



株式会社コラントッテ

東証マザーズ 7792 | 2021年7月8日上場 | <https://colantotte.co.jp/>

株式会社コラントッテは、1997年の設立以来、「健康・元気・笑顔」を基本テーマに掲げる。「魅せる」医療機器という新しい概念のもと「家庭用永久磁石磁気治療器」の分野で、装着部位の血行を改善し、コリを緩和する効能・効果が認められた医療機器製品を展開し、様々な世代に届ける。欧州でもCEマークを取得し、医療機器として認証されている。その実力は、スーパーヒーローもののハリウッド映画「アベンジャーズ」（2012年）とタイアップを獲得するほどだ。コラントッテの製品がヒーローの命を救う。最近では、アスリートとのコラボレーションによるラインアップも加わり、中でもゴルファーやアイススケーター、卓球選手やプロ野球選手が身につけている様子は、彼らの試合やインタビュー報道でさりげなくも目に留まる。医療からスポーツ、日常生活の視点からコラントッテのファンを増やすアプローチと社会貢献への思いが密接に繋がる独自の事業スタイルを築き上げた同社代表取締役の小松克己さんに話を伺った。

事業を生む慧眼と創造力から生まれた「魅せる」医療機器

コラントッテの製品展開は、薬局での販売に始まった。当時の薬局に並ぶ医療関連製品は、黒は毒薬、赤は劇薬というイメージが定着していたため、黒と赤のパッケージの製品はほとんど見かけることがなかった。それを逆手にとり、黒地に赤色で「コラントッテ」と商品名を入れたところ、狙い通りに認知度は高まり、売り上げにもその効果が顕著に表れた。さらに小松さんは「医療機器は、見せないもの、臭わないもの、隠すものである必要はない」と考え、「魅せる」医療機器へとシフトし、薬局での販売からスポーツ業界への販売と販売チャネルの転換を決めた。今では60件近くのスポーツチームや選手のスポンサーとして、健康、元気、笑顔があふれる社会づくりに邁進する。



同社は、EC販売のほか、国内に直営店が18店舗ある。女性の購入については、男性への贈り物としてコラントッテを選んでいることが比較的多いことがわかっている。こうした販売データから伸びしろのある客層を分析し、新製品開発に取り組む。「2020年に始まったコロナ禍では、利益率の高いEC販売が伸びました。コロナによるパンデミックに見舞われる前から計画していた相模原の配送センターを同年10月に開設したこともEC展開ではプラスに働きました」と小松さん。インバウンド需要に備え、英語、中国語、韓国語に対応したパンフレットを置くなどした直営店の営業時間が短縮されても、EC販売で国内の顧客ニーズに応えられた実績から、時代にあった販売の仕方にきめ細やかに対応すれば、利益を守れることを確信した。

父親の体調を慮り、磁力を生かした試作品がヒットの原点に

コラントッテの製品は、永久磁石をN極S極の交互に配列する独自の製法技術が活かされている。これにより、磁石を同一極で配列した一般的な磁気治療器とは異なり、磁力の影響範囲を広く確保でき、より血行が改善されることが実証されている。

この技術の効果を最初に実感したのは、小松さんの父親で、脳梗塞の後遺症に悩み入院生活を送っていた頃のこと。左の手足の自由が効かず寝返りが困難なため、右半身に生じる痛みを訴えていた。磁石に詳しい小松さんはN極S極の交互配列の磁石磁気治療製品を探し回ったもののいっこうに見つからず、知人に頼んで磁気サポーターを試作。父親が着用したところ2日で痛みがおさまった。入院先の病院のドクターにも好評で製品化を提案されたことがコラントッテ創業のきっかけとなった。

タンクトップタイプに始まり、使う人の利用シーンに合わせて、ウエストベルトやネックレス、腕用ループとスタイリッシュな商品ラインアップを拡充した。「健康を意識する人、デザインを気に入ってくれる人、購入のきっかけは確実に広がりました」と小松さんは言う。

「笑顔」が原動力の全て

小松さんは、なにわの商人（あきんど）魂あふれるシリアルアントレプレナーだ。コラントッテが6つ目の会社で、これまで手がけた企業は、建設会社、設計事務所、魚の餌のオキアミクラッシャー、フランス料理店、イギリスからの輸入品を扱うゴルフウェアショップと、一見するとそれぞれに関連性が見えず、実に多彩である。

いくつも会社を立ち上げるのは、小学校の頃から社長になりたいという夢を描いていたからだという。建設会社や設計事務所を手がけるにあたって、小松さんは建築士の資格を取っている。その理由は、幼少期、内閣総理大臣だった田中角栄が建築士法を成立させ、自身も建築士を取得していたことに、どういうわけか憧れを抱いたからだ。さらに、一等地で建設を手がけると、そこに自社の名前を入れた看板を建てることができることにも魅力を感じた。オキアミクラッシャーも魚釣りが好きだから。フランス料理店は知人を助けるため。好奇心からコトを興して起業するのを躊躇しないのは、「ポテンシャルがあると思ったら、やり切る」小松さんの持ち前のバイタリティあつてのことだ。

小松さんの起業が様々な分野にまたがってきたのは、好奇心だけではなく、周りの起業家の動向からも、「事業が立ちいかなくなる人は専門分野に縛られすぎて同じような仕事を繰り返している」と捉えるから。「人生は海。防波堤の内側は、いわば倒産する環境。淀んだ水で泳ぎ続けることは残念な選択だと思えます。防波堤の外で、開かれた大海原で自由に泳げば、常にチャンスを探せるし、思いも寄らない発想に突然ぶつかる。そこからこれまでにない事業が始まる。新しい関係を築ける可能性に満ちた、知らない海で泳ぎたい」。

個人投資家へのメッセージ

上場企業として、丁寧に適時開示をしていきます。弊社の事業は、直接お客様との繋がりを築く製品展開をしていますので、ぜひ、投資家の皆さまには、コラントッテのファンになっていただきたい。私たちが大切にしている「本気の笑顔」にあふれた社会づくりに貢献したいという思いを知っていただけたらと思っています。上場後は、社員も株価を気にかけようになりましたが、「株価のために働くのではなく、社会のために働くことが、株価にも表れる。我々が、すべきことは今まで通り、実直に仕事をしていくことしかない」と伝えています。

こうした私たちの事業姿勢を知っていただくためにも、個人投資家の皆さまには当社の株主、そしてファンになっていただきたいと考えています。

編集後記

「当たり前」の通念に、新たな発想をぶつけると、もっと豊かな「当たり前」の世界が広がる。小松さんの話からは、そんなエネルギーが伝わってきます。

座右の名は、「人を幸福にする一番身近な方法、それは本気の笑顔」と小松さん。例えば、スポンサーをするアスリートのコマーシャル撮影に立ち会う時は、休憩時間に手品を披露して、緊張をほぐしその場を和ませるそうです。海外出張でも言語や文化の違いはあっても「手品は通じる」と、手品の研究にも務めます。ともに時間を過ごす人が笑顔になるような心遣いを忘れない小松さんです。

小松さんは「もう一つの真実」（2019年 幻冬舎刊）という小説の著者でもあります。「アベンジャーズ」の経験から、コラントッテ製品を仕込んだ脚本を書き上げハリウッドに売り込んだところ、巡り巡って幻冬舎から小説化のオファーがあったとのこと。100ページから挿絵付きでコラントッテが物語に登場します。ぜひ、「もう一つの真実」を読まれ、小松克己さんの世界観を味わってみてはいかがでしょうか。