

2019年8月2日

各 位

会社名 株式会社 MCJ  
代表者名 代表取締役会長兼 CEO 高島 勇二  
(東証第二部 コード番号: 6670)  
問合せ先 経営企画室 広報 IR 担当  
ir-otoiawase@mcj.jp

**(訂正)「2020年3月期 第1四半期(2020年4月～6月)決算説明資料」の一部訂正について**

2020年8月2日に発表致しました「2020年3月期 第1四半期(2020年4月～6月)決算説明資料」について、一部訂正がございましたので、下記の通り訂正致します。

記

**【訂正箇所】**

「2020年3月期 第1四半期(2020年4月～6月)決算説明資料」5ページ

**【訂正内容】**

(正) セグメント情報

□ パソコン関連事業

- 売上高 337億円(前年同期比6.5%増)
  - 引き続き、EC販売および法人向け販売を中心に国内事業が続伸すると共に、欧州モニタ販売も続伸
  - 国内主要各社及びiiyamaが前期比での売上増を達成

(誤) セグメント情報

□ パソコン関連事業

- 売上高 33億円(前年同期比6.5%増)
  - 引き続き、EC販売および法人向け販売を中心に国内事業が続伸すると共に、欧州モニタ販売も続伸
  - 国内主要各社及びiiyamaが前期比での売上増を達成

(次頁に続く)



# 2020年3月期 第1四半期（2019年4月～6月） 決算説明資料



**株式会社MCJ**

2019年8月2日

# 2020年3月期第1四半期 連結損益計算書

パソコン関連事業の好調の結果、売上は3期連続で第1四半期としての過去最高を更新  
前期比2ケタ増益となり、各利益は2期連続で第1四半期としての過去最高を更新

(百万円)	2019年3月期 第1四半期		2020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	32,489	100.0%	<b>34,654</b>	<b>100.0%</b>	2,164	6.7%
売上原価	24,898	76.6%	<b>26,226</b>	<b>75.7%</b>	1,327	5.3%
売上総利益	7,590	23.4%	<b>8,428</b>	<b>24.3%</b>	837	11.0%
販売費 及び一般管理費	4,974	15.3%	<b>5,420</b>	<b>15.6%</b>	446	9.0%
営業利益	2,616	8.1%	<b>3,007</b>	<b>8.7%</b>	390	14.9%
経常利益	2,542	7.8%	<b>3,038</b>	<b>8.8%</b>	495	19.5%
税金等調整前 当期純利益	2,543	7.8%	<b>3,038</b>	<b>8.8%</b>	495	19.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,774	5.5%	<b>2,113</b>	<b>6.1%</b>	338	19.1%

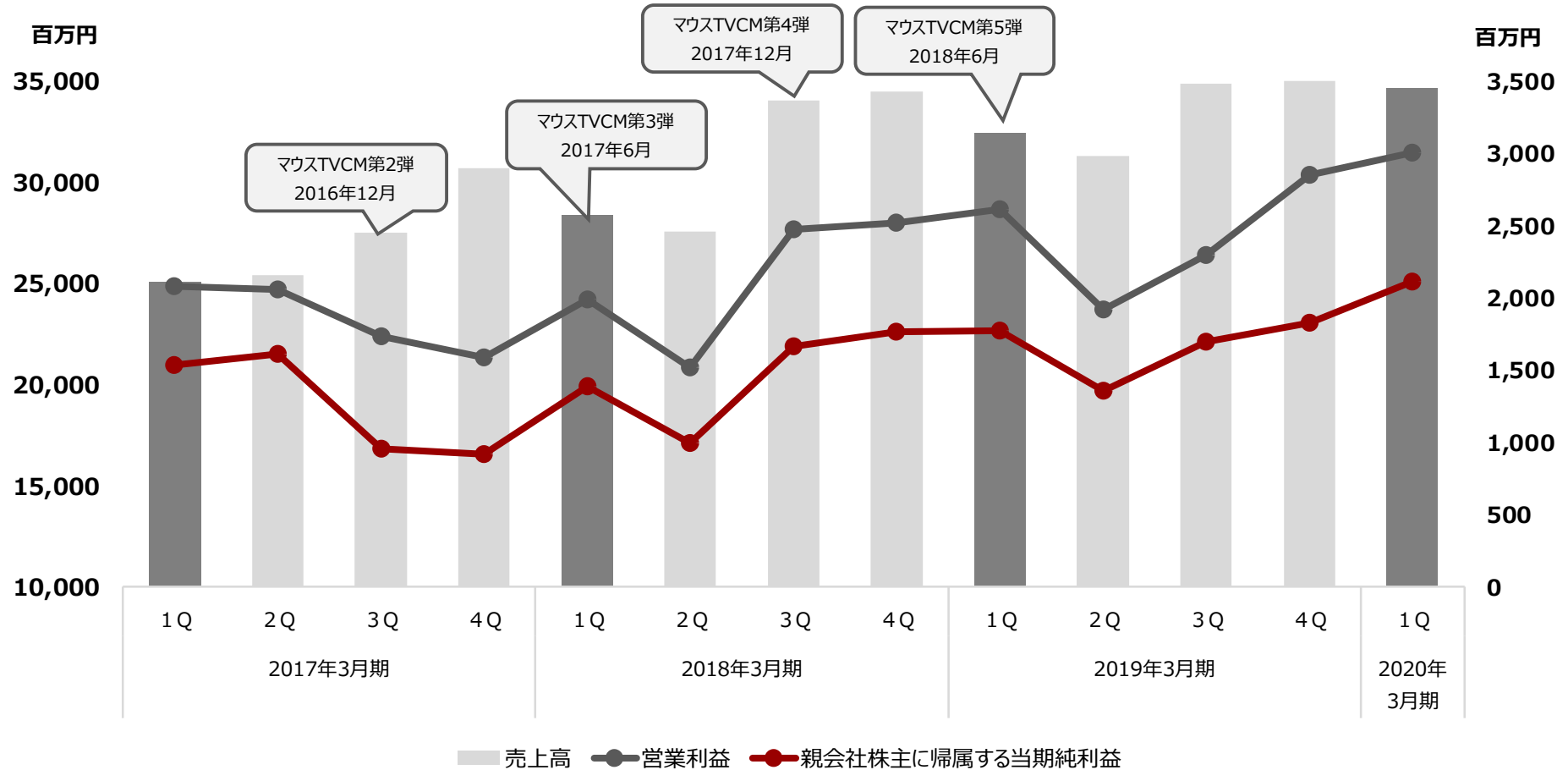
# 2020年3月期 連結業績計画に対する達成率

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比順調に進捗  
粗利率の想定が計画を上回った事もあり、とりわけ利益面で好調に推移

(百万円)	第2四半期連結業績計画に対する達成率		
	2020年3月期 第1四半期 実績	2020年3月期 第2四半期累計 計画	達成率
売上高	<b>34,654</b>	68,150	50.8%
営業利益	<b>3,007</b>	4,509	66.7%
経常利益	<b>3,038</b>	4,477	67.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>2,113</b>	2,994	70.6%

# 連結業績推移

## 第1四半期としての過去最高売上を更新 四半期営業利益として初の30億円を超える水準を達成



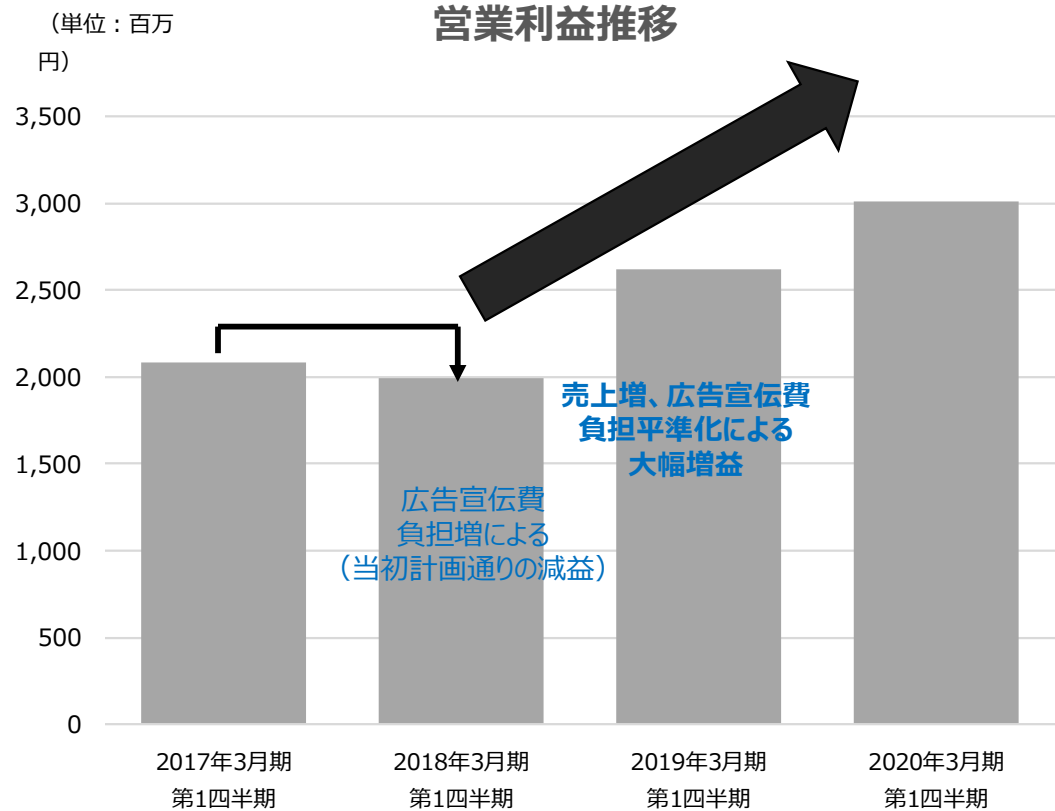
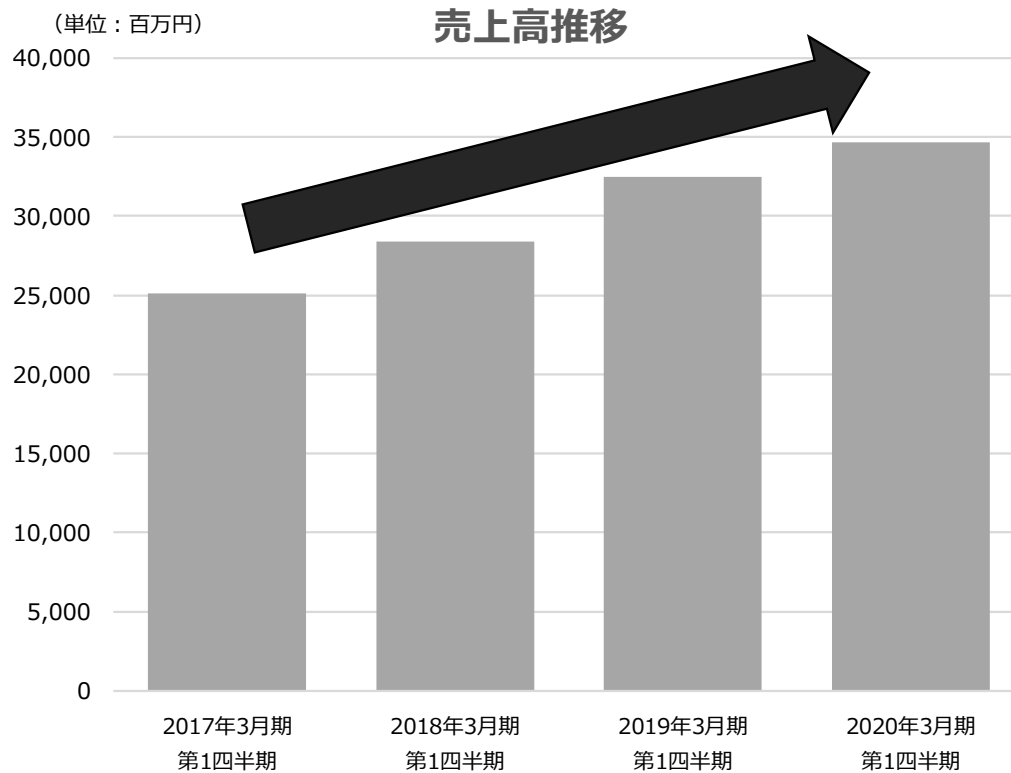
(百万円)	2017年3月期				2018年3月期				2019年3月期				2020年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	25,109	25,431	27,493	30,693	28,395	27,568	34,086	34,493	32,489	31,293	34,897	38,557	34,654
営業利益	2,084	2,056	1,733	1,589	1,993	1,518	2,472	2,520	2,616	1,922	2,299	2,849	3,007

# 連結業績推移グラフ

PC事業の好調を受け売上高は順調に拡大  
高水準の粗利率や規律ある経費コントロール等の結果、営業利益は四半期としての過去最高を更新

売上高は2017年3月期以降  
4期連続で前年同期比増収を達成

営業利益は第1四半期として初の30億円を超える水  
準を達成し、四半期業績としての過去最高を更新



# セグメント情報

## パソコン関連事業

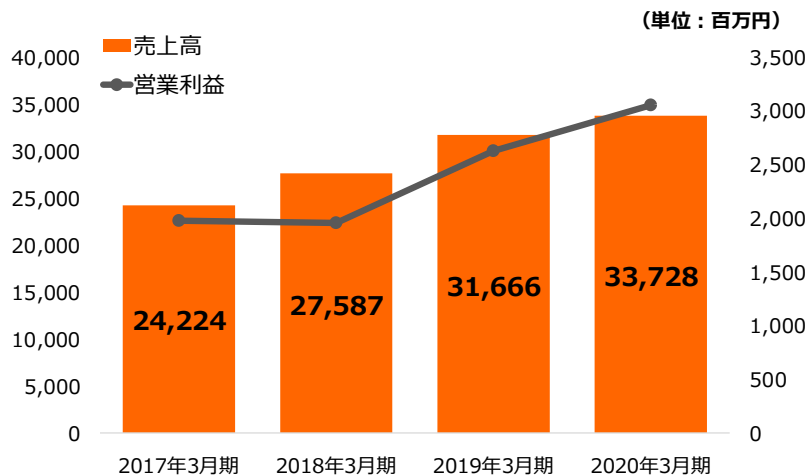


### ➤ 売上高 337億円（前年同期比6.5%増）

- 引き続き、EC販売および法人向け販売を中心に国内事業が続伸すると共に、欧州モニタ販売も続伸
- 国内主要各社及びiiyamaが前期比での売上増を達成

### ➤ 営業利益 30億円（同16.1%増）

- EC及び法人チャネルを中心として高単価製品の売上を伸ばしたマウス及び特徴のあるノートPCも好調なユニットコムが増益を牽引
- 為替換算の影響を受けiiyamaは営業利益微減
- セグメントとしては人件費増や高水準の広告宣伝費も吸収し、大幅増益を達成

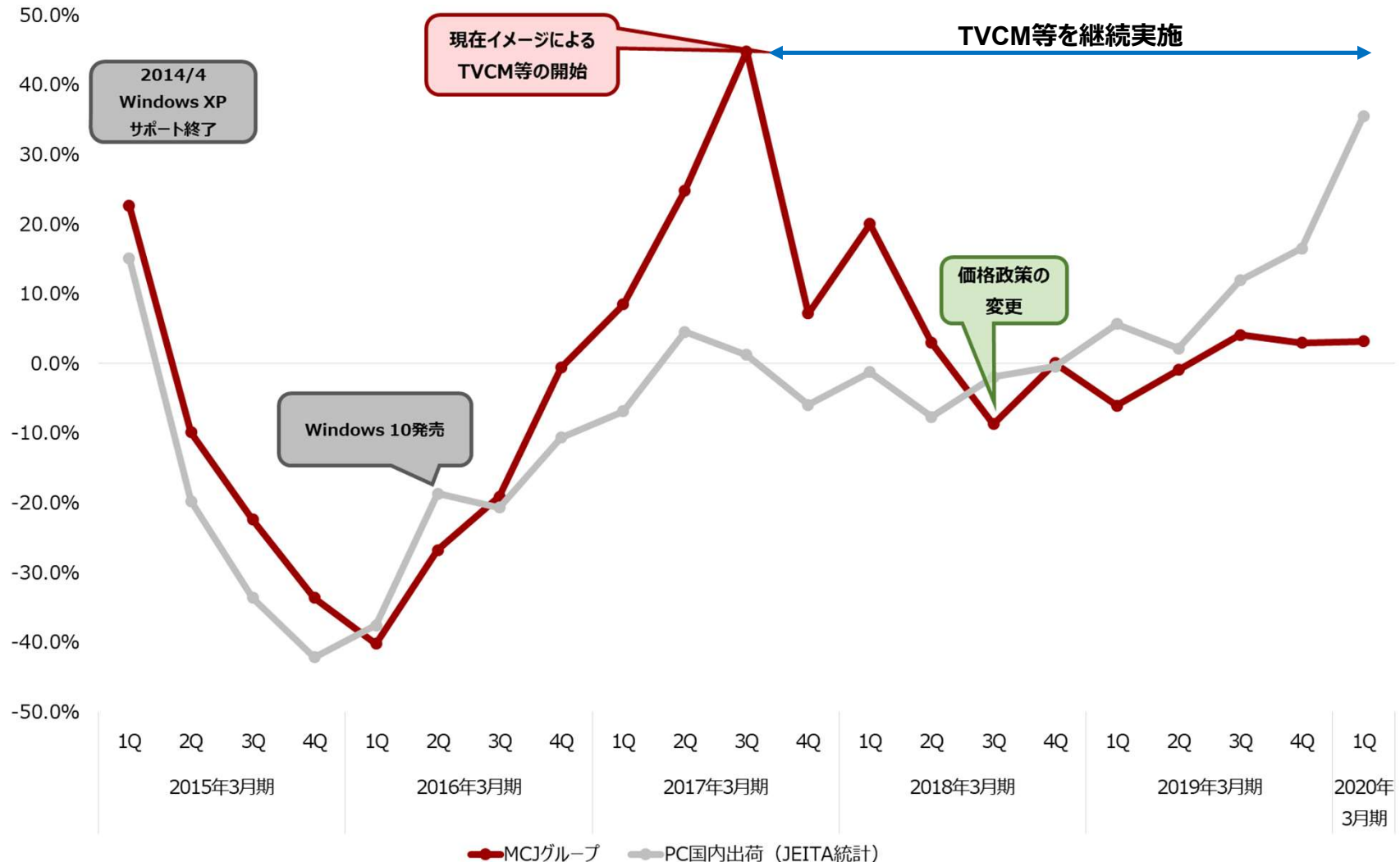


パソコン関連事業 (百万円)	2019年3月期 第1四半期		2020年3月期 第1四半期		前年同期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	31,666	97.5%	33,728	97.3%	2,062	6.5%
営業利益	2,626	100.4%	3,048	101.4%	421	16.1%

※ 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。

# 国内パソコン出荷台数増減率の推移

当社グループにおける出荷台数は、3四半期連続で前年を上回り推移



※ 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です。



# パソコン関連事業における主な定性トピック

## eスポーツ分野：将来への仕掛け

成長が期待出来る分野への積極投資  
→ 将来への種まきと地盤固め

《チームへのスポンサー提供》：マウスコンピューター



FAV gaming レインボー  
シックスシーズン部門



YOSHIMOTO  
Gaming

《番組へのスポンサー提供》：テックウインド



フジテレビ「さっしーのe部屋」

## 知名度向上策

広告宣伝×営業施策によるアワード受賞  
→ コンシューマー・法人双方の既存ビジネス基盤固め

《広告宣伝》：マウスコンピューター

6月24日からTVCM, YouTube広告等を実施

《各種award受賞》：ユニットコム

“Intel® Partner  
Connect Asia 2019  
Partner of the Year  
NUC Solution”受賞



“Outstanding System Integrator  
Award”及び“Special Contribution  
Award”の2部門を同時受賞



# セグメント情報

## 総合エンターテインメント事業

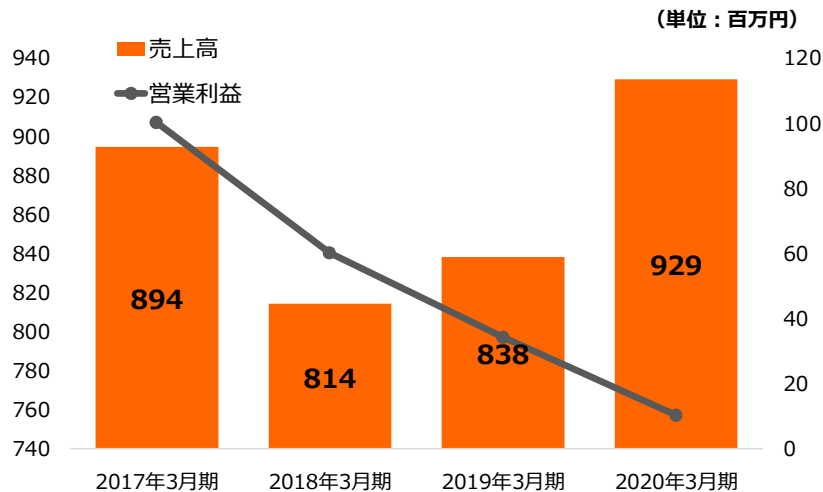


### 売上高 9億円（前年同期比10.9%増）

- 不振が続いていたネットカフェは前年同期比増収を達成
- ホテル運営事業は安定成長を継続
- 新規事業である24時間フィットネス事業が牽引し大幅増収

### 営業利益 0.1億円（同70.2%減）

- 新規事業に伴う先行投資費用を主因として営業利益は前期を下回り着地



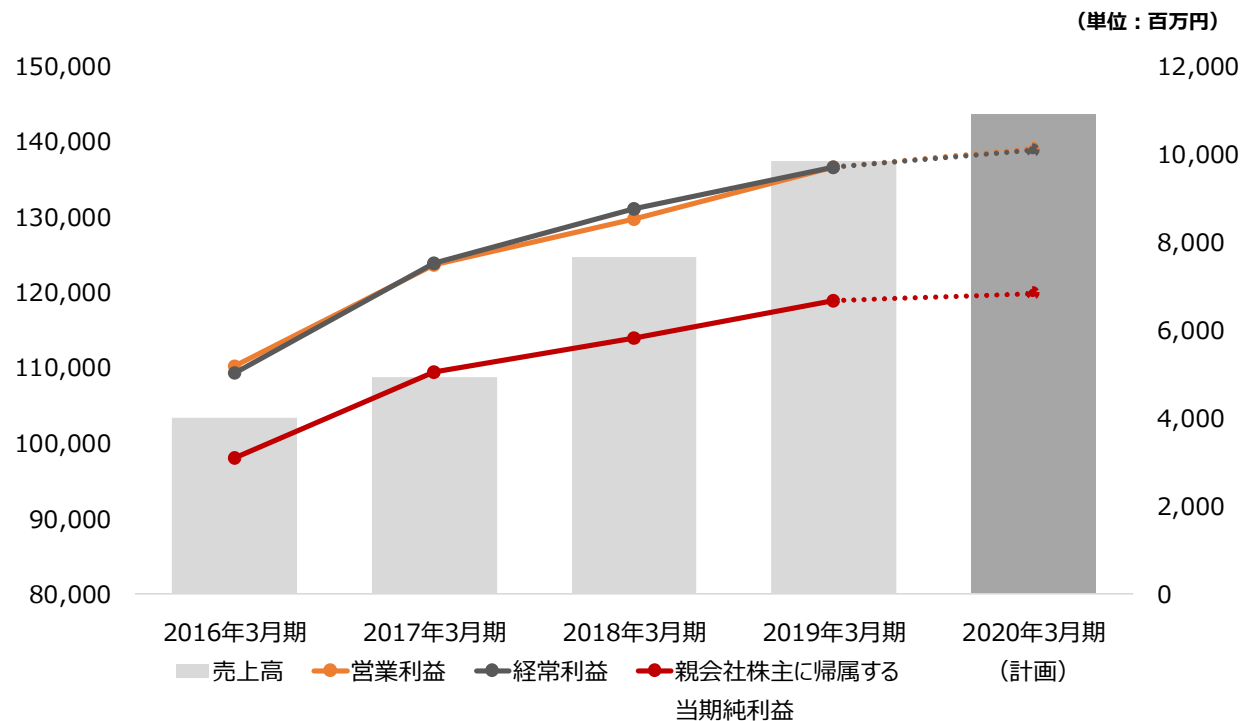
総合エンターテインメント事業 (百万円)	2019年3月期 第1四半期		2020年3月期 第1四半期		前年同期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	838	2.6%	929	2.7%	91	10.9%
営業利益	34	1.3%	10	0.3%	△24	△70.2%

※ 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。

# 通期連結業績計画

現時点においては期初発表の計画より修正なし  
4期連続で過去最高売上高・最高益を更新する計画の達成に向け順調に推移中

(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	7,463	8,504	9,688	<b>10,110</b>
経常利益	5,014	7,503	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	5,030	5,811	6,655	<b>6,821</b>



# 株主還元 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	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 2018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 株主優待制度について

## 引き続き2020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>

音声翻訳機 / 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 / 国産牛すきやき肉  
かに・いくらセット / アイスセット / 日本酒セット 等  
※右記商品をご参考までに前期のものを掲載しておりますので  
今期の商品とは異なる旨ご了承ください

### 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)

MCJ 2019年3月期 株主ご優待商品カタログ

お申し込み期限 2019年7月31日(水) 消印有効

<p><b>数量限定 01</b> マウスコンピューター 音声翻訳機</p> <p>マウスコンピューター 音声翻訳機 T101 ●お申し込み数量: 15名様 ●送料: 別途お見積り ●お届け先: 東京都港区 ●お問い合わせ先: 03-5561-1111 ●お問い合わせ先: 03-5561-1111 ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>	<p><b>05</b> 米沢牛 すき焼肉</p> <p>●セット内容: 米沢牛 250g ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>	<p><b>09</b> ボイルワイコン いくら醤油漬けセット</p> <p>●セット内容: ボイルワイコン いくら醤油漬け 200g ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>
<p><b>数量限定 02</b> Iiyama 21.5型液晶ディスプレイ</p> <p>●セット内容: Iiyama 21.5型液晶ディスプレイ ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>	<p><b>06</b> キッチン飛騨 薄切牛と味噌のハンバーグ</p> <p>●セット内容: キッチン飛騨 薄切牛と味噌のハンバーグ ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>	<p><b>10</b> うなぎ蒲焼 (長焼)</p> <p>●セット内容: うなぎ蒲焼 (長焼) 110g×4 ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</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>●セット内容: G-Tune ゲーミングキーボード・マウスセット ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>	<p><b>07</b> 四川飯店 陳建一 料理セット</p> <p>●セット内容: 四川飯店 陳建一 料理セット ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>	<p><b>11</b> かねふく かねふくの 養子色子明太子</p> <p>●セット内容: かねふく かねふくの 養子色子明太子 450g×2 ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>
<p><b>04</b> 雪蔵仕込み新湯産つきあかり</p> <p>●セット内容: 雪蔵仕込み新湯産つきあかり 50g×4 ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>	<p><b>08</b> リストランテ サバティニ青山アイスセット</p> <p>●セット内容: リストランテ サバティニ青山アイスセット ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>	<p><b>12</b> 新潟泉の酒 飲み比べセット</p> <p>●セット内容: 新潟泉の酒 飲み比べセット ●送料: 別途お見積り ●お問い合わせ先: 03-5561-1111</p>

※05～12に関しては、ハガキ到着後3週間後のお届けとなります。

MCJ 株主ご優待券 パソコン工房 GoodWill

パソコンワンコイン診断サービス  
1回無料利用券

有効期限: 2019年6月30日

※この優待券は、MCJグループの株式会社コンピュータ工房が提供する「パソコン工房」(以下「パソコン工房」)のサービス「ワンコイン診断サービス」(以下「ワンコイン診断サービス」)の無料利用券です。  
※この優待券は、ワンコイン診断サービスに限り有効です。  
※この優待券は、ワンコイン診断サービスに限り有効です。  
※この優待券は、ワンコイン診断サービスに限り有効です。  
※この優待券は、ワンコイン診断サービスに限り有効です。

M C J M C J

# 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

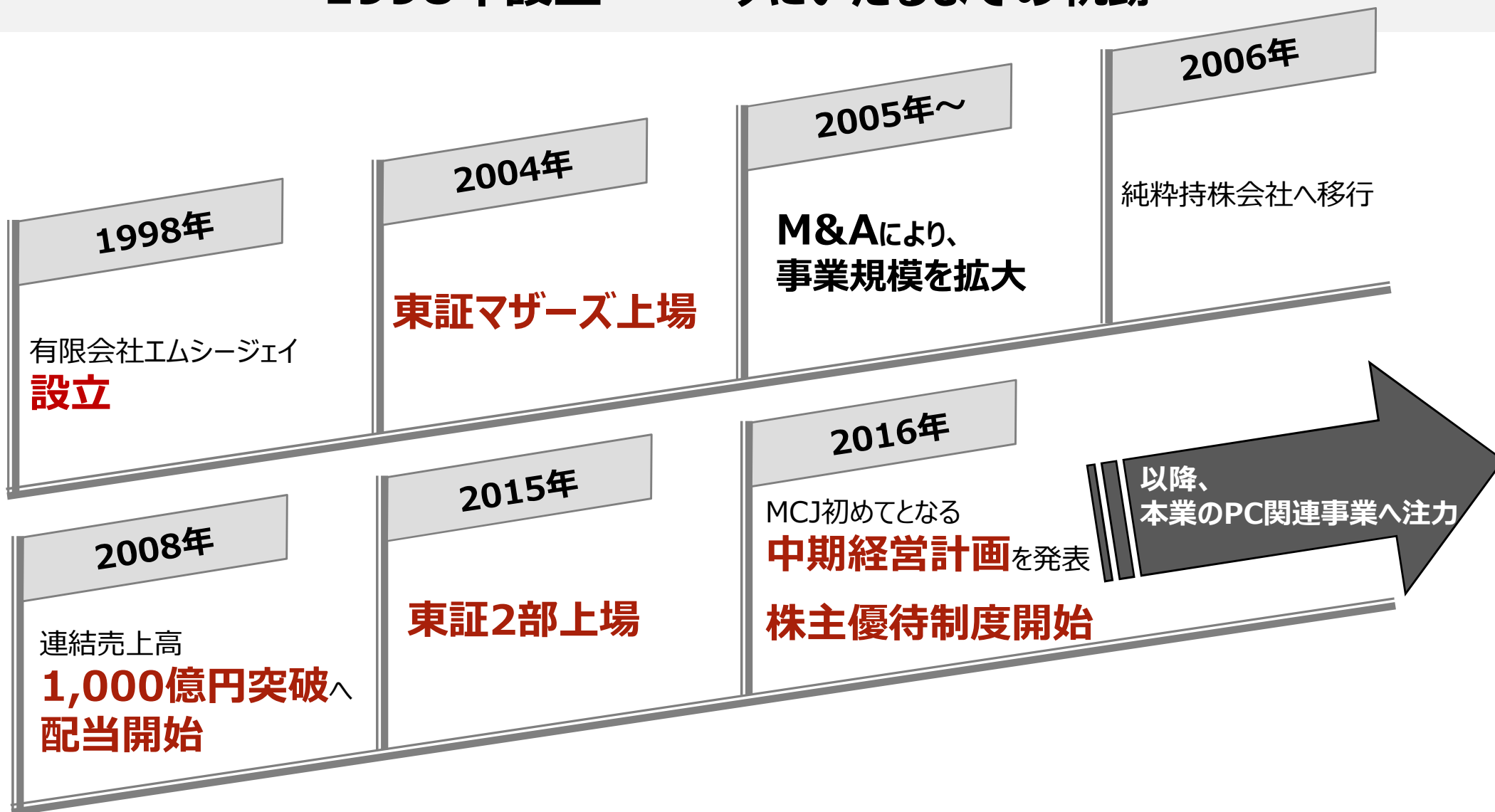
**資本金** : 3,859,883,500円

**従業員数 (連結)** : 2,059名 (2019年6月末)

**発行済株式数** : 101,754,100株 (同上)

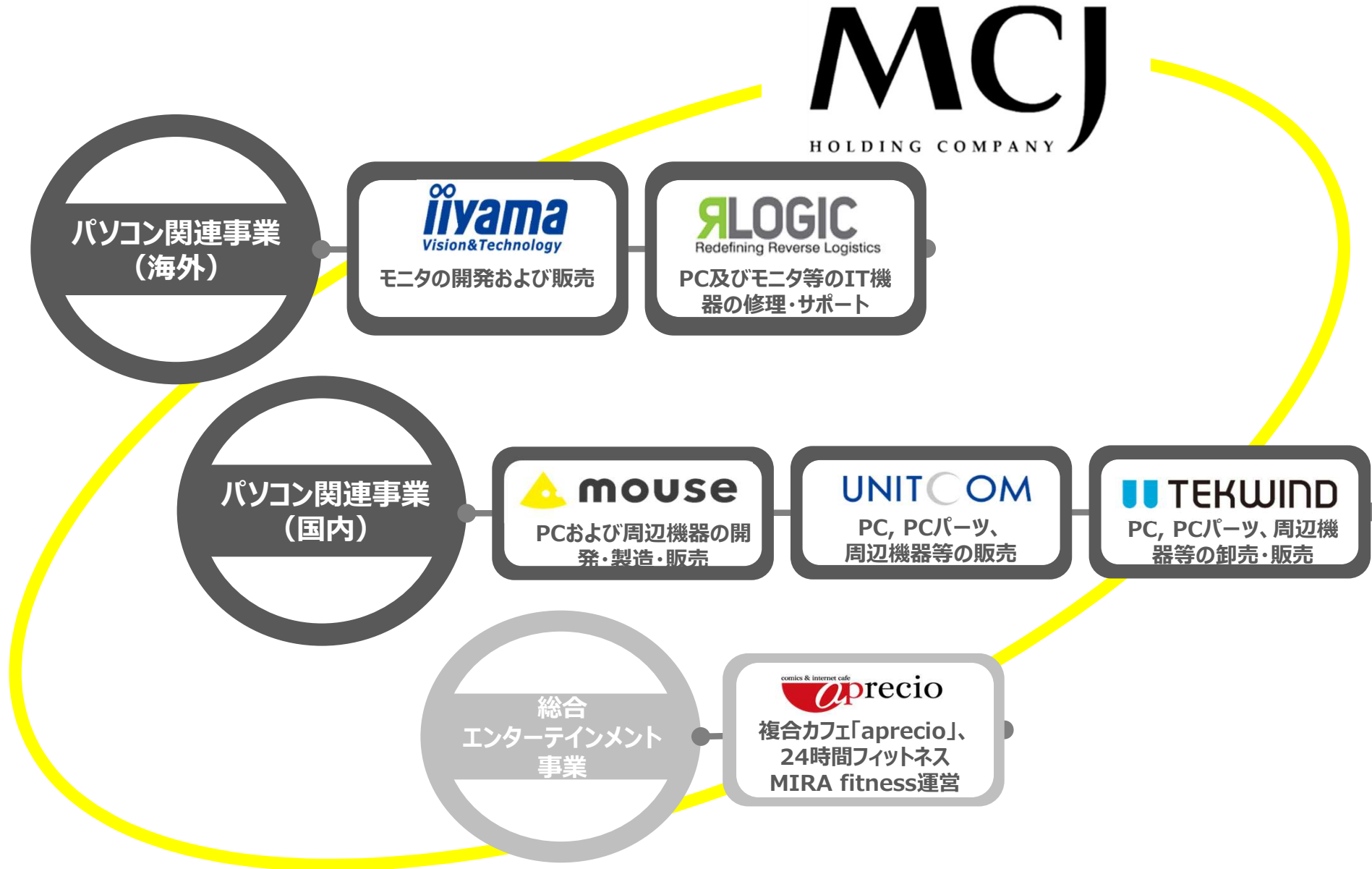
**証券コード** : 6670 (東京証券取引所第2部上場)

## 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



# 長期的な経営ビジョン ～ハードウェア×サービスの両輪による成長～

## 【中計資料より再掲】

### 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

#### 方向性/目標

- PC、モニタへの注力は継続
  - » 日本・欧州における更なる成長を模索
- コンシューマーハードウェア / 法人向けハードウェア...
  - » 成長市場へのアクセスを図る

- 既存ハード事業と親和性のあるサービス等の開拓
  - » 日本市場を中心としてスタート
- コンシューマー/法人向けサービス...
  - » まずはスモールスタート

#### 目標達成手段

- 自社グループによる開発
- アライアンス戦略による拡大
  - » M&A、ベンチャー投資、事業提携...

- M&Aによる事業ドメインの拡大
- アライアンスによるサービス多様化
  - 当初はVB投資 / 少額M&Aにて着手

# 今回の中期経営計画の位置づけ【中計資料より再掲】

## 前回中期経営計画

～ 2019年3月期

既存事業の収益性強化と将来成長の  
為の体制整備

- グループ会社の選択と集中
- 主要子会社の収益性強化プロジェクトを通じた成長投資及びステークホルダーへの還元余力の拡大
- M&A、ベンチャー投資を通じた地理的・製品軸拡大の為の基礎整備

基礎固めフェーズ

Step1

## 今回の中期経営計画

～ 2022年3月期

着実な事業拡大に向け、成長と投資  
のバランスを図る

- 国内PC事業、海外モニタ事業の着実な拡大による基礎収益の最大化
- バリューチェーン軸×製品軸での拡大投資《既存事業強化・発展》
- 将来ビジョン実現に向けて“右側部分”への着手・投資《事業多角化》
- 更なる成長に向けた社内体制整備

事業・収益多様化

Step2

## 今後の中期経営計画

～以降の期間

第1回及び第2回の中計を経て、長期ビジョン実現を図る時期

- 長期経営ビジョン実現に向けた先行投資の刈り取り施策
- ……

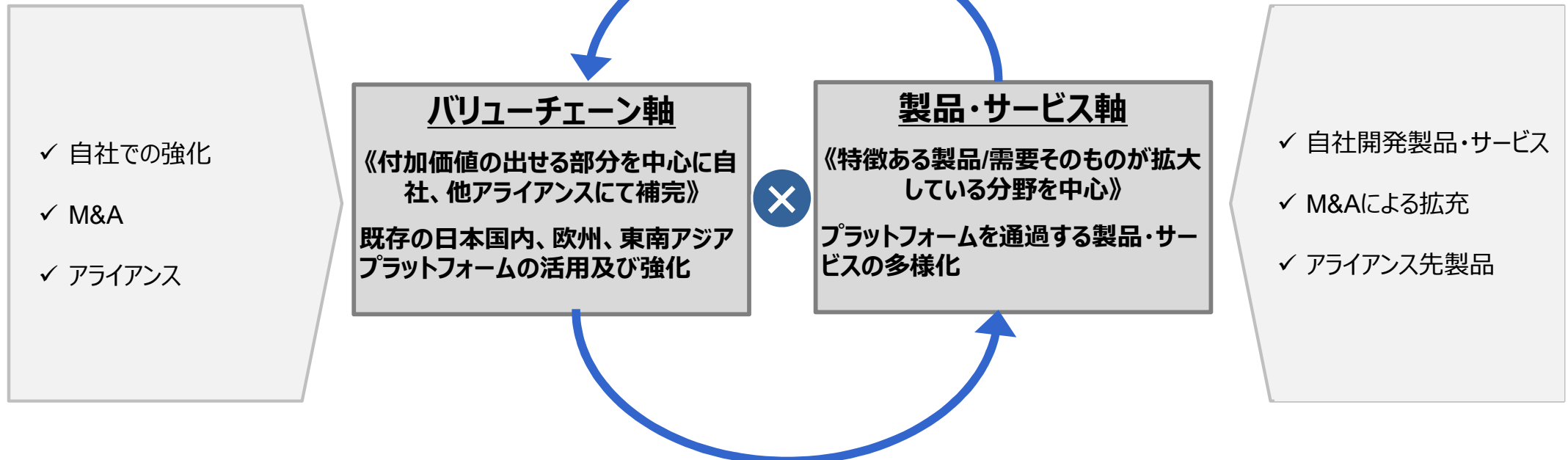
収益拡大期

Step3

高まった収益基盤の強化・投資強化のバランスを取り、将来ビジョン実現の第一歩を踏み出す

# “バリューチェーン×製品・サービス軸”拡大戦略 (1/2) 【中計資料より再掲】

製品・サービス面での多様化を通じて、プラットフォーム自体の価値を高め、販売先 / 収益の多様化を図る



自社の持つビジネスプラットフォーム能力を強化・構築することで、“載せる”製品・サービスを拡充する余地を高める

**自社プラットフォーム（バリューチェーン・顧客網）の維持・強化及び“載せる”製品の多様化を図る**

# “バリューチェーン×製品・サービス軸”拡大戦略 (2/2) 【中計資料より再掲】



## 日本：HW製造・販売・メンテプラットフォーム



《例》  
ハードウェア取り扱いネットワーク / 個人・法人向けビジネス

- 個人：特徴のある製品・サービスの強化 《ニッチ深堀》
- 法人向け：需要ある製品・サービスの強化 《成長市場の開拓》

## 欧州：HW販売プラットフォーム



《例》  
域内モニタ販売ネットワーク

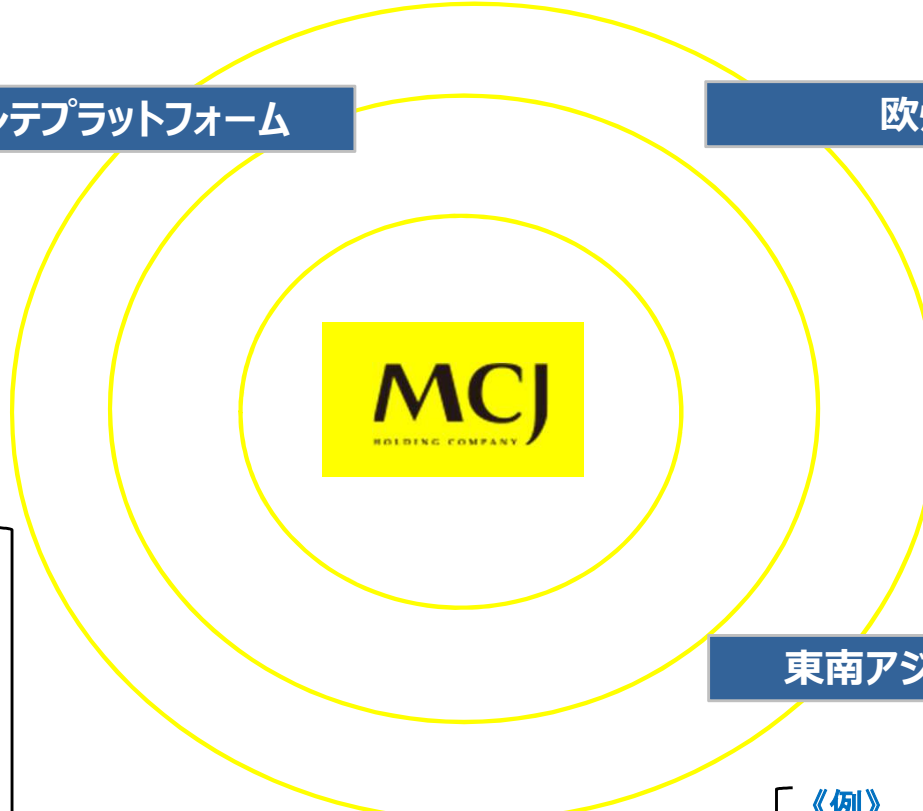
- 地理的なビジネスの拡大
- モニタ以外の法人向け製品拡販

## 東南アジア：HW修理メンテプラットフォーム



《例》  
リペアノウハウ、ネットワーク

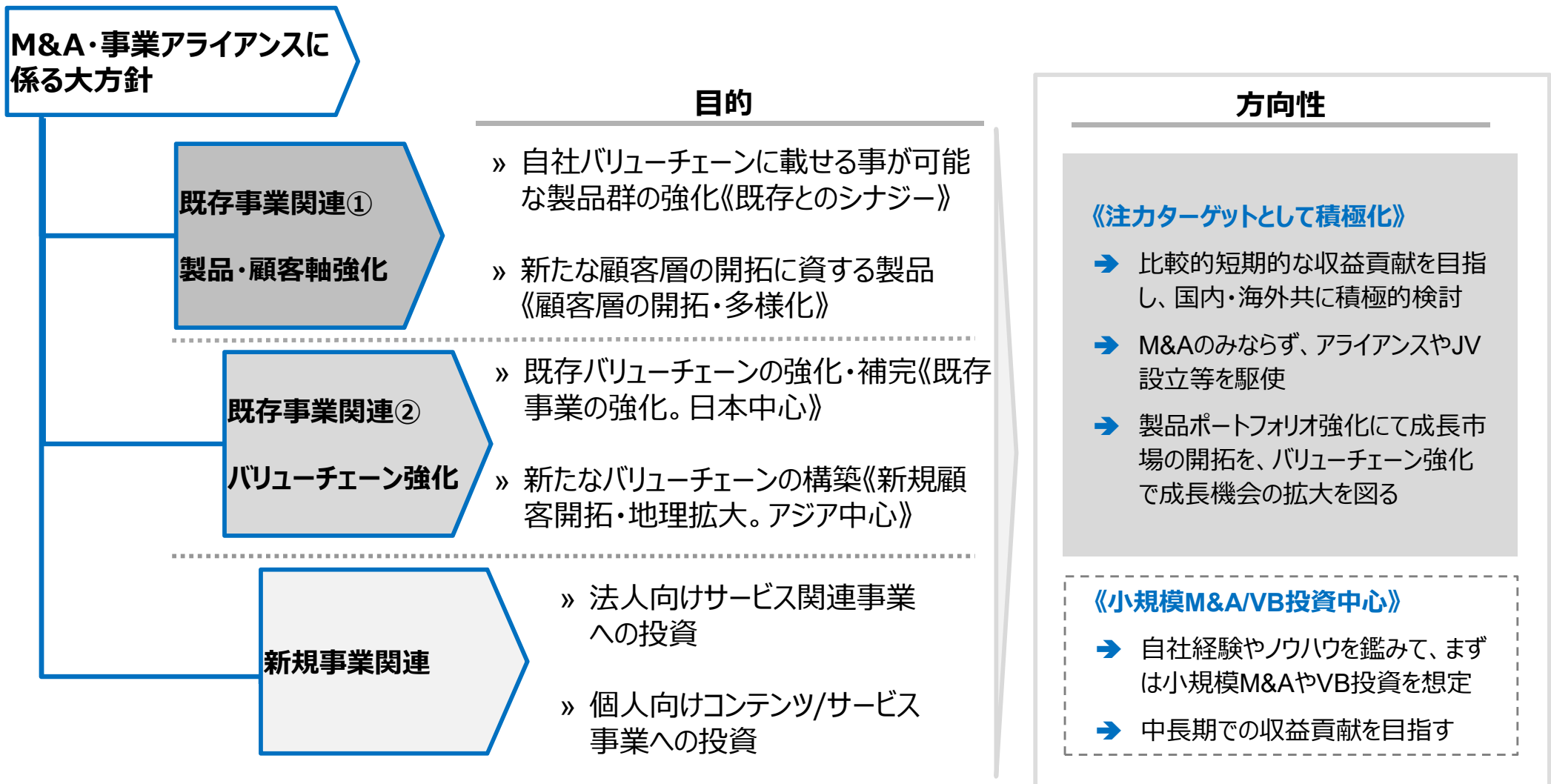
- 地理的なビジネスの拡大
- 取扱製品・顧客層の拡大



**各プラットフォームを付加価値面で強化・拡大し、取り扱う製品・サービスの多様化を図ることで顧客基盤及び収益機会の拡大を狙う**

# 中計期間におけるM&A・アライアンス方針【中計資料より再掲】

- M&A・アライアンス戦略に係る方針は以下の通り
  - 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行



# 計画数値概要【中計資料より再掲】

## 新中期経営計画期間中におけるP/L数値及びKPI数値計画

	前中計以前	前中計最終年度	今回中期経営計画期間	
	2016年3月期実績	2019年3月期実績	2020年3月期計画	2022年3月期計画
売上	103,288百万円	137,264百万円	143,480百万円	152,000百万円程度
営業利益	5,167百万円	9,688百万円	10,110百万円	10,900~12,000百万円程度
営業利益率	5.0%	7.1%	7.0%	
ROIC	12.4%	17.7%		
ROE	13.0%	18.3%		
配当性向	20.5%	30.2%		

重視するKPI及び水準  
については次頁参照

### 《計画の前提》

オーガニックグロースのみでの成長を反映。M&A効果や一時的な変動要因は含まない  
 販管費では固定費の上昇は人件費増を若干見込み、変動費は広告宣伝費は売上増加率以上の増加を見込むものの、  
 その他費用は売上等連動を大幅に超える戦略的費用支出は見込まない  
 CAPEX水準はほぼ平年通りと想定

# 経営上重視するKPI【中計資料より再掲】



重要視するKPI	実績数値及び目標数値		
	2016年3月期実績	2019年3月期実績	新中期経営計画期間における目標
<b>営業利益率</b> <営業利益/売上高>	5.0%	7.1%	➡ <b>6~7%程度</b> 連結ベースで概ね6%~7%程度を目安に事業運営及びポートフォリオ管理を実施
<b>ROIC</b> <NOPAT/事業性投下資本>	12.4%	17.6%	➡ <b>12%以上</b> エクイティースプレッドを確実に取れる事を前提とし、資本効率を意識した事業運営及びポートフォリオ管理を実施。その前提で下限を12%と設定
<b>ROE</b> <当期純利益/期中平均株主資本>	13.0%	18.3%	➡ <b>12%以上</b> エクイティースプレッドを確実に取れる事を前提とし、資本効率を意識した事業運営及びポートフォリオ管理を実施。その前提で下限を12%と設定
<b>配当性向</b> <配当総額/当期純利益>	20.5%	30.2%	➡ <b>30%以上</b> 下限を30%と設定し、M&Aを含む成長投資機会との兼ね合いにて都度判断
<b>DOE</b> <ROE×配当性向>	2.7%	5.5%	➡ <b>4.5%程度</b> 成長投資と株主還元のバランスを意識した経営を行うべく、今回新たに設定



# 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

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

**MCJ**  
HOLDING COMPANY