



2021年11月12日

各 位

会社名 株式会社 M T G
代表者名 代表取締役社長 松 下 剛
(コード番号：7806 東証マザーズ)
問合せ先 専務取締役CFO 吉 高 信
(TEL. 052-307-7890)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

当社は、以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2021年11月12日 17:00~18:00
開催方法	オンラインによる実開催
開催場所	株式会社MTG 東京支社 東京都千代田区丸の内1丁目11番1号 パシフィックセンチュリープレイス丸の内26F
説明会資料名	2021年9月期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上

MTG

2021年9月期
決算説明資料

本日の内容

1. 2021年9月期通期実績と2022年9月期業績見通し

専務取締役CFO 吉高 信

2. 2022年9月期経営方針

代表取締役社長 松下 剛

2021年9月期通期実績 2022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 吉高 信

2021年9月期 通期／実績

新商品効果により通期予想を上振れし、増収増益。

MTG連結 単位：億円	2020年9月期 通期	2021年9月期 通期	前年比
売上高 (売上構成比)	348.4 (100%)	427.9 (100%)	+23%
差引売上総利益 (売上構成比)	250.8 (72%)	300.8 (70%)	+20%
販管費 (売上構成比)	238.6 (69%)	261.9 (61%)	+10%
営業利益 (売上構成比)	12.1 (3%)	38.8 (9%)	+219%
経常利益 (売上構成比)	16.7 (4%)	42.1 (10%)	+152%
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (売上構成比)	15.2 (5%)	55.9 (13%)	+267%

売上は新商品効果で当初計画を上回る。EC・通販、美容室・サロンを中心に、国内が好調。前年比+23%の増収。

売上総利益は、粗利率の高いEC・通販事業の売上比率の高まり、棚卸資産評価基準の変更に伴う戻り益（13.5億）により+20%増加、粗利率70%。

販管費は、新商品に積極的にマーケティング投資を行う一方、固定費の増加を抑制。売上成長を下回る+10%の増加に抑える。

営業利益38.8億、営業利益率9%、当期純利益は、税効果会計の影響もあり55億と前回予想を大きく上回る結果。

2021年9月期 通期／販管費実績

新商品への積極的なマーケティング投資を行う一方、固定費の増加を抑制。

単位：百万円	2020年9月期 通期	2021年9月期 通期	前年差	前年比
販管費 合計	23,869	26,197	+2,327	+10%
マーケティング費	6,185	8,812	+2,627	+42%
広告宣伝費	3,719	6,439	+2,719	+73%
販売促進費	2,465	2,373	△92	△4%
人件費	6,643	6,751	+108	+2%
研究開発費	1,462	1,103	△359	△25%
荷造運賃	1,225	1,299	+74	+6%
その他	8,352	8,230	△122	△1%

2021年9月期 通期／修正予想に対する実績

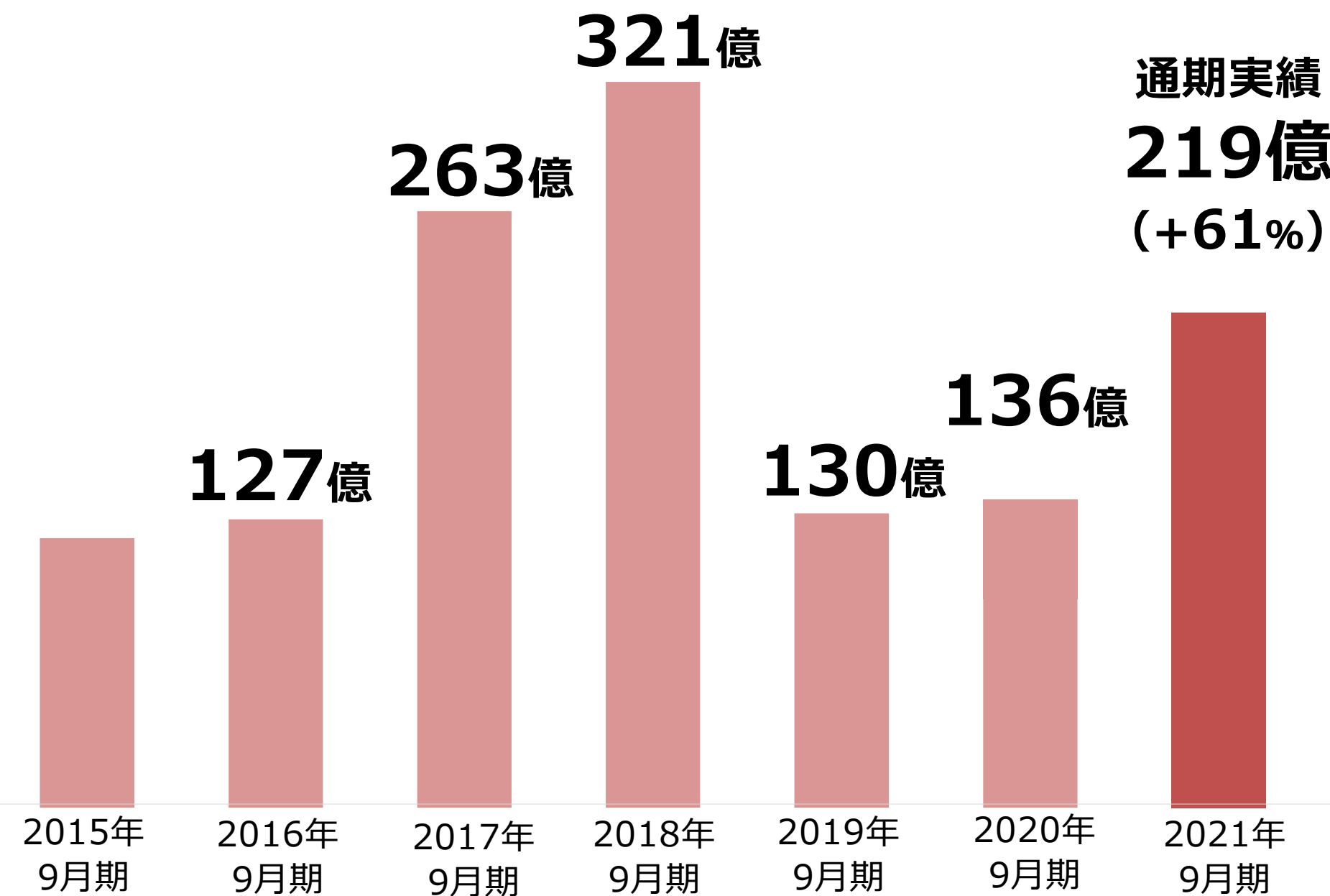
全ての開示項目で通期予想を超えて着地。

税効果会計により、当期純利益は達成率193%と大幅に超過。

MTG連結 単位：億円	2021年9月期 通期 8/10修正予想	2021年9月期 通期 実績	達成率
売上高	420	427	102%
営業利益	30	38	130%
経常利益	33	42	128%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	29	55	193%

2021年9月期 通期 / ReFaブランド実績

新商品の売上貢献とEC・通販、美容室・サロンの好調により 大幅増収（前年比+61%）
 ローラー、ドライヤー・アイロン、シャワーによる三本柱の安定成長へ



国内事業において新商品のシャワー及びドライヤー・アイロンが好調に推移。

EC・通販及び美容室・サロンを中心に美容ローラーの国内売上が堅調に推移。

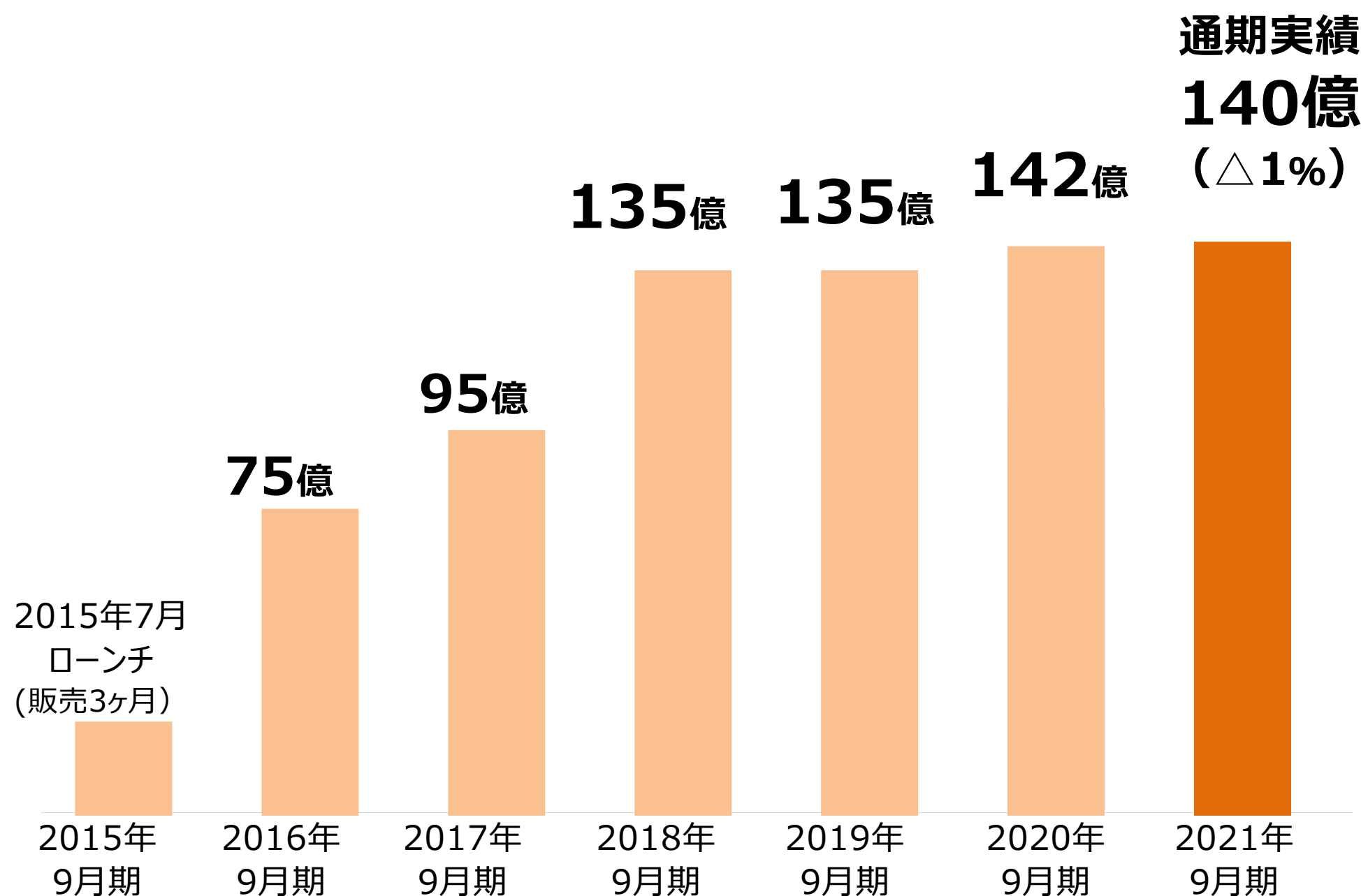
国内リテールストア事業では、新商品のシャワー、ドライヤー・アイロンをはじめ販売が増加し売上が回復。

※単位：円 ※括弧内は前年同期比 ※2018年9月期以降は連結数値

2021年9月期 通期 / SIXPADブランド実績



**新商品が計画を上回り、3Q・4Q売上は前年よりプラス成長
通期実績も前年並みに改善。**



2021年6月発売のジェルシート不要の新商品 Powersuitが計画を上回り、品薄の状況が継続。

Footシリーズも3月ローンチの新商品を中心に引き続き堅調に推移。

オンラインフィットネス事業のHOME GYMは、ショッピングセンターやスポーツジムでの対面販売が好調。

※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」はSIXPAD STATION及びHOME GYMの売上高含む

2021年9月期 通期／セグメント別実績

MTG連結 単位：億円		2020年9月期 通期累計	2021年9月期		主な増減要因
			通期累計	前年比	
ダイレクト マーケティング	売上高	151.5	196.4	+30%	自宅美容習慣の継続によりReFaローラーや新商品シャワー、ドライヤー・アイロンの販売が好調。SIXPADも新商品 Powersuitの販売が好調、Foot Fitシリーズも堅調に推移。
	セグメント利益	50.9	60.0	+18%	
プロフェッショナル	売上高	70.9	88.3	+25%	自宅における美容ニーズは引き続き高く、美容室・エステサロンにおいてReFaローラー、そして新商品シャワー、ドライヤー・アイロンを中心に店舗販売が好調に推移。
	セグメント利益	13.6	15.6	+15%	
リテールストア	売上高	78.3	87.2	+11%	コロナ禍と緊急事態宣言の影響で集客減にもかかわらず、ReFaドライヤー・アイロンの新商品効果により増収。不採算店舗の撤退で固定費削減し、家電量販店だけでなく百貨店も黒字化。
	セグメント利益	△0.3	9.6	—	
グローバル	売上高	32.5	30.7	△6%	構造改革に伴う経費抑制によりセグメント利益が改善し、4Qは黒字化。
	セグメント利益	△8.0	△5.5	—	
スポーツジム (ホームジム)	売上高	1.9	9.5	+394%	SIXPAD HOME GYM立ち上げに伴う先行投資を実施。対面販売強化により売上が四半期ごとに増加。
	セグメント利益	△3.7	△6.8	—	
スマートリング	売上高	0.1	0.9	+406%	引き続き立ち上げ期による先行投資の実施。2021年5月、7月に実施した予約販売も好調に推移。
	セグメント利益	△5.4	△4.6	—	
その他	売上高	8.0	14.7	+84%	主な事業であるBlazeによるEV事業が堅調に推移。
	セグメント利益	1.4	2.1	+50%	

貸借対照表（連結）

自己資本比率は81%と強固な財務基盤。利益影響により現預金も増加。

単位：百万円	2020年9月末	2021年9月末	増減	主な増減要因
現金・預金	13,470	15,651	+2,181	利益影響による現預金の増加
受取手形・売掛金	3,908	4,294	+386	
棚卸資産	8,896	9,827	+931	
その他	3,017	2,333	△684	
流動資産合計	29,292	32,108	+2,816	
有形固定資産	9,841	9,852	+11	MTG Venture投資ポートフォリオの拡大。 繰延税金資産 20億円を計上。
無形固定資産	225	362	+137	
投資その他の資産	2,263	4,616	+2,353	
固定資産合計	12,329	14,831	+2,502	
資産合計	41,622	46,939	+5,317	
買掛金・未払金・支払手形	3,837	4,127	+290	
その他	3,724	4,099	+375	
流動負債合計	7,564	8,230	+666	
固定負債	589	554	△35	
負債合計	8,153	8,784	+631	
資本金	16,610	16,615	+5	資本剰余金を利益剰余金へ2月振替えを実施。 自己株取得による減少。 自己資本比率 81%。
資本剰余金	23,193	15,418	△7,775	
利益剰余金	△6,551	6,859	+13,410	
その他	216	△738	△955	
純資産合計	33,469	38,154	+4,685	
負債純資産合計	41,622	46,939	+5,317	

キャッシュフローの状況（連結）

フリーキャッシュフローがプラスに転じ、現預金が大幅に増加。健全な経営環境へ。

単位：百万円	2020年9月期通期	2021年9月期通期	前年同期比	主な増減要因
営業活動による キャッシュフロー	1,536	3,927	+2,391	当期純利益の増加
投資活動による キャッシュフロー	△1,700	△750	+950	投資有価証券の取得 店舗改装等に伴う有形固定資産の取得
財務活動による キャッシュフロー	△183	△779	△596	自己株式の取得による支出等
現金及び現金同等物の 期末残高	13,470	15,651	+2,181	

通期予想

売上及び営業利益の2桁成長を継続し、増収増益※を目指す。
 税効果会計の影響を想定していないため、当期純利益は31億円の見通し。

単位：億円	2021年9月期 通期実績	2022年9月期		
		通期予想	前年差	前年比
売上	427	500	68	+17%
営業利益	38	45	6	+16%
経常利益	42	45	3	+7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	55	31	△24	△45%

※ 営業・経常利益

配当予想

**2021年9月期は上場以後、3期ぶりの復配。
2022年9月期は、年間10円配当を予定。**

	2021年9月期	2022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)	5,592	3,100
配当性向	7.1%	12.6%

新市場選択

当社は2021年9月22日開催の取締役会において、新市場区分として「グロース市場」を選択することを決議しております。

今後、安定的な高成長・高収益を実現し、将来的にはプライム市場への移行を目指してまいります。

2022年9月期 経営方針

代表取締役社長 松下 剛

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

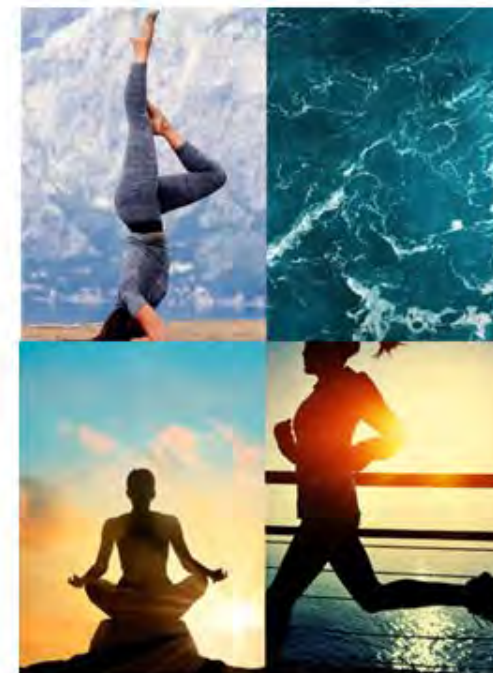
光フィロソフィ手帳

MTG
We have many lights.

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



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



HEALTH

BEAUTY

HYGIENE



VITAL は、人生100年時代の あたらしい幸せの指標であり、 MTGの次の成長のエンジン。

健康であること、心身ともにいつまでも生き生きと人生を楽しむこと。
変化と成長が人生の大きなテーマになる、人生100年時代において、
経済的な豊かさよりも、VITALであることこそが豊かな人生の条件ではないでしょうか。

MTGは、そうしたあらたな時代に合った、価値を生み出していく
次の成長のエンジンとなるコーポレートメッセージを開発、策定いたしました。
新コーポレートメッセージの元、あらゆる企業活動をアップデートしていきます。

GO VITAL.

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



HEALTH

BEAUTY

HYGIENE

コーポレートメッセージ

GO VITAL.

事業戦略



2022年9月期は、新たに**60アイテム**（過去最多の商品数）をリリース・商品展開へ

2021年9月期							2022年9月期								
8ブランド 38アイテム							8ブランド 60アイテム								
															
															
															
															
						...									

新たなビジネスモデル

お客様のVITAL LIFEに寄り添う、新しい購入プラン「MTG LIFEPLAN（ライフプラン）」
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

最新の商品も、お求めやすい月々定額500円※から。



※ 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。

MTG LIFEPLANの3つの特徴

月々定額



SIXPAD
Powersuit Lite 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



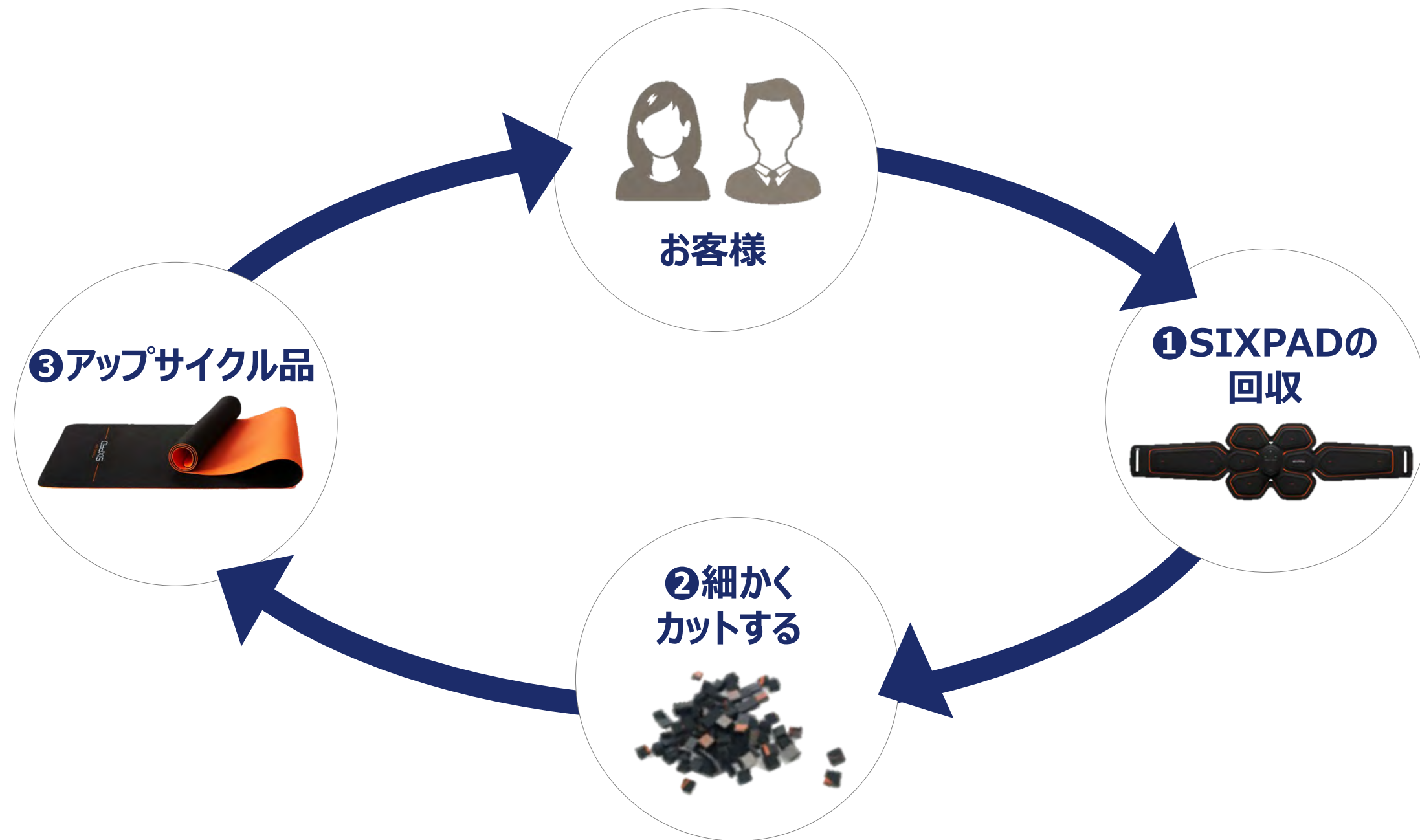
メーカー保証期間とあわせて

5年間

※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。

最新商品への買い替え時に下取り商品の一部アップサイクルし、環境に配慮。



アイテム数を拡大し、MTG LIFEPLAN売上の増加を図る

2021年9月期

8アイテム

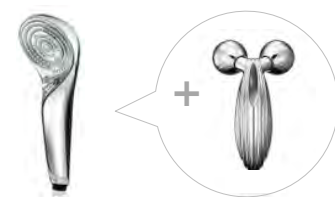
Aランク：6アイテム



Bランク：1アイテム



Cランク：1アイテム



2022年9月期

35アイテム

Aランク：12アイテム



Bランク：11アイテム



Cランク：12アイテム

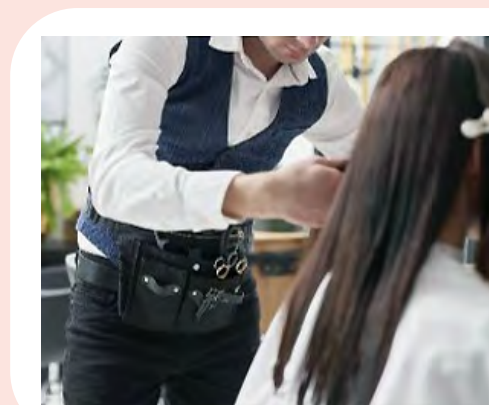


※Aランク：強化商品（TVCM等） Bランク：通常商品 Cランク：強化商品にプラス販売

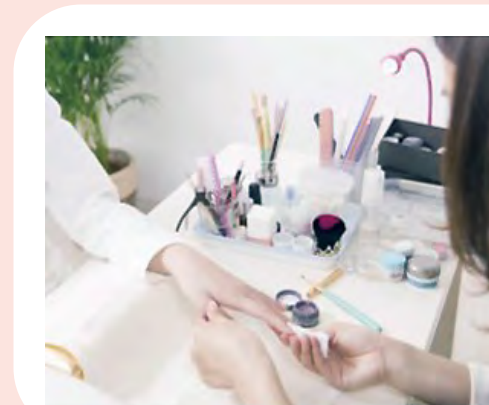
B happyは、42万店舗 売上3兆円の市場をターゲットとする新事業。

ビューティサロン市場

42万店舗 売上：3兆円



美容室
売上：1.5兆円
25万店舗



ネイルサロン
売上：1,710億円
2.8万店舗



エステサロン
売上：4,280億円
2.3万店舗



整骨・鍼灸マッサージ
売上：9,440億円
14万店舗

出典：矢野経済研究所(https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2409)

厚生労働省 衛生行政報告(https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/eisei_houkoku/19/dl/toukei.pdf)

矢野経済研究所(https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2627)を元にMTG独自の計算で算出

インターネットタウンページ：<https://itp.ne.jp/keyword/?keyword=%E3%82%A8%E3%82%B9%E3%83%86&sort=01&sbmap=false>

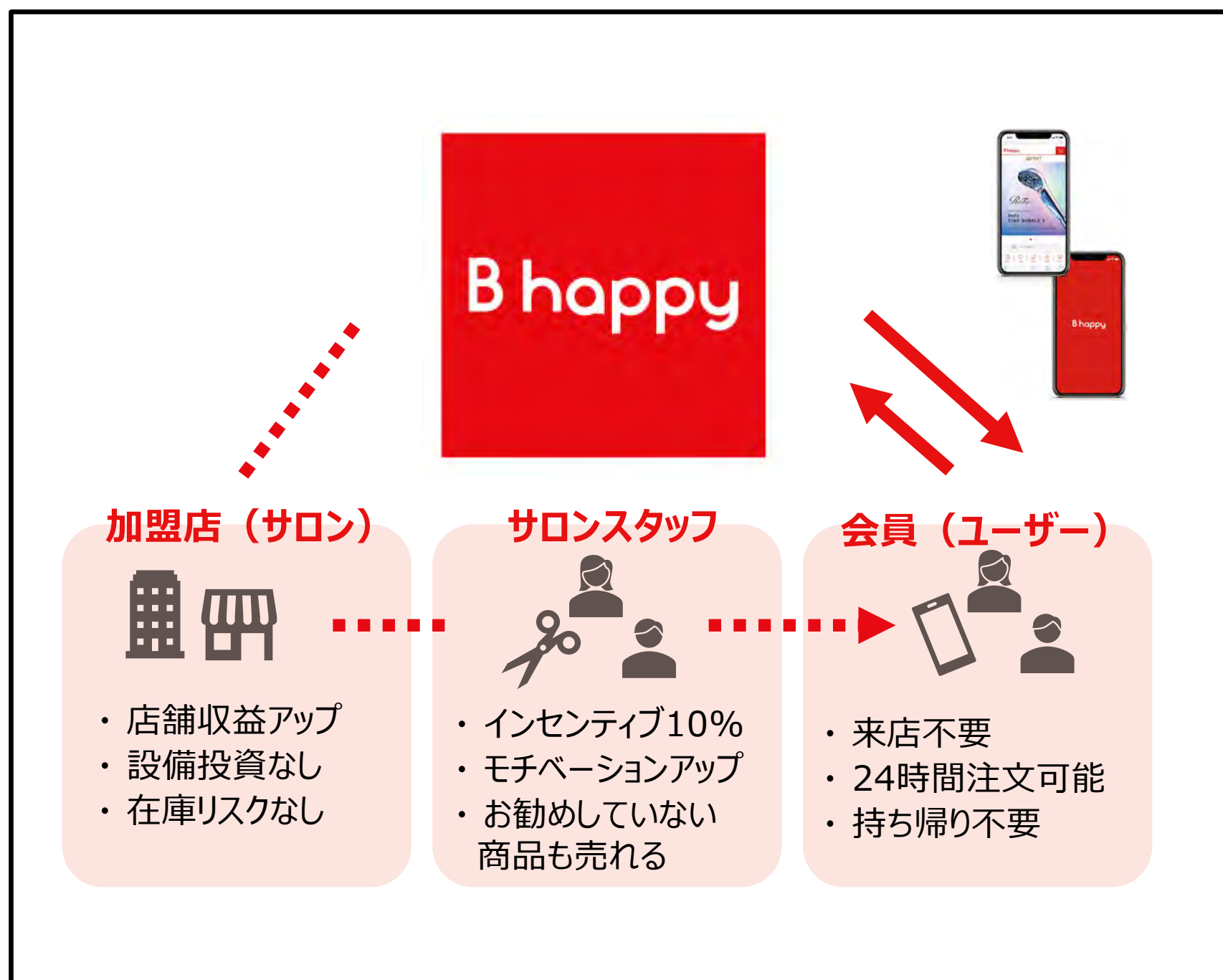
理美容ニュース (ネイル白書調べ) <https://ribiyo-news.jp/?p=27990>

帝国データバンク (ネイル白書調べ) <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000208.000043465.html>

矢野経済研究所(https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2460)

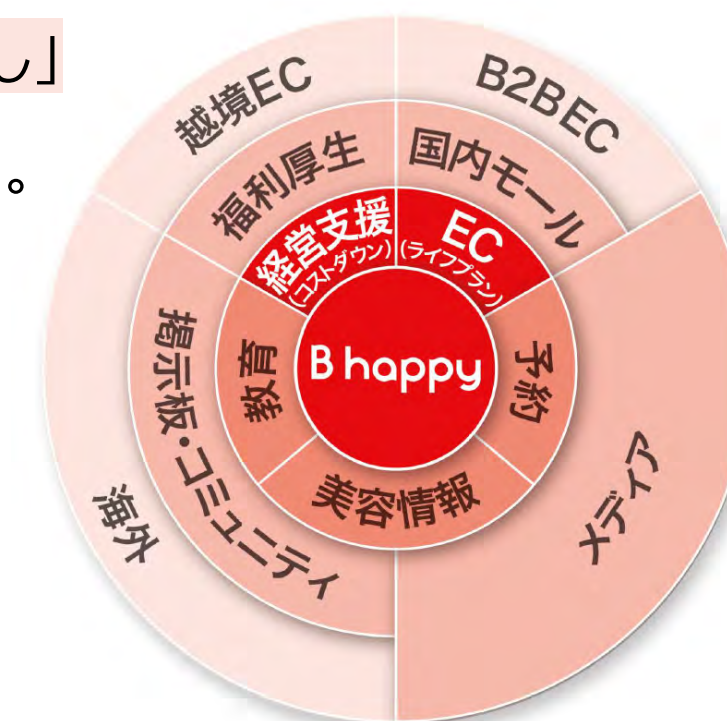
アトラアカデミー(<https://www.hone-u.com/industry-info/statistics/det8b1zb.php>)

「サロンと共にすべての人をHAPPYに」をモットーにサロンプラットフォームを立ち上げ

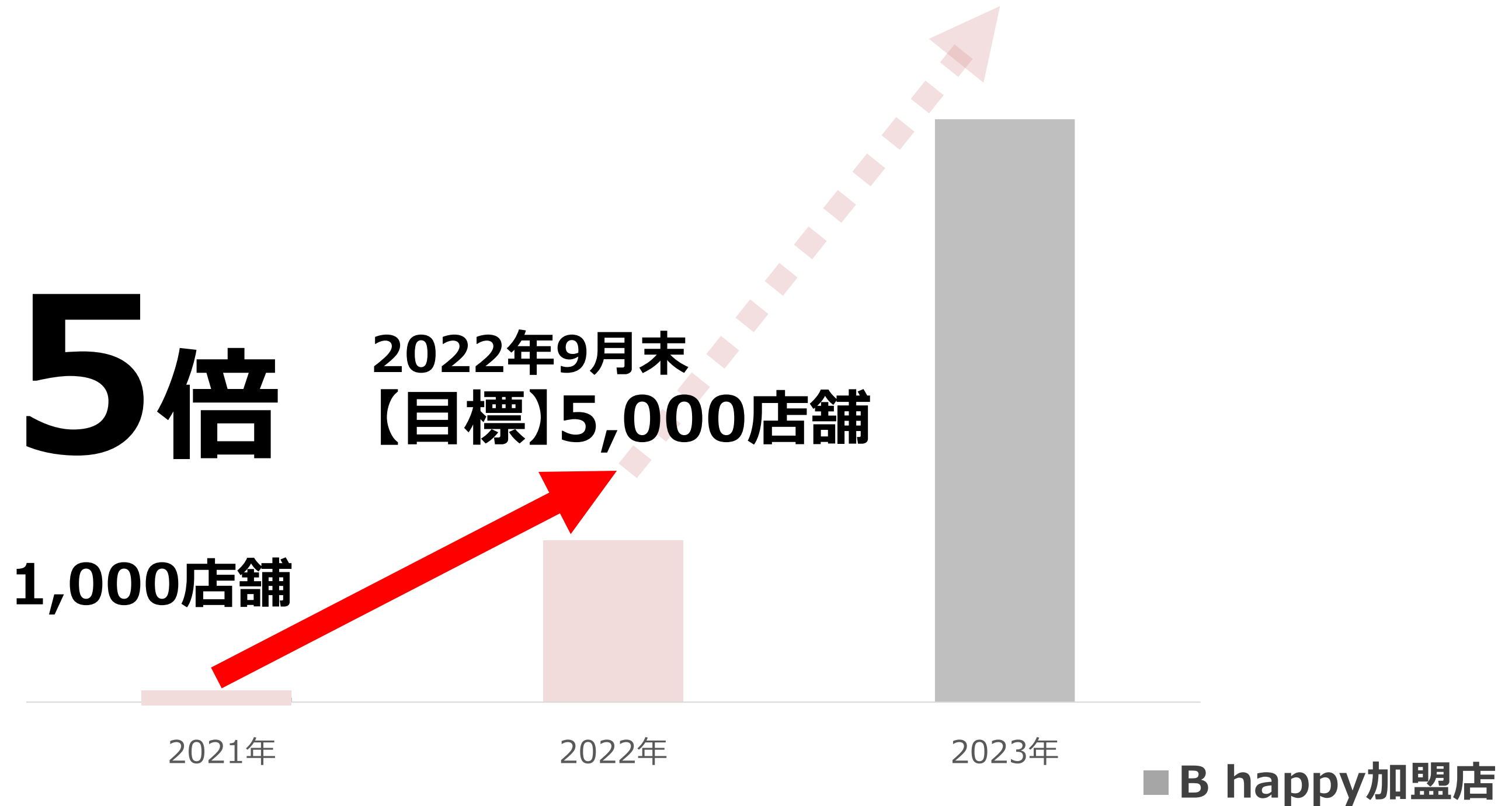


加盟店との関係を深化し、安定した収益の実現へ

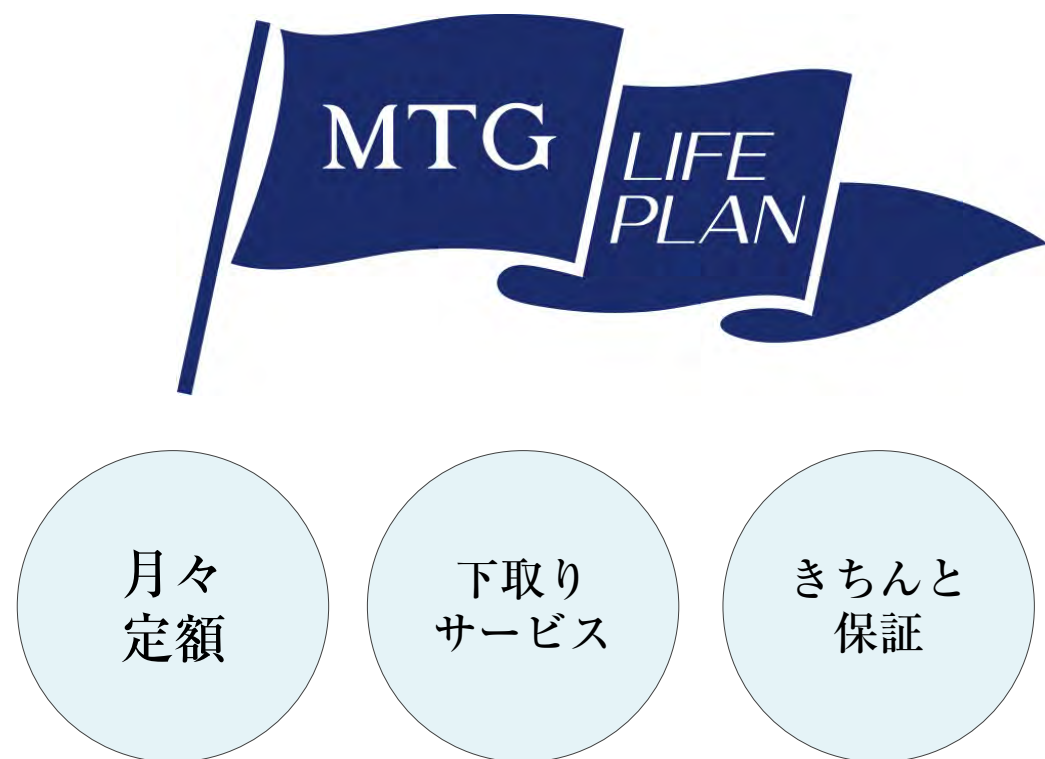
- ・サロン体験を起点とした、O2Oサロンプラットフォームサービス。
- ・お客様には利便性、サロンには新たな収益源（OEM商品、EC販売支援）を提供。
- ・将来的にはEC、経営支援にとどまらず、サロン体験を基調とした「三方よし」実現に向け、機能拡張を検討。



B happy加盟店が1,000店舗（2021年10月末現在）まで拡充。



MTG LIFEPLAN×B happyによる安定的な成長、高収益の実現



- ・ お求めやすい定額購入で継続しやすい
- ・ 下取り商品のリサイクルで環境への配慮
- ・ 長期保証による商品、サービスへの信頼性向上

加盟店増

売上拡大

商品数増



- ・ WEB購入の利便性（お客様）
- ・ 新たな収入源：OEM商品（サロン）
- ・ 新たな収入源：Web販売プラットフォーム（サロン）
- ・ 在庫リスク回避（サロン）

ブランド開発力を活かした商品展開

MTG

ReFa

TRAINING GEAR
SIXPAD

 NEWPEACE

ON&DO

 五島の椿

Style e-3X

MDNA
SKIN

 PLOSION
de Salon

FACIAL FITNESS
PAO

 WithMask

CAXAUP

DO KIREI

QEVERING

BLAZE

ReFa

ファインバブルシャワー



ヘアケア

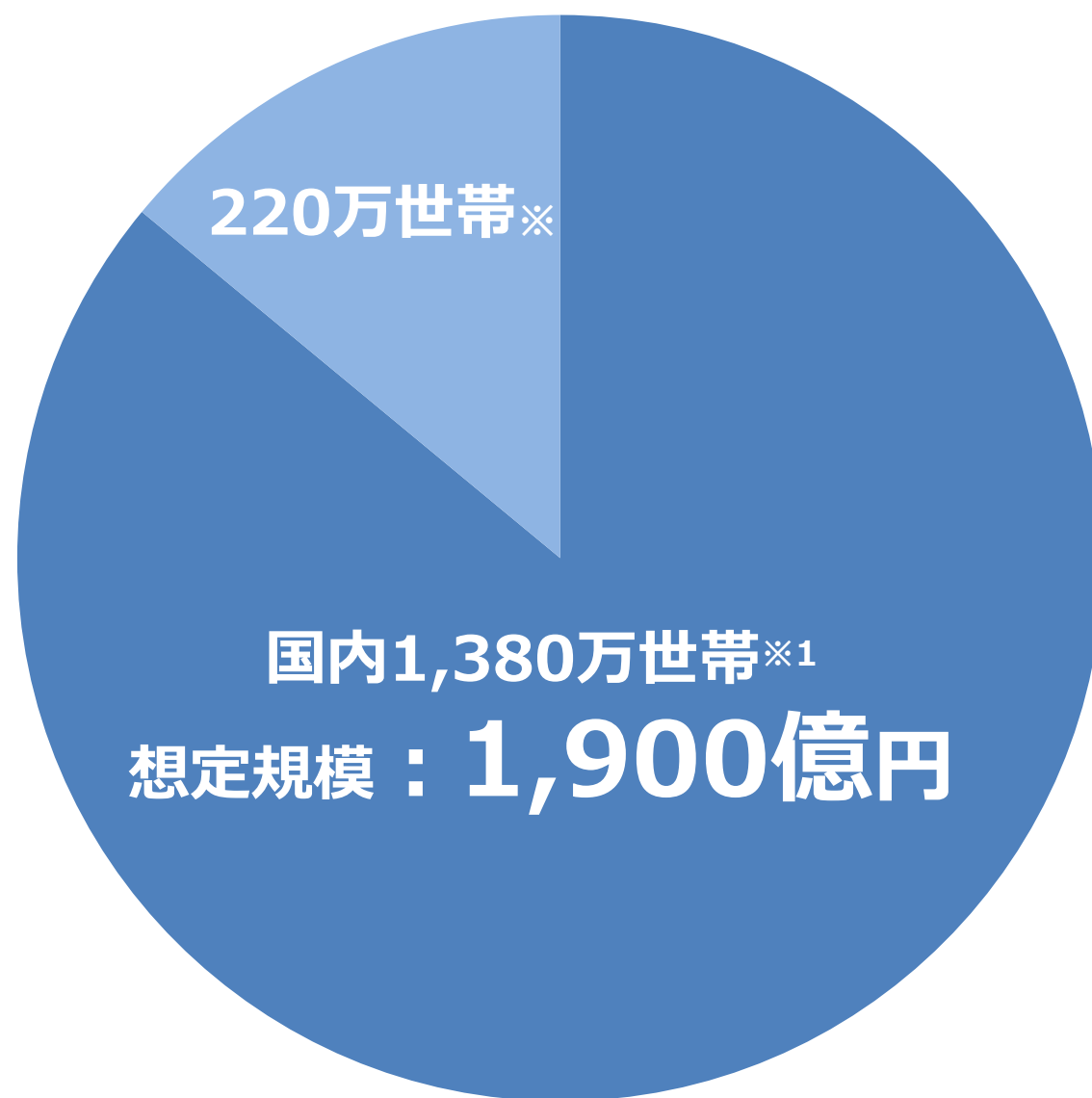


美顔器・ローラー



国内／シャワー市場環境

取り換えシャワーヘッドの市場ポテンシャルは、1,380万世帯^{※1}、
想定規模は1,900億円と、非常に大きい。



■ 取換シャワーヘッド未設置 ■ 取換シャワーヘッド設置済

ファインバブルシャワー重点商品

ファインバブルSとファインバブルワンの拡販を行い、成長する
ファインバブルシャワー市場においてトップシェア獲得を目指す。



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）

LIFEPLAN対象商品
500円^{※2}（月額）



ReFa FINE BUBBLE ONE

「ReFa FINE BUBBLE」のアップデートモデル。
取り付けも簡単で、節水効果あり。
価格：18,480円（税込）

※1 国内居住世帯数：5,300万世帯。市販品の後付けタイプのシャワー所持者：約30%（関東圏20～60代女性意識調査）＝1600万世帯。うちシャワーヘッド販売数220万が既に設置済とみて、未設置の世帯は1380万と想定。BEAUTYシャワー平均市場価格：13,760円（富士経済レポート参照）より、シャワー数量（設置場所）＝世帯数として換算

※2 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。

ヘアケア事業の現状

美容室・サロン市場においてドライヤー・アイロンの売上が順調に増加、業界シェアNo1※を目指す。

ドライヤー・アイロンなど、ヘアケア商品中心のラインナップに店舗リニューアル、全店舗黒字化へ。



ヘアケア新商品

強みであるプロフェッショナルチャネルを活用し、ドライヤー・アイロン新商品を独占導入、美容室サロンにおけるシェア拡大、口コミ醸成を図り、EC・通販及び百貨店・SCでの一般販売に繋げる。



ReFa BEAUTECH DRYER PRO

「ReFa BEAUTECH DRYER」のアップグレードモデル。

価格 : 39,600円 (税込)

発売日 : 2021年10月



ReFa BEAUTECH FINGER IRON

プロフェッショナルの指先がつくるニュアンスを再現。

価格 : 13,200円 (税込)

発売日 : 2021年10月



ReFa LOCK OIL

価格 : 2,640円 (税込)

発売日 : 2020年10月

※出典元：富士経済調査「ヘアドライヤー・ヘアアイロン市場動向」を元に、MTG独自の数値を加え算出

※ReFaのシェアは2021年9月期実績より

TRAINING GEAR
SIXPAD

Fitness/Sports



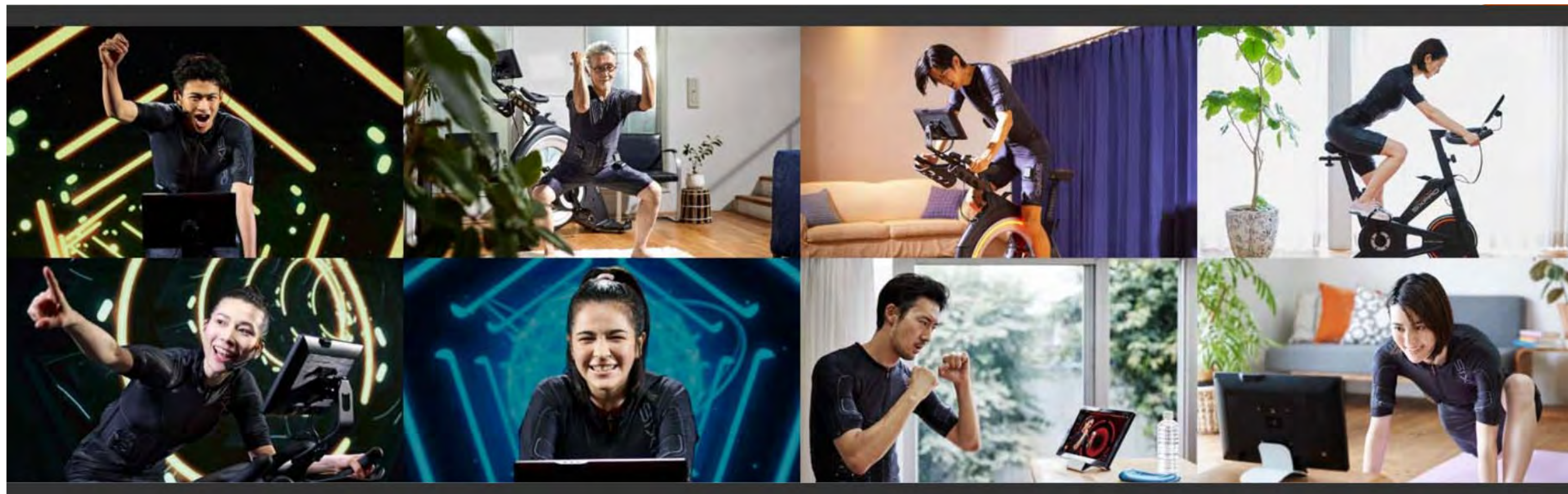
Healthcare/Medical



短時間で先進のEMSオンラインジム

筋トレ+
有酸素運動が
最短10分

レッスンを
好きな時間に
ご自宅で



ジェルシート不要で短時間・高効率「Powersuit」



Powersuit

EMSという技術を、着るだけで。

短時間・高効率を実現する、
全身7部位14箇所
筋肉に同時にアプローチ



“ジェルシートはもういらない”
効率的なトレーニングを叶える、
布製電極「Eledyne (エレダイン)」。



水を吹きかけることで通電可能。



筋トレと有酸素運動が同時にできるハイブリッドトレーニング。

BIKE x EMS



RUN x EMS



WALK x EMS



Foot Fitシリーズ50万台突破



- ✓ SIXPAD Foot Fit シリーズが、2年4か月で累計出荷台数50万台※1突破。
- ✓ 月々600円※2で始められる「LIFEPLAN」が好調
- ✓ 日本ホームヘルス機器協会の定める、人の健康・美容の増進、QOL（生活の質）の向上を目的とする機械器具として「健康増進機器」に認定。

Foot Fitシリーズ拡充



SIXPAD Foot Fit Lite

使いやすさを追求した薄型・軽量・コンパクトタイプ

価格 : 38,800円 (税込)

発売日 : 2021年3月

LIFEPLAN対象商品
600円※2 (月額)



SIXPAD Foot Fit 2

機能を充実させ、操作性も向上したニューモデル

価格 : 42,000円 (税込)

発売日 : 2021年4月

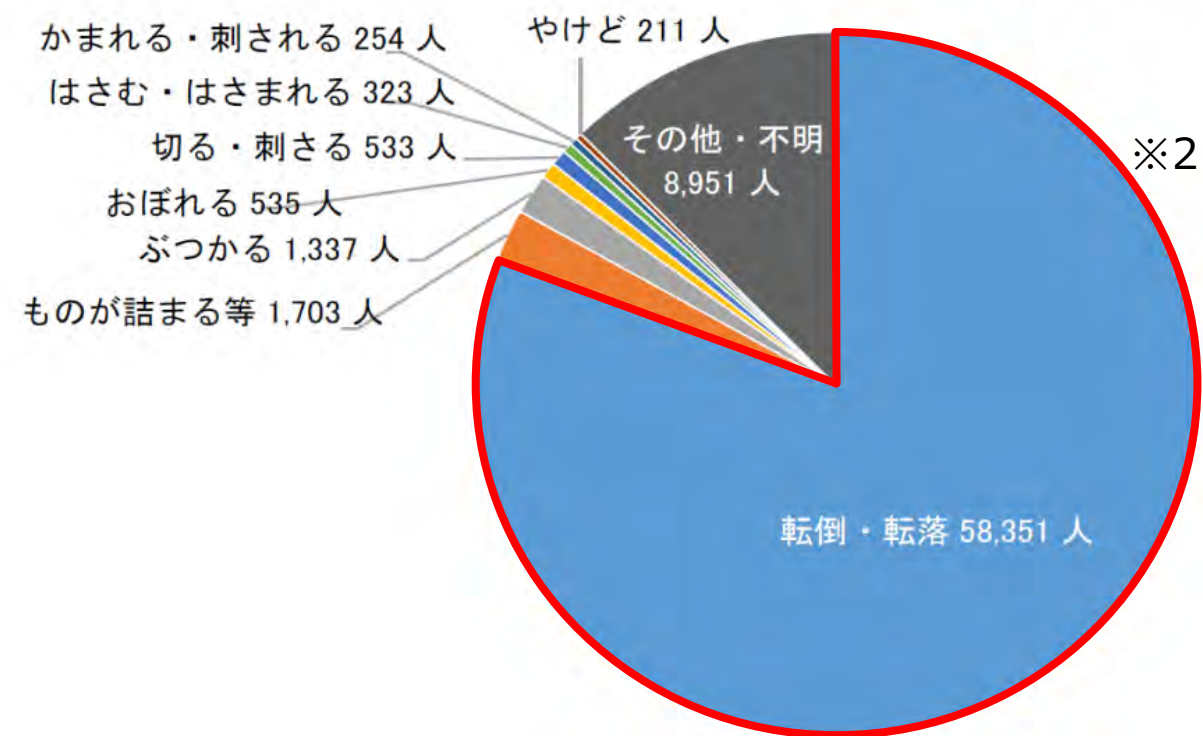
※1 2018年10月～2021年2月SIXPAD Foot Fitシリーズ実績

※2 お支払い方法でJACCSショッピングローン60回払いを選択の場合 初回3,400円、翌月以降毎月600円となります。一括払いでもご購入いただけます。

参考

社会課題

事故種別ごとの高齢者の救急搬送者数の
80.8%が「転倒・転落」※1



介護予防（ヘルスケア）への取り組みを開始

- ① 豊田市のSIBソーシャル・インパクト・ボンドを活用した介護予防事業に中部電力と参画 (2021年9月)

豊田市の高齢者100名に対して
自宅でのFoot Fitのトレーニング
を提供、介護予防に貢献する



- ② 鹿児島県旭生会のデイサービスにて介護保険（個別機能訓練加算）に採択 (2021年9月)

SIXPAD Foot Fit Lite

使いやすく、薄型・軽量・コンパクトタイプ（通販専用）
価格：税込 38,800円
発売日：2021年4月2日

※1 平成30年高齢者の事故の状況について「人口動態調査」_消費者庁より
※2 事故種別ごとの高齢者の救急搬送者数（平成30年/消費者庁）

SIXPADシンボルマーク

ブランドの新たな節目として、象徴となるシンボルマークをデザイン公募し、新たにシンボルマークを決定。



世界中の人々の健康で美しく生き生きとした人生ー。「VITAL LIFE」を叶えるために。

SIXPADは、「スポーツ・フィットネス」「ヘルスケア・メディカル」の領域にて、

ひとりでも多くのお客様が健やかに生活できる社会に貢献していきます。

睡眠の幅広いニーズに応える商品ラインナップ

AI Motion Mattress (エーアイモーションマットレス)



- ✓ 「動き×温度×AI」
AIテクノロジーとヒートナビゲーターで
動きと温度をコントロール

LIFEPLAN対象商品

月額※1 【シングル】4,900円（税込）
【セミダブル】5,800円（税込）



Motion Mattress Light (モーションマットレスライト)



- ✓ 独自のストレッチの動きで身体をほぐし
リラックスさせるモーション機能
- ✓ 手軽で使いやすい

LIFEPLAN対象商品

月額※2 【シングル】900円（税込）
【セミダブル】1,200円（税込）



Medical Sheet (メディカルシート)



- ✓ 医療機器認証取得
- ✓ 世界初「電位×体温変化サポート」の
スリープテックで不眠症の緩和

LIFEPLAN対象商品

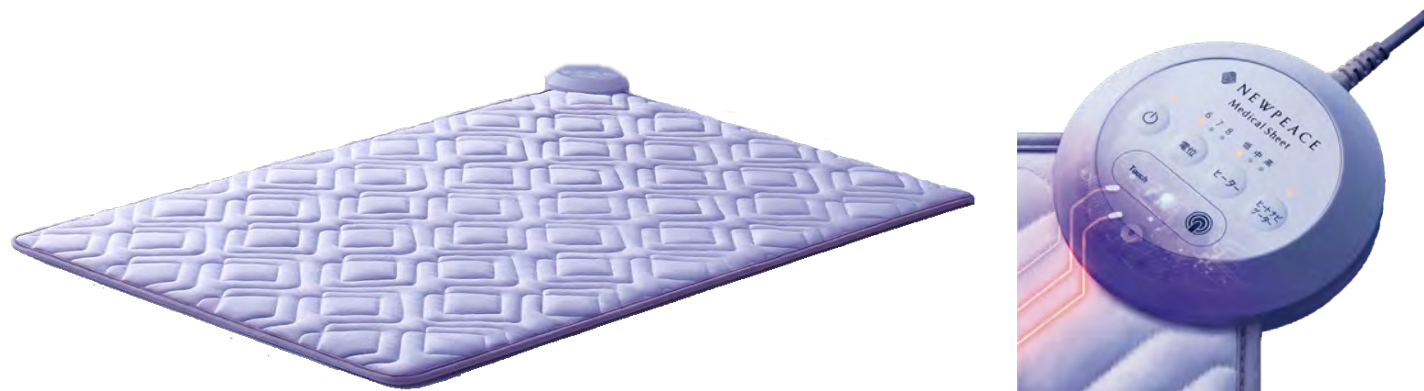
月額※3 900円（税込）



※1【シングル】所要資金：297,000円（税込）／初回支払月額：7,900円／2回目以降支払い月額（×59回）：4,900円／支払期間：5年／支払回数：60回／分割払手数料：0円【セミダブル】所要資金：352,000円（税込）／初回支払月額：9,800円／2回目以降支払い月額（×59回）：5,800円／支払期間：5年／支払回数：60回／分割払手数料：0円 ※2【シングル】所要資金：54,000円（税込）／支払い月額：初月900円／次月以降：900円／支払期間：5年／支払回数：60回／実質年率：0%（当社負担）／分割払手数料：0円【セミダブル】所要資金：72,000円（税込）／支払い月額：初月1,200円／次月以降：1,200円／支払期間：5年／支払回数：60回／実質年率：0%（当社負担）／分割払手数料：0円、※3 所要資金：54,000円（税込）／初回支払月額：900円／2回目以降支払い月額（×59回）：900円／支払期間：5年／支払回数：60回／分割払手数料：0円（弊社負担）

医療機器認証の取得

医療機器認証番号：302AGBZX00090000

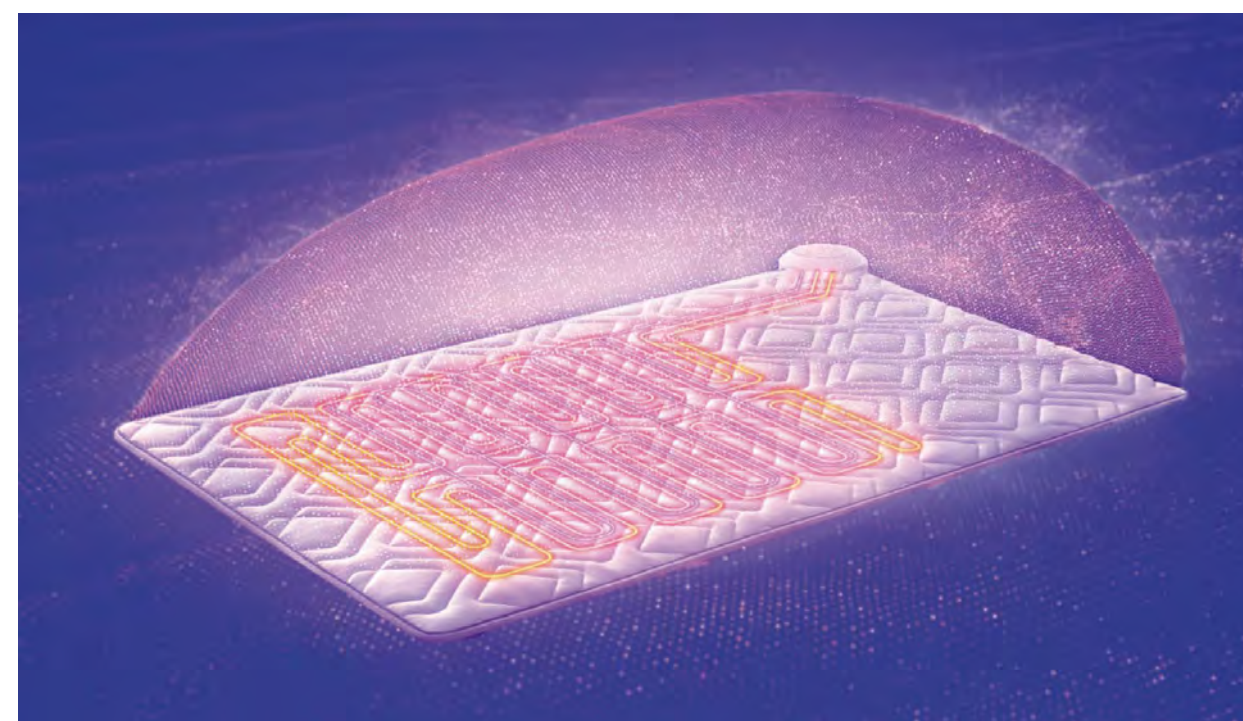
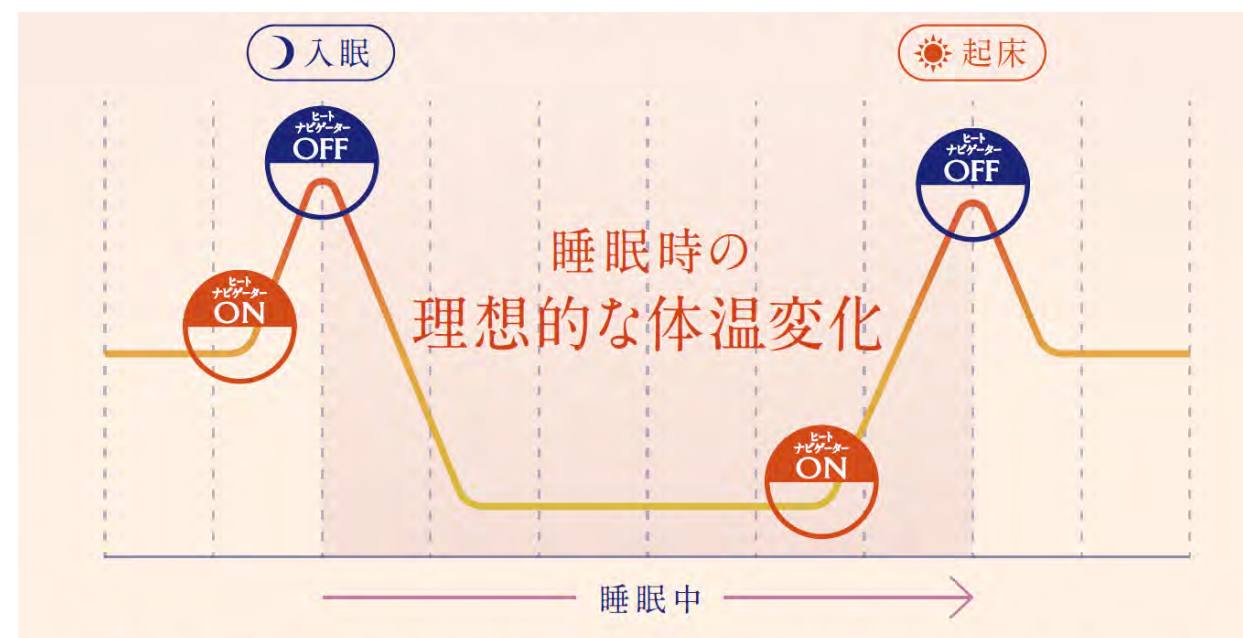


NEWPEACE
Medical Sheet



効果：不眠症の緩解

世界初※ 「電位×体温変化サポート」のスリープテック



※ 電位を備えた医療機器で、マット型寝具かつ体動センサにより入眠時にヒート機能がOFFになる技術を有するもの。2020年9月 JACTA調べ

グローバル事業

日本の成功事例を海外市場へ展開。

アジア市場

ファインバブルシャワー



ヘアケア



e-3X



NEWPEACE



欧州市場

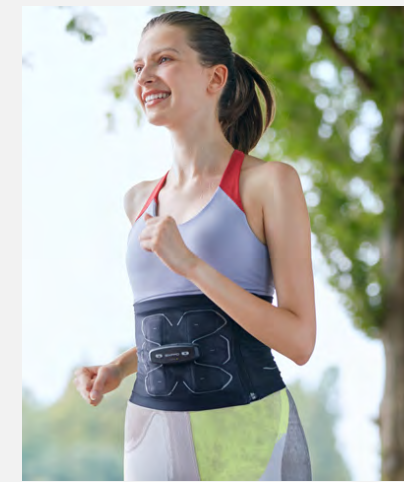
SIXPAD・ハイブリッドトレーニング



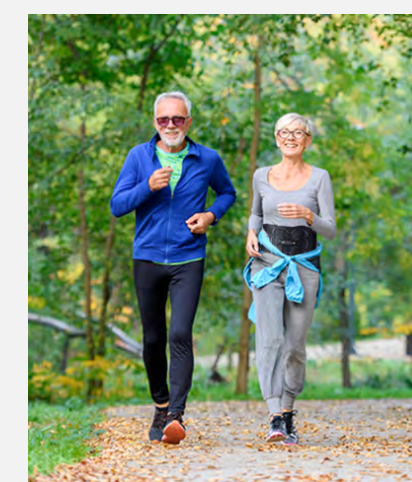
BIKE x EMS



RUN x EMS



WALK x EMS



時代のニーズに即した決済ツール「非接触スマートリング」発売開始。



- ・「日経トレンドイ2021ヒット予測」の第7位に選出。
- ・ 2021年5月。予約販売3000個を即日完売。
- ・ 製品価格は、19,800円（税込）。
全国の店舗・飲食店、タクシーなどVisaタッチ対応店（除く公共交通）で非接触&キャッシュレス支払いが可能に。



重点投資領域

新たなビジネスモデル



ブランド開発力

38 アイテム → **60 アイテム**
 2021年9月期 2022年9月期

1. 新商品（過去最高の60アイテム）への研究開発投資

2. 主力商品へのマーケティング投資

3. 今後の成長に向けた、デジタル人材をはじめとした人材投資

MTG

參考資料

経営指標推移（連結）

単位：百万円 括弧内は 売上高比率	2019年9月期					2020年9月期					2021年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上	10,312	7,900	9,506	8,328	36,046	9,313	6,166	9,414	9,952	34,845	10,941	9,235	11,556	11,065	42,799
差引売上 総利益	6,426 (60.6%)	3,683 (46.6%)	4,971 (52.3%)	1,142 (13.7%)	16,044 (44.5%)	6,240 (67.0%)	3,727 (60.5%)	6,823 (72.5%)	8,297 (83.4%)	25,089 (72.0%)	8,207 (75.0%)	6,966 (75.4%)	7,399 (64.0%)	7,513 (67.9%)	30,087 (70.3%)
販売費及び 一般管理費	7,580 (73.5%)	6,852 (86.7%)	7,783 (81.9%)	8,250 (99.1%)	30,465 (84.5%)	6,465 (69.4%)	5,560 (90.2%)	5,705 (60.6%)	6,138 (61.7%)	23,869 (68.5%)	6,800 (62.2%)	5,339 (57.8%)	6,758 (58.5%)	7,299 (66.0%)	26,197 (61.2%)
営業利益	△1,334 (-)	△3,168 (-)	△2,811 (-)	△7,108 (-)	△14,421 (-)	△225 (-)	△1,832 (-)	1,117 (11.9%)	2,159 (21.7%)	1,219 (3.5%)	1,407 (12.9%)	1,627 (17.6%)	640 (5.5%)	214 (1.9%)	3,889 (9.1%)
経常利益	△1,283 (-)	△3,123 (-)	△3,015 (-)	△7,277 (-)	△14,698 (-)	44 (0.0%)	△1,896 (-)	1,226 (13.0%)	2,298 (23.1%)	1,672 (4.8%)	1,432 (13.1%)	1,941 (21.0%)	705 (6.1%)	133 (1.2%)	4,213 (9.8%)
純利益	△1,959 (-)	△3,803 (-)	△3,863 (-)	△16,582 (-)	△26,207 (-)	△39 (-)	△783 (-)	1,033 (11.0%)	1,314 (13.2%)	1,525 (4.4%)	1,304 (11.9%)	1,689 (18.3%)	760 (6.6%)	1,837 (16.6%)	5,592 (13.1%)

販売費および一般管理費（連結）

単位：百万円 括弧内は 売上高比率	2019年9月期					2020年9月期					2021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	7,580 (73.5%)	6,852 (86.7%)	7,783 (81.9%)	8,250 (99.1%)	30,465 (84.5%)	6,465 (69.4%)	5,560 (90.2%)	5,705 (60.6%)	6,138 (61.7%)	23,869 (68.5%)	6,800 (62.2%)	5,339 (57.8%)	6,758 (58.5%)	7,299 (66.0%)	26,197 (61.2%)
マーケティング費	2,118 (20.5%)	1,601 (20.3%)	1,879 (19.8%)	2,181 (26.2%)	7,779 (21.6%)	1,550 (16.6%)	1,110 (18.0%)	1,521 (16.1%)	2,003 (20.1%)	6,185 (17.8%)	2,477 (22.6%)	1,416 (15.3%)	2,303 (19.9%)	2,615 (23.6%)	8,812 (20.6%)
人件費	1,885 (18.3%)	1,883 (23.8%)	1,867 (19.6%)	1,582 (19.0%)	7,217 (20.0%)	1,628 (17.5%)	1,728 (28.0%)	1,640 (17.4%)	1,646 (16.5%)	6,643 (19.1%)	1,634 (14.9%)	1,610 (17.4%)	1,692 (14.6%)	1,814 (16.4%)	6,751 (15.8%)
研究開発費	296 (2.9%)	396 (5.0%)	463 (4.9%)	456 (5.5%)	1,611 (4.5%)	347 (3.7%)	385 (6.2%)	392 (4.2%)	337 (3.4%)	1,462 (4.2%)	258 (2.4%)	231 (2.5%)	276 (2.4%)	337 (3.0%)	1,103 (2.6%)
荷造運賃	416 (4.0%)	345 (4.4%)	369 (3.9%)	459 (5.5%)	1,589 (4.4%)	351 (3.8%)	254 (4.1%)	300 (3.2%)	320 (3.2%)	1,225 (3.5%)	325 (3.0%)	276 (3.0%)	367 (3.2%)	330 (3.0%)	1,299 (3.0%)
その他	2,865 (27.8%)	2,627 (33.3%)	3,205 (33.7%)	3,572 (42.9%)	12,269 (34.0%)	2,588 (27.8%)	2,082 (33.8%)	1,851 (19.7%)	1,830 (18.4%)	8,352 (24.0%)	2,103 (19.2%)	1,804 (19.5%)	2,119 (18.3%)	2,202 (19.9%)	8,230 (19.2%)

※ 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	2019年9月期					2020年9月期					2021年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
全体	10,312 (△35%)	7,900 (△37%)	9,506 (△37%)	8,328 (△44%)	36,046 (△38%)	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%)
ダイレクト マーケティング*	2,733 (△22%)	2,653 (+3%)	3,140 (△3%)	3,898 (+20%)	12,426 (△1%)	2,701 (△1%)	2,760 (+4%)	4,958 (+58%)	4,734 (+21%)	15,155 (+22%)	4,376 (+62%)	3,766 (+36%)	5,871 (+18%)	5,626 (+19%)	19,641 (+30%)
プロフェッショナル	1,458 (△17%)	1,014 (△23%)	1,283 (△20%)	1,466 (△10%)	5,223 (△17%)	2,425 (+67%)	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%)
リテールストア*	2,925 (△39%)	2,116 (△38%)	2,907 (△45%)	2,314 (△51%)	10,264 (△44%)	2,407 (△18%)	1,376 (△35%)	1,666 (△43%)	2,382 (+3%)	7,831 (△24%)	2,613 (+9%)	1,764 (+28%)	2,244 (+35%)	2,098 (△12%)	8,721 (+11%)
グローバル	2,673 (△51%)	1,709 (△66%)	1,679 (△63%)	74 (△98%)	6,136 (△69%)	1,263 (△53%)	465 (△73%)	867 (△48%)	660 (+792%)	3,256 (△47%)	785 (△38%)	1,058 (+128%)	670 (△23%)	561 (△15%)	3,076 (△6%)
その他	520 (+11%)	405 (+119%)	494 (+52%)	574 (+18%)	1,995 (+36%)	514 (△1%)	384 (△5%)	266 (△46%)	346 (△40%)	1,511 (△24%)	580 (+13%)	665 (+73%)	540 (+103%)	739 (+114%)	2,526 (+67%)

※ その他はウォーターサーバー、スポーツジム、スマートリングとその他事業の合算（ウォーターサーバー事業は2020年3月に事業譲渡済）

※ 組織改変にあわせて、ダイレクトマーケティング及びリテールストアのセグメント売上を調整しています。

※ 2019年10月1日よりセグメント変更を行った為、それ以前の数値につきましては、変更後のセグメントとして算出したものであり、監査法人の監査を受けたものではありません。

セグメント利益（連結）

単位：百万円 括弧内は 前年同期比	2019年9月期					2020年9月期					2021年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
全体	△1,283	△3,123	△3,015	△7,277	△14,698	44 (-)	△1,896 (-)	1,227 (-)	401 (-)	1,672 (-)	1,432 (+3,155%)	1,941 (-)	705 (△43%)	133 (△67%)	4,213 (+152%)
ダイレクト マーケティング*	660	675	631	△819	1,147	710 (-)	470 (△30%)	1,752 (+177%)	2,163 (-)	5,095 (+340%)	1,376 (+94%)	1,745 (+271%)	1,605 (△8%)	1,278 (△41%)	6,006 (+18%)
プロフェッショナル	29	△81	△58	△771	△881	368 (+1,169%)	△239 (-)	519 (-)	718 (-)	1,366 (-)	814 (+121%)	678 (-)	50 (△90%)	21 (△97%)	1,565 (+15%)
リテールストア*	17	△115	358	△2,661	△2,401	△137 (-)	△549 (-)	250 (△30%)	397 (-)	△39 (-)	519 (-)	188 (-)	261 (+4%)	△6 (-)	962 (-)
グローバル	△765	△2,299	△1,841	△891	△5,796	△49 (-)	△415 (-)	△220 (-)	△125 (-)	△809 (-)	△136 (-)	△20 (-)	△421 (-)	20 (-)	△558 (-)
その他	△434	△479	△482	△540	△1,935	△256 (-)	△310 (-)	△297 (-)	17 (-)	△846 (-)	△504 (-)	△207 (-)	△120 (-)	△101 (-)	△933 (-)

※ その他はウォーターサーバー、スポーツジム、スマートリングとその他事業の合算（ウォーターサーバー事業は2020年3月に事業譲渡済）

※ 組織改変にあわせて、ダイレクトマーケティング事業及びリテールストア事業のセグメント利益を調整しております。

※ 2019年10月1日よりセグメント変更を行った為、それ以前の数値につきましては、変更後のセグメントとして算出したものであり、監査法人の監査を受けたものではありません。

ブランド別実績

単位：百万円 括弧内は 前年同期比	2020年9月期					2021年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
ReFa	3,623 (△28%)	2,178 (△34%)	3,424 (+26%)	4,403 (+126%)	13,628 (+5%)	5,742 (+59%)	4,692 (+116%)	6,141 (+79%)	5,424 (+23%)	21,999 (+61%)
SIXPAD	3,630 (+46%)	2,902 (+21%)	3,592 (△9%)	4,120 (△12%)	14,245 (+5%)	3,185 (△12%)	2,563 (△12%)	4,071 (+13%)	4,237 (+3%)	14,055 (△1%)

※ 本数値については、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

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	当社及び国内他社ECサイト、新聞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	美容室運営事業者、エステティックサロン運営事業者、フィットネスクラブ運営事業者への卸売及び取次販売、ドラッグストア等への卸売販売、並びにショッピングセンター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	SIXPAD STATION事業及び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。
ウォーターサーバー事業	天然水の宅配並びに専用ウォーターサーバーの販売及びレンタル事業。
その他事業	EV事業及びSIXPAD STATION事業。

※ ウォーターサーバー事業は2020年3月に事業譲渡済

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。