



2019年3月期 第2四半期（2018年4月～9月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2018年11月5日

2019年3月期 第2四半期（4月～9月）における主なトピック



業績

□ 売上高、営業利益ともに第2四半期累計期間において過去最高を更新

- パソコン関連事業の好調により売上高、利益ともに順調に推移
- 広告宣伝費の期間平準化に伴い「利益の伸び> 売上の伸び」の構図へ
- 欧州でのモニタ販売は安定成長を維持

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及びサービスの多様化を各社にて実施
- M&A等のアライアンス戦略の着実な実行
 - XR分野のソリューション提供、ソフト開発を展開するホロラボへ投資実行
- 中計にて設定した最重要KPIを念頭に事業運営を継続

- 営業利益率	7.1%	(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	30% (計画)	(目標値：30%以上)

トピックス

□ 全国TVCM第5弾を実施（2018年6月～）

□ R-Logic社を今期よりP/L連結開始

- | | |
|-----------------------|---------------|
| 1. 第2四半期連結業績報告 | 3 - 20 |
| 2. 中期経営計画 進捗 | 22 - 26 |
| 3. 通期見通し | 28 - 31 |

2019年
3月期
第2四半期

実績

4月～9月
累計期間

□ 第1四半期に続き**売上高及び営業利益の過去最高**を更新

- 売上高： 637億円 (前年同期比 14.0%増)
- 営業利益： 45億円 (同 29.3%増)

- 国内パソコン関連事業及び欧州におけるモニタ販売の好調により売上高は大幅増加を継続
- 売上高の好調を受け、営業利益も最高益を更新

7月～9月
会計期間

□ 連結会計期間において**売上高の過去最高**を更新

- 売上高： 312億円 (前年同四半期比 13.5%増)
- 営業利益： 19億円 (同 26.6%増)

- 広告宣伝費の期間平準化に伴い営業利益も対前年比大幅増

2019年3月期 第2四半期 連結業績サマリー

売上高、利益共に高水準の対前年比成長を継続

(百万円)	会計期間 (7月~9月)			累計期間 (4月~9月)		
	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	増減率	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	増減率
売上高	27,568	31,293	13.5%	55,964	63,783	14.0%
営業利益	1,518	1,922	26.6%	3,511	4,538	29.3%
経常利益	1,493	1,963	31.5%	3,529	4,506	27.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	994	1,359	36.7%	2,384	3,134	31.5%

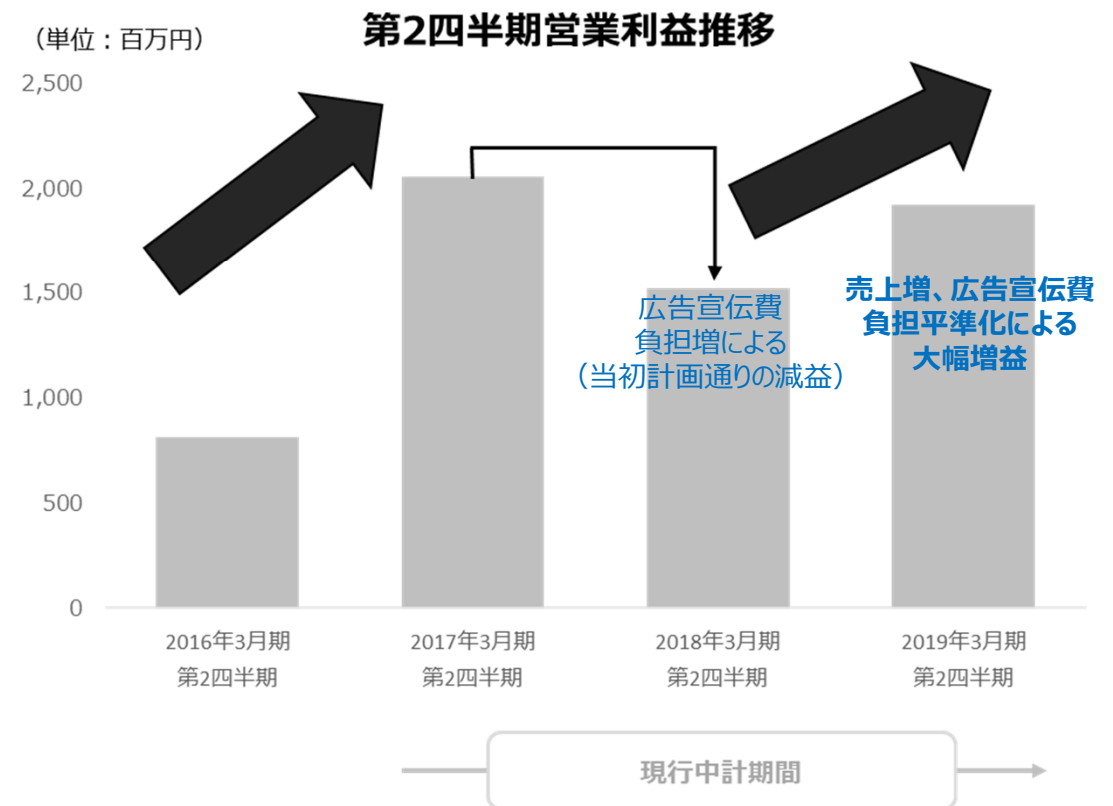
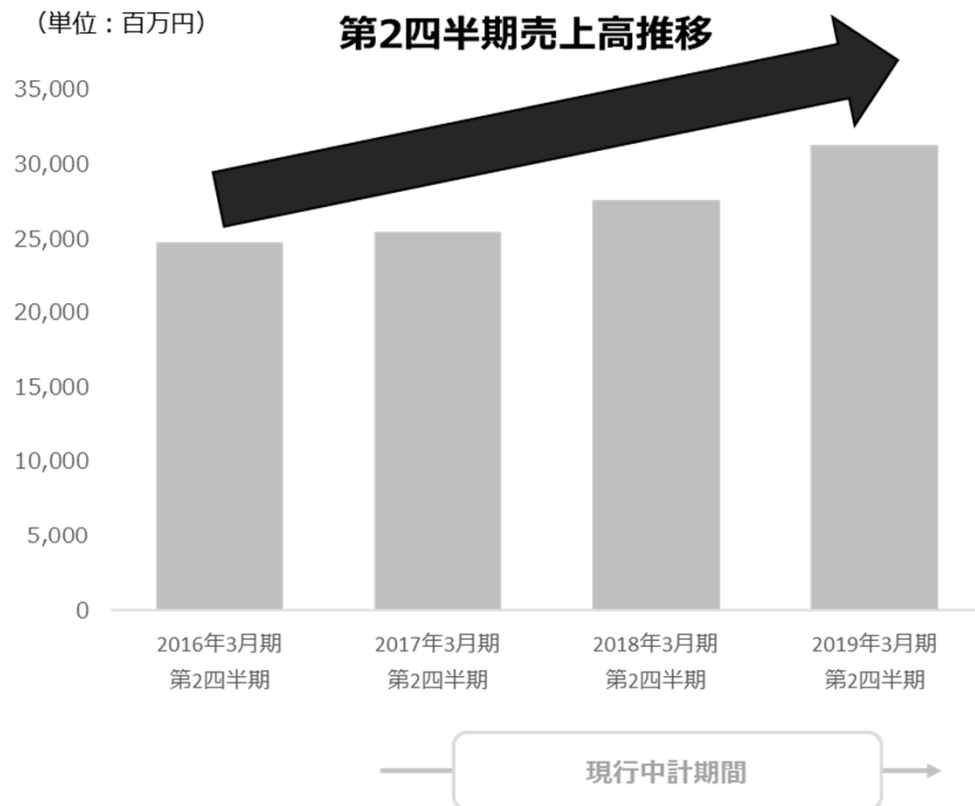
- 第1四半期に引き続き、第2四半期も売上高の2ケタ増を達成
- 引き続き高水準の広告宣伝費及び各種費用の増加を吸収し、営業利益以下の各利益において大幅増益

第2四半期（7月～9月）連結業績推移グラフ

中計発表以降、売上高は順調に拡大し、前年同期比で継続的に成長
営業利益も高水準の広告宣伝費にも関わらず大幅増益

売上高は中計発表以降、第2四半期として
前年同期比で継続成長

営業利益は第2四半期として初めて全国テレビCM等
大規模広告宣伝を実施した2018年3月期は減益も
費用発生が平準化した進行期は大幅増益



2019年3月期 第2四半期（4月～9月） 連結損益計算書

利益を伴う売上成長の継続により、前年同期比で大幅増収増益を達成

(百万円)	2018年3月期 第2四半期		2019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	55,964	100.0%	63,783	100.0%	7,818	14.0%
売上原価	43,340	77.4%	49,015	76.8%	5,674	13.1%
売上総利益	12,623	22.6%	14,767	23.2%	2,143	17.0%
販売費 及び一般管理費	9,112	16.3%	10,228	16.0%	1,116	12.2%
営業利益	3,511	6.3%	4,538	7.1%	1,027	29.3%
経常利益	3,529	6.3%	4,506	7.1%	976	27.7%
税金等調整前 当期純利益	3,521	6.3%	4,506	7.1%	984	28.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,384	4.3%	3,134	4.9%	750	31.5%

2019年3月期 第2四半期（4月～9月） 連結業績計画に対する達成率

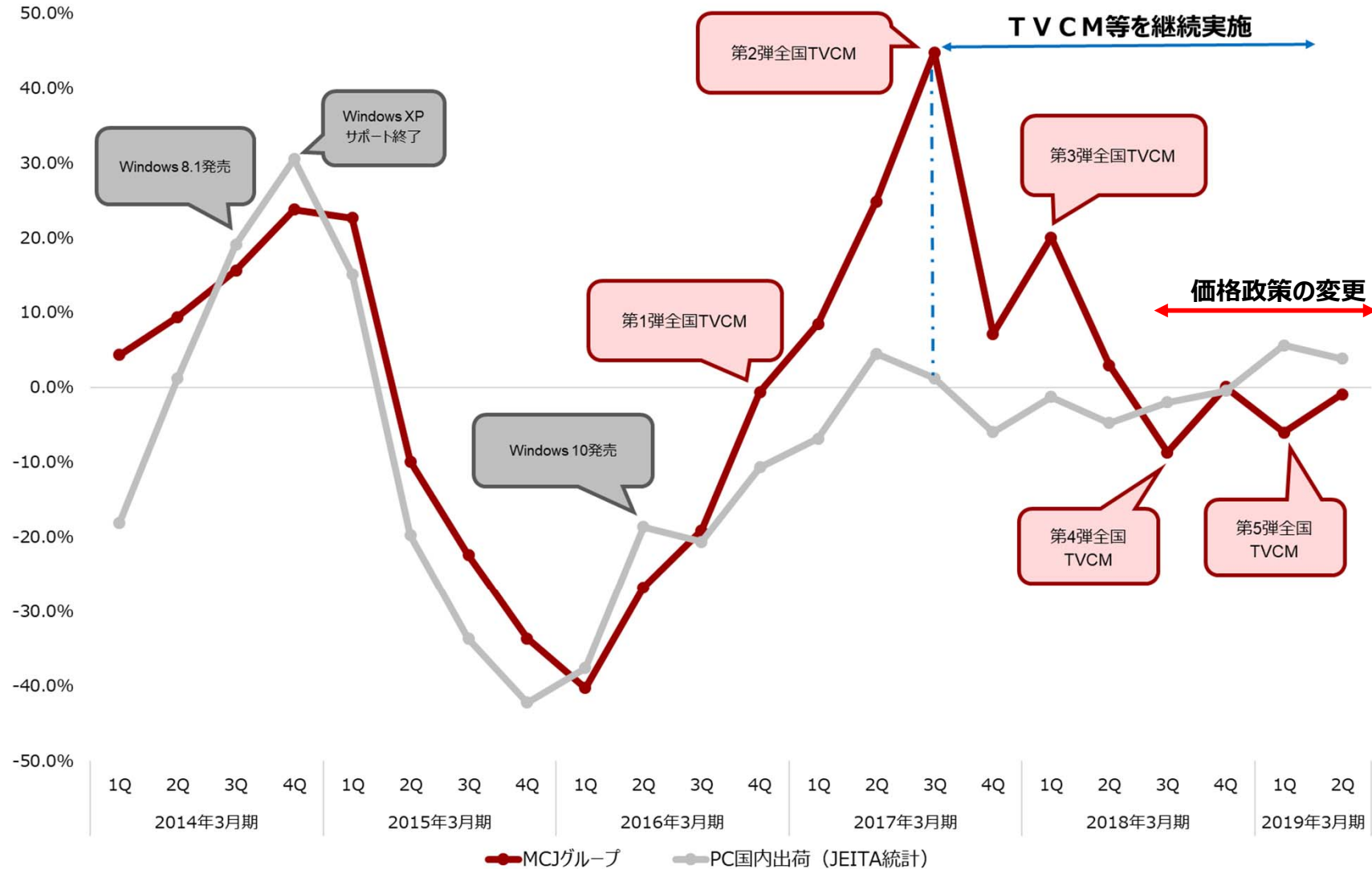
第2四半期連結業績計画に対し、売上高・各利益において計画を上回り着地

(百万円)	第2四半期連結業績計画に対する達成率		
	2019年3月期 第2四半期 実績	2019年3月期 第2四半期 計画	達成率
売上高	63,783	62,000	102.9%
営業利益	4,538	4,250	106.8%
経常利益	4,506	4,200	107.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,134	2,750	114.0%

□ 売上高の好調を受け、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

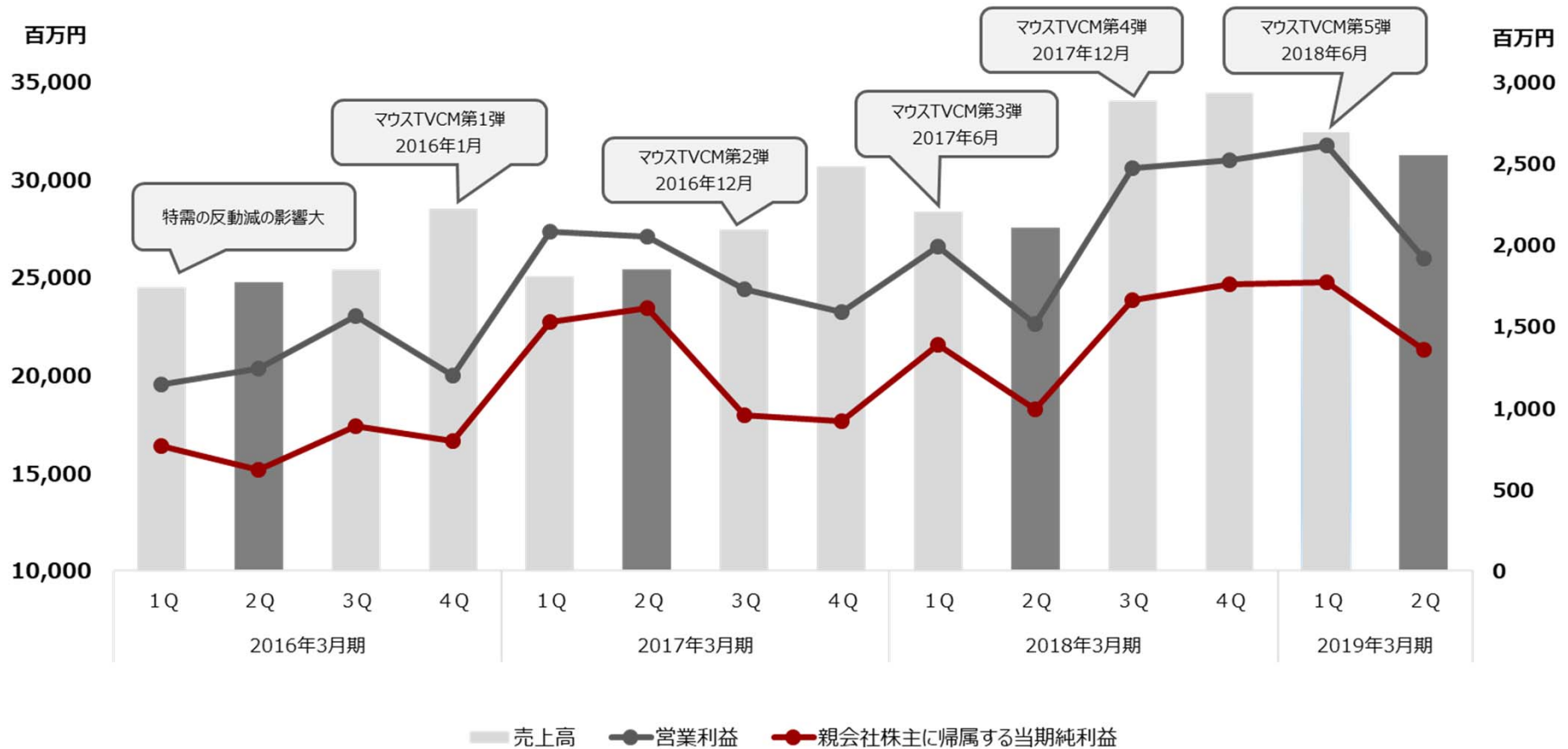
当社グループにおける出荷台数は2018年3月期第3四半期からの価格政策の変更により前年同期比で微減



※ 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

売上高は前年同期を上回り、7月～9月として過去最高を更新
 営業利益も大規模広告宣伝実施前の2017年3月期第2四半期と同等の水準を計上



(百万円)	2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期				2019年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	24,544	24,766	25,429	28,547	25,109	25,431	27,493	30,693	28,395	27,568	34,086	34,493	32,489	31,293
営業利益	1,150	1,245	1,567	1,204	2,084	2,056	1,733	1,589	1,993	1,518	2,472	2,520	2,616	1,922

セグメント情報 第2四半期 4月～9月実績

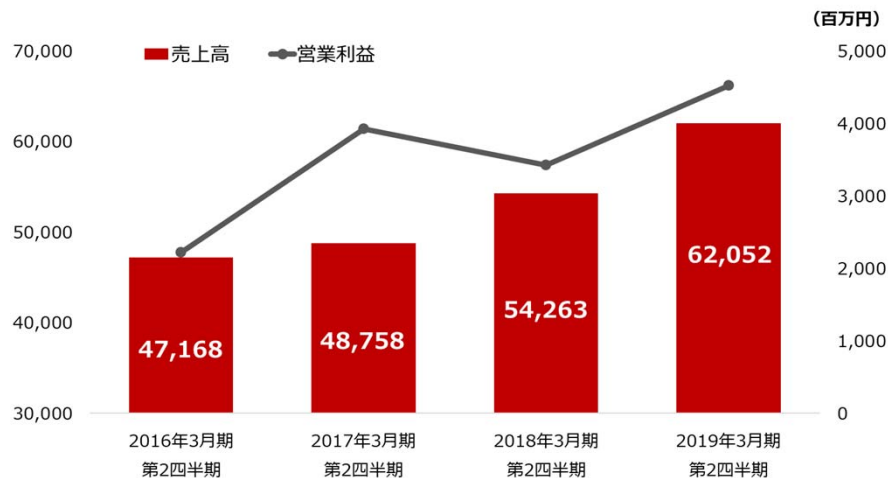
パソコン関連事業

➤ 売上高 620億円（前年同期比14.4%増）

- 高単価、高付加価値製品の継続的な好調に加え、引き続きEC及び法人向け販売を中心に好調を維持
- 主要子会社全社が売上高増を達成
- 欧州でのモニタ販売も引き続き好調で、高成長を維持
- ✓ 以上の結果、今期においても2ケタ成長を維持

➤ 営業利益 45億円（同32.1%増）

- 第5弾の全国TVCM等の積極的な広告宣伝を実施するも、前年同期比で大幅増



パソコン関連事業 (百万円)	2018年3月期 第2四半期		2019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	54,263	97.0%	62,052	97.3%	7,788	14.4%
営業利益	3,423	97.5%	4,523	99.7%	1,100	32.1%

※ 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 第2四半期 4月～9月実績

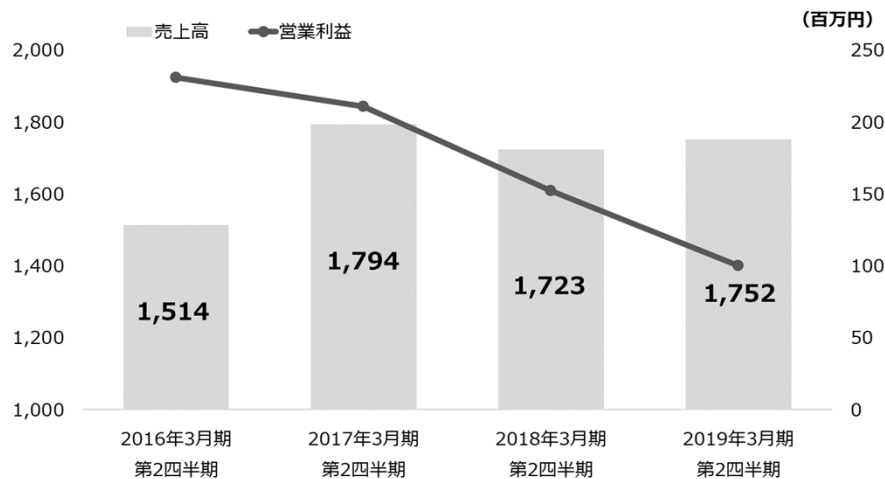
□ 総合エンターテインメント事業

➤ 売上高 17億円（前年同期比1.7%増）

- 既存店の不調によりネットカフェ事業は苦戦
- 前年同期に開業したアパホテルの売上計上により売上高増加

➤ 営業利益 1億円（同34.4%減）

- 既存店の継続的な苦戦による売上の減少に加え、改装費用の発生により、前年同期比大幅減益で着地



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2018年3月期 第2四半期		2019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	1,723	3.1%	1,752	2.7%	29	1.7%
営業利益	152	4.3%	100	2.2%	△ 52	△34.4%

※ 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

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 × 新たなB to B市場の開拓
 - 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
 - 新商材投入、新サービス開始
- 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
 - 新規事業を模索

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

2019年3月期 第2四半期 4月～9月実績

(百万円)	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	増減率
売上高	17,115	18,245	6.6%
営業利益	733	922	25.7%
経常利益	774	758	△2.1%
当期純利益	498	487	△2.2%

- EC販売、法人向け販売を中心に高単価、高付加価値製品が好調を維持
- 広告宣伝費の対前年比大幅増の期間を経て、収益を伴う成長路線へと回帰
- 以上の結果、「営業利益成長>売上成長」で着地
- 為替の影響により、経常利益、当期純利益は前年同期比で減少

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

製品情報

- M-Bookシリーズ
 - 第5弾TVCM公開記念限定モデルのホワイトノートパソコンを発売
- MSI製ゲーミングパソコンの取り扱いを開始



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
 - 2018年6月より第5弾の全国TVCMを放映
 - 引き続き、YouTubeやWEB広告をメインに訴求を継続

その他

- チームラボ、森ビルによるデジタルアートミュージアムへの約500台の製品提供
- 日本eスポーツ連合（JeSU）へ正会員加盟
- プロeスポーツチーム「AXIZ」とスポンサー契約締結



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

2019年3月期 第2四半期 4月～9月実績

(百万円)	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	増減率
売上高	13,647	14,620	7.1%
営業利益	237	172	△27.2%
経常利益	271	196	△27.5%
当期純利益	161	113	△29.6%

- 引き続き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
- 法人、EC強化等に向けた広告宣伝費の積み増し及び人員増員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

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

新製品

- AI開発・ディープラーニング専用パソコンを発売
 - 開発現場のニーズを汲み取り、開発、製品化を実現



新サービス

- 「iPhone修理サービス」を開始
 - 新顧客層の取り込みを狙い、全国のパソコン工房58店舗にてサービスを開始



その他

- プロeスポーツチーム「Reign In Gaming (RIG)」とスポンサー契約締結
- eスポーツTV番組「YUBIWAZA」のスポンサーを開始
- eスポーツ・ゲーミング大会を定期開催
- 「東京ゲームショウ2018」に約150台の「LEVEL∞」PC を展示



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

2019年3月期 第2四半期 4月～9月実績

(百万円)	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	増減率
売上高	13,993	15,540	11.1%
営業利益	378	402	6.3%
経常利益	418	414	△1.0%
当期純利益	286	284	△0.6%

- 法人向け販売の好調により売上高は増加
- 引き続き独自開拓製品やオリジナル製品等の高利益率製品が順調で営業利益は継続的に増加
- 為替の影響により、経常利益、当期純利益は前年同期比で減少

主要子会社トピックス【iiyama】



モニタの開発および販売

2019年3月期 第2四半期 実績

(百万円)	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	増減率
売上高	12,902	16,361	26.8%
営業利益	1,834	3,037	65.5%
経常利益	1,736	3,099	78.5%
当期純利益	1,301	2,330	79.1%

- 引き続きデジタルサイネージ、タッチモニタを中心に販売が好調で、販売台数・売上高共に大幅に増加
- 全ての販売国において売上が成長
- 地理的事業拡大に伴う人員拡充や物流倉庫の強化に伴う先行投資も一巡し、営業利益も大幅に増加

- デジタルサイネージを中心とした新機種開発に注力。製品ラインナップの強化を図る
- 好調に推移した前年同期の売上高・販売台数を更に上回る大幅増加

主要子会社トピックス 【R-Logic】



アジア地域におけるPCおよびIT機器の修理・サポート

2019年3月期 第2四半期 実績

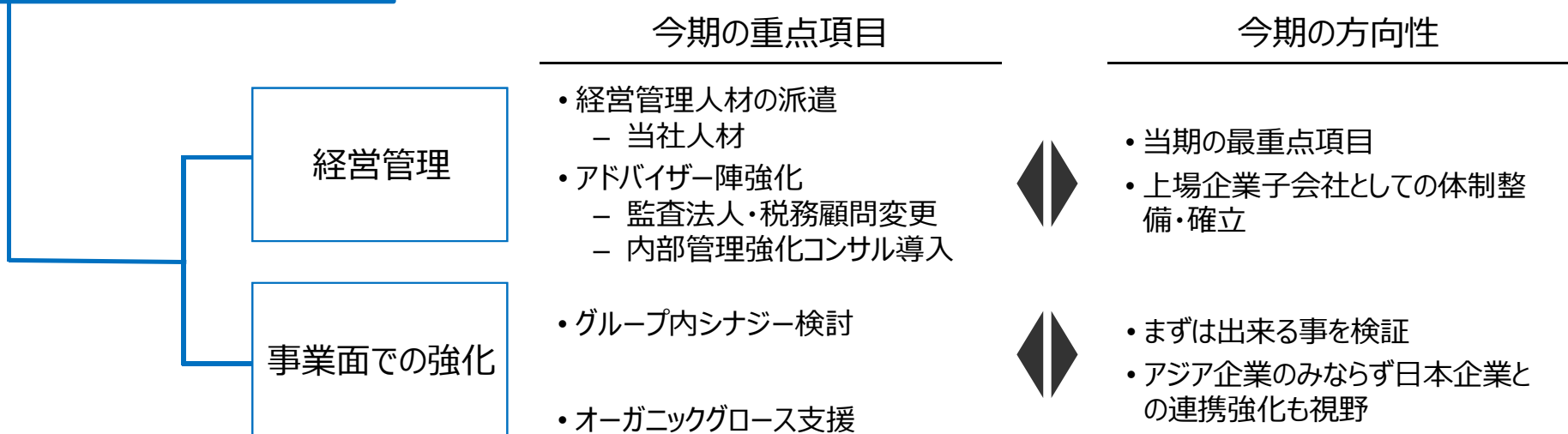
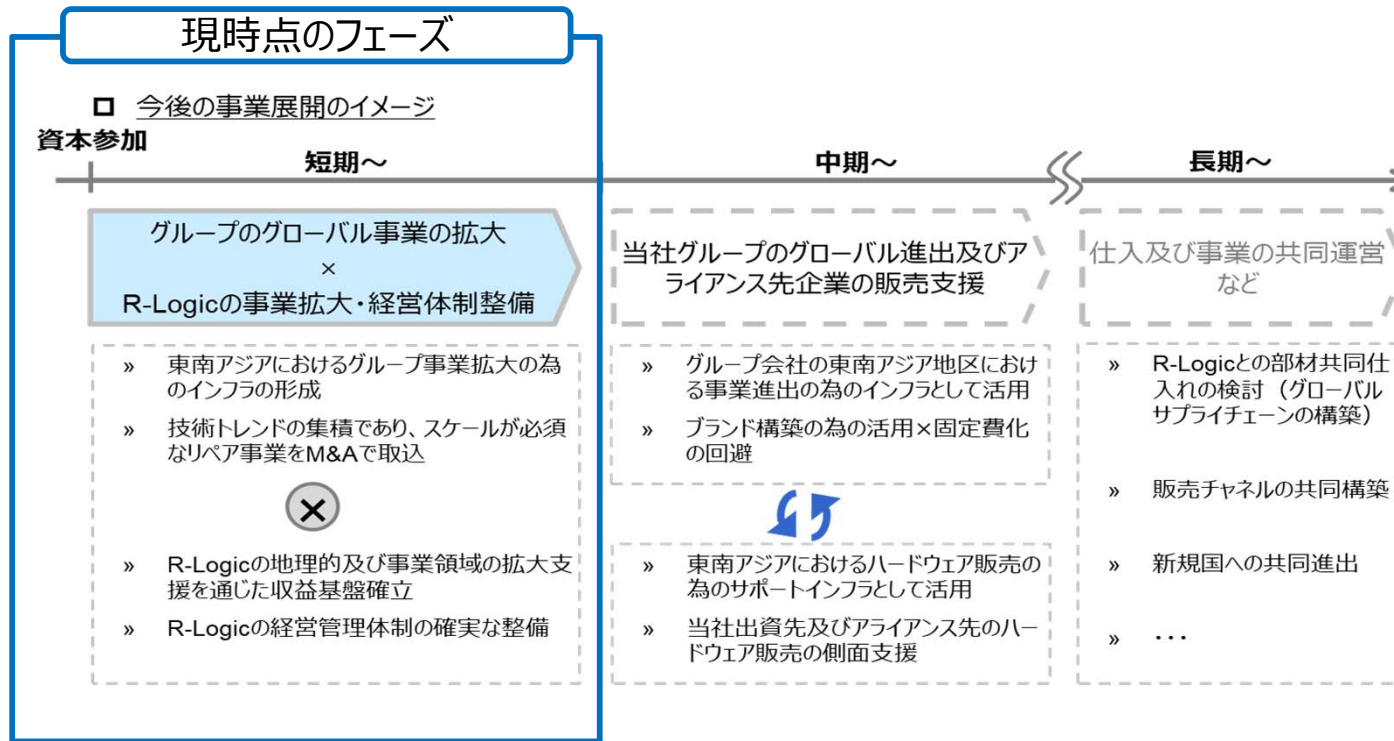
(百万円)	2018年3月期 第2四半期	2019年3月期 第2四半期	増減率
売上高	-	1,521	-
営業利益	-	67	-
経常利益	-	95	-
当期純利益	-	76	-

- 今期よりP/Lをグループ連結化
- 今期においては、管理体制の整備、強化を優先
- グループシナジーを見据えた体制構築及び新規取引獲得等の営業強化を実施

経営管理と事業双方で将来の成長のための投資を実行するフェーズ

ご参考) R-Logic連結子会社化時発表資料及び現時点での進捗

M C J M C J



- | | |
|---------------------|----------------|
| 1. 第2四半期連結業績報告 | 3 – 20 |
| 2. 中期経営計画 進捗 | 22 – 26 |
| 3. 通期見通し | 28 – 31 |

中期経営計画進捗サマリー



		目標値	実績
2019年 3月期 第2四半期 4月～9月	営業利益率	5%程度	<u>7.1%</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	30%以上	<u>30.0% (計画)</u>
	業績推移	<ul style="list-style-type: none"> □ 売上高、営業利益ともに順調に推移し、過去最高を更新、高成長率を維持 □ 利益率を犠牲にすることなく、利益を伴う成長を達成 	
	成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> □ 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 □ 本業であるPC事業の収益力強化→将来投資のサイクルを回す □ 製品・サービスの多様化を自社開発、アライアンス経由の双方で実施 □ 製品提供やプロチームへのスポンサーによるeスポーツ分野への関与を強化 	

中期経営計画における2019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

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

- 実行のため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、実現のための基盤構築に注力

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：事業・企業投資サマリー

中期経営計画における事業方針及び実績

本業での収益力強化を図り、高まった収益を将来の成長分野へ投資

中計における方針

収益基盤強化

本業であるPC事業への注力及び収益力の強化

- » 2期連続で過去最高売上及び最高益を更新

将来成長のための投資

PC事業拡大のための事業及び企業投資の積極化

- » 自社取り組み
- » M&A等のアライアンス

注力分野

新たな分野としては3つの強化分野に注力

- » グローバルを含むバリューチェーン軸での事業成長
- » 製品/サービス・顧客軸における事業成長
- » 新規分野（コンテンツ等）における事業成長

方針を受けての実績

Value chain軸

製品/サービス・顧客軸



R-LogicのM&A

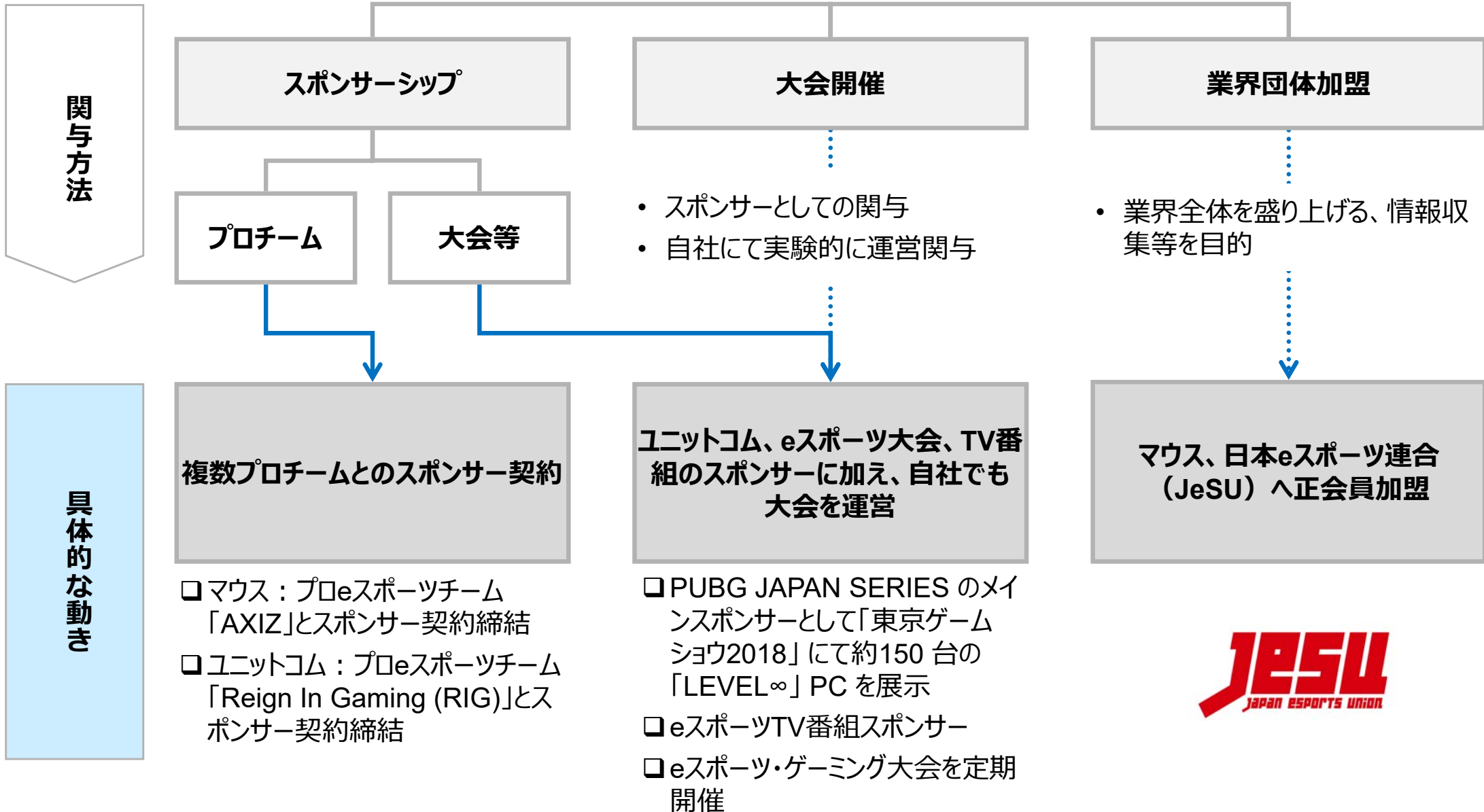
- ✓ 東南アジア×販売後アフターサービス事業

ホロラボへの出資

- ✓ ハードウェア×ソフト/サービス事業

M&A/アライアンス関連

中期経営計画進捗：成長が見込めるeスポーツ分野への関わり

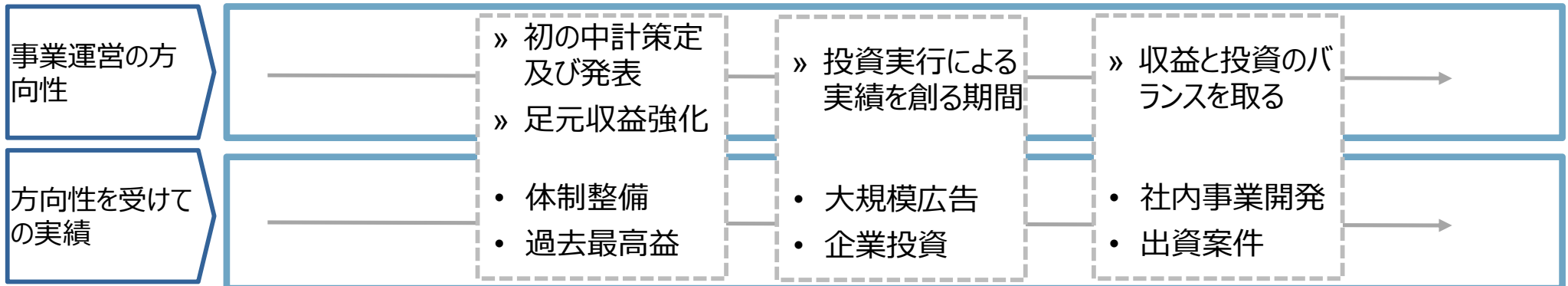


中期経営計画進捗：着実な成長

「本業での収益力強化」及び、「高まった収益を将来の成長分野へ投資」の2本軸を着実に実行。
進行期においても4月から9月として過去最高の売上と営業利益を計上

□ 中計発表以降の4月～9月期間における業績実績推移

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	
売上	49,311百万円	50,540百万円	55,964百万円	63,783百万円	4月～9月として過去最高売上高・各利益を達成
営業利益	2,395百万円	4,140百万円	3,511百万円	4,538百万円	
営業利益率	4.9%	8.2%	6.3%	7.1%	

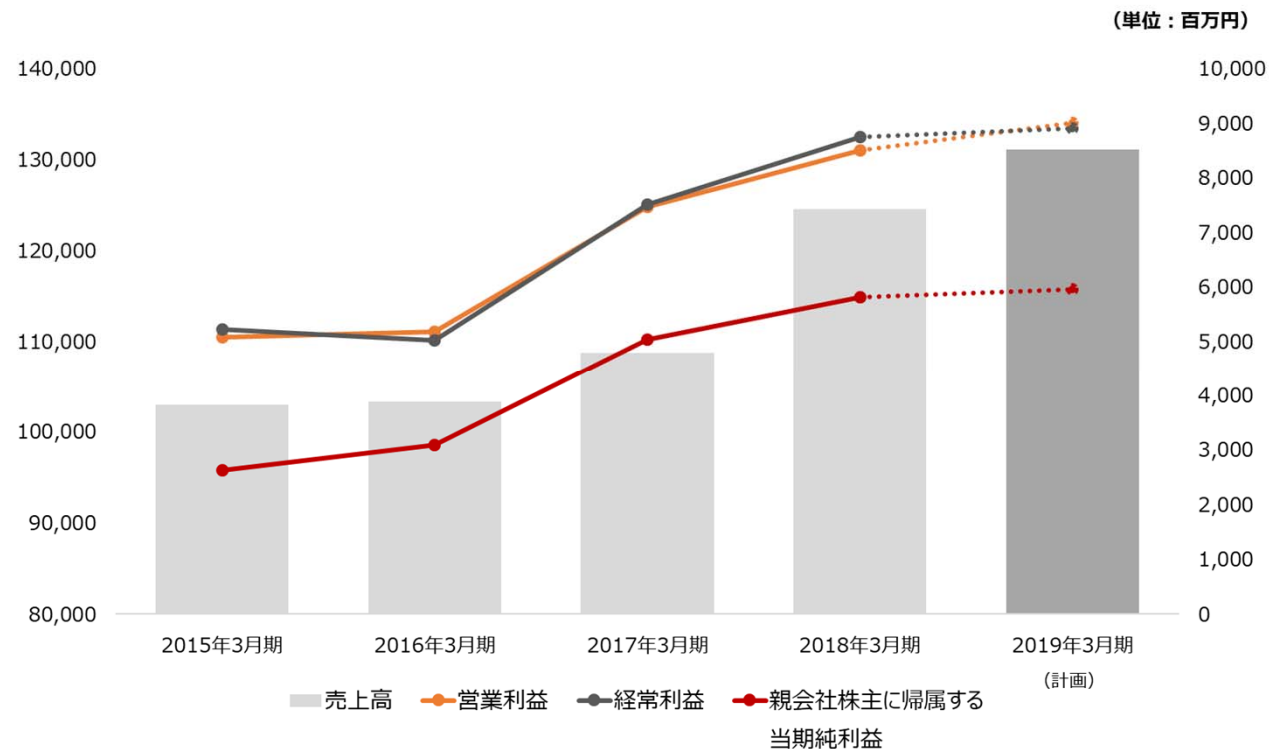


1. 第2四半期連結業績報告 3 – 20
2. 中期経営計画 進捗 22 – 26
- 3. 通期見通し 28 – 31**

通期連結業績計画

期初計画通り前期達成した過去最高売上高・最高益を更に超える計画は変わらず

(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



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30.0%
 期初計画数値より修正なし

	実績			予想
	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
年間1株当たり 配当金 (※ご参考)	13円00銭 (6円50銭)	26円00銭 (13円00銭)	36円00銭 (18円00銭)	18円36銭
配当性向	20.5%	25.1%	30.1%	30.0%

※ご参考 2018年7月1日を効力発生日として1株につき2株の株式分割を行っており、実績配当金のカッコ内は、株式分割後に換算した配当金額です。

□ 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59.5億円
- 期初計画配当性向は30.0%
- 以上の結果、1株当たりの期末配当金額は**18円36銭**を計画

株主還元 株主優待制度について

引き続き2019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
<昨年度実績商品一例>

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

* 昨年度の実績のため、商品、詳細については変更します。

<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 液晶の付いたアインタブレット の登場。2019年3月期 8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>●リストランテ・サバティニ アイスセット ●アイスセット ●アイスセット ●アイスセット</p>	<p>09 かに・いくら セット</p> <p>●かに・いくらセット ●かに・いくらセット ●かに・いくらセット ●かに・いくらセット</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 液晶ディスプレイ の登場。2019年3月期 8月より先着順にて発送予定</p>	<p>06 米沢牛 すき焼用</p> <p>●米沢牛 ●米沢牛 ●米沢牛 ●米沢牛</p>	<p>10 とらふぐ 料理セット</p> <p>●とらふぐ料理セット ●とらふぐ料理セット ●とらふぐ料理セット ●とらふぐ料理セット</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 ゲーミングキーボード・ マウスセット ●ゲーミングキーボード・ マウスセット ●ゲーミングキーボード・ マウスセット</p>	<p>07 キッチン飛騨 飛騨牛・網脂の ハンバーグ</p> <p>●キッチン飛騨 飛騨牛・網脂の ハンバーグ ●キッチン飛騨 飛騨牛・網脂の ハンバーグ</p>	<p>11 うなぎ蒲焼 (長板)</p> <p>●うなぎ蒲焼 (長板) ●うなぎ蒲焼 (長板) ●うなぎ蒲焼 (長板)</p>
<p>04 宮城県産 新米ひとめぼれ</p> <p>●宮城県産 新米ひとめぼれ ●宮城県産 新米ひとめぼれ ●宮城県産 新米ひとめぼれ</p>	<p>08 ハング 但馬牛 ローストビーフ・ ジャーマンポトト</p> <p>●ハング 但馬牛 ローストビーフ・ ジャーマンポトト ●ハング 但馬牛 ローストビーフ・ ジャーマンポトト</p>	<p>12 新潟県の酒 飲み比べセット</p> <p>●新潟県の酒 飲み比べセット ●新潟県の酒 飲み比べセット ●新潟県の酒 飲み比べセット</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 GooWill
パソコンワンコイン診断サービス
1回無料利用券
見本
有効期限: 2019年3月30日
店舗使用にのみ!

2019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
- 子会社PR情報等の積極的な開示

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
- 機関投資家向けスモールミーティングへの参加

個人投資家 向け

- IRフォーラム、地方セミナー参加への積極参加
 - IRフォーラム大阪、東京に参加、名古屋、福岡セミナー開催
- 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

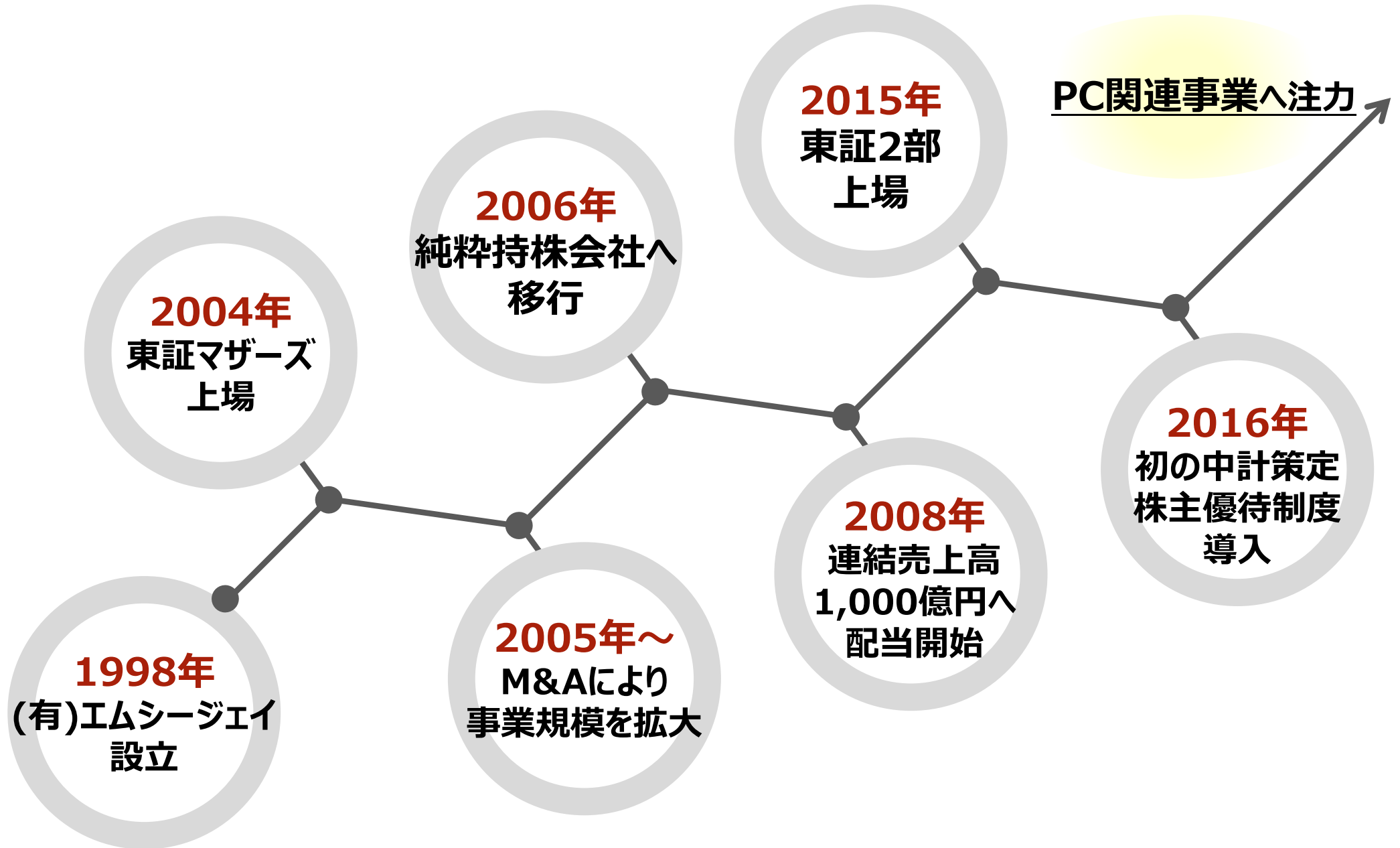
海外 機関投資家 向け

- 海外機関投資家向けカンファレンス、ロードショーへの参加
- 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

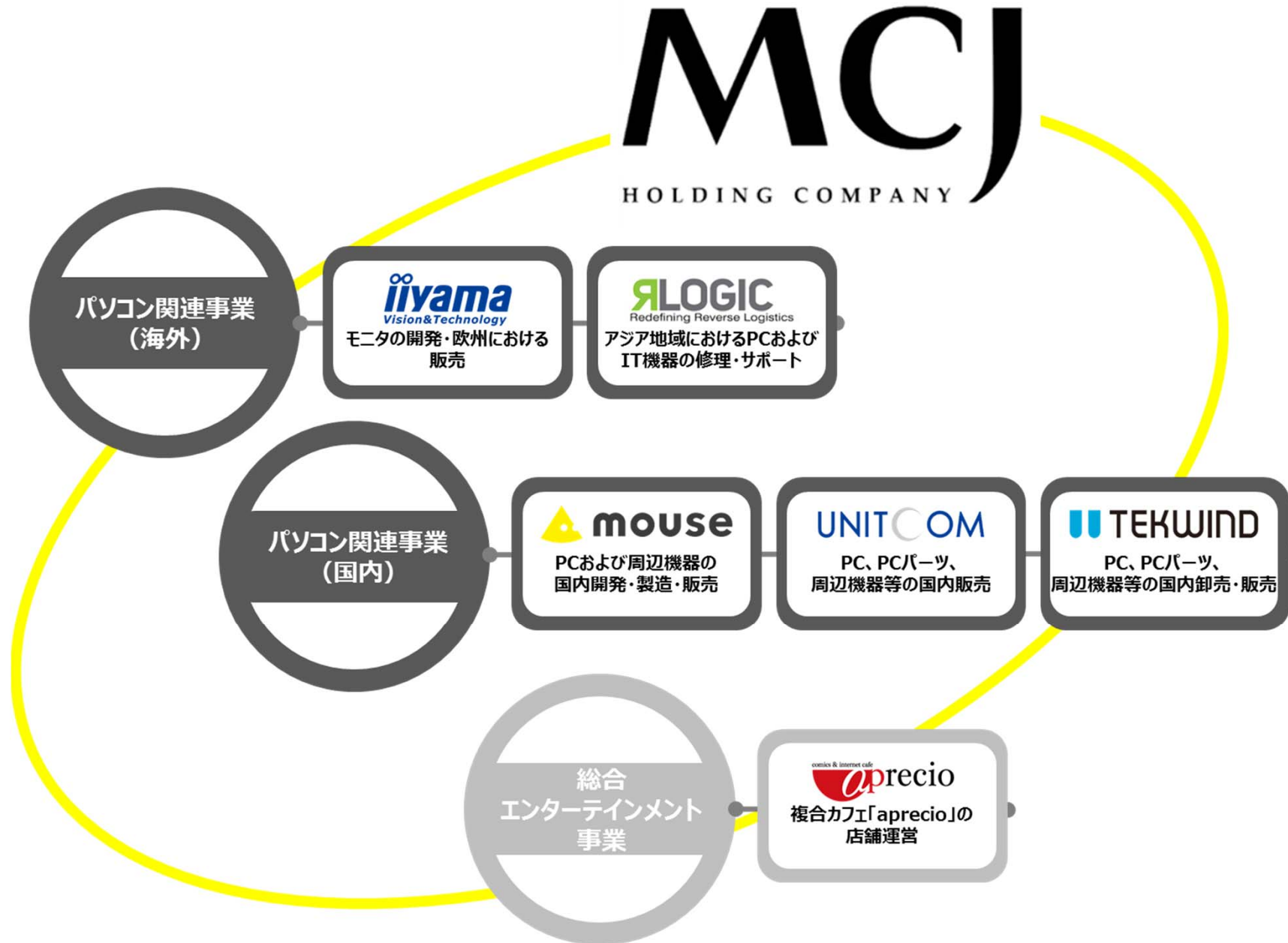
Appendix

- 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** : 3,859,883,500円
- 従業員数 (連結)** : 2,094名 (2018年9月末)
- 発行済株式数** : 101,754,100株
- 証券コード** : 6670 (東京証券取引所第2部上場)

主な沿革



MCJ 主要子会社社会社紹介



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】

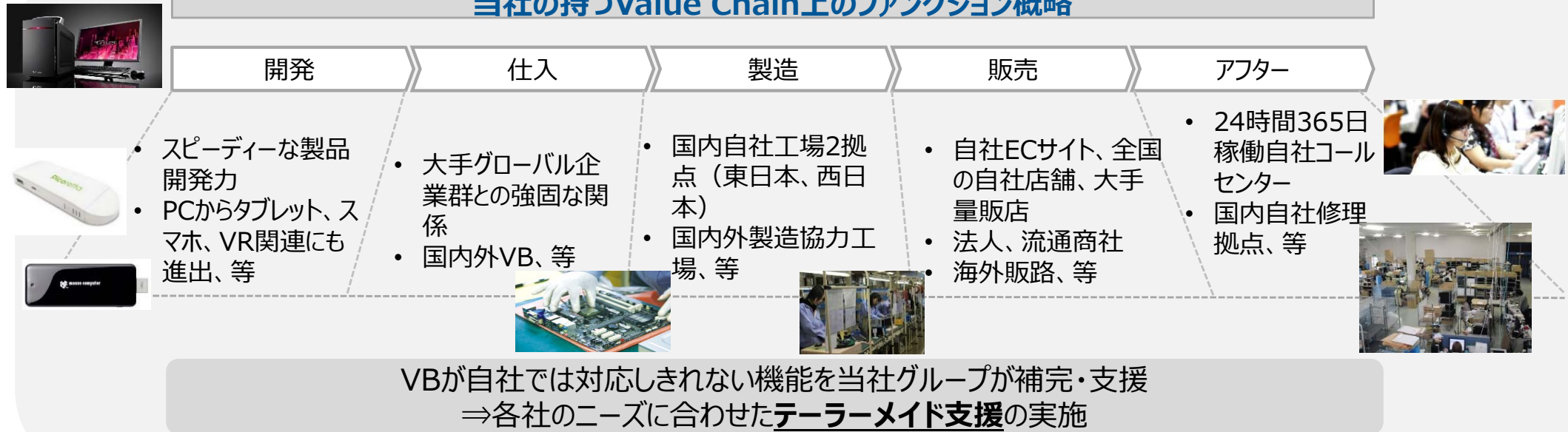
- ビジョン実現のために、以下の方針にてM&A・アライアンス戦略を推進する
 - 既存事業強化を軸としつつ、将来の種まきを過度なリスクを取らない範囲で実施

M&A・事業アライアンスに係る大方針	方針	M&Aの目的等
<p>既存事業関連①</p> <p>Value Chain強化</p>	<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 » 今後の事業拡大のためのオペレーション上の基盤再強化を目的とする
<p>既存事業関連②</p> <p>製品・顧客軸強化</p>	<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
<p>新規事業関連</p>	<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

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

主要な方向性		2017年3月期 主な取組み
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 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 認知度向上策 × ユーザーニーズを捉えた製品投入 ❑ VR関連製品の取り扱いに注力 ❑ サポート強化
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 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 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 ❑ 店舗網を活用しVR関連製品、IoT製品の取り扱いを開始 ❑ EC、法人に注力
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 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 新製品発掘 × 新規取引先開拓 ❑ 利益率重視のビジネスを展開
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 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 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 ❑ 既存製品のラインナップや新製品の開発 ❑ マーケティング積極化及び人員増加で販売強化
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 	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 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 ❑ 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

重要視する事業上の経営管理指標

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	2018年3月期実績	2017年3月期実績
営業利益率	5%程度	<u>6.8%</u>	6.9%
ROIC	10%以上	<u>17.5%</u>	19.1%
ROE	10%以上	<u>18.6%</u>	17.4%
配当性向	20%以上*	<u>30.1%</u>	25.1%

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

*その後配当性向目標を25%、30%以上に修正

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
URL <https://www.mcj.jp/>

MCJ
HOLDING COMPANY