

MCJ

6670 東証 2 部

<http://www.mcj.jp/ir/index.html>

2016 年 12 月 15 日 (木)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート

執筆 客員アナリスト

山田 秀樹

[企業情報はこちら >>>](#)

■ PC の製造・販売からマルチデバイス、マルチサービスへの展開を目指す総合 IT 企業

MCJ<6670> は、PC の製造・販売を起点として、マルチデバイス（PC、スマホ、VR（バーチャルリアリティ）、ドローン、ウェアラブル等）の提供及び、それらを使用する顧客にソフトウェア、セキュリティ、コンテンツ等のマルチサービスの提供を図る総合 IT 企業である。

PC 及び周辺機器などの製造・販売が中核事業であるが、PC を IT ガジェットの一部と位置付け、情報へのアクセスや、コミュニケーションツールとしての「入口」であるデバイスの種類拡充を進めている。さらに、その先にある顧客のサービスニーズを捉え、マルチサービス化を図っている。これらを実現するために、必要なリソースを積極的な M&A や事業アライアンスで獲得・展開していく方針である。現在の事業領域としては、1) パソコン関連事業、2) 総合エンターテインメント事業、の 2 事業領域だ。

2016 年 3 月期の連結業績は、売上高 103,288 百万円（前期比 0.4%）、営業利益 5,167 百万円（同 1.9%）であった。11 月 4 日発表の 2017 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、売上高 50,540 百万円（前年同期比 2.5% 増）、営業利益 4,140 百万円（同 72.9% 増）であった。リテール市場の PC パーツ販売の苦戦や前期における子会社の大量店舗閉鎖の影響があったものの、TVCM 等の広告宣伝効果などにより国内 PC 販売が、加えて欧州モニタ販売が引き続き好調であったことなどから売上高は前年同期比で微増となった。一方、利益率の高い高付加価値・特化型製品の販売が好調で、粗利率の上昇につながり、販売管理費増を吸収し営業利益始め各利益が大幅に増加し、第 2 四半期累計期間として過去最高益を達成した。

第 2 四半期での好業績に伴い、通期業績予想（連結）の上方修正を発表した。売上高 105,288 百万円（期初予想比増減なし）、営業利益 7,021 百万円（期初予想比 31.2% 増）を見込んでいる。売上高予想を据え置いたのは、国内市場での PC 総出荷台数が前年比で引き続き減少するなど、市場環境のリスクを見ている為。尚、第 3、第 4 四半期では来期以降への先行投資としての広告宣伝費等を大幅に積み増す計画である。

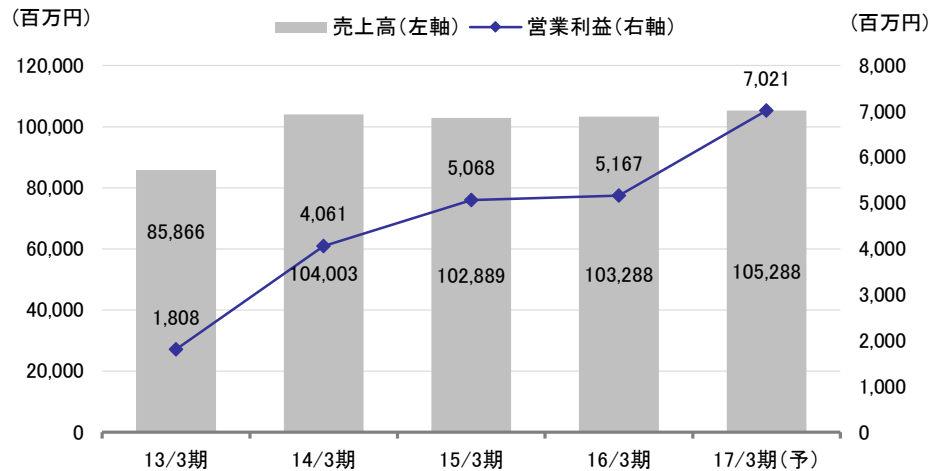
上記業績予想の修正とともに、配当性向基準を 20% から 25% に引き上げ、1 株当たり配当金を前回予想 14.50 円（前期実績 13.00 円）から、25.27 円に修正する予定である。

下期の重点施策は、上記広告宣伝の強化によって PC 関連製品の拡販を進めること、及び 11 月 1 日に発表したヒアラブルデバイス開発企業、VR コンテンツ開発企業への出資に代表されるように、中期経営計画に沿う形でマルチデバイス・マルチサービス展開を図ることなどである。

■ Check Point

- ・ 17/3 期 2Q は増収増益、営業利益、経常利益及び当期利益は 2Q 累計で過去最高業績を更新
- ・ 通期業績を上方修正、増益基調はなお続く
- ・ 配当性向を 20% から 25% に修正

業績推移



■ 会社概要

1998 年の創業以来、ハイコストパフォーマンスな PC の普及を推進

同社は、1998 年の創業以来、独立系の PC 製造・販売メーカーとして、大手メーカーとは異なる個々のユーザーニーズに合わせて機能を絞り込んだハイコストパフォーマンスの PC 普及を推進している。商号の「MCJ」は元々「マウスコンピュータージャパン」の略称で、人と PC のインターフェイスである「マウス」から、ユーザーとの緊密な関係を保っていく企業でありたいとの願いを社名に込めている。2006 年 10 月より純粋持株会社に移行し、現在は PC を中心としたハードウェア・ソフトウェア各社との協議・提携・統合を進め、新規事業の開拓、既存事業との組み合わせによる新サービスの提案、ノウハウの相互利用等を進めている。

沿革

年月	内容
1998年 2月	マウスコンピュータージャパン(株)発足 ((有)タカシマより組織変更)
1998年 8月	商社機能を分社化し、(有)エムシージェイを設立
2000年 9月	業容拡大のため(有)エムシージェイを株式会社に組織変更
2001年 4月	マウスコンピュータージャパン(株)と(株)エムシージェイを合併、存続会社を(株)エムシージェイとする
2003年11月	(株)MCJへ商号変更
2004年 6月	東京証券取引所マザーズ上場
2005年 4月	(株)シネックス(現・テックウインド(株))を子会社化
2006年 1月	(株)イヤマ販売を完全子会社化(2月、(株)iiyamaへ商号変更)
2006年10月	純粋持株会社体制へ移行 (株)マウスコンピューターを新設分割により設立 (株)iriver japanを設立
2007年 5月	アロシステム(株)(現・(株)ユニットコム)を完全子会社化
2008年 5月	iiyama Benelux B.V.を吸収分割により(株)iiyamaから承継
2008年10月	(株)マウスコンピューターと(株)iiyamaを合併
2009年 7月	(株)マウスコンピューターと(株)iriver japanを合併
2012年 3月	ソルナック(株)を子会社化
2012年 6月	(株)グッドウィルを子会社化
2012年10月	(株)ユニットコムと(株)グッドウィルを合併
2013年 8月	(株)アイエスコポレーション(現・(株)aprecio)を子会社化
2015年 1月	(株)コムコーポレーションを完全子会社化
2015年 8月	東京証券取引所 市場第 2 部への上場市場変更

出所：同社 HP よりフィスコ作成

■ 事業内容

パソコン関連事業と「aprecio」を運営する総合エンターテインメント事業からなる

同社は 2016 年 10 月現在、連結子会社として、パソコン関連事業を行う 11 社と、総合エンターテインメント事業を行う 1 社の計 12 社を有している。主要企業の概要について以下記載する。

(1) パソコン関連事業

a) (株) マウスコンピューター

PC 及び周辺機器の製造及び販売。同社の前身でグループ子会社間の中核的位置にある。製造に係る企画・開発、製造、販売及びアフターサービスまでの一貫した製造バリューチェーンを国内に有する。PC の BTO (受注生産方式) を特徴とし、通常モデルの他に、法人向け PC、クリエイター向け PC、ゲーム用途 PC といった特徴のある PC 製品群に加え、タブレットやスマートフォンなど幅広く取り扱う。

b) (株) ユニットコム

オリジナル PC、PC 自作用パーツ、周辺機器等の販売。「パソコン工房」、「グッドウィル」等の店舗名称で、全国に店舗展開しており、近年では製品販売に加え、利益率の高いサポートサービスなどの関連サービスに注力している。

c) テックウインド(株)

PC 及び PC 周辺機器パーツの卸売・販売。マイクロソフトやインテルなどの正規代理店を担うなど、総合的に IT 関連機器、パーツ類を取り扱う。PC 専門店、家電量販店、流通商社、一般事業法人などへの卸販売を中心に、自社オリジナルブランドの製造・販売まで行う。

d) iiyama

モニタの開発及び販売。デスクトップモニタ、タッチパネルモニタ、デジタルサイネージなど、モニタ関連商品を幅広く取扱う。オランダに本社を置き、欧州にて事業展開している。

(2) 総合エンターテインメント事業

● (株) aprecio

複合カフェ(コミック & インターネットカフェ(マンガ喫茶))の店舗運営。マンガ、ネットゲーム、カラオケ、ダーツ、ビリヤード、卓球、シャワー、印刷など多目的の時間消費型複合リラクゼーション施設。

■ 2017年3月期第2四半期決算

17/3期2Qは増収増益、営業利益は2Q累計で過去最高業績を更新

(1) 概要

同社は11月4日、2017年3月期第2四半期累計決算を発表した。売上高は年初計画値を若干下回ったものの、前年同期比2.5%増の50,540百万円、営業利益は同72.9%増の4,140百万円と第2四半期累計期間での過去最高益を記録した。経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益も同様である。

好業績を反映し、配当性向を従来の20%から25%に変更し、期末に増配を予定している。なお、第1四半期で、英国におけるCRT訴訟判決費用を特別損失計上したが、連結子会社株式の譲渡及び保有不動産譲渡による特別利益を計上し、相殺されたために結果的に決算上での影響を及ぼしていない。

2017年3月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	16/3期2Q	17/3期2Q	前年同期比
売上高	49,311	50,540	2.5%
営業利益	2,395	4,140	72.9%
利益率	4.9%	8.2%	3.3P
経常利益	2,286	4,475	95.7%
利益率	4.6%	8.9%	4.3P
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,393	3,147	125.9%
利益率	2.8%	6.2%	3.4P

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別業績の詳細

セグメント売上高と利益の推移

(単位：百万円)

	13/3期		14/3期		15/3期		16/3期	
	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益	売上高	セグメント利益
パソコン関連事業	83,916	1,709	101,258	4,146	98,479	4,886	99,512	5,006
総合エンターテインメント事業	-	-	1,256	51	2,926	212	3,026	286
ICT関連事業	-	-	1,557	-89	1,547	-3	771	-95
メディア事業	1,952	35	-	-	-	-	-	-

注：15/3期より、総合エンターテインメント事業はパソコン関連事業から分化、メディア事業はICT関連事業に変更。

14/3期のセグメント情報は変更後の区分に基づいて表記。

ICT関連事業の事業売却により、17/3期以降はパソコン関連事業と総合エンターテインメント事業の2事業。

セグメントに属しない販管費を除外しているため、セグメント利益の合計は全社営業利益と一致しない。

出所：決算短信よりフィスコ作成

a) パソコン関連事業

「mouse」ブランドをメインとしたPCの国内製造・販売事業においては、2016年3月期第4四半期より引き続き実施しているTVCM、電車・バス等の交通広告の宣伝効果による知名度の向上により、売上高は前年同期比増。営業利益は、2016年2月に発表したクリエイター向けPC「DAIV」が順調に推移するなど、高付加価値・特化型のPCなど、高利益率の製品販売が好調だったことから大幅増となり、広告宣伝費等の先行投資費用や変動性費用の増加を吸収した。

「iiyama」ブランドによるモニタの欧州販売事業は、タッチパネルモニタ、デジタルサイネージ製品の販売が引き続き好調で、為替の影響による原価上昇を吸収し、売上高、営業利益とも前年同期比大幅増となり、こちらも、高利益率製品の販売が引き続き好調で高水準の利益率を維持している。



MCJ

6670 東証 2 部

<http://www.mcj.jp/ir/index.html>

2016年12月15日（木）

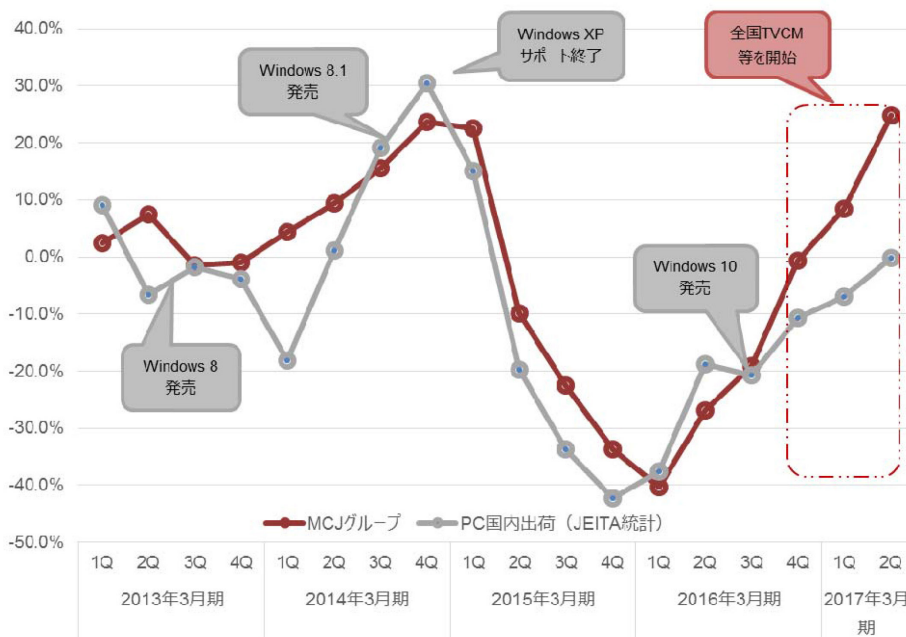
「パソコン工房」、「グッドウィル」等の全国に店舗展開する小売事業（ユニットコム）は、前年度実施した不採算店舗の撤退により、売上高は前年同期比で減少したものの、利益率の高い製品の取扱い及びサポート・サービス関連事業の好調により営業増益となった。既存店舗網を有する強みを生かしたベンチャー企業製品の取扱いやパソコン診断サービスなどにも注力している。

PC 及び CPU・マザーボード・HDD 等 PC 基幹パーツの代理店販売・卸売事業（テックウインド）は国内 PC 市場の低迷に伴い、PC パーツ販売が苦戦したことから売上高は減少したものの、利益率の高い独自製品（ゲーミングチェアなど）の開拓及び取扱いによって営業増益となった。

PC の国内出荷台数と同社グループ出荷台数を前年同期比で表した数値の推移で見ると、傾向的にはおおむね一致しているが、直近では市場全体がまだ低迷しているなかで同社グループの出荷台数が伸長している。これは、前期第 4 四半期以降実施している全国 TVCM 等による宣伝効果により、マウスブランドの認知度が向上し、拡販に貢献しているものと考えられる。

PC 出荷台数増減率の推移

市場全体が低迷する中、
広告宣伝効果もあり当社グループは前年同期比で大幅に増加



※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。

出所：決算説明資料より掲載

b) 総合エンターテインメント事業

「aprecio」ブランドで複合カフェ店舗の運営を行っており、事業譲受等により直営店舗数が増加したことなどから売上高は増加したものの、第 2 四半期における特殊要因により一時的に既存店が苦戦したことから営業利益は前年同期比で減少となった。店舗利用者をターゲットとした体験型マーケティングを実施している。

借入金が少なく、財務状況は良好

(3) 財務状況

財務状況は良好である。2016年9月末時点での自己資本比率は51.0%と50%を超過し、同社の創業以来の最高値となった。同社はもともと自社工場を持たないファブレス経営から出発しており、大規模設備投資を行わず借入金も少ないため、自己資本比率は従来から高かった。手元の現預金も潤沢に保有し、今後の機動的なM&Aに柔軟に対応できる財務基盤を持っていると言える。前期末比で総資産がやや縮小しているが、第1四半期において、不採算事業の売却に伴う固定資産売却などで資産圧縮を行っているためである。負債項目の中では、英国の訴訟費用の引当金をその他流動負債に計上（損益計算書上では、第1四半期に特別損失計上）しているが、買掛金を減少させるなど総資産圧縮に合わせてスリム化させている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	16/3 期	17/3 期 2Q		16/3 期	17/3 期 2Q
流動資産	42,800	43,059	流動負債	16,406	15,795
現金及び預金	14,050	17,030	買掛金	6,542	5,279
受取手形及び売掛金	10,889	9,249	短期借入金	5,186	5,611
固定資産	7,880	7,153	固定負債	9,463	8,372
有形固定資産	4,654	4,311	長期借入金	8,392	7,415
のれん	1,119	744	負債合計	25,869	24,168
その他無形固定資産	691	586	株主資本	24,124	26,640
投資その他の資産合計	1,415	1,511	その他の包括利益累計額合計	331	-1,016
資産合計	50,681	50,212	非支配株主持分	355	420
			純資産合計	24,811	26,044
			負債純資産合計	50,681	50,212

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/3 期 2Q	17/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-623	3,744
投資活動によるキャッシュ・フロー	-274	1,242
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,846	-1,213
現金及び現金同等物の四半期末残高	12,902	16,927

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 2017年3月期通期業績予想

通期業績を上方修正、増益基調はなお続く

第2四半期までの好業績に伴い、通期業績予想について利益項目を上方修正した。売上高予想を年初計画のまま据え置いたのは、前述の通り第2四半期累計決算において売上高が当初計画を若干下回ったものの、TVCMなど広告宣伝効果もありグループとしての拡販が堅調であるため、当該部分を第3・4四半期において補完する計画である一方で、リテール市場でのPCパーツ販売の低調や、PC出荷台数など全体市場環境が厳しいため、ある程度保守的な想定を置いているからである。

利益項目について上方修正はしたが、通期予想比の第2四半期累計達成率で見ると60%前後に達しており、同様のトレンドが続くとさらに上振れの可能性もある。同社では、第2四半期までは高利益率・特化型製品販売が粗利拡大に貢献しているが、このトレンドを若干保守的に見ていること、また、第3・4四半期において来期以降への先行投資としての広告宣伝費等を大幅に積み増す予定であることを考慮して修正予想値を発表しているということである。

当社が注力する製品群は、コンシューマー向けでは VR 用途を含めたゲーム関係、法人向けではクリエイター関連などのハイエンド製品、というようにそれぞれの顧客の潜在的なニーズをキャッチした高付加価値・高利益率製品である。したがって、広告宣伝で認知度を向上して、製品利用上で顧客満足に結び付けば、売上拡大の傾向は一定期間継続できるのではないかと考えられる。

なお、同グループの海外における売上比率は全体の 2 割程度であるが、基本的に為替変動についてはあまり影響を受けないようである。欧州でモニタを販売する iiyama は外貨換算で目減りするが、他の外貨建て取引については、弾力的な製品販売価格への転嫁等により軽減される。

2017年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	16/3 期	17/3 期 (予想)	前期比
売上高	103,288	105,288	1.9%
営業利益	5,167	7,021	35.9%
利益率	5.0%	6.7%	1.7P
経常利益	5,014	7,364	46.9%
利益率	4.9%	7.0%	2.1P
親会社株主に帰属する当期純利益	3,087	4,914	59.2%
利益率	3.0%	4.7%	1.7P

出所：決算短信よりフィスコ作成

通期計画に対する進捗率

(単位：百万円)

	17/3 期 2Q	17/3 期 (予想)	進捗率
売上高	50,540	105,288	48.0%
営業利益	4,140	7,021	59.0%
経常利益	4,475	7,364	60.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,147	4,914	64.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

製品力と IT 感度の高い顧客層という 2 つの強みを生かし更なる拡大を図る

同社は 5 月 13 日に 2017 年度から 2019 年度まで 3 年間の中期経営計画を発表した。詳細は以下のとおりである。

(1) 製品力と IT 感度の高い顧客層が強み

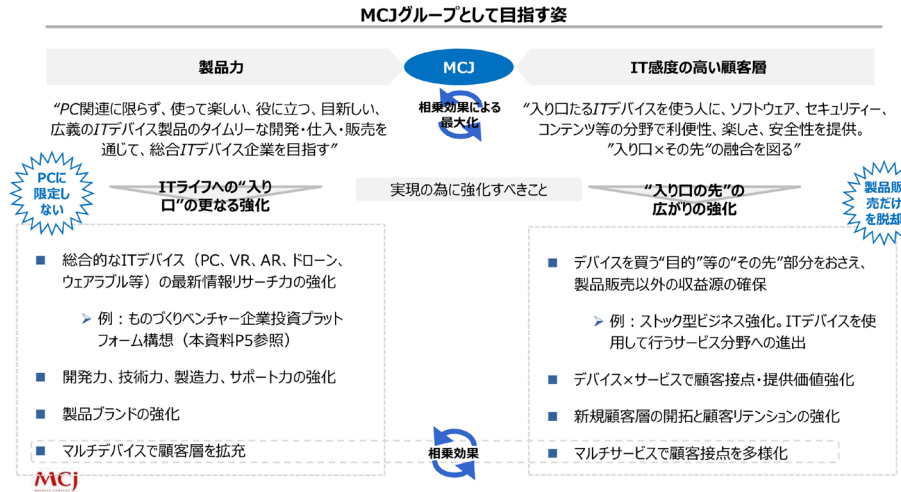
同社グループとして、製品力と IT 感度の高い顧客層という 2 つの強みを生かし、両辺の価値の最大化を図るとしている。まず、製品力については、同社グループの起点である PC 関連はもとより、「PC 関連に限らず、使って楽しい、役に立つ、目新しい、広義の IT デバイス製品のタイムリーな開発・仕入・販売を通じて、総合 IT デバイス企業を目指す」としている。したがって、PC、VR、AR (Augmented Reality : 拡張現実)、ドローン、ウェアラブルなど顧客の求める多様なデバイスを、店頭を始めとした情報リサーチで把握し、開発・仕入・販売していく。このため、自社だけでなく、必要な製品開発力を持ったベンチャー企業に対して、投資を行い、グループとして取り扱う製品群の拡充と開発力の強化を図る方針である。

2016 年 12 月 15 日 (木)

次に、IT 感度の高い顧客層を持つという強みである。これらの層は最先端の IT デバイスへの感度の高い層であり、またかかる顧客層はそれぞれの IT デバイスを使う上で、ソフトウェア、セキュリティ、コンテンツなど様々な利便性、楽しさ、安全性などを要求する。そこで同社グループは、これらの顧客ニーズを満足させるサービスを提供する。

この目指す事業領域が、同グループの標榜しているマルチデバイス・マルチサービスの総合 IT 企業のイメージである。

同社グループの目指す姿



出所：中期経営計画資料より掲載

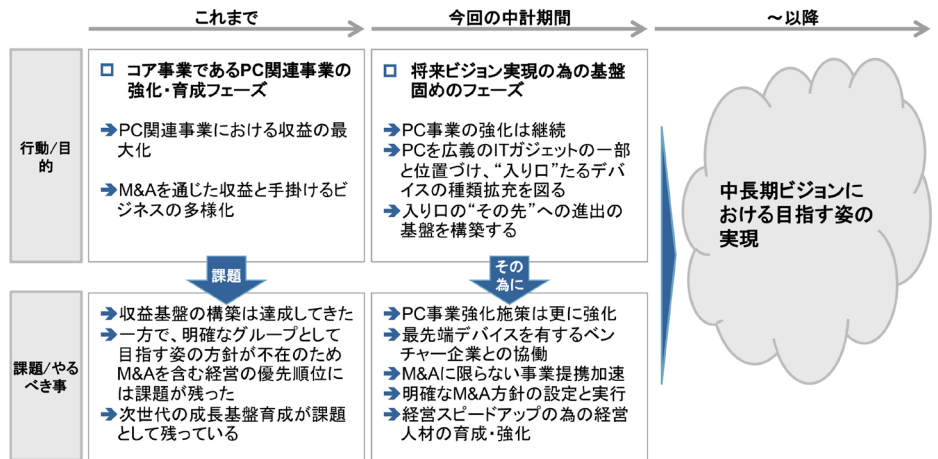
(2) 中長期ビジョンにおける今回の中期経営計画の位置付け

今後は、日常社会の中で IoT（Internet of Things）化が進展していくことが確実であり、様々な製品がネットワークにつながり、色々なサービスニーズが生まれてくることが予想される。同社グループのビジョンは、無限のビジネスチャンスの可能性を秘めるなかで、非常に遠大で一見夢物語的にも見えるかもしれない。しかし、中長期ビジョンは 10 年単位のビジョンかもしれないが、足元で何をすべきかという点で、同社グループは着実に具体的な行動計画を立てている。

上記の中長期ビジョンにおける目指す姿を実現するために、2019 年までの中期経営計画期間は、まず基盤固めのフェーズという位置づけである。つまり、コア事業であるパソコン関連事業の強化は継続しつつ、デバイスの種類拡充を図る期間としている。そして、各デバイスに関わるサービスについては、進出のための基盤作りを行う方針である。デバイス・サービス、それぞれの新規開発について、必要に応じて M&A を含めベンチャー企業との事業連携を加速させていく。そのため、同社では、かかる経営のスピードアップを担う経営人材の育成強化を行うとしている。

中長期ビジョンにおける今回の中期経営計画の位置づけ

- 目指すべき方向性と成長を実現するための基盤固めのフェーズ
 - 但し、“利益ある成長”と先行投資バランスのかじ取りを行う



出所：中期経営計画資料より掲載

(3) M&A・アライアンス方針

同社は中長期ビジョンを実現するために、積極的にM&A・アライアンスを行っていきとしており、その基本的な方針を示している。1つは、既存事業関連で、Value Chain強化と製品・顧客軸強化を進めることで、今後の事業拡大のためのオペレーション上の基盤強化と取り扱うデバイスの拡充、商流の強化を図ることである。次に、新規事業関連では、ITデバイスによらない既存事業の枠外の投資やソフトウェア、セキュリティ、コンテンツなど領域は限定しないものの、あくまでデバイス事業との相乗効果が期待できる領域を選択して新事業を探索するとしている。

中長期ビジョン実現に向けた M&A・アライアンス方針

- 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 » 今後の事業拡大のための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と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、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索を目的とする

出所：中期経営計画資料より掲載

(4) ベンチャー投資方針

3 月 24 日発表したものづくりベンチャープラットフォーム構想では、「最先端のデバイス情報取得や取扱いデバイスの拡充に、ベンチャー育成をミックスする」とし、投資の基本方針を定めている。同社グループが持つ既存の Value Chain 上の開発・仕入・製造・販売・アフターサービスの各機能で培ったノウハウを活かして、投資先の VB（ベンチャー・ビジネス）が自社で対応できない機能を各社のニーズに合わせてテラーメイド型で補完・支援を行うという考え方である。

したがって、同社グループの各社の事業とのシナジーが期待できる VB を投資対象先とし、事業上のバリューアップありきで投資を行うので、投機目的の投資などは対象外である。また、同社はグループ事業を束ねて、かかる効果的な投資を行うための経営人材を採用・育成していくとしている。

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すべてに係る、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の対象とする
- ・ 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

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

(5) 中長期ビジョンに沿った足元の動き

中長期ビジョンに沿って直近では以下のような具体的な活動を行っている。

a) 子会社等売却

中長期ビジョンの実現のために、中核事業とは関係性が薄く不採算の事業を整理し、本業回帰するという考えのもとに、下記 2 子会社の売却を行っている。

●株式会社秀和システム売却

2015 年 12 月 22 日株式譲渡完了
事業内容：書籍の出版及び販売
売却先：株式会社ウエノグループ

●ティアクラッセ株式会社売却

2016 年 4 月 1 日株式譲渡完了
事業内容：女性向けアパレル製品の企画・販売及び EC サイト運営
売却先：株式会社オンワードホールディングス

b) 従来型 PC の枠外の製品への進出

●スティック PC

日本初のスティック型の PC を製品化
2015 年日経「優秀商品・サービス賞」等を受賞

●Windows スマートフォン・タブレット

日本初で SIM-free の Windows 版スマートフォンを製品化
タブレット端末も取り扱う

● VR 関連製品

Oculus、HTC 等の VR に対する高性能 PC の提供、GALAXY Microsystems 社の VR 端末の取扱い等を積極化

c) ベンチャー企業への投資

● ヒアラルデバイス開発企業

投資先：株式会社ネイン

事業内容：ヒアラルデバイスの開発、製造及び販売

契約締結日：2016 年 11 月 1 日

● VR 専用ゲームコンテンツ開発企業

投資先：株式会社桜花一門

事業内容：VR ゲームソフトの企画、制作及び販売

契約締結日：2016 年 11 月 1 日

(6) 重要視する事業上の経営管理指標

同社では、4 つの KPI (Key Performance Indicators) を最重要 KPI とし、安定的にそれぞれの目標値を達成することとしている。尚、同社の掲げる各数値基準は今後の M&A 等による一時的な数値指標悪化を考慮した上での下限値であり、前期実績数値よりも悪化する事を前提としているわけでは無い。ROIC を KPI に選定しているのは、M&A を積極的に推進する同社として、この指標をよりどころとするゆえんである。また、株主還元を重視し配当性向については 20% 以上としており、好業績の今期はさらに上積みして 25% とした。

重要視する事業上の経営管理指標

重要視するKPI	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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 / 事業性投下資本〉 ※ 1	11.6%	10% 以上	<ul style="list-style-type: none"> ・事業領域及び今後の方向性、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 を実行すること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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 (Total Shareholder Return) 向上を目指し重要指標とする

※ 1：NOPAT：税引後営業利益＝営業利益×(1-実効税率)

※ 2：株主資本は期中平均

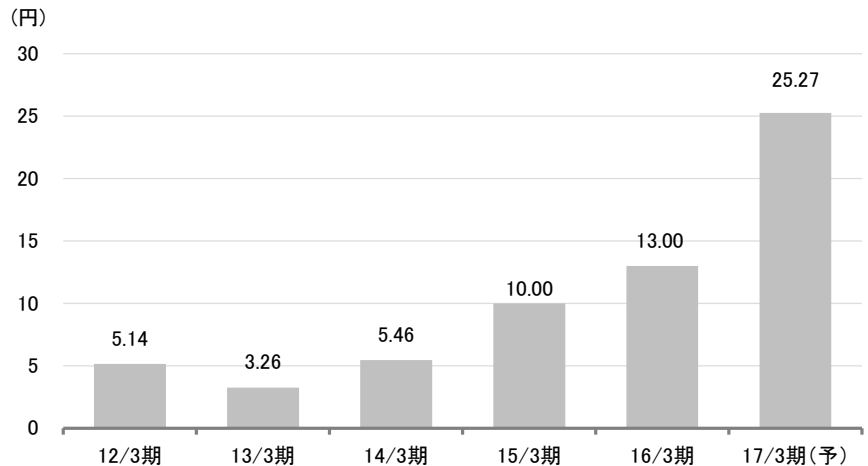
出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

■ 配当実績及び予定

配当性向を 20% から 25% に修正

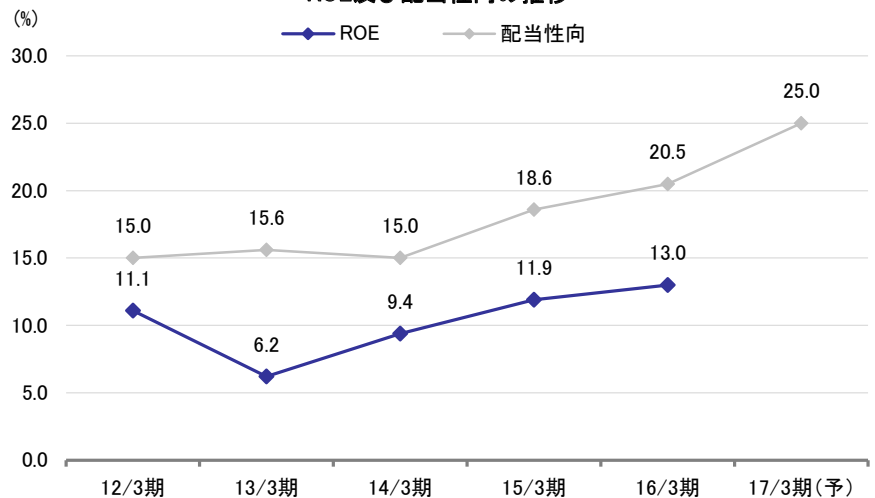
2017 年 3 月期で 4 期連続増配の予定である。特に今期は中期経営計画において、配当性向を 20% 以上とするという目標を定めたが、好業績に鑑み 25% 配当に上積み of 予定である。同社は、今後とも配当の充実を継続する予定である。また、株主優待制度も継続し、同社グループで提供するパソコン診断サービス利用券などの贈呈を行っている。

1株当たり配当金の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

ROE及び配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2016 年 12 月 15 日 (木)

■ 英国における損害賠償請求訴訟

17/3 期 1Q に特別損失を計上

CRT モニタ及び LCD モニタに関して発生した国際的価格カルテル事件であるが、CRT モニタの事案に関して、2016 年 5 月 23 日付で裁判管轄権に関する英国高等法院の判決が出た。原告側である同社子会社の請求が棄却され、被告側訴訟費用について原告側が負担するという内容であるが、同社子会社はこれを不服として控訴手続き準備中である。しかし、最終判決結果が確定していなくても、相手方の訴訟費用を一旦支払う義務が生じるため、2017 年 3 月期第 1 四半期の特別損失として 512 百万円を計上している。

いずれの事案も賠償請求額が多額であり、今後最終的な訴訟結果がどうなるかは予断を許さないが、最終判決に至るまではまだ数年を要するものと思われる。今後の動向に注目したい。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ