

GCC 経営™分析レポート：日本 PC サービス株式会社

名証セントレックス 証券コード：6025

2020年12月25日

複雑化するデジタル機器・ネットワークトラブルに対応する 独立系 IoT・デジタル機器全国サポート対応力 No.1 企業

本レポートは、**Growth**(売上成長)、**Connection**(人・事業のつながりの改善 = 資本の利益率向上)、**Confidence**(信頼向上 = 事業リスク低下)の3要素を重視する「GCC 経営™」*1の視点で企業価値分析を行う。

IoT・デジタル機器の独立系有料訪問サポートでシェア No.1

日本 PC サービス株式会社(以下、「JPS」)は、インターネットにつながるIoT・デジタル機器の設定やトラブルに対して、メーカー・販売店・契約会社を問わず解決する総合サポートサービスを行う独立系企業。即日訪問、全国対応、年中無休でIoT機器の設定から修理まで幅広いサポートを正社員スタッフが実施。2014年に名証セントレックス市場に上場。2020年3月期には1社買収、2社の新規設立とM&Aも効果的に活用し規模とサービスラインナップの両面で拡大を続けている。サポート先は家庭から法人へと広げ、提携先は約700社と増加、確かなサービス力で信頼を構築し、有料訪問サポートのシェアは提携先を含めると約3割と圧倒的なNo.1。

5G 時代で数千億円規模サポート需要を取り込む可能性

IoT 機器サービスにおいて今後5年累計で45兆円*2の販売が予想されるなかで、機器・ネットワークにまたがるトラブルを、分断化された従来のサポート体制に代わり、JPSは、全国ワンストップ対応で成長期待。発生すれば重大な影響を与えるトラブルに備える独立系ワンストップソリューション需要は拡大すると予想。最大数千億円規模になる可能性の独立サポート需要においてNo.1の地位を目指すため、M&Aや自社開発でサービスラインナップを拡充。家まるごと・オフィスまるごとサービス導入。家庭、中小企業から大企業まで幅広く需要拡大中。ロボットなど新たな機器サポートも拡大。成長分野はストック型中心。提携先からの信頼も構築され、定額商材の販売ルートとなる他、大手メーカーの依頼からGIGAスクール構想*3のように大型案件を受注する流れが醸成。先行投資を除けば営業利益3億円圏が達成視野に。

GCC 経営™の視点で見た株主価値：4倍アップサイドの可能性

Growth：IoT 機器とサポートニーズの高成長の取り込み、対象機器拡大により売上アップ。**Connection**：総合的な事業のつながり拡大し規模メリットで利益率改善へ。万が一の備えのサポートサービスは解約率が少ない予想され、長期的に規模メリットで利益率は大きく向上すると想定。**Confidence**：ストック型収入の増大による収益安定化が期待。中期経営計画の目標2024年8月期売上高100億円営業利益7億円の達成確度は増加。以上の視点で推計した株主価値は保守的に見て、現時価総額の約4倍の100億円程度。

ベーシックレポート

執筆・編集

ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)

j-phoenix.com

会社概要

所在地	大阪府吹田市
代表者	家喜 信行
設立年月	2001年9月
資本金	360百万円
上場日	2014年11月
URL	www.j-pcs.jp
業種	サービス業

主要指標 2020/12/24 現在

株価	1,460円
52週高値	2,150円
52週安値	650円
発行済株式数	1,739,800株
売買単位	100株
時価総額	2,540百万円
会社予想配当	-
予想当期利益ベースEPS	23.34円
予想PER	62.55倍
実績BPS(2020年8月末)	264.02円
実績PBR	5.52倍

業績動向	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS	終値株価	
	(百万円)	%	(百万円)	%	(百万円)	%	(百万円)	%	(円)	高値(円)	安値(円)
2017年8月期通期実績	3,478	-11.3%	-44	nm	10,699	nm	-92	nm	220.08	640	361
2018年8月期通期実績	3,438	-1.1%	52	黒字化	54	黒字化	9	黒字化	6.30	1,020	490
2019年8月期通期実績	3,927	14.2%	62	19.2%	75	38.8%	40	352.6%	25.80	3,395	650
2020年8月期通期実績	5,406	37.6%	120	93.5%	117	56.0%	29	-28.3%	17.62	2,150	650
2021年8月期会社計画	6,588	21.8%	126	5.0%	120	2.5%	40	36.2%	23.34	-	-

*1：ジェイ・フェニックス・リサーチの開発した概念。企業価値の概念をわかりやすい言葉で体系化。本文「GCC 経営™」の分析フレームワークとは？参照。

*2：IDC資料(https://iotnews.jp/archives/159072)発表報道よりJPR計算

*3：Global and Innovation Gateway for All, 文部科学省が2019年12月に発表した構想。1人1台端末と、高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備することで、特別な支援を必要とする子供を含め、多様な子供たちを誰一人取り残さなく、公正に個別最適化され、資質・能力が一層確実に育成できる教育環境を実現する。これまでの我が国の教育実践と最先端のベストミックスを図ることにより、教師・児童生徒の力を最大限に引き出す。

1. 株主価値の展望

**独立系
デジタル機器
全国サポート
対応力 No.1 の
重要性が拡大**

ネットワークで関連づけられた IoT・デジタル機器の利用機会が増大

複数の機器・サービスにまたがるトラブルが発生すると機器・サービスで分断されたサポート体制では対応困難

ライフラインとして重要度を増す IoT・ネットワークインフラに対して、トラブル時に迅速に対応するワンストップソリューションへのニーズは拡大へ

JPS がその受け皿として高成長が期待

複雑化するデジタル機器・ネットワークトラブル

5G、IoT で加速するデジタル機器トラブル対応の困難さ

5G ネットワーク、IoT の進展により生活、ビジネスのあらゆる場面で、ネットワークで関連づけられた IoT・デジタル機器の利用機会が増大している。デジタル機器・サービスが融合する一方で、サポート体制は、機器・サービスで分断されているのが現状である。分断されたサポート体制では、複数の機器・サービスにまたがるトラブルが発生すると、①原因特定が困難、②自社提供の機器やサービス以外が原因の場合は、原因特定しても修理が不可能、③機器やサービス別に保証内容もバラバラでサポート手続きが手間、という問題が生じるため、一般生活者や中小企業の対応は容易ではない。品質向上でトラブルが起きる可能性は低下するかもしれないが、いったんトラブルが発生すると、利用者のライフラインに深刻なダメージを与える可能性がある。5G、IoT 時代でライフラインに直結したデジタル機器、サービスが増大すると、トラブル発生時、複数の機器・サービスにまたがり迅速に問題を特定しワンストップサポートサービスへの需要はむしろ増大すると考えられる。5G、IoT 時代にふさわしい満足のいくサポート体制の構築は喫緊の課題である。

独立系サポートサービスへのニーズ増大への受け皿として No.1 の地位

こうした背景から、ワンストップでトラブル対応する独立系サポートサービスへのニーズが高まっている。特に一般の生活者、中小企業にとってそのニーズが高まっているといえる。また、デジタル機器・デジタルサービス提供事業者にとっても、全国規模の独立系でワンストップのサポート体制へのサービス移管の必要性が増大している。デジタル機器の有料訪問サポートサービスにおいて 2019 年 4 月でシェア 26.7%と No1^{*1}、2020 年 4 月の調査で、類似 9 社中で顧客満足度 No.1^{*2}である JPS はこれらのニーズの受け皿になっていくと考えられる。

※2020年8月期決算説明資料より引用。P14の表で日本PCサービスと、受託先を合計したシェア。

※2020年8月期決算説明資料より引用。P15、調査手法：インターネットでのアンケート調査。「PC修理 トラブル解決」・「IoT 設定・設置」関連の検索キーワードで検索結果に表示された企業9社を競合として顧客満足度調査を実施

サポート体制における構造的変革の動きが JPS の成長を加速へ

5G、IoT におけるデジタル機器・サービス別に分断されたサポート体制の問題点

5G、IoT で複雑化するデジタル機器トラブル対応が困難に



独立系サポートサービスへのニーズが急速に増大

全国ワンストップでデジタル機器・サービスのサポートが可能で

デジタル機器の有料訪問サポートサービス No.1

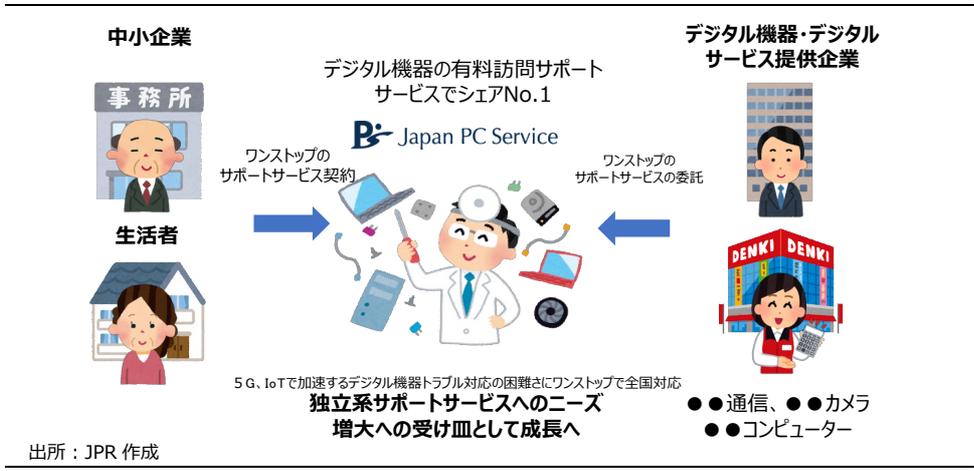
類似企業 9 社の中で顧客満足度 No.1 の JPS への需要が増大

出所：JPR 作成

利用者、機器・サービスの提供企業からのニーズを引き受ける JPS

こうした流れから、図で示すように、JPS に対する中小企業や一般生活者からのワンストップのサポートサービス契約、デジタル機器、デジタルサービスの提供企業や、販売企業からのワンストップサポートサービスの委託の需要が増大すると予想される。

5G/IoT で加速するデジタル機器・サービスへのワンストップサポートサービス需要



No.1 の地位を盤石なものにする数々の戦略

M&A・提携と自社開発で No.1 ワンストップ対応力を強化

こうした需要増を見越して、JPS は独立系のサポートサービスで No.1 の地位を強化するために M&A や自社開発により、デジタル機器・サービスの利用者、提供事業者の双方の満足度を向上させる体制を急速に拡充している。顧客ニーズを的確にとらえていることは、以下で示すようにあたらしく提供開始した商品サービスの多くは急速に成長していることから裏付けられている。

M&A・提携や自社開発による対応力の向上と急成長しているサービス・事業

M&A や自社開発による対応力の向上

2020年8月時点で全国401拠点・最新のIoT機器にも対応
 年中無休・最短即日・メーカー・販売店・契約会社を問わず対応が可能
 「お家まるごと」「オフィスまるごと」サポート強化
 パソコンメーカー、量販店、プロバイダー等700社と提携
 IoT・ロボットサポート提携先の拡大
 ジャパンベストレスキューシステム社よりパソコン事業譲受

急成長しているサービス・事業

定額保証サービス

- パソコン、IoT 機器、スマートフォン対象の定額保証サービスが 2019 年 8 月期、約 14,400 名が 2020 年 8 月期には約 35,000 名へ
- 「家まるごと」新定額サービスが 2020 年 7 月に販売開始して 2 か月で 1,000 名の契約へ
- 事業開始後 2 年で 52 百万円から 425 百万円へと 8 倍に拡大
- 個人事業者から大企業までも網羅するワンストップソリューション提供（法人向けストックサービス/オフィスまるごとサポート/キッキング/テレワーク商材/クラウド PBX モバビジなど/その他 O A 機器提案 他）

法人向けのワンストップソリューション

ビジネスソリューション事業

出所：JPR 作成

顧客満足度、機器・サービス提供事業者の満足度をさらにアップさせるサービスラインナップの拡充が矢継ぎ早に進展

**潜在的な市場規模
は数千億円単位**

**IoT 機器の販売額は5年
で累計45兆円以上へ、
付随するサポートサービス
市場も膨大な規模へ**

**そうした膨大に発生する需
要のうち、独立系ワンストップ
ソリューションニーズを吸
収すれば、JPSにとって長
期的に極めて大きなアップ
サイドポテンシャル**

潜在的な市場規模の成長性～数千億規模も期待

IDC Japan 株式会社は、国内 IoT 市場におけるテクノロジー別の支出額予測を2020年9月に発表した[※]。国内 IoT 市場の市場規模において2019年の支出額は7兆258億円だった。2020年および2021年の支出額の成長スピードは新型コロナウイルス感染症の影響により若干減速することが見込まれるが、予測期間内（2019年～2024年）において年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）10.3%で成長し、2024年の支出額は11兆4,697億円になる見込みとした。その中で、ホームIoT市場は2019年現在で2兆円以上であり、年率10%以上の成長が見込まれ、5年程度は利用されると考えると5年間の合計で12兆円のホームIoT関連の市場が創出される。仮にその金額の3%がサポートサービス費用とすると、新たに創出されるホームIoTのサポートサービス市場だけで3,700億円もの市場が創出される。内製化されていた機器事業者やネットワークの提供事業のサポート事業が外注されることや、さらに中小企業向けのIoTサポート市場も追加で創出されるとすると、数千億円規模の独立系の業者が担うサポート市場がこれから創出されると考えても違和感はない。その市場のNo.1の担い手としてJPSの非常に大きな成長ポテンシャルが期待できる。

[※]<https://iotnews.jp/archives/159072>

潜在的な独立系のサポート市場規模の成長性とJPSの成長ポテンシャル

IDCの国内のIoT市場規模の予測		
	2019年実績	2024年
全体	約7兆円	約11兆円
ホームIoT	約2兆円	2024年まで年率10%以上成長



2024年時点における独立系サポートサービスへの最大の潜在需要		
	2019年から2024年までの 販売価格累計	潜在サポート費用市場 [※]
全体	45兆円以上	1.35兆円
ホームIoT	12兆円以上	3,700億円



ホームIoT、過去の販売したものの外注、中小企業向けに独立系のサポート市場が数千億円規模の創出される可能性あり

[※]販売価格の3%がサポート費用になる前提で推計
出所：JPR作成

株主価値創造力の ドライバー

二つのドライバー

以上の潜在的な市場をベースにした、JPSの株主価値の創造力のドライバーは、①家庭・法人を問わずIoT機器をまるごとサポート可能な幅広い対応力、②100%正社員により高い接客能力・技術とともに機動的な対応が可能な現地解決力、の2つに整理できる。

二つのドライバーによりIoT機器の利便性があらゆる場面で享受

JPSがもつ幅広い対応力と、それを可能にする人材力により、家庭から法人、自治体等と様々な場面でのIoT機器の活用が活性化される。IoT機器は便利な一方で、各機器の管理やセキュリティの保持のように管理面で負担になるが、これらの点でもJPSはサポートしており、IoT機器活用を支える黒子として、IoT機器が進化するほどJPSが頼りにされる存在となる。

コロナウイルス影響による実店舗の売上落ち込みを上回る在宅勤務の急増や、GIGAスクール構想でのJPSへの需要増は2019年12月公表の中期経営計画（2020～2024年度）達成の確度を増すのみならず、より加速化したと考えられる。

JPSがもたらすパラダイムシフト

パラダイムシフトを享受する 与える領域・ステークホルダー	推進する変化	
	現状の状況	JPSによる対応
家庭	機器、販売店ごとに保証内容、機器設定、故障等への対応が異なる 保証内容 - 保証書は購入者が保管必要 - 保証内容が異なる - 保証期間が機器ごとに異なる 機器設定、故障等への対応 - 問い合わせ窓口が異なる - 機器設定不可な場合がある - サービス、スキルがまちまち - スポット対応だと高額になりがち - 派遣スタッフの場合が多く、現地で有料部品の対応が出来ない	インターネットにつながる様々なIoT機器をまるごとサポート（有償サービス） - メーカー、販売店、契約会社は不問 - 様々な設定、故障に対応 - 日本全国、年中無休、原則即日対応 - 高性能な店舗管理システムによりスタッフのスキル・店舗運営を統一 - 100%正社員のスタッフ、個人の能力に捉われない、作業のマニュアルを完備 - 正社員スタッフのため現地で有料部品の対応が可能 → 定額保証サービスを各種取り揃え会員システムにより一括で管理可能
法人等 企業、官庁・地方自治体	IoT機器や在宅ワーク導入の際に自前で機器調達・設置や体制の構築が必要 - IoT機器の用意、設置、更新 - システム構築、セキュリティ対応 - IT人員の確保	まるごとIoTサポートサービスを提供 - 機器の販売・レンタル - キット、在宅ワーク導入支援 - クラウドサービス、セキュリティ対策 - 機器導入後のアフターサポート
デジタル機器 ネットワーク提携企業	IoT機器・システムの販売やアフターサポートの拠点や人員確保、人員の教育（IoT知識、マナー等）が必要	提携企業に代わりJPSがサポート - IoT機器メーカーに代わりGIGAスクール構想などIoT機器の導入を実施 - 販売店に代わりIoT機器のサポートや保証を実施

出所：JPR作成

事業構成

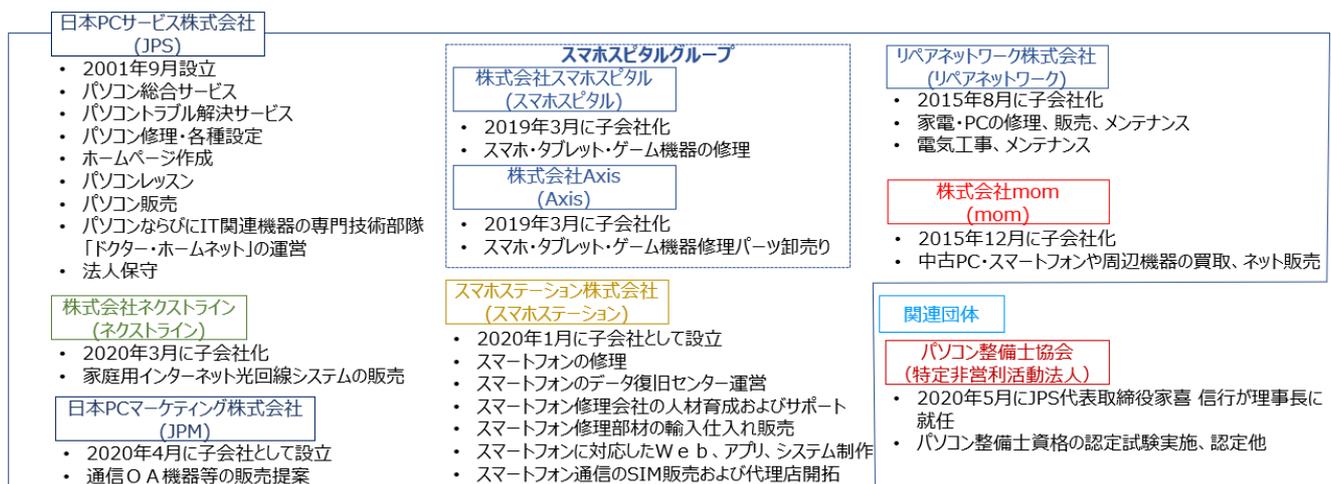
JPS は、スマートライフサポート事業の単一セグメントからなり、事業内容はフィールドサポート事業と会員サポートセンター事業に大別されている。日本 PC サービスを中心に、M&A 等で加わった企業群はそれぞれ連結子会社としてグループを構成している。

2020年8月期のJPSの事業内容と売上高構成

事業名	連結売上高と占める割合	事業内容 (JPS 単体のみ)			
フィールドサポート事業	4,720 百万円 87.3%	フィールドサポート事業は、全国のパソコン・デジタル家電・その他スマート機器のサポートを、訪問・店舗持込・郵送などによって行う事業	訪問サポート件数 160,327 件 店舗持込サポート件数 101,177 件	駆け付けサポート	全国どこでも即日訪問。困りごとにワンストップで対応するコンシェルジュサービス。 売上高：1,985 百万円
				ビジネスソリューション	法人対応に特化した新サービス 売上高：425 百万円
				代行設定サポート	企業からの依頼に基づき、機器などの設定を代行する。 売上高：696 百万円
会員サポートセンター事業	685 百万円 12.7%	会員サポートセンター事業は、パソコンの設定や操作方法が分からないなどの困りごとのサポートを、電話やインターネットを介して行う事業	会員数 380,321 人 電話サポートで解決 93.4% 電話の後訪問サポート 6.6%	会員サポート	電話・リモートで設定やトラブル解決を行う。 売上高：500 百万円
				コールセンター受託	自社コールセンターを活用し、コールセンター業務を受託。 売上高：185 百万円
グループ売上高合計	5,406 百万円	JPS 単体	3,793 百万円	JPS 単体以外	1,613 百万円

出所：開示情報を元に JPR 作成

JPS のグループ系統図 (JPS 以外は全て JPS の連結子会社)



出所：開示情報を元に JPR 作成

経営理念
企業方針

第4のインフラを支え
最適なスマートライフを！

IoTを支えるスペシャリスト
として信頼の構築

AI、ロボット、VRなど
サポート対象が拡大

家庭から、中小企業、大企業
まで対象を拡大中

人とIoT機器をつなぐサービス

第4のインフラIoTを支える

JPSが取り扱うホームIoT機器は電気・ガス・水道に続く「第4のインフラ」として、重要性をますます高めている。JPSは**1人ひとりのお客様に最適なスマートライフを！**を企業理念としており、ネットワークにつながるIoT機器のトータルサポートを実践しており、サポート対象は家庭から法人、自治体など拡大してきた。

IoTを支える身近なスペシャリスト

JPSは家庭から法人、自治体などサポート先からの信頼を獲得してきたが、基盤となるのは優秀なエンジニア。サポート対応はもちろん、接客態度までアンケートを活用して改善を目指しており、優秀だけでなく**身近なスペシャリスト**として第4のインフラを支える頼れる存在を目指している。

IoTインフラを支え、市場を切り開く、中小企業から大手企業も顧客へ

JPSはパソコンのサポートから事業を展開してきたが、近年はスマートフォン・タブレットからロボットにまで対象を拡大しており、まさにネットワークにつながるあらゆる機器のサポートを目指している。また、法人に対して膨大な量のパソコンやデジタル機器の設定やキッティングなどを全国対応できる体制を強化しており、大企業需要まで対応へ。JPSの事業は働き方改革やGIGAスクール構想など社会貢献にもつながり、IoT機器の活躍の場をスムーズに構築、運用サポートで市場価値を切り開く存在として重要性を高めている。

JPSの経営理念



Japan PC Service

「P（プロフェッショナル）」が
駆けつける「S（サービス）」

技術力や接客力を表す「P（プロフェッショナル）」は、人の体をイメージした「S（サービス）」を土台にしており、あくまで技術が先行するのではなく、人によるサービスの重要性を表すロゴとなっております。

スタッフの十訓

- 1 「最高の接客」、「最高の電話対応」、「最高のお客様対応」
- 2 素直にすぐやる。決して、答えをごまかさない。
- 3 出来ない理由より、できる提案を考える。
- 4 「当たり前」のことを「当たり前」にやり、徹底して継続する。
- 5 常に改善。改善の積み重ねから改革が生まれる。
- 6 日常業務のクリエイティブルーティン化を実行する。
- 7 問題を発見し、解決するチームワークと現場力。
- 8 夢の実現のために、ひとりひとりのキャリアプランを描く。
- 9 自分の短所と同僚の長所を比較して成長する。
- 10 仕事（納期）に厳しく、明るく楽しむ雰囲気づくり。

出所：JPS,中期経営計画（2020～2024年度）

企業理念

1人ひとりのお客様に最適なスマートライフを！

経営理念

私たちは優秀なエンジニア集団では終わりません。
最も身近なスペシャリスト集団として挑戦し続けます。

経営方針

社会に誠実な会社である

社会規範を尊重し正義感を持って
企業活動に取り組みます。

市場価値を切り開く

業界をリードする高い志を持って
新しい価値を創造します。

1人ひとりのホスピタリティ精神が育つ風土

これまでの
事業展開

グループ全体で
まるごとサポート

パソコン中心から
スマートフォン・タブレット
ゲーム機へ

IoT 全般の対応力が強化

IoT 総合サポートサービス

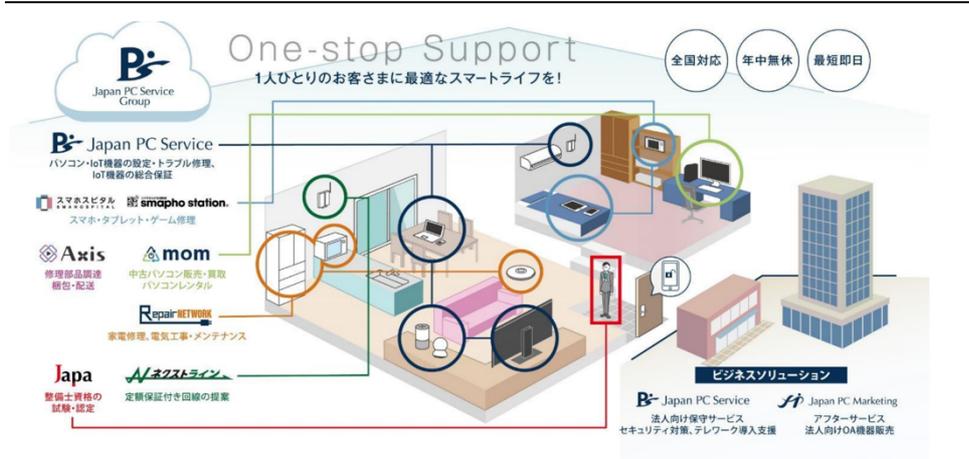
「お家まるごと」、「オフィスまるごと」サポート

JPS はインターネットにつながる様々なホーム IoT 機器のネットワーク設定やトラブルに対して、メーカー・販売店・契約会社を問わず有償で解決する総合サポートサービスを提供している。

M&A を活用したサービスラインナップの拡大

JPS は 2019 年 3 月にスマホスピタルと Axis を買収、2020 年 1 月にはスマホステーションの事業を譲り受け、従来のパソコン中心から、スマートフォン・タブレットやゲーム機などサービスの対象を拡大した。

JPS グループの提供サービス



出所：JPS2020年8月期決算説明資料

JPS グループのサポート対応機器

パソコン	スマートフォン タブレット	周辺機器	ネットワーク機器
<ul style="list-style-type: none"> パソコン本体 Windows Mac 自作パソコン など 各種ソフト Office 年賀状 画像編集 など 	<ul style="list-style-type: none"> スマートフォン タブレット端末 iPhone iPad Android Windows 各種アプリケーション 家電との連携設定 	<ul style="list-style-type: none"> プリンター スキャナー マウス キーボード 外付けHDD Webカメラ など 	<ul style="list-style-type: none"> 無線・有線LANルーター モバイルルーター スイッチングハブ サーバー スイッチ モデム など
デジタル家電	ゲーム機	ロボット	その他
<ul style="list-style-type: none"> エアコン テレビ 録画機 掃除機 洗濯機 冷蔵庫 室外機 電子レンジ カーナビ など 	<ul style="list-style-type: none"> SONY製品各種 Microsoft製品各種 Nintendo製品各種 VR機 など 	<ul style="list-style-type: none"> 会話ロボット 見守りロボット お掃除ロボット 医療代行ロボット 測量作業ロボット RPAソフト ドローン など 	<ul style="list-style-type: none"> 業務用機器 POSレジ 発券機 など HEMS (家庭用エネルギー管理システム)

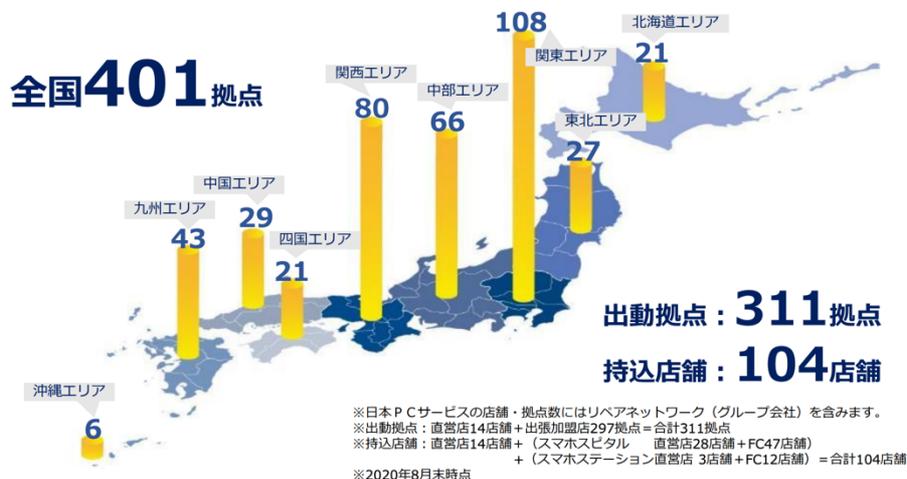
出所：JPS2020年8月期決算説明資料

日本全国でサポート
401 拠点

全国拠点

JPS は都市部を中心に最短即日で訪問サポートを行っている。拠点数は買取・譲り受けによりグループ全体で 104 の持ち込み拠点を含め 401 拠点となり（加盟店を含む）全国対応が可能な体制を構築している。

JPS グループの拠点



出所：JPS2020年8月期決算説明資料

有料訪問サポートで
単独及び提携先も含めて
シェア約 3 割

有料訪問サポートのトップシェア

楽天インサイトが行なった調査によると、2017年1月～2019年4月に利用されたホームIoT関連の有料訪問サポートサービスの提供会社別のシェアにおいて、JPSは20.3%と一位。更に、提携会社を含めると実質的に約3割のシェアを占める。

JPS の業界ポジション

	事業者名	構成比	事業区分
1	日本PCサービス	20.3%	サポートサービス専業
2	J:COM	7.8%	プロバイダー
3	NECパーソナルコンピューター	3.5%	メーカー
4	ケースデンキ	3.2%	家電量販店
	富士通	3.2%	メーカー
6	PCデポ	2.9%	パソコンショップチェーン
	プラネットワークス	2.9%	サポートサービス専業
	ヤマダ電機	2.9%	家電量販店
	ビックカメラ	2.9%	家電量販店
	エディオン	2.9%	家電量販店

出所：JPS社,中期経営計画（2020～2024年度）

顧客満足度 1 位
利用者の満足度も No.1

ブランドイメージ調査

JPS は顧客の評価も高い。2020年4月の日本マーケティング・リサーチ機構による調査では顧客満足度 1 位を獲得。顧客の意見を反映して顧客訪問時に荷物を置く風呂敷・スリッパを持参するなど細やかな取り組みを行っている。

市場における評価



日本 PC サービスのサポートは
ブランドイメージ調査で
顧客満足度 No.1
になりました。 (※2020年4月・日本マーケティングリサーチ機構調査)

調査手法

・調査手法：インターネットでのアンケート調査
「PC修理・トラブル解決」・「IoT 設定・設置」関連の検索キーワードで検索結果に表示された企業9社を競合として顧客満足度調査を実施

調査対象・調査期間・調査企画

・調査対象：日本 PC サービス株式会社
・調査企画：日本マーケティングリサーチ機構
・調査期間：2020年3月10日～2020年4月18日
・調査概要：2020年4月ブランドのイメージ調査

利用者アンケート

お客さまの声をアンケートでいただき、ご意見をサービスに反映しています。当社のサポートスタッフはお客さまのご自宅を備付けたり汚さないよう、訪問時に荷物を置く風呂敷・スリッパを持参しています。この取り組みもお客さまの声をきっかけに始まりました。

<p>■ 取り組み前</p> <p>おはようございます。作業終了後、養生テープの養生を剥がしていただき、お部屋の掃除をお願いいたします。</p>	<p>■ 取り組み後</p> <p>風呂敷を置く際にも敷物を敷いておきました。仕事も早く完了いたしました。</p> <p>靴を置く時に滑って来られた布を敷いておきました。置く際の心配いりません。おかげさまで、気持ちの良いサービスを実感させていただきました。</p>	<p>▼持参した荷物は風呂敷の上に置くよう教育</p> <p>▼スリッパ 風呂敷を持参</p>
---	---	---

出所：JPS2020年8月期決算説明資料

約 700 社の提携先からの紹介で成長加速が期待

提携先の活用

JPS は単独での販路も知名度向上の PR により拡大をはかっているが、提携先も活用して売上を拡大している。提携先は 2020年8月末時点で約 700 社。提携先による各種定額サービスの販売の他、パソコンのキittingや GIGA スクール構想など、IoT 機器導入の際にはまず JPS にサポート依頼が入るなど、提携先での信頼構築の収益寄与が拡大している。

JPS の提携実績

パソコンメーカー	・Dynabook株式会社 ・デル株式会社 ・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 ・株式会社マウスコンピューター など
量販店・パーツ販売系	・株式会社ビックカメラ ・株式会社ベシア電器 ・株式会社マツヤデンキ ・株式会社ヨドバシカメラ など
生活関連サービス系	・ジャパンベストレスキューシステム株式会社 ・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 など
ソフトメーカー系	・ソースネクスト株式会社 ・トレンドマイクロ株式会社 など
ハウスメーカー系	・積水ハウス株式会社 ・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
プロバイダー系	・株式会社オプテージ ・株式会社NTTぷらら ・楽天コミュニケーションズ株式会社 ・ビッグロブ株式会社 など
教育系	・滋慶学園グループ

出所：JPS2020年8月期決算説明資料

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社(以下、JPR)が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPR が信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPR は本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

2020年8月期 連結の業績

売上は前期比で4割近く
上昇

2020年8月期の実績

情報通信業界においては、IoT化やAI技術の活用等に加えて、2020年1月にサポートが終了した「Windows7」の変更による駆け込み需要、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による在宅ワークの普及、及び第5世代移動通信システム（5G）の導入等の結果、当期売上高は5,406百万円（前年同期比37.6%増）、営業利益は120百万円（同93.7%増）、経常利益は117百万円（同55.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は29百万円（同28.3%減）となった。

フィールドサポート事業

法人向けPC・ネットワークの設定保守サポートサービスを拡充させてビジネスソリューションの競争優位性を確立した。また、スマートフォン修理、VR関連機器・ロボットの修理や、IoTスマートホームの設定設置の業務を新たに請負。さらに、周辺事業に関するグループ拡大によりグループシナジーの向上と安定的収益基盤の強化を図った。これらの結果、売上高は4,720百万円（前年同期比40.3%増）となった。

会員サポートセンター事業

JPS会員サービスである「アフターサービス保証」の会員獲得強化により、会員数の増加に努めるとともにロボットコールセンターについてもサポート対象機器の増加に努めてきた。また、コールセンター受託事業により売上拡大を図った。これらの結果、売上高は685百万円（前年同期比21.9%増）となった。

2020年8月期の業績と前年同期比

[単位:百万円]		2019年8月期	2020年8月期
会社全体	売上高	3,927	5,406
	前期比増減	14.2%	37.6%
	営業利益	62	120
フィールドサポート事業	売上高	3,365	4,720
	前期比増減	18.6%	40.3%
会員サポートセンター事業	売上高	562	685
	前期比増減	▲6.3%	21.9%

出所：開示資料よりJPR作成

売上総利益の拡大が顕著

営業利益の拡大は先行投資でなお限定的

なお、潜在的な成長ポテンシャルの営業利益や ROIC への反映は道半ば

四半期業績からの示唆

M&A の効果もあり、業績動向をみると個別四半期では、売上高は、2018年8月期の8-9億円から2020年8月期は四半期で見て15億円程度に拡大し、売上総利益は3.3億円程度から5億円弱までに拡大した。

四半期動向

(単位：百万円、円)

決算期	売上高	売上総利益	販売管理費	営業利益	当期利益	EPS	売上総利益 / 売上高比	販売管理費 / 売上高比	営業利益 / 売上高比	
実績1Q	15/11	1,104	332	322	10	9	30.1%	29.2%	0.9%	
実績2Q	16/02	999	318	350	▲32	▲148	▲112	31.8%	35.0%	-3.2%
実績3Q	16/05	897	331	361	▲30	21	16	36.9%	40.3%	-3.3%
実績4Q	16/08	926	348	375	▲27	▲69	▲52	37.6%	40.5%	-2.9%
実績1Q	16/11	863	338	374	▲36	▲40	▲30	39.1%	43.3%	-4.2%
実績2Q	17/02	888	345	347	▲2	▲1	▲1	38.9%	39.1%	-0.2%
実績3Q	17/05	911	331	339	▲8	▲8	▲6	36.3%	37.2%	-0.9%
実績4Q	17/08	817	335	333	2	▲43	▲32	41.1%	40.8%	0.2%
実績1Q	17/11	842	350	338	12	11	7	41.6%	40.2%	1.4%
実績2Q	18/02	865	372	334	38	28	20	43.0%	38.6%	4.4%
実績3Q	18/05	888	364	365	▲1	▲7	▲5	40.9%	41.1%	-0.1%
実績4Q	18/08	843	363	360	3	▲23	▲16	43.0%	42.7%	0.4%
実績1Q	18/11	879	347	349	▲2	▲6	▲4	39.5%	39.7%	-0.2%
実績2Q	19/02	906	372	340	32	22	14	41.1%	37.6%	3.5%
実績3Q	19/05	896	353	351	2	▲4	▲2	39.4%	39.2%	0.2%
実績4Q	19/08	1,246	490	460	30	29	18	39.3%	36.9%	2.4%
実績1Q	19/11	1,289	486	435	51	27	17	37.7%	33.7%	4.0%
実績2Q	20/02	1,362	522	443	79	43	26	38.3%	32.5%	5.8%
実績3Q	20/05	1,296	448	477	▲29	▲40	▲24	34.5%	36.8%	-2.2%
実績4Q	20/08	1,458	487	468	19	▲1	0	33.4%	32.1%	1.3%

出所：FactSet より JPR 作成

こうしたトレンドを反映し、通期で見ると2020年8月期は、前期比で売上総利益は3.79億円増額となった。しかし、より魅力ある商品の販売拡大等で先行投資がかさんでいるため営業利益の増額は、前期比で58百万円増加の120百万円にとどまっている。これまで見てきた成長ポテンシャルは、売上総利益段階では、反映されているが、営業利益段階ではまだ完全に反映されていないといえる。

ROIC[※]

ROIC については、変動が激しい。2018年8月期よりプラスになっているが、2019年8月期に7%を超えた後、2020年8月期にはM&Aで暖簾が増大したことから、投下資本売上高比が24%と前年度の11%より大きく増えたため、5.5%へと低下した。ROIC においても成長ポテンシャルが反映されている状況といえない。

※投下資本利益率、計算方法等は、巻末参考資料参照

過去の ROIC

	2016.08	2017.08	2018.08	2019.08	2020.08
NOPATマージン	-0.9%	-0.9%	0.9%	0.8%	1.3%
投下資本/売上高	15.1%	20.6%	15.8%	11.0%	24.0%
ROIC	-5.8%	-4.3%	5.8%	7.2%	5.5%

出所：FactSet より JPR 作成

2021年8月期 事業戦略

先行投資を除けば、
実質的には営業利益は
280百万円、営業利益率
にして4.2%

今期の戦略と見通し

JPSは2021年8月期の事業戦略は以下6つを提示している。

- ・定額保証会員サービスの拡大（継続）
- ・ストック型商材およびアフターサービスの強化（継続）
- ・ビジネスソリューション事業の拡大（継続）
- ・IoT・ロボットなど対応機器と提携先の拡大（継続）
- ・事業譲渡による収益基盤の強化
- ・業務のDX化による顧客満足度アップと収益改善

基本的な戦略は継続となるが、新型コロナウイルス問題など事業環境の変化もある中、より一層達成確度は増している。以上の方策により2021年8月期においては、売上高6588百万円、営業利益126百万円の計画となっている。ただし、先行投資が154百万円あるため、実質的には営業利益は280百万円、営業利益率にして4.2%となるともいえる。この数字を見れば、順調に営業利益段階でも成長ポテンシャルが顕在化しつつあるといえよう。

2021年8月期連結予想について

	2020年8月期 (今期実績)	2021年8月期 (通期予想)	前期差
売上高	5,406	6,588	↑ 1,182
売上総利益	1,942	2,727	↑ 784
売上総利益率(%)	35.9%	41.4%	↑ +5.5%
営業利益	120	126	↑ 6
経常利益	117	120	↑ 2
当期純利益	29	40	↑ 11

出所：JPS2020年8月期決算説明資料

先行投資

項目	費用	詳細
埼玉大宮店 移転費用	▲3	・2020年11月移転（パソコン・スマホ修理コラボ店 出店予定）
仙台愛宕橋店 開店費用	▲26	・2020年11月開店（パソコン・スマホ修理コラボ店 出店予定）
浜松店 開店費用	▲17	・2021年8月期中開店（予定）
東京センター 開設費用	▲8	・2021年8月期中（コールセンター開設予定）
会員システム	▲1	・ストック型サービスの会員管理用システム
システム BCP対策	▲2	・BCP対策とは：自然災害、火災など、緊急事態に備えて、事業資産の損害を最小限にし、主力事業の継続、早期復旧を行うための計画
人件費	▲23	・営業人員の増員、および管理職の増員など
先行投資予定費用 小計	▲79	
スマホホスピタル のれん償却費用	▲43	
Axis のれん償却費用	▲6	
スマホステーション のれん償却費用	▲8	
ネクストライン のれん償却費用	▲19	
のれん償却費用 小計	▲75	
合計	▲154	

出所：JPS2020年8月期決算説明資料

中期経営計画
2020~2024
年度

2024年8月期
売上高100億円
営業利益7億円の達成の
確度はたかまっている

目指す姿と移行戦略

中期経営計画（2020~2024年度）の確実性向上、上積みが期待

JPSは2019年12月に、「中期経営目標2020~2024、高成長と株主価値創造力向上の同時達成、成長が加速するホームIoTの総合サポートサービスNo.1の地位に磨きをかける」を開示している。①ホームIoTの総合サポートサービスNo.1の地位に磨きをかける、②ビジネスソリューションにおいて競争優位性の確立を目指す、の二つを追及することが骨子であり、その結果、2024年8月期に売上高100億円、営業利益7億円達成を目指している。

2021年8月期において売上高は約66億円で営業利益率は2%ほどであるが、M&A関係でのれんや手数料、GIGAスクールでのニーズ急騰による営業強化の費用が先行している。また、会員が急増している定額サービスの利益貢献が代理店との関係で期ズレとなる。これらの影響が一巡・平準化した営業利益率の実力は5%程度であると考えられる。更に、好調な定額サービスの会員の上積みにより営業利益率7%の達成度合いは高いと予想される。

JPSの中期経営計画（2020~2024年度）移行戦略と目標

	現状	中期経営目標2020-2024	
	2019年8月期	2020年8月期	2024年8月期
ホームIoT総合サポートサービス 個人向け	全国382拠点をベースに総合サポートサービスNo.1の地位を確立	IoT・ロボット等の対象機器を拡大 定額保証型会員サービス開始 アフタセールスの強化	総合サポートサービスNo.1を盤石化し 5G/IoTの高成長を享受
ビジネスソリューション 法人向け	ホームIoT総合サポートサービスの強みを活かしたトラブル対応や設定サービス等展開	相互シナジー リソース不足の補完・資源の一元管理・脅威対策・働き方改革支援 5G・IoT・ロボット活用を支援	ビジネスソリューションにおける競争優位性を確立
財務目標	先行投資状態 売上高39億円 営業利益0.6億円	投資回収&投資継続 売上高51億円 営業利益1億円	高成長と株主価値創造力の両立 売上高100億円 営業利益7億円

出所：JPS 中期経営計画（2020~2024年度）

中期経営計画で
実行されるこれから
の戦略と
今後の見通し

提供サービス増加による
おうちまるごとサポート

定額保証増加による
ストック売上の増加が期待

会員数は順調に増加

働き方改革、在宅ワーク推
進をサポート

GIGA スクール構想の
推進サポート

ホーム IoT 総合サービスの展開

定額保証型サービスがより拡大

JPSは収益拡大・安定化を目指し定額サービスの導入を進めてきた。2020年8月には従来のアフターサービス保証とパソコン総合保証の Revert を発展させた「e-おうち保証」をリリース。また、スマホ保険付きのワイヤレスゲート Wi-Fi の月額サービス、2021年8月期中には中古端末に対応した定額保証も開発予定としており、約700社の既存の提携先にも提供予定。更に、機器の連絡サービスも開発中であり、合併会社として取り込んだ日本 PC マーケティングとの機器提供からその後の JPS グループでのアフターサポートとシナジーの拡大も考えられ、より一層の顧客囲い込みとストック型商材の拡充による収益安定化が期待される。

ストック型商材の拡充

定額保証サービス	ウイルス対策ソフト	保証・定期入れ替え付 レンタルサービス	サポート・保証付 回線
電話・リモート使い放題 最大年2回の保証  月額：980円～ e-おうち保証のほか、 定額会員サービスの提案	スポット販売 3年版：13,000円  月額：500円 (3年継続で18,000円) 退会率の低い ウイルス対策ソフトを サブスク形式で提供	パソコン販売から レンタルへ  開発中 保証・定期機器入れ替え付 パソコン・ルーター 月額レンタル	自社光コラボ (開発中) Japan PC Service  ネクスト光 月額：4,980円～ 魅力的なオプションを付帯 回線見直し提案

スポット商材から、ストック型商材の提案へ！

出所：JPS2020年8月期決算説明資料

会員数の急伸

定額保証の新サービスの導入により会員数は2019年8月期の約14,400名から2020年8月期には約35,000名と爆発的に増加しており、これには提携先での販売も大きく貢献している。今後は、会員管理システムの構築により、会員は加入している保証の管理や追加サービス購入が可能となり、JPSのお家まるごとサポートがプラットフォームとして本格化していく。

ビジネスソリューションの展開

法人向けサービスの拡充

JPSは法人向けにもまるごとサポートを提供しており、働き方改革とコロナウイルス問題による在宅ワークの急増により法人向けビジネスが増加した。コロナウイルス問題は個人向け事業としてはマイナス効果であるが、法人向けビジネスがマイナス効果の打ち消し以上に働いた。JPSのこれまでのサポート実績により、法人のIoT機器更新や導入に際し大手企業から頼られる存在として地位を確立しはじめており、企業以外でもGIGAスクール構想におけるIoT機器サポートでも営業マンパワーが不足するほど需要が増加している。

JPS の法人向けサービス

法人向けストック型サービスの拡大

業務効率化・情報セキュリティなど
法人に特化した定額で提供



- ・クラウドサービスの販売・導入
- ・セキュリティ対策ソフト
- ・データバックアップサービス
- ・法人向け自社光コラボの提供
- ・法人保守サービス「ぼそBIZ」など

キッティング市場のシェア拡大

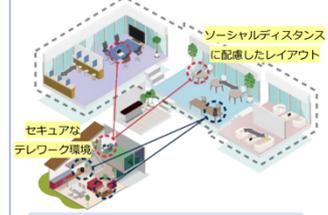
GIGAスクール構想で需要拡大
キッティングセンターの多拠点化



- ・日本全国に複数拠点を構え、大規模のキッティングにも対応。
- ・テレワーク導入支援、GIGAスクール構想導入支援を拡大

オフィスまるごとサポートの開始

オフィス縮小・サテライトオフィス
設置時のコンサルティング



- ・レイアウト見直し、内装デザイン
- ・内装工事、電気工事、什器販売
- ・ITインフラ・OA機器の提案
- ・セキュリティ対策
- ・引越しや物件手配も対応

出所：JPS2020年8月期決算説明資料

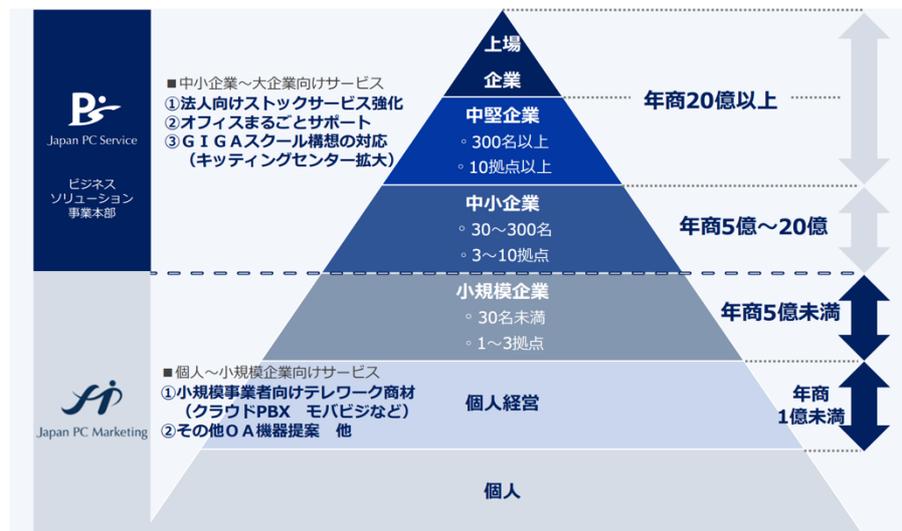
中小企業への対応は 日本 PC マーケティング

日本 PC マーケティングとの連携

JPS は大手企業の対応で逼迫しており、中小企業向けの対応は合併企業である日本 PC マーケティングが担っている。日本 PC マーケティングは OA 機器の販売が中心ではあるが、JPS が狙うのはあくまでも機器導入や導入後の保証などサポートによるストックビジネスの積み上げであり、機器販売の売上拡大は保守的に見ている。ただし、これまで述べてきた通り、JPS の信頼蓄積は確実に積み上がっており、中小企業向けの機器販売においてもトップクラスとなるポテンシャルを秘めている。

JPS の法人ターゲット棲み分け

日本PCマーケティングと連携し、ビジネスソリューション事業の更なる強化



出所：JPS2020年8月期決算説明資料

分業体制により需要確保

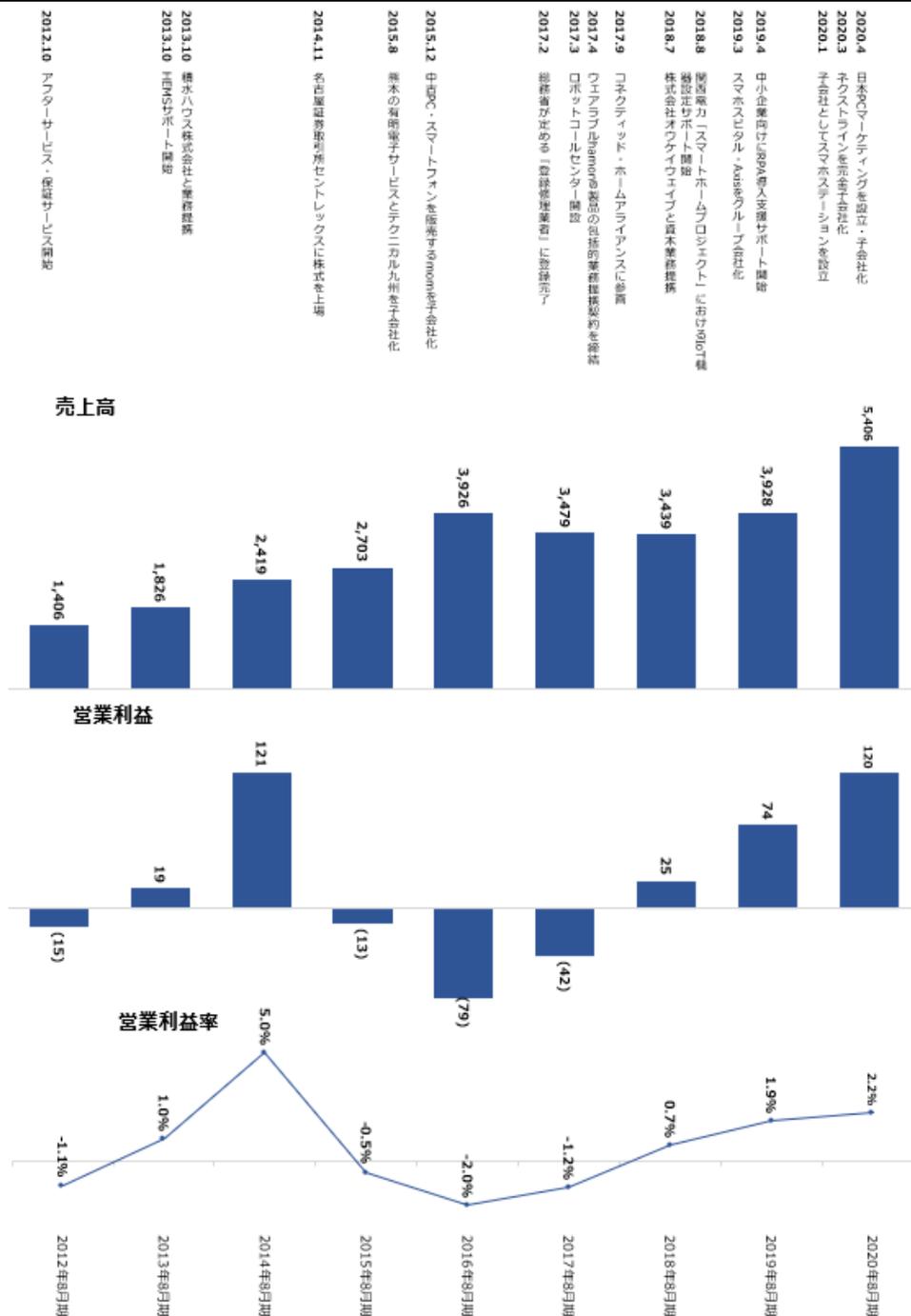
個人~中小企業 ~大企業とあらゆるユーザーのIoT機器をサポート

長期業績推移

M&A と先行投資により売上拡大と利益率改善を目指す

2003年にフィールドサポート事業を開始してから、上場後には積極的 M&A を活用して事業の積極的な拡大により売上を拡大させてきた。現状は損益よりも事業機会の確保を優先しており、M&A によるのれんやサポート拠点の設置などにより損益は今後の投資効果刈り取りにより上昇する見込み。

長期業績推移



出所：開示情報を元に JPR 作成

株主価値推計

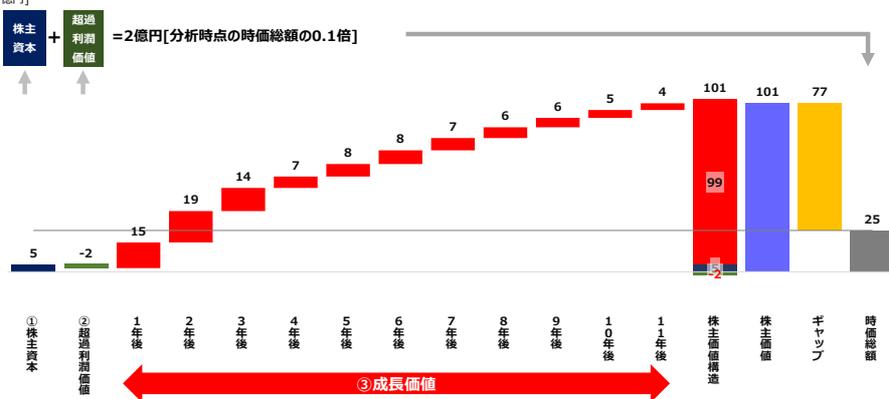
超過利潤法¹による株主価値推計

中計達成と……事業リスク低減により約4倍のアップサイドの可能性

これまで説明から、JPSの中期計画である2024年8月期売上高100億円、営業利益7億円の達成確度は、ストック型ビジネスの安定拡大、先行投資の一巡と刈り取りにより確実と思われる。以上をふまえて2025年8月期以降は徐々に成長率が低下するが、営業利益率は一定、投下資本売上高比率は規模のメリット享受、暖簾の償却が進む前提で現状の24%から15%へ低下する前提、WACCはストック化の進展によって6.5%程度になる前提で、超過利潤法で株主価値を推計した。結果として株主価値は現時点の時価総額の約4倍の101億円と推計された。

超過利潤法による株主価値構造とバリューギャップ分析(時価総額は12月22日終値ベース)

[単位: 億円]



	今期	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	6年後	7年後	8年後	9年後	10年後	11年後
	2021.08	2022.08	2023.08	2024.08	2025.08	2026.08	2027.08	2028.08	2029.08	2030.08	2031.08	2032.08
売上高	66	76	87	100	115	132	152	170	186	200	213	223
営業利益	1.3	3.0	5.2	7.0	8.0	9.2	10.6	11.9	13.0	14.0	14.9	15.6
営業利益率	1.9%	4.0%	6.0%	7.0%	7.0%	7.0%	7.0%	7.0%	7.0%	7.0%	7.0%	7.0%
売上高成長率	21.9%	14.9%	14.9%	14.9%	14.9%	14.9%	14.9%	11.9%	9.6%	7.6%	6.1%	4.9%
NOPATマージン	1.3%	2.8%	4.1%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%	4.8%
投下資本売上高比率	24.0%	24.0%	23.1%	22.2%	21.3%	20.4%	19.5%	18.6%	17.7%	16.8%	15.9%	15.0%
WACC	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%
ROIC=NOPATマージン÷投下資本売上高比率	5.5%	11.5%	18.0%	21.8%	22.7%	23.7%	24.8%	26.0%	27.4%	28.8%	30.4%	32.3%
ROIC/WACC (1円の元手で創出する価値)	¥0.8	¥1.8	¥2.8	¥3.4	¥3.5	¥3.7	¥3.8	¥4.0	¥4.2	¥4.4	¥4.7	¥5.0
NOPAT	1	2	4	5	6	6	7	8	9	10	10	11
投下資本×WACC	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
超過利潤	-0	1	2	3	4	5	5	6	7	8	8	9
超過利潤 = NOPAT - 投下資本×WACC	-0	1	2	3	4	5	5	6	7	8	8	9
各年で創出する価値	-2	16	21	17	9	10	12	11	11	10	9	8
ディスカウントレート	100%	94%	88%	83%	78%	73%	69%	64%	60%	57%	53%	50%
超過利潤の現在価値	-2	15	19	14	7	8	8	7	6	6	5	4
投下資本① 元手	16											
超過利潤価値 (今期の超過利潤の永久価値) ②	-2											
成長価値 (超過利潤の増加分の現在価値) ③												
非事業資産価値④	1											
企業価値 = ①+②+③+④	113											
有利子負債等	-12											
株主価値	101											

出所: JPR 作成

¹ 超過利潤法についての詳しい説明は、巻末補足資料～ROIC・超過利潤で見た企業価値評価法を参照されたい。

2. 企業概要

会社概要

会社概要

会社名	日本 PC サービス株式会社 (英語表記: Japan PC Service Co., Ltd.)
設立年月	2001年9月
代表取締役	家喜 信行
本社所在地	大阪府吹田市広芝町 9-33
資本金	3億6,005万円(2020年8月31日現在)
従業員	534人(グループ全体、2020年8月31日現在)
決算期	8月
主要事業	パソコン総合サービス、パソコントラブル解決サービス、他
上場証券取引所	名古屋証券取引所セントレックス [証券コード: 6025]
出所: 開示情報を元に JPR 作成	

沿革

年	月	内容
2001年	9月	有限会社マネージメントクリエイティブを設立
2003年	7月	株式会社に改組するとともに、事業目的をパソコンの修理、販売等に変更
2003年	9月	パソコンに係る解決等(パソコン総合サービス、現フィールドサポート事業)を開始
2004年	7月	ジャパンベストレスキューシステム株式会社とパソコン総合サービスに係る業務提携を締結
2006年	4月	株式会社東芝とパソコン総合サービスに係る業務提携を締結
2008年	1月	商号を日本 PC サービス株式会社に変更
2008年	8月	株式会社ヨドバシカメラとパソコン総合サービスに係る業務提携を締結
2009年	3月	本社にコールセンターを開設(現会員サポートセンター事業を開始)
2010年	4月	パソコン総合保証『ばそんぼ』サービスを開始
2010年	5月	パソコンの会員制電話/リモートサポート『ばそQ』サービスを開始
2012年	10月	会員制電話/リモートサポート・無償保証期間延長等の『アフターサービス保証』を開始
2013年	10月	積水ハウス株式会社と HEMS ² 及び家庭内ネットワークにおけるトラブルサポートに係る業務連携
2014年	11月	名古屋証券取引所セントレックスに株式を上場
2015年	7月	シンガポールの V SYSTEM PTE LTD (現・連結子会社) の株式取得
2015年	8月	有限会社有明電子サービスの全株式取得、テクニカル九州株式会社(現・連結子会社、2017年6月リペアネットワーク株式会社に社名変更)の全株式取得
2015年	12月	株式会社 mom (現・連結子会社) の全株式取得
2016年	5月	テクニカル九州株式会社(吸収合併存続会社、現・リペアネットワーク株式会社)と有限会社有明電子サービス(吸収合併消滅会社)を吸収合併の方式により合併
2019年	3月	株式会社スマホスピタル及び株式会社 Axis の株式を取得(現・連結子会社)
2020年	1月	子会社としてスマホステーション株式会社を設立。同子会社が(旧)スマホステーション株式会社より事業を継承
2020年	3月	株式会社ネクストラインを完全子会社化
2020年	4月	日本 PC マーケティング株式会社を設立・子会社化
2020年	5月	特定非営利活動法人パソコン整備士協会理事長に代表取締役 家喜信行氏が就任
2020年	7月	IoT 機器の定額保証『e-うち保証』を開始
2020年	8月	第三者割当増資を実施 株式会社スマホスピタル及び株式会社 Axis を完全子会社化
2020年	11月	宮城県仙台市若林区にパソコン修理及びスマホ修理のコラボ店を初出店 埼玉県さいたま市同区内にパソコン修理及びスマホ修理のコラボ店をリニューアルオープン
出所: 開示情報を元に JPR 作成		

² HEMSとは、「Home Energy Management System (ホーム エネルギー マネジメント システム)」の略。家庭で使うエネルギーを節約するための管理システム。家電や電気設備とつないで、電気やガス等の使用量をモニター画面等で「見える化」したり、家電機器を「自動制御」する。政府は2030年までに全ての住まいにHEMSを設置することを目指しています(平成24年「グリーン政策大綱」(内閣官房 国家戦略室))。

3. GCC 経営™ および経営デザインシートによる可視化

GCC 経営™ による構造化

JPS の GCC 経営™ による価値創造力の可視化

大きな流れで三つの視点で整理すると以下ようになる。

Growth : 少子高齢化社会による需要増大や 5G 導入の影響によりさらなるホーム IoT 市場の成長に期待できる。市場拡大による三つの戦略を提供することによって売り上げの高成長の実現を目指す。

Connection : 顧客とのつながり、提携先企業とのつながりの強化により、開発コスト・営業コストの抑制、規模のメリットの追求することによる利益率の増大が期待できる。

Confidence : 会員制の定額保証型ストック収入ビジネスの進展により事業リスクの軽減と信頼性の向上が期待できる。

以上について、より詳細に構造化を試みたのが以下の図である。

JPS の GCC 経営™ による価値創造力の構造化



出所：JPR

経営デザインシート

経営デザインシートとは

経営デザインシートとは、内閣府知的財産戦略推進事務局が作成した「知財が企業の価値創造メカニズムにおいて果たす役割を的確に評価して経営をデザインするためのツール」である*。社会・経済環境が、安定的なモノの供給が市場を牽引する 20 世紀型から、体験や共感を求めるユーザーの多様な価値観が市場を牽引する 21 世紀型へと変化する中、経営の牽引力の源泉となる知財が果たす役割は増大しており、そのような動きを見える化するために各界の識者・実務家の英知をベースに開発され、2018 年 6 月に公表された。経営をデザインするための最先端の知見が凝縮されたフレームワークといえる。企業が持続的に成長するために、将来の経営基盤となりえる価値創造メカニズムを可視化し、デザインするためのシートであり、企業における活用事例も増加している。この 1 枚で、時間軸を意識した企業の経営を俯瞰することができ、「資源」と「ビジネスモデル」と「価値」の関係性を意識することが容易になる。

企業がユーザーの多様な価値観に訴求するためには、価値創造のメカニズムを機動的・継続的にデザインしてイノベーションを創出すること、そのために知財が価値創造のメカニズムにおいて果たす役割を的確に評価することが期待される。経営デザインシートの考え方で経営戦略の整理がおこなうことができる企業は、21 世紀型のロジックにおいて、もれなく戦略が構築されていると考えることができる。JPS についても次ページのように統合的に整理が可能となった。

* https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/keiei_design/index.html 参照。

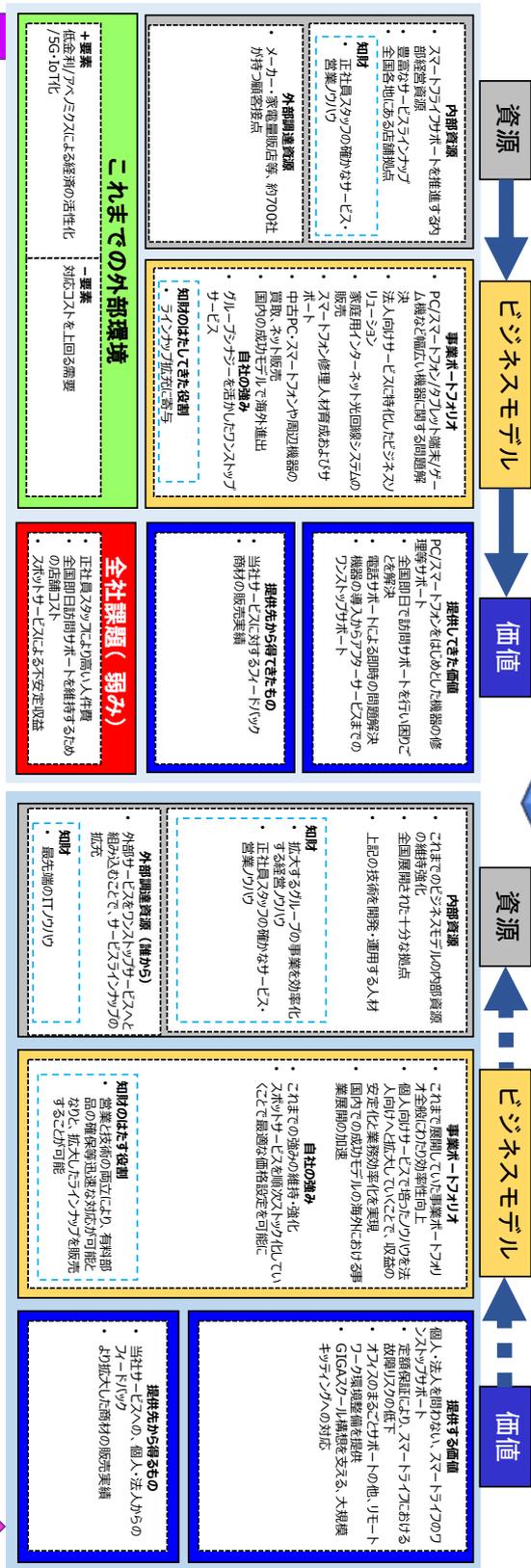
JPSの経営デザインシートでの整理

自社の目的・特徴

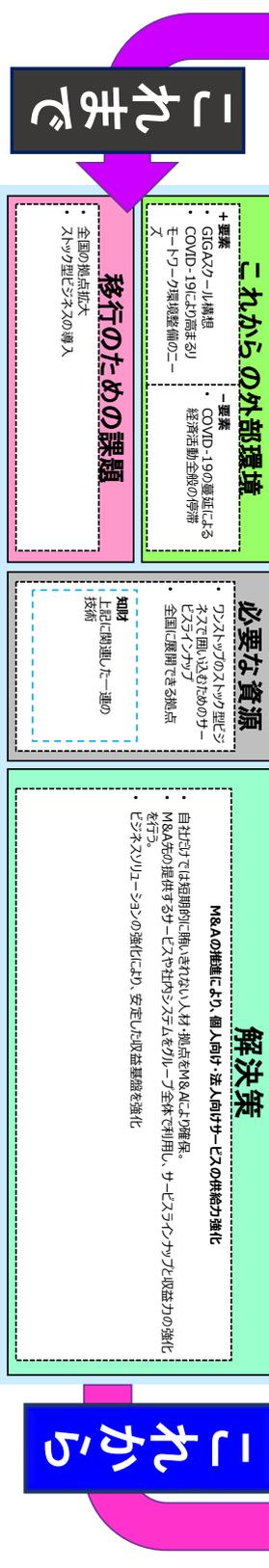
インターネットにおける様々なホラーAOTの機器のネットワークを設定し、メーカー・販売店・契約会社を問わず、有償サービスで解決する総合ホラーサービスを提供し、IoT・ロボット等の機械の拡大・定額保証型サービスへの転換、7*24ホラーサービスの強化を推進する。また、インターネットを介したM&A事業の活用により、5G・IoTの本格的な導入による市場拡大の恩恵を享受していく体制の強化を目指す。

経営方針

IoT型サービスの割合を高め収益安定化を目指す。業種向けには、業種内のIoT機器全体のネットワークを総合的に保証する定額会員型サービスを提供する。法人向けには、「IT専門部門のソリューション導入」を支援する「クラウドサービス・クラウド構築支援」及び「IP導入」等により働き方改革」支援等を強化していく。



「これから」の姿への移行のための戦略



出所：JPR 作成

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社(以下、JPR)が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

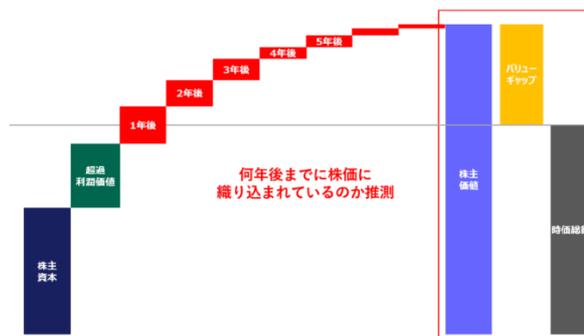
巻末補足資料

ROIC 超過利潤で 見た企業価値 評価法

超過利潤分析のフレームワーク

超過利潤もしくは、経済付加価値は、東京証券取引所の第5回企業価値向上表彰で大賞となった花王株式会社が導入するなど、世界的に企業価値を推計する指標として普及している。超過利潤による計算では、企業価値を投下資本、超過利潤価値、成長価値、非事業資産の4つの分解し、より深く企業価値の創出構造を理解することが可能となる。時価総額が理論的な株主価値より大きければ、割高の可能性、低くければ割安の可能性を示唆する。各年度別の企業価値への貢献を次の図のようにビジュアル化することが可能である。次の図では株主資本=投下資本+非事業資産-有利子負債等として試算し、よりシンプルに示している。このようにすると何年後までの成長が株価に織り込まれているのかも推測可能である。

超過利潤による企業価値分解



出所：JPR

超過利潤は、利用している投下資本に対して、投資家の満足するリターンを超えた利益を推計する。その現在価値が「超過利潤価値」となり、超過利潤が成長していく場合は、「成長価値」となる。また、事業に利用されていない資産を非事業資産価値として加算し、理論的な企業価値を推計する。理論的にはディスカウントキャッシュフロー法（DCF法）と超過利潤による企業価値推計値は同じになる。本レポートでは、簡易的に次のように計算した数値を用いて超過利潤を計算している。

$$\begin{aligned} \text{超過利潤} &= \text{税引き後営業利益 (NOPAT マージン)} - \text{投下資本} \times \text{加重平均資本コスト} \\ \text{税引き後営業利益 (Net Operating Profit After Tax: NOPAT)} &= \text{営業利益} \times (1 - \text{実効税率}) \\ \text{投下資本} &= \text{総資産} - \text{非事業資産価値} - \text{有利子負債以外の流動負債} \\ \text{非事業資産価値} &= \text{売上高の 10\% を超える現預金} + \text{短期有価証券} + \text{投資有価証券} + \text{繰り延べヘッジ} \\ &\quad + \text{損益} + \text{土地再評価額金} + \text{為替調整勘定} \\ \text{加重平均資本コスト} &= \text{税引き後有利子負債利率} \times (D / (E + D)) + \\ &\quad \text{株主資本コスト} \times (E / (D + E)) \\ \text{株主資本コスト} &= 0.5\% + 5\% \times \beta \\ \beta &= \text{TOPIX と対象企業株価の 5 年間の日次リターンの一重回帰式の傾き} \\ E &= \text{計算時点での時価総額} \\ D &= \text{計算時点での直近決算の短期有利子負債} + \text{固定負債} + \text{少数株持ち分} \end{aligned}$$

ディスクレーム

本レポートは、株式会社ティー・アイ・ダヴリュ/株式会社アイフィスジャパン（以下、発行者）が、「ANALYST NET」のブランド名（登録商標）で発行するレポートであり、外部の提携会社及びアナリストを主な執筆者として作成されたものです。

- 「ANALYST NET」のブランド名で発行されるレポートにおいては、対象となる企業について従来とは違ったアプローチによる紹介や解説を目的としております。発行者は原則、レポートに記載された内容に関してレビューならびに承認を行っておりません（しかし、明らかな誤りや適切ではない表現がある場合に限り、執筆者に対して指摘を行っております）。
- 発行者は、本レポートを発行するための企画提案およびインフラストラクチャーの提供に関して対価を直接的または間接的に対象企業より得ている場合があります。
- 執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは、本レポートを作成する以外にも対象会社より直接的または間接的に対価を得ている場合があります。また、執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは対象会社の有価証券に対して何らかの取引を行っている可能性あるいは将来行う可能性があります。
- 本レポートは、投資判断の参考となる情報提供のみを目的として作成されたものであり、有価証券取引及びその他の取引の勧誘を目的とするものではありません。有価証券およびその他の取引に関する最終決定は投資家ご自身の判断と責任で行ってください。
- 本レポートの作成に当たり、執筆者は対象企業への取材等を通じて情報提供を受けておりますが、当レポートに記載された仮説や見解は当該企業によるものではなく、執筆者による分析・評価によるものです。
- 本レポートは、執筆者が信頼できると判断した情報に基づき記載されたものですが、その正確性、完全性または適時性を保証するものではありません。本レポートに記載された見解や予測は、本レポート発行時における執筆者の判断であり、予告無しに変更されることがあります。
- 本レポートに記載された情報もしくは分析に、投資家が依拠した結果として被る可能性のある直接的、間接的、付随的もしくは特別な損害に対して、発行者ならびに執筆者が何ら責任を負うものではありません。
- 本レポートの著作権は、原則として発行者に帰属します。本レポートにおいて提供される情報に関して、発行者の承諾を得ずに、当該情報の複製、販売、表示、配布、公表、修正、頒布または営利目的での利用を行うことは法律で禁じられております。