



2023年2月13日

各位

会社名 株式会社ピーシーデポコーポレーション
代表者の代表取締役社長 野島隆久
役職氏名 執行役員
(コード番号 7618 東証プライム市場)
問合せ先 取締役副社長 金子靖代
執行役員
TEL 045-330-9310

モノを売らない サブスクリプション型 付加価値・SDGs で売る 新業態拠点開設・展開開始のお知らせ

当社は、モノを売らず、サブスクリプション（以下、サブスク）を付加価値・SDGs で売る新業態であり、専任担当者を配置したサブスク型会員主体拠点である「CLUB HOUSE」の1号拠点の開設並びに年内3拠点設置を目指すことを本日決定いたしましたので下記のとおりお知らせいたします。

記

当施設は、モノを売らず、商品を含むサポート・コンサルタントなどのサブスクに特化した付加価値・SDGs に重点を置くことで、高粗利・高継続率・高ARPU・低投資・低在庫を実現することが特徴です。

加え、人を最大資本とした職種「デジタルライフプランナー」が数多く活躍できるなど、人への投資を加速し有効化できるモデルです。

1. 新業態拠点の目的ならびにその背景

当社は2018年より持続的成長を担保する「人ならではの価値」に重きを置き、長期的視点に立ったビジネスモデルの確立を目指しております。近年、社会はデジタル化への構造変化が加速しており、職場、学校、公共サービスなどにAI・ロボットなどが導入されています。一方、デジタル化が進む反面、その足元では「デジタル格差」が拡大。社会課題の一つとして認識されています。当社グループはその課題に対し、「ご家庭ごとのデジタル担当（デジタルライフプランナー）」を定額会員制（サブスク）で提供。ヒト（担当）を通して会員家族のLTV(Life Time Value)の最大化を図っております。

当社は、大量生産・大量消費を重視した価値観の時代は終わりを迎え、同時に、高い付加価値を求める顧客が「潜在急拡大」していると考えております。そのような環境下、当社は主力業態であるサブスクサービス重視型「ピーシーデポスマートライフ店」を発展させ、新業態拠点「CLUB HOUSE」を次世代主力の1業態として、開発いたしました。

2. 新業態拠点の概要

(1) 「CLUB HOUSE」の特長

会員家族の専任担当制を採用した、サブスク会員主体の拠点です。

本拠点のモデルは、在庫を仕入れて販売する『Stock and Sell』という常識から外れ、会員宅一軒一軒に商品やサービスを先行予約で対応する専任担当者を配置、サブスクで提供する『Pre Order & Subscription Service』モデルです。

結果、会員家族の高い満足度を継続的に実現。当社にとっては高粗利・低離脱・高ARPUとなり、

『Win-Win』の関係が長期的に成立可能です。

なお、『Win-Win』の関係は当社の12万を超えるNCS会員の例で実証済みであり、本モデルはここに集中し、発展するものです。

施設においては、コンテナモジュールを活用。施設の維持管理コスト、オペレーションコストを削減、低投資・低在庫を実現します。

小規模施設ゆえに、既存会員の居住地域に柔軟な拠点展開をすることが可能になり、加え、そこで働くヒトが大きな施設・設備や商品陳列の維持などに多くの時間を費やすことなく、ヒトとして会員家族との価値創出に注力することを可能とします。

(2) 概要

名称	所沢有楽町 CLUB HOUSE (ピーシーデポスマートライフ所沢有楽町店)
特徴	専任担当者を配置したサブスク会員主体拠点 主形態：Pre Order & Subscription Service
建物	コンテナモジュール 付設：テラス・ショールーム・修理窓口など
取扱	専任担当制・デジタル定額会員制『サブスクリプション』 Apple社 Mac iPhone Apple Watch など Microsoft社 Windowsを搭載したPC全般 日本経済新聞 東洋経済 などコンテンツ全般 デジタルデバイス・通信・関連機器 など、デジタル生活アイテム全般 全般の修理・技術サポート
開設時期	2023年4月上旬

(3) 本施設の狙い

会員ご家族と、人を通じた接点機会の有効化により、周囲の方など関係人口が広がり、人と人による「長期のお付き合いと広がり」向上を通して、高粗利・高継続率・高ARPUを実現。

(4) SDGsに則した低投資

現主力業態「PC DEPOT店」・「スマートライフ店」(2013年度～)と比較し、低投資・低在庫・低ランニングコストであり、SDGsで高い成長性を継続できる見込み。

投資実績と見込み	PC DEPOT 2010年度 1店舗あたり平均	スマートライフ 2013年度 1店舗あたり平均	CLUB HOUSE 当施設 2023年度 (見込み)
設備投資	約2億円	約1億円	約5,000万円
在庫	1億円前後	8,000万円前後	1,500万円前後
売場面積	約400坪	約200坪	約50坪
会員用座席数	約20席	約40席	約60席
スタッフ数	約25人	約20人	15人
訪問車両数	1(自動車)	1(自動車)	7(自動車+自転車)

(5) 施設外観ならびに新業態施設ロゴ (イメージ)



3. 機関投資家向け 新業態説明会・見学会について

3月末に説明会（オンライン）を、4月上旬に見学会を実施する予定です。

4. 今後の見通し

本施設安定稼働の後、年内3拠点の開設を目指し、増設する予定です。今後も、人と人が中心のビジネスモデルへ投資を継続してまいります。なお、本件による今期の当社業績への影響につきましては、軽微です。

以上