



2021年3月期（2020年4月～2021年3月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2021年5月14日

2021年3月期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2017年3月期より5年連続で過去最高を更新

- 新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、「不確実性への対応」をテーマに事業運営
- 国内パソコン関連事業は好調が継続。**主要3社が過去最高益**を達成
- 海外事業はロックダウンの影響等を受けるも下期に向け順調に回復。**iiyamaは売上・利益共に過去最高達成、上期営業赤字のR-Logicは通期黒字転換**を果たす
- 新型コロナウイルス感染症の影響続く**総合エンターテインメント事業は営業赤字**

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	9.0%	(目標値：6～7%程度)
- ROIC	26.6%	(目標値：12%以上)
- ROE	21.1%	(目標値：12%以上)
- 配当性向※	30.5%	(目標値：30%以上)
- DOE	6.4%	(目標値：4.5%程度)

その他トピックス

- 欧州における訴訟の件が1Qにて終結
- 赤字が続く総合エンターテインメント事業において、ネットカフェ及びホテル事業に係る減損損失を4Qに特別損失として計上

※ 配当性向については、2021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. 2021年3月期通期連結業績報告 | 3 - 24 |
| 2. 中期経営計画 進捗 | 26 - 30 |
| 3. 通期見通し | 32 - 37 |

連結業績サマリー (1/2)

M
C
J

M
C
J

2021年
3月期
実績

通期
累計期間

□ 累計期間としての**売上高及び各利益の過去最高**を更新

- 売上高： 1,741億円 (前期比 13.3%増)
- 営業利益： 157億円 (同 15.0%増)
 - 国内パソコン関連事業は主要全社が前期比2桁の営業増益
 - 海外パソコン関連事業は、上半期はロックダウン等の影響を受けるも、通期ではiiyamaが前期比2桁の増収増益を達成

1月~3月
会計期間

□ 前期は保有不動産売却に伴う一時収益の影響や、通年にわたるWindows7更新特需があったにも拘らず、パソコン関連事業の好調を受け**売上高は四半期としての過去最高更新**、営業利益は前期比微減に止まる

- 売上高： 487億円 (前期比 9.5%増)
- 営業利益： 38億円 (同 3.8%減)
 - 前期の一時収益を除く**実質ベースでは営業利益も3割を超える増益となり、第4四半期としての過去最高を達成**
 - 業績に寄与する特需が無い中、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も第3四半期に続き好調が継続

連結業績サマリー (2/2)

Windows7買い替え特需（通期）や新型コロナウイルス感染症に係る特需（4Q）のあった前期の業績を更に上回り、通期では売上高及び各利益共に過去最高を更新

(百万円)	会計期間（1月～3月）			累計期間（4月～3月）		
	2020年3月期 第4四半期	2021年3月期 第4四半期	増減率	2020年3月期 通期	2021年3月期 通期	増減率
売上高	44,565	48,799	9.5%	153,734	174,173	13.3%
営業利益	3,954	3,803	△ 3.8%	13,706	15,758	15.0%
経常利益	3,951	3,274	△ 17.1%	13,785	15,510	12.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,317	1,299	△ 1.4%	7,527	10,005	32.9%

- 第4四半期会計期間では前期計上した一時収益の影響により増収減益もパソコン事業の好調継続により減益幅は小幅にとどまる
- 2021年3月期通期では、第1四半期の新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う特需を除き業績を押し上げる外部要因が無い中、売上高・各利益共に過去最高を更新

【参考資料】前期の一時的な要因を除いた2021年3月期 連結業績サマリー

会計期間としても保有不動産売却による一時的な要因を除く実質成長率ではWindows 7 関連や新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う特需のあった前期比**3割を超える営業増益を達成**

(百万円)	会計期間 (1月～3月)			累計期間 (4月～3月)		
	2020年3月期 第4四半期	2021年3月期 第4四半期	増減率	2020年3月期 通期	2021年3月期 通期	増減率
売上高	41,610	48,799	17.3%	150,780	174,173	15.5%
営業利益	2,843	3,803	33.8%	12,595	15,758	25.1%
経常利益	2,840	3,274	15.3%	12,674	15,510	22.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	592	1,299	119.2%	6,802	10,005	47.1%

- 第4四半期会計期間としては、前期はWindows7更新需要に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大を受けたりリモートワーク需要等の特需が存在した一方、今期は業績を押し上げる外部要因が無い中、前期の一時収益を除く実質ベースとしては第4四半期として過去最高の営業利益を達成
- 総合エンターテインメント事業は新型コロナウイルス感染症の影響で第4四半期会計期間も引き続き赤字計上

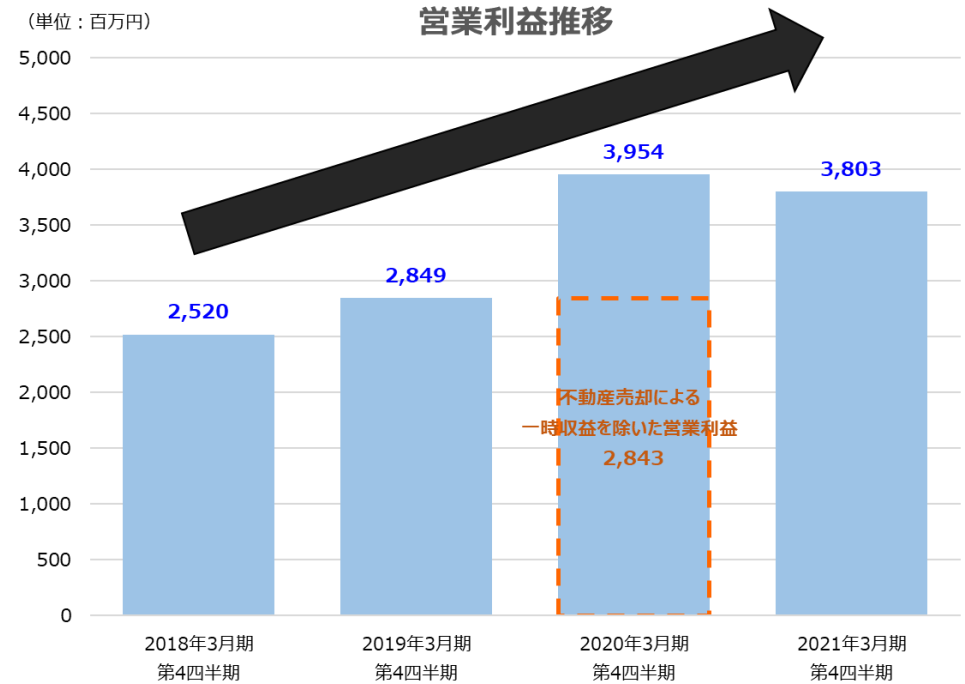
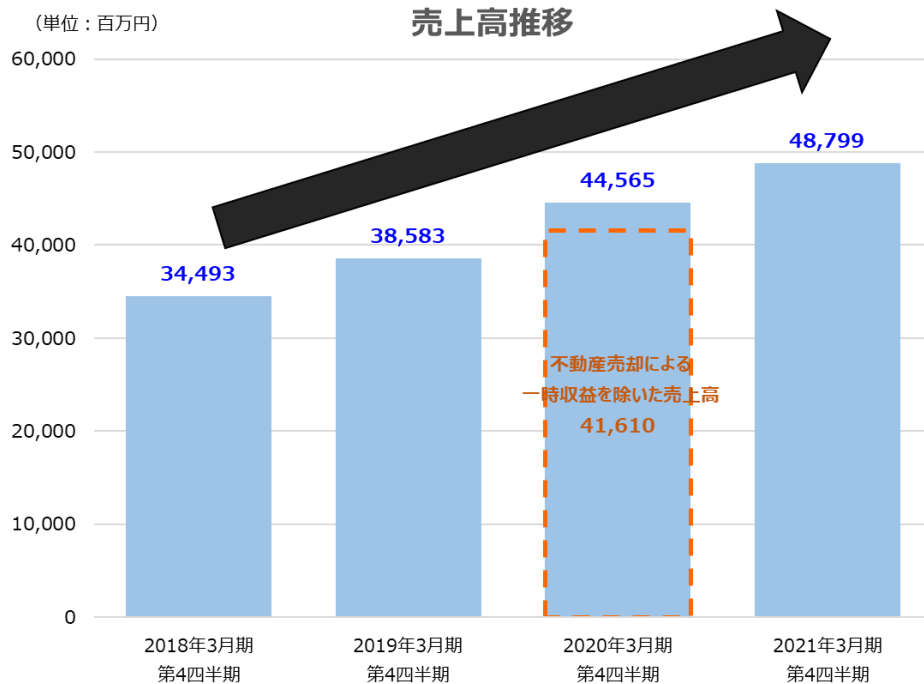
2021年3月期 連結業績推移グラフ（会計期間）



売上高は四半期としての過去最高を達成
営業利益も一時要因除く実質ベースでは第4四半期としての過去最高を達成

好調が続く国内パソコン関連事業に加え、欧州モニタ事業もロックダウン明けの需要増の継続もあり、一時要因や特殊要因のあった前期を更に上回り第4四半期としてだけでなく、全四半期としての過去最高の売上高を達成

前期発生の一時的収益の影響で表面的には微減益も、国内パソコン事業及び欧州モニタ事業好調により実質ベースでは第4四半期としての過去最高の営業利益を達成

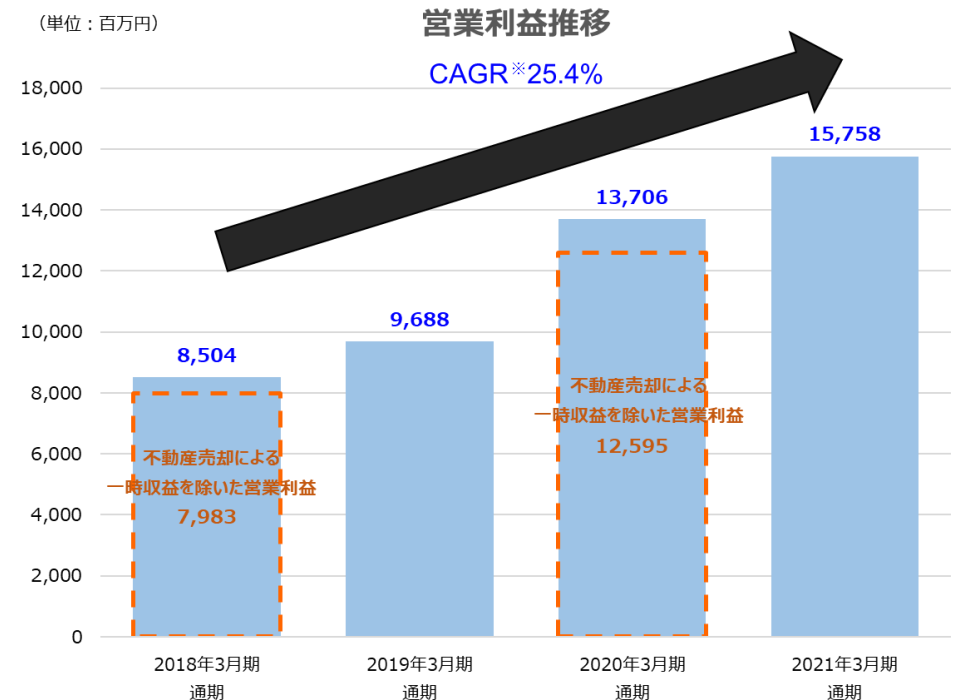
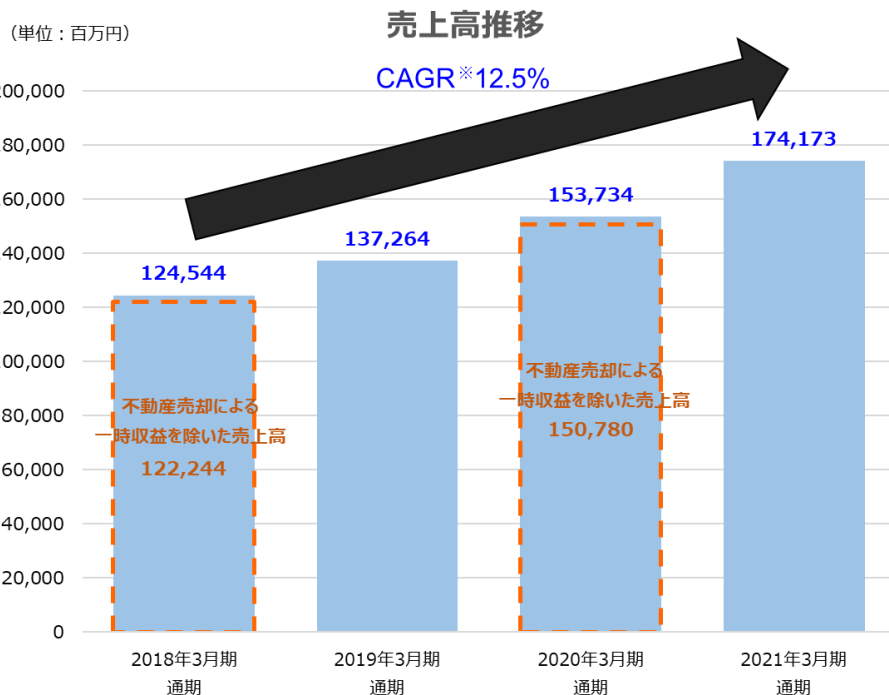


2021年3月期 連結業績推移グラフ (累計期間)

国内パソコン関連事業の好調により売上高は順調に拡大
増収に加え、高い利益率も継続し前年同期比大幅増益を達成

売上高は2017年3月期より5期連続で
前年同期比増収を達成

営業利益も2017年3月期より5期連続で増益を達成。
増収率を上回る高い利益成長を維持



※CAGR = 「年平均成長率」、上記CAGRは一時収益を除く実質ベースで計算

2021年3月期 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

前期は通期にわたるWindows7特需や一時収益があったにも拘らず前期比増収増益を達成

(百万円)	2020年3月期		2021年3月期		前期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	153,734	100.0%	174,173	100.0%	20,438	13.3%
売上原価	115,480	75.1%	132,304	76.0%	16,824	14.6%
売上総利益	38,254	24.9%	41,869	24.0%	3,614	9.4%
販売費及び一般管理費	24,548	16.0%	26,110	15.0%	1,562	6.4%
営業利益	13,706	8.9%	15,758	9.0%	2,052	15.0%
経常利益	13,785	9.0%	15,510	8.9%	1,724	12.5%
税金等調整前当期純利益	11,836	7.7%	15,357	8.8%	3,521	29.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,527	4.9%	10,005	5.7%	2,478	32.9%

高い利益を伴う
売上増が継続

国内外事業共に
高水準の粗利率
を引き続き確保

コロナ禍、戦略費
用含む経費コント
ロールを強化

以上の結果、各
利益で過去最高
を達成

前期は災害損失
やのれん減損計
上。今期は減損
計上も特別利益
もほぼ同額計上

【参考資料】 前期の一時的な要因を除いた 連結損益計算書

前期の一時収益を除く実質ベースでは前期比で高い利益を伴う成長が継続

(百万円)	2020年3月期		2021年3月期		前期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	150,780	100.0%	174,173	100.0%	23,393	15.5%
売上原価	113,637	75.4%	132,304	76.0%	18,666	16.4%
売上総利益	37,142	24.6%	41,869	24.0%	4,726	12.7%
販売費 及び一般管理費	24,547	16.3%	26,110	15.0%	1,562	6.4%
営業利益	12,595	8.4%	15,758	9.0%	3,163	25.1%
経常利益	12,674	8.4%	15,510	8.9%	2,835	22.4%
税金等調整前 当期純利益	10,725	7.1%	15,357	8.8%	4,632	43.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,802	4.5%	10,005	5.7%	3,202	47.1%

一時収益除く実質ベースではより力強い増収率／増益率を達成

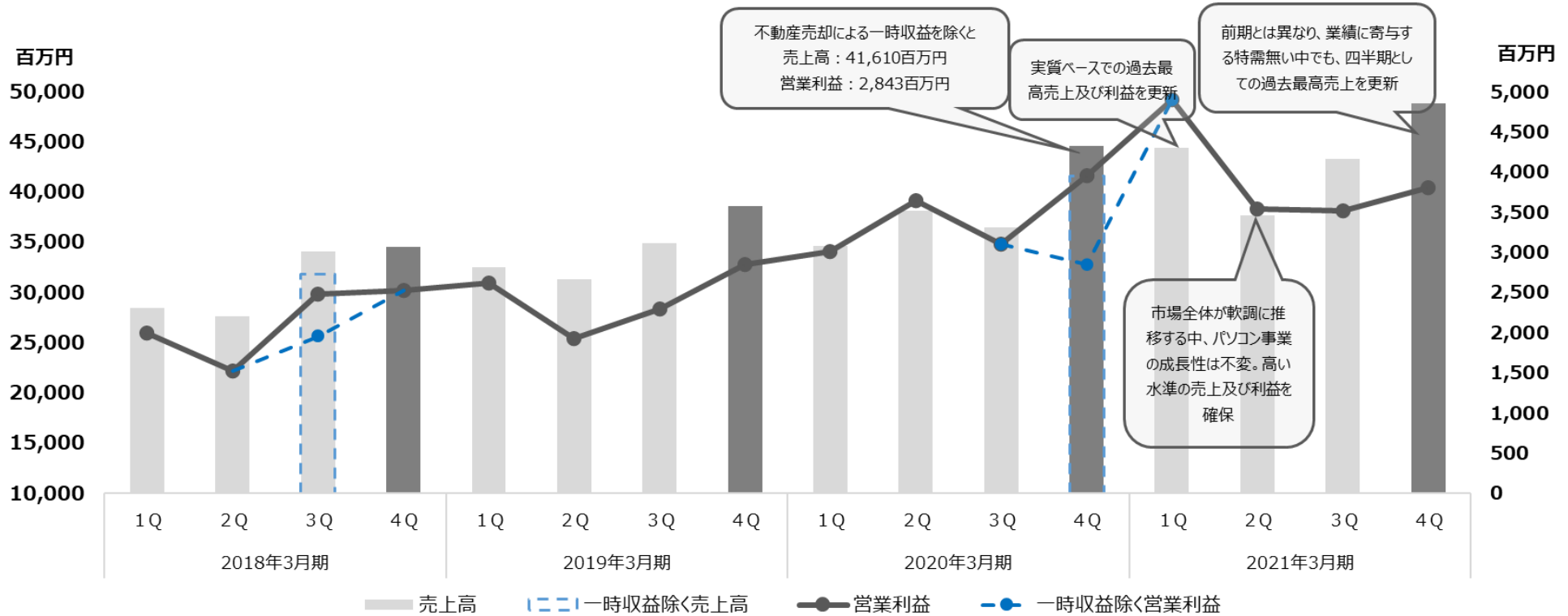
2021年3月期 連結業績計画に対する達成率

通期連結業績予想に対し、売上高・各利益ともに予想を上回る実績を達成
各利益についてもレンジ上限を超え着地

(百万円)	通期連結業績予想に対する達成率		
	2021年3月期 通期実績	2021年3月期 通期計画	達成率
売上高	174,173	163,400	106.6%
営業利益	15,758	14,500	108.7%
		~15,000	~105.1%
経常利益	15,510	14,700	105.5%
		~15,200	~102.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,005	9,500	105.3%
		~9,800	~102.1%

2021年3月期 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
四半期としての過去最高の売上高を達成すると共に、高い水準の利益が継続



(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	4Q
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	48,799
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	3,803

※ 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 2021年3月期 実績

パソコン関連事業

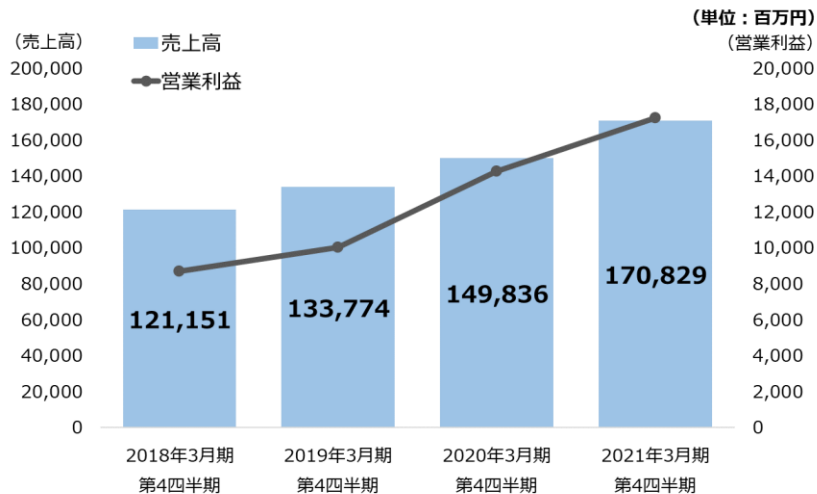


➤ 売上高 1,708億円（前期比14.0%増）

- 国内主要3社共に増収基調が継続
- 自社EC等直販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
- 上期はロックダウン等の影響を受けつつも、iiyamaは**前期比2桁増収**。下期より回復基調が鮮明となる

➤ 営業利益 172億円（同20.7%増）

- 国内3社及びiiyamaが**2桁の前期比増益**を確保し、**最高益**を達成
- 上期営業赤字のR-Logicも**通期にて営業黒字転換**を果たす

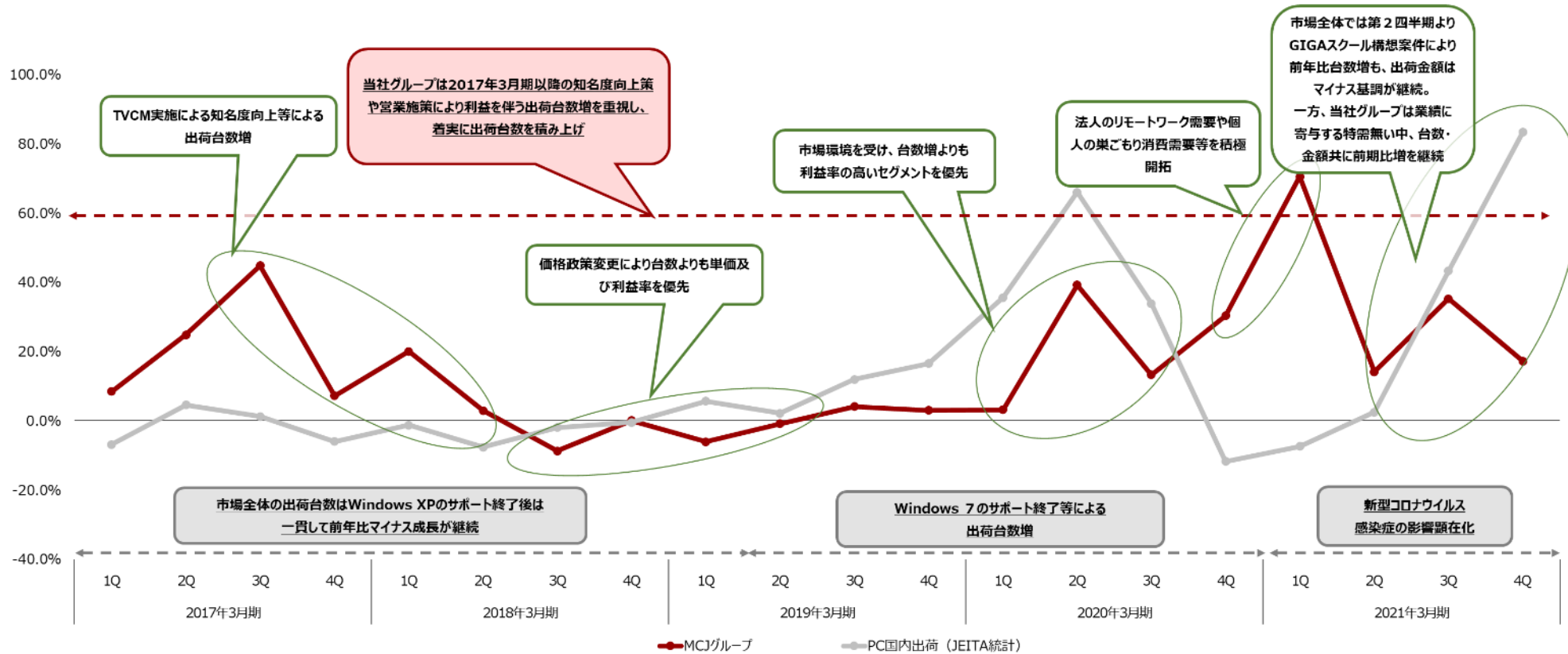


パソコン関連事業 (百万円)	2020年3月期 第4四半期		2021年3月期 第4四半期		前期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
	売上高	149,836	97.5%	170,829	98.1%	20,993
営業利益	14,262	104.1%	17,219	109.3%	2,956	20.7%

※ 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GIGAスクール構想案件により出荷台数は前期比伸長
 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
 ハードルの高かった前期を更に上回り、出荷台数前期比増基調を維持



※ 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

2021年3月期 実績

(単位：百万円)

(百万円)	2020年3月期 通期	2021年3月期 通期	増減率
売上高	47,015	56,222	19.6%
営業利益	4,476	6,091	36.1%
経常利益	4,550	6,101	34.1%
当期純利益	2,898	4,063	40.2%

- 自社EC販売を中心に、法人向け販売、量販店経由販売等各販売チャネルで堅調な売上を計上
- 一般コンシューマー向けPC、法人向けPC、ハイスペックPC含め幅広いラインナップが好調
- 戦略費用である広告宣伝費は経費コントロールや広告手法の見直しにより前期比減
- 引き続き高い利益率を確保し、収益性が更に上昇
- 以上の結果、前年の通期にわたる特需の影響等にも拘わらず、**過去最高となる売上及び利益を達成**

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

新型コロナウイルス感染症の 拡大を受けた全社方針

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

左記全社方針を受けた今期の取り組み

主な取り組み

【製品戦略】：コロナ禍需要の見込まれる製品群への対応を強化



【広告宣伝】：ネット広告比率上げECへの導線を強化。今後拡大が見込まれる分野へのスポンサー提供の強化



PC事業については「**収益性重視×成長の見込まれる分野への少額投資**」で運営

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

2021年3月期 通期実績

(単位：百万円)

(百万円)	2020年3月期※ 通期	2021年3月期 通期	増減率
売上高	38,484	48,736	26.6%
営業利益	1,913	2,314	20.9%
経常利益	1,978	2,412	22.0%
当期純利益	846	1,636	93.3%

※ 不動産売却による一時収益を除いております。

- コロナ禍において近年注力しているECでの売上拡大に加え、主力チャネルである自社店舗販売も好調に推移
- コロナ禍において需要の拡大したノートPCに加え、趣味性の高いハイスペックパソコンも好調に推移
- 高い粗利率も維持し、人件費及び変動性費用を中心に増加した販管費も吸収し前期比大幅増益
- 以上の結果、**過去最高となる売上及び利益を達成**

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

新型コロナウイルス感染症の 拡大を受けた全社方針

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

左記全社方針を受けた今期の取り組み

主な取り組み

【製品戦略】：コロナ禍需要の見込まれる製品群への対応を強化



【来期以降への投資】：顧客基盤強化、新サービス導入、製造拠点の拡充、等



PC事業については「**収益性重視×成長の見込まれる分野への少額投資**」で運営

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

2021年3月期 実績

(単位：百万円)

(百万円)	2020年3月期 通期	2021年3月期 通期	増減率
売上高	35,657	38,609	8.3%
営業利益	947	1,299	37.2%
経常利益	902	1,311	45.3%
当期純利益	606	890	46.9%

- 前中計より実施している**取扱い製品拡大**や**取引先の多様化**等による売上拡大施策を継続
- 需要の拡大している周辺機器等の取扱いを積極化し売上を拡大
- 引き続き**利益率を重視**した運営を行い**過去最高益**を達成

《投入製品例：AirBar、ドアミルサーモエディション等》



《新たなサービスの展開：ワークステーション等のサブスクリプションモデル》



主要子会社トピックス【iiyama】



液晶モニタの開発及び販売（欧州モニタ事業）

2021年3月期 通期(2020年1月～2020年12月)実績*1

(単位：百万円)

(百万円)	2020年3月期 通期	2021年3月期 通期	増減率
売上高	33,334	37,640	12.9%
営業利益	5,650	7,141	26.4%
経常利益	5,486	6,832	24.5%
当期純利益	4,429	5,843	31.9%

- 欧州においては3月から5月を中心にロックダウン等の影響により事業活動が大幅な制約を受け上半期は減収増益
- 年間を通じてコロナ禍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のラインナップ強化等の対応を迅速に実施
- 下期以降は経済活動の再開に伴い、タッチやサインージ需要も徐々に回復
- 以上の結果、通期では前期比大幅な増収増益を達成し、**過去最高の売上高及び各利益**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2020年1月～2020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】



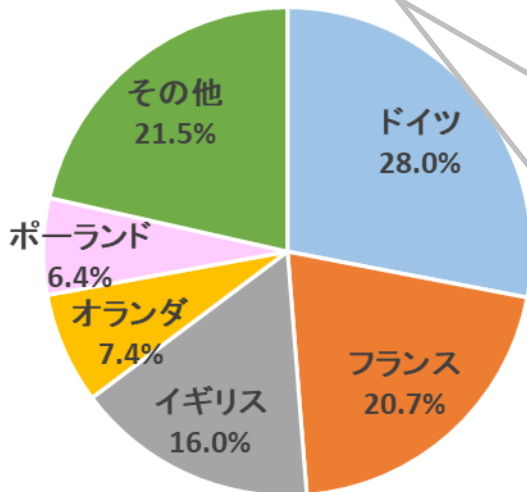
液晶モニタの開発及び販売（欧州モニタ事業）

2021年3月期 通期(2020年1月～2020年12月)実績*

事業展開国別の売上構成比

既存国での営業強化は維持しつつ、
展開エリア拡大を今後も積極化

iiyama 国別売上構成比



新型コロナウイルス感染症の影響を受けるも、主要国ではオランダ以外は前期比で増収を維持。「その他」地域も着実に増収基調を維持

主要製品（例）

新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、
今期は汎用モニタにより注力

《ゲーミングモニタG-MASTER》



汎用モニタラインナップを強化しコロナ禍における事業環境の変化に対応

《コロナ禍におけるデジタルサイネージ活用事例》



* 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2020年1月～2020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

2021年3月期 通期(2020年1月～2020年12月)実績*

(単位：百万円)

(百万円)	2020年3月期 通期	2021年3月期 通期	増減率
売上高	2,638	2,209	△16.3%
営業利益	101	44	△55.9%
経常利益	219	87	△60.1%
当期純利益	165	50	△69.3%

- 東南アジア諸国における3月から5月を中心とした新型コロナウイルス感染症に伴うロックダウン等の影響により**上半期は営業赤字**を計上
- その様な状況下、外出自粛や高まるIT機器需要を受け、**提供サービスの多様化や取引先の多様化**を実施
- 一部の事業展開国では下期も引き続き新型コロナウイルス感染症の影響が色濃く残るも、上記対応を受けて**通期では各利益項目において黒字転換**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2020年1月～2020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 2021年3月期 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】

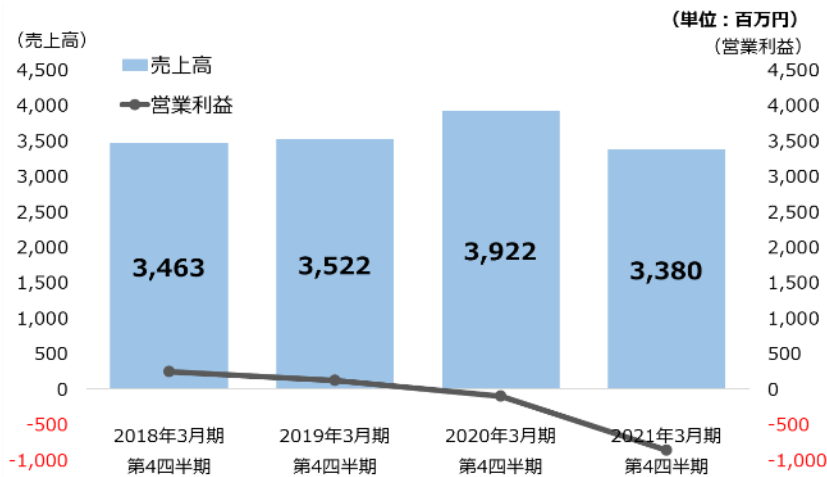


➤ 売上高 33億円（前期比13.8%減）

- ネットカフェ事業、ホテル事業は、年間を通じて**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**
- 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

➤ 営業利益 △8億円（-）

- **ネットカフェ事業は前期営業黒字も今期は赤字に転落。ホテル事業は前期に続き赤字が継続。**接骨院・整体事業は立ち上げに係る初期コスト等に伴う赤字計上
- 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**

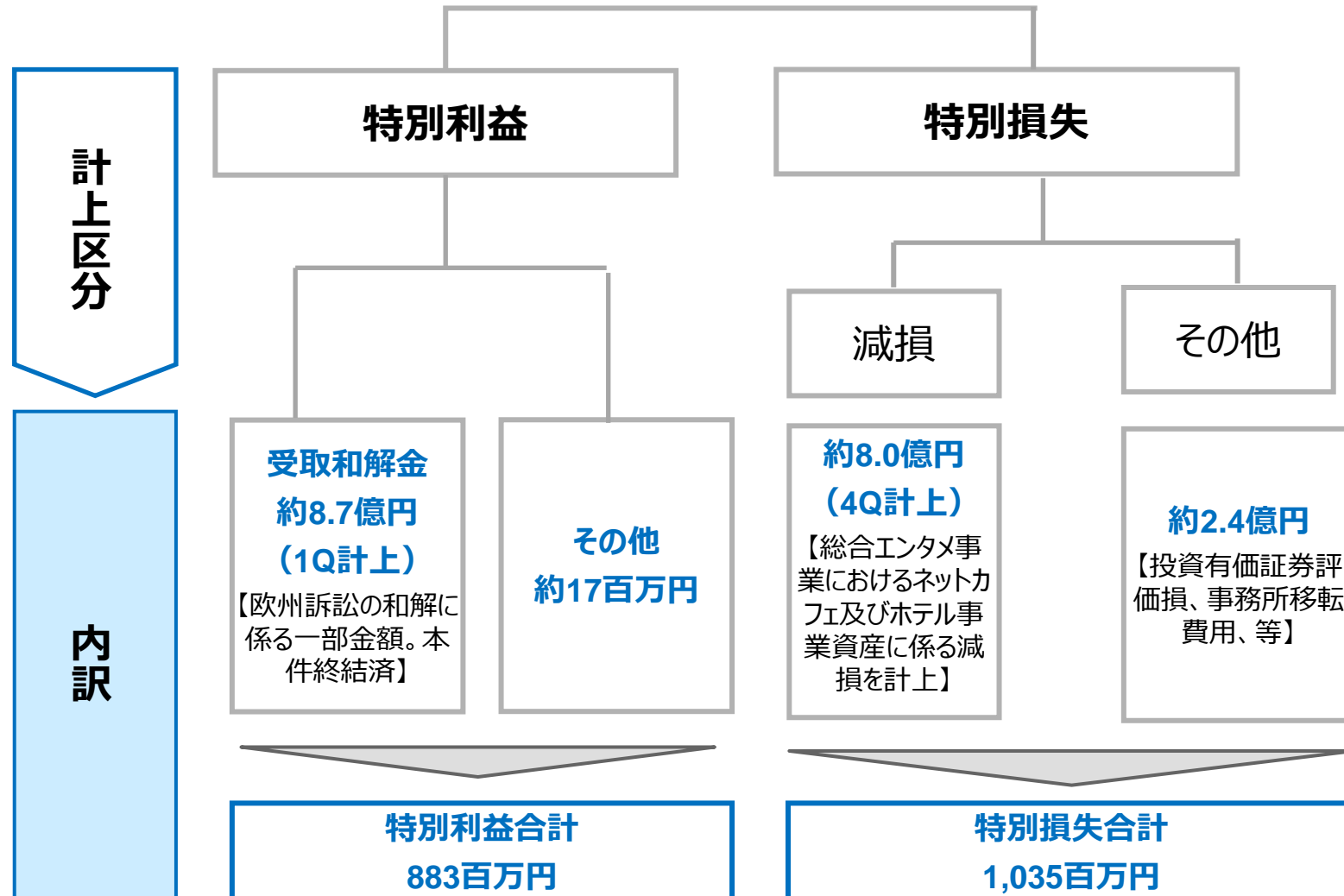


総合エンターテインメント事業 (百万円)	2020年3月期 第4四半期		2021年3月期 第4四半期		前期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	3,922	2.6%	3,380	1.9%	△ 541	△13.8%
営業利益	△ 98	△0.7%	△ 867	-	△ 768	-

※ 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。

特別利益及び特別損失について

2021年3月期における主な特別利益及び特別損失の内訳は以下の通り



バランスシートの状況

B/S数値及び主要関連実績推移

	2018年3月期実績	2019年3月期実績	2020年3月期実績	2021年3月期実績
現金及び預金	18,049百万円	21,328百万円	23,957百万円	31,811百万円
有利子負債	11,428百万円	14,776百万円	10,926百万円	9,291百万円
ネットデット (△キャッシュ)	△6,621百万円	△6,552百万円	△13,030百万円	△22,520百万円
たな卸資産	19,877百万円	22,355百万円	24,698百万円	26,061百万円
自己資本比率	52.9%	52.7%	56.1%	59.0%
ROIC	17.5%	17.7%	23.3%	26.6%
ROE	18.6%	18.3%	18.4%	21.1%

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引き続き**期末在庫を政策的に増加**も、着実なCF増加により**キャッシュポジションが大幅に増加**
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**収益増等が継続し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. 2021年3月期通期連結業績報告 | 3 – 24 |
| 2. 中期経営計画 進捗 | 26 – 30 |
| 3. 通期見通し | 32 – 37 |

中期経営計画進捗サマリー



		目標値	実績
2021年 3月期	営業利益率	6~7%程度	<u>9.0%</u>
	ROIC	12%以上	<u>26.6%</u>
	ROE	12%以上	<u>21.1%</u>
	配当性向	30%以上	<u>30.5% (予想) ※</u>
	DOE	4.5%程度	<u>6.4%</u>
	業績推移	<ul style="list-style-type: none"> □ 売上及び各利益共に5期連続で過去最高を更新 □ 国内PC事業主要3社及びiiyamaが過去最高益を達成 	
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、不確実性への対応を優先。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し、既存事業の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 		

※ 配当性向については、2021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

今回の中期経営計画の位置づけ及び概要

事業環境及び事業運営方針

注力分野

～ 中期経営計画資料P18より

～ 中期経営計画資料P19,20より

今回の中期経営計画の位置づけ

MCJ

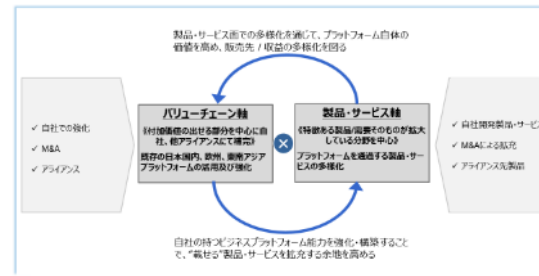


高まった収益基盤の強化・投資強化のバランスを取り、将来ビジョン実現の第一歩を踏み出す

- 事業を取り巻く環境は以前よりも厳しく不確実性が高まっているとの認識
- その中で守りとしてのコストセーブを重視しつつ、成長分野への投資をリスクを抑制しつつ実施

“バリューチェーン×製品・サービス軸”拡大戦略 (1/2)

MCJ



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

Copyright(C) 2019 MCJ Co.,Ltd. All rights reserved. - 19 -

TEKWINO

TEKWINO: 国内向け製品/顧客層の拡大 (Expansion of domestic products/customer segments).

TEKWINO: 個人・特徴のある製品・サービスの強化 (Strengthening individual/unique products/services).

TEKWINO: 法人向け・需要ある製品・サービスの強化 (Strengthening B2B products/services with demand).

TEKWINO: リリースの強化 (Strengthening releases).

TEKWINO: 成長市場の開拓 (Expansion into growth markets).

“バリューチェーン×製品・サービス軸”拡大戦略 (2/2)

MCJ



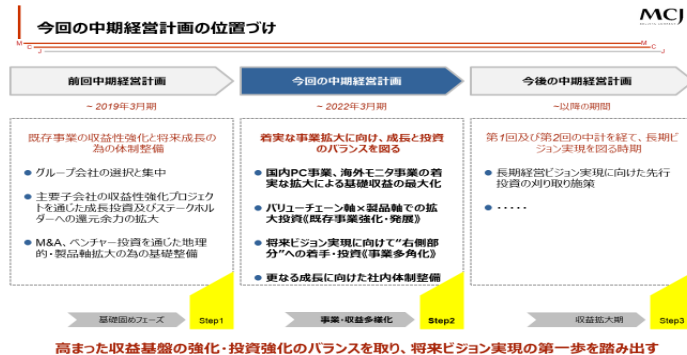
各プラットフォームを付加価値面で強化・拡大し、取り扱う製品・サービスの多様化を図ることで顧客基盤及び収益機会の拡大を図る

Copyright(C) 2019 MCJ Co.,Ltd. All rights reserved. - 20 -

- 取り扱い製品・サービスの多様化、既存バリューチェーン強化、展開地域の多様化に注力
- 事業環境を注視しつつ、投資に関しては慎重に、一方方で着実に実施

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

ESGに係る取り組みについて①_方針策定

2020年7月に当社グループのESGに係る考え方・方針を策定、公表

全体方針の策定

経営ビジョンから発展したESG方針及び今後の活動スケジュールの開示



今までの取り組み及び今後の注力分野の開示

Environment, Social, Governanceの各分野における今までの取り組み事例と今後の方針



[E] : 製造に関わる企業として地球環境への責任を果たす

省エネ、オゾン層破壊物質不使用等の開発・製造工程、リサイクル・下取り等の販売後工程等の取り組みを紹介

[S] : 人的資本及び生活基盤たる地域・社会への貢献

人材開発、ダイバーシティへの取り組み、事業拠点地域への貢献等の取り組みを紹介

[G] : 攻めと守り、双方のガバナンス体制構築による基盤強化

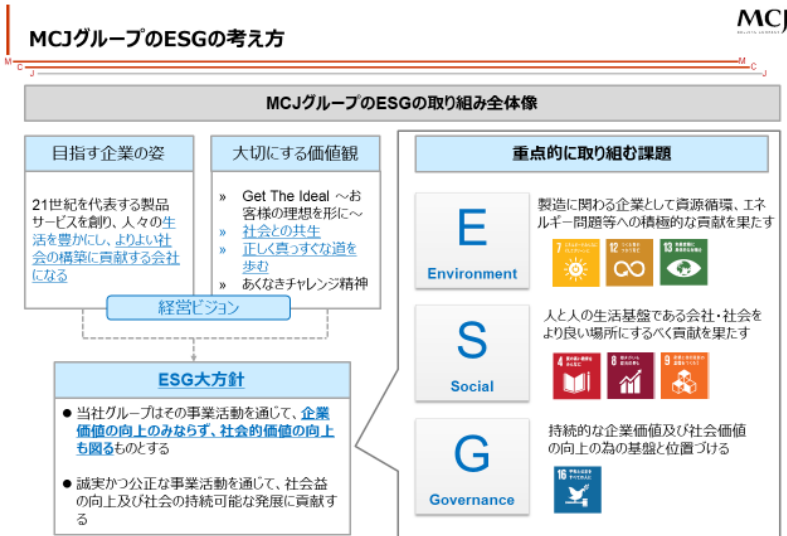
中計、ステークホルダーとの関係強化、内部通報制度構築等の取り組みを紹介

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

ESGに係る取り組みについて②_取り込み事例

全社方針の策定及び公表

2020年7月に全社方針を公表。ESGに係る方針を明確化し、活動を積極化



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

取り組みの具体例（今期新たに行った取り組みの一部事例）

事業関連分野又はESG注力分野における取組（事例）



突発的な事象に対する対応（事例）

《ESG方針における重点取り組み分野に関連する活動・事業への寄付活動》

- 社会福祉法人東京都共同募金会等へのスタディパソコンの寄付（MCJ）

《事業展開する地域への貢献活動》

- 長野県飯山市と地域貢献に係る包括提携（マウス）



《自然災害等への対応》

- 令和2年7月九州地区における豪雨災害への支援（ユニットコム）
- 令和3年福島県沖地震災害への支援（マウス、ユニットコム）

《新型コロナウイルス感染症への対応》

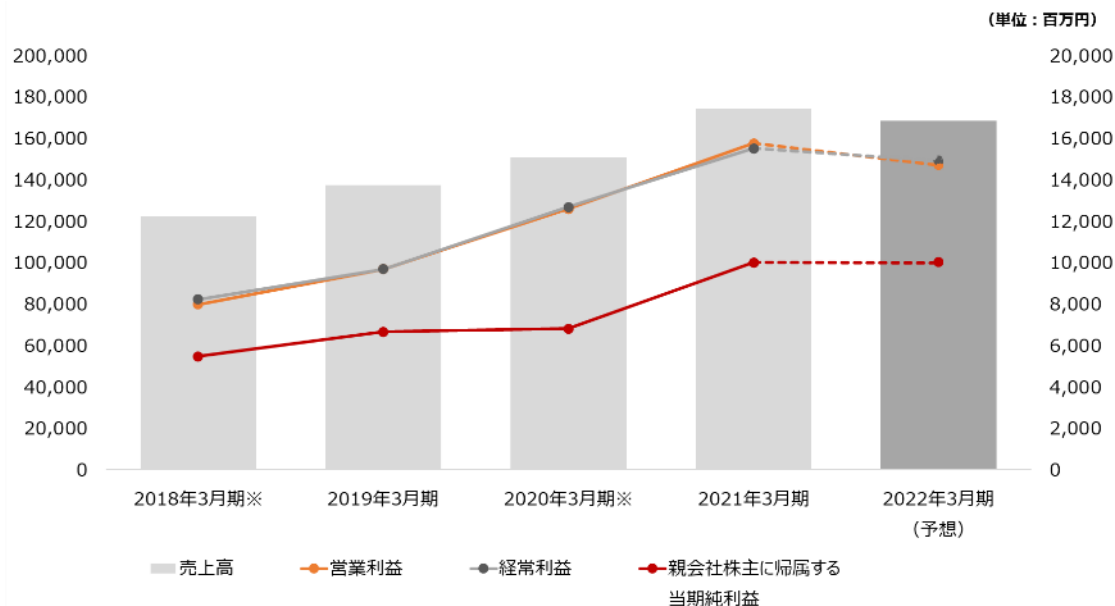
- 医療機関へのマスク50万枚を寄付（MCJ）

1. 2021年3月期通期連結業績報告 3 – 24
2. 中期経営計画 進捗 26 – 30
- 3. 通期見通し 32 – 37**

2022年3月期 通期連結業績計画

2022年3月期業績は、過去最高を更新した2021年3月期と**ほぼ同水準を想定**
新たに適用する会計基準変更の影響※1を加味すると実質的には増益の計画

(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



※1) 「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)等を適用したことによる影響。次頁参照

※2) 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。

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

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

- 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

株主還元に係る表現をより明確化

株主還元に係る
方針

【重要視するKPI】：中計にて掲げる以下のKPI

- 配当性向 30%以上
- DOE 4.5%程度
- 考え方の背景：年間配当性向の最低水準を30%とし、業績動向やROEの水準、M&Aを含むキャッシュニーズ等を勘案して、配当性向水準を決定すると共に、機動的に自社株買い等を実施（例：ROE水準が想定を下回る場合は配当性向を上げDOE水準を維持）

株主還元に係る方
針をより明確化【大方針】：総還元性向30～40%程度を目安（新たに追記）とし、うち配当性向は30%以上（従前同様）、DOE水準は4.5%程度（従前同様）を維持

- 表現微修正の背景
 - ✓ 従前からの株主還元の強化に係る方針をより明確化する
 - ✓ 今後も好調な業績が想定される一方、コロナ禍においてM&A等の投資タイミングやリターンの見極めが困難な状況が継続することも想定され、その様な大型投資ニーズが不在の場合や手元キャッシュの水準、株価水準・動向によっては機動的な還元強化を実施することをより明確化

株主還元② 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
 ※ 2021年3月期の1株当たり配当金及び配当性向については、2021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③ 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



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

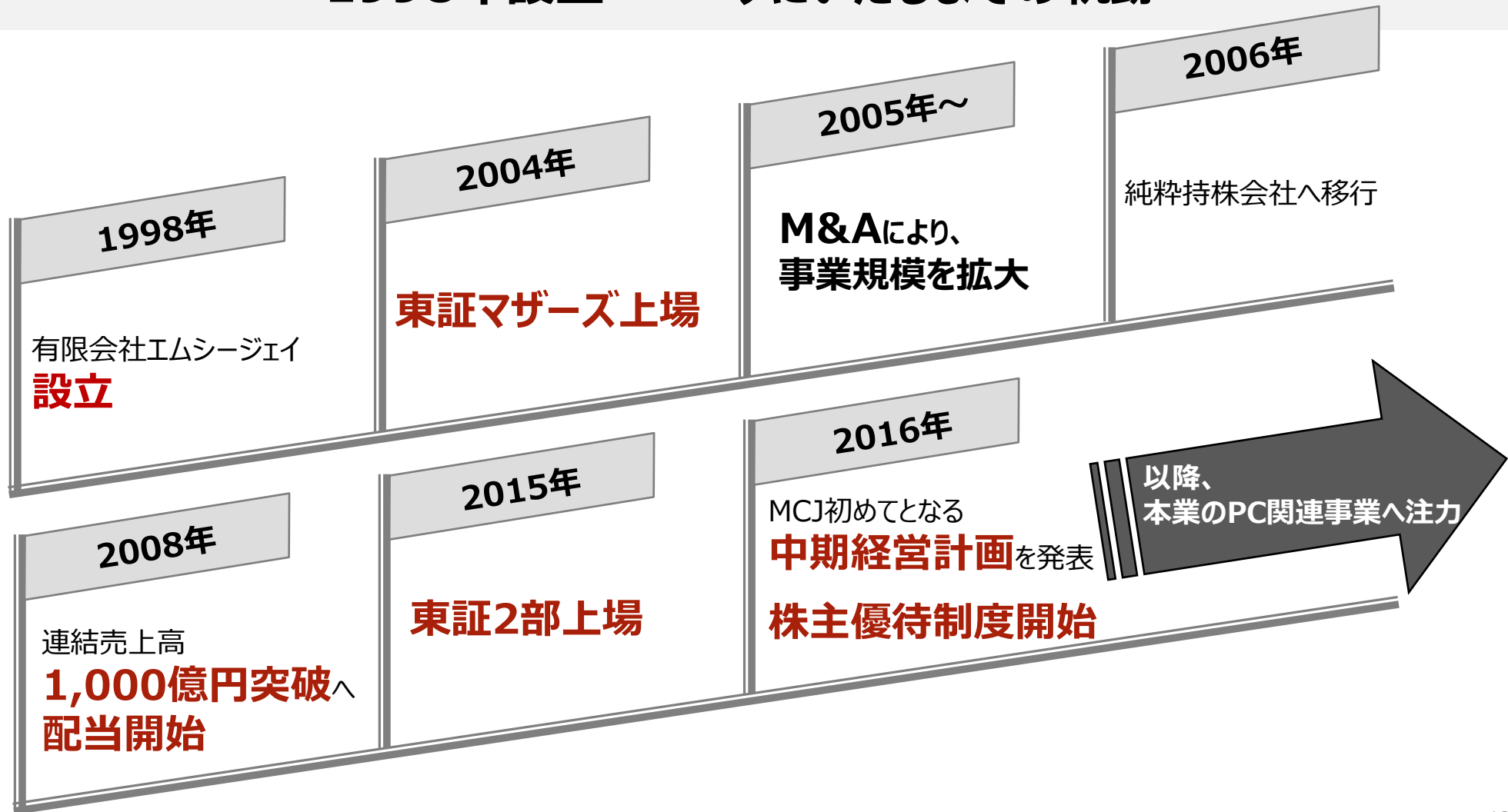
従業員数 (連結) : 2,157名 (2021年3月末)

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

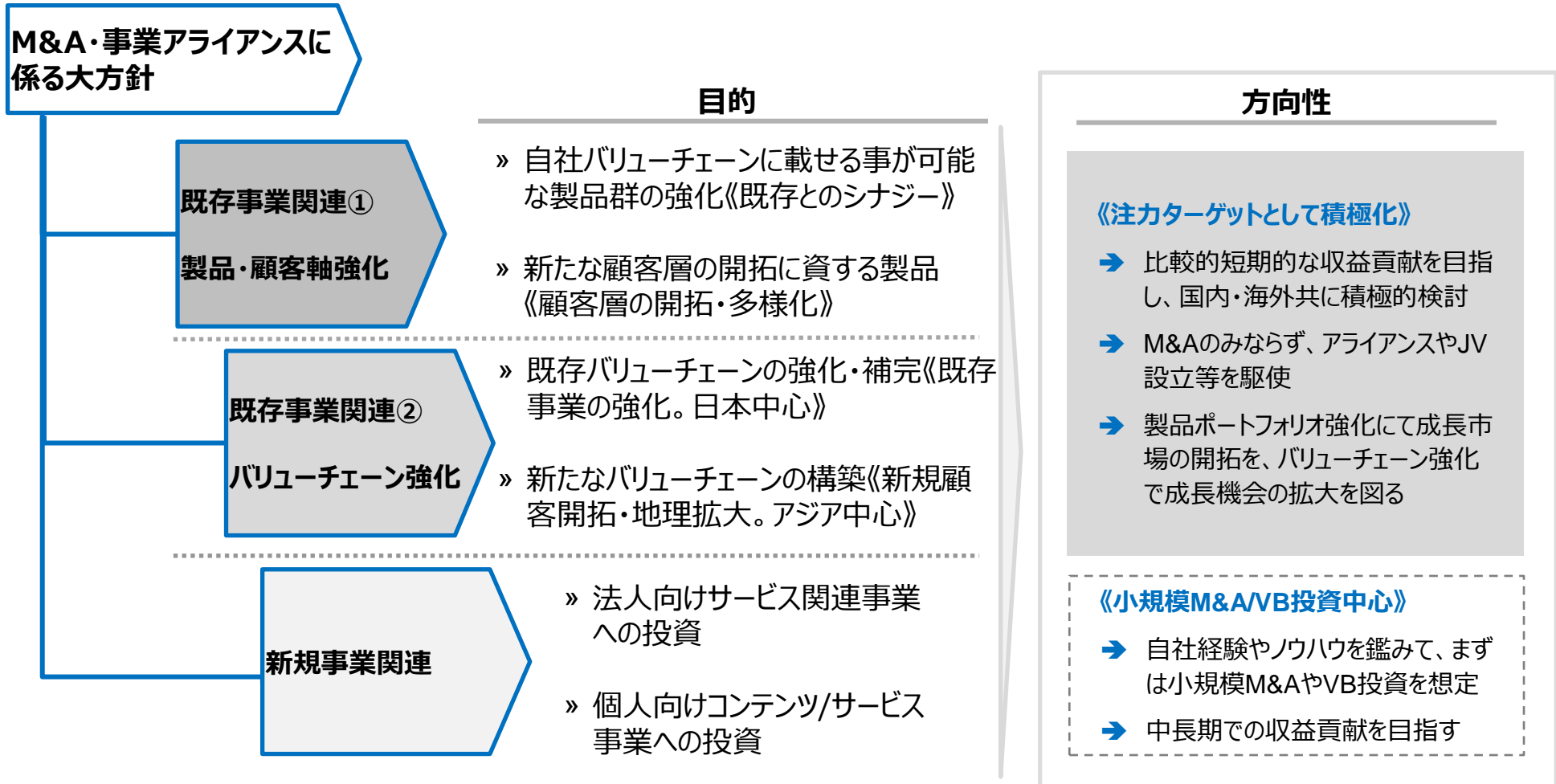
- 自社グループによる開発
- アライアンス戦略による拡大
 - » M&A、ベンチャー投資、事業提携...

- 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V B 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

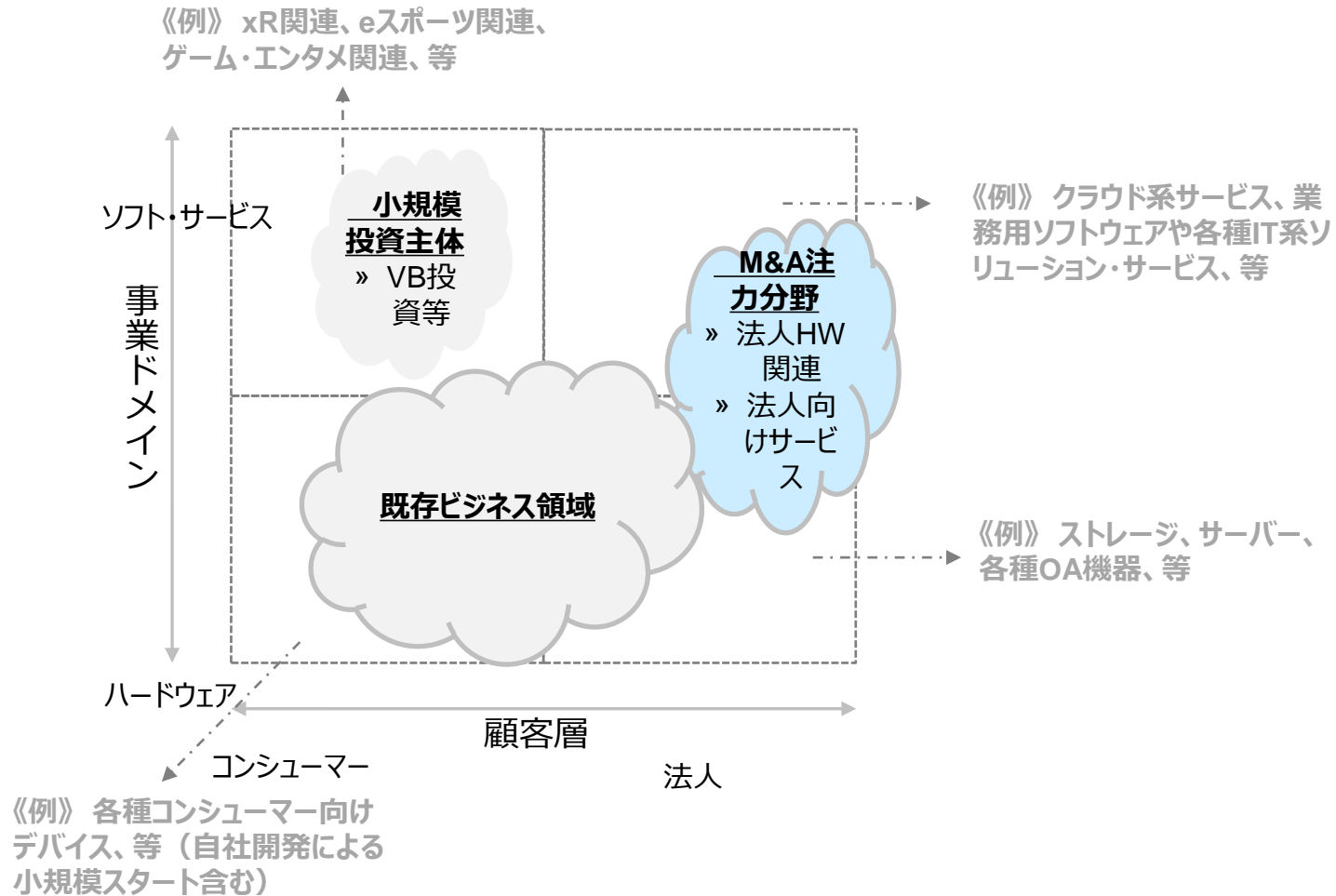
➤ 既存事業強化を軸としつつ、将来の種まきを過度なリスクを取らない範囲で実行



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
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