

|| 企業調査レポート ||

日本 PC サービス

6025 名証ネクスト市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024 年 11 月 25 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 8 月期の業績概要	01
2. 2025 年 8 月期の業績見通し	01
3. 修理業務を起点とした DX 推進によりさらなる成長を目指す	01
■ 会社概要	02
● 事業内容	02
■ 業績動向	04
1. 2024 年 8 月期の業績概要	04
2. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	07
1. 2025 年 8 月期の業績見通し	07
2. 成長戦略	09
■ 株主還元方針	10

要約

全国のリペアインフラと顧客データを活用した リペアデータマーケティング企業として成長を目指す

日本 PC サービス <6025> は、個人・法人のパソコンやスマートフォンのトラブル・困り事を解決する各種サービスをフロー型（駆けつけ・代行設定・店舗持ち込みサポート等）及びストック型（会員制サービス）のビジネスモデルで展開している。全国に直営店及び加盟店・FC 店合わせて 395 拠点のネットワークを構築し、提携先企業も大手 IT 企業や通信キャリア、家電量販店などを含め 800 社を超える（2024 年 8 月末時点）。

1. 2024 年 8 月期の業績概要

2024 年 8 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.9% 減の 6,264 百万円と減収となったものの、経常利益は 95 百万円（前期は 12 百万円の損失）と 3 期ぶりに黒字転換した。売上高は VR 機器の販売特需終了や不採算子会社の株式譲渡が減収要因となったが、利益面では前期から取り組んだ法人向けサポートの構造改革及び子会社である（株）スマホスピタルが展開する店舗持込サポートの経営効率化が進んだこと、また減価償却費のれん償却額が合わせて 30 百万円減少したことが増益要因となった。

2. 2025 年 8 月期の業績見通し

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.5% 増の 6,800 百万円、経常利益で同 93.6% 増の 184 百万円と、5 期ぶりに過去最高業績を更新する見通しだ。売上高では、駆けつけサポートの対応件数増加や法人 DX サポートの受注増加、加えてスマホスピタルによる新規出店や M&A 効果が主な増収要因となる。利益面では、増収効果に加えて減価償却費及びのれん償却額が合わせて 50 百万円減少することも増益要因となる。重点施策として「デジタルホスピタル戦略」の推進、法人 DX サポート領域のシェア拡大、新規事業となる IoT リフォーム事業の拡大に取り組む方針だ。

3. 修理業務を起点とした DX 推進によりさらなる成長を目指す

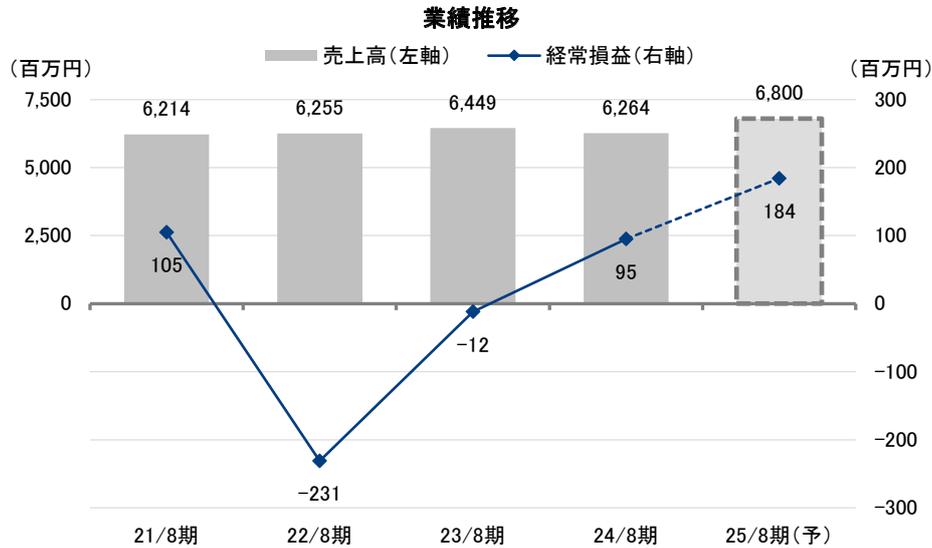
今後の成長戦略として、修理業務・サポートサービスを起点に自社会員データベースを収集・分析することで、顧客ニーズを捉えた新たなサービスを開発し、事業成長の好循環を創り出す。年間 18 万件となる新規顧客との接点をさらに拡大し、これら新規顧客を自社会員サービスに取り込むことで会員データベースの拡充を図り、新たなサービスの創出につなげていく。AI 技術の社会実装が進み、利便性が向上する反面、機器のトラブルやサイバー攻撃などによって損失を被るリスクも大きくなる傾向にある。こうした市場環境のなかで、デジタル機器のトラブル解決やサポートサービスなどによって快適で安全安心なスマートライフを支えていく。

既存事業の拡大で業界のリーダーを目指すとともに、主力事業の駆けつけサポート・店舗持込サポートで接点を持った顧客の困りごとやライフサイクルをデータベース化することにより、独自の「リペアデータマーケティング」を展開していく同社のさらなる成長が期待される。

要約

Key Points

- ・パソコンやスマートフォン等のトラブルや設定設置を訪問や店舗持込・電話等に対応・解決するサービスを提供
- ・2024 年 8 月期は法人向けサービスの構造改革効果等により 3 期ぶりに経常黒字に転じる
- ・2025 年 8 月期は「デジタルホスピタル戦略」の推進、法人 DX サポートの伸長により、過去最高業績を更新する見通し
- ・当面は内部留保の充実を優先し無配を継続するが、株主優待利回りは約 9% と魅力的水準



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

パソコンやスマートフォン等のトラブルなどを解決するサービスを提供

● 事業内容

同社グループは、パソコンやスマートフォン、タブレット端末、ゲーム機、デジタル家電等のネットワーク対応機器に関する設定設置やトラブルに対し、訪問や店舗への持ち込みまたは電話で対応・解決するサービスを提供している。サービス内容によって、フィールドサポート事業と会員サポートセンター事業に区分しており、売上高の約 8 割をフィールドサポート事業で占めている。粗利率については両事業ともに大きな差はないようだ。

会社概要

(1) フィールドサポート事業

パソコンやスマートフォン、タブレット端末及び IoT 機器等のトラブルを解決するサービスを直営店や加盟店・FC 店にて年中無休で提供している。主力サービスとなる駆けつけサポートでは、顧客からの依頼をコールセンターで受け、即日訪問を基本に、最寄りの直営店 (2024 年 8 月末時点で 14 店舗。以下同) または加盟店 (262 店舗) に対して作業手配を行っている。駆けつけサポートの年間対応件数は約 6 万件 (うち個人向けが 67%) で、約 54% が自社集客である。1 件当たりの平均売上単価は約 3 万円で、加盟店に手配した場合は作業料金の約 4 割を手数料収入として売上計上している。

代行設定サポートは、提携企業の顧客に対してパソコンやネットワーク対応機器などの設定を代行して行うサービスで、対応件数は年間約 3 万件、平均売上単価は 2024 年 8 月期で 1.3 万円となっている。そのほか、キittingサービスも行っている。また、子会社のスマホホスピタルでは、スマートフォンやゲーム機などの持ち込み修理やパーツ販売などを直営店 (42 店舗*) 及び FC 店 (91 店舗) で展開しているほか、大手通信キャリアのスマートフォン修理窓口の受託サービスなども行う。店舗持ち込みの年間対応件数は約 12 万件 (うち個人向けは 94%) で、約 99% が自社集客となっている。1 件当たりの平均売上単価は約 7 千円で、FC 店からは加盟料と固定のロイヤリティを徴収しているほか、パーツ品を販売している。

| *日本 PC サービスの 14 店舗 + スマホホスピタル 28 店舗。 |

(2) 会員サポートセンター事業

会員サポートセンター事業では、同社の会員や提携企業の会員に対して、電話やリモート (遠隔操作) により、パソコンをはじめとするネットワーク対応機器の設定・故障対応等のサービスをコールセンターにて提供し、現地訪問が必要な場合には、訪問サポートの案内を行っている。また、提携企業のコールセンター運営受託サービスも行う。

2024 年 8 月末の会員数は、個人向けが 667 千件 (会員サービス 391 千件、保証・保険付きサービス 275 千件)、小規模法人向け保険付き保守サービスが 382 社となっている。個人向け会員サービスについては提携先企業が顧客に提供する会員サービス*の比率が 99.6% を占め、小規模法人向けについては逆に自社サービスの比率が約 93% となっている。年間の新規獲得会員数は 9 万件程度、解約率は 10% 前後で推移しており、会員数は年々積み上がっている。売上高の約 7 割がパソコン関連、約 2 割がスマートフォン関連の会員サービスである。

| * NEC パーソナルコンピュータ (株) の「デジタルライフレスキュー」等。 |

会社概要

グループ会社と事業内容

事業区分	会社名	事業内容	売上比率 (24/8 期)	KPI (24/8 期)
フィールド サポート事業	駆けつけサポート	日本 PC サービス IT 機器のオンサイトサポート・販売（個人・法人） IT 保守要員の人材派遣・修理窓口の運営受託	42.8%	対応件数 60,886 件 (個人 67%、法人 32%) 平均単価 31,516 円
	代行設定サポート	訪問による代行設置・設定業務の受託	5.8%	対応件数 30,504 件 平均単価 13,576 円
	キitting	IT 機器のキitting・センドバック保守	7.4%	-
	店舗持込サポート	スマホホスピタル ハードウェア修理、パーツ販売、中古買取・販売 機器の販売 / モバイル切替提案 モバイル端末の部品仕入・販売・配送	14.5%	対応件数 118,599 件 (個人 9 割以上) 平均単価 7,656 円 提携法人先拡大中
	その他 (リユース・SaaS 他)	IoT マーケティング リユース・SaaS・DX 関連サポート	8.3%	-
	その他 (通信事業)	ネクストライン 保証付きネット回線、オプション販売	-	-
	その他 (アフターセールス)	ミナソル 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	-	-
会員サポート センター事業	会員サポート	日本 PC サービス 定額サービスの設計・サポート	15.0%	会員 391,652 名、保証・保険 付き会員 275,792 名、小規模 法人向け保守・保険付き会員 382 社
	コールセンター受託	コールセンター受託（個人・法人）	6.2%	電話・リモートサポート 16.1 万件

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2024 年 8 月期は法人向けサービスの構造改革等により、 3 期ぶりに経常黒字

1. 2024 年 8 月期の業績概要

2024 年 8 月期の連結業績は、売上高で前期比 2.9% 減の 6,264 百万円、営業利益で同 353.9% 増の 116 百万円、経常利益で 95 百万円（前期は 12 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で 106 百万円（同 40 百万円の損失）となった。売上高は VR 機器販売特需の終了及び子会社のリペアネットワーク（株）※1 の全株式を 2024 年 2 月末に譲渡した影響で減収となったが、法人向けサポートの構造改革及び店舗持込サポートの経営効率化に取り組んだ効果により、売上総利益率及び営業利益率が上昇し、経常利益は 3 期ぶりの黒字に転換した。また、子会社売却益 61 百万円を特別利益として計上したこともあり、親会社株主に帰属する当期純利益は 11 期ぶりに過去最高を更新した※2。

※1 リペアネットワークは業績の低迷が続いており、2023 年 8 月期は売上高 122 百万円、営業損失 6 百万円だった。

※2 2013 年 8 月期の単体ベースで 69 百万円が過去最高だった。経常利益は連結で 2020 年 8 月期の 117 百万円、単体で 2014 年 8 月期の 121 百万円が過去最高。

日本 PC サービス | 2024 年 11 月 25 日 (月)
6025 名証ネクスト市場 | <https://www.j-pcs.jp/ir/>

業績動向

2024 年 8 月期業績

(単位：百万円)

	23/8 期		会社計画	24/8 期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	6,449	-	7,000	6,264	-	-2.9%	-10.5%
売上総利益	2,376	36.8%	-	2,416	38.6%	1.7%	-
販管費	2,350	36.5%	-	2,300	36.7%	-2.1%	-
営業利益	25	0.4%	105	116	1.9%	353.9%	10.7%
経常損益	-12	-0.2%	95	95	1.5%	-	0.0%
特別損益	-8	-	-	46	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純損益	-40	-0.6%	60	106	1.7%	-	77.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) フィールドサポート事業の動向

フィールドサポート事業の売上高は、前期比 269 百万円減少の 4,939 百万円となり、このうち主力の駆けつけサポートは同 183 百万円減少の 2,682 百万円となった。減収要因の大半は VR 機器販売特需の終了によるものだが、駆けつけサポートの対応件数が同 13.1% 減の 6.0 万件と落ち込んだことも減収要因となった。ただ、平均売上単価は前期比 7.0% 上昇した。これは、2023 年 1 月より直営店で料金改定を実施したのを皮切りに、提携先でも順次改定を進めたことによる。

件数が落ち込んだ要因は、自社集客において Web (Google 検索) での集客が減少したことや、提携集客についても法人 DX サポートに高度人材等の営業リソースを集中させ大型案件の受託に注力した影響もあって、既存提携先からの集客が減少したほか新規に獲得した大型案件も実稼動するまでに一定の期間を要し、2024 年 8 月期への貢献が限定的だったことが挙げられる。同社は件数の回復施策として、自社集客ではユーザーの行動変容に対応すべく、テレビ CM や SNS など多様な集客チャネルを通じた認知度向上に取り組んでおり、提携集客についても大手ベンチマーク先の新規獲得に注力するとともに、既存提携先との関係性を強化することで集客数の回復を図っている。また、適正人員確保と効率的な人材配置のための採用、育成、フォローアップ体制の構築にも注力していく方針だ。

代行設定サポートは前期比 54 百万円減の 366 百万円となった。これは、採算改善のため提携先と価格改定交渉を進めるなかで、交渉が不調に終わった企業の解約が発生し、対応件数が同 22.9% 減少したことによる。しかし、利益面でのマイナス影響はなく、平均売上単価もマイナスインター関連案件を受注したこともあり同 28.0% 上昇した。キittingは法人からの受注増により同 49 百万円増の 465 百万円となった。

店舗持込サポートは前期比 67 百万円減の 908 百万円となった。駆けつけサポートと同様の理由により、対応件数が同 8.9% 減の 11.8 万件に減少したことが要因だ。業界内での価格競争も一段落し、人件費が上昇するなかで平均売上単価も同 2.2% 上昇した。その他の売上高については、リペアネットワークの売却により、同 14 百万円減の 516 百万円となった。

業績動向

(2) 会員サポートセンター事業の動向

会員サポートセンター事業の売上高は、前期比 85 百万円増の 1,324 百万円となり、このうち会員サポートは同 4 百万円減の 939 百万円となった。平均単価の高い会員サービスの契約件数減少が減収要因となった。主力提携先のサービスがグループの別会社のサービスと統合することになったため、新規獲得を終了したことが減少要因となった。期末の契約件数は、会員サービスが前期末比 8.1% 減の 39.1 万件、保証・保険付きサービスが同 20.6% 増の 27.5 万件に、小規模法人向け保険付き保守サービスが同 21.3% 増の 382 社※となった。コールセンター受託は法人 DX 案件の増加により同 89 百万円増の 385 百万円となった。

※ 定額保守サービス「ばそ BIZ」及び保険付き保守サービス「アフター PC ケア for Business/ スマート DX サポート」の契約者数。

財務体質の改善が進み、自己資本比率は 30% を目指す

2. 財務状況と経営指標

2024 年 8 月期末の財務状況は、資産合計が前期末比 103 百万円増加の 2,100 百万円となった。流動資産で売掛金が 154 百万円増加し、固定資産ではのれんが 70 百万円減少した。負債合計は同 16 百万円減少の 1,834 百万円となった。未払金及び未払費用が 91 百万円、契約負債が 41 百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が 210 百万円減少した。純資産は同 120 百万円増加の 265 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 106 百万円の計上により利益剰余金のマイナスが 263 百万円まで縮小した。

自己資本比率は前期末比 5.3 ポイント上昇の 12.6% となり、有利子負債比率も大幅に低下した。同社は当面の目標として、収益拡大に取り組むことで利益剰余金のマイナスを解消し、自己資本比率で 30%、有利子負債比率で 200% を目安としていく考えだ。

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/8 期	23/8 期	24/8 期	増減
流動資産	1,600	1,484	1,670	185
(現金及び預金)	496	664	666	2
固定資産	680	512	429	-82
(のれん)	282	198	128	-70
資産合計	2,280	1,996	2,100	103
負債合計	2,085	1,851	1,834	-16
(有利子負債)	1,382	1,146	936	-210
純資産合計	195	145	265	120
(利益剰余金)	-329	-369	-263	106
(安全性)				
自己資本比率	8.6%	7.3%	12.6%	5.3pp
有利子負債比率	707.3%	789.3%	352.8%	-436.5pp
(収益性)				
ROE	-68.6%	-23.6%	51.9%	75.5pp
売上高営業利益率	-3.6%	0.4%	1.9%	1.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 今後の見通し

2025 年 8 月期はデジタルホスピタル戦略の推進等で、過去最高業績更新へ

1. 2025 年 8 月期の業績見通し

2025 年 8 月期の業績は、売上高で前期比 8.5% 増の 6,800 百万円、営業利益で同 75.6% 増の 204 百万円、経常利益で同 93.6% 増の 184 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 13.1% 増の 120 百万円と過去最高業績を更新する見通しだ。重点施策として「デジタルホスピタル戦略」の推進、法人 DX サポート領域のシェア拡大、新規事業となる IoT リフォーム事業の拡大に取り組み、売上高の拡大と売上総利益の向上を図る。

売上高は、駆けつけサポートの対応件数増加や法人 DX サポートの受注増加、並びにスマホホスピタルによる新規出店や M&A 効果が主な増収要因となる。費用面では人件費が増加するものの、広告宣伝費が横ばい、減価償却費及びのれん償却額は合わせて 50 百万円減少する見込みだ。

2025 年 8 月期業績見通し

(単位：百万円)

	24/8 期		25/8 期		
	実績	売上比	通期計画	売上比	前期比
売上高	6,264	-	6,800	-	8.5%
売上総利益	2,416	38.6%	2,652	39.0%	9.7%
販管費	2,300	36.7%	2,448	36.0%	6.4%
営業利益	116	1.9%	204	3.0%	75.6%
経常利益	95	1.5%	184	2.7%	93.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	106	1.7%	120	1.8%	13.1%
1 株当たり当期純利益 (円)	61.23		69.28		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 「デジタルホスピタル」戦略の推進

個人向けの駆けつけサポート及び持込サポートの件数拡大に向け、それぞれ個別に展開していたグループブランドを 2023 年 6 月に「デジタルホスピタル」に統一しており、ブランド認知の向上と事業シナジーの最大化に取り組む。同社で年間約 10 万件の顧客訪問（駆けつけ・代行設定サポート）、スマホホスピタルでは年間約 12 万件の店舗持込による顧客接点を持っているが、ブランド統一により認知度が高まり、双方のサービスを利用する機会を増やしていくとともに、自社顧客の会員化を推進し ARPU の向上を図る。現状は提携会員の比率が圧倒的に高いこともあり（2024 年 8 月末で自社会員比率は 1.7%）、1 会員当たりの月間 ARPU は 155 円と低く、自社会員比率を高めていくことでの ARPU の上昇余地は大きい。

日本 PC サービス | 2024 年 11 月 25 日 (月)
6025 名証ネクスト市場 | https://www.j-pcs.jp/ir/

今後の見通し

また、対応件数の拡大に向けて店舗インフラを強化するとともに、新規提携先の獲得を図る。持込店舗については好立地への出店 / 移転を推進するとともに、ブランド統一により各サービスの同時アプローチを行うことで集客力をアップし、店舗当たりの売上拡大を目指す。持込店舗数は 2024 年 8 月末で 133 店舗（うち直営 42 店舗）だが、2025 年 8 月期は千葉、岡山、静岡、東京などで新規出店を予定している。また、2024 年 3 月に（株）WISE IT からスマートフォン修理事業「アイフォンドクター」（23 店舗）を譲受したが、引き続き M&A によるネットワーク拡大も検討していく。

自社会員化戦略として、個人向けについてはスマホホスピタルが 2024 年 10 月にサービスの対象範囲を家族まで広げて保険もセットにした保証サービス「あんしんスマサポ」（税込月額 550 円または 880 円）をリリースしたほか、従来のパソコントラブル保証サービス「アフター PC ケア+」において、月額費用（税込 3,300 円）を据え置いたまま、サービス領域を拡大※した「デジタルホスピタル（デジホ）」をリリースする。自社会員比率を高めることで ARPU の上昇と収益性向上が見込まれるため、今後の動向に注目したい。また、法人会員向けについては、2024 年 10 月に、パソコン 1 台から加入が可能なフリーランス・小規模事業所向けを対象としたパソコン機器保険（特典）付き保守サービス「デジタルホスピタル BIZ（デジホ BIZ）」をリリースした。月額税込 1,650 円と従来のサービス「スマート DX サポート」（月額税込 5,500 円、パソコン 5 台まで）よりも低価格となり、利用しやすくなった。

※ 新たにデータ救出サービスやネット詐欺保険、通信端末修理保険等を追加した。

定額会員サービスまとめ

	これまで	これから
個人向け	自社・駆けつけ パソコントラブル保証 電話・リモートサポート 他 月額 3,300円(税込)	グレードアップ 既存サポート+対象が拡大 +通信端末修理保険(特典) データ救出サービス ネット詐欺保険 他 近日常開始 月額 3,300円(税込)
	自社・店舗持込 なし	NEW スマホ・パソコン・ゲーム機修理割引 2プラン展開 通信端末修理保険(特典) 他 月額 500円(税込) ~
法人向け	継続 サポート付きネット回線 パソコン・スマホ・ゲーム機保証/電話・リモートサポート/デジタルリスク対策 他 お家の環境/用途にあわせて選べるネット回線 月額 5,500円(税込) ~	NEW 対象拡大 パソコン機器保険(特典)+緊急トラブル解決割引 セキュリティ対策・電話・リモートサポート 他 月額 1,650円(税込) PC1台から
	スマート DX サポート IT機器保険(特典)・セキュリティ対策・電話・リモートサポート 他 月額 5,500円(税込) PC5台まで	継続 従業員 50 名以下の企業対象 専任コンサル担当による定期訪問 電話・リモートサポート・緊急時のスポット訪問割引 初期費用 1,100円(税込) / 月額 3,300円(税込) *いずれも PC1台あたり

出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

(2) 法人 DX サポート領域のシェア拡大

法人 DX サポート領域では、2025 年に Windows10 サポート終了や学校向け NEXT GIGA に伴う特需が見込まれており、業務端末の一括入れ替えのタイミングでキッティングから導入後の保守などの LCM※サポート案件の受注を獲得することでシェア拡大を図る。実際、キッティングや代行設定など大口案件を複数受注できており、2025 年 8 月期の収益増に貢献する見通しだ。

※ ライフサイクルマネジメントの略で、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。

(3) IoT リフォーム事業の拡大

新規事業として IoT リフォーム事業の拡大に取り組む。宅内の様々なデジタル家電や住設機器をネットワークでつなぎ、遠隔からでも機器の操作・監視が可能となるスマートホーム実現のためのソリューションで、同社は戸建新築やリフォーム時のスマートホーム化を実現するためのソリューションとして、導入時の IoT 機器の調達から設置工事、初期設定、導入後のトラブル対応や保守サポートサービスまでを建材商社や電材商社などと協業しながら展開していく。家電製品や住設機器をネットワークでつなぐ（スマートホーム化）ことで、日常生活の負担軽減や生活の質の向上が見込まれるため、今後も戸建・賃貸問わずスマートホーム化が進む可能性は高く、同社にとっては収益拡大の好機となると弊社では見ている。

提携戦略としては、既に三菱地所 <8802> が提供する総合スマートホームサービス「HOME TACT（ホームタクト）」の総代理店契約を締結しており、今後も提携先を開拓することで事業規模の拡大を図る。住設機器だけでなくパソコンやスマートフォンなどデジタル機器も含めた保守サポートを提供できるだけに、ハウスメーカーや不動産会社にとっても提携しやすいと弊社では見ている。そのほか新築マンション等の施工時など導入実績としては 2024 年 8 月末時点で約 450 戸となっており、今後さらなる施工件数の拡大が見込まれる。また、将来展開として自社会員化を図るべく、家電製品や住設機器の操作・監視が可能となるアプリの開発を進めている。

顧客ニーズを捉えた新サービスにより、 リペアデータマーケティング企業へ

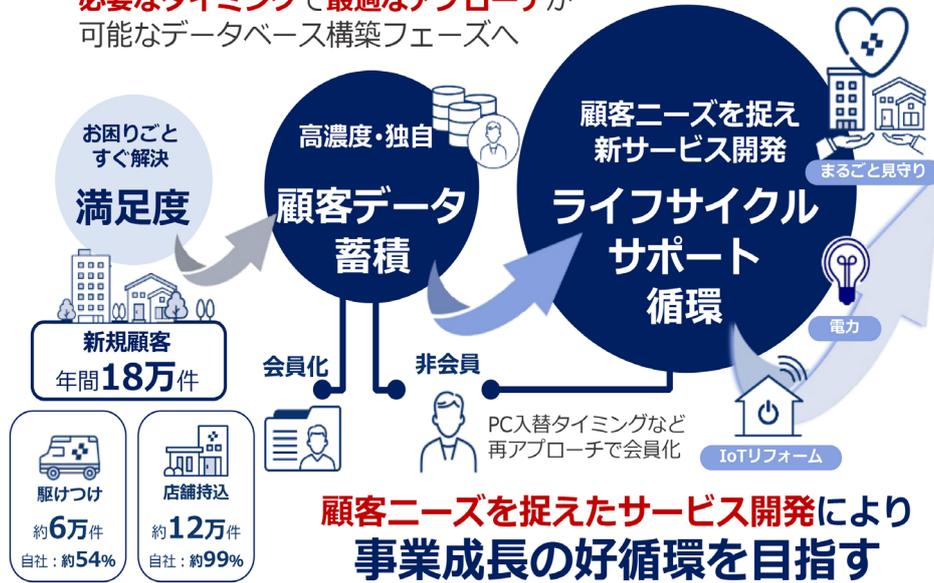
2. 成長戦略

今後の成長戦略として、既存事業の拡大に加え、自社会員のデータベースの収集・分析により顧客ニーズを捉えた新たなサービスを開発し、事業成長の好循環を創り出すことを目指す。この戦略を実現するために、年間 18 万件による新規顧客との接点をさらに拡大し、またこれら新規顧客を自社会員サービスに取り込む。会員データベースを拡充するとともに、収集したデータベースを基に新規サービスの開発を行う高度人材の採用・育成にも注力する。また、今後、超高齢化社会が進展するなかでスマートデバイスに関する修理・サポート需要は堅調に推移が見込めるほか、人材不足を背景とした法人のアウトソーシング需要を取り込むことが可能と見られる。加えて、修理業務を単なる作業、サポートサービスで終わらせるのではなく、顧客インサイトの収集源及びマーケティングの原動力とする独自のビジネスモデルへと進化させることで、「リペアデータマーケティング企業」としてさらなる成長を目指す。

今後の見通し

事業成長に向けた中長期のアクションプラン

必要なタイミングで最適なアプローチが可能なデータベース構築フェーズへ



顧客ニーズを捉えたサービス開発により
事業成長の好循環を目指す

出所：決算説明資料より掲載

株主還元方針

内部留保の充実を優先し無配を継続するが、株主優待利回りは約 9% と魅力的水準

同社は株主還元について、経営の重要課題の1つと位置付けているが、2024年8月期末時点で利益剰余金が263百万円のマイナスとなっており、当面は配当余力を確保するため収益力強化のための投資と内部留保の充実を優先していく方針であり、2025年8月期も無配を継続する予定だ。しかし、株主優待制度を導入しており、毎年8月末の株主（500株以上）に対して、同社グループで提供しているサービスの利用券を贈呈している（500～1,000株未満の株主は30,000円相当、1,000株以上は50,000円相当）。11月1日の株価終値（650円）で換算した場合、優待利回りは約9%となる。また、500株以上保有の株主に対して、フリーダイヤルにてパソコンやネットワーク対応機器のトラブル相談、及び遠隔操作による解決サービスを、利用可能期間内（約1年間）は無制限で利用できる優待券も贈呈している。また、現在は名古屋証券取引所ネクストに上場しているが、東京証券取引所への上場も目指している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp