

# 2019年9月期 通期 決算説明資料



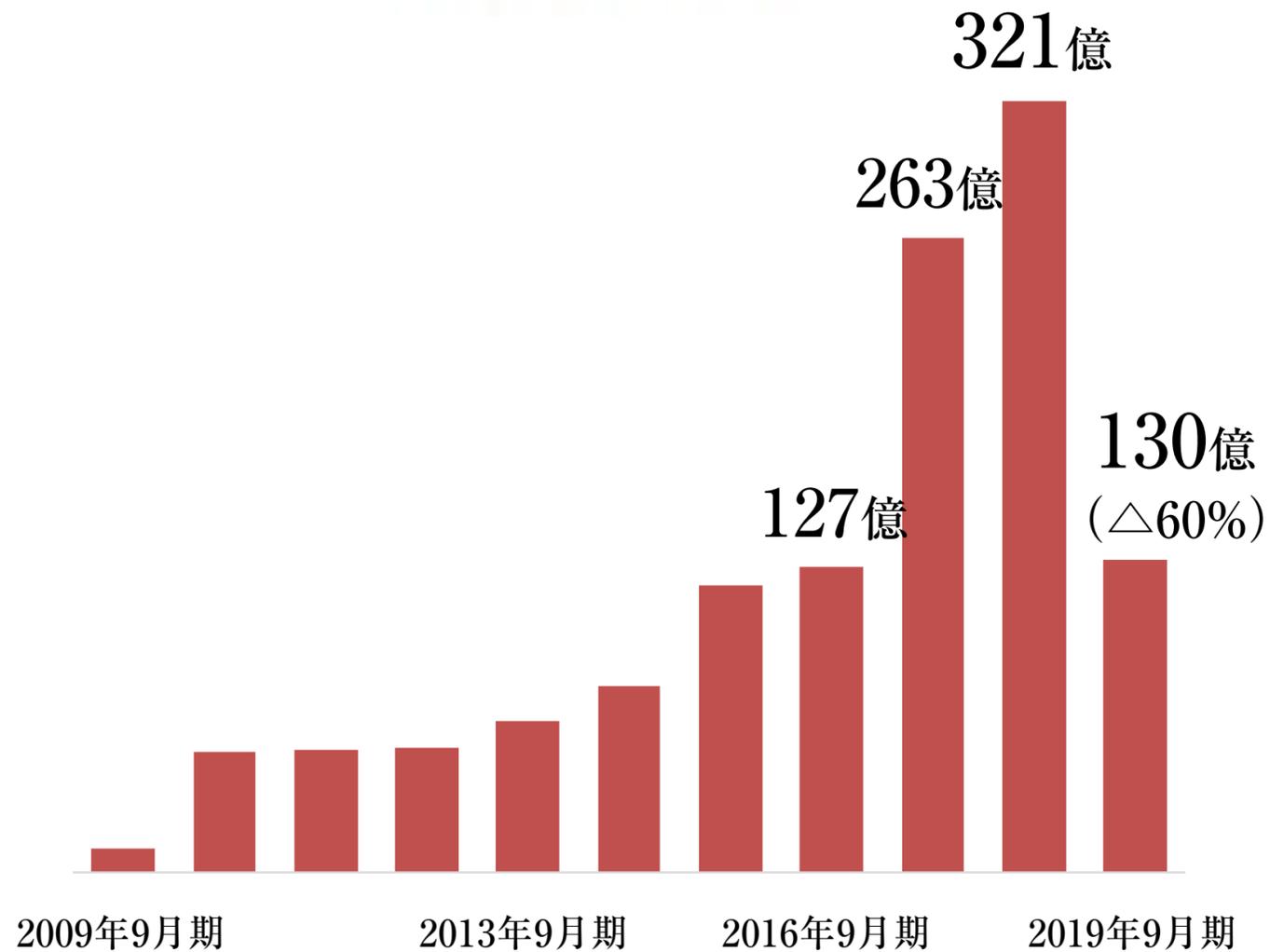
# 2019年9月期 通期実績

# 2019年9月期 実績

MTG連結 単位：億円	2019年9月期 4Q	2019年9月期 通期	2018年9月期 通期
売上高 (前年比)	83 (△45%)	360 (△38%)	583
営業利益	△72	△145	69.2
経常利益	△73	△147	69.3
特別損失	87.6	100.5	1.2
当期純利益	△166	△263	40.0

# ReFa 売上高実績

*ReFa*

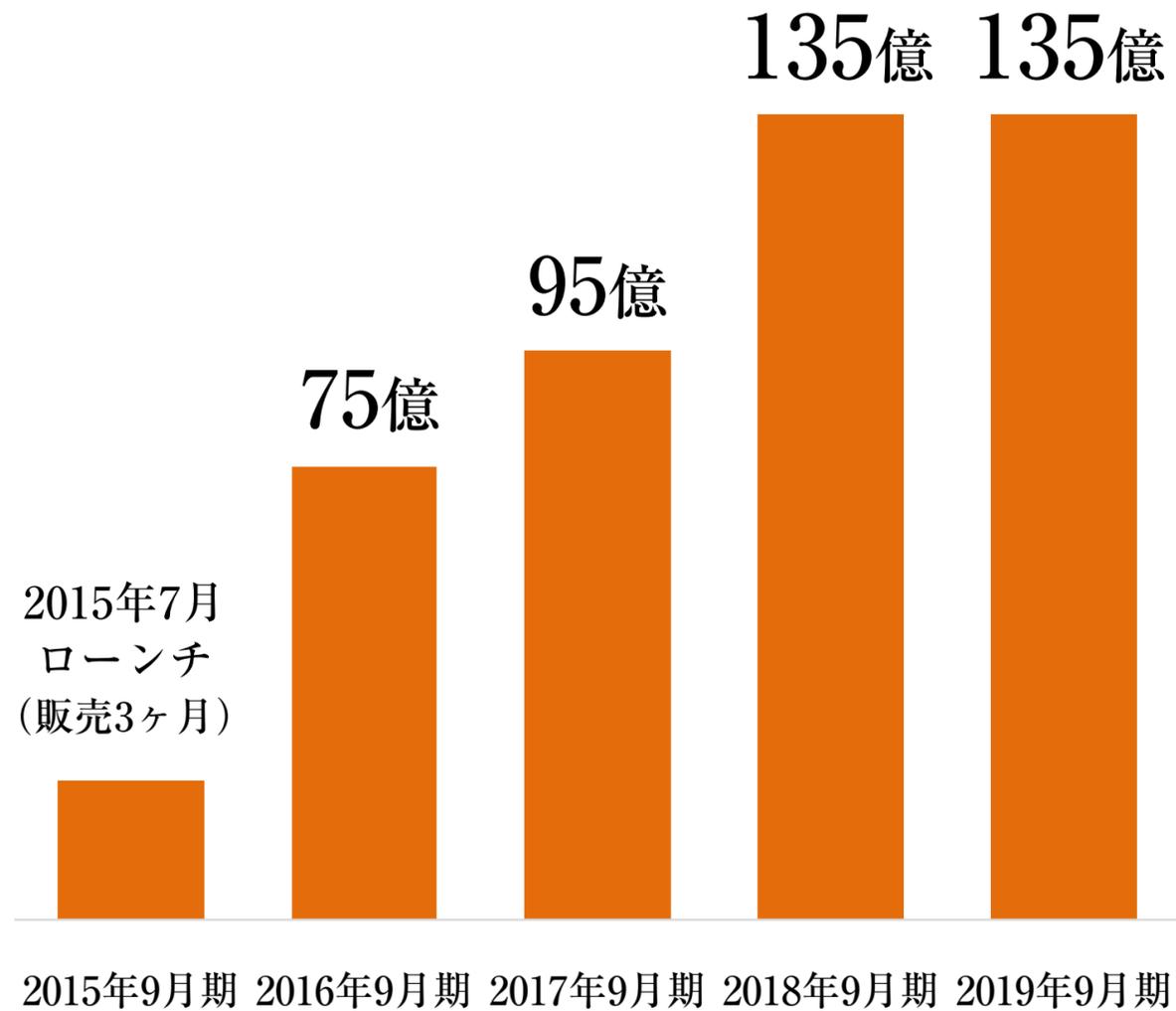


## <減収内容>

要因		減収金額
中国で 新EC法施行による バイヤー（代講） の減少	国内 百貨店・免税店・量販店	56億円
	韓国	71億円
	その他アジア	15億円
中国国内の販売減速		34億円
韓国不買運動・香港デモ・国内商流変更など		15億円
合計		191億円

※単位：円 ※括弧内は前年同期比 ※2018年9月期以降は連結数値

# SIXPAD 売上高実績



- 上期はエントリーモデル (Abs Fit 2・Body Fit 2) の販売が減速し前年割れ。下期はFootシリーズの販売が好調に推移し、前年同期比+8%。
- 売上高全体の約97%が日本国内のため、引き続き、海外展開が課題。
- 「SIXPAD STATION」事業は好調に推移。

※ 単位：円 ※ 2018年9月期以降は連結数値  
※ 「SIXPAD STATION」の売上高含む

# セグメント別 売上高構成

MTG連結 単位：億円	2019年9月期 通期	2018年9月期 通期	前年同期比	主な増減要因
グローバル	61.3	198.3	△69%	①韓国免税店において、中国での新EC法施行により、インバウンドのバイヤー（代購）が減少。 ②中国において、「ReFa」の販売減速が継続。
リテール マーケティング	81.6	121.3	△33%	中国での新EC法の影響で、家電量販店での「ReFa」のインバウンド売上が減少し、減収。2019年3月より開始した「ReFa」のインショップ事業は堅調。
ダイレクト マーケティング	94.8	103.6	△8%	「SIXPAD Foot Fit」の販売が好調な一方で、「SIXPAD」のエントリーモデル（Abs Fit 2・Body Fit 2）の販売が減速し、減収。ただし、4Qは売上が前年越えに回復。
ブランドストア	50.4	82.8	△39%	中国での新EC法の影響で、百貨店・免税店での「ReFa」のインバウンドのバイヤー（代購）が減少し、減収。
プロフェッショナル	52.2	62.9	△17%	サロン市場における「ReFa」の商流を卸販売から取次販売に変更したことにより、販売数量が減少し、減収。
その他	19.9	14.6	+36%	※ 当セグメントの内訳は以下 ・ ウォーターサーバー事業： 11.4億円 ・ その他： 8.4億円

# 損益計算書 主要科目 (連結)

単位：百万円	2019年9月期 通期		2018年9月期 通期	
	金額	売上比	金額	売上比
売上高	36,046	100.0%	58,377	100.0%
売上原価	19,679	54.6%	21,724	37.2%
売上総利益	16,367	45.4%	36,652	62.8%
販売費及び一般管理費	30,465	84.5%	29,615	50.7%
マーケティング費	7,779	21.6%	8,814	15.1%
広告宣伝費	5,229	14.5%	5,646	9.7%
販売促進費	2,550	7.1%	3,168	5.4%
人件費	7,217	20.0%	6,807	11.7%
研究開発費	1,611	4.5%	1,991	3.4%
荷造運賃	1,589	4.4%	1,672	2.9%
その他	12,269	34.0%	10,331	17.7%
営業利益	△14,421	-	6,925	11.9%
経常利益	△14,698	-	6,936	11.9%
特別損失	10,054	-	121	0.2%
税金等調整前純利益	△24,752	-	6,815	11.7%
法人税等	1,461	4.1%	2,813	4.8%
当期純利益	△26,207	-	4,002	6.9%

## <売上総利益>

「ReFa」の美容ローラーを中心に通期で67億円の棚卸資産評価損を計上。その結果、売上総利益率が2018年度の62.8%から2019年9月期は45.4%まで低下。

## <マーケティング費>

期初計画から23億円の削減。選択と集中を行い、中国のReFaと日本のSIXPADには投資を実施。

## <人件費>

採用抑制と社内異動による欠員補充で、期初計画から11億円の削減。

## <研究開発費>

中長期的成長を見据え、一定規模の投資を実施しつつも、期初計画からは16億円の削減。

# 連結決算の特別損失

項目	金額 (億円)	要因
固定資産の減損	77.8	経営状況の変化により、資産効率が悪化。 現在の経営状況に合わせた資産価値まで減損を実施。 (店舗関連、建物、土地、ソフトウェアなど)
「Kirala」 (ウォーターサーバー事業) の減損	11.0	当初の事業計画通りに進捗せず、「Kirala」サーバーの リース残債部分、製品在庫、固定資産の減損を実施。
その他	11.5	<ul style="list-style-type: none"><li>・3Qで発生した投資有価証券の評価損 (9.2億円)</li><li>・2Qで発生した「McLEAR」ののれん減損 (2.3億円)</li></ul>
特別損失 合計	100.5	

# 貸借対照表（連結）

単位：百万円	2019年9月期 通期	2018年9月期 通期	補足
現金・預金	13,886	30,055	▶ 経営状況の悪化により、現金・預金は減少傾向の一方で、今後の経営計画には問題ない水準。
受取手形・売掛金	3,710	9,133	
棚卸資産	7,785	12,919	
その他	4,244	2,289	
流動資産合計	29,625	54,396	▶ 評価損の計上により、棚卸資産が大幅に減少。
有形固定資産	9,537	14,432	▶ 減損の実施により、固定資産が大幅に減少。
無形固定資産	21	792	
投資その他の資産	1,770	2,603	
固定資産合計	11,330	17,827	
資産合計	40,955	72,223	
買掛金・未払金・支払手形	3,926	8,580	▶ 長期借入金、短期借入金はなし。
短期借入金	0	0	
その他	4,113	5,580	▶ ウォーターサーバー事業のリース残債部分を減損したことにより、固定負債が増加。
流動負債合計	8,039	14,160	
固定負債	1,194	17	
負債合計	9,233	14,178	
資本金	16,610	16,585	▶ 純損失の発生により、利益剰余金が大幅に減少。
資本剰余金	23,236	23,210	
利益剰余金	△8,076	18,194	▶ 自己資本比率は77%。
その他	△49	56	
純資産合計	31,721	58,045	
負債純資産合計	40,955	72,223	

# キャッシュフローの状況（連結）

単位：百万円	2019年9月期 通期	2018年9月期 通期	前年同期比	増減分析
営業活動による キャッシュ・フロー	△11,594	△1,219	△10,375	(今期) 純損失の発生 減損の実施
投資活動による キャッシュ・フロー	△4,547	△5,512	+965	(今期) 投資有価証券の取得 (前期) 有形固定資産の取得
財務活動による キャッシュ・フロー	△55	31,546	△31,601	(前期) 上場による資金調達
現金及び現金同等物の 期末残高	13,886	30,055	△16,169	



# 2020年9月期 業績見通し 及び 経営方針

# 2020年9月期 業績見通し

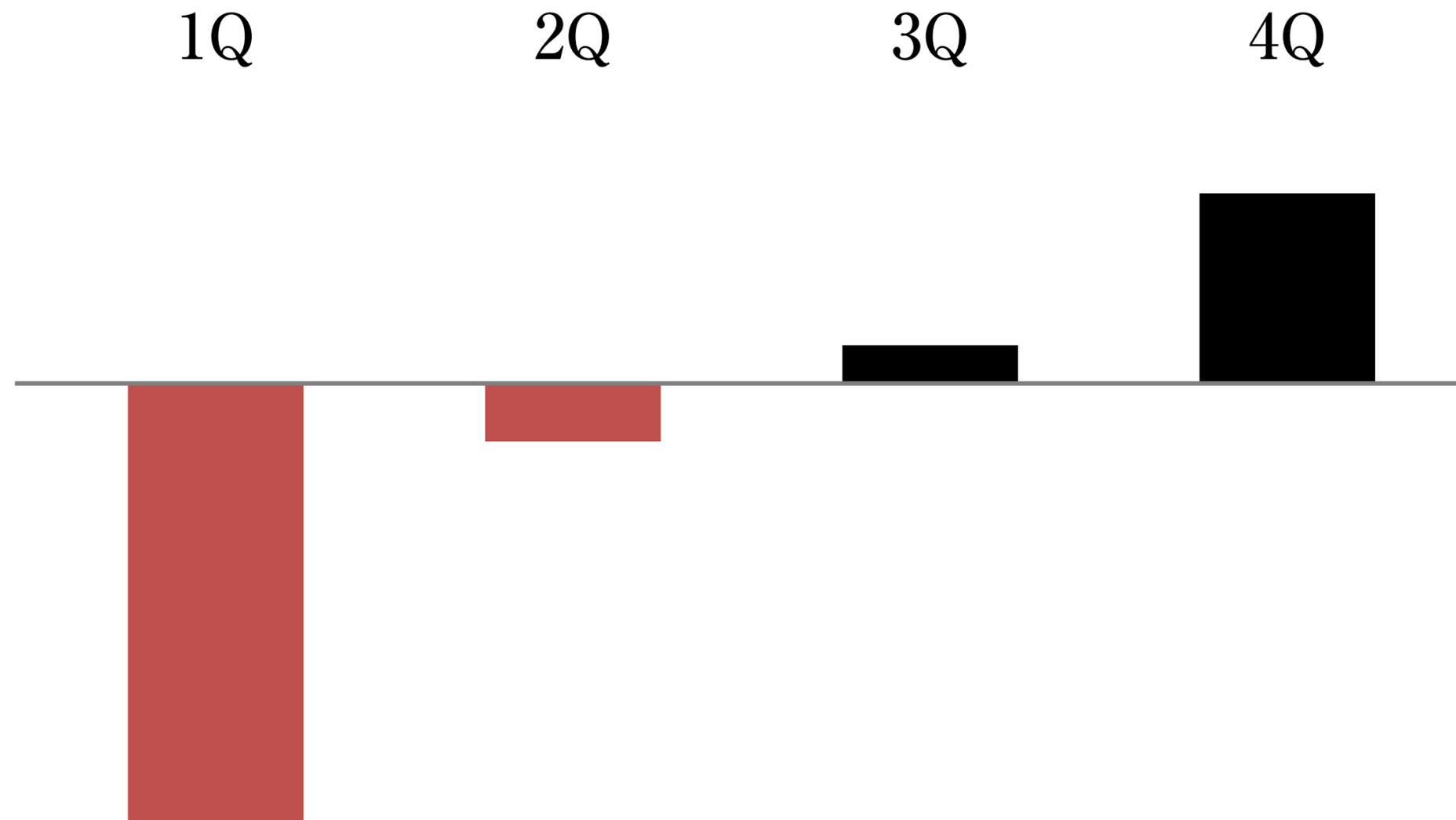
単位：億円	2020年9月期 (見通し)	2019年9月期 (実績)
売上高 (前年比)	380 (+5%)	360
売上総利益率	69.6%	45.4%
販売費及び 一般管理費	284	304
営業利益	△20	△145
経常利益	△20	△147
当期純利益	△20	△263

- 新商品を中心に、ReFaが138億円（前年比+6%）SIXPADが157億円（前年比+16%）へ成長する見通し。
- 売上総利益率改善と販管費削減を積極的に実施。収益構造の改革を推進。
- 韓国不買運動と香港デモのリスクを勘案した見通し。

# 2020年9月期 業績見通し (セグメント別売上高)

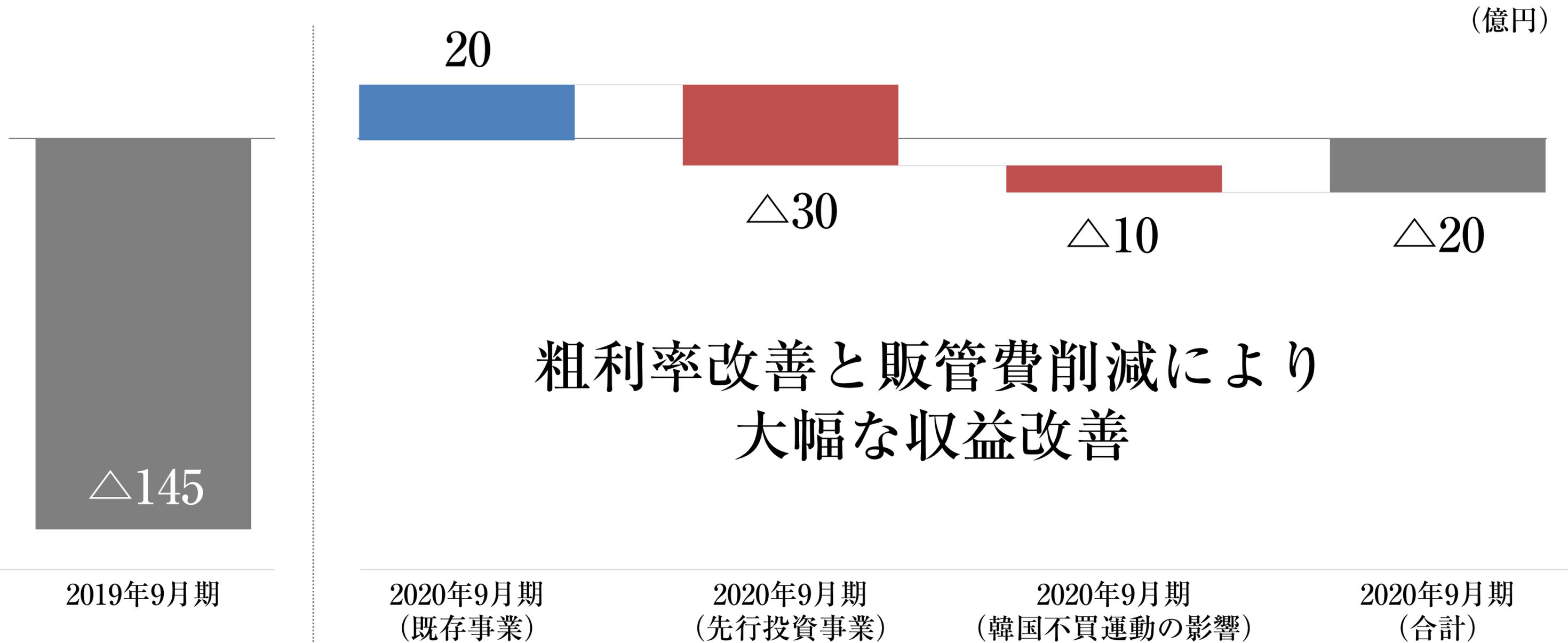
MTG連結 単位：億円	2020年9月期 通期	2019年9月期 通期	前年同期比	主な増減見通し
グローバル	58.0	61.3	△5%	海外現地法人の収益改善を実施する一方、韓国不買運動と香港デモのリスクを最大限加味し、減収の見通し。
リテール マーケティング	71.3	81.6	△13%	IN SHOP事業の不採算店舗の削減と、取引店舗数の選択と集中を実施することにより、減収の見通し。
ダイレクト マーケティング	99.5	94.8	+5%	D2C投資の増加による「SIXPAD Foot Fit」の拡販により、増収の見通し。
ブランドストア	57.6	50.4	+14%	不採算店舗を削減する一方で、新ブランド「Beauty Connection」の銀座1号店オープンが増収に寄与する見通し。
プロフェッショナル	65.0	52.2	+24%	「ReFa BEAUTECH DRYER」と「ReFa BEAUTECH STRAIGHT IRON」の販売開始により、増収の見通し。
ウォーターサーバー	11.5	11.4	±0%	マーケティング投資抑制の結果、新規顧客の獲得と既存顧客の離脱が同等規模になる結果、据え置きとなる見通し。
その他	16.9	8.4	+100%	SIXPAD STATION事業の国内店舗数増加に伴う会員数の増加が増収に寄与する見通し。

# 2020年9月期 営業利益 推移イメージ



四半期毎に  
収益は改善

# 2020年9月期 営業利益 見通し



*ReFa*

- 課題 ①：「ReFa」美容ローラーへの売上依存  
→美容ローラーに次ぐ、二本目、三本目の柱の構築
- 課題 ②：海外事業の減速  
→海外事業の再構築と新商品の展開
- 課題 ③：収益構造の悪化  
→不採算店舗の削減、販管費の見直し

BEAUTY ROLLER



BEAUTECH  
ドライヤー・アイロン



BEAUTY SHOWER



ReFa

BEAUTECH ～ドライヤー・アイロン～

MTG  
We have many dreams



10月～11月  
計画比（台数）  
**+90%超**

- 2019年10月16日より美容サロン市場で発売開始。
- シリーズ化の開発も2020年夏発売に向けて進行中。

ReFa FINE BUBBLE



※イメージ



一般社団法人ファインバブル産業会

Fine Bubble Industries Association

- シャワータイムをビューティータイムへ
- 既存モデルに加えて、ミスト機能を搭載した新商品を2020年夏発売予定。



- 「ReFa MIST」でサブスクリプション型モデルを導入予定。
- 10年に渡り磨き上げたMTGの『炭酸美容技術』により商品を差別化。
- 定期継続利用率の長さは既に実証済み。安定的な売上・利益拡大を目指す。



# 主な先行投資事業



NEWPEACE



NEWPEACE

# 新ブランド ～NEWPEACE～

MTG  
We have many dreams



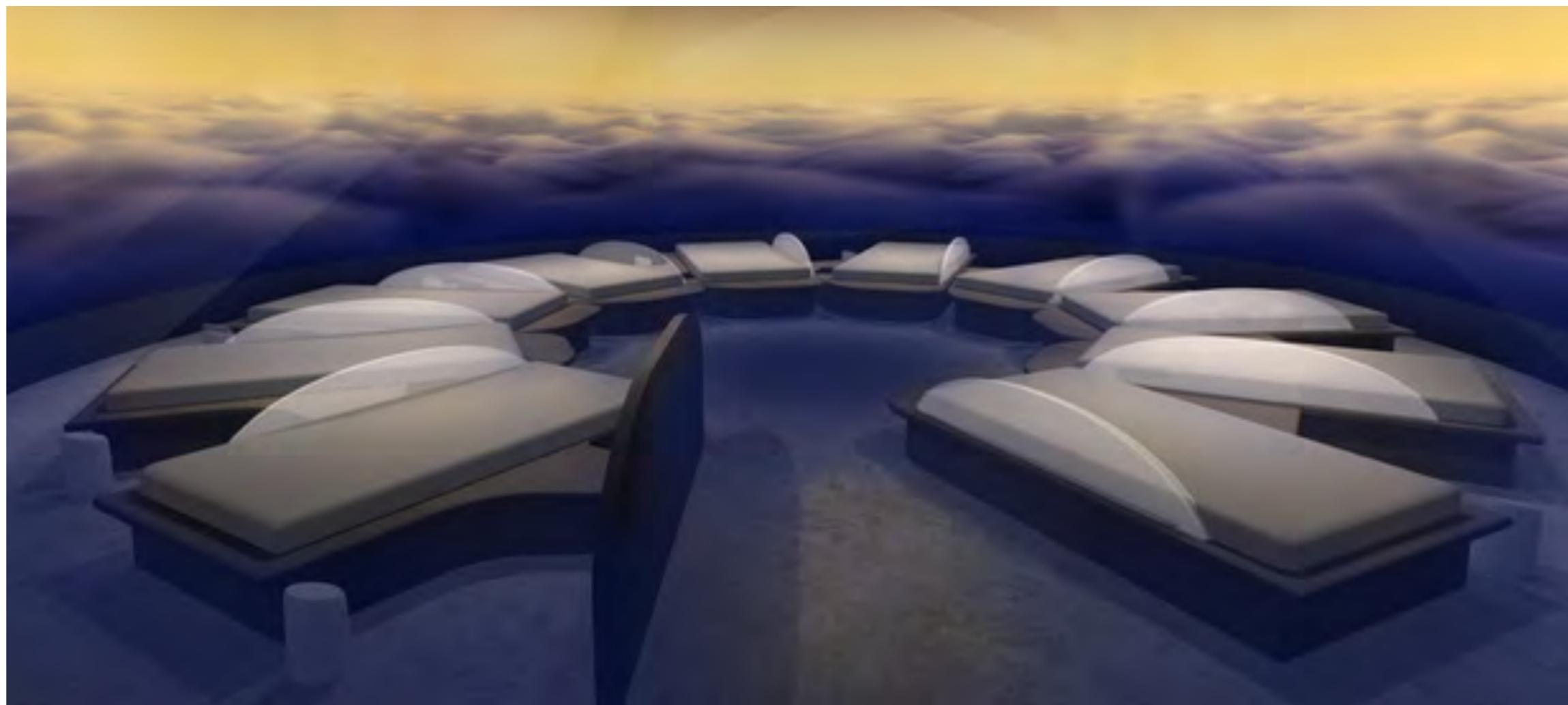
2020年1月リリース、2020年2月発売開始予定



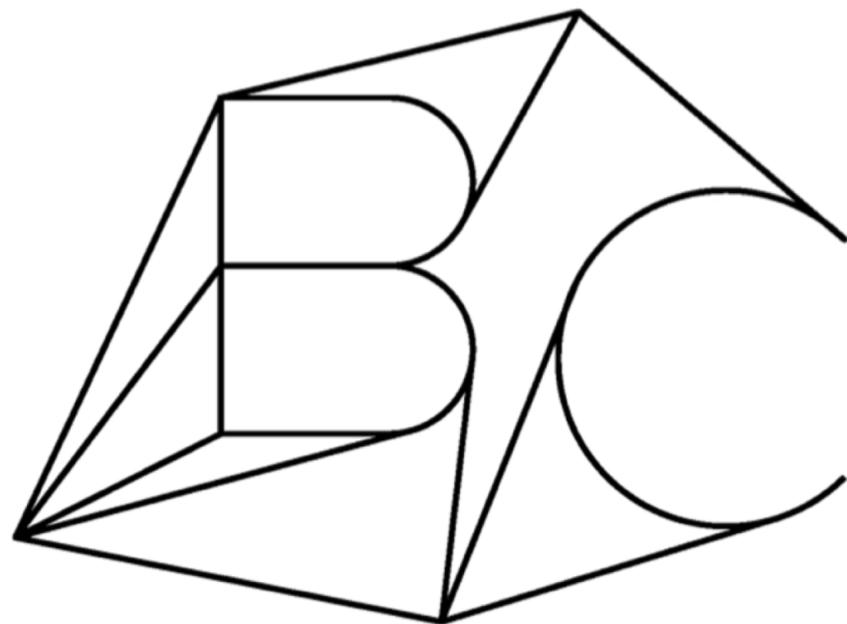
NEWPEACE

# 新ブランド ～NEWPEACE～

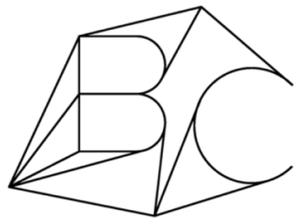
MTG  
We have many dreams



「Beauty Connection Ginza」の地下一階を体感施設として活用予定



Beauty Connection



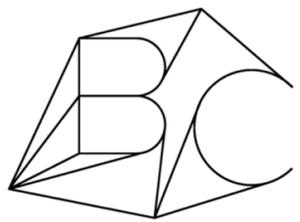
Beauty Connection

## 概要

**MTG**  
We have many dreams



- Beauty Connectionの銀座1号店が2019年11月8日オープン。
- 美の体験型施設を通して、Vital Beautyを発信。
- 商品発表会などの会場としても活用。



Beauty Connection

# フロアコンセプト (1F~4F)

**MTG**  
We have many dreams

## 1F Inspiration Salon



## 2F Fruits Salon



## 3F Medical Salon

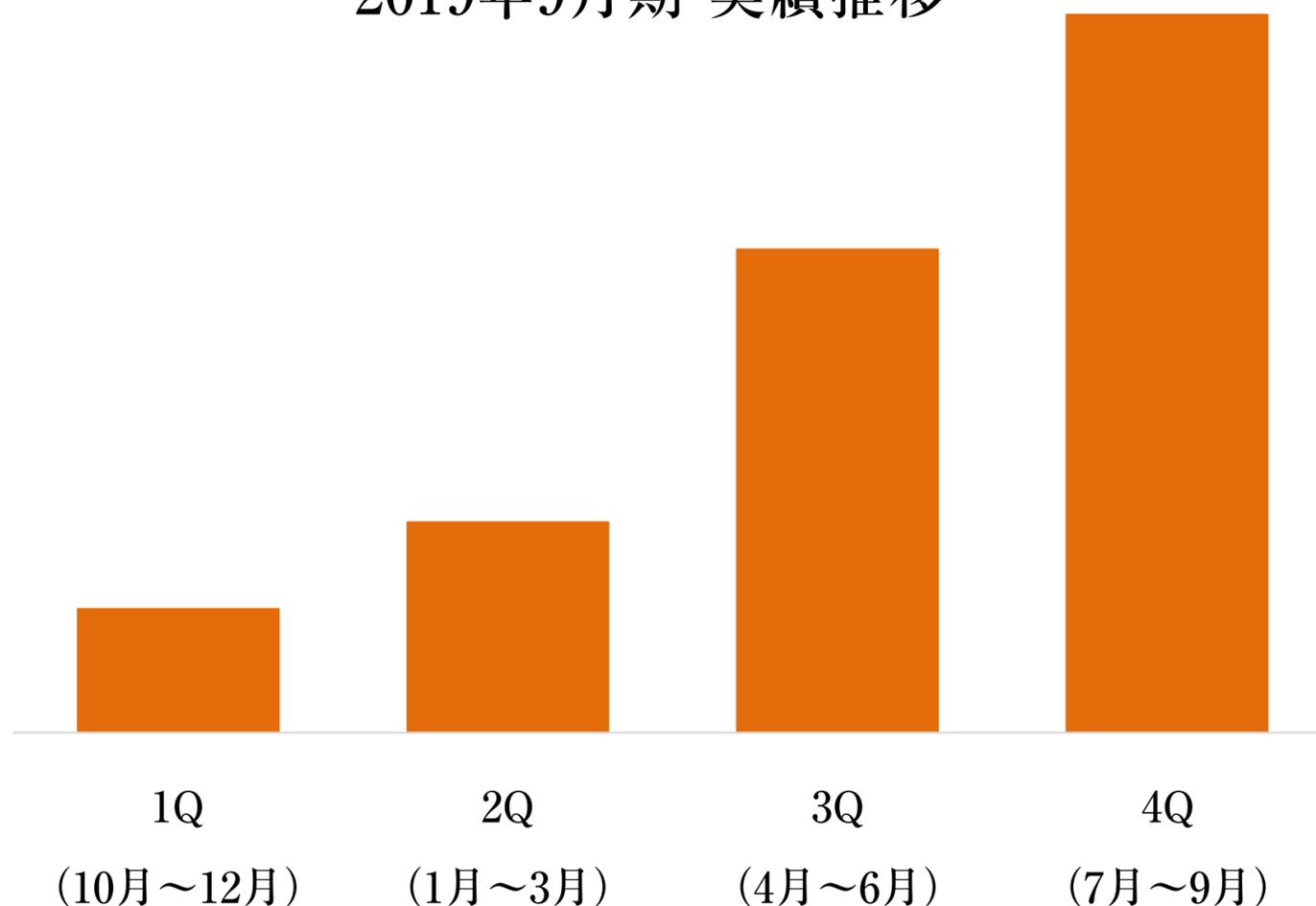


## 4F Hair Salon



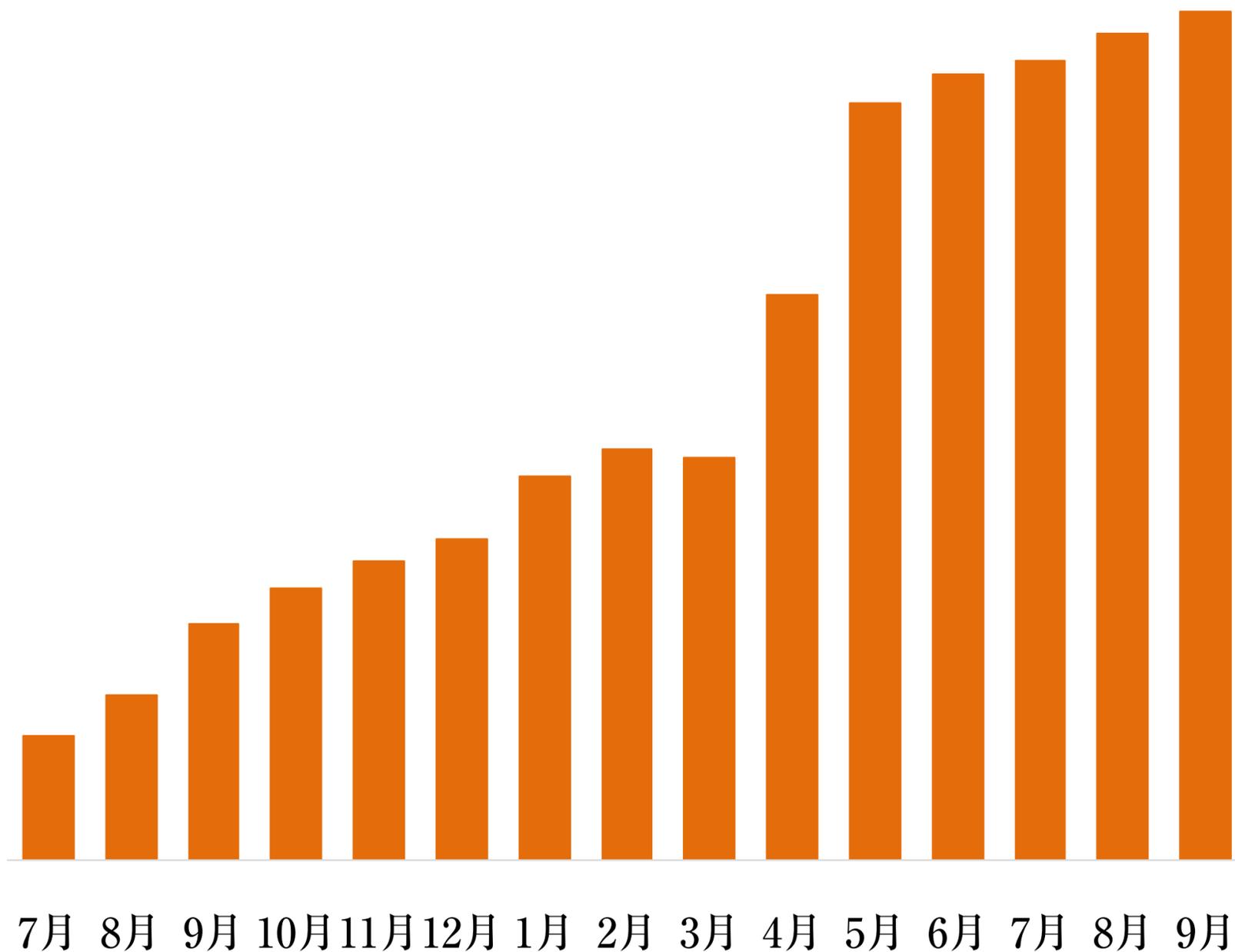
TRAINING GEAR  
**SIXPAD**

Footシリーズ セルスルー台数  
2019年9月期 実績推移



- D2C強化・新規チャネル開拓・生産増強に投資を実施。
- 既存の2商品に加えて、新商品も開発中。
- ストックビジネスに繋がる関連商品（サプリメント）を開発中。

## 会員数推移



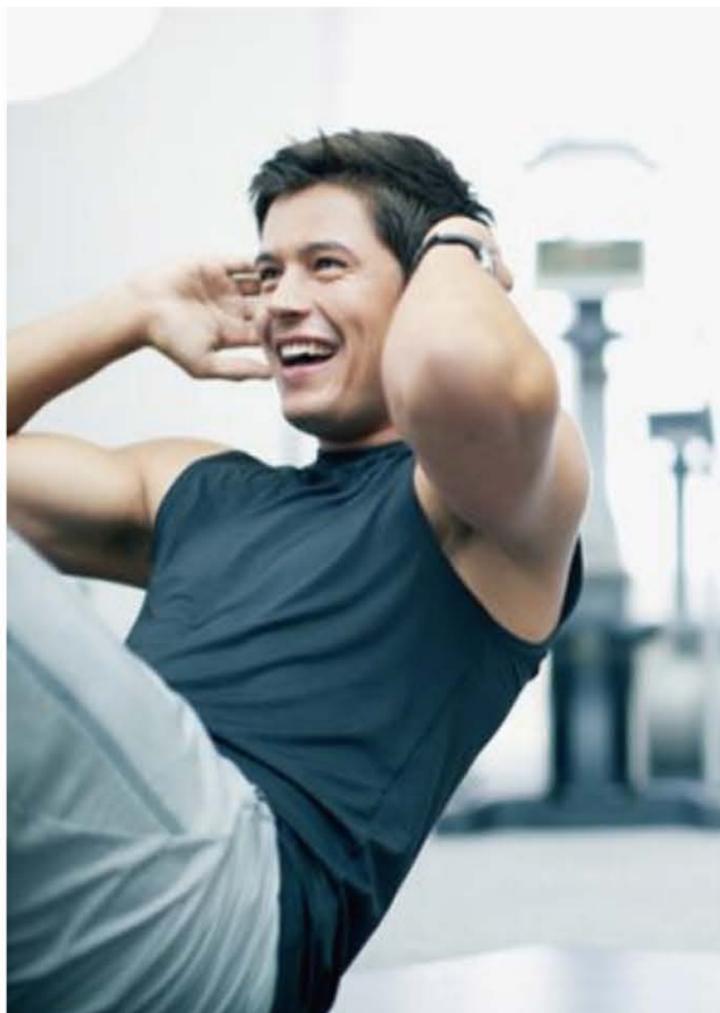
- 1号店：代官山（2018年7月）
- 2号店：六本木（2019年4月）
- 3号店：香港（2019年9月）
- 4号店：赤坂（2019年11月）
- 5号店：八王子（2020年春）
- 6号店：東京都内（2020年夏 予定）

## EMSウェアの開発

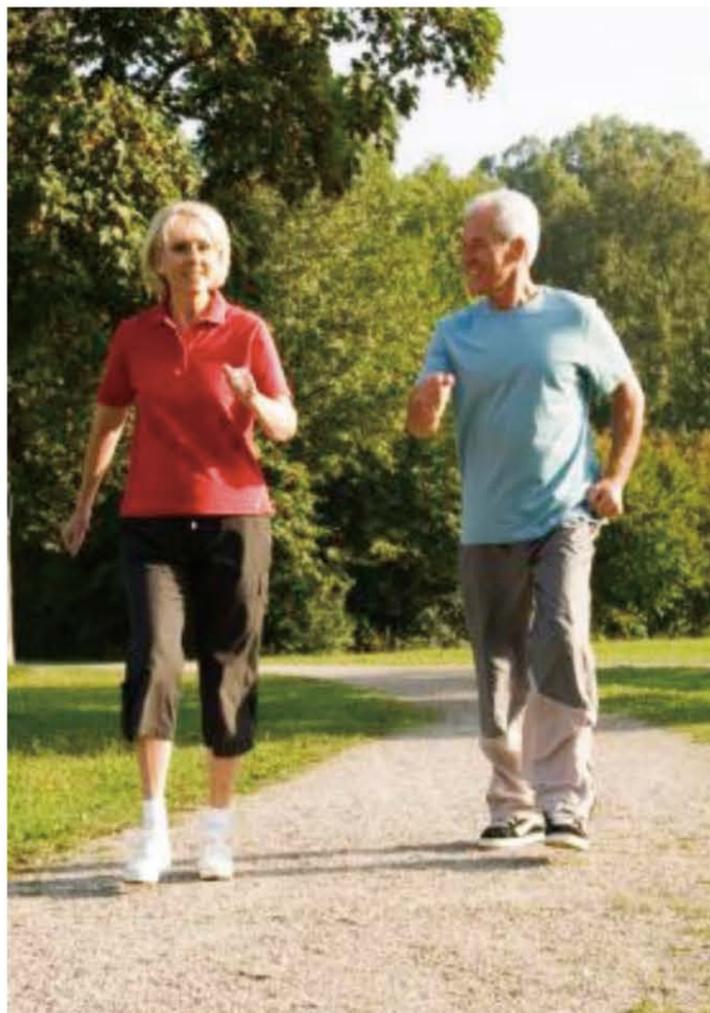


- 革新的な家庭用EMSウェアを開発中。
- EMSウェアを着用することでトレーニングが可能。
- EMSウェアと同時使用できるトレーニングバイクも開発中。
- EMSウェアを活用したサブスクリプション型のサービスを検討中。
- 2020年夏のリリースに向けて進行中。

TRAINING



HEALTH CARE



MEDICAL



**MTG**  
We have many dreams

ガバナンス強化

# ガバナンス強化



…新任



…再任



大田 嘉仁  
取締役  
会長



松下 剛  
代表取締役  
社長



吉高 信  
取締役  
専務 CFO



井上 祐介  
取締役



本島 一  
取締役



米澤 和芳  
取締役



高橋 昭夫  
社外取締役



大畠 豊  
社外取締役  
監査等委員



井関 新吾  
社外取締役  
監査等委員



清水 綾子  
社外取締役  
監査等委員

- ①取締役の刷新 ②独立社外取締役比率を4割へ ③上場企業の役員経験者などを招聘

※ 2019年12月25日開催予定の定時株主総会と取締役会を経て決定

- ① コンプライアンス経営の徹底
- ② フィロソフィをベースとした全員経営
- ③ グループ経営と管理部門機能の強化



## 財務・セグメント情報

# 経営指標推移（連結）

単位：百万円 括弧内は売上高比率	2018年9月期					2019年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	15,911	12,505	15,083	14,878	58,377	10,312	7,900	9,506	8,328	36,046
売上総利益	10,096 (63.5%)	7,857 (62.8%)	9,820 (65.1%)	8,879 (59.7%)	36,652 (62.8%)	6,225 (60.4%)	4,299 (54.4%)	4,950 (52.1%)	893 (10.7%)	16,367 (45.4%)
販売費及び 一般管理費	6,161 (38.7%)	6,411 (51.3%)	8,139 (54.0%)	8,904 (59.8%)	29,615 (50.7%)	7,580 (73.5%)	6,852 (86.7%)	7,783 (81.9%)	8,250 (99.1%)	30,465 (84.5%)
営業利益	3,914 (24.6%)	1,375 (11.0%)	1,762 (11.7%)	△126 (-)	6,925 (11.9%)	△1,334 (-)	△3,168 (-)	△2,811 (-)	△7,108 (-)	△14,421 (-)
経常利益	4,111 (25.8%)	1,550 (12.4%)	1,728 (11.5%)	△426 (-)	6,936 (11.9%)	△1,283 (-)	△3,123 (-)	△3,015 (-)	△7,277 (-)	△14,698 (-)
純利益	2,773 (17.4%)	975 (7.8%)	1,031 (6.8%)	△777 (-)	4,002 (6.9%)	△1,959 (-)	△3,803 (-)	△3,863 (-)	△16,582 (-)	△26,207 (-)

# 販売費及び一般管理費（連結）

単位：百万円 括弧内は売上高比率	2018年9月期					2019年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
販管費 合計	6,161 (38.7%)	6,411 (51.3%)	8,139 (54.0%)	8,904 (59.8%)	29,615 (50.7%)	7,580 (73.5%)	6,852 (86.7%)	7,783 (81.9%)	8,250 (99.1%)	30,465 (84.5%)
マーケティング費	1,808 (11.4%)	1,692 (13.5%)	2,823 (18.7%)	2,491 (16.7%)	8,814 (15.1%)	2,118 (20.5%)	1,601 (20.3%)	1,879 (19.8%)	2,181 (26.2%)	7,779 (21.6%)
人件費	1,554 (9.8%)	1,653 (13.2%)	1,737 (11.5%)	1,863 (12.5%)	6,807 (11.7%)	1,885 (18.3%)	1,883 (23.8%)	1,867 (19.6%)	1,582 (19.0%)	7,217 (20.0%)
研究開発費	285 (1.8%)	450 (3.6%)	566 (3.8%)	690 (4.6%)	1,991 (3.4%)	296 (2.9%)	396 (5.0%)	463 (4.9%)	456 (5.5%)	1,611 (4.5%)
荷造運賃	416 (2.6%)	380 (3.0%)	426 (2.8%)	450 (3.0%)	1,672 (2.9%)	416 (4.0%)	345 (4.4%)	369 (3.9%)	459 (5.5%)	1,589 (4.4%)
その他	2,098 (13.2%)	2,236 (17.9%)	2,587 (17.2%)	3,410 (22.9%)	10,331 (17.7%)	2,865 (27.8%)	2,627 (33.3%)	3,205 (33.7%)	3,572 (42.9%)	12,269 (34.0%)

※ マーケティング費 = 広告宣伝費 + 販売促進費

# セグメント売上 (連結)

単位：百万円 括弧内は前年同期比	2018年9月期					2019年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
全体	15,911	12,505	15,083	14,878	58,377 (+29%)	10,312 (△35%)	7,900 (△37%)	9,506 (△37%)	8,328 (△44%)	36,046 (△38%)
グローバル	5,435	4,990	4,590	4,823	19,839 (+70%)	2,673 (△51%)	1,710 (△66%)	1,679 (△63%)	74 (△98%)	6,136 (△69%)
リテール マーケティング	3,491	2,153	3,369	3,118	12,132 (+13%)	2,102 (△40%)	1,602 (△26%)	2,181 (△35%)	2,277 (△27%)	8,162 (△33%)
ダイレクト マーケティング	2,998	2,039	2,818	2,505	10,361 (+5%)	2,111 (△30%)	1,965 (△4%)	2,530 (△10%)	2,882 (+15%)	9,488 (△8%)
ブランドストア	1,769	1,825	2,370	2,317	8,282 (+42%)	1,446 (△18%)	1,203 (△34%)	1,337 (△44%)	1,054 (△55%)	5,040 (△39%)
プロフェッショナル	1,748	1,310	1,610	1,627	6,296 (+3%)	1,458 (△17%)	1,015 (△23%)	1,284 (△20%)	1,466 (△10%)	5,223 (△17%)
その他	467	184	325	487	1,464 (+26%)	520 (+11%)	405 (+120%)	495 (+52%)	574 (+18%)	1,994 (+36%)

※ その他はウォーターサーバー事業とその他事業の合算

# セグメント利益（連結）

単位：百万円 括弧内は利益率	2018年9月期					2019年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
全体	4,111	1,550	1,728	△453	6,936 (12%)	△1,283	△3,123	△3,015	△7,277	△14,698
グローバル	1,201	1,224	288	△199	2,515 (13%)	△765	△2,299	△1,841	△891	△5,796
リテール マーケティング	1,488	408	880	927	3,703 (31%)	168 (8%)	14 (1%)	571 (26%)	△1,108	△355
ダイレクト マーケティング	1,400	745	1,079	1,330	4,554 (44%)	660 (31%)	675 (34%)	631 (25%)	△819	1,147 (12%)
ブランドストア	307	407	809	121	1,644 (20%)	△151	△129	△213	△1,553	△2,046
プロフェッショナル	459	40	△30	473	943 (15%)	29 (2%)	△81	△58	△771	△881
その他	△172	△556	△492	△809	△2,029	△444	△469	△482	△540	△1,935
全社共通経費	△574	△718	△808	△2,295	△4,395	△779	△834	△1,623	△1,592	△4,828

※ その他はウォーターサーバー事業とその他事業の合算

# ReFa / SIXPAD 国別売上 (連結)

*ReFa*

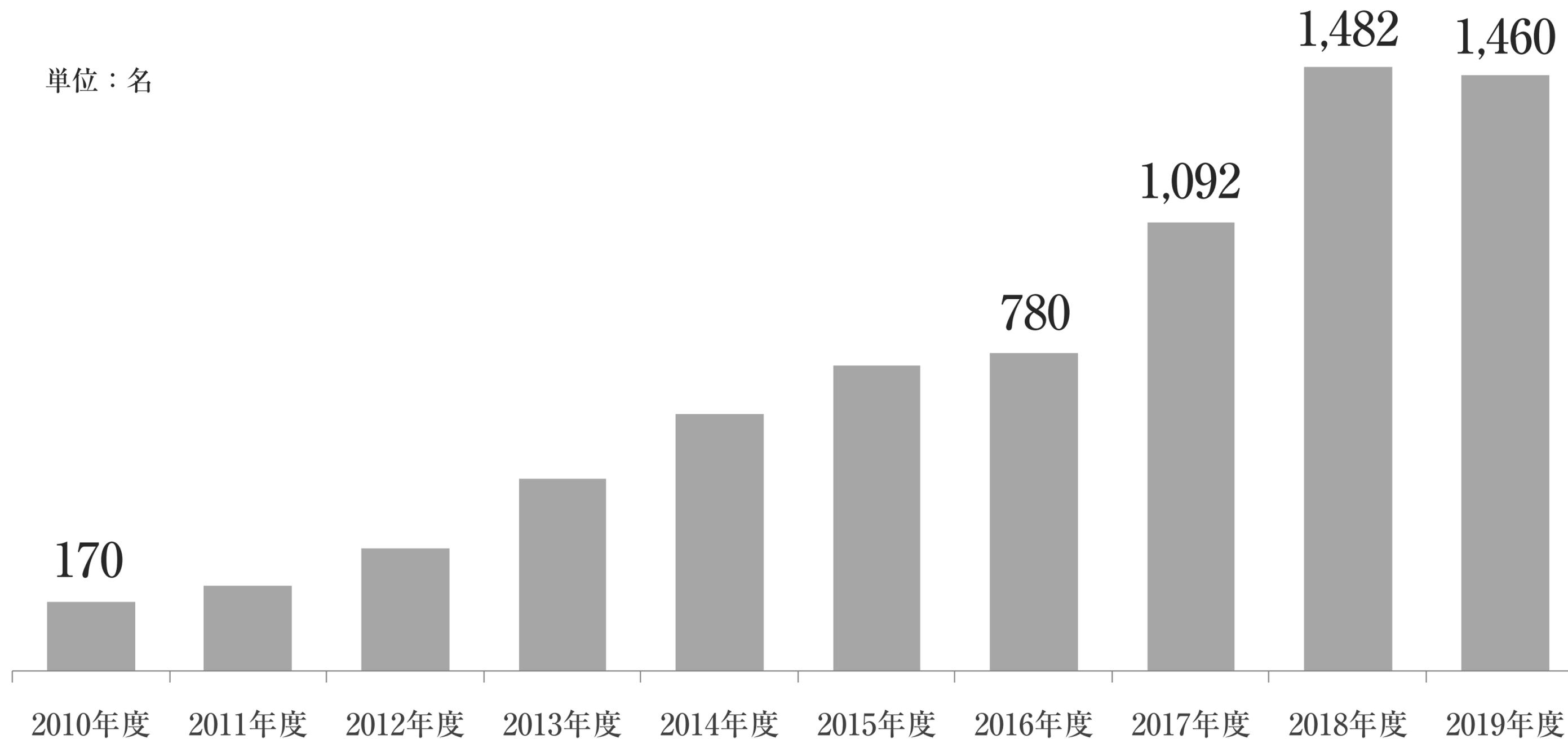
TRAINING GEAR  
**SIXPAD**

単位：億円	2018年9月期	2019年9月期
日本	162	96
中国	53	19
韓国	79	4
その他	27	11
合計	321	130

単位：億円	2018年9月期	2019年9月期
日本	129	132
中国	2	2
韓国	3	0.1
その他	1	1
合計	135	135

# 従業員数推移（連結）

単位：名



# (新任) 大田 嘉仁 取締役会長



## <略歴>

- |           |                                   |
|-----------|-----------------------------------|
| 1978年 3月  | 京セラ株式会社入社                         |
| 2010年 6月  | 同社取締役執行役員常務就任                     |
| 2010年 12月 | 日本航空株式会社 管財人代理<br>専務執行役員就任        |
| 2011年 2月  | 同社会長補佐就任                          |
| 2012年 2月  | 同社社長補佐、専務執行役員就任                   |
| 2015年 12月 | 京セラコミュニケーションシステム株式会社<br>代表取締役会長就任 |
| 2018年 4月  | 当社顧問就任                            |
| 2018年 6月  | 鴻池運輸株式会社 社外取締役就任 (現任)             |
| 2019年 9月  | 当社会長就任 (現任)                       |

# (新任) 吉高 信 取締役専務 CFO



## <略歴>

- 1979年 4月 日本航空株式会社入社
- 1999年 9月 GE横河メディカルシステム株式会社  
取締役経理部門長就任
- 2002年 11月 LVMHファッショングループジャパン株式会社  
執行役員  
シェアードサービスカンパニーCFO就任
- 2004年 11月 カネボウ株式会社取締役執行役専務就任
- 2006年 1月 株式会社ファーストリテイリング執行役員  
グループCFO就任
- 2009年 9月 住生活グループ執行役員就任
- 2013年 10月 LIXILグループ上級執行役員就任
- 2017年 7月 株式会社フォーサイト監査役就任
- 2019年 9月 当社管理特別顧問就任 (現任)

# (新任) 米澤 和芳 取締役



## <略歴>

- 1975年 4月 松下電工株式会社  
(現パナソニック電工株式会社) 入社
- 1999年 3月 ドイツ松下電工機器部門設立 (デッセルドルフ)  
ドイツ松下電工社長就任
- 2011年 4月 松下電工株式会社  
(現パナソニック電工株式会社) 定年退職
- 2011年 11月 当社海外事業部顧問就任
- 2019年 9月 当社上席執行役員就任 (現任)

# (新任) 高橋 昭夫 社外取締役



## <略歴>

- 1978年 4月 大和証券株式会社 入社
- 2008年 4月 大和証券SMBC株式会社 常務取締役就任
- 2008年 9月 同社常務取締役  
兼 大和証券SMBCプリンシパル・インベストメント株式会社  
代表取締役会長就任
- 2009年 4月 同社専務取締役  
兼 大和証券SMBCプリンシパル・インベストメント株式会社  
代表取締役会長就任
- 2009年 9月 同社専務取締役就任
- 2011年 4月 株式会社大和証券グループ本社 執行役副社長就任  
兼 大和証券キャピタル・マーケティング株式会社  
代表取締役副社長就任
- 2012年 6月 株式会社大和証券グループ本社 取締役 兼 執行役副社長  
兼 大和証券株式会社 代表取締役副社長就任
- 2015年 4月 株式会社大和証券グループ本社 取締役  
兼 株式会社大和インベストメント・マネジメント  
代表取締役社長  
兼 大和企業投資株式会社 取締役会長  
兼 大和PIパートナーズ株式会社 取締役会長就任
- 2017年 7月 バイオマスフューエル株式会社  
取締役 (非常勤) 就任 (現任)
- 2019年 6月 鈴茂器工株式会社 取締役 (非常勤) 就任 (現任)

# (新任) 大畠 豊 社外取締役 監査等委員



## <略歴>

- 1979年 4月 株式会社トーマン（現豊田通商株式会社）入社
- 1991年 12月 欧州トーマン社 法務・審査部長就任
- 1998年 12月 英国トーマン社 法務・審査部長就任
- 2002年 4月 リスクマネジメント部 審査グループリーダー就任
- 2004年 3月 ERM部ERM企画グループリーダー就任
- 2011年 4月 株式会社トーマンデバイス入社 ERM部長就任
- 2014年 6月 同社 常勤監査役就任

# (新任) 井関 新吾 社外取締役 監査等委員



## <略歴>

- |          |                              |
|----------|------------------------------|
| 1981年 4月 | 日新監査法人 (現新日本有限責任監査法人) 入社     |
| 1984年 3月 | 公認会計士・税理士登録                  |
| 1987年 7月 | 井関公認会計士事務所開業 (現任)            |
| 1987年 7月 | 株式会社井関総合経営センター<br>代表取締役 (現任) |
| 2003年 5月 | 株式会社山洋 非常勤監査役 (現任)           |
| 2003年 7月 | 金剛株式会社 代表取締役 (現任)            |
| 2009年 2月 | 株式会社ユニバーサル園芸社 社外監査役 (現任)     |
| 2010年 2月 | アサヒ衛陶株式会社 社外監査役 (現任)         |

# (新任) 清水 綾子 社外取締役 監査等委員



## <略歴>

- 1999年 4月 弁護士登録（名古屋弁護士会 現愛知県弁護士会）  
石原法律事務所（現石原総合法律事務所）  
入所（現任）
- 2014年 6月 シンクレイヤ株式会社 監査役（現任）
- 2015年 4月 愛知県弁護士会 副会長、中部弁護士会連合会 理事
- 2016年 4月 愛知紛争調整委員会委員（現任）  
名古屋市放課後事業及び生涯学習解放運営主体  
候補者選定にかかる 評価委員
- 2017年 4月 名古屋市情報公開審査会委員（現任）
- 2017年 7月 愛知県建設工事紛争審査会委員（現任）
- 2017年 11月 愛知県衛生対策審議会委員
- 2017年 12月 名古屋地方裁判所委員会委員
- 2018年 1月 司法委員（現任）
- 2018年 4月 株式会社CBCテレビ番組審議会委員（現任）

# 免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、戦略及びその他の歴史的事実でないものは、作成時点において入手可能な情報に基づく将来に関する見通しであり、さまざまナリスクおよび不確実性が内在しています。経済情勢の変動等により、予測が実際の業績と異なる可能性があります。また、本資料に記載されている情報は公開情報等から引用したものであり、情報の正確性等について保証するものではありません。また、公認会計士又は監査法人の監査の対象外です。

本資料は、投資判断の参考として、当社の財務・経営戦略等の情報提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定は皆様自身のご判断で行うようお願いいたします。