

株式会社 MTG

2022 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 5 月 11 日

1

2022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 吉高 信

2022/5/11 3

2022年9月期 上期／実績

売上は+13%の2桁増収を達成 利益は想定通りに進捗

- MTG LIFEPLAN会員数の増加と新商品効果により、EC事業の好調が継続
- B happy加盟店数が計画を上回る進捗、美容サロンは過去最高売上（上期ベース）を更新

MTG連結 単位：億円	2021年9月期 上期	2022年9月期 上期	前年比
売上高 (売上構成比)	201.7 (100%)	227.4 (100%)	+13%
差引売上総利益 (売上構成比)	151.7 (75%)	147.8 (65%)	△3%
販管費 (売上構成比)	121.3 (60%)	124.8 (55%)	+3%
営業利益 (売上構成比)	30.3 (15%)	23.0 (10%)	△24%
経常利益 (売上構成比)	33.7 (17%)	25.0 (11%)	△26%
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (売上構成比)	29.9 (15%)	19.3 (8%)	△36%

MTG LIFEPLAN会員、B happy加盟店数の増加及び新商品効果で売上は2桁成長。EC、美容サロンを中心に、国内事業が引き続き好調。**前年比+13%の増収。**

売上総利益は、売上2桁成長も前期一時的に計上した棚卸評価益の減少等により△3%減少 粗利率65%。

販管費は、マーケティング費を抑制する一方、下期新商品導入に向けて研究開発等が増加、**前年比+3%。**

結果、**営業利益23億、経常利益25億、当期純利益19億**と想定通りの進捗。

2022/5/11 4

上期は売上高が13%の増、それに対して、販管費が3%の増にとどまっております。

売上高増の一番の大きな要因は、MTG LIFEPLANの会員数の増加、B happy加盟店の増加となります。

トピックは、昨年、一時的な要因によって非常に粗利率が高く計上されたことによって、利益ラインの差異が生じています。これは昨年度から在庫の評価方法を適正化した結果、昨年上期にその効果が出たことによるものです。

この業績数値は、当社の内部計画の想定通りであり、前述の特殊要因を除くと、粗利率の推移につきましても、想定通りとなります。

2022年9月期 上期／販管費実績

新商品の研究開発や人材に積極的に投資する一方、効率的なマーケティング活動による費用の抑制により、**前年比3%の増加**

単位：百万円	2021年9月期 上期	2022年9月期 上期	前年差	前年比
販管費 合計	12,139	12,483	+344	+3%
マーケティング費	3,893	2,988	△904	△23%
人件費	3,245	3,481	+236	+7%
研究開発費	490	620	+130	+27%
荷造運賃	602	649	+47	+8%
その他	3,908	4,742	+834	+21%

2022/5/11 5

経費については、売上の伸びに比べて3%の増にとどまりました。

より効率的なマーケティング活動を行ったことからマーケティング費は昨年同時期に比べて23%減、9億円減となりました。

人件費は処遇の改善等人材投資の結果7%増、積極的な新商品の開発等により研究開発費が27%増、荷造運賃が8%増、その他の経費で21%の増となりました。

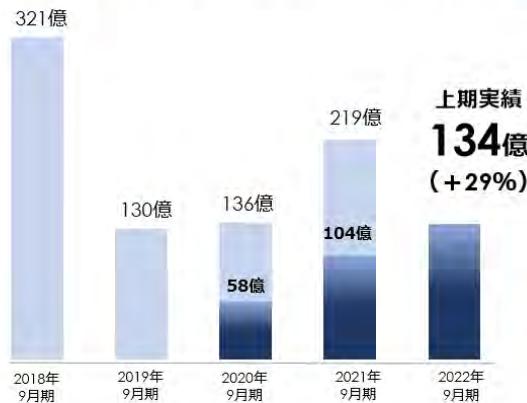
昨年の同時期はコロナによりスローダウンしていた企業活動が、この上期はコロナの影響はあるもののWithコロナで通常のペースに戻ったことにより、活動費用や去年は控えていた戦略的な経費について、通常のペースに戻ったというのが大きな要素であります。

その中で、経費が3%の増にとどまっており、コストの生産性が上がったことを示しております。

2022年9月期 上期／ReFaブランド実績



MTG LIFEPLAN会員数、B happy加盟店数の増加 やシャワー等の新商品効果により
EC事業をはじめ国内売上が好調 前年比29%増加、2桁成長を継続



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。

B happy加盟店数の伸び、及び美容サロン事業で先行発売を実施したヘアケアの新商品ReFa BEAUTECH DRYER PRO及びFINGER IRONが好調。

国内リテール事業はヘアケア特化型店舗に改裝、ヘアケア商品が好調に推移。相乗効果によりシャワー販売も増加。

※単位：円 ※括弧内は前年同期比 ※2018年9月期以降は連結数値

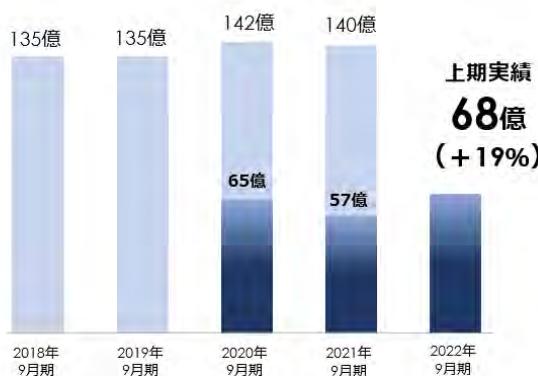
2022/5/11 6

ReFa ブランドについては、MTG LIFEPLAN、B happy、新製品、ReFa BEAUTECH DRYER PRO、FINGER IRON の好調推移により引き続き 2 桁の 29%成長を達成することができました。

2022年9月期 上期／SIXPADブランド実績



MTG LIFEPLAN会員数の増加 によりFootシリーズ及び新商品PowersuitがEC事業を中心堅調に推移 前年比19%増加、2桁成長軌道に回復



MTG LIFEPLAN会員数の増加により、Footシリーズや新商品Powersuitの販売が堅調に推移。

リテール事業は、家電量販店を中心に新商品Powersuitの販売が堅調。

美容サロン事業で新商品Powergunを用いたケアの評判がよく、順調なスタート。

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 ※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

2022/5/11 7

SIXPADについては、Powersuit、Powergun、HOME GYMにおける会員数の増加により、2 桁の成長軌道に回復いたしました。

2022年9月期 上期／セグメント別実績

MTG連結 単位：億円		2021年9月期 上期	2022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	81.4	95.5	+17%	MTG LIFEPLAN会員数が増加によりReFaローラーや新商品シャワー、ヘアケアの販売が好調。SIXPADも新商品PowersuitやFoot Fitシリーズの販売が堅調に推移。
	セグメント利益	31.2	26.9	△14%	
プロフェッショナル	売上高	45.6	55.8	+22%	B happyの販売が堅調。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関連販売が好調に推移。
	セグメント利益	14.9	13.2	△12%	
リテールストア	売上高	43.7	52.6	+20%	ヘアケア特化型店舗へ改装し、ヘアケア及び関連商品のシャワーが好調に推移。家電量販店を中心に、SIXPADの新商品Powersuitの販売も堅調。
	セグメント利益	7.0	6.2	△11%	
グローバル	売上高	18.4	10.9	△41%	中国におけるロックダウンの影響により販売が苦戦する方、構造改革を継続して、代理店を活用した新規市場開拓（ベトナム、タイ、フィリピン）を実施。
	セグメント利益	△1.5	0.3	—	
スポーツジム（オンラインジム）	売上高	2.9	6.2	+110%	オンラインジム会員数が増加、黒字化を達成。対面販売強化による売上の伸びが堅調。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	△5.9	0.09	—	
スマートリング	売上高	0.1	1.2	+925%	2021年10月より自社ECサイトにおける販売を開始。引き続き立ち上げ期による先行投資の実施。
	セグメント利益	△2.3	△5.3	—	
その他	売上高	9.3	5.0	△46%	主な事業であるブレイズのEV事業は堅調に推移し増収増益。
	セグメント利益	1.1	1.2	+5%	

2022/5/11 8

主要セグメントのダイレクトマーケティング事業は、引き続き非常に好調な売上の伸びを計上いたしました。

それに加えてプロフェッショナル事業、リテールストア事業についても MTG LIFEPLAN の効果、B happy の効果、新製品の効果によって好調に推移いたしました。

セグメント利益につきましては、昨年、一時的な要因によって非常に粗利率が高く計上されたことがそれぞれのセグメントに影響を及ぼしており、今期のセグメント利益の変動については、参考値としてご認識いただければと思います。

グローバル事業につきましては、この上期は上海におけるコロナの影響が深刻化しており、ロックダウンの影響を受け 41%の減収となりました。その中で構造改革の施策を行うことによって、セグメント利益についてはブレイクイーブンを回復いたしました。

スポーツジム事業につきましては、会員数の増加により増収となりました。

スマートリング事業につきましては、事業開始期の先行投資の費用が発生しております。

貸借対照表（連結）

自己資本比率は**83%**と引き続き強固な財務基盤

単位：百万円	2021年9月末	2022年3月末	増減	主な増減要因
現金・預金	15,651	16,463	+812	
受取手形・売掛金	4,294	3,560	△734	
棚卸資産	9,827	9,820	△7	
その他	2,333	2,835	+502	利益増加の影響による現預金の増加
流動資産合計	32,108	32,679	+571	
有形固定資産	9,852	9,885	+33	
無形固定資産	362	518	+156	社内システム強化等による無形固定資産の増加
投資その他の資産	4,616	4,674	+58	
固定資産合計	14,831	15,078	+247	
資産合計	46,939	47,757	+818	
買掛金・未払金・支払手形	4,127	3,145	△982	
その他	4,099	4,311	+211	2021年9月対比での経費減少による未払金の減少
流動負債合計	8,230	7,458	△772	
固定負債	554	499	△55	
負債合計	8,784	7,957	△827	
資本金	16,615	16,619	+4	
資本剰余金	15,418	15,705	+287	自己資本比率 83%
利益剰余金	6,859	8,363	+1504	利益計上による利益剰余金の増加。
その他	△738	△887	△149	
純資産合計	38,154	39,800	+1646	
負債純資産合計	46,939	47,757	+818	

2022/5/11 9

バランスシートにつきましては、現預金が期首対比で8億円増加いたしました。自己資本比率も引き続き83%と、非常に強い財務体質であり、無借金経営であります。

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、健全な経営環境へ。

単位：百万円	2021年9月期 上期	2022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	804	1,592	+787	利益による増加
投資活動による キャッシュフロー	△470	△886	△416	投資有価証券の取得 ソフトウェアの取得
財務活動による キャッシュフロー	78	111	+33	
現金及び現金同等物の 期末残高	13,780	16,463	+2,683	

2022/5/11 10

キャッシュフローにつきまして、非常に重要な指標であるフリー・キャッシュフロー、営業キャッシュフローと投資キャッシュフローの合計が昨年同時期に比べてさらに向上いたしました。1年前に比べて、キャッシュの残高が27億円近く増加しております。

2022年9月期 業績見通し

2022年9月期上期の業績は、売上・利益ともに想定通り進捗

単位：億円	2021年9月期 通期実績	2022年9月期			
		上期実績	進捗率	通期予想	前年比
売上	427	227	45%	500	+17%
営業利益	38	23	51%	45	+16%
経常利益	42	25	56%	45	+7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	55	19	61%	31	△45%

2022/5/11 11

業績は想定通りに進捗をしておりますので、業績予想につきましても、期首の予想をそのまま達成するということで予想を据え置いております。

上海におけるロックダウンによって売上への影響が一部あるものの、その分を国内売上がカバーして、全体では予定通り推移をしております。

2

2022年9月期経営方針

代表取締役社長 松下 剛

2022/5/11 13

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

経営方針

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



2022/5/11 13

事業ビジョン

コーポレートメッセージ

経営方針

VITAL LIFE

世界中の人々
健康で美しく生き生きとした
人生を実現します



GO VITAL.

HEALTH

BEAUTY

HYGIENE

2022/5/11 14

継続的な成長の仕組み



2022/5/11 15

今後の継続的、安定的な成長の仕組みは、B happy と MTG LIFEPLAN という加盟店、会員数を積み上げるビジネスモデルに、われわれが得意とする圧倒的な商品開発力を今後も強化し、これを成長エンジンにしていきたいと思っております。

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



B happy につきましては、国内の市場のみで対象となるサロンが約 55 万店舗ございます。

理美容、合わせて37万店舗、ネイルサロンが2.8万店舗、エステサロンが2.3万店舗、整骨・鍼灸マッサージが14万店舗ございます。これら55万店舗を対象に、B happyの加盟店を全国で増やしてまいります。

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、オンラインショッピング運営、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



2022/5/11 17

B happyは、サロンが持つ力とMTG持つノウハウとのシナジーによって成立させる事業であり、eコマースの販売の仕組みをサロンにシステムごと活用していただくものです。

サロンはシステム投資をせずに、また在庫を持たずにEC販売による収入機会を得ることができ、ECだけでは伝えきれない、体感することで良さが伝わるMTG商品をサロンが得意とする対面力を活かし、お客様に説明しながら指導販売してもらうというものです。

MTG LIFEPLANという月々定額の販売する仕組みも活用してもらうことができるO2Oのサロンプラットフォームとして、これから構築していきたいと思っております。



B happy（美容サロン事業）進捗

B happy

B happy加盟店数は今期目標5,000店舗※1に対して、5月10日現在 **5,242店舗**
当初想定より**4か月以上前倒し**で達成



B happy 加盟店舗について、今期 1 年間で目標 5,000 店舗を掲げておりましたが、5 月 10 日時点で、5,242 店舗を達成いたしました。

加盟店舗の B happy の実績を口コミで聞き、新たに加盟を希望する店舗が増える好循環が起こり、非常に順調な進捗となりました。

2030 年に 10 万店舗達成を目指していきたいと思っております。



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



2022/5/11 19

MTG の LIFEPLAN は三つのサービスで成立しております。

月々定額、下取りのサービス、延長保証のきちんと保証の三つですが、月々定額で例えばシャワーであれば月々500 円など毎月 1,000 円以下の定額を支払いとなることから、若い方々の新規の購入比率も上がっております。

また、使っている商品を下取りすることによって、お客様からは新商品を購入しやすいという喜びの声も多数聞いております。

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。

2022/5/11 20

例えば SIXPAD におきましては、Powersuit Abs が月々 600 円の定額で購入でき、Abs Belt など過去にご購入いただいた SIXPAD 商品を下取りさせていただきます。

また保証期間もお客様に選択していただくことができ、大変好評をいただいております。

MTG LIFEPLAN (EC事業) 進捗



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会員数の増加



MTG LIFEPLAN全対象商品においてMTG ONLINESHOP
経由購入者の45%がMTG LIFEPLANを利用

MTG LIFEPLAN対応商品の拡大

通期目標アイテム数35 (累計)

現在
16アイテム
(累計)

2022年9月期4月の新商品展開に伴い、MTG
LIFEPLAN対応商品が3アイテム追加

2022/5/11 21

経営方針

MTG LIFEPLAN の利用率は約 45%、アイテム数が今 16 アイテムでございます。

今後さらに MTG LIFEPLAN のアイテム数を増やし、安定的、継続的な成長に繋げてまいります。

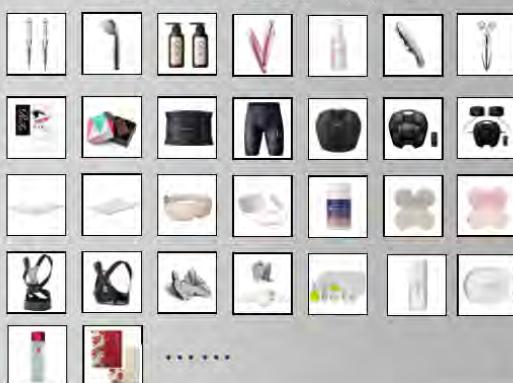
ブランド開発システムによる新商品の展開

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



2022年9月期

8ブランド
60アイテム

2022/5/11 22

2022年9月期におきましては、1年間で8ブランドの60アイテム、過去最多の商品数リリースを予定しております。

経営方針

GO VITAL.

まだまだあります、MTG。

8連続、NEW リリース

2022/5/11 23

また、非常に期待できる商品を4月には8連続でリリースいたしました。

注目の新ブランド・新商品

9Q実績
業績見通し

経営方針

参考資料

ReFa



SIXPAD



Style



Style



MEGLY



24

ReFa成長戦略（カテゴリ戦略）

ReFa



2022/5/11 26

ReFa ブランドは、大きく三つのカテゴリーで構成されております。

過去は ReFa のビューティーローラーの売上比率が非常に高いブランドでしたが、今は、ファインバブルの技術を使ったシャワー、ヘアケア、BEAUTY TECH の美容機器の三つにカテゴリーがバランスよく構成されたブランドになっております。

新商品

簡単操作で本格的なムダ毛ケアを叶えるIPL光美容器、脱毛初心者に必要な機能のみに特化したシンプル設計



特徴

- ①サロンでも導入される刺激を感じにくいIPL方式を採用。
- ②MTGLIFEPLANで月々500円からと経済的。
- ③使いやすいシンプルな操作性。

「BEAUTECH EPI」
税込30,000円（2022年4月発売）



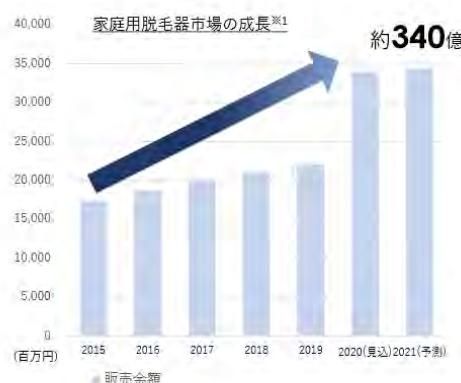
加盟店が順調に増加している
「B happy」で積極販売



MTG LIFEPLANの
月々定額で
手軽に始められる

市場環境

家庭用脱毛器市場は2015年より市場が2倍超
約340億円に成長



※1 女性脱毛-B-1 グルーミングケアカテゴリ市場動向、2.既存リマーケットスケール推移

2022/5/11 28

4月に ReFa ブランドから BEAUTY TECH EPI という家庭用の脱毛機器として IPL の光美容器をリリースいたしました。

日本国内における家庭用の脱毛機器の市場は、2015 年より市場が約 2 倍、340 億円に伸びおりますが、MTG LIFEPLAN によって月々500 円で提供でき、B happy で全国のサロンで商品体感と詳しい説明もしていただけるということで、この EPI をシリーズ化して近い将来 100 億円のアイテムにしていきたいと思っておりますし、またいずれ海外展開も目指してまいります。

三つのカテゴリーに脱毛器も加わり、安定的に、また継続的に成長できるブランドに育てていきたいと思っております。

SIXPAD成長戦略（カテゴリ戦略）



2022/5/11 30

SIXPAD は、HOME GYM、Powersuit、Healthcare/Medical、Recovery/Sports という四つのカテゴリーで構成されております。

Powersuit Core Belt



新商品

家庭用初の腹直筋・腹斜筋だけでなく、背筋*まで鍛えられる。



「Powersuit Core Belt」 税込49,800円（2022年4月発売）



フィットネス市場環境

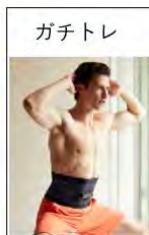
運動習慣のある方へのハイブリッドトレーニング
(有酸素運動×筋トレ) を提案



国内
1,000万人※1



国内
3,700万人※2



国内
1,600万人※3

計 6,300万人

*背筋は下部のみとなります。

引用元：吉川スポーツ総研 [※1https://www.ssf.or.jp/thinktank/sports_life/data/casino_running.html](https://www.ssf.or.jp/thinktank/sports_life/data/casino_running.html)
※2[https://www.ssf.or.jp/thinktank/sports_life/column/20190123.html#~text=%E7%AD%8B%E8%A9%9D%E3%83%AC%E3%83%BC%E3%83%8B%E3%83%82%E3%83%82%E3%83%83%80%20%E6%8A%8B%E8%88%E3%AE%9F%E6%96%BD%EA%BA%E5%8F%A3.%E3%81%A6%E5%81%97%E5%8A%AO%E3%81%97%E3%81%A6%E3%81%84%E3%82%8B%E3%80%82&text=2002%E5%89%84%E3%81%AE%3B%83%82%8B%82%82%8B%80%82](https://www.ssf.or.jp/thinktank/sports_life/data/walking.html#~text=2020%E5%9B%9E%BF%E6%9F%BB%E3%81%A7%E3%81%AF%E3%80%81%E9%80%81.%E3%81%A5%E3%81%84%E3%81%86%E7%85%90%E5%9E%9C%E3%81%A6%E3%81%AA%E3%81%A3%E3%81%9F%E3%80%82%33https://www.ssf.or.jp/thinktank/sports_life/column/20190123.html#~text=%E7%AD%8B%E8%A9%9D%E3%83%AC%E3%83%BC%E3%83%8B%E3%83%82%E3%83%82%E3%83%83%80%20%E6%8A%8B%E8%88%E3%AE%9F%E6%96%BD%EA%BA%E5%8F%A3.%E3%81%A6%E5%81%97%E5%8A%AO%E3%81%97%E3%81%A6%E3%81%84%E3%82%8B%E3%80%82&text=2002%E5%89%84%E3%81%AE%3B%83%82%8B%82%82%8B%80%82)

2022/5/11 32

4月に SIXPAD ブランドから Powersuit Core Belt という新商品をリリースいたしました。

この新商品の特徴は、ジエルシート不要で腹直筋、腹斜筋、背筋の3力所を同時に鍛えることができます。

また、LIFEPLAN を活用することによって、月々定額でお求めやすい形で購入できます。

国内におけるフィットネス市場は、ランニング、ウォーキング、トレーニング、それぞれ年々伸びており、ランニングは1,000万人、ウォーキングは3,700万人、トレーニングは1,600万人、合わせて6,300万人となります。これらの方々に例えばランニングしながら、このCore Beltを活用してもらうと、ランニングしながら、ウォーキングしながら、またスクワットとかしながら腹筋を鍛えることができ、背筋も同時に鍛えることができる。鍛えることができます。

技術の進化によって可能になった、このハイブリッドトレーニングという新しい運動習慣を、日本から全世界に広めていきたいと思っております。

更なる顧客層の拡大



新ブランドパートナーも決定し、更に幅広い顧客層にアプローチ



井上尚弥選手
アスリート



長渕剛氏
アーティスト



ランニング・ウォーキング
スポーツ愛好家

2022/5/11 33

お客様層を拡大するために新たに長渕剛さんをブランドパートナーにお迎えしました。

井上選手の影響力は20代、30代の方が多かったのですが、今後長渕さんが参加することによって、40代、50代、60代、70代の方にも幅広くこの商品を知っていただき、また、ぜひご愛用していただきたいと思っております。

また、もちろん多くの女性の方にも、ランニング、ウォーキングされる方にも幅広く使っていただける商品として、広げていきたいと思います。

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を可能にする画期的な商品、サービスを提供し、新しいトレーニングの文化として発信していきたいと思います。

Style成長戦略

Style

「Seat」、「BX」に次ぐ3本目の柱「健康チェア」を構築



2022/5/11 35

Styleのブランドについては、シートタイプ、着るタイプのBX、チェアタイプの三つのカテゴリーで構成されています。

ReFa、SIXPADに続く3本目の大規模MTGのブランドとして育成中であり、100億円のブランドを目指しております。

健康Chair

経営方針

新商品

腰回りの負担を減らすことでも、長時間座っても疲れにくい快適な座り心地を実現



特徴

- ①長時間座り姿勢でも疲れにくさをエビデンスで実証。
- ②快適な座り心地。
- ③Styleブランドならではの美しいデザイン。



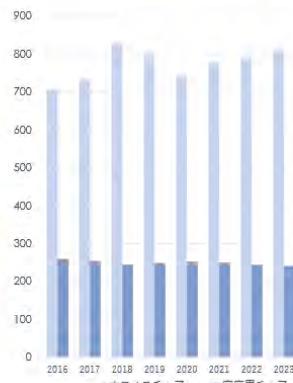
MTG LIFEPLAN
日々定額で手軽に始められる

「Style Chair DC」 税込49,000円（2022年5月発売）
「Style Chair PM」 税込43,000円（2022年5月発売）
「Style Chair ST」 税込27,000円（2022年5月発売）※
「Style Chair EL」 税込37,000円（2022年5月発売）

※1 Style Chair STは「MTG LIFE PLAN」対象外
※2 種別産業省「生産動態統計」より矢野経済研究所作成。2021年以降の数値は市場全体数値から算出した予測値

市場環境

チェアの市場規模は**1000億円**※2とポテンシャルは大きい



2022/5/11 37

5月にStyleブランドから健康Chairという新しいカテゴリーから4アイテムを同時にリリースいたしました。

腰回りの負担を減らすことによって、長時間座っても疲れにくい快適な座り心地を実現する構造設計のチェアであり、腰だけではなくて、肩凝りなどにも非常に良い影響を及ぼす設計になっており、MTG LIFEPLANの月々の定額も活用できます。

国内におけるこのチェア市場規模は1,000億円ですが、普通のチェアではなく健康Chairという新しいマーケットを作っていくたいと思っております。

BX Lumbar

Style

新商品

滑車の原理を活用して、腰まわりをしっかりとサポート



「BX Lumbar」 税込8,800円（2021年11月発売）

特徴

- ①滑車の原理で小さい力でギュッと締まる。
- ②独自の滑車設計でサイズをコンパクトに。
- ③滑車が外せて洗える。
- ④さまざまな体型や装着位置に対応可能。



市場環境

日本で腰痛に悩む人は3,000万人、年間経済損失は3兆円にのぼる。腰痛、腰のケアに対するニーズは高い



※1 厚生省国民生活基礎調査
※2 腰痛に関する全国調査 日本整形外科学会
※3 東京大学（松井伸持氏教授）と日本医療製薬の調査

2022/5/11 39

Style ブランドからは BX Lumbar という商品もリリースいたしました。

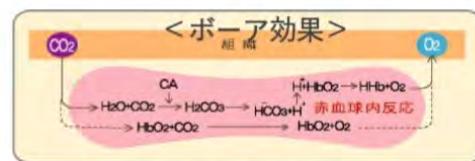
これは滑車の原理を活用し、腰回りをしっかりとサポートする商品です。

日本国内には、腰痛で悩んでいる人が3,000万人もおり、またこの腰痛がきっかけで年間の経済損失も、国内で3兆円に上るといわれております。

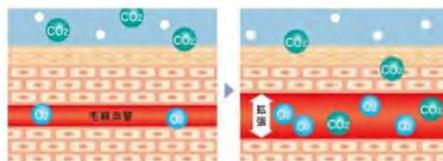
腰痛で苦しんでいる方々をケアできるようこの商品を今後シリーズ化し、安定的に成長させていきたいと思っております。

高濃度炭酸の効果

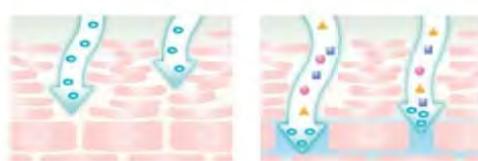
①ボーア効果



②血管拡張効果



③成分浸透効果



※1 独自技術により実現される高濃度な炭酸・炭酸ミストのこと ※2 ガスボトル内に含まれる二酸化炭素の含有量

2022/5/11 41

4月に新ブランド MEGLY をローンチいたしました。

10年前から研究開発を続けてきた炭酸技術を応用した商品であり、10年かけて培ってきた技術をようやく今回、新しい形のブランドとしてリリースすることができました。

炭酸の効果については、世界的にも、また多くの論文を見ても、さまざまな効果が期待できるといわれており、医療でも多く使われている技術です。

高濃度炭酸の効果としては、ボーア効果という酸素をめぐらす効果が期待でき、血管を拡張させ血流をめぐらせる効果、成分を浸透させる成分をめぐらせるという効果がございます。

新ブランド MEGLY

MEGLY

ブランド概要

「めぐり」をコンセプトにした炭酸セルフケアブランド



- ・ウルトラ炭酸ミストのセルフケアデバイス。
- ・独自技術「炭酸デリバリー・テクノロジー」。
- ・炭酸を使用するブランドとして環境への配慮、地球にも人々にも優しく長期間安心してご愛用いただけるサービスを導入。

※1 独自技術により実現される高濃度な炭酸・炭酸ミストのこと ※2 ガスボトル内に含まれる二酸化炭素の含有量

新商品

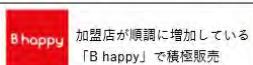
MEGLYの独自技術「炭酸デリバリー・テクノロジー」により、ウルトラ炭酸ミストを肌に届けめぐらせる



「MEGLY Starter kit」税込30,000円（2022年4月発売）

特徴

- ① 純度99.5%※2の高濃度炭酸ガスボトルを使用。
- ② 炭酸アクティブ処方ににより炭酸ガスを逃さず肌に届ける。
- ③ 微細ミスト化システムによりまんべんなく、効率よく炭酸を肌に届ける。



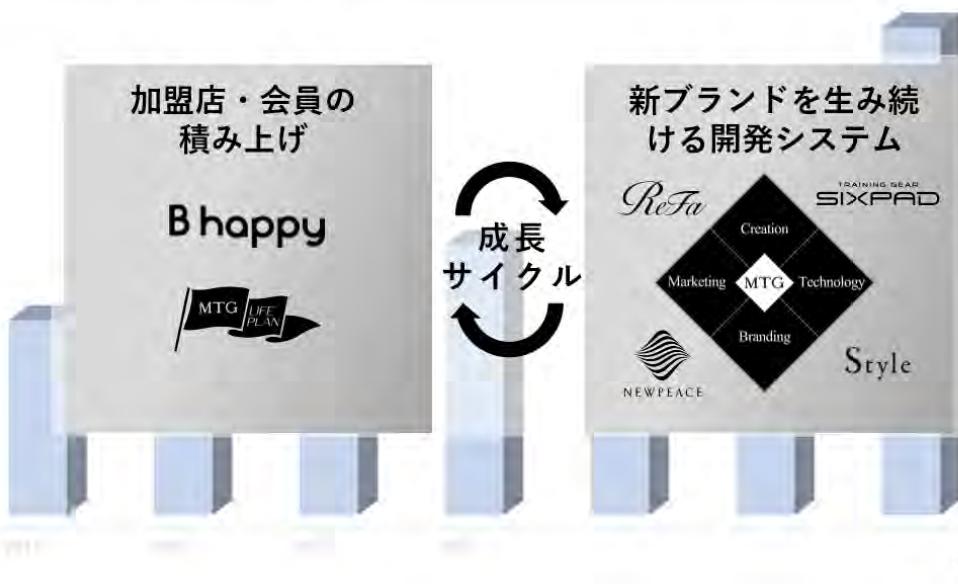
2022/5/11 42

世の中で健康・医療に使われている技術を、美容にも、もっとより多くの方に身近で使っていただこうということで開発をしてまいりました。これは圧倒的な効果と他社との差別化が期待できる商品です。

商品の体感が可能な B happy と月々500円という MTG LIFEPLAN に非常にマッチする商品であり、炭酸を逃がさない炭酸に一番ふさわしい化粧品と高濃度の炭酸ガスを定期購入など継続的に、使っていただけるということで、今後の安定的な継続的な成長に欠かせない、新しいブランドだと期待しております。

4月にローンチして以来、プロのヘアメイクの方々から大変喜んでいただいており、プロの方々から、多くの方々、一般のユーザー様に、いち早く広がっていくことを大変期待しております。

継続的な成長の仕組み



2022/5/11 43

圧倒的な強みである開発力、これをさらに品質を高め開発スピードを高めていくとともに、B happy、また MTG LIFEPLAN という新しいビジネスモデルを掛け算のように組み合わせて、毎年10%以上、2桁成長を安定的に継続的に実現させていきたいと思います。

また、VITAL LIFE を必ず実現して、世界中の方々の健康で美しく、生き生きとした人生を実現できるように頑張っていきたいと思います。

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中止、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中止、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。