

2024年9月期 第1四半期説明資料



株式会社コラントツテ (7792)

2024年2月9日

INDEX

- ◆ 1 第1四半期業績ハイライト 02P
- ◆ 2 2024年9月期 業績予想 09P
- ◆ 3 参考資料 14P



1

第1四半期業績ハイライト

主要業績項目

✓ 売上・各利益ともに想定を大きく上回る結果に。

(単位：百万円)

	2023年9月期 1Q実績		2024年9月期 1Q実績		前年 同期比
	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	
売上高	1,686	100.0%	1,744	100.0%	+3.4%
営業利益	522	31.0%	498	28.6%	△4.5%
経常利益	531	31.5%	498	28.6%	△6.2%
純利益	364	21.6%	337	19.4%	△7.4%

各部門の売上高状況

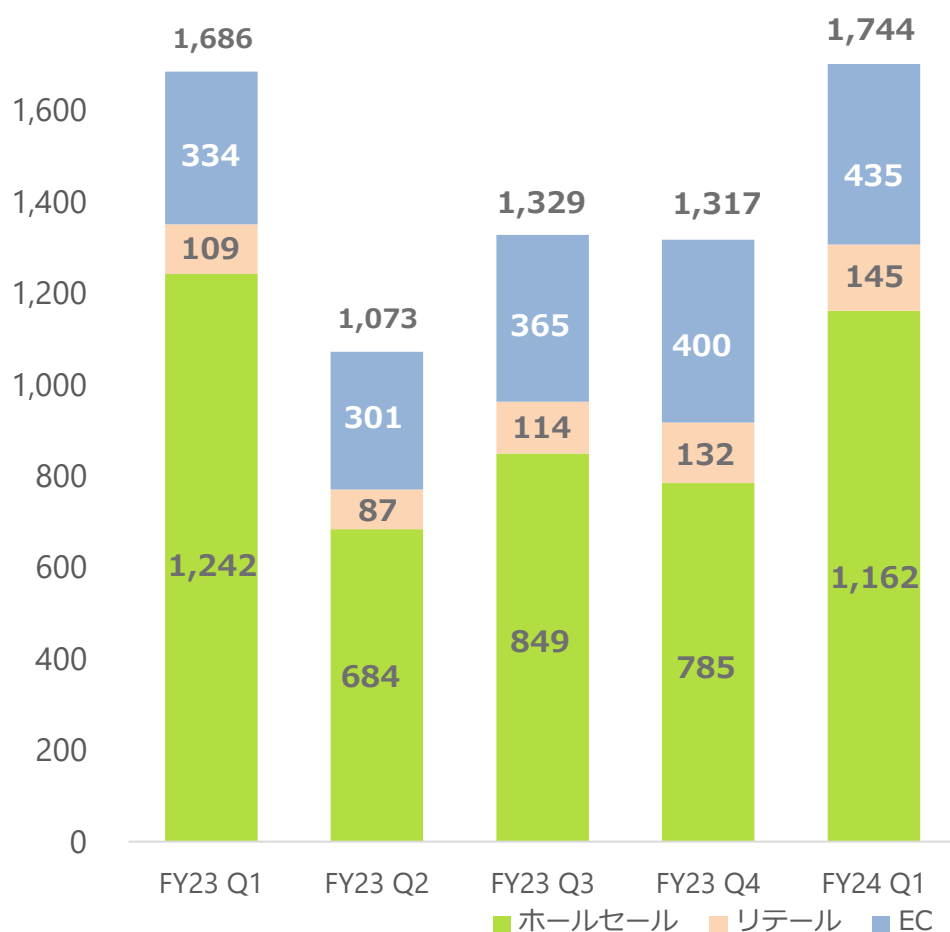
✓特にリテール、イーコマースは30%以上の高い伸びを達成。

(単位：百万円)

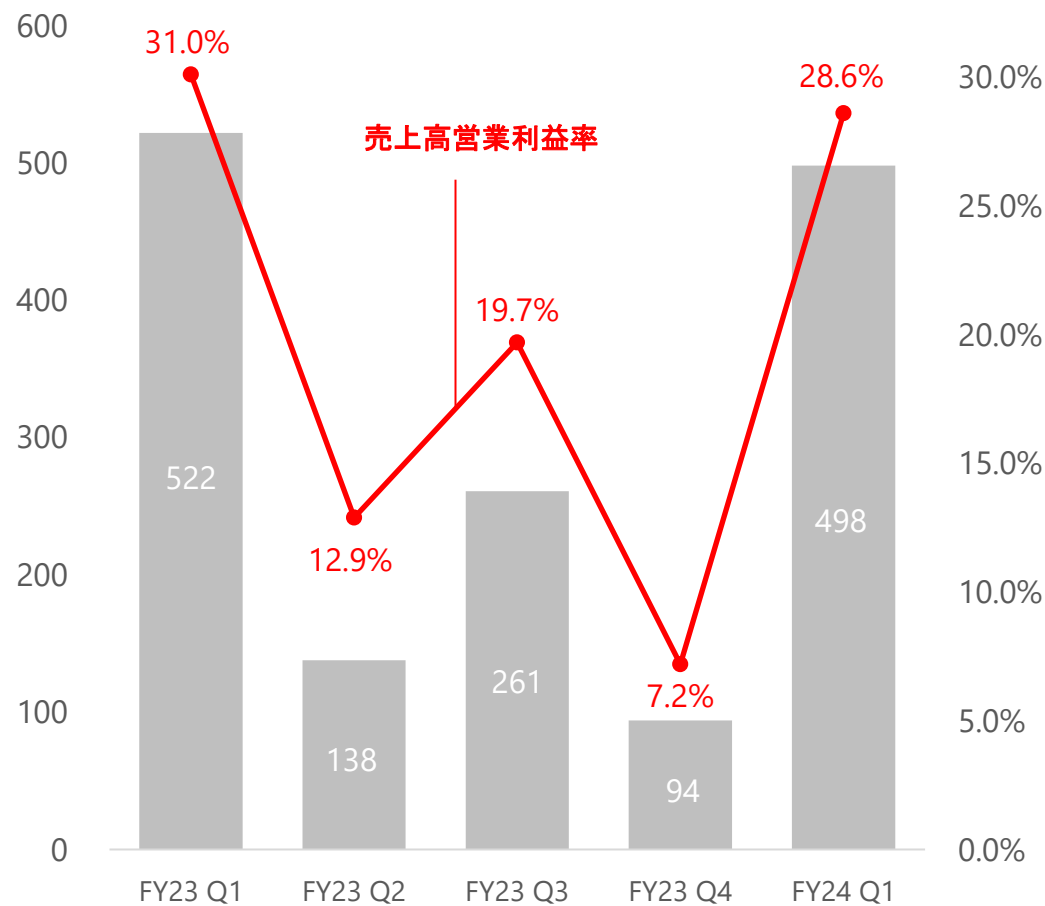
	2023年9月期 1Q実績		2024年9月期 1Q実績		前年 同期比
	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	
売上高	1,686	100.0%	1,744	100.0%	+3.4%
ホールセール	1,242	73.7%	1,162	66.6%	△6.4%
リテール	109	6.5%	145	8.4%	+33.1%
イーコマース	334	19.8%	435	25.0%	+30.3%

四半期業績推移

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

■ テレビCMによる広告の影響で、店舗及びECともに来店数が増加



テレビCM「眠り篇」



テレビCM「ドキュメンタリー篇」

Colantotte × THE RAMPAGE

THE CORAMPAGEと一緒にコリトリキャンペーン

温泉旅行券などの豪華賞品が**当たる!!**

THE CORAMPAGE

1名様
「コリをほぐす」温泉旅行券

5名様
「THE RAMPAGE」直筆サイン入りポスター

30名様
「THE RAMPAGE」オリジナル アクリルネックレススタンド

第2弾

2023.12.1 (FRI) - 2024.1.8 (MON)

マストバイキャンペーン第2弾広告

業績ハイライト②

■12月のクリスマスギフト需要が拡大。クリスマス限定モデルも完売となる。



クリスマス限定モデル
コラントッテ TAO ネックレス FIORI

店頭ポスター

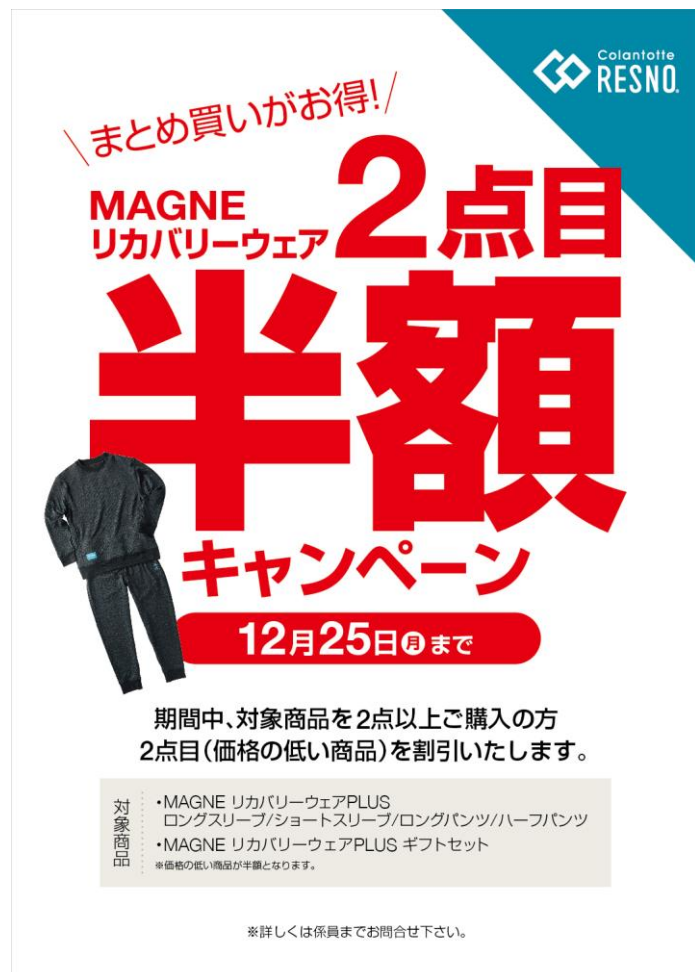


SNS広告



業績ハイライト③

■ RESNOキャンペーン施策による売上の大幅アップ



まとめ買いがお得!
Colantotte RESNO.
MAGNE リカバリーウェア **2点目**
半額
キャンペーン
12月25日まで

期間中、対象商品を2点以上ご購入の方
2点目(価格の低い商品)を割引いたします。

対象商品
・MAGNE リカバリーウェアPLUS
ロングスリーブ/ショートスリーブ/ロングパンツ/ハーフパンツ
・MAGNE リカバリーウェアPLUS ギフトセット
※価格の低い商品が半額となります。

※詳しくは係員までお問合せ下さい。

「2点目半額キャンペーン」により、
MAGNEリカバリーウェアの売上が前月の倍以上を達成。
特に国内ECが成長。



ビックカメラ
なんば



ヨodobashiカメラ
AKIBA店

2

2024年9月期 業績予想

第2四半期決算の上方修正を実施

(単位：百万円)

	2023年9月 期第2四半 期実績	2024年9月期 第2四半期当初予想		2024年9月期 第2四半期修正予想		修正後の 前年同期比
	金額	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	
売上高	2,759	2,700	100.0%	2,900	100.0%	+5.1%
営業利益	660	470	17.4%	650	22.4%	△1.6%
経常利益	669	470	17.4%	650	22.4%	△3.0%
純利益	445	300	11.1%	410	14.1%	△8.0%

通期決算についても上方修正を実施

(単位：百万円)

	2023年 9月期実績	2024年9月期 当初予想		2024年9月期 修正予想		修正後の 前年同期比
	金額	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	
売上高	5,406	5,500	100.0%	5,700	100.0%	+5.4%
営業利益	1,017	1,060	19.3%	1,250	21.9%	+22.9%
経常利益	1,027	1,060	19.3%	1,250	21.9%	+21.6%
純利益	645	660	12.0%	800	14.0%	+24.0%

各部門の修正後通期予想

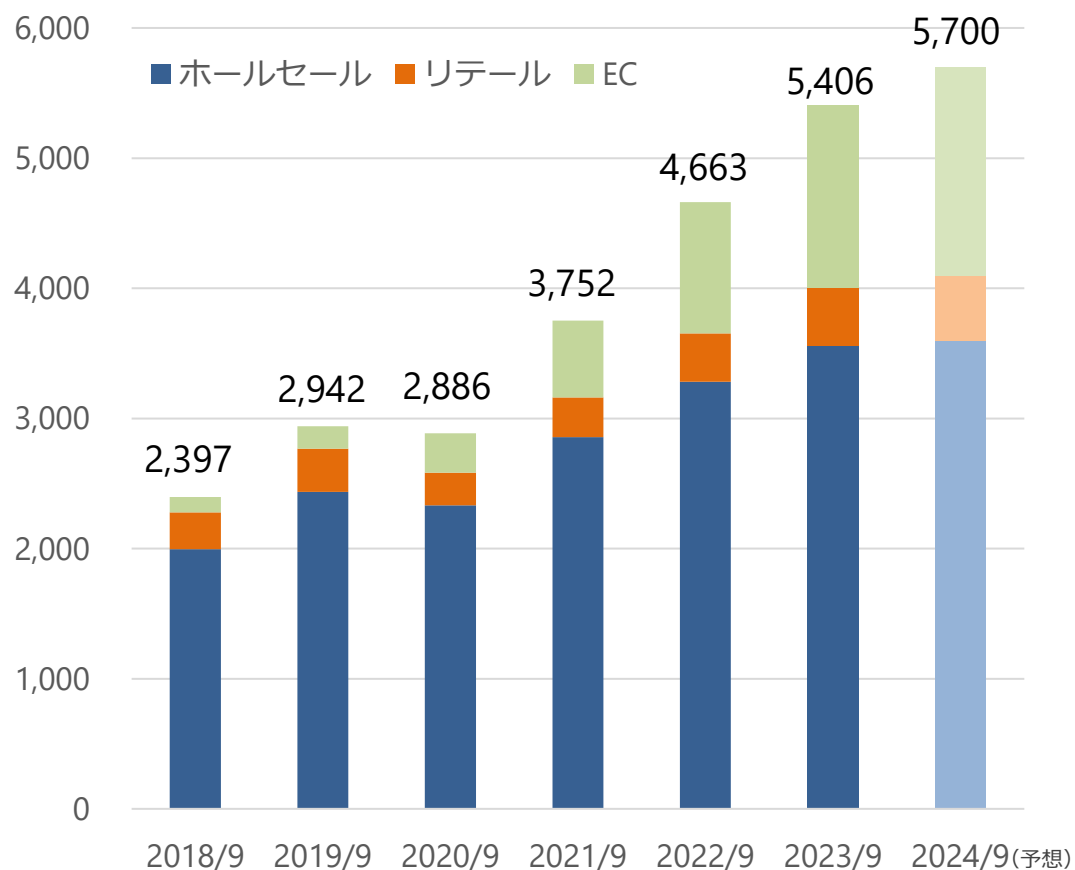
(単位：百万円)

	2023年 9月期実績	2024年9月期 当初予想		2023年9月期 修正予想		前年 同期比
	金額	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	
売上高	5,406	5,500	100.0%	5,700	100.0%	+5.4%
ホールセール	3,561	3,466	63.0%	3,600	63.1%	+1.1%
リテール	443	474	8.6%	500	8.8%	+12.7%
イーコマース	1,401	1,560	28.4%	1,600	28.1%	+14.2%

売上高、利益とも過去最高を更新、7期連続の過去最高益に

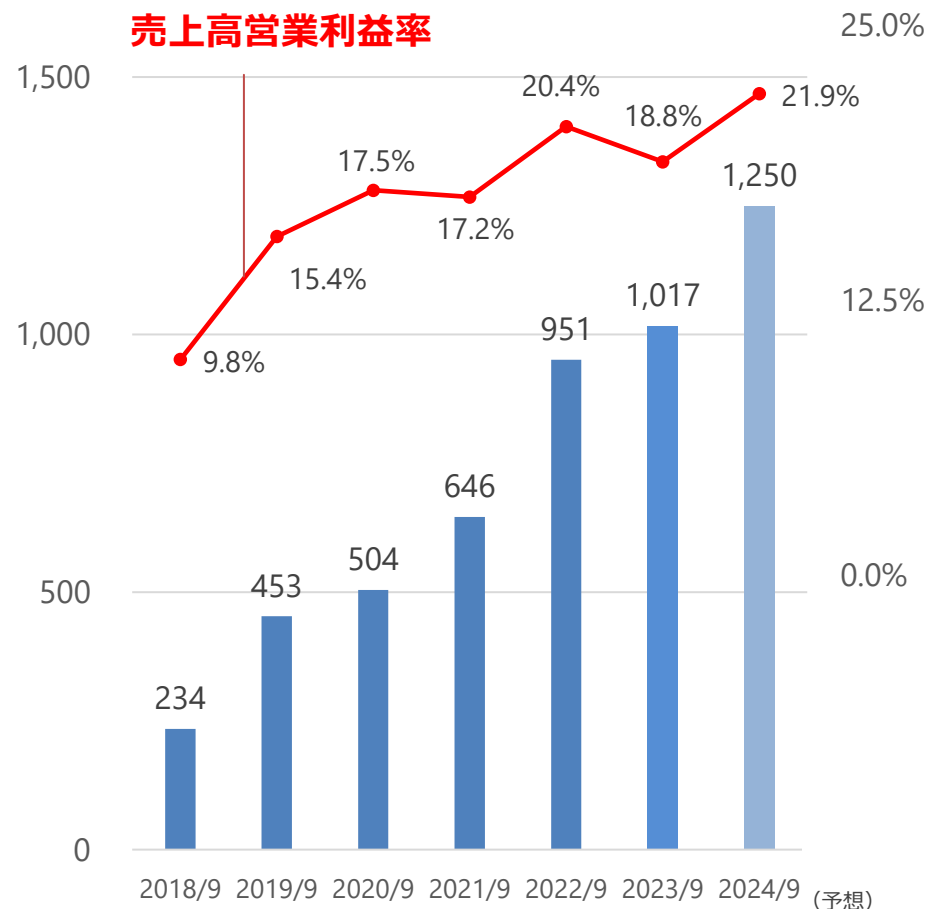
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



3

参考資料

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 4億8,723万円

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 大阪府大阪府中央区南船場2-10-26 コラントツテビル

従業員数 99名（2023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

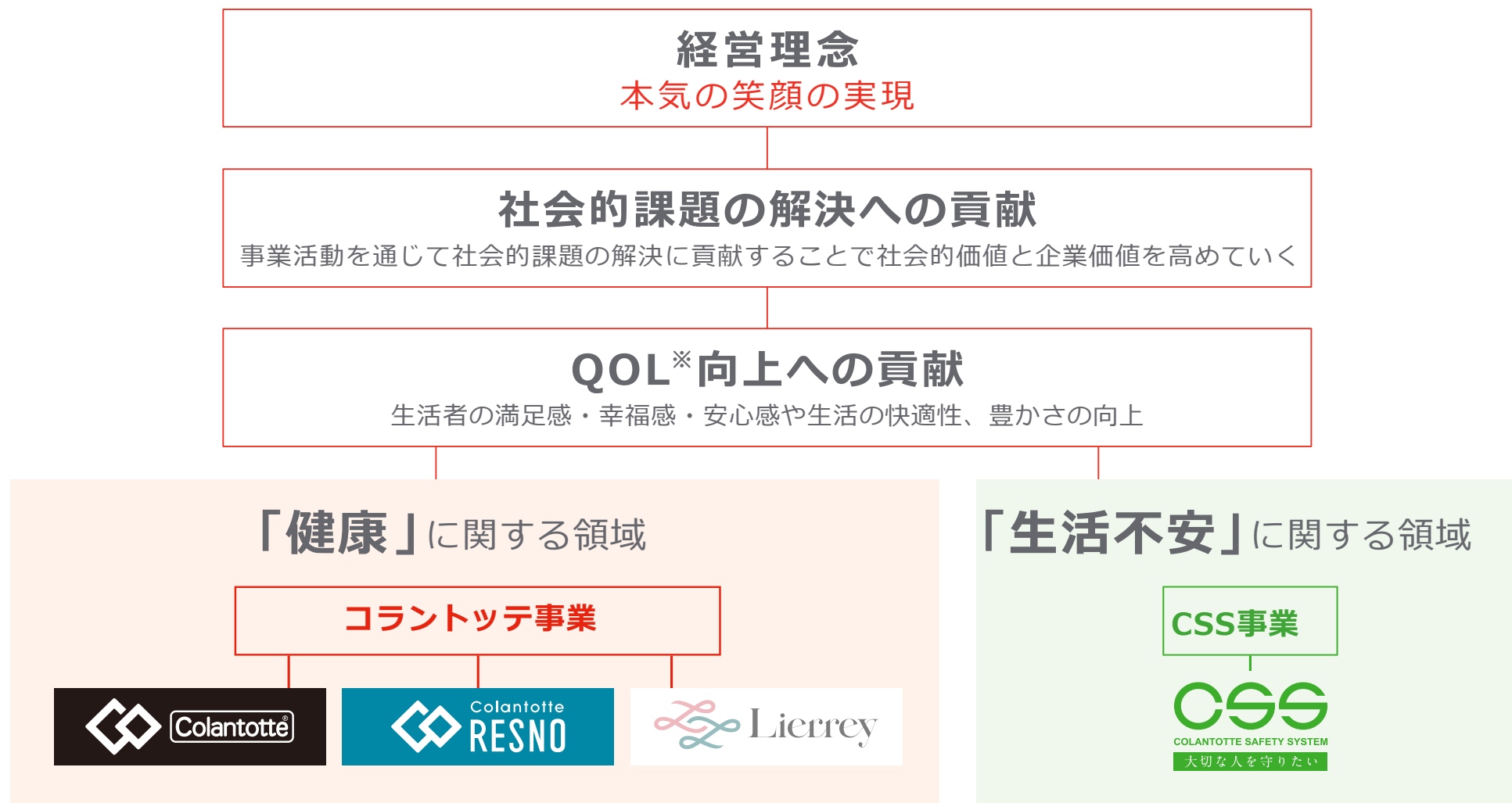
人を幸福にする一番身近な方法、それは本気の実顔です。



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

ホールセール、リテール、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) 8店舗

Colantotte 製品ラインナップ



MAG-RA
寝ている間のボディケア



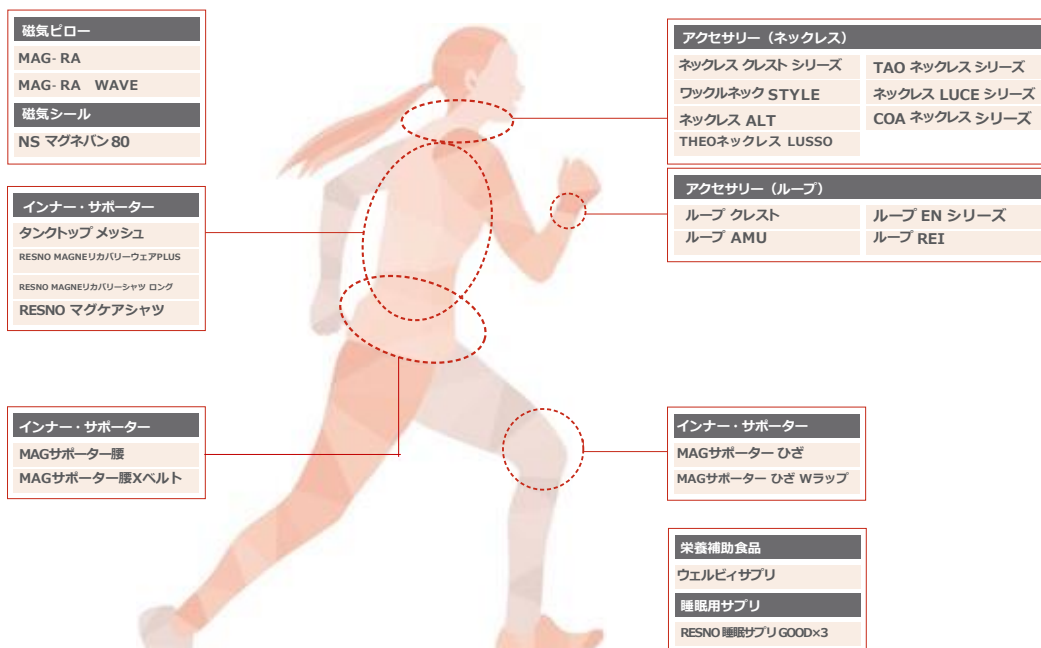
コラントッテ MAGサポーター シリーズ
磁力が腰・ひざを楽にする



コラントッテ RESNO MAGNEリカバリーウェアPLUS
ウェアを着るだけで睡眠中にボディケア

◆業界トップのアイテム展開数

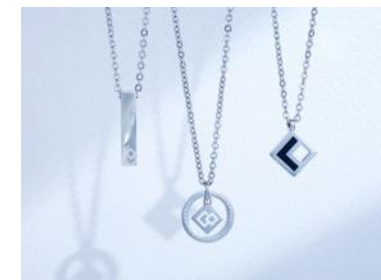
(JIS規格で定められた
家庭用永久磁石磁気治療器として)



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



コラントッテ TAO ネックレス シリーズ
首全体の血行改善、コリに効く



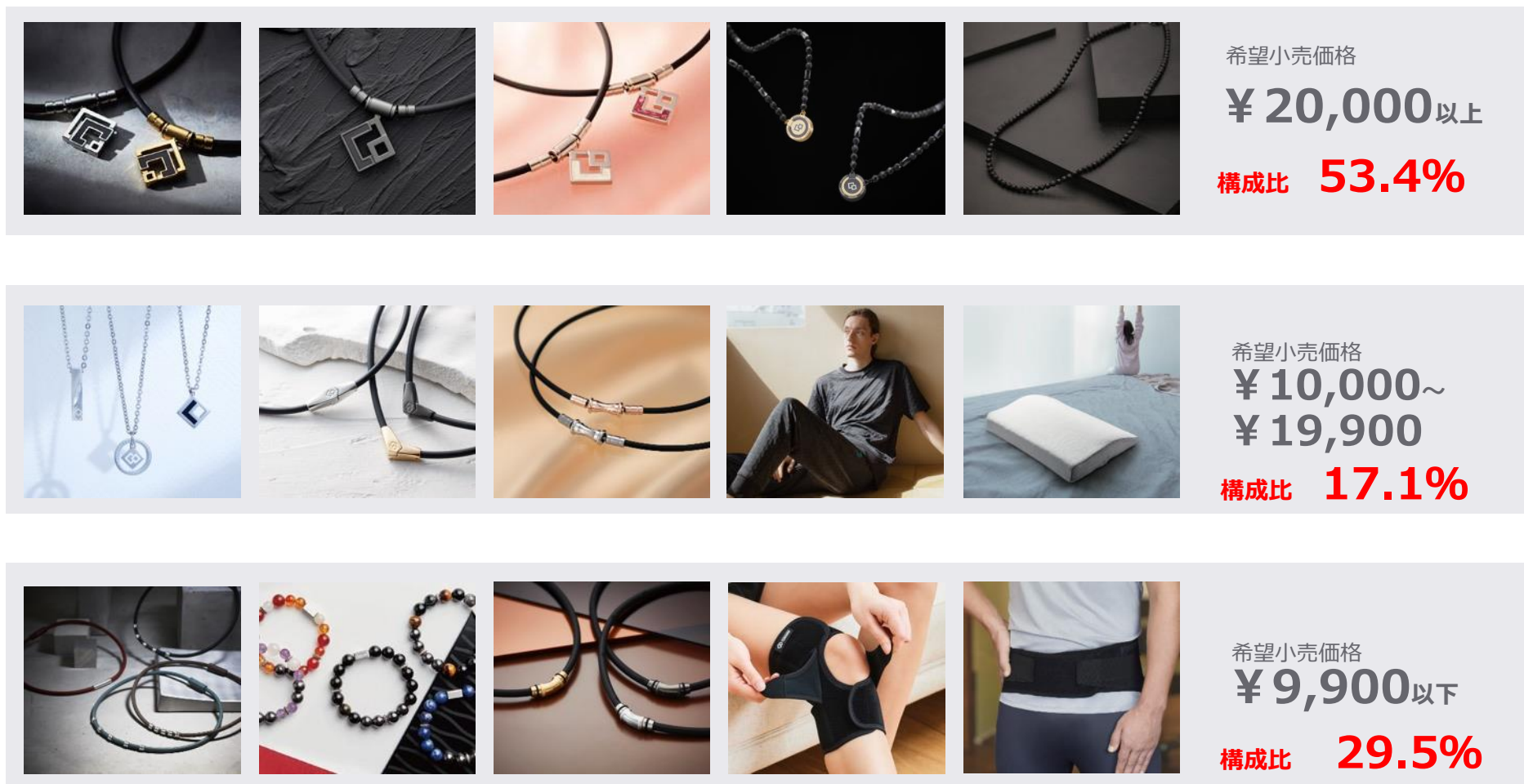
コラントッテ ネックレス
首・肩の血行改善、コリに効く



コラントッテ ループ
腕など装着部位の血行改善、コリに効く

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

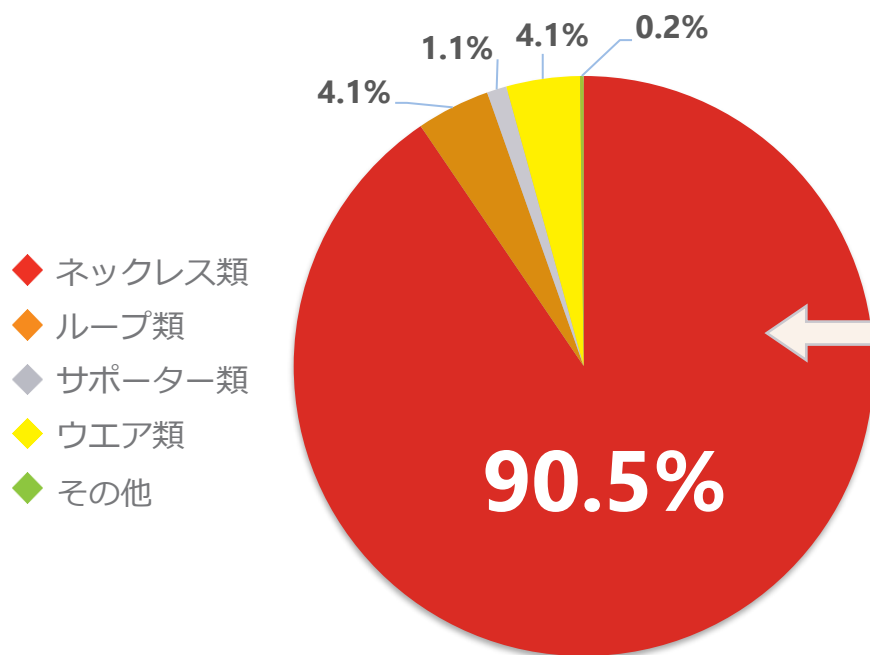


注：構成比は2023年9月期の売上構成比

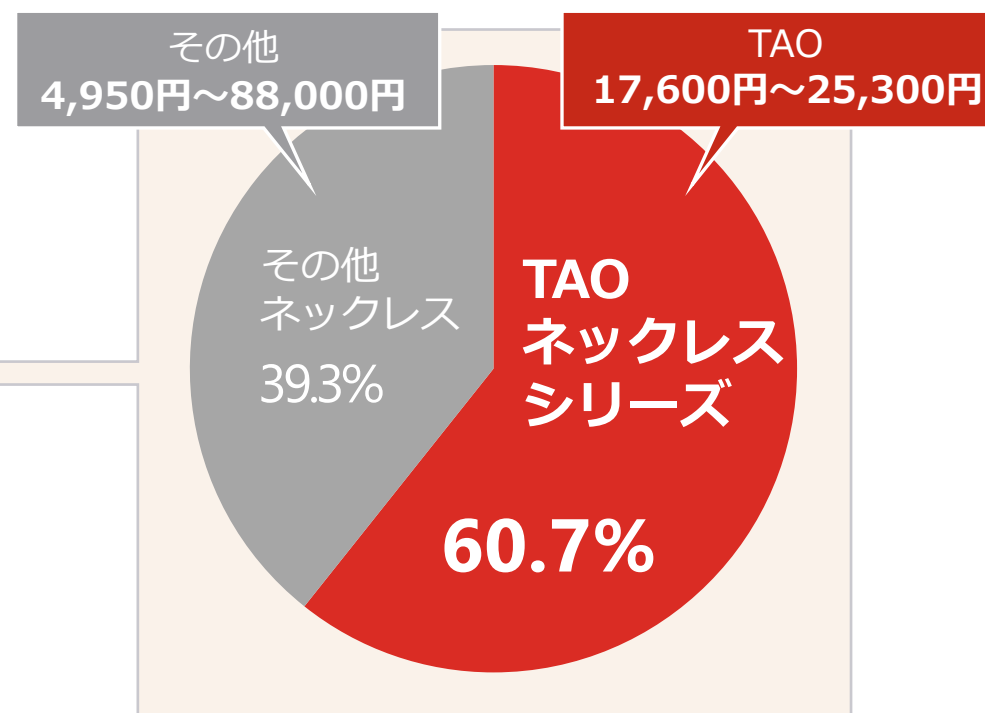
コラントツテ事業 / Colantotte®

製品群別売上構成比・TAOシリーズ構成比

【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】



2023年9月期実績

コラントツテ事業 / 

CONCEPT

時間に追われ、睡眠を削りがちな現代人へ、「コラントツテRESNO」は、心地よい睡眠環境を考えた製品ラインナップを展開するブランドです。「明日を変える、コラントツテRESNO。」をコンセプトに、今日の疲れをケアしてベストな明日をつくるため、身体のコンディションをサポートします。

FEATURES

コラントツテ独自の磁気テクノロジーで血流を改善しながら快適な睡眠をサポートするリカバリーウェアや、眠りながら首と肩までケアできる枕、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



 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 リエリィ」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-

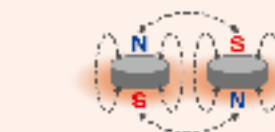
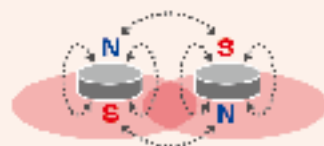
独自技術である永久磁石の「N極S極交互配列」

広範囲に広がる磁力で、血行改善を促し、コリを緩和

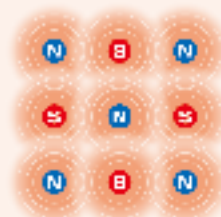


コラントットの「N極S極交互配列」

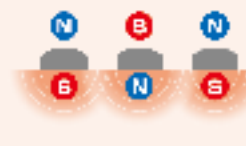
- ・面で効く
- ・磁力が広範囲に



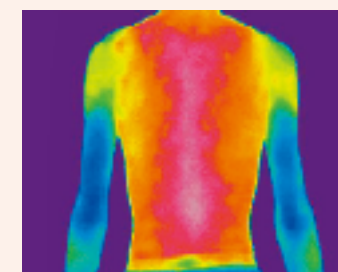
広範囲に磁力が影響する



▲上から見た図



▲横から見た図



コラントット 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



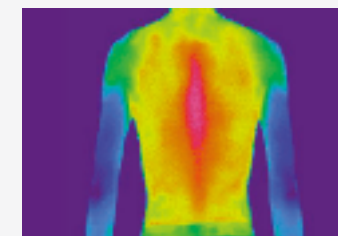
▲上から見た図



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。)

磁力が点でしか働かない

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

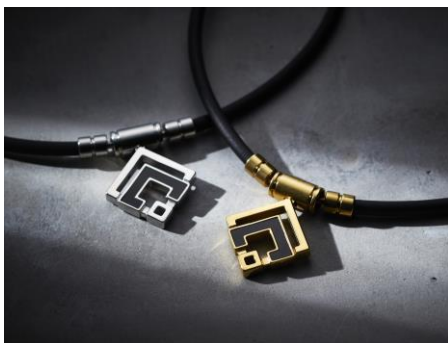
日本（厚生労働省）	管理医療機器認証取得
韓国	医療機器認証取得
EU	医療機器CEマーキング取得
ISO 13485	（医療機器の品質マネジメントシステムに関する国際規格）取得

名称	登録年月日/登録番号	内容・特徴
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

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/中京大学)



© Soft bank HAWKS

甲斐拓也選手
(福岡ソフトバンクホークス)



石川祐希選手
(パワーバレー・ミラノ/イタリア)



青山学院陸上競技部
(長距離ブロック)

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

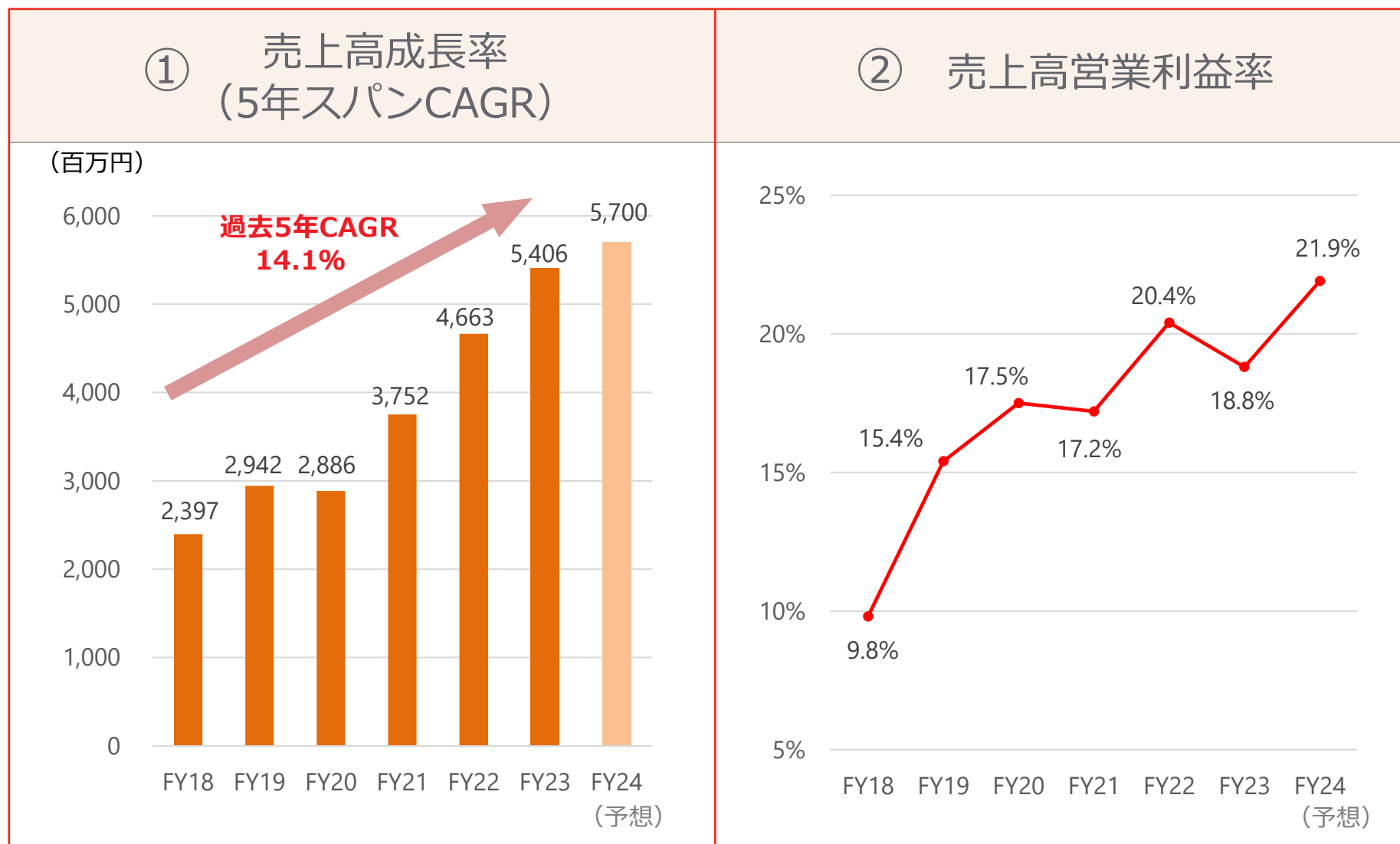
III. 市場の変化に対応した
EC販売のさらなる加速

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

重視する経営指標





【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。