



2023年3月期（2022年4月～2023年3月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2023年5月12日

2023年3月期における主なトピックス

業績サマリー

□ 通期売上高及び営業利益は過去2番目の高水準を達成

- 厳しい市場環境や調達環境下、前年同期比増益を達成
- 調達環境の急変に素早く対応し**各利益率も前年同期比で上昇**
- 4Q会計期間**営業利益は前年同期比22%以上の増益**。資産売却等の一時要因や会計基準変更*1の影響を除く**実質ベースでは4Qとしての営業最高益を達成**

主要KPI

□ 中期経営計画(2023-2025)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	7.5%	(目標値：7%以上)
- ROIC	18.8%	(目標値：15%程度以上)
- ROE	15.3%	(目標値：15%程度以上)
- 配当性向*2	33.9%	(目標値：30%以上)
- DOE	5.2%	(目標値：4.5%程度)

その他 トピックス

□ ESG活動を積極化

- 公益社団法人全日本病院協会様等への寄付を実行
- 従業員向けインフレ手当（生活支援一時金）支給
- 取締役会における多様性推進/取締役会の半数が社外取締役となる

※1) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等の適用。以下同様

※2) 配当性向については、2023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. 2023年3月期通期連結業績報告	3 – 23
2. ESGに係る取り組みについて	25 – 30
3. 中期経営計画 進捗	32 – 34
4. 通期見通し	36 – 40

連結業績サマリー (1/2)

通期
累計期間□ 厳しい環境下も前年同期比営業増益を達成

- 売上高： 1,910億円 (前年同期比 0.1%減)
- 営業利益： 143億円 (同 6.6%増)
 - 軟調な市場環境や為替急変動を受け利益確保を優先
 - 結果、前年同期比微減収も売上総利益は過去最高を達成
営業利益も前年同期比増益を達成

2023年
3月期
実績1月～3月
会計期間□ 営業利益は前年同期比22%以上の増益

- 売上高： 494億円 (前年同期比 8.2%減)
- 営業利益： 37億円 (同 22.3%増)
 - 従業員向けインフレ手当支給も大幅な営業増益を達成
 - 3Qにおける急激な円安進行を受け、より積極的な利益重視施策の展開により売上総利益率及び営業利益率共に前年同期比上昇
 - マウス、iiyama、R-Logicが営業増益を牽引
 - 会計基準変更などの影響を除く実質ベースでは営業最高益を達成

連結業績サマリー (2/2)

1Q以降各四半期にて前年同期比営業増益を継続
4Qにて前年同期比大幅営業増益となり、通期でも増益を達成

(百万円)	会計期間 (1月～3月)			累計期間 (4月～3月)		
	2022年3月期 第4四半期	2023年3月期 第4四半期	増減率	2022年3月期 第4四半期	2023年3月期 第4四半期	増減率
売上高	53,855	49,449	△8.2%	191,247	191,076	△0.1%
営業利益	3,057	3,740	22.3%	13,435	14,318	6.6%
経常利益	2,984	3,530	18.3%	13,680	13,935	1.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,861	2,317	24.5%	9,283	9,603	3.4%

- 市場環境や調達環境を鑑みて無理に売上拡大を追わず、利益重視にて運営
- 累計期間としての売上高及び営業利益共に過去2番目の水準を達成
- **マウス、R-Logicが通期大幅増益を達成。前期まで営業赤字の総合エンターテインメント事業も黒字転換**

2023年3月期 連結損益計算書

利益重視にて運営の為、前年同期比微減収も
各利益は増益を確保し、利益率も上昇

(百万円)	2022年3月期 第4四半期		2023年3月期 第4四半期		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	191,247	100.0%	191,076	100.0%	△ 171	△0.1%
売上原価	151,037	79.0%	148,728	77.8%	△ 2,308	△1.5%
売上総利益	40,209	21.0%	42,347	22.2%	2,137	5.3%
販売費 及び一般管理費	26,774	14.0%	28,029	14.7%	1,255	4.7%
営業利益	13,435	7.0%	14,318	7.5%	882	6.6%
経常利益	13,680	7.2%	13,935	7.3%	255	1.9%
税金等調整前 当期純利益	13,511	7.1%	13,867	7.3%	356	2.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,283	4.9%	9,603	5.0%	319	3.4%

為替急変を受け
下半期より利益
重視を更に強化
した結果減収

2Q以降は前期
比利益率上昇。
過去最高の売上
総利益額を達成

期末のインフレ手
当を含む人件費
増及び変動性費
用増などにより前
期比増額

各利益は増益を
確保

2023年3月期 連結業績推移グラフ（会計期間）



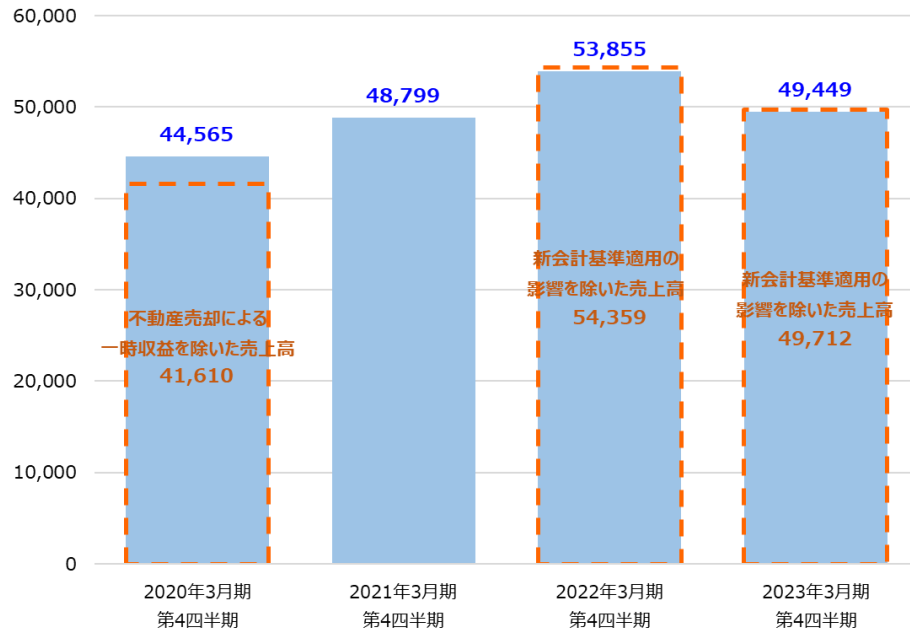
売上高は引き続き堅調を維持
 新会計基準適用の影響などを除く**実質ベースでは過去最高の営業利益**を達成

円安急進を受け下半期は売上<利益スタンスをより強化。
 結果、前年同期比減収も4Qとしては前期に続く
 過去2番目の水準を達成

資産売却や新会計基準適用の影響を除く**実質ベース**
 では4Qとして過去最高の営業利益を確保。
 マウス、iiyama、R-Logicが大幅増益

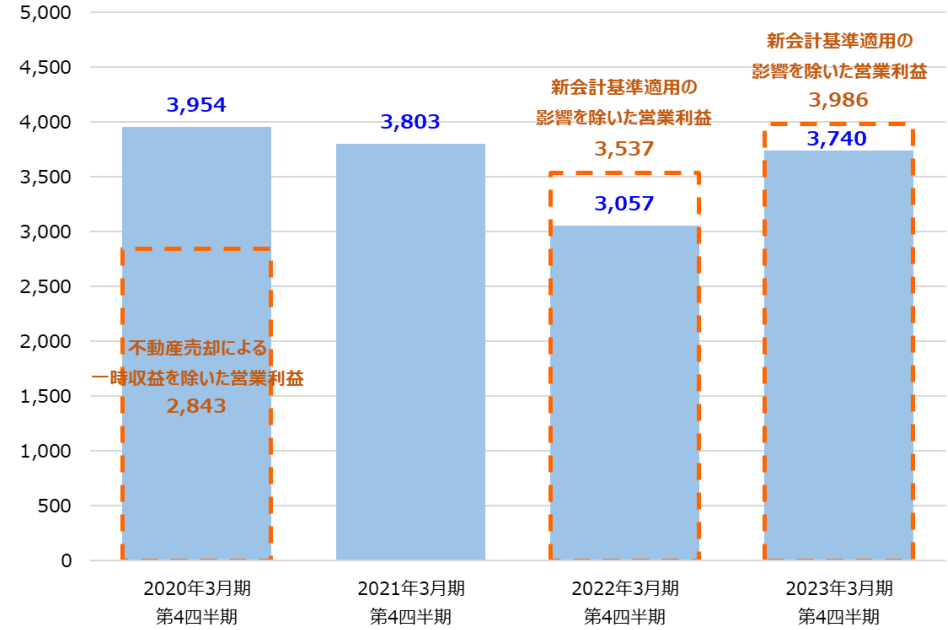
(単位：百万円)

売上高推移



(単位：百万円)

営業利益推移



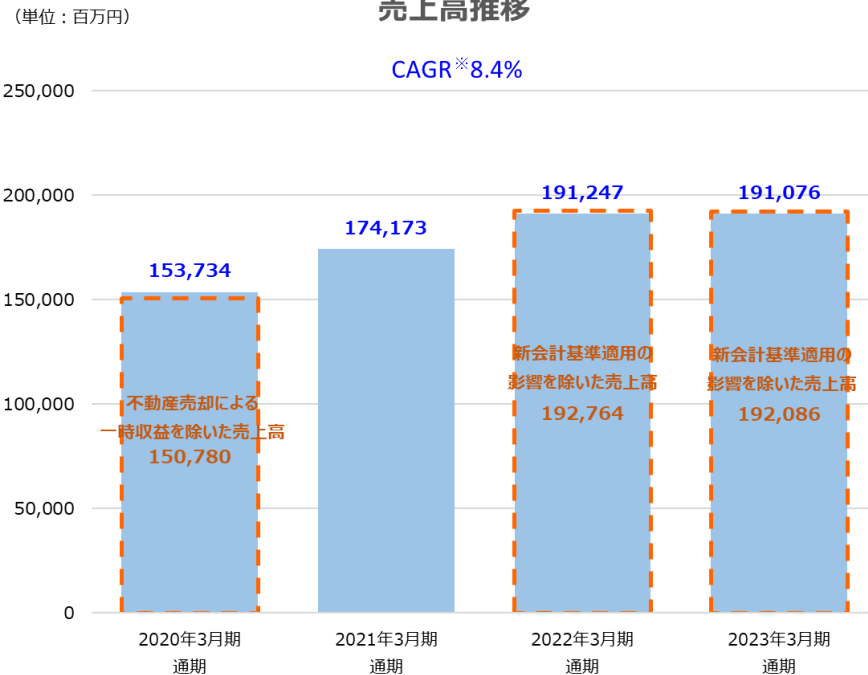
2023年3月期 連結業績推移グラフ（累計期間）

下半期では政策的減収も通期**売上高は堅調を維持**
 調達価格高騰継続も**過去2番目の水準の営業利益**を確保

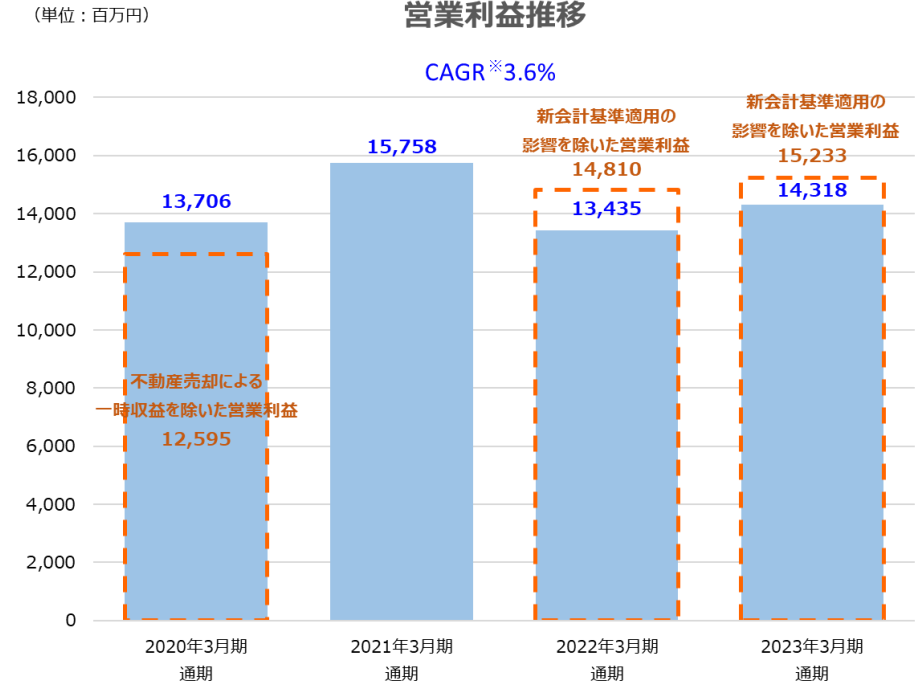
軟調な事業環境下、売上高は前期に続き
1,900億円越えを達成

営業利益は2Q~4Qまでの各四半期で前年同期比
増益を確保し、累計期間としては過去2番目の
高水準の利益となる

売上高推移



営業利益推移



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

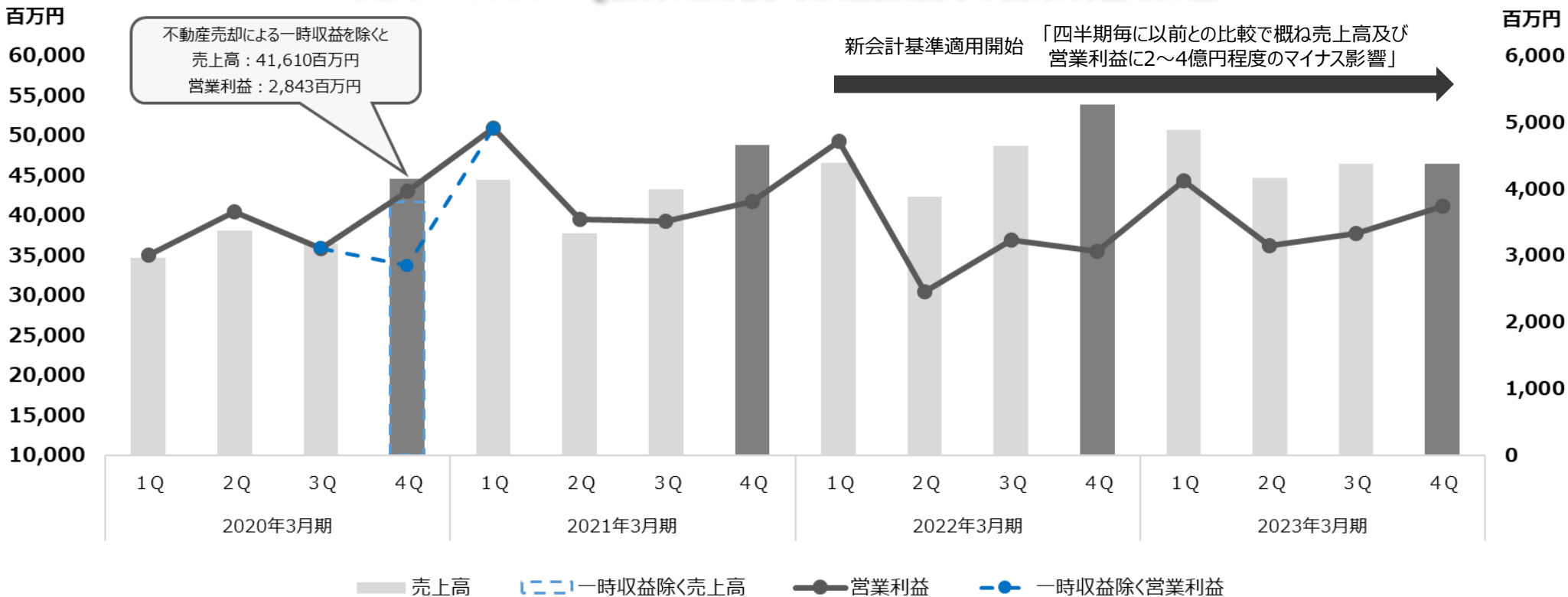
2023年3月期 通期連結業績予想に対する達成率

通期連結業績予想に対し、**売上高及び各利益共に若干未達**
 上半期は期初予想を超えて推移するも、3Q以降の為替の急変動影響が大きく
 期初予想比で減益の要因となる

(百万円)	通期連結業績予想に対する達成率		
	2023年3月期 通期実績	2023年3月期 通期予想	達成率
売上高	191,076	193,000	99.0%
営業利益	14,318	14,800	96.7%
経常利益	13,935	14,800	94.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,603	10,200	94.1%

2023年3月期 連結業績推移

慎重な営業に徹した結果、売上高は前年同期比減収も
 営業利益は前年同期比大幅増益
 実質ベースでは**4Q会計期間としては過去最高の営業利益**を計上



(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	4Q
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	46,449
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	3,740

※ 上記表の2020年3月期4Qには、不動産売却による一時収益による影響を含んでおります。

2023年3月期 四半期毎業績推移

(百万円)	2023年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	増減率	(百万円)	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減率
売上高	46,473	50,614	8.9%	売上高	42,290	44,633	5.5%
粗利	10,947	11,011	0.6%	粗利	8,948	9,947	11.2%
(粗利率)	23.6%	21.8%	△1.8%	(粗利率)	21.2%	22.3%	1.1%
販管費	6,245	6,898	10.5%	販管費	6,503	6,811	4.7%
営業利益	4,702	4,113	△12.5%	営業利益	2,445	3,136	28.2%
(営業利益率)	10.1%	8.1%	△2.0%	(営業利益率)	5.8%	7.0%	1.2%

1 下半期は円安急進を受け営業施策を転換。下期は政策的減収へ

【上半期事業環境】

- ユーザー需要はコンシューマーを中心に低迷
- 中国ロックダウンあるも調達環境は徐々に正常化へ

【下半期事業環境】

- ユーザー需要は低迷継続
- 急激な円安進行による調達環境悪化

2 競争激化や為替変動に迅速に対応し高利益率を維持。各四半期共に前年同期比粗利益増

(百万円)	2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	増減率	(百万円)	2022年3月期 第4四半期	2023年3月期 第4四半期	増減率
売上高	48,627	46,378	△4.6%	売上高	53,855	49,449	△8.2%
粗利	9,968	9,986	0.2%	粗利	10,344	11,401	10.2%
(粗利率)	20.5%	21.5%	1.0%	(粗利率)	19.2%	23.1%	3.8%
販管費	6,737	6,657	△1.2%	販管費	7,287	7,661	5.1%
営業利益	3,230	3,328	3.0%	営業利益	3,057	3,740	22.3%
(営業利益率)	6.6%	7.2%	0.5%	(営業利益率)	5.7%	7.6%	1.9%

3 2Qより各四半期で前年同期比営業増益を達成。営業利益率も継続して前期を上回る

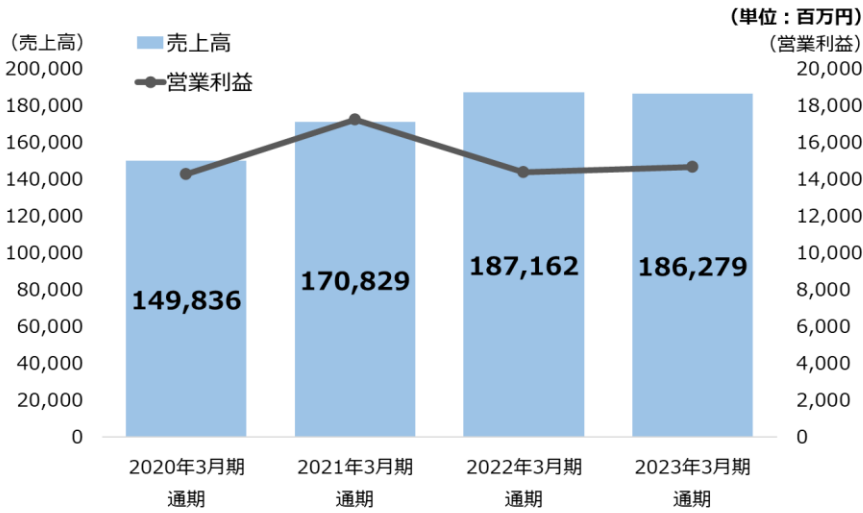
セグメント情報 2023年3月期 実績



パソコン関連事業

- **売上高 1,862億円 (前年同期比 0.5%減)**
 - 国内事業は利益重視施策により主要3社共に**前年同期比減収**となる
 - 海外事業2社は**前年同期比増収を達成** (iiyama, R-Logic)

- **営業利益 146億円 (同 2.1%増)**
 - 国内事業はマウスが増益を牽引し**前年同期比増益**
 - iiyamaは期初想定通り**前年同期比減益**。R-Logicは大幅増益

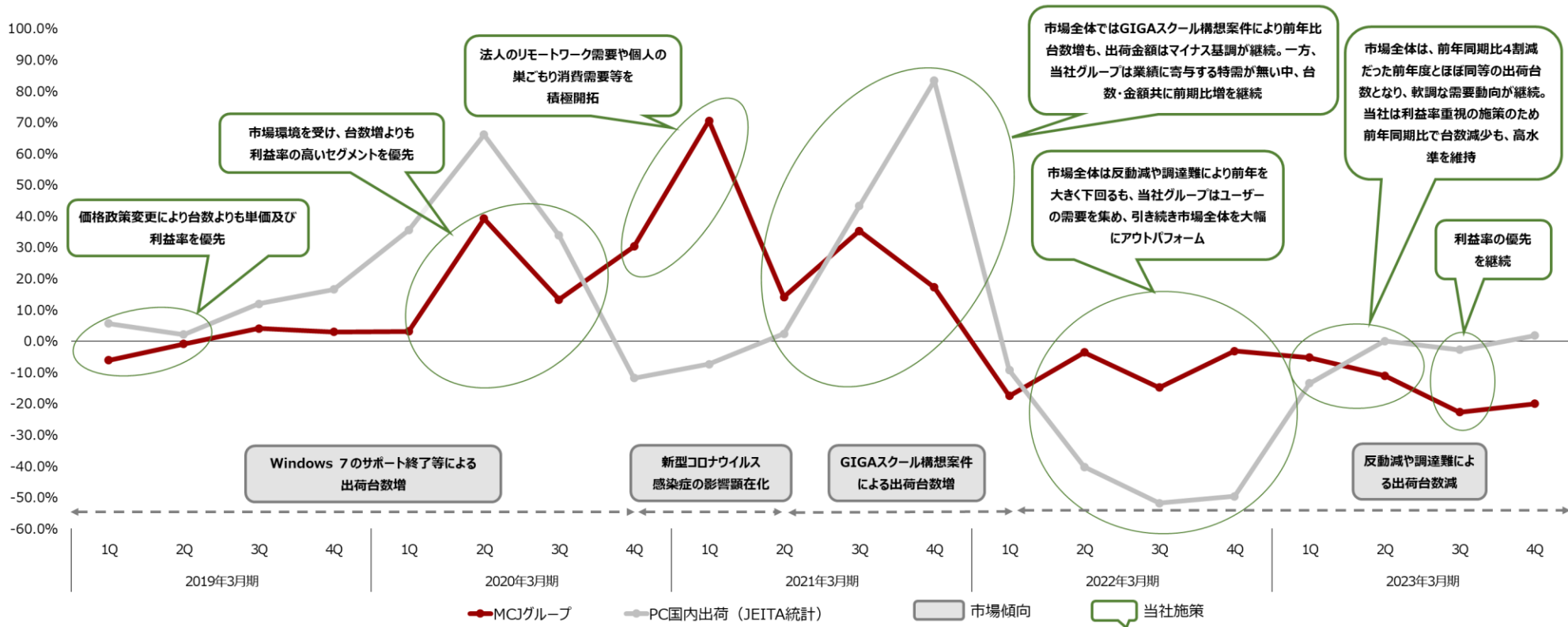


パソコン関連事業 (百万円)	2022年3月期 通期		2023年3月期 通期		前期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
売上高	187,162	97.9%	186,279	97.5%	△ 883	△0.5%
営業利益	14,352	104.5%	14,657	102.4%	304	2.1%

※ 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40%を超える大幅減となった前期から横ばいで軟調が継続
 当社グループはユーザー需要及び競争・調達環境を鑑みて台数<利益優先スタンスにて前期比減



※ 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

2023年3月期 実績

(百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	増減率
売上高	54,076	53,443	△1.2%
営業利益	3,280	4,079	24.4%
経常利益	3,017	3,361	11.4%
当期純利益	1,931	2,268	17.4%

- 市場や調達環境に合わせて台数アップを無理に狙わずに単価アップ及び利益率確保スタンスを継続。8月以降の円安急進を受けて調達環境が悪化も、**上半期に引き続き下半期も前年同期比営業増益を達成し、下半期営業利益率は上半期比で更に上昇**
- 自社EC及び法人向け販売を中心に底堅い販売を維持
- 法人向け及びハイスpekPCが堅調を維持の一方で、低価格帯製品の取り扱いが軟調
- 以上の結果、営業利益は40億円を超え順調に回復

主要子会社トピックス【マウスコンピューター】



期待を超えるパソコン！

その製品・サービスはお客様のご期待を超えているか、
未来をリードしているか。

私たちの挑戦に、終わりはない。

2023年に創業30周年を迎える事から2024年3月期には様々な施策を展開予定

● 様々な新製品を随時投入予定



● 送料無料を実施



	送料および手数料	代金引換をご希望の場合
パソコン本体 (デスクトップ・ノート共通)	送料無料 (※アカウント別別明記されている場合を除く)	1台につき +2,200円(税込)
ディスプレイ	パソコン本体と同時購入の場合 送料無料	1台につき +0円
プリンター	パソコン本体と同時購入の場合 送料無料	1台につき +0円
上記以外の製品	商品により異なります。 (※自動見積の場合、他品価格に含まれています)	商品により異なります。 (※自動見積の場合、他品価格に含まれています)

● 無償保証期間を延長

3年間

← Made in Japanの製品品質に自信あり

に標準無償保証期間が変わりました!

マウスコンピューターのすべてのデスクトップパソコン・ノートパソコンが対象
※一部対象外の製品がございます。詳細はホームページ情報をご確認ください。

標準無償保証3年間
(2023年4月11日～)

従来 → +2年間

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

2023年3月期 実績

(百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	増減率
売上高	49,950	45,252	△9.4%
営業利益	1,093	657	△39.9%
経常利益	1,123	656	△41.5%
当期純利益	686	403	△41.2%

- 大幅な減収減益となった上半期の影響により、通期でも減収減益
- 一方で、**下半期では前年同期比営業増益**に転じるなど堅調に回復
- 事業環境を鑑みて台数減、単価上昇トレンドを継続。**高単価製品は比較的堅調を維持も低価格帯製品の取り扱い**は軟調
- 以上の結果、**減収減益にて着地**も、期末在庫調整などを進め翌期以降の更なる回復に向けて健全な状態を確保

主要子会社トピックス【ユニットコム】 参考) 上下半期比較

上半期の状況及び円安急進を受け下半期はより売上<利益スタンスを強化
前年同期比での営業増益達成を果たす

2023年3月期 実績

【上半期、下半期業績比較】

(百万円)	2023年3月期 上半期	2023年3月期 下半期
売上高	21,494	23,757
営業利益	133	524
経常利益	164	492
当期純利益	92	310

9月以降調達環境が急変も迅速に対応し、**下半期**に**業績が急速に回復。利益率上昇を伴う売上アップ**を達成

【上半期 前期比】

(百万円)	2022年3月期 上半期	2023年3月期 上半期	増減率
売上高	23,207	21,494	△7.4%
営業利益	594	133	△77.6%
経常利益	618	164	△73.4%
当期純利益	385	92	△76.0%

前年からの反動減や一部ユーザーによる買い控えなどもあり大幅な減益

【下半期 前期比】

(百万円)	2022年3月期 下半期	2023年3月期 下半期	増減率
売上高	26,742	23,757	△11.2%
営業利益	498	524	5.1%
経常利益	505	492	△2.6%
当期純利益	300	310	3.3%

円安急進を受け、より利益率優先を進め**下半期では減収も営業増益**を確保。調達環境悪化にもかかわらず利益率は上昇、迅速な在庫調整も実施

主要子会社トピックス【ユニットコム】

UNITCOM

既存事業強化への取り組み

店舗運営強化

- 好調な専門店販売の強化を図る
- 関東圏での出店を強化。八王子、町田に続き千葉店をオープン。一部は法人営業拠点を併設



顧客囲い込みによるリピート購買の促進



製品情報

#【価格.com プロダクトアワード 2022にてゲーミング分野ダブル受賞】

- ゲーミング部門大賞 ● ゲーミングPC金賞



受賞記念に2,000台限定web限定割引クーポン配布などを実施しユーザー需要を喚起

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

2023年3月期 実績

(百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	増減率
売上高	40,694	39,804	△2.2%
営業利益	1,380	1,472	6.7%
経常利益	1,469	1,668	13.5%
当期純利益	1,000	1,140	14.1%

- 調達環境の変化を乗り越え増益を確保
- 上半期は前年同期比増収増益も、9月以降の円安急進を受け下半期は減収。一方で、増益基調は継続
- 引き続き新たな商材発掘や事業立ち上げを通じ、**利益率を重視**した運営を行い、安定成長を目指す

《事例紹介：筑波大学とのAIを活用した共同研究が
International Journal of Environmental Research
and Public Health 誌に論文掲載》

《新規ソリューション分野の強化事例》

CloudGPU
テックウインドオリジナルブランド
TEKIPAKI クラウドGPUソリューション
TEKIPAKI CloudGPU
2022年8月26日☉サービス開始

QNAP あんしん点検サービス
開始のお知らせ
9.12 [月]

International Journal of
*Environmental Research
and Public Health*
an Open Access Journal by MDPI
Happiness Detected by the Emotion Cognition System Is Associated
with Burnout in an Information Technology Products and Services
Trading Company
Yasumasa Otsuka; Yukiko Sagisaka; Junko Nakamura; Keiko Hara; Masaki Okada; Yuko
Takeuchi; Mizuki Tsuchiya; Yutaka Monden
Int. J. Environ. Res. Public Health 2023, Volume 20, Issue 3, 2212

主要子会社トピックス【iiyama】



モニタの開発及び販売（欧州モニタ事業）

2023年3月期 通期(2022年1月～2022年12月)実績*1

(百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	増減率
売上高	50,697	54,735	8.0%
営業利益	8,026	7,738	△3.6%
経常利益	8,422	7,796	△7.4%
当期純利益	6,343	5,792	△8.7%

- コロナ禍からの反動減や現地経済環境の悪化があるも、**産業用モニタ販売の好調を受け、期初予想通り増収**を達成（現地通貨ベースでも増収）
- コロナ禍における特殊要因からの反動減にて想定通り減益も、**下半期においては前年同期比で営業増益に転じる**
- インフレ等による欧州の景況感悪化に伴い、軟調な需要や原材料価格の大幅な変動に直面するも、**迅速な営業施策及び在庫対応を実施し、前年に続き高水準の利益を確保**

※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2022年1月～2022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】

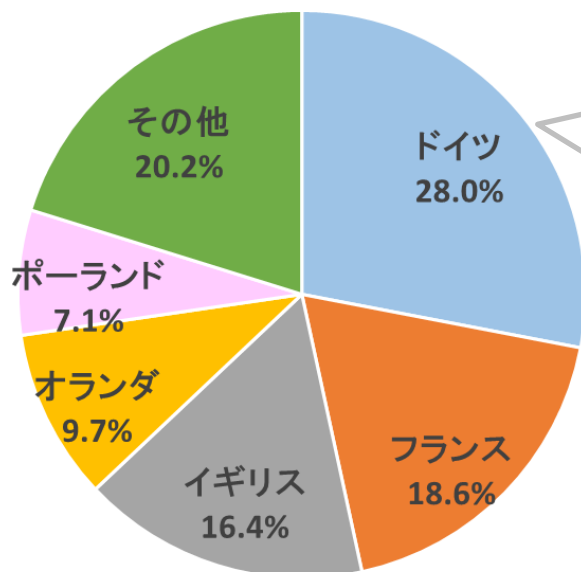


2023年3月期 通期(2022年1月~2022年12月)実績*1

事業展開国別の売上構成比

既存展開国における営業強化に加え、今後展開エリアを順次拡大予定

iiyama 国別売上構成比



ロシア関連売上が2022年2月以降無くなるもドイツ他主要国での販売好調が継続

主要製品（例）

コロナ禍からの反動減で汎用モニターは減収も産業用モニターが堅調に売上を伸ばす

《産業用モニター、例》



産業用モニターは販売台数、売上高共に前年同期比増を達成



*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2022年1月~2022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

2023年3月期 通期(2022年1月～2022年12月)実績*

(百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	増減率
売上高	2,539	3,663	44.3%
営業利益	58	374	538.2%
経常利益	107	437	306.9%
当期純利益	62	281	348.0%

- 新型コロナウイルス感染症拡大によるロックダウンなどの影響も無くなり、前年同期比大幅な増収増益を達成
- コロナ禍における新規事業立ち上げや構造改革の効果もあり、増収に加え大幅増益となる
- 経済成長の著しい**インド事業が業績好調**を牽引
- 以上の結果、当社**買収以降での最高業績**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2022年1月～2022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 2023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、接骨院・整体院、ホテル運営事業】

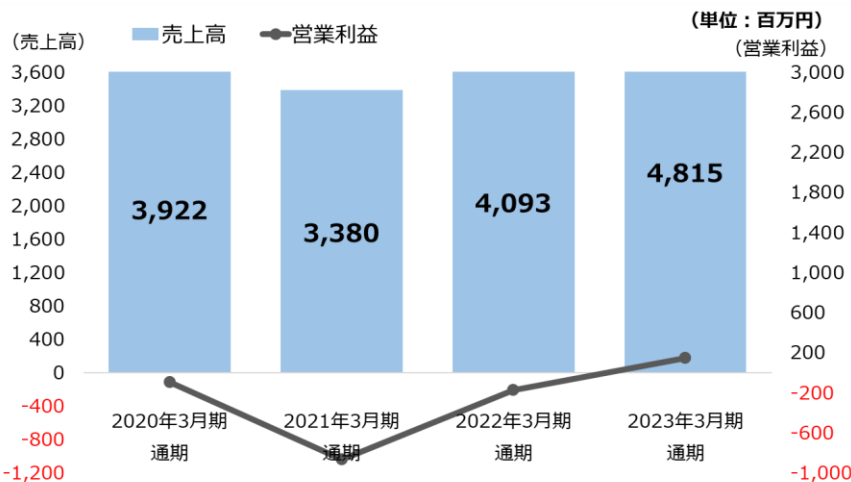


➤ 売上高 48億円（前年同期比 17.6%増）

- ネットカフェ事業は順調に業績が回復。**増収基調が継続**
- 24時間フィットネス事業も、引き続き堅調に利用会員数増加し**増収**。全体の増収を牽引

➤ 営業利益 1.4億円（前期は△1.7億円）

- 水道光熱費の高騰などに直面するも、通期にて営業黒字転換を果たす
- ネットカフェ事業は回復基調を維持し**通期営業黒字化**
- 24時間フィットネス事業は引き続き**通期黒字を確保。セグメント利益を牽引**



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2022年3月期 通期		2023年3月期 通期		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	4,093	2.1%	4,815	2.5%	721	17.6%
営業利益	△ 174	-	141	1.0%	315	-

※ 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。

バランスシートの状況

B/S数値及び主要関連実績推移

	2020年3月期実績	2021年3月期実績	2022年3月期実績	2023年3月期実績
現金及び預金	23,957百万円	31,811百万円	24,565百万円	41,143百万円
有利子負債	10,926百万円	9,291百万円	12,715百万円	10,088百万円
ネットデット (△キャッシュ)	△13,030百万円	△22,520百万円	△11,849百万円	△31,055百万円
棚卸資産	24,698百万円	26,061百万円	36,405百万円	26,061百万円
自己資本比率	56.1%	59.0%	61.3%	65.8%
ROIC	23.3%	26.6%	19.0%	18.8%
ROE	18.4%	21.1%	16.9%	15.3%

2023年3月期期末におけるB/Sの状況概略

強固な財務基盤

前期より当期2Qまで調達環境を鑑みて棚卸資産を政策的に積み増すも、足元の環境変化を受け迅速に水準を調整し、高いフリーキャッシュフロー創出を実現
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

高い自己資本比率にも拘わらず高収益と高い資産効率を維持し、ROE及びROIC共にKPIを超える高水準を維持
 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. 2023年3月期通期連結業績報告	3 – 23
2. ESGに係る取り組みについて	25 – 30
3. 中期経営計画 進捗	32 – 34
4. 通期見通し	36 – 40

2023年3月期ESG活動の概要



【当社グループのESG大方針】

2020年7月に公表

- 当社グループはその事業活動を通じて、**企業価値の向上のみならず、社会的価値の向上も図る**ものとする
- 誠実かつ公正な事業活動を通じて、社会益の向上及び社会の持続可能な発展に貢献する

《E》 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

《S》 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

《G》 持続的な企業価値及び社会価値の向上の為の基盤と位置づける

2023年3月期の主な活動概略

E	当社グループにおけるCO2排出量概算値の算出 ^{*1} （次項参照）	当社寄付活動に対し農林水産大臣から感謝状を拝受（次項参照）
	従業員向けインフレ手当（生活支援一時金）の支給（P27参照）	週休3日制度導入など、各種制度の強化（P27参照）
S	取締役会における多様性の推進	寄付活動及び製品提供、等（P27参照）
	取締役会における社外取締役数を半数まで増加	10期連続増配見込 ^{*2} 。配当性向は33.9%まで向上（P39参照）
G		

※1 当社算定による。対象は国内外のグループ主要6社及びその子会社。範囲はスコープ1及び2。尚、当社算定の為、実際の数値とは異なる可能性がありますのでご参考として参照下さい

※2 2023年3月期の1株当たり配当金及び配当性向については、2023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

2023年3月期ESG活動の概要 ～E～



CO2排出量概算の算出

活動に対する感謝状の拝受

自社バリューチェーンに係る全ての項目において地球環境への配慮に向けた施策を実施

活動
目的



- 排出量を減らす、を前提に各種施策を展開
- 今までの活動結果をまずは数値化

- 吸収量を増やす、を目的とした活動
- 自然資源を生かした吸収源対策への支援実行

前提・
活動結果、等



【当社グループにおけるCO2排出量】

- ✓ 2023年3月期実績：8,874(t-CO2)
=0.046 (t/100万円)
- ✓ 参考) 2022年3月期実績：
10,474 (t-CO2)

■ 算出にあたっての前提

- 上記は当社日本国内及び海外グループ主要会社6社及びその子会社の合計数値となります
- 対象範囲はいわゆるScope1及び2となり、Scope3は対象外となります
- 上記数値はあくまでも当社算定であり、第三者保証を受けているものではありません。したがってあくまでも参考値として参照願います

【農林水産大臣より感謝状を拝受】

- ✓ 公益社団法人国土緑化推進機構「緑の募金」への寄付に対し、2022年8月に感謝状を拝受



2023年3月期ESG活動の概要 ～S～

M
C
J

M
C
J

従業員向け施策

各種寄付活動

人的資本及び地域・社会への貢献を通じてより良い社会を築くことに注力

活動
目的



- 従業員が安心して働ける仕組みづくり
- 多様な働き方の推進及びサポート

- 地域社会への貢献
- 金銭気寄付に加え当社製品を活用し活動

内容
概略



【当社従業員向け施策】

■ インフレ手当（生活支援一時金）支給

- 正社員及び非正規社員合計約2,700名対象
- 1人当たり5万円を一律支給
- 夏・冬の定期賞与、期末賞与（非正規社員も対象）に加えて支給

■ 各種制度の強化

- 週休3日制度などを新たに導入
- 外部専門学校等へ中堅社員の研修派遣を強化
- MCJ執行役員をグループ会社取締役として派遣（次世代幹部育成制度の一環）
- …

【金銭寄付一例】

- ✓ 公益社団法人全日本病院協会様
- ✓ 認定特定非営利活動法人Teach for Japan様



【製品寄付】

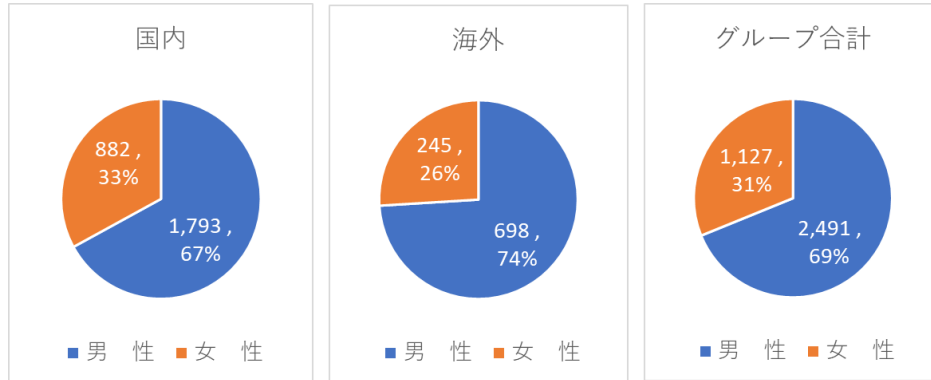
- ✓ 一般社団法人日本ディープラーニング協会主催の「DCON2023」への製品提供



2023年3月期ESG活動概要 ～S～ 参考) ダイバーシティ指標

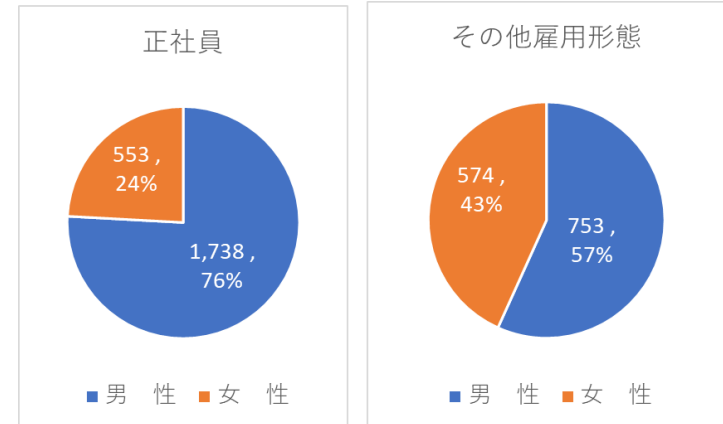
【グループにおけるエリア別性別社員構成】

(人)



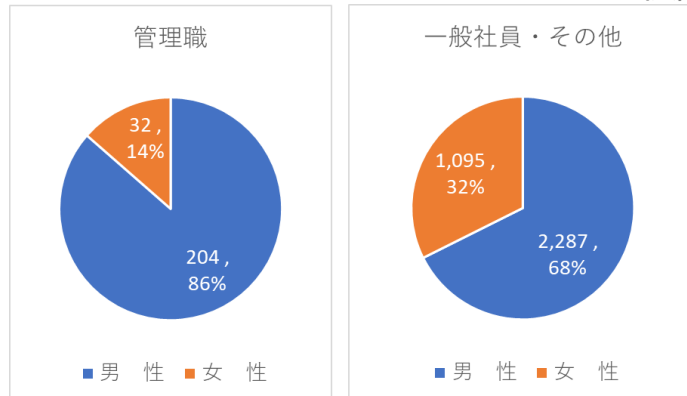
【雇用形態別性別社員構成】

(人)



【管理職・一般職別性別社員構成】

(人)



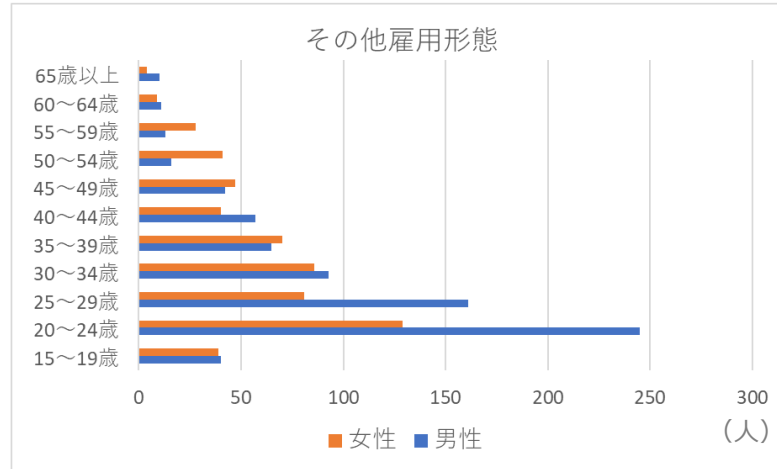
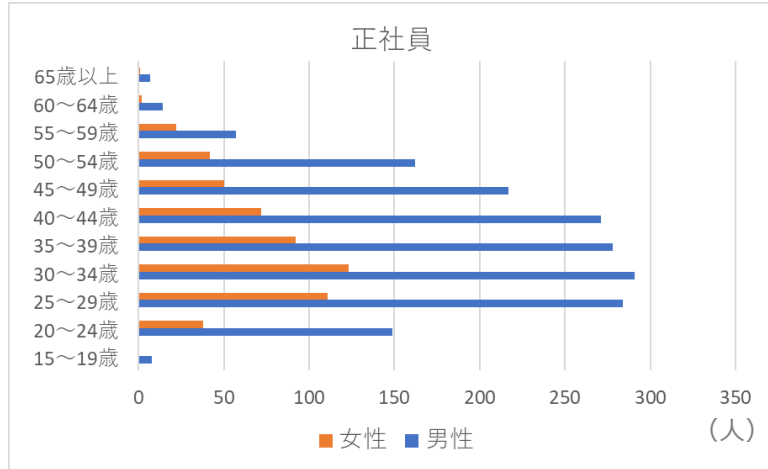
■ ダイバーシティ深化に向けた行動目標

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

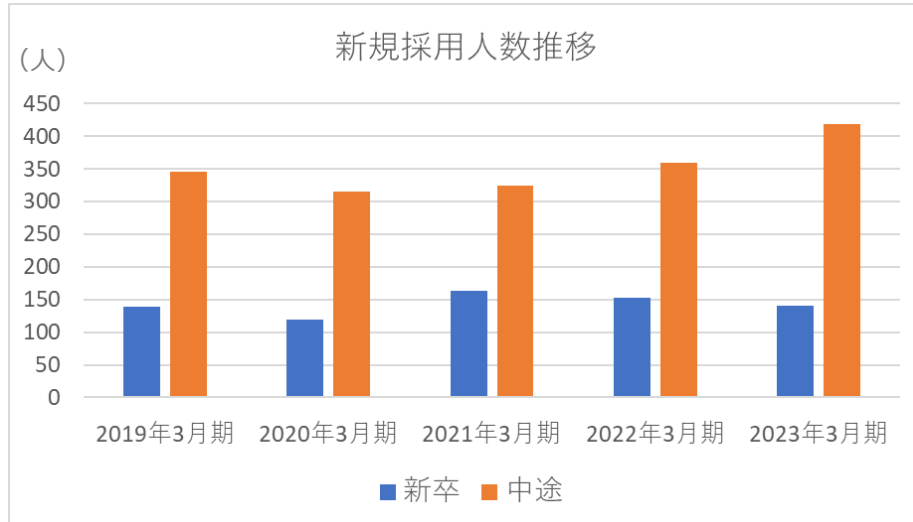
取締役会における多様性の推進として、外国人取締役が在籍、また当期において**女性取締役を選任**

2023年3月期ESG活動概要 ～S～ 参考) ダイバーシティ指標

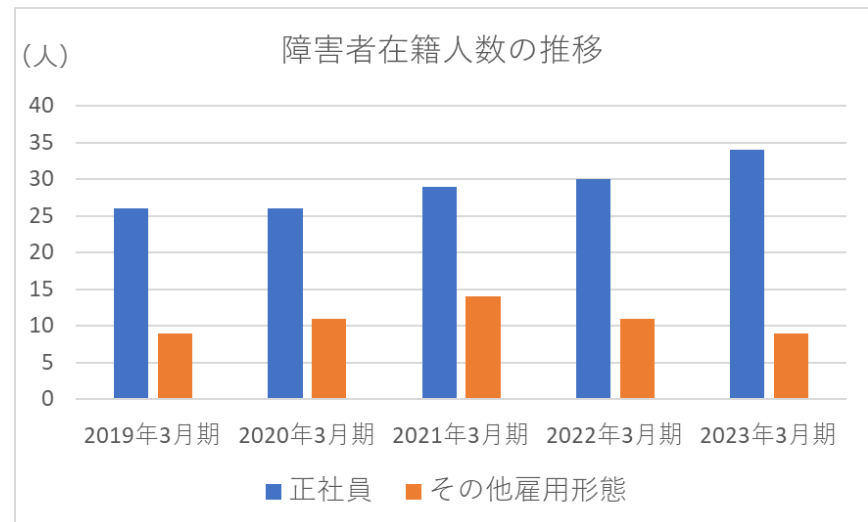
【グループにおける年齢別社員構成分布】



【グループにおける新規採用者数推移】

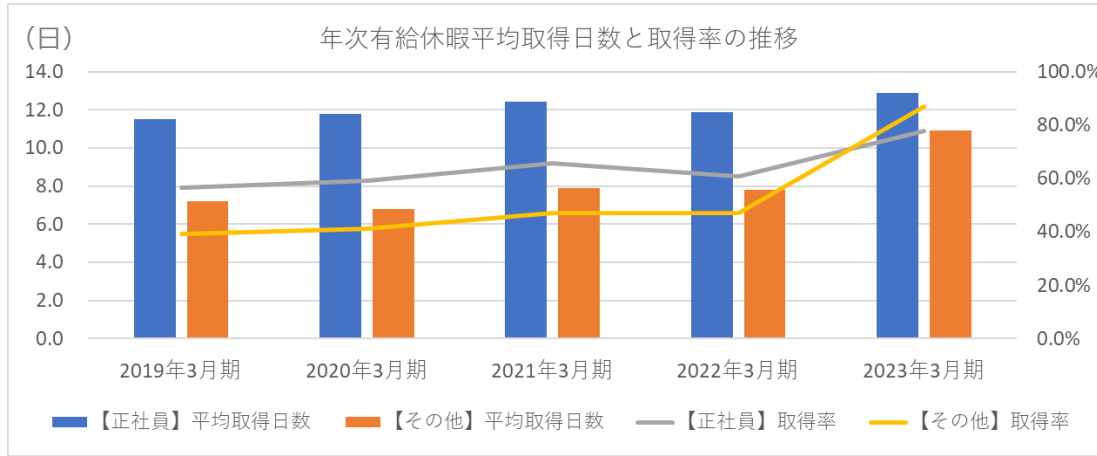


【グループにおける障害者在籍数推移】

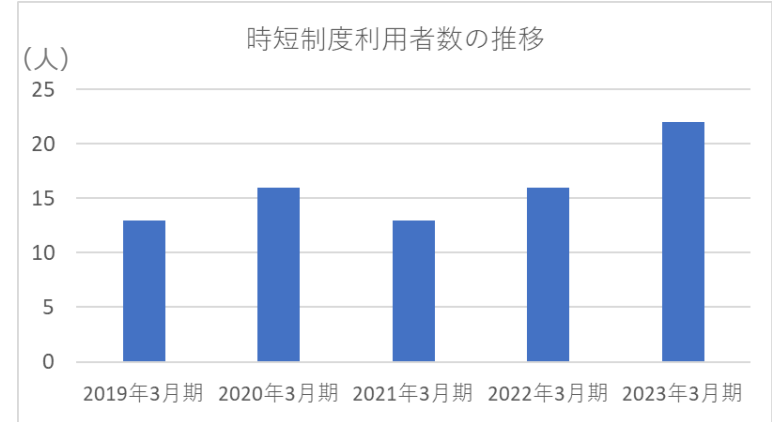


2023年3月期ESG活動概要 ～S～ 参考) 各種制度利用状況

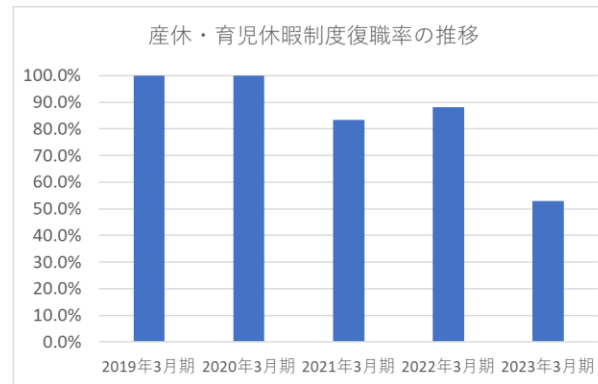
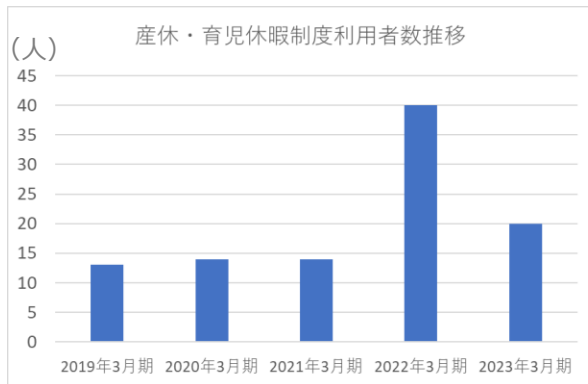
【グループにおける有給休暇取得状況の推移】



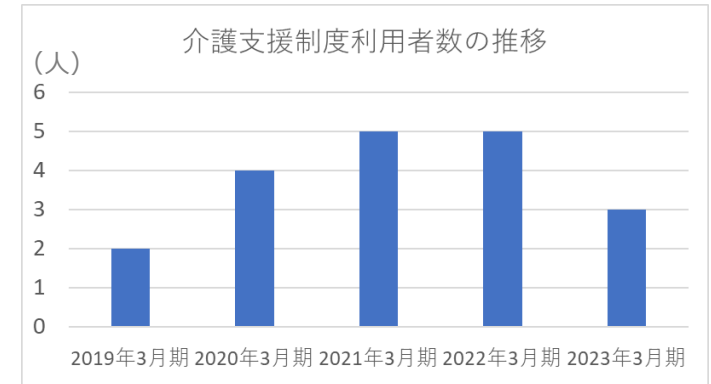
【グループにおける時短制度利用状況の推移】



【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

- | | |
|---------------------|----------------|
| 1. 2023年3月期通期連結業績報告 | 3 – 23 |
| 2. ESGに係る取り組みについて | 25 – 30 |
| 3. 中期経営計画 進捗 | 32 – 34 |
| 4. 通期見通し | 36 – 40 |

中期経営計画進捗サマリー



		目標値	実績
2023年 3月期	営業利益率	7%以上	<u>7.5%</u>
	ROIC	15%程度以上	<u>18.8%</u>
	ROE	15%程度以上	<u>15.3%</u>
	配当性向	30%以上	<u>33.9% (予想) ※</u>
	DOE	4.5%程度	<u>5.2%</u>
	業績推移	<input type="checkbox"/> 厳しい事業環境下、全ての主要KPIを達成 <input type="checkbox"/> 引き続き高い収益性と資本効率を両立	
事業運営方針	<input type="checkbox"/> 本中計期間の事業運営方針（詳細は2022年5月13日公表の中期経営計画資料を参照） <ul style="list-style-type: none"> ● 【既存事業の収益性強化】：早期の最高益回復を目指す ● 【将来成長の為の基盤整備】：社内インフラ等の整備 ● 【将来成長に向けた投資の再開】：M&A、アライアンスを再開 <input type="checkbox"/> 2023年3月期は国内外での事業環境急変を受け、着実な営業増益を図り手堅い運営を実施。同時に社内システム更新などの基盤整備を着実に実行		

※ 配当性向については、2023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

中期経営計画 全体像概略①

M C J M C J

2022年4月 ~ 今回の中計期間 ~ 2025年3月

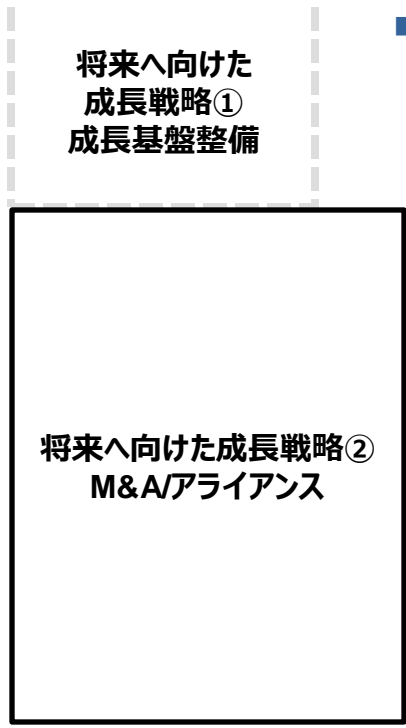
	2022年3月期実績		2025年3月期計画	
既存事業強化	売上	191,247百万円	売上	216,200百万円
	営業利益	13,435百万円	営業利益	18,900百万円
	当期利益	9,283百万円	当期利益	13,000百万円

左記数値計画は既存事業によるオーガニック成長のみが対象

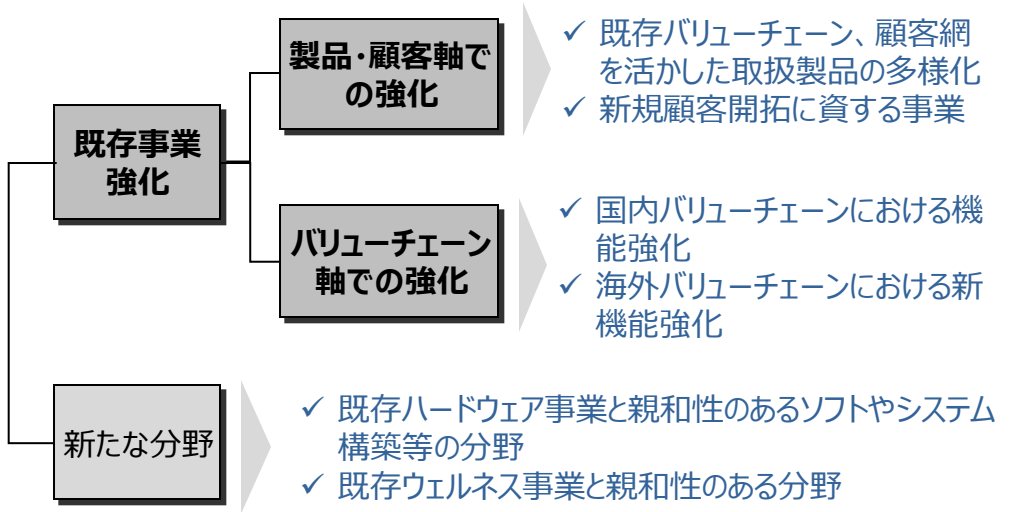
中計における大方針

(3つの柱)

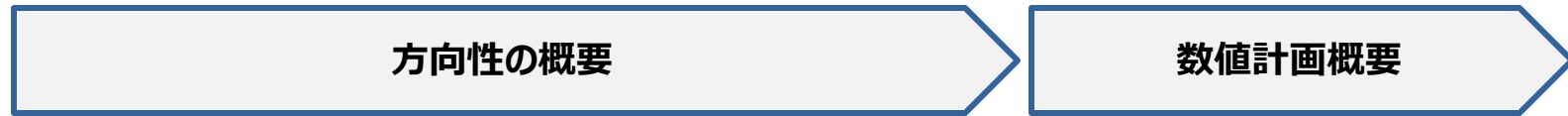
- ✓ 既存事業収益性強化
- ✓ 将来成長の為の基盤整備
- ✓ M&A・アライアンスを活用した更なる成長



- プライム市場への上場準備やシステム等のインフラ整備を加速
- ✓ 事業の更なる拡大を見据えた先行投資
 - ✓ 資本政策の多様化、大型化への備え
 - ✓ 海外投資家からの評価にも耐えうるガバナンス体制の確立・維持
 - ✓ ...



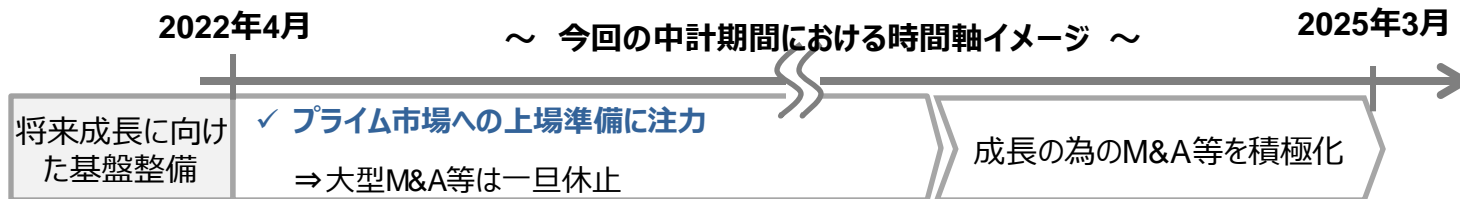
中期経営計画 全体像概略②



既存事業関連

	市場環境認識	事業の方向性	P/L 数値概要
国内PC事業	当初2年間は軟調に推移も、2025年に予定されるWindows10更新需要等に向けて需要が高まるとの想定	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 更新商戦に向けたシステム等のインフラ整備 ✓ ハイスペック製品、普及製品 2 軸に注力 ✓ 収益多様化を加速 	<p>23年3月期</p> <p>売上高 193,000百万円</p> <p>営業利益 14,800百万円</p> <p>当期利益 10,200百万円</p>
海外PC事業	海外モニター市場はコロナ禍における製品需要変化が一巡。反動もあり軟調に推移の想定	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 産業用ラインナップ強化を中心に製品投入 ✓ コロナ禍休止していた新市場開拓再開 	<p>25年3月期</p> <p>売上高 216,200百万円</p> <p>営業利益 18,900百万円</p> <p>当期利益 13,000百万円</p>
総合エンタメ	各事業を取り巻く環境は最悪期は脱したものの、急回復は見込めない想定	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 24時間フィットネス事業中核に事業を立て直し ✓ 早期黒字化を図る 	

その他



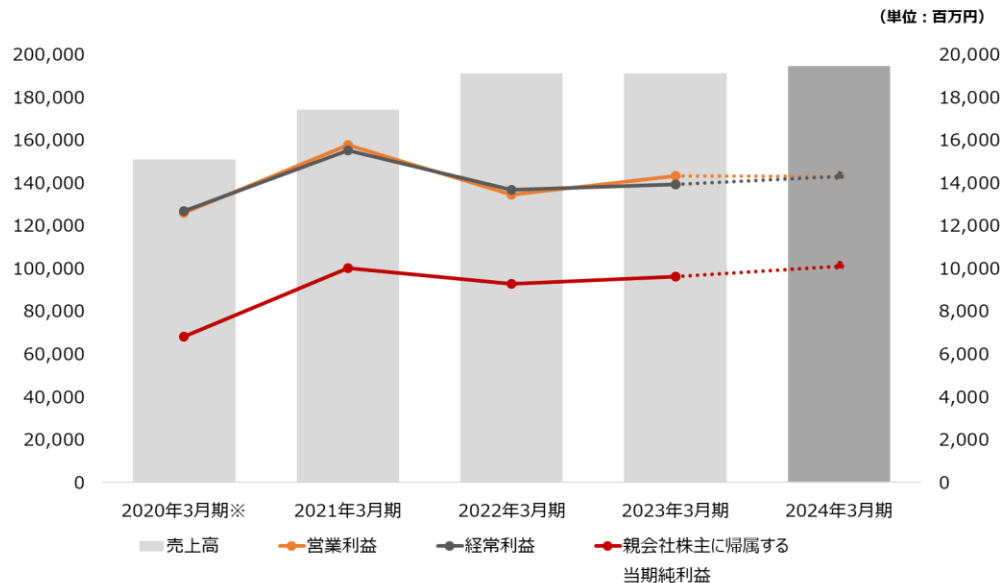
市場環境によらない成長を継続し、売上高約2,200億円、営業利益約190億円を目指す

- | | |
|---------------------|----------------|
| 1. 2023年3月期通期連結業績報告 | 3 – 23 |
| 2. ESGに係る取り組みについて | 25 – 30 |
| 3. 中期経営計画 進捗 | 32 – 34 |
| 4. 通期見通し | 36 – 40 |

2024年3月期 通期連結業績計画

調達環境やインフレを含むマクロ環境の不透明感は継続し、厳しい市場環境の継続を想定も
2024年3月期は増収増益を見込む（営業利益はほぼフラットの想定）

(百万円)	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
売上高	150,780	174,173	191,247	191,076	194,600
営業利益	12,595	15,758	13,435	14,318	14,300
経常利益	12,674	15,510	13,680	13,935	14,300
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,802	10,005	9,283	9,603	10,100



※ 上記表の2020年3月期は、不動産売却による一時収益による影響を除いております。

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

- Windows7更新需要やコロナ需要、政策（GIGAスクール）などで需要の前倒しが発生
- また、各種生活コスト上昇に伴うコンシューマーセクターでの弱い動きは継続
- その為、**短期的には市場全体は軟調に推移する事**が予想され、**2024年3月期もその動きが継続の想定**

■ 当社状況

- 当社については、当社固有要因で過去にも市場環境如何によらず成長をしてきており、引き続き**独自に成長を図れるポジション**にいるものと認識
- 調達環境については**2024年3月期も過度に期待せず、むしろ保守的に想定**

《2024年3月期計画策定の定性情報》

【パソコン事業】：好調が継続

- ✓ 国内事業においては市場は軟調な推移の継続が見込まれる中、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、**前年同期比での増収増益**を見込む
- ✓ 海外事業においてはロシア・ウクライナ問題、インフレ動向などにより**保守的な数値を想定**
- ✓ 利益率は全体的に保守的に想定

【総合エンターテインメント事業】：黒字定着を想定

- ✓ 24時間フィットネス及びネットカフェの好調により、**増収増益**を見込む

《数値に係る前提及び補足》

- ✓ **実態としては好調**を見込む
- ✓ ただし、**ベースアップを含めた人件費増及び水道光熱費等の各種コスト増**を見込む（販管費の大幅アップ）
- ✓ 「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）等の適用の影響が継続
- ✓ 以上の結果、**前年同期比増収増益**（営業利益はほぼフラット）を見込み、**売上高は過去最高の更新**を想定

2024年3月期 連結業績予想

期初予想の必達を前提に保守的な数値を想定

上半期は前期1Qのハードルが高く減益を想定も、**通期では前年同期比増収増益基調**を前提とする

(百万円)	2024年3月期					
	2024年3月期 第2四半期累計計画	売上高比率	対前年同期 増減率	2024年3月期	売上高比率	対前年 増減率
売上高	90,800	100.0%	△4.7%	194,600	100.0%	1.8%
営業利益	6,900	7.6%	△4.8%	14,300	7.3%	△0.1%
経常利益	6,900	7.6%	△6.7%	14,300	7.3%	2.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,000	5.5%	△3.7%	10,100	5.2%	5.2%

- 国内パソコン事業が業績を牽引
- 事業環境や原材料調達リスク等を鑑みて利益率は引き続き保守的に想定
- 総合エンターテインメント事業は黒字化継続

株主還元① 配当金について

2024年3月期の配当金予想は増収増益を見込むこともあり
前期比での増配継続を前提とする

	実績					予想
	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月*	2024年3月期
年間1株当たり 配当金	20円50銭	23円50銭	31円00銭	32円00銭	33円00銭	34円00銭
配当性向	30.2%	30.6%	30.5%	33.9%	33.9%	33.3%

□ 2024年3月期1株当たりの予想期末配当金額は34円00銭と想定

» 前期比増配の継続を優先：**11期連続での増配**を見込む

※ 2023年3月期の1株当たり配当金及び配当性向については、2023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

MCJ 2023年3月期 株主ご優待商品カタログ

数量限定 01 21.5型液晶ディスプレイ <i>ivama</i> ● 21.5型液晶ディスプレイ ● 液晶パネルが広範囲にわたって見やすい ● 液晶パネルが広範囲にわたって見やすい ● 液晶パネルが広範囲にわたって見やすい	数量限定 05 新米 雪割仕込 ツネアカリ ● 新米の香りとツネアカリの旨み ● 新米の香りとツネアカリの旨み ● 新米の香りとツネアカリの旨み	数量限定 09 錦幸 うなぎ蒲焼 ● 錦幸のうなぎ蒲焼 ● 錦幸のうなぎ蒲焼 ● 錦幸のうなぎ蒲焼	数量限定 13 中華詰合せ(N) ● 中華詰合せ(N) ● 中華詰合せ(N) ● 中華詰合せ(N)
数量限定 02 G-Tune メカニカルキーボード、ゲーミングマウスセット ● G-Tune メカニカルキーボード ● G-Tune メカニカルキーボード ● G-Tune メカニカルキーボード	数量限定 06 米沢牛 すき焼用 ● 米沢牛 すき焼用 ● 米沢牛 すき焼用 ● 米沢牛 すき焼用	数量限定 10 天然 本まぐろセット ● 天然 本まぐろセット ● 天然 本まぐろセット ● 天然 本まぐろセット	数量限定 14 リストラテ サラテニ青山 アイスセット ● リストラテ サラテニ青山 ● リストラテ サラテニ青山 ● リストラテ サラテニ青山
数量限定 03 1万円商品券 パソコン工房 ● パソコン工房 1万円商品券 ● パソコン工房 1万円商品券 ● パソコン工房 1万円商品券	数量限定 07 札幌/札幌ナイルム ハラヒチセット ● 札幌/札幌ナイルム ● 札幌/札幌ナイルム ● 札幌/札幌ナイルム	数量限定 11 新潟ホテルキッチン カレーセット ● 新潟ホテルキッチン ● 新潟ホテルキッチン ● 新潟ホテルキッチン	数量限定 15 OSMIC FIRST QUEEN トマトジュース 720ml ● OSMIC FIRST QUEEN ● OSMIC FIRST QUEEN ● OSMIC FIRST QUEEN
数量限定 04 バターマント ● バターマント ● バターマント ● バターマント	数量限定 08 宮崎牛 ステーキ用 ● 宮崎牛 ステーキ用 ● 宮崎牛 ステーキ用 ● 宮崎牛 ステーキ用	数量限定 12 たいめいけん ローストビーフと和牛ハンバーグ ● たいめいけん ● たいめいけん ● たいめいけん	数量限定 16 新潟県の酒 数比べセット ● 新潟県の酒 ● 新潟県の酒 ● 新潟県の酒

※06-10に関しては、1万円相当の商品3選の中からお選びとなります。

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)

MCJ 株主ご優待券 パソコンワンコイン診断サービス 1回無料利用券

見本

見本



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)** : 3,686人 ※うち臨時職員1,406人 (2023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

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