

2019年3月期 第2四半期決算説明

2018年11月13日発表
株式会社ピーシーデポコーポレーション
コード番号 7618 東証一部
問い合わせ先 経営企画室 IR・SR課 松尾・武田
TEL 045-472-9838

ソリューションサービス売上高 前年同期比 110.7%

- ・プレミアムメンバー専用のメンバーシップサービス ハードウェア ソリューションプラン販売堅調
2017年9月発売 プレミアムサービス※とデバイスをセットにした「Value Pack(メンバーサービス一体型商品)」
※プレミアムサービス(当社オリジナル 月額会員制保守サービス)
- ・プレミアムメンバーの利用機会増を推進(折り込み広告へメンバー限定サービスの掲載 等)
- ・一時的な 1・短期的雇用 2・セール を実施しない こと等により販管費が減少
- ・長期的な人材投資を実施 → 研修、教育、自発的な学習への取り組みを加速

単位:百万円	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	21,018	20,157	△861	△4.1%
営業利益	1,180	1,273	93	7.9%
経常利益	1,228	1,326	97	8.0%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	819	897	77	9.4%

1

PL(連結)



計画に対して概ね順調に推移

単位:百万円 %	2018年3月期 2Q		2019年3月期 2Q		2019年3月期 通期 計画	
	実績	実績	増減額	増減率	計画	増減率
売上高	21,018	20,157	△861	△4.1	43,000	△1.4
商品	8,923	6,847	△2,076	△23.3	—	—
ソリューション サービス	11,448	12,670	1,222	10.7	—	—
インターネット 関連事業 (子会社)	617	607	△9	△1.6	—	—
売上総利益	9,860	9,376	△484	△4.9	—	—
販売管理費	8,680	8,103	△577	△6.6	—	—
営業利益	1,180	1,273	93	7.9	2,400	△19.5
経常利益	1,228	1,326	97	8.0	2,500	△18.8
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	819	897	77	9.4	1,650	△15.8

【売上高】
・プレミアムメンバーに先々の計画的提案、計画的創造を提供するコンサルティングセールス化を推進

・一時的なセールを中止

【販売管理費】
・長期的な人材投資を実施 → 研修、教育、自発的な学習への取り組みを加速

・短期間な雇用を一時的に抑制

・一時的なセールを行わないことにより、広告宣伝費減少

増減率は、四半期は対前年同期、通期は対前年との比較

2

PC DEPOT Premium Member



専任チームが今後の「デジタルライフの計画的提案」を提供 デジタルライフプランナー(来春登場)

PREMIUM Member's

【デジタルライフ プランナー】
コンサルタントデザイナー(仮称)
エンジニアチシヤン(仮称)
メンバーベネフィットデザイナー(仮称)

当社は



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

販売・修理・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