

2026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



あとはデジホがやる。

デジホ
デジタルホスピタル

エグゼクティブサマリー

2026年8月期 連結業績と3つのポイント

売上高

8,086百万円 ↑

前年差：+1,258百万円

営業利益

72百万円 ↓

前年差：△26百万円

経常利益

60百万円 ↓

前年差：△63百万円

親会社株主に帰属する 当期純利益

△6百万円 ↓

前年差：△28百万円

1 成長

売上高は過去最高を更新し 業績予想を達成

法人DXサポートが成長を牽引
ハイブリッド型受託が成果

中小法人向けサポートも成長

2 課題

収益性の改善が課題

今後の集客方法検討に向けた
一時的なプロモーション投資と
売上構成比の変化

投資除く、営業利益は前期差で増加
進行期は売上転換重視の投資ヘシフト

3 今後の道筋

2027年8月期は 増収増益予想

個人向けの安定的な事業基盤に加え
法人向けの成長と収益性の改善

- ・法人DXおよび中小法人向けサポート
拡大とともに、継続収益の積み上げと
一部内製化着手により利益成長へ。
- ・新中期経営計画を策定（近日発表予定）

増収要因

売上高は、前期に続き過去最高を更新し、業績予想を達成（+86百万円）。機器導入・キッティング・取付設置工事・コールセンター受託・保守など、機器導入から運用までを支援する「法人DXサポート」が増収を牽引。特にこれらのサービスを組み合わせ一貫して提供する「ハイブリッド型受託」がPOSレジー齊導入支援で成果を上げ、増収に寄与。2027年8月期は、導入後のサポートによる継続収益と、当該取り組みで培った実績・ノウハウを活かし、ハイブリッド型受託の拡大に取り組む。

減益要因

営業利益 | 今後の集客方法検討に向け、一時的にプロモーション投資（前期+1.3億円）を実施し、前期比△26百万円の減益。同投資を除いた場合、前期を上回る水準。
投資は認知向上に寄与、2027年8月期は売上転換を重視した投資ヘシフト。
当期純損失 | 営業外の貸倒引当金戻入額が前期比で△33百万円となったことによる影響。

連結業績

■前年差異

売上高 | POSレジ齊導入やEV充電器設置などハイブリッド型受託の新規取り組みが増収を牽引。
また、機器販売・保守サポートにおける中小法人向けの営業体制強化による受注拡大も寄与。
個人向けには、Windows 11への入れ替え特需（1Q中心）が増収に寄与。

営業利益 | 今後の集客方法検討に向けた一時的なプロモーション投資による影響。

■業績予想差異

営業利益 | 店舗持込サポートの人員リソース不足による下半期の失速と大型法人修理の縮小。
2027年8月期に向け、再開・委託運営など適正リソースの再配置を実施。

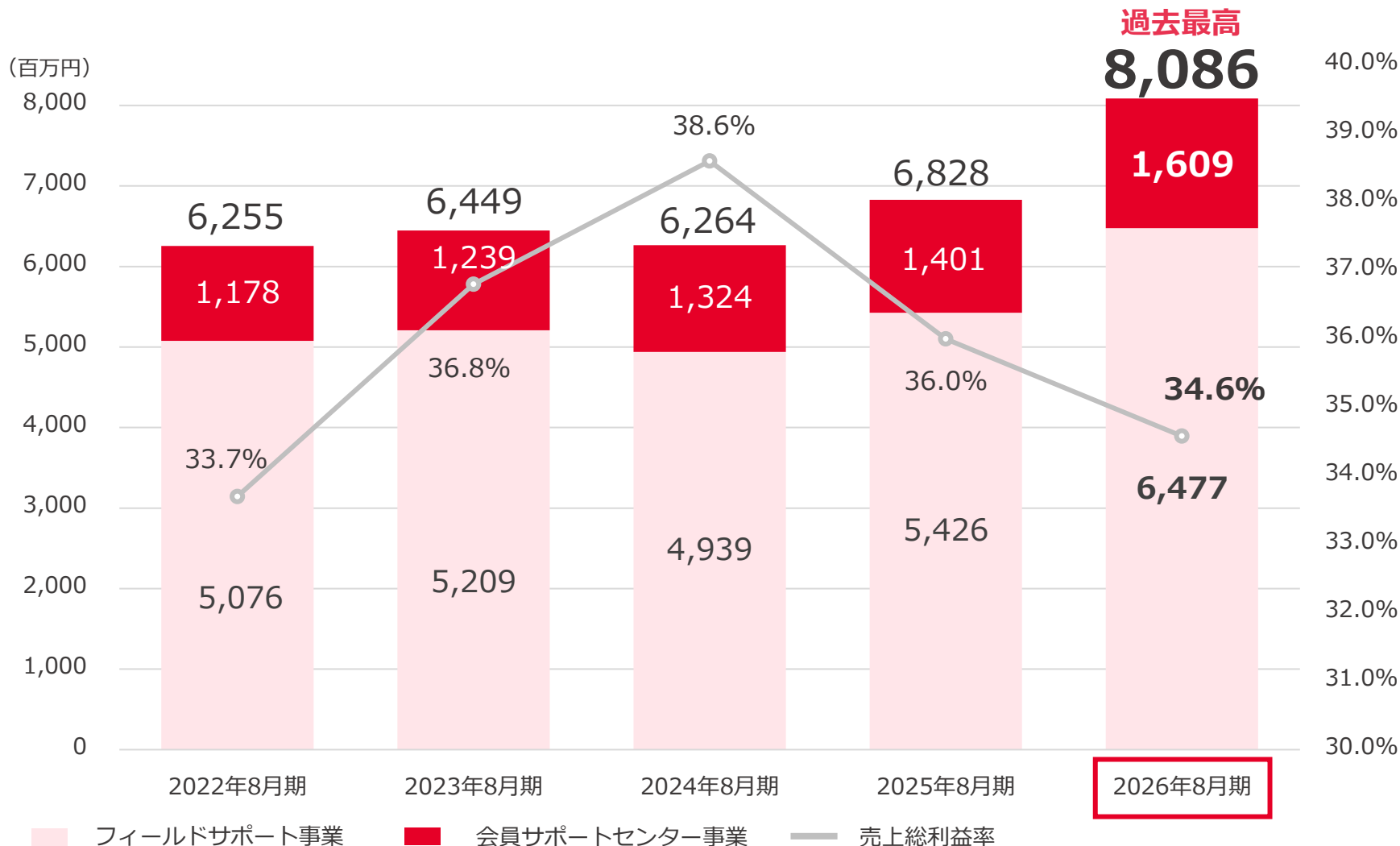
当期純損失 | 子会社（株式会社ネクストライン）の減損損失の計上

（百万円）

	2025年8月期	2026年8月期			
	実績	業績予想	実績	前年差	業績予想差
売上高	6,828	8,000	8,086	+1,258	+86
営業利益	99	90	72	△26	△17
営業利益率	1.5%	1.1%	0.9%	△0.6%	△0.2%
経常利益	124	79	60	△63	△18
親会社株主に帰属する 当期純損失	22	10	△6	△28	△16

売上高推移

売上高は前期に続き、過去最高を更新し、業績予想を達成。
法人DXサポートの拡大に伴う売上構成比の変化により、売上総利益率は低下。



事業別売上高

ほぼ全区分で増収。主力の駆けつけサポートは中小法人向け営業体制強化などが寄与し、安定成長を維持。キッティング（+499百万円）、代行設定（+370百万円）、コールセンター受託（+292百万円）では法人向けが大きく伸長。会員サポートは一部提携サービスの新規獲得停止により減収。

（百万円）

事業区分	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	前年差
フィールドサポート事業 小計	5,426	6,477	+ 1,050
駆けつけサポート	2,791	2,929	+ 138
代行設定サポート（取付・設置工事含む）	429	799	+ 370
キッティング	518	1,017	+ 499
店舗持込サポート	1,029	1,052	+ 23
その他（法人DX・通信・アフターセールス事業）	657	677	+ 19
会員サポートセンター事業 小計	1,401	1,609	+207
会員サポート	905	821	△84
コールセンター受託	496	788	+292
グループ連結 合計	6,828	8,086	+ 1,258

* 内部取引消去後の金額

売上総利益分析

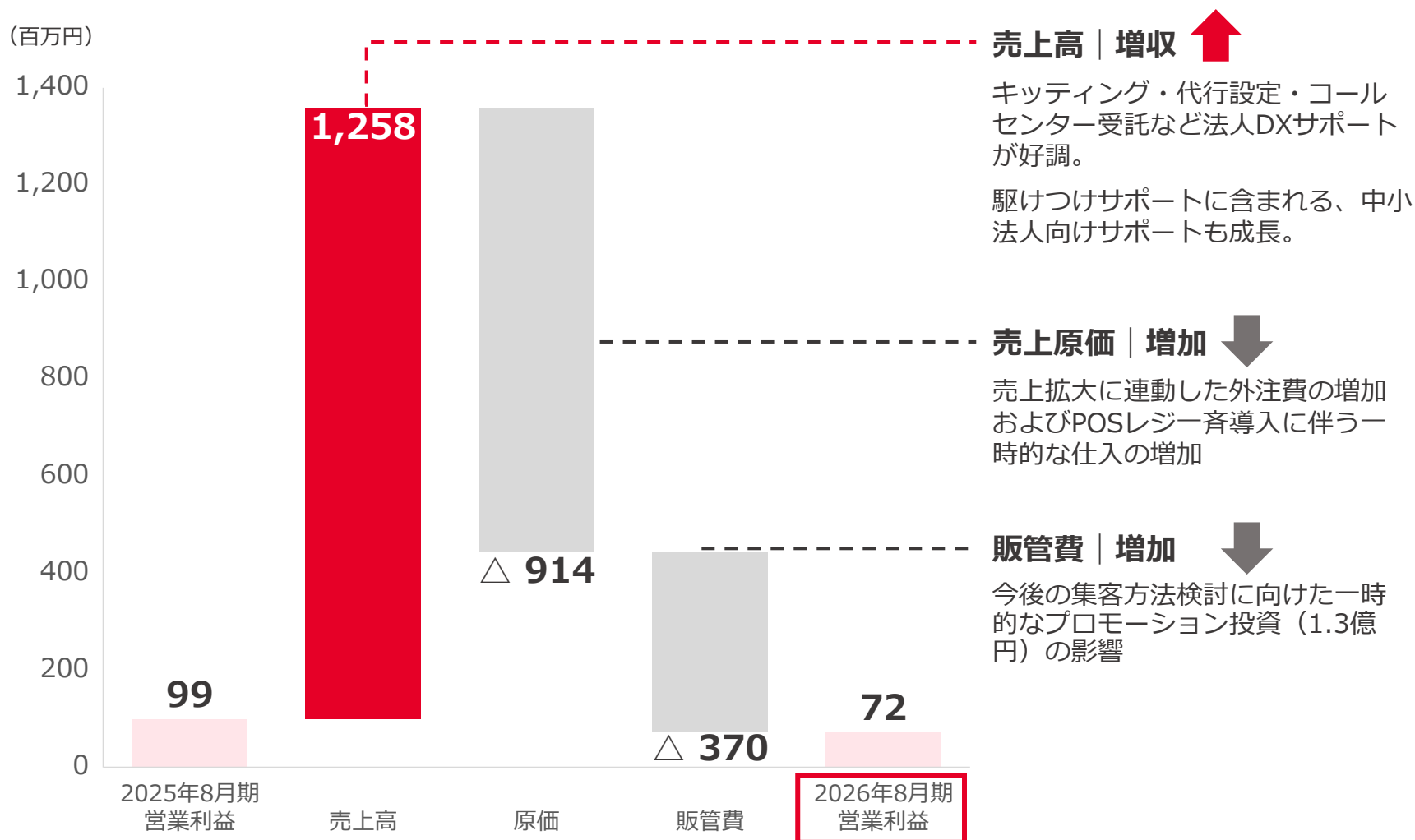
法人DXサポートの増収に連動した外注費の増加および機器調達を伴うPOSレジ一斉導入支援において仕入が増加し、売上総利益率は低下。

今後は事業拡大を進めながら、継続した新規受注が見込まれる法人DXサポートの一部内製化により売上総利益率を高める。

(百万円)

	2025年8月期	2026年8月期		
	実績	実績	前年差	前年比
売上高	6,828	8,086	+ 1,258	118.4%
売上原価	4,370	5,285	+ 914	120.9%
人件費	1,496	1,697	+ 200	113.4%
外注費	938	1,378	+ 440	147.0%
商品・原材料	1,317	1,568	+ 251	119.1%
その他	617	640	+ 22	103.7%
売上総利益	2,457	2,801	+ 343	114.0%
売上総利益率	36.0%	34.6%	△1.4%	—

営業利益分析



2027年8月期 通期業績予想

2027年8月期は、増収増益を見込む。

(百万円)

	2026年8月期 実績	2027年8月期 期初予想	前期差	備考
売上高	8,086	8,500	+413	成長領域施策 ▶P14～15
売上総利益	2,801	2,820	+18	
売上総利益率	34.6%	33.2%	△1.5%	
営業利益	72	100	+27	一部内製化 ▶P14
営業利益率	0.9%	1.2%	+0.3%	
経常利益	60	77	+16	
親会社株主に帰属する当期純利益	△6	41	+47	△6→41へ黒字転換見込

成長領域

法人向け 大型受託で培った実績や対応ノウハウを活かし、ハイブリッド型受託の拡大を推進。さらに、中小法人のDX・AI活用・サイバーセキュリティ対策などの需要を捉えワンストップサポート提供領域を拡充し、継続的な売上成長につなげる。

安定基盤

個人向け 主力の駆けつけサポートを安定的な事業基盤としながら、集客チャネルの強化や店舗持込サポートにおいて提供サービスを拡充。

中長期施策

中期的には、法人DXサポートの拡大とともにサポート業務の一部内製化により外部委託費を抑制し収益性を高め、売上規模を拡大し着実に利益成長につなげる。またデジタルカルテを活用した継続的顧客接点を構築することで中長期の成長基盤を強化し、法人・個人の両輪で持続的な成長を目指す。

Q&A①

Q₁

Q 個別業績で当期純損失268百万円を計上しておりますが、主な要因について教えてください。

A 連結子会社株式（株式会社スマホスピタル）の評価損を計上したことが主因となります。
当該評価損は連結決算上消去されるため、連結損益への直接的な影響はありません。

Q₂

Q 第3四半期までは好調に見えましたが、通期で修正業績予想を下回りました。
第4四半期に何が起きたのでしょうか。

A 第4四半期は、売上高の伸び悩みと費用の先行発生が業績に影響しました。
第4四半期の連結売上高は1,847百万円となり、前年同期（1,840百万円）とほぼ横ばいにとどまりました。
POSレジ齊導入支援における導入時のサポートが第3四半期までに概ね完了した他（導入後のサポートは継続）、店舗持込サポートにおいて人員リソース不足による売上の伸び悩みや一部法人向け修理の減少も影響しました。

Q₃

Q 売上高は過去最高を更新したのに、なぜ利益が前期を下回るのでしょうか。
増収が利益に結びついていないのではありませんか。

A 当期は1,258百万円の増収に対し、売上総利益も343百万円増加しており、増収が利益の増加につながっています。一方、営業利益については、売上構成の変化により増収に対する売上総利益の伸びが限定的となったことに加え、今後の集客方法検討に向けた一時的なプロモーション投資（前年差+1.3億円）により販管費が増加したことから、前期を下回りました。
当期の増収を牽引したPOSレジ齊導入支援は、機器調達から設定・設置、コールセンター業務までを一貫して提供する「ハイブリッド型受託」の取り組みです。機器の仕入を伴うことから相対的に売上総利益率は低くなるものの、複数のサービスを組み合わせて受託することで取り組み全体として利益額を確保する事業構造となっています。また、一時的なプロモーション費用は前期には発生していなかった費用であり、当該費用を除いた場合の営業利益は前期を上回る水準となります。

Q₄

Q 店舗持込サポートの下半期の失速が業績予想未達の要因に挙がっています。
スマホ修理事業の現状と業績への貢献はいかがですか。

A 要因は大きく2点あり、新たなスマホ修理窓口の運営受託に伴い人員リソースを再配置した影響で直営店舗運営の人員リソースが不足したこと、大型法人修理の縮小が影響しました。これを受け、店舗単位の採算性を見直し、運営の効率化を目的として一時休店・委託化など体制の見直しを実施いたしました。売上高は1,052百万円と前期差+23百万円となりました。
2027年8月期においては、店舗の再開と既存店舗においてデジタルの包括的サポート窓口の役割を担うべく提供サービスの拡大により、店舗単位の収益性を高める方針です。

Q5

Q 駆けつけサポートの伸びが+138百万円と限定的です。主力事業として成長が鈍化していませんか。

A 駆けつけサポートの売上高は2,929百万円となり、前期比4.9%の増収となりました。個人向けでは、PC販売台数の減少やWindows 11への移行需要の一巡が成長を抑える要因となった一方、法人向けではPCに加え、UTMやセキュリティ機器、サーバーなどへ対応領域を広げ、中小法人向けサポートの営業人員の増員により受託案件の拡大を図ったことが増収に寄与しました。

当社では、駆けつけサポートを安定的な収益を支える「安定領域」、法人DXサポートを今後の成長を牽引する「成長領域」と位置づけており、それぞれの特性を活かしながら、事業全体の持続的な成長を図ってまいります。

Q6

Q 進行期のプロモーション投資はいくらを見込んでいますか。関東展開は実施するのですか。

A 進行期のプロモーション投資については、一定の予算枠を確保していますが、実施については前期の効果検証結果や足元の事業状況を踏まえて判断する方針です。

前期はブランド認知率が計画通り向上した一方、売上への転換には課題が残ったことから、今後は認知から問合せ・売上につなげる取り組みを優先するとともに、効果の高い媒体や放映時間帯に絞り込むことで、投資効率の向上を図ります。

関東エリアへの展開については、当初想定していた実施時期を見直しており、実施施策の効果や事業状況を踏まえ、中長期的な視点で再検討してまいります。なお、プロモーション投資は、2030年末を目標とする中期的な取り組みであり、目標は維持しつつ、事業環境や業績動向に応じて投資ペースを柔軟に調整してまいります。

Q7

Q SCS評価制度への対応は収益機会になりますか。

A サプライチェーンセキュリティ評価制度（SCS評価制度）は、2027年3月頃の運用開始が見込まれており、取引先から一定のセキュリティ水準を求められる中小企業において、対策需要の拡大が見込まれます。当社では、中小法人向けのサポートで培ったノウハウを活かし、「デジタルBIZ」による端末・IT資産管理をはじめ、制度への対応に必要なセキュリティ対策の導入・運用支援を展開してまいります。また、UTMなどのセキュリティ機器の導入支援や既存顧客へのクロスセルにもつながることから、中小法人向けサポート領域における新たな収益機会になると考えています。



 Japan PC Service

2026年8月期の施策振り返り 2027年8月期の注力施策

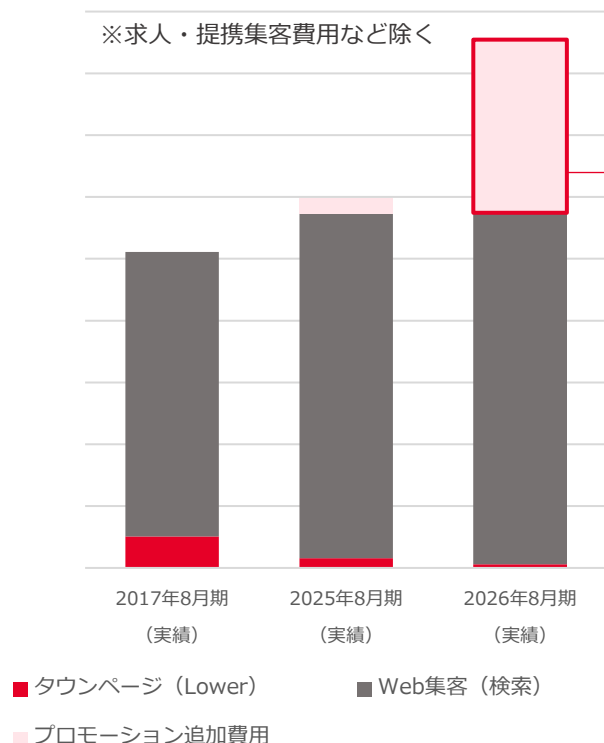


▶ 振り返り | プロモーション投資 集客環境の変化を見据えた集客方法の検証

尾野 真千子さんをイメージキャラクターに起用し、プロモーション展開。
2026年2月・6月、関西圏にて初の大規模TV CM×クロスメディアのテストマーケティング実施。

広告宣伝費推移

※求人・提携集客費用など除く



過去10年で変化する集客環境
生成AIにより、さらに変革

タレント起用効果の最大化のため、TV CMに加え他媒体も検証



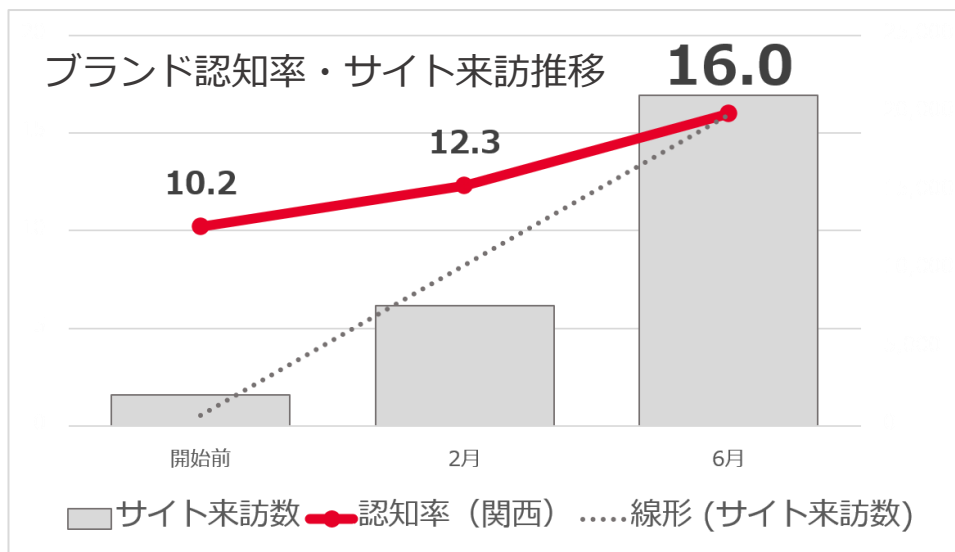
2026年8月期 プロモーション追加費用 概算内訳

一時的なプロモーション投資の約7割は広告出稿費・制作費。キャスト
イングなど契約関連費および**効果検証の調査・分析にコスト配分。**



▶ 振り返り | プロモーション投資 集客環境の変化を見据えた集客方法の検証

- ブランド認知率▶**計画通り向上**
- 売上への寄与▶一部カテゴリーで問合せ数に変化があったものの、即時売上転換には課題。



- プロモーション効果検証：
効率的な媒体・配信時間帯の把握、知見の蓄積
- 市場調査結果：
デジタルのお困りごとに対する
有償相談・サポートニーズは間違いなく存在

- 認知最大化から**売上転換向上を目的とした投資ヘシフト**
- プロモーション費用は効果検証に基づき再分配のうえ、投資効率を高める

TV CM

効率の良い媒体・時間帯に集中

▶ 関東展開

事業状況に応じ展開時期を再検討

各種媒体

効果検証を継続

Web集客

ユーザーの検索行動変容など
集客環境の変化に対応
売上転換率の改善

前期の実績を活かし、ハイブリッド型受託の拡大により導入時の収益と、導入後の継続収益の二層で事業拡大を図る。同時に内製比率の引き上げにより、売上総利益率の向上に着手。

①ハイブリッド型受託の拡大

グローバル太陽光パネルメーカー

導入時のサポート



代行設定
(取付設置工事)

導入後サポート



継続
収益
コールセンター受託
(ヘルプデスク)

POSレジ業界大手メーカー
店舗向け 一斉導入支援

導入時のサポート

一斉導入は
上半期で一巡 (予定)

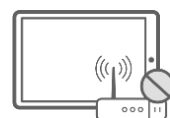


調達・キitting
代行設定

導入後サポート



継続
収益
コールセンター受託



駆けつけ

②収益性の向上

事業成長を受け、インフラを拡張
今後は、内製比率を高める

取付設置工事

(代行設定)



2025年7月
取付設置工事
全国対応
開始

コールセンター 受託



2025年9月
六本木
センター
移転増席

キitting



2026年5月
浦和
センター
拡張移転

③受託先・受託領域の拡大

インフラ・提携ネットワーク・
受託実績を活用し次の成長へ

既存取引先約1,000社へのクロスセルに加えて、新たなインフラの拡張、各種受託実績・ノウハウを活かし新規領域へ横展開。

DX推進で導入が進む
各種業務用端末メーカー・
販売会社サポート受託

例 ○防犯/AIカメラ販売会社
全国チェーン店への設置
工事・初期設定

○クールミスト販売会社
導入施設への取付設置工事

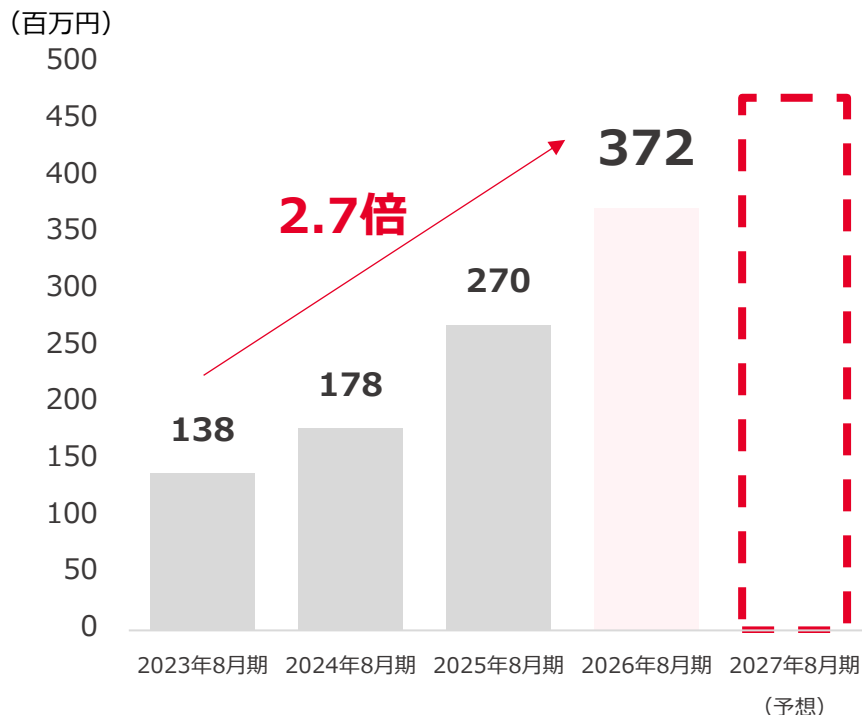
○太陽光/蓄電池メーカー
取付設置工事・オンサイト
保守 など

▶ 成長領域 | 中小法人向けサポート IT環境のワンストップ支援を拡大

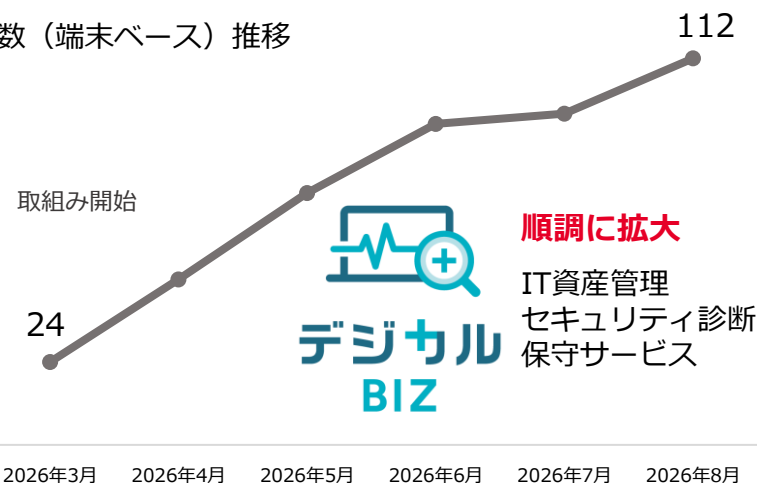
修理・サポートをきっかけに、中小法人向けにIT環境の導入・運用・保守をワンストップで支援。
売上高は3年で2.7倍に成長。

中小企業のDX・AI活用・サイバーセキュリティ対応の本格化と、SCS評価制度の申請開始（2027年見込み）を追い風に、導入から保守までのワンストップ支援を拡大し、さらなる成長を目指す。

駆けつけサポート
中小法人向けサポート 売上高推移



ID数（端末ベース）推移



デジホ
PASS

2027年8月期 開始
SCS評価制度
申請サポートツール

両サービスを起点に
オフィスのITインフラをワンストップ支援

中長期で将来的なVISION実現に向けた成長基盤づくりを推進。

修理・サポートなどフロー型から継続収益型へ転換を目指し、基盤となるデジタルカルテのシステム基盤刷新に着手。今後はデジタルカルテの展開・活用を強化。

1st VISION

2026年8月期

新会員サービス構築とシステム投資

- デジタルカルテのシステム基盤刷新に着手
- 2026年2月：デジホ無料会員リリース

LINE友だち登録で

- ✓ デジタルのプロが教える知ったく情報
- ✓ デジタルの「わからない」をLINEで解決
- ✓ お役立ち情報&お得なクーポン

友だち登録する



2nd VISION

2027年8月期

デジタルカルテの標準化と包括的サポートラインナップの拡充

- 2026年12月（予定）デジタルカルテ**完成**
- カルテを基盤に継続的な顧客接点創出
有料会員転換とリピート利用喚起に向けたサポートラインナップ拡充

※デジタルカルテ完成イメージ
デジタル環境見える化・環境診断



NEXT VISION

中長期の会員戦略・デジタルカルテ戦略

新中期経営計画にて
具体化

成長戦略など近日発表予定

デジホ

市場機会

デジタル社会の変化が当社事業の追い風となり、市場機会が拡大。

社会
変化

政治

- DX・AI活用、シニアのデジタル活用推進
- サイバーセキュリティ強化
- 資源有効利用促進 (2026年法改正)

経済

- 働き手の不足
- 中小企業の外注ニーズ
- IT人材不足
- DX・AI投資ニーズ
- 物価高騰/円安

社会

- 超高齢化社会
- デジタル格差
- 中古PC/スマホ利用・入替サイクルの長期化
- 見守り・在宅介護ニーズ
- スマートホーム・IoT活用

技術

- 生成AI普及
- 半導体不足
- 5G・通信環境高度化
- IoT・ロボティクス・スマートホームの普及
- サイバーセキュリティ高度化

Topic

2027年

SCS評価制度申請開始

2040年問題

働き手不足への対応

直近1年デジタルの困りごと発生率

50%以上*

サポート
拡充



● 中小企業情シス代行

サイバーセキュリティ・IT資産管理
DX促進・AI活用/運用支援

● 法人ITインフラ支援

(上流から仕掛ける事業/サービス追加)
電気工事・つなぎ保守/中古保守・
保守付き物販×セットアップオプション展開



● デジタルカルテ活用

(継続的な顧客接点を創出するサービス展開・デジタル格差解消)
デジホ健診・デジホ会員・デジホモバイル・デジホBIZ 他

● スマートホーム・見守り支援 IoT施工・保守

● シニア向けデジタル支援 相談・活用支援・生前データ整理

など

355 拠点
訪問・店舗

200 席
テクニカル
コールセンター

年40万件
顧客接点

1,000社
提携社数



デジタルカルテ
展開
今後の基盤へ



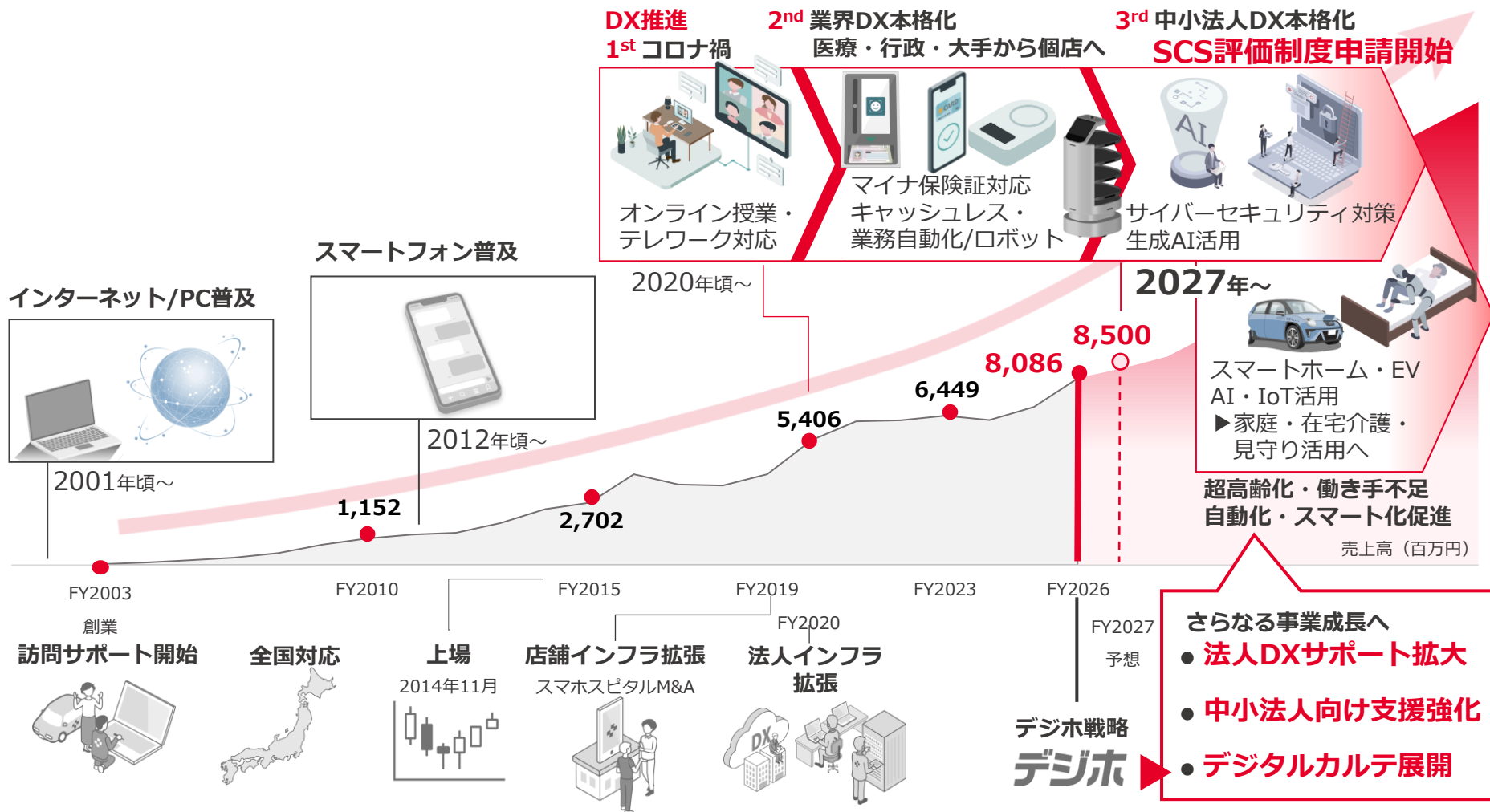
デジタルサポートインフラ事業基盤

*2026年8月調査：デジタル機器ライフスタイル実態把握調査（調査対象：30,000人・男女20～70代・東名阪エリア居住・デジタル機器を保有する個人）
・直近1年以内のデジタル機器トラブル・お困りごとの経験有 スマホ・タブレット：51.8% パソコン・通信関連：54.7%

『デジタル社会のサポートインフラ企業』へ

社会の進化とともに、最適なインフラを提供することで持続的な事業成長を実現
デジタル環境を支え続けるデジタルカルテで収益力を高める

家庭・社会のデジタルを支える **デジホ** 文化を実現





P- Japan PC Service

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) 420名
(グループ全体) 554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

※2026年8月末時点

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

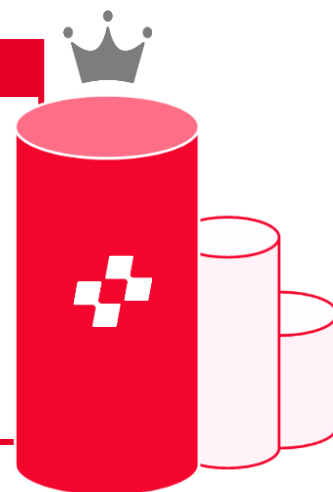
たとえば…



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



日本PCサービス

強み | デジタルサポートインフラ

最大の強みは他社にないハイブリッド型の『デジタルサポートインフラ』
訪問・持込・コールセンターを融合、全国ワンストップ対応

全国

355 拠点



訪問 **259** 拠点

直営 13 店舗

加盟店 246 拠点



持込 **109** 拠点

直営 45 店舗

FC 64 店舗



取付・設備工事

2025年7月 全国対応開始

テクニカル対応

365日・24時間

200 席



コールセンター **5** 施設

ヘルプデスク 4 施設

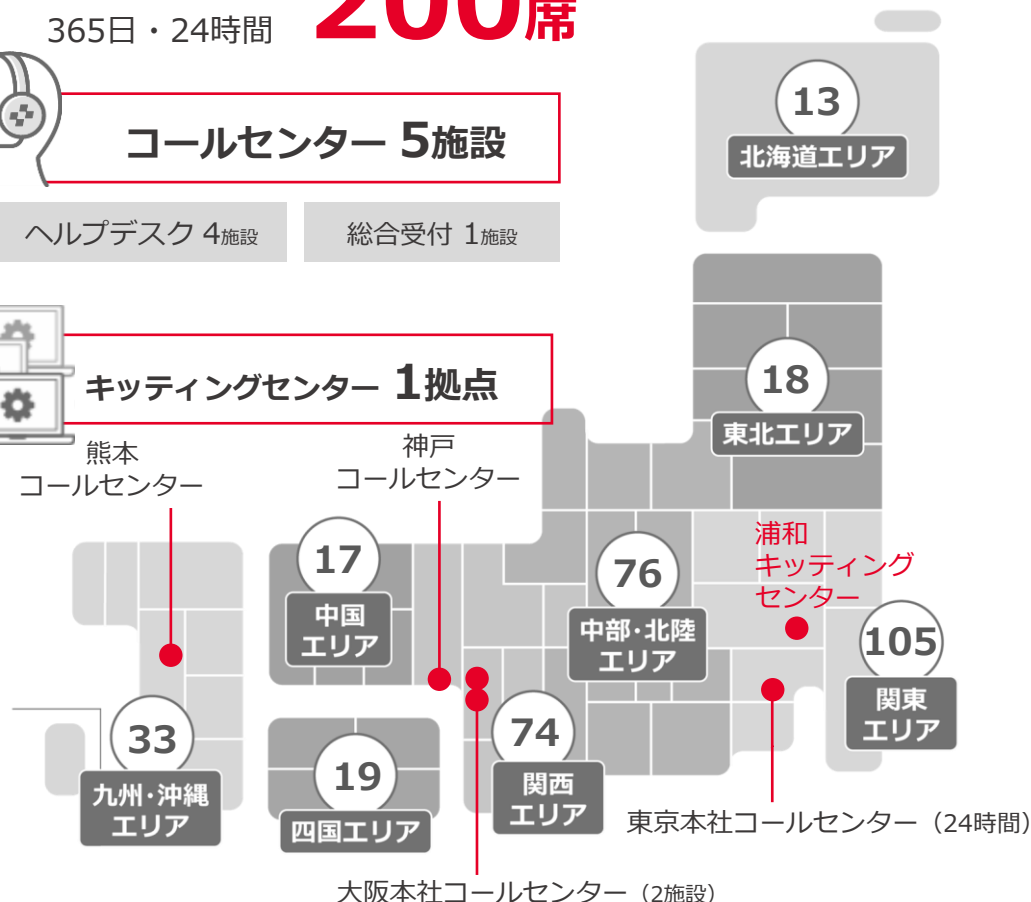
総合受付 1 施設



キittingセンター **1** 拠点

熊本
コールセンター

神戸
コールセンター

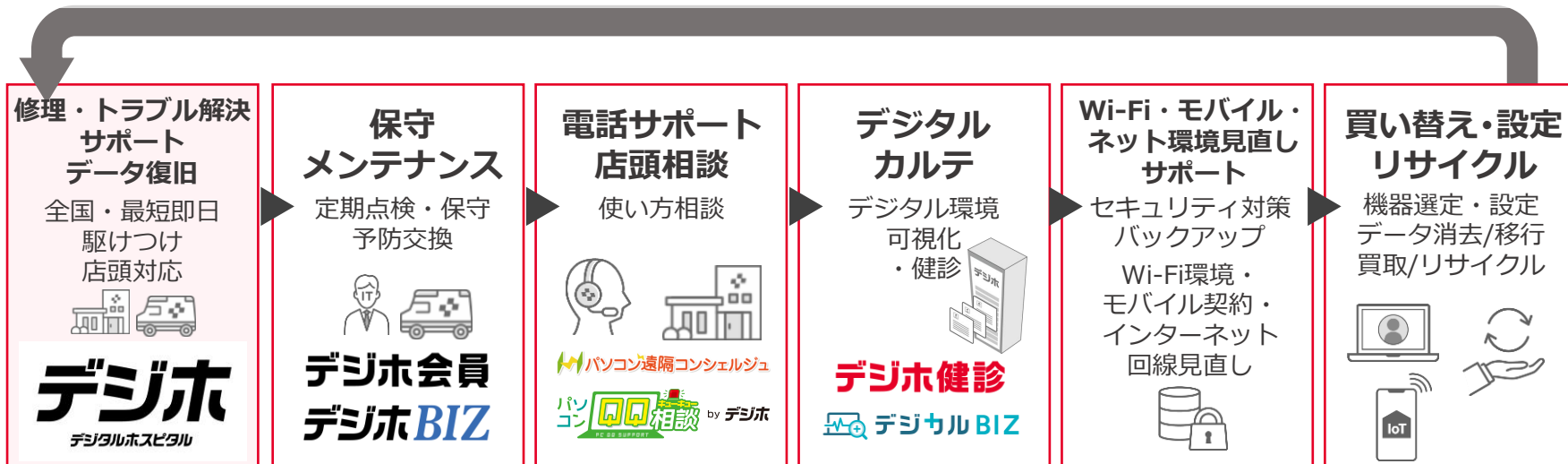


※2026年8月末時点 ※グループ拠点数含む

※訪問・持込の両方に対応する拠点は合計数は1拠点として計上

強み | 独自インフラによるワンストップサポート展開 個人・中小法人向けサポート

修理・トラブル解決から、使い方相談・買い替え支援・メンテナンスまで
独自インフラを強みに**“デジタルを使い続ける環境”**をワンストップサポート



すべての家庭・オフィスに **デジホ**

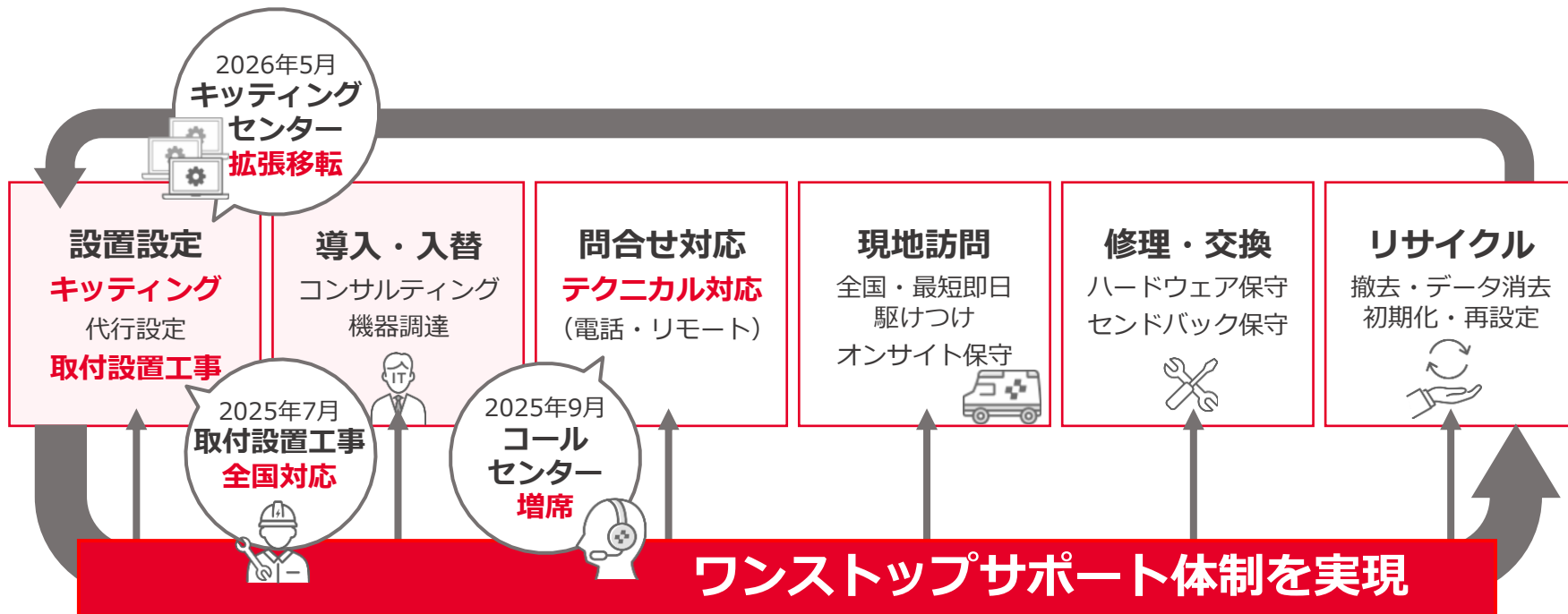
修理・トラブル解決をきっかけに、
家庭・オフィスのデジタル環境を継続的に支援
デジタルで困ったら「あとはデジホがやる。」

ワンストップサポート体制を実現

デジホを窓口
“暮らし”と“仕事”
の隣接領域まで
サポート展開

強み | 独自インフラによるワンストップサポート展開 法人DXサポート（ハイブリッド型受託）

LAN配線・取付設置工事やキッティングなど**導入支援**を起点に、
サポート・保守・緊急対応・保守対応など**導入後の支援まで一気通貫でサポート**



緊急駆けつけサポートで創業し、設定設置から現地トラブル解決まで対応可能なノウハウと
他社にない独自のデジタルサポートインフラを法人DXサポート領域に展開。

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 43万件 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



店舗持込

サポート

約 **10万件/年**

会員数

個人

約 **61万名**

保守契約

453社

パソコン・デジタル機器全般
駆けつけサポート

60,874件

代行設定サポート

32,799件

スマホ・タブレット・ゲーム機

96,780件



年間 約 **16万件**

新規顧客との接点を創出



自社：約 **54.3%**
提携：約 **45.7%**



自社：約 **99.6%**
提携：約 **0.4%**

自社顧客の会員化

▶ デジタルカルテにより新たなサービス価値創出



電話・リモート/会員サポート

電話・リモート
サポート

171,586件



法人向けサポート/その他

キッティング
センドバック

67,409台 +

ソリューション導入
人材派遣 他

※2025年9月～2026年8月の日本P Cサービスおよびグループのサポート対応実績（店舗持込には、FC店舗の対応件数も含む）

※2026年8月末時点 保証・保険付きサービス、会員サポート加入者数 *有料訪問サポートにおける利用率

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 ・サクサ株式会社 ・株式会社ユビレジ ・SWITCHBOT株式会社
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Secual ・株式会社リクルート ・株式会社ゲオ 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 ・株式会社カカクコム 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 ・株式会社チアリー ・東京書籍株式会社 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	・モバイルケアテクノロジーズ株式会社 ・ウーブン・バイ・トヨタ株式会社など

提携実績



1,000社
以上

* SIer=System Integrator (システムインテグレーター) 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。※2026年8月時点

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

誰一人取り残さない デジタル社会の実現へ

- 2026年：豪雨災害および熊本地震その他災害で影響を受けたデジタル機器のデータ復旧支援
- 2025年：医療現場のDX課題解決に向け『日医IT認定サポート事業所』認定
- 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）
- 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整備士協会にて社会全体のITリテラシー向上を目指した活動に参加



△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66.7%
- ・ スキル重視の役員登用：女性取締役比率42.9%

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：65.6%
- ・ 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2026（大規模法人部門）認定。



2022年より引き続き、取り組み継続
健康経営優良法人2026（大規模法人部門）認定

※各種数値：2026年8月時点



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/>