



2025年7月11日

各 位

会社名 株式会社 マ ッ ク ハ ウ ス
代表者名 代表取締役社長 石野 孝司
(コード番号 7603 東証スタンダード)
問合せ先 取締役管理統括本部長 小林 大介
(TEL：03-3316-1911)

成長戦略方針の決定に関するお知らせ

2025年7月11日開催の当社取締役会において、下記のとおり「成長戦略方針」を決定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 決定内容

当社は、中長期的な企業価値向上を目指し、「成長戦略方針」を策定いたしました。

本方針では、今後の重点事業領域、投資方針、新規事業への取り組みなど、当社の成長に向けた基本的な考え方を示しております。

2. 別紙資料について

本件の内容につきましては、別紙「成長可能性資料」にてご説明しております。あわせてご参照ください。

以上

1

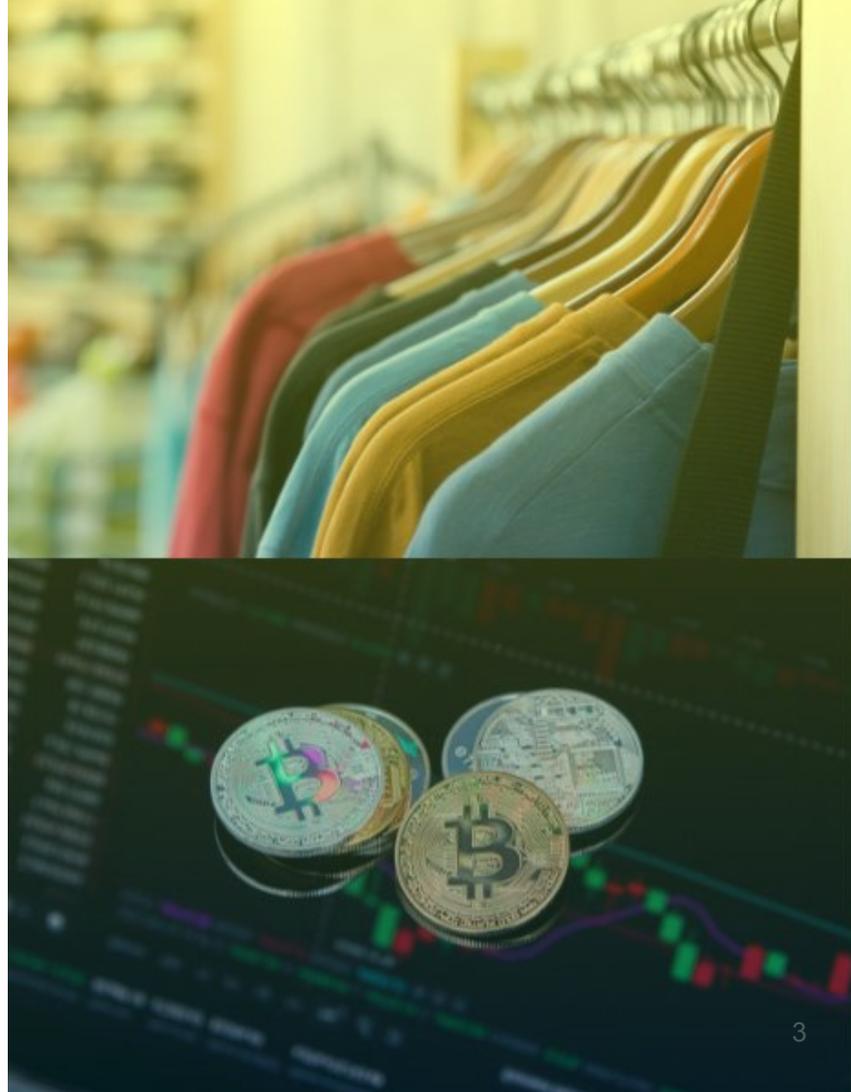
成長ビジョン



暮らしと投資の融合で、 前例なき成長へ。

マックハウスは、アパレルとライフスタイルを基軸に、
ビットコインレジャーを戦略の中核に据え、
アパレル・ライフスタイル業界に前例のない成長を目指します。

新たな収益エンジンを備えた複合経営体として、
変化の激しい時代をしなやかに生き抜く。
ファッションと経済をつなぎ、
持続的な成長と企業進化を実現する、
複合型リーディングカンパニーへ。



暮らしと投資の融合で、前例なき成長へ

暗号資産・金融投資

アパレル・ライフスタイル領域

投資

×

暮らし

新たな収益エンジンを備えた複合経営体への脱皮を図ることで、
変化の激しい市場環境において、
持続的なイノベーションと成長を実現する

ビットコイントレジャリーを 中核戦略に据え、 前例のない複合型収益モデルへ進化

マックハウスは、アパレル・ライフスタイル事業で持続的な収益基盤を築きつつ、金融・投資領域において暗号資産、ベンチャー投資、M&Aを通じて非線形な成長を実現します。両領域を融合させることで、前例のない複合型収益モデルへと進化し、変化の激しい市場環境においても、イノベーションと成長を同時に推進してまいります。

級数的かつ非線的成長へ

暗号資産・金融投資

アパレル・ライフスタイル領域

堅調かつ確実な成長へ

2

ビットコインレジラリーを中核に据えた 暗号資産・金融投資領域戦略



保有目標とビットコイントレジャリー戦略

マックハウスは、ビットコインを資産運用の一環として戦略的に保有し、企業価値の向上を目指します。
市場動向を注視し、機動的にビットコインを購入し、資産ポートフォリオの一部として積極的に取り入れていきます。

1,000BTC

ビットコイントレジャリー企業としての
地位確立へ

機動的なビットコイン購入

市場タイミングを見極め、適切なタイミングで
購入し、企業資産として保有

価格変動に応じた柔軟な運用

ビットコインの市場価格変動を監視し、必要に
応じて追加購入や売却を実施

リスク管理とポートフォリオ分散を徹底

ビットコイントレジャリー戦略を強化する取り組み

ビットコインマイニング

ビットコインマイニング事業に進出し、安定的にビットコインを取得する体制を構築します。マイニングインフラを整備し、規模の経済を追求して、競争力のあるビットコイン保有を実現します。

- ✓ マイニング企業との業界パートナーシップ
- ✓ 国内外に自社マイニング設備の構築
- ✓ 省エネルギー技術の導入による効率的な運営

ステーキング

ステーキングによる暗号資産運用を通じて、ビットコイン等の保有量を効率的に増加させます。ステーキングは、暗号資産を特定のネットワークに預けて報酬を得る手法で、安定的なリターンを追求します。

- ✓ ステーキング報酬を再投資、資産の増加を図る
- ✓ 安全性・競争力のあるプラットフォーム選定・リスク管理
- ✓ ステーキングによる安定的な収益の確保
- ✓ 長期的な資産形成と暗号資産の保有量増加

ビットコイン決済システム導入

ビットコイン決済システムを導入し、仮想通貨を日常的に利用する顧客層に対し新たな価値を提供します。特に若年層や仮想通貨を積極的に利用するユーザーをターゲットにした新しい市場を開拓します。

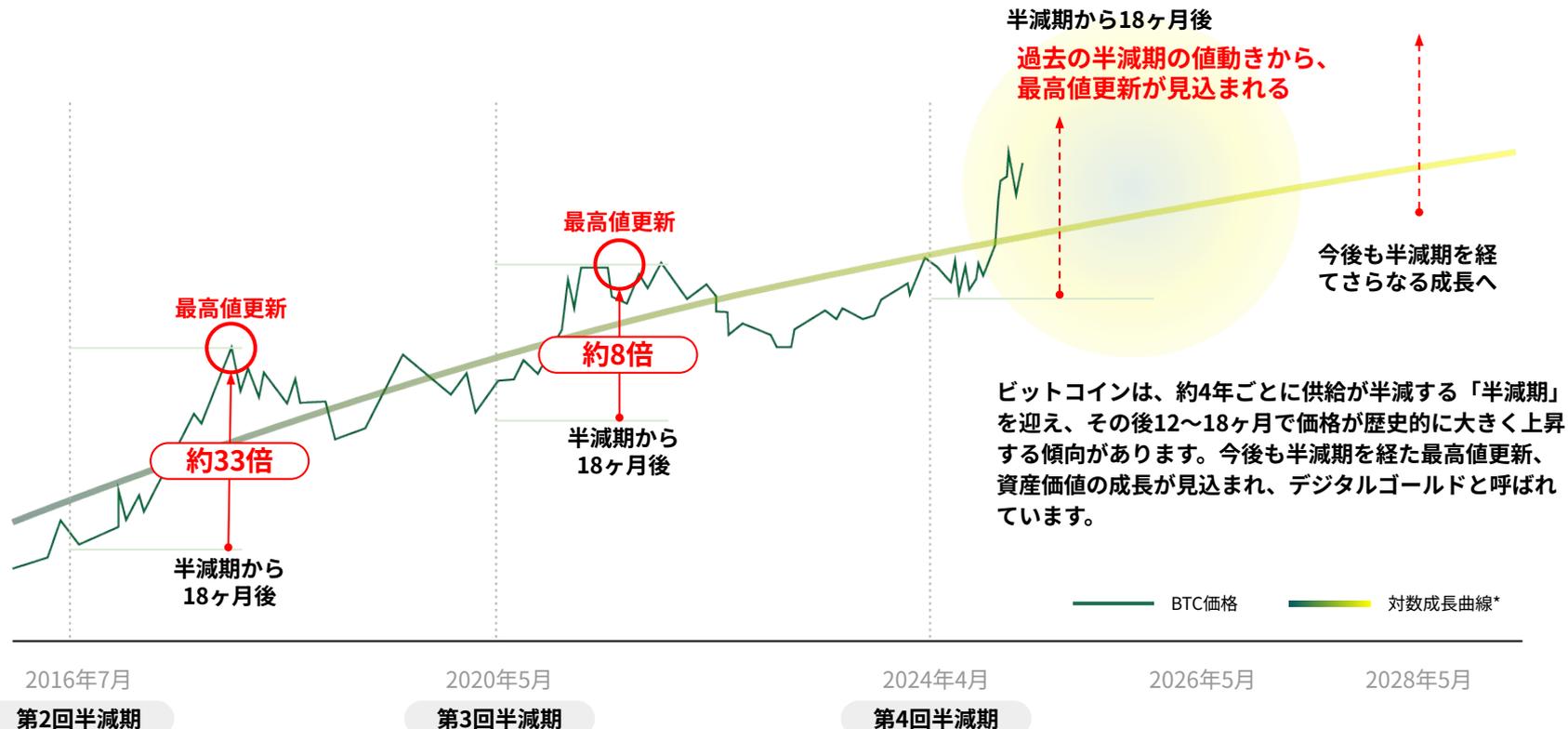
- ✓ オンラインおよび実店舗でビットコイン決済の導入
- ✓ 決済時の特典や割引を提供
- ✓ ビットコイン積立プログラムの実施

エコシステムの拡張戦略 (NFT戦略を含む)

仮想通貨やNFT関連の製品やサービスとの連携を強化し、仮想通貨の利用促進を目指します。これにより、ビットコインの保有量を間接的に増加させます。

- ✓ NFT市場への参入
- ✓ キャラクターライセンス製品のNFT化と販売
- ✓ 仮想通貨ロイヤリティプログラムの導入
- ✓ 仮想通貨関連のオンラインショップ開設

ビットコインの戦略的保有に関して



2025年7月9日開示

ビットコインによる資産運用に向けて

ビットコインを「デジタルゴールド」として位置づけ、財務戦略の多様化と将来的な収益源の創出を目指し、2025年9月より本格的に暗号資産事業へ参入。

取得方針

マックハウスは、ビットコイン取得においてドルコスト平均法を基本とし、毎月定額で計画的に取得を進めます。加えて、市場価格が一時的に大きく下落した際には、機動的に一括購入を実施。**安定的な積立と好機を捉えた集中投資の両立**により、長期的な資産形成と財務の柔軟性を高めていきます。

実施体制

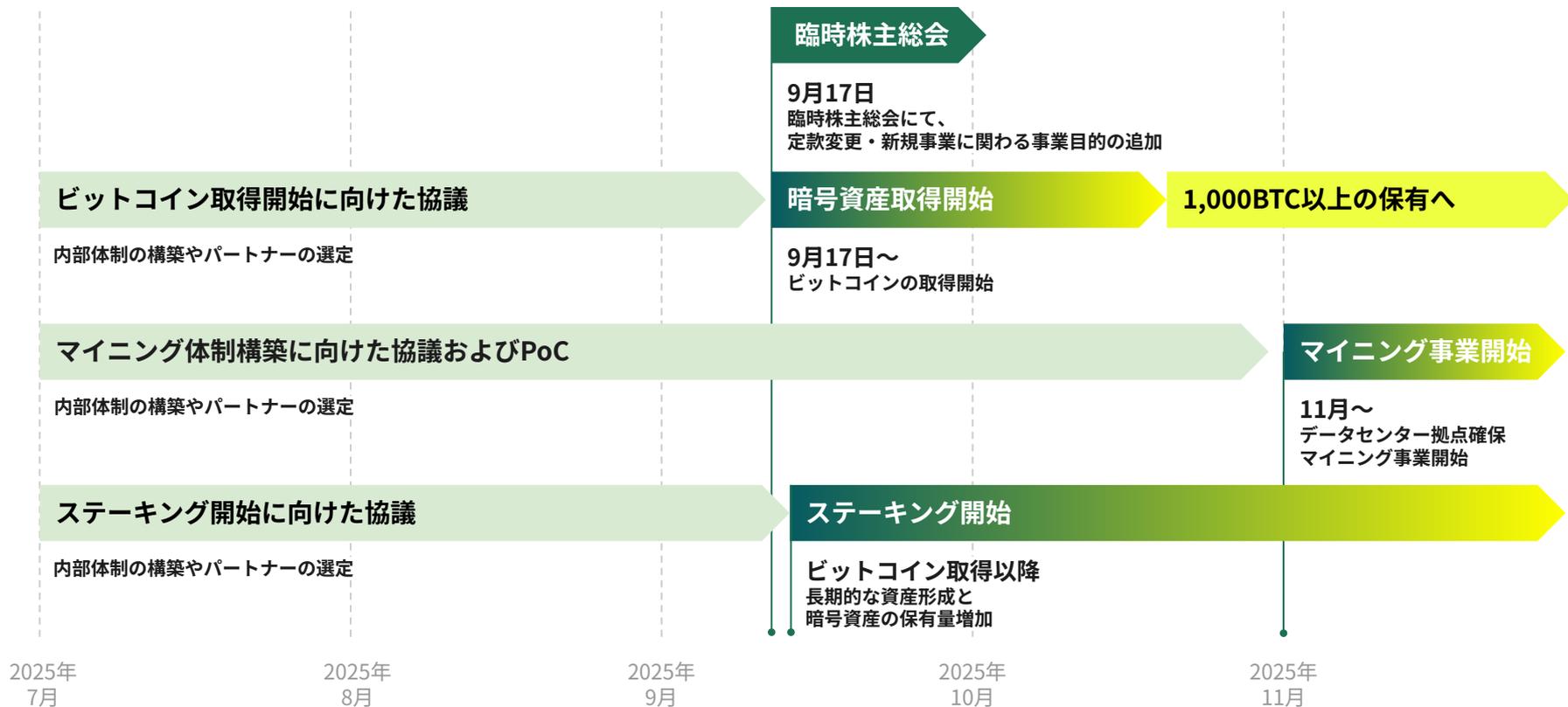
暗号資産の取得・運用は新設する「デジタル資産運用グループ」が担い、**暗号資産とサイバーセキュリティの専門家を配置**します。複数の取引所にアカウントを設けることで、資産の分散管理と安全性を確保。厳格なリスク管理と運用ガイドラインのもと、**透明性と信頼性の高い資産運用体制を構築**します。

今後の展望

暗号資産投資を新たな成長ドライバーと位置づけ、**財務戦略の多様化と企業価値の中長期的な向上**を目指します。既存のアパレル・ライフスタイル事業との収益バランスを取りながら、非線形な収益エンジンとしての暗号資産保有を進め、持続的な成長と収益性の最大化を図ってまいります。



ビットコイントレジャリー戦略のロードマップ



事業パートナー

ゼロフィールド社との暗号資産事業に関する基本契約



ZEROFIELD



ゼロフィールド社は、ブロックチェーン・AI・GPUサーバー技術に強みを持ち、暗号資産マイニングからデータセンター、AIインフラ構築までを一貫提供する先端テクノロジー企業です。

会社HP：<https://zerofield.biz/>

ゼロフィールド社の強み

国内初の法人向け暗号資産マイニングマシン開発・提供において、業界No.1の技術力

マイニングデータセンター運営+GPUサーバー導入支援でAI・生成AI領域まで網羅

ブロックチェーン・スマートコントラクト知見により、安全な暗号資産活用基盤を構築

企業情報

会社名	株式会社ゼロフィールド
設立	2017年4月
本社住所	〒108-0023 東京都港区芝浦3-4-1 グランパークタワー32F
事業所	大田DC、熊本DC、北陸DC、新潟DC、アメリカ・ワシントン州第一DC、アメリカ・ワシントン州第二DC
役員	代表取締役 CEO 平嶋 遥介 代表取締役 CRO 藤尾 啓史 代表取締役 CSO 國仲 大輔
事業内容	AI・ビッグデータ関連システム開発、多用途高性能パソコン販売・運用事業、データセンター事業、GPUサーバー事業
グループ会社	株式会社トリプルアイズ 東京証券取引所グロース市場（証券コード：5026）
加盟団体	日本ブロックチェーン協会 一般社団法人生成AI活用普及協会（GUGA）

投資およびM&A事業による事業ポートフォリオの多角化

マックハウスは、金融投資事業とM&A戦略を通じて、企業価値の向上を加速させます。特に、成長性の高い分野への投資や、相乗効果が期待できる企業とのM&Aを積極的に進め、事業ポートフォリオの多角化を図ります。これにより、収益基盤を強化し、企業の競争力をさらに高めることを目指します。

》 1.上場企業への投資



国内外の上場企業の株式や債券などに投資を行い、**キャピタルゲインとインカムゲインの両面から安定的な収益の確保**を図ります。経済環境の変化に柔軟に対応しつつ、事業ポートフォリオ全体の強化と中長期的な財務基盤の安定を目指します。

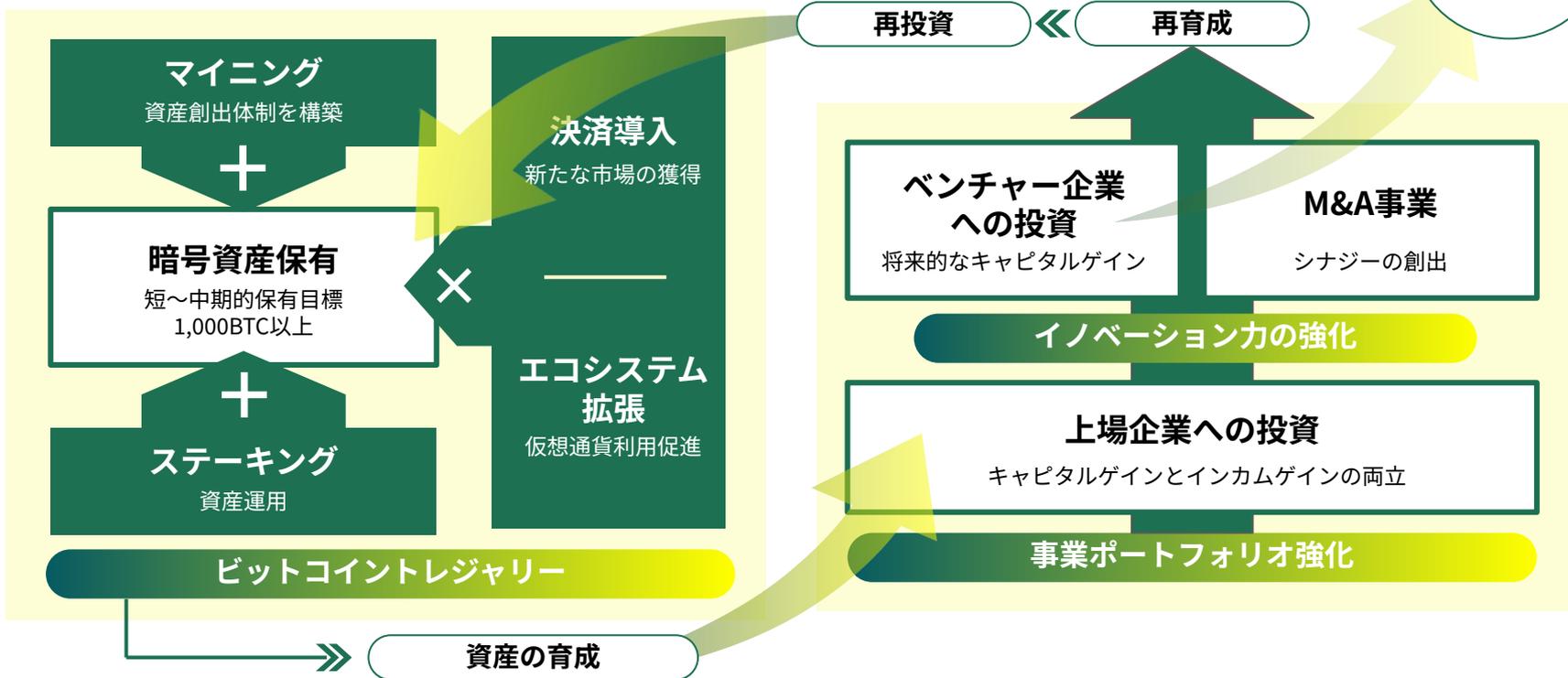
》 2.ベンチャー企業への投資・M&A事業



革新的なベンチャー企業への出資を通じて事業シナジーを創出し、**IPOや将来的なM&Aを視野に入れた成長支援**を行います。あわせてM&A推進室を設置し、**自社の拡大に加え、アドバイザー業務も展開**していく方針です。

投資・イノベーション領域の取り組み全体像

アパレル・
ライフスタイル
領域事業強化へ



3

ファッション・ライフスタイル領域の 取り組み

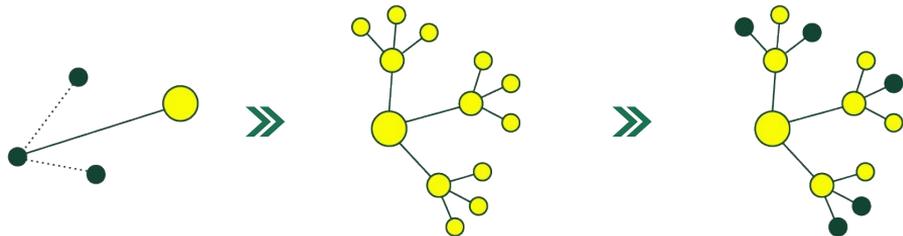


GFグループとのシナジー効果によるアパレル事業の強化



マックハウスは、アパレル物流最大手であるGFグループとの提携により、アパレル事業の効率化と成長加速を推進し、売上500億、利益50億を目指します。GFグループの豊富な物流ネットワークと高度な生産物流システムを活用することで、商品供給のスピード向上とコストパフォーマンスの最適化を実現します。このシナジー効果により、より効率的な事業運営が可能となり、競争力を大幅に強化します。

シナジーを最大化し、拡大・成長・投資基盤強化へ



GFグループのネットワークを駆使し、**物流効率を最大化**

コスト削減を実現し、**事業の成長を支えるリソースを確保**

提携により**収益の安定性を高め、デジタル資産への投資基盤を強化**

GFグループの取引実績

- 株式会社マッシュホールディングス
- 株式会社サザビーリーグ
- 株式会社ストライプインターナショナル
- 株式会社ベルーナ
- 株式会社アルペン
- 株式会社しまむら
- 株式会社西松屋チェーン
- 株式会社ジュン
- 株式会社アダストリア
- 株式会社デイトナ・インターナショナル
- 株式会社TSIホールディングス
- Foot Locker atmos Japan合同会社
- 株式会社オリエンタルランド
- 株式会社ドン・キホーテ
- SHOPLIST 株式会社
- 株式会社ユナイテッドアローズ

順不同、他多数

売上500億円、利益50億円を目指して

暗号資産・金融投資

アパレル・ライフスタイル領域

新たな収益源

+

ロールアップ、M&A

+

新ブランド立ち上げ

+

既存ブランド黒字化

目標売上

500億円

目標利益

50億円

これらの施策によってアパレル・ライフスタイル領域で売上500億円・利益50億円を目指します。収益構造の最適化と新ブランドやM&Aによる拡張により、安定性と成長性を両立する収益基盤の構築を進めてまいります。

ファッション・ライフスタイル領域での重点テーマ

1

早期黒字化



MDの再構築による収益性向上とコスト削減を同時に進め、プライベートブランド・コアアイテムの育成や、非効率店舗の再編・スクラップ&ビルドで店舗網を最適化。さらに、「クルふく」など無店舗販売も拡大し、早期黒字化を図ります。

2

ブランド強化



レディース新ブランド開発や協業を通じ、20~40代のファッション市場に本格参入。さらに、M&Aによるロールアップなどの**施策**により、ブランドポートフォリオを強化し、顧客層の拡大と市場シェア向上を狙います。

3

ライフスタイル領域への参入



生活用品やスポーツ、AddElm社との協業によるウェルネス領域、インバウンド向けIP商品など、協業を軸に事業拡張。アパレルを起点に、ライフスタイル全体を提案し、購買チャネルと顧客接点を強化します。

重点テーマ①早期黒字化



▶ 収益増とコスト削減

MDの再構築によって収益性を強化し、不採算店舗の閉鎖や在庫・販管費削減を徹底。効率化と収益改善を同時に実現します。

▶ プライベートブランド・コアアイテムの開発と育成

PBや独自コアアイテムを品番統合し、機能性や定番性を高めてMDの柱に育成。季節・需要変動への対応も強化します。

▶ 店舗再編成と無店舗販売網の拡大

出店と閉店を精査し、スクラップ&ビルドで店舗網を最適化。また「クルふく」による福祉施設訪問販売など無店舗チャンネルも本格展開し顧客接点を強化します。（25年7月より事業本格化予定）

重点テーマ②ブランド強化



▶ オリジナルレディースブランドの開発

20～40代女性向けの独自レディースブランドを立ち上げ、高品質でデイリーに使える商品ラインを強化します。店舗網とECを活用し、顧客接点を最大化します。（新ブランドは25年7月より販売開始を予定。）

▶ 協業によるブランド開発

クラシカルエルフをはじめとするアパレル企業との協業により、共同ブランドを開発します。企画力・ECノウハウと当社の店舗網を融合し、働く女性市場での競争力と顧客接点を大幅に強化します。

▶ M&Aによるロールアップ

M&Aを通じて有望ブランドや業態を積極的に取り込み、ブランドポートフォリオを拡充。リソース補完・スケール拡大を図り、収益多軸化を加速します。

重点テーマ③ライフスタイル領域への参入



▶ 生活領域での協業を軸とした展開

生活領域の企業と協業し、日常に寄り添う商品を開発。インテリアや生活雑貨を含むラインアップで、顧客接点とEC/実店舗の横断的展開を強化します。

▶ ウェルネス領域への進出

AddElm社が開発する高機能素材「2G FABRIC TECH」を採用したウェアを共同開発し、日常の疲労回復とアクティブライフをサポートします。機能性ウェア市場への本格参入を図ります。（25年6月包括契約について発表）

▶ スポーツ領域およびインバウンド向けIP商品展開

MLB製品やJリーグ商品を取り扱うことでスポーツとライフスタイルを融合させたファッションを提案します。さらに、インバウンド需要を見据えたIP商品も店舗・ECで展開し、顧客層とチャネルを拡大します。

そのほかの取り組み

4

ECの強化

ZOZO
TOWN



ZOZOTOWNでの販売強化、OMO戦略を推進します。また、公式オンラインストアではUX改善およびデジタルマーケティングを強化。EC化率を底上げし、販売効率とコスト削減を同時に実現します。

5

新たな収益の創出

NAVY®



「NAVY」のライセンス事業や、GFグループとの協業による仕入れ代行業の展開など、新たな収益源を創出します。既存事業との相乗効果を高め、収益多軸化を図ります。

4

社会貢献・ESG



社会貢献・地域コミュニティとの共創

地域社会への貢献

マックハウスは福祉施設向け出張販売「クルふく」を開始。高齢者や障がい者が施設内で安心して買い物できる体験を提供し、**買い物を通じた自立支援にも寄与**しています。2025年7月から本格展開を予定し、地域とつながる継続的なサービスへと進化させてまいります。

福祉・災害分野への貢献

マックハウスは児童福祉施設への衣料寄贈や、令和6年能登半島地震での防寒用品・長靴の迅速な提供など、福祉・災害支援にも注力。地域の安心と暮らしを支える企業市民としての責任を果たし、社会との信頼関係を築いています。



ダイバーシティ経営の強化・女性活躍推進

女性社員の登用と認証取得



マックハウスは2024年に「えるぼし」（2つ星）を取得し、採用・定着・管理職登用の実績が評価されました。2025年には「くるみん」も取得し、**育児と仕事の両立支援、男性育休の促進、有給取得推進など、誰もが働きやすい職場環境づくり**を継続しています。

女性比率・管理職比率の向上



2025年3月末までに、女性社員比率を20%以上、女性管理職比率を15%以上に引き上げるKPIを掲げ、**適正な登用と両立支援制度を整備**。社内の意識改革にも取り組み、女性リーダーの育成と活躍推進を強化しています。現場からも積極登用を評価する声が上がっています。

女性向けブランド開発へ



20～40代の働く女性を主なターゲットとしたオリジナルレディースブランドを新たに開発。クラシカルエルフ社などとの協業により、企画・価格力と店舗網を融合。高品質かつ手頃な価格で商品を展開し、女性顧客層を取り込むことで市場シェアとブランド価値の向上を目指します。

5

メッセージ



次世代型企業経営モデルの実現

マックハウスは、アパレル業界で培った安定した事業基盤をもとに、投資および金融領域へと事業活動を拡大します。これにより、「実業」と「資産運用」の融合を通じて、次世代型の企業経営モデルを実現します。今後、国内上場企業としてビットコイン保有企業の一角に位置づけられることを目指し、投資家の皆様には多角的な情報開示と透明性のある運営を通じて、信頼される企業経営を実現してまいります。



新たな挑戦に向けて、株主の皆様へのメッセージ



いつもマックハウスをご支援いただき、誠にありがとうございます。

私たちは今、アパレル・ライフスタイル事業の黒字化をしっかりと進めながら、金融・投資の分野でもこれまでにない成長に挑戦しています。これらを組み合わせ、新しい複合型のビジネスモデルへと進化を目指しているところです。

地域や社会とのつながりを大切に、女性の活躍やガバナンス強化にも積極的に取り組みながら、企業としての価値を持続的に高めていきたいと考えています。

これからも、変化を楽しみ、挑戦を続けるマックハウスにご期待ください。引き続き、温かいご支援をよろしくお願いいたします。

株式会社マックハウス
代表取締役 会長
児玉 和宏

