



2019年3月期 第3四半期（2018年4月～12月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2019年2月4日

2019年3月期第3四半期 連結業績サマリー

第3四半期累計期間の売上高・各利益において過去最高を更新

(百万円)	会計期間 (10月～12月)			累計期間 (4月～12月)		
	2018年3月期 第3四半期	2019年3月期 第3四半期	増減率	2018年3月期 累計	2019年3月期 累計	増減率
売上高	34,086	34,897	2.4%	90,050	98,680	9.6%
営業利益	2,472	2,299	Δ 7.0%	5,983	6,838	14.3%
経常利益	2,492	2,352	Δ 5.6%	6,022	6,858	13.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,663	1,695	1.9%	4,047	4,829	19.3%

- 売上高はCPU供給問題や前期第3四半期に発生した一時的な保有不動産売却の影響がありながらも、会計・累計期間共に過去最高を更新
- 会計期間における営業利益は前期の不動産売却の影響で前期比減益も、累計期間では各利益共に過去最高を更新

【参考資料】 一時的な要因を除いた2018年3月期第3四半期との比較

前年同期の保有不動産売却による一時収入を除く本業においては
会計・累計期間ともに大幅増収増益による過去最高を更新

(百万円)	会計期間 (10月~12月)						累計期間 (4月~12月)					
	2018年3月期 第3四半期		2019年3月期 第3四半期		前年同期比		2018年3月期 第3四半期		2019年3月期 第3四半期		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	31,786	100.0%	34,897	100.0%	3,111	9.8%	87,750	100.0%	98,680	100.0%	10,929	12.5%
売上総利益	6,793	21.4%	7,868	22.5%	1,075	15.8%	19,417	22.1%	22,636	22.9%	3,218	16.6%
営業利益	1,952	6.1%	2,299	6.6%	347	17.8%	5,463	6.2%	6,838	6.9%	1,374	25.2%
経常利益	1,972	6.2%	2,352	6.7%	380	19.3%	5,502	6.3%	6,858	7.0%	1,356	24.6%
税金等調整前 四半期純利益	1,957	6.2%	2,348	6.7%	391	20.0%	5,478	6.2%	6,855	6.9%	1,376	25.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,323	4.2%	1,695	4.9%	371	28.1%	3,707	4.2%	4,829	4.9%	1,121	30.3%

2019年3月期第3四半期 連結損益計算書

パソコン関連事業の好調の結果、高水準の広告宣伝費用を吸収し
前期比2ケタ増益となり、累計期間の売上高・各利益は過去最高を更新

(百万円)	2018年3月期 第3四半期		2019年3月期 第3四半期		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	90,050	100.0%	98,680	100.0%	8,629	9.6%
売上原価	70,113	77.9%	76,044	77.1%	5,931	8.5%
売上総利益	19,937	22.1%	22,636	22.9%	2,698	13.5%
販売費 及び一般管理費	13,953	15.5%	15,797	16.0%	1,844	13.2%
営業利益	5,983	6.6%	6,838	6.9%	854	14.3%
経常利益	6,022	6.7%	6,858	7.0%	836	13.9%
税金等調整前 当期純利益	5,998	6.7%	6,855	6.9%	856	14.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,047	4.5%	4,829	4.9%	781	19.3%

2019年3月期 連結業績計画に対する達成率

通期連結業績計画に対し、売上高・利益面においても計画達成に向け順調に推移中

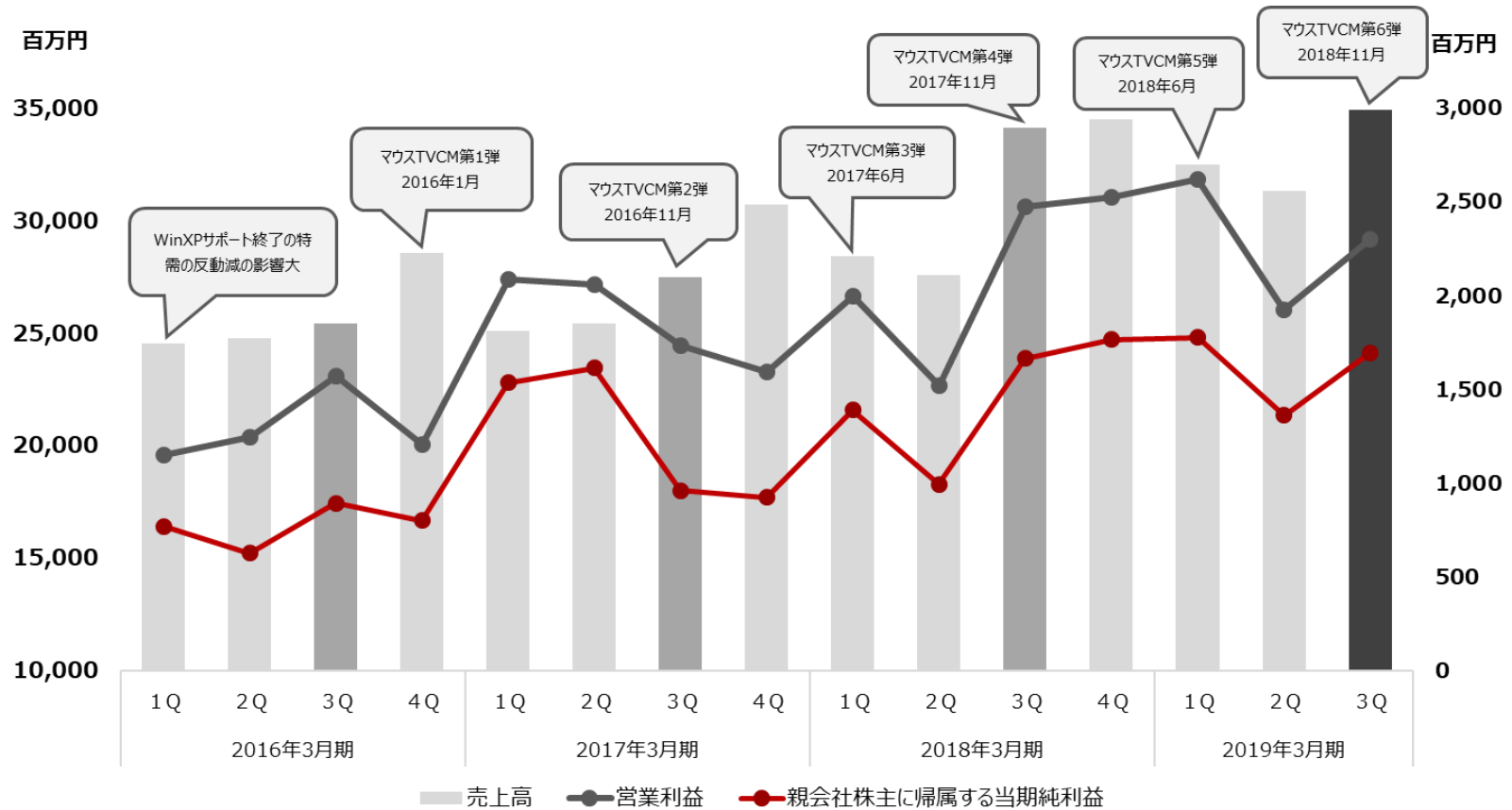
(百万円)

(百万円)	通期連結業績計画に対する達成率		
	2019年3月期 第3四半期 実績	2019年3月期 通 期 計 画	達成率
売 上 高	98,680	131,100	75.3%
営 業 利 益	6,838	9,000	76.0%
経 常 利 益	6,858	8,900	77.1%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	4,829	5,950	81.2%

- コストを計画範囲内に収めつつも、売上は計画を上回って推移
- 以上の結果、営業利益以下の各利益も計画比順調に推移

連結業績推移

第3四半期として過去最高の売上を達成
営業利益も前期の一時要因を除くと過去最高を更新



(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	3Q
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	34,897
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	2,299

セグメント情報

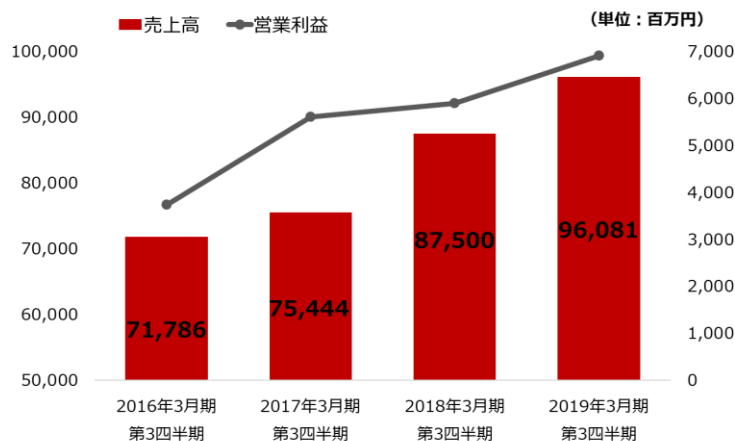
パソコン関連事業

➤ 売上高 960億円（前年同期比9.8%増）

- 引き続き、EC販売および法人向け販売、欧州モニタ販売を中心に好調を維持し、前期の一時収入を含めても9.8%増と成長を継続
- **主要子会社全社が前期比での売上増を達成*1**

➤ 営業利益 69億円（同17.3%増）

- 前年同期の不動産売却益を含む利益と比較しても17.3%増と大幅増益を達成
- **主要子会社全社が前期比での営業増益を達成*1**
- 広告宣伝費の平準化により利益の伸び> 売上の伸び、の構図が継続中



パソコン関連事業 (百万円)	2018年3月期 第3四半期		2019年3月期 第3四半期		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	87,500	97.2%	96,081	97.4%	8,581	9.8%
営業利益	5,889	98.4%	6,909	101.0%	1,019	17.3%

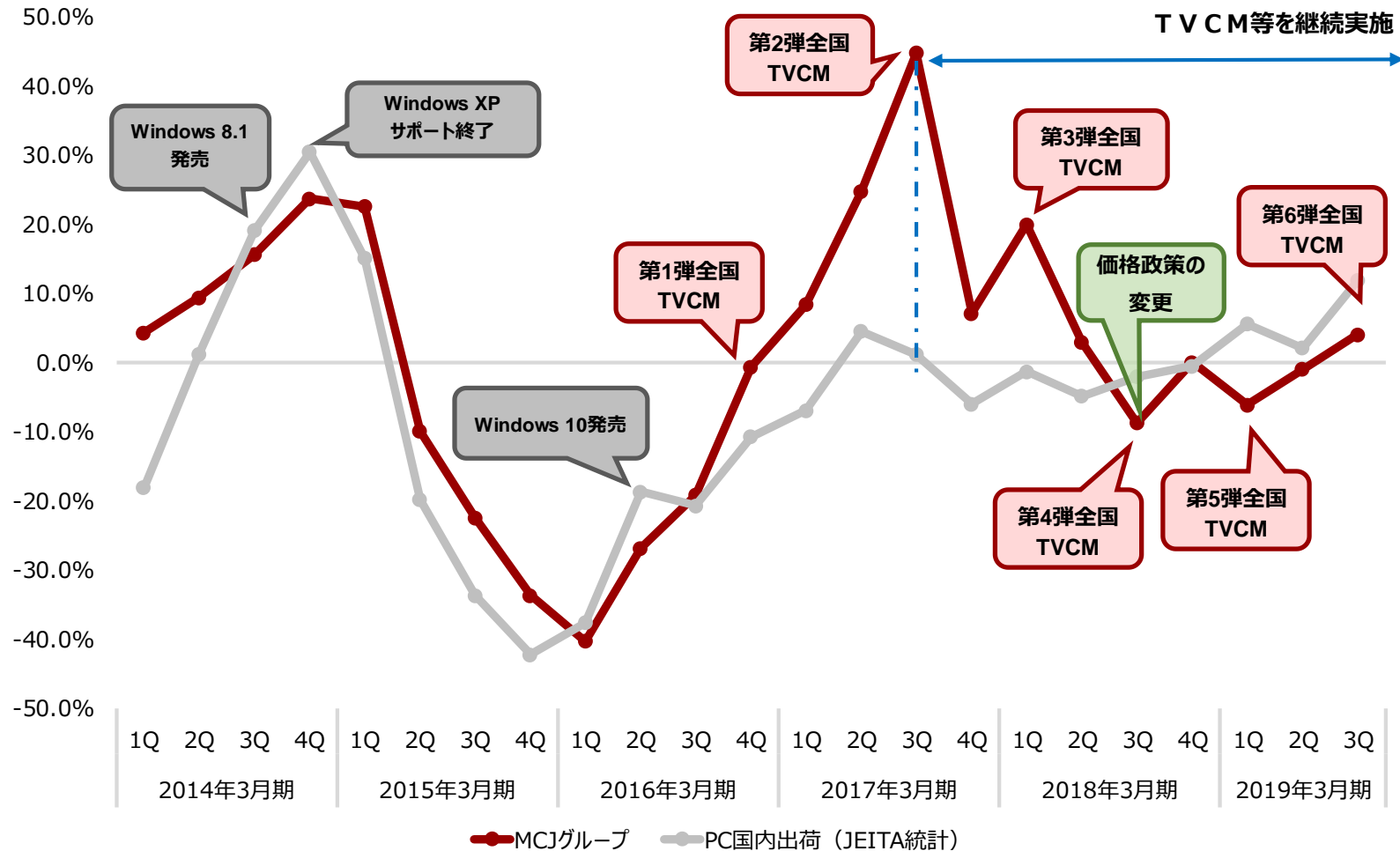
※1: 前期比較が困難なR-logicを除く

※ 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ります。なお、構成比は、「連結売上高」数値を基に算出しております。

※ 上記表には、2018年3月期第3四半期に発生した保有不動産売却による一時収入を含んだ数値となっております。

国内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、価格政策変更の影響により
想定通り今期第3四半期より前年比増を達成



※ 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。

パソコン関連事業における主な定性トピック



対応策一例

目的

本四半期における主な施策内容

PC売上増
に向けた
新たな施策

製品ラインナップを増やすことによる成長

→ 新製品投入による新たなニーズ・顧客開拓

【ユニットコム】マネックス証券と共同企画したオンライントレーディングPCを発売

顧客層を増やすことによる成長

→ 既存製品群を活用し、新たな顧客層へのリーチを図る

【マウス】xR分野に特化したインキュベーションプログラムに製品を提供

【ユニットコム】ゲーミング中古PC発売

セグメント情報

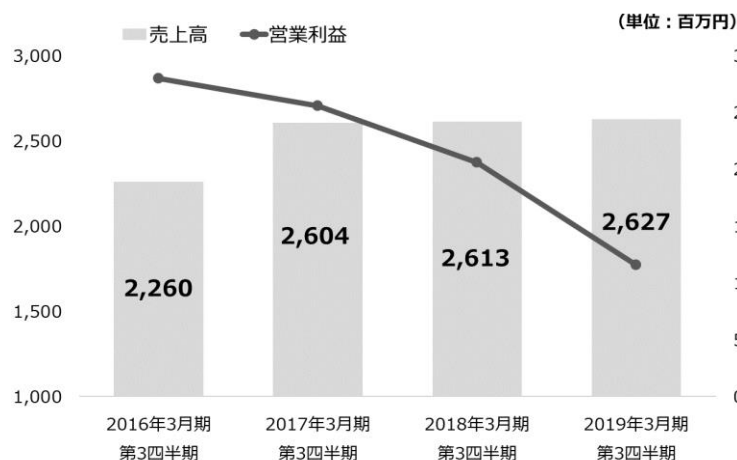
□ 総合エンターテインメント事業

➤ 売上高 26億円（前年同期比0.5%増）

- ネットカフェは不採算店舗の閉鎖により店舗数の減少に加え、既存店が継続的に苦戦
- 一方で前期開業したアパホテル運営事業の影響で全体の売上は微増で着地

➤ 営業利益 1億円（同43.6%減）

- 上記売上増に伴い売上総利益では前期比微増も、新規事業開始に伴う先行投資費用の発生を主因として営業利益は前期を下回り着地



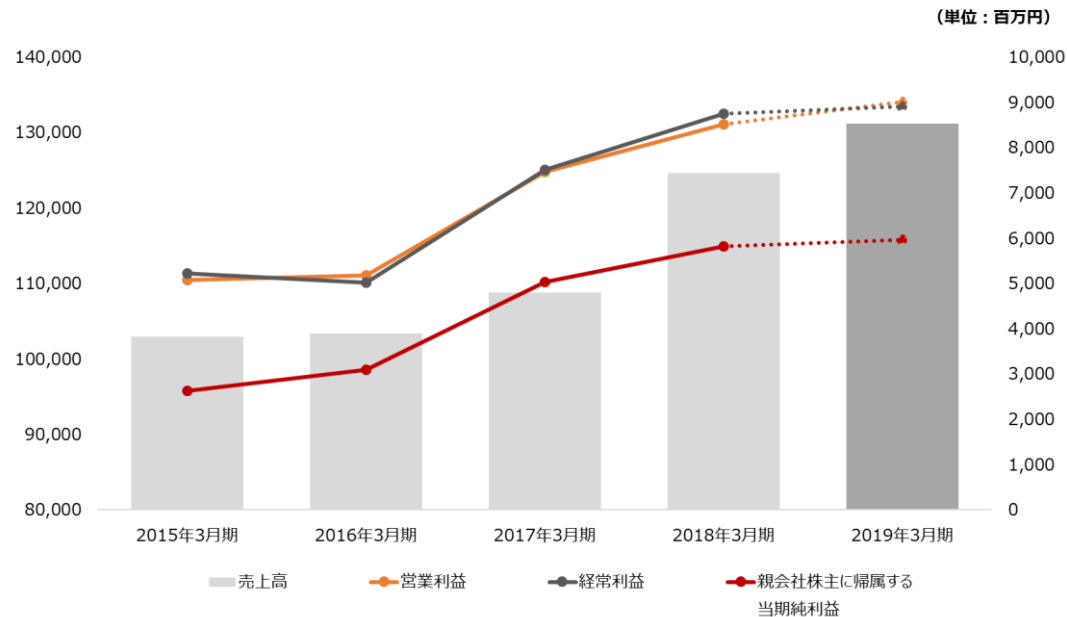
総合エンターテインメント事業 (百万円)	2018年3月期 第3四半期		2019年3月期 第3四半期		前年同期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	2,613	2.9%	2,627	2.7%	14	0.5%
営業利益	206	3.5%	116	1.7%	△ 90	△43.6%

※ 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ります。なお、構成比は、「連結売上高」数値を基に算出しております。

通期連結業績計画

現時点においては期初発表の計画より修正なし
 前期達成した過去最高売上高・最高益を超える計画達成に向け順調に推移中

(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予想は前年同等の30.0%

	実績				予想
	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
年間1株当たり 配当金 (※ご参考)	10円00銭 (5円00銭)	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	18.6%	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
- 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**と予想

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
 <商品一例>

7インチタブレットPC / 21.5型液晶ディスプレイ / 米20kg
 / 国産牛すきやき肉 / かに・いくらセット / アイスセット
 / とらふぐ料理セット / うなぎ蒲焼 / 日本酒セット 等

※右記商品をご参考までに前期のものを掲載しておりますので
 今期の商品とは異なる旨ご了承ください



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 : 代表取締役会長兼CEO 高島 勇二

資本金 : 3,859,883,500円

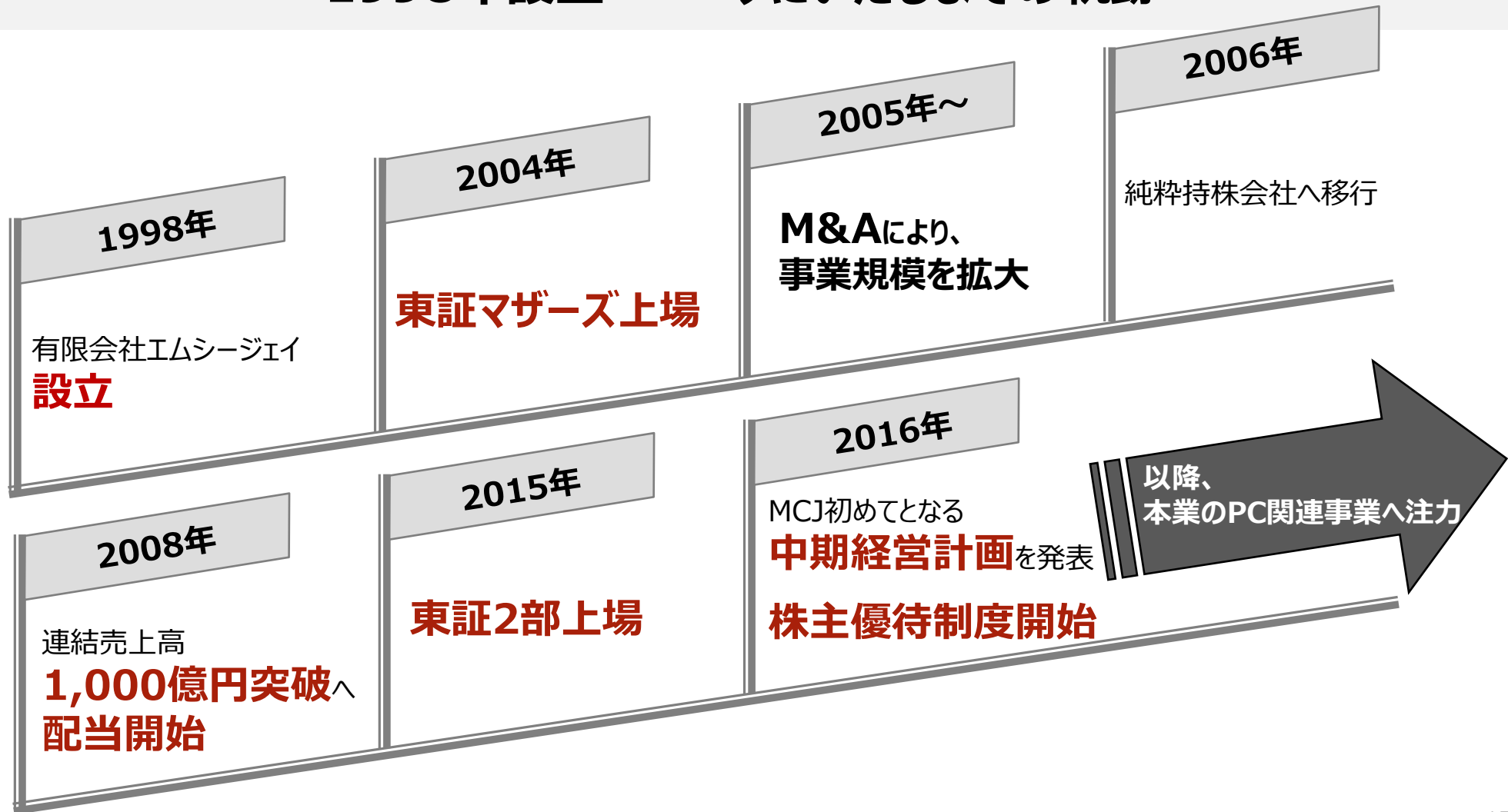
従業員数 (連結) : 2,074名 (2018年12月末)

発行済株式数 : 101,754,100株

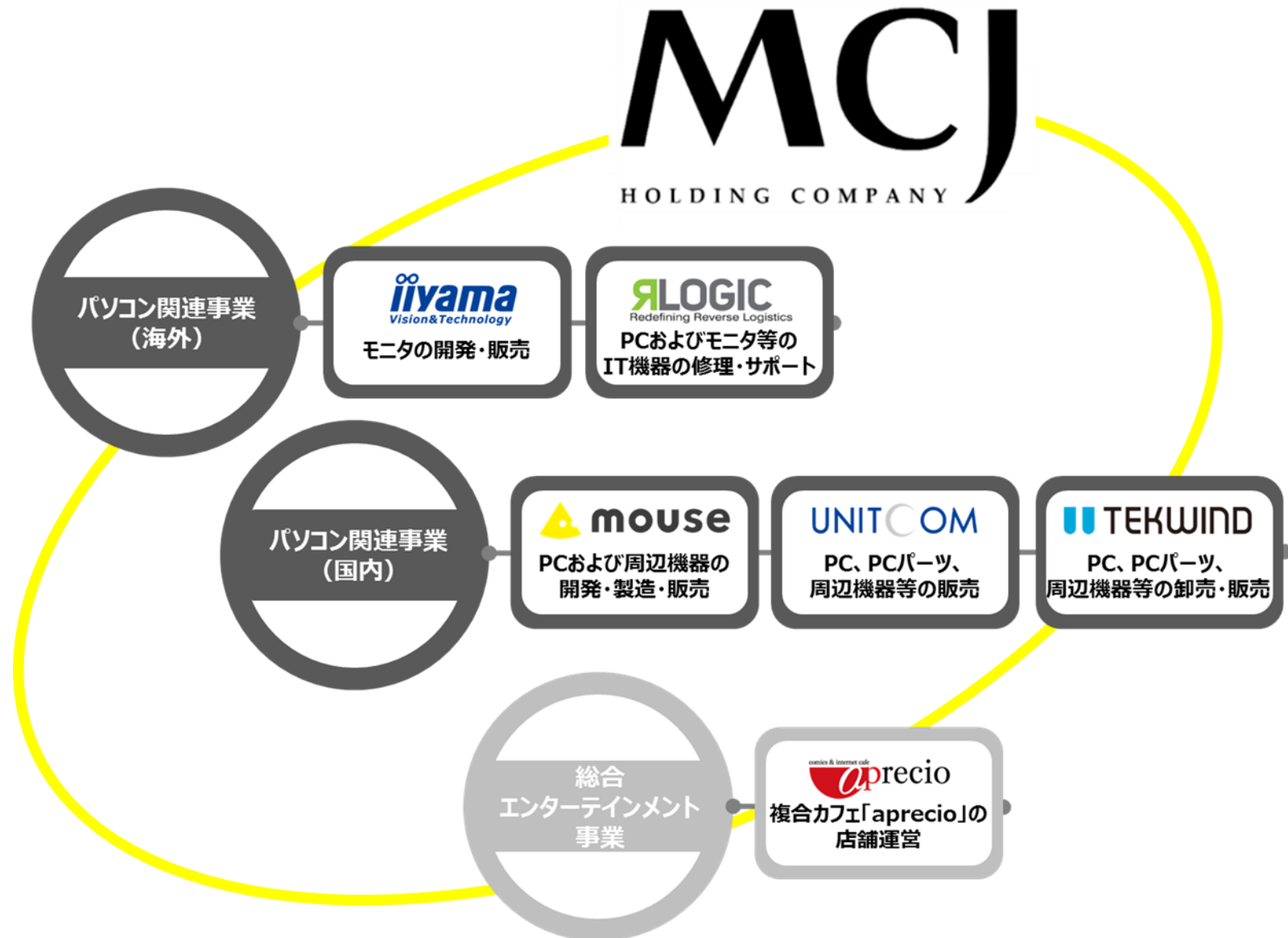
証券コード : 6670 (東京証券取引所第2部上場)



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

- 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・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

- 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



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**テーラーメイド支援**の実施

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

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迫及 ✓ 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

- ❑ 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

- ❑ 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

- ❑ 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

- ❑ 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
- ❑ 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

- ❑ 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【2018年3月期決算説明資料等より再掲】

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	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>	17.4%
ROE	10%以上	<u>18.6%</u>	19.1%
配当性向	30%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無い

- » 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

* 2018年2月2日取締役会にて配当性向目標を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う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

Mail : ir-otoiawase@mcj.jp
HP : www.mcj.jp/

MCJ
HOLDING COMPANY