



2020年11月13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	2020年11月13日 17:00～18:00
開催方法	オンラインによる実開催
開催場所	ベルサール東京日本橋 東京都中央区日本橋2丁目7-1 東京日本橋タワー5F
説明会資料名	2020 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

2020年9月期 決算説明資料



2020年9月期 通期実績 2021年9月期 通期業績見通し

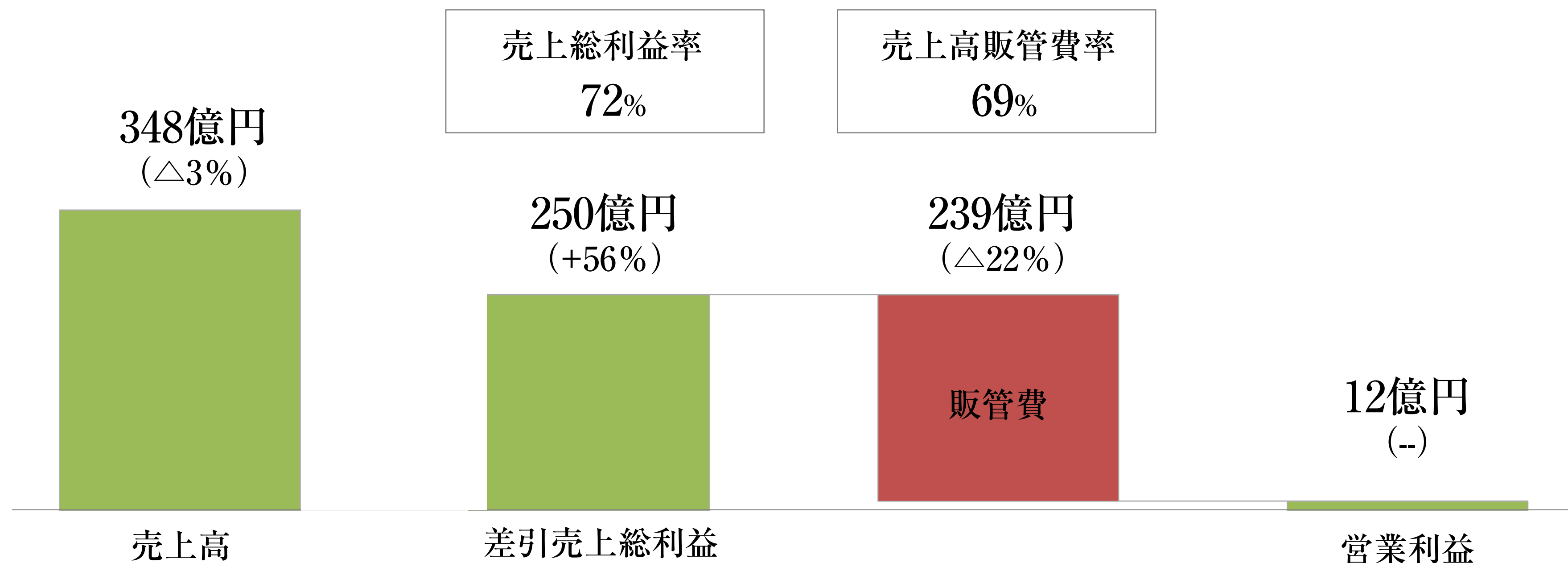
専務取締役CFO
吉高 信

2020年9月期 通期実績

下期のEC・通販事業を中心とした増収と計画を上回る販管費削減により、
通期黒字転換を達成

MTG連結 単位：億円	2019年9月期 通期実績	2020年9月期					
		上期	前年差	下期	前年差	通期	前年差
売上 (売上構成比)	360 (100%)	154 (100%)	△27	193 (100%)	+15	348 (100%)	△12
差引売上総利益 (売上構成比)	160 (44%)	99 (64%)	0	151 (78%)	+90	250 (72%)	+90
販管費 (売上構成比)	305 (85%)	121 (79%)	△24	119 (62%)	△42	239 (69%)	△66
営業利益 (売上構成比)	△145 (--)	△21 (--)	+24	32 (17%)	+132	12 (3%)	+156
経常利益 (売上構成比)	△147 (--)	△19 (--)	+26	35 (18%)	+138	16 (5%)	+164
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (売上構成比)	△263 (--)	△9 (--)	+49	23 (12%)	+228	15 (4%)	+277

コロナ禍の影響もあり売上は微減も粗利と販管費の改善により増益

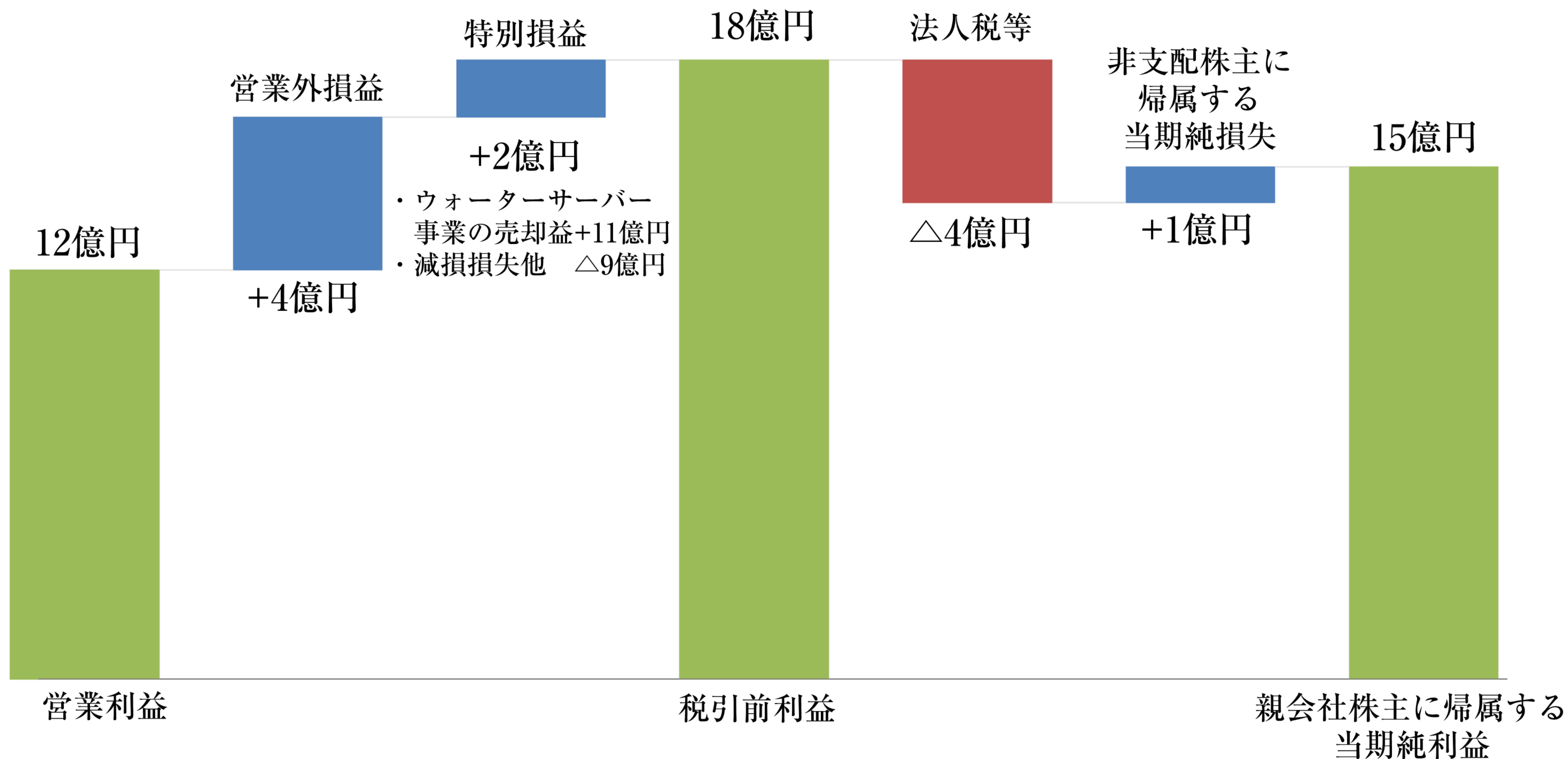


※括弧内は前年同期比

構造改革により販管費は計画を上回る66億円を削減（前年比△22%）

単位：百万円	2019年9月期 通期実績	2020年9月期 通期実績	前年差	前年比
販管費 合計	30,465	23,869	△6,596	△22%
マーケティング費	7,779	6,185	△1,594	△20%
人件費	7,217	6,643	△574	△8%
研究開発費	1,611	1,462	△149	△9%
荷造運賃	1,589	1,225	△364	△23%
その他	12,269	8,352	△3,917	△32%

2020年9月期 親会社株主に帰属する当期純利益



2020年9月期 セグメント別実績

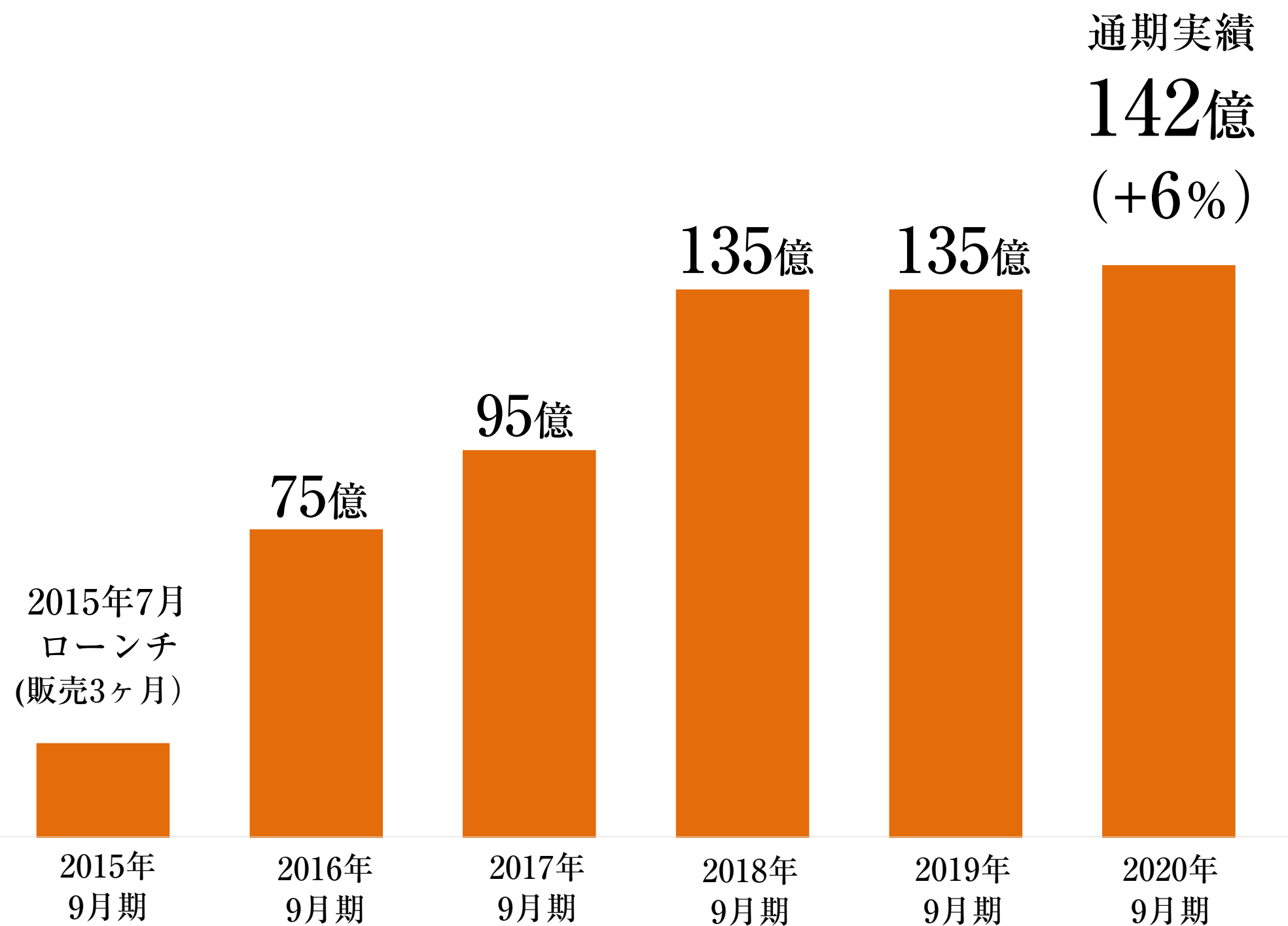
MTG連結 単位：億円		2019年9月期 通期実績	2020年9月期		
			通期	前年差	主な増減要因
ダイレクト マーケティング	売上高	124.2	151.5	+27.3	● 自宅トレーニングの需要の高まりによるFoot Fitシリーズの販売増をはじめ、巣ごもり需要によりEC・通販事業の売上拡大。
	セグメント利益	22.2	50.9	+28.8	
リテールストア	売上高	102.6	78.3	△24.3	● 新型コロナウイルスの影響によるインバウンド客の減少、また外出自粛、店舗休業・閉店の影響により売上減少。
	セグメント利益	△34.8	△0.4	+34.4	
プロフェッショナル	売上高	52.2	70.9	+18.7	● ReFaドライヤー・アイロンの販売好調。
	セグメント利益	△8.9	13.6	+22.5	
グローバル	売上高	61.3	32.5	△28.8	● 新型コロナウイルスの影響により世界的に販売が減速。
	セグメント利益	△58.0	△8.1	+49.9	
ウォーターサーバー	売上高	11.4	4.9	△6.5	※2020年3月事業譲渡済
	セグメント利益	△9.3	△0.7	+8.7	
スマートリング	売上高	0.9	0.1	△0.8	● 立上げ期による先行投資の実施。
	セグメント利益	△6.5	△5.5	+1.0	
その他	売上高	7.5	9.9	+2.4	
	セグメント利益	△3.6	△2.4	+1.2	

Footシリーズの好調と自宅トレ需要により、増収（前年比+6%）

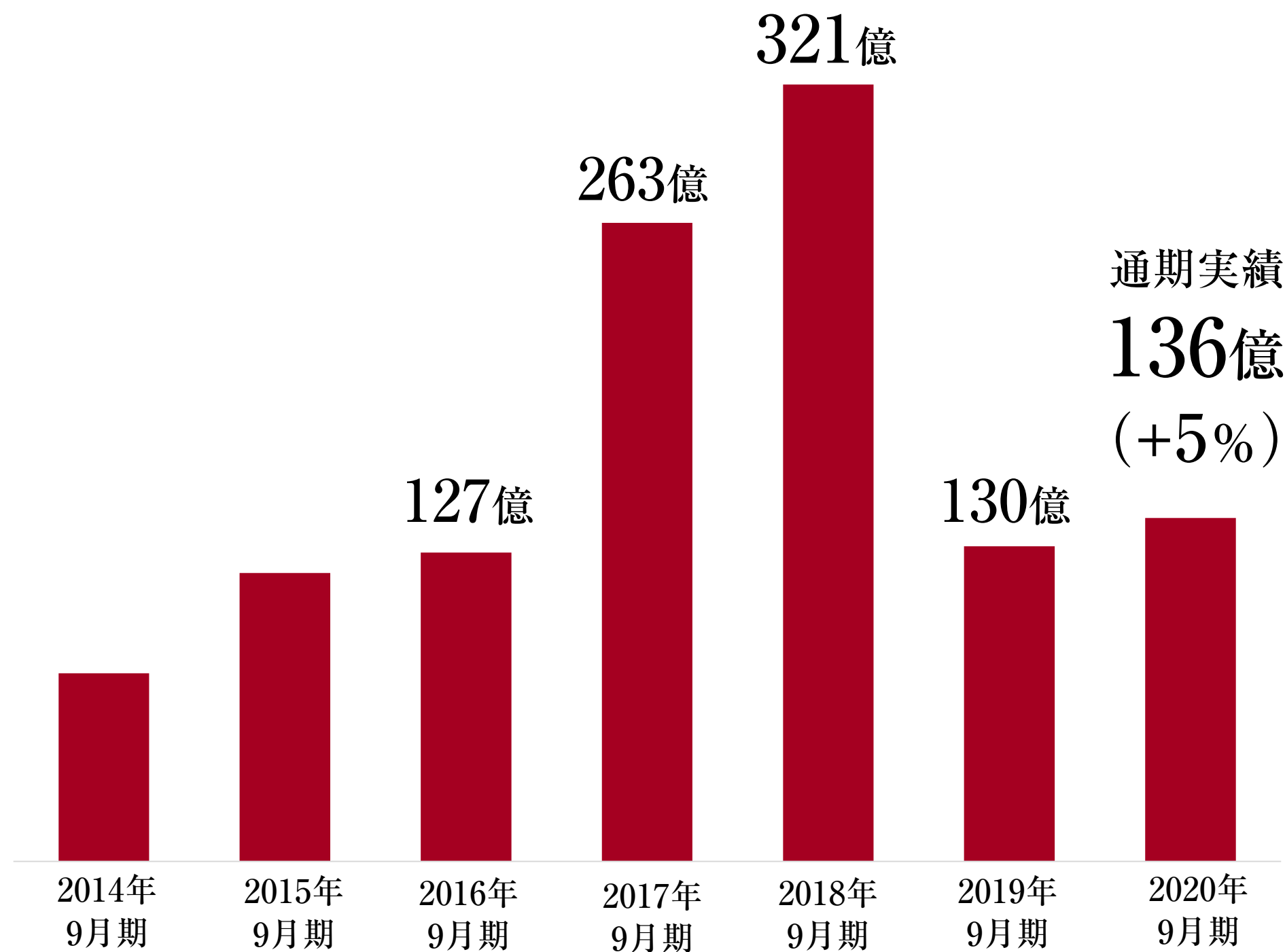
通期実績
142億
(+6%)

主な要因

- SIXPADは、通期で前年比+6%の増収を達成。
- Foot Fitシリーズは、シニア世代に向けたEC・新聞通販が引き続き好調、売上成長に大きく貢献。
- 一方で、新型コロナウイルスの影響による営業自粛・店舗休業等で、店舗売上とSIXPAD STATION事業売上が低下。



新商品の好調とホームエステ需要により、増収（前年比+5%）



主な要因

- 下期の売上回復により、前年比+5%の増収。
- 新商品のドライヤー・アイロン（2019年10月に美容室・サロンに先行発売、2020年4月に百貨店・ECに拡販）とシャワー（2020年8月にEC先行販売）が好調。
- コロナ後のホームエステ需要により、美容ローラーの国内売上が増加。
- 結果、国内EC・通販事業とプロフェッショナル事業の二桁増収に寄与。
- 一方で、新型コロナウイルスの影響に伴う国内と海外のインバウンド客の減少、外出自粛・店舗休業により、国内百貨店・免税店と海外事業は減収。

※単位：円 ※括弧内は前年同期比 ※2018年9月期以降は連結数値

2020年9月期末 B / S

単位：億円	2019年9月期末	2020年9月期末	増減
資産合計	409	416	+7
流動資産	296	292	△3
固定資産	113	123	+10
負債合計	92	81	△11
純資産合計	317	334	+17

流動資産の減少 △3億円

- 販売好調による商品在庫等の増加
- 新事業等に伴う前払い費用の増加
- 未収法人税の還付等によるその他資産の減少

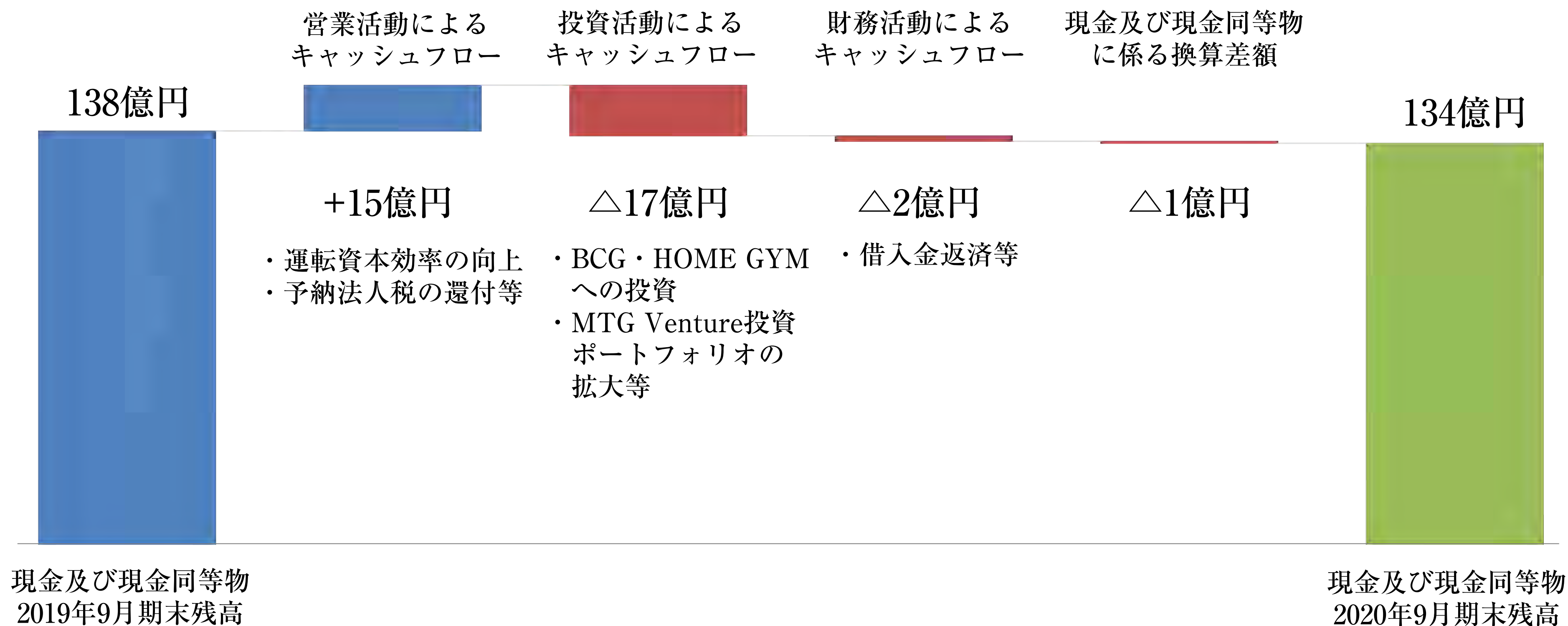
固定資産の増加 +10億円

- 新事業立ち上げに伴う施設及びソフトウェアへの投資
- リモートワーク推進等に伴う社内インフラ強化の実施

負債の減少 △11億円

- ウォーターサーバー事業譲渡等に伴うリース資産等の減少

2020年9月期末 キャッシュフロー



新商品・新事業に積極的に先行投資し、成長フェーズへ

単位：億円	2020年9月期 通期実績	2021年9月期	
		通期予想	前年比
売上高	348	400	+15%
営業利益	12	14	+17%
経常利益	16	14	△13%
当期純利益	15	9	△40%
当期純利益 (実質) *	3	9	+156%

※ウォーターサーバー事業の譲渡益を除く



2021年9月期 経営方針

代表取締役社長
松下 剛

Re-Start

一人ひかる 皆ひかる 何もかもひかる

One shine, We shine, All shine

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



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

TRAINING GEAR
SIXPAD

 **NEW PEACE**

Style

BEAUTY

ReFa

ON&DO

 **五島の椿**

HYGIENE

@LIFE

With Mask

DO KIREI

VITAL LIFE

< HEALTH >

TRAINING GEAR
SIXPAD

< BEAUTY >

ReFa

< HYGIENE >

@LIFE

TRAINING GEAR
SIXPAD

日本発、世界 No.1 EMSブランドを目指して、
世界中の人々が**健やかに生活できる社会**に貢献していきます。



Fitness ・ Sports

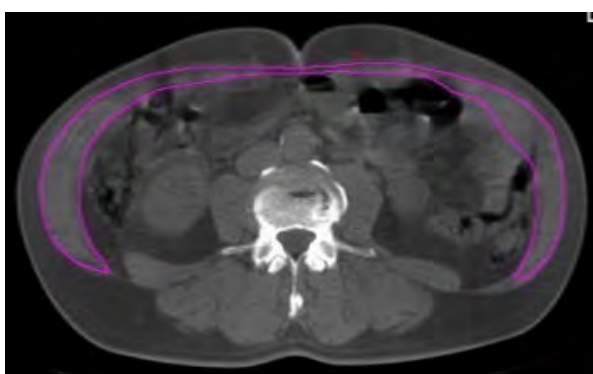


Healthcare ・ Medical

エビデンス取得 230 項目

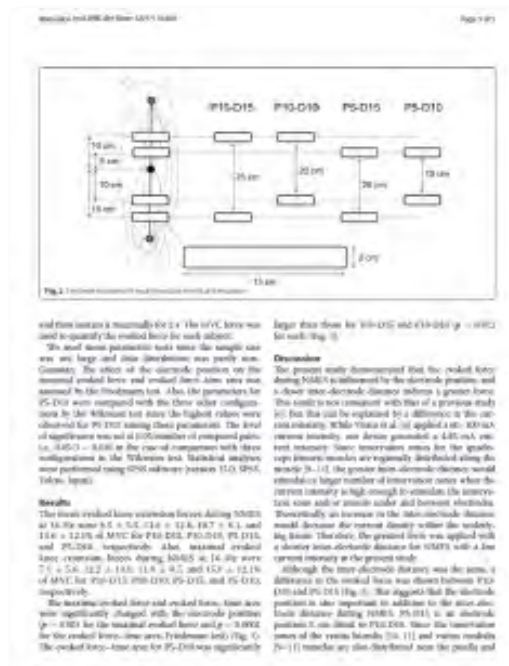
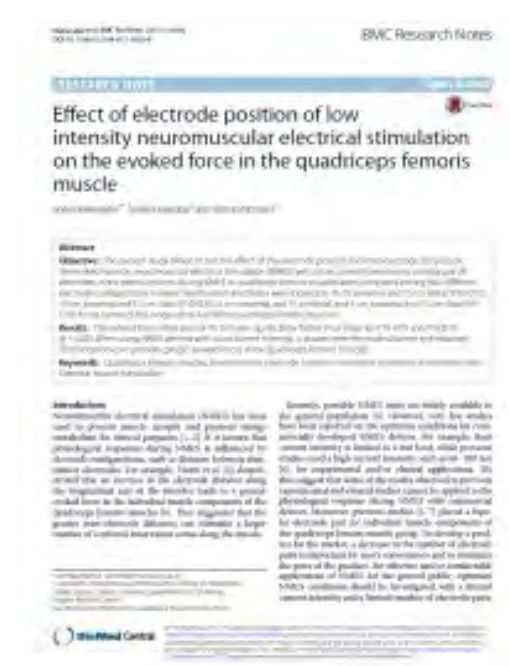
データ取得機関

10大学 5病院 3市町村



学術発表件数

12 件 (国際論文含む)



特許・意匠・商標 259 件権利化

(グローバル)

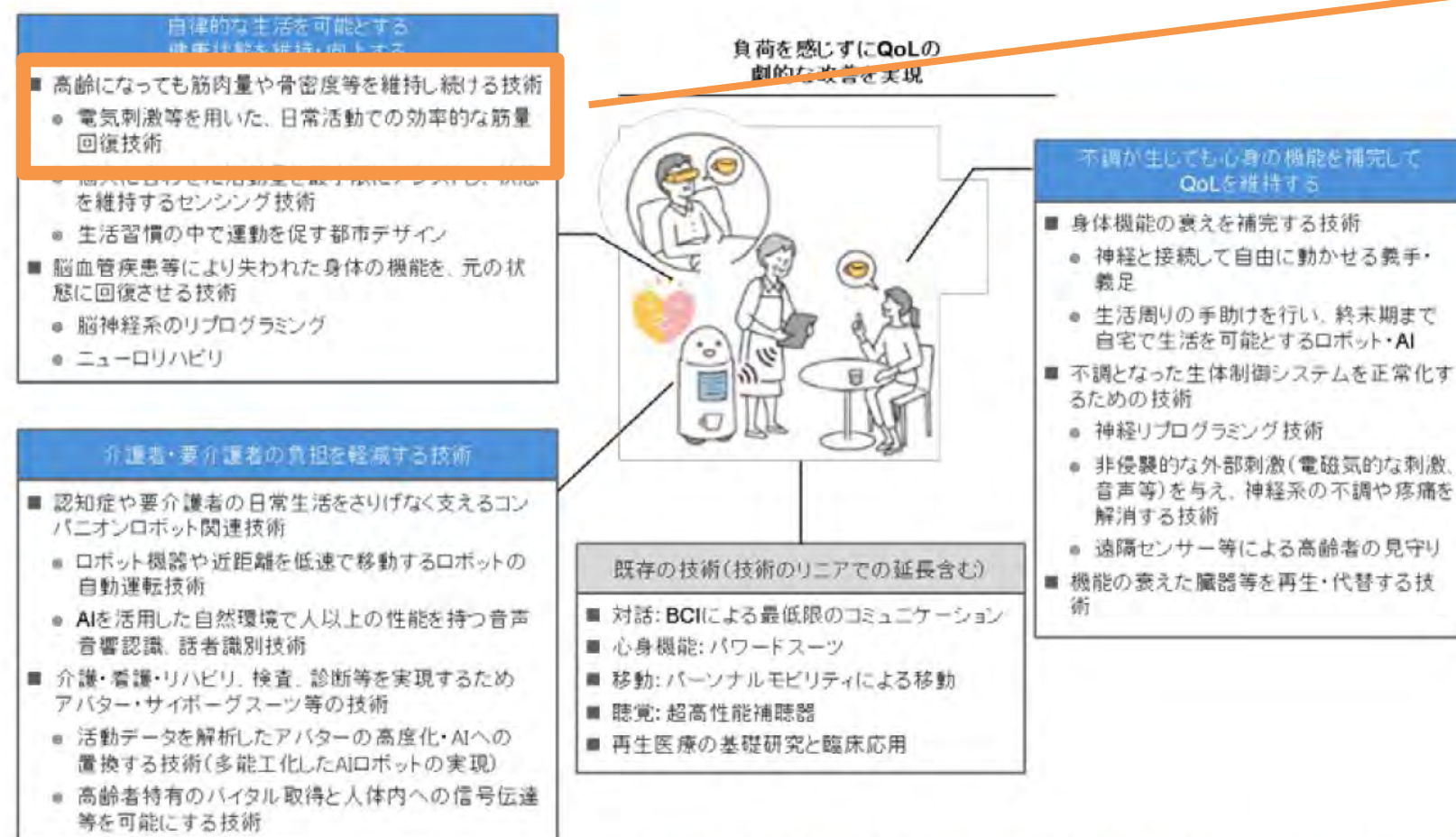


超高齢化社会の課題を解決するための国際会議



京都大学 名誉教授
森谷 敏夫

- 2020年11月16日（月） 日本経済新聞社主催の国際会議にて、森谷敏夫京都大学名誉教授が登壇
- 認知症予防のための運動習慣と筋電気刺激（EMS）の可能性について基調講演



(出所) 経済産業省委託事業「2040年における未来の健康・医療・福祉分野の重点分野に関する調査事業」有識者会議資料を一部改変

■ 高齢になっても筋肉量や骨密度等を維持し続ける技術

・ **電気刺激**等を用いた、日常活動での効率的な筋量回復技術

※令和2年7月付け 内閣府発行「ムーンショット型研究開発制度【ムーンショット目標7】「2040年までに、主要な疾患を予防・克服し100歳まで健康不安なく人生を楽しむためのサステイナブルな医療・介護システムを実現」研究開発構想」のP.18より引用

- ・ ムーンショット目標とは、内閣府が決定する超高齢化をはじめとした重要な社会課題に対する目標。
- ・ 目標7（100歳まで健康不安なく人生を楽しむためのサステイナブルな医療・介護システムの実現）達成への研究開発の方向性として「電気刺激（EMS）等を用いた日常活動での効率的な筋量回復技術」が盛り込まれる。

第1章 2015.7

2017.7

2018.10

第2章



Abs Fit 2



Body Fit 2



Abs Belt



Arm Belt



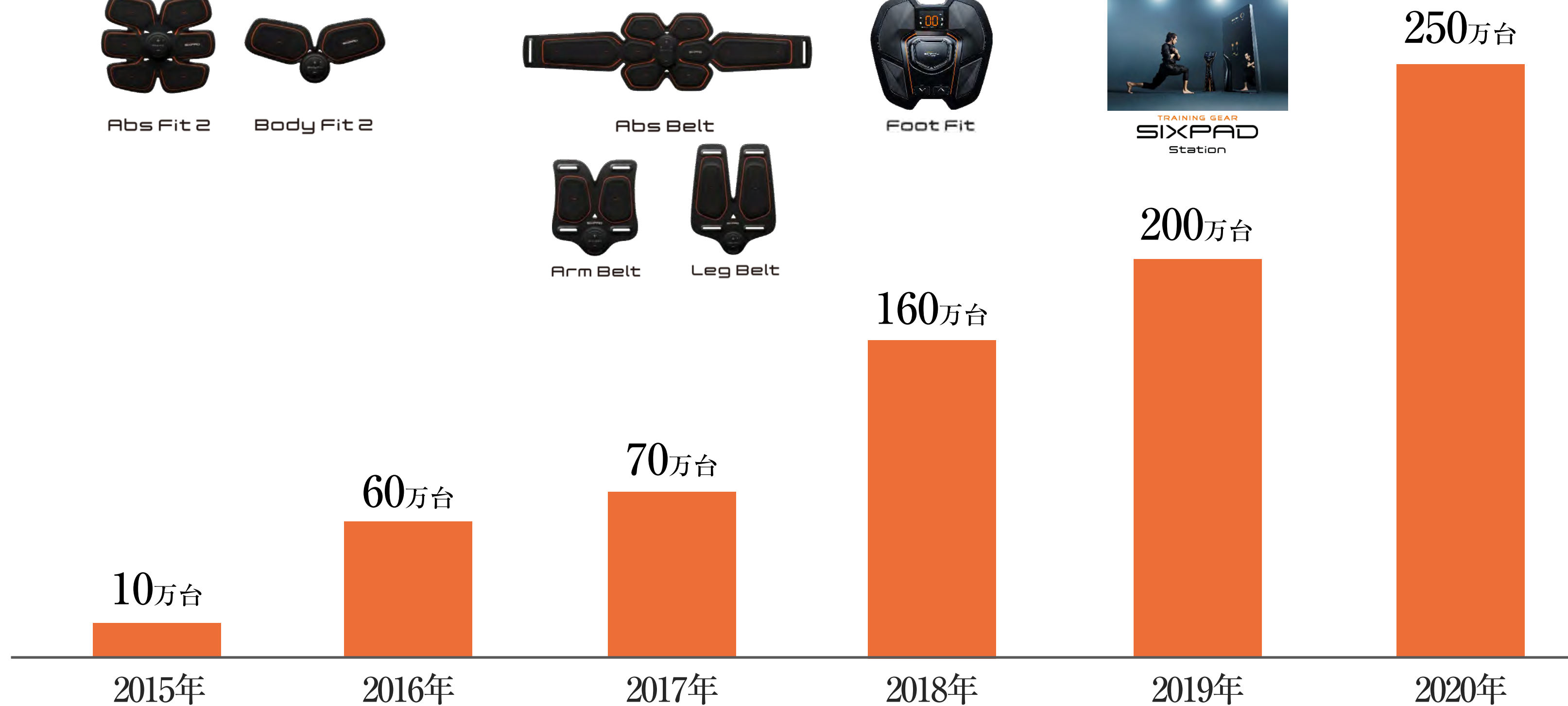
Leg Belt



Foot Fit



TRAINING GEAR
SIXPAD
Station



TRAINING GEAR

SIXPAD

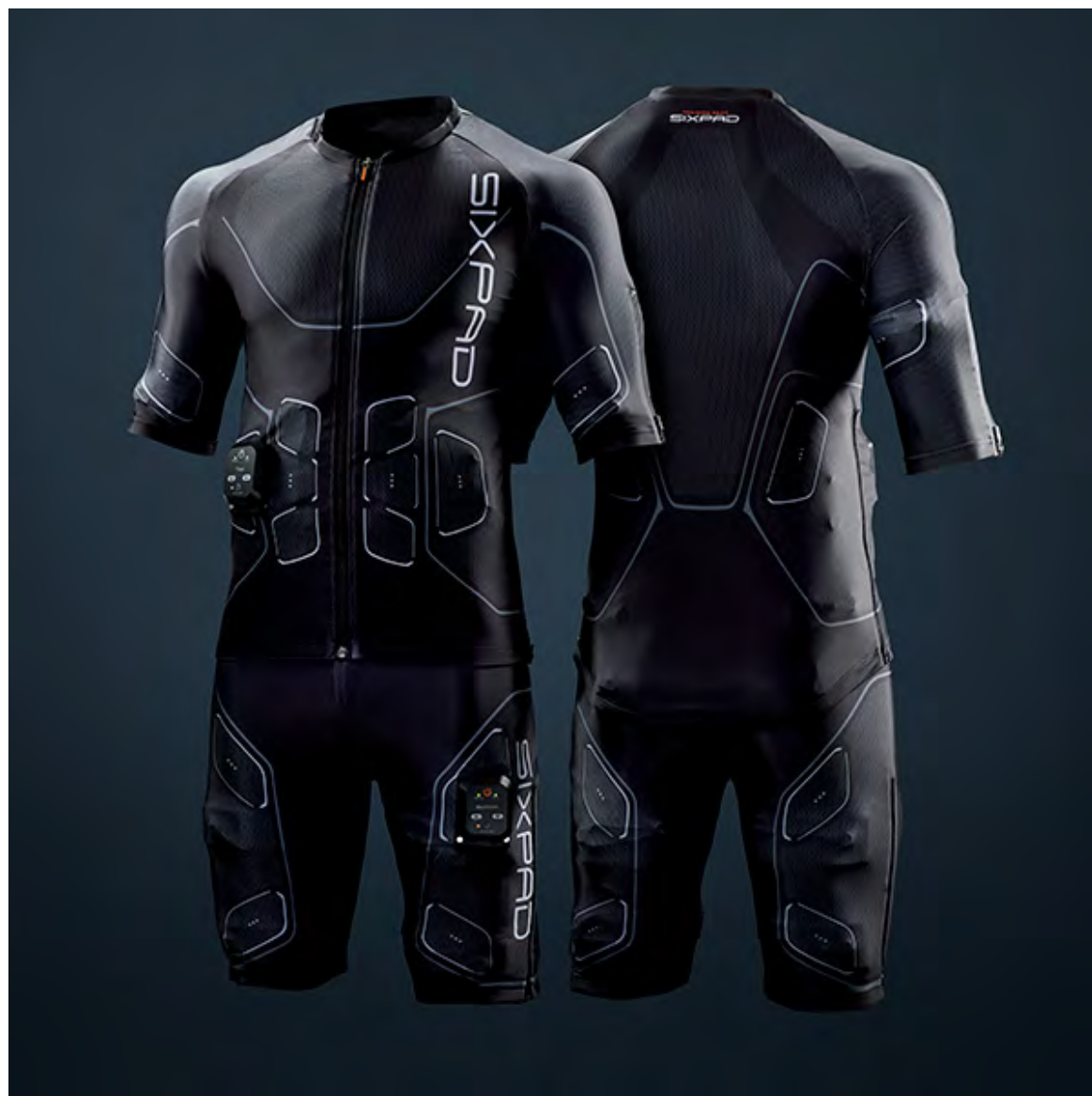
HOME GYM



TRAINING GEAR
SIXPAD
HOME GYM

特長1 ハイブリッドトレーニングを可能にするプロダクト

Powersuit



The Bike EX



専用アプリ



- Powersuit：ジェルシート不要、全身7部位14箇所筋肉に的確にアプローチ、全身をバランスよく効率的にトレーニング可能。
- The Bike EX/The Bike：バイク運動で遅筋にアプローチし、消費カロリーの増加を狙う。
- 専用アプリ：ライフスタイルに合わせて、いつでも、好きな時間に、24時間トレーニングできる。

Powersuit





「安定」「安全」「耐久」

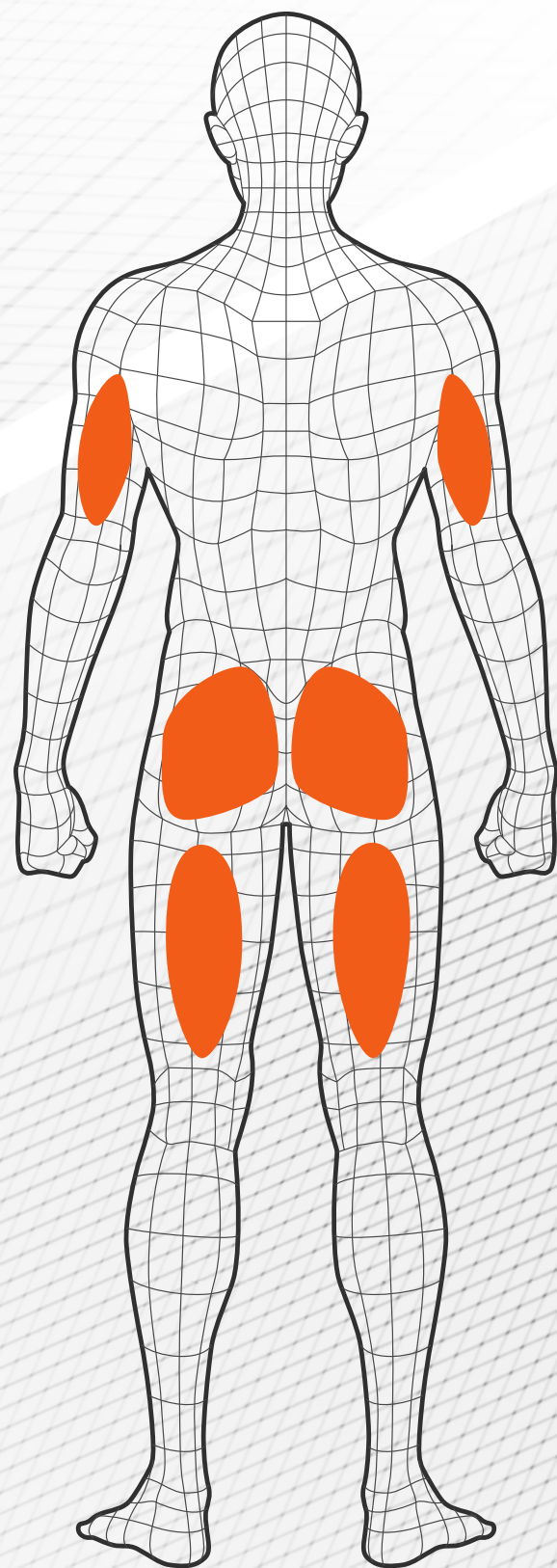
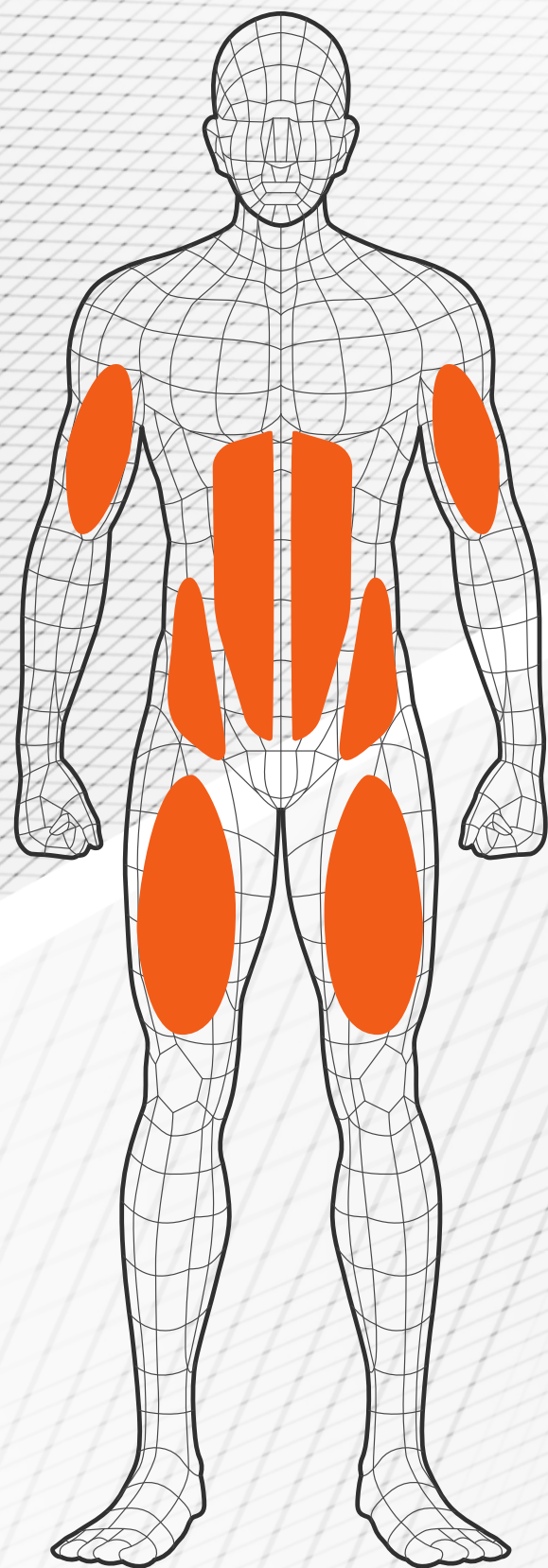
3つの力を兼ね備えた布製電極

「Eledyne(エレダイン)」

※ジェルシートなし

FRONT

BACK



全身7部位14か所に
電極を配置



ワイヤレス通信式 コントローラー

20Hz 筋トレモード

4Hz 有酸素モード

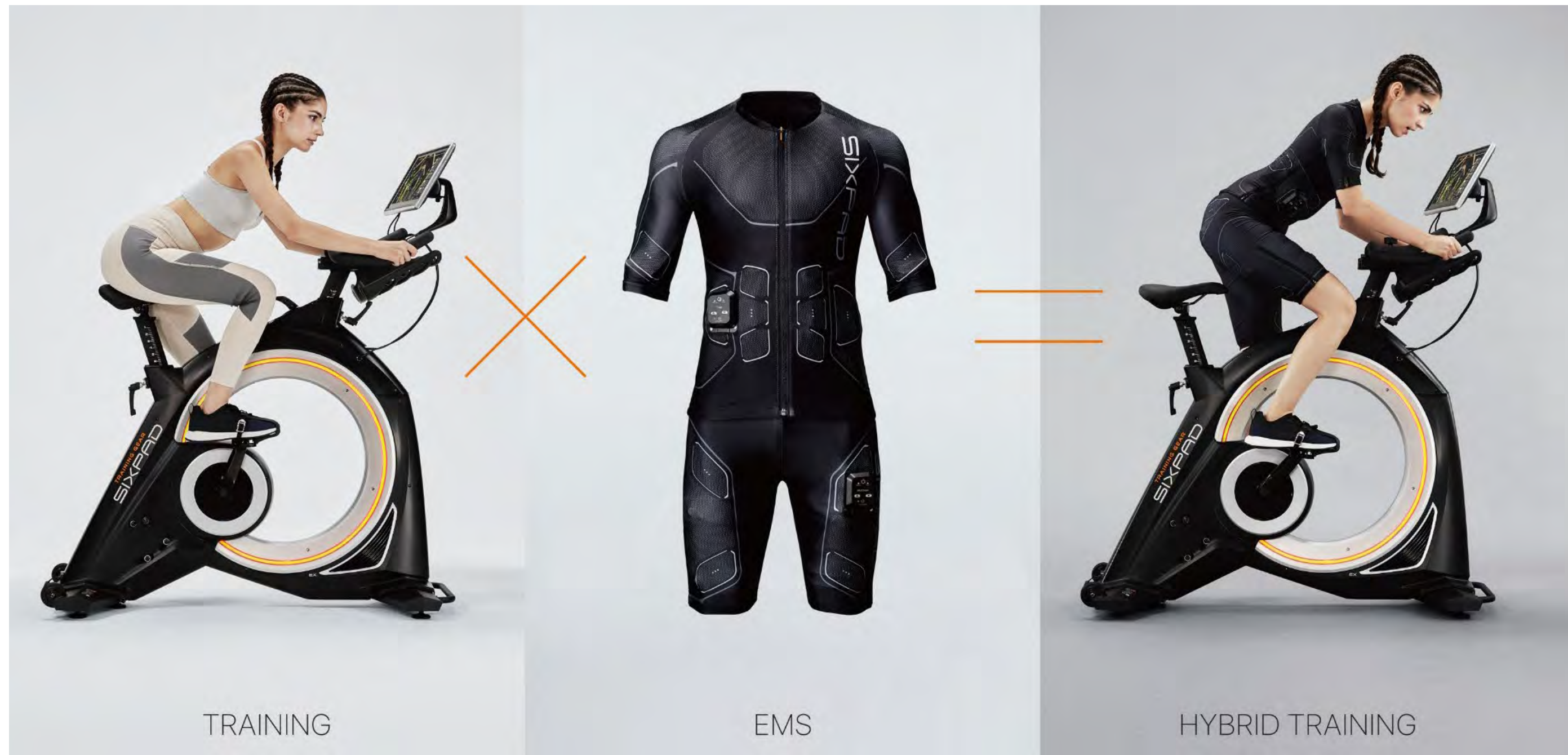


自宅で洗濯可能 「洗えるスーツ」を実現

The Bike

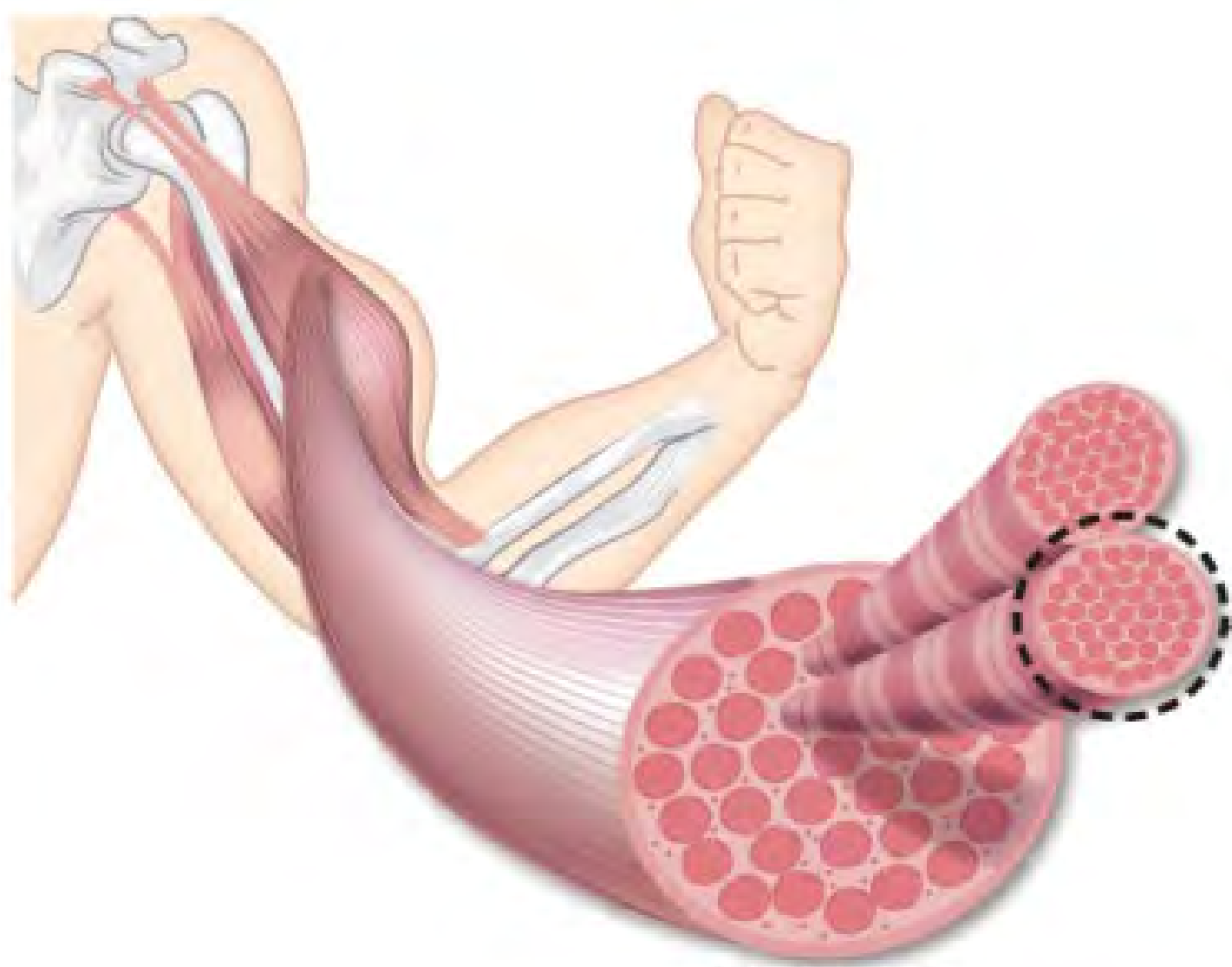


特長2 短時間・高効率を実現するEMSハイブリッドトレーニング

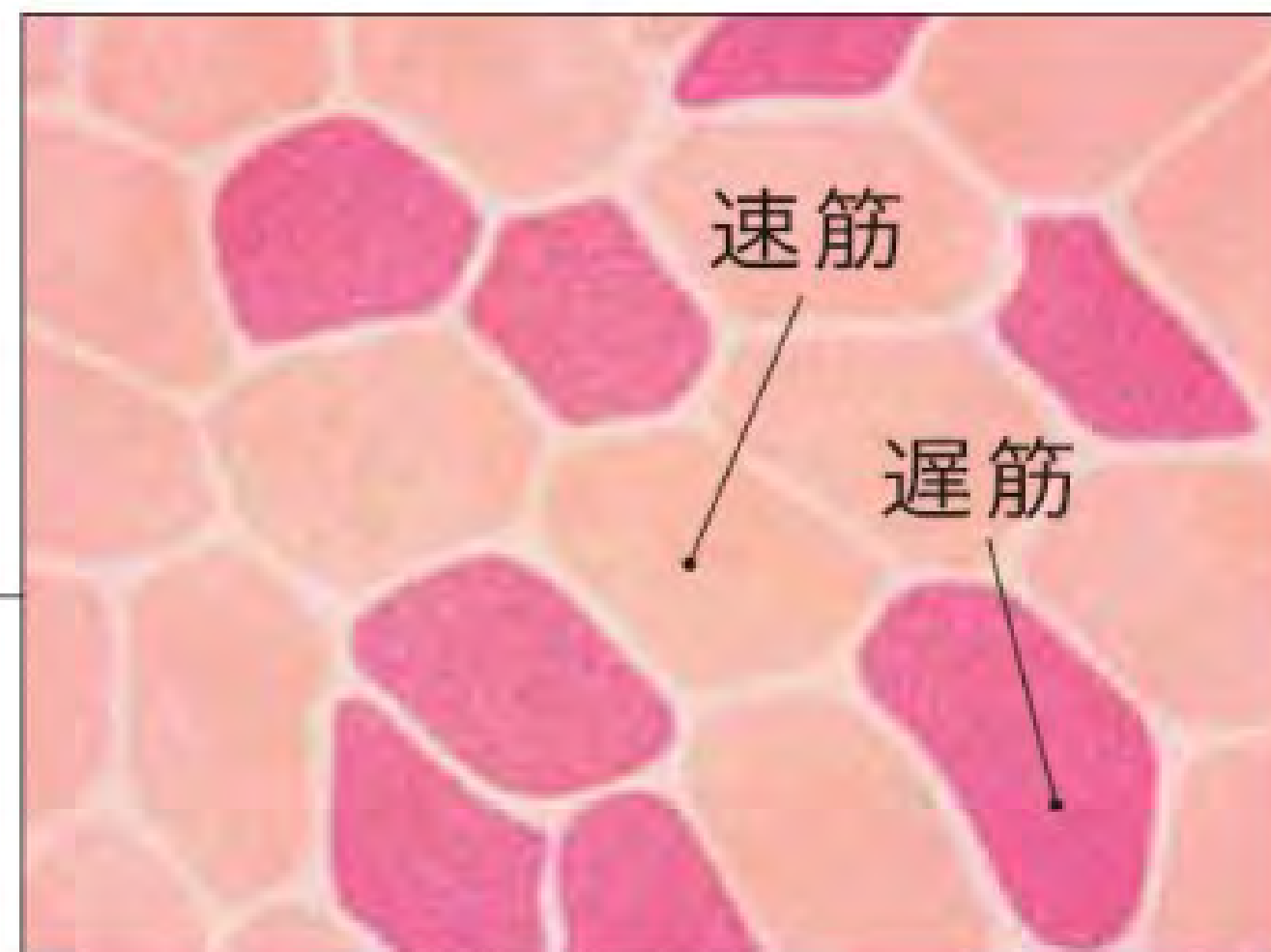


- Powersuitを着用し運動を行うことにより全身を効率的に鍛えることができ、またEMSと有酸素運動を併用することにより筋トレをしながらより多くのカロリー消費が期待できる。

筋トレも、有酸素運動も。



筋線維

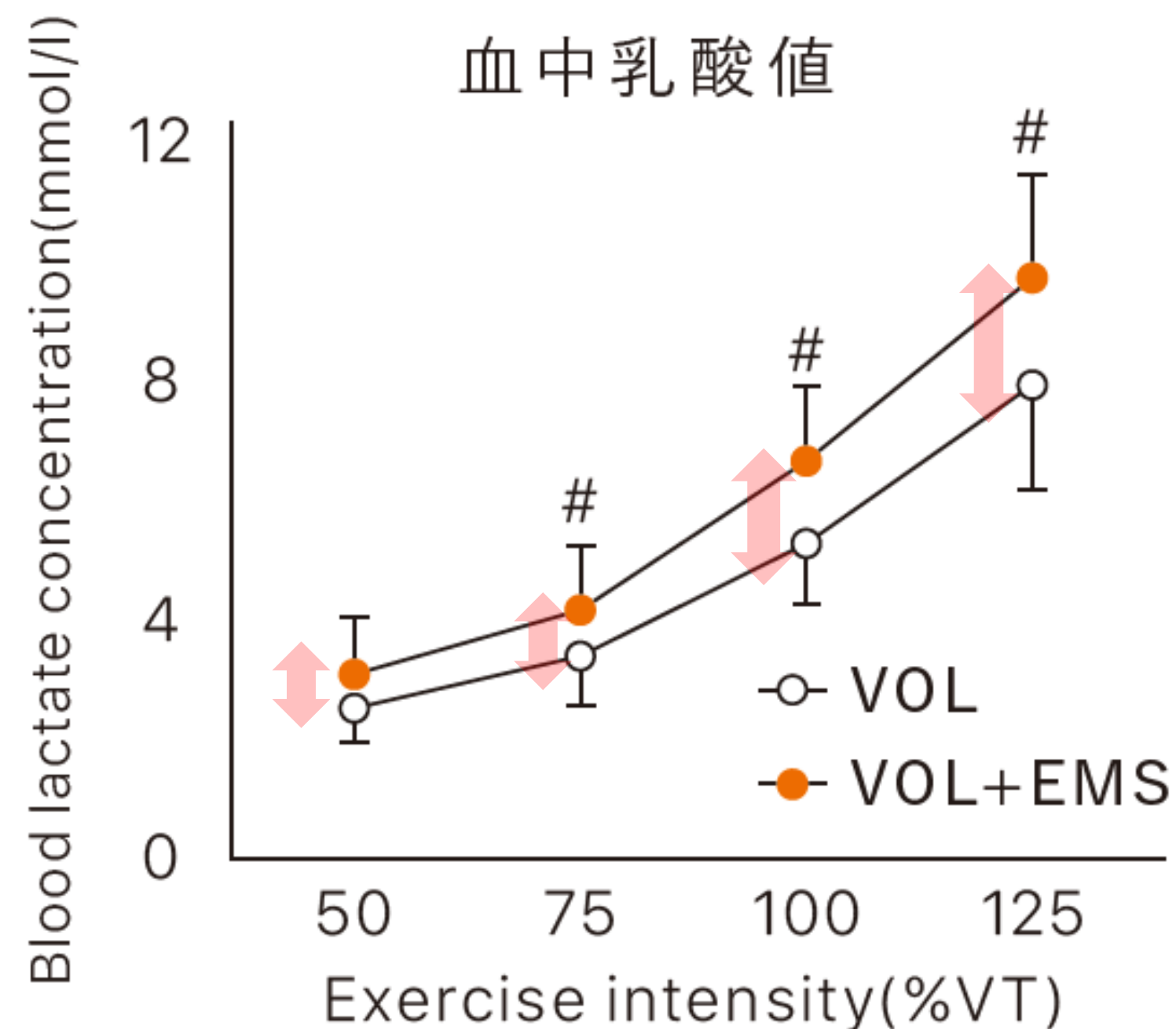


筋線維の断面図

EMS+有酸素運動で

約25%

血中乳酸値が増加

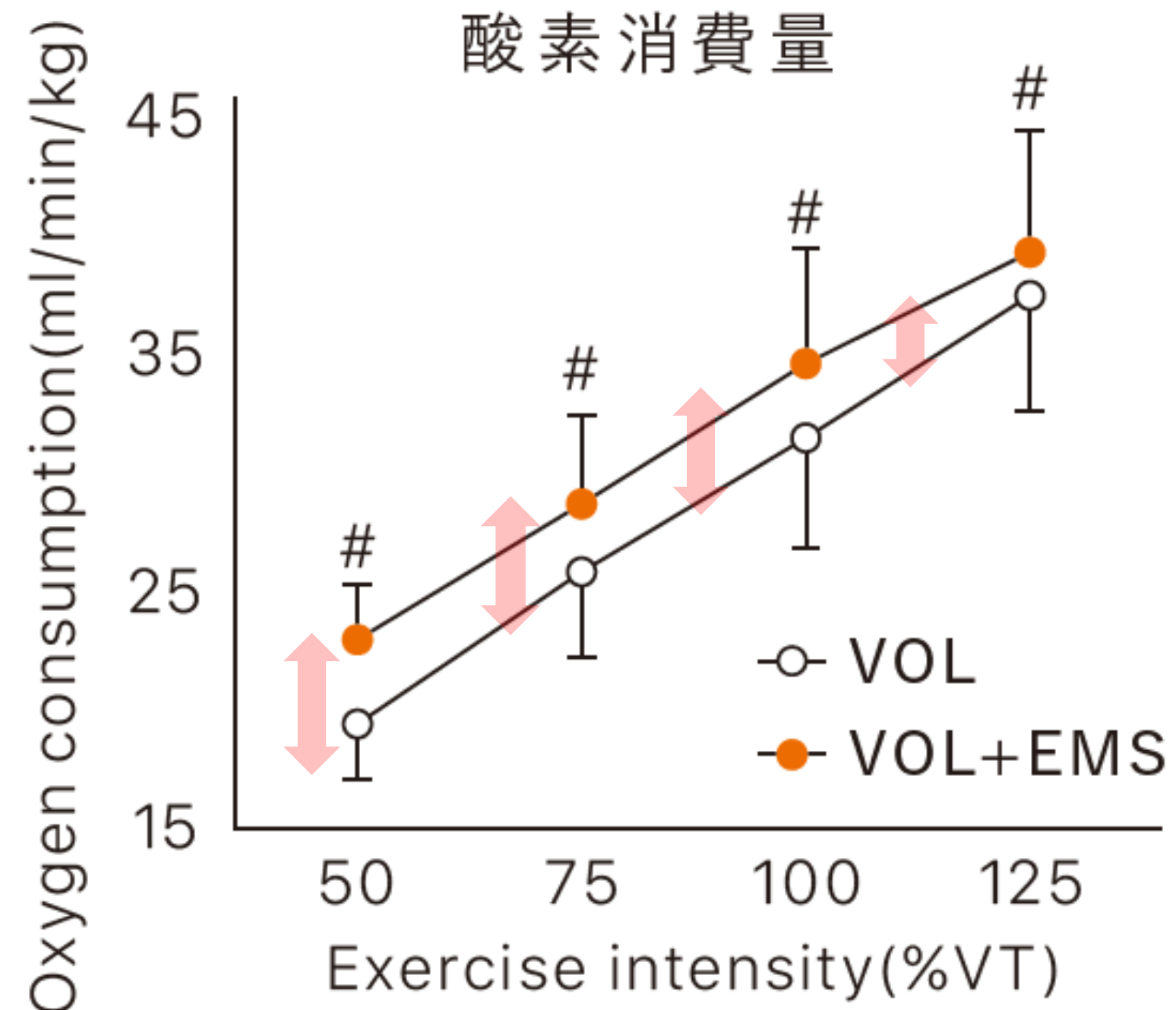


EMS（4Hz）を行いながら、自転車運動を実施。

EMS+有酸素運動で

約17%

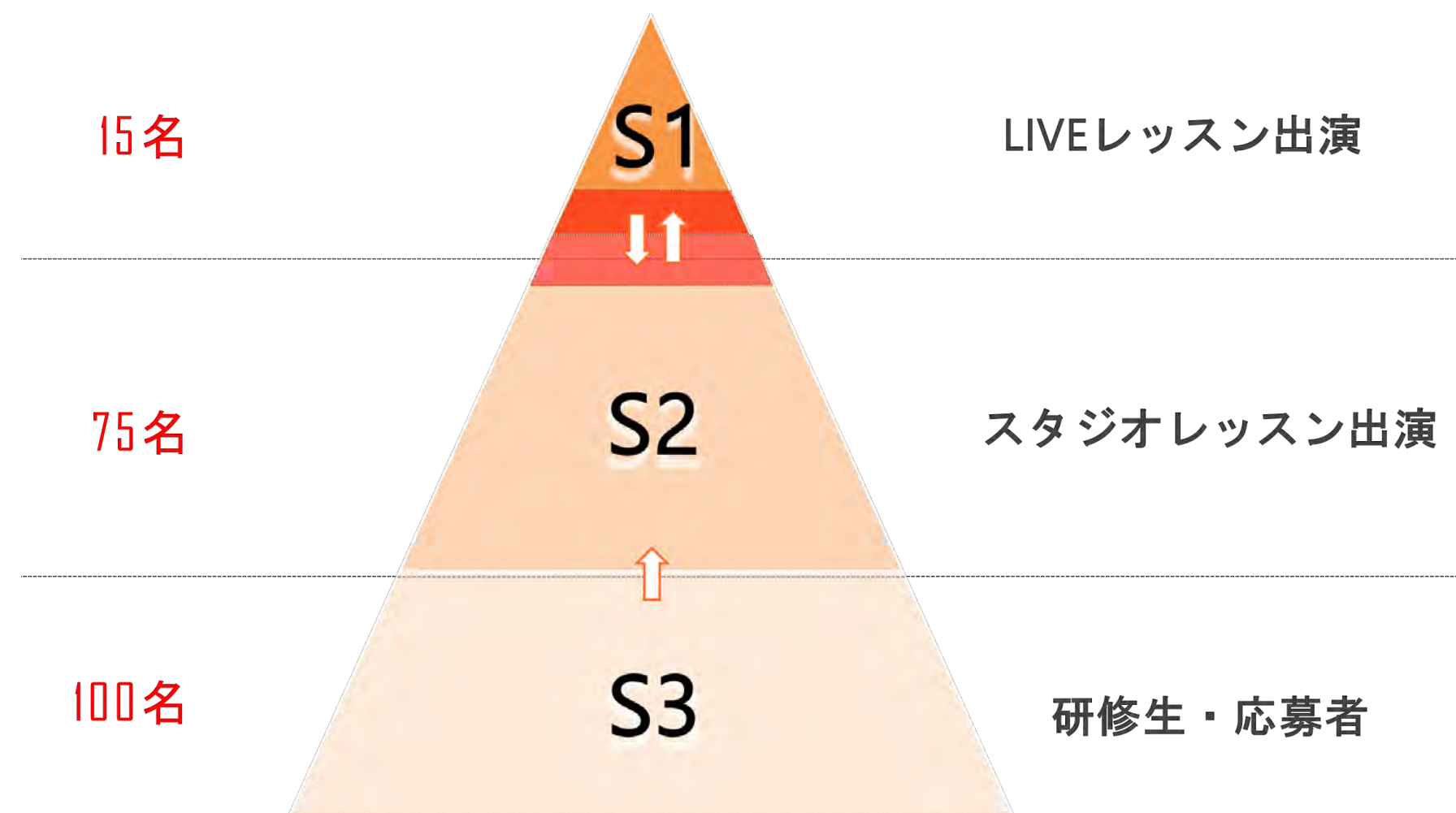
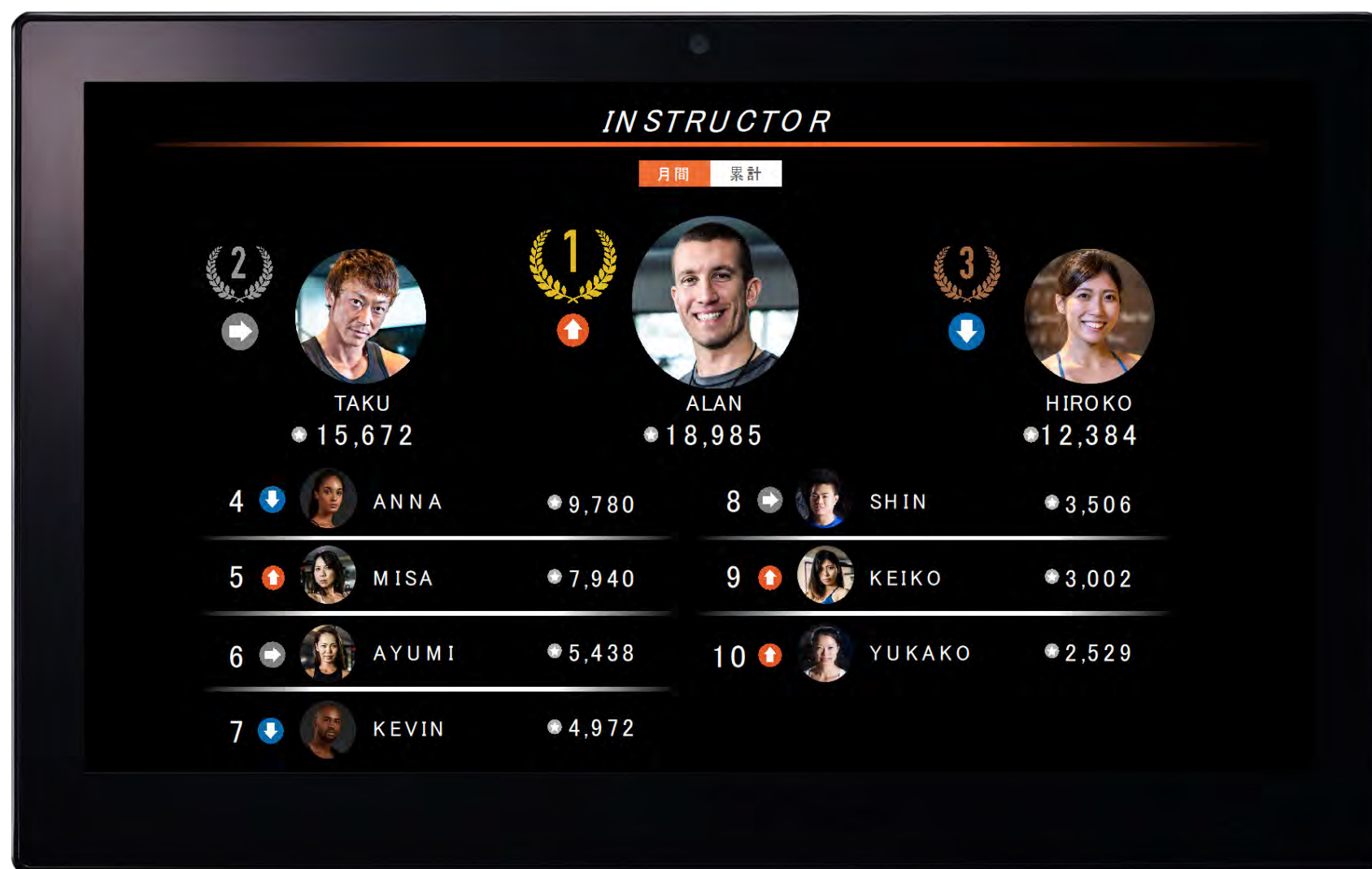
酸素消費量が増加



EMS（4Hz）を行いながら、自転車運動を実施。



特長3 インストラクターランキング制度



- トレーニング終了後のアンケート結果から、インストラクターをランキングする制度を導入。
- 順位は随時更新され、ユーザー評価の高いインストラクターが一目で確認できる。
- 人気、実力、カリスマ性を兼ね備えた上位15名のみが、LIVEレッスンに出演することができる。

スペシャルゲスト



- SIXPADのブランドパートナーをはじめ、多数のスペシャルゲストがサプライズで登場予定。

特長4 シンクロ感動体験「SIXPAD WAVE」



- EMSの刺激、トレーニング、音楽、映像と更にインストラクターのエールが同時にシンクロすることによりユーザーに圧倒的な没入感をもたらし、「ここにしかない感動体験」を提供。

日本発、世界 No.1 EMSブランドを目指して、
世界中の人々が**健やかに生活できる社会**に貢献していきます。



Fitness ・ Sports



Healthcare ・ Medical

ReFa

ReFa 美容ローラーの比類ない実績を基盤に、新セグメントにブランドを拡張。

BEAUTY ROLLER



+

【ドライヤー・アイロン】

ReFa BEAUTECH
DRYER・IRON・
CURL IRON



2019年10月限定発売
2020年4月販路拡大

【美顔器】

ReFa BEAUTECH
RAISE



2020年6月中国先行発売
2020年8月国内発売

【美容シャワー】

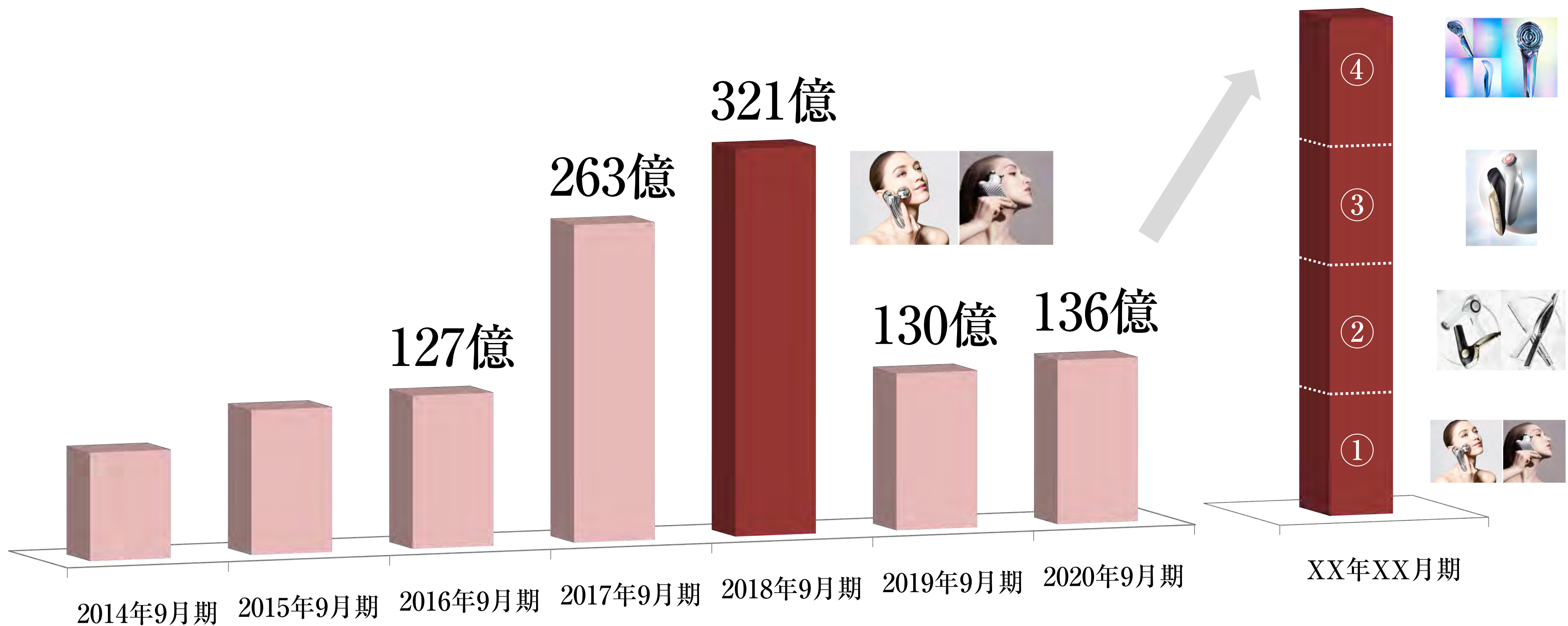
ReFa FINE BUBBLE S



2020年8月EC先行発売

販売累計1,000万台の実績
美容ブランドの高い信頼性

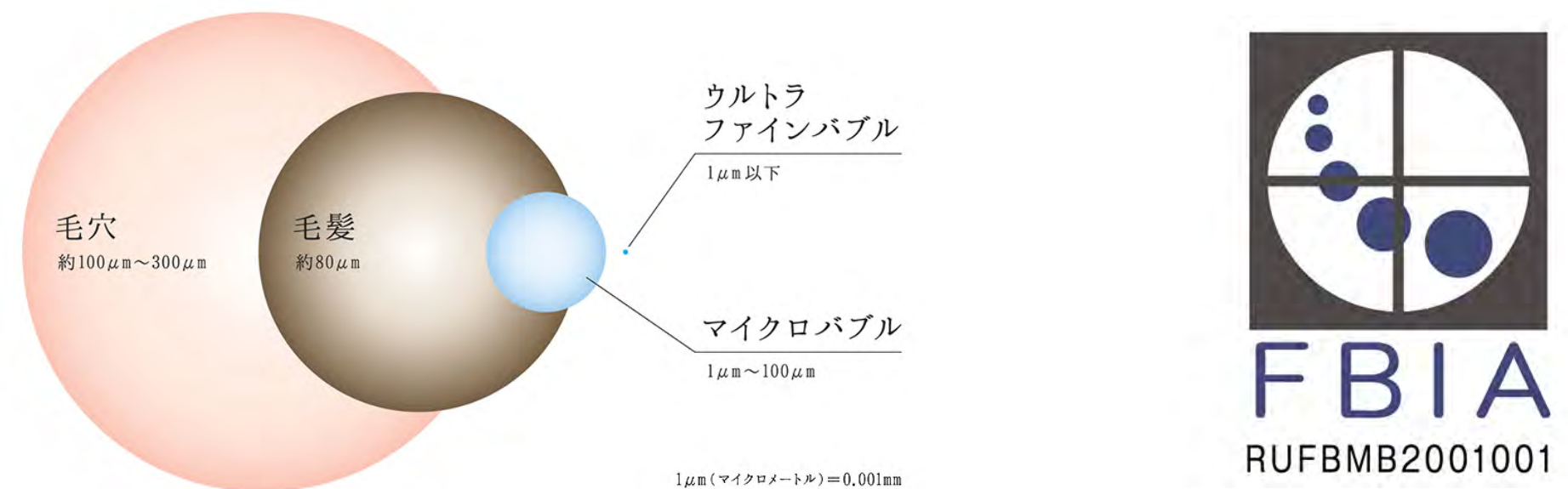
新たな柱を育成し、安定した売上ポートフォリオを構築



ReFa バスタイムは美しさを磨く時間へ「ReFa FINE BUBBLE S」誕生



- 2020年8月21日よりMTGオンラインショップにて先行発売。
- 肌を美しくする2つの泡「ウルトラファインバブル」と「マイクロバブル」を驚異的に発生させる独自のテクノロジー。
- ファインバブル産業会（FBIA）が管理するシャワーヘッド測定規格に基づくファインバブル製品の登録制度規格に適合。
- 水使用量を最大約67%カットでき、水道代・ガス代があわせて月々約2,100円の節約効果が期待*。
- 月々500円の定額販売を新導入。20代の新規ユーザーを拡大。



* ミストシャワー使用時。ミスト15%：ジェット12%：パワーストレート40%：ストレート33%として計算。試算条件は、水道料金 一世帯4人家族（1カ月当たりの使用水量（24.3 m³）、ガス料金 昇温：27℃、ガス消費量換算係数：0.0001162Nm³/kcal。

新・定額サービスの展開

イージープラン (EASY PLAN)

定額
サービス



+

5年間
品質保証



MTGオンラインショップにおいて

「月々500円」の定額サービスを

「67%」のお客様が選択



送料無料

ReFa
FINE BUBBLE S リファファインバブル S

総額30,000円(税込)が 月々500円^{※1}(税込)～

※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)]

月々500円での
ご購入はこちら
▼

一括支払いでの
ご購入はこちら
▼

(※集計期間：8月21日～11月8日)

ReFa

好調なReFaドライヤー・アイロンに新商品カールアイロンを追加



- 先端テクノロジーにより美容師の技を再現した「リファ ビューテック ドライヤー & ストレートアイロン」は、2019年10月の美容室・サロンでの先行販売以降、計画を大きく上回る好調な売上を実現。
- 2020年10月には、サロン仕上がりのしっとりやわらかい“レア髪”をより質の高いものへと導く新商品「リファ ビューテック カールアイロン」を国内美容室・サロンで先行発売。

新たな技術領域への参入



第一弾商品「e-3X」を発売開始



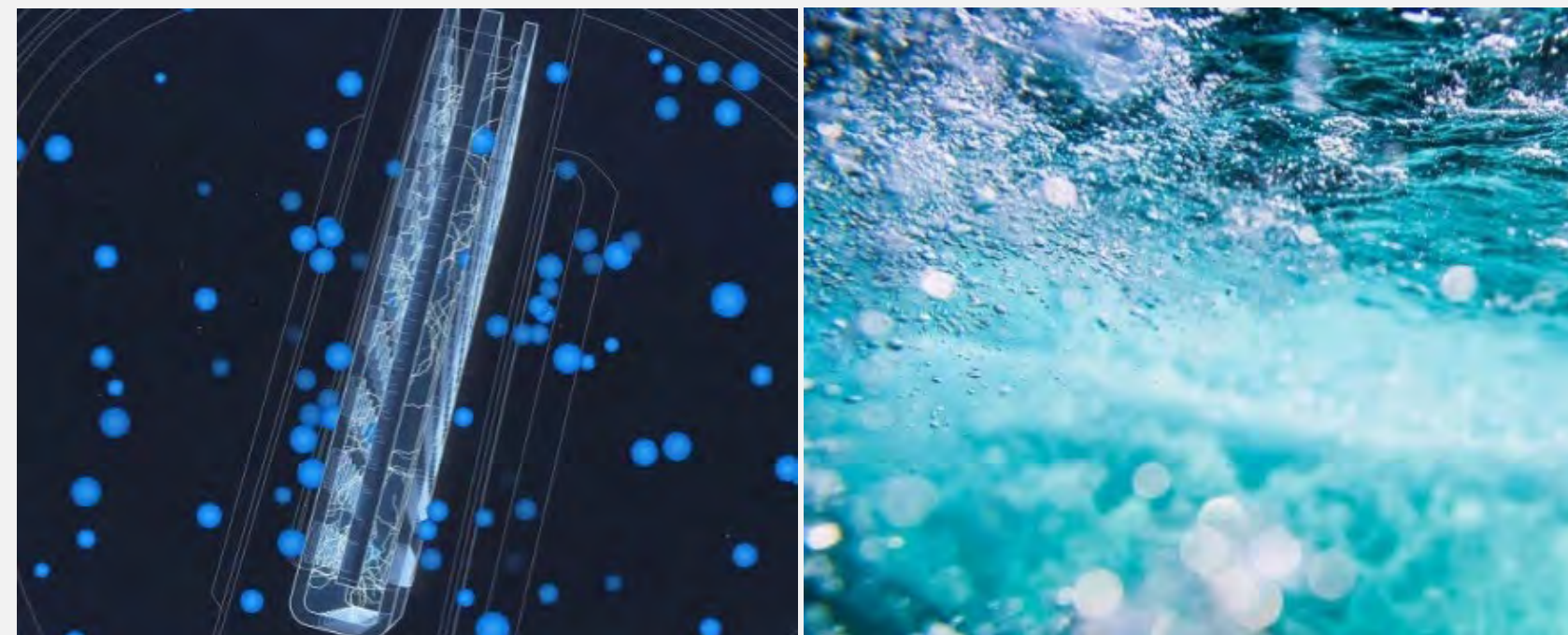
- わずか1分で水道水から除菌効果の高い複合型除菌液を生成可能とする高機能除菌スプレー「e-3X」を2020年9月25日より発売開始
- 「AskDoctors 医師の確認済み商品」マークを取得
- 高機能除菌スプレー「e-3X」を医師の93%が「他の人に勧めたい商品」と回答

コアテクノロジー『EOCIS』（イオシス）

電解酸化循環システム = **E**lectrolytic **o**xidation **c**irculation **s**ystem = EOCIS



独自に開発したコアテクノロジー「EOCIS」（イオシス）は内部に組み込まれた特殊電極に最適な電圧をかけ、水道水を電気分解することによって、除菌効果を持つ物質を複数生成すると同時にファインバブルを発生させるMTG独自の技術。特殊電極にはチタン、ステンレスをベースに、白金系の金属など複数素材を独自の配合比率でコーティングしている。



New Business



ステップ1：英国発祥の技術を搭載した、非接触スマートリング

①非接触決済



②充電不要



③完全防水

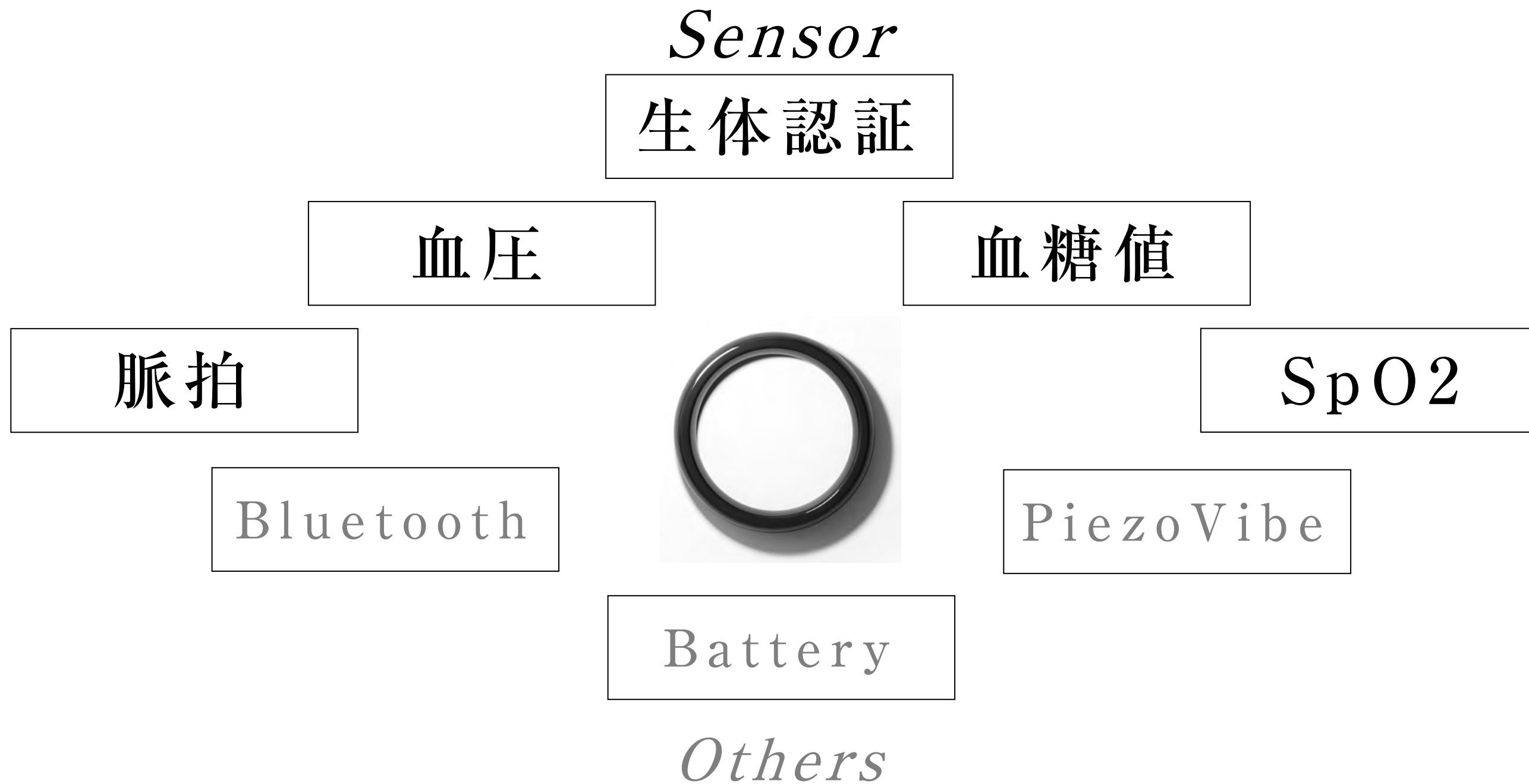


④もしもの時も ワンタップ



- 「日経トレンディ2021ヒット予測」の第7位に選ばれる。
- 全国の店舗・飲食店、タクシーなどで、VISA非接触・キャッシュレス支払いが可能。

ステップ2：ヘルスケアリングとしての可能性



- 決済、スマートロックだけでなく、「脈拍」「血圧」「血糖値」「酸素飽和度（SpO2）」などが計測・分析出来るヘルスケア機能も追加予定。

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

TRAINING GEAR
SIXPAD

 NEWPEACE

Style

BEAUTY

ReFa

ON&DO

 五島の椿

HYGIENE

@LIFE

With Mask

DO KIREI

MTG

We have many dreams



Appendix

経営指標推移(連結)

単位：百万円 括弧内は売上高比 率	2018年9月期					2019年9月期					2020年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	15,911	12,505	15,083	14,878	58,377	10,312	7,900	9,506	8,328	36,046	9,313	6,166	9,414	9,952	34,845
売上総利益	10,096 (63.5%)	7,857 (62.8%)	9,820 (65.1%)	8,879 (59.7%)	36,652 (62.8%)	6,225 (60.4%)	4,299 (54.4%)	4,950 (52.1%)	893 (10.7%)	16,367 (45.4%)	6,124 (65.8%)	3,771 (61.2%)	6,761 (71.8%)	8,305 (83.5%)	24,963 (71.6%)
販売費及び 一般管理費	6,161 (38.7%)	6,411 (51.3%)	8,139 (54.0%)	8,904 (59.8%)	29,615 (50.7%)	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%)
営業利益	3,914 (24.6%)	1,375 (11.0%)	1,762 (11.7%)	△126 (-)	6,925 (11.9%)	△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%)
経常利益	4,111 (25.8%)	1,550 (12.4%)	1,728 (11.5%)	△426 (-)	6,936 (11.9%)	△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%)
純利益	2,773 (17.4%)	975 (7.8%)	1,031 (6.8%)	△777 (-)	4,002 (6.9%)	△1,959 (-)	△3,803 (-)	△3,863 (-)	△16,582 (-)	△26,207 (-)	△39 (-)	△783 (-)	1,033 (11.0%)	1,314 (13.2%)	1,525 (4.4%)

販売費及び一般管理費(連結)

単位：百万円 括弧内は売上高比率	2018年9月期					2019年9月期					2020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	6,161 (38.7%)	6,411 (51.3%)	8,139 (54.0%)	8,904 (59.8%)	29,615 (50.7%)	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%)
マーケティング費	1,808 (11.4%)	1,692 (13.5%)	2,823 (18.7%)	2,491 (16.7%)	8,814 (15.1%)	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%)
人件費	1,554 (9.8%)	1,653 (13.2%)	1,737 (11.5%)	1,863 (12.5%)	6,807 (11.7%)	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%)
研究開発費	285 (1.8%)	450 (3.6%)	566 (3.8%)	690 (4.6%)	1,991 (3.4%)	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%)
荷造運賃	416 (2.6%)	380 (3.0%)	426 (2.8%)	450 (3.0%)	1,672 (2.9%)	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%)
その他	2,098 (13.2%)	2,236 (17.9%)	2,587 (17.2%)	3,410 (22.9%)	10,331 (17.7%)	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%)

※ 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	2018年9月期					2019年9月期					2020年9月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
全体	15,911	12,505	15,082	14,877	58,377 (+29%)	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%)
グローバル	5,435	4,990	4,590	4,822	19,839	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%)
ダイレクト マーケティング*	3,491	2,588	3,247	3,241	12,568	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%)
リテールストア*	4,768	3,430	5,210	4,698	18,207	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%)
プロフェッショナル	1,748	1,310	1,610	1,627	6,296	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%)
その他	467	185	324	487	1,464	520 (+11%)	405 (+119%)	494 (+52%)	574 (+18%)	1,995 (+36%)	514 (△1%)	384 (△5%)	266 (△46%)	346 (△40%)	1,511 (△24%)

※ その他はウォーターサーバー事業とその他事業の合算
※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。
※ 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

セグメント概要

事業セグメント	主な事業内容
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。
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様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。
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。
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。
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事業、中古自動車販売事業及びSIXPAD STATION事業。

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。