

個人投資家向けIRセミナー

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2026年5月24日

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

8,099百万円

(連結、2025年5月期)

従業員

295人

(連結、2026年5月1日時点)

拠点

札幌

仙台

東京

浜松

名古屋

大阪

福岡

経営理念

企業のIT支援を通し、
「人々」「社会」を幸せにしたい

経営方針

全従業員総活躍企業

経営者は『従業員の幸せ』を 従業員は『お客様の幸せ』を

持続的成長

顧客ファースト

人的資本



ビジネスシーンにおけるPCのライフサイクルをワンストップで支援



ワンストップ提供による お客様メリット

窓口を一本化し、
手配・調整の手間を軽減

調達から適正処理まで
一気通貫で対応

PC運用に関わる
管理負荷を軽減

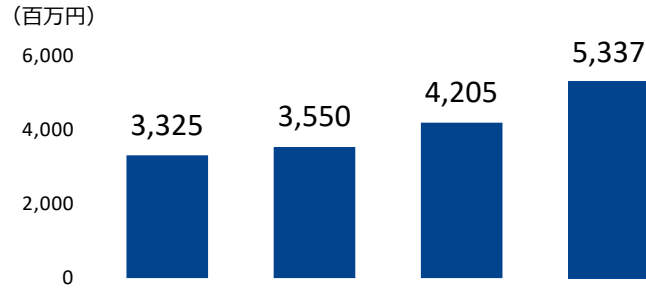
PC周りの情シス業務を
網羅的にカバー

ITサブスクリプション事業、ITAD事業、コミュニケーション・デバイス事業の3つの事業を展開

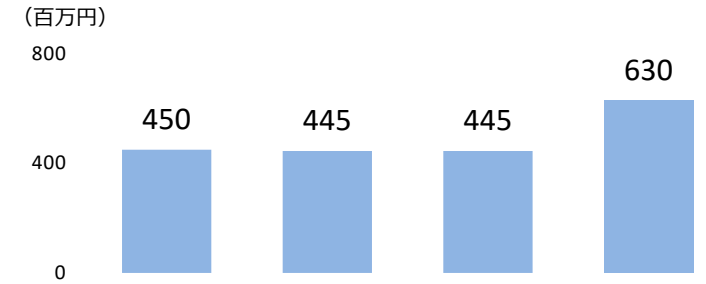
ITサブスクリプション事業

IT機器の中長期レンタル、
情シス向けITサービス

売上高推移



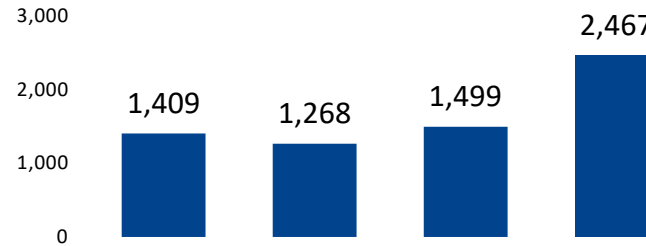
セグメント利益推移



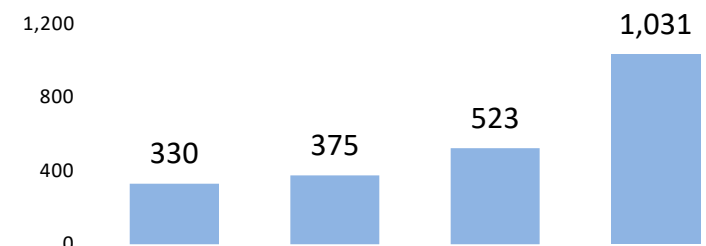
ITAD事業

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)

売上高推移



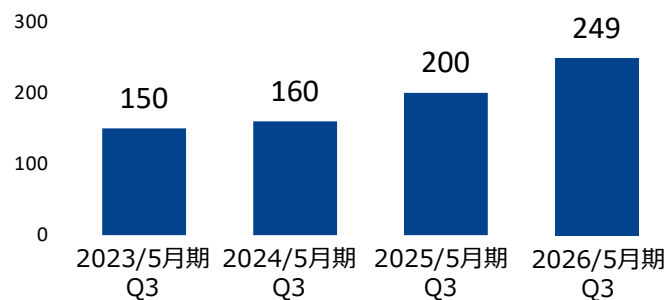
セグメント利益推移



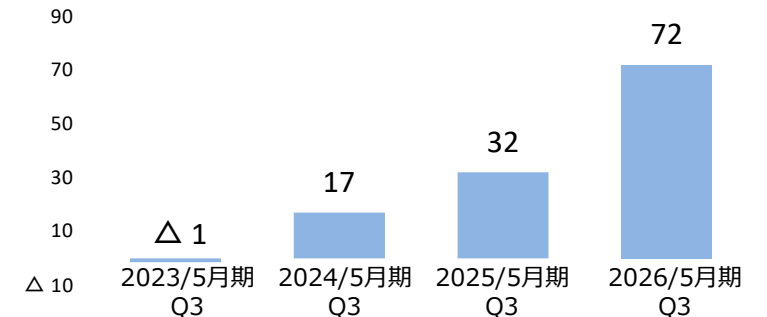
コミュニケーション・ デバイス事業

イヤホンガイド®の販売等

売上高推移

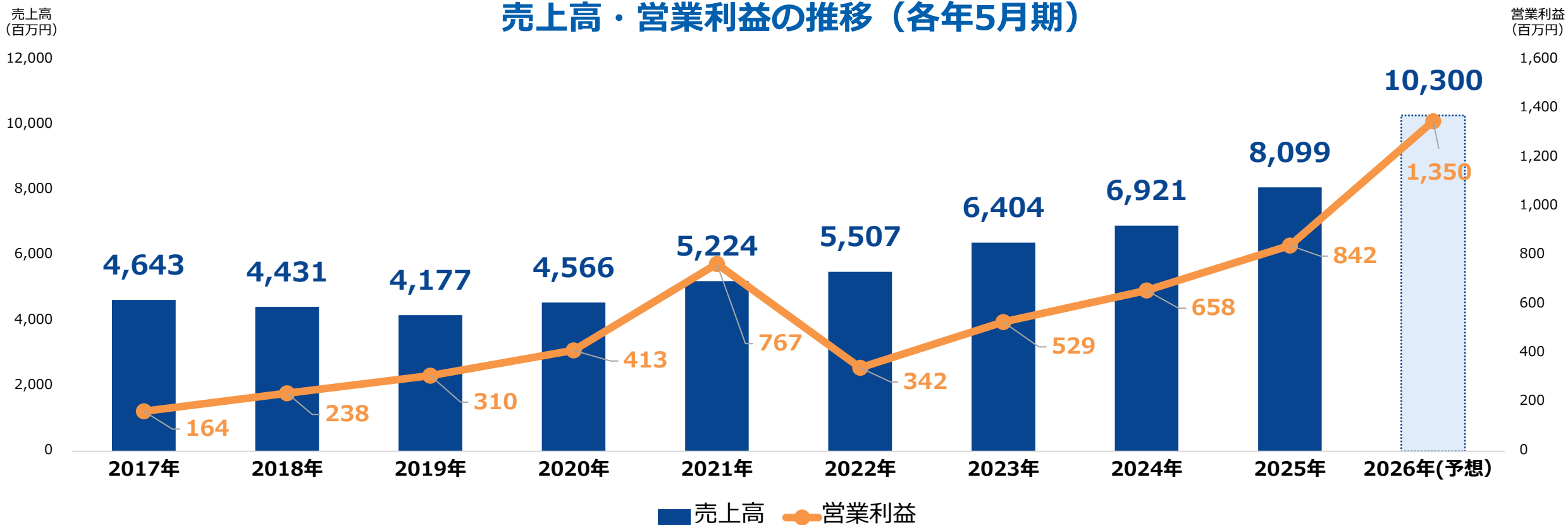


セグメント利益推移



- ✓ 売上高は2026年5月期に10,300百万円を見込み、7期連続の増収・過去最高更新へ
- ✓ 営業利益は2026年5月期に1,350百万円を見込み、4期連続の増益・過去最高更新へ
- ✓ 規模拡大と収益性改善が進み、さらなる成長フェーズへ

売上高・営業利益の推移（各年5月期）



✓ 4月14日、今期3度目となる業績予想を上方修正

- Windows OS更新需要を確実に捉え、期初の想定を大幅に上回る売上・利益を確保
- 第4四半期は、従業員への還元および人的資本への投資を目的として、特別賞与の支給を予定

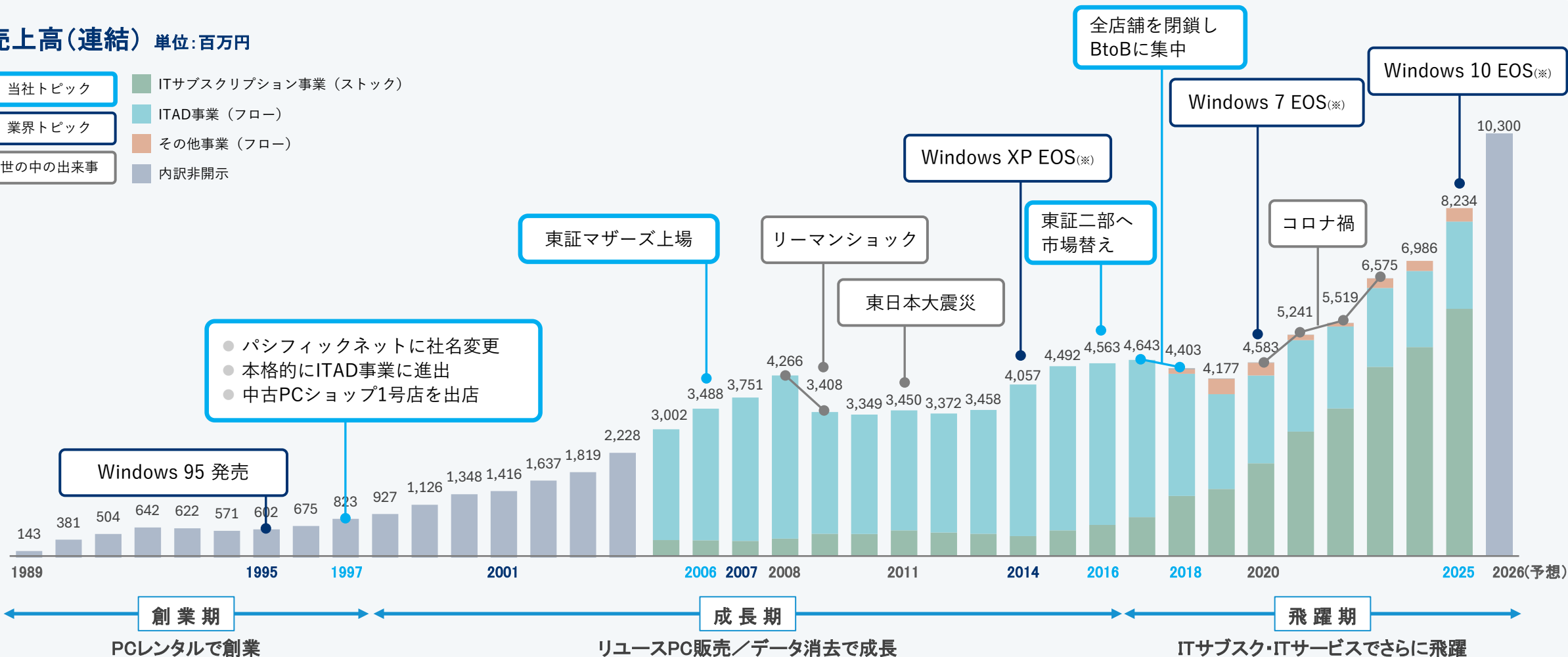
(単位：百万円)

	修正後	前期	前期からの
	業績予想	実績	増減率
売上高	10,300	8,099	27.2%
営業利益	1,350	842	60.3%
経常利益	1,250	774	61.4%
純利益	846	529	59.7%

PCレンタルで創業しリユース販売+データ消去事業で成長、LCM+ITサービス企業へ

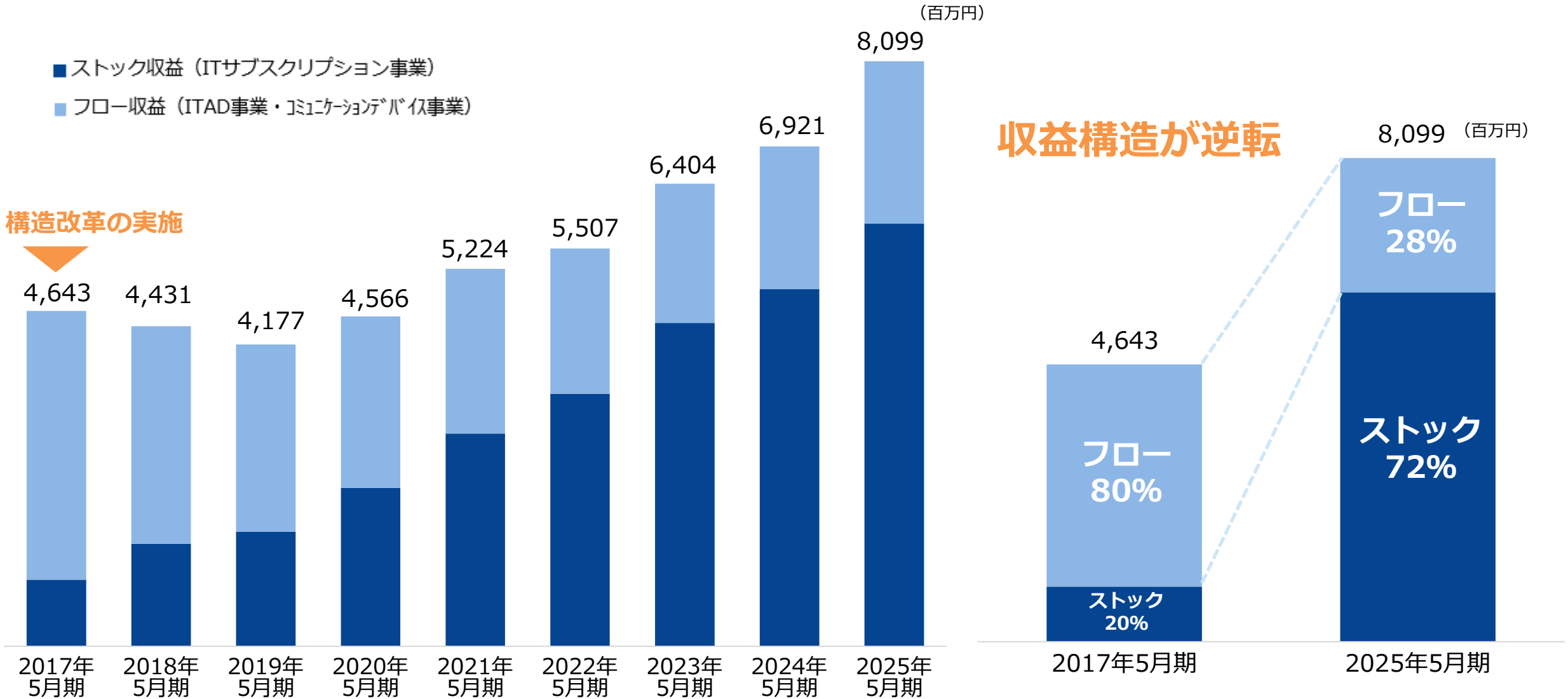
売上高(連結) 単位:百万円

- 当社トピック
 - ITサブスクリプション事業 (ストック)
 - ITAD事業 (フロー)
- 業界トピック
 - その他事業 (フロー)
- 世の中の出来事
 - 内訳非開示



(※) EOS : End of Support 製品やサービスの販売終了

ストック型ビジネスへのシフトにより、7年で売上5.4倍、安定成長を実現



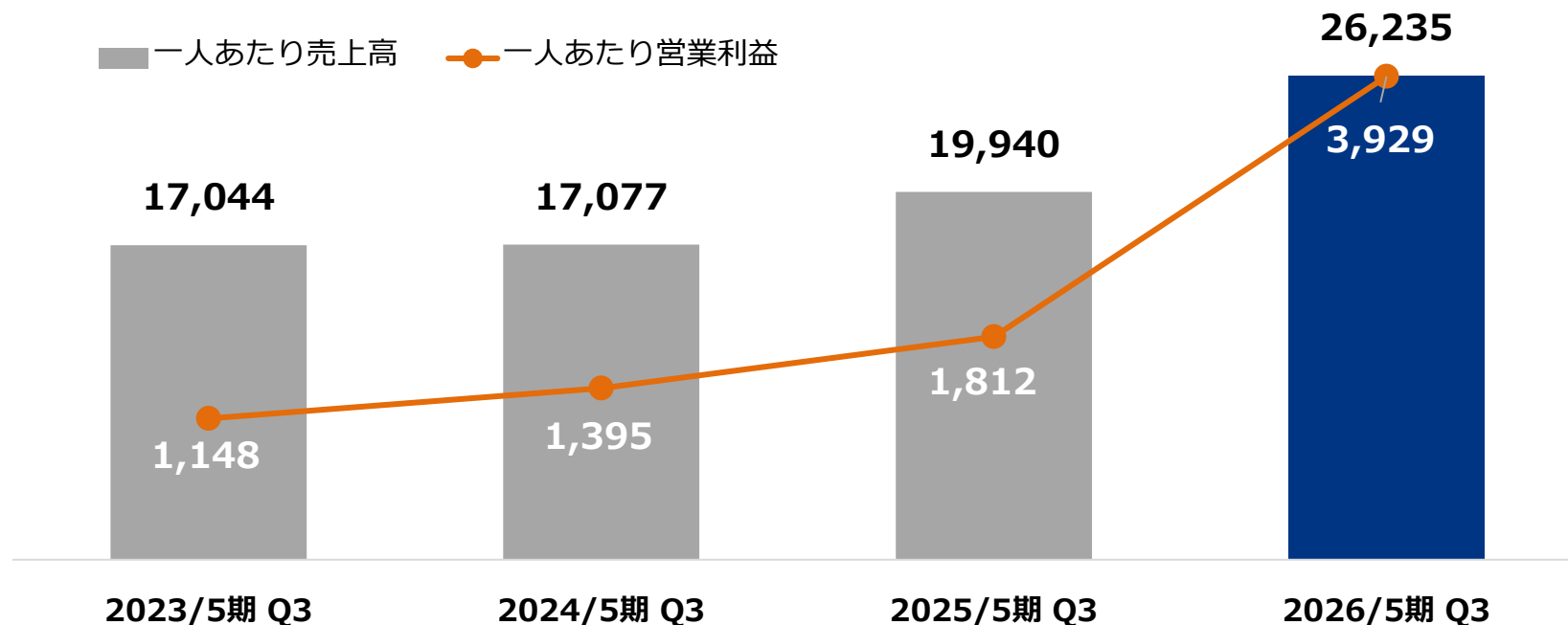
一人あたり生産性の変化

ストックビジネスへの変革を完遂し、 人的資本とDX投資を続け、1人あたりの生産性が大幅に向上

一人あたりの売上と営業利益の推移

(単位：千円)

■ 一人あたり売上高 ● 一人あたり営業利益



主な投資



人的資本への投資

賃上げ・積極採用、リスクリングによる人材基盤の強化



DX・営業強化

AI活用・営業支援サービス・デジタルマーケティング・展示会出展により、業務効率化と営業力強化を推進



設備・拠点

セキュリティ強化、支店のリニューアルによる基盤強化



人材・DX・設備への投資が、ストック収益の拡大と業務効率化を後押しし、
1人あたりの収益力向上につながっている

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

札幌から福岡まで
全国均一のサービス

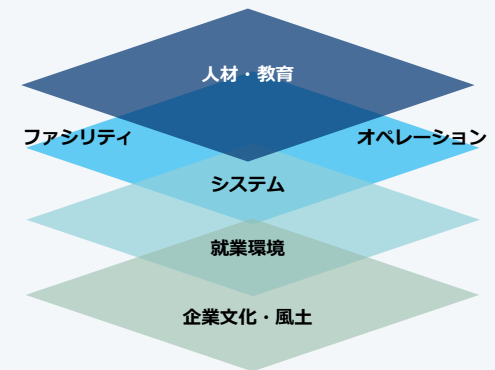


全社員の約 **45** %が技術者

技術者集団だからこそ可能な
全国対応のソリューションを提供

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

中堅企業・大企業それぞれの情シス課題とアウトソーシング需要に応える

企業の情シス担当者が抱える共通課題



深刻な人手不足

少人数・兼務での運用が常態化



PC運用・保守の負担増大

調達・キitting・運用・入替まで業務範囲が広がり、負担が増大



緊急対応が優先され、戦略業務が後回し

トラブル対応に追われ、IT投資や業務改善に手が回りにくい

中堅企業

従業員100名以上2,000名未満

主なニーズ

- 情シス業務の負荷を軽減したい
- 調達・キitting・運用・入替まで一括で任せたい
- ヘルプデスクやBPOなど周辺ITサービスも活用したい

響く提供価値

柔軟な運用設計・業務負荷の軽減

主にITサブスクリプション事業

大企業

従業員2,000名以上

主なニーズ

- 他拠点・大量台数を安定的に処理したい
- 情報漏えい対策、データ消去の証明など高い信頼性を求める
- 全国対応・標準化されたオペレーションを重視する

響く提供価値

安全性・大量処理・高品質なオペレーション

主にITAD事業

ワンストップでサービス提供できる理由は、PCに精通した現場力にあり



部門別人数割合

営業	エンジニア	テクニカルセンター	バックオフィス	管理部門
27.8%	22.0%	22.7%	16.5%	11.0%

2026年1月現在

高い経験値と専門知識



- PCに関する豊富な経験とスキル(創業：1988年)
- 従業員のうち約45%がIT人材で構成
- クラウド・ネットワーク・セキュリティなど幅広いIT領域に対応

高い現場対応力



- 各種PCのセットアップからトラブルシューティングまで情シス需要を網羅的に対応
- 個社ごとの運用実態に応じた柔軟な対応が可能

高い顧客満足度



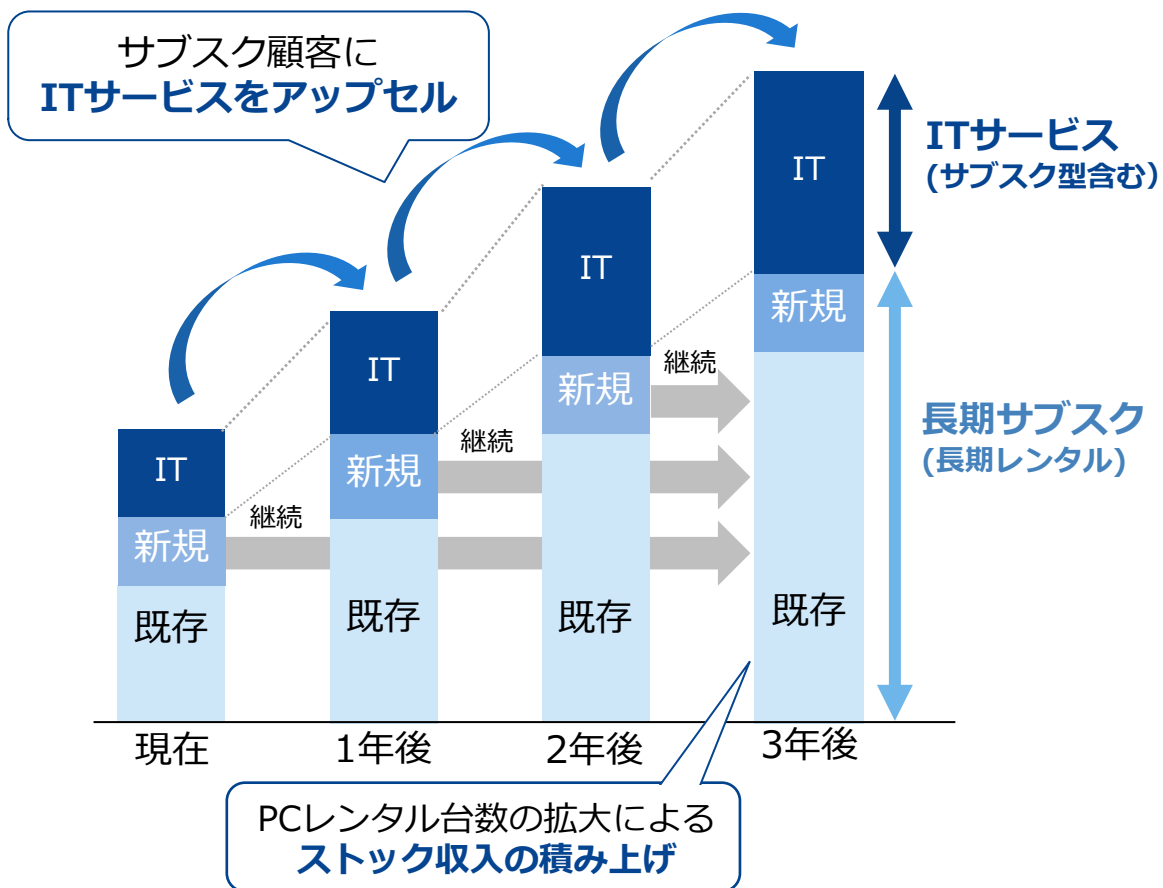
- 顧客からの評価が高く、継続率は95%の高水準
- 15,000社の取引実績

収益モデル

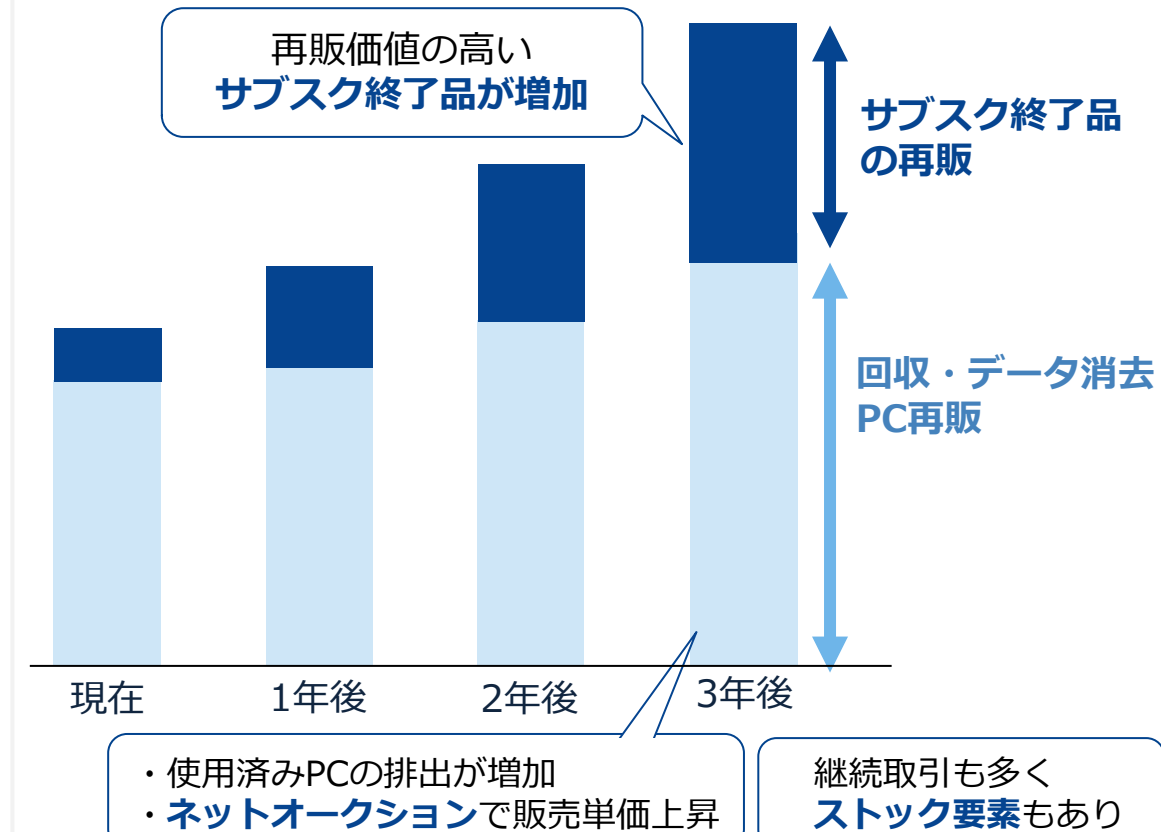
ITサブスクリプション事業：サブスク台数増加での**ストック積み上げ**、ITサービスの**クロスセル**で規模拡大

ITAD事業：回収PCの台数増加、ネットオークション、**再販価値の高いサブスク終了品増加**で成長

ITサブスクリプション事業



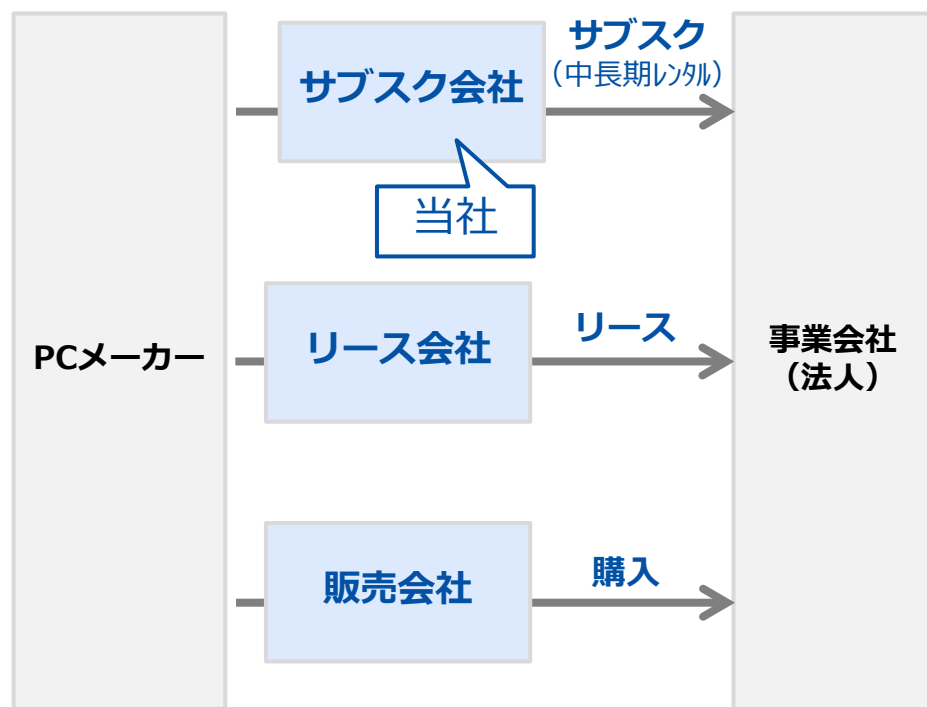
ITAD事業



なぜ「サブスク」が選ばれるのか？

- ✓ 法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
- ✓ サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい

法人PC市場の調達経路



事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある

法人ユーザーにとっての違い

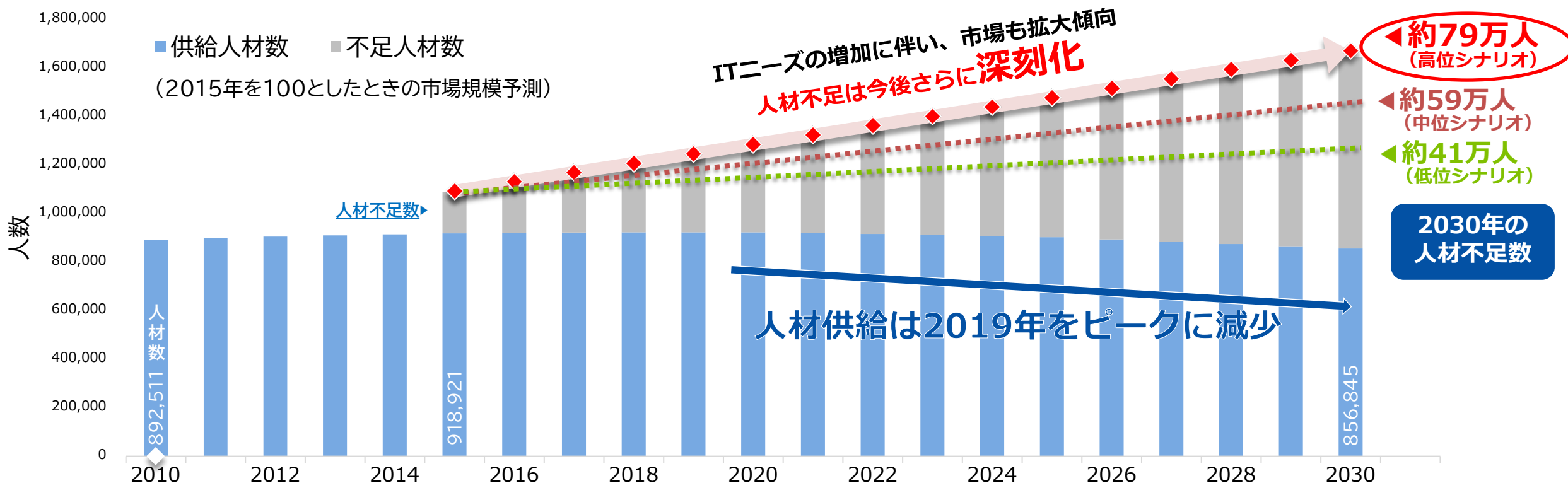
	サブスク(中長期以外)	リース	購入
価格 (長期利用)	保守などトータルコストを勘案すると割安	レンタルより割安	最安
PC管理 故障対応など	当社が対応	ユーザー負担 (情報システム部門の業務負荷が増加)	
中途解約	可能 (月単位で可能、短期利用もOK)	不可 (違約金発生)	不可
経理処理	オフバランス (費用も平準化)	資産計上 (費用は平準化)	資産計上 (減価償却の経費処理が必要)

IT機器サブスクはメリットが大きく、人材不足に悩む中堅企業の「情シス代行」として需要急増中

市場環境① 情シス人材の不足

- ✓ 2030年には約79万人のIT人材が不足すると予測されており、企業の運用負担は一層深刻化する見込み
- ✓ 当社が提供するBPOサービスやITADを含む運用支援のニーズは今後さらに高まる

IT人材の供給減少と需要拡大の予測（2010年～2030年）



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」より当社作成

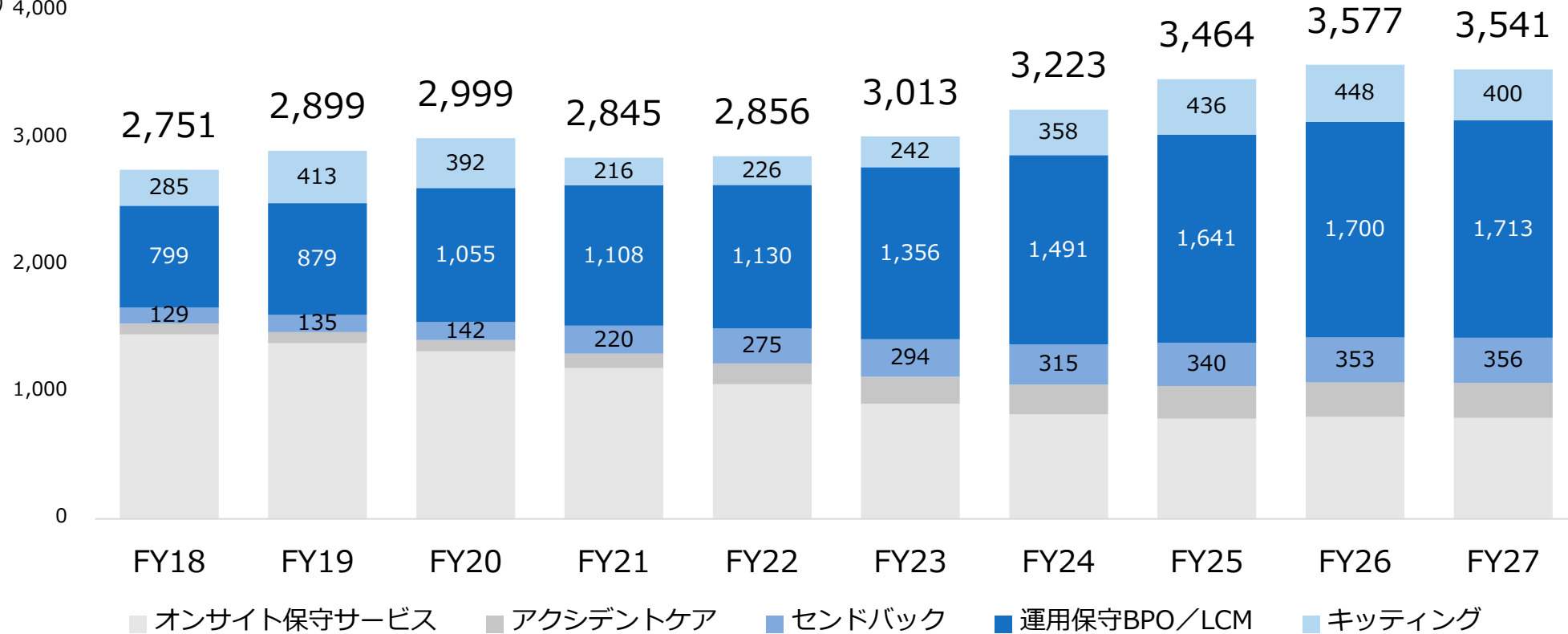


ITサブスクリプション事業・ITAD事業の需要に直結

市場環境②：PC運用管理・保守サービス市場規模

- ✓ 労働市場における人手不足を背景に、LCM（導入・運用・処分）サービス市場は年々拡大
- ✓ 当社が提供するLCMサービスを含むITサブスクリプション、それに関連するIT支援サービス、排出支援サービスの需要も拡大すると予測

(億円) 4,000



当社のサービス領域

*FY25～は予測値
(出展：MM総研)

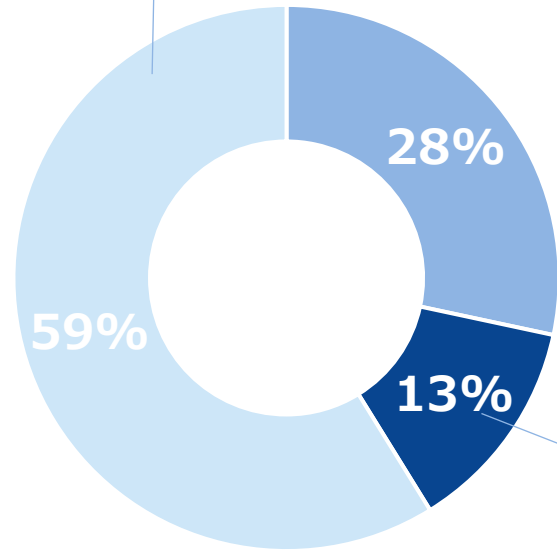


ITサブスクリプション事業・ITAD事業の需要に直結

市場環境③ PC調達状況

PC調達は購入が主流。サブスク比率は約1割にとどまり、拡大余地は大きい

PC調達状況



購入が
59%で最多

サブスクは
13%

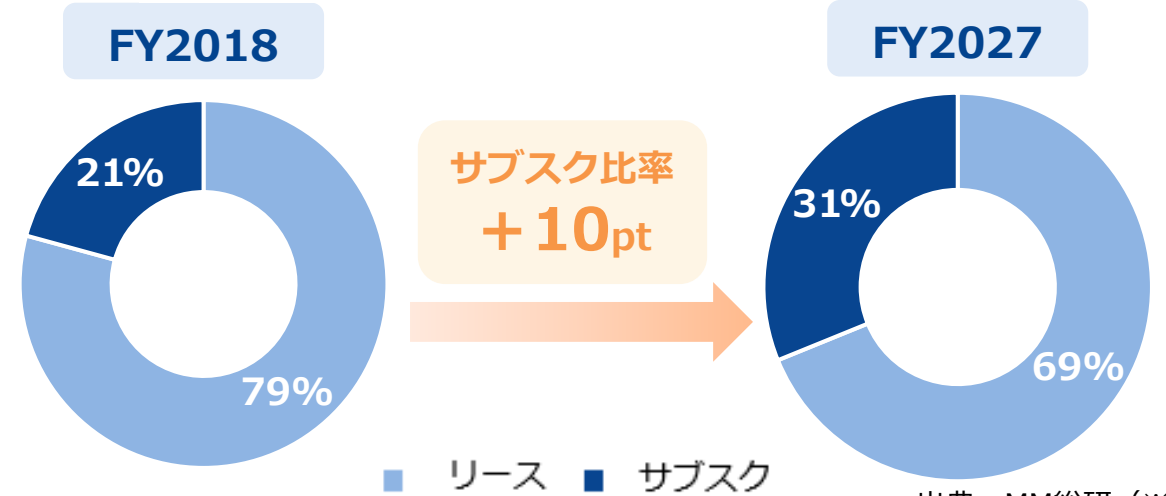
■ リース ■ サブスク ■ 購入

FY2027
出典：MM総研（※）

国内PCのファイナンス方式の導入比率

- 企業の運用管理・保守サービス需要の高まりを背景に、従来のリースに加え、サブスク型の選択肢が広がっている。
- 運用管理・保守サービスを含むサブスクは、管理負荷の高い企業を中心に導入拡大が見込まれる。

リース・サブスクの導入台数比率



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



ITサブスクリプション事業の需要に直結

PCライフサイクルのうち、調達から運用/保守までをサブスクで提供



収益モデル

ストック中心

特徴

- ストック型モデルにより、外部環境の影響を受けにくく、安定的な成長が見込めるモデル
- 3～4年の長期にわたる継続取引により、契約期間中に情シス需要のあるITサービスをクロスセルすることで、収益性の向上が可能

事業規模の拡大と資産効率の向上

戦略



- 情シス部門の人材不足が深刻な従業員数300名~3,000名の顧客を開拓
- ITAD事業の顧客へのクロスセル
- 高い顧客継続率



KPI

- 継続率
- 取引顧客数



- PC貸出台数を増加させ、ストック収益を拡大
- 稼働率を向上し、収益性アップ



- PC貸出台数
- 長期サブスク売上
- 稼働率
- サブスク資産の状況



- 情シス需要の高いITサービス
(キッティング・ヘルプデスク等の運用保守サービス)のクロスセル



- ITサービス売上

PCライフサイクルのうち、入替から適正処理までをショットで提供



収益モデル

フロー中心

特徴

- フロー中心のビジネスモデルのため、外部環境の影響を受けやすいが、データ消去をはじめとする情シス代行サービスに注力し、物販に依存しない収益構造を確立することで安定性を確保
- 固定費を抑えたローコストオペレーションにより、需要変動への耐性と高収益体制を実現

採算性の追求と安定した収益確保

戦略



処分に課題を抱える従業員1,000名以上の
エンタープライズ企業を中心に開拓



トップラインより収益性を重視した事業展開
サービス売上の拡大、低コストのオペレーション
自社オークションを活用した単価向上策、採算性の高い取引を重視



高付加価値品への選別と販売チャネルの
最適化により、販売単価の向上を図る

高年式・高スペック品を中心に、収益性の高い商材を選別
オークション販売を活用し、市場価格を反映した適正価格で販売



ITサブスク事業とのシナジー効果

・両事業間でのクロスセルによる取引拡大
・年々増加する優良サブスク終了品の販売戦略



KPI

- ターゲット取引企業数

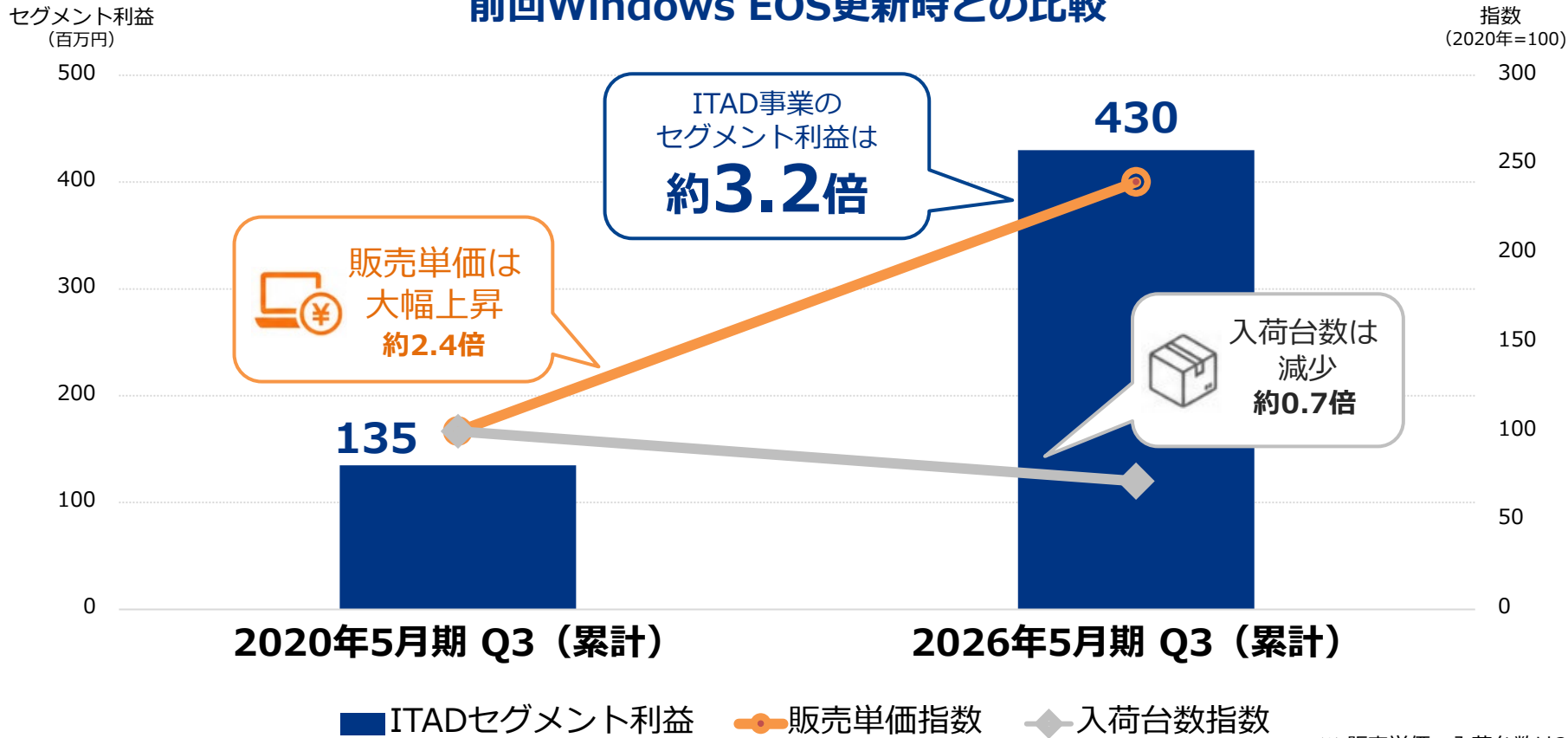
- サービス売上
- セグメント利益率

- 入荷台数
- 平均単価
- オークション会員数

- サブスク終了品の売上高

入荷台数よりも販売単価の向上が、ITAD事業の利益成長をけん引

前回Windows EOS更新時との比較



指数
(2020年=100)

収益性向上に向けた取り組み



高年式・高スペック品など収益性の高い商材の仕入れを強化



オークション活用により販売単価を向上



固定費を抑えた運営体制により生産性を向上

※ 販売単価・入荷台数は2020年5月期Q3(累計)の実績を100とした指数で表示

**ITAD事業は、入荷台数よりも販売単価の改善が収益性に大きく影響
入荷台数が落ちても、販売単価を高めることで十分に利益を確保できる構造**

ITサブスクリプション事業

IT機器サブスクリプション、
ITサービス

ITサブスクリプション事業部

及び、テクノアライアンス社 (連結子会社)

PC購入

LCM(※)で
協業

ITサブスクリプション
ITサービス

PCメーカー
ディストリビューター

法人・学校など
(サブスク)

サブスク終了PC

ITAD事業

使用済みIT機器の回収
データ消去 再販

ITAD事業部

データ消去・再生

IT機器回収

ITサービス

IT機器再販
直販・
当社ネット
オークション

法人・官公庁・
学校・リース会社
(所有・リース)

法人
事業者

(※) LCM : ライフサイクルマネジメント PC・サーバー等IT機器の導入・運用管理・使用後の適正処理を管理する仕組み

観光業界をメインに、音声ガイド/ガイドレシーバーを提供

収益モデル

フロー中心

収益モデル

ガイドレシーバー「イヤホンガイド®」の製造・販売・レンタル等

特徴

- ・国内シェアNo. 1
- ・添乗員付きツアーの定番アイテムとしてイヤホンガイドが定着
- ・工場見学やスポーツイベント等でも採用



ニッチトップの高採算事業

戦略



**国内旅行・インバウンド・海外旅行など
旅行需要の取り込み**



KPI

- 旅行業への売上高



非旅行領域を伸ばす「用途分散戦略」

工場見学・企業イベント・研修・施設案内など、
観光以外の需要を育てて、事業の季節性と景況感応度
を下げる



- 旅行業以外の売上高



出荷台数拡大

市場拡大局面で供給能力を確保し、
出荷台数を伸ばして市場を取り切る



- 出荷台数

レバレッジを活用した成長により資産を収益に変えるB/Sへ拡大

ストック収益の拡大に向け、借入を活用してサブスク資産を積み増し、B/Sから収益を生み出すモデルへ進化

B/S比較

2016年5月期

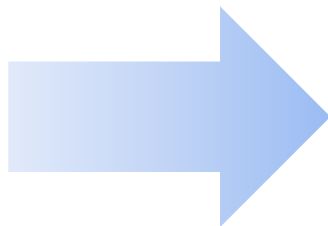


現金・中古商品を中心とした
軽いバランスシート

現金や商品(中古)が中心

流動資産, 1,616	流動負債, 691 (百万円)
固定資産, 1,433	固定負債, 417
純資産, 1,941	
合計 3,049百万円	

小売業から
サービス業に
進化



2025年5月期



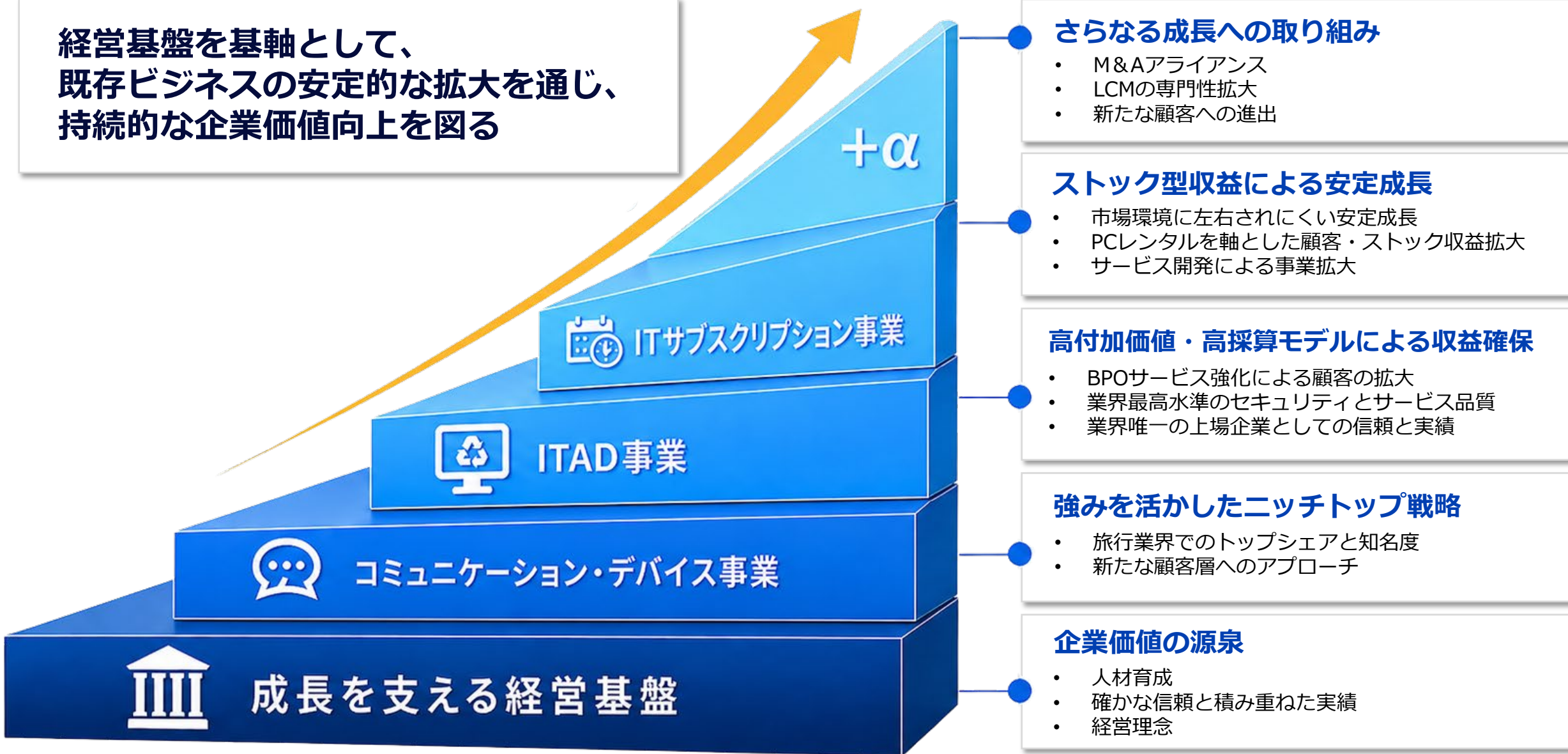
資産活用により、運用益とリセールで
キャッシュフローを創出

流動資産, 2,360	流動負債, 4,129 (百万円)
固定資産, 10,004	固定負債, 4,856
純資産, 3,378	
合計 12,364百万円	

銀行などからの
有利子負債が
PC調達の原資に

サブスク資産が中心

経営基盤を基軸として、
既存ビジネスの安定的な拡大を通じ、
持続的な企業価値向上を図る



さらなる成長への取り組み

- M&Aアライアンス
- LCMの専門性拡大
- 新たな顧客への進出

ストック型収益による安定成長

- 市場環境に左右されにくい安定成長
- PCLレンタルを軸とした顧客・ストック収益拡大
- サービス開発による事業拡大

高付加価値・高採算モデルによる収益確保

- BPOサービス強化による顧客の拡大
- 業界最高水準のセキュリティとサービス品質
- 業界唯一の上場企業としての信頼と実績

強みを活かしたニッチトップ戦略

- 旅行業界でのトップシェアと知名度
- 新たな顧客層へのアプローチ

企業価値の源泉

- 人材育成
- 確かな信頼と積み重ねた実績
- 経営理念

- ✓ 営業利益以下の利益は、前期比で倍増以上の大幅進展
- ✓ 営業利益率も前期比+5.9ポイントの改善、営業利益率・純利益率ともに、目標を上回る
- ✓ 資産は拡大しているが、自己資本比率は横ばい、株式時価総額も130億円を超える

売上高

7,791 百万円

前期比 **+34.0%**

営業利益

1,167 百万円

前期比 **+120.9%**

経常利益

1,098 百万円

前期比 **+123.5%**

当期純利益

756 百万円

前期比 **+137.8%**

営業利益率

15.0%

前期比 **+5.9ポイント**

四半期純利益率

9.7%

前期比 **+4.2ポイント**

自己資本比率

26.9%

前年比 **△0.4ポイント**

株式時価総額

133.1 億円

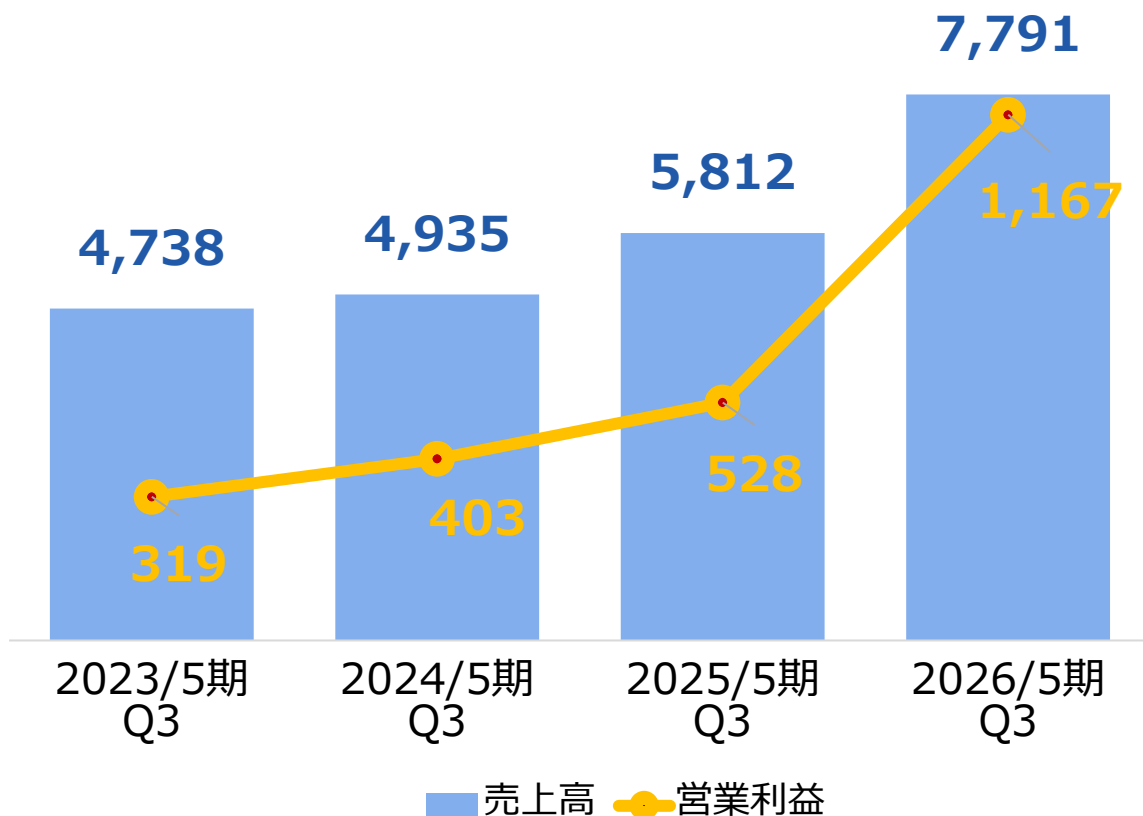
2026年2月末終値ベース

直近の業績（2026年5月期第3四半期）

売上高・営業利益推移

- ✓ 売上高は7期連続で増収、営業利益は4期連続で増益を達成
- ✓ フロー収益の拡大に加え、ストックが着実に積み上がり、今後も安定した成長を予想

（単位：百万円）

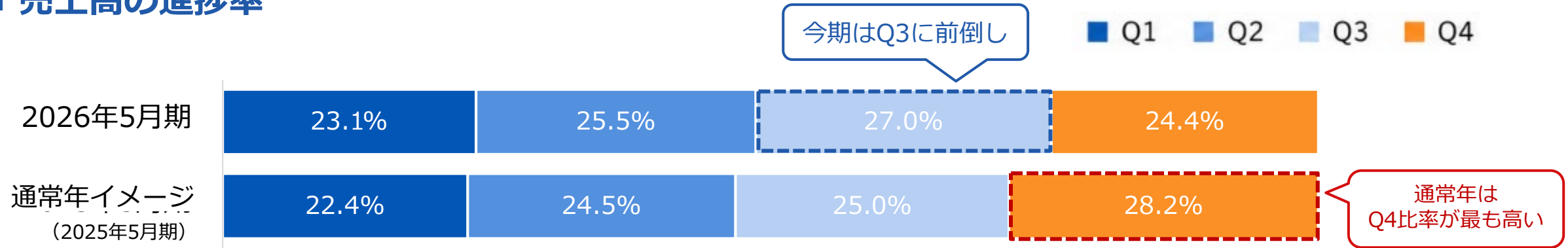


	第3四半期会計期間		第3四半期累計期間	
	実績	前期比 増減率	実績	前期比 増減率
売上高	2,779	37.5%	7,791	34.0%
営業利益	469	120.3%	1,167	120.9%
経常利益	443	121.2%	1,098	123.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	303	144.2%	756	137.8%
EBITDA (※1)	1,411	52.3%	3,818	48.5%

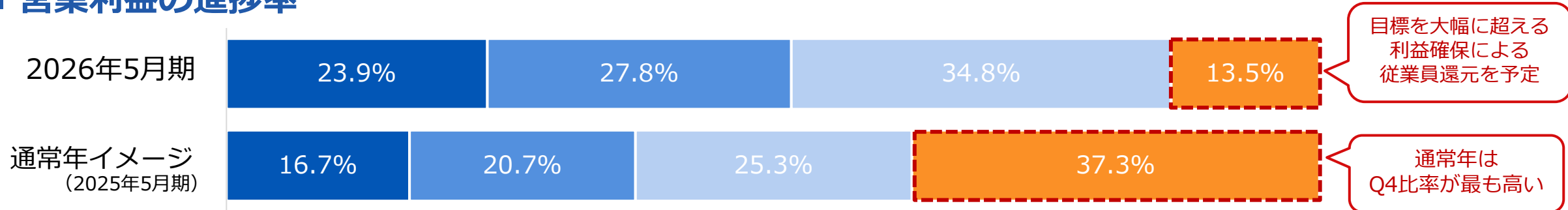
(※1) EBITDA：キャッシュベースの利益。営業利益+減価償却費+のれん償却費で算出

- ✓ 例年はQ4偏重型
- ✓ 今期は売上・利益がQ3までに前倒しで進捗した特異な年
Q4は特別賞与の支給により、利益を一定程度押し下げる見込み

■ 売上高の進捗率



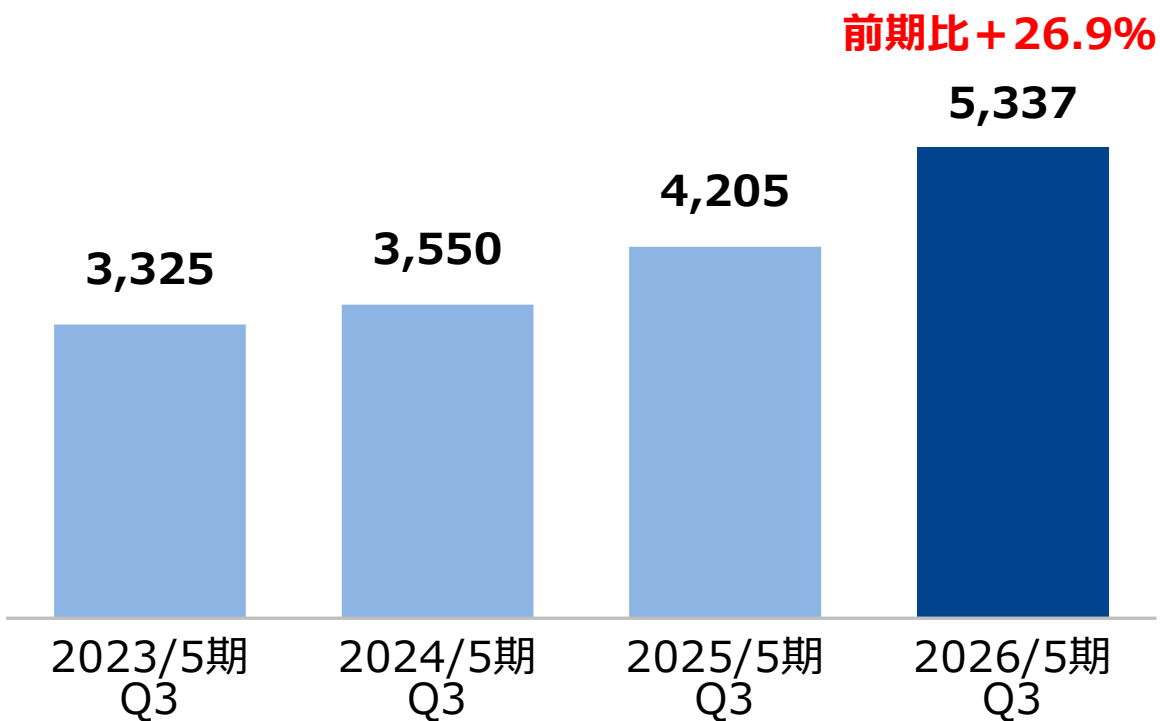
■ 営業利益の進捗率



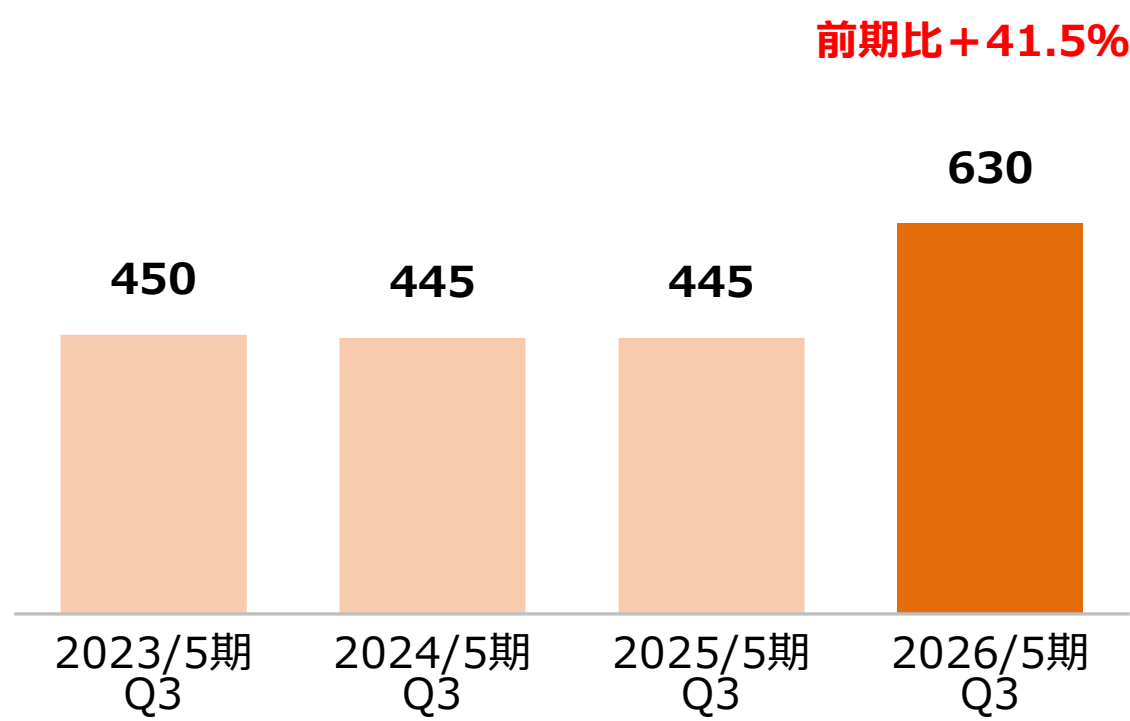
✓ ストック収益の積み上げによる安定成長を基盤に、フロー収益も大きく伸長

- 長期サブスク中心に業績は順調に進展、それに伴うキッティング等のITサービスも好調
- 選挙案件の短期レンタル、サブスク終了品の販売増加もあり、売上高は前期比+26.9%の進展
- 資産稼働率は高水準を維持、投資コストを吸収して増益、セグメント利益は前期比+41.5%増

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



事業規模の拡大と資産効率の向上

戦略



- 情シス部門の人材不足が深刻な従業員数300名~3,000名の顧客を開拓
- ITAD事業の顧客へのクロスセル
- 高い顧客継続率



進捗

顧客開拓は順調に進捗
継続率：**95%**
取引顧客数：前期比 **7.5% 増**



- PC貸出数を増加させ、ストック収益を拡大
- 稼働率を向上し、収益性アップ



PC貸出数：前期比 **17.4% 増**
長期サブスク売上：前期比 **29.2% 増**
稼働率：**81.8%**
サブスク資産の状況：**180億円（純額）**



情シス需要の高いITサービス
(キitting・ヘルプデスク等の運用保守サービス) のクロスセル



ITサービス売上：前期比 **24.0% 増**

✓ 使用済みPCの入荷量が大幅に増加、販売単価の上昇もあり収益拡大

- 中古パソコンの価格上昇、採算性の高い使用済みPC確保、業務効率化で**収益性が向上**
- 入荷量の増加に伴い、データ消去などのサービス収益も**着実に進展**
- 売上高が+64.5%、セグメント利益は+96.9%と前年同期を**大きく上回る業績**

売上高推移（百万円）

前期比+64.5%

2,467

1,409

1,268

1,499

2023/5期
Q3

2024/5期
Q3

2025/5期
Q3

2026/5期
Q3

セグメント利益推移（百万円）

前期比+96.9%

1,031

330

375

523

2023/5期
Q3

2024/5期
Q3

2025/5期
Q3

2026/5期
Q3

採算性の追求と安定した収益確保

戦略



処分に課題を抱える従業員1,000名以上の
エンタープライズ企業を中心に開拓



トップラインより収益性を重視した事業展開
サービス売上の拡大、低コストのオペレーション
自社オークションを活用した単価向上策、採算性の高い取引を重視



高付加価値品への選別と販売チャネルの
最適化により、販売単価の向上を図る

高年式・高スペック品を中心に、収益性の高い商材を選別
オークション販売を活用し、市場価格を反映した適正価格で販売



ITサブスク事業とのシナジー効果

- ・両事業間でのクロスセルによる取引拡大
- ・年々増加する優良サブスク終了品の販売戦略

進捗

マーケティング・営業活動の積極展開により商談増加
ターゲット取引企業数：前期末比 **15.3%増**

サービス売上：前期比 **21.8% 増**
セグメント利益率：前期比 **6.9 pt 向上**

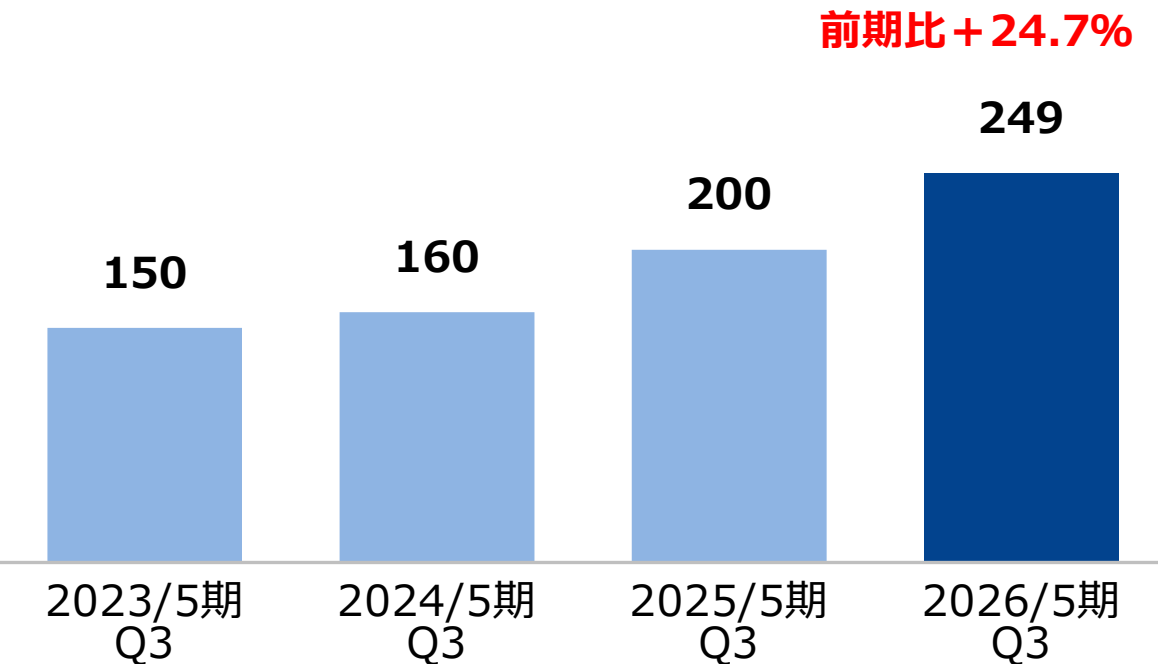
入荷台数：前期比 **35.8% 向上**
平均単価：前期比 **38.7%向上**
オークション会員数：前期比 **25.4% 増**

サブスク終了品の売上高：前期比 **112.7%増**

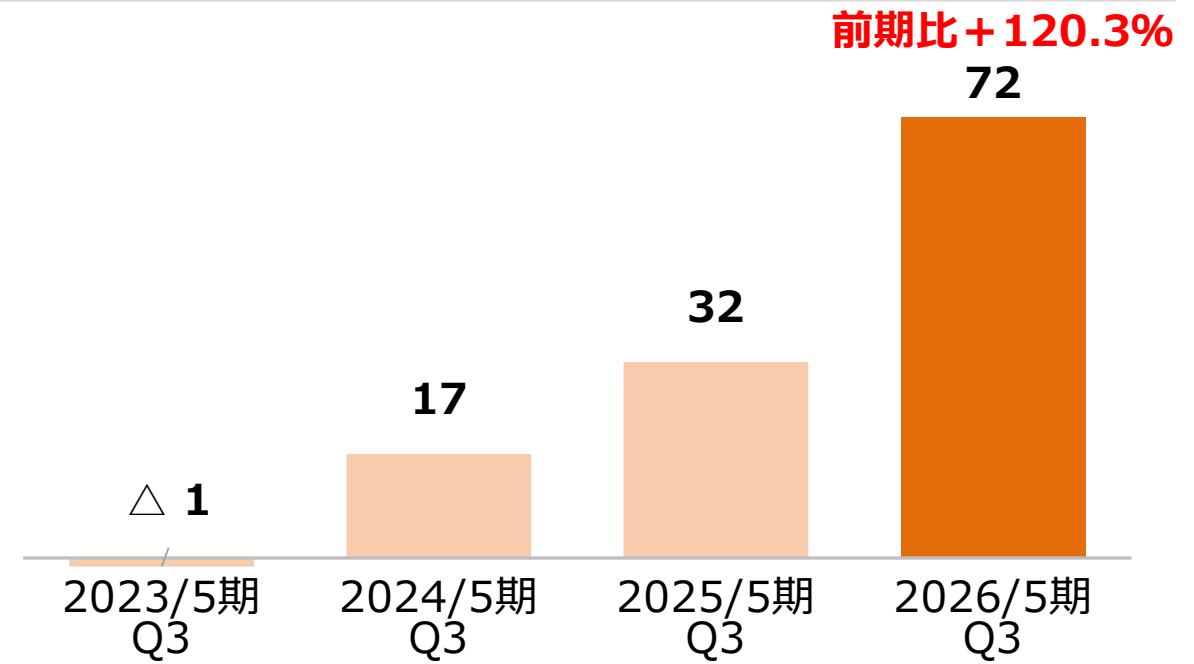
✓ 閑散期だが、旅行需要の回復と新規ニーズ獲得により増収増益

- 訪日旅行者向け案件は堅調に推移、加えて、工場見学などの用途での新規受注も拡大
- 閑散期であったが、大口のスポット販売やレンタル案件の受注により収益は伸長
- 売上高が+24.7%、セグメント利益は+120.3%と前年同期を大きく上回る業績

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



ニッチトップの高採算事業

戦略



国内旅行・インバウンド・海外旅行など
旅行需要の取り込み



進捗

旅行業への売上高 前期比 **26.5%増**



非旅行領域を伸ばす「用途分散戦略」

工場見学・企業イベント・研修・施設案内など、
観光以外の需要を育てて、事業の季節性と景況感応度
を下げる



旅行業以外の売上高 前期比 **20.3%増**



出荷台数拡大

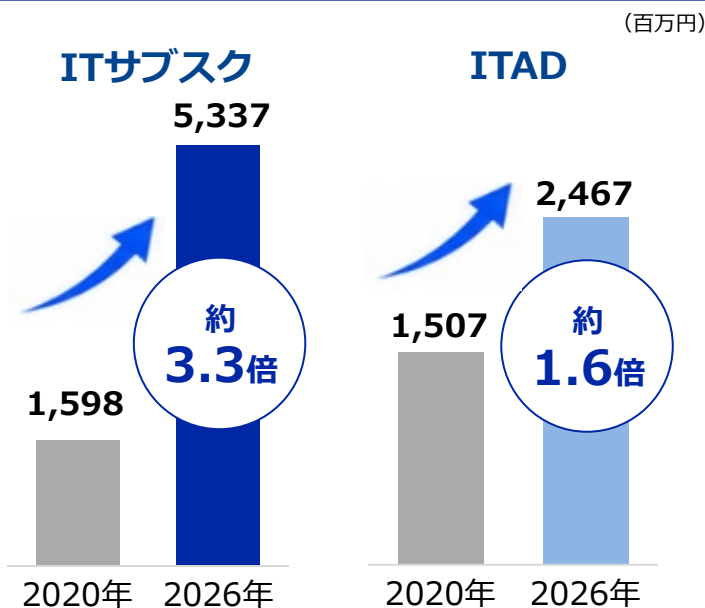
市場拡大局面で供給能力を確保し、
出荷台数を伸ばして市場を取り切る



出荷台数：前期比 **4.89%増**

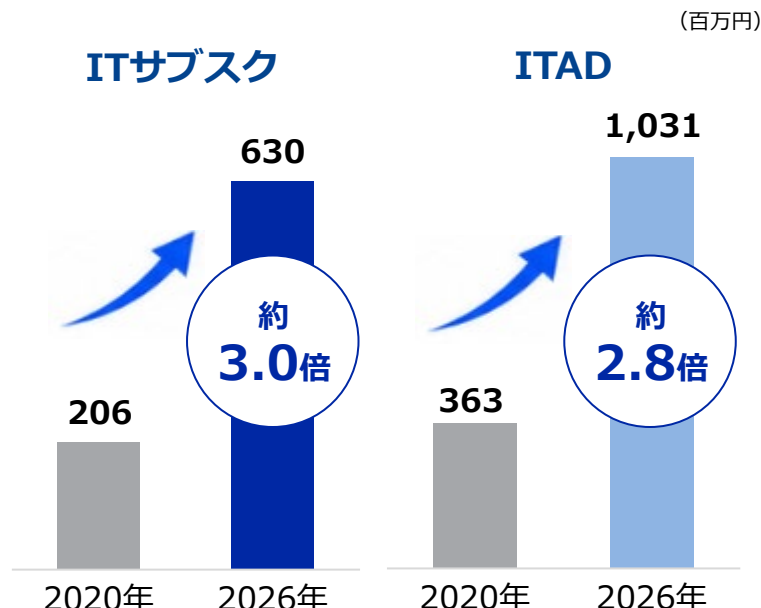
2020年のOS更新時を大きく上回る収益力・生産性を実現

① 売上



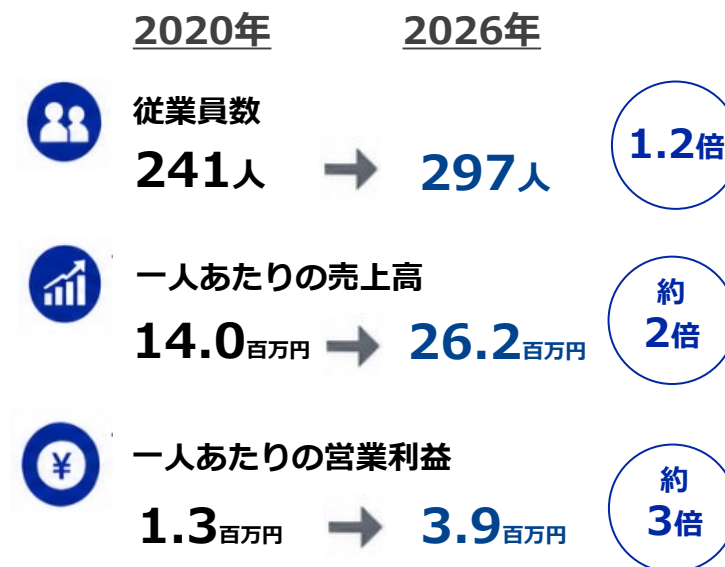
ITサブスクの売上が大幅拡大、ITADも販売単価上昇により収益性が向上

② セグメント利益



両事業とも利益水準が大きく向上

③ 一人あたりの生産性



飛躍的な生産性の向上を実現

※2020年：2020年5月期Q3累計、2026年：2026年5月期Q3累計



Windows EOS需要を取り込む力が、前回更新時から大きく進化
ITサブスク事業の拡大とITAD事業の販売単価向上により、稼ぐ力が大幅に向上

業容拡大を目的に新たなテクニカルセンターを神奈川県相模原市に開設



相模原テクニカルセンター

- 首都圏最大級 総面積約2,000坪
- 6つのセキュリティルームを設置 (ロケーション別セキュリティ体制)
- 作業の可視化
- 月間6万台の入荷対応が可能



強固なセキュリティ体制



情報開示と投資家との対話を継続し、その声を経営に反映することで、企業価値の向上を目指す

IR活動の全体像（情報発信 → 対話 → 経営への反映）

情報発信

- IR STREETへの掲載
- noteで決算解説記事を公開
- 四半期ごとにQ&A質疑応答集を開示
- 決算説明資料・説明動画を公開

株主・投資家との対話

- 機関投資家とのIR面談
- 個人投資家向けIRセミナー
- 個人投資家からの問い合わせ対応

経営への反映

- 投資家の質問・意見を四半期ごとに取締役会へ共有
- 重要事項は経営陣へ適宜報告



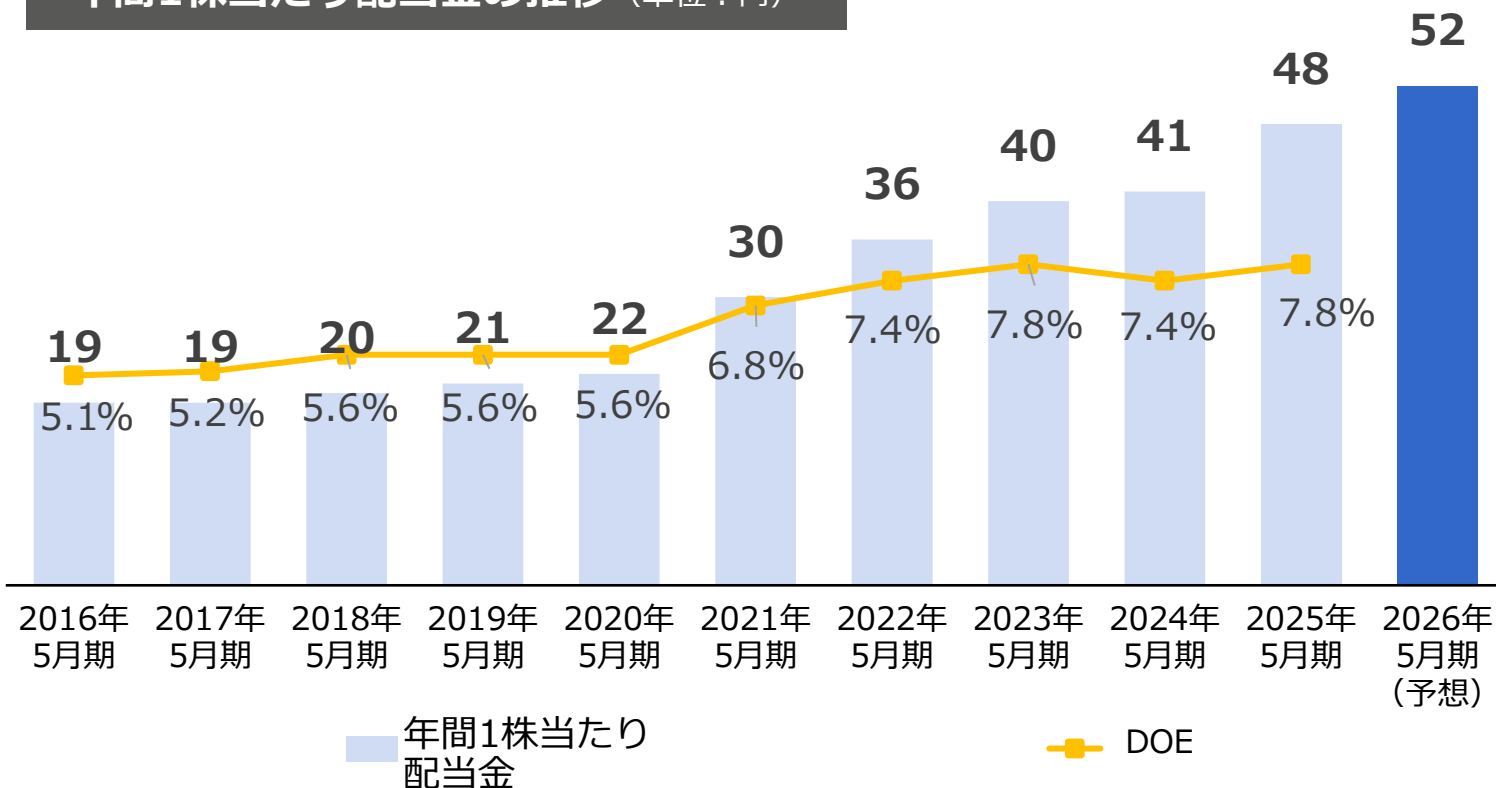
継続的な情報発信と対話を通じて、投資家の声を経営へ反映

9期連続で増配を予想

- 当社経営方針は「中長期的な安定成長」であり、株主への利益還元の安定拡大を目標としております

配当方針：配当性向30%以上、かつ純資産配当率（DOE※）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）



【ご参考】2025年5月期の配当性向とDOE

配当性向：47.6% / DOE：7.8%

※ 配当性向 (%)
 $1株当たり配当金 \div 1株当たり当期純利益 \times 100$
 ※ DOE (%)
 $配当金総額 \div 純資産 \times 100$

外部環境の変化を捉え、ストック収益の拡大と収益性向上を継続

外部環境



- PC価格・調達金利は上昇傾向
- 人手不足やDX推進を背景に、IT運用外部化ニーズは底堅い
- 外部環境の変化を注視しつつ、成長機会を取り込む

成長機会



- 新品PC価格の上昇により、「買う」から「借りる」需要が拡大
- 中古PC相場の上昇は、ITAD事業の収益機会につながる
- サブスク終了品の増加により、ITサブスクとITADのシナジーが拡大

今後の取り組み



- サブスク資産の稼働率向上と収益管理を徹底
- ITサービス・BPO領域を拡大し、高付加価値収益を強化
- ITADでは高収益商材の確保と販売チャネル最適化を推進
- 相模原テクニカルセンター開設により、処理能力・在庫対応力を強化



金利上昇・PC価格上昇を踏まえつつ、サブスク需要拡大とITAD収益機会を取り込み、持続的な成長を目指す

- ✓ 当社は、IT機器のライフサイクル（LCM）をワンストップで支援する会社
- ✓ ITサブスクリプションを軸に、ストック型収益モデルで安定成長を実現
- ✓ IT人材不足・業務負荷増大を背景に、BPO需要は今後も拡大
- ✓ 上場企業で唯一、LCMを自社完結できる体制により高い参入障壁
- ✓ ストック収益の積み上げにより、外部環境に左右されにくい成長を継続