



# SMARTLIFE REPORT

ピーシーデポ 統合報告書

## 2022



株式会社ピーシーデポコーポレーション  
[www.pcdepot.co.jp](http://www.pcdepot.co.jp)





# Bridging the Digital Divide for Our Member Families

仕事、学校、行政、生活でデジタル化が進む社会。

今、そして未来も社会の様々なコトがデジタル化され便利になる時代。

そんな便利さを思い切り利用し、デジタルで生活を豊かにしているご家庭のすぐそばに、使いこなせなくて便利さから取り残されるご家庭がある。

新型コロナウイルス感染症や人口減少の影響により社会のデジタル化が急速に進展し、相談できる身近な窓口の減少や学習指導要領の改訂による子どもの学びの進化、在宅勤務やオンライン学習などによる家族のくらしの変化が起っています。

そんな時代だからこそ、私たちはご家庭ごとに生じるデジタルデバインド=情報格差が生まれることを社会課題と定め、課題解決のためにデジタルでご家庭のくらしを豊かにし、ご家族の一家団欒を創出することを中心事業にすることを決めました。

私たちPCデポは、そんな時代を生きるご家族の隣にいます。

「聞ける場所があって」「聞けば解決できた」時代から、「聞ける場所がなくて」「自分で調べないと解決できない」そんな時代の変化に、「全てのお宅にデジタル担当」がいることで、社会課題を解決します。



## PCデポについて

私たちの歴史	03
理念体系	05
デジタルライフプランナーとは	06
トップメッセージ	07

## PCデポの経営戦略

価値創造モデル	13
PCデポの戦略	15
ビジネスモデルの変革	17
5つの価値提供～当社のマテリアリティ～	21

## コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス	29
リスクマネジメント	31
役員紹介	33
副社長メッセージ	35
社外取締役メッセージ	36
取締役専務執行役員メッセージ	37
各店舗形態	38
グループ会社の取り組み	39

## 財務情報

財務・非財務ハイライト	41
11カ年主要財務指標	43
株式データ	45
会社概要	46





# デジタル課題、 社会課題解決のあゆみ

ピーシーデポコーポレーションは、創業当初からインターネットやPC関連の「困った」課題を解決してきました。そして現在、教養と創造をもって、くらしの課題解決に取り組み、デジタルを通して今後のくらしの豊かさをデザインしようとしています。

## 1994



### 株式会社ピーシー マーチャндаイズ設立

1995年のWindows95の大ブームに乗り、インターネットの領域で業績を拡大。「困った」を解決、顧客への販売、営業サポートにより業績を拡大。

## 2003



### PC DEPOT全店に パソコンクリニックを併設

専任の技術者が常駐。当時から自店・他店購入品問わず、技術サポートを提供。

## 1999

株式を  
ジャスダックに上場  
(現 東京証券取引所  
JASDAQ[スタンダード])

## 2006



### サブスクリプション型 「プレミアムメンバーシップ」 開始

パソコンの世帯普及率が高まり、2005年から本格的に保守サポートを開始。

## 2020



### Vision、Mission 制定

Vision「情報社会における格差を解消する」、Mission「全てのお宅にデジタル担当を」を制定。デジタルライフをワンストップでサポートする専任担当者制を推進。

## 2015

東京証券取引所  
市場第一部へ  
市場変更  
(現 [プライム市場])

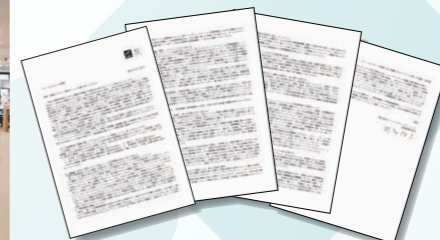
## 2013



### 新業態「ピーシーデポ スマートライフ店」開始

幅広い知識を有するプランナーと技術者が、購入相談から設定、サポート、追加購入までワンストップで対応する店舗。

## 2018



### PCデポの「持続的成長 ならびに永续性を担保する 基本的な考え方」を発表

企業姿勢、社員の倫理、社会の受容度などから総合的に「5つの価値」を整理。

## 2019



### デジタルライフプランナー

デジタルライフプランナーは将来のデジタルライフやデバイスについて会員様と共に考え、ファミリーを中心に、計画的に生活のデジタル価値を創出。友人や隣人などの紹介を受けて広げていく。

## 2022

### 全国会員ご家族限定 巨大施設 横濱Key Station オープン!

会員ご家族皆様に“うきうき”“わくわく”な未来を創る新構想が始動。見て、触れて、体験できる会員専用施設。





# デジタルを通して くらしを豊かにすること

## Vision

情報社会における格差を解消する

## Mission

全てのお宅にデジタル担当を

## Strategy

LTV(Life Time Value)を  
軸にした経営

当社は様々な社会構造の変化に対応し、カスタマーサクセス(将来のデジタルライフの価値増加)を実現する企業として上記の Vision と Mission を掲げております。

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いたします。デジタルを通してご家族様の豊かなくらしを創出できるよう、「一家に一人のデジタル担当」として貢献してまいります。



お買い物時の  
アドバイス



通信機器の  
月額料金整理



生活全般における  
デジタル環境  
コンサルタフト

例えば  
こんなこと



オンライン予約  
申込手伝い



セキュリティ  
対策



最適機器の  
お取寄せ代行



思い出のデータ  
バックアップ作業



教育における  
購入計画立案

# あなたのくらしに寄り添う デジタルライフプランナー とは

## Digital Life Planner

デジタル化が進む一方で起こる、携帯ショップ、公共交通機関の窓口の減少。デジタルが便利な反面、デジタルを活用できない人には不便が拡大する、社会の一面面。それら「デジタルデバインド—情報格差—」を解決し、ご家族が豊かな生活を送り、家族団楽の時間が豊かになるようにご家族のデジタルの担当をしています。



SNSや  
ネットショッピング  
活用アドバイス

みなとみらい店  
東プランナー



ハイテク機器の  
操作レクチャー



困ったときの  
訪問サービス



休眠機器の  
安全下取り



機器のトラブル解消  
お困りごと相談





# 社会の仕組みが変わっても、くらしを止めない デジタルで広がる豊かなくらしを サポートします

株式会社ピーシーデポコーポレーション  
代表取締役社長執行役員

野島 隆久



## 野島 隆久 PROFILE

1959年神奈川県相模原市生まれ。  
1982年野島電気商会(現ノジマ)入社。1994年に独立し、  
ピーシーマーチャンダイズ(現ピーシーデポコーポレーション)を設立。  
パソコンが一般家庭に、当たり前になる時代を見越して、PC専門店開始。当時、小売業最速の店頭公開(旧ジャ  
スダック市場)を果たす。時代の変化に合わせてご家庭のデジ  
タルを先読みした結果、現在は「全てのお宅にデジタル担当  
を」をMissionに全国に136拠点(2022年10月末現在、  
KeyStation含む)を展開中。

ピーシーデポコーポレーション(以下、PCデポ)では、今回初めて「SMARTLIFE REPORT(ピーシーデポ統合報告書)」を発行しました。ここには、PCデポ会員家族の皆様がデジタルを活用してご家族らしいスタイルで便利に快適なくらしをおくるため、当社がどんな想いでどのように課題を解決していくのかを記しています。会員の皆様にぜひ読んでいただきたいと思うと共に、社員にとっても仕事の指針となる報告書です。くらしの身近なコトをお宅の当社担当にご相談をしていただきたいと思っています。



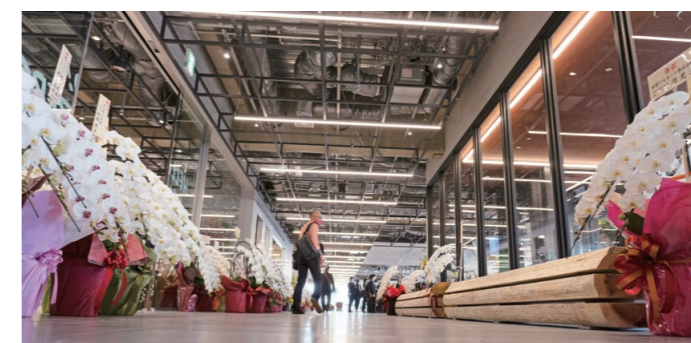
2022年新入社員研修での集合写真

## 「焦らず・無理せず・少しずつ」 ご家族の生活にデジタルを

私が1994年に当社を創業したころ、コンピュータは専門分野での使用から個人の生活に入ろうとしていた時期で、当社は個人の方々に向けコンピュータ関連の物販ビジネスを行っていました。その後、Windows95の登場やインターネット接続が一般化したことで、コンピュータは急速に家庭に普及していき、「パソコンが動かなくなった、どうしたらいいんだ」というお困りごとも多く発生するようになりました。そこでPCデポでは、2006年から保守サービスを月額会員制で提供するサービスを開始しました。そして現在、世界は猛スピードで進化し、街のあちこちでデジタル化が進むことでお客様のお困りごともありました。また、デジタルを使うことで可能性が広がり、豊かなくらしにつながるという変化もあります。PCデポでは、そんなお客様のくらしをお手伝いしたいと、2018年に「デジタルライフプランナー」という職を定め、お客様に担当制のサブスクリブ

ション型サービスを提供しています。

PCデポでは、創業来インターネットを使う方々の役に立つことをビジネスとしてきました。必要な機器を販売する、壊れたら修理する。今後もその姿勢は変わりません。ただ、これから大切になってくるのは、身近な生活の不便やお困りごとを解消し、くらしを豊かにする、というデジタルの可能性を誰もが享受できることです。職場、学校、公共サービスなど様々な場面でデジタル化が進み、日常生活に浸透しつつある一方「使えていたものが、使えなくなった」、「使いたいのに使えない」「使えることを知らない」といった方々もいて、このことは社会課題の1つとなっています。PCデポでは、この社会課題の解決をビジネスとして行おうと、いま大きく事業を転換しているところです。私は、稼がない社会課題解決策をやるつもりはありません。それは、どんなに良い解決策でも、稼げなければ続けられないからです。会員の皆様にお金を払っていただくだけの価値を私たちは提供しようとしています。デジタルライフプランナーは、会員の皆様とデジタルデバイスの間立って、皆様







2022年4月新入社員入社式



のくらしを豊かにするプラン、言い換えればくらしに寄り添う知識をしっかりと提供していくことが必要なのだと考えています。

私のこうした考えや目指す方向は、PCデポの5つの価値観として2018年に明文化し社内外の皆様にご広くお伝えしました。そして社員がより具体的に行動し、会員の皆様により具体的に理解いただけるよう、2020年に「Vision」「Mission」として改めてお伝えしています。

〈Vision〉  
**情報社会における格差を解消する**  
 〈Mission〉  
**全てのお宅にデジタル担当を**

PCデポでは2021年、全社員が参加する会議において、お客様の定義を新たに「家族」と決めました。現在、ご家族ごとに、数人のデジタルライフプランナーがチームを組んでサービスを提供する体制に移行しています。生活のあらゆる場面でデジタル化が進んでいるいま、「使えない」方、「使えることを知らない」方も含めた皆様にくらしの豊かさを享受いただくため、PCデポでは、いつ頃どのような商品・サービスが必要になるか、ご家族一人ひとりのライフサイクルを踏まえ将来にわたったご提案をしています。一方で、バスに乗った際、小銭を出し入れしているお年寄りを見ると「転ばないかな?」と心配になることがあります。電子マネーを使って「ピッ!」とやれば転ぶ心配がなくなり、日常生活の安心をいまずぐ叶えてくれるのもデジタルです。

「デジタル化のスピードに追いついていけない」と、苦手と思うことも焦る必要もありません。無理せず、少しずつデジタルに移行すれば大丈夫です。社会のデジタル化によって、ご家族のくらしが止まらないよう私たちがサポートします。会員の皆様が将来にわたって、PCデポの提案する商品・サービスをご家族で利用いただくことで、PCデポは事業を続ける必要な原資を皆様から受け取ることができます。このような仕組みがPCデポにとって“稼ぎながら社会課題解決策”を継続できる唯一の道で、私たちにしかできないことと思っています。



秋の感謝祭で、昭和的なブースを設営

「教養」と「人間力」のある社員を  
**目指します**

PCデポが事業を行っていく上で欠かせない存在は、会員の皆様と事業を支える社員です。同時に、会員数をどう伸ばしていくか、人材をどう教育していくかがPCデポのテーマ、課題です。

お客様を目の前の個人ではなく、つながる方がいる家族としているPCデポにとって、現代社会の核家族・単独の世帯増加は自社では解決できないとても悩ましい問題です。けれど離れてくらすご家族がいらっしゃる場合、デジタルでつなぐことができます。私たちは、一人のお客様ではなく、ご家族をお客様として担当させていただきたいと思っています。

それには、「皆様のデジタルに寄り添う、信頼できる存在」と会員の皆様に認めていただくことのできる社員の存在が欠かせません。社員が会員の皆様とどう接して、対応していくのかをマニュアル化することはできませんし、「これを勉強しなさい」と言って教育する時代でもありません。ですから私が社員に常に言い続けていることは「教養を身につけ

ること(明確な答えがない問題・課題を解決していく能力を身につけること)と「人間力をあげること」です。PCデポが提供しようとしている“デジタルの可能性が広げる豊かなくらし”は、お客様の身近なお困りごとの先にあり、なかなかいまずぐ必要性を感じていただきにくいものです。だからこそ社員には、くらしを豊かにするプランを提供できる知識とともに、会員の皆様の生活に寄り添う「教養」と「人間力」を持ってほしいと思っています。皆様に認めていただけるには、まだまだ力不足ですが、最近、社員の会話に、売上げがどうだったかよりも会員家族の皆様がどうなのかといった話題が増えているので、良い変化だと思っています。

加えて社員には、サザエさんの三河屋さん(酒屋の御用聞き)的に皆様の生活をサポートする役割がでてくるのではと感じています。「いつも使っている銀行の窓口がなくなった」「郵便局が統廃合で遠くなって困った」という会話がお茶の間ですでにいませんか? デジタル化や人手不足、コロナ禍などにより、社会では交通機関や市町村など、たくさんの窓口が減っています。あまり深刻に認識されていませ







横濱Key Stationでの取引先交流会の様相



んが、生活者の視点からすると大問題だと、私は危機感を持っています。「なくなっちゃったんだけど、どうしたらいいの？」を解決するのに必要な情報を調べ、皆様にお伝えすることも私たちにできる社会課題への向き合い方だと思っています。

PCデポでは、現在、新卒を含めZ世代と呼ばれる若手社員と子育て中のママ、パパを積極的に採用し、デジタルライフプランナーとして育成しています。この世代に対しては、会社として何らかの指示を与えることが重要ではなくなっています。ゲームを楽しみ育ててきたこの世代は“ミッションをコンプリートする”ために相手とどう向き合い進むかを自分で考えてきました。「食事の後は、ちゃんとごちそうさまと言いなさい」と指示するより「食事を出した人に感謝が伝わるようにしなさい」といったほうがすんなり理解して行動に移せるのです。我々とは違う価値観を持っていることを理解し、私も管理職たちも、指示ではなくいわば指令を出すように、Z世代の育成に取り組んでいきます。

### 会員の皆様の声が、PCデポを導きます

2022年6月、PCデポは経営体制を変え、8名の取締役(男性6名、女性2名)で担っていた経営を5名(女性3名、男性2名)で行うようになりました。私も含めたこれらの取締役は、皆様のように暮らしを肌で感じ、かつ企業経営にも精通している人物として、PCデポの経営を任されています。我々経営陣は、皆様の暮らしを広い視点で考えた上で、何をお届けすべきかを迅速に判断します。実際のサービスを提供する社員や担当役員は、専門的な知見のもと、より良いサービスを生み出していきます。さらに言えば、会員の皆様の声がPCデポをより良い企業へと導いてくださると思っています。私の考えや会社の目指す方向、提供すべき商品・サービスは、会員情報誌「SMARTLIFE JOURNAL」などを通じて発信しているので、社員の提案がもしそこから外れていたら、皆様は違和感を持つはず。会員の皆様が我が家のように集まっていただけの場所「横濱Key Station」で、ぜひ皆様同士そうした会話を

していただき、率直な疑問や違和感をぶつけてください。社員にとって大きな気付きとなります。

1年後に私が期待しているのは、社員たちが売り上げの話ではなく、「あの会員さんのお宅はどうなっているの?」「今月は、デジタルなくらしのサポートを何件くらい始められた?」「デジタルなくらしを止めちゃった会員さんが今月は少なかった!」という会話が日常になる風景です。さらに経営陣が行う会議においても売上や収支だけでなく、「デジタルなくらしが止まった会員さんが多い店舗があるけれど、これはどうしたことか」といったことを議論するようになれば、必然的に数字もついてくると思っています。

物販から始まったPCデポが、同業他社に先駆け会員制サービスを提供する会社へと転換し、現在までに強固な基幹システムを構築して、さまざまなノウハウを蓄積してきました。また事業内容も個人に向けた保守サービスから家族みんなのデジタルライフのサポートへと変化させ、他より一歩進んだ取り組みをしています。私たちが提供する価格帯で、同様のサービスを提供できる企業は、他

にはないと自負しています。また、会員の皆様が必要となった時に必要なサービス・商品を追加してご提供できることもPCデポの大きな特長です。これからも、すべてのお宅のデジタル担当として、ご家族皆様のいまのニーズにお応えしつつ、未来の生活を考えた提案をさせていただきます。デジタルによって、これまでのくらしをポケットに入れて持ち歩ける時代がやってきました。この時代を楽しみましょう。



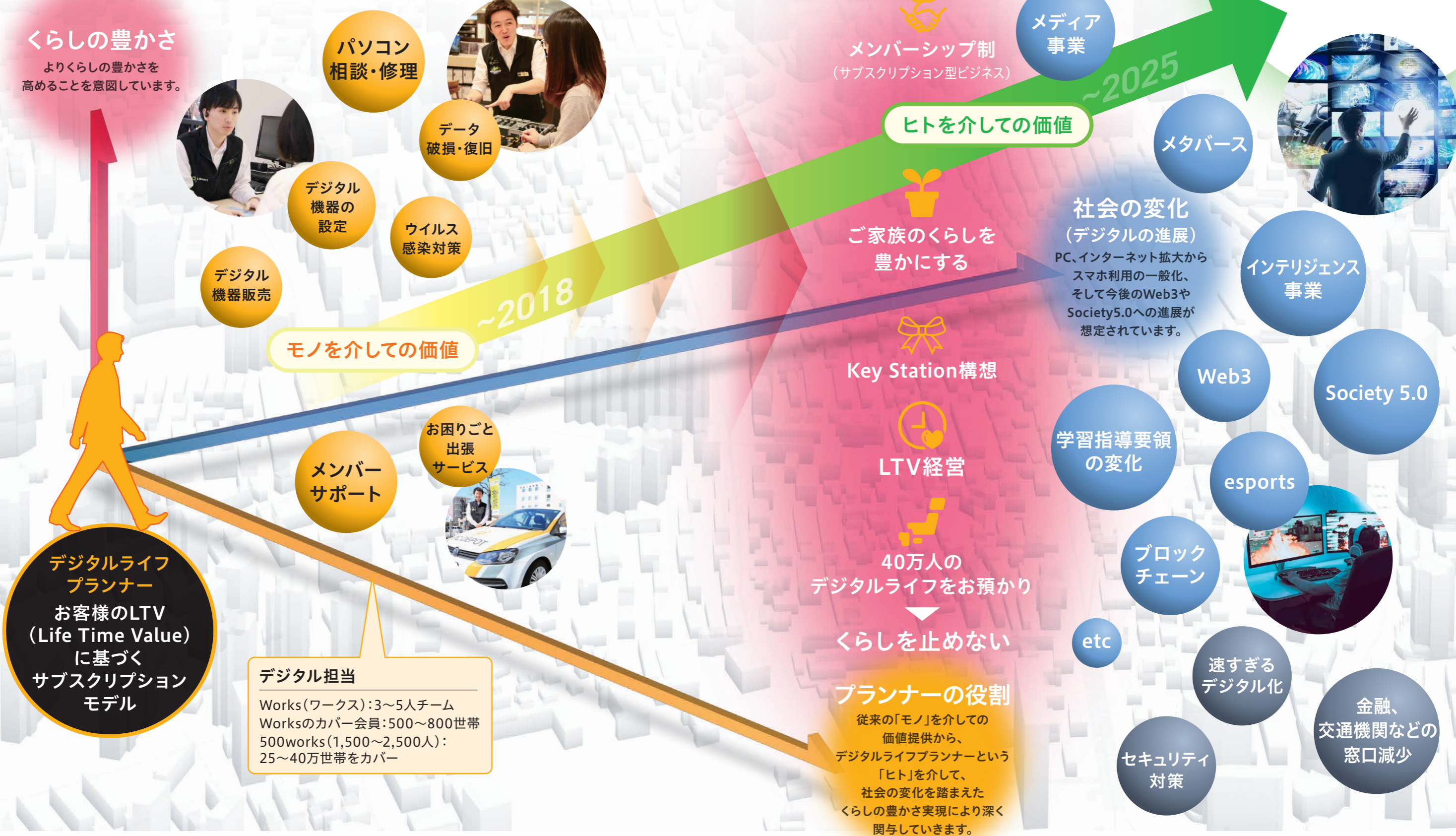
SMARTLIFE JOURNAL 創刊号





PCデボは「デジタルを通して暮らしを豊かにする」ことを存在理由として掲げ、デジタル格差の解消を実現するため全てのご家庭の「デジタル担当」(デジタルライフプランナー)が会員ご家族様のデジタルを止めないサポートを行っています。

この3軸を利用した価値創造モデルでは、より暮らしに根ざした社会課題解決を目指し、「社会の変化」に応じて、「暮らしの豊かさ」を高めていく「デジタルライフプランナーの役割」の広がりとその実現に向け、提供価値の変換を実践していることを示しています。





# PCデポのVision\_Mission\_Strategy

<b>Vision</b> 情報社会における 格差を解消する	<b>Mission</b> 全てのお宅に デジタル担当を	<b>Strategy</b> LTV (Life Time Value)を 軸にした経営
--------------------------------------	-------------------------------------	--

## メンバーシップ制/サブスクリプション型/循環型



これからもデジタルを使いこなすことに苦勞する会員は増加

10年先行してサブスクリプションモデルを実践

ビルトイン  
計画的提案による  
需要創造

会員が所有しているデジタル機器をサポート

健全なバランスシートと投資余力

競争力の源泉

## Strategy (戦略)

### LTV(Life Time Value)を軸にした経営へ

#### 1. 店舗・エリアの拡大、新型店舗の開発

- Key Station 構想の推進～家族会員との価値創造ネットワークづくり
- スマートライフ店等へのリノベーションの推進
- 新型店舗の開発(車両型店舗:Connected Mobile Store)



#### 2. 新サービスの開発・宣伝活動の拡大

- 朝日カルチャーセンター、神奈川新聞社などと協業の強化
- SMBCエルダープログラムへの参画
- ベネフィット・ワンのサービス提供



#### 3. 人材採用・教育の拡大

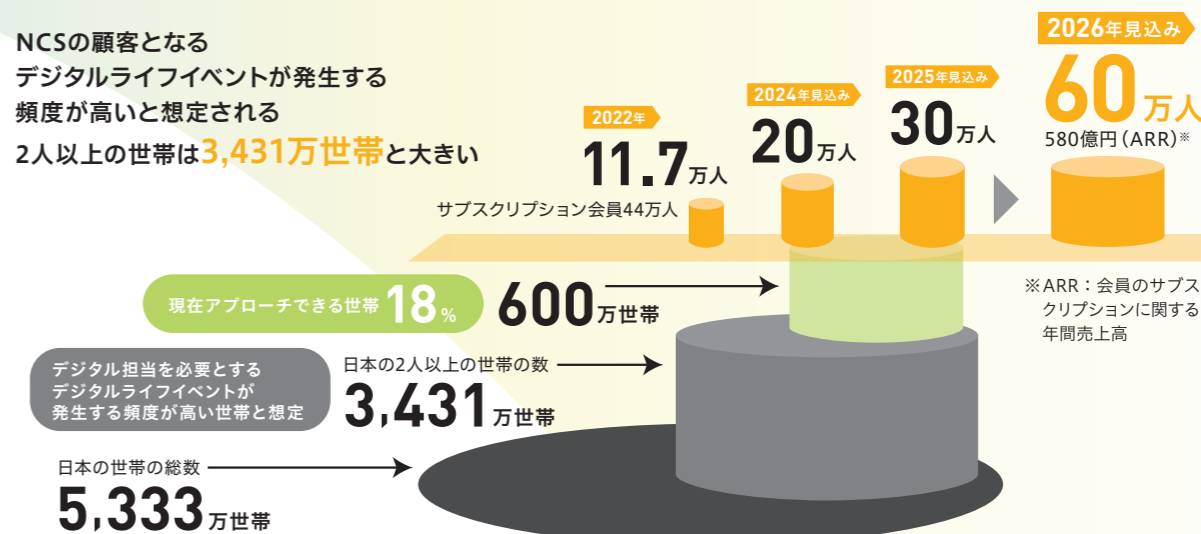
- 新卒採用の強化
- 経験者採用開始
- デジタルライフプランナーのスキルアップ



## 今後の市場機会

売上全体の68%を占めるサブスクリプション関連において、NCS(New Customer Success)会員の売上が52.7%を占めているなか、NCS会員数増加によって、NCS会員売上の向上につなげる。

NCSの顧客となる  
デジタルライフイベントが発生する  
頻度が高いと想定される  
2人以上の世帯は**3,431万世帯**と大きい





# モノからヒトへのビジネスモデル変革

創業より2006年

2006年

物品販売

## 大量消費&大量販売時代

継続型  
保守  
サービス型  
開発

### コトLevel1.0

サービス業転換期

- 「困った」を解決
- 顧客への販売、営業

2019年

提案型  
継続型  
将来計画型  
コンサル

## コトLevel2.0へ

- 顧客価値の生産
- 計画的提案による需要創造

「計画的提案」とは  
今後必要であろうというコト/モノ/サービスを計画的に提案する

2022年

### NCS会員の継続と増加

将来の潜在的なニーズを引き出すことで、製品に頼らないお客様ごとの需要の機会を生み出す

- NCS会員の継続と増加

2022年度の施策

- 40万世帯の家族とのリレーションを継続
  - SMARTLIFE JOURNAL わが家の“デジタル担当”情報誌
- 会員接点と利用機会増加
  - 2022年4月 新入社員 130人採用
  - 2023年4月 採用 150人を予定
  - ⇒ Z世代の戦力
  - 既存店の改装
- 協業・連携 実装化
  - 地域連携 豊田市 暮らしのデジタル館
  - 地域連携 成田市 百貨店 暮らしのデジタル館
  - 百貨店 暮らしのデジタル館
  - 神奈川新聞デジタル友の会

## ビジネスモデル変革を実践する人的資本 / 研修-01

### くらしの豊かさ実現

#### ■ Timeless 研修

- 開催日時 2022年6月1日より複数回開催
- 参加者 各拠点から推薦されたデジタルライフプランナー 150名
- 開催概要 個人の力を活かした技の実践例として、手帳を使用したプランニング技術の解説と実践。

#### 会員様のくらしの先を見て構想する

- 子どもさんのいる家庭 → 新しい学習指導要領にそったデジタルへの準備
- シニア → スマホ、タブレット利用によって、くらしが便利になる



参加者が班に分かれ議論、課題に対する作戦会議を実施



社長による「技は実践するから実力になり仕事が楽しくなる」講義



第二回開催の様子

### くらしを止めない

#### ■ カンファレンス研修

- 開催日時 2022年7月27日
- 参加者 社員全員
- 開催概要 個人の力を活かしたWorks (小集団チーム) 経営基本スタイルへの変革、個人の力を活かした経営の優良実践事例が聞ける23のブース(部屋)が開催。



▶ 山本プランナーの部屋  
個人の力を活かした訪問での実践例



▶ 田中プランナーの部屋  
個人の力を活かしたお客様を会員に迎える実践例



## ビジネスモデル変革を実践する人的資本 / 研修-02

### Z世代の感覚を活かす新入社員研修

#### ■ 新入社員研修

期 間 2022年4月2～3日

開催概要 合宿形式で、採用動画を期間中に作成する  
デジタルライフプランナーの自覚、役割、効果の訴求



チームでデジタルライフについて記事作成中。  
私たちの子どもの時にデジタルがあったら…



チームごとに採用動画を作成中



私たちが担当させていただく人に“デジタル  
ライフ”の紹介ビデオを作成中



研修後、店舗の人と実践中



研修中に作成した記事

#### 新入社員の思いと取り組み



長谷川 朋美

ピーシーデポスマートライフ  
長岡店

##### 仕事を通じて社会に貢献し、 自らも成長したい

デジタルライフプランナーとして働くことで自分が社会に貢献し、人として成長したいと思い、入社しました。保育士の経験を活かし子育て家族に共感し、お客さまが気がねなく話せる雰囲気です。地域で一番のデジタル担当を目指しながら、新潟県長岡地域でデジタル担当がいることが当たり前になるように、会員様のデジタルライフに寄り添いご家族の想いをかたちにしていきます。



市川 勇友

ピーシーデポスマートライフ  
多摩ニュータウン店

##### 会員ご家族様に 共感いただける支援をしたい

「仕事のために働く」のではなく「誰かのために働きたい」と思い入社しました。入社した頃、会員ご家族の方から温かい応援の言葉をかけていただき助かりました。現在はご家族の生活がデジタルを活かし豊かになることで、ご家族とのつながりを実感しています。今後入社する後輩に自分の背中をみてもらえるよう、プロとして自らも成長していきたいです。

## 店舗の変革

### 所沢の新店舗について

#### ■ 所沢有楽町CLUBHOUSEプロジェクト ～コンテナモジュールトレーラーハウスBIBoxを活用した店舗建設～



※完成予想パース図

#### 新店舗展開による暮らしに寄り添った拠点づくりへ

2023年、所沢市有楽町にPCデポの新しい店舗形態となる所沢有楽町CLUBHOUSEが完成します。

2022年3月時点で、約3,000名の会員の方々に対し、ピーシーデポスマートライフ所沢店一つの拠点にお越しいただくのではなく、駅から1.3kmの位置に一つの拠点、さらに1kmの場所にもう一つの拠点を設け、幅広く会員向けのサービス、デジタルライフプランナーが活動しやすい拠点づくりを行います。

所沢市の総世帯数約14万に対し、両拠点の設置に

よって、1km以内でカバーできる割合が12.5%、3km以内では70%、5km以内では所沢の総世帯をカバー可能となります。また、CLUBHOUSEから5km以内のエリアに、埼玉県的一般世帯総数約296万に対し6.67%のカバー率となります。

これまでの1拠点でのカバーに比べ、施設の維持管理コスト、オペレーションコストなどを削減し、この余剰分を会員の方々との接点創出に充てていくことを可能とします。

#### 新店舗形態による電気使用量削減への取り組み

これまでの大型店を中心とする店舗モデルからCLUBHOUSEのようなサテライト店舗と基幹店の組み合わせによる店舗展開を行っていくことで、照明や展示品に利用する電気使用料(CO<sub>2</sub>排出量)の削減に取り組めます。

現状PCデポでは1店舗当たり年間200(千kwh)利用しています。他の家電量販店の年間平均利用量よりも少ないですが、コンビニエンスストアの1店舗当たり年間利用量173(千kwh)よりは多く使用しています。大型店舗を、基幹店+サテライト店舗とすることで対象店舗面積を削減し、1店舗当たりの電気使用量を削減していきます。





# 5つの価値提供～当社のマテリアリティ～

今後のIoT機器の普及、少子高齢化、地域格差、人口問題、AI・ロボット化、気候変動・環境問題、世界情勢など来るべき社会構造の変化を鑑み、2018年、次なる成長の確たる考え方として「人間としての生産領域を拡大」という展望を掲げ、「CSR理念に基づく、働き方・生産性・学び方一体改革」に着手いたしました。

顧客の将来価値創造展望、会社の持続性と成長の展望、社員の生活安定への展望をはじめ、あらゆるステークホルダーにとっての展望であります。(2018年5月25日紹介「ステークホルダーの皆様へ」より)

## デジタルライフプランナーによる価値提供の実現



**社会との関わり方・今後について 社会環境の変化に対する考え方**

人口構成・少子高齢化や今後のシルバー世代増加等により発生する、デジタル機器との世代ギャップなどの解消に貢献します。



**環境、エネルギーに対する考え方**

家庭内の使われない休眠デジタルデバイスの活性化、中古品買取・再販、修理などで再活用に貢献します。



**楽しさ、人と人のコミュニケーションによる未来創造の可能性**

当社スタッフは、FACE to FACEのコミュニケーションから全ての商品・サービス・空間・雰囲気を提供し、楽しさや未来創造を顧客に提供しています。



**ガバナンス・コンプライアンス・リスクに対する考え方**

顧客の面前で「楽しく、一生懸命」など、顧客本位を軸とした、道徳観や倫理観を持てる人材を育成することにより、ガバナンス強化、コンプライアンス遵守を重要項目に据え、事業を推進しております。





## Social: 社会

### Members' VOICE

#### みなとみらい店 S様ご夫妻

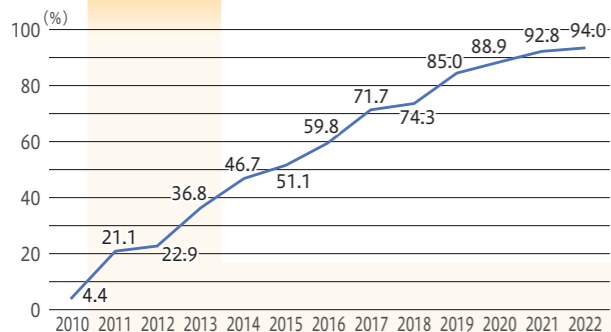
妻が使用していたパソコンが古く使いづらくなったので、近くのPCデポに相談。

どうせ新しくするのならと、使っていたiphoneと操作の大きく変わらないMacにチャレンジしました。これが使いやすくて驚き、妻が絶賛していました。

私のガラケーサポートが終了することを聞き、私も妻と同じようにiphoneにチャレンジし、あらためて便利で楽しいことに驚きました。ガラケーではできていなかったレジでピッ！とお会計、私一人だけがガラケーで、これまで周りのみんなと共有できなかった写真も簡単に共有できるようになり、仕事でも頼られるようになりました。自分でも驚くくらい生活にデジタルが必須となっています。

### DATA 「急激なスマホ普及率」

調査対象: 全国・15~79歳男女  
携帯電話の所有者のうちスマートフォンの比率は、2010年には4%程度だったものが、2022年には94%となっています。今やスマートフォンの所有が当たり前の世の中になり、スマートフォンを使えないことで、さまざまな支障が起きることも懸念されます。



[出典] NTTドコモ モバイル社会研究所「ケータイ・スマートフォン所有者のうちのスマートフォン比率」より

## 新たなデジタル挑戦がくらしを楽ししく！



### デジタルライフプランナーより

社会のデジタル化のスピードがあまりにも早く、対応することを諦めていらっしゃるご家族が大勢いらっしゃいます。

デジタルを活用し、自らのくらしを向上するとともに社会のデジタルなくらし対応へのご協力をお願いします。

大内 理輝 入社1年目  
ピーシーデポスマートライフ  
みなとみらい店



1



家族みんなですつながっています

### Members' VOICE

#### デジタルゆえのストレスからの解放

##### パソコンクリニック石岡店 T様ご家族

電波の届きが良くなかった私の家の無線環境。プロに相談してみようとPCデポへ行ったところ、問題を解決するには最新無線にすることだと解り、インターネット環境が改善されました。

ネット動画をストレスなく見ることができるようになり、楽しく一家団楽しています。

### デジタルライフプランナーより

自宅内Wi-Fiで、パソコンやスマホがネットに安定してつながることは携帯料金の節約にも有効です。

家中でどこでも、安全、快適にデジタルが利用できることはネットワーク社会の円滑化にもつながります。併せてセキュリティ対策にもご協力をお願いします。

金戸 秀輔 入社10年目

パソコンクリニックケーズデンキ石岡店内店



2

### Members' VOICE

#### 何かあってもスマートウォッチがあるから安心

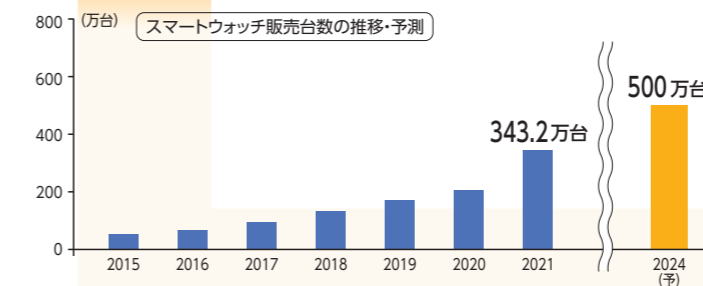
##### スマートライフ横須賀店 Y様ご家族

自分の転倒事故の経験から、何かあってもスマートウォッチが緊急通報してくれる！という安心感があり積極的に外出ができるようになり、安心に楽しくくらししています。

離れてくらししている息子もLINEですつながり、安心してくれています。

### DATA 「身体の安全」はデジタルとともに

スマートウォッチは健康管理に欠かせないツールとなりつつあります。また、緊急通報などの安心機能、電子決済などを利用する生活を送るうえで便利なデジタルツールに進化しています。



[出典] 株式会社MM総研 2021年度通期 スマートウォッチ市場規模の推移・予測と利用実態



### デジタルライフプランナーより

ご自身の経験からスマートウォッチを付けたくらしで、安心していつもと同じくくらしが送れていることは何よりです。

ご自身の健康長寿とともに日本全体の健康社会実現へのご協力をお願いいたします。

葛貫 未奈 入社13年目  
スマートライフ横須賀店



3



### Pick up Topics

#### 小学校でのプログラミング教育必修化に向き合う

2020年に学習指導要領が見直され、小学校でのプログラミング教育が必修化されています。家族の中で子どもがはじめて受ける授業であり、親御さんにとっても戸惑いが大きいのが実情です。意図していることは、プログラムの書き方の教育ではなく、論理的思考や問題解決型の思考を身に付けることですが、まず身近な遊びを通して実際にお子さまがパソコンの操作に慣れ、デジタル機器の使い方や、プログラミングのできることを楽しく学ぶ機会を提供しています。

2022年8月以降、PCデポでは、「マイクラフトで学ぶプログラミング教室」を開催し、まずデジタル機器に慣れ、楽しむことから始めるお手伝いをしています。



## Social: 社会

### Members' VOICE

## デジタルで社会とつながる

スマートライフ幕張インター店 W様ご家族

娘が好きなことを実現するために会員加入しました。コロナ禍で、妻がおこなっている海外の人に日本語を教えるボランティアもオンラインを利用することとなりました。最初は苦戦しましたが、様々な大塚さんのサポートのおかげで、今では資料作成にもパソコンを活用できるようになり、コミュニケーション力が上達しました。今では妻が最も大塚さんを頼りにしています。

### デジタルライフプランナーより

学び、仕事など社会のオンライン化は今後も止まらず拡大が続くことが予想されます。社会の変化に対応できるようご協力ください。

大塚 琴美 入社17年目

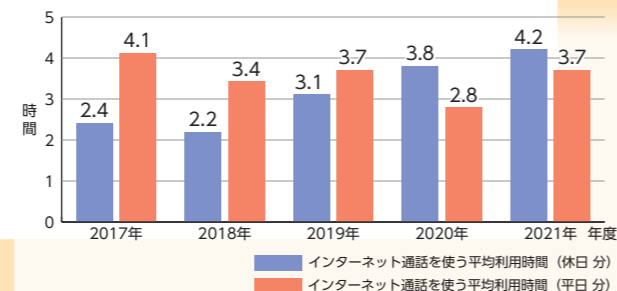
ピーシーデポスマートライフ幕張インター店



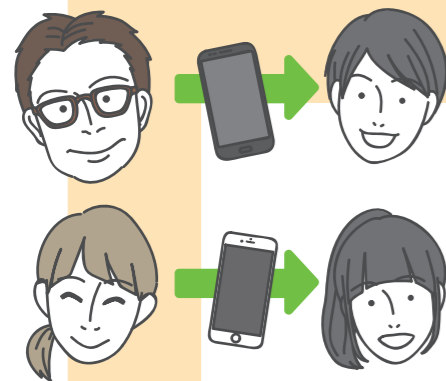
4

### DATA インターネット通話をつかう平均利用時間

「情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書」の経年調査において、インターネット通話を利用する時間は、コロナ禍の影響もあり2020年以降、休日よりも平日が増えています。



【出典】総務省情報通信政策研究所「情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書」(平成30～令和3年)より作成



### デジタルライフプランナーより

スマートフォンの機能は年々大きく変化しますが、通話やインターネット利用は最新機種でなくても十分可能です。親御さんからお子様、お子様から祖父母など、家族間でスマートフォンを譲渡しあうことで、安心安全な家庭内リユースが実現でき、環境にもお財布にも優しい取り組みにご協力ください。

森 淳弥 入社2年目

ピーシーデポスマートライフ有明ガーデン店



### Members' VOICE

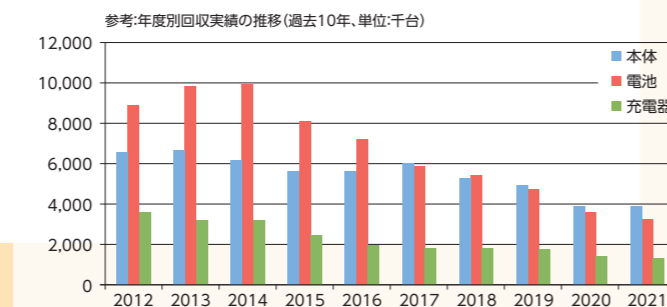
## 家族でお下がり大作戦

スマートライフ有明ガーデン店 H様ご家族

妻や私のiphoneが最新になるたびに、我が家ではiphoneを下取りに出さず、子どもへお下がりをしています。親の私は自分が使っていたものなので安心して、子どもにお下がりできています。

### DATA 「リサイクルの減少」

一般社団法人電気通信事業者協会(TCA)と一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会(CIA)による「令和3年度リサイクル実績と再資源化状況について」によると、回収台数は横ばい、回収率は減少しています。この要因は、通信機器として使わなくなったスマートフォン端末を長期保管したり、リユース向けの売却等の手段が一般化してきたこと、回収拠点である携帯電話専門店への来店数がコロナの影響で減少したこと等が影響しています。



【出典】CIA「令和3年度リサイクル実績と再資源化状況について」より

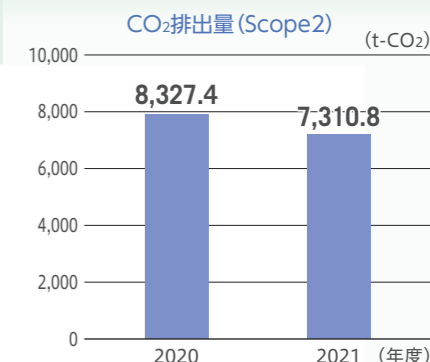
5

## Environment: 環境

### 環境への対応

PCデポは、現在、小売流通ビジネスから会員ビジネスにビジネスモデルを変換しています。これに伴い、従来の店舗での事業を中心とし、電力を中心としたエネルギー消費を行っていた業態から、よりエネルギー消費が少ないビジネスモデルへと変化しようとしています。また、会員様のご家族内でのスマートフォンやPC再利用(お下がり、お上がり)によって、大量生産・大量消費によらない、循環型の社会実現に向けた貢献をしています。

2021年度の当社のCO<sub>2</sub>排出量は、7,310.8t-CO<sub>2</sub>となり、2020年度の8,327.4t-CO<sub>2</sub>に比べ87.8%に削減しました。売上高原単位ベースでは、売上が86.2%と減少しているなかで、それを上回る削減を実現しています。



### リスクと機会

●近年の自然災害の規模拡大・頻発化(100年に一度の洪水の頻発など)を考慮すると、大型での自然災害によって店舗操業は大きな影響を受ける可能性が高まっています。自治体のハザードマップを確認し、水害などの被害が起こると事業に大きな影響を及ぼす店舗を特定して、対策しています。

●小売流通ビジネスから会員ビジネスに変換することで、顧客会員に対し、すでに利用しているデジタル機器を世代を跨いで利用し、リサイクルを可能にしたり、より低環境負荷製品を提供することで、利用時のCO<sub>2</sub>排出量を抑えつつ、顧客の信頼とサービスの提供につなげていくことを可能とします。

●横濱Key Stationという本社機能を備えた会員向け施設(ベース)の利用が始まり、利便性がよく、関係者の集まりやすいこの場から様々な情報発信、イベント開催、そして会員間やパートナー企業とのコラボレーションの可能性が広がります。この先行投資は終了しており、これを活かすソフト的な投資、及び活かす人材育成に対する投資を行っていきます。



## Education: 学び

PCデポでは、ビジネスモデルの転換を実現し、会員様の生活を豊かにするデジタルライフプランナー育成を目指して、年間を通じて多くの研修機会を提供しています。

モノからヒトへのビジネスモデル変革(P17-19)で紹介したTimeless研修、カンファレンス研修や新入社員研修の他に、下記のような研修プログラムを実行しています。



研修名	内容	参加対象
カスタマーサクセス習得研修 (2021年4月6日、7日)	当社の職務・職責の確認をし、お客様ご家族様の成功を実現すること＝くらしを豊かにすることが職業の目的であることを確認。	全従業員参加 オンライン開催
第一回全国デジタルライフプランナー代表者会議 (2021年5月19日)	お客様を目の前の一人のことではなく、そのご家族を含めた複数人のこととし、個人・会社の成長はお客様が成功することであることを基本理念の定義とした。また、当社の事業は、社会課題解決を職務とする事業であることが定義されるなど、全8議案につき、Worksリーダーを代表者とし全従業員の総意として決議。	全従業員参加、 オンライン+現地 (帝国ホテル 70名)
第二回全国デジタルライフプランナー代表者会議 (2021年10月19日、20日)	当社はお客様ご家族を最大資産としたうえで、当社の人材は、ご家族の仲間に入れていただける人間性を伴う人材とすることを事業における人材の定義と定めた。また事業に関わる8つの議案につき、Worksリーダーを代表者とし全従業員の総意として決議。	全従業員参加、 オンライン+現地 (新横浜プリンスホテル 300名)
第三回全国デジタルライフプランナー代表者会議 (2022年2月15日、16日)	当社の事業そのものが社会課題解決であること、個人が職業人として目指す姿を定めることその他、全5つの議案について決議。	全従業員参加、 オンライン+現地 (横濱Key Station 350名)



# Entertainment: 楽しく

## 会員のHome 横濱Key Station

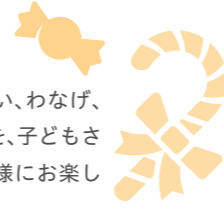


ジオラマもハロウィン仕様です。



### 縁日コーナー

スーパーボールすくい、わなげ、お菓子つかみどりなどを、子どもさんはもちろん参加者皆様にお楽しみいただきました。



横濱Key Stationは会員様にとって「実家」のようなものです。全国の会員家族の皆様が集える機会として「感謝祭」を実施し、日頃の感謝と「楽しく = Entertainment」を体感していただきました。



お孫さんと一緒に楽しんでいただきました



昭和へタイムスリップ?



# 10/21 Fri 22 Sat

# 秋の会員様感謝祭



### 神奈川新聞デジタル友の会コラボイベント開催!!

神奈川新聞様より、デジタル時代の新聞と昔の新聞の取材の違いについてお話をいただき、デジタルで新聞を見る体験をしていただきました。



リラックスしながらタブレットの説明をしました。



笑顔が行き交うコミュニケーション♡

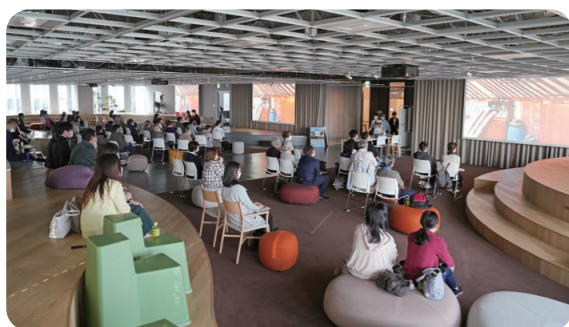
当日は仮装して接客しました!

### HIS社とのコラボ: 旅いろ倶楽部 デジタルで世界旅行を体験しよう!

期間中、1回約1時間のオンラインワールドツアーを開催し、モンゴル&ニュージーランドとライブでつなぎ、現地の様子を体験しました。



和やかな流れで相談タイム♪



スマートフォンなどのお悩み相談を行いました。

あなたの主人写真 捜索中!



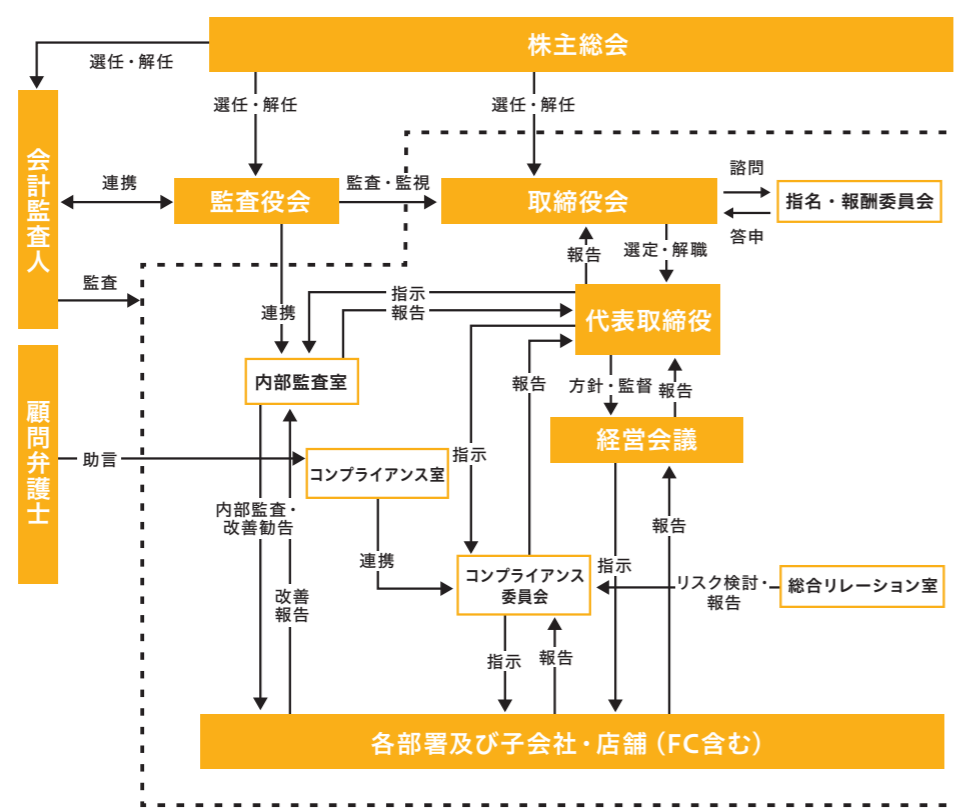
## コーポレート・ガバナンス

### コーポレート・ガバナンスの概要

当社は、透明性が高く健全で公正な経営を維持するため、取締役会の監督機能強化を図りながら迅速な経営を推進し、コーポレート・ガバナンスの強化を図っております。その充実のため、適時・適切な情報開示による経営の透明性の確保並びに統制環境の強化を重視しており、今後もコーポレート・ガバナンス体制を随時見直し、企業価値の向上を目指してまいります。

当社は、監査役会制度を採用するとともに社外取締役並びに社外監査役を招聘することにより客観的な経営監視体制の確保をしています。

#### 【コーポレート・ガバナンス体制】



#### ■ 取締役会

取締役会は、原則月1回の定例取締役会を開催し、必要に応じて臨時取締役会等を開催しており、取締役会の決定に基づく職務執行については業務分掌規程等においてそれぞれの責任、執行について定めております。取締役会は、代表取締役社長執行役員野島隆久を議長とし、社外取締役2名を含む5名で構成されています。また監査役4名が出席し、取締役の業務執行を監督する体制となっています。

#### ■ 監査役会

監査役会は、常勤監査役の浅山隆嗣を議長とし、常勤監査役1名、非常勤監査役3名で構成されています。監査役は、取締役の職務執行状況を監視し、会社全体の業務執行の適法性について確認及び財産の状況調査などを実施しています。

#### ■ 経営会議

意思決定の迅速化のために、経営会議を必要に応じて開催し、関係部署からの報告に基づいて情報を共有し、十分な議論の上、業務に関する重要な意思決定等を行っております。議長は代表取締役社長執行役員野島隆久が務め、2名の取締役と10名の執行役員によって構成されています。

### 委員会活動

#### ■ コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会は、原則月1回の定例会を開催しコンプライアンス室と連携を図り、必要に応じ法令や報告されたリスクを検討し、対策を講じております。

#### ■ 指名・報酬委員会

3名以上の取締役などで構成し、うち過半数は社外取締役とする取締役の諮問機関の「指名・報酬委員会」は、取締役等の指名及び報酬などについて審議することにより、社外役員の知見及び助言を活かすとともに、取締役等の指名及び報酬等の決定に関する手続きの客観性及び透明性を確保し、取締役会の監督機能を向上させ、コーポレート・ガバナンス機能の更なる充実を図ります。

#### ■ サステナビリティ委員会

2022年に発足し、5つの価値感実現に向け、活動内容の計画、実践、評価を行い、中長期での達成目標を定めていきます。

### 社外役員

取締役5名のうち社外取締役2名、監査役4名のうち社外監査役3名の体制であり、かつ社外役員のうち5名を独立役員とする体制により、コーポレート・ガバナンスの強化を図るとともに、一般株主の利益保護に努めております。

コーポレートガバナンス・コード（原則4-9）および独立性基準を踏まえ、独立社外役員および独立社外監査役の独立性を担保するために「独立社外役員の独立性判断基準」を定め、それを満たしています。

### 内部統制システムの構築に関する取締役会決議の概要

当社は、取締役並びに従業員が法令・定款等を遵守することの徹底を図るとともに、リスク管理体制の強化にも取り組む等、内部統制システムの充実を努めます。月1回開催の取締役会では、法令遵守の観点から取締役の「心得」の確認、執行役員・従業員は半年ごとに「誓約書」への署名押印を行い、コンプライアンス並びに職務倫理を再確認するとともに、必要な教育・研修を実施します。

定期的に開催する「リスクマネジメント委員会」にて、当社グループに及ぼす影響の大小や緊急性によりリスクレベルの格付けを行い、それぞれのレベルに応じた予防策を講じます。また、「コンプライアンス委員会」にて、当社が適法な事業活動を行うための予防策を講じます。

#### 当社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制

##### ● 内部監査・内部統制部門

子会社を含むグループ全社の統制環境の構築整備／運用の推進を図り、組織横断的な統制機能の主管を果たします。また、部署別実地監査・店舗実地監査を定期実施します。監査結果については、代表取締役並びに監査役へ定期報告を行います。また、被監査部門に通知し再発防止策とその実施報告を受けます。なお、内容等については社内規程に随時反映し、再発防止につなげます。

##### ● 内部相談窓口・内部通報窓口・弁護士直通ダイヤル

相互牽制により、自浄作用が生かされる仕組みとして運用します。当社は、「内部通報規程」において、当該報告をしたことを理由として、当該報告者に対して、不当な取扱いを行うことを禁止します。

#### 当社の取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

当社では、定例の取締役会を原則月1回開催し、重要事項の決定及び各取締役の業務執行状況の監督を行うとともに、業務執行上の責任を明確にするため、取締役の任期を1年と定めます。

また、取締役会の決定に基づく職務執行については、業務分掌規程等において、それぞれの責任、執行手続の詳細について定めます。



## 取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の役割・機能・規模・構成・運営等、取締役会全体の実効性を評価し、取締役会で審議したうえで、その結果の概要を開示するとともに取締役会の運営改善に活用いたします。

2021年度に実施された取締役会の実効性評価の概要は、2022年3月時点の現任全ての取締役(8名)及び監査役(4名)に対しアンケートを実施。取締役会での審議を踏まえ、概ね実効性のある取締役会の運営がなされていることが確認されました。一方で、後継者計画や取締役会の議事運営等の改善が、課題として認識されました。

## 役員の報酬制度

当社は、取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しております。本方針は、過半数を社外取締役から、委員長を社外取締役から選任する指名・報酬委員会にて、審議しています。取締役の個人別の報酬額については、役位、担当職務、各期の業績、貢献度等に応じて、他社水準、経営環境も踏まえ、指名・報酬委員会が審議・決定しています。

### ■ 報酬決定の基本方針

当社の取締役の報酬等は、金銭による固定報酬としての基本報酬、業績連動報酬等と、非金銭報酬等とし、担当領域の規模・責任に応じた適正水準とすることを方針としております。

### 【役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数】

役員区分	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の額(百万円)			対象となる役員の員数(人)
		基本報酬	業績連動報酬	譲渡制限付株式報酬	
取締役(社外取締役を除く)	121	57	34	29	5
監査役(社外取締役を除く)	11	11	—	—	2
社外役員	27	27	—	—	7

- (注) 1. 取締役の支給額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれておりません。  
 2. 業績連動報酬等の額の算定の基礎として参考にした業績指標の内容は、経常利益、売上高経常利益率、自己資本利益率、時価総額であり、当該指標を選定した理由は、足元の会社拡大の指標及び中期目標としているためです。  
 3. 業績連動報酬等の額は、業績指標を基に、役員報酬内規で定めている、「将来の人材採用、活躍の結果」「将来の会社成長の結果」「職務を通じた結果」の各テーブルを参考に決定しております。  
 4. 非金銭報酬等として取締役に対して譲渡制限付株式を交付しております。

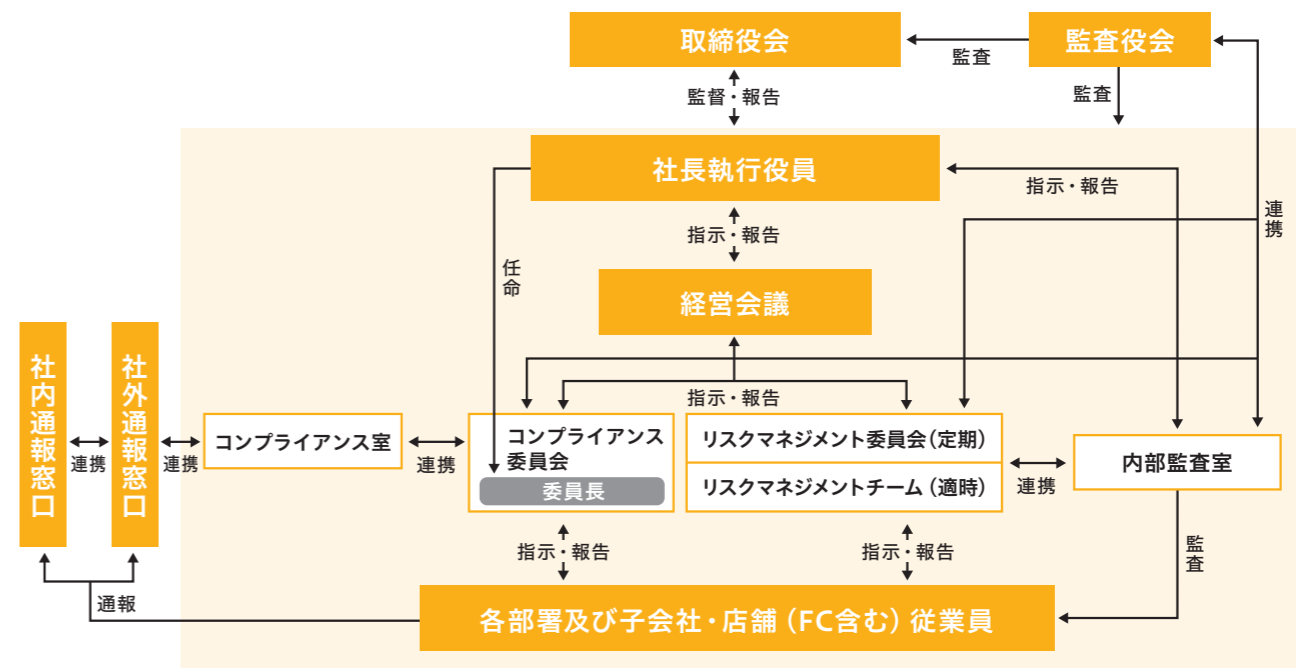
## リスクマネジメント

### 事業等でのリスク

連結会社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重大な影響を与える可能性がある当社が認識している主要なリスクは、次のとおりです。当社グループではリスク発生の可能性を十分認識し、リスク発生を極力回避し、万が一発生した場合には損害を最小限にとどめるべく的確な対応に努めます。

当社のリスク管理体制は、総合リレーション室が社内外におけるリスクの検討を行い、当社に及ぼす影響の大小や緊急性によりリスクレベルの格付けに基づき、コンプライアンス委員会に報告をしています。必要に応じて「リスクマネージメントチーム」を組成し、それぞれのレベルに応じた予防対策を講じています。

### 【リスクマネジメント体制】

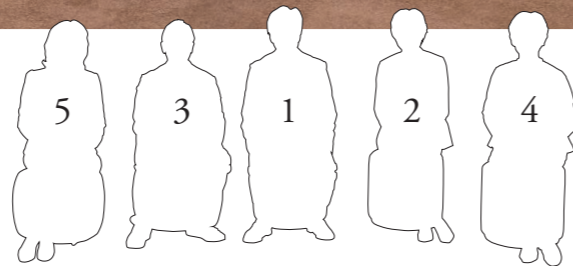


事業などでの主要なリスク	リスクの詳細
事業環境におけるリスク	競合他社が当社の知的財産権を侵害し類似競争をする場合や、侵害をしなくとも類似ビジネスを行うことで競争が激化した場合は、当社グループの業績に影響を及ぼす。
	サービス商品の開発や提供の遅れ、あるいは提供後に関連コンテンツの販売中止や終了等、また当社のサービスの提供システムの障害などによりサービスの提供が困難となり、会員流出が急激に増加した場合は、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす。
	新規出店、閉店、賃貸物件の賃貸人が破産・倒産した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす。
サプライチェーン(事業環境、取引先に起因するリスク)	将来において予期せぬ法規制の制定や改正、行政等の指導方針変更や自主規制が求められた場合には、出店及び店舗営業の調整・遅延や新たな対応コストの発生、事業活動の制限等により、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす。
	想像を上回る地震・台風・洪水・津波・汚染などの自然災害、火災や停電、電力不足による計画停電、インフラの途絶等により店舗営業に支障が生じた場合、売上高の減少、費用の発生、事業継続面で、事業に影響を及ぼす。
情報セキュリティ(システムトラブル、個人情報保護)	製造元との取引関係により販売可能商品が限定されるなど、取扱商品の範囲が減少する場合、又は製造元のサプライチェーンなどの停滞による商品入荷の遅れなどによる場合、商品販売の減少に加え、商品に付帯する会員加入、技術サポート・サービス等の販売機会の損失につながる。
	特定の取引先、商品への依存が高まると、該当商品の取り扱いの可否、あるいは取り扱いの安定供給等、製造元の方針の変更によって、当社の人気商品の仕入れに影響を与え、お客様の需要に充分に応えられず、当社グループの業績に影響を及ぼす。
経営体制におけるリスク	地震などの自然災害、停電等のインフラの途絶、ハードウェア・ソフトウェアの不具合、アクセス集中による負荷、コンピューターウイルスの感染や外部からの攻撃、システムデータの喪失等によりシステム障害が発生した場合には、店舗オペレーション業務の中断、プレミアムメンバーシップをはじめとするサービス商品の提供中断、課金の停止や未回収等が生じる可能性がある。
	当社グループ関係者などの故意又は過失や、システムの不正アクセス、コンピューターウイルス感染等の不測の事態により、個人情報外部に流出したり悪用されたりすると、当社グループが損害賠償責任を負う可能性や当社グループの信頼性が著しく低下することにより、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。
	人材の質の向上、量の確保、並びに今後の社会の多様化に対応した人材の確保が計画通りに進まず、適正な人材配置が困難となった場合、競争力の低下や一層の業容拡大の制約要因となる場合がある。
経営体制におけるリスク	当社グループ全体のブランドイメージが低下した場合、それによる当社グループに対する信頼低下、人材の流出、人材確保の困難等により、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす。
	規模の大きな会社により買収されるリスク、デジタルに重きを置いた社会構造の変化の進行により、異業種による買収リスクも想定され、その場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える。



## コーポレート・ガバナンス

### 役員の紹介



2022年10月1日現在

#### 1 野島 隆久 代表取締役社長執行役員

取締役会への出席状況:93%(13回/14回)

**選任理由**  
当社創業者であり、代表取締役として27年にわたり当社グループ経営を指揮し、他に類をみない革新的なビジネスモデル「サブスクリプション型プレミアムメンバー」を確立。グループ全体の更なる発展、および改革に向け、既成概念にとらわれず強いリーダーシップを発揮している。

#### 2 金子 靖代 取締役副社長執行役員

取締役会への出席状況:—

**新任**

**選任理由**  
事業会社の経営者としての豊富な経験と高い見識から、当社グループの事業領域拡大及びガバナンスの強化を行うとともに、コーポレート部門の再構築ができる人材と判断した。

#### 4 増田由美子 独立社外取締役

取締役会への出席状況:100%(14回/14回)

**社外 独立**

**選任理由**  
顧客対応の豊富な経験に基づき、消費者生活アドバイザーの資格を有した消費者・顧客志向経営及び顧客接点分野の専門家であり、当社が今後お客様の「デジタルライフの計画提案」を行っていく上で、より適切なガバナンスが得られると同時に経営の透明性を高める事ができる人材と判断した。

#### 3 齋藤 秀樹 取締役専務執行役員

取締役会への出席状況:100%(14回/14回)

**選任理由**  
マーチャндаイジングに関する幅広い知見を有しており、店舗運営及びマーケティングに関する責任者として、サブスクリプション型「プレミアムメンバー」の価値最大化及び営業力強化や、人材育成が期待でき、カスタマーサクセスを実現できる人材と判断した。

#### 5 馬越恵美子 独立社外取締役

取締役会への出席状況:—

**新任 社外 独立**

**選任理由**  
パーパス経営を進めていく上で、広範な知識・経験をもとに、独立した立場からの監督・助言により、当社取締役会の監督機能と意思決定機能の強化が期待できる。

**新任** 新任取締役 **社外** 社外取締役 **独立** 独立役員

### 監査役

2022年10月1日現在

#### 浅山 隆嗣 常勤監査役

監査役会出席率:100%(14/14回)

**選任理由**  
前職において、経営企画管理の統括及び執行責任を歴任し、経営全般に関して幅広く相当程度の知見と経験を有しています。

#### 野口 誉成 独立社外監査役

監査役会出席率:100%(14/14回)

**選任理由**  
内外の企業において、内部統制・監査業務に長年にわたり携わり、コーポレートガバナンスの専門家として相当程度の知見と経験を有しています。

#### 西村 将樹 独立社外監査役 弁護士

監査役会出席率:93%(13/14回)

**選任理由**  
弁護士資格を有し、リーガル及びコンプライアンスの専門家として相当程度の知見と経験を有しています。

#### 玉井 哲史 独立社外監査役 公認会計士

監査役会出席率:100%(14/14回)

**選任理由**  
公認会計士資格を有し、財務及び会計分野の専門家として相当程度の知見と経験を有しています。

### 取締役・監査役のスキルマトリックス

	役職	管掌・担当	スキル							
			人創り	経営	営業 マーケティング	IT DX	財務会計 内部統制	法務 ガバナンス		
野島 隆久	代表取締役社長執行役員	CEO、サステナブルデザイン担当、 統合事業本部統括、 会員事業ストラクチャー担当	○	○	○	○				
金子 靖代	取締役副社長執行役員	コーポレート部門統括、 ストア本部再構築担当、 会員事業ファミリーサービス担当	○	○				○	○	
齋藤 秀樹	取締役専務執行役員	ストア部門統括、 ストア構造再構築担当	○		○					
増田由美子	独立社外取締役	—	○	○		○				
馬越恵美子	独立社外取締役	—	○	○				○	○	
浅山 隆嗣	常勤監査役	—		○						○
西村 将樹	独立社外監査役	—								○
野口 誉成	独立社外監査役	—				○		○	○	
玉井 哲史	独立社外監査役	—						○		

### 執行役員

2022年10月1日現在

代表取締役社長執行役員

#### 野島 隆久

CEO、サステナブルデザイン担当、  
統合事業本部統括、  
会員事業ストラクチャー担当

上級執行役員

#### 島野 孝之

ストア生産本部長、  
DCL運営部長、MD部長

執行役員

#### 青木 正一

事業倫理・品質部担当、連携事業担当

執行役員

#### 樋口 一成

販売促進・サービスMD部長、  
ストア事業企画担当

副社長執行役員

#### 金子 靖代

コーポレート部門統括、  
ストア本部再構築担当、  
会員事業ファミリーサービス担当

上級執行役員

#### 杉浦 和幸

グループ財務統括、  
経理財務本部長

執行役員

#### 西條 寛

ストア部門 協同開発グループ責任者、  
首都圏生産部責任者

執行役員

#### 松尾 裕子

総務部担当、連携事業担当

専務取締役執行役員

#### 齋藤 秀樹

ストア部門統括、  
ストア構造再構築担当

上級執行役員

#### 若林 繁

グループDX 戦略本部長、  
グループCIO

執行役員

#### 櫻井 均

デジタル友の会事業開発部長、  
連携事業開発責任者

執行役員

#### 篠崎 和也

キャリアセンター、コンプライアンス室、  
総合リレーション室担当、  
コンプライアンス委員長、連携事業担当

執行役員

#### 佐藤 清人

ビヨンドストア・地域連携部長、  
地域連携グループ責任者

#### 【執行役員制度の導入】

当社は、迅速な業務執行と経営責任を明確にするため、執行役員制度を採用しております。執行役員は、経営会議に出席し、経営上の意思決定を迅速に執行し、その執行状況を報告する役割を担っています。



## 副社長メッセージ

## ご家族の未来が明るく 確実になっていくことが 人材を育みます

取締役副社長執行役員 金子 靖代



当社は、将来にわたって会員様とご家族まるごとの暮らしを、デジタルで豊かにしていくことを目指しています。それは会員様の生活に寄り添って、さまざまな提案をし、生活を豊かにするお手伝いをさせていただくことに他なりません。過去の延長による行動では成し遂げられず、社員は家族のように会員様の生活を理解していくことが必要です。会員様の役に立ちたいという、心の底から湧いてくる情熱が、会員様との接点を広げ、繋がりを深めていきます。

会員様に喜んでいただき、会員様が喜んでくださる姿が社員の次のやる気へと繋がる。この積み重ねが仕事のやりがいになるのです。すでに会員様の喜びの声を聞き、やりがいを実感している社員は増えており、さらにそうした社員を増やしたいと考えています。

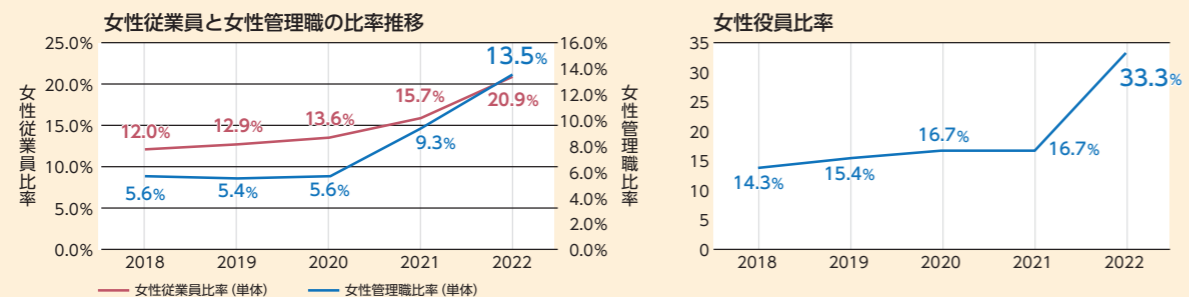
当社では、制度や評価面での整備もすすめ、さらなる社員の満足度向上に努めます。当社の人材育成は、“会員様の幸せを追求するために、個々がどのような能力を身につけていくか”を基本に、何を大切に、どんな行動をとれば良いかを目標設定として明確に出す、長期的な視野で社員のスキルアップを図る、資格制度を設け目指すべき場所を提示する、などやるべきことは多々あります。これらによって、社員が会員様ご家族の暮らしを豊かにするという目標にまっしぐらに突き進んでいくことを、さらに加速させていくものと期待しています。

デジタルで豊かな暮らしをご提案する際、家族の目線は非常に大切です。生活において何を優先するのか、いつ何が必要となってくるのかは、ご家族ごとに異なります。デジタルライフプランナーには、家族目線を大切にしながら会員様と接する能力を持ってほしいと考えています。また、社会において広範囲に活用される“デジタル”を事業の中核に置く当社にとって、人材の多様性は重要です。オールマイティに活躍することも大事ですが、得意分野をもった人たちが、それぞれの苦手を補完しながら働くことで、デジタルの多様性にも環境変化にも対応していくことが可能です。何が起きるか正確に予測することはできないが、“ご家族の暮らしをデジタルで豊かにする”ことを実現する方法は一つではなく、常に変化しています。環境の変化に対応し、事業の形を進化させていく伸びしろを常に持つておくことは大きな意味があり、当社ではそうした意識で多様性を重視した採用と人材の育成を図っていきます。

## ダイバーシティの実現と女性活躍

2030年目標  
女性管理職比率: 30%

従業員数の男女比率は、2017年度男性88.0%、女性12.0%から、2021年度には男性79.1%、女性20.9%となり、女性の管理職比率も5.6%（2017年度）から13.5%（2021年度）となっています。2030年までに女性の管理職比率を30%とするため、引き続き女性従業員の比率を高めながら、店舗やデジタルライフプランナーとしてメンバーをリードする管理職の役割を担いやすい環境を整えていきます。



## 社外取締役メッセージ

## 新たなステージを進むPCデポにとって 「理想的なガバナンス」を探求していきます

当社は2018年、会員様のデジタルライフ全般をサポートするサブスクリプション型事業へと大きく転換し、従業員には、単一的な業務から、事業の土台作りを自ら行うための意識・行動の変容が求められてきました。野島社長の描くビジョンへの到達にはまだ時間がかかりますが、意識改革は進んでおり、今後は、事業の土台作りに必要な情報連携や業務の見える化を進め、仕組みの構築をスピードアップすることが必要です。会員様との接点となる“デジタルライフプランナー”は、当社が提供する価値(ブランド)をイメージできる存在であると同時に、会員様固有のニーズに対して的確な提案ができなくてはなりません。これを実現するための仕組みづくりは重要であり、それについては自身の専門領域を生かした貢献ができると考えています。また、個人情報扱う当社事業には高いレベルの透明性やセキュリティが求められます。現会員様の7割近くがシニア層である当社は、これまでにない新しいサービスの提供に伴うリスクから会員様をどう守るのかについて、先を見越した対策をとることが企業の果たすべき責任だと認識しています。

当社は、2019年に指名・報酬委員会を設置し、以降独立社外取締役を委員長におき、現在は過半数が社外取締役となっています。プライム市場に属する企業として報酬や後継者指名に関する透明性の担保は必須であり、納得感のある機関体制を構築するため委員会では常に議論を続けています。特に企業が事業を維持、拡大し、永続的に存続できるかは、経営者次第とも言えるため、指名・報酬委員会の果たす役割は大きいと考えています。

私は、社外取締役としてある課題を常に自身に問い続けています。企業経営の核となる人材、戦略、リスク管理は、ガバナンスにおいても重要な軸となりますが、この3要素を最もよい形でモニタリングするにはどうしたらよいのか。単体ではなく互いがどう影響しあっているのかを踏まえたモニタリングができるよう今後も最適解を模索しながら、社外取締役として役割を果たしていきます。

社外取締役 独立役員  
指名・報酬委員会 委員長

増田由美子

## 情報社会の課題に向き合い、 社外取締役として貢献します

2022年6月に就任し、まだ間もない中で非常に驚いたことが2つあります。1つは、外資系企業、日本企業の社外取締役を経験している私にとって、取締役において女性が過半数を占めていて、まったく性別を意識することなく取締役会に参加できる初めての日本企業であり、この取締役会構成は英断と高く評価しています。2つめは、取締役会の空気感が非常にオープンで多様な意見交換ができる場となっていることです。取締役会では、議題のみにとどまらず、そこから発展した多様な会話がなされており非常に良いと感じます。こうした環境は社内においても同様で、生き生きと働く女性たちを見てるとダイバーシティを実現している職場であると感じます。

また、Vision、Missionを掲げ、パーパス経営を推進している姿勢も評価しています。ただ、当社が目指す姿を従業員が日々の業務の中で実践できているか、という点には課題があります。理想の形で事業を推進しつつ収益も上げる、この実現に向けた努力が必要となっています。私は、当社のビジネスモデルに接した際に「クロネコヤマトの宅急便」を思い出しました。お客様との接点である配達員を「セールスドライバー」と位置づけ、自らが描いたミッションを託し、配達員の役割を大きく変えました。当社のデジタルライフプランナーも同様です。商品やサービスを売る販売員ではなく、会員様のデジタルライフに寄り添いプランを提案していくパートナーとして人生をサポートしていきます。急速に発展するデジタル社会において、こうした存在は必要であり、社会課題の解決に貢献する事業として評価しています。当事業は、その特質上、会員様との信頼関係の維持とリスク管理が重要であり、システムとして不正を防止する体制も必要であると考えています。

当社創業者である野島社長が掲げるVisionは非常に壮大で、その姿を十分に理解するには時間がかかることもあります。全従業員が共に歩んでいくために、社外取締役として忖度せず忌憚のない意見を発し、向かうべき方向に進めるよう責務を果たしていきます。



社外取締役 独立役員

馬越恵美子



## 取締役専務執行役員メッセージ

デジタルライフを支え、  
ストア構造を進化させる

私は会員の皆様との最大のタッチポイントとなる「ストア」を利用しているお客様と、その担当となるデジタルライフプランナーに関する業務全般を担当しています。

当社は創業時、地域のお客様の「デジタルに関する悩み」を解決するために事業を開始しましたが、時代を読み常に変化を続けてきた結果、事業内容もストアにPCの「困った」を持ち込んでもらうだけでなく、「デジタルデバイドの解消」をプランナーが担う「人が価値を提供する」事業に変化しました。「会員家族」の暮らしをより豊かにするためには、これまでのストア(店舗)の考え方を考え、ストア構造を進化させていくことが私の使命です。

「横濱Key Station」は「会員家族」の施設/Homeであり、ここを中心とした「Key Station構想」を進めています。「Key Station」「ストア」「友の会」「コネクテッドモバイルストア」「コンテナ型ストア(仮)」など、会員事業を進めていくうえで必要なタッチポイントを、形にこだわらず、そこに在る会員ご家族に適した形で展開していきます。

なかでも「神奈川新聞デジタル友の会」、「所沢けやき台デジタル友の会」、「旅いろ倶楽部」等の「お客様の暮らしを豊かにする」という考えに共感していただける会員組織を持った事業会社と連携し、我々のサービスを提供できる「会員家族」を増やす取り組みを進めています。さらには当社の会員様の中にコミュニティーを作り、会員ご家族の満足度の向上を図るとともに、いずれはコミュニティーそのものも、外部連携を視野にいれ、多様な価値を創出し、会員様の増加につなげていければと思います。

デジタルで変化していく社会が後退することはなく、今後さらにデジタル化が進む中で、私たちが担う役割は「ご家族の暮らしを豊かにすること」、「生活を止めないこと」であり、水道・ガス・電気に次ぐ重要なインフラを支えることとなります。今後も事業活動を通じ、会員ご家族に対して、人にしか創造できない価値を提供し続けてまいります。



取締役専務執行役員  
ストア部門統括、ストア構造再構築担当

齋藤 秀樹

## 各種店舗形態



## PC DEPOT スマートライフ店

IT機器に関するお客様のご不便をお伺いすることに特化した店舗として、2013年より展開。デジタルが苦手という方にも気軽にお立ち寄りいただき、腰を落ち着けてご相談いただきたいという想いから、ラウンジスペースを広くとり、内装も白とオレンジを基調とした温かみのあるものを採用しています。



## PC DEPOT

創業時から続く店舗で、パソコン、タブレット、スマートフォンをはじめとする幅広い商品をラインナップ。丁寧で分かりやすいサポートも充実しており、パソコン上級者から初心者まで、あらゆるニーズに柔軟に対応しています。



## PC DEPOT パソコンクリニック

IT機器の故障やウイルス感染、データ破損などの不具合や、各種設定におけるトラブルの解決を目的とした修理総合窓口です。現在はケースデンキ内にインショップ出店しており、どこで購入されたものでも、無料診断や修理を承ります。



## 地域・企業連携型ストア

様々な地域や企業と協業・連携し、その連携先や地域でくらすお客様に「くらしに役立つデジタル」を提供。より豊かな生活を楽しんでいただくためのお手伝いをしています。



## くらしのデジタル館

その地域や企業ならではのくらしのデジタル課題を解決する店舗として2022年3月より展開

## Connected Mobile Store

地域住民のデジタルのお手伝いをする施策“移動デジタル相談”が可能な車両型店舗として2022年1月より展開

## 神奈川新聞～デジタル友の会

PCデポと神奈川新聞が連携し、神奈川新聞愛読者専用のデジタルに触れることに不安な方に向けた会員組織です。具体的な取り組みとして『神奈川新聞朝刊』にデジタルが苦手な方専用の企画特集を掲載いたしました。



## HIS社との協業～旅いろ倶楽部

PCデポとHISが連携し、デジタルでしかできない新しい旅の形を提供。横濱Key Stationまたは各店舗からオンライン旅行を体験できるイベントを実施しています。旅先の紹介、現地の特産物などデジタルを活用してお得な情報を発信しています。







未来を見据えた  
創造力

グループの価値向上、シンクタンクを目指して  
人とテクノロジーの間を埋めるソリューションデザイン

### ビジネスの始点はいつでもお客様から

PCデボのグループ企業として、イージェーワークスが設立されたのは2000年です。当時、急速に拡大していたインターネット接続サービス事業がそのスタートでした。独自に開発したMBOS(マルチ・ブランド・オペレーション・システム)を基盤に、プロバイダブランドの戦略的な買収を進めて事業を拡大し、現在も19のブランドを保有しています。

この事業における当社らしい特徴をあげるとするならば、お客様に根ざした視点だと思えます。プロバイダの買収にあたっては、お客様の使い勝手を考えてメールアドレスやサービス内容はそのまま引き継ぐことを基本としました。その後、WEBサイトの構築・運営を支援するWEBインテグレーション事業などへと事業を拡大しましたが、このお客様本位の発想はPCデボグループに共通する、当社の事業展開の根幹となる姿勢です。

また、当社の事業において大切にすべきこととして、3つの「シン」をあげています。新しいことに挑んでいく「新」、自らが進化していく「進」、それらによって事業を深化させていく「深」です。これらの取り組みにおいても最大の資産となるのは、やはりお客様との信頼関係であり、その担い手となる社員であると考えていますので、社員の成長には、どんな投資を行っていきたくと考えています。



株式会社イージェーワークス 代表取締役社長

枝松 徹

### 人とテクノロジーをつなぐ「ソリューションデザイン」

現在、当社ではAI開発事業やブロックチェーン・NFT関連事業などさまざまな領域へ挑戦しています。AI分野では、自社開発による立体AIキャラクターによる対話型インターフェース「inforoid(インフォロイド)」、ディープラーニングによって高度な文字認識を可能にしたAI-OCRサービス「リレク」などを自社活用しDX化を推進しております。この活用実績をソリューションとして提供してまいります。

また、NFT関連事業では昨年度よりさまざまな分野のアーティストのエージェント活動、コンサルティングから管理・サポート業務を開始しております。また2022年5月より、湘南地域の歴史や文化、アートをNFTとしてデジタル化し、未来へ継承していくことによる地域活性化を目的とした「SHONAN NFT」の活動を開始しました。アートコンテストを開催し、クリエイターから一般の方まで、たくさんの応募をいただきました。ユーザー参加型による『地域×NFT』によってこれまでとは違った地域の価値を創造してまいります。このNFT化した作品は、NFTマーケットプレイスで購入が可能です。また、販売収益に関しては参加者の皆様とレベニューシェア型となっており、参加者や地域と一緒に成長していける企業を目指します。

このような社会やマーケット、テクノロジーの未来の動きを織り込み、人が中心となって提案をしていくスタイルを、当社では「ソリューションデザイン」と表現しています。お客様に最良のソリューションを提供していくために、常に未来を見据えて、人とテクノロジーの間を埋めていくことが当社の使命です。

### Corporate Information

- 会社名：株式会社イージェーワークス
- 設立：2000年4月21日
- 資本金：211,068,000円
- 従業員：81名(2022年3月末現在)
- 株主：株式会社ピーシーデボコーポレーション 100%

## 最新技術を身近に

### 地域活性化・創生をNFTで

湘南地域の集客・活性化を目的として、SHONAN NFT アートコンテストを開催しました。(2022年5月2日～8月31日) 本取り組みでは、当社が受賞作品をNFT化することによりNFTやデジタルの難しい知識がなくても写真や動画・絵を投稿するだけで、最新技術に触れることができます。

また、2022年11月よりNFTマーケットプレイスにて販売を開始しており、誰でも簡単にNFTを購入することができます。アナログ×デジタルによって、インターネットを通じて多くの方に湘南の魅力を発信していきます。



RyuAmbeさん描き下ろしイラスト



湘南をテーマとした数々の応募作品

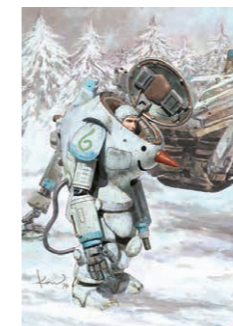
### NFTを活用したSDGsへの取り組み



世界中のメカニックデザイナーに影響を与えたSFクリエイター横山宏氏(Kow Yokoyama)のエージェント業務を皮切りに、音楽×NFT、絵本×NFTなどさまざまなジャンルのNFT化を実現してきました。また、SDGs×NFTでの社会貢献を目的として、海の豊かさを守るプログラムを実施しております。湘南のクリエイターと提携しアート作品をNFTとして販売しています。その収益の一部を寄付し、ブロックチェーン・NFTといった新しい技術での価値創造を目指します。

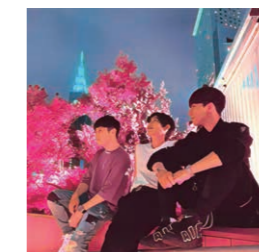


#### イラスト × NFT



SFクリエイター横山宏氏の創作アート作品をNFTマーケットプレイスOpenSeaにおいてオークション販売

#### 音楽 × NFT × ライブ



韓国アーティスト「B/ue×サンジン×Hawool」のNFT限定楽曲をThe NFT Recordsにてリリース開始

#### 絵本 × NFT出版



絵本作家 MARRY CALL 氏の作品を NFT マーケットプレイス「ユニマ」で公開

### 自社DX化による価値創造



①当社作成 DX ロゴ ②座席管理表×inforoid ③量販店向け inforoid ④inforoid 会話デモ画面

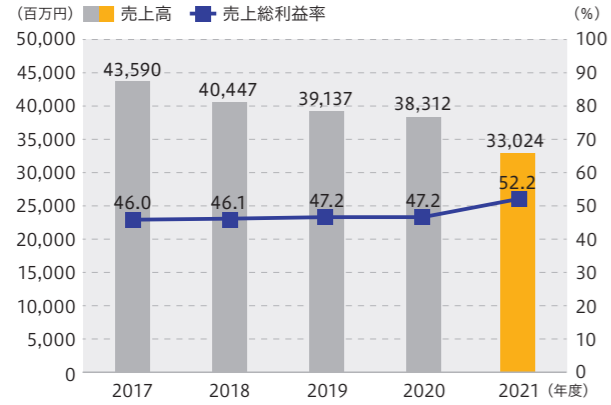
当社ではエンジニアだけでなく、人事や新入社員などさまざまな職種でのRPA資格取得を推進してきました。これにより、請求書や伝票など、AI-OCRで取り込み、RPAと連携させることが可能となりました。また、自社開発による対話型AIサイネージ「inforoid」は、NFCタグと連携し、フリーアドレスのオフィスでの座席確認などにも活用しています。

将来的にはチャットボット化し、社内書類・手続きなどの処理はinforoidで行うことを想定しています。この自社のDX化への知見をソリューションとしてお客様へ提供していきます。

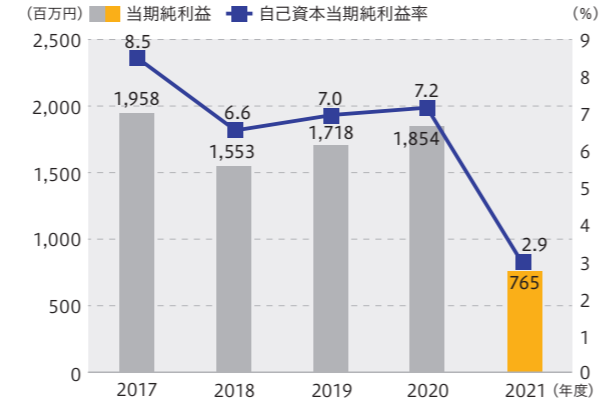


## 財務ハイライト

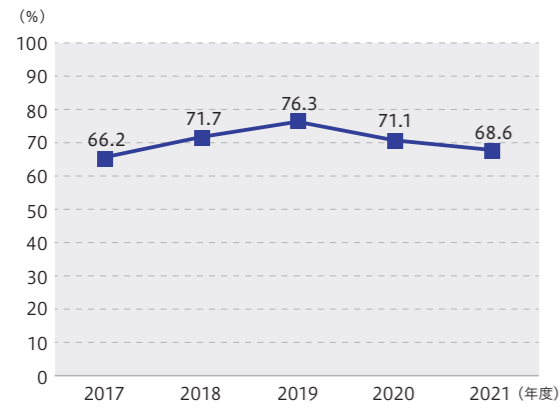
### ■ 売上高/売上総利益率



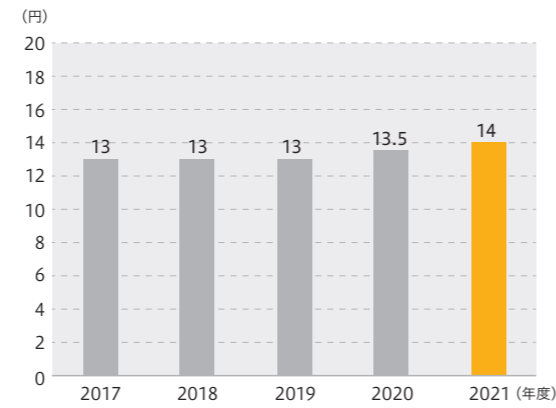
### ■ 当期純利益/自己資本当期純利益率(ROE)



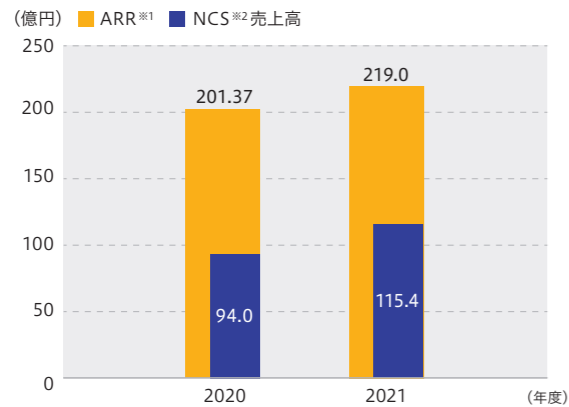
### ■ 自己資本比率



### ■ 配当額

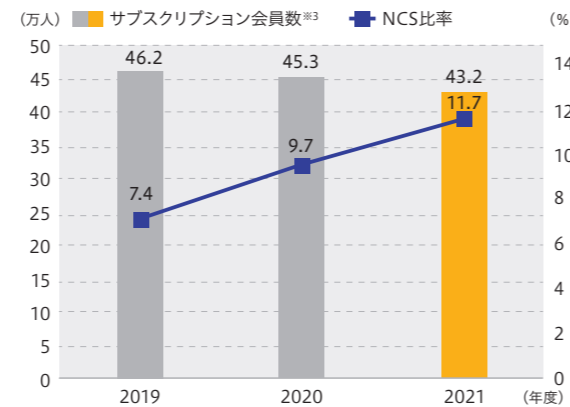


### ■ サブスクリプション年間売上高(ARR)<sup>※1</sup>



※1 ARR：会員のサブスクリプションに関する年間売上高  
 ※2 NCS：ニューカスタマーサクセス会員

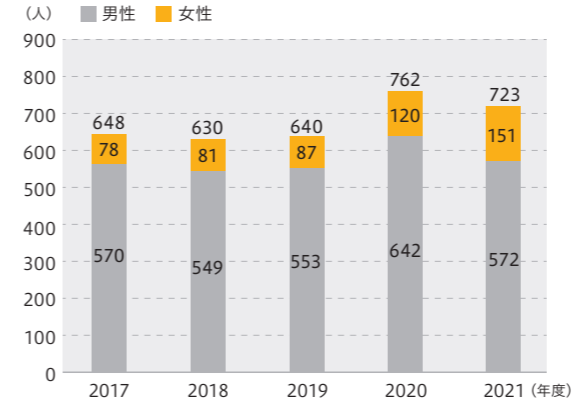
### ■ サブスクリプション会員数/NCS比率



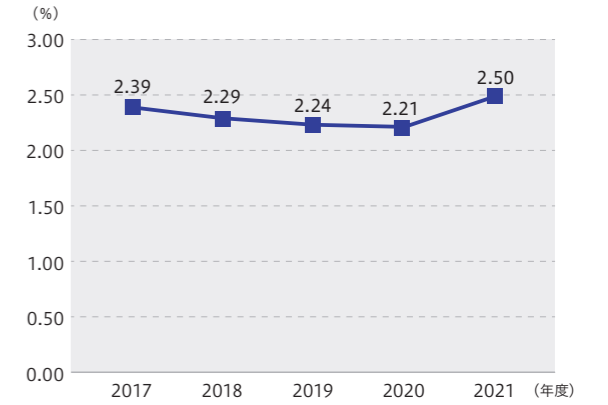
※3 サブスクリプション会員：定額会員制サービス利用会員  
 (インターネット関連事業における会員を除く)

## 非財務ハイライト

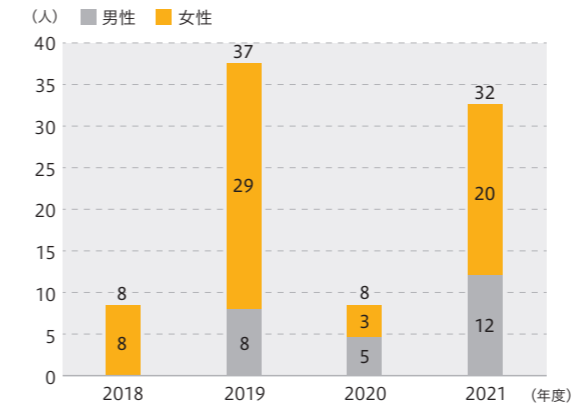
### ■ 従業員数(単体)



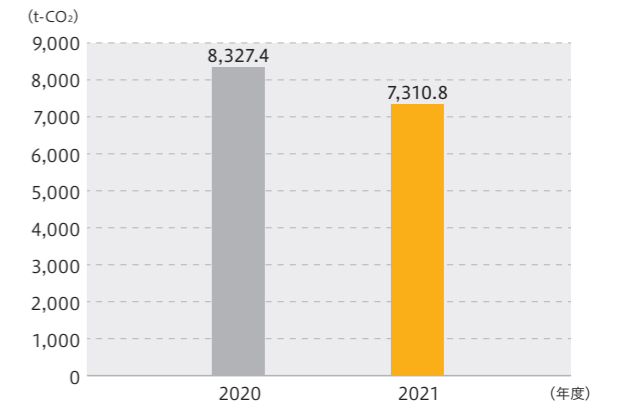
### ■ 障がい者雇用(単体)



### ■ 育児休業取得(単体)

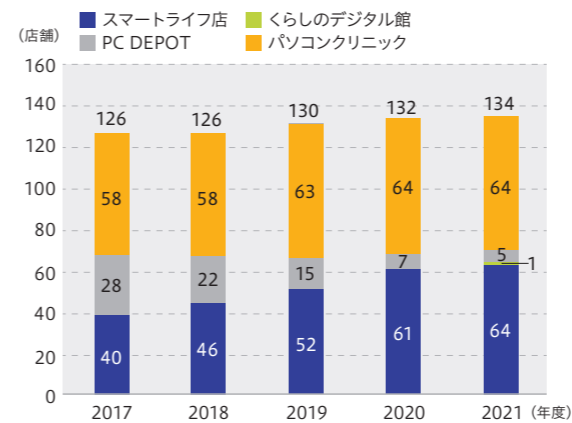


### ■ CO<sub>2</sub>排出量

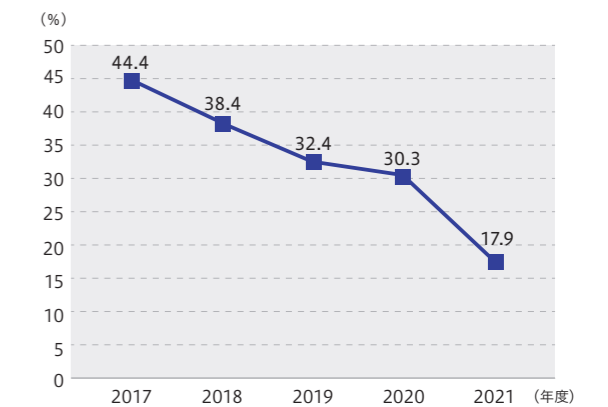


報告対象範囲：スマートライフ店：64 店舗、PC DEPOT：5 店舗、本社：2 拠点(2022年移転)、くらしのデジタル館：2 館、物流センター：1 拠点 ※一部集計において想定データ含む

### ■ 店舗数/クリニック数



### ■ 3年以内離職率



報告対象範囲：3年前に入社した新卒



## 11カ年主要財務指標

(百万円)	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
売上高合計	46,872	49,631	51,359	53,772	51,261	51,729	46,417	43,590	40,447	39,137	38,312	33,024
商品	35,572	35,918	35,425	35,984	30,116	25,720	20,099	17,720	13,895	14,010	14,486	※3
サービス	8,686	11,497	14,006	16,194	19,696	24,631	24,984	24,566	25,270	23,842	22,558	※3
インターネット関連事業 (子会社)	2,090	1,842	1,758	1,419	1,310	1,267	1,258	1,241	1,216	1,227	1,203	※3
売上総利益	13,567	14,665	16,114	18,273	19,472	21,715	21,249	20,044	18,663	18,453	18,076	17,237
売上総利益率(%)	28.9	29.5	31.4	34.0	38.0	42.0	45.8	46.0	46.1	47.2	47.2	52.2
販売費及び一般管理費合計	12,259	14,139	15,246	16,017	16,426	17,628	17,846	17,062	16,083	15,512	15,183	15,786
広告宣伝費	1,369	1,699	1,644	1,276	1,042	1,073	842	1,030	749	638	601	757
給料及び手当	3,491	4,360	4,800	5,355	5,896	6,449	6,645	6,146	5,737	5,296	5,278	5,194
営業利益	1,308	526	867	2,256	3,045	4,086	3,402	2,981	2,579	2,941	2,893	1,451
経常利益	1,447	684	924	2,357	3,162	4,139	3,467	3,079	2,685	3,018	2,935	1,519
売上高経常利益率(%)	3.1	1.4	1.8	4.4	6.2	8.0	7.5	7.1	6.6	7.7	7.7	4.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	683	238	441	1,536	1,914	2,693	2,269	1,958	1,553	1,718	1,854	765
1株当たり当期純利益(円)	3,164.63	1,082.34	2,020.07	68.39	50.4	67.41	44.06	38.63	30.94	34.18	36.79	15.15
1株当たり純資産(円)	42,242.85	42,777.48	44,123.77	526.03	394.9	496.19	445.65	462.11	479.94	500.77	524.59	520.96
自己資本当期純利益率※1(%)	7.7	2.6	4.7	13.4	13.5	14.8	10.3	8.5	6.6	7.0	7.2	2.9
総資産経常利益率※2(%)	7.7	3.2	4.0	9.5	11.3	12.9	9.8	8.7	7.8	9.1	8.4	4.0
自己資本比率(%)	47.3	40.5	42.3	49.3	51.5	60.9	64.4	66.2	71.7	76.3	71.1	68.6
期末発行済株式総数(株)	225,020	225,020	225,020	25,952,000	38,928,000	43,852,000	52,622,400	52,622,400	52,622,400	52,622,400	52,622,400	52,622,400
自己株式数(株)	5,000	6,238	6,238	623,800	937,035	924,735	1,107,585	2,431,425	2,416,545	2,291,506	2,188,866	2,073,806
1株当たり配当金(円)	700	700	700	355	10	11.5	14.3	13	13	13	13.5	14.0
配当性向(%)	22.1	64.7	34.7	12.4	16.5	17.1	29.5	33.7	42.0	38.0	36.7	92.4
時価総額	4,489	4,635	5,058	24,732	32,466	48,281	27,995	37,941	23,312	22,575	26,048	15,944
期末株価(円)	19,950	20,600	22,480	953	834	1,101	532	721	443	429	495	303

※ 過年度決算の訂正を行った期間の上記数値は、訂正後の数値を反映しております。(対象期間:2011年3月期~2017年3月期)

※1 自己資本当期純利益率=当期利益/期首・期末平均自己資本 ※2 総資産経常利益率=経常利益/期首・期末平均総資産

※3 2022年3月期にセグメント情報の見直しを行い、個別の開示を取りやめました。

	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
<b>店舗</b>												
店舗数合計(直営+子会社)	78	106	111	111	116	123	125	126	126	130	132	134
スマートライフ店	—	—	—	4	15	25	31	40	46	52	61	64
くらしのデジタル館	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1
PC DEPOT	48	59	61	57	49	41	36	28	22	15	7	5
パソコンクリニック	30	47	50	50	52	57	58	58	58	63	64	64



## 株式データ

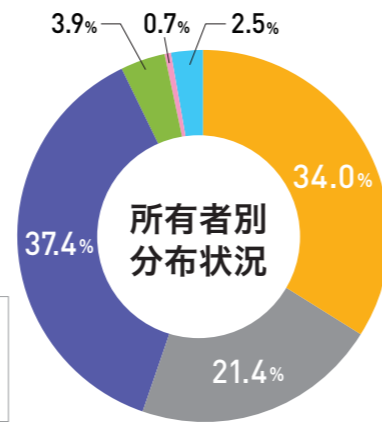
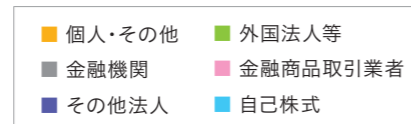
2022年3月31日現在

### ■ 発行株式数

発行可能株式総数：160,200,000株

発行済株式総数：52,622,400株

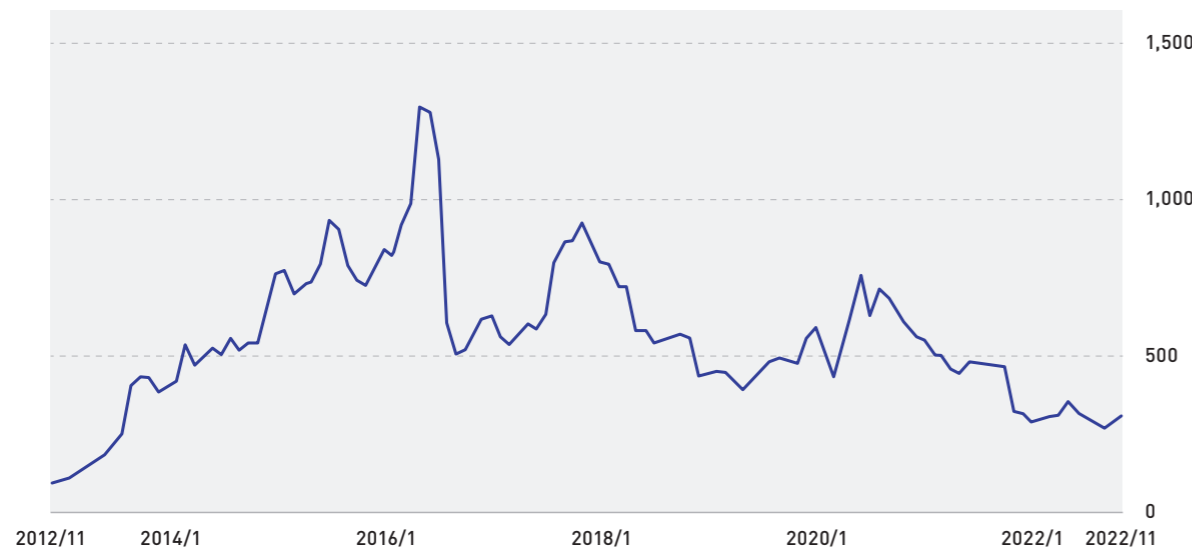
株主数：13,738名



### ■ 大株主

順位	株主名	持株数(株)	持株比率(%)
1	ティーエヌホールディングス株式会社	11,689,100	22.21%
2	野島 隆久	6,470,060	12.29%
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,356,400	12.07%
4	光通信株式会社	4,629,900	8.79%
5	株式会社UH Partners 2	2,776,700	5.27%
6	株式会社日本カストディ銀行(信託B口)	1,779,100	3.38%
7	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,494,400	2.83%
8	株式会社ピーシーデポコーポレーション	1,339,106	2.54%
9	株式会社日本カストディ銀行(信託E口)	734,700	1.39%
10	野島 佳子	432,000	0.82%

### ■ 株価の推移



## 会社概要

2022年3月31日現在

社名	株式会社ピーシーデポコーポレーション(略:PCD)
英文社名	PC DEPOT CORPORATION
設立年月日	1994年8月
本社所在地	〒220-0011 神奈川県横浜市西区高島一丁目2番5号 横濱ゲートタワー19階
資本金	47億3761万円
決算期	毎年3月31日
会計監査人	新創監査法人
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ご家庭を対象としたデジタル生活の提案及び関連商品やサービスの提供</li> <li>●地域に根差したデジタル生活の提案</li> </ul>
証券コード	7618
上場金融商品取引所	東京証券取引所 プライム市場
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
定時株主総会	毎年6月開催
子会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>●株式会社イージェーワークス 神奈川県横浜市西区高島一丁目2番5号 横濱ゲートタワー18階 TEL:045-522-2879 / FAX:045-522-2869</li> <li>●株式会社ピーシーデポストアーズ 神奈川県横浜市西区高島一丁目2番5号 横濱ゲートタワー19階</li> <li>●株式会社フューチャーデザインインベストメント 神奈川県横浜市西区高島一丁目2番5号 横濱ゲートタワー19階</li> </ul>
店舗数	総店舗数136店舗(2022年4月4日現在)(FC 2店舗含む)
従業員	898名

#### 編集方針

本報告書は、PCデポが社会課題を解決し、暮らしの豊かさを実現するためどのように考え、実行しているか会員様を中心に幅広いステークホルダーの皆様にお伝えし、当社グループの活動へのご理解を深めていただけるよう編集しています。

#### 【対象範囲】

株式会社ピーシーデポコーポレーション、およびグループ会社

#### 【対象期間】

2021年度(2021年4月1日~2022年3月31日)の実績を中心に、これ以前からの取り組みや直近の活動報告などについても一部掲載しています。

#### 【参考にしたガイドライン】

経済産業省「価値協創ガイダンス」、GRI「サステナビリティ・レポート・スタンダード」、ISO26000

#### 【発行時期】

2022年12月(次回:2023年11月予定)

#### 【将来の見通しに関する注意事項】

本報告書には、株式会社ピーシーデポコーポレーションおよびグループ会社についての業績予想や見通しの記述が含まれています。これらの記述は発行日時において入手可能な情報に基づき、当社が判断して予想したものであり、実際の業績は今後様々な外部環境の要因などにより、予想とは異なる結果となる可能性があります。

全てのお宅に  
デジタル担当を!!

