

2022年8月期（第21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）

2022年10月14日

01. エグゼクティブサマリー	・・・P.3
02. 2022年8月期業績	・・・P.5
03. 2023年8月期の見通しと戦略	・・・P.15
04. 戦略方針と中期経営目標の見直し	・・・P.24
05. サステナビリティ戦略	・・・P.34
06. 会社情報	・・・P.43



01.エグゼクティブサマリー



22年8月期 実績

大手検索エンジン会社の広告ポリシー変更などが打撃となるも、足元は概ね回復

- 会員サポート事業などのストック売上は順調に拡大（会員サポート事業売上高：前期比14.3%増）
- 大手検索エンジン会社の広告ポリシー変更*やコロナ禍の二次的影響（サポートスタッフの感染/濃厚接触、大手法人契約の解約）などの特殊要因で打撃を受けたが足元は概ね回復

23年8月期 見通し

「法人向け事業の構造改革」、「スマホサポートの強化」、「リブランディング戦略」でV字回復へ

- 法人向け事業では、①ビジネスソリューションの見積精査と②代行設定サポートの不採算案件の見直しによる「構造改革」に着手
- 製造メーカー・大手通信会社などのスマホ修理の動きに対応。スマホ修理窓口の運営代行、駆けつけサポート開始、リサイクル事業などの提携拡大によるスマホサポート強化
- 「ONE-STOP DIGITAL HOSPITAL」を共通コンセプトに、グループ各社のリブランディングを推進

戦略方針と 中期経営目標

構造改革の影響で売上目標は引き下げ、営業利益率は原価上昇などを受け5%に修正

- DX社会の進展を追い風に、中長期の事業環境は有望
- 法人向け事業の構造改革の影響で、中期経営目標の売上見通し（25/8期）は75億円に修正
- 法人向け事業の収益改善、ストック売上比率の上昇、販促効率の改善が進むが、インフレによるコスト上昇を受けて、営業利益率は従来目標をやや下回る5%に修正

サステナビリティ 戦略

サステナビリティ情報開示を強化

- サステナビリティ方針と人権方針を策定、コーポレートガバナンスコードに求められる水準のサステナビリティ情報を開示
- 「情報社会のプラットフォーム」、「デジタルデバイドの解消」、「環境負荷の軽減」、「サーキュラーエコノミー実現」を重点課題として、社会・環境への価値提供を強化



02.2022年8月期業績



2022年8月期業績ハイライト

- 売上高は期初予想未達成でほぼ前期比横ばいにとどまったが、売上原価・販売管理費増加を受けて営業損失を計上

(百万円)

	2021年8月期	2022年8月期			
	実績	期初予想	実績	前期比増減	予想比増減
売上高	6,214	6,870	6,255	0.6%	△9.0%
売上総利益	2,294	2,730	2,108	△8.1%	△22.8%
売上総利益率	36.9%	39.7%	33.7%	△3.2%pt	△6.0%pt
営業利益	103	180	△225	—	—
営業利益率	1.6%	2.6%	△3.6%	△5.2%pt	△6.2%pt
経常利益	105	170	△231	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	54	90	△246	—	—
EPS (円)	31.28	51.74	△141.42	—	—
ROE	11.1%	15.9%	△68.6%	△79.7%pt	△84.5%pt

- ビジネスソリューション事業、会員サポートセンター事業が堅調に伸びた一方で、対面型サービスの駆けつけサポート事業、代行設定サポート事業、店舗持込サポート事業の売上は低調に推移

事業別売上高

事業区分	グループ企業	2021/8期	2022/8期	前期比増減
駆けつけサポート事業		2,193	2,020	△7.9%
ビジネスソリューション事業	日本 P C サービス	566	1,002	77.0%
代行設定サポート事業		469	461	△1.7%
	リペアネットワーク	162	137	△15.5%
	スマホスピタル	907	846	△6.8%
店舗持込サポート事業 (Axisのその他 (部品販売) を含む)	Axis	487	453	△6.8%
	スマホステーション	89	93	4.2%
その他 (アフターセールス)		302 ^{*1}	54	△82.2%
	ミナソル ^{*2}	-	48	-
その他 (通信事業)	ネクストライン	438	425	△3.0%
その他 (IoT機器販売 他)	IoTマーケティング	43	63	46.0%
内部売上高消去		△466	△530	-
フィールドサポート事業小計		5,194	5,076	△2.3%
会員サポート事業		754	862	14.3%
	日本 P C サービス	265	316	19.0%
会員サポートセンター事業小計		1,020	1,178	15.5%
グループ連結合計		6,214	6,255	0.6%

*1 21/8期は日本 P C マーケティングの実績。22年8月にスマホステーションに経営統合

*2 ミナソルは22/8期から新規連結

売上原価および販売管理費の主要項目

- ビジネスソリューション事業の費用増加により、他の売上原価減少効果はあったが打ち消され、販売管理費は固定費の削減困難に加え、特殊要因*により広告宣伝費も増加

(百万円)

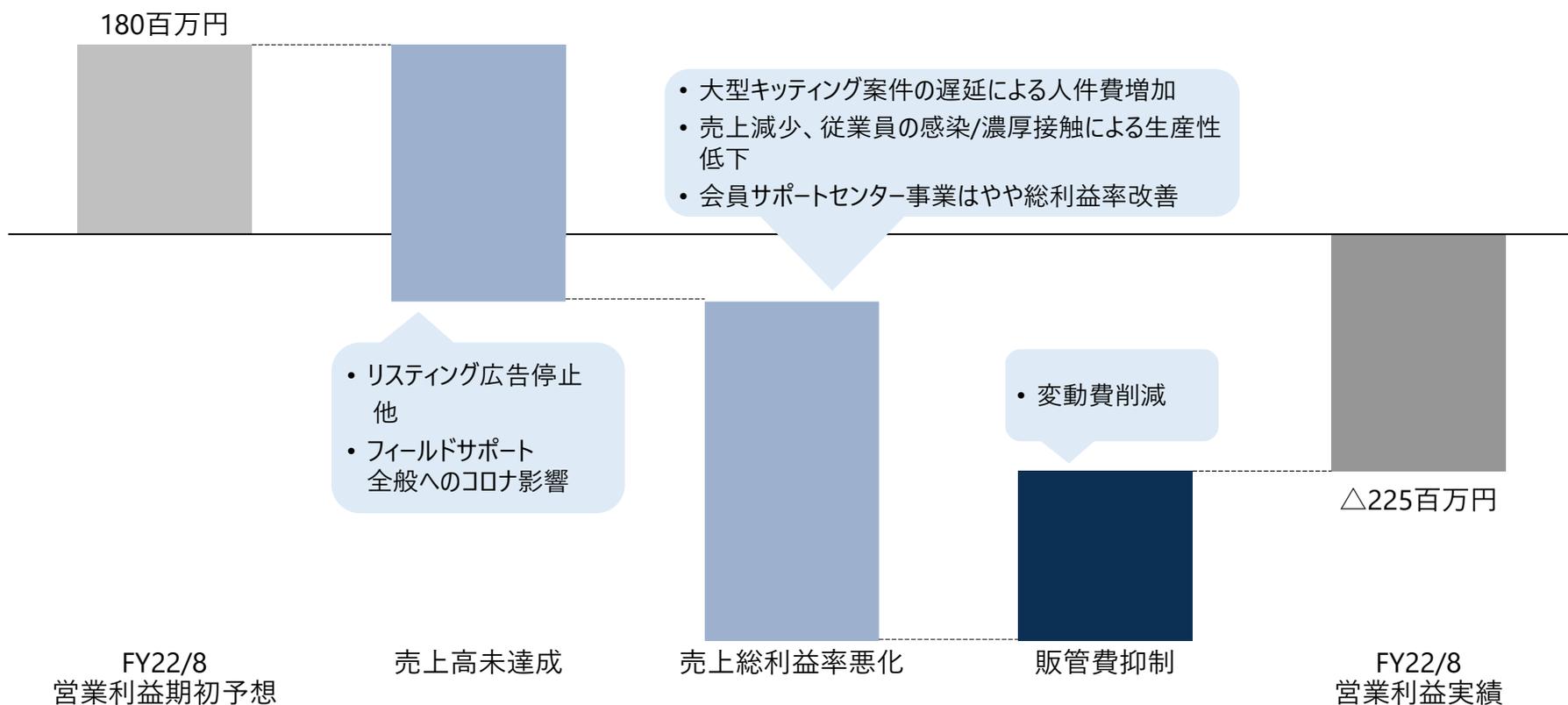
	2021年8月期	2022年8月期		
	実績	実績	対売上比	前期比増減
売上原価	3,919	4,146	66.3%	5.8%
人件費	1,209	1,281	20.5%	6.0%
外注費	511	805	12.9%	57.2%
商品・原材料	1,590	1,379	22.0%	△13.3%
その他	608	681	10.9%	11.9%
販売管理費	2,191	2,333	37.3%	6.5%
人件費	933	1,037	16.6%	11.2%
広告宣伝費	244	277	4.4%	13.5%
減価償却費	45	52	0.8%	15.6%
のれん償却費	75	83	1.3%	11.0%
その他	893	882	14.1%	△1.2%

*大手検索エンジン会社の広告ポリシー変更を受け、Web集客戦略強化の費用が発生（詳細はP.11を参照）

期初予想と実績のギャップ分析

- 会員サポートセンター事業はほぼ計画を確保したが、フィールドサポート事業は売上高・売上総利益率共に未達成

2022/8期の期初予想と実績のギャップ（連結営業利益）



- 売掛債権増加への対応で有利子負債水準が上昇したが、回収確実な案件であり一時的な現象

(百万円)

	2021年8月期*	2022年8月期*		
	実績	実績	前期末差	概要
流動資産	1,435	1,600	164	資金回収サイトの長い大型案件獲得の影響で売掛債権が増加
固定資産	787	680	△106	-
内、のれん	365	282	△83	のれん償却の計上
総資産	2,222	2,280	57	-
負債合計	1,694	2,085	391	-
内、有利子負債	1,036	1,382	345	銀行借入・社債発行により増加
純資産合計	528	195	△333	-
営業キャッシュフロー	133	△460	△594	-
減価償却費	53	59	6	-
のれん償却費	75	83	8	-
投資キャッシュフロー	△116	△12	103	-
設備投資など	△66	△40	26	-
現金および現金同等物の期末残高	627	496	△131	-

*貸借対照表項目は期末日現在の数値

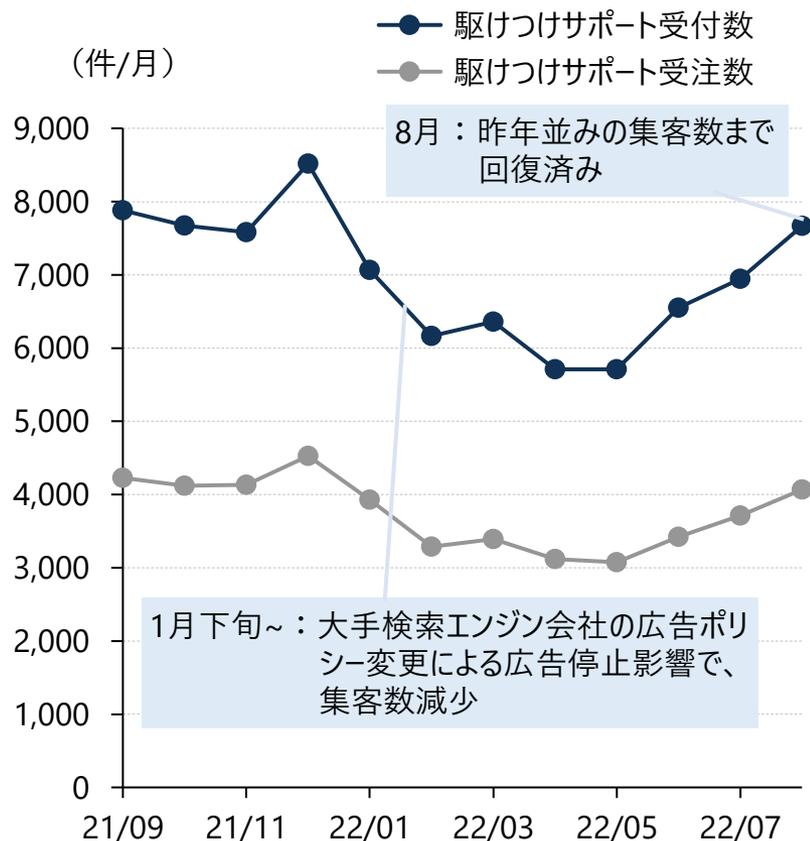
- ストック売上は着実に増加したが、大手検索エンジン会社の広告ポリシー変更の影響などが打撃に

ポジティブ 要因	売上高	訪問時のオンサイト提案強化によるJPS駆けつけサポート単価上昇（前年比8.7%増）
	売上高	会員サポートメニューの充実、保守/保証・保険付きサービスの提携拡大および訪問時の提案により
	利益率	売上高増加（会員サポート事業売上高：前期比14.3%増）
	売上高	ビジネスソリューション事業におけるIT全般のLCM（ライフサイクルマネジメント）売上、法人保守・常駐売上などの増加（ビジネスソリューション事業売上高：前期比77.0%増）
ネガティブ 要因	特殊要因	<p>売上高 大手検索エンジン会社の広告ポリシー変更に伴うリスティング広告停止により新規顧客流入数が急減（*21/8期有価証券報告書P.11「事業等のリスク」⑩に記載）</p> <p>利益率 代替検索エンジンの広告出稿単価高騰、SEO対策強化による費用増加</p>
	コロナ 直接影響	<p>売上高 感染再拡大の影響を受け、対面型サービスの利用控えによる、代行設定サポート、駆けつけサポート・店舗持込サポートの提携企業からの送客数が減少</p> <p>売上高 利益率 ビジネスソリューション事業における受注案件の遅延に伴い、稼働枠確保分の経費発生</p> <p>売上高 利益率 従業員の感染・濃厚接触による拠点スタッフ減少と生産性の低下</p>
	コロナ 間接影響	<p>売上高 半導体不足などによるキitting案件の遅延と、これに伴う人材確保期間の長期化・</p> <p>利益率 人材確保のための外注増加による利益率悪化</p> <p>売上高 クライアント企業の業績悪化に起因したコールセンター受託案件解約による売上減少</p>

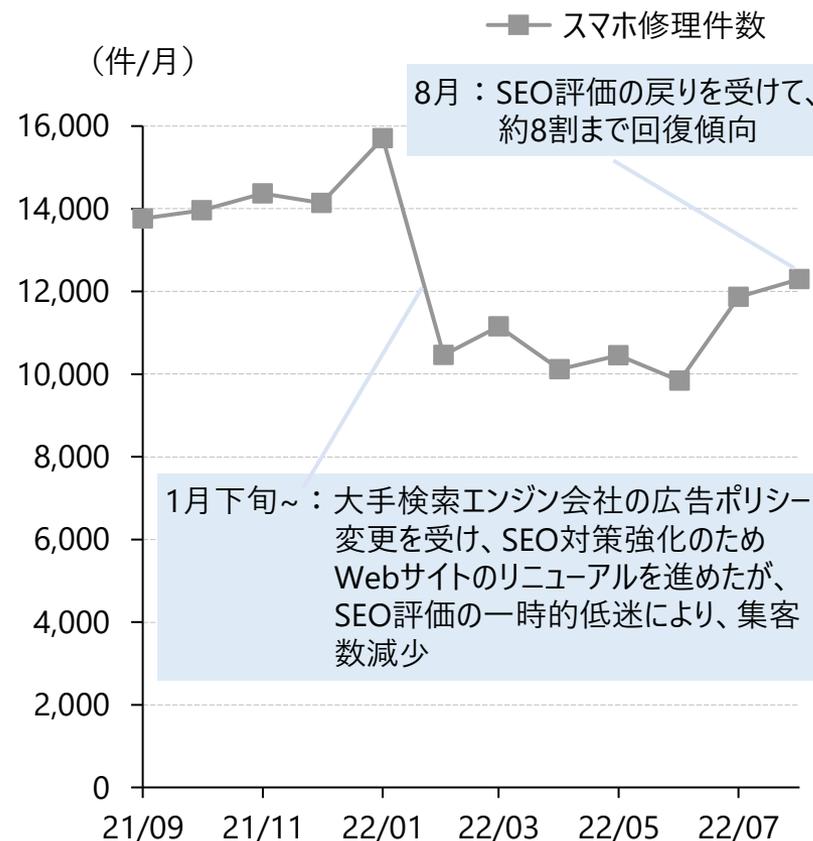
参考) 大手検索エンジン会社の広告ポリシー変更*1の影響

- 2022年1月以降にWeb集客数は約3割減少したが、SEOシフトなどの施策により
 駆けつけサポートは定常レベルに回復。スマホ修理は8割まで回復。

駆けつけサポート受付数*2および受注数*3の推移



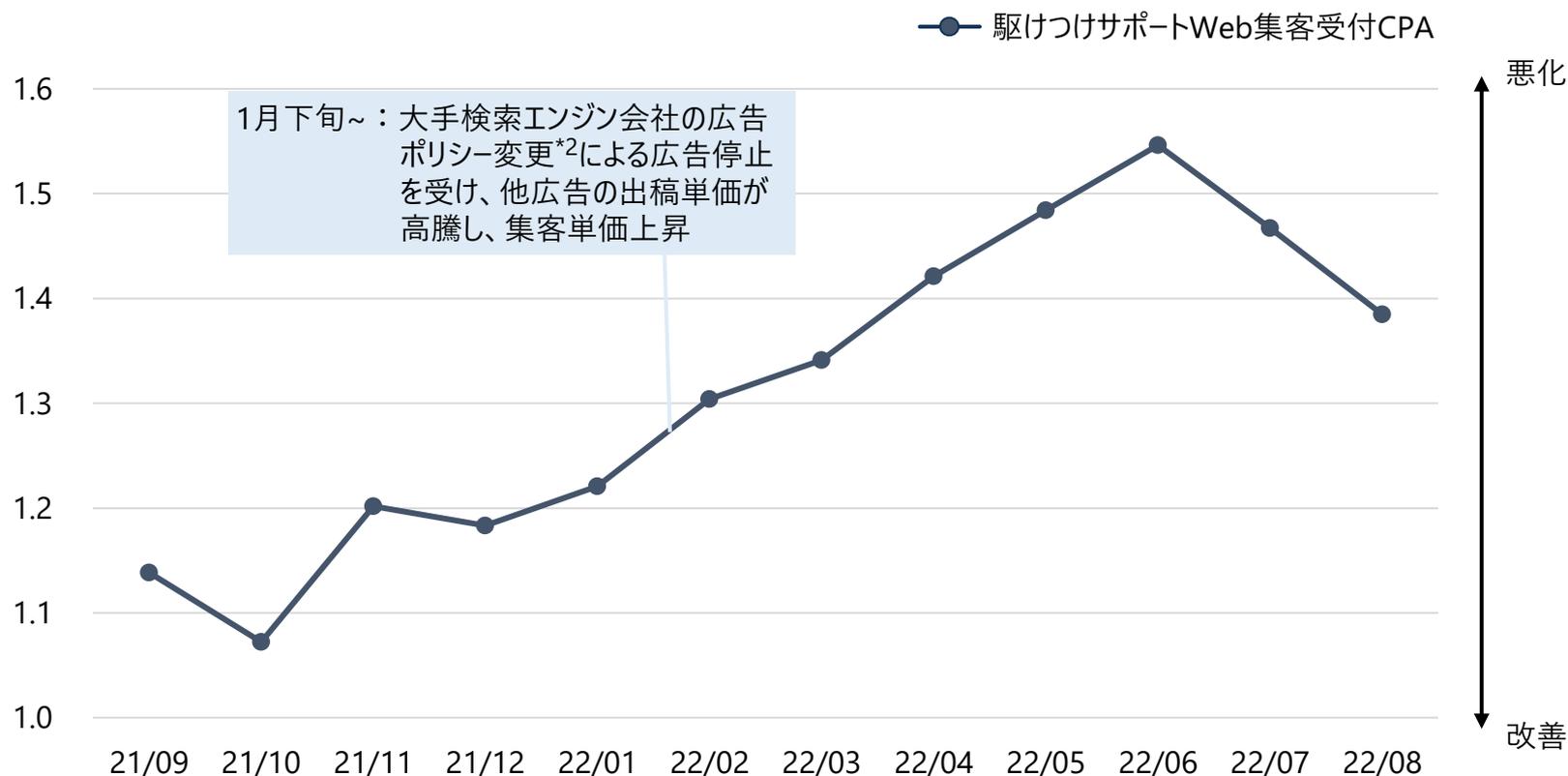
スマホ修理件数*4の推移



*1 21/8期有価証券報告書P.11「事業等のリスク」⑩に記載 *2 駆けつけサポートのうち、自社Web集客経由の電話問合せ件数 *3 駆けつけサポートの自社Web集客経由の電話問合せのうち、受注に至った件数 *4 スマホスピタル、スマホステーションにおける修理件数の合計（直営店、FC店含む）

- Web集客受付CPAは2022年1月以降は高騰を続けたが、6月をピークとして改善基調

月次平均CPA推移 21/8期年度平均CPA = 1とした指数変動

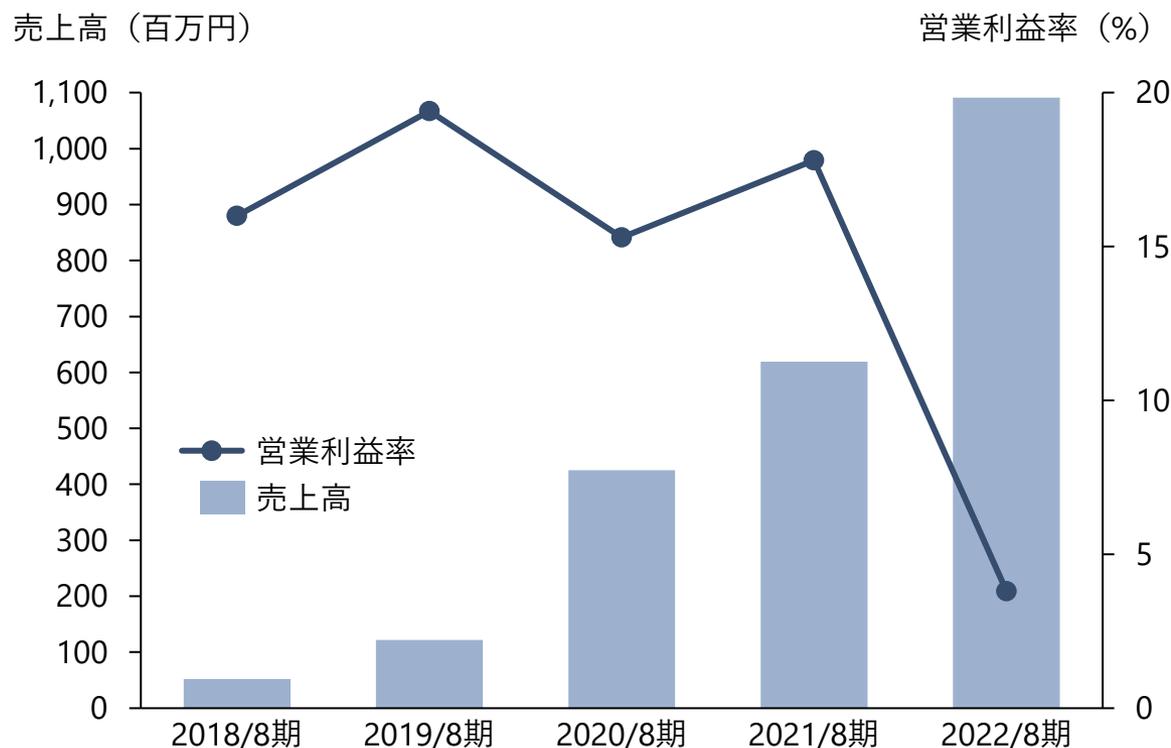


*1 CPA (Cost per Action)、Web集客受付CPAは駆けつけサポートのうち、自社Web集客経由の電話問合せの獲得単価
21/8期の年度平均CPAを1として、各月のCPAを指数化

*2 21/8期有価証券報告書P.11「事業等のリスク」⑩に記載

- 利益率の大幅な低下を受けて、スポット案件の見積の精緻化、代行設定サポートの低採算案件の見直し、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を図る

法人向け事業*の売上高と営業利益率の推移



2022/8期売上高
 ビジネスソリューション事業はテレワークやGIGAスクール構想などDX化の推進、法人保守・常駐派遣などにより継続的な高成長
 代行設定サポート事業はコロナ再拡大による利用控えで減収

2022/8期営業利益率
 ビジネスソリューション事業は従来の安定高収益基調から、コロナ禍や半導体不足によるキitting案件などで遅れが発生、確保済み人員の人員費ロスや外注費の膨張により収益は大幅に悪化
 代行設定サポート事業の受注単価減少
 営業利益率は8割近く縮小

*ビジネスソリューション事業売上 + 代行設定サポート事業売上 + 法人向け会員サポート事業売上の合計



03.2023年8月期の見通しと戦略



2023年8月期の業績目標

- 23/8期は黒字転換を目指す

(百万円)

	2022年8月期	2023年8月期	
	実績	期初予想	前期比増減
売上高	6,255	6,635	6.1%
売上総利益	2,108	2,456	16.5%
売上総利益率	33.7%	37.0%	+3.3%pt
営業利益	△225	38	-
営業利益率	△3.6%	0.6%	+4.2%pt
経常利益	△231	30	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△246	1	-
EPS (円)	△141.42	0.67	-
ROE	△68.6%	0.6%	+69.2%pt

- 23/8期の期初業績目標に向けて重要KPIを設定し、利益体質の強化

	(単位)	2022年8月期		2023年8月期		
		実績	対売上比	期初予想	対売上比	前期比増減
人件費 (売上原価)	百万円	1,281	20.5%	1,310	19.8%	2.3%
人件費 (販管費)	百万円	1,037	16.6%	1,131	17.1%	9.1%
広告宣伝費	百万円	277	4.4%	290	4.4%	4.6%
受付CPA*1 (前期比)	-	30.2%上昇	-	1.6%上昇	-	-
減価償却費 (総額)	百万円	59	1.0%	64	1.0%	7.3%
のれん償却費	百万円	83	1.3%	83	1.3%	△0.1%
年間駆けつけサポート件数	件	118,425	-	129,700	-	9.5%
JPS駆けつけサポート	件	71,732	-	75,500	-	5.3%
代行設定サポート	件	46,693	-	54,100	-	15.9%
JPS駆けつけサポート平均単価	円	28,569	-	26,754	-	△6.4%
年間店舗持込サポート件数*2	件	149,555	-	170,100	-	13.7%
駆けつけストック売上比率*3	%	8.0	-	11.2	-	+3.2%pt

*1 CPA (Cost per Action)、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 (対前期増減率)

*2 スマホスピタル、スマホステーションにおける年間修理件数

*3 駆けつけサポート売上と、駆けつけサポート提供時に獲得した会員サポート売上の合算数値を元に算出 (提携先などで販売する会員売上は含まず)

- 広告宣伝費/販促戦略の最適化と法人事業の構造改革を図る

課題

対応方針

大手検索エンジン会社
広告ポリシー変更
への対応

- **Webマーケティング戦略の見直し（SEO対策などの強化）**
 - 駆けつけサポートでは、大手検索エンジン会社におけるリスティング広告出稿停止（21/8期有価証券報告書P.11「事業等のリスク」⑩に記載）に対する対応として、代替検索エンジンへのシフト、抜本的なSEO対策などに着手済み。本年度後半以降には対策費用も低減へ
 - スマホの店舗持込サポートにおいても、WebサイトのSEO対策などの施策を強化

ビジネスソリューション/
代行設定サポート事業：
収益性の悪化

- **収益性改善に向けた抜本的な構造改革**
 - ビジネスソリューション事業のスポット案件において、提案時の見積精度の改善、人件費・外注費などのコスト管理強化
 - 代行設定サポート事業においては、不採算案件に対する価格交渉の徹底と、収益確保にリスクがある案件は獲得断念を含む方針の見直しを検討

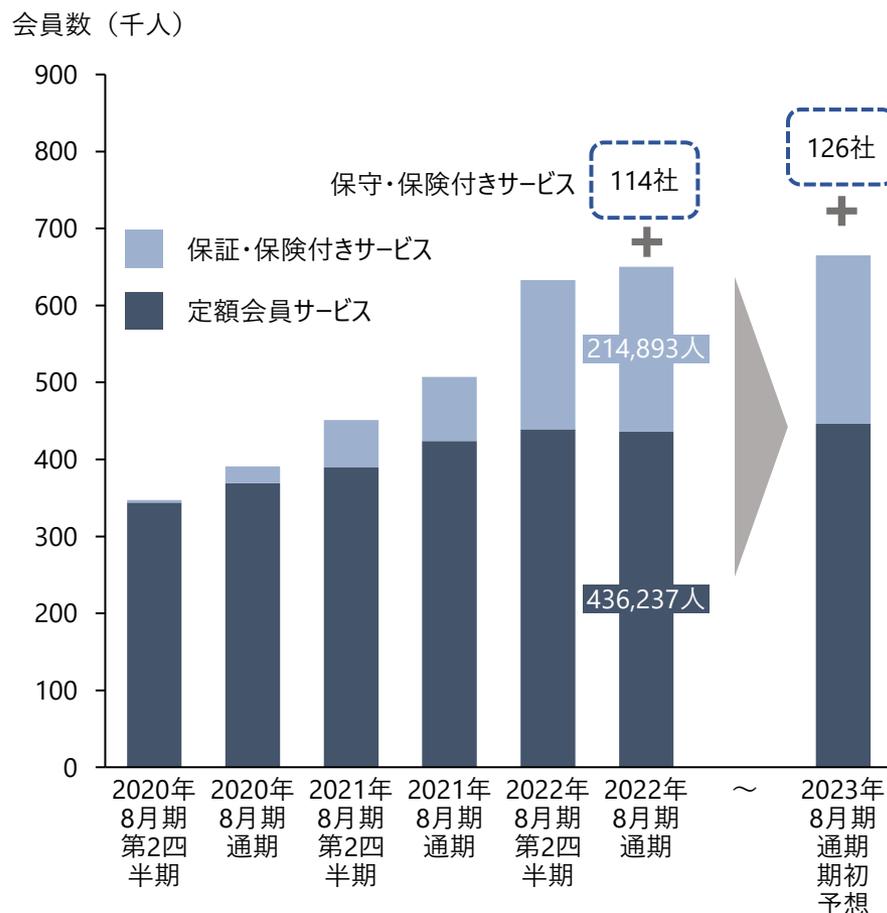
重要施策：ストック型売上の一層の拡大

-定額会員サービス、保守/保証・保険付きサービスのさらなる強化

概要

- **会員サポート事業は提携および法人向けラインナップを拡充**
 - 保証・保険付きサービスは提携企業による拡大を加速
 - 定額会員サービスは駆けつけサポート時のオンサイト営業で底上げ
 - 定期保守サービスの他、2022年6月より法人向けの新しいラインナップとして保守・保険付きサービス「アフターPCケア for Business」を新たに開始
 - 会員基盤の積み上げにより、営業利益率も向上
- **23/8期の会員数目標**
 - 定額会員サービス：445千人（前期比2.2%増）
 - 保証・保険付きサービス：218千人（前期比1.9%増）
 - 保守・保険付きサービス：126社（前期比10.5%増）

定額会員サービス、保守/保証・保険付きサービス加入状況



-世帯保有率が8割を超えるスマホサポートを拡大。JPSの提携ネットワークを活かし、スマホ修理窓口の運営代行やスキルを持った人材の派遣、駆けつけサポートの拡大

施策

概要

スマホ修理窓口の 運営代行・常駐派遣

- 製造メーカー・大手通信会社などのスマホ修理の動きに対応。
- スマホ修理窓口の運営代行など提携拡大
- スマホやノートPCなど、モバイル端末の導入・管理・保守などを行う人材の常駐派遣・スポット派遣の強化



駆けつけ事業の スマホサポートを拡大

- 事業機会の拡大として、スマホの駆けつけ訪問サービスを展開予定
- グループ内で、PC・スマホ・タブレットなどにマルチに対応可能なスタッフ育成のスキームを既に開発・実践済み



不要端末の リサイクル事業拡大

- 伊藤忠商事株式会社および、ジャパンベストレスキューシステム株式会社と協業し、リサイクル端末の再販経路を拡大
- 新たな端末回収経路として、2022年8月より全国のスーパーマーケットで不要スマホの買取催事を開始（パソコン・タブレットも対象）



重要施策：リブランディングの開始①

- 創業からこれまでに構築した自社インフラを強みに、あらゆるデジタルの困りごとに対応

Next step

65万
会員突破

Step 05

定額会員・保守・保証・保険付きサービスの開始

- 定額まるごとサポート『e-おうち』サービス拡販
- 提携先へのOEM提供をさらに拡大

Step 04

ビジネスソリューション事業の拡大

- 大型キッティングセンター開設
- DX人材のスポット・常駐派遣
- 導入/保守/リサイクルまで法人向けLCMサービス提供

Step 03

M&Aによる事業ドメインの拡充

- スマホ・ゲーム機・ネット回線などデジタル全般のサポートに対応

Step 02

24時間・365日対応のコールセンター開設

- 全国6施設
- 総合受付・テクニカルサポート・アウトバウンドに対応

Step 01

全国**359**拠点・365日サポートインフラ構築

- 出動拠点：全国**271**拠点/持込店舗：全国**104**店舗 *1

デジタル機器の
有料訪問サポートサービス 利用率 No.1^{*2}

創業

*1 JPS・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（RNW）の2022年8月末時点実績。JPS・RNWは出動・店舗両方に含む。

*2 調査詳細はP.28を参照

今までの日本 P C サービスグループは、
『パソコンの駆けつけ修理屋さん』・『街のスマホ修理屋さん』

これからの日本 P C サービスグループは

ONE-STOP DIGITAL HOSPITAL

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

重要施策：リブランディング

-グループ企業のイメージを融合、サービスの認知度向上を狙う

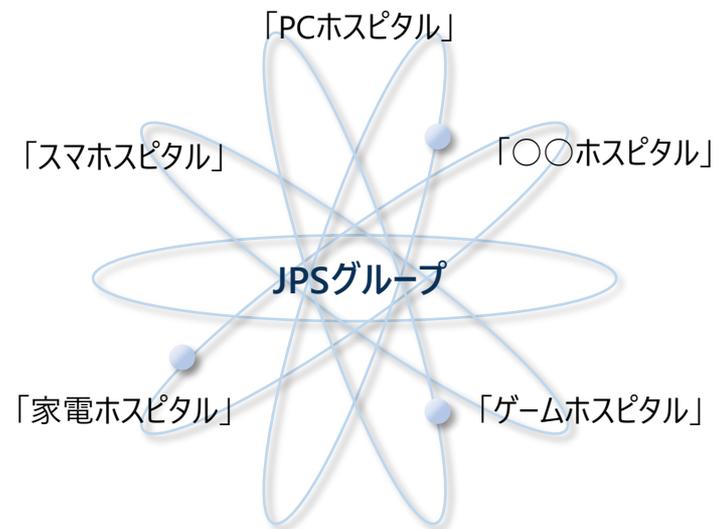
- JPSグループ各社、各サービスのブランド名に一貫性をもたせるリブランディングを検討中
- 「ONE-STOP DIGITAL HOSPITAL」として、情報通信ネットワーク全般のトラブルにフレキシブルに対応可能なJPSグループのイメージ融合を図り、認知度向上を狙う
- 多様なサービス・機器を対象としたワンストップサポート相談対応、スタッフのマルチスキル育成など、JPSグループのシナジーを最大化する体制を構築
- リブランディング戦略と同時に、グループ内企業間のクロスセルも強化

「ホスピタルシリーズ」 by 日本P C サービス 23/8期より本格始動



ONE-STOP DIGITAL HOSPITAL

「Dr. Home Net」	⇒	「PCホスピタル」
「スマホホスピタル」	⇒	「スマホホスピタル」
「リペアネットワーク」	⇒	「家電ホスピタル」
⋮	⋮	⋮



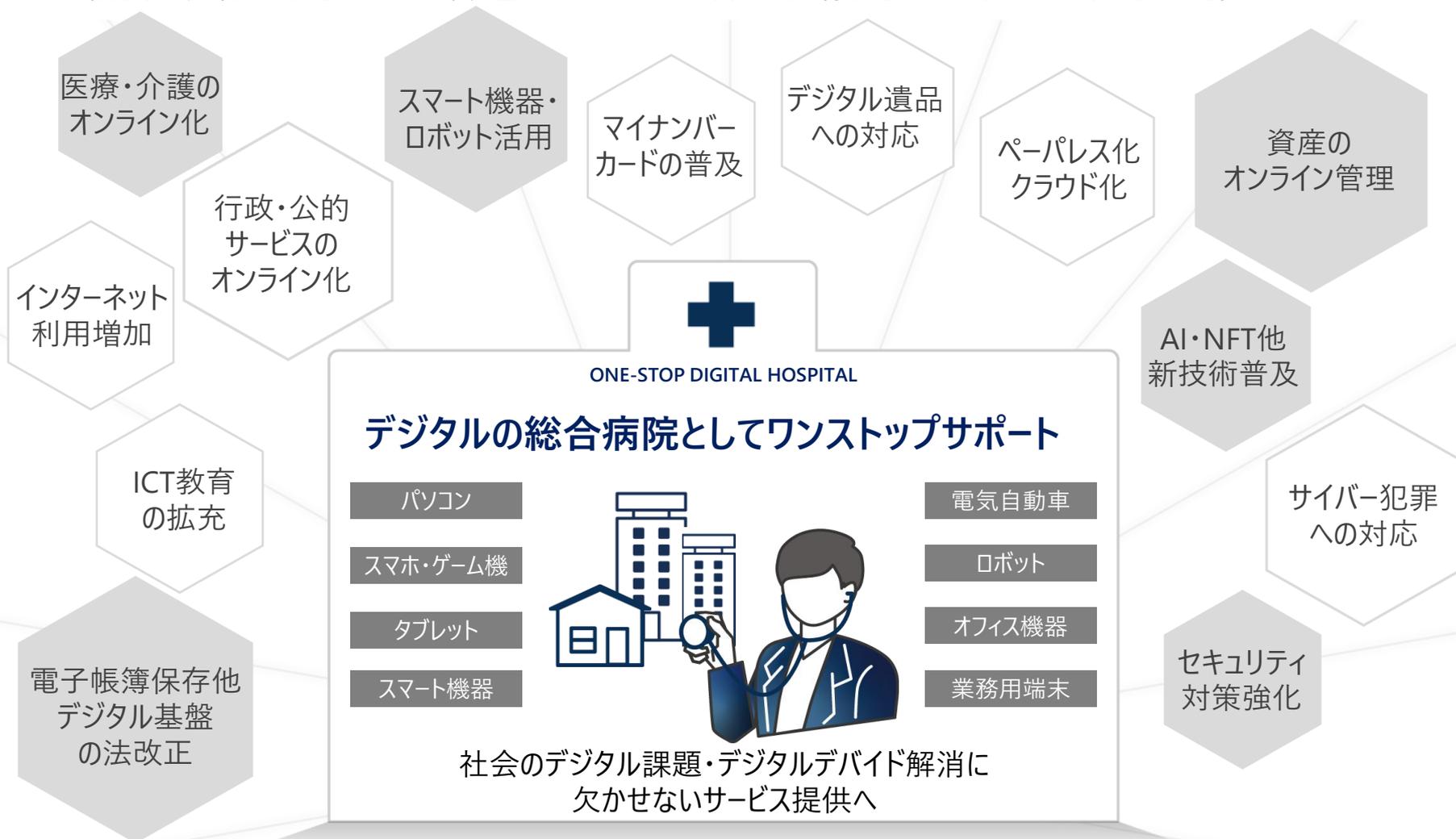


04.戦略方針と中期経営目標の見直し



社会のデジタル課題に対応したサポート提供

-DX社会で多様化するデジタル課題・デジタルデバイドを解消するワンストップサポートを提供

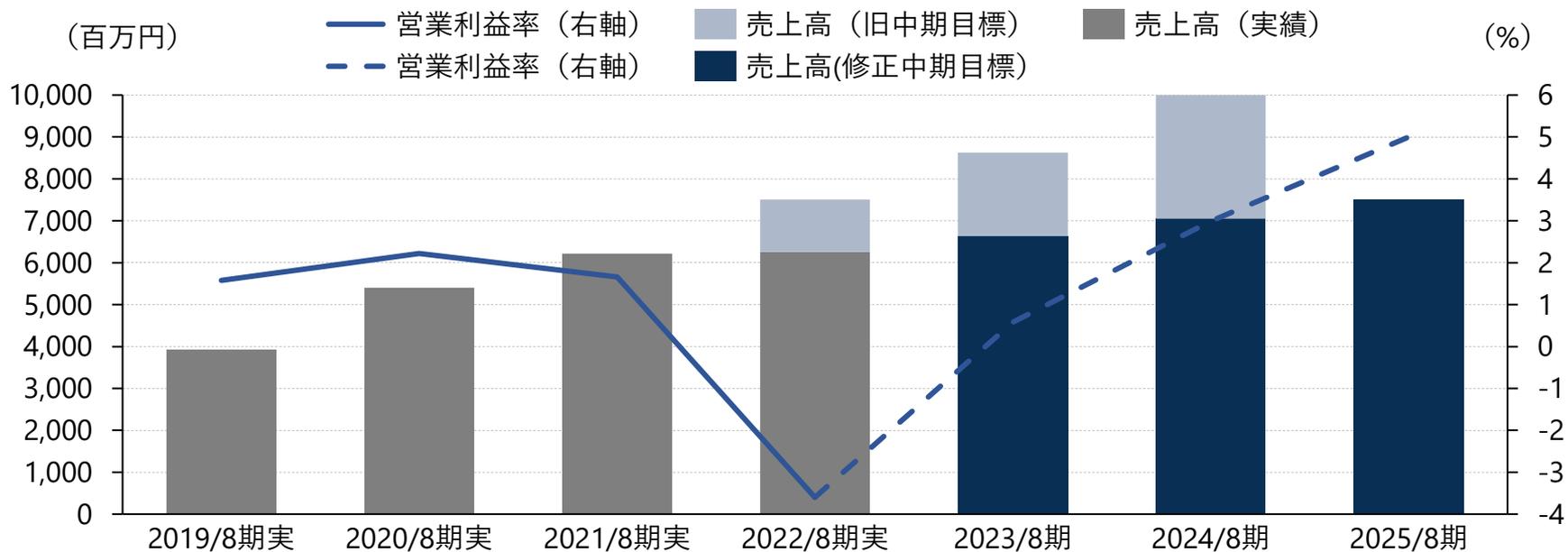


中期経営目標の修正

- 事業環境の変化を踏まえて中期経営目標を見直し

中期経営目標2025

- 最終年度 2024年8月期 → 2025年8月期
- 売上高 100億円 → 75億円
- 営業利益率 7% → 5%
- ROE 48.9%



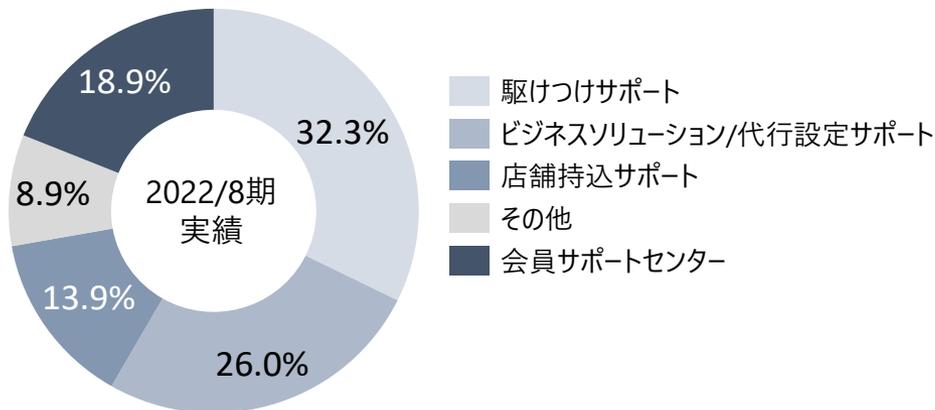
中期経営目標の主な修正要因

- 不採算案件の見直し、ストック売上の拡大、のれん償却費の減少などを見込むが、広範囲のコスト上昇に加え、収益体質の改善に向けた事業精査を進めるために、収益目標は下方修正

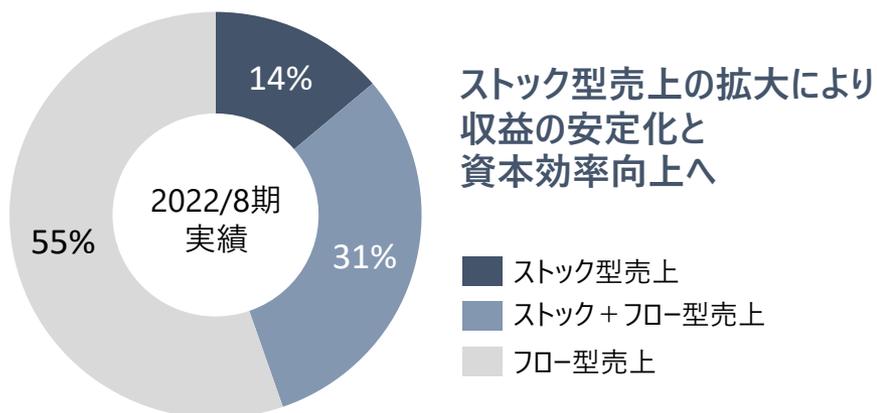
売上高： 100億（24/8期） →75億円（25/8期）	ポジティブ	<ul style="list-style-type: none">・ 会員サポート事業（会員サービス、保守/保証・保険付きサービス製品）の成長継続・ スマホサポートの提携拡大による売上機会の増大、関連サービスの充実による収益機会の拡大・ NFTサポートなどの新規事業領域への参入
	ネガティブ	<ul style="list-style-type: none">・ ビジネスソリューション事業における見積精査と代行設定サポート事業における不採算なスポット業務の削減・受注の見直しによる売上減少・ 対面型サービスについて、コロナ感染症発生以前の計画策定時からの、社会環境・消費者心理の変化による需要の減少・ 収益体質の強化を優先し、全事業で事業精査を進めることによる営業施策の遅れ
営業利益率： 5.0%に修正	ポジティブ	<ul style="list-style-type: none">・ 収益性が高いストック売上（会員サポートなど）の増加による利益率ミックスの改善・ のれん償却費用の減少（25/8期～、P.32を参照）・ ビジネスソリューション事業のスポット業務に対する収益性精査を徹底することと、代行設定サポート事業の不採算案件の見直し、その他全事業での収益構造の改善
	ネガティブ	<ul style="list-style-type: none">・ リブランディングの初期コストにより、目先の販管費は上昇見込み・ 大手検索エンジン会社の広告ポリシー変更への対応*により23/8期まで広告宣伝費は上昇見通し（24/8期以降にはCPA低減の見通し）・ エネルギー価格、原材料費、人件費など広範囲なコスト高騰の継続が見込まれる

- 主力事業のデジタル機器訪問サポートでは、業界トップの利用率

事業別売上構成比



グループ全体のストック型売上の構成比



デジタル機器の有料訪問サポートサービス利用率ランキング
(2020年4月～2021年11月利用分、n=243)

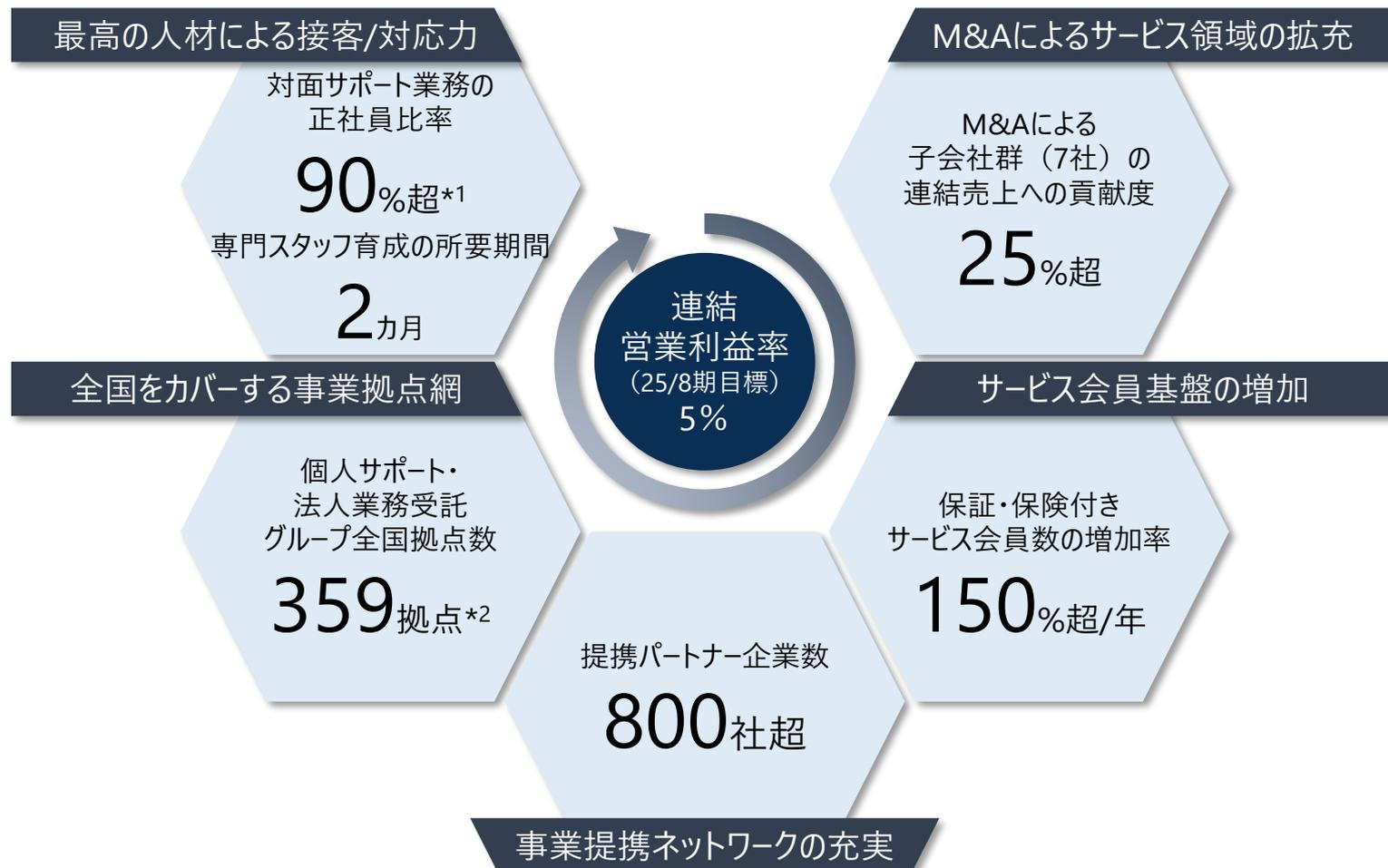
#	企業名	利用率
1	日本PCサービス	27.6
2	ヤマダ電機	14.4
3	JCOM	14.0
4	ケースデンキ	12.3
5	NECパーソナルコンピュータ	11.9
6	富士通	11.1
7	エディオン	10.7
8 ～ 11	ソフマップ、ビックカメラ、 Joshin、スマホドック24 ※同一順位	8.2

調査目的：デジタル機器、およびサポートサービスの利用実態調査
 調査期間：2021年11月
 調査主体：日本PCサービス株式会社
 調査機関：株式会社インテージ
 調査手法：Web定量アンケート

*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。

競争力の源泉：成長を支える5つの柱

- これまでに築いた付加価値の高い人材と事業インフラおよび外部ネットワーク、成長中の会員基盤を 源泉に25/8期の計画達成を目指す



*1 駆けつけサポート、店舗持込サポートにおける正社員比率（直営店事業部の各支部のみ集計）

* 2022年8月末時点

*2 出動拠点271拠点、持込店舗104店舗（出動拠点兼持込店舗あり）

-フィールドサポート事業のグループシナジー強化とストック売上の積極的な獲得で売上成長を実現

フィールドサポート事業	個人向け	<ul style="list-style-type: none">• スマホの駆けつけサポート、PCの店舗持込サポートを皮切りに、JPSグループ企業間のクロスセルを強化• 収益性の高いスマホ修理店舗運営受託事業における（全国規模での）積極出店
	法人向け	<ul style="list-style-type: none">• ビジネスソリューション事業、代行設定サポート事業の収益性改善• ビジネスソリューション事業におけるLCM、保守・運用、人材派遣、ヘルプデスク受託など定額サービスの拡大• マイナンバーカード利用拡大の各種支援やNFTサポートなど、DX化社会に対応する新規事業の積極的な開発
	共通	<ul style="list-style-type: none">• 「ONE-STOP DIGITAL HOSPITAL」へのリブランディングによる顧客認知度の向上• 派遣人材を含むマルチ対応型人材の育成強化
会員サポートセンター事業	会員サポート	<ul style="list-style-type: none">• 小規模法人向けの保守・保険付きサービスメニューの拡充と営業強化• 保守/保証・保険付きサービスのOEM提供や提携パートナーの拡大• 駆けつけ・店舗持込サポートの連携開始に伴い、会員サービスメニューの充実とオンサイト提案力の強化が進むことで、新規会員獲得を加速
	コールセンター	<ul style="list-style-type: none">• 新規事業領域での受託拡大（キッチン機器やIoT家電など「おうちまわり」の幅広いヘルプデスク、受付対応など）

中期経営目標2025の全体像

- 集客は概ね回復しつつあるが、半導体不足・ガソリン代など原価高騰により、依然不透明要素が存在。フロー型売上は堅実に営業利益率を改善し、成長中のストック型売上の拡大により計画達成を目指す。

	(単位)	2022年8月期	2023年8月期	~	2025年8月期	
		実績	計画		計画	2022年8月比増減
売上高	百万円	6,255	6,635		7,500	19.9%
営業利益	百万円	△225	38		380	-
営業利益率	%	△3.6	0.6		5.0	+8.6%pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	百万円	△246	1		170	-
EPS	円	△141.42	0.67		102.75	-
ROE	%	△68.6	0.6		48.9%	+117.5%pt
年間駆けつけサポート件数	件	118,425	129,700		129,700	9.5%
JPS駆けつけサポート	件	71,732	75,500		75,500	5.3%
代行設定サポート	件	46,693	54,100		54,100	15.9%
JPS駆けつけサポート平均単価	円	28,569	26,754		27,754	△2.9%
年間店舗持込サポート件数*1	件	149,555	170,100		170,100	13.7%
駆けつけサポート事業CPA*2	-	1.302	1.323		1.221	△6.2%
駆けつけストック売上比率*3	%	8.0	11.2		14.0	+6.0%pt

*1 スマホスピタル、スマホステーションにおける年間修理件数

*2 受付CPAは駆けつけサポートのうち、自社Web集客経由の電話問合せの獲得単価。2021/8期を基準とした指数（2021/8期：1.0）

*3 駆けつけサポート売上と、駆けつけサポート提供時に獲得した会員サポート売上の合算数値を元に算出（提携先などで販売する会員売上は含まず）

中期経営目標の前提

- 全社的な収益性、事業効率の改善を進めるために、人件費率、広告宣伝費率の管理を徹底。
M&Aによるのれん償却、商標権の減価償却が進み、2025/8月期は営業利益率に大きくプラスに影響。

	(単位)	2022年8月期	2023年8月期	~	2025年8月期
		実績	計画		計画
売上総利益率	%	33.7	37.0		43.5
人件費（売上原価）率	%	20.5	19.8		20.9
販売管理費率	%	37.3	36.4		38.5
人件費率	%	16.6	17.1		15.5
広告宣伝費率	%	4.4	4.4		3.9
営業利益率	%	△3.6	0.6		5.0
減価償却費	百万円	59	64		36
のれん償却費	百万円	83	83		34

償却が進み営業利益率にプラス影響

*今中計期間中のM&Aなどの投資額、大型の先行投資費用については、現時点では計画なし

- 市場の拡大余地は依然として大きく、有望な市場

定義

将来獲得できる可能性のある最大の市場規模

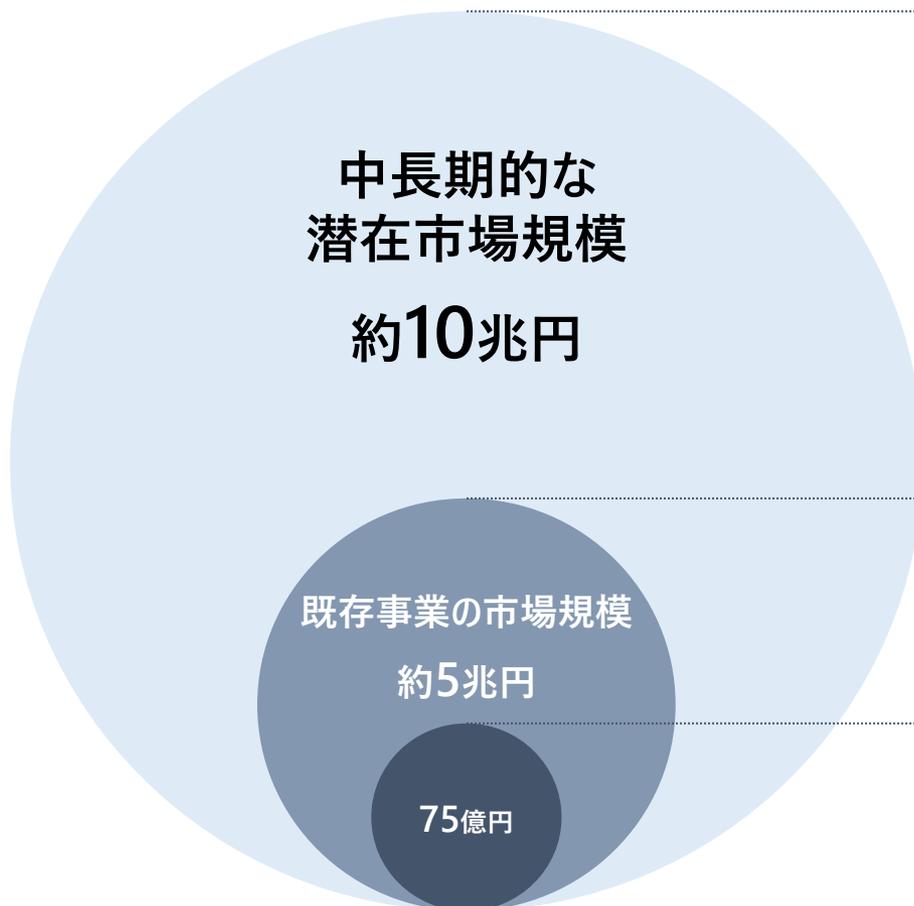
対象市場：
デジタル機器トラブル解決サービス市場
デジタル機器中古販売市場
法人向けDX化市場
ネット回線市場
コールセンター市場
会員サービス、保証・保険付きサービス市場

現在の事業ドメインでアプローチ可能な市場規模

上記市場の中で、現状獲得しうる顧客を対象とした市場規模

実際に獲得可能な市場

中期経営目標2025の売上目標



*外部機関（フロンティア・マネージメント株式会社）にて市場規模を推計



05.サステナビリティ戦略



- 「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化が進む社会の中で、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は、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」、お客さまサービス提供の基本理念と指針「プランナー十訓」を全社で共有
- 経営陣が直接に指導する、新入社員向け定期研修を実施
- 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%（22/8期）
- スキル重視の役員登用：女性取締役比率44.4%（22/8期）
- 女性従業員比率：26.5%（22/8月末）



健康経営優良法人
Health and productivity

経済産業省と日本健康会議が
進める健康経営優良法人2022
（大規模法人部門）に認定

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%（22/8期）
- 健康経営法人認定（2022年）

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

情報通信
ネットワーク社会の
総合ヘルプデスク

- 特定非営利活動法人 IT整備士協会を通じ、正しいIT知識の普及に協力
- 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
- PCウイルス対策、猛暑によるデジタル機器トラブル防止など、社会ニーズにあわせたセキュリティ対策ガイドを発行・提供し、トラブルの予防・回避を支援
- GIGAスクール構想による教育機関への端末設置に加え、運用開始後の保守・ヘルプデスクサポートなども提供

デジタル化する社会で
誰一人取り残さない

- 児童養護施設へオンライン学習教材をインストールしたパソコン・タブレット端末の無償提供
- アクティブシニアのためのデジタル活用ガイド、生前デジタルデータ（デジタル遺品）整理ガイドなどを発行し、Webで無料提供
- 複雑な通信費の最適化に無料に対応する「スマホの相談室」運営



猛暑によるPCやスマホの過熱トラブル防止策を、メディアを通じて啓蒙、HPにも掲載



児童養護施設で、提供端末の使用方法をレクチャー

-事業活動を通じて、デジタル社会ならではのサーキュラーエコノミー構築に貢献

環境への考え方

“当社は、デジタルのリペア・リユース・メンテナンスサポートを通じ、物を長く大切に使い、環境に優しい社会の実現に貢献します。
また、重要な社会課題である気候変動に対応するために、事業拠点および事業運営において省エネを推進します”

サーキュラーエコノミーへの貢献

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



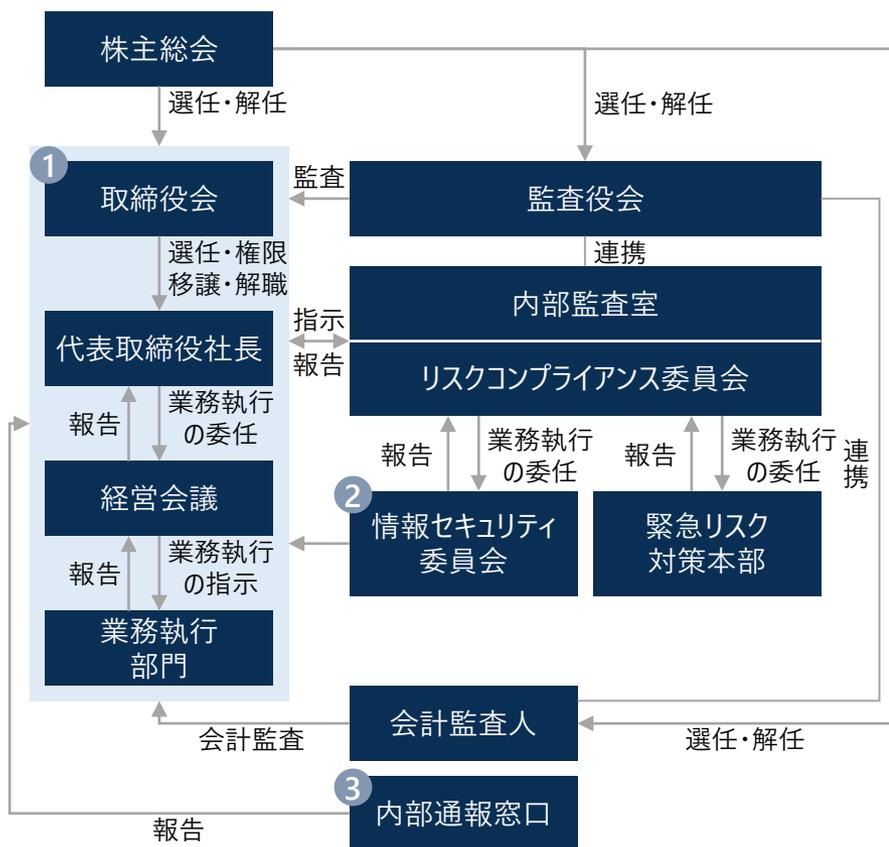
事業を通じた取り組み/ 自社の事業における 取り組み

- 企業のDX化のアフターサポートを通じ、業務効率化やペーパーレス化の実現を支援
- 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、クールビズ導入など）

2022年5月、一部店舗で不要なスマホの無料回収キャンペーンを実施。買取・リユースも拡大。

-日々の事業活動と持続的な価値創造を支える経営基盤の強化

コーポレートガバナンス体制



コーポレートガバナンス機能の強化

① 取締役会

多様性：取締役・監査役12名（うち、女性5名・社外取締役3名・社外監査役2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	有田真紀	板東浩二	三井智映子
主要経歴	公認会計士	企業経営者	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			✓

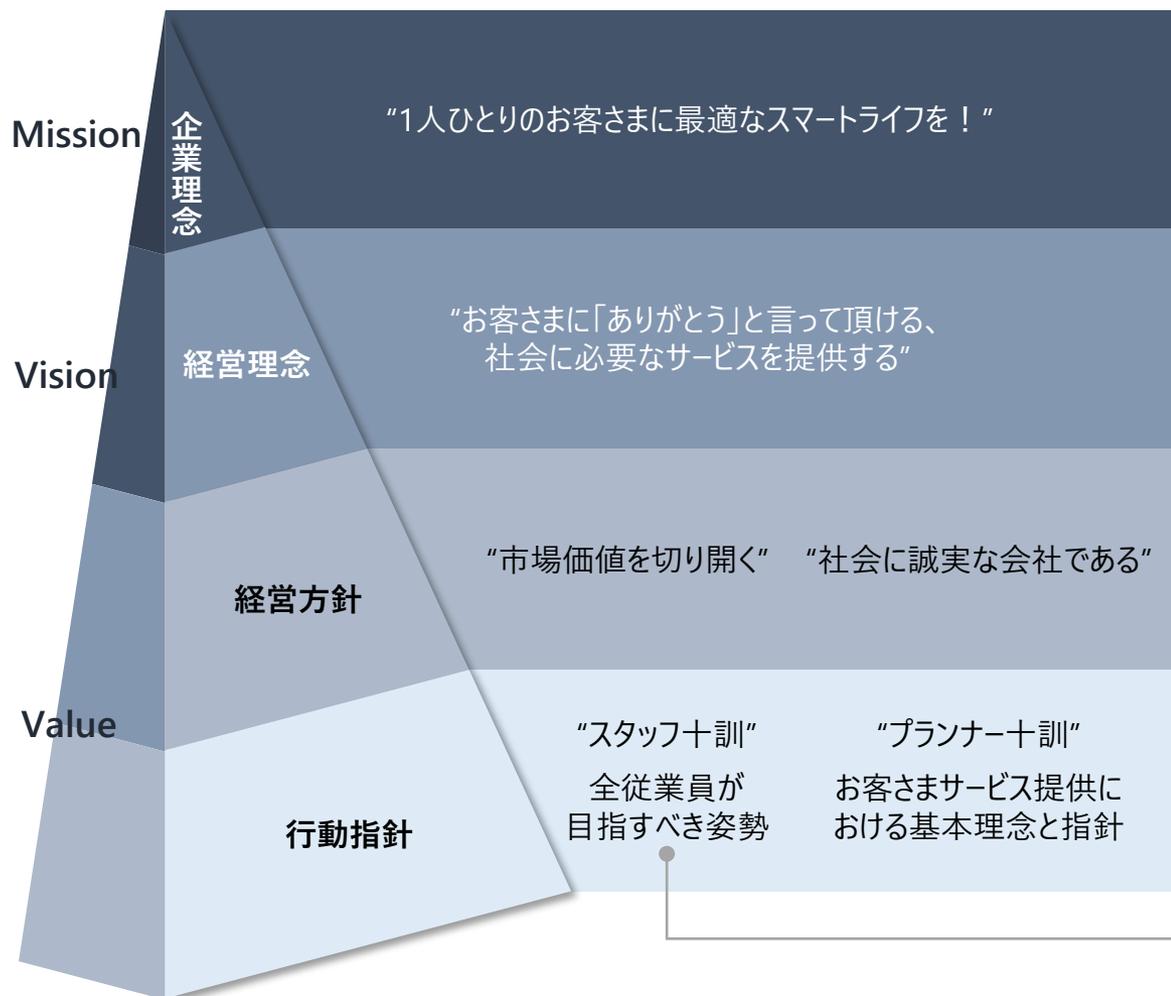
② 情報セキュリティの強化

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年に全社対応ホットラインに拡大し、社外有識者と連携し、全相談に対応

- 「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

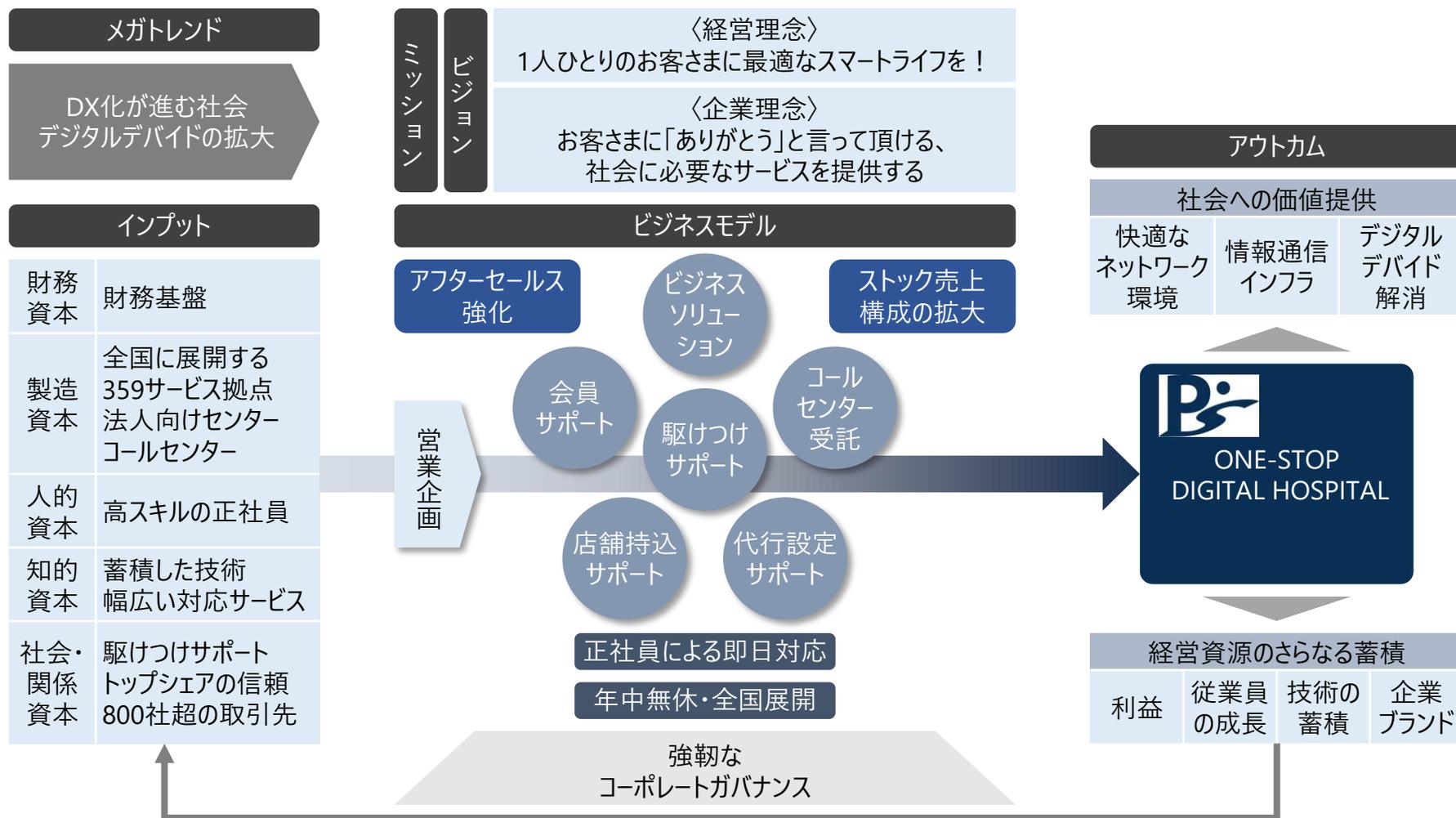


<スタッフ十訓>

1. 「最高の接客」、「最高の電話対応」、「最高のお客さま対応」
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）

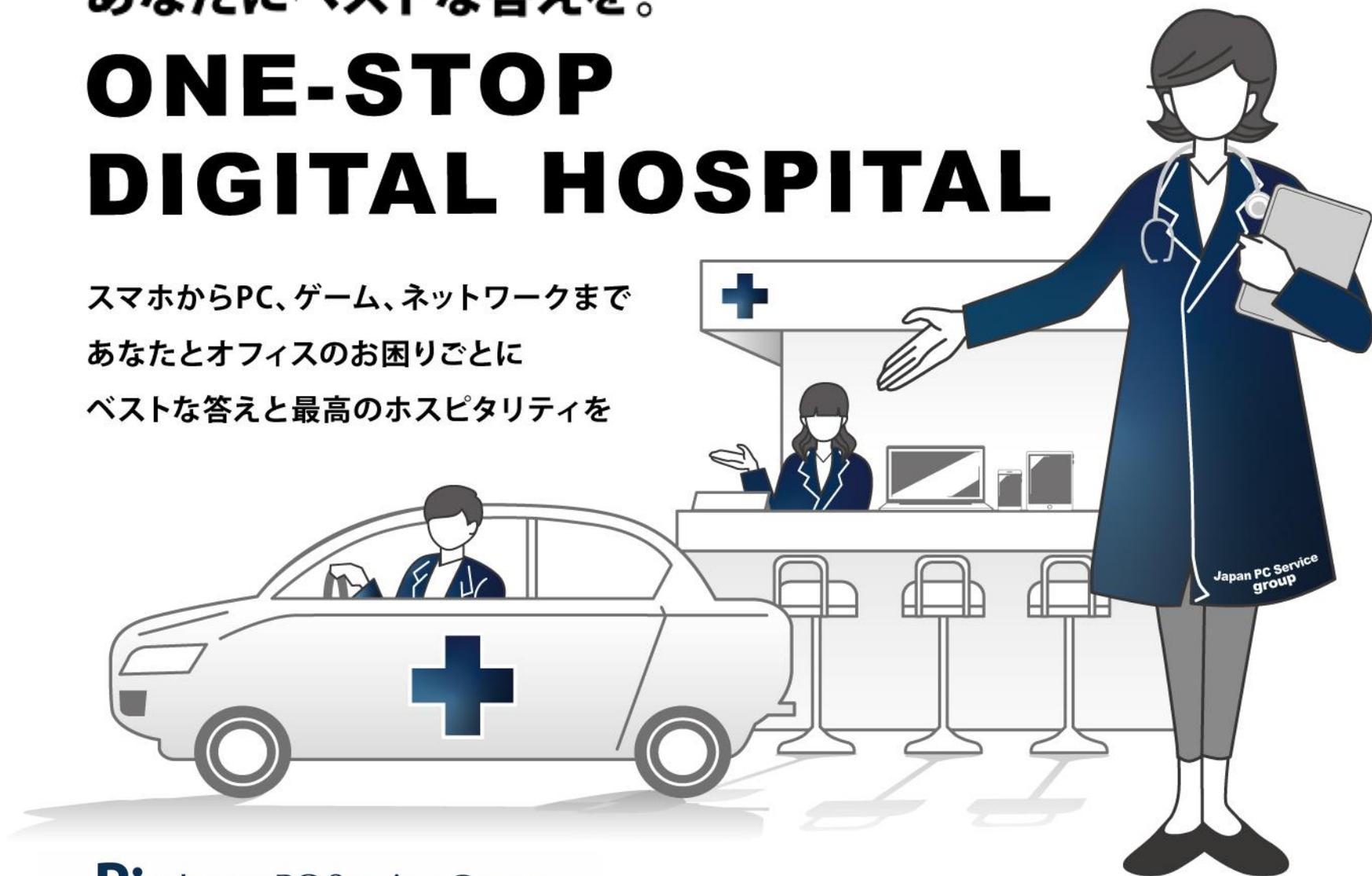
- 情報通信社会におけるプラットフォーム基盤を目指す



あなたに最適な答えを。

ONE-STOP DIGITAL HOSPITAL

スマホからPC、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
最適な答えと最高のホスピタリティを





06.会社情報



会社名	日本PCサービス株式会社【証券コード6025】
設立年月	2001年9月
本社住所	大阪府吹田市広芝町9-33
事業内容	パソコン・スマートフォンなど、IT機器の総合サポートサービス、コールセンター運営、法人保守 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：430名（うち、臨時雇用者155名） グループ全体：570名
グループ拠点	日本PCサービス 直営店16店舗、加盟店255拠点【合計271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itting他）：梅田・新砂 スマホスピタル 直営店26店舗、FC店49店舗【合計75拠点】 スマホステーション 直営店2店舗、FC店11店舗【合計13拠点】 ミナソル コールセンター：上野 ※日本PCサービスにはリペアネットワーク拠点を含む。
グループ会社	リペアネットワーク株式会社、IoTマーケティング株式会社、株式会社スマホスピタル、株式会社Axis、 スマホステーション株式会社、株式会社ネクストライン、ミナソル株式会社（2022年8月期より連結）、 特定非営利活動法人 IT整備士協会（グループ連結なし）

* 2022年8月末時点

グループ会社	事業区分	事業内容
日本 P C サービス 	駆けつけサポート事業	IT機器のオンサイトサポート・販売
	ビジネスソリューション事業	ITソリューション提供・法人保守
	代行設定サポート事業	キッティング・代行設置などの受託
	会員サポート事業	会員、保守/保証・保険付きサービス販売
	コールセンター受託事業	コールセンター（インバウンド）運営・受託
リペアネットワーク 	代行設定サポート事業	ハードウェア修理、販売
スマホスピタル 	店舗持込サポート事業	ハードウェア修理、中古買取/販売
スマホステーション 	店舗持込サポート事業 その他（アフターセールス）	ハードウェア修理、中古買取/販売 機器の販売/モバイル切り替え提案
Axis 	その他（部品販売）	モバイル端末の部品仕入れ・販売・配送
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
IoTマーケティング 	その他（IoT機器販売 他）	IoT関連商品・サービス販売
IT整備士協会 	※グループ連結なし	整備士資格の認定

- IRのお問い合わせは下記にて承ります

問い合わせ先とご留意事項

メールアドレス

ir@4900.co.jp

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。