‖ 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 >>>

2026 年 11 月 25 日（水）

執筆：客員アナリスト
**佐藤 譲**
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

日本ＰＣサービス ｜ 2026 年 11 月 25 日（水）
6025 名証ネクスト市場 ｜ https://www.j-pcs.jp/ir/

# 目次

■ 要約 01
1. 2026 年 8 月期の業績概要 ..... 01
2. 2027 年 8 月期の業績見通し ..... 01
3. 中長期施策 ..... 01

■ 事業内容 03

■ 業績動向 05
1. 2026 年 8 月期の業績概要 ..... 05
2. 財務状況と経営指標 ..... 07

■ 今後の見通し 08
1. 2027 年 8 月期の業績見通し ..... 08
2. 2027 年 8 月期の重点施策 ..... 08
3. 中長期施策 ..... 09

■ 株主還元方針 10

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 要約

## 法人 DX サポート分野の拡大とデジタルカルテ構想により高成長を目指す

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をはじめとする IoT 機器のトラブル・困り事を解決する各種サービスを、フロー型（駆けつけサポート、代行設定サポート、店舗持込サポート等）及びストック型（会員制サービス、コールセンター・ヘルプデスク等の継続収益型サービス）のビジネスモデルで展開している。年間約 43 万件の各種サポートを、全国に構築した 355 拠点（直営店及び加盟店・FC 店）のネットワークで対応しており、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 1,000 社を超える（2026 年 8 月末時点）。

### 1. 2026 年 8 月期の業績概要

2026 年 8 月期の連結業績は、売上高で前期比 18.4%増の 8,086 百万円、営業利益で同 26.5%減の 72 百万円となった。売上高は、主力の駆けつけサポートが中小法人向け営業体制の強化等により堅調に推移したことに加え、POS レジ一斉導入など法人 DX サポート分野が大きく伸長したことにより、2 期連続で過去最高を更新した。一方、利益面では今後の集客方法検討に向けた 1.3 億円の一時的なプロモーション投資を実施したことにより減益となった。同要因を除けば営業利益は約 2 倍の水準となっていた計算である。売上総利益率は、外注費や仕入比率の高い法人 DX サポート分野の売上構成比が上昇したことにより、前期比 1.4 ポイント低下した。

### 2. 2027 年 8 月期の業績見通し

2027 年 8 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.1%増の 8,500 百万円、営業利益で同 37.1%増の 100 百万円を見込む。個人向けサービスを安定収益基盤とし、成長ポテンシャルの大きい法人向けサービスを伸ばしていく方針である。2027 年 3 月頃に本格運用開始が見込まれている SCS 評価制度（サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度）※も同社にとってはビジネスチャンスとなる。IT 環境の導入・運用・保守までワンストップで支援できる強みを生かし、中小企業の申請サポート需要を取り込んでいく。

※ 経済産業省と内閣官房国家サイバー統括室が策定した、企業の IT 基盤におけるサイバーセキュリティ対策を★（5 段階）で評価・可視化する共通指標制度。取引先企業のセキュリティ対策の状況が見えにくいという課題を解消するため導入された。取引先の要件として、同指標が活用されるものと予想される。

### 3. 中長期施策

成長の主軸は法人向けの「ハイブリッド型受託」に置く。機器調達・キッティングから取付設置工事、導入後のヘルプデスク・保守までを一貫して受託することで、導入時の一時収益と導入後の継続収益を二層で積み上げる構造である。2026 年 8 月期は POS レジの一斉導入支援でこのモデルが成果を上げ、法人 DX サポート領域は売上構成比の 3 割超まで拡大した。今後は防犯・AI カメラ、太陽光・蓄電池など取付設置を伴う新領域へ横展開するとともに、継続的な受注が見込める業務の一部内製化により外部委託費を抑制し、利益率の改善を図る。中小法人向けには、IT 資産管理の「デジカル BIZ」と SCS 評価制度への対応を支援する「デジホ PASS」を入口として、セキュリティ対策や AI 活用の導入・運用支援までを提供し、クロスセル・アップセルにつなげる。

個人向けでは、修理・駆けつけというフロー型の顧客接点を継続的な関係へ転換を図る。2026 年 12 月完成予定の

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「デジタルカルテ」により顧客のデジタル環境を可視化し、無料会員を入口として、現在は月額 3,000 円のみの料金プランを拡充することで段階的な有料会員化を進める。

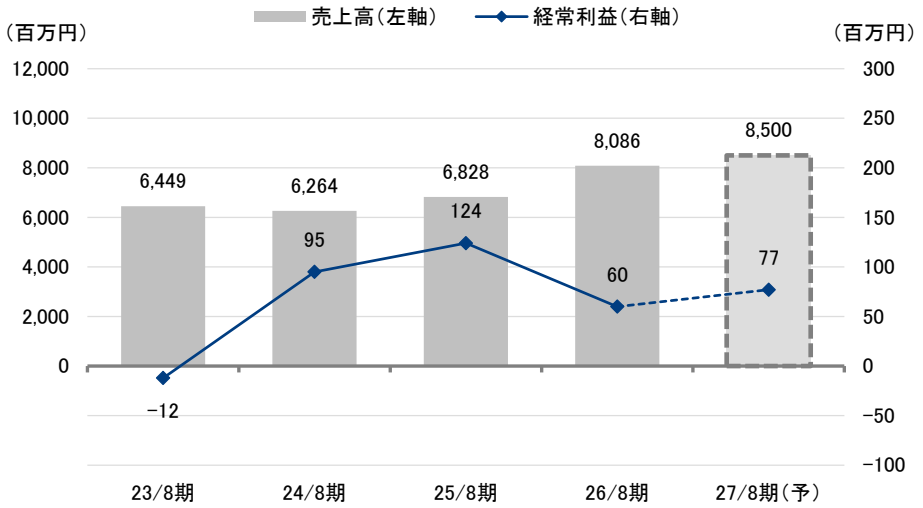
超高齢化とデジタル格差の拡大、スマートホームやロボットの普及により、デジタル環境を「使い続ける」ための支援需要は構造的に拡大する。同社はこの需要を受け止める『デジタル社会のサポートインフラ企業』を目指す。

デジタル機器や AI の技術進化によって、トラブルが発生した場合のサポート体制の重要性はますます高まっており、豊富なノウハウを持つ同社にとって今後数年間は収益拡大の好機になると弊社では見ている。なお、同社は近日中に新中期経営計画の発表を予定しており、その内容が注目される。

**Key Points**

- 2026 年 8 月期は法人 DX サポート分野がけん引し、2 期連続で過去最高の売上高を更新
- 2027 年 8 月期は法人 DX・中小法人のさらなる拡大も寄与し増収増益の見通し
- デジタルカルテ構想の推進と法人 DX サポート分野の拡大で中長期の成長を目指す

**業績推移**




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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 事業内容

## 訪問・店舗持込・電話リモートの 3 つのチャネルでデジタル機器のトラブルを解決

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。

**グループ会社と事業内容**

| 事業区分 | | 会社名 | 事業内容 | 構成比 | | KPI |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 25/8 期 | 26/8 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）<br>IT 保守要員の人材派遣・修理窓口の運営受託 | 40.9% | 36.2% | 対応件数 60,874 件<br>直営 13 店舗、加盟店 246 拠点 |
| | 代行設定サポート | | 訪問による代行設置・設定業務の受託 | 6.3% | 9.9% | 対応件数 32,799 件 |
| | キッティング | | IT 機器のキッティング・センドバック保守 | 7.6% | 12.6% | - |
| | 店舗持込サポート | スマホスピタル | ハードウェア修理、パーツ販売、中古買取・販売<br>機器の販売／モバイル切り替え提案<br>モバイル端末の部品仕入れ・販売・配送 | 15.1% | 13.0% | 対応件数 96,780 件<br>直営店 32 店舗、FC 店 64 店舗 |
| | 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 | 9.6% | 8.4% | - |
| | 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<br>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 | 13.3% | 10.2% | 会員数　個人約 61 万名、<br>法人保守契約 453 社 |
| | コールセンター受託 | | コールセンター受託（個人・法人） | 7.3% | 9.7% | 電話・リモートサポート 17 万件 |

※ 2026 年 12 月に日本ＰＣサービスに吸収合併（予定）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

### （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。売上高の約 36%を占める駆けつけサポートは、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（2026 年 8 月末時点で 13 店舗。以下同）または加盟店（246 拠点）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 万件で、Web 等を通じた自社集客が 54.3%を占め、残りが提携先からの紹介となる。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。また、法人 DX サポート分野として、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する代行設定サポートや、キッティングサービスも行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主力子会社である（株）スマホスピタルでは、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（32 店舗）及び FC 店（64 店舗）で展開しているほか、大手通信事業者の公式スマホ修理窓口の運営受託なども行っている。店舗持込サポートの年間対応件数は直営店・FC 店合わせて約 9.6 万件（うち個人向けが 9 割以上）で、自社集客が 99.6%を占める。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、パーツ品などの販売も行っている。

### （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、会員サポートサービスとコールセンター運営受託サービスを展開しており、それぞれ売上高の 1 割程度を占める。会員サポートサービスでは、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自社コールセンターから提供し、現地訪問が必要な場合には訪問サポートの案内も行っている。また、コールセンター運営受託サービスでは、提携企業のコールセンター業務を受託している。

同事業における 2026 年 8 月末の会員数は、個人で約 61 万名、小規模法人で 453 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 9 割を超え、小規模法人向けについては逆に自社サービスの比率が 9 割を超えている。

※ NEC パーソナルコンピュータ（株）の「LAVIE プレミアムサービス」等。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 業績動向

## 2026 年 8 月期は法人 DX サポート分野がけん引し、売上高は 2 期連続で過去最高を更新

### 1. 2026 年 8 月期の業績概要

2026 年 8 月期の連結業績は、売上高で前期比 18.4%増の 8,086 百万円、営業利益で同 26.5%減の 72 百万円、経常利益で同 51.2%減の 60 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失で 6 百万円（前期は 22 百万円の利益）となった。各段階利益は減益となったものの、売上高は 2 期連続で過去最高を更新した。

**2026 年 8 月期連結業績**

（単位：百万円）

| | 25/8 期 | | 26/8 期 | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 売上比 | 期初計画 | 修正計画※ | 実績 | 売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 6,828 | - | 7,400 | 8,000 | 8,086 | - | 18.4% |
| 売上総利益 | 2,457 | 36.0% | 2,600 | 2,808 | 2,801 | 34.6% | 14.0% |
| 販管費 | 2,358 | 34.5% | 2,540 | 2,718 | 2,728 | 33.7% | 15.7% |
| 営業利益 | 99 | 1.5% | 60 | 90 | 72 | 0.9% | -26.5% |
| 経常利益 | 124 | 1.8% | 45 | 79 | 60 | 0.8% | -51.2% |
| 特別損益 | -33 | - | - | - | -32 | - | - |
| 親会社株主に帰属する当期純損益 | 22 | 0.3% | 0 | 10 | -6 | -0.1% | - |

※ 修正計画は 2026 年 4 月発表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高は、法人向けで POS レジ一斉導入や EV 充電器設置などハイブリッド型受託案件の受注が増加したことに加え、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を強化した効果もあり、大きく伸長した。

売上総利益率は前期の 36.0%から 34.6%に低下した。設置工事等の外注費や仕入比率の高い法人 DX サポート分野の売上構成比が上昇したことによるものだが、増収効果で売上総利益は同 14.0%増の 2,801 百万円と過去最高を連続して更新した。ただ、販管費が同 15.7%増、金額で 370 百万円増加したことが営業利益の減益要因となった。特に、2026 年 8 月期は今後の集客方法の検討を目的としてグループブランドである「デジホ（デジタルホスピタル）」のプロモーション（テレビ CM 等）を 1.3 億円かけて実施しており、同要因を除けば営業利益は約 2 倍に増加していたことになる。営業外収支は同 37 百万円悪化した。貸倒引当金戻入額が 33 百万円減少したこと、及び支払利息が 8 百万円増加したことが主因である。また、特別損失として子会社の（株）ネクストラインに関わるのれんのうち 21 百万円を減損損失として計上したこと等により、親会社株主に帰属する当期純損益は 3 期ぶりの損失計上となった。

期初計画比では、売上高、営業利益、経常利益はいずれも超過達成したが、2026 年 4 月に上方修正した数値に対しては営業利益や経常利益で未達となった。未達要因は、店舗持込サポートにおける人員リソースの不足や大型法人修理の縮小等による。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

### 事業別売上高

（単位：百万円）

| | 24/8 期 | 25/8 期 | 26/8 期 | 増減額 |
|---|---|---|---|---|
| フィールドサポート事業 | 4,939 | 5,426 | 6,477 | 1,050 |
| 駆けつけサポート | 2,682 | 2,791 | 2,929 | 138 |
| 代行設定サポート | 366 | 429 | 799 | 370 |
| キッティング | 465 | 518 | 1,017 | 499 |
| 店舗持込サポート | 908 | 1,029 | 1,052 | 23 |
| その他 | 516 | 657 | 677 | 19 |
| 会員サポートセンター事業 | 1,324 | 1,401 | 1,609 | 207 |
| 会員サポート | 939 | 905 | 821 | -84 |
| コールセンター受託 | 385 | 496 | 788 | 292 |
| 合計 | 6,264 | 6,828 | 8,086 | 1,258 |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

### （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 1,050 百万円増の 6,477 百万円と大幅増収となった。主力の駆けつけサポートは同 138 百万円増の 2,929 百万円と 2 期連続の増収となった。駆けつけサポートの対応件数は同 0.7%増の 6.0 万件と微増にとどまったが、機器販売・保守サポートにおける中小法人※向けの営業体制を強化したことで平均単価の高い法人向けの売上が伸長し、増収要因となった。

※ 同社では、従業員 20 名以下の法人を中小法人と定義している。

法人 DX サポート分野となる代行設定サポートは前期比 370 百万円増の 799 百万円、キッティングは同 499 百万円増の 1,017 百万円と大幅増収となり、いずれも過去最高の売上を更新した。新規に特定メーカーの POS レジ一斉導入や EV 充電器設置などハイブリッド型受託案件※を受注したことが増収要因となった。POS レジ一斉導入については機器の導入は一巡したものの、導入後サポートの売上が継続して見込まれる。

※ 導入時サポート（機器の設置・設定工事、キッティング等）から導入後サポート（コールセンター受託、駆けつけサポート等）までを一括してサポートする取り組み。

店舗持込サポートは前期比 23 百万円増の 1,052 百万円と微増にとどまった。人員リソースの不足、大型法人修理の縮小と一時休店・委託化の影響もあって対応件数が同 14.7%減の 9.6 万件に減少したものの、大手通信事業者向けスマホ修理窓口の受託が増収要因となった。なお、収益性の改善に向け再開・委託など適正リソースを再配置した結果、期末の店舗数は直営店が前期末比 2 店舗減の 32 店舗、FC 店が同 11 店舗減の 64 店舗といずれも減少した。

### （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 207 百万円増の 1,609 百万円と増収基調が続いた。このうち会員サポートは同 84 百万円減の 821 百万円と 3 期連続で減収となった。2024 年以降、主力提携先のサービスがグループの別会社のサービスに統合されたことで新規会員の獲得を終了しており、その影響で個人向け会員サービスの契約件数が前期末の約 69 万件から約 61 万件へと 1 割強減少したことが主因である。一方、法人向け保守サービスの契約件数については、前期末比 20 社増の 453 社と着実に増加した。コールセンター受託は、法人向けハイブリッド型受託案件の新規獲得もあって同 292 百万円増の 788 百万円と大幅増収となり、過去最高を更新した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ネット D/E レシオは 1 倍台と問題のない水準、自己資本比率はまずは 20%台を目指す

### 2. 財務状況と経営指標

2026 年 8 月期末の連結財務状況は、資産合計が前期末比 139 百万円増加の 2,439 百万円となった。流動資産で売掛金が 66 百万円減少した一方、現金及び預金が 239 百万円増加した。固定資産では減損損失の計上もあってのれんが 49 百万円減少した。負債合計は同 150 百万円増加の 2,173 百万円となった。契約負債が 43 百万円、未払費用が 36 百万円それぞれ減少した一方、有利子負債が 242 百万円増加した。純資産は同 10 百万円減少の 265 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純損失の計上により利益剰余金のマイナスが 6 百万円増加したほか、その他有価証券評価差額金が 4 百万円減少した。

自己資本比率は前期末比 1.1 ポイント低下の 10.9%と依然低水準が続いているが、ネット D/E レシオは 1.45 倍と問題のない水準にある。同社は当面の目標として、収益拡大により利益剰余金のマイナスを解消するとともに、自己資本比率でまずは 20%台、長期的には 30%台を目指す考えである。

**連結貸借対照表**

（単位：百万円）

| | 23/8 期末 | 24/8 期末 | 25/8 期末 | 26/8 期末 | 増減 |
|---|---|---|---|---|---|
| 流動資産 | 1,484 | 1,670 | 1,833 | 2,014 | 180 |
| （現金及び預金） | 664 | 666 | 661 | 901 | 239 |
| 固定資産 | 512 | 429 | 466 | 424 | -41 |
| （のれん） | 198 | 128 | 100 | 51 | -49 |
| 資産合計 | 1,996 | 2,100 | 2,299 | 2,439 | 139 |
| 負債合計 | 1,851 | 1,834 | 2,023 | 2,173 | 150 |
| （有利子負債） | 1,146 | 936 | 1,043 | 1,286 | 242 |
| 純資産合計 | 145 | 265 | 276 | 265 | -10 |
| （利益剰余金） | -369 | -263 | -240 | -247 | -6 |
| （安全性） | | | | | |
| 自己資本比率 | 7.3% | 12.6% | 12.0% | 10.9% | -1.1pp |
| ネット D/E レシオ | 3.32 倍 | 1.02 倍 | 1.38 倍 | 1.45 倍 | 0.07 |
| （収益性） | | | | | |
| ROE | -23.6% | 51.9% | 8.2% | -2.3% | -10.5pp |
| 売上高営業利益率 | 0.4% | 1.9% | 1.5% | 0.9% | -0.6pp |

注：ネット D/E レシオ＝（有利子負債－現金及び預金）÷自己資本

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（ディスクレーマー）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

## 2027 年 8 月期は法人 DX・中小法人のさらなる拡大も寄与し増収増益の見通し

### 1. 2027 年 8 月期の業績見通し

2027 年 8 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.1%増の 8,500 百万円、営業利益で同 37.1%増の 100 百万円、経常利益で同 26.5%増の 77 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 41 百万円（前期は 6 百万円の損失）を計画している。

**2027 年 8 月期連結業績見通し**

（単位：百万円）

| | 26/8 期 | | 27/8 期 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 売上比 | 通期計画 | 売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 8,086 | - | 8,500 | - | 5.1% |
| 売上総利益 | 2,801 | 34.6% | 2,820 | 33.2% | 0.7% |
| 販管費 | 2,728 | 33.7% | 2,720 | 32.0% | -0.3% |
| 営業利益 | 72 | 0.9% | 100 | 1.2% | 37.1% |
| 経常利益 | 60 | 0.8% | 77 | 0.9% | 26.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純損益 | -6 | -0.1% | 41 | 0.5% | - |
| 1 株当たり当期純損益（円） | -3.66 | | 23.57 | | |

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高は、引き続き法人向けハイブリッド型受託案件の受注拡大を推進していくほか、中小法人の DX・AI 活用やサイバーセキュリティ対策などワンストップサポートの提供領域を拡充することで、継続的な売上成長につなげていく戦略である。一方、個人向けについても主力の駆けつけサポートを安定収益基盤としながら、集客チャネルの強化や店舗持込サポートにおける提供サービスの拡充（パソコンの修理対応等）を進めることで、提携先会員サポートの減収分をカバーし安定成長を目指す。増収率が鈍化するのは、法人 DX サポートで新たな受注を見込む一方、POS レジの一斉導入において機器の導入サポートが一巡する影響によるものである。

売上総利益率は、引き続き法人 DX サポート分野の売上構成比が上昇することで前期比 1.5 ポイント低下の 33.2%となるが、売上総利益では同 0.7%増の 2,820 百万円と若干の増益を見込む。一方、販管費は人件費が増加するものの、プロモーション投資効率を高めることで同 0.3%減の 2,720 百万円と微減を想定しており、営業利益では 3 期ぶりの増益に転じる見通しである。

## 法人向けサービスを成長ドライバーとして注力

### 2. 2027 年 8 月期の重点施策

#### （1）法人 DX サポートの拡大と収益性の向上

法人 DX サポート分野を成長ドライバーとして位置付けており、前期に引き続きハイブリッド型受託案件の新規受注獲得を進めていくと同時に、内製化率を引き上げることで収益性の向上を目指す。ハイブリッド型受託案件は

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

導入後もコールセンター業務や保守サポートなど継続的な売上が期待できるため、安定収益基盤の強化にもつながる。同社では、1,000 社を超える既存取引先へのクロスセルや、新規領域への横展開によりさらなる受注拡大を目指す。

### （2）中小法人向けワンストップサポートの拡大

中小法人向けでは、IT 環境の導入・運用・保守をワンストップで支援しており、売上高は 2023 年 8 月期の 138 百万円から 2026 年 8 月期は 372 百万円と約 2.7 倍に拡大した。成長領域の 1 つとして今後も注力していく方針である。特に、2027 年 3 月頃に本格運用開始が見込まれている SCS 評価制度によって中小企業のセキュリティ対策需要が拡大すると見ており、評価制度への申請サポートも含めて IT 機器の導入から保守までをワンストップで支援することにより、売上を拡大していく戦略である。

### （3）プロモーション戦略の見直し

同社は個人向けサービスの拡大に向け、2026 年 8 月期に認知度向上を目的として関西でのテレビ CM を中心に各種メディアを活用したプロモーションを実施した。認知度向上については想定どおりの成果を得たが、実際の売上につながる集客数の増加については課題を残す結果となった。こうした点を分析したうえで、2027 年 8 月期は認知度向上から売上向上につながるプロモーションを実施し、投資効率を高めていく方針とした。具体的には、テレビ CM では効率の良い媒体・時間帯に集中して投下し、Web をはじめとしたその他の媒体では効果検証を行いながら効率的に実施していく。

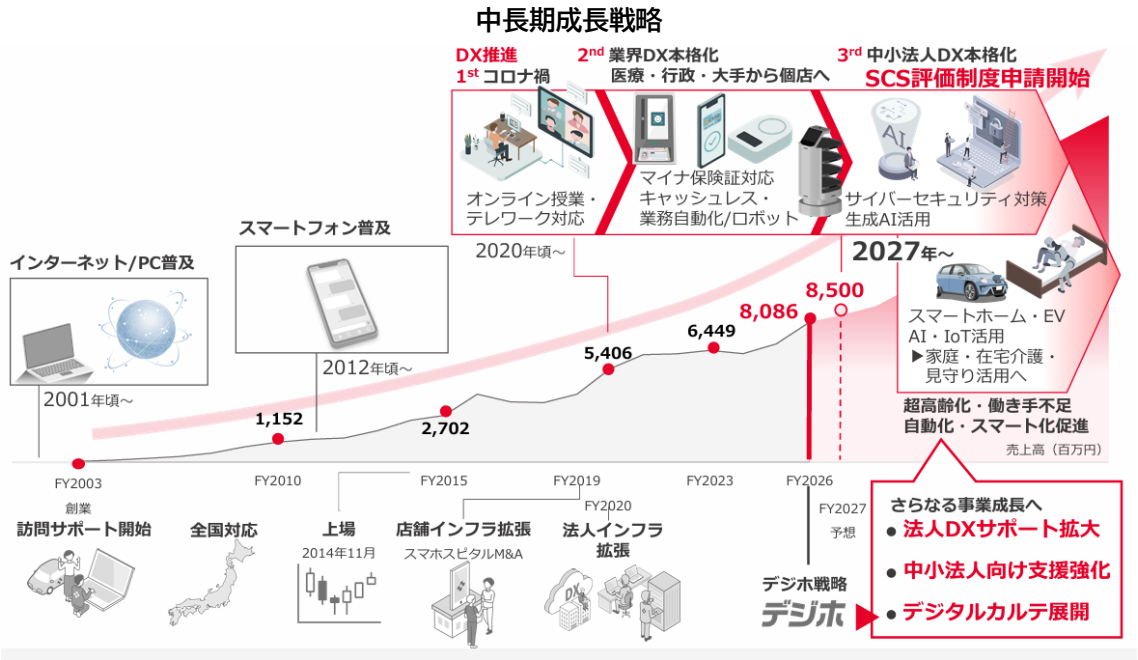
## デジタルカルテ構想の推進で中長期の高成長を目指す

### 3. 中長期施策

中長期的な成長を実現していくためのプラットフォームとして、デジタルカルテ構想を推進していく。修理・駆けつけサポートなどのフロー型ビジネスから継続収益型ビジネスへの転換を、デジタルカルテを基盤として展開していく。2026 年 2 月には、スマートフォンやパソコンなどデジタル機器のトラブルを解決するサービスの統一ブランドとして「デジホ」をリリースするとともに、顧客のデジタル環境の可視化や環境診断を行うための「デジタルカルテ」の開発に着手した。「デジタルカルテ」で顧客のデジタル環境を把握することで継続的な顧客接点の創出が可能となり、有料会員化による継続収益の積み上げにつながる。現状、サポートサービスの料金プランは月額 3,000 円のプランのみであるが、今後、料金プランを拡充することで多様な顧客ニーズを取り込んでいく戦略である（法人向けには「デジカル BIZ」で対応）。

今後、超高齢化社会の進展や働き手不足などにより、産業用・家庭用を問わずロボットの普及が拡大し、デジタル社会の高度化が進展すると予想されるなかで、トラブルが発生した場合のサポート体制の重要性もますます高まるものと考えられる。こうしたなか、「デジタルカルテ」を基盤としてこれらの需要の取り込みを進める同社の成長ポテンシャルは大きいと弊社では見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.




出所：決算説明資料より掲載

# 株主還元方針

## 収益力強化と内部留保の充実を優先し 2027 年 8 月期も無配。

### 株主優待利回りは約 8%と魅力的な水準

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、2026 年 8 月期末時点で利益剰余金が 247 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、2027 年 8 月期も無配を継続する予定である。ただし、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、同社グループが提供しているサービスの利用券を贈呈している（500 株以上 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）。2026 年 10 月 29 日の株価終値（775 円）で換算した場合、優待利回りは約 8%となる。また、500 株以上を保有する株主に対して、フリーダイヤルによる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。現在は名古屋証券取引所ネクスト市場に上場しているが、将来的には東京証券取引所への上場も目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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