

2019年3月期 第3四半期決算説明

2019年2月12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 105.5%

- ・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
プレミアムメンバーとの“接点強化” ⇒ 先々の未来デジタルライフの計画的提案を継続的实施
- ・一時的な短期的雇用ではなく長期的雇用を積極的に実施
- ・長期的な人材投資を実施 → 研修、編集力、思考力、自発的な教養資産増加への取り組みを加速

単位:百万円	2018年3月期 第3四半期	2019年3月期 第3四半期	増減額	増減率
売上高	32,458	30,392	△2,066	△6.4%
営業利益	1,863	2,026	162	8.7%
経常利益	1,931	2,108	176	9.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,281	1,423	142	11.1%

1

PL(連結)



売上は計画を下回るも利益は堅調

単位:百万円 %	2018年3月期 3Q	2019年3月期 3Q			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	32,458	30,392	△2,066	△6.4	43,000	△1.4
商品	13,442	10,399	△3,043	△22.6	—	—
ソリューション サービス	18,046	19,033	986	5.5	—	—
インターネット 関連事業 (子会社)	922	911	△11	△1.2	—	—
売上総利益	14,811	14,100	△711	△4.8	—	—
販売管理費	12,948	12,074	△873	△6.7	—	—
営業利益	1,863	2,026	162	8.7	2,400	△19.5
経常利益	1,931	2,108	176	9.2	2,500	△18.8
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,281	1,423	142	11.1	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
ングセールス化を継続

【販売管理費】
・長期的な人材投資を実施
→ 研修、編集力、思考力、
自発的な教養資産増加への
取り組みを加速

・短期間な雇用を行わず、長
期的な雇用を目的とした採
用活動を実施

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(今春登場)



【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)

3

ピーシーデポスマートライフ店をSHIFT UP



コンサルデザインカウンターを設置
※ピーシーデポスマートライフ店Ver1 Type-F

ラウンジ、Memberソリューションを再編成

今後 四半期ごと 3~5店舗、導入予定

4