MTG

2023年 9月期
第2四半期決算説明資料

2023 / 5 /10

本日の内容

1. 2023年9月期上期
実績・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

2023年9月期上期
実績・業績見通し

- 上期実績
- 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
- 業績見通し

専務取締役CFO　吉髙 信

2023年9月期 上期／実績

全社で増収増益、ReFaは前年比+48％の大幅増で上期売上過去最高を更新

MTG連結 単位：億円	2022年9月期 上期	**2023年9月期 上期**	前年比
売上高 （売上構成比）	227.4 (100%)	**278.2 (100%)**	**+22%**
差引売上総利益 （売上構成比）	147.8 (65%)	**168.6 (61%)**	**+14%**
販管費 （売上構成比）	124.8 (55%)	**144.4 (52%)**	**+16%**
営業利益 （売上構成比）	23.0 (10%)	**24.1 (9%)**	**+5%**
経常利益 （売上構成比）	25.0 (11%)	**22.9 (8%)**	**△8%**
親会社株主に 帰属する 当期純利益 （売上構成比）	19.3 (8%)	**11.5 (4%)**	**△40%**

売上は価格改定後のReFaのヘアケア、シャワーが好調で上期過去最高を更新。
前年比**+22%**の２桁成長。

売上総利益は、円安等による原材料価格高騰の影響により粗利率が4ポイント減少
粗利率**61%**。
※参考 平均為替 前期上期：114.9円 今期上期：137.0円

販管費は、大幅な新商品増加に伴う研究開発費と売上増に伴うマーケティング費等の増加により、前年比**+16%**。

結果、営業利益は増益 24億、経常利益22億と修正計画を上回る。当期純利益は連結での税負担率上昇の影響もあり11億。

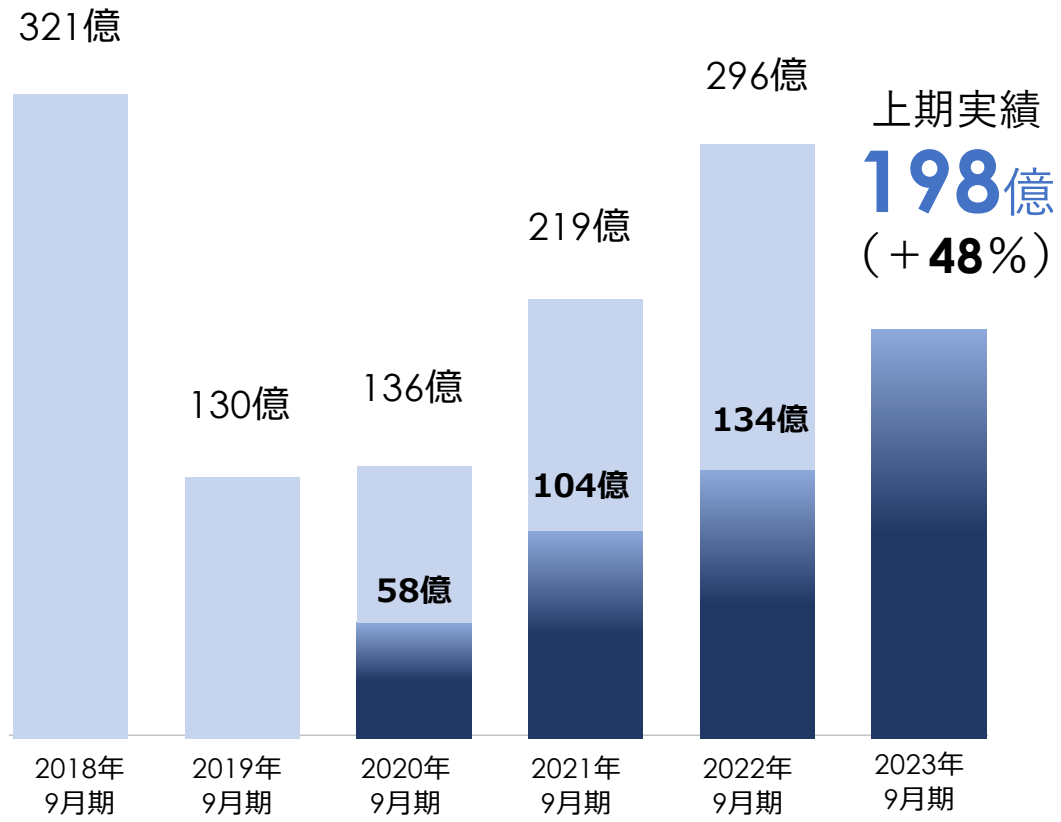
2023年9月期 上期／販管費実績

売上増加によるマーケティング・荷造運賃等の費用増、また新商品の研究開発や人材に積極的な投資を実施し、前年比**+16%**の増加

単位：百万円	2022年9月期 上期	2023年9月期 上期	前年差	前年比
販管費　合計	12,483	**14,445**	+1,962	+16%
マーケティング費	2,988	**3,536**	+547	+18%
人件費	3,481	**3,975**	+494	+14%
研究開発費	620	**765**	+144	+23%
荷造運賃	649	**778**	+129	+20%
その他	4,742	**5,389**	+646	+14%

2023年9月期 上期／ReFaブランド実績

新商品効果により売上好調が継続、MTG LIFEPLAN会員数、B happy加盟店の増加により、前年比**+48%**の大幅増　上期売上過去最高を更新



MTG LIFEPLAN会員数の増加によりEC事業が好調。ヘアケアシリーズやシャワーの好調な推移が継続。

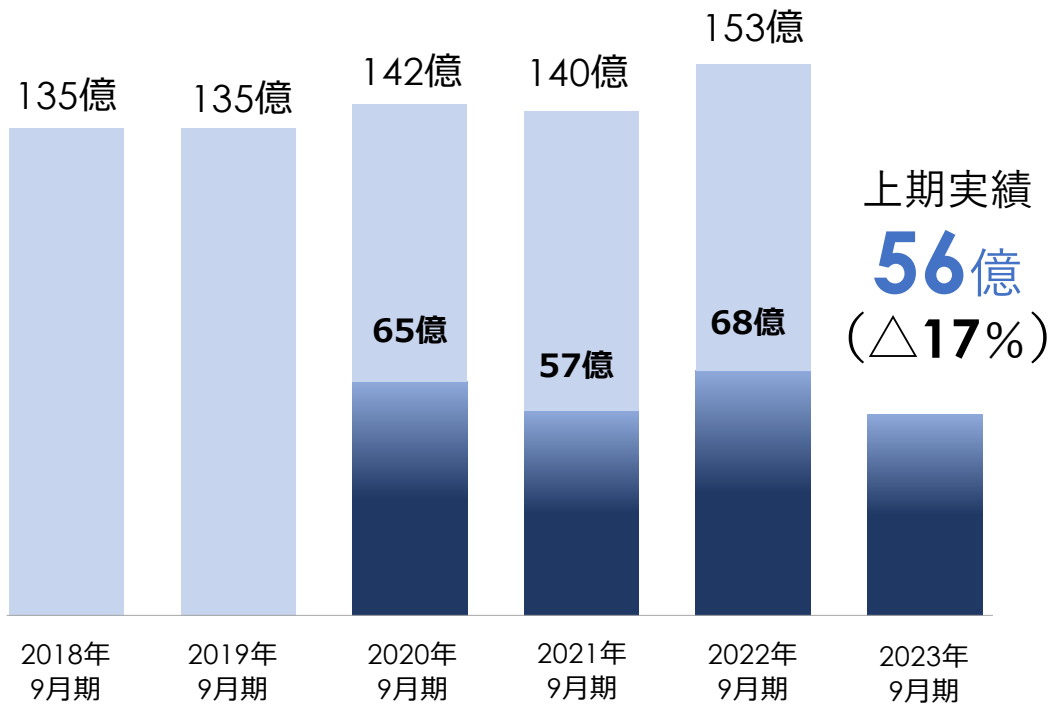
B happy加盟店の増加もあり、美容サロン事業が好調に推移。ヘアケアシリーズの新商品**ReFa BEAUTECH DRYER SMART**も売上に貢献。

ヘアケア特化型カウンター改装後の百貨店は好調を継続。ハートブラシの新商品も新たなお客様の獲得に寄与。

※単位：円　※括弧内は前年同期比

2023年9月期 上期／SIXPADブランド実績

外出需要の増加等により**Foot**シリーズの販売は想定を下回り **△17%**の減収。
一方、**Powersuit**は堅調、新商品**Power Gun**の販売も好調に推移。



全国旅行支援等に伴う外出需要の増加により、**Foot**シリーズ販売は想定を下回る。

キャンペーン効果により、EC事業における**Powersuit**の販売は堅調に推移。

美容サロン事業でPower Gunを活用したサービスを取り入れることで、新商品**Power Gun**の販売が好調に推移。

※単位：円　※括弧内は前年同期比

2023年9月期 上期／セグメント別実績

MTG連結 単位：億円		2022年9月期 上期	2023年9月期		
			上期	前年比	主な増減要因
ダイレクト マーケティング	売上高	95.5	**117.2**	**+23%**	MTG LIFEPLAN会員数の増加により**ReFa新商品ヘアケア、シャワーの販売が好調**。キャンペーン効果によりSIXPAD Powersuitの販売も堅調に推移し、**大幅増収を達成**。
	セグメント利益	26.9	**35.1**	**+30%**	
プロフェッショナル	売上高	58.8	**79.3**	**+35%**	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販売が好調**に推移し、**大幅増収**。
	セグメント利益	13.7	**11.1**	**△19%**	
リテールストア	売上高	54.8	**66.0**	**+20%**	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 Powersuitの販売も堅調に推移。
	セグメント利益	6.7	**7.8**	**+15%**	
グローバル	売上高	10.9	**7.4**	**△32%**	中国リオープニング後の販売不振及び一時的な在庫処理を行った影響により減収減益。
	セグメント利益	0.3	**△3.9**	―	
スマートリング	売上高	1.2	**0.8**	**△33%**	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	△5.3	**△6.2**	―	
その他	売上高	6.1	**7.3**	**+19%**	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	0.2	**△0.5**	―	

※セグメント利益については経常利益にて算出しております。
※2022年10月より従来「スポーツジム事業」に含まれていたHOME GYM事業の売上高を販売チャネル別のセグメント分類に変更し、「プロフェッショナル事業」及び「リテールストア事業」の区分に変更しております。当該変更に伴い、「スポーツジム事業」の量的な重要性が低下したことから、「その他事業」の区分に変更しております。2022年9月期の数値につきましても、変更後のセグメントに組み換えをして表示しております。

貸借対照表（連結）

自己資本比率は80%と引き続き強固な財務基盤

単位：百万円	2022年9月末	2023年3月末	増減	主な増減要因
現金・預金	16,529	**17,564**	+1,035	利益増加、売掛金の回収及び買掛金増加による現金・預金の増加。 在庫回転率は改善傾向。
受取手形・売掛金	4,838	**4,612**	△226	
棚卸資産	11,068	**11,424**	+356	
その他	2,162	**2,531**	+369	
流動資産合計	34,600	**36,133**	+1,533	
有形固定資産	9,788	**10,063**	+275	MTG Ventures投資ポートフォリオの拡大。
無形固定資産	476	**543**	+67	
投資その他の資産	5,076	**5,615**	+539	
固定資産合計	15,341	**16,223**	+882	
資産合計	49,942	**52,356**	+2,413	
買掛金・未払金・支払手形	3,383	**4,430**	+1,047	仕入増による買掛金の増加。
その他	4,891	**5,293**	+402	
流動負債合計	8,279	**9,726**	+1,447	
固定負債	377	**396**	+19	
負債合計	8,656	**10,123**	+1,466	
資本金	16,772	**16,773**	+1	自己資本比率　80%。
資本剰余金	16,153	**16,155**	+2	
利益剰余金	9,116	**9,878**	+762	
その他	△756	**△573**	+183	
純資産合計	41,285	**42,233**	+947	
負債純資産合計	49,942	**52,356**	+2,413	

キャッシュフロー（連結）

フリーキャッシュフローがプラス、現預金は継続的に増加、更なる企業成長へ

単位：百万円	2022年9月期 上期	**2023年9月期 上期**	前年差	主な増減要因
営業活動による キャッシュフロー	1,592	**2,388**	+796	利益による増加
投資活動による キャッシュフロー	△886	**△1,284**	△398	投資有価証券の取得
財務活動による キャッシュフロー	111	**△88**	△199	
現金及び現金同等物の 期末残高	16,463	**17,564**	+1,101	

2023年9月期 業績見通し

ReFa国内事業好調、通期見通しを増収増益へ上方修正

単位：億円	2022年9月期 通期実績	2023年9月期			
		2/8修正 通期予想	5/10修正 通期予想	増減率	前年比
売上	489	**570**	**580**	**+2%**	**+18%**
営業利益	32	**26**	**34**	**+31%**	**+5%**
経常利益	37	**23**	**33**	**+43%**	**△11%**
親会社株主に 帰属する 当期純利益	26	**14**	**16**	**+14%**	**△40%**

2

2023年9月期経営方針

代表取締役社長　松下 剛

2023年9月期上期 総括

1 **増収増益で上期を折り返す**

「継続的な成長の仕組み」の手応えあり

2 **ReFaが+48%の大幅増収**

特に美容室サロン・百貨店におけるヘアケア新商品が好調

3 **収益面では、原価高・粗利率低下に苦戦**

前年に対して大幅な円安により粗利率△4ポイント

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

NEWPEACE | ReFa | SIXPAD | Style

ON&DO | MEGLY | MDNA SKIN | 五島の椿

史上最多の新商品導入

今後の成長に向け、新商品数を大幅に増加（目標102アイテム 前期比２倍超）



目標
102
アイテム

上期
累計実績 **45**アイテム

進捗**44%**

2023年9月期目標

新商品売上比率

新商品売上比率50%以上をKPIとして目指す

KPI

50%

発売2年以内新商品売上の
全社売上高における寄与率



前期実績：60%　今期上期実績：47%


ReFa

ReFa成長戦略（カテゴリ戦略）

FINE BUBBLE SHOWER



HAIRCARE



BEAUTY TECH/ROLLER



SHAMPOO/TREATMENT



ReFa 受賞歴

各種ランキング、総受賞数 59 ※受賞期間：2022年10月～2023年3月　以下抜粋

第1位受賞
リファファインバブル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2023/4/3~4/9）更新日： 2023/4/12

第1位受賞
リファビューテック　カールアイロン
楽天ウィークリーランキング　カールアイロン部門（集計日2023/4/3~4/9）更新日： 2023/4/12

第1位受賞
リファビューテック　ストレートアイロン
楽天ウィークリーランキング　ストレートアイロン部門（集計日2023/4/3~4/9）更新日： 2023/4/12

第1位受賞
リファビューテック　ドライヤー　スマート
楽天ウィークリーランキング　ドライヤー・ヘアアイロンランキング部門（集計日2023/1/23~1/29）更新日： 2023/2/1

第1位受賞
リファハートブラシ
楽天ウィークリーランキング　ヘアケア・スタイリングランキング部門（集計日2023/4/3~4/9）更新日： 2023/4/12

第1位受賞
リファロックオイル
楽天ウィークリーランキング　ヘアオイルランキング部門（集計日2023/3/20~3/26）更新日： 2023/3/29

第1位受賞
リファビューテック ヘッドスパ
2022年下半期ベストコスメランキング、発表! アウトバスヘアケア編　1位 （美的 1月号 ：小学館 ）発売日： 2022/11/22

第1位受賞
リファビューテック フィンガーアイロン
2022年下半期 美容家電ベスコス　ヘアアイロン部門　1位 （VOCE 1月号：講談社）発売日： 2022/11/22

第1位受賞
リファビューテック ドライヤープロ　ホワイト
2022年の総決算! 新作から定番まで私たちをときめかせた NEWSなベスコス大賞　今年買ったドライヤー1位
（美人百花1月号：角川春樹事務所N 6/27号 ）発売日： 2022/12/26

第1位受賞
リファビューテック フィンガーアイロン　ピンク
2022年下半期ベストコスメ　美容機器・ツール部門　百貨店・セミセルフ　新製品　1位
（ WWD BEAUTY ： INFASパブリケーションズ）発売日： 2022/12/26

第1位受賞
リファハートブラシ　オーロラホワイト
2022年下半期ベストコスメ　美容機器・ツール部門　バラエティーショップ・ドラッグストア　1位
（ WWD BEAUTY ： INFASパブリケーションズ）発売日： 2022/12/26

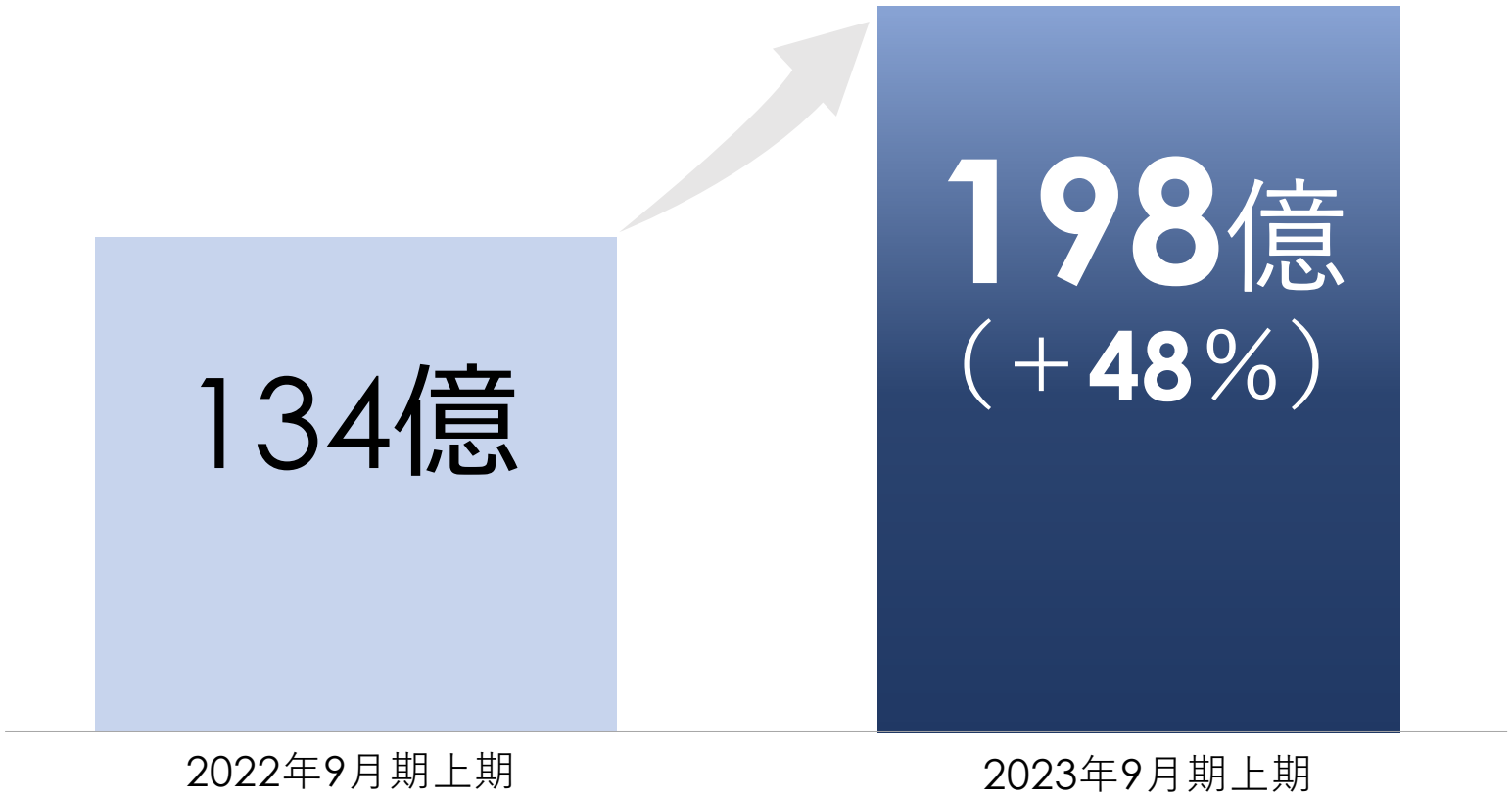





2023年9月期上期 ReFa実績

ReFa

ヘアケア、シャワーの好調により、**前年比+48%の大幅増収**



※単位：円　※括弧内は前年同期比

HAIRCARE (1)

ReFa

売上実績

新商品ReFa BEAUTECH DRYER SMARTは美容サロンにおける先行販売の宣伝効果もあり、特に百貨店、そしてECでの販売が好調　前年比 約 **2**倍



戦略商品

累計出荷数**100**万本※2突破したReFaヘアアイロン、また同**50**万本※3を突破したドライヤーシリーズを国内市場で販売強化、更なる売上拡大を目指す

ReFa BEAUTECH DRYER SMART 【 NEW 】



サロンクオリティの仕上がりと速乾性※1
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

ReFaのヘアアイロンが、累計出荷数100万本※2突破。ヘアドライヤーも、累計出荷数50万台突破※3、ヘアケア商品は好調に推移

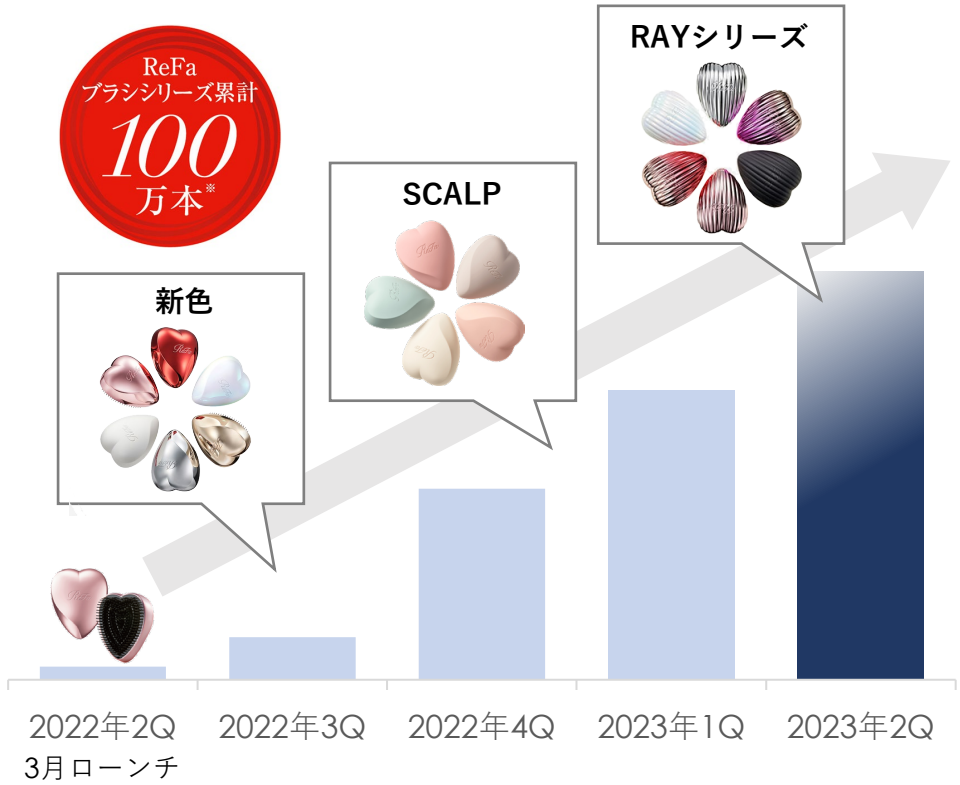


※単位：円
※1 当社従来品2021年発売 ReFa BEAUTECH DRYER PROとの比較
※2 2019年10月～2022年12月ReFaのヘアアイロン累計出荷本数　※3 2019年10月～2023年1月ReFaのヘアドライヤー累計出荷台数

HAIRCARE (2)

ハートブラシ販売数推移

ReFaブラシシリーズ累計出荷数**100万本※突破**。特にリファハートブラシが好評で、12月にシャンプー用の「ReFa HEART BRUSH for SCALP」今年2月に「ReFa HEART BRUSH RAY」と新商品を展開



※『ReFa』ブラシシリーズ累計出荷数（2021年4月～2023年3月末実績）

戦略商品

リファハートブラシは引き続き百貨店やECで好調、今後は**専門店・量販店及び美容サロンへ販売チャネルを拡大**し、更なる販売の強化を図る

【NEW】 ReFa HEART BRUSH RAY



プレゼントに最適なパッケージやディスプレイ可能な置台を追加。ピンの折れを保護するカバーにミラーを搭載。

価　格：5,500円（税込）
発売日：2023年2月22日
販　売：MTGオンラインショップ、Beauty Connection Ginzaにて先行発売。その後、全国の百貨店、ReFaショップを中心に各市場で展開

ReFa HEART BRUSH for SCALP



“指圧”のような新体感を、ドライヘアにもシャンプーにも使える、シャンプー用ヘアブラシ。

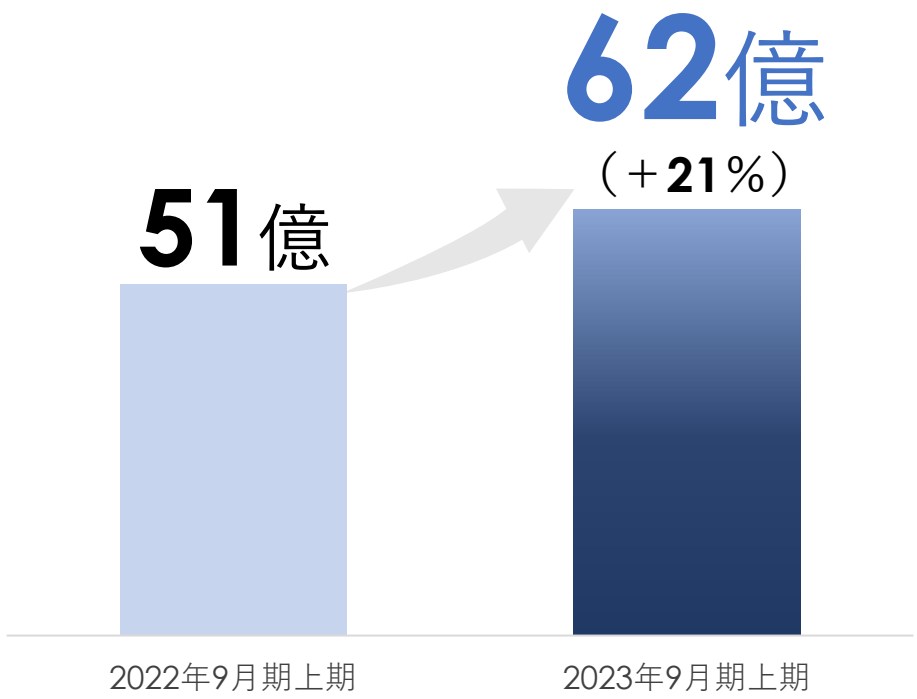
価　格：2,970円（税込）
発売日：2022年12月22日
販　売：MTGオンラインショップ、Beauty Connection Ginzaにて先行発売。その後、全国の百貨店、ReFaショップを中心に各市場で展開

FINE BUBBLE SHOWER

ReFa

売上実績

EC・美容サロンをはじめ国内市場で好調、特に美容サロンではサロン専用ファインバブルシャワーヘッド導入が進捗、サービスでファインバブルを体感する事により、**ReFa FINE BUBBLE S**や**PURE**の販売が伸長　前年比**+21**％



※単位：円

※ 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

シリーズ累計 100万本※





ReFa FINE BUBBLE PURE

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）
発売日：2022年6月

B happy　MTG LIFE PLAN

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）
発売日：2020年8月

B happy　MTG LIFE PLAN

SHAMPOO / TREATMENT

売上実績

ロックオイルシリーズ累計出荷数**100**万本突破をはじめ、
SHAMPOO/TREATMENTを含むカテゴリ売上は前年比**2**倍超の高成長



※単位：円
※ 2020年10月～2023年5月 累計出荷数

戦略商品

ロックオイルシリーズは国内事業において引き続き好調、今後SHAMPOO/TREATMENTカテゴリ消耗品の売上拡大を目指す

100万本※突破



ReFa LOCK OIL

アイロンの熱から髪を守りダメージ補修、さらにトレンドのウェットな束感とツヤ感メイクも叶える、スタイリングオイル。

価　格：￥2,640（税込）
内容量：100mL
発売日：2020年10月



ReFa ION CARE SHAMPOO/TREATMENT

独自のバランスでイオンを配合した高濃度イオンヘアケアで、根元はふんわり、毛先はまとまる、しっとりやわらかいレア髪へ。

価　格：シャンプー　2,420円（税込）
　　トリートメント　2,640円（税込）
容　量：シャンプー300mL / トリートメント290g
発売日：2020年10月

ReFa ROOM

くつろぎの空間でReFaのアイテムを体験頂ける、ワンランク上の宿泊プラン“ReFaルーム”

総導入室数**14,126室**※1　想定年間体感数**350万人**※2

導入実績

三井不動産ホテルマネジメント様

「三井ガーデンホテル」の上級クラス「プレミア」全9ホテルの全室（2,728室）にReFa商品※3を導入。

ReFa FINE BUBBLE S合計2,567室、
ReFa BEAUTECH DRYER（PRO/SMART）合計980室に導入。
また全9ホテルにてReFaルーム×2室ずつ導入。







和倉温泉　加賀屋様

特別室（浜離宮）10室にReFaルーム導入。グループその他の拠点にも導入検討。









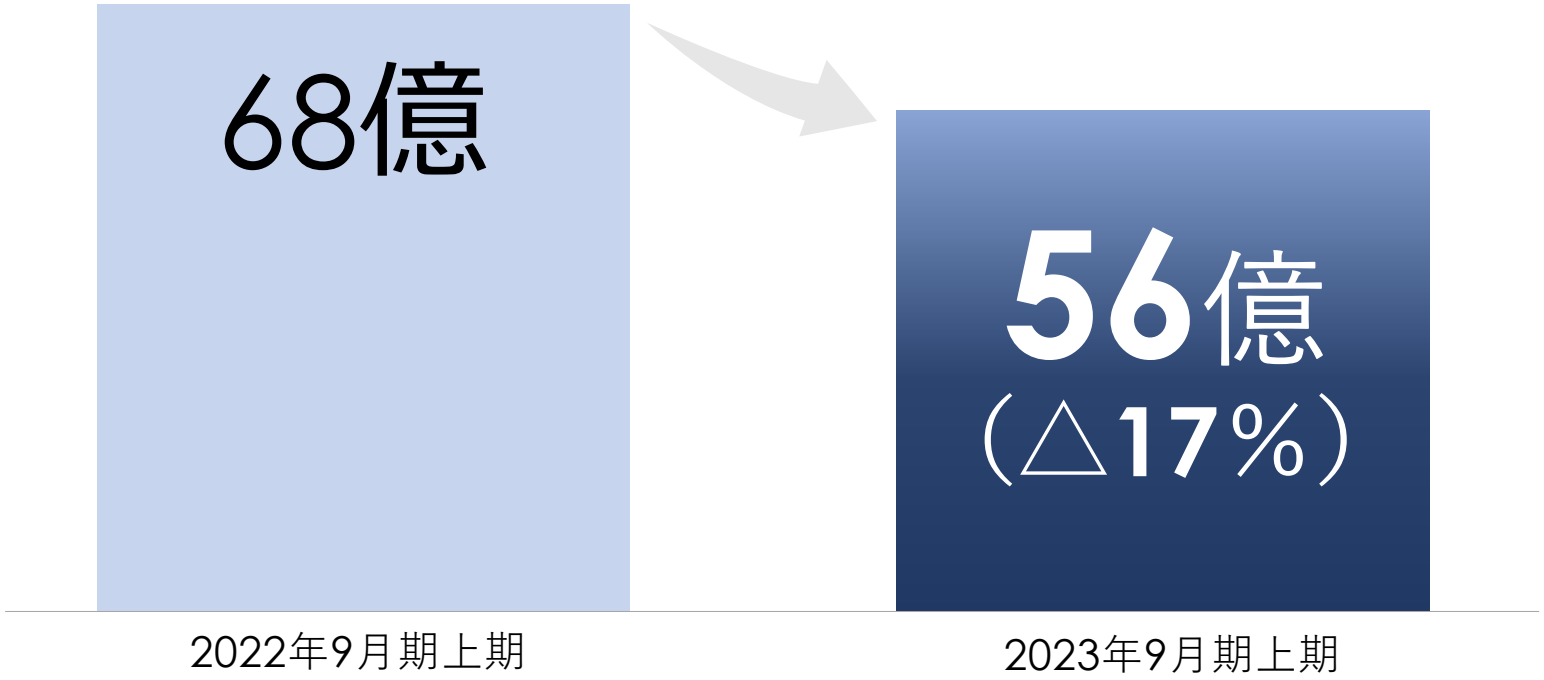
※1 2023年3月現在 単品導入も含む　※2 14,126室（3月末までの累計導入室数）×1.5名（平均宿泊者数/室）※ニッセイ研究所調べ（https://www.nli-research.co.jp/report/detail/id=60899?pno=3&site=nli#:~:text=%E3%81%BE%E3%81%9F%E3%80%811%E9%83%A8%E5%B1%8B%E5%BD%93%E3%81%9F%E3%82%8A%E3%81%AE,%E3%81%A7%E6%8E%A8%E7%A7%BB%E3%81%97%E3%81%A6%E3%81%84%E3%82%8B%E3%80%82）÷1.75泊（平均宿泊日数/室）※じゃらん調べ（https://jrc.jalan.net/wp-content/uploads/2021/07/3d4d4785511ef636342d74531449a4b2.pdf）×80%（23年3月客室平均稼働率）https://hotelbank.jp/hoteldata/tokyo-business-hotel-deta-202303/ x365日　※3 導入商品は各ホテル・プランによって異なります。

_


SIXPAD

2023年9月期上期 SIXPAD実績

新商品Power Gunが好調、Powersuitも堅調な一方、Footシリーズ販売が苦戦

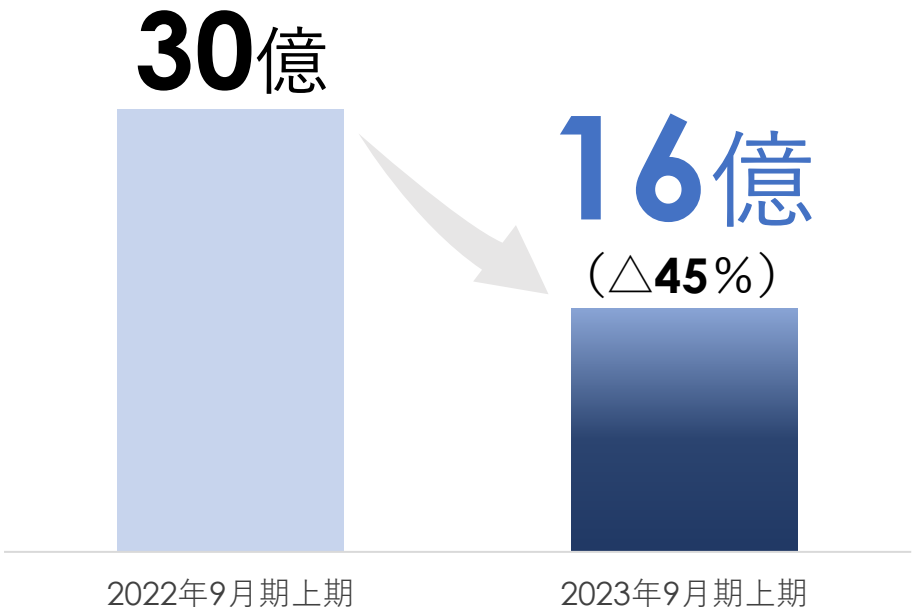


※単位：円　※括弧内は前年同期比

HEALTH CARE

売上実績

2月10日「フットケアの日」に合わせ、足裏から足を鍛えるFootシリーズのキャンペーンを実施、拡販する一方、旅行支援等の影響により外出需要が増加、FootシリーズのEC販売が苦戦　前年比△**45**%



※単位：円

戦略商品

足裏やふくらはぎを鍛えるFootシリーズは、今後新商品を開発し更なる売上拡大を目指す、一方新たに大腿四頭筋にアプローチし効率的に太ももを鍛える**Knee Fit**を訴求、シニア層へのアプローチ強化を図る



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



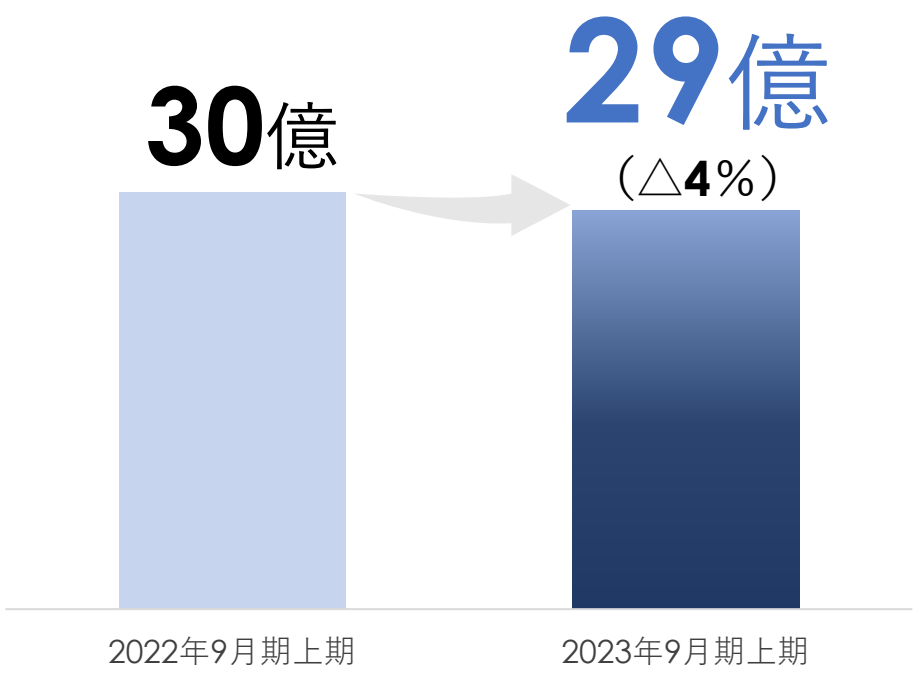
SIXPAD Knee Fit

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 ）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

SPORTS

売上実績

日本スポーツ用品大賞2022でSIXPAD Powersuitが「最も革新的だった商品」部門 総合1位（大賞）を受賞、キャンペーンの効果もあり**Powersuit**シリーズの販売は堅調に推移 、一方ジェル有旧商品の販売減少が影響し、前年比△4%



※単位：円
※「SIXPAD HOME GYM」のレッスンを受けるには、別途お申し込みと専用アプリのダウンロードが必要です。既に入会されている方は、登録済みのアカウントでご使用いただけます。

戦略商品

新商品 **Core Belt HOMEGYM**モデル及び新バイクを投入、カラー展開とともに、新たな需要層の取り込みを図る

SIXPAD Powersuit Core Belt HOMEGYM 対応モデル



価　格：税込53,900円
色　　：ブラック、グレー、ピンク、ブルー
発売日：2023年4月末以降予定（グレー、ピンク、ブルーは2023年5月下旬以降予定）
サイズ：S、M、L、LL（男女兼用）

SIXPAD Bike Smart



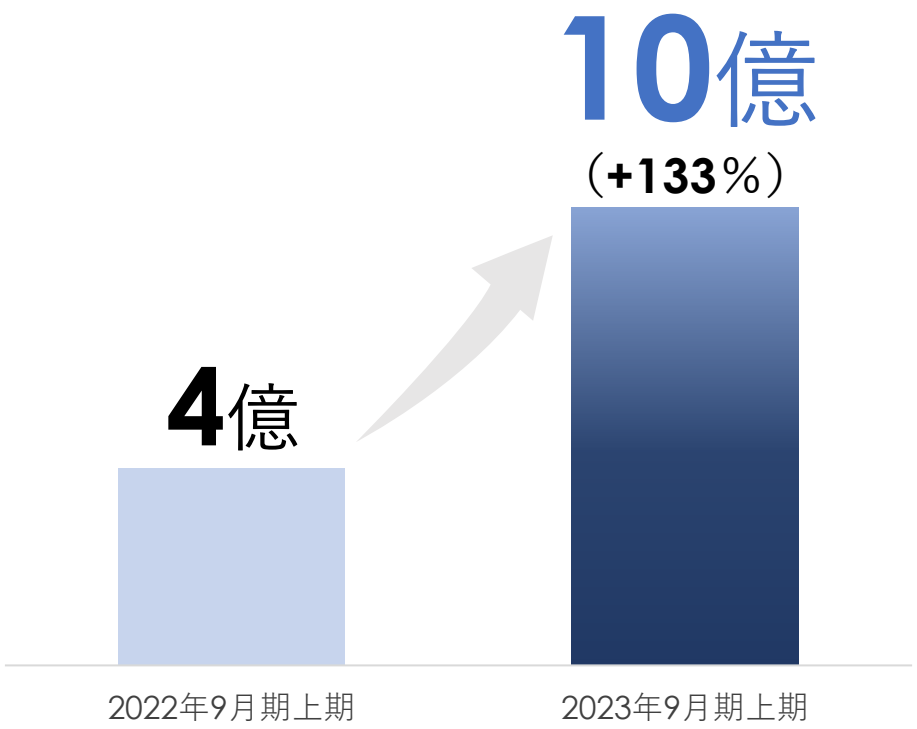
価　格：税込53,900円 色：ブラック, ホワイト
発売日：2023年4月末以降予定
（ホワイトは2023年5月下旬以降予定）
サイズ：約W925×D515×H1225mm
重　さ：約30kg



TRAINING RECOVERY

売上実績

急成長のリカバリー市場で、SIXPADの知名度を活かしたPower Gunシリーズで売上を高め、前年比２倍以上。ECや店販だけでなく、MTGの強みとする美容室サロンでの販売も拡大



※単位：円

戦略商品

美容サロンや量販店における**Power Gun**展開を加速し、更なる拡販、シェア拡大を目指す

SIXPAD Power Gun Pocket



わずか約195gの手のひらサイズとなって6色で登場。



商品名：SIXPAD Power Gun Pocket
（シックスパッド パワーガンポケット）
価　格：13,750円（税込）
発売日： 2022年12月

B happy

【NEW】SIXPAD Recovery Wear



着ることで、疲労を回復するリカバリーウェアから接触冷感機能で涼しく感じるTシャツとハーフパンツ新発売

商品名： SIXPAD Recovery Wear オーバーサイズTシャツ
価　格： 税込8,800円　　発売日： 2023年4月14日
サイズ： S、M、L、LL（男女兼用）
色展開： ブラック、ベージュ

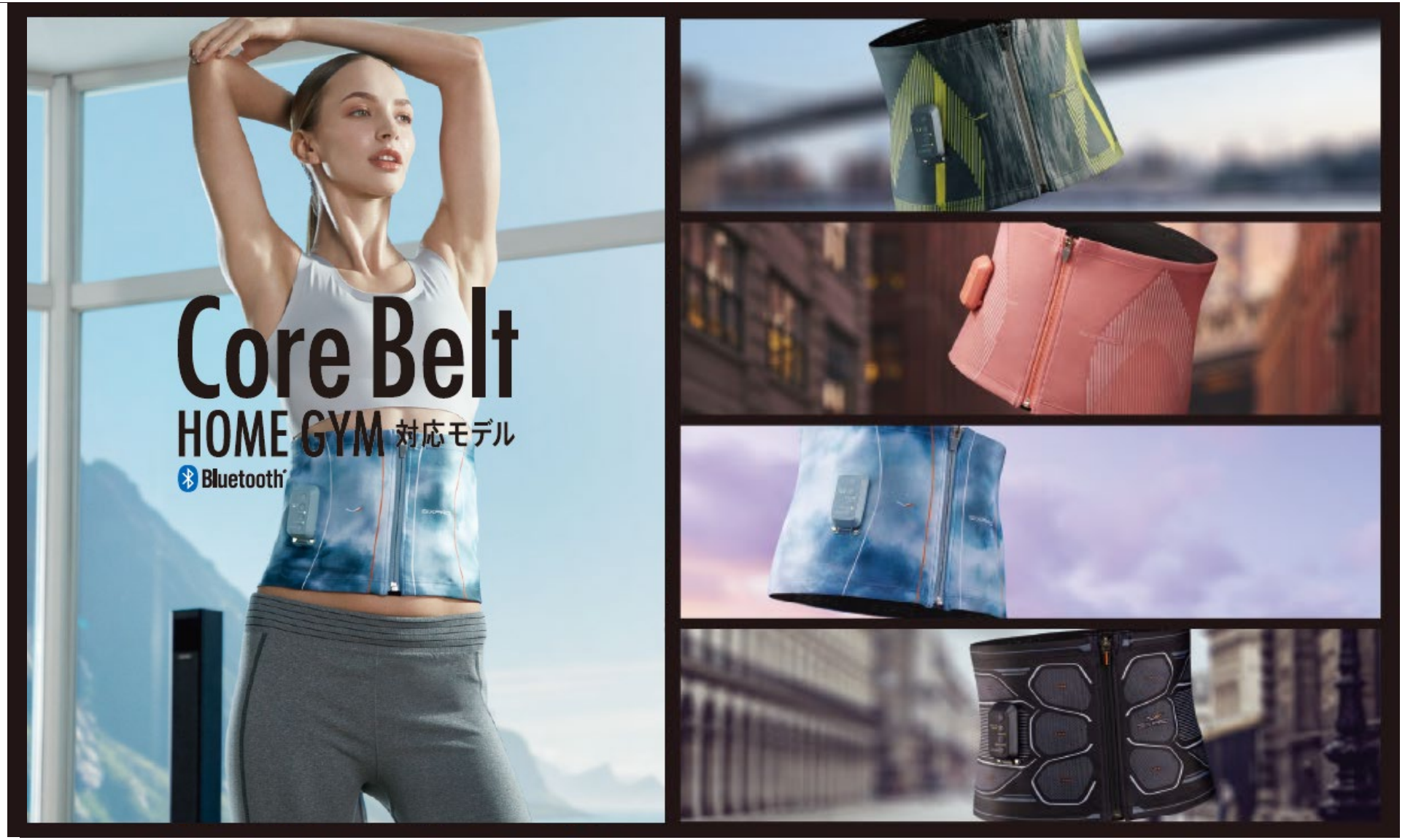
商品名： SIXPAD Recovery Wear ハーフパンツ
価　格： 税込9,900円　　発売日： 2023年4月14日
サイズ： S、M、L、LL（男女兼用）
色展開： ブラック、ベージュ

B happy

SIXPAD × Cristiano Ronaldo



SPORTS（新商品）



SPORTS（新商品）



SIXPAD成長戦略（カテゴリ戦略）

SPORTS



HEALTH CARE

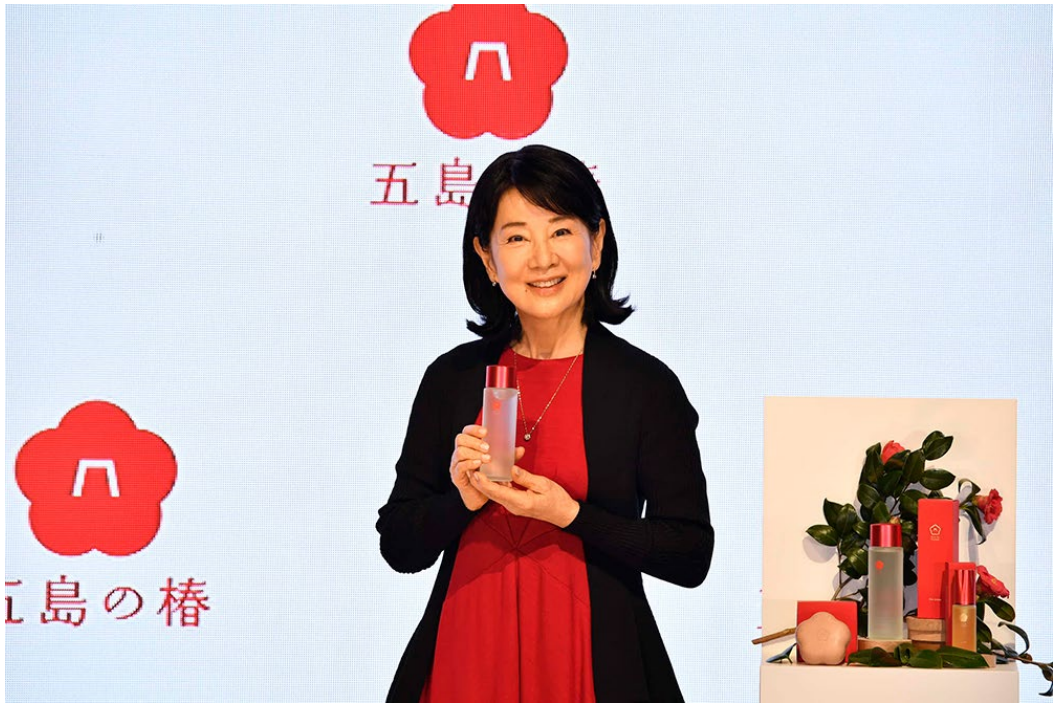


TRAINING RECOVERY



育成ブランド(1) 五島の椿

五島列島の椿をまるごと生かした、自然由来のスキンケアブランド「五島の椿」ご愛用中の吉永小百合さんと共に、豊かな自然と共存する地域活性化を目指し、スキンケア商品「五島の椿」の魅力を伝えるプロモーション活動を全国へ展開する運びとなり、「吉永小百合×五島の椿　スキンケア商品発表会」を開催、36年ぶりにスキンケア商品のプロモーション活動に携わっていただくことに



五島の椿　椿の葉 保湿水



容　量： 150ml
価　格： 3,800円（税込）
発売日： 2021年9月28日

四季を問わず青々と瑞々しい五島の椿の葉を低温で蒸留。さっぱりとした水のような気持ちの良い使い心地で、椿の葉のアロマ成分「ヤブツバキテルペン※2」の効果によりスピーディに肌へ馴染み、使い続けると肌がうるおうだけでなく、はりが出て、乾燥による小ジワまで目立たなく※1。
※1　効能評価試験済み　※2　ツバキ葉水（保湿剤）



育成ブランド(2) NEWPEACE

新商品 【NEW】

相反発と首肩サポートで睡眠時の首や肩の負担を軽減する
NEWPEACE Pillow Release 発売に先立ち楽天市場で予約販売を実施



NEWPEACE Pillow – Release –
整形外科医監修

低反発の、身体を包み込むようなフィット感・高反発の、身体を支えるようなサポート性・そして通気性などの特徴を掛け合わせた 新感覚の「相反発」ウレタンフォーム「**MELTLAST™**」を開発。
「素材」「形状」「高さ」にこだわり
整形外科医監修の首肩サポートまくら
「NEWPEACE Pillow Release」を5月17日より発売。



商品名：NEWPEACE Pillow Release
（ニューピース ピローリリース）
付属品：アウターカバー（1枚）、アジャストパッド（3枚）、取扱説明書（1部）
価　格：14,850円（税込）
発売日：2023年5月17日

B happy

SNSキャンペーン

予約販売のSNSキャンペーンでは、表示回数360万回、
リツイート数18,000件を超えるなど、**MTG**オンラインの
SNSキャンペーンで過去最高の反響

表示回数: **360万**

リツイート数:**1.8万件**

期間:**1**週間×**2**回



B happy（美容サロン事業）

B happy

B happy加盟店数は、2023年4月30日現在 10,400店舗と順調に増加
2030年度目標10万店に向けて、今期は加盟店数を11,000店を目指し、1店舗あたり売上増加に注力

加盟店数　推移

10,400店舗
（**2023**年**4**月末現在）



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%**
（2023年9月末 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
（2023年9月末 目標）







新商品展開に伴いMTG LIFEPLAN対応商品を新たに追加

グローバル戦略

日本における成功事例を海外市場に横展開、国・商品に最適な代理店と協力、経費を抑制

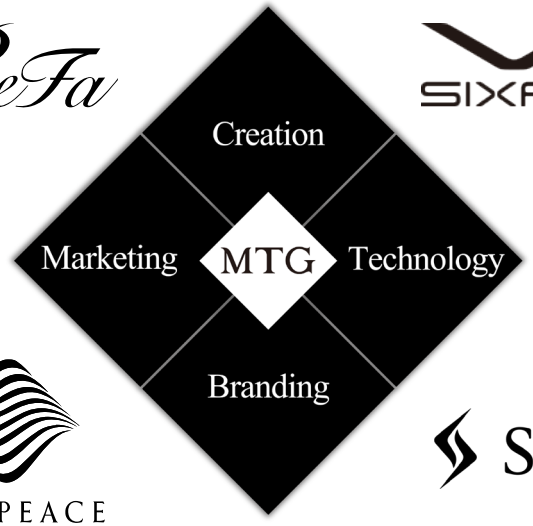


継続的な成長の仕組み

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

MTG

参考スライド

B happy（美容サロン事業）

B happy

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



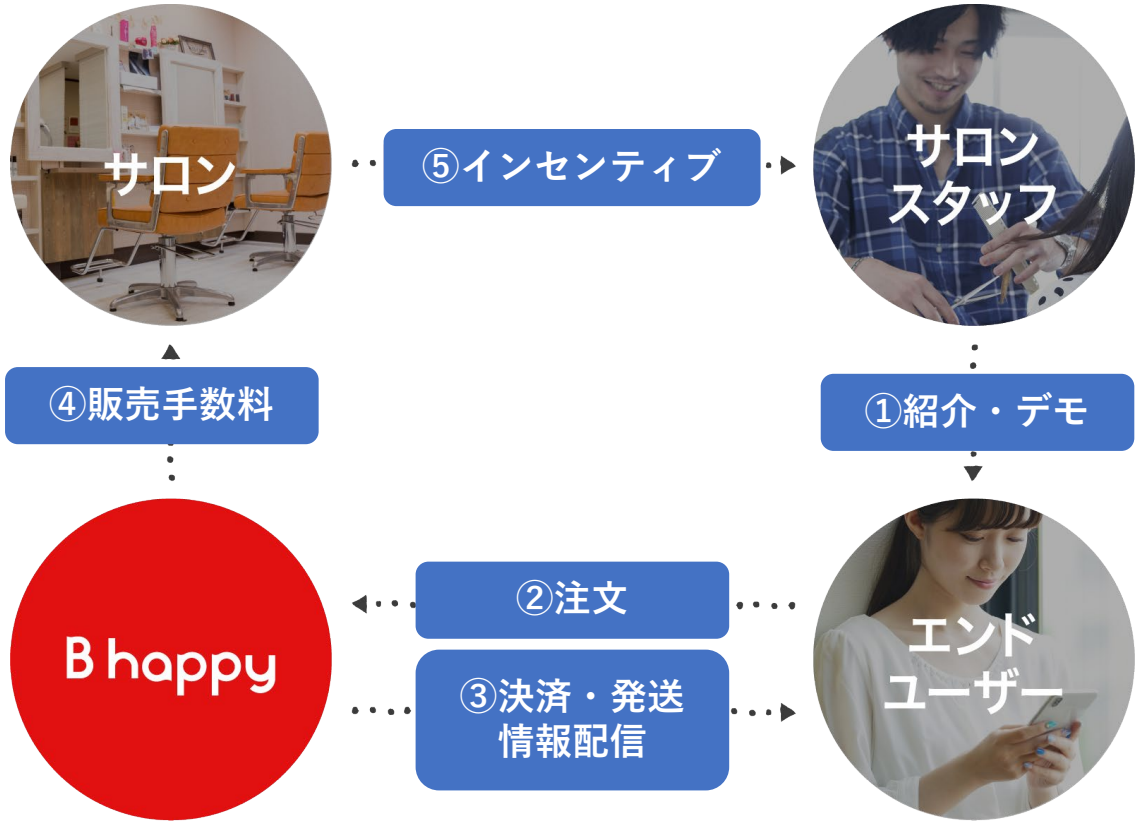
整骨・鍼灸マッサージ（2018年）
売上：9,440億円※3
14万店舗

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

B happy

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	2021年9月期					2022年9月期					2023年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
売上	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%)	14,837 (+16%)	**12,986 (+30%)**
差引売上総利益	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%)	8,878 (+5%)	**7,983 (+25%)**
販売費及び一般管理費	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%)	7,504 (+19%)	**6,940 (+12%)**
営業利益	1,407 (-)	1,627 (-)	640 (△43%)	214 (△90%)	3,889 (+219%)	2,126 (+51%)	177 (△89%)	△361 (-)	1,294 (+504%)	3,238 (△17%)	1,373 (△35%)	**1,043 (+486%)**
経常利益	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%)	1,096 (△50%)	**1,194 (+296%)**
純利益	1,304 (-)	1,689 (-)	760 (△26%)	1,837 (+40%)	5,592 (+267%)	1,361 (+4%)	571 (△66%)	△10 (-)	763 (△58%)	2,685 (△52%)	427 (△69%)	**728 (+28%)**

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	2021年9月期					2022年9月期					2023年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
販管費 合計	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%)	7,504 (+19%)	**6,940 (+12%)**
マーケティング費	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%)	2,100 (+34%)	**1,435 (+1%)**
人件費	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%)	1,962 (+14%)	**2,013 (+15%)**
研究開発費	258 (△26%)	231 (△40%)	276 (△30%)	337 (+0%)	1,103 (△25%)	282 (+9%)	337 (+46%)	357 (+30%)	458 (+36%)	1,436 (+30%)	358 (+27%)	**407 (+20%)**
荷造運賃	325 (△7%)	276 (+9%)	367 (+22%)	330 (+3%)	1,299 (+6%)	351 (+8%)	298 (+8%)	374 (+2%)	412 (+25%)	1,435 (+10%)	402 (+15%)	**376 (+26%)**
その他	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%)	2,680 (+13%)	**2,708 (+14%)**

セグメント別売上（連結）

単位：百万円 括弧内は 前年同期比	2021年9月期					2022年9月期					2023年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
全体	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%)	14,837 (+16%)	**12,986 (+30%)**
ダイレクト マーケティング	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%)	6,121 (+22%)	**5,601 (+24%)**
プロフェッショナル	2,585 (+7%)	1,980 (+68%)	2,228 (+35%)	2,038 (+12%)	8,833 (+25%)	3,635 (+41%)	2,245 (+13%)	2,628 (+18%)	3,156 (+55%)	11,666 (+32%)	4,470 (+23%)	**3,462 (+54%)**
リテールストア	2,613 (+9%)	1,764 (+28%)	2,244 (+35%)	2,098 (△12%)	8,721 (+11%)	2,961 (+13%)	2,521 (+43%)	2,475 (+10%)	3,127 (+49%)	11,086 (+27%)	3,476 (+17%)	**3,130 (+24%)**
グローバル	785 (△38%)	1,058 (+128%)	670 (△23%)	561 (△15%)	3,076 (△6%)	719 (△8%)	376 (△64%)	384 (△43%)	407 (△27%)	1,887 (△39%)	410 (△43%)	**334 (△11%)**
その他*	580 (+13%)	665 (+74%)	540 (+103%)	739 (+114%)	2,526 (+67%)	407 (△30%)	330 (△50%)	311 (△42%)	448 (△39%)	1,498 (△41%)	358 (△12%)	**457 (+38%)**

※ スマートリングとその他事業の合算
※ 2022年10月より従来「スポーツジム事業」に含まれていたHOME GYM事業の売上高を販売チャネル別のセグメント分類に変更し、「プロフェッショナル事業」及び「リテールストア事業」の区分に変更しております。当該変更に伴い、「スポーツジム事業」の量的な重要性が低下したことから、「その他事業」の区分に変更しております。2022年9月期の数値につきましても、変更後のセグメントに組み換えをして表示しております。なお、2021年9月期以前の数値については、当該変更後の算定方法によることが困難であることから、変更前のセグメントでの表示となります。

セグメント別利益（連結）

単位：百万円 括弧内は 前年同期比	2021年9月期					2022年9月期					2023年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
全体	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%)	1,096 (△50%)	**1,194 (+296%)**
ダイレクト マーケティング	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%)	1,602 (+6%)	**1,910 (+61%)**
プロフェッショナル	814 (+121%)	678 (-)	50 (△90%)	21 (△97%)	1,565 (+15%)	918 (+13%)	459 (△32%)	66 (+30%)	444 (+1,989%)	1,889 (+21%)	488 (△47%)	**630 (+37%)**
リテールストア	519 (-)	188 (-)	261 (+5%)	△6 (-)	962 (-)	598 (+15%)	80 (△57%)	△277 (-)	351 (-)	751 (△22%)	524 (△12%)	**258 (+222%)**
グローバル	△136 (-)	△20 (-)	△421 (-)	20 (-)	△558 (-)	103 (-)	△72 (-)	△408 (-)	△226 (-)	△604 (-)	△42 (-)	**△356 (-)**
その他*	△504 (-)	△207 (-)	△120 (-)	△101 (-)	△933 (-)	△107 (-)	△403 (-)	△457 (-)	△314 (-)	△1,283 (-)	△433 (-)	**△246 (-)**

※ スマートリングとその他事業の合算
※ 2022年10月より従来「スポーツジム事業」に含まれていたHOME GYM事業の売上高を販売チャネル別のセグメント分類に変更し、「プロフェッショナル事業」及び「リテールストア事業」の区分に変更しております。当該変更に伴い、「スポーツジム事業」の量的な重要性が低下したことから、「その他事業」の区分に変更しております。2022年9月期の数値につきましても、変更後のセグメントに組み換えをして表示しております。なお、2021年9月期以前の数値については、当該変更後の算定方法によることが困難であることから、変更前のセグメントでの表示となります。
※セグメント利益については経常利益にて算出しております

ブランド別売上（連結）

単位：百万円 括弧内は前年同期比	2021年9月期					2022年9月期					2023年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
ReFa	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%)	10,267 (+33%)	**9,563 (+66%)**
SIXPAD	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%)	3,287 (△12%)	**2,400 (△23%)**

※ 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					2023年9月期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
ReFa	ダイレクト マーケティング	2,645	2,606	3,488	4,548	13,288	4,317	**4,396 (+69%)**
	プロフェッショナル	2,944	1,495	1,753	2,157	8,351	3,249	**2,387 (+60%)**
	リテールストア	1,707	1,577	1,561	2,232	7,079	2,548	**2,457 (+56%)**
	グローバル	395	65	188	247	897	145	**303 (+362%)**
SIXPAD	ダイレクト マーケティング	2,187	1,571	2,568	2,541	8,869	1,649	**1,128 (△28%)**
	プロフェッショナル	496	592	706	744	2,539	847	**800 (+35%)**
	リテールストア	956	801	841	1,035	3,634	699	**408 (△49%)**
	グローバル	37	82	10	△26	103	24	**2 (△97%)**

※ 2022年10月より従来「スポーツジム事業」に含まれていたHOME GYM事業の売上高を販売チャネル別のセグメント分類に変更し、「プロフェッショナル事業」及び「リテールストア事業」の区分に変更しております。当該変更に伴い、「スポーツジム事業」の量的な重要性が低下したことから、「その他事業」の区分に変更しております。2022年9月期の数値につきましても、変更後のセグメントに組み換えをして表示しております。

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、SIXPAD STATION事業及びSIXPAD HOMEGYM事業

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