MTG

2022年 9月期
決算説明資料

2022 / 11 / 10

本日の内容

1. 2022年9月期通期実績
   2023年9月期業績見通し

   専務取締役CFO　吉髙 信

2. 2023年9月期経営方針

   代表取締役社長　松下 剛

1

2022年9月期通期実績
2023年9月期業績見通し

- 通期実績
- ブランド別実績
- セグメント別実績
- 貸借対照表・キャッシュフロー
- 通期予想

専務取締役CFO　吉髙 信

2022年9月期 通期／実績

新商品がけん引し国内売上過去最高。しかし急激な円安による原価高騰のため減益。

MTG連結 単位：億円	2021年9月期 通期	**2022年9月期 通期**	前年比
売上高 （売上構成比）	**427.9** **(100%)**	**489.8** **(100%)**	+14%
差引売上総利益 （売上構成比）	**300.8** **(70%)**	**314.3** **(64%)**	+4%
販管費 （売上構成比）	**261.9** **(61%)**	**281.9** **(58%)**	+8%
営業利益 （売上構成比）	**38.8** **(9%)**	**32.3** **(7%)**	△17%
経常利益 （売上構成比）	**42.1** **(10%)**	**37.2** **(8%)**	△12%
親会社株主に 帰属する 当期純利益 （売上構成比）	**55.9** **(13%)**	**26.8** **(5%)**	△52%

ReFa、SIXPADの新商品効果で国内売上は過去最高、２桁成長を継続
前年比**+14%**。

売上総利益は、前期一時的に計上した棚卸評価益等の減少や円安による原材料価格高騰の影響により粗利率が6ポイント減少 粗利率**64%**。

販管費は、新商品導入に伴う研究開発投資や人的資本投資により前年比**+8%**。

結果、営業利益32億、経常利益37億
当期純利益26億と減益。前年の当期純利益は税効果会計の影響あり。

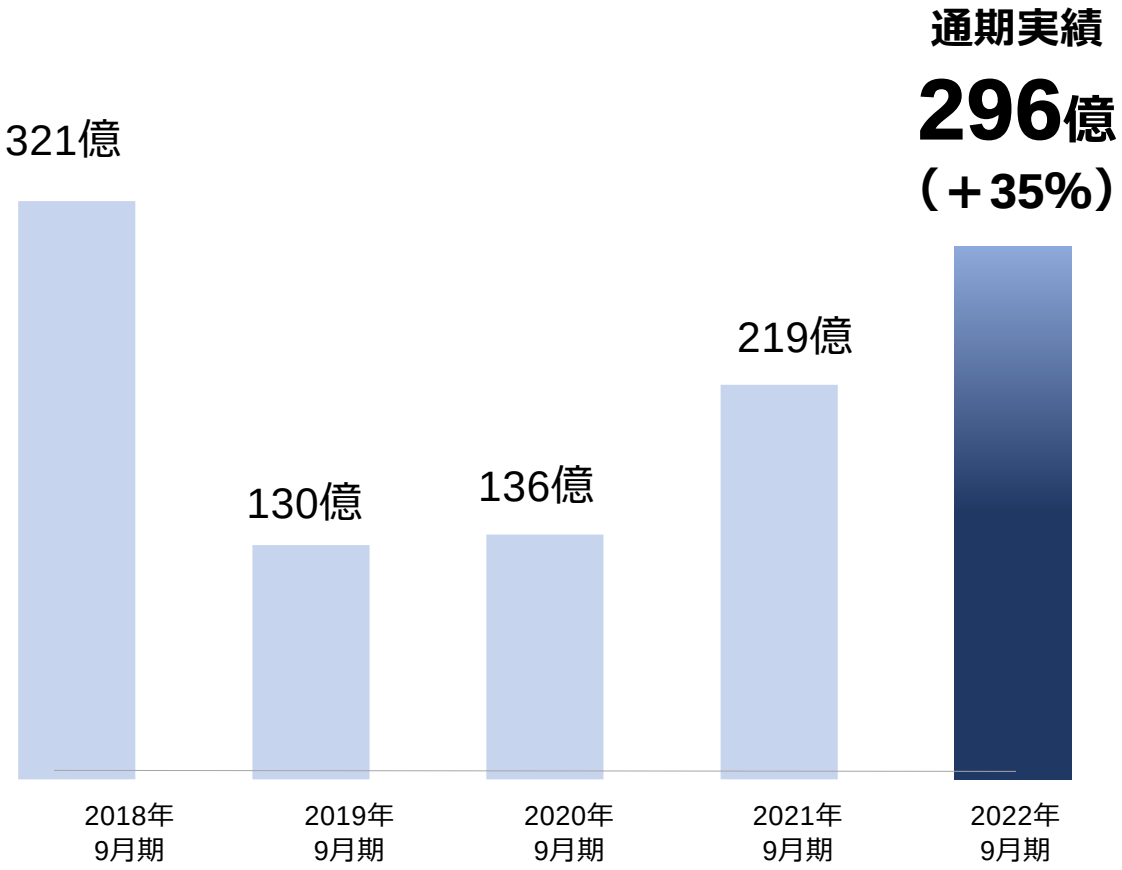
2022年9月期 通期／販管費実績

マーケティング費は投資効率を改善。一方で、今後の成長に向けて新商品の研究開発投資と人的資本投資により販管費は前年比 **8%**の増加

単位：百万円	2021年9月期 通期	2022年9月期 通期	前年差	前年比
販管費　合計	26,197	**28,193**	+1,996	+8%
マーケティング費	8,812	**7,955**	△856	△10%
人件費	6,751	**7,359**	+607	+9%
研究開発費	1,103	**1,436**	+333	+30%
荷造運賃	1,299	**1,435**	+136	+10%
その他	8,230	**10,006**	+1,776	+22%

2022年9月期 通期／ReFaブランド実績

新商品効果により売上が好調に推移、MTG LIFEPLAN会員数、B happy加盟店の増加により、
+35%の大幅増収　過去最高売上へ順調に成長



MTG LIFEPLAN会員数の増加によりEC事業が好調。新商品シャワーやヘアケアシリーズの好調な推移が売上に寄与。

ヘアケアシリーズは導入後わずか3年、シャワーは新商品導入後わずか2年で年間売上**100**億円以上の柱に成長。

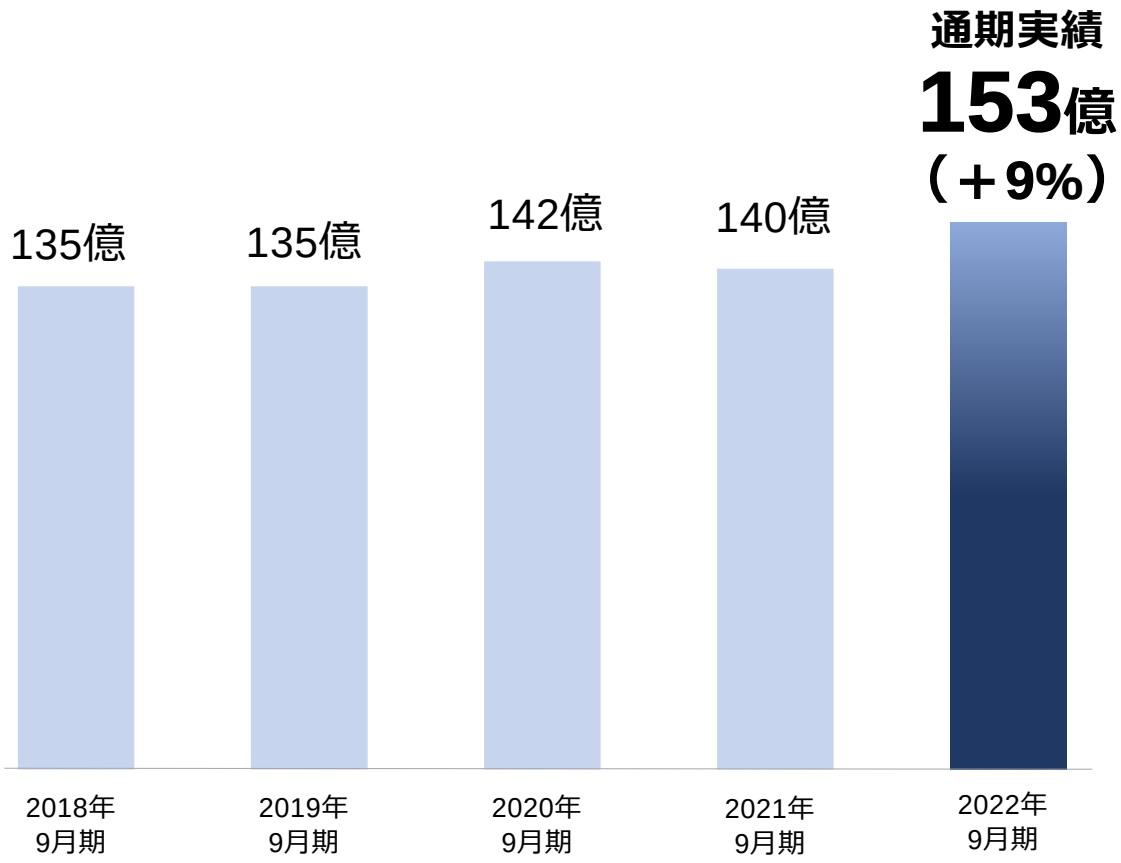
百貨店にてヘアケア特化型カウンターに改装し、売上が急増、インバウンド売上に頼らず全店黒字化。

※単位：円　※括弧内は前年同期比

2022年9月期 通期／SIXPADブランド実績

新商品Core Beltが好調に推移　Footシリーズも敬老の日のギフト需要により堅調

+9%の増収、過去最高売上を達成



長渕氏を起用したキャンペーン効果により、 新商品**Powersuit Core Belt**の販売が好調に推移。

敬老の日のシニア層へのギフト需要等により、**Foot**シリーズは堅調に推移。

美容サロン事業で新商品**Powergun**を用いたデモの効果が高く、順調な販売。

オンラインジム事業**HOME GYM**の会員数増加。ショッピングセンターやスポーツジムで対面販売が引き続き順調。

※単位：円　※括弧内は前年同期比
※「SIXPAD」はSIXPAD STATION及びHOME GYMの売上高含む

2022年9月期 通期／セグメント別実績

MTG連結 単位：億円		2021年9月期 通期累計	2022年9月期 通期累計	2022年9月期 前年比	主な増減要因
ダイレクト マーケティング	売上高	196.4	**228.4**	**+16%**	MTG LIFEPLAN会員数の増加により**ReFa新商品シャワー、ヘアケア販売が好調**。SIXPAD Foot Fitシリーズの販売も、敬老の日のギフト需要により堅調に推移。
	セグメント利益	60.0	**60.8**	**+1%**	
プロフェッショナル	売上高	88.3	**109.4**	**+24%**	B happy加盟店数は順調に増加。美容サロンにおいて**先行発売したヘアケアの新商品やシャワーを中心に店舗販売が好調**に推移。
	セグメント利益	15.6	**17.5**	**+12%**	
リテールストア	売上高	87.2	**107.0**	**+23%**	百貨店を中心にヘアケア特化型カウンターへ改装、**ReFaのヘアケア商品を中心に好調**。また家電量販店でSIXPADの新商品**Powersuit Core Beltの販売も堅調**に推移。
	セグメント利益	9.6	**6.6**	**△31%**	
グローバル	売上高	30.7	**18.8**	**△39%**	中国におけるロックダウンの影響及び市場全体の冷え込みにより販売が苦戦。
	セグメント利益	△5.5	**△6.0**	—	
スポーツジム （オンラインジム）	売上高	9.5	**13.1**	**+37%**	オンラインジム会員数が増加。対面販売強化による売上が堅調に推移。また効率的なマーケティング投資によりセグメント利益を改善。
	セグメント利益	△6.8	**△0.3**	—	
スマートリング	売上高	0.9	**1.8**	**+104%**	国内及び欧州にてリング型決済デバイスを販売。立ち上げ期におけるマーケティング・研究開発等の先行投資を実施。
	セグメント利益	△4.6	**△12.2**	—	
その他	売上高	14.7	**11.0**	**△25%**	主な事業であるブレイズのEV事業は堅調に推移。
	セグメント利益	2.1	**2.0**	**△5%**	

貸借対照表（連結）

自己資本比率は82%と引き続き強固な財務基盤

単位：百万円	2021年9月末	2022年9月末	増減	主な増減要因
現金・預金	15,651	**16,529**	+878	利益計上及びEVERING増資による現預金増加 新商品導入に伴う在庫増、在庫回転率は改善傾向
受取手形・売掛金	4,294	**4,838**	+544	
棚卸資産	9,827	**11,068**	+1,241	
その他	2,333	**2,162**	△171	
流動資産合計	32,108	**34,600**	+2,492	
有形固定資産	9,852	**9,788**	△64	社内システム強化等による無形固定資産の増加 MTG Ventures投資ポートフォリオの拡大
無形固定資産	362	**476**	+114	
投資その他の資産	4,616	**5,076**	+460	
固定資産合計	14,831	**15,341**	+510	
資産合計	46,939	**49,942**	+3,003	
買掛金・未払金・支払手形	4,127	**3,383**	△744	
その他	4,099	**4891**	+792	
流動負債合計	8,230	**8,279**	+49	
固定負債	554	**377**	△177	
負債合計	8,784	**8,656**	△128	
資本金	16,615	**16,772**	+157	自己資本比率　82% 利益計上による利益剰余金の増加
資本剰余金	15,418	**16,153**	+735	
利益剰余金	6,859	**9,116**	+2,257	
その他	△738	**△756**	△18	
純資産合計	38,154	**41,285**	+3,131	
負債純資産合計	46,939	**49,942**	+3,003	

キャッシュフロー（連結）

現預金は継続的に増加、健全な経営環境へ。

単位：百万円	2021年9月期 通期	**2022年9月期 通期**	前年差	主な増減要因
営業活動による キャッシュフロー	3,927	**1,879**	△2,048	利益計上による増加 在庫増及び法人税支払による減少
投資活動による キャッシュフロー	△750	**△1,876**	△1,126	MTG Venturesの投資有価証券取得 ソフトウェアの取得
財務活動による キャッシュフロー	△779	**1,052**	+1,831	EVERINGの第3者割当増資に伴う増加
現金及び現金同等物の 期末残高	15,651	**16,529**	+878	

2023年9月期通期予想

新商品効果により、売上2桁成長を継続する一方で、円安進行の影響により原材料価格が引き続き高騰することを想定し、増収減益を予想

単位：億円	2022年9月期 通期実績	2023年9月期	
		通期予想	前年比
売上	489	**550**	+12%
営業利益	32	**20**	△38%
経常利益	37	**20**	△46%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	26	**14**	△48%

配当予想

2022年9月期は年間10円配当
2023年9月期も年間10円配当を予定

	2022年9月期	2023年9月期（予想）
配当金 （1株あたり）	10円	**10円**
当期純利益 （百万円）	2,685	**1,400**
配当性向	14.6%	**28.1%**

2

2023年9月期経営方針

代表取締役社長　松下 剛

2022年9月期 総括

1 **国内は過去最高を達成**、「継続的な成長の仕組み」の手応えあり

2 急激な**円安による原価高**、**中国のロックダウン**などに苦戦

3 今後の成長に向けて**幹部人材を登用**、攻めと守りの体制を確立

継続的な成長の仕組み

ブランド開発システム



成長
サイクル

加盟店・会員の積み上げ

B happy

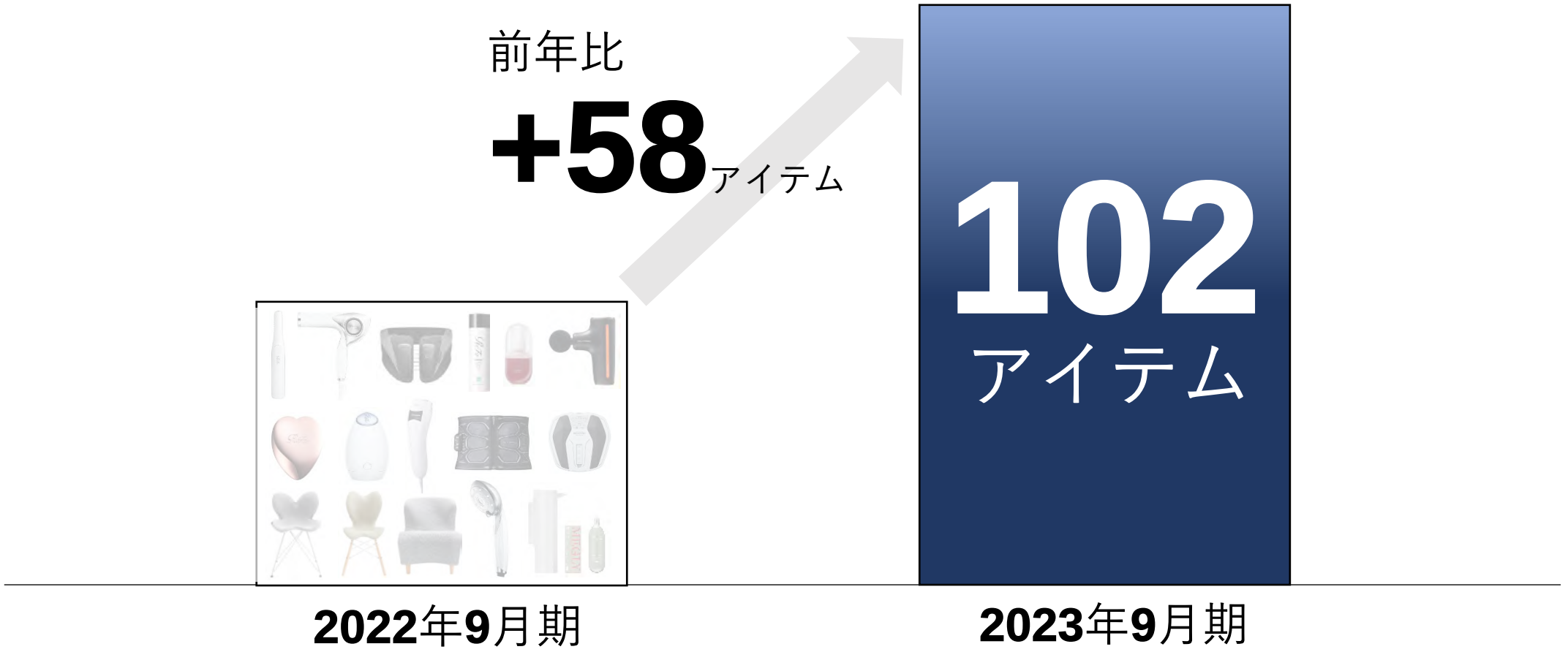
MTG LIFE PLAN

MTG

ReFa
SIXPAD
NEWPEACE
Style
e-3X
ON&DO
MEGLY
MDNA SKIN
五島の椿
Beauty Connection

史上最多の新商品導入

前期比2倍超の102アイテムの市場投入を目指す



新商品売上比率

2022年9月期 実績

発売2年以内新商品売上の
全社売上高における寄与率

60%

主な新商品



今後も新商品売上比率50％以上をKPIとして目指す。

商品開発を促進する新体制

３つの統括本部を設立し、役割を明確化

コア事業統括本部	開発統括本部	未来事業統括本部
責任者	責任者	責任者
田岸執行役員 （新任）	**本橋執行役員** （新任）	**松下社長**
コア事業 コアブランドの 育成・伸長	**開発スピード 品質の向上**	**新事業の創発 経営者育成**

効率的なマーケティング投資

積極的な新商品導入とともにマーケティング投資を効率化

	2021年9月期	2022年9月期	
マーケティング費用	**88**億円	**79**億円	
マーケティング費用／全社売上高	**20.6%**	**16.2%**	

効率的なマーケティング投資の事例「ReFa HAIRCARE」

美容サロンへの信頼と口コミ効果で、高い認知度と売上100億円以上を達成

ヘアケア商品売上推移



美容サロンと相性のよいヘアケアの新商品を美容サロンの繁忙期である**1Q**に先行発売することで新商品を早期立ち上げ。

美容サロンは店舗での先行発売商品の売上を最大化するため、ヘアスタイリストが持つ顧客に向け**SNS**で発信・拡散。

口コミが醸成され認知度向上に貢献、**EC**を中心に拡大した販路における売上拡大に寄与し、ヘアケア売上全体を底上げ。

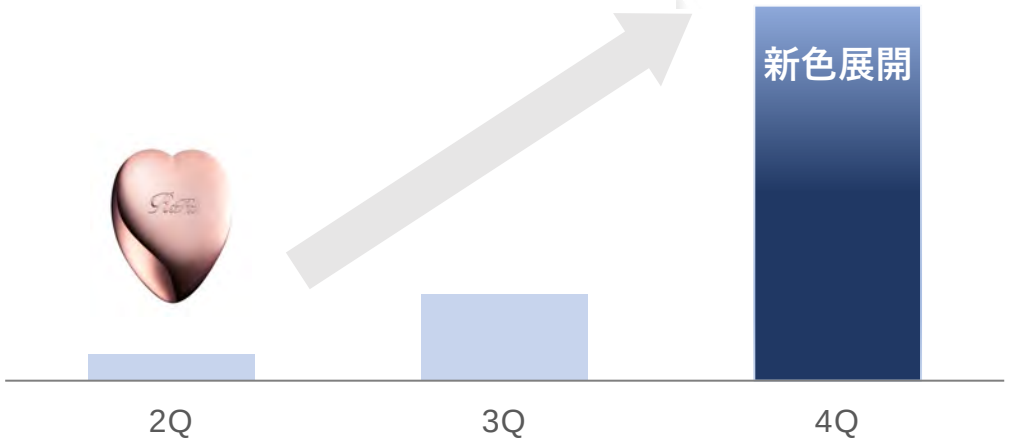
効率的なマーケティング投資の事例「ReFa HEART BRUSH」

SNSマーケティング第1弾として実施、販売の垂直立上げを実現

ハートブラシ販売数推移

累計**20**万台超
（**2022**年**10**月末現在）

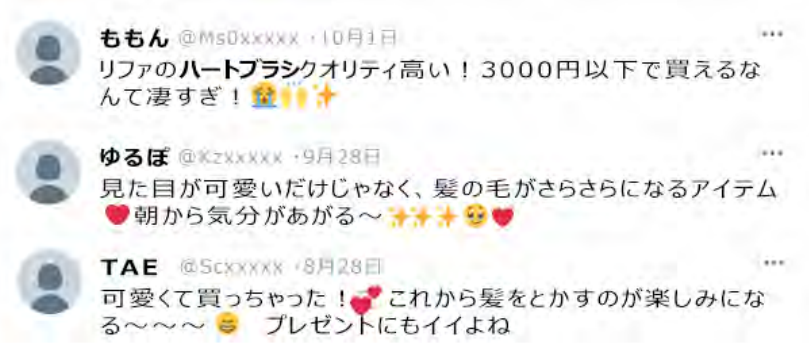




2022年9月期

販売当初より見た目と髪がつややかになるという機能性から話題になり、口コミが**SNS**で急増、百貨店などで品切れ続出。

更なる口コミ効果を狙い、新しい5色を早期に展開すると同時に、ファンコミュニティ内での認知度アップキャンペーンを実施する等、販売数が急増。



※イメージです


ReFa

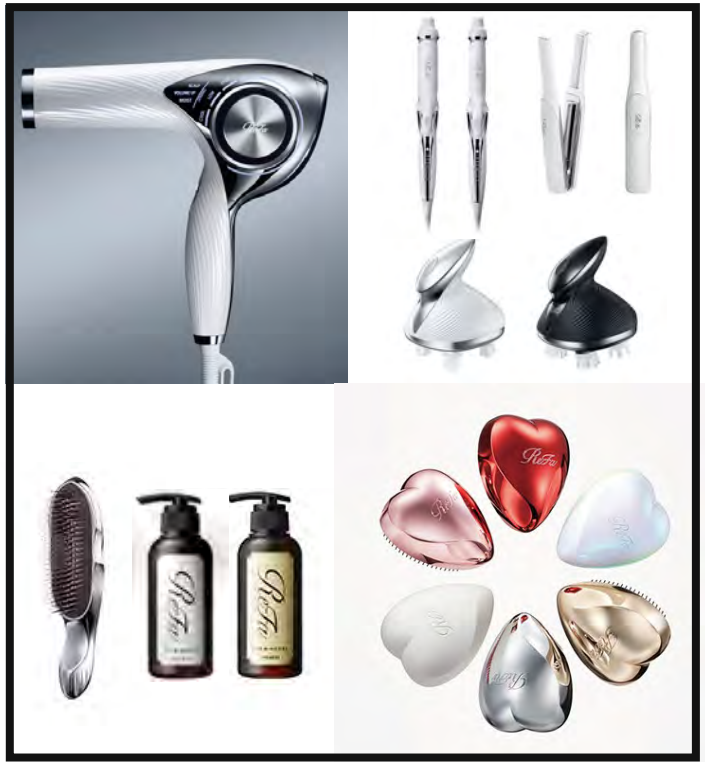
ReFa成長戦略（カテゴリ戦略）

ReFa

FINE BUBBLE SHOWER



HAIRCARE



BEAUTY TECH/ROLLER



ReFa 受賞歴

第1位受賞 ReFaファインバブルS
楽天ウィークリーランキング　シャワーヘッド部門（集計日2022/9/12~9/18）更新日： 2022/9/21



第1位受賞 ReFaビューテック　カールアイロン
楽天デイリーランキング　カールアイロン部門（集計日2022/9/25）更新日： 2022/9/26

第1位受賞 ReFaハートブラシ
楽天ウィークリーランキング　ヘアケア・スタイリング部門（集計日2022/9/19~9/25）更新日： 2022/9/28

第1位受賞 ReFaビューテック　ドライヤー　PRO
楽天デイリーランキング　家電部門（集計日2022/3/29）更新日： 2022/3/30



第1位受賞 ReFaビューテック　フィンガーアイロン
楽天デイリーランキング　家電部門（集計日2022/3/28）更新日： 2022/3/29

第1位受賞 ReFaビューテック　EPI
楽天デイリーランキング　家電部門（集計日2022/4/8）更新日： 2022/4/9



ベストバイ ReFaファインバブルS
最強のベストヒット2022 / BEST BUY シャワーヘッド（ MONOQLO8月号：晋遊舎）発売日： 2022/6/17

第1位受賞 ReFaビューテック　カールアイロン26
【2022年8月】コテ・カールアイロンのおすすめ人気ランキング15選【徹底比較】 （mybest：mybest）発売日： 2022/8/31

第1位受賞 ReFaハートブラシ
2022年上半期ベストコスメ / 百貨店・セミセルフ編　美容機器・ツール　新製品 （WWD JAPAN 6/27号 ）発売日： 2022/6/27



第1位受賞 ReFaビューテック　ドライヤー
2022 ヘアサロン版ヘアサロン版ベストコスメ / 美容機器部門（ WWD BEAUTY　8/29号 ）発売日： 2022/8/29
@cosmeベストコスメアワード / ベスト美容家電 （ @cosme ：アイスタイル）発売日： 2021/12/9

第1位受賞 ReFaビューテック　ストレートアイロン
2022最新 美髪家電ベストランキング / ストレートアイロン （LDK the Beauty9月号 : 晋遊舎 ）発売日： 2022/7/22　その他多数

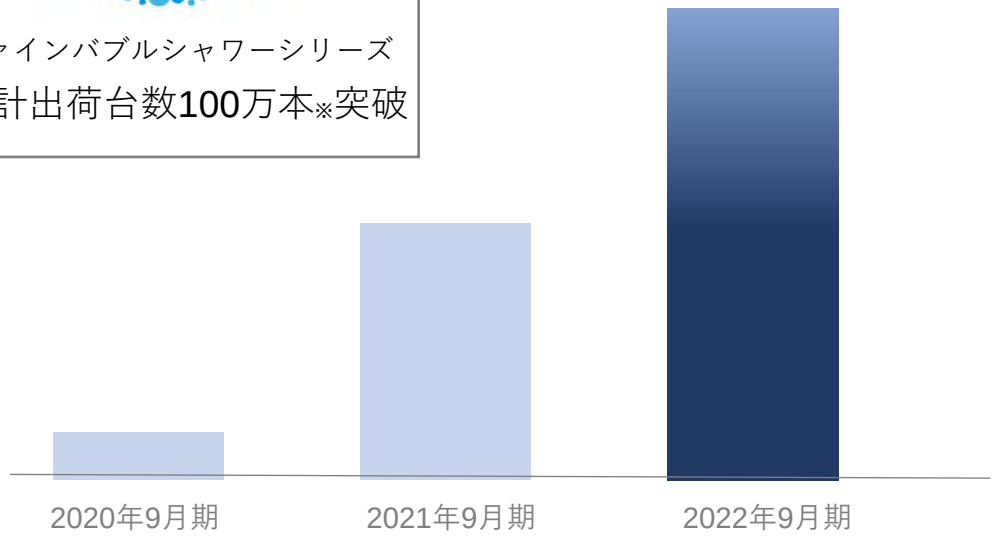
FINE BUBBLE SHOWER

販売状況

ファインバブルシャワーシリーズ累計**100**万本を突破
発売わずか2年、2022年9月期の売上**100**億円超えを達成

シリーズ累計 100万本※
ファインバブルシャワーシリーズ
累計出荷台数100万本※突破

売上
100億円超



※ 2013年4月～2022年4月 ファインバブル発生機構搭載シャワーシリーズ累計出荷本数

戦略商品

ファインバブル**S**とファインバブルピュアの更なる拡販を行い、成長する市場においてトップシェア獲得を目指す



ReFa FINE BUBBLE Pure 【 NEW 】

浄化された水と泡で美しさに磨きがかかる
ファインバブルシャワー初となる浄水機能搭載。
価格　：本体30,000円（税込）
　　カートリッジ別売り2,500円（税込）



ReFa FINE BUBBLE S

浴びるだけで肌を美しくするシャワーヘッド。2つの泡を驚異的に発生させる独自のテクノロジー
価格　：30,000円（税込）

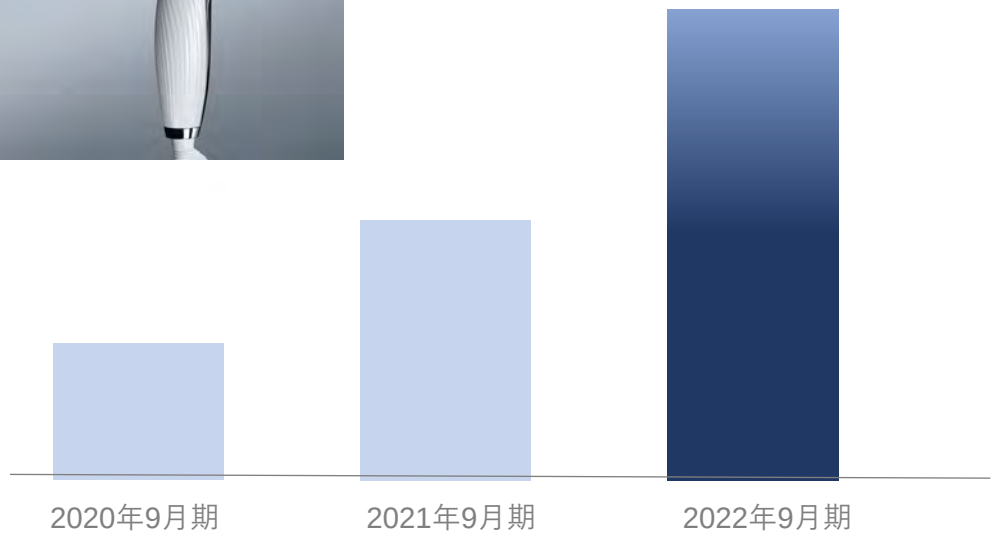
B happy　MTG LIFE PLAN

HAIRCARE

販売状況

美容サロンやヘアケアに特化した百貨店カウンターにてヘアドライヤー・アイロンを中心に好調に推移、発売わずか3年2022年9月期の売上**100**億円超えを達成





戦略商品

世界的モータメーカーとトップサロンとの共同開発で実現した新商品 軽量コンパクトドライヤーの拡販を行い、ヘアケアカテゴリの更なる成長を目指す

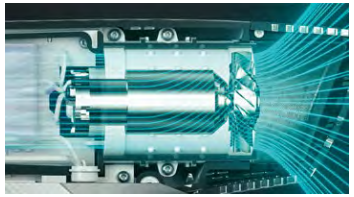
ReFa BEAUTECH DRYER SMART 【 NEW 】



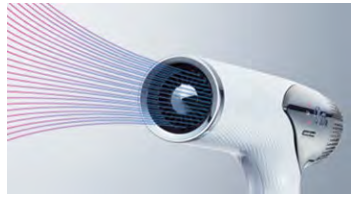
サロンクオリティの仕上がりと速乾性※
コンパクトなデザインと使いやすさを追求した新モデル

カラー： ホワイト／ブラック
価　格： ¥38,000（税込）
発売日： 2022年11月

HPDモーター



センシングプログラム



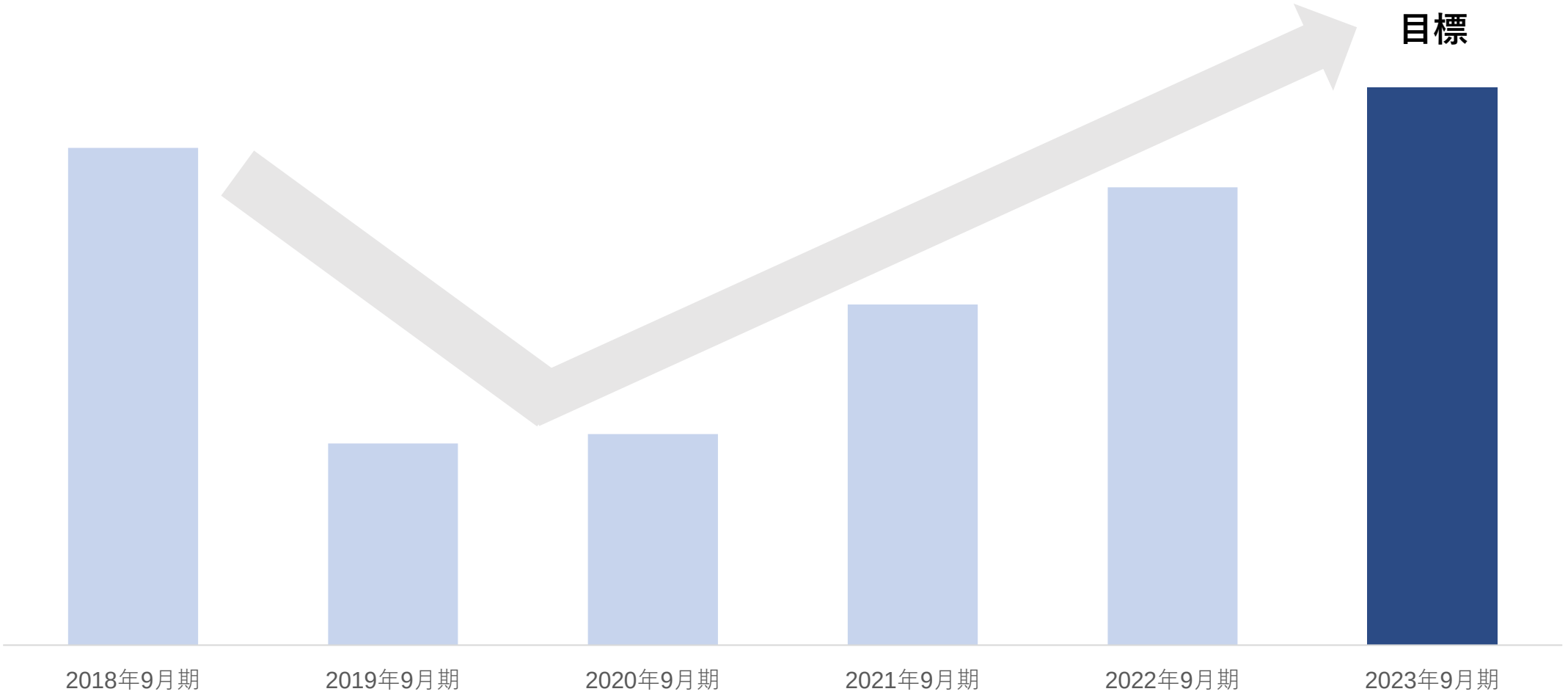
高速高圧エアロシステム



※ 当社従来品2021年発売 ReFa BEAUTECH DRYER PROとの比較

成長イメージ

今期ReFa売上、過去最高を目指す




SIXPAD

SIXPAD成長戦略（カテゴリ戦略）

HOME GYM



Powersuit



Health Care/Medical



Training Recovery



SIXPAD 受賞歴

第1位受賞

SIXPAD Powersuit Core Belt

楽天デイリーランキング　ダイエット器具部門（集計日2022/5/26）更新日： 2022/5/27



第1位受賞

SIXPAD Powersuit Abs

楽天デイリーランキング　ダイエット器具部門（集計日2022/9/29）更新日： 2022/9/30



第1位受賞

SIXPAD Foot Fit Lite

楽天デイリーランキング　ダイエット器具部門（集計日2022/9/15）更新日： 2022/9/16



第1位受賞

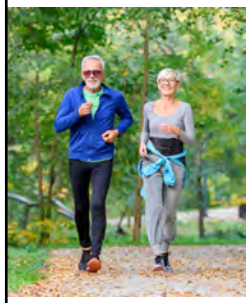
SIXPAD Power Gun

MAQUIAベストコスメ 2022上半期「ビューティギア部門」1位を受賞



Powersuit

市場環境

ランニング	ウォーキング	ガチトレ	計
			**6,300万人**
国内 **1,000万人**※1	国内 **3,700万人**※2	国内 **1,600万人**※3	



EMSシリーズで
300万台突破

戦略商品

家庭用初の腹直筋・腹斜筋だけでなく、背筋※4まで鍛えられるCore Beltを中心に、認知向上、売上拡大を目指す



SIXPAD Powersuit Core Belt

家庭用初※5、お腹周りと背筋を同時に鍛えられる
価格　：52,800円（税込）
発売日：2022年4月



SIXPAD Powersuit Abs

ジェルシートなしでEMSトレーニングができるSIXPAD Powersuitシリーズの腹筋用
価格　：41,800円（税込）
発売日：2021年6月

引用元：笹川スポーツ財団 ※1https://www.ssf.or.jp/thinktank/sports_life/data/jogging_running.html
※2https://www.ssf.or.jp/thinktank/sports_life/data/walking.html#:~:text=2020%E5%B9%B4%E8%AA%BF%E6%9F%BB%E3%81%A7%E3%81%AF%E3%80%81%E9%80%B1,%E3%81%A8%E3%81%84%E3%81%86%E7%B5%90%E6%9E%9C%E3%81%A8%E3%81%AA%E3%81%A3%E3%81%9F%E3%80%82
※3https://www.ssf.or.jp/thinktank/sports_life/column/20190123.html#:~:text=%E7%AD%8B%E5%8A%9B%E3%83%88%E3%83%AC%E3%83%BC%E3%83%8B%E3%83%B3%E3%82%B0%20%E6%8E%A8%E8%A8%88%E5%AE%9F%E6%96%BD%E4%BA%BA%E5%8F%A3,%E3%81%A6%E5%A2%97%E5%8A%A0%E3%81%97%E3%81%A6%E3%81%84%E3%82%8B%E3%80%82&text=2002%E5%B9%B4%E3%81%AE483%E4%B8%87,%E3%81%A8%E5%A2%97%E5%8A%A0%E5%82%BE%E5%90%91%E3%81%AB%E3%81%82%E3%82%8B%E3%80%82　※4 下部のみ　※5 SIXPAD取扱い商品、サービスにおいて

Health Care／Medical

ターゲット層	市場環境	戦略商品
脚の筋肉の衰えを感じている	60-80代 / 男女 約 2,600万人※1	 **SIXPAD Foot Fit 2** 機能を充実させ、操作性も向上したモデル 価格　：43,780円（税込） 発売日：2021年4月 Foot Fit 50万台突破 B happy　MTG LIFE PLAN **Foot Fit**シリーズは シリーズ累計**50**万台突破
「ひざ痛（つう）」に悩む	40-80代 / 男女 約 3,000万人※2	健康増進機器 認定製品  **【 NEW 】 SIXPAD Knee Fit** 独自の布製電極「エレダイン」を採用 座ったままひざにつながる太もも（大腿四頭筋だいたいしとうきん）の筋肉を鍛えることができるサポーター形状のEMSトレーニング機器 価格　：38,800円（税込） 発売日：2022年10月 B happy　MTG LIFE PLAN

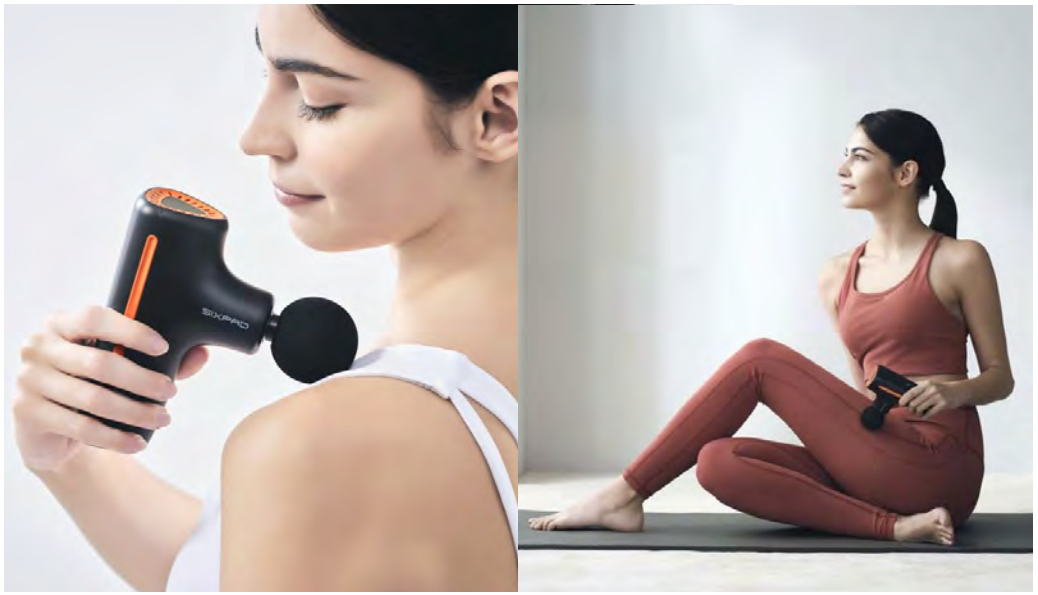
※1 ロコモティブシンドローム予防啓発公式サイトより https://locomo-joa.jp/qa/q0000591.html 比率に政府統計（https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00200524&tstat=000000090001&cycle=7&year=20190&month=0&tclass1=000001011679&tclass2val=0）の世代人口をかけあわせ算出
※2 健康長寿ネットより https://www.tyojyu.or.jp/net/byouki/henkeiseikansetsushou/about.html
※ 2018年10月～2021年2月SIXPAD Foot Fitシリーズ実績

Training Recovery

身体をケアしコンディションを整えるトレーニングリカバリーのカテゴリ拡充へ

SIXPAD Power Gun

パワフルな振動とピンポイントの刺激で、本格的な全身ケアを実現。



商品名 ：SIXPAD Power Gun
価格　 ： 19,800円（税込）
発売日 ：2022年1月

【NEW】SIXPAD Recovery Wear

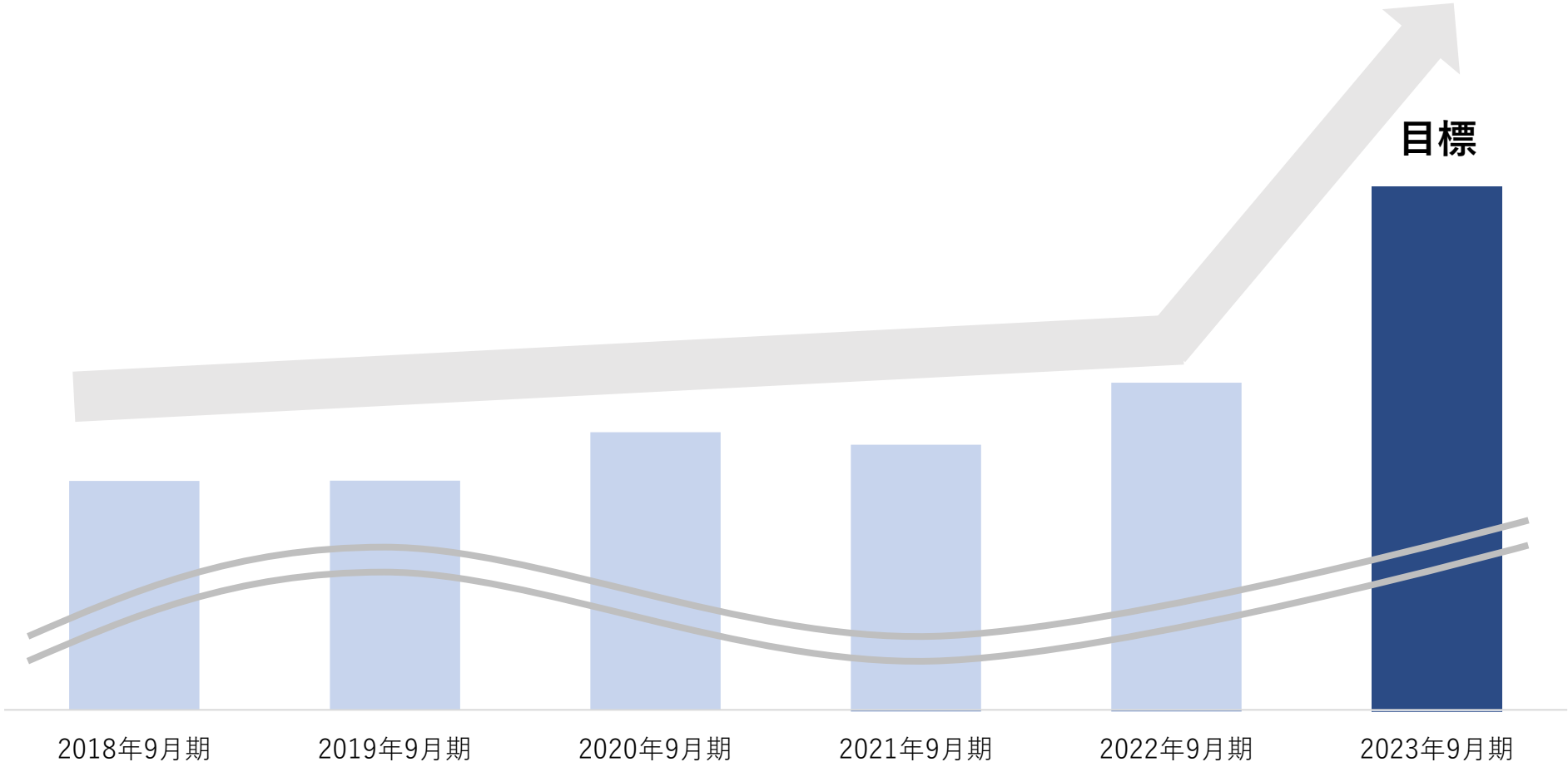
着ることで、疲労を回復。初の一般医療機器のリカバリーウェア



商品名 ： SIXPAD Recovery Wear パーカー、
SIXPAD Recovery Wear クルーネック、
SIXPAD Recovery Wear ジョガーパンツ
価格　 ： 13,200円（税込）、12,100円（税込）、
12,100円（税込）
発売日 ： 2022年11月

成長イメージ

今期SIXPAD売上、過去最高を目指す



継続的な成長の仕組み

ブランド開発システム



成長
サイクル

加盟店・会員の積み上げ

B happy

MTG LIFE PLAN

B happy（美容サロン事業）

B happy加盟店数は前期目標5,000店舗に対して、9月30日現在 7,042店舗と順調に増加
中期目標10万店に向けて、今年度は加盟店数を11,000店を目指し、1店舗あたり売上増加に注力

2023年9月末
B happy加盟店数　目標

11,000店舗





MTG LIFEPLAN（EC事業）

MTG LIFEPLAN利用は順調に推移、対応商品も新商品展開により拡大

MTG LIFEPLAN利用率

利用率 **35%**
（目標）

MTG LIFEPLAN

月々定額　下取りサービス　きちんと保証

MTG LIFEPLAN全対象商品においてMTG ONLINESHOP経由購入者のMTG LIFEPLAN利用割合

MTG LIFEPLAN対応商品の拡大



累積
45アイテム
（目標）











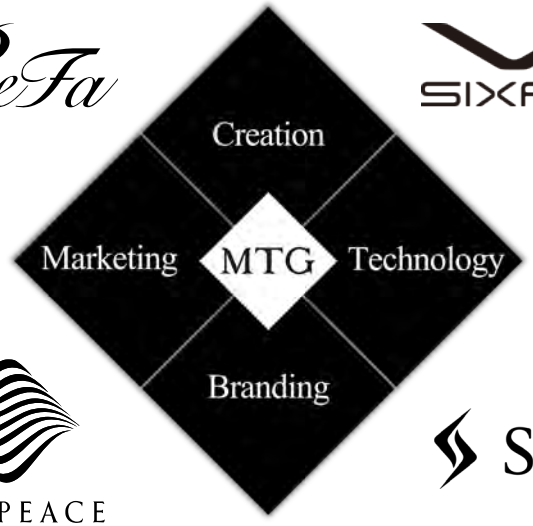
新商品展開に伴いMTG LIFEPLAN対応商品を新たに追加

継続的な成長の仕組み

ブランド開発システム

102新商品

ReFa　SIXPAD



NEWPEACE　Style

成長サイクル

加盟店・会員の積み上げ

11,000店舗

B happy

累計**45**商品

MTG LIFE PLAN

重点投資領域

1 新商品の研究開発・マーケティング投資

2 企業成長をけん引する人材投資

3 システム・インフラ増強に伴うDX投資

経営の三本柱

一人ひかる 皆ひかる 何もかもひかる

One shines, We shine, All shines

光フィロソフィー



事業ビジョン

VITAL LIFE

世界中の人々の健康で美しく
生き生きとした人生を実現します



グループ経営



MTG

参考スライド

B happy（美容サロン事業）

B happyは、**55万店舗 売上3.3兆円**の市場をターゲットとする新事業

美容サロン市場

55万店舗　売上：3.3兆円



理美容室（2020年度）
売上：約1.9兆円※1
37万店舗※4



ネイルサロン（2018年）
売上：1,710億円
2.8万店舗



エステサロン（2019年度）
売上：3,630億円※2
2.3万店舗

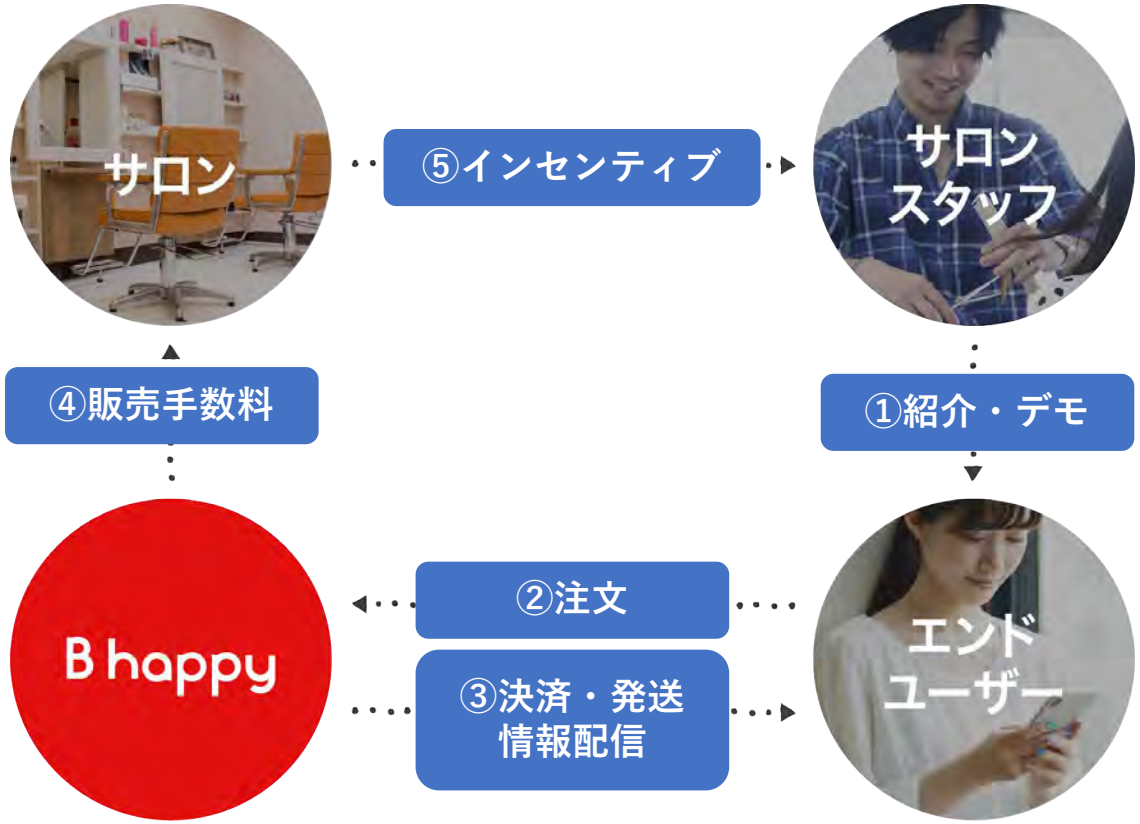


整骨・鍼灸マッサージ（2018年）
売上：9,440億円※3
14万店舗

出典：※1 株式会社矢野経済研究所「理美容市場に関する調査（2021年）」（2021年4月15日発表）当該URL：https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2690、厚生労働省 衛生行政報告 当該URL：https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/eisei_houkoku/19/dl/toukei.pdf、※2 株式会社矢野経済研究所「エステティックサロン市場に関する調査（2020年）」（2021/01/12発表）当該URL：https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2627、インターネットiタウンページ：https://itp.ne.jp/keyword/?keyword=%E3%82%A8%E3%82%B9%E3%83%86&sort=01&sbmap=false、理美容ニュース（ネイル白書調べ）https://ribiyo-news.jp/?p=27990、帝国データバンク（ネイル白書調べ）当該URL: https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000208.000043465.html、※3 株式会社矢野経済研究所「柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査（2020年）」（2020/06/16 発表）当該URL：https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2460 アトラアカデミー 当該URL：https://www.hone-u.com/industry-info/statistics/det8b1zb.php ※4「令和元年度全国理美容店舗数・従業者数実勢調査（2019年）」当該URL：http://stylist-info.net/keiei/bs_bb-data2019.html

B happy（美容サロン事業）概要

美容サロンの体験を起点とした「O2Oサロンプラットフォーム」を構築
MTGがプラットフォーム開発、オンラインショップ運営、取扱い商品の開発を担い、
加盟店はシステム開発、マーケティング投資を行わず、新たな収益機会を創出し、関係を強化





MTG LIFEPLAN（EC事業）

お客様のVITAL LIFEに寄り添う新しい購入プラン「MTG LIFEPLAN」
お客様と長期の関係構築で安定した収益の実現へ

MTG LIFEPLANの3つの特徴

月々定額	下取りサービス	きちんと保証

MTG LIFEPLAN（EC事業）概要

お客様の購入ハードルを低減させることによりターゲットを拡大すると同時に、
MTG LIFEPLAN会員としてお客様と長期の関係を構築

月々定額



SIXPAD
Powersuit Abs

月々**600円**※1

下取りサービス



SIXPAD
Abs Belt

下取り最大 **5,000円**※2

きちんと保証

〈保証範囲〉

自然故障 ＋ 物損故障

こんな場合でも安心です



安心の**5**年間
延長保証サービス

※1 JACCSショッピングローンによる分割払いをご選択の場合［分割手数料0円（当社負担）］一括払いでもご購入いただけます。
※2 下取り対象商品は、購入商品によって異なります。※ 下取り金額は、下取り対象商品によって異なります。

参考資料

経営指標推移（連結）

単位：百万円 括弧内は前年同期比	2020年9月期					2021年9月期					2022年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上	9,313 (△10%)	6,166 (△22%)	9,414 (△1%)	9,952 (+20%)	34,845 (△3%)	10,941 (+17%)	9,235 (+50%)	11,556 (+23%)	11,065 (+11%)	42,799 (+23%)	12,760 (+17%)	9,987 (+8%)	11,957 (+3%)	14,278 (+29%)	48,984 (+14%)
差引売上総利益	6,240 (+0%)	3,727 (+1%)	6,823 (+37%)	8,297 (+626%)	25,089 (+56%)	8,207 (+32%)	6,966 (+87%)	7,399 (+8%)	7,513 (△9%)	30,087 (+20%)	8,423 (+3%)	6,364 (△9%)	7,471 (+1%)	9,172 (+22%)	31,431 (+4%)
販売費及び一般管理費	6,465 (△15%)	5,560 (△19%)	5,705 (△27%)	6,138 (△26%)	23,869 (△22%)	6,800 (+5%)	5,339 (△4%)	6,758 (+18%)	7,299 (+19%)	26,197 (+10%)	6,296 (△7%)	6,186 (+16%)	7,832 (+16%)	7,877 (+8%)	28,193 (+8%)
営業利益	△225 (-)	△1,832 (-)	1,117 (-)	2,159 (-)	1,219 (-)	1,407 (-)	1,627 (-)	640 (△43%)	214 (△90%)	3,889 (+219%)	2,126 (+51%)	177 (△89%)	△361 (-)	1,294 (+504%)	3,238 (△17%)
経常利益	44 (-)	△1,896 (-)	1,226 (-)	2,298 (-)	1,672 (-)	1,432 (+3,134%)	1,941 (-)	705 (△42%)	133 (△94%)	4,213 (+152%)	2,198 (+53%)	301 (△84%)	△109 (-)	1,333 (+902%)	3,724 (△12%)
純利益	△39 (-)	△783 (-)	1,033 (-)	1,314 (-)	1,525 (-)	1,304 (-)	1,689 (-)	760 (△26%)	1,837 (+40%)	5,592 (+267%)	1,361 (+4%)	571 (△66%)	△10 (-)	763 (△58%)	2,685 (△52%)

販売費および一般管理費（連結）

単位：百万円 括弧内は 前年同期比	2020年9月期					2021年9月期					2022年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
販管費 合計	6,465 (△15%)	5,560 (△19%)	5,705 (△27%)	6,138 (△26%)	23,869 (△22%)	6,800 (+5%)	5,339 (△4%)	6,758 (+18%)	7,299 (+19%)	26,197 (+10%)	6,296 (△7%)	6,186 (+16%)	7,832 (+16%)	7,877 (+8%)	28,193 (+8%)
マーケティング費	1,550 (△27%)	1,110 (△31%)	1,521 (△19%)	2,003 (△8%)	6,185 (△20%)	2,477 (+60%)	1,416 (+28%)	2,303 (+51%)	2,615 (+31%)	8,812 (+42%)	1,572 (△37%)	1,416 (+0%)	2,692 (+17%)	2,274 (△13%)	7,955 (△10%)
人件費	1,628 (△14%)	1,727 (△8%)	1,640 (△12%)	1,646 (+4%)	6,643 (△8%)	1,634 (+0%)	1,610 (△7%)	1,692 (+3%)	1,814 (+10%)	6,751 (+2%)	1,726 (+6%)	1,755 (+9%)	1,917 (+13%)	1,960 (+8%)	7,359 (+9%)
研究開発費	347 (+17%)	384 (△3%)	392 (△15%)	337 (△26%)	1,462 (△9%)	258 (△26%)	231 (△40%)	276 (△30%)	337 (+0%)	1,103 (△25%)	282 (+9%)	337 (+46%)	357 (+30%)	458 (+36%)	1,436 (+30%)
荷造運賃	351 (△16%)	254 (△26%)	300 (△19%)	320 (△30%)	1,225 (△23%)	325 (△7%)	276 (+9%)	367 (+22%)	330 (+3%)	1,299 (+6%)	351 (+8%)	298 (+8%)	374 (+2%)	412 (+25%)	1,435 (+10%)
その他	2,588 (△10%)	2,082 (△21%)	1,851 (△42%)	1,830 (△49%)	8,352 (△32%)	2,103 (△19%)	1,804 (△13%)	2,119 (+14%)	2,202 (+20%)	8,230 (△1%)	2,363 (+12%)	2,379 (+32%)	2,491 (+18%)	2,772 (+26%)	10,006 (+22%)

セグメント別売上（連結）

単位：百万円 括弧内は 前年同期比	2020年9月期					2021年9月期					2022年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
全体	9,313 (△10%)	6,166 (△22%)	9,414 (△1%)	9,952 (+20%)	34,845 (△3%)	10,941 (+17%)	9,235 (+50%)	11,556 (+23%)	11,065 (+11%)	42,799 (+23%)	12,760 (+17%)	9,987 (+8%)	11,957 (+3%)	14,278 (+29%)	48,984 (+14%)
ダイレクト マーケティング	2,701 (△1%)	2,760 (+8%)	4,958 (+50%)	4,734 (+23%)	15,155 (+22%)	4,376 (+62%)	3,766 (+36%)	5,871 (+18%)	5,626 (+19%)	19,641 (+30%)	5,037 (+15%)	4,513 (+20%)	6,157 (+5%)	7,137 (+27%)	22,846 (+16%)
プロフェッショナル	2,425 (+66%)	1,181 (+16%)	1,655 (+29%)	1,827 (+25%)	7,090 (+36%)	2,585 (+7%)	1,980 (+68%)	2,228 (+35%)	2,038 (+12%)	8,833 (+25%)	3,483 (+35%)	2,100 (+6%)	2,430 (+9%)	2,927 (+44%)	10,941 (+24%)
リテールストア	2,407 (△18%)	1,375 (△38%)	1,666 (△39%)	2,382 (+1%)	7,831 (△24%)	2,613 (+9%)	1,764 (+28%)	2,244 (+35%)	2,098 (△12%)	8,721 (+11%)	2,839 (+9%)	2,425 (+37%)	2,393 (+7%)	3,043 (+45%)	10,702 (+23%)
グローバル	1,263 (△53%)	465 (△73%)	867 (△48%)	660 (+793%)	3,256 (△47%)	785 (△38%)	1,058 (+128%)	670 (△23%)	561 (△15%)	3,076 (△6%)	719 (△8%)	376 (△64%)	384 (△43%)	407 (△27%)	1,887 (△39%)
その他*	515 (△1%)	383 (△5%)	266 (△46%)	346 (△40%)	1,511 (△24%)	580 (+13%)	665 (+74%)	540 (+103%)	739 (+114%)	2,526 (+67%)	681 (+17%)	572 (△14%)	590 (+9%)	762 (+3%)	2,607 (+3%)

※ その他はスポーツジム、スマートリングとその他事業の合算

セグメント別利益（連結）

単位：百万円 括弧内は 前年同期比	2020年9月期					2021年9月期					2022年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
全体	44 (-)	△1,896 (-)	1,226 (-)	2,298 (-)	1,672 (-)	1,432 (+3,134%)	1,941 (-)	705 (△42%)	133 (△94%)	4,213 (+152%)	2,198 (+53%)	301 (△84%)	△109 (-)	1,333 (+902%)	3,724 (△12%)
ダイレクト マーケティング	710 (△28%)	469 (△52%)	1,751 (+71%)	2,163 (-)	5,095 (+129%)	1,376 (+94%)	1,745 (+272%)	1,605 (△8%)	1,278 (△41%)	6,006 (+18%)	1,510 (+10%)	1,183 (△32%)	1,290 (△20%)	2,105 (+65%)	6,089 (+1%)
プロフェッショナル	368 (+1,150%)	△238 (-)	519 (-)	717 (-)	1,366 (-)	814 (+121%)	678 (-)	50 (△90%)	21 (△97%)	1,565 (+15%)	889 (+9%)	431 (△36%)	33 (△33%)	399 (+1,776%)	1,753 (+12%)
リテールストア	△137 (-)	△549 (-)	249 (-)	397 (-)	△39 (-)	519 (-)	188 (-)	261 (+5%)	△6 (-)	962 (-)	569 (+10%)	56 (△70%)	△294 (-)	330 (-)	661 (△31%)
グローバル	△49 (-)	△415 (-)	△219 (-)	△125 (-)	△809 (-)	△136 (-)	△20 (-)	△421 (-)	20 (-)	△558 (-)	103 (-)	△72 (-)	△408 (-)	△226 (-)	△604 (-)
その他*	△257 (-)	△310 (-)	△297 (-)	16 (-)	△848 (-)	△504 (-)	△207 (-)	△120 (-)	△101 (-)	△933 (-)	△49 (-)	△352 (-)	△408 (-)	△247 (-)	△1,057 (-)

※ その他はスポーツジム、スマートリングとその他事業の合算

ブランド別売上（連結）

単位：百万円 括弧内は前年同期比	2020年9月期					2021年9月期					2022年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
ReFa	3,622 (△28%)	2,177 (△34%)	3,424 (+26%)	4,403 (+126%)	13,628 (+5%)	5,741 (+58%)	4,691 (+115%)	6,141 (+79%)	5,424 (+23%)	21,999 (+61%)	7,694 (+34%)	5,745 (+22%)	6,994 (+14%)	9,186 (+69%)	29,621 (+35%)
SIXPAD	3,630 (+45%)	2,902 (+21%)	3,592 (△9%)	4,120 (△12%)	14,245 (+5%)	3,185 (△12%)	2,562 (△12%)	4,070 (+13%)	4,237 (+3%)	14,055 (△1%)	3,729 (+17%)	3,104 (+21%)	4,166 (+2%)	4,349 (+3%)	15,348 (+9%)

※ 2021年9月期以前の数値については、監査法人の監査を受けたものではありません。

※「SIXPAD」はSIXPAD STATION及びHOME GYMの売上高含む

ブランド・セグメント別売上（連結）

MTG連結 単位：百万円		2022年9月期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
ReFa	ダイレクト マーケティング	2,645	2,606	3,488	4,548	13,288
	プロフェッショナル	2,944	1,495	1,753	2,157	8,351
	リテールストア	1,707	1,577	1,561	2,232	7,079
	グローバル	395	65	188	247	897
SIXPAD	ダイレクト マーケティング	2,187	1,571	2,568	2,541	8,869
	プロフェッショナル	344	446	508	515	1,814
	リテールストア	831	704	757	948	3,241
	グローバル	37	82	10	△26	103
	スポーツジム （ホームジム）	328	299	320	369	1,318

セグメント概要

事業セグメント	主な事業内容
ダイレクトマーケティング事業	MTG LIFEPLANを軸とする当社ECサイト、新聞を通じた一般消費者への直接販売と国内他社ECサイトを通じた一般消費者への直接販売、及びインターネット通信販売・カタログ販売並びにテレビ通信販売事業者への卸売販売。
プロフェッショナル事業	B happy サロン専用ECプラットフォームでの販売、美容室運営事業者、エステティックサロン運営事業者への卸売及び取次販売、ショッピングセンター等での一般消費者への直接販売。
リテールストア事業	量販店・専門店・百貨店・免税店・ショッピングセンターを中心とした運営事業者への卸売販売及び当社運営の小売店舗での対面販売を通じた一般消費者への直接販売。
グローバル事業	海外グループ会社ECサイト及び海外のインターネット通信販売事業者の運営するECサイトを通じた一般消費者への直接販売、並びに海外のインターネット通信販売事業者、海外の販売代理事業者、海外の美容専門店及び海外の百貨店運営事業者への卸売販売。
スポーツジム事業	EMSフルボディスーツを着用し、EMSと動作を融合させたトレーニングプログラムを行うSIXPAD STATION事業及び、EMSトレーニングスーツを着用し、専用アプリによって自宅でトレーニングするSIXPAD HOME GYM事業
スマートリング事業	ショッピングや飲食時の決済を可能とする、非接触式のスマートリング（近距離無線通信を搭載した指輪）の製造販売を行うIoT事業。
その他事業	EV車両を中心とした自動車販売

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、さまざまな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。

MTG