



2021年3月期 第3四半期（2020年4月～12月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2021年2月5日

2021年3月期 第3四半期（4月～12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3四半期（会計、累計）としての過去最高を更新

- 国内パソコン関連事業は好調が継続。グループの売上高、利益を牽引
- 海外事業も第2四半期（2020年4月～6月）におけるロックダウン期間を経て第3四半期（同7月～9月）は順調に回復
- 苦戦が続く総合エンタメ事業は赤字が継続

業績に係る
トピック

□ 国内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
 - 第3四半期会計期間も業績を押し上げる特需が無い中、Windows7特需のあった前期比でも主要3社共に増収増益を達成

□ 海外パソコン関連事業も長期に亘るロックダウン等を経て順調に回復

- iiyama（欧州モニター事業。2020年7月～9月）は前期比増収増益
- R-logic（東南アジア事業。同上）は一部地域でロックダウンが継続も増益

□ 総合エンターテインメント事業は赤字基調が継続

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受け、引き続き展開事業が全般的に軟調に推移
 - コスト削減を急ぐも、新型コロナウイルス感染症の再拡大に伴い赤字が継続

その他
トピックス

□ 売上高・各利益共に好調な第3四半期業績となり5期連続の過去最高売上高及び各利益を見込む2021年3月期通期業績予想に対し順調に推移

連結業績サマリー (1/2)



<p>2021年 3月期 第3四半期 実績</p>	<p>4月~12月 累計期間</p>	<p>□ 累計期間としての売上高及び各利益の過去最高を更新</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 売上高： 1,253億円 (前期比 14.8%増) ➤ 営業利益： 119億円 (同 22.6%増) <ul style="list-style-type: none"> - 国内パソコン関連事業は好調継続。売上高、営業利益ともに大幅増 - 第2四半期(4月~6月)ロックダウン影響のあった海外パソコン関連事業も第3四半期累計期間(1月~9月)では増収増益
	<p>10月~12月 会計期間</p>	<p>□ 前期のWindows7特需や今期の総合エンターテインメント事業の赤字継続にも関わらず、パソコン関連事業好調の継続により売上高及び各利益共に過去最高を更新</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 売上高： 432億円 (前期比 18.7%増) ➤ 営業利益： 35億円 (同 13.4%増) <ul style="list-style-type: none"> - 業績に寄与する特需が無い中で国内パソコン関連事業は好調が継続 - 海外パソコン関連事業(7月~9月)はロックダウン期間を経て堅調に回復 - 総合エンターテインメント事業は赤字基調が継続

連結業績サマリー (2/2)

Windows7買い替え特需のあった前期の業績を更に上回り
第3四半期会計期間・累計期間の双方にて売上高及び各利益共に過去最高を更新

(百万円)	会計期間 (10月~12月)			累計期間 (4月~12月)		
	2020年3月期 第3四半期	2021年3月期 第3四半期	増減率	2020年3月期 第3四半期	2021年3月期 第3四半期	増減率
売上高	36,439	43,253	18.7%	109,169	125,373	14.8%
営業利益	3,099	3,514	13.4%	9,752	11,955	22.6%
経常利益	3,074	3,520	14.5%	9,833	12,235	24.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,611	2,338	45.1%	6,209	8,705	40.2%

- 国内パソコン関連事業は特需のあった前期を大幅に上回り第3四半期会計期間としても前期比増収増益
- 海外パソコン関連事業もロックダウン明けの第3四半期（7月～9月）にて大幅回復
- その結果、第3四半期では会計・累計共に売上高・各利益共に過去最高を更新

第3四半期（4月～12月） 連結損益計算書

引き続き高い利益を伴う売上成長が継続
 コロナ禍において、経費コントロールも着実にを行い、前期比で大幅増益を達成

(百万円)	2020年3月期		2021年3月期		前期比	
	第3四半期		第3四半期			
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	109,169	100.0%	125,373	100.0%	16,204	14.8%
売上原価	82,036	75.1%	95,122	75.9%	13,085	16.0%
売上総利益	27,133	24.9%	30,251	24.1%	3,118	11.5%
販売費 及び一般管理費	17,380	15.9%	18,296	14.6%	915	5.3%
営業利益	9,752	8.9%	11,955	9.5%	2,202	22.6%
経常利益	9,833	9.0%	12,235	9.8%	2,402	24.4%
税金等調整前 当期純利益	9,056	8.3%	13,008	10.4%	3,951	43.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,209	5.7%	8,705	6.9%	2,496	40.2%

高い利益を伴う
売上増が継続

国内外事業共に
高い粗利率を引
き続き確保

コロナ禍において、
経費コントロール
を継続

以上の結果、**過
去最高の各利益**
を達成

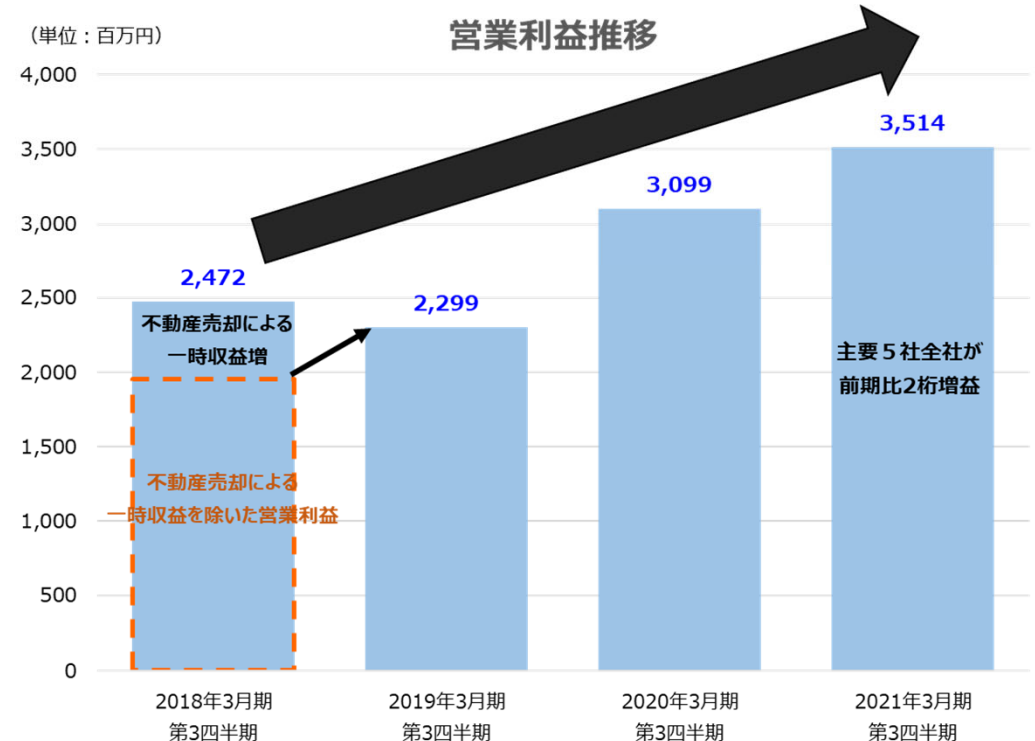
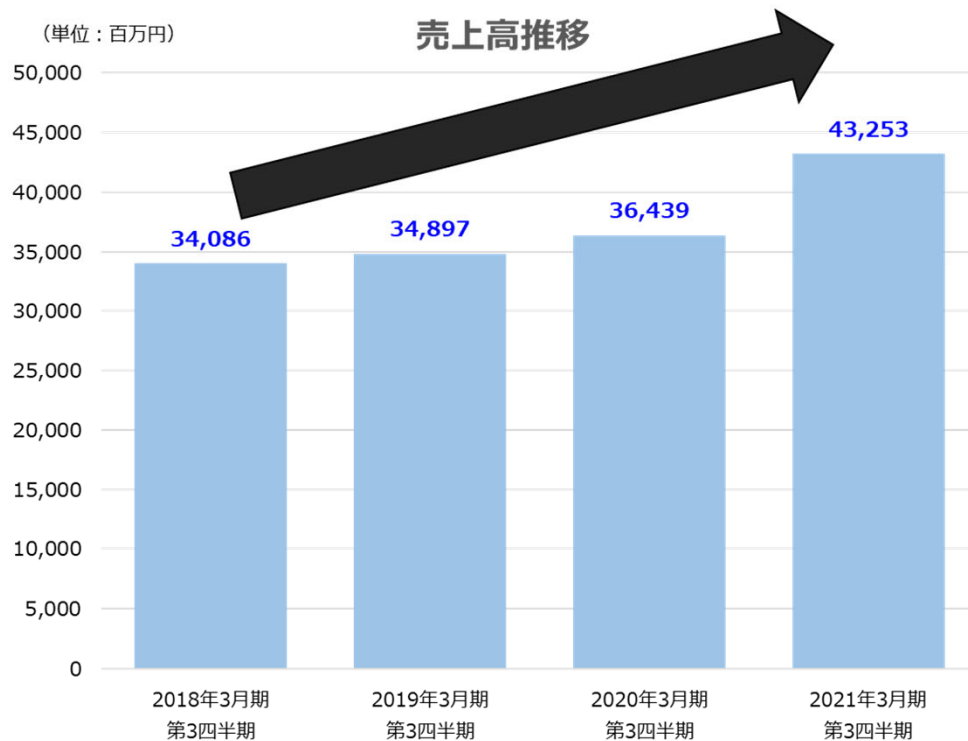
前期3Qは災害
損失、今期1Qは
欧州訴訟に係る
特別利益を計上

第3四半期（10月～12月）連結業績推移グラフ

国内パソコン関連事業の好調に加え、海外パソコン関連事業も第2四半期のロックダウン期間を経て順調に回復。前期比増収増益を確保

好調が続く国内パソコン関連事業において、今期は業績寄与する特需が無い中で、**Windows7更新需要のあった前期を更に上回る増収**。欧州モニター事業もロックダウン明けの需要増もあり前期比増収

国内及び海外パソコン関連事業**主要全社が前期比で2桁の増益**。総合エンターテインメント事業の不振継続も増益にて着地



第3四半期（4月～12月） 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・各利益ともに高い進捗にて推移

(百万円)	通期連結業績予想に対する達成率		
	2021年3月期 第3四半期 実績	2021年3月期 通期予想	達成率
売上高	125,373	163,400	76.7%
営業利益	11,955	14,500	82.4%
		～15,000	～79.7%
経常利益	12,235	14,700	83.2%
		～15,200	～80.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,705	9,500	91.6%
		～9,800	～88.8%

下期連結業績予想に対する第3四半期会計期間における実績進捗

第3四半期会計期間は売上高・各利益ともに
計画策定時に想定した対前期比成長率を上回り下期予想を高い進捗にて推移

(百万円)	2020年3月期		2021年3月期		
	実績	予想	下期予想/前期実績	今期3Q実績/ 前期3Q実績	今期3Q実績/ 下期予想
	一時収益除く※ 下期実績	下期予想	計画上の 前期比成長率	第3四半期会計期間 前期比増減率	第3四半期会計期間 下期予想比達成率
売上高	78,050	81,280	4.1%	18.7%	53.2%
営業利益	5,942	6,059 ~6,559	2.0% ~10.4%	13.4%	58.0% ~53.6%
経常利益	5,914	5,984 ~6,484	1.2% ~9.6%	14.5%	58.8% ~54.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,204	3,132 ~3,432	42.1% ~55.7%	45.1%	74.6% ~68.1%

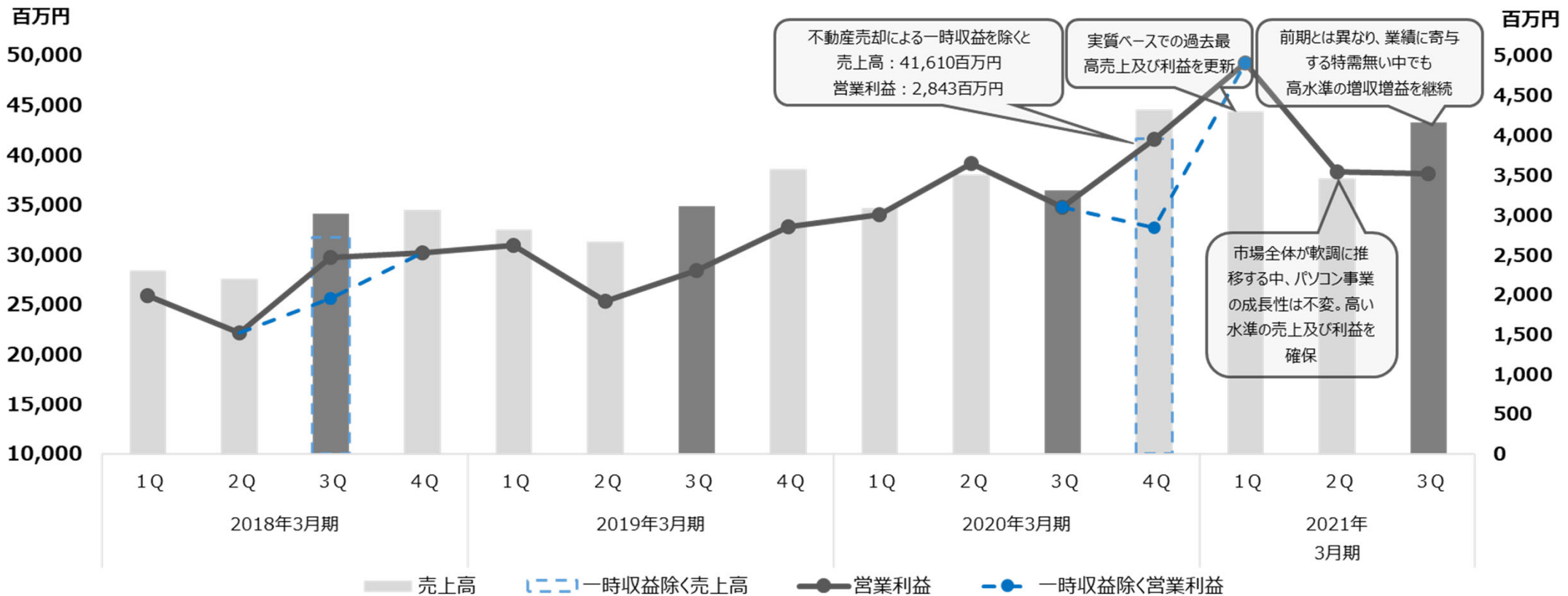
※不動産売却による一時収益

第3四半期会計期間実績の前期比は
今期下期予想上の成長率を上回り推移

今期下期予想比で
 第3四半期会計期間で売上・各利益共に高い進捗率を達成

第3四半期（10月～12月）連結業績推移

総合エンターテインメント事業の不振継続も、パソコン関連事業が国内・海外ともに堅調に推移
Windows7更新特需のあった前期を大幅に上回り、第3四半期としての過去最高の売上高・各利益を達成



(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	2Q	3Q
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	37,698	43,253
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	3,540	3,514

※ 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3四半期 4月～12月実績

パソコン関連事業

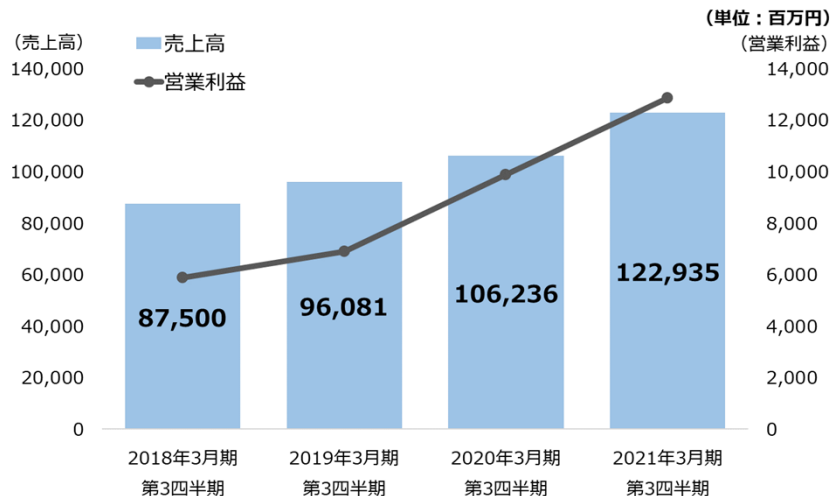


➤ 売上高 1,229億円（前期比15.7%増）

- 国内主要3社共に増収。グループの増収を牽引
- 自社ECを中心にゲーミングPCを含むコンシューマー向け、法人向け共に堅調に推移
- iiyamaは第3四半期会計期間（2020年7月～9月）は前期比2桁増収。回復基調が鮮明となる

➤ 営業利益 128億円（同30.2%増）

- 国内外の主要5社全社が第3四半期会計期間（海外は2020年7月～9月）で前期比2桁営業増益
- 好調が継続する国内事業に加え、ロックダウン明けの海外事業（同上）の業績回復も加わり前期比大幅増益を確保

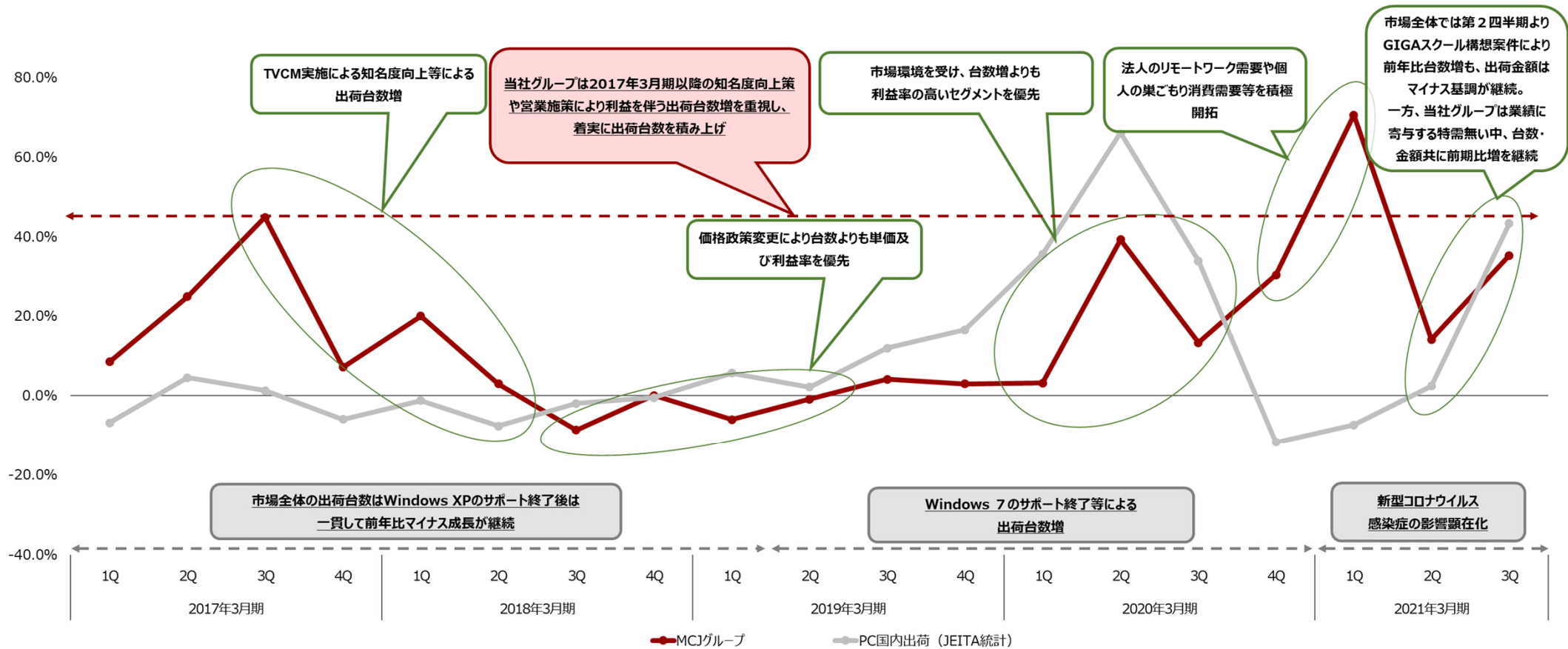


パソコン関連事業 (百万円)	2020年3月期 第3四半期		2021年3月期 第3四半期		前期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
	売上高	106,236	97.3%	122,935	98.1%	16,699
営業利益	9,872	101.2%	12,854	107.5%	2,982	30.2%

※ 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

市場全体はGIGAスクール案件により出荷台数は伸びるも出荷金額では前年比マイナスが継続
 当社グループは引き続き消費需要に合致した製品投入や営業施策を展開し
 出荷台数は前期比増を維持し、売上高も過去最高を更新



※ 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3四半期 4月～12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】

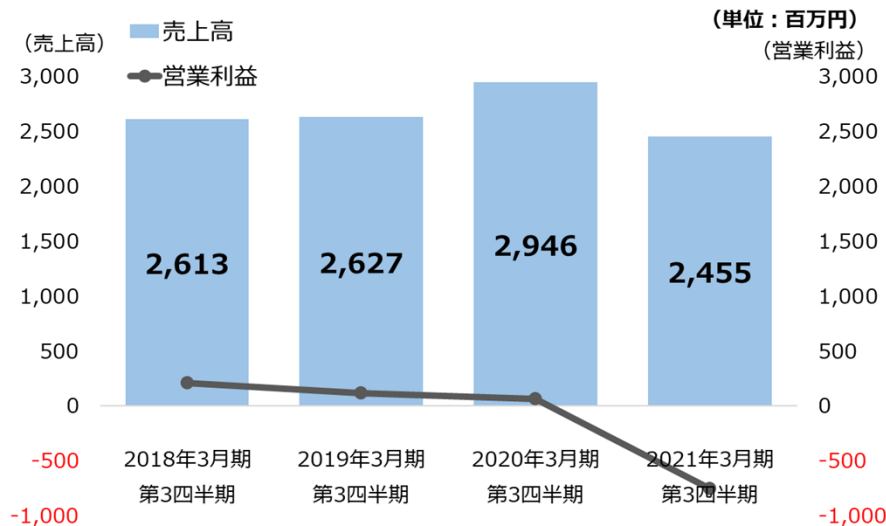


➤ 売上高 24億円（前期比16.6%減）

- ネットカフェ事業、ホテル事業は、引き続き**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、**利用会員数増と共に増収基調を継続**
- 接骨院・整体院事業の事業開始に伴う売上増も、ネットカフェ及びホテル事業の不調により前期比減収が継続

➤ 営業利益 △7.5億円（-）

- **ネットカフェ事業及びホテル事業は赤字が継続**。接骨院・整体事業は立ち上げコスト等により計画通りの赤字
- 24時間フィットネス事業は、会員数増加に加え新規出店抑制もあり前期比**赤字幅が大幅縮小**



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2020年3月期 第3四半期		2021年3月期 第3四半期		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	2,946	2.7%	2,455	2.0%	△ 490	△16.6%
営業利益	63	0.7%	△ 755	-	△ 819	-

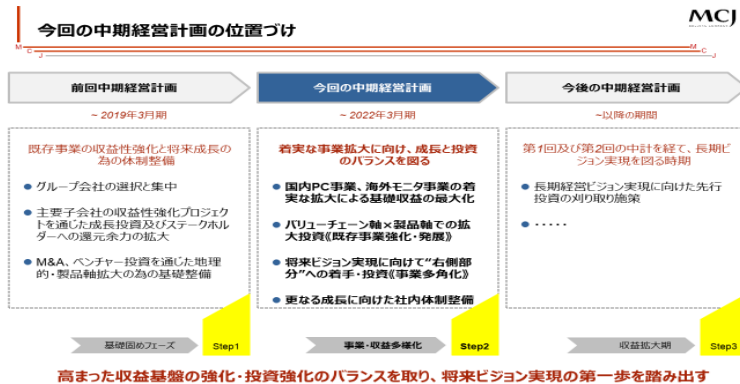
※ 上記表には、連結消去及び全社費用等の金額が含まれていないため、「連結売上高」数値と各セグメント数値の合計値とが異なります。なお、構成比は、「連結売上高」数値を基に算出しております。

中期経営計画進捗サマリー

		目標値	実績
2021年 3月期 第3四半期 4月～12月	営業利益率	6～7%程度	<u>9.5%</u>
	ROIC	12%以上	<u>通期にて開示予定</u>
	ROE	12%以上	<u>通期にて開示予定</u>
	配当性向	30%以上	<u>30.0% (計画)</u>
	DOE	4.5%程度	<u>通期にて開示予定</u>
	業績推移	<ul style="list-style-type: none"> □ 新型コロナウイルス感染症の影響などにも関わらず、パソコン関連事業は国内・海外共に堅調を維持。総合エンターテインメント事業は赤字継続も、売上及び各利益共に過去最高を更新 	
	事業運営方針	<ul style="list-style-type: none"> □ コロナ禍における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 □ 足元は将来の成長への備え = 事業基盤整備を優先 □ 現状の事業運営方針 <ul style="list-style-type: none"> ● 【PC関連事業】：収益性重視×成長の見込まれる分野への少額投資 ● 【総合エンターテインメント事業】：コスト削減×投資（新規出店）抑制 ● 全社：社内体制整備等の事業基盤強化への取り組みを優先 	

再掲) 新型コロナウイルス感染症の拡大を受けての今期の事業方針

中計の前提・方針



- 中計期間1年目（2020年3月期）はWindows7の更新需要もあり堅調の予想も、2年目・3年目は反動減による軟調な事業環境下における事業運営を想定

- » 前中計期間（～2019年3月期）におけるテーマ「収益性を高める」の結果としての原資を本業の成長スピードをみつつバランスよく成長分野へ投資
- » 短期的な成長機会の模索と長期的な体制固めの双方の実行を想定

コロナ禍における今期方針

- 中計方針や長期的に目指す方向性は変わらず
- 一方で、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、時間軸の調整及び注力事項の優先順位の変更を実施
 - 不透明感が払しょくされるまでは、**デフェンシブな事業運営**を徹底
 - ✓ 大型M&Aや新規事業等への投資の一旦の休止
 - ✓ コスト管理の強化
 - **将来の成長をより堅固なものとするグループ方針や社内体制固め**を策定・実施
 - ✓ 長期的な事業基盤の前提となるグループ**ESG方針**の策定
 - ✓ 人事制度等改定による社内体制の整備、等

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%以上を維持
前中計期間含め5期連続での増配を計画

	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	28円99銭 ～29円91銭
配当性向	20.5%	25.1%	30.1%	30.2%	30.6%	30.0%

□ 2021年3月期1株当たりの予想期末配当金額は28円99銭～29円91銭

- » 前中計期間を含む**5期連続での増配**を想定
- » 好調な業績と配当性向の向上を通じて、2021年3月期年間予想1株当たり配当金の額は2016年3月期実績より**約4.5倍**と大きく増額を想定

※ 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2021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>

VR用ヘッドマウントディスプレイ / 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

※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

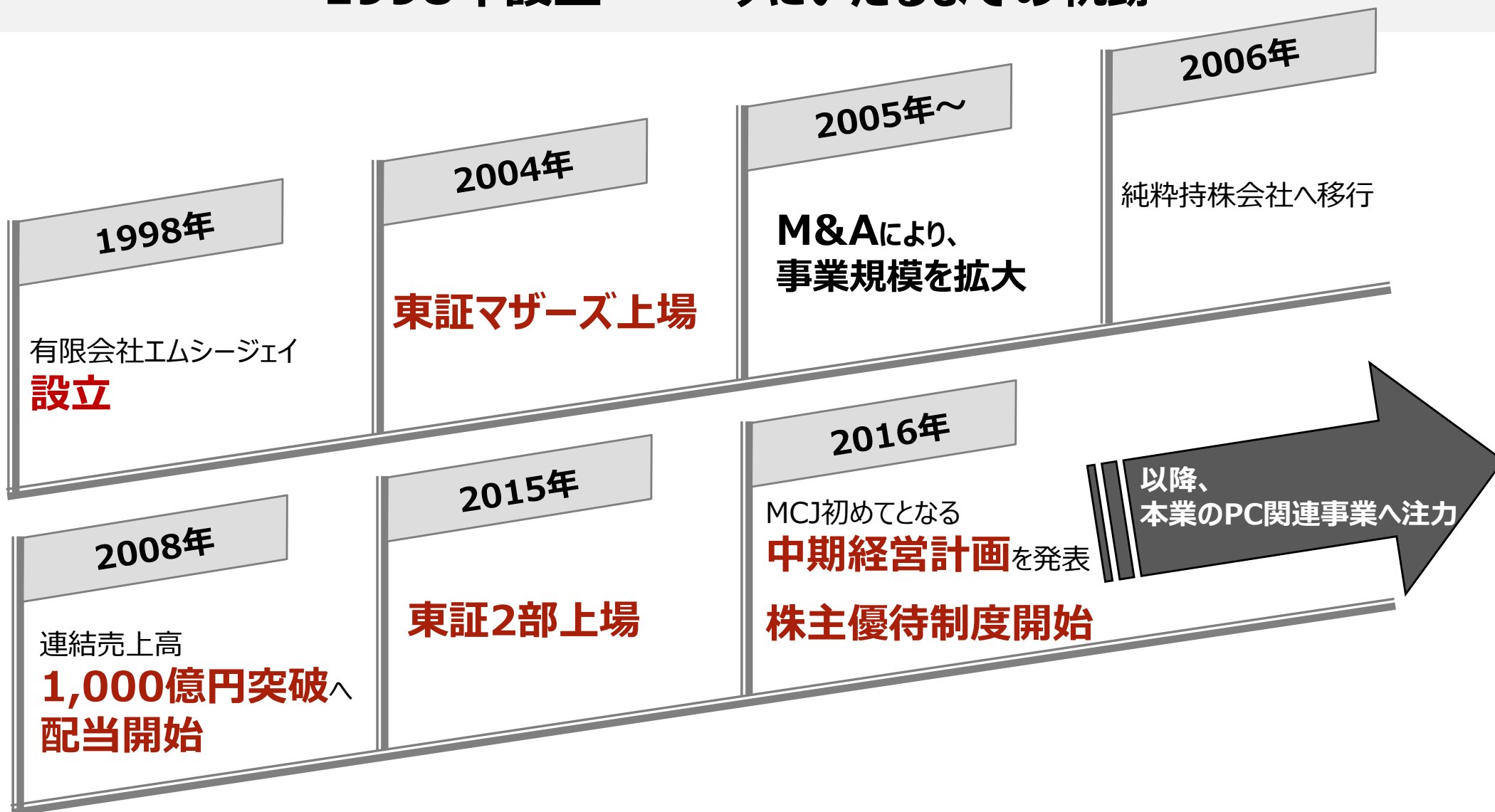
『パソコンワンコイン診断サービス』利用券
(500円×2枚)



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

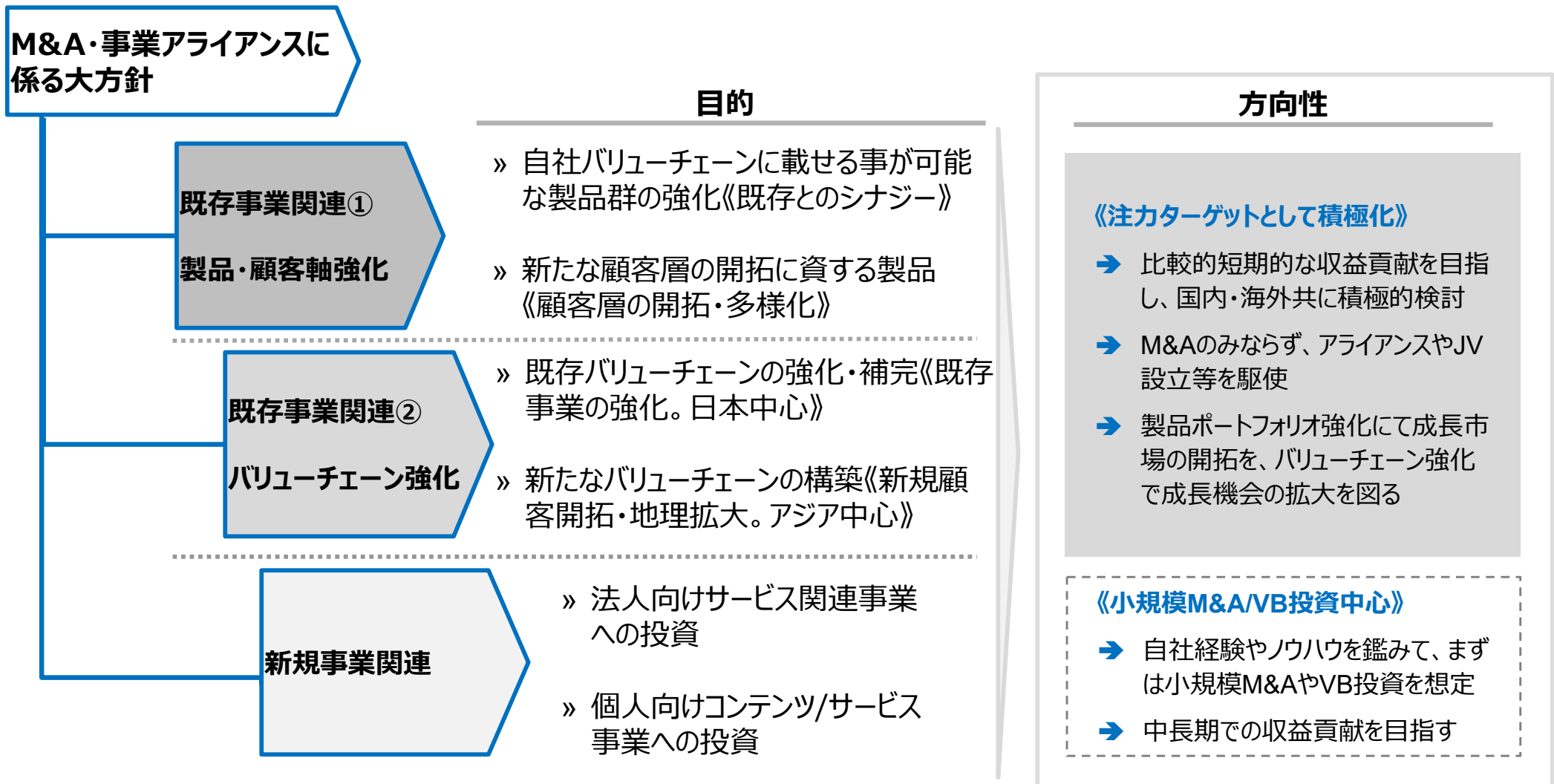
- 自社グループによる開発
- アライアンス戦略による拡大
 - » M&A、ベンチャー投資、事業提携...

- 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VB投資 / 少額M&Aにて着手

中計期間におけるM&A・アライアンス方針 (1/2)

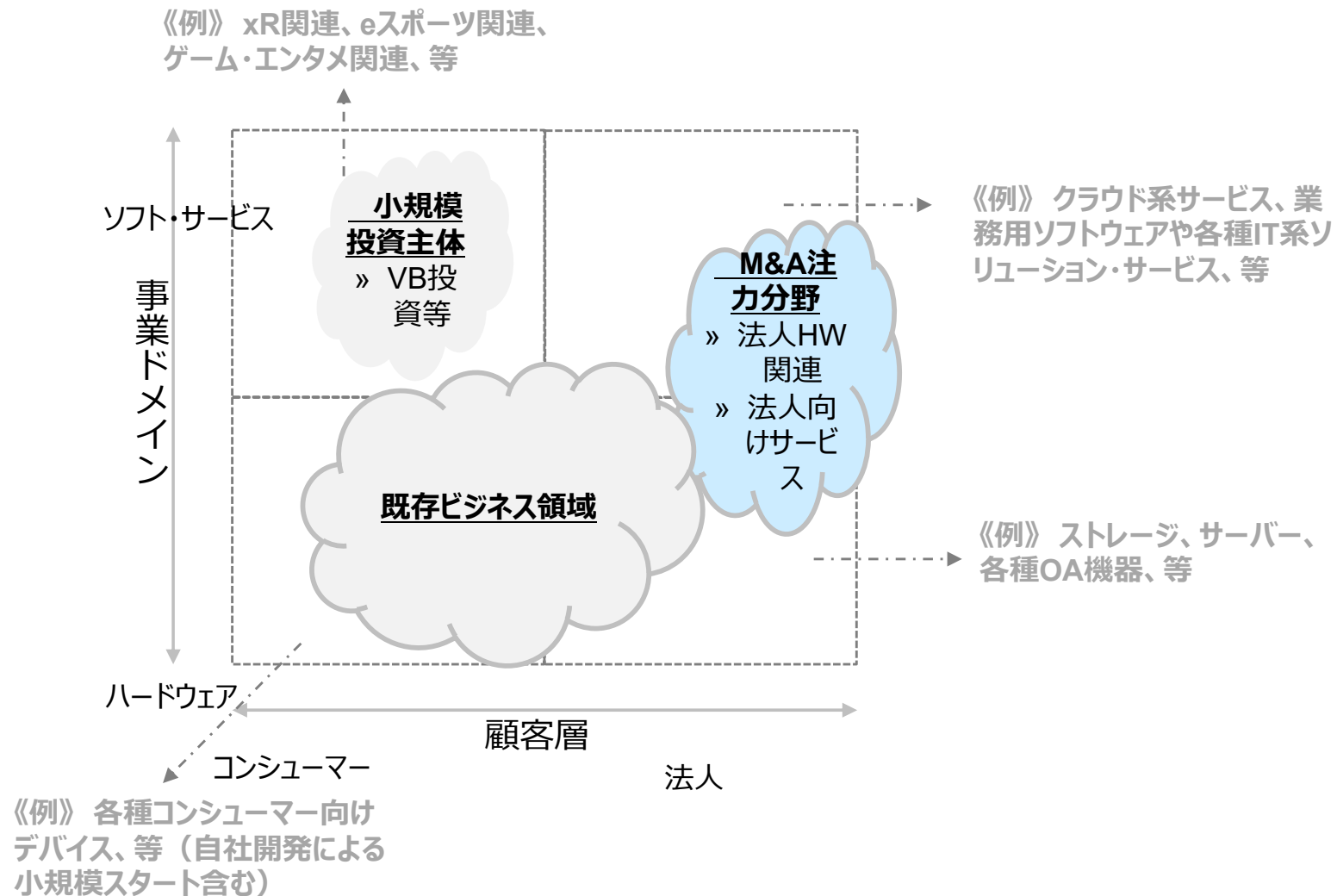
□ M&A・アライアンス戦略に係る方針は以下の通り

- 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
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
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