



2018年3月期 第1四半期（2017年4月～6月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2017年8月4日

2018年3月期第1四半期 連結損益計算書



第1四半期の売上高としてはWindows XP特需のあった2015年3月期を上回る水準を達成
 営業利益は計画通り広告宣伝費の積み増しにより前年同期比減

(百万円)	2017年3月期 第1四半期		2018年3月期 第1四半期		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	25,109	100.0%	28,395	100.0%	3,286	13.1%
売上原価	19,040	75.8%	21,908	77.2%	2,867	15.1%
売上総利益	6,068	24.2%	6,487	22.8%	418	6.9%
販売費 及び一般管理費	3,984	15.9%	4,494	15.8%	509	12.8%
営業利益	2,084	8.3%	1,993	7.0%	△ 91	△4.4%
経常利益	2,111	8.4%	2,036	7.2%	△ 75	△3.6%
税金等調整前 当期純利益	2,140	8.5%	2,037	7.2%	△ 103	△4.9%
親会社株主に帰 属する当期純利益	1,533	6.1%	1,389	4.9%	△ 144	△9.4%

2018年3月期 第2四半期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振れて順調に進捗

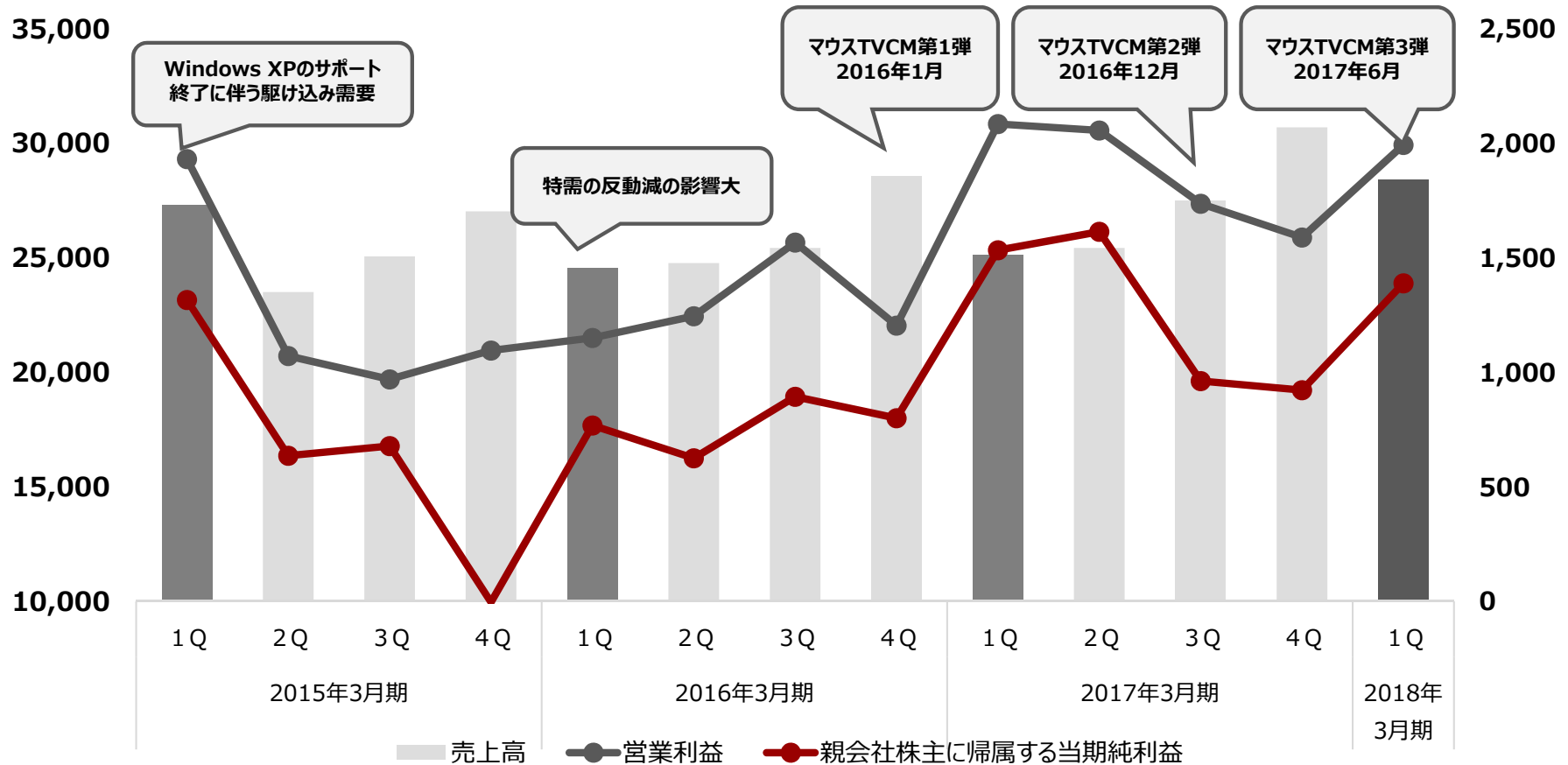
(百万円)	第2四半期連結業績計画に対する達成率		
	2018年3月期 第1四半期 実績	2018年3月期 第2四半期累計 計画	達成率
売上高	28,395	54,190	52.4%
営業利益	1,993	3,361	59.3%
経常利益	2,036	3,389	60.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,389	2,341	59.4%

- 売上高及び売上総利益は計画比上振れて着地
- 営業利益以下の各利益も販管費が計画を下回ったことにより上振れて着地

連結業績推移

Windows XP特需のあった2015年3月期第1四半期を上回る売上高を達成
積極投入した広告宣伝費を吸収し、営業利益も高水準を維持

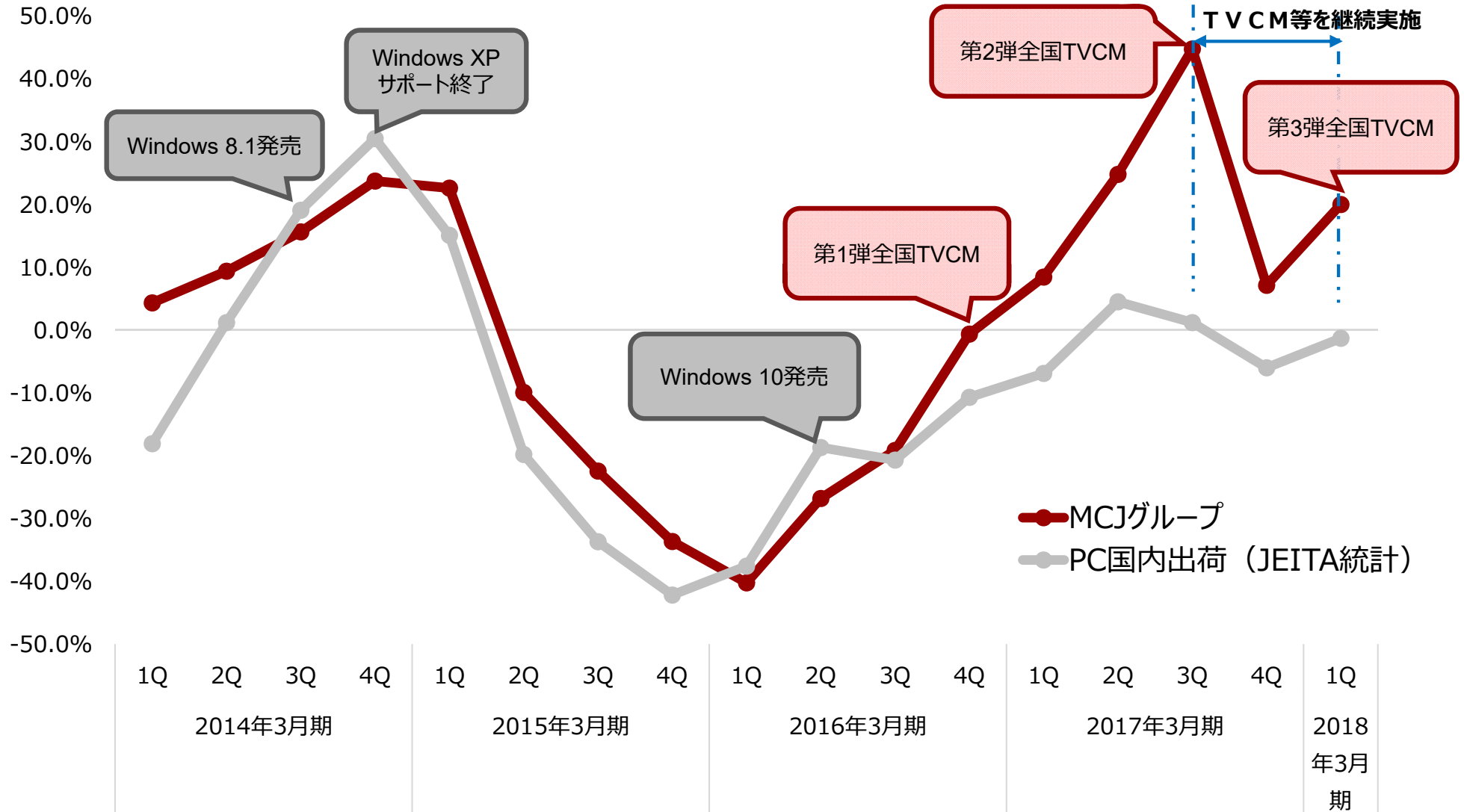
(単位：百万円)



(百万円)	2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	27,301	23,501	25,062	27,024	24,544	24,766	25,429	28,547	25,109	25,431	27,493	30,693	28,395
営業利益	1,931	1,071	969	1,095	1,150	1,245	1,567	1,204	2,084	2,056	1,736	1,589	1,993

パソコン出荷台数増減率の推移

市場全体が軟調に推移する中、MCJグループの出荷台数は継続的に伸長



※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。

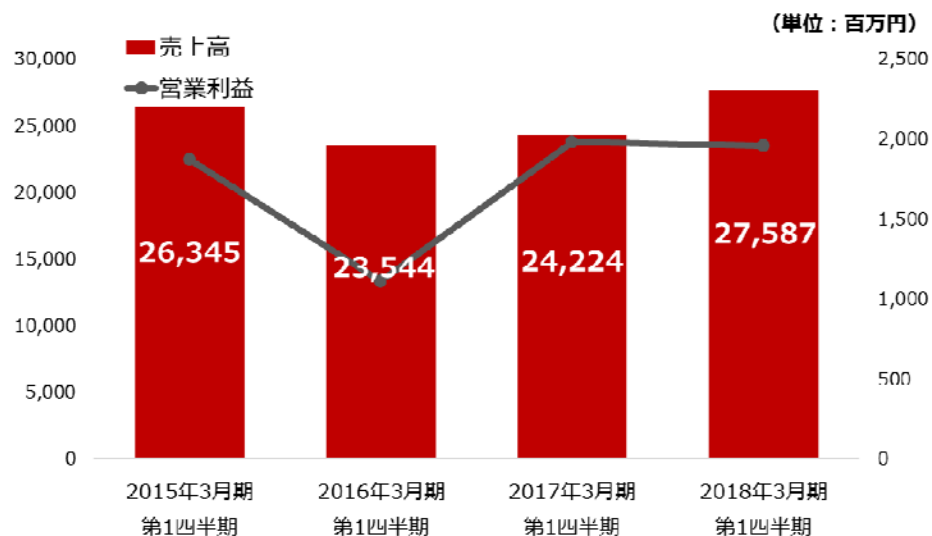
ロ パソコン関連事業

➤ 売上高 275億円（前年同期比13.9%増）

- 継続して実施している広告宣伝効果が寄与し、ゲーミング向けPCや法人向けPCを始め、各ブランドにて販売増
- 店舗閉鎖が一巡したユニットコム店舗も既存店売上がプラスで推移
- 欧州でのモニタ販売も引き続き好調を維持し、成長に寄与
- ✓ 以上の結果、13.9%増という大幅成長を達成

➤ 営業利益 19億円（同1.1%減）

- 計画通り第3弾の全国TVCM等の積極的な広告宣伝を実施するも、費用を吸収して計画を上振れて着地



パソコン関連事業 (百万円)	2017年3月期 第1四半期		2018年3月期 第1四半期		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	24,224	96.5%	27,587	97.2%	3,363	13.9%
営業利益	1,977	94.9%	1,954	98.1%	△ 22	△ 1.1%

※ 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。

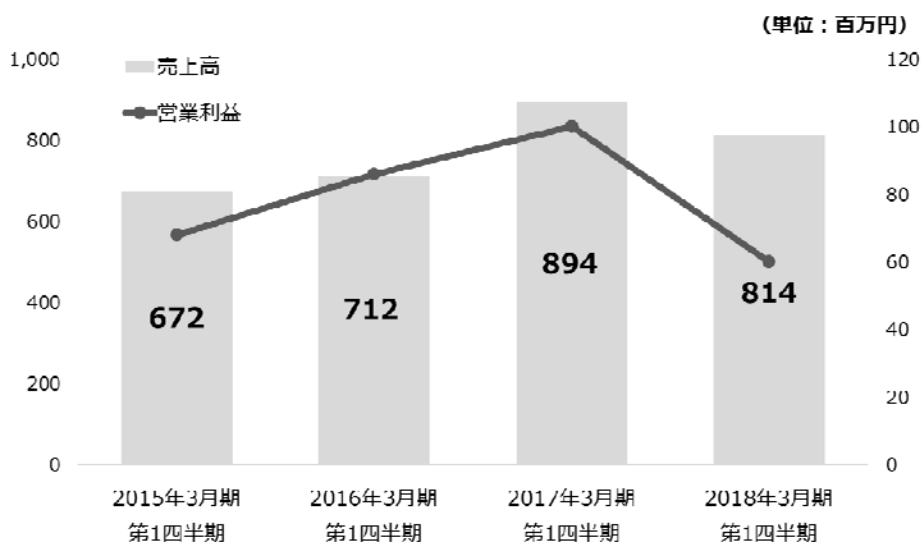
□ 総合エンターテインメント事業

➤ 売上高 8億円（前年同期比9.0%減）

- 前期における不採算店舗の閉鎖により前年同期比で店舗数減
- 一部店舗は好調の一方で、既存店全体では継続的に苦戦
- 前年同期の一時的な売上計上の影響

➤ 営業利益 0.6億円（同39.7%減）

- 販管費は前年同期比ほぼ同水準で推移も、売上減に伴う影響により前年同期比大幅減で着地



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2017年3月期 第1四半期		2018年3月期 第1四半期		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	894	3.6%	814	2.9%	△ 80	△ 9.0%
営業利益	100	4.8%	60	3.0%	△ 39	△ 39.7%

※ 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。

中期経営計画に向けた主な施策

V B 投資

□ VRインフラ系企業【Immersv, Inc】に出資（2017年7月）

- Immersv社は、主にモバイル360°及びモバイルVR向けに広告配信プラットフォームを開発・提供する米国のベンチャー企業
- 当社グループとして既存事業領域でカバーできていないモバイルVRの領域、及びVRにおけるマネタイズインフラ領域への進出を図る

➤ **ハードウェア、ソフト・コンテンツに加え、インフラ・ミドルウェア領域を加える事でVRビジネスにおける全領域をカバー**

ベンチャー企業との連携 × 製品拡充

□ VR や最先端のIT 関連製品を「見て・触れて・体感」できる『パソコン工房 AKIBA STARTUP』をOPEN（2017年7月）

- グループのバリューチェーンを活用したベンチャー企業との協業や当社グループとして取り扱う製品の拡充を目的として出店
- 『パソコン工房 AKIBA STARTUP』は、「少し先の未来に出逢えるアキバスポット」をテーマとして、VRをはじめ、最新のIoT 機器やクラウドファンディングで製品化を進めている新製品、製品化を達成した製品など、ベンチャー企業が開発・販売する最先端のIT 関連製品を「見て・触れて・体感」することが可能なスポット



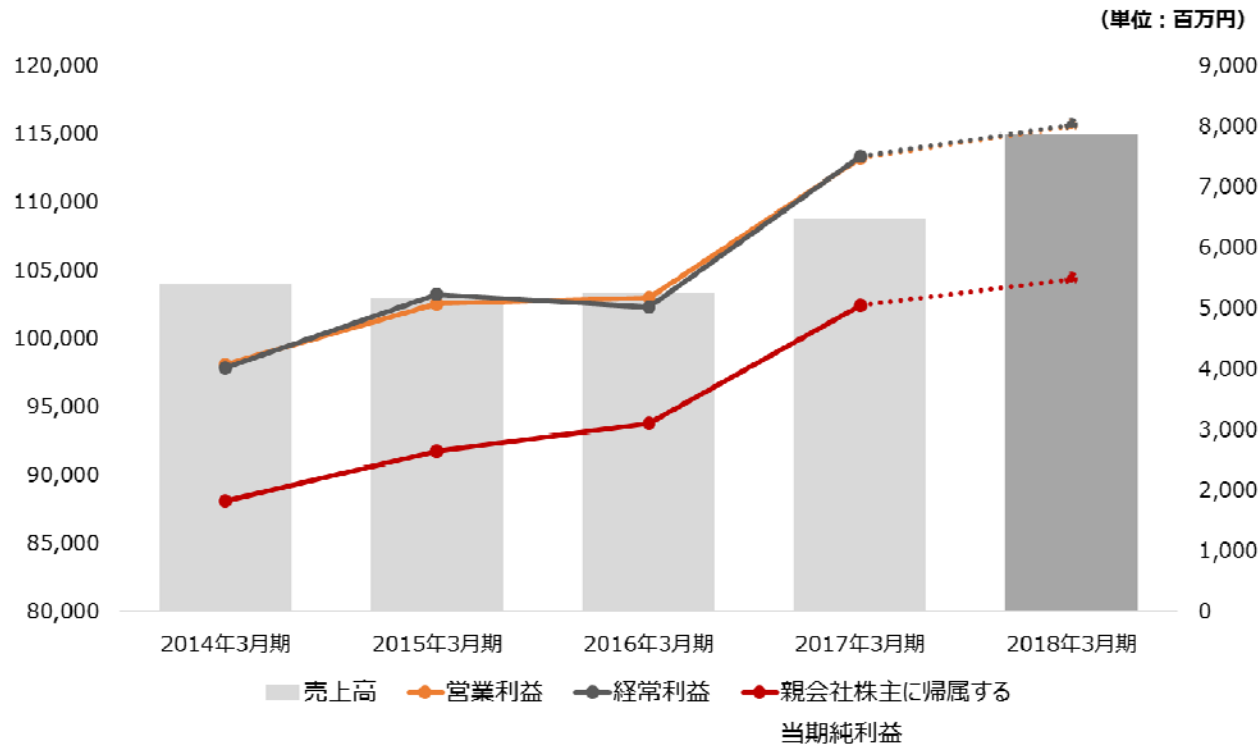
□パソコン工房 AKIBA STARTUP
ホームページ :

https://www.pc-koubou.jp/akiba_startup/

通期連結業績計画

前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
 期初発表の計画より現時点においては修正なし

(百万円)	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



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25.0%

	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)
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金額は28円13銭と計画

- 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
- 期初計画配当性向は25.0%
- 以上の結果、1株当たりの期末配当金額は**28円13銭**を計画

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

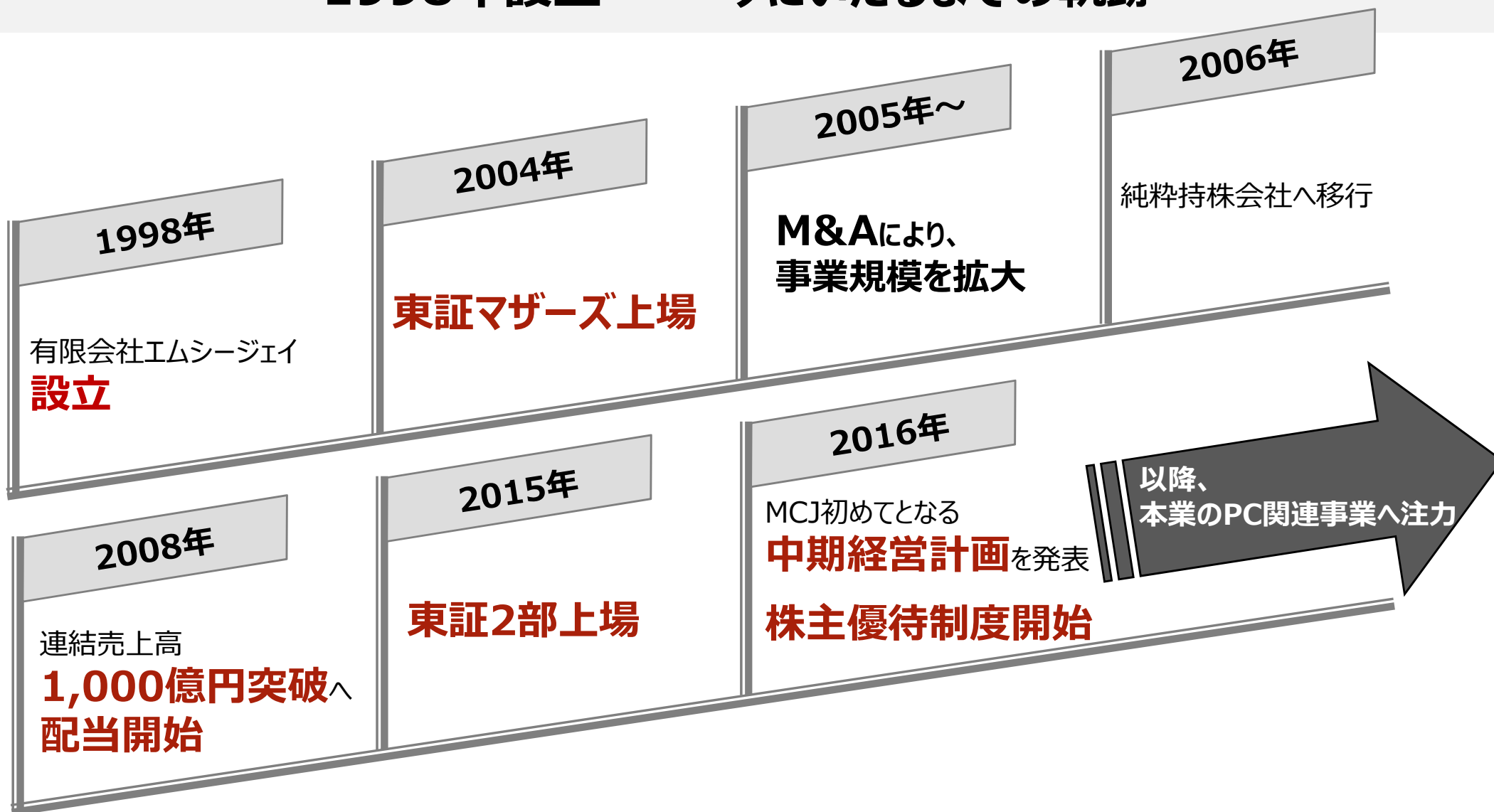
資本金 : 3,849,104,600円

従業員数 (連結) : 1,190名 (2017年6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年設立 ～ 今にいたるまでの軌跡



MCJ 主要グループ会社紹介



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）」の店舗運営（1社）

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】

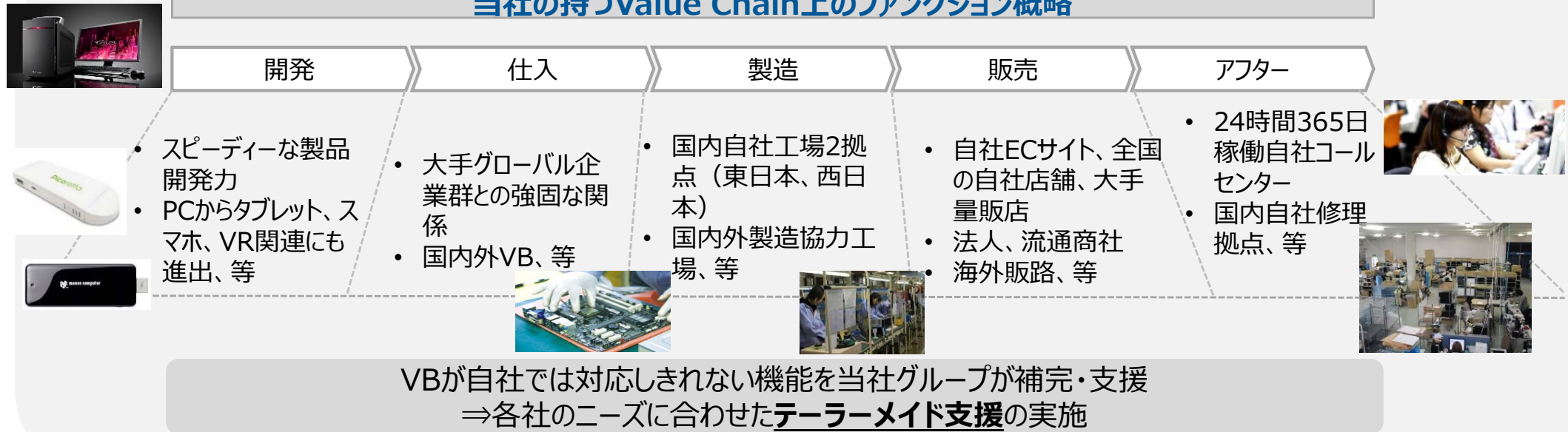
- ビジョン実現の為に、以下の方針にてM&A・アライアンス戦略を推進する
 - 既存事業強化を軸としつつ、将来の種まきを過度なリスクを取らない範囲で実施

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【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

<p>マウス</p>	<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
<p>ユニットコム</p>	<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
<p>テックウインド</p>	<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
<p>iiyama</p>	<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
<p>aprecio</p>	<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【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	<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

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