



日本PCサービス株式会社

2024年8月期 第2四半期
決算説明資料

証券コード **6025**



DX社会で生まれる課題を解決する『デジタルの総合病院』。

— コンセプト —

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

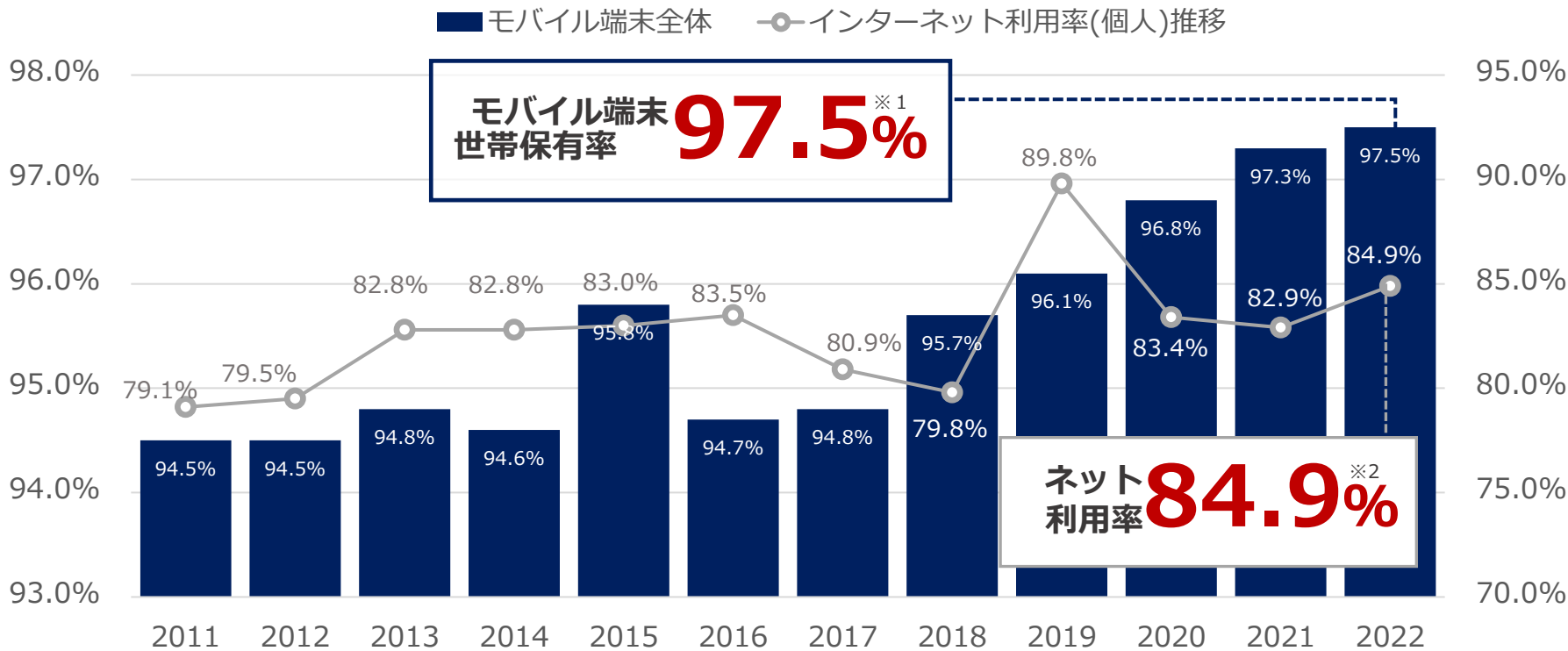
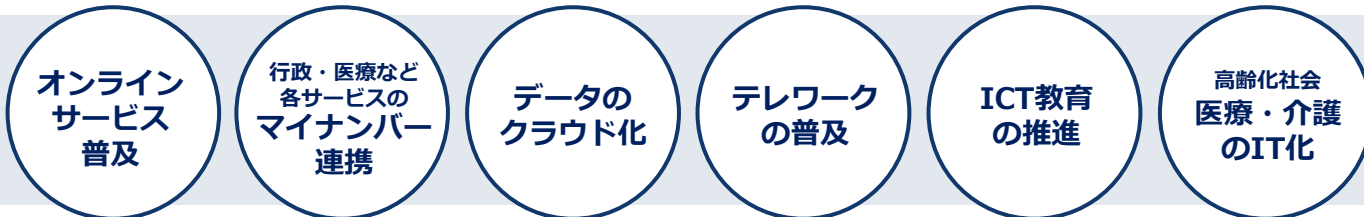
 **スマホホスピタル**
by 日本PCサービス

 **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①

DX化でモバイル端末の利用率も97%を超え
デジタル機器・情報通信ネットワークは「電気・ガス・水道」と共に重要な生活インフラに

社会全体でDX化が加速



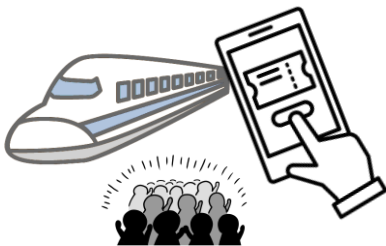
※1 総務省『令和5年版 情報通信白書』2022年情報通信機器の世帯保有率 ※2 総務省『令和5年版 情報通信白書』2022年インターネット利用率(個人)

当社グループを取り巻く環境②

オンラインチケット

キャッシュレス決済

オンラインバンキング



もしも
スマホが壊れたら...



ウイルス感染

サイバー攻撃



もしもの
セキュリティ対策
万全ですか？

生活インフラとなったデジタル、もしものトラブル “どうする？”

オンライン医療・介護



もしも
ネットワークが不安定だったら...

スマートシティ化

社会のDX化



DX化への
準備は万全ですか？

当社グループを取り巻く環境③

DX化の一方で、新たな社会課題も発生 “デジタルを必要とする人ほど使いこなせない”
“デジタルトラブルが起きると生活や業務に大きな影響が出る”ように

DX社会ならではの
新たな課題



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

デジタルデバイド解消

フィッシング被害増加※1
60代以上のインターネット
利用率低下※2

セキュリティ対策※1

ランサムウェア被害
件数が高水準で推移

日本企業の課題※2

- ・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社会で起こる社会課題を 日本PCサービスが解決。

※1 令和5年 警視庁発表 ※2 総務省『令和5年版 情報通信白書』

当社グループを取り巻く環境④

さらにデジタル化が進む未来

FUTURE 20XX



空飛ぶ車・一家に1台ロボットの時代

デジタルインフラを支える『デジタルの総合病院』
デジタルホスピタルが当たり前になる**新しい文化作りを目指しています**



 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー

02. 2024年8月期 第2四半期 連結業績

03. 2024年8月期 見通しと戦略

04. サステナビリティ

05. 会社情報



2024年8月期 第2四半期
連結業績

売上高 **3,005**百万円

前年同期比 : 95.0% 

売上総利益 **1,205**百万円

売上総利益率 : 40.1%

前年同期比 : 104.8% 

営業利益 **25**百万円

営業利益率 : 0.8%

前年同期比 : +44百万円 

Point **1**

売上総利益が改善

売上総利益率 +3.8%(前年同期比) 

前期より取り組んでいた法人向けサポートの構造改革*により売上総利益改善。利益率の高い、会員サポートセンター事業が伸長し、売上総利益1,205百万円、売上総利益率40.1%で着地。

Point **2**

営業利益は黒字

営業利益率 +1.4%(前年同期比) 

前期赤字だった営業利益は黒字で着地。リブランディングによる広告宣伝費が増加するも、営業利益25百万、営業利益率0.8%で改善傾向。

*2022年8月期の法人向けサポート利益率の大幅低下を受け、前期より構造改革に着手。スポット案件の見積精緻化、不採算案件の見直し・収益性を重視した受注判断など、適正利益を確保できる事業構造への見直し。



 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー
- 02. 2024年8月期 第2四半期 連結業績**
03. 2024年8月期 見通しと戦略
04. サステナビリティ
05. 会社情報



2024年8月期 第2四半期 連結業績

- 前期より取り組んでいた法人向けサポートの利益率の改善に向けた構造改革に伴い、売上高は主にキitting等で減収、売上総利益は+55百万の増益。
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は子会社のリペアネットワークを売却した結果、+64百万の増益。

(百万円)

	2023年8月期 通期	2023年8月期 第2四半期	2023年8月期 第2四半期	
	実績	実績	今期実績	前年同期比 増減
売上高	6,449	3,164	3,005	△158
売上総利益	2,376	1,149	1,205	+55
売上総利益率	36.8%	36.3%	40.1%	+3.8%
営業利益	25	△19	25	+44
営業利益率	0.4%	△0.6%	0.8%	+1.4%
経常利益	△12	△20	16	+36
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	△14	49	+64

2024年8月期 第2四半期 事業別売上構成

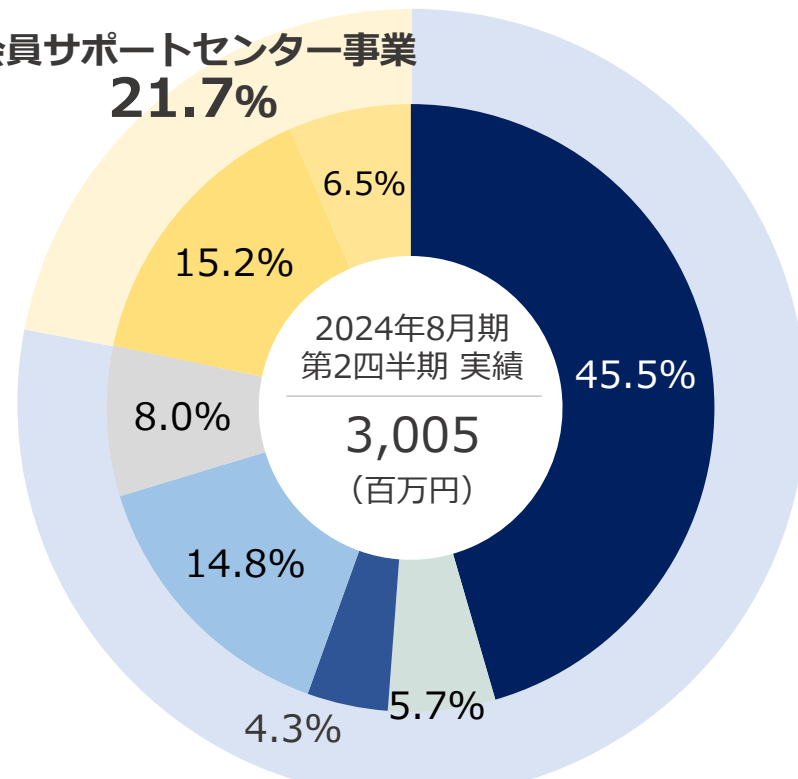
- 法人向けサポートの構造改革により、フィールドサポート事業は減収。DX化に伴うコールセンター受託事業の増収により、会員サポートセンター事業の売上構成比拡大。

(百万円)

事業区分	売上高	前年同期 比増減
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 ■ キッティング ■ 店舗持込サポート ■ その他	2,353	△217
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	652	+59

会員サポートセンター事業

21.7%



2024年8月期
第2四半期 実績

3,005
(百万円)

45.5%

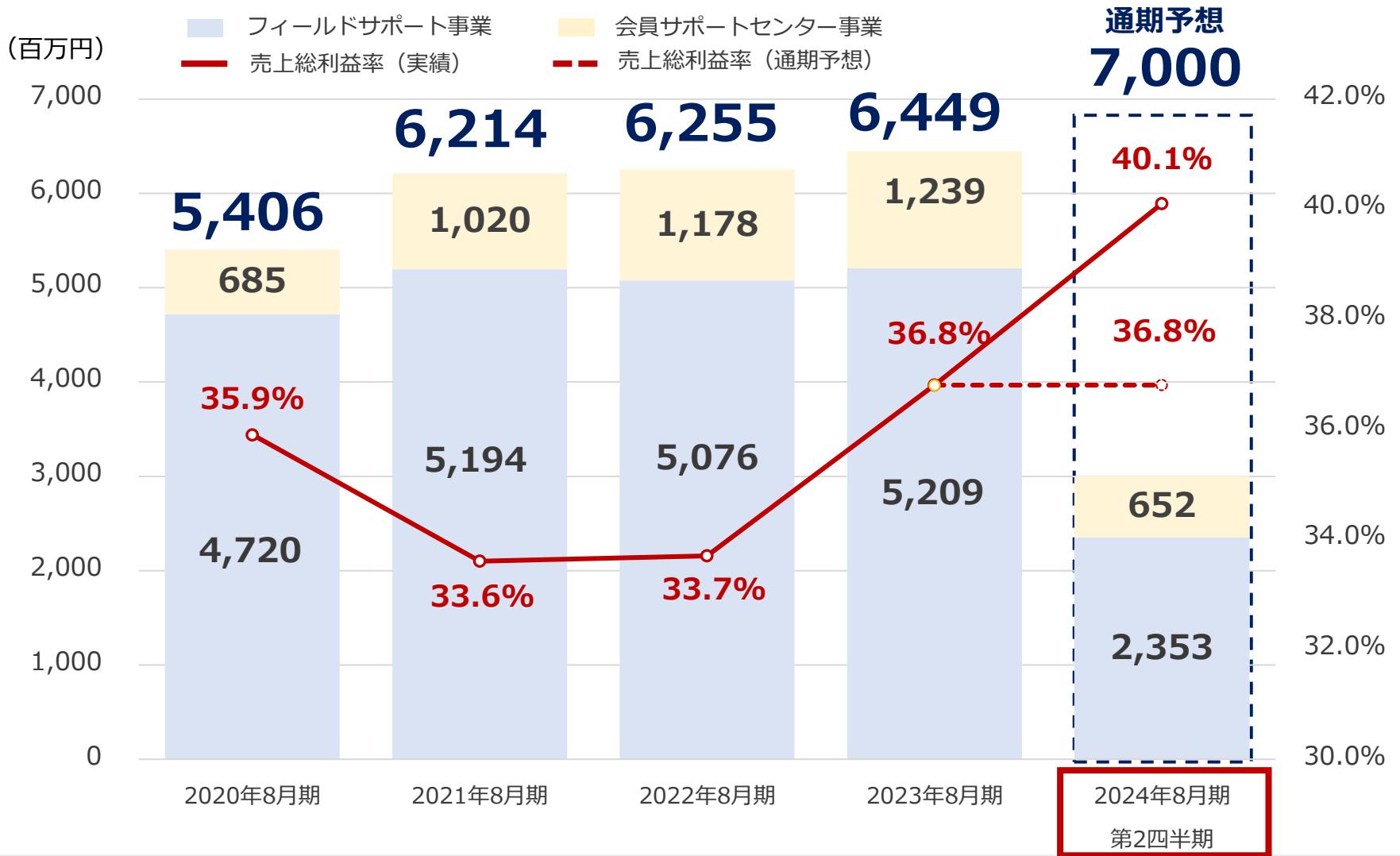
フィールドサポート事業

78.3%

※表示単位未満は切り捨て

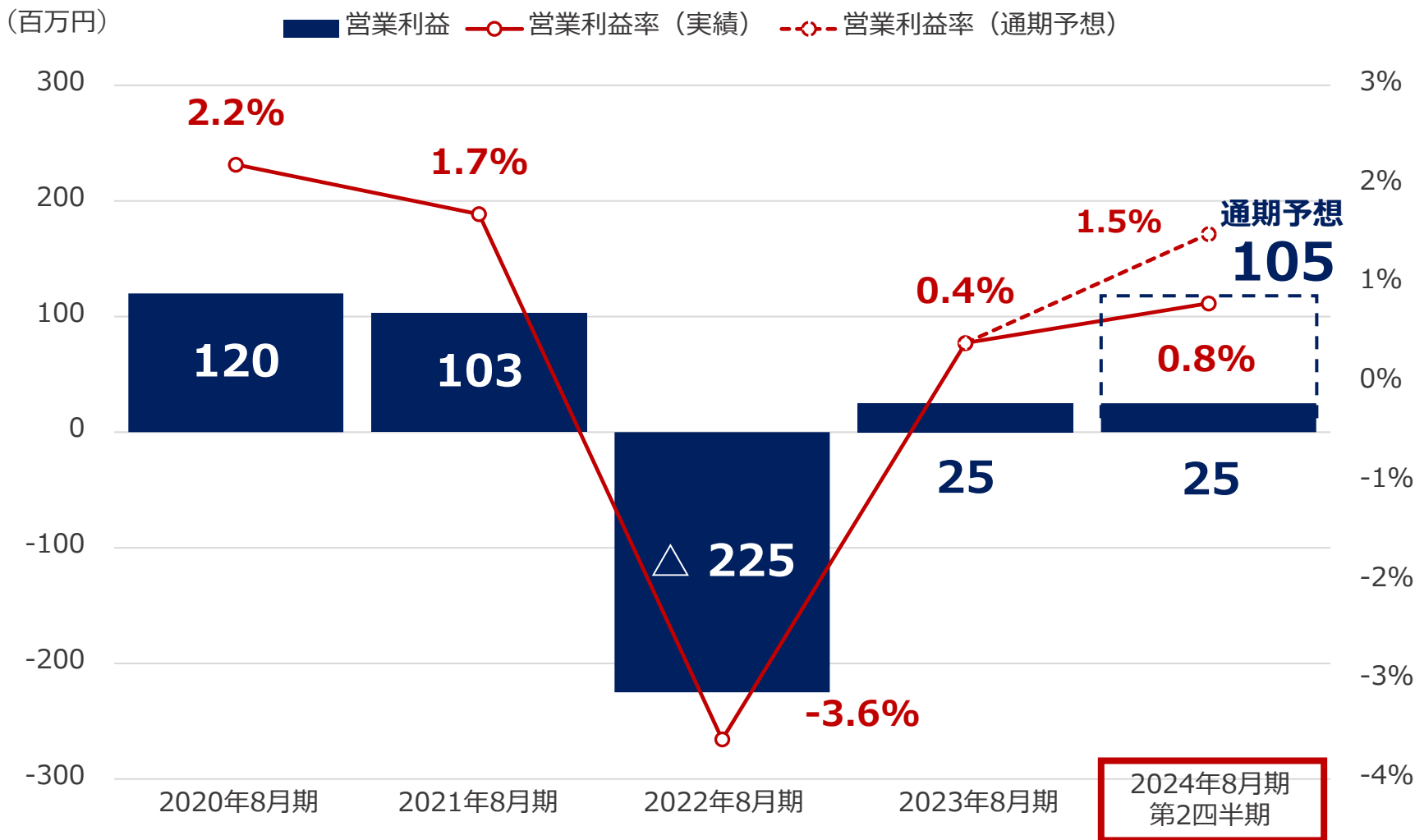
売上高推移（過去5期）

- 売上総利益率は通期予想の36.8%を上回り、堅調に推移。



営業利益推移（過去5期）

- 営業利益率は前期比+0.4%。予定していたテレビCMへの投資など広告宣伝費の増加で通期予想の1.5%には満たないが回復傾向。



売上原価および販売管理費の主要項目

- 売上原価のうち、商品・原材料は原価率の改善、外注費は売上に連動して減少。キitting事業の固定コスト最適化に伴いその他原価が減少。
- 販売管理費については、主にテレビCMによる広告宣伝費で増加。

(百万円)

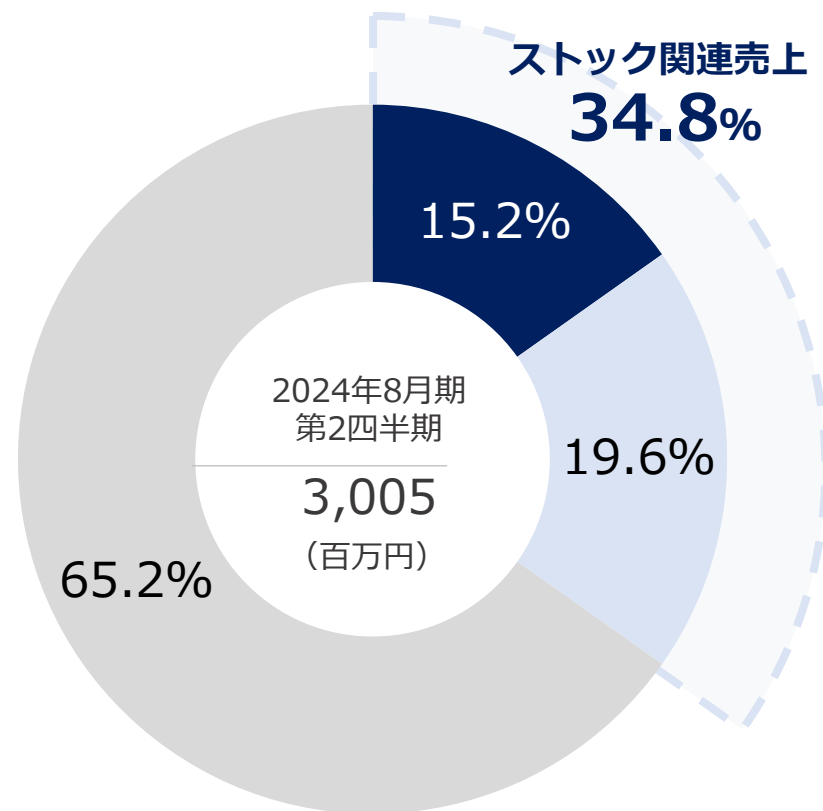
	2023年8月期 通期	2023年8月期 第2四半期	2024年8月期 第2四半期		
	実績	実績	実績	前年同期差	前年同期比増減
売上高	6,449	3,164	3,005	△158	95.0%
売上原価	4,072	2,014	1,799	△214	89.4%
人件費	1,222	596	622	+25	104.2%
外注費	779	422	353	△68	83.8%
商品・原材料	1,443	656	533	△123	81.2%
その他	629	338	290	△47	85.9%
販売管理費	2,350	1,169	1,180	+11	101.0%
人件費	1,026	530	480	△49	90.6%
広告宣伝費	265	128	153	+24	119.3%
減価償却費	53	26	24	△1	93.2%
のれん償却費	83	41	41	△0	99.4%
その他	924	441	480	+38	108.7%

2024年8月期 ストック型売上構成比

- 会員サポート事業の売上が維持されたことによりストック型売上の構成比が前年同期比で拡大。

(百万円)

事業区分	売上高	前年同期比増減
■ ストック型売上※1 会員サポート	456	△1
■ ストック+フロー型売上※2 駆けつけサポート <small>(人材派遣関連の売上高)</small> キットイング その他 <small>(IoTマーケティング・ネクストライン・ミナソル)</small> コールセンター受託	589	△68
■ フロー型売上 駆けつけサポート <small>(人材派遣関連の売上高除く)</small> 代行設定サポート 店舗持込サポート※3 その他 (リペアネットワーク)	1,959	△87



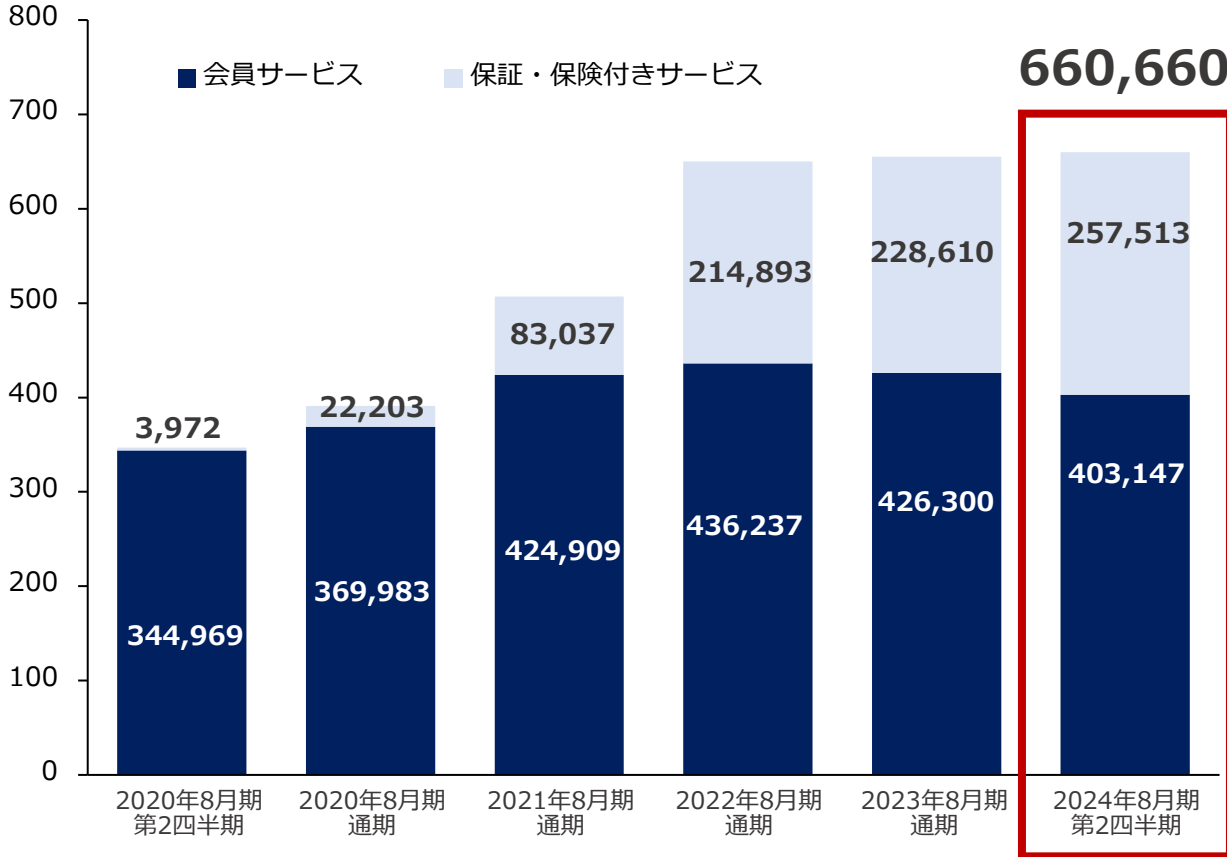
- ※1 ストック型売上とは、定額かつ継続的なサービスの売上及び会員サポート売上を示します。フロー型売上とは、主にスポットで発生する売上を示します。
- ※2 ストック+フロー型売上は、定額固定のストック型売上以外に、一部フロー型売上が発生する事業が対象です。
- ※3 スマホスピタルの吸収合併に伴い店舗持込サポートは今期より、フロー型売上に計上しています。

2024年8月期 注力施策 ストック型売上の拡大

- 会員サービスの会員数は減少するも売上高への影響は軽微。保証・保険サービスは、リカバリメディア付帯の新サービスが堅調な伸び。法人向け保守サービスは引き続き増加。

■ 個人向け定額会員サービス 会員数推移

会員数 (千人)



■ 保険付き保守サービス 法人契約社数



*契約社数でカウント
定額保守サービス「ぼそ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



 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー
02. 2024年8月期 第2四半期 連結業績
- 03. 2024年8月期 見通しと戦略**
04. サステナビリティ
05. 会社情報



- 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を継続。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と、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、法人向けサポート強化。

(百万円)

	2024年8月期 通期	2024年8月期 第2四半期	
	期初予想	実績	進捗率
売上高	7,000	3,005	42.9%
売上総利益	2,576	1,205	46.8%
売上総利益率	36.8%	40.1%	-
営業利益	105	25	23.9%
営業利益率	1.5%	0.8%	-
経常利益	95	16	17.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (または四半期純利益)	60	49	82.6%

2024年8月期 期初予想

売上高 **7,000**百万円

売上総利益 **2,576**百万円

売上総利益率：36.8%

営業利益 **105**百万円

営業利益率：1.5%



新規施策



新規事業の開始 IoTリフォーム

中期経営目標2025に向け、IoTリフォーム事業を開始。新たな収益源を確保。

● 注力施策 1



リブランディング 『デジタルホスピタル』戦略

認知拡大とグループシナジー強化

● 注力施策 2



法人向けDXサポート強化 収益率の向上

DX化で高まる法人向けサポートの強化
対応範囲拡大・収益率の改善

● 注力施策 3



定額会員サービス ストック型売上の積み上げ

保証・保険付きサービスの純増
により、収益基盤の安定化

● 注力施策 4



店舗持込サポート事業の 経営効率化とシェア拡大

関連子会社 3社合併による経営効率化
スマホ修理事業の業界シェア拡大

Web集客の回復と並行し店舗数の拡大で
業界シェアを高める

法人の業務用端末修理による収益源確保

これまで 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

年間
約**11万**件

訪問



年間
約**13万**件

店舗持込



年間
17.7万件

電話・リモート



グループ年間：約**42万**件

これから デジタルホスピタルブランドの店舗展開
ブランド統一でグループシナジー最大化

TV CMなど新たな集客で認知向上

デジタルホスピタルコンセプト店に続き、新店舗も展開



2024年1月～3月
テレビCM開始



公開中



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

 **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

収益率の高い法人向けサポート領域を拡大



IT人材派遣

企業のIT人材が不足



企業DX
IT保守要員の常駐派遣



エンタメDX
イベント・大会の
ネットワーク保守



プロ人材派遣スキーム構築
ITソリューション導入における
上流工程まで対応可能に



法人向け代行設定

導入企業の設置設定
リソース・ノウハウ不足



飲食・観光DX
配膳ロボット
お掃除ロボット

医療DX
マイナ保険証認証端末
オンライン診療

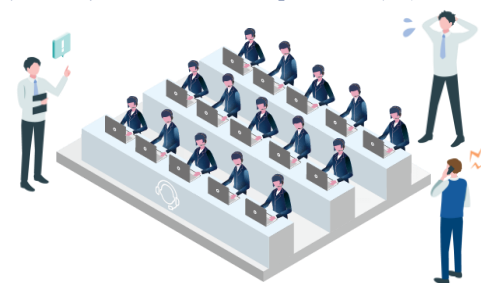


収益率の高い法人向け
サポート強化により単価向上
(10,605円→12,829円) *



法人ヘルプデスク

ソリューション導入後
アフターサポートニーズ



自治体・企業DX
スキルにあわせた
利用者向けのサポート拡充



教育関連・民間企業の
DX化に伴う
BPO・アウトソーシング業務の拡充

*2023年8月期 通期実績と2024年8月期 第2四半期実績の代行設定サポート事業（個人向け・法人向け含む）の単価比較

DXサポートニーズ増加に伴い、対応範囲を広げ、新たな取り組みも進行中

大手 携帯キャリア	大手 出版社	医療系 SIer	大手医療・介護 製品メーカー	スマートシティ プロジェクト
				
全国の店舗へ 駆けつけ保守	デジタル教科書 トラブルサポート	電子処方箋 代行設定サポート	介護用ベッドの 代行設定サポート	某スマートシティ へ常駐人材派遣
駆けつけ	コールセンター受託 駆けつけ	代行設定	代行設定	駆けつけ（人材派遣）
全国数千店舗規模 のIT駆けつけ保守 月間300件以上の 対応を想定	全国の学校教職員 ・教育委員会向け デジタル教科書の ヘルプデスク及び 緊急駆けつけ	医療DX化に伴い 全国の薬局へ電子 処方箋システムの 代行設定サポート	見守り機能付き 介護用ベッドの 代行設定サポート	スマートシティ内 へ5名の常駐派遣 スマートライフ実 現のためIoT機器 導入サポート

2019年の開始以降、保証・保険付きサービスは純増

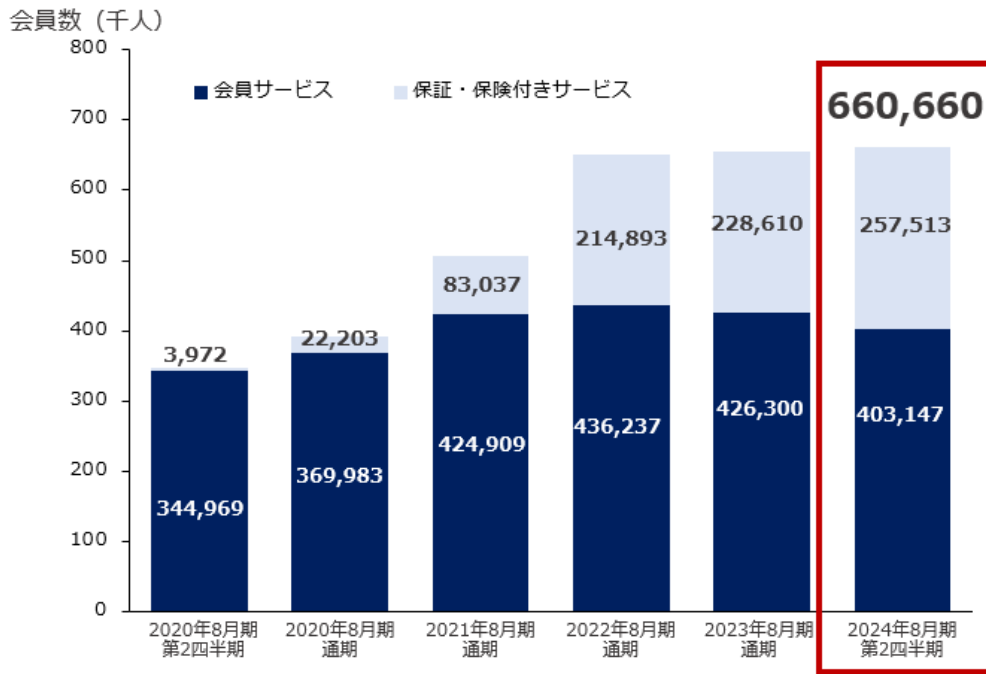
20名以下の法人を中心に加入企業増加

個人
会員数 **66万** 会員突破

保証・保険付きサービス
前期末より28,903名増 **25万** 会員

法人
会員社数 **352** 社

前期末より37社増



新サービス **2023年10月開始**
会員数大幅増

大手家電量販店
リカバリメディア
付帯の補償

この他、法人向けのサービスが増加。
また、増えるネット詐欺に対応した**保険付きサービス**など
新サービスの提携
開始予定。



関連子会社の合併による経営効率化と事業譲渡などによりシェア拡大
法人の業務用端末の修理の強化による新たな収益源の拡大も継続



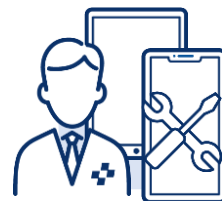
2023年12月 関連子会社の合併
2024年3月 スマホ修理の事業譲渡

スマホスピタルへ事業を集約し経営効率化
スマホ修理事業のシェア拡大

 **スマホスピタル**



事業譲渡による業界シェア拡大



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
業務用端末・学習用端末の修理増加

2023年8月期 第2四半期		
スマホ 506台	タブレット 139台	タブレットPC 808台 他
↓		
2024年8月期 第2四半期		
スマホ 1,142台	タブレット 161台	タブレットPC 997台 他
前年同期比 58%増		

※2024年8月期上半期 スマホスピタル法人の業務用端末の修理実績

前期課題となったWeb集客の体制直しによる回復と連動
新規出店・事業譲渡など全国へ積極的な店舗拡大により業界シェアを高める

2024年
2月末時点

グループ合計
全国 **107** 店舗

2024年
3月31日

+ **23** 店舗



2024年3月 : NEW OPEN
駅地下直結 天王寺ミオ店

2024年8月期 下半期
関東・中国エリア 他
新規出店予定

2024年3月 : NEW OPEN
メガ・ドンキ内出店 岐阜店



スマホ修理店舗 事業譲渡



2024年8月期
下半期よりグループ化

2024年3月時点 グループ店舗数

130 店舗

当社のワンストップサポートインフラと建材商社・電材商社とのタッグで戸建て新築・リノベーション時にスマートホーム化できるワンパッケージを構築予定

2024年 2月末時点 IoTリフォームパッケージの開始に先行し
スマートホーム導入設定サポート実績 約 200戸

戸建向けISP

使用環境にあわせた最適なネット回線の選定・提供



IoTデバイス

お客さまのニーズにあわせ各種IoTデバイスの調達・提供



IoTサポート

入居時の各種連携設定・アフターサポートからトラブル解決まで対応



三菱地所の総合スマートホームサービス『HOME TACT』
総代理店契約の締結予定

三菱地所の総合スマートホームサービス

HOMETACT

三菱地所

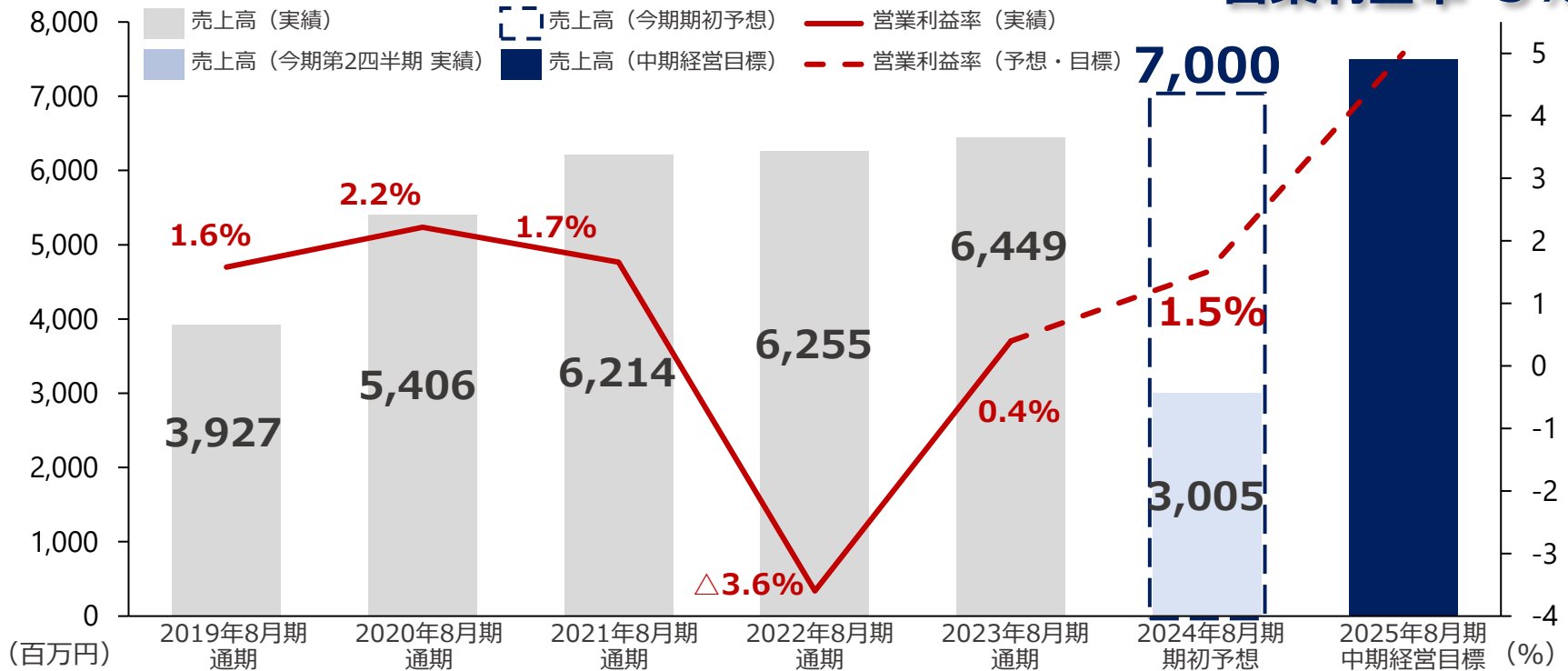
多様な企業パートナーとのつながりにより、これまでにない新しいライフスタイルの創造を目指します。

YONOMI amazon alexa Google Home LINE R-1000 PC Service LIXIL DXVZ
Mitsubishi MOWA L'Inough OSAKI L'InoSmart LifeSmart sQmify PHILIPS Hue
Panasonic KOZUMI NORITZ 宇天電機 Rinnai iRobot
SONOS and more...

中期経営目標2025

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
- ストック型売上の積み上げ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

中期経営目標に向けた進捗（営業利益増減計画）

2023年8月期実績の営業利益から中期経営目標までの収益増減要因

フィールドサポート：売上高増加

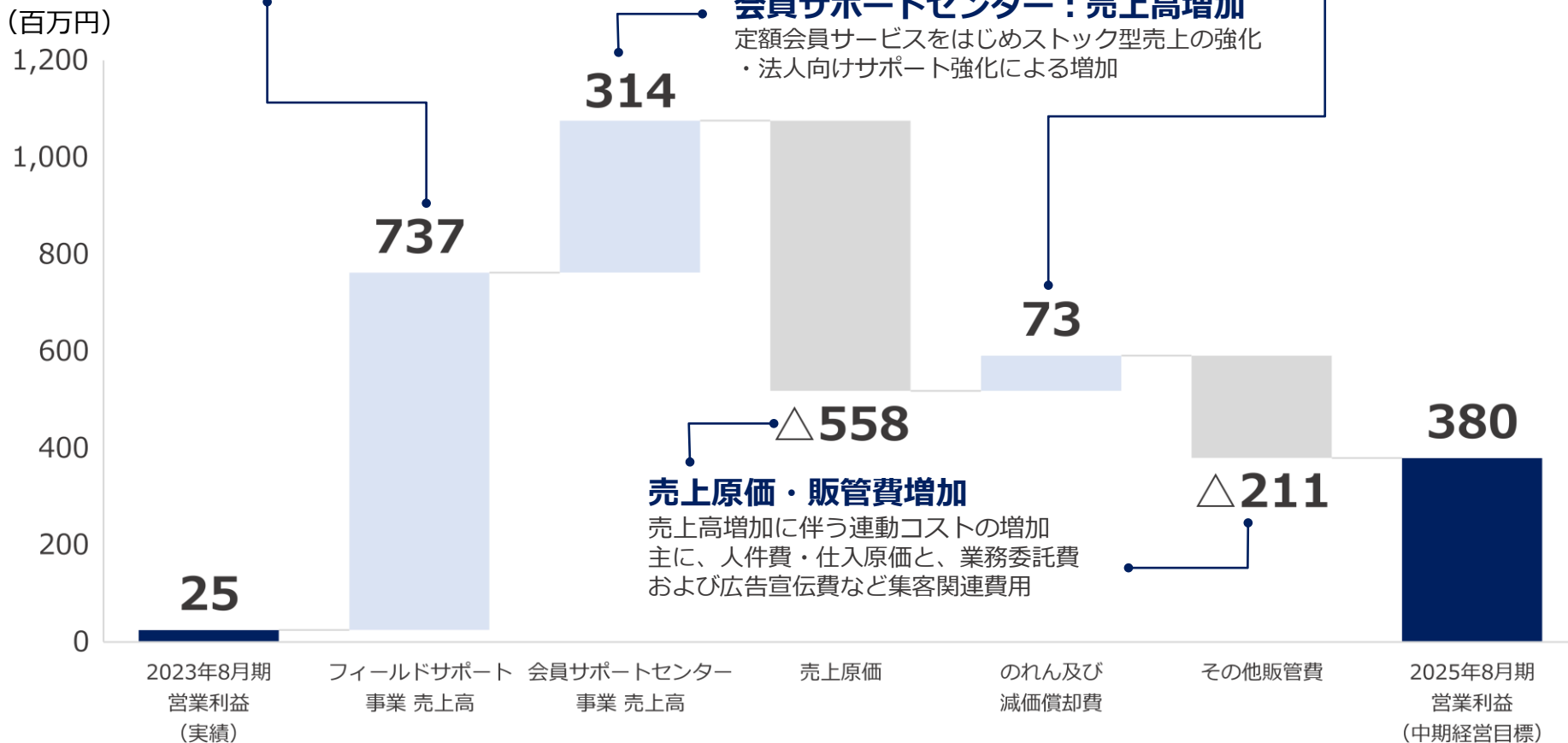
デジタルホスピタル戦略・法人向けサポート強化
IoTリフォーム事業の開始 など認知向上と事業領域の拡大

のれん・減価償却：営業利益増加

過去のM&Aによるのれん・減価償却が進み、償却費用の減少

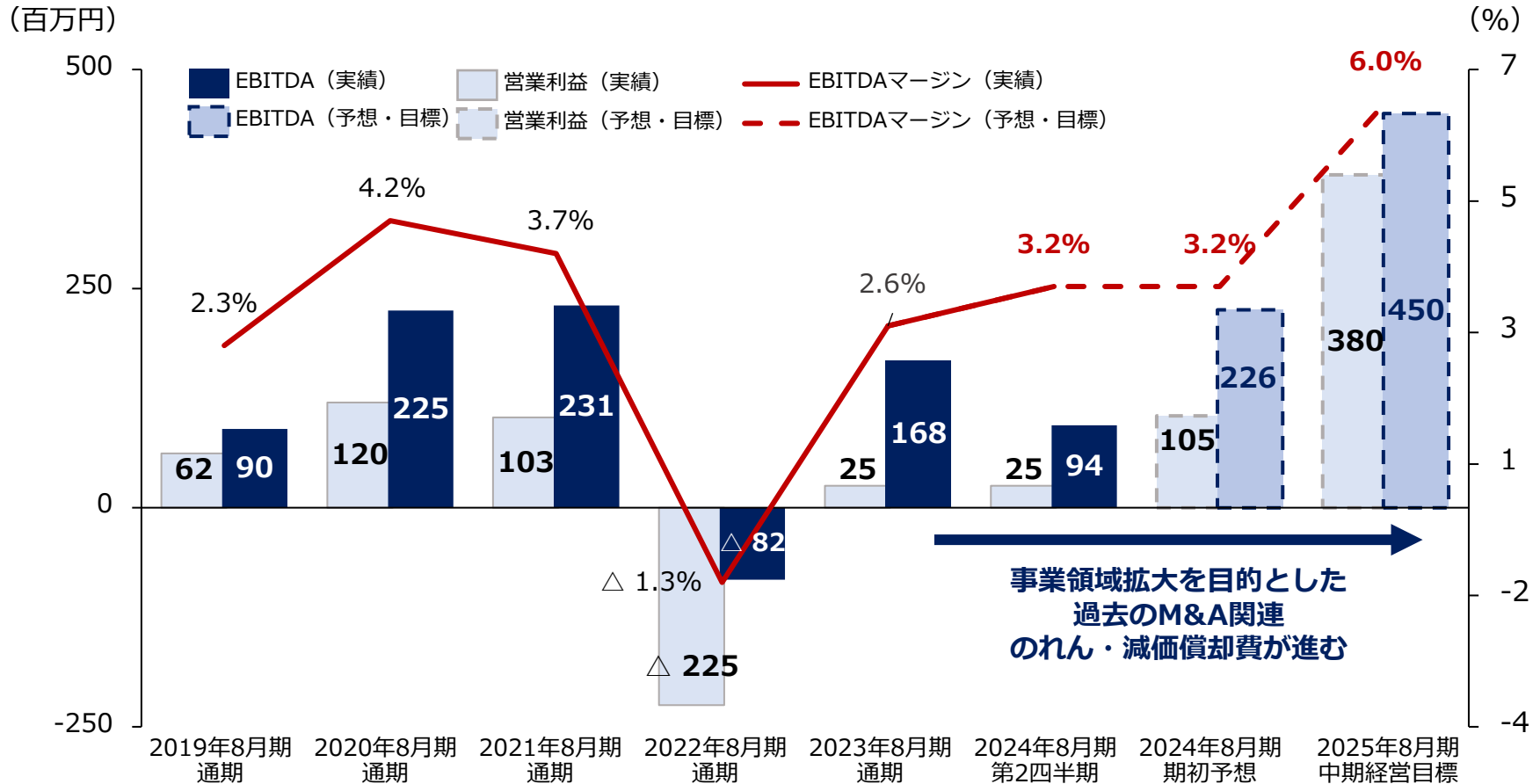
会員サポートセンター：売上高増加

定額会員サービスをはじめストック型売上の強化
・法人向けサポート強化による増加



中期経営目標に向けた進捗（EBITDA）

営業利益からのれんおよび減価償却費を加えたEBITDA*の推移



* EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却額、EBITDAマージン：EBITDA÷売上高



 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー
02. 2024年8月期 第2四半期 連結業績
03. 2024年8月期 見通しと戦略
- 04. サステナビリティ**
05. 会社情報



日本PCサービスのサステナビリティ

「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、デジタル機器・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、ワンストップでサポートすることで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

人を尊重する経営

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お客さまサポートにあたる従業員を中心に、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2024（大規模法人部門）認定。



2024
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。
2024年3月、健康経営優良法人2024
（大規模法人部門）に認定。

※各種数値：2023年8月時点

事業を通じた社会への貢献

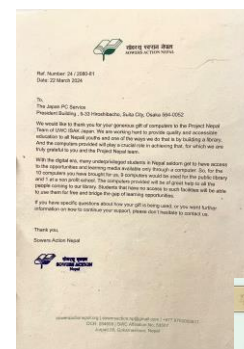
生活インフラとして重要度の増す情報通信ネットワークを支え デジタル社会を支える活動を継続

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

- 2024年：プロジェクトネパールに賛同
長野の高校生と連携し、学習環境の向上のため、
ネパールの学校へ学習用パソコンの寄贈
- 2023年：弁護士監修のもと『生前デジタルデータ
整理ガイド2023』をWebで無料提供
(2018年より毎年発行)
- 2022年：児童養護施設の子どもたちのICT学習
環境改善のため、学習用パソコン・タブレットの
寄付を、2020年より全5回・10施設へ提供
- 2022年：りそな銀行『SDGs推進私募債』を通じ
SDGs市民社会ネットワークへ寄付
- 2019年：じゅうろくSDGs私募債『つながるこ
ころ』の発行を通じ岐阜県図書館へ、児童書の寄贈
- 2016年：熊本地震の復興支援として宇土市役所・
御船町役場へパソコンを各10台寄贈
- 特定非営利活動法人 IT整備士協会のスマートフォン
整備士・社内IT整備士など新資格の構築
他、社会全体のITリテラシー向上に向けた活動



▲プロジェクトネパール 現地寄贈の様子



◀プロジェクト
ネパール
現地の学校から
のお礼状



▶弁護士が監修
『生前デジタル
データ整理
ガイド』

環境負荷低減への取り組み

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。
- 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の推進（節電・クールビズ導入他）。

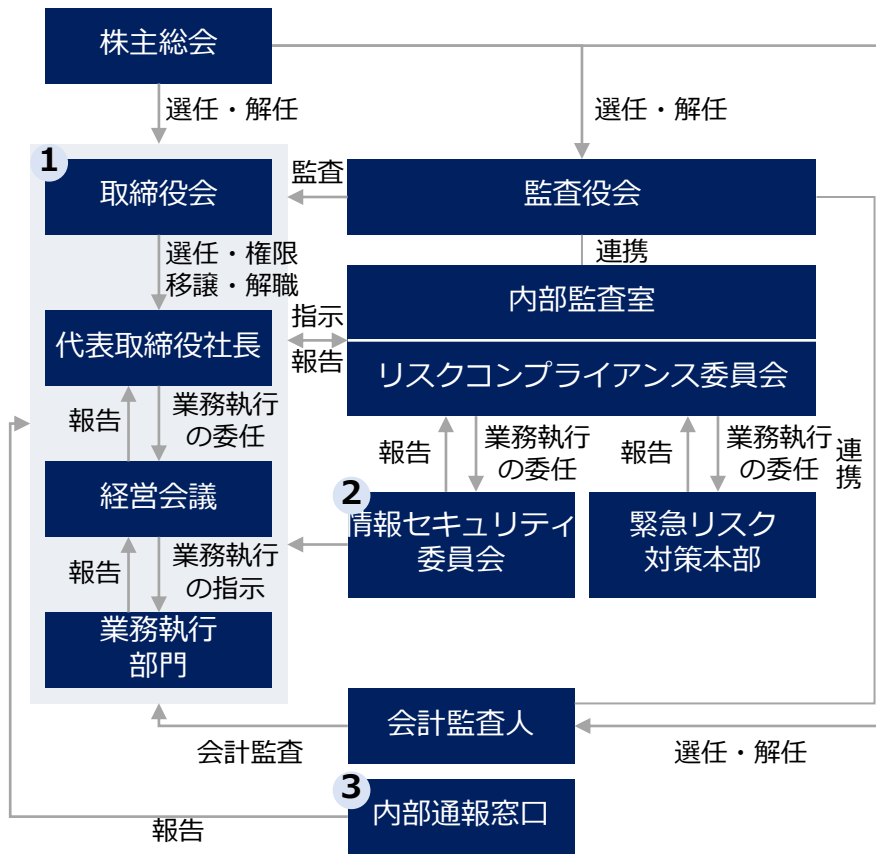


事業を通じた取り組み および 社内における取り組み

ガバナンス/リスク管理

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

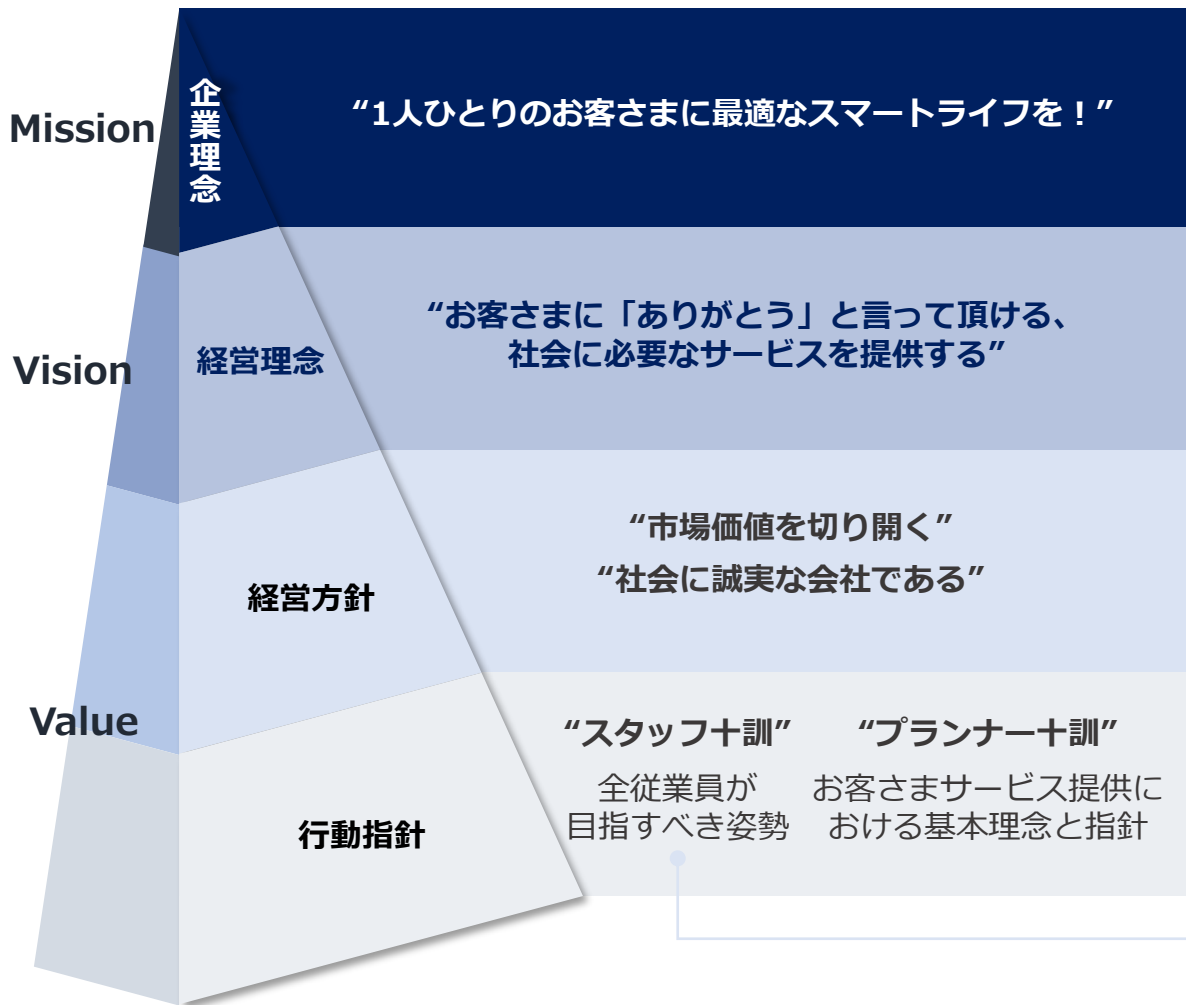
2006年情報セキュリティ委員会設置。

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

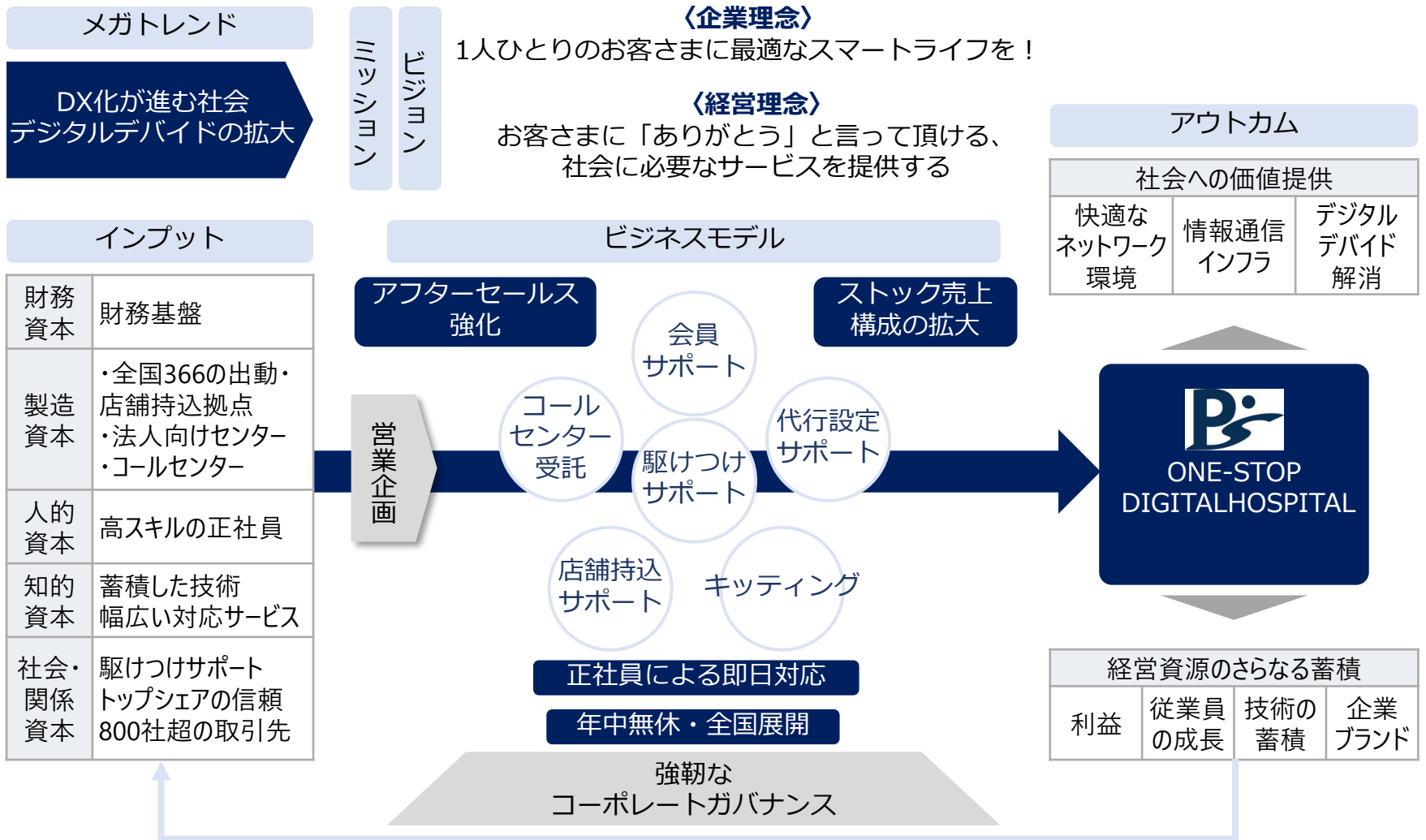


<スタッフ十訓>

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





 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー
02. 2024年8月期 第2四半期 連結業績
03. 2024年8月期 見通しと戦略
04. サステナビリティ
- 05. 会社情報**



会社情報

会社名	日本 P C 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、キッティング、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 P C サービス単体：411名（うち、臨時雇用者166名） グループ全体：551名
グループ拠点	グループ出動拠点：全国366拠点【出動拠点：273拠点/持込店舗：全国107店舗】*1 日本 P C サービス 直営店14店舗、加盟店259拠点【合計274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29店舗、FC店64店舗【合計93拠点】
グループ会社	株式会社スマホスピタル、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 P C サービス・スマホスピタルの実績。日本 P C サービスは、出動拠点・持込店舗数の両方に含まれます。

※2024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 P C 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、パーツ販売、中古買取/販売 機器の販売/モバイル切り替え提案 モバイル端末の部品仕入れ・販売・配送
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 	※NPO法人 グループ連結対象外	整備士資格の認定

当社グループのサポートインフラ



273拠点

93店舗

直営14店舗

出動259拠点

直営29店舗

FC64店舗

全国 **366**拠点

出動拠点：273拠点・持込店舗：107店舗
+コールセンター：5施設・キitting：1拠点



コールセンター：5施設

大阪本社 2施設 | 新宿 | 神戸 | 熊本

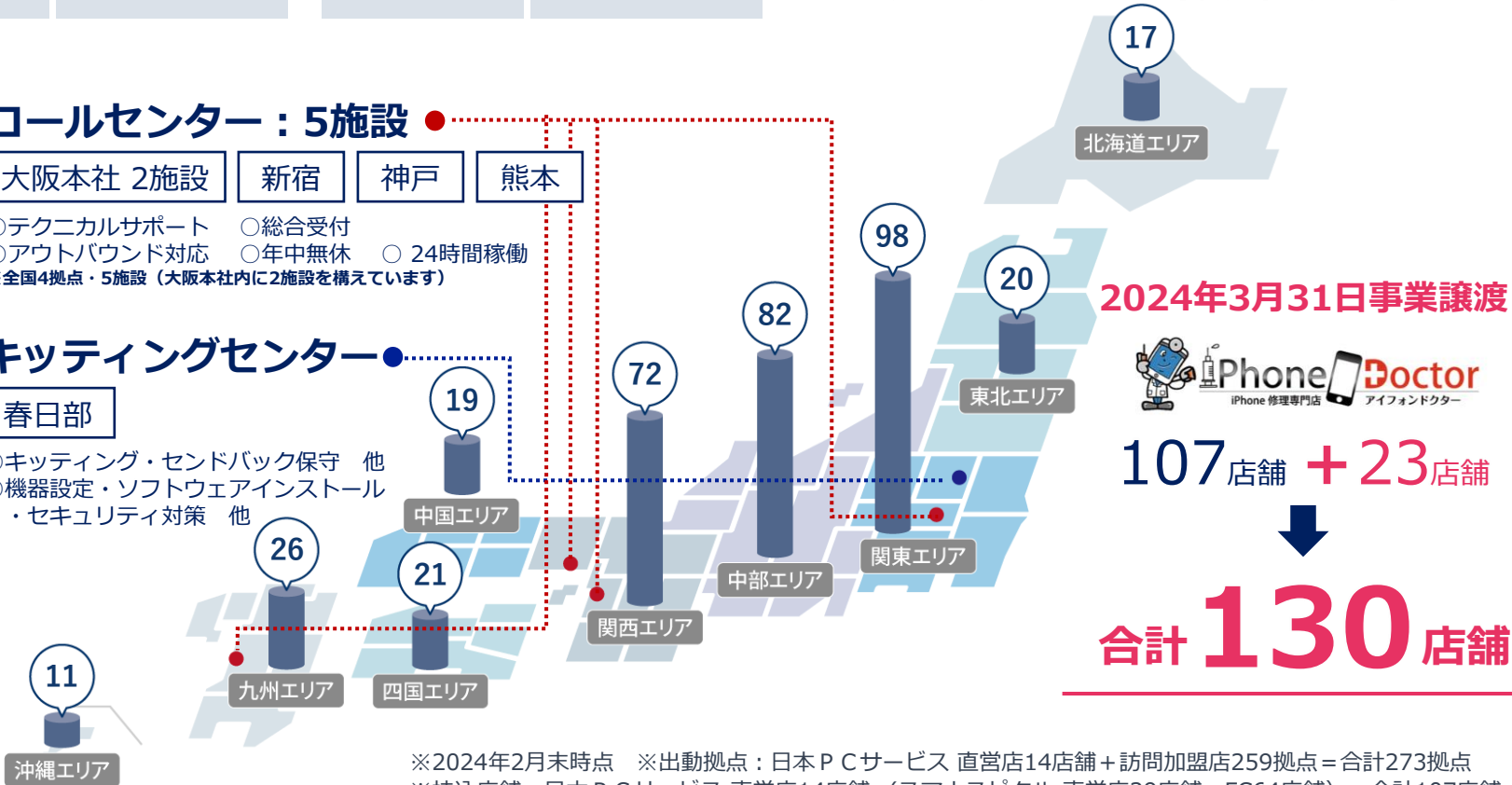
- テクニカルサポート
 - 総合受付
 - アウトバウンド対応
 - 年中無休
 - 24時間稼働
- ※全国4拠点・5施設（大阪本社内に2施設を構えています）



キittingセンター

春日部

- キitting・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



2024年3月31日事業譲渡




107店舗 + 23店舗






合計 **130**店舗

※2024年2月末時点 ※出動拠点：日本PCサービス 直営店14店舗+訪問加盟店259拠点=合計273拠点
※持込店舗：日本PCサービス 直営店14店舗+(スマホスピタル 直営店29店舗+FC64店舗) =合計107店舗

〔参考資料〕 フィールドサポート事業

事業分類		2023年8月期 通期	2024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 45.9%	売上比率 45.5%	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名以上の 法人 法人課	件数 70,065件	件数 31,570件		
	年間対応件数 70,065件 個人：72% 法人：28%	人材 派遣	単価 29,449円 <small>人材派遣などの 売上を除き単価算出</small>	単価 30,970円	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
代行設定 サポート		売上比率 6.5%	売上比率 5.7%	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	
年間対応 39,550件		件数 39,550件	件数 14,798件	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	
キッティング		売上比率 6.4%	売上比率 4.3%	Sier・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ッティング作業 など	
店舗持込	スマホホスピタル	売上比率 13.7%	売上比率 14.8%	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	
年間対応 130,150件		売上比率 8.2%	売上比率 8.0%	店舗持込サポート 年間 13万件以上 個人：9割以上	
その他	IoTマーケティング ネクストライン ミナソル			自社集客および提携により、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	

〔参考資料〕 会員サポートセンター事業

事業分類		2023年8月期 通期	2024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	会員サービス 2023年8月期 自社：0.5% 提携：99.5%	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	売上比率 15.2%	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%	会員： 426,300名	会員： 403,147名	 	<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 ・大手量販店PCリカバリメディア付帯サービス ・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%	保証・ 保険付き： 228,610名	保証・ 保険付き： 257,513名	20名以下の法人向け 保険付き保守サービス  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  パソコンビジネスコンシェルジュ OEM展開 大手量販店 他
	ヘルプデスク 2023年8月期 自社：4.6% 提携：99.5%	保守・ 保険付き： 315社	保守・ 保険付き： 352社		
コールセンター受託 ヘルプデスク 法人ヘルプデスク	売上比率 4.6%	売上比率 6.5%		コールセンター受託例 コンシューマー向けサポート <ul style="list-style-type: none"> ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・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
66万
会員

法人保守会員
352社

電話・リモート
サポート 年間
17.7万件

〔参考資料〕 事業別売上高

(百万円)

事業区分	グループ企業	2023年8月期 第2四半期	2024年8月期 第2四半期	前年同期差
フィールドサポート事業 小計		2,571	2,353	△217
駆けつけサポート	日本PCサービス	1,367	1,366	△0
代行設定サポート		222	170	△52
キッティング		255	129	△125
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 ^{※1} スマホステーション ^{※1}	459	445	△13
その他(家電修理 ^{※2} ・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 ^{※2} IoTマーケティング ネクストライン・ミナソル	266	241	△25
会員サポートセンター事業 小計		593	652	+59
会員サポート	日本PCサービス	458	456	△1
コールセンター受託		134	195	+61
グループ連結合計		3,164	3,005	△158

※1 Axis・スマホステーションが2023年12月1日付でスマホスピタルへ吸収合併したことに伴い、各社の売上高は内部取引消去後の金額

※2 リペアネットワークは2024年2月29日付で株式譲渡

※ 表示単位未満は切り捨て

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@pc-service.jp

コーポレートサイト

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



2024
健康経営優良法人
Health and productivity



NEXT
NAGOYA
STOCK EXCHANGE
ネクスト上場
証券コード 6025