



株式会社MCJ

2026年3月期 – 2028年3月期 中期経営計画



株式会社MCJ

2025年5月14日

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

- 情報への接点としてのハードウェア需要は不変
- 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

- ハードウェアとの相互依存がより進化
- 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

1. 前回中期経営計画実績	3－15
2. 中期経営計画 ～FY2028.3	17－31
3. ESGに係る取り組みについて	33－43

中期経営計画期間における主要テーマの変遷_概略

前回中期経営計画直前期

前回中期経営計画期間

今回中期経営計画最終年度

2022年3月期実績

2023年3月期実績

2024年3月期実績

2025年3月期実績

2028年3月期予想

売上高 191,247百万円 191,076百万円 187,455百万円 207,171百万円

236,900百万円

営業利益 13,435百万円 14,318百万円 17,192百万円 19,378百万円

21,000百万円

営業利益率 7.0% 7.5% 9.2% 9.4%

ROIC 19.0% 18.8% 22.6% 23.3%

ROE 16.9% 15.3% 16.7% 16.7%

KPIは別頁

期中における事業

環境及び主要な

経営テーマ

《事業環境》

- 2021年3月期比で2024年3月期国内PC市場は台数ベース半減
- 2022年夏季以降における急激な円安の進行及び人件費をはじめとする経営コストの大幅な上昇

《主要経営テーマ》

- 中計1、2年目：売上を伸ばしにくい環境においていかに利益を確保するか＝利益重視策
- 中計最終年度：国内PC事業の牽引により増収増益を図る

《事業環境》

- 国内は堅調、海外は慎重
- 調達環境は改善見込
- 経営コスト増は継続

《主要経営テーマ》

- 既存事業の着実な成長
- M&A等成長投資活発化
- 株主還元の更なる強化

前回中期経営計画及び進捗概要

前回中期経営計画概要

計画の背景

【2022年3月期の状況】

前年同期比営業減益となり 期初予想も未達

- 国内PC事業は軟調な市場動向や半導体不足をはじめとする原材料・部材調達問題に直面
- 海外PC事業はコロナによる影響を受けつつ事業展開
- 総合エンターテインメント事業はコロナ禍による需要減により営業赤字が継続

計画概要

2023.3～2025.3期間 の中計における 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

計画に対する進捗

《収益性強化》

- ➔ 大幅な円安伸長や経営コスト増により利益面では若干計画未達も、売上・利益共に過去最高を更新。大幅な増収増益を達成

2022年3月期

2025年3月期

売上高 1,912億円

2,071億円

営業利益 134億円

193億円

《基盤整備及びM&A等》

- ➔ 将来成長に向けた営業体制や拠点整備、注力分野への先行投資、基幹システム投資等は実行
- ➔ 一方で、東証プライム移行準備は想定以上の時間及びリソース投入となり、その結果M&A等の成長投資が実現せず

前回中期経営計画実績サマリー：P/L数値及びKPI指標推移

前回中計期間中におけるP/L数値及びKPI実績推移

	2022年3月期実績	2023年3月期実績	2024年3月期実績	2025年3月期実績
売上高	191,247百万円	191,076百万円	187,455百万円	207,171百万円
営業利益	13,435百万円	14,318百万円	17,192百万円	19,378百万円
営業利益率	7.0%	7.5%	9.2%	9.4%
ROIC	19.0%	18.8%	22.6%	23.3%
ROE	16.9%	15.3%	16.7%	16.7%

収益基盤強化

売上高成長率：8.3%、営業利益成長率：44.2%（対2022年3月期比2025年3月期実績）
中計3年間に於いて業績は順調に拡大。中計1、2年目は調達環境の急変などを受け、利益重視策に舵を切り減収の中における増益維持を優先するも、最終年度には増収増益を達成し、売上高・各利益共に過去最高を達成

資本効率強化

ROE、ROIC共に資本コストを上回る高水準を維持
ROEは中計初年度の15.3%から最終年度には16.7%と上昇。引き続き高い収益性や資本効率等を維持

株主還元強化

普通配当に係る累進配当継続：1株当たり配当金額※は中計前2022年3月期の32円から中計最終年度では43円へと増額
自社株買い実施：2025年2月及び5月に**自社株買い実施**をアナウンス（総額60億円）

※ 1株当たり配当金額については、2025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

前回中期経営計画実績サマリー：P/L数値及びKPI指標対計画

項目及び 主要KPI	中計前実績及び当初計画		実績及び当初計画比	
	2022年3月期実績	2025年3月期計画	2025年3月期実績	計画対比
売上高	191,247百万円	216,200百万円	207,171百万円	95.8%
営業利益	13,435百万円	18,900百万円	19,378百万円	102.5%
営業利益率	7.0%	7.0%以上	9.4%	+ 2.4%
ROIC	19.0%	15%以上	23.3%	+ 8.3%
ROE	16.9%	15%以上	16.7%	+ 1.7%
配当性向	33.9%	30.0%以上	30.1%※	+ 0.1%
総還元性向	33.9%	30%～40%程度	35.7%※	+ 5.7%
DOE	5.7%	4.5%程度	5.0%※	+ 0.5%

前期中計における全数値計画項目及びKPI目標を達成

※ 配当性向、総還元性向及びDOEについては、2025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

前回中期経営計画実績サマリー：B/S数値及び主要関連指標推移

B/S数値及び主要関連実績推移

	2022年3月期実績	2023年3月期実績	2024年3月期実績	2025年3月期実績
現金及び預金	24,565百万円	41,143百万円	48,552百万円	57,725百万円
有利子負債	12,715百万円	10,088百万円	14,972百万円	13,801百万円
ネットデット (△キャッシュ)	△11,849百万円	△31,055百万円	△33,550百万円	△43,924百万円
棚卸資産	36,405百万円	26,061百万円	30,665百万円	35,432百万円
自己資本比率	61.3%	65.8%	65.6%	66.6%
ROIC	19.0%	18.8%	22.6%	23.3%
ROE	16.9%	15.3%	16.7%	16.7%

2025年3月期期末におけるB/Sの状況概略

強固な財務基盤

売上の好調や一部の調達環境を鑑みて棚卸資産を政策的に積み増すも、将来の投資拡大などを見据えキャッシュ残高は高水準を維持
自己資本比率も高水準を維持。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かかわらず高収益と高い資産効率を維持。ROEはKPIを超える高水準を維持すると共に、中計初年度比でも上昇。ROICも同様にKPI及び前年同期を超える高水準を達成
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

各社業績推移 《マウスコンピューター》

マウスコンピューター：前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2022年3月期実績	2025年3月期実績	増減率
売上高	54,076百万円	64,996百万円	120.2%
営業利益	3,280百万円	4,436百万円	135.2%
経常利益	3,017百万円	4,353百万円	144.3%
当期利益	1,931百万円	2,957百万円	153.1%

事業環境及び業績総括

【事業環境】

- ユーザー需要縮小、調達環境急変にて中計期間をスタート
- 中計最終年度の2025年3月期にユーザー需要は好転

【業績総括】

- 軟調なユーザー需要においても売上規模の維持拡大を重ね、初の売上高600億円超えて中計期間を終える

《広告宣伝》 ネット広告を主体にしつつ、ユーザー動向に応じてSNSマーケティング強化に加え、TVCMも一部再開

《製品戦略》 特定用途：Gamingサブブランド立ち上げ、AIPC発売 普及版：ノートPCラインナップ強化・拡販

**2021年3月期以降2024年3月期までの間に市場規模は台数ベースで半減も、
当期間におけるマウスコンピューターの売上規模はほぼ変わらず
ユーザー需要が好転した2025年3月期には増収増益となり、過去最高の売上高を達成**

各社業績推移 《ユニットコム》

ユニットコム：前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2022年3月期実績	2025年3月期実績	増減率
売上高	49,950百万円	43,985百万円	88.1%
営業利益	1,093百万円	2,264百万円	207.1%
経常利益	1,123百万円	2,227百万円	198.2%
当期利益	686百万円	1,405百万円	204.8%

事業環境及び業績総括

【事業環境】

- ユーザー需要縮小、調達環境急変にて中計期間をスタート
- 中計最終年度の2025年3月期にユーザー需要は好転

【業績総括】

- 2024年3月期上半期の営業赤字を受け、構造改改革を実施。中計最終年度の2025年3月期には大幅な増益を達成

《構造改革》 不採算製品、販路改革を中計2年目に実施。利益率向上につながり、最終年度は大幅な増益にて着地

《販売チャネル》 店舗収益の多様化及び強化、EC及び法人チャネル強化

構造改革の成果がフルに寄与した2025年3月期下半期には
下半期としての過去最高の営業利益1,237百万円を計上

各社業績推移 《テックウインド》

テックウインド：前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2022年3月期実績	2025年3月期実績	増減率
売上高	40,694百万円	31,718百万円	77.9%
営業利益	1,380百万円	243百万円	17.6%
経常利益	1,469百万円	300百万円	20.5%
当期利益	1,000百万円	198百万円	19.9%

事業環境及び業績総括

【事業環境】

- 中計初年度である2023年3月期2Q以降の為替急変により、調達環境が大幅に悪化

【業績総括】

- 主力の卸売事業（輸入販売）の収益性が過度な円安により大きなマイナス影響を受け、収益性回復に向けた取り組みに着手

《収益性強化》 ソリューション強化に加え、取り扱い製品及び販路面でも改革を実施

《製品戦略》 独自開拓製品への注力、ソリューション系営業の強化に加え、AI時代を見据えた製品取り扱いを強化

中計期間において減収減益基調が継続するも、最終年度である2025年3月期下半期は
前年同期比増収増益を達成。業績回復に向けた一步を踏み出す

各社業績推移 《iiyama》

iiyama : 前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2022年3月期実績	2025年3月期実績	増減率
売上高	50,697百万円	61,293百万円	120.9%
営業利益	8,026百万円	11,468百万円	142.9%
経常利益	8,422百万円	12,431百万円	147.6%
当期利益	6,343百万円	9,266百万円	146.1%

事業環境及び業績総括

【事業環境】

- 中計初年度にてロシア・ウクライナ問題発生及び起因したインフレ傾向、マクロ経済環境悪化に直面
- 欧州モニタ市場はコロナ禍からの反動減でマイナスが継続

【業績総括】

- 市場をアウトパフォームする動きが継続。中計2年目は仕入原価削減もあり大幅な増益を達成するなど、中計期間において業績急拡大

《製品戦略》

市場全体がコロナ禍からの反動減の下、顧客ニーズに合わせ産業用やゲーミングモニタ等に機動的に注力

《地政学リスク対応》

ロシア・ウクライナ問題勃発直後にロシア事業を閉鎖。他地域での展開に注力

軟調なマクロ環境及び市場環境の中、顧客ニーズに合わせた製品投入や在庫確保、仕入れ原価削減などを通じて中計の3年間で大きく業績を拡大

各社業績推移 《R-Logic》

R-Logic : 前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2022年3月期実績	2025年3月期実績	増減率
売上高	2,539百万円	4,752百万円	187.2%
営業利益	58百万円	376百万円	642.3%
経常利益	107百万円	525百万円	489.1%
当期利益	62百万円	404百万円	643.7%

事業環境及び業績総括

【事業環境】

- 東南アジア各国はコロナ禍を経て経済活動が活性化するも、インフレの進行や地政学リスクの高まりにより、景況感にはばらつきが見られる

【業績総括】

- 主力インド事業を中心に大きく業績を伸ばすと共に、新規事業立ち上げ等で中長期目線での更なる成長を模索

《国別の行状》

インド事業好調の一方で、中国事業は構造改革を実施

《新サービス》

インドにおける製造機能の実装及びサービス展開。シンガポールにおける顧客対応自動化、など

**コロナ禍における事業活動の停滞を経て、中計3年間で大きく業績を伸ばし
買収後における過去最高の売上高及び営業利益を中計最終年度に達成**

各社業績推移 《総合エンターテインメント事業》

総合エンターテインメント事業：前回中期経営計画期間における実績概要

中計前及び最終年度におけるP/L数値実績比較

	2022年3月期実績	2025年3月期実績	増減率
売上高	4,093百万円	6,409百万円	156.6%
営業利益	△174百万円	683百万円	-
経常利益	△176百万円	654百万円	-
当期利益	△197百万円	562百万円	-

事業環境及び業績総括

【事業環境】

- コロナ禍を経て、各事業において来客数が回復

【業績総括】

- コロナ禍における構造改革の効果もあり、中計初年度に営業黒字転換を果たす

《業績拡大》 コロナ禍における構造改革を経て、収益性が大きく向上

《注力事業》 コロナ禍以降注力の24時間型スポーツジム事業が、ネットカフェ事業に代わる全体の牽引役となる

構造改革の効果に加え、各事業において客数の増加や単価の引き上げを実現。より収益性の高いフィットネス事業を中心に増収増益を継続し、セグメント全体として過去最高の売上高及び営業利益を達成

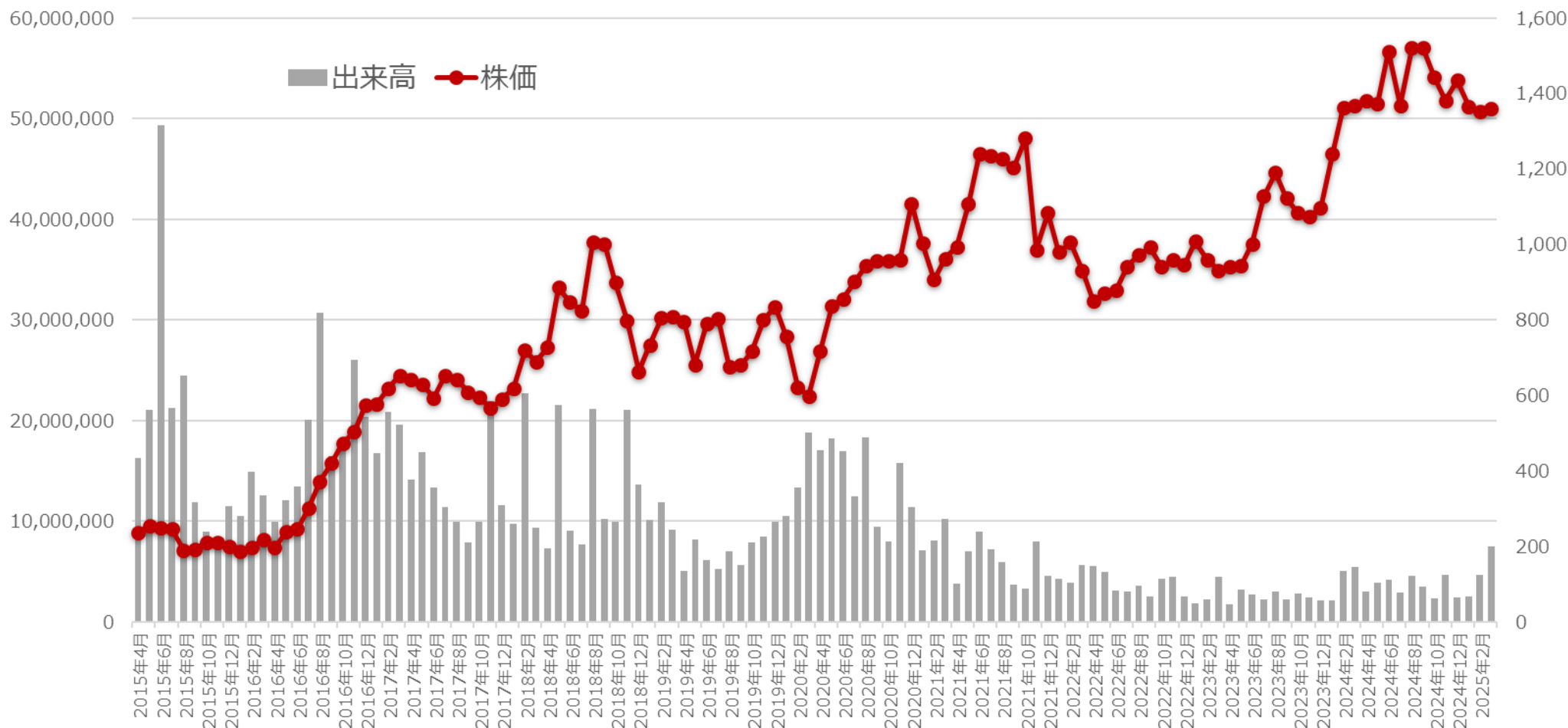
参考) 株価推移

M C J M C J

(出来高:株)

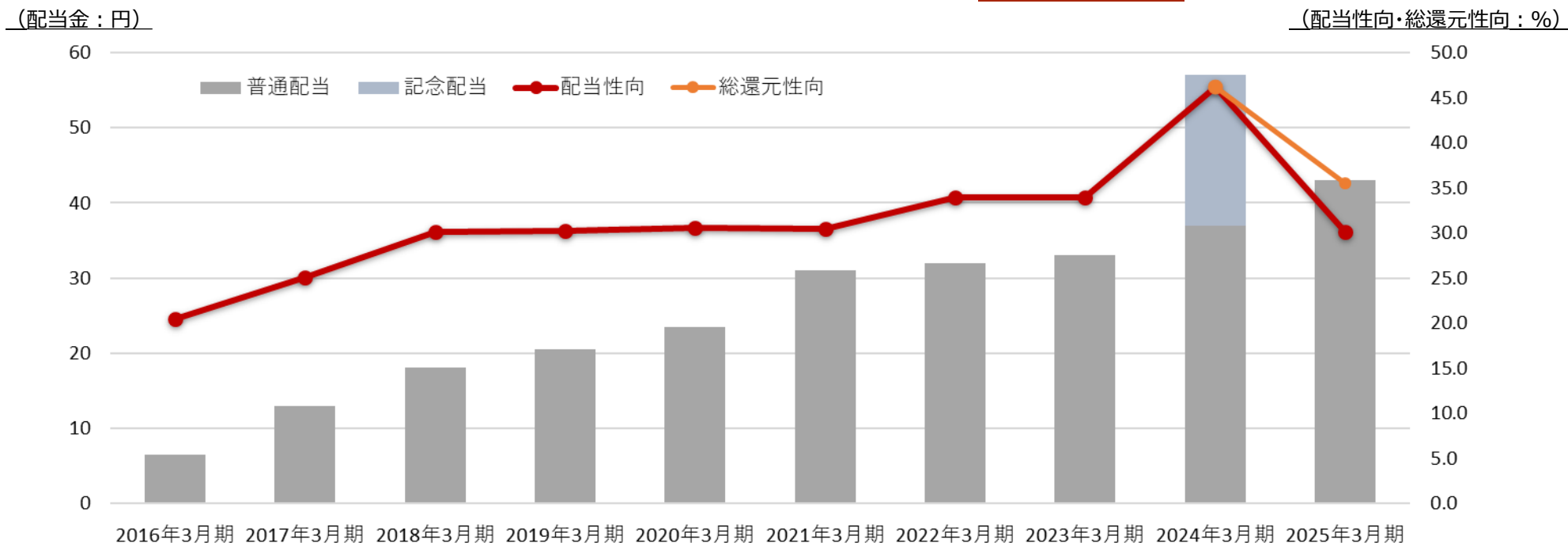
(株価:円)

出来高 株価



参考) 1株当たり配当金額及び配当性向、総還元性向の推移

1株当たり普通配当金額は2025年3月期まで12期連続増配



	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	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	6円50銭	13円00銭	18円00銭	20円50銭	23円50銭	31円00銭	32円00銭	33円00銭	57円00銭	43円00銭
配当性向	20.5%	25.1%	30.1%	30.2%	30.6%	30.5%	33.9%	33.9%	46.2%	30.1%
総還元性向	20.5%	25.1%	30.1%	30.2%	30.6%	30.5%	33.9%	33.9%	46.2%	35.7%

* 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

* 2025年3月期の年間1株当たり配当金、配当性向及び総還元性向については、第27回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. 前回中期経営計画実績	3－15
2. 中期経営計画 ～FY2028.3	17－31
3. ESGに係る取り組みについて	33－43

中期経営計画 全体像概略①

前中計における事業環境 及び着地の状況

事業環境

- 国内PC需要が直近ピークより半減する中、中計初年度期中に大幅な円安進行や人件費を含む経営コストの大幅増に直面
- コスト面の環境は不変も、中計最終年度にようやくユーザー需要の回復が始まる

着地の状況

- 中計2年目までは利益重視により減収増益。最終年度に増収増益し、売上高及び営業利益共に過去最高を更新
- 調達環境急変を受け、一時期は在庫投資を通常期+100～150億円積み増しも、正常化を受け現金化を加速。結果、手元キャッシュ大幅増

今回中計における取り組みテーマ

主要テーマ

既存事業

- 収益の安定化及び着実な成長

成長投資

- M&Aの再開による成長の加速

B/S活用

- WCP、成長投資、株主還元をバランス

取り組みの方向性概要

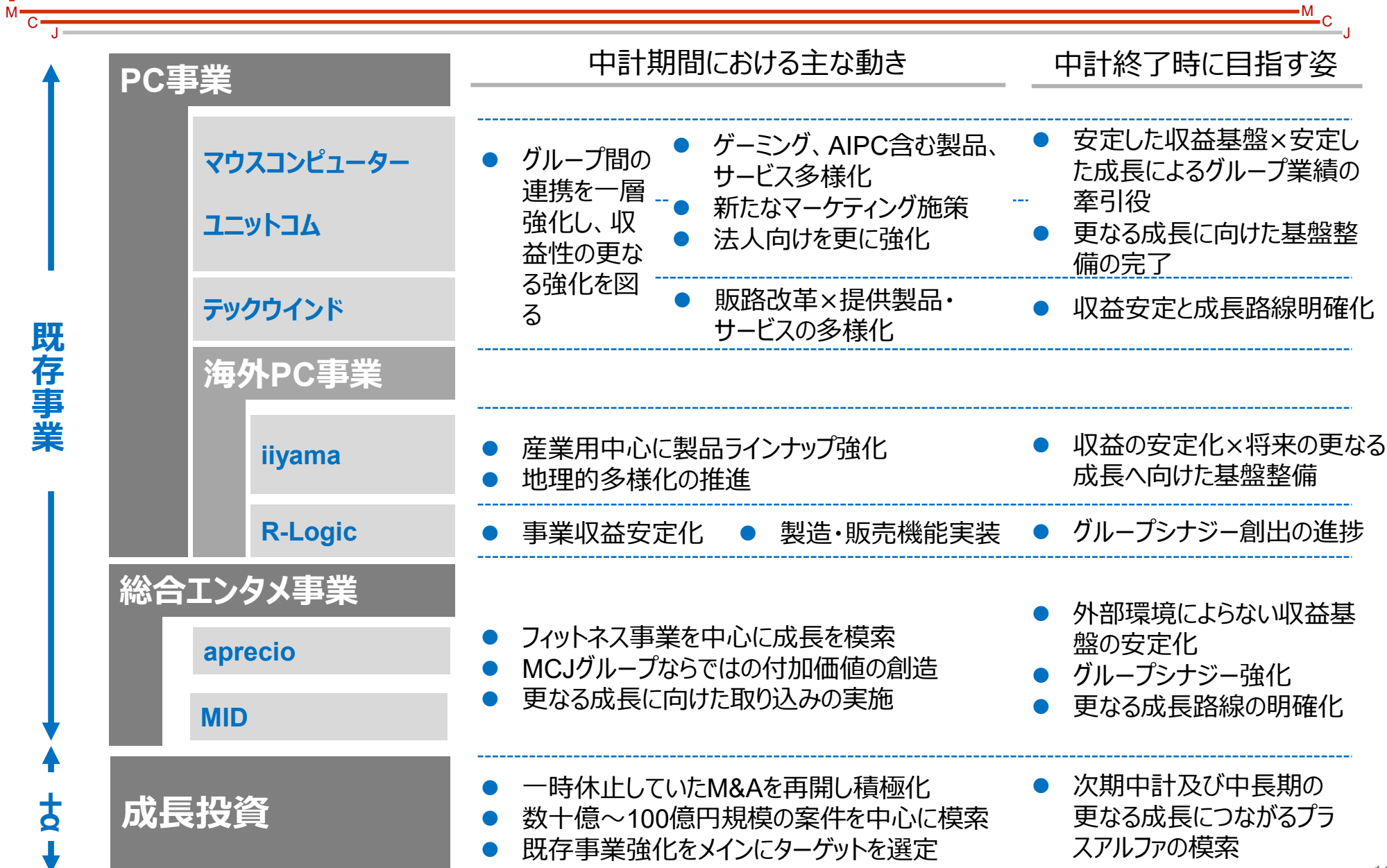
- 着実なオーガニック成長を図る

	2025年3月期	2028年3月期予想
売上高	2,071億円	2,369億円
営業利益	193億円	210億円

- コロナや調達環境等の急変を受け一時中断していたM&Aを積極化
- 主要ターゲットを中心にアクティブにアプローチ。中長期成長をより加速

- 増加するワーキングキャピタルニーズ、M&A含む成長投資に加え、株主還元を更に強化
- 上記バランスをとり、中長期視点でアロケーションを最適化

中期経営計画 全体像概略②



中期経営計画 長期ビジョンにおける今回の中計の位置づけ

2022年4月

2025年3月

2028年3月

長期目標

～ 前回の中計期間 ～

～ 今回の中計期間 ～

- ✓ コロナ禍、調達環境の急変や円安急進等を受けディフェンシブな運営を実施
- ✓ 収益の安定化及びバランスシートの強化を加速

前期中期経営計画及び進捗概要

前期中期経営計画概要		計画に対する進捗						
計画の背景	計画概要							
【2022年3月期の状況】 前年同期比営業減益となり期初予想も未達 - 国内PC事業は数週間の市場動向や半導体不足を始めとする原材料・部材調達問題に直面 - 海外PC事業はコロナによる影響を受けつつ事業展開 - 総合エンターテインメント事業はコロナ禍による需要減により営業赤字が継続	2023.3～2025.3期間の中計における大方針 <u>（3つの柱）</u> ✓ 既存事業収益性強化 ✓ 将来成長のための基盤整備 ✓ M&A・アライアンスを活用した更なる成長	【収益性強化】 大幅な円安伸長や経営コスト増により利益面では若干計画未達も、売上・利益共に過去最高を更新。大規模な増収増益を達成 <table><thead><tr><th>2022年3月期</th><th>2025年3月期</th></tr></thead><tbody><tr><td>売上高 1,912億円</td><td>1,912億円</td></tr><tr><td>営業利益 134億円</td><td>134億円</td></tr></tbody></table> 【基盤整備及びM&A等】 - 将来成長に向けた営業体制や拠点整備、注力分野への先行投資、基幹システム投資等も実行 - 一方で、東証プライム移行準備は監査役交代を含め、想定以上の時間及びコスト投入となり、その結果M&A等の成長投資が実現せず	2022年3月期	2025年3月期	売上高 1,912億円	1,912億円	営業利益 134億円	134億円
2022年3月期	2025年3月期							
売上高 1,912億円	1,912億円							
営業利益 134億円	134億円							

Copyright(C) 2022 MCJ Co.,Ltd. All rights reserved.

収益安定化、B/S強化
フェーズ

前中計

中期経営計画 全体像概略①					
前中計における事業環境及び着地の状況	今回中計における取り組みテーマ				
事業環境 - 国内PC需要が直近ピークより半減する中、中計初年度中に大幅な円安進行や人件費を含む経営コストの大幅増に直面 - コスト面の環境は不変も、中計最終年度によりユーザー需要の回復が始まる 着地の状況 - 中計2年目までは利益重視により減収増益。最終年度に増収増益し、売上高及び営業利益共に過去最高を更新 - 調達環境急変を受け、一時期は在庫投資を過剰増・100～150億円積み増し。正常化受け現金化を加速。結果、手元キャッシュ大幅増	主要テーマ - 収益の安定化及び着実な成長 既存事業 - 着実なオーガニック成長を図る 成長投資 - コロナや調達環境等の急変を受け一時中断していたM&Aを積極化 - 主要ターゲットを中心にアクティブにアプローチ。中長期成長をより加速 B/S活用 - WCP、成長投資、株主還元をバランス				
	取り組みの方向性概要 2025年3月期 2028年3月期予想 <table border="1"> <tr> <td>売上高 2,371億円</td><td>2,371億円</td></tr> <tr> <td>営業利益 210億円</td><td>210億円</td></tr> </table>	売上高 2,371億円	2,371億円	営業利益 210億円	210億円
売上高 2,371億円	2,371億円				
営業利益 210億円	210億円				

Copyright(C) 2022 MCJ Co.,Ltd. All rights reserved.

- ✓ 前中計までの実施を受けて、より積極的で前向きな投資＝将来への種まき、を実施
- ✓ 「収益性×強固なB/S」をフルに活用

長期ビジョンに向けた種まきフェーズ

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
取捨製品（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	
■ 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 ■ 情報への接点としてのハードウェア需要は不変 ■ 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考えるのが自然 ■ ハードウェアとの相互依存がより進化 ■ ハードウェア以上の成長ポテンシャル	
□ 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	
□ 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B投資 / 少額M&Aにて着手	

Copyright(C) 2022 MCJ Co.,Ltd. All rights reserved.

- ✓ 長期ビジョンの実現に向けた体制の確立
- ✓ その先を見据えた将来像の策定に着手

本中計
+α

収益拡大フェーズ

長期

各グループ会社の事業の方向性 ～ 国内PC事業各社 ～

国内PC事業：今回中期経営計画期間における事業の方向性

現状認識

【実績推移】

【前中計期間P/L実績推移。3社*単純合算参考値】

	2022年3月期	2025年3月期
売上高	144,721百万円	140,700百万円
営業利益	5,754百万円	6,944百万円
当期利益	3,617百万円	4,560百万円

【中計期間における環境想定】

- ・ 当初の2か年はユーザー需要も堅調に推移。3年目に全体需要が減少の想定
- ・ ゲーミング含ハイスpek市場は好調継続
- ・ 法人市場におけるAIPCの占める割合が徐々に増える公算

今回中計における事業の方向性

売上増施策

- ✓ 製品ラインナップ多様化（**R&D強化**）及び提供サービスの多様化
- ✓ より各ターゲットに即した**マーケティング施策の展開**
- ✓ 製造能力の更なる強化及び柔軟性の拡充



収益拡大

収益力の強化

- ✓ **営業、製造面などにおけるグループ間連携の深化による効率化**
- ✓ 基幹システム更新（マウス）による**集客・CRM強化**や、各種サービス施策強化（ユニットコム）による**顧客基盤拡充**
- ✓ **販路改革、ソリューションビジネス強化**（テックウインド）による新たな顧客層・ビジネス獲得

市場環境によらない安定的な売上高の成長を図ると共に、収益力の強化をグループ横断で実施

* マウスコンピューター、ユニットコム、テックウインドの3社

各グループ会社の事業の方向性 ～ 国内PC事業各社 ～

国内PC事業における市場トレンドをアウトパフォームする為の戦略概要

想定される市場環境

個人向け・法人向けPC

- Windows10 EOS需要（～2026.3）、Gigaスクール需要（～2027.3）等含め向こう2年間は法人向け中心に堅調な需要を想定
- 2028.3期は需要が弱含む可能性あり

AIPC

- 具体的な利用用途や使用シーンが明確な法人向け市場において、一定の割合を占める事を想定
- アプリケーション不足等、個人向け需要の盛り上がりはまだ先の予想

ゲーミングPC含む 特定用途向け ハイスペックPC

- 世界的なPCゲームトレンドやスマホゲーム動向を見ても、当面は堅調継続の想定
- ユーザー層の多様化が進む想定
- PCスペックを要する分野の多様化も進むと予想

取り組みや方向性の一例

- **価格競争力、カスタマイズ性、アフターサポート、デリバリー管理能力等の総合力で差別化し、ターゲット別の広告強化**により市場シェアアップを図る
- 後発である法人向けには販路強化、製品多様化・ブラッシュアップも図り拡販を狙う
- 基幹システム稼働による、より効率的な販促/管理の推進

- 法人向け中心に用途別製品等、**需要を見据えた製品開発・販売**を想定
- 需要喚起の為の**従来品とは異なる販売活動**の推進

- 既存ゲーミングブランドのリブランディング、サブブランド立ち上げを通じたユーザー多様化の推進
- 広告、スポンサー、SNSマーケティング等**多様な販促**を更に推進
- **AI時代を見据えた製品開発及び投入**

特長ある製品及びビジネスモデルを差別化の軸とし、市場全体をアウトパフォームし成長を図る

各グループ会社の事業の方向性 ～ iiyama ～

iiyama : 今回中期経営計画期間における事業の方向性

現状認識

- 欧州の景気動向や市場環境は芳しくないものの、中計の3年間にて業績を大きく拡大
- 産業用中心にユーザー動向を見極めたタイムリーな製品投入・営業施策を実施
- 一方で、中計最終年度には減益にて着地する等、収益の安定化が課題

【前中計期間P/L実績推移】

	2022年3月期	2025年3月期
売上高	50,697百万円	61,293百万円
営業利益	8,026百万円	11,468百万円
当期利益	6,343百万円	9,266百万円

今回中計における事業の方向性

収益力強化

- ✓ 産業用を中心に新製品投入の強化による、新たな需要の開拓
- ✓ 既存展開国における人員体制強化により、営業力強化及び展開エリアを拡充



将来への種まき

- ✓ 将来成長を見据えた、事業の地理的拡大を模索
- ✓ 国際情勢を踏まえたサプライチェーン構築
- ✓ 顧客サービス体制の拡充による、ブランド力の更なる向上

事業環境は慎重に想定しつつ、中計3年間の期間にて更なる成長を模索

各グループ会社の事業の方向性 ～ R-Logic ～

R-Logic : 今回中期経営計画期間における事業の方向性

現状認識

- コロナ禍における構造改革の成果や新規事業の立ち上げを通じて、収益性が大幅に向上
- 主力のインド事業が業績を牽引
- 中計最終年度においてグループ参画後における過去最高益を更新

【前中計期間P/L実績推移】

	2022年3月期	2025年3月期
売上高	2,539百万円	4,752百万円
営業利益	58百万円	376百万円
当期利益	62百万円	404百万円

今回中計における事業の方向性

収益安定化

- ✓ 過去最高益を更新する業績を、安定的に拡大していくことを目指す
- ✓ インド事業への注力のみならず、シンガポール他各国においても事業拡大を図る



収益拡大

将来への種まき

- ✓ MCJグループの将来戦略を受けて、製造機能含めた事業の多角化を促進
- ✓ 将来的なグループ各社との連携を見据えた体制整備を進め、シナジー創出に向け前進

事業収益の安定化に加え、グループの将来的な東南アジア進出に向けた事業基盤の構築・整備を目指す

各グループ会社の事業の方向性 ～ 総合エンターテインメント事業 ～

総合エンターテインメント事業：今回中期経営計画期間における事業の方向性

現状認識

- コロナ禍を経て、営業黒字転換を果たす
- コロナ禍における構造改革による収益力の強化に加え、高収益の24時間フィットネス事業が業績を牽引
- 中計の最終年度にはセグメント利益として過去最高を更新

【前中計期間P/L実績推移】

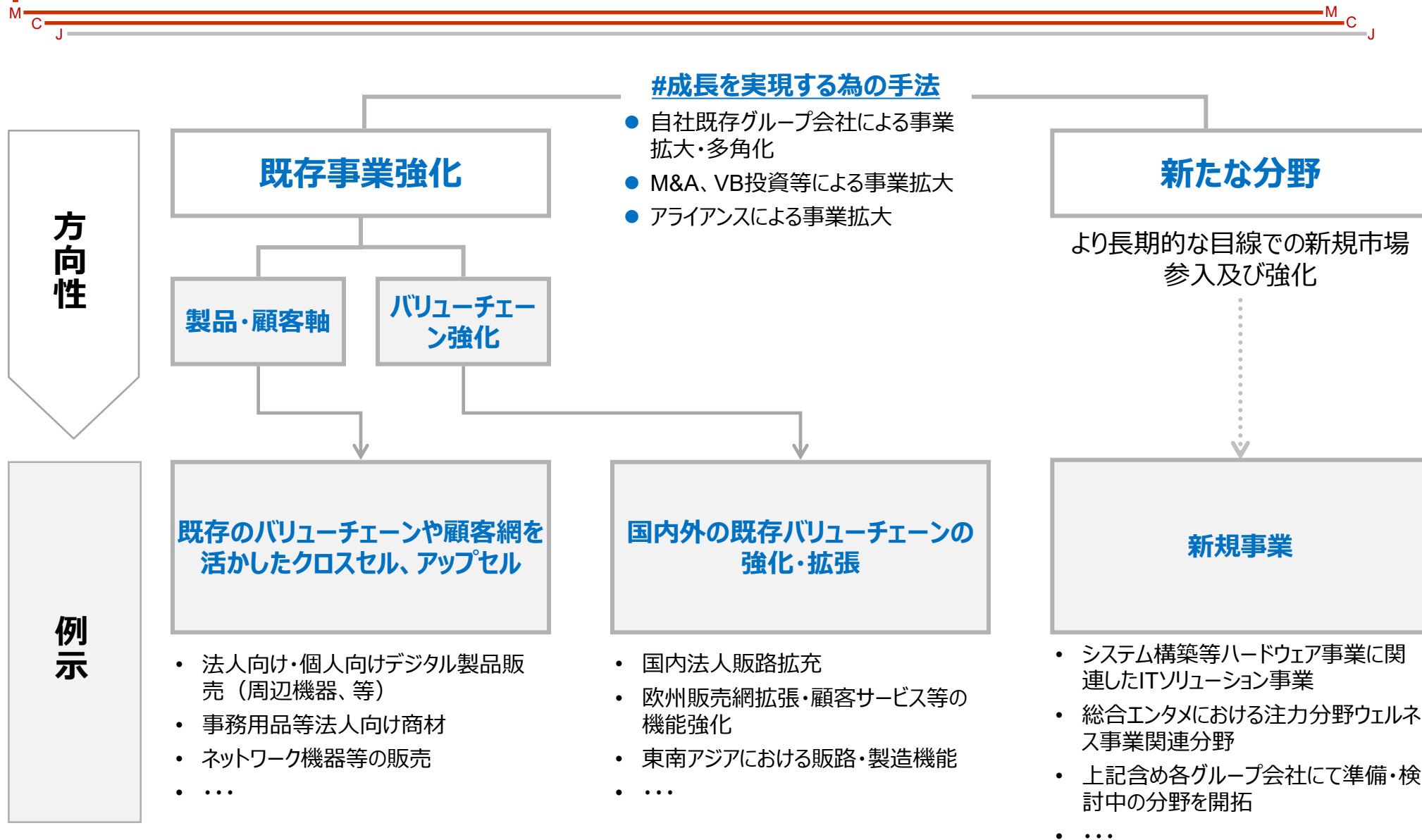
	2022年3月期	2025年3月期
売上高	4,093百万円	6,409百万円
営業利益	△174百万円	683百万円
当期利益	△197百万円	562百万円

今回中計における事業の方向性

24時間フィットネス事業を事業の中核と位置付け、グループ間連携及び関連事業を強化

方向性	既存事業		将来への種まき	
→	ネットカフェ事業	✓ 既存店舗を維持又は収益性によっては閉店	✓ デジタル化推進などによる業務効率化及び事業多角化模索	
→	24時間フィットネス事業	✓ 地域ドミナントで出店継続。店舗形態の多角化及びFC展開模索	✓ 既存店舗強化。関連するウェルネス事業強化に向けた準備を加速	
→	接骨院事業	✓ 主力店舗のみを維持し店舗網は縮小	✓ フィットネス事業との連携を強化	
→	ホテル事業	✓ 業績は好調。収益安定化を模索	✓ 引き続きインバウンド対応などを実施	

M&A等の将来成長に向けた方向性 例示



中期経営計画_数値計画概要

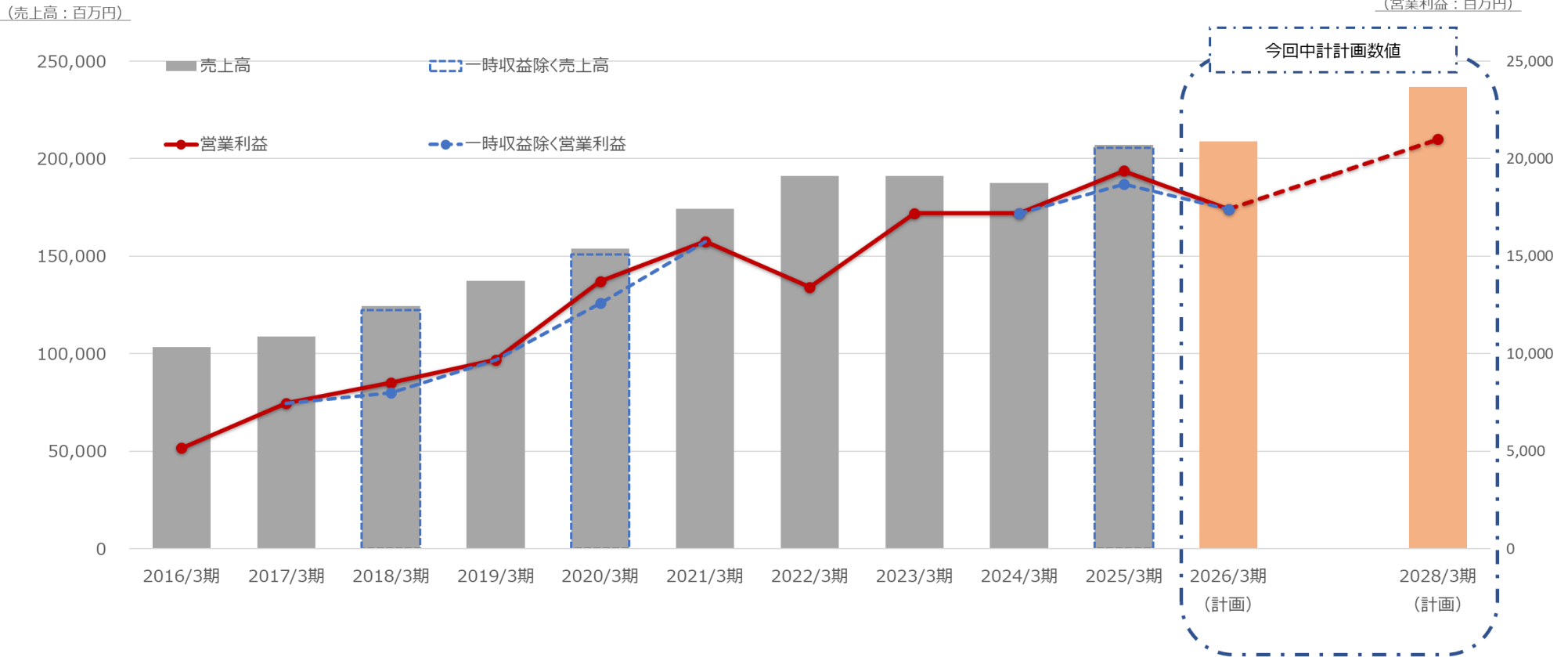
今回中期経営計画期間中におけるP/L数値及びKPI数値計画

	初回中計以前	前回中計最終年度	今回中期経営計画期間	
	2022年3月期実績	2025年3月期実績	2026年3月期計画	2028年3月期計画
売上高	191,247百万円	205,466百万円※	208,900百万円	236,900百万円
営業利益	13,435百万円	18,697百万円※	17,400百万円	21,000百万円
営業利益率	7.0%	9.1% ※	8.3%	8.9%
ROIC	19.0%	23.3%	重視するKPI及び水準 については次々頁参照	
ROE	16.9%	16.7%		
配当性向	33.8%	30.1%		
総還元性向	33.8%	35.7%		

《計画の前提》

オーガニックグロースのみでの成長を反映。M&A効果を含む一時的な変動要因は含まない。
 調達環境は保守的に見積もる。ユーロ円における円高見込みもあり、中計初年度では欧州事業減益を想定。以降は増益。
 販管費では固定費の上昇は人件費増を見込む。広告宣伝費は売上連動を基本とし、その他費用は売上連動を大幅に超える戦略的費用支出は見込まない。
 CAPEX水準は例年通りとし、特段大規模な支出は計画上は考慮せず

業績推移及び中期経営計画期間における計画



※上記表の2018年3月期、2020年3月期、2025年3月期には、不動産売却による一時収益を含んでおります。

経営上重視するKPI

M C J M C J

重要視するKPI

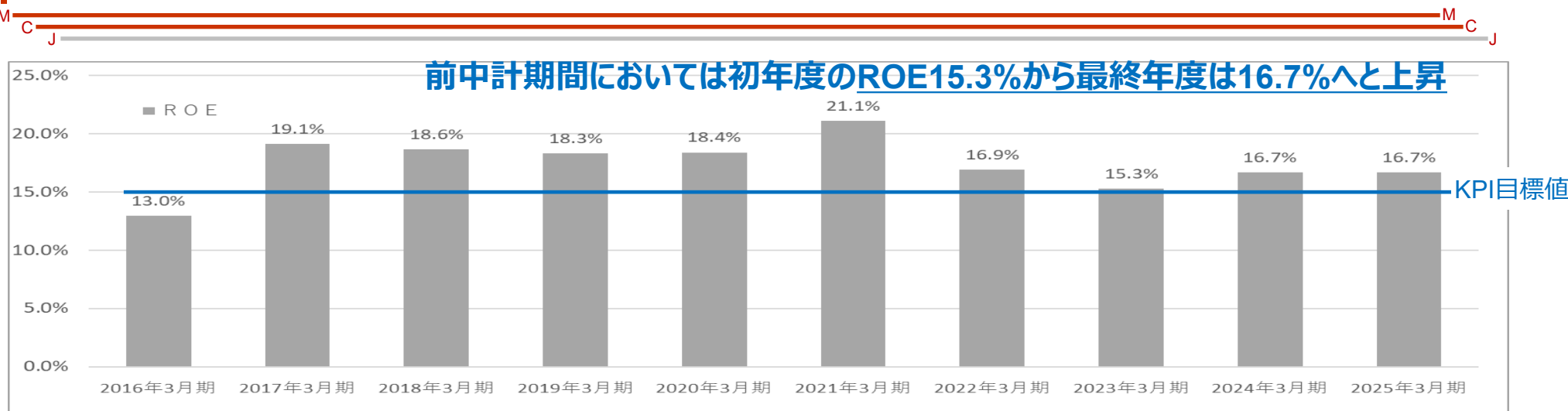
実績数値及び目標数値

	2023年3月期実績	2025年3月期実績		今回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>	7.5%	9.1%* ¹	➡	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>	18.8%	23.3%	➡	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/期中平均自己資本>	15.3%	16.7%	➡	
配当性向 <1株当たり配当金/1株当たり当期純利益>	33.7%	30.1%* ²	➡	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>	5.2%	5.0%	➡	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 <(配当金総額+自己株式取得額)/当期純利益>	33.7%	35.7%* ²	➡	30～50%中心 80%上限目安 増配基調の維持を優先。想定ROE、株価水準等により自社株買いを実施

※1 2025年3月期の営業利益率は保有資産売却に係る一時収益を除いた数値となっております。

※2 配当性向及び総還元性向については、2025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。

参考) ROE推移と今後に関する施策



大前提

》 資本コストを十分に上回るROEを継続して目指す

＜ROEに係る考え方＞

資本コストを十分に上回る水準の維持及び向上を目指して

ROE維持 向上のための 施策

P/L施策における考え方

- » 収益の安定化及び収益性の向上を通じたROEの維持・向上
- » 優先順位の高い項目として中計で掲げる数値をクリアし上回る事を旨とする



B/S施策における考え方

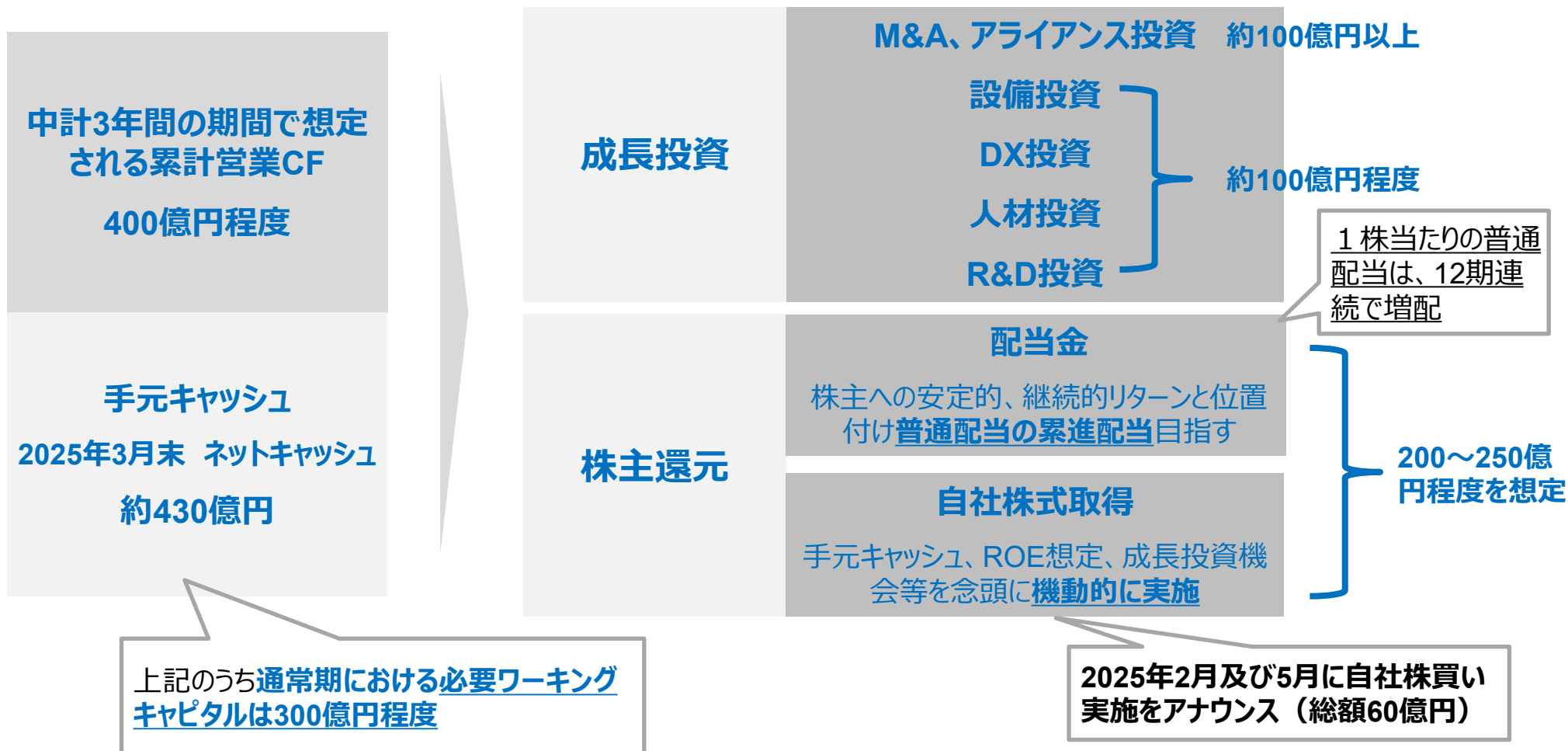
- » 機動的な資本政策による分母の調整
- » P/L施策に準じる施策として位置づけ
- » 予想されるROE水準、投資需要等を加味して実施

- 収益拡大によるKPIとして掲げる15%以上の維持は大前提
- その上で継続してROE水準の実績値からの低下が見込まれる場合はB/S施策を活用

キャッシュ・フロー及び資本配分に関する今後の想定と考え方

健全な事業運営上必要なワーキングキャピタルを維持しつつ、創出した営業CFを含む配分原資は

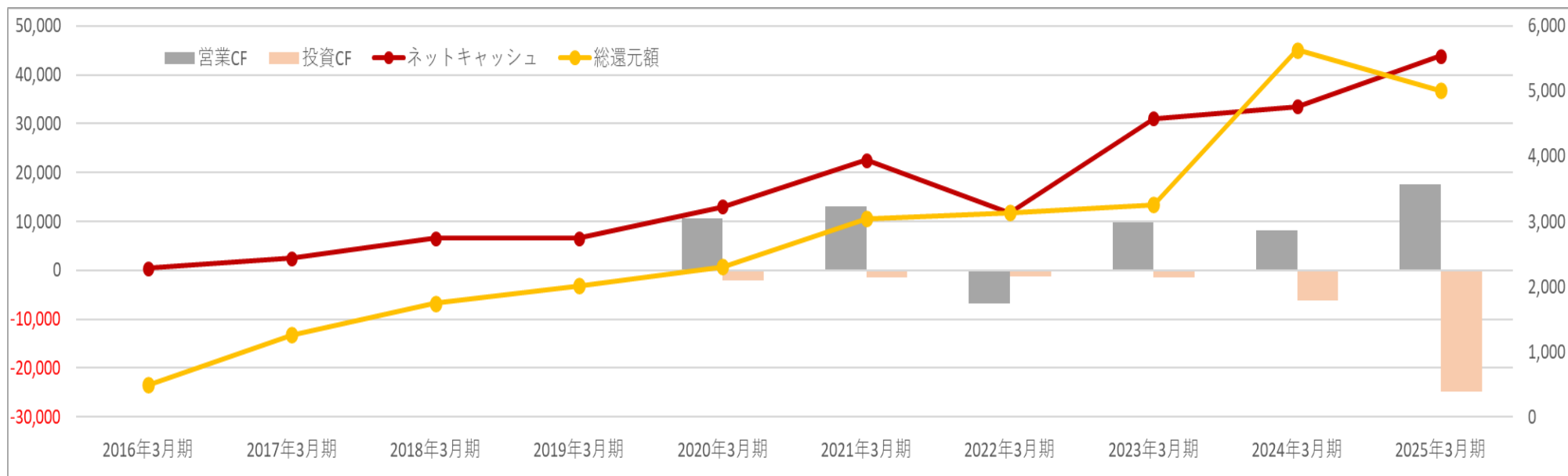
- ①持続的な成長を担保する為の資本コストを上回るリターン確保可能な成長投資への充当
- ②及び業績成長に基づいた安定的な株主還元（配当）、機動的な追加株主還元（自社株式取得）のバランスを取り配分するものとする



参考) キャッシュフロー及び株主還元額の推移

継続したフリーキャッシュフローの確保とネットキャッシュの増加を踏まえ、株主還元の拡充を加速

- 1株当たり普通配当額 ➡ 12期連続増配。前期実績は2016年3月期比で7倍に増加
- 総還元額 ➡ 同期間において10倍に増加

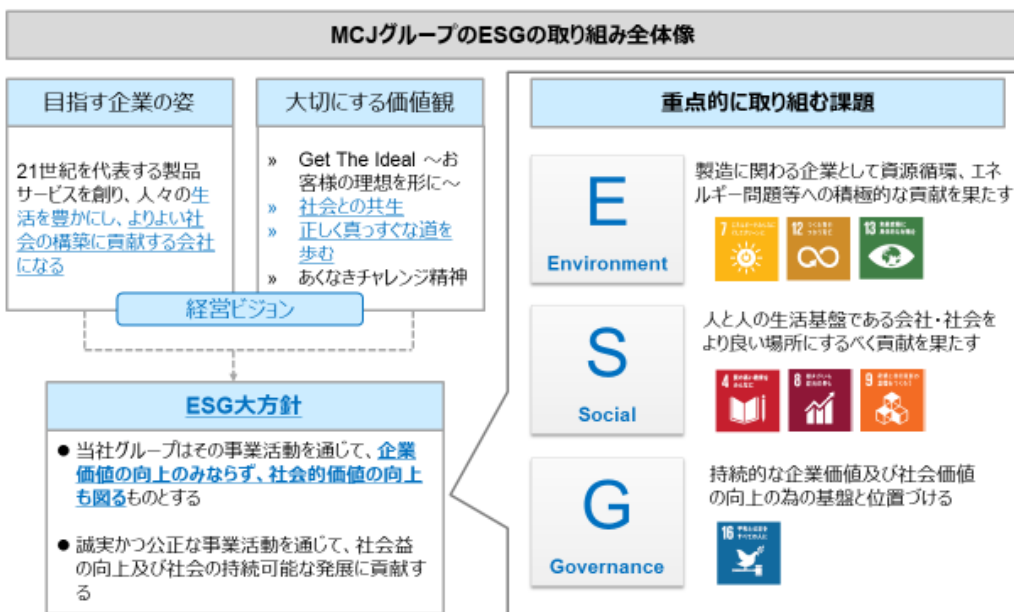


(百万円)	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
総還元額	496	1,264	1,744	2,011	2,306	3,041	3,139	3,261	5,631	5,010

1. 前回中期経営計画実績	3 – 15
2. 中期経営計画 ～FY2028.3	17 – 31
3. ESGに係る取り組みについて	33 – 43

ESGに係る取り組みについて

MCJグループのESGの考え方



Copyright(C) 2020 MCJ Co.,Ltd. All rights reserved.

重点的に取り組む課題



Copyright(C) 2020 MCJ Co.,Ltd. All rights reserved.

2020年7月に当社グループとしてのESG方針を策定・公表

ESGに係る取り組みについて～E～ 概要

大きな方針

当社グループの取組概要

注力分野

関連法案遵守

排出量を減らす

吸収量を増やす

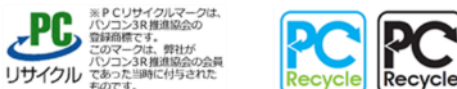


製造に関わる企業としての地球環境への責任

- ・ 事業活動における環境負担の低減
- ・ 環境負担の低い製品開発
- ・ 消費エネルギー抑制による環境負担の低減
- ・ 資源環境の推進
- ・ 資源利用効率の向上による資源消費の抑制
- ・ ...

製造・事業活動に係る各種法令の遵守

【PCRリサイクル・回収・下取りの推進】



【環境を配慮した製品開発・購買活動】



【一部事業所にてISO14001認定種取得】



事業活動内における各種取組

- ・ 開発・製造・販売等の当社事業活動に係るバリューチェーン毎に各種取組を実施
- ・ 具体的な取組や活動については次項参照

自然資源を生かした吸収源対策への支援

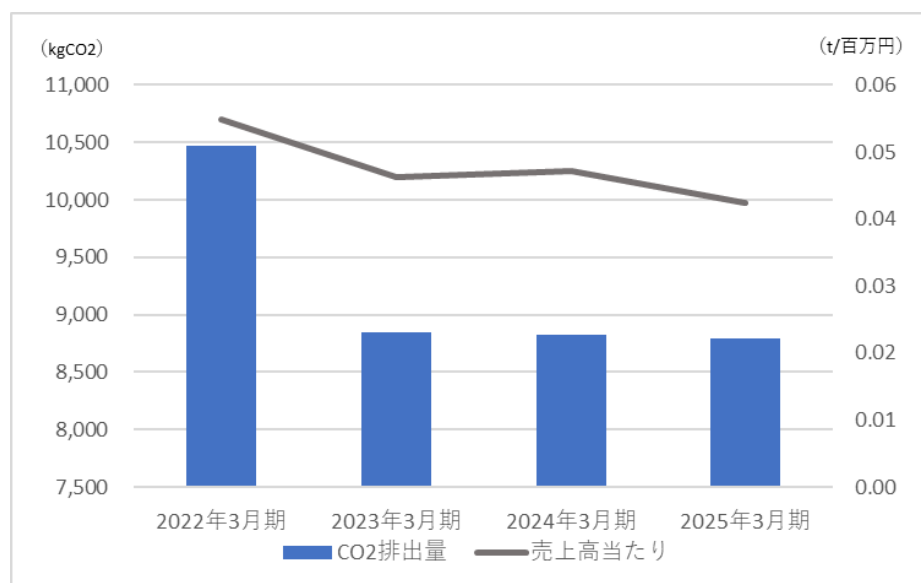
- ・ 環境負担削減に加え、森林育成を通じた吸収源確保に対する支援を実施
- ・ 具体的な取組や活動については次項参照

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

ESGに係る取り組みについて～E～ 具体的な取組例

■ CO2排出量を減らす取り組み（例）

- 2022年3月期実績分より排出量の開示を開始
- グループ方針策定以降より具体的な削減策をグループを挙げて実施



✓ 2025年3月期実績 : 8,791 (t-CO2) = 0.042 (t/100万円)

✓ 参考) 2022年3月期実績 : 10,474 (t-CO2)

前中計最終年度より【16.1%削減】

【PCリサイクル・回収・下取りの推進】



【一部事業所にてISO14001認定種取得】



【環境を配慮した製品開発・購買活動】

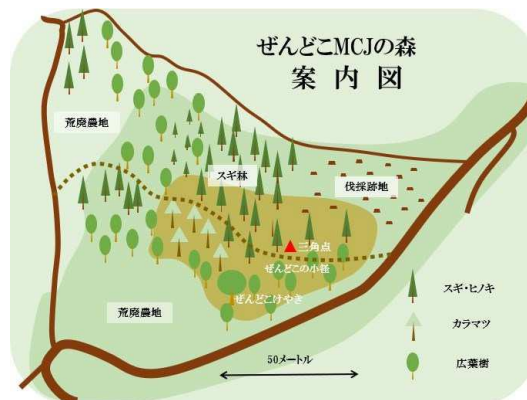


ユニットコム出雲工場屋根部分 → 電力使用料の削減を図る

ESGに係る取り組みについて～E～ 具体的な取組例

■ CO2吸収量を増やす取り組み（例）

- 2023年より、公益社団法人国土緑化推進機構及び特定非営利活動法人信州フォレストワークと連携し、「ぜんどこMCJの森」として森づくりを開始



2023年11月21日、長野市七二会岩草地区の「ぜんどこMCJの森」で森林保全活動キックオフを行いました。
MCJ及びマウスコンピューターの役員及び社員が初回の活動に参加し、オオヤマザクラの記念植樹、除伐・択伐作業を行い、チェーンソーを使つての玉切り体験も実施いたしました。



ESGに係る取り組みについて～S～ 概要

大きな方針

当社グループの取組概要

注力分野

ダイバーシティ

人材開発

地域社会への貢献



人的資本及び生活基盤たる地域・社会への貢献

- ・ 社内外の研修等を通じた人材開発及び育成の強化
- ・ 採用や制度による多様化への取り組み
- ・ 働きやすい環境創り
- ・ 取引先を巻き込んだ責任ある調達体制の構築
- ・ 地域社会との共生及び貢献
- ・ ...

性別・国籍・年齢等によらないダイバーシティの尊重

- 各人がその属性に関わらず、能力や成果により評価・登用される事に注力
- 具体的な取組や活動については次項参照

働きやすい環境整備・個々人の能力開発支援

- 個々人の希望に応じた働きやすい環境を整備
- 個々人の目標に沿った能力開発の支援
- 具体的な取組や活動については次項参照

事業活動を行う地域への貢献・教育支援

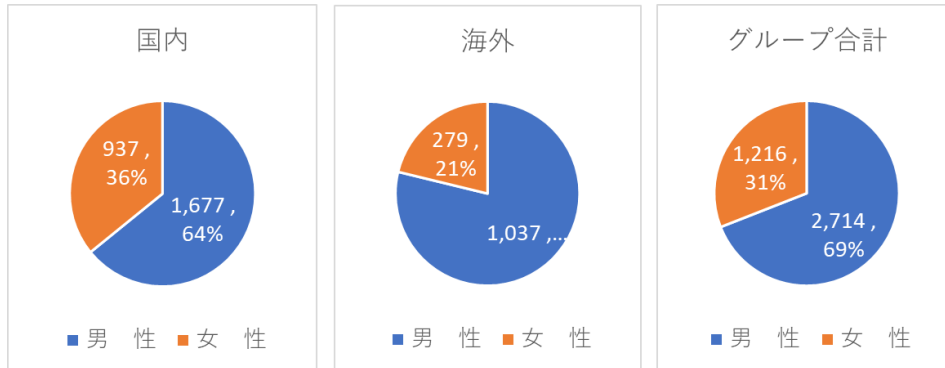
- 自然災害への取組や教育格差是正のための取組
- 定期的な実施に加え突発的な事項にもすばやく対応
- 具体的な取組や活動については次項参照

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

ESGに係る取り組みについて～S～ 参考) ダイバーシティ指標

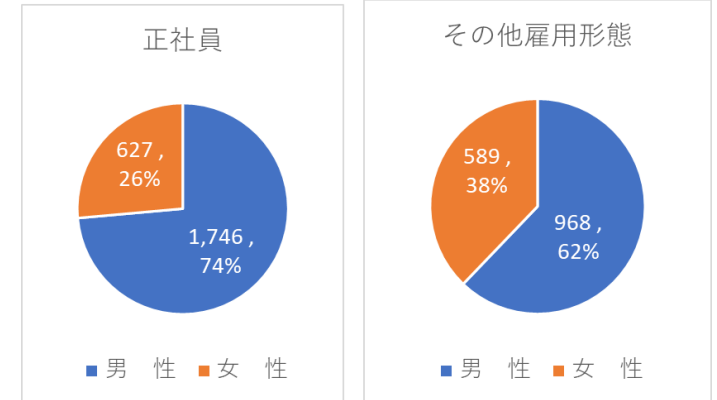
【グループにおけるエリア別性別社員構成】

(人)



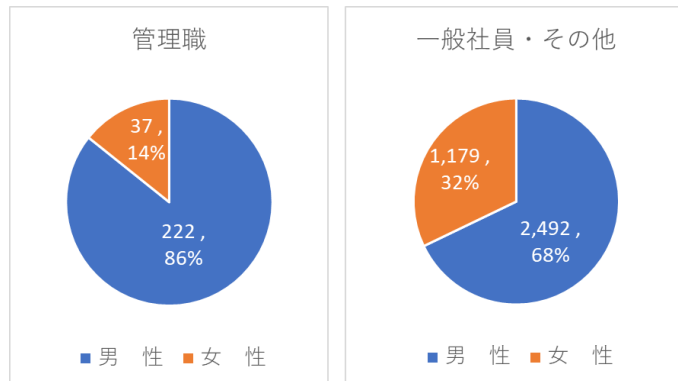
【雇用形態別性別社員構成】

(人)



【管理職・一般職別性別社員構成】

(人)



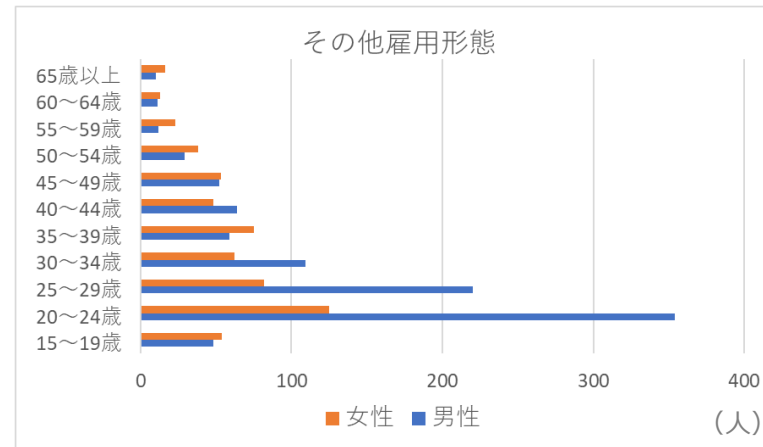
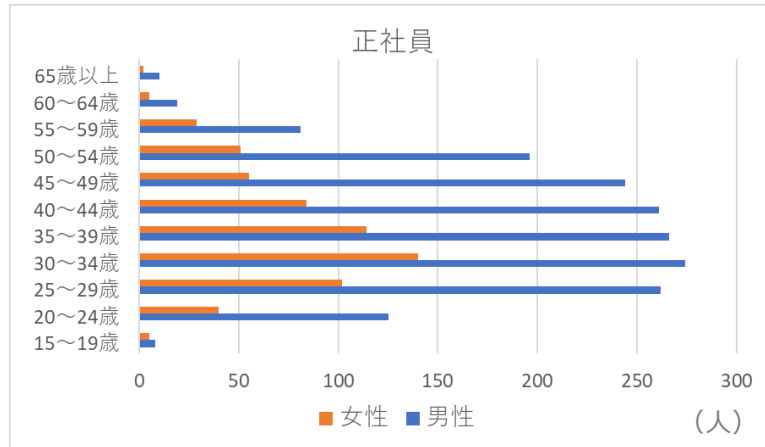
■ ダイバーシティ深化に向けた行動目標

■ 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

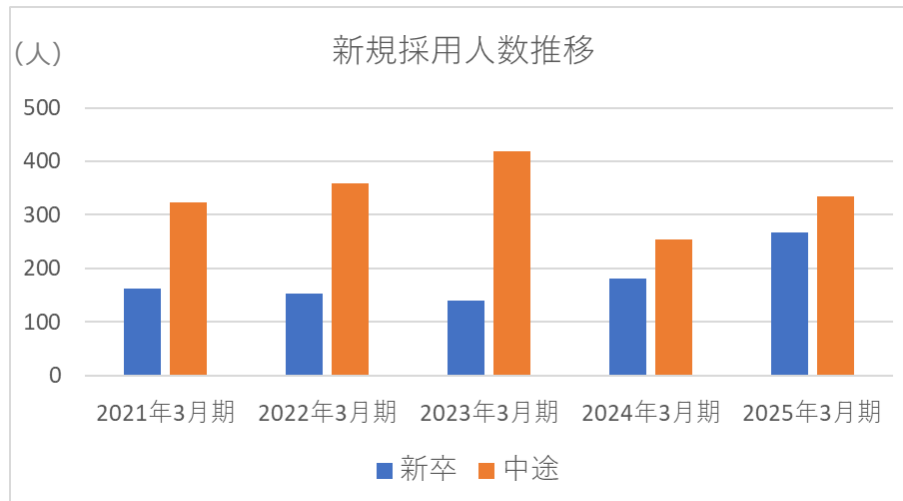
- 現時点で**女性管理職比率は10%から14%へ上昇**
- 取締役会における多様性の推進として、**外国人取締役及び女性取締役が在籍**

ESGに係る取り組みについて～S～ 参考) ダイバーシティ指標

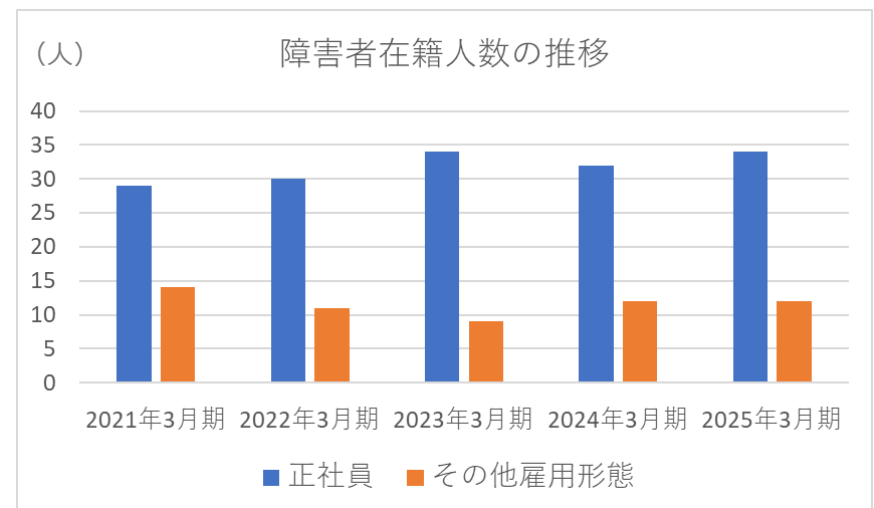
【グループにおける年齢別社員構成分布】



【グループにおける新規採用者数推移】

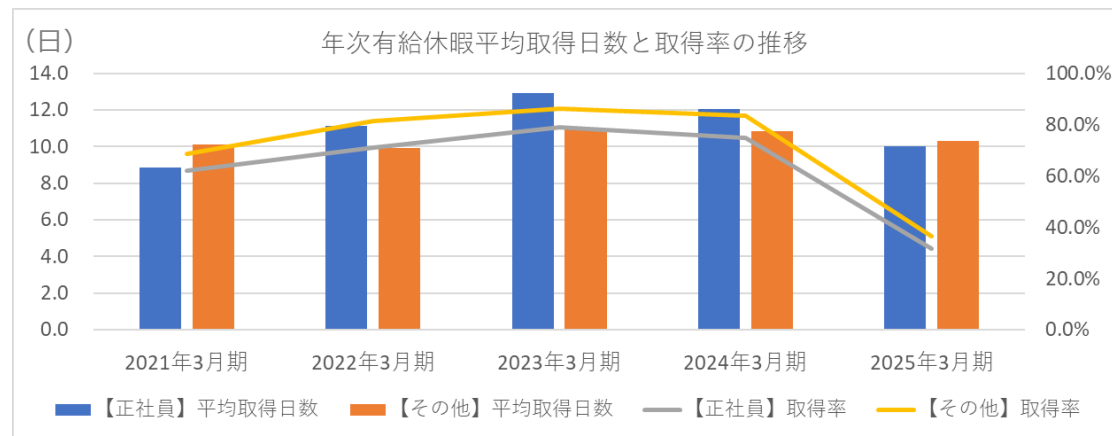


【グループにおける障害者在籍数推移】

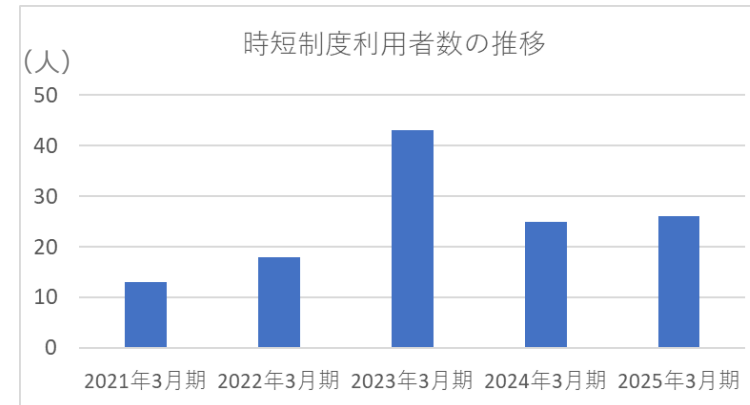


ESGに係る取り組みについて～S～ 参考) 各種制度利用状況

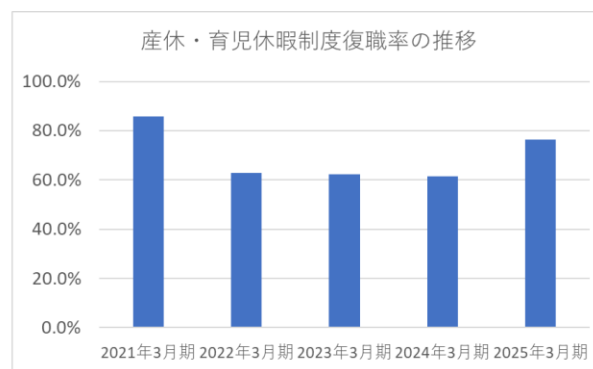
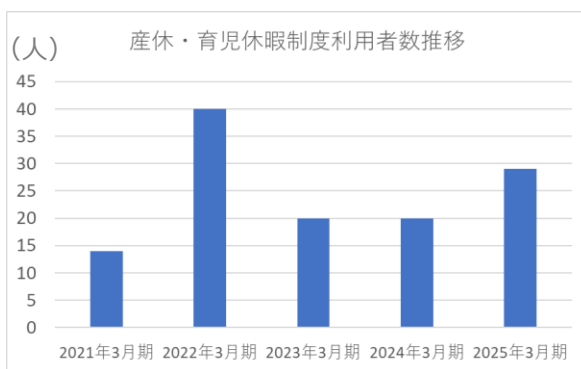
【グループにおける有給休暇取得状況の推移】



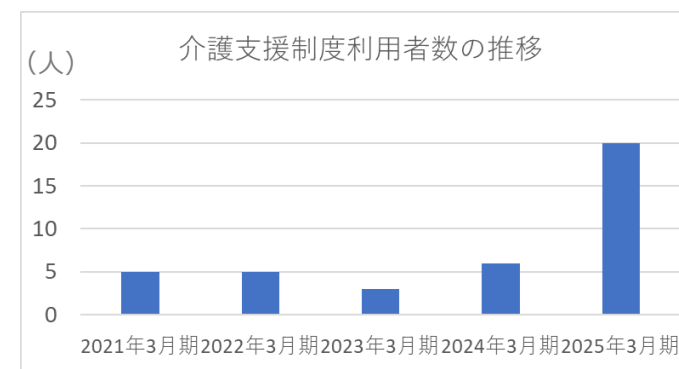
【グループにおける時短制度利用状況の推移】



【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%定着を目指す

＃ 各種制度を利用しやすい環境整備を図る

ESGに係る取り組みについて～S～ 地域社会への貢献活動

直近2025年3月期における活動一例

寄付活動

【製品寄付】

- 鹿児島県の沖永良部島（和泊町）における公営塾「ORINACE ACADEMYへの製品提供」（認定特定非営利活動法人Teach For Japan様との取り組み）
- 北海道木古内町の中学生・小学生向けパソコン組み立て教室への協賛
- 長野県飯山市の高校生・小学生の親子を対象としたプログラミング教室へのパソコン提供
- 他実績多数

【金銭寄付】

- 特定非営利活動法人フローレンス様
- 一般財団法人みらいこども財団様

災害支援

【今期の災害支援件数：6件】

- 山形県の大雨に係る災害支援（5月）
- 宮崎県日向灘市地震に係る支援（8月）
- 令和6年台風10号に係る支援（9月）
- 石川県大雨に係る支援（9月）

□ 支援内容一例

- 修理診断費用無料
- 修理作業費用無料
- パソコン無償レンタル（1か月間）
- 買い替え時保証（故障でも1,000円での買取保証）等

ESGに係る取り組みについて～G～ 概要

大きな方針

当社グループの取組概要

注力分野

“攻め”としての成長戦略

“守り”の体制

対ステークホルダー



攻めと守り、双方のガバナンス体制構築による基盤強化

- 成長戦略の明示化及び推進体制・監督体制の強化
- 公正な業務慣行の推進
- リスクマネジメント
- 情報セキュリティ対策
- ステークホルダーとの対話及び関係の強化
- ...

持続的な企業価値の向上を目的とした成長方針

- 長期ビジョン、中期経営計画等の策定・発表による成長戦略の明確化
- ROE等の重要視するKPI目標及び実績の公表
- ...

持続的な社会的価値の向上を目指した体制

- コンプライアンス、内部通報、情報セキュリティ対策等の徹底
- 取締役メンバーの多様性促進及び経験・能力等の明示化
- 社外役員から構成される諮問委員会（任意）の設置
- ...

長期的な関係性構築に向けて

- 定期的な機関投資家向け説明会実施及び個別ミーティング
- 取引先説明会実施
- ...

持続的な企業価値及び社会的価値の向上の為の基盤

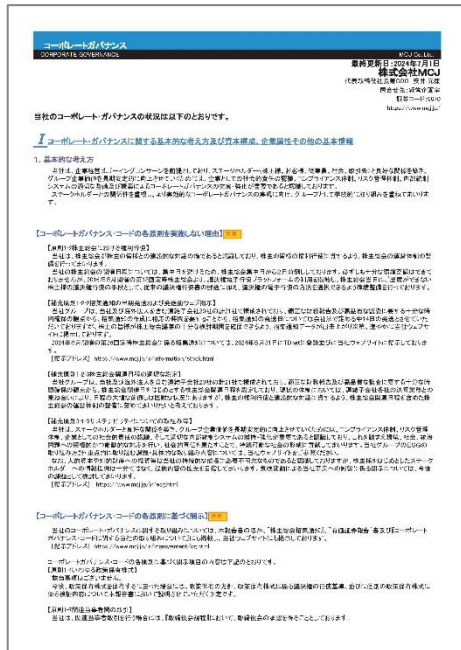
ESGに係る取り組みについて～G～ 参考

【詳細は下記関連資料を参照】

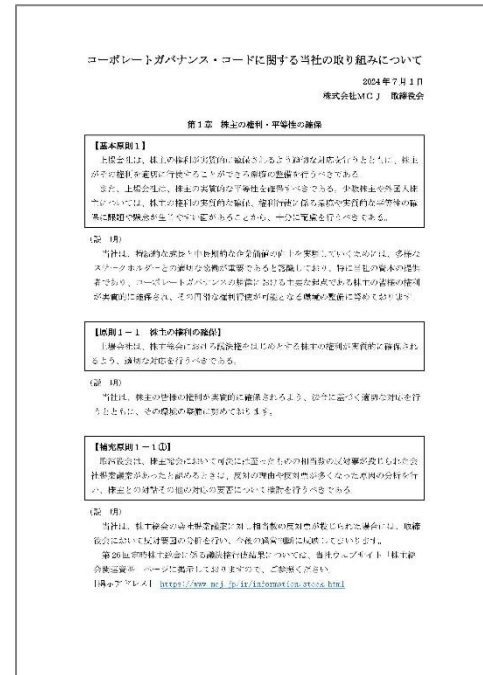
コーポレートガバナンス報告書

2024年7月に改訂版として更新
以降随時更新

【コーポレートガバナンス報告書】



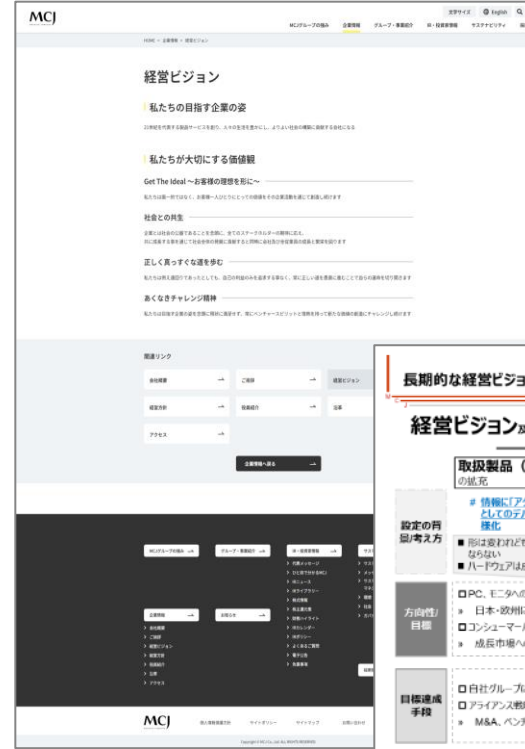
【コーポレートガバナンス・コードに関する
当社の取り組みについて】



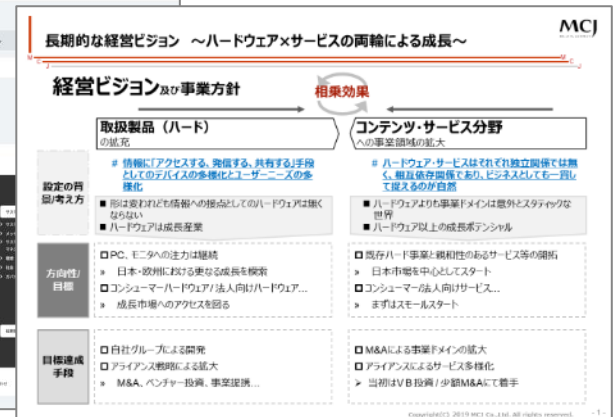
中期経営計画等事業方針

2016年5月にグループ初の中計を策定・公表
今回中期経営計画にて4回目となる

【経営ビジョン：当社HP】



【中期経営計画】



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

E-mail : ir-otoiawase@mcj.jp
HP : www.mcj.jp/

