

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025 年 5 月 19 日 (月)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2024 年 12 月期の業績概要	01
2. 2025 年 12 月期の業績見通し	02
3. 中長期の成長戦略	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	13
1. 2024 年 12 月期の業績概要	13
2. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2025 年 12 月期の業績見通し	15
2. 中長期の成長戦略	16
■ 株主還元策	18
■ 情報セキュリティ	18

■ 要約

2025 年 12 月期は玩具販売事業の店舗整理が継続も、 損益面は回復局面入りへ

アトラグループ<6029>は、鍼灸接骨院「ほねつぎ」を全国に151院(2024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である。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」などの事業を手掛ける。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行う。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拡大と同社業績の成長をねらう構えである。

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 5.9% 減の 4,234 百万円、営業利益が同 88.9% 減の 5 百万円、経常利益が同 98.4% 減の 0 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が 36 百万円(前期は 53 百万円の利益)となり、期初に発表した業績予想である売上高 4,783 百万円、営業利益 120 百万円、経常利益 110 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 80 百万円に対しては、すべてにおいて下振れての着地となった。売上高は会社計画比で 548 百万円未達となったが、その主な要因は、ほねつぎチェーンにおける加盟院数の純減、機材、消耗品販売におけるセミナー集客の計画未達、自社新商材の製造遅延などに伴う販売数低迷、玩具販売事業の不採算店舗の閉店影響などである。利益面については、広告宣伝費の効果検証の実施によるコスト効率化を図り、販管費率が前期比横ばいだったものの、連結売上高の減収効果、玩具販売事業の不採算店舗の閉店に伴う減損損失計上、相対的に収益性が高い機材、消耗品販売の減収に伴う売上ミックスの悪化などにより、営業利益は同 88.9% 減、会社計画比では 114 百万円未達で着地した。

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 10.3% 減の 3,800 百万円、営業利益が同 867.7% 増の 55 百万円、経常利益が 50 百万円（前期は 0 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純利益が 26 百万円（同 36 百万円の損失）の見通しである。売上高は前期比 434 百万円減の計画である。その主な要因は、玩具販売事業が 2025 年 12 月期もペリカンの不採算店の整理を継続することによる事業規模縮小である。他方で、鍼灸接骨院支援事業はいずれのセグメントも増収に転じる見通しである。特に、コア事業であるアトラ請求サービスにおける「A-COMS」の新機能追加による会員数の拡大、及び機材、消耗品販売における自社商材の営業強化による販売数拡大などにより増収を確保したいとしている。営業利益は同 49 百万円増の計画である。鍼灸接骨院支援事業の増収効果、玩具販売事業の不採算店の閉店に伴う収益性の改善、アトラ請求サービスのシステム開発に関する減価償却費の一部償却期間終了に伴うコスト減少などにより、営業利益は回復に向かうと見込まれる。玩具販売事業における不採算店の整理は 2025 年 12 月期で一巡すると見込まれるため、損益面は底打ち感がある。

3. 中長期の成長戦略

鍼灸接骨院支援事業においては、療養費が減少基調にあるなか、同社では療養費に依存し過ぎることなく、自費施術や物販の拡大、周辺事業への進出などを通じて収益基盤の多角化を進める方針を打ち出している。鍼灸接骨院の新規開設をやみくもに進めて店舗数の拡大をねらうのではなく、鍼灸接骨院との親和性の高い「ほねつぎデイサービス」や「アトラアカデミー」を通じた施術者向けの有料の技術セミナーを通じた収益機会の獲得、自費施術を促進し、競争の激化する鍼灸接骨院の差別化を図ることができる機材販売の強化、「A-COMS」の機能拡張による市場シェア拡大などに注力する。また、同社は他社との積極的な協業を通じて新たなサービス及びソリューションの提供も推進しており、ブレインテック関連事業を推進する（株）メディアシークや歩行センシング・ウェルネスソリューションを提供する日本電気<6701>と協業し、施術サービスの高度化及び効率化を図る。

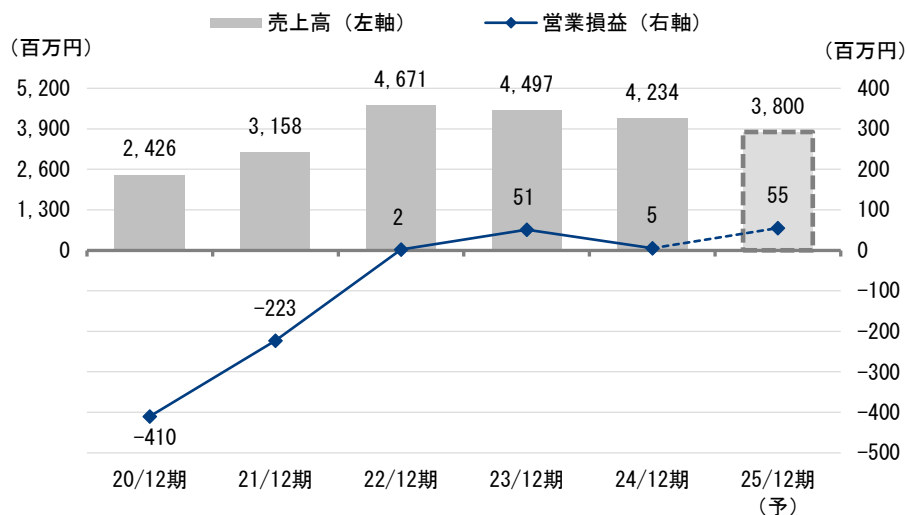
玩具販売事業においては、国内の玩具市場は堅調な拡大が続いているなか、2025 年 12 月期まではペリカンの不採算店の整理を優先して実行し、収益基盤の整備を進める。既存店については、同社が鍼灸接骨院経営のなかで培った店舗運営ノウハウを生かし、最新の玩具需要と収益性のバランスを意識した商品構成の見直し、業務オペレーションの効率化などに伴う生産性の向上により、稼ぐ力を強化する。玩具販売事業は 2023 年 12 月期以降、営業赤字が継続していたが、各種施策の推進により早期の営業黒字転換が待たれる。

Key Points

- ・ 2024 年 12 月期は利益低迷、玩具販売事業の不採算店の閉店コストが影響
- ・ 2025 年 12 月期は玩具販売事業の店舗整理が続くも、損益面は回復局面入りへ
- ・ 中長期的には、鍼灸接骨院支援事業は自費施術の強化、請求サービス、機材販売など総合力で事業拡大を目指す。玩具販売事業は収益基盤を整備しつつ、既存店の生産性を改善して稼ぐ力の強化へ

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

療養費請求サービス事業を中心とした、鍼灸接骨院経営を総合的に支援

1. 会社概要

同社は「世界中の人を健康にしたい。」という企業理念の下、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つに大別されている。鍼灸接骨院支援事業においては、同社のアトラ請求サービスにおける「A-COMS」での療養費請求代行事業を中心に、付随する鍼灸接骨院に向けた様々な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自費施術用機材の販売や、物販売上の支援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27店舗（2024年12月末時点）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は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

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

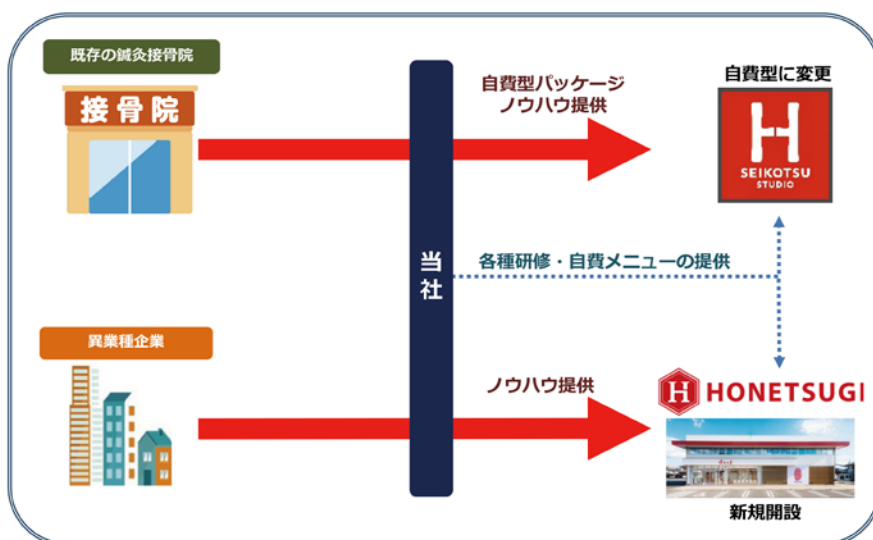
鍼灸接骨院支援事業では、同社が独自開発した鍼灸接骨院内管理システムである「A-COMS」を中心に、顧客の経営を総合的に支援するサービスを提供している。

a) ほねつぎチェーン

同社は日本全国で151院（2024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できるように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」（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）「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。なお、収益構造としては加盟時のイニシャル加盟金、ロイヤリティ収入、システム利用料などから構成されている。

ほねつぎチェーン事業の事業モデル



出所：決算短信補足資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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」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手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。悪玉活性酸素を除去する水素吸入器「Co.UP」、一瞬の検査により神経を可視化し、AI を用いてより効果的な施術を実現する「ARTRA GAUGE」、受付及び会計業務の自動化により生産性の向上を図る「A-COMS レジ」など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。

機材、消耗品販売事業の自社商材一例

オリジナル商品 Co.UP (コアップ)

生活習慣病の原因となる悪玉活性酸素を除去する、水素ガス吸入器。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新しい健康のカタチ。クリニックやサロンなど幅広い業界で活躍中。



オアシス、みっけ

オリジナル商品 ARTRA GAUGE (アトラゲージ)

一瞬の検査により神経を可視化しAIとの施術計画を作成。測定結果をAIが自動解読し、施術者のインサイトの盛り込みにより施術計画の基となる所見を提案。マルチモーダルAIによる独自の施術指針を立案。

オリジナル商品 A-COMSレジ (アイコムズレジ)

2024年10月開始の療養費施術明細書交付義務化を解決。人手不足・手作業によるリスクを大幅に軽減。A-COMSシステム連動で業務効率が向上。



受付・会計を自動化して人員削減・生産性の向上を

A-COMS レジ

AUTOMATIC CASH REGISTER SYSTEM

出所：決算短信補足資料より掲載

会社概要

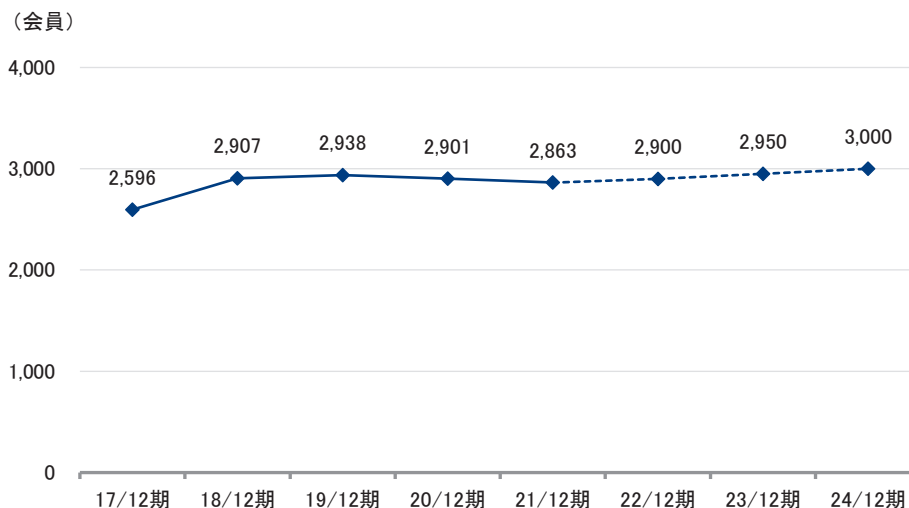
c) アトラ請求サービス

同社は、全国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。入会時費用（セキュリティキー代）が 5 万円、請求データ保管料が月当たり 0.8 万円、サービス利用に伴う支払手数料は接骨院が施術費の 1.5%、鍼灸院その他が同 2.0% という料金体系となっている。

アトラ請求サービスの会員となった顧客は、「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応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のみを提供もしている。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拡げ、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する戦略だ。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。

アトラ請求サービスの会員数は 2022 年 12 月末が 2,900 会員、2023 年 12 月末は 2,950 会員、2024 年 12 月末は 3,000 会員（いずれも弊社推定）と堅調に拡大している。

アトラ請求サービス会員数の推移

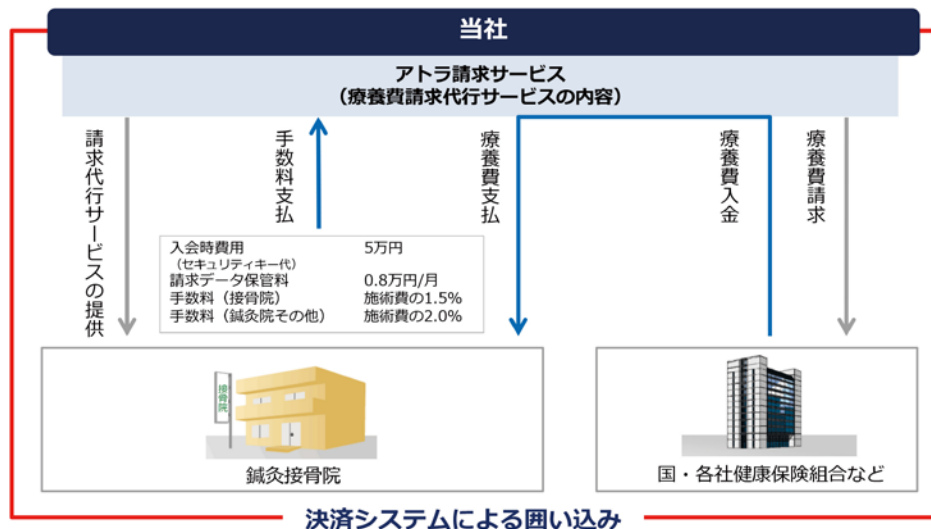


注：2022 年 12 月期から 2024 年 12 月期はフィスコ推定
出所：有価証券報告書、同社ヒアリングよりフィスコ作成

アトラグループ | 2025 年 5 月 19 日 (月)
6029 東証スタンダード市場 | <https://www.artra-group.co.jp/ir/>

会社概要

療養費請求 & 院内管理システム「A-COMS」



出所：決算短信補足資料より掲載

d) HONEY-STYLE

d-1) HONEY-STYLE

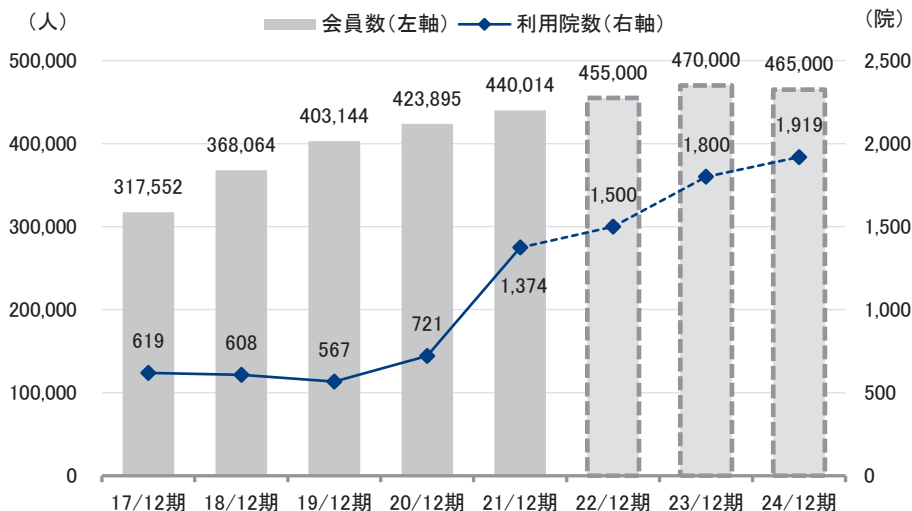
同社は鍼灸接骨院の口コミ及び予約システムである「HONEY-STYLE」の運営を行っている。利用院である鍼灸接骨院は、「HONEY-STYLE」上で美容や健康をテーマにした自費施術メニューや院内で販売できる健康関連商品の購入も行うことができる。購入に際してはポイントシステムを導入しており、鍼灸接骨院で販売する商品をリーズナブルな料金で購入できる。また、鍼灸接骨院は、「HONEY-STYLE」に蓄積された利用者のデータを活用することにより、利用者の管理を効率化できる。さらに、「HONEY-STYLE」の会員である利用者に対して直接メールを送ることもでき、利用者との有用なコミュニケーションツールとして利用できるシステムである。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できる。2024 年 12 月末時点の「HONEY-STYLE」の利用院数は 1,919 院（無料利用を含む）、会員数は 465,000 人（いずれも弊社推定）である。

収益モデルとしては、「HONEY-STYLE」申込時の導入費 90 万円、毎月のシステム利用料・管理費 1.2 万円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。

アトラグループ | 2025 年 5 月 19 日 (月)
6029 東証スタンダード市場 | <https://www.artra-group.co.jp/ir/>

会社概要

HONEY-STYLE利用院と会員数の推移



注：2022 年 12 月期から 2024 年 12 月期はフィスコ推定

出所：有価証券報告書、同社ヒアリングよりフィスコ作成

モバイル集客予約システム「HONEY-STYLE」

モバイル集客予約システム



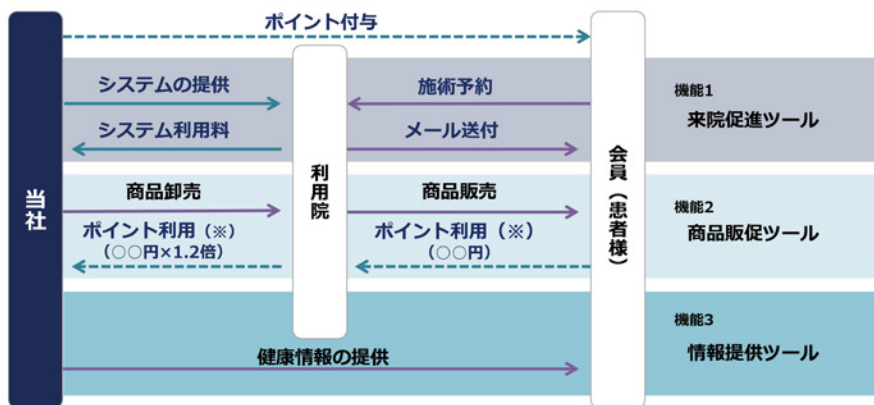
女性に選ばれる接骨院になれる

HONEY-STYLE

女性集客に繋がるヒントが見つかる！

導入費 90万円

システム利用料・管理費 1.2万円/月



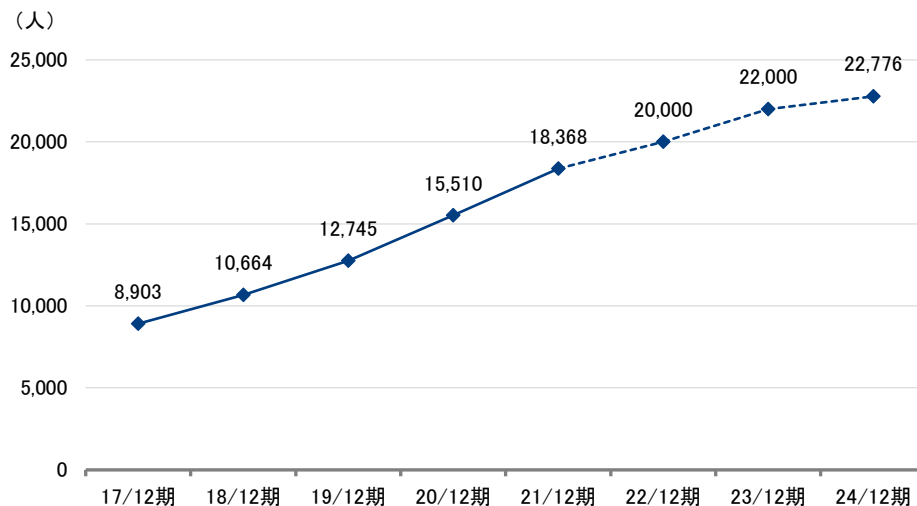
出所：決算短信補足資料より掲載

会社概要

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。会員数は 2022 年 12 月末が 20,000 人、2023 年 12 月末が 22,000 人、2024 年 12 月末が 22,776 人（いずれも弊社推定）と増加基調で推移している。

アトラアカデミー会員数の推移



注：2022 年 12 月期から 2024 年 12 月期はフィスコ推定
出所：有価証券報告書、同社ヒアリングよりフィスコ作成

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られるという点が、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ジー獲得に加えて、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。

アトラグループ | 2025 年 5 月 19 日 (月)
6029 東証スタンダード市場 | <https://www.artra-group.co.jp/ir/>

会社概要

「ほねつぎデイサービス」の施設外観

利用者の身体機能の回復向上を目的とした、
「痛みの緩和に特化」したデイサービスです。
柔道整復師が活躍できる新たなステージとして
接骨院運営法人の加盟開発を促進。



利用者の介護度の軽減を目指し、柔道整復師と介護
職員が連携して、当社独自の機能訓練プログラムの
開発とサービスの提供を行い、店舗数の拡大を図り
ます。

出所：決算短信補足資料より掲載

f) その他（フィットネス関連を含む）

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する方針である。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。介護支援事業と同じく、今後注力する事業領域の 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。また、上記のフィットネス関連以外にも同社は、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。

「ワンサードフィットネス」の店舗概観



出所：決算短信補足資料より掲載

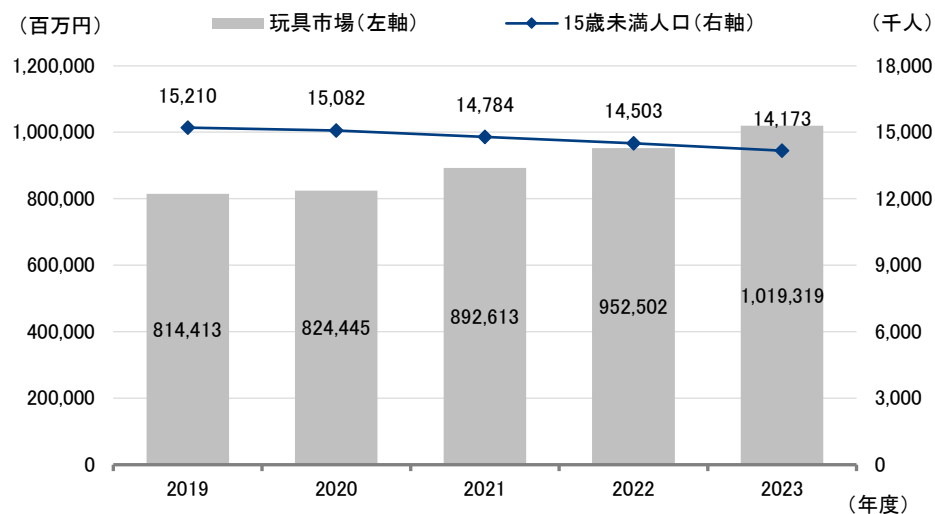
会社概要

(2) 玩具販売事業

同社は 2021 年のペリカンの買収に伴い、実店舗による玩具販売事業も展開しており、「ペリカン」というブランド名で西日本に 27 店舗（2024 年 12 月末時点）を展開している。玩具市場は少子化が進むなかでも拡大傾向にあり、安定した市場と言える。（一社）日本玩具協会によると、2023 年度の国内の玩具市場規模は、カードゲーム・トレーディングカード、プラモデル、フィギュアなどの好調により前年度比 7.1% 増の 1,019,319 百万円と初の 1 兆円超えとなった。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。

玩具販売事業は 2023 年 12 月期以降営業赤字が続いており、不採算店舗の閉鎖による損益面の改善活動を進めている。不採算店舗の整理は 2026 年 12 月期に一巡すると見込まれ、今後は実店舗であるという特徴を生かして、顧客の潜在需要の掘り起こしを計画している。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する構えだ。

国内の玩具市場規模及び15歳未満人口の推移



出所：決算短信補足資料よりフィスコ作成

3. 同社の特徴と強み

鍼灸接骨院運営における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。

会社概要

(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、消耗品販売」「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である。直近では、コロナ禍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する方針である。

(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する方針である。

(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) 鍼灸接骨院運営のノウハウを介護支援事業へ応用

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) 鍼灸接骨院運営とフィットネスジム運営間のシナジー

鍼灸接骨院に加えてフィットネスジム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。鍼灸接骨院にとっては、フィットネスジム事業も事業拡大の選択肢として検討できる点が、同社の経営支援サービスを導入する要因の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できる同社システムは、競争優位の源泉になっていると言えるだろう。

業績動向

2024 年 12 月期は玩具販売事業の不採算店の閉店コストが響き、利益低迷

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 5.9% 減の 4,234 百万円、営業利益が同 88.9% 減の 5 百万円、経常利益が同 98.4% 減の 0 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が 36 百万円（前期は 53 百万円の利益）となり、期初に発表した業績予想である売上高 4,783 百万円、営業利益 120 百万円、経常利益 110 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 80 百万円に対しては、すべてにおいて下振れての着地となった。

事業セグメント別売上高は、鍼灸接骨院支援事業が前期比 10.7% 減の 2,448 百万円、うちほねつぎチェーンは同 9.1% 減の 482 百万円、機材、消耗品販売は同 17.5% 減の 662 百万円、アトラ請求サービスは同 4.5% 増の 544 百万円、HONEY-STYLE は同 19.5% 減の 76 百万円、介護支援は同 11.3% 減の 499 百万円、その他は同 20.7% 減の 182 百万円であり、玩具販売事業は同 1.8% 増の 1,786 百万円であった。

売上高は会社計画比で 548 百万円未達となったが、その主な要因は、機材、消耗品販売におけるセミナー集客の計画未達、自社新商材の製造遅延などに伴う販売数低迷、玩具販売事業の不採算店舗の閉店影響（2024 年 12 月期は 4 店舗を閉店）などである。利益面については、広告宣伝費の効果検証の実施によるコスト効率化を図り、販管費率が前期比横ばいだったものの、連結売上高の減収効果、玩具販売事業の不採算店舗の閉店に伴う減損損失計上、相対的に収益性が高い機材、消耗品販売の減収に伴う売上ミックスの悪化などにより、営業利益は同 88.9% 減、会社計画比では 114 百万円未達で着地した。

2024 年 12 月期の業績概要

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,497	-	4,234	-	-263	-5.9%
売上原価	3,033	67.5%	2,899	68.5%	-134	-4.4%
売上総利益	1,463	32.5%	1,335	31.5%	-128	-8.8%
販管費	1,412	31.4%	1,329	31.4%	-82	-5.9%
営業利益	51	1.1%	5	0.1%	-45	-88.9%
経常利益	62	1.4%	0	0.0%	-61	-98.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	53	1.2%	-36	-0.9%	-90	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2024 年 12 月期のセグメント別売上高

(単位：百万円)

	23/12 期	24/12 期	増減率
鍼灸接骨院支援事業	2,742	2,448	-10.7%
ほねつぎチェーン	530	482	-9.1%
機材、消耗品販売	803	662	-17.5%
アトラ請求サービス	520	544	4.5%
HONEY-STYLE	95	76	-19.5%
介護支援	563	499	-11.3%
その他	229	182	-20.7%
玩具販売事業	1,754	1,786	1.8%
計	4,497	4,234	-5.9%

出所：決算短信補足資料よりフィスコ作成

自己資本比率、ネットキャッシュが改善、 業績回復による財務指標の改善が期待される

2. 財務状況

2024 年 12 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 458 百万円減少の 4,114 百万円であり、うち流動資産は同 343 百万円減少の 2,734 百万円、固定資産は同 114 百万円減少の 1,379 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 90 百万円、売掛金が 113 百万円減少した。固定資産では、建物及び構築物が 53 百万円、ソフトウェアが 31 百万円減少した。

負債合計は前期末比 447 百万円減少の 2,677 百万円であり、うち流動負債は同 253 百万円減少の 1,460 百万円、固定負債は同 194 百万円減少の 1,217 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 177 百万円、1 年内返済予定の長期借入金が 74 百万円減少した。固定負債では、長期借入金が 181 百万円減少した。

純資産合計は前期末比 10 百万円減少の 1,436 百万円となった。主な変動要因を見ると、譲渡制限付株式報酬による新株発行により、資本金及び資本準備金がそれぞれ 9 百万円増加したものの、利益剰余金は親会社株主に帰属する当期純損失の計上により 36 百万円減少した。

主な財務指標を見ると、自己資本比率は有利子負債の減少などにより 34.9% と前期末比 3.3 ポイント改善した。流動比率は同 7.6 ポイント改善の 187.2%、ネットキャッシュ（現金及び預金から有利子負債を減算して算出）はマイナスが続いているものの、2022 年 12 月期末が 672 百万円のマイナスに対して 2023 年 12 月期末が 395 万円のマイナス、2024 年 12 月期末は 229 百万円と着実に改善している。2025 年 12 月期は親会社株主に帰属する当期純損益が黒字転換する計画となっており、本業の業績回復とともに財務指標の段階的な改善が期待される。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な財務指標

(単位：百万円)

	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期末	24/12 期末	増減額
流動資産	2,884	3,803	3,086	3,078	2,734	-343
現金及び預金	1,712	1,835	1,234	1,140	1,049	-90
売掛金	243	324	345	438	324	-113
固定資産	1,458	1,792	1,566	1,494	1,379	-114
総資産	4,342	5,595	4,652	4,572	4,114	-458
流動負債	2,092	2,154	1,604	1,713	1,460	-253
買掛金	50	352	361	500	322	-177
1 年内返済予定の長期借入金	169	407	401	348	273	-74
固定負債	880	2,001	1,740	1,411	1,217	-194
長期借入金	776	1,727	1,504	1,187	1,005	-181
負債合計	2,972	4,155	3,345	3,125	2,677	-447
純資産合計	1,369	1,439	1,307	1,447	1,436	-10
資本金	565	722	727	142	152	9
資本剰余金	591	898	903	1,573	1,583	9
利益剰余金	203	-178	-326	-272	-309	-36
負債純資産合計	4,342	5,595	4,652	4,572	4,114	-458
【主要財務指標】						
自己資本比率	31.5%	25.7%	28.1%	31.6%	34.9%	3.3pp
流動比率	137.8%	176.5%	192.3%	179.6%	187.2%	7.6pp
ネットキャッシュ	766	-299	-672	-395	-229	166

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2025 年 12 月期はペリカンの店舗整理の継続により減収も、損益面は底打ち感

1. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 10.3% 減の 3,800 百万円、営業利益が同 867.7% 増の 55 百万円、経常利益が 50 百万円（前期は 0 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純利益が 26 百万円（同 36 百万円の損失）の見通しである。

売上高は前期比 434 百万円減の計画である。事業セグメント別売上高計画は非開示であるが、主な要因は玩具販売事業が 2025 年 12 月期もペリカンの不採算店の整理を継続することによる事業規模縮小である。他方で、鍼灸接骨院支援事業はいずれのセグメントも増収に転じる見通しである。特にアトラ請求サービスにおける「A-COMS」の新機能追加による会員数の拡大、及び機材、消耗品販売における自社商材の営業強化による販売数拡大などにより増収を確保したいとしている。

今後の見通し

営業利益は前期比 49 百万円増の計画である。鍼灸接骨院支援事業の増収効果、玩具販売事業の不採算店の閉店に伴う収益性の改善、アトラ請求サービスのシステム開発に関する減価償却費の一部償却期間終了に伴うコスト減少などにより、営業利益は回復に向かうと見込まれる。玩具販売事業における不採算店の整理は 2025 年 12 月期で一巡すると見込まれるため、損益面は底打ち感がある。

2025 年 12 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,234	-	3,800	-	-434	-10.3%
営業利益	5	0.1%	55	1.4%	50	867.7%
経常利益	0	0.0%	50	1.3%	50	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-36	-0.9%	26	0.7%	62	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 中長期の成長戦略

(1) 鍼灸接骨院支援事業

同社の強みは、長年にわたり積み上げてきた鍼灸接骨院経営で培った店舗運営ノウハウであり、店舗におけるオペレーションや経営指導、コンサルティングなどを総合的に展開し、鍼灸接骨院におけるすべての課題に対応することが可能であることだ。療養費が減少基調にあるなか、同社ではそれに依存し過ぎることなく、自費施術や物販の拡大、周辺事業への進出などを通じて収益基盤の多角化を進める方針を打ち出している。鍼灸接骨院の新規開設をやみくもに進めて店舗数の拡大をねらうのではなく、鍼灸接骨院との親和性の高い「ほねつぎデイサービス」や「アトラアカデミー」を通じた施術者向けの有料の技術セミナーを通じた収益機会の獲得、自費施術を促進し、競争の激化する鍼灸接骨院の差別化を図ることができる機材販売の強化（単なるメーカーからの機材仕入れだけでなく、同社自身がメーカー機能を有し、開発から製造・販売まで担う）、「A-COMS」の機能拡張による市場シェア拡大などに注力する。

また、同社は他社との積極的な協業を通じて新たなサービス及びソリューションの提供も推進している。2023 年 8 月には、ブレインテック関連事業を推進しているメディアシークと基本合意書を締結し、鍼灸接骨院向けに脳波を活用したブレインテックトレーニングサービスの提供を開始した。同年 11 月には日本電気と協業し、歩行センシング・ウェルネスソリューションを活用した施術サービスを開始した。歩行センシング・ウェルネスソリューションとは、靴のインソールにセンサーを装着し、歩行の質を計測・データ化、歩き方の特徴、脚・足の状態などを可視化するものであり、施術サービスの高度化及び効率化を図る。

アトラグループ | 2025 年 5 月 19 日 (月)
6029 東証スタンダード市場 | <https://www.artra-group.co.jp/ir/>

今後の見通し

ブレインテックを活用した施術サービス



出所：決算短信補足資料より掲載

歩行センシング・ウェルネスソリューションを活用した施術サービス



出所：決算短信補足資料より掲載

(2) 玩具販売事業

国内の玩具市場は堅調な拡大が続いているなか、2025 年 12 月期まではペリカンの不採算店の整理を優先して実行し、収益基盤の整備を進める。既存店については、同社が鍼灸接骨院経営のなかで培った店舗運営ノウハウを生かし、最新の玩具需要と収益性のバランスを意識した商品構成の見直し、業務オペレーションの効率化などに伴う生産性の向上により、稼ぐ力を強化する。玩具販売事業は 2023 年 12 月期以降、営業赤字が継続しているが、各種施策の推進により早期の営業黒字転換が待たれる。

■ 株主還元策

株主優待は実施しているが、配当は 2021 年 12 月期以降、 無配が続く

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が、コロナ禍の影響に伴う業績悪化により、2021 年 12 月期以降は無配が続いている。一方で、売上の拡大と利益の確保を目指すなかで株主優待については実施している。毎年 12 月 31 日（期末）時点の株主名簿に記載または記録された 100 株（1 単位）以上を所有する株主を対象に、同社取扱商品のなかから 4,800 円相当の商品を贈呈している。現時点ではキャピタルゲインの最大化に向け、収益力改善による内部留保の確保を優先しているものの、業績回復により一定の配当原資が確保された段階では、2020 年 12 月期以来の復配が期待される。

■ 情報セキュリティ

同社は、リサーチ事業においてアンケート回答者の個人情報を取得することがある。（一財）日本情報経済社会推進協会が運営するプライバシーマーク制度の付与事業者となり、個人情報の適切な取得・管理・運用を行っている。

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・表示したものです。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、配布等することは強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