



2023年3月期 第3四半期（2022年4月～12月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2023年2月3日

2022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

- **急激な為替変動の中、3Q会計期間は前年同期比減収も増益を達成**
 - 3Q会計期間で足元の円安ピークに直面の中、利益優先スタンスでの営業施策を展開。前年同期比で**粗利率上昇。営業増益**となる
 - 3Q会計期間営業利益は新会計基準適用マイナス影響残るも過去2番目の高水準
 - 売上高は3Q累計期間としての過去最高を達成

業績に係る
トピック□ **国内パソコン関連事業の3Q会計期間は前年同期比減収減益**

- 円安が足元のピークに達した3Qは主要各社共に減収減益
 - 利益率優先の結果、**粗利益及び営業利益率は前年同期比上昇**

□ **海外パソコン関連事業は上半期より基調変化無し**

- iiyama（欧州モニタ事業。2022年7月～9月）は**前年同期比増収**を維持
- R-Logic（東南アジア事業。同上）は順調に推移し、**前年同期比大幅増収増益**

□ **総合エンターテインメント事業は営業黒字が継続**

- ネットカフェ事業及び24時間フィットネス事業が引き続き好調を維持
 - コロナ禍実施の各種コストカットや構造改革に加え、売上が堅調に回復し**営業黒字幅拡大**

その他
トピックス

- **期初想定よりも厳しい事業環境下、第3四半期累計期間（4月～12月）業績は2023年3月期通期業績予想に沿った水準で推移**

連結業績サマリー (1/2)

M

C
J

M

C
J□ 累計期間としての**売上高過去最高**を更新4月～12月
累計期間

- 売上高： 1,416億円 （前年同期比 3.1%増）
- 営業利益： 105億円 （同 1.9%増）
 - 軟調な市場環境や急激な為替変動に直面も売上は好調に推移
 - 急激な為替変動による調達環境難が継続も国内パソコン関連事業を中心に**前年同期比営業増益**

2022年
3月期
第3四半期

実績

10月～12月
会計期間□ 3Q会計期間としての**過去2番目の水準の業績**を達成

- 売上高： 463億円 （前年同期比 4.6%減）
- 営業利益： 33億円 （同 3.0%増）
 - 前年同期比減収も営業増益を達成
 - 3Q売上高は前年同期に続く水準となり、厳しい環境下も好調を維持
 - 新会計基準適用のマイナス影響残るも**営業利益はコロナ特需等のあった2021年3月期3Qに続く高水準を達成**

連結業績サマリー (2/2)

軟調な事業環境下、着実に利益率は上昇
高水準の営業利益を維持

(百万円)	会計期間 (10月~12月)			累計期間 (4月~12月)		
	2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	増減率	2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	増減率
売上高	48,627	46,378	△4.6%	137,391	141,626	3.1%
営業利益	3,230	3,328	3.0%	10,378	10,578	1.9%
経常利益	3,184	3,012	△5.4%	10,695	10,404	△2.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,211	2,094	△5.3%	7,421	7,285	△1.8%

- 国内パソコン関連事業は第3四半期会計期間にて**前年同期比減収減益**も、主要各社の利益率は上昇
- 海外パソコン関連事業は第3四半期会計期間 (7月~9月) **増収減益**
- 前年同期に赤字計上の総合エンターテインメント事業は第3四半期会計期間も**営業黒字継続**
- 第3四半期累計期間としては**前年同期比増収営業増益**を維持

第3四半期（4月～12月）連結損益計算書

軟調な需要や急激な為替変動にも関わらず**粗利率が着実に改善**
引き続き**前年同期比増収営業増益**を達成

(百万円)	2022年3月期 第3四半期		2023年3月期 第3四半期		前年同期比	
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	137,391	100.0%	141,626	100.0%	4,235	3.1%
売上原価	107,526	78.3%	110,681	78.1%	3,154	2.9%
売上総利益	29,864	21.7%	30,945	21.9%	1,080	3.6%
販売費 及び一般管理費	19,486	14.2%	20,367	14.4%	881	4.5%
営業利益	10,378	7.6%	10,578	7.5%	199	1.9%
経常利益	10,695	7.8%	10,404	7.3%	△ 291	△2.7%
税金等調整前 当期純利益	10,616	7.7%	10,396	7.3%	△ 219	△2.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,421	5.4%	7,285	5.1%	△ 136	△1.8%

事業環境は軟調
に推移も増収を
達成

急激な円安にも
関わらず、粗利益
率はむしろ改善

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
より前年同期比
増額も対売上比
率は同等を維持

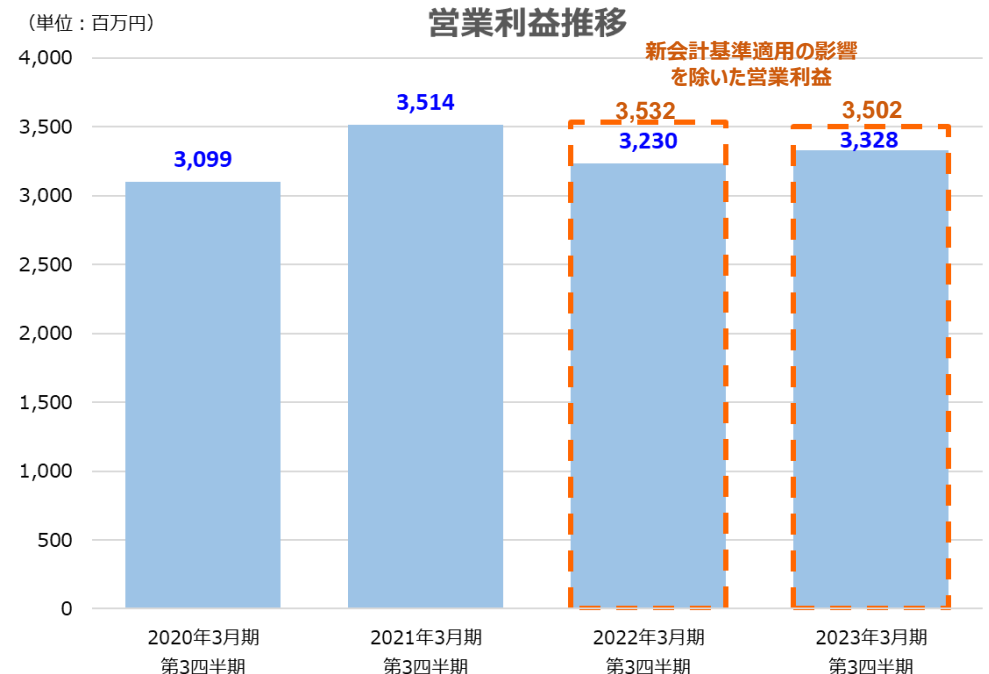
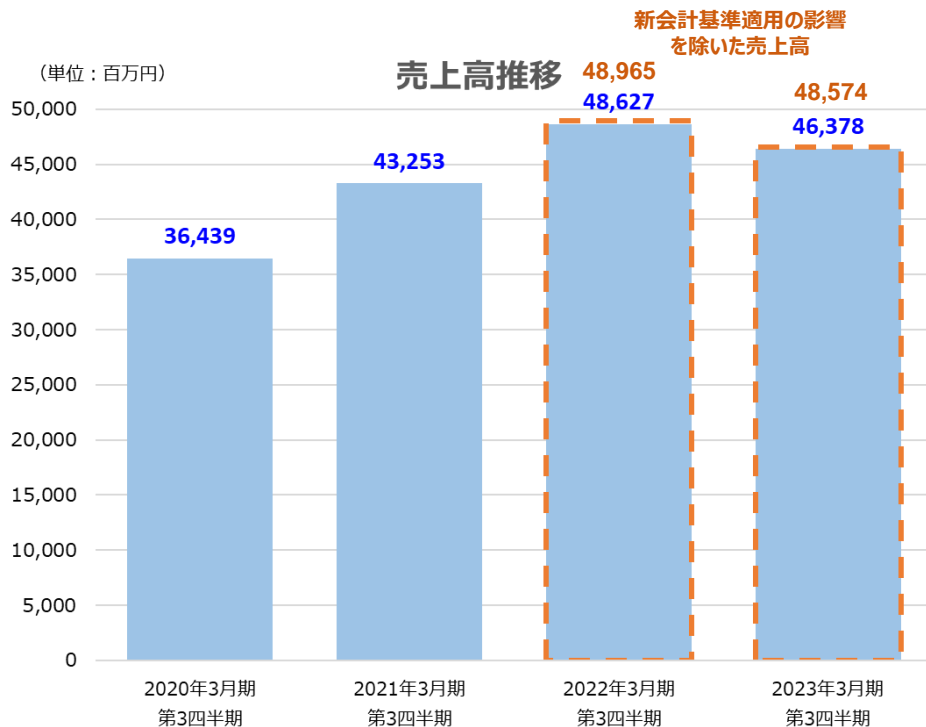
以上の結果、営
業増益も、為替
差損により経常
利益以下は前年
同期比減益

第3四半期（10月～12月）連結業績推移グラフ

軟調な市場環境下、利益率を優先し前年同期比減収も
足元の円安ピークを迎えた四半期にも関わらず、前年同期比で営業増益を確保

急激な為替変動を受け、営業施策や在庫調整により国内パソコン関連事業は減収。海外パソコン関連事業は増収。総合エンターテインメント事業は四半期での増収が継続

新会計基準適用のマイナス影響残る中、パソコン関連事業が前年同期比減益も減益幅は小幅に留まり、連結ベースでは前年同期比増益となり、過去2番目の水準の営業利益を確保



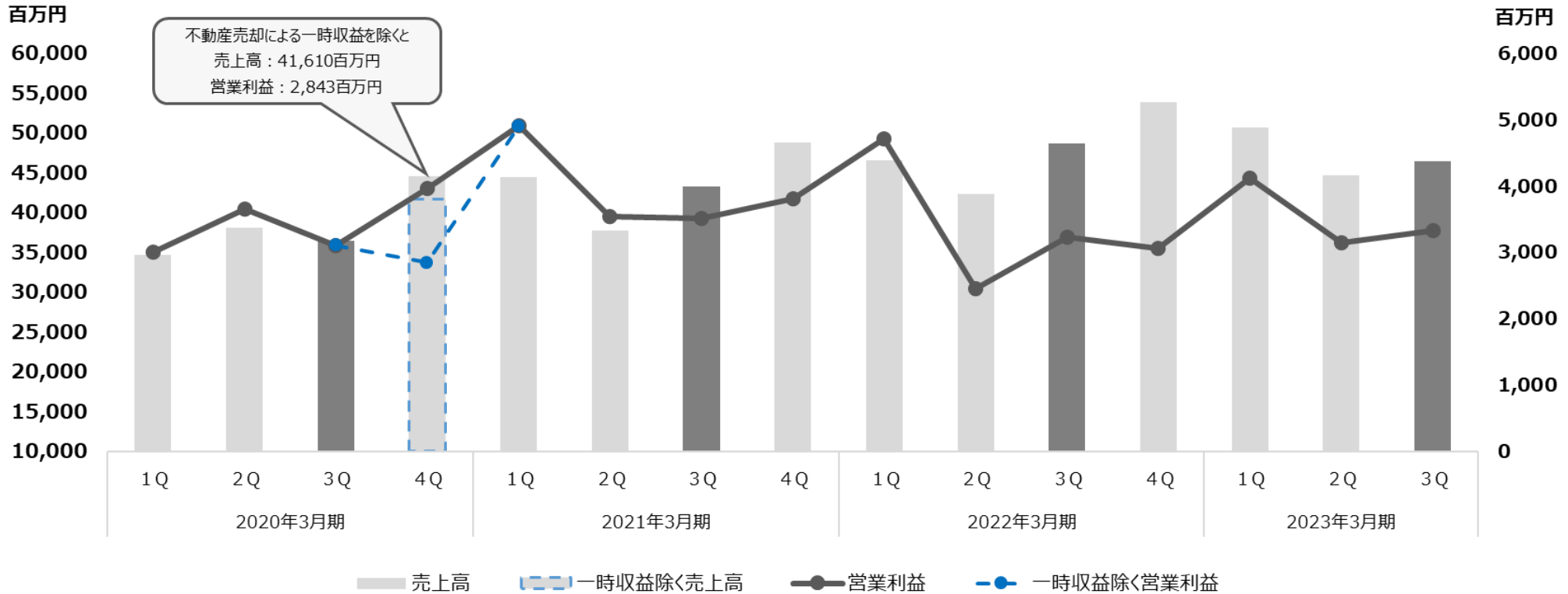
第3四半期（4月～12月） 通期連結業績予想に対する達成率

期初発表の通期連結業績予想に対し
売上高及び各利益共に計画通りに進捗

(百万円)	通期連結業績予想に対する達成率		
	2023年3月期 第3四半期累計 実績	2023年3月期 通期予想	達成率
売上高	141,626	193,000	73.4%
営業利益	10,578	14,800	71.5%
経常利益	10,404	14,800	70.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,285	10,200	71.4%

第3四半期（10月～12月）連結業績推移

売上高は前年に続く第3四半期会計期間としての過去2番目を達成
 急激な為替変動に伴う調達難が継続も、**営業利益率が前年同期比で上昇し、
 営業利益も第3四半期会計期間としては過去2番目の水準を達成**



(百万円)	2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	34,654	38,075	36,439	44,565	44,420	37,698	43,253	48,799	46,473	42,290	48,627	53,855	50,614	44,633	46,378
営業利益	3,007	3,645	3,099	3,954	4,900	3,540	3,514	3,803	4,702	2,445	3,230	3,057	4,113	3,136	3,328

※ 上記表の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

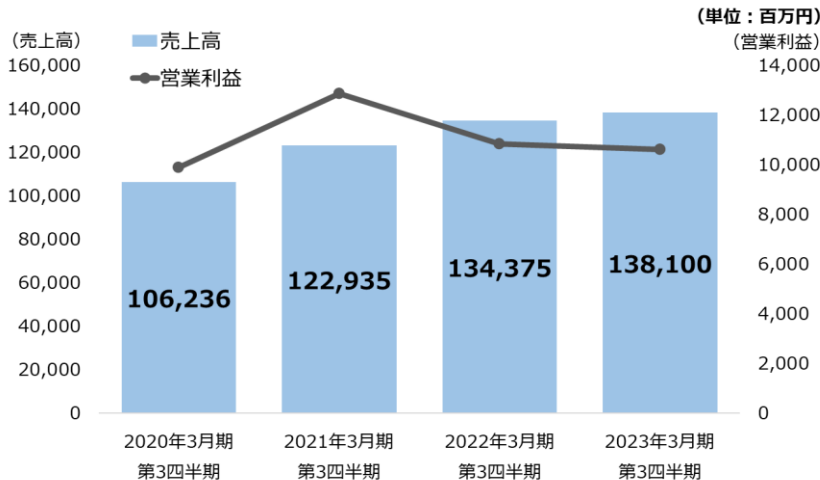


➤ 売上高 1,381億円（前年同期比 2.8%増）

- 調達環境等を鑑みて慎重な営業に徹した**国内事業は3Q会計期間では主要3社共に前年同期比減収**
- **海外事業2社は3Qでも前年同期比増収**を継続（iiyama, R-logic。3Q_2022年7月～9月）

➤ 営業利益 105億円（同 2.3%減）

- 3Qでの国内事業は**前年同期比減益も累計では増益**。上半期減益の**ユニットコムは3Qでは前年同期比増益**と復調
- **iiyamaは期初計画通り前年同期比減益**継続。**R-Logicは3Qも大幅営業増益**となり3Q連結ベースでの前年同期比営業増益に貢献

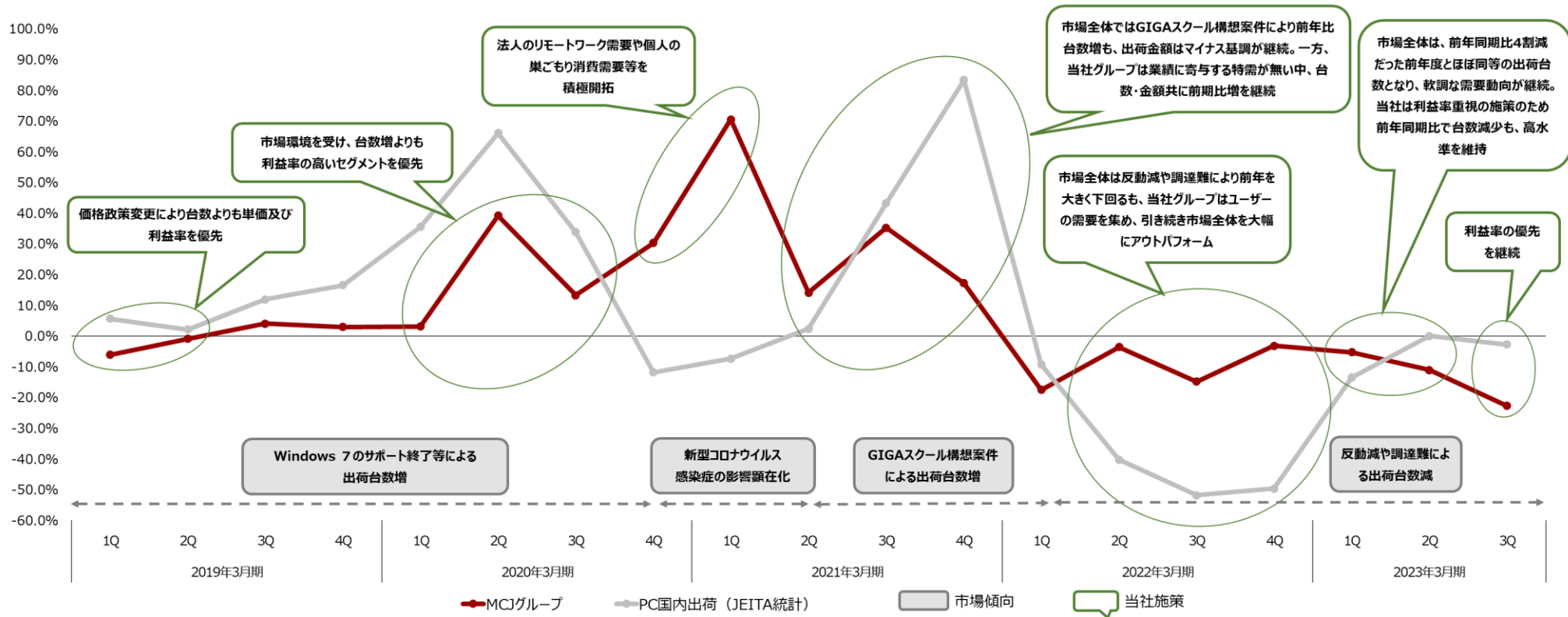


パソコン関連事業 (百万円)	2022年3月期 第3四半期		2023年3月期 第3四半期		前期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	134,375	97.8%	138,100	97.5%	3,725	2.8%
営業利益	10,840	104.5%	10,592	100.1%	△ 248	△ 2.3%

※ 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

市場全体は前々期比で半減となった前年よりも更に出荷台数が縮小し低調が継続
調達環境などを鑑みた営業施策や在庫調整に努めた当社グループも
台数減となるもASP（平均销售价格）と利益率は向上



※ 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

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】

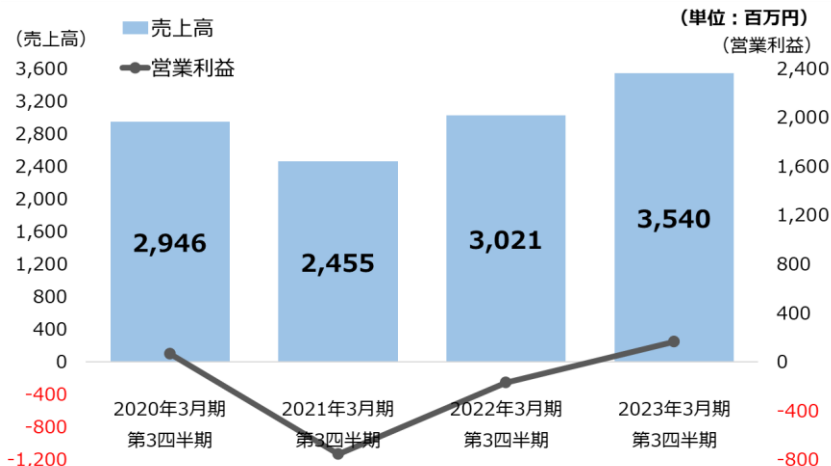


➤ 売上高 35億円（前年同期比 17.2%増）

- ネットカフェ事業は順調に業績が回復。3Qも**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**増収継続**
- その他事業は前期比で**順調に回復**

➤ 営業利益 1.6億円（-）

- 前年同期比で大幅な改善となり、連結ベースでの営業増益に貢献
- ネットカフェ事業は上半期につづき**営業黒字が定着**
- 24時間フィットネス事業は、**引き続き好調に推移。セグメント利益をけん引**
- ホテル事業も政府支援策により**3Qにて黒字転換**



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2022年3月期 第3四半期		2023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	3,021	2.2%	3,540	2.5%	519	17.2%
営業利益	△ 174	-	164	1.6%	338	-

※ 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
2023年 3月期 第3四半期 4月～12月	営業利益率	6～7%程度	<u>7.5%</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>31.8% (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"> □ 軟調な事業環境下、前期比での増収増益及びKPIで掲げる利益率を維持。3Q累計業績は期初業績予想に沿った形で推移 	
事業運営方針	<ul style="list-style-type: none"> □ 事業環境の急変を受け、より利益を重視した形での慎重な運営に切り替え □ 同時に中計で掲げる将来の成長への備え = 事業基盤整備を着実に実施 □ 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×成長基盤整備 ● 【総合エンターテインメント事業】：フィットネス中心に収益基調維持 ● 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 		

株主還元① 配当金について

2023年3月期の配当金予想は期初計画通りの増配継続を想定

	実績					予想
	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
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

» 前年同期比増配の継続を優先：[10期連続での増配](#)を見込む

※ 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2023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

※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下さい。



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
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

重要視するKPI	実績数値及び目標数値		中期経営計画期間における目標
	2016年3月期実績	2022年3月期実績	
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%	
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

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とおりとなりますが、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