

日本PCサービス(株)



「パソコン修理は新たな生活サービス」と語る
家喜社長

ご存じだろうか。今年3月に内閣府が行つた消費動向調査によると、一般世帯(外国人世帯を除く、2人以上)におけるパソコン普及率は76.5%と過去最高。ちなみに、法人・企業においてはほぼ100.0%といつていいそうだ。

さて、パソコン普及率の増加に比例して増えているのが、本体や関連機器のトラブル。このトラブルに「全国どこでも、年中無休」で対応し急成長しているのが、日本PCサービス(株)だ。このサービスは家喜信行社長が「カーニングビニ俱楽部」で知られる翼スステム(株)(東京都豊島区)に在職していた時代に抱いていたアイデアだそうだ。

同社は「パソコン生活応援隊!」と銘打った拠点を全国138カ所に設置。個人ニーズの初期設定から、法人

も即日対応している。

もつとも得意とするのは、「データの復元」だそうだ。同社に寄せられる様々なトラブルに対し、87.5%の確率で元に戻すことができるそうだ。おかげでこの不況があつても受注は増えづいているという。

とはいえる、開業時は会社とサービスの認知度の低さのために苦労が多かつたという。実際「開業した頃は知人のツテで数本の仕事が入ってくる程度だった」と明かす家喜社長。「これではダメだ」と大手企業に企画書を送り、複数社とタイアップする戦略に出たことで、風向きが大きく変わった。いまや月間1万件以上もの問い合わせが来るまでになつたのだ。



同社内のサポート業務受付の様子

パソコン修理の全国ネットを展開 大手企業とのタイアップが奏功し急拡大!!

わが国におけるパソコンの普及率を帶(外国人世帯を除く、2人以上)におけるパソコン普及率は76.5%と過去最高。ちなみに、法人・企業においてはほぼ100.0%といつていいそうだ。

さて、パソコン普及率の増加に比例

して増えているのが、本体や関連機器のトラブル。このトラブルに「全国ど

こでも、年中無休」で対応し急成長し

ているのが、日本PCサービス(株)だ。

このサービスは家喜信行社長が「カーニ

ングビニ俱楽部」で知られる翼スステ

ム(株)(東京都豊島区)に在職していた

時代に抱いていたアイデアだそうだ。

同社は「パソコン生活応援隊!」と

銘打った拠点を全国138カ所に設

置。個人ニーズの初期設定から、法人

概要

社長の自社採点	
企画開発力	★★★★★
営業力	★★★★☆
成長力	★★★★★
収益力	★★★☆☆
地域貢献力	★★★★☆
人材力	★★★★☆
専門性	★★★★☆
リサーチ力	★★★★☆
計画性	★★★☆☆
リスクマネジメント	★★★★☆

社長のひとこと



QRコード対応のゲータイ
電話でご覧いただけます。

本社 〒673-3445大阪府吹田市立花町9-333/☎06-
年商13億円 本金1億2532万円/従業員数30名/
http://www.jpcservice.jp/

お問い合わせは
コチラから



思ふ。
あれば我慢し、ジ
ッと機をうかがう
時期であるように

の復元」だそうだ。同社に寄せられる様々なトラブルに対し、87.5%の確率で元に戻すことができるそうだ。おかげでこの不況があつても受注は増えづいているという。

とはいえる、開業時は会社とサービスの認知度の低さのために苦労が多かつたという。実際「開業した頃は知人のツテで数本の仕事が入ってくる程度だった」と明かす家喜社長。「これではダメだ」と大手企業に企画書を送り、複数社とタイアップする戦略に出たことで、風向きが大きく変わった。いまや月間1万件以上もの問い合わせが来るまでになつたのだ。

パソコントラブルに年中無休で訪問対応する日本PCサービス。よくあるパソコン修理ではデータを初期化しますが、同社はデータ復旧が可能という特徴を持つています。復旧率も高く、頼りがいのある「PC黒字社員集団」です。

太鼓判押します!!
断然御薦



香川会計事務所
(有)ユアーブレーン
公認会計士・税理士
香川晋平さん

世界規模での不安定な情勢 体力を温存し機をうかがう時期

中小企業はどこを見ても苦戦を強いられているが、とくに海外の顧客を相手に

するコンピュータや機械系の部品製造業については八方塞がりの状況だ。1ドル、82~84円でギリギリ黒字を出せるか出せないかといった事業であるにもかかわらず、70円台にまで突入してしまった円高の影響は計り知れない。逆にワインなどの海外製品の卸業は特需となつていて、カーニングビニ俱楽部では、2年連続で営業成績を全国トップに導くなど、華々しく活躍した実績を持つという家喜社長、只今、「パソコン版のカーニングビニ俱楽部」を目指してバク進中だ。まさに飛び鳥を落とす勢いだ。まさに飛び鳥を落とす勢いだ。

とはいえる、開業時は会社とサービスの認知度の低さのために苦労が多かつたという。実際「開業した頃は知人のツテで数本の仕事が入ってくる程度だった」と明かす家喜社長。「これではダメだ」と大手企業に企画書を送り、複数社とタイアップする戦略に出たことで、風向きが大きく変わった。いまや月間1万件以上もの問い合わせが来るまでになつたのだ。

現在は何が起つるかまったく想定することができない状況だ。海外を見ても、アメリカの景気は回復する見込みはないしユーロも不安定だ。一見好調に見える中国もいずれはバブルが弾けてしまうという感じがする。中小企業の経営者には自身の経営力を育成し、シッカリと行動することが求められる。がんばる体力があれば我慢し、じっと機をうかがう時期であるように思ふ。

会計人の眼



須崎 洋一
須崎公認会計士事務所
(大阪府大阪市)