



2017年3月期（2016年4月～2017年3月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2017年5月15日

2017年3月期における主なトピック

業績

- **連結累計期間の売上高・各利益において過去最高を更新**
 - ・ 継続的に実施している積極的な広告宣伝の効果により国内は大幅に伸長
 - ・ 欧州も引続き堅調に推移
- **高利益率製品が好調であったことから、高水準の利益を確保**

中計

- **2016年5月、MCJグループ初となる中期経営計画を発表**
 - ・ 向かうべき方向性を明示化し、方向性に合わせた実行手法や方針を策定
 - ・ 2017年3月期は、準備期間として目標達成のための体制構築及び実績構築に注力
 - ・ 本計画にて設定した4つの最重要KPIについては、今期すべての目標値を達成

- 営業利益率	6.9%	(目標値：5%程度)
- ROE	19.1%	(目標値：10%以上)
- ROIC	17.4%	(目標値：10%以上)
- 配当性向	25.1% ^{*1}	(目標値：20% ^{*2} 以上)

トピックス

- **全国TVCM第2弾を実施（2016年12月～）**

*1) 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

*2) 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

1. 2017年3月期通期連結業績報告	3 – 19
2. 中期経営計画 進捗	21 – 28
3. 2018年3月期通期見通し	30 – 36



2017年 3月期 実績	通 期	<p>□ 連結累計期間において売上高・各利益が過去最高を更新</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 売上高：1,087億円 (前年同期比 5.3%増) ➢ 営業利益：74億円 (同 44.5%増) <ul style="list-style-type: none"> - 国内での全国TVCM第2弾の実施等による広告宣伝効果、欧州におけるモニタ販売の堅調により、売上高増 - 高利益率製品の好調による利益率の上昇により営業利益大幅増 - 主要子会社全社が前期比増益で着地
	第4四半期 会計期間	<p>□ 連結会計期間において各利益が過去最高を更新</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 売上高：306億円 (前年同四半期比 7.5%増) ➢ 営業利益：15億円 (同 32.0%増)

2017年3月期 連結業績サマリー

第4四半期連結会計・累計の両期間において、**各利益が過去最高**を更新

(百万円)

	会計期間 (1月～3月)			累計期間 (4月～3月)		
	2016年3月期 第4四半期	2017年3月期 第4四半期	増減率	2016年3月期 通期	2017年3月期 通期	増減率
売上高	28,547	30,693	7.5%	103,288	108,727	5.3%
営業利益	1,204	1,589	32.0%	5,167	7,463	44.5%
経常利益	1,292	1,716	32.8%	5,014	7,503	49.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	800	922	15.3%	3,087	5,030	62.9%

- 12月より積極化した広告宣伝効果及び欧州の堅調により、第3四半期に続き大幅な売上高増を記録
- 広告宣伝費等の変動費用の増加を吸収し、第3四半期に続き第4四半期として過去最高益を記録

2017年3月期 業績計画に対する達成率

2016年10月末発表の上方修正後計画に対し、**売上高・各利益において達成**

(百万円)

	通期計画に対する実績		
	2017年3月期 通期 実績	2017年3月期 通期 修正後計画	達成率
売上高	108,727	105,288	103.3%
営業利益	7,463	7,021	106.3%
経常利益	7,503	7,364	101.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,030	4,914	102.4%

- 第3四半期に続き、第4四半期も売上高は計画を上振れて着地
- 各利益についても計画を上振れて着地

2017年3月期 連結損益計算書

国内PC、欧州モニタ販売が堅調に推移

主要子会社全社が前期比増益を記録し、**売上高・各利益において過去最高**を更新

(百万円)

	2016年3月期 通期		2017年3月期 通期		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	103,288	100.0%	108,727	100.0%	5,439	5.3%
売上原価	81,798	79.2%	83,761	77.0%	1,962	2.4%
売上総利益	21,489	20.8%	24,966	23.0%	3,477	16.2%
販売費 及び一般管理費	16,322	15.8%	17,503	16.1%	1,180	7.2%
営業利益	5,167	5.0%	7,463	6.9%	2,296	44.5%
経常利益	5,014	4.9%	7,503	6.9%	2,489	49.6%
税金等調整前 当期純利益	4,616	4.5%	7,186	6.6%	2,569	55.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,087	3.0%	5,030	4.6%	1,943	62.9%

セグメント情報

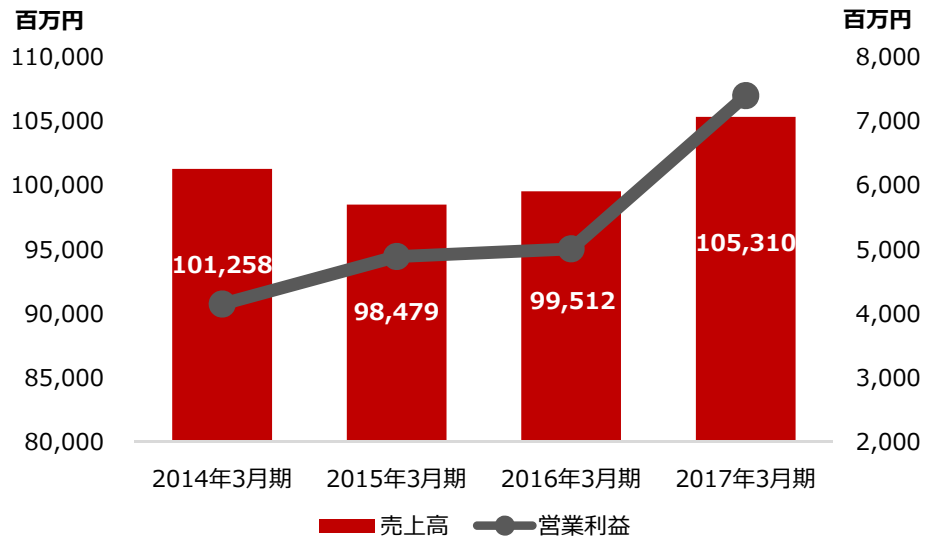
ロ パソコン関連事業

➤ 売上高 1,053億円（前年同期比5.8%増）

- 積極的な広告宣伝の効果により、EC販売及び法人向け販売が好調
- 市場トレンドに連動し軟調に推移していたパソコンパーツ販売も下期にかけて回復基調
- モニタ販売の好調により、欧州売上も大幅に伸長

➤ 営業利益 73億円（同47.6%増）

- 主要子会社4社共に前期比増益で着地
- 2016年12月より全国TVCM等による広告宣伝を強化



パソコン関連事業	2016年3月期		2017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	99,512	96.3%	105,310	96.9%	5,798	5.8%
営業利益	5,006	96.9%	7,391	99.0%	2,384	47.6%

※ 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。

セグメント情報

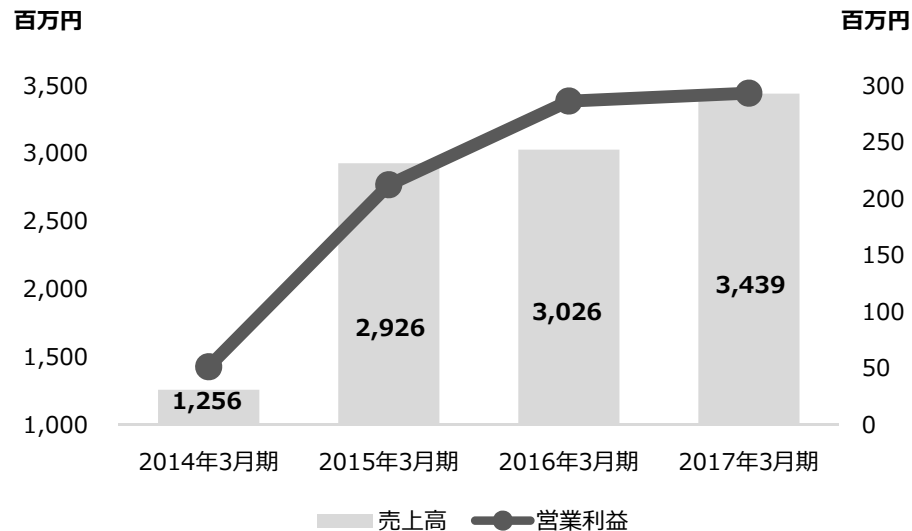
□ 総合エンターテインメント事業

➤ **売上高 34億円（前年同期比13.7%増）**

- 事業譲受等に伴う店舗数増加により売上高増加

➤ **営業利益 2.9億円（同2.4%増）**

- 売上高の増加に加え、不採算店舗の閉店を実施したこと等により、新規出店費用を吸収し営業利益は微増

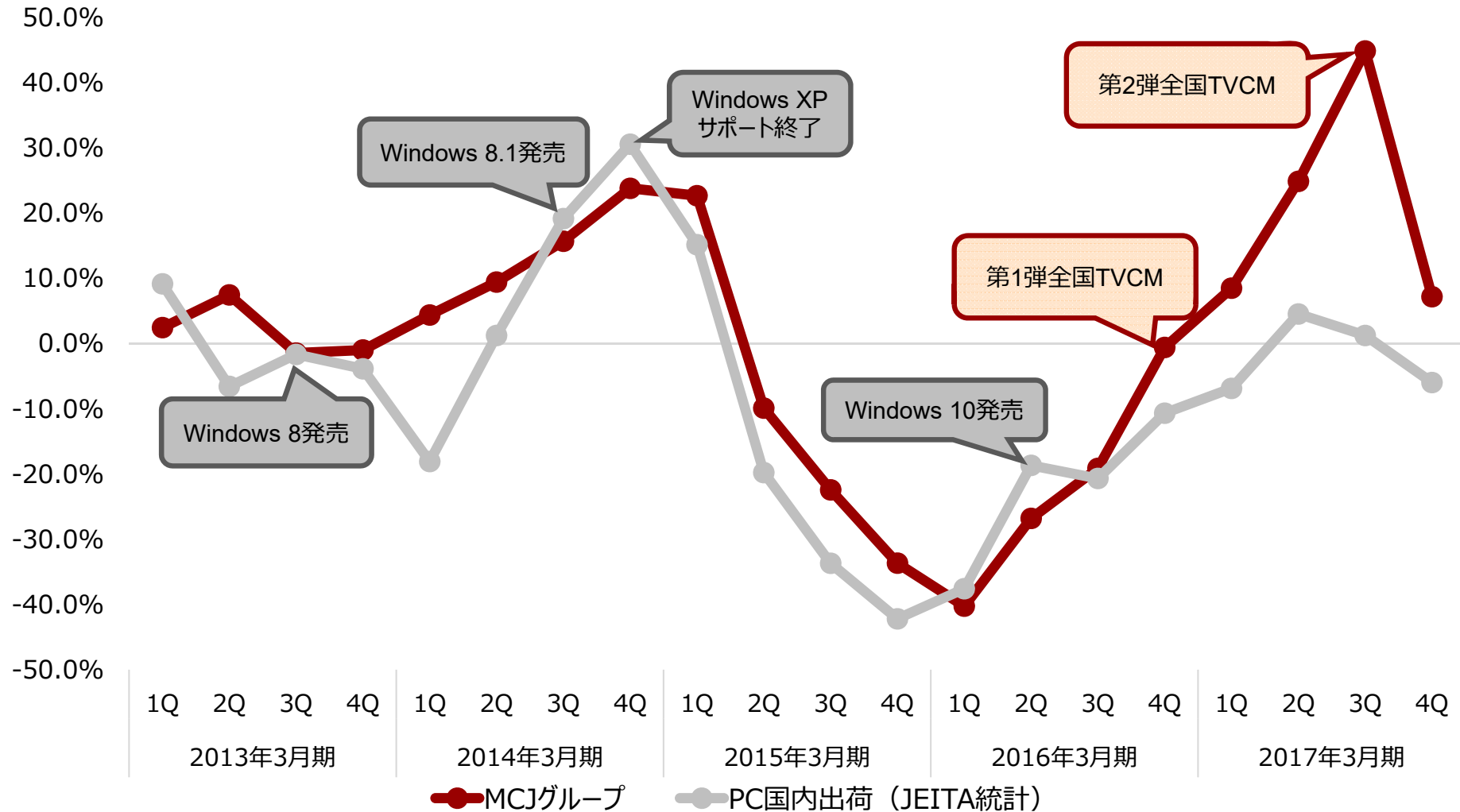


総合エンターテインメント事業	2016年3月期		2017年3月期		前年同期比	
	通期		通期			
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	3,026	2.9%	3,439	3.2%	413	13.7%
営業利益	286	5.6%	293	3.9%	6	2.4%

※ 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。

パソコン出荷台数増減率の推移

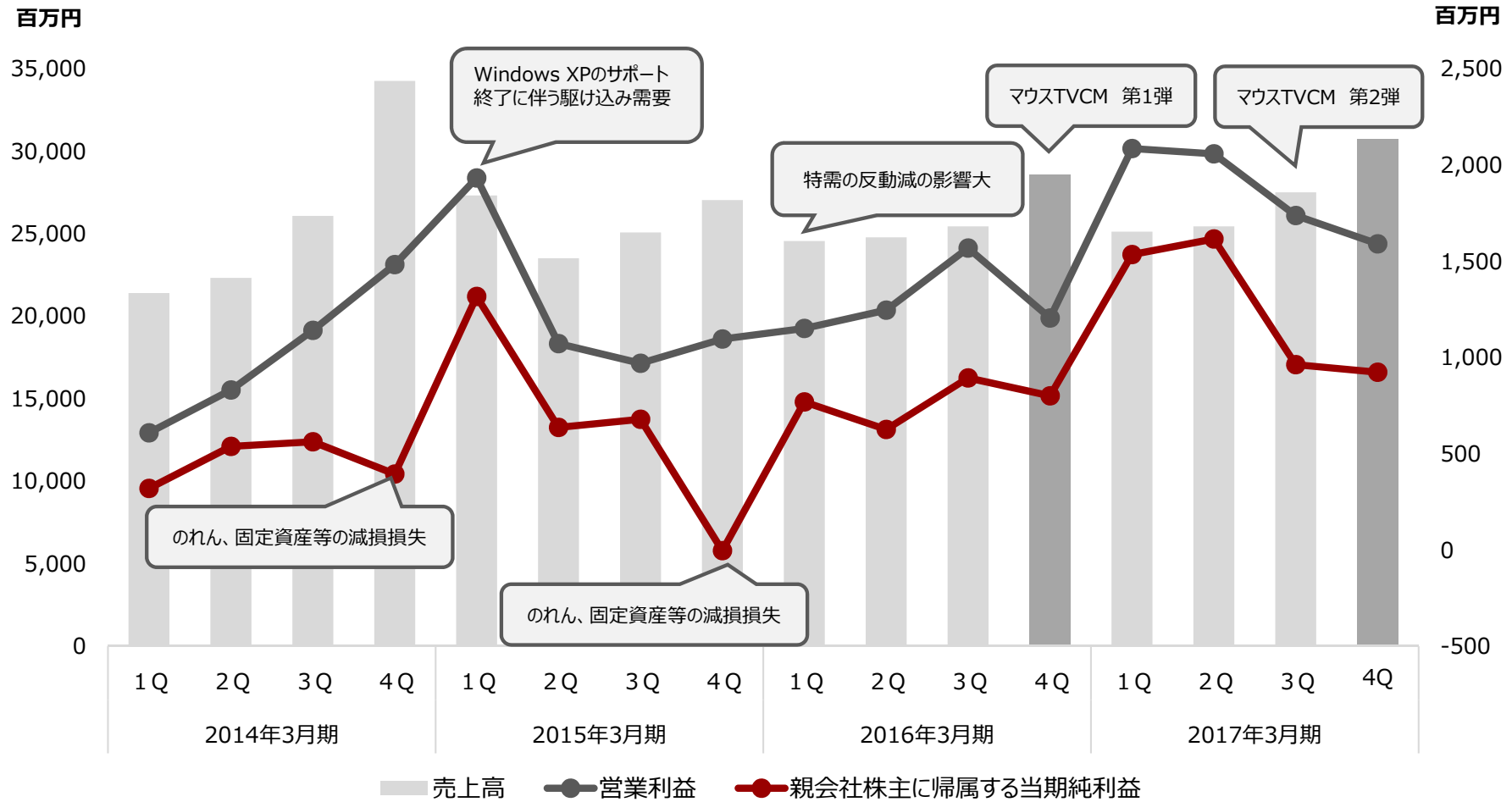
国内におけるPC市場は会計・累計の両期間において減少
MCJグループは全国TVCMを実施した前期第4四半期との比較においても出荷台数増を維持



※ 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。

連結業績推移

パソコン市場全体が好調であった2014年3月期及び、
全国TVCMを実施した2016年3月期と比較しても高水準の売上高・営業利益を記録



	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	3Q	4Q
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	27,493	30,693
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	1,736	1,589

中期経営計画にて提示の各社の方向性及び取組み

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

2017年3月期 主な取組み

- ❑ 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

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

2017年3月期 実績

(単位：百万円)

	2016年3月期 通期	2017年3月期 通期	増減率
売上高	28,843	32,615	13.1%
営業利益	1,207	2,270	88.0%
経常利益	1,310	2,281	74.2%
当期純利益	841	1,420	68.8%

- 下期においてさらに積極化した広告宣伝の効果により、売上高の増加が加速
- 各ブランドにおいて高利益率製品が堅調に推移し、高い利益率を維持したことにより、TVCM等の広告宣伝に対する追加投資も吸収し、営業利益は大幅に増加

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

広告宣伝

- ・ 認知度向上のため、継続的にマス向けに積極的な広告宣伝を展開
 - 2016年12月に第2弾となる全国TVCMを実施
 - その他、交通広告やWEB広告をメインに訴求を継続



VR

- ・ 引続き、VR製品に注力
 - 今期よりゲーミングPC向けブランド『G-Tune』よりVR向けゲーミングPCの販売開始
- ・ Oculus Touch体験環境を直営店舗に常設

オペレーション基盤強化

- ・ 2016年12月 LINEトークを活用したトークサポートの運用を開始
- ・ 2017年3月 液晶ディスプレイブランド「iiyama」のサポート窓口、24時間365日受付開始

新製品

- ・ クリエイター向けブランド『DAIV』を本格立ち上げ
- ・ Windows Hello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
 - アメリカのAmazon.comでも販売開始

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

2017年3月期 実績

(単位：百万円)

	2016年3月期 通期	2017年3月期 通期	増減率
売上高	28,334	27,468	△3.1%
営業利益	513	559	8.9%
経常利益	521	630	20.9%
当期純利益	42	337	695.1%

- 不採算店舗の統廃合による店舗減により売上高は減少
- 店舗減に伴った販管費の減少及び利益率の高いデスクトップの販売やサポート・サービスが牽引し、営業利益は増加

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

店舗

- 大規模な店舗整理は一巡
- 全国の店舗網を活かしたベンチャー企業製品の販売やサポートなどに注力
- 「mineo（マイネオ）ショップ名古屋」、「mineo（マイネオ）ショップ秋葉原」をオープン

VR

- **【VR HMD Vive】**を販売開始
 - 「LEVEL∞（レベルインフィニティ）」より、VR推奨スペックノートパソコンとHMDの「VIVE」のお得なセットを発売

**VIVEと推奨スペックパソコンが
セットでお得！最大12,000円OFF**



サポート

- サポート会員数は順調に推移

新規商材

- 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
- プロジェクターで壁に映し出した映像をタブレット感覚でタッチをしながら操作が行えるウェアラブルデバイス、MUV Interactive社の【BIRD】の取り扱いを開始

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

2017年3月期 実績

(単位：百万円)

	2016年3月期 通期	2017年3月期 通期	増減率
売上高	33,443	33,809	1.1%
営業利益	524	665	27.0%
経常利益	483	662	36.9%
当期純利益	304	803	164.3%

□ パソコンパーツ市場は依然として縮小傾向にあるものの、下期において新規販売先の開拓が進む等、法人向けビジネスが堅調に推移したため、売上高は前年を上回り着地

□ 利益率の上昇に牽引され、営業利益は大幅増加

□ キーボードPC、ゲーミングチェア等の独自開拓製品の販売に注力

□ 法人向けタブレット、MVNO向けスマートフォンの販売が好調

主要子会社トピックス【iiyama】



モニタの開発および販売

2017年3月期 実績

(単位：百万円)

	2016年3月期 通期	2017年3月期 通期	増減率
売上高	19,412	22,633	16.6%
営業利益	2,531	3,627	43.3%
経常利益	2,356	3,426	45.4%
当期純利益	1,774	2,281	28.6%

- タッチパネルモニタ、デジタルサイネージが通期をとおして堅調に推移し、売上高は増加
- 全体に占める高利益率製品の構成比が上昇基調にあることから、利益率の上昇が継続
- 訴訟関連費用の計上を吸収して、当期純利益も前期比大幅増

- マーケティング活動の積極化・人員増加等、引続き販売強化に注力
- 売上高・販売台数共に大幅に増加
- コンシューマー向けの汎用モニタも好調に推移

主要子会社トピックス【aprecio】



複合カフェ「aprecio」の店舗運営

2017年3月期 実績

(単位：百万円)

	2016年3月期 通期	2017年3月期 通期	増減率
売上高	3,026	3,439	13.7%
営業利益	301	311	3.4%
経常利益	165	305	84.7%
当期純利益	103	141	37.0%

□ 事業譲受等による店舗増により、売上高は増加

□ 不採算店舗の閉店及び一部既存店舗の収益改善により、営業利益は増加

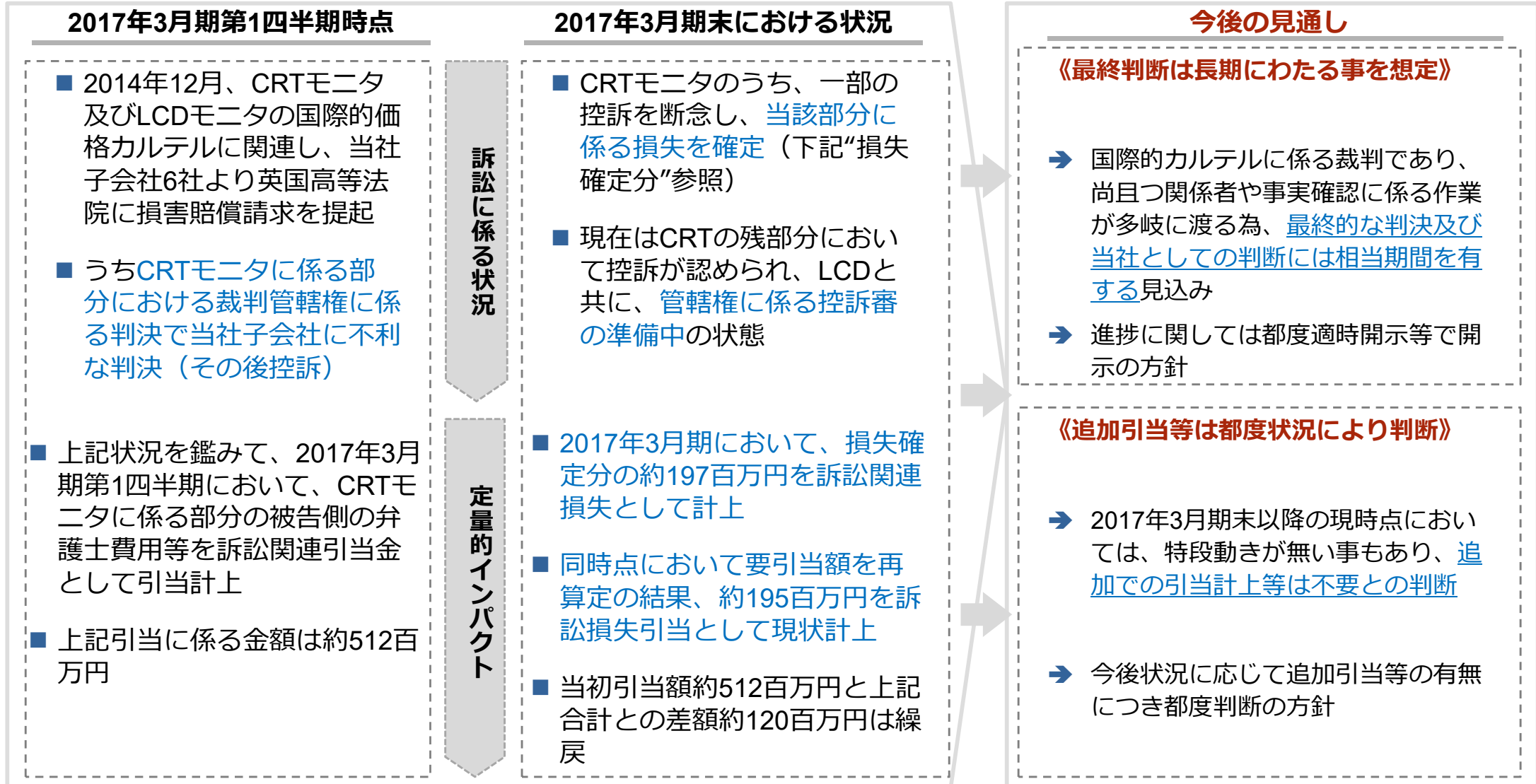
□ 直営店及びFC店舗の出店等により、期末比2店舗増加

□ 店舗を利用した体験型マーケティングを引続き実施

➢ オーディオプレイヤー、ウォーターサーバー等

英国における訴訟に係る進捗及び今後の見通し

現時点では追加引当等は不要の状況も、解決には相当期間を有する見込み



- | | |
|---------------------|----------------|
| 1. 2017年3月期通期連結業績報告 | 3 – 19 |
| 2. 中期経営計画 進捗 | 21 – 28 |
| 3. 2018年3月期通期見通し | 30 – 36 |

中期経営計画進捗サマリー



		目標値	通期実績
2017年 3月期	営業利益率	5%程度	<u>6.9%</u>
	ROIC	10%以上	<u>17.4%</u>
	ROE	10%以上	<u>19.1%</u>
	配当性向	20%以上*1	<u>25.1%*2</u>
	業績推移	<ul style="list-style-type: none"> □ 中計最終年度の営業利益目標を今年度にて達成 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 中計にて掲げた方針に向けて各社順調に推移 	
	成長戦略*3	<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 □ VR関連領域への注力 □ ハードウェアベンチャー、コンテンツベンチャーへの投資実行 □ ソーシング機能強化を目的としたVCファンドへのLP出資 	

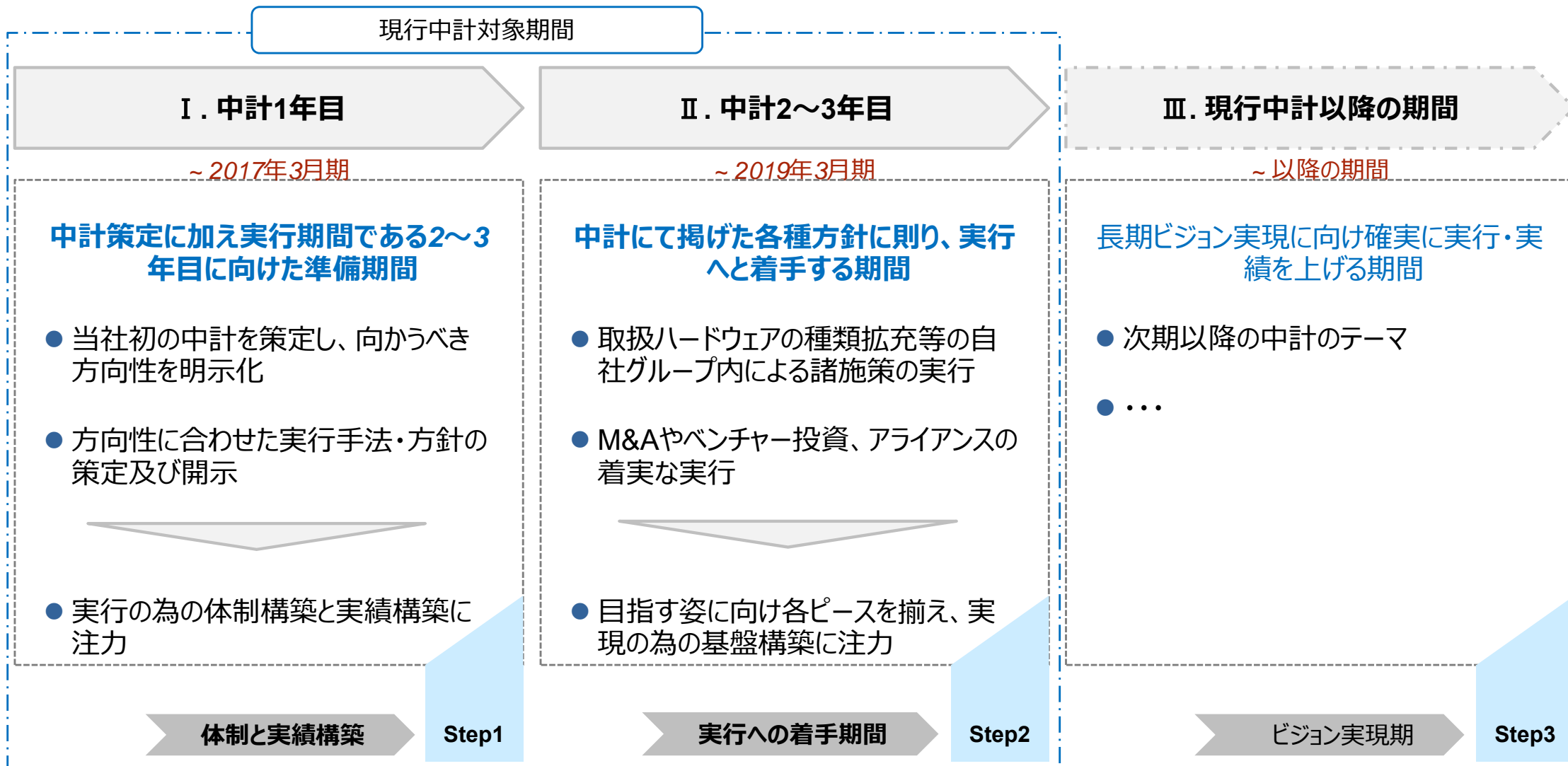
*1) その後2016年10月31日取締役会にて配当性向目標を25%に修正

*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

*3) 詳細につき、本資料内、中期経営計画 進捗 P.25に記載 参考：2016年5月13日 付け「中期経営計画策定のお知らせ」

中期経営計画における2017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為の基盤固めのフェーズ**
 - 中でも2017年3月期は、方針策定に加え、体制及び実績の構築期という位置づけ



中期経営計画の主要方針及び設定の背景

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

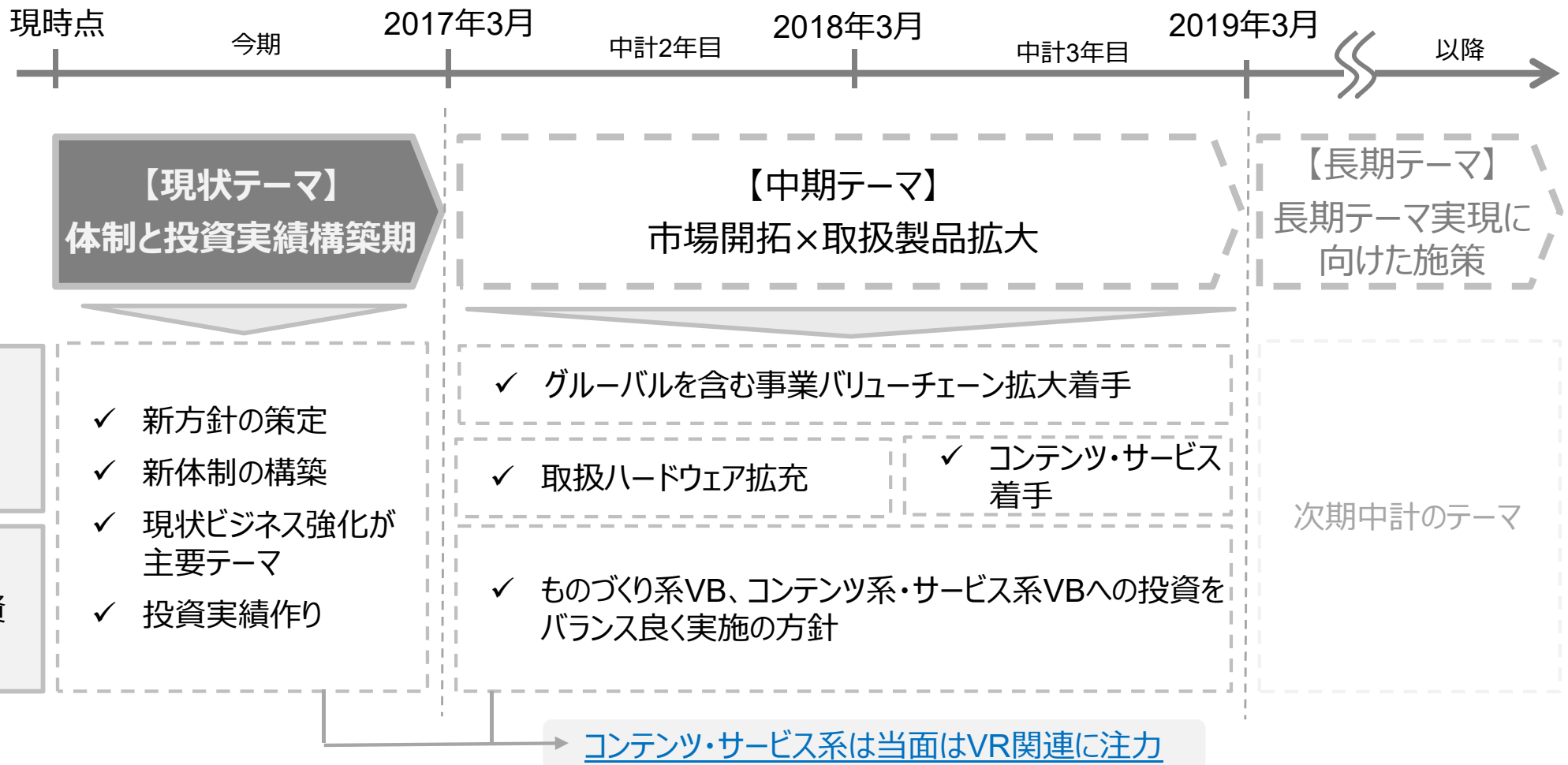
目標達成手段

- 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



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

- HTC Viveの取り扱いを開始
 - 一部店舗にデモ機設置（ユニットコム）
 - 日本国内販売代理店に（アユート）
- Oculus Touchの取り扱いを開始
 - 店舗での体験コーナー展開（マウス）

- VRイベントへの機材提供による協賛
 - ゲーミングPCを軸にVRのプレイヤーだけでなく、開発者コミュニティーにおけるプレゼンスの確立を図る

- Windows Hello機能対応製品販売
 - 指紋認証リーダー、顔認証カメラ
- ユニットコム店舗を活用したベンチャー企業製品や他社製品の取り扱い開始
 - Qrio、mineo、等

- ソフトウェアやサーバー等の販売実績はあるものの、自社では特段大きな取り組みは現状無し

- ハードウェアベンチャー(株)ネインへ出資
 - ワイヤレスイヤホン×音声認識技術を活用した“ヒアラブルデバイス”開発会社

- コンテンツベンチャー(株)桜花一門へ出資
 - VRゲームコンテンツの開発会社
 - PSVR向けVRゲームを開発中

ソーシング強化に向けてVCファンドへLPとして参加の他、ソーシングパートナーネットワークを強化

VR関連

自社開発/バリューチェーン
関連

投資関連

進捗

中期経営計画の主要方針及び設定の背景

財務面での方針

経営管理指標

株主還元

設定の背景/考え方

事業会社の集合体として本業収益力の管理強化を、HLDカンパニーとして事業ポートフォリオ管理強化を指針化

- 既存事業のみならず新規事業・投資管理にも適応しうる指標を選定
- 積極化するM&A等も考慮して下限水準を設定

株主還元の強化を経営方針の最重要課題の一つとして明確に指針化すると共に、安定的な還元を念頭に手段等を設定

- IR活動の積極化、株主優待の積極化に合わせて指針を公表
- 「安定的」を念頭に配当性向、優待を採用

中計上の方向性/目標

- 営業利益率：5%程度
- ROE：10%以上
- ROIC：10%以上

- 配当性向：25%以上（中計設定当初20%以上。その後業績推移を鑑みて上方修正）

目標に対する考え

- 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：M&Aによる一時的な影響を鑑みて、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

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

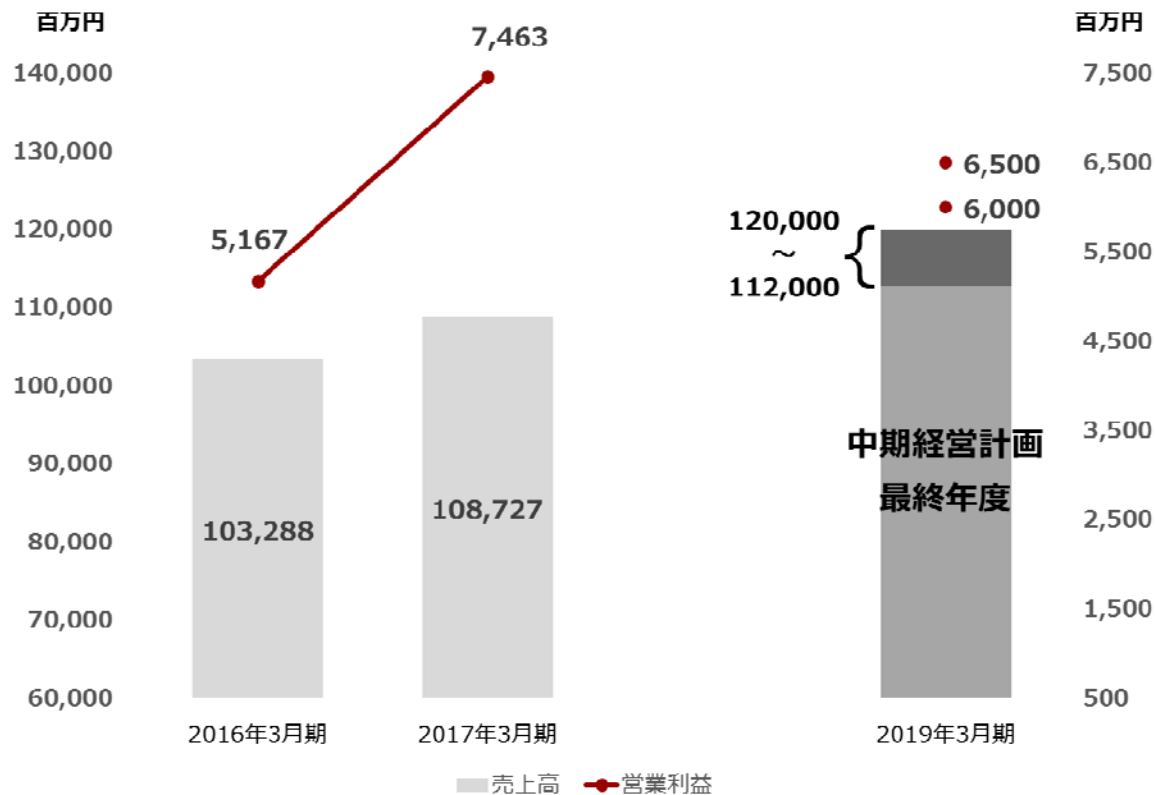
*1) その後2016年10月31日取締役会にて配当性向目標を25%に修正

*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

中期経営計画における業績予想に関する考え方

中計にて掲げた売上上限値である1,200億円を目指し、現時点で数値目標は修正せず
 ➤ 中計における戦略的方向性を引き続き踏襲・強化

中期経営計画における業績予想



中計業績予想に関する考え方

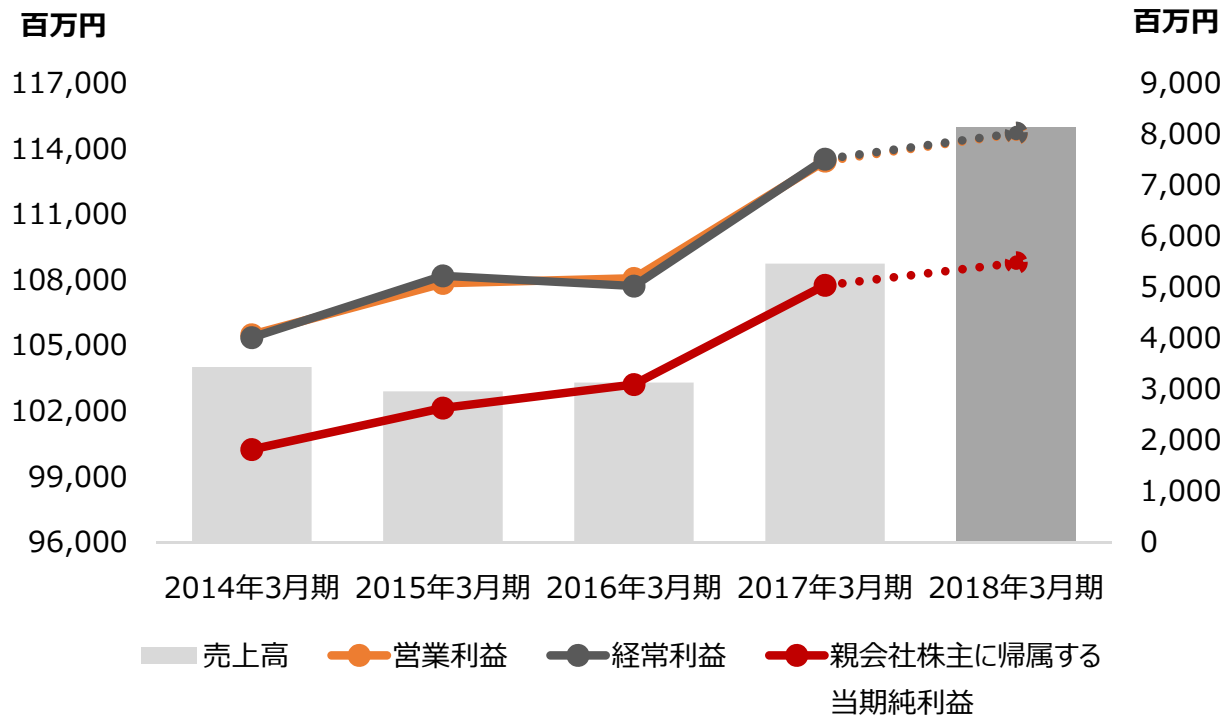
- ❑ 左記の業績予想については、M&A効果等を除くオーガニックグロースでの予測数値
- ❑ 2017年3月期実績を受けて中計数値の修正は実施せず
- ❑ 売上高は引続き2019年3月期に1,200億円の達成を目標とする
- ❑ 営業利益は60～65億円の水準を目指すのではなく、常に「前期以上」を念頭とする

- | | |
|-------------------------|----------------|
| 1. 2017年3月期通期連結業績報告 | 3 – 19 |
| 2. 中期経営計画 進捗 | 21 – 28 |
| 3. 2018年3月期通期見通し | 30 – 36 |

通期連結業績予想

今期達成した過去最高売上高・最高益を超える計画値を設定
 中期経営計画最終年度売上高1,200億円達成に向けた安定的な成長を目指す

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期 (計画)
売上高	104,003	102,889	103,288	108,727	114,953
営業利益	4,061	5,068	5,167	7,463	8,000
経常利益	4,005	5,217	5,014	7,503	8,013
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,812	2,627	3,087	5,030	5,470



2018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

- **オーガニックグロースでの計画数値**
 - » 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

- **PC事業が売上を牽引**
 - » マーケットはよくても横ばいと想定。企業努力において市場シェア拡大を継続する方針
 - » 広告宣伝効果等を考慮し、従来比よりも高めの売上高成長率を設定

- **広告宣伝に関して**
 - » 2017年3月期より更に積み増しの想定
 - » 2017年3月期は下期重視の広告宣伝費を2018年3月期計画は上期にも重点的に配分

- **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

2018年3月期における各社の方向性及び主な施策

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

重点施策

- 積極的な広告宣伝 × 製品力強化
 - » マス広告を継続
 - » 既存製品ラインナップ強化 × 新製品の開発・販売

- EC、法人を強化し売上増を図る
 - » 店舗整理は一巡し、売上拡大に注力

- 新製品発掘×新規取引先開拓
 - » 売上規模は追及せず、安定した利益計上を図る

- 新製品拡充による主力ビジネスの強化
- 人員増加による新規市場開拓

- 本部を強化し、店舗支援体制を構築
- 競合店舗との差別化を図るサービスの導入・強化

2018年3月期 連結業績計画

通期売上高・各利益において「前期以上」を想定した目標数値を掲げる

(百万円)

	2018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	54,190	100.0%	7.2%	114,953	100.0%	5.7%
営業利益	3,361	6.2%	△18.8%	8,000	7.0%	7.2%
経常利益	3,389	6.3%	△24.2%	8,013	7.0%	6.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,341	4.3%	△25.6%	5,470	4.8%	8.8%

□ 2018年3月期では上期においても積極的な広告宣伝を実施予定

» 2017年3月期は下期重視の広告宣伝費を2018年3月期計画は上期にも重点的に配分

□ 通期計画では、売上連動費等の販管費増を吸収し、営業利益は過去最高の80億円を目標とする

株主還元 配当金について

現時点における配当性向の想定は前期同等の25.0%

	実績			予定*1	予想
	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018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	26円00銭	28円13銭
配当性向	15.0%	18.6%	20.5%	25.1%	25.0%

□ 1株当たりの期末配当予想金額は28.13円と想定

- 2018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54億円
- 期初予想配当性向は25.0%
- 以上の結果、1株当たりの期末配当予想金額は**28円13銭**を想定

※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2017年3月期も株主優待制度を実施

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

<商品例>

7インチタブレット／21.5型液晶ディスプレイ／
Windows Helloデバイスセット／米20kg／
飛騨牛すきやき肉／桃茶豚ギフトセット／
カニ、ボタンエビセット／鮭、ほたて貝柱セット／
日本酒セット



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)



2017年3月期における主なIR活動実績

主な活動実績

以前の活動と今期からの考え方

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
- » HPリニューアルによる情報開示の拡充

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
- » 機関投資家向けフォーラムへの参加

個人投資家 向け

- » 個人投資家向けIRフォーラムへ初参加し、企業セミナーを実施
- » ラジオNIKKEI番組「この企業に注目！相場の福の神」への出演
- » 株主優待の実施及び優待に関する出稿
 - 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フォーラムへの初参加
- » テレカンによる海外機関投資家との面談
- » HP等の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

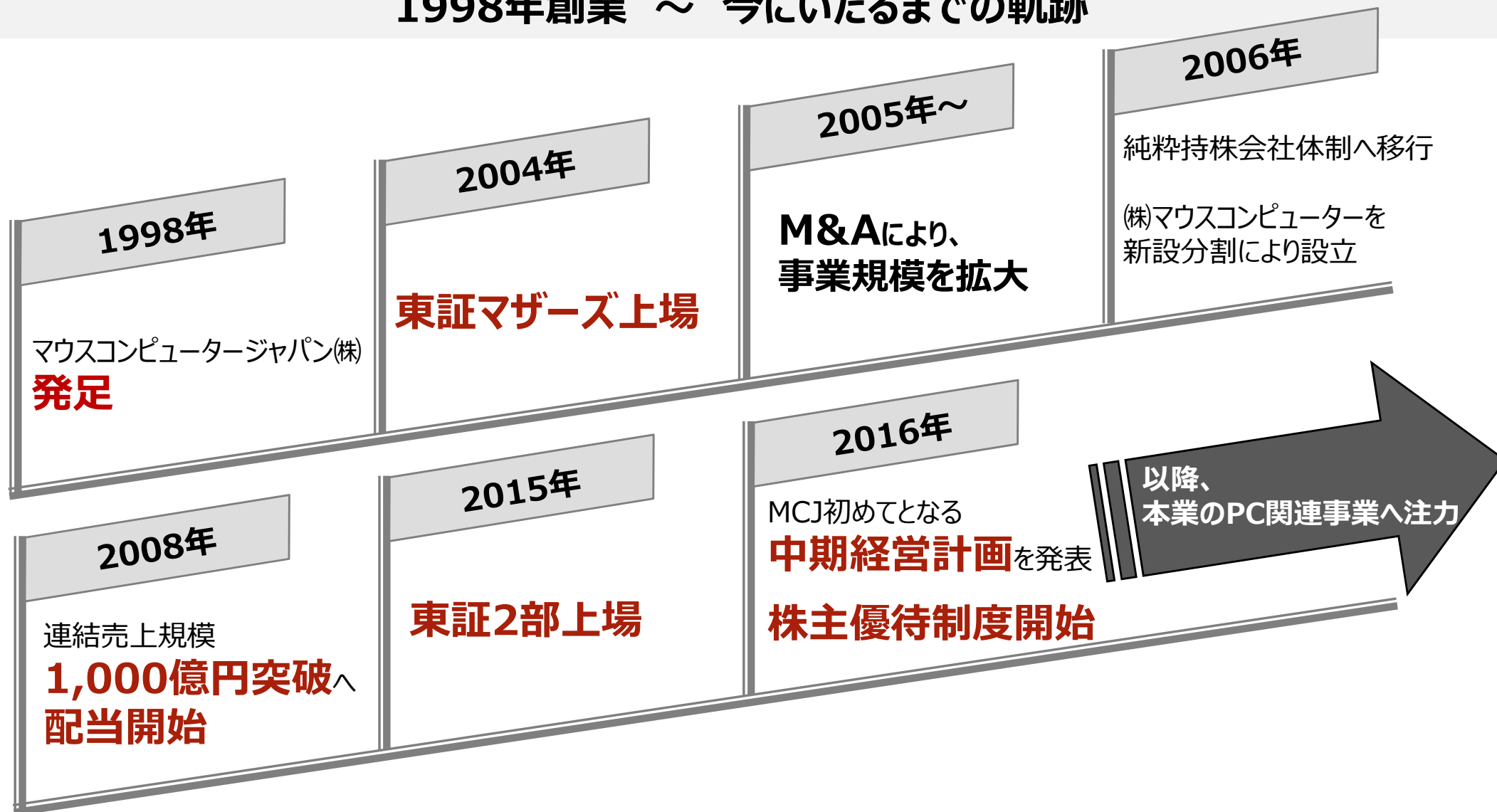
資本金 : 3,849,104,600円

従業員数 (連結) : 1,148名 (2017年3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)

1998年創業 ～ 今にいたるまでの軌跡



MCJグループ主要子会社概要



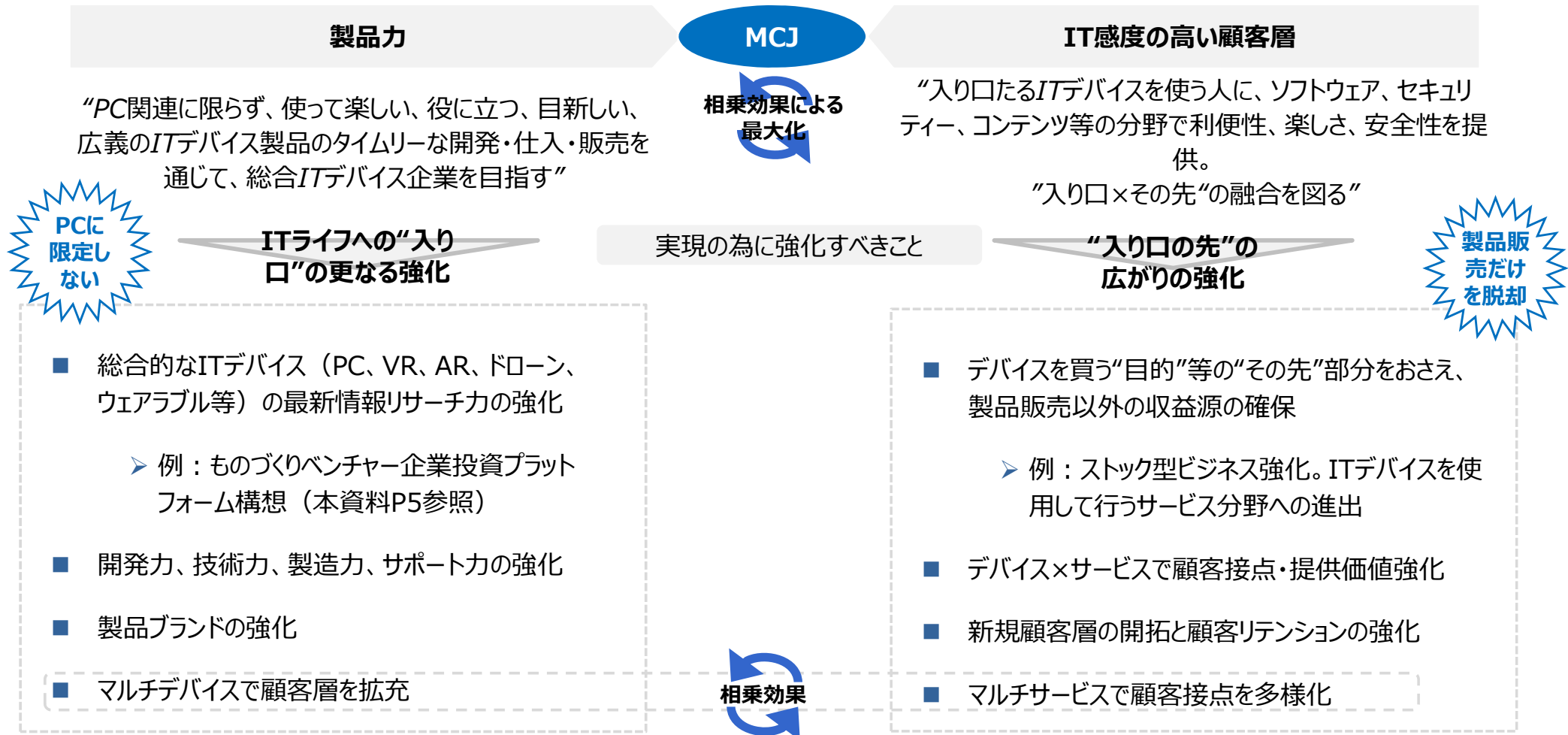
□ 全12社

- PC本体、PCパーツ、モニタ、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



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



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【中計資料より再掲】



	主要な方向性	内容
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"> » 新製品開発によるビジネス機会の拡大と広告による認知度向上によるマウスブランドの拡大と基盤強化 » 商社、EC系販売店等とのリレーション強化による販売力強化 » 基幹システム、サポート体制強化、人材開発等の成長投資
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 	<ul style="list-style-type: none"> » PC等の製品販売を軸に、修理サポート、設定等のサービスビジネスの拡大、中古取り扱い等の周辺サービスを継続強化 » 店舗体制の見直しを継続 » Web、法人販売の強化
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 	<ul style="list-style-type: none"> » 新カテゴリを含めた新製品開拓による需要喚起 » 法人向けビジネスの拡大 » サーバー・ストレージビジネスへの更なる注力
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"> » 既存産業用タッチパネルモニタ等に加え、付加価値のある新製品の投入を図る » 販売機会ロスの低減と地理的な拡大
アプレシオ	<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"> » 立地や条件に応じて新規出店の一方、閉店判断も迅速に行う » 既存の強い店舗を更に強くするべく、人気設備やサービスの入れ替え、導入、店舗投資をピンポイントで実施

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

*1) 税引き後営業利益 = 営業利益 × (1 - 実効税率)

*2) 期中平均 *3) Total Shareholder Return

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
HP : www.mcj.jp/

MCJ
HOLDING COMPANY