



2018年3月期（2017年4月～2018年3月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2018年5月15日

2018年3月期における主なトピック



業績

□ 売上高・各利益は中計発表後2期連続で過去最高を更新

- パソコン関連事業の好調により売上高成長率は下期に更に加速
- 過去最大規模の広告宣伝費用、M&Aに伴う一時費用を吸収し、各利益でも最高益を更新
- 保有不動産売却による一時収益を除いても過去最高の売上高・各利益を計上

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

- 取り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）
 - 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については、2期連続で目標を達成

- 営業利益率	6.8%	(目標値： 5%程度)
- ROIC	17.5%	(目標値： 10%以上)
- ROE	18.6%	(目標値： 10%以上)
- 配当性向	30.1% ^{*1}	(目標値： 30% ^{*2} 以上)
- 国内・海外ともに好調で、中計最終年度の目標売上高・営業利益を既に達成

トピックス

□ 通期で積極的な広告宣伝を実施

- 全国TVCM第3弾・第4弾を放映（2017年6月～、11月～）

*1 配当性向については、2018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

*2 2018年2月2日開催の取締役会にて配当性向目標を30%以上に修正

1. 2018年3月期通期連結業績報告	3 – 22
2. 中期経営計画 進捗	24 – 30
3. 通期見通し	32 – 42

累計期間

□ 連結累計期間において**売上高・各利益の過去最高**を更新

- 売上高： 1,245億円 （前期比 14.5%増）
- 営業利益： 85億円 （同 13.9%増）

- パソコン関連事業の好調及び欧州におけるモニタ販売の堅調により売上高は大幅に増加
- 通期で実施した過去最大規模の広告宣伝費用やM&Aに係る一時費用を吸収し、各利益においても前期を大幅に上回り着地

2018年
3月期

実績

第4四半期 会計期間

□ 連結会計期間において**売上高・各利益の過去最高**を更新

- 売上高： 344億円 （前年同四半期比 12.4%増）
- 営業利益： 25億円 （同 58.5%増）

2018年3月期 連結業績サマリー

第4四半期会計期間の売上高・各利益は全会計期間を含む
四半期業績としての過去最高を更新

(百万円)	会計期間 (1月~3月)			累計期間 (4月~3月)		
	2017年3月期 第4四半期	2018年3月期 第4四半期	増減率	2017年3月期 通 期	2018年3月期 通 期	増減率
売 上 高	30,693	34,493	12.4%	108,727	124,544	14.5%
営 業 利 益	1,589	2,520	58.5%	7,463	8,504	13.9%
経 常 利 益	1,716	2,720	58.5%	7,503	8,743	16.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	922	1,763	91.2%	5,030	5,811	15.5%

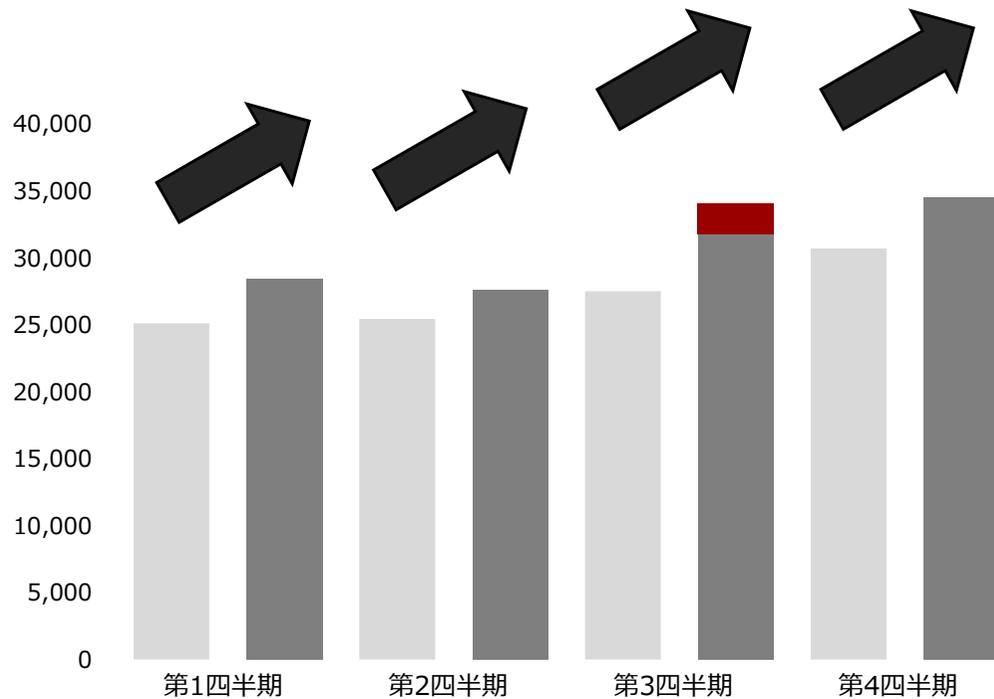
- 第3四半期に引き続き、第4四半期においても前年同期比で大幅に売上高増加
- 第4四半期において当初計画以上の広告宣伝費用を含む先行投資を実施するも、営業利益も前年同期比大幅増加にて着地

【参考資料】 前年同四半期比グラフ

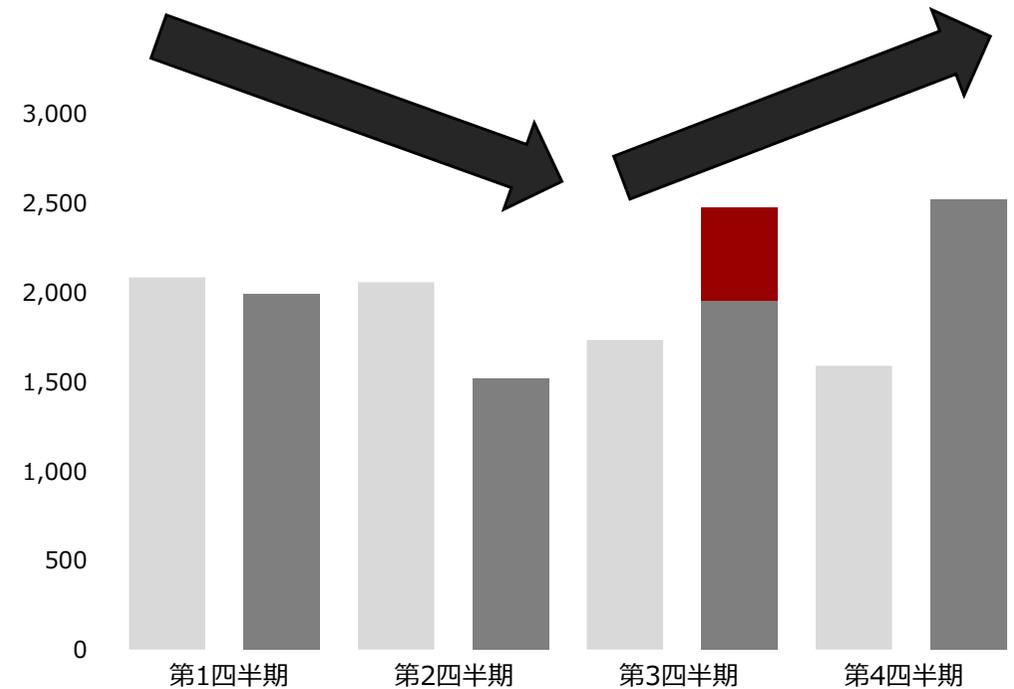
広告宣伝費の支出タイミングにより上期は計画通り減益も、
下期の大幅増益により通期では計画を大きく上回り着地

売上高は全四半期において
前年同期比増収を達成

営業利益は計画通り
上期においては前年同期比減益も
下期において大幅増益を達成



売上高推移



営業利益推移

2018年3月期 連結損益計算書

上期での積極的な広告宣伝費投入による利益減を
計画通り下期の増益で吸収し、通期では大幅な増益を達成

(百万円)	2017年3月期		2018年3月期		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	108,727	100.0%	124,544	100.0%	15,816	14.5%
売上原価	83,761	77.0%	97,018	77.9%	13,257	15.8%
売上総利益	24,966	23.0%	27,525	22.1%	2,559	10.3%
販売費 及び一般管理費	17,503	16.1%	19,021	15.3%	1,518	8.7%
営業利益	7,463	6.9%	8,504	6.8%	1,040	13.9%
経常利益	7,503	6.9%	8,743	7.0%	1,239	16.5%
税金等調整前 当期純利益	7,186	6.6%	8,666	7.0%	1,479	20.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,030	4.6%	5,811	4.7%	781	15.5%

【参考資料】 一時的な要因を除いた2018年3月期 連結損益計算書

保有不動産売却による一時的な要因を除いても売上高・各利益は過去最高を更新
一時収益を有効活用し、広告宣伝等の先行投資を計画を超えて実施

(百万円)	2017年3月期 通 期		2018年3月期 通 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	108,727	100.0%	122,244	100.0%	13,516	12.4%
売 上 原 価	83,761	77.0%	95,238	77.9%	11,477	13.7%
売 上 総 利 益	24,966	23.0%	27,005	22.1%	2,039	8.2%
販 売 費 及び一般管理費	17,503	16.1%	19,021	15.6%	1,518	8.7%
営 業 利 益	7,463	6.9%	7,983	6.5%	520	7.0%
経 常 利 益	7,503	6.9%	8,223	6.7%	719	9.6%
税金等調整前 当期純利益	7,186	6.6%	8,146	6.7%	959	13.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,030	4.6%	5,471	4.5%	440	8.8%

2018年3月期 連結業績計画に対する達成率

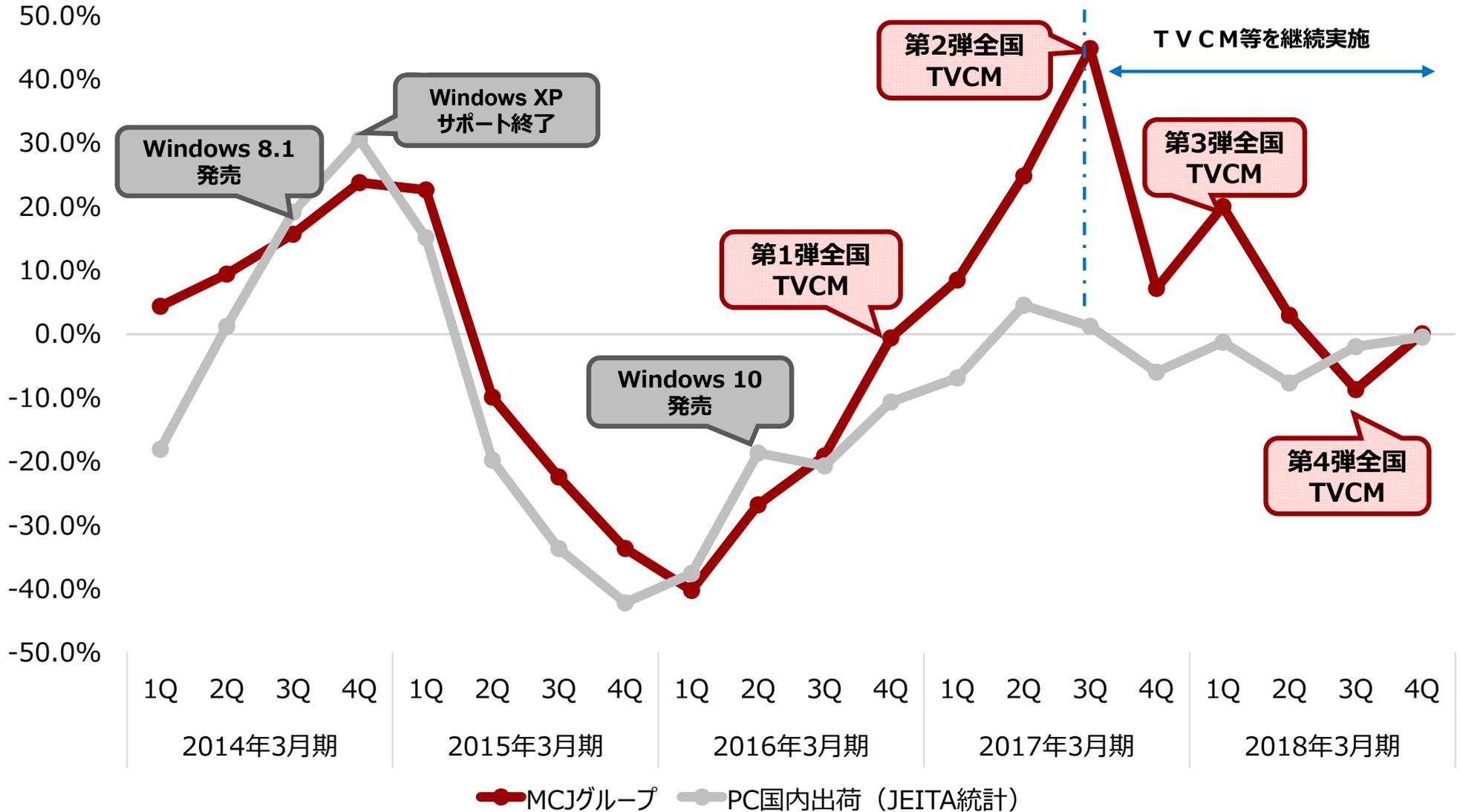
売上高・各利益において当初計画を達成

(百万円)	通期連結業績計画に対する達成率			(参考)一時的な要因を除く達成率	
	2018年3月期 通 期 実 績	2018年3月期 通 期 計 画	達成率	2018年3月期 通 期 実 績	達成率
売 上 高	124,544	114,953	108.3%	122,244	106.3%
営 業 利 益	8,504	8,000	106.3%	7,983	99.8%
経 常 利 益	8,743	8,013	109.1%	8,223	102.6%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	5,811	5,470	106.2%	5,471	100.0%

- パソコン関連事業の好調及び欧州におけるモニタ販売の堅調により売上高は上振れて着地
- 売上高の好調及び保有不動産売却を受け、広告宣伝費を大きく積み増し。加えてM&Aに係る一時費用の発生にも関わらず、一時収益を除く利益面ではほぼ計画通りで着地

パソコン出荷台数増減率の推移

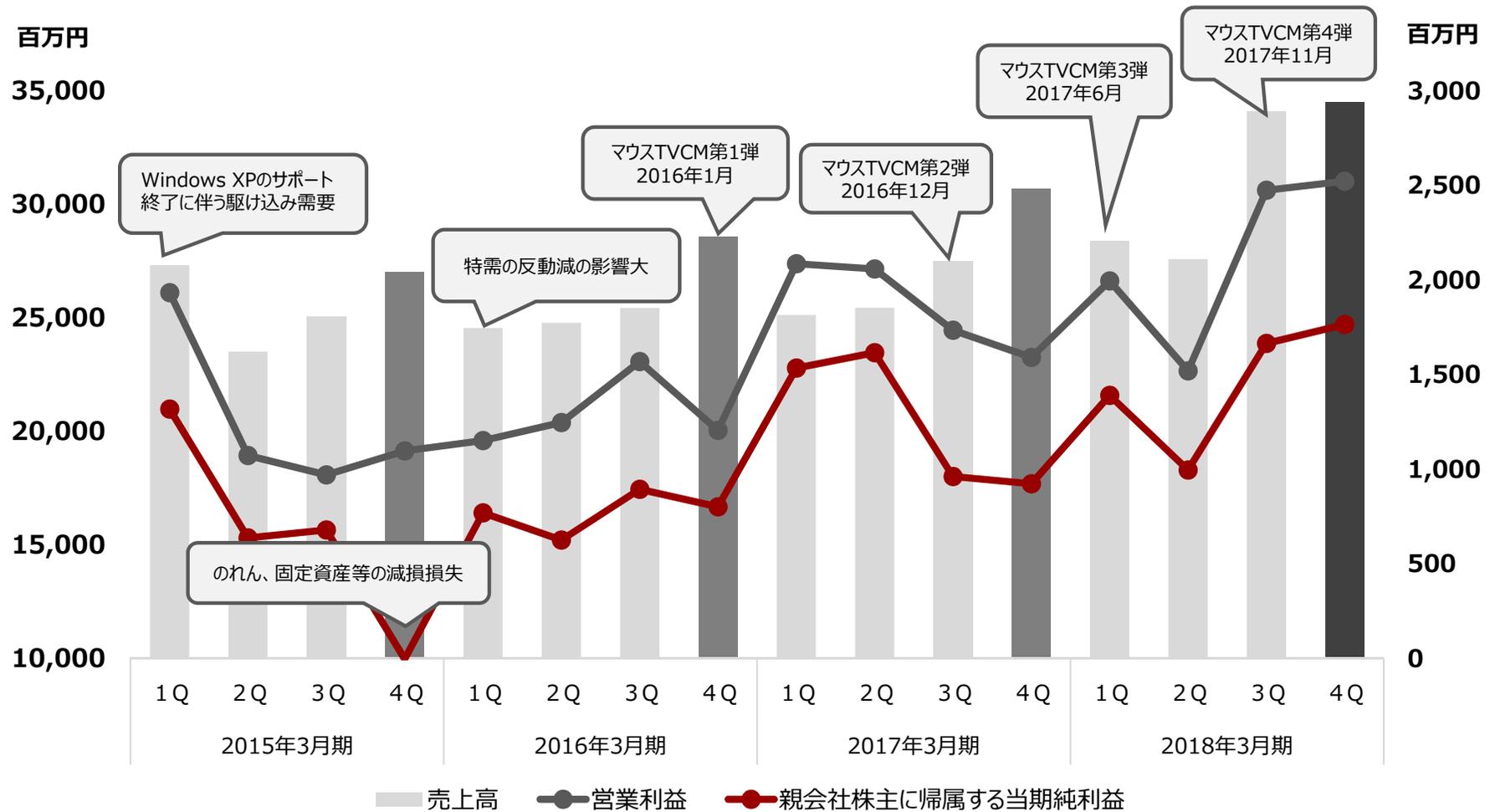
通期では依然としてPC市場前期比3.0%減と軟調に推移する中、
MCJグループは継続して前期比増で推移



※ 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

第4四半期会計期間としての売上高・各利益の過去最高を更新



(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												
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	34,086	34,493
営業利益	1,931	1,071	969	1,095	1,150	1,245	1,567	1,204	2,084	2,056	1,733	1,589	1,993	1,518	2,472	2,520

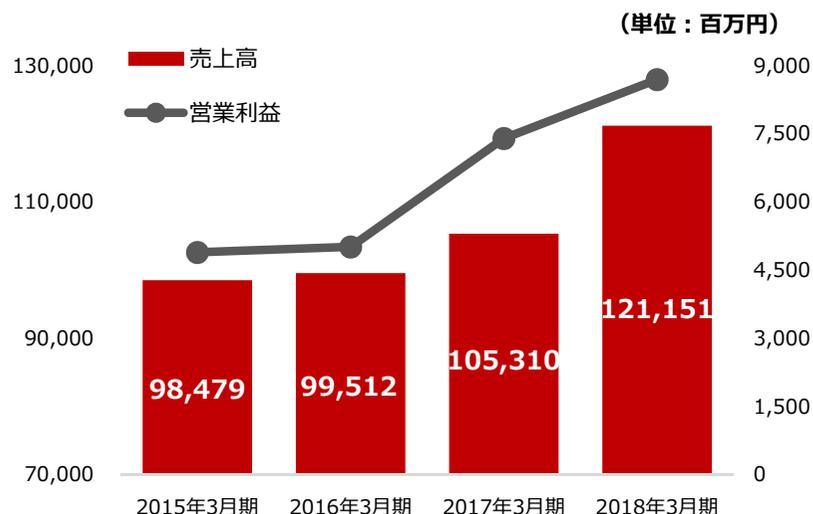
ロ パソコン関連事業

➤ 売上高 1,211億円（前期比15.0%増）

- 全体で高付加価値製品が好調であったことに加え、中期経営計画にて掲げた各社取り組みにより売上高大幅増加
- EC販売及び法人向け販売を中心に好調を維持。取り扱い各ブランドでの販売も引き続き増加
- 欧州でのモニタ販売は製品需要拡大に加え、事業の地理的拡大もあり、20%を超える大幅成長を達成
- ✓ **以上の結果、今期においても前期比15.0%増の大幅成長を維持**

➤ 営業利益 86億円（同17.6%増）

- 下期に入り前期比での広告宣伝費計上の影響も一巡した結果、通期では営業利益も増加



パソコン関連事業 (百万円)	2017年3月期 通 期		2018年3月期 通 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	105,310	96.9%	121,151	97.3%	15,841	15.0%
営 業 利 益	7,391	99.0%	8,689	102.2%	1,298	17.6%

※ 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。

※ 上記表は保有不動産売却による一時収益を含んだ数値

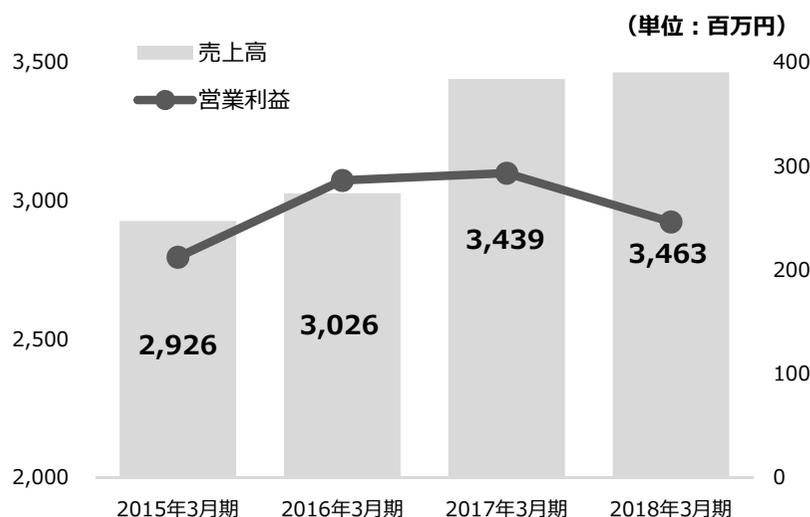
□ 総合エンターテインメント事業

➤ 売上高 34億円（前期比0.7%増）

- 前期におけるフランチャイズ出店に伴う一時収入の影響に加え、不採算店舗の整理による店舗数減少の影響を受け既存店舗売上は前期比減
- ホテル運営開始に伴う新規売上高の計上に伴い、上記要因による売上高の減少を吸収し前期比微増で着地

➤ 営業利益 2.4億円（同16.0%減）

- 前期フランチャイズ出店の影響及びホテル開業の一時費用により、前期比大幅減



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2017年3月期		2018年3月期		前年同期比	
	通 期		通 期			
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	3,439	3.2%	3,463	2.8%	23	0.7%
営業利益	293	3.9%	246	2.9%	△ 47	△16.0%

※ 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



主要な方向性

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

主なトピック

- 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
 - 自社チャネルに加え、販売アライアンス先との関係強化による売上増

- 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

- 競争力のある製品×地理的拡大
 - サイネージ・タッチへ引き続き注力
 - 地理的な拡大を強化

- 店舗閉鎖による赤字削減×新規事業による成長
 - 一部不採算店舗の整理を実施
 - ホテル運営開始

主要子会社トピックス【マウスコンピューター】



PCおよび周辺機器の国内開発・製造・販売

2018年3月期 実績

(百万円)	2017年3月期 通 期	2018年3月期 通 期	増減率
売 上 高	32,615	36,665	12.4%
営 業 利 益	2,270	1,952	△14.0%
経 常 利 益	2,281	2,143	△6.1%
当期純利益	1,420	1,393	△2.0%

- 高付加価値製品の好調に加え、継続的な広告宣伝の効果によりEC及び法人販売が大きく伸長し売上高は大幅に増加
- 上期では、初となる全国TVCM等の広告宣伝費用の投入により前年同期比で営業利益が大幅減少するも、下期では前年同期比大幅増加で推移
- 売上高好調を受け、計画以上の広告宣伝を下期に実施

主要子会社トピックス 【マウスコンピューター】



PCおよび周辺機器の国内開発・製造・販売

TOPICS

主な取組み

製品情報

- G-Tune : Garage 大阪店を2017年12月にOPEN
- 白を基調としたデザインのホワイトノートをm-Bookシリーズで発売



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
 - 上期（2017年6月～）・下期（2017年11月～）に全国TVCMを放映
 - YouTubeやWEB広告をメインに訴求を継続

その他

- 引き続き、VRイベントと併せてeスポーツの大会等にも製品提供を実施
 - G-Tune製品をPUBG大会の賞品として提供、等
- 「東京アニメセンターinDNPプラザ」にクリエイター向けパソコンDAIVを常設
- CP+2018（開催日：2018年3月1日～4日）に出展



主要子会社トピックス【ユニットコム】



PC、PCパーツ、周辺機器等の国内販売

2018年3月期 実績*1

(百万円)	2017年3月期 通 期	2018年3月期 通 期	増減率
売 上 高	27,468	30,299	10.3%
営 業 利 益	559	750	34.1%
経 常 利 益	630	840	33.3%
当期純利益	337	426	26.6%

- 店舗大規模閉鎖等の構造改革を終え、今期より売上高の拡大策にも積極的に着手
- EC及び法人を中心とした売上拡大策が寄与
- 高付加価値製品やサービスへの継続的な注力により利益も大幅増

*1 不動産売却による一時収益を除く

主要子会社トピックス【ユニットコム】

UNITCOM

PC、PCパーツ、周辺機器等の国内販売

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OPEN
 - 「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 や最新のIoT 機器、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展示・販売
 - 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
 - 「パソコン工房明石店」、「パソコン工房福岡南店」増床リプレースオープン

その他

- イメージキャラクターに仮面女子を起用し、ブランド毎にキャラクター設定をしたCMを放映
- 「YAHOO!ショッピングArea Awards 2017」の授賞式において、「愛知県 家電・スマホカテゴリ賞」、「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
- パソコン工房「Intel Partner CONNECT」にて、「Non-Volatile Memory Solutions Group Partner Performance Award」を受賞

主要子会社トピックス【テックウインド】



PC、PCパーツ、周辺機器等の国内卸売・販売

2018年3月期 実績

(百万円)	2017年3月期 通 期	2018年3月期 通 期	増減率
売 上 高	33,809	30,815	△8.9%
営 業 利 益	665	760	14.2%
経 常 利 益	662	917	38.5%
当期純利益	803	646	△19.5%

- 引き続き軟調に推移するPC及びパーツ市場の影響を受け売上高は前期比減少するも、法人向けビジネスの好調により計画を上振れて着地
- 前期からの事業構造改革の継続により、引き続き増益を達成

- 引き続き法人向けビジネス及び高利益率製品が好調
- 前期における保有資産売却による特別利益により当期純利益は前期比減益

主要子会社トピックス【iiyama】



2018年3月期 実績

モニタの開発・欧州における販売

(百万円)	2017年3月期 通 期	2018年3月期 通 期	増減率
売 上 高	22,633	28,006	23.7%
営 業 利 益	3,627	4,208	16.0%
経 常 利 益	3,426	3,993	16.6%
当期純利益	2,281	3,133	37.3%

- 通期で全製品カテゴリの販売が好調に推移。特にタッチパネルモニタ及びデジタルサイネージが引き続き前期比で大幅に増加
- 下期では地理的拡大に伴う人員拡充等に伴う費用増を吸収し、営業利益以下の各利益も大幅増加で着地

- 営業人員を拡充し、地理的拡大に注力
- 累計期間において、売上高・営業利益・販売台数共に過去最高レコードを達成

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 通 期	2018年3月期 通 期	増減率
売 上 高	3,439	3,463	0.7%
営 業 利 益	311	264	△15.1%
経 常 利 益	305	263	△13.7%
当期純利益	141	33	△76.2%

- 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る減収をアパホテル出店がカバーし、売上高は微増
- アパホテル開業費用及び一部店舗の改装費用等により、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

再掲) 英国における訴訟に係る進捗及び今後の見通し①

現時点では追加引当等は不要の状況も、解決には相当期間を有する見込み

2017年3月期1Q時点

- 2014年12月、CRTモニタ及びLCDモニタの国際的価格カルテルに関連し、当社子会社6社より英国高等法院に損害賠償請求を提起
- うちCRTモニタに係る部分における裁判管轄権に係る判決で当社子会社に不利な判決（その後控訴）
- 上記状況を鑑みて、2017年3月期第一四半期において、CRTモニタに係る部分の被告側の弁護士費用等を訴訟関連引当金として引当計上
- 上記引当に係る金額は約512百万円

訴訟に係る状況

定量的インパクト

2017年3月期末における状況

- CRTモニタのうち、一部の控訴を断念し、当該部分に係る損失を確定（下記“損失確定分”参照）
- 現在はCRTの残部分において控訴が認められ、LCDと共に、管轄権に係る裁判所の判決待ちの状態
- 2017年3月期において、損失確定分の約197百万円を訴訟関連損失として計上
- 同時点において要引当額を再算定の結果、**約195百万円を訴訟損失引当金として現状計上**
- 当初引当額約512百万円と上記合計との差額約120百万円は繰戻

今後の見通し

《最終判断は長期にわたる事を想定》

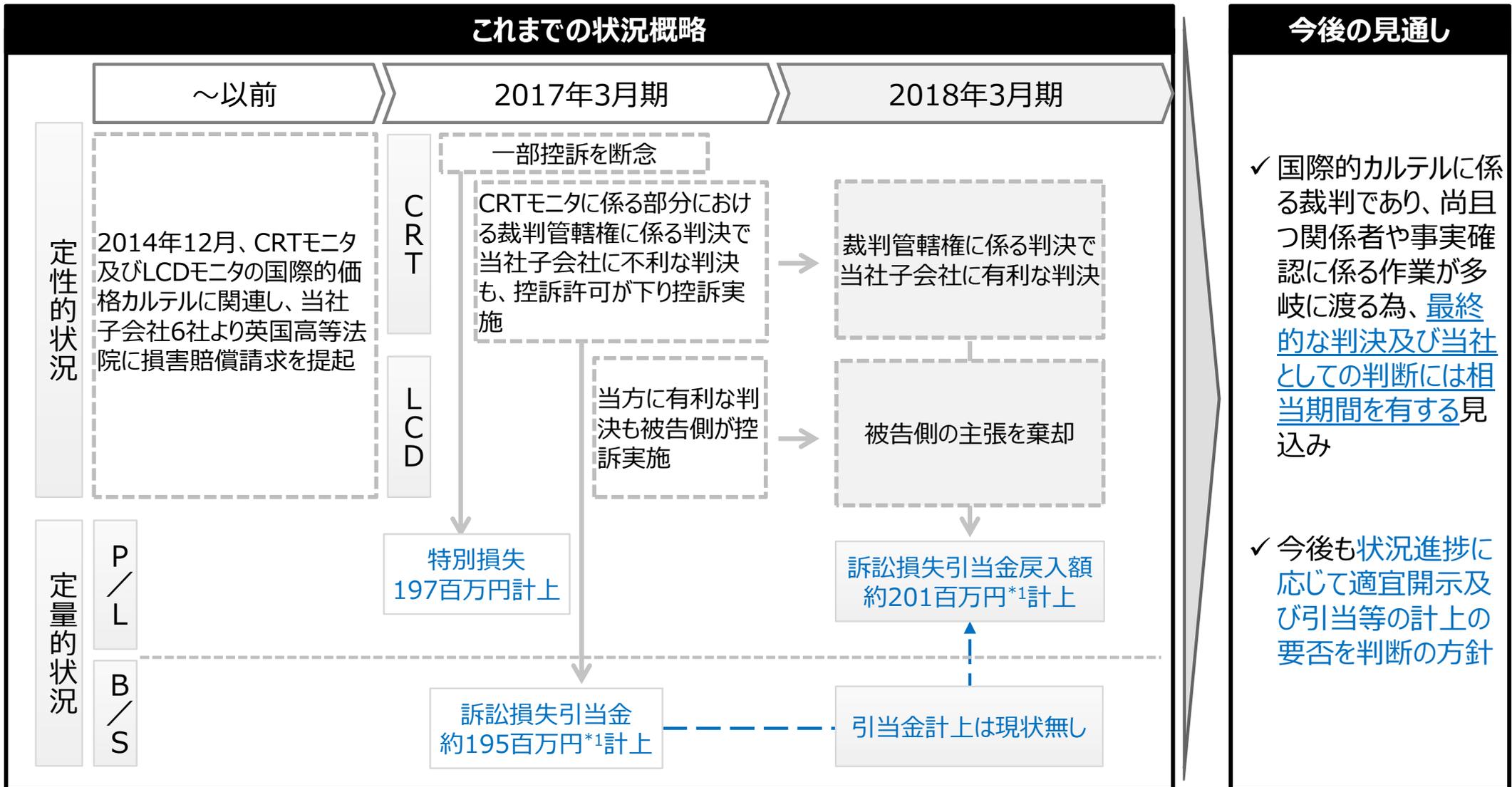
- ➔ 国際的カルテルに係る裁判であり、尚且つ関係者や事実確認に係る作業が多岐に渡る為、最終的な判決及び当社としての判断には相当期間を有する見込み
- ➔ 進捗に関しては都度適時開示等で開示の方針

《追加引当等は都度状況により判断》

- ➔ 2017年3月期末以降の現時点においては、特段動きが無い事もあり、追加での引当計上等は不要との判断
- ➔ 今後状況に応じて追加引当等の有無につき都度判断の方針

英国における訴訟に係る進捗及び今後の見通し②

現時点では追加引当等は不要の状況も、解決には相当期間を有する見込み



*1 上記差額は為替換算による

1. 2018年3月期通期連結業績報告	3 - 22
2. 中期経営計画 進捗	24 - 30
3. 通期見通し	32 - 42

中期経営計画進捗サマリー



		目標値	実績
2018年 3月期	営業利益率	5%程度	<u>6.8%</u>
	ROIC	10%以上	<u>17.5%</u>
	ROE	10%以上	<u>18.6%</u>
	配当性向	30%以上*1	<u>30.1%*2</u>
	業績推移	<ul style="list-style-type: none"> □ 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 □ 広告宣伝の影響による上期の減益を吸収し、通期では各利益項目も過去最高を更新 	
	成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> □ 主力となるパソコン関連事業における積極先行投資、事業改革等の実施 □ 取り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 □ 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）を実行 	

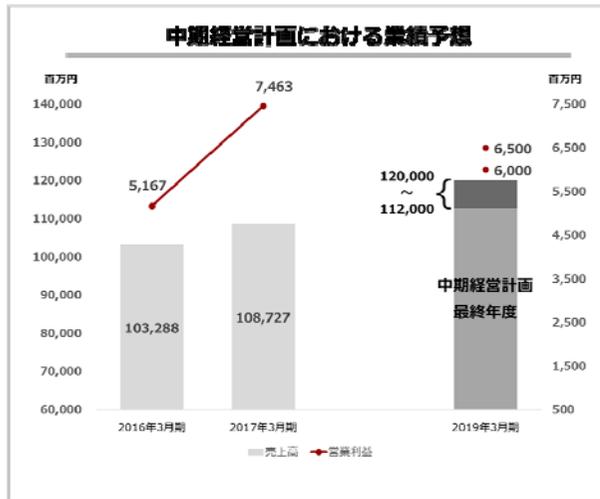
*1 2018年2月2日開催の取締役会にて配当性向目標を30%以上に修正

*2 配当性向については、2018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

現行中期経営計画の位置づけ

中計の一部内容概略（過去資料より再掲）

方針概略



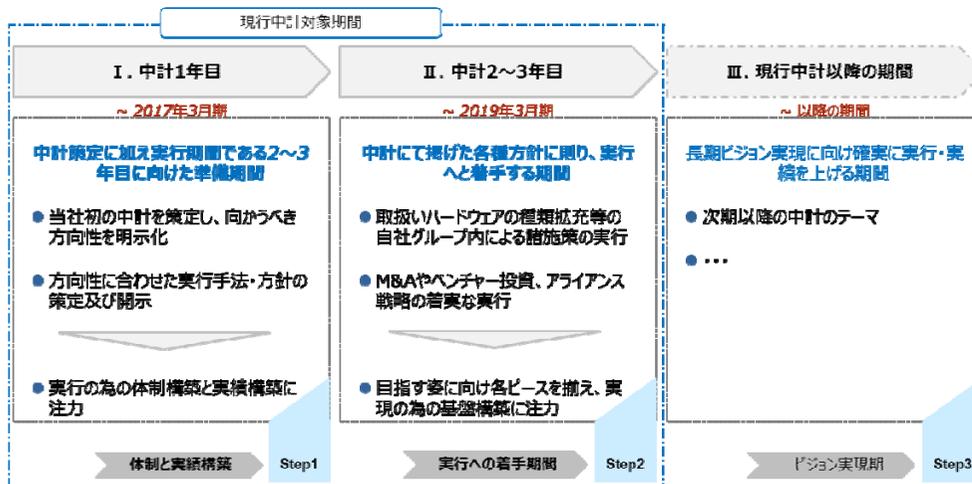
中計業績予想に関する考え方

- 左記の業績予想については、M&A効果等を除くオーガニックグロースでの予測数値
- 2017年3月期実績を受けて中計数値の修正は実施せず
- 売上高は引続き2019年3月期に1,200億円の達成を目標とする
- 営業利益は60~65億円の水準を目指すのではなく、「前期以上」を念頭とする

- 本業ビジネス収益基盤の強化による着実な成長
 - » 売上高、利益双方の成長を目指す
 - » 既存事業に係る先行投資含めても年間では前期比以上の利益を目標とする



- 今回の中期経営計画(2017-2019)は、**将来ビジョン実現のため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



- 事業・企業投資を通じた将来の成長のための基盤形成
 - » 上記収益基盤の強化を通じて先行投資原資を捻出
 - » 成長基盤整備のためのピースを集めるフェーズ

戦略ミックスによる着実な成長

足元の収益性及び資本効率を高める×高まった収益を将来の成長分野へ投資

✓ P/L施策

- 各グループ会社の収益構造改革
- 売上高成長率*：20.6%
- 営業利益成長率*：64.6%

*2016年3月期対比2018年3月期実績

✓ B/S施策

- 株主還元の強化
- 選択と集中による資本効率向上
- ROIC及びROEを重点管理KPIとして明示

✓ 中長期の仕掛け

- 中計方針に基づく戦略展開
- 積極的な広告宣伝
- 東南アジアへの進出
- ベンチャー企業投資

	2016年3月期実績	2017年3月期実績	2018年3月期実績	
売上	103,288百万円	108,727百万円	124,544百万円	2期連続で過去最高売上高・各利益を達成
営業利益	5,167百万円	7,463百万円	8,504百万円	
営業利益率	5.0%	6.9%	6.8%	収益性と資本効率の向上により積極的な株主還元を実施
ROIC	11.6%	17.4%	17.5%	
ROE	13.0%	19.1%	18.6%	
配当性向	20.5%	25.1%	30.1%*1	

*1 配当性向については、2018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

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%程度
- ROIC：10%以上
- ROE：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り扱い

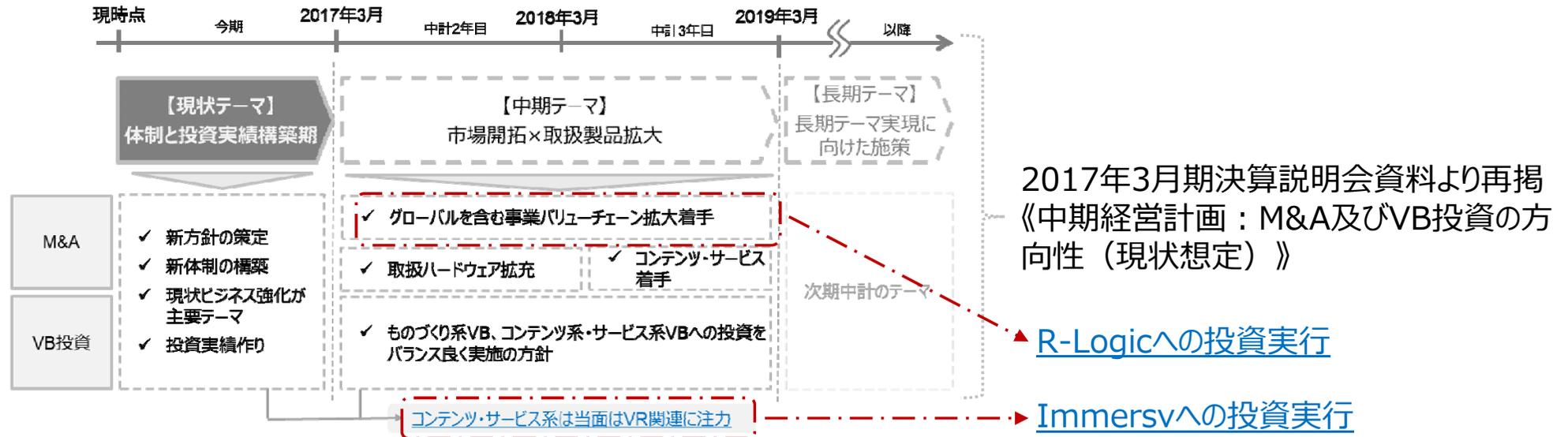
- 修理及びサポートを手がけるR-Logicを連結子会社化
- Immersv, Inc.に出資
- VR及びeスポーツイベントへの協賛・PC提供

【今期実績】

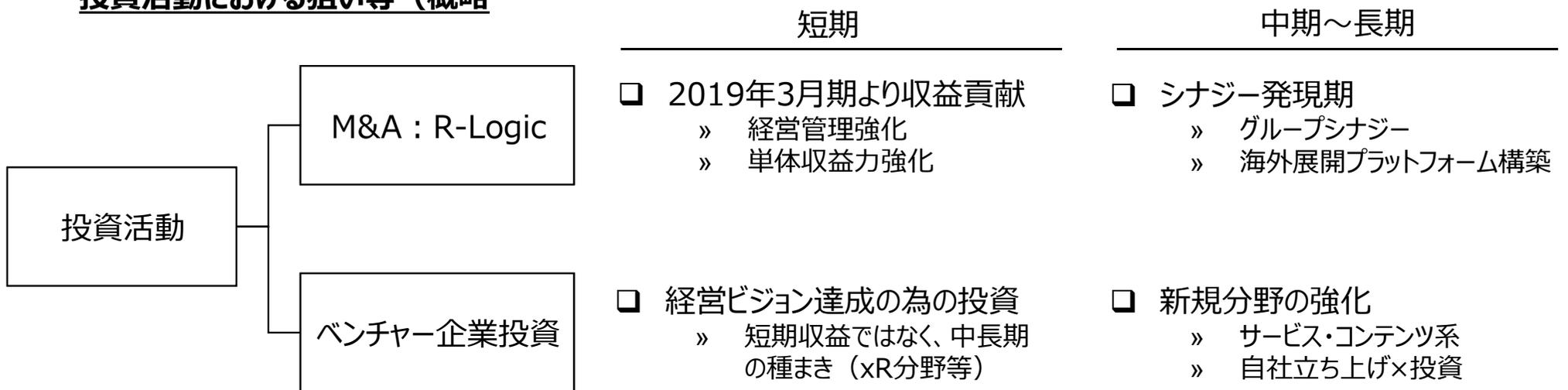
- 営業利益率：6.8%
- ROIC：17.5%
- ROE：18.6%

- 前期実績：25.1%
- 今期計画：30.1%

中期経営計画に向けた主な施策 ～M&A等の投資活動～



投資活動における狙い等（概略）

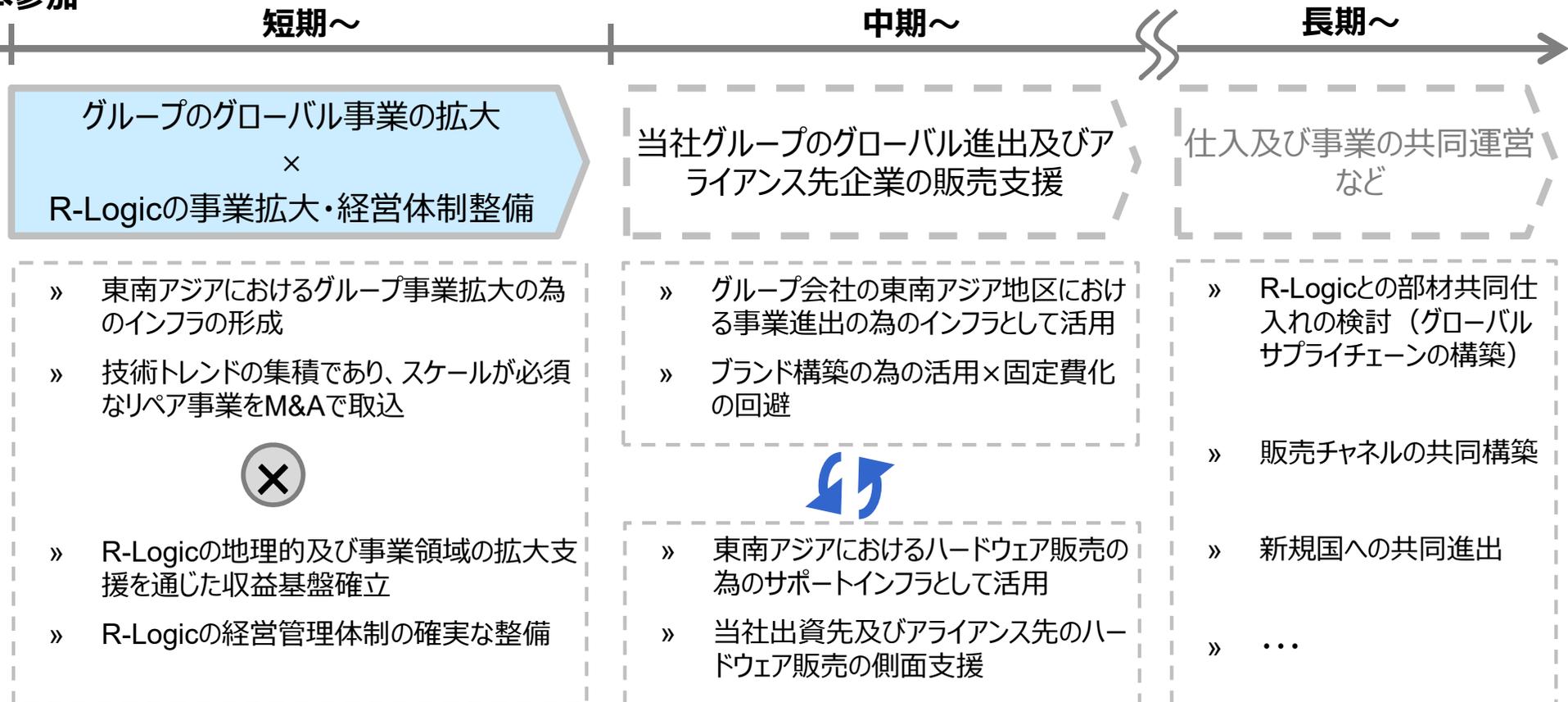


再掲) 中期経営計画に向けた主な施策 ～M&A : R-Logic連結子会社化～

- 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

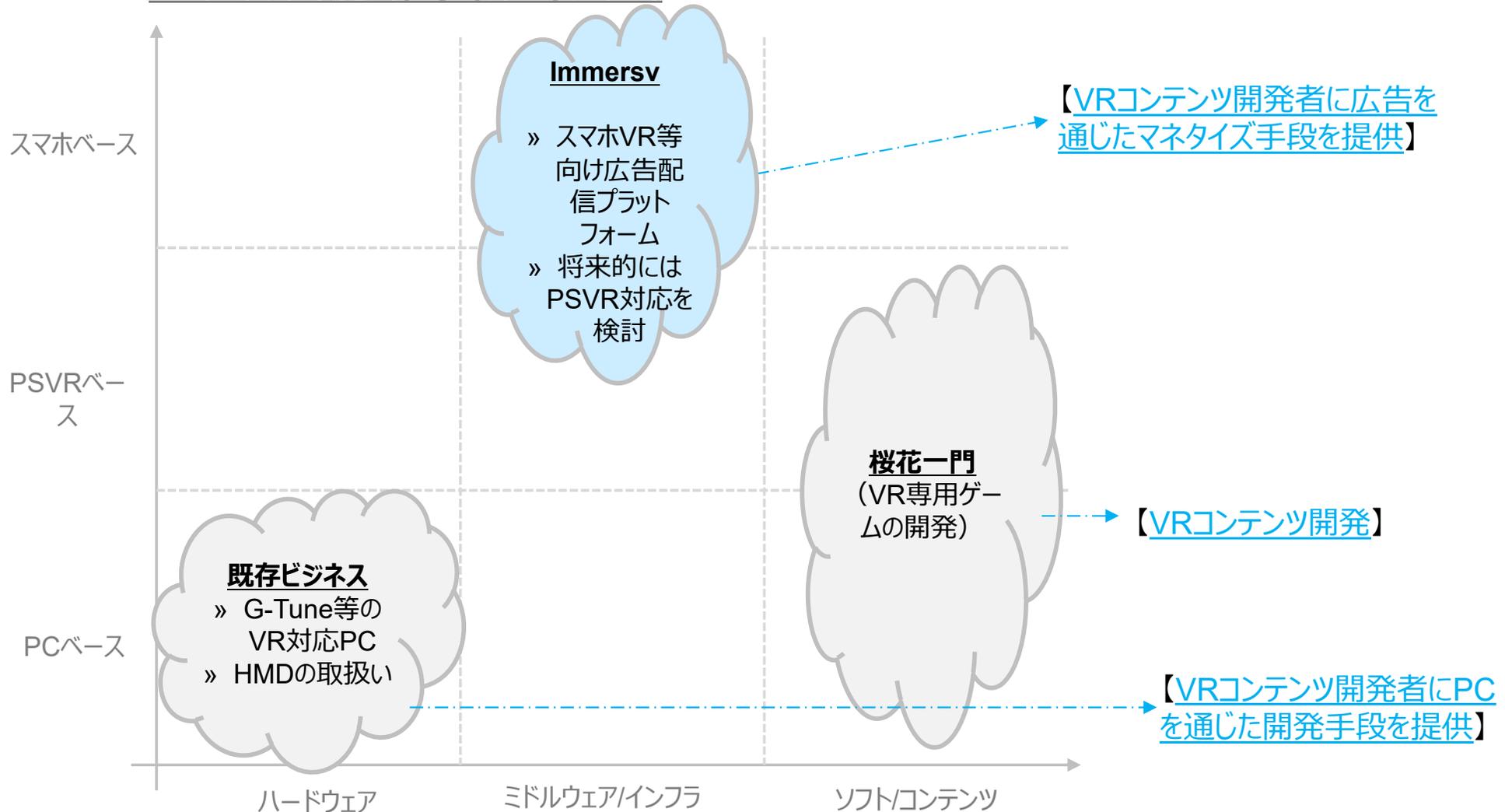
資本参加



再掲) 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



- | | |
|---------------------|----------------|
| 1. 2018年3月期通期連結業績報告 | 3 - 22 |
| 2. 中期経営計画 進捗 | 24 - 30 |
| 3. 通期見通し | 32 - 42 |

通期連結業績予想に対する前提及び考え方

2019年3月期における業績予想に関する前提となる主な考え方

- **オーガニックグロースでの計画数値**
 - » 既存事業における数値の積み上げでのみ作成。M&A等の影響は考慮せず
 - » ただし、R-Logicの業績は4月より通期で寄与の計画

- **パソコン関連事業が売上を牽引**
 - » マーケットはよくても横ばいと想定。競争力のある製品販売及び市場シェア拡大策を継続する方針
 - » 広告宣伝効果等を考慮し、従来比よりも高めの売上高成長率を設定
 - » 中期経営計画にて掲げた1,200億円の売上目標を超え、更なる売上拡大を目指す

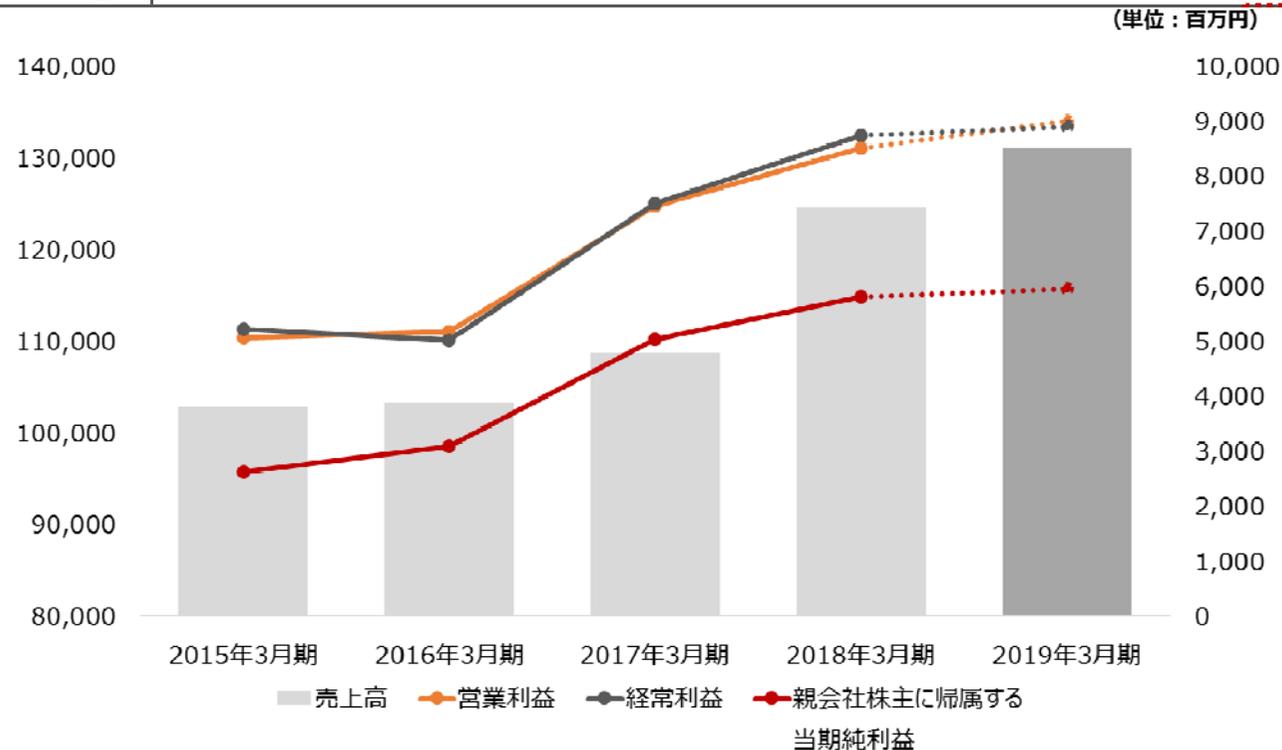
- **広告宣伝に関して**
 - » 2018年3月期より更に積み増しの想定
 - » 2018年3月期同様に上下双方に配分

- **設備投資に関して**
 - » 製造設備に対する通常の範囲を超える大規模設備投資は想定せず

通期連結業績計画

2019年3月期計画も今期達成した過去最高売上高・各利益の更新を目指す
 中期経営計画最終年度目標売上高・営業利益を大きく上回る計画値を設定

(百万円)	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期 (計画)
売上高	102,889	103,288	108,727	124,544	131,100
営業利益	5,068	5,167	7,463	8,504	9,000
経常利益	5,217	5,014	7,503	8,743	8,900
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,627	3,087	5,030	5,811	5,950



2019年3月期 連結業績計画

2018年3月期における保有資産売却による一時収益にも関わらず、
2019年3月期は前年同期比増収増益を計画

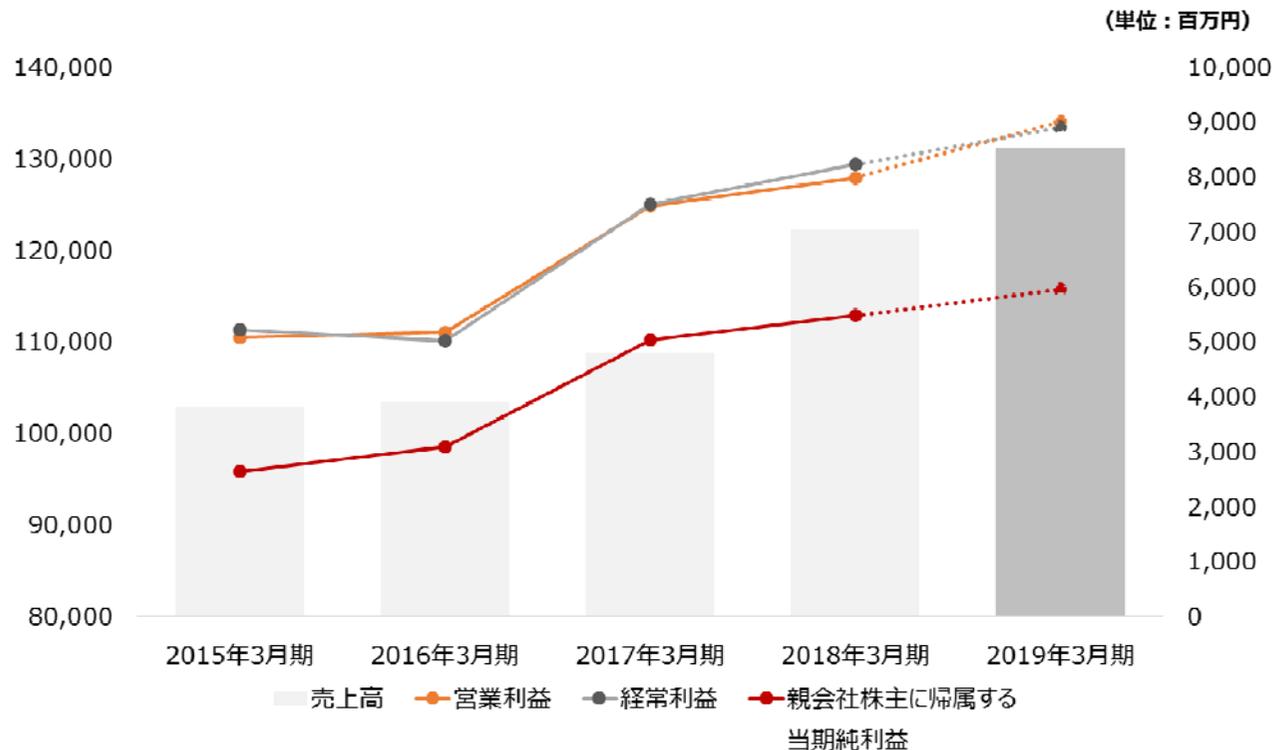
(百万円)	2019年3月期					
	第2四半期 累計期間計画	売上高比率	対前年同期 増減率	通期計画	売上高比率	対前年 増減率
売上高	62,000	100.0%	10.8%	131,100	100.0%	5.3%
営業利益	4,250	6.9%	21.0%	9,000	6.9%	5.8%
経常利益	4,200	6.8%	19.0%	8,900	6.8%	1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,750	4.4%	15.3%	5,950	4.5%	2.4%

- 引き続きグループ各社共に成長路線を維持
- 計画上はM&Aや資産売却等に係る特別損益は反映せず

【参考資料】 一時収益を除いた通期連結業績計画

2018年3月期における保有不動産売却に伴う一時収益を除く本業ベースでの比較では
営業利益12.7%増と大幅な増益を計画

(百万円)	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期 (計画)	増減率
売上高	102,889	103,288	108,727	122,244	131,100	7.2%
営業利益	5,068	5,167	7,463	7,983	9,000	12.7%
経常利益	5,217	5,014	7,503	8,223	8,900	8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,627	3,087	5,030	5,471	5,950	8.8%



【参考資料】 一時収益を除いた2019年3月期 連結業績計画

2018年3月期における一時収益を除くベースでの比較においては、
2019年3月期は上期・下期の双方で前年同期比増収増益を狙う

(百万円)	2019年3月期					
	第2四半期 累計期間計画	売上高比率	対前年同期 増減率	通期計画	売上高比率	対前年 増減率
売上高	62,000	100.0%	10.8%	131,100	100.0%	7.2%
営業利益	4,250	6.9%	21.0%	9,000	6.9%	12.7%
経常利益	4,200	6.8%	19.0%	8,900	6.8%	8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,750	4.4%	15.3%	5,950	4.5%	8.7%

□ 本業であるPC事業の好調を反映し、当初計画でも営業利益10%を超える増益を想定

2019年3月期における各社の方向性及び主な施策



主要な方向性

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

重点施策

- 積極的な広告宣伝 × 製品力強化
 - » マス広告を継続
 - » 既存製品ラインナップ強化 × 新製品の開発・販売

- EC、法人を強化に加え、既存店舗テコ入れによる売上増
 - » 店舗整理は一巡し、事業拡大に注力

- 新製品発掘×新規取引先開拓
 - » 売上規模は追及せず、安定した利益計上を図る

- 新製品拡充による主力ビジネスの強化
- 新規進出市場における着実な成長

- 既存店舗改修による収益の底上げ
- ホテル事業を着実に軌道に乗せる

株主還元① 配当金について

2019年3月期の配当性向予想は今期同等の30.0%

	実績			予定*1 2018年3月期	株式分割前	株式分割後
	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期		参考*2 2019年3月期	予想*3 2019年3月期
年間1株当たり 配当金	10円00銭	13円00銭	26円00銭	36円00銭	36円72銭	18円36銭
配当性向	18.6%	20.5%	25.1%	30.1%	30.0%	30.0%

□ 1株当たりの期末配当金額は18円36銭と予想

- 2019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59億円
- 予想配当性向は30.0%
- 以上の結果、1株当たりの期末配当金額は18円36銭を予想

*1 配当性向については、2018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

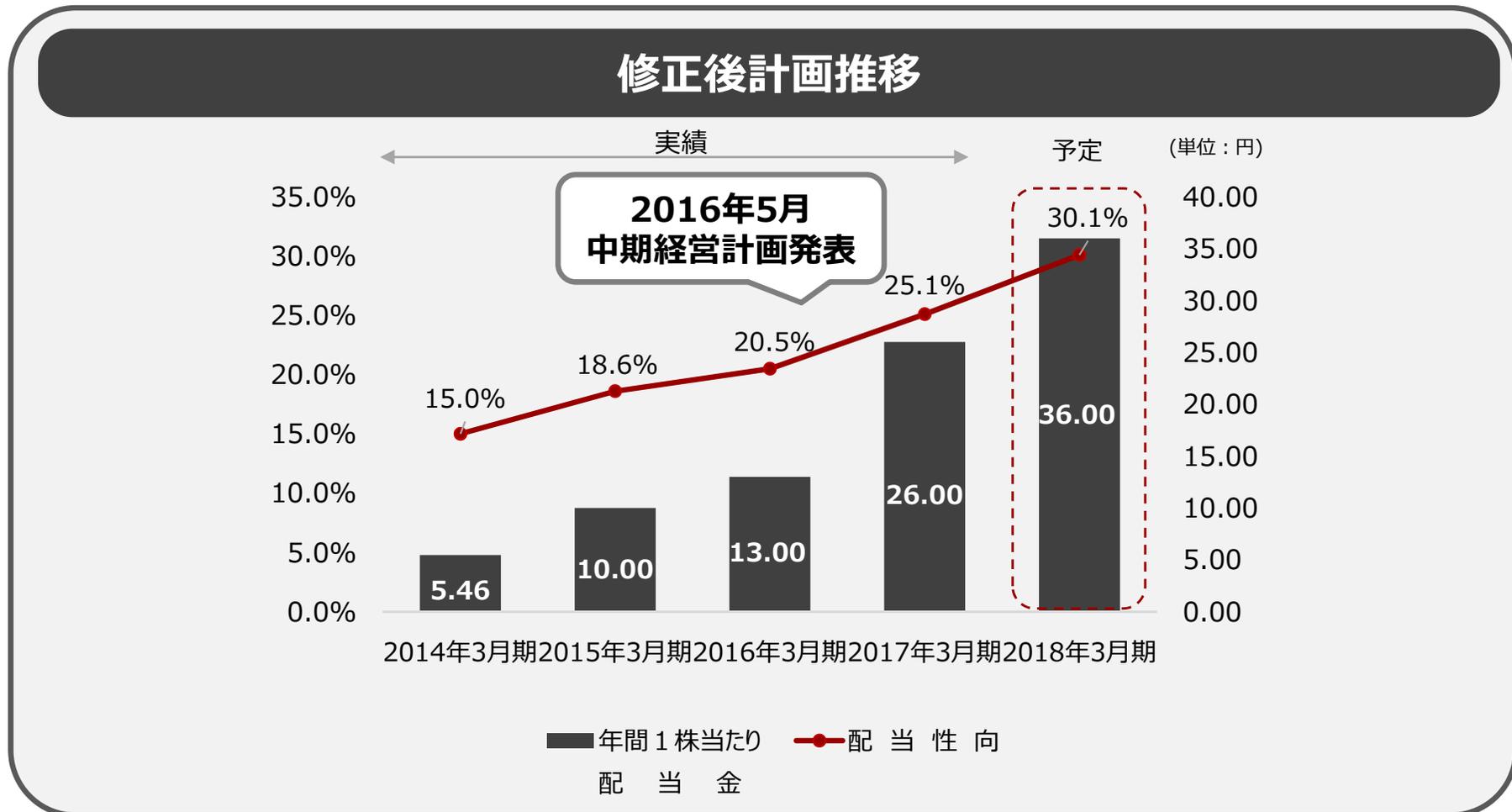
*2 参考として、株式分割前の予想数値を記載

*3 2019年3月期については、2018年7月1日を効力発生日として1株につき2株の株式分割を行う影響を考慮

【参考資料】 配当性向及び年間1株当たり配当金推移

□ 積極的な株主還元に取り組み、2016年5月に策定の『中期経営計画2017-2019』策定時の目標から、配当性向目標・配当金ともに大幅に引き上げ

- 当時の配当性向目標20%以上から2年間で10%引き上げ
- 年間1株当たり配当金についても、今期において中計策定以前比2倍以上の金額を計画



株主還元② 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>

アインタブレットPC / 21.5型液晶ディスプレイ /
ゲーミングキーボード・マウスセット / 米20kg / 米沢牛 /
かに・いくらセット / とらふぐ料理セット / うなぎ蒲焼 /
アイスセット 他

<p>01 aiuto アインタブレット</p> <p>aiuto タブレット A7701 V2 ●画面サイズ: 19.5インチ 19.5インチ / Android 8.0搭載 ※6月より先着順にて発送予定</p>	<p>05 リストランテ・ サバティニ青山 アイスセット</p> <p>●セット内容: 1000円相当 アイス / 200g / 20個 ※6月より先着順にて発送予定 ●送料別</p>	<p>09 かに・いくら セット</p> <p>●セット内容: かに / 100g / 10個 いくら / 100g / 10個 ※6月より先着順にて発送予定 ●送料別</p>
<p>02 iiyama 21.5型 液晶ディスプレイ</p> <p>ProLite E2282HS ●画面サイズ: 21.5インチ / 5年保証 ※6月より先着順にて発送予定</p>	<p>06 米沢牛 すき焼用</p> <p>●セット内容: 1kg / 2kg ※6月より先着順にて発送予定 ●送料別</p>	<p>10 とらふぐ 料理セット</p> <p>●セット内容: 100g / 10個 ※6月より先着順にて発送予定 ●送料別</p>
<p>03 G-Tune ゲーミングキーボード・ マウスセット</p> <p>G-Tune ギャルゲーキーボード・ マウス GTC109U01BK1 ●送料別 ※6月より先着順にて発送予定</p>	<p>07 キッチン飛騨 飛騨牛・網脂の ハンバーグ</p> <p>●セット内容: 100g / 10個 ※6月より先着順にて発送予定 ●送料別</p>	<p>11 うなぎ蒲焼 (長板)</p> <p>●セット内容: 100g / 10個 ※6月より先着順にて発送予定 ●送料別</p>
<p>04 宮城県産 新米ひとめぼれ</p> <p>●セット内容: 10kg / 20kg ※6月より先着順にて発送予定</p>	<p>08 ハング 但馬牛 ローストビーフ・ ジャーマンポテトセット</p> <p>●セット内容: 100g / 10個 ※6月より先着順にて発送予定 ●送料別</p>	<p>12 新潟県の酒 飲み比べセット</p> <p>●セット内容: 100g / 10個 ※6月より先着順にて発送予定 ●送料別</p>

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)

MCJ 株主ご優待券 パソコン工房 GoodWill

パソコンワンコイン診断サービス
1回無料利用券

有効期限: 2018年6月30日

※この利用券は、MCJグループ株式会社(以下「当社」)が提供する「パソコン工房」(以下「パソコン工房」)のパソコン診断サービス(以下「診断サービス」)に限り有効です。
※この利用券は、パソコン工房の診断サービス(以下「診断サービス」)に限り有効です。
※この利用券は、パソコン工房の診断サービス(以下「診断サービス」)に限り有効です。
※この利用券は、パソコン工房の診断サービス(以下「診断サービス」)に限り有効です。

株主還元③ 株式分割及び株主優待制度の実質拡充について*1

- 2018年5月10日開催の取締役会において、株式分割及び株主優待制度の実質拡充について決議
 - 目的：株式分割に伴う市場流通株数の増加及び投資単位の引き下げにより、当社株式の市場流動性の向上と投資家層の拡大を図る
 - 株式分割の概要
 - 分割の方法
 - 2018年6月30日（土）（当日は株主名簿管理人の休業日につき、実質的には2018年6月29日（金））を基準日として、同日最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式1株につき、2株の割合をもって分割
 - 株式分割のスケジュール
 - 6月13日（水）：基準日公告日
 - 6月30日（土）：基準日
 - 7月1日（日）：効力発生日
 - 株主優待制度の実質拡充
 - 株主優待制度については、今回の株式分割による内容の変更はなく、**100株以上及び1,000株以上保有の基準株数も据え置くため、実質的な制度拡充**

*1 2018年5月10日付リリース「株式分割及び定款の一部変更並びに株主優待制度の実質拡充に関するお知らせ」より一部抜粋して記載

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
 - 東京、大阪等にて実施のフォーラムに参加
- 株主優待の拡充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

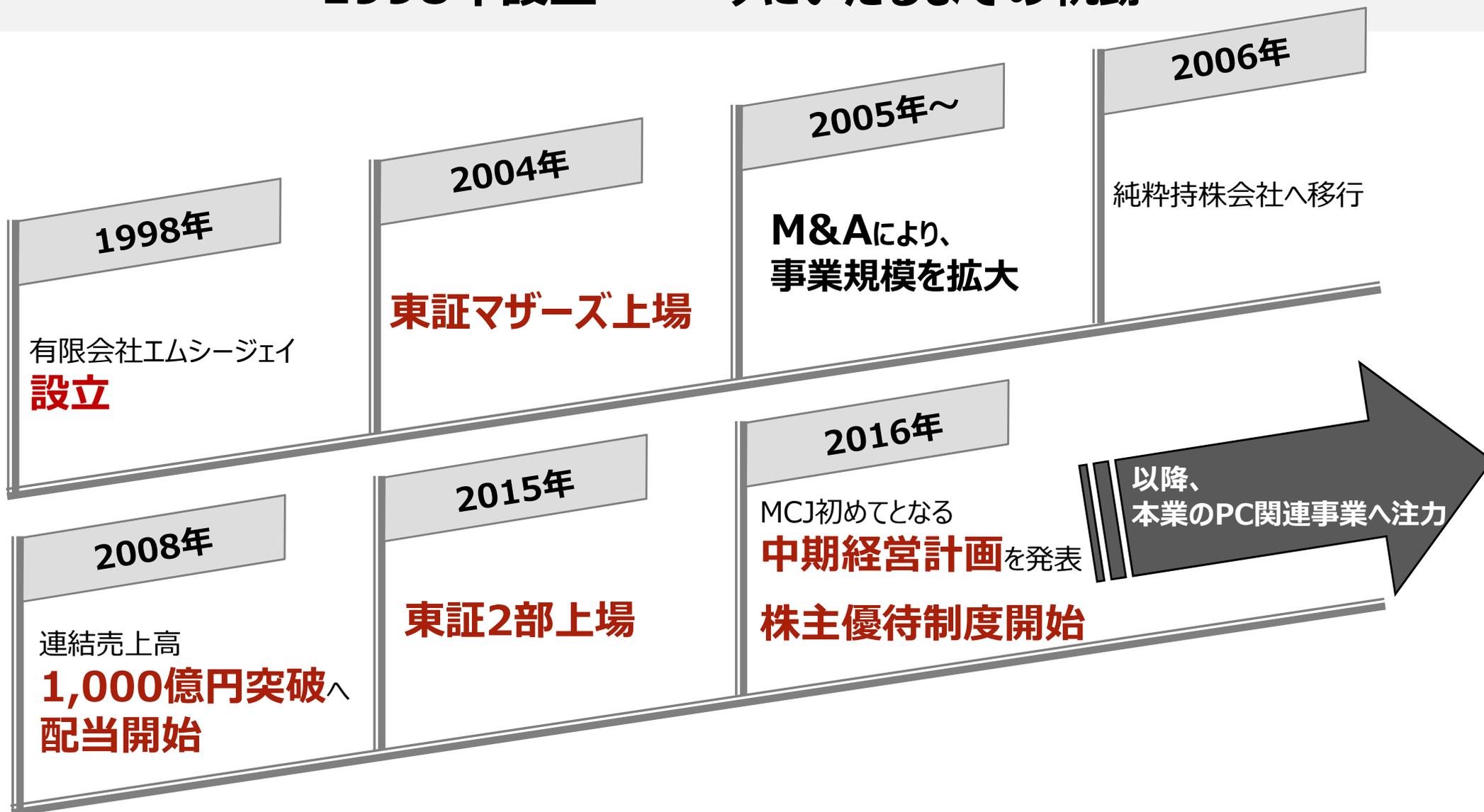
海外 機関投資家 向け

- 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

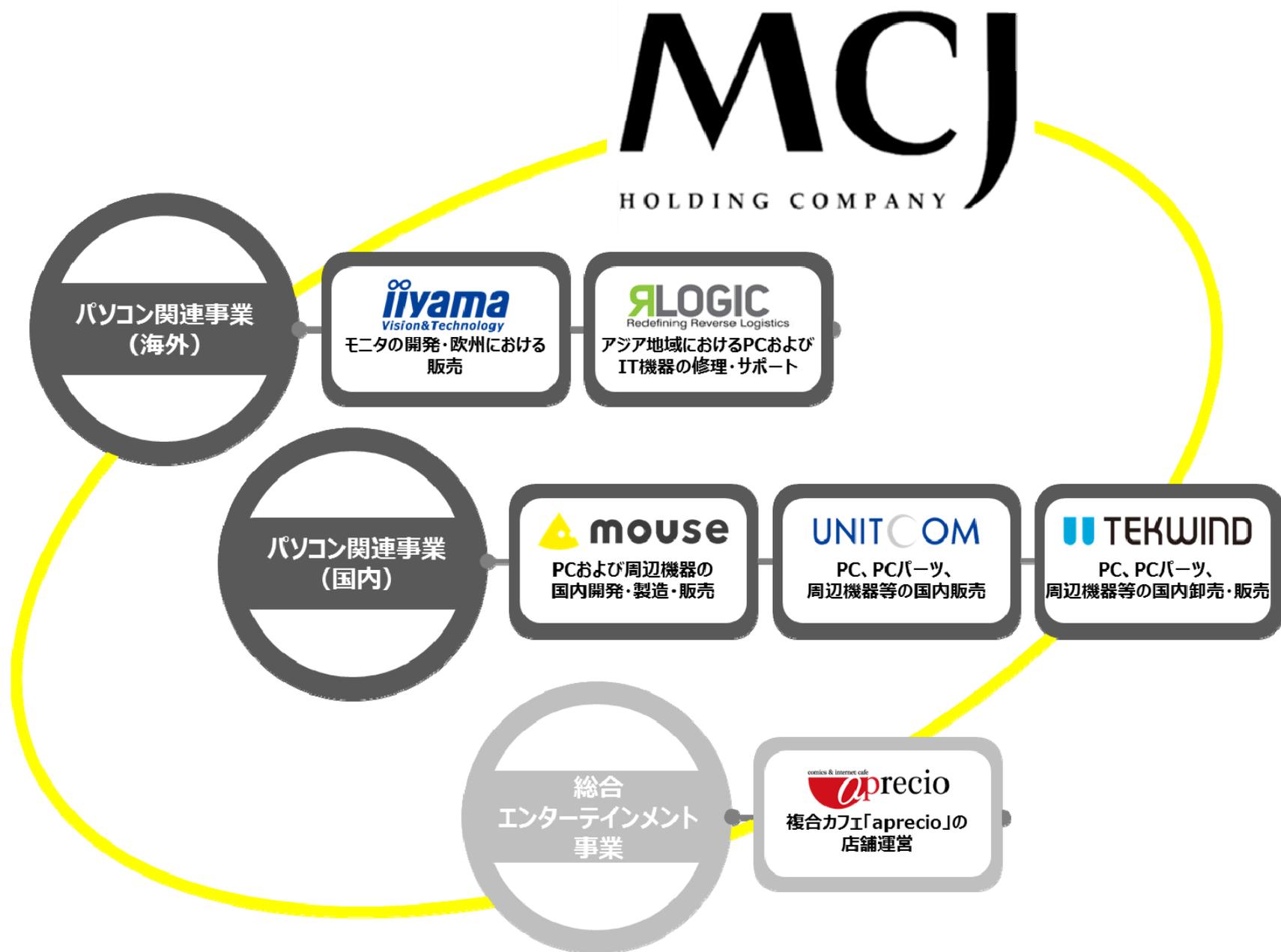
Appendix

- 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)** : 2,020名 (2018年3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グループ 主要子会社紹介



経営ビジョン及び事業方針

相乗効果

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"> » 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 » グループに無い機能、弱い機能の補完を目的とする 	<ul style="list-style-type: none"> » 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 » 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
既存事業関連② 製品・顧客軸強化	<ul style="list-style-type: none"> » 取り扱い製品、販売先顧客軸での既存事業の強化を狙う » 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） 	<ul style="list-style-type: none"> » 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 » “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
新規事業関連	<ul style="list-style-type: none"> » ITデバイスによらない、既存事業の枠外の投資 » 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 	<ul style="list-style-type: none"> » 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 » 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

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

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/

MCJ
HOLDING COMPANY