



# 2020年3月期（2019年4月～2020年3月） 決算説明資料



**株式会社MCJ**

2020年5月14日

# 2020年3月期における主なトピックス

## 業績

### □ 売上高、各利益共に前中計の3年間に続き4期連続で過去最高を更新

- 国内パソコン関連事業の好調が売上高、利益を牽引
- 台風19号による被害、新型コロナウイルス感染症の影響という事業環境の変化に直面も、マウス・ユニットコムが増収増益を牽引
- パソコン関連事業**主要全社が営業増益\*1を達成**

## 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
  - 営業利益率 8.9% (目標値：6～7%程度)
  - ROIC 23.3% (目標値：12%以上)
  - ROE 18.4% (目標値：12%以上)
  - 配当性向 30.6%\*2 (目標値：30%\*3以上)
  - DOE 5.6% (目標値：4.5%程度)

## その他 トピックス

### □ 欧州における訴訟の和解の一部につき特別利益を計上

### □ その一方で台風19号に係る被害額（3Q）及びR-logicに係るのれんの減損（4Q）、aprecioの一部店舗の減損（4Q）等を特別損失として計上

\*1) iiyamaについては現地通貨ベースにて前年同期比増益

\*2) 配当性向については、2020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

<b>1. 2020年3月期通期連結業績報告</b>	<b>3 – 25</b>
2. 中期経営計画 進捗	27 – 30
3. 通期見通し	32 – 35

# 連結業績サマリー (1/2)



<p>2020年 3月期</p> <p>実績</p>	<p>通期 累計期間</p>	<p>□ 累計期間での<b>売上高及び各利益の過去最高</b>を更新</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 売上高： 1,537億円 (前年同期比 12.0%増)</li> <li>➢ 営業利益： 137億円 (同 41.5%増)</li> </ul> <p>- 第3四半期における台風19号の影響や第4四半期における新型コロナウイルス感染症の影響にも関わらず国内パソコン関連事業の好調により売上高、営業利益ともに大幅増加</p>
	<p>1月~3月 会計期間</p>	<p>□ 会計期間での<b>売上高及び営業利益の過去最高</b>を更新</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 売上高： 445億円 (前年同期比 15.5%増)</li> <li>➢ 営業利益： 39億円 (同 38.7%増)</li> </ul> <p>-マウス、ユニットコムが2社が増収を牽引 -法人需要等を積極的に取り込み将来の成長を確保するべく広告宣伝費等を大幅に増額も営業増益を確保</p>

# 連結業績サマリー (2/2)

## 売上高、各利益共に累計期間で過去最高を更新

(百万円)	会計期間 (1月~3月)			累計期間 (4月~3月)		
	2019年3月期 第4四半期	2020年3月期 第4四半期	増減率	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	増減率
売上高	38,583	<b>44,565</b>	<b>15.5%</b>	137,264	<b>153,734</b>	<b>12.0%</b>
営業利益	2,849	<b>3,954</b>	<b>38.8%</b>	9,688	<b>13,706</b>	<b>41.5%</b>
経常利益	2,832	<b>3,951</b>	<b>39.5%</b>	9,690	<b>13,785</b>	<b>42.3%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	1,825	<b>1,317</b>	<b>△27.8%</b>	6,655	<b>7,527</b>	<b>13.1%</b>

→ のれんや店舗の減損等約16億円を特別損失として計上

- 台風19号や新型コロナウイルス感染症の影響による事業環境の変化にも関わらず、累計期間では売上・各利益共に過去最高を引き続き更新
- 第4四半期会計期間においてはのれんの減損計上等の影響により当期純利益は前年同期比減益

# 【参考資料】 一時的な要因を除いた2020年3月期 連結業績サマリー

2020年3月期としては保有不動産売却による一時的な要因を除く  
 実質成長率でも**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)		
	2019年3月期 第4四半期	2020年3月期 第4四半期	増減率	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	増減率
売上高	38,583	<b>41,610</b>	<b>7.8%</b>	137,264	<b>150,780</b>	<b>9.8%</b>
営業利益	2,849	<b>2,843</b>	△ <b>0.2%</b>	9,688	<b>12,595</b>	<b>30.0%</b>
経常利益	2,832	<b>2,840</b>	<b>0.3%</b>	9,690	<b>12,674</b>	<b>30.8%</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	1,825	<b>592</b>	△ <b>67.5%</b>	6,655	<b>6,802</b>	<b>2.2%</b>

- 新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、リモートワーク需要等を積極開拓するべく第4四半期会計期間において追加TVCMを含む大規模広告宣伝を実施する等、**成長の為の投資としての販管費を大幅に積み増し**
- 同じく新型コロナウイルス感染症対策の費用を積み増しも**パソコン関連事業は増益を確保**
- 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4半期会計期間にて赤字を計上

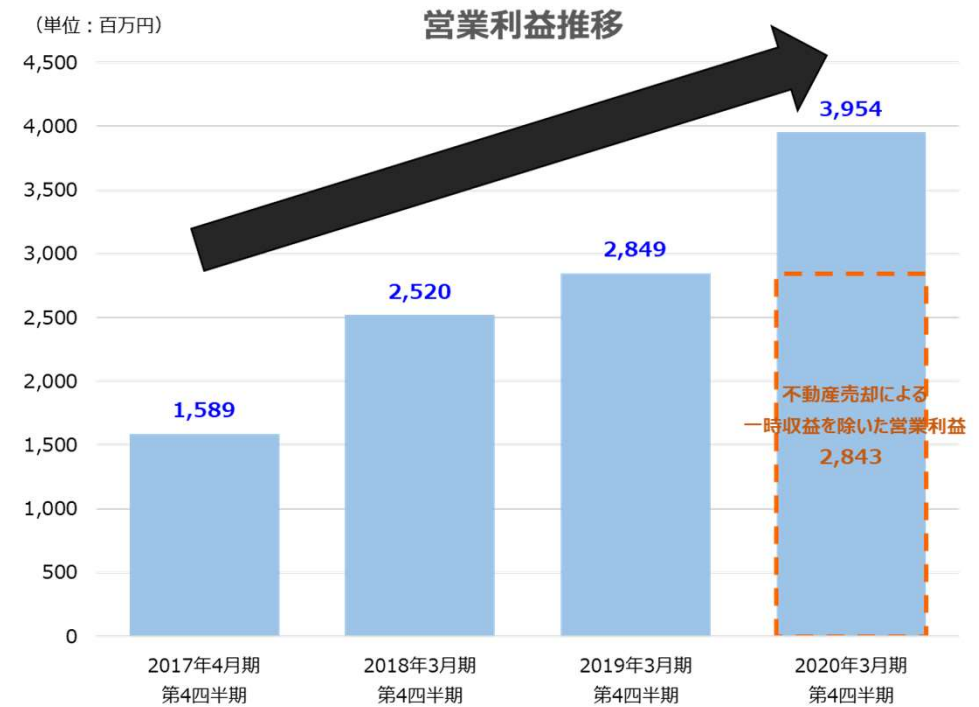
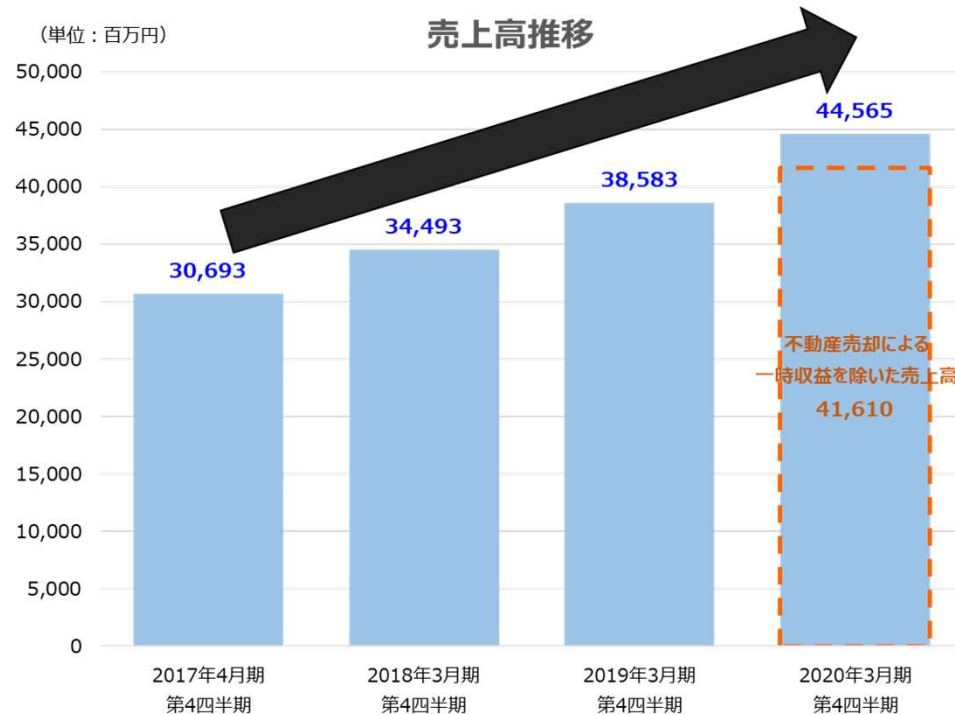
# 2020年3月期 連結業績推移グラフ（会計期間）



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  
リモートワーク需要等に向けた広告宣伝費を積み増しも資産売却を実施し増益を確保

売上高は2017年3月期以降  
4期連続で前年同期比増収を達成

営業利益は一時収益を除くと前年同期比微減。  
追加広告宣伝を実施したことが主因

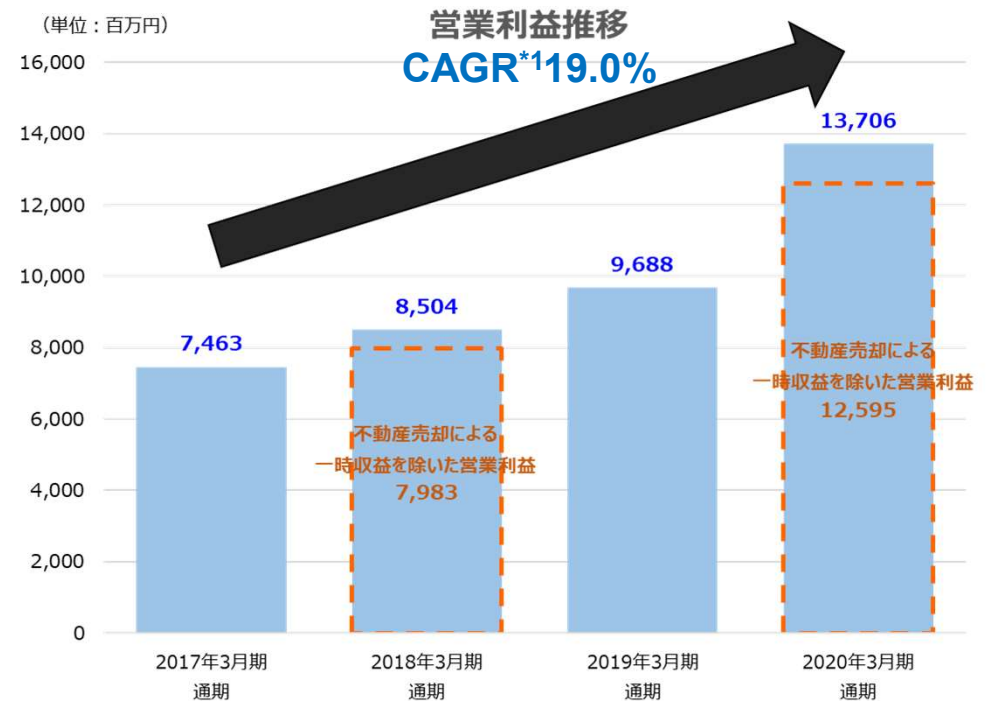
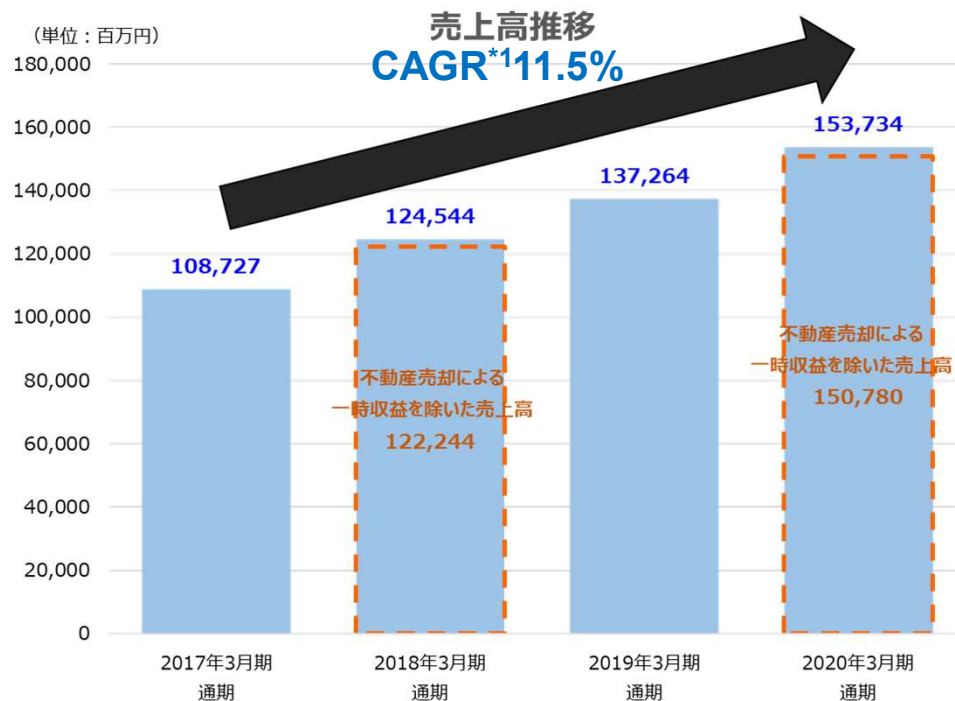


# 2020年3月期 連結業績推移グラフ（累計期間）

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、利益率の向上も継続し前年同期比大幅増益を達成

売上高は一時収益を除く実質でも2017年3月期より4期連続で前年同期比増収を達成

営業利益も一時収益を除く実質でも2017年3月期より4期連続での増益を達成し、高い利益成長率を維持



\*1) 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



# 2020年3月期 連結損益計算書

利益を伴う売上成長の継続に加え資産売却の実施もあり、台風被害、新型コロナウイルス感染症の影響や追加広告宣伝費及び対策費用、減損等の影響を吸収し前期比で大幅増収増益を達成

(百万円)	2019年3月期		2020年3月期		前年同期比	
	通期		通期			
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	137,264	100.0%	<b>153,734</b>	<b>100.0%</b>	16,470	12.0%
売上原価	105,744	77.0%	<b>115,480</b>	<b>75.1%</b>	9,735	9.2%
売上総利益	31,520	23.0%	<b>38,254</b>	<b>24.9%</b>	6,734	21.4%
販売費 及び一般管理費	21,831	15.9%	<b>24,548</b>	<b>16.0%</b>	2,716	12.4%
営業利益	9,688	7.1%	<b>13,706</b>	<b>8.9%</b>	4,017	41.5%
経常利益	9,690	7.1%	<b>13,785</b>	<b>9.0%</b>	4,094	42.2%
税金等調整前 当期純利益	9,561	7.0%	<b>11,836</b>	<b>7.7%</b>	2,274	23.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,655	4.8%	<b>7,527</b>	<b>4.9%</b>	871	13.1%

# 【参考資料】 一時的な要因を除いた 連結損益計算書対前年同期比

引き続き利益を伴う売上成長を継続し、様々な事業環境の変化にも関わらず  
一時収益を除く**実質ベースでも過去最高の業績**を達成

(百万円)	2019年3月期		2020年3月期		前年同期比	
	通期		通期			
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	137,264	100.0%	<b>150,780</b>	<b>100.0%</b>	13,515	9.8%
売上原価	105,744	77.0%	<b>113,637</b>	<b>75.4%</b>	7,893	7.5%
売上総利益	31,520	23.0%	<b>37,142</b>	<b>24.6%</b>	5,622	17.8%
販売費 及び一般管理費	21,831	15.9%	<b>24,547</b>	<b>16.3%</b>	2,715	12.4%
営業利益	9,688	7.1%	<b>12,595</b>	<b>8.4%</b>	2,906	30.0%
経常利益	9,690	7.1%	<b>12,674</b>	<b>8.4%</b>	2,983	30.8%
税金等調整前 当期純利益	9,561	7.0%	<b>10,725</b>	<b>7.1%</b>	1,163	12.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,655	4.8%	<b>6,802</b>	<b>4.5%</b>	147	2.2%

# 2020年3月期 連結業績予想に対する達成率

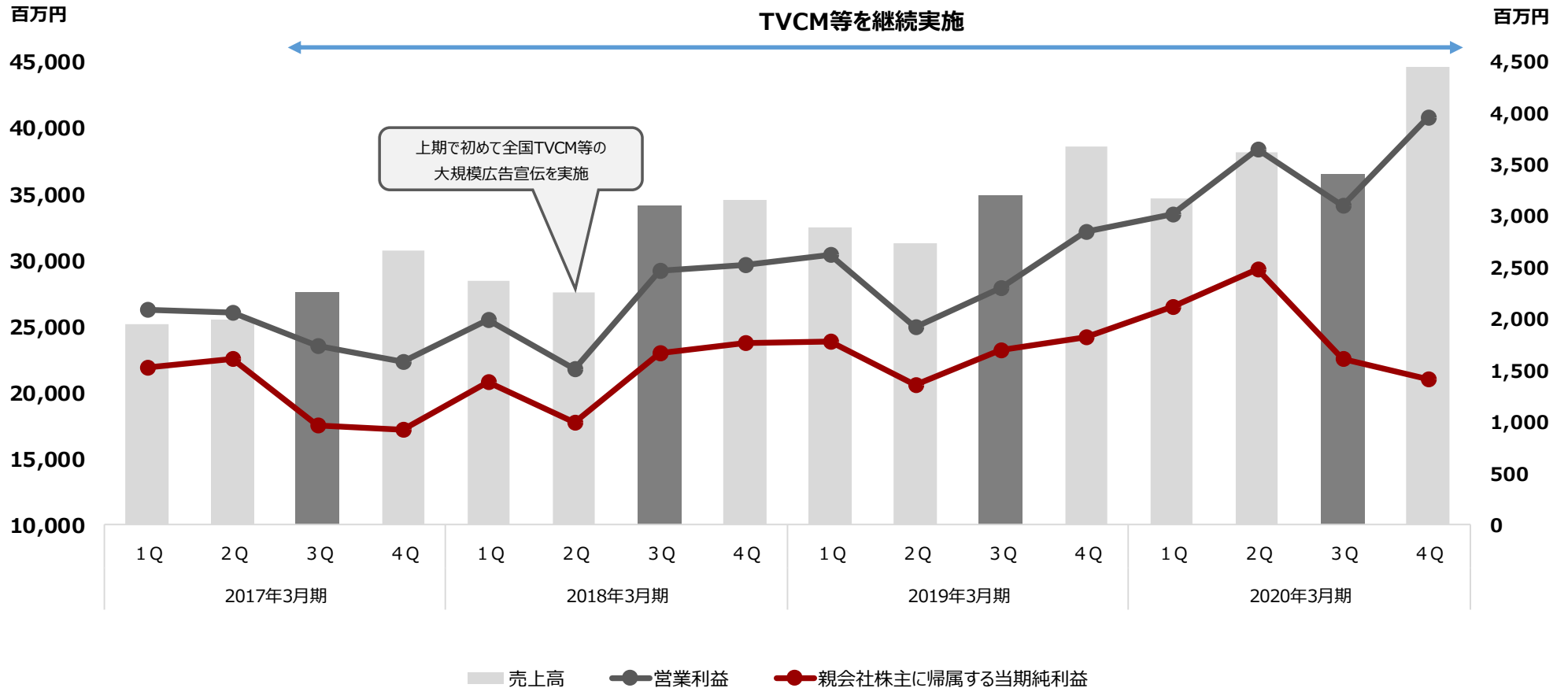
新型コロナウイルス感染症の急速な拡大にも関わらず、  
2月5日に上方修正した通期連結業績予想を**全ての項目で上回る**実績を達成  
**期初業績予想に対しては3割を超える営業増益**を達成

(百万円)	通期連結業績計画に対する達成率				
	2020年3月期 通期 実績	2020年3月期 通期 計画	達成率	(参考) 2020年3月期 期初計画	達成率
売上高	<b>153,734</b>	148,000	103.9%	143,480	107.1%
営業利益	<b>13,706</b>	12,700	107.9%	10,110	135.6%
経常利益	<b>13,785</b>	12,800	107.7%	10,071	136.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	<b>7,527</b>	7,200	104.5%	6,821	110.3%

# 2020年3月期 連結業績推移

一時収益を除いても売上高は**四半期として初の400億円を突破**

第4四半期は新型コロナウイルス感染症の影響拡大にも関わらず、高い増収率を維持



(百万円)	2017年3月期				2018年3月期				2019年3月期				2020年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	25,109	25,431	27,493	30,693	28,395	27,568	34,086	34,493	32,489	31,293	34,897	38,583	34,654	38,075	36,439	44,565
営業利益	2,084	2,056	1,733	1,589	1,993	1,518	2,472	2,520	2,616	1,922	2,299	2,849	3,007	3,645	3,099	3,954

# 中期経営計画にて提示の各社の方向性及び実績進捗

M C J M C J

## 主要な方向性

マウス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 製品開発、広告積極化による認知度向上</li> <li>✓ より効率的な営業を追及</li> <li>✓ オペレーション基盤の強化</li> </ul>
ユニットコム	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ サポート、リユースビジネスの拡大</li> <li>✓ 販売チャネルミックス適正化</li> </ul>
テックウインド	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 取扱製品の拡充</li> <li>✓ 法人向けソリューションビジネスの拡大</li> </ul>
iiyama	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存製品に加え新製品開発による需要開拓</li> <li>✓ 販売強化</li> </ul>
aprecio	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 機動的な店舗政策</li> <li>✓ 立地に合わせた設備・サービスの拡充</li> </ul>

## 主なトピック

- 認知度向上策 × 革新的な製品投入
  - 継続した広告宣伝 × 市場性のある製品の投入
  - 自社チャネルに加え、販売アライアンス先との関係強化による売上増
- 販売チャネルミックス適正化
  - EC × 法人ビジネスが伸長
  - 市場環境に応じて新製品・サービスを投入
- 新製品発掘 × 新規取引先開拓
  - 利益率を主眼としたビジネス展開を継続
- 競争力のある製品×地理的拡大
  - サイネージ・タッチへ引き続き注力
  - 地理的拡大は事業環境を鑑みて一時中断
- 店舗閉鎖による赤字削減×新規事業による成長
  - 不採算店舗整理等によりネットカフェ事業は黒字化
  - 新規事業を積極化

# セグメント情報 2020年3月期 実績

## パソコン関連事業

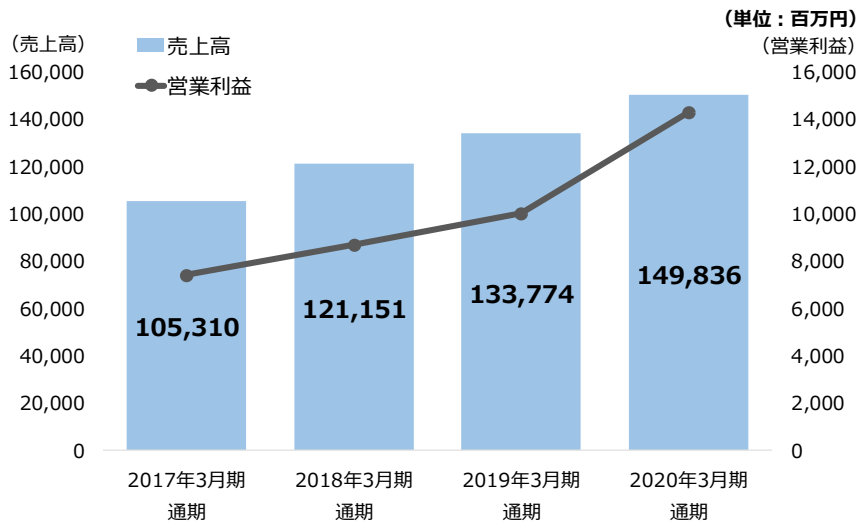


➤ 売上高 1,498億円（前年同期比12.0%増）

- マウス、ユニットコムが引き続き高成長を維持しグループの増収を牽引
- EC、法人チャネルを中心に需要が堅調な中、第4四半期においても法人のリモートワーク需要等を迅速に捉え大幅増収を達成

➤ 営業利益 142億円（同42.5%増）

- 利益率の高いセグメントに注力した国内パソコン関連事業が増益を牽引
- 欧州にて事業展開するiiyamaは現地通貨ベースでは前年同期比増益を確保
- その他の**主要子会社全社は前年同期比増益**を達成

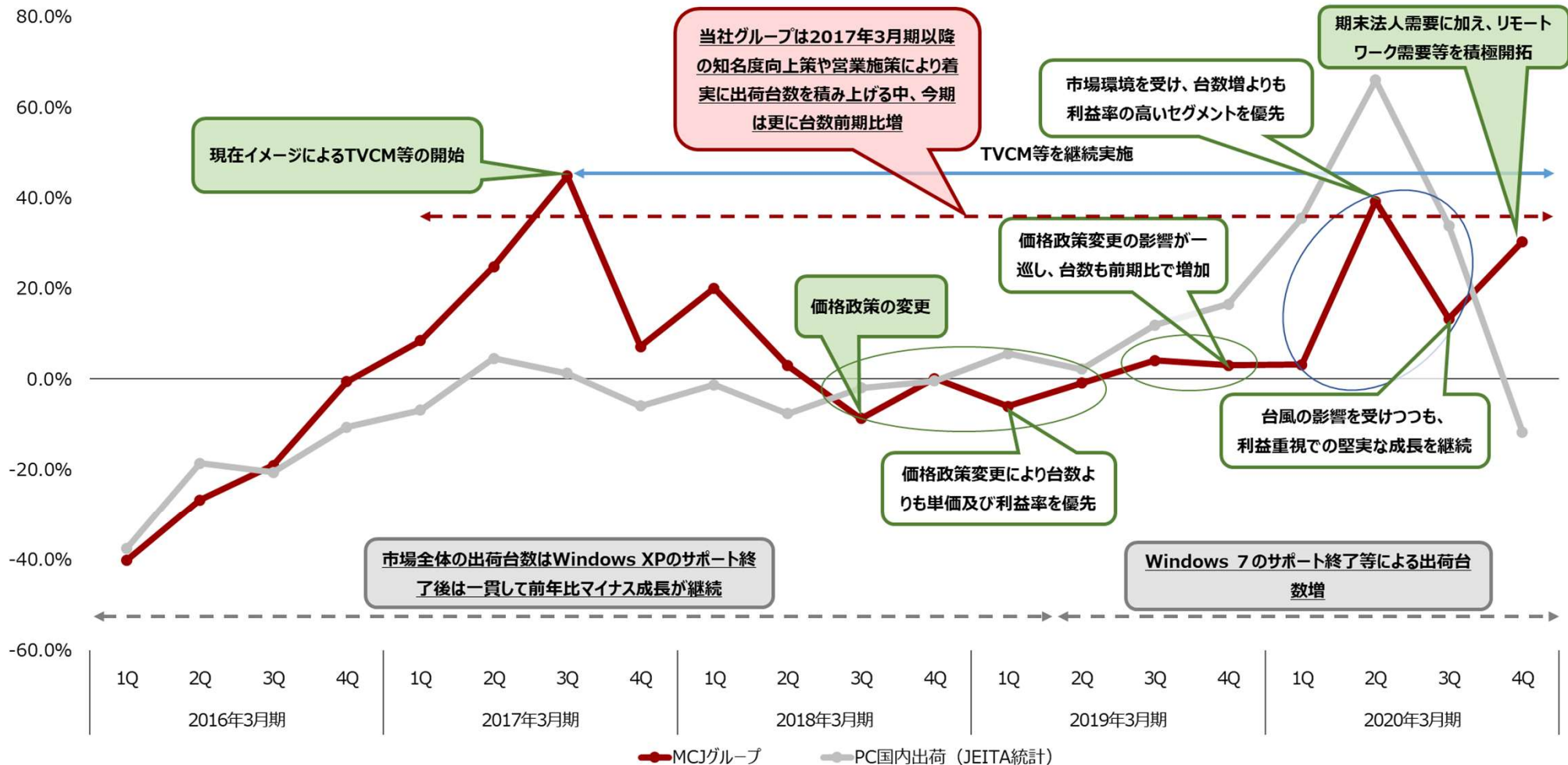


パソコン関連事業 (百万円)	2019年3月期 通期		2020年3月期 通期		前年同期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	133,774	97.5%	149,836	97.5%	16,062	12.0%
営業利益	10,012	103.3%	14,262	104.1%	4,250	42.5%

※ 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。  
 ※ 上記は不動産売却による一時収益を含んだ数値となります

# 国内パソコン出荷台数増減率の推移

Windows 7の更新需要終了に伴い市場全体が前年同期比軟調に推移する中、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴うリモートワーク需要等を積極的に捉えるべく大規模広告宣伝の実施や営業政策の見直しにより市場を上回る成長を達成



※ 上記グラフは、四半期（会計期間）ごとの出荷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

## 2020年3月期 通期実績

(単位：百万円)

(百万円)	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	増減率
売上高	39,933	<b>47,015</b>	17.7%
営業利益	2,428	<b>4,476</b>	84.3%
経常利益	2,352	<b>4,550</b>	93.5%
当期純利益	1,547	<b>2,898</b>	87.3%

- 高い利益率を維持しつつ、EC販売、法人向け販売を中心に好調に推移
- 一般コンシューマー向けPC、法人向けPC、ハイスペックPC含め全てのブランドで大幅な売上成長を達成
- 台風19号の影響を受けた第3四半期、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた第4四半期も大幅増収を達成
- 9月に消費増税対応、3月に新型コロナウイルス感染症対応の為の大規模追加広告宣伝を実施
- 以上の結果、販管費が前年同期比大きく上昇するも、**過去最高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

## TOPICS

## 主な取組み

### 広告宣伝・ スポンサー提供

#### 広告宣伝

- 認知度向上のための通常の広告活動に加え、下記の特種要因対策の追加広告も実施
  - » 消費増税に向けて9月にYouTube広告等の追加広告キャンペーンを実施
  - » 2020年3月に新型コロナウイルス感染症に伴うリモートワーク需要等の取り込みを目的としTVCM広告等の大規模追加広告を実施

#### スポンサー提供

- eスポーツ分野におけるスポンサー提供の継続：プロゲーミングチームへのスポンサー提供
  - » FAV gaming レインボーシックス シーズ部門への機材提供
  - » YOSHIMOTO Gaming主催イベント等への機材提供



### 市場性のある 製品投入例

- 第4四半期に投入した新製品例
  - » 約25時間動作可能なモダンPC等、薄型・軽量を前面に出した製品ラインナップ



# 主要子会社トピックス【ユニットコム】



オリジナルPC、PCパーツ、周辺機器等の販売

2020年3月期 通期実績\*

(単位：百万円)

(百万円)	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	増減率
売上高	32,353	<b>38,484</b>	19.0%
営業利益	929	<b>1,913</b>	106.0%
経常利益	966	<b>1,978</b>	104.6%
当期純利益	689	<b>846</b>	22.8%

- 近年注力しているEC及び法人のみならず店舗販売も好調に推移し、売上高大幅増
- 前期販売開始のディープラーニング専用PC等の独自開発PCやサポート売上等も好調に推移
- 台風19号の影響を受けた第3四半期、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた第4四半期も大幅増収を達成
- その一方で、店舗等での新型コロナウイルス感染症対策費用を積み増しも、**前年同期比倍増となる営業増益を達成**

\* 不動産売却による一時収益を除いております。

# 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

### TOPICS

### 主な取組み

#### 製品情報

- 独自のPCジャンルを引き続き開拓し、該当分野にてニッチトップを追求
  - » ディープラーニングや遠隔コミュニケーション対応等、求められる“最先端”をいち早く製品化



#### 販売強化策

- 前中計期間より行っている販売チャネル改革を継続
  - » EC及び法人チャネルの強化を引き続き実施
  - » 法人・個人事業主向け優待会員サービス提供により法人向けサービスを強化

UNITCOM  
**ビジネスご優待会員**

パソコン工房 GoodWi BUY MORE デジタルドラゴン ark

ご利用に応じてポイントがたまる！  
ビジネスで有利なサービス特典満載！

**断然お得なビジネスカードも登場！**  
後払い決済が可能！WEBでも店舗でもご利用可能！

#### お客様のビジネスに役立つ特典盛りだくさん！

<p><b>Point 1</b> ¥0</p> <p>入金金無料 年会費無料</p>	<p><b>Point 2</b> PRICE DOWN</p> <p>お得に購入！ 会員向けの特別価格セールや ランクシステムに応じてUPする ポイント還元率でお得に購入！</p>	<p><b>Point 3</b> 📦</p> <p>常時数千アイテム 豊富な品ぞろえ</p>
<p><b>Point 4</b> 売掛</p> <p>各種お支払方法 後払い決済が可！ ※クレジット決済はご利用できません。 銀行振込・代金引換</p>	<p><b>Point 5</b> 🛒</p> <p>リセラー様も大歓迎 販売形態を問わず お得意にご利用いただけます。</p>	<p><b>Point 6</b> 🎧</p> <p>安心のサポート体制 24時間365日 電話サポート</p>

# 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

2020年3月期 通期実績

(単位：百万円)

(百万円)	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	増減率
売上高	33,778	<b>35,657</b>	5.6%
営業利益	824	<b>947</b>	14.8%
経常利益	825	<b>902</b>	9.3%
当期純利益	561	<b>606</b>	7.9%

- 前期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。法人向け販売の好調により売上高続伸
- 引き続き利益率を重視した運営を行い営業利益も継続して成長



# 主要子会社トピックス【iiyama】



## モニタの開発及び販売

2020年3月期 通期(2019年1月～2019年12月)実績\*

(単位：百万円)

(百万円)	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	増減率
売上高	33,793	<b>33,334</b>	△1.4%
営業利益	5,825	<b>5,650</b>	△3.0%
経常利益	5,819	<b>5,486</b>	△5.7%
当期純利益	4,375	<b>4,429</b>	1.3%

- 欧州経済環境が悪化する中、引き続きデジタルサイネージ、タッチモニタを中心に販売台数・売上高共に底堅く推移
- 日本円ベースでは為替換算の影響により売上・利益共に前年同期比マイナスも、**現地通貨ベースでは売上・利益共に前年同期比プラス成長**を維持
- 下半期は日本円ベースでも増益を達成
- 引き続き**全ての主要営業展開国で前年同期比増収**を達成（現地通貨ベース）

※ 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2019年1月～2019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【iiyama】

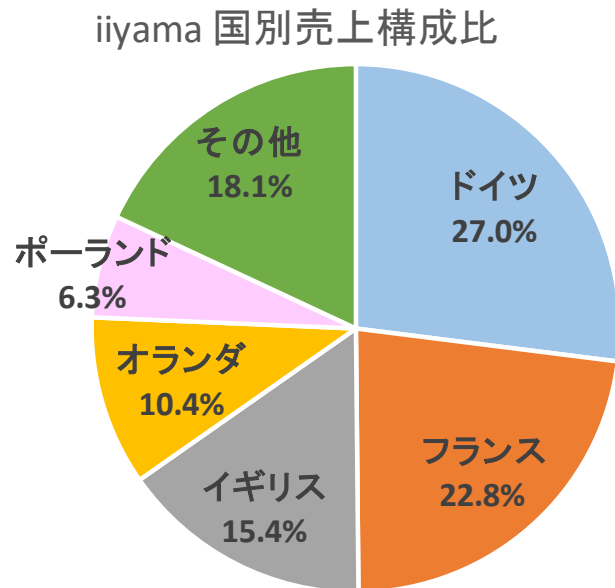


## モニタの開発及び販売

2020年3月期 通期(2019年1月～2019年12月)実績\*

### 事業展開国別の売上構成比

# 事業環境を鑑みつつ、順次展開国及び地域を拡大予定



### 主要製品・受賞歴

# 多彩な製品ラインナップ及び使用例



# 現地における各種受賞歴例



※ 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2019年1月～2019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

2020年3月期 通期(2019年1月～2019年12月)実績\*

(単位：百万円)

(百万円)	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	増減率
売上高	3,012	<b>2,638</b>	△12.4%
営業利益	59	<b>101</b>	70.3%
経常利益	96	<b>219</b>	127.4%
当期純利益	66	<b>165</b>	148.2%

- 引き続き事業拡大と経営管理双方で将来の成長のための投資を継続
- 一部事業の撤退等事業構造改革の影響で減収も、**各利益は前年同期比増益**を達成
- 今期下期より増益基調を目指すとした中間決算発表時通りの結果で着地
- 一方で、**足元の事業環境及び収益性を勘案し、のれんの減損を実施**（本資料P24参照）

※ 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、当連結会計年度においては2019年1月～2019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 2020年3月期 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、ホテル運営事業】

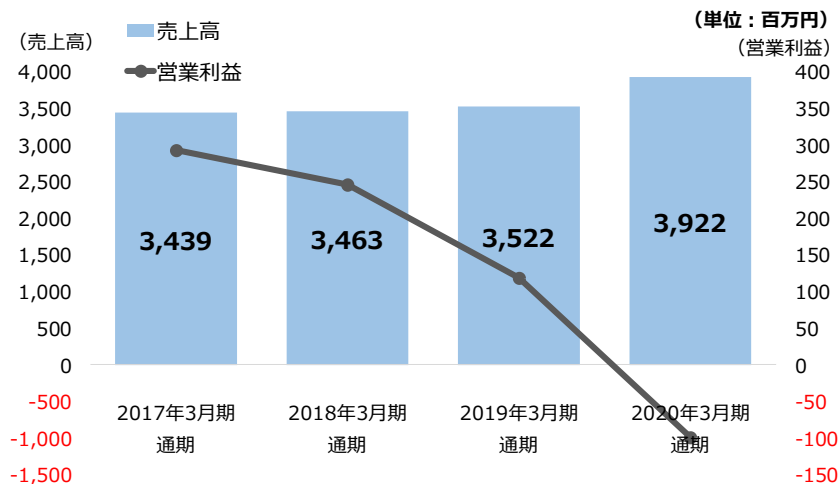


### ➤ 売上高 39億円（前年同期比11.4%増）

- ネットカフェ事業は前年同期比微増
- 新規事業として出店を強化している24時間フィットネス事業が堅調に推移し増収を牽引

### ➤ 営業利益 △0.9億円（-）

- ネットカフェ事業は通期でも安定的に営業黒字を確保
- 先行投資の続く24時間フィットネス事業は通期としては赤字計上も、既存店舗数の増加に伴い第4四半期は第3四半期までと比較し赤字幅は大幅縮小
- ホテル運営事業は第4四半期において新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受け通期で赤字に転落



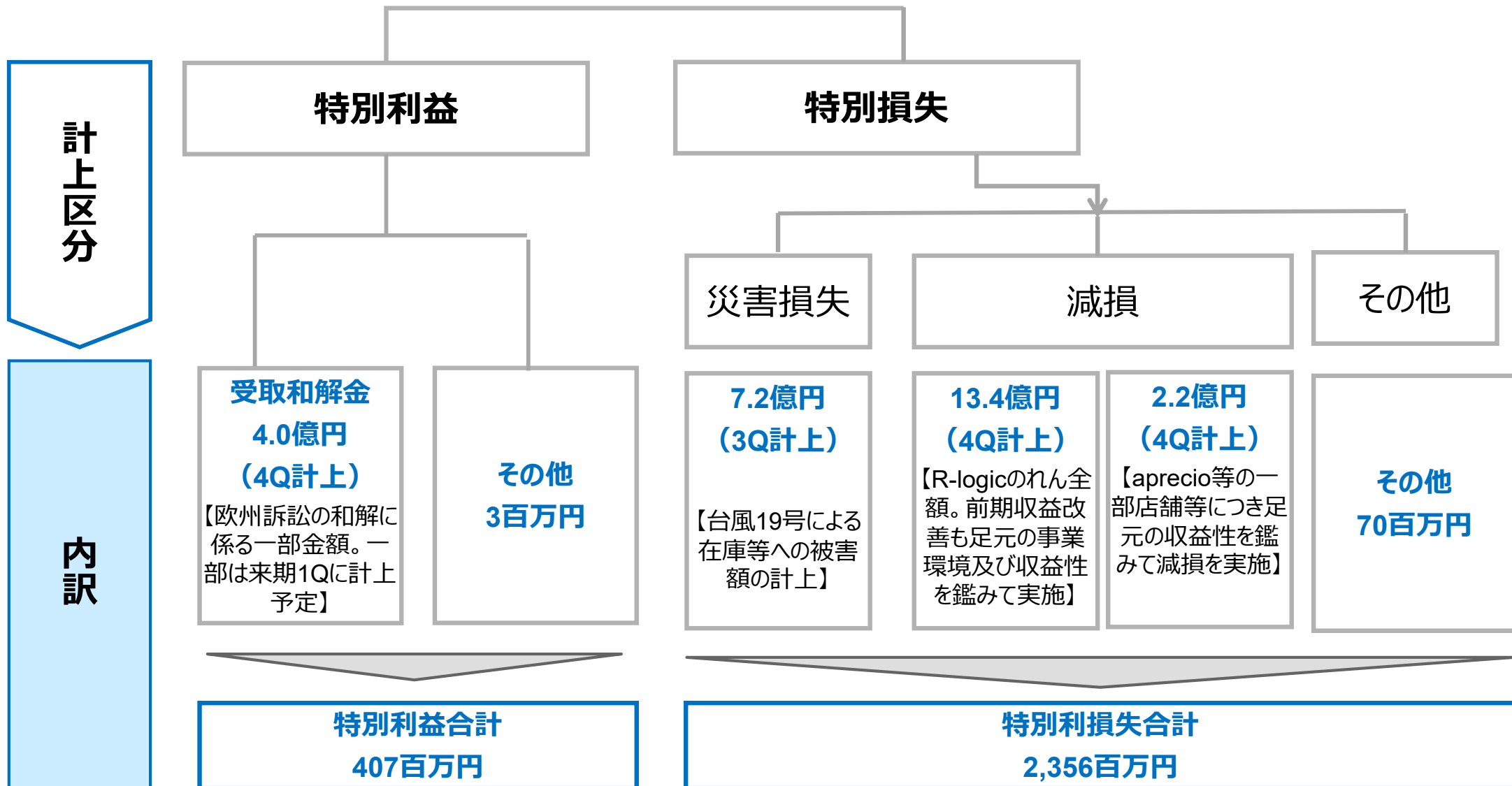
総合エンターテインメント事業 (百万円)	2019年3月期 通期		2020年3月期 通期		前年同期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	3,522	2.6%	3,922	2.6%	399	11.4%
営業利益	119	1.2%	△ 98	-	△ 217	-

※ 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

2020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



※ 上記数値は大まかな約数での記載であり、四捨五入等の関係で内訳小計と合計値は必ずしも一致しません

# バランスシートの状況

## B/S数値及び主要関連実績推移

	2017年3月期実績	2018年3月期実績	2019年3月期実績	2020年3月期実績
現金及び預金	14,881百万円	18,049百万円	21,328百万円	23,957百万円
有利子負債	12,351百万円	11,428百万円	14,776百万円	10,926百万円
ネットデット (△キャッシュ)	△2,529百万円	△6,621百万円	△6,552百万円	△13,030百万円
たな卸資産	19,222百万円	19,877百万円	22,355百万円	24,698百万円
自己資本比率	50.4%	52.9%	52.7%	56.1%
ROIC	17.4%	17.5%	17.7%	23.3%
ROE	19.1%	18.6%	18.3%	18.4%

## 2020年3月期期末におけるB/Sの状況概略

### 強固な財務基盤

新型コロナウイルス感染症対策により期末在庫を増加も、年間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増加にも関わらず**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. 2020年3月期通期連結業績報告 | 3 - 25         |
| <b>2. 中期経営計画 進捗</b> | <b>27 - 30</b> |
| 3. 通期見通し            | 32 - 35        |

# 中期経営計画進捗サマリー

M C J M C J

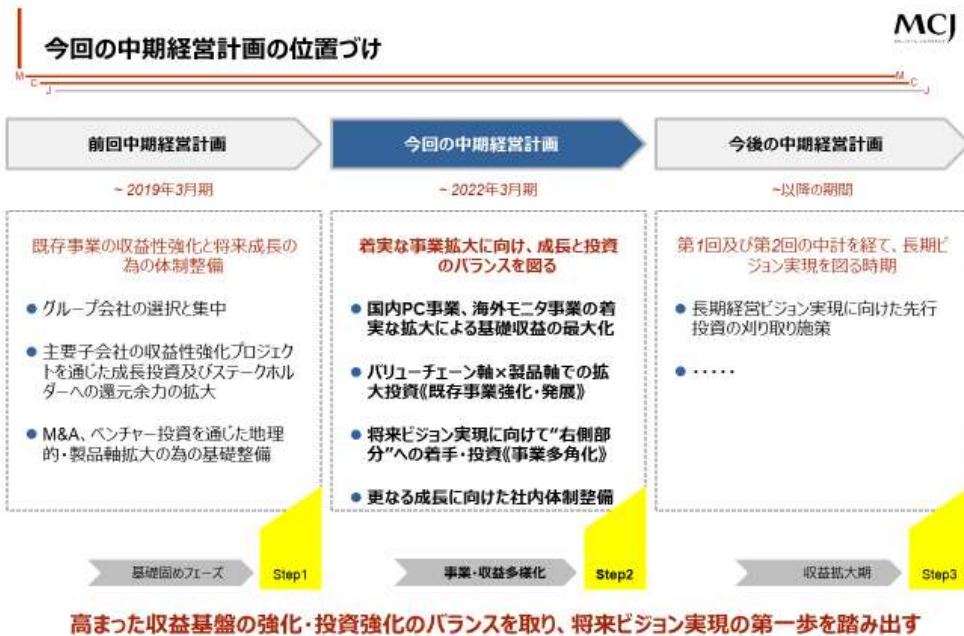
		目標値	実績
2020年 3月期	営業利益率	6~7%程度	<u>8.9%</u>
	ROIC	12%以上	<u>23.3%</u>
	ROE	12%以上	<u>18.4%</u>
	配当性向	30%以上	<u>30.6% (予想) ※</u>
	DOE	4.5%程度	<u>5.6%</u>
	業績推移	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 売上高、営業利益ともに順調に推移し、4期連続で過去最高を更新</li> <li>□ 急変する事業環境下において攻めと守りのバランスを重視し事業を運営</li> </ul>	
	成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 本業であるPC事業の収益力強化し、バランスシートの強化と将来への投資原資を着実に積み上げ</li> <li>□ スマホ充電器レンタル事業を手掛けるINFORICH社への出資、東京ゲームショウ2019への初出展等、将来成長が見込める分野への投資や活動を強化</li> </ul>	

※ 配当性向については、2020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

～ 中期経営計画資料P18より

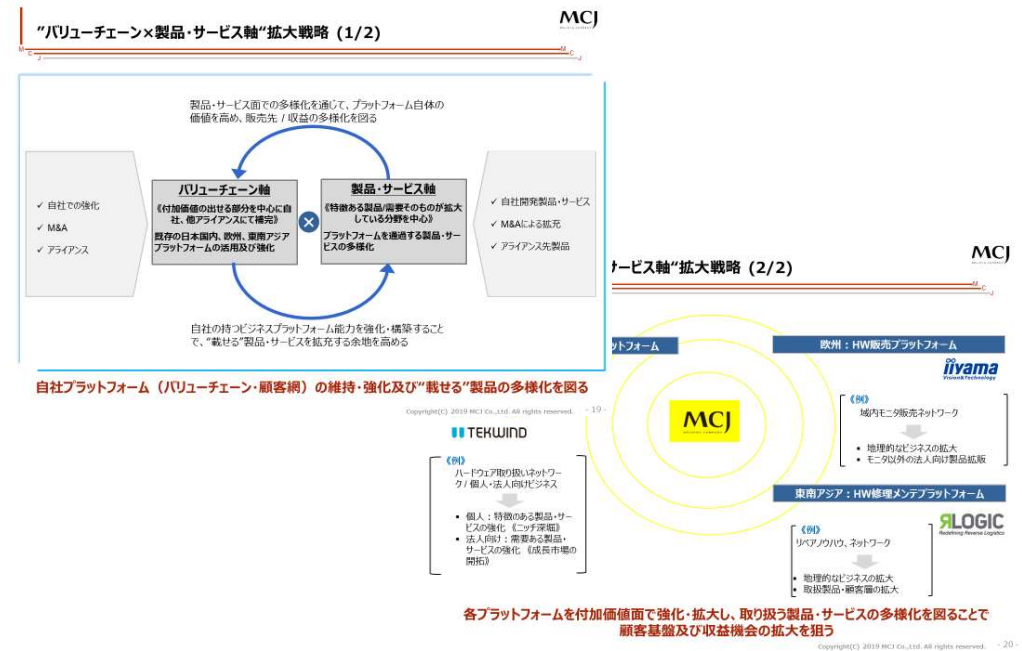


Copyright(C) 2019 MCJ Co.,Ltd. All rights reserved. - 18 -

- 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

## 注力分野

～ 中期経営計画資料P19,20より



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、一方で着実に実施

## 直近の投資事例

### INFORICH社へのVB投資

- 持ち運び可能なスマホ充電器レンタル「ChargeSPOT」を手掛けるVBへ電通と共同出資
- ITライフを支えるインフラとしての事業の親和性及び成長性に着目し投資を実行
- 事業シナジー実現を今後模索していく方針



## 直近のVBとの協業事例

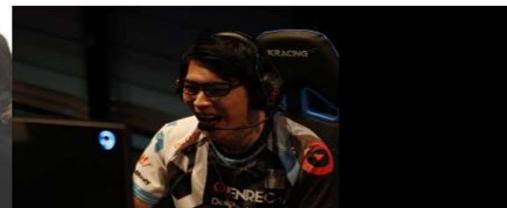
### 投資先VBホロラボ社との協業

- ホロラボが共同開発した3D立体映像を用いた遠隔コミュニケーションシステム「HOLO-COMMUNICATION」の推奨パソコンを発売
- ホロラボ、ユニットコムにて性能、コストパフォーマンス等を総合的に勘案し動作確認済みPCを提供



# 東京ゲームショウ2019へ初出展

成長するeスポーツ分野における認知向上などを目的に東京ゲームショウ  
に2019年グループとして初めて出展



ゲーム業界の川上から、川下までに関わり、貢献する  
ゲーミング、クリエイターPCのリーディングカンパニー

DAIV  
DYNAMIC APPROACH IMAGERY OF VISUAL

G-TUNE  
ULTIMATE GAMING MACHINE

CREATIVE BASE  
SENSE

GAMING BASE  
LEA  
by Iiyama

- |                     |                |
|---------------------|----------------|
| 1. 2020年3月期通期連結業績報告 | 3 – 25         |
| 2. 中期経営計画 進捗        | 27 – 30        |
| <b>3. 通期見通し</b>     | <b>32 – 35</b> |



# 通期連結業績予想に対する前提及び考え方

## 2021年3月期における業績予想に関して

### □ 業績予想は現時点では“未定”として公表せず

#### » 足元の事業環境

- ✓ 日本におけるパソコン関連事業は企業のリモートワーク需要や消費者の巣ごもり消費需要等を積極的に捉え好調に推移
- ✓ 海外パソコン関連事業も1-3月期は好調を維持
- ✓ 総合エンターテインメント事業は2020年3月期4Qに続き苦戦が継続

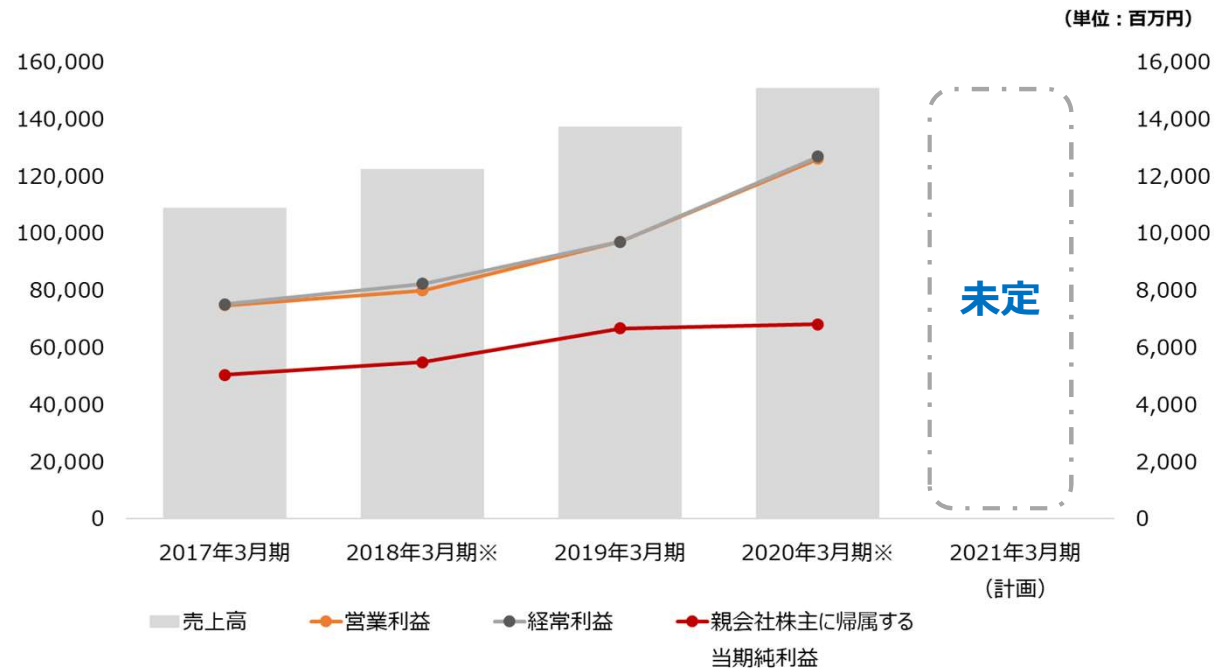
#### » 将来の見通し及び業績予想発表に関して

- ✓ 足元は上記の様な事業環境であるものの、その継続性や反動減の可能性や規模、及び今後の世界的なマクロ環境、事業環境などに関して不透明感が非常に強い
- ✓ その為、4月業績を含む足元の見通しからその後の事業環境に係る前提を策定する事や営業活動に与える影響などを想定する事が非常に困難
- ✓ その様な状況下、業績予想を合理的に策定する事が困難な為、現時点においては2021年3月期予想を“未定”とする
- ✓ 今後事業環境に係る不透明感が払しょくされたタイミングにて開示を想定

# 2021年3月期 通期連結業績計画

2020年3月期までは4年連続で売上・各利益共に過去最高を更新も、  
事業環境に係る不透明感から2021年3月期は現時点においては“未定”とする

(百万円)	2017年3月期	2018年3月期 <sup>※</sup>	2019年3月期	2020年3月期 <sup>※</sup>	2021年3月期 (計画)
売上高	108,727	122,244	137,264	150,780	<b>未定</b>
営業利益	7,463	7,983	9,688	12,595	
経常利益	7,503	8,223	9,690	12,674	
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,030	5,471	6,655	6,802	



※ 不動産売却による一時収益を除いております。

# 株主還元① 配当金について

2021年3月期の配当金予想は業績予想同様に現時点では未定  
中計にて掲げる配当性向30%以上の維持を想定

	実績 <sup>※1</sup>					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 <sup>※2</sup>
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	-
配当性向	20.5%	25.1%	30.1%	30.2%	30.6%	30.0%

- 2020年3月期1株当たりの期末配当金額は23円50銭と予想
  - » 前中計期間を含む**4年連続での増配**
  - » 過去4年間で好調な業績と配当性向の向上を通じて年間1株当たり配当金の額は**約3.6倍**と大きく増額

\*1 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

\*2 2020年3月期の1株当たり配当金及び配当性向については、2020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② 株主優待制度について

## 引き続き2020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

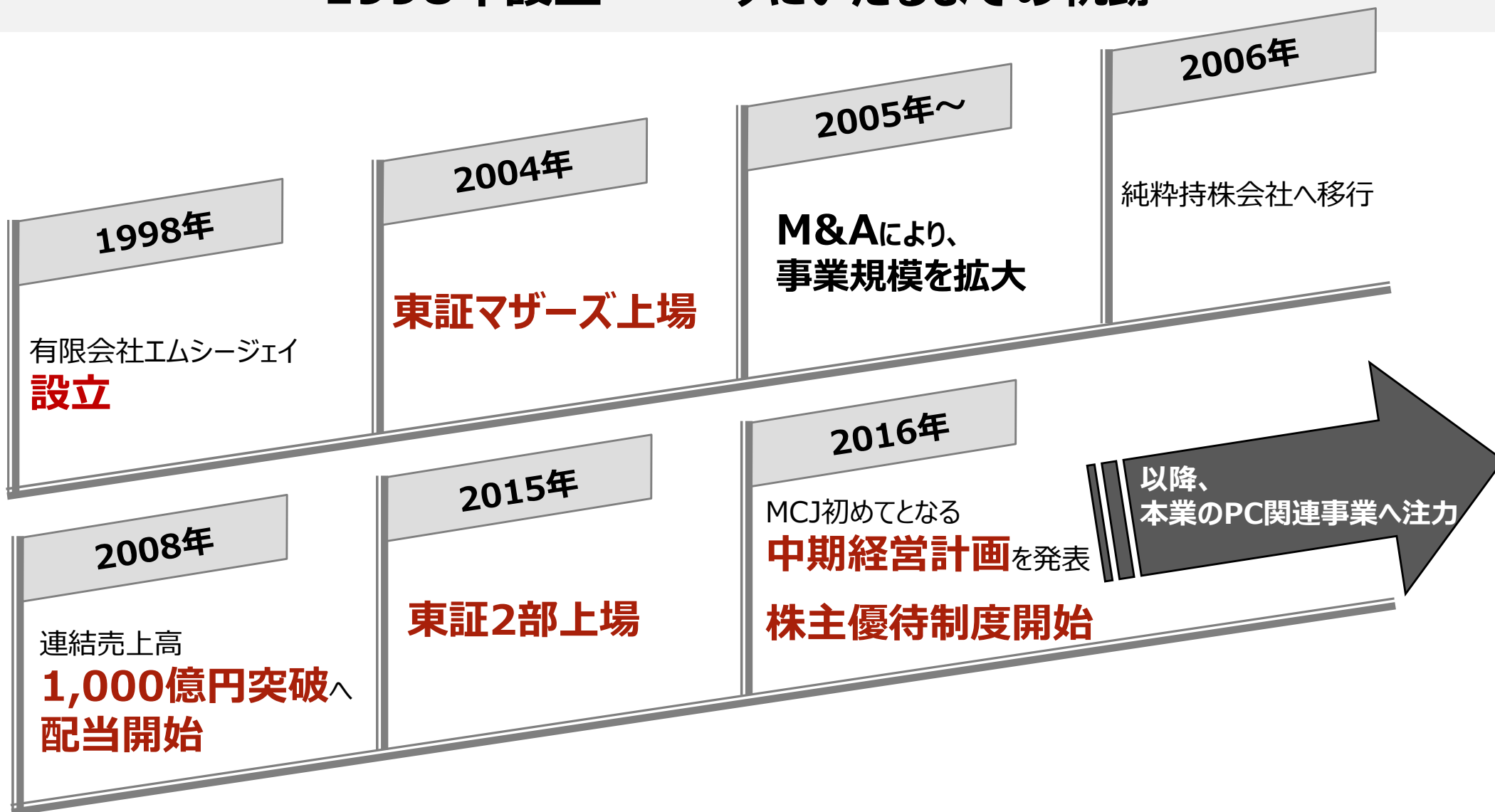
**資本金** : 3,868,102,900円

**従業員数 (連結)** : 2,053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

M C J M C J





# 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V B投資 / 少額M&Aにて着手

# 今回の中期経営計画の位置づけ

M C J M C J

## 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
- ……

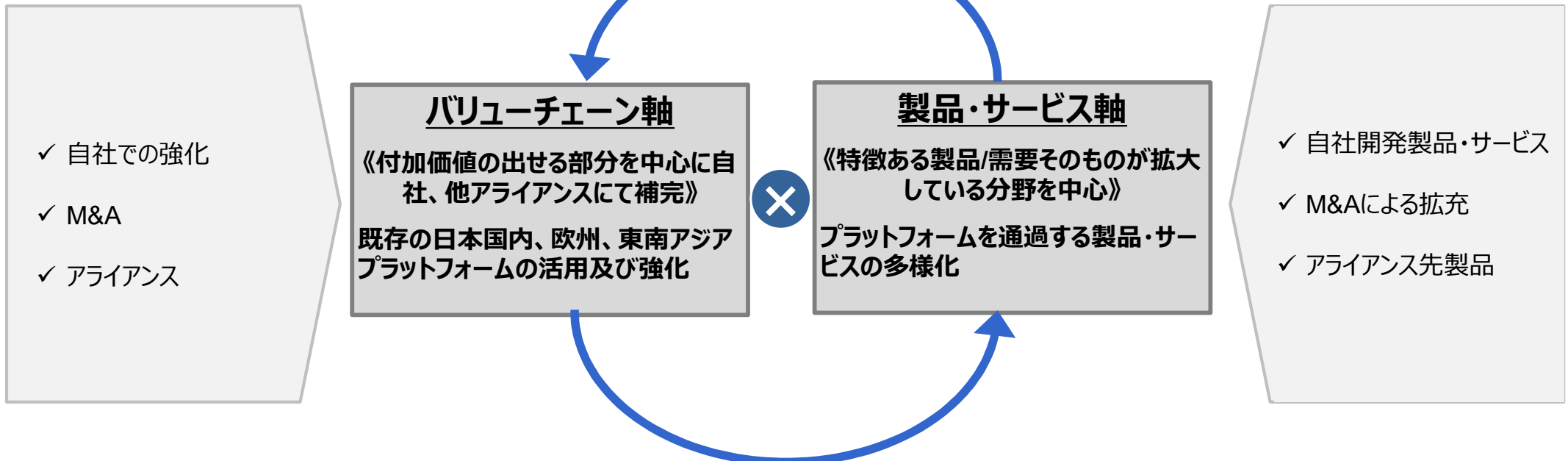
収益拡大期

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

# “バリューチェーン×製品・サービス軸”拡大戦略 (1/2)

製品・サービス面での多様化を通じて、プラットフォーム自体の価値を高め、販売先 / 収益の多様化を図る



自社の持つビジネスプラットフォーム能力を強化・構築することで、“載せる”製品・サービスを拡充する余地を高める

**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**

# “バリューチェーン×製品・サービス軸”拡大戦略 (2/2)



## 日本：HW製造・販売・メンテプラットフォーム



《例》

ハードウェア取り扱いネットワーク / 個人・法人向けビジネス



- 個人：特徴のある製品・サービスの強化 《ニッチ深堀》
- 法人向け：需要ある製品・サービスの強化 《成長市場の開拓》

## 欧州：HW販売プラットフォーム



《例》

域内モニタ販売ネットワーク



- 地理的なビジネスの拡大
- モニタ以外の法人向け製品拡販

## 東南アジア：HW修理メンテプラットフォーム

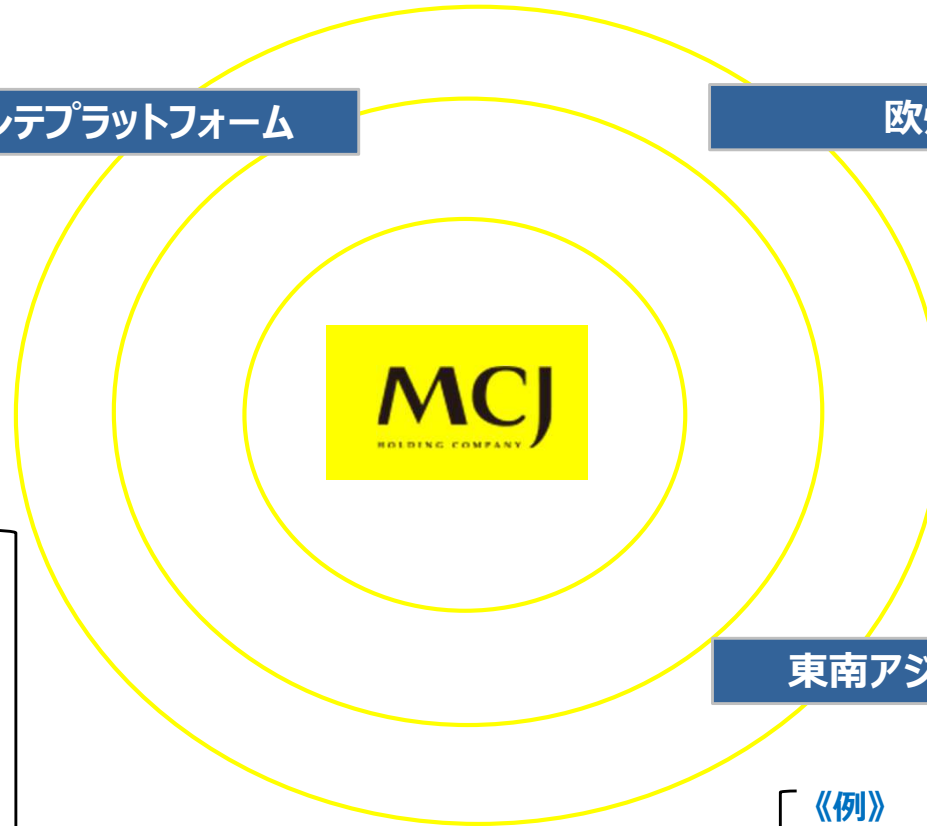


《例》

リペアノウハウ、ネットワーク



- 地理的なビジネスの拡大
- 取扱製品・顧客層の拡大

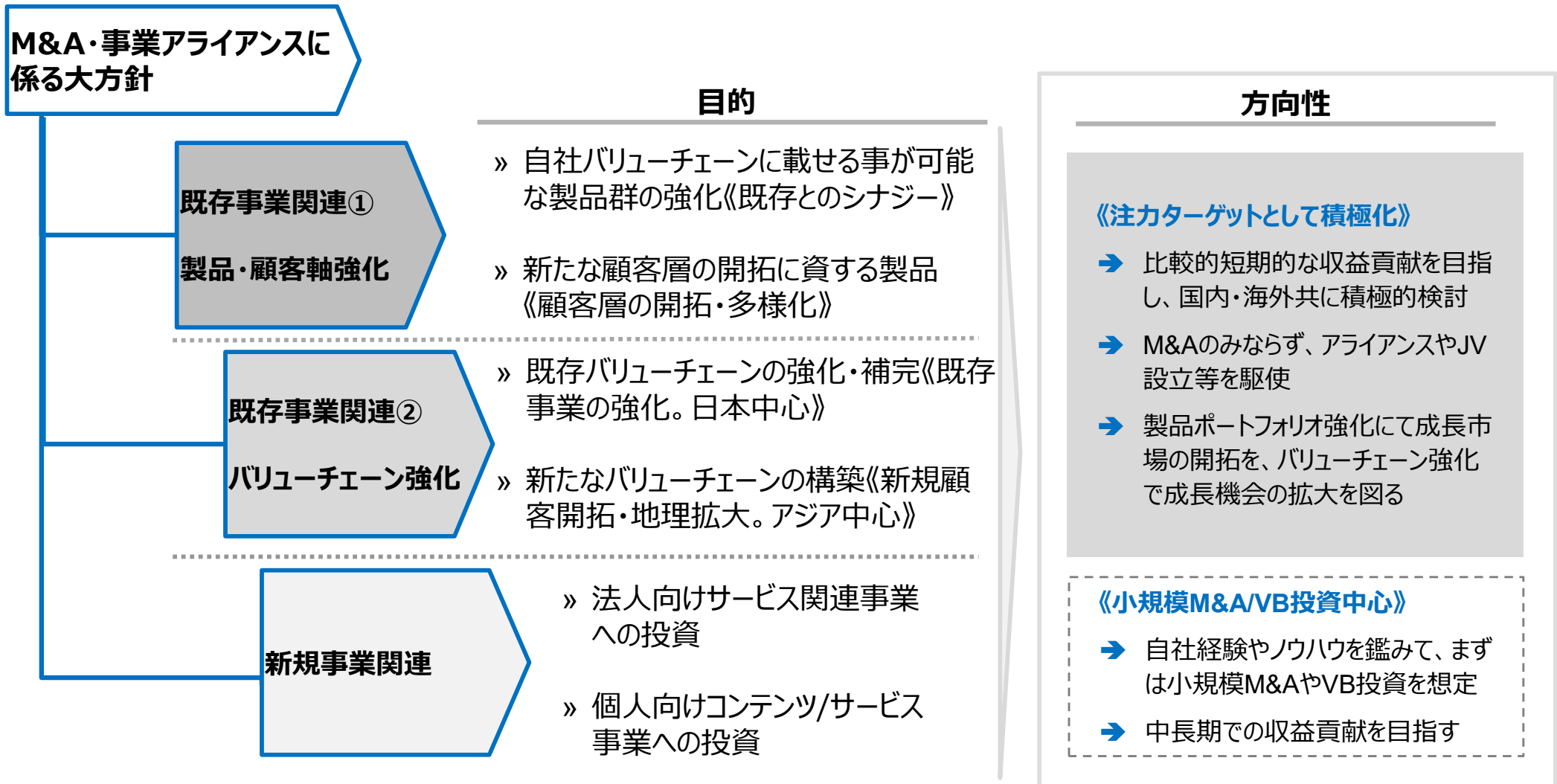


**各プラットフォームを付加価値面で強化・拡大し、取り扱う製品・サービスの多様化を図ることで顧客基盤及び収益機会の拡大を狙う**

# 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

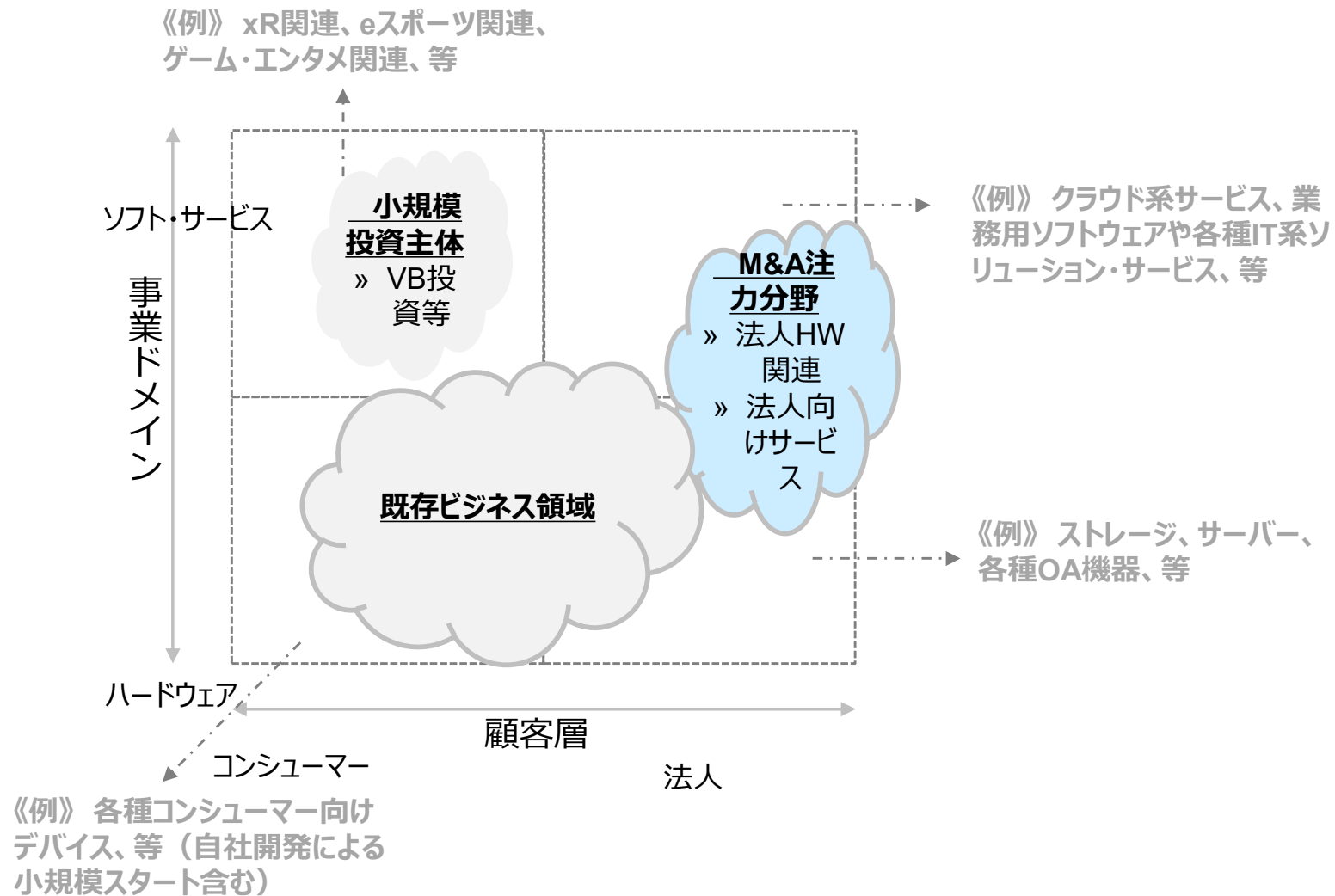
- 既存事業強化を軸としつつ、将来の種まきを過度なリスクを取らない範囲で実行



# 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
<b>営業利益率</b> <営業利益/売上高>	5.0%	7.1%	→ <b>6~7%程度</b> 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
<b>ROIC</b> <NOPAT/事業性投下資本>	12.4%	17.6%	→ <b>12%以上</b> 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
<b>ROE</b> <当期純利益/期中平均株主 資本>	13.0%	18.3%	→ <b>12%以上</b> 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
<b>配当性向</b> <配当総額/当期純利益>	20.5%	30.2%	→ <b>30%以上</b> 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
<b>DOE</b> <ROE×配当性向>	2.7%	5.5%	→ <b>4.5%程度</b> 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](mailto:ir-otoiawase@mcj.jp)  
HP : [www.mcj.jp/](http://www.mcj.jp/)



M

C

J

M

C

J

**MCJ**  
HOLDING COMPANY