

2022年9月期 通期決算説明資料

事業計画及び成長可能性に関する事項



株式会社コラントツテ (7792)

2022年11月11日

INDEX

- 1 会社概要及び当社の強み 02P
- 2 2022年9月期 決算概要 18P
- 3 2023年9月期 業績予想 26P
- 4 今後の成長戦略 30P



「管理医療機器認証」を受けた磁気健康ギアを核とした健康関連事業を展開

社 名 株式会社コラントツテ

設 立 1997年10月

資 本 金 4億7,778万円

代表者名 小松克己

事業内容 医療機器及び日用品雑貨の製造・販売

所 在 地 大阪府大阪市中央区南船場2-10-26 コラントツテビル

従業員数 90名（2022年9月現在）

U R L <https://colantotte.co.jp>

創業の経緯



創業者 小松克己が、
磁石をN極S極交互配列にして
肩・背中・腰を同時にケアできる
サポーターを闘病中の父親の為に
作ったのがきっかけとなり、創業。



代表取締役社長 小松克己

<経営理念>

本気の実顔の実現

人を幸福にする一番身近な方法、それは本気の実顔です。



今日も、笑顔のそばにいる。

<スローガン>

事業ストラクチャー



※QOL : Quality Of Lifeの頭文字 生活の質を意味する

販売チャネル

リテール、ホールセール、ECの3つの販売チャネルで事業を展開



国内主要代理店、小売店：アルペン、ゼビオ、SSK、東急ハンズ、ヨドバシカメラ等
 直営店：百貨店（高島屋、松屋、大丸等） 9店舗 SC(イオンモール等) 7店舗



Colantotte 製品ラインナップ

◆業界トップのアイテム展開数

(JIS規格で定められた
家庭用永久磁石磁気治療器として)



MAG-RA

寝ている間のボディケア



コラントット X1 シリーズ

アスリートのパフォーマンスを最大限に引き出す



コラントット レスノ スイッチングウェア

ベストな明日を迎えるための、休息専用ルームウェア

磁気ピロー
MAG- RA
磁気シール
NS マグネパン 80

栄養補助食品
ウェルビザプリ

インナー・サポーター
タンクトップ メッシュ
RESNO スイッチングウェア
RESNO マグネアシャツ

インナー・サポーター
ウエストベルト
X1 シリーズ
X1 ウエストベルト

X1 シリーズ
X1 カーフサポートタイツ

インナー・サポーター
RESNO プロエイドソックス

アクセサリ (ネックレス)	
ネックレス クレスト シリーズ	TAO ネットレス シリーズ
ワッフルネック STYLE	ネックレス LUCE シリーズ
ネックレス ALT	ネックレス CARBOLAY
ネックレス REVOL	COA ネットレス LECT

アクセサリ (ループ)	
ループ クレスト	マグチタンシリーズ
ループ AMU	TAO ループ シリーズ
ループ QUON	ループ CARBOLAY
ループ EN シリーズ	ループ REI

インナー・サポーター
マルチサポーター ひじ
X1 シリーズ
X1 エルボー サポーター

インナー・サポーター
マルチサポーター ひざ
X1 シリーズ
X1 ニーサポーター



コラントット TAO ネットレス シリーズ

首全体の血行改善、首のコリ・肩コリに効く



コラントット ネットレス

首・肩の血行改善、首のコリ・肩コリに効く



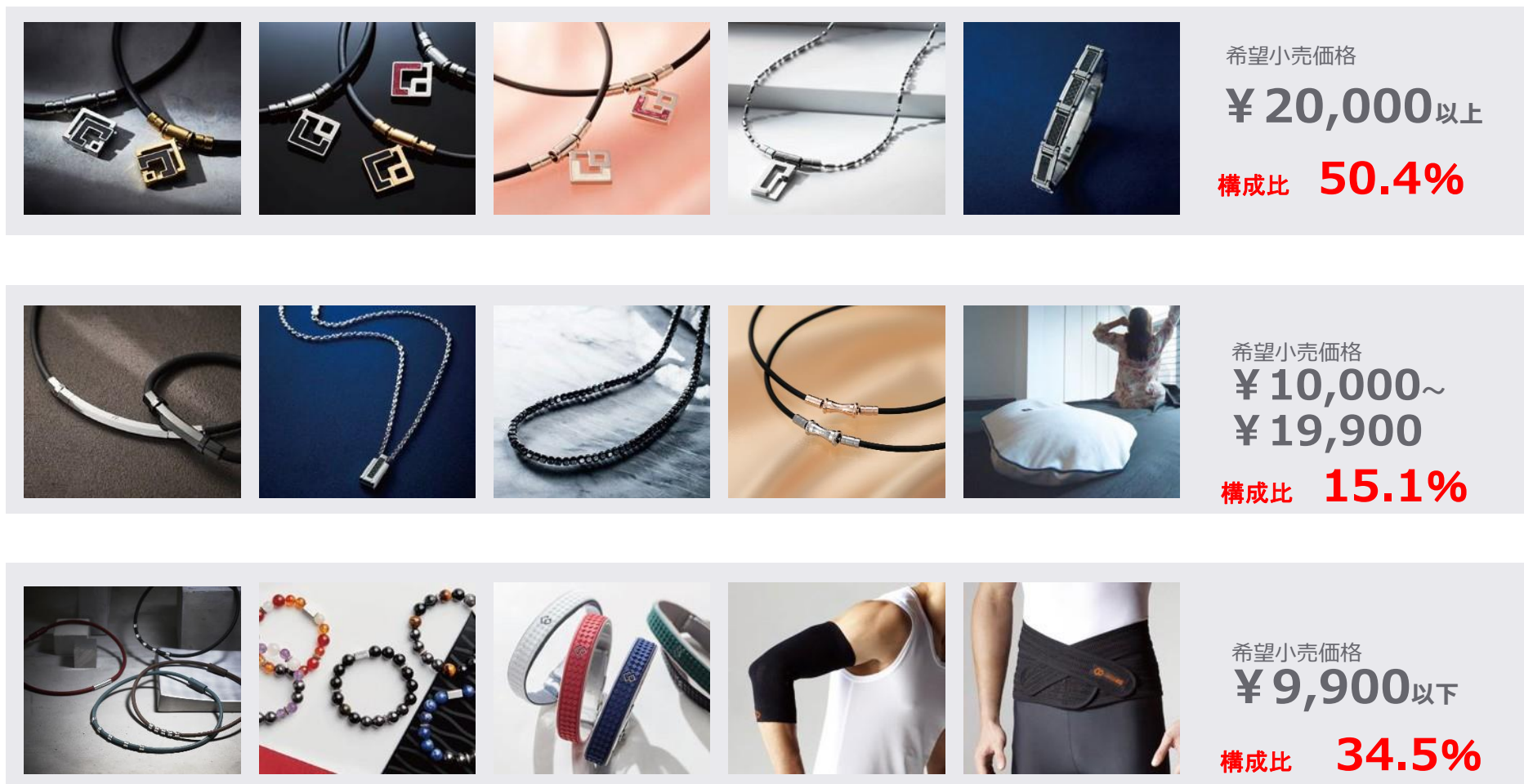
コラントット ループ

腕など装着部位の血行改善、コリに効く

ほぼすべての部位をカバーする幅広い製品ラインナップ

コラントツテ事業 / Colantotte® 主要製品

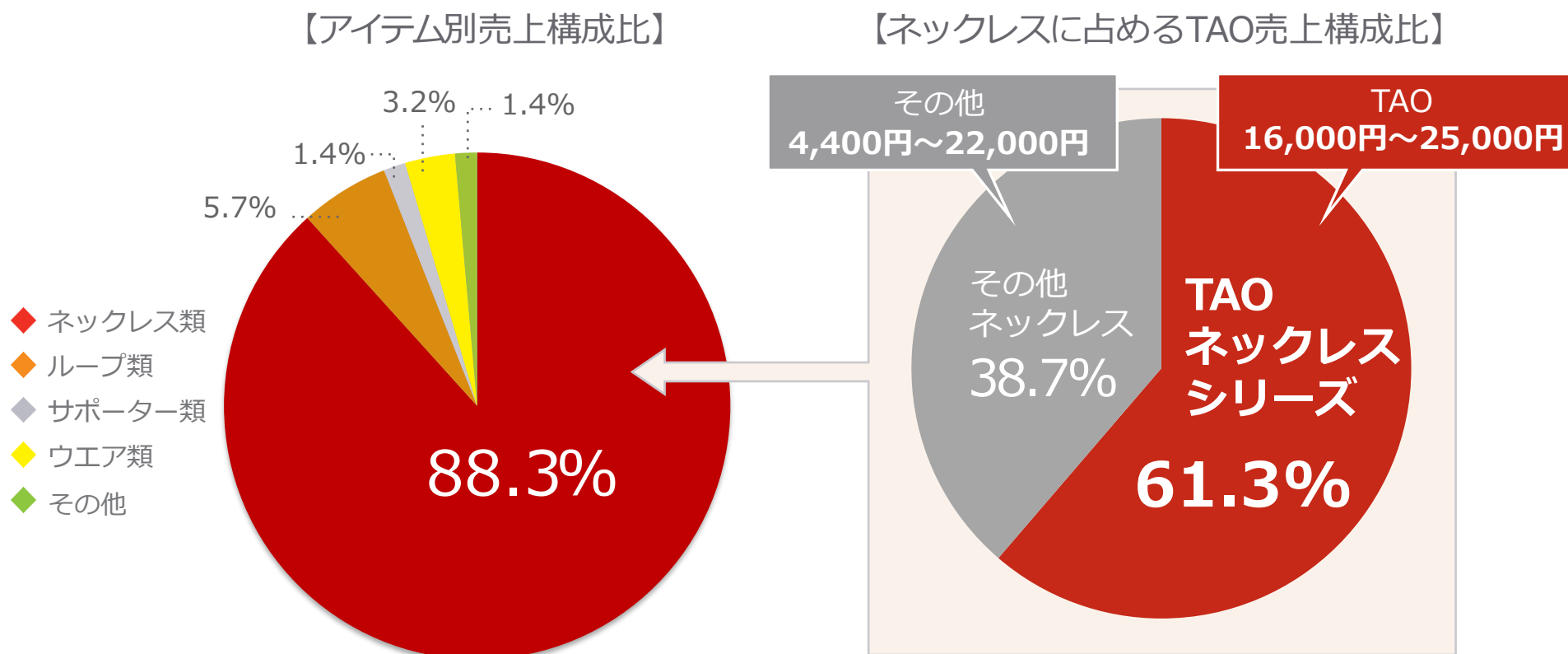
信頼のブランドに支えられたColantotteの製品群



注：構成比は2022年9月期の売上構成比

コラントツテ事業 / Colantotte®

製品群別売上構成比・TAOシリーズ構成比



2022年9月期実績

コラントツテ事業 / Colantotte
RESNO



CONCEPT

自分らしく毎日を笑顔で過ごすため「コラントツテ レスノ」は「運動」「休養」「栄養」の健康3大要素をトータルに考え、日々のセルフケア習慣をサポートする製品ラインナップを展開するブランドです。「今日の疲れをケアしてベストな明日をつくる」というコンセプトで日常のケアによって健康な身体を作ることをサポートします。

FEATURES

「家庭用永久磁石磁気治療器」としてコラントツテ独自の技術を導入した、休養を促進するウェアや、トレーニング&ケアを簡単にできる健康機器、健康維持に欠かせない栄養補給のため成分にこだわったサプリメントなどを展開しています。

コラントツテ事業 / Lierrey



CONCEPT

日常的に忙しい、現代の女性たち。大切な人を守りたいという思いがある一方で、誰かに守られたい私もある。そんな2つの想いに応え、「Lierrey リエリイ」は疲れを本質的に見直し、長年の磁気研究を軸に血流などの“流れ”に着目。日常的なケアをトータルに組み合わせ、暮らしながら整えていく「マグネライフ・セラピー」を提案。自分を守ることが誰かを守ることにつながるようなアクションも組み合わせ、女性たちの健やかな生き方をサポートします。

FEATURES

日常的に取り入れやすいデザイン・長年の磁気研究に裏付けされた機能性。装着部位（筋肉）のコリの改善（回復）及び血行の改善が期待できます。



CSS : Colantotte Safety System

「大切な人を守りたい」

緊急医療行為に際し家族の承諾が必要、認知症や独居高齢者の身元確認等が必要、そんな時に、**ご家族と繋ぐ緊急時連絡サービス（月額定額制）**

- CSSで使われる各種アイテム



緊急時連絡カード



緊急時連絡カード（カードスリーブ型）



CSSペンダント&キーホルダー

- 緊急時連絡サービス「CSS」の仕組み※



CSS使用者



救急・警察



CSS管理センター
24時間365日体制で
繰り返し連絡を続ける



家族など
最大5件の連絡先に連絡

※2016年1月日本、2018年6月米国にて「救援方法、救援システム、徘徊者保護方法及び徘徊者保護システム」特許を取得

「見せる& 魅せる」磁気治療器の新たな市場を創造



※当社における「ブランド」の定義は、企業姿勢、品質、デザイン、イメージ、機能、価格、売場、売り方、メッセージなど全てが集約された象徴であります。

医療機器としてのエビデンス

-①独自の技術-

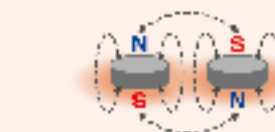
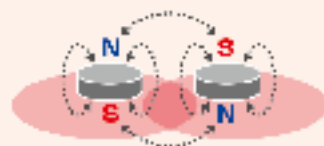
独自技術である永久磁石の「N極S極交互配列」

広範囲に広がる磁力で、血行改善を促し、コリを緩和

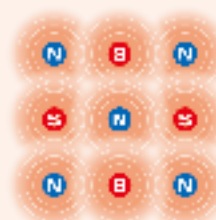


コラントツテの「N極S極交互配列」

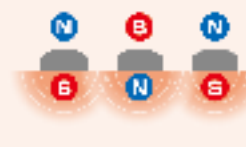
- ・面で効く
- ・磁力が広範囲に



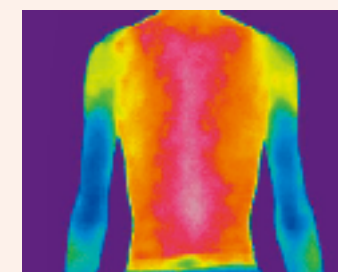
広範囲に磁力が影響する



▲上から見た図



▲横から見た図



コラントツテ タンクトップ着用時
(個人差があります。)

血行改善、
コリを緩和

一般的によく使われる磁石

例1:
深く磁力が影響しない



例2:
同極同士で反発



同極どうして反発しあう



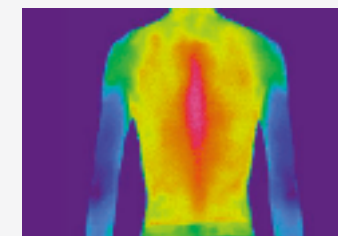
▲上から見た図



磁気の影響が少ない



▲横から見た図



一般磁気商品着用時
(個人差があります。)

磁力が点でしか動かない

注：砂鉄を使った磁力検証

注：血流促進による体表面温度変化イメージ

医療機器としてのエビデンス

-②医療機器としての認証・特許-

医療機器としての確かな認証・独自技術の特許

日本（厚生労働省）	管理医療機器認証取得
韓国	医療機器認証取得
EU	医療機器CEマーキング取得
ISO 13485	（医療機器の品質マネジメントシステムに関する国際規格）取得

名称	登録年月日/登録番号	内容・特徴
磁気治療具の製造方法	2007年6月1日/特許第3964372号	隣り合う永久磁石の身体に添わせる面の極性がN極S極交互配列となる磁気治療具を、能率良く製造することができる磁気治療具の製造方法
紐状磁石	2014年5月16日/特許第5544082号	広範囲に亘ってN極S極交互配列を磁力線で発生させることができる紐状磁石
クッション	2015年4月17日/特許第5729848号	使用者が自分の腰部において好適な領域に位置決めすることができ、また腰部に加わる押圧力を調整することができるクッション
磁気治療具及び磁気治療具の製造方法	2017年1月20日/特許第6075919号	磁石が直接皮膚に接触することを防止し、任意の位置にN極S極交互配列の樹脂カプセルが配置でき、比較的広範囲に磁気効果を与えるテーピング部材を使用した貼り型の磁気治療具
紐状磁石	2019年10月9日/2589411（英・仏） 602010056521.1（独）	広範囲に亘ってN極S極交互配列を磁力線で発生させることができる紐状磁石

取得特許の一部を抜粋

1 当社の強み

デザイン性にこだわった商品

豊富なデザインやカラー展開により、性別・年齢を問わないラインナップ



熟練の職人技による至高の逸品を目指したモノづくり



多彩な競技 契約アスリート

医療機器としての効能・効果と、こだわったデザイン性で
多くのアスリートが着用



宇野昌磨選手
(トヨタ自動車)



伊藤美誠選手
(スターツ)



小祝さくら選手



葛西紀明選手
(土屋ホーム スキー部所属)



鍵山優真選手
(オリエンタルバイオ/星槎)



© Soft bank HAWKS

甲斐拓也選手
(福岡ソフトバンクホークス)



奥川恭伸選手
(東京ヤクルトスワローズ)



青山学院陸上競技部
(長距離ブロック)

2

2022年9月期 決算概要

主要業績項目（前年比）

- ✓ 営業・経常利益は、ともに20%の利益率を達成
- また、全利益項目において、約5割の増益率を達成

（単位：百万円）

	2021年9月期 実績		2022年9月期 修正予想（5/13）		2022年9月期 実績		前年 同期比
	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	
売上高	3,752	100.0%	4,360	100.0%	4,663	100.0%	+24.3%
営業利益	646	17.2%	910	20.9%	951	20.4%	+47.2%
経常利益	629	16.8%	910	20.9%	955	20.5%	+51.9%
純利益	420	11.2%	610	14.0%	610	13.1%	+45.2%

各部門の売上高状況（前年比）

✓ 全部門で2桁成長。

特にイーコマース部門は高い成長率と売上高構成比20%超を達成。

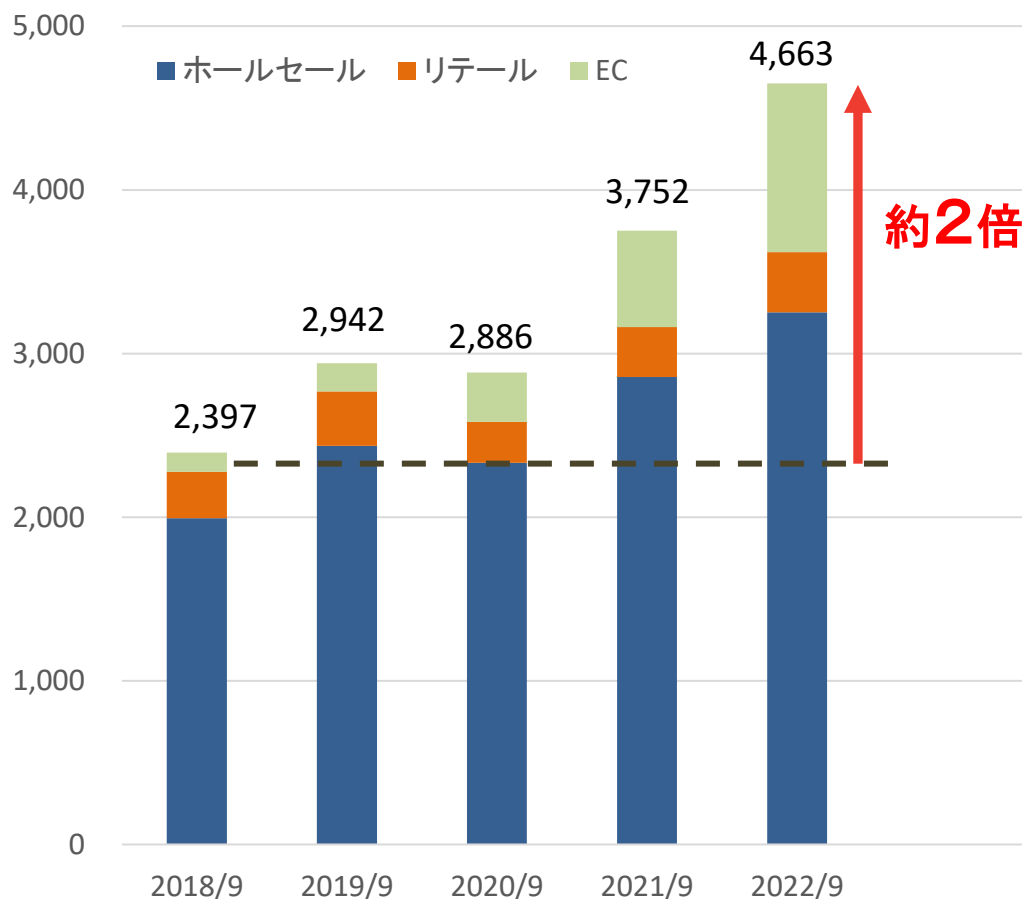
（単位：百万円）

	2021年9月期 実績		2022年9月期 修正予想 (5/13)		2022年9月期 実績		前年 同期比
	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	
売上高	3,752	100.0%	4,360	100.0%	4,663	100.0%	+24.3%
ホールセール	2,856	76.1%	3,123	71.6%	3,283	70.4%	+15.0%
リテール	305	8.1%	338	7.8%	371	8.0%	+21.4%
イーコマース	590	15.7%	899	20.6%	1,008	21.6%	+70.8%

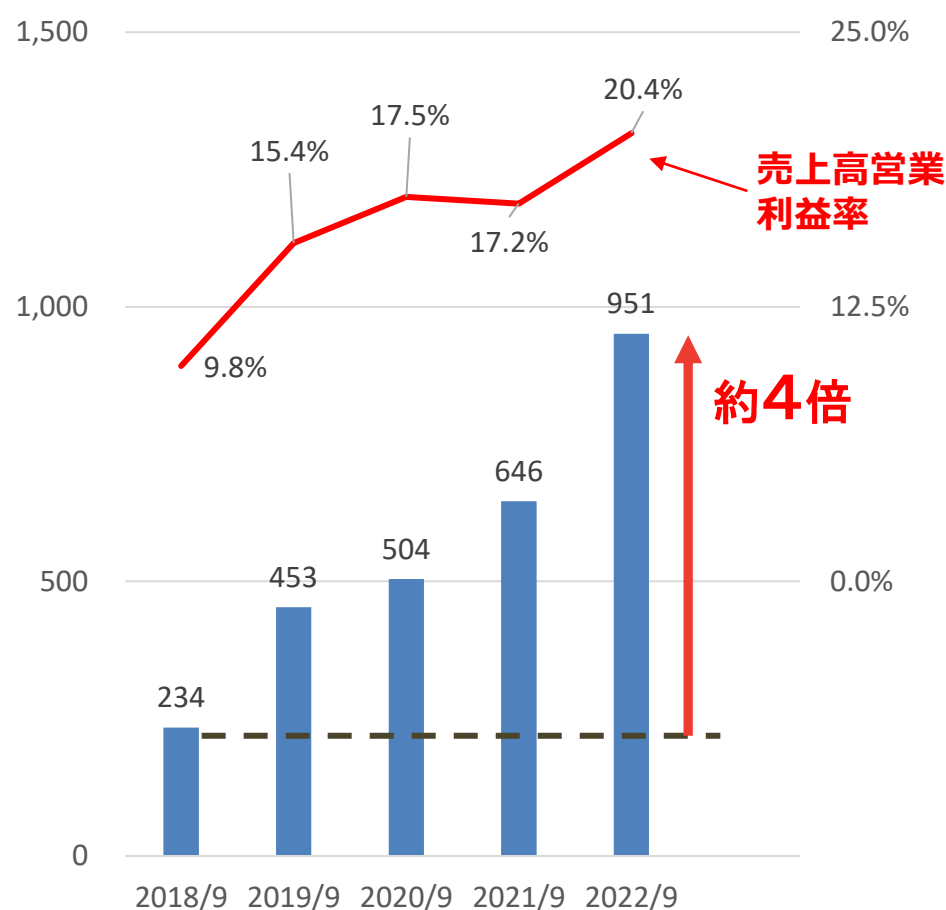
売上高、利益とも過去最高を更新、5期連続の増益に

コロナ禍を含む **5**年間で、売上高は**約2倍**、営業利益は**約4倍**に成長

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



業績ハイライト①

■2022年北京五輪にて当社契約選手が大活躍

個人で鍵山優真選手が銀メダル、宇野昌磨選手が銅メダルを。団体でも両選手銅メダルを獲得。選手たちの活躍とCM投下でブランド認知が大きく向上

宇野昌磨選手

(トヨタ自動車)

2022 北京五輪 メダル 2 枚獲得

団体戦

銅

メダル

個人戦

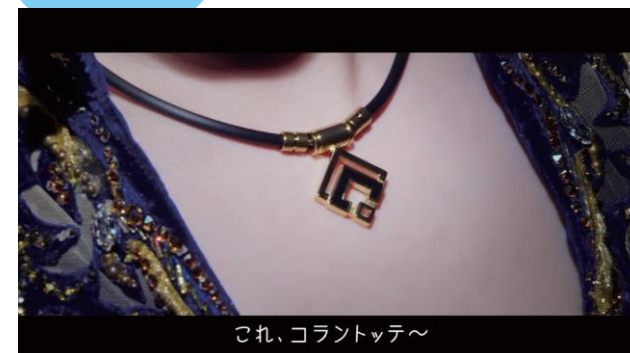
銅

メダル

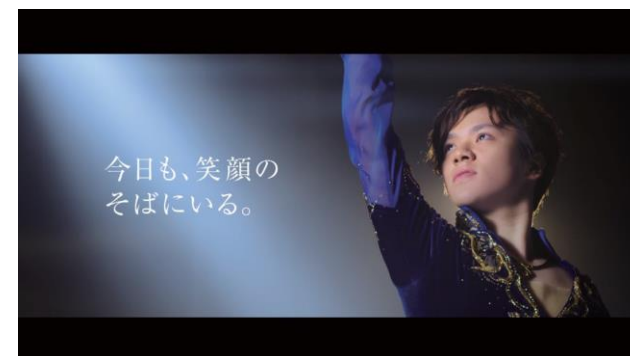


北京五輪
期間中
CM放映

宇野昌磨選手を起用した
CM投下で
ブランド認知拡大に貢献



これ、コラントッテ〜



今日も、笑顔の
そばにいる。



鍵山優真選手

(オリエンタルバイオ/中京大学)

2022 北京五輪 メダル 2 枚獲得

団体戦

銅

メダル

個人戦

銀

メダル

業績ハイライト② Lierrey

女性に特化した新ブランド 「Lierrey(リエリイ)」 2022年4月スタート

- 現状のユニセックスデザインからより女性に絞った商品デザイン
- おしゃれも効果もあきらめたくない女性のニーズに応える磁気治療器やヘルスケア製品を提供
- 主たる販売チャネルはEC



業績ハイライト③

「ワークマン」と初のコラボレーション

“働く”人々をヘルスケアでサポートする専用商品を共同開発。
話題性のあるコラボレーションで新たな可能性を生み出した

WORKMAN

Colantotte Lab

NECKLACE TAG-ONE ネックレス タグワン

SUPPORTER サポーター (カーフ・ニー・エルボー)

NECKLACE TAG-TWO ネックレス タグ ツー

CARE SHIRTS/PANTS ケアシャツ
ケアパンツ

TAG-LOOP タグ ループ

業績ハイライト④

■コラントツテ初の提案型ショップ 「Colantotte wellbeing store」が イオンレイクタウンmori（埼玉県越谷市）に 6月10日オープン

コラントツテ初の提案型ショップとして、お客様それぞれの生活シーンに合うボディケアアイテムをお選びいただける売り場に。



3

2023年9月期 業績予想

主要業績項目

✓ 営業・経常利益は20%以上の利益率を目指す

(単位：百万円)

	2022年9月期 実績		2023年9月期 予想		前年 同期比
	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	
売上高	4,652	100.0%	5,200	100.0%	+11.5%
営業利益	951	20.4%	1,050	20.2%	+10.4%
経常利益	955	20.5%	1,050	20.2%	+9.9%
純利益	610	13.1%	680	13.1%	+11.4%

各部門の売上高状況

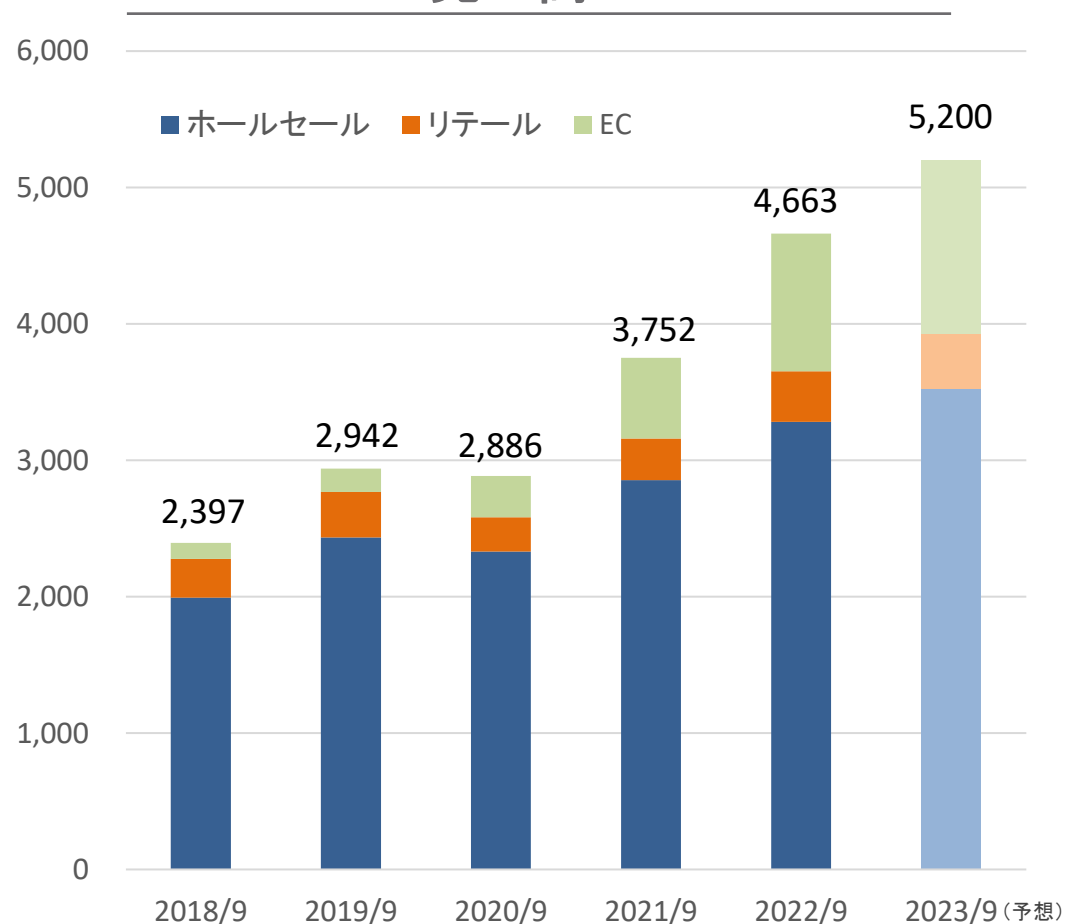
✓売上高は引き続き2桁成長を目指す
特に、イーコマースの高成長を予想

(単位：百万円)

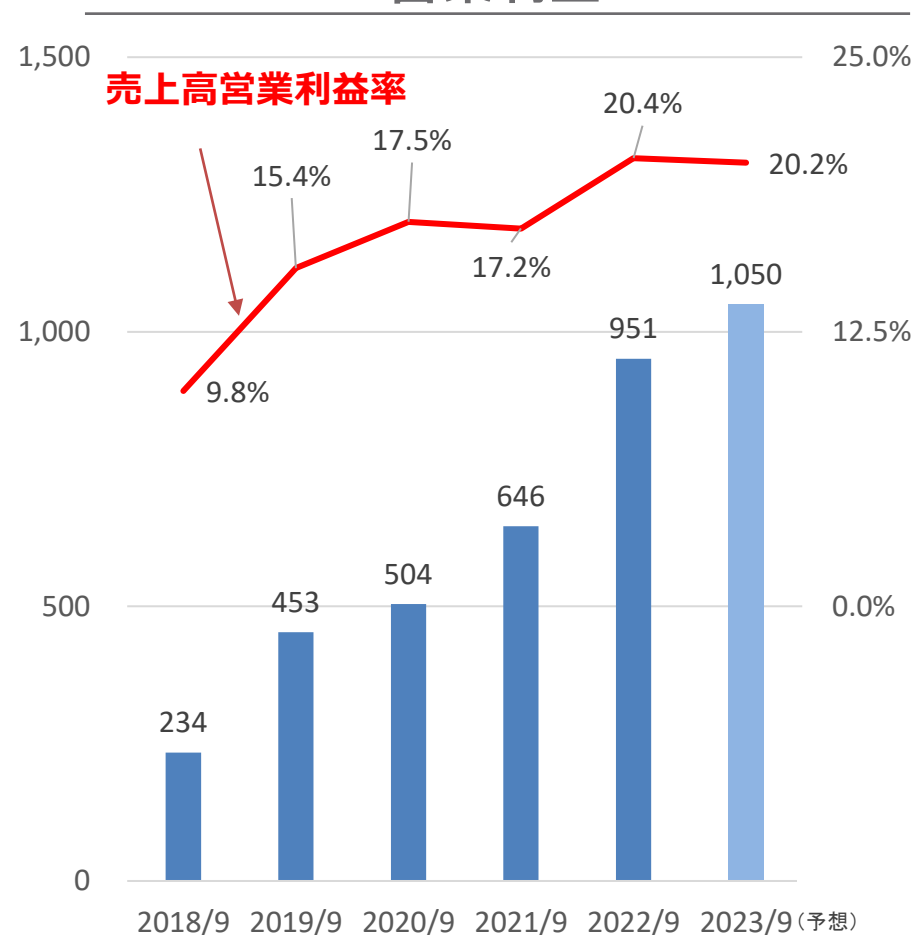
	2022年9月期 実績		2023年9月期 予想		前年 同期比
	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	
売上高	4,663	100.0%	5,200	100.0%	+11.5%
ホールセール	3,283	70.4%	3,530	67.9%	+7.5%
リテール	371	8.0%	398	7.7%	+7.3%
イーコマース	1,008	21.6%	1,272	24.5%	+26.1%

売上高、利益とも過去最高を更新、6期連続の過去最高益に

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)





4

今後の成長戦略

成長戦略 基本方針

I. 顧客ニーズに、よりフィットした
ブランド・新製品の拡充

II. 企業&製品に対する
認知度&信頼性の向上

III. 市場の変化に対応した
EC販売のさらなる加速

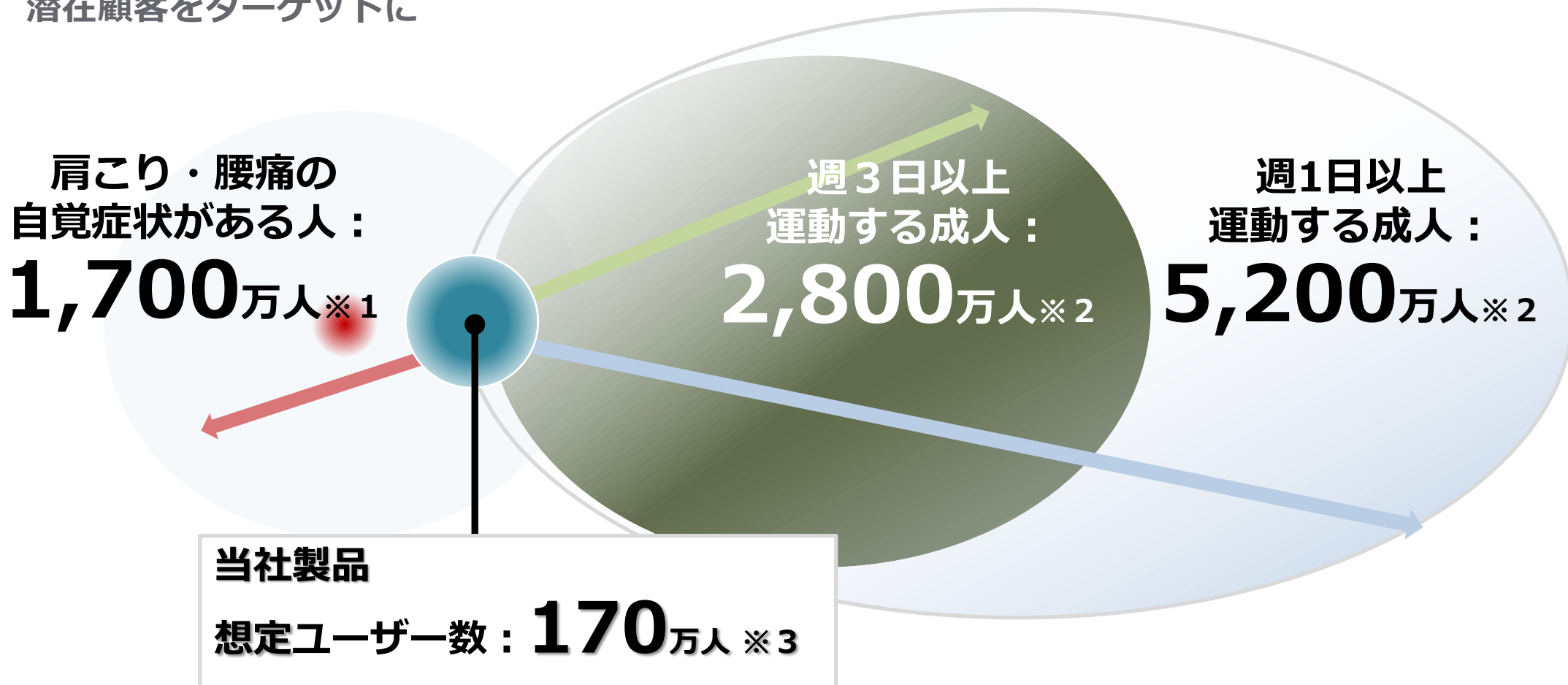
IV. 事業成長を支える
生産体制の強化

V. さらなる成長につなげる
CSS事業の進化

新たな顧客層の獲得
潜在顧客の掘り起こし

市場環境 当社のターゲット層 市場規模イメージ

「肩こり・腰痛の自覚症状」だけでなく、「スポーツを日常に取り入れたい人々」など幅広い潜在顧客をターゲットに



※上記は、当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2021年6月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。下記注記の通り、一定の前提の下、外部の統計資料や公表資料を基礎として、当社が推計したものであり、その正確性にはかかる統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる推計値と異なる可能性があります。

※¹ 厚生労働省2019年国民生活基礎調査の概況及び総務省統計局2021年(令和3年)5月報より

※² 「令和3年度 スポーツの実施状況等に関する世論調査」(スポーツ庁健康スポーツ課)より

※³ 当社推定(10代~70代の当社想定ユーザー数)

「身体のコリ対策」市場の構造

都度課金
(中～高価格)

サービスを受ける

- マッサージ
- 鍼灸
- カイロプラクティックなど

リラクゼーション ※1
(ボディケア・リフレクソロジー) 市場
1,200億円

柔道整復・鍼灸・
マッサージ市場※2
9,440億円

価格 高

単発課金
(中～高価格)

器具を利用する

- マッサージチェア
- マッサージ器具
- **健康アクセサリ**など

セルフケア健康機器市場 ※3
2,200億円

無 料

自力で対処する

- ストレッチ
- 運動
- 入浴など

価格 低

都度課金
(低～中価格)

薬を利用する

- 湿布薬
- 飲み薬
- ドリンク剤など

ドラッグストアでの ※4
OTC医薬品市場
8,721億円

※1 矢野経済研究所:リラクゼーション (ボディケア・リフレクソロジー) 市場に関する調査(2019年) による

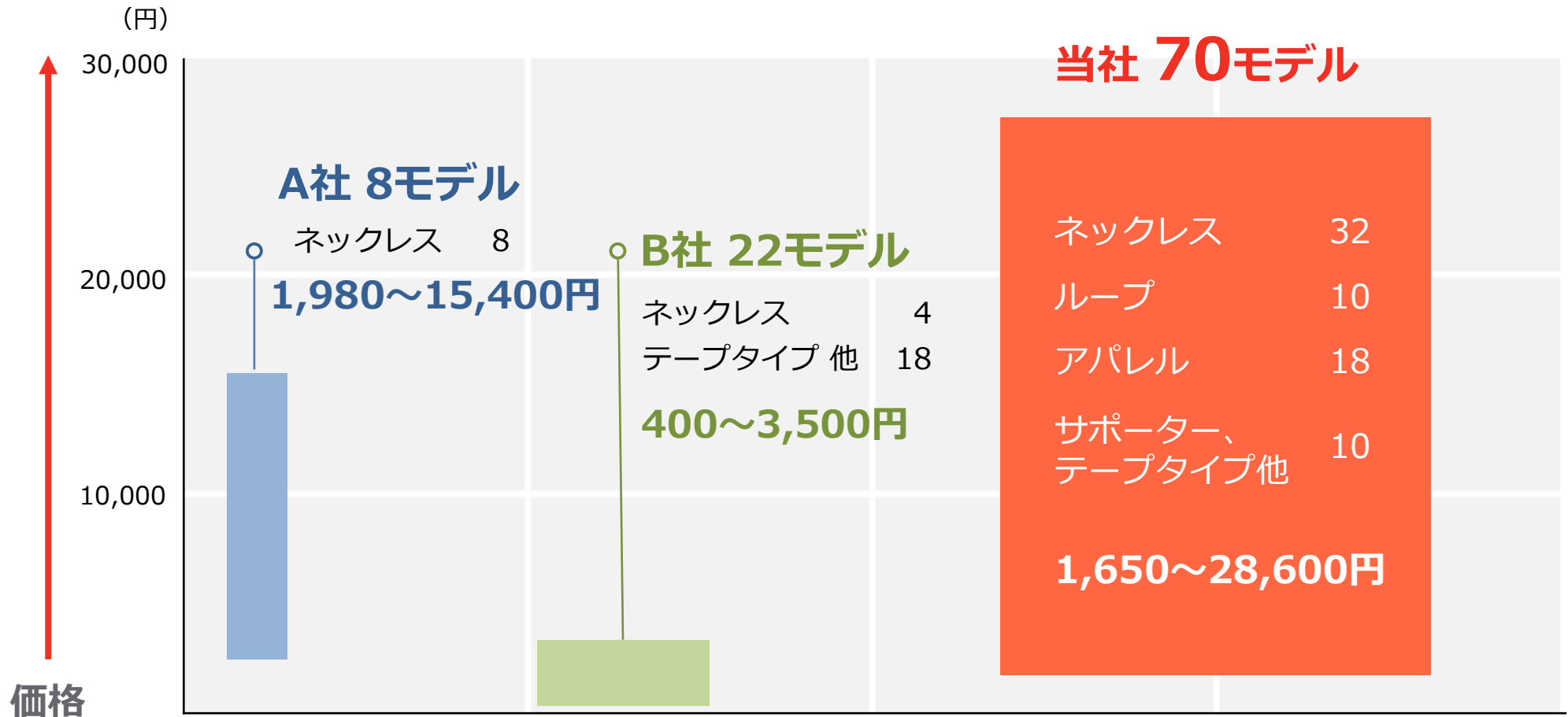
※2 矢野経済研究所:柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査 (2020年) による

※3 矢野経済研究所:セルフケア健康機器市場に関する調査 (2019年) による

※4 2021年 経済産業省「商業動態統計」による

家庭用永久磁石磁気治療器における当社ポジション

価格・モデル展開における優位性



- ※
- ・ A社、B社は国内の家庭用磁気治療器を取扱う会社。
 - ・ 長方形の大きさ：高さは価格帯、横幅はモデル数による相対比較。
 - ・ 価格：当社及びA社については希望小売価格、B社は公式通販サイトにて価格を記載
 - ・ モデル数：各社HP調べ。サイズ及び色違いは、同モデルとカウント。

I. 顧客ニーズに、よりフィットしたブランド・新製品の拡充

顧客ターゲットごとのブランド最適化の推進

女性向けブランド（Lierrey）、コラントッテスポーツを始めとし、今後、アクティブシニアやZ世代層に拡大

新規隣接市場の開拓

スポーツ時の「リカバリー」や、まくら、リラクゼーションウェアなど「睡眠」にフォーカスした商品開発を推進

他社とのコラボレーション強化

当社の独自技術と医療機器認証を活かしたコラボレーションで顧客層の拡大を推進

Ⅱ. 企業&製品に対する認知度&信頼性の向上

「磁気治療器」に関するエビデンス発信強化

研究機関や大学との共同による学術的検証の推進
それら検証結果の発信力を強化

SNSの多様性を有効活用したマーケティングの推進

インフルエンサーによる裾野拡大

契約選手の発信力によるマーケティング活動の強化

多彩な契約選手によるイベントやSNSを利用したマーケティング活動

Ⅲ. 市場の変化に対応したEC販売のさらなる加速

自社サイト、国内ECモールの持続的成長

訴求力、使いやすさ向上のためのリニューアル・改善活動の継続強化

中国ECの横展開による売上拡大

Tmallグローバル、JDワールドワイドなど横展開での拡大実施

2022年9月期の中国向け越境ECの売上は、中国でのロックダウン政策等、市場環境の変化による投資抑制もあり、前年比で微増に留まったものの、2023年9月期は、前年比大幅増の販促・広告宣伝費用の戦略的投下により大幅な売上伸長を計画

他国の越境ECへの進出

中国以外の地域への展開検討

IV. 事業成長を支える生産体制の強化

商品開発及び生産体制の強化

市場ニーズに対応できる商品開発及び生産体制の構築
人材育成及び採用強化の推進

新基幹システムの導入に伴う生産管理能力の向上

在庫管理、納期管理の精度UPにより経営の効率化を推進

外部調達先との連携強化による生産力及び品質の向上

調達先の多様化、品質管理プロセスの連携強化を推進

V. さらなる成長につなげるCSS事業の進化

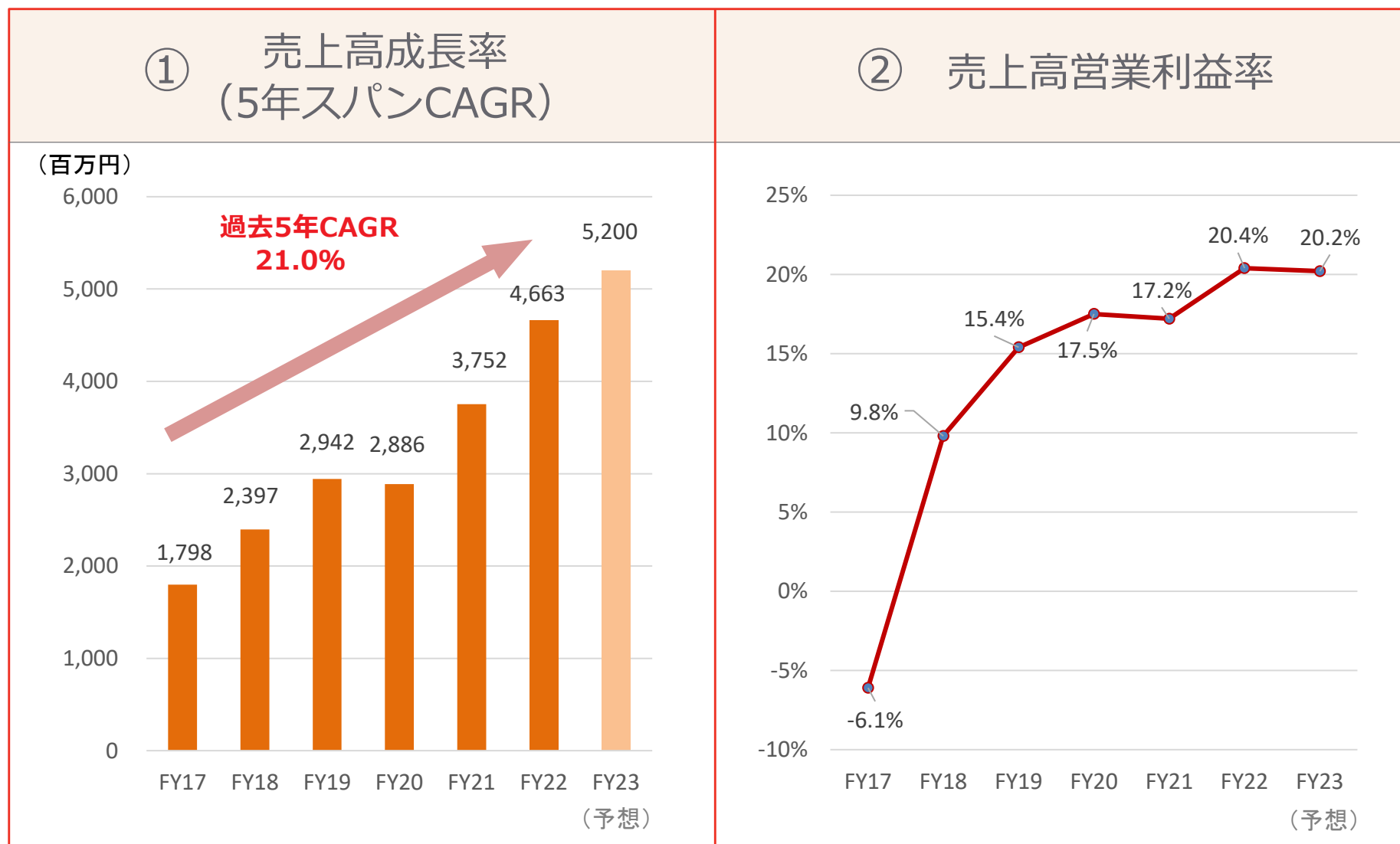
顧客獲得に向けたビジネスパートナーの拡大

生命保険会社や賃貸住宅メーカーなど、複数の企業と交渉中。

サービスの付加価値を向上

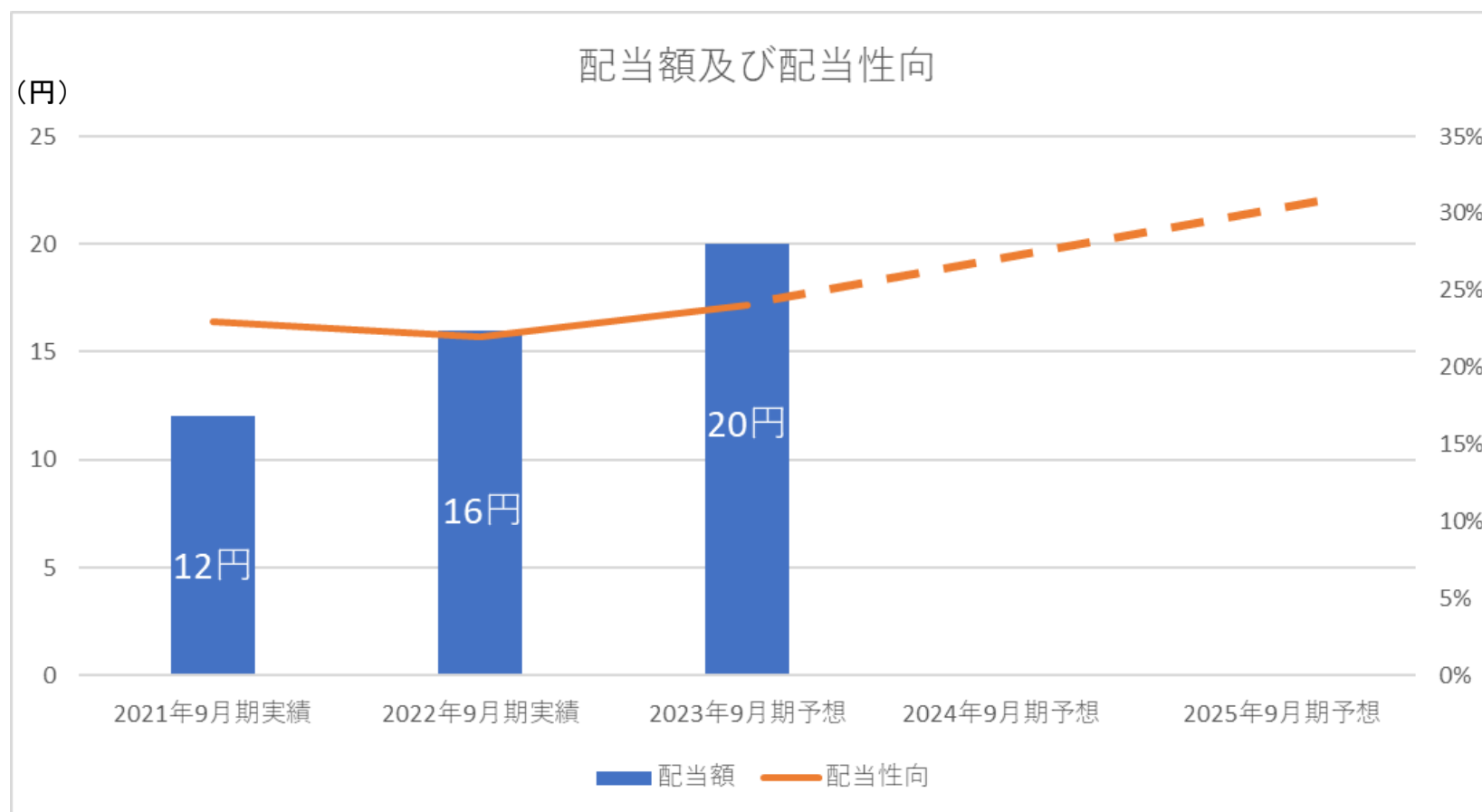
カード、キーホルダーだけではなく、常に身に着けているものに
当社のサービスが付帯される仕組み作り

重視する経営指標



株主還元施策

- ◆ 将来の事業展開と、経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を目指す。配当性向は30%を目標とする。
- ◆ 株主優待についても今期の状況を分析し、改善しながら継続的に実施していく。



リスク情報

当社の事業環境に関する主なリスクは次の通りです

リスク項目	発生可能性	影響度	リスクの内容	顕在化した場合の影響の内容	対応策
業界の成長性 顧客ニーズの 変化	低	中	超高齢社会傾向にある我が国において、近年消費者の健康志向が一段と高まっていることから当社の事業領域である健康関連市場は益々成長を続けるものと考えております。 しかしながら、景気動向や個人の趣向の変化等により当該市場の成長が鈍化した場合、または顧客ニーズの変化に対応した製品やサービスを提供できない場合、当社の財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	市場の成長が鈍化した場合、または顧客ニーズの変化に対応した製品やサービスを提供できない場合には、以下のような事態が想定されます。 ・売上高及び利益の減少とそれに伴う財政状態の悪化	QOL向上への貢献を事業目標とする当社は、消費者視点に立ち人々がより快適な生活を送ることができるような新製品の研究・開発を続けていくとともに、既存製品についても改良を加える等を行い、他社、他製品との差別化を図り競争力を高めております。
競合状況の 変化	低	中	健康関連市場は今後とも成長を続けるものと想定されますが、一方でその成長性を見込んで新規に算入する企業が増加することや、既存の競合他社との競争環境が厳しくなるリスクが存在します。	競合他社との競争環境を勝ち抜くための取り組みが予測通りの成果をあげられない場合には、以下のような事態が想定されます。 ・競合他社による魅力的な製品の出現に伴う当社顧客の減少 ・売上高及び利益の減少とそれに伴う財政状態の悪化	競合他社との厳しい競争環境を勝ち抜くために、当社は新製品の開発に対する投資を積極的に行うことで顧客ニーズへの対応を図っていく方針であります。また、競合品が存在する既存の製品についても、当社製品の長が伝わる効果的なマーケティング活動等に積極的に取り組んでおります。
特定製品の 依存	低	大	当社は、売上高全体に占めるネックレス類の構成比が高く、当事業年度において88.3%となっております。特に「コラントッテTAO」のネックレスシリーズは、売上高全体に占める割合が当事業年度において54.1%と当社の主力商品であり、競合他社による魅力的な製品の出現や、消費者の嗜好の変化等が生じた場合、主力製品の売上高が減少するリスクが存在します。	競合他社による魅力的な製品の出現や、消費者の嗜好の変化等により、当社主力製品の売上高が減少した場合、以下のような事態が想定されます。 ・売上高及び利益の減少とそれに伴う財政状態の悪化	当社は主力製品のラインナップにおいて、より魅力のある、また特長をもった新製品の開発活動に継続的に注力すると共に、新たな顧客層の開拓を目指して、新規ブランドによる事業展開や、有力企業とのコラボレーション等に積極的に取り組み、特定製品への依存リスクを低減させるよう努めております。

その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

当社はファブレスモデルの強みを生かして、少数精鋭による機動的な新製品開発、新製品投入、スピード感を持った経営判断を行うこと等で、これらのリスクに対応して参ります。



【免責事項】

本資料の作成にあたり、当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、作成しております。

また、発表日現在の将来に関する前提や、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に対する記述は、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情報に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザー嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

- 次回当資料のアップデートは、年次決算の発表時期（2023年11月）を目途として開示を行う予定です。