

2025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)

2025年11月7日

INDEX

- 1 会社概要
- 2 2025年9月期 決算概要
- 3 今後の成長戦略と業績見通し
- 4 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 4億8,926万円
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
従業員数 104名（2025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極とS極交互に配列して
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

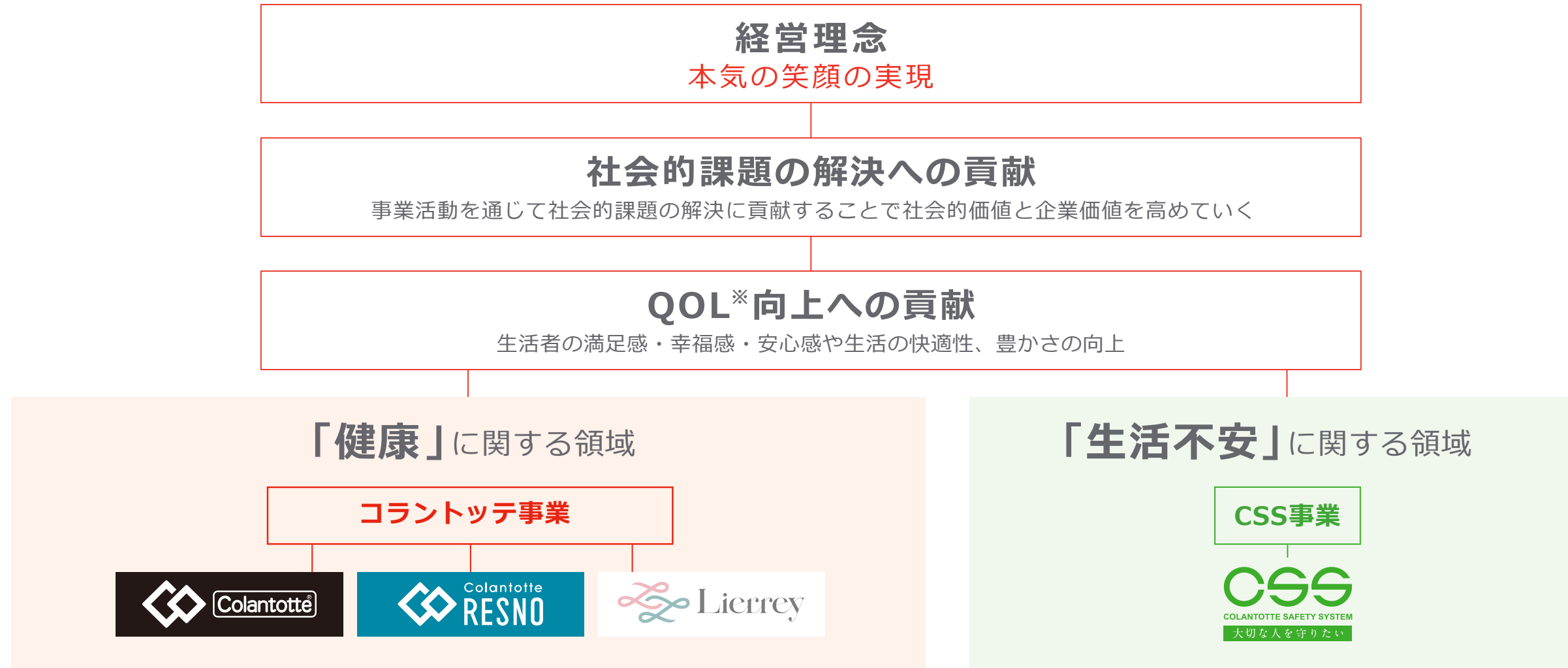
人を幸福にする一番身近な方法、
それは本気の笑顔です。



今日も、笑顔のそばにいる。

<スローガン>

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



国内主要小売店：アルペン、ゼビオ、ヨドバシカメラ等

直営店：百貨店（高島屋、松屋、大丸等） 8店舗 SC(イオンモール等) 10店舗

製品ラインナップ



MAG-RA
寝ている間のボディケア



コラントツテ MAGサポーター シリーズ
磁力が腰・ひざを楽にする



コラントツテ 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)

磁気ピロー
MAG- RA
MAG- RA WAVE
磁気シール
NS マグネバイン 160×2
磁気ピロー
RESNO アイマスク GOOD×3

インナー・ウェア
RESNO MAGNEリカバリーウェアPLUS
RESNO MAGNEリカバリーシャツ ロング
RESNO MAGNEリカバリーシャツ トライショート
MAG タンクトップ
SPORTS PRO ウェア
SPORTS ウェア

インナー・サポーター
MAGサポーター腰
MAGサポーター腰Xヘルト
MAGヘルト 腰用

サポーター
RESNO ふわもこMAGNEレッグウォーマー
SPORTS カーフサポーター

アクセサリ（ネックレス）	
ネックレス CREST シリーズ	COA ネックレス ZEST
ネックレス ALT	ネックレス LUCE シリーズ
THEOネックレス LUSSO	SPORT PRO マグチタンシリーズ
TAO ネックレス シリーズ	SPORT ネックレス SR140 NEXT

アクセサリー（ループ）	
ループ CREST	ループ EN
THEOループ CARO	ループ REI
ループ LUCE α	

サポーター
SPORTS アームサポーター

サポーター
MAGサポーター ひざ
MAGサポーター ひざ Wラップ

ソックス
SPORTS Run-Aid Socks



コラントツテ TAO ネックレス シリーズ
首全体の血行改善、コリに効く



コラントツテ ネックレス
首・肩の血行改善、コリに効く



コラントツテ 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

主要製品及び価格帯

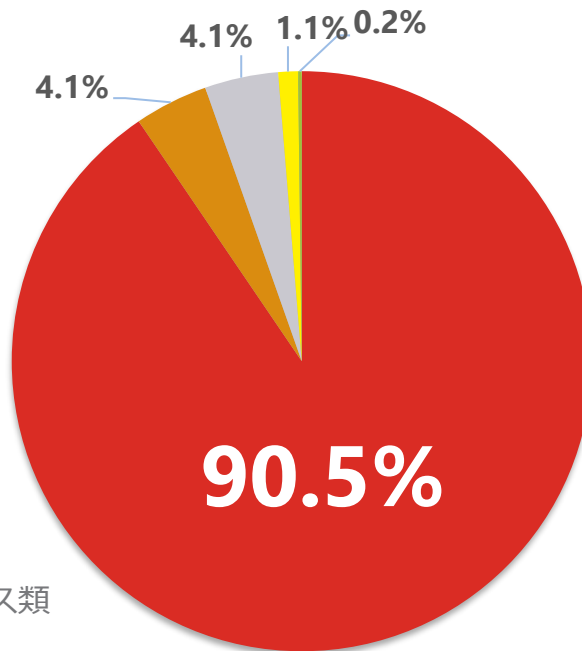
					希望小売価格 ¥ 20,000以上 構成比 51.9%
					希望小売価格 ¥ 10,000~ ¥ 19,900 構成比 22.3%
					希望小売価格 ¥ 9,900以下 構成比 25.8%

注：構成比は2025年9月期の売上構成比

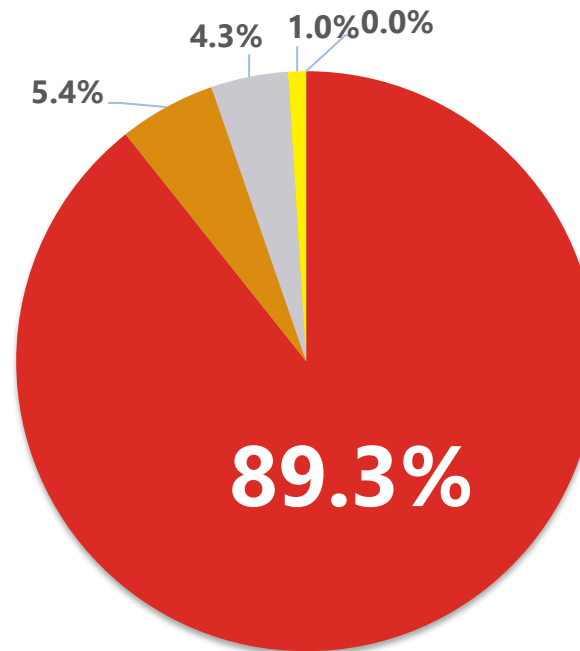
製品群別売上構成比

【アイテム別売上構成比】

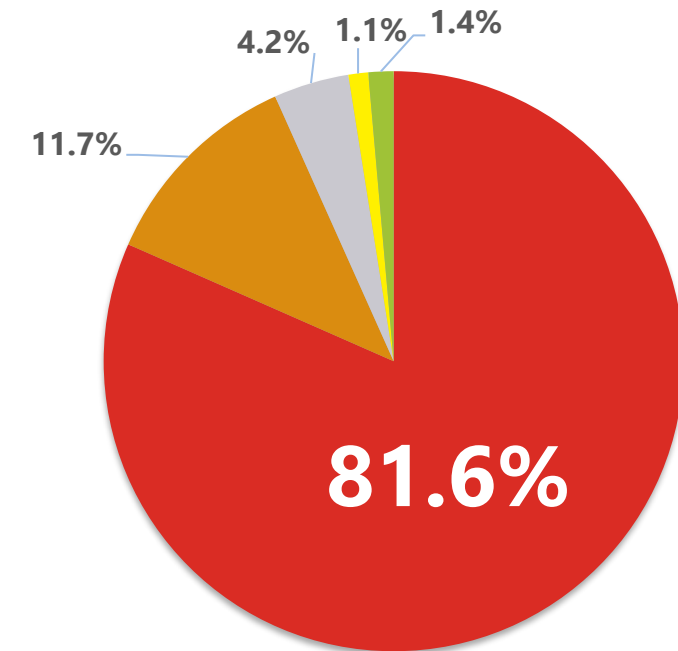
2023年9月期



2024年9月期

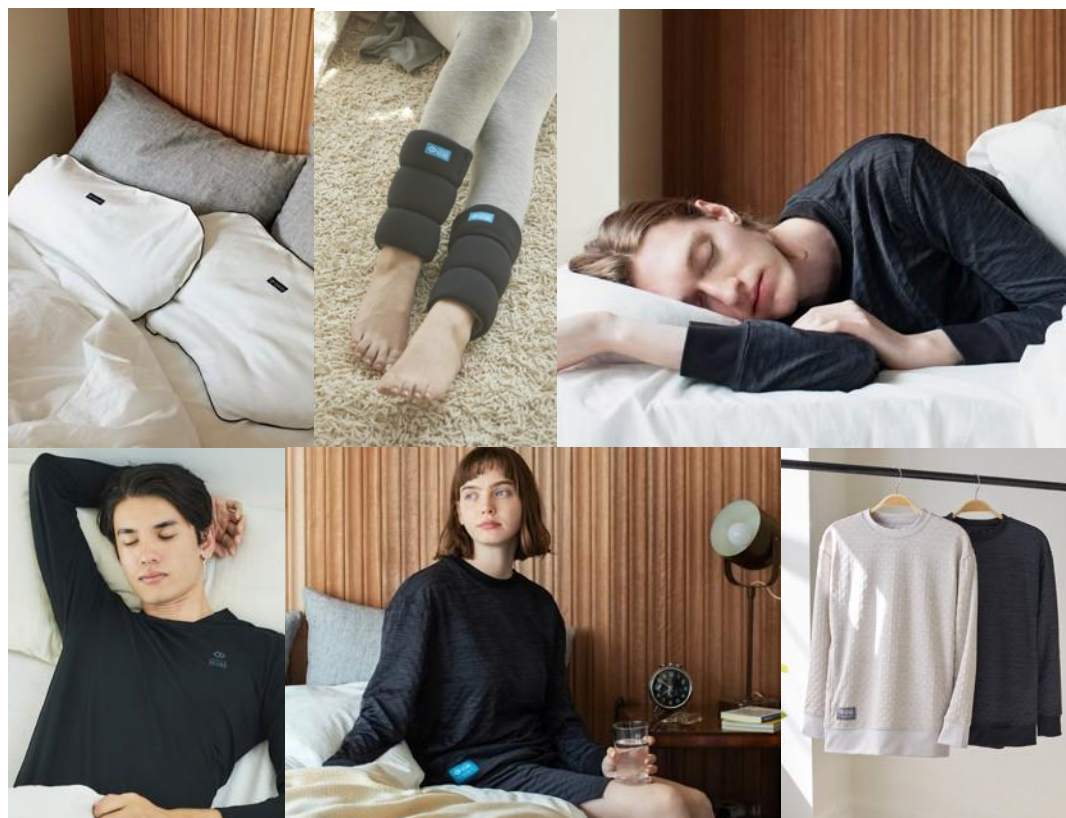


2025年9月期



- ◆ ネックレス類
- ◆ ウェア類
- ◆ ループ類
- ◆ サポーター類
- ◆ その他

コラントツテ事業 / Colantotte RESNO



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、心地よい睡眠をサポートするレッグウォーマーやアイマスク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

緊急時連絡サービス『CSS（コラントット・セーフティ・システム）』

万が一の事態に「安心」を携帯しましょう

「緊急時連絡サービス」とは、外出中の急病や事故により救急搬送された際に24時間365日、速やかに「登録した緊急連絡先」へ連絡が入るサービスです。

24時間365日体制で安心

緊急連絡先を最大5件まで登録可能

※ご登録いただいた緊急連絡先のうち、1件に繋がれば終了



「緊急時連絡カード」

○ 緊急時連絡サービス「CSS」の仕組み※



※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

強みの源泉



※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。

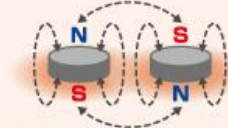
医療機器としてのエビデンス

-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

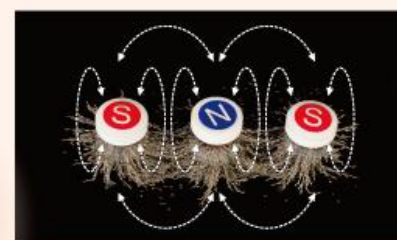


コラントットの「N極S極交互配列」

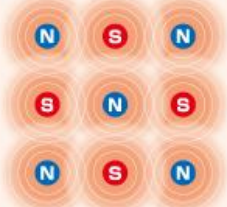


広範囲に磁力が影響する

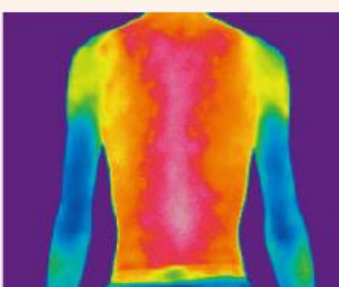
・面で効く
・磁力が広範囲に



▲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

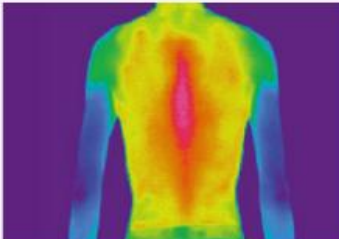
例2:
同極同士で反発



▲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
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	広範囲にわたって磁力線を発生させることができる紐状磁石を提供する。
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のできるクッションを提供する。
磁気治療具およ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、任意の位置に配置でき、比較的広範囲に磁気効果を与える磁気治療具を提供する。
紐状磁石とその着磁方法、磁気治療具及び着磁器	2024年3月4日/特許第7448266号	N極とS極の間にある中立線の位置が長手方向で一定にならない紐状磁石を提供する。
磁気治療具	2024年9月11日/特許第7554530号	磁力線の配向乱れを抑制することができる磁気治療具を提供する。

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



契約アスリート（一部）





2

2025年9月期 決算概要

主要業績項目

売上・各利益ともに予想を上回り、過去最高を達成。

(単位：百万円)

	2024年9月期 実績		2025年9月期 予想		2025年9月期 実績		前年 同期比
	金額	売上高 比率	金額	売上高 比率	金額	売上高 比率	
売上高	5,944	100.0%	6,650	100.0%	6,917	100.0%	+16.4%
営業利益	1,500	25.2%	1,740	26.2%	1,810	26.2%	+20.6%
経常利益	1,495	25.2%	1,750	26.3%	1,827	26.4%	+22.2%
純利益	1,024	17.2%	1,270	19.1%	1,328	19.2%	+29.7%

各部門の売上高状況

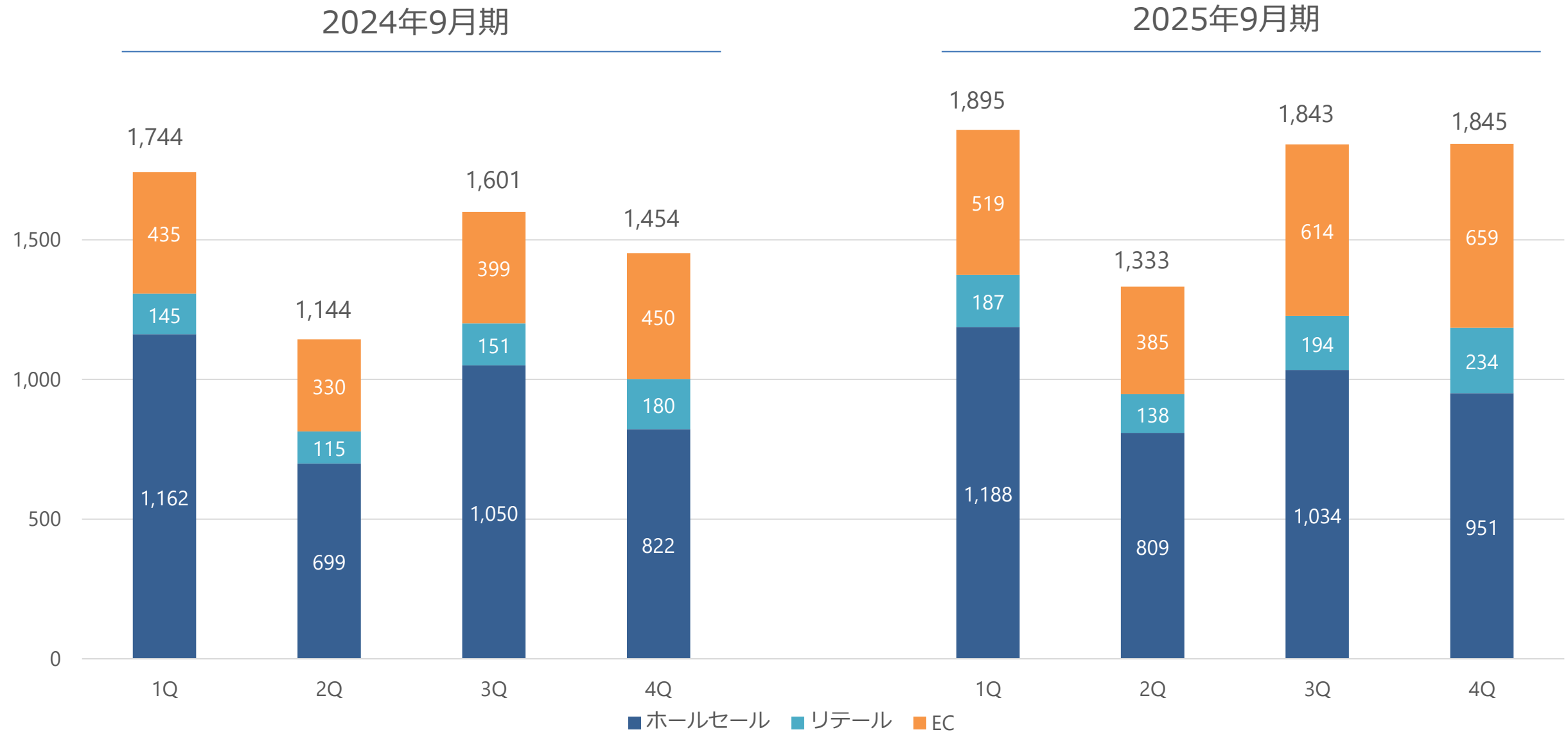
リテール、イーコマースともに大幅伸長

(単位：百万円)

	2024年9月期 実績		2025年9月期 予想		2025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	5,944	100.0%	6,650	100.0%	6,917	100.0%	+16.4%
ホールセール	3,735	62.8%	4,050	60.9%	3,983	57.6%	+6.7%
リテール	592	10.0%	750	11.3%	754	10.9%	+27.3%
イーコマース	1,616	27.2%	1,850	27.8%	2,179	31.5%	+34.8%

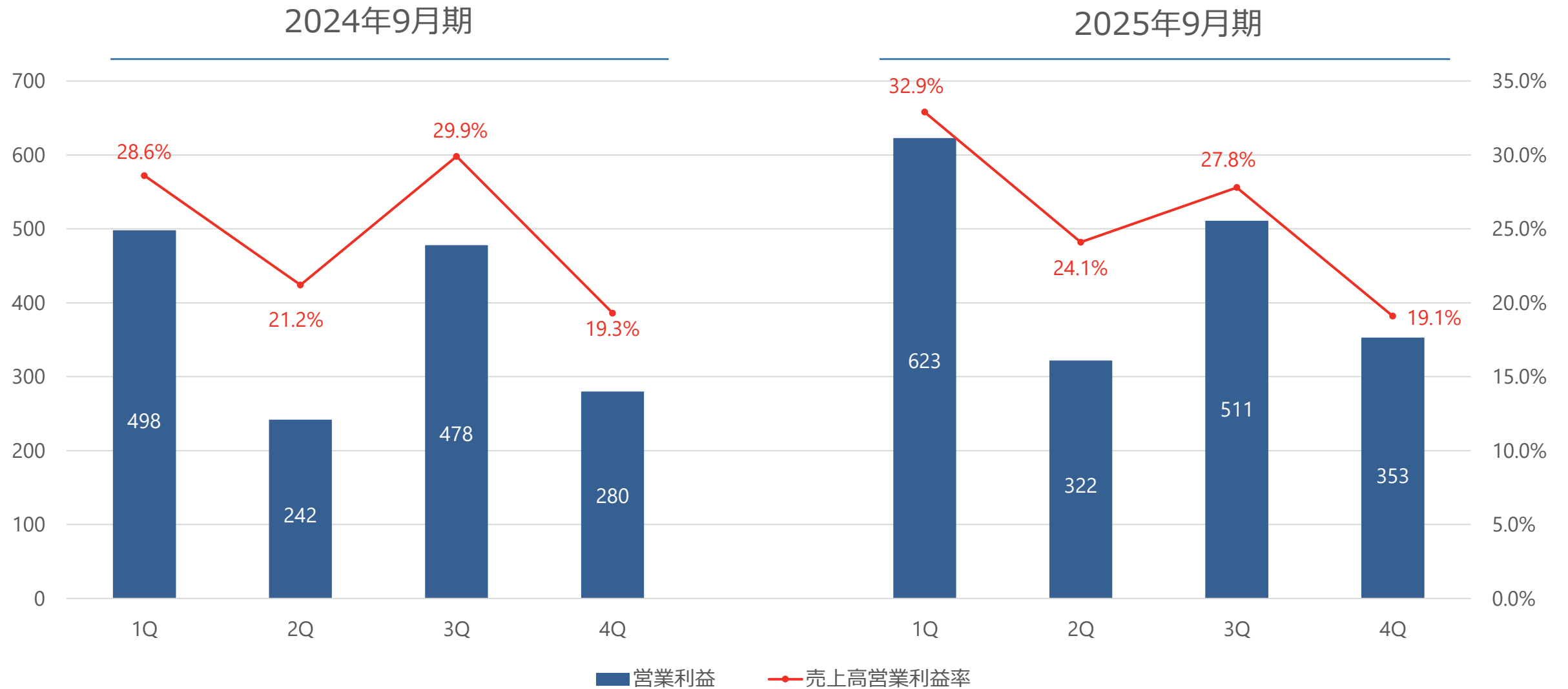
四半期 チャンネル別売上推移

(単位：百万円)



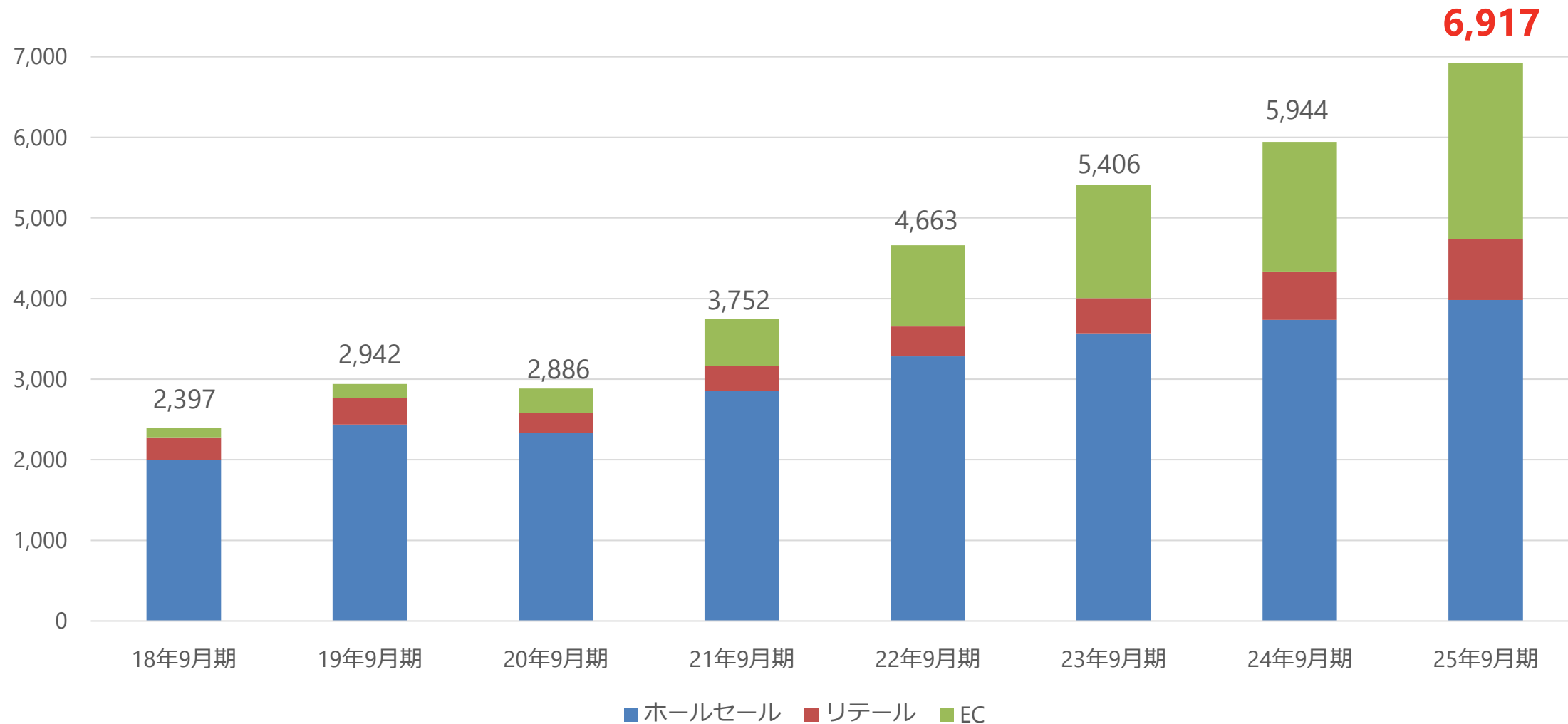
四半期 営業利益及び営業利益率推移

(単位：百万円)



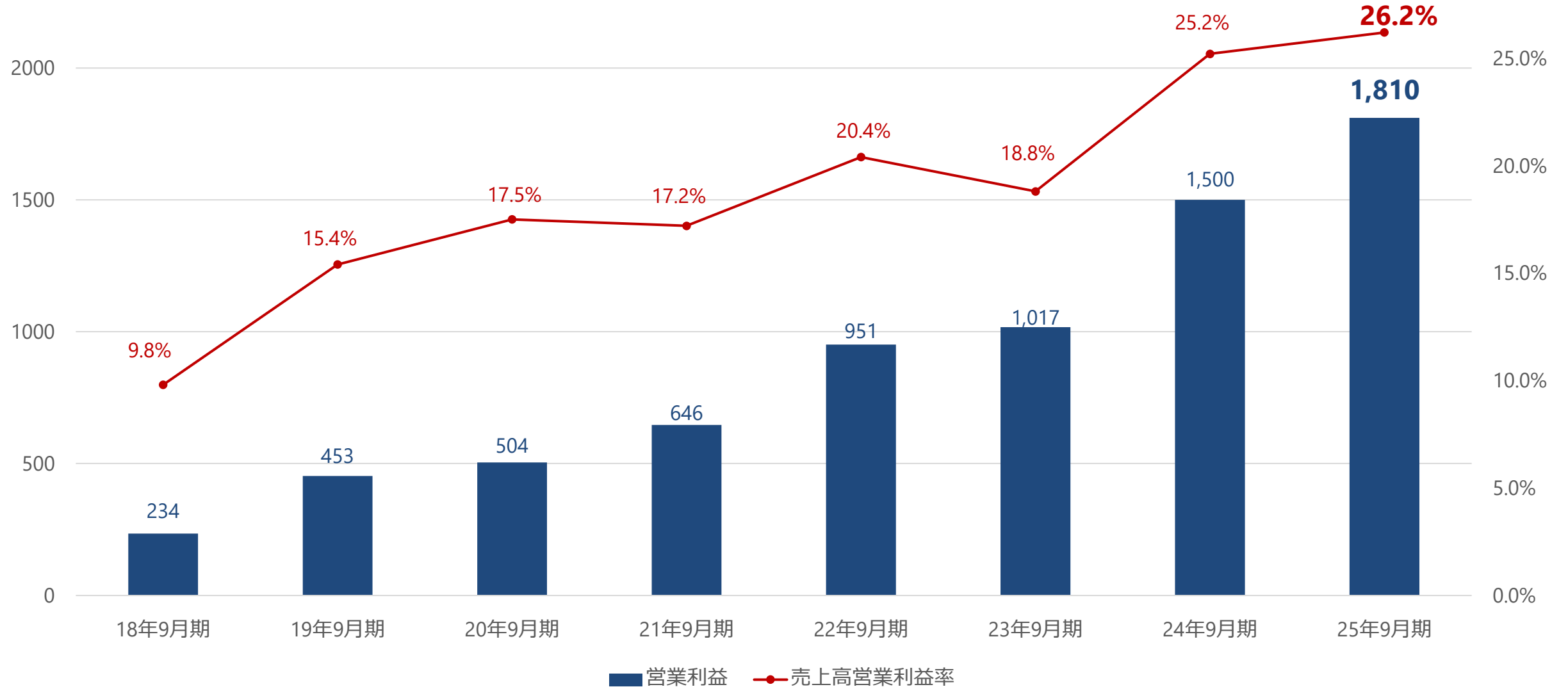
売上高においては過去最高を継続更新

(単位：百万円)



営業利益も 8 期連続の増益を達成

(単位：百万円)





3

今後の成長戦略と業績見通し

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

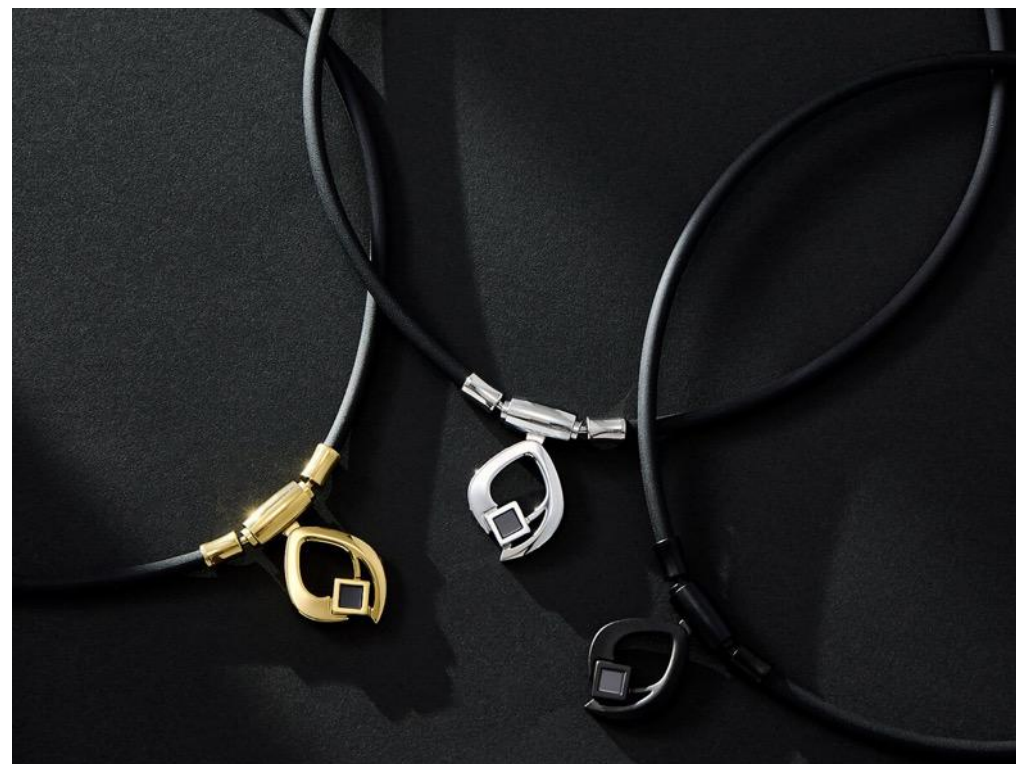
IV. 事業成長を支える
生産体制の強化

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

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

2025年9月期 進捗



Colantotte Necklace

TAO ARC タオ アーク

5年の歳月をかけて最高傑作が誕生。
TAOシリーズ史上最高の
100ミリテスラの磁力を実現



Colantotte TAO Necklace α

VEGA NEXT ベガ ネクスト

艶消し加工の深いブラックが、
重厚感のある落ち着いた印象を与える
新色『マットブラック』が登場

Colantotte

MAG タンクトップ

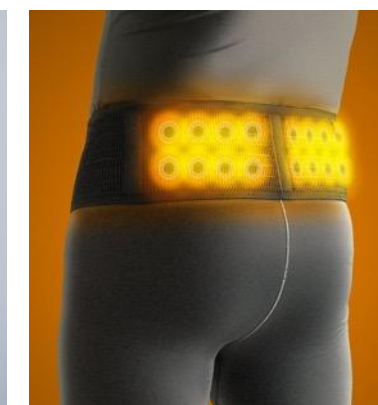
磁石の密着性アップ&快適素材で
さらに進化したロングセラーアイテム



Colantotte

MAGベルト腰用

日常使いに最適な幅狭設計



Ⅱ．企業&製品に対する認知度&信頼性の向上

■新店舗オープン

三井アウトレットパーク横浜ベイサイド店



アミュプラザおおいた店



■POPUP店

阪急うめだ本店POPUP店
期間限定：5/21～6/3



大丸札幌POPUP店
期間限定：5/14～7/27



川西阪急スクエアPOPUP店



西宮阪急POPUP店



Ⅱ. 企業&製品に対する認知度&信頼性の向上

2025年9月期 進捗

2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）通期出展



コラントッテのテーマ

「磁力で健やかに暮らす」

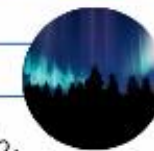
プロジェクション
マッピング展示

地球にもともと存在する「磁力」。この不思議な力が活躍するミライをのぞいてみませんか？



地球と磁場の関係とは？

宇宙の神秘、地球を包む見えない磁気バリア。
それは、私たちを有害な太陽風や宇宙線から守り、
生命が地上で息づくための盾となっています。



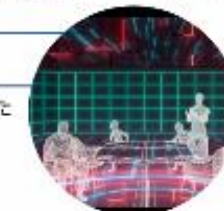
磁力が身体にもたらす影響は？

そんな磁力が私たちの身体にどのように影響していくのか？
会場では未知の感覚を味わえる血流のクルーズを体験！



月面生活のミライ!?

ワープしてどっさり着くコラントッテが思い描いた
月面生活のミライを感じていただきます！
それは磁力が日常生活に溶け込んだ、
今までにない画期的な世界です。



コラントッテブース

Osaka
Healthcare
Pavilion



※このマップは、（公財）大阪万博2025実行委員会より提供されたもので、コラントッテは図中のマークを正しく見ることができません。

Ⅱ．企業＆製品に対する認知度＆信頼性の向上

2025年9月期 進捗

大阪体育大学・石川昌紀教授×株式会社コラントツテ共同研究

磁気が疲労回復に影響することが初めて明らかに！

※高強度ランニング後の男性長距離ランナーにおいて

産学連携の研究論文が 国際雑誌「Sensors」に掲載

石川 昌紀 教授
大阪体育大学大学院 スポーツ科学研究科

専門は、身体運動の神経・筋機能メカニクス。
ヒトの身体運動能力の可能性と限界について研究し、
オリンピックや世界選手権で活躍するアスリートの
サポート活動も行っている。スポーツ科学博士。

Ⅱ．企業＆製品に対する認知度＆信頼性の向上

2025年9月期 進捗

大阪体育大学・石川昌紀教授×株式会社コラントツテ共同研究

「N極S極交互配列磁気ウェアの効果検証」

磁気ウェアの着用は、高強度ランニング後の男性長距離ランナーにおいて：

副交感神経
優位性を
促進

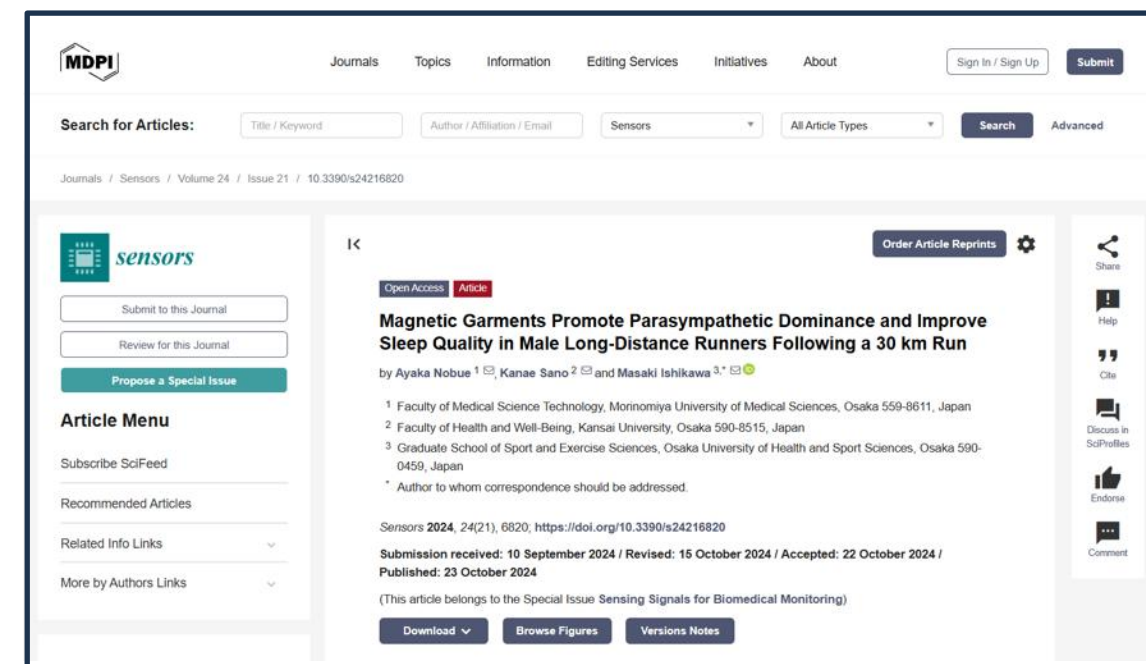
睡眠の質を
改善
(特に深睡眠時間の増加)

主観的な
回復感を
向上

30km走後の磁気ウェアの着用の有無によって、睡眠の質や副交感神経の状態に影響を及ぼすことが確認でき、疲労回復を促す磁気ウェアの可能性を示した。

「Sensors」

科学と技術に関する研究論文が掲載されるオープンアクセスの査読付き国際雑誌。Impact Factorとよばれる学術雑誌の影響度を評価する指標が3.9と高く評価されている国際雑誌の1つ。

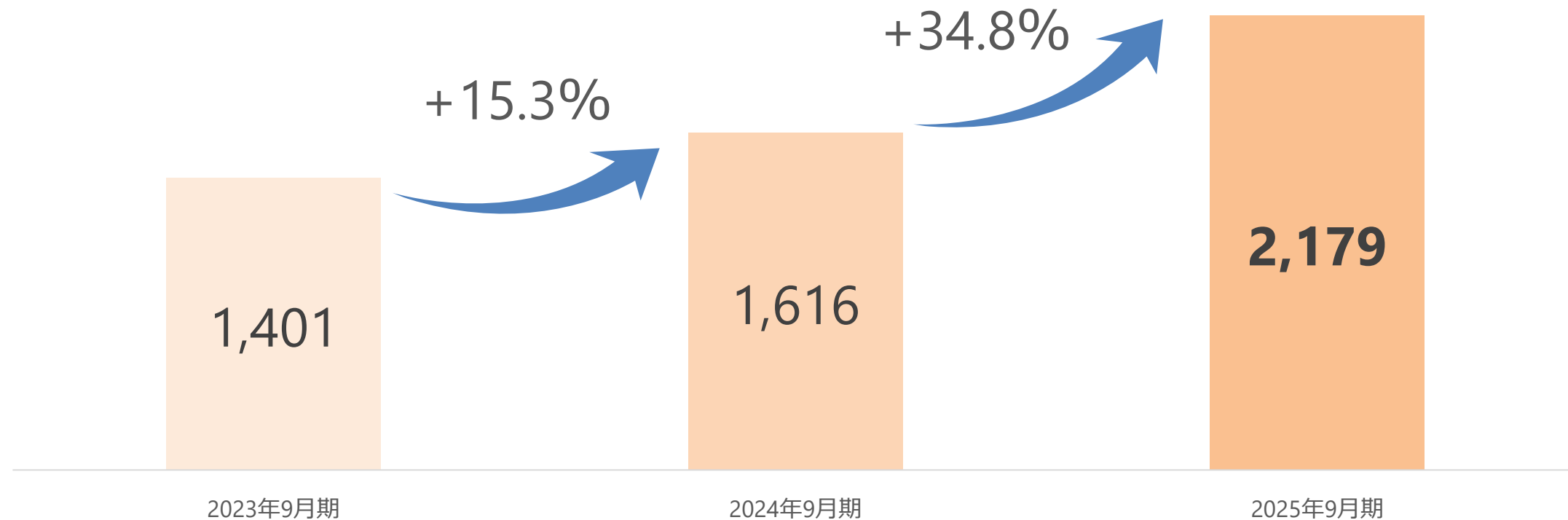


Ⅲ. 市場の変化に対応したEC販売のさらなる加速

2025年9月期 進捗

- 公式サイト、Yahoo、楽天市場、Amazonをベースに好調に推移

(単位：百万円)



IV. 事業成長を支える生産体制の強化



- 生産体制のさらなる強化のため、「研究開発センター」を建設
2026年4月完成予定

V. さらなる成長につなげるCSS事業の進化



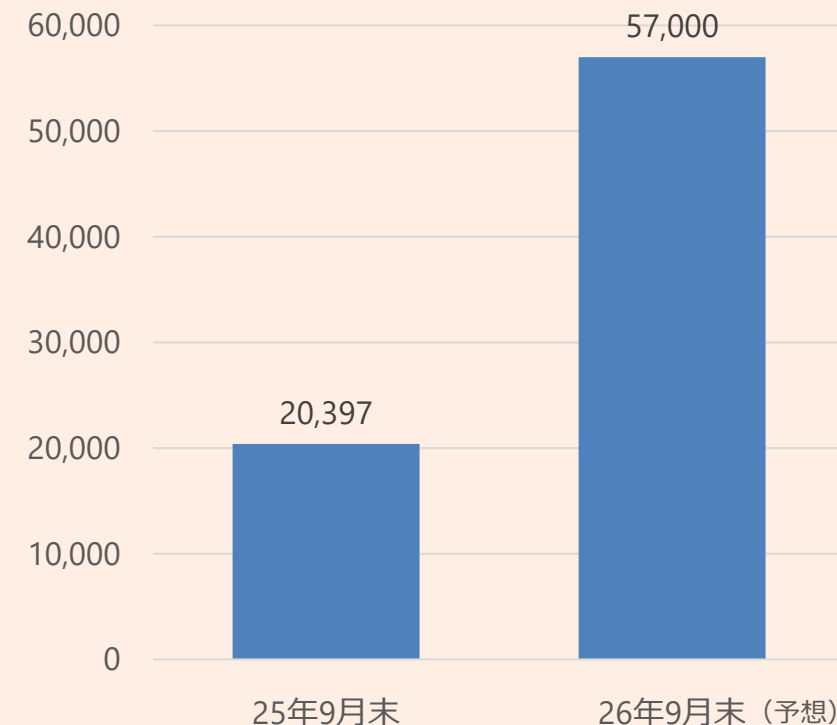
明治安田生命保険相互会社の保険加入者に対して
コラントツテの

**「緊急時家族連絡サービス」を
加入者専用サービスとして提供**

このサービスは、以下商品のご加入者専用サービスです。

・ベストスタイル（「健康サポート・キャッシュバック特約（2024）」および、「循環器病継続保障特約」または「循環器病重症化予防支援特約」を付加）・メディカルスタイル F（循環器病継続保障特約）または「循環器病重症化予防支援特約」を付加）・循環器病 対策Pro

CSS加入者数推移



緊急時家族連絡サービスとは

「緊急時家族連絡サービス」は、脳卒中などの循環器病により意識が不安定な状態で病院へ搬送された際、本人の代わりにご家族へ連絡を行い、処置に関する迅速な意思決定のサポートをします。

2026年9月期 業績予想

認知拡大及び販促強化のため、広告宣伝及び販促活動に積極投資を予定

(単位：百万円)

	2025年9月期 実績		2026年9月期 予想		前年 同期比
	金額	売上高 比率	金額	売上高 比率	
売上高	6,917	100.0%	8,000	100.0%	+15.6%
営業利益	1,810	26.2%	1,900	23.8%	+5.0%
経常利益	1,827	26.4%	1,900	23.8%	+4.0%
純利益	1,328	19.2%	1,300	16.3%	△2.1%

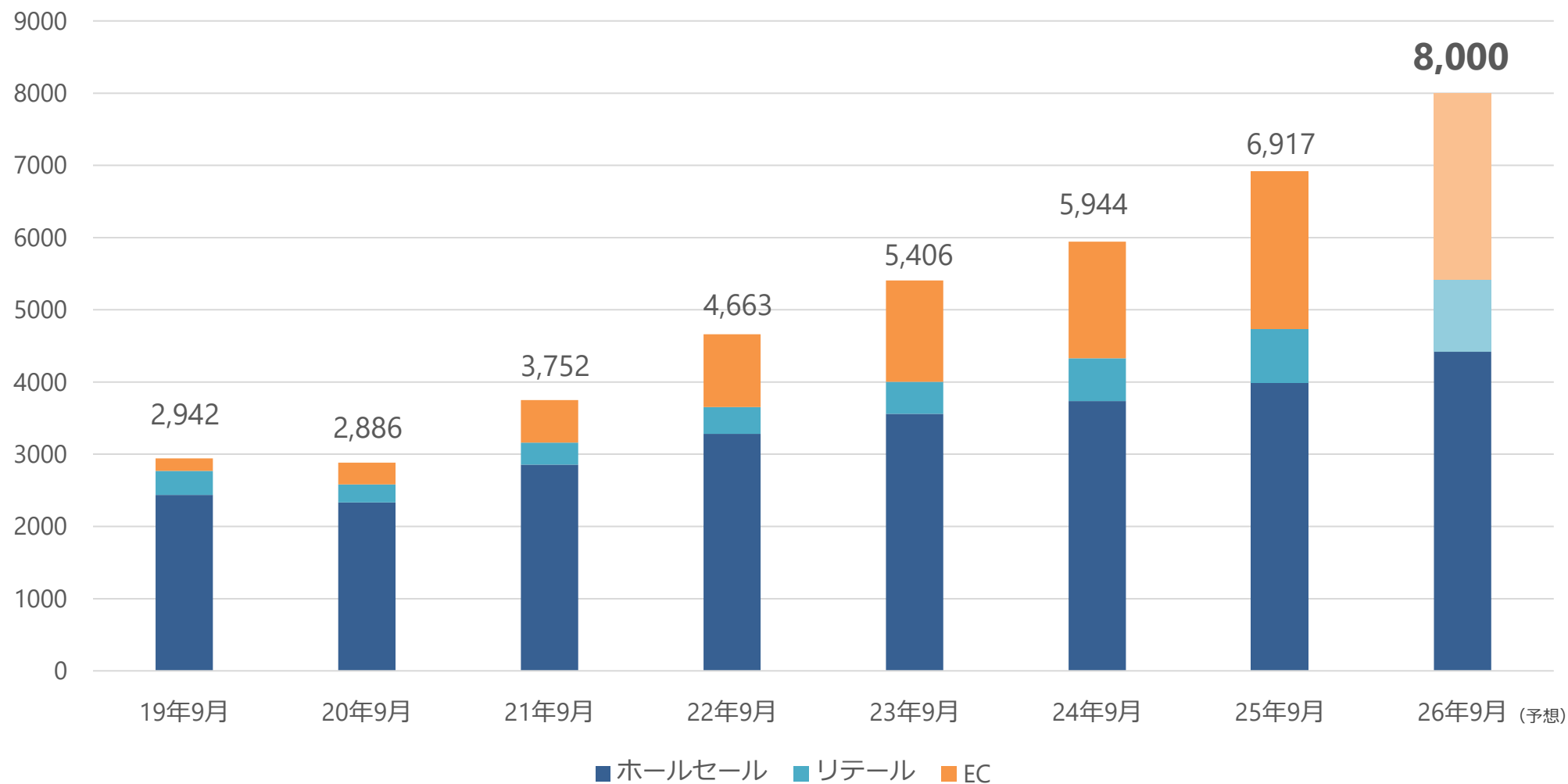
2026年9月期 業績予想（販売チャネル別）

（単位：百万円）

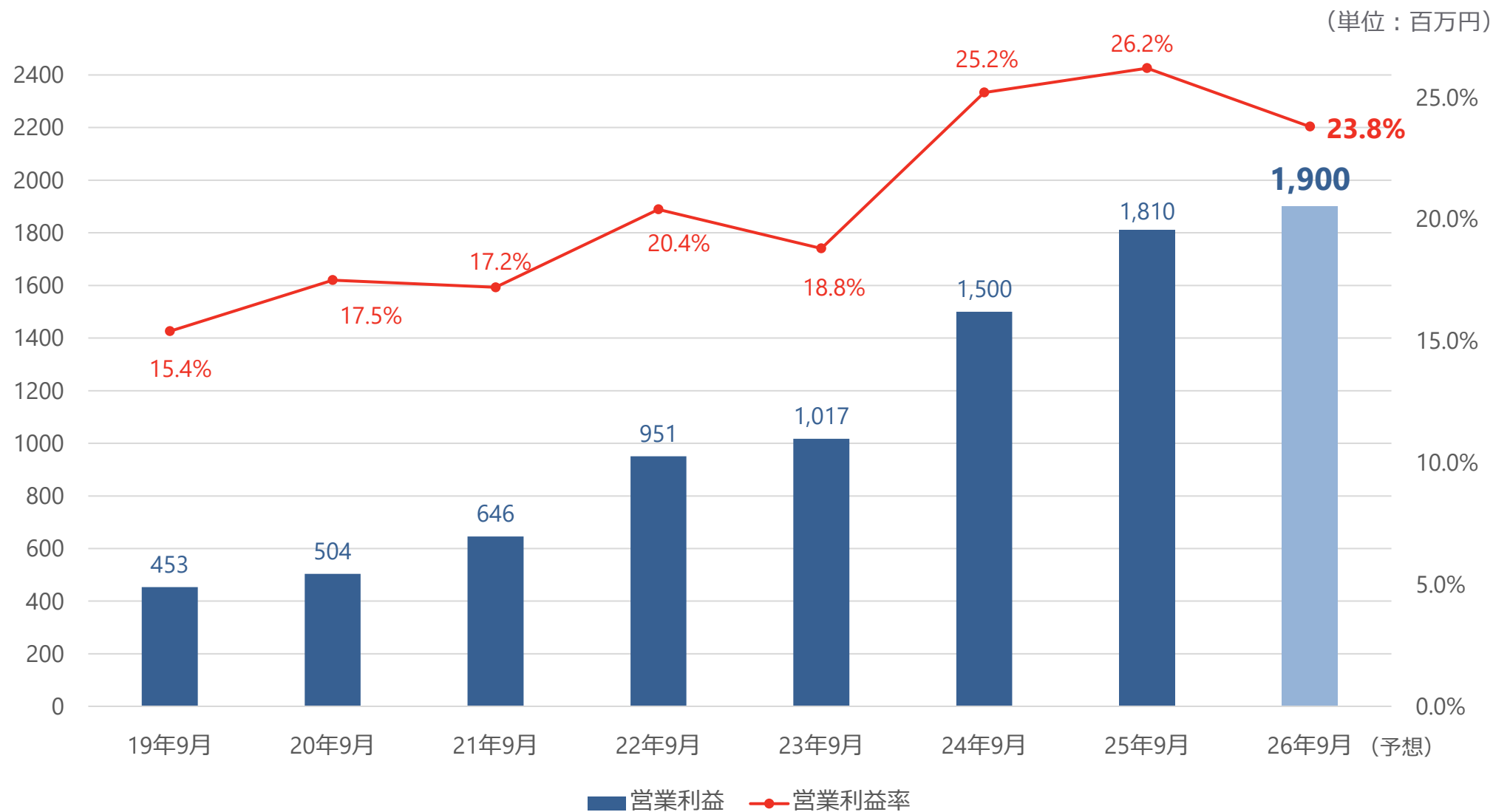
	2025年9月期 実績		2026年9月期 予想		前年 同期比
	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	
売上高	6,917	100.0%	8,000	100.0%	+15.6%
ホールセール	3,983	57.6%	4,420	55.3%	+10.9%
リテール	754	10.9%	1,000	12.5%	+32.5%
イーコマース	2,179	31.5%	2,580	32.3%	+18.4%

売上高においては**6期連続の過去最高更新**を目指す

(単位：百万円)



営業利益については、9期連続の過去最高益を目指す



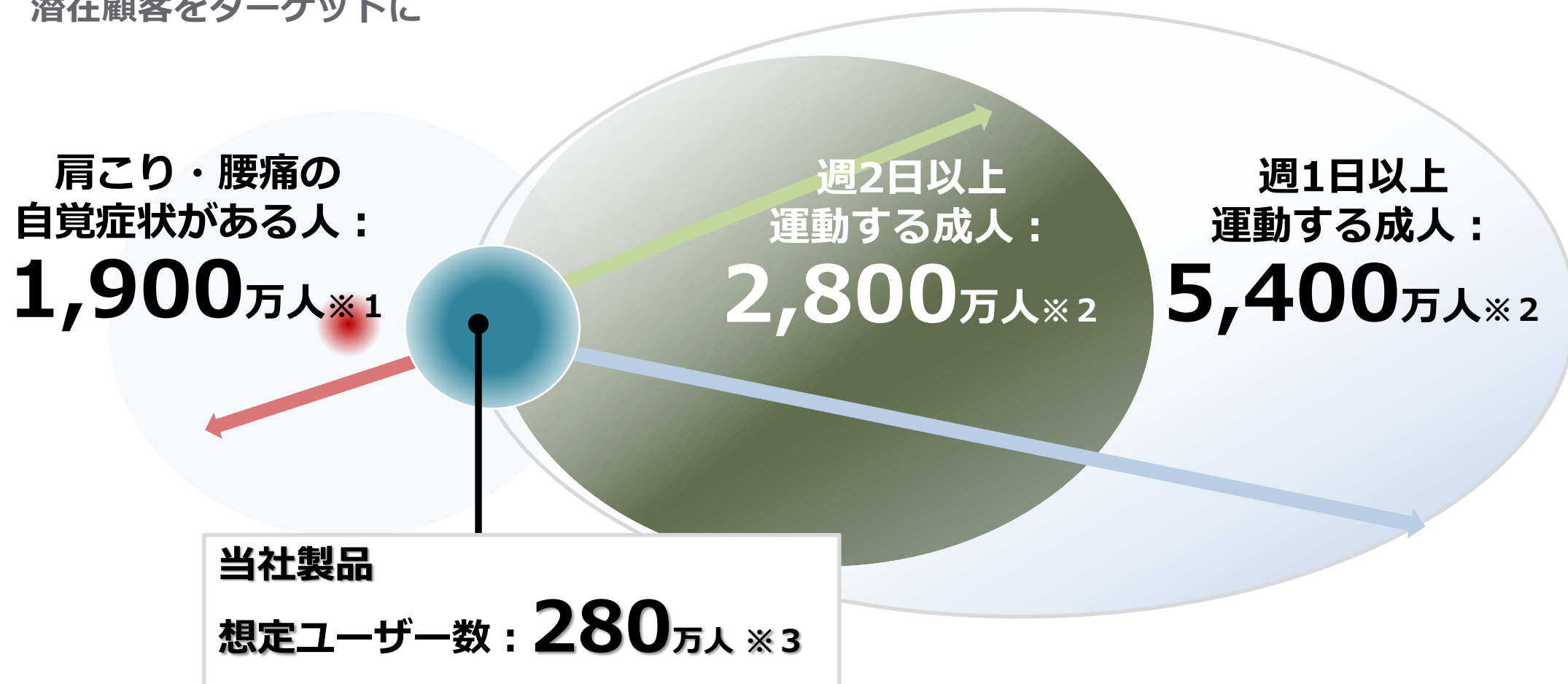


4

参考資料

市場環境 当社のターゲット層 市場規模イメージ

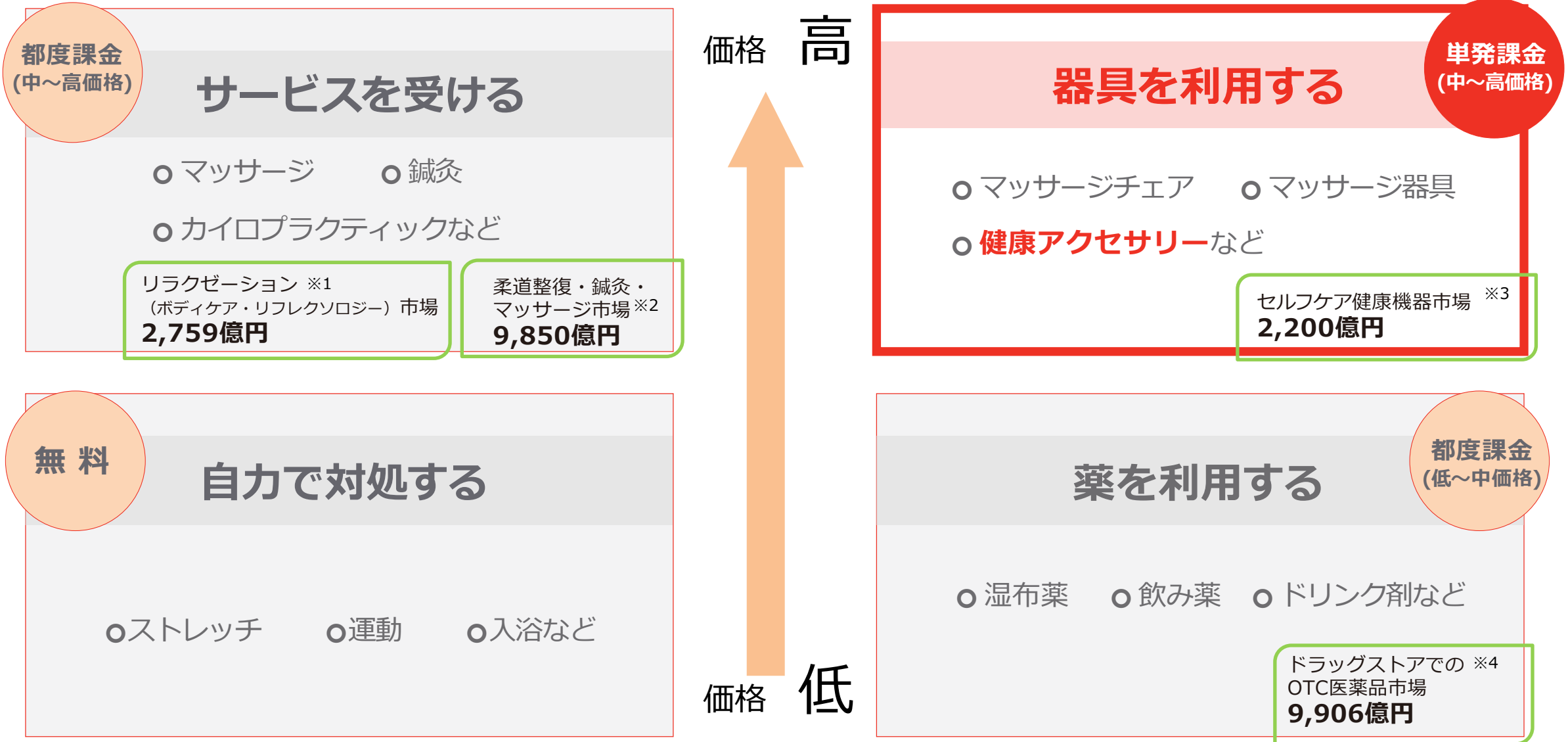
「肩こり・腰痛の自覚症状」だけでなく、「スポーツを日常に取り入れたい人々」など幅広い潜在顧客をターゲットに



※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2025年9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2022年国民生活基礎調査の概況及び総務省統計局2022年(令和4年)5月報より
- ※2 「令和5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

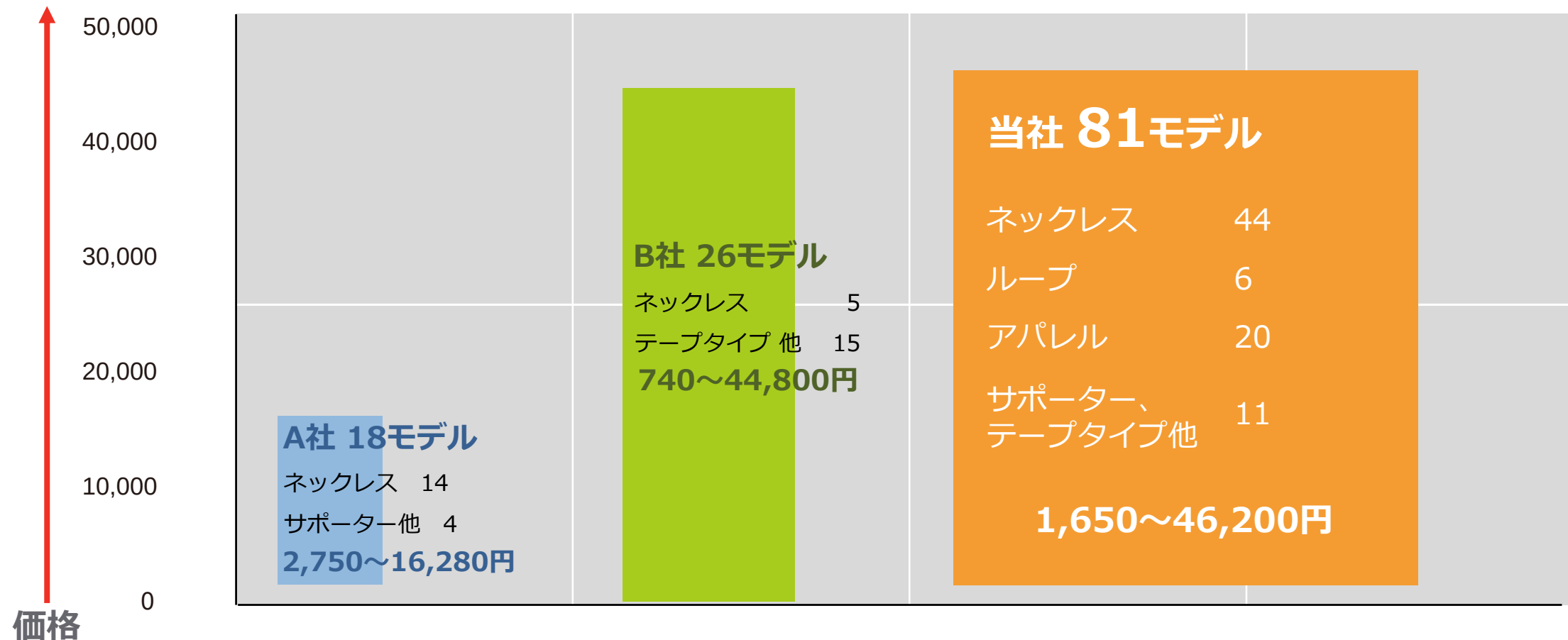


※1 矢野経済研究所:リラクゼーション（ボディケア・リフレクソロジー）市場に関する調査(2021年) による ※2 矢野経済研究所:柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査（2024年）による

※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 2023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。

国内のスリープテック市場は年々拡大

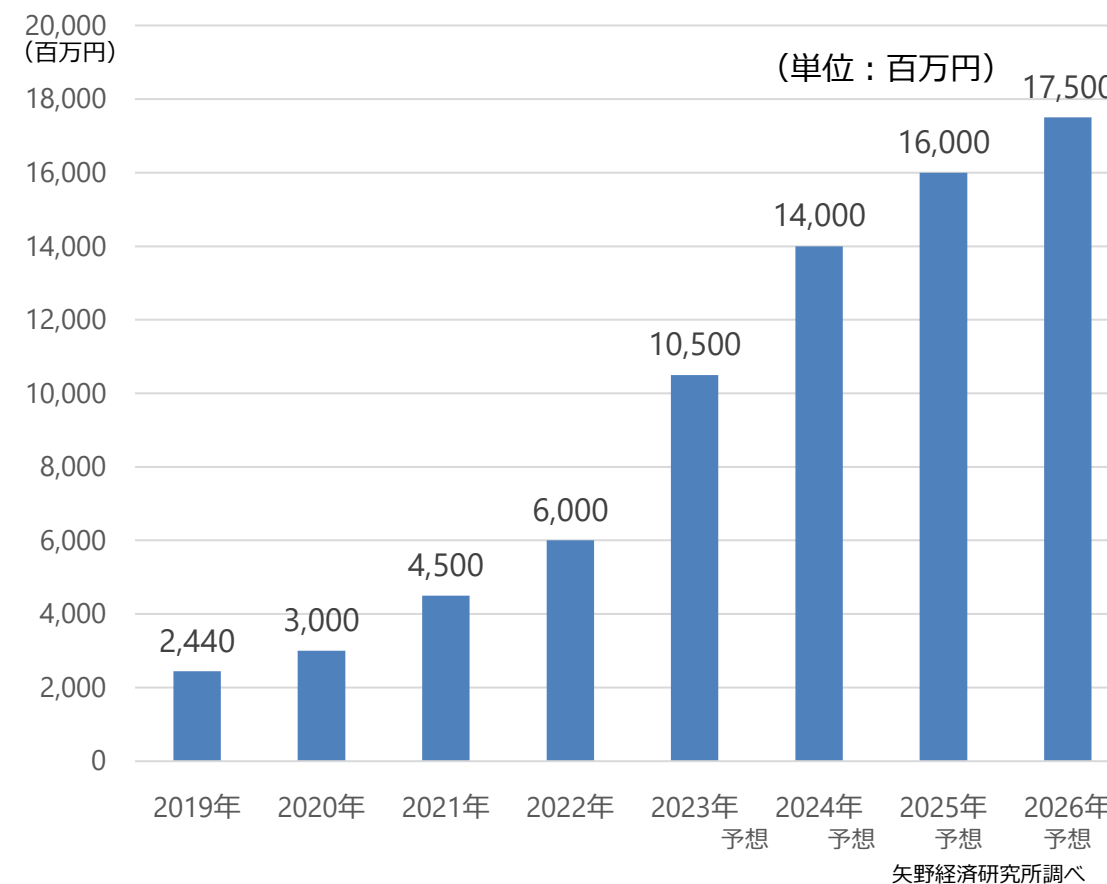
日本全体の睡眠の質向上に寄与できる市場として注目される

主要7カ国の国民平均睡眠時間

	国 名	平均睡眠時間
1	アメリカ	8:51
2	カナダ	8:40
3	イタリア	8:33
4	フランス	8:32
5	イギリス	8:28
6	ドイツ	8:18
7	日本	7:22

出展：経済協力開発機構（OECD）、Gender data portal 2021

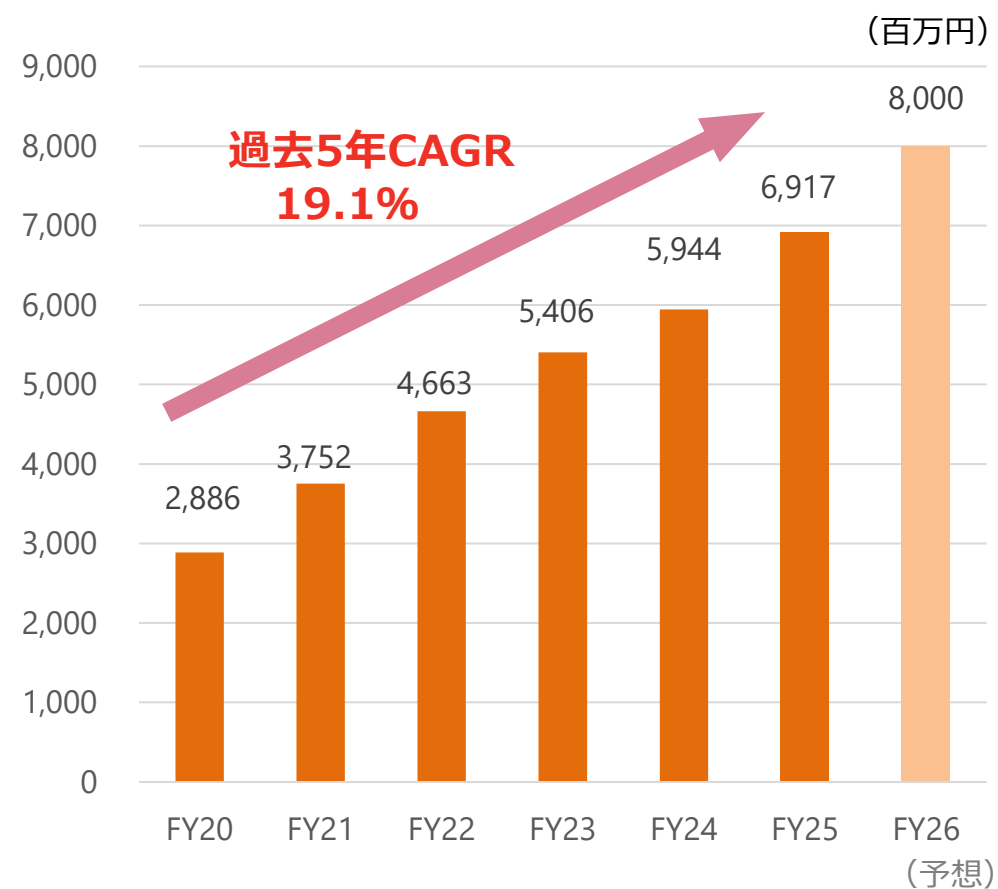
国内スリープテック市場規模推移・予測



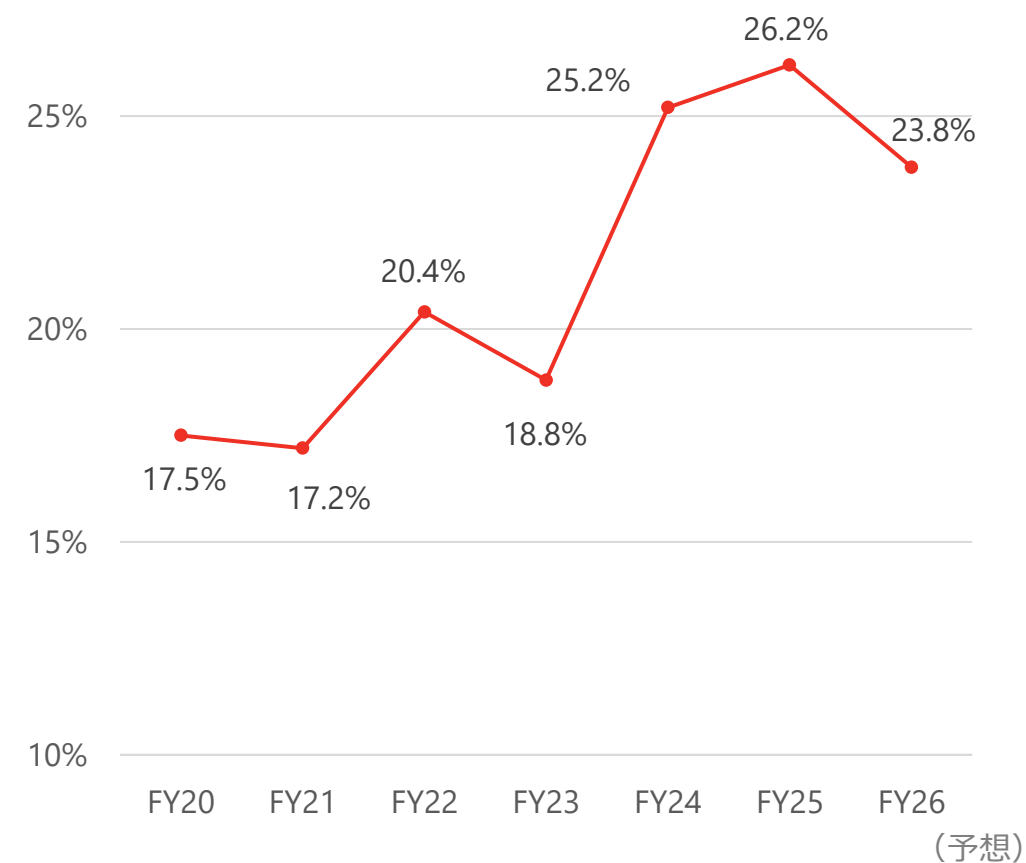
注1. 事業者売上高ベース 注2. 2023年以降は予測値
 注3. スリープテック関連の寝具・家等の製品・サービス・システム利用料・
 アプリ使用料を対象として市場規模を算出した

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



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、当社製品の特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81.6%となっております。特に「コラントッテTAO」のシリーズは、ネックレスの売上高に占める割合が当事業年度において51.6%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（2026年11月）を目途として開示を行う予定です。