



# 2022年3月期 決算説明資料

株式会社リグア  
東証グロース (7090)  
2022年5月

IRニュースメール  
配信登録はこちら



1. 決算概要 2022年3月期
2. 見通し 2023年3月期
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略



## 通期業績予想の修正

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想 (A) (百万円)	3,230	289	280	180
今回修正予想 (B) (百万円)	3,202	158	151	72
増減額 (B-A) (百万円)	△27	△131	△128	△107
増減率	△0.8%	△45.3%	△46.0%	△59.8%
前期実績 2021年3月期 (百万円)	2,687	247	240	157

- 新型コロナウイルス感染症再拡大により、対面での営業活動自粛や社員の感染、濃厚接触等で営業活動に影響。
- 世界的な半導体の供給不足により、主要機材の仕入の一部に遅れが発生。
- 上記主要機材の代替商品の販売等により、売上総利益率が低下。
- 新商品「Dr.Supporter」の認知度向上を目的とした広告宣伝費の増加等により、営業利益が減少。
- 2022年3月期第2四半期に計上した特別損失により、当期純利益が減少。

# 決算ハイライト

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	当期純利益
2022/3 通期	<b>3,202</b> 百万円	<b>359</b> 百万円	<b>158</b> 百万円	<b>151</b> 百万円	<b>72</b> 百万円
2021/3-2022/3 増減率	<b>+19.2%</b>	<b>+7.8%</b>	<b>-35.9%</b>	<b>-37.1%</b>	<b>-54.0%</b>

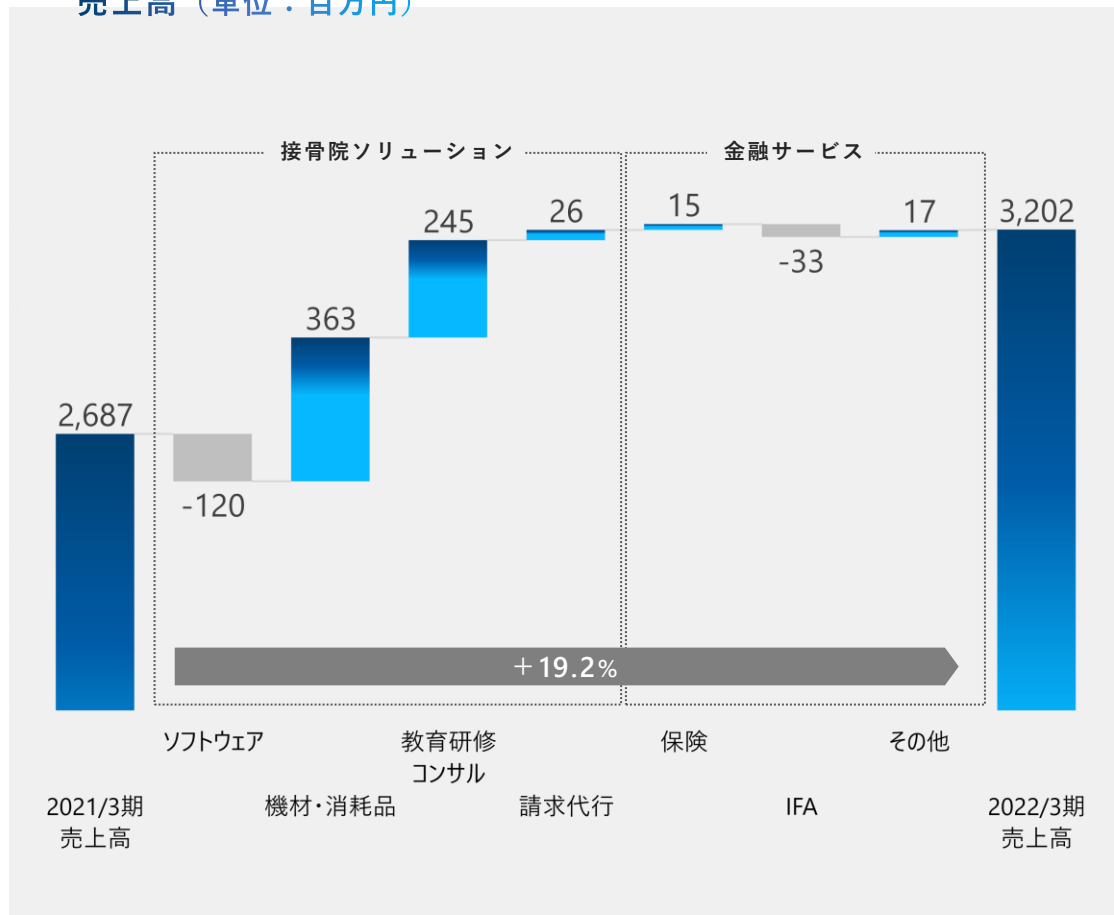
## TOPICS

- 接骨院ソリューション事業の伸長により、売上高は前年比+19.2%の成長を実現。
- 今後の成長に向けた先行投資（人材投資、広告宣伝投資、設備投資）により、利益は減少。
- 2Qに、一部のサービス終了に伴う特別損失31百万円を計上。

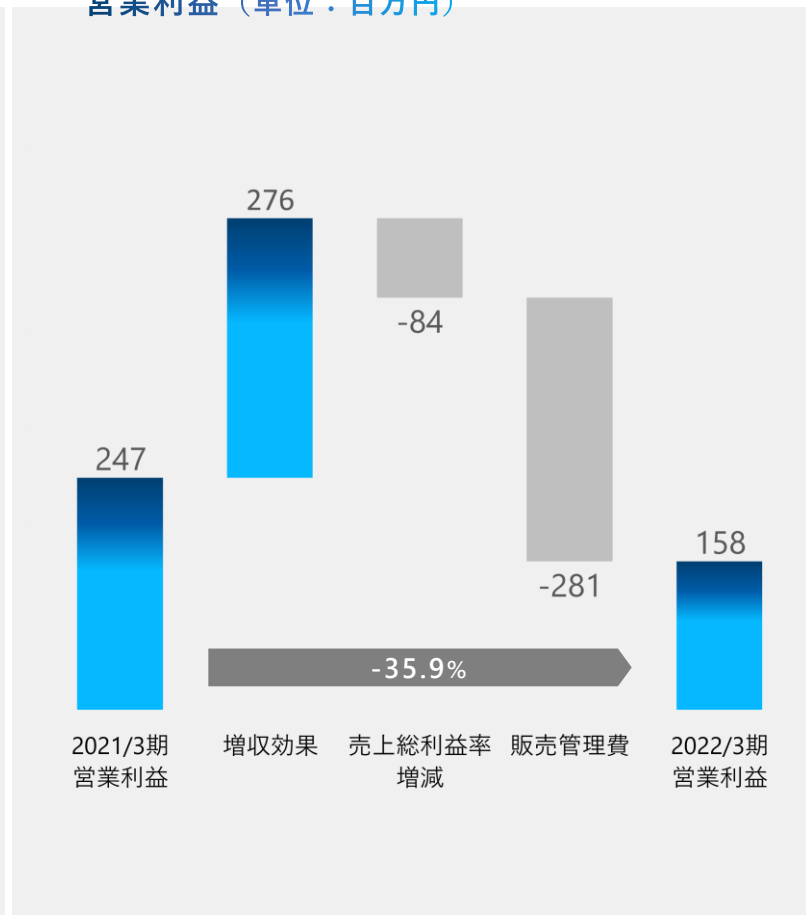
# 連結・業績増減要因 / 前年通期比較

「機材・消耗品」「教育研修コンサル」は既存顧客向け販売が伸長し、売上高は増加。  
 今後の成長に向けた先行投資（人材投資、広告宣伝投資、設備投資）により、利益は減少。

売上高（単位：百万円）



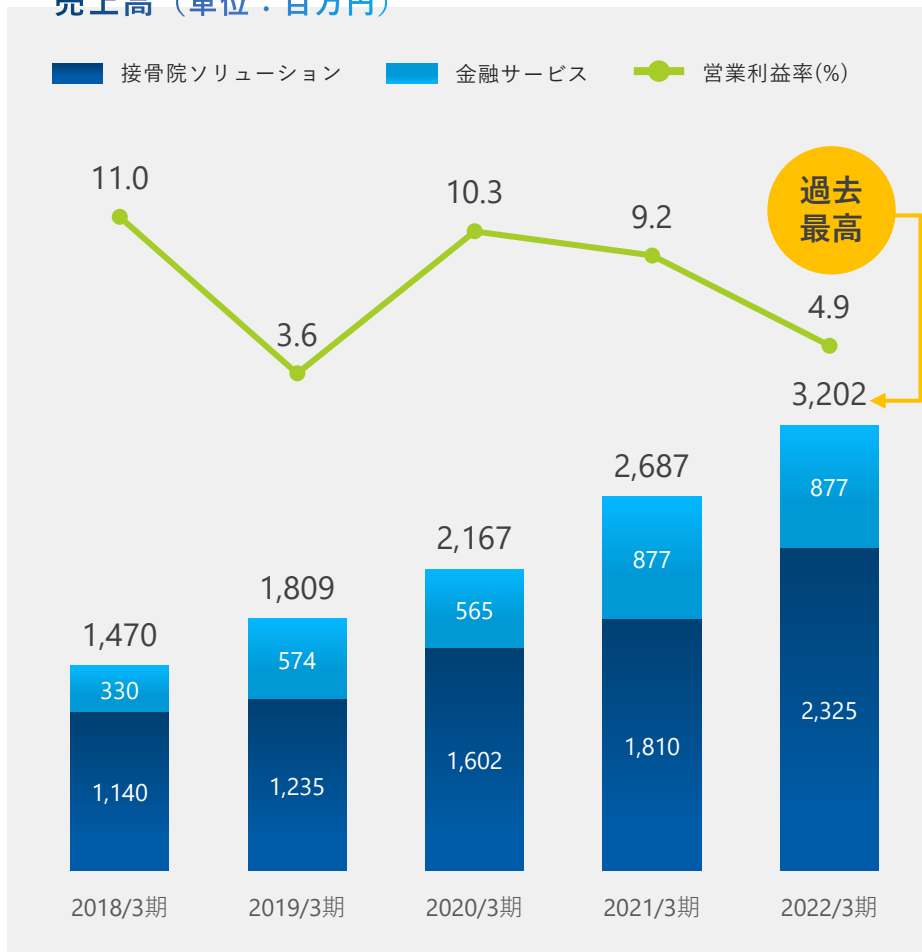
営業利益（単位：百万円）



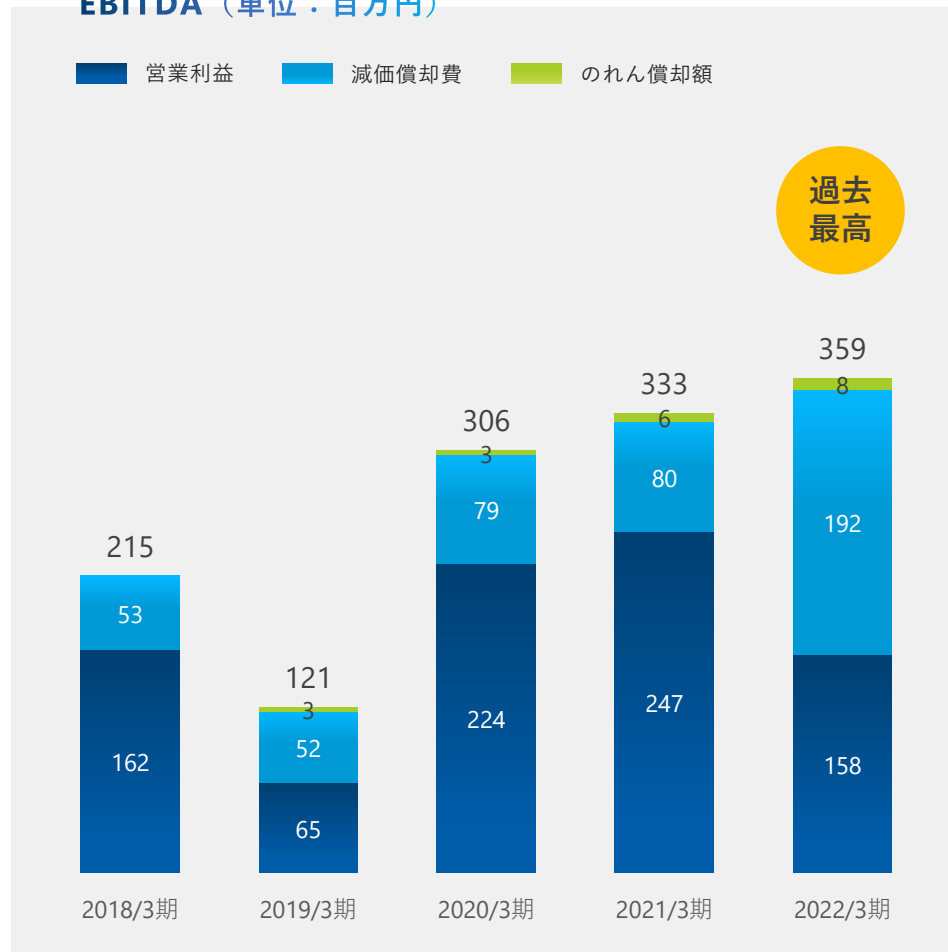
# 連結 通期推移

接骨院ソリューション事業が牽引し増収、過去最高の売上高に。  
システム開発に伴う減価償却費の増加により、EBITDAは前年比増で着地。

売上高（単位：百万円）



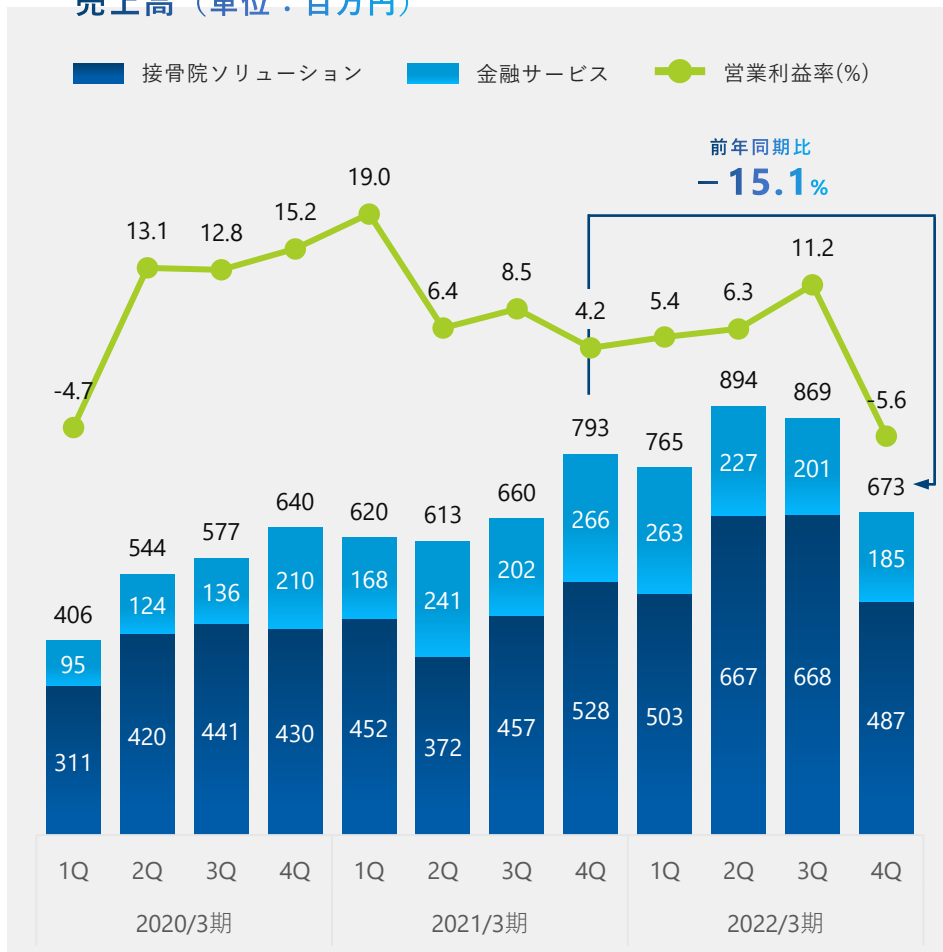
EBITDA（単位：百万円）



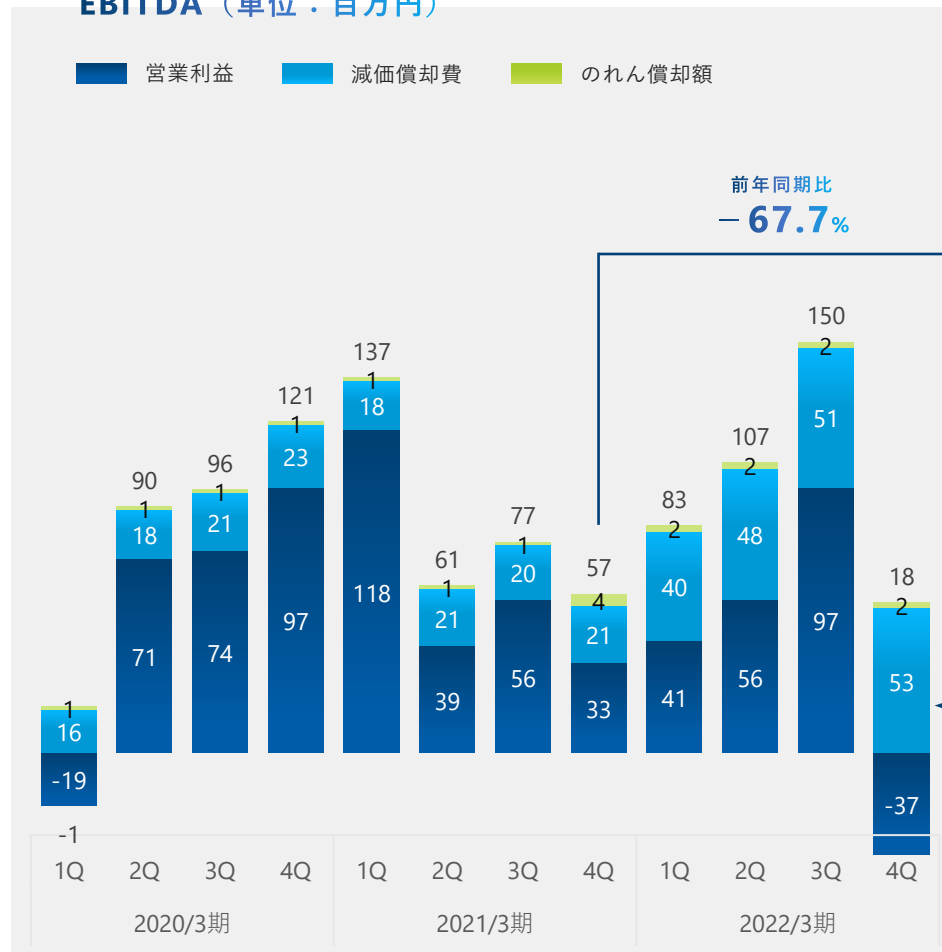
# 連結 四半期推移

過年度で売上割合の高かった4Qにおいて、両事業ともに失速し、前年同期比では減収減益。  
当4Qの減益により、EBITDAは前年同期比でマイナス。

### 売上高（単位：百万円）



### EBITDA（単位：百万円）

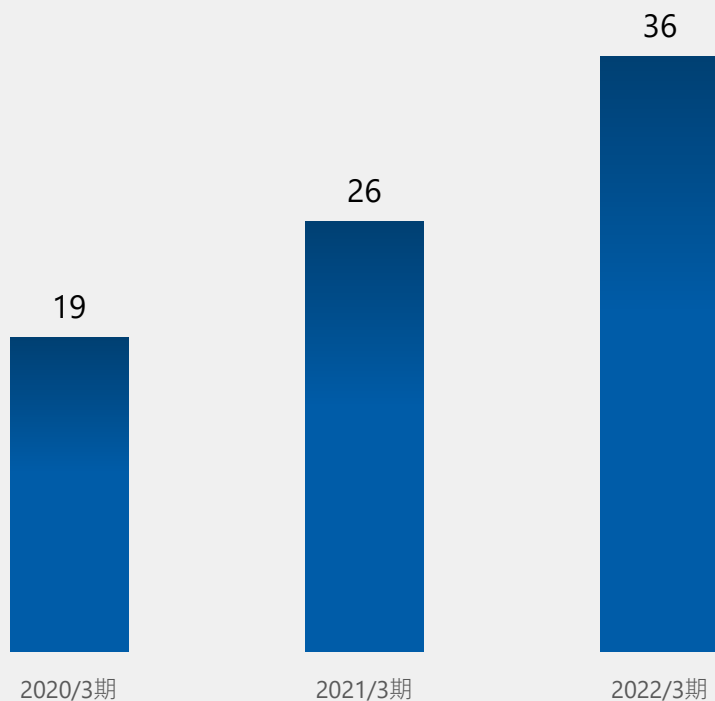


# 人員数 通期推移

積極的な人材投資により、接骨院ソリューション事業のコンサルタント数は増加。  
金融サービス事業については、継続的な採用活動により保険募集人数が増加。

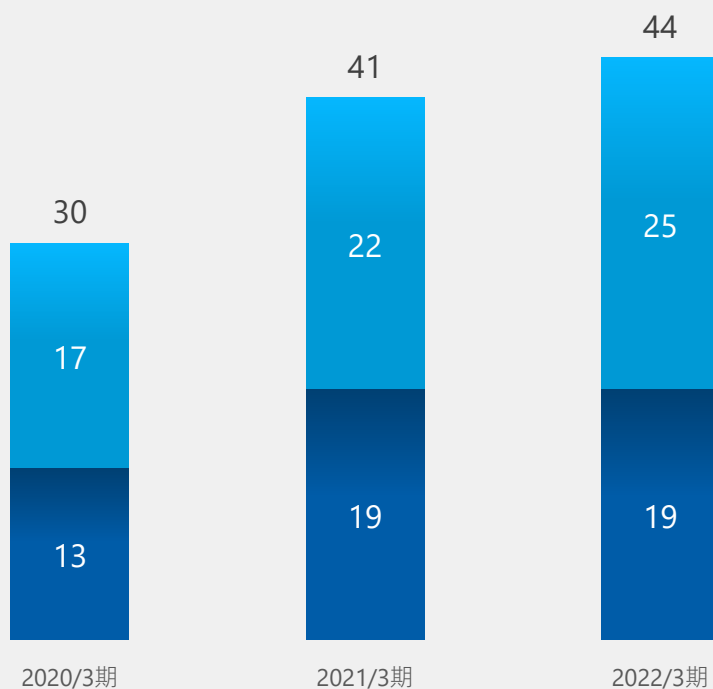
## 接骨院ソリューション事業（単位：人）

■ コンサルタント（営業人員）



## 金融サービス事業（単位：人）

■ IFA ■ 保険募集人

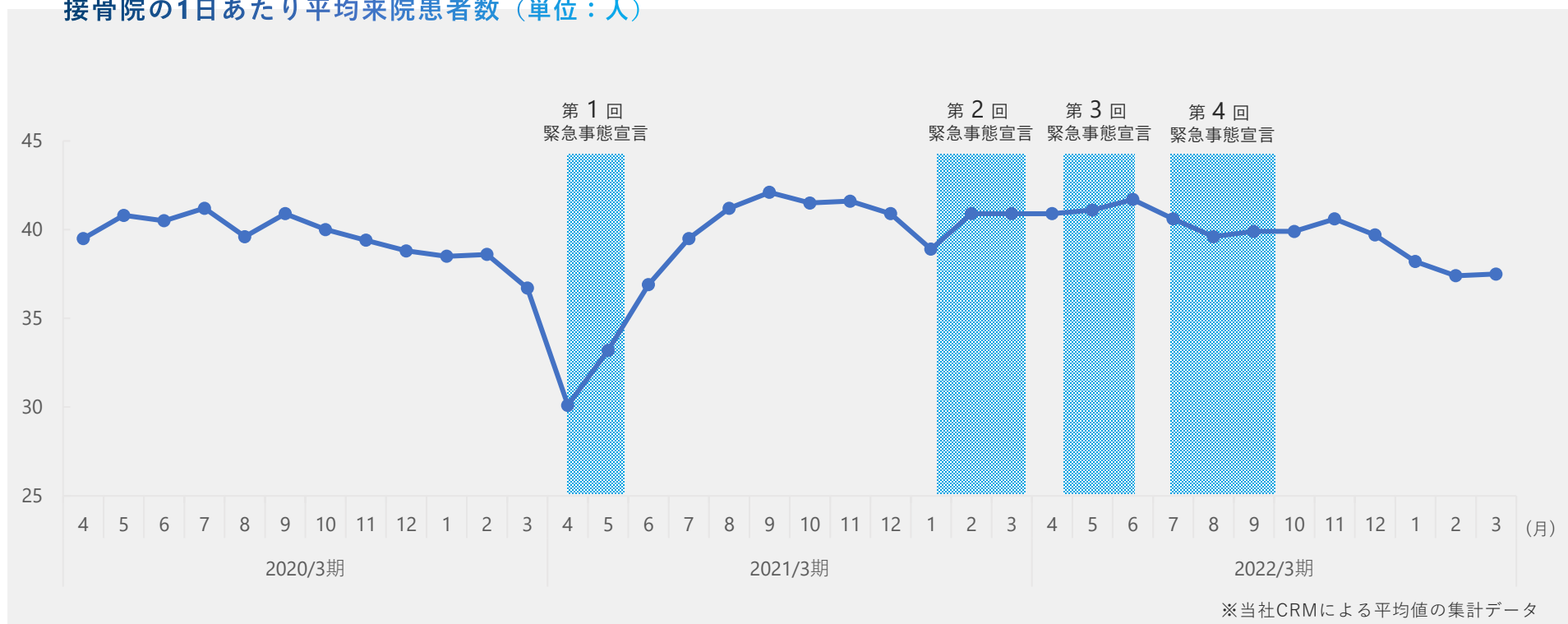




# 新型コロナウイルス感染症の影響

接骨院への来院患者数は、1回目の緊急事態宣言下で一時減少したが、現在の来院患者数は、以前の水準まで回復し、その後も安定。

接骨院の1日あたり平均来院患者数（単位：人）

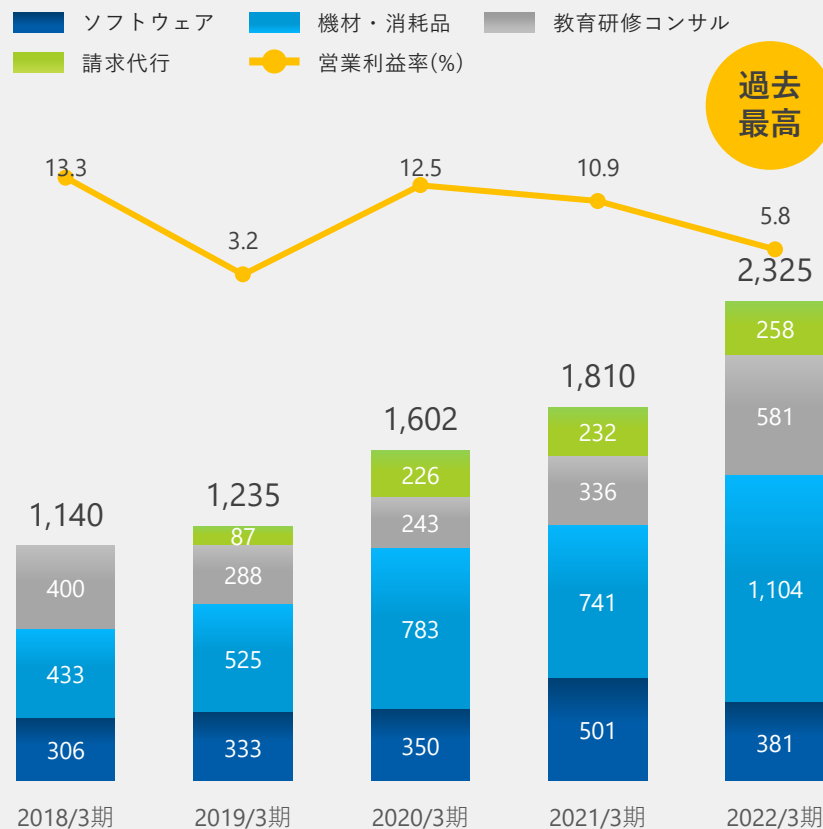


- 1回目の緊急事態宣言が発令された2020年4月は接骨院の来院患者数が減少したが、その後は回復
- テレワークの普及等に伴いリモート環境での腰痛等、新たな患者の需要が増加

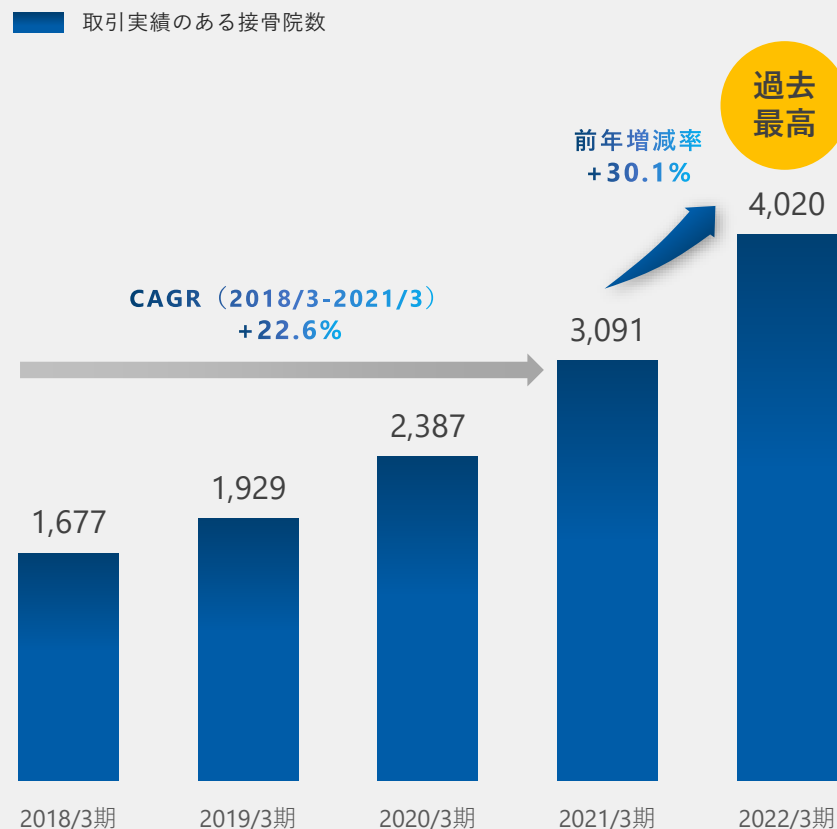
# 接骨院ソリューション事業 通期推移・KPI推移

「機材・消耗品」「教育研修コンサル」が売上が牽引し、過去最高の売上高に。  
 日本ソフトウェア販売(株)の子会社化により、「取引実績のある接骨院数」が大幅に増加。  
 ※同社の子会社化による純増は約500院（当社グループの今後のアプローチ先）

接骨院ソリューション事業 売上高（単位：百万円）



接骨院ソリューション事業 KPI推移（単位：院）

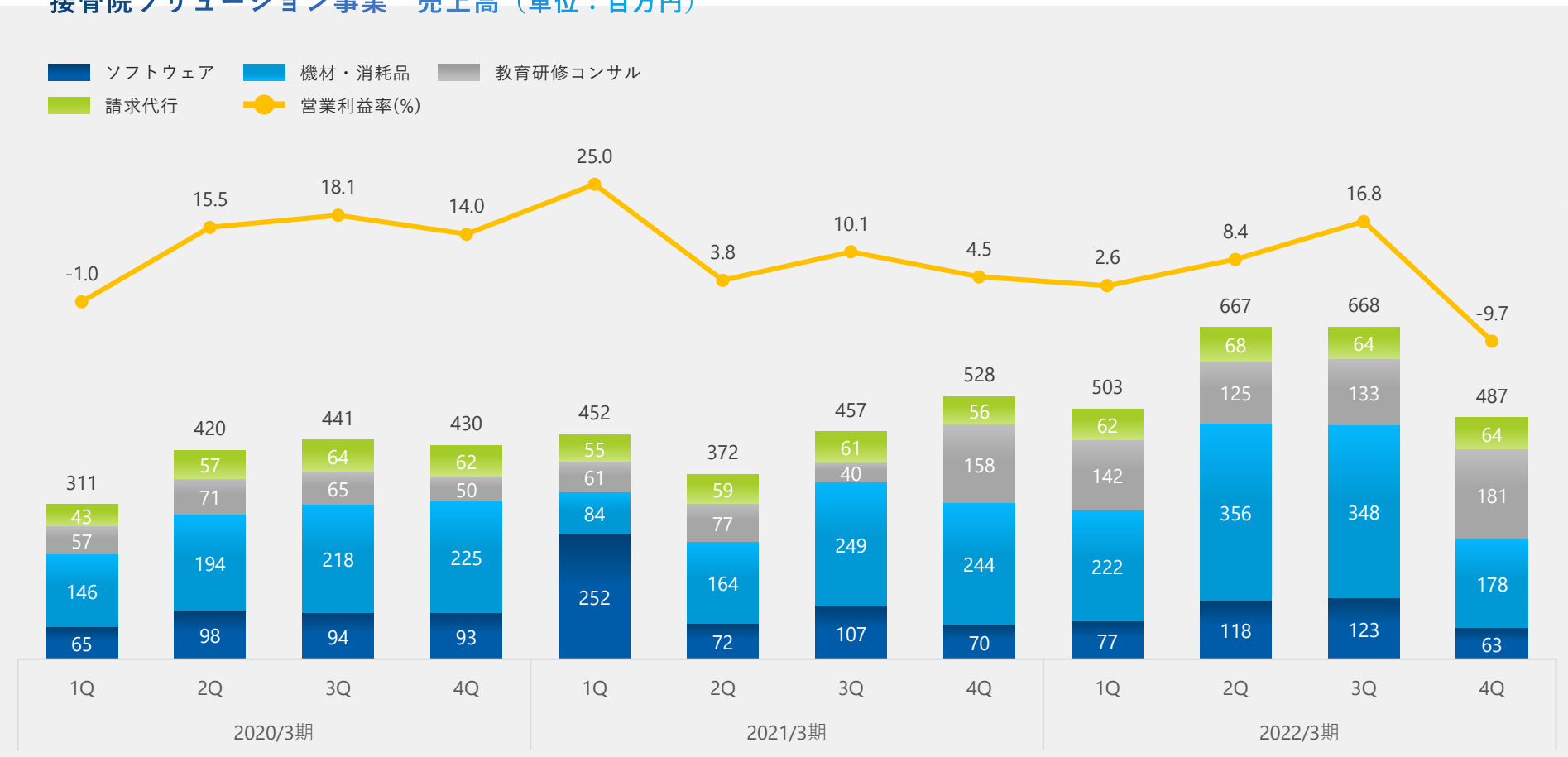


# 接骨院ソリューション事業 四半期推移

世界的な半導体の供給不足により、主要機材の仕入に遅れが発生し「機材・消耗品」の売上が低下。教育研修コンサルは契約数の増加に加え、M&A仲介手数料の発生により、売上が増加。

接骨院ソリューション事業 売上高（単位：百万円）

■ ソフトウェア    ■ 機材・消耗品    ■ 教育研修コンサル  
■ 請求代行    ● 営業利益率(%)

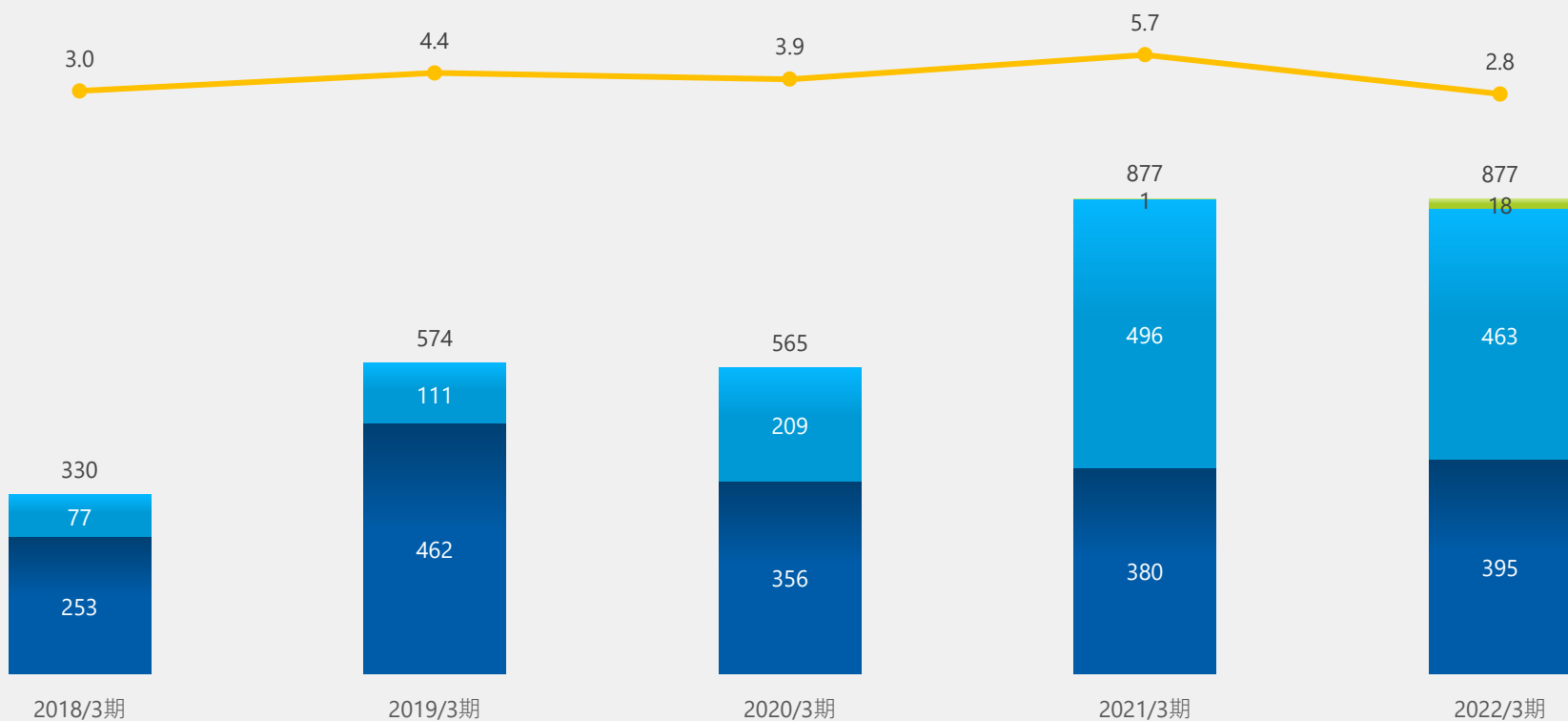


# 金融サービス事業 通期推移

「保険」は増収となるも「IFA」が減収、事業単位の売上高は前年と同水準。

金融サービス事業 売上高（単位：百万円）

■ 保険 ■ IFA ■ その他 ● 営業利益率(%)

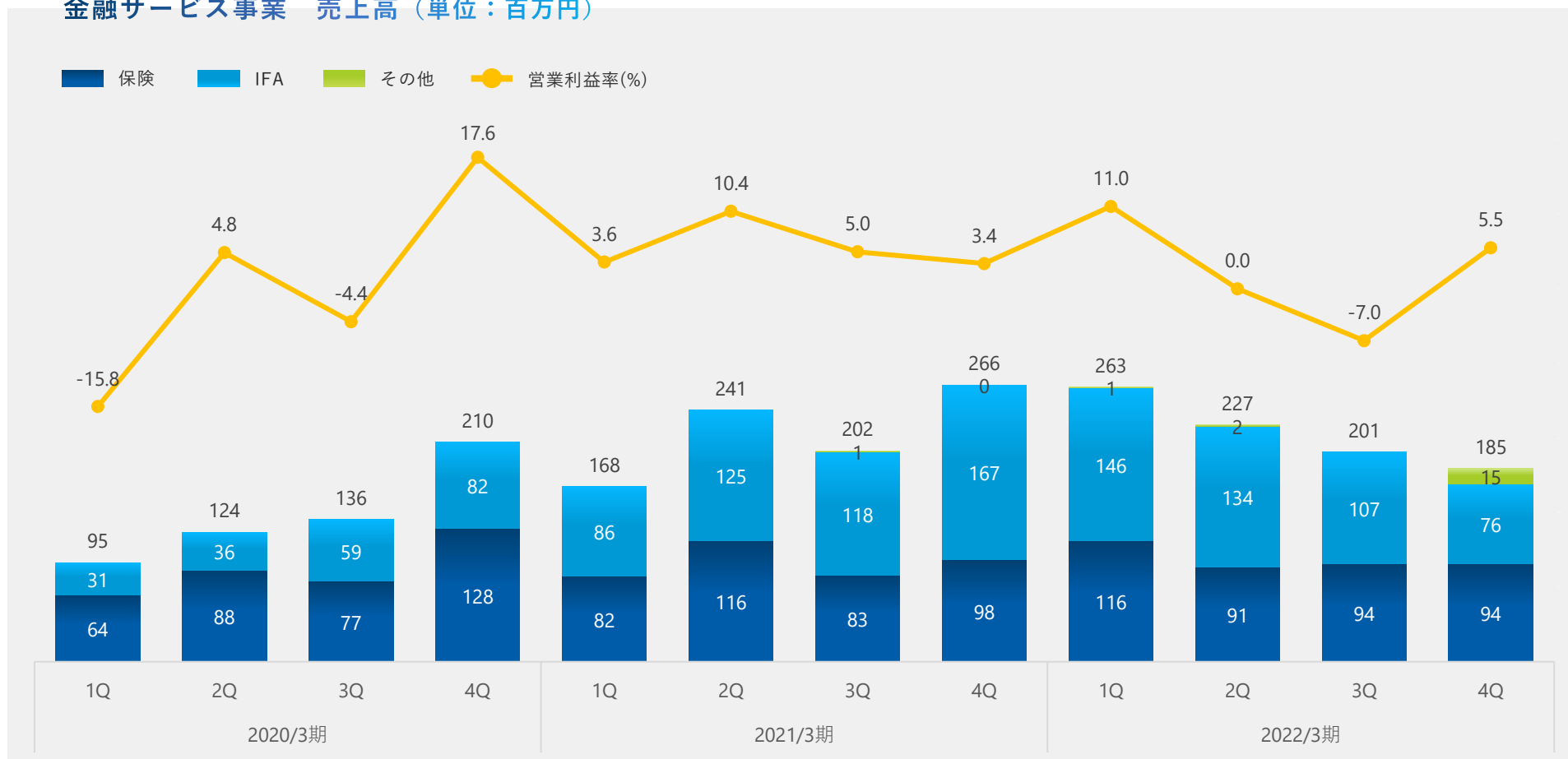


# 金融サービス事業 四半期推移

「IFA」は世界的な金融引き締めやロシアによるウクライナ侵攻等により、マーケットが軟調に推移した影響を受けて減収。

「その他」ではスポット売上として、M&A仲介手数料が発生。

金融サービス事業 売上高（単位：百万円）



# 金融サービス事業 KPI 四半期推移

保険は、契約単価では減少したものの、契約件数では前年度よりも高水準で推移。  
 IFAは、不安定なマーケット動向の中、各KPIは拡大トレンドを継続。

## 保険 KPI推移



## IFA KPI推移



※ANP：お客様が支払う保険料のうち、年払いや一括払い等支払方法の違いを調整し、1年あたりの金額に換算した数値。  
 ANPの計算上、一括払い保険料については調整を実施。

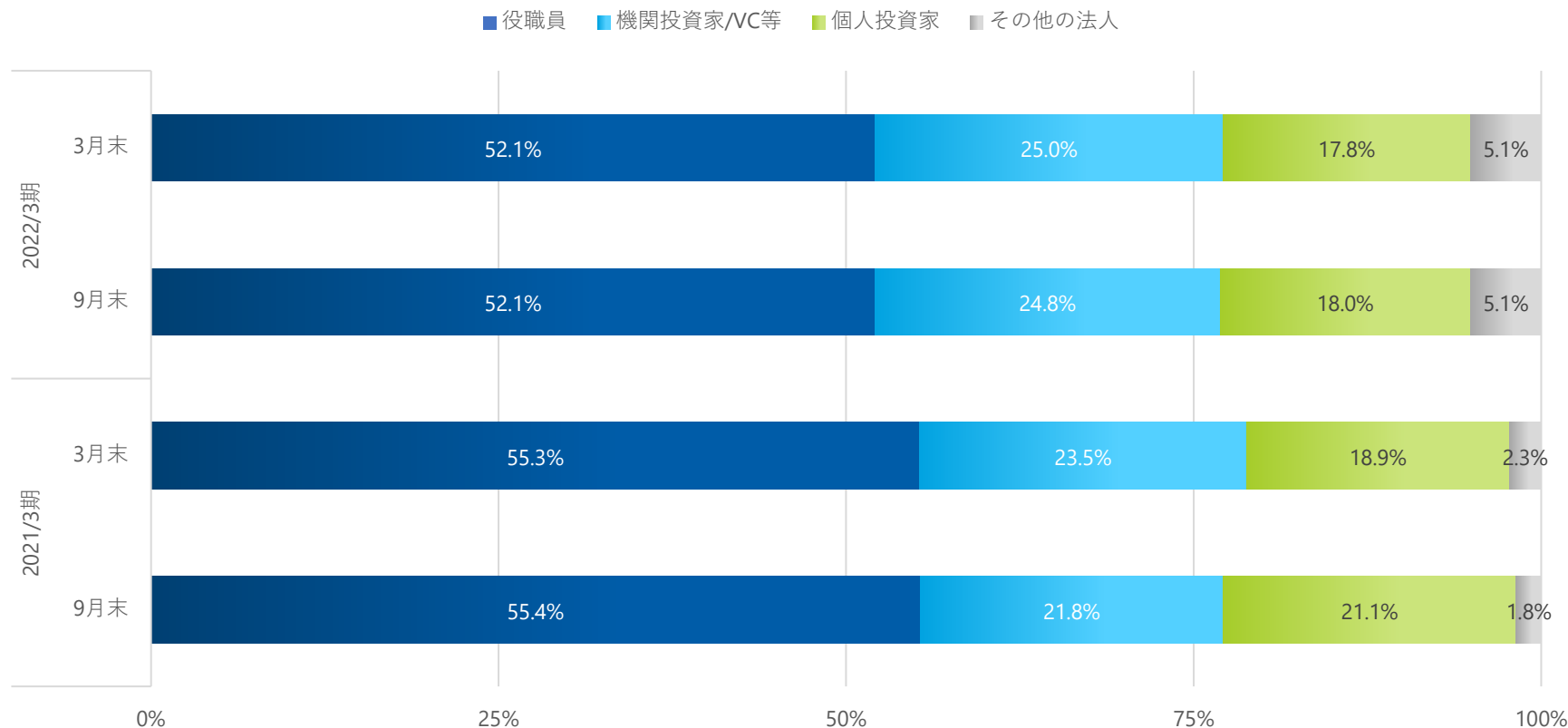
## 2022年3月期 貸借対照表サマリー

現預金の減少は、長期借入金の返済および商品仕入代金、開発費用等によるもの。  
 今後の成長に向けた先行投資（人材投資、広告宣伝投資、設備投資）に必要な資金は確保。

(百万円)	2021/3期末	2022/3期末	差異
流動資産	2,417	2,128	△289
現預金	1,926	1,381	△545
売掛金	327	296	△31
その他	164	450	+286
固定資産	901	1,151	+250
総資産	3,318	3,279	△39
負債	2,260	2,135	△125
有利子負債	1,671	1,506	△165
その他	589	628	+39
純資産	1,058	1,144	+86
負債・純資産合計	3,318	3,279	△39

# 株主構成比率の推移

上場以来、機関投資家および法人の比率が増加。  
今後も長期投資家の投資判断に資する開示の充実に努めます。



※機関投資家には個人の適格機関投資家も含む



## 日本ソフトウェア販売株式会社の株式取得（子会社化）

2022年1月25日リリース

日本ソフトウェア販売株式会社は、接骨院業界における **40年**以上の経営によって蓄積された 業界知見やシステム保守に関する運営ノウハウに強みを持ち、現時点で **800院**以上の接骨院が同社のレセプト計算システムを使用しております。さらに、請求代行業では取引関係もあるため、当社グループとの親和性が非常に高いと考えております。

- ・ 取引接骨院の増加
- ・ ソフトウェアの強化

名 称	日本ソフトウェア販売株式会社
所 在 地	大阪市北区曾根崎二丁目2番1号 ※2022年4月に大阪市中央区に本社移転
代 表 者	代表取締役 小倉 哲
事 業 内 容	接骨院向けレセプト計算システムの販売等
設 立 年 月 日	1977年4月1日
売 上 高（2021年9月期）	150百万円
営業利益（2021年9月期）	10百万円
契 約 締 結 日	2022年1月25日
株 式 譲 渡 実 行 日	2022年2月10日

### 接骨院ソリューション

### 金融サービス

ソフトウェア

機材消耗品

教育・コンサル

請求代行

ライフプラン  
金融商品



NEW

社 名	株式会社FPデザイン	株式会社ヘルスケア・フィット	株式会社ヒゴワン	日本ソフトウェア販売
M&A時期	2014年10月	2018年5月	2020年9月	2022年2月
本 社	大阪府	静岡県	熊本県	大阪府
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 保険代理店</li> <li>● 2016年よりIFA事業開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 接骨院等における療養費請求代行サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Web コンサルティング・通信販売・ホームページ制作等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 接骨院向けレセプト計算システムの販売等</li> </ul>

### 自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ

2022年3月15日リリース

#### 自己株式の取得を行う理由

当社役職員に対するインセンティブ・プラン並びに資本効率の向上及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能にするため。

#### 取得に係る事項の内容

**取得対象株式の種類** 当社普通株式

**取得し得る株式の総数** 25,000株（上限）（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.78%）

**株式の取得価額の総額** 50,000,000円（上限）

**取得する期間** 2022年3月16日～2022年9月30日

**取得方法** 東京証券取引所における市場買付

## INFORMATION : 2021.08.26



千葉ロッテマリーンズとスポンサーシップ契約を締結



鹿島アントラーズとクラブパートナー契約を締結



## Dr.Supporter商品のオンライン販売スタート

2021年10月8日リリース

当社独自のヘルスケアブランド Dr.Supporterがオンラインで  
ご購入いただけるようになりました。

便利でお得な定期購入用の商品もご用意しております。

■Dr.Supporter のブランドサイトにある

「製品ラインナップ」 <https://drsupporter.com/products/>の

各商品の「製品詳細」よりご購入いただけます。

## Dr.Supporterの進捗状況

2022年3月末現在

2022年3月期売上高 **180** 百万円

導入実績 **337** 件

1. 決算概要 2022年3月期
2. 見通し 2023年3月期
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略



## 2023年3月期 通期業績予想

(百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 予想	2022/3期-2023/3期 増減率
売上高	2,687	3,202	3,335~3,535	4.1~10.4%
EBITDA	333	357	195~343	△45.5~△4.4%
営業利益	247	158	△64~83	△140.5~△47.3%
経常利益	240	151	△77~70	△151.0~△53.3%
当期純利益	157	72	△62~34	△186.8~△52.1%

### 接骨院ソリューション事業

- 主要機材の入荷見通し等の不確定要素を勘案し、レンジ形式での通期業績予想を採用
- 「Dr.Supporter」を軸とした「健康サポート領域」への新たな展開に注力
- 今後の成長に向けた先行投資（人材投資、広告宣伝投資、設備投資）は引き続き実施

### 金融サービス事業

- 「保険・証券・財務」の強みを併せ持った、当社独自の総合金融コンサルティングの展開に注力

1. 決算概要 2022年3月期
2. 見通し 2023年3月期
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略





## リグア LIFE GUARD ≡ 健康を支援する

接骨院などのヘルスケア産業の経営支援に貢献する、  
問題解決型コンサルティングカンパニー。

### 経営理念

#### 『良心の相互創生』

全従業員・家族の幸せを追求するとともに、  
豊かな良心を育み、社会の発展進歩に貢献する。

### グループビジョン

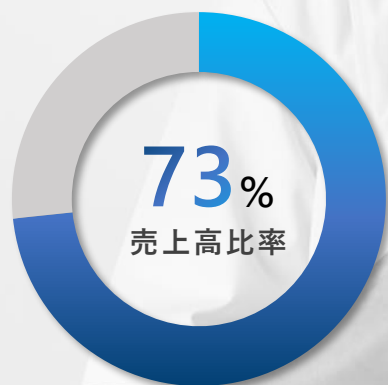
#### 『健康寿命を延ばし、生きることを楽しむ社会へ』

接骨院などのヘルスケア産業の経営・運営を支援することで人々の  
健康意識を高め、健康で豊かな暮らしができる社会の実現を目指す。



## 「健康寿命を延ばし、生きることを楽しむ社会」を実現する2つの事業

### 接骨院ソリューション事業



- LIGUA
- HEALTH CARE FIT
- HIGCOONE

各種ソリューションを提供し、  
接骨院のDX推進を行い、競争優位性の確立を支援

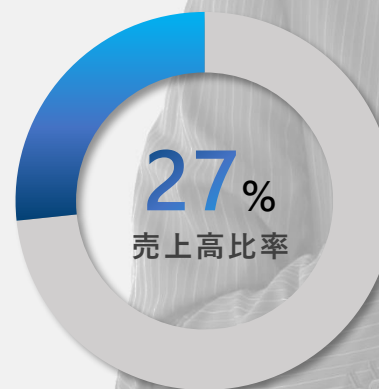
ソフトウェア

機材・消耗品

教育研修  
コンサルティング

療養費の  
請求代行

### 金融サービス事業



- FP DESIGN

様々な金融商品をワンストップで  
顧客に提供するプラットフォーム

保険代理店

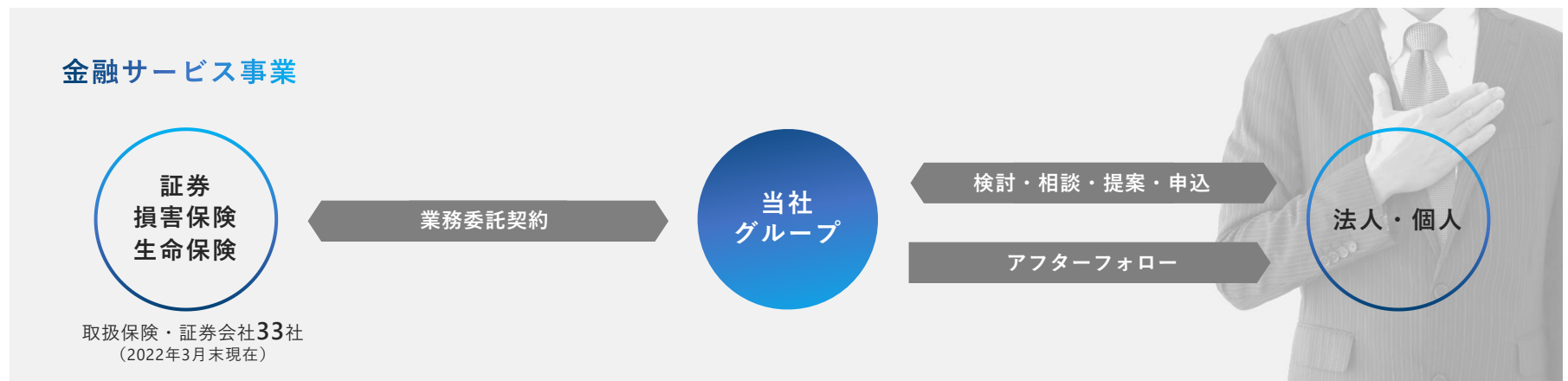
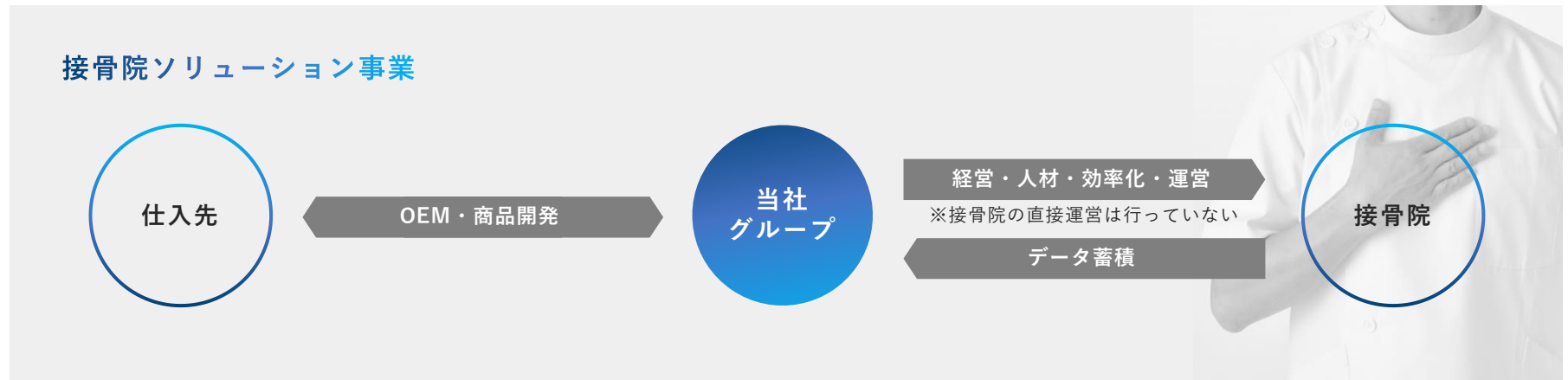
IFA

※売上高比率は2022年3月期



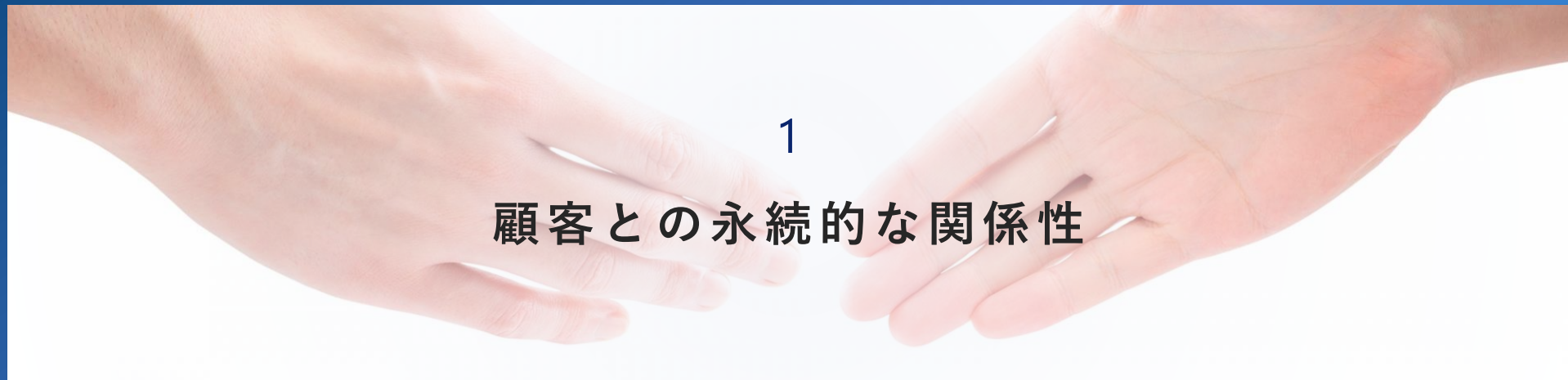
# ビジネスモデル

接骨院の問題を解決するコンサルティングと、課題を解決する各種ツールの提供。  
金融サービス事業は、様々な金融商品をワンストップで顧客に提供するプラットフォーム。



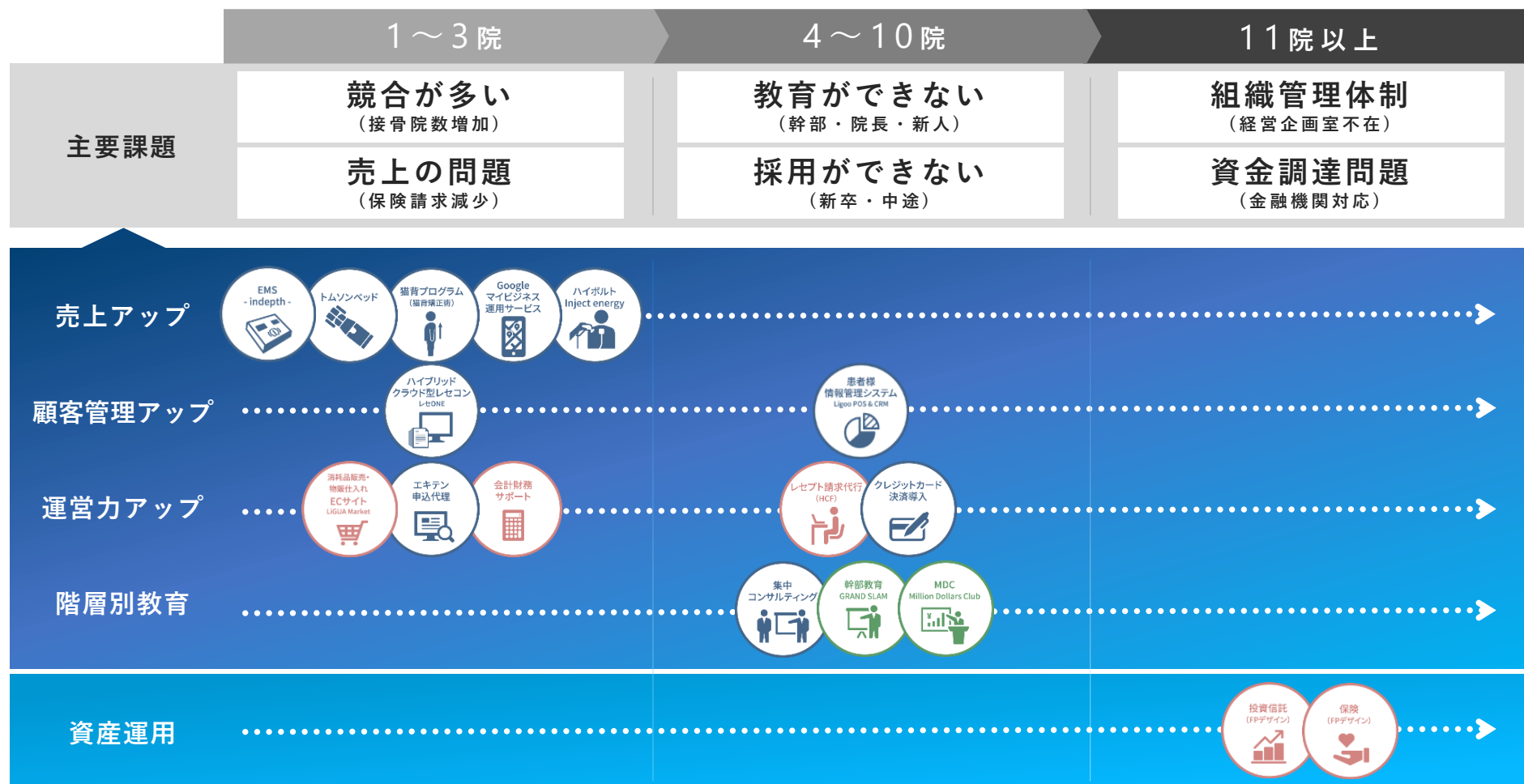
1. 決算概要 2022年3月期
2. 見通し 2023年3月期
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略





# 接骨院との長期的な関係構築

当社グループは、接骨院の各成長ステージで変化する悩みに対応するメニューを揃えているため、接骨院の成長を支援するとともに、長期的な関係を構築。



# 当社の商材ラインナップと他社比較

当社グループは、接骨院の経営に必要な商材ラインナップを揃えることで、あらゆる課題解決に貢献し、他社との差別化を実現。

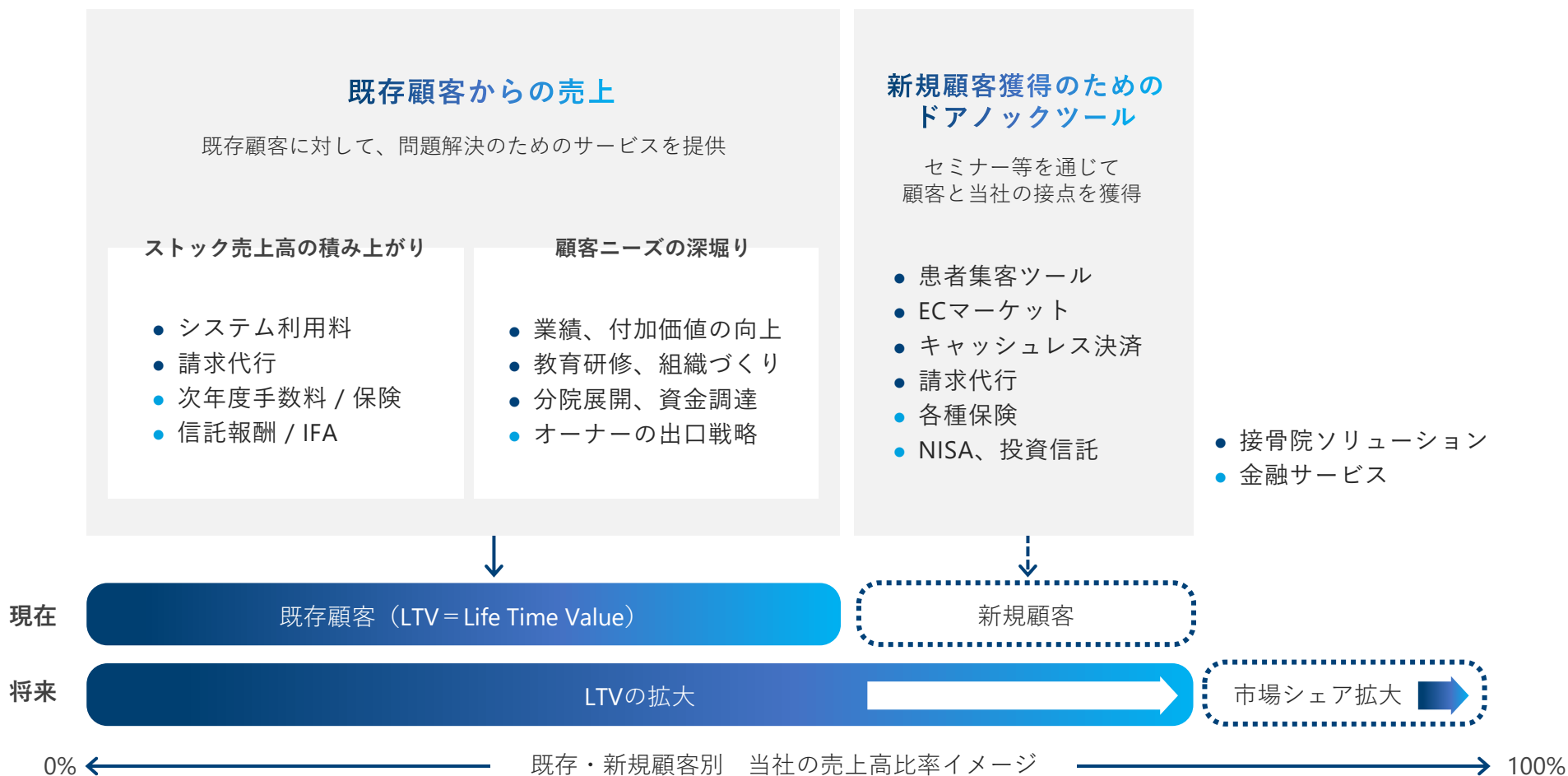


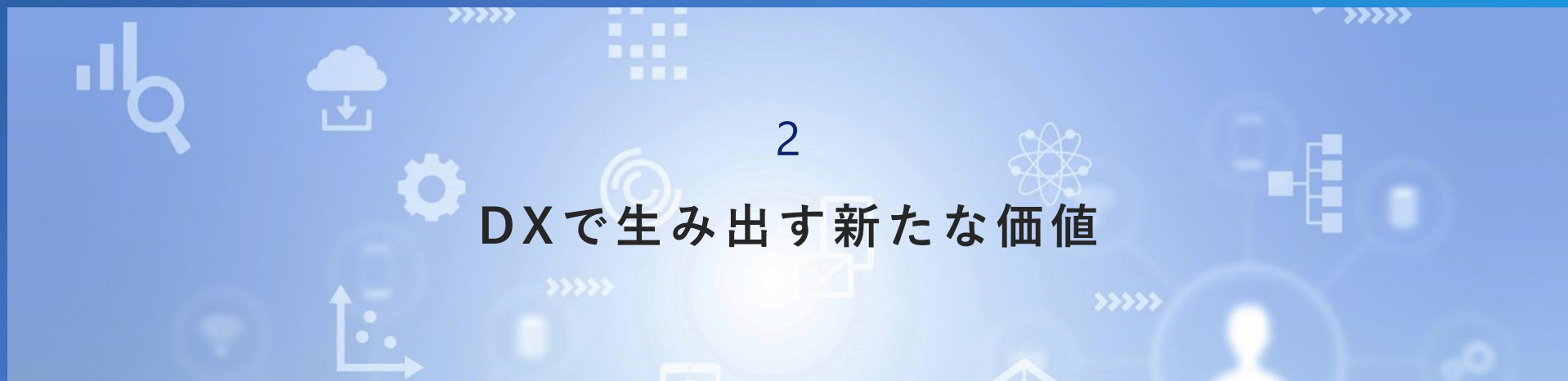
接骨院の経営に必要なあらゆる商材・サービスを揃えることでの差別化

A社	○	○		○	○			○
B社			○					

# 顧客との永続的な関係性

当社グループは、既存顧客の課題を解決し、成長を支援することにより関係性を構築。顧客との良好な取引関係を継続することが、永続的な企業価値向上につながる。





# DXで生み出す新たな価値

接骨院の経営基盤にデジタルを活用し、リアル（現場）と一体となり、新たな価値を創出。  
業界の既存ビジネスの深化を行うことで、新規ビジネスモデルの創出を行う。

1

## 既存ビジネスの深化

当社のソフトウェア導入により、  
煩雑な業務にかかる手間や時間を大幅に削減し、  
業務の効率化および生産性の向上を実現。

患者情報  
登録

施術情報  
登録

受付業務

レセプト  
印刷

クラウドデータ  
バックアップ

2

## 新規ビジネスモデルの創出

当社に蓄積されたデータを基にコンサルティングを行い、  
接骨院の課題解決のための各種ツールを提供。  
さらに、相手先の特徴に合わせた最適な施策を提案。

自費・物販  
メニュー強化

患者継続率  
アップ

事業承継

スタッフ  
教育

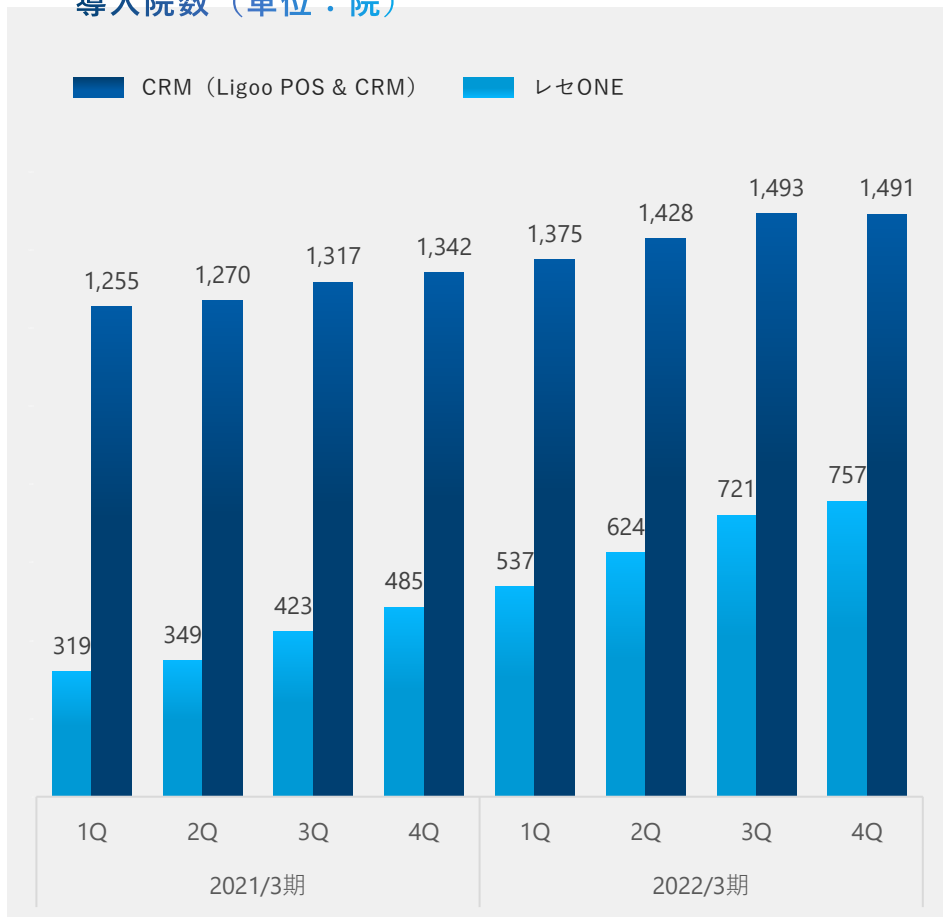
分院展開



# DXで生み出す新たな価値 ～レセONEプラス～

接骨院の煩雑な業務にかかる手間や時間を大幅に削減し、業務の効率化および生産性の向上を実現。全国約50,000件のすべての接骨院が販売対象となるレセONEの導入を推進。

## 導入院数（単位：院）



- レセONEは、健康保険組合等に対して、療養費支給申請書を提出する際に使用するレセプト計算システム
- レセONEに入力した情報をCRMとデータ連携することができる
- 2020年6月より、従来の機能をアップグレードさせた「レセONEプラス」の取扱い開始



- 接骨院向け患者情報管理システム
- 日々の施術内容をCRMに入力することで自院の課題を分析
- 複数の接骨院を展開するグループ院においては、本部が全体の運営状況をリアルタイムで把握することが可能

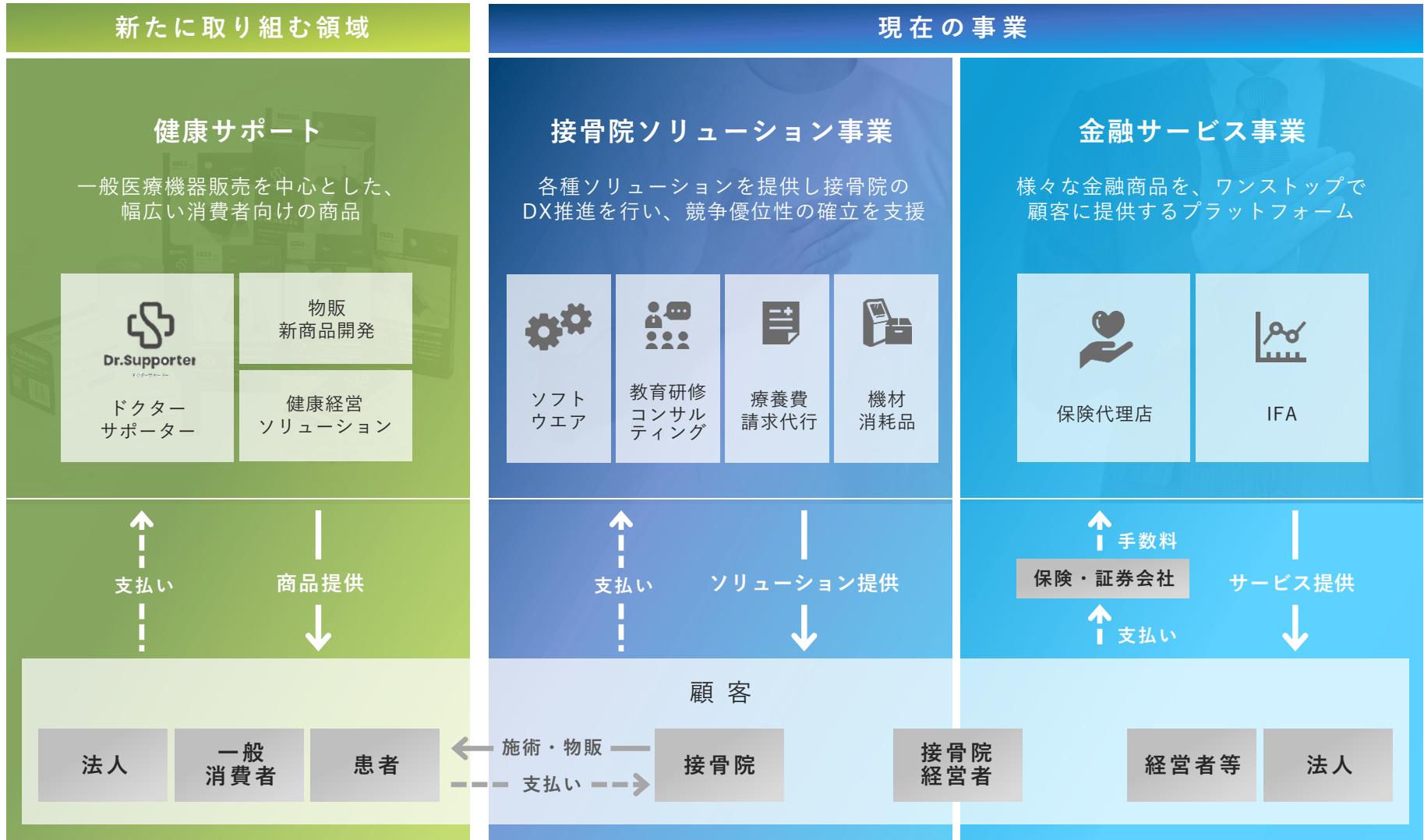
# 成長戦略

A man and a woman are running on a grassy hill under a clear blue sky. The man is in the foreground, wearing a dark blue t-shirt, dark shorts, and a black cap. The woman is slightly behind him, wearing a light green long-sleeved shirt and dark leggings. They are both captured in mid-stride, moving from left to right across the frame.

① 健康サポート領域への展開

② マーケットシェア獲得・規模拡大の可能性

# 健康サポート領域への展開



接骨院での施術に関連が深く、現場からのニーズが高い商品をピックアップ。  
血行促進や疲労回復、体幹安定や神経痛の緩和等の使用効果が期待できる。



## About

血行を促進して日常をケアするヘルスケアブランド  
「Dr.Supporter」

## Feature

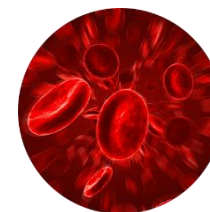
温泉由来のミネラル結晶体が血中一酸化窒素に作用して血行を促進。  
疲労緩和、筋肉の疲れやこりの緩和等の使用効果（一般医療機器）



製品を身につける



血中一酸化窒素の増加



血管が拡張することで血行促進



血行促進による疲労回復やこりの緩和

# My.Supporter (マイサポーター)

軽い使い心地でしっかりうるおい、健やかな身体に。ボディケア、フェイスクケアに。

## My.Supporter

### ミネラルケアクリーム



## About

うるおい、めぐる、ボディクリーム

「My.Supporter」ミネラルケアクリーム

## Feature

温泉水に含まれたナノメートルレベルのミネラル、**IFMC.**（イフミック：集積機能性ミネラル結晶体）が  
手軽なボディケアをサポートする、保湿・マッサージクリームです。



温泉のミネラルが全身をケア



もっと手軽に、シチュエーション  
を選ばないケア商品

当社グループの提供サービスに「健康」メニューを追加。  
接骨院がヘルスケアにおける新たな役割を担うことで、患者との健康維持関係を構築。

## 接骨院ソリューション事業



## ソフトウェア

- Ligoo POS&CRM
- レセONE

教育・研修  
コンサルティング

- 各種コンサルティング
- GRAND SLAM
- Webコンサルティング



## 請求代行

- 療養費請求代行

## 金融サービス事業



## 保険

- 生命保険
- 損害保険



## IFA

- 金融商品

機材  
消耗品患治  
(痛みを取る)

- Inject Energy

根治  
(痛みの根本施術)

- トムソンベッド

予防  
(痛みにくい体)

- EMS-indepth-

健康  
(痛まない状態の維持)

- ドクター  
サポーター

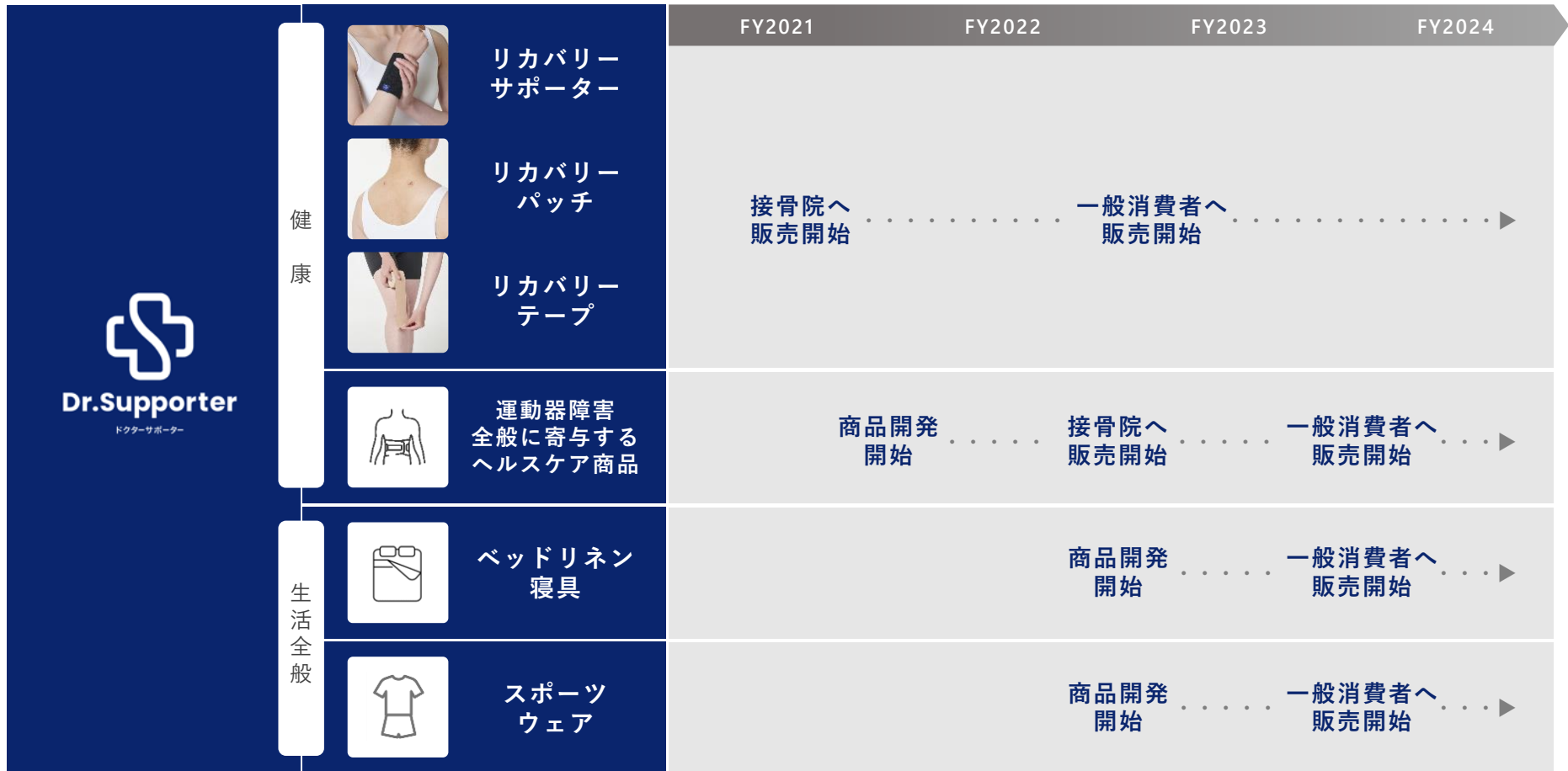
NEW



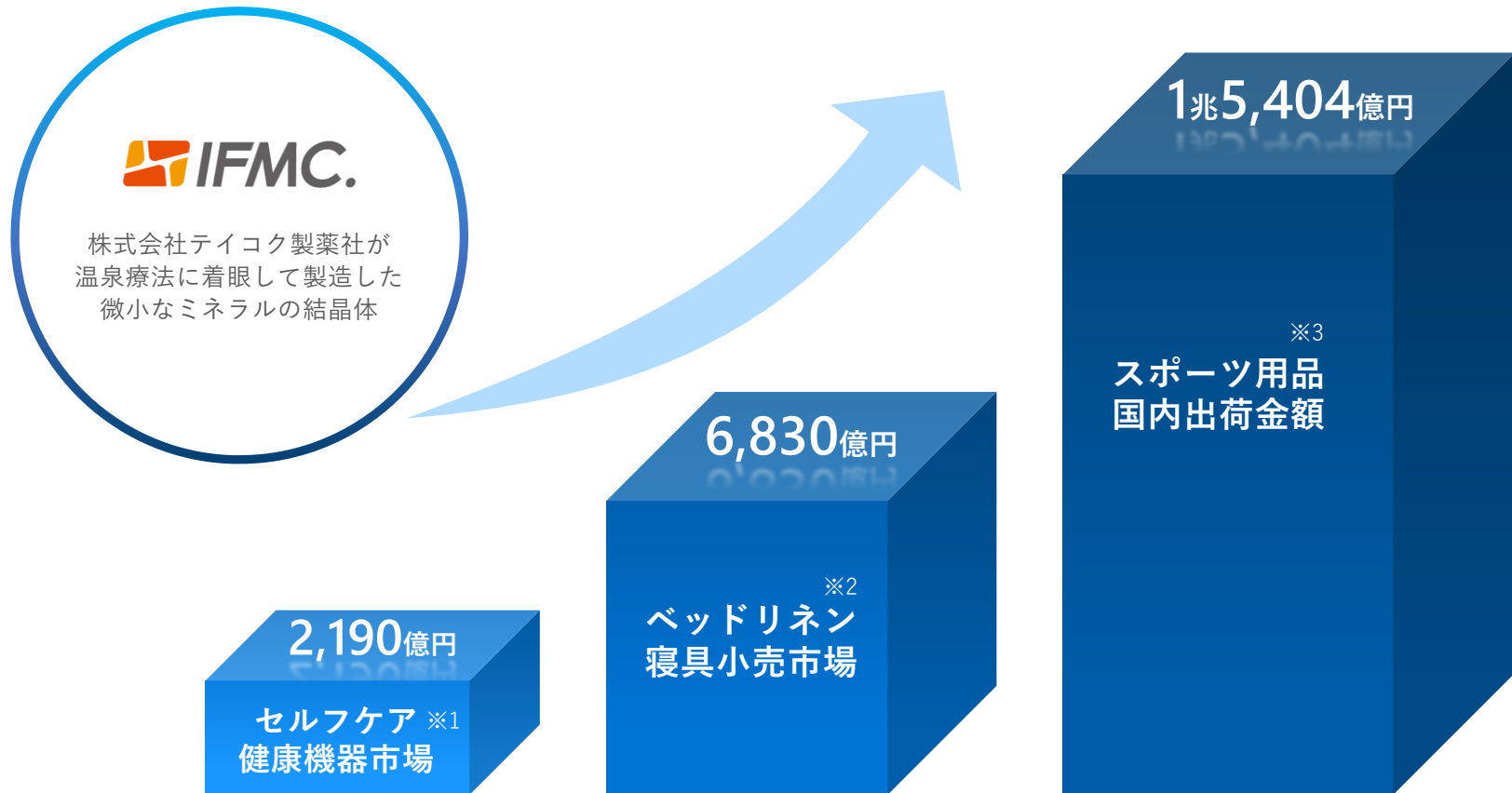
Dr.Supporter

ドクターサポーター

2021年6月より、Dr.Supporterの販売を開始。  
 今後は取扱店舗、取扱商品、対象領域を順次拡大し、展開予定。



IFMC.（イフミック：集積機能性ミネラル結晶体）技術を用いた商品は、健康分野で培った経験をもとに生活基盤に隣接するマーケットへ挑戦。



※1：矢野経済研究所「2019年版セルフケア健康機器の市場実態と将来展望」※2：矢野経済研究所「ホームファッションブランド2017」※3：矢野経済研究所「2021年版スポーツ産業白書」



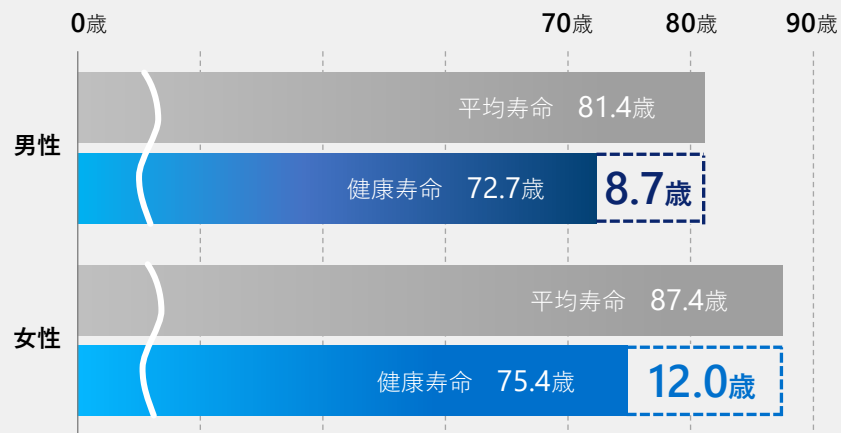
## ヘルスケアにおける日本の政策



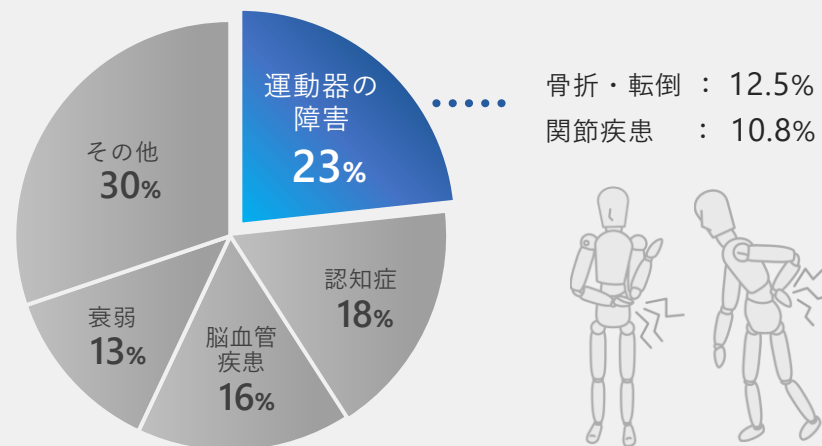
出所：経済産業省商務情報政策局 平成26年3月 日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて

## 予防分野の強化

### 平均寿命と健康寿命の差



### 要支援・要介護となった原因

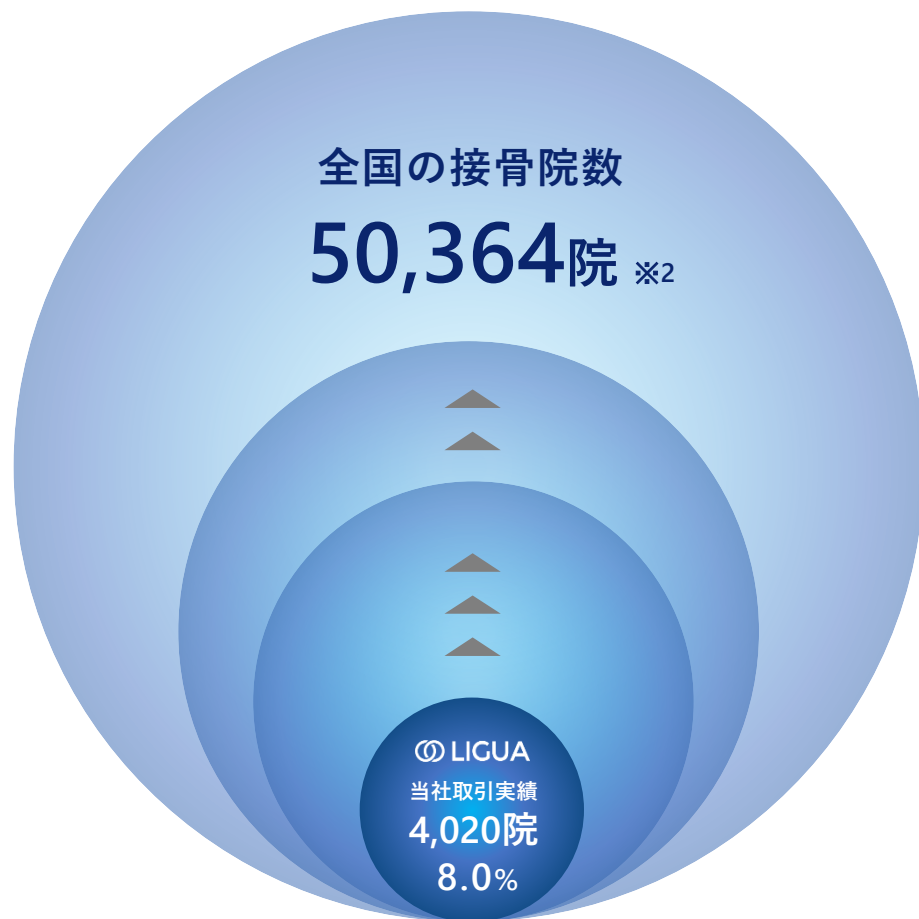


## 健康寿命の延伸

柔道整復師は筋骨格のプロとして、運動器障害の予防に大きく貢献できる可能性があると期待

出所：厚生労働省 「令和元年簡易生命表」「健康寿命の令和元年値について」「2019年国民生活基礎調査」 運動器の障害は「骨折・転倒」「関節疾患」の合計値

当社グループと取引実績のある接骨院数はマーケット全体の8.0%。  
接骨院のDX推進を行い、競争優位性の確立を支援。



### ① 営業強化によるシェア拡大

全国の接骨院数50,364院(※2)に対し、  
現在の当社取引実績は4,020院(※1)、シェア率8.0%。  
営業を強化し、シェアを拡大させる。

### ② 市場規模の拡大支援

柔道整復市場規模 4,810億円 ※3

接骨院が運動器障害の予防に  
大きく貢献できる可能性を追求・支援。

※1：当社グループと過去一度でも取引のあった接骨院の累計数値（2022年3月時点）

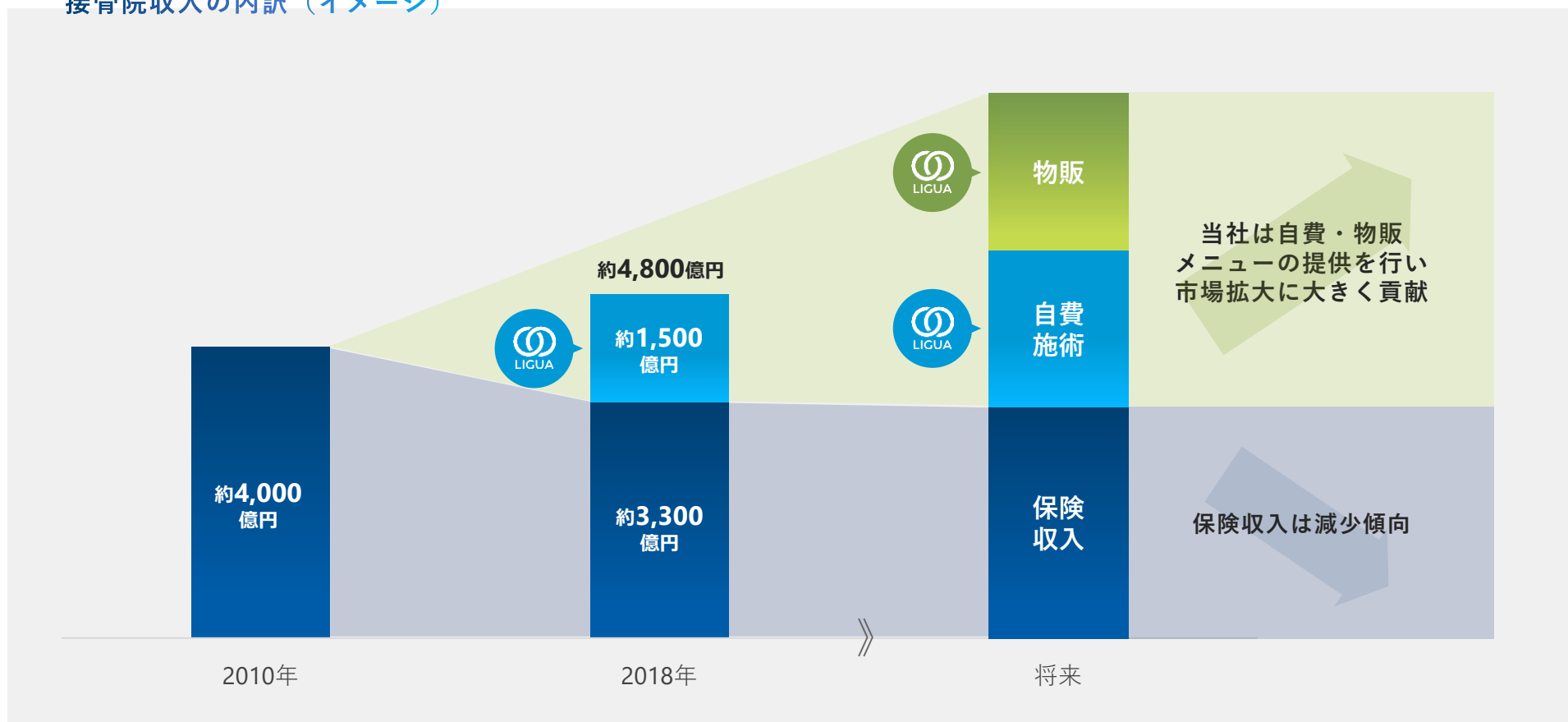
※2：厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」

※3：矢野経済研究所2018年柔道整復市場

接骨院における保険収入は減少傾向にあるが、自費施術※の増加により接骨院市場は拡大。  
接骨院がヘルスケアにおける新たな役割を担うことで、さらなる市場拡大を目指す。

※自費施術とは、保険適用外で利用者の100%自己負担となる施術

### 接骨院収入の内訳（イメージ）



※:矢野経済研究所2018年柔道整復市場より当社算出

# 急拡大するIFA

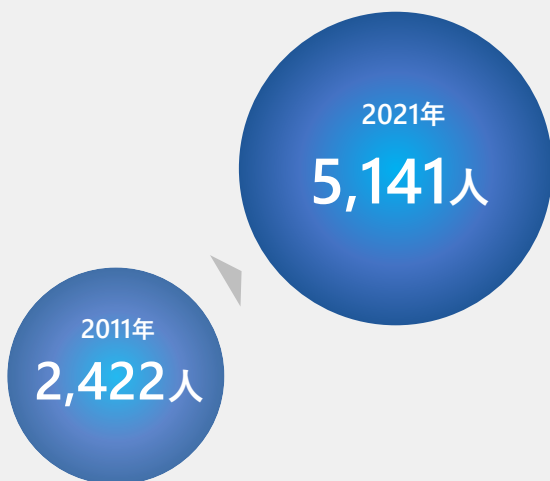
## IFAとは

IFA（Independent Financial Adviser）とは、独立系ファイナンシャルアドバイザーのことであり、特定の金融機関に属さず、独立・中立の立場で顧客の資産形成管理・運用等のサポートをする金融プロフェッショナルです。 ※日本IFA協会HPより抜粋

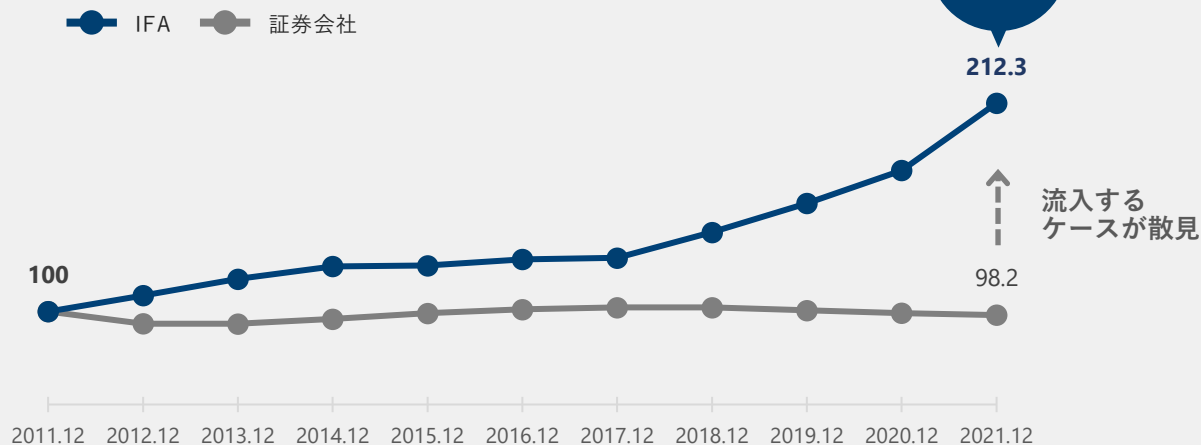
## IFAの特徴

- 特定の金融機関に属さないため、会社の営業方針に囚われることなく中立的な立場で営業活動が可能
- 転職がないため、顧客と持続的な関係を築くことができる

## IFAの国内役員数※



国内役員数※の比較 2010年を100とした場合



※日本証券業協会：「証券会社の役員従業員の推移」「金融商品仲介業者の登録外務員の推移」より算出



## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

なお、2021年12月に公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」について、進捗状況を反映した最新の内容は、2022年6月の公表を予定しております。

IRに関するお問い合わせ <https://ligua.jp/contact/>