

2023年8月期（第22期）
決算説明資料

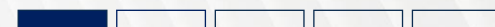
日本PCサービス株式会社 | 名証ネクスト（証券コード：6025）

2023年10月20日

01. エグゼクティブサマリー	・・・P.3
02. 2023年8月期 業績	・・・P.5
03. 2024年8月期 見通しと戦略	・・・P.14
04. サステナビリティ	・・・P.22
05. 会社情報	・・・P.30




01.エグゼクティブサマリー




売上高


6,449百万円

前年比： + 3.1% 

売上総利益


2,376百万円

前年同期比増減： + 12.7% 

(売上総利益率：36.8%・前年比+3.1pt 


営業利益

25百万円

(営業利益率：0.4%・前年比+4.0pt 

POINT①

売上総利益率・営業利益率が改善

売上総利益率 2022年8月期 33.7% → 2023年8月期 36.8% (+3.1pt 

フィールドサポート事業

駆けつけサポートの基本料金改定による単価向上
法人向け事業の構造改革

(キッティングセンターの固定コスト削減・代行設定サポートの受注単価見直し他)

店舗持込サポートにて、追加提案強化による単価向上と法人修理の拡大。

会員サポートセンター事業

定額保証・保険付きサービスが計画通り伸長。

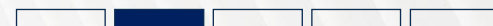
POINT②

期初予想に対し、店舗持込サポートの集客回復の遅れが影響し、売上高・営業利益共に未達 集客方針の見直しおよびスマホ関連の連結子会社3社を合併し経営効率を高める

- ・2023年8月期下半期より、主軸となるWeb集客方針・体制を見直し。
- ・グループの提携ネットワークを活かし、法人の業務用端末修理など、Web集客以外の収益源を拡大。
- ・2023年12月より、連結子会社「スマホスピタル」「スマホステーション」「Axis」のスマホ関連事業3社を合併し、グループ全体の経営資源の統合・集約により効率化・合理化を図り、経営基盤を強化。
(*2023年9月28日付：[連結子会社間の合併に関するお知らせ](#) 参照)



02.2023年8月期 業績



2023年8月期 連結業績

- 店舗持込サポートの集客回復の遅れが影響し期初予想を下回った。フィールドサポート事業の生産性の改善、ストック型の定額保証・保険付きサービスなどにより、売上高・営業利益ともに前年比では増加。当期純利益は、収益性改善を目的としたキッティングセンター・事業所の移転費用を特別損失として計上。

(百万円)

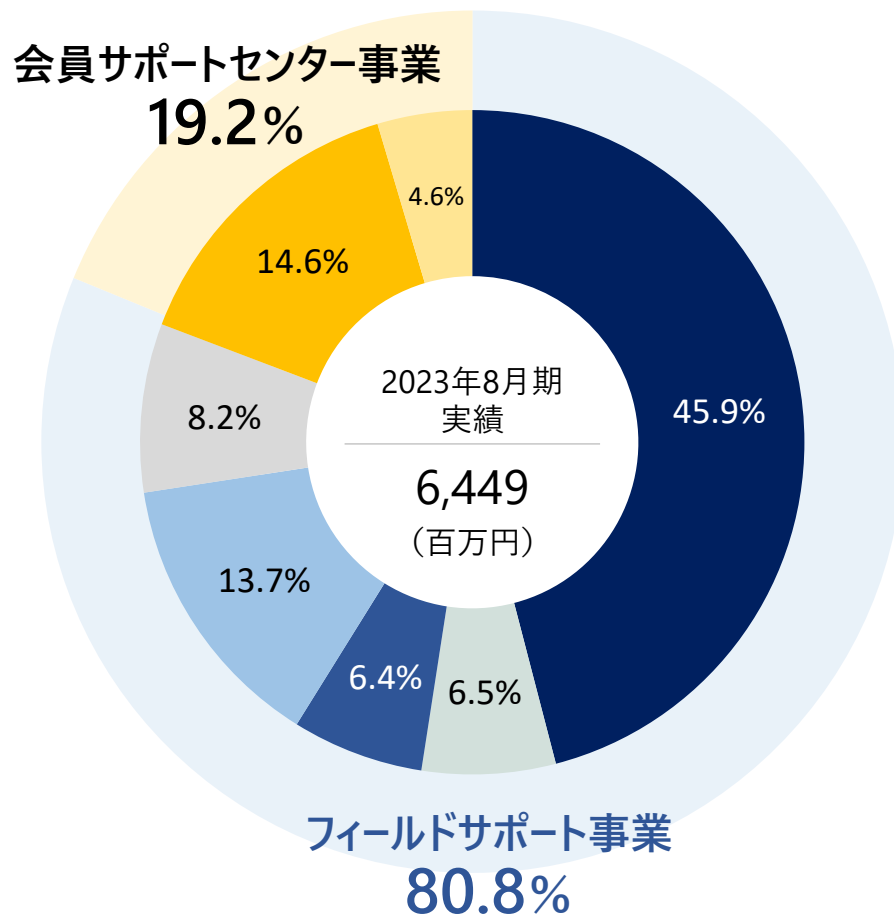
	2022年8月期 通期	2023年8月期 通期			
	前期実績	期初予想	今期実績	前年同期比 増減	予想比 増減
売上高	6,255	6,635	6,449	3.1%	△2.8%
売上総利益	2,108	2,456	2,376	12.7%	△3.3%
売上総利益率	33.7%	37.0%	36.8%	3.1pt	△0.2pt
営業利益	△225	38	25	—	△32.6%
営業利益率	△3.6%	0.6%	0.4%	4.0pt	△0.2pt
経常利益	△231	30	△12	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 (または四半期純利益)	△246	1	△40	—	—

2023年8月期 事業別売上構成

- フィールドサポート事業は、駆けつけサポートの人材・インフラを活用し、人材派遣・小規模の法人向けサポートなど、新たな事業の収益源を確保し、売上高は前期比2.6%増加。
- 会員サポートセンター事業はストック型売上の積み上げと、コールセンター受託の拡大などにより、売上高は前期比5.2%増加。

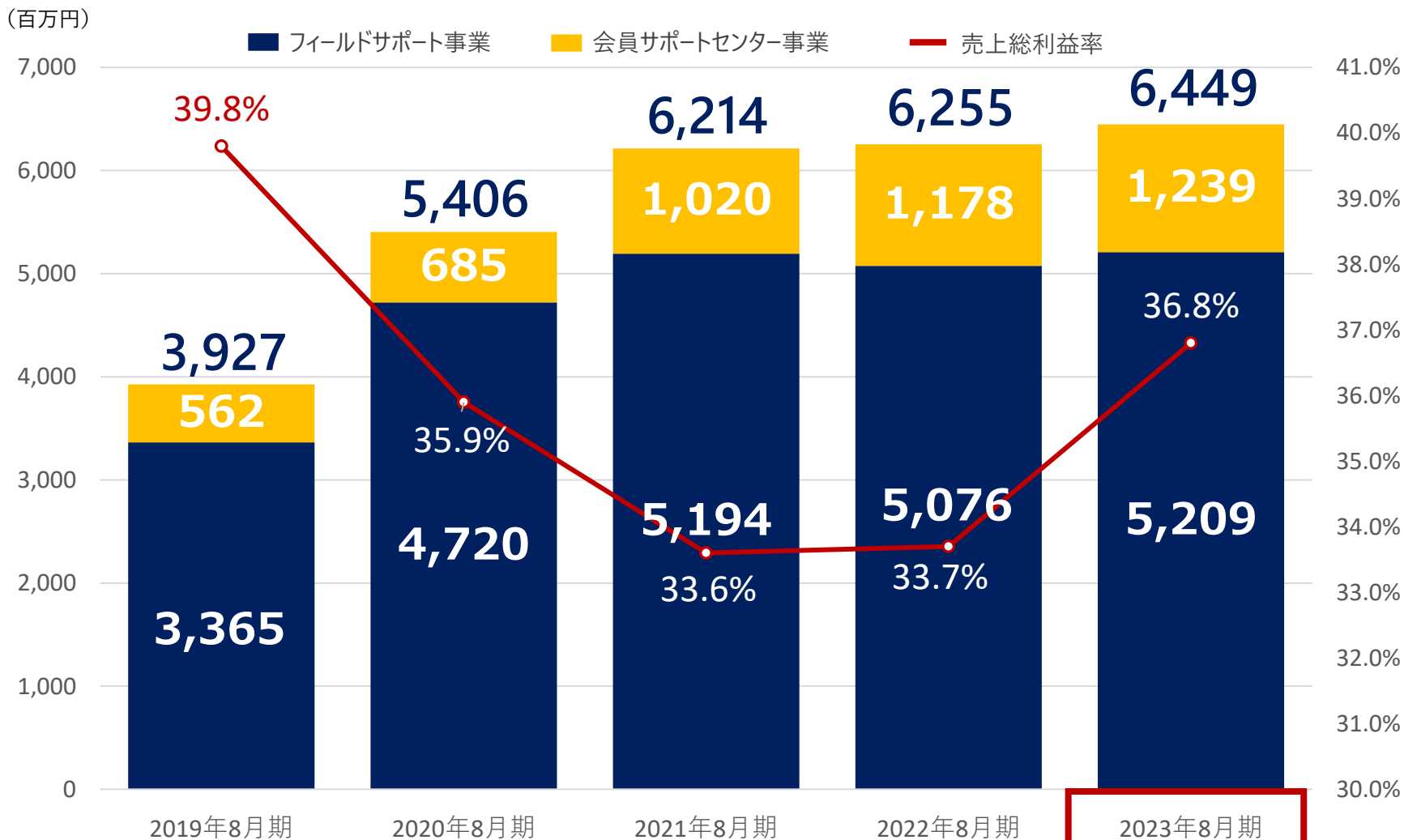
事業区分	売上高 (百万円)
フィールドサポート事業 ■ 駆けつけサポート ■ 代行設定サポート ■ キットイング ■ 店舗持込サポート ■ その他	5,209
会員サポートセンター事業 ■ 会員サポート ■ コールセンター受託	1,239

※表示単位未満は切り捨て



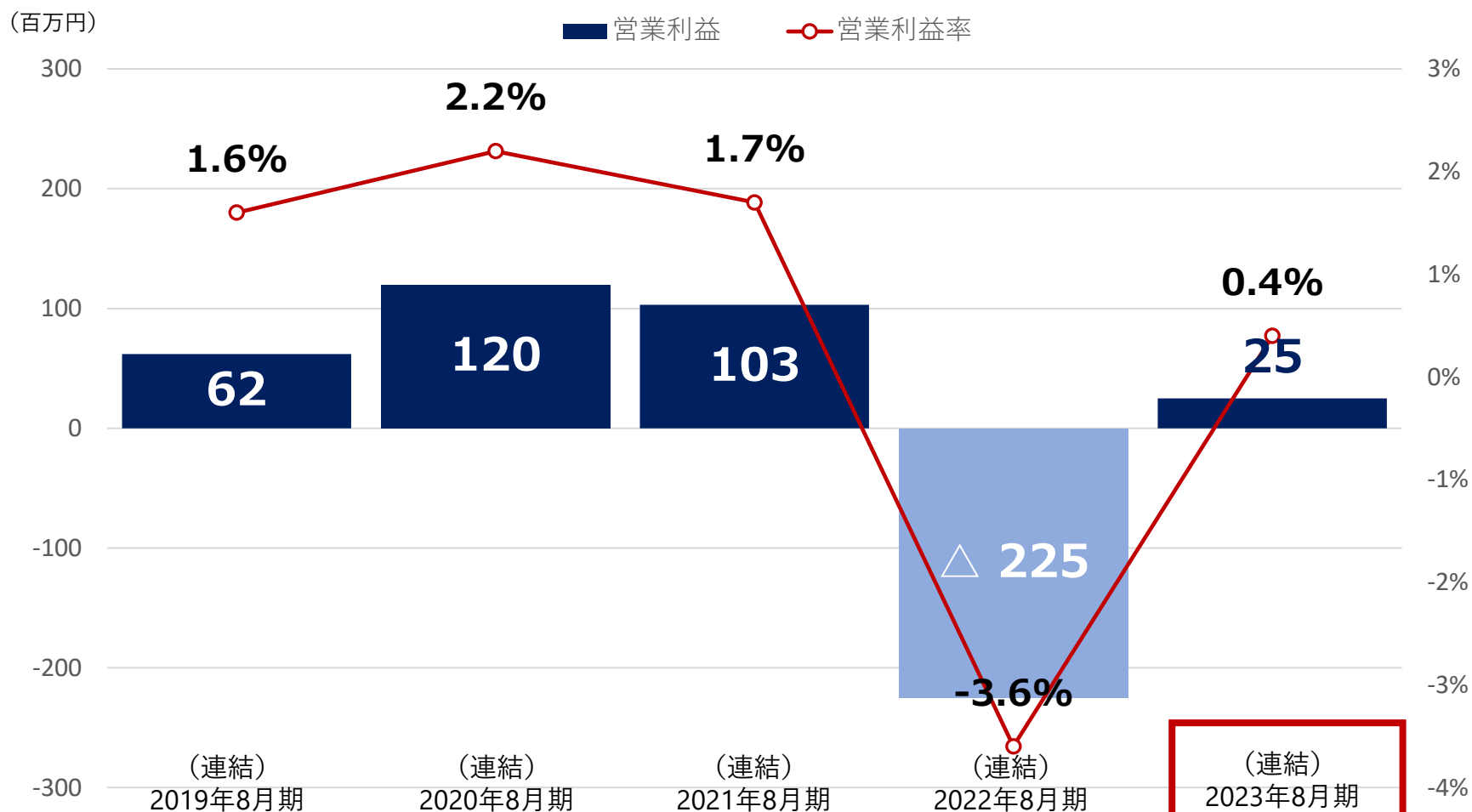
売上高推移（過去5期）

- 売上高は5期連続で増加。売上総利益率は前期比で改善。



■ 営業利益推移（過去5期）

- 前期は大手検索エンジンの広告ポリシー変更、コロナ影響などを受けたが、売上高の増加と生産性の改善を進め、前期比で営業利益・営業利益率ともに改善。



■ 売上原価および販売管理費の主要項目

- 商品・原材料他、前年同期差増加の科目は駆けつけサポートの売上連動。前期課題となった法人向け事業の構造改革などを進め、売上総利益率・営業利益率は前期比改善。

(百万円)

	2022年8月期	2023年8月期		
	通期	通期		前年同期比増減
	前期実績	実績	前年同期差	
売上高	6,255	6,449	194	3.1%
売上原価	4,146	4,072	△73	△1.8%
人件費	1,281	1,222	△59	△4.6%
外注費	805	779	△26	△3.2%
商品・原材料	1,379	1,443	63	4.6%
その他	681	629	△52	△7.7%
販売管理費	2,333	2,350	16	0.7%
人件費	1,037	1,026	△11	△1.1%
広告宣伝費	277	265	△13	△4.7%
減価償却費	52	53	0	0.4%
のれん償却費	83	83	△0	△0.2%
その他	882	924	41	4.7%

2023年8月期 主要KPI

- 駆けつけサポートの基本料金改定により単価が向上。代行設定サポートは受注単価見直し（参照：36ページ）により、件数減少。また、事業の生産性改善により原価・販管費は期初予想内となり、売上高・営業利益は前期比で増加。課題の店舗持込サポートは、集客方針を下半期より見直し回復を図るとともに、新たな収益源を拡大。

原価・販管費指標 (単位)		2023年8月期 通期		2023年8月期 通期		
		期初予想	売上比率	実績	売上比率	期初予想比率
人件費（売上原価）	百万円	1,310	19.8%	1,222	19.0%	93.3%
人件費（販管費）	百万円	1,131	17.1%	1,026	15.9%	90.7%
広告宣伝費	百万円	290	4.4%	265	4.1%	91.1%
減価償却費（売上原価＋販管費）	百万円	64	1.0%	60	0.9%	93.6%
のれん償却費	百万円	83	1.3%	83	1.3%	99.9%

その他のKPI (単位)		2023年8月期 通期		2023年8月期 通期	
		期初予想		実績	期初予想比率
受付CPA*1（前期比）	-		1.6%上昇	7.5%上昇	-
年間サポート件数	件		129,700	109,615	84.5%
JPS駆けつけサポート	件		75,500	70,065	92.8%
代行設定サポート	件		54,100	39,550	73.1%
JPS駆けつけサポート平均単価	円		26,754	29,449	110.1%
年間店舗持込サポート件数*2	件		170,100	130,150	76.5%

*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、指数化）

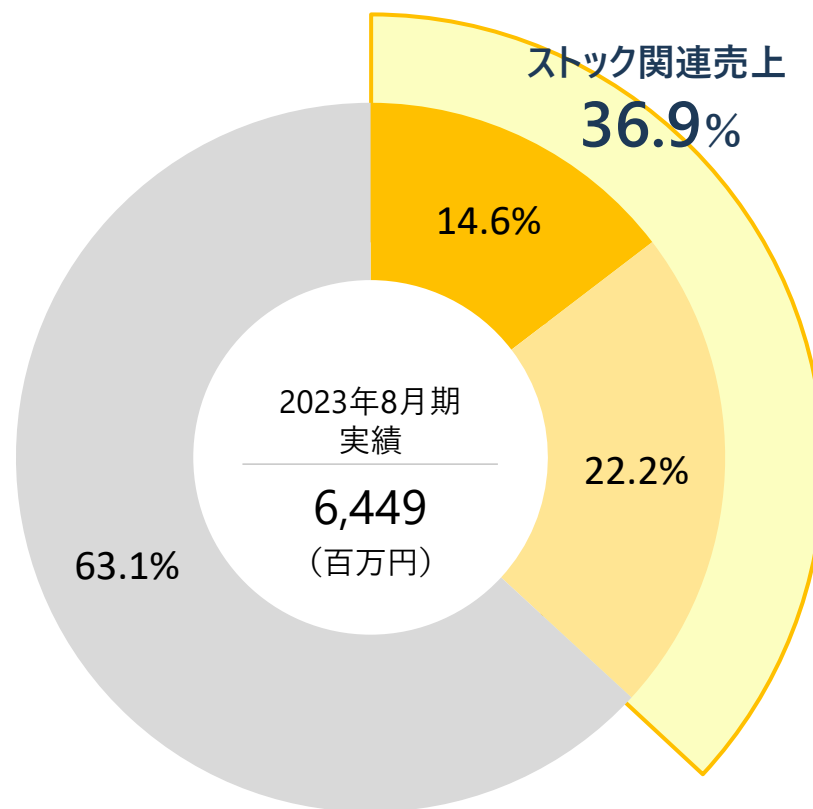
*2：スマホスピタル、スマホステーションにおける修理件数

2023年8月期 ストック型売上構成比

- 駆けつけサポートなど、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（44.7%）より減少したが、定額保証・保険付きサービスの会員数増加などにより、ストック型売上は増加。

(百万円)

事業区分	売上高	前年同期比 増減
■ ストック型売上 会員サポート	943	9.4%
■ ストック + フロー型売上 駆けつけサポート (人材派遣関連の売上高) キットینگ 店舗持込サポート (Axis) その他 (IoTマーケティング・ネクストライン・ミナソル) コールセンター受託	1,434	△25.7%
■ フロー型売上 駆けつけサポート (人材派遣関連の売上高除く) 代行設定サポート 店舗持込サポート (スマホスピタル・スマホステーション) その他 (リペアネットワーク)	4,071	17.6%



※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。

※ストック+フロー型売上は、定額固定のストック型売上以外に、一部フロー型売上が発生する事業が対象です。

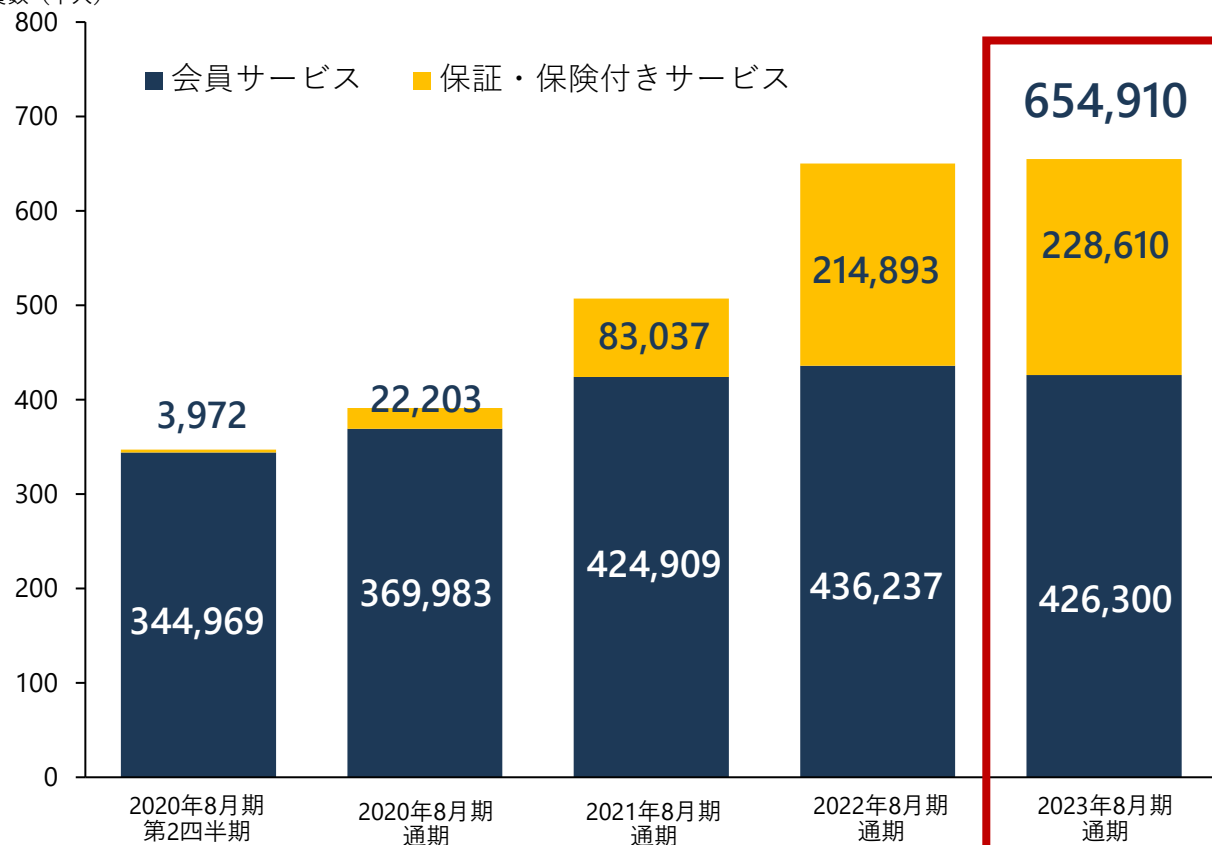
2023年8月期注力施策 ストック型売上の拡大

ストック型売上の積み上げによる収益基盤の安定化のため、定額会員サービスの拡大を継続。

- 会員サービスは一部取り組みにて会員数減少、売上高への影響なし。新規取り組みにて売上増加。
- 保証・保険付きサービスが伸長。前年同期より約1.4万名増加。期初予想（21.8万名）を上回った。
- 小規模法人向けの保険付き保守サービスは、期初予想（126社）を上回り好調に推移。

■個人向け定額会員サービス 会員数推移

会員数（千人）



■小規模法人向け定額会員サービス 加入社数

保険付き保守サービス


2022年8月期
(前期)

114社



2023年8月期
(当期実績)

315社

(前年同期 + 201社 )

*契約社数でカウント
定額保守サービス「ばそBiZ」および
保険付き定額保守サービス「アフター
PCケア for Business」の契約社数



03.2024年8月期 見通しと戦略



- リブランディングによる新たな集客の開始と、グループ間のシナジー強化。定額会員サービスの拡大を継続し、ストック型売上の積み上げを目指す。また、DX化でニーズの高まる人材派遣・代行設定・ヘルプデスクなど収益性の高い、法人向け事業を強化。

(百万円)

	2023年8月期	2024年8月期	
	通期	期初予想	前期比増減
	実績		
売上高	6,449	7,000	8.5%
売上総利益	2,376	2,576	8.4%
売上総利益率	36.8%	36.8%	0.0pt
営業利益	25	105	310.2%
営業利益率	0.4%	1.5%	1.1pt
経常利益	△12	95	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 (または四半期純利益)	△40	60	—

売上高

7,000百万円

前年同期比増減：+8.5%

売上総利益

2,576百万円

前年同期比増減：+8.4%

(売上総利益率：36.8%)

営業利益

105百万円

前年同期比増減：310.2%

(営業利益率：1.5%)

フィールドサポート事業

1. リブランディングによる認知拡大とグループシナジー強化
2. DX化でニーズの高まる収益率の高い法人向けサポートを拡大
3. スマホ関連の連結子会社の合併による経営効率化
店舗持込のWeb集客方針見直しと法人の業務用端末修理強化

会員サポートセンター事業

1. 定額会員サービスの拡大でストック売上を積み上げ
2. DX化でニーズが高まる法人向けヘルプデスク、IoTデバイスやソリューションの各社の拡販でサポートが求められるコールセンター受託強化

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

これまで

各ブランド個別の展開により、
利用したブランドのみ顧客は認知・信頼



訪問：年間約**11万**件



店舗持込：年間約**13万**件



電話・リモート：年間**17.7万**件

今後

グループのブランドコンセプトを統一
グループ間シナジーの最大化へ



グループ年間：約**42万**件

『デジタルの総合病院』の認知を高める

特命PR部長に稲村 亜美さん就任
TV・SNSなどで新たな集客開始（予定）

新たな顧客層へ
アプローチ！困った
ときに、第一想起
されるブランドへ



第1号コンセプト店
大阪梅田の中心にOPEN

顧客が自然とグループの他ブランド
も認知できるよう、主要都市への
コンセプト店の出店を検討

法人向けサポートの拡大 DX化で高まるニーズに対応

- DX化で法人のサポートニーズが増加。ワンストップデジタルホスピタルのサポートインフラと、最短2カ月でIT人材を育成できるノウハウを基盤に、収益率が高い法人向けサポートを拡大。

IT人材派遣



企業・団体

DX化で企業のIT人材が不足

当社

企業のIT保守要員の常駐派遣
イベント会場のネットワーク保守
要員の派遣 など

法人向け代行設定



各業界

- ・医療DX：マイナ保険証・紹介状のオンライン化
 - ・飲食・ホテルDX：コロナが明け、人手不足が課題
- DX化に伴い、各業界で業務用端末の導入が進む

当社

業務用端末の代行設定など
全国・オンサイトで対応
病院・薬局用のマイナ保険証の認証端末の
設置設定、配膳ロボットのメンテナンスなど

法人向けヘルプデスク



エンド企業・団体

DX化により新システムを導入
使いこなせずサポートが必要

サービス提供企業

利用者へのアフターサポートを
充実させたい

当社

24時間・365日対応のヘルプ
デスクでサポート

POSレジ導入店舗向けヘルプデスク、システムの
導入に伴う従業員向けヘルプデスクなど

■ 店舗持込サポート 対策と注力取り組み

- 前期課題の店舗持込サポートは、2023年8月期下半期よりWeb集客の方針・体制を変更し回復を図る。また、2023年12月よりスマホ関連の連結子会社の合併により経営効率化を図る。
- 2023年8月期より、Web集客以外の収益源が拡大。提携先によるインハウスのスマホ修理窓口運営受託を開始。今後も、修理・サポート技術を持つ人材派遣などグループの提携ネットワークを活用し、法人の業務用端末修理も引き続き強化。

スマホ修理窓口の運営受託・常駐派遣

スマホ修理窓口の運営受託開始

2023年8月時点：**5店舗** ➡ **9店舗に拡大**

法人の業務用端末修理を拡大

グループの提携ネットワークを活用し、法人の業務用端末・教育機関の学習用端末の修理実績が拡大。



2023年8月期 本格開始

通期 **4,000台突破** 

スマホ

タブレット

タブレットPC

1,385台

755台

1,608台 他

※2022年9月～2023年8月 スマホスピタル・スマホステーション直営店の法人の業務用端末の修理実績

課題への対策・注力施策

子会社合併

2023年12月より、連結子会社3社を合併。(スマホ修理事業を行う「スマホスピタル」「スマホステーション」、スマホ関連のパーツ販売を行う「Axis」)

経営資源を統合・集約し、運営の効率化・合理化を図る。

Web集客

2023年4Qより、集客方針・体制を変更。集客回復へ引き続き注力。

注力施策

法人の業務用端末修理を強化し、売上拡大。

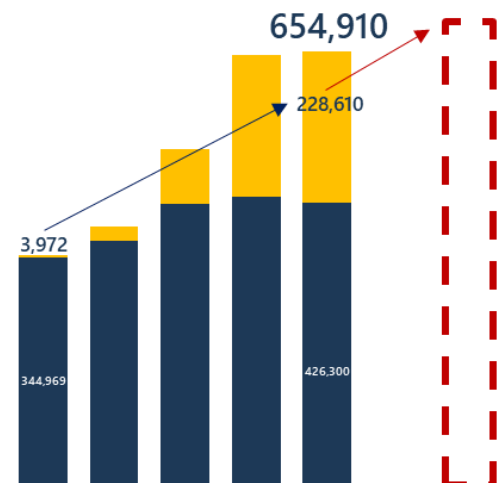


■ スtock型売上の拡大

- 定額会員サービスの会員数は65万人を突破。保証・保険付きサービスは計画通り伸長。既存定額会員サービスの獲得積み上げ・新ラインナップの拡充により更なるStock型売上の拡大を目指す。

既存会員の獲得積み上げ

■ 会員サービス会員数
■ 保証・保険付きサービス会員数



保証・保険付きサービスは2019年の開始以降、会員数純増。既存会員の獲得を積み上げ、Stock収益の拡大。

2023年8月期取り組み

アフター PC ケア for Business
After PC Care for Business
オフィス内のIT機器をまとめてサポート！
24時間受付 | 遠隔サポート | 保険サービス | 相談サービス | 出張サービス

- 電話・リモートサポート
- オフィスのIT機器保険
- セキュリティ強化・対策
- DX化コンサルタント支援
- オフィス内のパソコン5台まで

月額 **5,500円** (税込)
詳しくは営業部をご覧ください。

365日いつでも相談OK! 電話・リモートサポート
365日いつでも相談OK! 電話・リモートサポート
24時間受付 | 遠隔サポート | 保険サービス | 相談サービス | 出張サービス

【WithSecure】でセキュリティ強化 5台まで無料設定サービス
LINE WORKS導入支援 1アカウントを無料設定

サービス提供 | 日本PCサービス株式会社 | 名古屋駅前本館 | 06025

小規模法人向けの保険付き保守サービスを2022年リリース。2023年8月期より本格的に獲得を開始。新サービスを含む法人会員は114社→315社に増加。

定額会員サービス 新ラインナップの拡充

ネット詐欺あんしんサポート (仮)

2024年8月期 近日開始予定

警告が出て思わずお金を支払ってしまった、ネットで注文した商品が届かないなど、ネット詐欺被害が増加。

ネット詐欺対策・被害をカバーできる、月額制の複合的な新サービスを発表予定



リカバリメディア付帯の補償

2023年10月 大型提携開始

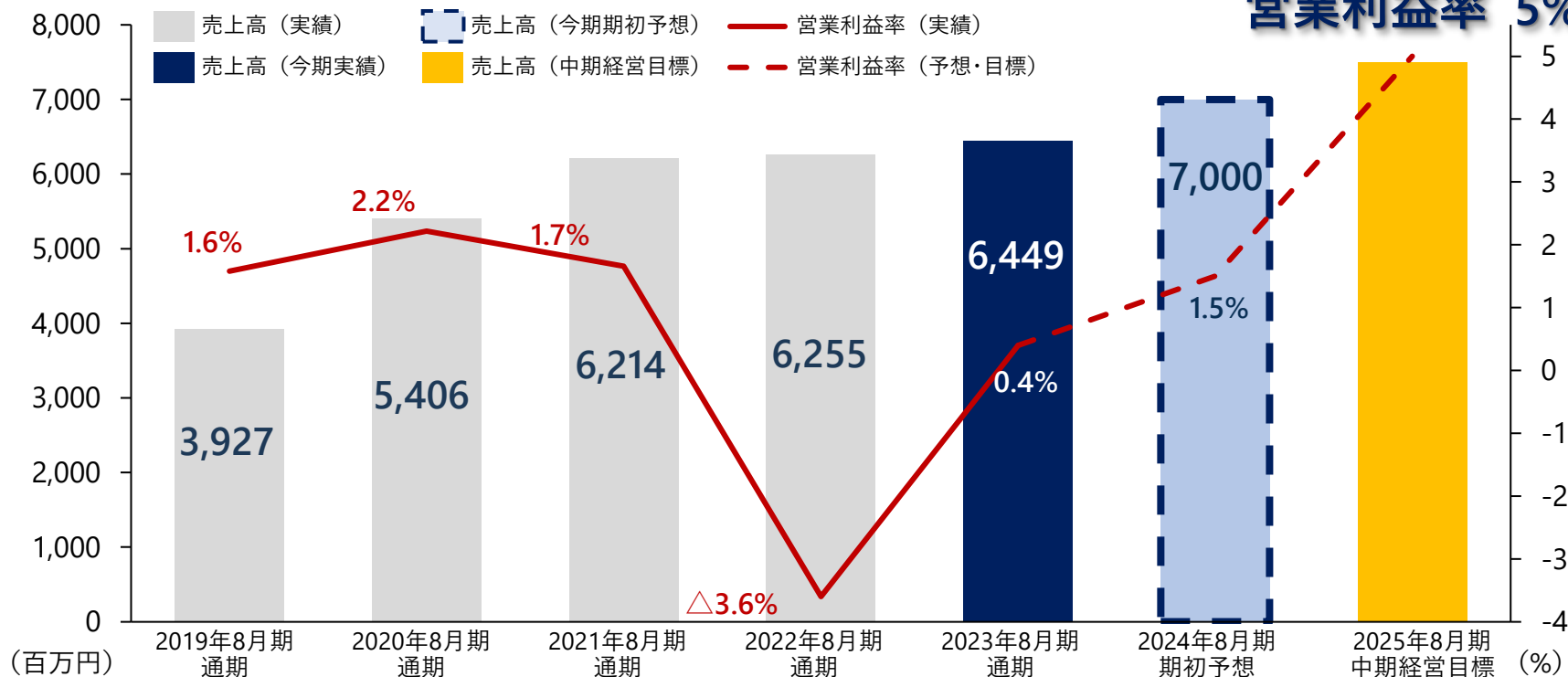


大手家電量販店で販売開始
初月より数千件の獲得見込

保証・保険付きサービスの提携拡大を継続するとともに、新たなサービスを構築予定。ニュースで度々話題となる、増加するネット詐欺に対応したサービスを構築予定。

- 中期経営目標達成にむけ、2024年8月期期初予想の達成を目指す。

2025年8月期
売上高 75億円
営業利益率 5%



- リブランディングによる集客強化・認知拡大
- 法人向けサポート・人材派遣など法人向け事業拡大
- スtock型売上の強化により収益基盤安定化
- M&Aによるのれんおよび減価償却が進む



04.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50.0%

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：65.2%
- 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。



2023
健康経営優良法人
Health and productivity

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：2023年8月時点

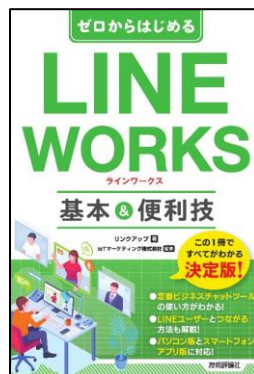
-情報通信ネットワーク、デジタル化が進む社会の中で、様々なトラブル・リスク防止に貢献

デジタル化する社会で
誰一人取り残さない
デジタルの総合病院

- 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。新たにスマートフォン整備士資格・社内IT整備士資格の構築などに携わる。
- 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教育の普及や、医療・介護現場のオンライン化など、各現場でのITリテラシー不足・人材不足を補うため、社会の動きにあわせたサポート提供。
- デジタル化社会で、課題となるデジタル遺品の取り扱いに関する注意喚起。弁護士監修のもと、生前デジタルデータ整理ガイドを発行し、Webで無料提供。
- 企業のDX課題解決のためのサポートの他、サポートノウハウを元にクラウドサービス導入に関する書籍監修などを通じ、間接的なDX推進を支援。
- 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。



▲所有率が増加する
スマホの整備士資格
の構築などに携わる。



◀『ゼロからはじめるLINE WORKS 基本&便利技 (リンクアップ著)』
の監修をグループのIoTマーケティングにて担当



◀相続に関する相談などを行う弁護士
監修のもと、生前デジタルデータ整理
ガイドを発行し、Webで無料配布

-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。
 - 不要なスマホ端末を店頭回収（スマホスピタル）し、児童養護施設へ寄付し再利用。
- 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。

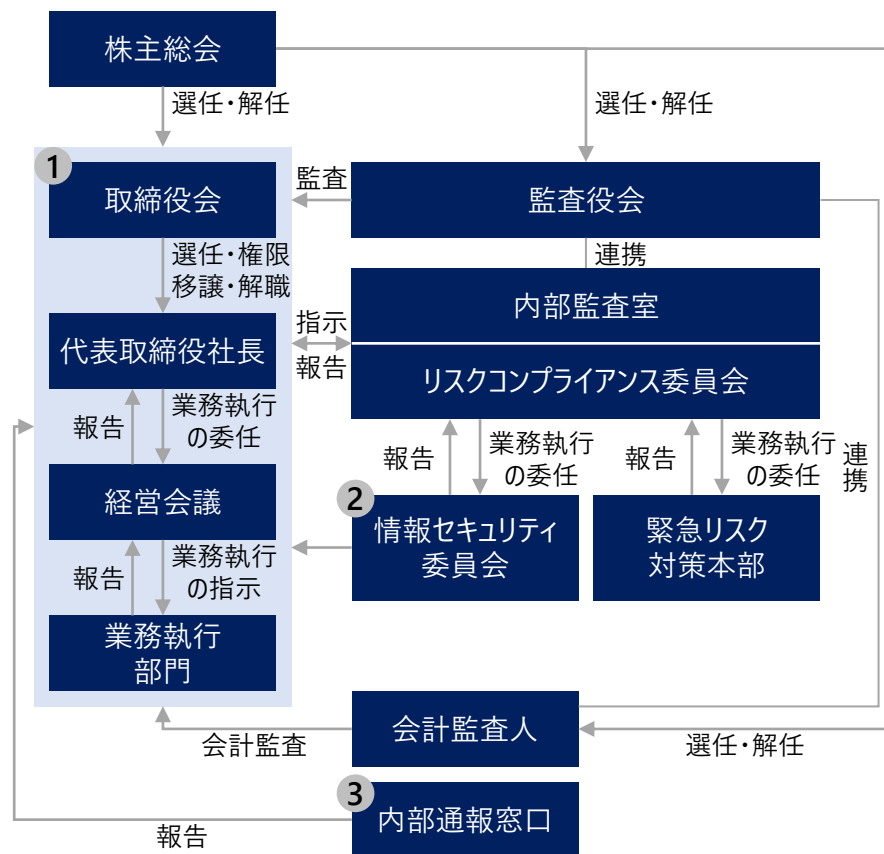


事業を通じた取り組み および 社内における取り組み

- 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11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

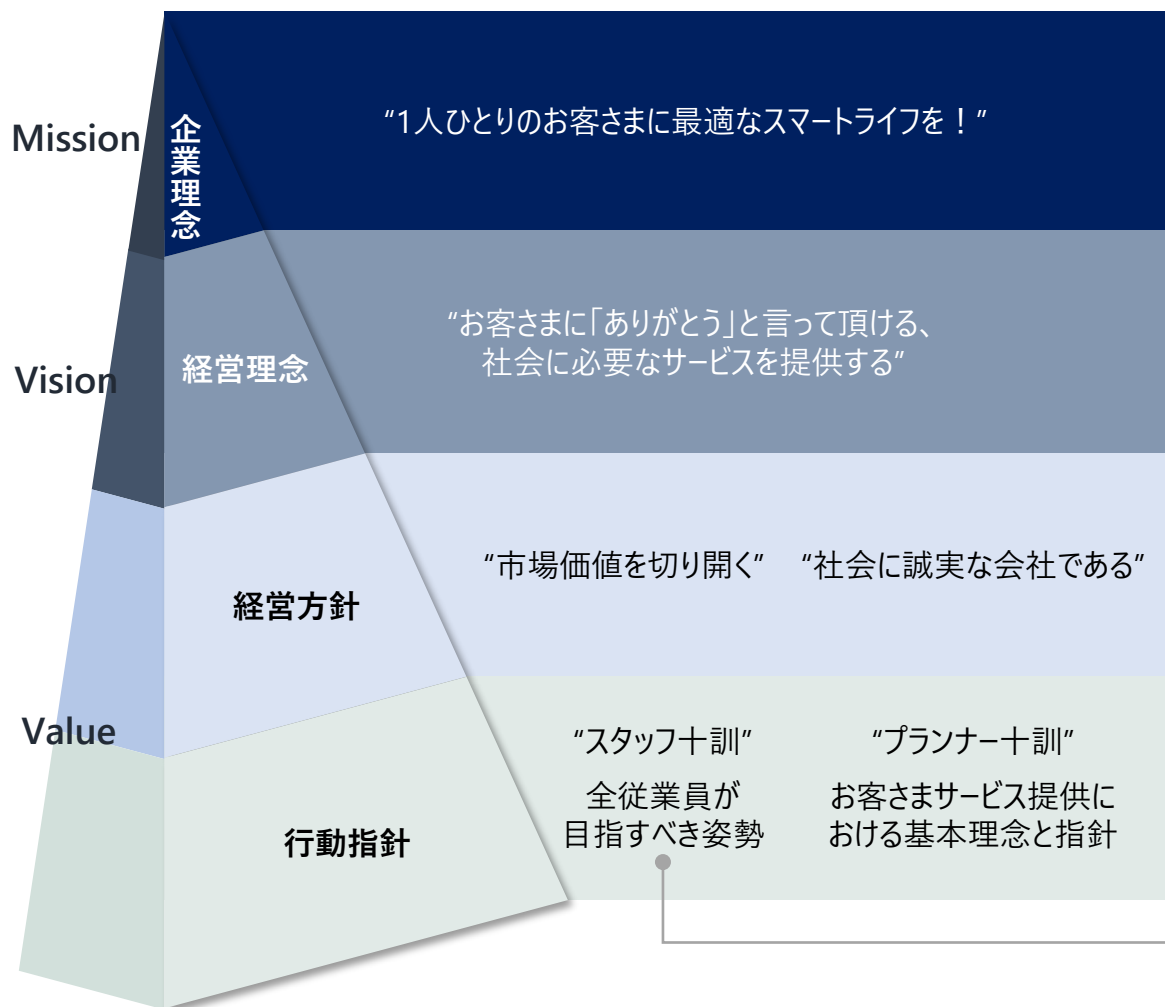
2006年情報セキュリティ委員会設置。

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

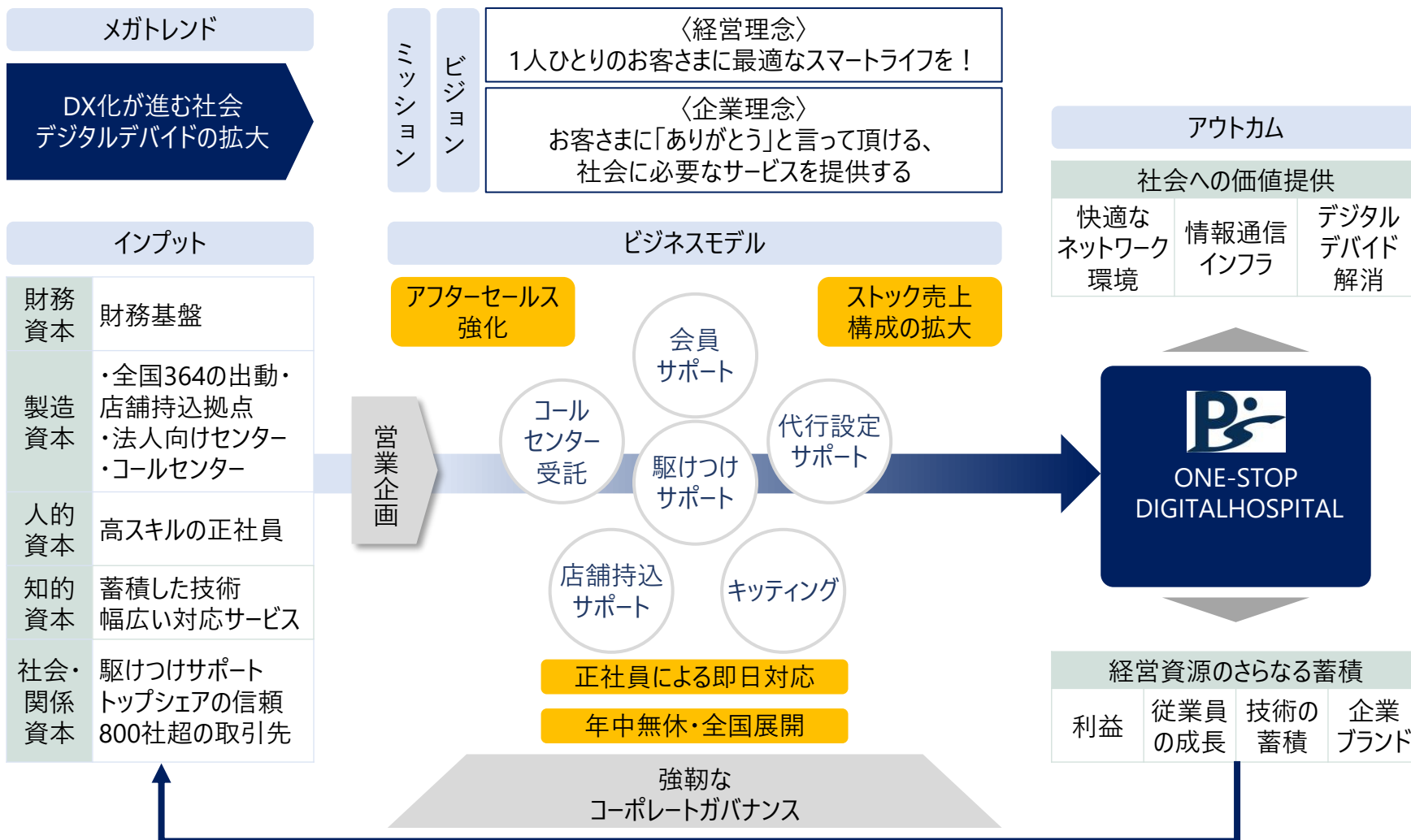


<スタッフ十訓>

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





05.会社情報



■ 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

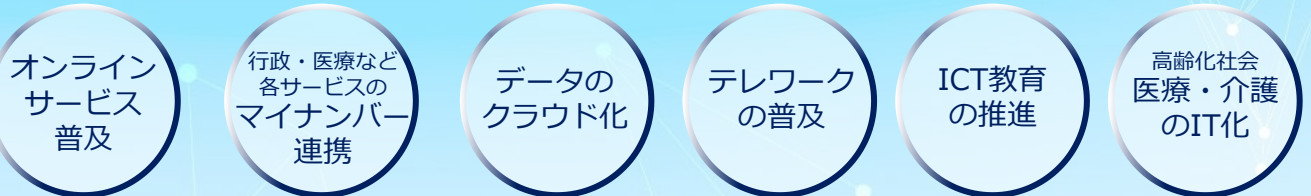
 **ゲームホスピタル**
by 日本PCサービス

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。



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。



総務省『令和5年版 情報通信白書』
2022年情報通信機器の世帯保有率
モバイル端末 **97.5%**

令和5年警視庁発表
ランサムウェア被害件数が高水準で推移
セキュリティ対策

令和5年警視庁発表 フィッシング被害
前年同期比で17.9%増加
総務省『令和5年版 情報通信白書』
60代以上のインターネット利用率低下
デジタルデバイド格差

総務省『令和5年版 情報通信白書』
2022年インターネット利用率（個人）
ネット利用率84.9%

総務省『令和5年版 情報通信白書』
デジタル化推進における日本企業の課題
1位 人材不足
2位 デジタルリテラシー不足

高齢化社会への対応
医療・介護のデジタル化
デジタル遺品への対応

DX社会で起こる、新たな社会課題を日本PCサービスが解決

■ 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

スマホなんでも相談室 smapho station

全国265拠点

全国85店舗

全国14店舗

直営
15店舗

出動
250
拠点

直営
28店舗

FC
57店舗

直営
2店舗

FC
12店舗

全国364拠点

出動拠点：265拠点・持込店舗：114店舗

+コールセンター：5施設・キッティング：1拠点



大阪本社 2施設 新宿 神戸 熊本

コールセンター：5施設

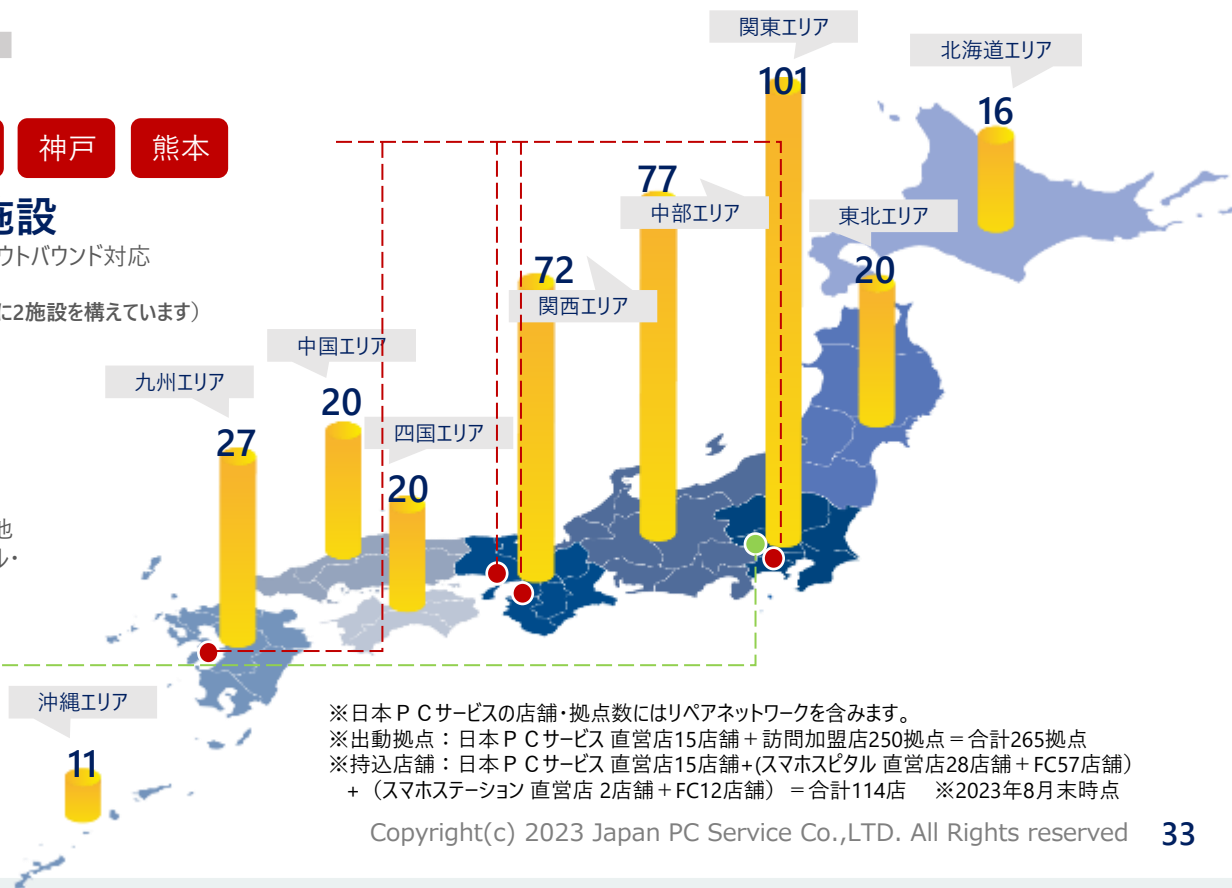
- ・テクニカルサポート・総合受付・アウトバウンド対応
- ・年中無休・24時間稼働
- ※全国4拠点・5施設（大阪本社内に2施設を構えています）



春日部

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 P C 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 P C サービス 直営店15店舗 + 訪問加盟店250拠点 = 合計265拠点
 ※持込店舗：日本 P C サービス 直営店15店舗 + (スマホスピタル 直営店28店舗 + FC57店舗)
 + (スマホステーション 直営店 2店舗 + FC12店舗) = 合計114店 ※2023年8月末時点

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（創業：2003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、デジタル機器の総合サポートサービス、コールセンター受託、定額保守・保証・保険付きサービスの設計 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：414名（うち、臨時雇用者159名） グループ全体：543名
グループ拠点	グループ出動拠点：全国364拠点【出動拠点：265拠点/持込店舗：全国114店舗】*1 日本PCサービス 直営店15店舗、加盟店250拠点【合計265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）：春日部 スマホスピタル 直営店28店舗、FC店57店舗【合計85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】 ※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	株式会社スマホスピタル、スマホステーション株式会社、株式会社Axis、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。日本PCサービス・リペアネットワークは、出動拠点・持込店舗数の両方に含まれます。
※各種数値は2023年8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（個人・法人） IT保守要員の人材派遣・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 機器の販売/モバイル切り替え提案
スマホステーション 		
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 通期	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 年間対応件数 70,065件 個人：72% 法人：28%	緊急トラブル解決 直営店 加盟店	売上比率 32.3% 件数 71,732件 単価 28,569円	売上比率 45.9% 件数 70,065件 単価 29,449円 <small>人材派遣などの売上を除き単価算出</small>	訪問年間 約58,000件 (PC・IoT機器・HEMS他) NECパソコン全国出張サービス 大阪ガス 住ミカタ・サービス 他	訪問サポート 年間 約11万件 個人：7割 法人：3割
	50名以下の小規模法人 新設 法人課	※旧ビジネスソリューション事業に含む	1 2 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	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	
	新設 人材派遣	※旧ビジネスソリューション事業に含む	学校・企業のIT保守要員の常駐派遣 大手通信会社 修理窓口の運営 イベントや施設のネットワーク保守 他	年間 約40,000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・医療DX化に伴う資格端末などの業務用機器 端末 他	
代行設定サポート 年間対応 39,550件	売上比率 9.1% <small>※リペアネットワーク含む</small> 件数 46,693件 単価 9,750円	売上比率 6.5% 件数 39,550件 単価 10,605円	営業利益率の高い案件を精査 + センター固定費削減		店舗持込サポート 年間 13万件以上 個人：9割以上
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 6.4%	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	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	
店舗持込 年間対応 130,150件	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 13.7%	年間 約130,000件 + 提携取り組み・法人修理 強化 個人：9割以上	大手通信事業者のスマホ修理窓口の受託 飲食等DX化に伴うモバイル端末の保守 大手MVNO保証に伴うスマホ修理 他
その他	リペアネットワーク IoTマーケティング ネットライン ミナソル	売上比率 8.9% <small>※リペアネットワーク除く</small>	売上比率 8.2%	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 通期	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	会員サービス 2023年8月期 自社：0.5% 提携：99.5%	売上比率 13.8% 会員 436,237名 保証・保険付き サービス 214,893名 保険付き 保守サービス 114社	売上比率 14.6% 売上構成比には 定額会員サービス他 ストック型商材など含む 会員： 426,300名 保証・ 保険付き： 228,610名 保守・ 保険付き： 315社	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 	
	保証・保険付きサービス 2023年8月期 自社：4.5% 提携：95.5%			アフターPCケア After PC Care	e-おうち Smart Life Support Service	<ul style="list-style-type: none"> ・角川ドワンゴVR機器保証 ・東宝ハウスホールディングス ・大手通信会社画面割れ保険付き ガラスコーティング ・大手MVNOスマホ保証 他
	保険付き保守サービス 2023年8月期 自社：95.2% 提携：4.8%			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 アフターPCケア After PC Care for Business OEM展開	20名以上の法人向け 定額保守サービス ※保守のみ 規模・要望に応じて内容カスタマイズ ぱそBIZ パソコンビジネスコンシェルジュ OEM展開 大手量販店 他	自社・提携会員 65.5万 会員
コール センター 受託	ヘルプデスク 売上比率 5.1%	※旧ビジネス ソリューション 事業に含む	売上比率 4.6%	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	法人保守会員 315社 電話・リモート によるサポート 17.7万件	
	新設 法人ヘルプデスク					

※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

〔参考資料〕事業別売上高

(百万円)

事業区分	グループ企業	2022年8月期	2023年8月期	前年同期差
フィールドサポート事業 小計		5,076	5,209	132
駆けつけサポート	日本 P C サービス	2,020	2,957	936
代行設定サポート		461	420	△40
キッティング		-	415	415
旧：ビジネスソリューション		1,002	-	△1,002
店舗持込サポート (Axisのその他 (部品販売) を含む)	スマホスピタル・Axis スマホステーション・	1,447	1,408	△38
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 日本 P C マーケティング	675	711	36
内部売上高消去		△530	△705	△174
会員サポートセンター事業 小計		1,178	1,239	61
会員サポート	日本 P C サービス	862	943	81
コールセンター受託		316	296	△19
グループ連結合計		6,255	6,449	194

※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

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
管理本部 経営企画担当

E-mail

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

