



2022年3月期第2四半期 決算説明補足資料

2021年11月11日発表

証券コード 7618

目標KPIをLTV※に設定しています

デジタル化社会の中、マーケットが巨大化

当社は、サブスクリプションの
売上拡大が見込める

現在50% ▶ 80%まで高める

現在45万人の会員 10年以上続く実績
顧客満足と継続率が高い顧客（NCS）増に集中します

※LTV=サブスクリプション増 × 継続期間長

説明会当日 お伝えしたいこと

- 重要目標 **LTV増加** に向けて、引き続き強化します
- NCS会員 **20%増継続**
純増1万世帯（四半期）を目標にします
- 会員家族との価値創造ネットワーク
「横濱 Key Station」 2022年春 開業予定

01

2022年3月期 第2四半期決算

2022年3月期中間期 ハイライト

1

NCS会員 **21%増**（前年同期比）
人数 **10.6万人**（9月末現在）

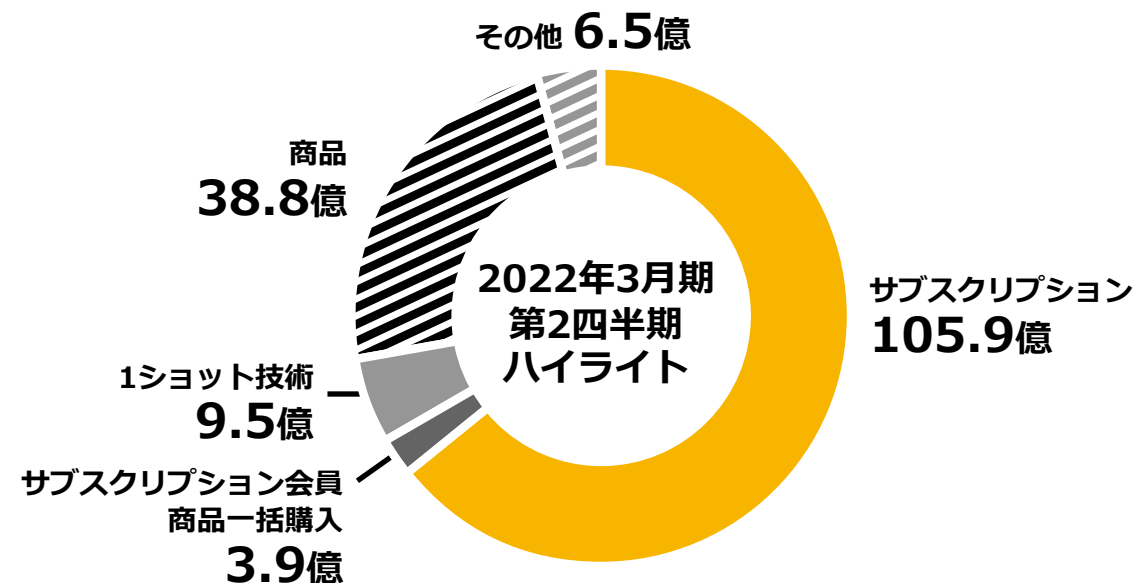
2

一般顧客向けの販売大幅減

商品売上高	前年同期比	売上総利益
	57.2%	△7.6億円

3

NCS会員への積極的な投資を継続するため、通期の業績を下方修正



売上高
164.6億円

営業利益
6.0億円

経常利益
6.5億円

当期純利益
3.9億円

2022年3月期 2Q 通期実績 PL (収益認識基準前期組替なし)

	組替 なし	組替 あり	
	2021年3月期 2Q	2022年3月期 2Q	
単位 百万円 %	実績	実績	増減率
売上高	19,266	16,465	△14.5
売上総利益	9,122	8,356	△8.4
売上総利益率	47.3%	50.7%	+3.4pt
販売管理費	7,391	7,746	4.8
営業利益	1,730	609	△64.8
営業利益率	9.0%	3.7%	△5.3%
経常利益	1,768	652	△63.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,204	392	△67.4
EPS (円)	19.38	7.70	△60.3

減収要因

- 一般顧客向けの商品売上は、前年同期比**57.2%**

減益要因

- 商品販売の減少により売上総利益**7.6億円** 減少
- 販売管理費 **3.5億円** 増加
 - 多様な販促活動の実施
 - 広告宣伝費等**1.8億円** 増加
 - 社員及び出向受け入れにより増加
 - 人件費：**0.5億円** 増加
 - 改装など：**1.5億円**

2022年3月期 第2四半期実績 BS

単位：百万円	2021年 3月末	2021年 9月末	増減額
流動資産合計	26,899	23,277	△3,622
現金及び預金	11,408	9,288	△2,119
売掛金	9,364	9,022	△341
たな卸資産	5,704	4,425	△1,278
固定資産合計	10,324	12,094	1,769
有形固定資産	5,213	7,034	1,821
無形固定資産	485	439	△46
投資その他の資産	4,626	4,620	△5
資産合計	37,224	35,371	△1,852
流動負債合計	6,436	5,322	△1,114
固定負債合計	4,268	3,689	△588
負債合計	10,705	9,033	△1,702
株主資本合計	26,457	26,305	△151
純資産合計	26,518	26,368	△149
負債・純資産合計	37,224	35,371	△1,852

ポイント

■ 在庫圧縮

幅広い品揃え→デジタルライフ提案に移行
NCS会員向けに厳選した品揃えに在庫を絞りこむ

■ 有形固定資産増加

・ワーケーションプレイス取得
(長野県北佐久郡軽井沢町)

・既存店の改装
顧客体験スペース等を拡大
主な店舗

- ・ピーシーデポスマートライフ佐賀店(移転)
 - ・ピーシーデポスマートライフ市原店
 - ・ピーシーデポスマートライフ港南台店(移転)
(旧 ピーシーデポスマートライフ港南店)
- 等

2022年3月期第2四半期実績 CF

単位：百万円	2021年3月期 2Q累計実績	2022年3月期			前年同期 増減
		1 Q実績	2 Q実績	2Q累計実績	
営業CF	2,099	583	827	1,411	△687
投資CF	△327	△458	△1,619	△2,078	△1,750
財務CF	3,170	△894	△558	△1,452	△4,623
現金・ 現金同等物期末残高	13,325	10,639	9,288	9,288	△4,037

2022年3月期第2四半期業績予想と実績の差異

単位：百万円／％	8月発表業績予想	今回発表	増減	
			増減額	増減率
売上高	19,000	16,465	△2,535	△13.4%
営業利益	750	609	△141	△20.0%
経常利益	800	652	△148	△18.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	550	392	△158	△29.1%

売上高

売上高 △23億

一般顧客への販売の縮小により、
商品販売・技術サービス売上高が減少

売上総利益

売上総利益 △4.8億

売上高の減少に加え、事業モデルに合わせた在庫適正化の実施により、減少

営業利益

営業利益 △1.4億

- ・販売費及び一般管理は、計画を下回る
- ・売上総利益の減少を販売管理費の抑制では補えなかった

業績予想修正の主な理由

- 主な理由**
- 社会のデジタル化を好機と捉え、「サブスクリプションモデル」へ変化を加速する長期経営の視点から大転換を図る。
 - 一般顧客向けの商品販売から会員へのデジタル担当の提供、利用機会の広がりを提案するなど既存会員に向けたインサイドセールスを強化し、収益増に注力する。
 - 「Key Station構想」実現に向け、成長投資を今期以降、継続する。

**財務諸表への
影 響**

■ 売上高

一般顧客向け商品販売を中心とした広告宣伝などは引き続き縮小すること、会員向けサブスクリプションに重きをおくことから商品の売上高が減少する見込み

■ 売上総利益

商品在庫をビジネスモデルの変化に合わせた適正化を継続することから、商品販売の利幅が低下する見込み

■ 販売費及び一般管理費

会員との価値創造ネットワークづくり「Key Station構想」を進める費用が増加
本社の移転、構想実現のために多様な経験を持つ専門家からの助言に対するアドバイザリーフィーや設備及びシステム投資、人材投資などの成長投資

2022年3月期業績修正

単位：百万円／％	2021年3月期		前回発表※1	今回発表	増減	
	実績	前年同期比			増減額	増減率
売上高	38,312	2.1	38,600	33,800	△4,800	△12.4
営業利益	2,893	△1.6	2,200	970	△1,230	△55.9
経常利益	2,935	△2.7	2,250	1,050	△1,200	△53.3
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,854	7.9	1,450	500	△950	△65.5
EPS（円）	36.79	7.6	28.74	9.90	△18.84	△65.6

売上総利益率

48.3% → 50.3%
(前期実績 47.2%)

設備投資額

30億円 → 45億円

減価償却費

9億円 → 9.2億円

※1 収益認識に関する会計基準適用のため修正（2021年8月11日発表）

2022年3月期 業績修正（下期）

	8月発表業績予想	今回発表	増減	
			増減額	増減率
単位：百万円／％				
売上高	19,600	17,340	△2,260	△11.5%
営業利益	1,450	370	△1,080	△74.5%
経常利益	1,450	400	△1,050	△72.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	900	110	△790	△87.8%

売上

売上高 △23億

- ・上期同様、一般顧客への販売縮小、会員との関係性強化のため

売上総利益

売上総利益 △7億

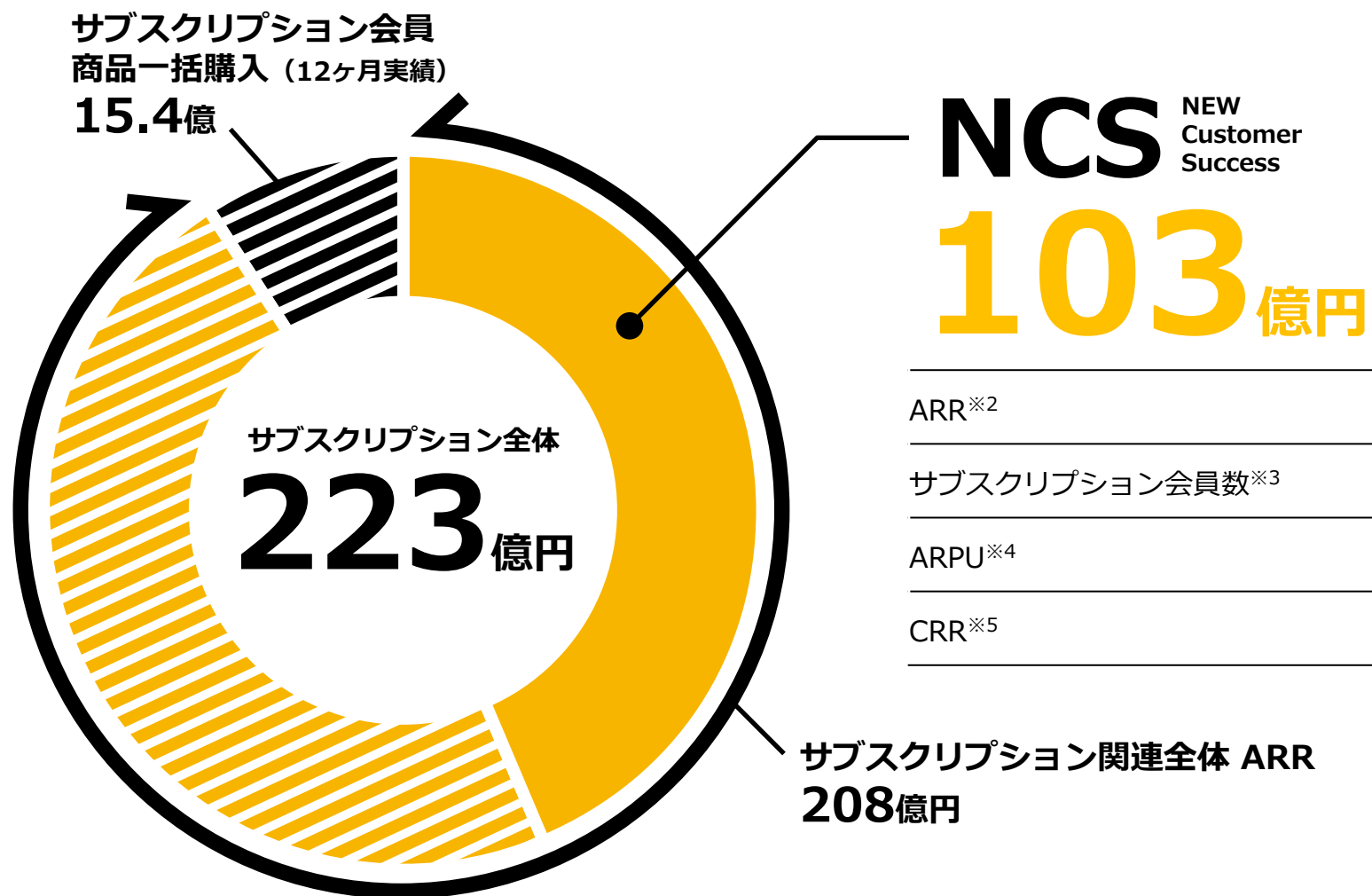
- ・上期同様、売上高の減少
- ・事業モデルに合わせた在庫の適正化実施により減少する

販売費及び一般管理費

販売費および一般管理費 +1.4億

- ・「Key Station構想」に向けた人材への投資
- ・販促活動の多様化
- ・横濱Key Stationの始動並びに本社移転等

2022年3月期2Q 実績 サブスクリプション関連



	サブスクリプション関連全体	
	NCS※1	
ARR※2	103.4億円	196.7億円
サブスクリプション会員数※3	10.6万人	44.5万人
ARPU※4	8,111円	3,680円
CRR※5	99.70%	99.33%

※1 NCS：ニューカスタマーサクセス会員
 ※2 ARR：会員のサブスクリプションに関する年売上
 ※3 サブスクリプション会員：定額サービス利用会員
 （除くインターネット関連事業における会員）
 ※4 MRR：会員のサブスクリプションに関する月間売上
 ※5 ARPU：1会員あたりの平均月次売上額：MRR÷会員数
 ※6 CRR：サブスクリプション会員の継続率/月次

2022年3月期2Q

実績 サブスクリプション関連 ARR 全体サマリー

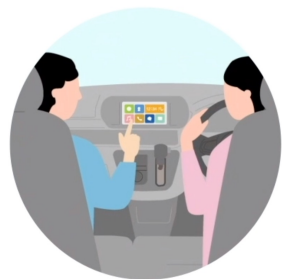
	2021年3月期期末		2022年3月期 1 Q		2022年3月期2Q		今後1年程度の 目標サブスクリプション関連全体	
	サブスクリプション関連全体		サブスクリプション関連全体		サブスクリプション関連全体		サブスクリプション関連全体	
	NCS※1		NCS※1		NCS※1		NCS※1	
ARR※2	94億円	201億円	98億円	204億円	103.4億円	196.7億円	130億円	220億円
サブスクリプション 会員数※3	9.7万人	45万人	10.1万人	45万人	10.6万人	44.5万人	14万人	45万人
ARPU※4	8,053円	3,500円	8,084円	3,788円	8,111円	3,680円	8,100円	4,000円
CRR※5	99.6%	99.1%	99.65%	99.21%	99.70%	99.33%	99.60%	99.10%

※1 NCS：ニューカスタマーサクセス会員 ※2 ARR：会員のサブスクリプションに関する年売上 ※3 サブスクリプション会員：定額サービス利用会員（除くインターネット関連事業における会員）
 ※4 MRR：会員のサブスクリプションに関する月間売上 ※5 ARPU：1会員あたりの平均月次売上額：MRR÷会員数 ※6 CRR：サブスクリプション会員の継続率/月次

NCS会員が得られる価値

デジタルライフプランナー

家族皆様の生活をもっと豊かに





02

これからのPC デポ

これからのPC デポ

スマートライフの実現に向けて

Vision

情報社会における格差を解消する

Mision

全てのお宅にデジタル担当を

会員家族との価値創造ネットワーク

「Key Station構想」

お知らせ：2022年春

Key Station構想とは

会員家族との価値創造ネットワークづくり

ネットワーク構想における最大拠点

22年春 横濱 Key Station



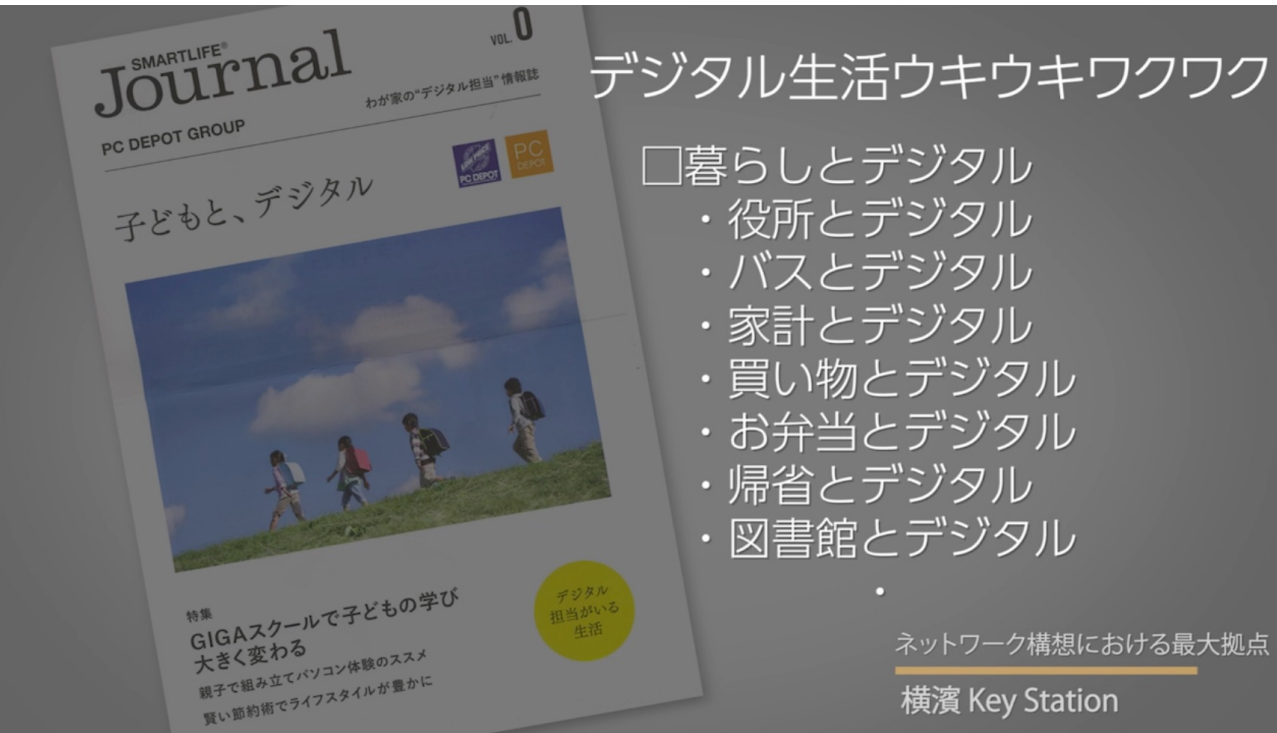
Key Station構想とは

45万世帯の会員家族を活性化



Key Station構想とは

45万世帯に向けデジタル生活に関する情報発信



Key Station構想とは

45万会員**家族**の価値最大限化・ネットワークづくりの拠点

関東近郊はじめ、すべての会員ご家族様がアクセス可能

ネットワーク構想における最大拠点

横濱 Key Station

ヒト×コトマルシェ (広場)

会員45万世帯対象

- ・交流会
- ・イベント
- ・デジタル講座
- ・講演 実演

ネットワーク構想における最大拠点

横濱 Key Station

Key Station構想とは

「全てのお宅にデジタル担当」を実現

Key Station 構想

2022年春始動

ネットワーク構想における最大拠点

横濱 Key Station

お問い合わせ先

総合リレーション室

担当者：松尾／武田

TEL 045-472-9838

E-mail ir@pcdepot.co.jp

本資料に掲載されている業績予想は、本プレゼンテーション時において入手可能な情報に基づき判断した見通しです。この中には、多分に不確定要素が含まれており、様々な要因によりこれら業績等に関する見通しとは大きく異なることがあります。以上の前提をご理解いただき、投資に関する決定をされる場合にはご自身の判断で行われるようお願いいたします。