



# 2021年3月期 第1四半期（2020年4月～6月） 決算説明資料



**株式会社MCJ**

2020年8月5日

# 2021年3月期 第1四半期（4月～6月）における主なトピックス

## 業績サマリー

### □ 売上高、各利益共に第1四半期としての過去最高を更新

- コロナ禍にも関わらずパソコン関連事業の好調が売上高、利益を牽引
- 第1四半期として売上は初の400億円超え、営業利益は初の40億円超えを計上
- 高い利益率が継続し、営業利益及び営業利益率は四半期としての過去最高を達成

## 業績に係るトピック

### □ パソコン関連事業が好調を継続

- 国内パソコン関連事業が大幅増収・増益にて業績を牽引
- 欧州モニタ事業（1月～3月）も売上・各利益共に現地通貨・日本円ベース双方で前年同期比増収増益を達成

### □ 総合エンターテインメント事業は赤字計上

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受け展開事業が全般的に軟調に推移
  - 新規事業立ち上げに係る一時費用も収益を圧迫

### □ 欧州訴訟に係る特別利益を計上

- 2020年3月期第4四半期に続き特別利益を計上
  - 2020年2月7日開示【英国における訴訟の終結に関するお知らせ】参照
  - 本計上にて本訴訟に係る影響は全て計上済み。これにて本件は終了

## その他トピックス

### □ 2021年3月期業績予想は現時点で引き続き未定とする

# 第1四半期（4月～6月）連結損益計算書

不動産売却による一時的要因を除く**実質ベースでの売上は四半期としての最高を更新**  
**営業利益及び営業利益率は四半期としての過去最高を達成**

(百万円)	2020年3月期		2021年3月期		前年同期比	
	第1四半期		第1四半期			
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	34,654	100.0%	44,420	100.0%	9,766	28.2%
売上原価	26,226	75.7%	33,668	75.8%	7,441	28.4%
売上総利益	8,428	24.3%	10,752	24.2%	2,324	27.6%
販売費及び一般管理費	5,420	15.6%	5,852	13.2%	431	8.0%
営業利益	3,007	8.7%	4,900	11.0%	1,892	62.9%
経常利益	3,038	8.8%	5,145	11.6%	2,107	69.4%
税金等調整前当期純利益	3,038	8.8%	5,994	13.5%	2,955	97.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,113	6.1%	4,247	9.6%	2,133	100.9%

国内パソコン関連事業の好調が主因

高い粗利率が継続

増加分は人件費及び売上増に伴う変動性費用が大半。事業環境を鑑みてコストを抑え気味に運用

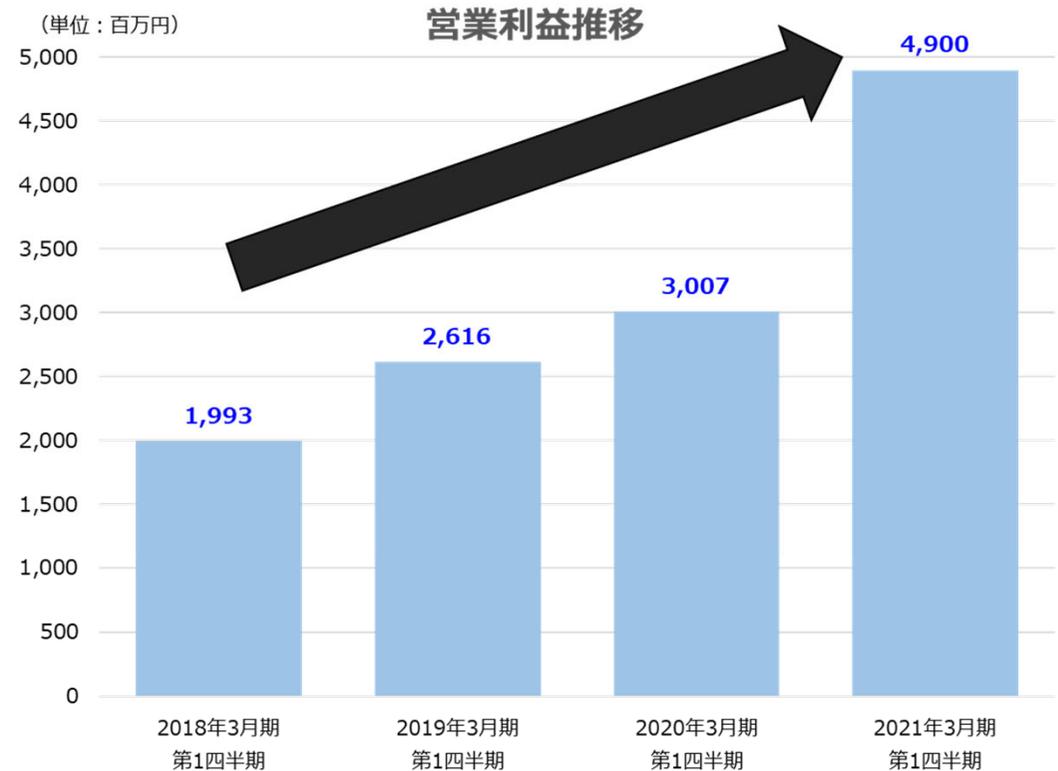
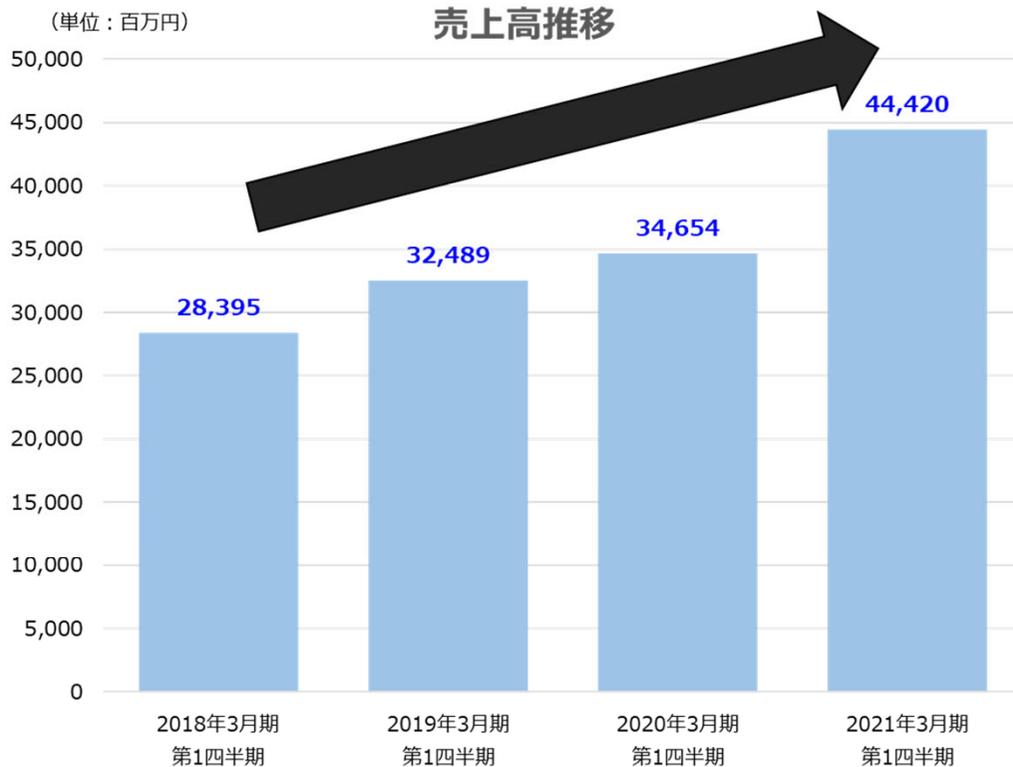
四半期として初の40億円を超える営業利益を計上。営業利益率も過去最高を計上

# 第1四半期（4月～6月）連結業績推移グラフ

売上高は順調に拡大し今期も大幅増収  
高い利益率も維持し前年同期比大幅増益を達成

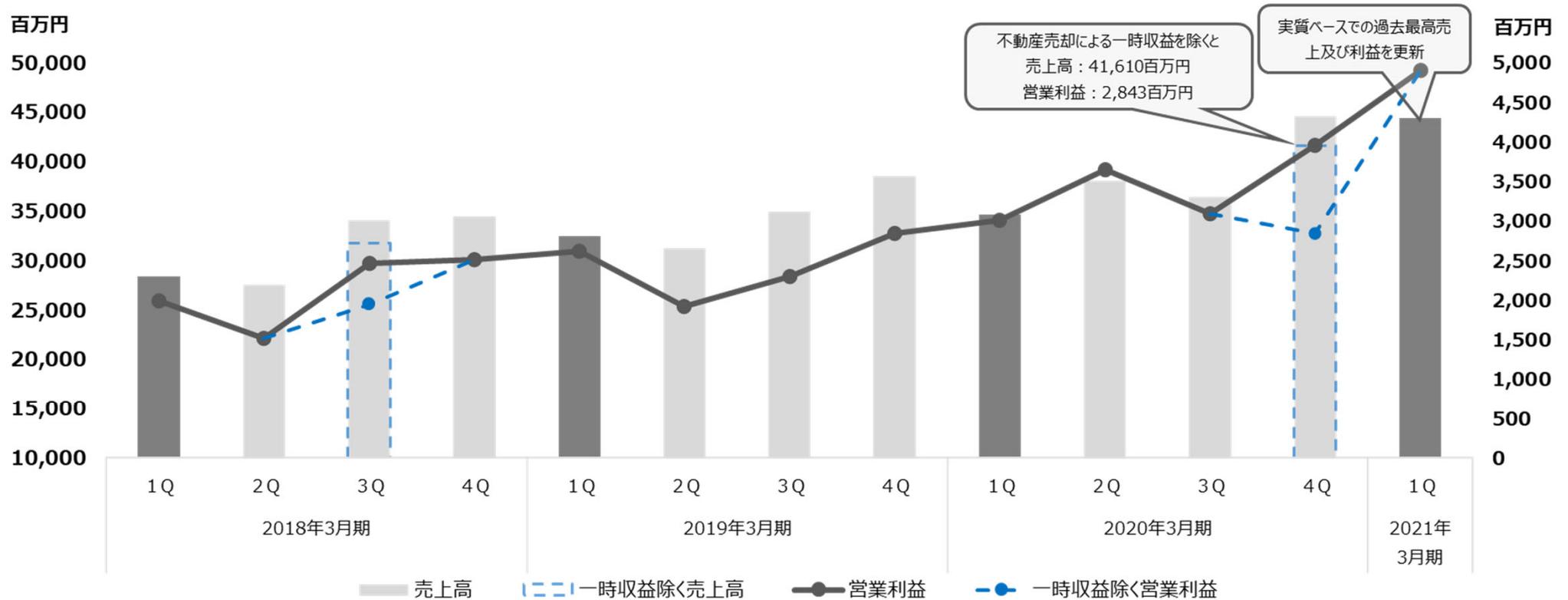
売上高は継続して増収基調を保ち  
第1四半期として初の400億円超となる

営業利益は前年同期比約1.6倍の大幅増益  
高い粗利率の継続に加え、販管費コントロールにより利益は大きく伸長し、四半期としての最高益を更新



# 第1四半期（4月～6月）連結業績推移

不透明な事業環境にも関わらず、**売上高は第1四半期としての初めて400億円超え**  
 不動産売却による一時収益を除く実質ベースでは前期第4四半期を超え、**四半期としての過去最高売上**を更新  
**営業利益は四半期として初めて40億円を超え、四半期としての過去最高益**を更新



(百万円)	2018年3月期				2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	28,395	27,568	34,086	34,493	32,489	31,293	34,897	38,583	34,654	38,075	36,439	44,565	44,420
営業利益	1,993	1,518	2,472	2,520	2,616	1,922	2,299	2,849	3,007	3,645	3,099	3,954	4,900

※ 上記表の2018年3月期3Q、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。

# セグメント情報 第1四半期 4月～6月実績

## パソコン関連事業

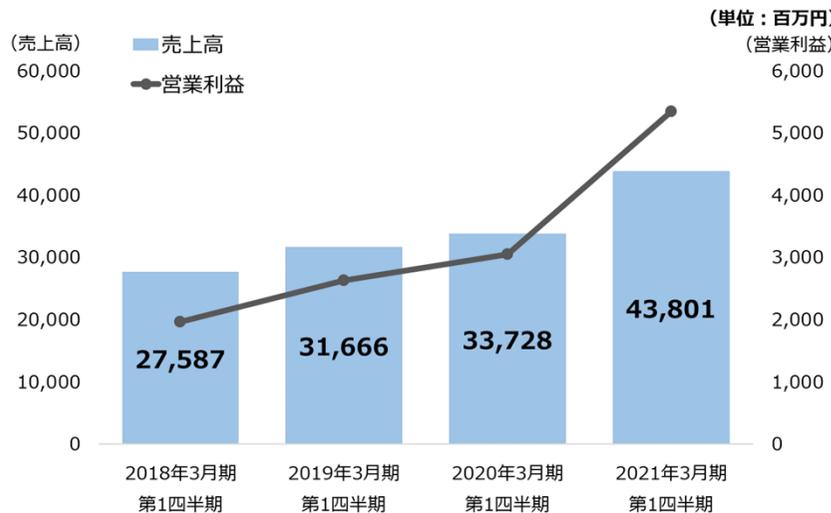


➤ **売上高 438億円（前年同期比29.9%増）**

- マウス、ユニットコムが大幅増収しグループの増収を牽引
- 法人のリモートワーク需要、個人の巣ごもり消費需要等を積極開拓
- iiyama（1月～3月）も現地通貨・日本円ベース共に前年同期比増収を達成。  
日本市場同様に新型コロナウイルス感染症拡大に伴う新たな需要開拓を積極化し売上伸長

➤ **営業利益 53億円（同75.4%増）**

- 粗利率を維持しつつ、販管費のコントロールを強化した国内パソコン関連事業が増益を牽引
- iiyamaは現地通貨・日本円ベース共に前年同期比2桁増益を達成し、引き続き堅調を維持

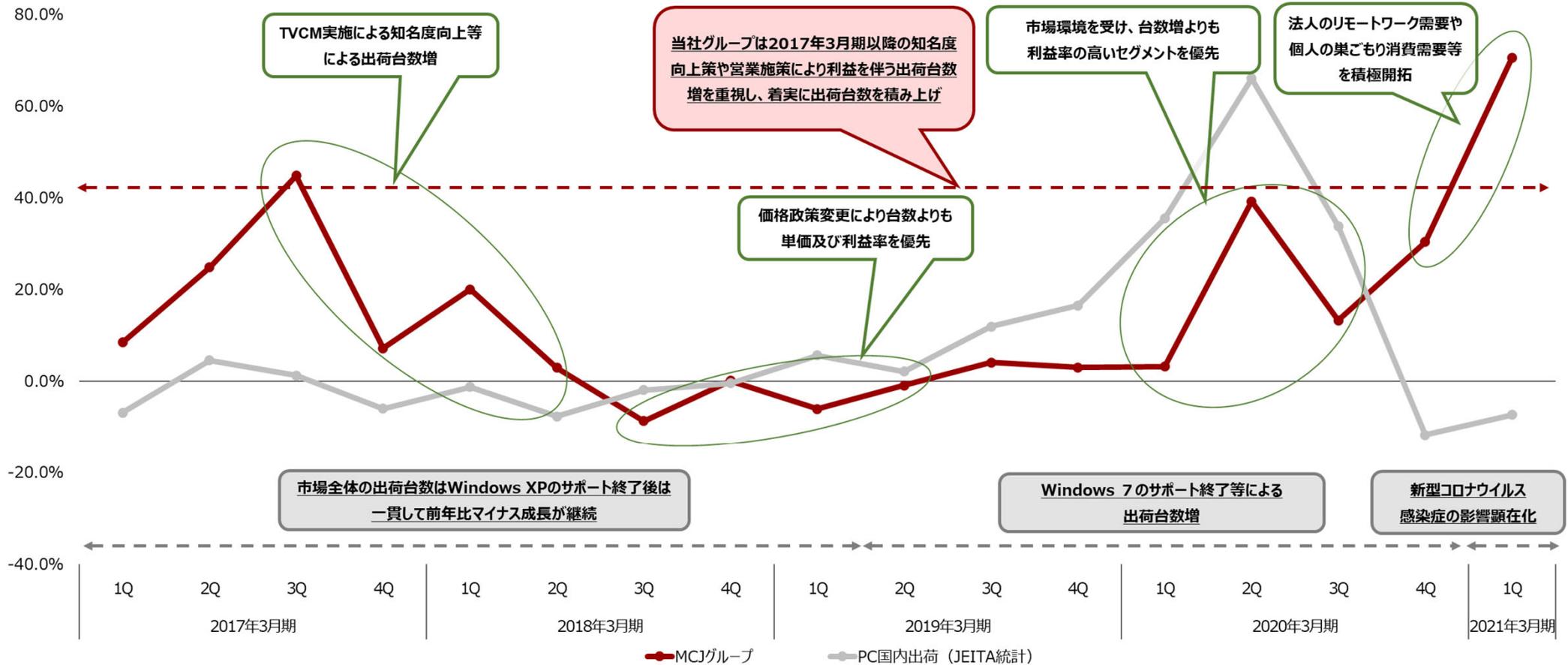


パソコン関連事業 (百万円)	2020年3月期 第1四半期		2021年3月期 第1四半期		前年同期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	33,728	97.3%	43,801	98.6%	10,072	29.9%
営業利益	3,048	101.4%	5,345	109.1%	2,297	75.4%

※ 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

市場全体は前年度のWindows7更新需要の反動減等により対前年比出荷台数減少も、当社グループは引き続きリモートワーク需要に加え、ゲーミングPCを含む個人の巣ごもり消費需要に合致した製品投入や営業施策を展開し、出荷台数は前年同期比大幅増



※ 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。

# セグメント情報 第1四半期 4月～6月実績

## □ 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】

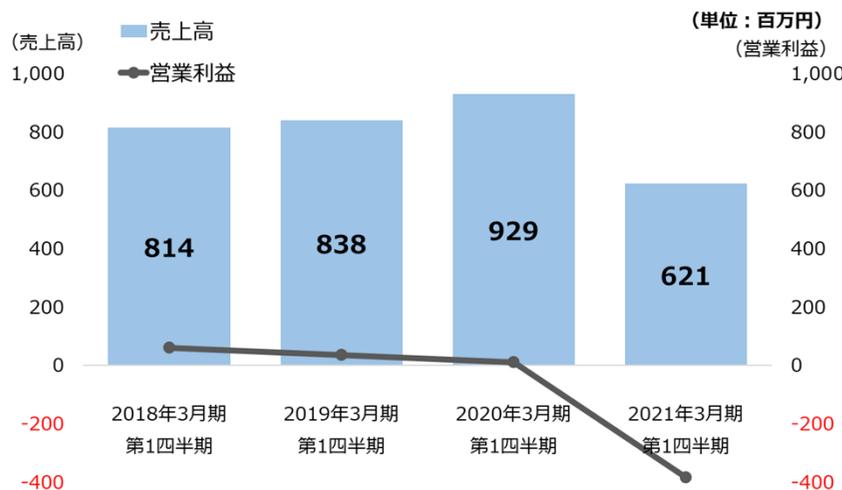


### ➤ 売上高 6.2億円（前年同期比33.1%減）

- ネットカフェ事業、ホテル事業は**新型コロナウイルス感染症の影響による利用者減で大幅減収**
- 24時間フィットネス事業は**利用会員数が堅調に増加し、増収基調を継続**

### ➤ 営業利益 △3.8億円（-）

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けた**ネットカフェ事業及びホテル事業は赤字計上**
- 24時間フィットネス事業は新規出店コストを吸収し、前年同期比**赤字幅が大幅縮小**
- 接骨院・整体院事業の立ち上げに係る一時費用も収益を圧迫



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2020年3月期 第1四半期		2021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	929	2.7%	621	1.4%	△ 308	△33.1%
営業利益	10	0.3%	△ 385	-	△ 395	-

※ 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。

# 通期連結業績予想に対する前提及び考え方

## 2021年3月期における業績予想及び足元の状況に関して

### □ 業績予想は現時点では“未定”として公表せず

#### » 足元の事業環境（～2020年7月）

- ✓ 日本におけるパソコン関連事業は知名度の拡大や各種営業施策等により企業のリモートワーク需要や個人の巣ごもり消費需要等を引き続き開拓し**堅調が継続**
- ✓ 海外パソコン関連事業は3月より新型コロナウイルス感染症拡大に伴うロックダウン等の各国の政策による事業活動の制約を数か月に亘り受けるも、迅速に対応し現状**マイナス影響は限定的**
- ✓ 総合エンターテインメント事業は**引き続き厳しい事業環境が継続**する事を想定

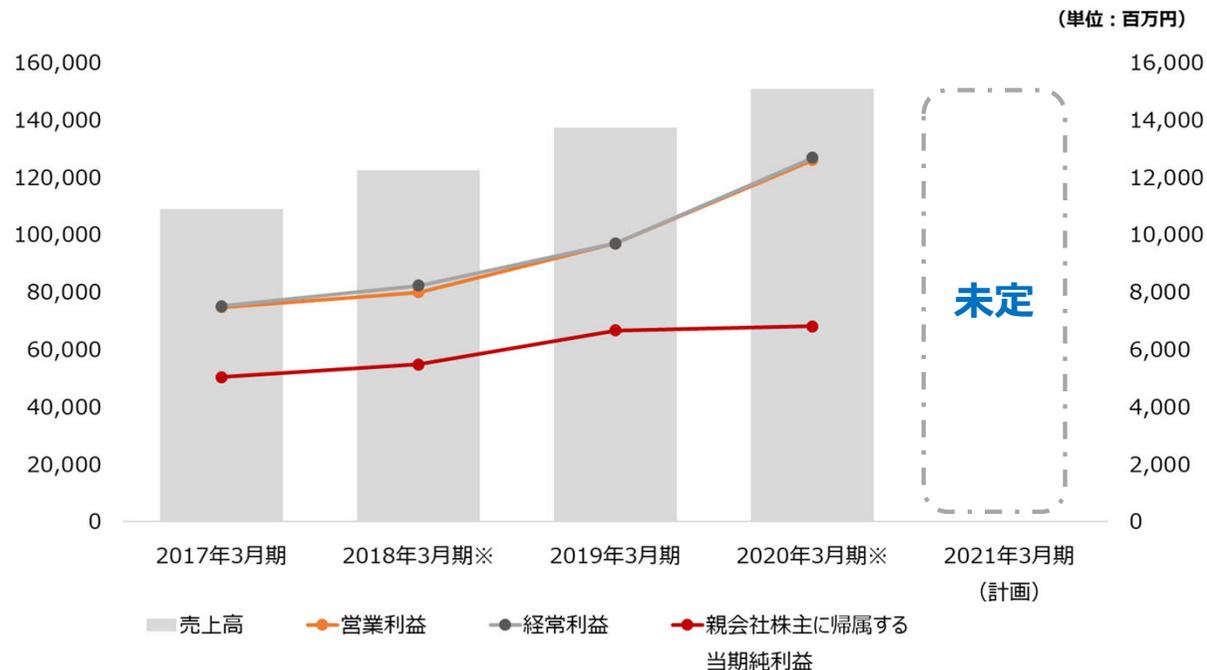
#### » 将来の見通し及び業績予想発表に関して

- ✓ 足元においては4月以降国内PC市場が前年同期比で軟調に推移する中、引き続き新型コロナウイルス感染症の感染者数の拡大や、各国による各種景気支援の為の政策効果の剥落も今後想定される中、**事業環境の不透明感は引き続き非常に強い**との認識
- ✓ その為、今後の事業環境に係る前提を策定する事や、経済状況等が当社グループの事業活動に与える影響を想定する事が非常に困難であると判断
- ✓ その様な状況下、とりわけ下期に係る業績予想を合理的に策定する事が困難な為、現時点においては引き続き**2021年3月期予想を“未定”**とする
- ✓ 今後事業環境に係る不透明感が払しょくされたタイミングにて開示を想定

# 2021年3月期 通期連結業績計画

2020年3月期までは4年連続で売上・各利益共に過去最高を更新し今期第1四半期も堅調に推移するも、事業環境に係る不透明感は強く、2021年3月期は現時点において“未定”とする

(百万円)	2017年3月期	2018年3月期 <sup>※</sup>	2019年3月期	2020年3月期 <sup>※</sup>	2021年3月期 (計画)
売上高	108,727	122,244	137,264	150,780	<b>未定</b>
営業利益	7,463	7,983	9,688	12,595	
経常利益	7,503	8,223	9,690	12,674	
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,030	5,471	6,655	6,802	



※ 不動産売却による一時収益を除いております。

# 株主還元① 配当金について

2021年3月期の配当金予想は中計にて掲げる配当性向30%以上の維持を想定も  
業績予想同様に現時点では未定とする

	実績※					予想
	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	2021年3月期
年間1株当たり 配当金	6円50銭	13円00銭	18円00銭	20円50銭	23円50銭	-
配当性向	20.5%	25.1%	30.1%	30.2%	30.6%	30.0%

- 2020年3月期1株当たりの期末配当金額実績は23円50銭
  - » 前中計期間を含む**4年連続での増配**
  - » 過去4年間で好調な業績と配当性向の向上を通じて、2020年3月期年間1株当たり配当金の額は2016年3月期実績より**約3.6倍**と大きく増額
  - » 今期配当予想は未定も、**中期経営計画にて掲げる配当性向30%以上、DOE4.5%程度を念頭**に、今後業績予想と合わせて決定

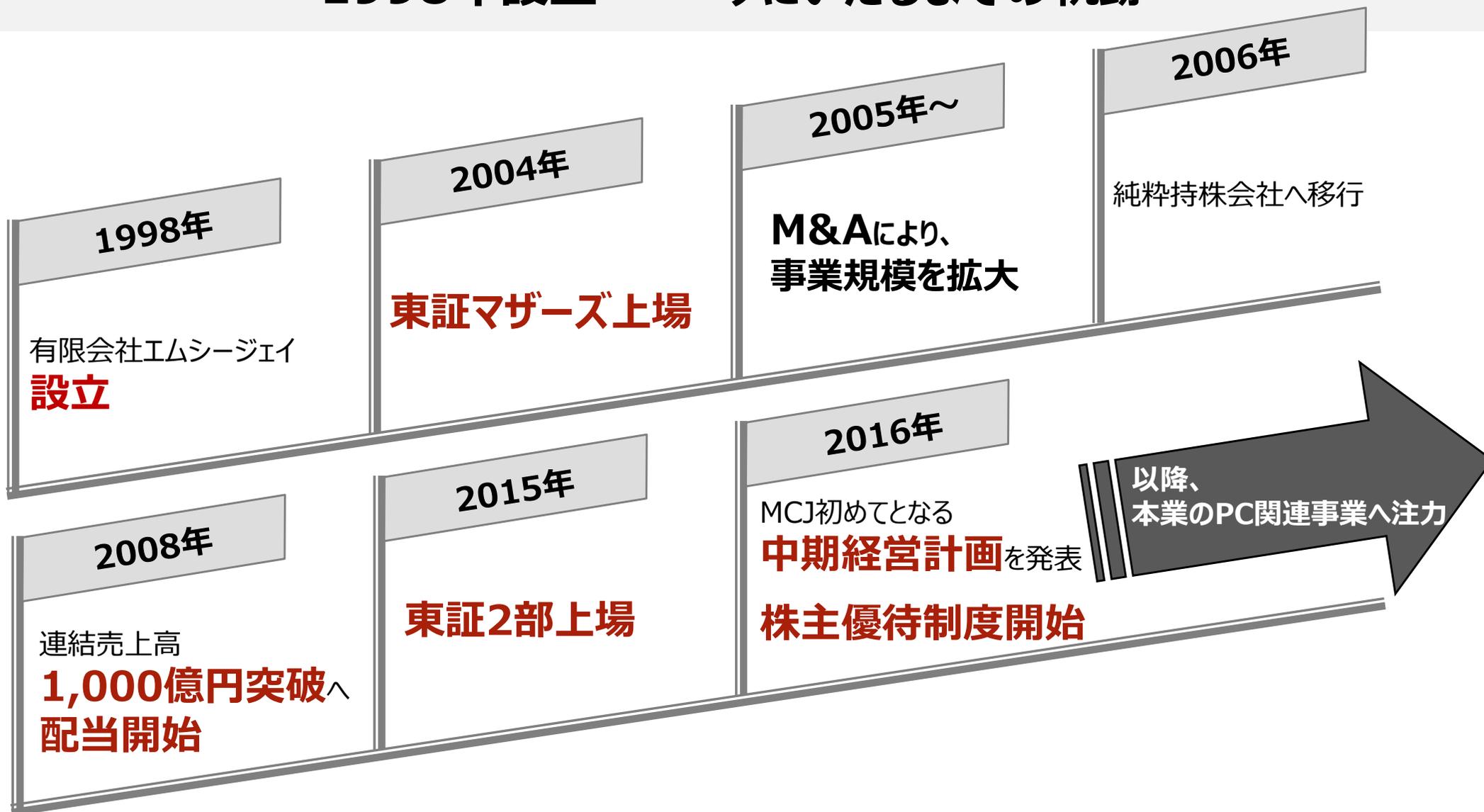
\* 2018年3月期以前の1株当たり配当金は2018年7月実施の株式分割の影響を過去にも遡り適用した参考数値



# 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** : 3,868,102,900円
- 従業員数 (連結)** : 2,053名 (2020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

# 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V B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
- ……

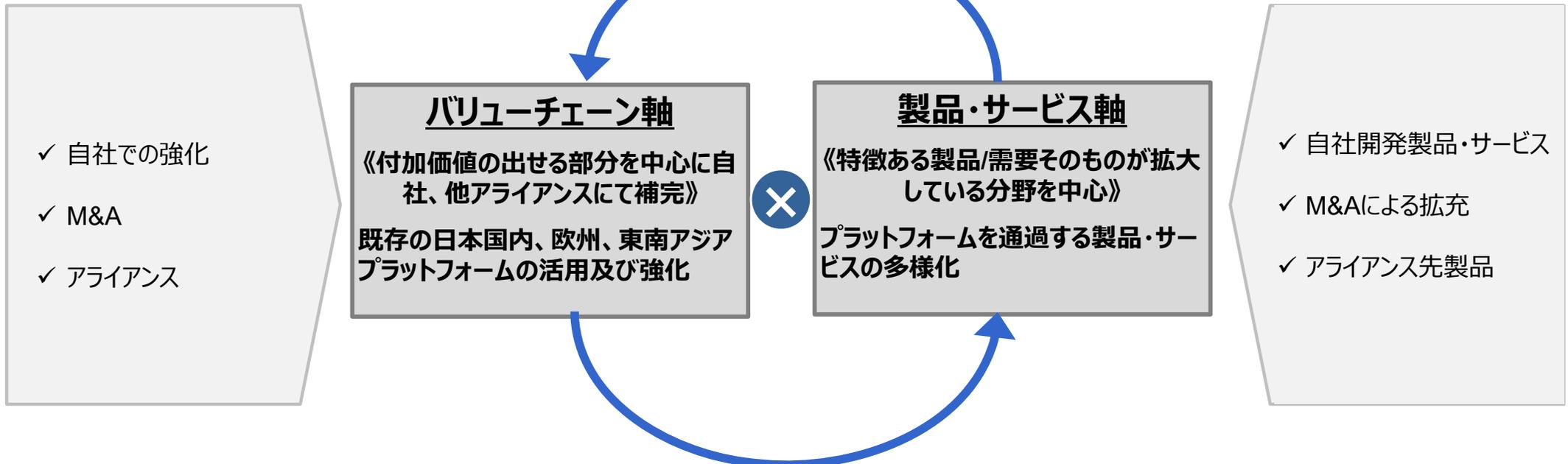
収益拡大期

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

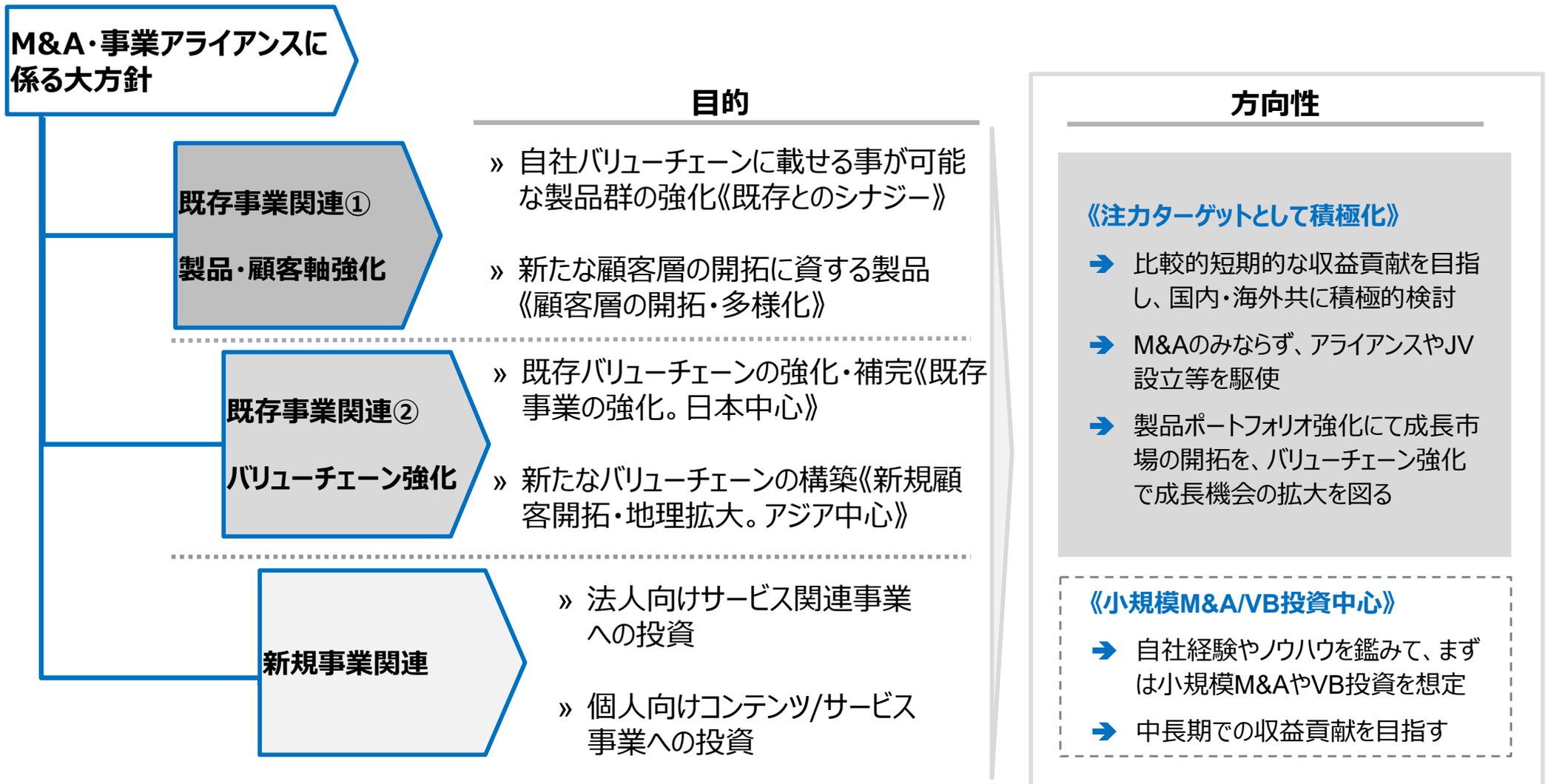
- 地理的なビジネスの拡大
- 取扱製品・顧客層の拡大

**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)

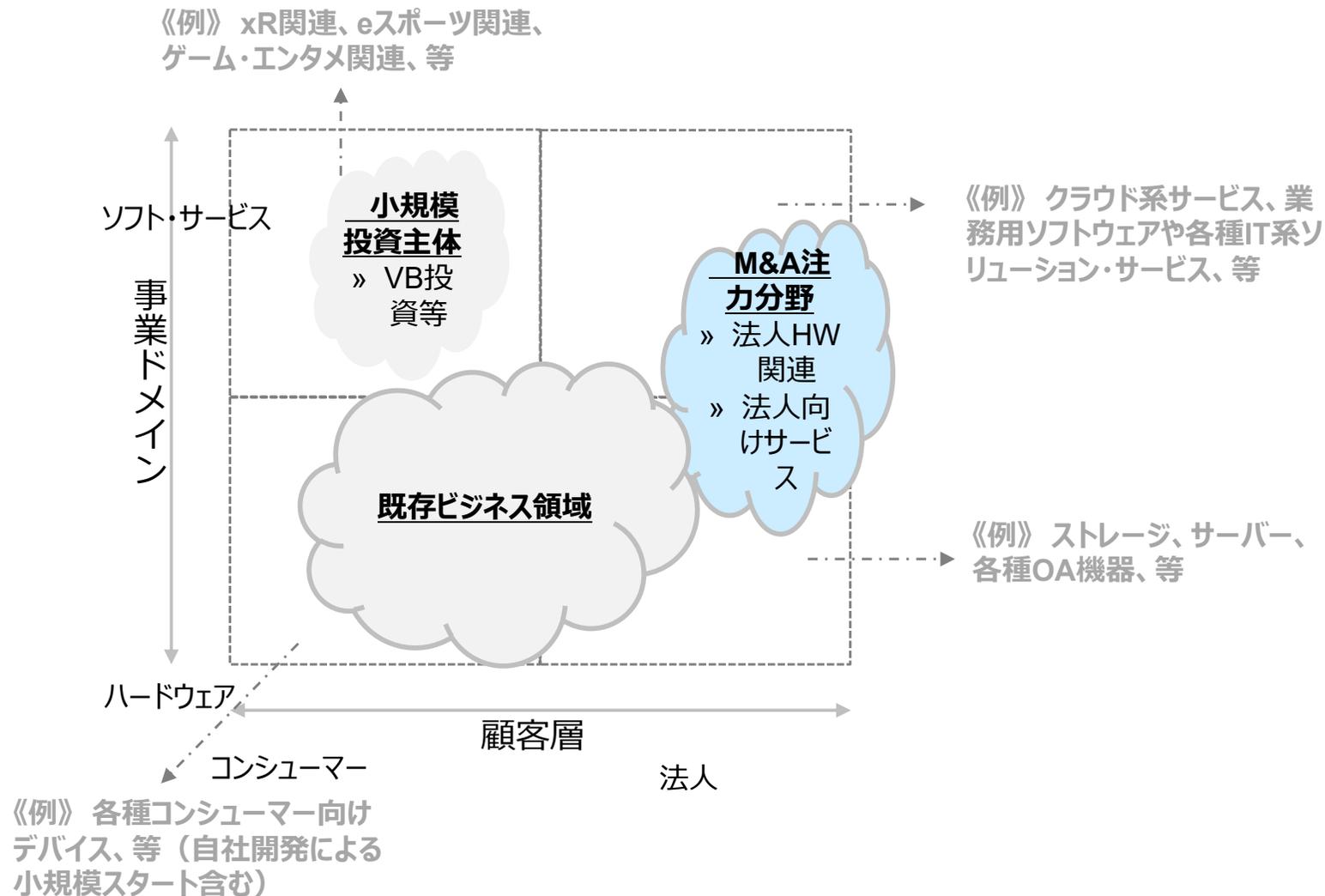
## □ M&A・アライアンス戦略に係る方針は以下の通り

- 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

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/)

M

C

J

M

C

J

**MCJ**  
HOLDING COMPANY