

ArTra Group

アトラグループ株式会社

2026年12月期

第1四半期 決算説明資料

2026年5月15日

アトラグループ株式会社（東証スタンダード市場：6029）

I. 業績ハイライトと財務状況

1. ハイライト
2. 業績サマリー（連結P/L主要指標）
3. 営業損益のブリッジ分析（ウォーターフォール）
4. セグメント別業績詳細 + A-COMS事業KPI
5. リスクと対策
6. 貸借対照表（B/S）構成比推移
7. 資金収支（CF）と主要資産負債の変動
8. 有利子負債・自己資本比率の推移

II. 業績予想・成長戦略・トピックス

9. 通期業績予想（修正後）と進捗率
10. 成長戦略全体像（A-COMS拡張ロードマップ）
11. クオンタムリープとの資本業務提携
12. A-COMS周辺領域の拡大施策
13. トピックス
14. 参考資料

Q1 FY2026 Key Messages

01

Q1営業損益・経常損益が
7年ぶりの黒字転換

+17百万円

(前年同期：△19百万円)

2019年以来となる第1四半期黒字を達成。
販管費削減と高採算機材販売の拡大が寄与。
本業の収益基盤が改善局面入り。

02

コア事業A-COMSが
増収増益を継続

+3.0% / 黒転

売上596百万円 / 利益23百万円

サブスク型基盤（アトラ請求+4.4%）と口コミ
予約HONEY-STYLE（+40.5%）が牽引。鍼灸
接骨院基幹システムとしての市場地位を強化。

03

ペリカン譲渡完了
→ 通期営業利益+50%上方修正

120百万円

通期営業利益（修正前：80百万円, +50.0%）

玩具販売事業（連続赤字）の譲渡で構造改革を
実行。一過性損失△130百万円を計上もキャッ
シュアウト無し。利益体質が抜本的に改善。

▶ 損失事業を切り離し、本業の収益力で利益を積み上げる構造へ転換。真の成長フェーズへの重要局面。

減収（▲1.0%）も、営業・経常利益は黒字転換。純利益はペリカン株式売却損△130百万円計上で赤字。

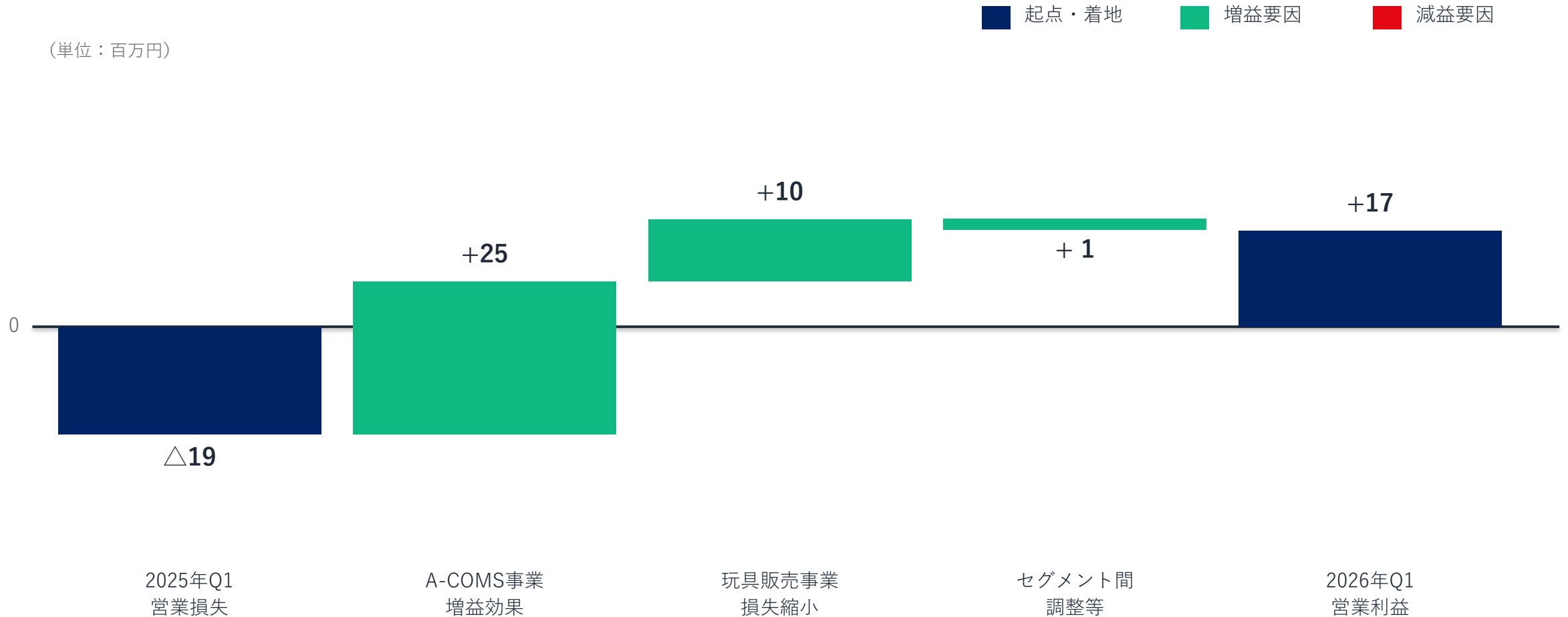
指標	2025年12月期 第1四半期 (前年同期)	2026年12月期 第1四半期 (当期)	増減額	増減率
売上高	979	970	△9	△1.0%
売上総利益	324	338	+14	+4.4%
(売上総利益率)	33.1%	34.9%	+1.8pt	—
販管費	344	321	△23	△6.7%
営業利益	△19	17	+37	黒転
経常利益	△16	20	+36	黒転
親会社株主に帰属する 四半期純損益	△19	△113	△94	一過性

(単位：百万円)

なぜこの数字か（要因分析）

- 売上高 970百万円（▲1.0%）
 - ・ A-COMS事業 +3.0%（596百万円）
 - ・ 玩具販売事業 ▲6.7%（373百万円）
- 営業利益 +17百万円（黒字転換）
 - ・ 売上総利益率 33.1% → 34.9%へ改善
 - ・ 販管費 ▲23百万円（▲6.7%）
 - 高採算機材・サブスク収益の拡大
- 純損失 ▲113百万円（前年同期比悪化）
 - ・ 関係会社株式売却損 ▲130百万円（一過性）
 - ・ 本売却損はキャッシュアウトを伴わず
 - 将来の収益拡大に向けた変革コスト

A-COMS増益（+25）と販管費削減（+23）が黒字転換を主導。玩具販売赤字も大幅縮小。



▶ A-COMS事業の利益貢献（+25百万円）が黒字転換の最大ドライバー。玩具販売事業はペリカン譲渡（3/31付）により、Q2以降は連結除外で更なる利益体質改善を見込む。

A-COMS事業は全主要KPIが前年同期比増収。HONEY-STYLE (+40.5%) が最大成長、サブスク型アトラ請求 (+4.4%) が安定基盤を形成。

■ 報告セグメント別業績 (2026年Q1)

セグメント	売上高	前年同期比	セグメント利益/損失
A-COMS事業	596	+3.0%	+23
玩具販売事業	373	△6.7%	△7
合計 (調整前)	970	△1.0%	+18

(単位：百万円)

玩具販売事業：3/31付ペリカン譲渡で連結除外

- ・売上373百万円 (前年同期比△6.7%)
- ・セグメント損失△7百万円
→ 前年Q1 (△18百万円) 比で11百万円改善
- ・Q2以降は連結除外でグループ全体の利益体質が抜本的に改善する見通し

■ A-COMS事業 支援内容別売上 (2026年Q1)

前年同期比

機材・消耗品販売	163百万円	(△2.6%)
アトラ請求サービス	151百万円	(+4.4%)
ほねつぎチェーン	136百万円	(+7.5%)
介護支援	106百万円	(+4.5%)
HONEY-STYLE	23百万円	(+40.5%)
その他	15百万円	(△25.0%)

A-COMSハイライト

国内約50,000院の鍼灸接骨院市場のうち約3,000院に導入実績。
サブスク基盤 + 自費施術機材の2軸で、療養費依存からの脱却を加速。

構造改革に伴う一過性損失と療養費減少は認識済み。具体的対策により利益体質を維持・拡大。

リスク要因

① 連結子会社譲渡に伴う一過性特別損失

ペリカン株式売却に伴い関係会社株式売却損△130百万円を計上。Q1純損益が悪化要因。

② 鍼灸接骨院市場の療養費減少

保険収入減少傾向が継続。機材・消耗品販売は△2.6%と前年同期割れ。

③ 通期売上計画の下振れ（▲1,100百万円）

ペリカン連結除外で売上高は前回予想3,500→2,400百万円へ修正（▲31.4%）。

④ 通期純損益の赤字予想（△25百万円）

本Q1の特別損失計上により通期純損益も赤字予想。

対策・見通し

キャッシュアウトを伴わない会計上の評価損

本売却損は非資金損失。連結除外による損失消滅効果（前期営業損失△25百万円）でQ2以降は利益寄与。

自費施術領域へのシフトと高採算オリジナル機材販売

AIデバイス「アトラゲージ」等の独自機材を拡販。営業活動・セミナー強化により自費施術機材の市場開拓を加速。

売上規模より利益率・利益額を優先する経営方針

営業利益・経常利益は逆に上方修正（営業利益+50%、経常利益+85.7%）。スリムかつ高収益な事業構造への転換。

本業でのキャッシュ創出力は強固

営業CFは黒字基調を維持見込み。一過性要因を除けばコア事業は増益基調にあり、来期以降の純利益回復を見込む。

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨ではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

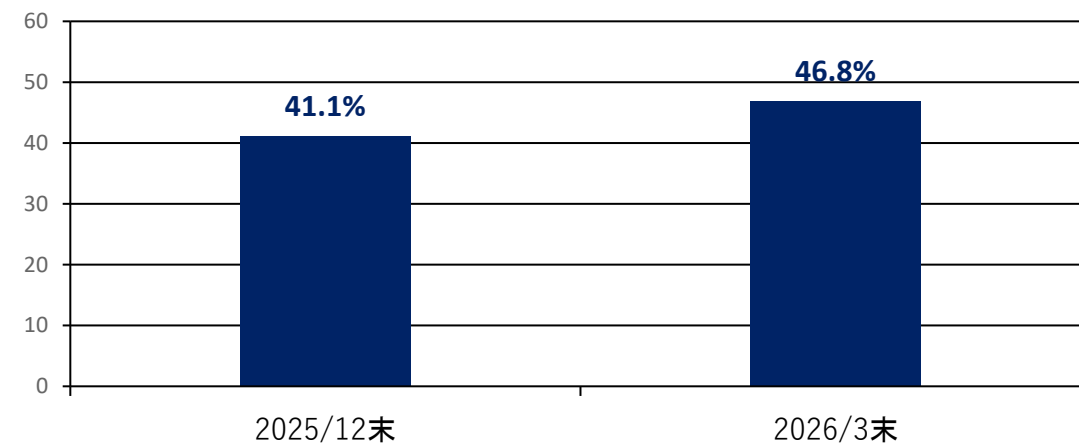
総資産は△748百万円圧縮も、自己資本比率は41.1%→46.8%へ大幅改善（+5.7pt）。財務体質は強化。

■ 主要B/S指標（連結）

指標	2025/12末	2026/3末	増減
流動資産	2,786	2,238	△548
固定資産	1,341	1,140	△200
（うち有形固定）	146	119	△27
（うち無形固定）	116	122	+6
資産合計	4,127	3,379	△748
流動負債	1,398	1,047	△351
（うち買掛金）	302	63	△238
固定負債	1,032	743	△289
（うち長期借入金）	797	586	△211
負債合計	2,431	1,791	△640
純資産合計	1,695	1,587	△108
自己資本比率	41.1%	46.8%	+5.7pt

（単位：百万円）

■ 自己資本比率の推移



+5.7pt 改善（41.1% → 46.8%）

買掛金△238百万円・長期借入金△211百万円の返済進捗、在庫圧縮等で総資産は減少も、相対的に自己資本比率は大幅改善。

純資産△108百万円の主因

親会社株主に帰属する四半期純損失△113百万円（うち関係会社株式売却損△130百万円）。純資産は安全水準を維持。

四半期CF計算書は未作成だが、現預金は+140百万円増加。在庫圧縮（△369百万円）と借入返済（△211百万円）でCFサイクルが改善。

■ Q1の主要資金フロー（B/S変動から推計）

営業活動からのCF（推計）

+ 改善

- ・ 売上債権 △82百万円（売掛金回収）
- ・ 棚卸資産 △369百万円（在庫圧縮、ペリカン譲渡含む）
- ・ 営業利益+17百万円+減価償却21百万円
- 本業のキャッシュ創出力は黒字基調

投資活動からのCF（推計）

ペリカン譲渡関連

- ・ 関係会社株式売却損△130百万円計上（会計上の評価損であり、実質的な現金支出は限定的）
- ・ 無形固定資産 +6百万円（A-COMS基盤投資）

財務活動からのCF（推計）

△ 借入返済進捗

- ・ 長期借入金 △211百万円（返済）
- ・ 買掛金 △238百万円（支払い）
- 有利子負債の純減で財務体質強化

▶ 現金及び預金の推移

1,128百万円

(2025/12末)

→ 1,269百万円

(2026/3末)

+140百万円

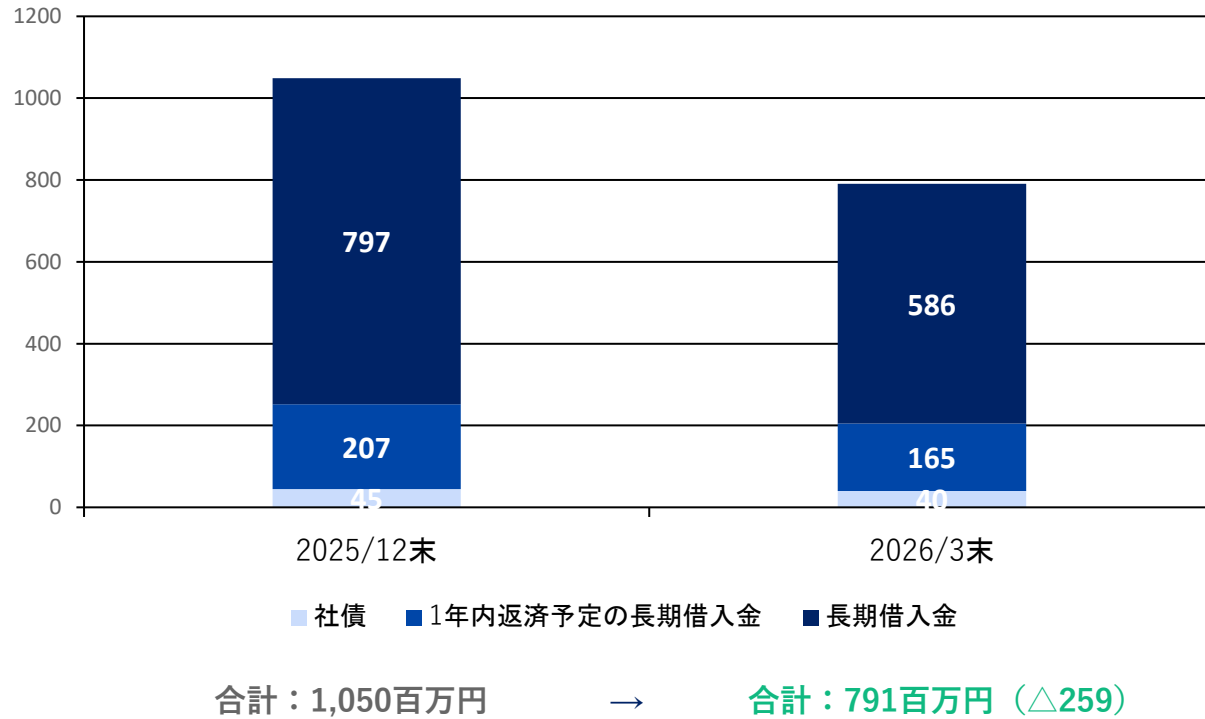
増加

▶ 営業利益の改善・在庫圧縮・営業貸付金回収の進捗で、期末現預金水準は前年末比で増加。Q2以降の事業投資余力を確保。

※ 当第1四半期に係る四半期連結CF計算書は作成していないため、B/S変動からの推計値を記載。

有利子負債は△213百万円圧縮（1,005→791）。自己資本比率も41.1%→46.8%へ改善し、財務基盤は着実に強化。

■ 有利子負債残高（連結）



（単位：百万円）

■ 自己資本比率（連結）

46.8%

+5.7pt 改善

▶ 自己資本比率改善の要因

- ① 長期借入金 △211百万円（早期返済を継続実行）
- ② 買掛金 △238百万円（資金繰りの改善）
- ③ 棚卸資産 △369百万円（ペリカン譲渡+在庫適正化）
- ④ 総資産 △748百万円（負債圧縮と資産効率化）

※ 純資産は四半期純損失△112で軽微減少
だが分母（総資産）の圧縮効果が上回る

▶ 引続き有利子負債の圧縮と本業利益の積み上げで、財務健全性を更に強化。

売上は▲31.4%下方修正、営業利益は+50.0%上方修正。利益重視の事業構造へ転換。

■ 通期業績予想の修正（5月15日付）

指標	前回予想 (2/13公表)	今回修正	増減額	増減率
売上高	3,500	2,400	△1,100	△31.4%
営業利益	80	120	+40	+50.0%
経常利益	70	130	+60	+85.7%
親会社株主に帰属する 当期純損益	60	△25	△85	—
1株当たり当期純損益（円）	5.84	△2.44	△8.28	—

（単位：百万円）

■ 1Q時点の通期予想に対する進捗率

売上高	970/2400（百万円）	40.4%
営業利益	17/120（百万円）	14.6%
経常利益	20/130（百万円）	15.7%

▶ 修正の理由（要約）

- ① 売上下方修正（△1,100）：3/31付ペリカン株式譲渡による連結除外（玩具販売事業）が主因。
- ② 営業・経常利益上方修正（+40 / +60）：A-COMS事業の収益力向上＋ペリカン連結除外による損失消滅効果。
- ③ 純利益下方修正（△85）：関係会社株式売却損△130百万円を一過性特別損失として計上（キャッシュアウト無し）。

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨ではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

A-COMSプラットフォームを起点に、医療・矯正・美容・リラクゼーション市場へ段階的に拡張。リバース・エイジング提供基盤として収益機会を多様化。



▶ **市場環境:** ①更に進む高齢化 ②医療費抑制の流れ ③自由診療化

▶ **顧客動向:** ①健康への投資拡大 ②ニーズの多様化 ③境界線の希薄化

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨ではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

2025年12月に締結。最先端技術の取り込みでA-COMSプラットフォームの拡張領域を加速。

■ 提携の背景と目的

■ 提携締結時期

2025年12月（資本業務提携開示）

■ 相手先

クオンタムリープ株式会社
（ソニー元CEO出井伸之氏により設立、産業横断のイノベーション支援）

■ 背景

鍼灸接骨院市場の療養費依存からの脱却が業界全体の課題。
自費施術領域・周辺市場（再生医療・エステ・美容）への横断的展開
が求められる経営環境。

■ 目的

- ① A-COMSプラットフォームの拡張性を活かした
医療（再生・歯科）・リラクゼーション・エステ市場への展開
- ② クオンタムリープの最先端技術ネットワークを活用した
次世代「リバーズ・エイジング」サービスの共同開発

■ 期待効果（Equity Story）

①

市場規模の拡大

鍼灸接骨院（約50,000院）から
医療・美容・健康市場へTAM拡大

②

サブスク基盤の強化

新サービス展開によるARPU向上と
A-COMS継続課金モデルの深化

③

高採算オリジナル機材の拡販

アトラゲージ等のAIデバイスを
隣接市場へクロスセル

④

ブランド価値向上

「リバーズ・エイジング」コンセプトの
業界標準化を目指すブランディング

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨ではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

複数の技術領域・パートナー連携で、A-COMSの提供価値を「経営支援」から「予防・若返り支援」へ進化。

Tech①

アトラゲージ（自社AIデバイス）

神経可視化・施術支援AIデバイス。

- ・ 医師・施術家向け診療補助
- ・ 自費施術領域の収益基盤を構築
- ・ 高採算オリジナル機材として拡販中
- ・ Q1売上は機材消耗品の中核を形成

Tech②

ブレインテック領域

脳機能計測×施術データの融合。

- ・ 自律神経・脳血流データの可視化
- ・ 施術効果の客観評価を実現
- ・ 「治す」から「整える」サービスへ
- ・ クオインタムリープ提携の重点領域

Tech③

歩行センシング

歩行解析による予防・介護領域展開。

- ・ ほねつぎデイサービスとの連携
- ・ 転倒予防・要介護化抑制への貢献
- ・ 介護支援セグメントの成長加速
- ・ Q1介護支援売上 +4.5%伸長

Tech④

大手企業連携（NEC等）

ICT基盤・データ連携の高度化。

- ・ 大手SIerとのアライアンス
- ・ A-COMSのSaaS化・拡張性向上
- ・ サブスク収益基盤の更なる強化
- ・ Q1アトラ請求 +4.4%継続伸長

▶ 単一技術ではなく「Tech×事業×パートナー」の組み合わせで、A-COMS基盤の拡張と独自性を確保。

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨ではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

2026年4月21日付でREMED社（韓国KOSDAQ上場・医療機器メーカー）とMOU締結。A-COMS基盤に磁気刺激治療技術を取り込み、自費施術領域の収益機会を拡大。

■ 業務提携の概要

■ 提携先

Remed Co., Ltd.（韓国KOSDAQ上場、コード：302550）

■ 事業内容

経頭蓋磁気刺激（TMS）・神経筋磁気刺激（NMS）・衝撃波治療（ESWT）等、非侵襲的磁場治療機器の開発・製造・販売（北米・欧州にも事業展開）

■ 締結日

2026年4月21日付（業務提携覚書（MOU）締結）

■ 提携の目的

医療・リハビリテーション・美容器具分野を含む事業全般における相互協力の基盤を確立

■ 期間

署名日より1年間

▶ 当社業績への影響：軽微。中長期的に企業価値の向上に資する見込み。

■ アトラグループ成長戦略との接続

A-COMS × REMED社技術 — 自費施術メニューの拡充

NMS（神経筋磁気刺激）

接骨施術との親和性が高く、インナーマッスルトレーニング・慢性痛ケアの自費メニューを拡充

TMS（脳磁気刺激）

加齢・認知機能低下層へのアプローチ。「ナチュラル・リバーズ・エイジング」理念に合致

AI機器「アトラゲージ」連動

神経・筋肉の可視化→磁気刺激治療→経過管理をA-COMS上でデータ連動型に完結

■ 今後のスケジュール（予定）

項目	時期
業務提携覚書（MOU）締結	2026年4月21日（締結済）
詳細協議・個別契約の締結	2026年中（予定）
製品試験導入・評価	2026年中（予定）
販売・導入支援開始	2026年以降（予定）

■ 四半期連結損益計算書（要約）

項目	前1Q (25/1-3)	当1Q (26/1-3)
売上高	979	970
売上原価	655	631
売上総利益	324	338
販管費	344	321
営業利益（損失）	△19	17
営業外収益	8	6
営業外費用	4	3
経常利益（損失）	△16	20
特別利益	0	1
特別損失（株式売却損等）	0	130
税金等調整前四半期純損失	△16	△108
法人税等合計	3	4
親会社株主に帰属する 四半期純損失	△19	△113

（単位：百万円）

出典：第22期(2026年12月期) 第1四半期決算短信、業績予想の修正に関するお知らせ

■ セグメント情報

セグメント	前1Q	当1Q	増減
A-COMS事業	579	596	+17
玩具販売事業	400	373	△27
合計	979	970	△9

■ セグメント利益（損失）

セグメント	前1Q	当1Q	増減
A-COMS事業	△1	+23	+24
玩具販売事業	△18	△7	+11
調整額	△0	+0	+1
連結営業利益	△19	+17	+37

■ その他

- ・ 減価償却費 21百万円（前年同期 37百万円）
- ・ 四半期連結CF計算書は作成していない

■ アトラ イノベーション ラボ

Natural Reverse Aging

日本独自の伝統技術と最先端テクノロジーによる若返りプラットフォーム (A-COMS) の提供

Natural Reverse Aging へのチャレンジ

ArTRA INNOVATION LAB

アトライノベーションラボ 2026

2026.3.7 SAT 大阪・梅田
THE OSAKA STATION HOTEL, Autograph Collection





アトラグループ株式会社

免責事項

本資料に掲載されている計画、将来における予想などは作成時点で入手可能な情報に基づく見通しであり、リスク及び不確実性が含まれております。実際の業績は経営環境の変動などによりこれらと異なる可能性があります。
また、本資料に掲載されている情報は公開情報から引用したものがありますが、その情報の正確性について保証するものではありません。