



平成27年9月17日

各 位

会社名 日本 P C サービス株式会社
代表者名 代表取締役社長 家喜 信行
(コード番号:6025 名証セントレックス)
問合せ先 取締役管理部長 赤井 進二
(TEL 06-6734-7722)

通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、平成27年9月17日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、平成26年11月26日の名古屋証券取引所セントレックスへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ時に開示した平成27年8月期（平成26年9月1日～平成27年8月31日）の業績予想を修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 通期の業績予想数値の修正（平成26年9月1日～平成27年8月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想（A）	2,612	135	121	70	56.95
今回修正予想（B）	2,816	49	39	21	16.76
増減額（B－A）	203	△86	△82	△49	
増減率（％）	7.8	△63.3	△67.4	△70.0	
（参考）前期実績 （平成26年8月期）	2,419	121	121	65	63.12

2. 平成 26 年 11 月 26 日に発表した平成 27 年 8 月期の業績予想値の前提条件

(1) 売上高

①フィールドサポート事業

駆けつけサポートの売上高は、受付件数を基に策定しております。受付件数は、区分した集客方法毎に、各担当部門が前期実績を基に翌期の施策や営業計画等を勘案して立案しております。サポートの作業に係る売上高は、受付件数に、前期実績をベースに算出した受注率・納品率・作業単価を乗じて策定しております。また、物販に係る売上高については、受付件数に、前期実績をベースに算出した受注率・納品率・物販率・物販単価を乗じて策定しております。

代行設定サポートの売上高は、前期実績を基に、積上げ式により提携先からの受託件数を算出し、売上単価を乗じて策定しております。

②会員サポートセンター事業

会員売上高は、会員事業毎に、前期実績会員数を基に新規提携やキャンペーン等による会員数の増減を勘案して会員数を算出し、各会員事業の会費を乗じて算出しております。

月額固定売上のコールセンター受託業務については、前期実績を基に新規受託の有無を勘案して算出しております。

(2) 営業利益

営業利益は、売上原価（以下、「原価」という。）ならびに販売費及び一般管理費（以下、「販管費」という。）を勘案し算出しております。

原価は、費目別に積み上げて策定しております。主な費目として、仕入高は物販に係る売上高に、前期実績に基づき設定した仕入原価率を乗じて算出しております。労務費は、サポートサービスを直接提供する人員の給与手当及び法定福利費に加え、翌期の採用計画に基づく増員数、予測退職者数を勘案し算出しております。業務委託費は、作業に係る売上高のうち、提携先からの委託によるものに対して、各提携先との契約料率を乗じて算出しております。外注費は、代行設定サポートの売上高に、各外注先との契約料率を乗じて算出しております。

販管費は、費目別に費用を積み上げて策定しております。主な費目として、人件費は既存従業員に係る給与手当及び法定福利費に加え、翌期の採用計画に基づく増員数・予測退職者数を勘案し算出しております。広告宣伝費は、前期実績を基に予測した納品件数 1 件当たりの集客コスト（CPA）に、売上高策定の際に算出した納品件数を乗じて算出しております。

(3) 経常利益

経常利益は、受取配当金、雑収入、支払利息等の営業外損益を勘案し策定しております。なお、平成 27 年 8 月期は、株式上場に係る株式交付費、株式公開費用を営業外費用として見込んでおります。

(4) 当期純利益

当期純利益は、特別損益、法人税、住民税及び事業税、法人税等調整額を勘案し策定しております。

3. 修正の理由

(1) 売上高ならびに売上総利益の差異について

前述の2. 前提条件を考慮し予想値を算出しておりますが、平成26年4月のWindows XPサポート終了及び消費増税の特需による反動減の長期化や代替需要としてのタブレット端末の出荷台数の拡大などにより、メーカー・家電量販店などの提携企業各社においてパソコン出荷台数が引き続き減少傾向にあり、提携企業からの設定設置業務における受託作業数が減少しております。一方、新規に立ち上げを行った太陽光発電システム及び蓄電池の販売事業が当初の予測を上回る見込みで進捗し、売上高は予想値2,612百万円に対し203百万円上回り、2,816百万円の見通しとなります。

なお、上述の売上高の構成の変化により、売上総利益率が低い太陽光発電システム及び蓄電池販売事業の売上高が増加したことから、売上総利益率が当初予測の43.0%を下回る37.4%となる見込みであり、売上総利益は予想値1,123百万円に対し70百万円下回り、1,053百万円の見通しとなります。内訳は以下のとおりとなります。

- ① 駆けつけサポートにおいて、主要提携企業からの集客に基づく紹介件数（受付件数）が大幅に減少しており売上高が予想値を182百万円下回り、1,783百万円の見通しとなります。
- ② 代行設定サポートの設定設置業務において、提携企業のパソコン出荷台数の減少に伴う受託作業数減少により売上高が予想値を113百万円下回り、243百万円の見通しとなります。一方、予定より早期に開始した太陽光発電システム及び蓄電池販売事業の売上高が予想値より513百万円増加し売上高減少の打ち手となり代行設定サポート全体において、売上高が予想値を400百万円上回り、757百万円の見通しとなります。
- ③ 会員サポートセンター事業において、提携企業とのサービス立ち上げの遅延により売上高が予想値を14百万円下回り、275百万円の見通しとなります。

(2) 営業利益の差異について

減益効果及び集客コストの増加により、営業利益は予想値135百万円に対し86百万円下回り、49百万円の見通しとなります。主な内訳は以下の通りとなります。

- ① 前述のとおり、売上高の構成の変化に伴う売上総利益率の低下により増収減益となり、70百万円減益の見通しとなります。
- ② 提携先からの紹介件数（受付件数）の減少を補うため、当社の集客の柱であるWeb集客において、集客力強化による件数確保に努めてまいりましたが、平成26年9月よりリスティング広告の入札単価が上昇傾向となっており、また、検索エンジンのアルゴリズム変化への対応などにより集客コストが増加し、広告宣伝費が予想値に対し62百万円増加しております。一方、受付件数の減少にあわせて採用の絞り込み等による人件費の抑制に努め、人件費が予想値に対し57百万円の減少となっております。

(3) 経常利益の差異について

営業利益が86百万円減少したことに対して、受取配当金の発生等により経常利益は予想値121百万

円に対し 82 百万円下回り、39 百万円の見通しとなります。

(4) 当期純利益の差異について

経常利益が 82 百万円減少したことに対し、閉鎖予定店舗に関わる賃貸借契約に基づく空家賃及び原状回復費等の見込み損失額及び本社機能拡充のための増床及び改修工事に伴い、転用が不能と判断した固定資産の除却等により特別損失として 7 百万円計上しており、法人税、住民税及び事業税ならびに法人税等調整額を考慮した結果、21 百万円の見通しとなります。

4. 今後の取り組みについて

当社は、パソコンをはじめとするスマートフォン・タブレットやデジタル家電、HEMS などのネットワーク対応機器のトラブル解決や環境整備等を全国展開で取り組むとともに、今後市場の拡大が見込まれるスマートハウスの分野において、太陽光発電システム及び蓄電池の販売事業を開始し、IoT 関連機器のサポート分野において、お客様に「家まるごとサポート」を販促してまいりました。また、平成 27 年 7 月にシンガポールの V SYSTEM PTE LTD をアジア展開の起点として子会社化し、平成 27 年 8 月に熊本県の有限会社有明電子サービス及びテクニカル九州株式会社を「家まるごとサポート」の更なるサービス拡充のため完全子会社化しております。今後は日本 PC サービスグループとして、日本全国での家電修理の開始を目指すとともに、シンガポールで個人向けの訪問サポートを新たに展開し、ノウハウの蓄積を行い、アジア地域でのサポートシェア No. 1 を目指してまいります。また、当社の展開ブランドの知名度向上と、展開サービスの潜在需要の掘り起こしのためにテレビCMの放映を実施してまいります。

5. 平成 27 年 8 月期決算について

当社は平成 27 年 8 月期決算短信の発表を、10 月 9 日（金）に予定しております。

※ 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上