



PC
DEPOT



2019年3月期 第2四半期決算説明

2018年11月13日 発表
11月20日 説明会



PC
DEPOT

株式会社ピーシーデポコーポレーション



証券コード 7618



決算ハイライト



ソリューションサービス売上高 前年同期比 110.7%

- ・プレミアムメンバー専用のメンバーソリューションハードプランの販売堅調
2017年9月発売 プレミアムサービス※とデバイスをセットにした「Value Pack(メンバーサービス一体型商品)」
※プレミアムサービス(当社オリジナル 月額会員制保守サービス)
- ・プレミアムメンバーの利用機会増を推進(折り込み広告へメンバー限定サービスの掲載 等)
- ・一時的な 1・短期的雇用 2・セール を実施しない こと等により販管費が減少
- ・長期的な人材投資を実施 → 研修、教育、自発的な学習への取り組みを加速

単位:百万円	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	21,018	20,157	△861	△4.1%
営業利益	1,180	1,273	93	7.9%
経常利益	1,228	1,326	97	8.0%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	819	897	77	9.4%

PL(連結)



計画に対して概ね順調に推移

単位:百万円 %	2018年3月期 2Q	2019年3月期 2Q			2019年3月期 通期 計画	
	実績	実績	増減額	増減率	計画	増減率
売上高	21,018	20,157	△861	△4.1	43,000	△1.4
商品	8,923	6,847	△2,076	△23.3	—	—
ソリューション サービス	11,448	12,670	1,222	10.7	—	—
インターネット 関連事業 (子会社)	617	607	△9	△1.6	—	—
売上総利益	9,860	9,376	△484	△4.9	—	—
販売管理費	8,680	8,103	△577	△6.6	—	—
営業利益	1,180	1,273	93	7.9	2,400	△19.5
経常利益	1,228	1,326	97	8.0	2,500	△18.8
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	819	897	77	9.4	1,650	△15.8

【売上高】

- ・プレミアムメンバーに先々の計画的提案、計画的創造を提供するコンサルティングセールス化を推進

- ・一時的なセールスを中止

【販売管理費】

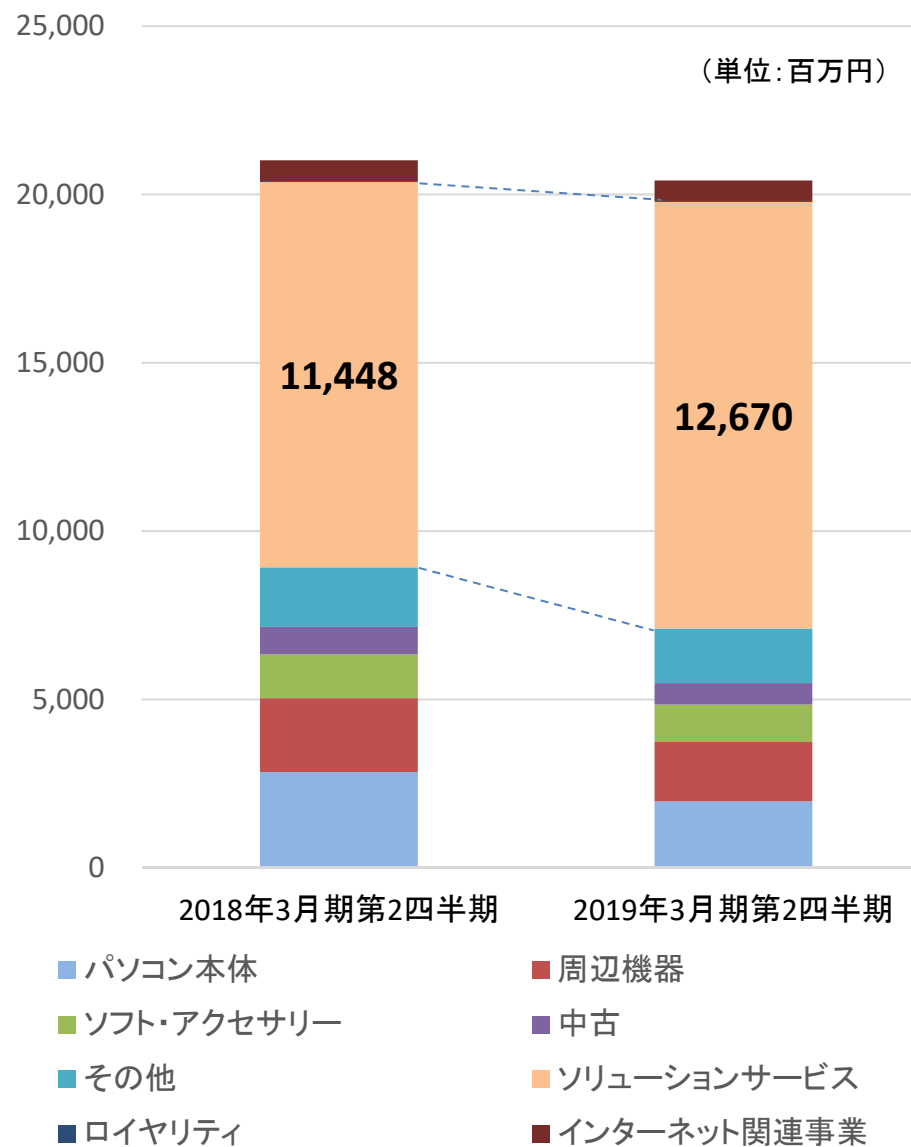
- ・長期的な人材投資を実施
→ 研修、教育、自発的な学習への取り組みを加速

- ・短期間な雇用を一時的に抑制

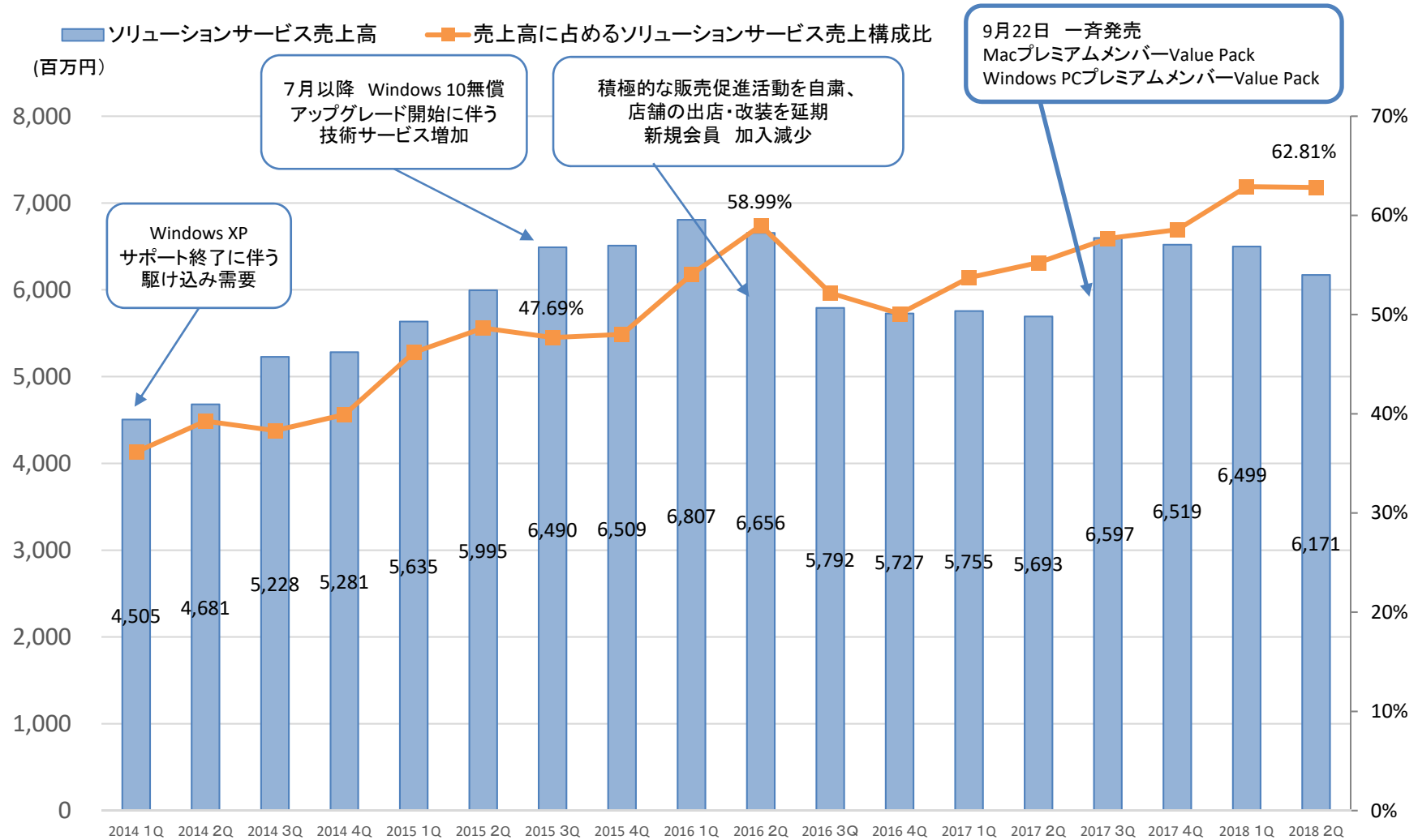
- ・一時的なセールを行わないことにより、広告宣伝費減少

増減率は、四半期は対前年同期、通期は対前年との比較

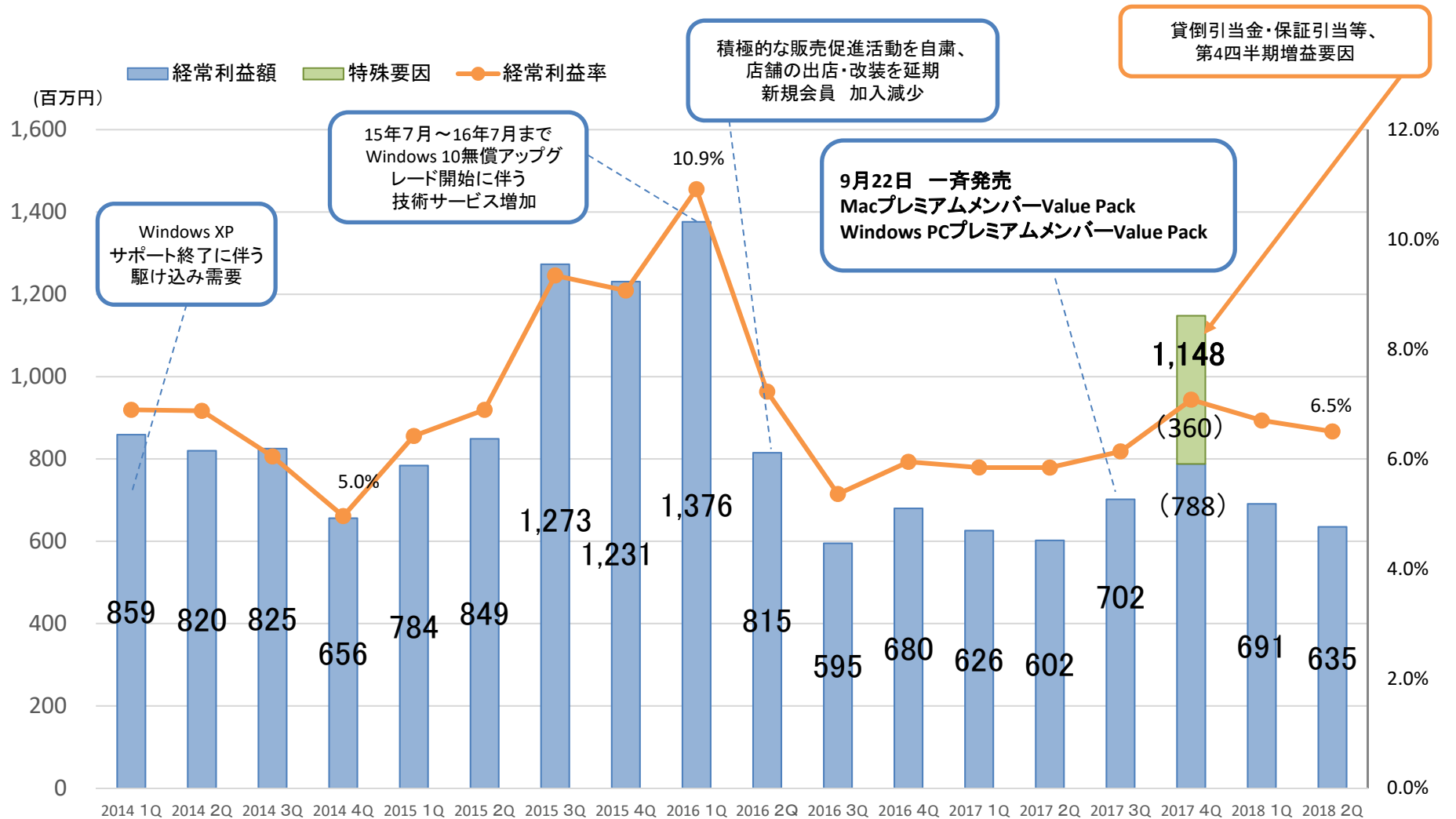
商品別売上高



ソリューションサービス売上高/構成比四半期ごと推移



経常利益額/利益率 四半期ごと推移



BS(連結)



自己資本比率 68.7%

単位:百万円	2018年 3月末	2018年 9月末	増減額
流動資産合計	25,702	25,310	△391
売掛金	8,514	8,579	65
たな卸資産	6,125	5,395	△729
固定資産合計	9,351	9,337	△13
有形固定資産	4,440	4,411	△28
無形固定資産	543	530	△12
投資その他の資産	4,367	4,395	28
資産合計	35,053	34,648	△404
流動負債合計	6,279	6,216	△63
固定負債合計	5,523	4,601	△922
負債合計	11,803	10,817	△985
株主資本合計	23,193	23,764	571
純資産合計	23,250	23,831	581
負債・純資産合計	35,053	34,648	△404

【売掛金】

・プレミアムメンバー専用の「メンバーソリューションハードプラン」販売に伴い増加

【たな卸資産】

・プレミアムメンバー専用サービス商品のラインナップを拡充し、厳選した結果、たな卸資産がスリム化

前年比 89.0%

2018年9月末 6,059百万円

2019年9月末 5,395百万円

CF(連結)



営業CF 増加

単位:百万円	2018年3月期 第2四半期 (累計)実績	2019年3月期			前年同期 増減
		1Q	2Q	第2四半期 (累計)実績	
営業CF	4,081	1,422	819	2,241	△1,839
投資CF	△369	△183	△239	△423	△53
財務CF	△2,448	△882	△571	△1,454	994
現金・ 現金同等物 期末残高	8,989	10,954	10,961	10,961	1,972

営業CF
2017年9月発売の
「メンバーソリューションハードプラン」販売に
伴い売上債権が増加 → 営業CFの減少

たな卸資産の適正化によりたな卸資産が減少
→ 営業CFの増加

投資CF
ピーシーデポスマートライフ店の改装に伴う支出
1Q 6月 ピーシーデポスマートライフ横須賀店
6月 ピーシーデポスマートライフ青梅店
2Q 7月 ピーシーデポスマートライフ足利店

※前年同期時 店舗展開状況
新規出店 1店舗
改装 6店舗

前提比較



	(参考) 2018年3月期	2019年3月期			
	通期実績	通期計画	1Q実績	2Q実績	上期実績
サービス(SLP化) 前年売上高	1.7%減	7.0%増	12.9%増	8.4%増	10.7%増
売上総利益率	46.0%	45.0%	46.7%	46.3%	46.5%
設備投資額	5.8億円	10億円	—	—	4.47億円
有利子負債残高	71.9億円	—	—	—	60.6億円
SLP*への改装	8店舗	5～10店舗	2店舗	1店舗	3店舗
SLP*新規出店	1店舗	柔軟に対応	—	—	—
パソコンクリニック 新規出店	0店舗	柔軟に対応	—	—	—

※ SLP ピーシーデポスマートライフ店

2019年3月期 計画



単位:百万円、%	2018年3月期 実績		2019年3月期 計画	
	実績	増減率	計画	増減率
売上高	43,590	△6.1	43,000	△1.4
営業利益	2,981	△12.4	2,400	△19.5
経常利益	3,079	△11.2	2,500	△18.8
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,958	△13.7	1,650	△15.8

・ソリューションサービス売上高
7.0%増
(前期実績 前年比1.7%減)

・売上総利益率
45.0% (前期実績 46.0%)

・設備投資額 10億

・減価償却額 8.5億

中期目標として

売上高
経常利益率
10%

ROE
15%以上

を目指します



2019年3月期 事業環境・取り組み

2019年3月期のトピックス (予定)★追加項目



- 2018年5月 新型Surface 発売
新学習指導要領に沿うプログラミング教育教材の通信教育 提供開始
- 6月 世界最大級のゲーム見本市開催 (E3・ロサンゼルス)
- 7月 新型MacBook Pro2018発売
- 8月 Eスポーツ大会「EVO2018」開催 (ラスベガス)
Surface Go発売予定
★日本eスポーツ連合公式スポンサーに大手企業が参画
- 9月 国際コンシューマーエレクトロニクスショー 開催 (IFA・ドイツ)
iPhone、Apple Watch 新製品発売
- 10月 家電IT見本市「CEATEC」開催 (幕張メッセ)
U-22プログラミングコンテスト最終選考会開催 (東京)
★Surface Pro 6 発売
★iPad Pro、Mac mini 新製品発表
- 11月 ★Googleのスマホ「Pixel 3」日本上陸、発売開始
- 12月 ★Amazon 「echo show」(10.1インチ画面付きスマートスピーカー) 発売予定
- 未定 日本版Home Pod発売

2019年3月期以降のトピックス(予定) ★追加項目



2019年	秋	19年国体 文化プログラム「eスポーツ」実施(茨城県) <u>★中古スマートフォン SIMロック解除の義務化</u>
	未定	デジタル教科書導入(文部科学省) NHK テレビ番組を放送と同時にインターネットで配信 <u>★5G通信網サービス 一部地域限定で開始</u> <u>★5G対応スマートフォン登場</u> <u>★保険適用の治療アプリ 実用化</u>
2020年		5G通信網 サービス開始 普通教室への無線LANの整備 100%を目指す 小学校 プログラミング教育 必修化 「Windows 7」サポート終了 NVIDIA 320社以上の企業と協業、完全自動運転車市販化目指す
2021年		中学校 プログラミング教育 必修化
2022年		アジア競技大会でeスポーツがメダル種目に採用
2023年		「Windows 8.1」サポート終了
2024年		大学入学共通テスト PCを使用し出題・解答する方式(CBT方式)に変更か
2025年		「Windows 10」サポート終了

マーケット環境 ➡ 当社下期見通し



1

パソコン
タブレット
スマホ



合計すると 業界



パソコン 前年を上回るか
タブレット 減少
スマホ iPhone 主力化

パソコン 底打ち感プラス

2

教育やゲーム等といった
「コト消費」による
文教マーケット・eスポーツ需要増加
パソコンユーザーのすそ野広がる



サポートのニーズ高く
量と質を向上

プレミアムメンバーValue Packなど
プレミアムサービスとデバイスを合わせた
プレミアムメンバー専用サービスの
ニーズは継続

3

「家電量販」「サポートサービス店」
「キャリアショップ」等
PC販売・サポートサービス提供
競合 縮小傾向



計画的 提案
計画的 創造

メンバーシップに基づく
PCDEPOTプレミアムメンバーベネフィット

PC DEPOT Premium Member

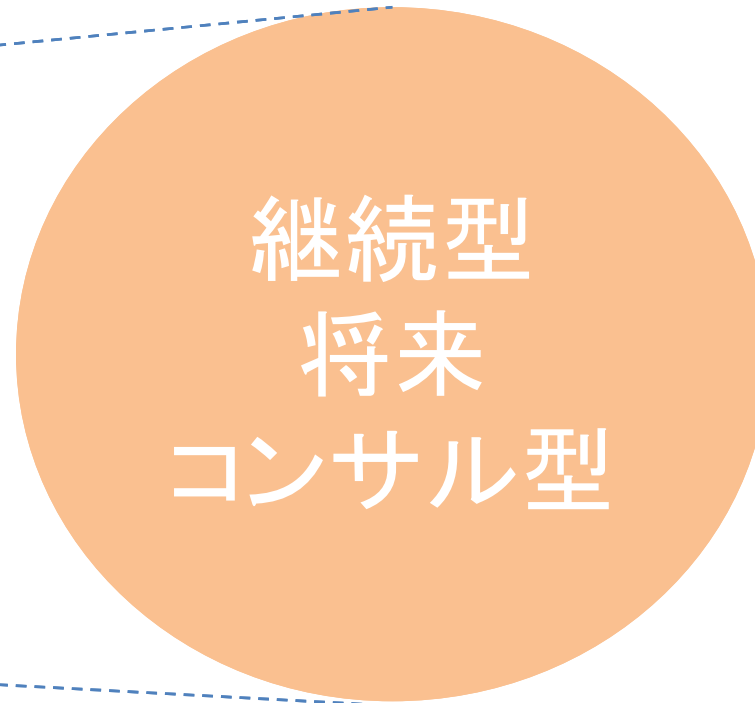
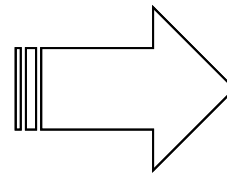


ビジネスモデル 進化



2006年～

2018年～



- 「困った」を解決
- 顧客への販売、営業

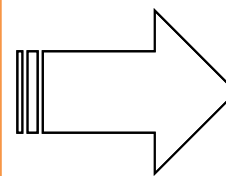
- 未来価値の創出
- 計画的創造、提案
- 顧客価値の生産

PC DEPOT Premium Member



従来

- どんな デバイスでも
- いつ 購入したのもでも
- どこで 購入したのもでも
- ご家族 どなた様でも
- いろいろなお困りごとに
解決方法を提供します



今後

- これから先の どんなデバイスでも
- これから 購入 する ものも
- どこで 購入 する ものも
- ご家族 だけではなく、
周りの友人や隣人さんも
- あらゆる先の“価値創造”を計画的に



PREMIUM
Member

PREMIUM
Member's

【デジタルライフプランナー】
コンサルタントデザイナー(仮称)
エンジニアチシャン(仮称)
メンバーベネフィットデザイナー(仮称)

「未来デジタルライフ」に向けて



従来



店長



技術スタッフ



販売スタッフ



スマートライフ
パートナー



オペレーション
スタッフ

SHIFT
UP

来春登場

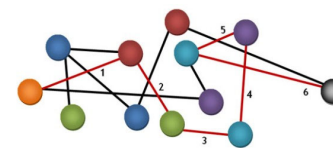
【デジタルライフプランナー】

コンサルタントデザイナー(仮称)
エンジニアチシャン(仮称)
メンバーベネフィットデザイナー(仮称)



未来価値創造

計画的提案・計画的創造



総合的
専門性
提案型

困ったを解決

即時対応・即時価値創造



分業制

PC DEPOT Premium Member



専任チームが今後の「デジタルライフの計画的提案」を提供 デジタルライフプランナー(来春登場)

PREMIUM Member Information

2018.11

デジタルライフプランナー(仮称)がお客様のデジタルライフをサポートし、最適な提案を行います。

専任の担当者がデジタル環境をサポート

MemberOnly

Speaker

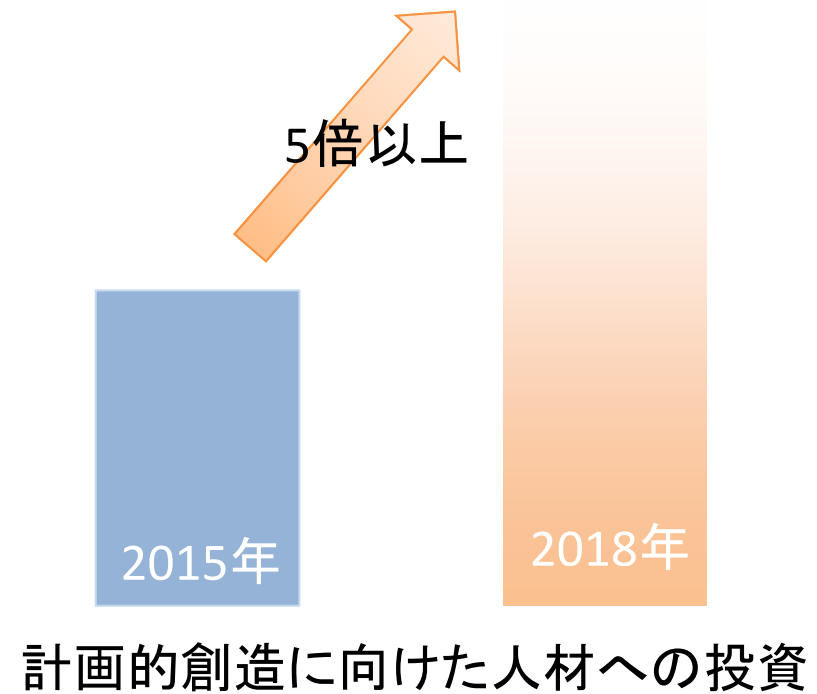
Stereo record player Audio

Keyboard Sound Bar

PREMIUM Member's

【デジタルライフプランナー】
コンサルタントデザイナー(仮称)
エンジニアチシャン(仮称)
メンバーベネフィットデザイナー(仮称)

計画的創造に向けて



社内研修、自己学習、
Design思考訓練、社員教育、
読解力、イメージ力、判断力、
思考力、表現力

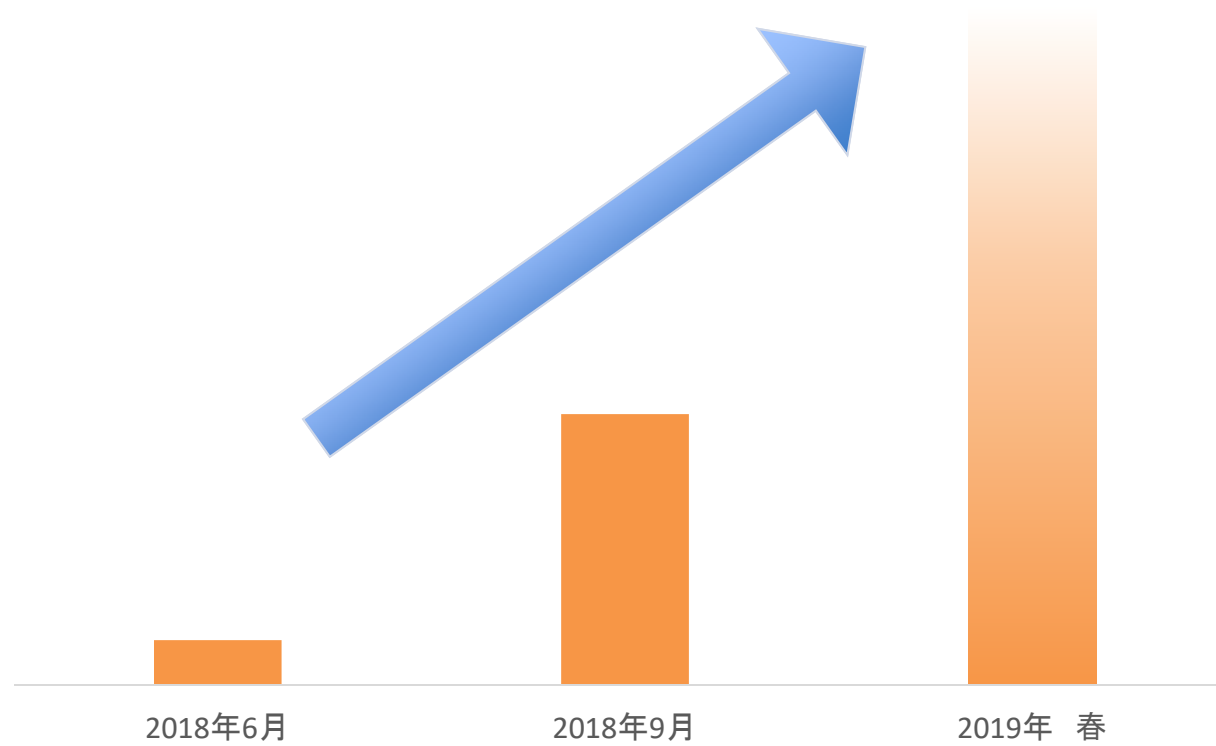
未来価値創造・計画的創造 イメージ



未来デジタルライフに向けて 店舗アップグレード



コンサルティング数 イメージ



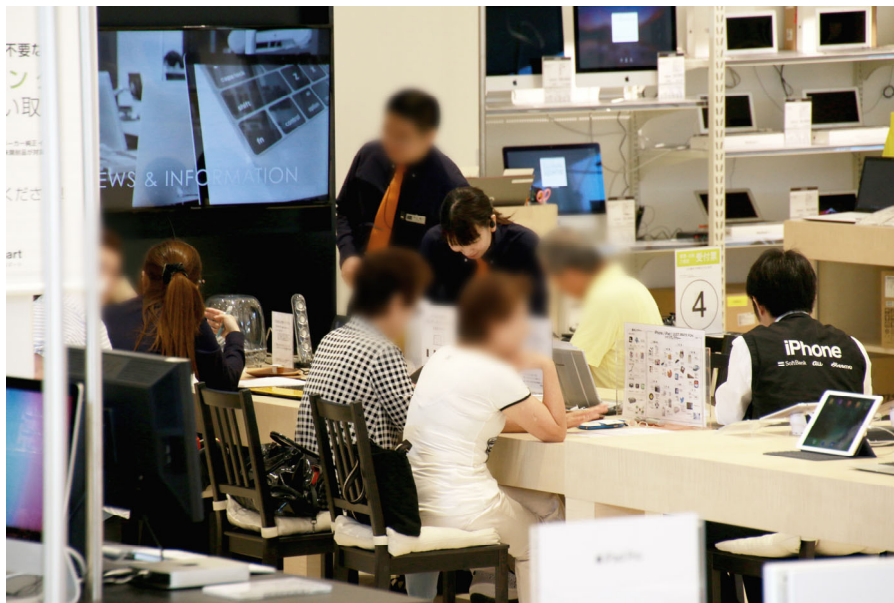
Edusocialment & Live



— Education 学び方、子供、教育、家族、働き方

— Social 世代を跨った関わり合い、機器の修理・再活用、休眠資産の使用

— Entertainment 楽しさ、FACE to FACEのコミュニケーション、LIVEの体験



<keyword>

- ・マイクラフト(Microsoft)・新学習指導要領・Nintendo Labo(任天堂)・自作PC組立
- ・初めてのプログラミングカー(学研)・レゴブースト(LEGO)・Osmo Coding(Osmo)など

2019年3月期 店舗展開



改装

- ・リノベーション
- ・スマートライフ店プチ改装



5～10店舗実施予定
順次 実施

開店

- ・スマートライフ店
- ・パソコンクリニック

柔軟に対応

リノベーション

- 6月 PC DEPOT 横須賀店 → ピーシーデポスマートライフ横須賀店
- PC DEPOT 青梅店 → ピーシーデポスマートライフ青梅店
- 7月 PC DEPOT 足利店 → ピーシーデポスマートライフ足利店
- 9月 ピーシーデポスマートライフ幕張インター店 → 更新改装を実施
- 11月 PC DEPOT 高松東バイパス店 → ピーシーデポスマートライフ高松東バイパス店



店舗展開

(FC除く、2018年11月13日 時点)



PC DEPOT

ピーシーデポスマートライフ店

PC DEPOT
パソコンクリニック

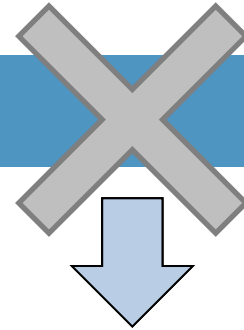


店舗形態	郊外型 大型店舗	首都圏展開 中小型店舗	インショップ型 パソコンクリニックカウンター
直営店舗	13店舗	42店舗	53店舗
子会社 運営	11店舗	2店舗	5店舗
合計	24店舗	44店舗	58店舗



大量消費

大量販売



ビジネスモデル 継続・進化

継続サポート・継続利用
計画的提案・計画的創造

従来の生産領域
ビッグ 過去データ
ロボット化
高効率...

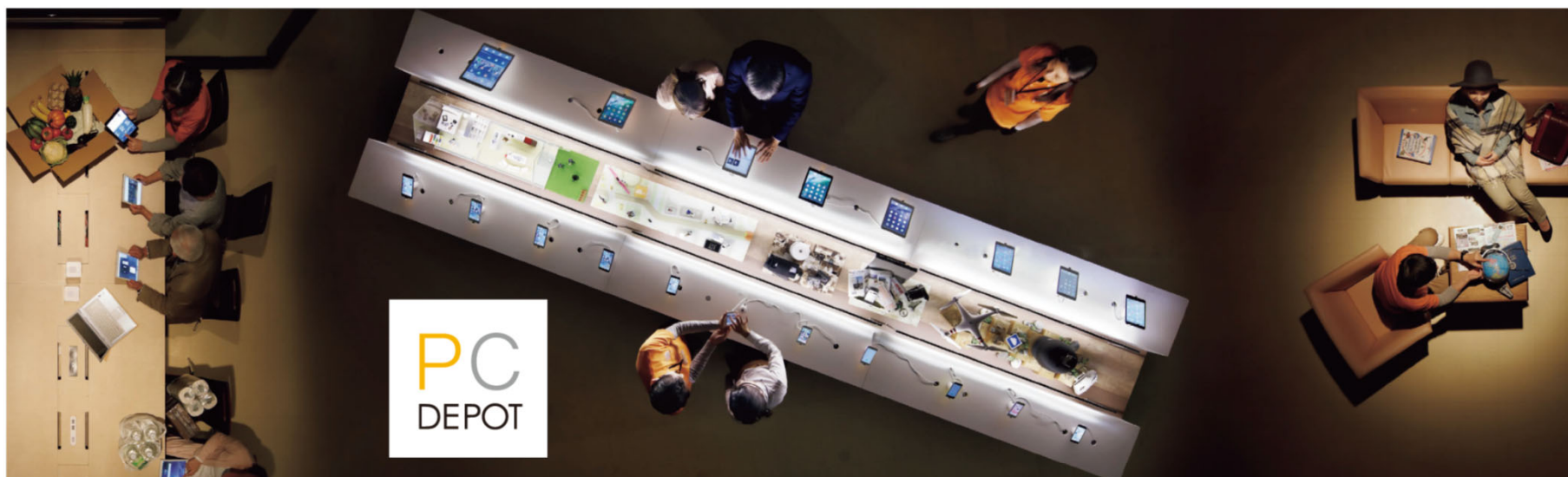
SHIFT
UP

当社の生産領域
将来コンサルティング、
創造的・計画的
個々の人間力強化

今後のPC DEPOT イメージビデオ



当社は



※写真はイメージです。

新しいスタイルの Windows Authorized Reseller docomo au SoftBank 総合専門店

販売・修理*・インターネット全てサポートする店舗です

インターネット・通販など、よその店舗で購入されたもの、なんでもご相談ください



本資料に掲載されている業績予想は、本プレゼンテーション時において入手可能な情報に基づき判断した見通しです。この中には、多分に不確定要素が含まれており、様々な要因によりこれら業績等に関する見通しとは大きく異なることがあります。以上の前提をご理解いただき、投資に関する決定をされる場合にはご自身の判断で行われるようお願いいたします。

お問い合わせ先



経営企画室 (担当者: 松尾、武田)

TEL : 045-472-9838

E-mail : ir@pcdepot.co.jp

