

# Presentation of Financial Results for the 3rd Quarter of the Year Ending March 2020

February 13, 2020  
Announcement

## PC DEPOT CORPORATION

Security Code 7618



# Contents

- PC DEPOT – Who We Are
- FY3/2020 3Q Financial Results
- Business Environment/Our Initiative



## PC DEPOT – Who We Are

# Long Term Business Performance – PC DEPOT, a company that keeps on evolving and pivoting



Past (around 2000) → Present/future

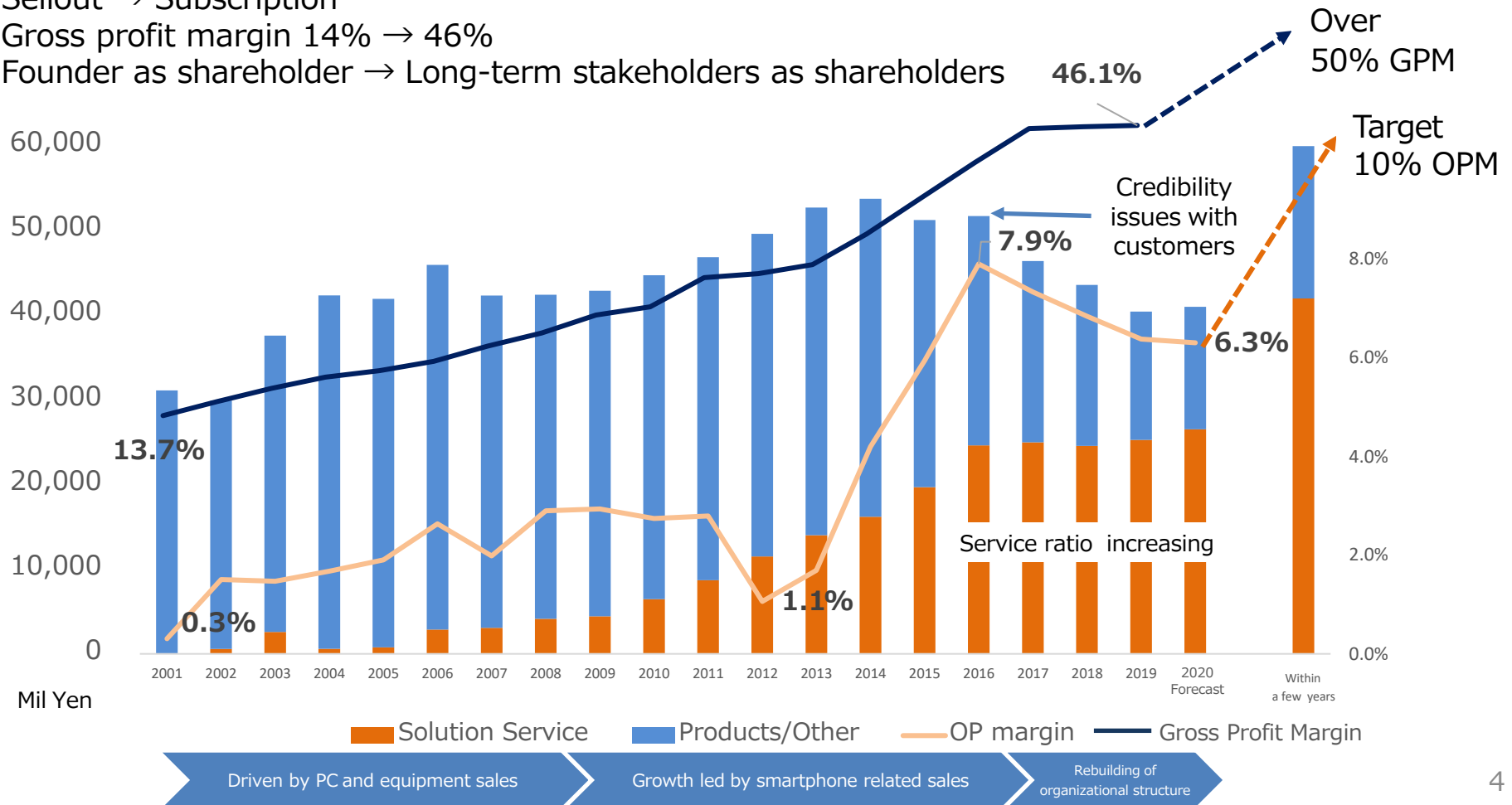
PC → PC, smartphone, IT devices

Equipment → Equipment + service

Sellout → Subscription

Gross profit margin 14% → 46%

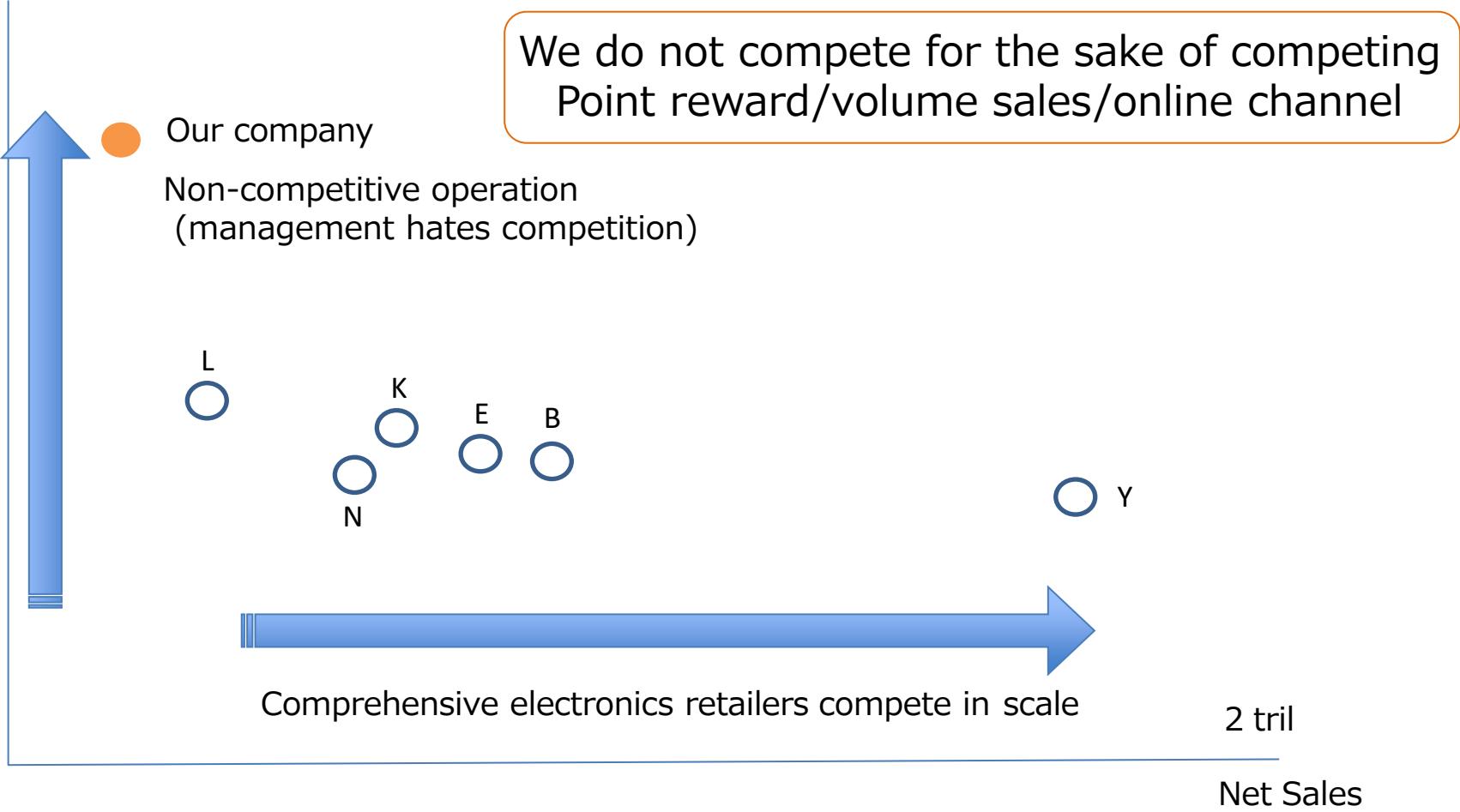
Founder as shareholder → Long-term stakeholders as shareholders



# We Do Not Like to Compete



Gross profit margin





FY3/2020 3Q Financial Results

# FY3/2020 3Q Financial Results Summary



- Operating Profit/Ordinary Profit increased Y/Y
- Strengthened human resource investment including education, training and the personnel system
- Despite the drop-off in sales following consumption tax hike, profit structure transformation is taking place thanks to the well-planned demand creation
- Full year forecast → Remain unchanged

# P/L (consolidated)



## Operating Profit/Ordinary Profit increased Y/Y

Units: mil Yen, %	FY3/2019 3Q	FY3/2020 3Q		FY2020(ending March)Forecast	
	Results	Results	Y/Y	Forecast	Y/Y
Net Sales	<b>30,392</b>	<b>28,854</b>	△5.1	<b>41,000</b>	<b>1.4</b>
Products	<b>10,399</b>	<b>10,767</b>	3.5	—	—
Services	<b>19,033</b>	<b>17,136</b>	△10.0	—	—
Internet related businesses (subsidiary)	<b>911</b>	<b>904</b>	△0.7	—	—
Gross Profit	<b>14,100</b>	<b>13,711</b>	△2.8	—	—
SGA expenses	<b>12,074</b>	<b>11,480</b>	△4.9	—	—
Operating Profit	<b>2,026</b>	<b>2,230</b>	10.1	<b>2,600</b>	<b>0.8</b>
Ordinary Profit	<b>2,108</b>	<b>2,316</b>	9.9	<b>2,700</b>	<b>0.5</b>
Net profit attributable to parent company shareholders	<b>1,423</b>	<b>1,536</b>	7.9	<b>1,780</b>	<b>14.6</b>
EPS(YEN)	<b>28.36</b>	<b>30.56</b>	7.8	<b>35.45</b>	<b>14.6</b>
ROE(%)	<b>8.7</b>	<b>6.8</b>	△1.9	<b>7.4</b>	<b>0.8</b>

### 【Net Sales】

•Rush demand prior to the consumption tax hike led to a drop-off in October, so sales fell Y/Y. However, PC sales increased due to Windows 7 support termination related replacement demand

•Regarding sales of solution service, sales of service-inclusive products declined YoY due to purchases of products ahead of demand that was strategically created.

### 【Gross Profit】

•Careful execution of hiring toward the realization of well-planned proposals/demand creation

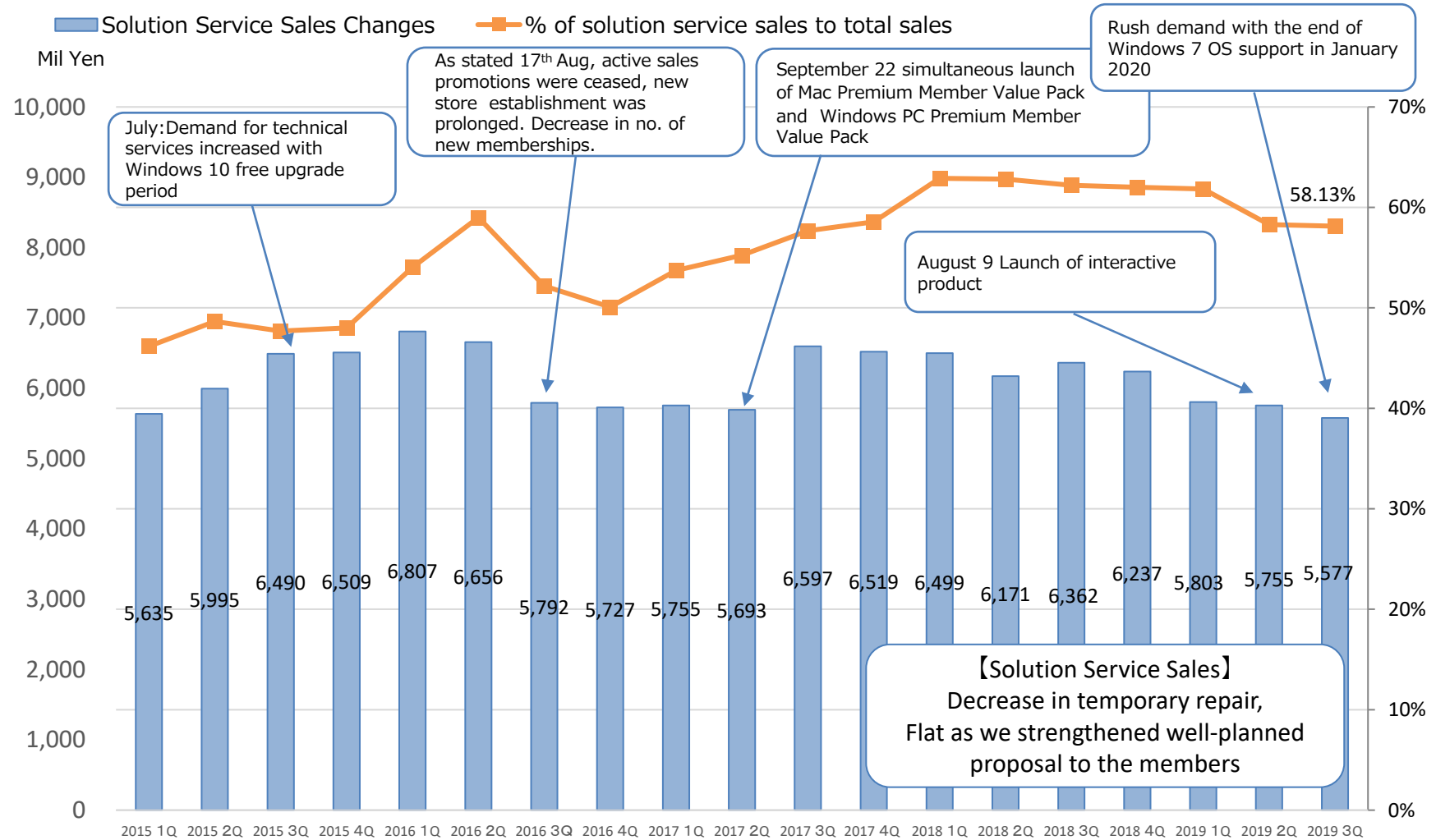
•Personnel expense declined as we have refrained from hiring short-term employment staff

→ SGA costs fell Y/Y as a result

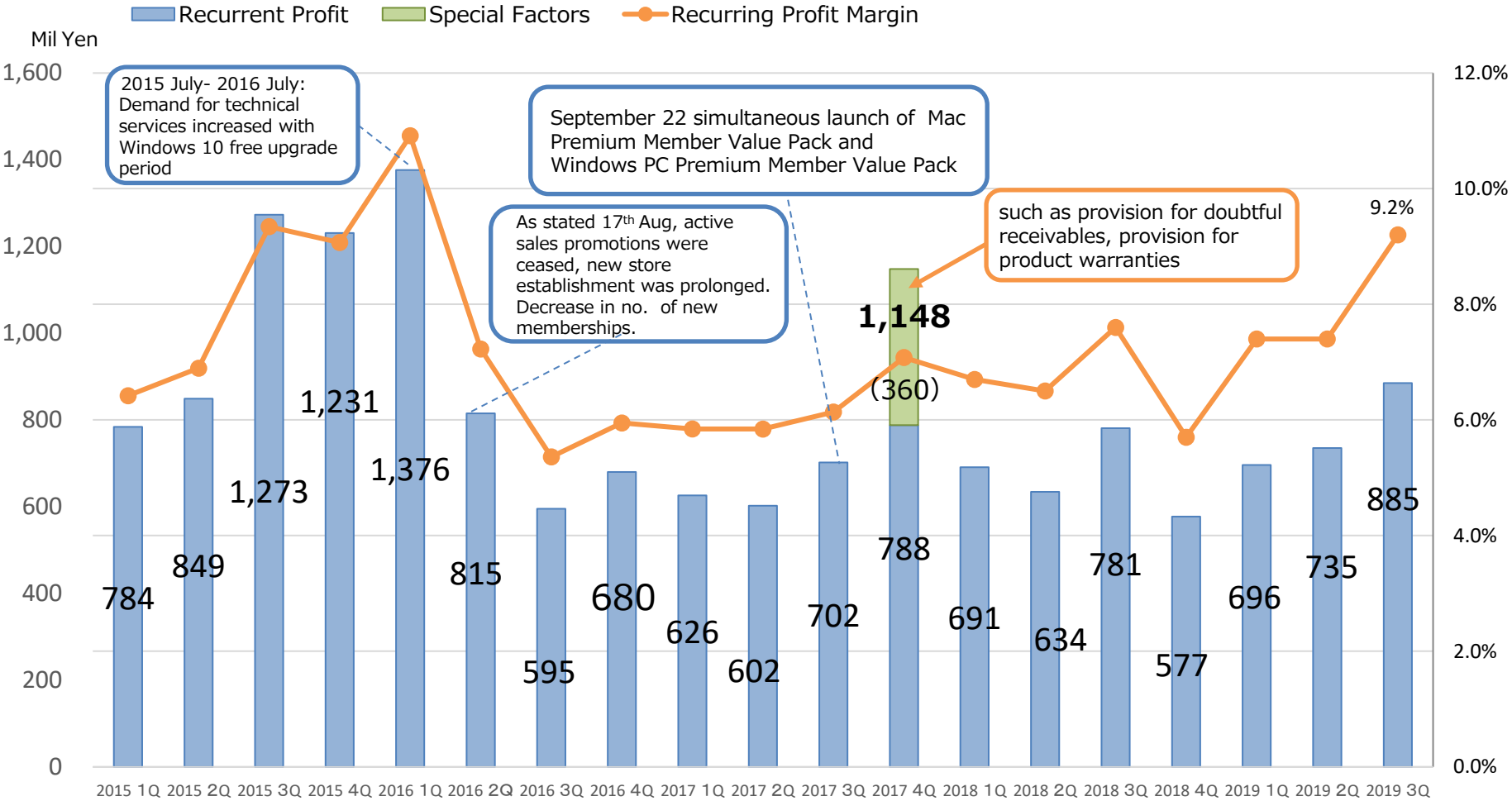
% shown are Y/Y change for the full year, and for the quarter



# Solution Service Sales Changes by Quarter



# Recurring Profit changes per quarter



# Balance Sheet (Consolidated)



## Increase in Accounts receivable

Units Mil Yen	2019 end of March	2019 end of December	Change
Total current assets	24,589	25,475	886
Accounts receivable	9,039	9,493	453
Inventory	5,642	7,204	1,561
Total fixed assets	9,031	9,172	141
Tangible fixed assets	3,977	4,198	220
Intangible fixed assets	608	676	67
Investments & other assets	4,444	4,298	△146
<b>Total assets</b>	<b>33,620</b>	<b>34,648</b>	<b>1,027</b>
Total current liabilities	5,499	6,527	1,028
Total tangible liabilities	3,962	3,042	△919
<b>Total liabilities</b>	<b>9,461</b>	<b>9,570</b>	<b>109</b>
Total shareholder's equity	24,096	25,021	925
Total net assets	24,159	25,078	918
<b>Total liabilities/ net assets</b>	<b>33,620</b>	<b>34,648</b>	<b>1,027</b>

### 【Receivables】

- Product sales increased on the back of pre-tax increase buying, and PC replacement demand coming from the end of Windows 7 support  
→Temporary increase in receivables

### 【Inventory】

- Inventory built-up in anticipation of PC replacement demand coming from the end of Windows 7 support in January 2020

# CF (Consolidated)



## Decrease in operating CF

Units: mil Yen	FY 2019 (Ending March) 3Q Results	FY 2020 (Ending March)				Changes
		1Q Results	2Q Results	3Q Results	FY 2020 (Ending March) 3Q Results	
Operating CF	1,712	71	605	815	1,492	△219
Investment CF	△548	△243	△412	△195	△851	△303
Financial CF	△2,340	△805	△466	△641	△1,913	427
Cash or cash equivalents at end of term	9,421	8,566	8,292	8,270	8,270	△1,150

**【Operating Cash Flow】**  
 • Increase in inventory due to rush demand ahead of consumption tax hike and PC replacement demand ahead of termination of Windows 7 support service  
 • Increase in receivables

**【Investment Cash Flow】**  
 • Investment in store format changes from PC DEPOT to PC DEPOT Smart Life stores, renovation of PC DEPOT Smart Life stores, and PC Clinic New Stores

# Outlook for Fiscal Year 3/2020



## Increase in both revenue and profits

Units: Mil, %	FY 2019 (ending March) Forecast		FY 2020 (ending March) Forecast	
	Results	YoY	Forecast	YoY
Net sales	40,447	△7.2	<b>41,000</b>	<b>1.4</b>
Operating income	2,579	△13.5	<b>2,600</b>	<b>0.8</b>
Ordinary income	2,685	△12.8	<b>2,700</b>	<b>0.5</b>
Net income belonging to parent company shareholders	1,553	△20.7	<b>1,780</b>	<b>14.6</b>
EPS(YEN)	30.94	△20.0	<b>35.45</b>	<b>14.6</b>
ROE(%)	6.6	△1.9	<b>7.4</b>	<b>0.8</b>

• **Solution Service Sales 5.0%**  
(Previous term results 2.9%)

• **Gross Profit Margin 45.0%**  
(Previous term results 46.1%)  
→ With well-planned demand creation, preceding product sales results in Y/Y decline

• **Capital Investment 1.3 Bil**

• **Depreciation Amount 0.8 Bil**



## Business Environment/Our Initiatives

# Market Environment → 2H Outlook for PC Depot



1

PC  
Tablets  
Smartphones

**Industry-wide trend**



PC Above last year's level?  
Tablets Flat  
Smartphones uncertain

**Bottoming out of PC is positive**

2

Demand to increase from "coto (intangible goods) consumption" such as education, games, cashless payment, termination of Windows 7 support service, and 5G

The need for support will increase



With the increased need for support, we will strengthen support services, and increase quality of support

The demand for exclusive service for premium members, such as premium member Value Pack which bundles premium service and devices, will grow further

3

Electronics retailers, support service stores, carrier shops, etc

PC sales/support service competitive environment improving



**SHIFT UP** the existing services well-planned proposal, well-planned creation

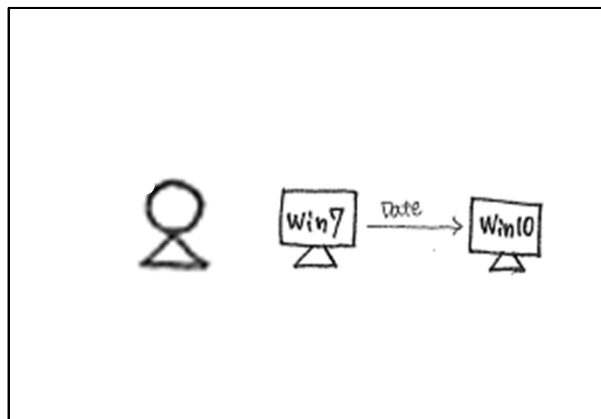
PC Depot premium member benefits become available based on membership

# Well-planned Demand Creation (Digital life Plan) that Matches Social Structure

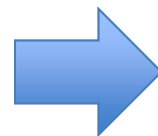


## ● Conventionally

Sell products to individuals

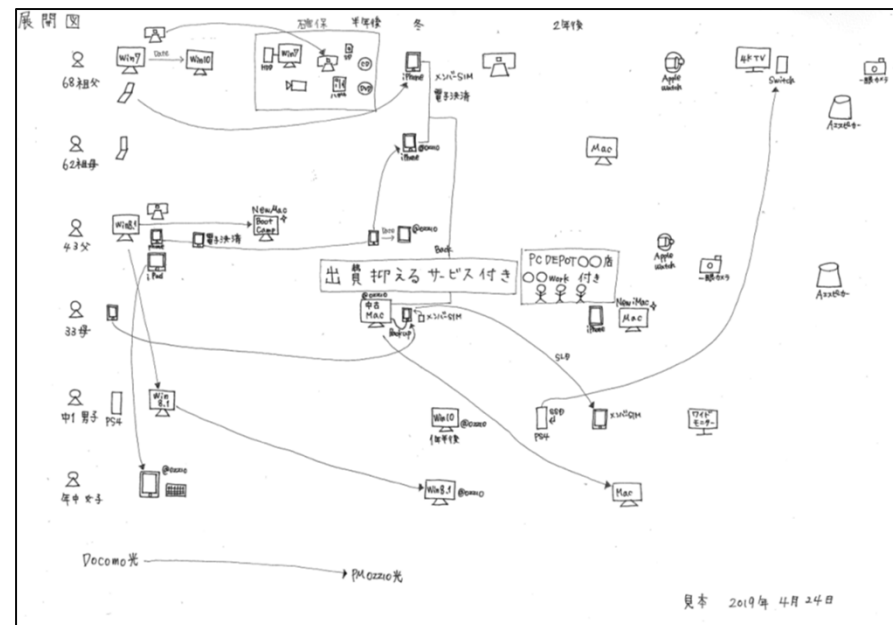


Conventional proposal



## ● Now and going forward

- Individual → Family members ... Increase in number of users
- Proposals inclusive of future plans to each user



An example of proposal drawing currently used  
Planned proposals for next 4-5 years



# Change in Social Structure is a Tail Wind ★add to

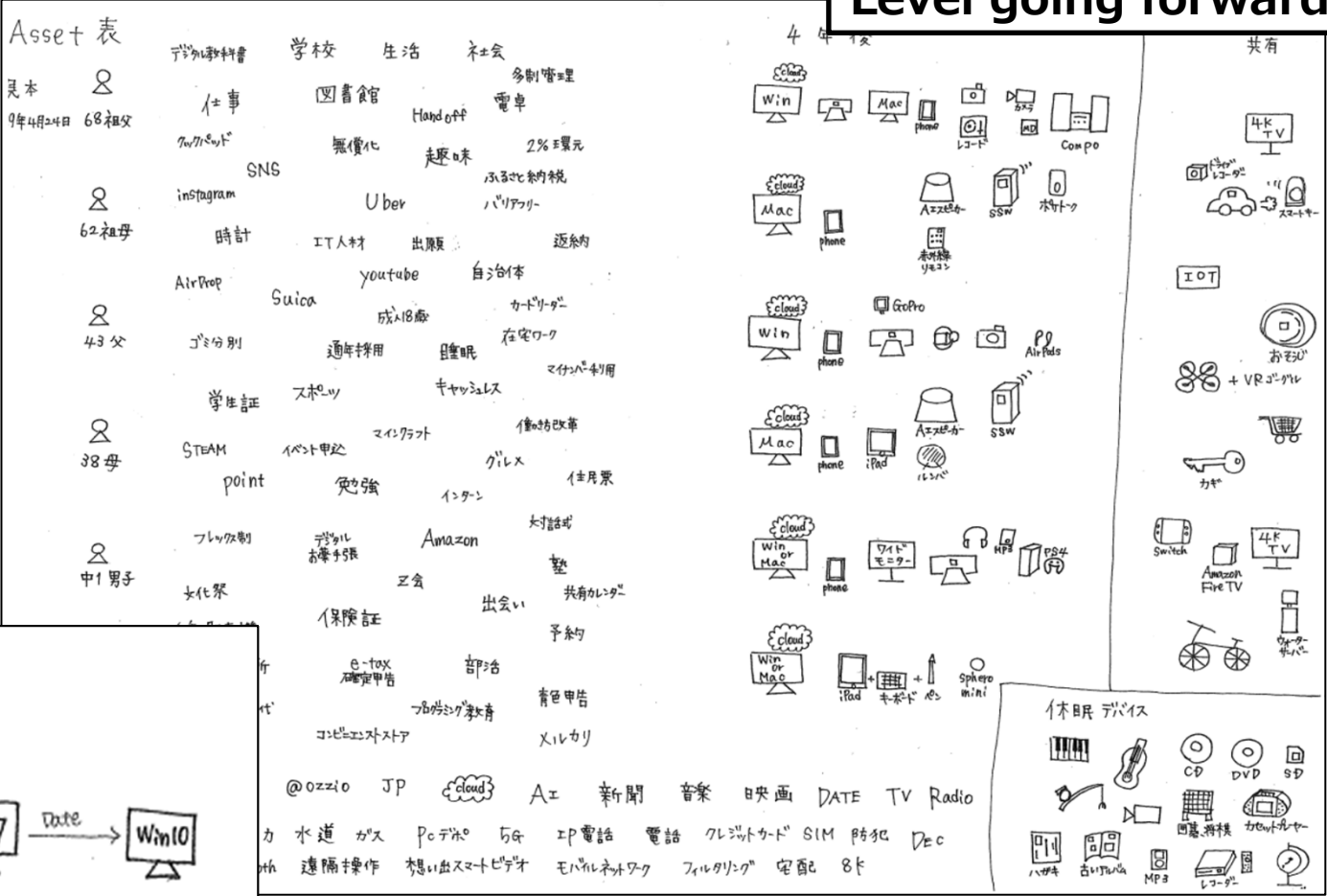


- 2019 Sep Mandatory removal of SIM lock for pre-owned smartphones  
Launch of pre-5G network services in certain limited areas
- Oct "e-Sports" selected as a culture program in the National Athletic Meet 2019 (Ibaragi prefecture)  
Implementation of point reward system for cashless payment as a countermeasure to the consumption tax hike  
Preschool education/nursery to be provided free of charge
- 2020 Jan Termination of Windows 7 support services  
Apr Rollout of 5G network commercial service  
Rakuten to start its mobile carrier business  
Programming courses to become mandatory in elementary school education  
Termination of Office 2010 support services  
★NHK to start real-time distribution of its TV programs on the internet  
★Application process for "maina" point system to start  
★Online medical examination becomes widespread, insurance covered medical treatment apps become a commercial reality  
★Demonstration experiment for online voting system to start
- 2021 Programming courses to become mandatory in junior high school education  
Electronics prescription penetration Online drug administration guidance
- 2022 e-Sports added as a medal event in Asian Games
- 2023 Termination of Windows 8.1 and Office 2013 support services  
★Computers for all students, one for each, in elementary and junior high schools; and telecommunication infrastructure (GIGA School Concept)
- 2024 Standardized university entrance examination may shift to CBT format
- 2025 Termination of Windows 10 support service,  
National universities to introduce AI education in all faculties

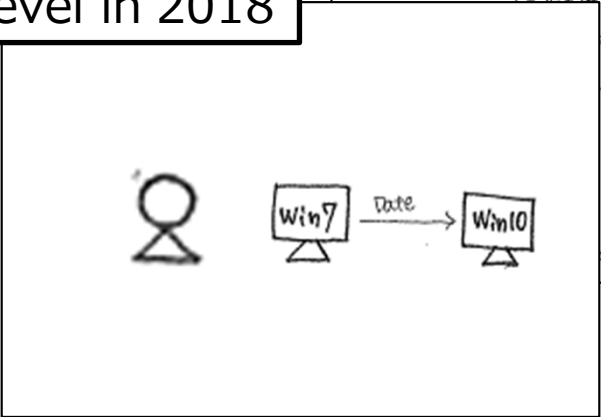
# Planned Demand Increase in Line with Social Structure Change



**Level going forward**



**Level in 2018**



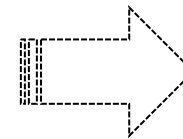
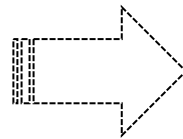
# Advancement of Business Model "Coto Level 2.0"



Since establishment ~ 2006

2006~

2019~



"Coto Level 1.0"

Turning point of service industry

"Coto Level 2.0"

Era of mass consumption and mass sales

- Solving "problems"
- Sales and marketing to the customers

- Customer value generation
- Demand creation through well-considered proposals

Well-planned proposal is to provide structured solutions to members' concerns, needs, and wants

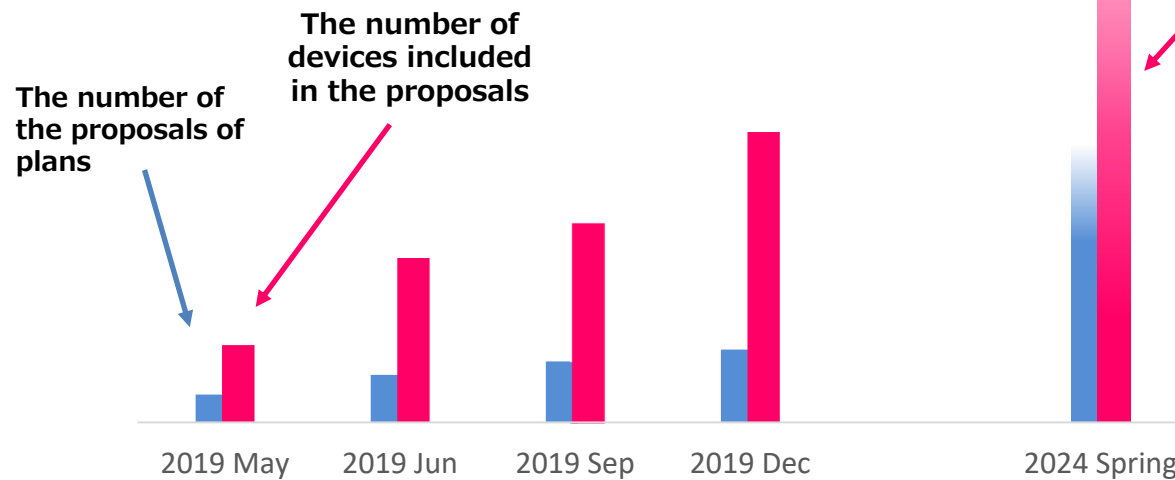
# Image of Planned Demand Build-up for Next 4 Years



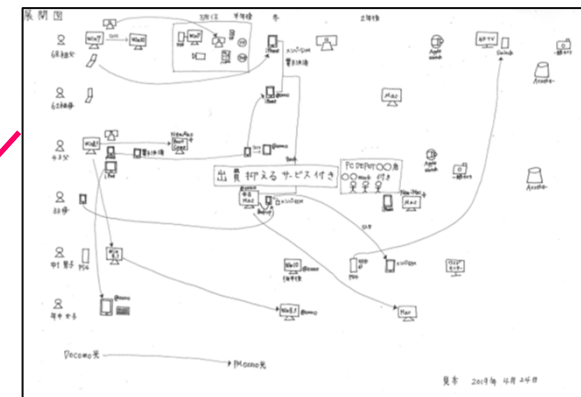
Visualization of replacement cycle for members and their families' devices in next 4 years



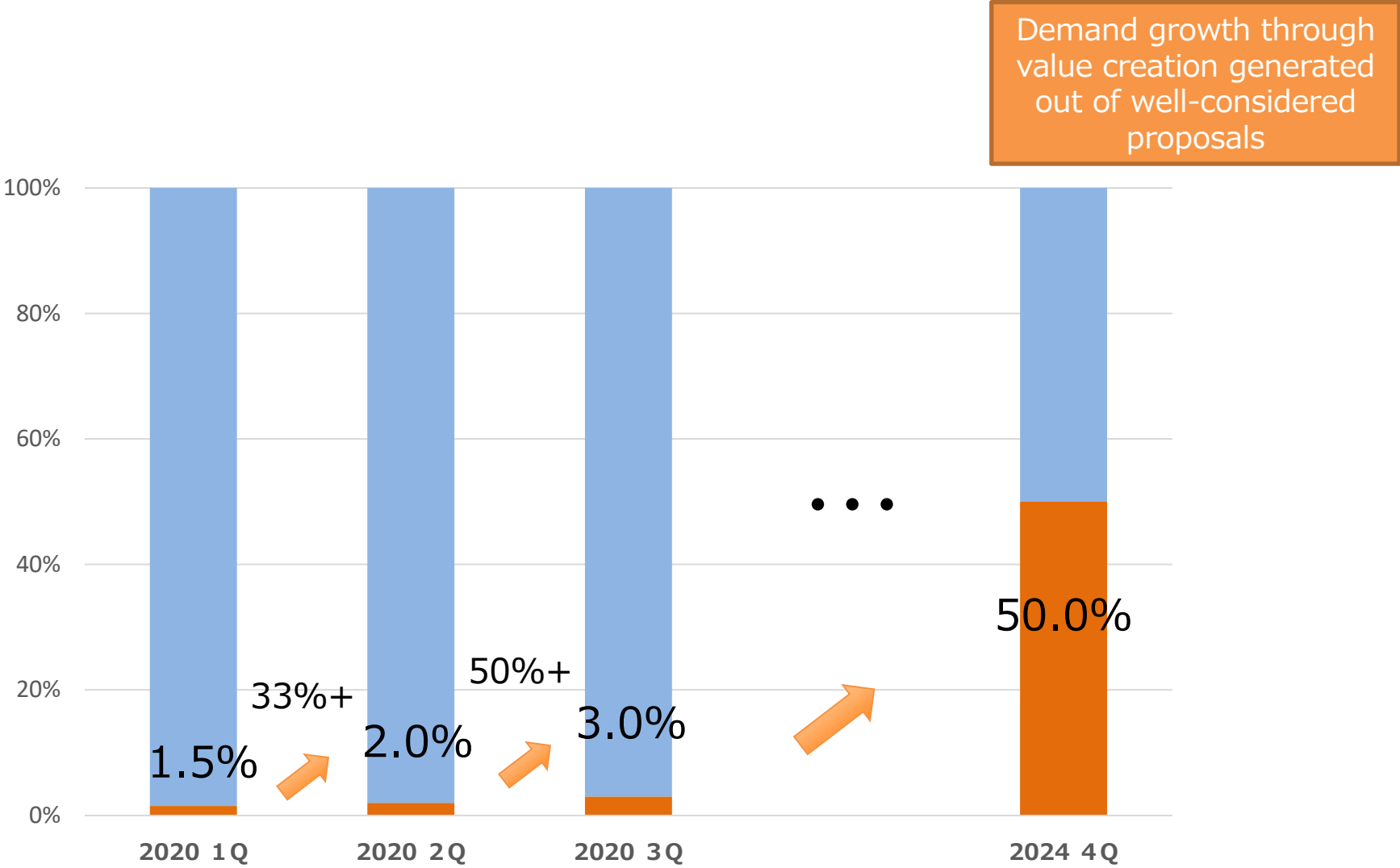
Enabling accumulation in number of users and devices through planned demand, which lead directly to future sales



One example of the "Figure in the Plan"  
In the next three or four years  
Sales according to the figures in the plan



# Image of Sales Growth from Planned Proposals

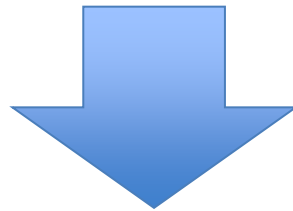


# Changes Brought by Well-planned Demand Creation

---



- |                                      |                         |
|--------------------------------------|-------------------------|
| • Purchase with appointment          | Sales increase          |
| • Engagement by Call Center          | Cost decrease           |
| • Reduction in member churn rate     | Sales increase          |
| • Reduction in newspaper flyers      | Less profit fluctuation |
| • Longer member retention rate       | Increase in profit      |
| • Increase in member visit frequency | Increase in profit      |

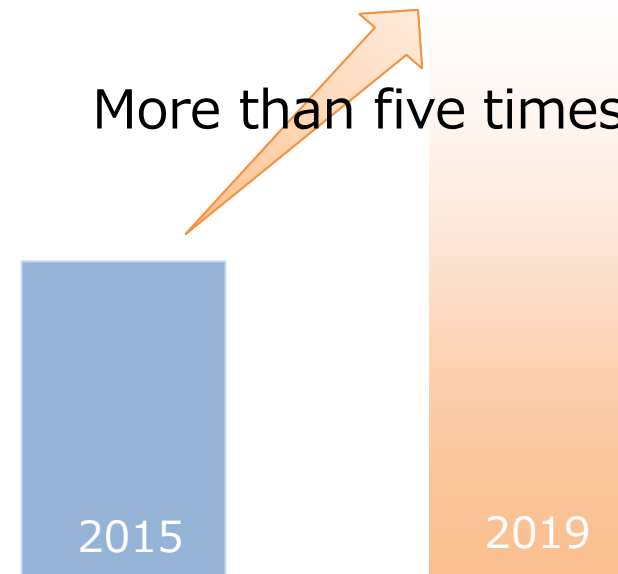


Corporate value expansion

# Human Resources Development to Ensure Planned Demand Creation



70% of CEO's time dedicated to human resources development



Investment in human resources for planned creation

In-house training, self-motivated study, design thinking drills, education and training, reading comprehension, image, judgment, thinking, and recreation

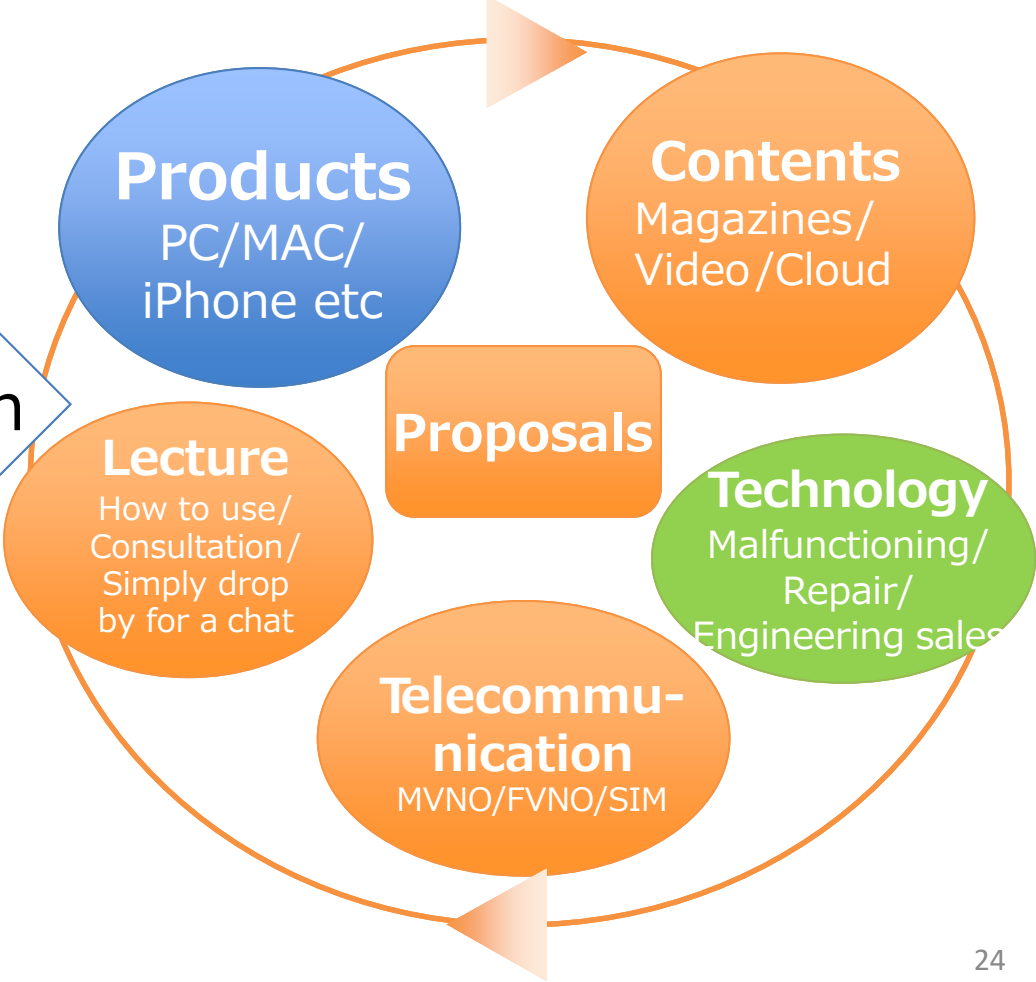
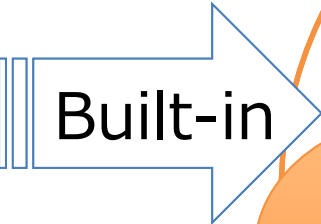
# Dedicated Staff for Each and Every Member



Image of our company  
Membership system,  
subscription type, circulatory type



Premium member  
Dedicated team  
【Digital Life Planner】



Demand creation through  
well-considered proposals



# Initiatives for Well-planned Demand Creation

## ① Contents Enhancement



### ● Trial experience



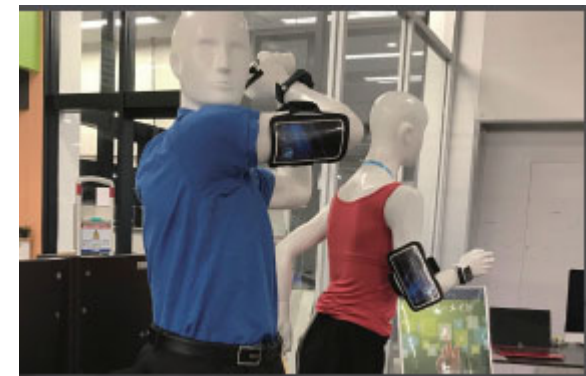
### ● workshop



### ● Feel experience Education



### Action



# Initiatives for Well-planned Demand Creation

## ② Smart Life Promotion



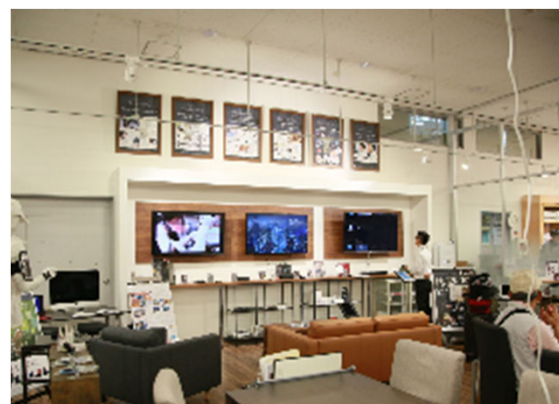
### ● Member lounge



### ● Trial experience space



### ● Member lounge



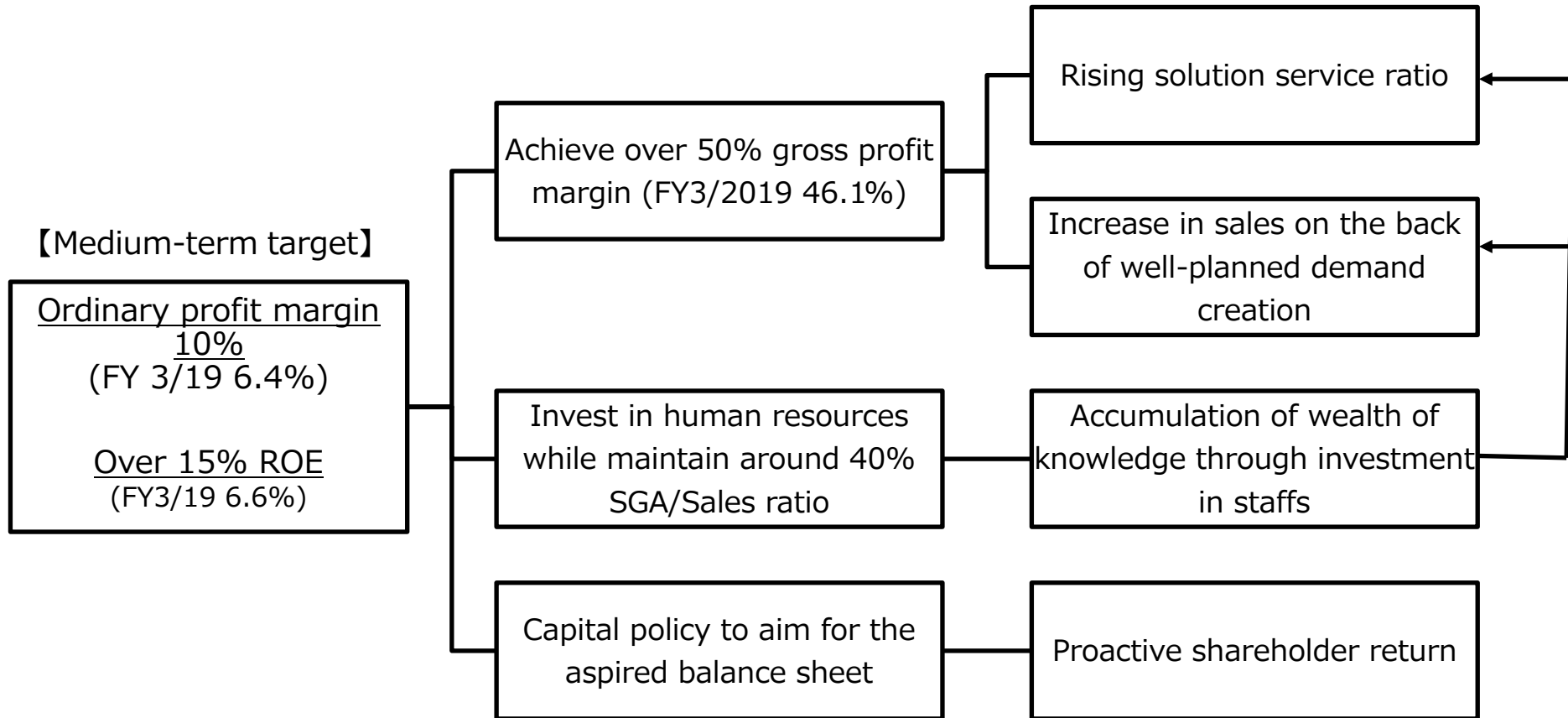
### ● Future Design Works



### ● Feel experience space



# Path to Value Creation

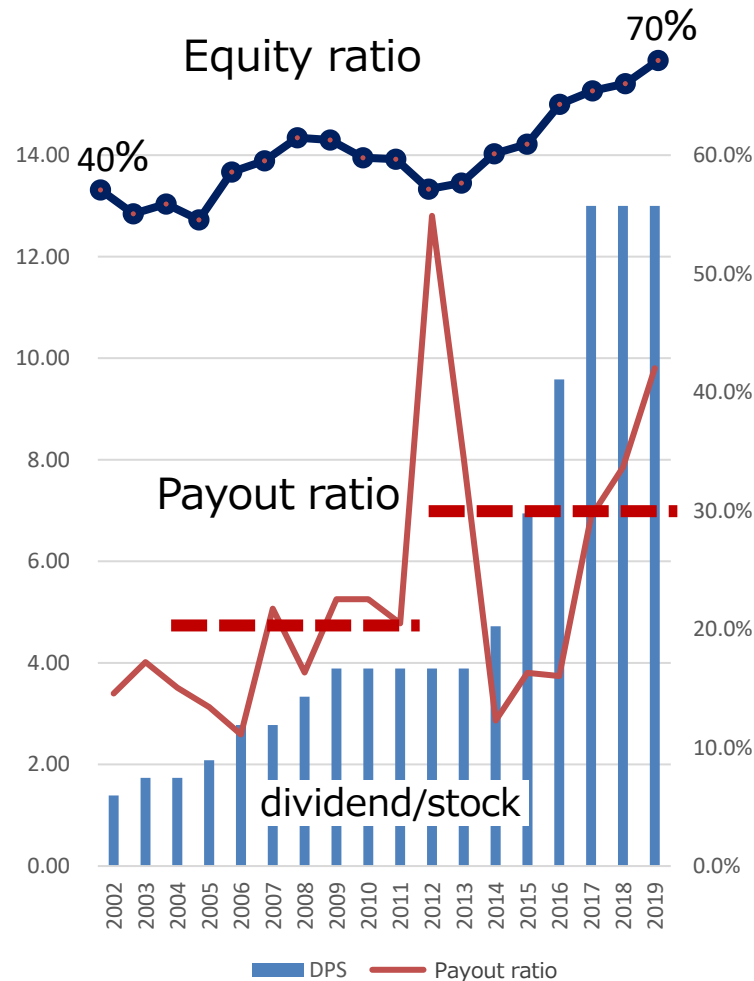


Aim for corporate value enhancement through quality, not through scale

# Capital Policy



Considering to boost shareholder return with 15% ROE target



**【Up to now】**  
 Consolidated payout ratio of around 30%, profit distribution through a stable dividend

**【Going forward】**  
 To achieve 15% ROE, aim for optimal financial balance for the future, and consider to strengthen shareholder return

# PC DEPOT



新しいスタイルの Windows Authorized Reseller docomo au SoftBank 総合専門店

## 販売・修理<sup>\*</sup>・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

\* スマートフォンの機器故障による修理は、メーカーまたはキャリアショップでの対応が必要になる場合がございます。



# Appendix

# Preliminary Comparison



	FY 3/2020					FY 3/2019
	1Q	2Q	3Q	3Q Results	Annual Forecast	Annual Results
Services Previous years sales	<b>10.7%-</b>	<b>6.7%-</b>	<b>12.3%-</b>	<b>10.0%-</b>	5.0%+	2.9%+
Gross Profit Margin	<b>48.2%</b>	<b>45.5%</b>	<b>48.9%</b>	<b>47.5%</b>	45.0%	46.1%
Capital Investment	—	—	—	0.8Bil	1.3Bil	0.94Bil
Interest bearing debt outstanding	—	—	—	3.67Bil	—	4.95Bil
Renovation to S L P*	<b>2 Stores</b>	<b>1 Store</b>	<b>2 Stores</b>	<b>5 Stores</b>	5 ~ 10 Stores	6 Stores
Newly opened S L P*	—	—	—	—	Flexible	—
Newly opened PC Clinic	—	—	<b>2 Stores</b>	<b>2 Stores</b>	Flexible →5 stores in 2H	—

※ SLP PC DEPOT Smart Life Stores

# Financial Data



## ● Consolidated Statement of Income/Net Sales by Segment

Units: mil	FY3/2010	FY3/2011	FY3/2012	FY3/2013	FY3/2014	FY3/2015	FY3/2016	FY3/2017	FY3/2018	FY3/2019
Net Sales	44,740	46,872	49,631	51,359	53,772	51,261	51,729	46,417	43,590	40,447
Products	35,025	35,572	35,918	35,425	35,984	30,116	25,720	20,099	17,720	13,895
Ratio to net sales	78.2%	75.8%	72.3%	69.0%	66.9%	58.8%	49.7%	43.4%	40.7%	34.4%
Services	6,443	8,686	11,497	14,006	16,194	19,696	24,631	24,984	24,566	25,270
Ratio to net sales	14.4%	18.6%	23.2%	27.3%	30.2%	38.3%	47.6%	53.7%	56.4%	62.4%
Internet related businesses (subsidiary)	2,712	2,090	1,842	1,758	1,419	1,310	1,267	1,258	1,241	1,216
Gross Profit	11,557	13,567	14,665	16,114	18,273	19,472	21,715	21,249	20,044	18,663
Gross Profit margin	25.8%	28.9%	29.5%	31.4%	34.0%	38.0%	42.0%	45.8%	46.0%	46.1%
SG&A expenses	10,331	12,259	14,139	15,246	16,017	16,426	17,628	17,846	17,062	16,083
Advertising and promotion expenses	1,259	1,369	1,699	1,644	1,276	1,042	1,073	842	1,030	749
Salaries and allowances	2,876	3,491	4,360	4,800	5,355	5,896	6,449	6,645	6,146	5,737
Operating Profit	1,226	1,308	526	867	2,256	3,045	4,086	3,402	2,981	2,579
Ordinary Profit	1,306	1,447	684	924	2,357	3,162	4,139	3,467	3,079	2,685
Ordinary Profit margin	2.9%	3.1%	1.4%	1.8%	4.4%	6.2%	8.0%	7.5%	7.1%	6.6%
Net Profit attributable to owners of parent	676	683	238	441	1,536	1,914	2,693	2,269	1,958	1,553

\*1 Above figures reflect revisions made for past results (FY3/11~FY3/17)



# Financial Data



## ● Consolidated Balance Sheet

Units: mil	FY3/2010	FY3/2011	FY3/2012	FY3/2013	FY3/2014	FY3/2015	FY3/2016	FY3/2017	FY3/2018	FY3/2019
Net Assets	8,738	9,476	9,464	9,671	13,342	15,032	21,334	23,011	23,250	24,159
Total Assets	17,954	19,650	23,128	22,831	27,012	29,108	35,004	35,629	35,053	33,620
Receivables	2,251	2,481	3,495	3,969	6,731	9,609	13,249	11,202	8,514	9,039
Interest-bearing debts outstanding	3,426	4,463	7,427	7,879	5,871	7,764	6,996	7,391	7,195	4,952

## ● Consolidated Cash Flow Statement

Units: mil	FY3/2010	FY3/2011	FY3/2012	FY3/2013	FY3/2014	FY3/2015	FY3/2016	FY3/2017	FY3/2018	FY3/2019
Operating CF	182	1,121	-635	1,597	2,010	-2,512	516	4,292	5,045	2,563
Investment CF	-1,561	-1,440	-2,537	-994	-441	-1,436	-970	-1,090	-297	-721
Financial CF	1,330	1,070	2,751	295	127	1,637	2,837	-229	-1,876	-2,897
Cash and cash equivalents at end of period	1,753	2,505	2,083	2,982	4,679	2,370	4,754	7,726	10,597	9,542
Capital expenditure	1,659	1,503	1,915	1,016	746	1,589	1,323	1,024	584	944

## ● Store expansion (consolidated basis)

Units: mil	FY3/2010	FY3/2011	FY3/2012	FY3/2013	FY3/2014	FY3/2015	FY3/2016	FY3/2017	FY3/2018	FY3/2019
Total number of stores (directly operated + subsidiary operated)	47	78	106	111	111	116	123	125	126	126
PC DEPOT Smart Life	-	-	-	-	4	15	25	31	40	46
PC DEPOT	47	48	59	61	57	49	41	36	28	22
PC DEPOT PC Clinic	-	30	47	50	50	52	57	58	58	58

\*1 Above figures reflect revisions made for past results (FY3/11~FY3/17)

# Solution Services



## 1・PC clinic & Dr. Smart (Repair and technical support)



Free consultation

Quick repair

Products purchased at other stores are also welcome

## 2・Premium Membership (Continuous support, etc.)

As an example

マルチネットワークコース

今お持ちのパソコン・スマホ・タブレット含む最大5台サポート

PC生活のサポート

- インターネット安全対策
  - ウイルスSTOP 対応
  - 詐欺サイトSTOP 対応
  - どこでもインターネット対応
- データサポート
  - 写真・動画のバックアップ
  - 写真・動画のクラウド保存
  - 24時間電話サポート
  - トラブル対応サポート
  - 100名限定
- スマートメンテナンス
  - ウイルスの検定
  - セキュリティソフト
  - 最新のセキュリティソフト
  - ウイルス対策ソフト

スマホサポート

- 修理データ移行
- ウイルスSTOP 安全対策
- 詐欺サイトSTOP 安全対策
- 詐欺メール対策
- アプリ・LINEデータ移行

使い方レクチャー

毎月250以上の付録レクチャー

毎月300以上の送付レクチャー 値待価格

プレミアムメンバー限定 体験付商品

マルチネットワークコース 3年コース

入会金 5,000円 月額料金 2,500円

月々4,500円 割

追加5台+ 月額2,000円

## 3・Solution services (Contents, communication, Internet service)

Solution Services combine these services with hardware

# 1. PC clinic & Dr.Smart ( Repair and technical support )



## Technological service/support



At the time of product purchase



Settings and connection

Technical services and support

Repair reception counter



Free diagnosis

Quick repair



# 2. Premium Membership (Continuous support, etc.)



### 家でも外でも マルチネットワークコース

今お持ちのパソコン・スマホ・タブレットまで最大5台サポート

PCサポート サポート

- インターネット安全対策
  - ウイルスSTOP service
  - 詐欺サイトSTOP service
  - どこでもインターネット接続
- データサポート
  - 写真・動画のバックアップ
  - メールのバックアップ
  - 24時間受付
  - 24時間受付サポート
  - トラブル解決サポート
- 定期メンテナンス
  - OSのアップデート
  - ウイルスソフトの更新
  - バックアップの確認
  - トラブルシューティング

使い方レクチャー

※250以上の付

スマホサポート

※300以上の付

体験付商品

マルチネットワークコース 3ヶ月 月々4,500円

※別途送料あり

### 家でも外でも マルチネットワークプラスコース

今お持ちのパソコン・スマホ・タブレットまで最大10台サポート

PCサポート サポート

- インターネット安全対策
  - ウイルスSTOP service
  - 詐欺サイトSTOP service
  - どこでもインターネット接続
- データサポート
  - 写真・動画のバックアップ
  - メールのバックアップ
  - 24時間受付
  - 24時間受付サポート
  - トラブル解決サポート
- 定期メンテナンス
  - OSのアップデート
  - ウイルスソフトの更新
  - バックアップの確認
  - トラブルシューティング

使い方レクチャー

※250以上の付

スマホサポート

※300以上の付

体験付商品

マルチネットワークプラスコース 3ヶ月 月々6,500円

※別途送料あり

### モバイルインターネットコース

今お持ちのパソコン・スマホ・タブレットまで最大2台サポート

PCサポート サポート

- インターネット安全対策
  - ウイルスSTOP service
  - 詐欺サイトSTOP service
  - どこでもインターネット接続
- データサポート
  - 写真・動画のバックアップ
  - メールのバックアップ
  - 24時間受付
  - 24時間受付サポート
  - トラブル解決サポート
- 定期メンテナンス
  - OSのアップデート
  - ウイルスソフトの更新
  - バックアップの確認
  - トラブルシューティング

使い方レクチャー

※250以上の付

スマホサポート

※300以上の付

体験付商品

モバイルインターネットコース 3ヶ月 月々7,000円

※別途送料あり

### 家内Wi-Fi ホームネットワークコース

今お持ちのパソコン・スマホ・タブレットまで最大5台サポート

PCサポート サポート

- インターネット安全対策
  - ウイルスSTOP service
  - 詐欺サイトSTOP service
  - どこでもインターネット接続
- データサポート
  - 写真・動画のバックアップ
  - メールのバックアップ
  - 24時間受付
  - 24時間受付サポート
  - トラブル解決サポート
- 定期メンテナンス
  - OSのアップデート
  - ウイルスソフトの更新
  - バックアップの確認
  - トラブルシューティング

使い方レクチャー

※100以上の付

体験付商品

ホームネットワークコース 3ヶ月 月々3,500円

※別途送料あり

### 組立PCコース

今お持ちのパソコン・スマホ・タブレットまで最大5台サポート

PCサポート サポート

- インターネット安全対策
  - ウイルスSTOP service
  - 詐欺サイトSTOP service
  - どこでもインターネット接続
- データサポート
  - 写真・動画のバックアップ
  - メールのバックアップ
  - 24時間受付
  - 24時間受付サポート
  - トラブル解決サポート
- 定期メンテナンス
  - OSのアップデート
  - ウイルスソフトの更新
  - バックアップの確認
  - トラブルシューティング

使い方レクチャー

※100以上の付

体験付商品

組立PCコース 3ヶ月 月々3,000円

※別途送料あり

### PC&スマートフォンコース

今お持ちのパソコン・スマホ・タブレットまで最大1台サポート

PCサポート サポート

- インターネット安全対策
  - ウイルスSTOP service
  - 詐欺サイトSTOP service
  - どこでもインターネット接続
- データサポート
  - 写真・動画のバックアップ
  - メールのバックアップ
  - 24時間受付
  - 24時間受付サポート
  - トラブル解決サポート
- 定期メンテナンス
  - OSのアップデート
  - ウイルスソフトの更新
  - バックアップの確認
  - トラブルシューティング

使い方レクチャー

※250以上の付

スマホサポート

※300以上の付

体験付商品

PC&スマートフォンコース 3ヶ月 月々3,000円

※別途送料あり

### スマートフォン/タブレットコース

今お持ちのスマートフォン・タブレット1台サポート

スマートフォンサポート

- 写真・動画のバックアップ
- メールのバックアップ
- 24時間受付
- 24時間受付サポート
- トラブル解決サポート

使い方レクチャー

※150以上の付

体験付商品

スマートフォン/タブレットコース 2ヶ月 月々2,000円

※別途送料あり

### パーツコース

今お持ちのパソコン・スマホ・タブレットまで最大5台サポート

PCサポート サポート

- インターネット安全対策
  - ウイルスSTOP service
  - 詐欺サイトSTOP service
  - どこでもインターネット接続
- データサポート
  - 写真・動画のバックアップ
  - メールのバックアップ
  - 24時間受付
  - 24時間受付サポート
  - トラブル解決サポート
- 定期メンテナンス
  - OSのアップデート
  - ウイルスソフトの更新
  - バックアップの確認
  - トラブルシューティング

使い方レクチャー

※100以上の付

体験付商品

パーツコース 3ヶ月 月々1,500円

※別途送料あり

### スマートフォン/タブレットライトコース

今お持ちのスマートフォン・タブレット1台サポート

スマートフォンサポート

- 写真・動画のバックアップ
- メールのバックアップ
- 24時間受付
- 24時間受付サポート
- トラブル解決サポート

使い方レクチャー

※100以上の付

体験付商品

スマートフォン/タブレットライトコース 2ヶ月 月々1,000円

※別途送料あり

### 3. Solution Service Premium members only products



**-PREMIUM- Member**

## MacBook Air

**専任担当**が  
今後はサポート

- ・PC使いこなしお手伝い
- ・インターネット/スマホ通信費相談
- ・ご使用中機器の再活用

今お使いのPCから  
**データ引越し**  
ご使用中PCのデータまるごと使えます

Apple Care (延長サポート) | 修理/交換/代替機提供 | データ引越し (バックアップなし) | メールサポート (2人分)

13インチ  
Core i5  
4GB RAM  
Retinaディスプレイ  
Touch ID搭載  
SSD:128GB

13インチ  
Core i7  
8GB RAM  
Retinaディスプレイ  
Touch ID搭載  
SSD:256GB

最大5ギガサポート

専任担当がサポートします

入会費 5,000円	店頭支払金	月額	4年コース
2.5万円	5万円	1万円	4年 月々6,500円
3.5万円	7万円	1.5万円	4年 月々7,000円
4.5万円	9万円	2万円	4年 月々7,500円
5.5万円	11万円	2.5万円	4年 月々8,500円

マルチネットワークプラスコース

月額	4年コース
8,000円	4年 月々8,000円
8,500円	4年 月々8,500円
9,000円	4年 月々9,000円
10,000円	4年 月々10,000円

ホームネットワークコース

月額	4年コース
6,000円	4年 月々6,000円
6,500円	4年 月々6,500円
7,000円	4年 月々7,000円
8,000円	4年 月々8,000円

パーソナルコンピュータコース

月額	4年コース
5,000円	4年 月々5,000円
5,500円	4年 月々5,500円
7,000円	4年 月々7,000円

お持ちのPC下取り

Windows 7PC Microsoft Office標準モデル 最大1万円  
Windows 8PC Microsoft Office標準モデル 最大2万円

上記プリンタ付コース+iPad付コース  
プリンタ+iPad付コースお申込で  
下取金最大 +1万円

**-PREMIUM- Member**

デジタル雑誌定期購読付  
**iPad**



**日経ビジネス**  
(ビシーアボオリジナル)

月額10,000円 (税込)  
月々3,250円 (税込)

iPad 10.2 インチ 32GB

**-PREMIUM- Member**

専任担当が  
今後はサポート

## デジタル雑誌

定期購読付 iPad

お好きなデジタル雑誌

月額15,000円 (税込)  
月々3,750円 (税込)



# Enhance production and productivity through “investment” in human resources



## Ways to learn

- Reeducation, education programs for mid-career employee
- Enhance self-learning thinking capability
- Self-reliance based learning, Knowledge accumulation, Enhance humanity
- Change the way of thinking for the creation of future

## Operation Management structure

- Sales structure with systematic standardized sales plan
- Increase in the number of store holidays
- Reduction in operating hours
- Store operation that promotes standardized work style
- Downsizing sales/mass consumption promotional events
- Focus on sustainable sales products



## Work style, productivity

- Support strategic thinking
- Designing the system that facilitates future careers paths
- Support work arrangement that accommodates child care
- System capable of supporting nursing care needs in the future
- Support system for personal development
- Extension of retirement age

Maintain the work system that provides ample opportunities for long-term employment and diversity

**Education**  
Learning, Knowledge

**Social**  
Social contribution /  
CSR , Humanity

**Entertainment**  
Fun, Rewarding

# Premium Membership



Started from October 2018

## Current

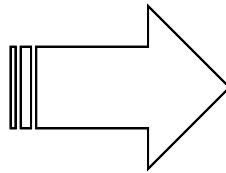
**Whatever** the devices

**Whenever** you bought them

**Wherever** you bought them

**Whoever** it is in your family

We provide solutions to **your problems**



## Future

**Whatever** the devices available **going forward**

**Whenever** you buy them

**Wherever** you buy them

**Not only** your family **but also your friends and neighbors**

We design and create value **for the future**



PREMIUM Member

Premium member Dedicated team  
【Digital Life Planner】

PREMIUM Member's

# Store Development (Excluding FC, as of 13 February 2020)



**PC DEPOT**

**PC DEPOT Smart Life**

**PC DEPOT  
PC Clinic**



Figures in brackets are changes during the year

Store style	Suburban type, large-scale store	Large scale urban store, Small-medium scale store	In-store PC Clinic counter
Directly operated	9 stores(Δ3)	43 stores(+3)	56 stores(+3)
Subsidiary operated	8 stores(Δ2)	5 stores(+2)	5 stores
Total	17 stores(Δ5)	51 stores(+5)	61 stores(+3)





# Initiatives for Well-planned Demand Creation Smart Life Promotion



## FY3/2020 Store Development

Store Renovation	• Renovation		5-10 stores planned
	• Smart Life store minor renovation		Flexibly execute
	• Smart Life Type-F renovation		2-3 stores per quarter
New Store	• Smart Life stores		Flexibly respond
	• PC Clinic		<b>5 stores in 2H</b>

### • Renovation

- Jun PC DEPOT Smart Life Handa Inter Store, Kagoshima Store
- Sep PC DEPOT Smart Life Kamagaya Store
- Nov PC DEPOT Smart Life Mishima Store, Oota Store



### • Smart Life Type-F renovation

- Apr PC DEPOT Smart Life Sayama Store, Himonya Store
- Jun PC DEPOT Smart Life Heiwadai Store
- Oct PC DEPOT Smart Life Niiza Store
- Dec PC DEPOT Smart Life Kohoku Flagship Store



### • PC Clinic New Store

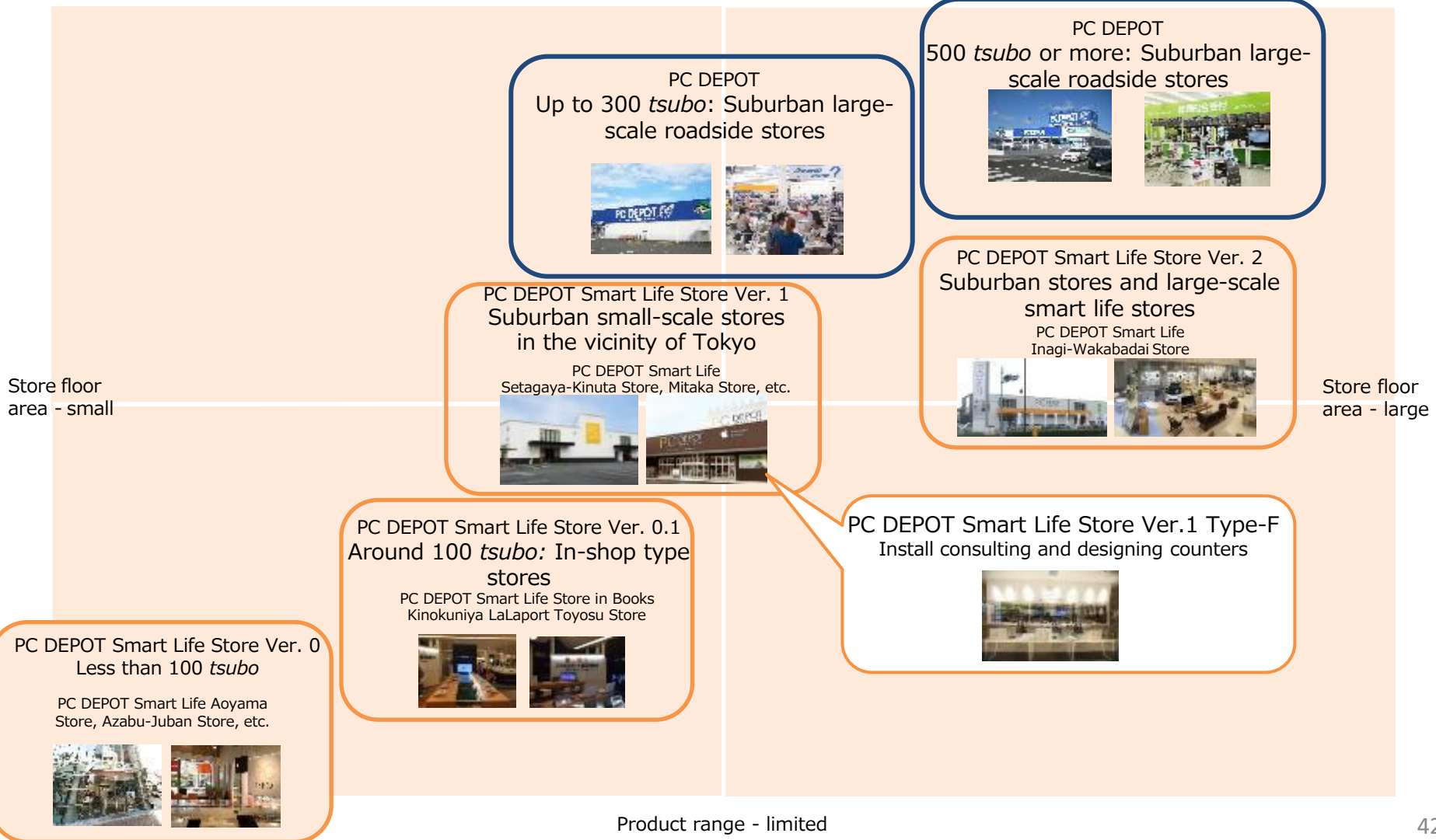
- Oct PC DEPOT PC Clinic K's Denki Ageo Store
- PC DEPOT PC Clinic K's Denki Honjo Store
- 2020 Feb PC DEPOT PC Clinic K's Denki Kogachuo Store



# Store Development (PC DEPOT Smart Life Stores)



Product range - extensive



# Inquiries

---



**General Stakeholder Relations Office**  
**(Persons in charge: Matsuo and Takeda)**

**TEL: +81-45-472-9838**  
**E-mail: [ir@pcdepot.co.jp](mailto:ir@pcdepot.co.jp)**



All financial forecasts and predictions made in this presentation were based on information available at the time of release of this document. The information included reflect a number of uncertainties and actual financial results may differ greatly from out forecasts due to various uncontrollable factors. We ask any investors to only make investment decisions with a full understanding of the above, based on their own judgements.