



2025年3月期 第1四半期（2024年4月～6月） 決算説明資料



株式会社MCJ

2024年8月5日

2025年3月期 第1四半期（4月～6月）における主なトピックス

業績サマリー

□ 営業利益は**四半期としての過去最高を更新**

- 四半期としての過去最高の売上総利益額及び利益率を確保。高水準の利益率が継続
- 一時収益除く**実質ベース***でも**営業利益は過去最高**となり、**四半期営業利益として初の50億円超え**を達成

業績に係る
トピック□ **パソコン関連事業は期初予想を上回る水準にて推移**

- 国内PC関連事業は**マウスが増収を牽引**。各社共期初予想を上回る**営業利益**を計上
- 海外PC関連事業(1月～3月)は**両社ともに前年同期比増収増益**を達成

□ **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、**営業黒字が継続**
 - 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増益を牽引

□ **業績は期初予想を上回り推移**

- 期初予想における上半期は前年同期比増収増益想定。1Qでは**売上高及び各利益共に増収増益幅が期初予想を超えて推移**

その他
トピックス□ **ESG関連活動を積極的に推進**

- マウスコンピューターがキッズニア東京にパソコン組み立て体験が出来る「パソコン工場」をオープン

* 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。

第1四半期（4月～6月）連結損益計算書

前年同期比増収増益を達成 売上総利益・営業利益を含む各利益は四半期としての過去最高を更新

(百万円)	2024年3月期		2025年3月期		前年同期比	
	第1四半期		第1四半期		増減金額	増減率
	金額	売上対比	金額	売上対比		
売上高	45,495	100.0%	50,464	100.0%	4,969	10.9%
売上原価	33,795	74.3%	37,048	73.4%	3,252	9.6%
売上総利益	11,699	25.7%	13,416	26.6%	1,717	14.7%
販売費及び一般管理費	6,924	15.2%	7,428	14.7%	504	7.3%
営業利益	4,775	10.5%	5,987	11.9%	1,212	25.4%
経常利益	4,730	10.4%	5,999	11.9%	1,269	26.8%
税金等調整前当期純利益	4,726	10.4%	5,996	11.9%	1,270	26.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,379	7.4%	4,303	8.5%	923	27.3%

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、売上増に伴う変動制費用増加も売上に対する販管費率はコントロール

上記の結果、ハードルが高い前年同期比を超え大幅営業増益を達成

経常利益以下も増益を確保し、期初予想比で順調に推移

【参考資料】 一時的な要因を除いた 第1四半期（4月～6月）連結損益計算書

保有資産売却に伴う影響を除いた実質ベースでも
過去最高の営業利益を達成

(百万円)	2024年3月期		2025年3月期		前年同期比	
	第1四半期		第1四半期			
	金額	売上対比	金額	売上対比	増減金額	増減率
売上高	45,495	100.0%	48,759	100.0%	3,264	7.2%
売上原価	33,795	74.3%	36,023	73.9%	2,227	6.6%
売上総利益	11,699	25.7%	12,736	26.1%	1,036	8.9%
販売費及び一般管理費	6,924	15.2%	7,428	15.2%	504	7.3%
営業利益	4,775	10.5%	5,307	10.9%	532	11.1%

実質ベースでも前年同期比での増収基調は変わらず

四半期として過去最高の売上総利益額及び利益率を達成。高水準の利益率が継続

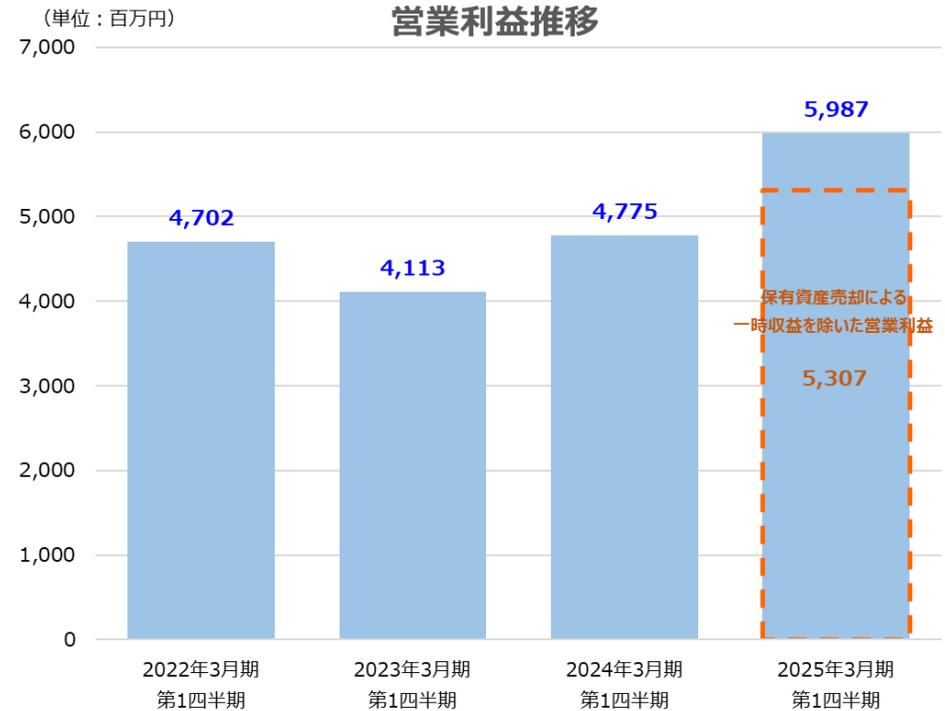
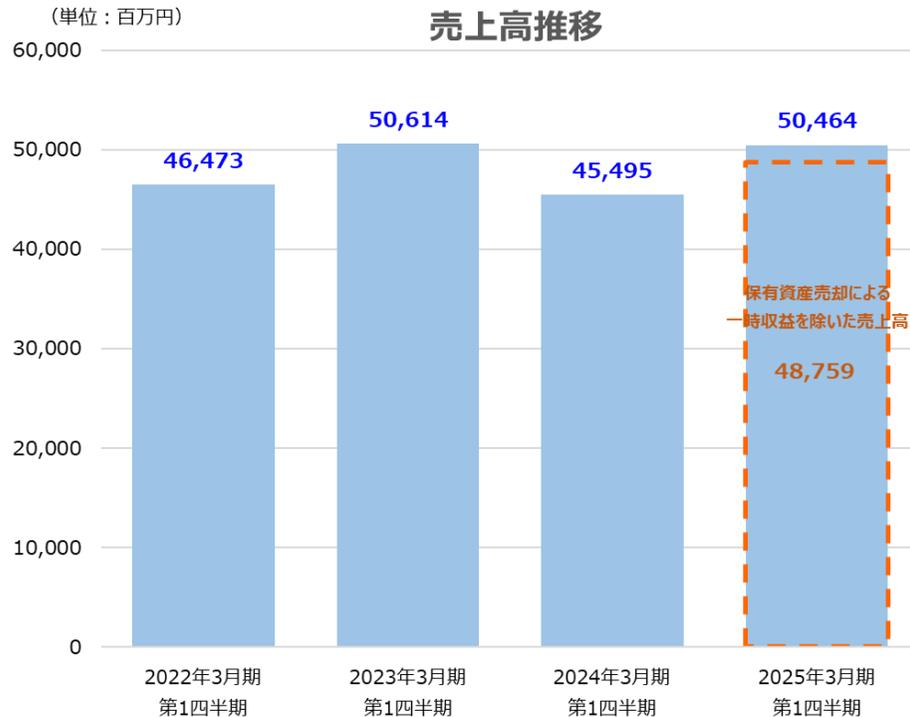
実質ベースでも四半期営業利益として初の50億円越えとなり、過去最高の営業利益となる

第1四半期（4月～6月）連結業績推移グラフ

期初想定通りに前年同期比増収増益基調にて推移
売上高及び営業利益共に前年同期比及び期初予想を超えて推移

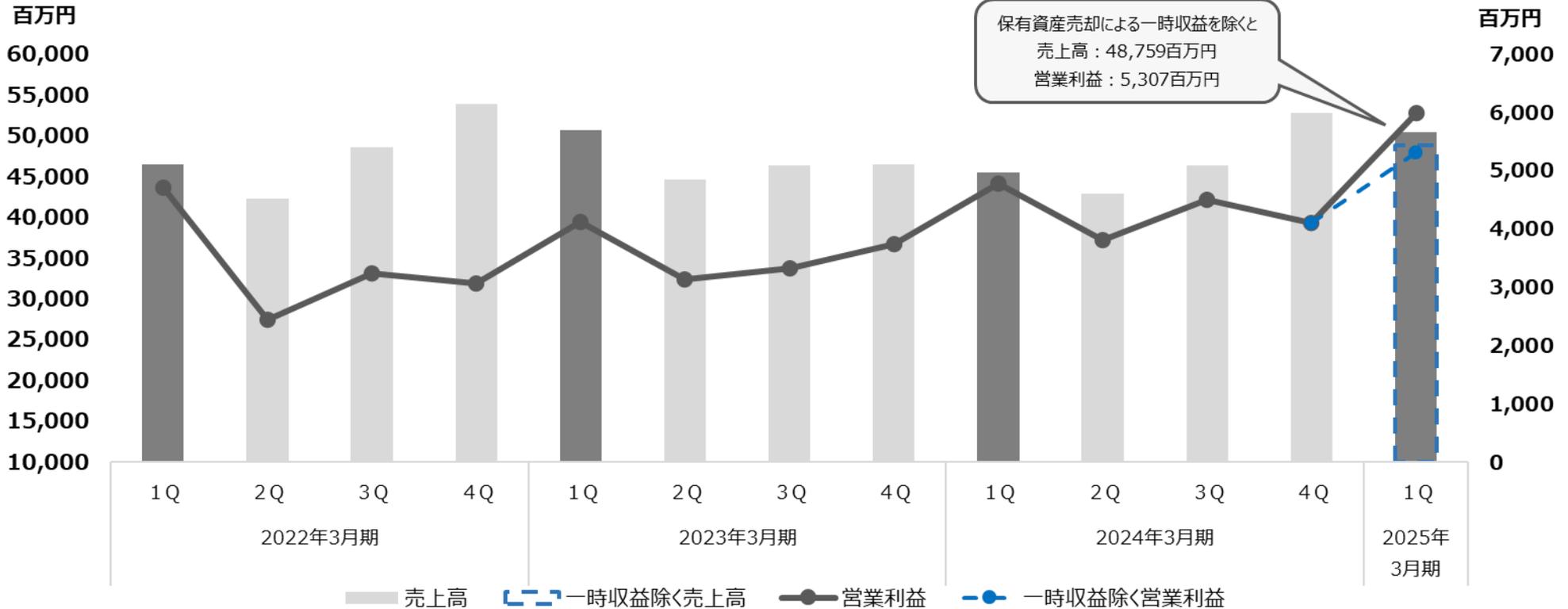
大幅増収となったマウスを筆頭に、国内外パソコン関連事業及び総合エンターテインメント事業含む**全事業で前年同期比増収**を達成

円安基調が継続も**1Q営業利益は実質ベースでも50億円を超え、四半期利益としての過去最高を更新**



第1四半期（4月～6月）連結業績推移

売上高は500億円程度と堅調に推移し前年同期比増収となる
営業利益は50億円を超え、**四半期利益として過去最高**を達成



(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
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
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

※ 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) 第1四半期 (4月~6月) 上半期連結業績予想に対する達成率及び進捗

- 上半期業績に係る期初予想通りに前年同期比増収増益基調で推移
- 1Qにおいては売上高及び各利益共に期初予想を上回り、計画達成に向け順調なスタートとなる

(百万円)	上半期連結業績予想に対する達成率		
	2025年3月期 第1四半期実績	2025年3月期 第2四半期累計期間 業績予想	達成率
売上高	50,464	93,000	54.3%
営業利益	5,987	9,100	65.8%
経常利益	5,999	9,000	66.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,303	6,400	67.2%

各利益共に1Qにて上半期業績予想の7割弱を既に達成する等、期初業績予想を上回る水準で推移

保有資産売却に係る影響は期初予想にて織り込み済み

当該一時収益を除く実質ベースでも期初予想を上回り推移

セグメント情報 第1四半期 4月～6月実績

パソコン関連事業

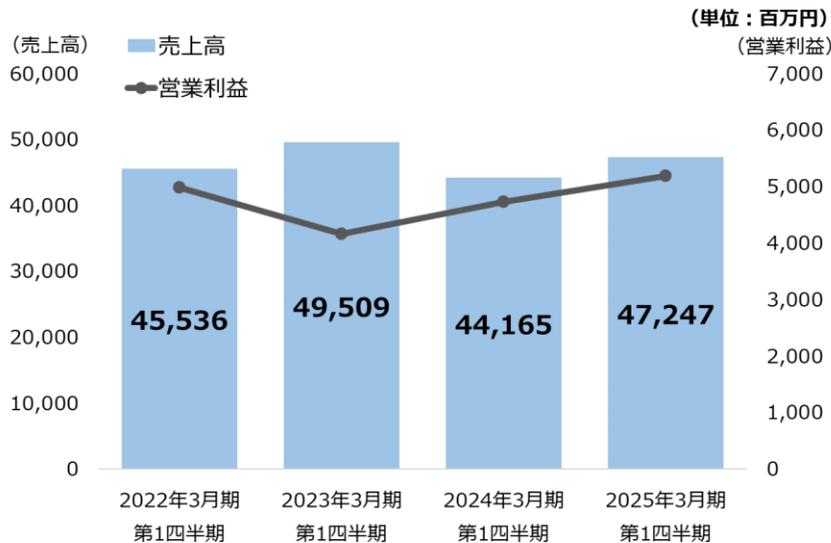


➤ 売上高 472億円 (前年同期比7.0%増)

- 国内パソコン関連事業はマウス、ユニットコムが前年同期比増収を達成
- 海外パソコン関連事業（1月～3月）はiiyama、R-Logic共に前年同期比増収

➤ 営業利益 51億円 (同9.7%増)

- 国内パソコン関連事業はマウスが販管費増により減益も、ユニットコムが前年同期比大幅増益を達成
- iiyama及びR-Logic共に前年同期比増益基調が継続

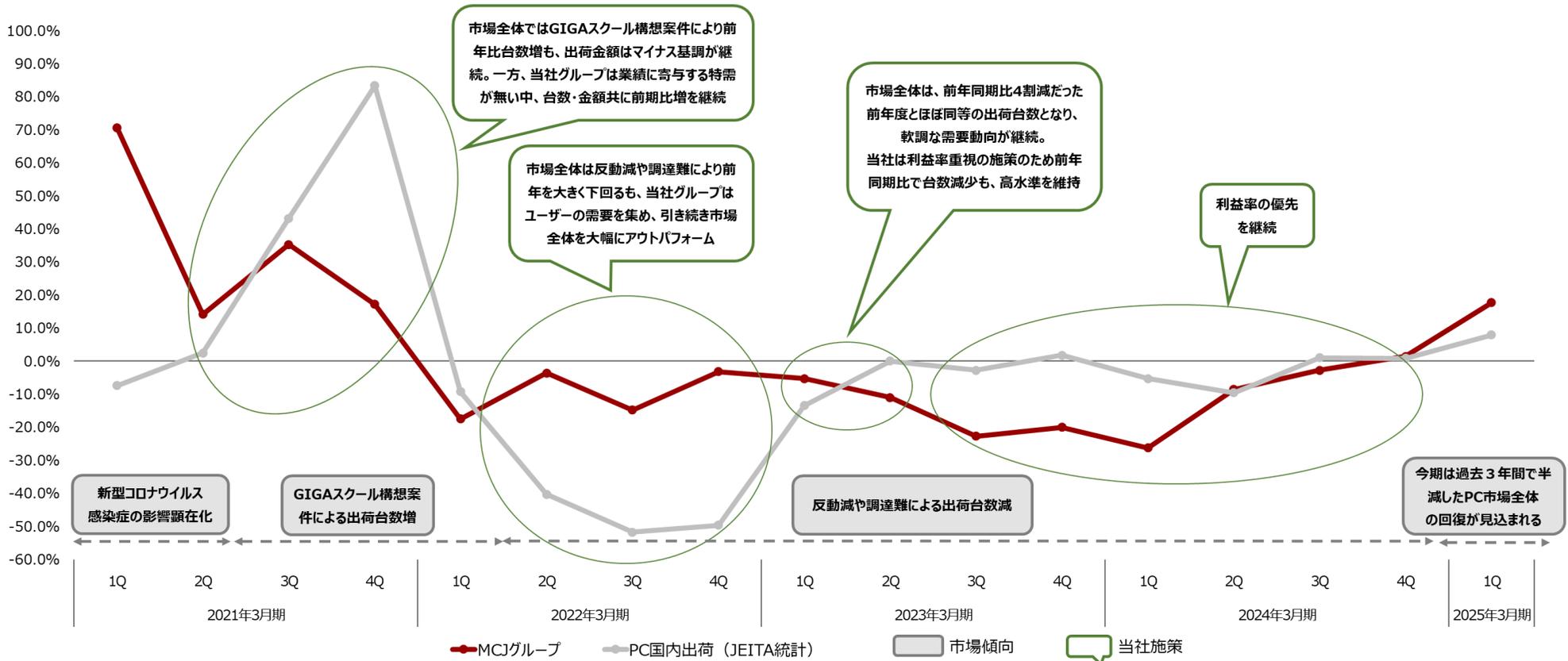


パソコン関連事業 (百万円)	2024年3月期 第1四半期		2025年3月期 第1四半期		前年同期比	
	金額	構成比率	金額	構成比率	増減額	増減比率
	売上高	44,165	97.1%	47,247	96.9%	3,081
営業利益	4,721	98.9%	5,179	97.6%	457	9.7%

※ 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。
 ※ 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

国内PC市場全体は3年に及ぶ市場縮小傾向からようやく回復の兆しが見え、出荷台数増となる
当社グループは、ハイスペックPCや法人需要の堅調等により市場をアウトパフォーム



※ 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1四半期 4月～6月実績

□ **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】

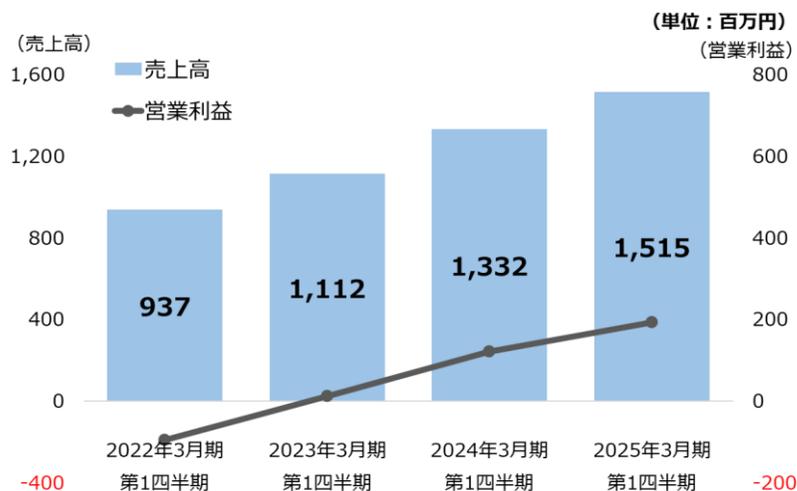


➤ **売上高 15.1億円（前年同期比13.7%増）**

- コロナ禍における行動制限の撤廃を経て、提供するサービスの利用客数は継続して上昇
- 堅調が継続する24時間フィットネス事業を中心に、ネットカフェ事業も増収を維持しセグメントとして増収を達成

➤ **営業利益 1.9億円（同60.3%増）**

- 主力事業である**ネットカフェ事業**は増益基調を維持
- 注力事業である**24時間フィットネス事業**も引き続き**大幅増益**となり全体を牽引



総合エンターテインメント事業 (百万円)	2024年3月期 第1四半期		2025年3月期 第1四半期		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	1,332	2.9%	1,515	3.0%	182	13.7%
営業利益	120	2.5%	192	3.2%	72	60.3%

※ 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。

2025年3月期 連結業績予想

上半期、下半期共に前年同期比増収増益基調を前提とする

(百万円)	2025年3月期					
	第2四半期 累計期間計画	売上高比率	対前年同期 増減率	通期計画	売上高比率	対前年 増減率
売上高	93,000	100.0%	5.2%	196,600	100.0%	4.9%
営業利益	9,100	9.8%	6.0%	18,300	9.3%	6.4%
経常利益	9,000	9.7%	5.5%	18,000	9.2%	5.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,400	6.9%	2.8%	12,700	6.5%	4.1%

- 国内パソコン事業がグループの業績を牽引
- 事業環境や原材料調達リスク、コストアップが見込まれるものの、増収により吸収の想定
- 上半期、下半期共に前年同期比での増収増益を見込む

通期連結業績予想に対する前提及び考え方

業績予想についての補足事項

業績予想策定に係る前提

■ 市場環境

- 国内においてはWindows10サポート終了や買い替え需要に加え、GIGAスクール更新需要もあり、**4年ぶりに成長基調へと向かう公算**
- 欧州においては不透明感が引き続き強いものの、**需要の底打ちが想定**される

■ 当社状況

- 当社については、引き続きハイスペックPC等の注力分野における成長に加え、上記のサポート終了需要等を積極的に取りに行き、**売上増を前提とした成長を目指す**
- 調達環境については**2025年3月期も過度に期待せず、むしろ保守的に想定**

《2025年3月期連結業績予想策定の定性情報》

【パソコン事業】：国内PC事業が利益を牽引

- ✓ 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・ウクライナ問題長期化や不透明な経済動向などあるも**増収を見込む**。一方で**利益は保守的な数値を想定**

【総合エンターテインメント事業】：事業成長を想定

- ✓ 各事業の好調継続により、**増収増益**を見込む

《数値に係る前提及び補足》

- ✓ **売上高は各事業共に増収を見込み、過去最高の更新**を想定
- ✓ ただし、**ベースアップを含めた人件費増及び各種コスト増**を各社共に見込む（販管費の大幅アップ）
- ✓ 以上の結果、前年同期比増収増益となり**過去最高の営業利益更新を想定する**

株主還元 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						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						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

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

- 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

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

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

Mail : ir-otoiawase@mcj.jp
HP : www.mcj.jp

M

C

J

M

C

J

MCJ
HOLDING COMPANY