



# 2019年3月期（2018年4月～2019年3月） 決算説明資料



**株式会社MCJ**

2019年5月15日

# 2019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3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高水準を維持
- 成長に伴う人件費増、高水準の広告宣伝費、前期の資産売却による一時収益等を吸収し、各利益でも過去最高を計上
- 利益の成長率は更に加速し、営業利益は前期比実質成長率\*121.3%を記録

## 中計

### □ 中期経営計画(2017-2019)にて掲げた全KPI目標を達成

- 中計にて設定した4つの最重要KPIについては、3期連続で目標を達成
 

- 営業利益率	7.1%	(目標値：5%程度)
- ROIC	17.7%	(目標値：10%以上)
- ROE	18.3%	(目標値：10%以上)
- 配当性向	30.2%*2	(目標値：30%*3以上)
- 既存事業の収益性を高める
  - PC事業主要子会社全社が中計発表前と比較して増収・増益
- 高めた収益を将来の成長の為に基盤固めに投資
  - 広告宣伝や新規事業含む事業投資、M&AやVB/VC投資の実施

## トピックス

### □ 更なる成長に向けて新たな中期経営計画を策定・発表

- 2020年3月期～2022年3月期を対象とし、更なる成長を模索

\*1 前期の資産売却による一時収益を除く実質ベース

\*2 配当性向については、2019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

\*3 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

- |                            |               |
|----------------------------|---------------|
| <b>1. 2019年3月期通期連結業績報告</b> | <b>3 - 22</b> |
| 2. 中期経営計画 進捗               | 24 - 30       |
| 3. 通期見通し                   | 32 - 37       |

## 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： 1,372億円 （前期比 10.2%増。前期一時要因除く  
実質成長率12.3%増）
- 営業利益： 96億円 （同 13.9%増及び21.3%増）

- PC事業主要子会社**全社が前年比増収・営業増益**を達成
- 高水準の前期比増収率を継続しつつ、増益率は更に加速 《利益成長率> 売上成長率》

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： 385億円 （前年同四半期比 11.9%増）
- 営業利益： 28億円 （同 13.1%増）

2019年  
3月期

実績

# 2019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)		
	2018年3月期 第4四半期	2019年3月期 第4四半期	増減率	2018年3月期 通 期	2019年3月期 通 期	増減率
売上高	34,493	<b>38,583</b>	<b>11.9%</b>	124,544	<b>137,264</b>	<b>10.2%</b>
営業利益	2,520	<b>2,849</b>	<b>13.1%</b>	8,504	<b>9,688</b>	<b>13.9%</b>
経常利益	2,720	<b>2,832</b>	<b>4.1%</b>	8,743	<b>9,690</b>	<b>10.8%</b>
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,763	<b>1,825</b>	<b>3.5%</b>	5,811	<b>6,655</b>	<b>14.5%</b>

- 会計期間として過去最高売上及び利益を上げた前期を更に上回り、四半期業績としての過去最高を更新
- 2019年3月期としても、前期の特殊要因による一時収益の影響にも関わらず、増収増益で過去最高を更新

# 【参考資料】 一時的な要因を除いた2019年3月期 連結業績サマリー

保有不動産売却による一時的な要因を除く実質成長率では2割を超える営業増益を達成

(百万円)	会計期間 (1月~3月)			累計期間 (4月~3月)		
	2018年3月期 第4四半期	2019年3月期 第4四半期	増減率	2018年3月期 通 期	2019年3月期 通 期	増減率
売上高	34,493	<b>38,583</b>	<b>11.9%</b>	122,244	<b>137,264</b>	<b>12.3%</b>
営業利益	2,520	<b>2,849</b>	<b>13.1%</b>	7,983	<b>9,688</b>	<b>21.3%</b>
経常利益	2,720	<b>2,832</b>	<b>4.1%</b>	8,223	<b>9,690</b>	<b>17.8%</b>
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,763	<b>1,825</b>	<b>3.5%</b>	5,471	<b>6,655</b>	<b>21.6%</b>

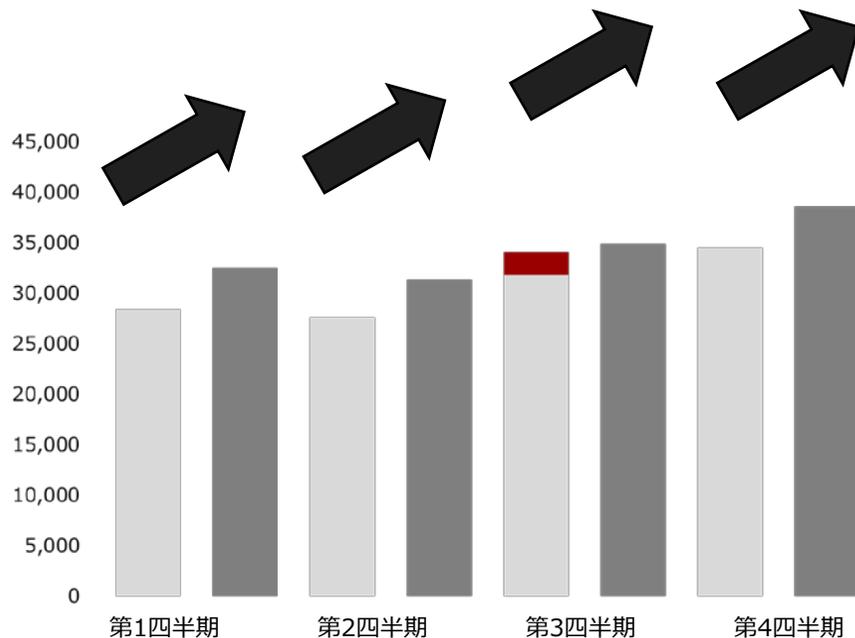
# 【参考資料】 前年同四半期比グラフ

前期第3四半期に計上した資産売却による一時的な要因を除くと、  
全四半期において増収・増益を達成

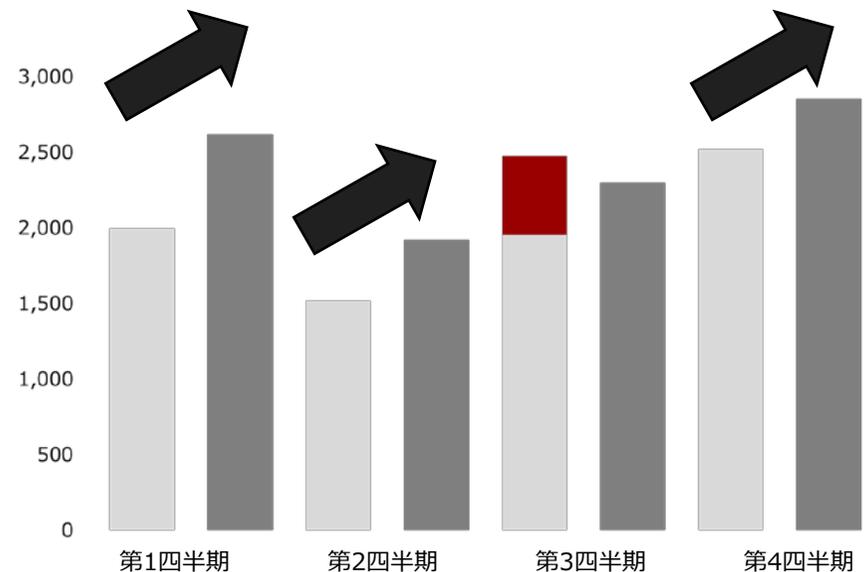
売上高は全四半期において  
前年同期比増収を達成

- 2019年3月期
- 2019年3月期
- 保有不動産売却による一時収益

一時収益を除くと全四半期で増益を達成。  
下期もCPU問題にも関わらず増益を継続



売上高推移



営業利益推移

# 2019年3月期 連結損益計算書

利益を伴う増収基調を継続。過去2年間大幅に積み増してきた広告宣伝費は前期比微増となり、増益率が増収率を上回り着地

(百万円)	2018年3月期		2019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	124,544	100.0%	<b>137,264</b>	<b>100.0%</b>	12,719	10.2%
売上原価	97,018	77.9%	<b>105,744</b>	<b>77.0%</b>	8,725	9.0%
売上総利益	27,525	22.1%	<b>31,520</b>	<b>23.0%</b>	3,994	14.5%
販売費 及び一般管理費	19,021	15.3%	<b>21,831</b>	<b>15.9%</b>	2,810	14.8%
営業利益	8,504	6.8%	<b>9,688</b>	<b>7.1%</b>	1,184	13.9%
経常利益	8,743	7.0%	<b>9,690</b>	<b>7.1%</b>	947	10.8%
税金等調整前 当期純利益	8,666	7.0%	<b>9,561</b>	<b>7.0%</b>	895	10.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,811	4.7%	<b>6,655</b>	<b>4.8%</b>	843	14.5%

## 【参考資料】 前期の一時的な要因を除いた 連結損益計算書対前期比

2018年3月期に続き前期比2桁を超える増収を達成  
成長に向けた人件費増等を吸収し利益を伴う成長を継続し、営業利益は2割を超える増益

(百万円)	2018年3月期		2019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	122,244	100.0%	<b>137,264</b>	<b>100.0%</b>	15,019	12.3%
売上原価	95,238	77.9%	<b>105,744</b>	<b>77.0%</b>	10,505	11.0%
売上総利益	27,005	22.1%	<b>31,520</b>	<b>23.0%</b>	4,514	16.7%
販売費 及び一般管理費	19,021	15.3%	<b>21,831</b>	<b>15.9%</b>	2,810	14.8%
営業利益	7,983	6.8%	<b>9,688</b>	<b>7.1%</b>	1,704	21.3%
経常利益	8,223	7.0%	<b>9,690</b>	<b>7.1%</b>	1,467	17.8%
税金等調整前 当期純利益	8,146	7.0%	<b>9,561</b>	<b>7.0%</b>	1,415	17.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,471	4.7%	<b>6,655</b>	<b>4.8%</b>	1,184	21.6%

# 2018年3月期 連結業績計画に対する達成率

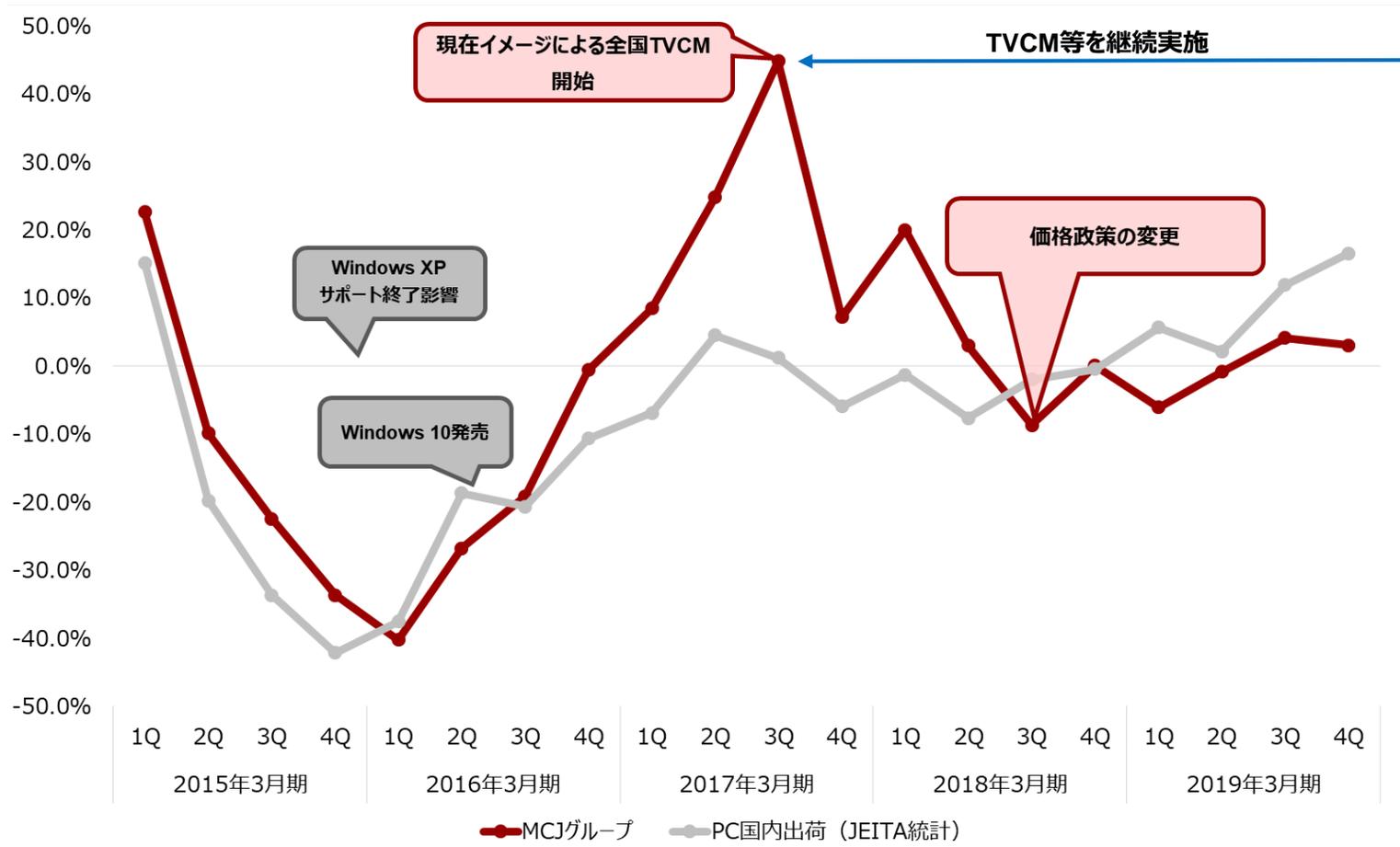
## 売上高・各利益において当初計画を達成

(百万円)	通期連結業績計画に対する達成率		
	2019年3月期 通 期 実 績	2019年3月期 通 期 計 画	達成率
売上高	<b>137,264</b>	131,100	104.7%
営業利益	<b>9,688</b>	9,000	107.6%
経常利益	<b>9,690</b>	8,900	108.9%
親会社株主に帰属する当 期純利益	<b>6,655</b>	5,950	111.9%

- PC事業主要子会社全社の好調を受け、売上高は計画比増収で着地
- 計画を超える人件費や広告宣伝費等の戦略的な費用増を吸収し、各利益でも計画比増益を達成

# パソコン出荷台数増減率の推移

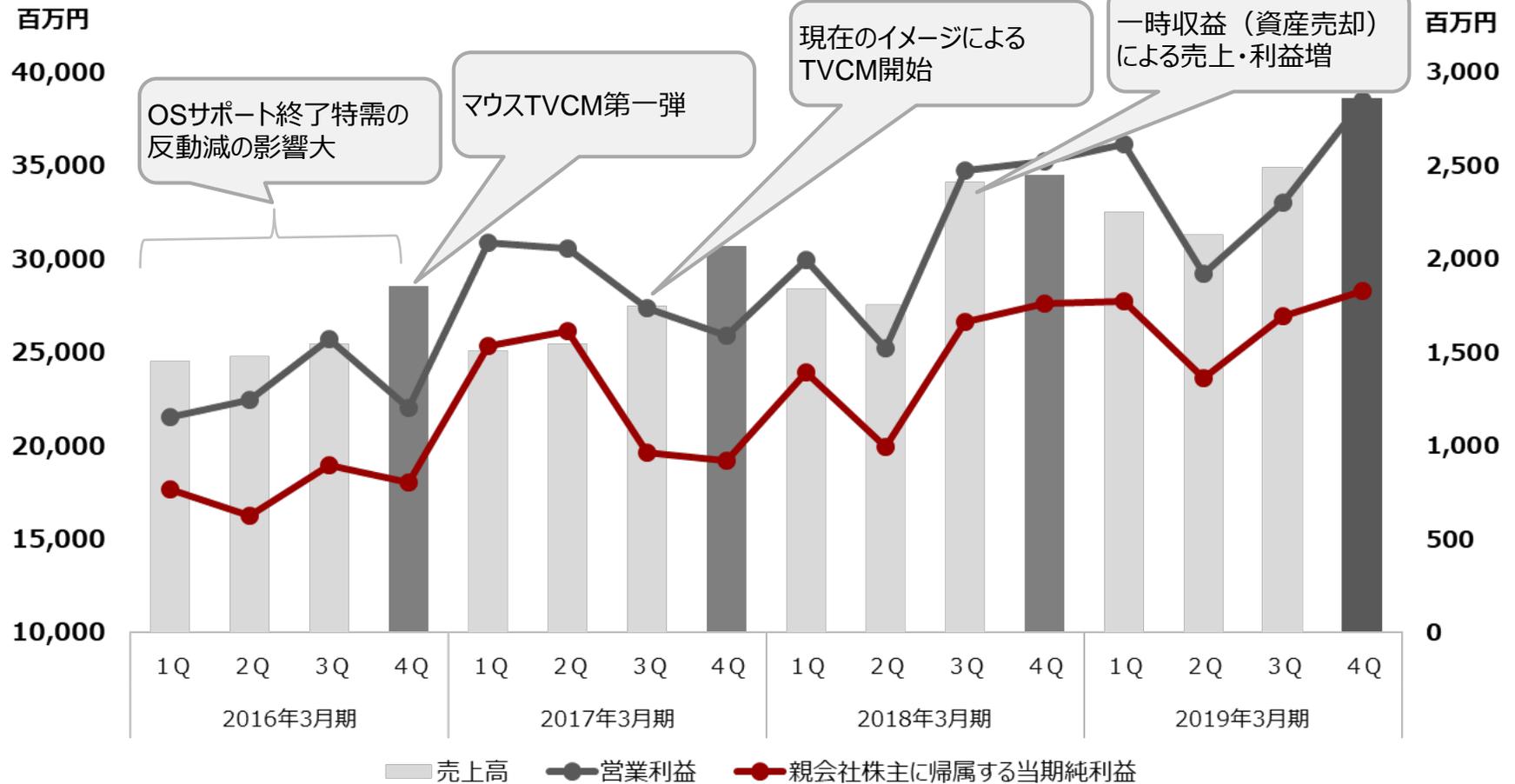
前期第3四半期の価格政策の変更を受け、当初想定通り第3四半期より前期比での出荷台数がプラスに転換して推移



※ 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の

# 四半期連結業績推移

第4四半期及び四半期会計期間としての売上高・営業利益の過去最高を更新



(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												
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	38,583
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	2,849

# 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"> <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迫及</li> <li>✓ オペレーション基盤の強化</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>
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>
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>
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>

## 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
  - 新規事業開始

# セグメント情報：パソコン関連事業

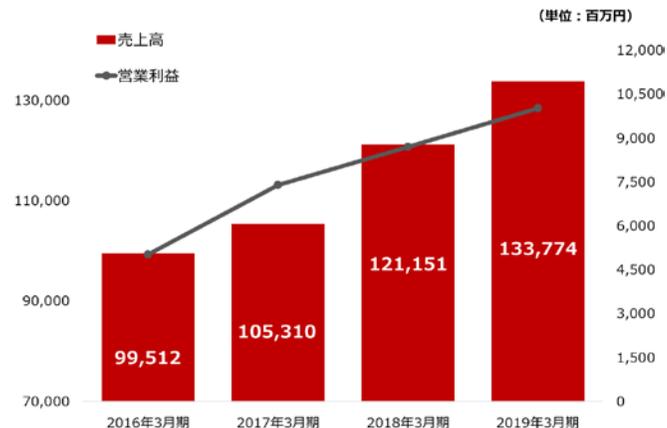
## パソコン関連事業

➤ **売上高 1,337億円（前期比10.4%増。実質\*112.6%増）**

- **主要子会社全社が前期比で増収**を達成
- 国内PC販売はEC販売及び法人向け販売を中心に好調を維持
- 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二桁増の大幅成長を維持**

➤ **営業利益 100億円（同15.2%増。実質\*122.6%増）**

- **主要子会社全社において前期比増益**を達成
- マウス、ユニットコム、iiyamaにて2割を超える対前年比増益を達成し、全体の増益を牽引



パソコン関連事業 (百万円)	2018年3月期		2019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	121,151	96.9%	133,774	97.3%	12,622	10.4%
営業利益	8,689	99.0%	10,012	102.2%	1,322	15.2%

※ 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

\*1 2018年3月期における不動産売却による一時収益を除いたベースでの比較

# 主要子会社トピックス【マウスコンピューター】



PC及び周辺機器の国内開発・製造・販売

## 2019年3月期 実績

(百万円)	2018年3月期 通 期	2019年3月期 通 期	増減率
売上高	36,665	<b>39,933</b>	8.9%
営業利益	1,952	<b>2,428</b>	24.4%
経常利益	2,143	<b>2,352</b>	9.8%
当期純利益	1,393	<b>1,547</b>	11.1%

- 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び売上高は大幅に増加
- 年末商戦（第3四半期）及び第4四半期共に販売好調に推移した結果、対前年比増収率は上半期よりも下半期に更に上昇
- 対前年比での人件費増や、計画比微増の広告宣伝費を吸収し、大幅営業増益を達成
- 広告宣伝費の大幅積み増し期間を経て、「営業利益成長＞売上成長」の期として終了

# 主要子会社トピックス【マウスコンピューター】



PC及び周辺機器の国内開発・製造・販売

## TOPICS

## 主な取組み

### 製品・販売情報

- 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DAIV及びMousePro製品約500台の製品提供
- 法人向け2in1タブレット、13.3型ノートPC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・下期にそれぞれ全国TVCMを放映
  - » その他YouTubeやWEB広告に加え、新たな広告宣伝手段を活用し知名度を訴求

### 将来への仕掛け

- eスポーツ関連
  - » 大会への製品提供、チームへのスポンサー提供、JeSU加盟、等
- Tokyo XR Startupsへの機材提供
- 音声翻訳に特化した小型軽量翻訳機発売



# 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

2019年3月期 実績\*1

(百万円)	2018年3月期 通 期	2019年3月期 通 期	増減率
売上高	30,299	<b>32,353</b>	6.8%
営業利益	750	<b>929</b>	23.8%
経常利益	840	<b>966</b>	15.1%
当期純利益	426	<b>689</b>	61.6%

- 店舗大規模閉鎖等の構造改革を終え、前期より注力しているEC及び法人を中心とした売上拡大策が寄与し、増収を達成
- 高付加価値製品の販売好調に加え、中計期間より注力してる中古・サービス事業の拡大により利益も大幅増
- 成長に向けた人件費増や広告宣伝費増を計上も、2割を超える増益を達成

\*1 2018年3月期は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

#### 製品・販売情報①

- 特化型の高付加価値製品への注力
  - » AI・ディーラーニング専用PC
  - » 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



#### 製品・販売情報②

- 中古ゲーミングPC / ゲーミングPCへのアップグレードサービス
  - » 12店舗にて中古ゲーミングPC取り扱いを開始
  - » 70店舗にてゲーミングPCへのアップグレードサービスを開始
  - » ゲーミング人口の拡大を図る施策の一環



#### 将来への仕掛け

- eスポーツ関連
  - » テレビ番組・大会・チームへのスポンサー提供
- iPhone修理サービス開始
  - » 店舗の付加価値化の一環



# 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

## 2019年3月期 実績

(百万円)	2018年3月期 通 期	2019年3月期 通 期	増減率
売上高	30,815	<b>33,778</b>	9.6%
営業利益	760	<b>824</b>	8.5%
経常利益	917	<b>825</b>	△10.0%
当期純利益	642	<b>561</b>	△12.5%

- 法人向け営業の強化に伴い通期実績としては中計期間において初めて増収を達成
- 中計期間より開始した収益性構造改革の継続により、引き続き増益を達成
- 前期発生した営業外の一時的な収益及び今期の為替差損の影響で経常利益以下は前年比減益

- 成長している製品セグメントへの注力もあり、前期比での増収を達成
- 引き続き法人向けビジネス及び独自開拓の高利益率製品が好調で利益率維持

# 主要子会社トピックス【iiyama】



2019年3月期 実績

## モニタの開発・欧州における販売

(百万円)	2018年3月期 通 期	2019年3月期 通 期	増減率
売上高	28,006	<b>33,793</b>	20.7%
営業利益	4,278	<b>5,825</b>	36.2%
経常利益	4,249	<b>5,819</b>	36.9%
当期純利益	3,341	<b>4,375</b>	30.9%

- 通期で全製品カテゴリー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
- 前期新たに進出した地域における営業も好調  
に推移。事業を展開している全ての国で増収を  
達成
- 地理的拡大に伴う前期のコスト増も平準化し  
、通期でも大幅な増益を達成

- 営業人員を拡充し、既存国を含めた営業体制強化に注力
- 2019年3月期において、売上高・営業利益・販売台数共に過去最高を更新

# 主要子会社トピックス【R-Logic】



## アジア地域におけるPC及びIT機器の修理・サポート

2019年3月期 実績\*1

(百万円)	2018年3月期 通 期	2019年3月期 通 期	増減率
売上高	0	<b>3,012</b>	0.0%
営業利益	0	<b>59</b>	0.0%
経常利益	0	<b>96</b>	0.0%
当期純利益	0	<b>66</b>	0.0%

- 今期よりP/Lをグループ連結化
- 今期においては、当初想定通り管理体制の整備、強化を優先
- その中で赤字事業の撤退やノンコア事業の整理を合わせて実施

来期より営業の拡大及び事業シナジーの構築に注力し、事業価値の向上を図る

\*1 R-logicの第2四半期数値は中間決算説明会資料にて速報値を開示しておりましたが、その後の監査結果を受け第2四半期業績に係る分の修正の指摘を受け、当該修正も通期業績にて修正計上しており、上記数値は当該修正も含めた数値となります。

# セグメント情報：総合エンターテインメント事業

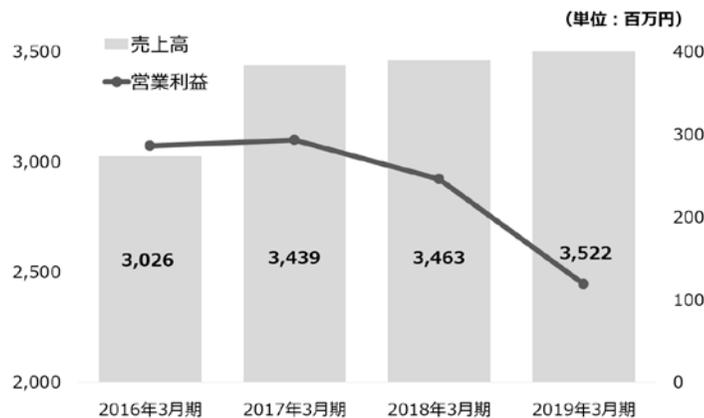
## □ 総合エンターテインメント事業

### ➤ 売上高 35億円（前期比1.7%増）

- 不採算店舗の整理による店舗数減少の影響や継続的な既存店売上減少を受け、既存店舗売上は前期比減
- 新規事業に伴う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 1.1億円（同51.7%減）

- 既存店舗の収益苦戦に加え、新規事業に伴うコスト増により利益は半減



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2018年3月期 通 期		2019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	3,463	3.2%	3,522	2.8%	58	1.7%
営業利益	246	2.9%	119	1.2%	△ 127	△ 51.7%

※ 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。

# 主要子会社トピックス【総合エンタメ事業】



複合カフェ「aprecio」の店舗運営  
24時間フィットネス「MIRA fitness」運営、他

2019年3月期 実績

(百万円)	2018年3月期 通期	2019年3月期 通期	増減率
売上高	3,463	<b>3,522</b>	1.7%
営業利益	264	<b>139</b>	△47.2%
経常利益	263	<b>143</b>	△45.8%
当期純利益	33	<b>57</b>	70.6%

- 既存ネットカフェ事業の苦戦を、前期より注力している新規事業による売上増にてカバーし、売上は微増
- 一方でネットカフェ事業の苦戦に加え、フィットネス事業開業に伴う先行投資費用負担により営業利益は減少

- 既存店舗の空き地や併設による集客力の強化を目指し、新規業態24時間フィットネス運営を開始

- |                     |                |
|---------------------|----------------|
| 1. 2018年3月期通期連結業績報告 | 3 - 22         |
| <b>2. 中期経営計画 進捗</b> | <b>24 - 30</b> |
| 3. 通期見通し            | 32 - 37        |

# 2017～2019中期経営計画（前中期経営計画）進捗サマリー



		目標値	実績
2019年 3月期	営業利益率	5%程度	<u>7.1%</u>
	ROIC	10%以上	<u>17.7%</u>
	ROE	10%以上	<u>18.3%</u>
	配当性向	30%以上*1	<u>30.2%*2</u>
	業績推移	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 売上高は順調に推移し、<u>過去最高を更新</u>するとともに高い成長率を維持</li> <li>□ 高水準の広告宣伝費や人件費増を吸収し、<u>各利益も過去最高を更新</u></li> <li>□ 中計期間3期連続で売上、利益共に過去最高を更新</li> </ul>	
	成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 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</li> <li>□ 取り扱いハードウェアの種類拡充やサービス強化を既存各社にて手掛けると共に、M&amp;Aやベンチャー投資にて足りない機能を補完</li> <li>□ M&amp;Aの実行及びグループ化（R-Logic）、ホロラボ社へのベンチャー投資に加え、VC数社へも出資を実行し情報収集を開始</li> </ul>	

\*1 中計発表当初目標の20%以上から、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、2019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

# 前中期経営計画について

□ 前回の中期経営計画(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投資着手期間としての位置づけ

前回中計対象期間

## 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. 前回中計以降の期間

～ 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
- …

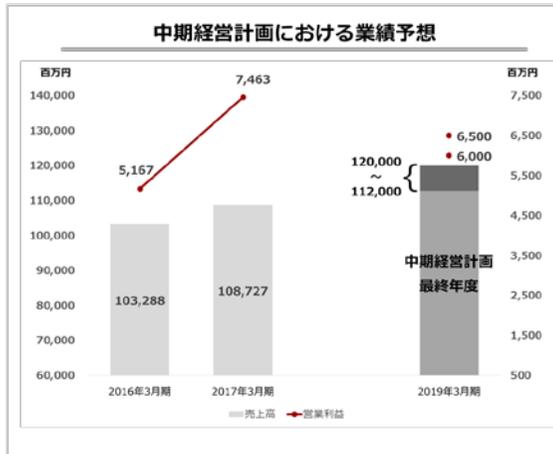
ビジョン実現期

Step3

# 前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



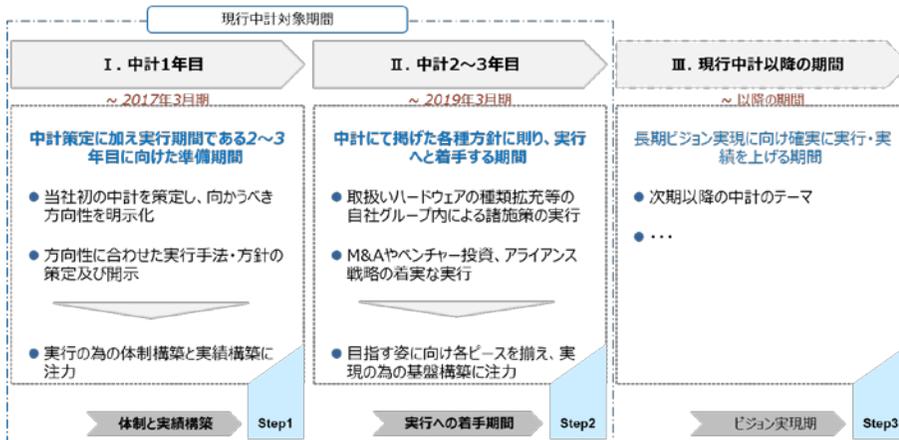
### 中計業績予想に関する考え方

- 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、常に「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為に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為に**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
  - » 成長基盤整備の為にピースを集めるフェーズ

# 前回中期経営計画実績サマリー

## 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

### ✓ 本業収益力の強化

- 各グループ会社毎の戦略策定及び実行
  - 売上高成長率\* : 32.9%
  - 営業利益成長率\* : 87.5%
- \*2016年3月期対比2019年3月期実績

### ✓ 選択と集中

- グループとしての成長戦略の策定
- 何をし、何をしないかを明示
- 収益性と資本効率向上を目指す

### ✓ 中長期の仕掛け

- 中長期に稼げる事業への投資
- 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

売上	103,288百万円
営業利益	5,167百万円
営業利益率	5.0%
ROIC	12.4%
ROE	13.0%
配当性向	20.5%

### 変革の結果としての実績例

- 《収益力強化》  
各主要子会社過去最高益更新
- 《選択と集中》  
出版、アパレル等の本業外グループ企業の売却
- 《成長投資》  
本業への投資  
東南アジア、新規分野VB投資

### 2019年3月期実績

売上	137,264百万円
営業利益	9,688百万円
営業利益率	7.1%
ROIC	17.7%
ROE	18.3%
配当性向	30.2%*1

3期連続過去最高売上高・各利益を達成

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

\*1 配当性向については、2019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

# 前回中期経営計画実績サマリー：P/L数値及びKPI指標推移

## 前回中計期間中におけるP/L数値及びKPI実績推移

	2016年3月期実績	2017年3月期実績	2018年3月期実績	2019年3月期実績
売上	103,288百万円	108,727百万円	124,544百万円	137,264百万円
営業利益	5,167百万円	7,463百万円	8,504百万円	9,688百万円
営業利益率	5.0%	6.9%	6.8%	7.1%
ROIC	12.4%	17.4%	17.5%	17.7%
ROE	13.0%	19.1%	18.6%	18.3%
配当性向	20.5%	25.1%	30.1%	30.2%*1

## 実績の総括

### 収益基盤強化

売上高成長率：**32.9%**、営業利益成長率**87.5%**（対2016年3月期比2019年3月期実績）  
 中計3年間において毎期売上及び各利益が過去最高を更新。主要PC子会社全社が中計以前比で増収・増益を達成

### 資本効率強化

ROE、ROIC共に資本コストを上回る高水準を維持  
 収益性の向上・株主還元強化を通じて、中計開始前と比較してそれぞれ大幅な上昇を達成

### 株主還元強化

配当性向の上昇：**20.5%から30.2%へ強化**  
 配当額の上昇：利益の額上昇×配当性向上昇で**1株当たりの配当金は6.5円から20.5円\*1へ上昇**（分割調整後）

\*1 配当性向及び配当額については、2019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

# 前回中期経営計画実績サマリー：B/S数値及び主要関連指標推移

## 前回中計期間中におけるB/S数値及び主要関連実績推移

	2016年3月期実績	2017年3月期実績	2018年3月期実績	2019年3月期実績
年間営業CF	3,493百万円	2,292百万円	7,749百万円	4,093百万円
現金及び預金	14,050百万円	14,881百万円	18,049百万円	21,328百万円
有利子負債	13,579百万円	12,351百万円	11,428百万円	14,776百万円
ネットデット（△キャッシュ）	△471百万円	△2,529百万円	△6,621百万円	△6,552百万円
自己資本比率	48.3%	50.4%	52.9%	52.7%

## 実績の総括

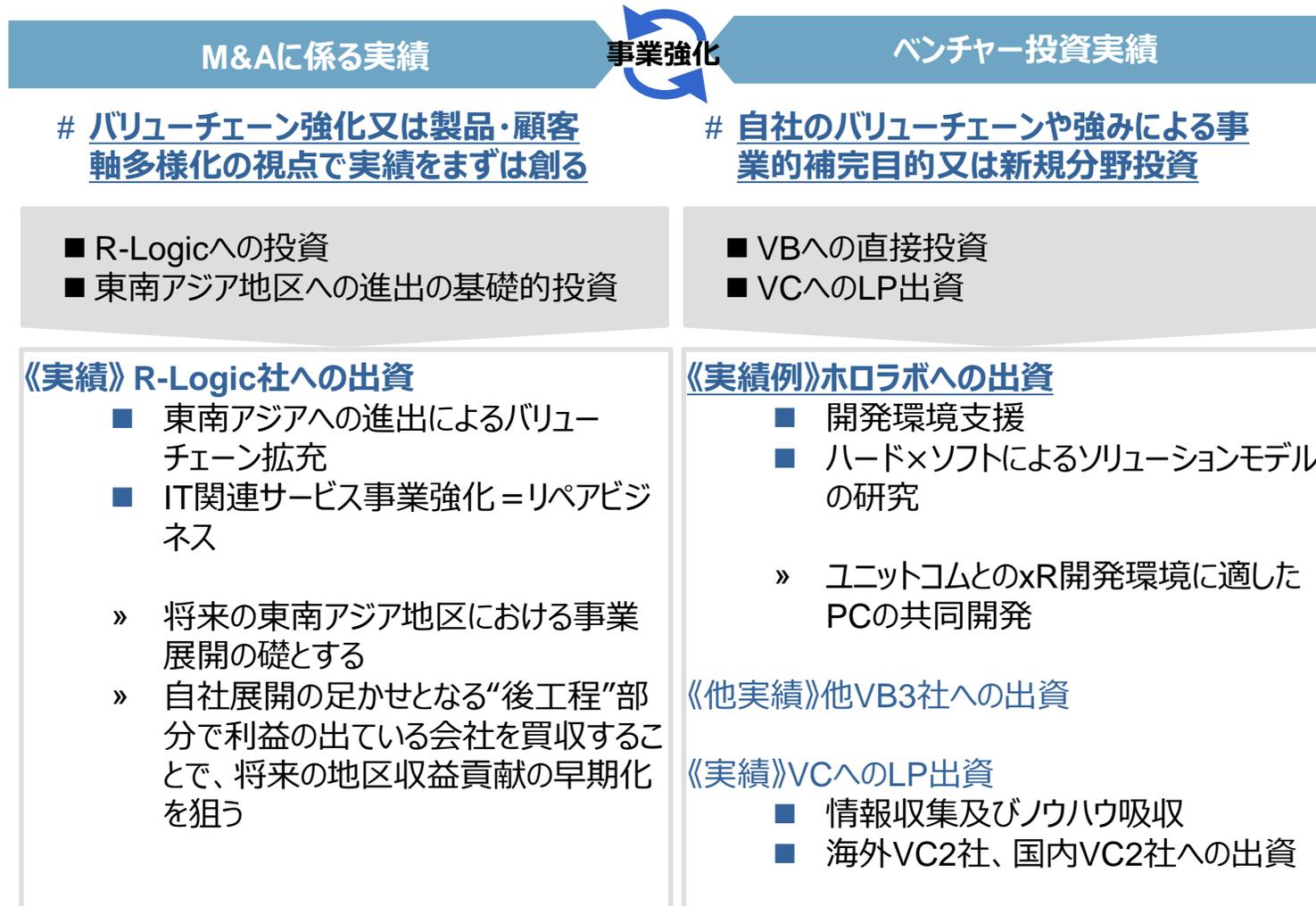
### キャッシュポジション改善

年間営業キャッシュフロー及びFCFの着実な強化：“稼ぐ力”の上昇  
その結果、中計期間中に**キャッシュポジションが大幅に改善**（ネットキャッシュ残高の積み上がり）

### 財務基盤強化

自己資本比率が中計期間中に52.7%まで上昇  
キャッシュポジションと合わせて**今後の投資及び資本政策の自由度が大幅に改善**

# 前回中期経営計画期間における投資実績



**将来の事業展開につながる分野において投資実績を創ると共に社内体制整備などに着手**

- |                     |                |
|---------------------|----------------|
| 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        |
| <b>3. 通期見通し</b>     | <b>32 - 37</b> |

# 通期連結業績予想に対する前提及び考え方

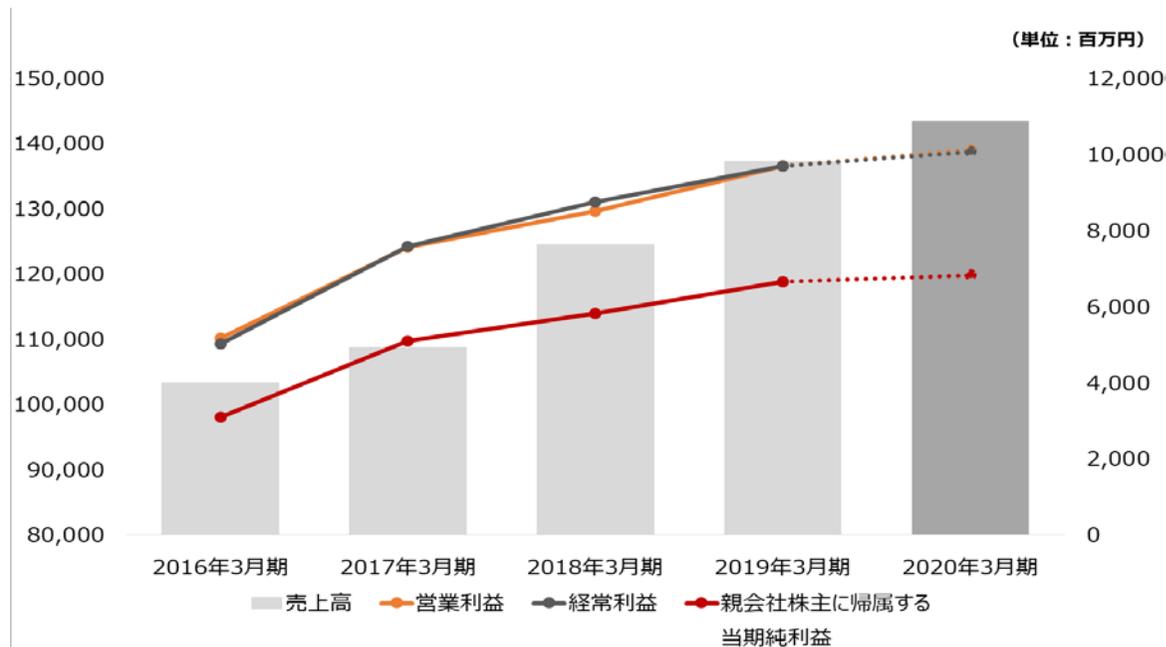
## 2020年3月期における業績予想に関する前提となる主な考え方

- 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
- パソコン関連事業が売上を牽引
  - » 日本における消費増税の影響や欧州の景気を加味して保守的な計画を策定
  - » 過去3期連続で過去最高売上と利益を更新した上で、更なる売上と利益の拡大を目指す
- 販管費予算に関して
  - » 広告宣伝費は2019年3月期より積み増しの想定（売上増を超える割合での増加を想定）
  - » 固定費用は人件費の増加を見込む
- 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

# 2020年3月期 通期連結業績計画

売上、利益共に安定的な成長を見込み  
2019年3月期に達成した過去最高売上高・各利益の更新を目指す

(百万円)	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (計画)
売上高	103,288	108,727	124,544	137,264	<b>143,480</b>
営業利益	5,167	7,557	8,504	9,688	<b>10,110</b>
経常利益	5,014	7,584	8,743	9,690	<b>10,071</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,087	5,101	5,811	6,655	<b>6,821</b>



# 2020年3月期 連結業績計画

上半期はCPU問題の影響等を加味して利益面で保守的な計画を策定も  
2020年3月期通期は前年同期比増収増益を計画

(百万円)	2020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	68,150	100.0%	6.8%	143,480	100.0%	4.5%
営業利益	4,509	6.6%	△0.7%	10,110	7.0%	4.4%
経常利益	4,477	6.6%	△0.6%	10,071	7.0%	3.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,994	4.4%	△4.5%	6,821	4.8%	2.5%

- 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

# 株主還元① 配当金について

2020年3月期の配当性向予想は今期同等の30.0%を計画  
連続での増配を想定

	実績 <sup>*1</sup>					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 <sup>*2</sup>	2020年3月期
年間1株当たり 配当金	5円00銭	6円50銭	13円00銭	18円00銭	20円50銭	<b>20円87銭</b>
配当性向	18.6%	20.5%	25.1%	30.1%	30.2%	<b>30.0%</b>

□ 1株当たりの期末配当金額は20円87銭と予想

- 2020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68億円
- 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**20円87銭**と連続増配を予想

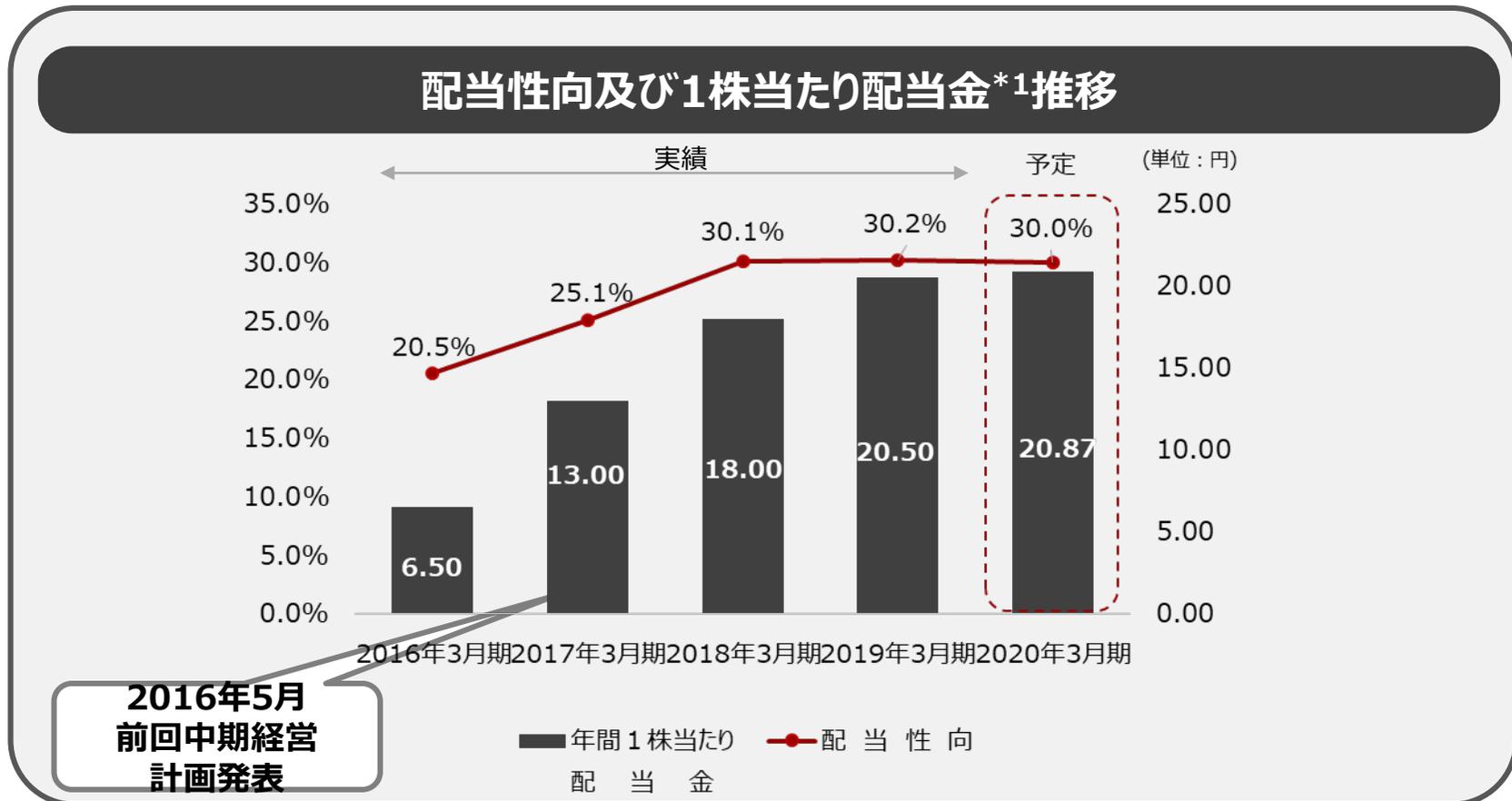
\*1 2019年3月期以前の上記1株当たり配当金は2018年7月実施の株式分割の影響を過去にも遡り適用した参考数値

\*2 2019年3月期配当性向については、2019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

## 【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、中計以前比3倍以上（2019年3月期予定）を計画



\*1 2019年3月期以前の上記1株当たり配当金は2018年7月実施の株式分割の影響を過去にも遡り適用した参考数値

# 株主還元② 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

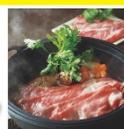
1万円相当の当社オリジナルカタログ

(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 /  
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

\*1 右記商品は2018年3月期のものであり、2019年3月期の商品とは異なります

<p><b>数量限定 01</b> aiuto 7インチタブレット</p> <p>aiuto タブレット AT701V2 ●本体価格 ¥17,980 (税込) ●100% 純正 Android OS 搭載 ●純正充電ケーブル、イヤホン ●純正保護フィルム ※6月より先着順にて発送予定</p> 	<p><b>05</b> リストラテ・ サバティニ青山 アイスセット</p> <p>●リストラテ・サバティニ青山 アイスセット ¥12,000 (税込) ●アイスセット ¥12,000 (税込) ●アイスセット ¥12,000 (税込) ●アイスセット ¥12,000 (税込)</p> 	<p><b>09</b> かに・いくら セット</p> <p>●かに・いくらセット ¥12,000 (税込) ●かに・いくらセット ¥12,000 (税込) ●かに・いくらセット ¥12,000 (税込) ●かに・いくらセット ¥12,000 (税込)</p> 
<p><b>数量限定 02</b> iiyama 21.5型 液晶ディスプレイ</p> <p>ProLine E2282HS ●21.5型液晶ディスプレイ ¥12,000 (税込) ●液晶ディスプレイ ¥12,000 (税込) ●液晶ディスプレイ ¥12,000 (税込) ●液晶ディスプレイ ¥12,000 (税込)</p> 	<p><b>06</b> 米沢牛 すき焼用</p> <p>●米沢牛すき焼用 ¥12,000 (税込) ●米沢牛すき焼用 ¥12,000 (税込) ●米沢牛すき焼用 ¥12,000 (税込) ●米沢牛すき焼用 ¥12,000 (税込)</p> 	<p><b>10</b> とらふぐ 料理セット</p> <p>●とらふぐ料理セット ¥12,000 (税込) ●とらふぐ料理セット ¥12,000 (税込) ●とらふぐ料理セット ¥12,000 (税込) ●とらふぐ料理セット ¥12,000 (税込)</p> 
<p><b>数量限定 03</b> 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 ¥12,000 (税込) ●ゲーミングキーボード ¥12,000 (税込) ●ゲーミングマウス ¥12,000 (税込) ●ゲーミングキーボード ¥12,000 (税込) ●ゲーミングマウス ¥12,000 (税込)</p> 	<p><b>07</b> キッチン飛騨 飛騨牛&amp;納脂の ハンバーグ</p> <p>●キッチン飛騨飛騨牛&amp;納脂の ハンバーグ ¥12,000 (税込) ●キッチン飛騨飛騨牛&amp;納脂の ハンバーグ ¥12,000 (税込) ●キッチン飛騨飛騨牛&amp;納脂の ハンバーグ ¥12,000 (税込) ●キッチン飛騨飛騨牛&amp;納脂の ハンバーグ ¥12,000 (税込)</p> 	<p><b>11</b> うなぎ蒲焼 (長焼)</p> <p>●うなぎ蒲焼(長焼) ¥12,000 (税込) ●うなぎ蒲焼(長焼) ¥12,000 (税込) ●うなぎ蒲焼(長焼) ¥12,000 (税込) ●うなぎ蒲焼(長焼) ¥12,000 (税込)</p> 
<p><b>04</b> 宮城県産 新米ひとめぼれ</p> <p>●宮城県産新米ひとめぼれ ¥12,000 (税込) ●宮城県産新米ひとめぼれ ¥12,000 (税込) ●宮城県産新米ひとめぼれ ¥12,000 (税込) ●宮城県産新米ひとめぼれ ¥12,000 (税込)</p> 	<p><b>08</b> 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>●ハング 但馬牛ローストビーフ・ ジャーマンポテトセット ¥12,000 (税込) ●ハング 但馬牛ローストビーフ・ ジャーマンポテトセット ¥12,000 (税込) ●ハング 但馬牛ローストビーフ・ ジャーマンポテトセット ¥12,000 (税込) ●ハング 但馬牛ローストビーフ・ ジャーマンポテトセット ¥12,000 (税込)</p> 	<p><b>12</b> 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 ¥12,000 (税込) ●新潟県の酒飲み比べセット ¥12,000 (税込) ●新潟県の酒飲み比べセット ¥12,000 (税込) ●新潟県の酒飲み比べセット ¥12,000 (税込)</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)



株主ご優待券  
有効期限: 平成30年6月30日まで

パソコンワンコイン診断サービス  
1回無料利用券  
パソコン工房 GoodWill

見本



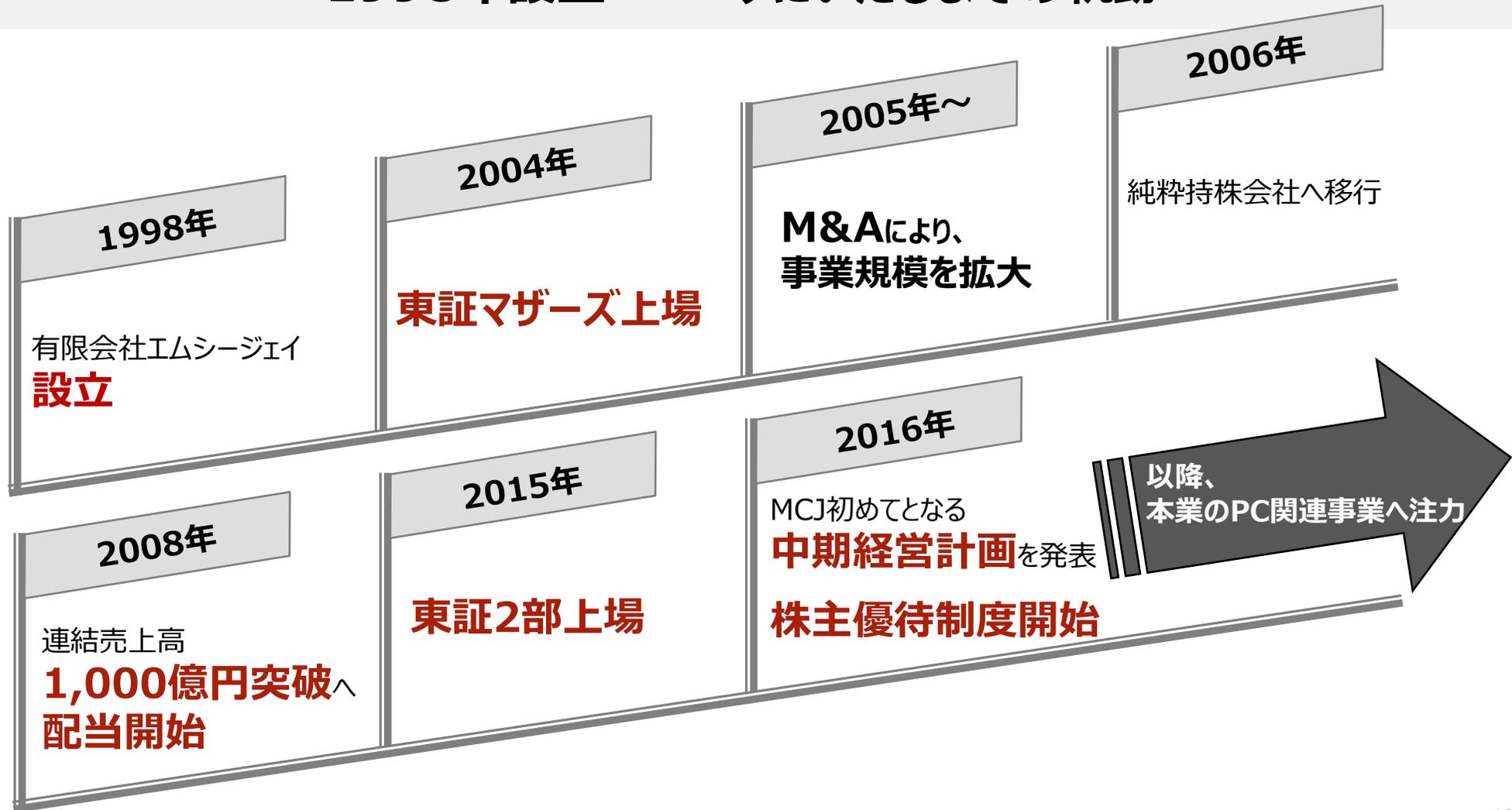
# Appendix



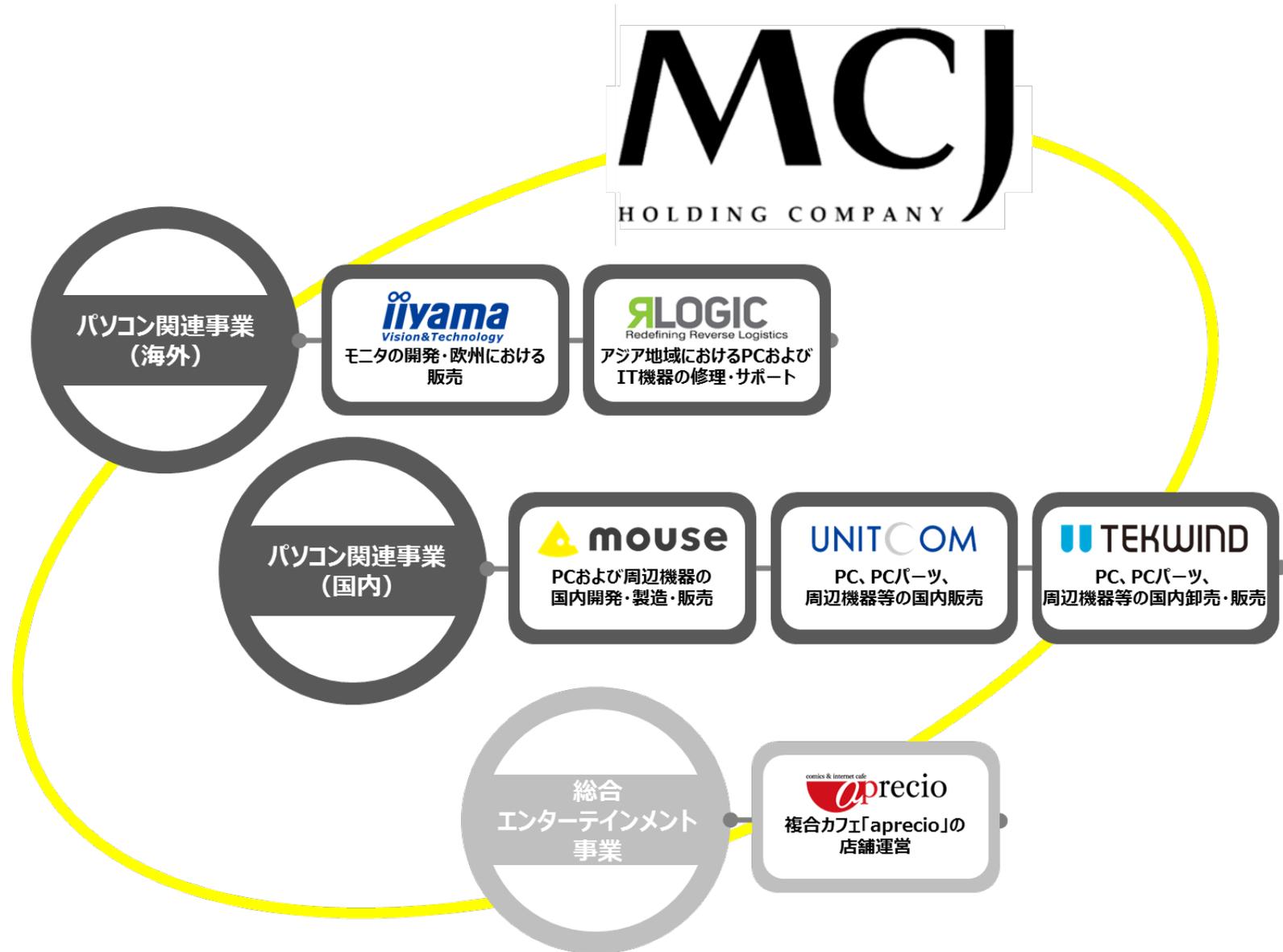
- 商号** : 株式会社MCJ (英語表記 MCJ Co.,Ltd.)
- 設立** : 1998年8月
- 代表者** : 代表取締役会長兼CEO 高島 勇二
- 資本金** : 3,859,883,500円
- 従業員数 (連結)** : 2,040名 (2019年3月末)
- 発行済株式数** : 101,754,100株
- 証券コード** : 6670 (東京証券取引所第2部上場)



## 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

# 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

設定の背景/考え方

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

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

### コンテンツ・サービス分野

への事業領域の拡大

# 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

- 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

- 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
<b>既存事業関連①</b> <b>Value Chain強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>グループに無い機能、弱い機能の補完を目的とする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
<b>既存事業関連②</b> <b>製品・顧客軸強化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取り扱い製品、販売先顧客軸での既存事業の強化を狙う</li> <li>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）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>“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</li> </ul>
<b>新規事業関連</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ITデバイスによらない、既存事業の枠外の投資</li> <li>ソフトウェア、セキュリティ、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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>

# 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

# 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	<b>6.9%</b>	5.0%
ROIC	10%以上	<b>17.4%</b>	11.6%
ROE	10%以上	<b>19.1%</b>	13.0%
配当性向	20%以上*1	<b>25.1%*2</b>	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

\*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

E-mail : [ir-otoiawase@mcj.jp](mailto:ir-otoiawase@mcj.jp)  
HP : [www.mcj.jp/](http://www.mcj.jp/)

**MCJ**  
HOLDING COMPANY