



株主の皆さまへ

2014年3月期

2013年4月1日 ▶ 2014年3月31日



株式会社ピーシーデポコーポレーション

証券コード：7618

株主の皆さまへ



2014年3月期 決算のご報告

2014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。

2014年3月期決算概況につきご報告いたします。

2014年3月期の決算は増収増益となりました。政府の景気対策による内需拡大や金融緩和の実施、株高及び円安による輸出環境が上向くなど、緩やかながらも継続した回復基調で推移しました。しかしながら2014年4月からの消費税率引き上げもあり、先行きに対して依然不透明な状況で推移しました。

このような状況下、当社グループはパソコン、スマートフォン、タブレット等のインターネットデバイスの販売強化と関連サービスを積極展開し、商品からサービスをワンストップで提供するスマートライフパートナー化を継続して進めました。また8月にはテスト店舗として新業態店「ピーシーデポスマートライフ西馬込店」(東京都大田区)、11月にはテスト店舗2号店「ピーシーデポスマートライフ東府中店」(東京都府中市)の改装開店を行いました。1月には『新業態「ピーシーデポスマートライフ店」の新規出店開始並びに既存店改装加速』を決定し、2月には既存店改装店として東京都目黒区、神奈川県横浜市に「ピーシーデポスマートライフ店」の3号店、4号店を相次いで開店いたしました。サービス商品においては、コンテンツサービスやクラウドサービス等を合わせて提供するソリューション化を推進し、iPhone向けサービス商品の大幅拡大や、朝日新聞デジタルとiPadを当社オリジナルセットとして販売を開始するなど、潜

在的な需要に対応し客層の拡大に努め、既存店における売上高は前年比104.8%、サービス売上高は前年比128.7%と順調に推移いたしました。また、サービス販売の増加に伴い、スタッフ確保を積極的に進めました。併せて7月にアルバイトスタッフを含む全スタッフを対象とした給与のベースアップの実施、3月には好業績であり「20周年、新業態店の本格始動」の節目の年となったことから、アルバイトを含む一定期間勤務のスタッフ全てに特別賞与を実施するなど、人件費は増加しましたが、それ以外の費用適正化を図ったため、販売費及び一般管理費は前年比105.6%となりました。

今期の見通しと当社の方針について

今後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引き続き増加すると思われます。

今期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り扱いを強化し、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まいります。スマートフォンやタブレット等のスマートデバイスは、コンテンツとサービスを合わせた提供や、パソコンのご相談や買い替えを希望されるお客様には、新たなデバイスにスマートに移行できるようにハードとサービスの商品化により対応してまいります。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、提供を強化いたします。

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によりサービスに対する需要が増加しており、より多くのニーズに対応する新業態店「ピーシーデポスマートライフ店」の完成度をより高め、既存店改装を10店舗程度及び新規出店2店舗を計画しておりますが、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まいります。また、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、既存店の活性化を継続してまいります。

地域になくってはならない店をめざして

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。

2015年3月期の通期連結業績は、連結売上高530億円、営業利益28億円、経常利益29億円、純利益17億40百万円を計画しております。

今後も変らぬご支援、ご鞭撻を賜りますようお願いいたします。

2014年6月

代表取締役社長

野村 隆久

	前期 (2013年3月期) (百万円)	当期 (2014年3月期) (百万円)	前年比 増減率
連結売上高	51,353	53,816	+4.8%
連結営業利益	876	2,310	+163.6%
連結経常利益	933	2,411	+158.4%
連結当期純利益	445	1,554	+248.7%

売上高



営業利益



経常利益



当期純利益



トップインタビュー

ピーシーデポスマートライフ店とは？

ピーシーデポスマートライフ店の強みから、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。

新業態店の進捗は？

鈴木行生 (以下、鈴木) PCデポがすすめる、サービスを中心とした商品販売を継続している過程で、今それが利益として表面化していますね。しかも誰が見てもよい業績だよね、というところが見えつつあると感じています。そういうところを踏まえると、この、サービスに特化した新業態店「ピーシーデポスマートライフ店」の進捗はどういった感じと捉えておけばいいでしょうか。

野島隆久 (以下、野島) 今、展開していくための店舗フォーマットを見積もっているところです。100坪、200坪、300坪の3つのフォーマットです。PC DEPOTですと300坪以下、500坪、500坪以上という、大きく分けると3種類。品揃えや、店舗オペレーションの違いといった立て付けでした。その中でも、300坪以下のフォーマットの店舗を新業態に切り替えます。100、200、300という3種類の店舗フォーマットです。そのなかで、我々が2000年前後に出店したドミナントエリアに、このフォーマットの店舗が集中しています。ピーシーデポスマートライフ店の1号店は一番小さい120坪の西馬込店を改装しました。2店目の東府中店は250坪の面積を改装し、200坪のオペレーションでテストしました。その後もピーシーデポスマートライフ店の改装を進め、2014年5月時点で5店舗の既存店改装を実施しました。6月に2店舗改装しますので、計7店舗になります。

実は1999年のときに、神奈川から東京の多摩地区にかけて出来上がったドミナントがきれいに揃っています。いわゆる多店舗展開の足場だったのですが、少しずつ認知度があるところに店を出すので、ラインが1つできると、この両脇に出店ができます。あと、このエリアに既存店が2つありますので、これを今年中に改装できれば、ラインがきれいに整います。経験上、一店一店の課題抽出で対処していくより、ドミナントエリア内の店が同じ課題を持つようになるので、業態進化が早く進められた、ということがありました。今ちょうどそのステージに入っていて、本当の意味の立地上の戦略的な足場固めと、それにより業態進化が進んでいます。

鈴木 洗練していくという。

野島 ええ。洗練していく上でいい配置ができたと考えています。ですからベテランの社員たちは、やっぱり昔の主軸店がまた次のステージをつくる！という、モチベーションという意味でも、非常によいところに入りましたね。

鈴木 既存店を新しい業態の店に変えてみると、経営としての狙いや働く人や商品の並べ方、来店するお客様とか、前と後ではどう変わるのか。特徴を挙げてもらうと、どのような感じでしょうか。

野島 1つは、お客様の滞在時間が長くなります。また女性客が増えました。それとお客様自身が、自分に合ったものをゆっくり買おうという感覚で来店されているなと感じます。とにかく、スタッフに相談する依存度が高まります。「私の状況はこうだけど、どうなのがいいと思う？」ということも、スタッフにお尋ねいただけるという意味で、依存度が高まりました。

一方では今までの、どちらかというと多い陳列商品の中から宝物探しみたいな買い物をされるような雰囲気は好まれた人もいらっしゃいますので、そういう方には少し入りにくいお店になった可能性もあります。



鈴木 なるほど。

野島 失ったものもありますが、得たものもありました。結果的に狙いはさほどずれていませんし、そういったお客様が一定量は減ってしまうだろうということはほぼ想定内でした。意外に想定よりよい結果だったのが、やはり女性客が増えるピッチが速いことと、依存度が比較的高いお客様のリピートが速いです。

お客様と長く付き合うビジネスモデルとは？

鈴木 ビジネスとしての効果ということになると、前のお店を新しいお店に業態変更をして、単純に言うと売上、利益とかにどういう効果があるというのは、どのように理解しておけばいいですか。

野島 売上は、おおまかに捉えると横ばいだと思います。しかしながら、サービス系の売上は、やはり増えます。それに加え、当社のサービスをご利用した方は、これから長くお付き合いいただけますよねという、「ライフタイム」は確実に伸びています。売上はそれほど変わらなくとも、サービスを利用する方の比率が高まり、その中でも割と長くお付き合いいただけるサービスが増えました。

鈴木 結果としては、収益性は上がっていくと。

野島 上がっていきます。もちろん、初年度は売り上げのインパクトは、さほど大きくありませんが、次年度、翌々年度は尻上がりに上がっていくと思います。働いているスタッフの意識もぶれないです。

鈴木 今、時代も変わってきて、タブレットの時代、スマホの時代にもなっています。この新しいお店になると売れているものは、パソコン以外のものが増え、それにサービスが付随していくのですか？

野島 実は、従来と少ししか変わらないです。パソコンで言えば、例えばMacの構成比が高くなって、ビジネス用のモバイル機の構成比が少し減ったりしました。タブレットやスマートフォンはもともと品揃えを絞っていますので、どの店も堅調ですね。



ピーシーデポスマートライフ店の着想のきっかけ、強みは？

鈴木 この新しい、ピーシーデポスマートライフ店と名づけられるサービス中心型の店をつくらうという発想と、そのときの一番鍵になったきっかけは何ですか。

野島 発想の起点ですが、創業から我々は「弱者優先」という政策をとっています。パソコンに詳しい人よりも、パソコンに弱い人を優先しましょう。特にパソコンは、点字でコミュニケーションしている人や、在宅で仕事をする人にとって、ある意味必需品でしたからそういう人にちゃんと提供することを考えました。それである時からパソコンは、誰でも使うようになったので、「困った方優先」という理念にしました。そうすると技術サポートを継続しなければいけないという課題が出てきました。ところが、使い方がわからなくて困った場合はもちろん教えるけど、パソコンを覚えたいから一から教えて欲しいという要望に対し、当社ではちょっと手に負えませんでした。

鈴木 対応が難しいということですか？

野島 ええ。それで、困った方が来るたびに、都度いろんなサービス商品の開発・提供を行っていましたが、インターネットも普及していく中で、継続サービスとして毎月お金を頂戴する方が、お客様も依頼のたびに支払額が分からないよりは、定額サービスとしてこういうことをサポートしてくれるんだ、と想定ができると考えました。それだったら、毎月お支払いいただき、使っているパソコンの安全性と、止まったときの復旧やサポートをちゃんとやりましょう、

ということからはじめました。

鈴木 毎月一定額を頂戴します、ということですね。これはいつごろ始めましたか。

野島 本格的に販売を開始したのは2006年からです。

鈴木 そうするともう8年ぐらやってきて、それが積み上がってきたということですね。

野島 そうです。当初想定したお客様の当社サービスのイメージは、「買ったパソコン1台のサポートをしてくれる」だったと思います。2010年頃からスマートフォンやタブレットが登場して使用デバイスが増え、「なるほど。買ったものだけじゃなくて、持っているものも含めてサポートしてくれるんだ」という印象になってきたのが2010年後半ではないでしょうか。

鈴木 そうすると今度はこれの持続性をどう考えればいいのかというのが気になります。極論だと「サポートサービスは助かった。でも、もう大体わかったから要らない」と考える人がいる可能性がありますね。一方で、使う物が増えれば増えるほど「そんな便利なサポートがあるのか」とサポートサービスに加入する人もますます増える可能性もある。

野島 方向感で言うと、デバイス数が増えてご家庭の中のプレイヤーが増えれば、継続性は長くなります。デバイス数が減ってプレイヤーが減ると、継続性は低くなりますね。例えば奥さんがiPadで新聞を見ている、お子さんがスマートフォンで写真をPCデポのクラウドを使って保存しています、というふうに、プレイヤーがこうやって増えてくると、誰かしらが当社のサービスを利用しているので、継続性が伸びます。先ほどピーシーデポスマートライフ店で女性客が増えてきたというのは、恐らく我々としては、その継続が増えるというそろばんが成り立っています。例えば、1台の機械を3年使ったので大体理解できた。新しい物を購入して使おう。以前のパソコンのバックアップもあるので、自分でデータは移そう。PCデポがサポートしてくれなくてもいいよ。という事もありますね。ところが奥さんが、今

度はiPadで新聞を読みたい、じゃあPCデポに行って相談するよ。という場合があります。こうやって継続性は長くなってきます。

鈴木 そうというのは一見、最先端ではないが、最初に言ったようにちょっと困った人とか、得意ではない人をもっと快適にするというところがベースですね。実は最先端な使い方だけど、苦手な人の使い勝手をうまくまとめるという、マーケットですね。私はもうマニュアルに何でもやるという人のために何かやるということではないということですね。

野島 その通りです。単純に、今まで紙で新聞を見ていた人が、夜は暗くて見えにくいという、不満を持っているが、対処はしていない。それなら、iPadで見ましょうよ、明るい画面で見れます、拡大もできますという提案です。

我々は困った方を3つに分析しています。困ったということを実感している人。それと、今後この人は絶対困るなという人。例えば地方に住んでいて、新聞配達がそのうち来なくなる可能性がある人。それに加えて、困っていることすらわかっていない人。レンタルビデオを借りては延滞金を払っている人などです。インターネットで映画や映像作品をオンラインでレンタルするビデオ・オンデマンドを利用していれば、返却を忘れて延滞料がかかるということがなくなります、という提案です。

今後の展開について

鈴木 PCデポという会社は今後どういう方向を目指して行くのか、基本方針と重点施策を幾つかあげていただいた上で、どう理解しておけばよいですか。

野島 大きいところで言うと、ITやインターネットの中でも、いわゆるスマートライフを軸に考えた時、「困った方優先」というのは、これはもう不変です。

それに対するアプローチは、割と柔軟に考えています。当社は身の丈以上はやらないという考えです。身の丈から外れるものは、皆さんにご協力いただきます、という姿勢です。例えば「PCデポ新聞」という情報誌や、媒体をつくることはありません。それよりは、既に

他社様がおやりになっているものを、どうやってお客様のところに簡単に届けられればいいですか、というのを相談させてもらい、我々にやらせていただくという価値観です。だから何か1つ、既にあるものを他社様から奪い取ってお客様に再提供するといったことは、当社はあまりやらないでしょう。他社様が気がついておられない、困っているお客様との間を埋める仕事を請け負った方がマーケットは大きいです。ずっと広がってほしいと思っていますね。ですから、やりたいことは山ほどあります。ただ、どれを優先順位としていいかが難しいです。

鈴木 最後に、社長としてPCデポの今の株主様や、これから潜在的に株主様になってくれそうな人に対してメッセージを。

野島 我々の投資は、在庫に関しても設備投資に関しても、大量投資というスタンスはあまりとっていません。今はもちろんピーシーデポスマートライフ店の大きい方のフォーマットも検討はしていますが、小さい方のフォーマットも十分に可能性があります。ですから、あまり冒険をしません。もちろん新しいことにチャレンジはし

ていきますが、当社が狙うマーケットは十分あります。マーケットが十分にあり、他社様に抜き取られて奪い取られるという確率も非常に低いので、当社のビジネス展開をじっくり見ていただきたいと思います。

それと企業としては、基本的に誠実な技術者が手仕事でお客様の要望に合わせて仕事をやっています。この企業文化を大切にしないと、社員のやる気とかモチベーションが下がります。昨年も7月にベースアップをさせていただいておりますし、3月には特別賞与も出させていただきました。株主様に利益を還元するためには、結果的にはお客様によりサービスを当社のスタッフが提供することとなるので、社員への還元も進めさせていただきます。社会性がある仕事をちゃんとスタッフはやっていきます。株主様への還元と同じように社員還元の実施にご理解をいただきたいというお願いを最後にお伝えしたいと思います。

鈴木 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)ピーシーマーチャンダイズ(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年野村證券(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。

新店舗の紹介

PC
DEPOT

ピーシーデポスマートライフ西馬込店
(2013年8月9日 改装開店)



PC
DEPOT

ピーシーデポスマートライフ東府中店
(2013年11月15日 改装開店)



PC
DEPOT

ピーシーデポスマートライフ碑文谷店
(2014年2月21日 改装開店)



PC
DEPOT

ピーシーデポスマートライフ新横浜店
(2014年2月28日 改装開店)



PC
DEPOT

ピーシーデポスマートライフ東名川崎店
(2014年5月2日 改装開店)



- ピーシーデポスマートライフみなとみらい店
(2014年6月20日 改装開店予定)
- ピーシーデポスマートライフ調布店
(2014年6月27日 改装開店予定)

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

総店舗数 **121** 店
(2014年5月31日現在)

61 店(うちFC 5店)

5 店

55 店(うちFC 6店)

ピーシーデポ店舗情報 [検索](#)

www.pcdepot.co.jp/shop

財務諸表(要約)

連結貸借対照表

(単位:百万円)	2013年3月期	2014年3月期	増減額
	2013年3月31日現在	2014年3月31日現在	
資産の部			
流動資産	13,991	18,494	4,503
固定資産	8,942	8,644	△ 298
資産合計	22,933	27,138	4,205
負債の部			
流動負債	9,009	9,758	749
固定負債	4,149	3,915	△ 234
負債合計	13,159	13,673	514
純資産合計	9,774	13,464	3,690
負債純資産合計	22,933	27,138	4,205

(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。

【資産の部】 駆け込み需要による売掛金増加、及びプレミアムサービス等、サービス商品の販売による売掛金などが増加しました。

【負債の部】 駆け込み需要による仕入の増加、及び売上増加による法人税・消費税増加による未払金の計上により、増加しました。

連結損益計算書

(単位:百万円、%)	2013年3月期	2014年3月期	増減率
	自2012年4月1日 至2013年3月31日	自2013年4月1日 至2014年3月31日	
売上高	51,353	53,816	4.8
売上総利益	16,134	18,429	14.2
販売費及び一般管理費	15,258	16,118	5.6
営業利益	876	2,310	163.6
経常利益	933	2,411	158.4
税金等調整前当期純利益	833	2,458	195.0
当期純利益	445	1,554	248.7

(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。

【売上高】 サービス売上増加により、増収となりました。

【販売費及び一般管理費】 サービス販売の増加に伴う人員の確保を積極的に、またベースアップ及び一定期間勤続者を対象にした特別賞与実施により、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)	2013年3月期	2014年3月期	増減額
	自2012年4月1日 至2013年3月31日	自2013年4月1日 至2014年3月31日	
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,597	2,010	413
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 994	△ 441	553
財務活動によるキャッシュ・フロー	295	127	△ 168
現金及び現金同等物の期末残高	2,982	4,679	1,697

(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。

【営業活動によるキャッシュ・フロー】 法人税等の支払、売上債権の増加がありましたが、税金等調整前当期純利益、減価償却費、仕入債務の増加により20億10百万円増加となりました。

【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及び投資有価証券の売却による収入により4億41百万円減少となりました。

【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、短期借入れによる収入及び株式の発行による収入により1億27百万円の増加となりました。

商品別売上高

(単位:百万円、%)	2013年3月期	2014年3月期	増減率
	自2012年4月1日 至2013年3月31日	自2013年4月1日 至2014年3月31日	
パソコン本体	13,426	13,259	△ 1.2
周辺機器	11,016	9,722	△ 11.7
アクセサリ・サプライ	4,845	4,164	△ 14.1
ソフト	1,393	1,560	12.0
中古品・その他	6,126	7,278	18.8
商品売上高計	36,808	35,984	△ 2.2
ロイヤリティー他収入	170	174	2.4
技術サービス・手数料売上高	12,616	16,237	28.7
パソコン等販売事業計	49,595	52,396	5.7
インターネット関連事業計	1,758	1,419	△ 19.3
合計	51,353	53,816	4.8

(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。

【技術サービス・手数料売上高】 コンテンツサービスやクラウドサービス等を合わせて提供するソリューション化を推進し、顧客の潜在的な需要に応えた結果、売上高が順調に推移しました。

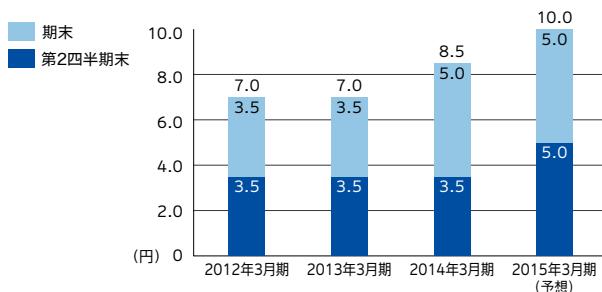
配当実績

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%程度を目安に長期にわたり、安定した配当による利益還元を基本方針としております。

2014年3月期は、1株当たり第2四半期配当350円、期末配当金は、当初予定の配当額3.5円から5円へ増配させていただきます。

1株当たり配当額(円/株)

※ 2013年10月1日付の株式分割に伴う影響を加味し遡及修正をした数値を掲載しております。



株主優待券

毎年3月31日現在の株主名簿に登録された、400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いております。

本株主優待券は、PC DEPOT 各店、ピーシーデポスマートライフ店各店、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
400株以上	1,000円の株主優待券
1,000株以上	2,000円の株主優待券
5,000株以上	10,000円の株主優待券
10,000株以上	20,000円の株主優待券
40,000株以上	50,000円の株主優待券
100,000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	89,000,000株 ^(※)
発行済株式総数	25,952,000株 ^(※)
株主数	2,150名

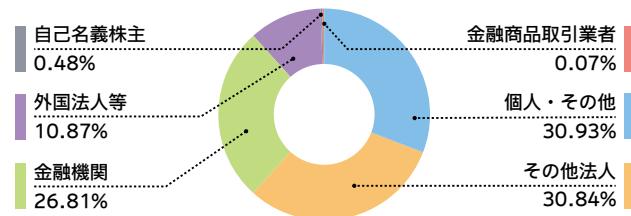
※当社普通株式の売買単位を100株とするため、2013年10月1日より1株を100株に分割するとともに、100株を1単元とする単元株制度を採用しました。

※2014年1月の公募増資及び2月の第三者割当増資による株式数の増加を反映しています。

大株主

株主名	持株数(株)	議決権比率
ティエヌホールディングス株式会社	6,000,000	23.23%
野島 隆久	3,459,400	13.39%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,024,000	7.83%
株式会社ケースホールディングス	1,440,400	5.57%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,136,500	4.40%
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	944,200	3.65%
株式会社みずほ銀行	788,000	3.05%
ザバンクオブニューヨークジャスティックトリーアアカウント	647,800	2.50%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505224	600,000	2.32%
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金信託口)	579,400	2.24%

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	インターネットデバイス・ネットワーク総合専門店のPC DEPOT、ピーシーデポスマートライフ店およびパソコン修理・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	27億4,573万円
社員数	721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 (2014年6月24日現在)

代表取締役社長	野島 隆久	社外取締役	高山 秀廣
常務取締役	羽江 三世士	社外取締役	井澤 秀昭
常務取締役	齋藤 秀樹	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	田中 伸幸	社外監査役	山本 邦彦
		社外監査役	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	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
特別口座管理機関	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。



www.pcdepot.co.jp

株式会社 ピーシーデポコーポレーション

〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜3-1-9 アリーナタワー7階

TEL 045-472-7795 FAX 045-472-7089

