

# 第14期 (2007年4月1日～2007年12月31日) 第3四半期決算報告



2008年2月14日  
株式会社ピーシーデポコーポレーション  
代表取締役社長 野島 隆久



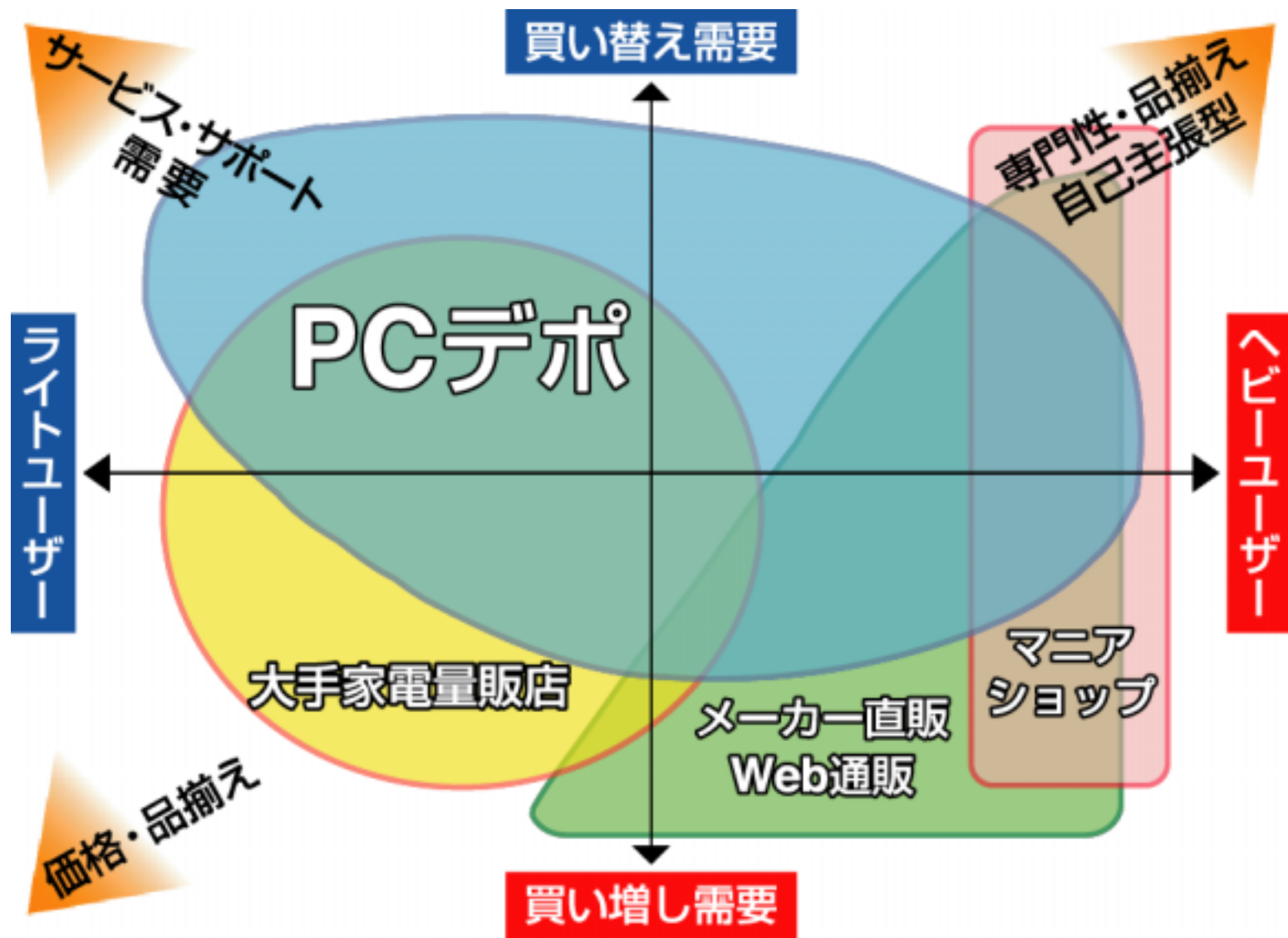
本資料に掲載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略のうち歴史的事実でないものは、将来の業績などに関する見通しでありこれらは2008年2月14日現在において入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいており、リスクや不確定な要因を含んでおります。実際の業績は、経済情勢、当業界における競争状況など、さまざまな要因によりこれら業績などに関する見通しとは大きく異なることがあります。

以上のことをご理解いただき、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。

# PC DEPOT 基本情報



# チャンネル別 主力利用者領域図



# PC DEPOTの立地・レイアウト



## PC DEPOT 店舗基本データ

### 首都圏を中心にローサイド出店

↳ (神奈川・東京・埼玉・千葉)

他地域はFC出店

### 他家電量販店との接近戦

大型化(500坪以上)

約100台保有できる駐車場を併設

## PC DEPOT 長野店の場合



# PC DEPOTの商品・サービス

**OZZIO**  
(オジジオ)



自社ブランドの薄型大画面テレビ・パソコンを展開

**パソコン**

低価格パソコンからハイスペックパソコンまで各種品揃える



**周辺機器・パーツ**

HDD・メモリー・CPUなどの各種パーツ

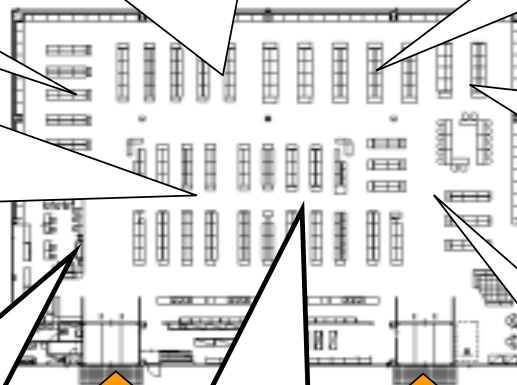
ルーター・モニター・外付けドライブ・MP3などの周辺機器



**デジカメ・プリンタ**



**アクセサリ・サプライ**



入り口は2ヶ所

**中古**

パソコンはもちろん、周辺機器やパーツの中古商品も取り揃える



**パソコンクリニック**

無料診断、スピード修理は、こちらのカウンター

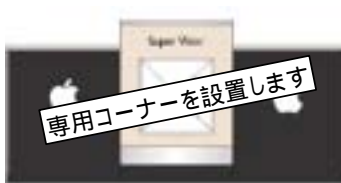


**新設**

**アップルソリューション**

Macやi Podをはじめとするアップル製品の専門コーナー

専用コーナーを設置します



**ブロードバンドソリューション**



最新ブロードバンドの体験コーナーを併設

# PC DEPOTのスタッフ

店長

## 店舗運営

店舗の  
総合マネジメント



セールス

パソコンからインクまで **物販に従事**

初心者から上級者まで対応できる  
幅広い商品知識を保持

クリニック

**技術者**

パソコンのトラブルや設定に関しての  
専門知識と技術を有する

BBS

**ブロードバンドソリューション販売**

ブロードバンドを利用した  
インターネット環境の総合コーディネーター

新設

APS

**APPLEライフのソリューションセールス**

アップル製品の販売、設定やトラブル対応、  
インターネット環境などの総合コーディネーター

オペレーション

**店舗内管理**

店舗内における、金銭・商品・人事・内部統制の  
管理知識を有する



## PC DEPOTの特長

分業体制による店舗運営

各カテゴリー毎に資格がある

すべての職種で歩合制度は無し

# PC DEPOTの宣伝

折り込み広告



Webサイト・  
Webチラシ



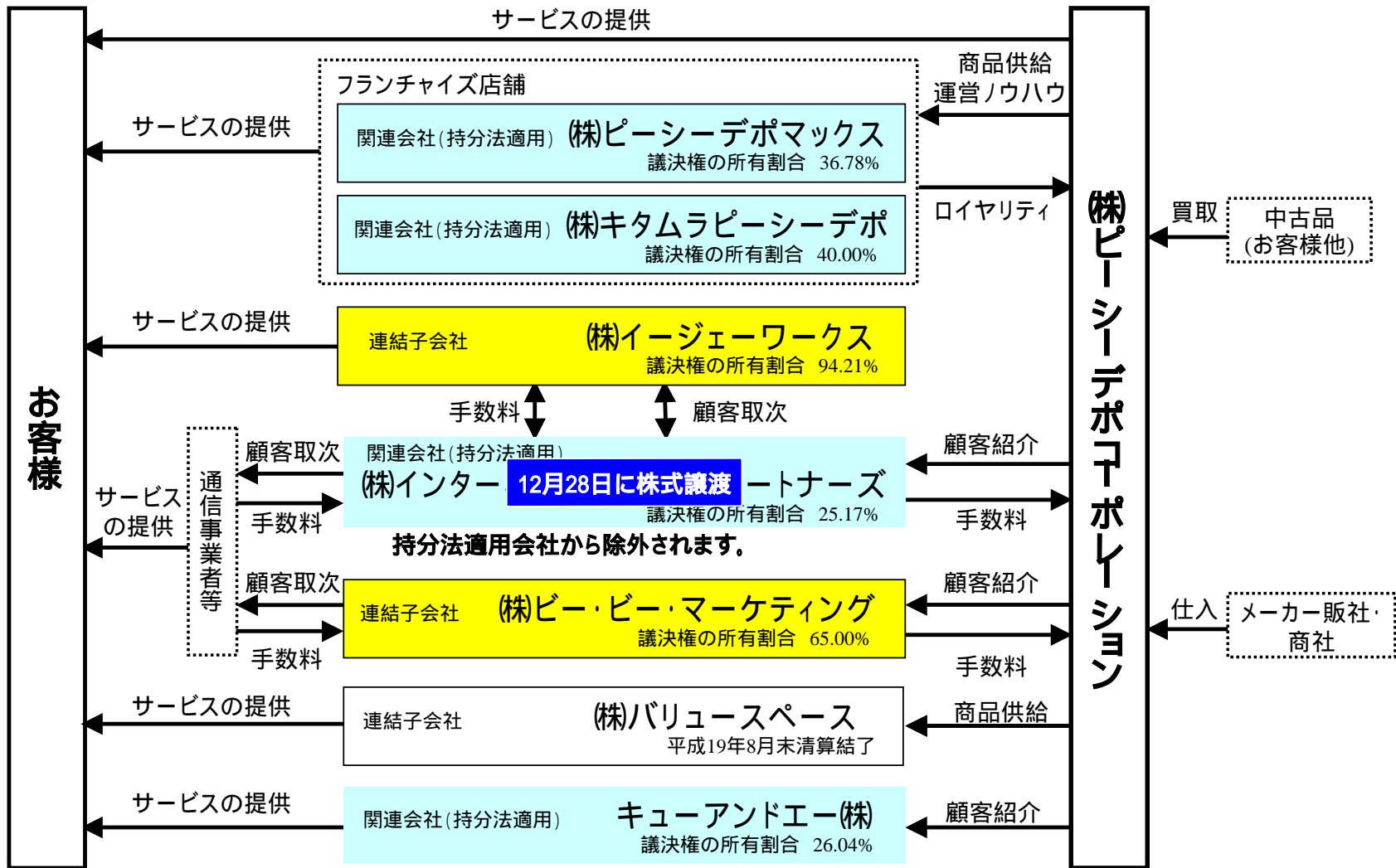
TVCM



主な宣伝媒体  
折り込み広告と  
Webサイト・Webチラシ

2007年度第2四半期より  
TVCMを放映  
第3四半期、第4四半期は休止中

# (株)ピーシーデポコーポレーション 事業系統図



2月25日に一部株式を譲渡予定。

…連結子会社 2社

(参考)平成20年2月12日発表のプレスリリース

…関連会社(持分法適用) 4社

「包括的業務の解消並びに新たな業務提携締結に関するお知らせ」をご覧ください。

↳ 3月31日時点では2社の予定




Copyright © PC DEPOT Corporation, All rights reserved.

# 業績報告







# 第3Qハイライト




## 連結業績

1. 売上高・営業利益 増収増益  - 既存店前年比: 102.6 %  
売上高32,167百万円、営業利益858百万円
2. 持分法適用会社 苦戦  - 持分法適用会社2社が引き続き苦戦中。昨年約6,289千円の持分法投資利益に対し、今期は46,942千円を損失計上
3. ISPC株式を売却  - 「株インターネット・サービスパートナーズ」の株式1,130株を12月28日に譲渡。持分法適用会社から除外となる

## PC DEPOT

4. 客数好調  - 既存店前年同期比 第3四半期: 104.2%、累計: 102.8%
5. 広告宣伝費の増加  - 第2Qに初めて関東圏にTVCMを放映し、第3Qは大判広告を導入。それにより約1.4億円増加
6. 直営1店舗開店、1店舗FCに移管  - 11月23日に横浜に1店開店。また、昨年直営運営にした鹿児島店を11月1日に株ピーシーデポマックスへ移管
7. 保守サービス型商品  - 会員数: 62,000人 (期初より19,000人増加)

## その他

8. 自社株買い終了  - 自社株買い終了。実施期間: 9月3日 ~ 12月28日  
12月28日までに取得した株式数: 3,125株、累計4,378株所有
9. 包括的業務提携の解消  - 持分法適用会社である「株インターネット・サービスパートナーズ」の株式を売却(「キューアンドエー(株)」の株式は2月に売却予定)
10. 計画の下方修正  - 前年比は好調なもの、新店・サービス商品が苦戦  
また、消費の下振懸念も影響し下方修正

# 連結PLサマリー (前年同期比)

(単位:百万円、%)

3Q比較	2005年度	2006年度	2007年度
売上高	34,365	31,318	32,167
(前年同期比)	(109.6)	(91.1)	(102.7)
物販	29,047	25,881	26,208
サービス	2,587	2,812	3,453
(前年同期比)	(174.1)	(114.0)	(122.2)
子会社	2,389	2,221	2,144
売上総利益	6,693	6,596	7,241
(前年同期比)	(118.7)	(98.6)	(109.8)
営業利益	784	382	858
(前年同期比)	(186.2)	(48.8)	(224.4)
経常利益	978	591	928
(前年同期比)	(171.9)	(60.5)	(157.0)
当期純利益	711	318	467
(前年同期比)	(248.6)	(44.8)	(146.9)
店舗数 (直営 / 全店)	33 / 57	32 / 56	33 / 57

## 売上高

既存店売上高

既存店 通期102.6% 約7.3億円増加

新店

新店増等により約2億円増加

子会社

全体で0.7億円減少

前年同期比102.7%、約8.5億円増加

## 経常利益

売上高総利益

売上高総利益率21.1% 22.5%  
技術サービス、保守型サービス等が増加のため、約6.4億円増加

販売管理費

TVCMや大判広告等の宣伝広告費増により約1.7億円増加

持分法投資損失

持分法適用会社が苦戦。持分法投資損失は47百万円。前年は持分法投資利益により約6百万円を計上しており、差し引き53百万円悪化

前年同期比157.0%、約3.3億円増加

## 当期純利益

特別利益

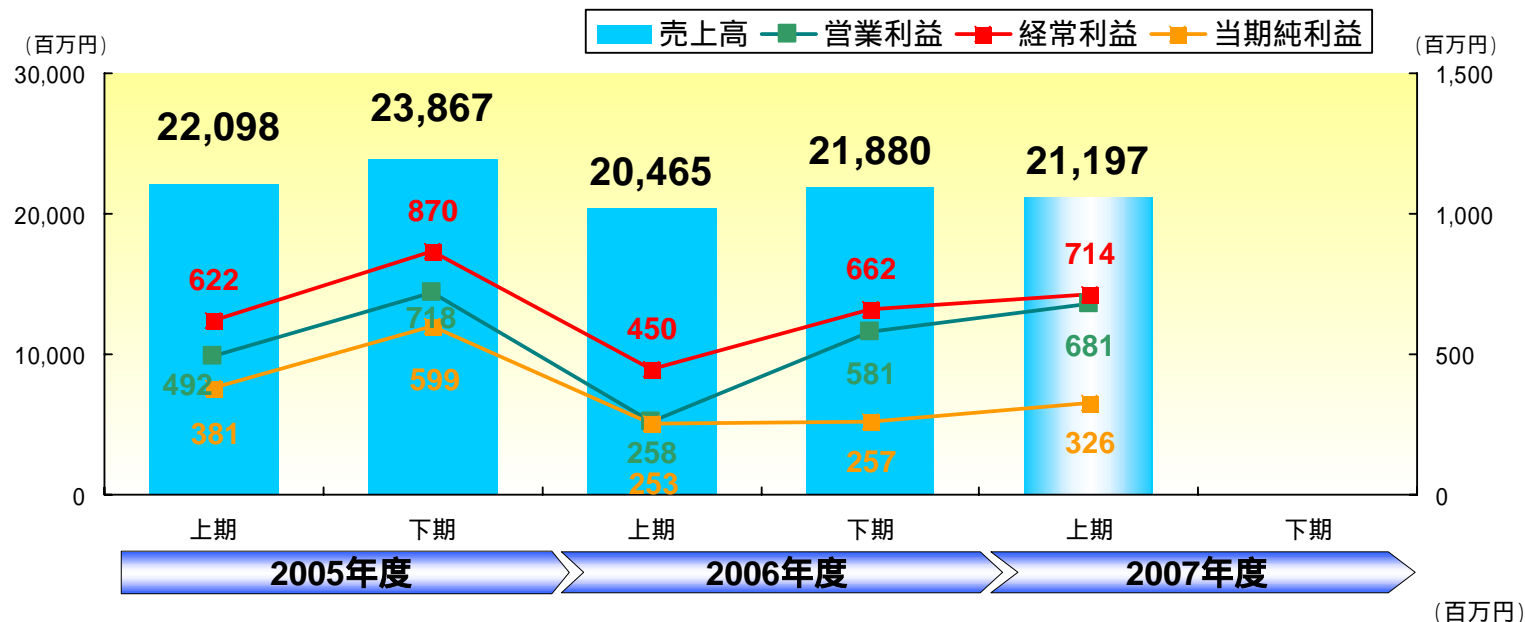
57百万円を計上。主に持分法適用会社の株式の売却によるもの

特別損失

45百万円を計上。主に投資有価証券評価損、固定資産減損損失

前年同期比146.9%、約1.5億円増加

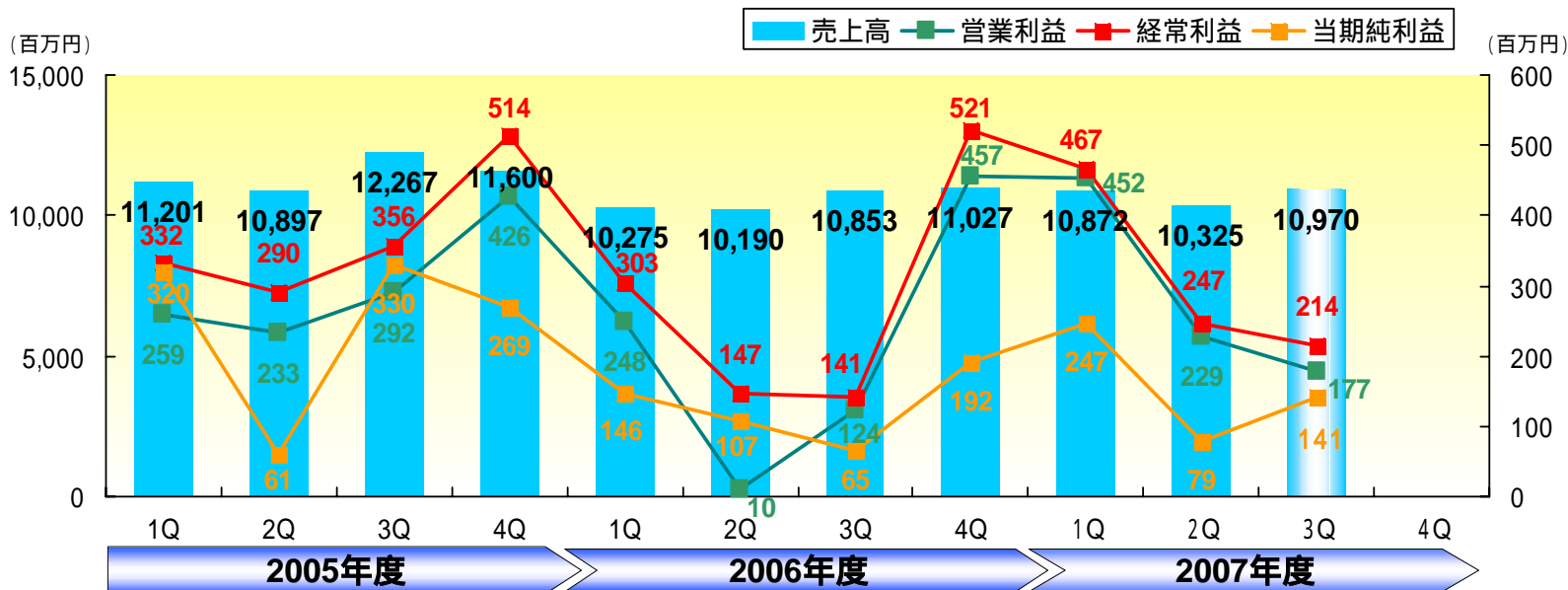
# 業績推移 (半期)



半期比較	上 期								
	2005年度			2006年度			2007年度		
	金額	率	前年比	金額	率	前年比	金額	率	前年比
売上高	22,098	100.0%	111.2%	20,465	100.0%	92.6%	21,197	100.0%	103.6%
売上総利益	4,338	19.6%	120.9%	4,423	21.6%	101.9%	4,859	22.9%	109.9%
販管費	3,845	17.4%	114.6%	4,165	20.4%	108.3%	4,178	19.7%	100.3%
営業利益	492	2.2%	212.2%	258	1.3%	52.5%	681	3.2%	263.9%
経常利益	622	2.8%	192.4%	450	2.2%	72.2%	714	3.4%	158.8%
当期純利益	381	1.7%	295.5%	253	1.2%	66.5%	326	1.5%	128.9%

下 期					
2005年度			2006年度		
金額	率	前年比	金額	率	前年比
23,867	100.0%	108.1%	21,880	100.0%	91.7%
4,732	19.8%	111.2%	4,657	21.3%	98.4%
4,014	16.8%	108.8%	4,076	18.6%	101.5%
718	3.0%	126.6%	581	2.7%	80.9%
870	3.6%	128.5%	662	3.0%	76.1%
599	2.5%	146.1%	257	1.2%	42.9%

# 業績推移 (四半期)



(百万円)

3Q比較	2005年度3Q			2006年度3Q			2007年度3Q		
	金額	比率	前年比	金額	比率	前年比	金額	比率	前年比
売上高	<b>12,267</b>	100.0%	106.7%	<b>10,853</b>	100.0%	88.5%	<b>10,970</b>	100.0%	101.1%
売上総利益	<b>2,355</b>	19.2%	114.8%	<b>2,173</b>	20.0%	92.3%	<b>2,382</b>	21.7%	109.6%
販管費	<b>2,063</b>	16.8%	110.7%	<b>2,048</b>	18.9%	99.3%	<b>2,204</b>	20.1%	107.6%
営業利益	<b>292</b>	2.4%	153.7%	<b>124</b>	1.1%	42.5%	<b>177</b>	1.6%	142.7%
経常利益	<b>356</b>	2.9%	144.7%	<b>141</b>	1.3%	39.6%	<b>214</b>	2.0%	151.8%
当期純利益	<b>330</b>	2.7%	208.9%	<b>65</b>	0.6%	19.7%	<b>141</b>	1.3%	216.9%

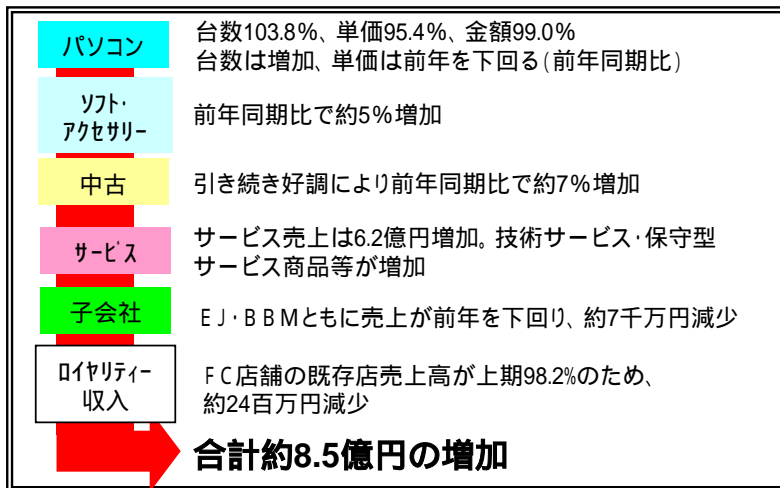
# 商品別売上サマリー(連結)

(単位:百万円、%)

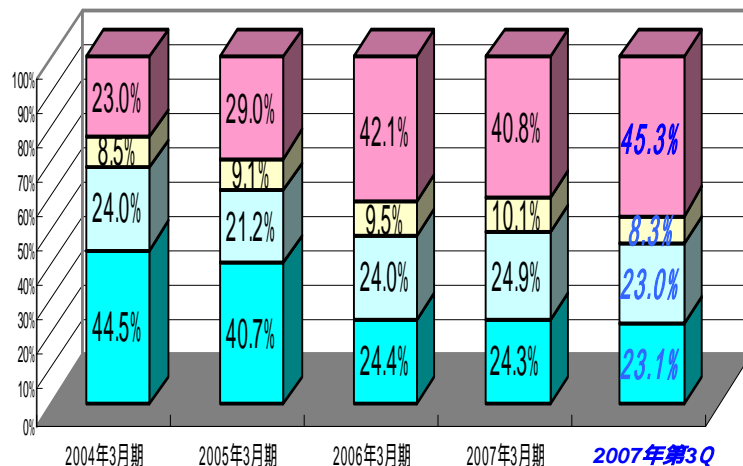
3Q比較	2006年度		2007年度		前年 同期比
ハード	19,722	63.0	19,678	61.2	99.5
(パソコン)	7,949	25.4	7,783	24.2	97.9
ソフト・ アクセサリ	4,641	14.8	4,903	15.2	105.6
中古	1,519	4.9	1,627	5.1	107.1
商品売上高計	25,881	82.6	26,208	81.5	101.3
サービス・ 手数料売上高	2,812	9.0	3,435	10.7	122.2
子会社売上高	2,221	7.1	2,144	6.7	96.5
ロイヤリティー収入	404	1.3	380	1.2	94.1
合計	31,318	100.0	32,167	100.0	102.7

手数料売上高については、POSデータに基づく「月次開示資料」と実質入金ベースの売上計上による「決算数字」との差異が出ております。

差益構成比は、単純粗利で外注費・業務委託費・人件費等の費用を原価として捉えておりませんので、実際の経営数値とは異なります。



【差益構成比】



決算短信11ページをご参照ください。但し、報告方式が異なりますのでご了承ください。

# 連結BSサマリー

(単位:百万円)

	2007/03	2007/12	増減
流動資産合計	9,925	11,353	1,428
たな卸資産	4,835	6,117	1,282
固定資産合計	5,301	5,262	39
投資有価証券	1,012	807	205
<b>資産合計</b>	<b>15,227</b>	<b>16,616</b>	<b>1,389</b>
流動負債合計	6,635	7,912	1,227
買掛金	3,460	4,622	1,162
短期及び一年以内 返済の借入金	523	262	261
未払い法人税等	275	262	13
固定負債合計	1,291	1,161	130
長期借入金	467	346	121
<b>負債合計</b>	<b>7,926</b>	<b>9,073</b>	<b>1,147</b>
株主資本合計	7,145	7,384	239
利益剰余金合計	3,724	4,081	357
自己株式	68	186	118
少数株主持分	128	142	13
<b>純資産合計</b>	<b>7,300</b>	<b>7,542</b>	<b>242</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>15,227</b>	<b>16,616</b>	<b>1,389</b>

## 資産

### 流動資産

季節要因により棚卸資産が12.8億円増加

### 投資有価証券

株式売却により95百万円、持分法投資損失47百万円等により2億円減少

上記等の理由により約13億円減少

## 負債

### 買掛金

買掛金が11.6億円増加

上記等の理由により約11億円増加

## 純資産

### 自己株式

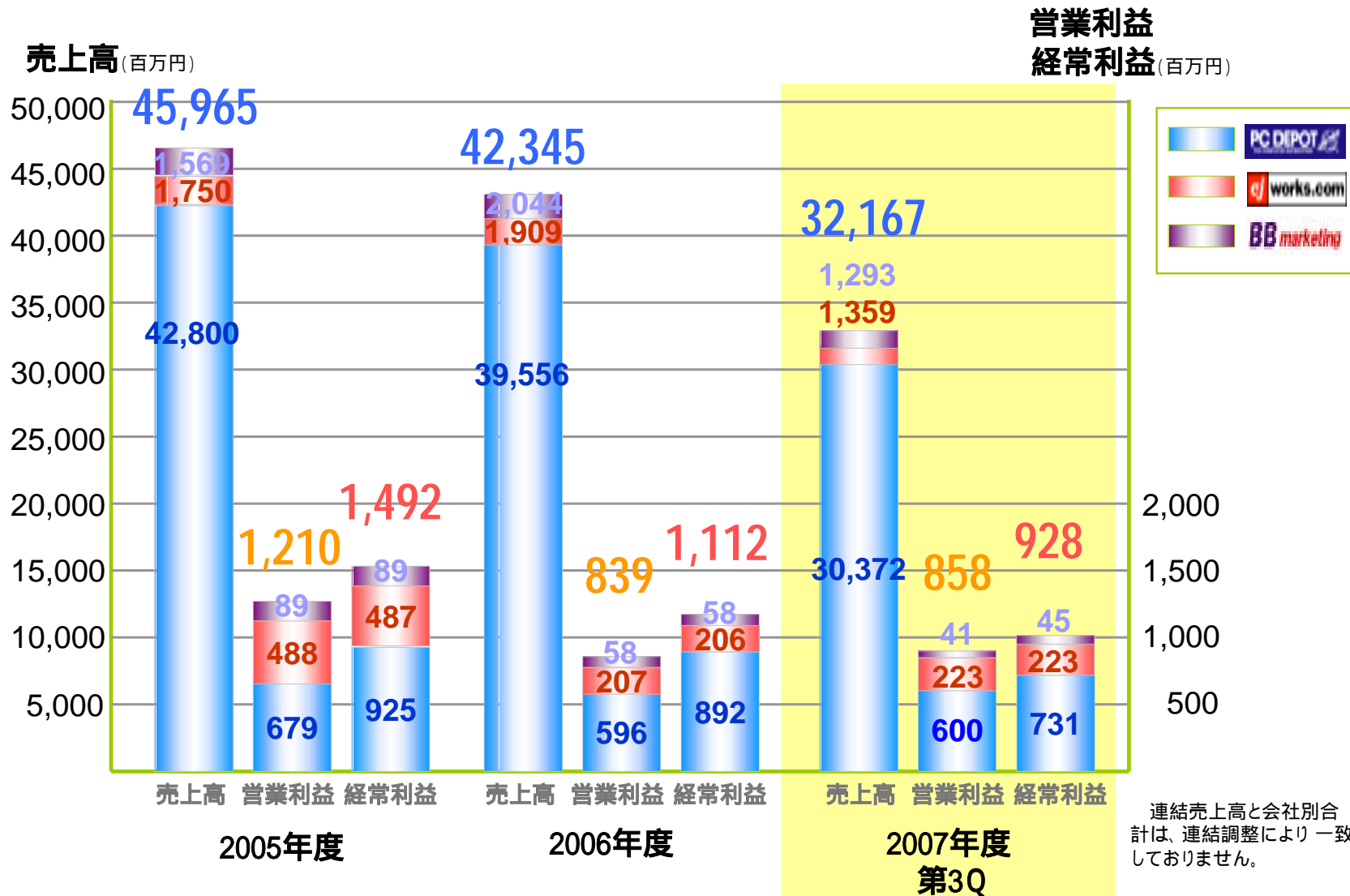
自己株式を取得により約1.1億円減少

### 利益剰余金

利益剰余金が3.6億円増加

上記等の理由により約2.4億円増加

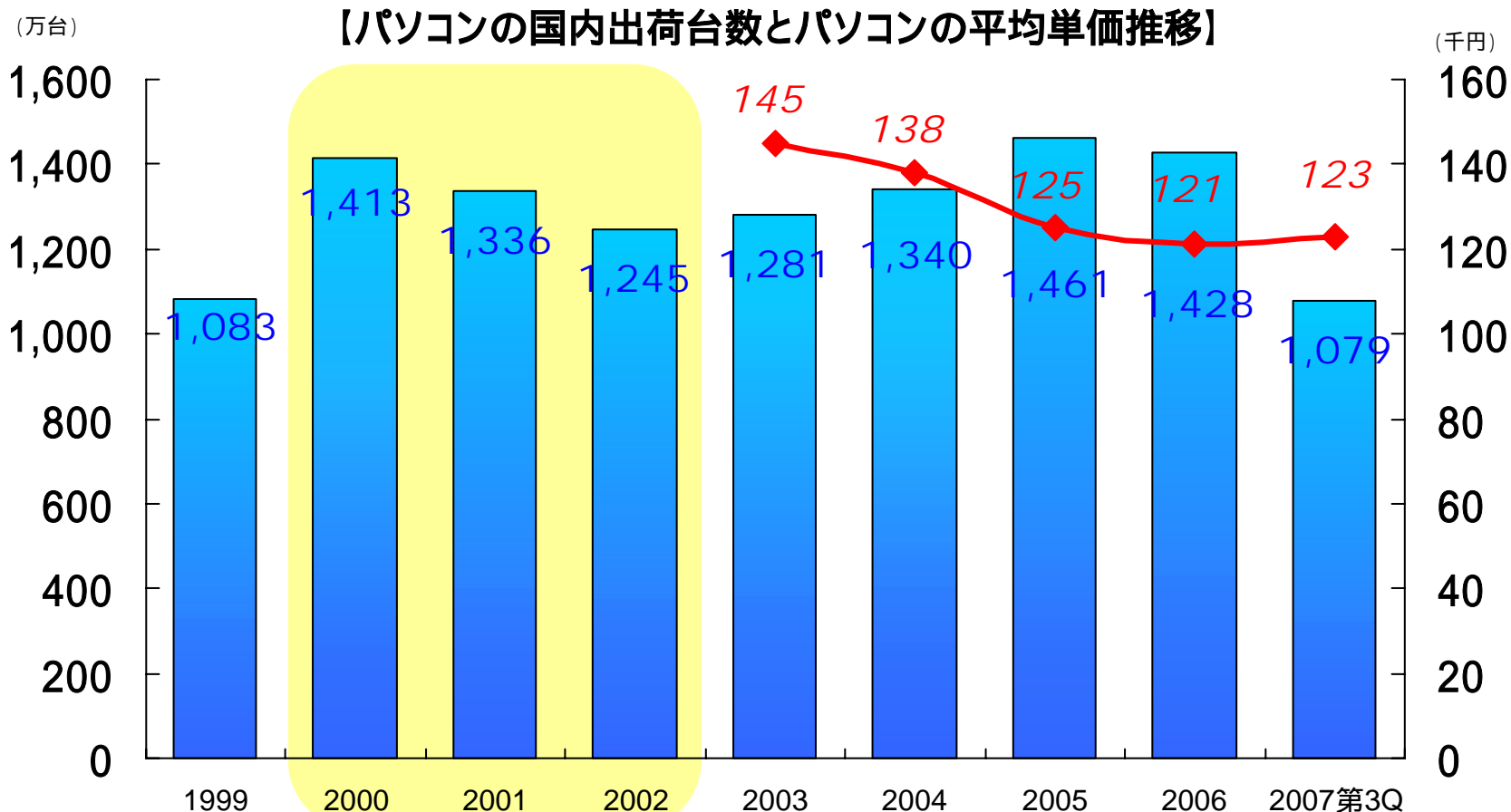
# 会社別実績



# マーケット環境



# パソコンの出荷台数・平均単価推移



**2000年～2002年のPC大量販売分が本格的な買い替え需要期に入る**

(出典) 出荷台数：IDCJapan(株)

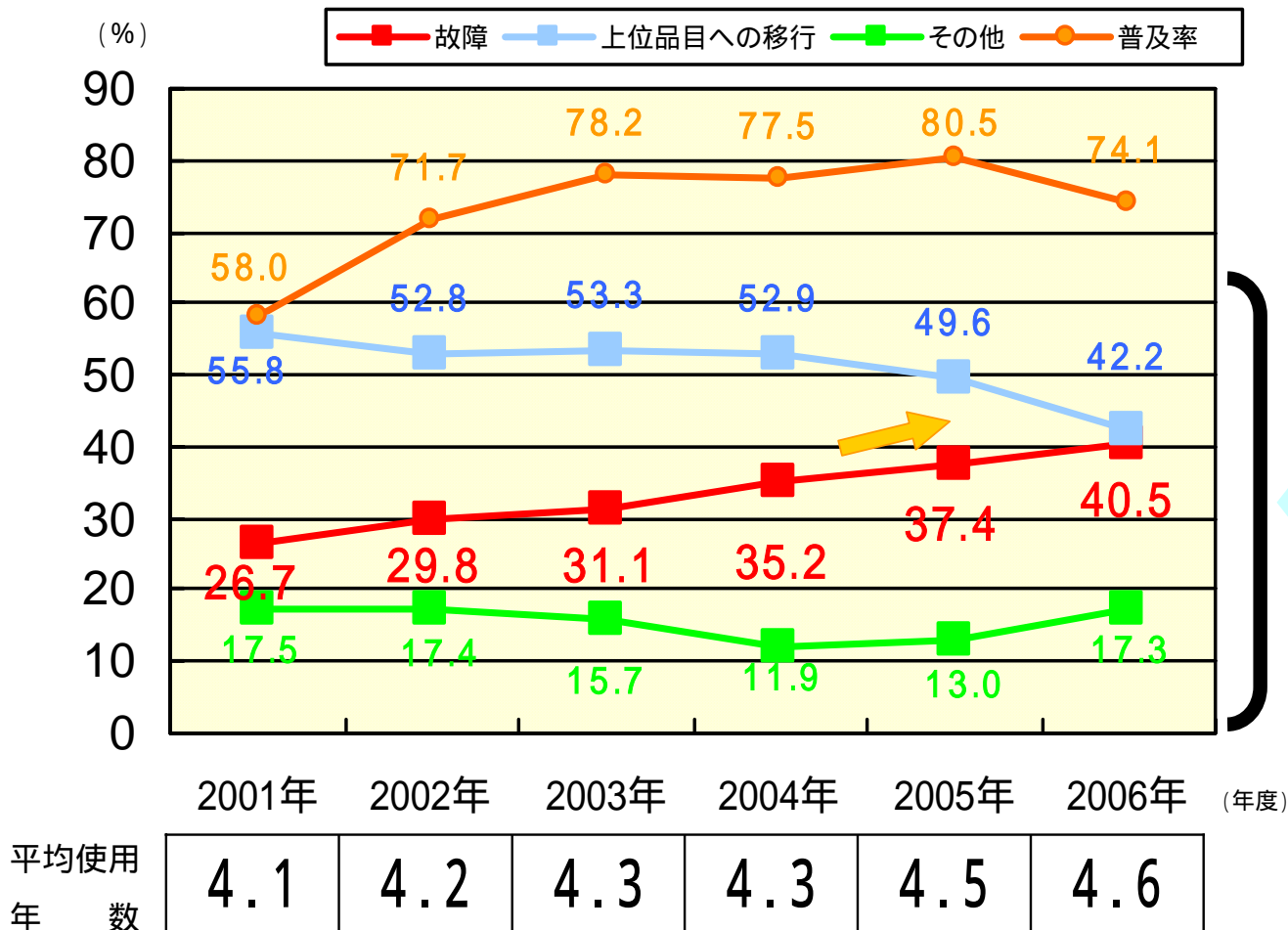
平均単価：(社)電子情報技術産業協会

パソコンの出荷台数は暦年ベース(1月～12月)、

平均単価は年度ベース(4月～翌年3月)の数値となります。

# パソコンを買い替えるタイミング

## パソコン買い替えの理由

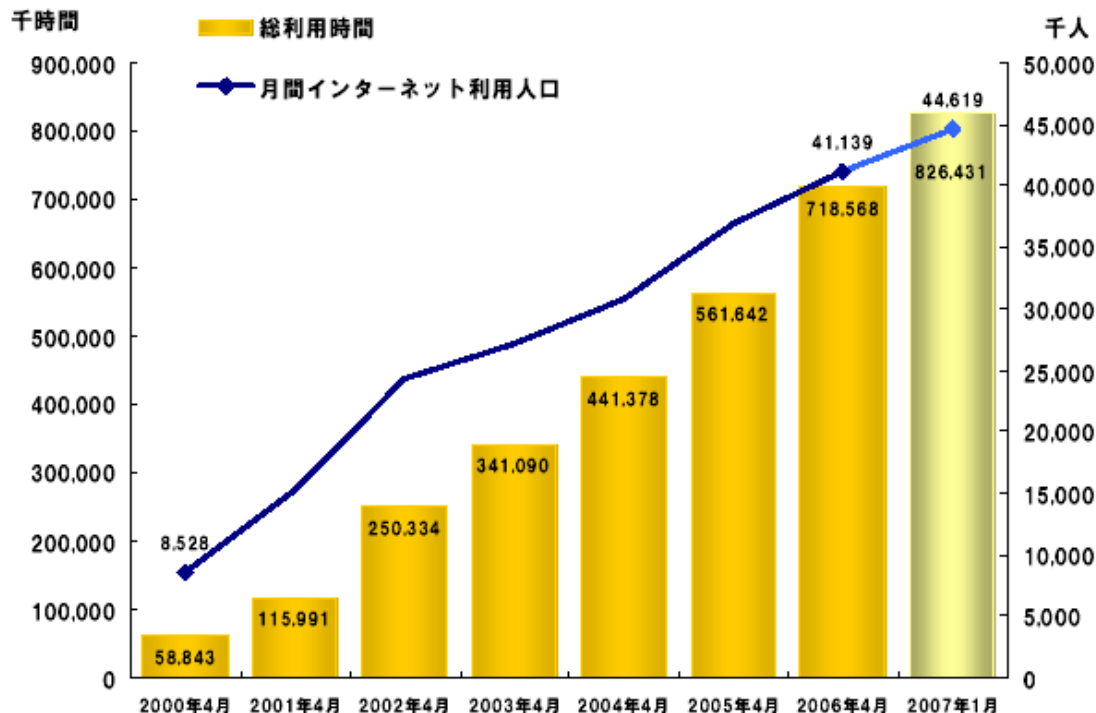


出典：内閣府「消費動向調査」

普及率は、総務省「通信利用動向調査報告書」を参照

# インターネットの利用時間推移

インターネット人口と総利用時間の推移 (家庭のPCからアクセス)



1人あたり  
月間総利用時間

6時間45分



17時間28分 18時間31分

出典: ネットレイティングス(株)

ブロードバンド回線の  
利用目的・用途

情報収集 (HP閲覧・メールマガジン受信)	77.9
連絡・情報交換 (メール送受信・掲示板書き込み閲覧)	65.0
インターネットショッピング	50.0
音楽・映像・ソフトのダウンロード	21.9
懸賞応募・アンケートなど	16.6
ネットバンキング・ネットトレード	13.9
情報発信(HPやブログの開設)	13.0
オンラインゲーム	10.4
求人情報入手・採用応募	9.7
コミュニティへの参加(SNSなど)	7.7
電子政府・自治体の利用 (電子申告など)	5.8
通信教育の受講(Eラーニング)	2.6
在宅勤務(テレワーク・SOHO)	1.3
その他	2.9

出典: 総務省「通信利用動向調査報告書  
(平成18年度調査)」より抜粋

インターネットの利用機会・利用用途も広がりを見せる  
パソコンは生活必需品となりつつあり、  
本格的な買い替え需要期に入る

# パソコンを取り巻く業界トピックス

## パソコンメーカー

- 2007年 8月 ・Dellが日本の家電量販店において店頭販売開始
- 8月 ・台湾エイサーが米ゲートウェイの買収を発表
- 10月 ・日立がパソコン生産全面撤退
- 2008年 1月 ・Eee PC (ASUS) 発売開始
- 2月 ・世界最薄MacBookAir発売開始



## パソコンのOS

- 2007年1月 ・WindowsXPのサポート 2014年4月まで延長
- 10月 ・MacOS X 「Leopard」 発売 (BootCamp標準搭載)



MacでWindowsも使用可能に

## パソコンサポート

- 2007年7月 ・インテルが無料パソコン教室を開催(東京・巣鴨にて)
- 8月 ・NEC 有償サポートサービス開始を発表
- 2008年1月 ・富士通 コールセンター業務強化

## その他

- 2007年6月 ・i Phoneがアメリカで大ヒット
- 10月 ・i Pod touch発売開始
- 2008年1月 ・中国の検索エンジン「百度(バドゥー)」日本版サービス開始



# 第3Q(10月-12月)営業成績

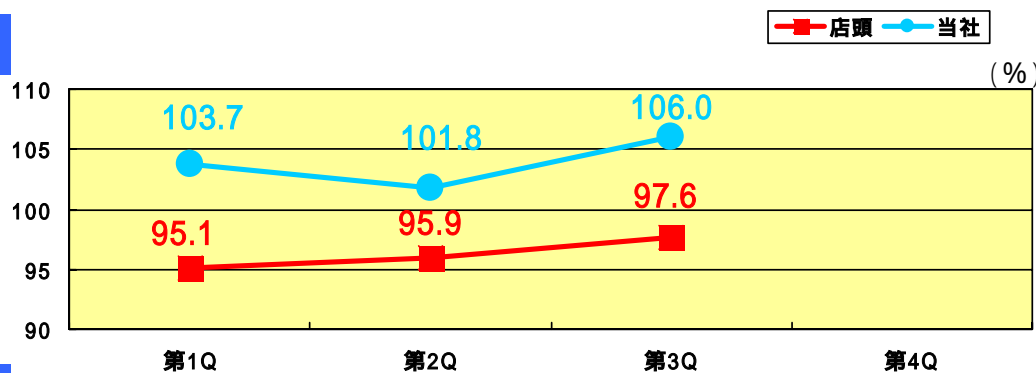
	10月	11月	12月	3Q	1Q~3Q累計
売上高 (既存店)	98.1%	103.9%	105.6%	102.9%	102.6%
売上高 (全店)	101.1%	104.6%	105.7%	103.8%	104.4%
店頭系 販売データ	85.8%	94.2%	97.8%	93.3%	93.7%
JEITA 3Q	-	-	-	87.3%	76.8%

「店頭系販売データ」は、ジーエフケーマーケティングサービスジャパン(株)の店頭販売データより算出しております。

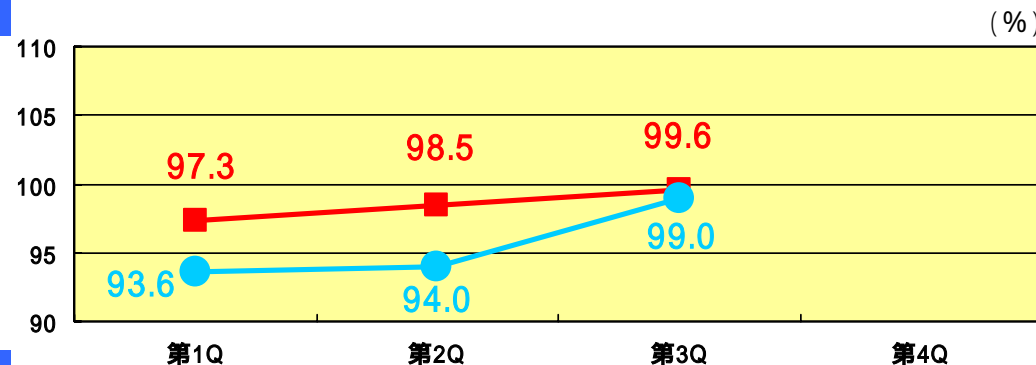
「JEITA」の公表数値は、2007年4月統計分より「DELL・日本HP」の2社が統計調査不参加の為、数値に大きな変動が出ております。

# パソコンの販売状況

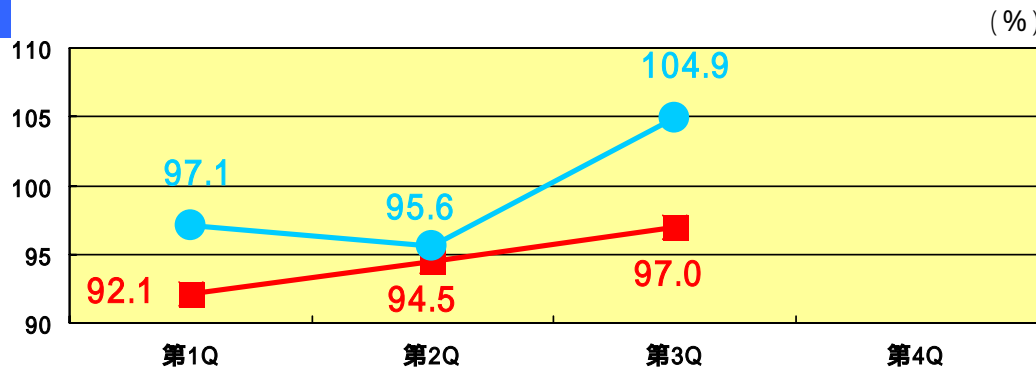
台数



単価



金額



【店頭】 2007年度  
第1Q～第3Q累計

台数 **96.1%**

単価 **98.4%**

金額 **94.4%**

【当社】 2007年度  
第1Q～第3Q累計

台数 **103.8%**

単価 **95.4%**

金額 **99.0%**




「店頭」の数字は、ジーエフケーマーケティングサービスジャパン(株)の店頭販売データより算出しております。

# 今後の取り組み









# 2007年度トピックス



## 店舗方針

1. 下期出店強化、大型化 = 遅延  - 下期中心に4～5店舗の出店を予定していたが1店舗ないし2店舗の見込み
2. 家電量販店との接近戦  - 家電量販店の競合エリアに出店
3. CLIP出店  - 安定運営に課題があるため、新規出店制御中

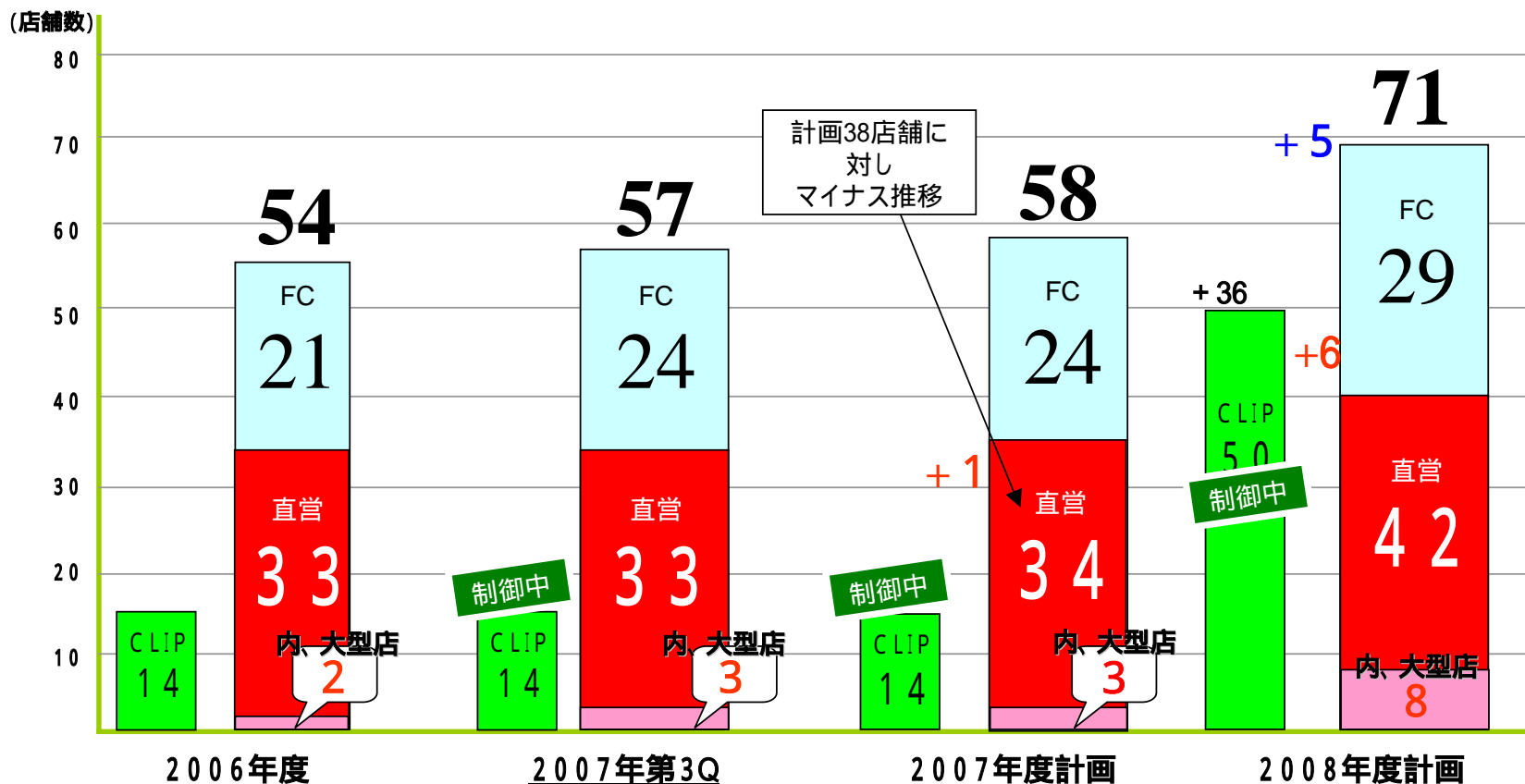
## 営業方針

4. 大型店コンセプトの標準展開  - 大型店で導入した「充実したパブリックエリア」等の大型店のコンセプトを300坪の現主力店舗に展開
5. 品揃え強化(大型店化)  - 新規出店の大型店は約1.5倍の品数数を実現  
既存店も1.2倍の品数数に拡大
6. 販売促進策の変更  - 関東圏において7月9日よりTVCMを開始  
折込チラシを大判化し積極的に販促活動を実施
7. サービスメニューの強化による  
新たなお客様の獲得  - ご年配層や他店購入品の持ち込み修理の  
お客様を獲得
8. 保守サービス型商品の会員獲得  
並びに商品開発  - 新商品の販売遅延並びに3年目に入り退会数  
の増加等により、会員数の伸びが鈍化
9. アップル製品、  
技術サービス中心に強化  - アップル社と販売協力体制を組み、アップル製品の品揃え・  
技術サービスを強化。当社専任スタッフを配置

## その他

10. 内部統制に対する取組み  - 2月末に内部統制適合の基本クリアの予定。財務諸表は、  
決算・財務報告プロセスチェックを元に業務と結果を保証
11. 持分法適用会社状況  - 持分法適用会社:2社との包括的業務提携を解消し、  
業務提携関係を継続(2008年2月25日予定)

# トピックス1 店舗方針



## 収益モデル確立期

保守サービスモデル確立  
オリジナル薄型大画面テレビ  
発売開始  
「CLIP」本格稼働開始  
Windows Vista発売(4Q)

## 出店実績

5月 佐賀店(FC出店)  
9月一宮名岐バイパス店(FC出店)  
11月センター北店(直営)  
富里インター店・太田店(増床)  
小山本店(FC・移転リニューアル)  
鹿児島店を(株)ピーシーデポ  
マックスに営業を引き継ぐ

## 出店加速開始期

Windows Vista買替への需要期  
保守サービス会員の拡大  
VOD(ビデオオンデマンド)  
サービス等コンテンツ拡大 中止  
技術サービス認知向上

## 出店加速期

大型店 = 500坪以上

# トピックス1 店舗方針

## 出店実績・予定物件リスト

2007年度

2007年 5月 佐賀店 (FC)

300坪



佐賀店

2007年 9月 一宮名岐バイパス店 (FC)

450坪



一宮名岐バイパス店

2007年 11月 小山店移転し増床 (FC)

150坪 500坪

太田店増床 (直営)

450坪 650坪

富里店増床 (直営)

500坪 800坪

センター北店 (直営)

200坪

出店予定分布図

2007年度  
第4Q

2008年 3月 東京都青梅市 (予定 / 直営出店)

500坪

2008年 6月 神奈川県藤沢市 (予定 / 直営出店)

400坪

2008年度  
以降

2008年 10月 千葉県鎌ヶ谷市 (予定 / 直営出店)

500坪



# トピックス1 店舗方針

店舗大型化 都市近郊 300坪以上、郊外型 500坪以上

約100台を保有する  
大型駐車場を併用

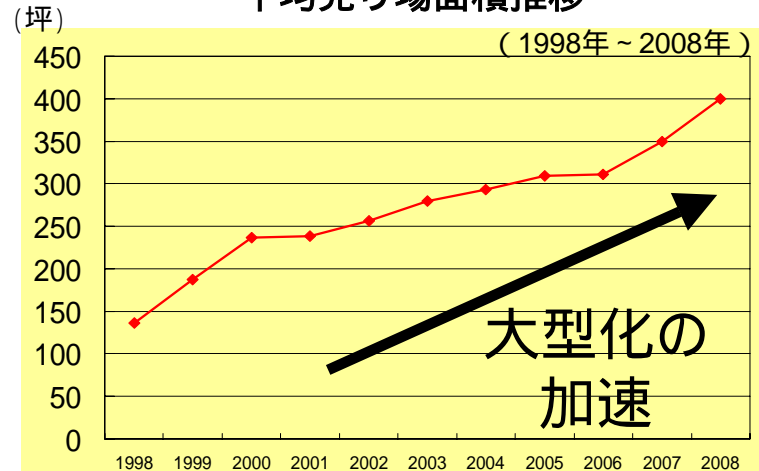


## 店舗基礎情報

敷地	: 800坪 ~ 1,500坪	建物	: 400坪 ~ 700坪
売場	: 300坪 ~ 600坪	駐車場	: 60台 ~ 100台
投資	: 1.5億円 ~ 2.5億円	在庫	: 1.2億円 ~ 2億円
年商	: 10億円 ~ 15億円		

家電量販店等のPC売場縮小傾向にあるため  
相対的にも当社売場が拡大

## 平均売り場面積推移



薄型大画面テレビ



差別化と収益性を  
向上させている  
クリニックカウンター

# トピックス1 大型店の特徴

## 大型店化 充実したパブリックエリア



太田店 :  
売り場面積を  
450坪 650坪へ増床

### レジカウンター



カウンターを広くしました。  
各種お支払方法がご利用  
できます

### パソコンクリニック



チェックスペースを設けました。  
修理完了後はお客様自身で動作  
確認ができます



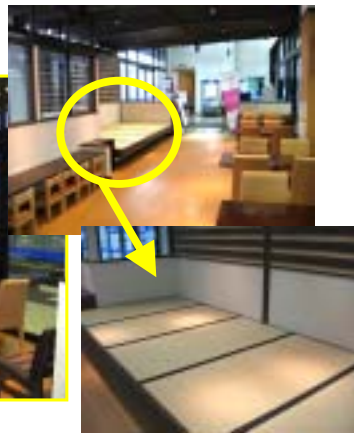
受付中もゆっくり  
お待ちいただける  
待合スペース  
もできました



### フリースペース



買い物の合間に、ゆっくり  
くつろげるようになりました



畳スペースも併設

### DIY

お買い上げ商品をすぐに試  
したい方のスペースができた  
ました。工具もお貸しします



### アンサーセンター

専門スタッフの常駐カウンタ  
ーができました。ご質問はこの  
カウンターでじっくりお伺いし  
ます



# トピックス1 大型店の特徴

## 大型店化 幅広い品揃え



太田店：  
売り場面積を  
450坪 650坪へ増床

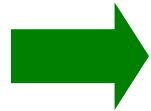


## あらゆるパソコン関連商品の品揃えを強化



# トピックス3 店舗方針

出店の加速



2007年度は安定化運営を優先

未だ課題があり、新規出店制御中

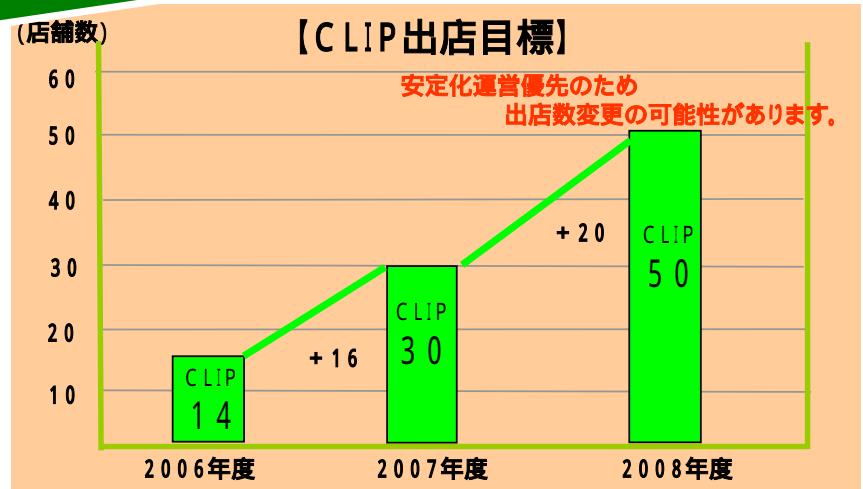
インショップで  
出店



## CLIP(クリップ)概要

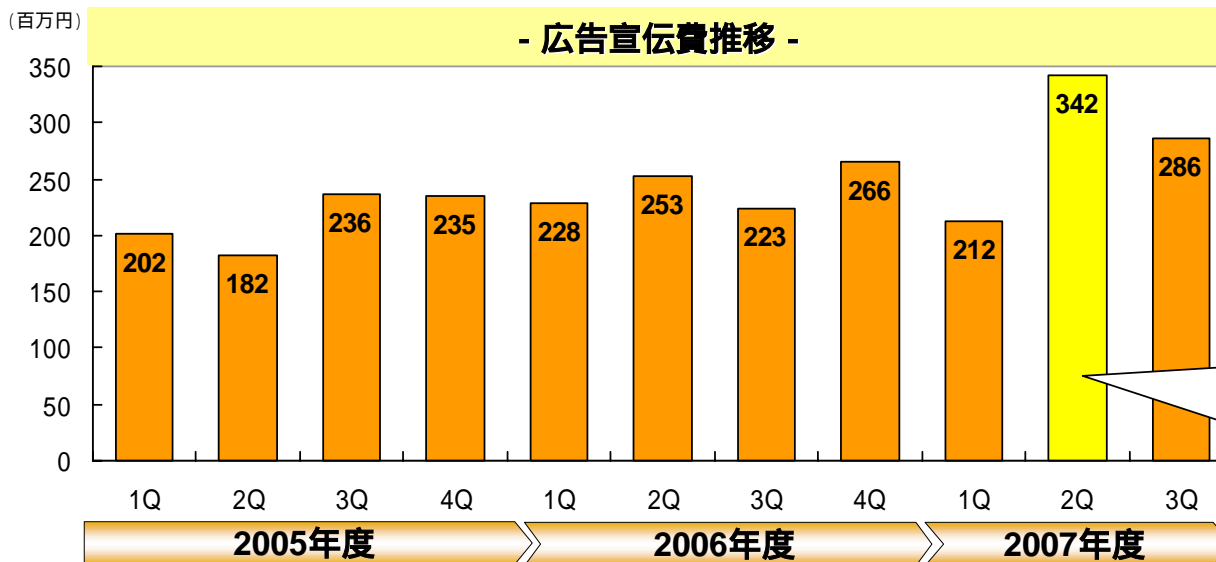
当社サポートカウンターである  
「パソコンクリニック」の単独出店を開始  
出店スタイル  
1. 家電量販店

出店制御中



# トピックス6 営業方針

2つの宣伝  
折込広告と  
TVCM



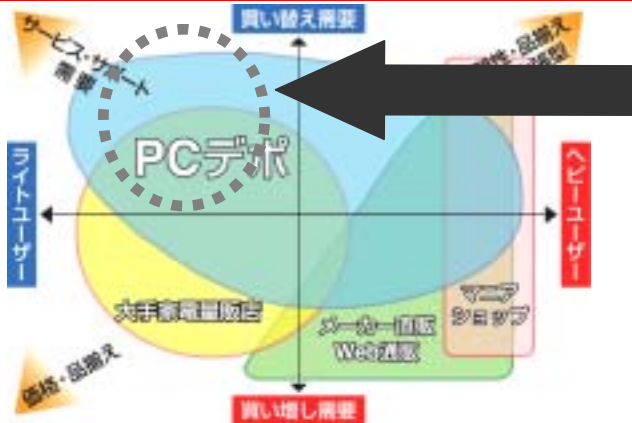
第2四半期に  
増加した主な  
理由は「TVCM放映」

# トピックス7 営業方針

サポートメニューの強化によって  
新たなお客様の獲得



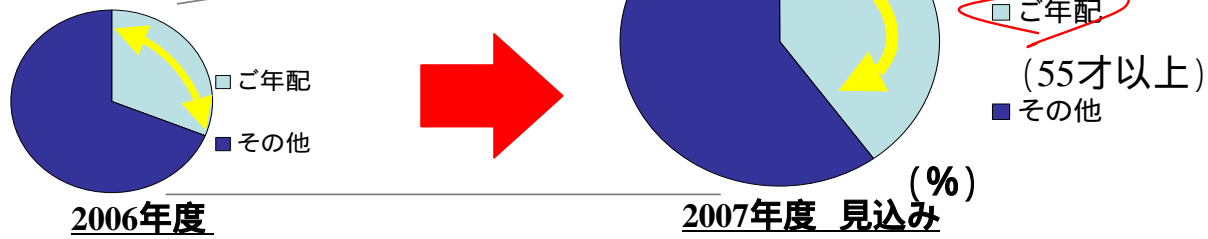
# トピックス7 営業方針



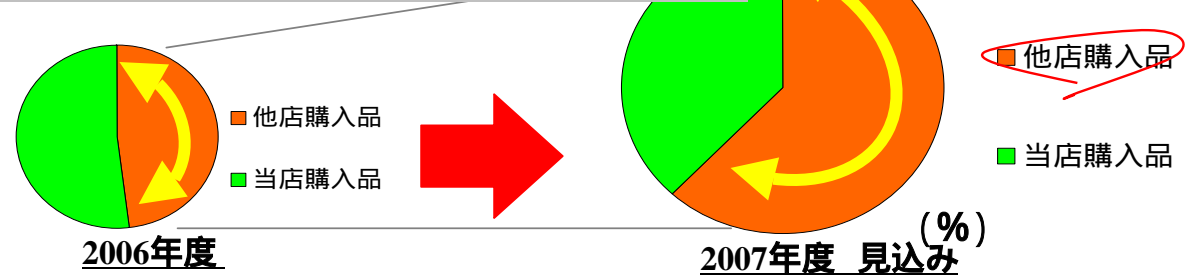
サポートメニューの強化によって  
新たなお客様の獲得



## ご年配層の利用増



## 他店購入品の持込み修理増



# トピックス8 営業方針



保守サービス型商品の会員獲得  
並びに商品開発の強化

プレミアムサービス 主力商品  
安全エースプラン



月額 **1,970**円 でメンテナンス不要！

安全予防サービス  
データバックアップサービス  
お助けサービス

がセットになったトータルサポート

ウイルス感染防止 データ流出防止  
常に最新版にアップグレード!

定期バックアップ  
& クリーニング

安全データ  
自動バックアップ  
保守サポート

パソコン  
リフレッシュ  
サービス

データ移行  
サービス

トラブル  
復旧サポート

24時間  
電話&リモート  
サポート

年2回まで  
1回1,000円

年2回まで  
1回1,000円

1回1,000円  
(総額3,000円)

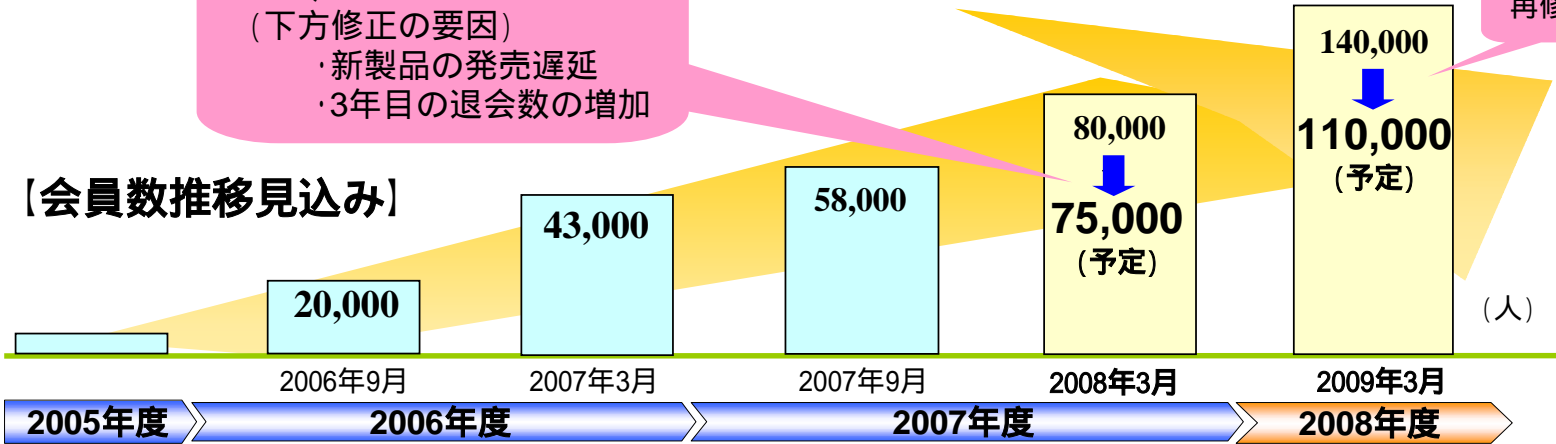
年3回まで  
0円

# トピックス8 営業方針

## 保守サービス型商品の会員獲得 並びに商品開発の強化



第3Q時点: 62,000人  
(下方修正の要因)  
・新製品の発売遅延  
・3年目の退会数の増加



2005年11月  
「バリューパック」リリース

2006年9月  
「プレミアムサービス」  
リリース

2007年3月  
「プレミアムサービス」のお助けサービス、データバックアップサービスをリリース  
データバックアップサービスは7月末より本格的にサービス提供開始

2007年度  
「プレミアムサービス」の新サービスを2つリリース予定!!  
「Mac」に対応できるプレミアムサービスを提供予定

# トピックス9 営業方針

## アップルソリューションの開始

人気が高まるアップル製品。しかし、郊外にはアップル製品を幅広く品揃える専門店が少ない

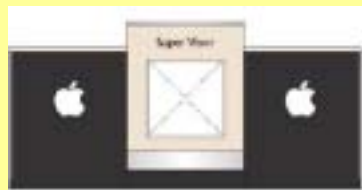
**地域のパソコン専門店「PC DEPOT」がその役割を担います**

### 品揃え

アップル製品に加え、関連周辺機器、関連ソフトウェアなど、アップルに関する商品の品揃えを強化



店内には  
アップル専用の売場を設置し、  
専門スタッフが常駐します。



(参考)平成20年2月12日発表のプレスリリース

「PCデポ、アップル販売を大幅強化、アップル社と販売協力体制で技術サービスを中心に全店で順次展開」をご覧ください。

Copyright © PC DEPOT Corporation, All rights reserved.

### 技術サービス

どこで買ったMacでも無料で診断

小さなお子様がお使いになる場合は、インターネットの危険で悪質な有害サイトへのアクセス制限

アップル社のサポートプラン「アップルケアプロテクトプラン」を、PCデポの店頭でサービスを付加して、PCデポの会員制保守型サービス「プレミアムサービス」として提供

iPodの設定とオンライン音楽サイト「iTunes」の設定、登録

アップル社パソコンへの「Windows」の使用を可能にする設定

使用中のWindowsのデータを、アップル社のパソコン「Mac」で使用可能にする設定

インターネットの設定、設置サービス

アップグレードサービス、メモリーやソフトウェア等のアップグレード

など



イメージ

# トピックス10 内部統制

## 内部統制の基本的要素

## 統制環境

リスクの評価と対応

1. 全般統制  
▶ - 社長を筆頭にプロジェクトチームにて  
2月末に内部統制適合の基本クリアに向け、最終段階
2. 財務諸表の信頼性  
▶ - 決算・財務報告プロセスチェックを元に業務と結果を保証
3. IT統制  
▶ - 個人情報の社外(店外)持ち出し禁止やメールに関する  
ルールの運用。システムのログ管理
4. リスク管理  
▶ - 3月より「リスクマネジメント委員会」を設置  
全社レベルのリスクを横断的に検討、5段階にレベルを分け  
リスク対策・対応

監視活動(モニタリング)

5. 営業統制(店舗統制)  
▶ - セールス部門「SAG4」、店舗運営「OPG4」、技術部門「COG4」、  
各カテゴリーにおける統制環境が第4世代に
  6. 監査  
▶ - 本部部署別監査(半期毎)、店舗実地監査(半期毎)の継続  
重要箇所は毎月実施
- 本社監査 ▶ - 「内部統制全般G2」へと第2世代の統制・監査環境に更新
- 営業監査 ▶ - 「店舗管理G2」と第2世代に  
営業管理課(監査責任部署)の元、月1回各カテゴリー、  
店舗運営の監査を実施(FC含む全店)

# PC DEPOTは・・・



パソコンで困ったら



無料で診断



スピード修理

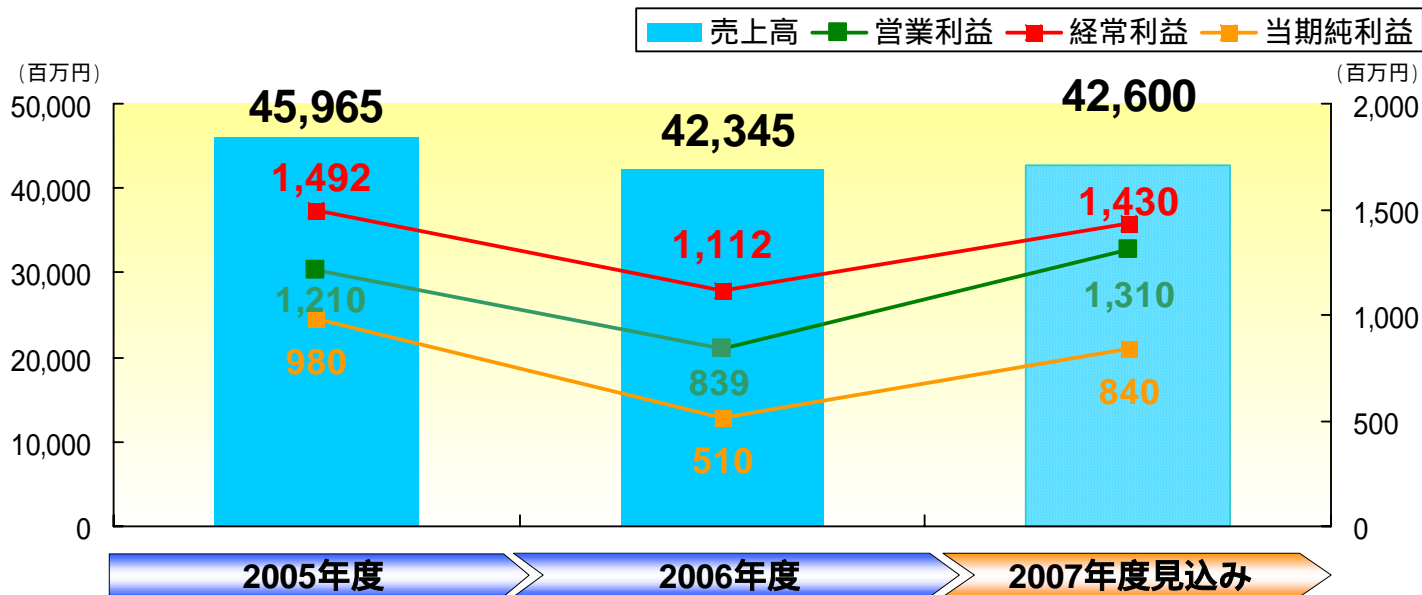


これからのユビキタス社会においても、  
PC DEPOTは **皆さまのお手伝い** を続けて参ります

# 2007年度見込み



# 計画(年次)

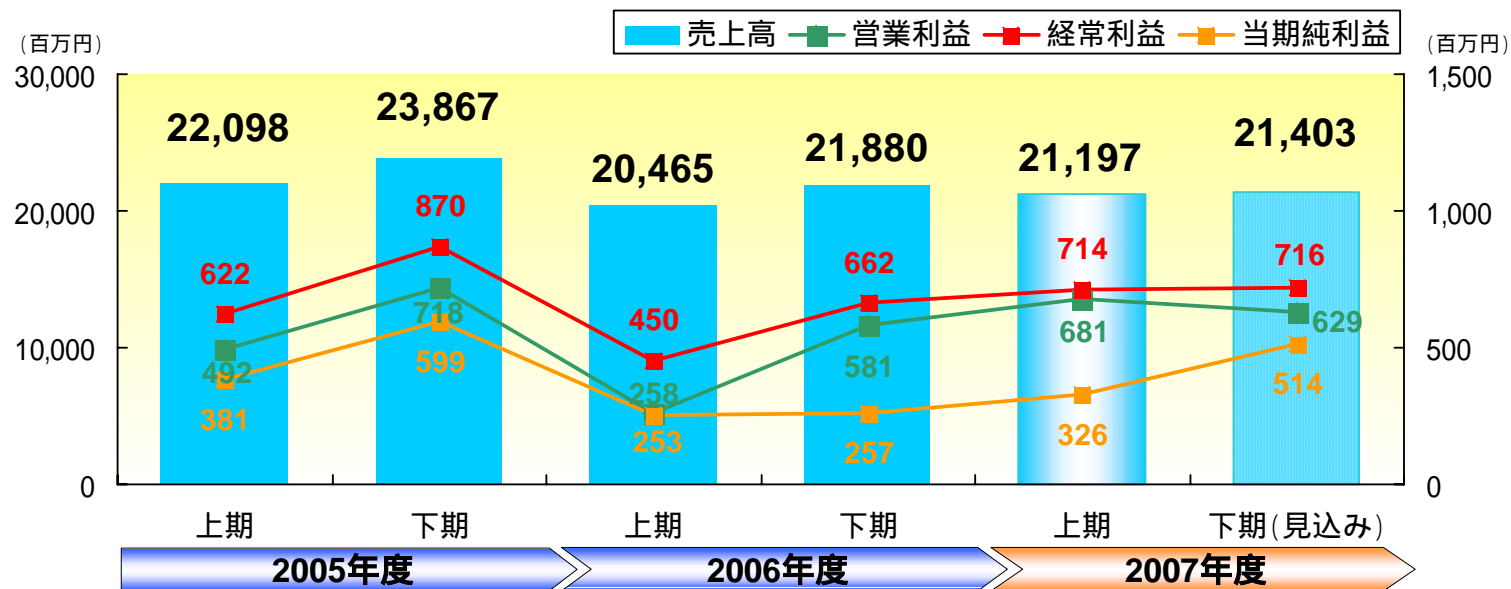


(百万円)

年度比較	2005年度			2006年度			2007年度見込み		
	金額	比率	前年比	金額	比率	前年比	金額	比率	前年比
売上高	45,965	100.0%	109.6%	42,345	100.0%	92.1%	42,600	100.0%	100.6%
営業利益	1,210	2.6%	151.6%	839	2.0%	69.3%	1,310	3.1%	156.1%
経常利益	1,492	3.2%	149.2%	1,112	2.6%	74.5%	1,430	3.4%	128.6%
当期純利益	980	2.1%	182.1%	510	1.2%	52.0%	840	2.0%	164.5%

2月12日に通期業績予想を修正しております。

# 計画(半期)

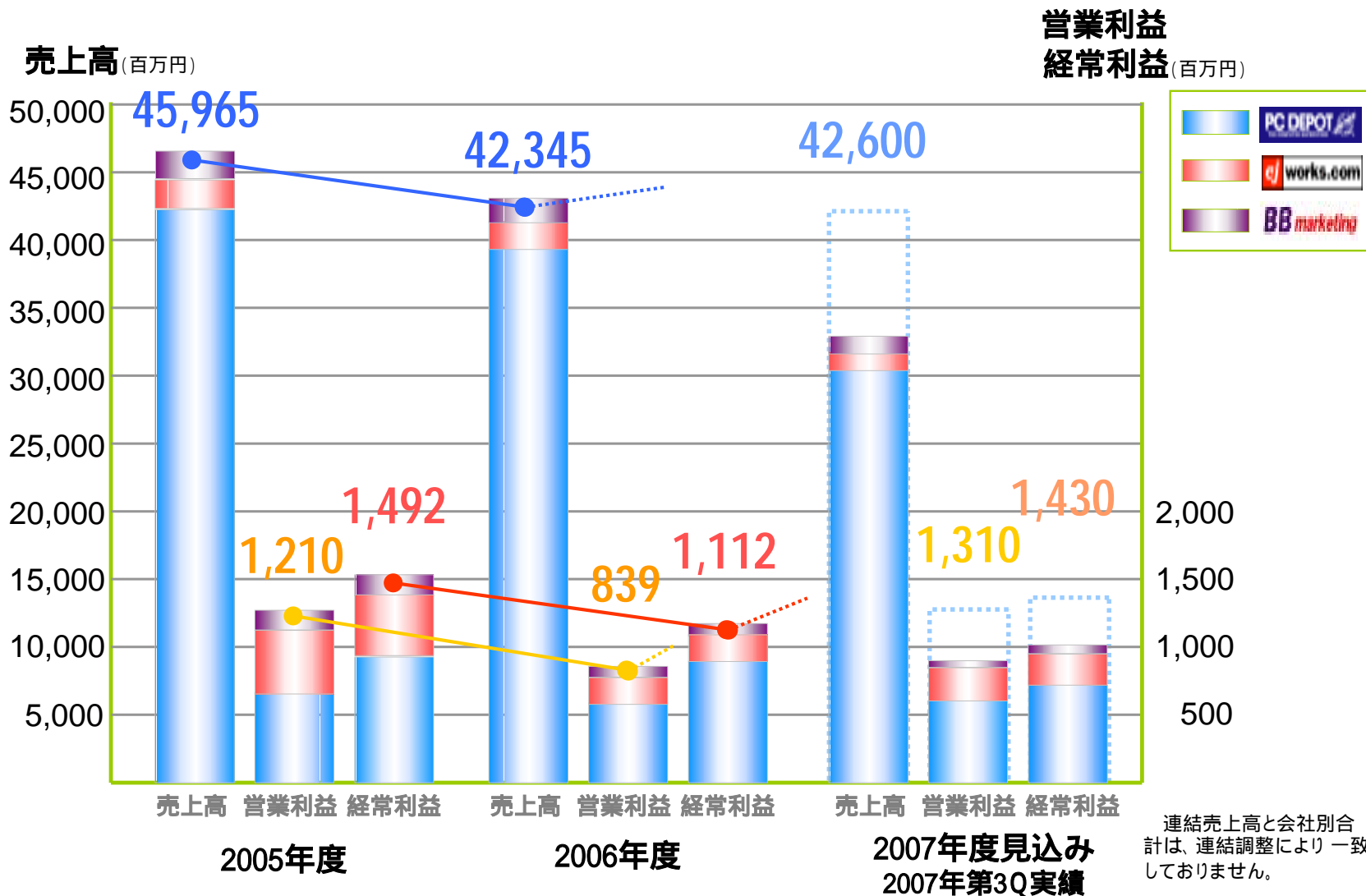


(百万円)

半期比較	上 期									下 期								
	2005年度			2006年度			2007年度実績			2005年度			2006年度			2007年度見込み		
	金額	比率	前年比	金額	比率	前年比	金額	比率	前年比	金額	比率	前年比	金額	比率	前年比	金額	比率	前年比
売上高	22,098	100.0%	111.2%	20,465	100.0%	92.6%	21,197	100.0%	103.6%	23,867	100.0%	108.1%	21,880	100.0%	91.7%	21,403	100.0%	97.8%
営業利益	492	2.2%	213.9%	258	1.3%	52.4%	681	3.2%	263.9%	718	3.0%	126.6%	581	2.7%	80.9%	629	2.9%	108.3%
経常利益	622	2.8%	192.6%	450	2.2%	72.3%	714	3.4%	158.8%	870	3.6%	128.5%	662	3.0%	76.1%	716	3.3%	108.2%
当期純利益	381	1.7%	297.7%	253	1.2%	66.4%	326	1.5%	128.9%	599	2.5%	146.1%	257	1.2%	42.9%	514	2.4%	200.0%

2月12日に通期業績予想を修正しております。




# 会社別計画



2月12日に通期業績予想を修正しております。

# 会社別計画サマリー

(百万円)

	2005年度			2006年度			2007年度見込み		
	売上高	営業利益	経常利益	売上高	営業利益	経常利益	売上高	営業利益	経常利益
	42,800	679	925	39,556	596	892	40,300	980	1,140
	1,750	488	487	1,909	207	206	1,790	290	289
	1,569	89	89	2,044	58	58	1,490	48	50
<b>連結</b>	45,965	1,210	1,492	42,345	839	1,112	42,600	1,310	1,430

上記数字は各会社別の業績ならびに計画の数値であり、連結の業績予想とは一致しておりません。

2月12日に通期業績予想を修正しております。



ありがとうございました

IRに関するお問い合わせ

経理・財務本部 経営企画室

TEL : 045 - 472 - 9838

E-mail : [ir@pcdepot.co.jp](mailto:ir@pcdepot.co.jp)