

MTG

株式会社 MTG

2023 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会

2023 年 5 月 10 日

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

MITG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。

2023/5/10 4

増収増益、ReFa は前年比プラス 48%の大幅増で、上期売上過去最高を更新することができました。昨年の上期と今年の上期で大きな違いは、為替のレートです。昨年の上期に比べて、今年の上期は、約 19%近いドル高円安で推移をしております。その関係で、粗利率に関しましては 61%と、4 ポイント減少しておりますが、これは総じて為替による影響がここに働いた結果でございます。

それにもかかわらず、様々な努力をしまして営業利益ベースでは、24.1 億と昨年同時期対比で 5%の増益を達成することができました。売上高の増加は 22%です。経費・販管費の増加は、売上高の増加を 6 ポイント下回り、16%に抑えることができました。

昨年の上期の実績には、営業利益以下で、為替差益やその時の一過性で発生した特別利益等が入っております。その関係で、経常利益以下の比較比率に関しましては、そういう要素が入った差異として、ご理解いただきたいと思います。

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%

2023/5/10 5

経費は、16%の増加でした。売上高の増22%を6ポイント下回ることができました。主要な経費について、ここに区分して表示しております。

私どもの事業の生命とも言うべきマーケティング費、これは前年比18%の増、35億3600万。ブランドカンパニーとして、お客様にブランドを認知していただくために、必要な経費を支出いたしました。

人件費につきましては、近年言われています通り、人は財産です。コストではなく人財、人の財産と呼ばれておりますけれども、それに対して必要な経費投資を行ってまいりました。人員増と、それから必要な処遇の増も含めた強化をしてまいりました。

研究開発費は、売上高とほぼ同じ増加の23%増となっております。私どもの生命は新商品です。新商品を出し続けることによって、私どもは成長していきます。そのためのコストの支出は続けてまいります。

荷造運賃は変動費です。その他の53億8,900万の中には、同じく変動費でございます販売手数料、この前年差6億4,600万のうち、かなりの部分がこの変動費としての販売手数料の増、売上高が22%増えておりますので、その増分が入っているとご理解いただければと思います。

2023年9月期 上期／ReFaブランド実績

ReFa

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

2023/5/10 6

前年比 48%の大幅増。売上は上期過去最高を更新しました。皆様にご愛用いただいておりますヘアケアシリーズの製品、シャワー、それが EC において非常に好調だったこと、LIFEPLAN の会員が増加したこと、プロ市場においては B happy 加盟店の増加もあって、その中でヘアケアシリーズ新商品の ReFa BEAUTECH DRYER SMART、これも売上に貢献をしております。

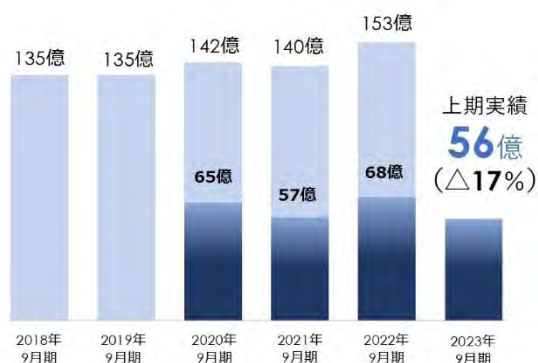
百貨店におきましては、お客様に対応するためのヘアケア特化型カウンターを改装して、百貨店の来店も好調を継続してきております。

それから今、かなり話題を呼んでおりますこのハートブラシ。非常に年齢層を問わず好評いただいておりますハートブラシも、この ReFa ブランドの成長に大きく貢献をしております。

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

2023/5/10 7

SIXPAD につきましては、昨年の上期はまだコロナの真最中でありました。

今期上期、コロナの制限が緩んできたことによって、外出需要が増加しました。そうなりますと、家で足を鍛えていくという、そういう機運というものはどちらかというと、弱くなってまいります。そのためにFootシリーズの販売は、想定を下回って17%の減収となっております。

ただし、新商品で出させていただきましたPower Gun、それからPowersuit、この両商品は非常に好調または堅調に推移をしております。

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、シャワールの販売が好調。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%	中国リオープン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表示しております。

2023/5/10 8

私どもの強みは、チャンネルを複数持っていることです。

ダイレクトのEC、プロフェッショナルの美容室とエステ等々、リテールストアのリアル店舗、特にReFaの好調が、全てのこのチャンネルで浸透いたしまして、ご覧の通り、2桁増の23%、35%、20%という売上増をもたらしております。

グローバルに関しましては、国際情勢も大変な中、中国でリオープンしてまいりましたが、まだまだ調整が一巡しておりません。在庫処分等もございましたので、このような結果になっております。

スマートリング、新事業は育成に時間がかかります。そういう目でこの数字を見ていただきたいと思いますし、その他のブレイズ、EV事業、これも今の時流に乗りまして、堅調に推移をしております。

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	17,544	+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	

2023/5/10 9

自己資本比率 80%、総資産で 523 億、前期末対比で 24 億の増加の中で、キャッシュが 10 億の増加という、非常に強固な財務基盤となっております。棚卸資産の効率も改善をしております。

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、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	

2023/5/10 10

その結果、ご覧いただきますように、6 カ月で営業活動によるキャッシュフローが 23 億 8,800 万、前年同時期に比べて 8 億近い増加となっております。

投資活動の中には、ベンチャーファンドによる投資有価証券の取得や、店頭におけるカウンターの改装に対する投資、これからキャッシュ利益を生み出していくための投資を行ってまいりました。

財務活動によるキャッシュフローは、上期前半に行いました配当を含んだ数字となっております。その結果として、バランスシートにあります 175 億 6,400 万のキャッシュの残高となっております。

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%

2023/5/10 11

上期の業績を踏まえ、本日、業績の上方修正をさせていただきました。

売上高 580 億、営業利益 34 億、経常利益 33 億、純利益 16 億と売上・営業利益につきましては、年間におきましても、増収増益の予想としております。

最初に申し上げました通り、昨年実績というものには、営業利益以下に為替差益、一過性の特別利益が入っておりますので、そういう観点からこの差異と、前年比をご理解いただけたらと思っております。

2023年9月期上期 総括

増収増益で上期を折り返す

- 1 「継続的な成長の仕組み」の手応えあり

ReFaが+48%の大幅増収

- 2 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

収益面では、原価高・粗利率低下に苦戦

- 3 前年に対して大幅な円安により粗利率△4ポイント

2023/5/10 13

ただいま発表がございました通り、まず増収増益で上期を折り返すことができました。継続的な成長の仕組みの手応えを今、大変強く感じております。

特に ReFa につきましては、プラス 48%と大きく増収することができました。

また一方で、収益面におきましては、まだ円安により、粗利率はマイナス 4 ポイントとなっておりますが、引き続き、商品開発には力を入れていきたいと思っております。

継続的な成長の仕組み



2023/5/10 14

まず、我々が継続的な成長を成し遂げるための仕組みといたしまして、ブランド開発、このブランド開発カンパニーというのが、MTGの強みでございます。

常にこのブランドの中にアイテムを開発し続ける仕組みが本当に会社の中で整ってまいりました。それとともに、B happy また LIFEPLAN という事業の仕組み、これも形になってまいりました。この二つ両輪あって、この継続的な成長を成し遂げていきたいと思っております。

MTG



2023/5/10 15

ブランドは引き続き、この ReFa、SIXPAD をさらに伸ばしていくとともに、Style、NEWPEACE、また育成ブランドを作っていく、大きな柱、安定的な柱を増やしていきたいと思えます。

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）



2023/5/10 16

今期は、我々は目標 102 アイテムと、前期比の約 2 倍のアイテム数を目標に掲げておりました。その中で今、進捗率 44%になりますが、45 アイテムをこの上期にリリースすることができました。

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



前期実績：60% 今期上期実績：47%

2023/5/10 17

我々のこの新商品における売上の比率は、50%以上を KPI として目指しております。

ちなみに前期が実績としまして 60%、今期上期におきましては今、47%の実績です。

この新商品における我々の定義は、発売 2 年以内と考えております。残り下期で 102 アイテムを達成できるように、開発を頑張っていきたいと思っております。

新商品における、お客様の手応えも、非常に期待できる手応えを感じております。

これが来期、再来期の売上にも大きく貢献できるという自信を持っております。

ReFa成長戦略（カテゴリ戦略）



2023/5/10 19

ReFa につきましては、5 年前の ReFa の売上と現在では、まず中身が大きく変わりました。

過去はこのビューティーローラー、これを中心とした売上構成比だったのですが、今はファインバブル、ヘアケア、ビューティーテック、またシャンプー・オイルと、大きく四つのカテゴリの中で、バランスよくこの柱を成長させていくという戦略が非常に今、好調に進んでおります。

ReFa 受賞歴

ReFa

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 ヘッドスバ 2022年下半年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年下半年 美容家電ベストコスメ ヘアアイロン部門 1位（VOCE1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なベストコスメ大賞 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年下半年ベストコスメ 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年下半年ベストコスメ 美容機器・ツール部門 パラエティション・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



2023/5/10 20

ReFa につきましては、上期だけで 59 もの受賞をさせていただきました。

この半年で 59 もの受賞をいただけるというのは大変ありがたいのですが、1 アイテムに偏らず、シャワーまたアイロン、ドライヤーやブラシと、多岐にわたるアイテムで受賞しております。

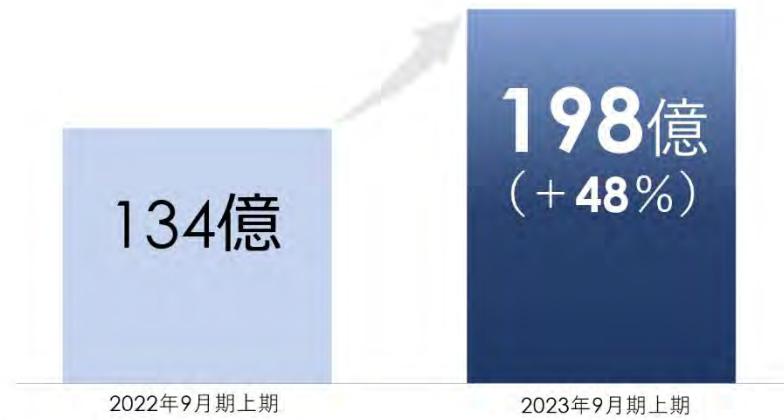
これは改めて、この ReFa というブランドの愛用者が国内には約 800 万人、海外にも 400 万人以上の方がビューティーローラーを始めたくさんのアイテムを愛用いただいているというところから、そこから出た新商品ということで購入いただいている方が非常に多いと感謝しております。

引き続き、たくさんの受賞をいただける商品開発ができるように、頑張っていきたいと思います。

2023年9月期上期 ReFa実績



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

2023/5/10 21

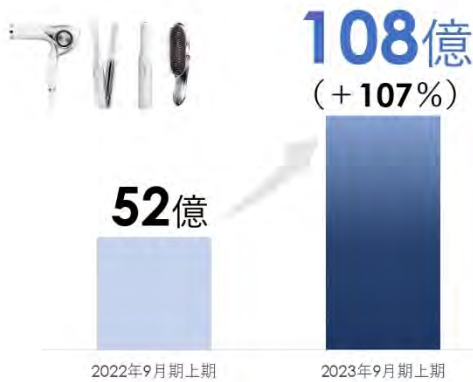
結果、前年比 48%の大幅増収になりました。

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



※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

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で速乾性※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



2023/5/10 22

ヘアケアにおきましては、商品を美容室サロン様、B happy の加盟店様から先行して販売をしています。そうすることによって、サロン様やプロの方々に納得してこの商品を使っていただき、たくさんのユーザーの方にもご使用していただくことで、その感想が口コミで宣伝効果が広がっていきます。

その効果が、百貨店のショップにおきましても EC の販売におきましても、非常に効率的にマーケティングにも繋がり、売上にも繋がっていくという、良いサイクルができてきたと思っております。

また直近では、ヘアアイロンが 100 万本を突破する勢いで今、売上が好調に推移しております。

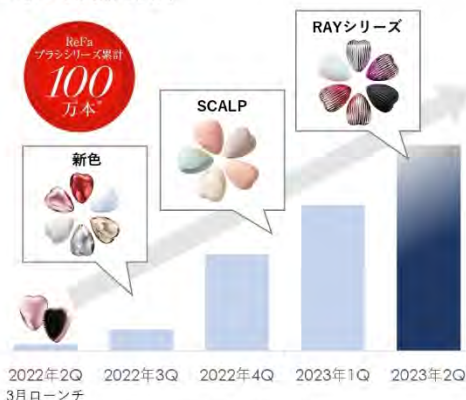
またドライヤーにおきましても今、累計で 50 万台を突破するという形で、今回出したこのスマートドライヤー、新商品におきましても、順調に推移しております。

HAIRCARE (2)

ReFa

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



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。ピンを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



2023/5/10 23

また、先ほどお話がありましたこのハートブラシにおきましては今、発売まだ1年足らずで100万本の販売実績があります。

これは、今まで ReFa を購入していただいたお客様の客層が、さらに 10 代、若い世代からお母さん、またおばあちゃん、3 世代にわたりご愛用していただくということで、客層が広がっております。

10 代の頃から、我々の ReFa というブランドを認知していただいて、その方々が 20 代 30 代になっても、長く愛用していただけることに繋がっていくということで、非常に大きな手応えを感じております。

また、ショップにこのハートブラシを購入に来た 10 代のお客様がブラシを買うきっかけで、シャンプーを同時に買ったださったり、またドライヤーを同時に買っただいだいたり、プラスアルファの売上にも繋がっております。

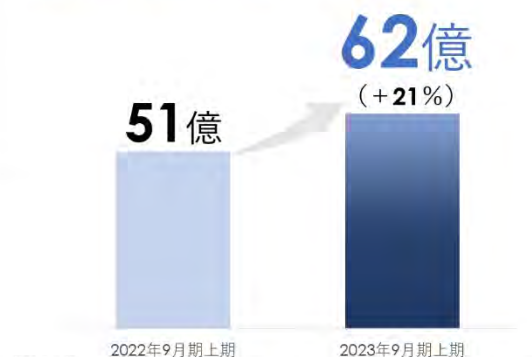
今後、このブラシをシリーズ化していくことによって、ReFa のヘアケアの中でも、大きな柱に成長できると期待をしております。また、今のこのハートブラシの 100 万台は、ほぼ国内ですの、今後グローバルにおいても、そしてインバウンドにおいても大変期待したい商品でございます。

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



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



ReFa FINE BUBBLE S

溶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



2023/5/10 24

ファインバブルのシャワーにおきまして、前年比プラス 21%という形になりました。

こちらも最近ではサロン用のファインバブルシャワーヘッド、これを美容室の方に使っていただくプロ用のファインバブルになりますが、こちらも導入をさせていただきました。

これを導入させてもらうことによって、体感していただくユーザーの方が増え、それがきっかけで、このファインバブルピュア、またファインバブル S の販売に繋がるという形になっております。

ファインバブル S、ファインバブルピュアの販売も、おかげで 100 万本を突破しております。この商品もこれからだと思います。今、国内を中心ですが、今後、グローバルにも展開を考えております。

SHAMPOO / TREATMENT

ReFa

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ヘアへ。

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



2023/5/10 25

続きまして、このシャンプー、またオイルになりますが、こちらもロックオイルが非常に順調に推移しておりまして、100万本を突破いたしました。

このオイルと、またこのシャンプーにおきましては、対前年比で115%と、非常に大きく成長させていただきました。あとリピート率も非常に高いということを聞いております。

今後、我々がReFaを大きく成長させ、安定的に成長させていくには、この消耗品の比率を高めていくこと、ここに力を入れていきたいと思っております。

この秋には、我々のドライヤーやアイロンに特化した愛称の良いシャンプー、トリートメントのリリース、また今、好調なロックオイルのシリーズ化を、この秋から強化していきたいと思っております。よって今後、ハードだけではなくて消耗品比率を高め、ReFaを大きく成長させていきたいと思っております。

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 BEAUTTECH 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）※3 ニッセイ研究所調べ（<https://www.nissei-research.co.jp/report/detail?id=608997pno=3&site=nl&~:text=%E3%81%BE%E3%81%9F%E3%80%81%E9%83%A8%E5%81%88%E5%82%93%E3%81%9F%E3%82%8A%E3%81%A7%E6%8E%A8%E7%A7%BB%E3%81%97%E3%81%A6%E3%81%84%E3%82%88%E3%80%82>）+1.75泊（平均宿泊日数/室）※4 じゃらん調べ（<https://jr.jalan.net/wp-content/uploads/2021/07/3d4d4785511ef636342d74531449a4b2.pdf>）×80% 2023/5/10 26
 （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。

この直近で大きく飛躍してきた要因の一つにもなります。

ReFa ルームという、高級ホテル、また高級旅館の方から毎日のように今、引き合いをいただいておりますが、今日現時点で、国内におきまして、14,126 室の ReFa ルームがございます。

年間で約 350 万人、月々30 万人近くの方がこのルームを使用して、我々の商品を体感していただいております。ホテルの方々からは、非常に集客率が上がる、もしくは部屋の付加価値が上がったということで喜んでいただいております。

我々メーカーという立場からすると、私共の商品を 350 万人の方が、全国のホテル、高級旅館で体感体験してもらえると、非常にこれは好循環のマーケティングにも繋がっております。

今後、この導入のホテルを増やしていくとともに、多くの方に愛用してもらう機会が増えていくと、インバウンドの方々にも当然使っていただくチャンスが広がり、販売にも繋がっていくと思います。

具体的には、いくつかのホテルを紹介したいのですが、今日はその中でも、三井不動産ホテルマネジメント様の三井ガーデンホテル様、この上級クラスのプレミア全 9 ホテルの全室、2,728 室に、ReFa ファインバブルのシャワー、またドライヤーやアイロンなどを導入させていただきました。

また、誰もが知っている加賀屋様にも、ReFa ルームを導入させていただきました。また今後も、この加賀屋様のグループその他にも導入を検討していただいております。

このような ReFa ルームが、国内だけではなく今後、海外にも展開していくことを期待しております。我々は、リファというブランド価値を高め続けることによって、ホテル、旅館、空間の付加価値を高められるようなブランド作りに今後も力を入れていきたいと思っています。

また、ハードだけではなく今後は、ここにシャンプー、トリートメントという消耗材も、多く普及させていきたいと思っています。我々の商品は、体感していただくと、納得してもらえる商品が非常に多くございます。そのような意味では、美容室サロン様はじめ、スポーツクラブ、またこのようなホテル旅館で、多くの方に体感してもらうことによって、安心して購入にも繋げてもらう、このような戦略を国内だけではなくて、グローバルでも取っていききたいと思っています。

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

経営方針



残念ながら、SIXPAD は上期におきましては、マイナス 17%という形になりました。

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%



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げる太もも（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



2023/5/10 29

特に大きく下回ったのは、このFoot Fitの売上が、前年比45%となってしまいましたが、このFoot Fitは今、約100万人の方に国内でご愛用いただいております。

本当に多くの方に体感していただき、ご満足の声やたくさんの手紙をいただいております。

我々はEMSという技術を活用して、スポーツだけではなく、ヘルスケアの中でも、大きく貢献できる技術であると思っております。このFoot Fitにおきましては、本当にこれから本番だと思っております。今、この秋に、Foot Fitの新商品開発を進めております。非常に期待できるフルモデルチェンジの素晴らしい商品が今、できてまいりました。この新商品を導入していこうと思います。そうすることで、このFootをもう一度、活性化させて、成長させていこうと思います。

約100万台の利用者の殆どは国内でございます。この足の裏、ふくらはぎを鍛えるニーズ、足の筋肉を鍛えるニーズというのは、世界共通です。日本から始まり、次はアジア、特にまず韓国から海外はこのFoot Fitとスタートしてまいります。

ヘルスケアの商品で、もう一つKnee Fitと言われる商品がございます。

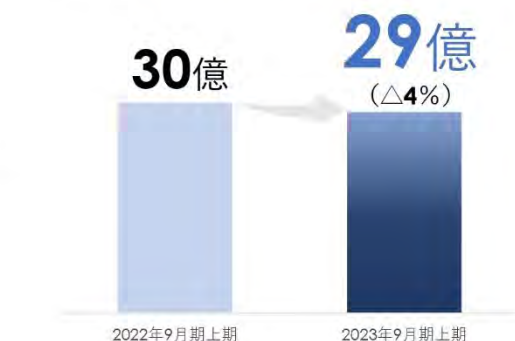
こちらは国内に約3,000万人の方が、膝が痛いと言って苦しんでいる方がございますが、この方々が病院に行きますと、その専門医の先生方は、殆どこの大腿四頭筋を鍛えるようにと言われる場合が多いですが、我々は効率的にこの大腿四頭筋を鍛える商品を開発しました。これがKnee Fitと言われる商品です。

こちらは今、全国の整形外科医の先生方とコラボしまして、多くの愛用者に今、使っていただきエビデンスをとっております。この1年半、2年間はまずこの愛用者の声、エビデンスを多く集めていき認知度を高めていきたいと。まずはそこに重きを置いていきたいと思います。その後、これを拡大していきたいと思います。国内だけで約3,000万人の膝で悩んでいる方が見えますが、これは世界で、この商品だけでも、非常に大きな可能性を感じております。徹底的なエビデンスと、愛用者の声を今から集めていき、大きな飛躍に繋げていける商品だと思います。

このように、これからこのヘルスケア、ここにはない新商品も今開発中です。一時的に今、このようにマイナスとなりましたが、これからまた大きく飛躍させていきたいと思っております。

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



2023/5/10 30

スポーツにおきましては、ほぼ前年横ばいとなりました。

新商品におきましては、順調に推移をしておりますが、一方、旧商品でジェルタイプの商品が計画よりも若干下回ってきました。今後、これは新商品の方でカバーをしていきたいと思ひます。

また、SIXPAD におきまして、この 2022 年、日本スポーツ用品大賞をいただきました。

これは最も革新的だった商品部門で、総合 1 位という受賞をいただきました。プロの方々からこのような受賞をいただいたというのは、大変光栄に思っております。

今後、新商品を導入していき、このスポーツのカテゴリーも増やして伸ばしていきたいと思っております。

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



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つて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



【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



2023/5/10 31

この TRAINING RECOVERY のカテゴリーですが、大きく約 133%成長させることができました。

この Power Gun という商品ですけれども、筋肉を鍛えた後にリカバリーする、最近出した Power Gun Pocket も大変好調に推移しております。またリカバリーウェア、これは着ることで疲労回復ができる、画期的な商品です。

今後、この Power Gun のシリーズ化、またチャンネルが拡大していきます。マーケット自体が拡大しておりますので、今後 SIXPAD の大きな柱になることを期待しております。

また、我々の強みである販路も、複数のチャンネルがございますので、これからさらにこのリカバリーは期待していただいて結構だと思います。

SIXPAD × Cristiano Ronaldo



2023/5/10 32

次に、クリスティアーノ・ロナウド選手です。

このSIXPADが生まれた共同開発者です。ただのキャスティングではなくて、彼がいたからこそ出来たブランドです。クリスティアーノ・ロナウド選手と出会って、約8年になりますが、彼のトレーニングにも欠かせないこのSIXPAD。さらに、これから彼とともに、グローバルにSIXPADの認知拡大、ブランドの向上を図っていききたいと思います。

ご存知だと思いますが、クリスティアーノ・ロナウド選手は、今SNSフォロワー数におきまして世界一です。約8億人の方がフォロワーでいると聞いております。そのような方と、改めて我々は共同開発ができていると、ただのキャスティングではなくて共同開発ができているという、この価値をこれから最大に活かしていきたいと思います。

特に今のSIXPADの売上の大半は国内です。これから彼とともに、新商品の共同開発はもちろん、また海外のパートナー開拓も一緒に行っていきたいと思います。それと、彼の残りのサッカー人生の中で欠かせない商品として、我々はこのSIXPADで彼をサポートしていきたいと思います。またいつの日か、彼が日本にも来てくださることを期待もしております。

SPORTS（新商品）



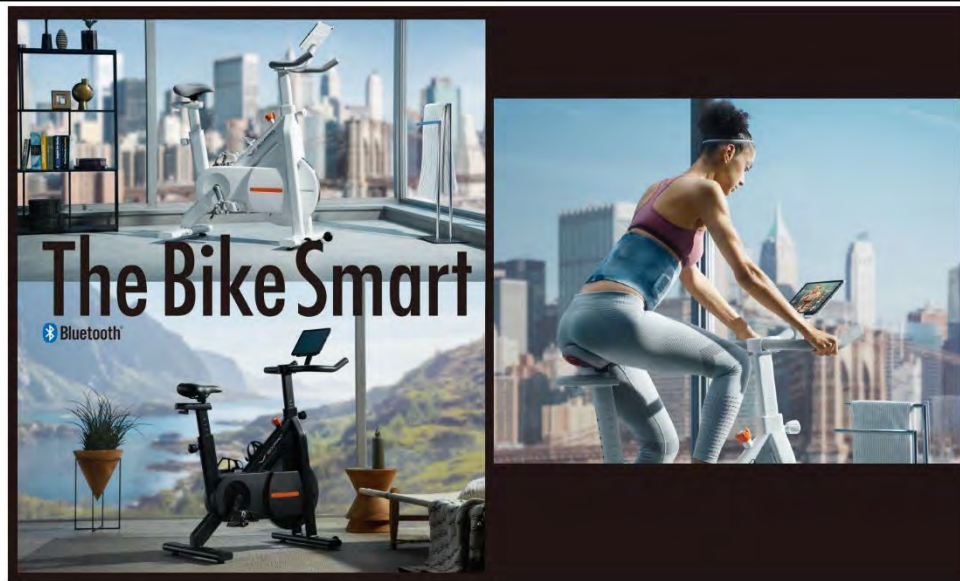
2023/5/10 33

クリスティアーノ・ロナウド選手も期待してくれていますが、Core Belt を新商品としてリリースいたしました。これは、腹筋だけではなく、背中の筋肉もお腹 1 周鍛えることができる商品です。

女性の方がつけやすいようなカラーも展開いたしました。またこれは HOME GYM とも使える、繋がるベルトになります。体幹を鍛える商品です。ロナウド選手も本当に体幹が大事だと常におっしゃっていますが、体幹を鍛えることができる商品、また筋トレと有酸素運動を同時にできる商品として、Core Belt は本当に画期的な商品だと思います。

これは商品だけではなく、筋トレと有酸素運動を同時にするという新しい文化、このメソッドを日本から世界に、クリスティアーノ・ロナウド選手とともに発信していきたいと考えております。

SPORTS（新商品）



2023/5/10 34

この商品とともに、ニューバイクをリリースいたします。

これはスマートかつコンパクトで、さらに購入しやすい約5万円の価格ということで、普及をさせていきたいと思います。

こちらも HOME GYM と繋がり、24 時間どの地域にいても、楽しく我々のインストラクターとトレーニングすることができます。またそれによって、継続することができます。このような新商品を導入していき、会員の皆様も増やしていきたいと思っております。

SIXPAD成長戦略（カテゴリ戦略）



2023/5/10 35

このように大きく三つのカテゴリで、SIXPAD は、これから ReFa に負けない成長を成し遂げていきたいと思っておりますので、ぜひ皆さん期待をしていただきたいと思います。

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

	<p>五島の椿 椿の葉 保湿水</p>  <p>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いい使い心地で、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}。</p> <p>※1 効能評価試験済み ※2 ツバキ葉水（保湿剤）</p>  <p>容量：150ml 価格：3,800円（税込） 発売日：2021年9月28日</p>
---	--

2023/5/10 36

育成ブランドを紹介させていただきたいと思います。

今回、五島の椿というブランドですが、なんと 36 年ぶりに、吉永小百合様が愛用者を代表として、ブランドアンバサダーに就任してくださいました。吉永様は記者会見にご同席いただき、この 2 月に発表させていただきました。本当に多くのメディアの方が集まってくださりまして、素晴らしいローンチをすることができました。

それから、この 12 月から今日に至るまで、テスト、マーケティングをやってまいりました。

吉永様に愛用者としてアンバサダーに就いてもらう前の CPO、1 件あたりの獲得コスト、これが吉永様に就いていただいてから、なんと 5 倍以上の効果が出ております。

これは、業界的にも驚かれる CPO の数字が出ております。この 5 カ月間のテストでも、1 万人以上のお客様にご愛用していただけるという形になりました。いよいよこの秋から本格的に営業活動を行っていきますが、非常に手応えを感じております。

このように、ReFa、SIXPAD に次ぐ安定的な、またリピートに繋がるスキンケアが生まれていくということで、大変嬉しく思っております。このブランドは今後、アイテム数も増えていきます。

また、いつかは日本を代表するジャパビューティーということで、海外の方にも愛してもらえるようなブランドに育成していきたいと思っております。

このブランドを通して地域貢献にもつながり、椿という非常に希少価値の高いこの商品、ここから油を使ったオイルだけではなくて、葉っぱを使った商品、また花から生まれたその酵母、この酵母からできる石鹼オイルということで、今までにない椿のスキンケアを我々は世の中に出していきたいと思っております。

多くの皆様に、本当に吉永様も使っているのかと言われていますが、実際、吉永様に毎日愛用していただいております。

これから本格的に吉永様とともに、この商品、成功させていきたいと思いますので、ぜひ皆様に見守っていただきたいなと思います。

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



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「**MELTAST™**」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



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



NEWPEACE というブランドです。

この NEWPEACE は、コロナ真っ只中にリリースをさせていただき、コロナで最も影響を受けたブランドではあるのですが、最近 NEWPEACE の中から出した、この枕、こちらに大変大きな手応えを感じております。

まず、この第1弾に出しました枕は、首、肩をサポートする、これに特化した機能的な枕です。

これを、整形外科医の先生と一緒に、時間をかけて開発してまいりました。この商品を開発するにあたり、この素材へのこだわり、これは相反発と言われる新しい、今までにない素材開発に成功いたしました。

また、著名な整形外科医の先生たちとの開発、先生たちの協力があって、非常に満足できる商品が生まれました。これを MTG で予約販売の SNS キャンペーンを行った結果、なんと今までの中で過去最高の反響をいただきました。具体的には、この表示回数が1週間で2回やるわけですが、約360万人の方、またリツイートでも1.8万人の方に見ていただくという、今までにない反響をいただきました。

この商品を機に、NEWPEACE のブランドも、これからがいよいよ本番であると思いますし、首、肩サポートの次につながる商品も開発しております。

ぜひ NEWPEACE ブランドも、これから間違いなく MTG の柱になっていくと、我々、期待しておりますので、こちらにも期待していただきたいと思います。

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



B happyと言われる美容室サロン事業です。

我々、今期は2023年の9月末におきまして、目標1万1,000店舗でしたが、4月末時点で既に94.5%という、非常に順調な形で、4月末時点で1万400店舗まで店舗が広がっております。

これは大変ありがたいことに今、サロン様が実際活用されているオーナー様の紹介、口コミの紹介から新しいオーナー様の問合せということで、ほぼ新規開拓というよりも、紹介における問合せから順調に増えております。

今期は元々、あまり増やしすぎるのではなくて、1店舗あたりの質を高める仕組みを作ると、売上を増加させるという目標で来ましたので、引き続き今期はそのような方針でいきますが、結果2030年には、10万店舗の目標に向かって、順調に推移しているということを報告したいと思います。

このB happyが今、増えるのは、売上が増えるだけではなくて、やはり非常に我々も、多くのマーケティング活動をやってきましたが、改めてプロの方々の口コミ効果、これが非常に大きなECの売上、また百貨店ショップでの売上に大きく貢献していると実感しております。

このような形で、10万店舗になっていけば、今のマーケティングの効率はさらに上がっていくと実感しております。引き続き、このB happy事業は力を入れていきたいと思っております。

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



新商品展開に伴いMTG LIFEPLAN対応商品を新たに追加

2023/5/10 39

改めてこの LIFEPLAN とは、月々の定額払い、例えば今シャワーにおきましては月々500 円の定額で支払うことができます。

また下取りサービス、これは我々常に新商品を出していきますが、お客様が今使っている商品はまだ使える、ただ、新商品を早く欲しいとそういったお客様のニーズに応えるために、下取りをする、そのようなサービスも行っております。

また保証につきましても、1 年だけではなく、3 年、5 年という形で、きちんと保証というこの定額、下取り、また保証の三つを併せ持った仕組みが LIFEPLAN ということになります。今、この 2023 年 9 月末の目標が、利用率 35% を目標にしております。これも現在、順調に推移しております。アイテム数は、45 アイテムを目標にしております。今後、この LIFEPLAN を活用するアイテムを増やしていき、こちらも長く活用してもらおうファンを作っていきたいと思います。

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



2023/5/10 40

グローバルにおきましては今、足元の数字は大変苦戦してきましたが、ようやくここから兆しが見えてまいりました。

グローバルにつきましては、まずインバウンドもこれからだと思っておりますが、国別、またブランド別に、我々が直接販売するのではなくてパートナー様と組んで展開をしていきたいと思えます。次回の発表では、具体的なパートナー様、またどのような商品をどのように販売していくのかという発表が、秋にはできると思えます。ようやくこれから、グローバルをV字復活できる兆しが見えてまいりましたので、グローバルにおいても、期待してもらえればと思えます。

まず、グローバルにおきましては、売上よりも利益を重視した戦略で積み上げていきたいと思っております。

継続的な成長の仕組み



2023/5/10

41

このような形で、我々は一時的な売上、もしくは一時的なヒット商品に頼るのではなくて、継続的に成長できる仕組み作り、これを引き続き力を入れていきたいと思えます。

具体的には、今期 102 アイテムの商品開発と、加盟店・会員を増やしていき、安定的な売上を作っていきたいと思えます。

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、本資料の提供の中断、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、事業の中断、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。