日本ＰＣサービス株式会社　証券コード 6025
中期経営計画 2027～2029

収益力を高め、次のステージへ

売上高 100億円・営業利益 5億円

修理 → 使い続ける環境を支える
『デジタル社会のサポートインフラ企業』

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

Japan PC Service

CONTENTS

目次

Japan PC Service

①	**将来目標** 数値目標と取り組み／事業ポートフォリオ／ 売上高100億円・営業利益5億円への道筋	p.3–5
②	**参考試算** 他社比較／目標達成時の時価総額と株価の水準	p.6–7
③	**前回計画の振り返り** 達成率とその理由	p.8
まとめ	**中期経営計画の全体像と事業概要** 中期経営計画の全体像／当社の強み／ 法人 成長ドライバー／個人 安定基盤として着実に成長／ 中長期の成長機会／3年間の経営コミットメント	p.9–14

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

2029年8月期に売上高100億円、営業利益5億円（利益率5%）、EPS約179円を目指す

	2025年8月期 実績	前期比 FY25→26	2026年8月期 実績	成長率 FY26→29	2029年8月期 計画
売上高 単位：億円	68.2	+18.4%	80.8	+24%	100.0
営業利益 単位：億円	0.99	−26.5%	0.72	+586%	5.00
営業利益率 単位：%	1.5	−0.6pt	0.9	+4.1pt	5.0
経常利益 単位：億円	1.24	−51.2%	0.60	+700%	4.87
当期純利益 単位：億円	0.22	赤字	△0.06	黒字化	3.12
EPS（1株利益） 仮定に基づく試算 単位：円	12.8	赤字	−	黒字化	179

前期比（FY25→FY26）

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（前期＋1.3億円）と、BPO受託事業の成長による売上構成比の変化が影響し、営業利益は前期差△26百万円の減益。**同投資を除いた場合、前期を上回る水準。**

投資で得た検証結果に基づき**FY27より売上転換重視の投資へシフト。**

2029年8月期 目標達成に向けて

1 法人
BPO受託と中小法人向けサポートで成長

大手企業・多店舗展開企業からのBPO受託と、中小法人向けの導入から保守まで、一気通貫のサポートにより受託領域を広げ継続収益に変える。

2 個人
安定基盤として着実に成長

デジタルカルテを軸にお客さまの使い続ける環境をサポート。会員プランの再構築や周辺領域の提案により、継続収益につなげる。

3 収益性向上
一部業務のAI化・内製化

増収効果に加え、法人領域の外注作業の内製化と個人領域の一部業務のAI化に着手し、変動費率を下げ、固定費増を吸収。

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

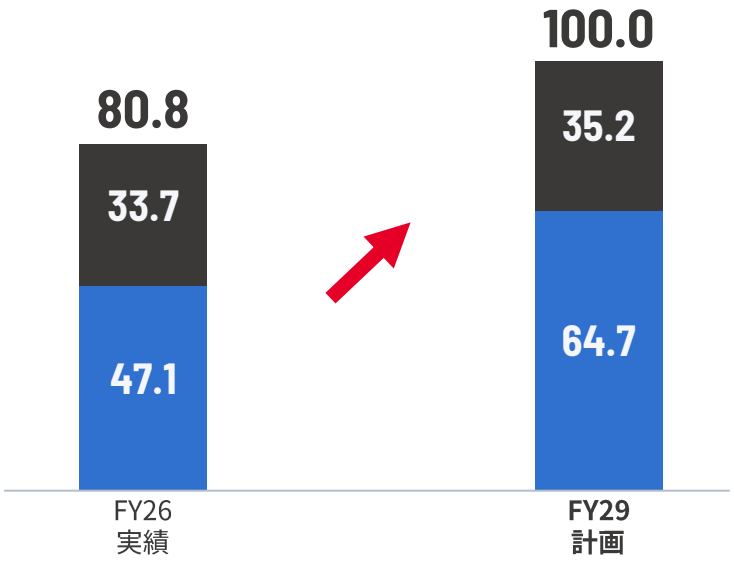
法人の成長と継続収益の積み上げで、売上高100億円へ

顧客別の売上高

単位：億円

■ 法人 ■ 個人

FY26→29 成長率　合計 +24%　法人 +37%　個人 +5%



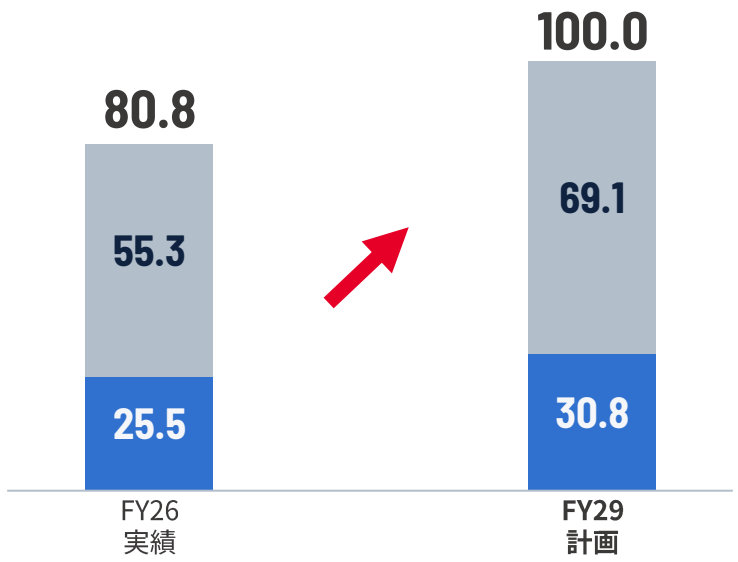
法人が成長ドライバー　約47 → 約65億円

収益タイプ別の売上高

単位：億円

■ ストック ■ フロー

FY26→29 成長率　合計 +24%　ストック +21%　フロー +25%



ストック売上を積み上げる　約26 → 約31億円

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

年率7%の売上成長と、2026年8月期 実績0.72億円に＋4.27億円を積み上げ、営業利益5億を計画

2026年8月期 営業利益 実績 **0.72億**

営業利益の増減額（FY26実績→FY29計画） **＋4.27億**

法人	個人	収益性向上	固定費増など
+3.73億	+0.53億	+0.80億	△0.80億

売上成長による増益と、AI化・内製化で固定費増を吸収

2029年8月期 営業利益 計画 **5.00億**

単位：億円

項目	主な施策内容		売上高	FY26→FY29計画 営業利益 積み上げ額	営業利益
実績	**2026年8月期 実績（起点）**		**80.8**		**0.72**
法人	**ストック成長ドライバー**	BPO受託（ヘルプデスク） 保守（オンサイト保守 他）	**+5.0** 年率 +8%		**+0.73**
法人	**フロー成長ドライバー**	BPO受託（電気工事） BPO受託（キッティング・代行設定） 中小法人向けサポート 物販（サポート付き）	**+12.5** 年率 +13%		**+2.99**
個人	**ストック・フロー安定成長**	会員 周辺領域（アフターセールス）	**+1.5** 年率 +2%		**+0.53**
その他	**固定費増など**	人件費 他	**-**		**△0.80**
収益性	**AI化・内製化固定費吸収**	AIコールセンター（個人受付AI化） 電気工事などBPO領域の一部内製化	**-**		**+0.80**
計画	**中期経営目標（2029年8月期）**		**100.0** 年率 +7.3%		**5.00**

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

直近3年の計画達成により、営業利益率で同業他社との差は縮まる見込み

中期経営計画 達成時の当社と他社比較｜仮定に基づく試算
（他社は、2026年10月時点の各社公表資料 直近数値より試算）

		日本ＰＣサービス FY29計画達成時	A社 法人 SI・保守	B社 法人 PCレンタル
売上成長率 ※1		+7.3%	+19.4%	+29.1%
営業利益率		5.0%	6.8%	13.3%
PER（予想）※2		4.3倍	23.0倍	9.5倍
対象顧客	個人	◯ 対応	―	―
	法人	◯ 対応	○対応	○対応

※1 日本ＰＣサービスはFY26実績からFY29計画の年成長率
※2 日本ＰＣサービスは2026年10月29日時点の株価 775円 ÷ FY29計画 EPS 約179円、他社は2026年10月時点の今期予想から算出。

比較から見える当社の位置

1 営業利益率は同業他社に近づく

営業利益率は2026年8月期 実績の1.5%から、2029年8月期は5.0%を見込む。法人の成長により、他社との差は縮まるものの、同水準には届かず、中長期的にも利益率を高める余地がある。

2 営業利益率1ポイントの改善でEPS約40円に相当 ※3

2029年8月期 目標の売上高100億円規模の場合、営業利益率1ポイントの改善がEPS約40円に相当する。

3 他社にないワンストップサポート基盤を法人領域へ展開

全国で個人・法人の両方へ、導入から運用・保守まで一気通貫でサービス提供が可能なサポートインフラを実現しているのは、比較対象3社のうち当社のみ。中長期では、個人・法人両輪で成長し、競争優位性を高める。

※3 売上高100億×1ポイント＝営業利益1億を、税引後・株式数約174万株で除した試算値。

本ページは、中期経営計画の達成を仮定した参考試算であり、業績予想・目標値・株価の予想を示すものではありません。なお、数値は当社試算であり、当社の将来の実績を保証するものではありません。他社（A・B社）の数値は、各社の公表資料（2026年10月時点）をもとに、当社が試算したもので、各社の見通しとは異なります。加えて、決算期・事業構成・規模・会計処理が異なるため算定基準が異なる点に留意のうえご確認ください。

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

目標を達成した場合の時価総額は約30〜72億円（仮定に基づく試算）

現在

株価（2026年10月29日終値）

775円

時価総額

約13億

試算の前提

仮定に基づく当社試算
EPS　：FY29計画 約179円
株式数：約174万株
　※増資・自己株式取得なし
PER　：2026年10月時点の
　同業他社の水準を
　当てはめて試算
　（9.5倍･23倍と中間値）

中期計画達成時　**2029年8月期**

PER 9.5倍	PER 15倍	PER 23倍
株価	株価	株価
約1,700円	**約2,690円**	**約4,120円**
現在の約2.2倍	現在の約3.5倍	現在の約5.3倍
時価総額	時価総額	時価総額
約30億	**約47億**	**約72億**

本ページは、中期経営計画の達成を仮定した参考試算であり、業績予想・目標値・株価の予想を示すものではありません。なお、数値は当社試算であり、当社の将来の実績を保証するものではありません。

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

売上高は過去最高を更新、法人の事業基盤が整った
次の3年で投資の成果を利益に結びつける

前回中期経営計画　目標と実績

単位：億円

	売上高 目標	実績	達成率	営業利益 目標	実績	達成率
2024年8月期の目標 2019年12月に公表	100.0	62.6	達成率 63%	7.00	1.16	達成率 17%
2025年8月期の目標 2022年10月に見直し	75.0	68.2	達成率 91%	約3.8	0.99	達成率 26%

伸びた売上と基盤

過去最高の売上

2019年8月期の39億円から拡大

- 全国のサポート基盤
- 法人の事業基盤
  キッティング、GIGAスクール端末の保守、
  コロナ禍を契機としたDX需要 など

課題

目標に届かなかった

主な要因

- 検索広告の方針変更による集客減
  （2022年8月期）
- 急増した法人需要に合わせた固定費・
  外注費の先行

今回の中計で重視すること

売上・利益率・EPS

売上成長を
利益とEPSにつなげる

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

法人は成長ドライバーとして利益成長を牽引、個人は安定基盤としてデジタルカルテで着実に伸ばす

これまで
前回計画

売上は拡大したが、利益は課題が残った ➡ その過程で、全国のサポート基盤と法人の事業基盤を築いた

3年間
中計期間

法人｜BPO・中小法人向けサポート p.11・13

利益成長を牽引する

BPO｜大手企業・多店舗展開企業
導入支援をきっかけに運用・保守まで受託
継続的なサポートで収益を拡大する

中小法人向けサポート × デジタルカルテ
デジタルカルテでのIT資産管理やSCS評価制度※の申請支援をきっかけに運用環境を見える化し保守や継続サポートへつなげる

個人 × デジタルカルテ p.12・13

安定事業として着実に成長

修理・サポート × デジタルカルテ

修理・サポートの顧客接点を会員化・継続利用につなぐ

- デジタルカルテに対応履歴を蓄積し、最適な提案・有料化・新たな事業展開につなげる
- 会員プランの見直しで収益性を高める

デジタルカルテ新システム基盤：2026年12月完成

その先
中長期

3年間で、売上成長による増益と
AI化・内製化に着手
収益性を高め、
営業利益率・EPSにつなげる ➡

中長期では顧客基盤・全国サポートインフラ、デジタルカルテを活用し、継続支援領域をさらに拡大
収益性向上に向け、AI化・内製化の横展開も見込む

デジタル社会のサポートインフラ企業へ

※サイバー攻撃の増加を受け、事業規模に関わらずサプライチェーン全体のセキュリティレベルの底上げを図るため、経済産業省が推進する新たなセキュリティ評価制度。2027年より企業の申請開始予定。

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

導入から継続サポートへ、すべてを揃えて「面」で取りに行く

355 拠点	200 席	約43 万件	約61 万名	453 社	1000 社超
全国サポート拠点	コールセンター	年間サポート実績	会員数	法人保守契約数	提携・サービス連携社数

個人・中小法人のお客さま



デジタルカルテ
顧客接点を継続関係に

- パソコン・スマホの修理・設定
- 端末・周辺機器の販売
- 会員サポート・保証
- デジタル活用・環境見直し相談

他社にない一貫体制

ワンストップサポート基盤

全国インフラ　品質　技術

導入・取付設置工事・
保守・修理・物販まで
一社でサポート

法人・自治体



導入をきっかけに継続支援

- 導入支援
  キッティング・取付工事・代行設定
- 継続支援
  ヘルプデスク・保守・緊急駆けつけ
- 端末入替・リサイクル・データ消去

目指す姿　困ったその時に利用する「修理」から、「使い続ける環境を支える」継続サポートへ

SOLVE
解決する
スポット｜修理・サポート

➡

SUPPORT
支え続ける
個人・中小法人｜会員・保証
法人・自治体｜ヘルプデスク

➡

MANAGE
任される
個人｜健診・Wi-Fi見直し
法人｜IT運用・保守点検

➡

OPTIMIZE
最適化する
継続｜カルテ活用・領域拡大
（IoT・AI・住まい・設備）

※記載の内容は一例

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

導入から運用・保守まで、一社で全国サポート
「点」から「線」、そして「面」へ

ハイブリッド型ワンストップサポート

導入工程（サポートの都度発生する売上）

IoT・デジタル機器の調達 ➡ キッティング ➡ 取付設置工事 ➡ オンサイト設定

運用・保守（継続して発生する売上）

コールセンター・ヘルプデスク ➡ オンサイト保守・緊急駆けつけ ➡ 修理・交換（ハードウェア修理 / センドバック保守） ➡ リサイクル（買取・入替・データ消去）

既に複数の実績を保有

※記載の内容は一例

- 大手POSレジメーカーの全国導入店舗向けサポートを担当　ハイブリッド型実績
- 全国チェーン 900店舗へのPOSレジ設定設置
- 自治体端末の修理・保守
- 大手通信会社全国数千店舗へのオンサイト保守
- EV充電器の取付設置工事
- デジタル教科書ヘルプデスクおよび駆けつけ
- スマートシティ保守人材派遣

BPO受託｜導入支援をきっかけに、継続売上へつなげる

実績を1,000社超の提携先へのクロスセルにつなげ、「点」を「線」へ「面」で対応できる強みを活かし、ハイブリッド型の大型受託を狙う

中小法人向け｜SCS評価制度の申請支援から情シス代行へ

従業員20名以下の法人に特化し、他社と差別化。SCS評価制度の申請準備から運用・更新を支援する「デジホPASS」を切り口に継続サポートへ

デジホ PASS

法人｜フロー売上高

2026年8月期 実績　27.1億

➡ 2029年8月期 は **39.6億**（+12.5億・年率+13%）

2029年8月期の目指す姿

法人｜ストック売上高
（継続して発生する売上）　単位：億円

2026年8月期 実績		2029年8月期 計画
20.0	➡	25.1

+5.0
年率 +8%

導入支援からヘルプデスクや当社の強みを活かした新オンサイト保守パッケージの受託につなげ、継続売上を積み上げる。

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

デジタルカルテで顧客接点を、継続的な関係へ変化させる

デジタルカルテで「点」を「線」に、質の高い継続サポートで「面」へ

1 顧客接点
駆けつけ・店舗
修理・設定

2 デジタルカルテ会員化
次の提案へ
つなぐ

3 クロスセル
相談・健診・保守・保証
セキュリティ・周辺提案
環境見直し・節約

4 買替
買取
リサイクル
データ消去

5 継続利用
会員
アップグレード

顧客関係を持続するサポートラインナップ拡充

※記載の内容は一例

あとはデジホがやる。
デジホ デジタルホスピタル

デジホ会員
スマホスピタル by デジホ
デジホ健診
パソコンQQ相談 by デジホ
デジホモバイル

会員プランの拡充、トラブル対応知見をもとに周辺領域、Wi-Fiなど通信環境の契約見直し・環境最適化サポートを展開。
中長期では、AI活用、スマート化、防災・見守りなどラインナップを広げる。

- 選べる新会員プラン
- 保証
- セキュリティ
- データ管理
- Wi-Fi・通信環境見直し
- AI活用
- スマート化
- 防災
- 見守り

現状と2029年8月期（計画）

個人｜売上高　単位：億円

2026年8月期 実績		2029年8月期 計画
33.7	→ +1.5 年率 +2%	35.2

うち、フロー売上高

28.2	→ +1.3 年率 +2%	29.5

デジタルカルテによるクロスセルと新会員プラン拡充で着実に成長。中長期では安定基盤から継続収益モデルへの転換を推進。

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

既存の顧客接点を起点に、一度の対応から、継続サポートへ領域を広げる

2029年8月期までの3年は、現在の資産を活かし収益力を高める

個人・中小法人

顧客接点を継続関係へ

- トラブル解決・デジタル相談
- デジタルカルテ
- 会員・保証・相談・健診・買替
- 継続サポート

日本ＰＣサービス 現在の資産

- 全国対応インフラ
- コールセンター
- 年間約43万件の顧客接点
- 会員基盤
- 法人顧客基盤
- 提携ネットワーク
- 対応履歴・デジタルカルテ

法人BPO　■導入　■継続

導入サポートを継続契約へ

- 機器調達・キッティング・工事・設定
- ヘルプデスク・オンサイト保守
- 駆けつけ・修理・交換・リサイクル
- 継続契約

▼ さらにその先

現在の資産と3年で蓄積した顧客基盤・デジタルカルテのデータを活用した次の成長機会

「社会」「暮らし」「仕事」を支える継続支援領域をさらに拡大する

超高齢化　デジタル格差　労働力人口の減少　IT人材不足　物価高騰　半導体不足

社会全体での見守り・高齢者支援　スマートホーム・IoT活用　端末入替サイクル長期化　中古利用の増加

AI活用・DX投資の活性化　サイバーセキュリティ対応の高度化　通信環境の高度化　BPOニーズ増加

展開例

IoT・スマートホーム　機器選定 → 取付工事 → 通信環境構築 → セキュリティ対策 → **継続サポート** → **フルスマート化** → **見守りサポート**

顧客基盤・データ活用　サポート → 会員化・継続利用 → カルテ蓄積 → 課題可視化・提案 → **強固な顧客関係** → **顧客基盤を活かしたアライアンス拡大**

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

1年目に基盤を整え、2年目に広げ、3年目に収穫する

FY2027 基盤を整える

- 法人の体制強化
- 個人のラインナップ追加
- デジタルカルテの新基盤完成
- AI化・内製化の体制づくり

FY2028 広げる

- 法人の受託拡大
- 個人の継続サポート拡大
- デジタルカルテの蓄積
- AI化・内製化の実行・検証

FY2029 収穫する

- 法人の受託拡大を利益に
- 継続収益の積み上げ
- デジタルカルテの活用
- AI化・内製化の効果発揮

追跡するKPI（半期ごとに開示）

経営KPI　売上高　営業利益　営業利益率　EPS

戦略KPI　法人｜フロー売上高　法人｜ストック売上高　個人｜売上高

p.4

資本配分の方針（優先順）

1. 財務基盤の改善
2. 成長投資（AI・内製化・法人体制）
3. 株主還元　※配当は1.財務基盤の改善後に検討
   当面は株主優待で還元

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved

お問い合わせ・その他

日本PCサービス株式会社

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
経営企画課

E-mail

ir@pc-service.jp

お問合せフォーム

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

Copyright(c) 2026 Japan PC Service Co.,LTD. All Rights reserved