



2025年3月期 第3四半期（2024年4月～12月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2025年2月5日

2025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

- 売上高及び各利益が**第3四半期（4月～12月）としての過去最高を更新**
 - 売上高及び営業利益は3Q会計期間（10月～12月）としても過去最高を更新
 - 3Q会計期間売上高は3Qとして初の500億円超え。営業利益も48億円超えとなる

業績に係るトピック

- **パソコン関連事業は国内PC事業が3Q業績を牽引。過去最高のセグメント利益を達成**

- 国内PC関連事業は**マウス及びユニットコムが前年同期比で3Q会計・累計期間共に増収増益**となり業績を牽引
- 海外PC関連事業は**iiyama、R-Logic共に前年同期比増収増益**にて推移（1月～9月業績）

- **総合エンターテインメント事業は前年同期比増収増益**

- コロナ禍における構造改革や積極的な営業施策の結果、**増収増益が継続**
 - ネットカフェ増益基調継続に加え、24時間フィットネス事業が業績を牽引

- **業績は期初予想を上回り推移**

- 売上高及び各利益共に通期業績予想比で順調に推移

- **「東証スタンダード市場TOP20」の構成銘柄に初選出**

- JPX総研が算出する、東証スタンダード市場のうち上位20銘柄が選定される株価指数の構成銘柄として初選出（2024年10月）

* 保有資産売却に係る一時収益を除くベース。詳細は次項以降をご参照ください。

連結業績サマリー (1/2)

M
C
JM
C
J□ 市場環境に迅速に対応し、**売上高及び各利益共に過去****最高**を達成4月～12月
累計期間

- 売上高： 1,475億円 (前年同期比 9.5%増)
- 営業利益： 146億円 (同 11.8%増)
 - 円安を含む困難な調達環境継続も、**前年同期比増収増益**を達成
 - 1Q計上の一時収益除く**実質ベースでも売上高・各利益共に過去最高**を達成。**売上総利益率も過去最高**となり高水準の利益率が継続

□ 前年同期比**増収増益**にて**売上・営業利益は過去最高**となる10月～12月
会計期間

- 売上高： 513億円 (前年同期比 11.0%増)
- 営業利益： 48億円 (同 8.0%増)
 - **マウス及びユニットコムが前年同期比で増収基調を維持すると共に、大幅な営業増益**となり全体の業績を牽引
 - iiyamaは3Q会計期間としては前年同期比増収も、期初想定通り**営業減益**となる (累計では**増収増益**を維持)

2025年
3月期
第3四半期

実績

連結業績サマリー (2/2)

3Q会計期間は前年同期比増収営業増益となり
 3Q会計・累計期間共に**過去最高の売上高及び営業利益を達成**

(百万円)	会計期間 (10月～12月)			累計期間 (4月～12月)		
	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	増減率	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	増減率
売上高	46,299	51,378	11.0%	134,740	147,557	9.5%
営業利益	4,498	4,860	8.0%	13,081	14,624	11.8%
経常利益	4,721	4,658	△ 1.3%	13,249	14,882	12.3%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	3,405	3,343	△ 1.8%	9,632	10,606	10.1%

- 四半期での前年同期比増収基調が継続。**2Qに続き3Qも、当該四半期としての過去最高の売上高を達成**
- 高水準の利益率及び額が継続。**売上総利益額及び利益率に加え、営業利益も3Q会計期間としての過去最高を達成**
- 結果、**3Q累計期間でも売上高及び各利益が過去最高を更新**

【参考資料】 一時的な要因を除いた 連結業績サマリー

1Qに計上の一時収益を除く**実質ベースでも**
3Q累計期間で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)		
	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	増減率	2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	増減率
売上高	46,299	51,378	11.0%	134,740	145,852	8.2%
営業利益	4,498	4,860	8.0%	13,081	13,944	6.6%
経常利益	4,721	4,658	△ 1.3%	13,249	14,201	7.2%

- 1Qに保有資産売却収益を計上。上記は当該影響を除く実質ベースでの参考数値となる
- 当該**実質ベースでも、3Q累計期間における売上高及び各利益共に過去最高**となり、規模拡大及び収益性の向上が継続

第3四半期（4月～12月）連結損益計算書

前年同期比増収増益を達成 過度な円安継続も高水準の利益率を保ちつつ、増収基調が継続

(百万円)	2024年3月期 第3四半期		2025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	134,740	100.0%	147,557	100.0%	12,816	9.5%
売上原価	100,656	74.7%	109,881	74.5%	9,225	9.2%
売上総利益	34,084	25.3%	37,675	25.5%	3,591	10.5%
販売費及び一般管理費	21,002	15.6%	23,050	15.6%	2,047	9.7%
営業利益	13,081	9.7%	14,624	9.9%	1,543	11.8%
経常利益	13,249	9.8%	14,882	10.1%	1,632	12.3%
税金等調整前 四半期純利益	13,393	9.9%	14,851	10.1%	1,458	10.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9,632	7.1%	10,606	7.2%	973	10.1%

マウス及びiiyamaが
全体の増収を牽引

売上総利益額及び
利益率共に過去最
高を達成。円安継続
も、高水準の利益率
が継続

人件費や広告宣伝
費等の戦略費用増に
加え、売上増に伴う
変動費用が増加する
も、対売上高比率は
前年同等を維持

上記の結果、営業利
益額及び利益率共に
過去最高を達成

為替差損の影響継
続も、経常利益以
下も増益を確保し、
過去最高となる

【参考資料】 一時的な要因を除いた 第3四半期（4月～12月） 連結損益計算書

1Qに計上の一時収益を除く**実質ベース**でも
 高水準の利益率を伴う増収増益を達成し、**売上高及び各利益共に過去最高を達成**

(百万円)	2024年3月期 第3四半期		2025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	134,740	100.0%	145,852	100.0%	11,112
売上原価	100,656	74.7%	108,857	74.6%	8,201	8.1%
売上総利益	34,084	25.3%	36,994	25.4%	2,910	8.5%
販売費及び一般管理費	21,002	15.6%	23,050	15.8%	2,047	9.7%
営業利益	13,081	9.7%	13,944	9.6%	863	6.6%

マウス、iiyamaの好調を受け、実質ベースでも増収し、過去最高を達成

売上総利益額及び利益率共に過去最高を達成。高水準の利益率が継続

人件費や広告宣伝費等の戦略費用増に加え、売上増に伴う変動費用が増加するも、対売上高比率は前年同等を維持

実質ベースでも3Q営業利益として初の139億円超えとなり、過去最高の営業利益となる

第3四半期（10月～12月）連結業績推移グラフ

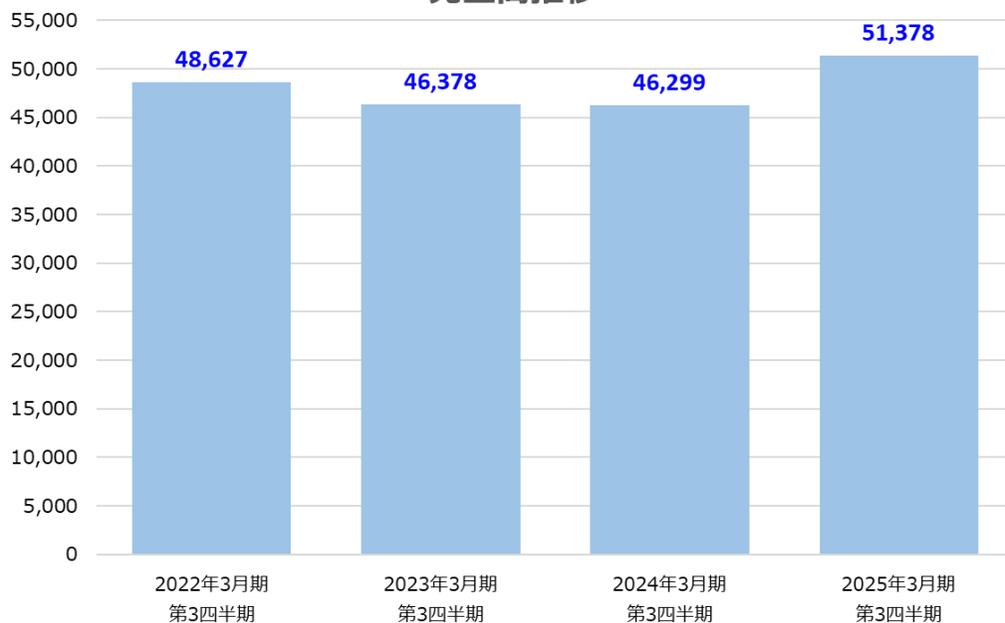
期初想定通りに前年同期比増収基調にて推移
営業利益も過去最高となり好調を維持

大幅増収となったマウスを筆頭に、テックウインドを除く主要各社共に増収となる。結果、売上高は500億円を超え、**3Qとしての過去最高を達成**

iiyamaが期初予想通りに前年同期比減益も**マウス及びユニットコムが大幅な増益**となり全体を牽引。**四半期として過去最高益**となる

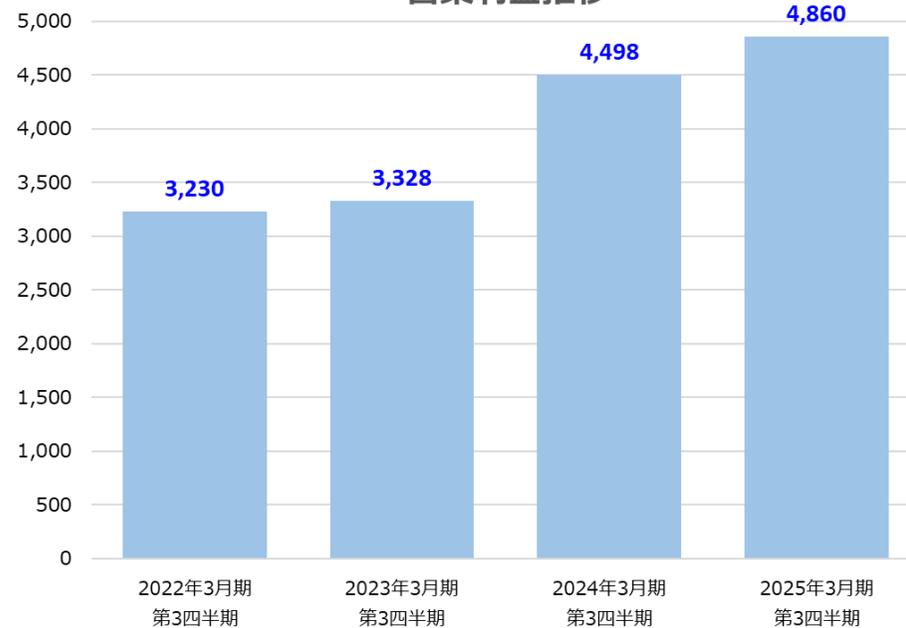
(単位：百万円)

売上高推移



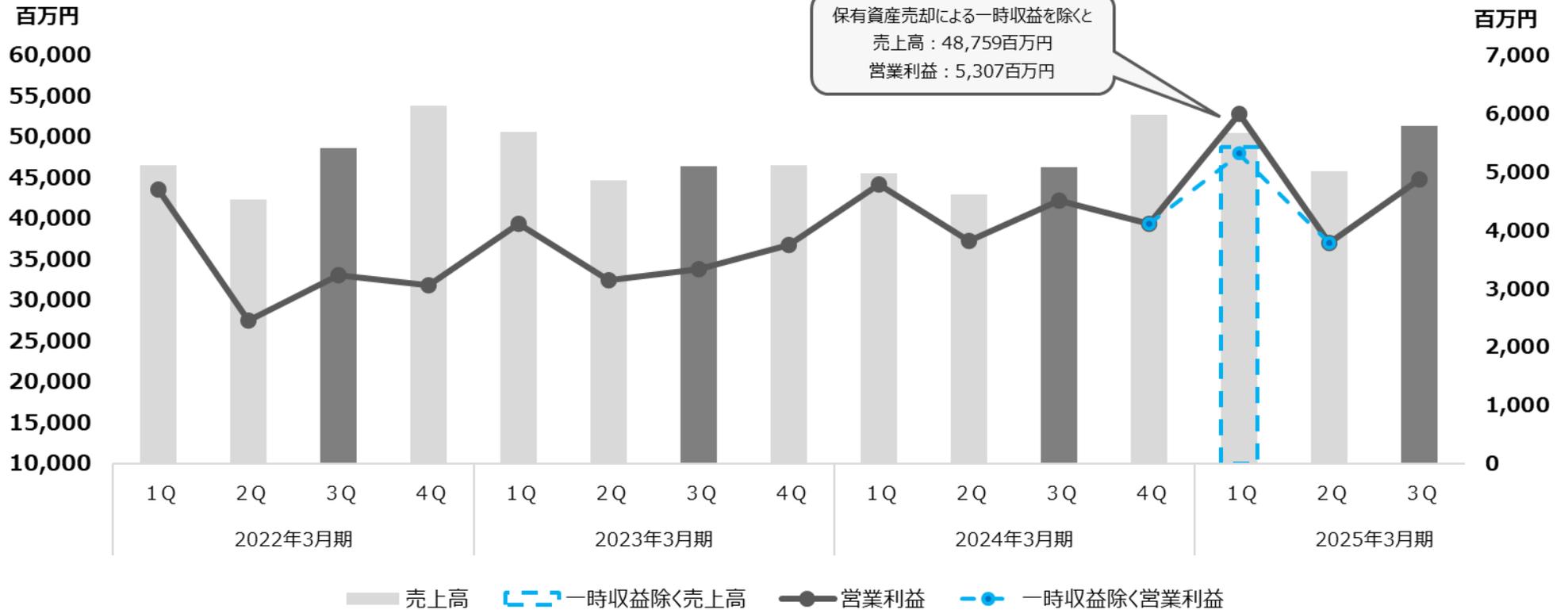
(単位：百万円)

営業利益推移



第3四半期（4月～12月）連結業績推移

売上高は500億円を超え前年同期比増収となり、3Qとして過去最高を達成
営業利益も48億円を超え、3Qとしての過去最高を更新すると共に、高水準の利益率も継続



(百万円)	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	46,473	42,290	48,627	53,855	50,614	44,633	46,378	46,449	45,495	42,945	46,299	52,715	50,464	45,714	51,378
営業利益	4,702	2,445	3,230	3,057	4,113	3,136	3,328	3,740	4,775	3,807	4,498	4,111	5,987	3,776	4,860

※ 上記表の2025年3月期1Qには、保有資産売却による一時収益による影響を含んでおります。

【参考資料】 第3四半期（4月～12月）連結業績予想に対する達成率及び進捗

通期業績は前年同期比増収増益の期初予想。
 想定通り増収増益基調となり、売上高及び各利益共に**期初想定を上回り**推移

(百万円)	通期連結業績予想に対する達成率			
	2025年3月期 第3四半期実績	2025年3月期 通期業績予想	達成率	(参考)2024年3月期 第3四半期累計期間 実績
売上高	147,557	196,600	75.1%	134,740
営業利益	14,624	18,300	79.9%	13,081
経常利益	14,882	18,000	82.7%	13,249
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,606	12,700	83.5%	9,632

売上高はマウス、iiyamaの好調を受け、期初予想を上回り推移

各利益は減益想定だったiiyamaの増益や、ユニットCOMの好調などにより、期初予想を超え推移

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

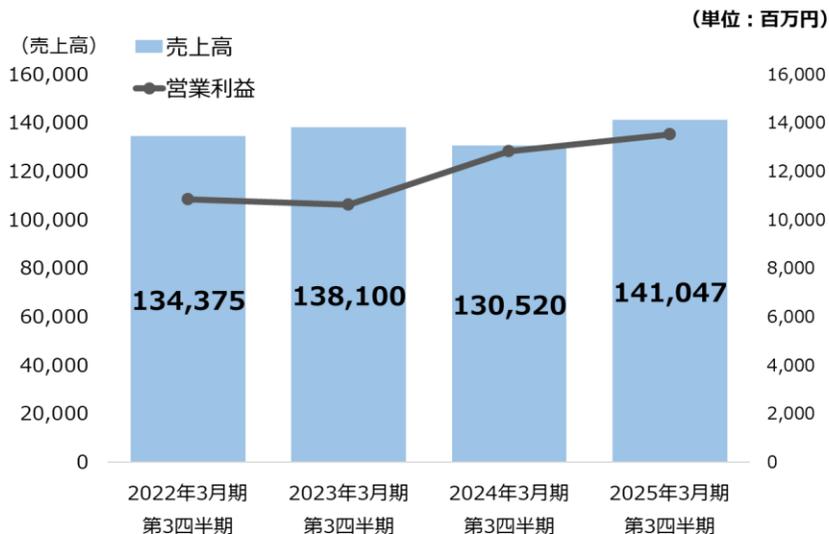


➤ **売上高 1,410億円 (前年同期比8.1%増)**

- 国内パソコン関連事業はマウスが前年同期比増収を牽引
- 海外パソコン関連事業（1月～9月）はiiyama、R-Logic共に前年同期比増収

➤ **営業利益 135億円 (同5.4%増)**

- 国内パソコン関連事業はテックウインドの減収減益トレンド継続も、マウス及びユニットコムが前年同期比大幅増益となりセグメント利益を牽引
- 海外パソコン関連事業はiiyama、R-Logic共に前年同期比増益



パソコン関連事業 (百万円)	2024年3月期 第3四半期		2025年3月期 第3四半期		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	130,520	96.9%	141,047	96.7%	10,527
営業利益	12,808	97.9%	13,502	96.8%	693	5.4%

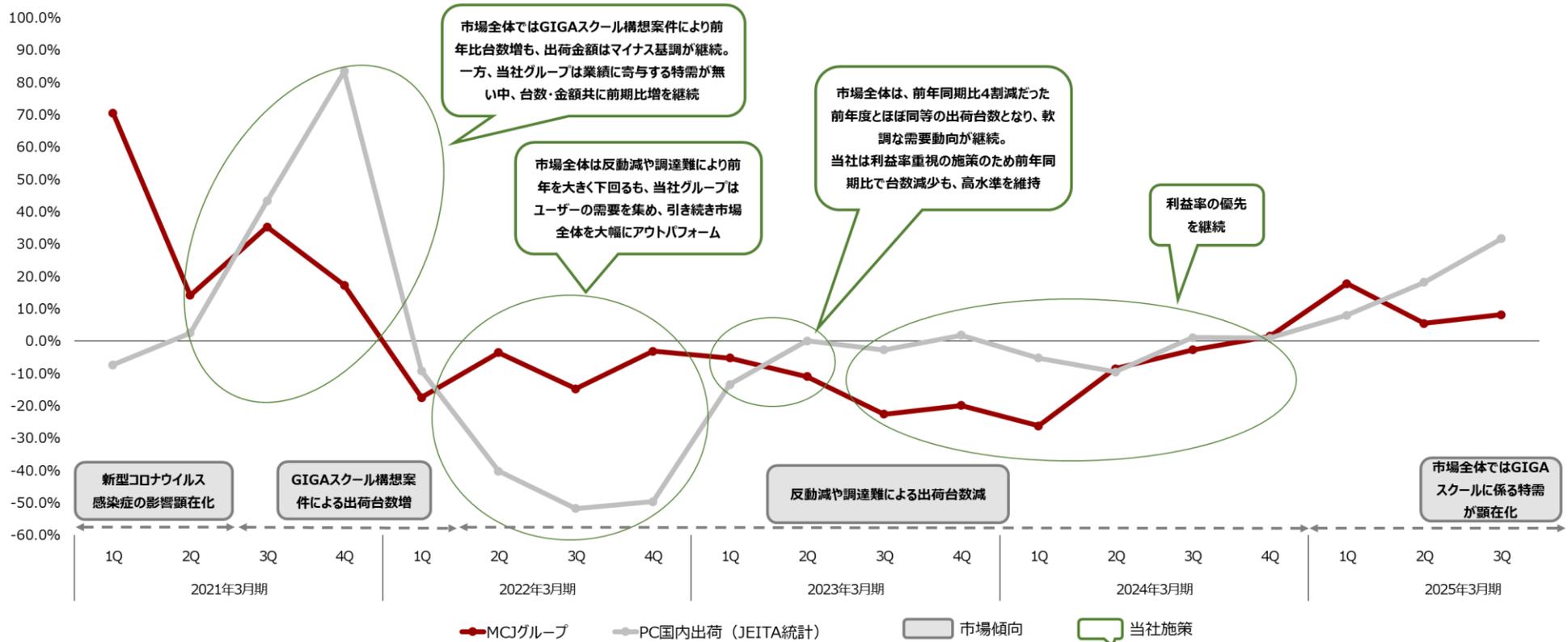
※ 上記表には、連結消去及び全社費用等の金額が含まれていないため、「連結売上高」数値と各セグメント数値の合計値とが異なります。なお、構成比は、「連結売上高」数値を基に算出しております。

※ 上記は保有資産売却に係る一時収益を除いた数値となります。

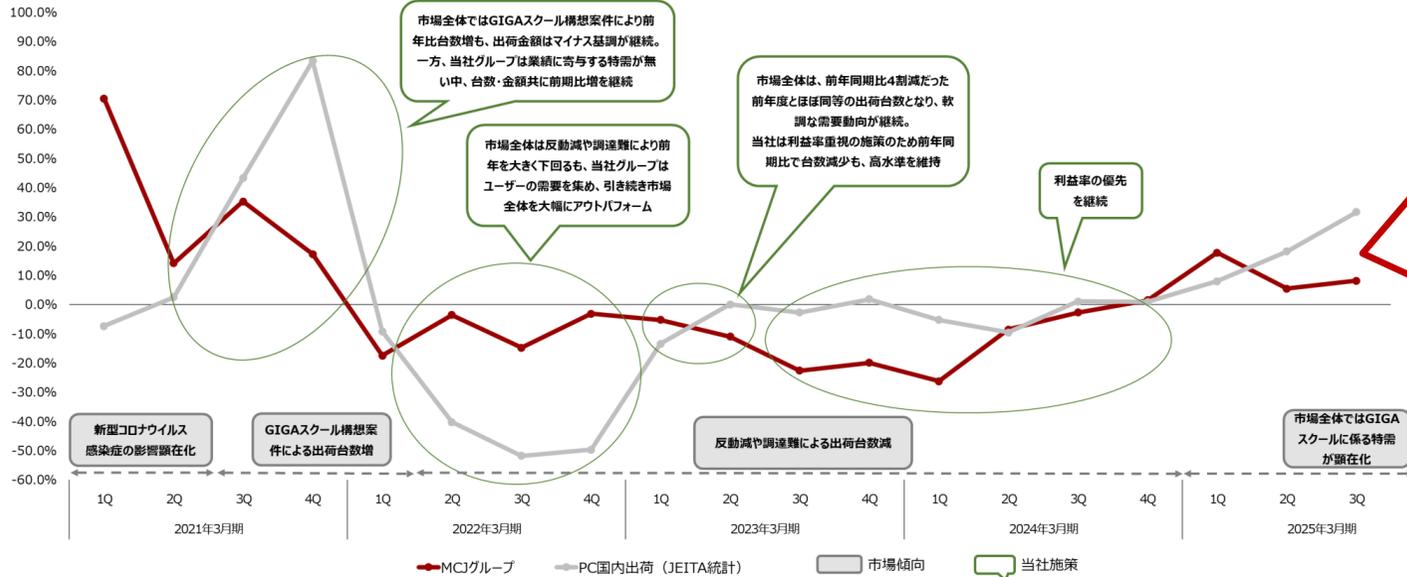
国内パソコン出荷台数増減率の推移（1/2）

国内PC市場全体はGIGAスクールに係る出荷もあり、3Qも10月11月を中心に出荷台数増が継続
 当社グループはGIGAスクールへの積極関与せずとも前年同四半期比での出荷台数増が継続

- ※ 下記グラフは対前年同四半期での出荷台数の増減（例えば今期3Qと前期3Qとの比較）を示すものであり、経年での出荷台数又はその増減の推移を表すものではありません。
- ※ 当社グループの数値はマウスとユニットコムの出荷台数合算でグループ全体の平均的なトレンドを表しており、個別の会社の実際の出荷台数増減トレンドや強弱とは異なる可能性があります。



国内パソコン出荷台数増減率の推移 (2/2)



GIGAスクール特需の影響が最小限の当社グループは、2023年3月期からは利益重視施策により政策的に出荷台数を抑制するも、2021年3月期以降の台数減は市場対比でマイルドであり、**前年同四半期比でのハードルが市場より高いものの、当期は一貫して前年同四半期での台数増が継続**

尚、今期においては、前期上半期より構造改革に伴い拠点数や販路を削減したユニットコムが、1Q2Qともに前年同四半期比では台数減も、3Qより微増に転換

マウスは一貫してハイスペックPCや法人需要により出荷台数大幅増が継続

国内PC市場はコロナ特需やGIGAスクール需要等により2021年3月期が直近のピーク。特需後以降はマイナスが続き2024年3月期までの**3年間で市場規模が約半減**

当期2025年3月期からは以下の要因によりユーザー需要が回復。期初想定通り下半期以降、前年同四半期比での台数増がより加速

1. サイクル的な買い替え需要 (1Qより顕在化)
2. Windows10サポート終了に伴う買い替え需要
3. GIGA1スクール更新需要 (上記2と共に2Q後半より顕在化)

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

【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】

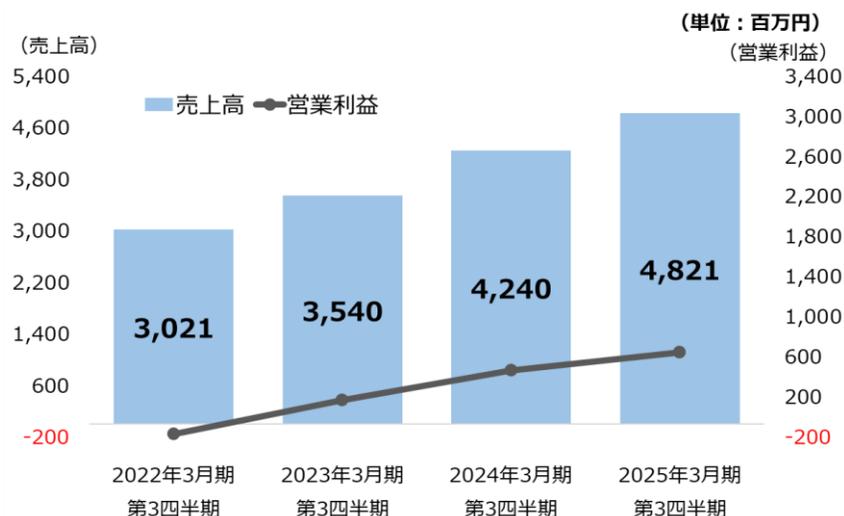


➤ 売上高 48億円 (前年同期比13.7%増)

- 主力のネットカフェ事業及びコロナ禍以降注力する24時間フィットネス事業共に、利用者数の増加が継続
- 両事業共に増収を維持し、セグメントとして増収基調が継続

➤ 営業利益 6億円 (同39.7%増)

- 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増益となり全体を牽引
- 3Qとしての過去最高のセグメント利益を計上



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2024年3月期 第3四半期		2025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	4,240	3.1%	4,821	3.3%	580	13.7%
営業利益	461	3.5%	644	4.4%	183	39.7%

※ 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。

中期経営計画進捗サマリー



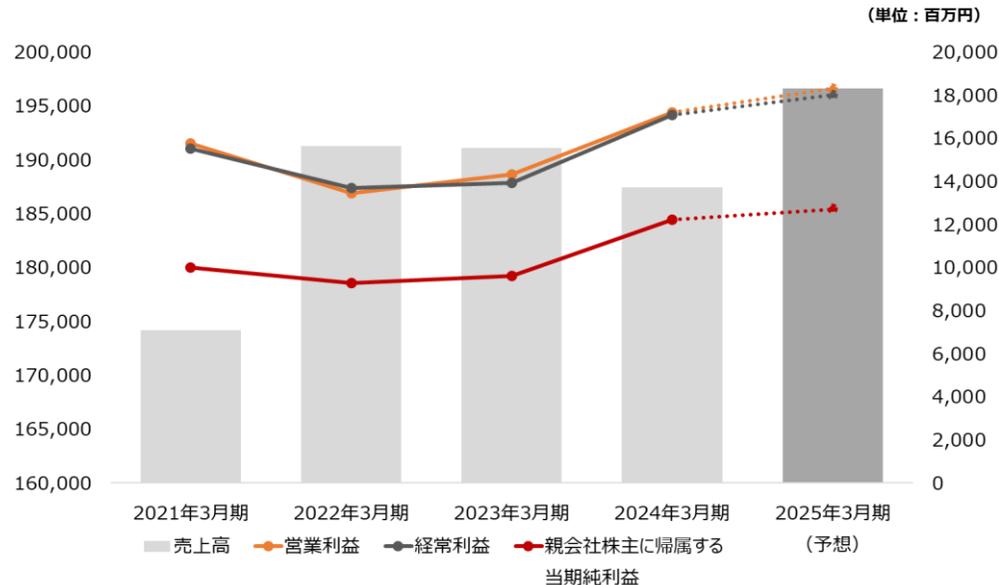
2025年
3月期
第3四半期
4月～12月

	目標値	実績
営業利益率	7%以上	9.9%
ROIC	15%程度以上	通期にて開示予定
ROE	15%程度以上	通期にて開示予定
配当性向	30%以上	31.1% (計画)
DOE	4.5%程度	通期にて開示予定
総還元性向	30～40%程度	通期にて開示予定
事業運営方針	<p>□ 足元の事業環境や中計方針に則り以下方針にて着実な成長を狙う</p> <ul style="list-style-type: none"> ●【国内PC事業】：利益重視スタンスにて手堅く運営しつつも、将来の成長基盤強化に向けた各種施策を着実に実施 ●【海外PC事業】：変わりつつある環境に臨機応変に適応し収益基盤強化 ●【総合エンターテインメント事業】：伸ばせる事業へ注力。黒字化定着図る 	

2025年3月期 通期連結業績予想

期初予想を上回る実績も、
現時点においては期初発表の通期業績予想計画は修正せず

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (予想)
売上高	174,173	191,247	191,076	187,455	196,600
営業利益	15,758	13,435	14,318	17,192	18,300
経常利益	15,510	13,680	13,935	17,087	18,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,005	9,283	9,603	12,199	12,700



株主還元① 配当金について

2025年3月期の配当金予想は増収増益を見込むこともあり
 記念配当を除く普通配当ベースでは**前期比での増配継続**を前提とする

		実績					予想
		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
年間1株当たり 配当金	配当金					57円00銭	40円00銭
	普通配当	23円50銭	31円00銭	32円00銭	33円00銭	37円00銭	
	記念配当					20円00銭	
配当性向	配当性向					46.2%	31.1%
	普通配当	30.6%	30.5%	33.9%	33.9%	30.0%	
	記念配当					16.2%	

□ 2025年3月期期末1株当たりの配当金の予想額は40円00銭と想定

» 前期比増配の継続を優先：記念配当を除く普通配当では**12期連続での増配**を見込む

株主還元② 株主優待制度について

2025年3月期も引き続き株主優待制度を実施予定

①1,000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



②100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)** : 4,006人 ※うち臨時職員1,708人 (2024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

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

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

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
<1株当たり配当金/1株当たり当期純利益>

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いを実施

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