

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

日本P Cサービス

6025 名証ネクスト市場

企業情報はこちら >>>

2025年11月26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>

目次

■要約	01
1. 2025年8月期の業績概要	01
2. 2026年8月期の業績見通し	01
3. 今後の注力施策	01
■事業内容	02
■業績動向	05
1. 2025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. 2026年8月期の業績見通し	08
2. 重点施策	08
3. ビジョン	10
■株主還元方針	10

要約

2026年8月期はブランド想起向上と顧客接点拡大のための戦略的投資を実施

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、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42万件の各種サポートを全国に構築した380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900社を超える（2025年8月末時点）。

1. 2025年8月期の業績概要

2025年8月期の連結業績は、売上高で前期比9.0%増の6,828百万円、営業利益で同14.7%減の99百万円となった。ほぼすべての事業区分で増収となり、なかでもDX支援及び修理・保守サポートなど法人DXサポートの受注好調により、売上高は期初計画を達成した。営業利益は、新規出店や計画外の大型業務受託案件を受注したことに伴う人的先行投資費用が増加したことや、法人向けサービスの営業体制を強化したこと、法人DXサポート案件の一部期ズレが発生したことなどにより、期初計画比・前期比ともに下回った。

2. 2026年8月期の業績見通し

2026年8月期の連結業績は、売上高で前期比8.4%増の7,400百万円、営業利益で同39.5%減の60百万円を見込んでいる。売上高は法人DXサポートや代行・設定サービスなどを中心にほぼすべての事業区分で増収を見込む。一方、営業利益は売上構成比の変化による売上総利益率の低下に加えて、認知率30%プロジェクト始動による広告宣伝費の増加（1.5億円増）などにより減益となる見通しだ。同社はデジタル機器のトラブル解決等のサポート会社としてマーケットリーダーの地位確立を目指しており、現在10%台前半にとどまっている同社ブランドの認知率を2030年までに30%以上に引き上げることを目指している。認知向上を通じて“最初に選ばれる存在”としての地位を確立し、集客力・ブランド力・提携開拓力・採用力を強化し、その上で会員獲得にもつなげていく戦略だ。テレビCMと合わせてホームページやLINEを通じた無料会員の獲得も進めていく。

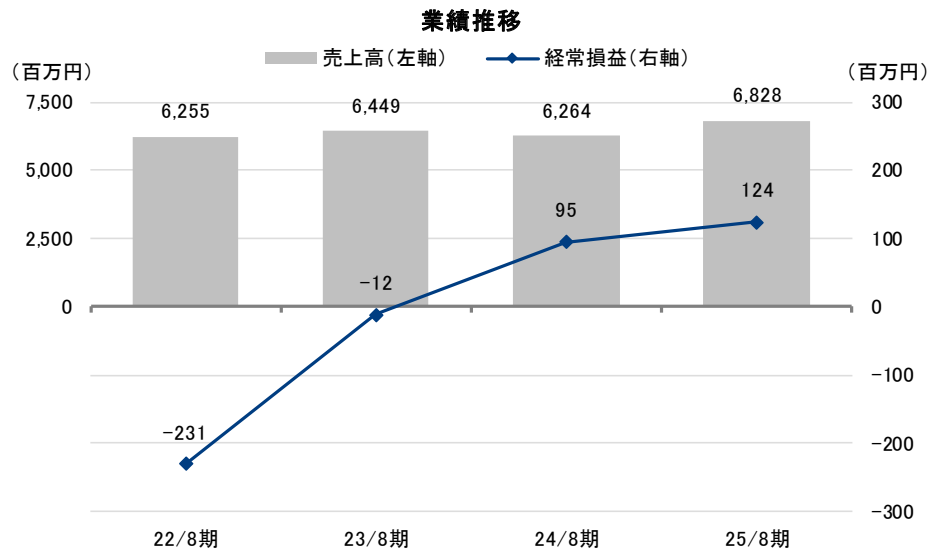
3. 今後の注力施策

今後の主な注力施策として、個人市場向けには認知率30%プロジェクトによるブランド力向上と集客強化を軸に、無料会員の獲得並びに顧客の多様なニーズに合わせた料金プランの導入によりLTV向上に取り組み、会員サポートサービスの拡大を図っていく。法人市場向けには業務提携を通じてサポート領域の拡大（EV充電設備の取付・設置工事を開始）や、SOHO・中小企業向けDXサポートサービスの拡大を推進するほか、継続収益型サービス（定額会員サービス、コールセンター受託）を強化する戦略だ。デジタル機器の技術進化が続くなか、トラブルが発生した場合のサポート体制の重要性は高まっており、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。

要約

Key Points

- ・ 2025年8月期は法人向けサービスの好調により売上高・経常利益が過去最高を更新
- ・ 2026年8月期は広告宣伝費の増加で一時的に減益となる見通し
- ・ デジホプラットフォームを強化し、デジタルインフラ支援の拡大と新規事業育成を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業内容

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

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。

日本PCサービス | 2025年11月26日 (水)

6025 名証ネクスト市場 | <https://www.j-pcs.jp/ir/>

事業内容

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		KPI (25/8期)
			(24/8期)	(25/8期)	
フィールド サポート事業	駆けつけサポート	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%	40.9%	対応件数60,434件 (個人59.8%、 法人40.2%) 平均単価32,196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%	6.3%	対応件数30,675件 平均単価13,998円
	キitting	IT機器のキitting・センドバック保守	7.4%	7.6%	-
	店舗持込サポート	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%	15.1%	対応件数113,503件 (個人9割以上) 平均単価9,066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%	9.6%	-
	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%	13.3%	会員381,252名、 保証・保険付き 会員308,803名、 小規模法人向け 保守・保険付き 会員433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%	7.3%	電話・リモート サポート17万件

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4割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(2025年8月末時点で15店舗。以下同)または加盟店(256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83.9%)で、Web等を通じた自社集客が57.8%を占め、残りが提携先からの紹介案件となる。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。

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、2025年8月期の平均売上単価は約1.4万円であった。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(34店舗)及びFC店(75店舗)で展開しているほか、大手通信事業者にて公式スマホ修理窓口の運営受託なども行う。店舗持込みの年間対応件数は約11万件※(うち個人向けが9割以上)で、自社集客が99.7%を占める。1件当たりの平均売上単価は約1万3千円で、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、パーツ品なども販売している。

※ 直営店とFC店の合算件数。

日本PCサービス | 2025年11月26日(水)
6025 名証ネクスト市場 | https://www.j-pcs.jp/ir/

事業内容

(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っている。

同事業における2025年8月末の会員数は、個人向けが690千件（会員サービス381千件、保証・保険付きサービス308千件）、小規模法人向け保険付き保守サービスが433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98.5%と大半を占め、小規模法人向けについては逆に自社サービスの比率が93.3%を占めている。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「LAVIEプレミアムサービス」等。

会員サービスと月額料金

	これまで	現在
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)	デジタルホスピタル 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 月額 3,300円(税込)
	自社・店舗持込 なし	あんしんスマサポ スマホ・パソコン・ゲーム機修理割引 通信端末修理保険（特典） 他 2プラン展開 月額 500円(税込) ~
法人向け	e-おうち サポート付きネット回線 お家の環境/用途にあわせて選べるネット回線/電話・リモートサポート/パソコン・スマホ・ゲーム機保証 他 月額 5,500円(税込) ~	
	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	デジタルホスピタル BIZ 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 PC1台から加入可 月額 1,650円(税込)
	ぱそBIZ パソコンビジネスコンシェルジュ 従業員50名以下の企業対象 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	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

出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2025年8月期は法人向けサービスの好調により 売上高・経常利益が過去最高を更新

1. 2025年8月期の業績概要

2025年8月期の連結業績は、売上高で前期比9.0%増の6,828百万円、営業利益で同14.7%減の99百万円、経常利益で同31.1%増の124百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同79.1%減の22百万円となった。

2025年8月期連結業績

(単位：百万円)

	24/8期		期初計画	25/8期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	6,264	-	6,800	6,828	-	9.0%	0.4%
売上総利益	2,416	38.6%	2,652	2,457	36.0%	1.7%	-7.3%
販管費	2,300	36.7%	2,448	2,358	34.5%	2.5%	-3.7%
営業利益	116	1.9%	204	99	1.5%	-14.7%	-51.4%
経常利益	95	1.5%	184	124	1.8%	31.1%	-32.3%
特別損益	46	-	-	-33	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	106	1.7%	120	22	0.3%	-79.1%	-81.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は法人向けDXサポート領域でのキitting受託やGIGAスクール端末の修理・保守サポート案件が好調に推移するなどほぼすべての事業区分で増収となり、2期ぶりに過去最高売上を更新した。利益面では、売上構成比の変化や新規出店・移転(9店舗出店)及び計画外の大型業務受託による人的先行投資を実施したことにより売上総利益率が同2.6ポイント低下したこと、また販管費が法人向け営業体制の強化並びにキャッシュレス決済の導入拡大に伴う決済手数料の増加など前向きな投資を実施したことで同57百万円増加したため、営業利益は若干の減益となった。一方、経常利益は貸倒引当金戻入額37百万円^{※1}を営業外収益として計上したこともあって5期ぶりに過去最高益を更新^{※2}した(前期は貸倒引当金繰入額14百万円を計上)。また、前期は特別利益として、子会社株式売却益61百万円を計上したが、当期は減損損失など特別損失33百万円を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は減益となった。

^{※1} 与信残高の見直しにより、過年度に計上した引当金の一部を戻入した。

^{※2} 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。

期初計画比で見ると、売上高は計画を達成したものの、段階利益は計画を下回った。営業利益で約1億円下回ったが、法人向けDXサポート案件で一部期ズレが発生したことや、計画外の大型業務を受託し人的先行投資を実施したことが主因だ。大手通信事業者での公式スマホ修理窓口の運営受託で、当初は3店舗の受託のみであったが、サービス品質が評価されて受託店舗数が7店舗まで拡大した。1店舗当たり2～3人の専門スタッフが常駐するため、スタッフの採用・育成のための期間(約3ヶ月)や関連費用、人件費等で約0.3億円の費用増要因となった。各店舗のサービス開始以降の収益は初月から黒字となっており(13店舗は2026年8月期第2四半期に稼働開始)、2026年8月期には増益に寄与する見通しだ。

業績動向

事業別売上高

(単位：百万円)

	23/8期	24/8期	25/8期	増減額
フィールドサポート事業	5,209	4,939	5,426	486
駆けつけサポート	2,865	2,682	2,791	108
代行設定サポート	420	366	429	62
キッティング	415	465	518	53
店舗持込サポート	975	908	1,029	121
その他	531	516	657	140
会員サポートセンター事業	1,239	1,324	1,401	76
会員サポート	943	939	905	-33
コールセンター受託	296	385	496	110
合計	6,449	6,264	6,828	563

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486百万円増の5,426百万円となり、このうち主力の駆けつけサポートは同108百万円増の2,791百万円と2期ぶりに増収に転じた。駆けつけサポートの対応件数は同0.7%減の6.0万件と伸び悩んだが、平均単価の高い法人向けの比率が上昇したことが増収要因となった。

代行設定サポートは前期比62百万円増の429百万円、キッティングは同53百万円増の518百万円といずれも10%台の増収率となった。2025年10月のWindows10サポート終了を控えて、法人向けで複数拠点のパソコン入替需要が発生するなど好調に推移した。店舗持込サポートは前期比121百万円増の1,029百万円と増収に転じた。対応件数が同4.3%減の11.3万件に減少したものの、平均単価の高い法人向けの比率が上昇したことが増収要因となった。また、新規出店を積極的に実施し、期末の直営店舗数が前期末比7店舗増の49店舗に拡大したことも増収に寄与したと見られる。その他売上は同140百万円増の657百万円となった。IoTマーケティングによる法人向けパソコン、タブレット端末の修理・保守サービスの売上増加が主因だ。

(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76百万円増の1,401百万円と着実に増加した。このうち会員サポートは同33百万円減の905百万円となった。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。前期途中から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2.7%減の38.1万件、保証・保険付きサービスが同12.0%増の30.8万件に、小規模法人向け保険付き保守サービスが同13.4%増の433社※となった。コールセンター受託は法人向けサポート案件の新規獲得により同110百万円増の496百万円と順調に増加した。

※ 定額保守サービス「ばそBIZ」(50名以下の法人向け)等の契約社数。

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

2025年8月期末の連結財務状況は、資産合計が前期末比199百万円増加の2,299百万円となった。流動資産で売掛金が69百万円、商品が91百万円それぞれ増加し、固定資産ではのれんが27百万円減少し、新規出店に伴い有形固定資産が29百万円、差入保証金が44百万円それぞれ増加した。負債合計は同188百万円増加の2,023百万円となった。有利子負債が107百万円増加したほか、買掛金が42百万円、未払金が58百万円増加した。純資産は同10百万円増加の276百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益22百万円の計上により利益剰余金のマイナスが240百万円まで縮小した。

自己資本比率は前期末比0.6ポイント低下の12.0%と依然低水準で、有利子負債比率も有利子負債の増加により370%台まで上昇した。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早期に解消し、自己資本比率30%、有利子負債比率200%を目安としていく考えだ。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/8期末	23/8期末	24/8期末	25/8期末	増減額
流動資産	1,600	1,484	1,670	1,833	163
（現金及び預金）	496	664	666	661	-5
固定資産	680	512	429	466	36
（のれん）	282	198	128	100	-27
資産合計	2,280	1,996	2,100	2,299	199
負債合計	2,085	1,851	1,834	2,023	188
（有利子負債）	1,382	1,146	936	1,043	107
純資産合計	195	145	265	276	10
（利益剰余金）	-329	-369	-263	-240	22
(安全性)					
自己資本比率	8.6%	7.3%	12.6%	12.0%	-0.6pp
有利子負債比率	707.3%	789.3%	352.8%	377.8%	25.0pp
(収益性)					
ROE	-68.6%	-23.6%	51.9%	8.2%	-43.7pp
売上高営業利益率	-3.6%	0.4%	1.9%	1.5%	-0.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年8月期は広告宣伝費の増加で一時的に減益となる見通し

1. 2026年8月期の業績見通し

2026年8月期の連結業績は、売上高で前期比8.4%増の7,400百万円、営業利益で同39.5%減の60百万円、経常利益で同63.9%減の45百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で0百万円を計画している。売上高は引き続き法人DXサポート領域を中心にほぼすべての事業区分で増収を見込んでいる。一方、売上構成比の変化（代行設定サポートやキッティングの構成比が上昇）により、売上総利益率が同0.9ポイント低下するほか、会員サポート事業の拡大に向けて認知率30%プロジェクトをスタートさせ、広告宣伝費で約1.5億円の増加を見込んでいることが減益要因となる。

なお、新規出店は前期よりも少なくなる見通しだが、スマートフォンの店舗持込サポートに関しては大手通信事業者での公式スマホ修理窓口の運営受託に加え、FC展開を強化する。法人向けサービスの営業体制については引き続き強化する方針で、法人ビジネスで豊富な実績を持つ人材を新たに役員として招聘し、事業拡大に取り組んでいる。同社は2026年8月期を先行投資期間と位置付けており、後述する重点施策に取り組むことで2027年8月期以降の成長につなげていく考えだ。

2026年8月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/8期		26/8期		
	実績	売上比	通期計画	売上比	前期比
売上高	6,828	-	7,400	-	8.4%
売上総利益	2,457	36.0%	2,600	35.1%	5.8%
販管費	2,358	34.5%	2,540	34.3%	7.7%
営業利益	99	1.5%	60	0.8%	-39.5%
経常利益	124	1.8%	45	0.6%	-63.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	22	0.3%	0	0.0%	-100.0%
1株当たり当期純利益(円)	12.78		-		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 重点施策

2026年8月期の重点施策として、個人向けサービスに関しては「認知率30%プロジェクトの始動」と「会員獲得プロセスの見直し及びデジタルカルテ管理によるプラットフォーム強化」に取り組み、法人向けサービスに関しては「DXサポート領域の拡大と継続収益化」に取り組む。

(1) 認知率30%プロジェクト

認知率30%プロジェクトとして、グループブランドである「デジタルホスピタル (デジホ)」の認知率を引き上げるべく、テレビCMを新たに制作し2026年初から放映を開始する。まずは関西圏から始め、放映効果を計測しながら関東圏まで拡大し、「デジタルで困ったらデジホ」というサービス文化づくりを図る。現在、同社のブランド認知率は10%台前半※にとどまっているが、同プロジェクトを推進することで2027年3月までに20%以上、2030年11月までに30%以上に引き上げることを目標としている。認知率を向上させることで、パソコン・スマホの修理・サポート市場におけるマーケットリーダーとしての地位を確立し、自社集客による駆けつけサポート件数の増加や自社会員の加入件数拡大により、収益の一段の成長につなげる。

※ 2025年9月に実施したブランド認知率調査 (サンプル5,000人、20～70代、関東/関西居住者対象) の結果。

(2) 会員獲得プロセスの見直し及びデジタルカルテ管理によるプラットフォーム強化

駆けつけサポートサービスの利用者のうち、会員の比率は1割程度にしかすぎず (直営店ベース)、未加入ユーザーが大半を占めている。こうした未加入ユーザーをサービス利用前に囲い込むことができれば、より利用者数の拡大が見込めると同社では考えており、2026年初を目途にテレビCMの放映と連動して無料会員の募集をホームページや公式LINEアカウントを通じて開始する予定だ。まずは無料で登録してもらい、トラブル発生時に会員料金で利用できる仕組みとする。また、様々な顧客ニーズに応えるためサービス設計を見直し、料金プランを複数用意することで段階的に顧客LTVの向上を図る。会員化によって継続的な関係を構築し、顧客データを蓄積・活用することで、新たなサービスの開発につなげていく。

(3) 法人DXサポート

法人向けに関しては、DXサポート領域の拡大と継続収益型サポートを強化することでさらなる成長を目指す。DXサポート領域の拡大では、アライアンス戦略により推進する。具体的な動きとして、2025年7月にEV充電サービス事業を行うミライズエネチェンジ (株) と業務提携を発表し、EV充電設備の取付・設置工事を開始した。今後もEVの普及とともに充電設備の設置が全国で進む見通し※であり、その需要を取り込んでいく。また、同年10月にはKDDIグループのビッグロブ (株) (以下、BIGLOBE) との業務連携により、BIGLOBEと法人向けプロバイダ契約を結ぶ全国のSOHO・中小企業向けに業務用パソコン・ルーターの初期設定サポートを行うほか、デジタル化・DX支援サービスの提供についても三大都市圏を皮切りに開始した。

※ 政府方針として、EV充電設備を2025年3月時点の6.8万口から2030年に30万口 (公共用の急速充電器含む) まで拡大することを目標に掲げている。

継続収益型サポートについては、DX社会の課題に対応したサービス設計により、賃貸住宅管理会社とのアライアンスに注力し、定額会員サービスの加入件数拡大を図る。また、コールセンター受託サービスについても、大手PC周辺機器メーカーやデジタル教科書などサポート領域の拡大に対応すべく、2025年9月に東京に設置したテクニカルサポート部隊の席数を従来の20席から200席に拡張した。

デジホプラットフォームを強化し、 デジタルインフラ支援の拡大と新規事業育成を目指す

3. ビジョン

同社には以下の4つの強みがある。

- 1) 全国にネットワーク化した訪問/店舗によるハイブリッドサポート体制 (全国380拠点)
- 2) 豊富な新規顧客接点 (年間約18万件) と顧客データ資産 (69万人以上)
- 3) 900社を超える提携企業数
- 4) 400人をを超えるテクニカルサポート人材

今後のビジョンとして、これら4つの強みを生かして、デジホプラットフォームをさらに強化し、既存事業であるデジタルインフラサポートサービスの成長に取り組むほか、非デジタル領域との掛け合わせによりデジタル領域にとどまらない社会・暮らしを支えるサービスイノベーションに取り組み、新規事業の開発と育成を目指す。

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、2025年8月期末時点で利益剰余金が240百万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、2026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)。2025年11月4日の株価終値 (659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。現在は名古屋証券取引所ネクストに上場しているが、将来的には東京証券取引所への上場も目指している。

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。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、配布等することは強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