

|| 企業調査レポート ||

アトラグループ

6029 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年11月16日(水)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022年12月期第3四半期の業績概要	01
2. 2022年12月期の業績見通し	02
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
3. 同社の特徴と強み	11
■ 業績動向	12
1. 2022年12月期第3四半期の業績	12
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2022年12月期の業績見通し	15
2. 成長戦略	15
■ 株主還元策	17

■ 要約

鍼灸接骨院ほねつぎを全国でチェーン展開。 鍼灸接骨院経営を総合的に支援するサービスを提供、 親和性の高い介護・フィットネス事業も行い、業績は回復傾向に

アトラグループ<6029>は、鍼灸接骨院「ほねつぎ」を全国に184院(2021年12月末時点)チェーン展開している。柔道整復師、はり師・きゅう師をターゲットに、鍼灸接骨院の経営を総合的に支援する事業を展開している企業だ。具体的には鍼灸接骨院のほねつぎチェーン事業に加えて、主に自費施術で必要となる機材を販売する「機材、消耗品販売」、療養費の請求を代行する「アトラ請求サービス」、鍼灸接骨院の予約システムと物販サービスを提供する「HONEY-STYLE」、セミナーの開催や情報発信を行う「アトラアカデミー」の事業を行っている。また、鍼灸接骨院と親和性の高い介護支援やフィットネス関連の事業も手掛ける。さらに2021年12月には、おもちゃ、雑貨、文具販売の(株)ペリカン(2022年4月1日に(株)ビーユーから社名変更)を買収し、玩具販売事業に進出した。戦略としては、少子高齢化のなかで国民医療費抑制の傾向が高まっていることを受けて、療養費に過度に依存しないよう、自費施術の拡大を推進している。これにより、顧客である鍼灸接骨院業界全体の市場規模の拡大と同社業績の成長を実現していく構えだ。

1. 2022年12月期第3四半期の業績概要

2022年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比67.4%増の3,384百万円、営業利益が3百万円(前年同期は134百万円の損失)、経常利益が1百万円(同143百万円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純損失が11百万円(同125百万円の損失)だった。売上高に関しては介護支援が好調に推移した。これは、「ほねつぎデイサービス」のブランド名でフランチャイズ展開するデイサービス事業が伸びたことが要因だ。また、「ワンサードフィットネス」のブランド名で直営店・フランチャイズ店舗を展開するフィットネス関連事業、デイサービスやフィットネスなどの工事及び福祉車両の販売、子会社のペリカンが行う玩具販売事業も売上高増大に寄与した。利益は、増収などにより、営業利益が3百万円、経常利益が1百万円と黒字化を実現した。国民医療費の抑制や人材確保の難しさを受けて新規開設院の急伸が見込みにくいなかで、今後は鍼灸接骨院の新規開設に依存し過ぎない収益モデルを確立する方針だ。具体的には、「デイサービス事業」「機材、消耗品販売事業」「フィットネス関連事業」を成長させることを計画している。

なお、同社は2022年12月期の期初より「収益認識に関する会計基準」等の適用を開始している。そのため、前年同期との比較は参考値として記載している。

要約

2. 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期の連結業績は、売上高で前期比54.5%増の4,881百万円、営業利益で104百万円（前期は223百万円の損失）、経常利益で97百万円（同224百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で50百万円（同351百万円の損失）を見込んでいる。国民医療費の抑制や人材確保の難しさなどの外部要因はあるものの、「ほねつぎデイサービス事業」「フィットネス関連事業」に注力し、売上の拡大を目指す。また、自費施術用の機材販売及び物販に注力することによって顧客基盤である鍼灸接骨院業界全体の成長も支援する構えだ。さらに「玩具販売事業」では不採算店の閉店及び新店の開店を促進し、増収に繋げるとしている。

3. 成長戦略

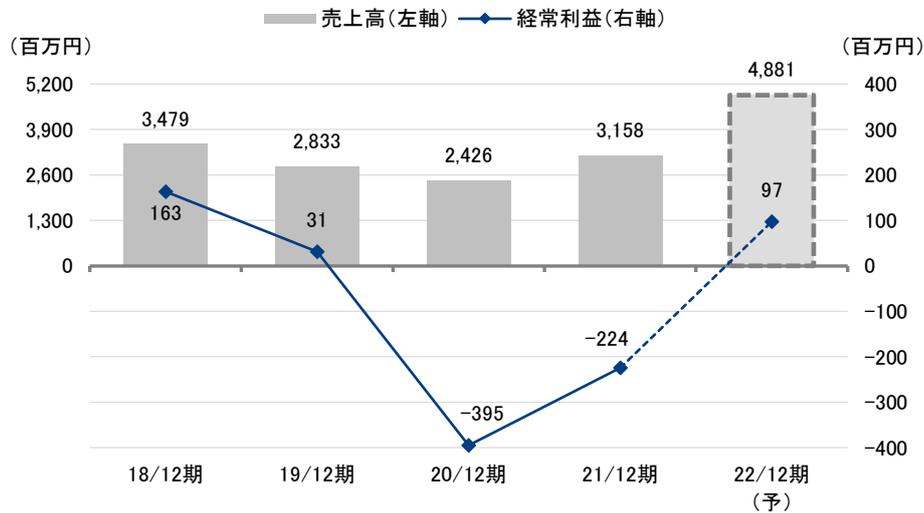
同社は、国民医療費の抑制、人材確保の難しさという外部要因があるなかでも、鍼灸接骨院の新規開設に依存しすぎない事業モデルを構築していくことによって業績の拡大と企業価値の向上を実現する方針だ。具体的には鍼灸接骨院との親和性が高い「ほねつぎデイサービス事業」と「フィットネス関連事業」に注力する。既存加盟院の業態多角化としてデイサービスとフィットネスを提案するほか、異業種からの参入による新規加盟も拡大させていく。また、既存の鍼灸接骨院に対して、自費施術に使用する機材の販売と物販にも注力していく。これにより、顧客である鍼灸接骨院の経営の安定化に貢献する考えだ。自費施術メニューに合わせた機器の開発を推進することによって、機材の販売も伸ばすことを計画している。さらに「ほねつぎチェーン事業」では、業界経験のない経営者でも成功できるようサポート体制を引き続き充実させていく方針だ。これにより、異業種からの参入を促進し、チェーン加盟院の着実な増加を実現していく。

Key Points

- ・ 鍼灸接骨院「ほねつぎ」を全国でチェーン展開
- ・ 鍼灸接骨院の経営を支援する総合的なサービスを提供
- ・ 介護、フィットネス、機材、消耗品販売に注力し、新規開設院に依存しすぎない事業モデルへ
- ・ 親和性の高い介護、フィットネス事業が好調

要約

業績推移



注：22/12 期期初より「収益認識に関する会計基準」等の適用を開始しているため、21/12 期以前は参考値として記載

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 会社概要

**ほねつぎのチェーン展開をはじめ、鍼灸接骨院経営を総合的に支援。
 デイサービス・フィットネス関連事業も展開し、シナジー効果を発揮**

1. 会社概要

同社は「世界中の人を健康にしたい。」という企業理念のもと、柔道整復師、はり師・きゅう師を主要顧客として鍼灸接骨院経営を支援するサービスを総合的に提供している。柔道整復師、はり師・きゅう師とは、大学や養成施設等に入学し、解剖学、生理学、一般臨床医学などを学んだうえで国家試験に合格した者だけが得ることができる施術資格である。同社の事業セグメントは、鍼灸接骨院支援事業と玩具販売事業の2つに大別することができる。鍼灸接骨院支援事業においては、同社ブランドである「ほねつぎ」のチェーン展開を中心に、付随する鍼灸接骨院支援サービスを提供している。鍼灸接骨院経営で必要となる機材の販売や療養費の請求を代行するサービスなどが該当する。玩具販売事業は、子会社のペリカンが担っており、西日本を中心に玩具販売の実店舗を36店舗展開している。一見、鍼灸接骨院支援事業と玩具販売事業の間に関連はないように見えるが、鍼灸接骨院支援事業で培った実店舗の経営指導ノウハウを活用し、既存店舗の生産性の向上と販売の拡大に取り組んでいる。

会社概要

沿革

年月	概要
2005年 1月	大阪市中央区に資本金 3,000 千円で有限会社権左エ門を設立。鍼灸接骨院の開業支援コンサルティング業、機材・消耗品等の販売を開始。
2005年 9月	(株) さくら介護グループより、近畿地域における介護事業フランチャイズチェーンの開設・運営支援事業を受託。
2006年 2月	株式会社に組織変更し、アトラ(株)に商号変更。
2007年 3月	(株) さくら介護グループより、中部地域における介護事業フランチャイズチェーンの開設・運営支援事業を受託。
2009年11月	鍼灸接骨院の運営、療養費請求代行サービス及び鍼灸接骨院経営コンサルティング事業等を展開していた(株) トライニンを吸収合併。 療養費請求代行サービス(現 アトラ請求サービス)及び鍼灸接骨院経営コンサルティング事業を継承。
2009年12月	鍼灸接骨院業界の情報配信システムであるほねつぎ大学(現 アトラアカデミー)の運営を開始。
2010年 4月	鍼灸接骨院の口コミ/予約システムである HONEY-STYLE (ハニースタイル)の運営を開始。
2010年 9月	ほねつぎチェーン1号店を大阪市平野区に開設。
2012年12月	ほねつぎデイサービスチェーン1号店を大阪市東淀川区に開設。
2013年 9月	HONEY-STYLE 利用院等専用通販サイトである EC サイトの運営開始。
2014年12月	東京証券取引所マザーズに上場。
2015年 6月	療養費早期現金化サービス(現 A-COMS ファイナンスサービス)を開始。
2016年 1月	アトラストアの運営を開始(ECサイトのオープン化)。
2016年 6月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更。
2017年 2月	ほねつぎチェーン海外1号店をタイ王国に開設。
2018年 1月	100% 子会社としてアトラファイナンス(株)(現連結子会社)を設立。
2018年 3月	100% 子会社としてアトラケア(株)(現連結子会社)を設立。
2018年10月	100% 子会社としてアトラプランニング(株)(現連結子会社)を設立。
2021年 1月	(株) ハッピーライフ(現連結子会社)を子会社化。
2021年 4月	アトラグループ(株)に商号変更。
2021年12月	(株) ビュー(現連結子会社)を子会社化(現ペリカン)。
2022年 4月	東京証券取引所の市場改編に伴い、スタンダード市場に移行。

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 事業内容

鍼灸接骨院経営を総合的に支援している同社の事業は、大きく鍼灸接骨院支援事業と玩具販売事業の2つに分けることができる。

(1) 鍼灸接骨院支援事業

鍼灸接骨院支援事業では、鍼灸接骨院のブランドである「ほねつぎ」と同社が独自開発した鍼灸接骨院院内管理システムである「A-COMS」を中心に顧客の経営を総合的に支援するサービスを提供している。

会社概要

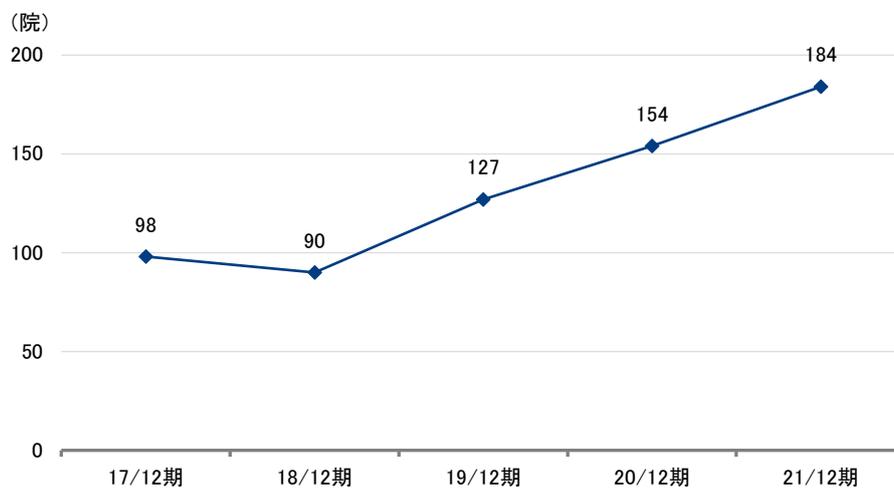
a) ほねつぎチェーン

同社は、日本全国で184院（2021年12月末時点）の鍼灸接骨院を「ほねつぎ」のブランド名でチェーン展開している。同事業においては、鍼灸接骨院業界未経験の顧客が新規参入した場合でも成功することができるよう充実したサポート体制を構築し、新規参入フランチャイジーの拡大を図っている。同時に、既存のフランチャイジーに対しては、複数店舗の開設を推進している。同社独自の研修メニューでは、開設時に顧客が柔道整復師を雇用した後、柔道整復師に対して自費施術などの研修を同社が約1ヶ月間行う体制を取っている。開院した後も定期的にスーパーバイザーが経営の指導を行うほか、自費施術に関する研修も実施している。これにより、技術や知識に関するアップデートを定期的に行い、常に最新の施術を利用者に提供することが可能となる。開設前から開設後に至るまで継続した支援を行うことによって、業界未経験者でも成功できる仕組みを構築している。

「ほねつぎ」の加盟院に対しては、同社が独自開発した鍼灸接骨院経営支援システムである「A-COMS」を通じて、「アトラ請求サービス」「HONEY-STYLE」「アトラアカデミー」「アトラストア」のすべてのサービスを提供している。そのほか、ほねつぎの加盟院以外の顧客の要望に合わせてサービス単体や組み合わせでの提供も行い、顧客のニーズに柔軟に対応している。

収入モデルは、イニシャルの加盟金などに加えて、ロイヤリティ収入とシステム利用料を売上として計上する仕組みとなっている。

加盟院数の推移



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

b) 機材、消耗品販売

同社は、ほねつぎチェーンの加盟院とそれ以外の鍼灸接骨院を顧客として、自費施術で必要となる機材の販売を実施している。具体的には、新規加盟院や既存加盟院が鍼灸接骨院を開設する際やアトラアカデミー（柔道整復師、はり師・きゅう師を対象に有益な情報の提供やセミナーの開催を行うポータルサイト）でセミナーを受講した新規顧客に対して機材を販売している。販売した後も機材の使用法や自費施術に関して研修を実施し、顧客満足度の向上を図っている。また、自費施術で使用する機材の発掘や開発にも積極的に取り組んでおり、フランチャイジーと患者にとって訴求力のある機材の販売・開発に注力している。同社は、自費施術用の機材としてインナーマッスルとアウターマッスルを同時に鍛えることができる「複合高周波 EMS」、手技や大型機材ではアプローチするのが難しい繊細な部分の骨に対応できる「M.I インパクト」、水素を体内に取り入れ、悪玉活性酸素と反応して水に替える「Co.UP」などを扱っている。「複合高周波 EMS」で独占販売の契約を結んでいるほか、「M.I インパクト」「Co.UP」は同社のオリジナル商品だ。

消耗品の販売では、鍼灸接骨院向け EC サイトである「アトラストア」を通じてテーピング・包帯から掃除洗濯用品に至るまで豊富な商品を販売しており、各種キャンペーンやポイント制度を活用した販促活動を積極的に実施している。また、PB 商品の開発や新商品の発掘にも注力し、鍼灸接骨院にとって訴求力のある EC サイトを構築している。

同社が販売する自費施術用機材の一例

複合高周波 EMS



M.I インパクト



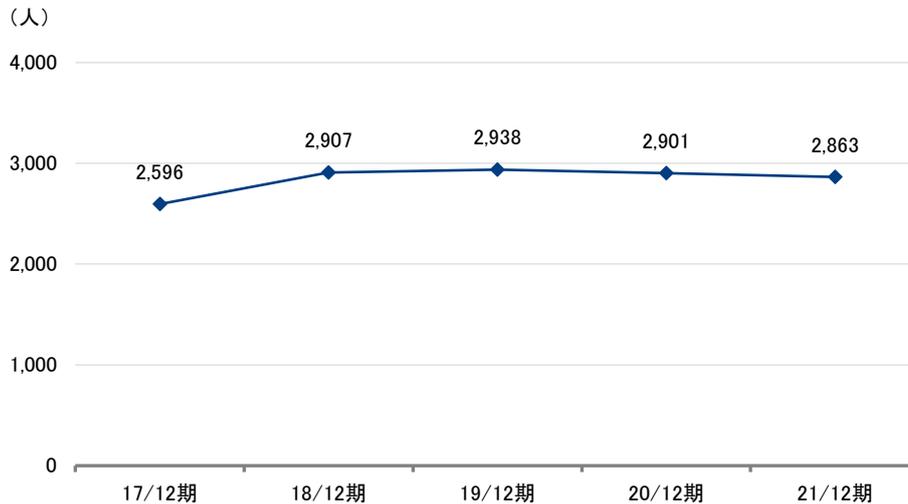
出所：決算説明資料より掲載

c) アトラ請求サービス

同社は、ほねつぎチェーンの加盟院とそれ以外の鍼灸接骨院に対して、療養費請求代行サービスを提供している。国や各社健康保険組合などの保険者に対して療養費を請求するという煩雑な作業を同社が代行することによって、鍼灸接骨院が施術に専念できる環境を実現している。アトラ請求サービスの会員となった顧客は、先述の「A-COMS」を利用して療養費支給申請書の作成を行うことができる。また、開設届作成のフォロー、療養費支給申請書の点検・提出、療養費支給申請書返戻対応、療養費の入金・送金処理、データ保管、会員の問い合わせに答えるコールセンターなどのサービスを利用することも可能だ。さらに、同サービスのオプションとして「A-COMS ファイナンスサービス（療養費早期現金化サービス）」も提供している。保険者に請求した療養費相当額を鍼灸接骨院に対して融資することによって、療養費が入金されるまでの3～4ヶ月の資金繰りをサポートするサービスだ。その他、請求サービスのシステムだけを顧客に提供している。システムのみを安価に提供することによって顧客の裾野を広げ、同システムを入口に同社が提供する他サービスへと誘導していく戦略だ。同サービスでは、療養費請求額に応じた手数料と定額のデータ保管料を顧客から徴収している。

会社概要

アトラ請求サービス会員数の推移



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

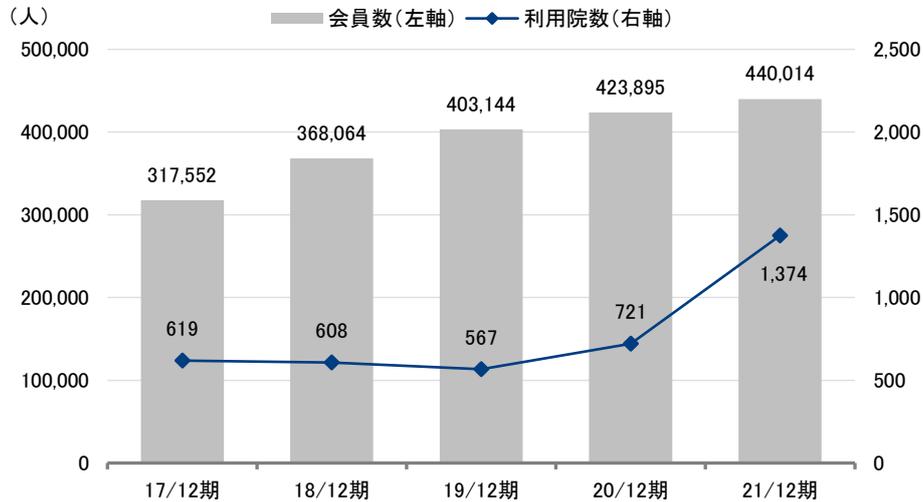
d) HONEY-STYLE

d-1) HONEY-STYLE

同社は鍼灸接骨院の口コミ / 予約システムである「HONEY-STYLE」の運営を行っている。利用院である鍼灸接骨院は、HONEY-STYLE 上で美容や健康をテーマにした自費施術メニューや院内で販売できる健康関連商品の購入も行うことができる。購入に際してはポイントシステムを導入しており、接骨院で販売する商品をリーズナブルな料金で購入することができる。また、鍼灸接骨院は、HONEY-STYLE に蓄積された利用者のデータを活用することにより、利用者の管理を効率化することができる。さらに、HONEY-STYLE の会員である利用者に対して直接メールを送ることもでき、利用者との有用なコミュニケーションツールとして利用することができるシステムだ。会員となった一般の利用者は、システムを通じて鍼灸接骨院の予約を行うことができるほか、ポイントシステムを活用して院内で販売されている健康関連商品を安く購入することが可能になる。収益モデルとしては、HONEY-STYLE 申込時の導入料金、毎月のシステム利用料、年1回のサーバー利用料を売上として計上している。また、利用院に対して販売した自費施術メニューや健康関連商品も同社の売上として計上される。

会社概要

HONEY-STYLE利用院と会員数の推移

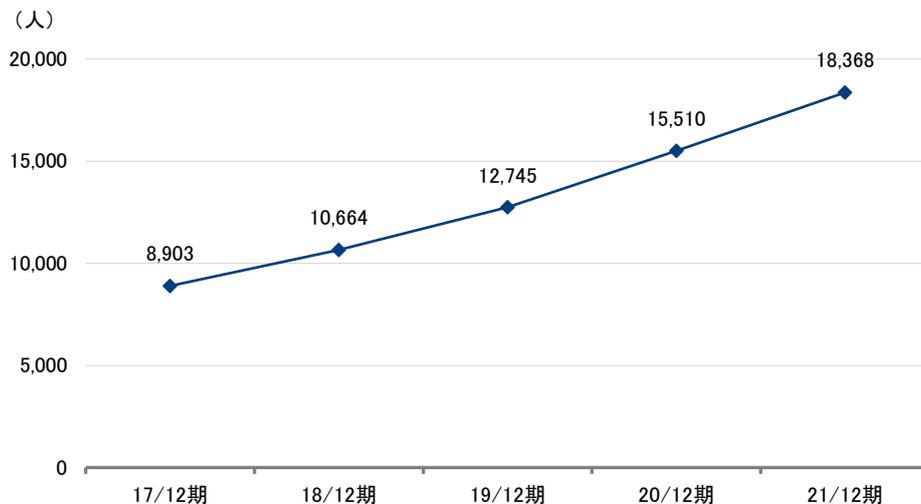


出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

d-2) アトラアカデミー

同社は、「アトラアカデミー」というポータルサイトを企画・運営し、柔道整復師、はり師・きゅう師、あん摩マッサージ指圧師に対して役立つ情報を Web・メールマガジンを通じて提供している。会員となった利用者は、施術に関する知識や各種最新トレンド、調査・研究データなどを閲覧することができる。また、自費施術、院経営に関するセミナーも開催しており、セミナーへの参加者に対して自費施術用の機材の販売を行っている。

アトラアカデミー会員数の推移



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

e) 介護支援

同社は、柔道整復師が利用者に対して施術を行う「ほねつぎデイサービス」をフランチャイズ展開している。柔道整復師の施術を受けることによって、デイサービス利用者は継続してリハビリや身体機能の維持・向上に取り組むことができる。「来たときよりも健康になるデイサービス」をテーマに運営をしており、高齢者のケアプランを作成するケアマネージャーからの評価も高い。鍼灸接骨院と同じ施術をデイサービスで受けることができるという点が利用者に対する訴求力になっていると言えるだろう。

また、鍼灸接骨院チェーンのブランドである「ほねつぎ」と同様に新規参入でも成功できる仕組みを構築している。柔道整復師がデイサービス事業を展開する際の負担を軽減するため、開業及び運営に必要なノウハウをすべて盛り込みパッケージ商品として提供している。同社は、新規のフランチャイズ獲得に加えて、既存加盟院が新店を開設する際の有力な選択肢としてデイサービス事業を提案している。高齢化のなかでニーズが旺盛であるほか、既存の鍼灸接骨院との親和性も高いためだ（鍼灸接骨院の利用者が要介護になった後も併設するデイサービスで施術を受けるケースなどが想定される）。高齢化という外部環境の追い風に加えて、柔道整復師が施術を提供することや新規参入でも経営を可能にするパッケージ化されたノウハウなどの競争優位を有しており、今後の業績拡大に期待したい。

「ほねつぎデイサービス」の施設外観



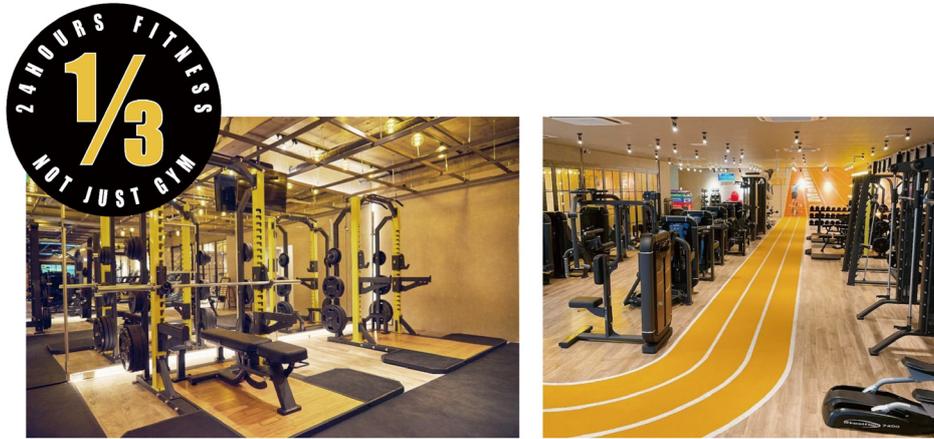
出所：決算説明資料より掲載

f) フィットネス関連

同社は、「ワンサードフィットネス」というブランド名で24時間365日利用可能なフィットネスジムを展開している。直営・フランチャイズ両方の形態をとっており、今後はフランチャイズ形態での店舗拡大に注力していく方針だ。鍼灸接骨院業界においては、患者の再発予防のためのフィットネス利用促進が課題の1つとなっている。その意味でフィットネスジムは鍼灸接骨院との親和性が高い。上記の介護支援事業と同じく、今後注力していく事業領域の1つであり、新規フランチャイジーの獲得に加えて、既存加盟院の新店舗開設の際の有力な選択肢として積極的に提案営業を実施している。

会社概要

「ワンサードフィットネス」館内イメージ



出所：決算説明資料より掲載

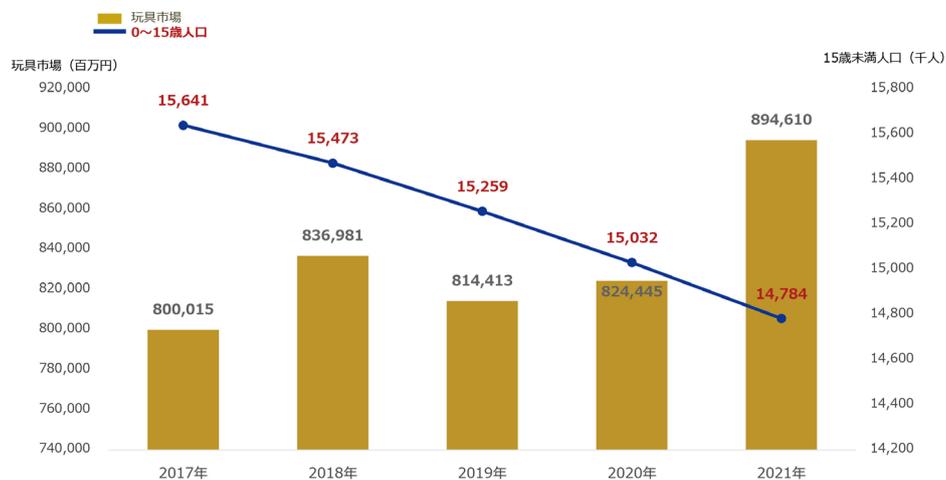
g) その他

上記以外にも同社は、鍼灸接骨院支援事業として設備の賃貸・物件の工事、福祉車両の販売などの事業も展開している。

(2) 玩具販売事業

同社は、ペリカンの買収により参入した、実店舗による玩具販売事業も展開している。「ペリカン」という名前で西日本に36店舗を展開している。少子化が進むなかでも玩具市場は拡大傾向にあり、安定した市場といえる。また、首都圏や大都市においてはECを通じた玩具購入が多くなってきているものの、地方都市においては子ども家族が帰省した際に祖父母が店舗に出向いて孫に玩具を買うなどのケースが根強く残っており、実店舗での購入はまだ多い。今後は実店舗であるという特徴を生かして、顧客の潜在需要を掘り起こしていくことを計画している。また、鍼灸接骨院支援事業で培った実店舗に対する経営指導のノウハウをペリカン店舗にも活用し、各店舗の生産性の向上や業績の拡大を実現していく構えだ。

玩具市場の動向



出所：決算説明資料より掲載

3. 同社の特徴と強み

鍼灸接骨院に対して豊富な経験とノウハウに裏付けられた各種ソリューションを開発し、提供している同社の強みは、以下のように大別することができる。

(1) ワンストップの対応力

「ほねつぎチェーン」「アトラアカデミー」「機材販売」「アトラ請求サービス」「A-COMS ファイナンスサービス」「HONEY-STYLE」「アトラストア」「ほねつぎデイサービス」「ワンサードフィットネス」と鍼灸接骨院の経営全般とその関連領域に関するソリューションを一気通貫で提供している点を同社の強みとしてまず挙げることができる。これにより顧客の幅広いニーズに対応できると同時に、自社サービスによる顧客の囲い込みも可能にするためだ。直近では、新型コロナウイルス感染症拡大におけるニーズに対応する目的で、A-COMS に顔認証による体温確認と受付機能を追加した。今後も顧客のニーズを的確に把握し、新たなソリューションの開発に注力していく方針だ。

(2) 自費施術メニューの開発

同社は、療養費の急拡大が見込めないなか、自費施術メニューを開発・販売することによって顧客である鍼灸接骨院の経営を支援している。また、関連するセミナーの開催、研修の実施、動画の配信なども行っており、サポート体制が充実していることも顧客への訴求ポイントと言えるだろう。今後も自費施術用機材の発掘・開発、販売を積極的に推進していく方針である。

(3) 全国展開

同社の鍼灸接骨院チェーンである「ほねつぎ」は全国（全地方）に店舗を構えている。また、アトラ請求サービスは全都道府県に会員が存在する。ブランドの知名度が高まれば、それだけ新規顧客の獲得に効果を発揮することが考えられる。

(4) 鍼灸接骨院のノウハウを介護事業へ応用

同社は鍼灸接骨院で培ったノウハウを生かし、柔道整復師による機能改善プログラムや転倒を未然に防ぐプログラムをデイサービスのメニューとして開発・提供している。鍼灸接骨院で培ったノウハウをデイサービスのメニューに反映させることによって、「来たときよりも健康になるデイサービス」を可能にしている。

(5) 鍼灸接骨院事業とフィットネスクラブ事業間のシナジー

鍼灸接骨院に加えてフィットネスクラブも運営することによって、利用者の健康増進に貢献している。ほねつぎチェーンの加盟院にとっては、フィットネスクラブ事業も事業拡大の選択肢として検討できる点が、同社のほねつぎチェーンに加盟する要因の1つになることが考えられる。

(6) リアル店舗経営指導によって培ったノウハウ

鍼灸接骨院の支援事業で培った実店舗経営ノウハウを玩具販売事業に活用することが可能になる。将来的には玩具販売事業に加えて、同社の経営ノウハウを活用し業績拡大を実現できる事業を買収することも選択肢として検討している。具体的には、地方都市で実店舗を構えて事業を行っている企業が対象となり得る。

(7) クラウド経由で提供する「A-COMS」

同社の鍼灸接骨院経営支援システムである「A-COMS」はクラウド経由で提供されており、安価で導入することが可能だ。従来は、システムのみでなくパソコンごと購入し、導入コストが高くなるケースも多かったが、クラウド経由で気軽に導入することができる同社システムは、競争優位の源泉になっているとすることができるだろう。

業績動向

売上高は前年同期比で6割超の伸長。 介護支援、フィットネス関連、玩具販売事業が業績に寄与

1. 2022年12月期第3四半期の業績

2022年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比67.4%増の3,384百万円、営業利益が3百万円（前年同期は134百万円の損失）、経常利益が1百万円（同143百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失が11百万円（同125百万円の損失）だった。売上高は、介護支援事業が前年同期比37.7%増の362百万円と好調だった。高齢化という外部環境に加えて、訴求力のある「ほねつぎデイサービス」をケアマネージャーや既存の鍼灸接骨院に積極的に提案したことが寄与した。新規フランチャイジーの獲得と既存店売上が増加し、ロイヤリティ収入が伸びた格好だ。フィットネス関連事業では、同社フランチャイズブランドである「ワンサードフィットネス」の加盟店開発と直営店の売上拡大に注力し、売上高は前年同期比63.6%増の89百万円となった。また、その他の売上高が前年同期比125.5%増の164百万円と急伸した。ほねつぎデイサービスやワンサードフィットネスなどの工事及び福祉車両の販売が伸びた。さらに、前年同期にはなかった玩具販売事業が売上高の伸長に寄与した。玩具販売事業では、鍼灸接骨院経営支援で培ったリアル店舗運営ノウハウを基に、実店舗である「ペリカン」の生産性の向上や売上の拡大に注力した。その結果、売上高は1,293百万円であった。その他の「ほねつぎチェーン」「機材、消耗品販売」「アトラ請求サービス」「HONEY-STYLE」についても売上高の減少を最小限に抑えた。「ほねつぎチェーン」の売上高は既存鍼灸接骨院の加盟促進と直営店の売上高の拡大に注力した結果、前年同期比12.8%減の396百万円となった。「機材、消耗品販売事業」は、「アトラアカデミー」を積極的に活用し機材の拡販に取り組んだ。また、鍼灸接骨院専門ECサイトである「アトラストア」において、「あしたの私をつくるケアカタログ」をテーマに「トリエ」を発行し、取扱商品の拡充に努め、売上高は同9.9%減の602百万円だった。「アトラ請求サービス」の売上高は、新規開設院の入会及び「A-COMSファイナンスサービス」を利用する院の拡大に注力し、同2.4%減の401百万円となった。「HONEY-STYLE」の売上高は、口コミ/予約システムを利用する顧客の拡大に努め、同23.8%減の73百万円に踏みとどまった。

アトラグループ | 2022年11月16日(水)
 6029 東証スタンダード市場 | <https://www.artra-group.co.jp/ir/>

業績動向

利益については、大幅な増収の影響で、営業利益が3百万円、経常利益が1百万円と黒字に浮上した。親会社株主に帰属する四半期純損失は損失幅が縮小し11百万円となった。

同社は上場してから約8年と若い企業であり、現在は売上高の拡大を目標としている。今後は鍼灸接骨院の新規開設に過度に依存しないという基本戦略の下「介護支援事業」「フィットネス関連事業」「機材、消耗品販売事業」が伸びていくことが予想される。利益面でも営業黒字となっており、介護支援事業、フィットネス関連事業が軌道に乗るにつれて最終利益が出る体質になっていくと弊社では見ている。

2022年12月期第3四半期累計業績

(単位：百万円)

	21/12 期 3Q 累計		22/12 期 3Q 累計			
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率
売上高	2,022	-	3,384	-	1,362	67.4%
売上原価	1,433	70.9%	2,214	65.4%	781	54.5%
販管費	723	35.8%	1,166	34.5%	443	61.3%
営業利益	-134	-6.6%	3	0.1%	137	-
経常利益	-143	-7.1%	1	0.1%	145	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-125	-6.2%	-11	-0.3%	113	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	21/12 期 3Q	22/12 期 3Q	構成比	増減率
鍼灸整骨院支援事業				
ほねつぎチェーン	454	396	11.7%	-12.8%
機材、消耗品販売	668	602	17.8%	-9.9%
アトラ請求サービス	411	401	11.9%	-2.4%
HONEY-STYLE	96	73	2.2%	-23.8%
介護支援	263	362	10.7%	37.7%
フィットネス関連	54	89	2.6%	63.6%
その他	73	164	4.9%	125.5%
玩具販売事業	-	1,293	38.2%	-
合計	2,022	3,384	100.0%	67.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

各経営指標が前期末比で改善 業績の拡大とともに財務基盤の充実に期待

2. 財務状況と経営指標

2022年12月期第3四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,029百万円減少の4,565百万円となった。主な減少要因を見ると、流動資産では現金及び預金が427百万円、商品が115百万円減少した。固定資産では、のれんが224百万円減少した。負債合計は前期末比891百万円減少の3,264百万円となった。主な減少要因を見ると、流動負債では買掛金が197百万円、短期借入金が300百万円減少した。固定負債では、長期借入金が121百万円減少した。純資産合計は前期末比138百万円減少の1,301百万円となった。

経営指標を見ると、流動比率と固定比率がそれぞれ215.1%、120.2%となっている。固定比率が若干高いように思われるものの、2021年12月期末時点と比較して改善している点が評価できる。また、流動比率に関しては、健全な水準である。自己資本比率が28.5%と前期末に比べて2.8ポイント上昇している。

今後、「介護支援事業」「フィットネス関連事業」「機材、消耗品販売事業」の拡大に注力していくなかでしっかりと利益を積み上げることができれば、自己資本比率が上昇していくものと弊社では見ている。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期3Q	増減額
流動資産	3,803	3,001	-802
現金及び預金	1,835	1,408	-427
固定資産	1,792	1,564	-227
総資産	5,595	4,565	-1,029
負債合計	4,155	3,264	-891
流動負債	2,154	1,395	-758
固定負債	2,001	1,868	-132
純資産	1,439	1,301	-138
負債純資産合計	5,595	4,565	-1,029
【主要経営指標】			
自己資本比率	25.7%	28.5%	+2.8pt
流動比率	176.5%	215.1%	+38.6pt
固定比率	124.5%	120.2%	-4.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年12月期は通期で最終利益黒字を想定 「介護支援」「フィットネス関連」「機材、消耗品販売」に注力

1. 2022年12月期の業績見通し

2022年12月期の連結業績は、売上高で前期比54.5%増の4,881百万円、営業利益で104百万円（前期は223百万円の損失）、経常利益で97百万円（同224百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で50百万円（同351百万円の損失）を見込んでいる。国民医療費の抑制や人材確保の難しさなどの外部要因はあるものの、「ほねつぎデイサービス事業」「フィットネス関連事業」「機材、消耗品販売事業」に注力し、売上の拡大と利益の確保を実現する構えだ。さらに「ほねつぎチェーン事業」では異業種からの新規参入を促進し、加盟院を着実に増加させるとしている。鍼灸接骨院の新規開設に依存しすぎない事業モデルを構築するという方針に関して、弊社は妥当な戦略であると考えている。特に高齢化が進むなかでデイサービス事業が好調に推移することが見込まれる。同社が展開するデイサービスは「来たときよりも健康になる」ということを目標にしている。実際、ケアマネージャーからも高い評価を得ているという。今後は、既存の加盟院が鍼灸接骨院に加えてデイサービスを新規店舗として開設していくことが期待される。また、異業種参入経営者でも成功できるサポート体制を整えていることから、新規フランチャイジーの増加も予想され、同社の業績を押し上げる要因になると弊社は考える。

2022年12月期の業績見通し

（単位：百万円）

	21/12期		22/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	3,158	-	4,881	-	1,723	54.5%
営業利益	-223	-7.1%	104	2.1%	328	-
経常利益	-224	-7.1%	97	2.0%	322	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-351	-11.1%	50	1.0%	402	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

介護、フィットネス、機材販売を軸に業績と企業価値の成長を目指す

2. 成長戦略

療養費の急速な伸びが見通しにくいなかで鍼灸接骨院の新規開設に依存しすぎない事業モデルを構築し、業績の拡大と企業価値を向上させていくことを目指す。既出のとおり、「介護支援事業」「フィットネス関連事業」「機材、消耗品販売事業」に注力していく方針だ。外部環境の追い風に加えて、鍼灸接骨院との親和性も高いことから、業績の伸びが期待される。また、「ほねつぎチェーン」「アトラ請求サービス」「HONEY-STYLE」と玩具販売に関しても着実に戦略を実行し、売上伸長を実現していく考えだ。

今後の見通し

(1) ほねつぎチェーン

長期的に加盟院1,000院を目指す。そのために異業種企業による新規参入と既存の鍼灸接骨院の加盟(リニューアルオープン)を促進する。

(2) アトラアカデミー

動画配信の充実を図り、Web会員の増加を目指す。また、自費施術や物販を中心としたセミナーの集客にも注力し、機材販売の手段として最大限の活用をする。

(3) 機材、消耗品販売

セミナー参加者への自費施術用機材の販売を促進する。また、営業エリアの拡大によってリーチする顧客の数を増やすほか、新商品の発掘・開発によって訴求力のある商品ラインナップを構築することを目指す。

(4) アトラ請求サービス

同社基幹システムである「A-COMS」に新機能を適宜追加し、変化する顧客ニーズに対応する。また、安価で導入可能なシステムの単体販売などを導入することによって、シェアの拡大を目指す。

(5) HONEY-STYLE

アプリを改良し、顧客の利便性を高めていく。また、ポイントシステムを引き続き有効に活用し、物販の拡大に注力する。

(6) アトラストア

PB商品の開発に注力する。また、「トトリエ」の活用により、患者向け物販の拡大にも注力していく。さらに、ポイント制度の活用によって、売買高の拡大に取り組む。

(7) ほねつぎデイサービス

異業種企業の参入や鍼灸接骨院からの業態転換や新規事業としての併設も促進する。直営店舗の増加にも取り組む。

(8) ワンサードフィットネス

直営店に加えて、フランチャイズ展開を加速させる。

(9) 玩具販売事業

生産性の向上や体験型の売場づくり、参加型イベント開催によって既存店の売上拡大に注力する。また、新規出店による、売上の拡大を目指す。

■ 株主還元策

現在は売上の拡大と利益の確保を目指すなかで株主優待を実施

同社は株主に対する利益還元を重要な経営課題の1つとして位置付け、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び企業を取り巻く事業環境を勘案したうえで、株主に対しての安定的かつ継続的な利益還元を実施することを基本的な方針としている。この方針の下、2020年12月期まで配当を実施してきた。現在は、売上の拡大と利益の確保を目指すなかで株主優待を実施している。毎年12月31日（年度末）時点の株主名簿に記載または記録された100株（1単元）以上を所有する株主を対象に、同社オリジナル商品で食物繊維を手軽に補える「プレミアムサイリウム プラン」1箱30袋入り（税込4,320円相当）を贈呈している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp