

2026年8月期 第2四半期
決算説明資料

日本PCサービス株式会社

証券コード 6025



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】	事業内容		デジタル機器の総合サポートサービス
所在地		(大阪 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			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
代表者		代表取締役社長 家喜 信行	グループ会社		株式会社スマホスピタル
設立		2001年9月(創業:2003年9月)			IoTマーケティング株式会社
決算期		8月			株式会社ネクストライン
資本金		3億6005万8150円			ミナソル株式会社
従業員数		(日本PCサービス単体) 418名 (グループ全体) 568名			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2月末時点

社会背景

日本の社会課題



少子高齢化
人手不足
働き方改革

DX加速



医療・行政・学校DX
ITスキル・人材不足
DX改革の格差

今後の社会課題



デジタルデバイド
サイバー犯罪増加
(障害・故障時の) 社会機能不全

デジタルインフラのサポート体制が 日本の社会全体で不足

より重要性が高まる
デジタルインフラを
包括的にサポート

社会に必要とされるサービスを提供
市場価値を創出

 Japan PC Service Group

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

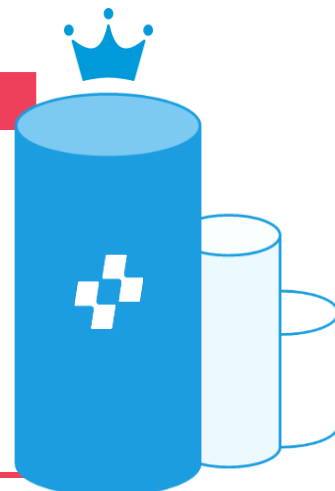
たとえば…



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

サポートインフラ

他社にないハイブリッド型のサポートインフラ
訪問・持込・コールセンターを融合しワンストップ対応

全国 **366** 拠点



訪問 **264** 拠点

直営 14 店舗

加盟店 250 拠点



持込 **116** 拠点

直営 48 店舗

FC 68 店舗



NEW

取付・設備工事

2025年7月 **全国対応開始**

NEW

2025年9月 **席数拡張**
テクニカル対応200席へ



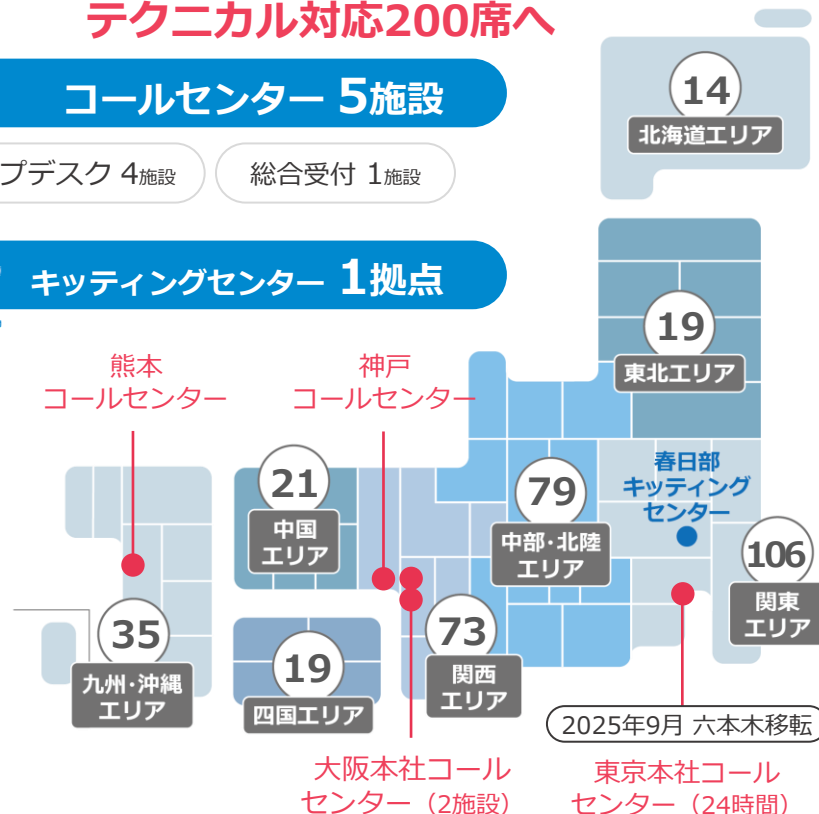
コールセンター **5** 施設

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



※2026年2月末時点 ※グループ拠点数含む

フィールドサポート事業 | 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 **42万件** 以上のサポート実績

訪問
サポート 
約**10万件**/年
利用率*
業界トップ級

パソコン・デジタル機器全般
駆けつけサポート


60,434件

代行設定サポート

30,675件

スマホ・タブレット・ゲーム機

113,503件


年間約 **18万件**
新規顧客との接点を創出

本社：約 57.8%
提携：約 42.2%


本社：約 99.7%
提携：約 0.3%

自社顧客の会員化

▶ デジタルカルテによるプラットフォーム強化
新たなサービス価値創出へ


電話・リモートサポート

会員サポート
ヘルプデスク 他 **170,714件**

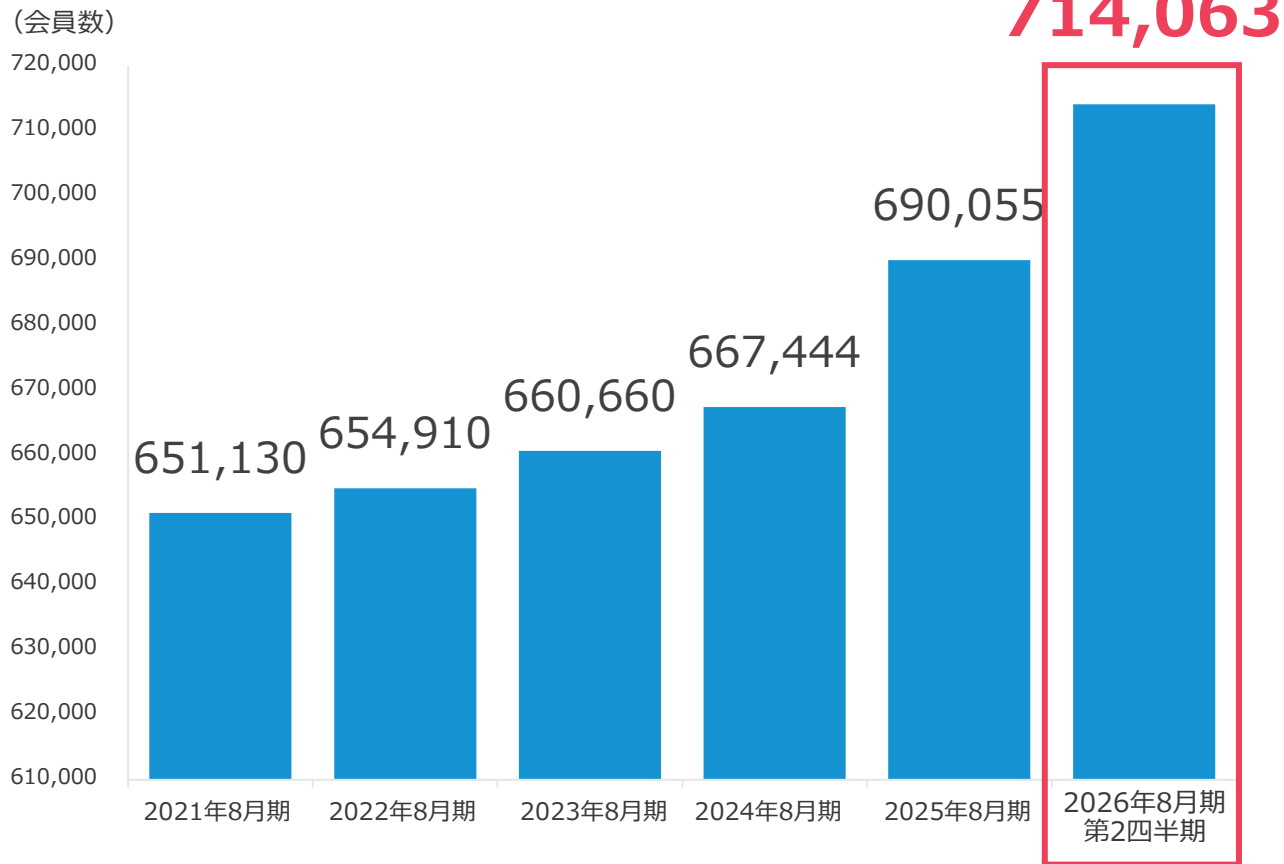

法人向けサポート/その他

キittingング
SENDバック **36,278台+** ソリューション導入
人材派遣 他

※2024年9月～2025年8月の日本PCサービスおよびグループの実績（店舗持込サポートには、FC店舗の対応件数も含む） *有料訪問サポートにおける利用率

会員サポート事業 | 会員数推移

個人向け定額会員サービス



※デジホBIZ他、1台から加入可能な法人向けサービス含む

法人向け保険付き 保守サービス契約社数



※ばそBIZ他、1契約につき
複数台加入のサービス

新規提携・取り組み

会員サービス

スマートホーム促進

社会課題解決

会員
駆けつけ

提携 2026年1月

ダイナースクラブ

ビジネスカード会員向けサービス

自社 2026年2月

自社会員獲得強化 デジホ無料会員 サービス開始

コールセンター受託
×他事業

自社 2026年3月

スマート機器・ハウスメーカー向け サポートデスク開設

ユーザー ↔ **スマートホーム機器メーカー**

↑ **円滑なサポート対応** ↓ **設定・使い方からトラブル時の問い合わせ**

↓ **サポートデスク 依頼**

日本PCサービス株式会社
規模を問わずクオリティの高いサポート体制

メーカー課題を解決により
スマートホーム普及を後押し

駆けつけ & 代行設定

提携 2026年3月

よむべえ業務提携

視覚障がい者向け支援機器サポート

よむべえ × **Japan PC Service**

↓ **サポートデスク 依頼**

利用者・導入施設のデジタル課題を伴走サポート
ワンストップ支援体制を全国展開

将来的なIoTリフォーム事業展開
を視野に連携

✦ 提携・サービス提供実績

パソコンメーカー	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・ソフトバンクロボティクス株式会社 ・サクサ株式会社 ・株式会社ユビレジ
量販店系	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・株式会社白洋舎 ・株式会社Secual など
ソフトメーカー・ ウェブサービス系	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・インヴェンティット株式会社 ・ワークスモバイルジャパン株式会社 ・株式会社マネーフォワード など
ハウスメーカー系	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・滋慶学園グループ ・株式会社チアリー など
SIer系*	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・ミライズエネチェンジ株式会社 モバイルケアテクノロジーズ株式会社 など

提携実績



900社
以上

* SIer=System Integration (システムインテグレーション) 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。



 Japan PC Service

目次

01 . エグゼクティブサマリー

02 . 2026年8月期 第2四半期 連結業績

03 . 2026年8月期 見通し

04 . 注力施策に対する進捗と下半期戦略

05 . Q&A ・ その他



✦ エグゼクティブサマリー

増収要因 売上高 | ほぼすべての事業区分で増収
特にキッティング、代行設定サポートをはじめ法人DXサポートが好調

増益要因 営業利益 | 事業拡大に伴う販管費は増加したものの、
増収による売上総利益の拡大により大幅な増益

増益要因 中間純利益 | 営業利益の大幅な改善に伴い、前年同期の純損失から黒字転換

売上高

4,103百万円

前年同期差：+869百万円



営業利益

116百万円

営業利益率：2.8%

前年同期差：+113百万円



経常利益

113百万円

前年同期差：+112百万円



親会社株主に帰属する
中間純利益

44百万円

前年同期差：+56百万円



➡通期業績予想の修正については19ページへ



 Japan PC Service

目次

01 . エグゼクティブサマリー

02 . 2026年8月期 第2四半期 連結業績

03 . 2026年8月期 見通し

04 . 注力施策に対する進捗と下半期戦略

05 . Q&A ・ その他



第2四半期 連結業績

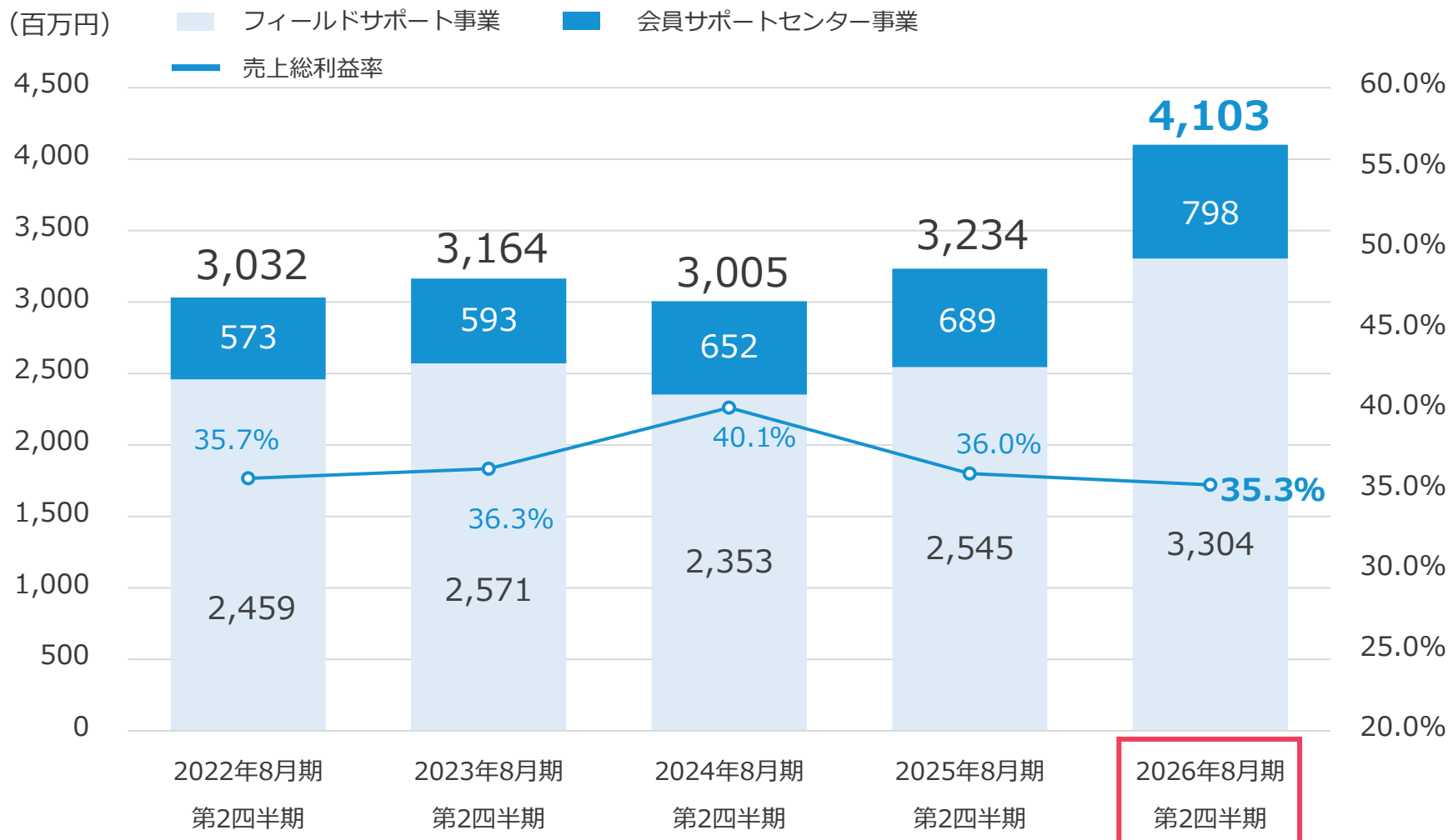
- 売上高 | キットティング、代行設定サポートをはじめ法人DXサポートにおいて、大型・新規取り組みを受注。Windows 11への移行特需などが牽引し、大きく伸長
- 営業利益 | 増収効果による売上総利益の拡大が、体制強化等の販管費増を上回り、大幅増益

(百万円)

	2025年8月期 第2四半期	2026年8月期 第2四半期	
	実績	実績	前年同期差
売上高	3,234	4,103	+ 869
営業利益	2	116	+ 113
営業利益率	0.1%	2.8%	+ 2.8%
経常利益	1	113	+ 112
親会社株主に帰属する 中間(当期)純利益 (または中間純損失)	△12	44	+ 56

第2四半期 売上高推移

堅実な事業拡大を継続
大幅な増収による売上構成比の変化に伴い売上総利益率も変動



事業別売上高

ほぼ全区分で増収。会員サポートのみ提携先サービス新規獲得停止影響により微減
売上構成の変化があり、特にキッティング、代行設定サポートが伸長

(百万円)

事業区分	2025年8月期 第2四半期	2026年8月期 第2四半期	前年同期差
フィールドサポート事業 小計	2,545	3,304	+759
駆けつけサポート	1,372	1,467	+94
代行設定サポート（取付・設置工事含む）	190	439	+248
キッティング	195	494	+299
店舗持込サポート	485	514	+29
その他（法人DX・通信・ アフターセールス事業）	301	388	+87
会員サポートセンター事業 小計	689	798	+109
会員サポート	461	441	△20
コールセンター受託	227	357	+129
グループ連結 合計	3,234	4,103	+869

* 内部取引消去後の金額

売上総利益分析

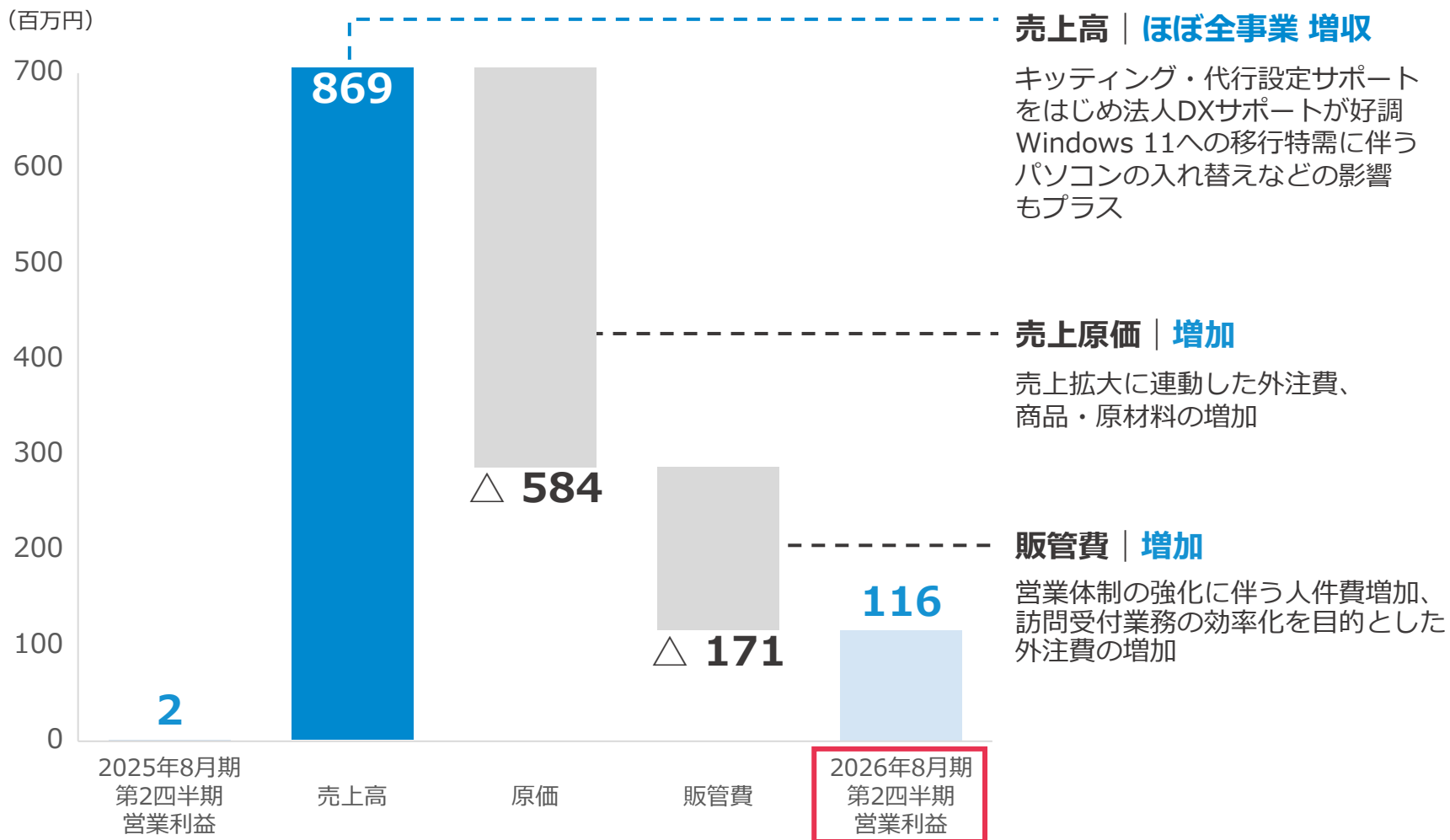
売上原価増加要因 | キットティング、代行設定サポートをはじめ法人DXサポート等の売上増加に伴う外注費、商品・原材料の増加

売上総利益率低下要因 | 売上構成比の変化による影響

(百万円)

	2025年8月期 第2四半期 実績	2026年8月期 第2四半期		
		実績	前年同期差	前年同期比
売上高	3,234	4,103	+ 869	126.9%
売上原価	2,069	2,653	+ 584	128.2%
人件費	719	825	+ 105	114.7%
外注費	414	736	+ 322	178.0%
商品・原材料	636	769	+ 133	121.0%
その他	299	321	+ 22	107.5%
売上総利益	1,165	1,449	+ 284	124.4%
売上総利益率	36.0%	35.3%	△0.7%	—

営業利益分析





 Japan PC Service

目次

- 01 . エグゼクティブサマリー
- 02 . 2026年8月期 第2四半期 連結業績
- 03 . 2026年8月期 見通し**
- 04 . 注力施策に対する進捗と下半期戦略
- 05 . Q&A ・ その他



2026年8月期 通期業績予想

上半期は、法人DXサポートの大型案件受託やWindows 11への移行特需により大幅な増収増益で着地。下半期は、移行特需が一巡するものの、法人向け大型案件が継続して収益に貢献する見通し。これに伴い利益面も好調に推移する見込みだが、2026年2月以降の広告宣伝・プロモーション投資（通期で最大1.5億円）を保守的に織り込んだうえで上方修正

(百万円)

	2026年8月期 通期			2026年8月期 第2四半期	
	期初予想	修正予想	差額・差率	実績	進捗率※
売上高	7,400	8,000	+ 600	4,103	51.3%
売上総利益	2,600	2,808	+ 208	1,449	51.6%
売上総利益率	35.1%	35.1%	—	35.3%	—
営業利益	60	90	+ 30	116	129.5%
営業利益率	0.8%	1.1%	+ 0.3%	2.8%	—
経常利益	45	79	+ 34	113	142.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	0	10	+ 10	44	428.5%

※修正予想に対する進捗率



 Japan PC Service

目次

- 01 . エグゼクティブサマリー
- 02 . 2026年8月期 第2四半期 連結業績
- 03 . 2026年8月期 見通し
- 04 . 注力施策に対する進捗と下半期戦略**
- 05 . Q&A ・ その他



注力施策1



認知率30%プロジェクト始動

駆けつけ

店舗持込

会員

- マーケットリーダーを目指す
デジタルで困ったら『デジホ』というサービス文化創り
(自社集客および自社会員獲得向上・提携送客への波及)



注力施策2



個人向けサポート 会員獲得見直しと デジタルカルテ管理による プラットフォーム強化

駆けつけ

店舗持込

会員

- サービス利用時の会員獲得見直し
- サービス利用前の会員獲得

注力施策3



法人DXサポート 領域拡大と継続収益化

駆けつけ

代行設定

会員

コールセンター受託

キッティング

- 取付・設置工事の全国対応開始
- SOHO・中小企業向けDX支援サービス
アライアンスモデル確立
- DX社会の課題を解決する継続収益型
サービスの展開強化
- 席数拡張によるコールセンター受託強化



注力施策 1

認知率30%プロジェクト

2026年2月プロジェクト始動 関西圏にて初回TV CM放映
継続的なキャンペーン実施により認知率向上を図る



尾野 真千子さんを起用

映画さながらのクオリティによりサービスの品格を表現しながら
『デジホ』ブランドのインパクトを図るクライムサスペンス風CM開始



証拠篇 (パソコン修理)



突入篇 (スマホ修理)

デジホ YouTubeチャンネル【CM公開中】
https://www.youtube.com/@degiho_official

重要インフラのデジタル・ネットワークで困ったら

あとは **デジホ** がやる
サービス文化の醸成へ



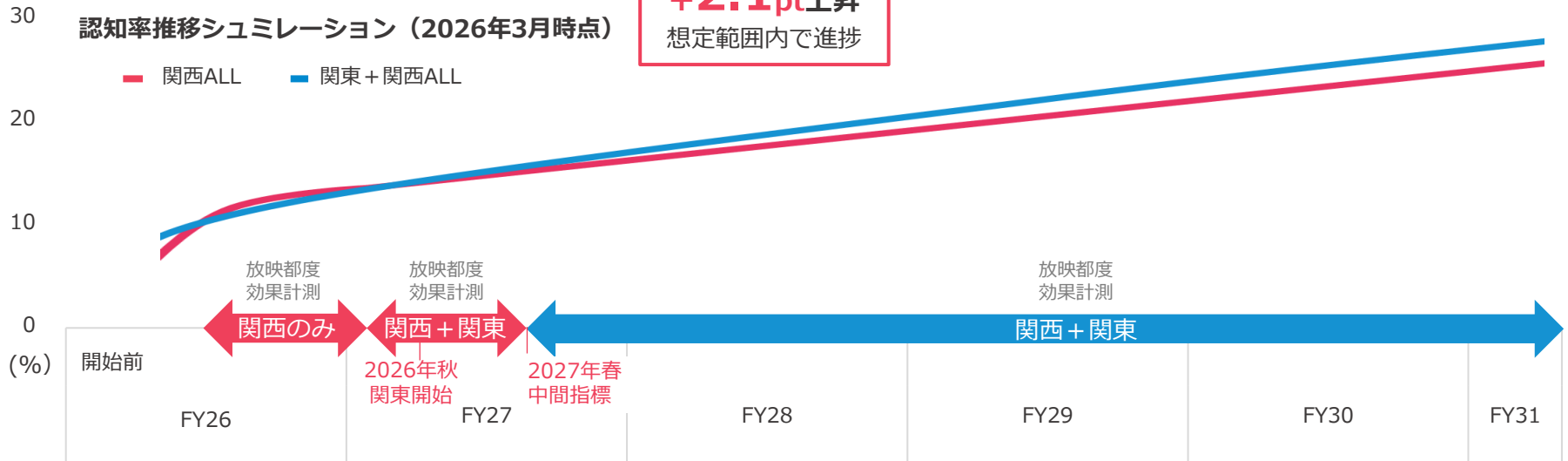
注力施策 1

認知率30%プロジェクト 速報値

放映単位の効果計測で投資対効果を最大化 + 中間で認知率・売上連動性を確認し継続判断



+2.1pt上昇
想定範囲内で進捗



*ブランド認知率調査 | 2025年9月調査 (サンプル5,000ss・20~70代・関東/関西居住者対象)
2026年3月調査 (サンプル2,500ss・20~70代・関西居住者対象)



注力施策2

個人向けサポート会員獲得見直しと デジタルカルテ管理によるプラットフォーム強化



サービス利用 **前** に加入可能

デジホ 会員

誰でもすぐ入れる
必要な時に頼れる



サービス利用 **時** に加入

既存サービス

未加入の顧客
ニーズに対応

未加入 **9** 割

会員設計
見直し

1st VISION

デジホ

新規顧客
獲得

集客

これまで
トラブル**発生**がきっかけ

起点

起点

救急診療

予防

NEW

トラブル発生**前**の
きっかけづくり

新会員サービス トラブル解決



2nd VISION

デジホ カルテ

ファン化

継続

デジタルの
かかりつけ医

深化

デジタルカルテ

継続的な関係構築

顧客データの蓄積・活用





注力施策2

個人向けサポート会員獲得見直しと デジタルカルテ管理によるプラットフォーム強化

サービス利用 **前** に加入可能

サービス利用 **時** に加入

デジホ 無料会員

デジホ 有料会員

今後
有料会員へ
転換施策



2026年
2月開始

207

1,092

上期 -新・会員サービス構築とシステム投資-

- 2026年2月 デジホ無料会員 リリース
- 高付加価値のデジホ有料会員の獲得強化
- デジホカルテの実装へシステム基盤の刷新着手

下期 -有料会員への転換施策とシステム基盤構築-

- 無料会員の有料会員転換施策
- プラットフォーム基盤構築

デジホ *BIZ* 会員

197

※2026年2月末時点



注力施策3

法人DXサポート 領域拡大と継続収益化

新たなインフラ強化により法人DXサポートの受託領域を拡大
新規大型取り組みにより進行期の業績を牽引



2025年7月
**取付・設置工事
全国対応開始**



2025年9月 24時間・365日対応
**テクニカルコールセンター
200席へ席数拡張**

ハイブリッド型のサポート受託

コールセンター受託

取付・設置工事

**グローバル企業
太陽光パネルメーカー サポート受託**



取付・設置工事



ヘルプデスク

コールセンター受託

キitting

代行設定

駆けつけ

**POSレジ業界大手メーカー
導入店舗向けLCMサポート受託**



ヘルプデスク



代行設定

**店舗DX
まるごとサポート**



キitting



緊急駆けつけ

2026年8月期 下半期 新規取り組み（予定）

オンサイトサポート領域を中心に大型取り組みが開始（予定）

代行設定

大手家電量販店



一部エリアから**全域**へ
取り組み**拡大**

駆けつけ

通販事業 最大手と連携



第一弾として
デジタル機器購入者向け
訪問設定サポート開始

駆けつけ

大手国内 パソコンメーカー



品質評価
テスト稼働から**本採用**へ

2026年8月期 下半期施策

フィールドサポート事業

- 「デジホ」ブランドへの統一による店舗価値向上と収益基盤の強化
- IoT領域におけるサービス提供体制の強化および外部パートナーとの連携拡大
- 既存顧客基盤を活用したライフサポート領域の付加価値サービス拡充
- メーカー公認の正規修理対応および部品供給体制の強化による対応領域拡大
- スマホ修理店舗におけるFC展開の加速
- スマホの訪問設定サービスの開始
- 生成AIを活用したサポートメニューの拡充
- キット領域における受注拡大と収益基盤の強化
- ICT・電気（通信）工事を含む全国設定設置・駆付け加盟店網の拡充

会員サポートセンター事業 会員サポート

- 戸建て・マンション等入居者向け「暮らしの安心パッケージ」の導入拡大
- 法人向け保守サービス「デジホBiz」ブランドの契約数拡大による収益安定化
- 2026年開始予定の「SCS評価制度」向け法人向けIT資産可視化・コンサルティングサービス、デジタルカルテ「デジカルBiz」の展開
- 法人向けデジホPCレンタルサービスの展開

会員サポートセンター事業 コールセンター受託

- 新規大型受託案件の本格稼働とサポート領域の拡張
- コールセンター受託からの当社各サービスを連携・連動させたワンストップサービス領域の拡張



 Japan PC Service

目次

- 01 . エグゼクティブサマリー
- 02 . 2026年8月期 第2四半期 連結業績
- 03 . 2026年8月期 見通し
- 04 . 注力施策に対する進捗と下半期戦略
- 05 . Q&A ・ その他**



Q&A①

Q 通期業績予想を上方修正しましたが、その背景と下半期の見通しはどうか？

Q₁

A 上半期は、法人向けDX支援等の大型案件受託に加え、Windows 11移行特需が業績を力強く牽引し、大幅な増収増益となりました。下半期においては移行特需は一巡しているものの、法人領域での大型案件が継続して収益に貢献する見込みです。
この好業績を背景に、下半期は「デジホ」ブランドの認知向上に向けたプロモーション投資を積極的に行い、さらなる成長基盤の構築に注力してまいります。

Q 会員サービス強化も注力施策に挙がっておりますが、会員サポートの減収原因は？

Q₂

A 大手提携先企業様のサービス新規獲得停止に伴い、当社会員サービス提供も縮小しているためです。一方で、別の提携会員サービスは順調に伸長しており、全体の会員数は増加基調です。今後は、自社会員サービスである「デジホ」を中心とした会員獲得を強化し、収益をカバーしてまいります。

Q スマホ修理事業の現状と業績への貢献はいかがですか？

Q₃

A 前期から取り組んでおりました、大手通信事業者より受託しているスマホ修理窓口につきましては、予定通り20店舗を受託し、堅調に推移して安定的に業績を下支えしております。

Q IoTリフォーム事業は今後伸長しそうですが、進捗はいかがでしょうか？

Q₄

A 2026年度8月期2Qでは、サポート戸数が1,217戸となり、前期通期累計966戸を進行期の上半期で上回る伸長を見せております。引き続き、需要拡大に対応して参ります。

Q&A②

Q 原価率が上がっていますが、今後改善する見込みはありますか？

Q5

A 上半期は大型案件対応に伴う一時的な外注・仕入増が主な要因です。一方で、これらは将来的な継続契約や保守収益に繋がる案件であり、中長期的には利益率改善の基盤強化と捉えています

Q 外注費が増えていますが、今後内製化などは考えていますか？

Q6

A 大型案件の受注拡大を背景に、投資対効果を鑑みた一部内製化を進めております。これにより外部委託業務の一部切り替えを行うとともに、自社拠点ならではの機動力を活かし、今後の新規受注案件をスピーディーに取り込む基盤として活用していく予定です。一方で、外部パートナー網を活用した「柔軟なサポート体制の維持」も当社の最大の強みであるため、今後は両者のバランスを見極め、最適なリソース配置による利益率の改善を追求してまいります。

Q 借入金額の増加による財務安全性についてどう考えていますか？

Q7

A 今回の借入増加は、前年にも同時期に実施した複数の金融機関からの資金調達と同様に、当社グループの運転資金を安定的に確保するための計画的な年度調達（2026年1月実行：総額5.6億円）によるものです。突発的な資金需要や財務状況の悪化によるものではなく、事業規模の拡大に合わせた計画的かつ前向きな資金確保であるため、当社の財務安全性に懸念はないと認識しております。

✦ 日本PC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

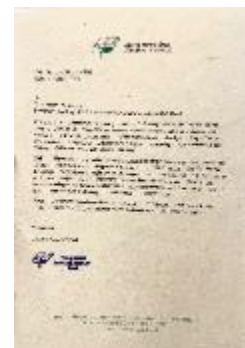
デジタル化する社会で
誰一人取り残さない
デジタルの総合病院

- 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）
- SDGsへの貢献と資源の有効活用・循環型社会の実現に貢献すべく、リユース・リサイクル品を中心としたオンラインショップの開設。
- 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50.0%
- ・ スキル重視の役員登用：女性取締役比率50.0%

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：67.7%
- ・ 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：2025年8月時点

✦ お問い合わせ・その他



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/>