



2022年3月期（2021年4月～ 2022年3月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2022年5月13日

2022年3月期における主なトピックス

業績サマリー

□ 売上高は通期及び四半期としての過去最高を更新

- 4Q会計期間においては**グループ主要会社全社が前期比増収**
- コロナ禍、苦戦が続いていた**総合エンタメ事業は赤字幅が大幅に縮小**
- 厳しい市場環境や調達環境下、2022年3月期の売上高は過去最高を更新
- 一方で、原材料・部材不足等に係る原価高騰や新会計基準適用の影響*1などにより**各利益は前期比減益**

主要KPI

□ 中期経営計画(2020-2022)にて掲げた**全KPI目標を達成**

- 中計にて設定した5つの最重要KPIについては、すべての項目で目標を達成
- 引き続き高い収益性と資本効率を両立

- 営業利益率	7.0%	(目標値：6～7%程度)
- ROIC	19.0%	(目標値：12%以上)
- ROE	16.9%	(目標値：12%以上)
- 配当性向*2	33.9%	(目標値：30%以上)
- DOE	5.7%	(目標値：4.5%程度)

その他 トピックス

□ 2025年3月期までを対象とする新たな中期経営計画を発表

- 増収増益を重ね**2025年3月期にて売上高約2,200億円、営業利益約190億円**を目指す（詳細は2022年5月13日公表の中期経営計画資料を参照）

※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。以下同様

※2) 配当性向については、2022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

- | | |
|----------------------------|---------------|
| 1. 2022年3月期通期連結業績報告 | 3 – 23 |
| 2. 中期経営計画 進捗 | 25 – 30 |
| 3. 通期見通し | 32 – 36 |

連結業績サマリー (1/2)

M
C
JM
C
J2022年
3月期
実績通期
累計期間□ 累計期間としての**売上高過去最高**を更新

- 売上高： 1,912億円 （前期比 9.8%増）
- 営業利益： 134億円 （同 14.7%減）
 - 軟調な市場環境や厳しい調達環境にも関わらず売上は好調に推移
 - 一方で、原材料・部材不足に伴う原価高騰やサプライチェーンの混乱、新会計基準適用の影響などにより**前期比減益**

1月～3月
会計期間□ 会計期間としての**売上高過去最高**を更新

- 売上高： 538億円 （前期比 10.4%増）
- 営業利益： 30億円 （同 19.6%減）
 - 国内（1月～3月）・海外（10月～12月）**パソコン関連事業主要全社が前期比増収**を達成
 - 総合エンターテインメント事業は**4Q営業利益がブレイクイーブンの水準まで回復**
 - 原材料等の価格高騰などにより、各利益は減益

連結業績サマリー (2/2)

軟調な事業環境下、継続した売上成長を達成
4Q会計期間・通期の双方にて過去最高売上高を更新

(百万円)	会計期間 (1月~3月)			累計期間 (4月~3月)		
	2021年3月期 第4四半期	2022年3月期 第4四半期	増減率	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減率
売上高	48,799	53,855	10.4%	174,173	191,247	9.8%
営業利益	3,803	3,057	△ 19.6%	15,758	13,435	△ 14.7%
経常利益	3,274	2,984	△ 8.8%	15,510	13,680	△ 11.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,299	1,861	43.3%	10,005	9,283	△ 7.2%

- 国内パソコン関連事業は売上好調が継続の一方、調達難や新会計基準適用の影響にて**増収減益**
- 海外パソコン関連事業はiiyama、R-logic共に**通期増収増益**
- 4Q、通期共に今期より適用の**新会計基準の影響を除くと営業利益としては過去2番目の業績**を達成

参考) 新会計基準適用の影響を除く実質ベース

新会計基準適用の影響を除く実質ベースの数値は以下の通り
 実質ベースでは**4Q、通期共に過去2番目の水準の営業利益**となる

売上高は四半期として初の500億円を突破し過去最高を更新。新会計基準適用の影響を除いた実質ベースでは**過去2番目の水準の営業利益**となる

売上高は過去最高を更新。新会計基準適用の影響を除いた実質ベースでは**過去2番目の水準の営業利益**を計上

(百万円)	会計期間 (1月~3月)			累計期間 (4月~3月)		
	2021年3月期 第4四半期	2022年3月期 第4四半期	増減率	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減率
売上高	48,799	54,359	11.4%	174,173	192,764	10.7%
営業利益	3,803	3,537	△7.0%	15,758	14,810	△6.0%
経常利益	3,274	3,464	5.8%	15,510	15,054	△2.9%

2022年3月期 連結損益計算書

厳しい事業環境下でも売上成長が継続
利益面では減益も、高水準の利益を確保

(百万円)	2021年3月期		2022年3月期		前年同期比	
	通期		通期			
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	174,173	100.0%	191,247	100.0%	17,074	9.8%
売上原価	132,304	76.0%	151,037	79.0%	18,733	14.2%
売上総利益	41,869	24.0%	40,209	21.0%	△ 1,659	△4.0%
販売費 及び一般管理費	26,110	15.0%	26,774	14.0%	663	2.5%
営業利益	15,758	9.0%	13,435	7.0%	△ 2,323	△14.7%
経常利益	15,510	8.9%	13,680	7.2%	△ 1,829	△11.8%
税金等調整前 当期純利益	15,357	8.8%	13,511	7.1%	△ 1,846	△12.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	10,005	5.7%	9,283	4.9%	△ 722	△7.2%

事業環境は軟調
に推移するも、
増収を達成

原材料・部材価格高騰や新会計
基準適用の影響
等により**利益率**
が減少

将来の成長を見
据えた人件費増
及び売上増に伴
う変動性費用増
により前期比増
額も対売上比率
は減少

以上の結果**各利
益は減益**となる

2022年3月期 連結業績推移グラフ（会計期間）

売上高は四半期として初の500億円超を達成

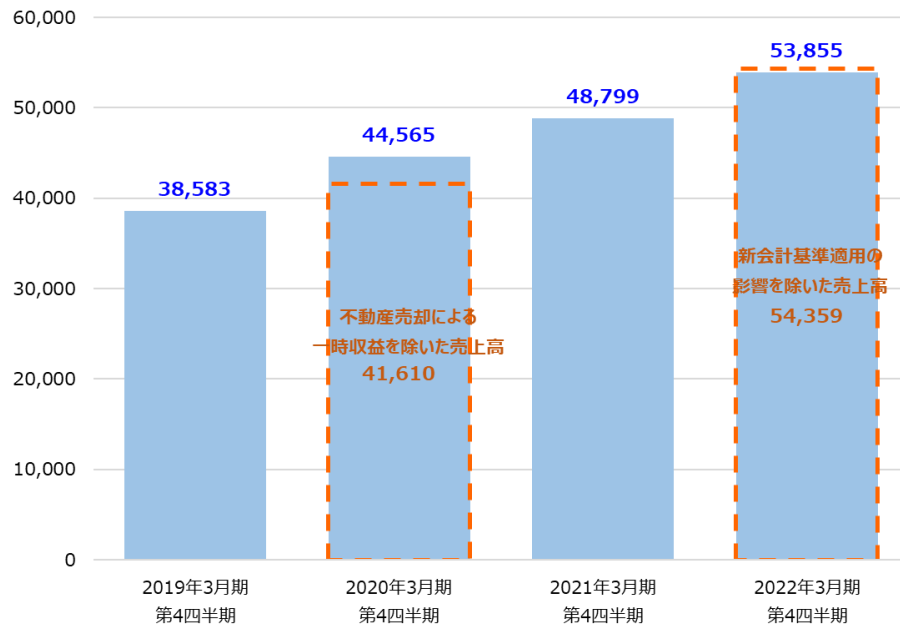
新会計基準適用の影響を除く実質ベースでは過去2番目の水準の営業利益を達成

困難な事業環境下、パソコン関連事業は国内・海外共に在庫確保や営業施策により主要全社が増収を達成。
四半期として初の売上高500億円以上を達成

新会計基準適用の影響を除く実質ベースでは前期に続く高い水準の利益を確保。総合エンターテインメント事業は損益ブレイクイーブン水準まで回復

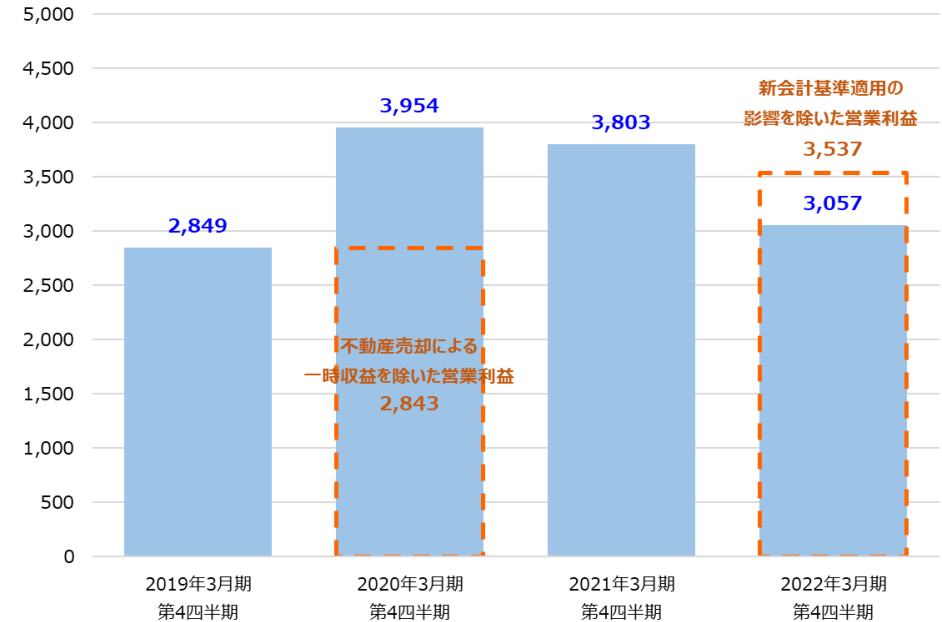
(単位：百万円)

売上高推移



(単位：百万円)

営業利益推移



2022年3月期 連結業績推移グラフ（累計期間）

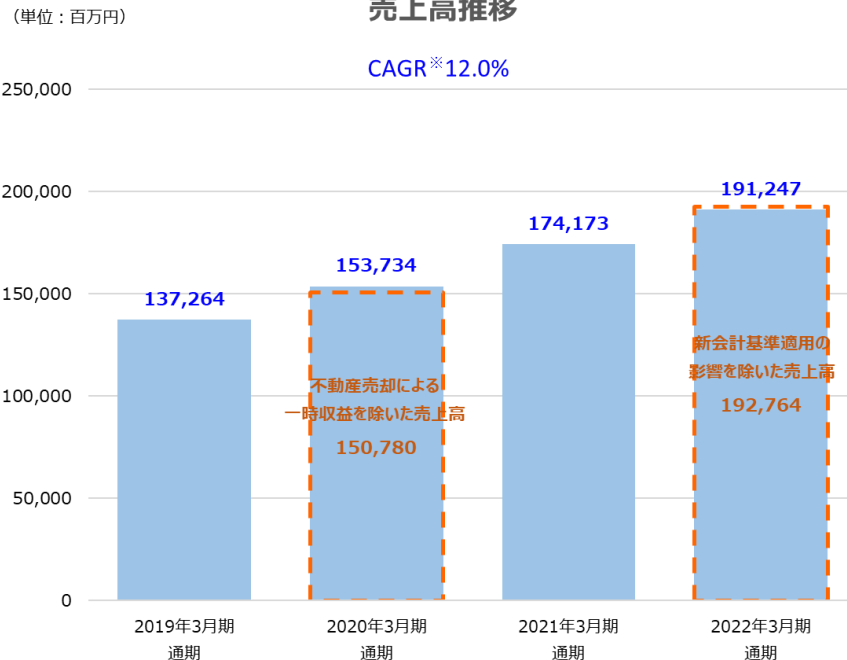
6期連続で過去最高売上高を更新

新会計基準適用の影響を除く実質ベースでは**過去2番目の水準の営業利益**を確保

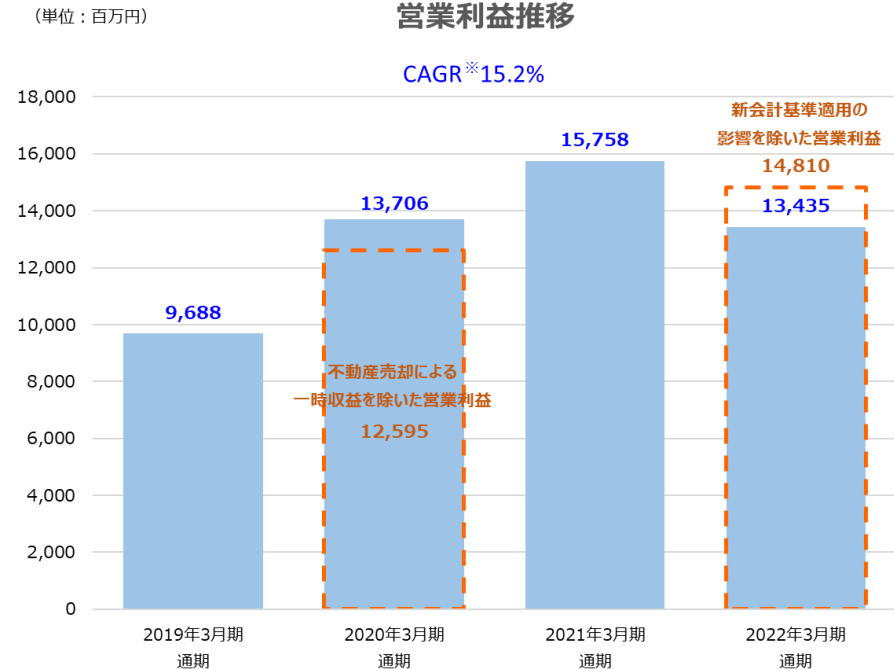
市場全体の前期比のマイナス幅が拡大し、調達も困難な環境下、売上高は2017年3月期より**6期連続で過去最高を更新**

営業利益は9期ぶりに減益となるも、実質ベースでは**過去2番目の高水準の利益**となる

売上高推移



営業利益推移



※CAGR = 「年平均成長率」、上記CAGRは一時的要因を除く実質ベースで計算

2022年3月期 通期連結業績予想に対する達成率

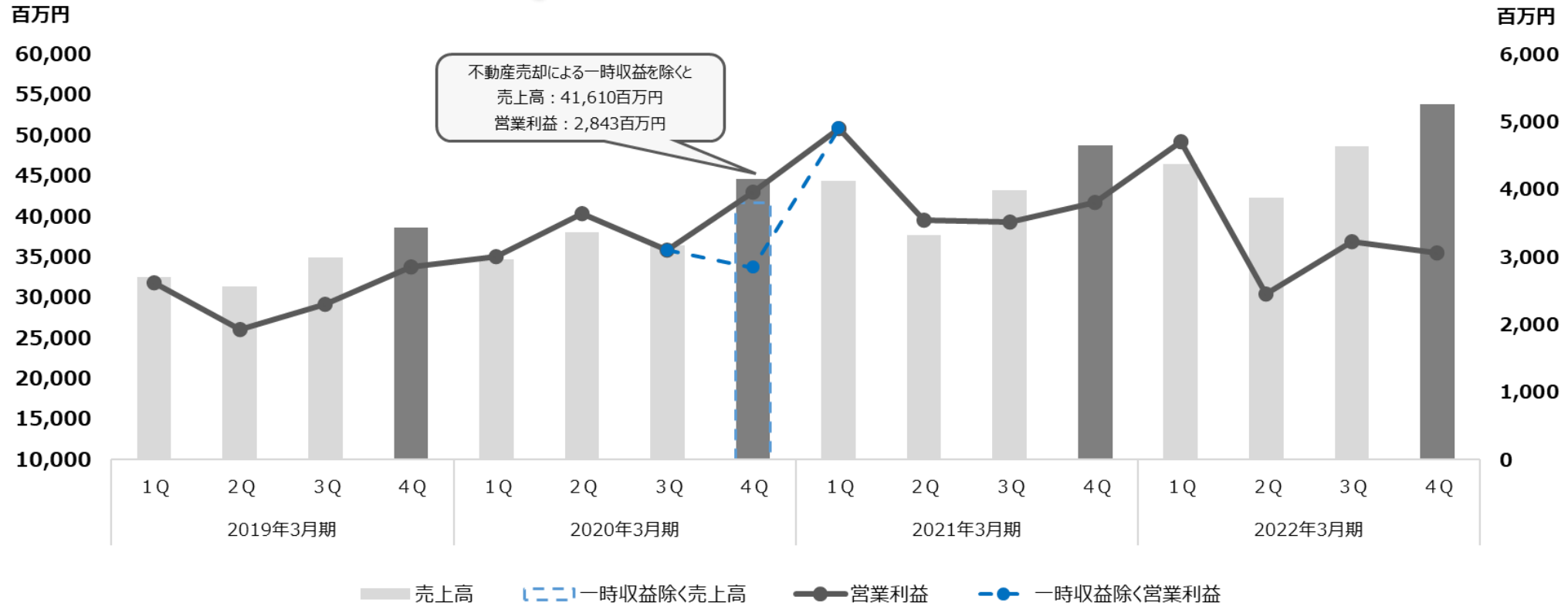
通期連結業績予想に対し、**売上高は上回り着地。**

各利益については、原材料・部材価格高騰の影響が下半期は緩和するとの想定も、実際は通年を通して影響があった事などから**期初業績予想比減益**にて着地

(百万円)	通期連結業績予想に対する達成率		
	2022年3月期 通期実績	2022年3月期 通期計画	達成率
売上高	191,247	168,400	113.6%
営業利益	13,435	14,700	91.4%
経常利益	13,680	14,900	91.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,283	10,000	92.8%

2022年3月期 連結業績推移

売上高は**四半期としての過去最高**を更新し、**初の500億円を突破**
 調達やサプライチェーンの混乱、新会計基準適用の影響により減益も高い利益水準を維持し
 実質ベースでは**4Q会計期間としては過去2番目の水準の営業利益**を計上



(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	3Q	4Q
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	48,627	53,855
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	3,230	3,057

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

セグメント情報 2022年3月期 実績

パソコン関連事業

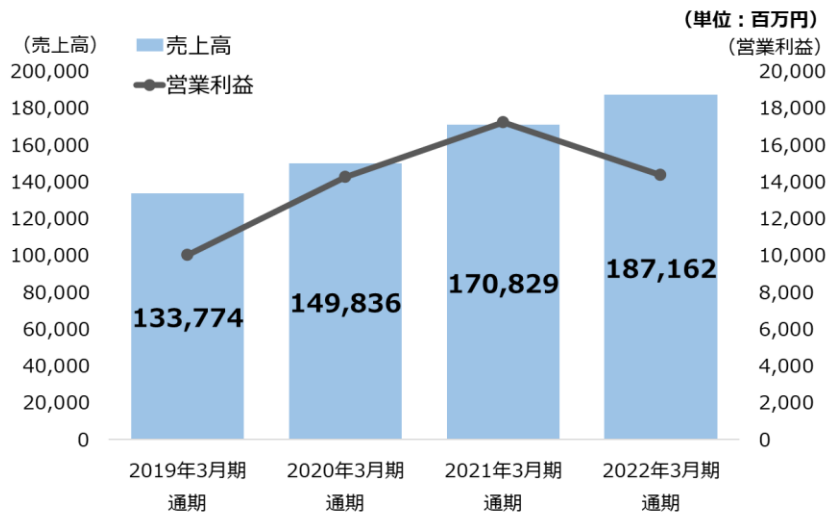


➤ 売上高 1,871億円 (前期比 9.6%増)

- 国内事業はゲーミング等のハイスペックPCを中心に好調を維持。下半期は全社が前期比増収
- 海外事業2社は通期にて前期比増収 (iiyama, R-logic)

➤ 営業利益 143億円 (同 16.7%減)

- 調達難や新会計基準適用の影響等により国内事業は前期比減益
- iiyamaは4Qに一部在庫の処分販売を実施も、通期前期比増益。2Qにて一部地域でのロックダウンの影響を受けたR-logicも順調に回復し増益を達成

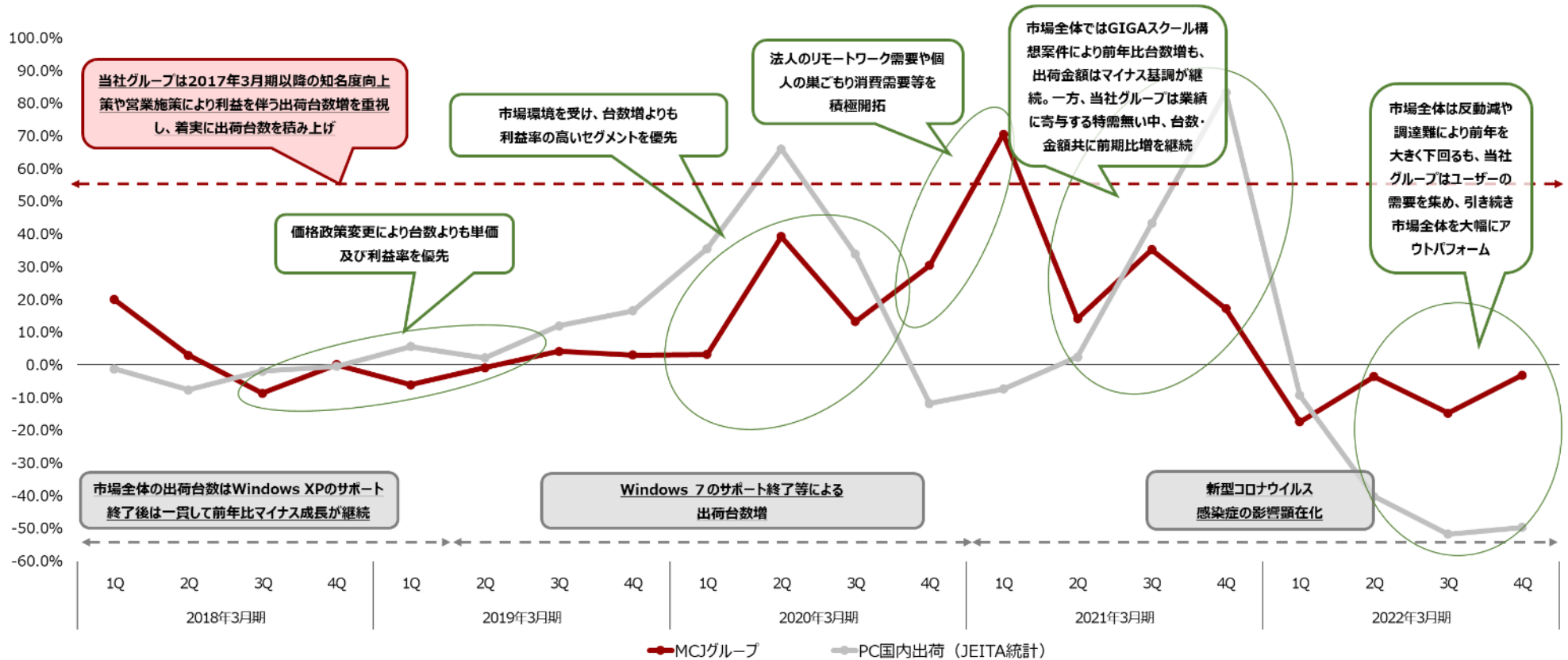


パソコン関連事業 (百万円)	2021年3月期		2022年3月期			
	通期		通期		前期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	170,829	98.1%	187,162	97.9%	16,332	9.6%
営業利益	17,219	109.3%	14,352	106.8%	△ 2,867	△ 16.7%

※ 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。

国内パソコン出荷台数増減率の推移

市場全体はWindows7更新やGIGAスクール等の特需の反動及び原材料・部材調達難により
 年間で**前期比40%を超える大幅縮小**となる
 一方、当社グループはユーザーの需要を集め**市場を大きくアウトパフォームする流れが継続**



※ 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

2022年3月期 実績

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減率
売上高	56,222	54,076	△3.8%
営業利益	6,091	3,280	△46.1%
経常利益	6,101	3,017	△50.5%
当期純利益	4,063	1,931	△52.5%

- 主要原材料・部材全般の不足感が継続。販売機会ロスが大きく発生すると共に、利益面でも影響を受ける
- 上半期の動向を受け、**下半期では販管費コントロールを強化**しつつも確実に売上を確保し、**前期比増収**を達成すると共に、**実質ベースでは増益**となる
- 市場環境に合わせて営業政策を見直し、**台数シェアアップが継続**
- 2Q実施の約6億円の在庫評価減や、新会計基準適用の影響(通期で約6億円)もあり通期では前期比減益となる

主要子会社トピックス【マウスコンピューター】 参考) 上下半期比較

売上の好調と上半期の状況を鑑みた経費コントロール等で
新会計基準適用の影響を除く実質ベースでは下半期は前期比増益となる

2022年3月期 実績

【上半期、下半期業績比較】

(単位：百万円)

(百万円)	2022年3月期 上半期	2022年3月期 下半期
売上高	23,741	30,335
営業利益	1,196	2,084
経常利益	1,157	1,860
当期純利益	728	1,203

市場全体の前期比のマイナス幅が拡大する中、調達環境の若干の改善も寄与し、**売上高は下半期にかけ更に拡大**

【上半期 前期比】

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 上半期	2022年3月期 上半期	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・部材不足に係る原価上昇の影響に加え、一部在棚卸資産評価減の影響もあり前期比大幅な減益

【下半期 前期比】

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 下半期	2022年3月期 下半期	増減率
売上高	27,836	30,335	9.0%
営業利益	2,377	2,084	△12.3%
経常利益	2,277	1,860	△18.3%
当期純利益	1,553	1,203	△22.5%

売上（粗利額）拡大が継続する中、上半期の状況や厳しさが継続する調達環境を鑑みて前期比での経費コントロールも実施。新会計基準適用の影響（約4億円）を除いた**実質ベースでは下半期は前期比増益**を確保

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】

顧客基盤の拡充・強化

特定分野顧客の囲い込み及び新規開拓



人が集まる「人」をつくる、大学。



- キッズニア甲子園（兵庫県）出店や各自治体との取り組みを通じた新規顧客層開拓
- 日本eスポーツ連合公認PC発売等、特定顧客層の深堀及び囲い込み

知名度向上策

手法を多様化した知名度向上策

- 従来の広告宣伝は、ユーザー動向などを踏まえネット広告により注力
- テレビ東京「カンブリア宮殿」における企業紹介（下記は番組にて紹介された新宿ダイレクトショップの様様）



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

2022年3月期 実績

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減率
売上高	48,736	49,950	2.5%
営業利益	2,314	1,093	△52.8%
経常利益	2,412	1,123	△53.4%
当期純利益	1,636	686	△58.1%

- 売上高は順調に拡大し、**4Qには四半期としての過去最高売上高**を達成
- 原材料・部材不足などの影響あるも、販売チャネルの多様化等の営業施策により増収
- 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(通期で約8億円)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

【特長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】

既存事業強化への取り組み

店舗運営強化



- 好調な専門店販売の強化を図る



- 関東圏（八王子、町田）での出店を実施

顧客囲い込みによるリピート購買の促進



新たな取り組み

GameWith社とのアライアンスによる既存領域の強化及び新たな顧客層の開拓



中古PC買事業強化

- 中古PC販売やサポート等の周辺事業を強化
- 買取を強化し、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

2022年3月期 実績

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減率
売上高	38,609	40,694	5.4%
営業利益	1,299	1,380	6.3%
経常利益	1,311	1,469	12.1%
当期純利益	890	1,000	12.3%

- 原材料・部材不足の中、取引先拡大やサプライ確保に努め前期比**増収増益**を確保
- ソリューション案件に注力するなど、将来への更なる成長の種まきを着実に実施
- 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

《事例紹介：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]



《製品紹介：楽天生命
パーク宮城のダグアウト内
に設置されたAKRacing
東北楽天ゴールデンイーグル
スモデル》



主要子会社トピックス【iiyama】



モニタの開発及び販売（欧州モニタ事業）

2022年3月期 通期(2021年1月～2021年12月)実績*1

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減率
売上高	37,640	50,697	34.7%
営業利益	7,141	8,026	12.4%
経常利益	6,832	8,422	23.3%
当期純利益	5,843	6,343	8.6%

- 今期は上半期（1月～6月）においては、**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やゲーミングモニタが引き続き好調に推移**
- 下半期に向けては経済活動の本格再開に伴い、**コロナ禍軟調に推移していた産業用モニタセグメントが徐々に回復**
- 調達環境の大幅な変動を受け、4Qに一部在庫の処分販売を実施するも、**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、上記においては2021年1月～2021年12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】

2022年3月期 通期(2021年1月～2021年12月)実績*1

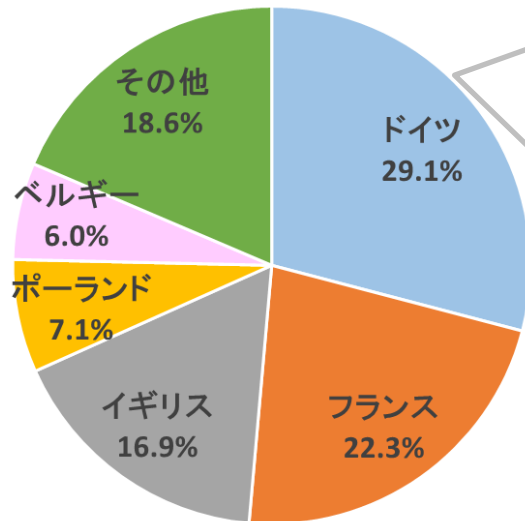
事業展開国別の売上構成比

主要製品（例）

既存展開国における営業強化に加え、今後展開エリアを順次拡大予定

上半期は汎用モニタ主体、下半期は産業用モニタ主体で堅調に売上を伸ばす

iiyama 国別売上構成比



主力のドイツ、フランス、イギリスを中心に順調に売上を伸ばす。各国ともに堅調に推移し、売上に占める割合等に大きな変化は無し

《産業用モニタ、例》



汎用モニタは特需を経て上半期で需要が一巡。産業用は下半期より需要が回復傾向

※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、上記においては2021年1月～2021年12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

2022年3月期 通期(2021年1月～2021年12月)実績*

(単位：百万円)

(百万円)	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	増減率
売上高	2,209	2,539	14.9%
営業利益	44	58	30.8%
経常利益	87	107	23.0%
当期純利益	50	62	23.6%

- 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、下半期は比較的落ち着いた事業環境となり、事業も堅調に回復
- 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、増収増益を達成

※ 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、上記においては2021年1月～2021年12月の業績を連結上組み込んでおります

セグメント情報 2022年3月期 実績

□ 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】

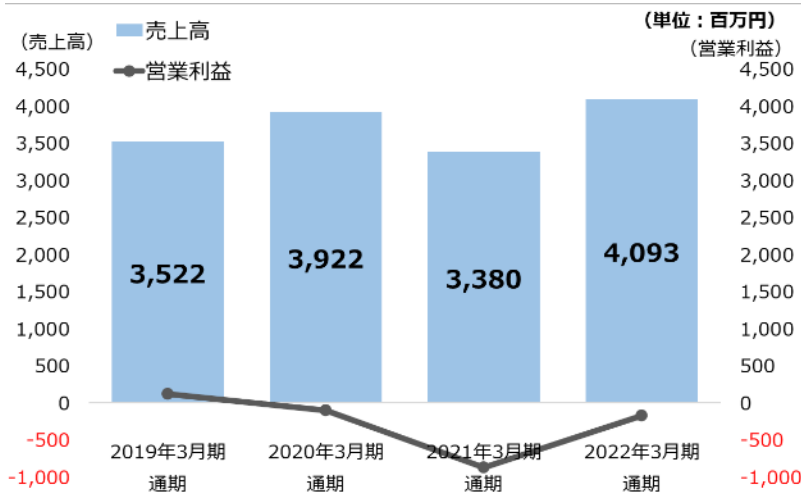


➤ 売上高 40億円（前期比 21.1%増）

- ネットカフェ事業は順調に業績が回復。**増収基調が継続**
- 24時間フィットネス事業も、堅調に利用会員数増加し**増収**
- その他事業もコロナの影響薄れ**増収を達成**

➤ 営業利益 △1.7億円（-）

- ネットカフェ事業は**回復基調**を維持し黒字化達成の道筋をつける
- 24時間フィットネス事業は、新規出店コストあるも堅調が継続し**通期黒字**を達成
- その他事業はコロナ禍マイナスの影響が継続し**赤字が継続**



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2021年3月期 通期		2022年3月期 通期		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	3,380	1.9%	4,093	2.1%	713	21.1%
営業利益	△ 867	-	△ 174	-	693	-

※ 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。

バランスシートの状況

B/S数値及び主要関連実績推移

	2019年3月期実績	2020年3月期実績	2021年3月期実績	2022年3月期実績
現金及び預金	21,328百万円	23,957百万円	31,811百万円	24,565百万円
有利子負債	14,776百万円	10,926百万円	9,291百万円	12,715百万円
ネットデット (△キャッシュ)	△6,552百万円	△13,030百万円	△22,520百万円	△11,849百万円
棚卸資産	22,355百万円	24,698百万円	26,061百万円	36,405百万円
自己資本比率	52.7%	56.1%	59.0%	61.3%
ROIC	17.7%	23.3%	26.6%	19.0%
ROE	18.3%	18.4%	21.1%	16.9%

2021年3月期期末におけるB/Sの状況概略

強固な財務基盤

営業状況や購買環境を鑑みて**棚卸資産を政策的に積み増すも、高水準のキャッシュポジションを維持**
自己資本比率も継続的に50%を超える水準を維持し、引き続き強固な財務基盤を有する

高い資本効率

高い自己資本比率や在庫水準にも拘わらず高収益を維持し、**ROE及びROIC共に高水準を維持**
 持株会社として資本効率を意識した事業運営・事業ポートフォリオ管理を引き続き継続

1. 2022年3月期通期連結業績報告 3 – 23
- 2. 中期経営計画 進捗 25 – 30**
3. 通期見通し 32 – 36

中期経営計画進捗サマリー



		目標値	実績
2022年 3月期	営業利益率	6~7%程度	<u>7.0%</u>
	ROIC	12%以上	<u>19.0%</u>
	ROE	12%以上	<u>16.9%</u>
	配当性向	30%以上	<u>33.9% (予想) ※</u>
	DOE	4.5%程度	<u>5.7%</u>
	業績推移	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 厳しい事業環境下、売上高は好調を維持し過去最高を更新。利益面は原材料・部材調達難などのマイナス影響あるも、高い水準を維持 	
事業運営方針	<ul style="list-style-type: none"> ❑ コロナ以降、2022年3月期までは事業環境の不透明感を鑑みて、大型M&A、新規事業や地理的拡大戦略等の多額のキャッシュアウトや大きなリスクを伴う活動は一旦休止 ❑ 来期以降の事業運営方針 (詳細は2022年5月13日公表の中期経営計画資料を参照) <ul style="list-style-type: none"> ● 【既存事業の収益性強化】：早期の最高益回復を目指す ● 【将来成長の為の基盤整備】：社内インフラ等の整備 ● 【将来成長に向けた投資の再開】：M&A、アライアンスを再開 		

※ 配当性向については、2022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

前回中期経営計画及び進捗概要

前回中期経営計画概要

計画に対する進捗

方針

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

計画の前提

- ✓ 初年度における2020年3月期はWindows7更新需要も見込まれ、**業界全体としても大きな成長が見込まれる**中、利益重視で運営
- ✓ 一方で、計画2,3年目については市場全体では**大きな反動減**が見込まれ、その中でどの様にして**適切な利益を伴う成長（＝売上、シェアアップ）を遂げる**かがカギ

□ コロナを受けて事業方針を転換

- » 大型投資を含むリスクを取るアクションを休止し、**デフェンシブな運営に転換し、既存事業収益拡大と社内体制整備を優先**
- » 結果、想定していたM&Aや事業多角化を中絶。当該分野は調査継続も後倒し



前回中期経営計画期間

	2020年3月期計画	2022年3月期計画
売上	143,480百万円	152,000百万円程度
営業利益	10,110百万円	10,900~12,000百万円程度

□ 売上、利益共に計画を上回り着地

	2022年3月期実績	
売上	191,247百万円	» コロナ禍における製品需要及び原材料・部材不足を受けた在庫確保等を迅速に実施
営業利益	13,435百万円	» 厳しい環境下、 市場を大きくアウトパフォームし、売上は大きく伸長、利益も計画を上回る

事業の方向性

数値計画

数値計画は達成も、コロナを受けた事業方針転換により新たな投資活動等は停滞

前回中期経営計画実績サマリー：P/L数値及びKPI指標推移

前回中計期間中におけるP/L数値及びKPI実績推移

	2019年3月期実績	2020年3月期実績	2021年3月期実績	2022年3月期実績
売上	137,264百万円	153,734百万円	174,173百万円	191,247百万円
営業利益	9,688百万円	13,706百万円	15,758百万円	13,435百万円
営業利益率	7.1%	8.9%	9.0%	7.0%
ROIC	17.7%	23.3%	26.6%	19.0%
ROE	18.3%	18.4%	21.1%	16.9%
配当性向	30.2%	30.6%	30.5%	33.9%*

実績の総括

収益基盤強化	<p>売上高成長率：39.3%、営業利益成長率：38.6%（対2019年3月期比2022年3月期実績）</p> <p>中計3年間に於いて売上は順調に拡大。中計最終年度は新会計基準適用の影響や原材料・部材価格高騰等により対前年比減益も中計前比では順調に増益基調を維持</p>
資本効率強化	<p>ROE、ROIC共に資本コストを上回る高水準を維持</p> <p>引き続き高い収益性や資本効率等を維持し高水準を維持</p>
株主還元強化	<p>配当性向の上昇：30.2%から33.9%へ強化</p> <p>配当額の上昇：中計期間中増配基調を維持し、1株当たりの配当金は20.5円から32円*へ上昇</p>

* 配当性向及び配当額については、2022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

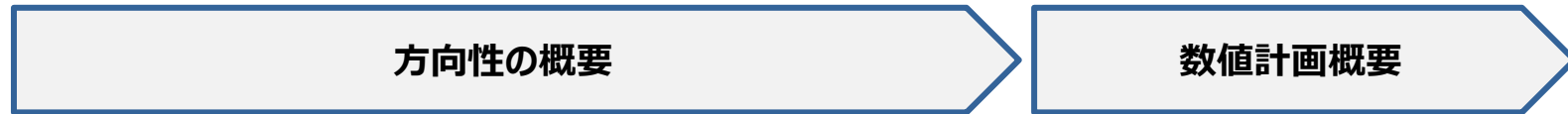
前回中期経営計画実績サマリー：P/L数値及びKPI指標対計画

項目及び 主要KPI	中計以前実績及び当初計画		実績及び当初計画比	
	2019年3月期実績	2022年3月期計画	2022年3月期実績	計画対比
売上	137,264百万円	152,000百万円	191,247百万円	125.8%
営業利益	9,688百万円	12,000百万円	13,435百万円	112.0%
営業利益率	7.1%	6~7.0%程度	7.0%	±0%
ROIC	17.7%	12%以上	19.0%	+7.0%
ROE	18.3%	12%以上	16.9%	+4.9%
配当性向	30.2%	30.0%以上	33.9%*	+3.9%
DOE	5.5%	4.5%以上	5.7%	+1.2%

前回中計における全数値計画項目及びKPI目標を達成

* 配当性向については、2022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

中期経営計画 全体像概略②



国内PC事業

当初2年間は軟調に推移も、2025年に予定されるWindows10更新需要等に向けて需要が高まるとの想定

海外PC事業

海外モニター市場はコロナ禍における製品需要変化が一巡。反動もあり軟調に推移の想定

総合エンタメ

各事業を取り巻く環境は最悪期は脱したものの、急回復は見込めない想定

事業の方向性

- ✓ 更新商戦に向けたシステム等のインフラ整備
- ✓ ハイスペック製品、普及製品 2 軸に注力
- ✓ 収益多様化を加速

- ✓ 産業用ラインナップ強化を中心に製品投入
- ✓ コロナ禍休止していた新市場開拓再開

- ✓ 24時間フィットネス事業中核に事業を立て直し
- ✓ 早期黒字化を図る

数値計画概要

P/L数値概要

2023年3月期

売上高	193,000百万円
営業利益	14,800百万円
当期利益	10,200百万円

23年3月期

25年3月期

2025年3月期

売上高	216,200百万円
営業利益	18,900百万円
当期利益	13,000百万円

2022年4月

～ 今回の中計期間における時間軸イメージ ～

2025年3月

将来成長に向けた基盤整備

✓ プライム市場への上場準備に注力
⇒大型M&A等は一旦休止

成長の為のM&A等を積極化

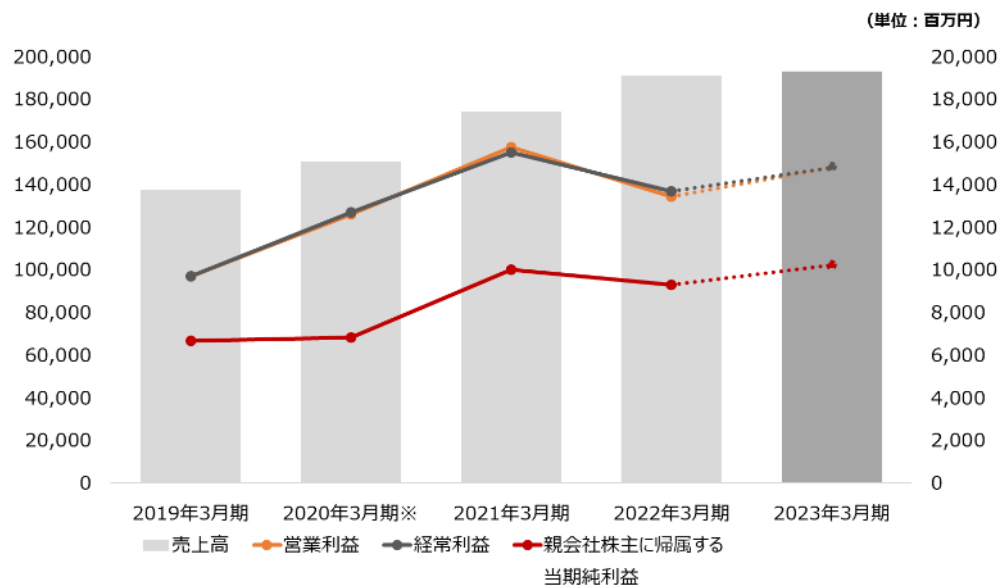
市場環境によらない成長を継続し、売上高約2,200億円、営業利益約190億円を目指す

1. 2021年3月期通期連結業績報告 3 – 23
2. 中期経営計画 進捗 25 – 30
- 3. 通期見通し 32 – 36**

2023年3月期 通期連結業績計画

調達環境やウクライナ問題等外部環境の不透明感は継続し、厳しい市場環境の継続を想定
 新会計基準適用の影響も継続して残るものの、**2023年3月期は増収増益**を見込む

(百万円)	2019年3月期	2020年3月期 [※]	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	137,264	150,780	174,173	191,247	193,000
営業利益	9,688	12,595	15,758	13,435	14,800
経常利益	9,690	12,674	15,510	13,680	14,800
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,655	6,802	10,005	9,283	10,200



※ 上記表の2020年3月期は、不動産売却による一時収益による影響を除いております。

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

- Windows7更新需要やコロナ需要、政策特需（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、2023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、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6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
- 調達環境については穏やかな回復を見込むも、2023年3月期も完全回復は想定せず

《2023年3月期計画策定の定性情報》

【パソコン事業】：好調が継続

- ✓ 国内事業においては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、前期比での増収増益を見込む
- ✓ 海外事業においてはウクライナ問題などもあり保守的な数値を想定
- ✓ 調達環境を鑑みて利益率は引き続き保守的に想定

【総合エンターテインメント事業】：黒字転換を想定

- ✓ 24時間フィットネス及びネットカフェの好調により、通期黒字化を見込む

《数値に係る前提及び補足》

- ✓ 売上高については上半期、下半期共に増収を想定
- ✓ 利益面については前期1Qのハードルは高く、上半期は減益想定も下半期にかけ増益、通期増益を見込む
- ✓ 「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）等の適用の影響が継続
- ✓ 以上の結果、前期比増収増益を見込み、売上高は過去最高の更新を想定

2023年3月期 連結業績予想

増収基調は継続の想定

上半期は前期1Qのハードルが高く減益を想定も、**通期では前期比増収増益**を見込む

(百万円)

(百万円)	2023年3月期					
	2023年3月期 第2四半期累計計画	売上高比率	対前年同期 増減率	2023年3月期	売上高比率	対前年 増減率
売上高	92,600	100.0%	4.3%	193,000	100.0%	0.9%
営業利益	6,700	7.2%	△6.3%	14,800	7.7%	10.2%
経常利益	6,800	7.3%	△9.5%	14,800	7.7%	8.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,800	5.2%	△7.9%	10,200	5.3%	9.9%

- パソコン事業の好調は継続。原材料調達リスク等を鑑みて利益率は引き続き保守的に想定
- 総合エンターテインメント事業は黒字化を想定

株主還元① 配当金について

2023年3月期の配当金予想は事業環境によらない増収増益を見込むこともあり
前期比での増配継続を前提とする

	実績					予想
	2018年3月期 ^{※1}	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 ^{※2}	2023年3月期
年間1株当たり 配当金	18円00銭	20円50銭	23円50銭	31円00銭	32円00銭	33円00銭
配当性向	30.1%	30.2%	30.6%	30.5%	33.9%	31.8%

□ 2023年3月期1株当たりの予想期末配当金額は33円00銭と想定

» 前期比増配の継続を優先：**10期連続での増配**を見込む

※1 2018年3月期の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

※2 2022年3月期の1株当たり配当金及び配当性向については、2022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

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>

ゲーミングデバイスセット / 21.5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



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) : 2,169名 (2022年3月末)

発行済株式数 : 101,774,700株 (同上)

証券コード : 6670 (東京証券取引所スタンダード市場上場)

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V B投資 / 少額M&Aにて着手

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	2022年3月期実績	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%	7.0%	7%以上 連結ベースで7%以上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%	19.0%	15%程度以上 資本コスト比スプレッドを確実に取る事を前提とし、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。その前提で下限値を設定
ROE <当期純利益/期中平均株主資本>	13.0%	16.9%	
配当性向 <配当総額/当期純利益>	20.5%	33.9%※	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%	5.7%	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設定
総還元性向 <配当 + 自社株買>	20.5%	33.9%	30~40%程度 増配基調の維持を優先。株価水準等により自社株買を実施

※ 配当性向については、2022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 : www.mcj.jp/

M

C

J

M

C

J

MCJ
HOLDING COMPANY