今後更に高まると思われ、同社のLCMサービスのニーズ増が期待される。

■成長戦略 ～PC需要に依存しない収益体制を確立～

同社の成長戦略の概観は、レンタルビジネスのパイオニアとして、従来からのPC入れ替え需要を着実に取り込みつつ、マクロの需要動向に左右されない盤石な成長基盤を構築する点にある。

同社は従来よりリユースビジネスを主軸としており、市場環境の影響を受けやすかった。そのため、市場の動向に左右されず、安定した成長が見込まれるサブスクリプション型ビジネスへと舵を切った。同社は2017年頃を境に事業の構造改革を実施。従来のITレンタル事業を“ITサブスクリプション事業”と改め、ユーザーのニーズに合わせた、より柔軟な利用モデルへとシフトした。これにより徐々に同社の売上高は安定性を増し、サブスクリプション型の売上げは発足時の9.2億円から、7期ほど経った現在では約49億円と売上高の7割を占めるまでに成長し、ストック型の収益がフロー型を逆転（前ページ図3）。PCの需要トレンドに依存しない収益体制が確立されつつある。

今後はITサブスクリプション事業とITAD事業のシナジーをさらに加速させつつ、ヘルプ・デスク・資産管理などの保守・運用サービス領域の拡大に加え、M&Aやアライアンスも視野に入れ、更なる盤石な経営体制の確立に努める。

■業績 ～Windows11の更新需要もあり堅調な推移が続く～

先述の需要の強さや構造改革も手伝い、同社の業績は順調に推移し、6期連続の増収の状況。直近24/5期までの5期における年平均成長率は売上高で11.0%、営業利益で12.3%となっている。今期25/5期の業績予想は売上高で78億円（前期比+12.7%）、営業利益で7.7億円（同+17.0%）と、Windows11への入れ替え需要が本格期に入ることもあり、好調継続の予想だ。足もと4/14発表の3Qでは、通期予想に対する売上高の進捗率は74.5%、営業利益は同68.6%。やや進捗率が遅いようにも見えるが、同社には決算期の都合からIT企業のニーズが集中する4Qに収益がまとまる季節性がある点を考慮すれば、大きな懸念のない進捗といえそうだ（過去4期の3Q時点の進捗率平均は売上高で73.6%、営業利益で65.7%）。

なお、同社の前期末の自己資本比率は約29%、有利子負債依存度は約62%であり、財務面に懸念があるように見えるが、これはビジネスモデルの性質上、PCなどの資産の調達（費用）が先行することが主因である。同社ではユーザーニーズに基づいた仕入れを行っているが、強いニーズを満たすためには、借入れを利用して大量のPCを先行して調達することも多く、その影響で有利子負債がかさむタイミングがある。ただし、調達した資産は適切な仕入れ管理がされているほか、非稼働のPCや古い型となったPCはリユース品として売却できるため、会計上の費用より実際は負担が少ない。実際、キャッシュフロー計算書上は問題なく資金が回っているうえ、レンタル資産の稼働率は3Q時点で83%と過去最高水準を維持しており、資産の回転においても懸念は少ない。一定の注視は必要だろうが、ある種、積極的な調達の増加はニーズの高まりの裏返しとみることもできそうだ。

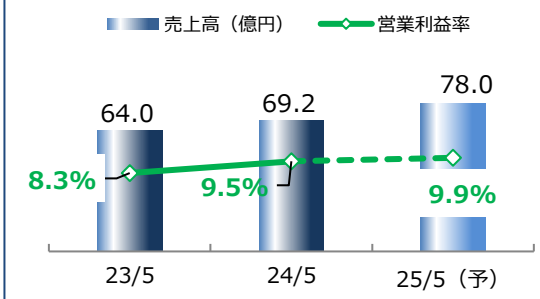
■株価・株主還元 ～割安水準で還元にも積極的～

同社の4/18付の株価は1,248円。前期の本決算後、7/16に今期の高値となる1,630円を付けた以降は、株式市場全体の急落もあってか調整局面が続き、足元の株価は年初来安値から切り返し中の状況にある。同社が属する東証スタンダード市場における、この3月末の実績PERは15.1倍、同社の同PERは約15.1倍、21年まで同社が属していた情報・通信業の同PERは17.2倍。強い追い風が吹く市場の中で、上場企業として唯一のビジネスモデルを有する企業という点を踏まえれば、現状はまだまだ割安な水準といえそうだ。

株主還元については、配当方針は配当性向30%に加え、より安定性の高い純資産配当率（DOE）も5%以上に設定。実際の直近5期平均をみると、配当性向は52%、DOEは6.7%であり、記載の配当方針を上回っている点も期待がもてそうだ。今期配当性向は51.4%の予想、足もとの配当利回りは3.8%前後となっている。

BPOニーズの高いPC導入周辺、情シス部門領域において、上場企業として唯一のビジネスモデルを展開する同社。サブスクリプション型への事業転換を果たし、今後加速するニーズ増へ向け、今後の更なる成長に期待したい企業だ。

業績推移



（百万円）	23/12期	24/5期	25/5期（予）
売上高	6,404	6,921	7,800
営業利益（営業利益率）	529（8.2%）	658（9.5%）	770（9.9%）
経常利益	518	636	735
当期純利益	336	432	477
配当（円）	40.0	41.0	47.0
EPS（円）	65.58	82.77	91.37
ROE（%）	12.8	14.9	-

企業分析

Strength（強み）	• PC導入＝LCM周辺領域におけるサービスの網羅性 • 上場企業として唯一のビジネスモデル • 豊富な資金力と上場企業としての信用力を生かした借入れ余力
Weakness（弱点）	• PCの入れ替え需要に対する業績の連動性 • 費用先行モデルに伴う財務面の懸念
Opportunity（成長機会）	• 情シス領域におけるBPOニーズの拡大 • AI搭載PCなど、次世代モデルPCの登場によるPC技術の高度化
Threat（脅威）	• 調達したPCの滞留・非稼働比率の増加 • 金利変動に伴う財務面の負担

株価データ

*2025/4/18終値

株価	¥1,248	時価総額	6,730百万円
出来高（直近30日平均）	12,300株/日	EPS（予）	91.37円
PER（予）	13.75倍	PBR（実）	2.07倍
自己資本比率*	29.2%	ROE*	14.9%
1株配当予想	47.0円	配当利回り	3.77%

*いずれも24/5期末

© 2025 株式会社フィナンテック 不許複製 本レポートへのお問合わせ：report@irstreet.com
本資料は、情報の提供を目的としたものであり、本資料に示されている証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

→同社のIR情報の詳細は＞＞こちら