



2021 年 11 月 18 日

各 位

会 社 名 株式会社コラントッテ
代表者名 代表取締役社長 小松 克巳
(コード番号：7792 東証マザーズ)
問合せ先 取締役管理統括本部長 森田 仁
(TEL. 06-6258-7350)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

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 2021年11月18日 16：00～17：00
開催方法 テレフォンカンファレンスによる実開催
開催場所 本社会議室
大阪市中央区南船場二丁目10番26号
説明会資料 2021年9月期 通期決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料



2021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)

(2021年11月)

1 会社概要 2P

2 2021年9月期 決算概要 11P

3 2022年9月期 業績予想 19P

4 今後の取り組み 22P

APPENDIX 27P

A large, light orange diamond shape composed of several smaller, overlapping diamonds, creating a complex geometric pattern. A small red diamond with the number "1" is positioned at the top of this graphic.

1

会社概要

会社概要



「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 株式会社コラントッテ

設 立 1997年10月

資 本 金 4億7,678万円

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 コラントッテビル

従業員数 88名（2021年9月現在）

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

<経営理念>

本気の笑顔の実現

人を幸福にする一番身近な方法、それは本気の笑顔です。



今日も、笑顔のそばにいる。

<スローガン>



※QOL : Quality Of Lifeの頭文字 生活の質を意味する

コラントツテ事業／ Colantotte® 主要製品



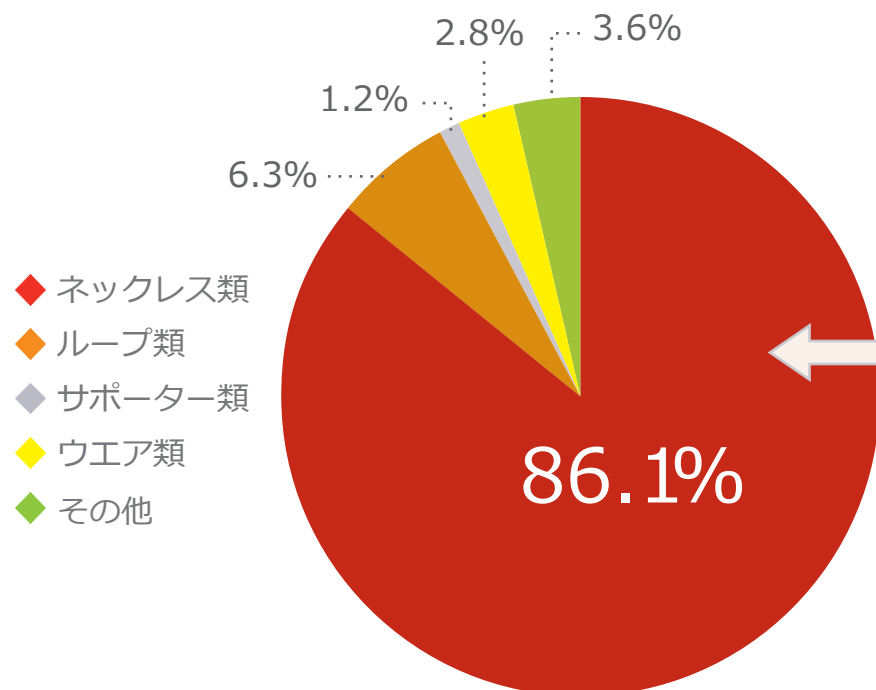
信頼のブランドに支えられたColantotteの製品群

					希望小売価格 ¥ 20,000以上 構成比 44.6%
					希望小売価格 ¥ 10,000~ ¥ 19,900 構成比 18.0%
					希望小売価格 ¥ 9,900以下 構成比 37.4%

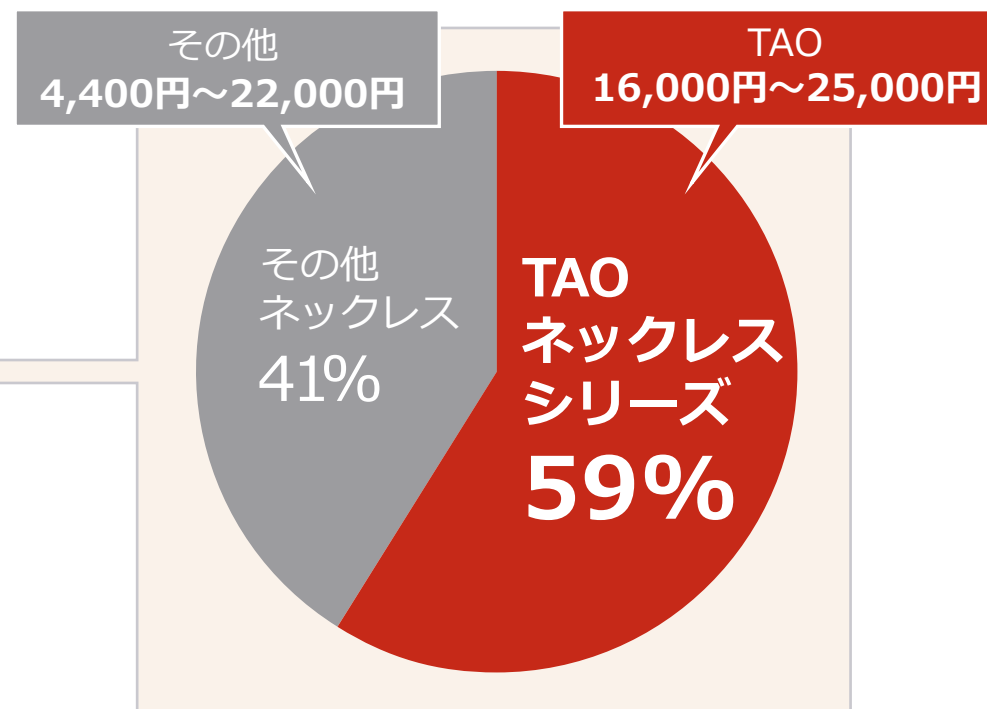
注：構成比は2021年9月期の売上構成比

製品群別売上構成比・TAOシリーズ構成比

【アイテム別売上構成比】



【ネックレスに占めるTAO売上構成比】



2021年9月期実績

「今日の疲れをケアして、ベストな明日をつくる」をコンセプトに、家庭用磁気治療器にこだわらず、「運動」「休養」「栄養」の側面から日常のヘルスケアをサポートするための製品を展開



「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

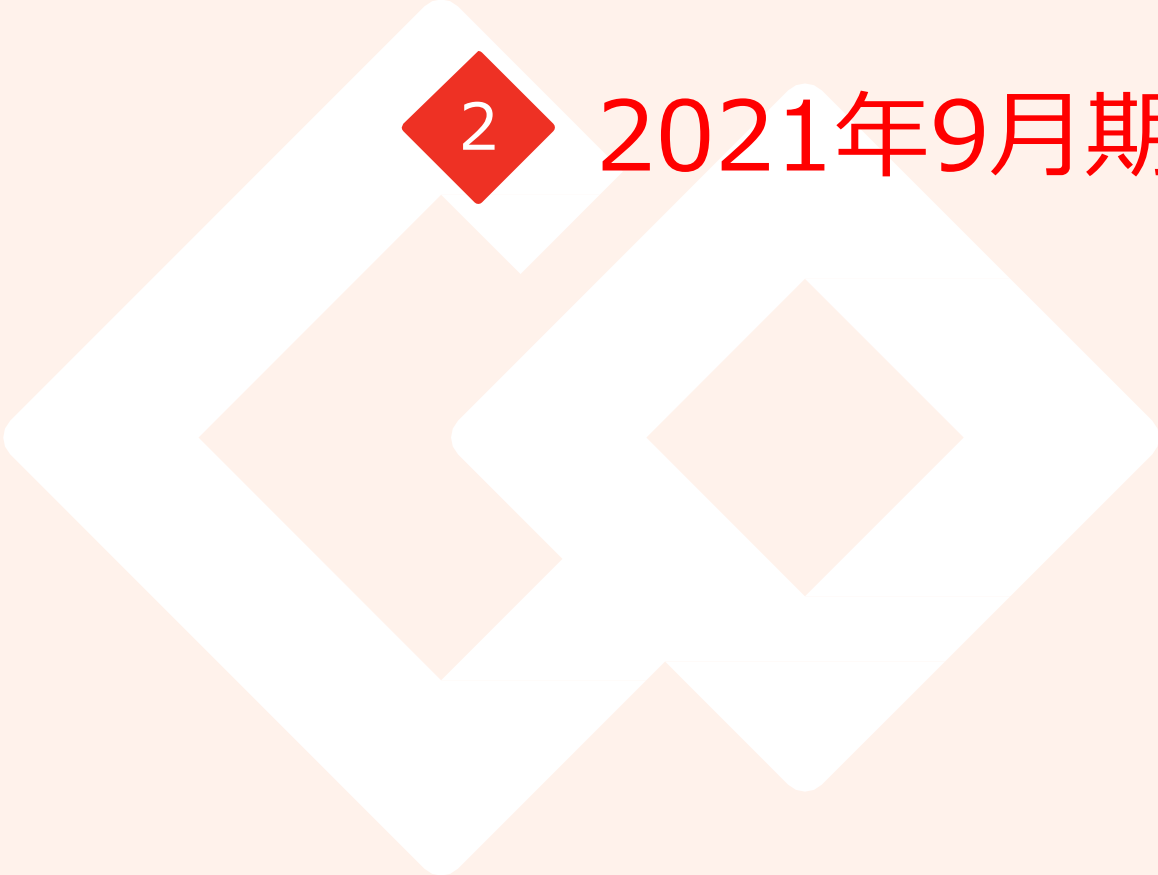
販売チャネル



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） 10店舗 SC(イオンモール等) 8店舗



2

2021年9月期 決算概要

主要業績項目

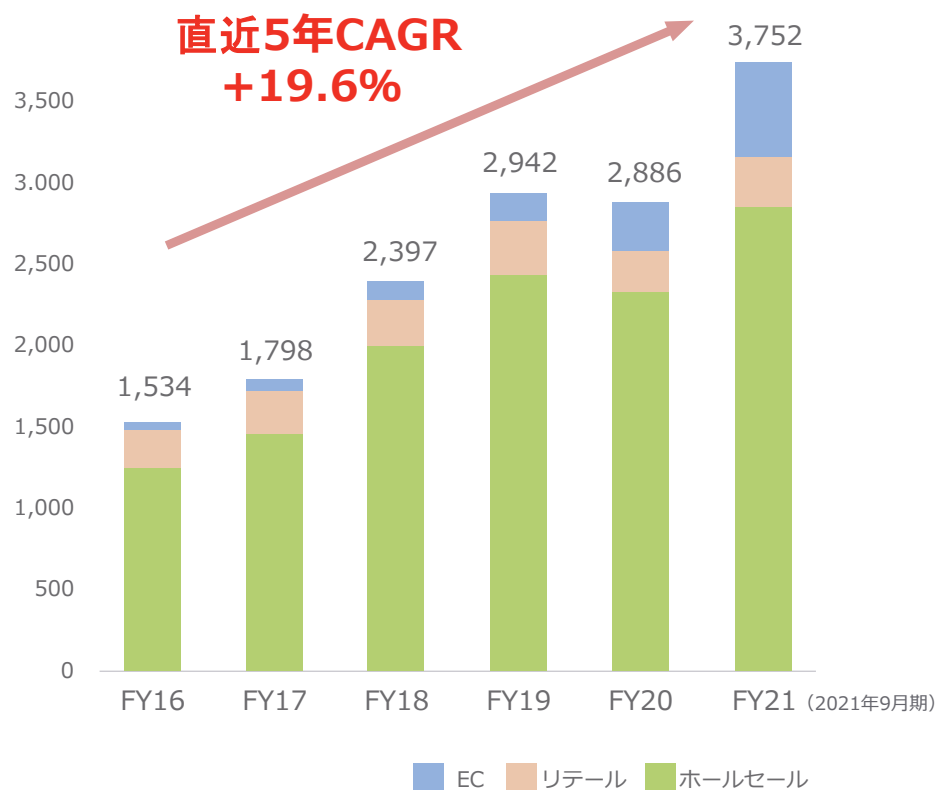
✓ 全利益項目において、二桁の利益率を達成

(単位：百万円)

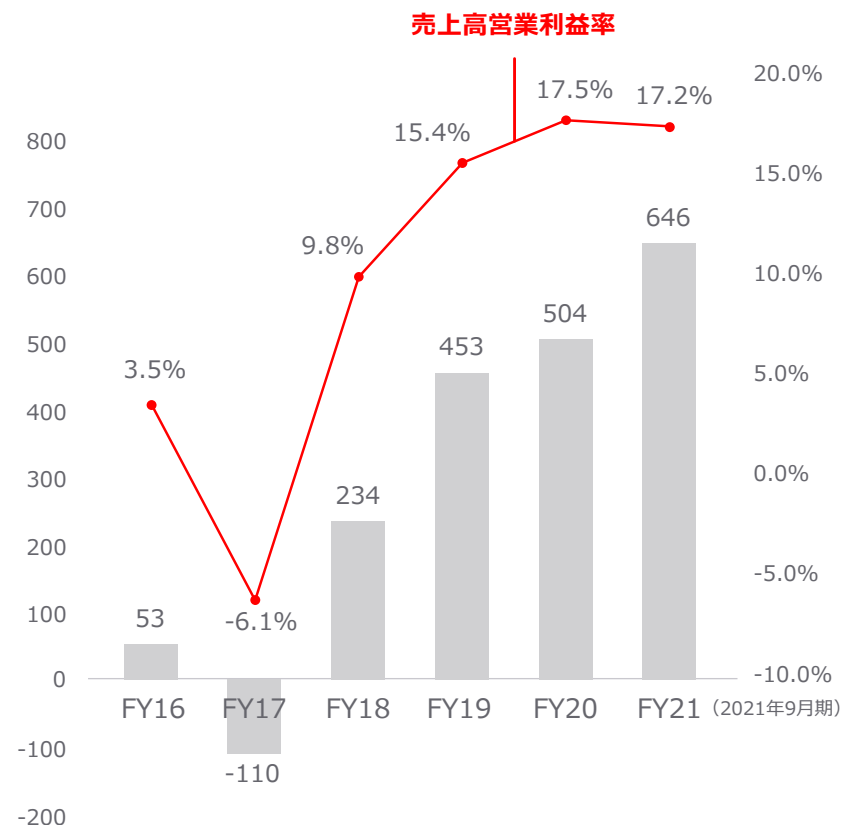
	2020年9月期 実績	2021年9月期 実績	売上高 利益率	前年同期比
売上高	2,886	3,752	—	+30.0%
営業利益	504	646	17.2%	+28.1%
経常利益	490	629	16.8%	+28.3%
純利益	324	420	11.2%	+29.5%

売上高、営業利益ともに過去最高を更新

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



各部門の売上高状況

✓ 全部門で二桁成長、特にイーコマース部門が高い成長率を達成

(単位：百万円)

		2020年9月期 実績	2021年9月期 実績	売上高 構成比	前年同期比
売上高		2,886	3,752	100.0%	+30.0%
	ホールセール部門	2,332	2,856	76.1%	+22.4%
	リテール部門	251	305	8.1%	+21.7%
	イーコマース部門	302	590	15.8%	+95.4%

業績ハイライト①



■2020年～2021年に投入した新製品の販売が好調

人気のTAOシリーズからシリーズ最高磁束密度65mTのARANを新たなラインナップに加える
その他、チェーンタイプネックレス、天然石使用の腕用ループ、インナーウェア、ソックスなど様々な生活シーンやニーズに幅広く対応できるアイテムラインナップを展開。 *ソックスは当社取得の特許技術を採用



コラントツテ ネックレス LUCE α



コラントツテ TAO ネックレス α ARAN



コラントツテ レスノ マグケアシャツ VネックT



コラントツテ レスノ プロエイドソックス ランニング用



コラントツテ ネックレス ALT



コラントツテ ループ EN



コラントツテ COA ネックレス LECT

業績ハイライト②



■集中的なテレビCMの投下と東京オリンピック・パラリンピックにおける当社契約選手の活躍効果によりブランド認知度が向上して客数が増加

- ・テレビCMは宇野昌磨選手を起用した3パターンのコンテンツで全国放映。
- ・東京オリンピック・パラリンピックで当社契約選手の活躍によりSNSで話題が盛り上がり、多数のテレビ番組による直営店取材でメディア露出増加。

テレビCM

「インタビュー篇」



「肩コラントッテ篇」

「未来勝ちトッテ篇」



テレビ番組による直営店取材



業績ハイライト③



■ 2万円以上の高額商品売上構成比の高まりによる採算向上

2万円以上の高額商品売上推移

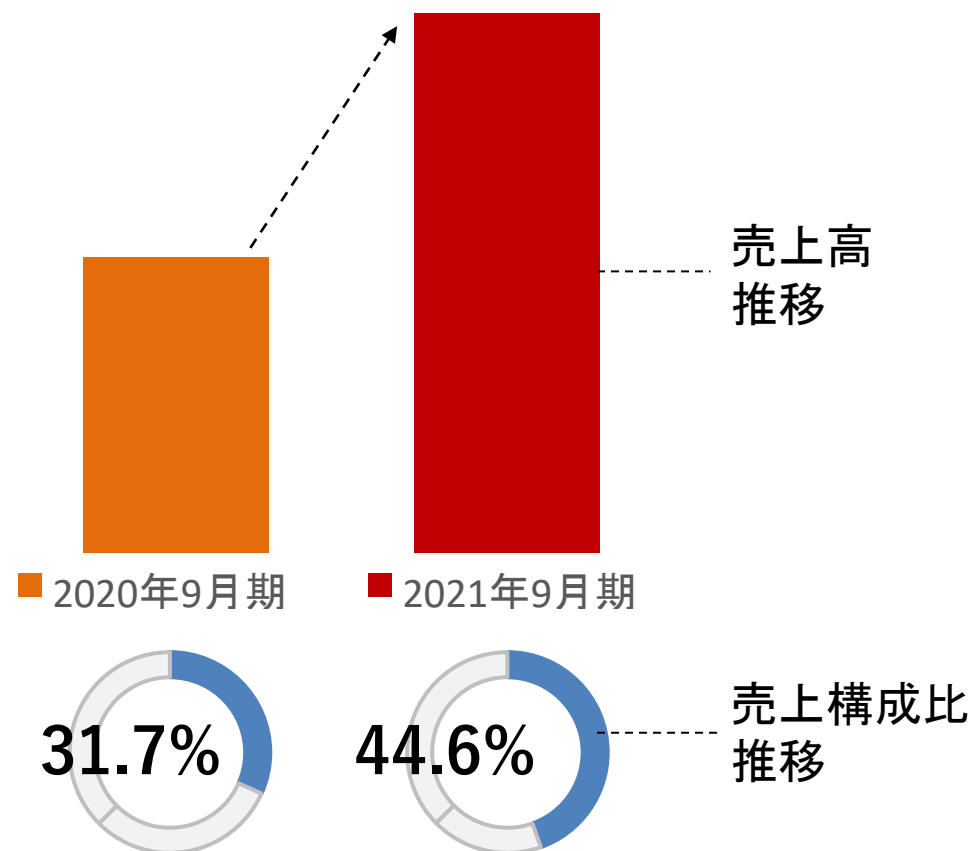


コラントッテ TAO ネックレス AURA



コラントッテ TAO ネックレス スリム AURA mini

前期比 82.6%増



業績ハイライト④



自社サイト及び国内・越境ECモール的大幅伸長

有力ECモールへの積極出店・越境ECの強化

国内EC

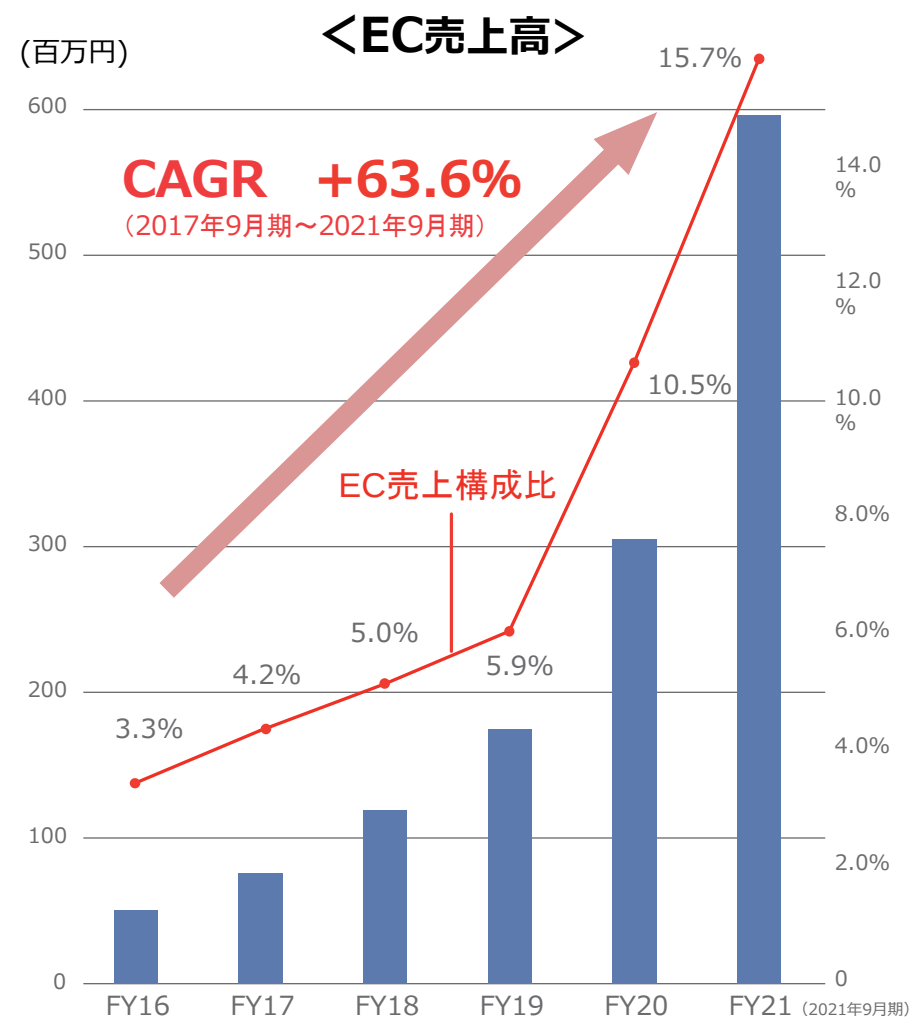
YAHOO! JAPAN ショッピング 2020年12月～

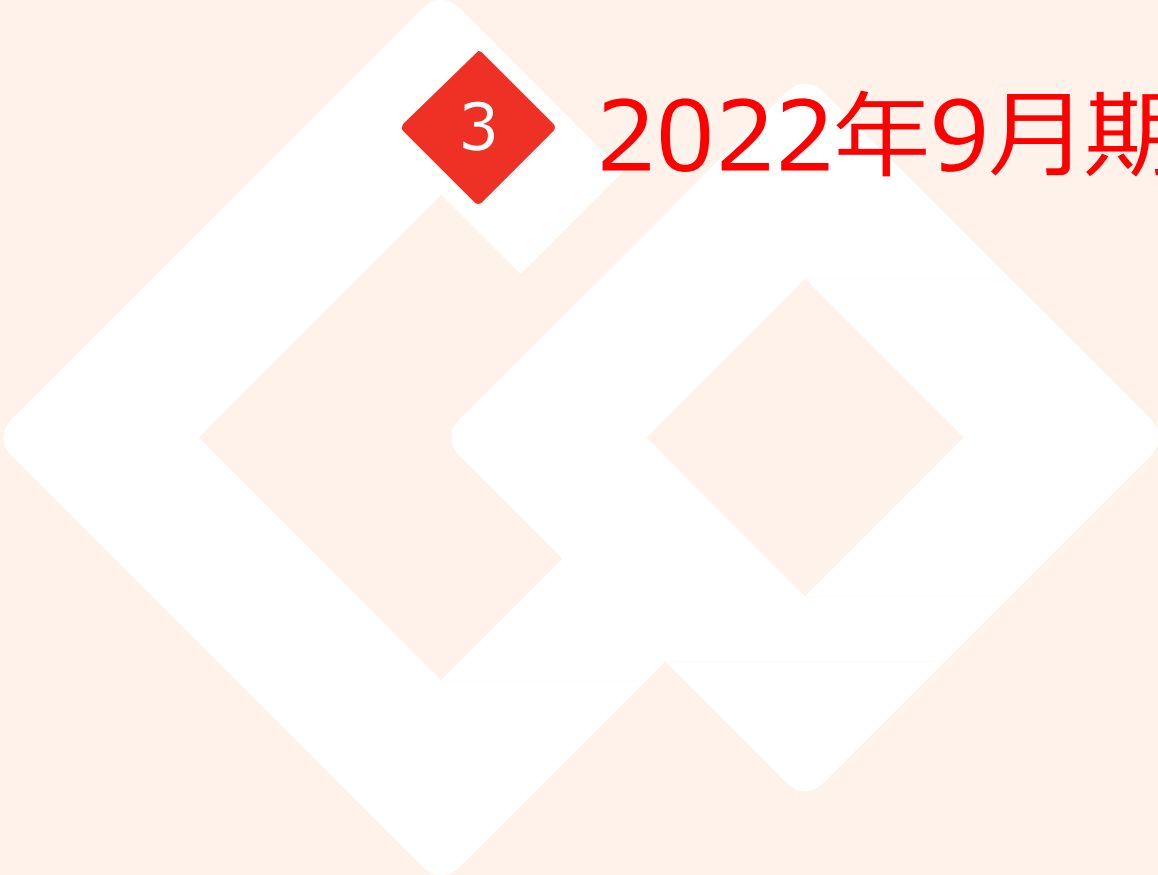
Rakuten 2021年7月～

越境EC

天猫 TMALL.COM 2021年1月～

JD.COM 京东 2021年11月～





3

2022年9月期 業績予想

主要業績項目

✓ 全利益項目において、継続的に2桁の成長を想定

(単位：百万円)

	2021年9月 実績	2022年9月 予想	※前年同期比 (参考)
売上高	3,752	4,170	+11.1%
営業利益	646	750	+16.0%
経常利益	629	740	+17.6%
純利益	420	480	+14.1%

※2022年9月期より、新収益認識基準を適用しているため、前年同期比については参考情報として表示しております。

各部門の売上高状況

✓ 引き続きイーコマースを伸長する施策を実施

(単位：百万円)

	2021年9月 実績	2022年9月 予想	※前年同期比 (参考)
売上高	3,752	4,170	+11.1%
ホールセール部門	2,856	3,013	+5.5%
リテール部門	305	330	+8.0%
イーコマース部門	590	827	+40.0%

※2022年9月期より、新収益認識基準を適用しているため、前年同期比については参考情報として表示しております。

4

今後の取り組み

①EC強化戦略

■ 自社サイト、国内ECモールの持続的成長

自社サイト、国内ECモールの持続的成長、
訴求力強化のためのリニューアル、製品拡充
への取組みを継続。

■ 中国ECの横展開による売上拡大

Tmallに引き続き、JDに出店し、横展開での
拡大実施

■ 他国の越境ECへの進出

他国の越境ECへの進出

中国ECの横展開による売上拡大

自社サイト、国内ECモールの持続的成長

②女性向け製品開発、マーケティング強化



女性向け製品開発 マーケティング強化を目指す

- 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へ
- 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の開発
- コア・ターゲットは40代働く女性。
- コミュニティ作りを通じたファン（顧客）拡大を図る
- 主たる販売チャネルはECを想定

製品企画&開発の体制強化の促進

- 女性スタッフの増強 + 組織横断的女性市場開拓チームの発足・活動



③CSS事業の進化



ツールの多様化

- キーホルダー
- カード
- スリーブケース

用途の多様化

- 認知症徘徊・災害時行方不明
- クレジットカード・ICカード利用時におけるセキュリティ及び利便性の向上

ビジネスパートナーの拡大

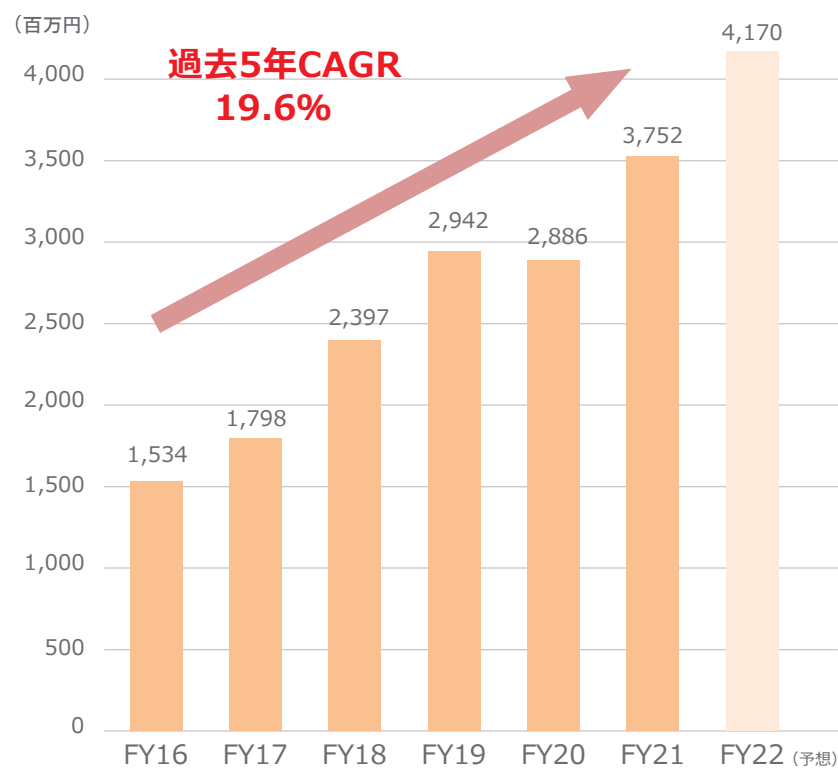
- 保険会社（交渉中）
- カード会社（交渉中）
- 鉄道会社（2019年10月業務提携）



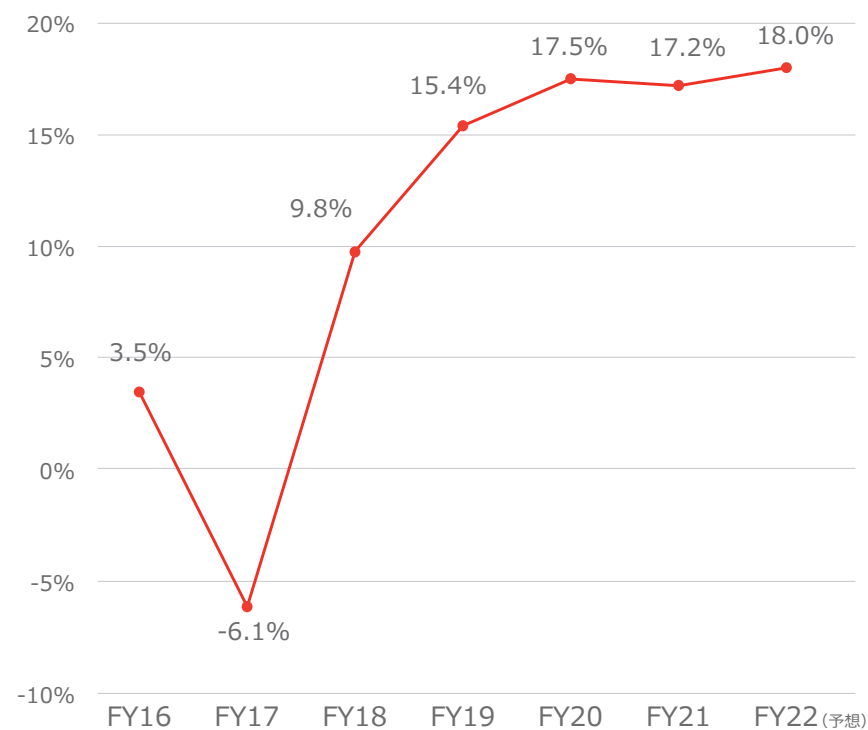
CSS 会員数の拡大を目指す

④重視する経営指標

① 売上高成長率 (5年スパンCAGR)



② 売上高営業利益率



4 APPENDIX



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。

父の為に制作した
磁気サポーター

代表取締役社長 小松克己

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

磁気ヒーロー	ボディケア
MAG- RA	RESNO デュアルパッド
MAG- RA ライト	リラクシングアロマクリーム
磁気シール	栄養補助食品
NS マグネバン80	ウェルビィサプリ



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

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
マグインソールハーフ
RESNO フロアイドソックス

アクセサリ (ネックレス)	
ネックレス クレストシリーズ	TAO ネックレスシリーズ
ワックルネック SPORT	ネックレス LUCE シリーズ
ワックルネック STYLE	ネックレス CARBOLAY
ネックレス ALT	COA ネックレス LECT
ネックレス REVOL	
その他	
ワックル ストラップ	

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 ネックレス 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 ネックレス

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



コラントット レスノ スイッチングウェア

“着て、寝て、回復。”ベストな明日を迎えるための、休息専用ルームウェア

当社の強み



「見せる& 魅せる」磁気治療器の新たな市場を創造

医療機器としての
効能・効果

デザイン性・品質

多くのアスリー
トが着用

健康アクセサリー分野でのブランディング[※]の強化
＋
「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。

当社の強み 医療機器としてのエビデンス

-①独自の技術-



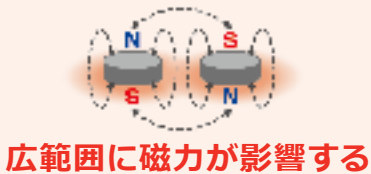
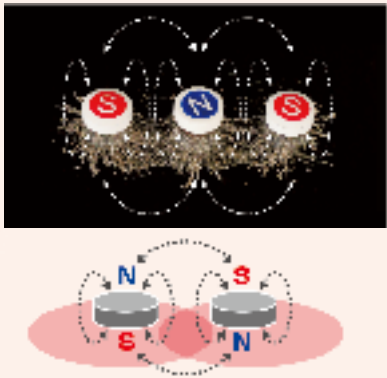
独自技術である永久磁石の「N極S極交互配列」

広範囲に広がる磁力で、血行改善を促し、コリを緩和

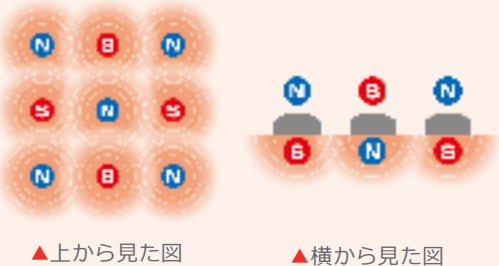


コラントッテの「N極S極交互配列」

- ・面で効く
- ・磁力が広範囲に

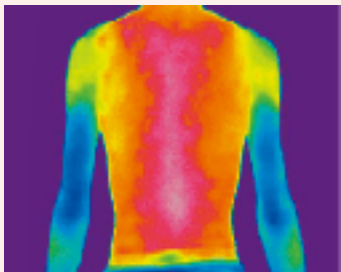


広範囲に磁力が影響する



▲上から見た図

▲横から見た図



コラントッテ タンクトップ着用時
(個人差があります。)

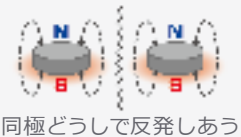
血行改善、
コリを緩和

一般的によく使われる磁石

例1:
深く磁力が影響しない



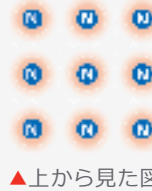
例2:
同極同士で反発



同極どうして反発しあう



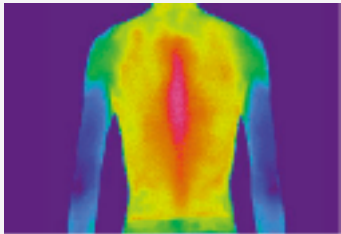
磁気の影響が少ない



▲上から見た図



▲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

当社の強み 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
E U	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	2007年10月26日/特許第4029144号	身体に巻き掛けられるバンドと、前記バンドにスライド自在に取り付けられた複数の磁石ケースと、前記磁石ケース内に収められたN極S極交互に配列された永久磁石とを備えていることを特徴とする磁気治療器具
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

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



当社の強み 契約アスリートの一例



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)



© Getsuriku

青山学院陸上競技部
(長距離ブロック)

市場環境

腰・肩に自覚症状がある人数（当社のターゲット層）



ターゲット市場規模：約 **1,700** 万人

20代～70代の腰、肩に自覚症状がある方の人数（男女合計）※
（男女比：男性40% 女性60%）

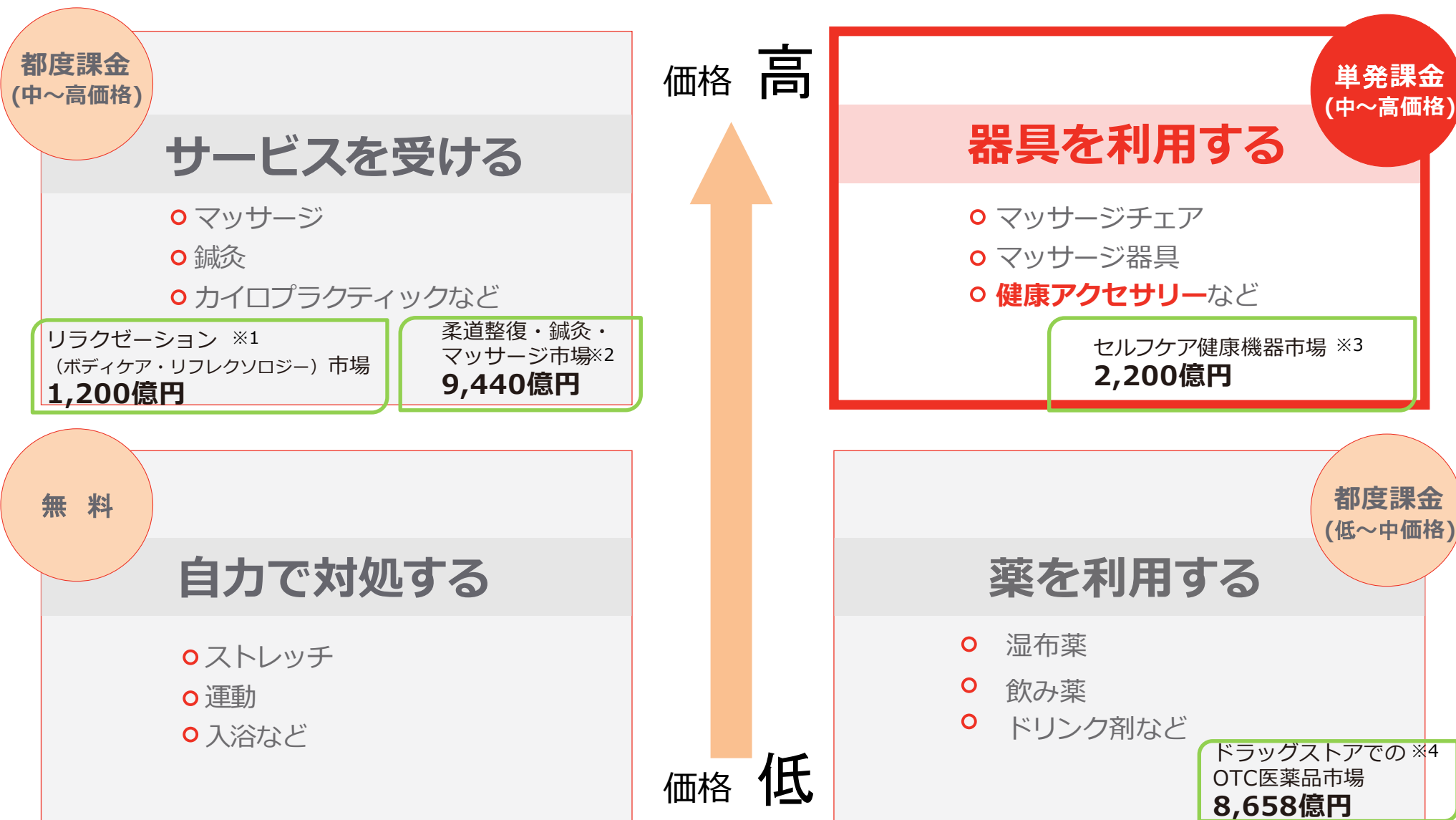
当社の年間
購入者数
（約40万人）

※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。

※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

市場環境

「身体のコリ対策」市場の構造



※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

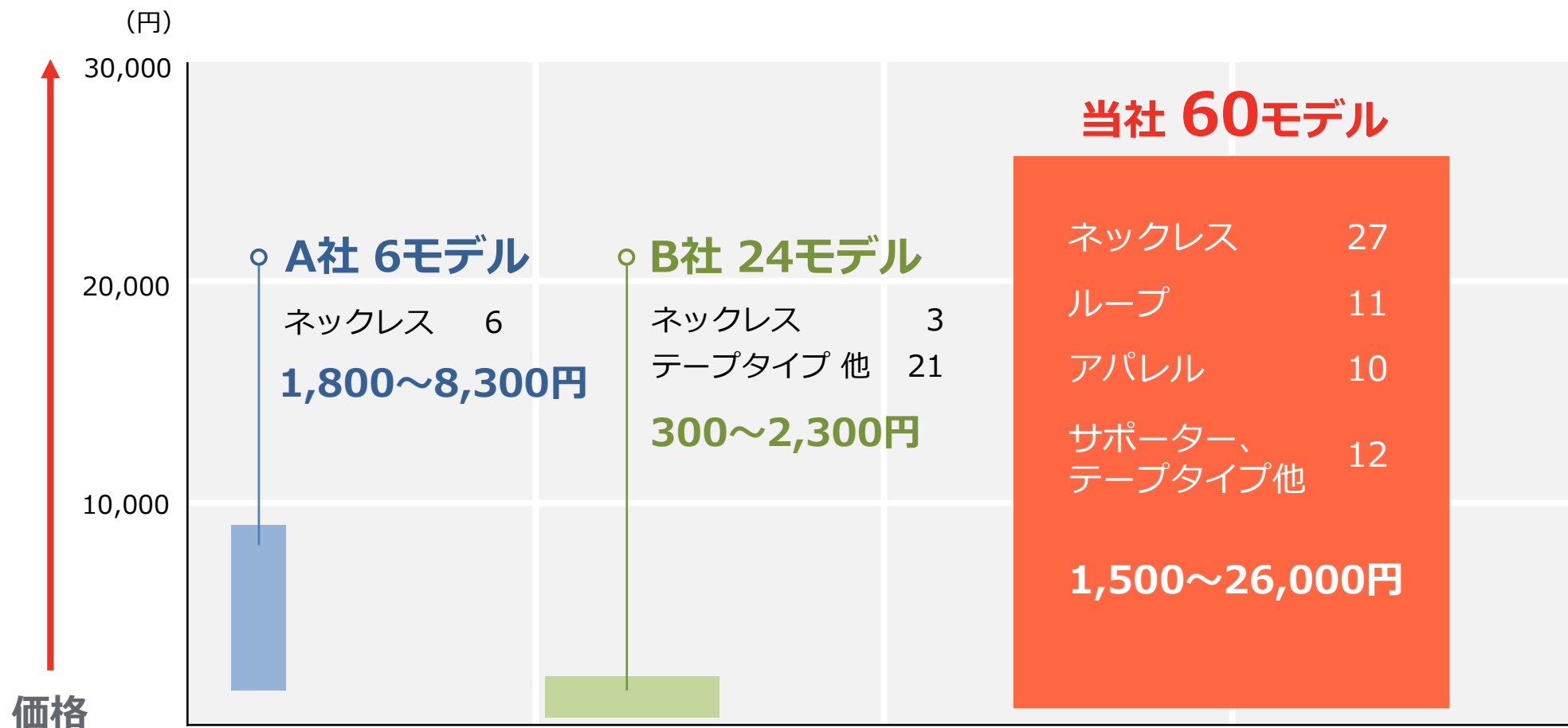
※4 平成29年 経済産業省「商業動態統計」による

市場環境

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社はオープン価格の為、価格.com調べ。
 - ・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。

有価証券届出書に記載の事業環境に関する主なリスクは次の通りです

業界の成長性に関するリスク	・ 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。 ・ 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。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には、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。
競争に関するリスク	・ 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、業績の拡大を目標にマーケティング活動等に注力しております。しかしながら、これらの取り組みが予測通りの成果をあげられない場合や、競合他社による魅力的な製品の出現及びそれに伴う顧客の減少等が発生した場合には、当社の財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす場合があります。
特定製品への依存に関するリスク	・ 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86.1%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50.8%と当社の主力商品であります。当社は継続的に新製品の開発を行い、多岐にわたる製品展開を実現し特定の製品への依存を低減させるよう努めております。しかしながら、競合他社による魅力的な製品の出現による顧客の減少や消費者の嗜好の変化等により、主力製品の売上高が減少した場合には、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。

その他のリスクは有価証券届出書等の「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（2022年11月）を目途として開示を行う予定です。