

2022年5月13日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 M C J
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 兼 C O O 安 井 元 康
(スタンダード市場 コード番号: 6670)
問 合 せ 先 経 営 企 画 室 広 報 I R 担 当
ir-otoiawase@mcj.jp

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、この度、2023年3月期を初年度とする3か年の中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の対象期間

2022年4月1日から2025年3月31日まで

2. 基本方針

今回新たに公表する中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）においても、2016年5月13日に公表した中期経営計画で掲げた長期的な経営ビジョンを継続し、当社グループは、中長期的に「幅広いITデバイス×幅広いITサービスの提供」を軸とした成長を目指します。

当該中期経営計画につきましては、2022年3月期に増収の一方で減益となった既存事業の収益立て直しへの注力、また事業の更なる拡大を見据えた成長基盤の整備、並びに新たな収益の柱を構築するべく既存事業関連及び新規事業の両分野におけるM&Aやアライアンスを積極的に模索するという、3つの成長戦略の方向性を掲げ、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190億円を目指してまいります。

これらの基本方針を達成するにあたり、持続的な企業価値の向上につながる収益性の管理に加え、積極的な事業投資と財務の健全性の両立及び利益成長に応じた株主還元強化を図るべく、売上高営業利益率、ROIC、ROE、配当性向、DOE及び総還元性向といった6つの指標を経営上の重要指標として位置付け、今後の事業展開を行ってまいります。

3. 経営目標（2025年3月期）

売上高：2,162億円（2022年3月期対比13.0%増）

営業利益：189億円（2022年3月期対比40.7%増）

※ 詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



株式会社MCJ

2023年3月期 – 2025年3月期 中期経営計画



株式会社MCJ

2022年5月13日

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

- 情報への接点としてのハードウェア需要は不変
- ハードウェアは成長産業

- ハードウェアとの相互依存がより進化
- 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

1. 前回中期経営計画実績	3 – 15
2. 中期経営計画 ~FY2025.3	17 – 27
3. ESGに係る取り組みについて	29 – 39

前回中期経営計画について

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

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

売上高 143,480百万円

営業利益 10,110百万円

2022年3月期計画

152,000百万円程度

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

売上高 191,247百万円

営業利益 13,435百万円

- » 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
- » 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
売上高	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

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）
 中計3年間において売上高は順調に拡大。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

資本効率強化

ROE、ROIC共に資本コストを上回る高水準を維持
 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

株主還元強化

配当性向の上昇：**30.2%から33.9%へ強化**
 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

※ 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
売上高	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：B/S数値及び主要関連指標推移

前回中計期間中における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
年間営業CF	4,093百万円	10,579百万円	13,174百万円	△6,762百万円
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
自己資本比率	52.7%	56.1%	59.0%	61.3%

実績の総括

キャッシュポジション上昇

年間営業キャッシュフロー及びFCFの着実な強化：“稼ぐ力”の上昇
最終年度は購買環境や営業環境を鑑みて在庫積み増し等を行ったものの、**中計前比でキャッシュポジションが大幅に上昇**
(ネットキャッシュ残高の積み上がり)

財務基盤強化

自己資本比率が中計期間中に61.3%まで上昇
キャッシュポジション強化と合わせて**今後の投資及び資本政策の自由度が大幅に改善**

各社業績推移 《マウスコンピューター》

マウスコンピューター 前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2019年3月期実績	2022年3月期実績	増減率
売上高	39,933百万円	54,076百万円	135.4%
営業利益	2,428百万円	3,280百万円	135.0%
経常利益	2,353百万円	3,017百万円	128.2%
当期利益	1,547百万円	1,931百万円	124.8%

製品・取組例



- 日本eスポーツ連合 (JeSU) 公認 PC発売。ハイスペック分野での攻勢

- キッズニア甲子園出店や自治体等との提携によるIT教育支援×ユーザー拡大施策



《広告宣伝》 コロナ禍においてTV主体からネット広告主体へ徐々にシフト。コロナ禍変化したユーザー動向へ対応

《製品戦略》 ハイスペック：Gaming, Creator PC注力 普及版：ノートPCラインナップ強化・拡販

2020年3月期、2021年3月期（営業利益6,091百万円）と最高益を更新も、2022年3月期において調達環境の激変や新会計基準適用の影響、在庫評価減などにより大きく利益水準を落とすも中計前比では増収増益

各社業績推移 《ユニットコム》

ユニットコム前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2019年3月期実績	2022年3月期実績	増減率
売上高	32,353百万円	49,950百万円	154.3%
営業利益	929百万円	1,093百万円	117.6%
経常利益	966百万円	1,123百万円	116.2%
当期利益	689百万円	686百万円	99.5%



製品・取組例

- 新製品や新サービス投入による拡販施策



店舗・学校・自治体向け パソコンレンタルサービス

Windows 11 対応開始!

パソコン工房
レンタルPC
サービス

UNITCOM

ビジネスご優待会員

1000円以上お買い上げでポイントがたまる!

ビジネスで便利なサービス特典満載!

お買い上げ金額に応じてポイントがたまる!

お買い上げ金額に応じてポイントがたまる!

お買い上げ金額に応じてポイントがたまる!

お買い上げ金額に応じてポイントがたまる!

お買い上げ金額に応じてポイントがたまる!

お買い上げ金額に応じてポイントがたまる!



- 新工場稼働による製造キャパの拡大（2拠点拡大）

《販売チャネル》 店舗収益の多様化及び強化、EC及び法人チャネル強化

《将来への投資》 拠点拡充によるキャパ増強やPCレンタル等の新サービス投入による新規ユーザー層の獲得

2021年3月期（営業利益2,314百万円）に最高益達成も、2022年3月期において、調達環境の激変や新会計基準適用の影響により利益水準を落とすも、中計前比では増収増益

各社業績推移 《テックウインド》

テックウインド前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2019年3月期実績	2022年3月期実績	増減率
売上高	33,778百万円	40,694百万円	120.4%
営業利益	824百万円	1,380百万円	167.4%
経常利益	825百万円	1,469百万円	178.0%
当期利益	561百万円	1,000百万円	178.2%

製品・取組例



● 特長ある製品群の拡販

● 商社機能を超えたソリューション/サービス分野への進出



TEKWIND

- ・体験デザインの構築
- ・採取データの解析
- ・開発に向けたアドバイス

- ・AIシステムの構築
- ・実験データの収集と提供
- ・システム/ソリューション開発

《収益性強化》 利益> 売上フェーズを経て、利益を伴う売上成長を目指せる体制が整う

《製品戦略》 独自開拓製品への注力、ソリューション系営業の強化

前中計期間における、売上よりも利益重視による収益向上期間を経て、順調に業績が拡大
売上・利益共に中計前比で大きく伸長

各社業績推移 《iiyama》

iiyama前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2019年3月期実績	2022年3月期実績	増減率
売上高	33,793百万円	50,697百万円	150.0%
営業利益	5,825百万円	8,026百万円	137.7%
経常利益	5,819百万円	8,422百万円	144.7%
当期利益	4,375百万円	6,343百万円	144.9%

主要製品例



《コロナ対応：製品》 コロナ禍において需要が見込まれる汎用モニタ注力。ラインナップ強化や在庫確保を迅速に実施

《コロナ対応：事業》 ヨーロッパ圏内における販売地域の新規開拓を徐々に再開

新型コロナウイルス感染症拡大を受け、コロナ前の成長のけん引役であった産業用から汎用モニタに軸足を一時的にシフト。在庫確保にも努め、成長路線と高い収益性を維持

各社業績推移 《R-logic》

R-logic前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2019年3月期実績	2022年3月期実績	増減率
売上高	3,012百万円	2,539百万円	84.2%
営業利益	59百万円	58百万円	98.3%
経常利益	96百万円	107百万円	111.4%
当期利益	66百万円	62百万円	93.9%

製品・取組例



- リペアセンター内クリーンルームの様子



- 一部顧客のサービスセンターの様子

《コロナ対応：サービス》 コロナ禍、IT製品に対する需要増に対応した新サービスの開始

《コロナ対応：事業》 コロナ禍、マイナスの影響を受けるであろう既存事業の規模縮小・撤退

新型コロナウイルス感染症の影響に伴うロックダウン等を経て、固定費削減や新サービス立ち上げ等の構造改革を実施し、今後の成長に耐える体制を構築

各社業績推移 《aprecio》

aprecio前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2019年3月期実績	2022年3月期実績	増減率
売上高	3,522百万円	4,093百万円	116.2%
営業利益	139百万円	△174百万円	-
経常利益	143百万円	△176百万円	-
当期利益	57百万円	△196百万円	-



主要店舗例



《構造改革》

コロナ禍における事業環境の急変を受け、固定資産減損や一部店舗撤退を実施

《注力事業》

コロナ禍においても需要が手堅く、また運営コストも低い24時間型スポーツジム運営を強化

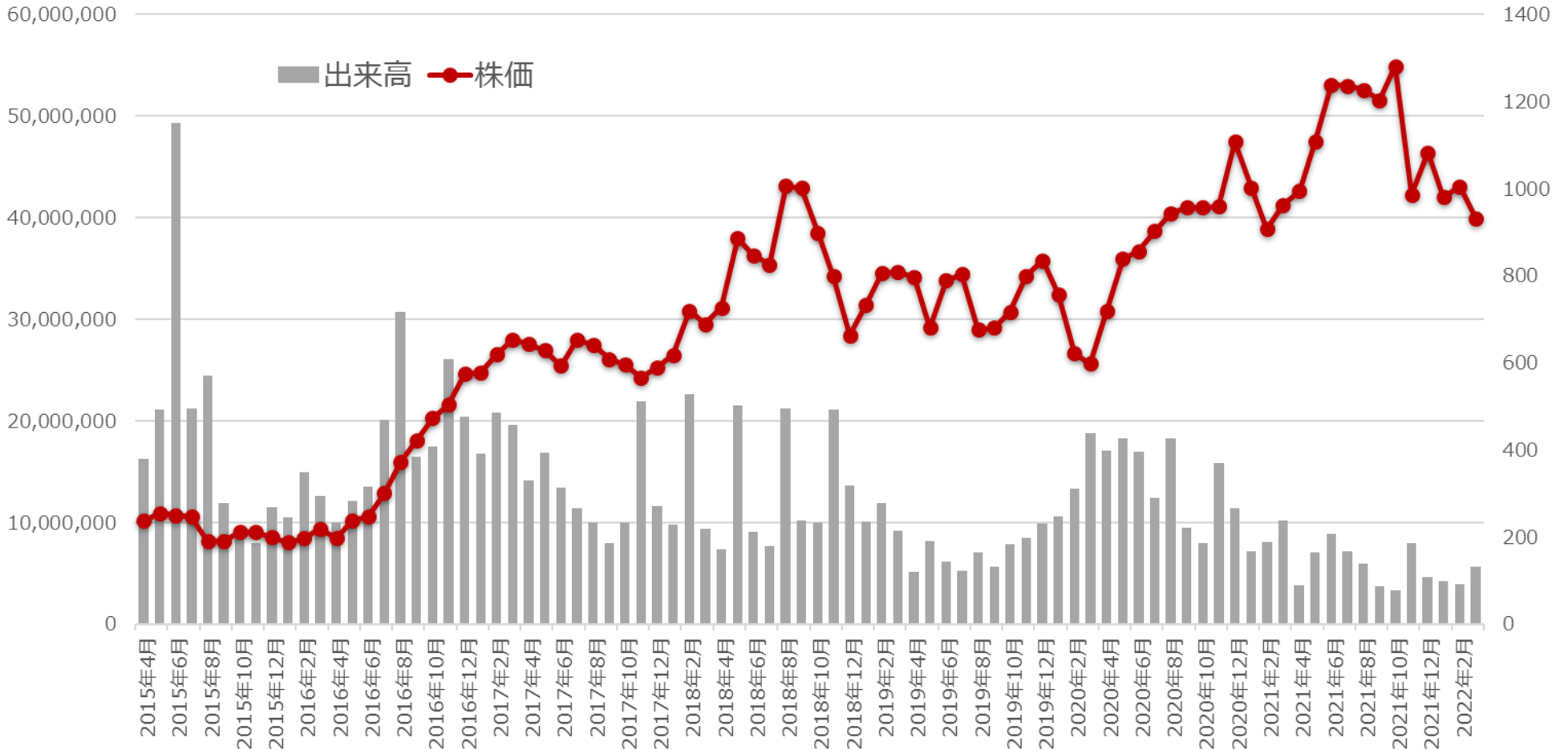
新型コロナウイルス感染症の影響に伴い事業環境が急変。2021年3月期は8億円の営業赤字に転落も各種構造改革等を経て、2022年3月期には赤字幅が大きく縮小

参考) 株価推移

M C J M C J

(出来高:株)

(株価:円)

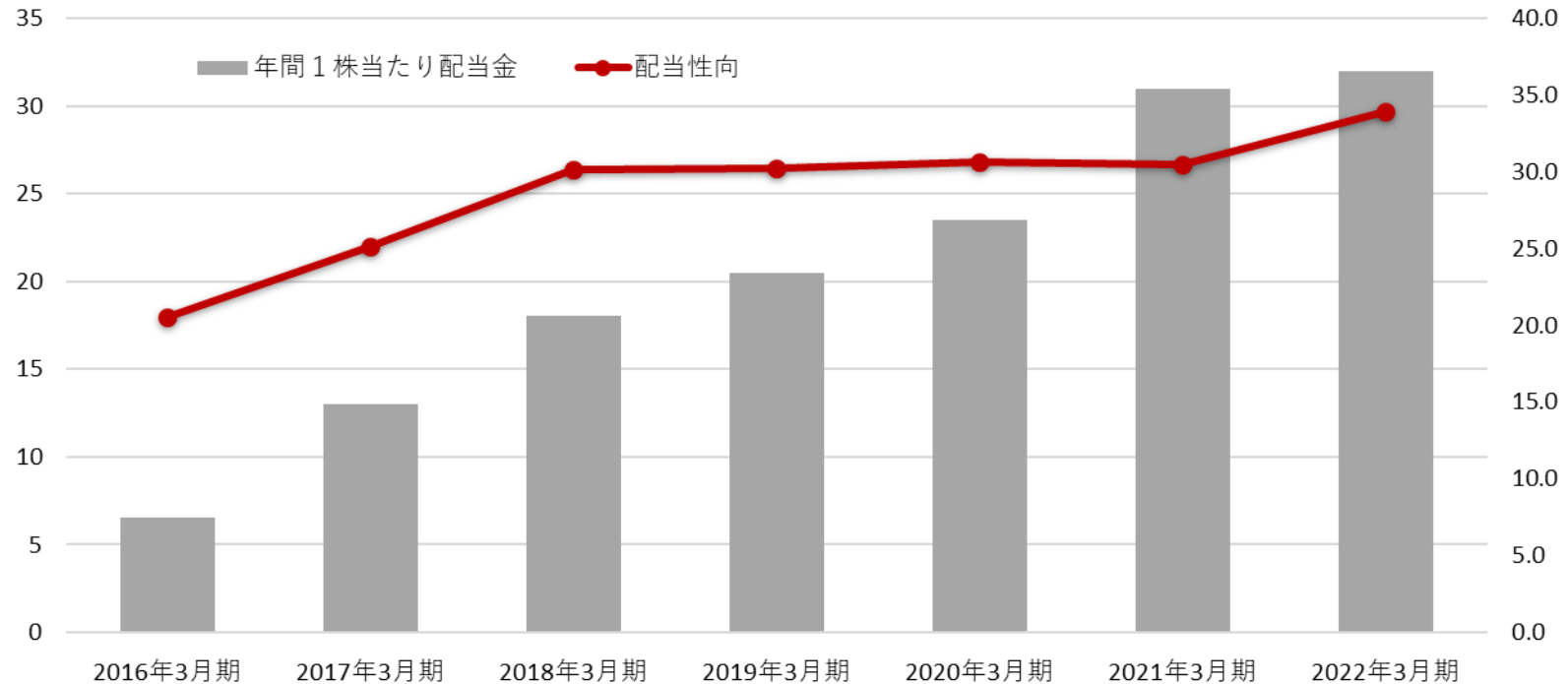


参考) 1株当たり配当金額及び配当性向の推移

(配当金：円)

2022年3月期まで9期連続増配

(配当性向：%)



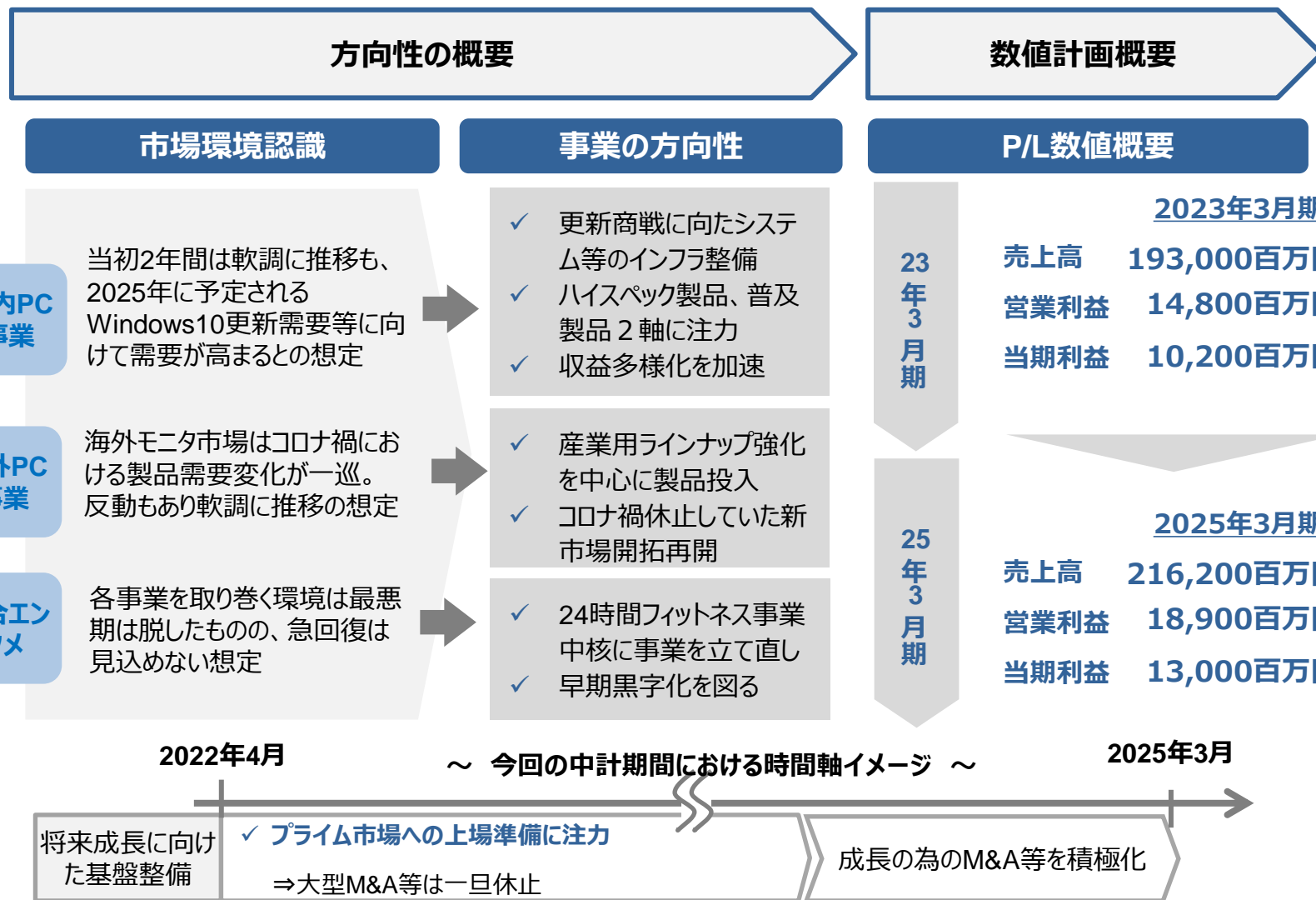
	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
年間1株当たり配当金	6円50銭	13円00銭	18円00銭	20円50銭	23円50銭	31円00銭	32円00銭
配当性向	20.5%	25.1%	30.1%	30.2%	30.6%	30.5%	33.9%

* 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

* 2022年3月期の年間1株当たり配当金及び配当性向については、第24回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. 前回中期経営計画実績 | 3 - 15 |
| 2. 中期経営計画 ~FY2025.3 | 17 - 27 |
| 3. ESGに係る取り組みについて | 29 - 39 |

中期経営計画 全体像概略②



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

各グループ会社の事業の方向性 ～ 国内PC事業各社 ～

国内PC事業：今回中期経営計画期間における事業の方向性

現状認識

- 2020年及び2021年3月期に大きく事業を拡大。2022年3月期は新会計基準適用の影響や原材料・部材調達問題等により一時苦戦
- 2023年～2024年3月期は市場全体は軟調に推移との公算
- 一方で当社事業の将来性や成長性等のファンダメンタルズは不変であり、更なる成長を追求

【前中計期間P/L実績推移。3社*1単純合算参考値】

	2020年3月期	2022年3月期
売上高	121,156百万円	144,720百万円
営業利益	7,336百万円	5,753百万円
当期利益	4,350百万円	3,617百万円

今回中計における事業の方向性

収益力強化

- ✓ **新規顧客開拓×既存顧客のリピー特化推進**（囲い込み）
- ✓ コロナ禍に合致した製品群にフォーカスした製品開発
- ✓ **コスト管理及び在庫管理強化によるリーナビジネスを追求**



将来への種まき

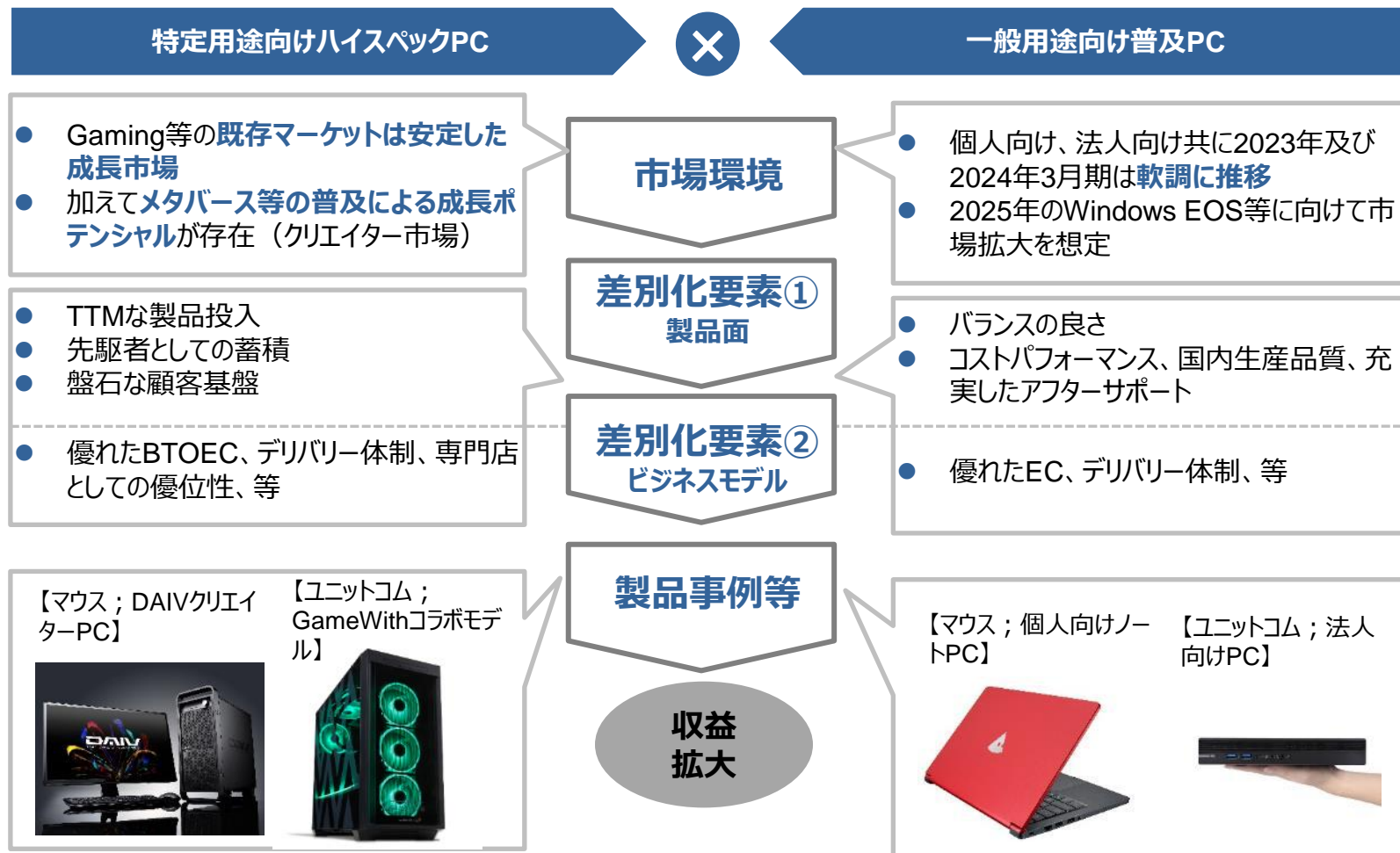
- ✓ 基幹システム更新（マウス）による**集客・CRM等強化**や会員施策強化（ユニットコム）による**顧客基盤拡充**
- ✓ **ソリューションビジネス強化**（テックウインド）による新たな顧客層・ビジネス獲得

**# 2025年前後に見込まれる大きな商戦へ備え
各種リソース拡充×業界再編を見据えたポジションの強化**

*1 マウスコンピューター、ユニットコム、テックウインドの3社

各グループ会社の事業の方向性 ～ 国内PC事業各社 ～

国内PC事業における市場トレンドをアウトパフォームする為の戦略概要



特長ある製品及びビジネスモデルを差別化の軸とし、市場全体をアウトパフォームし成長を図る

各グループ会社の事業の方向性 ~ iiyama ~

iiyama : 今回中期経営計画期間における事業の方向性

現状認識

- コロナ禍における製品需要の変化に柔軟に対応。原材料・部材不足や世界的なサプライチェーン問題に直面も順調に成長基調を維持
- 2021年中盤よりコロナ禍における旺盛な需要が一巡し、業界全体としては厳しい環境が続くと想定

【前中計期間P/L実績推移】

	2020年3月期	2022年3月期
売上高	33,334百万円	50,697百万円
営業利益	5,650百万円	8,026百万円
当期利益	4,429百万円	6,343百万円

今回中計における事業の方向性

収益力強化

- ✓ 新製品投入の強化による新たな需要の開拓
- ✓ 既存展開国における営業人員強化等による営業力強化及び展開エリア拡充

将来への種まき

- ✓ 将来成長を見据えた事業の地理的拡大を加速
- ✓ 顧客サービス体制の拡充によるブランド力の更なる向上

収益拡大

過去6年間において拡大したビジネス基盤の維持・強化を行い、更なる成長を模索

各グループ会社の事業の方向性 ~ R-logic ~

R-logic : 今回中期経営計画期間における事業の方向性

現状認識

- 新型コロナウイルス感染症の影響による事業停止等を受け、当初期待していた収益水準に届かず
- コロナ禍における合理化や新たな事業への注力等により、赤字は免れる
- 一方で、デフェンシブな事業運営を余儀無くされ、将来への種まきが一部停滞

【前中計期間P/L実績推移】

	2020年3月期	2022年3月期
売上高	2,638百万円	2,539百万円
営業利益	101百万円	58百万円
当期利益	165百万円	62百万円

今回中計における事業の方向性

収益力強化

- ✓ コロナ禍において影響を受けた既存事業の立て直し
- ✓ 事業の取捨選択を更に進め、コロナ前の収益水準を継続的に上回る業績達成を目指す

収益拡大

将来への種まき

- ✓ MCJグループの将来戦略を受けて、事業の多角化を実施
- ✓ リペア及び関連サービス事業のみならず、**製造機能、販売機能の立ち上げ及び強化**を行う

グループの将来的な東南アジアへの事業進出に向けた事業基盤の構築及び整備を目指す

各グループ会社の事業の方向性 ～ 総合エンターテインメント事業 ～

総合エンターテインメント事業：今回中期経営計画期間における事業の方向性

現状認識

- 新型コロナウイルス感染症の影響によりネットカフェ、ホテル事業での赤字が継続
- 24時間フィットネス事業は新規出店コストあるも2022年3月期黒字化
- 新規事業立ち上げコストを吸収出来る収益基盤が無く、3年連続での営業赤字の状態であり、事業構造や位置づけ、将来構想の見直しが必須

【前中計期間P/L実績推移】

	2020年3月期	2022年3月期
売上高	3,922百万円	4,093百万円
営業利益	△98百万円	△174百万円
当期利益	△226百万円	△196百万円

今回中計における事業の方向性

既存事業構造改革を継続の上、24時間フィットネス事業を新たな中核とし、関連する健康・ライフ事業を強化

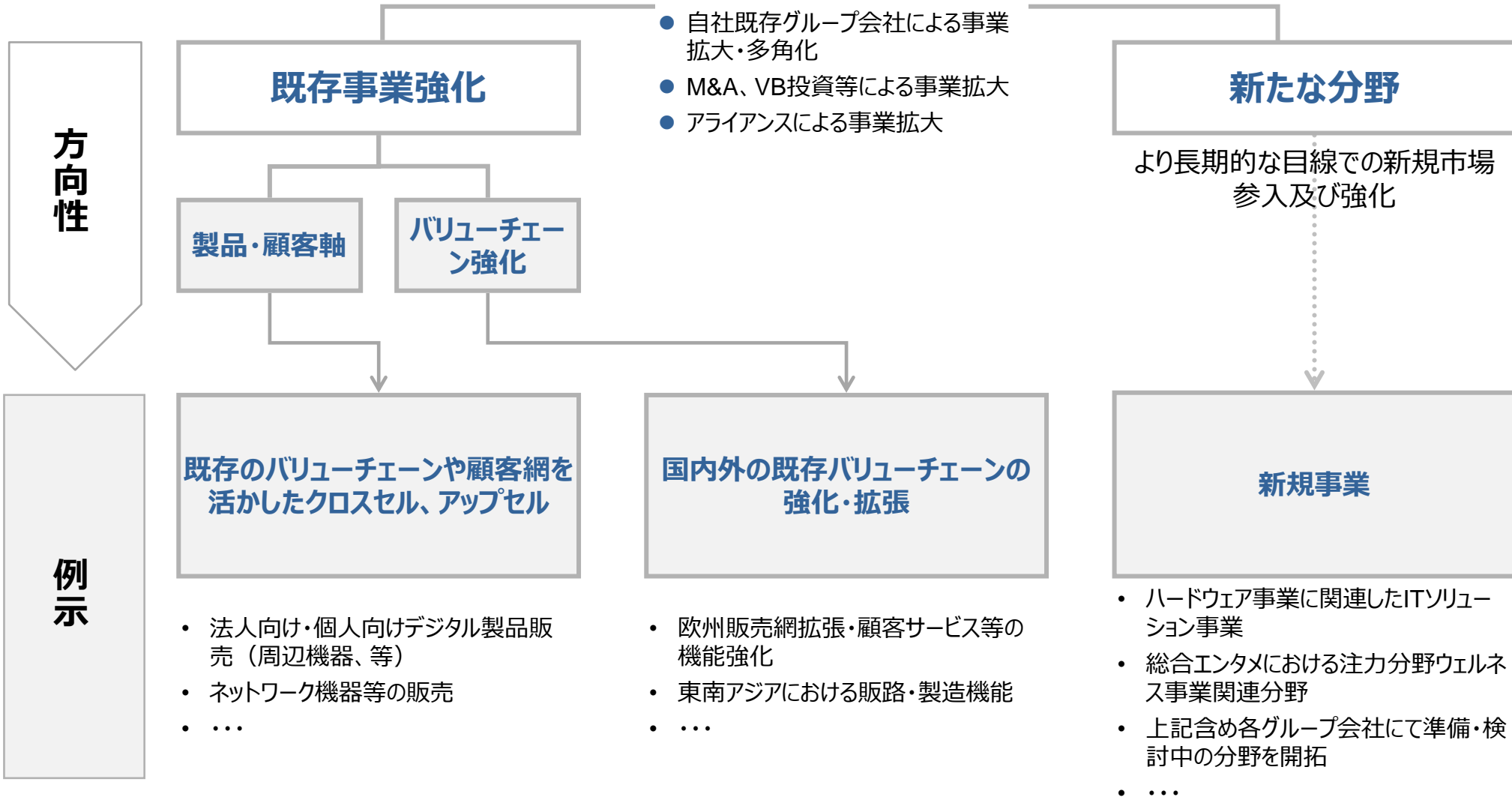
方向性	既存事業	将来への種まき
→ ネットカフェ事業	✓ 既存店舗を維持又は収益性によっては閉店	✓ 店舗のデジタル化推進による業務効率化
→ 24時間フィットネス事業	✓ 地域ドミナントで出店継続も営業黒字を前提とし、投資コスト捻出。FC展開も視野	✓ 既存店舗強化。関連する ウェルネス事業強化に向けた準備 を加速
→ 接骨院事業	✓ 主力店舗のみを維持し店舗網は縮小	✓ フィットネス事業との連携を強化
→ ホテル事業	✓ 収益立て直しの為の構造改革を継続	✓ n/a

M&A等の将来成長に向けた方向性 例示



#成長を実現する為の手法

- 自社既存グループ会社による事業拡大・多角化
- M&A、VB投資等による事業拡大
- アライアンスによる事業拡大



方向性

例示

既存事業強化

製品・顧客軸

バリューチェーン強化

既存のバリューチェーンや顧客網を活かしたクロスセル、アップセル

- 法人向け・個人向けデジタル製品販売（周辺機器、等）
- ネットワーク機器等の販売
- …

国内外の既存バリューチェーンの強化・拡張

- 欧州販売網拡張・顧客サービス等の機能強化
- 東南アジアにおける販路・製造機能
- …

新たな分野

より長期的な目線での新規市場参入及び強化

新規事業

- ハードウェア事業に関連したITソリューション事業
- 総合エンタメにおける注力分野ウェルネス事業関連分野
- 上記含め各グループ会社にて準備・検討中の分野を開拓
- …

中期経営計画_数値計画概要

今回中期経営計画期間中におけるP/L数値及びKPI数値計画

	初回中計以前	前回中計最終年度	今回中期経営計画期間	
	2016年3月期実績	2022年3月期実績	2023年3月期計画	2025年3月期計画
売上高	103,288百万円	191,247百万円	193,000百万円	216,200百万円
営業利益	5,167百万円	13,435百万円	14,800百万円	18,900百万円
営業利益率	5.0%	7.0%	7.6%	8.7%
ROIC	12.4%	19.0%	重視するKPI及び水準 については次々頁参照	
ROE	13.0%	16.9%		
配当性向	20.5%	33.9%		

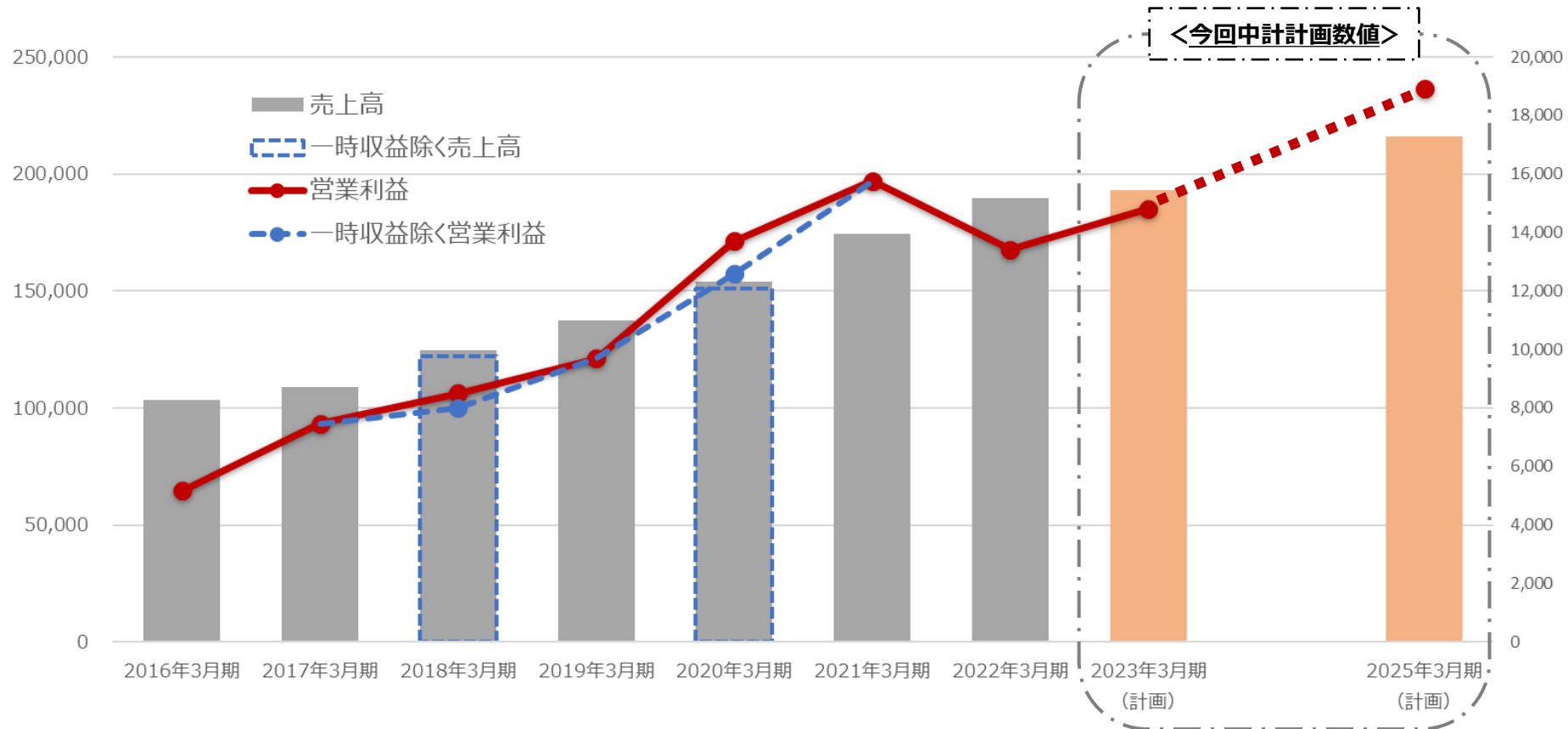
《計画の前提》

オーガニックグロースのみでの成長を反映。M&A効果を含む一時的な変動要因は含まない
 販管費では固定費の上昇は人件費増を見込む。広告宣伝費は売上連動を基本とし、その他費用は売上等連動を大幅に
 超える戦略的費用支出は見込まない
 CAPEX水準は例年通りとし、特段大規模な支出は計画上は考慮せず

業績推移及び中期経営計画期間における計画

(売上高：百万円)

(営業利益：百万円)



(百万円)	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	2022年3月期	2023年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	103,288	108,727	124,544	137,264	153,734	174,173	189,584	193,000	216,200
営業利益	5,167	7,463	8,504	9,688	13,706	15,758	13,415	14,800	18,900

※上記表の2018年3月期、2020年3月期には、不動産売却による一時収益を含んでおります。

“基礎収益”の継続拡大 (2/5) 経営上重視するKPI



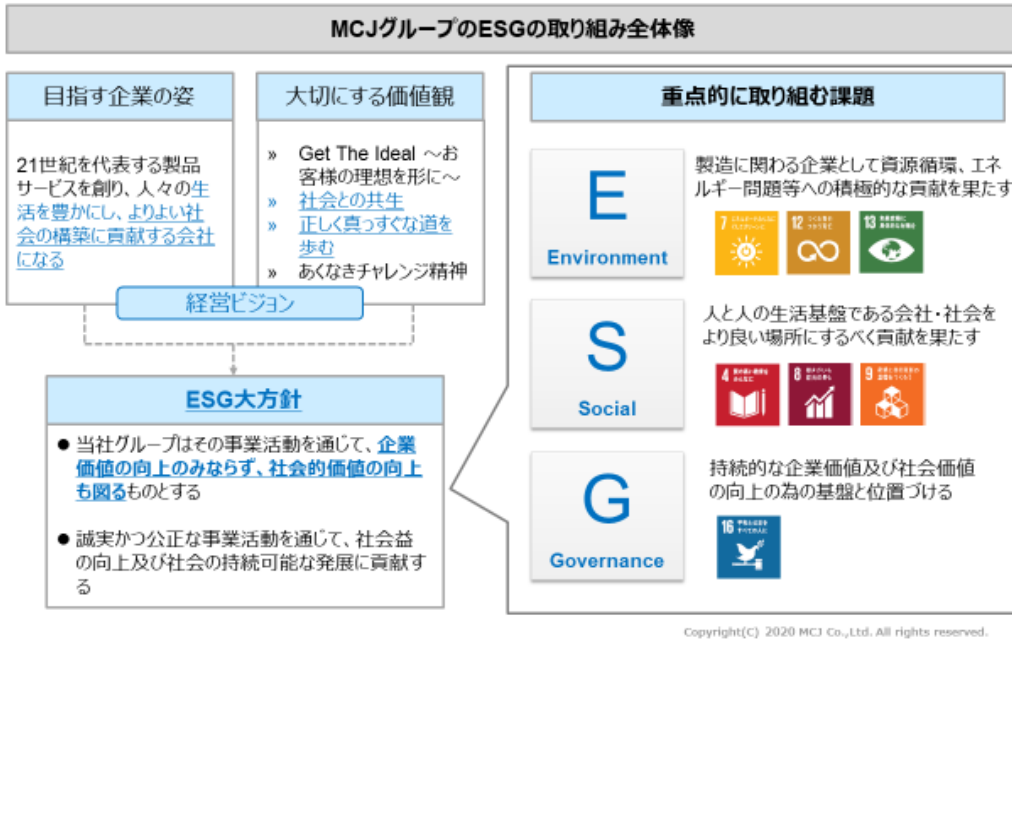
重要視するKPI	実績数値及び目標数値		
	2016年3月期実績	2022年3月期実績	今回中期経営計画期間における目標
営業利益率 <営業利益/売上高>	5.0%	7.0%	→ 7%以上 連結ベースで7%以上を目安に事業運営及びポートフォリオ管理を実施
ROIC <NOPAT/事業性投下資本>	12.4%	19.0%	→ 15%程度以上 資本コスト比スプレッドを確実に取る事を前提とし、資本効率を意識した事業運営及びポートフォリオ管理を実施。その前提で下限値を設定
ROE <当期純利益/期中平均株主資本>	13.0%	16.9%	
配当性向 <配当総額/当期純利益>	20.5%	33.9%※	→ 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

- | | |
|--------------------------|----------------|
| 1. 前回中期経営計画実績 | 3 – 15 |
| 2. 中期経営計画 ~FY2025.3 | 17 – 27 |
| 3. ESGに係る取り組みについて | 29 – 39 |

ESGに係る取り組みについて

MCJグループのESGの考え方



重点的に取り組む課題



2020年7月に当社グループとしてのESG方針を策定・公表

ESGに係る取り組みについて～E～ 概要

大きな方針

当社グループの取組概要

注力分野

関連法案遵守

排出量を減らす

吸収量を増やす

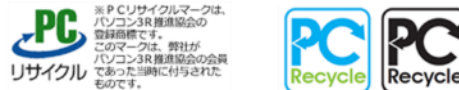


製造に関わる企業としての地球環境への責任

- 事業活動における環境負担の低減
- 環境負担の低い製品開発
- 消費エネルギー抑制による環境負担の低減
- 資源環境の推進
- 資源利用効率の向上による資源消費の抑制
- ...

製造・事業活動に係る各種法令の遵守

【PCリサイクル・回収・下取りの推進】



【環境を配慮した製品開発・購買活動】



【一部事業所にてISO14001認定種取得】



事業活動内における各種取組

- 開発・製造・販売等の当社事業活動に係るバリューチェーン毎に各種取組を実施
- 具体的な取組や活動については次項参照

自然資源を生かした吸収源対策への支援

- 環境負担削減に加え、森林育成を通じた吸収源確保に対する支援を実施
- 具体的な取組や活動については次項参照

製造に関わる企業として資源循環、エネルギー問題等への積極的な貢献を果たす

ESGに係る取り組みについて～E～ 具体的な取組例



開発～製造

販売～サポート

その他

環境負担を削減する

吸収源を増やす

取組事例

- グリーン購入比率上昇への取組
- サプライヤーアセスメントの実施による環境配慮部品等の使用
- 一部拠点への太陽光パネル設置

- 店舗・工場等の拠点照明のLEDへの切替
- 営業車等のハイブリッドカーへの切替促進
- 3R活動推進。中古ビジネス拡大

- 公益社団法人国土緑化推進機構への寄付を実施
- 森林育成を通じた吸収源の増加を支援



成果・目標等

- ✓ まずは**グリーン購入法適合製品比率の更なる向上**に向けた社内工程を策定、実行中
- ✓ 全PCにおいてRoHS指令適合及びJ-MOSSグリーンマーク対応済

- ✓ 飯山工場照明に係る**電力量を60%削減達成済** (LEDへの切替は完了)
- ✓ PC製品は全製品に『年間消費電力量 区分/ エネルギー消費効率 (kWh/年) / 省エネ基準達成率』をweb製品仕様へ記載



協力企業一覧

公益社団法人国土緑化推進機構 緑の募金に10万円以上の寄付をいただいた企業・団体の名称を、月ごとに掲載しております。

過去の協力企業一覧は上記までご覧ください。

令和4年3月

・株式会社MCJ

ESGに係る取り組みについて～S～ 概要

大きな方針

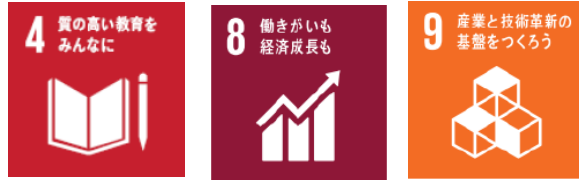
当社グループの取組概要

注力分野

ダイバーシティ

人材開発

地域社会への貢献



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
- ...

性別・国籍・年齢等によらないダイバーシティの尊重

- 各人がその属性に関わらず、能力や成果により評価・登用される事に注力
- 具体的な取組や活動については次項参照

働きやすい環境整備・個々人の能力開発支援

- 個々人の希望に応じた働きやすい環境を整備
- 個々人の目標に沿った能力開発の支援
- 具体的な取組や活動については次項参照

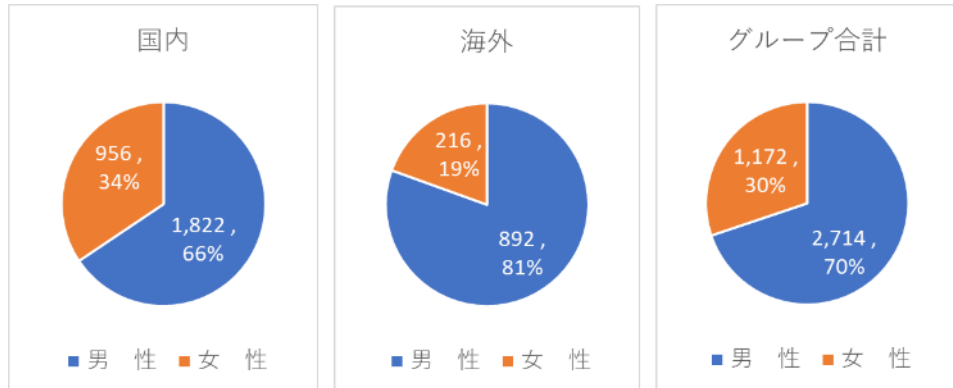
事業活動を行う地域への貢献・教育支援

- 自然災害への取組や教育格差是正のための取組
- 定期的な実施に加え突発的な事項にもすばやく対応
- 具体的な取組や活動については次項参照

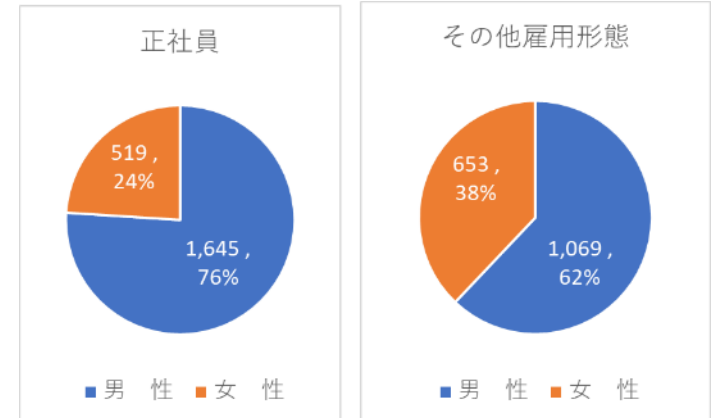
人と人の生活基盤である会社・社会をより良い場所にするべく貢献を果たす

ESGに係る取り組みについて～S～ 参考) ダイバーシティ指標

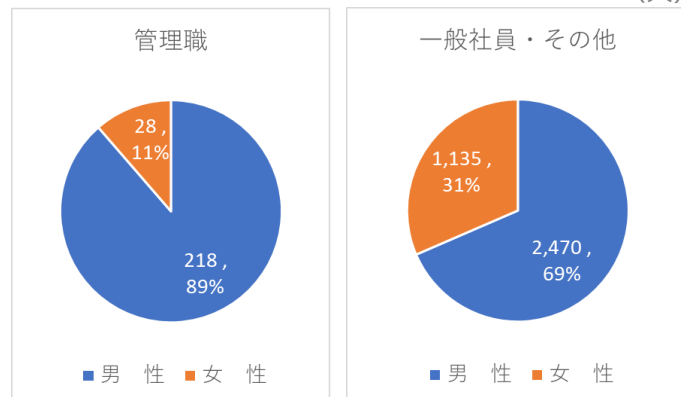
【グループにおけるエリア別性別社員構成】



【雇用形態別性別社員構成】



【管理職・一般職別性別社員構成】

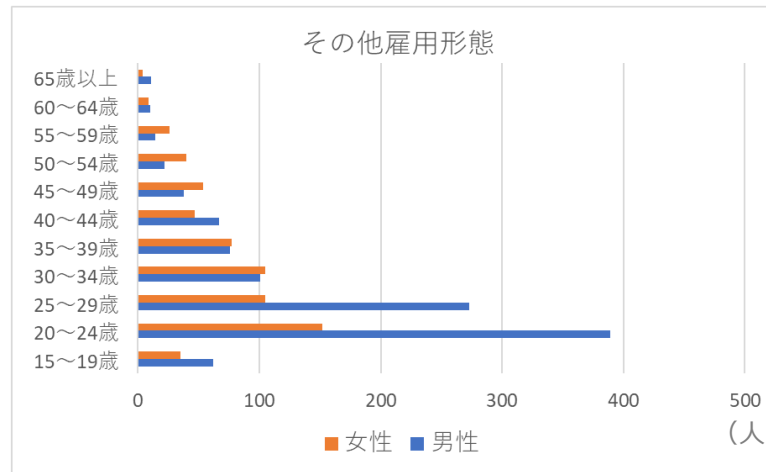
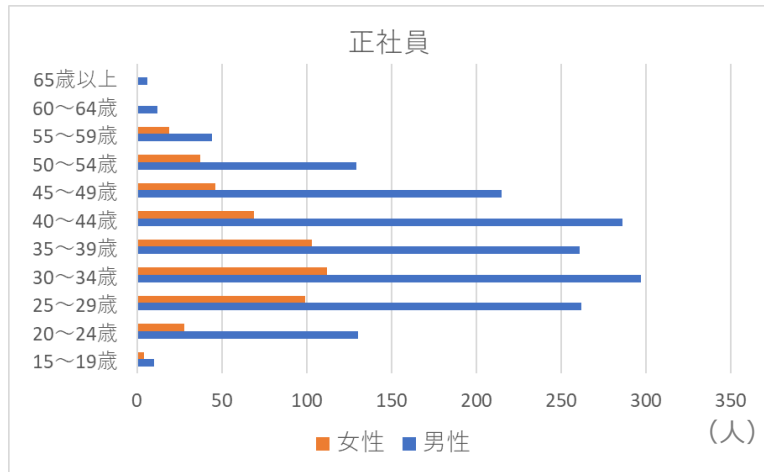


■ ダイバーシティ深化に向けた行動目標

- # 管理職に占める女性の比率を2021年3月期時点の10%から2026年3月期を目途に**15%へと上昇**させる
- # 現状取締役会においては外国人取締役が在籍するものの、女性が不在の為、**女性取締役登用を早期に実施**

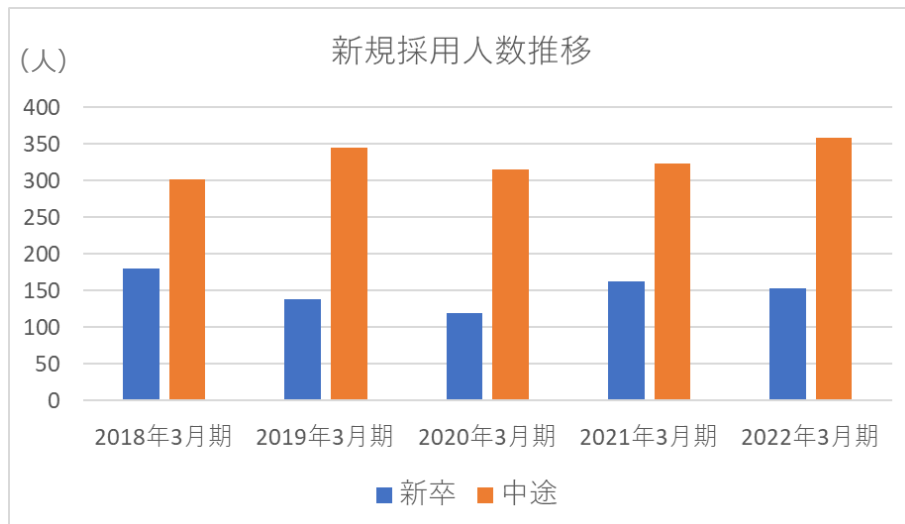
ESGに係る取り組みについて～S～ 参考) ダイバーシティ指標

【グループにおける年齢別社員構成分布】

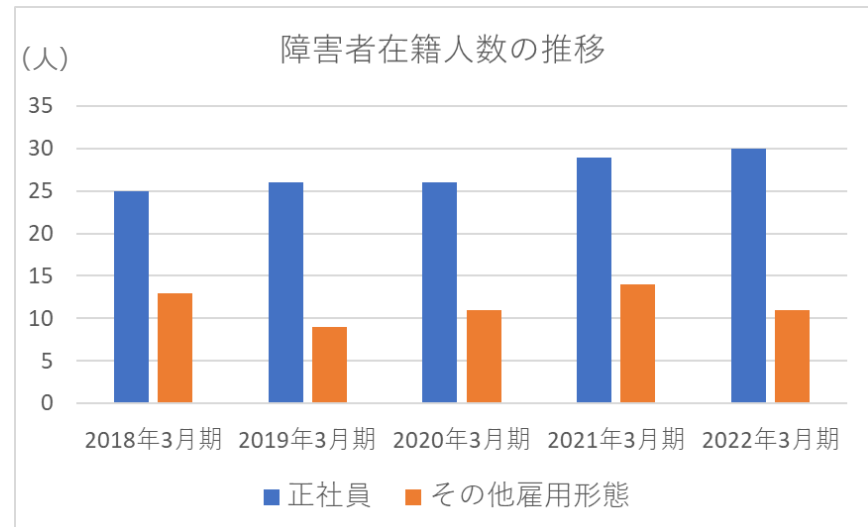


管理職に占める中途入社社員は40%を超え高い水準を維持

【グループにおける新規採用者数推移】

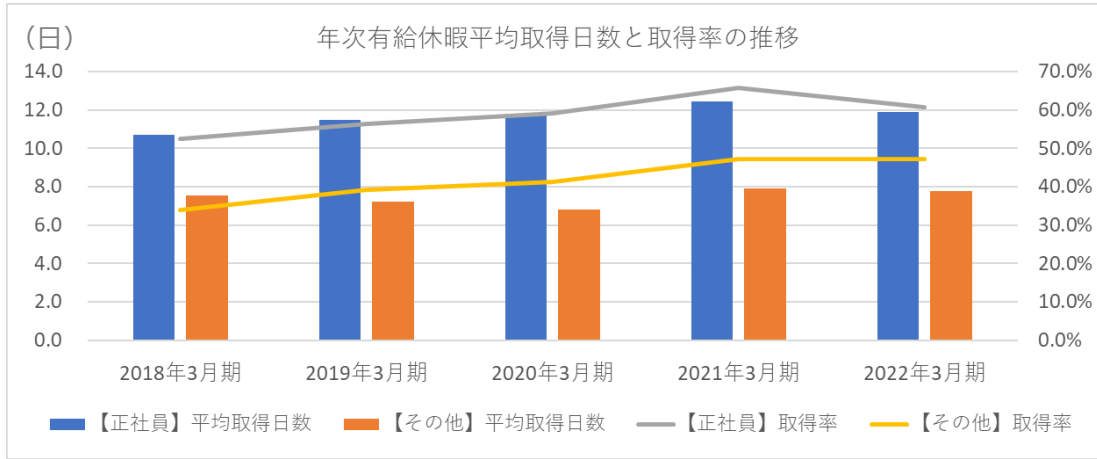


【グループにおける障害者在籍数推移】

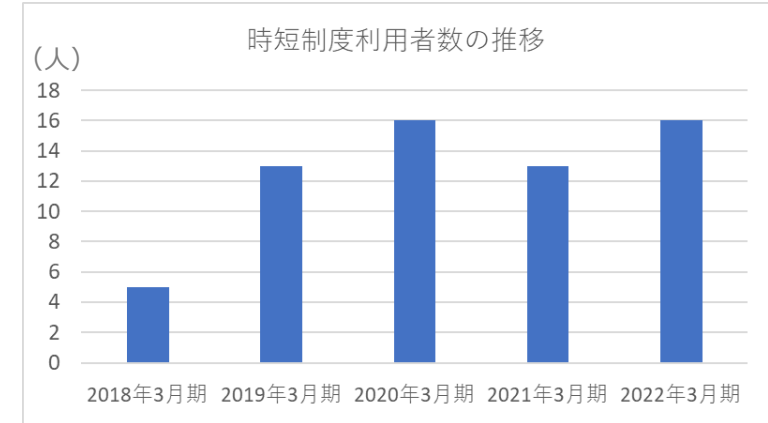


ESGに係る取り組みについて～S～ 参考) 各種制度利用状況

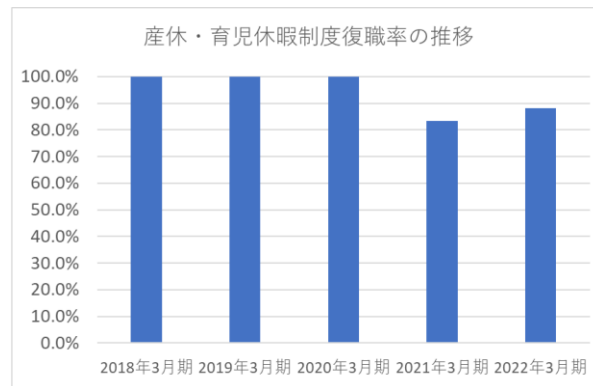
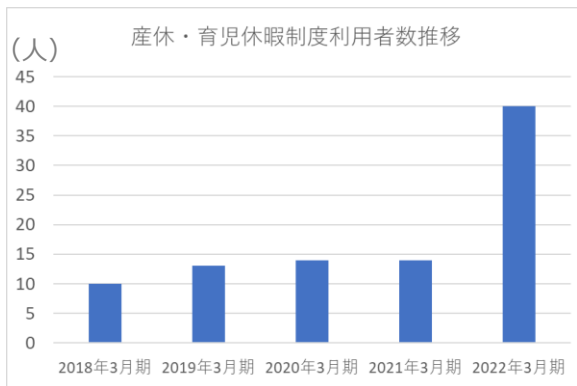
【グループにおける有給休暇取得状況の推移】



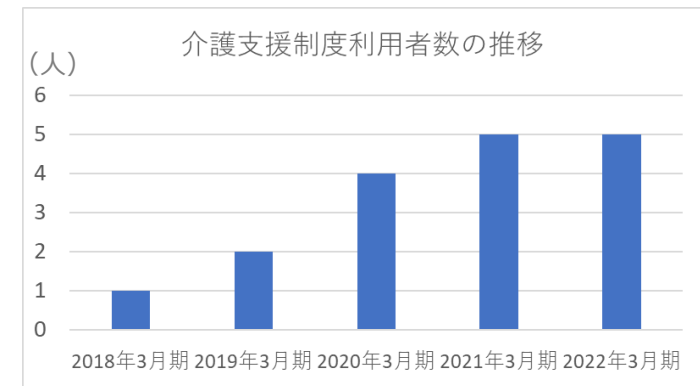
【グループにおける時短制度利用状況の推移】



【グループにおける産休・育休取得状況及び復職率推移】



【グループにおける介護支援制度利用状況の推移】



■ 個々人のライフステージや目標によらず働きやすい環境を整備

- ＃ 産休・育児休暇からの復職率100%維持を目指す
- ＃ 各種制度を利用しやすい環境整備を図る

※ 国毎に制度が異なるため本項では国内会社のみを集計の対象としている

ESGに係る取り組みについて～S～ 人材開発事例

直近の取組事例

コロナを契機にOJT等に加え、社員向けオンライン学習制度を強化

- 共通：OJT、外部機関を活用したオンライン教育、社内における各種研修等の実施（ハラスメント研修、等）
- これまでのオフライン研修に加えて、オンライン研修も含めた、社員による継続学習が高い会社としてラーニングエージェンシー社よりアワードを受賞（マウスコンピューター）
- 執行役員向けに外部専門機関（社会人向けマネジメント研修期間、等）での学びを提供し、経営者人材の育成を加速（MCJ）



長期的な取組事例

希望する社員向けのキャリアパス多様化推進の為の取組

- 社員登用制度や社内公募制度等の活用
- 成長の基盤である人材確保及び希望する働き方に合った機会を提供するべく制度を充実
- 社員登用制度は2014年に制度を拡充。**2022年3月期末までの実績で累計526人の非正規雇用者を正社員に登用**



ESGに係る取り組みについて～S～ 地域社会への貢献活動



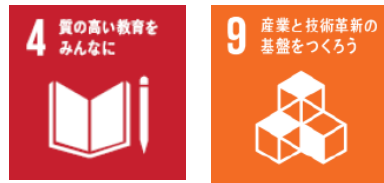
【2022年3月期における活動実績】

寄付・協賛活動

事業を通じた貢献活動

事業拠点における寄付等の活動
→地域との共生・貢献×教育支援

事業を通じた各種活動
→ 地域における人的資本強化支援



教育用タブレットPC寄付を通じたIT教育強化及びデジタルテ

自治体との提携によるIT人材育成、DX推進等の取組に加え、キッズニア甲子園出店による子供IT教育支援

News Release バイドの解消への支援



2022年3月31日
株式会社MCJ

社会福祉法人東京都共同募金会、一般財団法人長野県児童福祉施設連盟、公益社団法人国土緑化推進機構に対する寄付のお知らせ

この度、当社は、当社グループとして推進する社会貢献活動の一環であり、当社におけるESG方針のSocialにおいて重点を置く分野の一つであるSDGs目標「4.質の高い教育をみんなに」に対する取り組みとして、当社連結子会社である株式会社マウスコンピュータ(代表取締役社長:小松永門、本社:東京都千代田区)のスタディパコン「mouse E10 マイクラフト(ハンドル)パッケージ」を200台寄付することを決定いたしました。
当社より寄付したスタディパコン200台は、社会福祉法人東京都共同募金会及び一般財団法人長野県児童福祉施設連盟を通じて、児童福祉施設等に配分されます。

本製品は、10.1型のタブレット本体に着脱式のキーボードが付属しており、タブレットとしてもノートパソコンとしても使用することができます。
また、クリエイティブに考える力や発想力を育てる「Minecraft」が付属しており、近年遠隔教育を始め、学校や家庭における教育のIT化の重要性が改めて認識されつつある中、プログラミング学習をはじめ幅広い学習内容をサポートすることが可能です。



- 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

ESGに係る取り組みについて～G～ 概要

大きな方針

当社グループの取組概要

注力分野

“攻め”としての成長戦略

“守り”の体制

対ステークホルダー



攻めと守り、双方のガバナンス体制構築による基盤強化

- 成長戦略の明示化及び推進体制・監督体制の強化
- 公正な業務慣行の推進
- リスクマネジメント
- 情報セキュリティ対策
- ステークホルダーとの対話及び関係の強化
- ...

持続的な企業価値の向上を目的とした成長方針

- 長期ビジョン、中期経営計画等の策定・発表による成長戦略の明確化
- ROE等の重要視するKPI目標及び実績の公表
- ...

持続的な社会的価値の向上を目指した体制

- コンプライアンス、内部通報、情報セキュリティ対策等の徹底
- 取締役メンバーの多様性促進及び経験・能力等の明示化
- 社外役員から構成される諮問委員会（任意）の設置
- ...

長期的な関係性構築に向けて

- 定期的な機関投資家向け説明会実施及び個別ミーティング
- 取引先説明会実施
- ...

持続的な企業価値及び社会的価値の向上の為の基盤

ESGに係る取り組みについて～G～ 参考

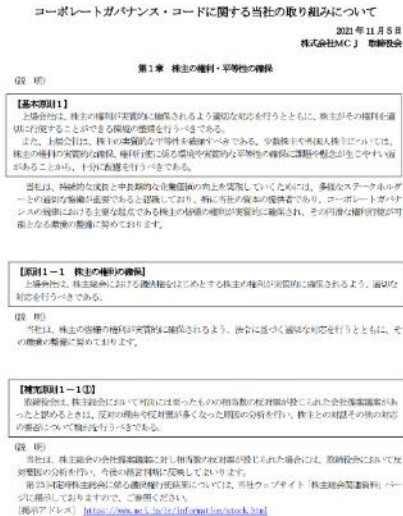
コーポレートガバナンス報告書

2021年11月に改訂版として更新
以降随時更新

【コーポレートガバナンス報告書】



【コーポレートガバナンス・コードに関する当社の取り組みについて】



【詳細は下記関連資料を参照】

中期経営計画等事業方針

2016年5月にグループ初の中計を策定・公表
今回中期経営計画にて3回目となる

【経営ビジョン：当社HP】



【中期経営計画】



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

E-mail : ir-otoiawase@mcj.jp
HP : www.mcj.jp/

MCJ
HOLDING COMPANY