



2019年3月期 決算説明

2019年 5月14日 発表
5月21日 説明会



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 102.9%

・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
プレミアムメンバーとの“接点強化”

⇒ 先々の未来デジタルライフの計画的提案・需要創造を継続的に実施 → 「将来計画提案」を実施

<事前仮予約> 2019.3 4Q スtock増加

→ 2020.3 1Q 実受注 顕在化 → 2020.3 2Q 実受注 増加見込み

・長期的な人材投資を実施 → 研修、編集力、思考力、表現力など創造的活動への取り組みを加速

・長期的雇用を積極的に実施 → 店頭スタッフは、自社にて直接雇用を実施

単位:百万円、%	2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率	(参考)2019年3月期	
					計画	計画比
売上高	43,590	40,447	△3,143	△7.2	43,000	94.1
営業利益	2,981	2,579	△402	△13.5	2,400	107.5
経常利益	3,079	2,685	△393	△12.8	2,500	107.4
親会社株主に 帰属する 純利益	1,958	1,553	△405	△20.7	1,650	94.1

PL(連結)



経常利益は堅調 売上は計画より微減

単位:百万円 %	2018年3月期	2019年3月期			2019年3月期 通期 計画	
	実績	実績	増減額	増減率	計画	計画比
売上高	43,590	40,447	△3,143	△7.2	43,000	94.1
商品	17,720	13,895	△3,824	△21.6	—	
ソリューション サービス	24,566	25,270	704	2.9	—	
インターネット 関連事業 (子会社)	1,241	1,216	△24	△2.0	—	
売上総利益	20,044	18,663	△1,381	△6.9	—	
販売管理費	17,062	16,083	△978	△5.7	—	
営業利益	2,981	2,579	△402	△13.5	2,400	107.5
経常利益	3,079	2,685	△393	△12.8	2,500	107.4
親会社株主に 帰属する 純利益	1,958	1,553	△405	△20.7	1,650	94.1

【売上高】

- ・プレミアムメンバーに先々の計画的提案による需要創造を提供するコンサルティングセールス化を継続

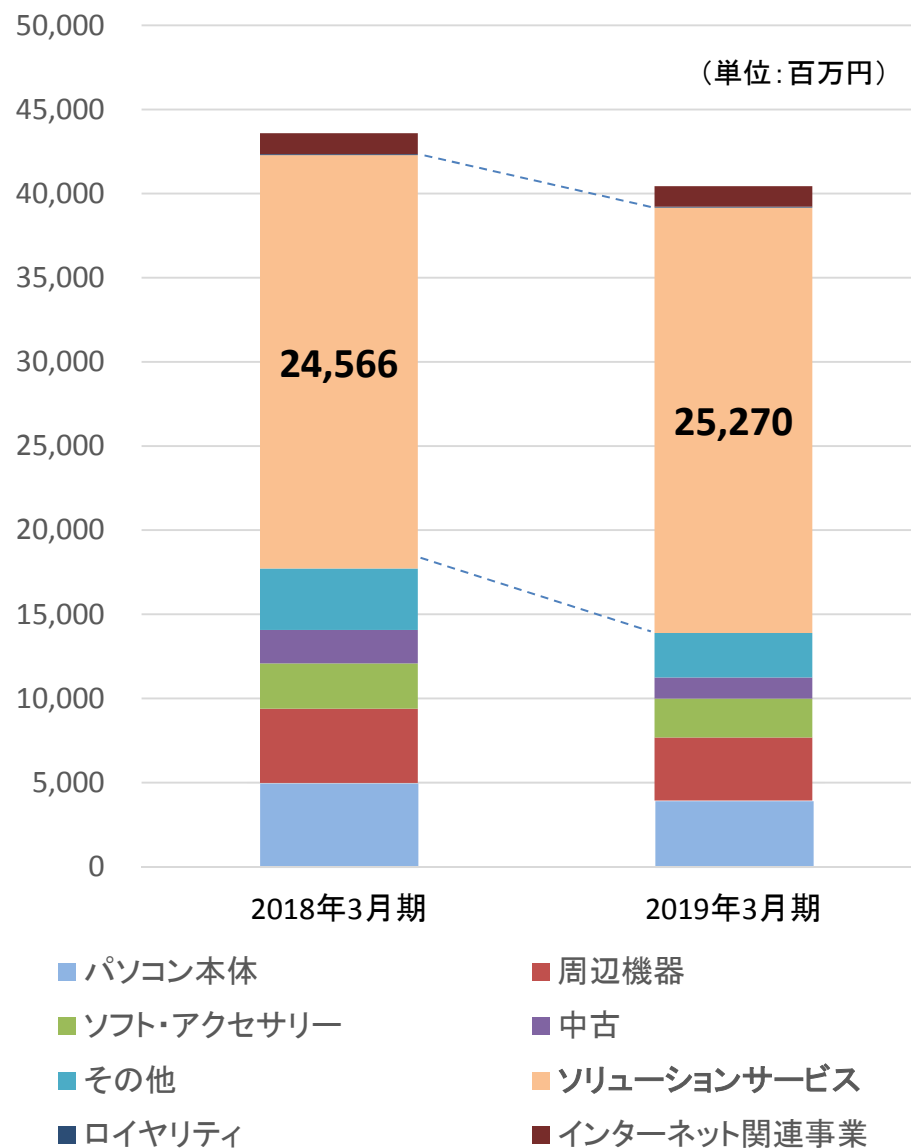
【販売管理費】

- ・長期的な人材投資を実施 → 研修、編集力、思考力、表現力など創造的活動への取り組みを加速

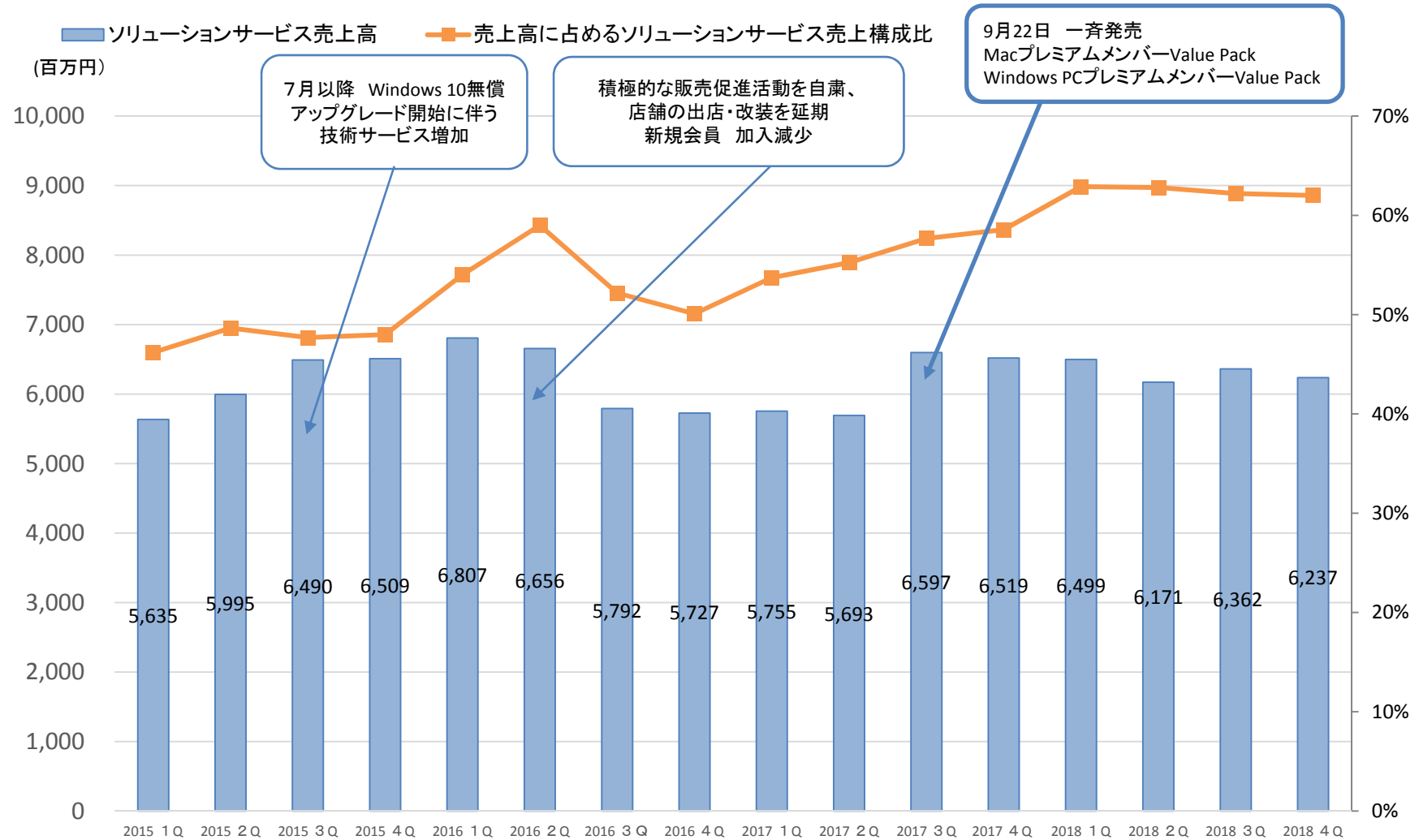
- ・長期的雇用を積極的に実施 → 店頭スタッフは、自社にて直接雇用を実施

増減率は、通期は対前年との比較

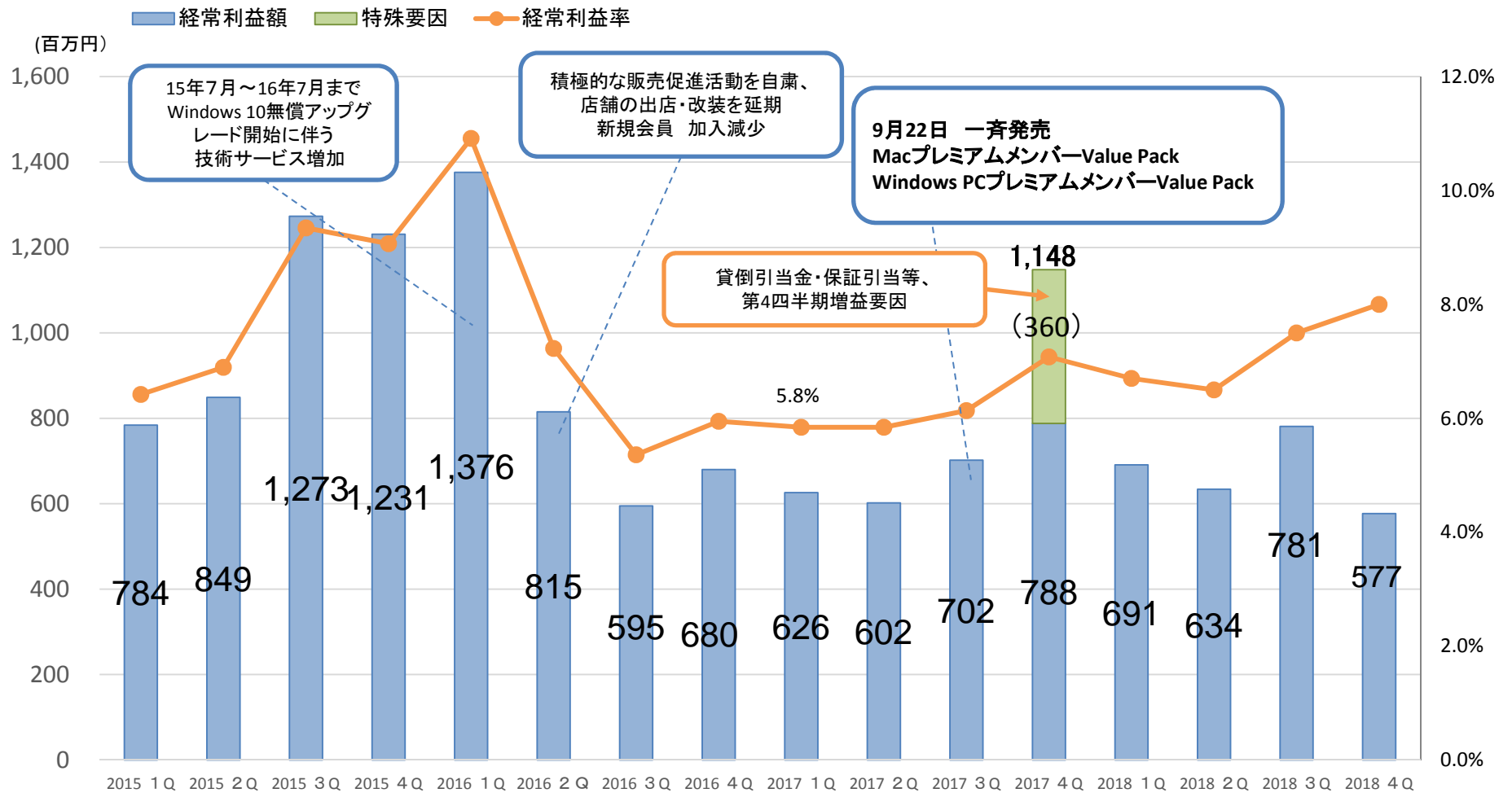
商品別売上高



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 71.7%

単位:百万円	2018年 3月末	2019年 3月末	増減額
流動資産合計	25,702	24,589	△1,112
売掛金	8,514	9,039	525
たな卸資産	6,125	5,642	△482
固定資産合計	9,351	9,031	△320
有形固定資産	4,440	3,977	△462
無形固定資産	543	608	△65
投資その他の資産	4,367	4,444	77
資産合計	35,053	33,620	△1,432
流動負債合計	6,279	5,499	△780
固定負債合計	5,523	3,962	△1,561
負債合計	11,803	9,461	△2,341
株主資本合計	23,193	24,096	902
純資産合計	23,250	24,159	909
負債・純資産合計	35,053	33,620	△1,432

【売掛金】

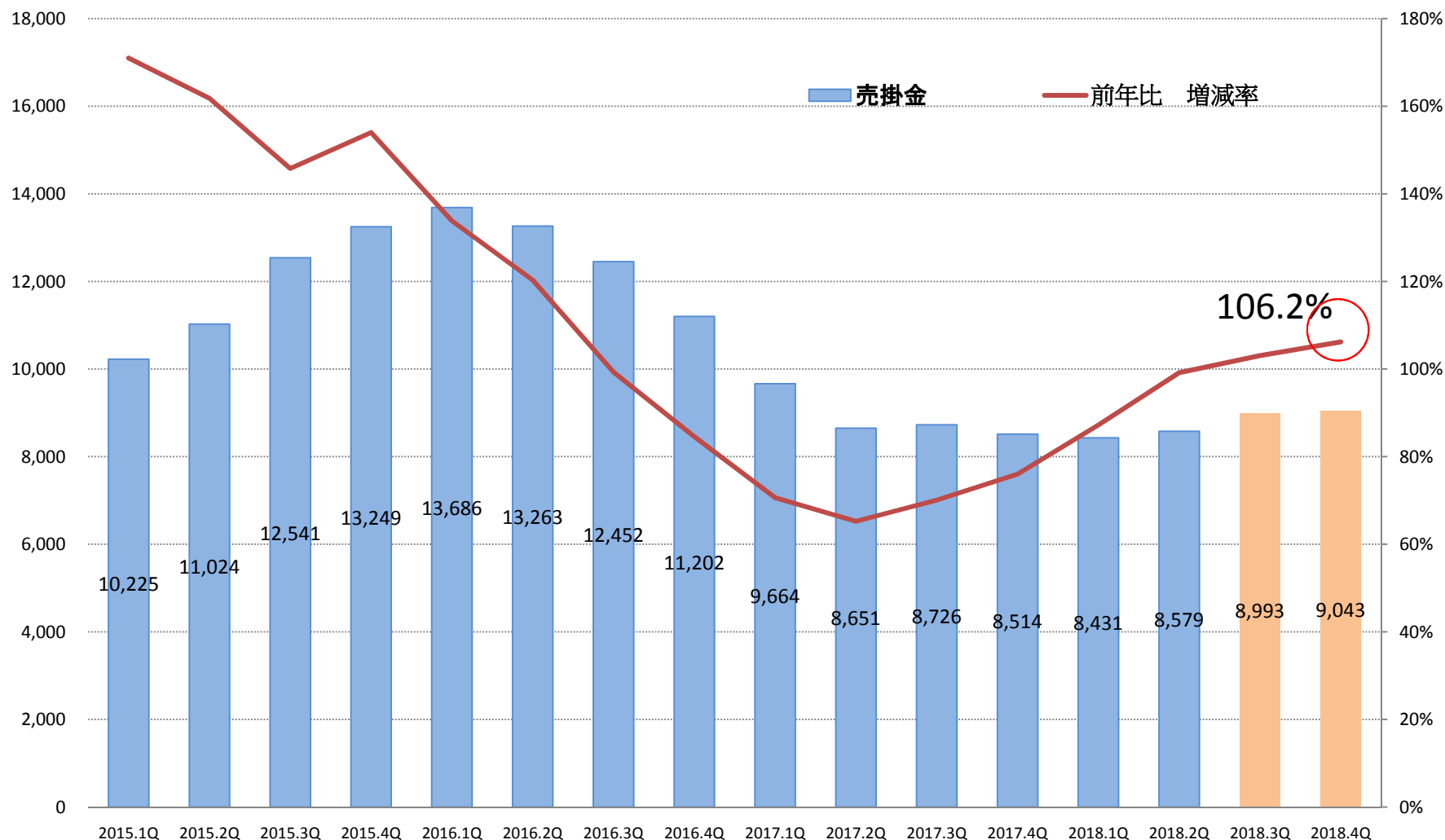
・プレミアムメンバーの先々のデジタルライフの計画的提案・需要創造により、プレミアムメンバーの購入・追加利用が増加

売掛金 四半期ごと推移



メンバーシップにて、ご提供の商品一体型ソリューションの取り扱いが増えると、増加する傾向

(百万円)



CF(連結)



営業CF 減少

単位:百万円	2018年3月期 実績	2019年3月期					前年同期 増減
		1Q	2Q	3Q	4Q	累計実績	
営業CF	5,045	1,422	819	△528	851	2,563	△2,481
投資CF	△297	△183	△239	△125	△173	△721	△424
財務CF	△1,876	△882	△571	△886	△556	△2,897	△1,020
現金・ 現金同等物 期末残高	10,597	10,954	10,961	9,421	9,542	9,542	△1,055

営業CF

・プレミアムメンバーに
先々の計画的提案により、
需要創造を提供する
コンサルティングセールス化を
継続推進

- 売上債権が増加
- 営業CFの減少

投資CF

ピーシーデポスマートライフ店
改装、および
ピーシーデポスマートライフ
Type-F テスト改装
に伴う支出

- 1Q 2店舗
- 2Q 1店舗
(+小改装 1店舗)
- 3Q 1店舗
- 4Q 2店舗

※前年 店舗展開状況
新規出店 1店舗
改装 8店舗

前提比較



	2019年3月期	2019年3月期				
	通期計画	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	通期実績
ソリューション サービス 前年売上高	7.0%増	12.9%増	8.4%増	3.5%減	4.3%減	2.9%増
売上総利益率	45.0%	46.7%	46.3%	46.2%	45.4%	46.1%
設備投資額	10億円	—	—	—	—	9.4億円
有利子負債残高	—	—	—	—	—	49.5億円
SLP ^{*1} への改装	5~10 店舗	2店舗	1店舗	1店舗	2店舗	6店舗
SLP ^{*1} 新規出店	柔軟に対応	—	—	—	—	—
パソコンクリニック 新規出店	柔軟に対応	—	—	—	1店閉店 1店開店 ^{*2}	—

※1 SLP …… ピーシーデポスマートライフ店

※2 ピーシーデポパソコンクリニック 19年3月 1店舗 移転

連結配当性向

連結配当性向30%程度
安定した配当による利益還元を継続

単位:%	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想
連結配当性向	29.5	33.7	42.0	36.7

同日発表の適時開示



- 株主優待制度の変更に関するお知らせ
- 役員候補者に関するお知らせ
- 譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ
- 当社代表取締役による役員および正社員等に対する当社株式の贈与および長期保有を目的とした当社株式取得の予定および主要株主の異動の見込みに関するお知らせ

優待制度の一部変更を実施



月額会員制保守サービス

「PC DEPOTプレミアムメンバーシップ」利用機会増を目的に実施

■『プレミアムメンバー様』のご利用時は 額面の2倍 を支払に充当

- ・株主様 → ご利用いただく機会 増加
- ・プレミアムメンバー様 → 株主様になっていただく機会 増加



株主様

PREMIUM
Member's

2020年3月期 計画



増収増益

単位:百万円、%	2019年3月期 実績		2020年3月期 計画	
	実績	増減率	計画	増減率
売上高	40,447	△7.2	41,000	1.4
営業利益	2,579	△13.5	2,600	0.8
経常利益	2,685	△12.8	2,700	0.5
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,553	△20.7	1,780	14.6

・ソリューションサービス売上高
5.0%増
(前期実績 2.9%増)

・売上総利益率
45.0% (前期実績 46.1%)

・設備投資額 13億円

・減価償却額 8億円



2020年3月期 事業環境・取り組み

2020年3月期以降のトピックス(予定)



2019年	春	Windows10 アップデート
	夏	電子決済各社導入 フレッツTV 8K対応開始 LINE 車向けAIアシスト「Clova Auto」にナビゲーション機能追加
	秋 ～冬	19年国体 文化プログラム「eスポーツ」実施(茨城県) 中古スマートフォン SIMロック解除の義務化 消費増税対策としてキャッシュレス決済のポイント還元制度開始 楽天 携帯電話事業 開始 幼児教育・保育無償化 NHK テレビ番組を放送と同時にインターネットで配信 5G通信網サービス 一部地域限定で開始 5G対応スマートフォン登場 保険適用の治療アプリ 実用化 交通サービスの一括予約・決済システム(Maas)対応アプリ 日本上陸
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、「office 2010」サポート終了 オンライン服薬指導 解禁
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

計画的提案に
追い風

マーケット環境 ➡ 当社上期見通し



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 不透明

パソコン 底打ち感プラスか

2

教育やゲーム、キャッシュレス決済、
Win7サポート終了、5G等
といった「コト消費」による
需要増加

ユーザーのすそ野が広がる

サポートのニーズは高い
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

サービス SHIFT UP
計画的提案による需要創造

メンバーシップに基づく
プレミアムメンバーベネフィット

プレミアムメンバー様 専任担当者制度 導入



従来

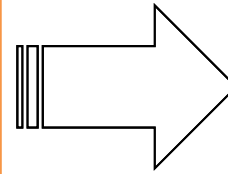
どんな デバイスでも

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

プレミアムメンバー様
専任担当者のチーム(3~5名にて構成)
【デジタルライフプランナー】

PREMIUM
Member's

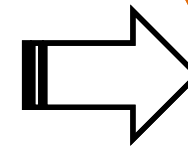
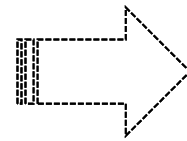
ビジネスモデル 進化 コトLevel 2.0へ



2006年～

2018年～

2019年～



ストック増加
↓
1Q実現数
顕在化

- ・「困った」を解決
- ・顧客への販売、営業

- ・顧客価値の生産
- ・計画的提案による需要創造

【コト Level 2.0】



当社のイメージ

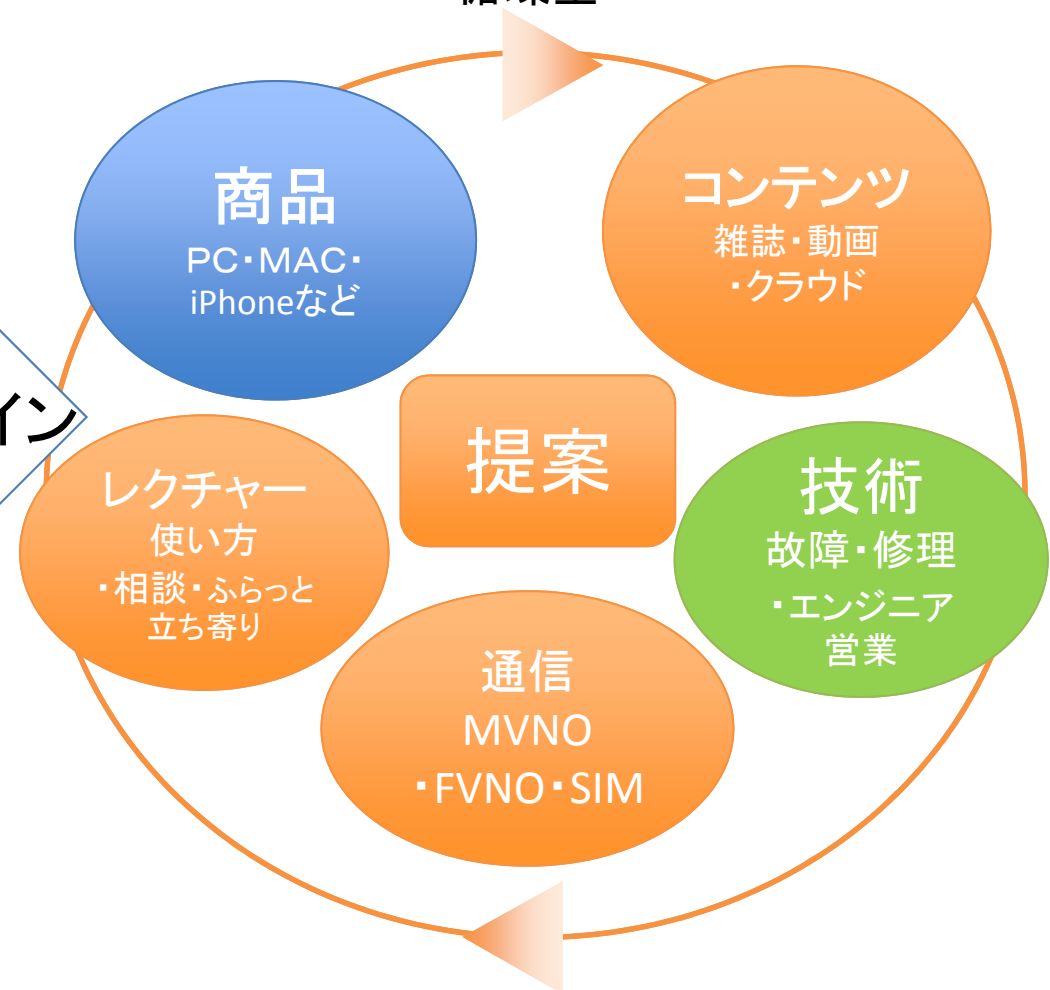
メンバーシップ制 サブスクリプション型
循環型



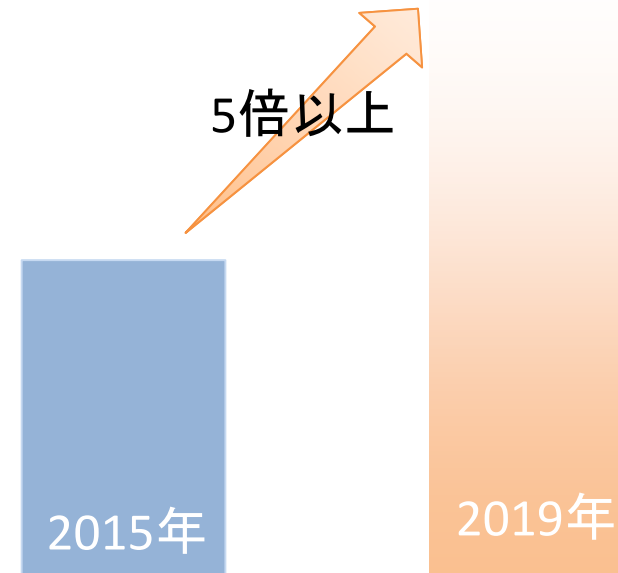
プレミアムメンバー様
専任担当者のチーム
(3~5名にて構成)
【デジタルライフプランナー】

ビルトイン

計画的提案
による
需要創造



計画的創造を可能にする人材育成



計画的創造に向けた人材育成への投資

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

スマートライフ Type-F 導入開始



ピーシーデポスマートライフVer1 Type-FにSHIFT UP



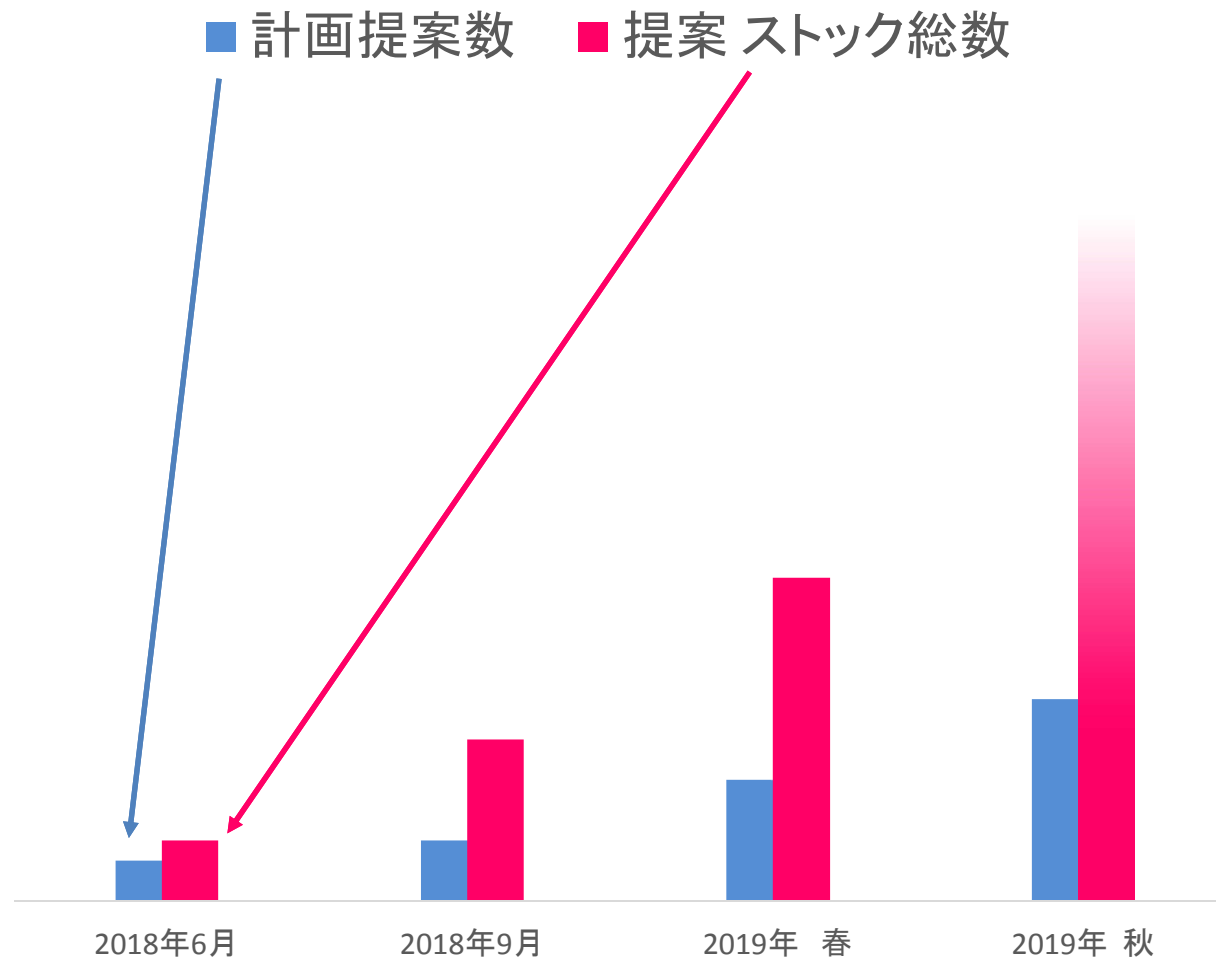
「計画デザインデスク」を設置

※ピーシーデポスマートライフVer1 Type-F

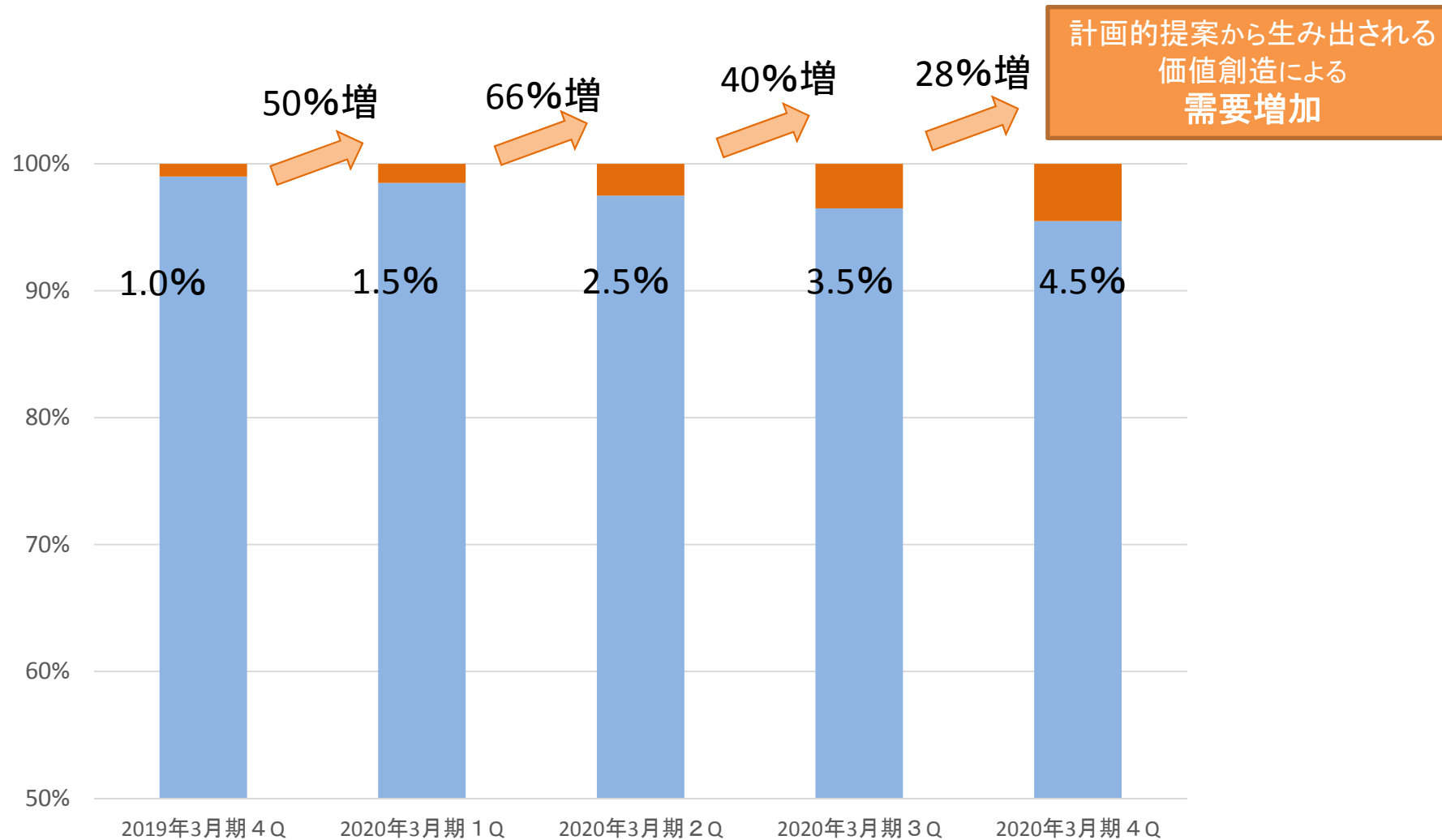
ラウンジ、メンバーソリューションを再編成

今後 四半期ごと 2~3店舗、導入予定

コンサルティングのイメージ



売上に占める需要創造のイメージ(売上構成)



2020年3月期 店舗展開



	 → 	5~10店舗実施予定
改装	<ul style="list-style-type: none">・リノベーション・スマートライフ店小改装・スマートライフ Type-F改装	順次 実施
開店	<ul style="list-style-type: none">・スマートライフ店・パソコンクリニック	四半期ごと2~3店舗実施予定
		柔軟に対応



店舗展開

(FC除く、2019年5月20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	12店舗	44店舗	53店舗
子会社 運営	10店舗	2店舗	5店舗
合計	22店舗	46店舗	58店舗



2020年3月期 継続方針

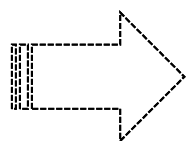


物

~~大量消費~~

~~大量販売~~

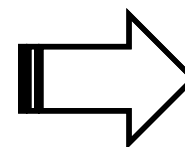
2013年
転換



コスト
Level
1.0

将来サポート
ご利用継続

2018年
SHIFT UP
開始



コスト
Level
2.0

計画的提案による
需要創出

2020年3月期 計画



増収増益

単位:百万円、%	2019年3月期 実績		2020年3月期 計画	
	実績	増減率	計画	増減率
売上高	40,447	△7.2	41,000	1.4
営業利益	2,579	△13.5	2,600	0.8
経常利益	2,685	△12.8	2,700	0.5
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,553	△20.7	1,780	14.6

・ソリューションサービス売上高
5.0%増
(前期実績 2.9%増)

・売上総利益率
45.0% (前期実績 46.1%)

・設備投資額 13億円

・減価償却額 8億円

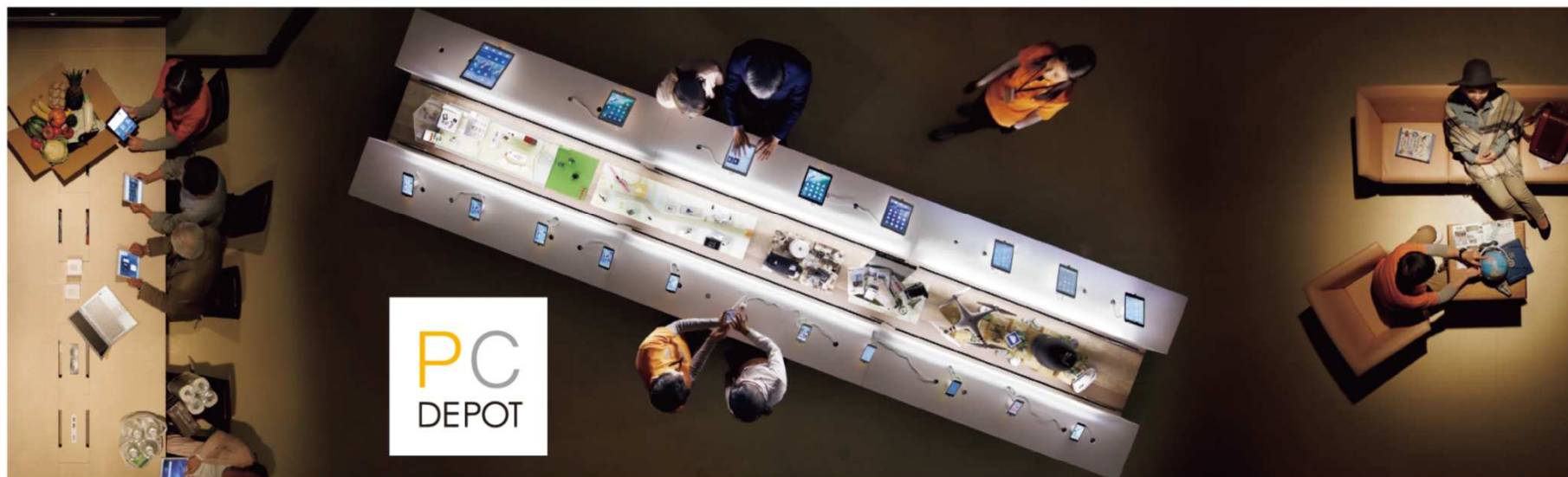
中期目標として

売上高
経常利益率
10%

ROE
15%以上

を目指します

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

