

# 株主の皆さまへ

2019年3月期

2018年4月1日 ▶ 2019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



『困ったを解決』というレベルから  
『プレミアムメンバー様の未来を任せていただく』  
計画的提案による需要創造へ

「大量消費・大量販売」による『物』軸の時代から、  
「価値を重視した消費」による『コト』軸の時代へ。

PC DEPOT は  
プレミアムメンバー様と専任担当者チームによる  
“FACE to FACE のコミュニケーション” を通して  
より生活に密着した「未来への価値創造」を行います。

## 株主の皆さまへ

日頃より当社グループをご支援賜りまして、誠にありがとうございます。

2019年3月期の決算をお知らせするにあたり、ご挨拶申し上げます。



### 2019年3月期決算概況について

当社グループは、「会社はお客様のためにある」「個人の成長が会社の成長」「会社の成長で社会に貢献する」を基本理念とし、1. より多くのお客様にご満足いただける商品とサービスの提供、2. あらゆるソリューションサービスを提供するプロとしてのビジョンに裏付けられた自己研鑽と能力主義の尊重、3. 社会から認められる業績の実現と地域に役立つ、なくてはならない会社となることを経営の基本方針としております。この基本方針を基に全てのパソコン、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ユーザー様や当社の月額会員制サービス「プレミアムメンバーシップ」をご利用いただいているプレミアムメンバー様に「ITソリューションサービス」の計画的提案により需要創造し、商品とサービスや環境を合わせたサポートを継続提供することを、主な事業として取り組んでおります。2019年3月期の業績につきましては、グループ売上高は404億47百万円(前年比7.2%減)、営業利益は25億79百万円(同13.5%減)、経常利益は26億85百万円(同12.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は15億53百万円(同20.7%減)となりました。

2019年3月期は、店頭販売において、従来の「困ったを解決」だけでなく「未来デジタルライフ」をお任せいただけるよう、プレミアムメンバー様を担当するコンサルタントやエンジニアが3名程度のチームになり、「プレミアムメンバー様専任担当制」を開始いたしました。各々のプレミアムメンバー様に専任の担当者が今後のデジタルライフプランのご提案をいた

しました。例えば、使用中のコンピューターから新しいコンピューターへのデータ移行、スマートフォンの買い替え時期の電話帳移行、使用中のスマートフォンの格安SIMへのスムーズな移行など、デジタルライフにおけるデバイスを計画的に買い替えることが可能になります。また、それらに加え、家庭内の「休眠資産(使われずに眠っているデバイス等)」となっている、古いコンピューターやスマートデバイスの再活用などを提案する家庭内のデジタルデバイスを総合的に将来計画提案し、プレミアムメンバー様の持続的デジタルライフ活性化に取り組みました。プレミアムメンバー様ご本人や家族の皆様「困ったを解決」だけではない「未来デジタルライフ」の計画的提案をお任せいただけるよう、専任担当チームがFACE to FACEのコミュニケーションを通して、提案いたしました。また、新規需要には「使い方」や「初期設定」など、初めてでも不安がないよう提案し、また、他社でご購入されたスマートデバイス、今お使いのインターネットの不都合やお困りごとなど、無料相談を通して解決し、その先のデジタルライフを計画的提案・需要創造することによって、プレミアムメンバー様の増加に努めました。

### 今後の見通しについて

我が国の景気は緩やかな回復基調が続くと想定されております。しかしながら世界経済の状況や為替等不透明な要素がございます。そういった状況下、パソコン、スマートフォン、タブレットをはじめとしたIoT環境は、確実に進化、

成長していくと予想されます。一方、顧客の需要は、生活環境に沿ってスマートデバイスを便利に使用する、ご自身の生活価値を見出す使用方法など、生活に密着したソリューション需要が増加すると思われます。その中でも「コト消費」と呼ばれる、商品やサービスを購入・利用・活用したことで得られる、使用価値を重視した消費傾向は当社グループにとって追い風になると考えています。キャッシュレス決済、ソサエティ5.0、STEM教育、eスポーツ、旅から得られる体験・思い出の共有、未使用の休眠資産の活用、学び方、人とのつながり等、新しい価値創造、需要創造に対する期待は、今後も引き続き高まると考えています。

当社グループは、プレミアムメンバー様を中心に、サービス提供を強化いたします。デバイス・ネットワーク・コンテンツに加え、豊富な技術・知識・経験を有するスタッフの“FACE to FACEのコミュニケーション”を通し、プレミアムメンバー様と繋がりのある皆様、より生活に密着した未来への価値創造を図ります。特に若い世代のSTEM教育等、学び方に貢献するソリューション、世代を超えたコミュニケーションを図ることのできる価値等、価格や物以外の価値創造をするソリューション等、今後の生活の豊かさをご提案できるよう努めてまいります。

2020年3月期の通期連結業績見通しは、連結売上高410億円、連結営業利益26億円、連結経常利益27億円、親会社株主に帰属する当期純利益17億80百万円を計画するとともに、中期目標として売上高経常利益率10%、ROE15%以上を掲げ、企業価値向上を図ってまいります。

### 当社の持続的成長ならびに永続性を担保する基本的な考え方について

2018年5月にステークホルダーの皆様にお知らせした、「当社の持続的成長ならびに永続性を担保する基本的な考え方」の下、2020年3月期もその価値観を共有し長期的価値創造に取り組んでまいります。当社の経営戦略に基づいた

事業そのものが、長期的価値創造に対し生産的であること、また、ステークホルダーの皆様をはじめ地域社会に対して、積極的かつ継続的に貢献し続けること、加えて、社会的存在の意義、使命を認識し、人と人を中心とした組織であり続けること、これらは重要な事業拡大要素であり、継続手段であると認識しています。2020年3月期も安定した店舗運営、企業価値向上を図ります。スタッフの教育・育成、品質・ガバナンスを強化し、一人一人のお客様、プレミアムメンバー様にFACE to FACEのコミュニケーションを通じた対応品質を強化することによって、プレミアムメンバー様とご家族様など、繋がりがある皆様のサービス強化をいたします。その為、今事業年度も現存スタッフの教育・育成に時間と費用を多く振り向け計画提案のコンサルティング能力向上、AI・ロボット共生社会における、学び方と働き方、社会貢献などの思考訓練を始めとした育成機会を増やし、FACE to FACEの対話をより活性化する事で本理念共有に一丸となり取り組んでまいります。「量と効率による成長」から「質の高い価値生産と生産性向上による成長」、これまでの『困ったを解決』というレベルから『プレミアムメンバー様の未来を任せていただく』、計画的提案による需要創造へ比重転換を引き続き推進してまいります。

すべてのステークホルダーの皆様にとって、共通の“倫理観・道徳観を備えた持続性を持った社会的存在意義”のある会社として当社グループが存在でき、将来展望を描けるよう持続可能な経営をデザインしてまいります。

今後も、量から質へ、物の豊かさから心の豊かさへ、現在価値から将来価値創造へ、シフトしてまいります。引き続き、ステークホルダーの皆様と相互発信、コミュニケーションを深め、当社グループの持続的な成長を目指してまいります。株主の皆様には、今後とも、ご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 野島 隆久

## ■ ピーシーデポ プレミアムメンバーシップご紹介【サブスクリプション型・循環型】

### プレミアムメンバーシップ 月額会員制 保守サービス



パソコン・スマホ・インターネットなど、今お使いのものを全体的にサポートします。いつ買ったものでも、どこで買ったものでも、Windowsでも、Macでも、スマホでも複数台丸ごとサポートする当社が提供する「プレミアムメンバーシップ」。店舗・コールセンター・出張などエンジニア・アドバイザーがプレミアムメンバーの皆様と永くお付き合いいただけるよう努めます。

### ラウンジ



お好きなときにいつでもご利用ください。Free WiFiやスマホの充電などご利用いただけます。お買い物の際の息抜きやスマホ活用スペースとしてゆっくりお過ごしください。

### お困りごと 出張サポート



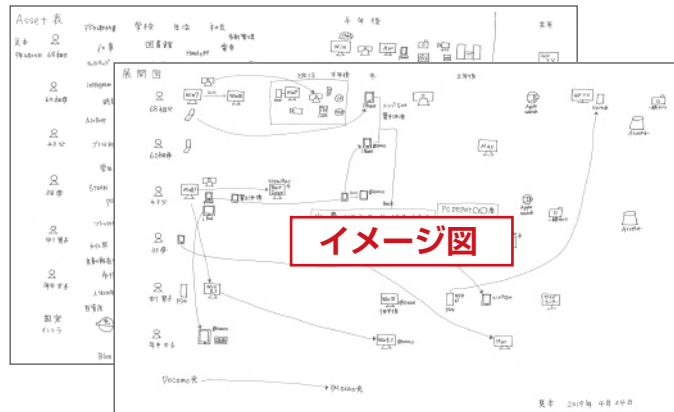
お使いのパソコンやインターネット、お困りごとにはご相談ください。よその店舗で購入したものを、なんでも相談してください。お電話でお気軽に。

### 商品、購入、ご検討



商品のご検討からご購入まで、なんでもご相談ください。お客様が今後お困りにならないよう専門スタッフがサポートしながら、パソコンやスマホが楽しくなるお手伝いをいたします。

### 今後、3～4年先のコンサルティングシート



### イメージ図

### デジタルライフプランナー



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)

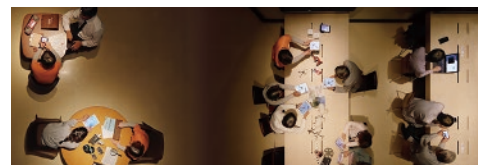
### コンテンツ



デジタルコンテンツや機器をサポートとセットにて提供いたします。

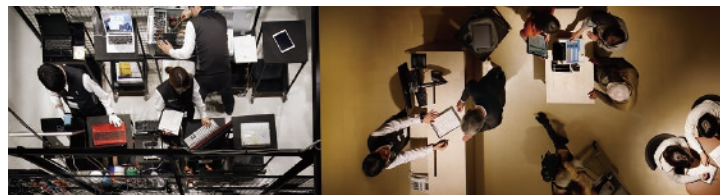
### レクチャー・お困りごと相談

よその店舗で購入したものご相談ください



今ご利用中のよその店舗や通販でご購入の機器の使い方やお困りごと、またご利用中のご自宅のインターネットの不調など、お困りごとはなんでもご相談ください。パソコン・スマホ・インターネット、誰にも聞くことができなかったちょっとしたお困りごとを、様々なサービスをご用意し、解決するようお手伝いいたします。

### 技術・故障・修理



専門のエンジニア、アドバイザーが常駐しています。パソコン・スマホ トラブル、プリンタトラブル、データの消失など、よその店舗で購入したもの・保証中も保証外でも遠慮なくなんでもご相談ください。

## ■ 新店舗の紹介



ピーシーデポスマートライフ横須賀店  
(2018年6月9日 改装開店)



ピーシーデポスマートライフ青梅店  
(2018年6月16日 改装開店)



ピーシーデポスマートライフ足利店  
(2018年7月21日 改装開店)



ピーシーデポスマートライフ高松東バイパス店  
(2018年11月3日 改装開店)



ピーシーデポスマートライフ鴻巣店  
(2019年3月16日 改装開店)



ピーシーデポスマートライフ一宮名岐バイパス店  
(2019年3月23日 改装開店)



パソコンクリニックケースデンキ中央林間店内店  
(2019年3月7日 ケースデンキ横浜町田店より移転開店)

## ■ 店舗展開



「計画デザインデスク」を設置  
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

# 財務諸表(要約)

## 連結貸借対照表

(単位:百万円)	2018年3月期 2018年3月31日現在	2019年3月期 2019年3月31日現在	増減額
<b>資産の部</b>			
流動資産	25,702	24,589	△1,112
固定資産	9,351	9,031	△320
<b>資産合計</b>	<b>35,053</b>	<b>33,620</b>	△1,432
<b>負債の部</b>			
流動負債	6,279	5,499	△780
固定負債	5,523	3,962	△1,561
<b>負債合計</b>	<b>11,803</b>	<b>9,461</b>	△2,341
<b>純資産合計</b>	<b>23,250</b>	<b>24,159</b>	909
<b>負債純資産合計</b>	<b>35,053</b>	<b>33,620</b>	△1,432

(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】プレミアムメンバー様への先々の未来デジタルライフの計画的提案・需要創造によるプレミアムメンバー様の購入・追加利用が増加したため、売掛金が増加いたしました。  
【負債の部】長期借入金の返済等により減少いたしました。

## 連結損益計算書

(単位:百万円、%)	2018年3月期 自2017年4月1日 至2018年3月31日	2019年3月期 自2018年4月1日 至2019年3月31日	増減率
売上高	43,590	40,447	△ 7.2
売上総利益	20,044	18,663	△ 6.9
販売費及び一般管理費	17,062	16,083	△ 5.7
営業利益	2,981	2,579	△ 13.5
経常利益	3,079	2,685	△ 12.8
税金等調整前当期純利益	2,929	2,302	△ 21.4
親会社株主に帰属する当期純利益	1,958	1,553	△ 20.7

(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。

【販売管理費】プレミアムメンバー様への先々の未来デジタルライフの計画的提案のため、長期的雇用の積極実施、長期的な人材投資を実施等を行いました。プレミアムメンバー様の利用機会の増加に努めましたが、売上高の減少に伴い販売管理費の使用を適切に行ったため、前年に比べ減少しております。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)	2018年3月期 自2017年4月1日 至2018年3月31日	2019年3月期 自2018年4月1日 至2019年3月31日	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,045	2,563	△2,481
投資活動によるキャッシュ・フロー	△297	△721	△424
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,876	△2,897	△1,020
現金及び現金同等物の期末残高	10,597	9,542	△1,055

(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】税金等調整前当期純利益、減価償却費の増加等により増加いたしました。  
【投資活動によるキャッシュ・フロー】有形固定資産の取得による支出等により減少いたしました。  
【財務活動によるキャッシュ・フロー】長期借入金の返済、配当金の支払い等により減少いたしました。

## 商品別売上高

(単位:百万円、%)	2018年3月期 自2017年4月1日 至2018年3月31日	2019年3月期 自2018年4月1日 至2019年3月31日	増減率
パソコン本体等	4,979	3,929	△ 21.1
周辺機器	4,411	3,749	△ 15.0
アクセサリ・サブライ	2,127	1,804	△ 15.2
ソフト	561	502	△ 10.5
中古品・その他	5,639	3,908	△ 30.7
<b>商品売上高計</b>	<b>17,720</b>	<b>13,895</b>	△ 21.6
ロイヤリティ他収入	62	64	3.2
ソリューションサービス売上高	24,566	25,270	2.9
<b>パソコン等販売事業計</b>	<b>42,349</b>	<b>39,230</b>	△ 7.4
<b>インターネット関連事業計</b>	<b>1,241</b>	<b>1,216</b>	△ 2.0
<b>合計</b>	<b>43,590</b>	<b>40,447</b>	△ 7.2

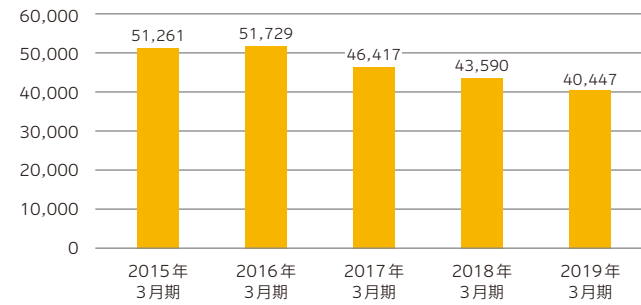
(注)記載金額は表示単位未満の端数を切り捨て、比率は小数点第二位を四捨五入して表示しております。

【ソリューションサービス売上高】プレミアムメンバー様に先々の計画提案により、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いたしました。

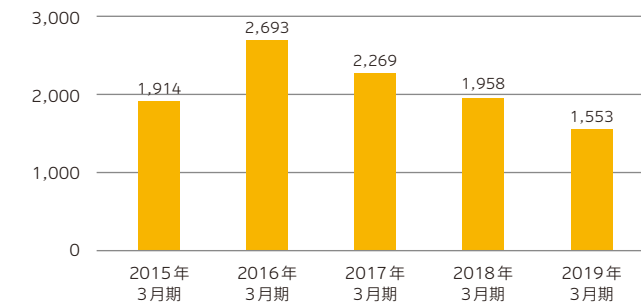
# 財務ハイライト

※ 2017年5月31日に過年度の決算を訂正しております。

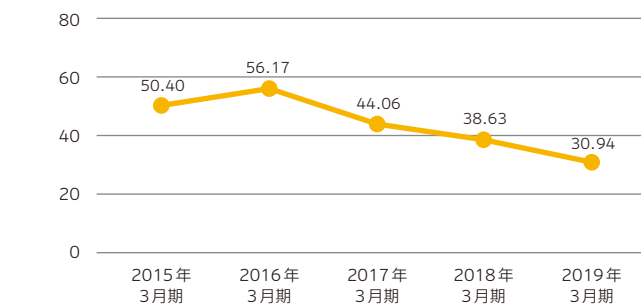
## 売上高 (単位:百万円)



## 親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)

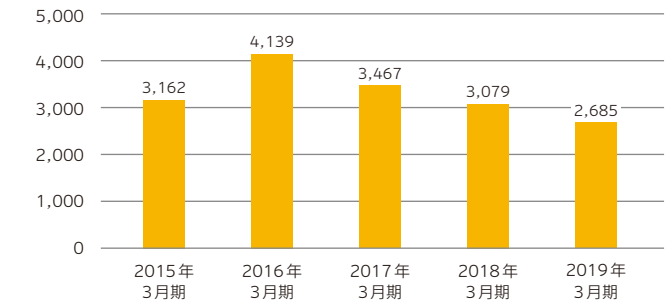


## 1株当たり当期純利益 (単位:円)

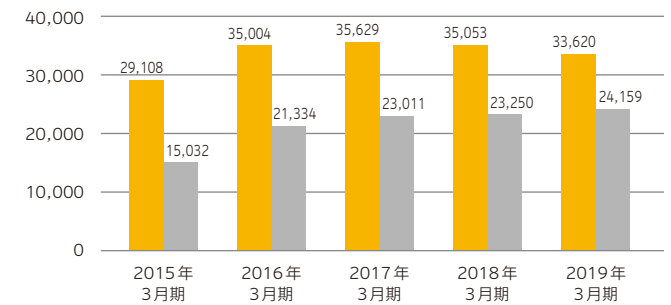


※当社普通株式を2015年1月に1対1.5株の分割、2016年10月に1対1.2株の分割を行っております。上記の数値は各分割が直前期の期初に行われたと仮定し、算定しております。

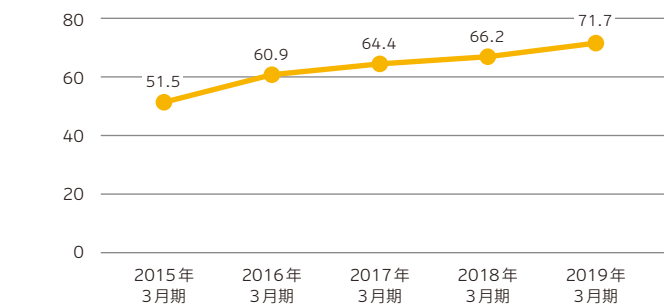
## 経常利益 (単位:百万円)



## 総資産／純資産 (単位:百万円)



## 自己資本比率 (単位:%)



# 株式の状況

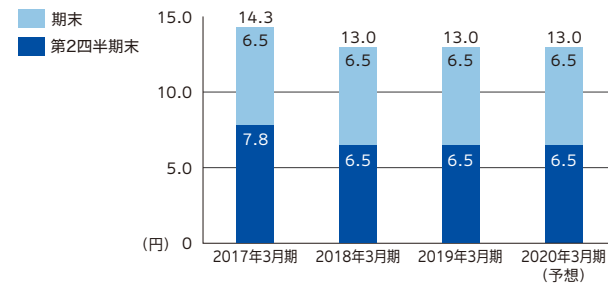
(2019年3月31日現在)

## 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30%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。

2020年3月期は、1株当たり第2四半期末配当金6.5円、期末配当金6.5円(予想)とさせていただきます。

### 1株当たり配当額(円/株)



## 株主優待制度

2019年3月贈呈からプレミアムメンバー様向け優待制度を拡充いたしました。

毎年3月31日現在の株主名簿に登録された、100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。

ご利用方法の詳細は、株主優待券に同封の案内状または当社HPをご覧ください。



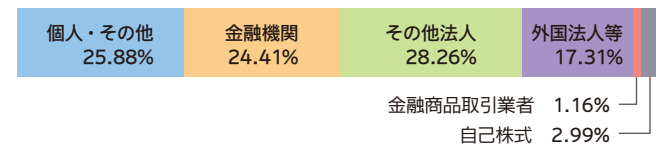
## 株式の状況

発行可能株式総数 ..... 160,200,000株  
 発行済株式総数 ..... 52,622,400株  
 株主数 ..... 7,434名

## 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	10,800,000	21.20%
野島 隆久	5,058,960	9.93%
株式会社光通信	3,493,400	6.85%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,408,200	6.69%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,068,100	4.06%
資産管理サービス信託銀行株式会社(信託B口)	1,874,300	3.67%
株式会社ピーシーデポコーポレーション	1,573,745	—
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	1,473,972	2.89%
株式会社みずほ銀行	1,418,400	2.78%
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY-PB	1,009,900	1.98%

## 所有者別分布状況



所有株式数	プレミアムメンバー様優待 (月額料金・技術サービス・買物優待)	技術サービス優待	買物優待
100株以上	2,000円相当	2,000円相当	1,000円相当
400株以上	4,000円相当	4,000円相当	2,000円相当
1,000株以上	6,000円相当	6,000円相当	3,000円相当
5,000株以上	20,000円相当	20,000円相当	10,000円相当
10,000株以上	40,000円相当	40,000円相当	20,000円相当
40,000株以上	100,000円相当	100,000円相当	50,000円相当
100,000株以上	140,000円相当	140,000円相当	70,000円相当

# 会社概要/株主メモ

(2019年3月31日現在)

## 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ピーシーデポスマートライフ店、PC DEPOT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)

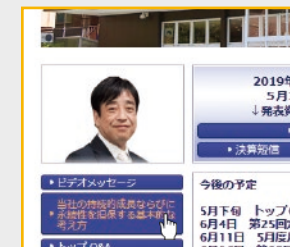
会社設立 1994年8月  
 株式上場日 1999年10月  
 資本金 47億3,761万円  
 社員数 780名(連結)  
 連結対象子会社 株式会社イージェーワークス  
 株式会社ピーシーデポストアーズ

## 役員一覧 (2019年6月26日現在)

役職	氏名	役職	氏名
代表取締役社長	野島 隆久	社外取締役	福田 峰夫
専務取締役	齋藤 秀樹	社外取締役	福田 秀敬
取締役	島野 孝之	社外取締役	増田由美子
取締役	田中 伸幸	常勤監査役	鈴木 功二
取締役	篠崎 和也	社外監査役	山本 和夫
取締役	松尾 裕子	社外監査役	西村 将樹
		社外監査役	野口 誉成

【トピックス】 2019年5月14日にお知らせいたしました、「**当社代表取締役**による役員ならびに正社員等に対する**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」は当社IRサイトをご覧ください。

## IRサイトのご案内



当社の持続的成長ならびに永続性を担保する基本的な考え方を掲載しております。ぜひ、お読みください。

[https://www.pcdepot.co.jp/co\\_ir/](https://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しております  
 ご登録いただいた皆様、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  
 配当金受領株主確定日 9月30日または3月31日  
 同日以外に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。(https://www.pcdepot.co.jp)  
 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 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
 同連絡先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号  
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
 TEL 0120-232-711(フリーダイヤル)

## インフォメーション

住所変更、配当金の振込方法、単元未満株式の買取等のお申し出先  
 口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。  
 特別口座に登録された株式に関しての各種お手続きは、三菱UFJ信託銀行にお問い合わせください。

未払配当金のお支払いについて  
 株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行にお申し出ください。



[www.pcdepot.co.jp](http://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



ミックス  
責任ある木質資源を  
使用した紙

FSC® C104388