



# 2017年3月期 第2四半期（2016年4月～9月） 決算説明資料



**株式会社MCJ**

2016年11月7日



2017年度  
実績

第2四半期  
累計期間

□ 第2四半期連結累計期間の各利益において**過去最高益**を達成

- 売上高：505億円（前年同四半期比 2.5%増）
- 営業利益：41億円（同 72.9%増）

- 知名度向上の為の積極的な広告宣伝を継続実施
- 高利益率製品の販売好調により、各利益が大幅増加

第2四半期  
会計期間

□ 第2四半期連結会計期間の各利益において**過去最高益**を達成

- 売上高：254億円（前年同四半期比 2.7%増）
- 営業利益：20億円（同 65.2%増）

# 中期経営計画進捗サマリー



		目標値	第2四半期実績
2017年度	営業利益率	5%程度	<u>8.2%</u>
	ROIC	10%以上	通期にて開示予定
	ROE	10%以上	通期にて開示予定
	配当性向	20%以上	<u>25.0%*1</u>
	業績推移	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 中計最終年度の営業利益目標65億を今年度通期にて達成予定                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 中計にて掲げた方針に向けて各社順調に推移</li> </ul> </li> </ul>	
	成長戦略*2	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 「ヒアラブルデバイス開発企業、株式会社ネインへの出資に関するお知らせ」(2016年11月1日付)</li> <li>□ 「バーチャルリアリティ専用ゲームコンテンツ開発企業、株式会社桜花一門への出資に関するお知らせ」(2016年11月1日付)</li> </ul>	

\*1 ご参考：2016年10月31日付け「業績予想の修正及び配当方針の変更、並びに配当予想の修正に関するお知らせ」

\*2 詳細につき、本資料内、中期経営計画 進捗 P.18～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」

**1. 第2四半期連結業績報告 4 - 16**

2. 中期経営計画 進捗 18 - 19

3. 通期見通し 21 - 23

# 2017年3月期 第2四半期 連結損益計算書

広告宣伝費等の先行投資費用、変動性費用の増加を吸収し、**過去最高益**を達成

(百万円)

	2016年3月期 第2四半期		2017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	49,311	100.0%	<b>50,540</b>	<b>100.0%</b>	1,229	2.5%
売上原価	39,272	79.6%	<b>38,391</b>	<b>76.0%</b>	△ 881	△ 2.2%
売上総利益	10,038	20.4%	<b>12,149</b>	<b>24.0%</b>	2,111	21.0%
販売費 及び一般管理費	7,643	15.5%	<b>8,009</b>	<b>15.8%</b>	365	4.8%
営業利益	2,395	4.9%	<b>4,140</b>	<b>8.2%</b>	1,745	72.9%
経常利益	2,286	4.6%	<b>4,475</b>	<b>8.9%</b>	2,188	95.7%
税金等調整前 当期純利益	2,155	4.4%	<b>4,303</b>	<b>8.5%</b>	2,147	99.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,393	2.8%	<b>3,147</b>	<b>6.2%</b>	1,754	125.9%

# 2017年3月期 第2四半期計画に対する実績

高利益率製品の堅調により利益面では大幅に当初計画を超過

(百万円)

## 第2四半期計画に対する実績

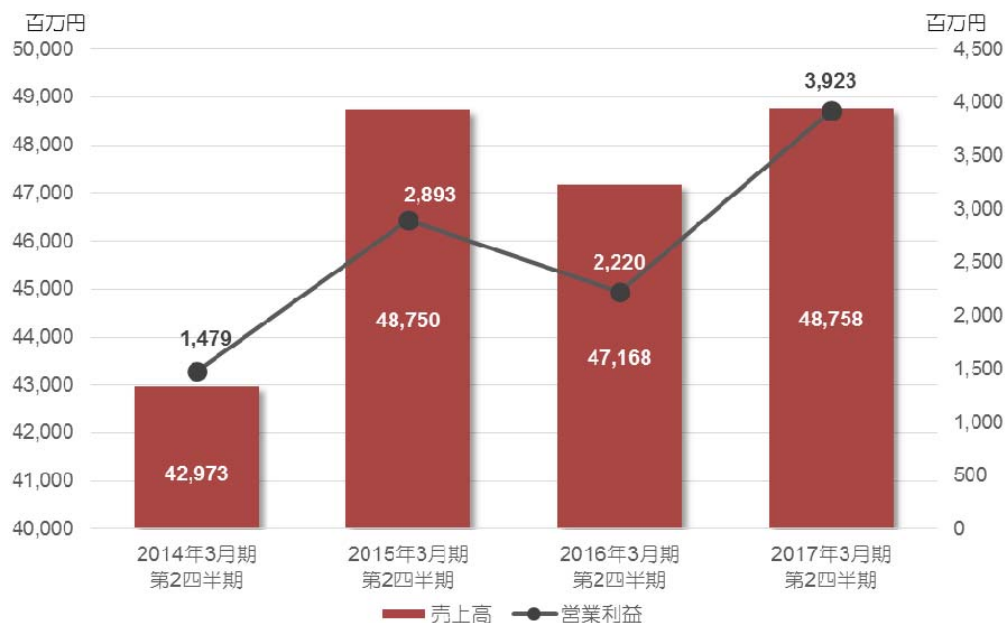
	2017年3月期 第2四半期 実績	2017年3月期 第2四半期 累計計画	達成率
売上高	<b>50,540</b>	51,802	97.6%
営業利益	<b>4,140</b>	2,476	167.2%
経常利益	<b>4,475</b>	2,534	176.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>3,147</b>	1,797	175.1%

- 売上高はパーツ販売の苦戦により、若干の下振れで着地
- 製品ミックス変化により、粗利率上昇。販売管理費はほぼ計画通りに推移し、利益面では計画を大幅超過

# セグメント情報

## パソコン関連事業

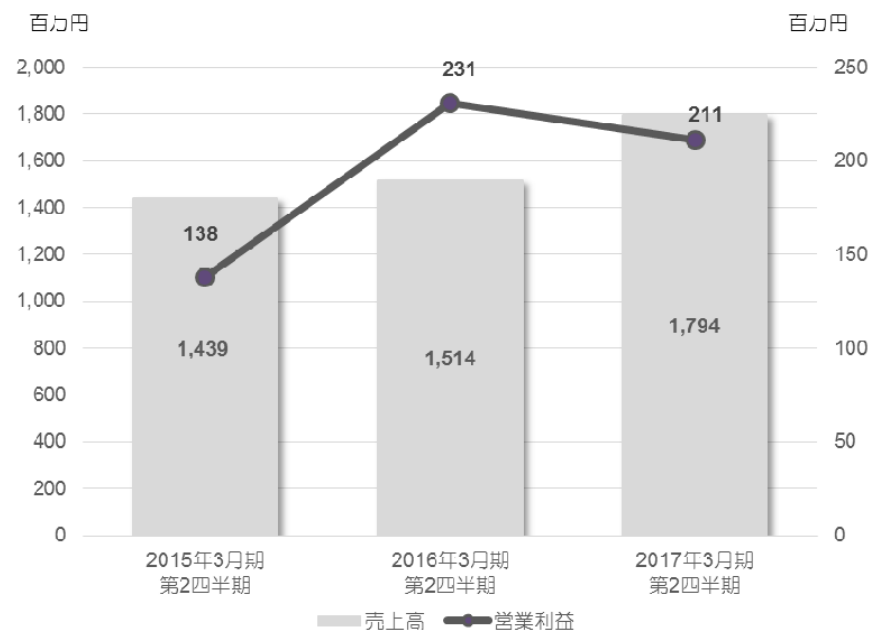
- 売上高 487億円（前年同四半期比3.4%増）
- 営業利益 39億円（同76.7%増）
  - 国内市場における高利益率製品、欧州でのモニター販売の好調による売上高及び営業利益の増加



パソコン関連事業	2016年3月期 第2四半期		2017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	47,168	95.7%	48,758	96.5%	1,589	3.4%
営業利益	2,220	92.7%	3,923	94.8%	1,702	76.7%

## 総合エンターテインメント事業

- 売上高 17億円（前年同四半期比18.5%増）
- 営業利益 2億円（同8.6%減）
  - 事業譲受に伴う直営店舗数増加による売上高増加
  - 第2四半期における既存店舗の不調により営業利益が減少



総合エンターテインメント事業	2016年3月期 第2四半期		2017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	1,514	3.1%	1,794	3.6%	279	18.5%
営業利益	231	9.6%	211	5.1%	△ 19	△ 8.6%

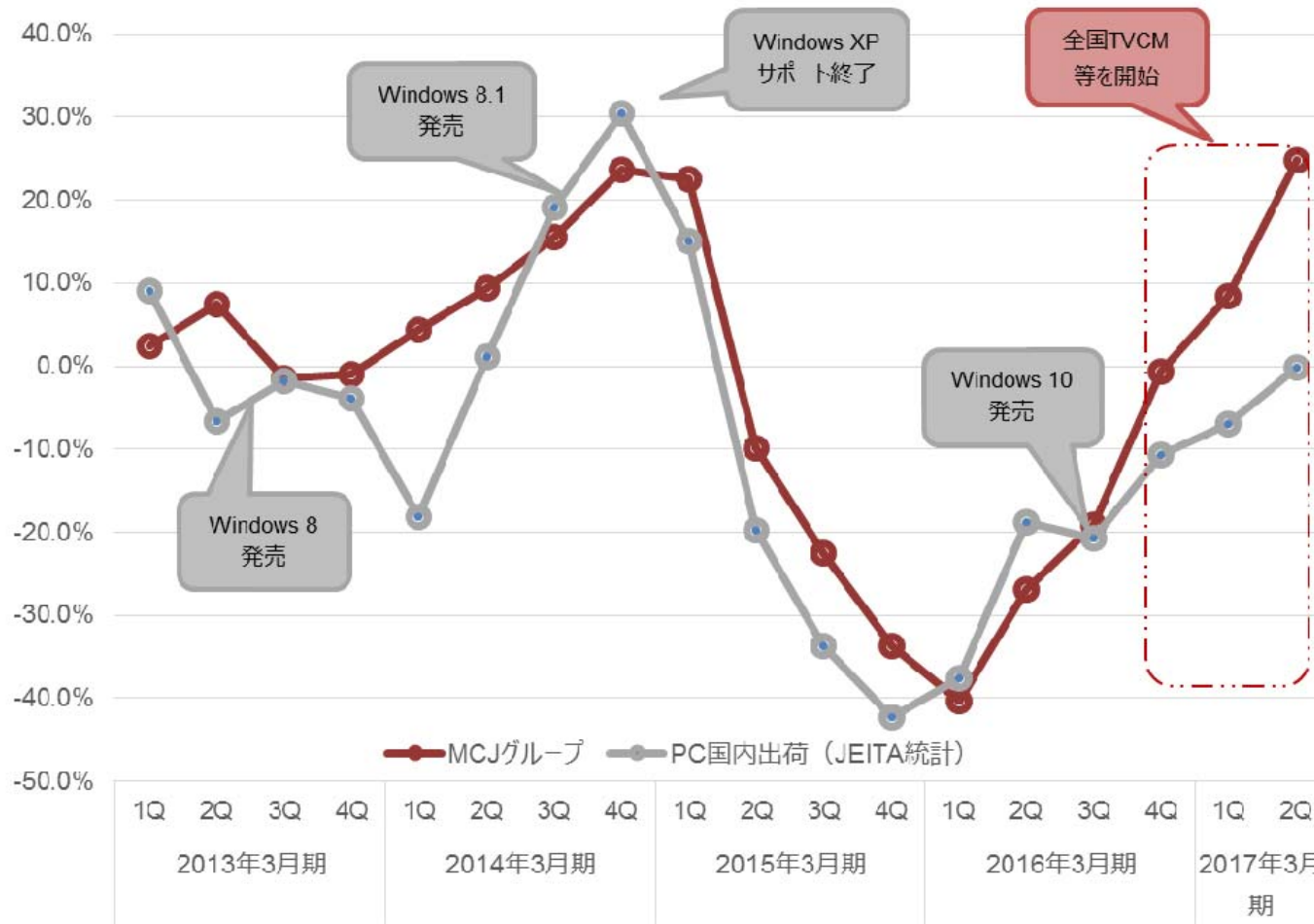
※ 上記表には、連結消去及び全社費用等の金額が含まれていないため、「グループ連結」数値と各セグメント数値の合計値とが異なります。なお、構成比は、「グループ連結」数値を基に算出しております。

※ 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、「グループ連結」数値と各セグメント数値の合計値とが異なります。なお、構成比は、「グループ連結」数値を基に算出しております。

# パソコン出荷台数増減率の推移



市場全体が低迷する中、  
 広告宣伝効果もあり当社グループは前年同期比で大幅に増加



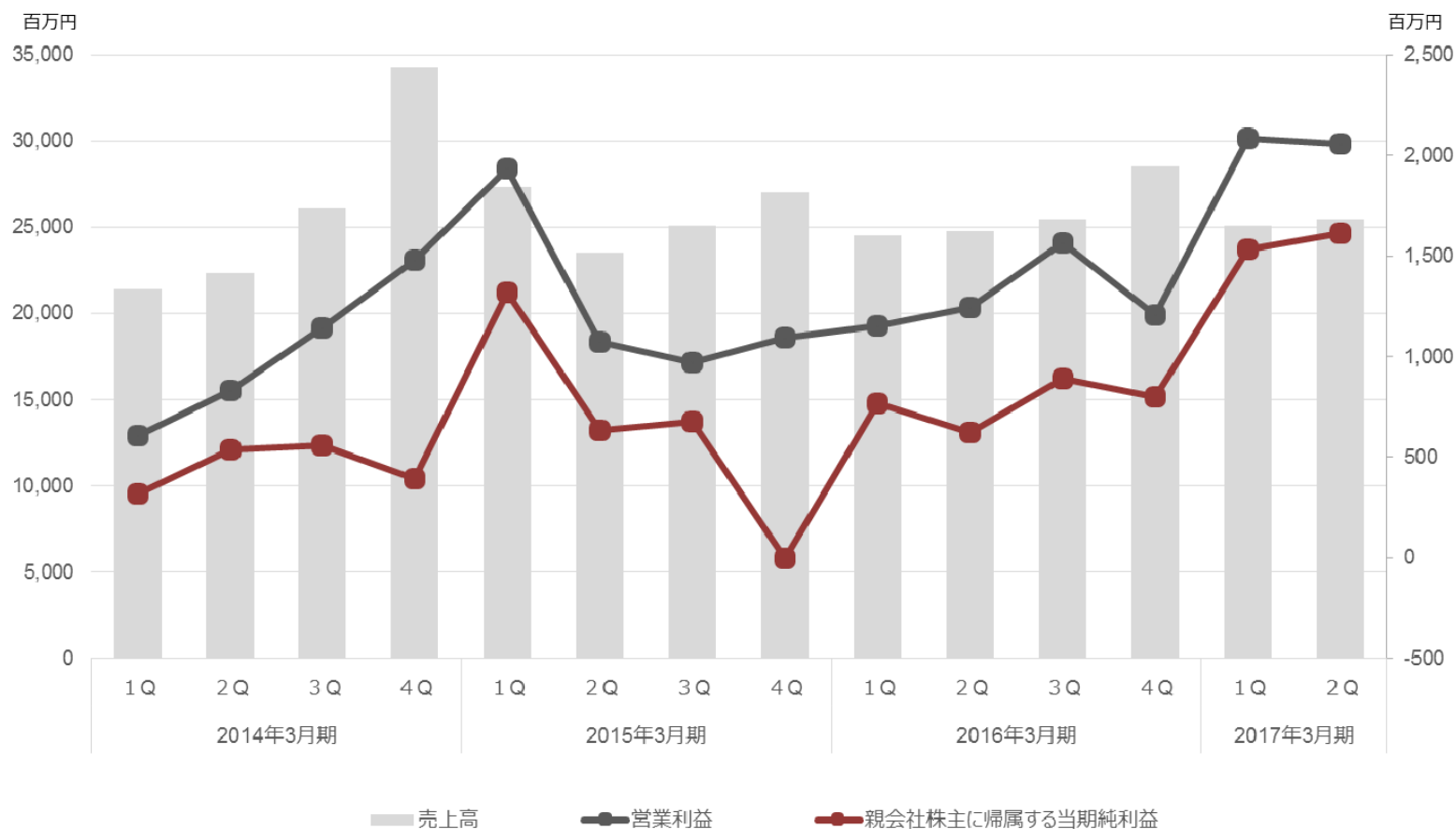
※上記グラフは、四半期（会計期間）ごとの出荷実績を前年同期と比較したものです。



# 第2四半期連結業績推移



パソコン、モニタともに高利益率製品が牽引し  
 第2四半期連結会計期間において**過去最高益**を更新



	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	21,388	22,313	26,061	34,240	27,301	23,501	25,062	27,024	24,544	24,766	25,429	28,547	25,109	25,431
営業利益	608	830	1,140	1,481	1,931	1,071	969	1,095	1,150	1,245	1,567	1,204	2,084	2,056

# 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

## 進捗状況

主要な方向性		進捗状況
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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 認知度向上策×革新的な製品投入                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ マス広告×製品開発</li> </ul> </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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 利益率の高いビジネスへの注力                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ サポートビジネス伸長</li> </ul> </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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 新製品発掘×新規取引先開拓                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 利益率を主眼にビジネスを展開</li> </ul> </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>	<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き続き注力                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ マーケティング積極化による販売強化</li> </ul> </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>	<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                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 一部店舗は減損を実施</li> </ul> </li> </ul>

## 主要子会社トピックス 【マウスコンピューター】



(単位：百万円)

	2016年3月期 第2四半期	2017年3月期 第2四半期	増減率
売上高	13,446	<b>14,713</b>	9.4%
営業利益	700	<b>1,374</b>	96.2%
経常利益	694	<b>1,621</b>	133.3%
当期純利益	446	<b>1,057</b>	137.1%

- 広告宣伝効果により、売上高は堅調に推移
- 高付加価値、特化型パソコン等の高利益率製品の販売好調により、粗利率が上昇
- 広告宣伝費等の先行投資費用や変動性費用増を吸収して、営業利益は大幅増加



□ 積極的な広告宣伝を継続的に実施し、知名度・ブランド力向上に注力

□ VR関連

- G-Tuneブランドとして、引き続きVR対応PCを供給中
- Mizuchi (by Silicon Studio) VR推奨PC【DAIV】 販売開始
- 東京ゲームショウ等の複数のVR関連イベントにて機材協力等を実施

□ Windows10 Mobile 搭載スマートフォン【MADOSMA】

- 北國銀行、営業力強化に向けて全行員に2,400台導入



□ Windows Hello機能対応、生体認証の【顔認証カメラ】と【指紋認証リーダー】販売開始

## UNITCOM

(単位：百万円)

	2016年3月期 第2四半期	2017年3月期 第2四半期	増減率
売上高	13,668	<b>12,721</b>	△ 6.9%
営業利益	99	<b>251</b>	152.9%
経常利益	120	<b>302</b>	150.5%
当期純利益	23	<b>236</b>	922.4%

- 不採算店舗の撤退により売上高は減少
- BTO製品及びサポート・サービス関連事業の好調により粗利率が上昇

# UNITCOM

- 製品サポートサービスに引続き注力
  - 高利益率ビジネスへの注力
  
- 【VR HMD Vive】 を販売開始
  - 全国店舗・法人・ECで販売
  - 主要都市5店舗でVR体験ゾーン開設
  
- スマートフォンで鍵の開閉ができるスマートロック、【Qrio Smart Lock】を販売開始
  - 全国店舗・法人・ECで販売
  - 全国15店舗での展示コーナー開設
  
- mineo (マイネオ) ショップ名古屋 (格安スマホ取り扱い店舗) をグッドウィルEDM館にてOPEN



(単位：百万円)

	2016年3月期 第2四半期	2017年3月期 第2四半期	増減率
売上高	15,462	<b>14,808</b>	△ 4.2%
営業利益	145	<b>342</b>	135.8%
経常利益	163	<b>317</b>	94.4%
当期純利益	106	<b>575</b>	440.5%

□ パソコンパーツ販売の苦戦により、売上高は減少

□ 高利益率製品発掘及び取り扱いにより、収益性は向上

□ ゲーミングチェア等の新カテゴリ製品の発掘により利益率が上昇

□ 監視システム向けHDD、スモールサーバー等が引き続き堅調



## 主要子会社トピックス 【iiyama】



(単位：百万円)

	2016年3月期 第2四半期	2017年3月期 第2四半期	増減率
売上高	8,949	<b>10,930</b>	22.1%
営業利益	1,222	<b>1,765</b>	44.4%
経常利益	1,051	<b>1,330</b>	26.4%
当期純利益	788	<b>1,042</b>	32.1%

- タッチパネルモニタ、デジタルサイネージ製品の販売好調により売上高は増加
- 高利益率製品が引続き好調に推移し高水準の利益率を維持

- マーケティング活動の積極化等、**販売強化に注力**
- 売上高・販売台数ともに増加
- 汎用モニターも引き続き好調を維持



## 主要子会社トピックス 【aprecio】



(単位：百万円)

	2016年3月期 第2四半期	2017年3月期 第2四半期	増減率
売上高	1,514	<b>1,794</b>	18.4%
営業利益	236	<b>220</b>	△ 6.9%
経常利益	242	<b>217</b>	△ 9.9%
当期純利益	158	<b>91</b>	△ 42.4%

- 直営店舗数の増加に伴い、売上高は増加
- 第2四半期会計期間において既存店が軟調に推移し、営業利益は減少

- 子会社の吸収合併により、前年同期比で直営店舗10店舗増加（期末比4店舗増加）
- FC店舗1店舗出店
- 店舗利用者をターゲットとした、**【体験型マーケティング】**を実施
  - スピーカー、ヘッドフォン等

1. 第2四半期連結業績報告 4 - 16
- 2. 中期経営計画 進捗 18 - 19**
3. 通期見通し 21 - 23

# 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（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（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

- マウス新製品
- ユニットコムによる取組
- 株式会社ネインへの出資（11月1日発表）

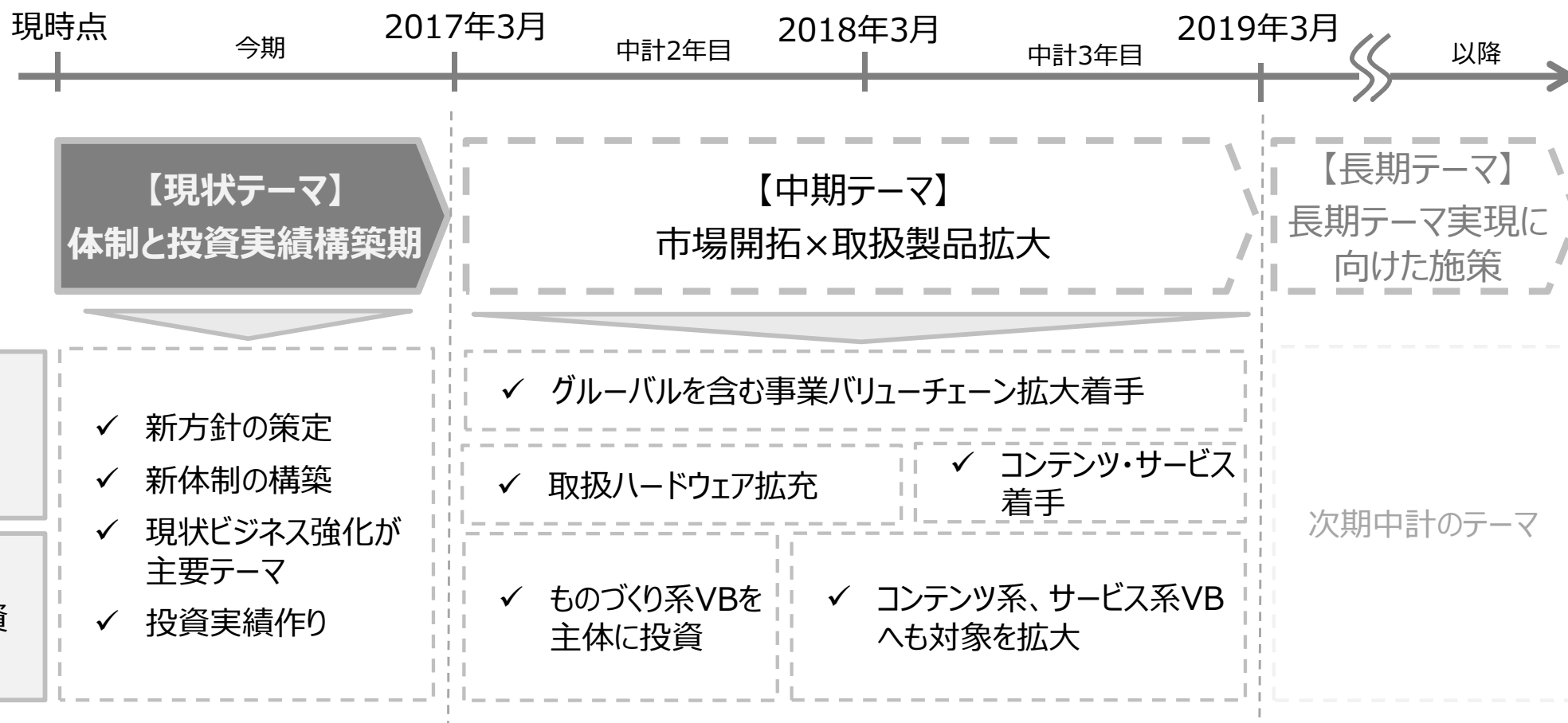
- 株式会社桜花一門への出資（11月1日発表）によるVRコンテンツ開発への進出
- VRイベントへの協賛・PC提供

- 営業利益率第2四半期実績：8.2%
- 営業利益率今期通期予想：6.7%
- ROE/ROIC：通期開示予定

- 前期実績：20.5%
- 今期当初予想：20%
- 今期修正予想：25%

# 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**



1. 第2四半期連結業績報告 4 – 16
2. 中期経営計画 進捗 18 – 19
- 3. 通期見通し 21 – 23**

## 第2四半期までのトレンドを加味し通期連結業績計画を上方修正

(百万円)

	修正前			修正後		
	通期計画	売上高比率	対前年増減率	通期計画	売上高比率	対当初増減比
売上高	105,288	—	1.9%	105,288	—	0.0%
営業利益	5,353	5.1%	3.6%	7,021	6.7%	31.2%
経常利益	5,424	5.2%	8.2%	7,364	7.0%	35.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,523	3.3%	14.1%	4,914	4.7%	39.5%

- 各社の売上トレンド及び粗利率上昇基調を反映
- その一方で、来期以降への先行投資としての広告宣伝費を大幅に積み増し

# 株主還元 配当金について

## 配当性向を20.0%から25.0%へ修正

	実績			当初予想	修正後予想
	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2017年3月期
年間1株当たり 配当金	5円46銭	10円00銭	13円00銭	14円50銭	<b>25円27銭</b>
配当性向	15.0%	18.6%	20.5%	20.0%	<b>25.0%</b>

- 配当性向を当初予想の20.0%から**25.0%**に上方修正
- 親会社に帰属する当期純利益を当初計画35億円から49億円へ上方修正
  - 以上の結果、1株当たりの期末配当予想金額を**25円27銭**に修正

※2017年度3月期の配当金は、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

# 株主還元 株主優待制度について



## 前期に引き続き株主優待制度を実施の予定

### 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  
<一例> (昨年の商品含む)

※商品は変更する場合がございます。

スティック型PC / Window Helloデバイス /  
米20kg / 飛騨牛すきやき肉 /  
桃茶豚ギフトセット / カニセット 等



※イメージ画像ですので、実際の商品と異なる場合がございます。

### 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)





# Appendix



商号 : 株式会社MCJ (英語表記 MCJ Co.,Ltd.)

設立 : 1998年8月

代表者 : 代表取締役社長兼会長 高島 勇二

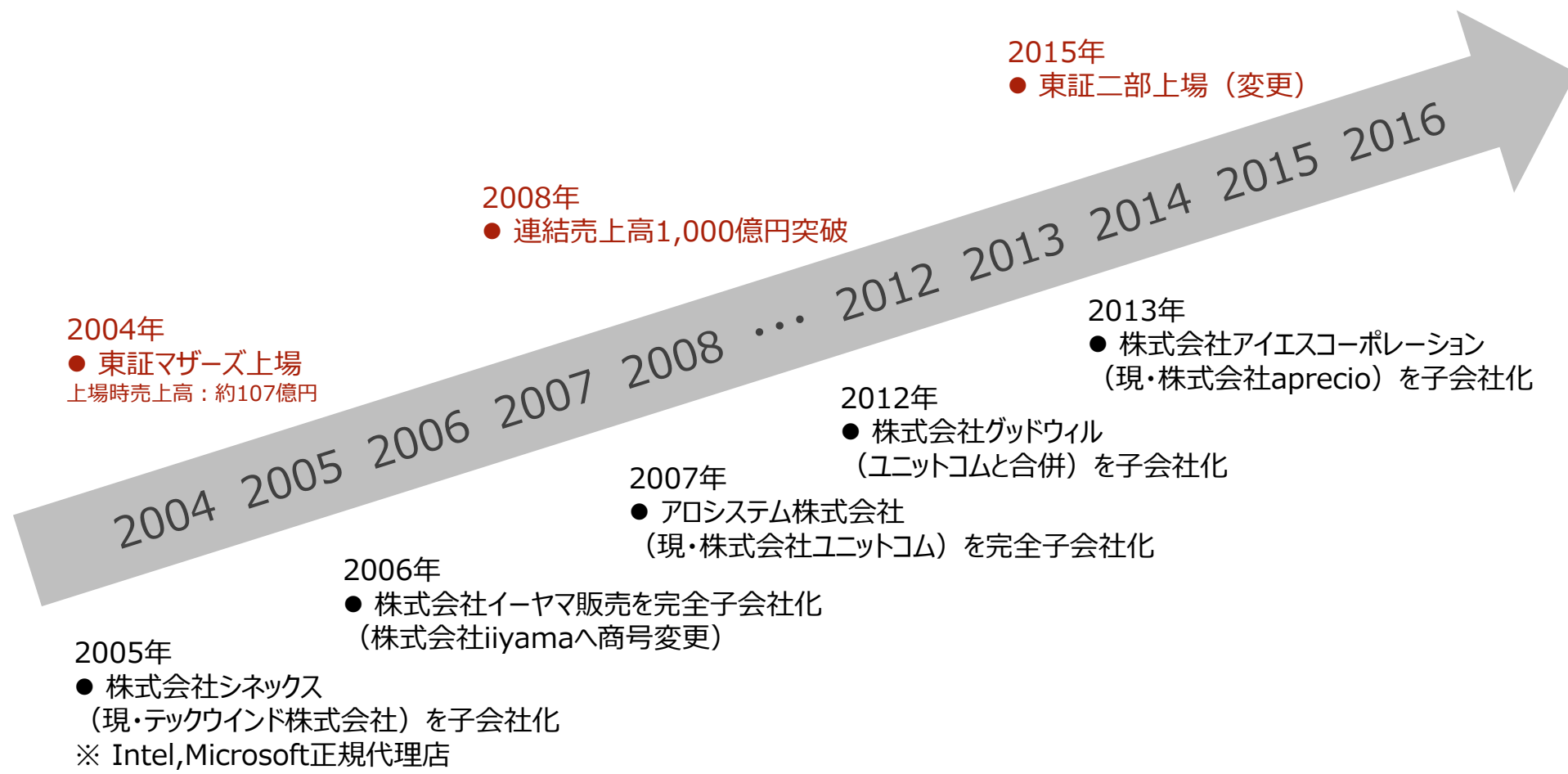
資本金 : 3,849,104,600円

従業員数 (連結) : 1,132名 (2016年9月末)

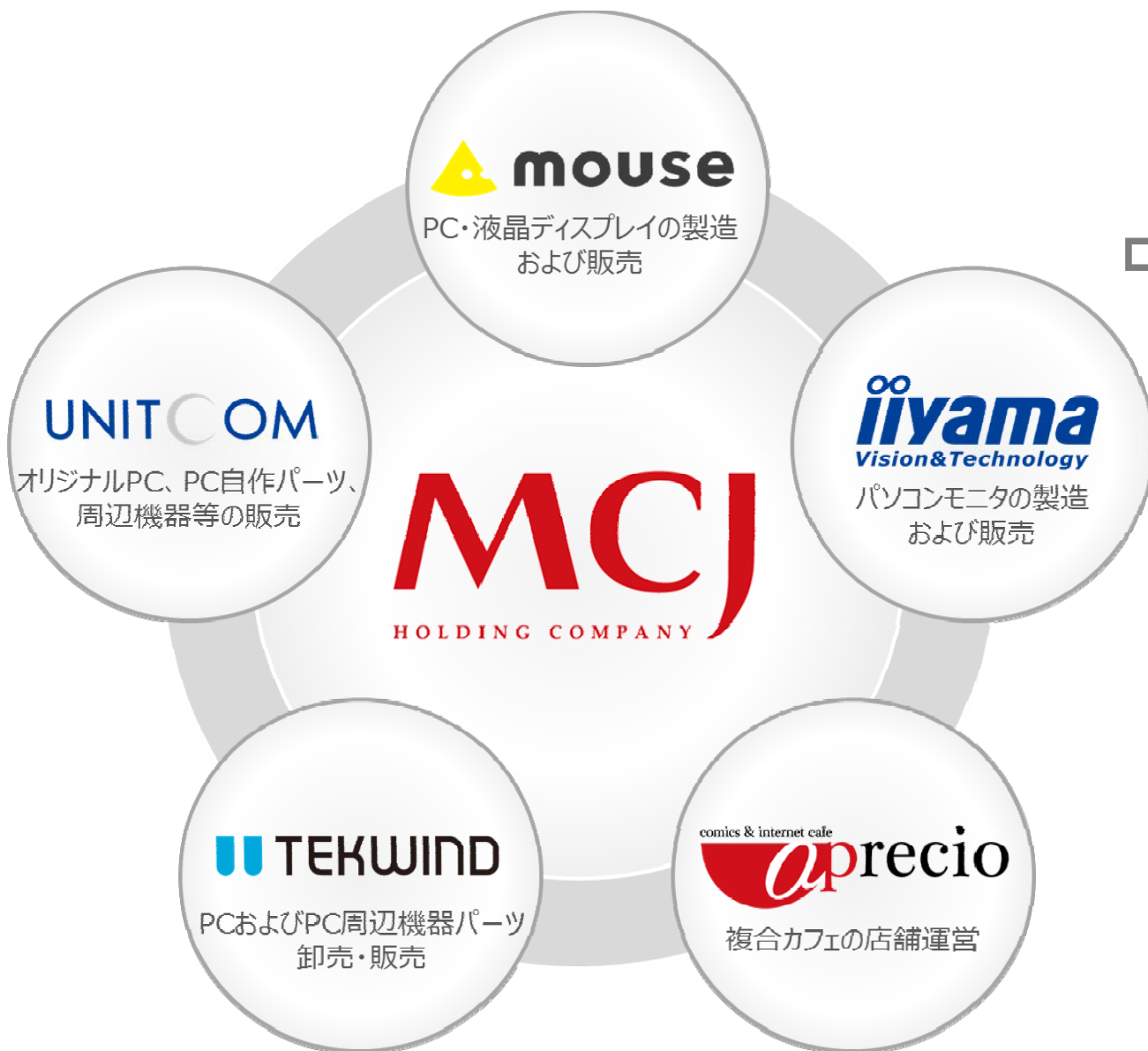
発行済株式数 : 50,862,300株

証券コード : 6670 (東京証券取引所第2部上場)

## 上場以降の当社グループの主な歩みは以下の通り



# MCJグループ主要子会社概要



## □ 全12社

➤ PC本体、PCパーツ、モニター、  
PC周辺機器等の製造・販売  
(11社)

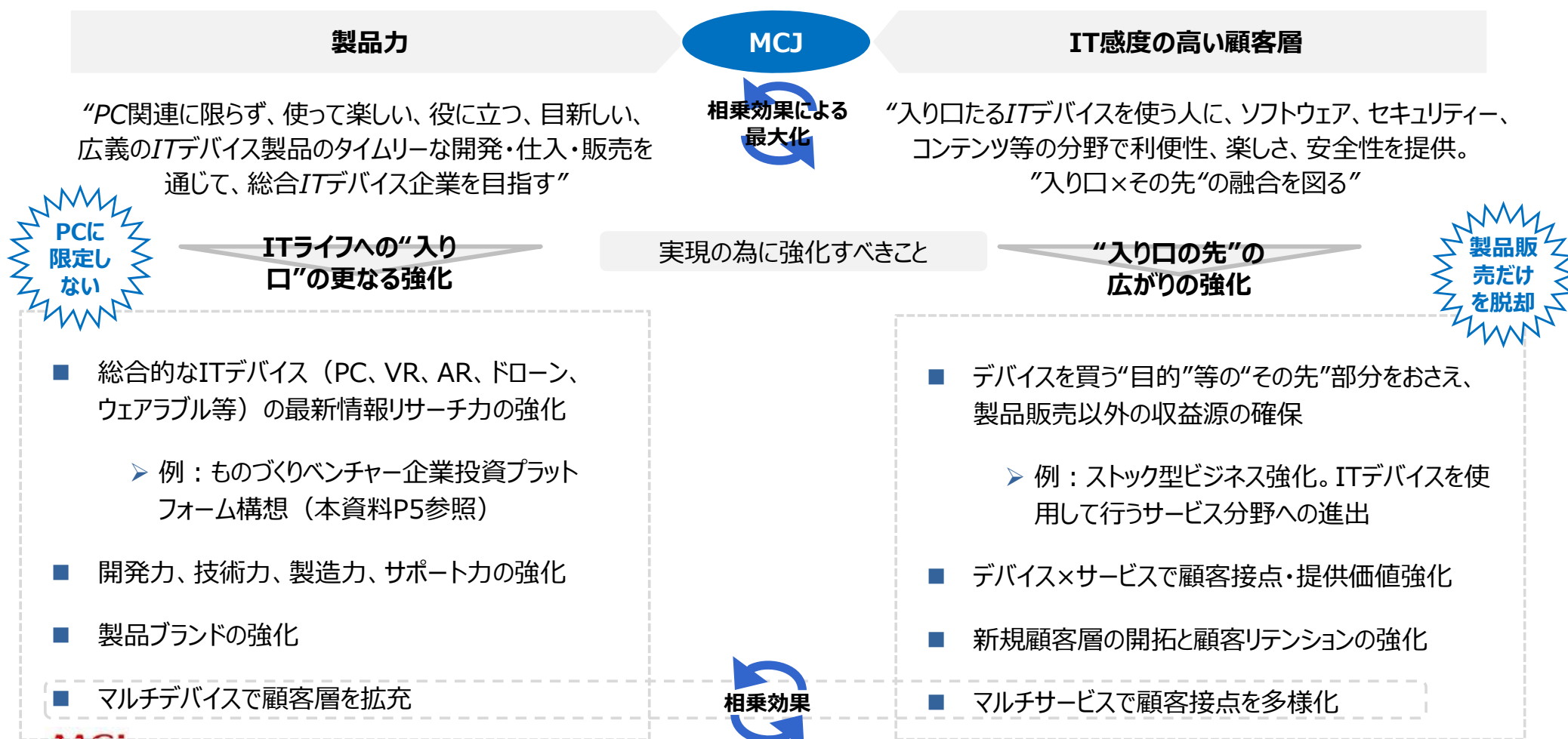
➤ 複合カフェ

「aprecio (アプレシオ)」の運営  
(1社)

# MCJグループとして目指す姿； 中長期ビジョン【中計資料より再掲】

- 製品力とIT感度の高い顧客層という二つの強みを今後も活かし、両辺の価値の最大化を図る
  - デバイスというITライフの“入り口”に事業領域を限定せず、成長を追及

## MCJグループとして目指す姿



# 重要視する事業上の経営管理指標 【中計資料より再掲】

□ 以下のKPIを最重要KPIとし、安定的に以下の値を達成する事を目標とする

## 重要視するKPI

## 目標数値及び設定の趣旨

前期実績

計画上目標値

KPI設定の趣旨及び背景

営業利益率

<営業利益/売上高>

5.0%

**5%程度**

- » 本業注力路線を進める方針、及び事業ドメイン的に利益率・コストの管理が至上命題であると認識し、重要指標とする
- » 単なる規模追求をせず、利益を伴う成長、本業とのシナジーが見込める分野でのM&Aを実施

ROIC

<NOPAT\*1/事業性投下資  
> ※次項参照

11.6%

**10%以上**

- » 当社の事業領域および今後の方向性、複数の異なる事業ポートフォリオを管理する事を鑑みると、投下資本リターンを念頭に既存事業運営及び今後のM&Aを実行する事が重要と考え重要指標とする
- » 各事業責任者にとっての行動指針として明確

ROE

<当期純利益/株主資本\*2>

13.0%

**10%以上**

- » 上記ROIC共々資本効率を意識した経営を行い、下記配当を充実させ株主にとっての高リターン企業を目指すべく重要指標とする
- » 収益性向上、総資産回転率向上というROICと同様のメニューでもってROE向上を図る

配当性向

<配当総額/当期純利益>

20.5%

**20%以上**

- » 将来への成長投資及び環境変化に対応するためのエクティークッションとのバランスの中で株主還元を強化する方向であると共に、TSR\*3向上を目指し重要指標とする

# 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

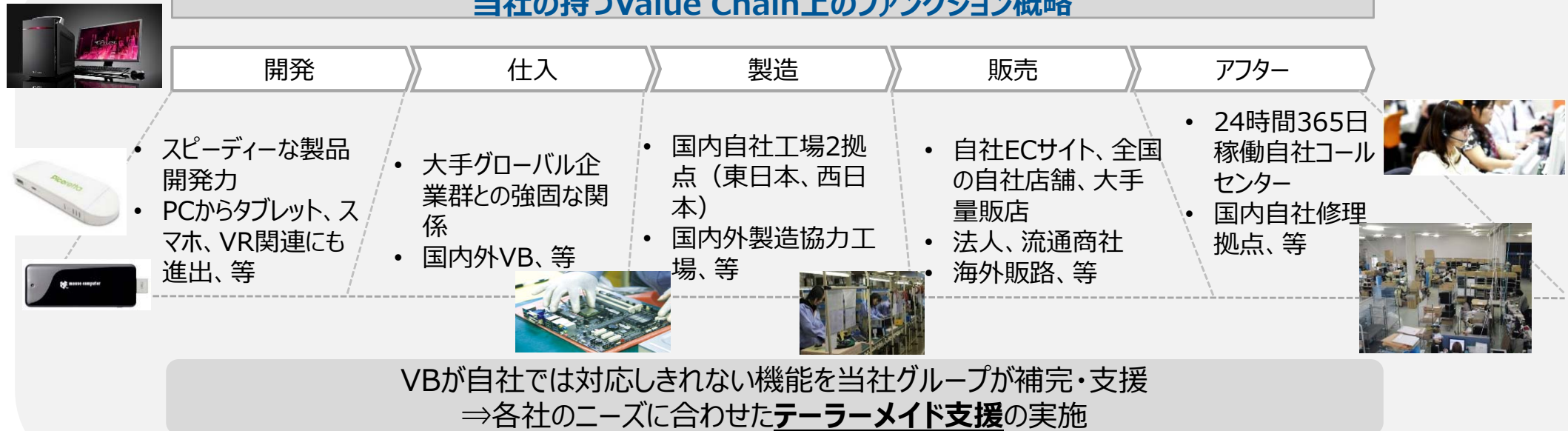
- 既存事業強化を軸としつつ、将来の種まきを過度なリスクを取らない範囲で実施

M&A・事業アライアンスに係る大方針	方針	M&Aの目的等
<b>既存事業関連①</b> Value chain強化	》 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	》 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
<b>既存事業関連②</b> 製品・顧客軸強化	》 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）	》 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
<b>新規事業関連</b>	》 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	》 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



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