

平成 28 年 3 月 24 日

各 位

会社名 株式会社 MCJ
代表者名 代表取締役社長兼会長 高島 勇二
(東証第二部 コード番号:6670)
問合せ先 取締役 コーポレート本部長 浅貝 武司
(電話番号 03-6739-3991)

ベンチャー投資に関する基本方針の策定に関するお知らせ

当社はこのたび、いわゆる『ものづくり系ベンチャー企業』への投資に関する基本方針（以下「本投資方針」）を策定し、平成 28 年 3 月 24 日開催の取締役会において、同方針を承認いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 本投資方針策定の経緯及び目的

当社は、平成 5 年にパソコンメーカーとして創業し、その後もパソコンを起点として事業を拡大してまいりました。

近年は、パソコンを取り巻く外部環境の変化に対応するため、市場性のある製品の投入に加え、パソコン以外のハードウェアやデバイス等のラインナップ拡充にも注力し、それらをマーケットへタイムリーに投入するとともに、ハードウェアに限定されない新規事業分野の探索や、M&A による新規事業分野への参入検討等を並行して進めておりますが、当社の原点は製造業、すなわち『ものづくり』であります。

現在、我が国においては、官民を挙げてベンチャー支援を促す機運が高まりつつありますが、『ものづくり』を新たに志向するベンチャー企業においては、アイデアの製品化に始まり、製品化以降の販路の拡大やサポート体制の拡充といった、事業拡大のための基盤作りが容易ではなく、超えるべきハードルが高いという状況が、未だ数多く存在していると考えられます。

当社グループの強みは、製品企画・開発・部材調達・製造・販売及び保守サポートの機能をすべて持ち、グループ内においてそれらをワンストップで提供できる体制を構築していることや、「新しいもの」に対する感度の高いお客様と密接な接点を有していることにありますが、これは、上記のような、『ものづくり』を志向するシードステージ、アーリーステージにあるベンチャー企業を支援するために、必要不可欠な要素でもあります。

こうした中で、当社は、当社グループ全体を『ものづくり系ベンチャー企業の支援プラットフォーム』として位置付け、国内外を問わず、ものづくり系ベンチャー企業に対する投資及び支援を積極的かつ重点的に行っていきたくと考え、本投資方針を策定いたしました。

2. 本投資方針の内容

本投資方針の詳細につきましては、別添資料をご参照ください。

3. 本投資方針における投資主体

本投資方針に基づく投資の検討及び実行主体は、当社（株式会社MCJ）となります。

4. 本投資方針の位置付け

平成 27 年 7 月 23 日付ニュースリリース『新たな事業の開始及び共同出資による新会社（非連結）の設立に関するお知らせ』において、国内ベンチャー企業を支援することを目的とした新会社を設立する旨を公表いたしました。本投資方針は、今般当社が単独で投資を実行するにあたっての方針として策定したものであり、同リリースとの関係においては、本投資方針が上位となります。

5. 今後の見通し

本投資方針は、当社グループの企業価値のさらなる向上、並びに持続的な利益成長を見据えて策定した基本方針であり、現時点において具体的に進行している投資案件はございません。

以上

2016年3月24日



当社グループのベンチャー投資に係る基本方針資料

ご参考資料

株式会社MCJ
東証第2部:6670

当社グループの目指すVB投資の趣旨及び背景

- ものづくりベンチャーの先駆者として日本のものづくりベンチャーの事業の成長をサポートし、共に成長を目指す
- 既存プレイヤーの単なる代替とはならない価値で勝負する

私たちの着眼点と立ち上げ趣旨

ベンチャー企業を取り巻く環境

- おカネとアドバイザーは潤沢
- ベンチャー企業(VB)向け投資の待機資金及びVBの調達額は潤沢
- ベンチャーキャピタル(VC)、事業会社系投資会社(CVC)、政府系マネーに加え、クラウドファンディング等、資金へのアクセス手法も多種多様
- いわゆる“アドバイザー”も豊富
- 一方で、投資対象となる優良VBは減少傾向
- 資金の多くはネット系VBに集まる傾向

《着眼点》

- ➔ おカネを集めれば企業経営が上手くいくわけではない
- ➔ 事業視点よりも財務視点ありきのサポートが大多数
- ➔ 創業インフラが整っているネット系VBに対し、ものづくりベンチャーへの、とりわけアーリー段階での支援体制は不十分
- ➔ ものづくりベンチャーにおける成功体験を有するヒト・企業は少数

《当社グループのベンチャーサポートにおける趣旨》

- ➔ 事業の成長を支えるのは、“**財務×事業**”の視点
- ➔ 開発、製造、販売、アフターサービスに至るまでの、製造業に係る全てのバリューチェーン機能を有する当社グループならではの、リアルな“**ものづくりVB支援インフラ**”を提供
- ➔ 自らもものづくりベンチャーとして現在進行形で成長中のスピード感と経営感を共有し、**共に成長を目指す**

当社グループの目指すVB支援の姿

□ ものづくり系ベンチャー企業の支援プラットフォームの構築を行う

環境からの示唆

重要視すべき環境

既存の資金の出し手と同様の価値を提供する新たな“横並びプレイヤー”はVBにとって不要

単なる取引先紹介、経営指導等に留まらないリアルな事業支援のインフラ強化が大切

VB、支援側の得意領域の掛け算による相乗効果を図り、両社の成長を加速させるwin-winの仕組み作りが重要

あるべき姿への示唆

- ものづくり事業会社という“私たちならではの”の価値を提供
- 一機能に留まらない、事業のワンストップ支援を提供
- VBが自社の強みに注力出来る環境を提供

VB支援の方向性概略

□ 当社グループによるベンチャー投資の方向性

- ➔ 当社グループの有する強みをベースとした、事業支援と合わせた投資を実行する
- ➔ 受け身スタンスの投資ではなく、事業上のバリューアップありきの投資を行う
- ➔ IT系ガジェットを中心とするものづくりベンチャーを投資対象の主軸とする
- ➔ 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
- ➔ 画一的な支援ではなく、事業・財務の双方で各社のニーズに応じたテーラーメイド支援を実施
- ➔ 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
- ➔ 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

プラットフォームコンセプト（概念図）

□ 単なる投資ビークルを超えた、企業価値の向上の為の手段として本プラットフォームを位置づける

プラットフォームの対象例

1
 •ものづくりベンチャー企業のプラットフォーム

2
 •製品情報のプラットフォーム

3
 •技術者及び技術のプラットフォーム

4
 •海外VBの日本進出プラットフォーム

プラットフォームとしての当社グループ

コンセプト概念

VBにとっての魅力(例)

- ✓ 製造業VB設立から成長までの支援インフラの活用
- ✓ 必要な機能の補完・強化
- ✓ 得意分野への注力が可能

目指すプラットフォームの姿(例)

- ものづくりVBに必要な事業上の機能をワンストップ提供
- ✓ 開発からアフターサービスまでの当社機能の一部を提供
- ✓ 当社グループの経験からの具体的アドバイスやVB自前機能強化の為の支援を実施、等

- ✓ 製品市場性の調査
- ✓ 改善余地の探求

- “売れる製品化”を加速させる仕組みを提供
- ✓ 当社ECサイト、グループ店舗等における製品需要調査
- ✓ 当社グループ取引先へのヒアリング、等

- ✓ 技術の製品化余地の探求
- ✓ 技術者同士の横の情報交換・収集

- 最新の技術動向の調査の場、技術者にとっての学びの場を提供
- ✓ 当社グループ製造・技術部門との交流、当社グループにおける開発、製造体制を参考とした自前機能強化支援
- ✓ 当社仕入先からの情報収集・連携、等

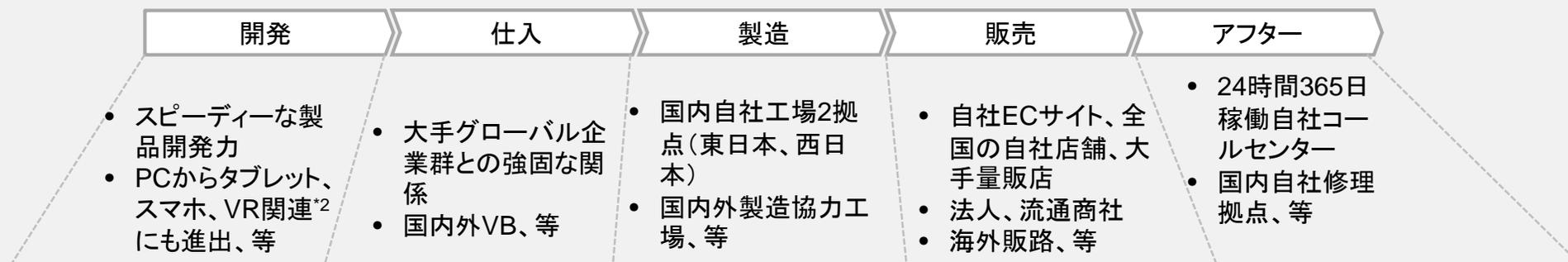
- ✓ 日本市場の確かな情報収集源の確保
- ✓ 日本における製造、販売、保守等のパートナー確保

- 海外VBの日本進出の為のファーストステップ機能を提供
- ✓ 製品需要調査や、販売、保守等の代理機能の提供による、市場開拓の支援
- ✓ 製品ローカライゼーション支援、等

当社グループの提供価値（概要）

- 製品力、販売力、製品化及び経営のスピードで包括的なVB支援が可能
- グループ売上1000億円を超え※1、仕入・販売双方において国内外の多岐にわたる取引先を有する
 - － 開発・仕入関連、B to B、B to C全方位における強固なリーチ力と情報収集力
 - － “新しいもの”に対する感度の高い顧客層
- 製造に係る各重要機能を自社国内拠点にて保有
 - － 自社国内拠点を有するが故の機動性とサイドバイサイド支援体制

当社の持つValue Chain上のファンクション概略



VBが自社では対応しきれない機能を当社グループが補完・支援
⇒各社のニーズに合わせたテラーメイド支援の実施

※1) 2015年3月期連結実績

※2) Virtual Reality(VR)関連PCの発売やイベント支援等

当社グループの提供価値（例）

□ 国内ベンチャーだけでなく、海外ベンチャーの日本における総合的なパートナーとしての地位を狙う

VBにとっての課題（例）

MCJによる価値の提供（例）

| | VBにとっての課題（例） | MCJによる価値の提供（例） |
|-------|---|--|
| R&D | R&D <ul style="list-style-type: none"> ● 製品アイデアをブラッシュアップしたい ● 製品アイデアをプロトタイプに落としたい | <ul style="list-style-type: none"> ● グループ技術者との開発ディスカッションや製造設備の一部貸出 ● 当社グループの持つ顧客ニーズ情報共有、等 |
| | 市場調査・マーケティング <ul style="list-style-type: none"> ● 製品プロトタイプをもって、市場の需要を見極めたい/改善の余地を探りたい ● 製品のプロモーションの場を見つけたい | <ul style="list-style-type: none"> ● グループ店舗網における店頭デマンド調査、グループで抱える個人・法人客へのヒアリング、等 ● 自社ECサイト、自社店舗網等でのプロモ支援、等 |
| 製造／保守 | 仕入・製造 <ul style="list-style-type: none"> ● 製品製造ノウハウや設備の活用、クオリティー管理手法を学びたい ● 技術認証、リサイクル関連事項の手助けが必要 ● 輸入や物流の代行をお願いしたい | <ul style="list-style-type: none"> ● グループ製造拠点の一部スペースの有効活用や、技術者との交流、等 ● 認証機関代行、リサイクル関連代行（海外VB向け含む） ● 海外仕入手配、フォワーダー調整、等 |
| | 販売 <ul style="list-style-type: none"> ● 個人・法人客へ効率的にリーチしたい ● （海外企業）日本市場での販売パートナーを探したい | <ul style="list-style-type: none"> ● グループECサイト、店舗等における販売 ● 自社製品・サービスとのバンドル販売によるリーチ強化 ● 取引先紹介、ECサイトからの導線強化、等 |
| | 保守 <ul style="list-style-type: none"> ● IT製品に強いコールセンターの活用や修理拠点の設置 | <ul style="list-style-type: none"> ● 自社グループコールセンターや保守メンテ体制によるバックアップ ● 修理工場設備の一部貸出、等 |

ご参考)株式会社MCJのご案内

■会社概要

| | |
|----------|---|
| 商号 | 株式会社MCJ |
| 英文表記 | MCJ Co.,Ltd. |
| 設立 | 1998年8月3日 |
| 本店所在地 | 埼玉本社(登記) 埼玉県春日部市緑町6-14-53 東京本社 東京都千代田区神田紺屋町15 神田TKMビル TEL 03-6739-3403(代表) / FAX 03-6739-3410 |
| 資本金 | 3,849,104,600円 |
| 発行済株式総数 | 50,862,300株 |
| 決算期 | 3月 |
| 主な事業内容 | グループ会社の統括および運営 |
| 従業員数(連結) | 1,142名(うち単体37名) |
| 監査法人 | 優成監査法人 |
| 株主名簿管理人 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 |

■直近業績概要(実績・予想)

| 決算期 | 第14期(連) | 第15期(連) | 第16期(連) | 第17期(連) | 第18期(連・予想) |
|----------------|----------|----------|----------|----------|------------|
| 決算年月 | 2012年3月期 | 2013年3月期 | 2014年3月期 | 2015年3月期 | 2016年3月期 |
| 売上高 (百万円) | 80,238 | 85,866 | 104,003 | 102,889 | 100,411 |
| 営業利益 (百万円) | 2,373 | 1,808 | 4,061 | 5,068 | 4,567 |
| 経常利益 (百万円) | 2,615 | 1,737 | 4,005 | 5,217 | 4,568 |
| 当期純利益 (百万円) | 1,741 | 1,054 | 1,812 | 2,627 | 3,045 |
| 純資産額 (百万円) | 16,904 | 17,928 | 21,153 | 23,456 | - |
| 総資産額 (百万円) | 36,916 | 42,251 | 49,490 | 53,431 | - |
| 1株当たり純資産額 (円) | 324.25 | 354.13 | 418.33 | 475.76 | - |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 34.25 | 20.87 | 36.38 | 53.83 | 62.62 |
| 自己資本比率 (%) | 44.7 | 41.8 | 42.1 | 43.3 | - |
| 自己資本利益率 (%) | 11.1 | 6.2 | 9.4 | 11.9 | - |

■主要グループ会社概要

◀PC関連事業▶

■パーソナルコンピューター



株式会社マウスコンピューター

〒101-0035
東京都千代田区神田紺屋町15 神田TKMビル2階
P C・液晶ディスプレイの製造および販売



株式会社ユニットコム

〒556-0005
大阪市浪速区日本橋4-16-1
オリジナルPC、PC自作パーツ、周辺機器等の販売

■パソコンモニター(海外事業)



iiyama Corporation

Wijkmeesterstraat 8, 2131 HA Hoofddorp, The Netherlands
パソコンモニターの製造および販売

■パソコン関連パーツ・周辺機器



テックウインド株式会社

〒113-0034
東京都文京区湯島3-19-11 湯島ファーストビル7F
PCおよびPC周辺機器パーツの卸売・販売

◀総合エンターテインメント事業▶

■複合カフェ



株式会社aprecio

〒101-0035
東京都千代田区神田紺屋町15 神田TKMビル6階
複合カフェの店舗運営