

2025年8月期 決算説明資料

日本P Cサービス株式会社

証券コード 6025



会社概要

企業理念 1人ひとりのお客さまに最適なスマートライフを！

経営理念 お客さまに「ありがとう」と言って頂ける、
社会に必要なサービスを提供する

経営方針

市場価値を切り開く

社会に誠実な会社である

会社名 | 日本PCサービス株式会社【証券コード6025】

所在地 | (大阪本社) 大阪府吹田市広芝町9-33
(東京本社) 東京都港区六本木2丁目4-5

代表者 | 代表取締役社長 家喜 信行

設立 | 2001年9月(創業:2003年9月)

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) 394名
(グループ全体) 543名

事業内容 | 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、法人DX支援、
取付・設置工事、代行設定、法人保守、
定額サービスの設計 他

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

※2025年8月末時点

社会背景

日本の社会課題



少子高齢化
人手不足
働き方改革

DX加速



医療・行政・学校DX
ITスキル・人材不足
DX改革の格差

今後の社会課題



デジタルデバイド
サイバー犯罪増加
(障害・故障時の) 社会機能不全

デジタルインフラのサポート体制が 日本の社会全体で不足

より重要性が高まる
デジタルインフラを
包括的にサポート

社会に必要とされるサービスを提供
市場価値を創出

 Japan PC Service Group

✦ 目指すポジション

防犯・セキュリティ

たとえば…



ロードサービス

たとえば…



誰もが知るサービス文化を築いた
マーケットリーダーが存在

清掃

たとえば…



水道トラブル

たとえば…



デジタル機器のトラブル・サポート

たとえば…



メーカー以外の誰もが知る専門事業者
マーケットリーダーが不在

マーケットリーダーへ

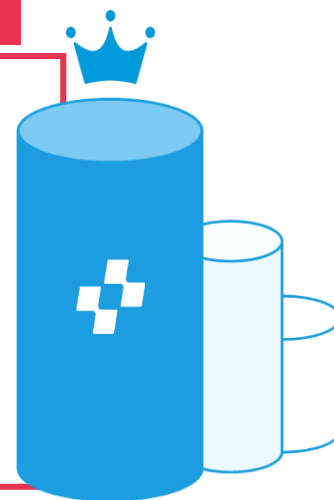
デジタルで困ったら
デジホ

✦ PCホスピタル

✦ スマホホスピタル

✦ ゲームホスピタル

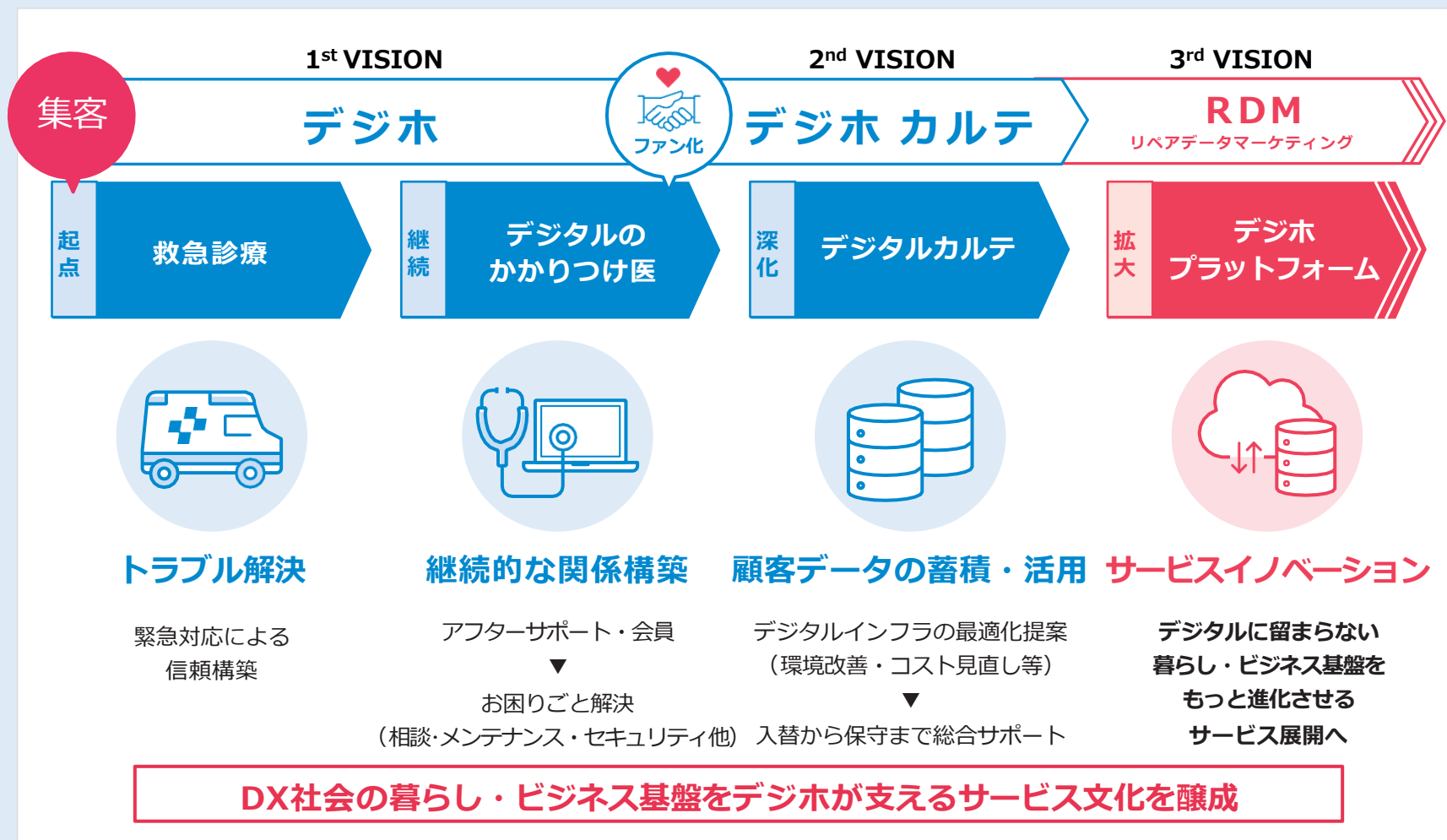
by 日本PCサービス



日本PCサービス

✦ デジホ プラットフォーム戦略

高いサポート技術と独自インフラにより顧客関係性を深化
デジホ プラットフォームにより“必要な時に必要とされるサポート”を提供し価値創出



サポートインフラ

他社にないハイブリッド型のサポートインフラ
訪問・持込・コールセンターを融合しワンストップ対応

全国 **380** 拠点



訪問 271拠点

直営 15店舗

加盟店 256拠点



持込 124拠点

直営 49店舗

FC 75店舗



NEW

取付・設備工事

2025年7月よりインフラ構築
弱電工事の全国対応開始

NEW

2025年9月席数拡張

テクニカル対応200席



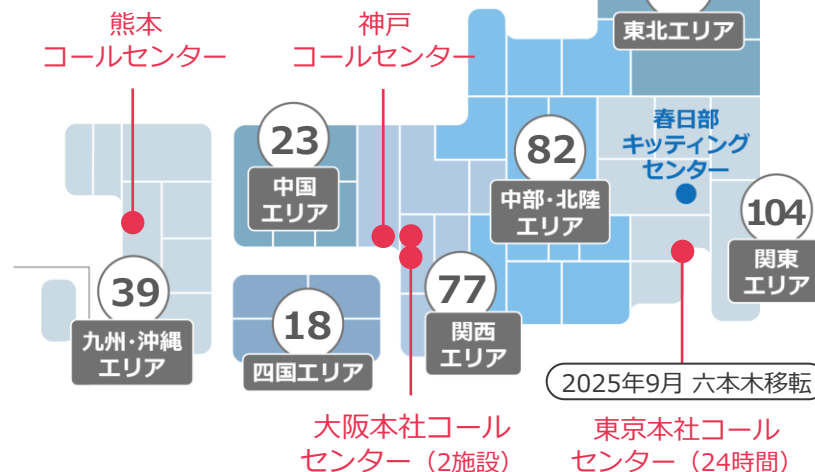
コールセンター 5施設

ヘルプデスク 4施設

総合受付 1施設



キittingセンター 1拠点



※2025年8月末時点 ※グループ拠点数含む

フィールドサポート事業 | サポート実績

デジタル機器の総合サポートサービス

年間約 **42万件** 以上のサポート実績

訪問
サポート



約10万件/年

利用率*

業界トップ級

パソコン・デジタル機器全般
駆けつけサポート

60,434件

代行設定サポート

30,675件

店舗持込
サポート



約12万件/年

スマホ・タブレット・ゲーム機

113,503件



年間約 **18万件**

新規顧客との接点を創出



自社：約 57.8%
提携：約 42.2%



自社：約99.7%
提携：約 0.3%

自社顧客の会員化

▶ 顧客データをプラットフォーム化
新たなサービス価値創出【RDM戦略】



電話・リモートサポート

会員サポート
ヘルプデスク 他

170,714件



法人向けサポート/その他

キittingグ
センドバック

36,278台+

ソリューション導入
人材派遣 他

※2024年9月～2025年8月の日本P Cサービスおよびグループの実績（店舗持込サポートには、FC店舗の対応件数も含む） *有料訪問サポートにおける利用率

フィールドサポート事業 | IoTリフォーム

開始

実績

将来展開

デジホプラットフォームにより
サービス領域を拡大

2024年8月期

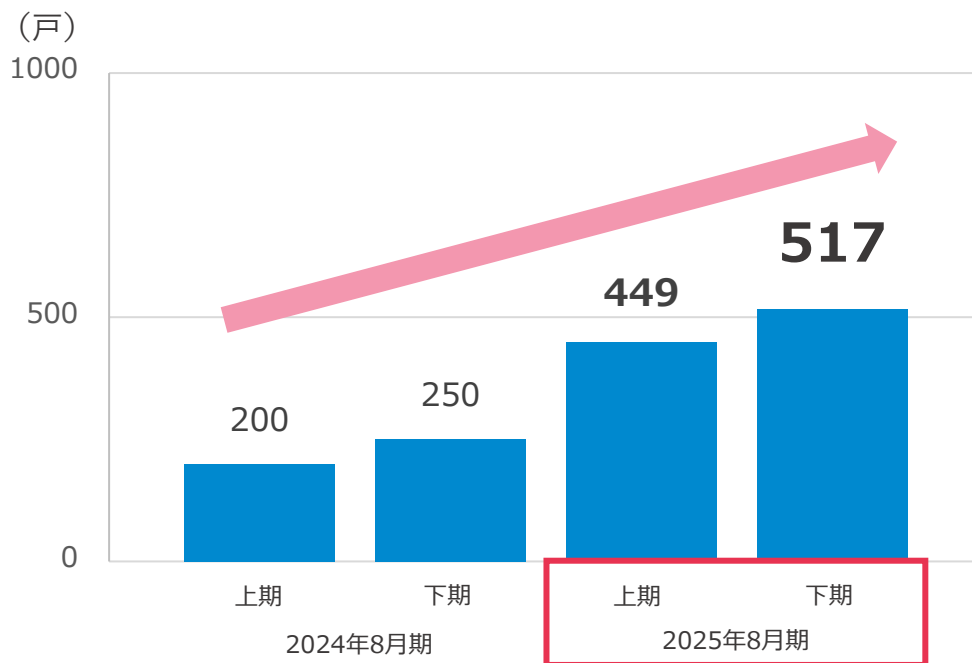
三菱地所
総合スマートホームサービス
『HOME TACT』総代理店契約



新築マンションなど
導入デバイス選定・
設置・入居後サポート

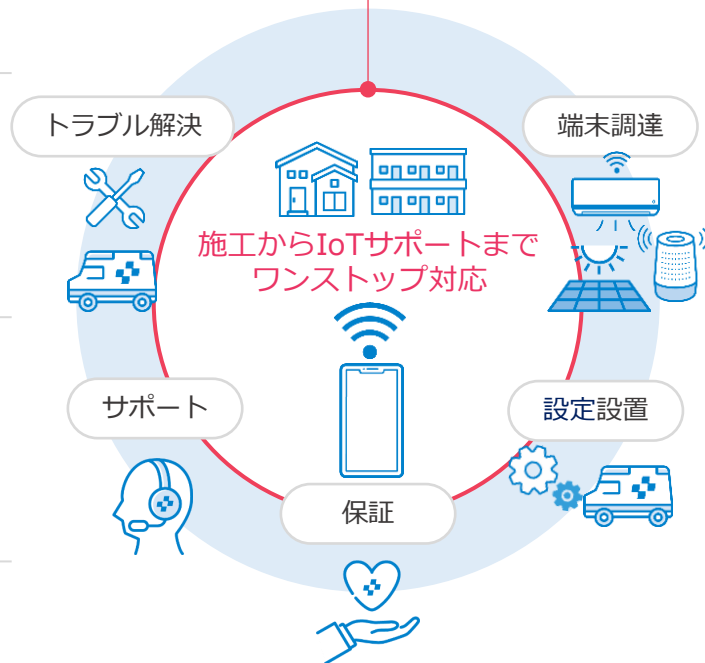
提携ネットワークを
軸に取次店開拓

2024年9月～2025年8月 サポート実績推移

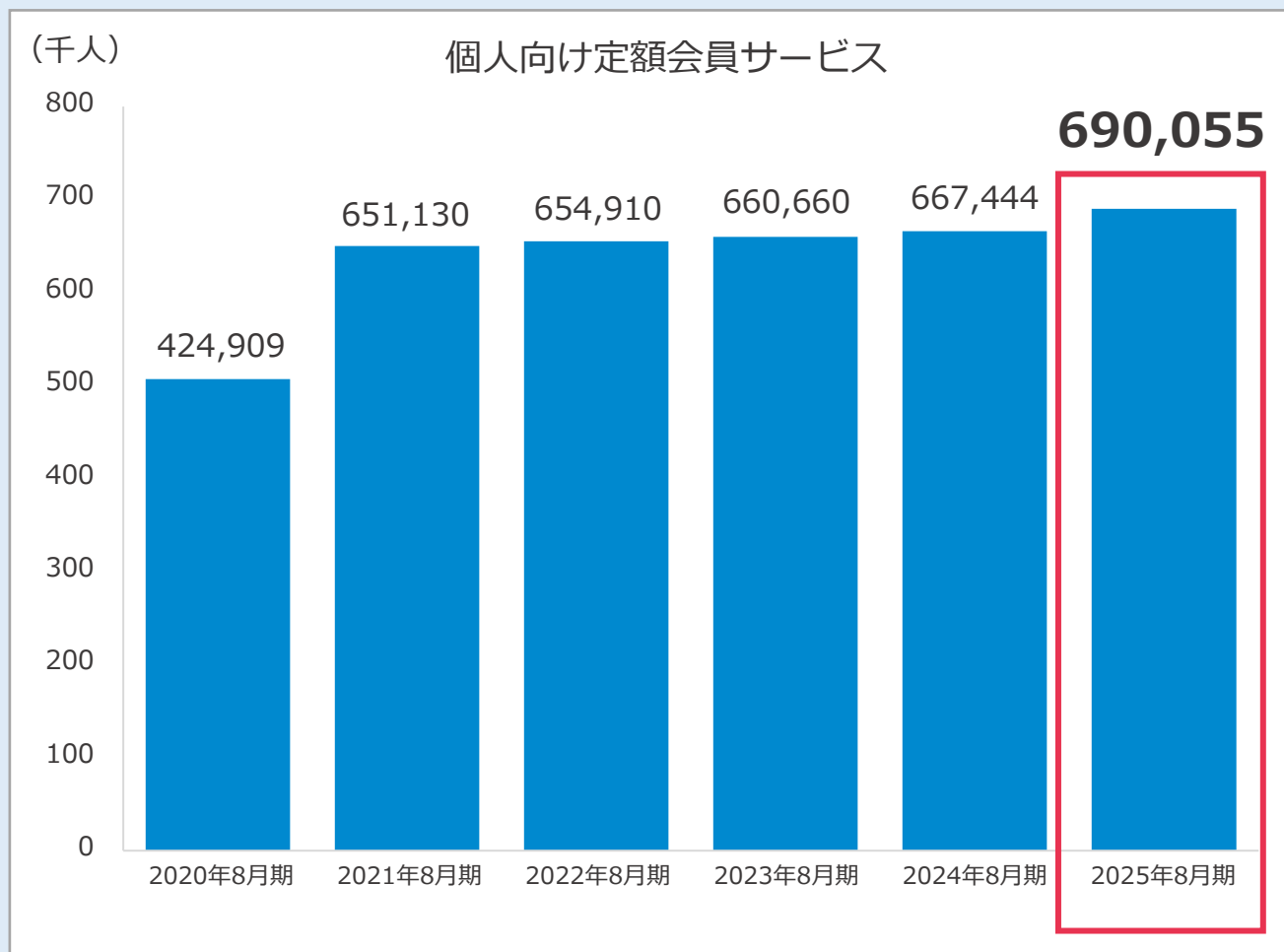


新築・リノベーション時

スマートホーム化を見据えた
戸建新築・リフォーム提案



会員サポート事業 | 会員数推移



法人向け保険付き
保守サービス契約数

2024年8月期

382社



2025年8月期

433社

前年同期+51社

✦ 提携・サービス提供実績

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 ・ ティーピーリンクジャパン株式会社 ・ 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 ・ 株式会社ユビレジ
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 ・ 上新電機株式会社 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 ・ A L S O K 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	・ 株式会社NTTドコモ ・ ソフトバンク株式会社 ・ ビッグロブ株式会社 ・ 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 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 ・ ドコモ・データコム株式会社 ・ 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 など
その他	・ ミライズエネチェンジ株式会社 ・ モバイルケアテクノロジーズ株式会社 など

提携実績



900社
以上

* 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。



 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー

02. 2025年8月期 連結業績

03. 2026年8月期 見通しと戦略

04. Q&A

05. 会社概要・サステナビリティ



✦ エグゼクティブサマリー

増収要因 売上高 | ほぼ全ての事業区分で増収し過去最高を更新
特に法人DXサポートが好調

減益要因 営業利益 | 新規出店/移転および計画外の大型業務受託*による人的先行投資影響
*大型業務受託：下半期 追加受注（3店舗→20店舗）

増益要因 経常利益 | 貸倒引当金戻入益計上による影響

減益要因 当期純利益 | 店舗移転・閉店、減損損失等による特別損失の計上
および連結子会社売却による特別利益*差異

*リリース：2024年4月12日公表「特別利益の計上に関するお知らせ」

過去
最高

売上高

6,828百万円

増減額：+563百万円



営業利益

99百万円

営業利益率：1.5%

増減額：△17百万円



過去
最高

経常利益

124百万円

増減額：+29百万円



親会社株主に帰属する
当期純利益

22百万円

増減額：△84百万円





 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー

02. 2025年8月期 連結業績

03. 2026年8月期 見通しと戦略

04. Q&A

05. 会社概要・サステナビリティ



2025年8月期 連結業績

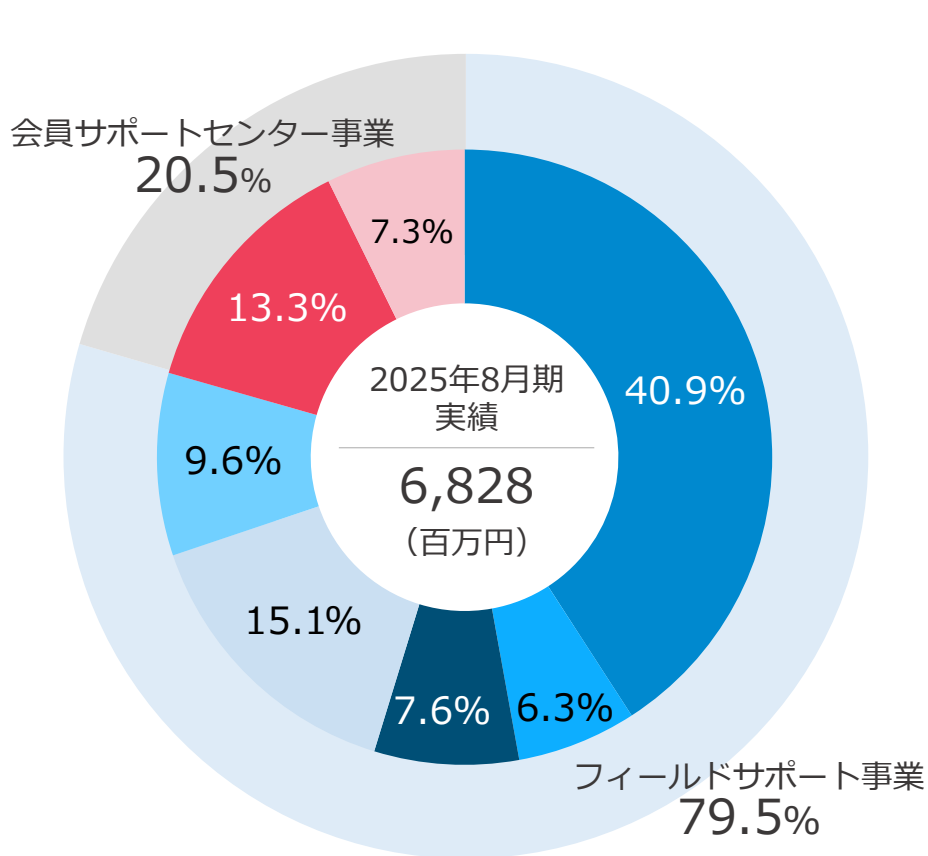
DX支援および修理・保守サポートなど法人DXサポートで受注が想定を上回った
貸倒引当金戻入益計上もあり、修正業績予想を上回る水準を確保

(百万円)

	2024年8月期	2025年8月期			
	実績	修正業績予想	実績	前年同期増減	修正予想比
売上高	6,264	6,680	6,828	+ 563	+ 148
売上総利益	2,416	-	2,457	+ 40	-
売上総利益率	38.6%	-	36.0%	△2.6%	-
営業利益	116	70	99	△17	+ 29
営業利益率	1.9%	1.0%	1.5%	△0.4%	+ 0.4%
経常利益	95	58	124	+ 29	+ 66
親会社株主に帰属する 当期純利益	106	20	22	△84	+ 2

事業別売上高

フィールドサポート事業の増収率が高く構成比が変動



(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	5,426	+486
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	1,401	+76

※表示単位未満は切り捨て

事業別売上高

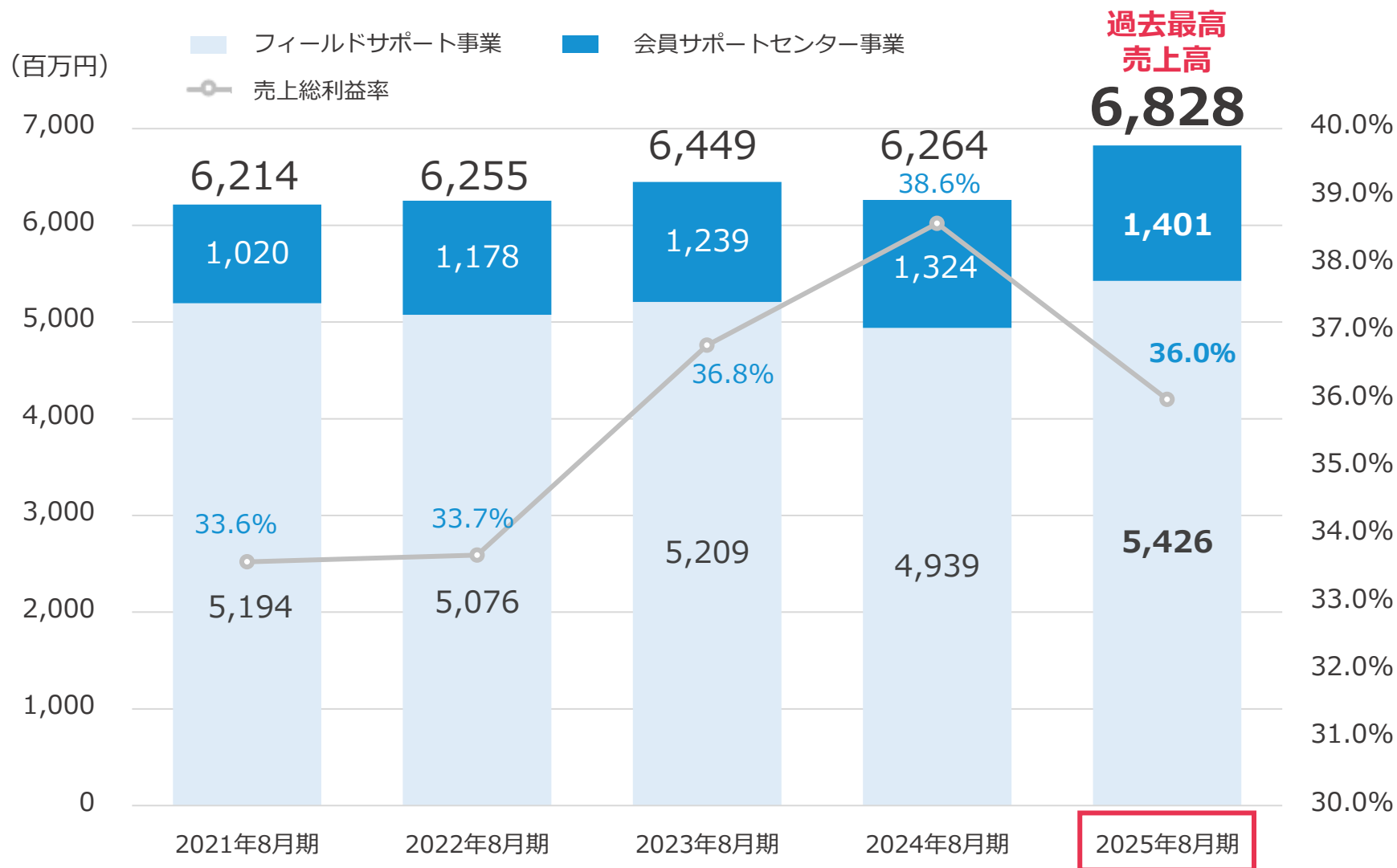
ほぼ全区分で増収。会員サポートのみ提携先サービス新規獲得終了影響により減収 (百万円)

事業区分	2024年8月期	2025年8月期	前年同期差
フィールドサポート事業 小計	4,939	5,426	+ 486
駆けつけサポート	2,682	2,791	+ 108
代行設定サポート（取付・設置工事含む）	366	429	+ 62
キッティング	465	518	+ 53
店舗持込サポート ^{*1}	908	1,029	+ 121
その他（家電修理 ^{*2} ・法人DX・通信・ アフターセールス事業）	516	657	+ 140
会員サポートセンター事業 小計	1,324	1,401	+76
会員サポート	939	905	△33
コールセンター受託	385	496	+110
グループ連結 合計	6,264	6,828	+ 563

* 1 内部取引消去後の金額

* 2 連結子会社であった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

売上高推移



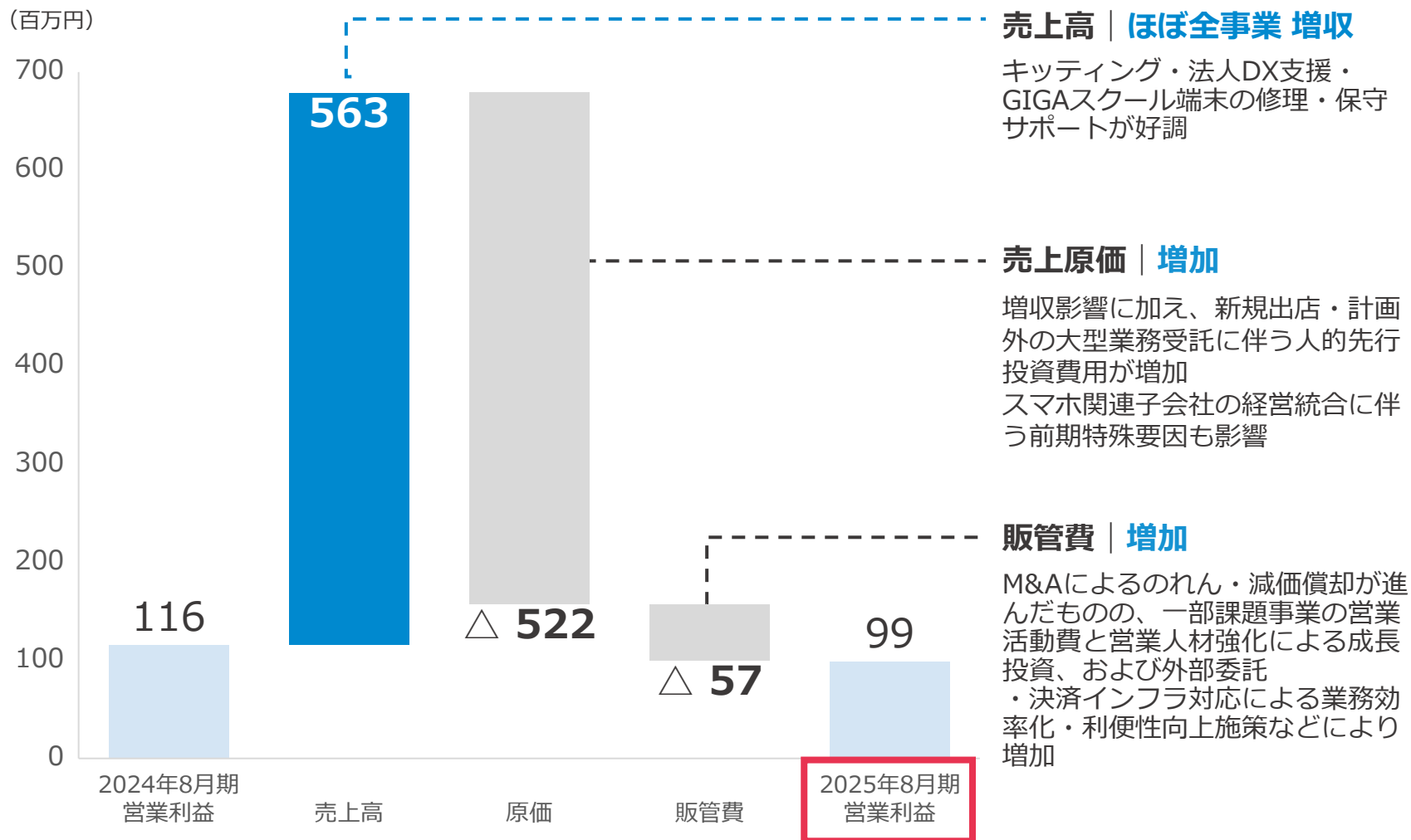
売上総利益分析

売上原価増加要因 | 外注費・商品原材料・その他原価は、法人DXサポート売上連動
商品原材料は、スマホ関連子会社の経営統合に伴う前期特殊要因も影響

売上総利益率低下要因 | 新規出店/移転および計画外の大型業務受託による人的先行投資影響
(百万円)

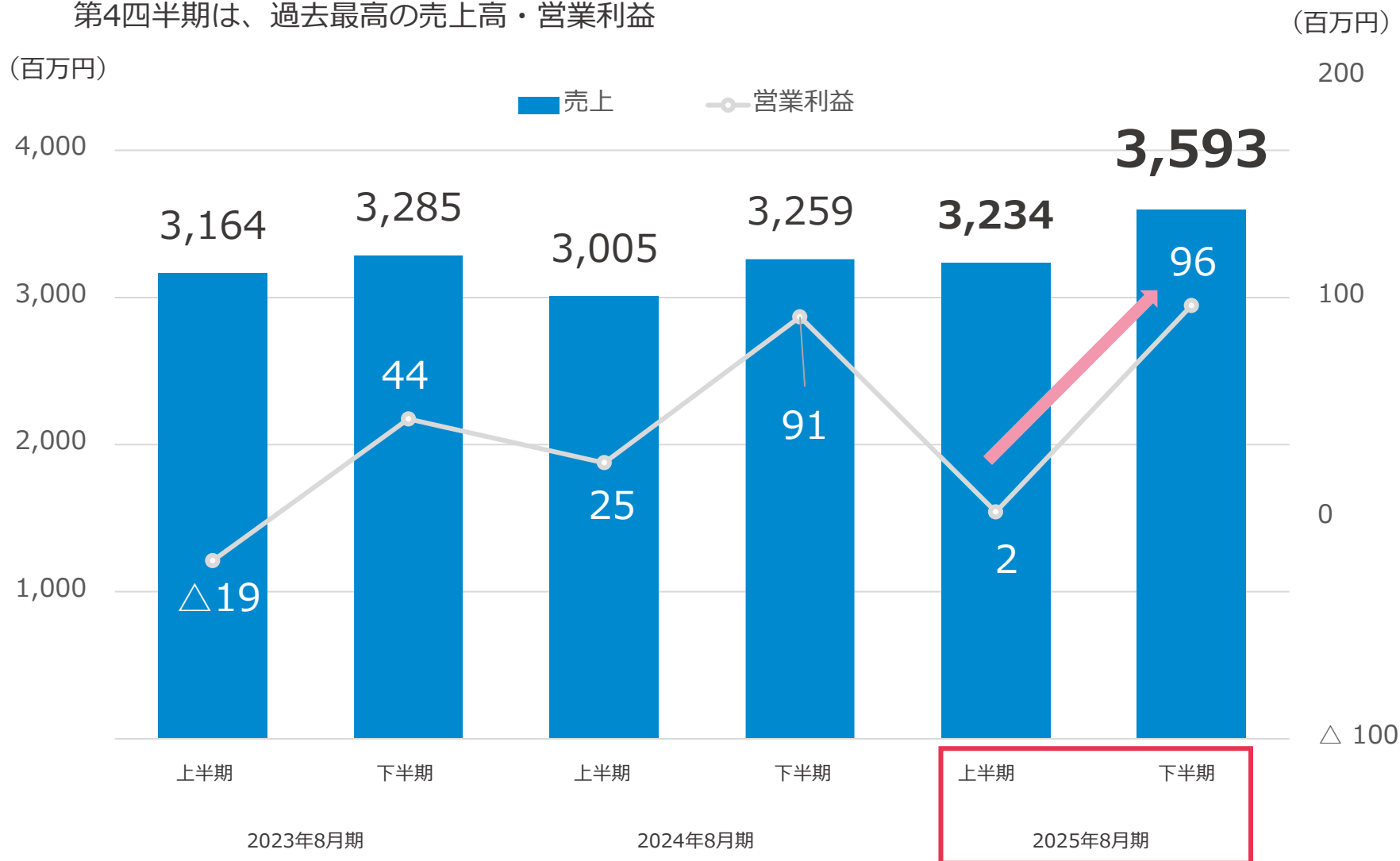
	2024年8月期	2025年8月期		
	通期実績	実績	前年同期増減	前年同期比
売上高	6,264	6,828	+ 563	109.0%
売上原価	3,848	4,370	+ 522	113.6%
人件費	1,292	1,496	+ 204	115.9%
外注費	740	938	+ 197	126.7%
商品・原材料	1,211	1,317	+ 106	108.8%
その他	604	617	+ 13	102.2%
売上総利益	2,416	2,457	+ 40	101.7%
売上総利益率	38.6%	36.0%	△2.6%	-

営業利益分析



売上高・営業利益 四半期推移

下期偏重の計画に加え、ニーズの旺盛な法人DXサポート受注が集中
第4四半期は、過去最高の売上高・営業利益



増収・減益要因まとめ

売上高 増収要因

フィールドサポート

駆けつけ

キッティング

その他

法人向けサポート拡大

- ・キッティング・法人DX支援・GIGAスクール端末の修理・保守サポートが好調



需要の取込でさらに拡充

2026年8月期 アクションプラン

注力施策 3

詳細 | 32ページ

営業利益 減益要因

店舗持込サポート

店舗持込

店舗持込サポートの先行投資など

- ・新規出店・計画外の大型業務受託に伴う先行投資により人件費が増加
- ・スマホ関連子会社の経営統合に伴う前期特殊要因も影響



新規出店/移転 | 先行投資 完了

大型業務受託 | 追加受託

2026年8月期 3Q以降、収益化見込み

減益要因

詳細 | 22-23ページ

フィールドサポート

コールセンター受託

駆けつけ

営業体制強化及び一部案件の先行投資影響

- ・人材派遣・コールセンター受託にて新規大型取り組みに係る人的先行投資
- ・課題事業の営業活動費と営業人材強化による成長投資



売上規模拡大、収益安定化

一部案件の先行投資は終え、収益化フェーズに

営業増員と営業組織再編による案件獲得強化

店舗持込サポート 新規出店/移転による人的先行投資影響

直営店 9店舗 OPEN
2025年4月新規出店/移転完了

新規出店/移転店舗（一部抜粋）

2024年9月
大森店（東京）



都内最大級メガ・ドンキ内

2024年12月
堺店



SEIYU（モール内）へ移転

2025年2月
浜松店



メガ・ドンキ内

2025年2月
新宿店

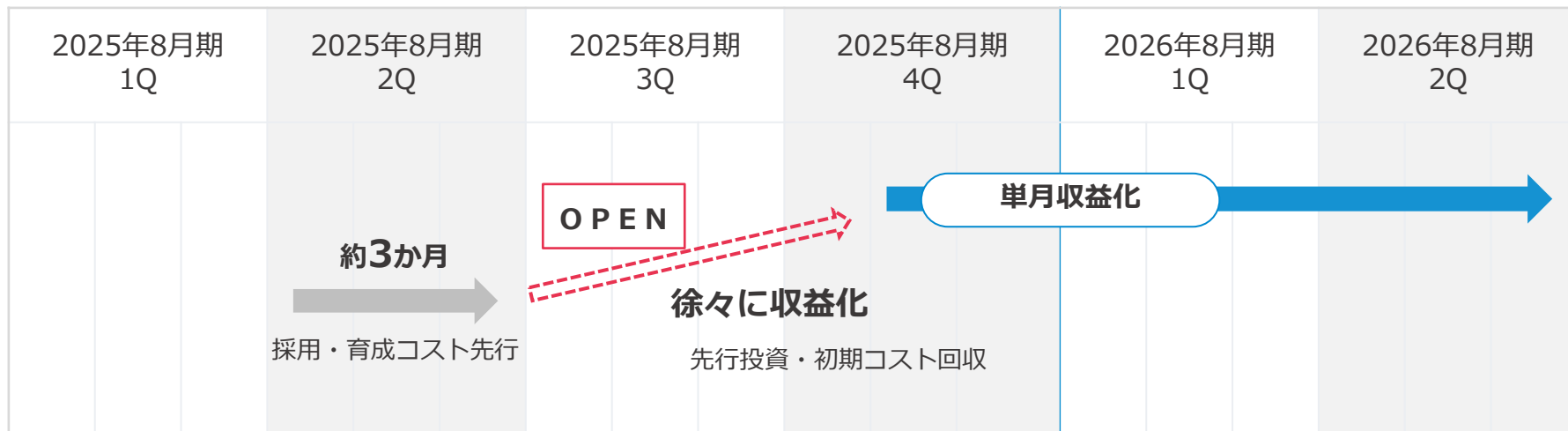


新宿駅地下直結・移転

2025年4月
東京大手町店



東京駅地下直結



※2025年8月時点 新規出店/移転店舗数



店舗持込サポート 計画外の大型業務受託による人的先行投資影響

大型業務受託 **7→20店舗**

品質評価により追加受注



※2025年8月時点 受注店舗数



 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー

02. 2025年8月期 連結業績

03. 2026年8月期 見通しと戦略

04. Q&A

05. 会社概要・サステナビリティ



✦ 2026年8月期 期初予想

認知率30%プロジェクトをスタート（期内影響 約1.5億円）

デジタルで困ったら『デジホ』というサービス文化創り ➡ マーケットリーダーへ

（百万円）

	2025年8月期	2026年8月期	
	実績	期初予想	前期比
売上高	6,828	7,400	+571
売上総利益	2,457	2,600	+142
売上総利益率	36.0%	35.1%	△0.9%
営業利益	99	60	△39
営業利益率	1.5%	0.8%	△0.6%
経常利益	124	45	△79
親会社株主に帰属する 当期純利益	22	0	△22

注力施策1



認知率30%プロジェクト始動

駆けつけ

店舗持込

会員

- マーケットリーダーを目指す
デジタルで困ったら『デジホ』というサービス文化創り
(自社集客および自社会員獲得向上・提携送客への波及)



注力施策2



個人向けサポート 会員獲得見直しと デジタルカルテ管理による プラットフォーム強化

駆けつけ

店舗持込

会員

- サービス利用時の会員獲得見直し
- サービス利用前の会員獲得

注力施策3



法人DXサポート 領域拡大と継続収益化

駆けつけ

代行設定

キitting

会員

コールセンター受託

- 取付・設置工事の全国対応開始
- SOHO・中小企業向けDX支援サービス
アライアンスモデル確立
- DX社会の課題を解決する継続収益型
サービスの展開強化
- 席数拡張によるコールセンター受託強化



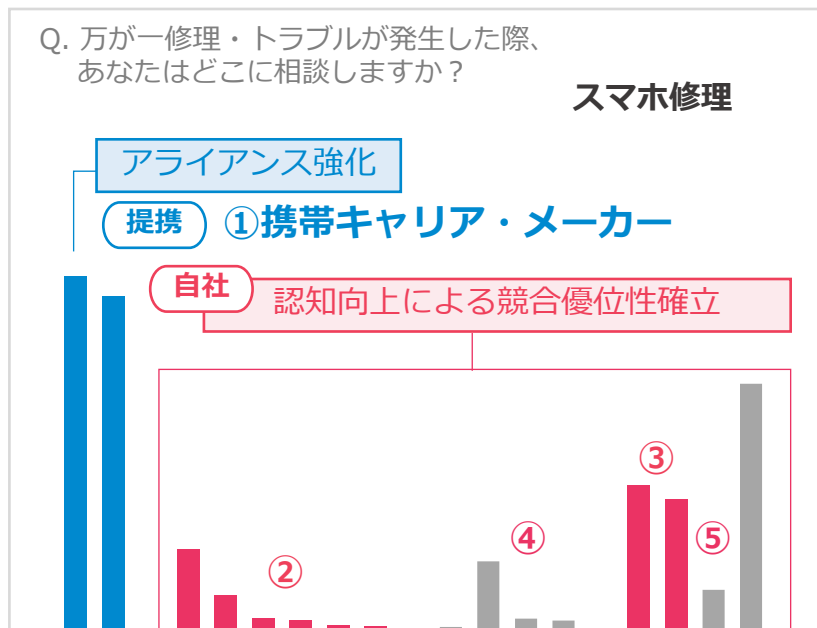
注力施策1.2

個人向けサポート市場の現状と課題

- **メーカー・携帯キャリアが修理時の相談先トップ**
- 独立系事業者はサポート形態問わず **突出した相談先が存在しない**
- 修理サービス非検討層のうち、**相談先がわからないユーザーが一定存在**

Q. 万が一修理・トラブルが発生した際、あなたはどこに相談しますか？

スマホ修理



※修理検討時に第一想起する相談先 | 2025年9月調査（サンプル3,492SS／デジタル機器購入の意思決定に自ら関与する人・20～70代／内 関西居住者対象）

自社集客

ユーザー行動変容など*により集客経路分散
多チャネル化も集客効率低下

認知向上 | ②～⑤新規顧客の獲得

パソコン修理



提携集客

駆けつけ・店舗持込
提携送客数の伸長率に課題

営業人的投資 | ①アライアンス強化

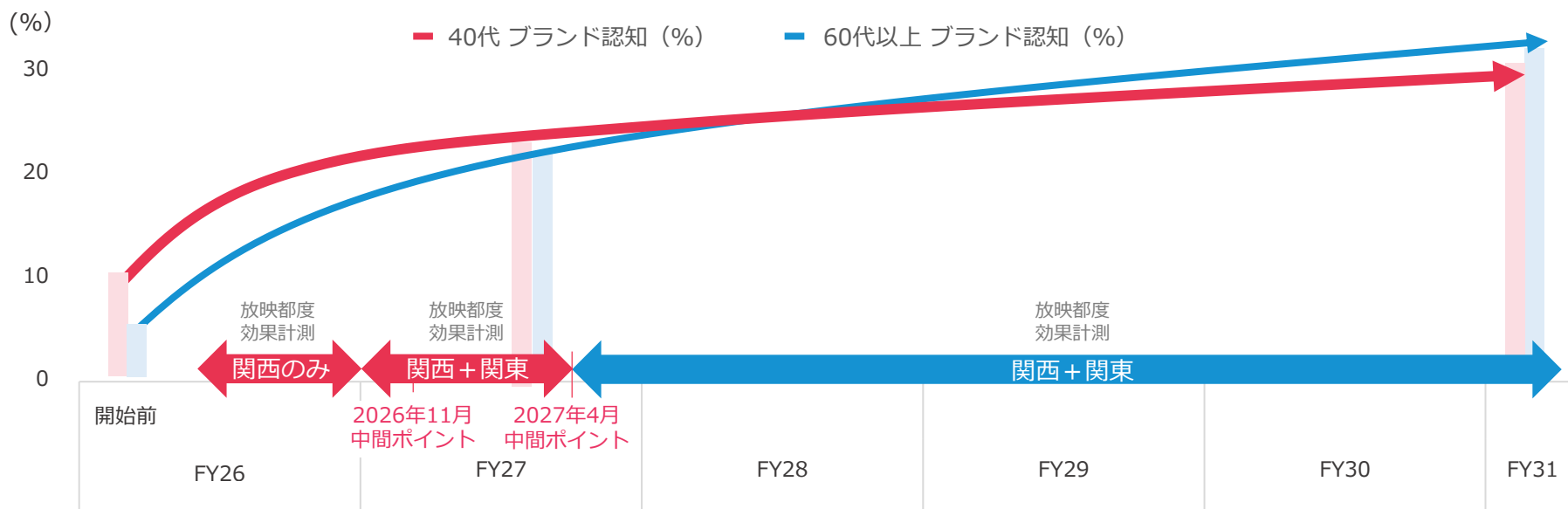
*Webポータル/会員型の生活総合サービス・SNSへの分散により、媒体ごとの集客投資対効果の低下タウンページ廃版・Web広告制限 他



注力施策1

認知率30%プロジェクト

放映単位の効果計測で投資対効果を最大化 **+** 中間ポイントで認知率・売上連動性を確認し継続判断



*ブランド認知率調査 | 2025年9月調査 (サンプル5,000ss・20～70代・関東/関西居住者対象)



注力施策1

目指すポジション（再掲）

防犯・セキュリティ

例えば…



ロードサービス

例えば…



誰もが知るサービス文化を築いた
マーケットリーダーが存在

清掃

例えば…



水道トラブル

例えば…



デジタル機器のトラブル・サポート

例えば…



メーカー以外の誰もが知る専門事業者
マーケットリーダーが不在

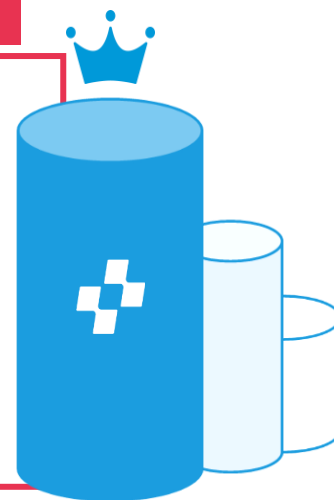
マーケットリーダーへ

デジタルで困ったら
デジホ

PCホスピタル

スマホホスピタル

ゲームホスピタル
by 日本PCサービス



日本PCサービス



注力施策2

会員獲得見直しと デジタルカルテ管理によるプラットフォーム強化①

認知向上施策との相乗効果により会員囲い込み戦略を実行



認知向上施策と連動

サービス利用時の会員獲得見直し

既存サービス

緊急トラブルで信頼度を高め会員化
高付加価値のサービス設計

サポート時のみ加入可能



※2025年8月期 駆けつけサポート会員獲得比率（直営店のみ）

会員

NEW

未加入の顧客ニーズに 応える会員設計

囲い込み強化

自社会員数
増加

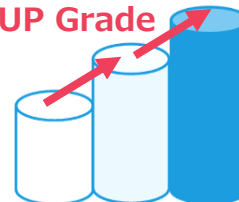


デジタルカルテ強化

お客さまに合わせた
アップグレード

新サービス

UP Grade



段階的プラン
アプローチ戦略
LTV向上



会員獲得見直しと デジタルカルテ管理によるプラットフォーム強化②

サービス利用前[※]に加入可能


デジホ
会員

誰でもすぐ入れる
必要な時に頼れる

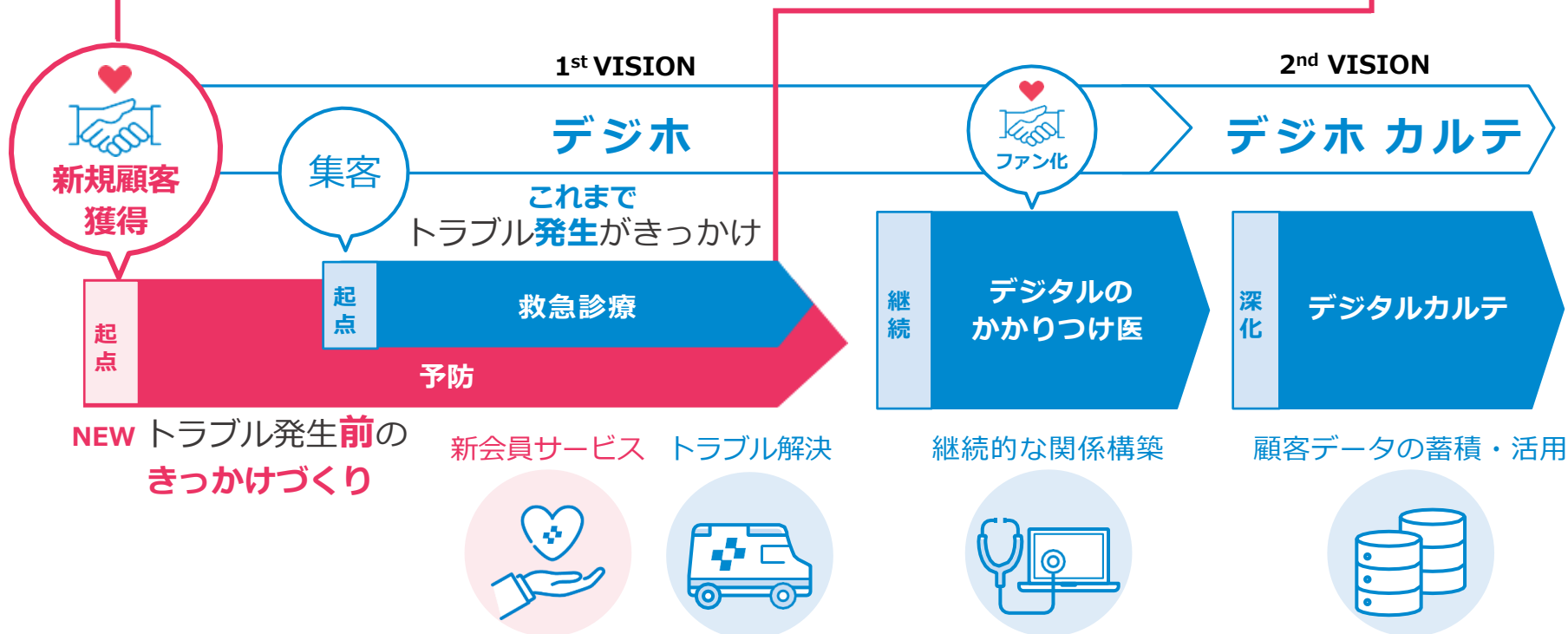
サービス利用時^①に加入

既存サービス

未加入9割

未加入の顧客 ニーズに対応

会員設計
見直し





 Japan PC Service Group

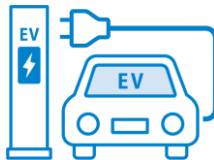


2025年7月
取付・設置工事
全国対応インフラ

設定設置 × 取付・設置工事



業界大手
EV充電設備



[2025年9月17日プレスリリース](#) ▶
EV充電工ネチェンジの取付設置工事
および販売取次の分野での協業推進

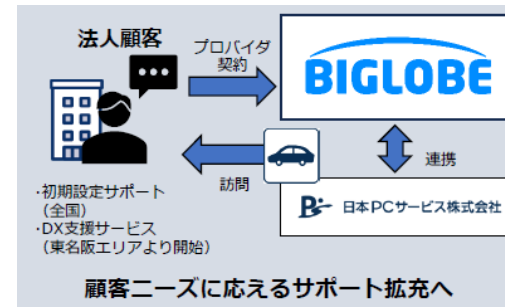
コールセンター受託から設定設置まで
ハイブリッド型のサポート体制による
DXサポート領域の拡大

[illegible]

SOHO・中小企業向け DX支援サービスの確立

駆けつけ	×	法人保守
------	---	------

駆けつけ



[2025年10月15日プレスリリース](#) ▲
法人向けプロバイダ契約を結ぶ顧客対象に設定設置
および東名阪でのDX支援サービスの提供開始

SOHO・中小企業のDXリソース課題を解決
提携ネットワークと連携
法人顧客保有企業とアライアンス強化

駆けつけ 会員

DX支援

DX



**保険付き
保守サービス**





注力施策3

法人DXサポート② | 継続収益型サポート

継続収益型サポートの強化

定額会員サービス



DX社会課題に対応した サービス設計



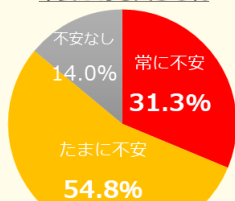
ネット詐欺被害への備え



置き配盗難への備え

▶ ネット詐欺被害実態に関する調査

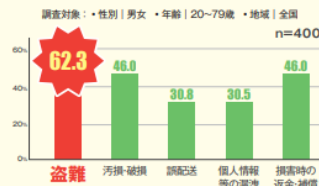
ネット詐欺被害に遭う
不安がある人86%



調査主体：日本PCサービス株式会社
実査委託先：楽天インサイト（2025年4月）

▶ 置き配サービスに関する意識調査

置き配サービスを利用する際
不安を感じるポイントは？



6割が商品の盗難を恐れている結果に！

調査主体：日本PCサービス株式会社 実査委託先：楽天インサイト（2025年4月）

これからの人の暮らしに安心を提供すべく

賃貸住宅領域でのアライアンスに注力

コールセンター受託



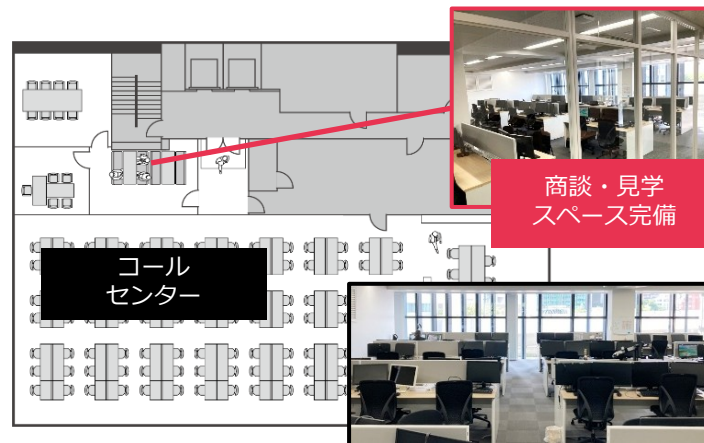
2025年9月

テクニカル席数拡張

大手周辺機器メーカー・
デジタル教科書などサポート領域拡大

24時間・365日対応

テクニカル対応200席



商談・見学
スペース完備

コール
センター

2026年8月期 その他施策

フィールドサポート事業 個人向けサポート

- 営業活動強化による新たな提携チャネルを開拓
- 店舗持込サポートにおける前期出店/移転店舗の収益化を推進
- 新形態店舗「デジタルマーケット」を活用した新たな顧客接点創出
- 受付・持込店舗としての新規提携を拡大

フィールドサポート事業 法人向けサポート

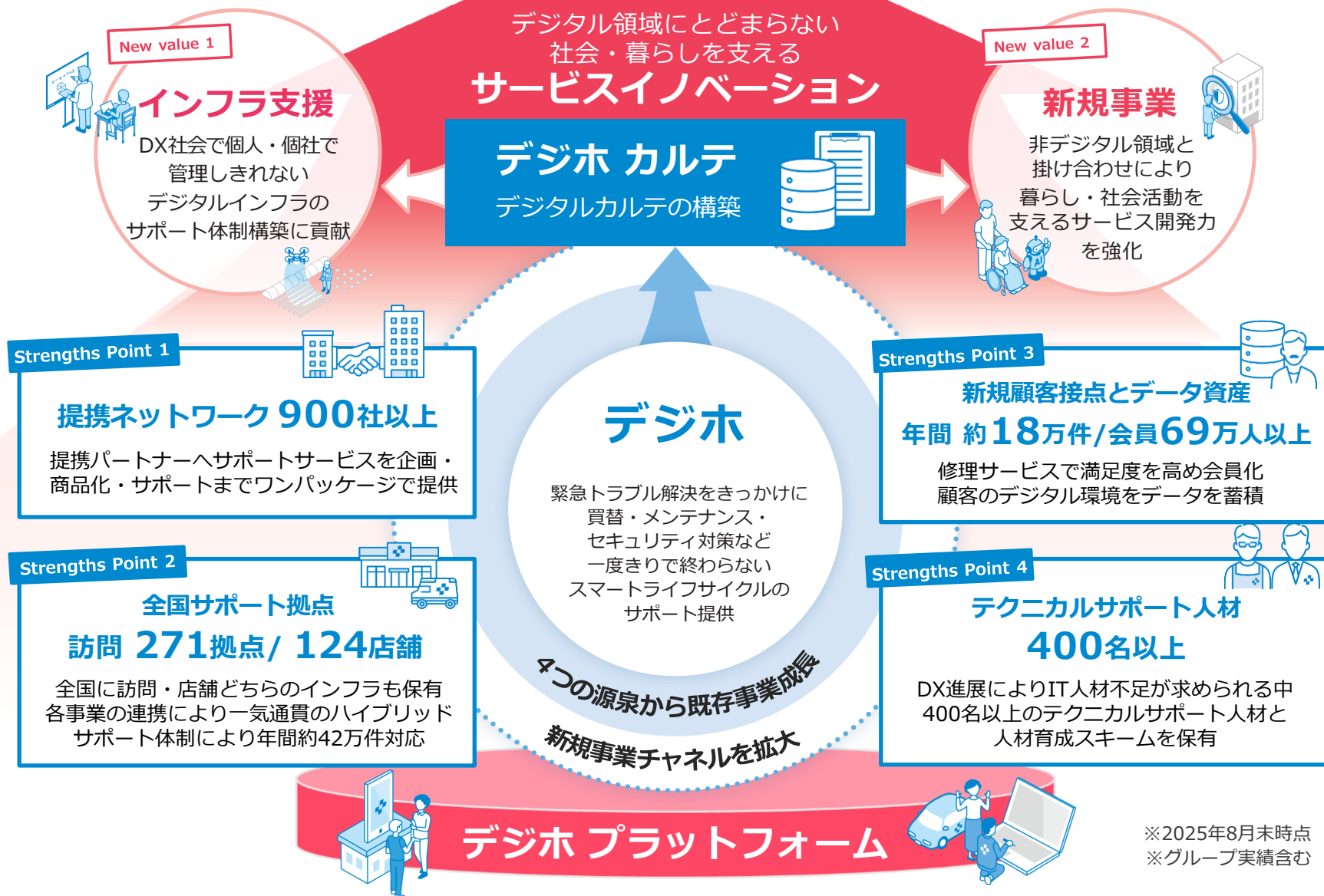
- DX支援領域の拡大を継続し、大手企業との連携を加速
- 小規模法人向けDX支援に関する営業活動強化による売上拡大
- 弱電工事インフラ強化による新規提携チャネルの拡大
- Windows10サポート終了・NEXT GIGA対応を背景に法人向け端末修理対応を拡大

会員サポートセンター事業 会員サポート

- 自社顧客の会員化を推進し、会員基盤拡大とARPU（ユーザー単価）向上を同時に図る
- 提携企業・法人向けの保守サービスを拡大し、継続収益を確保

会員サポートセンター事業 コールセンター受託

- IT資産導入後の保守・運用を含むLCM*対応を拡大
- BPO関連サービスを含む周辺領域へ事業を拡張し、業務支援領域の裾野を拡大





 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー

02. 2025年8月期 連結業績

03. 2026年8月期 見通しと戦略

04. Q&A

05. 会社概要・サステナビリティ



Q&A①

Q₁

Q 増収要因は何ですか？

A 法人向けDXサポート領域でのキッティング受託やGIGAスクール端末の修理・保守サポートが好調に推移しました。また、グループ会社であるIoTマーケティングの売上拡大も寄与し、法人領域全体で売上が伸長しました。

Q₂

Q 売上総利益率が下がった要因は何ですか？

A 端末入替やキッティングなど、大型の法人案件の構成比が上昇したことによるミックス変化が主因です。一方で、これらは将来的な継続契約や保守収益に繋がる案件であり、中長期的には利益率改善の基盤強化と捉えています。

Q₃

Q 販管費の増加要因は何ですか？

A 事業拡大に伴う営業人員の増加および支払手数料（給与計算外注費や決済代行費）の増加が主因です。これらは営業力強化・業務効率化・キャッシュレス対応拡大に向けた前向きな投資として位置付けています。

Q₄

Q 経常利益が増益した要因は何ですか？

A 主に貸倒引当金戻入益の計上によるものです。与信残高の見直しにより、過年度に計上していた引当金の一部を戻入したもので、債権の健全化が進み、財務リスクが軽減されたことを反映しています。

Q₅**Q 当期純利益が減益している要因は何ですか？**

A 主に前期の特別利益との差異によるものです。前期はリペアネットワーク売却に伴う特別利益を計上していましたが、今期は店舗移転・閉店、減損損失等の特別損失を計上したため、純利益は減少しました。減益は一過性の会計要因によるもので、事業基盤の強化を進める中での一時的な影響と捉えています。

Q₆**Q 会員サポート事業が減収している要因は何ですか？**

A 主に、ある提携会員サービスにおいて、新規獲得を停止していることが主要因です。当該サービスは今後、終了の可能性もあるため、売上は一時的に減少しています。一方で、別の提携会員サービスは順調に伸長しており、全体の会員数は増加基調です。現在は自社会員サービスにおいて、無料会員を起点とした3プラン体制への移行検討を進めており、新しい会員モデルにより、LTV向上と会員基盤拡大の両立を目指しています。

Q₇**Q 大手通信業者からの受託のスケジュールはどのように進んでいるのでしょうか？**

A 2025年8月期に7店舗で受託を開始しており、2026年8月期2Qまでに20店舗体制への拡大を見込んでいます。すでに一部店舗では運用が順調に稼働しております。

Q₈**Q スマホ関連子会社の経営統合に伴う前期特殊要因とはなんですか？**

A 2023年12月1日付で、子会社のAxisおよびスマホステーションをスマホスピタルへ吸収合併しました。この経営統合に伴う在庫の調整によるものです。



 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー

02. 2025年8月期 連結業績

03. 2026年8月期 見通しと戦略

04. Q&A

05. 会社概要・サステナビリティ



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  Japan PC Service	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  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  IoT Marketing	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  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  minasol	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  MEP	※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380拠点
(出勤拠点271拠点・持込店舗124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



個人・法人

日本全国

年中無休

全メーカー

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

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。

*2025年8月末時点

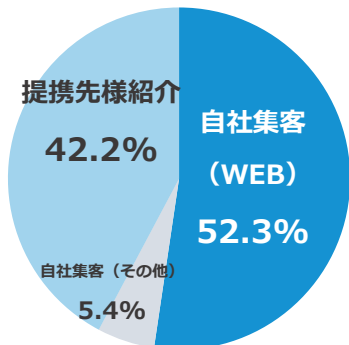
〔参考資料〕 主要事業の集客方法

パソコン・デジタル機器

＜受付件数比率＞

n=140,102

※日本PCサービス
駆けつけサポート実績。
※2024年9月～2025年8月当社調べ

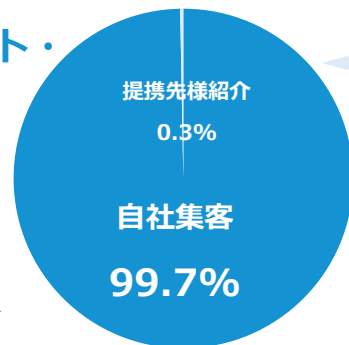


スマホ・タブレット・ゲーム機

＜対応件数比率＞

n=113,503

※スマホホスピタル・
スマホステーション実績。
※2024年9月～2025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



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



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 CMを軸に大々的な
プロモーション展開



店頭

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



SNS

新規Youtubeチャンネル開設（予定）・
LINEなど新規顧客獲得および認知施策



✦ [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

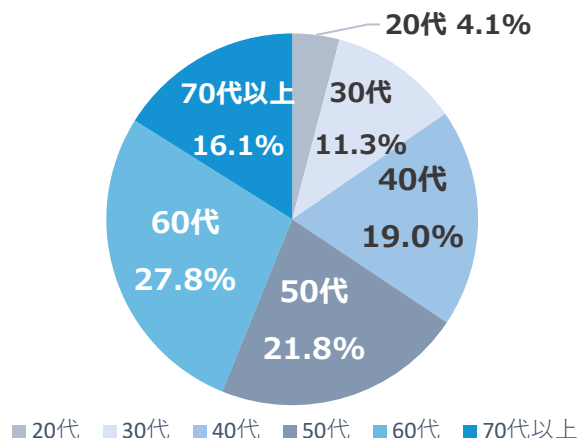
パソコン・デジタル機器 対応件数比率



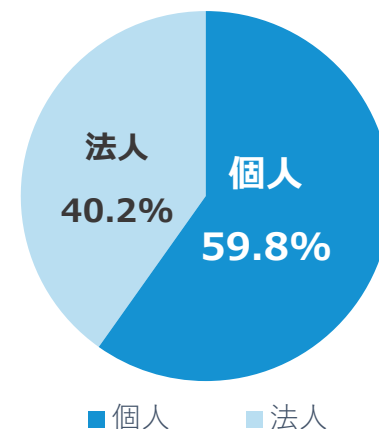
駆けつけサポート

代行設定サポート

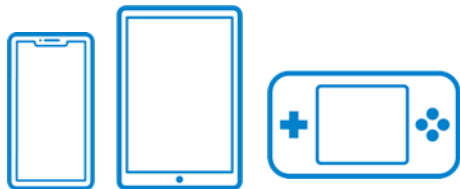
年代



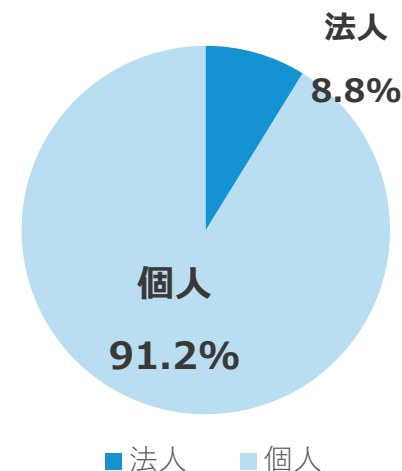
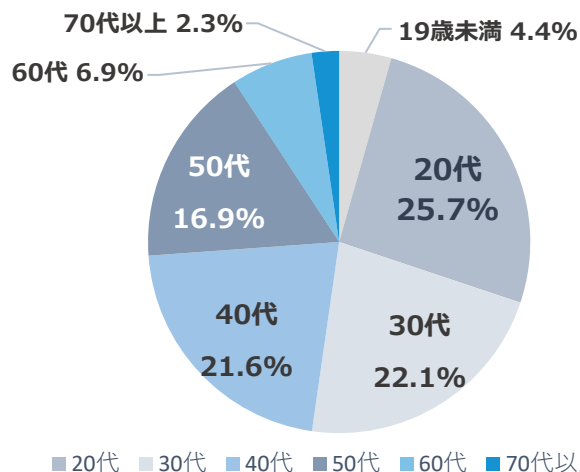
法人・個人



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



※2024年9月～2025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〕フィールドサポート事業

事業分類		2024年8月期 通期	2025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<900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 42.8%	売上比率 40.9%	訪問年間 約50,000件 (PC・IoT機器・HEMS他)		訪問サポート 年間 約10万件 個人：7割 法人：3割
	50名以下の 法人 法人営業	件数 60,886件	件数 60,434件		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	
	人材 派遣	単価 31,516円 人材派遣などの 売上を除き単価算出	単価 32,196円	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10,000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 5.8%	売上比率 6.3%	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	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	年間 約30,000件 エネルギー・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
年間対応件数 30,675件		件数 30,504件	件数 30,675件		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	
キッティング		売上比率 7.4%	売上比率 7.6%	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	店舗持込サポート 年間 約12万件 個人：9割以上	
店舗持込 サポート	スマホシタル	売上比率 14.5%	売上比率 15.1%	年間 約113,000件 + 提携取り組み・法人修理拡大中		個人：9割以上
年間対応件数 113,503件		売上比率 8.3%	売上比率 9.6%	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	IoTマーケティング ネクストライン ミナソル	売上比率 8.3% リペアネットワーク 実績含む	売上比率 9.6%	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		法人向けサポート 年間 約4万件

〔参考資料〕 会員サポートセンター事業

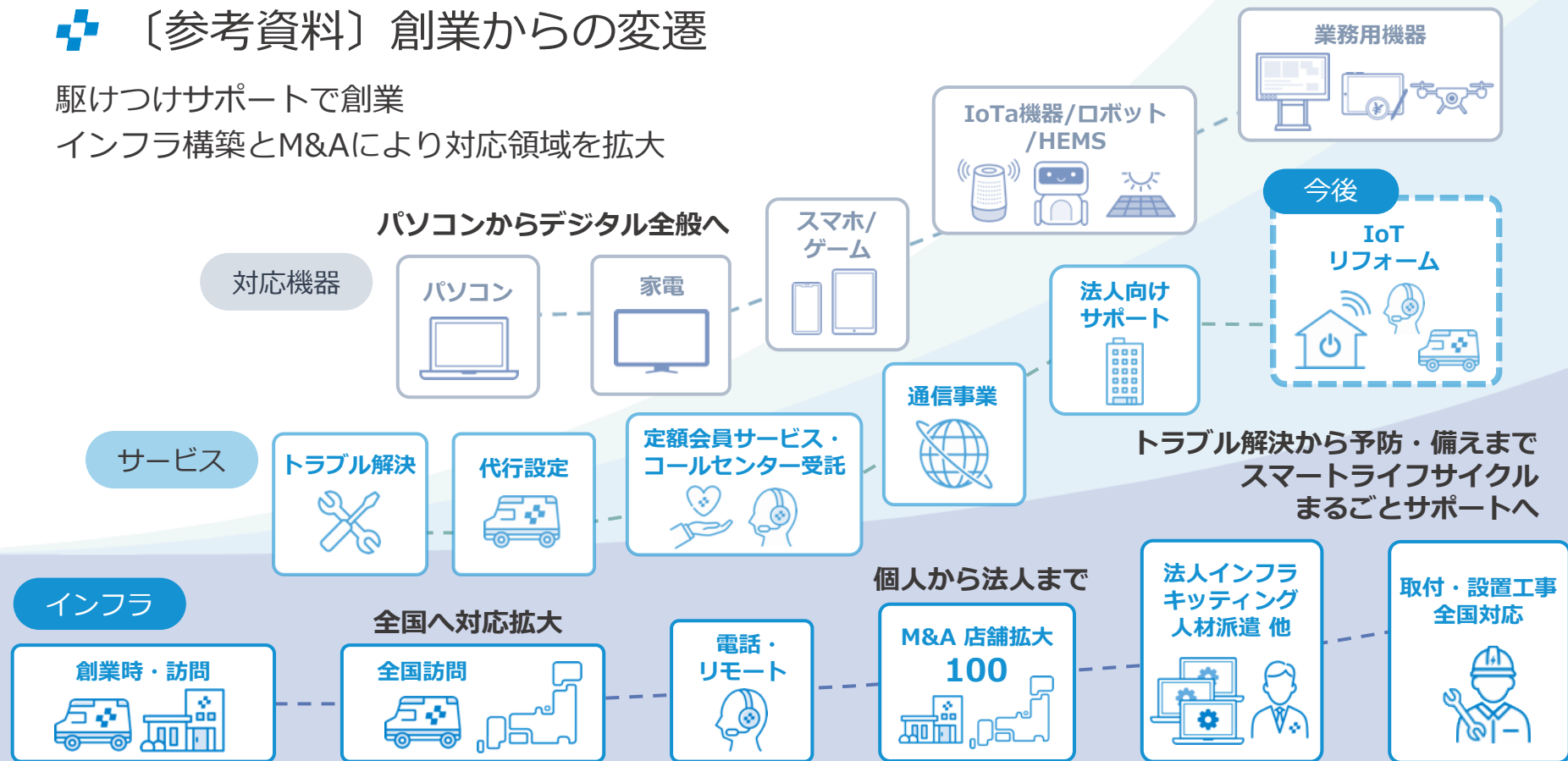
事業分類		2024年8月期 通期	2025年8月期 通期	自社獲得 追加提案・アフタセールス	提携取り組み OEM展開・受託例	
会員 サポート	個人向け 定額会員 サービス	売上比率 15.0% 会員： 391,652名 保証・ 保険付き： 275,792名 保守・ 保険付き： 382社	売上比率 13.3% 売上構成比には 定額会員サービス他 ストック型商材など含む 会員： 381,252名 保証・ 保険付き： 308,803名 保守・ 保険付き： 433社	デジタルホスピタル あんしんスマサポ e-おうち Smart Life Support Service 今後 デジホ会員戦略 新規会員獲得プラン再設計	NECパーソナルコンピュータ  ・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	自社・提携会員 69万 会員
	法人向け保険 付き保守サービス	2025年8月期 自社：1.5% 提携：98.5%		スモールビジネス向け 保険付き保守サービス デジタルホスピタル BIZ PC版 DIGITAL HOSPITAL BIZ 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	法人保守会員 433社
	2025年8月期 自社：93.3% 提携：6.7%					
コール センター 受託	ヘルプデスク	売上比率 6.2%	売上比率 7.3%		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うたロボ『Charlie』の 総合コールセンター	電話・リモート サポート 年間 17万件
	法人 ヘルプデスク				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	

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

	これまで	現在
個人向け	自社・駆けつけ  パソコントラブル保証 電話・リモートサポート 他 月額 3,300円(税込)	 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 月額 3,300円(税込)
	自社・店舗持込 なし	 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 2プラン展開 月額 500円(税込) ~
	 サポート付きネット回線 お家の環境/用途にあわせて選べるネット回線/電話・リモートサポート/パソコン・スマホ・ゲーム機保証 他 月額 5,500円(税込) ~	
法人向け	 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 月額 5,500円(税込) PC5台まで	 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 PC1台から加入可 月額 1,650円(税込)
	 従業員 50 名以下の企業対象 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	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

〔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



*引用：ジャパンベストレスキューシステム <https://kagi-seikatsukyusya.com/>

✦ 日本P C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

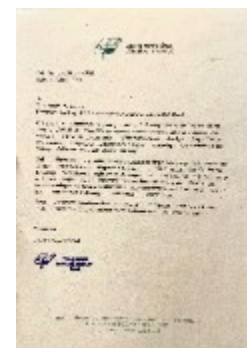
デジタル化する社会で
誰一人取り残さない
デジタルの総合病院

- 2025年：社会課題となるデジタル遺品への対応
『デジタルデータ整理ガイド 2025』
をWebで無料提供（2018年より毎年発行）
- SDGsへの貢献と資源の有効活用・循環型社会の実現
に貢献すべく、リユース・リサイクル品を中心とした
オンラインショップの開設。
- 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
現地からのお礼状



▶『デジタルデータ
整理ガイド 2025』



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50.0%
- ・ 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：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2025（大規模法人部門）認定。



2022年より引き続き、取り組みを継続。
2025年3月、健康経営優良法人2025
（大規模法人部門）に認定。

※各種数値：2025年8月時点

✦ お問い合わせ・その他



証券コード：6025



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

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 経営企画部

E-mail

ir@pc-service.jp

お問合せフォーム



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