

平成 30 年 5 月 29 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)
執 行 役 員
問 合 せ 先 経 営 推 進 本 部 長 渡 邊 将 人
(TEL. 052-307-7890)

平成 30 年 9 月期の業績予想について

平成 30 年 9 月期（平成 29 年 10 月 1 日～平成 30 年 9 月 30 日）における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円・%)

項 目	決算期	平成 30 年 9 月期 (予想)			平成 30 年 9 月期 第2四半期累計期間 (実績)		平成 29 年 9 月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売 上 高		60,000	100.0	32.4	28,416	100.0	45,325	100.0
営 業 利 益		7,547	12.6	30.4	5,289	18.6	5,787	12.8
経 常 利 益		8,021	13.4	31.1	5,661	19.9	6,120	13.5
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益		5,500	9.2	27.7	3,748	13.2	4,306	9.5
1株当たり当期（四半期）純利益		161円35銭			114円48銭		134円41銭	
1株当たり配当金		1円61銭			—		8円00銭 (0円67銭)	

- (注) 1. 平成 29 年 9 月期（実績）及び平成 30 年 9 月期第 2 四半期累計期間（実績）の 1 株当たり当期（四半期）純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。平成 30 年 9 月期（予想）の 1 株当たり当期純利益は公募による新株式発行予定株式数（5,045,000 株）及び公募による自己株式の処分予定株式数（855,000 株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロトメントによる売出しに関する第三者割当増資分（最大 1,035,000 株）は考慮しておりません。
2. 当社は、平成 30 年 2 月 17 日付で普通株式 1 株につき 12 株の株式分割を行っております。上記では、平成 29 年 9 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1 株当たり当期（四半期）純利益」を算出しております。なお、「1 株当たり配当金」については、平成 29 年 9 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の数値を参考までに（ ）内に記載しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成 30 年 5 月 29 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願い致します。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933 年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

【平成 30 年 9 月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、「クリエイション」「テクノロジー」「ブランディング」「マーケティング」という4つのファクターを融合することでブランドを創出する「ブランド開発カンパニー」です。「クリエイション」とは、世の中にないものを創造し、デザインし、つくり上げることであり、当社のモノづくりの原点として、美しいデザインであることを根幹に置いております。「テクノロジー」とは、自社開発と産官学の技術を融合し、製品化することです。自社での研究開発の追求だけでなく、他企業及び各地方で培われた日本や世界の伝統技術の発掘及び大学などとの共同開発、産官学の連携など異分野を融合することで新たな価値を生み出していくインキュベーション活動に力を入れております。「ブランディング」とは、各ブランドの思想や哲学を定義し、各ブランドの商品を含め、それぞれのストーリーを圧倒的な世界観で世の中に伝えていくことです。「マーケティング」とは、それぞれの国、市場及びターゲットを徹底的に理解し、それぞれに合わせた戦略立案を行うことであり、独自の市場を開拓し、ブランドを世の中へ届けていくことです。この4つのファクターを融合させて、日本発のブランドを世界へ発信してまいります。当社グループは、この事業ビジョンを基に、美容機器、健康機器、化粧品及びその他新規商品の企画、開発及び製造を行っております。

現在では主に ReFa 及び MDNA SKIN 等の BEAUTY（美容）と SIXPAD、Style 及び Kirala 等の WELLNESS（健康）の2つのドメインを主軸としたブランド展開を実施しております。平成 30 年 9 月期では、これら各ブランドの価値を高めるため、積極的な研究開発やプロモーションを行っております。

(ReFa ブランド)

継続した新商品の発売に注力しており、平成 30 年 9 月期第 2 四半期累計期間の実績では、新たに ReFa COLLAGEN シリーズより、「ReFa HOT CLEANSE CL」「ReFa MOISTURE SOAP CL」「ReFa MOISTURE SERUM CL」を発売致しました。また、平成 30 年 5 月には ReFa CAXA シリーズより「ReFa CAXA RAY」を発売致しました。さらに、平成 30 年 5 月には新たなブランドアンバサダーに中国の女優である范冰冰（ファン・ビンビン）氏を起用し、アジア地域での更なる認知度向上に努めております。今後もシリーズ展開の強化を図ってまいります。

(MDNA SKIN ブランド)

平成 30 年 3 月に米国の Barneys New York Beverly Hills 店にてマドンナ氏とのイベントを開催致しました。また、YouTube Studio にて、マドンナ氏とキム・カーダシアン氏とのコラボイベントも開催致しました。さらに、中国及び韓国においては、百貨店や免税店にカウンターを続々オープン致しました。なお、シンガポールでのカウンターのオープンも予定しており、アジアを中心に販売エリアを拡大し、今後も継続した認知度向上施策により、売上高増加を図ってまいります。

(SIXPAD ブランド)

新たにアスリートサポートパートナーとして、プロボクシングの元 6 階級制覇王者で、フィリピンの上院議員でもあるマニー・パッキョ選手と契約を締結致しました。平成 30 年 9 月期には、マニー・パッキョ選手が登場する新 TVCM を制作し、全国エリアでオンエアする予定であり、新 CM 発表の際には当選手の来日を計画しており、CM 発表会への出演やイベントを予定しております。

また、平成 30 年夏には、新業態として、SIXPAD ブランド初の会員制サービスとなる EMS（筋電気刺激）トレーニング・ジムをオープン予定です。当社が新たに開発した IoT を活用したデバイスで全身の筋肉を鍛え、デジタルトレーニングミラーを通して自身のトレーニングフォームと意識すべき筋肉を確認しながら、EMS と動作を融合させたトレーニングプログラムを展開予定です。これにより、15 分という短時間で、効率的に全身同時にトレーニングが可能となります。なお、日本公開に先駆けて、平成 30 年 3 月 11 日から 3 月 14 日まで、アメリカ合衆国テキサス州オースティンで開催される「SXSW(サウス・バイ・サウス・ウエスト)」のトレードショーに出展致しました。平成 30 年 9 月期は、これらの施策により認知度向上効果を図ってまいります。

(Style ブランド)

平成 30 年 3 月に新商品「Style Dr. CHAIR Plus」を、平成 30 年 5 月にチェアタイプの電位治療器「Style MEDICAL PRO」を新発売致しました。また、Style ショップの店舗展開を加速してまいります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成 30 年 5 月 29 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願い致します。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933 年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

(PAO ブランド)

継続した TVCM の放映や国内の TV 番組に取り上げられたことにより、PAO ブランドの露出回数が増加致しました。また、韓国においては PAO ブランドアンバサダーに、アーティストである PSY(サイ)氏が就任致しました。当アーティスト出演の TVCM を放映することにより、アジア地区における顧客への認知度向上を図ってまいります。

(Kiralala ブランド)

東海地区でのブランディングに注力しており、最需要期である第 3 四半期及び第 4 四半期に東海地区限定の TVCM とインフォマーシャルを投下してまいります。また、店舗展開においては、SIXPAD ブランド及び Style ブランドの出店店舗との共同出店を促進してまいります。

こうした取り組みにより、平成 30 年 9 月期の業績は、売上高 60,000 百万円(前期比 32.4%増)、営業利益 7,547 百万円(前期比 30.4%増)、経常利益 8,021 百万円(前期比 31.1%増)、親会社に帰属する当期純利益 5,500 百万円(前期比 27.7%増)を見込んでおります。

2. 業績予想の前提条件

業績予想については、上期を実績とし下期を予測とすることにより算出しております。

(1) 売上高

上期実績については、グローバル事業の成長により売上高 28,416 百万円(前期比 42.6%増)となりました。

① グローバル事業

主な事業内容は、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となります。

各国の販売トレンドを直近 3 ヶ月の売上高と過去 1 年間の季節変動要因を基に分析し、加えて取引先パートナーとの商談状況を踏まえて、国別、取引先パートナー別及びブランド別に売上高を計画しております。平成 30 年 9 月期については、店舗展開を中心にアジア地域、北米地域及び欧州地域に対して、売上高の拡大に注力してまいります。特に、Alibaba Group Holding Limited や免税店事業を展開する中国企業 China Duty Free Group との提携により中国市場の更なる開拓を図るとともに、LVMH(モエ・ヘネシー・ルイ・ヴィトン)傘下のセフォラや DFS グループとの販路を通じた世界展開を進めることにより、中国人を中心とした外国人の購買増加を見込んでおります。

以上の前提条件のもと、平成 30 年 9 月期においては、当事業の売上高は 19,300 百万円(前期比 65.4%増)を見込んでおります。

② リテールマーケティング事業

主な事業内容は、量販店、バラエティショップ及びスポーツショップ等の事業者への卸売販売、カタログ並びにテレビ通信販売事業者への卸売販売となります。前者の卸売販売には、SIXPAD の IN SHOP 事業(店舗の売場に、自社で独立した店舗形態の売場を設置し販売する形態)が含まれております。

前者の卸売販売については、IN SHOP 事業が今期の売上伸長の中心となる事業であり、店舗数と店舗 1 店舗当たりの売上高計画にて算出しております。店舗数は当期に 24 店舗増加し、店舗 1 店舗当たりの売上高計画は、店頭での販売ノウハウの蓄積と当社ブランドの認知度向上により、拡大を見込んでおります。IN SHOP 事業以外は、前期販売実績により販売トレンドを分析し、主要取引先を中心に 1 店舗当たり売上高計画を想定しております。取引先企業及び取引店舗数は据え置きで見込んでおり、1 店舗当たり売上高計画を基に、売上高計画を策定しております。

後者の卸売販売については、取引先企業数は据え置きで見込んでおり、前期の販売実績により販売トレンドを分析し、企業別売上高計画(オンエア/紙面掲載の回数と 1 回の売上高)を基に、売上高計画を策定しております。

以上の前提条件のもと、平成 30 年 9 月期においては、当事業の売上高は 13,500 百万円(前期比 26.3%増)を見込んでおります。

③ ダイレクトマーケティング事業

主な事業内容は、当社 EC(電子商取引)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事業者への卸売販売となります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成 30 年 5 月 29 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願い致します。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競争、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933 年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

直接販売（自社サイトや楽天市場などのショッピングモールでの販売）については、過去2～3年のブランド別・アイテム別の販売トレンドを分析し、アイテム別販売台数を合計することにより算出しております。算出した売上高計画の妥当性を検証確保するために、当社ECサイトの会員数並びにECサイトへの訪問数、受注件数、成約率、受注単価、CPA(広告施策によって1件の最終的な成約を獲得するのにかかった費用を示す指標)、ROAS(投資した広告費に対して、どれだけ広告経由の売上が発生したかを測る指標)に基づき、必要な補正を行っております。EC市場の拡大及び当社ブランドの認知度向上に伴い、会員数が17%増加することを見込んでおり、それに伴い売上高が増加する見込みです。卸売販売（主要取引先はアマゾンジャパン合同会社）については、過去2～3年のブランド別・アイテム別の販売トレンド商談状況及び新商品の導入方針を基に、主要取引先別の売上高計画及び新規取引先の開拓計画より算出してしております。

以上の前提条件のもと、平成30年9月期においては、当事業の売上高は11,000百万円(前期比11.6%増)を見込んでおります。

④ ブランドストア事業

主な事業内容は、百貨店運営事業者並びに免税店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となります。

当事業は、1店舗当たりの販売計画及び店舗数に基づき、売上高計画を策定しております。平成30年9月期は各市場別、ブランド別の出店戦略に則り、前年及び直近の数ヶ月の売上趨勢、シーズン、インバウンド客の来日動向等を考慮し、既存店舗より純増となる24店舗の新規出店を計画しております。店頭での販売ノウハウの蓄積及び当社ブランドの認知度向上による1店舗当たりの販売額の増加並びに店舗数の増加により、平成29年9月期よりも売上高が増加することを見込んでおります。

以上の前提条件のもと、平成30年9月期においては、当事業の売上高は8,000百万円(前期比37.1%増)を見込んでおります。

⑤ プロフェッショナル事業

主な事業内容は、美容サロン運営事業者への卸売販売、エステティックサロン運営事業者への卸売販売及びフィットネスクラブ運営事業者と提携している販売代理事業者への卸売販売、提携企業での職域販売（社員への直接販売）、並びにフィットネスクラブでの一般消費者への直接販売となります。

当事業については、主に1人当たりの営業担当者の売上高計画と営業担当者の人員数により、売上高計画を策定しております。1人当たりの営業担当者の売上高計画については、対象とする事業者区分別に前期の実績に基づき設定しております。営業担当者の人員については、増員を見込んでおり、それに伴って売上高計画が増加する見込みです。ただし、販売代理事業者への卸売販売は、売上高が販売代理店事業者の販売員数に依存する構造になっているため、販売代理事業者に所属する販売員数の予測を基に売上高計画を算出しております。

以上の前提条件のもと、平成30年9月期においては、当事業の売上高は6,400百万円(前期比4.7%増)を見込んでおります。

⑥ その他事業

主な事業内容は、ウォーターサーバー事業となります。ウォーターサーバー事業ではウォーターサーバーの提供、天然水及び炭酸ガスカートリッジの販売を行っております。

ウォーターサーバーのレンタル売上高計画については、契約者数にレンタル料を掛け合わせて算出しております。天然水の売上高計画については、契約者数に1人当たり単価（過去1年間の月別平均利用実績をもとに算出）を乗じて算出しております。契約者数は、期首の契約者数に想定新規契約者数を加算し、想定解約者数（過去1年間の解約率（解約者数/前月の現存契約者数）の実績をもとに算出）を控除することにより、算出しております。想定新規契約者数は、営業人員と1人当たり契約人数を基に、算出しております。炭酸ガスカートリッジの売上高計画については、炭酸ガスカートリッジを顧客が購入する確率を前期のリポート商品の販売実績と炭酸需要の予測より求め、契約者数に当該確率を乗じて算出しております。平成30年9月期においては、新規契約者数を対前年より増加することを見込んでおります。

以上の前提条件のもと、平成30年9月期においては、当事業の売上高は1,800百万円(前期比55.0%増)を見込んでおります。

以上の結果、売上高は60,000百万円(前期比32.4%増)を見込んでおります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成30年5月29日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願い致します。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は、セグメント別売上高に対してセグメント別売上原価率を乗じることにより算出しております。セグメント別売上原価は、前期の実績を基に設定しております。

以上の結果、売上原価は 21,475 百万円(前期比 30.0%増)、売上総利益は、38,524 百万円(前期比 33.9%増)を見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費、マーケティング費(広告宣伝費及び販売促進費)、研究開発費、その他の経費で構成されております。人件費は、採用計画及び人員計画に基づき算出しております。マーケティング費は、ブランド別のマーケティング計画に基づき算出しております。研究開発費は、ブランド別アイテム別の研究開発計画に基づき算出しております。また、その他の経費につきましては、前期の実績をもとに、具体的な増加、減少が見込まれる項目について勘定科目別に積み上げて算出しております。

主な増加要因につきましては、人件費は、ブランドストア事業の拡大や国内外の組織強化に伴い、平成 30 年 9 月期末の連結従業員数を 1,431 名(前期末比 557 名増加)と想定していること等から、7,058 百万円(前期比 29.8%増)と見込んでおります。また、マーケティング費 9,174 百万円(前期比 6.9%増)、研究開発費 1,966 百万円(前期比 39.9%増)を見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費は 31,289 百万円(前期比 36.1%増)、営業利益は 7,547 百万円(前期比 30.4%増)を見込んでおります。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外収益は、517 百万円を見込んでおり、主な内訳は、新本社予定土地での家賃収入 194 百万円、海外販売パートナーとの当社ブランドの独占販売契約に伴う権利金収入 185 百万円であります。営業外費用については、43 百万円を見込んでおり、主な内訳は、支払利息 15 百万円、持分法による投資損失 24 百万円であります。

以上の結果、経常利益は 8,021 百万円(前期比 31.1%増)を見込んでおります。

(5) 特別損益、当期純利益

特別利益は固定資産売却益を 6 百万円見込んでおり、特別損失は固定資産除却損を 27 百万円見込んでおります。

以上の結果、税引前当期純利益 8,000 百万円より法人税等を差し引き、当期純利益は 5,500 百万円(前期比 27.7%増)を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社グループの業績見通しについては、本資料の作成時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提にしており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。平成 30 年 5 月 29 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願い致します。「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933 年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。