



日本PCサービス株式会社

2024年8月期（第23期）
決算説明資料

証券コード **6025**



目指すVISION

さらにデジタル化が進む未来

FUTURE 20XX



DX社会の新しいサービス文化創り

個人・法人のスマートライフを支える 『デジタルホスピタル』

全国・最短即日 駆けつけ
店舗インフラも拡大中

全国 **395** 拠点



訪問 **276** 拠点

直営
14 店舗

加盟店
262 拠点



持込 **133** 店舗

直営
14+28 店舗

FC
91 店舗



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

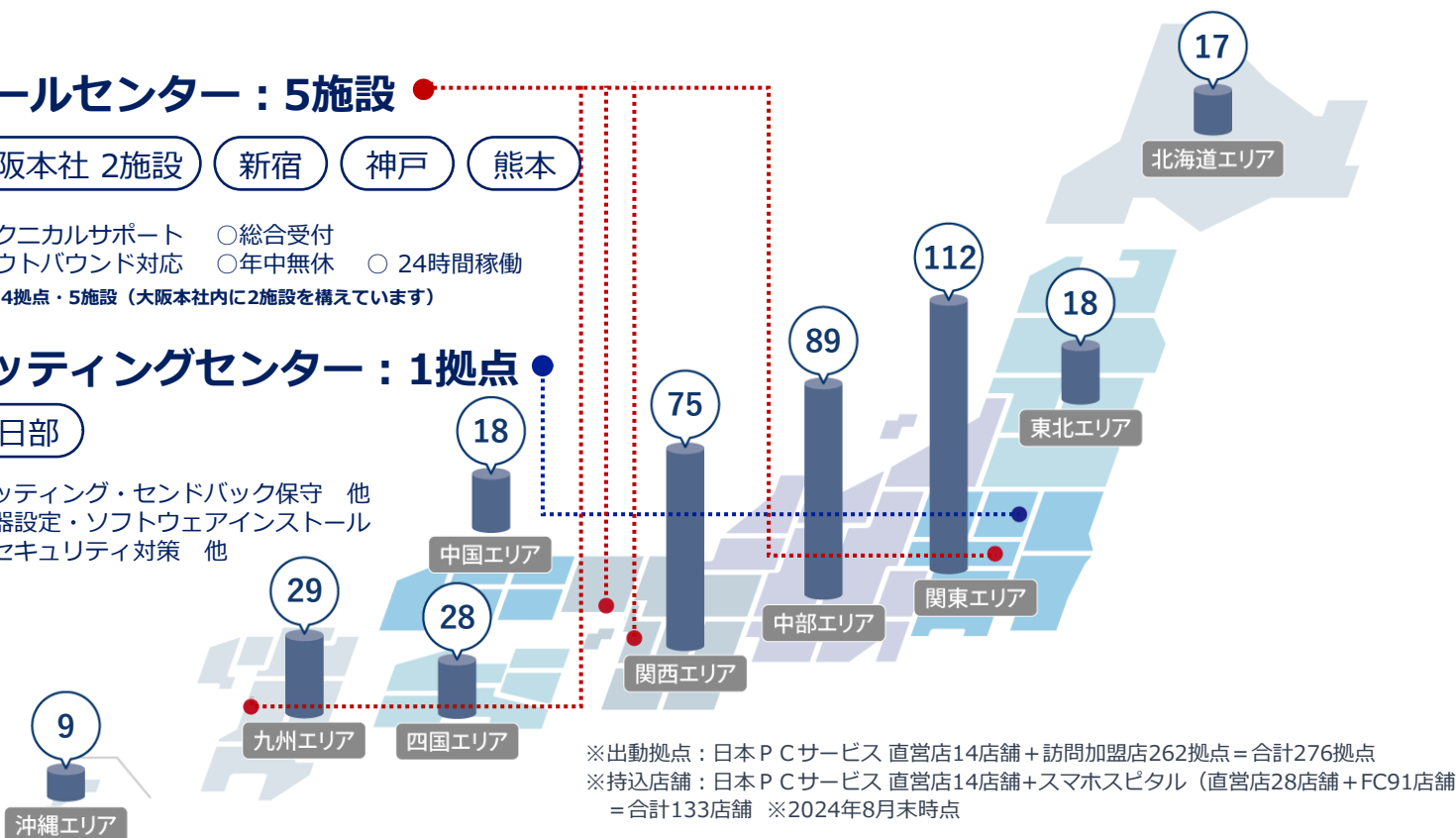
※全国4拠点・5施設（大阪本社内に2施設を構えています）



キittingセンター：1拠点

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



※出勤拠点：日本 P C サービス 直営店14店舗 + 訪問加盟店262拠点 = 合計276拠点

※持込店舗：日本 P C サービス 直営店14店舗 + スマホホスピタル（直営店28店舗 + FC91店舗）
= 合計133店舗 ※2024年8月末時点

提携ネットワーク

| | |
|----------------------|---|
| パソコンメーカー | ・Dynabook株式会社 ・レノボ・ジャパン合同会社 ・NECパーソナルコンピュータ株式会社 ・富士通クライアントコンピューティング株式会社 ・株式会社マウスコンピューター など |
| 周辺機器・IT関連 機器メーカー | ・NECプラットフォームズ株式会社 ・エレコム株式会社 ・株式会社アイ・オー・データ機器 ・ソフトバンクロボティクス株式会社 ・サクサ株式会社 ・株式会社コビレジ など |
| 量販店系 | ・株式会社ビックカメラ ・株式会社ヤマダデンキ ・株式会社ヨドバシカメラ など |
| 生活関連 サービス系 | ・ジャパンベストレスキューシステム株式会社 ・ALSOK（総合警備保障株式会社） ・大阪ガス株式会社 ・イオンリテール株式会社 ・コーナン商事株式会社 ・株式会社白洋舎 ・株式会社Secual など |
| ソフトメーカー・ ウェブサービス系 | ・ソースネクスト株式会社 ・株式会社ノートンライフロック ・富士ソフト株式会社 ・インヴェンティット株式会社 ・ワークスモバイルジャパン株式会社 ・株式会社マネーフォワード など |
| ハウスメーカー系 | ・積水ハウス株式会社 ・三菱地所株式会社 ・大和リビング株式会社 ・パナソニックホームズ株式会社 など |
| 通信系 | ・ソフトバンク株式会社 ・ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社 ・株式会社NTTぷらら ・株式会社オプテージ ・GMOインターネット株式会社 ・楽天コミュニケーションズ株式会社 ・ビッグロブ株式会社 など |
| 教育系 | ・滋慶学園グループ ・学校法人角川ドワンゴ学園 ・株式会社チアリー など |
| SIer系* | ・NECネットエスアイ株式会社 ・ダイワボウ情報システム株式会社 ・CTCエスピー株式会社 ・株式会社USEN ICT Solutions ・S C S K サービスウェア株式会社 |

**800社
突破**

2024年8月末時点

* SIer=System Integration（システムインテグレーション）の略。システムの開発・運用を行う企業 ※上記一覧には提携企業、およびサービス提供先企業を含みます。

年間対応実績

デジタル機器の総合サポートサービス

年間42万件以上のサポート実績

パソコン・デジタル機器全般
駆けつけサポート

60,886件

代行設定サポート

30,504件

スマホ・タブレット・ゲーム機

118,599件



年間約**18万件**
新規顧客との接点を創出



自社：約54%
提携：約46%



自社：約99.1%
提携：約0.1%

会員化戦略：24ページへ

訪問

サポート



約**10万件**/年

利用率

業界**トップ級**

店舗持込

サポート



約**12万件**/年



電話・リモートサポート

会員サポート
ヘルプデスク 他

161,378件



法人向けサポート/その他

キittingング
センドバック

51,292台 +

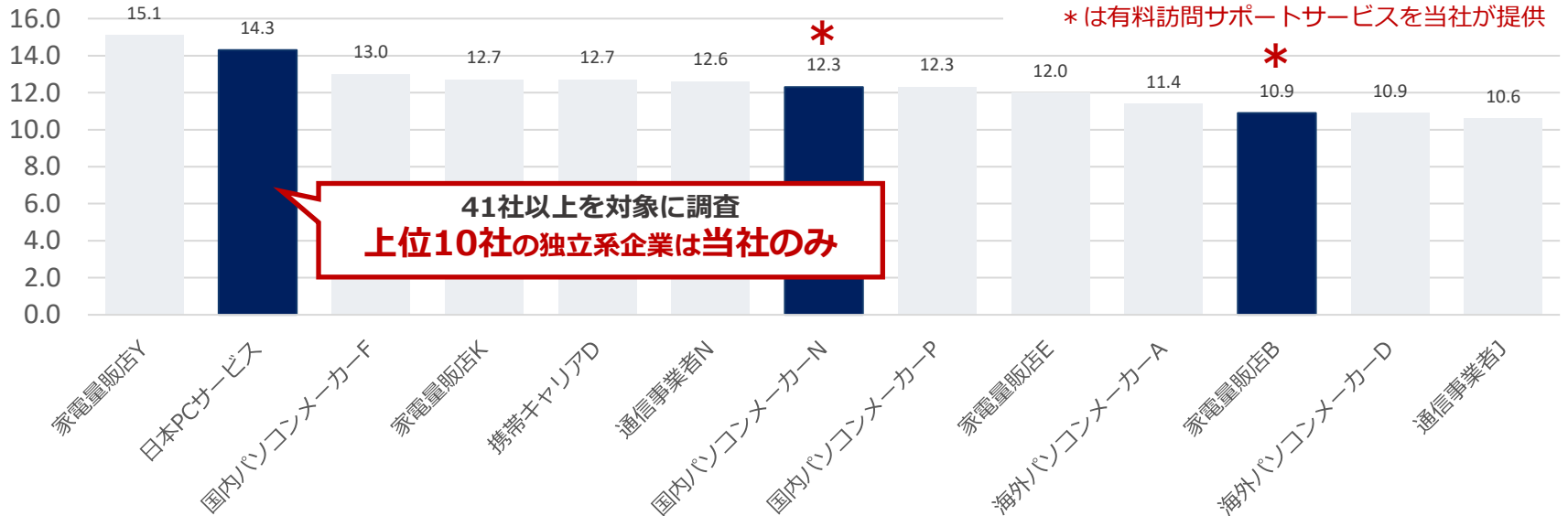
ソリューション導入
人材派遣 他

※2023年9月～2024年8月の日本PCサービスおよびグループのサポート実績です。店舗持込サポートには、FC店舗の対応件数も含まれます。*有料訪問サポートにおける利用率

有料訪問サポート市場におけるポジショニング

2024年6月最新調査 有料訪問サポート利用率

統計上、大手パソコンメーカー・家電量販店・携帯キャリア等と並ぶ利用率を誇る



■ 調査概要

調査企画：日本PCサービス株式会社

調査設計・実査：株式会社インテージ

調査方法（抽出フレーム）：インターネット調査

*ネットモニターより適格者抽出（登録属性から条件適格者をサンプリング）

調査期間：2024年6月4日(火)～2024年6月10日(月)

調査地域・対象者条件・サンプルサイズ：全国、20～89歳・男女・個人、
2023年1月～2024年5月までにデジタル機器の有料訪問サポート
利用者を対象に利用先調査を実施（サンプルサイズ：669名）

※No.1調査に対する規制の背景から、No.1調査は終了。

2019年・2021年度発表の結果と調査手法が異なります。

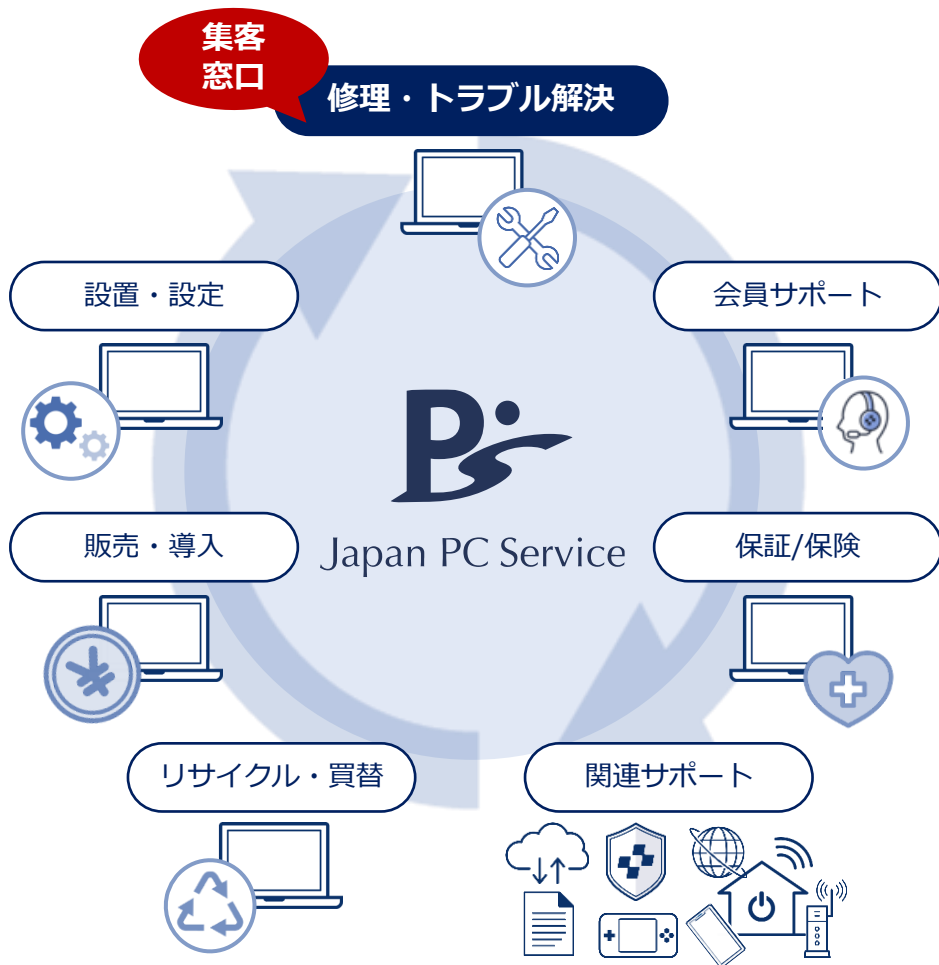
[参考] 日本PCサービス単体 サポート別割合

2024年8月期 ※駆けつけサポートの実績



ビジネス展開イメージ

“**修理・トラブル解決サポート**”を**集客窓口**とし、新規顧客を継続して創出。独自サポートインフラにより、満足度の高いサービスを提供し、長期的な顧客接点を構築。



最初の集客窓口

修理・トラブル解決

“困った”ときに高品質・迅速なサポート提供可能な人材・ITインフラを保有

会員化

多彩なサポート方法でデジタルのあらゆるお困りごとに対応

Next Stage

顧客データ利活用 サポート深化

最適なタイミング・最適な提案
顧客ニーズを捉えた新サービスで
スマートライフサポートのニーズ循環



 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー
02. 2024年8月期 連結業績
03. 2025年8月期 見通しと戦略
04. 中期VISION
05. サステナビリティ
06. 会社情報



2024年8月期 連結業績

売上高 **6,264**百万円

前年同期比：△2.9% 

売上総利益 **2,416**百万円

売上総利益率：38.6%

前年同期比：+1.7% 

営業利益 **116**百万円

営業利益率：1.9%

前年同期比：+90百万円 

Point 1

売上総利益が改善

売上総利益率 +1.7%(前年同期比) 

前期のVR機器販売特需の終了およびリペアネットワークの株式譲渡により減収したものの、前期より取り組んだ法人向けサポートの構造改革*および店舗持込サポート経営効率化*に伴い、売上総利益改善。

Point 2

営業利益は黒字

営業利益率 +1.5%(前年同期比) 

売上総利益が改善したことに加え、減価償却費およびのれん償却額が減少したことにより、営業利益は前期比プラス90百万円の増益。

*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。

*2023年12月に経営効率化を目的としてスマホ関連子会社を合併。



 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー
- 02. 2024年8月期 連結業績**
03. 2025年8月期 見通しと戦略
04. 中期VISION
05. サステナビリティ
06. 会社情報



2024年8月期 連結業績

- VR機器販売特需の終了およびリペアネットワーク売却により減収するも、法人向けサポートの構造改革および店舗持込サポートの経営効率化により売上総利益率、営業利益率ともに改善。個人向けサポートの集客および一時的な生産効率低下（詳細：16ページ）により、売上高、売上総利益ともに未達。営業利益は、売上総利益の改善と減価償却費およびのれん償却額の減少により増益。親会社株主に帰属する当期純利益は、リペアネットワークの売却で増益。 (百万円)

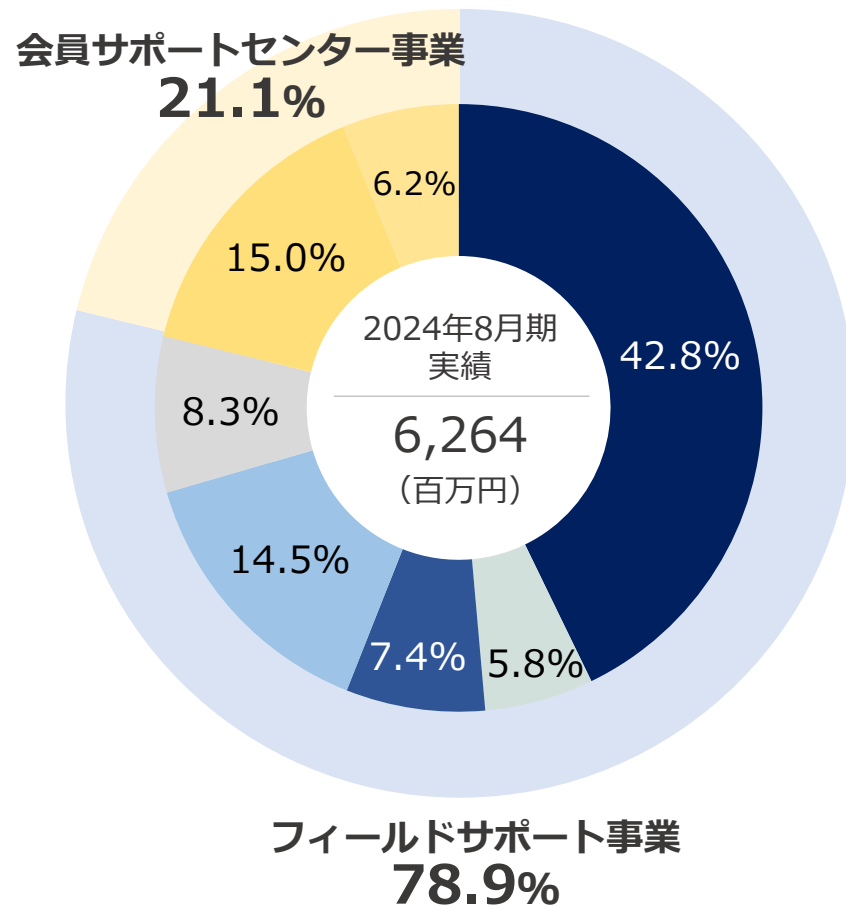
| | 2023年8月期 | 2024年8月期 | | | |
|---------------------|----------|----------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 期初予想 | 今期実績 | 前年同期比 | 期初予想比 |
| 売上高 | 6,449 | 7,000 | 6,264 | △184 | △735 |
| 売上総利益 | 2,376 | 2,576 | 2,416 | +40 | △159 |
| 売上総利益率 | 36.8% | 36.8% | 38.6% | +1.7% | +1.8% |
| 営業利益 | 25 | 105 | 116 | +90 | +11 |
| 営業利益率 | 0.4% | 1.5% | 1.9% | +1.5% | +0.4% |
| 経常利益 | △12 | 95 | 95 | +107 | +0 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | △40 | 60 | 106 | +146 | +46 |

2024年8月期 事業別売上構成

- VR機器販売特需の終了およびリペアネットワークの売却により、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)

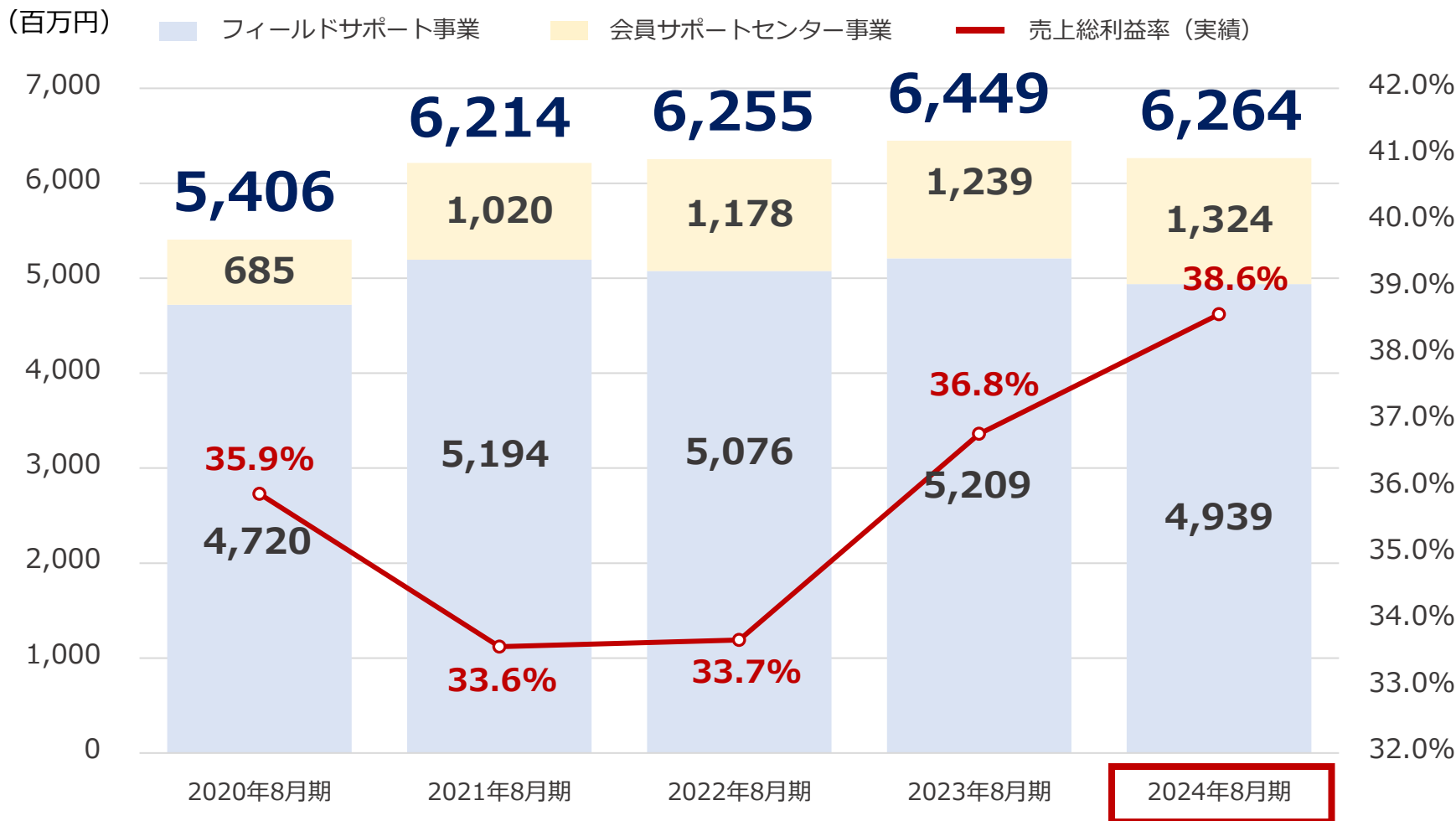
| 事業区分 | 売上高 | 前年同期比増減 |
|---|-------|---------|
| フィールドサポート事業 ■ 駆けつけサポート ■ 代行設定サポート ■ キッティング ■ 店舗持込サポート ■ その他 | 4,939 | △269 |
| 会員サポートセンター事業 ■ 会員サポート ■ コールセンター受託 | 1,324 | +85 |



※表示単位未満は切り捨て

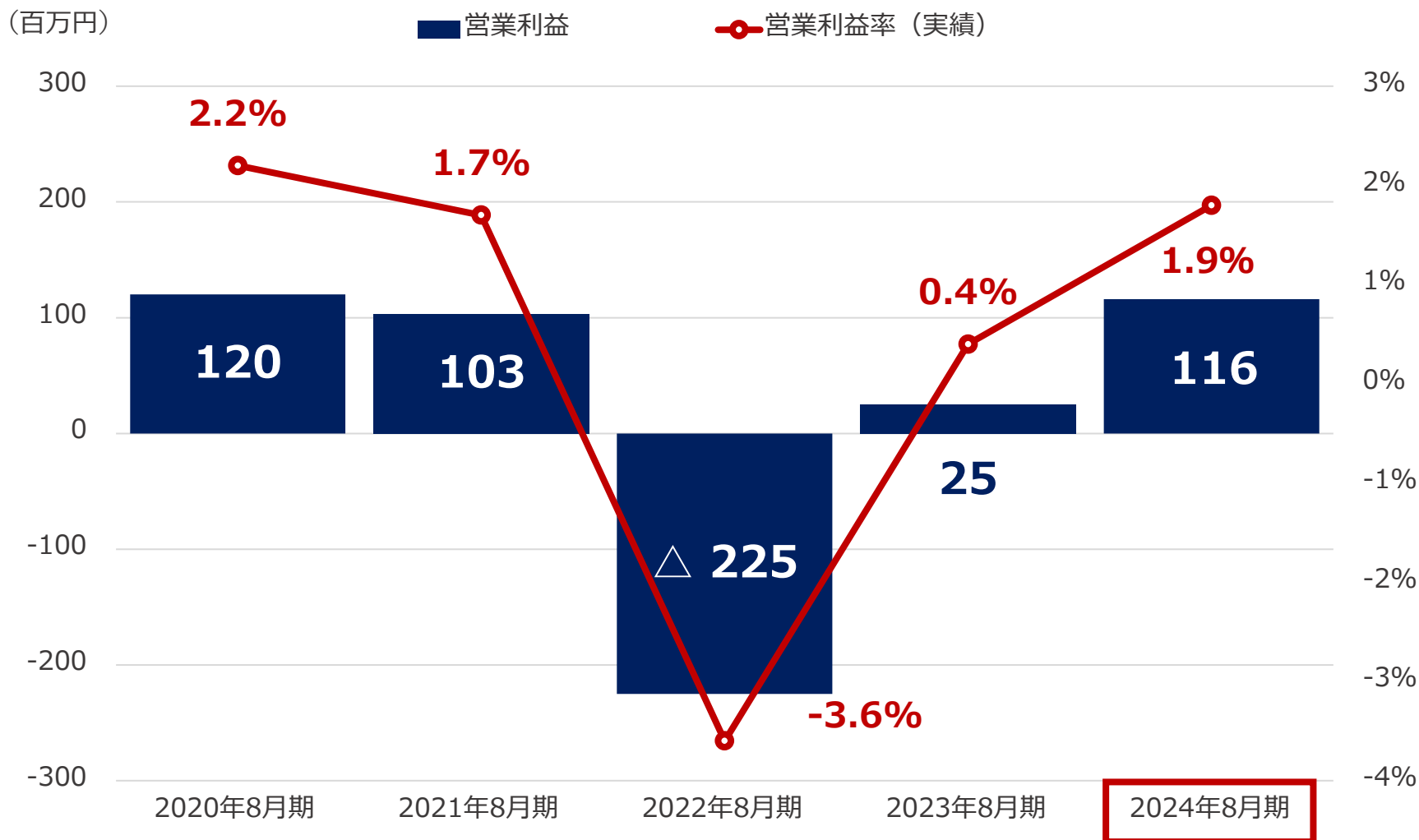
売上高推移（過去5期）

- 構造改革を優先した結果、減収するも売上総利益率は38.6%となり、2期連続上昇。



営業利益推移（過去5期）

- 売上総利益の増加が牽引し、営業利益率は前期比+1.5%。



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・原材料は構造改革による商品売上の減少に加え原価率改善。キittingの固定コストを売上連動に変動化させ、その他原価が減少。人件費は一部部門にて原価・販管費の計上変更により増減するも全体としてはほぼ増減なし。
- 販売管理費については、減価償却費およびのれん償却額の減少により減少。

(百万円)

| | 2023年8月期 | 2024年8月期 | | |
|--------|----------|----------|-------|---------|
| | 実績 | 実績 | 前年同期差 | 前年同期比増減 |
| 売上高 | 6,449 | 6,264 | △184 | 97.1% |
| 売上原価 | 4,072 | 3,848 | △224 | 94.5% |
| 人件費 | 1,222 | 1,292 | +69 | 105.7% |
| 外注費 | 778 | 864 | +85 | 111.0% |
| 商品・原材料 | 1,442 | 1,211 | △231 | 83.9% |
| その他 | 628 | 480 | △148 | 76.4% |
| 販売管理費 | 2,350 | 2,300 | △50 | 97.9% |
| 人件費 | 1,026 | 944 | △82 | 92.0% |
| 広告宣伝費 | 264 | 313 | +48 | 118.5% |
| 減価償却費 | 52 | 33 | △19 | 62.8% |
| のれん償却費 | 83 | 70 | △12 | 85.0% |
| その他 | 923 | 938 | +15 | 101.6% |

個人向けサポート [減収の要因]

- 個人向けサポートの集客数減少（自社・提携ともに）。
- 高度人材の一時的な大型法人DXサポートへの投入により生産効率低下。

| | 2023年8月期 | 2024年8月期 | 増減 |
|----------|----------|----------|-------|
| 駆けつけサポート | 70,065件 | 60,886件 | 86.9% |
| 店舗持込サポート | 130,150件 | 118,599件 | 91.1% |

自社集客

ユーザー層・個人の行動変容に伴う集客効率の低下
デジタル機器のサポート利用に関する大規模調査を実施
課題だった店舗持込サポートのWeb集客は回復

駆けつけ

店舗持込

ユーザー属性・行動変容に対応
新たな集客の開始

提携集客

新規大型取り組みの遅れ・既存集客の減少
法人DXサポートの構造改革に営業リソースが集中
執行役員クラスの駆けつけサポート専任営業を配置

駆けつけ

大手ベンチマーク先の新規獲得に注力
既存提携先と関係性強化し再発掘

生産面

法人DXサポートへ高度人材の投入による生産効率低下
大型新規受注・大手既存取り組みの拡大により
法人DXサポート領域のシェア拡大を見据え一時的な人材投入

駆けつけ

店舗持込

適正人員の確保と効率的な人材配置の
ための採用/育成/フォローアップ体制

法人向けサポート [増収のポイント・課題]

- 法人DXサポートニーズが継続し増収、課題の利益率も改善。
構造改革により、代行設定サポートは件数減少するも単価は向上。

| | 2023年8月期 | 2024年8月期 | 増減 |
|------------|----------|----------|-------|
| 代行設定サポート事業 | 39,550件 | 30,504件 | 77.1% |

ヘルプデスク

キitting
センドバック保守

その他

各業界のDXサポートニーズ継続

メーカー・キャリア等（ファーストパーティー）の修理サポート体制強化を背景に増収

- ・ 導入時のキitting、導入後のセンドバック保守・ヘルプデスク等が好調に推移。
- ・ 大手キャリアショップへのSLA*駆けつけ保守や、大手通信事業者の修理窓口の運営受託店舗増加など新規取り組みも寄与。

構造改革が進み、各事業の生産効率・利益率改善

- ・ 代行設定においては収益率の高い案件の受注に集中したため、対応件数減少。

コールセンター受託

キitting

代行設定



**2025年に向け、端末入替特需の発生見込み
導入支援をきっかけに、法人DXサポート領域のシェア拡大**

*SLA=Service Level Agreement（サービスレベルアグリーメント）の略。事業者がクライアントに対し、一定以上のサービスの品質を保証する契約などのこと。
当社事業においては、トラブルから訪問までの時間・解決までの時間・解決率などを依頼内容に応じて設定。

2024年8月期 大型新規取り組み

今後の増収に向け大手新規取り組み進行中

富士通クライアントコンピューティング PC家庭教師 店舗持込サポート開始

FMV マイページ Fujitsu

My Cloud > FMVサポート > 富士通/パソコン出張サービス PC家庭教師

富士通パソコン出張サービス
PC家庭教師

PC家庭教師
店舗持ち込みサービス

「富士通/パソコン出張サービス PC家庭教師」
お客様の以下の要望におこたえするため、
訪問以外の対応手段として、
「店舗持ち込みサービス」を提供します。

お客様の声 / 店舗持ち込みサービスのメリット

- 訪問してもらうまで待てない！ **すぐ診てほしい！**
- 自分で持ち込むから **安くして欲しい！**
- 自宅に **他人が上がるのは不安だ。**

店舗持込型の
新サポート開始
PCホスピタル・
スマホホスピタル採用

FMV マイページ Fujitsu

スマホホスピタル ekimo 梅田店

営業時間 10:00~22:00

住所 〒530-0017 大阪府大阪市北区角田町8-6 ekimo梅田 [Map]

引用：<https://azby.fmworld.net/pckatei/carry-in/>

大手携帯キャリアショップ SLA駆けつけ保守サポート受託

指定時間内の解決など
高度な管理体制・対応力が
求められる**SLA駆けつけ保守**
サポートを受託

全国数千店舗が対象



新規開始予定 東邦ガス光 駆けつけサポート

日本4大都市ガスの
東邦ガスが提供
『東邦ガス光』契約者へ
駆けつけサポート
近日開始 (予定)

東邦ガス光
powered by USEN NETWORKS

東邦ガス光と電灯をお使いの場合、東邦ガス光をご利用で

月額料金の最大 **約55,000円相当分** おトク

- ① 月額料金の最大約55,000円相当分おトク
- ② 基本工事費が無料!
- ③ キャンシュバック!

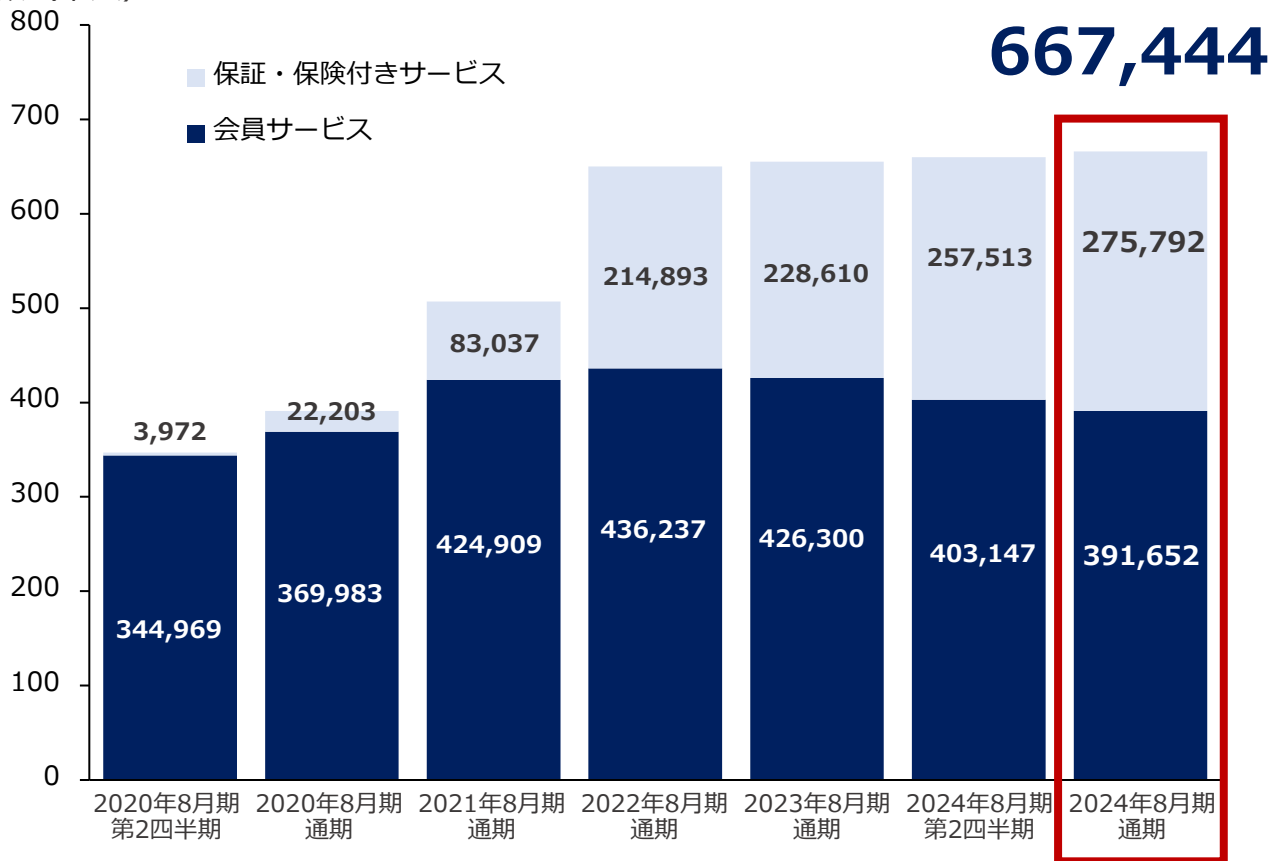
引用：<https://www.tohogas.co.jp/internet/hikari/>

2024年8月期 ストック型会員数推移

保証・保険付きサービスは、リカバリメディア付帯の新サービスが、引き続き堅調。法人向け保険付き保守サービスも増加。

■ 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「ばそBiz」
 および
 保険付き保守サービス
 「アフターPCケア for
 Business/スマートDX
 サポート」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 連結業績
- 03. 2025年8月期 見通しと戦略**
04. 中期VISION
05. サステナビリティ
06. 会社情報



「デジタルホスピタル戦略」の推進、法人DXサポート領域のシェア拡大、新規事業のIoTリフォームの拡大。

(百万円)

| | 2024年8月期 | 2025年8月期 | |
|---------------------|----------|----------|-------|
| | 実績 | 期初予想 | 前期比 |
| 売上高 | 6,264 | 6,800 | +535 |
| 売上総利益 | 2,416 | 2,652 | +235 |
| 売上総利益率 | 38.6% | 39.0% | +0.4% |
| 営業利益 | 116 | 204 | +87 |
| 営業利益率 | 1.9% | 3.0% | +1.1% |
| 経常利益 | 95 | 184 | +88 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 106 | 120 | +14 |

2025年8月期 期初予想と中期経営目標の修正について

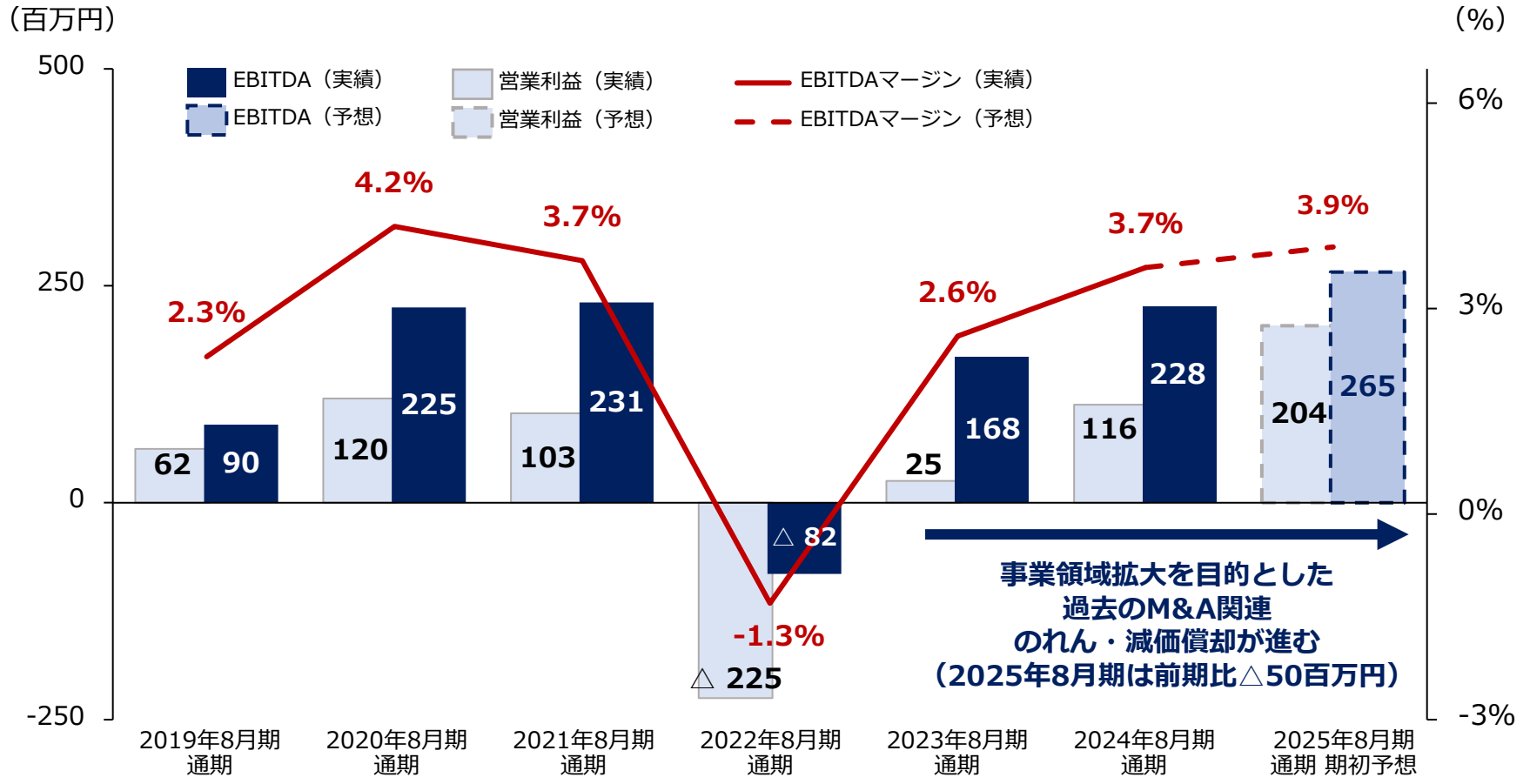
- 2024年8月期 期初予想に対し、売上総利益・営業利益率、営業利益は達成するも、売上高、売上総利益の未達結果を受け、中期経営目標数値を修正。2025年8月期の通期業績予想として設定。

(百万円)

| | 2024年 8月期 | | | 2025年 8月期 | | 2024年 8月期 | 2025年 8月期 | |
|---------------------|--------------|-------|-------|--------------|--|--------------|----------------|-------|
| | 期初予想 | 今期実績 | 予想差異 | 中計 | | 今期実績 | 中計修正 通期業績予想 | 前年同期比 |
| 売上高 | 7,000 | 6,264 | △735 | 7,500 | | 6,264 | 6,800 | +535 |
| 売上総利益 | 2,576 | 2,416 | △159 | | | 2,416 | 2,652 | +235 |
| 売上総利益率 | 36.8% | 38.6% | +1.8% | | | 38.6% | 39.0% | +0.4% |
| 営業利益 | 105 | 116 | +11 | | | 116 | 204 | +87 |
| 営業利益率 | 1.5% | 1.9% | +0.4% | 5.0% | | 1.9% | 3.0% | +1.1% |
| 経常利益 | 95 | 95 | +0 | | | 95 | 184 | +88 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 60 | 106 | +46 | | | 106 | 120 | +14 |

EBITDA推移

- 営業利益に減価償却費およびのれん償却額を加えた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

2025年8月期
期初予想

売上高

6,800百万円

売上総利益

2,652百万円

売上総利益率：39.0%

営業利益

204百万円

営業利益率3.0%

注力施策 1



『デジタルホスピタル』戦略
個人向けサポートの事業成長

- 新たな認知向上/集客施策の開始
- 店舗インフラ強化による事業成長
受付・持込店舗として新規提携獲得
- 自社顧客の会員化によるARPU向上

- 認知施策・好立地への店舗出店/移転など、ブランド統一により各サービスの同時アプローチが可能に。

注力施策 2



法人DXサポート領域の
シェア拡大

引き続き、法人DXサポートニーズは継続
2025年に向けた端末入替の特需を
きっかけに法人サポート領域のシェア拡大

注力施策 3



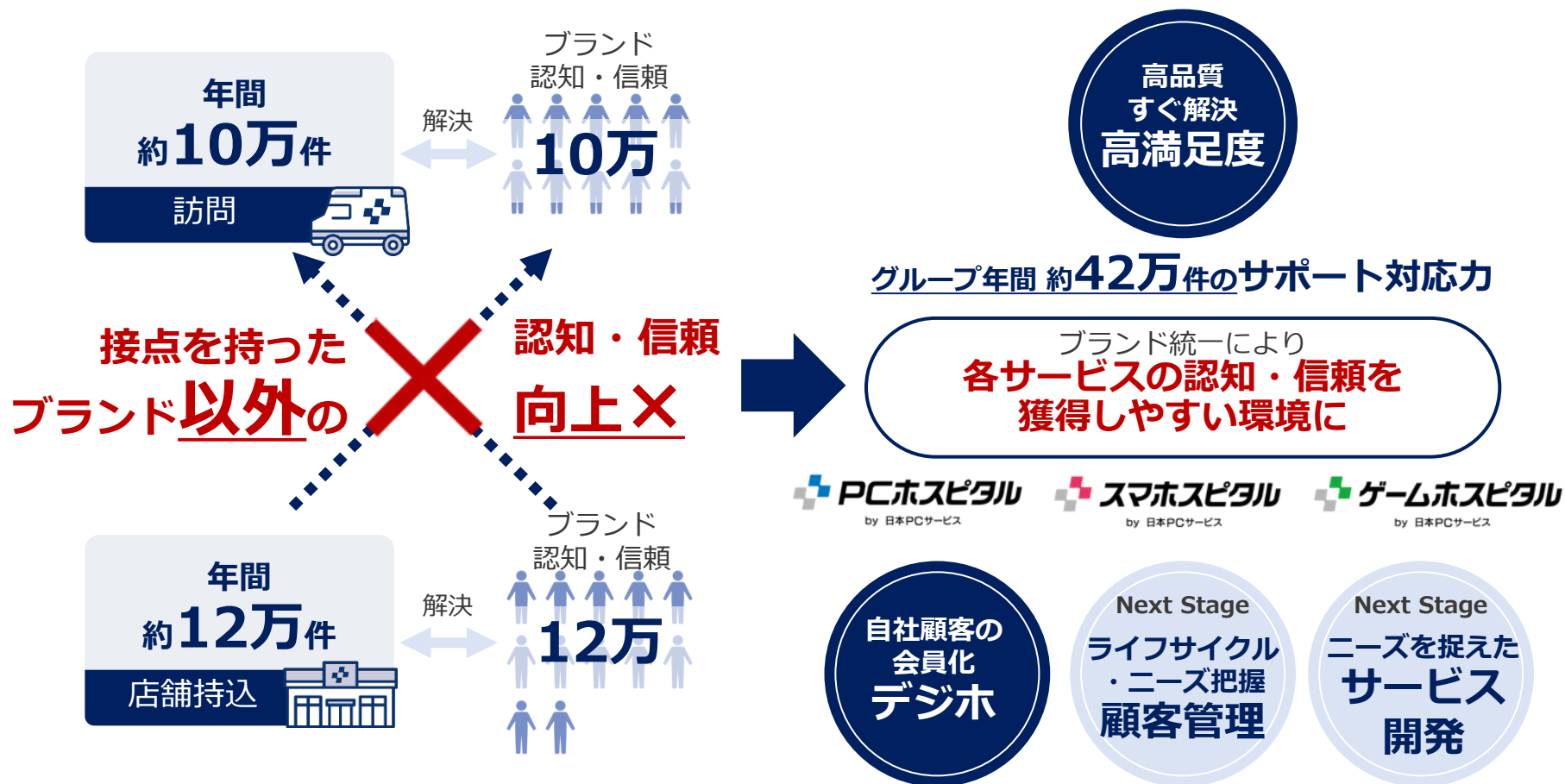
新規事業
IoTリフォームの拡大

既存取り組みの拡販体制構築
将来的なデジタルホスピタル会員へ展開
を視野に取り組み拡大

『デジタルホスピタル』戦略の狙い

デジタルホスピタル戦略

2023年6月、ブランド認知向上・事業シナジーの最大化を狙い、個別に展開していたグループブランドを『デジタルホスピタル』に統一。



※2023年9月～2024年8月の日本PCサービスおよびグループのサポート実績

未来の顧客へのタッチポイント増加 新たなプロモーション展開 ブランド・サービス認知向上



TV CM

- 2024年1~3月 朝日放送
スマホホスピタル急患編・サービス編
*関西全域/都市部での認知向上
- 2024年5~7月 岐阜放送
スマホホスピタル急患編・サービス編
*新規エリアへの出店戦略として新店エリアで放映
- 2024年9月~2025年3月 (予定) 岐阜放送
スマホホスピタル急患編・サービス編
- 2025年 (予定)
PCホスピタル編 (予定)
*地上波 他

ラジオ CM

- 2024年7~9月
FM大阪
スマホホスピタル実況編
*大阪府内全域・他

CM公開中



SNS

- デジタルホスピタル
TikTok展開
*新たな顧客層へのアプローチ
グループサービスの相互認知
- デジタルホスピタル
LINEアカウント新設 (予定)



その他

- 自宅配送の定期マガジンへ
チラシ同梱/DM
*オフラインでのメディア展開で
Webなどではアプローチできない
顧客層へのアプローチおよび、
クロスメディアで認知向上

好立地への新規出店/移転・M&Aにより 店舗持込サポートインフラの拡大継続



好立地へ出店/移転
さらなる **店舗数増加**

2024年3月 : NEW OPEN

駅地下直結 天王寺ミオ店
メガ・ドンキ内 岐阜店



2024年5月 : リニューアル

駅前モール内 船橋店・厚木店



2024年9月 : NEW OPEN

都内最大級
メガ・ドンキ内 大森店



2024年7月 :
移転リニューアル
グループ合同店舗 広島店



新規出店/移転による事業成長

雑居ビル→好立地へ

出店/移転による露出強化
新規エリアへの出店も継続

出店予定 : 千葉・岡山・静岡/浜松・東京/複数 他

自社 集客数向上 ➡ 売上規模拡大

提携 受付・持込 店舗対応 ➡ 新規提携拡大

M&Aによる拡大

+23店舗
グループIN



2024年3月スマホ修理事業譲受
引き続きM&Aも視野にインフラ強化

保証・保険付きサービス グレードアップ 自社会員の獲得強化で収益基盤拡大

会員サービス
グレードアップ



自社顧客の会員化

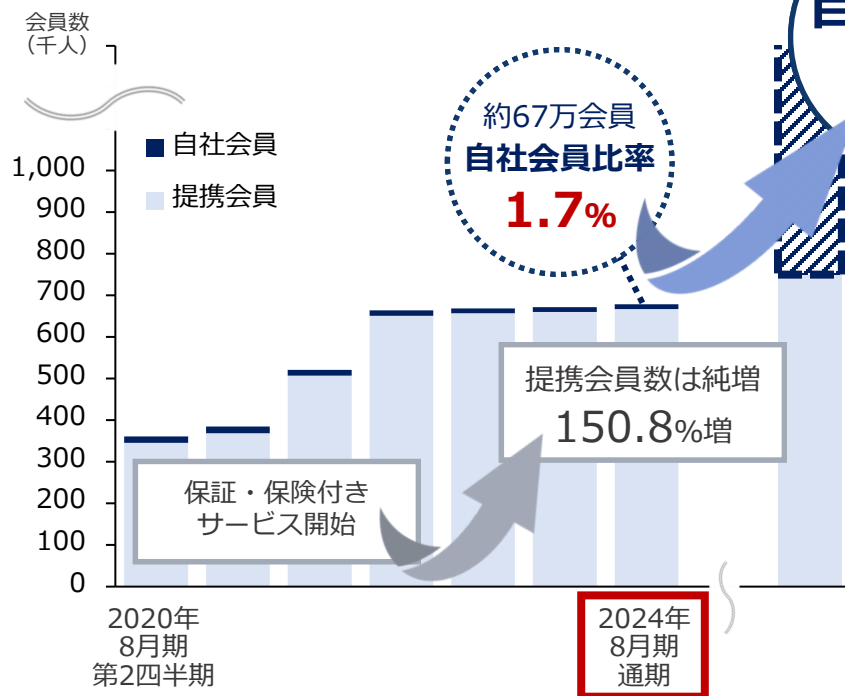


高密度の顧客ニーズ
データ収集



Next Stage

自社顧客の囲い込み強化



年間 約 **18万** 件
新規顧客との接点を創出



60,886 件

自社：約**54%**
提携：約**46%**

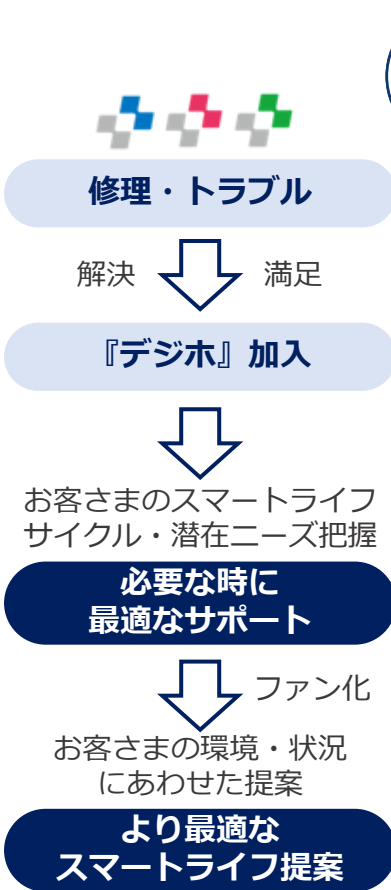


118,599 件

自社：約**99.1%**
提携：約**0.1%**

新会員サービスで
自社顧客の囲い込み強化

既存サービスからグレードアップ 『デジタルホスピタル会員 (デジホ) 』リリース



10月リリース 家族のスマホも対象
まとめて安心&家計負担軽減

スマホスピタル
by 日本PCサービス

家族で使える
定額サービス

加入者さま + ご家族さま

修理・保険・ネット詐欺被害、まるごとおまかせ!

デジタルホスピタル **あんしんスマサポ**

月額 **550円**~

スマートフォン・パソコン・ゲーム機 修理&サポート
パソコンスマホ修理物 合計金額から **30% OFF**

デジタルに **4つの安心**

- 日常のお困りごとに安心
- 故障・破損などのトラブルにも安心
- データが消えても安心
- 詐欺・盗難にも安心 (※あんしんスマサポ+会員のみのみ)

通信端末修理費用保険
通信機器の修理費用を **5万円補償** (年間最大)

あんしんスマサポ+なら!
通信端末修理費用保険 **補償額が+5万円**

さらに嬉しい特典
ネット詐欺相談・ネット詐欺保険・置き配保険

お困りごとは、デジタルの総合病院へ!
特別PC科長 榎村 真美さん

詳しくは中面をチェック!

近日リリース 1契約でお家のデジタル利用あらゆるシーンをカバー

補償だけじゃない!!
充実の定額サービス **新登場!**

おうちのデジタル機器トラブルを解決!

最大年2回保証!
上限**10万円**の
パソコン保証サービス

デジタル機器の修理・サポート **30% OFF**

365日 使い放題のサポートサービス

スマホ・ゲーム機修理 **30% OFF**

データの復旧サービス

暮らしのサポート
スマートライフを支えるサポート設計中

安心の備え
保険付きサービス 他設計中

近日リリース **仮**

デジタル機器の修理・サポートも デジタルにまつわる暮らしの安心も

デジタルホスピタル

デジタルのお困りごと まとめて解決! 月額 **3,300円** (税込)

サービス提供会社: 日本PCサービス株式会社 全国各店舗上場 (証券コード 6025)

スモールビジネス向けに対象拡大 『デジタルホスピタルBIZ (デジホBIZ) 』リリース

10月
リリース

PC1台～加入OK
パソコン機器保険 (特典) 付き保守サービス

保険付き保守サービス法人契約社数

2023年8月末時点

2024年8月末時点

315社



382社

既存1契約 PC5台～

PC1台から加入OK

フリーランス

小規模の事業所

もサポート対象に



少数運営の店舗や事業所
フリーランスの方
必見!!

PC1台から加入OK!
パソコン保険付き保守サービス

デジタル
ホスピタル
BIZ PC保

業務に欠かせないパソコンの電話・リモート相談、
セキュリティ対策、保険まで、
“お仕事PCの困った”をまるごとサポート!

月額
1台 1,650円(税込)

- 電話・リモートサポート
ちょっとしたトラブルや簡単な操作説明など、
利用回数制限なしで365日相談OK!
- セキュリティ対策
セキュリティ対策ソフトのライセンスを
1アカウントご提供!
- パソコン機器保険
年間最大3万円まで!
予期せぬ故障・盗難など、何度でも補償!
※補償対象品はご契約のパソコンに限ります。

デジタルホスピタルから
新サービス誕生!

定額保守サービス (保険特付付)
突然の故障もお得に修理

修理も! 緊急トラブル解決 最短即日 年中無休 全国対応 見積・電記 信頼持込

業務に欠かせないパソコンやネット、
スマホのトラブル、すぐ解決!!

JPICグループの
サービスに特選
合計金額より **30%OFF**

サービス提供: 日本PCサービス株式会社 各課ネットワーク 標準コード 6025

修理・トラブル

解決 ↓ 満足

『デジホBIZ』加入

お客さまのビジネス課題
潜在ニーズ把握

必要な時に最適なIT提案

ファン化

LCMサポート*

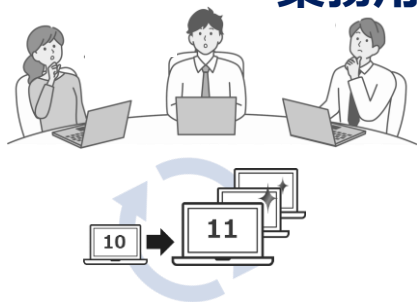
※保険付き保守サービスの法人契約者数は、定額保守サービス「ぼそBiz」および保険付き定額保守サービス「アフターPCケア for Business」の契約社数

*LCM=Life Cycle Management (ライフサイクルマネジメント) の略。企業におけるIT端末・ソリューション等のIT資産の導入～廃棄までのサイクルの適切・効率的な管理体制。

2025年に向けWindows 10サポート終了・NEXT GIGAに伴う特需を見込む
業務端末の一括入替 ➡ 導入後の保守などLCM*サポートでシェア拡大

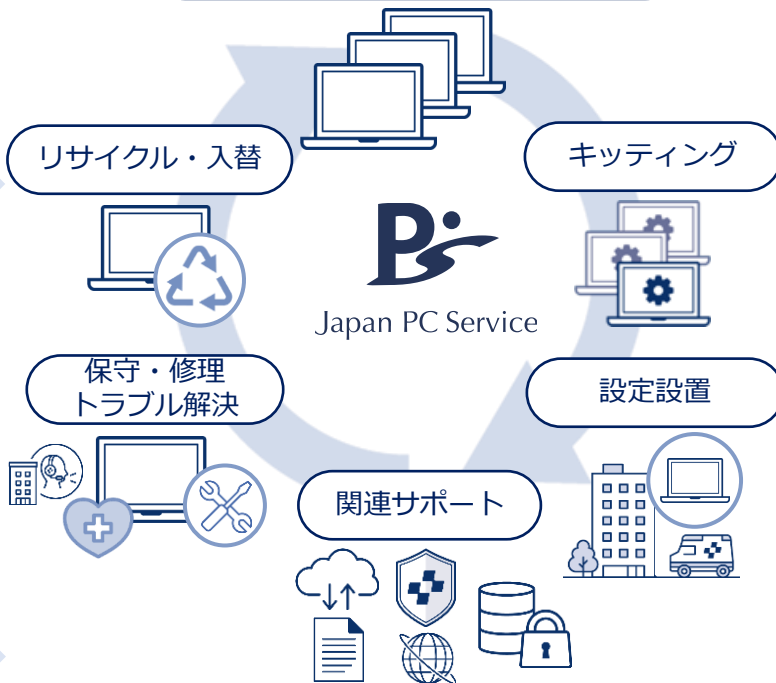
企業

2025年10月 Windows 10サポート終了 業務用PCの一括入替



Windows 11対応端末へ
一括入替特需
法人サポートシェア拡大
➡ 保守・LCMサポートへ展開

要件定義・スペック選定・調達



教育

2025年に向け『NEXT GIGA』加速 学習用端末の一括入替

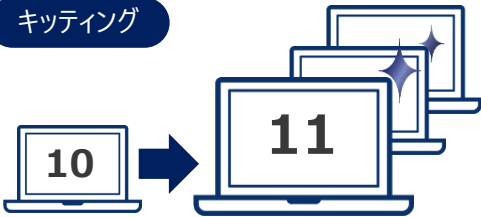
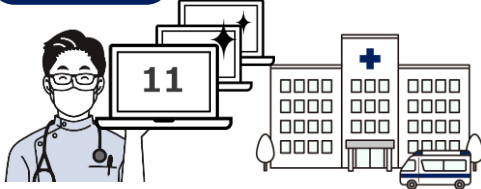

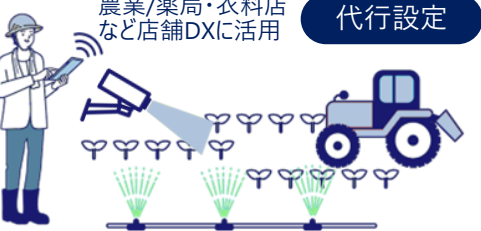




各自治体5年毎に入替予算化
破損率の高さが課題
➡ 学習用PCの保守・修理
サポート体制不足を支援

2025年に向けた入替ニーズをきっかけに
LCMサポートで法人領域のシェア拡大

*LCM=ライフサイクルマネジメントの略。企業におけるIT端末・ソリューション等のIT資産の導入～廃棄までのサイクルの適切・効率的な管理体制のこと。

法人DX加速・2025年に向けた端末入替サイクルによりサポート相談増加

| | | |
|---|--|--|
| <p>大手金融関連</p> <p>キッティング</p>  <p>Windows 11への業務用端末 15,000台の入替サポート</p> | <p>地方病院 医療DX</p> <p>代行設定</p>  <p>地方病院の業務端末 Windows 11へ入替サポート</p> | <p>大手居酒屋チェーン</p> <p>代行設定</p>  <p>DX化に伴うPOSレジ 全国900店舗へ導入サポート</p> |
| <p>農業DX/店舗DX</p> <p>農業/薬局・衣料店 など店舗DXに活用</p> <p>代行設定</p>  <p>自治体・企業DX導入サポート 1,500箇所へAIカメラ設置設定</p> | <p>自動車業 車検DX</p> <p>代行設定</p>  <p>車検時のOBD検査 完全義務化 1,300拠点へ装置の設置</p> | <p>大手証券関連</p> <p>修理保守</p>  <p>業務用Surface 毎月100台以上 修理・メンテナンス保守</p> |

当社のワンストップサポートインフラ・建材商社・電材商社がタッグ
戸建新築・リフォーム時のスマートホーム化ワンパッケージを展開予定

実績

今期

将来展開

提携

三菱地所 総合スマートホームサービス
『HOME TACT』 総代理店契約

当社提携ネットワークで取次店開拓
スマートホームショールームの展開
により**拡販フェーズ**へ



施錠・カーテン開閉・湯沸かしなど日常生活の負担軽減・生活の質向上
ショールームを通じスマートホーム体験で拡販

自社実績

新築マンション等の施工時・
入居後サポートの実績積み上げ

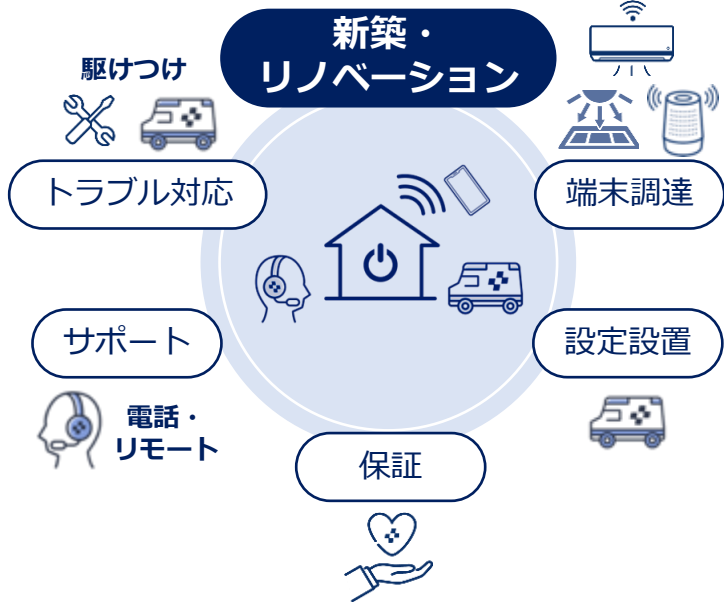
🔧 代行設定サポート
ヘルプデスク 他 🗣️

2024年8月末時点
スマートホーム
導入設定サポート **約 450** 戸
今期も施工件数拡大見込み

自社会員

デジタルホスピタル会員へ展開

スマートホーム化を見据えた
戸建新築・リフォームを提案





 Japan PC Service

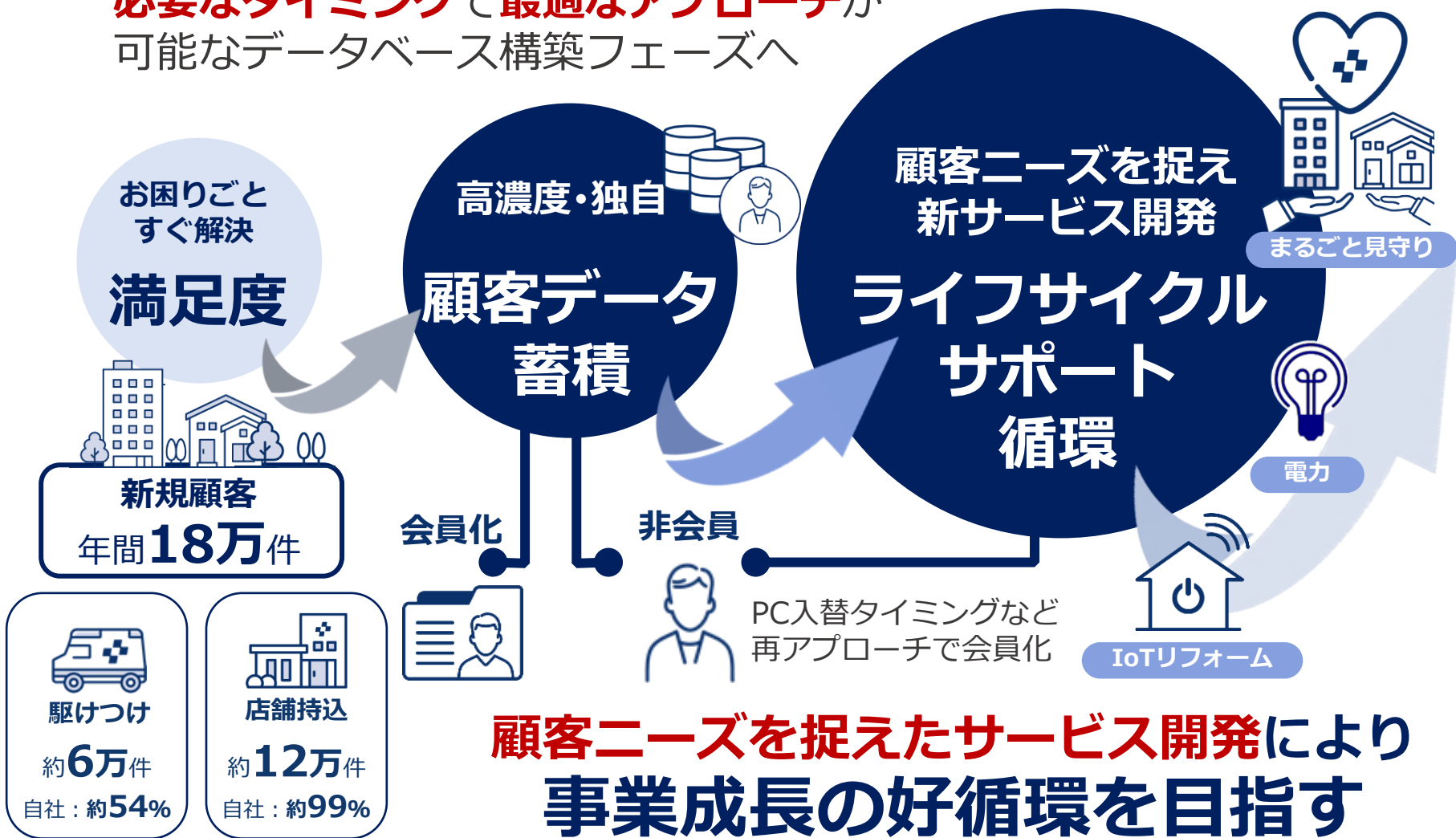
目次

01. エグゼクティブサマリー
02. 2024年8月期 連結業績
03. 2025年8月期 見通しと戦略
- 04. 中期VISION**
05. サステナビリティ
06. 会社情報



事業成長に向けた中長期のアクションプラン

必要なタイミングで**最適なアプローチ**が
可能なデータベース構築フェーズへ





 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー
02. 2024年8月期 連結業績
03. 2025年8月期 見通しと戦略
04. 中期VISION
- 05. サステナビリティ**
06. 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

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：弁護士監修のもと『生前デジタルデータ整理ガイド2024』をWebで無料提供
(2018年より毎年発行)

• 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

• 2022年：児童養護施設の子どものための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

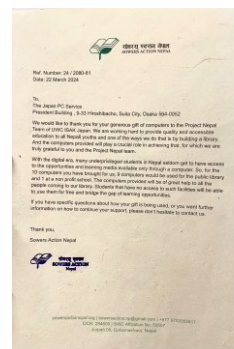
• 2019年：じゅうろくSDGs私募債『つながるこころ』
の発行を通じ岐阜県図書館へ、児童書の寄贈

• 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』



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75.0%
- ・ 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：69.5%
- ・ 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：2024年8月時点

環境負荷低減への取り組み

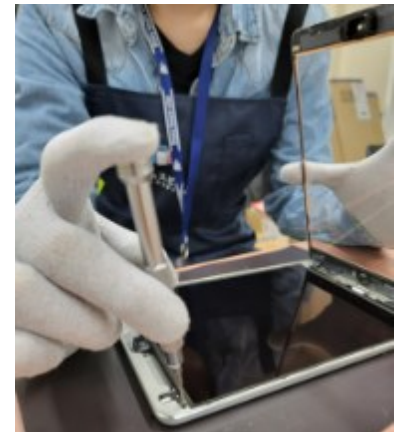
事業活動を通じデジタル社会ならではのサーキュラーエコノミー構築に貢献

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）。

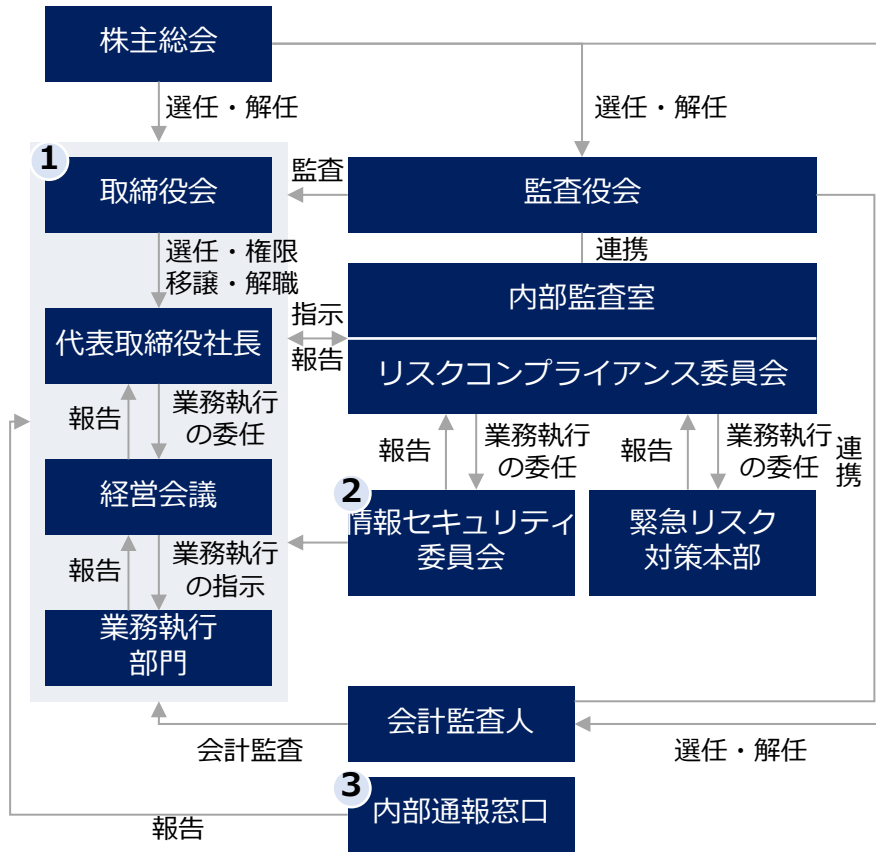


事業を通じた取り組み および 社内における取り組み

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

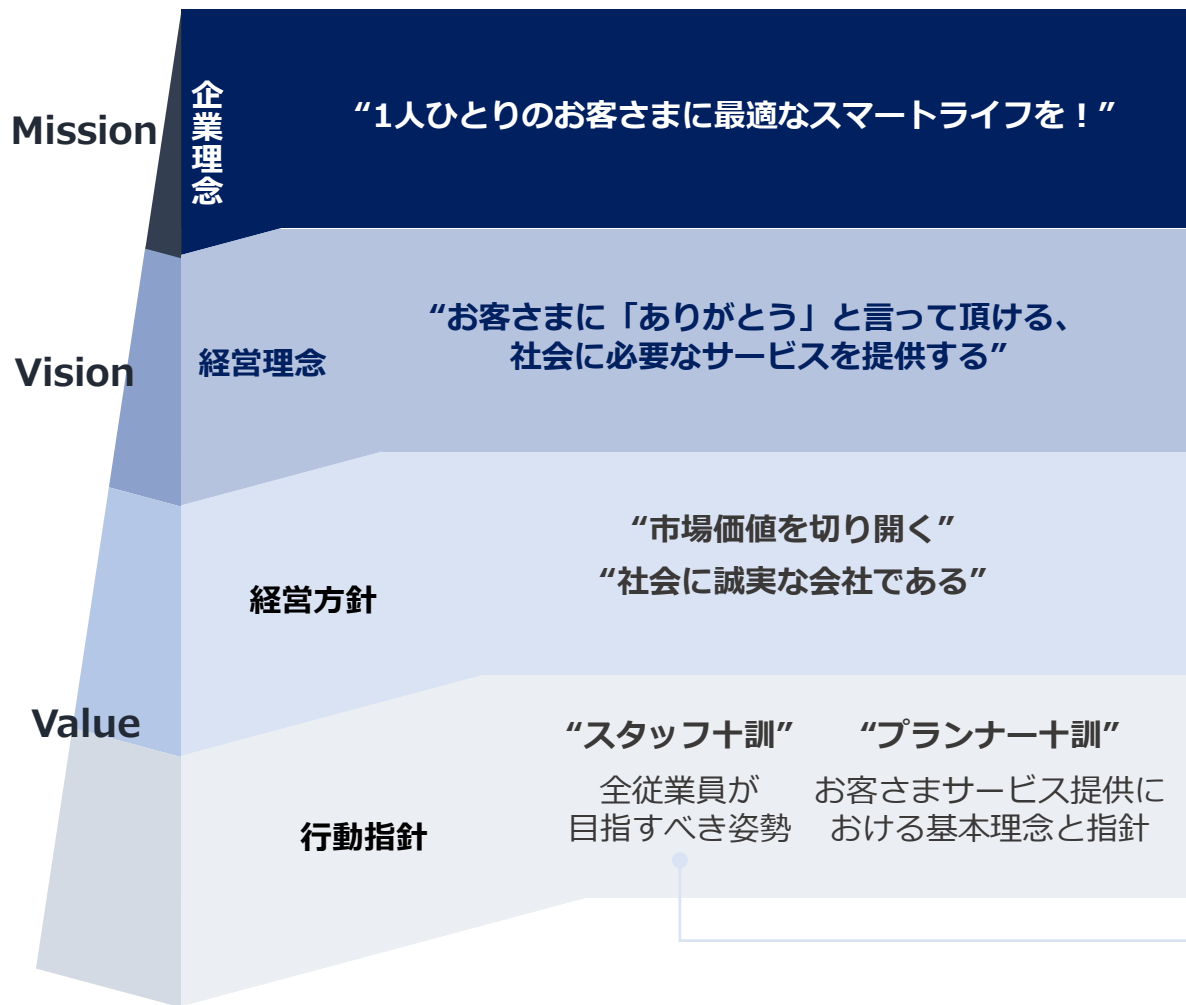
2006年情報セキュリティ委員会設置。

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

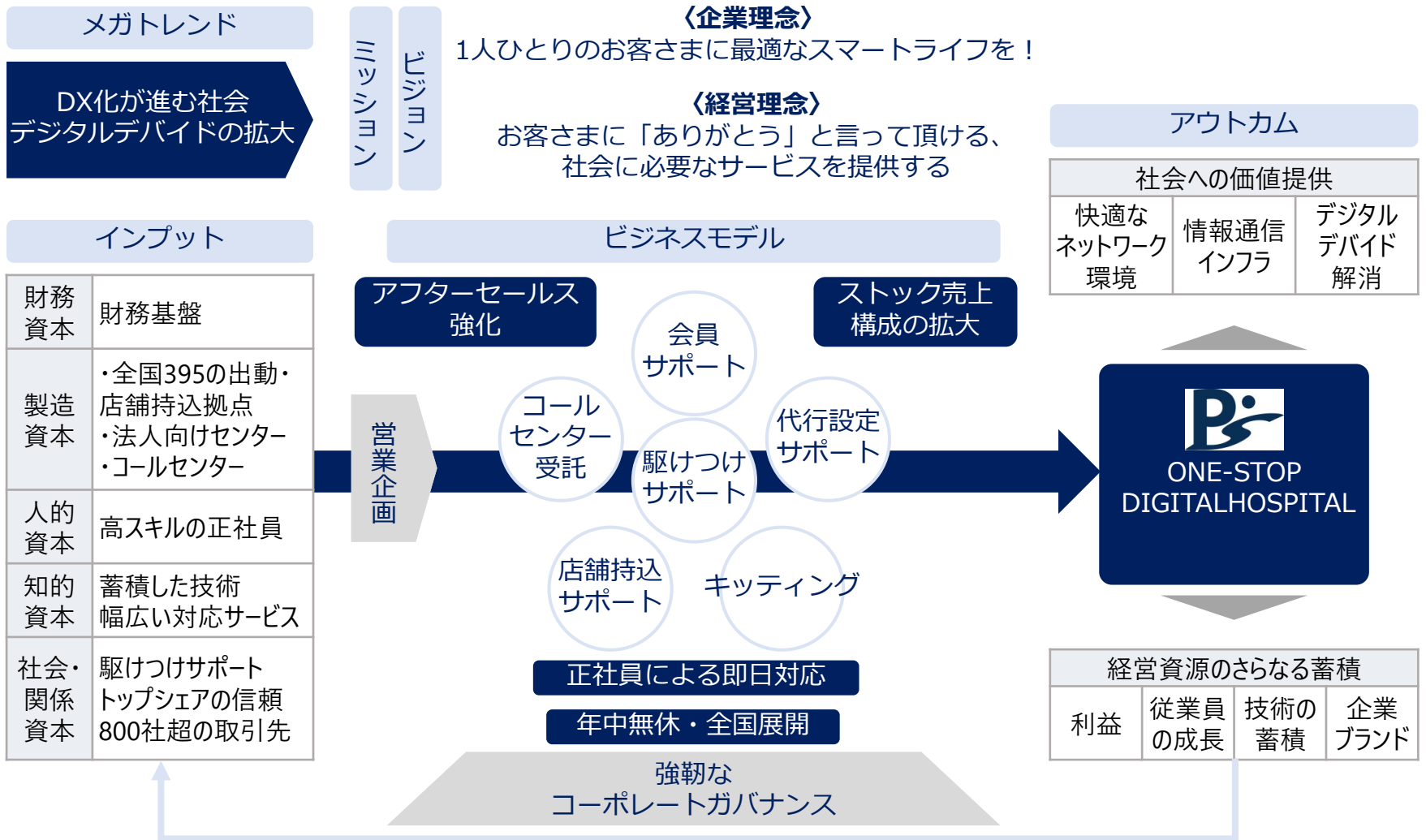


<スタッフ十訓>

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 連結業績
03. 2025年8月期 見通しと戦略
04. 中期VISION
05. サステナビリティ
- 06. 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：412名（うち、臨時雇用者151名） グループ全体：553名 |
| グループ拠点 | グループ拠点数：全国395拠点【出勤拠点：276拠点/持込店舗：全国133店舗】*1 日本 P C サービス 直営店14店舗、加盟店262拠点【合計276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91店舗【合計119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、出勤拠点・持込店舗数の両方に含まれます。

※2024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 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 |

[参考資料] ビジネスモデル

個人・法人問わず スマート機器・オフィスIT資産のライフサイクルサポート

スマートライフサポート事業

フィールドサポート事業

全国395拠点
(出動拠点276拠点・持込店舗133店舗*)

+

大型
キittingセンター

訪問・店舗持込などのオンサイトを中心に
個人・法人規模も問わずサポート



駆けつけサポート

F

店舗持込サポート

F

代行設定サポート

F

キitting センドバック
保守可

F

S

その他 (リユース・通信・アフターセールス 他)

F

S

個人・法人

日本全国

年中無休

全メーカー

会員サポートセンター事業

全国
4拠点・5施設

テクニカルサポート
総合受付・アウトバウンド
定額サービス設計・運営

電話・リモートにて24時間・365日サポート



会員サポート

S

会員サービス
保証・保険付きサービス
保険付き保守サービス



コールセンター受託

F

S

個人・法人

年中無休

24時間受付

F : フロー型 = 主にスポットで売上が発生する事業です。

S : スtock型 = 主に月額・年額など定期的に定額の売上が発生する事業です。

*拠点数は2024年8月末時点の実績です。

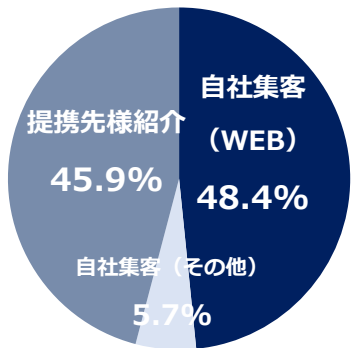
〔参考資料〕 主要事業の集客方法

パソコン・デジタル機器

<受付件数比率>

n=142,945

※日本PCサービス
駆けつけサポート実績。
※2023年9月～2024年8月当社調べ

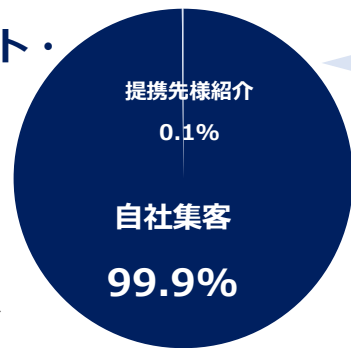


スマホ・タブレット・ゲーム機

<対応件数比率>

n=118,599

※スマホホスピタル・
スマホステーション実績。
※2023年9月～2024年8月当社調べ



Web集客・
店舗集客がメイン



提携先様からの紹介

店頭

スタンド設置・
店頭でのサポート
パッケージ販売



同梱チラシ

製品販売時にチラシを同梱



自社集客

Web

Webマーケティングや
SEO対策



紙媒体

タウンページ・ポスティング・
配送型DM/マガジンへの同梱



CM放映

TV/ラジオ/WEB等で稲村 亜美
さん起用したCM放映



WEB誘導

提携先様の
Webページ
での誘導



紹介

提携先様のコールセンター・
営業時の紹介



店頭

店舗看板や好立地への出店によるブランド認知・お客さまへの
グループブランドの店頭での案内・リピート施策



SNS



TikTokなど新規顧客層への
認知拡大施策



〔参考資料〕 サポート対応機器

パソコンの駆けつけサポートで創業  M&Aにより対応機器を拡大



パソコン

- パソコン本体
 - ・ Windows 
 - ・ Mac
 - ・ Chrome OS
 - ・ 自作パソコン
 - ・ゲーミングPC など
- 各種ソフト
 - ・ Office ・ 年賀状
 - ・ 画像編集 など 

スマホ・タブレット

- スマートフォン・タブレット端末
 - ・ iPhone/iPad
 - ・ Android各種
 - ・ Surface 
 - など
- 各種アプリケーション
 - ・ 家電との連携設定


周辺機器

- プリンター 
- スキャナー
- マウス
- キーボード
- 外付けHDD 
- Webカメラ
- など



ネットワーク機器

- 無線・有線LANルーター
- モバイルルーター 
- スwitchングハブ
- サーバー
- メッシュWi-Fi
- モデム 
- NAS
- UTM
- など



ゲーム機

- Nintendo製品各種
- SONY製品各種
- Microsoft製品各種
- VRゴーグル
- など 


家電

- エアコン
- テレビ
- 録画機
- 掃除機 
- 洗濯機 
- 冷蔵庫
- 室外機
- 電子レンジ
- カーナビ
- など

ロボット

- 会話ロボット
- 見守りロボット
- お掃除ロボット 
- 医療代行ロボット
- 測量作業ロボット
- ドローン 
- など

IoT家電・その他

- スマートスピーカー 
- 空気清浄機
- 防犯・見守りカメラ
- HEMS (家庭用エネルギー管理システム)
- 蓄電池 など

業務用機器

- 複合機・プリンター
- 業務用機器
- POSレジ・発券機
- Web会議システム
- 防犯カメラ
- オフィス向けIoT製品
- デジタルサイネージ
- 電子黒板
- デジタル教科書
- マイナ保険証オンライン資格端末
- 介護用ベッド など



〔参考資料〕 主要事業の顧客属性

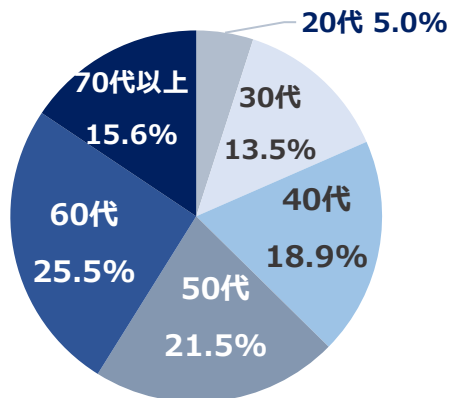
パソコン・デジタル機器 対応件数比率



駆けつけサポート

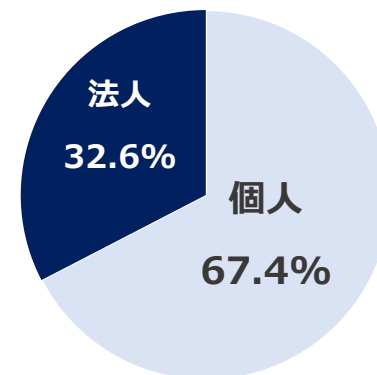
代行設定サポート

年代



■ 20代 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ 60代 ■ 70代以上

法人・個人

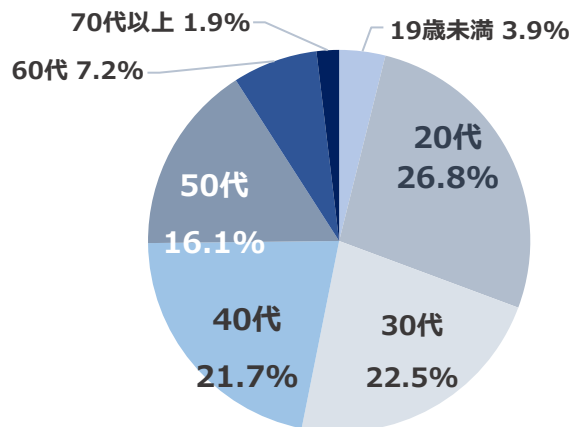


■ 個人 ■ 法人

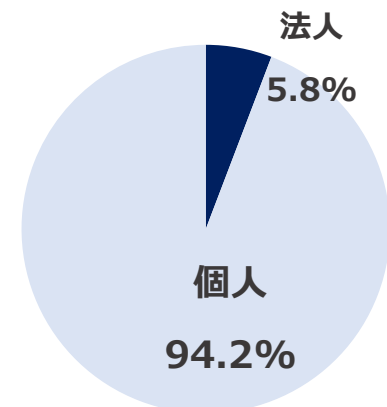
スマホ・タブレット・ゲーム機 対応件数比率



スマホスピタル



■ 20代 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ 60代 ■ 70代以上



■ 法人 ■ 個人

※2023年9月～2024年8月 当社調べ ※パソコン・デジタル機器は日本PCサービスの駆けつけサポート（代行設定サポート一部含む）の実績です。
 ※スマートフォン・タブレット・ゲーム機はスマホスピタル直営店舗の店舗持込サポートの実績です。

〔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 通期 | 2024年8月期 通期 | 前年同期差 |
|---|---|----------------|----------------|-------------|
| フィールドサポート事業 小計 | | 5,209 | 4,939 | △269 |
| 駆けつけサポート | 日本PCサービス | 2,865 | 2,682 | △183 |
| 代行設定サポート | | 420 | 366 | △54 |
| キッティング | | 415 | 465 | +49 |
| 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} | 975 | 908 | △67 |
| 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 | 531 | 516 | △14 |
| 会員サポートセンター事業 小計 | | 1,239 | 1,324 | +85 |
| 会員サポート | 日本PCサービス | 943 | 939 | △4 |
| コールセンター受託 | | 296 | 385 | +89 |
| グループ連結合計 | | 6,449 | 6,264 | △184 |

※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

〔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 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 | 緊急トラブル解決 直営店 加盟店 | 売上比率 45.9% | 売上比率 42.8% | 訪問年間 約48,000件 (PC・IoT機器・HEMS他)  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 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 | 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 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 |
| | 50名以上の 法人 法人課 | 件数 70,065件 | 件数 60,886件 | | |
| | 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 31,516円 | | |
| 代行設定 サポート | | 売上比率 6.5% | 売上比率 5.8% | 年間 約30,000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 家庭用ロボット・業務用ロボット・POSレジ ・医療DX化に伴う資格端末・教育用端末 他 | |
| 年間対応 30,504件 | | 件数 39,550件 | 件数 30,504件 | | |
| キッティング | | 売上比率 6.4% | 売上比率 7.4% | 構造改革で利益率向上→DXニーズ (NEXT GIGA・Windows 10サポート終了) 取り込みへ 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 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 サポート | スマホホスピタル | 売上比率 13.7% | 売上比率 14.5% | 年間 約118,000件 + 提携取り組み・法人修理拡大中 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 118,599件 | | 売上比率 8.2% | 売上比率 8.3% | 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 リペアネットワーク 実績含む | |
| その他 | IoTマーケティング ネクストライン ミナソル | 売上比率 8.2% | 売上比率 8.3% | 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 リペアネットワーク 実績含む | |

訪問サポート 年間
約**10万件**
個人：7割
法人：3割

店舗持込サポート 年間
約**12万件**
個人：9割以上

〔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 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 2024年8月期 自社：0.4% 提携：99.6% | 売上比率 14.6% 会員： 426,300名 保証・ 保険付き： 228,610名 保守・ 保険付き： 315社 | 売上比率 15.0% 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： 391,652名 保証・ 保険付き： 275,792名 保守・ 保険付き： 382社 | 保証・保険付きサービスの サービスラインナップ拡充 デジタルホスピタル戦略として 新規顧客の会員化を強化 近日開始 デジタルホスピタル | 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 | | | NEW あんしんスマホサポ | ・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 ・ネット詐欺保険付きサービス OEM展開（予定） 他 |
| | 保証・保険付き保守サービス | | | e-おうち Smart Life Support Service | ・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 ・ネット詐欺保険付きサービス OEM展開（予定） 他 |
| | 2024年8月期 自社：93.3% 提携：6.7% | | | NEW デジタルホスピタル BIZ DIGITAL HOSPITAL BIZ PC版 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サルジュ OEM展開 大手量販店 他 |
| 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 6.2% | コールセンター受託例 個人向けサポート ・ネットワーク機器メーカーの テクニカルサポート ・YAMAHAうた口ポ『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 ・A L S O K ITレスキュー 現地ガードマンとの連携サポート | 電話・リモート サポート 年間 16.1万件 |

自社・提携会員
67万
会員

法人保守会員
382社

電話・リモート
サポート 年間
16.1万件

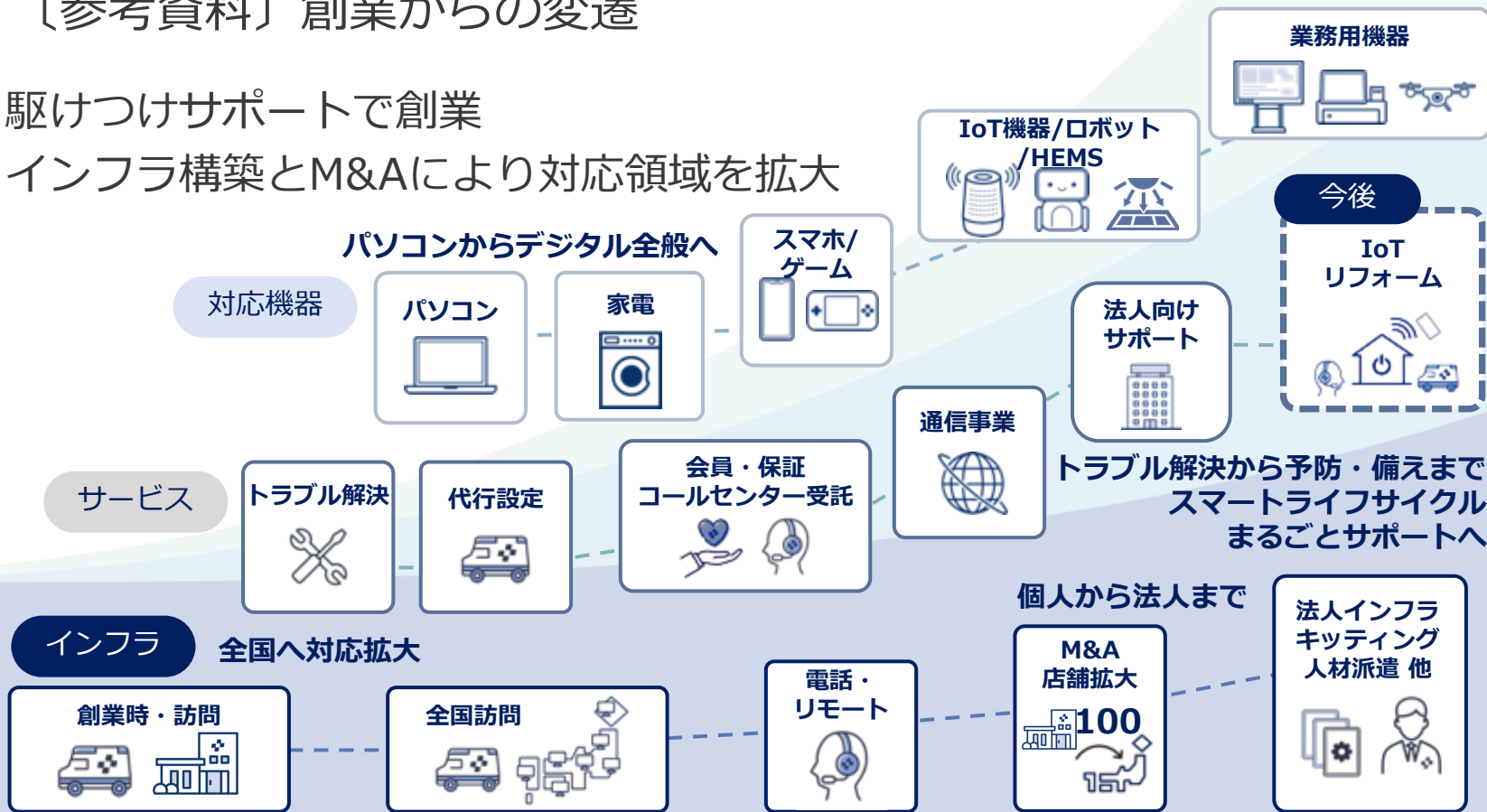
*引用：<https://support.nec-lavie.jp/navigate/drescue/>

[参考資料] 定額会員サービスまとめ

| | | これまで | これから |
|------|---------|--|---|
| 個人向け | 自社・駆けつけ |  <p>パソコントラブル保証 電話・リモートサポート 他</p> <p>月額 3,300円(税込)</p> | <p>グレードアップ</p>  <p>近日開始</p> <p>既存サポート+対象が拡大 +通信端末修理保険 (特典) データ救出サービス ネット詐欺保険 他</p> <p>月額 3,300円(税込)</p> |
| | 自社・店舗持込 | なし | <p>NEW</p>  <p>スマホ・パソコン・ゲーム機修理割引 通信端末修理保険 (特典) 他</p> <p>2プラン展開</p> <p>月額 500円(税込) ~</p> |
| | | <p>継続</p>  <p>サポート付きネット回線 パソコン・スマホ・ゲーム機保証/電話・リモートサポート/デジタルリスク対策 他</p> <p>ネクスト光 (Powered by ACOM) e-ouchi コラボレーション光 e-ouchi WiMAX</p> <p>お家の環境/用途にあわせて選べるネット回線</p> <p>月額 5,500円(税込) ~</p> | |
| 法人向け | | <p>スマートDX Smart DX Support サポート</p> <p>IT機器保険 (特典)・セキュリティ対策・電話・リモートサポート 他</p> <p>月額 5,500円(税込) PC5台まで</p> | <p>NEW 対象拡大</p> <p>デジタルホスピタル BIZ (PC版) DIGITAL HOSPITAL BIZ</p> <p>パソコン機器保険 (特典) + 緊急トラブル解決割引 セキュリティ対策・電話・リモートサポート 他</p> <p>月額 1,650円(税込) PC1台から</p> |
| | | <p>継続</p>  <p>従業員50名以下の企業対象</p> <p>初期費用 1,100円(税込) / 月額 3,300円(税込) *いずれも PC1台あたり</p> | <p>専任コンサル担当による定期訪問 電話・リモートサポート・緊急時のスポット訪問割引</p> |

〔参考資料〕 創業からの変遷

駆けつけサポートで創業
 インフラ構築とM&Aにより対応領域を拡大



2003年大阪で創業



生活救急車*はじめ
 提携拡大に伴い全国対応



会員サポートセンター
 事業領域拡大



M&A
 店舗・対応機器拡大



法人DXサポート
 領域強化



Next Stage

*引用：ジャパンベストレスキューシステム

<https://kagi-seikatsukyukyusya.com/>

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/>

