



2022年9月期 第1四半期

決算補足資料

株式会社**コラントツテ** (7792)

A large, light orange diamond shape with a white outline, positioned behind the index items. It is composed of three nested diamond shapes, each slightly offset from the others.

1

第1四半期業績ハイライト

2

2022年9月期業績見通し

3

参考資料



1

第1四半期業績ハイライト

業績ハイライト（1Q実績）



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）

	2021年9月期 1Q実績	2022年9月期 1Q実績	売上高 利益率	前年同期比
売上高	942	1,149	—	+22.0%
営業利益	263	300	26.2%	+14.3%
経常利益	260	302	26.3%	+16.1%
四半期純利益	174	206	18.0%	+18.5%

※2021年9月期1Qの数字については監査法人の金商法監査（四半期レビュー）の対象外であります。
※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。

業績ハイライト（1Q実績）



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）

	2021年9月期 1Q実績	2022年9月期 1Q実績	売上高 構成比	前年同期比
売上高	942	1,149	100.0%	+22.0%
ホールセール部門	775	867	75.4%	+11.7%
リテール部門	77	92	8.0%	+19.2%
イーコマース部門	89	190	16.6%	+113.5%

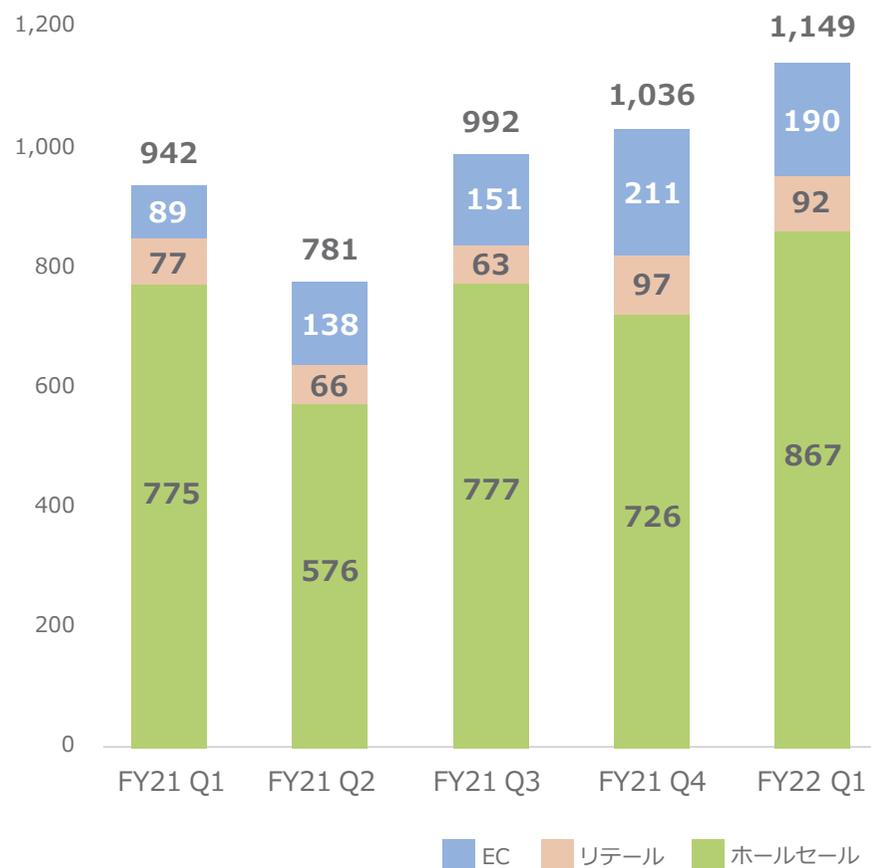
※2021年9月期1Qの数字については監査法人の金商法監査（四半期レビュー）の対象外であります。
※2022年9月期より、新収益認識基準を適用しているため、前年同期比については参考情報として表示しております。

業績ハイライト（四半期別業績推移）



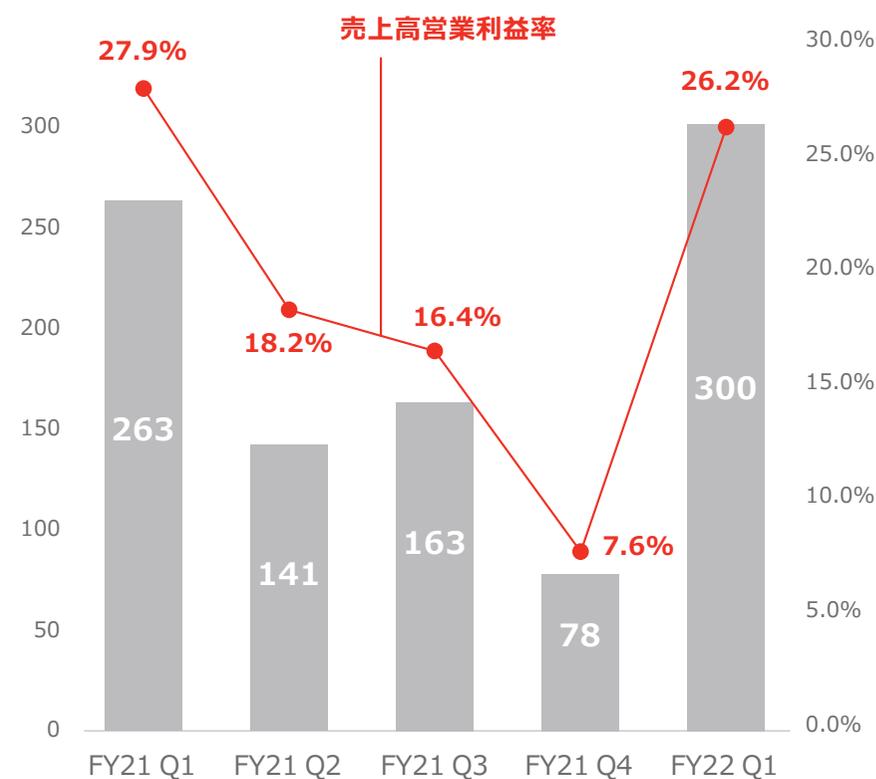
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

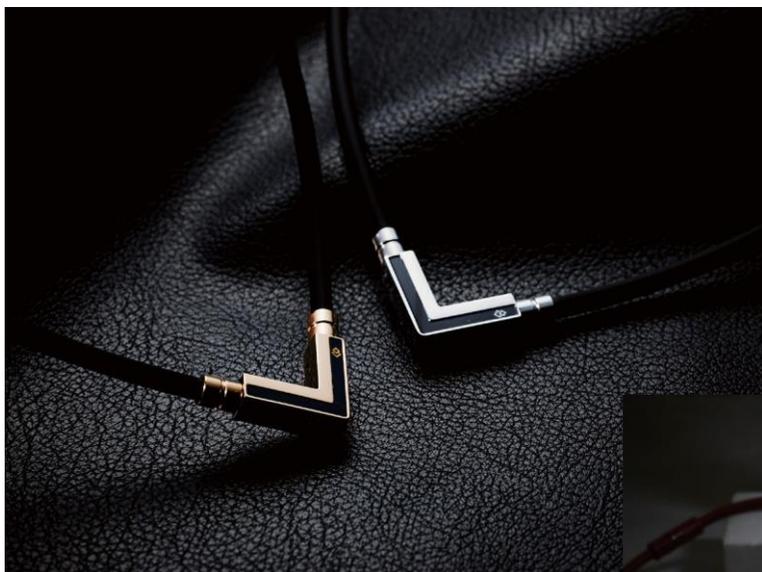


業績ハイライト①



■2021年秋に投入した新製品の販売が好調

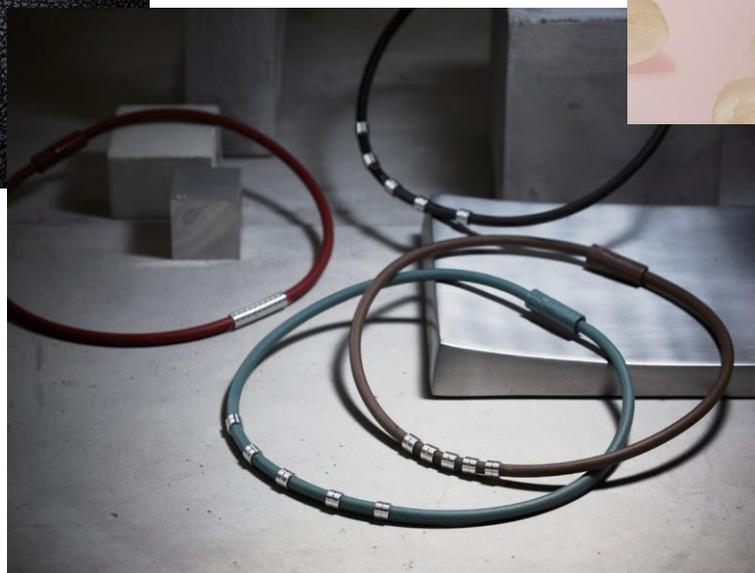
特にクリスマスギフトの大幅伸長、及び女性顧客の購入が増加



コラントツテ TAO ネックレス a
VEGA NEXT



コラントツテ TAO ネックレス
スリム FLEUR



ワックルネック STYLE

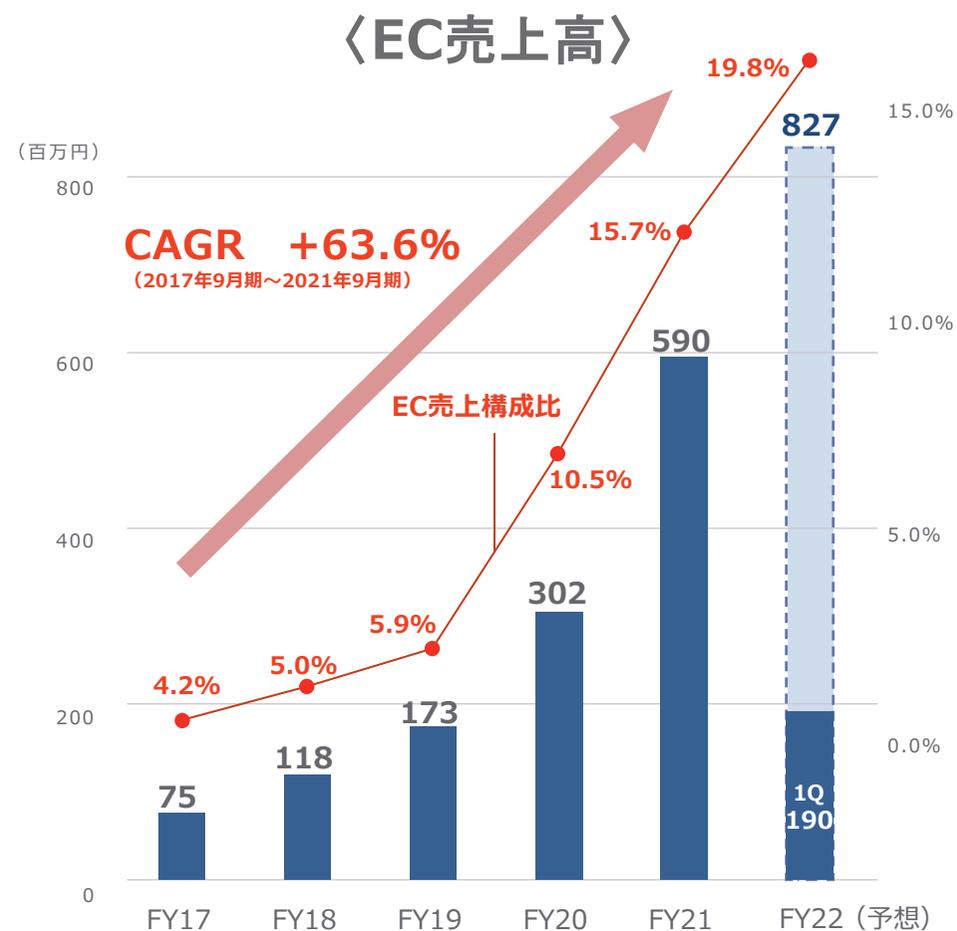
業績ハイライト②



■ ECの継続的な伸長

国内EC	<開始時期>
	2020年12月～
	2021年7月～

越境EC	<開始時期>
	2021年1月～
	2021年11月～



業績ハイライト③



■ 当社契約選手の活躍

宇野昌磨選手・鍵山優真選手
2022 北京五輪
出場！



宇野昌磨選手 (トヨタ自動車)

2021年11月 NHK杯 優勝
2021年12月 全日本選手権 2位



鍵山優真選手 (オリエンタルバイオ/星槎)

2021年 グランプリシリーズ 2連勝
2021年12月 全日本選手権 3位

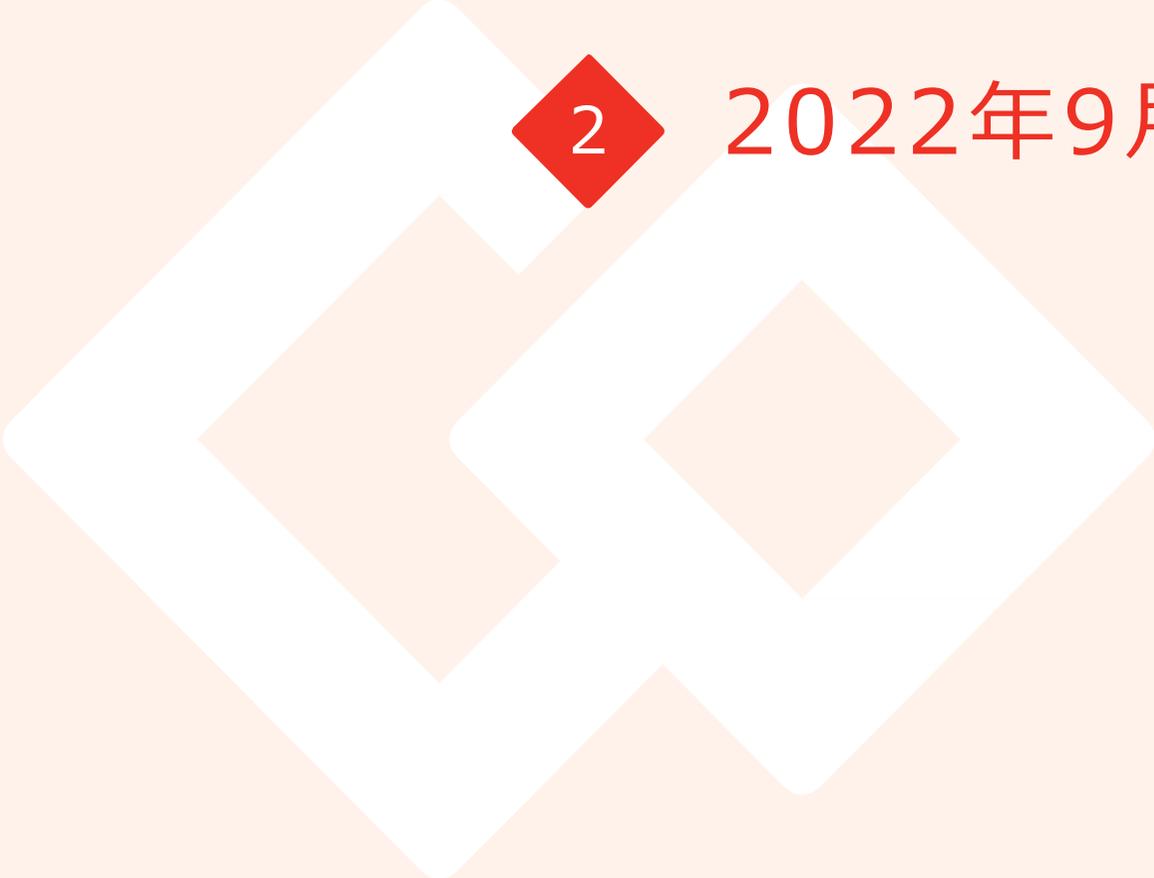
青山学院大学 陸上競技部
(長距離ブロック)
第98回箱根駅伝
総合優勝！



青山学院大学陸上競技部 (長距離ブロック)

2022年1月 第98回箱根駅伝 大会新記録で総合優勝



A large, stylized graphic consisting of three overlapping diamond shapes. The outermost diamond is white with a red border, the middle one is white with a white border, and the innermost one is a solid red diamond. The number "2" is centered within the red diamond.

2

2022年9月期業績見通し

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%
当期純利益	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

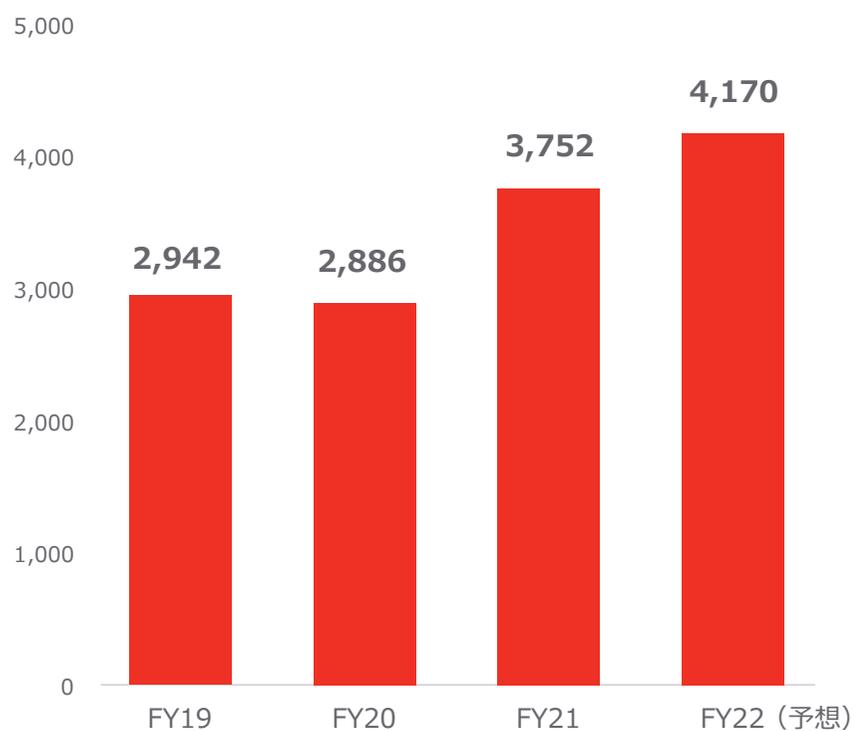
(単位：百万円)

	2021年9月 実績	2022年9月 予想	売上高 構成比	※前期比 (参考)
売上高	3,752	4,170	100%	+11.1%
ホールセール部門	2,856	3,013	72.3%	+5.5%
リテール部門	305	330	7.9%	+8.0%
イーコマース部門	590	827	19.8%	+40.0%

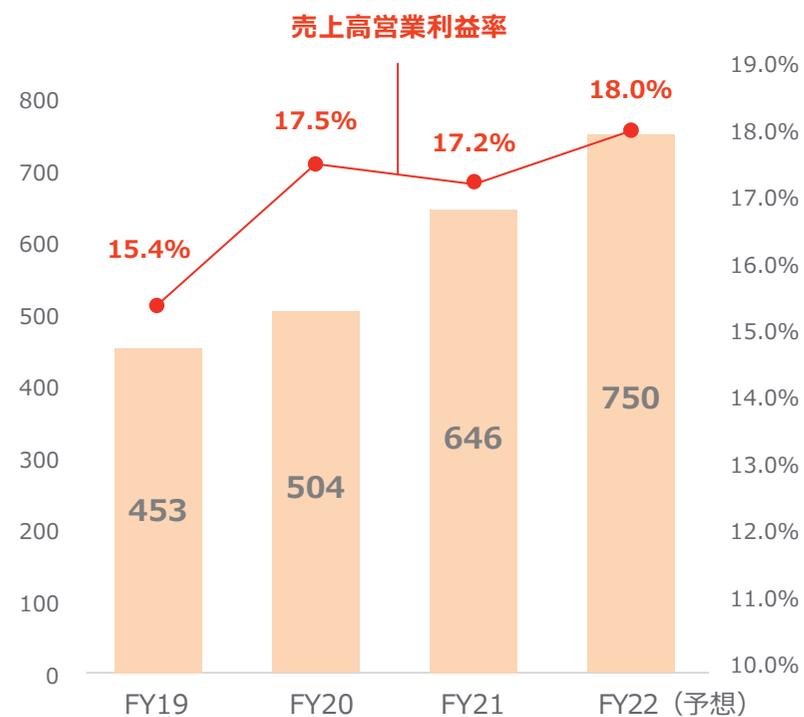
※2022年9月期より、新収益認識基準を適用しているため、前期比については参考情報として表示しております。

通期業績推移

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



2022年9月期の業績予想に対する進捗

✓公表通期予想に対し、順調な進捗率で推移

(単位：百万円)

	1Q累計		通期予想に対する進捗率	2022年9月期業績予想	
	金額	前年同期比		金額	前期比
売上高	1,149	+22.0%	27.6%	4,170	+11.1%
営業利益	300	+14.3%	40.1%	750	+16.0%
経常利益	302	+16.1%	40.8%	740	+17.6%
四半期（当期）純利益	206	+18.5%	43.1%	480	+14.1%

3

参考資料

① 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 株式会社コラントツテ

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 コラントツテビル

従業員数 88名（2021年9月現在）

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

② 創業の経緯



代表取締役社長 小松克己

③ 経営理念

<経営理念>

本気の実現

人を幸福にする一番身近な方法、それは本気の実現です。



今日も、笑顔のそばにいる。

<スローガン>

④事業ストラクチャー

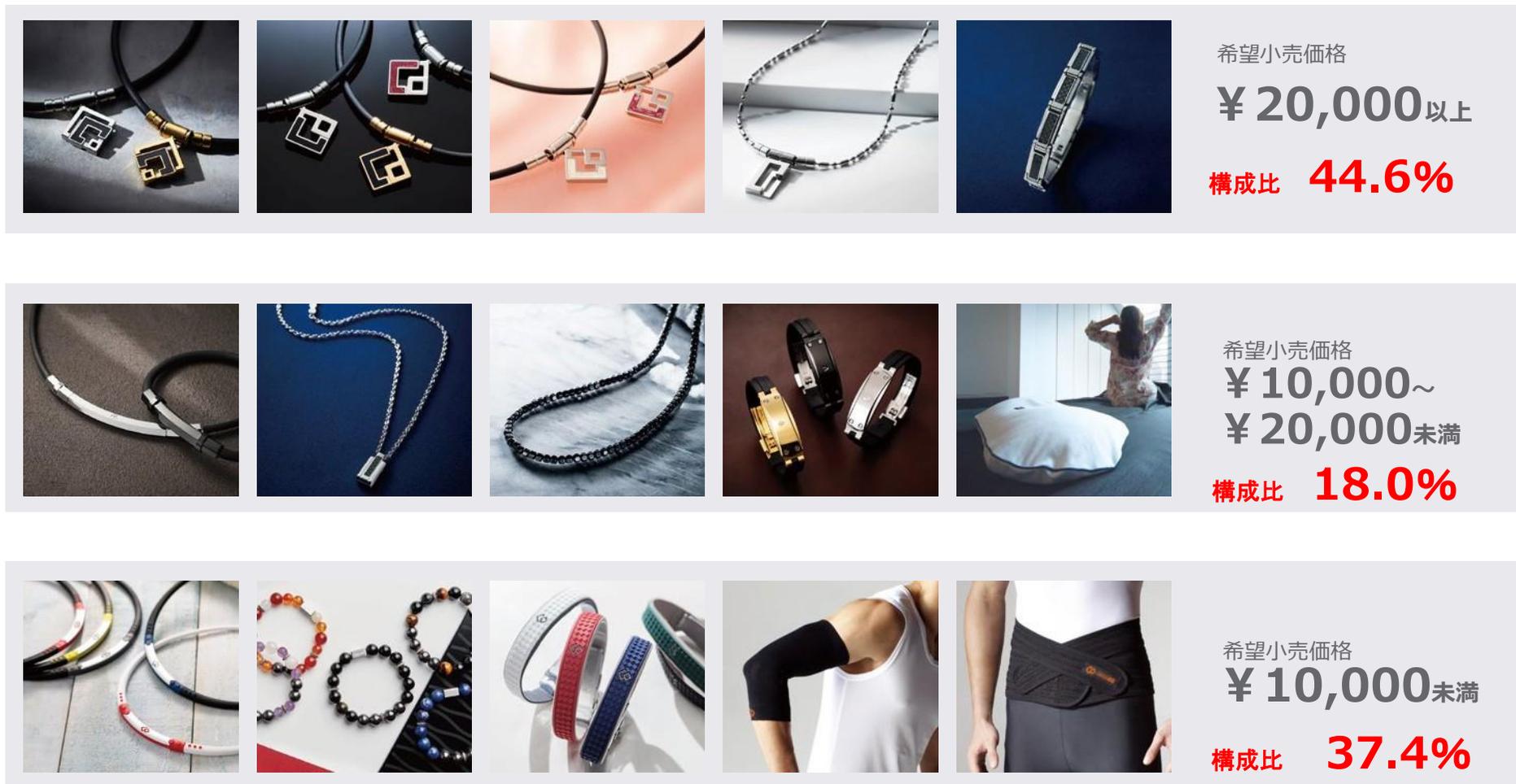


※QOL : Quality Of Lifeの頭文字 生活の質を意味する

⑤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2021年9月期の売上構成比

「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

⑧当社の強み

(1) 「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。

⑧ 当社の強み

(2) 医療機器としてのエビデンス -①独自の技術-

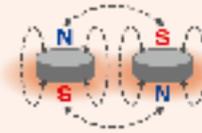
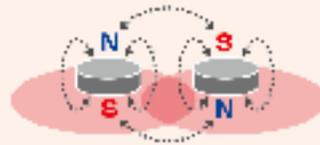
独自技術である永久磁石の「N極S極交互配列」

広範囲に広がる磁力で、血行改善を促し、コリを緩和

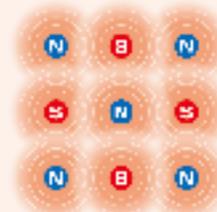


コラントツテの「N極S極交互配列」

- ・面で効く
- ・磁力が広範囲に



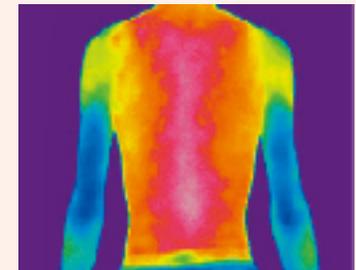
広範囲に磁力が影響する



▲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



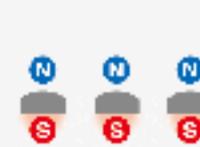
同極どうして反発しあう



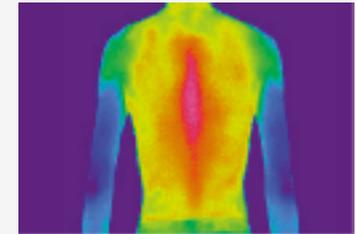
▲上から見た図



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

⑧ 当社の強み

(2) 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	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

⑧ 当社の強み

(3) 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



⑧ 当社の強み

(4) 多くのアスリートとの契約実績

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



⑨ 成長戦略

(1) EC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

⑨成長戦略

(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



⑨成長戦略

(3) CSS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



【本資料の取扱いについて】

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化等により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 今後新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても更新・改訂を行う義務を負うものではありません。