

2023年8月期（第22期）第2四半期

# 決算説明資料

日本PCサービス株式会社 | 名証ネクスト（証券コード：6025）

2023年4月13日

01. 当社グループのミッション	・・・P.3
02. エグゼクティブサマリー	・・・P.7
03. 2023年8月期 第2四半期業績	・・・P.9
04. 2023年8月期の見通しと戦略	・・・P.15
05. サステナビリティ	・・・P.28
06. 会社情報	・・・P.36



# 01. 当社グループのミッション



# ■ 当社グループのサポートインフラ

Japan PC Service

スマホスピタル

smapho station

全国272拠点

全国69店舗

全国14店舗

直営  
15店舗

出動  
257  
拠点

直営  
25店舗

FC  
44店舗

直営  
2店舗

FC  
12店舗

# 全国355拠点

出動拠点：272拠点・持込店舗：98店舗

+コールセンター：6施設・キッティング：1拠点



大阪本社 2施設

新宿

神戸

熊本

上野

## コールセンター：6施設

- ・テクニカルサポート・総合受付・アウトバウンド対応
- ・年中無休・24時間稼働

※全国5拠点・6施設（大阪本社内に2施設を構えています）。  
※アウトバウンドはグループ会社のミナソル（東京上野）で対応。

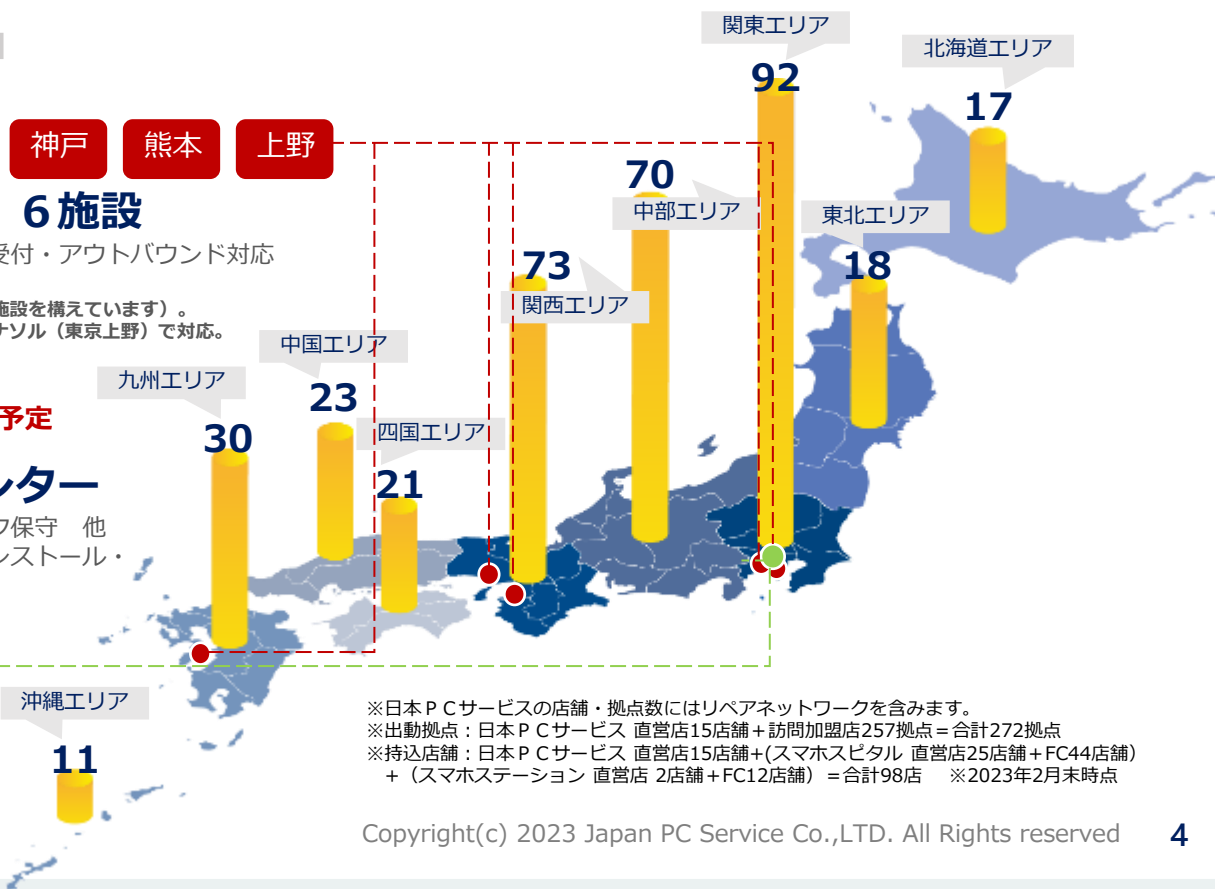


東京江東

※近日移転予定

## キッティングセンター

- ・キッティング・センドバック保守 他
- ・機器設定・ソフトウェアインストール・セキュリティ対策 他



※日本PCサービスの店舗・拠点数にはリペアネットワークを含みます。  
 ※出動拠点：日本PCサービス 直営店15店舗+訪問加盟店257拠点=合計272拠点  
 ※持込店舗：日本PCサービス 直営店15店舗+(スマホスピタル 直営店25店舗+FC44店舗)  
 +(スマホステーション 直営店 2店舗+FC12店舗) =合計98店 ※2023年2月末時点

# 当社グループを取り巻く環境

- DX化が進む一方で、デジタルデバイドの格差解消など、新たな社会課題に対応。

社会全体で  
DX化が加速

デジタル庁創設により進む行政サービスのオンライン化、  
ビジネス・医療・介護・教育などさまざまなシーンでDX化が加速。

オンライン  
サービス  
普及

行政・医療など  
各サービスの  
マイナンバー  
連携

データの  
クラウド化

テレワーク  
の普及

ICT教育  
の推進

高齢化社会  
医療・介護  
のIT化

DX社会ならではの  
新たな課題

便利になる一方で、新たな社会課題も発生。  
デジタル関連のトラブルは、生活やビジネスに大きな影響を与えるように。

デジタル  
機器修理  
・トラブル

サイバー  
攻撃

ネット  
ワーク  
安定化

各種機器の  
複雑な設定  
や操作

ITスキル  
の格差

総務省『令和4年版 情報通信白書』  
2021年情報通信機器の世帯保有率  
モバイル端末 **97.3%**

令和5年警視庁発表 ランサムウェア被害  
令和2年下半期以降、右肩上がりに増加  
**セキュリティ対策強化**

総務省『令和4年版 情報通信白書』  
年齢が上がるにつれネット利用率低下など  
**デジタルデバイド格差**

総務省『令和4年版 情報通信白書』  
2021年インターネット利用率（個人）  
**ネット利用率82.9%**

総務省『令和4年版 情報通信白書』  
DX推進における日本企業の課題  
**人材不足67.6%**  
**デジタルリテラシー不足44.8%**

高齢化社会への対応  
**医療・介護のIT化**  
**デジタル遺品への対応**

DX社会で起こる、新たな社会課題を解決するのは…？



## ■ 当社グループのミッション

- DX社会で生まれる課題を解決する『デジタルの総合病院』。

# スマホ、P Cで困ったら デジタルの総合病院。 ONE-STOP DIGITALHOSPITAL

スマホからP C、ゲーム、ネットワークまで、  
あなたとオフィスのお困りごとに  
ベストな答えと最高のホスピタリティを。

 **PCホスピタル**  
by 日本PCサービス

 **スマホホスピタル**  
by 日本PCサービス

 **ゲームホスピタル**  
by 日本PCサービス



## 02.エグゼクティブサマリー



## 2023年8月期 第2四半期 連結業績

売上高 : 3,164百万円 (前年同期増減: 4.4%)

売上総利益 : 1,149百万円 (前年同期増減: 6.1%)

営業利益 : △19百万円

売上高は前年同期比で増加。四半期ごとの営業利益率は徐々に回復傾向。

### 継続課題

**大手検索エンジンの広告ポリシー変更を受け、駆けつけ・店舗持込サポートのWebマーケティング戦略の見直し**  
SEO対策の強化、代替え検索エンジンへのシフトなど、各種対策を実行。

### 新規課題

### 新規取組

- ・駆けつけサポート : 主サイトにおけるSEO評価が向上し、回復傾向。一方、人材派遣のニーズ増加などにより、稼働数の減少を受け意図的にWeb広告経由の集客抑制。これにより、駆けつけサポート件数は期初予想進捗率48.0%。また、2023年1月半ばに基本料金を改定。JPS駆けつけサポート平均単価は、期初予想に対し8.8%上昇。
- ・店舗持込サポート : 前期末時点で約8割まで回復。その後の改善が踏みとどまっているため、対策を見直す。提携取り組み・法人修理の強化など、日本PCサービスのノウハウを活かした法人提携を強化。

### 継続課題

**法人向け事業の営業利益率改善のため、抜本的な構造改革を実施**

### 新規取組

旧ビジネスソリューション事業は、法人向けサポート種別毎に、期初より組織を細分化し、構造改革を実行。道半ばのため、下半期も対策を継続。

- ・キitting : キittingセンター運営における固定コスト削減のため、受注状況に応じ一部コストを売上連動可能にすべく、キittingセンターを移転 (2023年1月より一部コスト削減・5月以降さらなる削減効果を見込む。)
- ・代行設定サポート : 高単価の法人向けサポートの開始により、売上高は増加。外注費抑制・運用効率化によるコスト削減を継続。

### 重要施策

**「ストック型売上の拡大」「スマホサポートの強化」「リブランディング戦略」で通期黒字化へ**

### 新規取組

DX社会の進展に伴う、新たなサポートニーズに対応し、提供サービスを拡大。

- ・ストック型売上 : 定額保証・保険付きサービスの提携拡大に注力。また、中小企業向けの保険付き保守サービスの加入社数増加。
- ・スマホサポート : 提携企業のインハウス型サポート窓口の運営受託。法人端末修理の受注が強化 (2Q実績: 1,483台)。
- ・リブランディング : 『デジタルの総合病院』としてグループ間のクロスセルなどシナジー強化。2023年春、コンセプト店舗をまもなくオープン。





# 03.2023年8月期 第2四半期業績



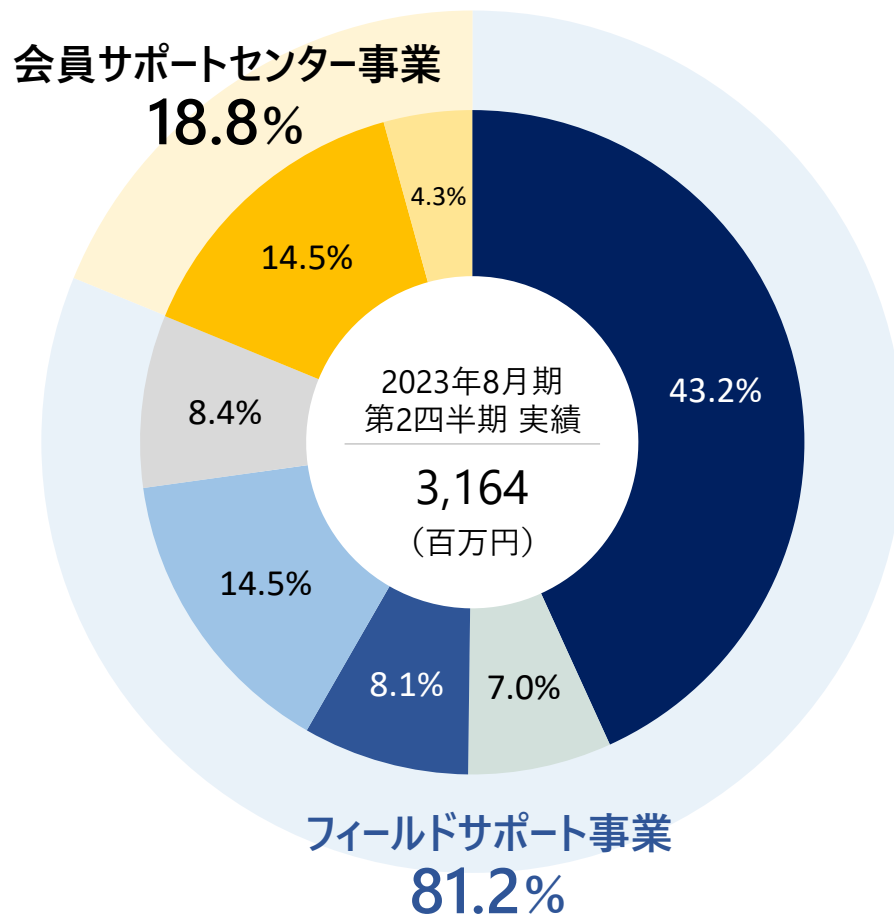
- 売上高は前年同期比で増加。前期において営業利益率が低迷した法人向け事業の構造改革を継続。売上総利益率は0.6pt改善。引き続き優秀な人材確保のための人的投資は継続。

(百万円)

	2022年8月期 通期	2022年8月期 第2四半期	2023年8月期 第2四半期	
	前期実績	前年同期実績	今期実績	前年同期比 増減
売上高	6,255	3,032	3,164	4.4%
売上総利益	2,108	1,083	1,149	6.1%
売上総利益率	33.7%	35.7%	36.3%	0.6pt
営業利益	△225	△28	△19	—
営業利益率	△3.6%	△1.0%	△0.6%	0.3pt
経常利益	△231	△31	△20	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 (または四半期純利益)	△246	△19	△14	—

- 全国・365日対応可能な訪問サポートインフラと店舗持込サポートインフラ、およびデジタル機器のサポート人材を強みとするフィールドサポート事業と、24時間対応のテクニカルコールセンターを拠点に会員サポートセンター事業を展開。

事業区分	売上高 (百万円)
<b>フィールドサポート事業</b> ■ 駆けつけサポート ■ 代行設定サポート ■ キットイング ■ 店舗持込サポート ■ その他	<b>2,571</b>
<b>会員サポートセンター事業</b> ■ 会員サポート ■ コールセンター受託	<b>593</b>



# 事業別売上高

(百万円)

事業区分	グループ企業	2022年8月期 第2四半期	2023年8月期 第2四半期	前年同期差
<b>フィールドサポート事業 小計</b>		<b>2,459</b>	<b>2,571</b>	<b>112</b>
駆けつけサポート	日本 P C サービス	1,107	1,367	260
代行設定サポート		225	222	△3
キitting		-	255	-
旧：ビジネスソリューション		256	-	組織細分化 (詳細：P-22参照)
店舗持込サポート (Axisのその他(部品販売)を含む)	スマホホスピタル・Axis スマホステーション・ 日本 P C マーケティング	775	720	△55
その他(家電修理・リユース・通信・ アフターセールス事業)	リペアネットワーク・ IoTマーケティング・ ネクストライン・ミナソル	332	347	15
内部売上高消去		△236	△338	△102
<b>会員サポートセンター事業 小計</b>		<b>573</b>	<b>593</b>	<b>20</b>
会員サポート	日本 P C サービス	404	458	54
コールセンター受託		168	134	△34
<b>グループ連結合計</b>		<b>3,032</b>	<b>3,164</b>	<b>132</b>

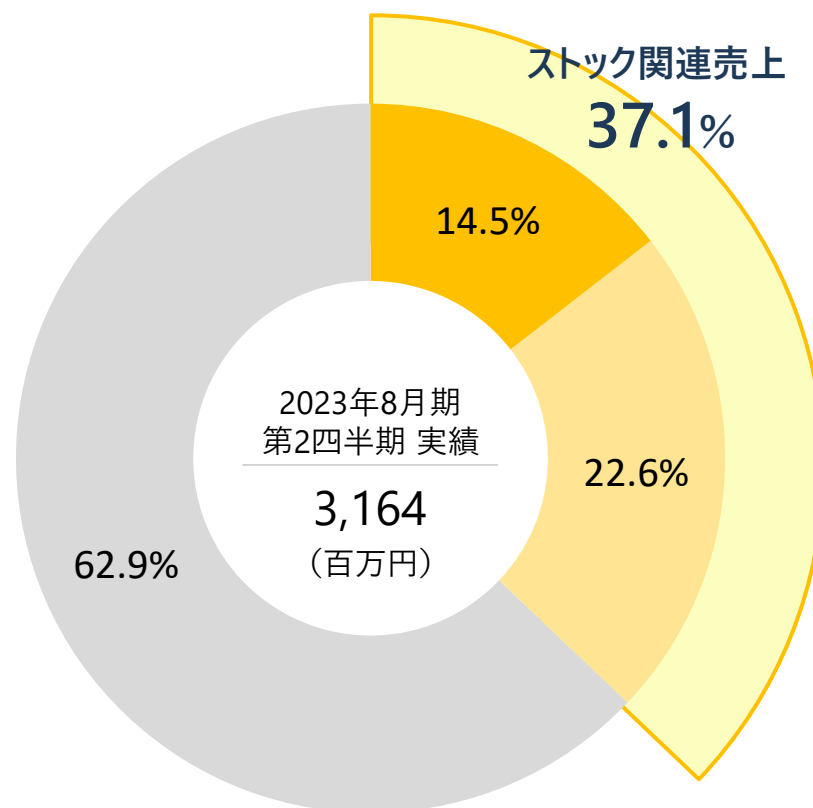
\*各社の売上高は内部取引消去前の金額

\*表示単位未満は切り捨て

\*日本 P C マーケティングは2022年8月期にスマホステーションへ経営統合

- 駆けつけサポート事業など、フロー型売上の回復により、ストック関連売上比率は前期末（44.7%）より減少したが、ストック型売上高は前年同期比で13.4%増加。引き続き、定額サポートサービス・ストック型商材の拡大を継続し、収益の安定化と資本効率を向上。

事業区分	売上高	(百万円) 前年同期比 増減
■ ストック型売上	458	13.4%
■ ストック + フロー型売上	714	△7.2%
■ フロー型売上	1,991	7.2%



\*ストック型売上とは、定額かつ継続的なサービスの売上及び会員サポート売上を示します。フロー型売上とは、主にスポットで発生する売上を示します。



## ■ 売上原価および販売管理費の主要項目

- 外注費はキitting売上高と連動、および代行設定サポートにおいて法人向け案件の件数増加により外注比率が高まり、前年同期比で増加。法人向けサポートインフラの拡大を強化。また、法人向け事業の構造改革は道半ばのため、全体コスト最適化を継続。

(百万円)

	2022年8月期	2022年8月期	2023年8月期		
	通期	第2四半期	第2四半期		
	前期実績	前年同期実績	実績	前年同期差	前年同期比増減
売上高	6,255	3,032	3,164	131	4.4%
売上原価	4,146	1,949	2,014	65	3.4%
人件費	1,281	652	596	△56	△8.6%
外注費	805	327	422	94	28.7%
商品・原材料	1,379	644	656	12	1.9%
その他	681	323	338	15	4.8%
販売管理費	2,333	1,112	1,169	56	5.1%
人件費	1,037	498	530	32	6.5%
広告宣伝費	277	137	128	△9	△6.7%
減価償却費	52	25	26	0	3.7%
のれん償却費	83	41	41	0	0.0%
その他	882	408	441	33	8.1%



# 04.2023年8月期の 見通しと戦略



## 駆けつけサポート

継続課題

新規課題

新規取組

### 継続課題 大手検索エンジンの広告ポリシー変更による影響

・・・Webマーケティング戦略の見直し（SEO対策強化）

### 新規課題 人材派遣ニーズ増加などに伴う、駆けつけサポート稼働数の一時減少

・・・計画的なWeb広告経由の集客抑制・サポート人材の採用・育成強化

➡ **集客件数**：大手検索エンジンのポリシー変更によるリスティング広告出稿停止（以下、「特殊要因」と記載\*）への対応として代替検索エンジンへシフト、抜本的なSEO対策を継続。主サイトのSEO評価向上。人材派遣の依頼増加などの要因により、一時駆けつけサポートの稼働数が減少。利益確保のため、意図的にWeb広告経由の集客抑制により、JPS駆けつけサポート件数は、期初予想に対し、進捗率48.0%となった。

➡ **集客コスト**：前期特殊要因の影響を受け、1集客コストは前年同期比で上昇。受付CPAは期初予想策定時より、下半期以降緩やかに減少する計画。

### 新規取組 市場動向もふまえた、基本料金の改定によりサポート平均単価の向上

・・・2023年1月半ばより、料金改定を実施（3Q以降、対象窓口を拡大）

➡ **サポート平均単価**：ガソリン代・その他原価上昇を受け、基本料金の値上げを実施。JPS駆けつけサポート平均単価が期初予想に対し8.8%向上。今後、対象を拡大し利益率の改善を図る。

## 店舗持込サポート

継続課題

新規取組

### 継続課題 大手検索エンジンの広告ポリシー変更による影響

・・・Webマーケティング戦略の見直し（SEO対策方針の再策定）

➡ **集客件数**：駆けつけサポート同様、特殊要因影響を受け、SEO対策を実施。前期末時点で約8割まで回復したが、その後改善されず、SEO対策業者の再見直しにより改善を図る。

### 新規取組 日本PCサービスの提携ノウハウを活かした法人サポート関連事業を強化

・・・提携企業のインハウス型のスマホ修理窓口の運営受託。法人修理を強化。業務・学習用端末の修理1,483台（2Q実績）。

\*詳細は2021年8月期有価証券報告書P.11「事業等のリスク」⑩に記載。

## 代行設定サポート キッティング

継続課題

### 法人向け事業の営業利益率改善に向けた、抜本的な構造改革

・・・2023年8月期期初より、法人向けサポート種別毎に組織を細分化。  
営業利益率改善のため、新組織で構造改革を継続。



キッティング：提案時の見積精度の改善、コスト管理強化。特に影響が大きいキッティングセンターの固定コスト最適化のため、センターの移転による固定費の削減を実施（2023年1月より一部削減効果・2023年5月追加対応予定）。



代行設定：サポート件数は期初予想に対して進捗率45.9%だが、高単価の法人向けサポートの開始により、売上高は回復傾向。収益面に課題が残るため、収益確保にリスクがある案件の精査を強化。また、外注費・運用効率化によるコスト最適化を図る。

## 重要施策

重要施策

### ストック型売上の一層の拡大

・・・定額保証・保険付きサービスをはじめとする、定額サポートサービスの提携に引き続き注力。  
また中小企業向け、保険付き保守サービスの拡大。



会員サービス：一部提携取り組みにて加入者数は減少しているが、売上高への影響はなし。  
保証・保険付きサービス：有期のサービスにおいて契約期間満了に伴い、一時、加入数減少。  
下半期は、新規取り組みで回復見込み。



保険付き保守サービス：前期のサービス開始以降、加入社数は増加傾向。

### スマホサポートの拡大 + 日本P Cサービスの提携ノウハウを活かし法人サポートを強化

メーカー他、大手企業のインハウス型のサポート窓口の開始の動きに対応。  
その他、業務用や学習用端末の修理受託など、法人修理を強化。

### リブランディングによるグループシナジーの強化

グループのブランディング統一による集客面でのシナジー強化。

## 2023年8月期 期初予想と第2四半期実績

- 四半期ごとの利益率は徐々に改善。通期で黒字転換を目指す。

(百万円)

	2023年8月期 通期	2023年8月期 第2四半期	
	期初予想	実績	進捗率
売上高	6,635	3,164	47.7%
売上総利益	2,456	1,149	46.8%
売上総利益率	37.0%	36.3%	△0.7pt
営業利益	38	△19	-
営業利益率	0.6%	△0.6%	-
経常利益	30	△20	-
親会社株主に帰属する 当期純利益 (または四半期純利益)	1	△14	-



## 2023年8月期 期初予想の前提条件

- 2023年8月期の期初予想達成にむけて重要KPIを設定。利益体質の強化を引き続き継続。

原価・販管費指標 (単位)		2023年8月期 通期		2023年8月期 第2四半期		
		期初予想	売上比率	実績	売上比率	期初予想進捗率
人件費 (売上原価)	百万円	1,310	19.8%	596	18.9%	48.2%
人件費 (販管費)	百万円	1,131	17.1%	530	16.8%	46.9%
広告宣伝費	百万円	290	4.4%	128	4.1%	44.2%
減価償却費 (売上原価 + 販管費)	百万円	64	1.0%	30	0.9%	46.6%
のれん償却費	百万円	83	1.3%	41	1.3%	50.0%

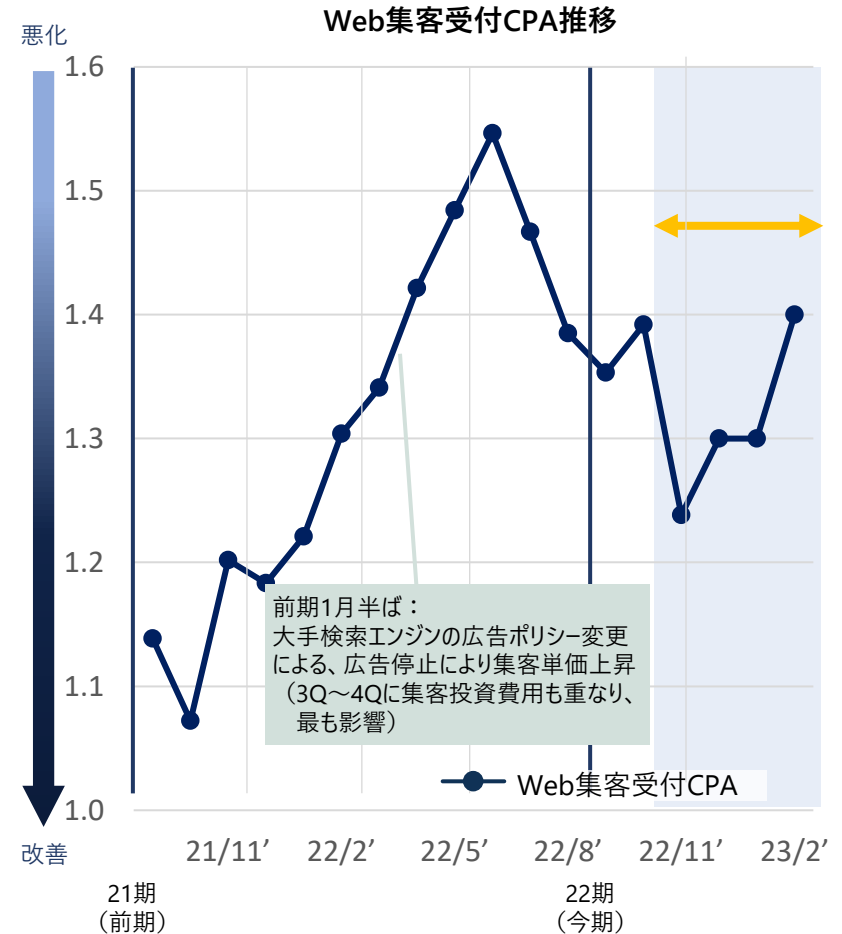
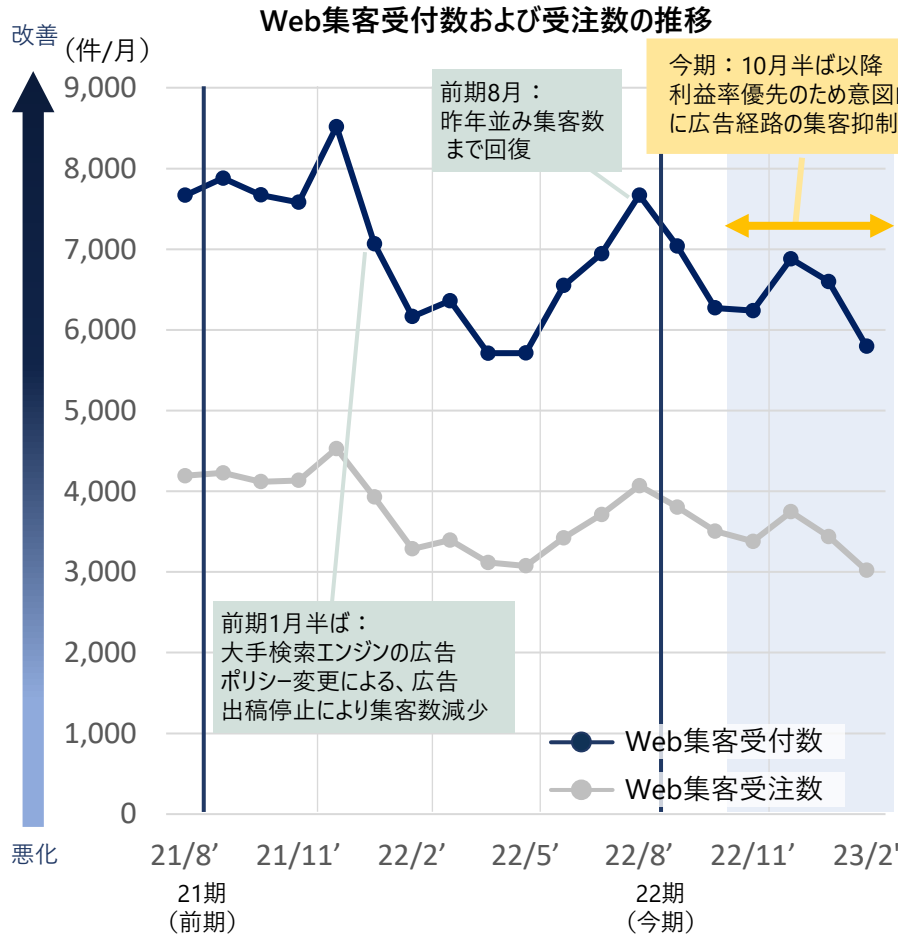
その他のKPI (単位)		2023年8月期 通期		2023年8月期 第2四半期	
		期初予想		実績	期初予想進捗率
受付CPA*1 (前期比)	-		1.6%上昇	2.9%上昇	-
年間サポート件数	件		129,700	61,028	47.1%
JPS駆けつけサポート	件		75,500	36,206	48.0%
代行設定サポート	件		54,100	24,822	45.9%
JPS駆けつけサポート平均単価	円		26,754	29,112	-
年間店舗持込サポート件数*2	件		170,100	70,484	41.4%

\*1：CPA (= Cost per Action) の略。受付CPAは駆けつけサポートのうち、自社Web集客経由の電話問合せの獲得単価 (2022年8月期 (前期) の年度平均CPAを1として、期初予想および第2四半期の実績を指数化)

\*2：スマホスピタル、スマホステーションにおける修理件数

# 継続課題への対応①：駆けつけサポート Web集客

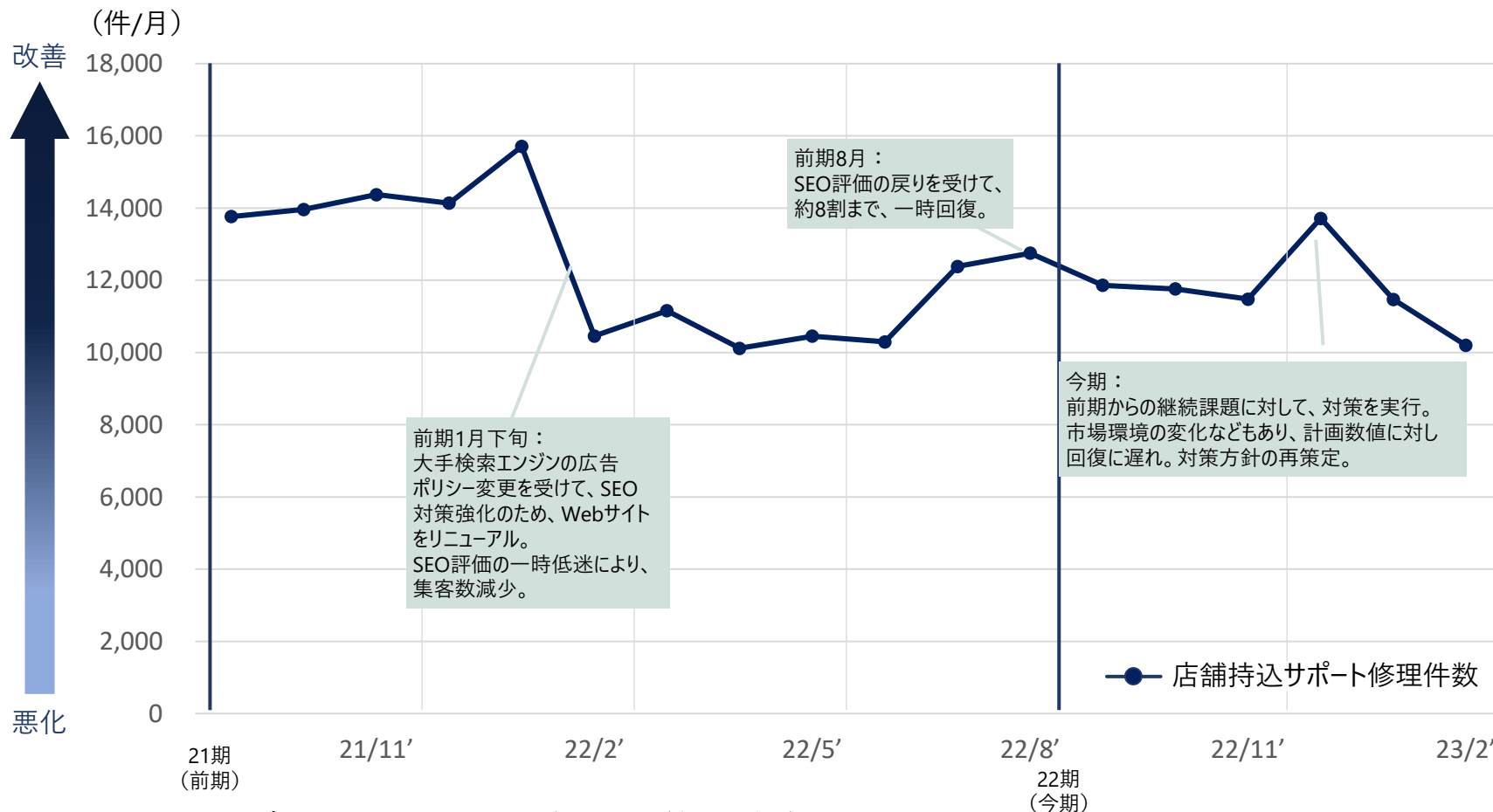
- 注力施策のSEO対策による効果は向上。一方で、他事業のニーズ増により、一時的に駆けつけサポートの稼働数が減少したことにより、意図的にWeb広告経由の集客を抑制。集客単価改善が継続課題。



\*受付数 = 駆けつけサポートのうち、自社Web集客経由の電話問合せ件数      \*受注数 = 駆けつけサポートの自社Web集客経由の電話問合せのうち、受注に至った件数  
 \*CPA (= Cost per Action) の略。Web集客受付CPAは駆けつけサポートのうち、自社Web集客経由の電話問合せの獲得単価 (2021年8月期(前々期)の年度平均CPAを1として、各月のCPAを指数化)

## 継続課題への対応②：店舗持込サポート Web集客

- 計画に対し、SEO対策効果に遅れ。SEO検索結果に上位表示される競合環境の変化なども含め、対策方針の再策定を実施し回復を図る。また、メーカー・大手企業の新たなニーズに対応し、日本PCサービスのノウハウを活かし法人提携の強化（詳細は重要施策②を参照）。

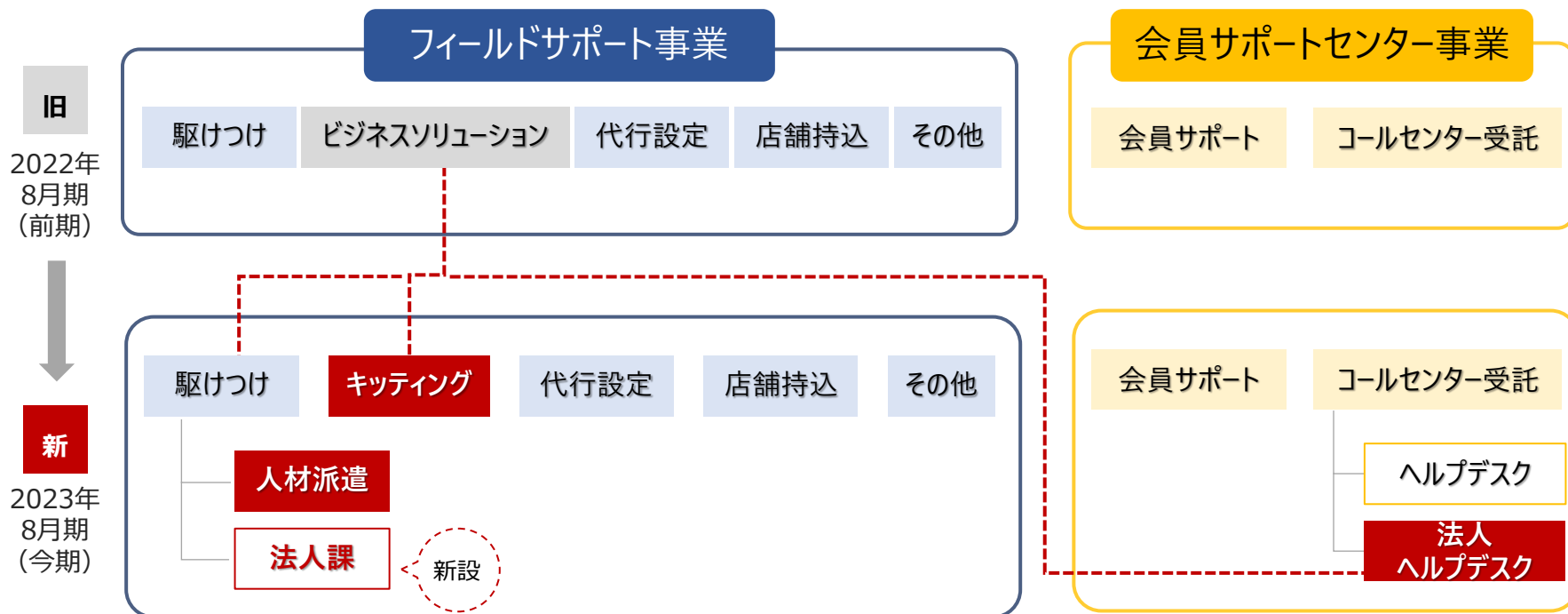


\*スマホ修理件数 = スマホホスピタル・スマホステーションにおける対応件数推移（直営・FC合算）

## 継続課題への対応③：法人向け事業の構造改革

- 2022年8月期、営業利益率が課題となった法人向け事業は、サポート種別ごとに組織を細分化。適正利益確保のための管理体制を強化。

- キットイングは適正利益確保のため、不採算要因となった固定コストの大きいセンター移転を進行し収益性改善。
- 代行設定は不採算案件の精査と、高単価の法人向けサポートにより、売上高は計画進捗。受注案件の外注比率を下げるためのインフラ開拓と、管理リソースの効率化によりコストを抑制し収益性改善。



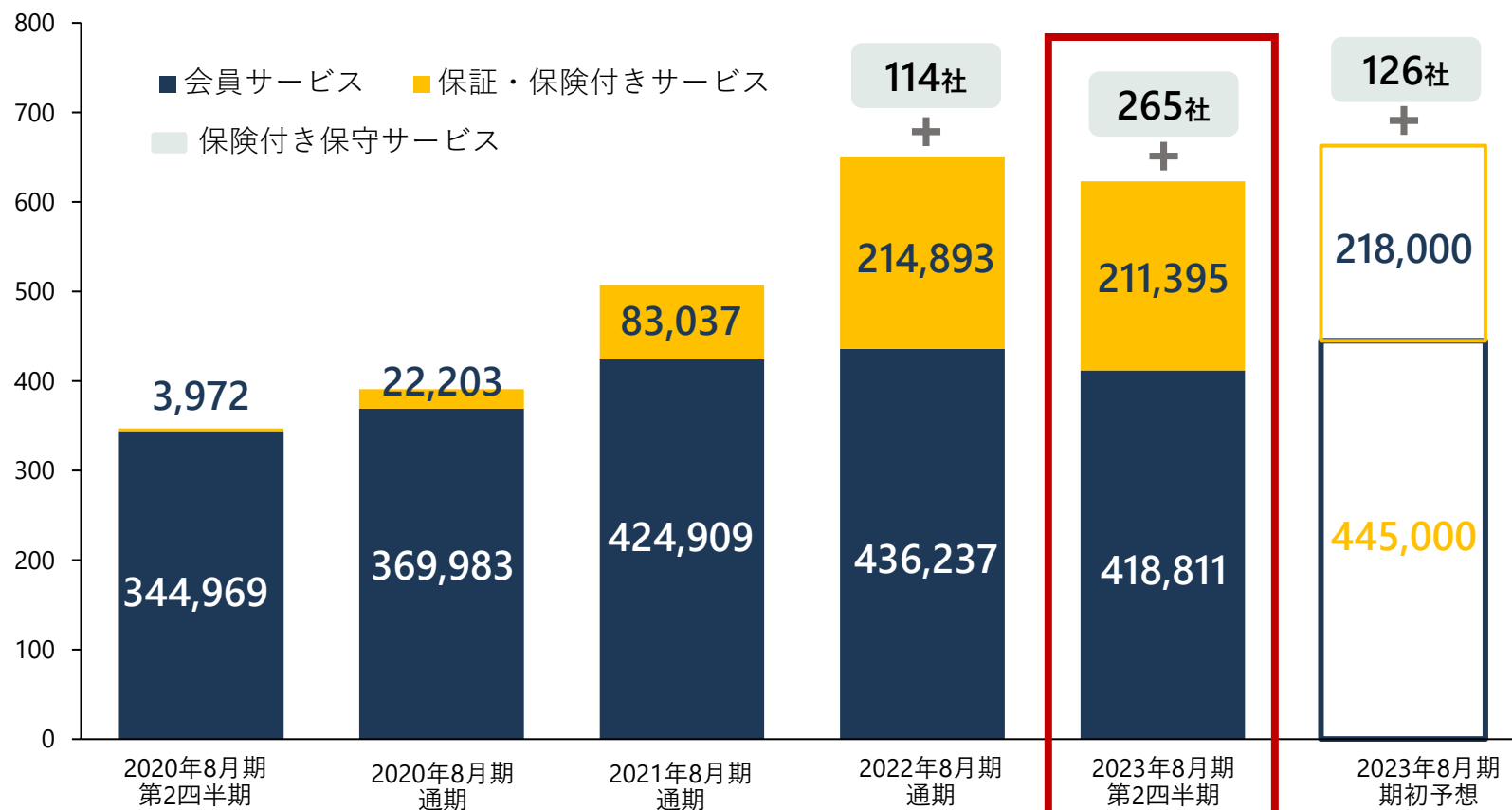
- 旧：ビジネスソリューション事業のうち、規模が大きい「キットイング」は組織を新設。人材派遣は駆けつけサポートスタッフから派遣するため駆けつけサポート配下で管理。法人ヘルプデスクも、コールセンター受託配下で拡大を図る。（SaaS系はIoTマーケティングへ移動。）
- 50名以下の法人サポートに特化する「法人課」を、駆けつけサポート配下に新設。  
→それぞれのコスト管理の強化・見積精度の改善など、適正利益確保のための対策に着手。

## 重要施策①：ストック型売上の一層の拡大

### ・ 会員基盤の積み上げにより、営業利益率を向上

- 会員サービスは提携取り組みにて会員数の減少があったが、売上への影響はなし。
- 保証・保険付きサービスは提携取り組みの入れ替え時期により会員数減少したが、新規取り組みで回復を図る。
- 前期より開始した小規模法人向けの保険付き保守サービスは順調に拡大。

会員数 (千人)



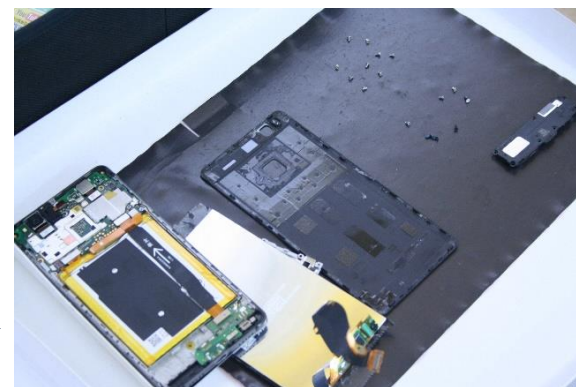


## 重要施策②：スマホサポートの強化

-世帯保有率が8割を超えるスマホ。提携先によるインハウスのスマホ修理窓口の運営受託を開始。修理・サポート技術を持つ人材の派遣・駆けつけサポートなど、グループの提携ネットワークを活用し、スマホサポートの提携を拡大。

### スマホ修理窓口の運営受託・常駐派遣

- 製造メーカー・大手通信会社・生活関連サービス企業などのスマホ修理の動きに対応。提携企業によるインハウス型のスマホ修理窓口の運営受託・人材派遣サポートを拡大。



スマホ修理窓口の運営受託・人材派遣サポートを今期開始。  
下半期以降、取り組み店舗数が増加予定。



下半期も法人修理台数増加見込み

### スマホ・タブレット・Surfaceの法人修理拡大

- グループの提携ネットワークを活用し、業務用や学習用のスマホ・タブレット・Surfaceなどの修理業務を受託。

#### 法人修理の2023年8月期 第2四半期実績

スマホ	506台	タブレット	139台	Surface	808台	他
-----	------	-------	------	---------	------	---

\*2022年9月～2023年2月末までのスマホホスピタル・スマホステーションの対応実績

### その他

- 事業機会の拡大として、スマホの駆けつけサポートサービスの実証取り組みや、提携先とコラボしたスマホ修理出張所の開設など新たな取り組みを開始予定。

## 重要施策③：リブランディングの開始

- 『デジタルの総合病院』ブランドとして、第一号店となるコンセプト店舗を都市圏に近日出店予定。

これまで



訪問  
年間約**12万**件



店舗持込  
年間約**15万**件



電話・リモート  
年間**17.5万**件

各ブランド別展開により、利用したブランドのみ認知・信頼度を獲得

今後



グループ年間 **約44.5万件**

2023年春 本格始動。グループ各社個別のブランドを、『デジタルの総合病院』に統一。  
各社の集客力を1つのブランドとして集約し、相互送客などグループシナジーを高める。

スマホ、PCで困ったら  
**デジタルの総合病院。**

**ONE-STOP DIGITAL HOSPITAL**

 **PCホスピタル**  
by 日本PCサービス

 **スマホホスピタル**  
by 日本PCサービス

 **ゲームホスピタル**  
by 日本PCサービス

- 新規顧客：プロモーション強化により新たな顧客層へアプローチ。
- 既存顧客：自然にグループ他サービスの認知。ブランドへの信頼を高めグループ間のクロスセル強化。

## 重要施策③：リブランディングの開始

- 2023年春、リブランディング後の第1号店として、駅チカ都市型の『コンセプト店舗』をまもなくOPEN。順次プロモーションも開始予定。

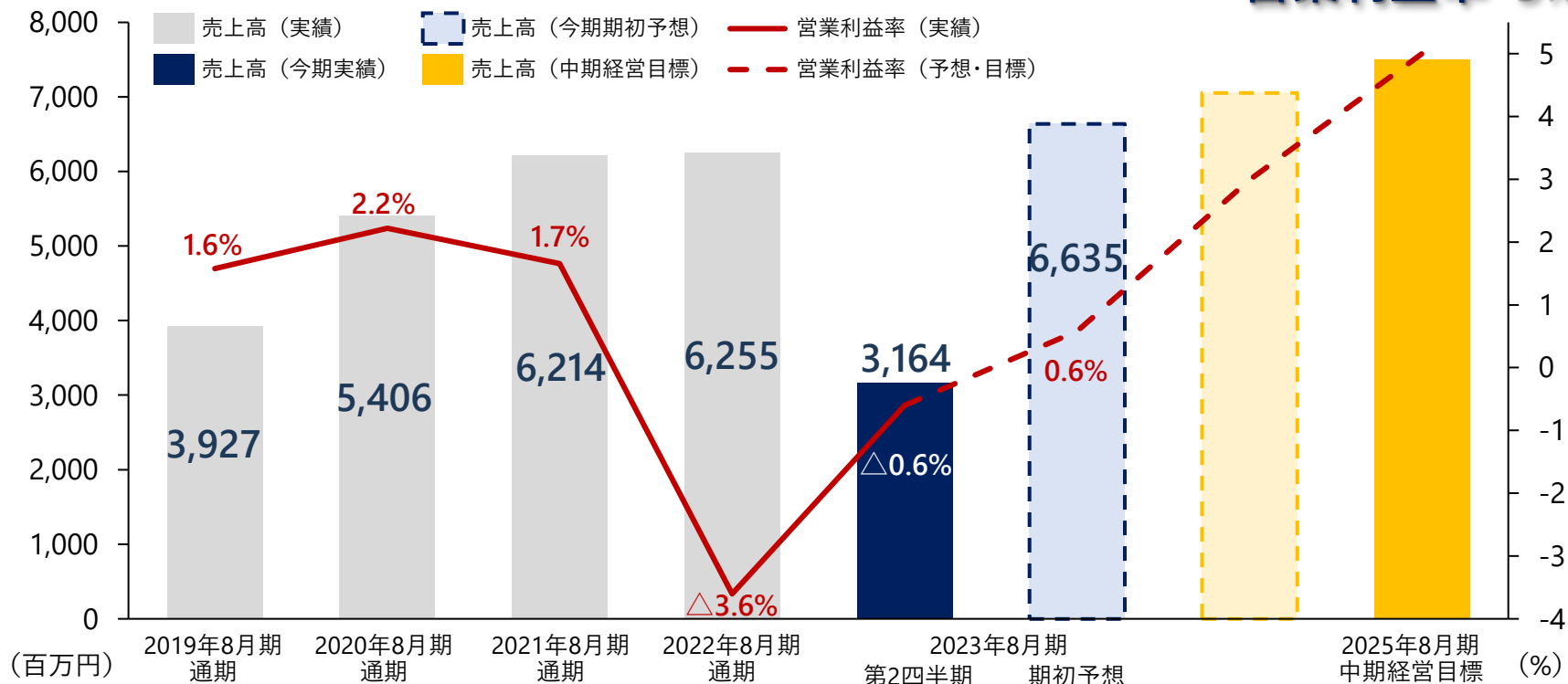


\*店舗完成イメージ



- 中期経営目標達成にむけ、売上高成長・黒字化を目指す。

2025年8月期  
**売上高 75億円**  
**営業利益率 5%**

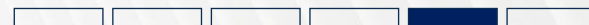


- ストック型売上の拡大による収益基盤安定化
- 社会のニーズに対応したスマホサポートの拡大
- リブランディングによる認知拡大
- M&Aによるのれん償却が進む





# 05.サステナビリティ



- 「1人ひとりのお客さまに最適なスマートライフを！」を事業活動を通じて実現

サステナビリティの  
考え方

DX化が加速し、生活の中でデジタル活用の重要性が増す社会で、デジタル・ネットワーク環境の導入・活用からメンテナンス、トラブル解決、リサイクルまで、ワンストップサポートによりデジタル課題を解決し、誰一人取り残さないデジタル社会の実現に貢献します。

重視する  
サステナビリティテーマ



人権を尊重し、人材を重視する経営



DX化が進む社会で、お客さまのトラブル回避や、より便利な生活に貢献



DX社会ならではのサーキュラーエコノミーへの貢献



ガバナンス強化・コンプライアンス遵守・強固なリスク管理



- 強みの源泉である人材の一層の強化と、適切な労働環境の整備・維持への取り組み

## 人権の考え方

当社は、従業員、取引先さま、お客さまを含む、事業活動に関わるすべてのステークホルダーの人権を尊重します。

当社グループにおいて、あらゆる差別、ハラスメント、強制労働を禁じ、公平で多様かつフラットな職場環境の維持に努めています。

## 人材育成

- 業務遂行で目指すべき姿勢「スタッフ十訓」、お客さまへのサービス提供における基本理念と指針「プランナー十訓」を全社で共有。
- 経営陣が直接に指導する、新入社員向け定例会を実施。
- 個人・法人向けサポート・ヘルプデスクなどの担当者を中心に、社員のパソコン整備士資格取得を促進。
- 「安全運転」を事業上の重要課題と認識し、安全運転委員が従業員を啓蒙。

## 多様な人材の尊重

- ダイバーシティ&インクルージョンの推進。
- 男性育児休暇の取得推奨：男性取得率66.7%
- スキル重視の役員登用：女性取締役比率44.4%

## 働きやすい職場

- 上司、同僚からの呼びかけは「さん」づけを徹底。ハラスメントなどを生まない企業風土を醸成。
- 有給取得率：67.7%
- 本年度も経済産業省と日本健康会議が進める健康経営優良法人2023（大規模法人部門）認定。



2022年より引き続き、取り組みを継続。  
2023年3月、健康経営優良法人2023  
（大規模法人部門）に認定。

\*各種数値：2022年8月時点

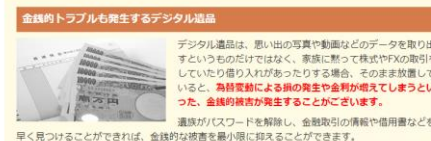
## -情報通信ネットワーク、デジタル化が進む社会の中で、様々なトラブル・リスク防止に貢献

情報通信  
ネットワーク社会の  
総合ヘルプデスク

- 特定非営利活動法人 IT整備士協会を通じ、正しいIT知識の普及・社会全体のITリテラシー向上に貢献。
- 全国展開の年中無休・駆けつけサポートネットワークで、ITトラブルに迅速に対応。
- ICT教育普及のための学習端末の修理・保証サービス。法人ヘルプデスク・保守サポートで中小企業のDX化の遅れを支援など、社会の動きにあわせたサポート提供

デジタル化する社会で  
誰一人取り残さない

- アクティブシニアのためのデジタル活用ガイド、生前デジタルデータ（デジタル遺品）整理ガイドなどを発行し、Webで無料提供。
- エモテットの被害拡大に伴う無料感染チェック相談窓口の設置、パソコンのセキュリティ対策情報の発信など、時節柄にあわせたデジタル機器のトラブル注意喚起。
- その他、私募債などを通じ、SDGs活動を行う団体への寄付など、社会貢献



デジタル遺品課題に対応すべく、当社へ寄せられたトラブル相談を元に、生前しておくべき対策をまとめた無料ガイドを発行。

Press Release 2022年11月24日（水）

報道関係者各位 Japan PC Service

**ランサムウェアの被害拡大中、法人は早急な対策を！**  
**踏み台となる「エモテット」の無料感染チェックを実施**  
**2022年12月4日(日)まで**

IT機器の盗難・トラブル解決を行う日本PCサービス株式会社（本社：大阪府枚田市、代表取締役社長：栗原 信行、証券コード：6025、以下「当社」）は、ランサムウェアによる被害拡大を受けて、踏み台となる可能性が高いマルウェア「Emotet（エモテット）」への感染対策を2022年11月24日（水）～12月4日（日）まで無料で実施いたします。

【無料感染チェック】開始の経緯  
当社は独立系の企業として、パソコンやIT機器の盗難・トラブル解決を全国・年中無休・無休日でもサポートしています。緊急対応サポートは年間約12万件にのぼり、その内およそ3割は中小企業からの依頼です。昨年、企業や家庭向けのランサムウェア被害により、工場が稼働停止やサービス停止、顧客の個人情報等の盗み入れや流出による被害が相次いで発生しています。後述の通り、感染の被害拡大に伴って、今後ますます半導体供給、ランサムウェアの被害は右肩上がりでの増加していることが報告されています。サイバー攻撃の引き金となる「エモテット」は、メールの添付ファイルなどから侵入するウイルスで、マクロ付きの添付ファイルを開くだけで知らないうちに感染します。\*

パソコン内に保存されたパスワードや連絡先など重要情報を盗みとり、その情報を使って、なりすましメールで追加ファイルを送りつけるなど、個人を感染させようとする可能性があります。個人情報などの重要情報流出や企業運営へ影響を及ぼしかねません。

中小企業や小規模の事業所では、IT担当者など相談先がけげんない場合も少なくありません。事前の対策・確認を徹底し、感染が疑われるとすぐに社内・社外に、関係者へ知らせるための対策が重要となります。

【覚えておこう！今すぐできる感染対策・対応】  
【注意喚起】不審なメールや添付ファイルは開かない  
【被害防止】office製品のマクロ機能を無効化しておく  
【初期対応】感染の疑いがある機器は即座にネットワークから切り離す

企業や公共機関での被害拡大を受け、エモテットの無料感染チェック窓口を設置。

-事業活動を通じて、デジタル社会ならではのサーキュラーエコノミー構築に貢献

## 環境への考え方

当社は、デジタルのリペア・リユース・メンテナンスサポートを通じ、物を長く大切に使い、環境に優しい社会の実現に貢献します。

また、重要な社会課題である気候変動に対応するために、事業拠点および事業運営において省エネを推進します。

## サーキュラーエコノミーへの貢献

- 物を長く大切に使い、環境負荷の低減に貢献するリペア事業。
- 不要スマホ・タブレット・パソコンのリサイクル・再資源化に貢献。
  - オンサイトサポートおよび全国の拠点でデータ消去・初期化など対応のうえ安全にリサイクル。
- 信頼性の高いセカンドユース・スマホ市場の構築に貢献。
  - 回収端末の初期化・修理・動作検証などチェック体制を構築。
  - 買取・再生・販売までスマホリサイクル網の構築。

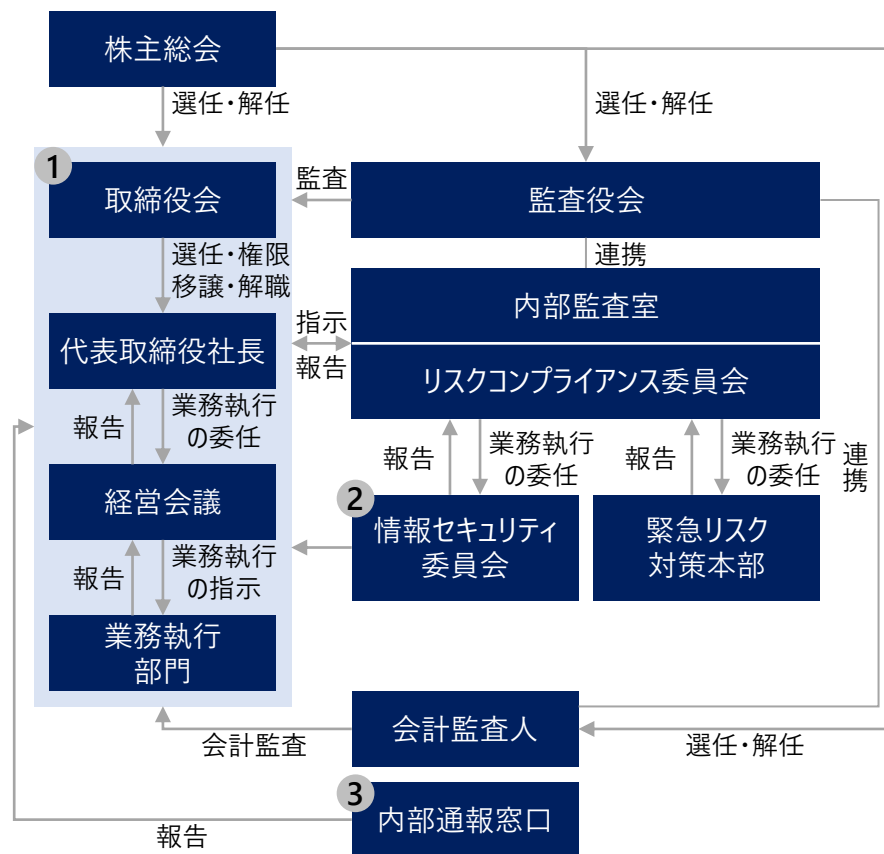


## 事業を通じた取り組み および 社内における取り組み

- 企業のDX化支援を通じ、ペーパーレス化・クラウド化による環境負荷低減の実現を支援。
- 自社拠点における電子契約などDX化、紙使用量の削減を推進。
- 事業拠点における省エネルギー推進（節電・クールビズ導入他）。

-日々の事業活動と持続的な価値創造を支える経営基盤の強化

## コーポレートガバナンス体制



## コーポレートガバナンス機能の強化

### 1.取締役会

- 多様性：取締役・監査役12名（社外取締役3名・社外監査役2名／うち、女性5名・）
- 効率性：執行役員制採用で経営執行の効率化を推進。幅広い経験を有する独立社外役員による機能強化。

社外役員 主要経歴	有田真紀 公認会計士	板東浩二 企業経営者	三井智映子 金融アナリスト
経営戦略		✓	
財務ファイナンス	✓	✓	✓
IT・DXテクノロジー		✓	
人材開発		✓	
営業		✓	
マーケティング		✓	✓
グローバルビジネス			✓

### 2.情報セキュリティの強化

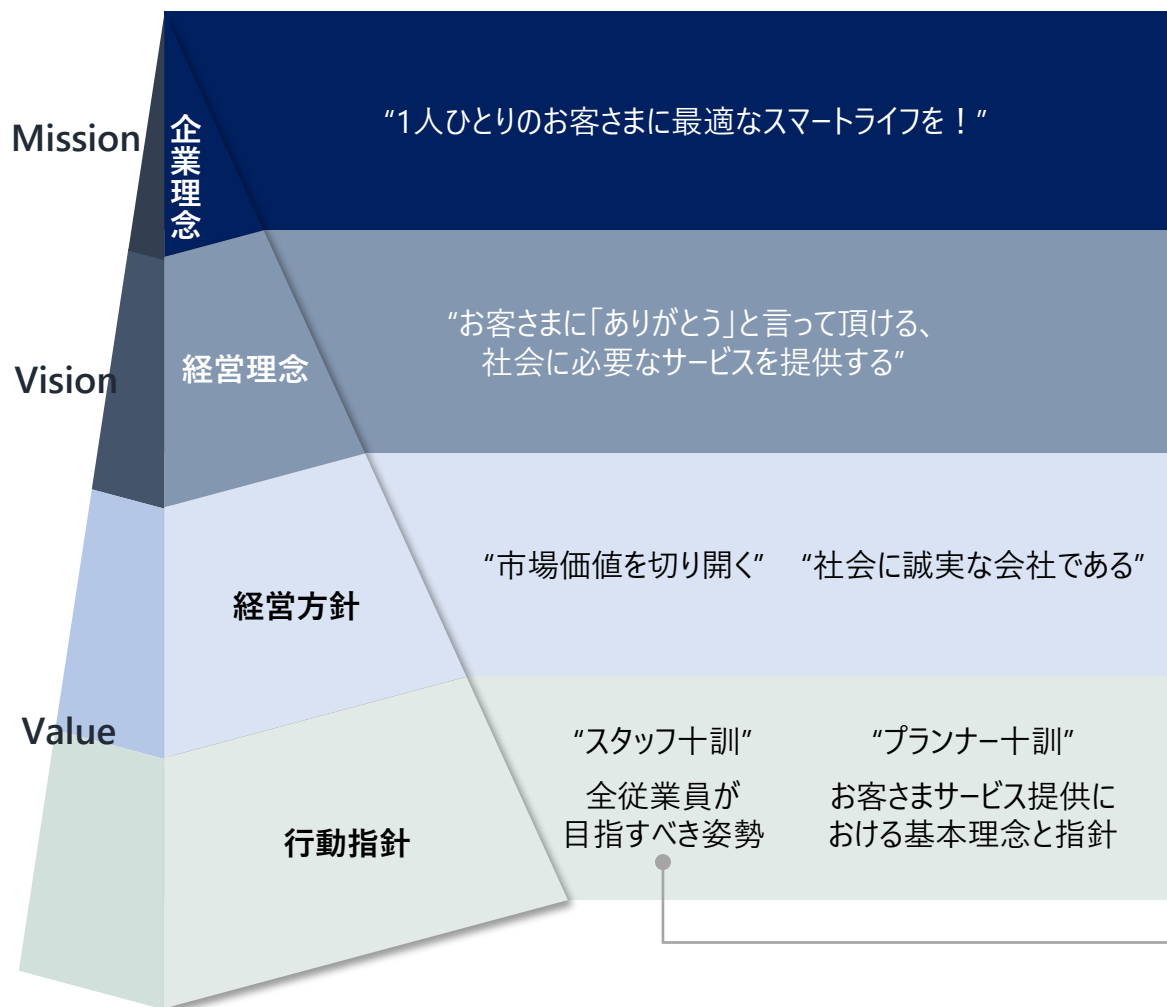
2006年情報セキュリティ委員会設置。

### 3.内部通報制度

2014年に内部通報窓口創設。2016年に全社対応のホットラインに拡大。社外有識者と連携し、相談対応。

# ■ ミッション・ビジョン（企業理念と行動指針）

- 「お客さま」との関係性を重視する企業風土が、理念・行動指針を通じて全社員に浸透

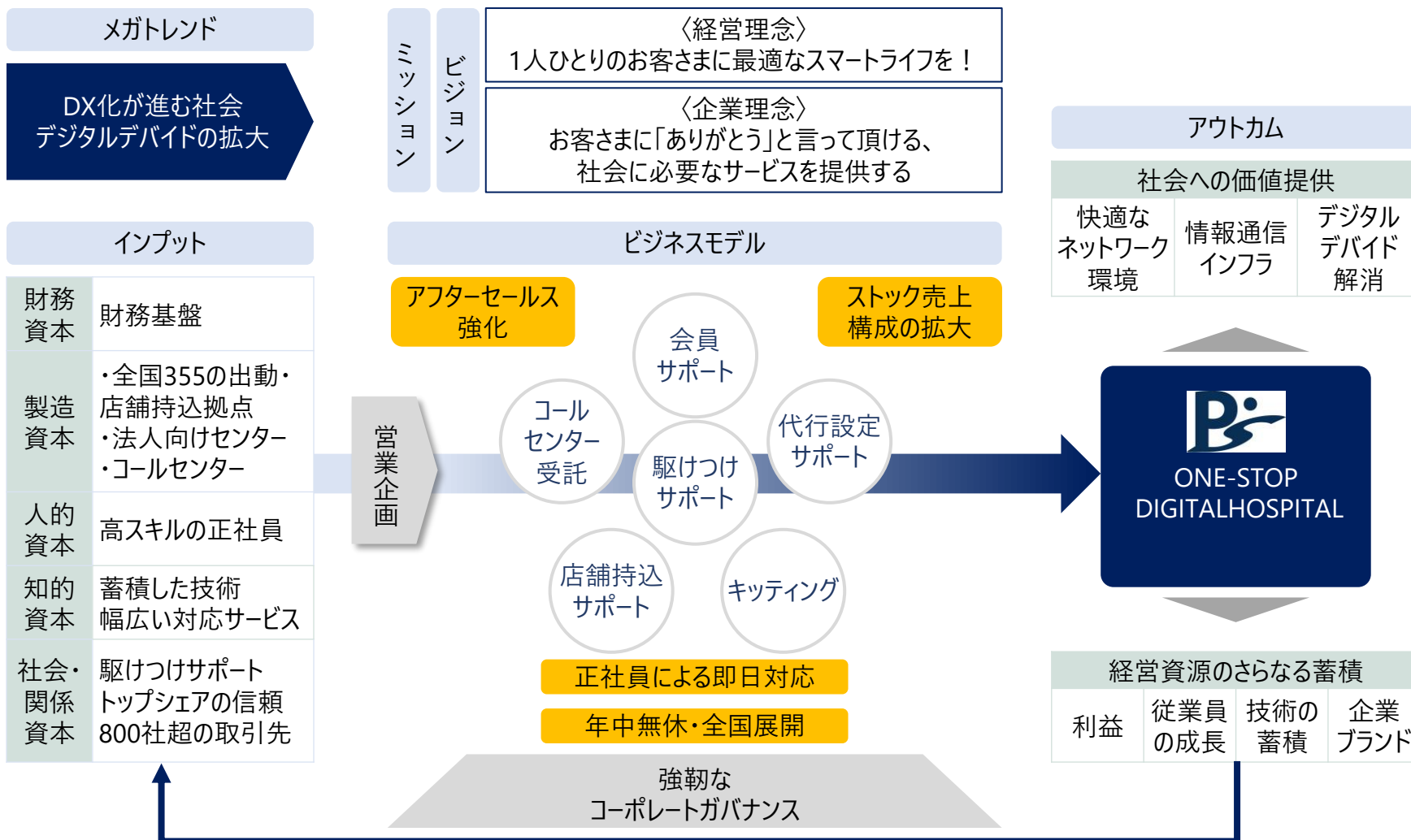


## <スタッフ十訓>

1. 「最高の接客」、「最高の電話対応」、「最高のお客様対応」
2. 素直にすぐやる。決して、答えをごまかさない。
3. 出来ない理由より、出来る提案を考える。
4. 「当たり前」のことを「当たり前」にやり、徹底して継続する。
5. 常に改善。改善の積み重ねから改革が生まれる。
6. 日常業務のクリエイティブルーティン化を実行する。
7. 問題を発見し、解決するチームワークと現場力。
8. 夢の実現のために、ひとりひとりのキャリアプランを描く。
9. 自分の短所と同僚の長所を比較して成長する。
10. 仕事(納期)に厳しく、明るく楽しむ雰囲気づくり。

# ■ 価値創造プロセス（IIRCフレームワーク）

- 情報通信社会におけるプラットフォーム基盤を目指す







# 06.会社情報



# 会社情報

会社名	日本PCサービス株式会社【証券コード6025】
設立年月	2001年9月
本社住所	大阪府吹田市広芝町9-33
事業内容	パソコン・スマートフォンなど、IT機器の総合サポートサービス、コールセンター受託、定額サポートサービスの設計 他
代表者	代表取締役社長 家喜 信行（いえきのぶゆき）
決算期	8月
資本金	3億6005万8150円
従業員数	日本PCサービス単体：402名（うち、臨時雇用者142名） グループ全体：541名
グループ拠点	<b>グループ出動拠点：全国355拠点【出動拠点：272拠点/持込店舗：全国98店舗 *1】</b> 日本PCサービス 直営店15店舗、加盟店257拠点【合計272拠点】 コールセンター：大阪本社・新宿・神戸・熊本 法人向けセンター（キッティング他）：新砂 スマホスピタル 直営店25店舗、FC店44店舗【合計69拠点】 スマホステーション 直営店2店舗、FC店12店舗【合計14拠点】 ミナソル コールセンター：上野 ※日本PCサービスにはリペアネットワーク拠点を含む。
グループ会社	リペアネットワーク株式会社、IoTマーケティング株式会社、株式会社スマホスピタル、株式会社Axis、 スマホステーション株式会社、株式会社ネクストライン、ミナソル株式会社、 特定非営利活動法人 IT整備士協会（グループ連結なし）

\*1：日本PCサービス・スマホスピタル・スマホステーション・リペアネットワークの実績。JPS・RNWは出動・店舗両方に含む。

\*各種数値は2023年2月末時点

# グループ概要




グループ会社	事業区分	事業内容
日本PCサービス 	駆けつけサポート	IT機器のオンサイトサポート・販売 IT保守要員の派遣・修理窓口の運営受託
	代行設定サポート	訪問による代行設置・設定業務の受託
	キッティング	IT機器のキッティング・センドバック保守
	会員サポート	定額サービスの設計・サポート
	コールセンター受託	コールセンター（テクニカル・総合）受託
スマホスピタル 	店舗持込サポート	ハードウェア修理、中古買取/販売
スマホステーション 	店舗持込サポート その他（アフターセールス）	ハードウェア修理、中古買取/販売 機器の販売/モバイル切り替え提案
Axis 	店舗持込サポート （部品販売）	モバイル端末の部品仕入れ・販売・配送
リペアネットワーク 	その他（家電修理・販売他）	ハードウェア修理、販売
IoTマーケティング 	その他（リユース・SaaS他）	リユース・SaaS・DX関連サポート
ネクストライン 	その他（通信事業）	保証付きネット回線、オプション販売
ミナソル 	その他（アフターセールス）	コールセンター（アウトバウンド）運営 個人・法人向けITソリューション提案
IT整備士協会 	※グループ連結対象外	整備士資格の認定

# 〔参考資料〕フィールドサポート事業

事業分類		2022年8月期 通期	2023年8月期 第2四半期	自社集客 Web集客・タウンページ・店舗集客 他	提携集客 < 800社以上 > コールセンター誘導・チラシ配布・Web誘導 他
駆けつけ サポート	緊急トラブル解決 直営店 加盟店	売上比率 32.3%	売上比率 43.2%	訪問年間 約60,000件 (PC・IoT機器・HEMS他)	訪問サポート 年間約 <b>11万件</b> 個人：7割 法人：3割
	50名以下の 小規模法人 法人課	件数 71,732件	件数 36,206件	 ①② 小規模法人へ追加提案 UTM販売・セキュリティ強化・ クラウド化・ネットワーク構築 他	
年間対応件数 <b>71,732件</b> 個人：73% 法人：27%	新設 人材 派遣	※旧ビジネス ソリューション 事業に含む	単価 29,112円	①② 提携先サービス訪問 年間 約12,000件 大手家電量販店 パソコン初期設定パッケージなど	
代行設定 サポート		売上比率 9.1% ※リペアネットワーク含む	売上比率 7.0%	学校・企業のIT保守要員の常駐派遣 GIGAスクール端末の常駐保守 大手通信会社 修理窓口の運営 他	年間 約46,000件 エネルギア・コミュニケーションズ 上新電機 パナソニックホームズ 他 ※パソコン・スマートフォン・IoT機器・HEMS・ コミュニケーションロボット・業務用ロボット・ POSレジ・業務用端末 他
前期 年間対応 <b>46,693件</b>		件数 46,693件	件数 24,822件		
新設 キitting		※旧ビジネス ソリューション 事業に含む	売上比率 8.1%	営業利益率の高い案件を精査 + センター固定費削減 エンド企業から直接作業受託 事例：POSレジメーカーのセンドバック作業	
店舗持込	スマホホスピタル スマホステーション Axis	売上比率 13.9%	売上比率 14.5%	② 年間 約150,000件	Sler・商社などから作業受託 大企業・学校・行政・大手チェーン店で利用 するデジタル機器のキitting作業 など
前期 年間対応 <b>149,555件</b>		件数 149,555件	単価 9,750円	個人：9割以上	② 提携取り組み・法人修理 強化 提携集客：チャリー 他 法人受託作業：大手MVNOのスマホ修理・ GIGAスクール端末のSurface修理 他
その他	リペアネットワーク IoTマーケティング ネクストライン ミナソル	売上比率 8.9% ※リペアネットワーク 除く	売上比率 8.4%	自社集客および提携により、家電修理・リユース・SaaS・DX支援・通信事業・アフターセールス事業を展開	

\*ビジネスソリューション事業は、利益率改善のため組織細分化  
法人ヘルプデスクは会員サポートセンター事業へ

# 〔参考資料〕 会員サポートセンター事業

事業分類		2022年8月期 通期	2023年8月期 第2四半期	自社獲得 追加提案・アフタセールス	提携取り組み OEM展開・受託例
会員 サポート	<b>会員サービス</b> 2023年8月期 第2四半期時点 自社：0.6% 提携：99.4%	売上比率 <b>13.8%</b>	売上比率 <b>14.5%</b>	アフターサービス保証 保証・保険付きサービスへ 徐々に既存会員も切替え   	NECパーソナルコンピュータ デジタルライフレスキュー 他 
	<b>保証・保険付きサービス</b> 2023年8月期 第2四半期時点 自社：5.1% 提携：94.9%	会員 <b>436,237名</b> 保証・保険付き サービス <b>214,893名</b>	会員： <b>418,811名</b> 保証・ 保険付き： <b>211,395名</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・角川ドワンゴVR機器保証</li> <li>・東宝ハウスホールディングス</li> <li>・大手通信会社画面割れ保険付き ガラスコーティング</li> <li>・大手MVNOスマホ保証 他</li> </ul>
	<b>保険付き保守サービス</b> 2023年8月期 第2四半期時点 自社：95.1% 提携：4.9%	保険付き 保守サービス <b>114社</b>	保守・ 保険付き： <b>265社</b>		20名以下の法人向け 保険付き保守サービス 2022年8月期より販売開始  <b>OEM提供も開始</b>
コール センター 受託	<b>ヘルプデスク</b> 売上比率 <b>5.1%</b>	※旧ビジネス ソリューション 事業に含む	売上比率 <b>4.3%</b>	コールセンター受託例 コンシューマー向けサポート ・ネットワーク機器メーカーの テクニカルサポート ・YAMAHAうたロボ『Charlie』の 総合コールセンター 法人向けサポート ・法人向け見守りセキュリティ (監視・検知対応) ・大手OA機器メーカーの 操作案内窓口	自社・提携会員 <b>63万</b> 会員突破  法人保守会員 <b>265社</b>  電話・リモート によるサポート <b>17.5万件</b>
	<b>新設 法人ヘルプデスク</b>				

\*ビジネスソリューション事業は、利益率改善のため組織を細分化  
法人ヘルプデスクは会員サポートセンター事業へ

### 本資料に関するご留意事項

本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載されている業績予想および将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社で判断したものであります。予測にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの将来見通しと異なる場合があります。

#### お問い合わせ先

日本PCサービス株式会社  
管理部 経営企画担当

#### E-mail

[ir@4900.co.jp](mailto:ir@4900.co.jp)

#### コーポレートサイト

<https://www.j-pcs.jp/ir/>



2023  
健康経営優良法人  
Health and productivity

