



株主の皆さまへ

2013年3月期 決算報告

2012年4月1日～2013年3月31日

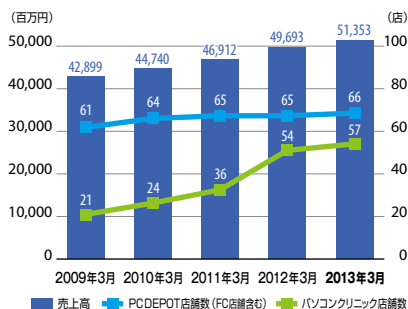
株式会社ピーシーデポコーポレーション

JASDAQ

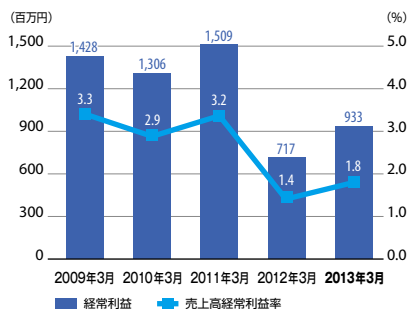
証券コード：7618

	前期 (2012年3月期) (百万円)	当期 (2013年3月期) (百万円)	前年同期比増減率
連結売上高	49,693	51,353	+ 3.3%
連結営業利益	553	876	+ 58.3%
連結経常利益	717	933	+ 30.1%
連結当期純利益	280	445	+ 59.0%

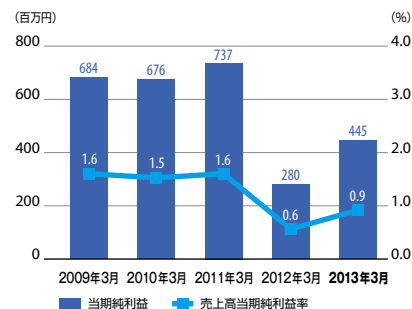
売上高 / PC DEPOT店舗数 / PC DEPOTパソコンクリニック店舗数



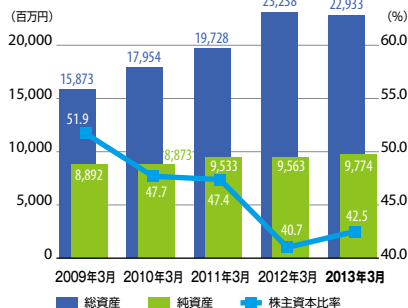
経常利益 / 売上高経常利益率



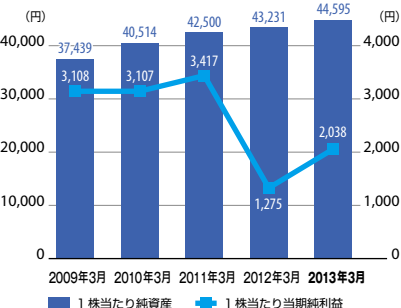
当期純利益 / 売上高当期純利益率



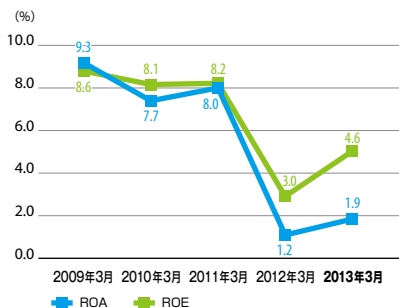
総資産 / 純資産 / 株主資本比率



1株当たり純資産 / 1株当たり当期純利益



ROA / ROE



2013年3月期 営業の概況について

平素は格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

2013年3月期の決算概況につきご報告いたします。

2013年3月期の決算は増収増益となりました。震災復興関連事業などの経済政策により緩やかな回復基調が続いたものの、個人消費は依然底堅く推移しました。後半には、積極的な金融緩和への期待感から株価も上昇し、景気回復への期待感が高まりましたが、景気動向は欧州諸国の金融不安や原油高の影響、雇用情勢の悪化懸念があるなど、いまだ不透明なまま推移しました。このような状況下、当社グループはパソコン・ネットワーク総合専門店「PC DEPOT」に加え、他量販店へのインショップ出店をしているパソコン修理、技術サービス・サポートを提供する「PC DEPOT パソコンクリニック」の両輪営業を継続し、当社が運営する店舗数は111店舗となりました。今期増加した開店一年未満の店舗数は8店舗となり販売費及び一般管理費が前年比107.4%と増加しました。東北・中部地方に営業エリアが広がったことやプレミアムサービス会員向けのサービスの拡充を行ったことからサービス売上高は前年比121.1%となりました。

今期の見通しと当社の方針について

今期の見通しにつきましては、新政権における経済施策への期待や円安・株高などを背景とした企業業績の回復、個人消費も持ち直しの動きがみられるものの、雇用情勢や所得環境の先行き等は引き続き下振れの懸念があり、予断を許さないものと予想されます。そのような状況下、タブレットやスマートフォンなどのインターネットデバイスの普及は引き続き堅調であり、それらをスマートに使うサービスの潜在需要は増加すると思われま

す。このような環境の中、次期連結会計年度においても当社グループは、インターネットデバイスの取扱を強化、コンテンツやサービス等と合わせて提供するソリューション化を進めて参ります。スマートフォンやタブレット等の新たなインターネットデバイスにはコンテンツとサービスを合わせて提供、Windows XPのサポート終了に伴うパソコンのご相談や買替を希望されるお客様には、新たなデバイスをスマートに移行できるよう、ハードとサービスを商

品化し対応して参ります。それらに加えて、安全・安心をキーワードとし、地域のお客様がインターネットデバイスをより長く、便利にスマートにお使いいただけるようなコンテンツやサービス商品の開発、提供を強化します。

店舗展開においては、インターネットデバイスの多様化などサービスに対する需要が増加しており、既存店におけるサービス売上高の増加が見込まれることから、既存店の活性化を進めて参ります。また、新規店舗は「PC DEPOT」と「PC DEPOT パソコンクリニック」の関東圏における店舗網のドミナント戦略の下、投資と需要を勘案した上で柔軟に対応して参ります。

地域に「なくてはならない店」を目指して

当社は、地域の皆様が「年齢・性別・所得・教育・居住地域」等により発生する情報社会における格差（デジタルデバイド）の解消、それを店舗を通して実現することが使命であるとCSRの基本方針を定めております。そうした考えの下、店舗網の拡大や商品・サービスの拡充を図り、より多くの方のインターネットデバイスとインターネット・データ・ネットワークの安全性向上に努めるなど、CSRの視点にたった経営を推進いたします。

2014年3月期の通期連結業績は、売上高514億円、営業利益11億40百万円、経常利益12億円、当期純利益7億円を計画しております。

今後も変わらぬご支援、ご鞭撻を承りますようお願いいたします。

2013年6月



代表取締役社長

野 島 隆 久

TOP INTERVIEW

PC DEPOTとは？

ビジネスモデルから未来展望まで、アナリストの鈴木行生氏をお招きして語ります。

使っていく上で、長くお付き合いのできる
『ITソリューションストア』

鈴木行生（以下、鈴木）

PC DEPOT が顧客に提供する価値を教えてください。



野島隆久

野島隆久（以下、野島）

当社はITソリューションストアとして「安い、安心、便利、親切」を提供しています。パソコン周辺機器の販売を行う量販店として、今までは価格や買いやすさ、利用しなれた店舗ということでお客様にお付き合いいただいていた。今は使っていく上で長くお付き合いできる「ITソリューションストア」として変化をしています。

鈴木

使っていく上で長くお付き合いとは、「パソコンだから」そのように利用いただけるということですか？

野島

パソコンを始めとした「スマートデバイス」はそういった長いお付き合いが必要と考えています。

スマートデバイスと呼ばれるパソコンやタブレットは、それ自体が変わらなくても、環境が変化したり、新しいサービスが増えると、結果的に買い換える必要が生じたり、設定が必要になることがあります。それがデジタルネットワークの特徴であり、家電と大きく違うところです。

使っていくうえでのご不便に対して「今後のサポートを提供することができる」というのが当社の価値と考えています。

お客様は当社でご利用いただくことで、今後使っていく事のご不便に対するサービスを受けることができますし、当社はそのサービス対価を頂戴することができます。

当社のCSRは唯一、情報格差解消。
お客様のデジタルデバイドを低減、
格差解消に取り組むということ

鈴木

PC DEPOTは小売業と思っておられる方も多いと思います。実際は何を販売する店舗なのですか？

野島

業態は小売業ですが、収益に占める粗利は物販売上よりサービス売上の方が大きくなっています。

売上基準でとらえると「小売業」が「サービス業」をおこなっているととらえられますし、収益に占める比率で考えれば「サービス業」が「小売業」もやっているという立てつけです。

もちろん小売の分野も成長が必要です。今後も使っていく上で便利で

必要な新しい製品が発売されますので、小売で必要なものを販売し、使っていく上で必要なサービスを提供していくという事になります。

鈴木

TVや冷蔵庫、洗濯機といわれる家電製品はそうではないのですか？

野島

違うと考えています。

その違いは、商品起点かお客様起点かというところにあります。商品起点で考えますと、例えばTVが売れなくなりました。次にTVに変わる商品はなんだろうか。パソコンでTVが見られるようになった。では次に地デジチューナー付パソコンが売れなくなった場合何が売れるんだろう、という、「商品起点」の考え方になります。もう一方、お客様起点で考えるとインターネットというインフラにつながるデバイスを当社は販売しております。パソコンがタブレットに置き換わってもサービスはその延長線上で続けて提供することができます。商品販売の際、品物が変われば売り場が大きく変更し、商品説明も違うことになります。その点、サービスはデバイスが置き代わっても技術者は同じ人間が務めることができ、お客様からいただける対価もほぼ同じです。

鈴木

商品販売と継続的なサポートを行うということですね。あまり耳にしない業態ですが、似たような業態はありますか？

野島

当社のビジネスは3つの粗利で構成されています。

①物販、②修理・メンテナンス技術料、③会員様サポートの3つです。当社のように物販と会員様サポートを絡めた業態はあまり類を見ないと思います。

われわれの目的は地域のインターネットの普及とそれに詳しくない方でも安全に使いこなせる利便性の追求です。

その目的を達成しようとした結果、詳しくない方でも安全に継続してデバイスを使用していただくよう考え、会員制にして毎月代金を頂戴し、いつでもサポートが受けられる体制をとることになりました。

当社のCSRは唯一「年齢、性別、所得、教育水準、居住地域によって発生する可能性のある情報格差。すなわちデジタルデバイドを低減、格差解消に取り組む」ということです。

それが会社の基本的な考え方になります。

販売粗利の3つの柱がこのCSRに基づいて変化していくことは十分に考えられますが、基本的な考え方は変わりません。



鈴木行生

鈴木

PC DEPOT のお店は、全国展開していますが株主さまの中には自宅のそばに店舗がない方もいらっしゃると思います。今、ご説明いただいたサービスモデルですとお客様は店頭に行き設定と販売を受けられるものなのか。それとも、インターネット販売でも同じサービスを受けることが出来ますか？

野島

現在、インターネット経由でのお客様へのサービスの提供はほとんど行っておりません。宣伝はWEBも使い行っておりますが、お客様には店舗に足を運んでいただき、店でサポートをさせていただいております。まずはサービスの質を安定させ、幅を広げ、厚みを増していくことに注力します。

今後はお客様が許して下さるのであれば、厚みや幅は狭まりますがサービスの部分的提供を行う可能性があります。

**パソコンの台数が減ってきているのに
何で儲けているの？
・・・強み、ビジネスモデルの転換とその進捗度**

鈴木

パソコンの出荷台数は減少傾向です。
今後の展開はどのように考えていますか？

野島

確かにパソコンは減少傾向にあります。ただし、デバイスは増加傾向にあります。パソコンの減少分は単価の安いデバイスにかわり、単価が高い分、一人あたりの台数は増加するとみています。一人の所有台数が増加するという事は、安定したネットワークやより高速なインターネット環境、データの共有など、お客様が必要とするサービスは益々多様化することを意味します。パソコンだけを利用していた時より、デバイスの種類が増えることによりサービスは多様化します。現在、複数のデバイスでデータの一元化が行われ、それが広く認知されているのはアップル社の iPhone や iPad です。当社は、パソコンやスマートフォンなどの複数のデバイスで同じメールを見たいというようなご希望のお客様にそのサービスを提供できる強みがあります。それはパソコンを軸として幅の広いサービスを提供している当社の強みだと考えています。

鈴木

パソコンは、今後なくなるのですか？
パソコンは生活の中でどのような位置づけになるのですか？

野島

パソコンは共通言語になり、プラットフォーム化すると考えています。パソコンはスマートデバイスの「ハブ(拠点)」としての役割をもち、スマートフォンや iPhone、iPad、Android デバイスの写真やデータもパソコンに入れることで共通化できます。データをクラウドに保存する図式もありますが、目の前にあるパソコンにデー

タが入っている安心感は依然としてあります。

鈴木

ビジネスモデル、つまりお客様に提供する価値創造の仕組みを教えてください。

野島

4つの軸があります。
1つ目はパソコンなどの物販による粗利です。
2つ目は長く使っていただけることによるサービスという収益です。
3つ目はパソコンを始めとする各種デバイスに対応するサポートと、それらを結びつけるトータルのサポートによる収入です。
そして4つ目は、デバイスとデバイスサポートに電子書籍などのコンテンツを合わせたコンテンツサービスです。
この4つが、価値創造の仕組みです。

鈴木

現在 PC DEPOT の出店していない地域への対応はどのように考えられていますか？

野島

少しずつ広げていきます。
今年から来年にかけては関東が収益源となります。景気が良くなってきたと言われますが、「景気が良いから拡大」という考え方ではなく、今は足場を固める時期と考えています。サービス売上は売上に占める割合が3割ですが、利益構成比は7割です。この高成長を維持することが、結果的に新規出店と同じ効果を生み出します。この収益構造を維持することと、サービスの幅を増やすことは両輪で進めていくことが可能です。そこでまずは足場を固め、その後新たな地域に出店を検討したいと考えています。
コンテンツサービスを増やすことは、当社にとって出店と同じ効果があると考えています。サービス売上を増やすために仮に出店が1年遅れたとしても、5年のスパンで考えればお客様に御迷惑をおかけすることは少ないと考えています。

10年先まで、地域のお客様と一緒に栄える ビジネスモデルです。

鈴木

5~10年後の展望は？ 次のビジネスモデルの姿はどうお考えですか？ それに向けてどういう手を打つのか、お考えをお聞かせください。

野島

「地域の情報格差解消に貢献する」という会社の基本的な考え方やCSRに対する考え方は変化はしません。

そのため取り扱う商品は5、10年後の時代に合わせて変化しますので、その時にならないとわかりません。

鈴木

自動車を売る、可能性もあるということでしょうか？

野島

その時にならないとわかりませんが、ネットワークに繋がる電気自動車への対応は必要であろうと考えています。インターネットにつながっている自動車・電化製品など、対応する商品の数は増え続けていくと考えています。たとえばですが、学校教育で使用されるデ

バイスやネットワークへの対応、日常の買い物にご不便を感じる地域や高齢者の方への貢献なども考えられます。

われわれは、今後も身の丈に合った貢献を継続していくことで、情報格差をもたらす「不利益の解消」をおこなっていきます。

われわれの考える「情報格差」とは、ソーシャルネットワークを利用することや新しいサービスを使うことを指しているわけではありません。今までやっていることを「アナログ」から「デジタル」に置き換える、これを格差の解消だと考えています。昨日まで購入した雑誌を持ち歩いていた方には、iPadに何冊もコンテンツを入れて差し上げても、重さはiPad1台分ですみます。新聞も文字を拡大したり、明るさを調整して見やすい彩度で見ること可能です。こういった、同じことをしているのに、便利になった、費用が相対的に安くなった、といったことがデジタルデバインドの解消と考えています。

地域にとって、PC DEPOTがあってよかった、と言っていただけの貢献をすることが当社の最も大事な価値であると考えています。

鈴木

「情報格差がもたらす不利益の解消」が最大の価値ということですね。よくわかりました。本日はありがとうございました。

野島

ありがとうございました。



野島隆久 (のじま たかひさ)

(株)ピーシーデポコーポレーション 代表取締役社長
桜美林大学卒業。野島電気商会(現・(株)ノジマ)入社。
1994年(株)ピーシーマーチャндаイズ(現・(株)ピー
シーデポコーポレーション)を設立。

鈴木行生 (すずき ゆきお)

東京理科大学大学院理工学研究科 経営工学専攻修士課程修了。1975年(株)野村総合研究所入社。東京、大阪、パリ
での企業アナリストを経て、1996年取締役企業調査部長。1997年野村証券(株)取締役金融研究所長。2000年野村
アセットマネジメント(株)常務執行役員。2005年野村ホールディングス(株)取締役。2007年社団法人日本証券
アナリスト協会会長(2009年8月まで)。2010年7月(株)日本ベル投資研究所を設立し、アナリストとして活動中。



PC DEPOT 新店

PC DEPOT 環七奥戸店

(2012年4月27日開店)

<営業時間> 10:15 ~ 20:00
 <住所> 東京都葛飾区奥戸8丁目27-1
 <電話番号> 03-5672-1566



PC DEPOT 高松東バイパス店

(2012年4月29日開店)

<営業時間> 10:15 ~ 20:00
 <住所> 香川県高松市上天神町859-1
 <電話番号> 087-815-0555



PC DEPOT 盛岡本店

(2012年6月15日移転・統合開店)

<営業時間> 10:15 ~ 20:00
 <住所> 岩手県盛岡市本宮4丁目39番50号
 <電話番号> 019-635-2331



PC DEPOT 十日市場店

(2012年6月29日開店)

<営業時間> 10:15 ~ 20:00
 <住所> 神奈川県横浜市緑区十日市場町846-1
 <電話番号> 045-989-5700



PC DEPOT 飯塚秋松店

(2012年9月15日移転開店)

<営業時間> 10:15 ~ 20:00
 <住所> 福岡県飯塚市秋松928-2
 <電話番号> 0948-23-3090



PC DEPOT パソコンクリニック新店

パソコンクリニックーズデンキけやきウォーク前橋内店

(2012年5月17日開店)

<営業時間> 10:00 ~ 21:00
 <住所> 群馬県前橋市文京町2丁目1番1
 <電話番号> 027-210-6116

パソコンクリニックーズデンキ栃木大平店内店

(2012年9月20日開店)

<営業時間> 10:00 ~ 21:00
 <住所> 栃木県栃木市大平町下皆川12街区
 <電話番号> 0282-45-2161

パソコンクリニックーズデンキ那珂店内店

(2012年9月27日開店)

<営業時間> 10:00 ~ 21:00
 <住所> 茨城県那珂市菅谷大字寄居1620-1
 <電話番号> 029-270-8251

PC DEPOT **61** 店

PC DEPOT パソコンクリニック **50** 店

店舗数 **111** 店 (FC含む総店舗数 123 店)

ピーシーデポ店舗情報

検索

www.pcdepot.co.jp/shop

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2012年3月期 2012年3月31日現在	2013年3月期 2013年3月31日現在	増減額
資産の部			
流動資産	14,185	13,991	△ 194
固定資産	9,052	8,942	△ 110
資産合計	23,238	22,933	△ 305
負債の部			
流動負債	9,225	9,009	△ 216
固定負債	4,449	4,149	△ 300
負債合計	13,674	13,159	△ 515
純資産合計	9,563	9,774	211
負債純資産合計	23,238	22,933	△ 305

(注) 記載金額は表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

POINT 【資産の部】在庫の適正化によりたな卸資産が減少しました。
【負債の部】在庫減少により買掛金が減少しました。

連結損益計算書

(単位：百万円)	2012年3月期 自 2011年4月1日 至 2012年3月31日	2013年3月期 自 2012年4月1日 至 2013年3月31日	増減率 (単位：%)
売上高	49,693	51,353	3.3
売上総利益	14,756	16,134	9.3
販売費及び一般管理費	14,202	15,258	7.4
営業利益	553	876	58.4
経常利益	717	933	30.1
税金等調整前当期純利益	624	833	33.5
当期純利益	280	445	59.0

(注) 記載金額は表示単位未満の端数を切り捨て、比率は小数点第二位を四捨五入して表示しております。

POINT 【売上高】店舗増加、サービス売上高増加により、増収となりました。
【販売費及び一般管理費】元FCエリアへのカバー出店により、前年に比べ主に人件費が増加しました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2012年3月期 自 2011年4月1日 至 2012年3月31日	2013年3月期 自 2012年4月1日 至 2013年3月31日	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 635	1,597	2,232
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,537	△ 994	1,543
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,751	295	△ 2,456
現金及び現金同等物の期末残高	2,083	2,982	899

(注) 記載金額は表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

POINT 【営業活動によるキャッシュ・フロー】法人税等の支払い、売上債権の増加、仕入債務の減少がありましたが、税金等調整前当期純利益、減価償却費、たな卸資産の減少、のれん償却額により15億97百万円の増加となりました。
【投資活動によるキャッシュ・フロー】固定資産の取得による支出により、9億94百万円の減少となりました。
【財務活動によるキャッシュ・フロー】短期借入金の返済による支出がありましたが、短期借入金の収入により2億95百万円の増加となりました。

商品別売上高

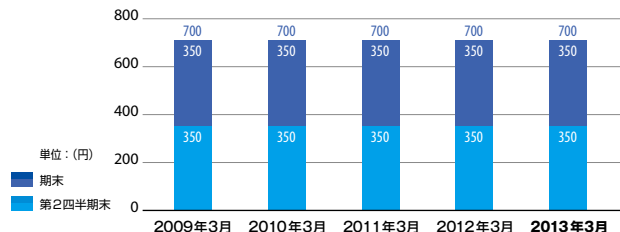
(単位：百万円)	2012年3月期 自 2011年4月1日 至 2012年3月31日	2013年3月期 自 2012年4月1日 至 2013年3月31日	増減率 (単位：%)
パソコン本体	12,502	12,771	2.2
周辺機器	10,573	11,016	4.2
アクセサリ・サプライ	5,009	4,845	△ 3.3
ソフト	1,255	1,393	11.0
中古・その他	6,577	5,397	△ 17.9
商品売上高計	35,918	35,425	△ 1.4
ロイヤリティ他収入	372	170	△ 54.3
技術サービス・手数料売上高	11,559	14,000	21.1
パソコン等販売事業計	47,850	49,595	3.7
インターネット関連事業計	1,842	1,758	△ 4.6
合計	49,693	51,353	3.3

(注) 記載金額は表示単位未満の端数を切り捨て、比率は小数点第二位を四捨五入して表示しております。

POINT 【技術サービス・手数料】関東圏における店舗網の増強に伴い、技術サービス・サポートの増加、プレミアムサービスの会員数増加と順調に推移しました。

配当実績

当社は財務体質の強化と内部留保の充実を考慮し、連結配当性向20%程度を目安に安定した利益還元を基本方針としております。2013年3月期は1株当たり第2四半期配当金350円、期末配当金350円(年間配当金700円)を配当させていただきます。



株主優待券

毎年3月31日現在の株主名簿に登録された、4株以上ご所有の株主様に対して、当社にて使用できる株主優待券を年1回、以下の基準により贈呈させていただきます。本株主優待券は、PC DEPOT 各店、PC DEPOTパソコンクリニック各店、PC DEPOT インターネットショップにてご利用いただけます。



所有株式数	優待内容
4株以上	1,000円の株主優待券
10株以上	2,000円の株主優待券
50株以上	10,000円の株主優待券
100株以上	20,000円の株主優待券
400株以上	50,000円の株主優待券
1,000株以上	70,000円の株主優待券

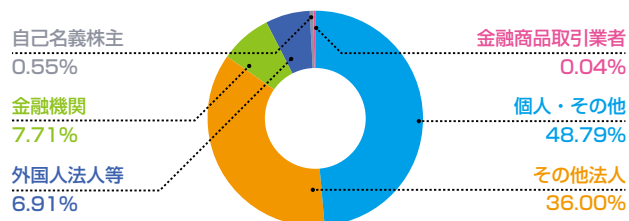
株式の状況

発行可能株式総数	890,000株
発行済株式総数	225,020株
株主数	3,273名

大株主

株主名	持株数(株)	議決権比率
ティーエヌホールディングス株式会社	60,000	26.81%
野島隆久	34,171	15.26%
株式会社ケーズホールディングス	14,404	6.43%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	8,000	3.57%
株式会社みずほ銀行	7,880	3.52%
資産管理サービス信託銀行株式会社(信託E口)	5,000	2.23%
野島絹代	4,845	2.16%
ザバンクオブニューヨークジャスティックリーティアーアカウント	3,320	1.48%
PCD 従業員持株会	2,573	1.14%
クレジットスイスアーゲーチューリッヒ	2,442	1.09%

所有者別分布状況



会社概要

商号	株式会社ピーシーデポコーポレーション
事業内容	パソコン・ネットワーク総合専門店のPC DEPOTおよびパソコンの修理・技術サービスを提供するPC DEPOT パソコンクリニックの直営・FC本部の経営
本社所在地	〒222-0033 横浜市港北区新横浜三丁目1番地9 TEL 045-472-7795 (代表)
会社設立	1994年8月
株式上場日	1999年10月
資本金	16億119万円
社員数	675人(連結)
連結対象子会社	株式会社イージェーワークス 株式会社ピーシーデポストアーズ

役員一覧

(2013年6月25日現在)

代表取締役社長	野島 隆久	社外取締役	高山 秀廣
専務取締役	酒井 茂彦	社外取締役	井澤 秀昭
常務取締役	羽江 三世士	社外取締役	大林 厚臣
取締役	濱松 謙至	社外監査役	明石 榮三
取締役	島野 孝之	社内監査役	石井 雅之
取締役	齋藤 秀樹	社外監査役	山本 邦彦
		社内監査役	山本 和夫

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
配当金受領	9月30日または3月31日
株主確定日	また、同日以外は取締役会決議により基準日を決定いたします。
公告の方法	電子公告により行います。 (ホームページ: http://www.pcdepot.co.jp) なお、事故やその他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は日本経済新聞に掲載いたします。
株主名簿管理人・特別口座管理機関	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部 電話 0120-232-711 (フリーダイヤル)

IR サイトのご案内

http://www.pcdepot.co.jp/co_ir/



「トップ Q&A」では、毎月社長より当社の戦略や事業についてお答えしております。

「ピーシーデポ IR メール配信」
IR サイトより登録受付中!

ご登録いただいた皆様に、当社 IR に関する新着情報を Eメールでお知らせいたします。ご登録は無料。



株式会社ピーシーデポコーポレーション
PC DEPOT CORPORATION
〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜 3-1-9
<http://www.pcdepot.co.jp>

