



2022年3月期 第2四半期（2021年4月～9月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2021年11月5日

2022年3月期 第2四半期（4月～9月）における主なトピックス

業績サマリー

- **過去最高の売上高を更新。** 特殊要因*¹除くと各利益項目は前期と同水準
 - 部材不足や新会計基準適用の影響あるも**2Qとしての過去最高**の売上高及び**第2四半期累計期間としての過去最高**の売上高を更新
 - 期初想定通り**国内パソコン事業は減収、海外パソコン事業は増収**
 - コロナ禍において苦戦が続いていた**総合エンタメ事業は増収**を達成

セグメント別
業績

- **国内パソコン関連事業は期初想定通り上半期は減収減益**
 - 原材料・部材不足の影響が大きく減収減益にて着地
 - 今期より適用の**新会計基準の影響及び2Q計上の一部在庫に係る評価減**も影響
 - 出荷台数及び単価共に伸び悩む軟調な市場環境下、市場を大きく上回る水準を確保
- **海外パソコン事業は原材料・部材不足やコロナ影響残るも堅調に推移**
 - iiyama（欧州モニター事業。1月～6月）は**2桁増収増益**にて着地
 - R-Logic（東南アジア事業。同上）は2Qに東南アジアの複数の国にて**数か月にわたるロックダウンが発生も2桁増収、営業利益が黒字転換**を果たし回復基調を維持
- **総合エンターテインメント事業は赤字が大幅縮小**
 - 緊急事態宣言等の環境下にも関わらず、売上が大幅に伸長
 - 主力の**ネットカフェ事業は2Qにて四半期黒字転換**を達成
- **東証新市場区分においてスタンダード市場を選択申請**
 - 将来的な**プライム市場への移行を目標に各種準備**を加速

その他

1. 第2四半期連結業績報告**3 - 2 1**

2. その他のトピックス

2 3 - 2 6

3. 通期見通し

2 8 - 3 2

連結業績サマリー (1/2)

M

C
J

M

C
J□ ハードルの高い前期を超え**過去最高の売上高**を更新4月～9月
累計期間

- 売上高： 887億円 (前年同期比 8.1%増)
- 営業利益： 71億円 (同 15.3%減)
 - 海外パソコン関連事業の回復により売上高は続伸
 - 原材料・部材不足の影響や在庫評価減、新会計基準適用の影響もあり前年同期比減益も期初想定を上回る利益水準を達成

□ 第1四半期に続き、第2四半期会計期間としても

過去最高の売上高を更新7月～9月
会計期間

- 売上高： 422億円 (前年同期比 12.2%増)
- 営業利益： 24億円 (同 30.9%減)
 - 国内パソコン事業は想定通り減収減益も前年ロックダウン等の影響で苦戦した海外パソコン事業が順調に回復
 - 総合エンターテインメント事業は赤字幅が引き続き縮小

2022年
3月期
第2四半期

実績

連結業績サマリー (2/2)

第2四半期会計期間は1Qに続き増収減益も、新会計基準適用の影響及び一部在庫の評価減の影響を除くと前期とほぼ同等の水準を達成 (次項参照)

(百万円)	会計期間 (7月~9月)			累計期間 (4月~9月)		
	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減率	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減率
売上高	37,698	42,290	12.2%	82,119	88,764	8.1%
営業利益	3,540	2,445	△ 30.9%	8,440	7,148	△ 15.3%
経常利益	3,569	2,455	△ 31.2%	8,715	7,510	△ 13.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,120	1,769	△ 16.6%	6,367	5,209	△ 18.2%

- 新会計基準適用及び評価減 (上半期で売上総利益を含む各利益**約13億円程度のマイナス**) の影響や軟調な市場環境、原材料・部材不足の影響等ありつつも、実態としては堅調を維持 (次項参照)
- 前期軟調に推移した海外パソコン事業及び総合エンターテインメント事業の復調が業績を下支え

参考) 特殊要因除く実質的な営業ベースでの実績

新会計基準適用の影響及び一部在庫の評価減の影響を除くと
上半期としては特需要因のあった前期とほぼ同等水準の利益を達成

新会計基準適用の影響及び在庫評価減を除いた実質的な営業ベースでは**高水準の四半期利益を確保**

新会計基準適用の影響及び在庫評価減を除くと**実質的には前年同期とほぼ同水準**

(百万円)	会計期間 (7月~9月)			累計期間 (4月~9月)		
	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減率	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減率
売上高	37,698	42,605	13.0%	82,119	89,439	8.9%
営業利益	3,540	3,294	△ 6.9%	8,440	8,391	△ 0.6%
経常利益	3,569	3,304	△ 7.4%	8,715	8,754	0.4%

第2四半期（4月～9月）連結業績予想に対する達成率

■ 期初計画時想定外の在庫評価減を計上も、**売上高・各利益共に期初想定を上回る実績**で着地

(百万円)	通期連結業績計画に対する達成率		
	2022年3月期 第2四半期 実績	2022年3月期 第2四半期累計 期初予想	達成率
売上高	88,764	80,857	109.8%
営業利益	7,148	7,081	100.9%
経常利益	7,510	7,155	105.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,209	4,893	106.5%

海外PC事業の好調を主因とし**計画比増収**

在庫評価減や販管費積み増しも**計画比増益**を確保

【参考】在庫評価減の影響を除いたベース

(百万円)	通期連結業績計画に対する達成率		
	2022年3月期 第2四半期 実績	2022年3月期 第2四半期累計 期初予想	達成率
売上高	88,764	80,857	109.8%
営業利益	7,799	7,081	110.1%
経常利益	8,162	7,155	114.1%

売上高、各利益共に**計画比10%程度上振れ**

第2四半期（4月～9月） 連結損益計算書

原材料・部材不足や一部在庫の評価減はいずれも一時的な要因と認識。
人件費を中心に戦略費用を積み増し将来の成長に備える

(百万円)	2021年3月期 第2四半期		2022年3月期 第2四半期		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	82,119	100.0%	88,764	100.0%	6,644	8.1%
売上原価	62,072	75.6%	68,867	77.6%	6,795	10.9%
売上総利益	20,047	24.4%	19,896	22.4%	△ 151	△0.8%
販売費 及び一般管理費	11,606	14.1%	12,748	14.4%	1,141	9.8%
営業利益	8,440	10.3%	7,148	8.1%	△ 1,292	△15.3%
経常利益	8,715	10.6%	7,510	8.5%	△ 1,204	△13.8%
税金等調整前 当期純利益	9,508	11.6%	7,444	8.4%	△ 2,063	△21.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	6,367	7.8%	5,209	5.9%	△ 1,158	△18.2%

売上は上半期としての過去最高を更新

原材料・部材不足の影響や市場環境から営業政策を修正。在庫評価減も利益率減に影響

足元の環境は一時的との前提で戦略費用は増加

粗利率減及び販管費増により減益

参考) 特殊要因除く実質的な営業ベースでの実績

新会計基準適用の影響及び一部在庫の評価減を影響を除くと
売上総利益までは増収増益、営業利益以下は前期とほぼ同水準

(百万円)	2021年3月期 第2四半期		2022年3月期 第2四半期		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	82,119	100.0%	89,439	100.0%	7,320	8.9%
売上原価	62,072	75.6%	68,216	76.3%	6,143	9.9%
売上総利益	20,047	24.4%	21,223	23.7%	1,176	5.9%
販売費 及び一般管理費	11,606	14.1%	12,832	14.3%	1,225	10.6%
営業利益	8,440	10.3%	8,391	9.4%	△ 49	△0.6%
経常利益	8,715	10.6%	8,754	9.8%	38	0.4%

特殊要因除く
ベースでは**粗利率**
減も前年同期比
増収増益

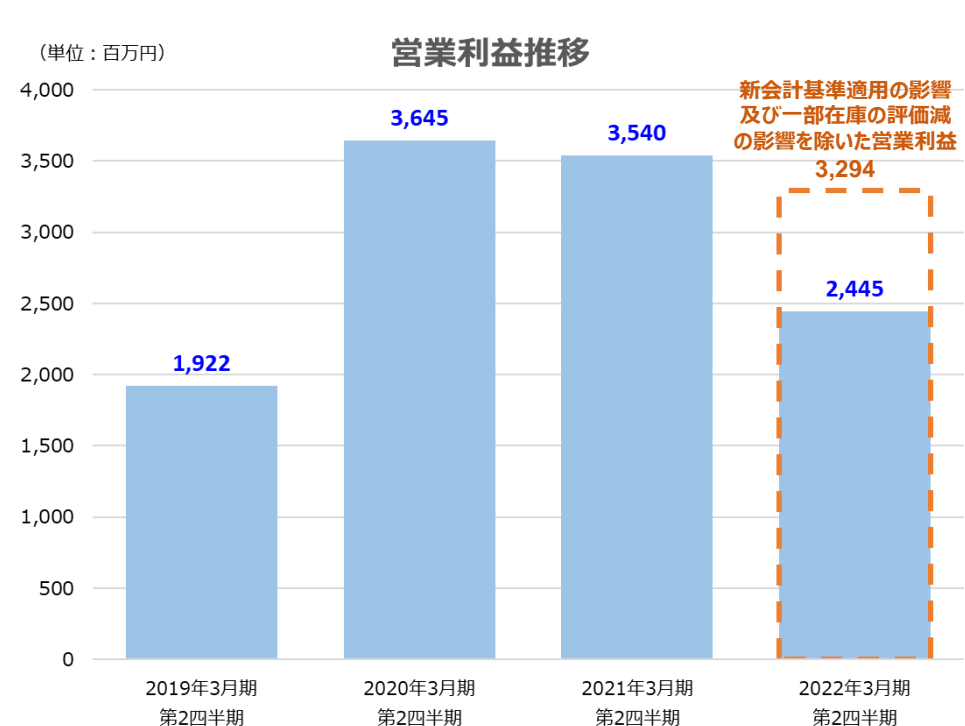
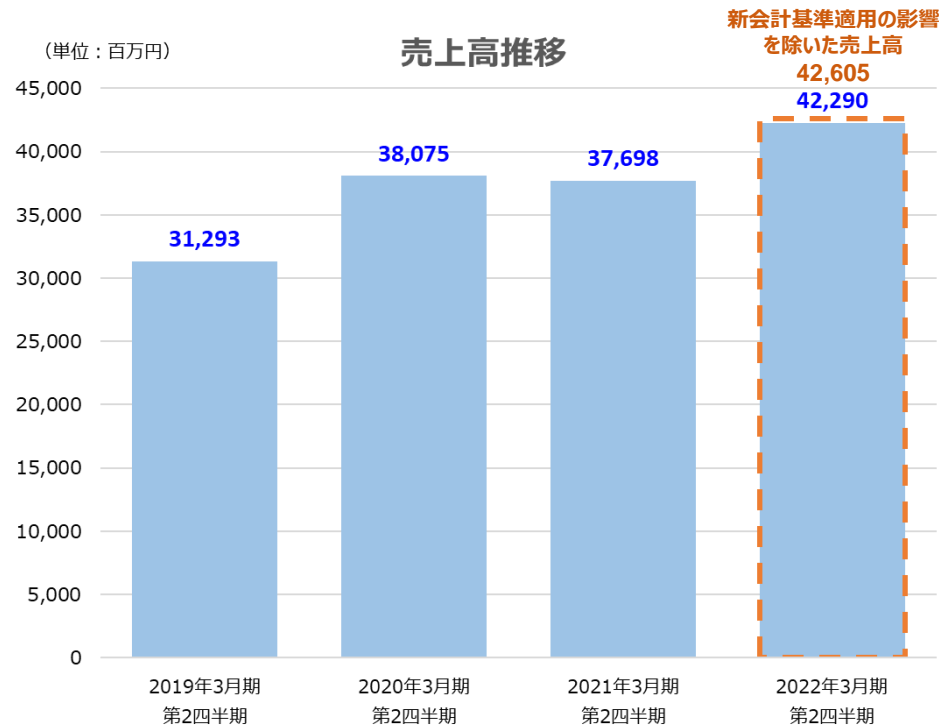
特殊要因除く
ベースでは**前年同**
期とほぼ同水準
の**営業利益**を確保

第2四半期（7月～9月）連結業績推移グラフ

前年ロックダウン等の影響を受けた海外パソコン事業及び総合エンターテインメント事業が堅調に回復し売上増を牽引。利益面では減益も特殊要因*¹除くと高水準を維持

海外パソコン事業2社及び総合エンタメ事業2社がいずれも2桁増収を達成。軟調な市場環境や原材料・部材不足、特殊要因のある国内パソコン事業を補い増収を達成

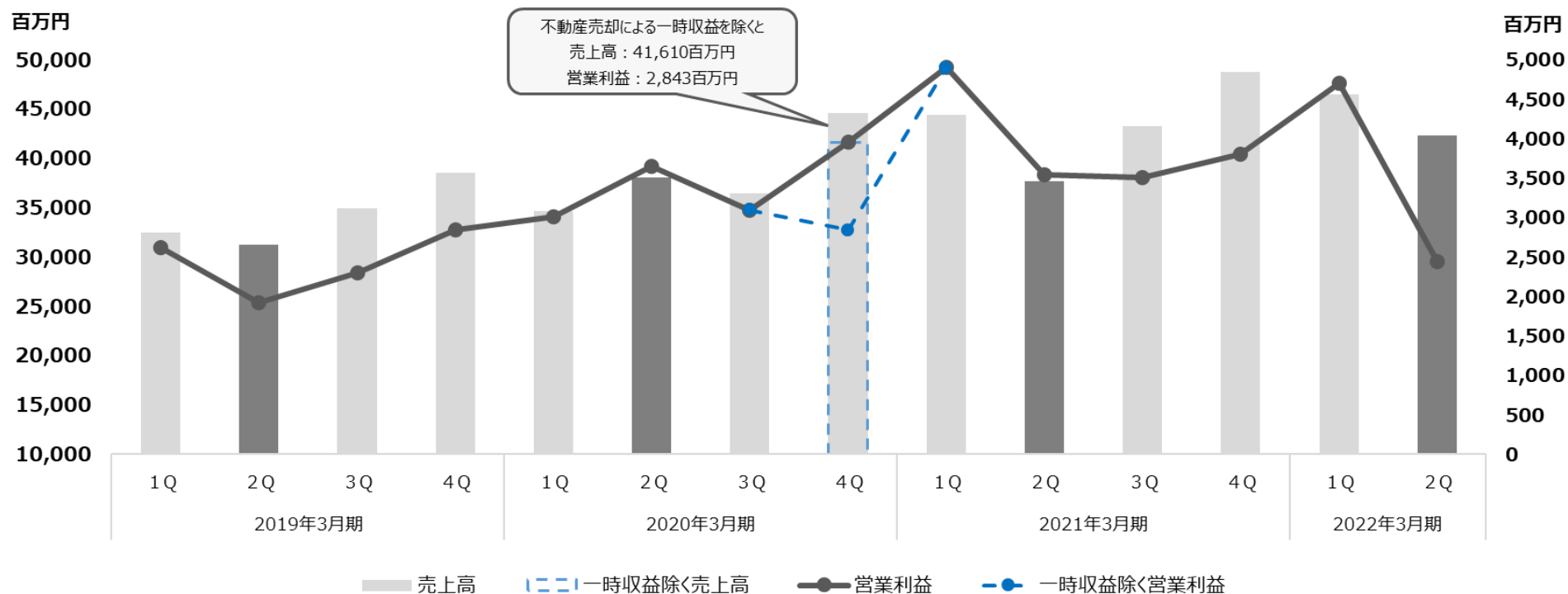
海外パソコン事業は大幅増益、総合エンターテインメント事業は赤字幅縮小も、国内パソコン事業の減益により全体としても減益。但し、国内パソコン事業に係る特殊要因を除く実質ベースでは高水準の利益額を維持



※1) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等の適用及び一部在庫の評価減の影響

第2四半期（7月～9月）連結業績推移

原材料・部材不足や軟調な国内PC市場環境下においても売上は好調に推移
国内パソコン事業の減収により減益も
特殊要因*1除く実質ベースでは高い水準の利益を維持



(百万円)	2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	32,489	31,293	34,897	38,583	34,654	38,075	36,439	44,565	44,420	37,698	43,253	48,799	46,473	42,290
営業利益	2,616	1,922	2,299	2,849	3,007	3,645	3,099	3,954	4,900	3,540	3,514	3,803	4,702	2,445

※ 上記表の2020年3月期4Qには、不動産売却による一時収益を含んでおります。

※1) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等の適用及び一部在庫の評価減の影響

セグメント情報 第2四半期 4月～9月実績

パソコン関連事業

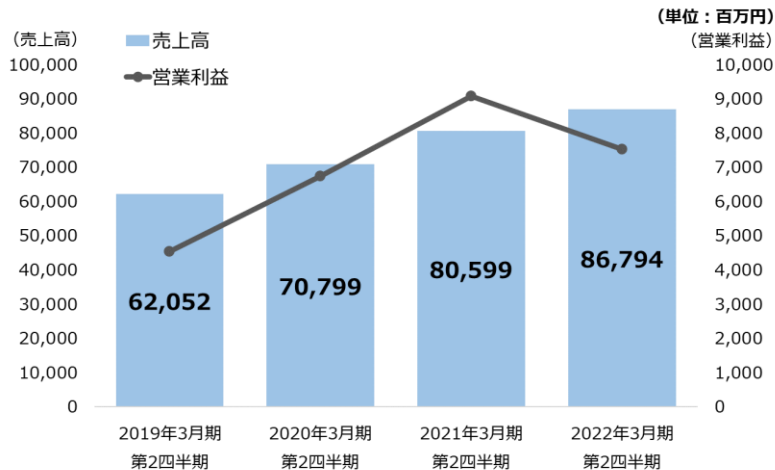


➤ 売上高 867億円（前年同期比 7.7%増）

- 原材料・部材不足を主因としマウス、テックウインドの2社が減収もユニットコムは増収
- iiyamaは堅調を維持。R-logicは2Qにて現地ロックダウン等の影響出るも2社共に**2桁増収**を確保

➤ 営業利益 75億円（同 17.2%減）

- 経済活動が再開しつつある欧州で事業展開するiiyamaが増益を牽引
- テックウインド、R-Logicも増益となるも、**新会計基準適用や在庫の評価減等によりマウス、ユニットコムが減益**
- 在庫評価減を計上も**期初想定以上の利益**を達成



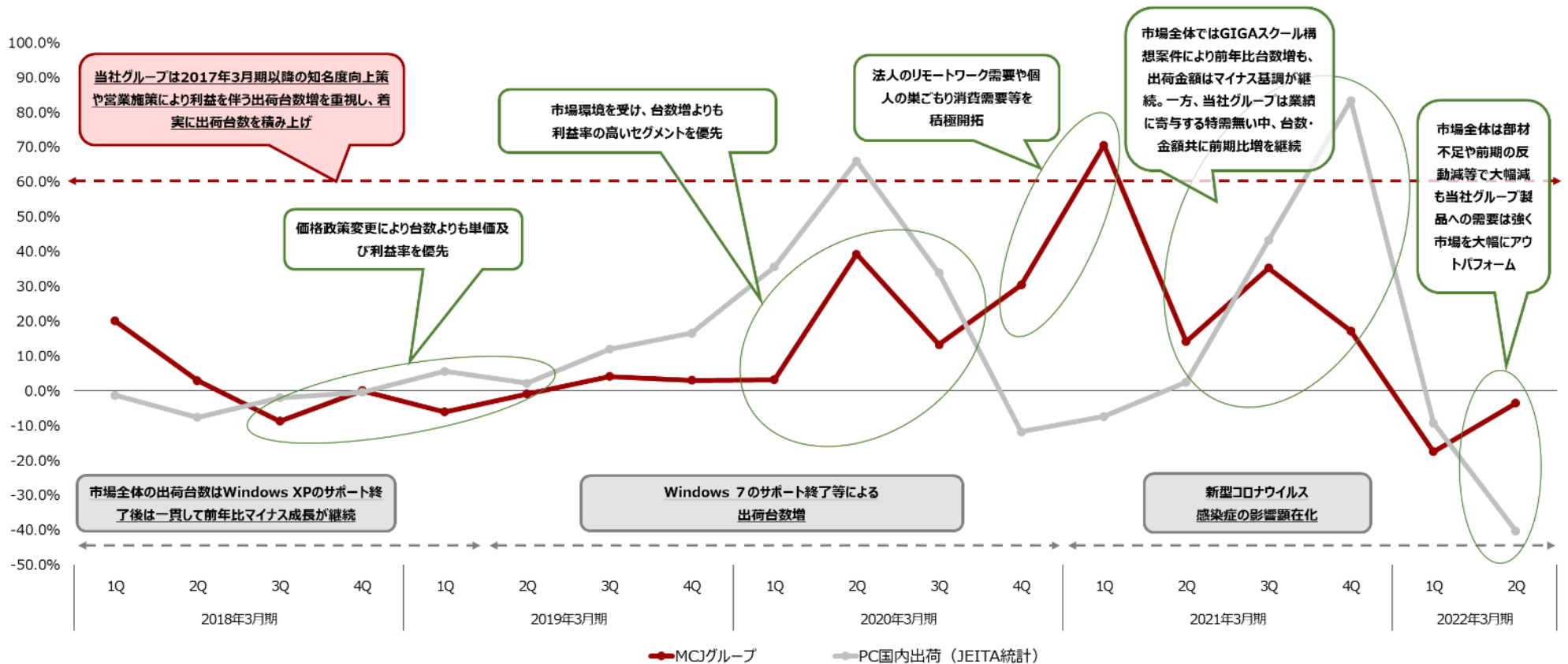
パソコン関連事業 (百万円)	2021年3月期 第2四半期		2022年3月期 第2四半期		前年同期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	80,599	98.1%	86,794	97.8%	6,195	7.7%
営業利益	9,076	107.5%	7,516	105.2%	△ 1,559	△ 17.2%

※ 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。

国内パソコン出荷台数増減率の推移

M C J M C J

市場全体は原材料・部材不足に加え、リモートワークやGIGAスクール特需の反動減もあり大幅に台数減。
 当社グループは原材料・部材不足に悩まされるも、**出荷台数は市場比で堅調に推移。着実な市場シェアアップが継続**



※ 上記グラフは、四半期（会計期間）ごとの出荷台数実績を前年同期と比較したものです。

主要子会社トピックス 【マウスコンピューター】



PC及び周辺機器の開発・製造・販売

第2四半期 4月～9月実績

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減率
売上高	28,385	23,741	△16.4%
営業利益	3,713	1,196	△67.8%
経常利益	3,824	1,157	△69.7%
当期純利益	2,510	728	△71.0%

- 原材料・部材不足の影響を受け、法人直販を除く販売チャネル全般で減収となる
- VGA、CPU等主要部材全般の不足感が上半期は継続。販売機会ロスが大きく発生
- 市場環境に合わせて営業政策を見直し、**台数シェアアップを継続**
- 一方で、今後の環境改善を見込み、人件費や広告宣伝費を中心に**戦略費用は前期比積み増し**
- 足元の営業環境や調達環境を鑑みて、**約6億円弱の在庫評価減**を実施。売上総利益を含む各利益にマイナスインパクトが発生

主要子会社トピックス 【マウスコンピューター】



【注力事業の更なる強化と共に、グループESG方針を念頭に社会貢献を伴う成長戦略を加速】

社会貢献を伴う成長の為の活動

知名度向上策/成長施策×社会貢献活動



- キッズニア甲子園（兵庫県）にオフィシャルスポンサーとして出店
- パソコンの組み立て教室を通じて知名度向上及び子供のITリテラシー向上を図る



- 製造拠点を置く長野県飯山市との包括提携
- ICT教育、ITを活用した地域文化復興、高齢者・障害者支援等、幅広い分野での提携



- 地域発展、教育面、人材育成を目指し包括連携
- eスポーツやキャンパスICT環境整備の共同研究、DXに精通した人材育成、等



既存事業強化

特徴ある分野を更に強化

- 日本eスポーツ連合（JeSU）公認PCを発売
- 今後JeSU主催の大会で使用される製品として位置づけ



主要子会社トピックス【ユニットコム】

UNITCOM

オリジナルPC、PCパーツ、周辺機器等の販売

第2四半期 4月～9月実績

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減率
売上高	22,465	23,207	3.3%
営業利益	1,421	594	△58.2%
経常利益	1,466	618	△57.8%
当期純利益	913	385	△57.8%

- 原材料・部材不足の影響あるも、販売チャネルの多様化等の営業施策により増収を達成
- マウス同様に市場環境を鑑みた営業政策の見直しにより市場での**台数シェアアップが継続**
- 新会計基準適用の影響もあり減益となる
- 以上の結果、**売上高は増収も減益にて着地**

主要子会社トピックス【ユニットコム】

UNITCOM

【特徴のある既存事業を強化すると共に、新たな取り組みにて顧客層の拡大を図り、将来の成長の加速を狙う】

新たな取り組み

サブスクリプションモデルの導入

- 法人向けパソコンレンタルサービスを開始
- 新たな需要の発掘及び顧客層の開拓を図る



GameWith社とのアライアンス

- 国内最大級のゲームメディアや有力eスポーツチームを抱えるGameWith社とアライアンス提携
- 顧客層の拡大及びプロモーション効果を狙う



既存事業強化への取り組み

店舗運営強化

- 新規出店や拠点統合等を実施
- 好調な専門店販売の強化を図る



中古PC買取強化

- 中古PC販売やサポート等の周辺事業を近年強化
- 買取力を強化し、事業拡大に備える



主要子会社トピックス【テックウインド】



PC及びPC周辺機器パーツの卸売・販売

第2四半期 4月～9月実績

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減率
売上高	18,286	17,823	△2.5%
営業利益	624	692	10.9%
経常利益	611	694	13.6%
当期純利益	421	478	13.5%

- 利益優先スタンスを継続
- 原材料・部材不足の中、前年同期比売上は減収も営業利益の額及び利益率は上昇
- 引き続き新たな商材発掘や事業立ち上げを通じ**利益率を重視**した運営を行い安定成長を目指す

《新サービス例：lenovoタブレットカスタマイズサービス》



《筑波大学とのAIを活用した共同研究》

最先端の「知」を、最前線に。

働く人への心理支援

開発研究センター

[T-One ラボ]



主要子会社トピックス【iiyama】



モニタの開発及び販売（欧州モニター事業）

第2四半期 1月～6月実績*1

（単位：百万円）

（百万円）	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減率
売上高	16,531	24,785	49.9%
営業利益	3,191	4,708	47.5%
経常利益	3,284	5,050	53.8%
当期純利益	3,216	3,832	19.2%

- 前年同期はロックダウン等により事業活動に大きな制約が発生も、今期はワクチン普及に伴い経済活動が徐々に再開
- 上半期（1月～6月）においては、法人向け需要はまだ本格回復せずも、コロナ禍WFH*2や巣ごもり等で需要の拡大した汎用モニターやゲーミングモニターが引き続き好調に推移
- 原材料・部材不足やロジスティクスに係る混乱を乗り越え**前期比大幅な増収増益**を達成

※1 外国法人としてのiiyamaは12月決算の為、3か月期ずれて当社連結決算に組み込んでおり、当連結会計年度においては1月～6月の業績を連結上組み込んでおります

※2 Work From Home, いわゆるリモートワーク

主要子会社トピックス【iiyama】



【経済活動再開に伴う需要の変化等に対応した製品展開、エリア展開を行う】

第2四半期 1月～6月実績*

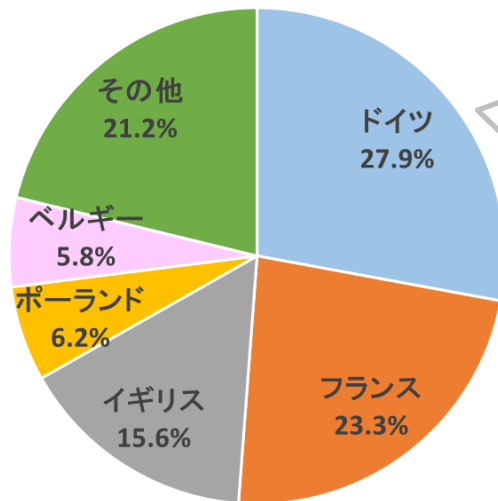
事業展開国別の売上構成比

主要製品（例）

コロナ禍からの経済やビジネス活動の回復等環境を注視しつつ、展開エリアを拡大予定

汎用モニターが勢いを維持。産業用は徐々に需要が回復

iiyama 国別売上構成比



欧州各国はそれぞれワクチンの普及と共に経済活動の再開に乗り出しており、順位等に大きな変化は無し

《ゲーミングモニターG-MASTER》 《産業用モニター、例》



汎用モニターラインナップを強化を継続。産業用も一部産業・用途で需要回復傾向

※ 外国法人としてのiiyamaは12月決算の為、3か月期ずれて当社連結決算に組み込んでおり、当第2四半期累計期間においては1月～6月の業績を連結上組み込んでおります

主要子会社トピックス【R-Logic】



アジア地域におけるPC及びIT機器の修理・サポート

第2四半期 1月～6月実績*

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減率
売上高	972	1,169	20.3%
営業利益	△2	6	—
経常利益	104	19	△81.7%
当期純利益	94	2	△97.9%

- 東南アジア諸国においては4月以降ロックダウンを再開する国が複数出てきており、上半期（1月～6月）後半において事業活動が大幅な制約を受ける
- 一方で、前期の新型コロナウイルス感染症の猛威を受け実施した各種構造改革やコロナ下での需要を見込んだ新規事業の成果もあり、増収及び営業利益黒字転換を達成
- ワクチン接種率も相対的に低く、変異株の脅威が特に強い東南アジアでの事業展開の為に引き続き単体での収益性強化を優先

※ 外国法人としてのR-Logicは12月決算の為、3か月期ずれて当社連結決算に組み込んでおり、当第2四半期累計期間においては1月～6月の業績を連結上組み込んでおります

セグメント情報 第2四半期 4月～9月実績

口 総合エンターテインメント事業：株式会社aprecio、株式会社MID

【ネットカフェ、24時間フィットネス、接骨院・整体院、ホテル運営事業】

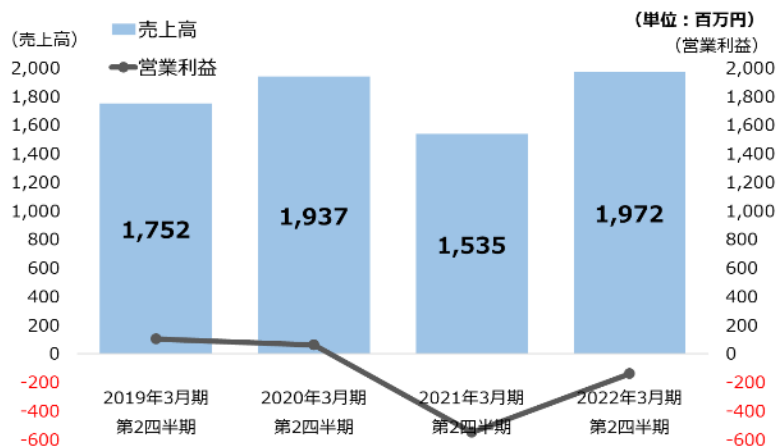


➤ 売上高 19億円（前年同期比 28.5%増）

- ネットカフェ事業の回復基調と24時間フィットネス事業の好調継続が増収を牽引
- 緊急事態宣言が初めて発出された前年同期比では全既存事業が2桁の増収を確保

➤ 営業利益 △1.4億円（-）

- 第2四半期にてネットカフェ事業は四半期として黒字転換を達成
- 24時間フィットネス事業は、会員数増加が継続。新規出店再開も前年同期比赤字幅が大幅縮小
- ホテル事業及び接骨院・整体院事業は、赤字基調が継続



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2021年3月期 第2四半期		2022年3月期 第2四半期		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	1,535	1.9%	1,972	2.2%	437	28.5%
営業利益	△551	-	△141	-	409	-

※ 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。

1. 第2四半期連結業績報告	3 – 2 1
2. その他のトピックス	2 3 – 2 6
3. 通期見通し	2 8 – 3 2

中期経営計画進捗サマリー

	目標値	実績	
2022年 3月期 第2四半期 4月～9月	営業利益率	6～7%程度	8.1%
	ROIC	12%以上	通期にて開示予定
	ROE	12%以上	通期にて開示予定
	配当性向	30%以上	30.0% (計画)
	DOE	4.5%程度	通期にて開示予定
	事業運営 方針	<ul style="list-style-type: none"> □ 原材料・部材不足や軟調な市場環境を受け以下方針にて着実な成長を狙う <ul style="list-style-type: none"> ● 【国内PC事業】：将来の成長基盤強化に向けて着実にシェアアップを図る ● 【海外PC事業】：変わりつつある環境に臨機応変に適応し収益基盤強化 ● 【総合エンターテインメント事業】：伸ばせる事業へ注力。早期黒字化を図る 	
その他	<ul style="list-style-type: none"> □ 東京証券取引所の新市場区分選択 <ul style="list-style-type: none"> ● 現時点においてはスタンダード市場を選択 ● しかしながら、将来的なプライム市場への移行が株主価値の向上のみならず、当社が大切にしている価値観の1つとして掲げる「すべてのステークホルダーの期待に応える」事につながると認識し、将来的な移行に向け準備を加速 		

Social方面での近年の活動の一例紹介（地域貢献_災害支援）

Socialでの全体方針

方針を受けての活動の一例（昨年～2021年9月まで）

#人的資本及び生活基盤たる 地域・社会への貢献

- 社内外の研修等を通じた人材開発及び育成の強化
- 採用や制度による多様化への取り組み
- 働きやすい環境創り
- 取引先を巻き込んだ責任ある調達体制の構築
- **地域社会との共生及び貢献**
- ...

#自社が拠点を有する地域社会への貢献活動の一例

【災害支援の例】

	前期	今期
MCJ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コロナを受け、医療機関へのマスク50万枚を寄付 ✓ 東京都共同募金会及び長野県児童福祉連盟へPC寄付 	
マウス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 福島県沖を震源とする地震災害への支援 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 熱海市大雨災害に伴う被災者支援 ✓ 九州、中国地方における大雨災害への支援
ユニットコム	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 九州地区における豪雨災害への支援 ✓ 福島県沖を震源とする地震災害への支援 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 九州、中国地方における大雨災害への支援

再掲) MCJグループのESG方針の策定及び今後の開示方針

当社グループの経営ビジョンや理念に基づき、グループとしての考え方を策定
2020年7月1日付【ESG 方針の策定のお知らせ】として開示

方針及び事例の開示

今後の開示方針

MCJグループのESGの考え方



Copyright(C) 2020 MCJ Co.,Ltd. All rights reserved. - 1 -

大きな方針の修正・追加

→3年毎に更新している**中期経営計画の策定に合わせて実施し、中計と合わせて開示予定**



毎年の活動実績・事例等

→毎期の**通期業績実績の開示と合わせ通期決算説明会資料にて開示予定**

※詳細はホームページのESGページ参照：<https://www.mcj.jp/ir/esg.html>

→ 企業価値の向上のみならず、社会価値の向上を目指しグループ方針を策定、実績を開示

JPX 日経インデックス400に2年連続で選定される



■ 東京証券取引所及び日本経済新聞社が共同で算出する「JPX日経インデックス400」へ選定

- » 当社は2020年度に初めて選定される
- » その後、2021年度も2年連続で再選定
- » **東証2部上場企業としては唯一の選定銘柄**

■ 当社は今後も投資家の皆様のご期待に添えるよう、更なる企業価値向上を目指した事業運営に尽力してまいります



2021年8月10日

各 位

会社名 株式会社MCJ
代表者名 代表取締役社長兼COO 安井 元康
(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

「JPX 日経インデックス 400」構成銘柄への再選定に関するお知らせ

当社は、このたび株式会社東京証券取引所及び株式会社日本経済新聞社が共同で算出を行っている「JPX 日経インデックス 400」の構成銘柄として、2020年度に引き続き2021年度（2021年8月31日～2022年8月30日）も東証二部上場企業として唯一選定されましたのでお知らせいたします。

本指数は、資本の効率的活用や投資者を意識した経営視点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成され、日本企業の魅力を内外にアピールするとともに、その持続的な企業価値向上を促し、株式市場の活性化を図ることを目的として創生された株価指数です。

東京証券取引所（第一部、第二部、マザーズ、JASDAQ）を主市場とする普通株式銘柄から選定された400銘柄で構成されます。

当社は今後も投資家の皆様のご期待に添えるよう、更なる企業価値向上を目指した事業運営に尽力してまいります。

「JPX 日経インデックス 400」の詳細につきましては、以下をご参照ください。
<https://www.jpx.co.jp/markets/indices/jpx-nikkei400/index.html>

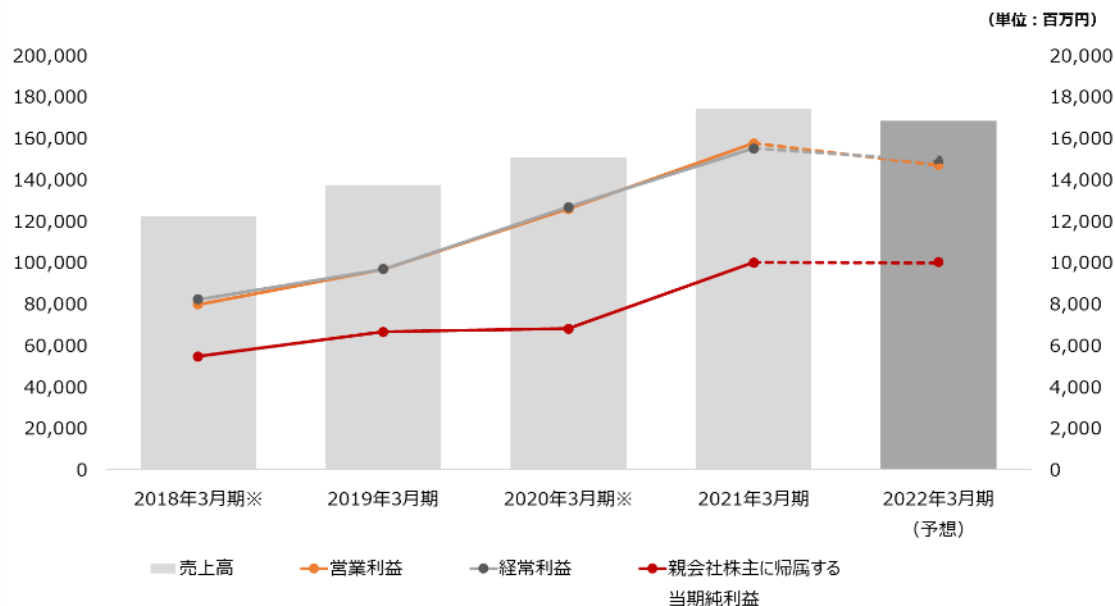
以上

1. 第2四半期連結業績報告	3 – 21
2. その他のトピックス	23 – 26
3. 通期見通し	28 – 32

2022年3月期 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
通期業績の計画達成に向け順調に推移中

(百万円)	2018年3月期 ^{※2}	2019年3月期	2020年3月期 ^{※2}	2021年3月期	2022年3月期 (予想)
売上高	122,244	137,264	150,780	174,173	168,400
営業利益	7,983	9,688	12,595	15,758	14,700
経常利益	8,223	9,690	12,674	15,510	14,900
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,471	6,655	6,802	10,005	10,000



※) 上記数値は不動産売却による一時収益を除いております。

再掲) 通期連結業績計画に対する前提及び考え方

計画についての補足事項

計画策定に係る前提

■ 市場環境

- 2020年3月期のWindows7更新需要、2021年3月期1Qを中心としたコロナ特需や政策（GIGAスクール）で需要の前倒しが発生
- その為、政策的な動きは別とし実需においては短期的には市場全体は反動減が予想され、2022年3月期もその影響が市場全体には出ると予想

■ 当社状況

- 当社については、GIGAスクール特需はほぼ無い等、上記の様な外的特需のみに依拠した成長をしてきたわけではなく、当社固有要因で過去5年間市場環境如何によらず成長をしてきており、反動減の中においても独自に成長を図れるポジションにいるものと認識

《2022年3月期計画策定の定性情報》

【パソコン事業】：好調が継続

- 市場は大きな反動減が見込まれる中、当社については成長市場への注力や顧客ベースの拡大策の深堀により、保守的に見積もってもハードルの高い2021年3月期同等の業績を見込む
- 売上については、原材料・部材調達に係るリスクの存在から若干保守的に見込む

【総合エンターテインメント事業】：赤字が継続

- 改善は見込むものの、引き続き赤字基調が続くとの前提

《数値に係る前提及び補足》

- コロナ特需のあった1Qのハードルは高いとの認識も、2Q以降は前年同水準程度の達成は最低限可能と想定
- 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2018年3月30日）等の適用の影響を一部事業が受け、旧会計基準比で2022年3月期売上、営業利益等への影響は10億円を超えるマイナスインパクトを見込む（2021年3月期に当該会計基準を適用したと仮定して算定した場合は前期営業利益が約13億円マイナスと試算）
- 以上を考慮すると、会計基準変更の影響を除く実態としては2022年3月期計画は前期比で売上3%程度減、営業利益は2%程度増となり、増益基調は継続の想定

再掲) 2022年3月期 連結業績計画

上半期はとりわけ前期1Qのハードルが高く減益を想定するも、
下半期は会計基準変更の影響を受けつつも前期比増益を想定

(百万円)	2022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	80,800	100.0%	Δ 1.6%	168,400	100.0%	Δ 3.3%
営業利益	7,000	8.7%	Δ 17.1%	14,700	8.7%	Δ 6.7%
経常利益	7,100	8.8%	Δ 18.5%	14,900	8.8%	Δ 3.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,800	5.9%	Δ 24.6%	10,000	5.9%	Δ 0.1%

- パソコン事業の好調は継続の想定も、原材料調達リスク等を鑑みて売上水準を保守的に想定
- 総合エンターテインメント事業は赤字縮小するも、黒字化までは想定せず

株主還元① 配当金について

2022年3月期の配当金予想は中計にて掲げる配当性向30%以上を維持し、
当初計画では30%と想定する

	実績※					予想
	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
年間1株当たり 配当金	13円00銭	18円00銭	20円50銭	23円50銭	31円00銭	30円52銭
配当性向	25.1%	30.1%	30.2%	30.6%	30.5%	30.0%

□ 2022年3月期1株当たりの予想期末配当金額は30円52銭

- » 現時点においては配当性向下限の30%を業績予想数値に適用
- » 業績動向その他を勘案の上、最終的な還元水準を決定

※ 2018年3月期以前の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② 株主優待制度について

引き続き2022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>

AirBar / 15.6型液晶ディスプレイ
パソコン工房1万円商品券 / 米沢牛すきやき肉
うなぎ蒲焼 / 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。
今期の商品とは異なる旨ご了承下さい。



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)



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
代表取締役社長兼COO 安井 元康

資本金 : 3,868,102,900円

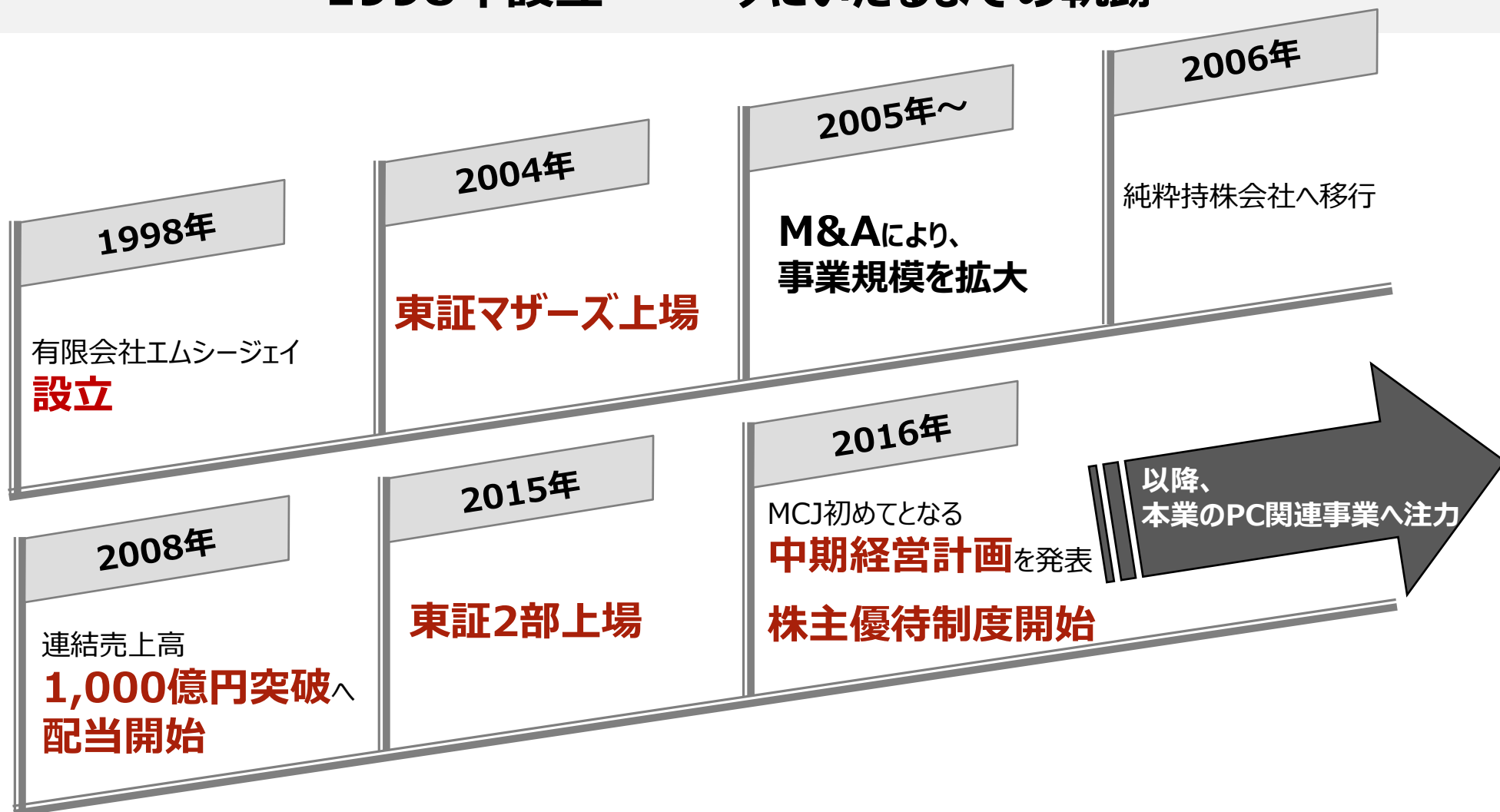
従業員数 (連結) : 2,157名 (2021年3月末)

発行済株式数 : 101,774,700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～

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

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

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

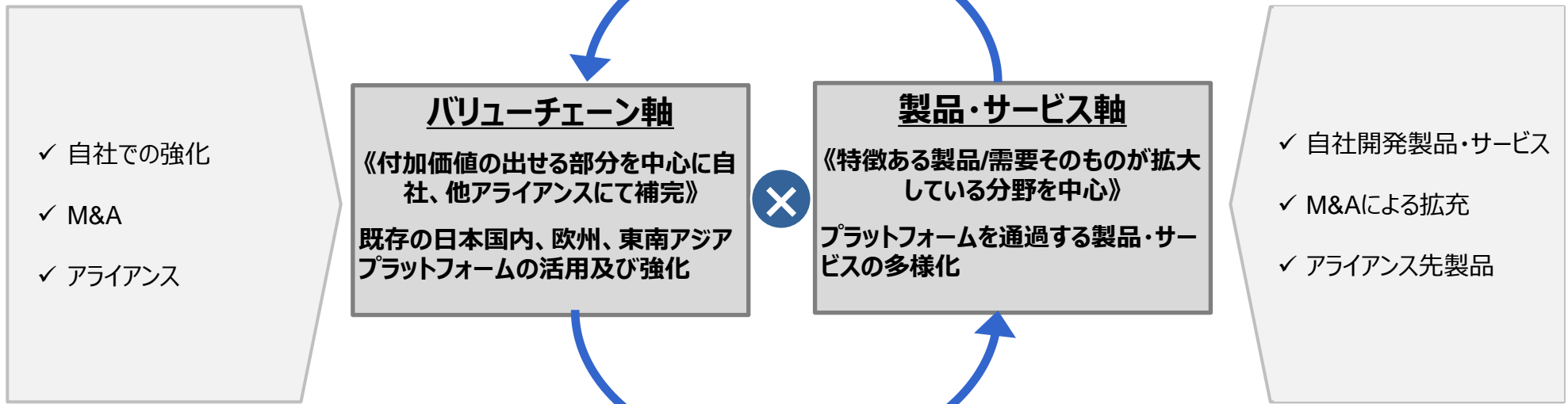
Step3

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)



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)



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

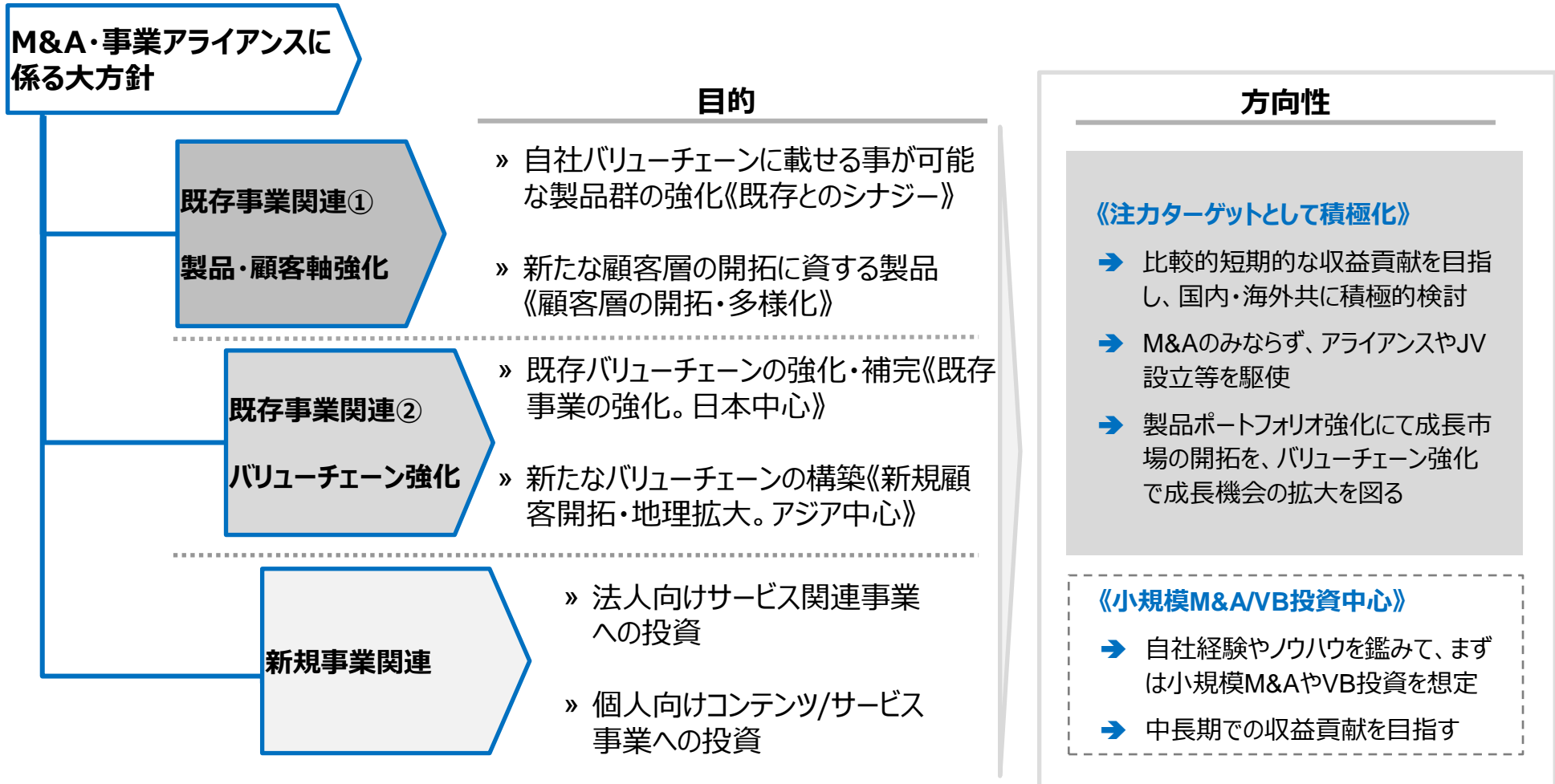


各プラットフォームを付加価値面で強化・拡大し、取り扱う製品・サービスの多様化を図ることで顧客基盤及び収益機会の拡大を狙う

中計期間におけるM&A・アライアンス方針 (1/2)

□ M&A・アライアンス戦略に係る方針は以下の通り

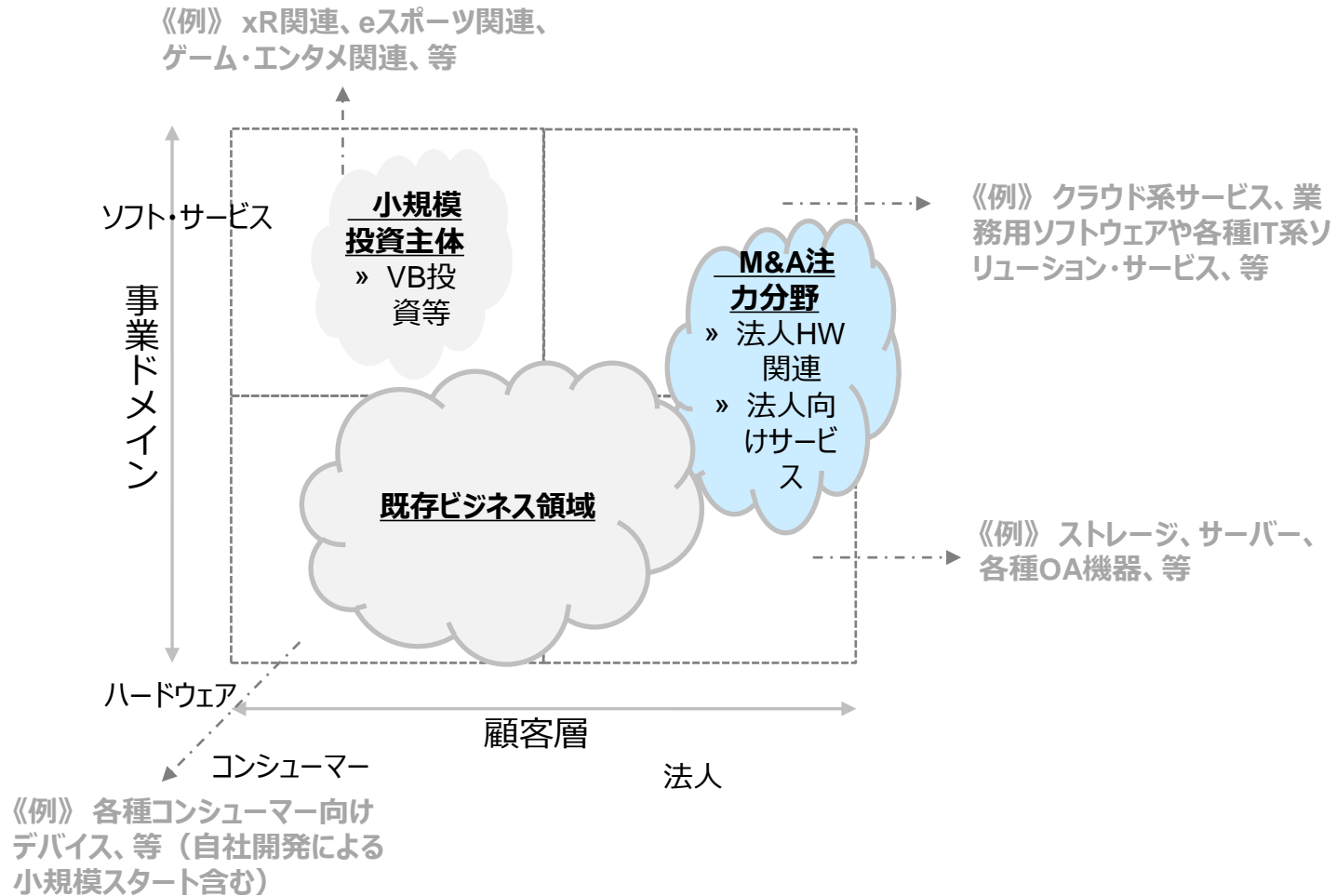
➤ 既存事業強化を軸としつつ、将来の種まきを過度なリスクを取らない範囲で実行



中計期間におけるM&A・アライアンス方針 (2/2)



日本国内におけるM&A/投資テーマイメージ (現時点想定)



経営上重視するKPI



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
営業利益率 <営業利益/売上高>	5.0%	7.1%	→ 6~7%程度 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
ROIC <NOPAT/事業性投下資本>	12.4%	17.6%	→ 12%以上 エクイティ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
ROE <当期純利益/期中平均株主資本>	13.0%	18.3%	→ 12%以上 エクイティ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
配当性向 <配当総額/当期純利益>	20.5%	30.2%	→ 30%以上 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
DOE <ROE×配当性向>	2.7%	5.5%	→ 4.5%程度 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う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
HP : <https://www.mcj.jp/>

M

C

J

M

C

J

MCJ
HOLDING COMPANY