



2025年8月期 第2四半期 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P Cサービス株式会社【証券コード6025】

所在地 | (本社) 大阪府吹田市広芝町9-33

(東京本部) 東京都港区芝3-24-21

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P Cサービス単体) 400名
(グループ全体) 544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、
定額保守・保証・保険付きサービスの設計 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

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



 Japan PC Service Group

より重要性が高まるデジタルインフラ
包括的にサポート

社会に必要とされるサービスを提供し、市場価値を創出

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…



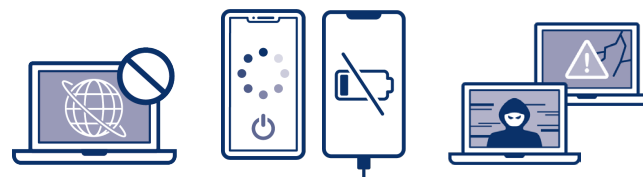
水道トラブル

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



 Japan PC Service Group

1人ひとりのスマートライフの実現へ
デジタルで困ったら、
“デジタルの総合病院”という
サービス文化確立

訪問・持込の両軸で全国展開
競合他社にない強み

全国 **396** 拠点



訪問 **275** 拠点

直営
14店舗

加盟店
261 拠点



持込 **135** 店舗

直営
46店舗

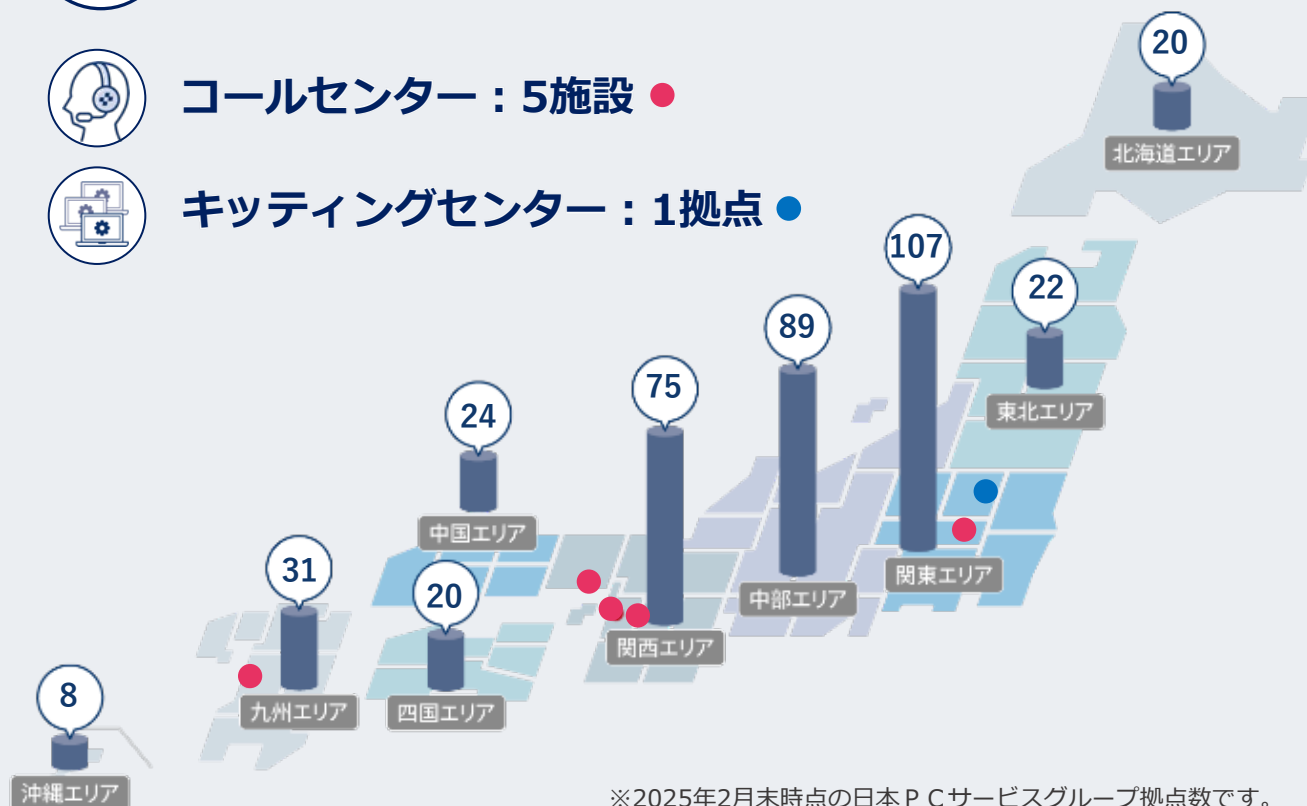
FC
89店舗



コールセンター：5施設 ●



キittingセンター：1拠点 ●



有料訪問

サポート

利用率*

業界トップ級



提携実績



800 社以上

※2025年2月末時点の日本PCサービスグループ拠点数です。 *有料訪問サポートにおける利用率



 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー

02. 2025年8月期 第2四半期 連結業績

03. 2025年8月期 達成に向けた実行施策

04. 2025年8月期 見通しと下半期戦略

05. Q&A・その他



エグゼクティブサマリー

増収要因

全事業区分にて増収
特に法人DXサポートが好調

減益要因

営業利益 | 新規出店および計画外の大型業務受託による人的先行投資影響
下半期の収益化を見込む
中間純損失 | 店舗移転による固定資産除売却損
前期差はリペアネットワーク売却による特別利益*との差異

*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」

売上高

3,234百万円

増減額：+229百万円



営業利益

2百万円

営業利益率：0.1%

増減額：△22百万円



経常利益

1百万円

増減額：△15百万円



親会社株主に帰属する
中間純損失

△12百万円

増減額：△62百万円





 Japan PC Service

目次

01. エグゼクティブサマリー

02. 2025年8月期 第2四半期 連結業績

03. 2025年8月期 達成に向けた実行施策

04. 2025年8月期 見通しと下半期戦略

05. Q&A・その他



2025年8月期 第2四半期 連結業績

(百万円)

	2024年8月期 通期	2024年8月期 第2四半期	2025年8月期 第2四半期	
	実績	実績	今期実績	前年同期増減
売上高	6,264	3,005	3,234	+ 229
営業利益	116	25	2	△22
営業利益率	1.9%	0.8%	0.1%	△0.7%
経常利益	95	16	1	△15
親会社株主に帰属する 中間(当期)純利益 (または中間純損失)	106	49	△12	△62

事業別売上高

(百万円)

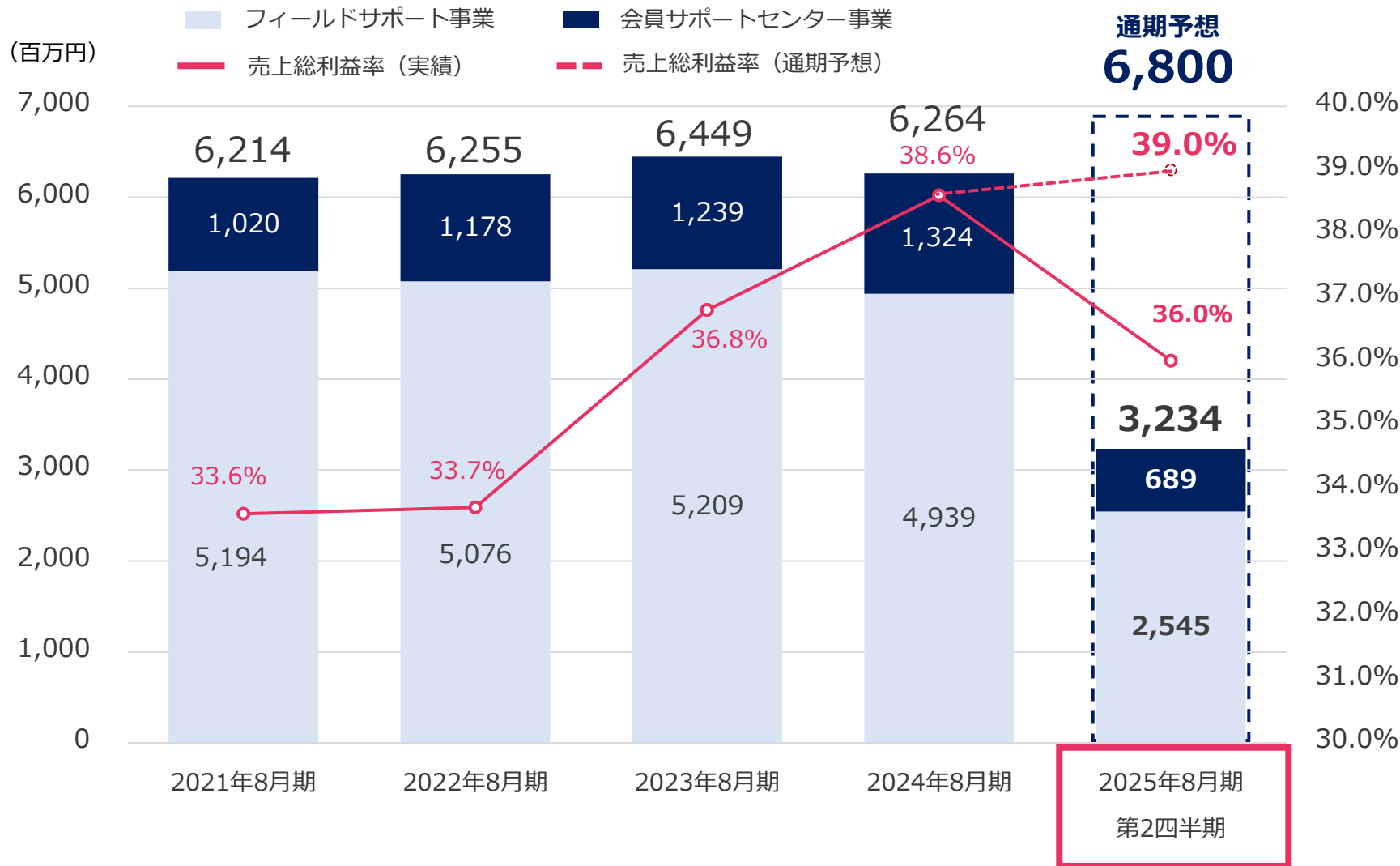
事業区分	2024年8月期 第2四半期	2025年8月期 第2四半期	前年同期差
フィールドサポート事業 小計	2,353	2,545	+ 192
駆けつけサポート	1,366	1,372	+ 6
代行設定サポート	170	190	+ 20
キッティング	129	195	+ 65
店舗持込サポート ^{*1}	445	485	+ 39
その他（家電修理 ^{*2} ・法人DX ^{*3} ・通信・ アフターセールス事業）	241	301	+ 59
会員サポートセンター事業 小計	652	689	+ 36
会員サポート	456	461	+ 5
コールセンター受託	195	227	+ 31
グループ連結 合計	3,005	3,234	+ 229

^{*1} Axis・スマホステーションを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 ^{*3} その他事業においては、法人DXサポート関連子会社が牽引

※ 表示単位未満は切り捨て

売上高推移



売上総利益率分析

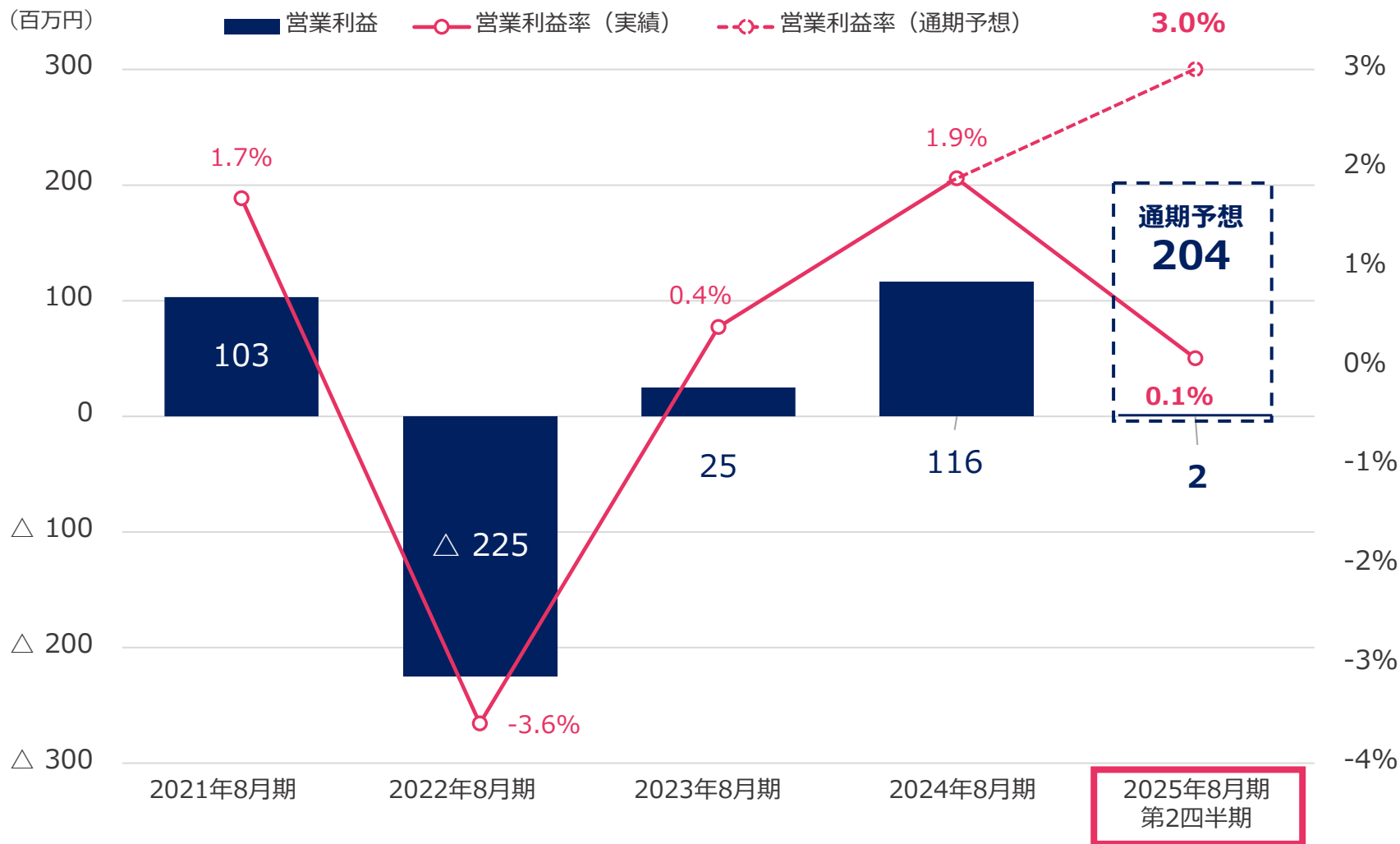
売上総利益率低下要因 | 新規出店・計画外の大型業務受託に伴う先行投資により人件費が増加。

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。

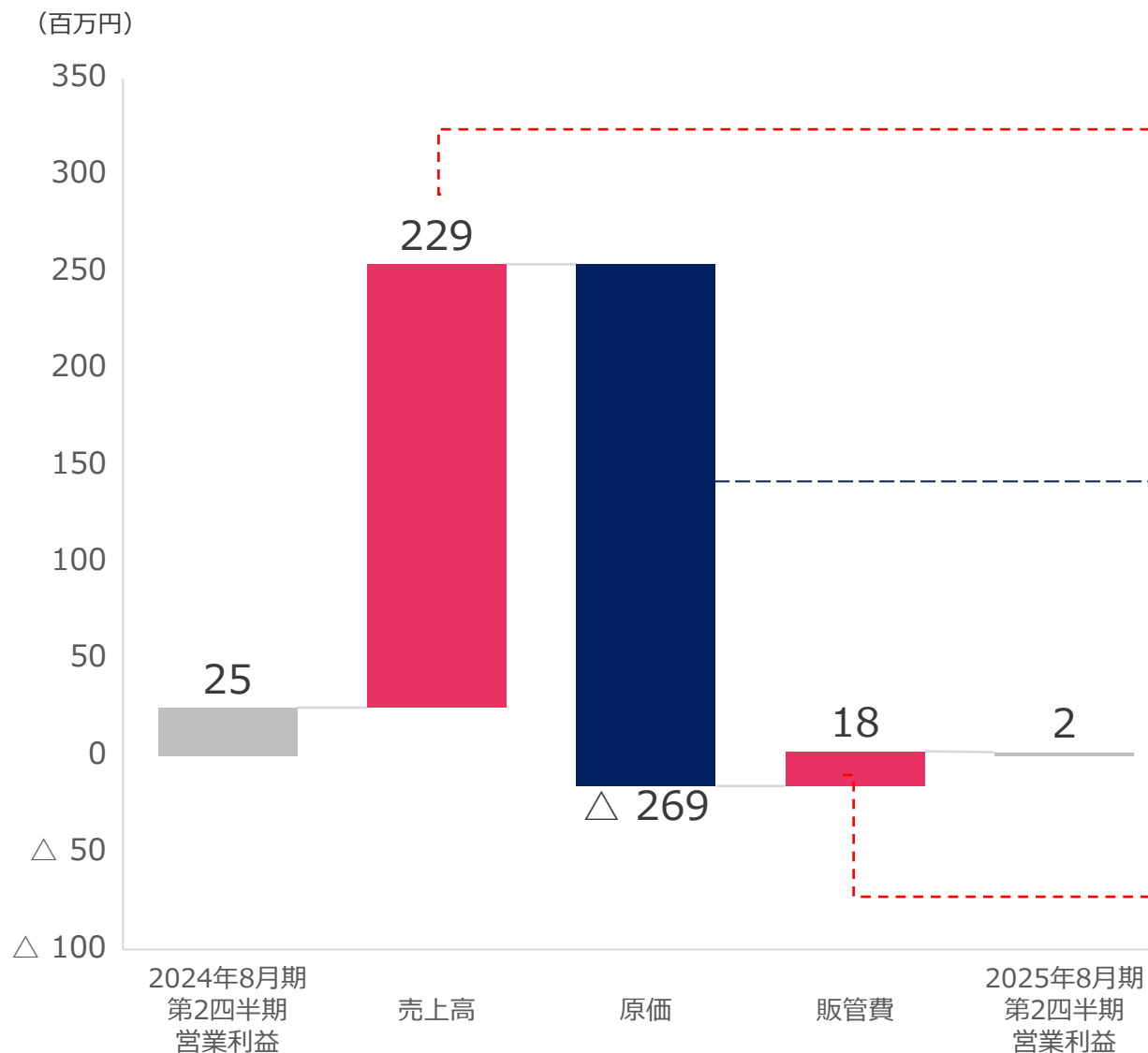
(百万円)

	2024年8月期 通期実績	2024年8月期 第2四半期 実績	2025年8月期 第2四半期		
			実績	前年同期差	前年同期比
売上高	6,264	3,005	3,234	+ 229	107.6%
売上原価	3,848	1,799	2,069	+ 269	115.0%
人件費	1,292	622	719	+97	115.7%
外注費	740	325	414	+ 89	127.4%
商品・原材料	1,211	577	636	+ 59	110.2%
その他	604	275	299	+ 23	108.6%
売上総利益	2,416	1,205	1,165	△40	96.7%
売上総利益率	38.6%	40.1%	36.0%	△4.1%	-

営業利益推移



営業利益分析



売上高 | 全事業区分 増収

特に、キッティング・グループ会社のIoTマーケティングにて法人DX・GIGAスクール端末の修理保守サポートが好調。

売上原価 | 増加

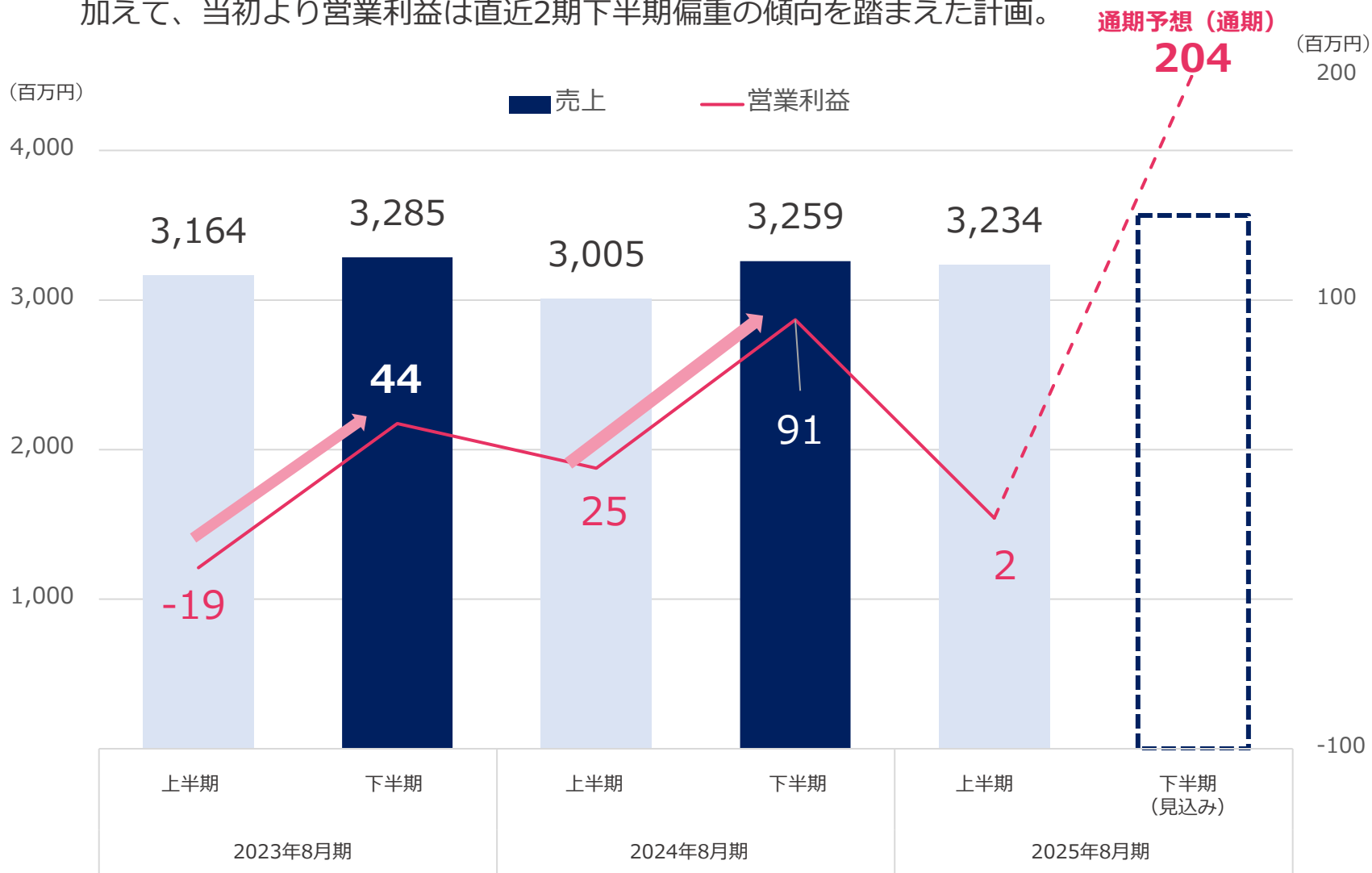
新規出店・計画外の大型業務受託に伴う人的先行投資費用が増加し減益。下半期収益化見込み。スマホ関連子会社の経営統合に伴う前期特殊要因が影響。

販管費 | 減少

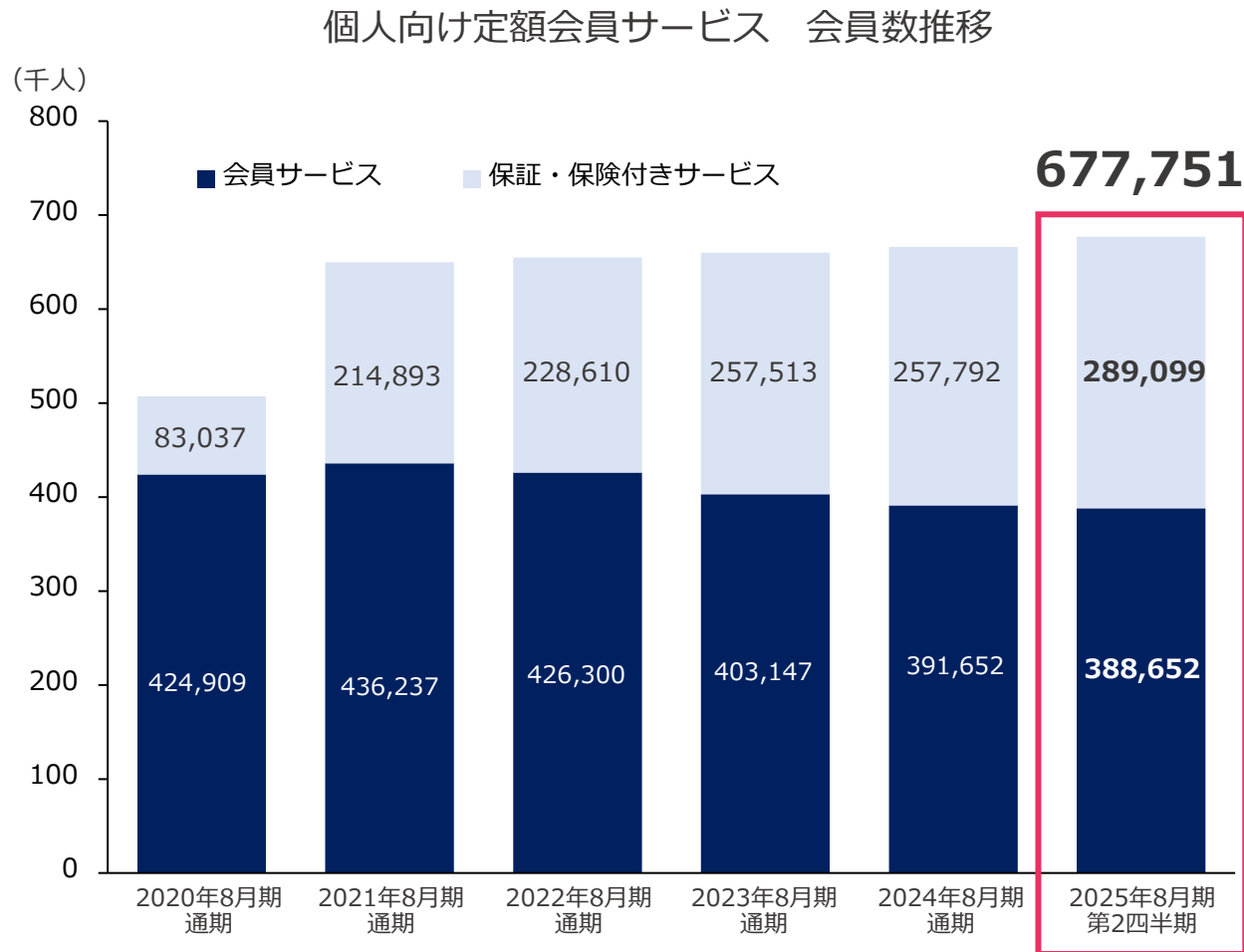
M&Aによるのれん・減価償却が進み減少。一部、課題事業の送客件数強化に向けた営業活動費・全社総会費用が増加したものの計画内。

売上高・営業利益 半期推移

計画外の先行投資費用による減益影響があるも、下半期収益化を見込む。
加えて、当初より営業利益は直近2期下半期偏重の傾向を踏まえた計画。



定額会員サービス | 会員数推移



保険付き保守サービス 法人契約数

2024年8月期
第2四半期

352社



2025年8月期
第2四半期

483社

(前年同期 + 131社)





 Japan PC Service

目次

- 01. エグゼクティブサマリー
- 02. 2025年8月期 第2四半期 連結業績
- 03. 2025年8月期 達成に向けた実行施策**
- 04. 2025年8月期 見通しと下半期戦略
- 05. Q&A・その他



新規出店店舗（直営店）

2025年4月時点

出店/移転
9店舗
OPEN

2024年9月
大森店（東京）



NEW

都内最大級メガ・ドンキ内

2025年1月
自由が丘店



NEW

駅徒歩30秒の立地

2024年11月
岡山駅前店



NEW

駅直結・PC/スマホ コラボ店

2025年2月
神田店（東京）



NEW

駅徒歩1分
研修センター併設

2024年12月
千葉店



NEW

千葉駅 徒歩圏内

2025年2月
浜松店



NEW

メガ・ドンキ内

2024年12月
堺店



Renewal

SEIYU（モール内）へ移転

2025年2月
新宿店

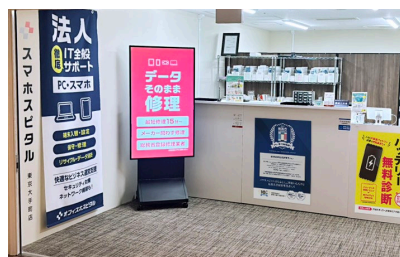


Renewal

新宿駅地下直結・移転

NEW

2025年4月
東京大手町店
東京駅地下直結

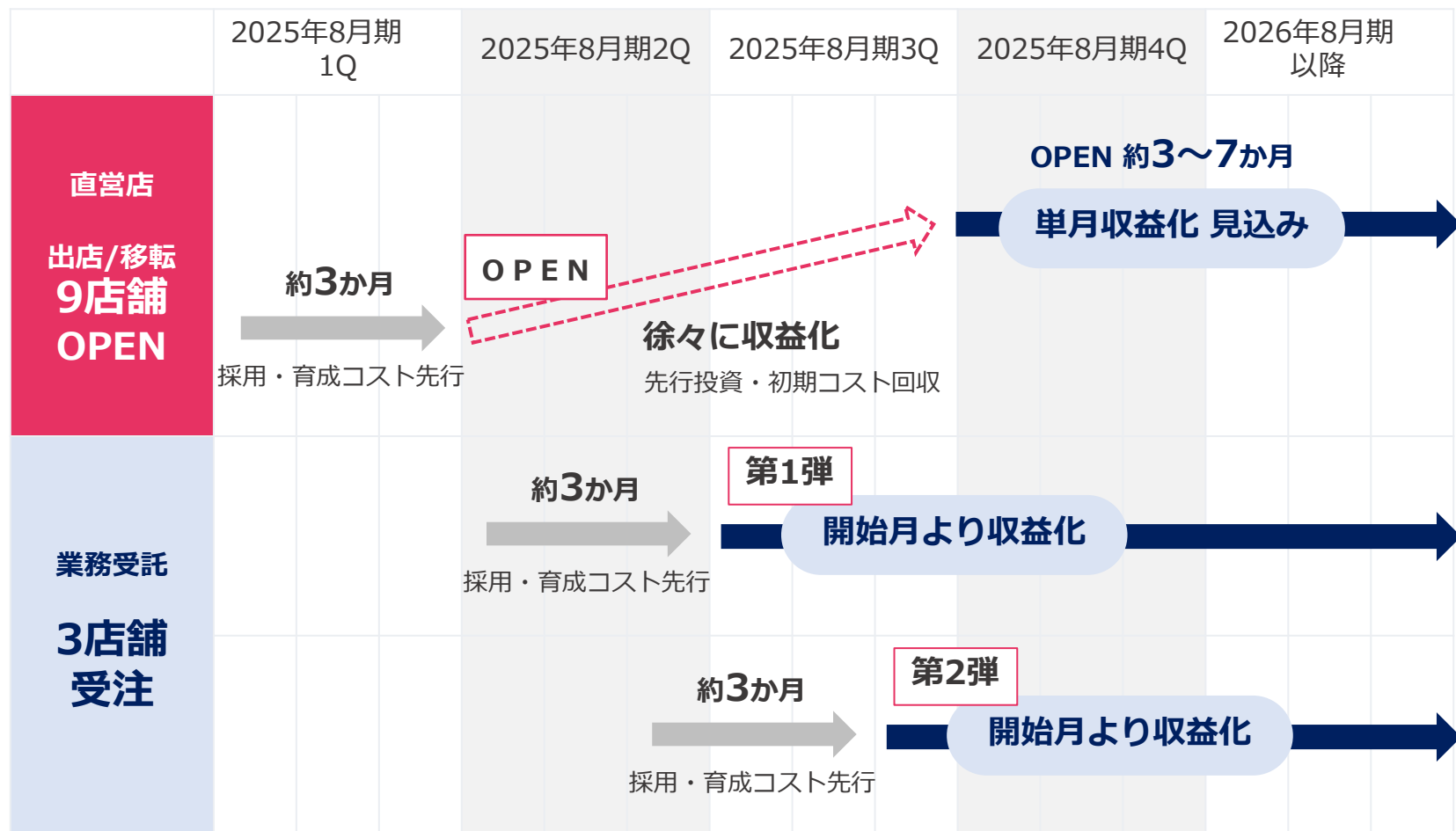


さらに、
新形態ショップ
2025年4月18日
OPEN



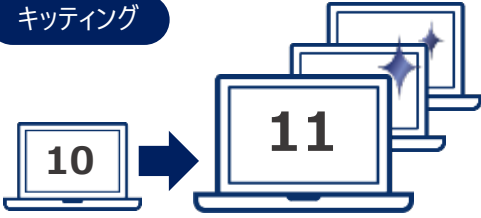
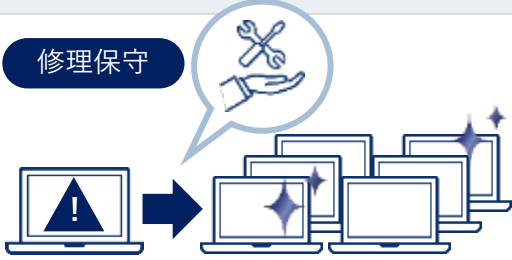
完成イメージ図

店舗持込サポート | 収益化イメージ



※2025年4月時点の出店・受注済店舗数

法人DXサポートの拡大

大手金融関連	大手証券関連	大手居酒屋チェーン
キッティング  Windows 11への業務用端末 15,000台の入替サポート	修理保守  業務用Surface 毎月100台以上 修理・メンテナンス保守	代行設定  DX化に伴うPOSレジ 全国900店舗へ導入サポート

下半期も 新規 開始予定	自治体向け端末修理	医療DX スマートウォッチ
	修理保守  NEXT GIGA 自治体学習用端末 数十万台規模の修理保守	キッティング  地方での新たな健康診断サービス展開用 スマートウォッチ導入サポート

他

新規提携・取り組み

提携

2025年1月開始

国内大手パソコンメーカー
訪問サポート テスト稼働開始



国内主要3大メーカーの
サポートシェア拡大へ

駆けつけ

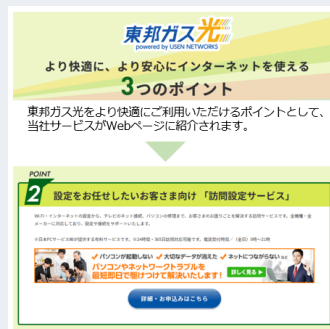


パソコン購入者向けの設定・
トラブル解決サポート

提携

2024年11月開始

『東邦ガス光』
訪問設定サービス開始



駆けつけ



日本4大都市ガスの東邦ガス提供
光回線 契約者向けサポート

自社

上半期テスト稼働

パソコン展示即売会
開始



駆けつけ



自社顧客の会員化施策として
新たな顧客接点創出・下期拡大

その他新規取り組み ※一部抜粋

2024年 9月	 スマホスピタル 大森店 OPEN	出店	2025年 1月	新定額サービス 『デジタルホスピタル』 開始	定額
10月	法人向け新定額サービス 『デジタルホスピタルBIZ』 開始	定額		国内大手メーカー 製品購入者向け 訪問サポート 開始	提携
	パソコン展示即売会開始	自社		 スマホスピタル 自由が丘店 OPEN	出店
11月	 スマホスピタル 岡山駅前店 OPEN	出店	2月	 スマホスピタル 神田店 OPEN *研修センター併設・関西も同時開設	出店
	東邦ガス提供『東邦ガス光』 契約者向けサポート開始	提携		 P Cホスピタル 岡山駅前店 受付開始 *グループ合同店舗	自社
12月	 スマホスピタル 千葉店 OPEN	出店		 岡山エリアにて TV CM開始	自社
	 スマホスピタル 堺店 リニューアルOPEN	移転		ベネフィットジャパン利用者向け 訪問サポート開始	提携
	トリニティ・テクノロジー 包括的業務提携	提携		ヴァンガードスミス業務提携	提携
	スマホスピタル新定額サービス 『あんしんスマサポ』 開始	定額	3月*	スマレジ・MAYAネットソリューションズ連携 『あんしんネットBOX』 サポート	提携

*2025年3月実績については、業務連携・提携実績のみ抜粋

郊外型 | 新形態ショップ 4月18日OPEN

自社 新たな顧客接点創出と会員囲い込み

 **デジタルマーケット**
by 日本PCサービス



完成イメージ図

デジタル活用のお手伝いも、トラブル対応も、地域のデジタルケア全般対応
いつでも近所で相談 『ドラッグストアのデジタル版』

- パソコン・スマホ・アクセサリ販売
- スマホ料金の見直し相談
- 各種デジタル相談
- 各種デジタル機器の設定
- 修理・買取・リサイクル
- 保証サポート
- 法人保守・DX支援 他



 Japan PC Service

目次

- 01. エグゼクティブサマリー
- 02. 2025年8月期 第2四半期 連結業績
- 03. 2025年8月期 達成に向けた実行施策
- 04. 2025年8月期 見通しと下半期戦略**
- 05. Q&A・その他



2025年8月期 期初予想

(百万円)

	2025年8月期 通期 期初予想	2025年8月期 第2四半期	
		実績	進捗率
売上高	6,800	3,234	47.6%
営業利益	204	2	1.4%
営業利益率	3.0%	0.1%	-
経常利益	184	1	0.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (または中間純損失)	120	△12	-

2025年8月期 下半期施策

フィールドサポート事業 個人向けサポート

- パソコン展示即売会等によるチャネル開拓
- 営業活動強化による新たな提携先開拓
- 店舗持込サポートにおける出店/移転の収益化
- 新形態ショップ(デジタルマーケット)で新たな顧客接点創出
- 受付・持込店舗として新規提携獲得

フィールドサポート事業 法人向けサポート

- 法人向けDX支援・キッティング需要の継続増
- GIGAスクール端末の修理対応拡大
- 店舗持込サポートにおける大手通信事業者からの新規受託案件の本格稼働開始
- 法人向けDX支援ニーズは引き続き堅調に推移
- Windows 10サポート終了・NEXT GIGAによる受注から法人領域のシェア拡大へ

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、ARPU（ユーザー単価）の向上を図る
- 提携顧客及び法人向け保守サービスの獲得継続

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・運用を含めたLCM*対応へ拡大
- BPO関連を含めた周辺領域にも展開し、業務サポート領域の裾野を拡大

*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。



 Japan PC Service

目次

- 01. エグゼクティブサマリー
- 02. 2025年8月期 第2四半期 連結業績
- 03. 2025年8月期 達成に向けた実行施策
- 04. 2025年8月期 見通しと下半期戦略
- 05. Q&A・その他**



Q&A①

Q₁

Q 今期は増収なのに利益が減っているのはなぜですか？

A 新規出店や大型の業務受託・人材派遣案件に関して、想定を上回る先行投資が発生したため、利益率が一時的に低下しています。これらは下期から順次収益化を見込んでいます。

Q₂

Q 「先行投資が下期から収益化」とありますが、本当に回収できるのでしょうか？

A はい。すでに受託が確定している業務の開始や、出店済み店舗の収益立ち上がりが予定通り進んでおり、下期からの収益貢献を見込んでいます。

Q₃

Q 売上総利益率が下がっていますが、今後改善する見込みはありますか？

A 上期は人員採用・育成と新規出店に伴うコストが先行しましたが、下期は業務稼働の本格化により、売上総利益率は回復に向かう見通しです。

Q₄

Q 新しい店舗は儲かっていますか？

A 新規出店店舗は順調に稼働を開始しており、育成・立ち上げ期間を経て、下期より収益に貢献する見込みです。好立地への出店を進めており、早期の黒字化を想定しています。

Q₅

Q 「下期偏重型」とありますが、いつもそうなんですか？

A はい。過去2期において当社はこれまでも営業利益が下期に偏る傾向があります。業務受託や会員サービスなど、稼働タイミングや繁忙期が後半に集中するためです。

Q6

Q DXサポートやIoT関連など新しい事業は、今後も伸びるのでしょうか？

A 法人向けのDX・IoTサポートは需要が拡大しており、継続的な受注が見込まれています。教育機関・通信業界など、複数の成長分野への展開が進行中です。

Q7

Q 販管費がかかっているとのことですが、どんな費用が増えているのですか？

A 全社総会の再開費用や、営業活動の強化に伴う費用が増加しています。これらは中長期的な顧客基盤拡大や収益成長のための投資として実施しています。

Q8

Q 通期予想を変えていない理由は何ですか？

A 先行投資による影響で上期は減益となりましたが、下期に向けた案件の稼働・収益化が順調に進んでおり、通期での業績達成に向けた見通しは変わっていません。

Q9

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。

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

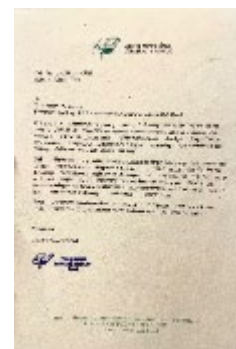
- 2024年：弁護士監修のもと『生前デジタルデータ整理ガイド2024』をWebで無料提供
(2018年より毎年発行)

- 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2025（大規模法人部門）認定。

※各種数値：2024年8月時点



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。



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 経営企画担当

E-mail

ir@pc-service.jp

お問合せフォーム



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