



# 2018年3月期 第2四半期（2017年4月～9月） 決算説明資料



**株式会社MCJ**

2017年11月6日

# 2018年3月期第2四半期における主なトピック



## 業績

- **売上高は会計・累計両期間において引続き過去最高を更新**
  - 国内PC市場全体がマイナス成長を続ける中、当社グループはプラス成長を維持
  - 欧州でのモニタ販売は安定成長を維持
- **当初計画通り広告宣伝等の先行投資の実施により営業利益は前年同期比減**

## 中計

- **中期経営計画(2017-2019)の目標達成に向けた各種施策の実行期間**
  - 取扱いハードウェアの種類拡充等の諸施策の実行
  - M&A等のアライアンス戦略の着実な実行
    - R-Logic の株式取得及び第三者割当増資引受（連結子会社化）を発表
    - モバイル360°及びモバイルVR向け広告配信プラットフォームを開発・提供する米国企業 Immersv, Inc.へ出資
  - 中計にて設定した4つの最重要KPIを念頭に事業運営を継続
 

- 営業利益率	6.3%	(目標値：5%程度)
- ROE	通期にて開示予定	(目標値：10%以上)
- ROIC	通期にて開示予定	(目標値：10%以上)
- 配当性向	25% (計画)	(目標値：25%*1以上)

## トピックス

- **全国TVCM第3弾を実施（2017年6月～）**

\*1) 2016年10月31日取締役会にて配当性向目標を当初設定の20%以上から25%以上に修正

- |                       |               |
|-----------------------|---------------|
| <b>1. 第2四半期連結業績報告</b> | <b>3 – 18</b> |
| 2. 中期経営計画 進捗          | 20 – 29       |
| 3. 通期見通し              | 31 – 34       |



2018年  
3月期  
第2四半期

実績

## 累計期間

□ 連結累計期間において**売上高過去最高**を更新

- 売上高： 559億円 （前年同期比 10.7%増）
- 営業利益： 35億円 （同 15.2%減）

- 売上高は好調を維持し、大幅に増加
- 当上半期において計画通り前年同期を大幅に上回る広告宣伝を実施したため、営業利益以下の各利益は前年同期比減も、計画を上回り着地

## 会計期間

□ 連結会計期間において**売上高過去最高**を更新

- 売上高： 275億円 （前年同四半期比 8.4%増）
- 営業利益： 15億円 （同 26.2%減）

# 2018年3月期第2四半期 連結業績サマリー

先行投資期間との位置づけの計画通り、増収・減益にて着地

(百万円)	会計期間 (7月~9月)			累計期間 (4月~9月)		
	2017年3月期 第2四半期	2018年3月期 第2四半期	増減率	2017年3月期 累計	2018年3月期 累計	増減率
売上高	25,431	<b>27,568</b>	<b>8.4%</b>	50,540	<b>55,964</b>	<b>10.7%</b>
営業利益	2,056	<b>1,518</b>	△ <b>26.2%</b>	4,140	<b>3,511</b>	△ <b>15.2%</b>
経常利益	2,363	<b>1,493</b>	△ <b>36.8%</b>	4,475	<b>3,529</b>	△ <b>21.1%</b>
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,614	<b>994</b>	△ <b>38.4%</b>	3,147	<b>2,384</b>	△ <b>24.3%</b>

- 売上高の成長率は高水準を維持し、会計・累計の両期間において過去最高を更新
- 将来への成長に向けた先行投資費用として広告宣伝費を中心に、人件費等の一部費用を前年比で積み増し

# 2018年3月期第2四半期 連結損益計算書

先行投資期間との位置づけにより販管費を大幅に積み増し、売上は着実に拡大中

(百万円)	2017年3月期 第2四半期		2018年3月期 第2四半期		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	50,540	100.0%	<b>55,964</b>	<b>100.0%</b>	5,423	10.7%
売上原価	38,391	76.0%	<b>43,340</b>	<b>77.4%</b>	4,949	12.9%
売上総利益	12,149	24.0%	<b>12,623</b>	<b>22.6%</b>	474	3.9%
販売費 及び一般管理費	8,009	15.8%	<b>9,112</b>	<b>16.3%</b>	1,103	13.8%
営業利益	4,140	8.2%	<b>3,511</b>	<b>6.3%</b>	△ 629	△15.2%
経常利益	4,475	8.9%	<b>3,529</b>	<b>6.3%</b>	△ 945	△21.1%
税金等調整前 当期純利益	4,303	8.5%	<b>3,521</b>	<b>6.3%</b>	△ 781	△18.2%
親会社株主に帰 属する当期純利益	3,147	6.2%	<b>2,384</b>	<b>4.3%</b>	△ 763	△24.3%

# 2018年3月期第2四半期 連結業績計画に対する達成率

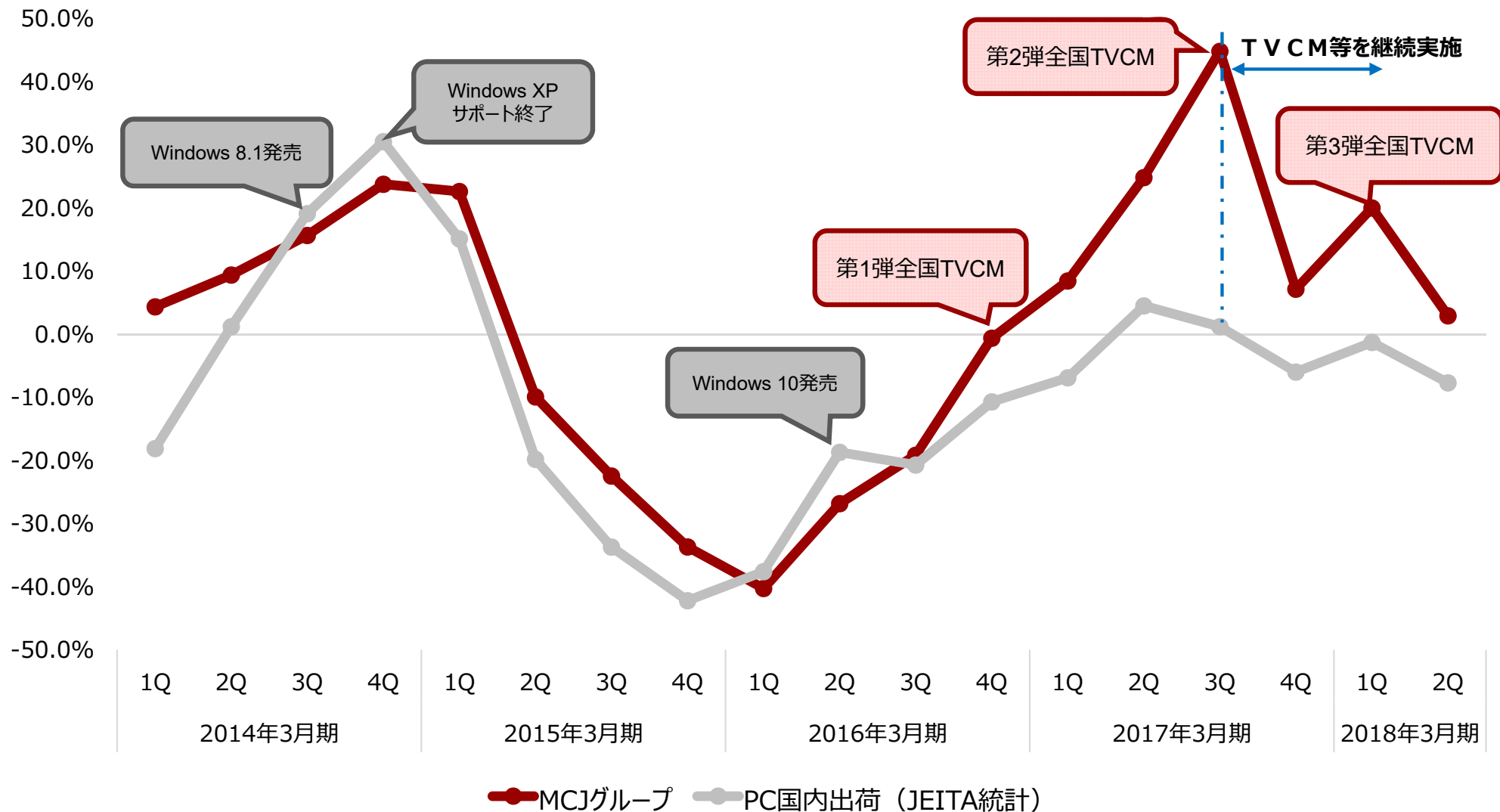
第2四半期連結業績計画に対し、売上高・各利益において計画を上回り着地

(百万円)	第2四半期連結業績計画に対する達成率		
	2018年3月期 第2四半期 実績	2018年3月期 第2四半期 計画	達成率
売上高	<b>55,964</b>	54,190	103.3%
営業利益	<b>3,511</b>	3,361	104.5%
経常利益	<b>3,529</b>	3,389	104.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	<b>2,384</b>	2,341	101.8%

□ 売上高が計画を上回り順調に推移した結果、各利益も計画を上回り着地

# パソコン出荷台数増減率の推移

市場全体が引続き軟調に推移する中、当社グループはプラス成長を維持

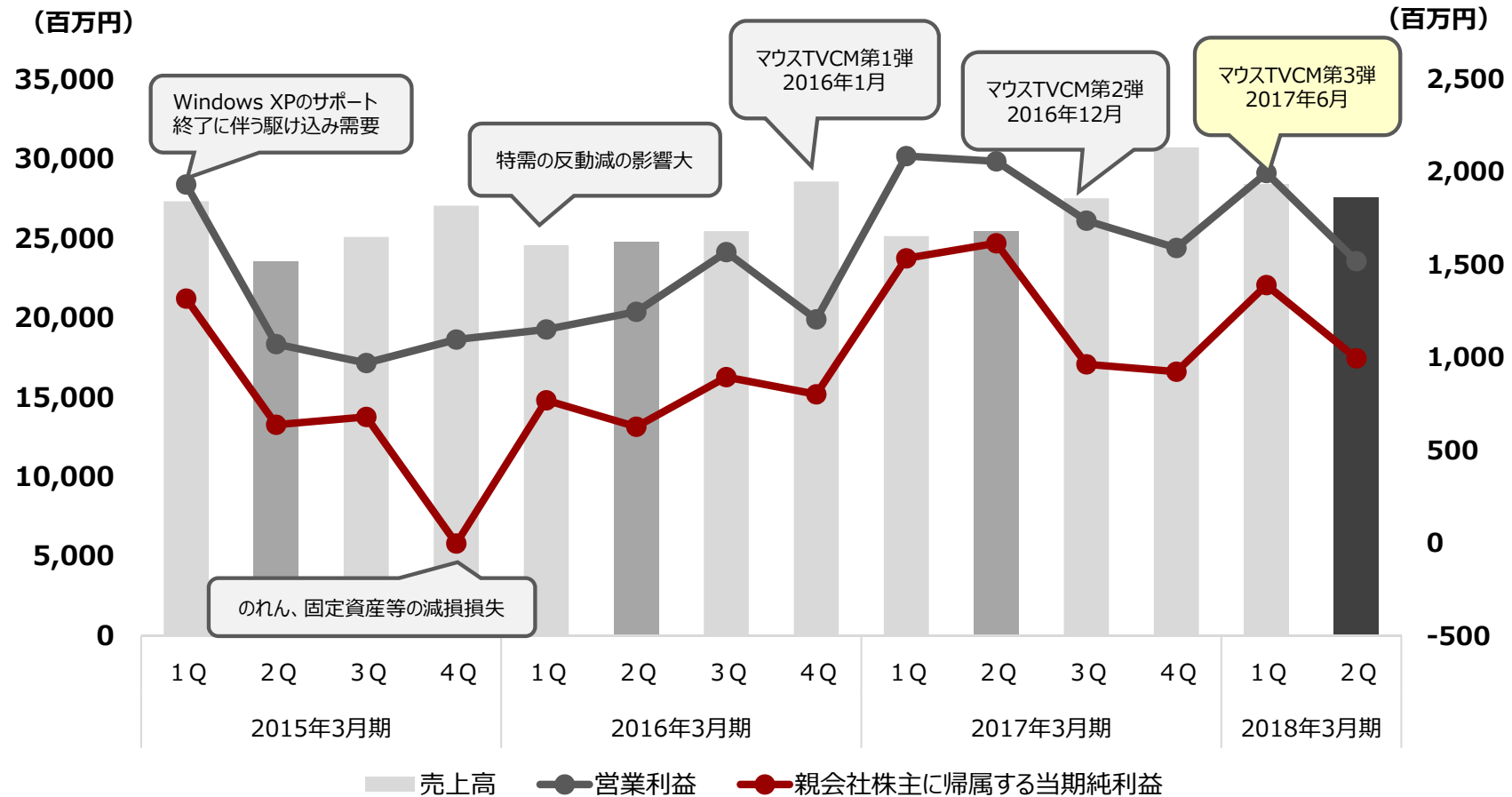


※ 上記グラフは、四半期（会計期間）ごとの出荷実績を前年同期と比較したもの



# 四半期連結業績推移

売上高は順調に推移し、第2四半期において過去最高の売上高を更新  
積極的な先行投資費用にも関わらず高水準の営業利益を達成



(百万円)	2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	27,301	23,501	25,062	27,024	24,544	24,766	25,429	28,547	25,109	25,431	27,493	30,693	28,395	27,568
営業利益	1,931	1,071	969	1,095	1,150	1,245	1,567	1,204	2,084	2,056	1,736	1,589	1,993	1,518

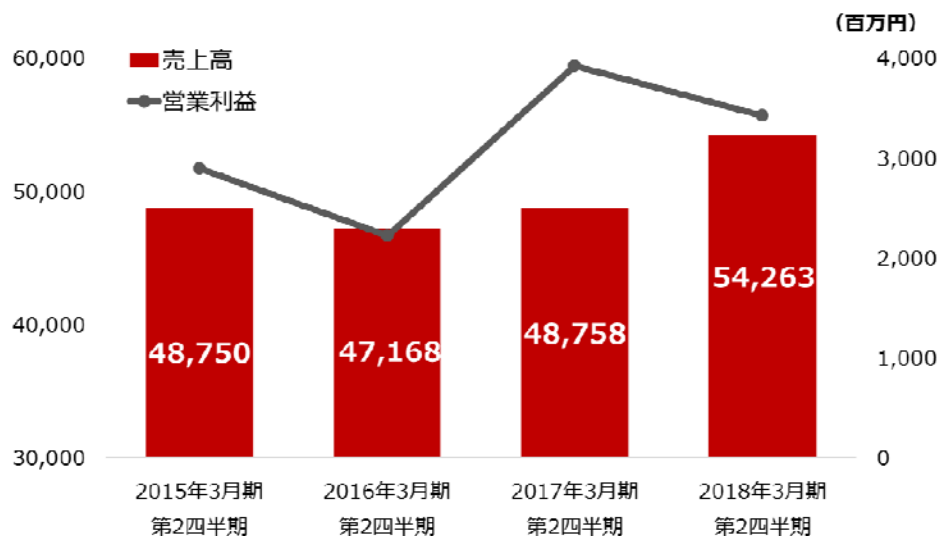
## ロ パソコン関連事業

### ➤ 売上高 542億円（前年同期比11.3%増）

- 高付加価値、特化型製品の継続的な好調及び広告宣伝効果による知名度向上により、売上高は大幅増
- 中計策定時の戦略的方向性に向けて、各社での取組みを強化
- 欧州でのモニタ販売も引続き好調で、高い成長率を維持
- ✓ 以上の結果、今期においても10%を超える大幅成長を維持

### ➤ 営業利益 34億円（同12.7%減）

- 第3弾の全国TVCM等の積極的な広告宣伝を実施するも、売上の好調を受け計画を上振れて着地



パソコン関連事業 (百万円)	2017年3月期 第2四半期		2018年3月期 第2四半期		前年同期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
	売上高	48,758	96.5%	54,263	97.0%	5,505
営業利益	3,923	94.8%	3,423	97.5%	△ 500	△12.7%

※ 上記表には、連結消去及び全社費用等の金額が含まれていないため、「連結売上高」数値と各セグメント数値の合計値とが異なる。なお、構成比は、「連結売上高」数値を基に算出

# セグメント情報

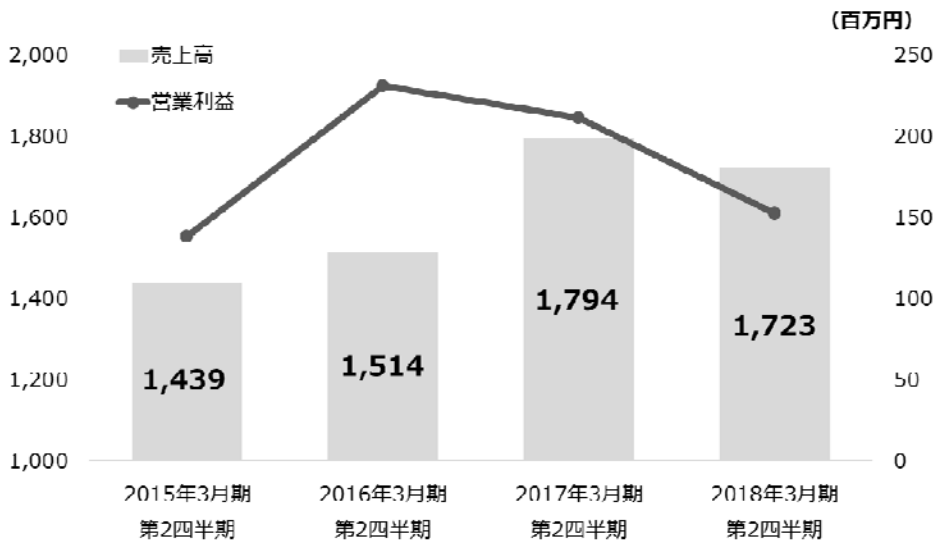
## □ 総合エンターテインメント事業

### ➤ 売上高 17億円（前年同期比4.0%減）

- 前期フランチャイズ出店に伴う特殊要因に加え、不採算店舗の整理を実施し、売上高は前年同期比減

### ➤ 営業利益 1.5億円（同27.9%減）

- 売上高の減少及びアパホテル開業（8月下旬）に伴う先行費用の発生により、前年同期比大幅減で着地



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2017年3月期 第2四半期		2018年3月期 第2四半期		前年同期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	1,794	3.6%	1,723	3.1%	△ 70	△4.0%
営業利益	211	5.1%	152	4.3%	△ 58	△27.9%

※ 上記表には、連結消去及び全社費用等の金額が含まれていないため、「連結売上高」数値と各セグメント数値の合計値とが異なる。なお、構成比は、「連結売上高」数値を基に算出

# 中期経営計画にて提示の各社の方向性及び実績進捗

M C J M C J

## 主要な方向性

マウス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 製品開発、広告積極化による認知度向上</li> <li>✓ より効率的な営業を追及</li> <li>✓ オペレーション基盤の強化</li> </ul>
ユニットコム	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サポート、リユースビジネスの拡大</li> <li>✓ 販売チャネルミックス適正化</li> </ul>
テックウインド	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 取扱製品の拡充</li> <li>✓ 法人向けソリューションビジネスの拡大</li> </ul>
iiyama	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存製品に加え新製品開発による需要開拓</li> <li>✓ 販売強化</li> </ul>
aprecio	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 機動的な店舗政策</li> <li>✓ 立地に合わせた設備・サービスの拡充</li> </ul>

## 進捗状況

- 認知度向上策 × 革新的な製品投入
  - 継続した広告宣伝 × 市場性のある製品の投入
- 販売チャネルミックス適正化
  - EC × 法人ビジネスが伸長
- 新製品発掘 × 新規取引先開拓
  - 利益率を主眼にビジネスを展開
- タッチパネル及びデジタルサイネージ分野へ引き続き注力
  - 営業人員を増強し、販売を強化
- 店舗の閉鎖、子会社の吸収合併によるオペレーション強化
  - 一部不採算店舗の整理を実施

# 主要子会社トピックス 【マウスコンピューター】



PCおよび周辺機器の開発・製造・販売

## 2018年3月期 実績

(百万円)	2017年3月期 第2四半期	2018年3月期 第2四半期	増減率
売上高	14,713	<b>17,115</b>	16.3%
営業利益	1,374	<b>733</b>	△46.6%
経常利益	1,621	<b>774</b>	△52.2%
当期純利益	1,057	<b>498</b>	△52.9%

- EC、法人を中心とした各チャネルでの販売増及びゲーミングPC、クリエイター向けPC等の高付加価値、特化型製品の継続好調により、売上高は大幅増加
- 上半期においては初となる、ラジオ・全国TVCM等の積極的な広告宣伝を先行投資として実施したため、営業利益は前年同期比大幅減少

# 主要子会社トピックス 【マウスコンピューター】



PCおよび周辺機器の開発・製造・販売

## TOPICS

## 主な取組み

### 新製品

- VR向け高性能グラフィックス搭載の超小型ゲーミングPC「NEXTGEAR-C」を発売
- IoT 機器「mouse スマートホーム」を発売開始
  - 台湾のEQL社と共同開発



### 広告宣伝

- 認知度向上のため、今期においても継続的にマス向け広告宣伝を積極展開
  - 全国TVCMを実施するとともにラジオ広告も実施
  - 引続き、WEB広告をメインに訴求を継続

### 製品提供

- 東京ゲームショウ2017を始めとするVRイベントに製品提供の実績多数
- VRイベントと併せて、e-sportsの大会等にも製品提供を実施



# 主要子会社トピックス【ユニットコム】



オリジナルPC、PCパーツ、周辺機器等の販売

2018年3月期 実績

(百万円)	2017年3月期 第2四半期	2018年3月期 第2四半期	増減率
売上高	12,721	<b>13,647</b>	7.3%
営業利益	251	<b>237</b>	△5.7%
経常利益	302	<b>271</b>	△10.3%
当期純利益	236	<b>161</b>	△31.5%

- 今期注力チャネルであるEC及び法人が好調に推移し、売上高は増加
- EC強化等に向けた広告宣伝費の積み増しにより販管費が増加したため、営業利益以下の各利益は減少

# 主要子会社トピックス【ユニットコム】

## UNITCOM

オリジナルPC、PCパーツ、周辺機器等の販売

### TOPICS

### 主な取組み

#### 中期経営計画

- **体感型情報発信スポットとして、「パソコン工房 AKIBA STARTUP」をオープン**
  - 「少し先の未来に出逢えるアキバスポット」をテーマとして、VRをはじめ、最新のIoT 機器や、クラウドファンディングで製品化を進めている新製品、製品化を達成した製品を取扱い
  - ベンチャー企業等に対する販売支援サポートを実施



#### 店舗

- **前期までに不採算店舗の整理は一巡し、今期は新店立ち上げ及びリプレースオープンに注力**
  - 「mineo (マイネオ) ショップなんば」をオープン（ユニットコムとしては、名古屋大須、秋葉原に続き3店舗目）
  - 「パソコン工房岡山南店」リプレースオープン



#### その他

- サポート会員数は、今期も引続き好調に推移
- リセラー法人向けに、「卸売り・仕入れのメンバーズサイト」を立ち上げ
- 「YAHOO!ショッピングArea Awards 2017」の授賞式において、「愛知県 家電・スアホカテゴリ賞」、「東海エリア スマホ・タブレット・パソコンカテゴリ賞 第1位」を受賞





# 主要子会社トピックス【テックウインド】



PCおよびPC周辺機器パーツの卸売・販売

2018年3月期 実績

(百万円)	2017年3月期 第2四半期	2018年3月期 第2四半期	増減率
売上高	14,808	<b>13,993</b>	△5.5%
営業利益	342	<b>378</b>	10.6%
経常利益	317	<b>418</b>	31.6%
当期純利益	575	<b>286</b>	△50.3%

□ 軟調に推移するPC及びパーツ市場の影響を受け売上高は減少

□ 前期からの事業構造改革の継続により営業利益は増加

□ ゲーミングチェア等の独自開拓製品の販売に注力

□ 引続き法人向けビジネス及び高利益率製品が好調

# 主要子会社トピックス【iiyama】



## モニタの開発および販売

2018年3月期 実績

(百万円)	2017年3月期 第2四半期	2018年3月期 第2四半期	増減率
売上高	10,930	<b>12,902</b>	18.0%
営業利益	1,765	<b>1,804</b>	2.2%
経常利益	1,842	<b>1,736</b>	△5.7%
当期純利益	1,042	<b>1,300</b>	24.7%

- 全製品カテゴリにおいて販売が好調、特にタッチパネルモニタ及びデジタルサイネージの販売増が牽引し、売上高は大幅に増加
- 地理的事業拡大に伴う人員拡充及び広告宣伝の強化に伴う費用増を吸収し、営業利益も増益で着地

- マーケティング活動の積極化・人員拡充等を実施し、**販売強化に注力**
- 好調に推移した前年同期と比較しても売上高・販売台数共に増加

# 主要子会社トピックス【aprecio】



## 複合カフェ「aprecio」の店舗運営

### 2018年3月期 実績

(百万円)	2017年3月期 第2四半期	2018年3月期 第2四半期	増減率
売上高	1,794	<b>1,723</b>	△4.0%
営業利益	220	<b>161</b>	△26.8%
経常利益	217	<b>159</b>	△26.8%
当期純利益	91	<b>102</b>	12.8%

- 前期フランチャイズ店オープンに伴う一時的な収益の影響及び不採算店舗の整理により、売上高は減少
- 上記要因に加えて、アパホテル開業に伴う先行費用が発生したことにより、営業利益は減少

- アパホテル〈秋葉原駅電気街口〉を2017年8月下旬にOPEN

- |                     |                |
|---------------------|----------------|
| 1. 第2四半期連結業績報告      | 3 – 18         |
| <b>2. 中期経営計画 進捗</b> | <b>20 – 29</b> |
| 3. 通期見通し            | 31 – 34        |

# 中期経営計画における2018年3月期の位置づけ

- 今回の中期経営計画(2017-2019)は、**将来ビジョン実現の為の基盤固めのフェーズ**
  - 中でも中計2～3年目は、将来の成長を着実にするための先行投資としての位置づけ

現行中計対象期間

## I. 中計1年目

～ 2017年3月期

### 中計策定に加え実行期間である2～3年目に向けた準備期間

- 当社初の中計を策定し、向かうべき方向性を明示化
- 方向性に合わせた実行手法・方針の策定及び開示

- 実行の為の体制構築と実績構築に注力

体制と実績構築

Step1

## II. 中計2～3年目

～ 2019年3月期

### 中計にて掲げた各種方針に則り、実行へと着手する期間

- 取扱いハードウェアの種類拡充等の自社グループ内による諸施策の実行
- M&Aやベンチャー投資、アライアンス戦略の着実な実行

- 目指す姿に向け各ピースを揃え、実現の為の基盤構築に注力

実行への着手期間

Step2

## III. 現行中計以降の期間

～ 以降の期間

### 長期ビジョン実現に向け確実に実行・実績を上げる期間

- 次期以降の中計のテーマ
- …

ビジョン実現期

Step3

# 中期経営計画進捗サマリー



		目標値	実績
2018年 3月期 第2四半期	営業利益率	5%程度	<u>6.3%</u>
	ROIC	10%以上	<u>通期にて開示予定</u>
	ROE	10%以上	<u>通期にて開示予定</u>
	配当性向	25%以上*1	<u>25.0% (計画)</u>
	業績推移	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 売上高は順調に推移し、過去最高を更新するとともに高い成長率を維持</li> <li>□ 当期はPC事業全般で先行投資時期との位置づけ</li> </ul>	
	成長戦略*2	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 主力となるPC事業における積極先行投資、事業改革等の実施</li> <li>□ 取扱いハードウェアの種類拡充を自社開発、アライアンス経由の双方で実施</li> <li>□ 引続きVR関連領域へ注力。VRインフラ企業Immerv, Inc.に投資実行</li> <li>□ アジア地域におけるIT製品の修理・技術サポートの提供を手掛けるR-Logicの株式取得及び第三者割当増資引受（連結子会社化）を発表</li> </ul>	

\*1) 2016年10月31日取締役会にて配当性向目標を当初設定の20%以上から25%以上に修正

\*2) 詳細につき、本資料内、中期経営計画 進捗 22頁に記載 ご参考：2016年5月13日 付け「中期経営計画策定のお知らせ」

# 中期経営計画の主要方針及び進捗状況

## 主な事業の方向性

### 取扱製品（ハード）拡充

- PC、スマホ、タブレット以外の取扱ハードウェア拡充
- ウェアラブル、VR、AR、ドローン、IoT…
- ハードウェアからのイノベーションを継続推進

### コンテンツ・サービス分野への事業領域の拡大

- 既存ハード事業と親和性のあるサービス等の開拓
- コンシューマー向けコンテンツ、法人向けソフトウェア…
- サービスからのイノベーションを採込む

## 定量的な目指す姿

### 経営管理指標

- 営業利益率：5%以上
- ROE：10%以上
- ROIC：10%以上
- 収益性と健全性の保持

### 株主還元

- 配当性向：20%以上
- 株主還元強化を重要指標として明確に設定

## 中計上の方向性/目標

## 目標達成手段/設定背景

## 進捗

- 自社グループによる開発
- 優良ベンチャー企業との連携
- 自社バリューチェーンを活用した新VB投資方針（2016年5月中計発表時等）

- 優良ベンチャー企業との連携
- M&Aによる事業ドメインの拡大
- 新たなM&A方針の策定（2016年5月中計発表時）

- 営業利益：成長性と持続可能な企業体としての健全性のバランスを取る水準
- ROE/ROIC：オーガニックでは上昇を予測。M&Aによる影響を鑑みて、下限を設定

- FCFの活用方法は主にM&A、株主還元、内部留保
- 業績推移及び将来見通しをベースに機動的に還元を強化

- マウス IoT製品『mouse入マートホーム』を発売
- ユニットコム『パソコン工房AKIBA STARTUP』をOPENし、スタートアップ企業の製品を多数取扱い

- 株式会社桜花一門がVRゲーム『CHAINMAN』を発売
- Immersv, Inc.に出資
- VR及びe-sportsイベントへの協賛・PC提供

- 営業利益率前期実績：6.9%
- 営業利益率今期第2四半期実績：6.3%
- ROE/ROIC：通期開示予定

- 前期実績：25.1%
- 今期計画：25.0%

# 中期経営計画に向けた主な施策 ～取扱い製品の拡充～



## プロダクト開発に注力し、 自社製品の取扱いを拡充

- マウスコンピューター
  - 室内/外出先双方から電子機器を操作できるIoT製品『mouseスマートホーム』を発売



- VR向け高性能グラフィックス搭載の超小型ゲーミングPC「NEXTGEAR-C」を発売



## IoT製品等のスタートアップ企業製品の 取扱いを拡充

- ユニットコム
  - 『パソコン工房 AKIBA STARTUP』を秋葉原にOPEN



- 取扱い製品一例

**ELSA社 ドームスクリーン**  
臨場感溢れる広視野な映像出力を実現した新しいカタチのスクリーン



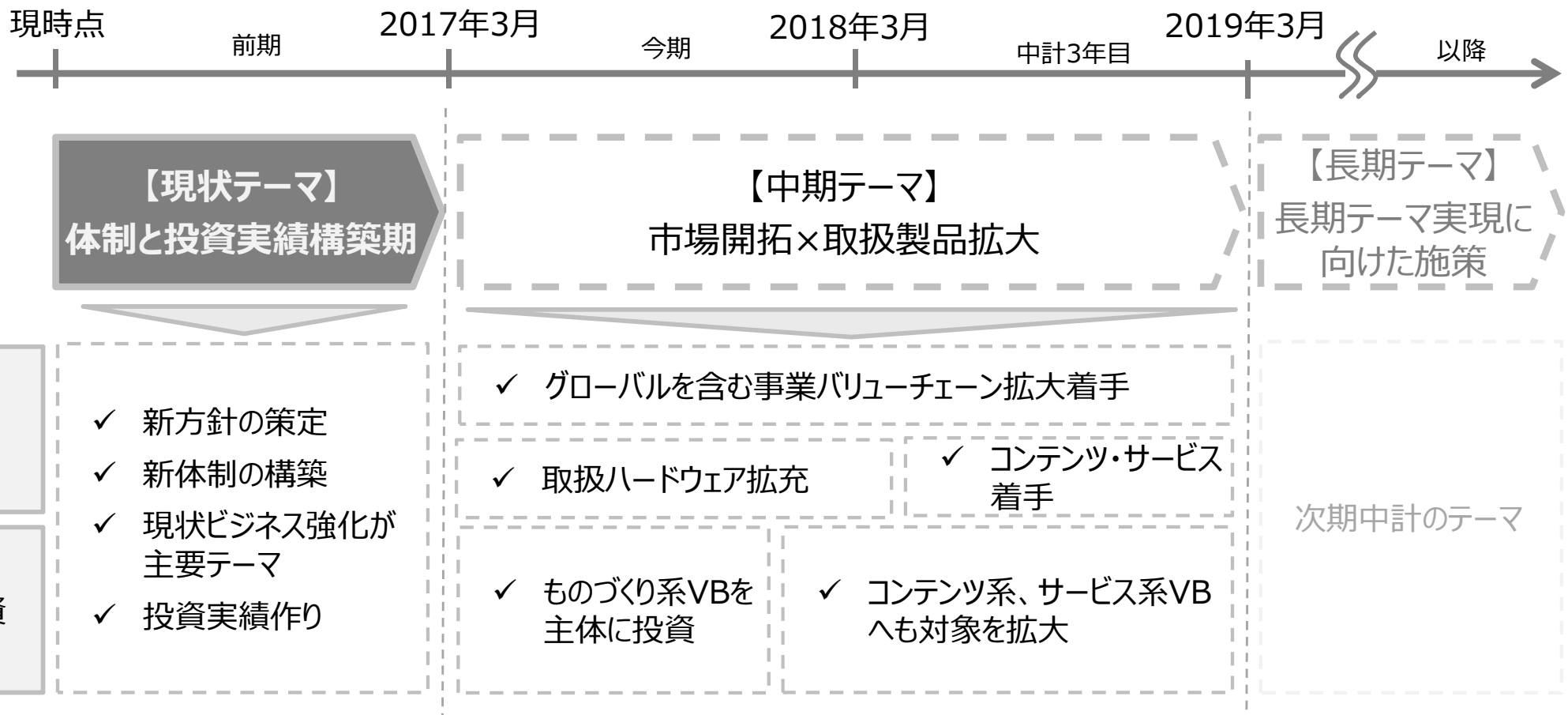
**LEVI社 LEVI SOUND**  
Bluetoothで通信し、  
台の上に浮遊し回転する遊び心  
満載のスピーカー





# 再掲) 中期経営計画：M&A及びVB投資の方向性 (現状想定)

- 中期的に目指す姿を達成するための手段としてM&A / VB投資は大きな要素を占める
  - 基本方針としてFCF及び手元資金の範囲内での実行を想定
  - 実行にあたっては件数に拘らず、事業シナジー前提で検討

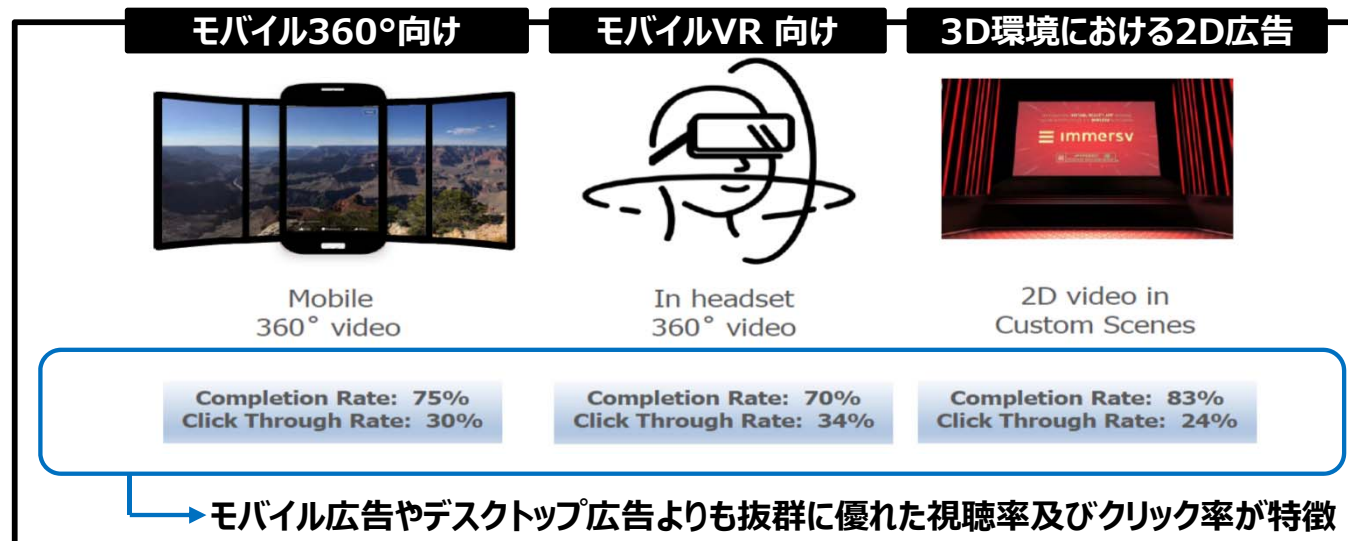


# 中期経営計画に向けた主な施策 ～VB投資：Immersv社～

## □ VRインフラ系企業Immersv, Inc.に出資（2017年7月）

- Immersv社は、主にモバイル360°及びモバイルVR向けに広告配信プラットフォームを開発・提供する米国のベンチャー企業
- 当社グループとして既存事業領域でカバーできていないモバイルVRの領域、及びVRにおけるマネタイズインフラ領域への進出を図る

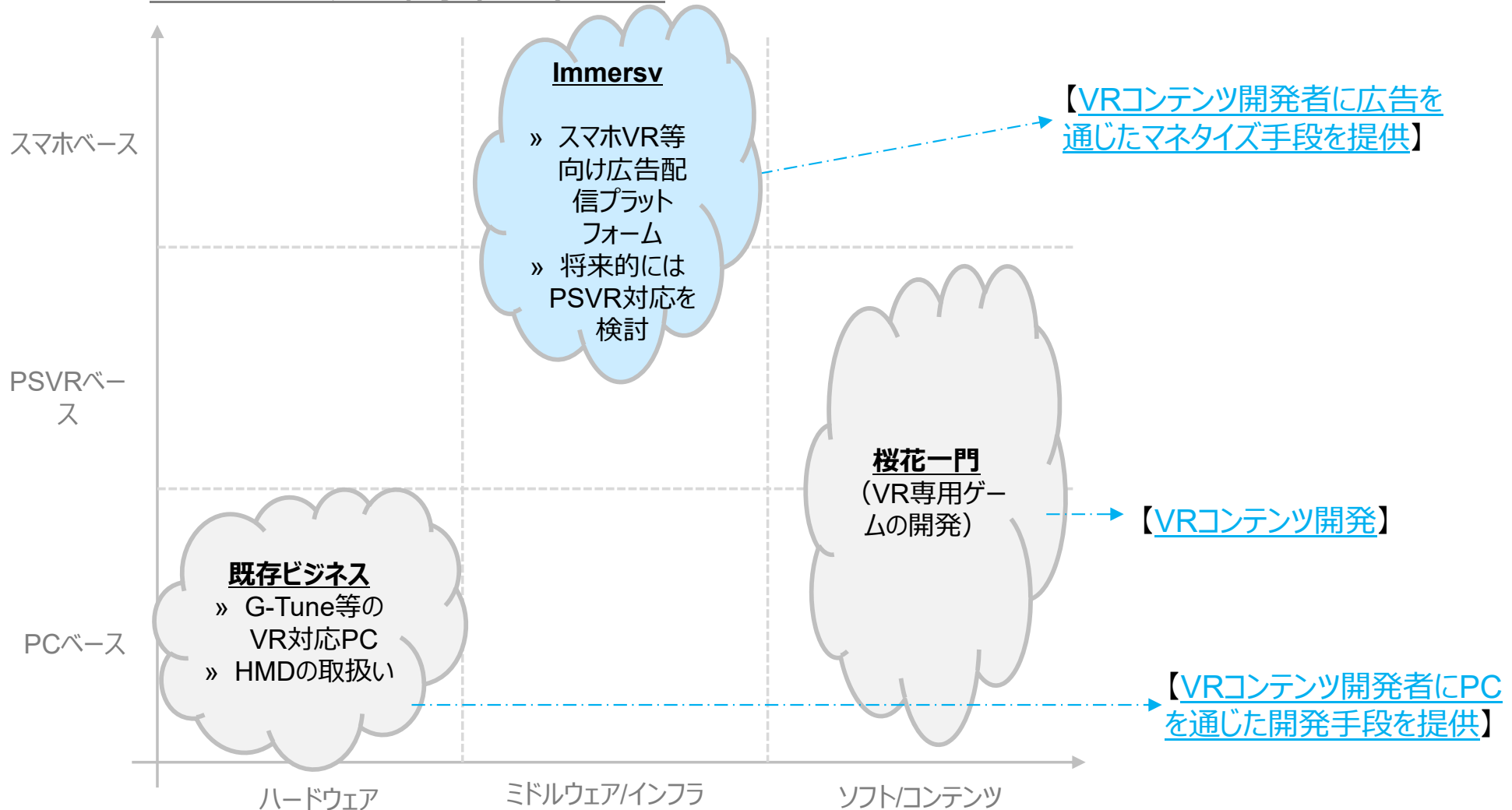
➤ **ハードウェア、ソフト・コンテンツに加え、インフラ・ミドルウェア領域を加える事でVRビジネスにおける全領域をカバー**



# 中期経営計画に向けた主な施策 ～VB投資：Immersv社～

- VRビジネスにおける全方面的なドメイン確保を図り、業界の発展支援をもって成長の果実を得る
  - 既存ビジネスの領域ではカバーしていない領域への進出

## VR市場の概観と当社事業ポートフォリオ



# 中期経営計画に向けた主な施策 ～M&A：R-Logic連結子会社化～

□ R-Logic の株式取得及び同社の第三者割当増資引受により、発行済株式数の60%を取得し、当社の連結子会社化を予定

- アジア地域においてパソコンやモニタ、スマートフォンを中心に、IT 関連製品の修理や技術サポートを提供するアジア最大規模の会社

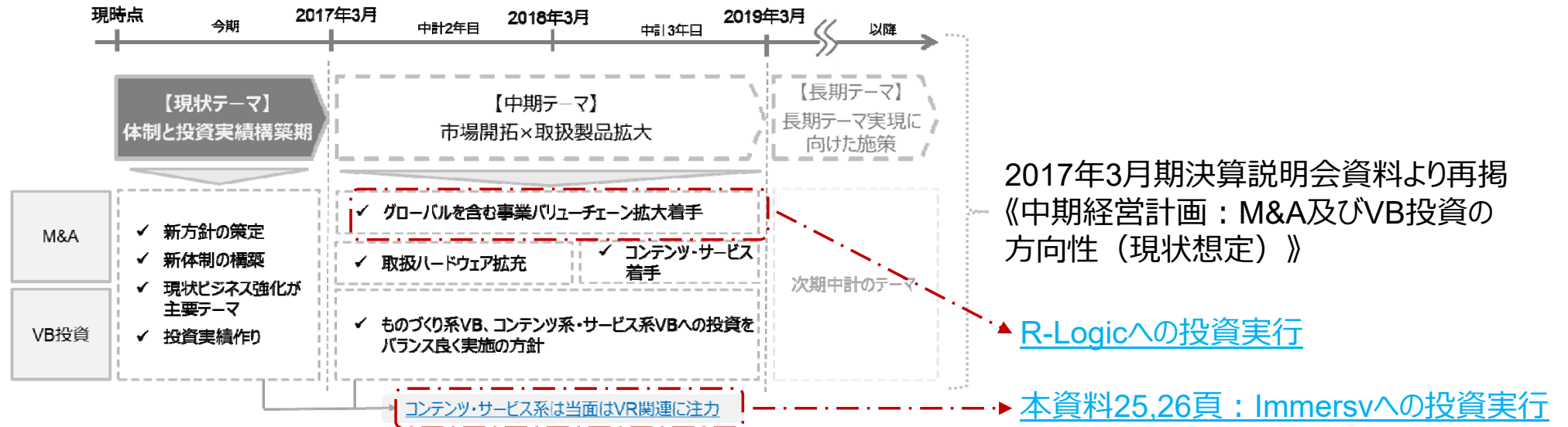
□ R-Logic 会社概要

名 称	R-Logic International Pte Ltd
所 在 地	3014A Ubi Road 1 #04-01 Singapore 408703
代表者の役職・氏名	Tan Keng Boon
事 業 内 容	アジア地域におけるIT 製品の修理・技術サポートの提供
資 本 金	610 千シンガポールドル (50 百万円) ※1
直近連結経営成績 2017年3月期※1※2	売上高 38,957千シンガポールドル (3,226百万円) 当期純利益 3,119千シンガポールドル ( 258百万円)
設 立 年 月 日	1999年3月1日
大 株 主	Tan Keng Boon, Tan Wai Boon, Lim Chwee Heng, Chia Chee Leong
上場会社と当該会社との関係性	当社と当該会社との間には、記載すべき資本関係・人的関係・取引関係はありません。 また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社との間には、特筆すべき資本関係・人的関係・取引関係はありません。

- 株式取得の相手先 創業メンバーである既存株主。全員一部株式を売却
- 今後のスケジュール 株式譲渡及び第三者割当増資実行日：2018年1月31日（予定）
- 今後の見通し 2018年3月期における当社グループの業績に与える影響は無し（2019年3月期よりP/L連結開始）

※1 日本円換算表記は、1シンガポールドル82.82 円で換算したもの  
 ※2 2017年3月期については、監査前の連結財務諸表に基づくもの

# 中期経営計画に向けた主な施策 ～M&A：R-Logic連結子会社化～



## □ R-Logic社との提携による当社グループのグローバル展開のイメージ

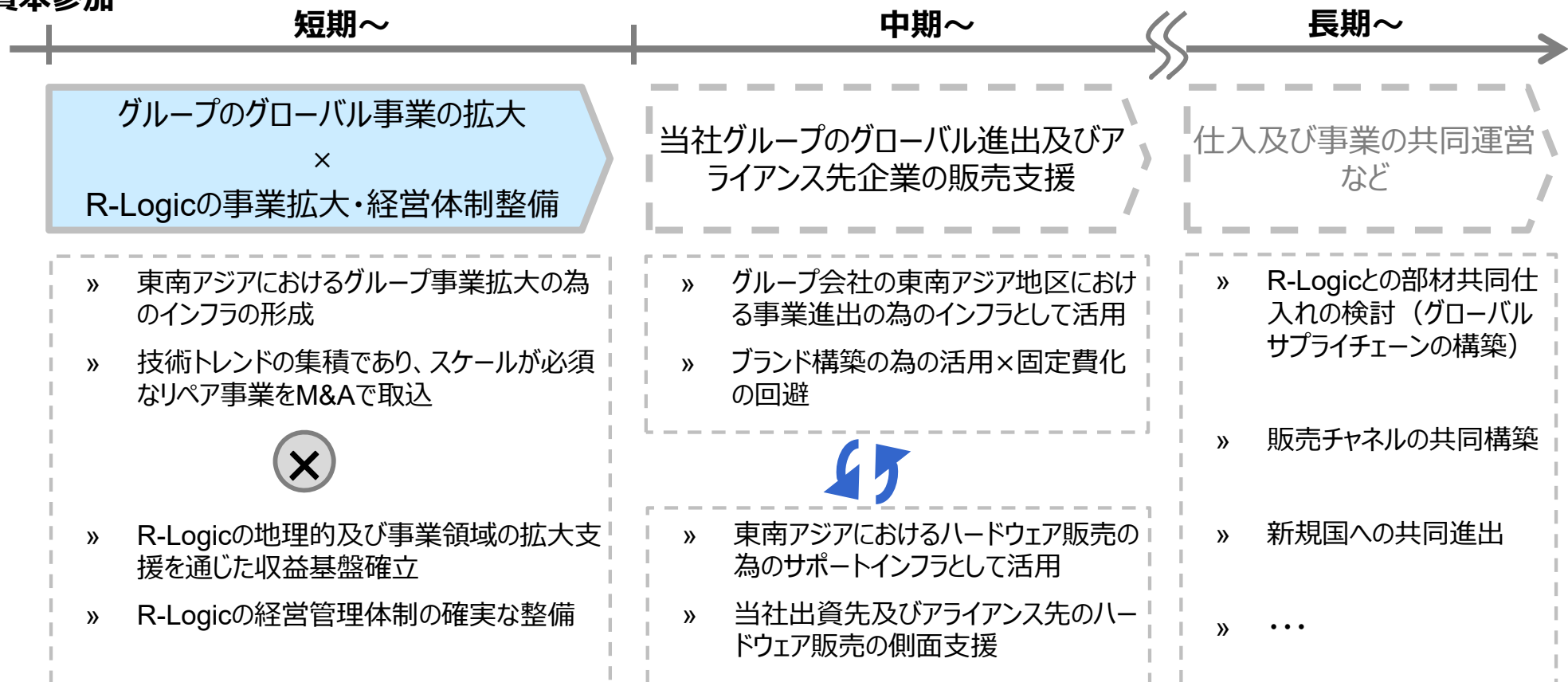


# 中期経営計画に向けた主な施策 ～M&A：R-Logic連結子会社化～

- 当社グループ及びアライアンス先の東南アジアにおける、グローバル展開に向けたハードウェア販売の為にインフラ構築を目的とする
  - ブランド力の構築による販売側面の支援及び技術力の底上げを図る 《サポート能力による差別化》
  - インフラとして必須な一方で、技術力に加え収益化に向けたスケールが求められ自前での構築が困難なりペア事業をターゲット 《固定費化を避けつつ、グループに必要な機能を取込》

## □ 今後の事業展開のイメージ

### 資本参加

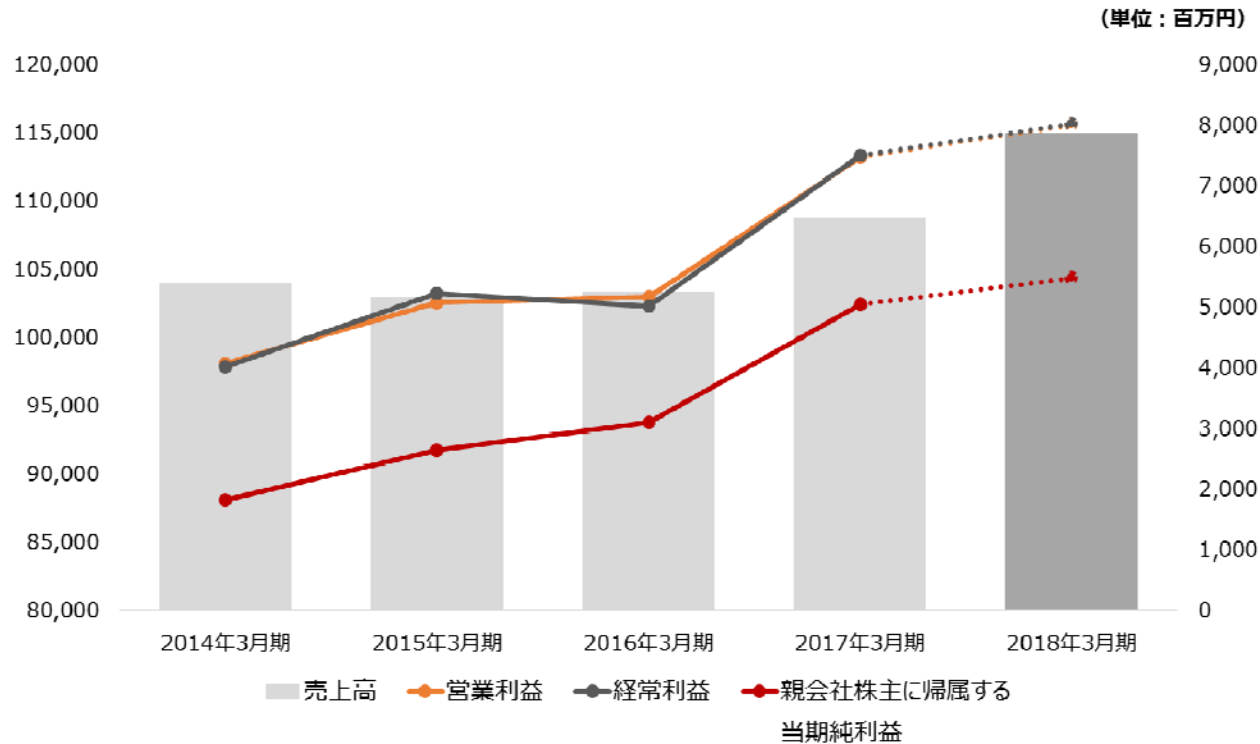


1. 第2四半期連結業績報告 3 – 18
2. 中期経営計画 進捗 20 – 29
- 3. 通期見通し 31 – 34**

# 通期連結業績計画

当初計画通り前期達成した過去最高売上高・最高益を超える計画は変わらず  
通期においては、着実な増益を目指す

(百万円)	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 (計画)
売上高	104,003	102,889	103,288	108,727	<b>114,953</b>
営業利益	4,061	5,068	5,167	7,463	<b>8,000</b>
経常利益	4,005	5,217	5,014	7,503	<b>8,013</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,812	2,627	3,087	5,030	<b>5,470</b>





# 株主還元 配当金について

現時点における配当性向の計画は前期同等の25.0%  
当初計画数値より修正なし

	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 (計画)
年間1株当たり 配当金	5円46銭	10円00銭	13円00銭	26円00銭	28円13銭
配当性向	15.0%	18.6%	20.5%	25.1%	25.0%

□ 1株当たりの期末配当金額は28円13銭と計画

- 2018年3月期業績計画における親会社に帰属する当期純利益は54億円
- 期初計画配当性向は25.0%
- 以上の結果、1株当たりの期末配当金額は**28円13銭**を計画

# 株主還元 株主優待制度について

引き続き2018年3月期も株主優待制度を実施予定

## ① 1,000株以上

1万円相当の当社オリジナルカタログ  
(グループ製品及び飲食料品を予定) より1点選択 + ②

<商品一例>

タブレットPC / 液晶ディスプレイ / 米20kg  
/ 飛騨牛すきやき肉 / 桃茶豚ギフトセット  
/ カニセット / 鮭セット / 日本酒セット 等

※商品は昨年度の実績及び一例



※写真はイメージ

## ② 100株以上1,000株未満

『パソコンワンコイン診断サービス』利用券  
(500円×2枚)



# 2018年3月期における主なIR活動実績



## 主な活動実績

### 現状におけるIR活動の考え方

#### 以前の主な活動

- 年間2回の機関投資家向け決算説明会
- 機関投資家向けの個別IR対応

#### 2017年3月期からの考え方

#### 「発信する情報・資料の拡充」

×

#### 「投資家との接点を増やす」

- 情報配信頻度及び内容の拡充
- 国内機関投資家向けに加えて、個人投資家向け、海外機関投資家向け活動にも着手

#### 投資家向け 情報配信

- 中計策定・発表による今後の方針の開示
- 決算説明資料の情報拡充
- HPリニューアルによる情報開示の拡充
- 会社案内をリニューアル

#### 国内 機関投資家 向け

- 個別IRミーティング数を大幅に増加
- 機関投資家向けフォーラムへの参加

#### 個人投資家 向け

- 個人投資家向けIRフォーラムに継続参加し、企業セミナーを実施
  - 「IRフォーラム2017東京」、「女性のためのIRセミナー2017」に参加
- 株主優待の実施及び優待に関する情報発信
  - 会社四季報、ジャパニーズインベスター等

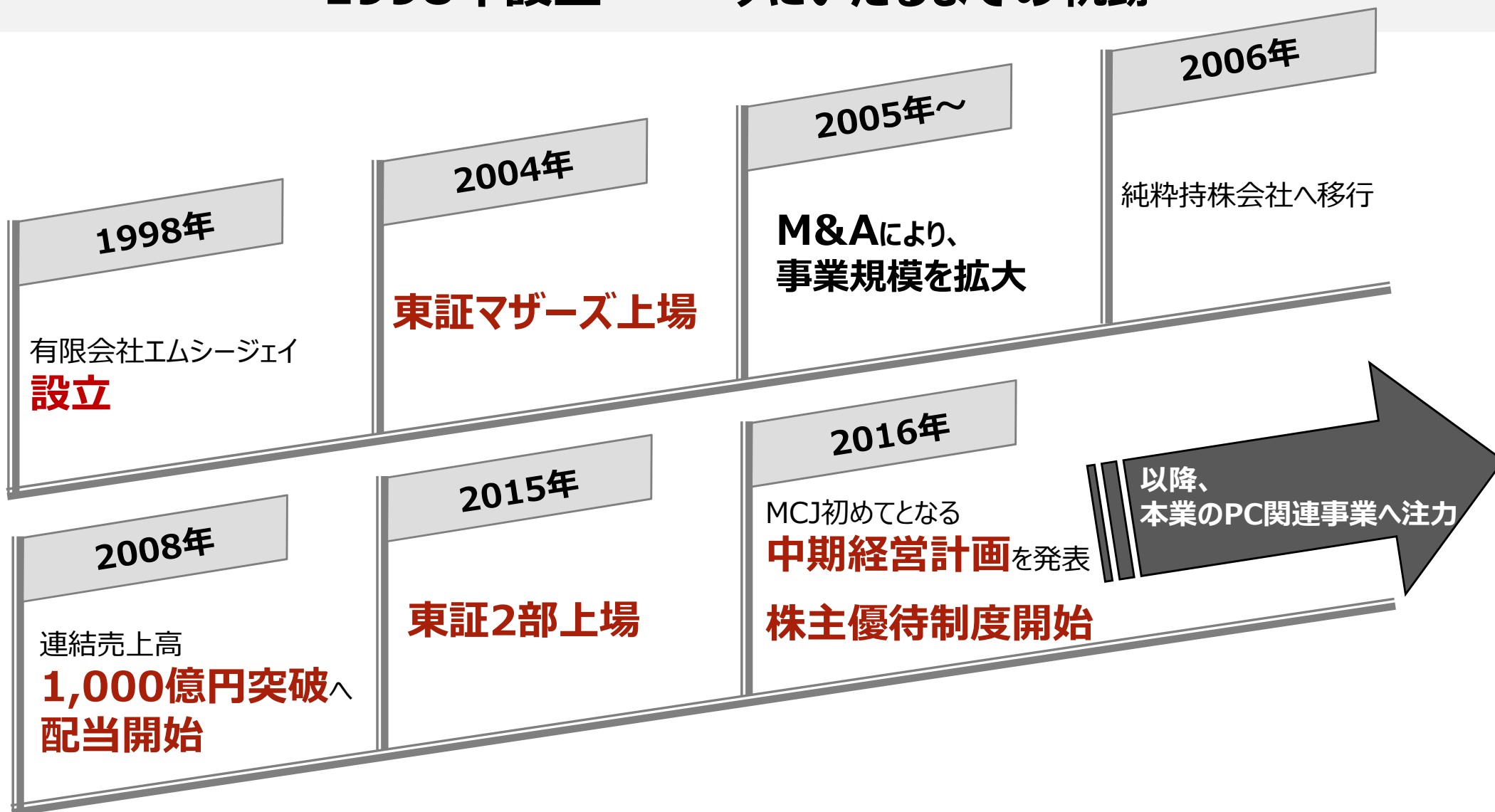
#### 海外 機関投資家 向け

- 海外機関投資家向けフォーラムへの参加
- テレカンによる海外機関投資家とのミーティング
- 英語コンテンツの拡充

# Appendix

- 商号** : 株式会社MCJ (英語表記 MCJ Co.,Ltd.)
- 設立** : 1998年8月
- 代表者** : 代表取締役会長兼CEO 高島 勇二
- 資本金** : 3,854,491,300円
- 従業員数 (連結)** : 1,181名 (2017年9月末)
- 発行済株式数** : 50,870,600株
- 証券コード** : 6670 (東京証券取引所第2部上場)

## 1998年設立 ～ 今にいたるまでの軌跡



# MCJ 主要グループ会社紹介



## 全11社

- PC本体、PCパーツ、モニタ、PC周辺機器等の製造・販売（11社）
- 複合カフェ「aprecio（アプレシオ）」の店舗運営（1社）

# 経営ビジョン及び事業方針



**取扱製品（ハード）**  
の拡充

**コンテンツ・サービス分野**  
への事業領域の拡大

設定の背景/考え方

# 情報に「アクセスする、発信する、共有する」手段としてのデバイスの多様化とユーザーニーズの多様化

# ハードウェア・サービスはそれぞれ独立関係ではなく、相互依存関係であり、ビジネスとしても一貫して捉えるのが自然

- 形は変われども情報への接点としてのハードウェアは無くならない
- ハードウェアは成長産業

- ハードウェアよりも事業ドメインは意外とスタティックな世界
- ハードウェア以上の成長ポテンシャル

中計上の方向性/目標

- PC、スマホ、タブレット以外の取扱ハードウェア拡充
- ウェアラブル、VR、AR、ドローン、IoT...
- ハードウェアからのイノベーションを継続推進

- 既存ハード事業と親和性のあるサービス等の開拓
- コンシューマー向けコンテンツ、法人向けソフトウェア...
- サービスからのイノベーションを取込む

目標達成手段

- 自社グループによる開発
- 優良ベンチャー企業との連携
- 自社バリューチェーンを活用した新VB投資方針

- 優良ベンチャー企業との連携・出資
- M&Aによる事業ドメインの拡大
- 新たなM&A方針の策定



# 中長期ビジョン実現に向けたM&A・アライアンス方針【中計資料より再掲】

- ビジョン実現の為に、以下の方針にてM&A・アライアンス戦略を推進する
  - 既存事業強化を軸としつつ、将来の種まきを過度なリスクを取らない範囲で実施

M&A・事業アライアンスに係る大方針	方針	M&Aの目的等
既存事業関連① Value Chain強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 既存の開発、仕入、販売、保守等の既存Value Chain機能の強化を狙う</li> <li>» グループに無い機能、弱い機能の補完を目的とする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 各グループ会社の擁するValue Chain機能の拡充ニーズに基づく</li> <li>» 今後の事業拡大の為にオペレーション上の基盤再強化を目的とする</li> </ul>
既存事業関連② 製品・顧客軸強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 取り扱い製品、販売先顧客軸での既存事業の強化を狙う</li> <li>» 新たな製品群、業界を含む顧客層の開拓を目的とする（但しデバイスに限らない例：ソフト等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» 各グループ会社の足元の営業ニーズ、営業戦略に合致した個別テーマを設定</li> <li>» “入り口”たる取り扱いデバイス拡充に伴う商流の強化を目的とする</li> </ul>
新規事業関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>» ITデバイスによらない、既存事業の枠外の投資</li> <li>» ソフトウェア、セキュリティー、コンテンツ等。領域は限定せずも、特定領域に過度にベットはせず</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» デバイスを活用する事業への進出によりデバイス事業との相乗効果を狙う</li> <li>» 将来の事業の柱の一つとなりうる事業の探求を目的とする</li> </ul>

# 中長期ビジョン実現に向けたベンチャー投資方針【中計資料より再掲】

- 最先端のデバイス情報取得や取り扱いデバイスの拡充に、ベンチャー育成をミックス
  - 昨年度3月24日にIRにて発表済みの“ものづくりベンチャープラットフォーム構想”

## 当社の持つValue Chain上のファンクション概略



投資基本方針

- ≫ 日本におけるものづくり系ベンチャー企業の支援プラットフォームとなる事を目指す
- ≫ 開発から販売、アフターサービスの全てに係る、投資先が必要な事業上の機能を投資先へ提供し、事業上のバリューアップありきの投資を実行
- ≫ IT系ガジェットを中心とするものづくり系ベンチャーをその投資対象とする
- ≫ 同時に海外ものづくりベンチャーの日本進出におけるパートナーとなる事を目指す

# 主要各社の戦略的方向性【2017年3月期決算説明資料より再掲】

## 主要な方向性

## 2017年3月期 主な取組み

<p><b>マウス</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 製品開発、広告積極化による認知度向上</li> <li>✓ より効率的な営業を追及</li> <li>✓ オペレーション基盤の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ 認知度向上策 × ユーザーニーズを捉えた製品投入</li> <li>❑ VR関連製品の取り扱いに注力</li> <li>❑ サポート強化</li> </ul>
<p><b>ユニットコム</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サポート等の付加価値サービスの拡大</li> <li>✓ 販売チャネルミックス適正化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ 店舗を利用した利益率の高いサポートビジネスへの注力</li> <li>❑ 店舗網を活用しVR関連製品、IoT製品の取り扱いを開始</li> <li>❑ EC、法人に注力</li> </ul>
<p><b>テックウインド</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 取扱製品の拡充</li> <li>✓ 法人向けソリューションビジネスの拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ 新製品発掘 × 新規取引先開拓</li> <li>❑ 利益率重視のビジネスを展開</li> </ul>
<p><b>iiyama</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存製品に加え新製品開発による需要開拓</li> <li>✓ 販売強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ タッチパネル及びデジタルサイネージ分野へ引続き注力</li> <li>❑ 既存製品のラインナップや新製品の開発</li> <li>❑ マーケティング積極化及び人員増加で販売強化</li> </ul>
<p><b>aprecio</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 機動的な店舗政策</li> <li>✓ 立地に合わせた設備・サービスの拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❑ 店舗の閉鎖、子会社の吸収合併によるオペレーション強化</li> <li>❑ サービスの拡充として、店舗を利用した体験型マーケティングを実施</li> </ul>

# 重要視する事業上の経営管理指標【2017年3月期決算説明資料より再掲】

## 財務面での方針

4つの最重要KPIにおいては、すべての指標にて目標値を達成

目標値及び実績	目標値	通期実績	前期実績	
	営業利益率	5%程度	<u>6.9%</u>	5.0%
	ROIC	10%以上	<u>17.4%</u>	11.6%
	ROE	10%以上	<u>19.1%</u>	13.0%
	配当性向	20%以上*1	<u>25.1%*2</u>	20.5%

今後の見通し

□ 配当性向を除く3指標は現在の企業ステージにおいては継続的な上昇を意図するものではない

- » 成長企業として広告宣伝等の先行投資を継続する等の売上拡大策を当面は図る方針：過度に営業利益率を高めるよりは、当面は営業利益の額を追及
- » 同じく企業規模拡大及び事業ドメイン拡大に向けてM&A等を推進する見込み：一時的にROE、ROICに影響を及ぼす可能性
- » 配当性向は基本ステイ又は上げる方針

\*1) その後2016年10月31日取締役会にて配当性向目標を25%に修正

\*2) 配当性向については、2017年6月に開催予定の定時株主総会において承認されることを前提として記載

# 免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提として作成されており、実際の業績等は様々な要因によりこれらの見通しとは異なる可能性があります。

当社は、これらの将来の見通しに関する事項を常に改定する訳ではなく、またその責任も有しません。

尚、実際の業績等に影響を与える主な項目例は以下の通りとなりますが、将来見通しに影響を与える項目はこれらに限定されるものではありません。

- » 当社グループの事業領域を取り巻く各種経済情勢
- » 当社グループの製品・サービスに対する需要
- » 新製品等開発に係る当社グループの能力及び新製品・サービスの動向
- » M&Aや他社との事業等の提携
- » 資金調達環境、為替動向等の財務を取り巻く環境
- » 事故・自然災害等

## < IR及び本資料に関するお問い合わせ >

株式会社MCJ  
経営企画室 広報IR担当

TEL : 03-6739-3991  
HP : [www.mcj.jp/](http://www.mcj.jp/)

**MCJ**  
HOLDING COMPANY