



2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社リグア
東証グロース（7090）
2022年8月

IRニュースメール
配信登録はこちら



1. 決算概要 2023年3月期 第1四半期
2. TOPICS・業績見通し
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略



決算ハイライト

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	当期純利益
2023/3 1Q (百万円)	577	△141	△199	△202	△146
2022/3 1Q (百万円)	765	83	41	39	16
前年同期比	△24.5%	-	-	-	-

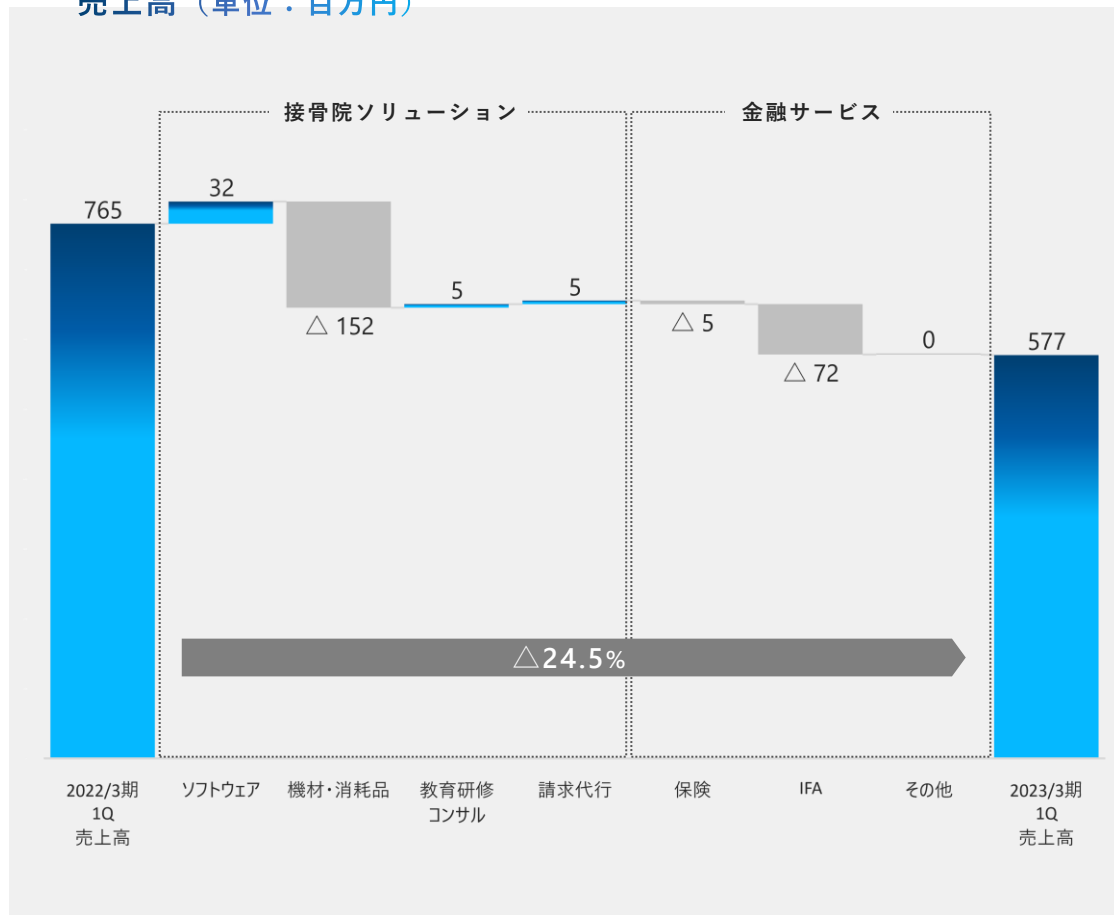
TOPICS

- 当初計画の通り、半導体の供給不足に伴う主要機材の入荷の遅れにより、売上高が減少。
- 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、利益が減少。

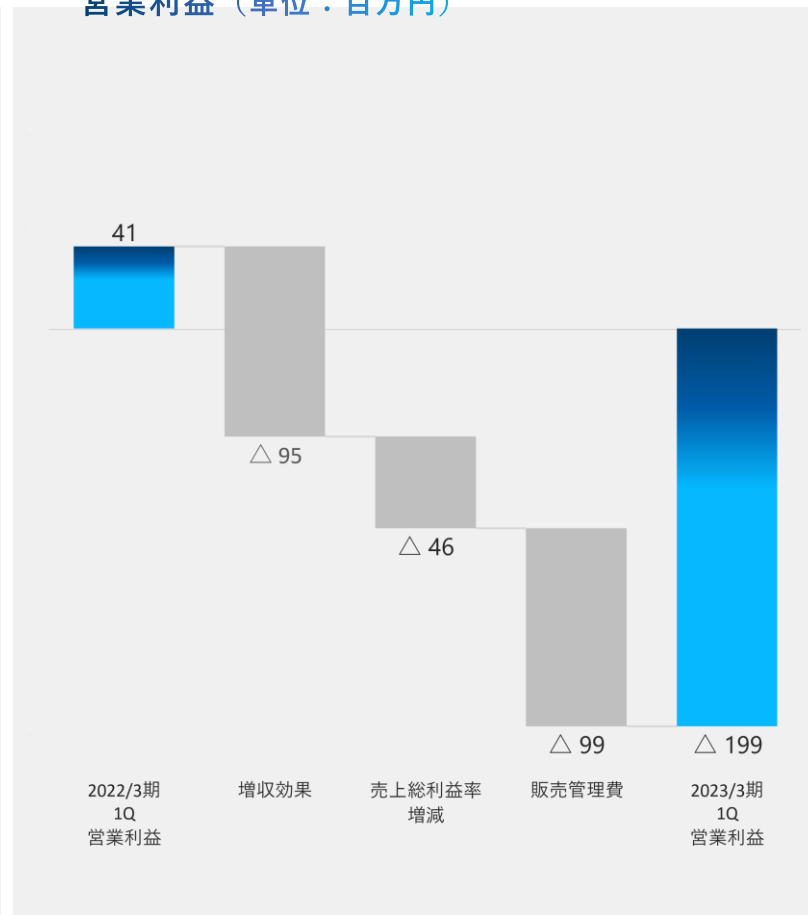
連結・業績増減要因 / 前年通期比較

接骨院ソリューション事業において、主要機材の入荷の遅れにより、「機材・消耗品」の売上が減少。
 金融サービス事業において、マーケットの軟調な推移により、「IFA」の売上が減少。
 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、利益が減少。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）

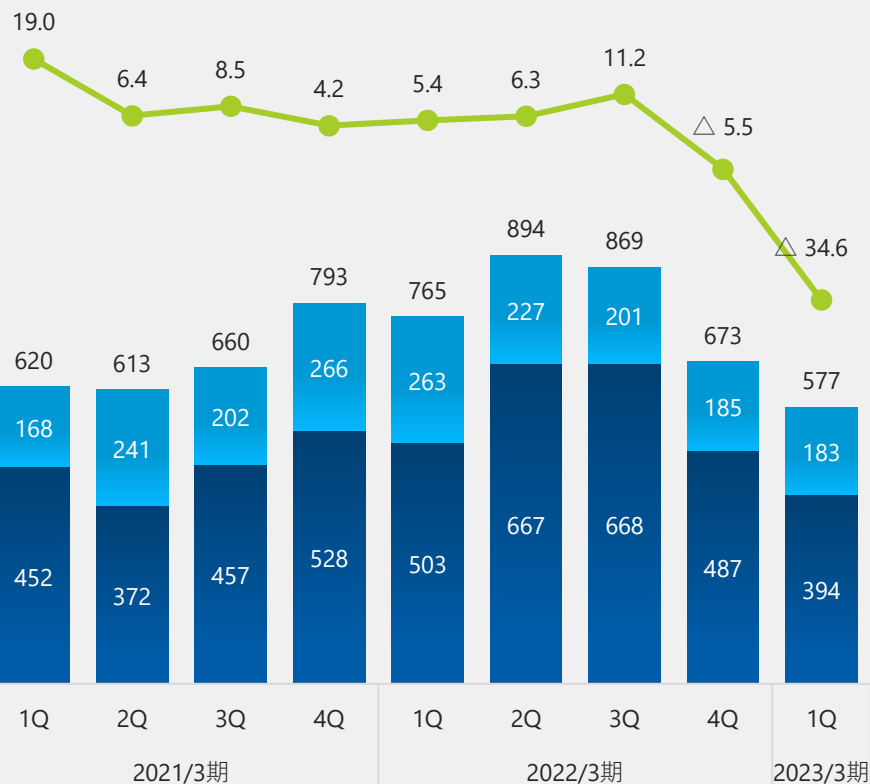


連結 四半期推移

接骨院ソリューション事業、金融サービス事業ともに落ち込み、前年同期比で減収減益。
当1Qの営業損失により、EBITDAがマイナス。

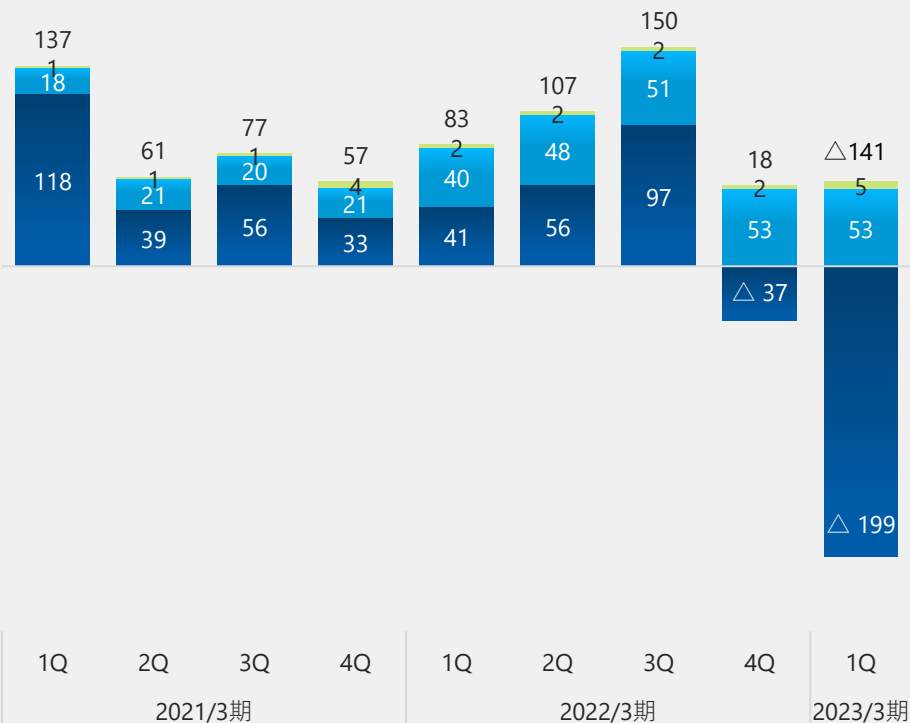
売上高（単位：百万円）

■ 接骨院ソリューション ■ 金融サービス ● 営業利益率(%)



EBITDA（単位：百万円）

■ 営業利益 ■ 減価償却費 ■ のれん償却額

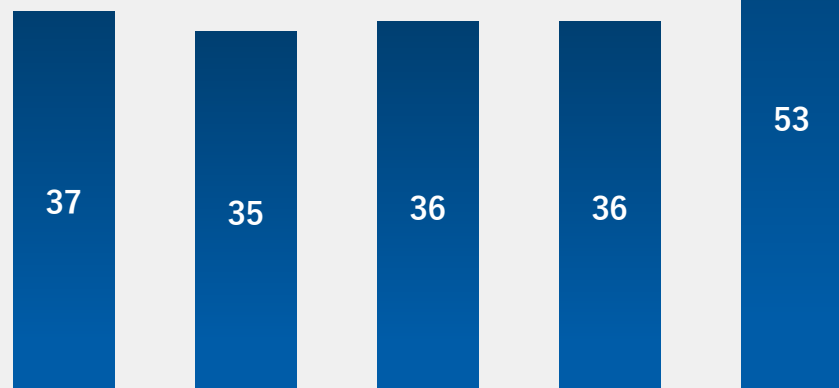


人員数 四半期推移

今後の成長に向けた営業人員の育成のため、接骨院ソリューション事業で営業人員を積極的に採用。金融サービス事業でも今後の成長に向け、東京事務所の移転準備等、新たな運営体制の構築に着手。

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）

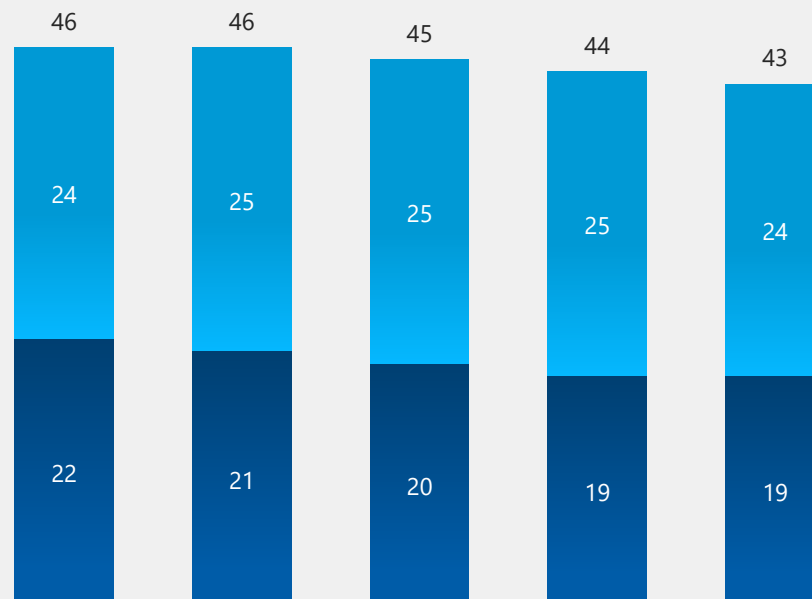


2022/3期

2023/3期

金融サービス事業（単位：人）

■ IFA ■ 保険募集人



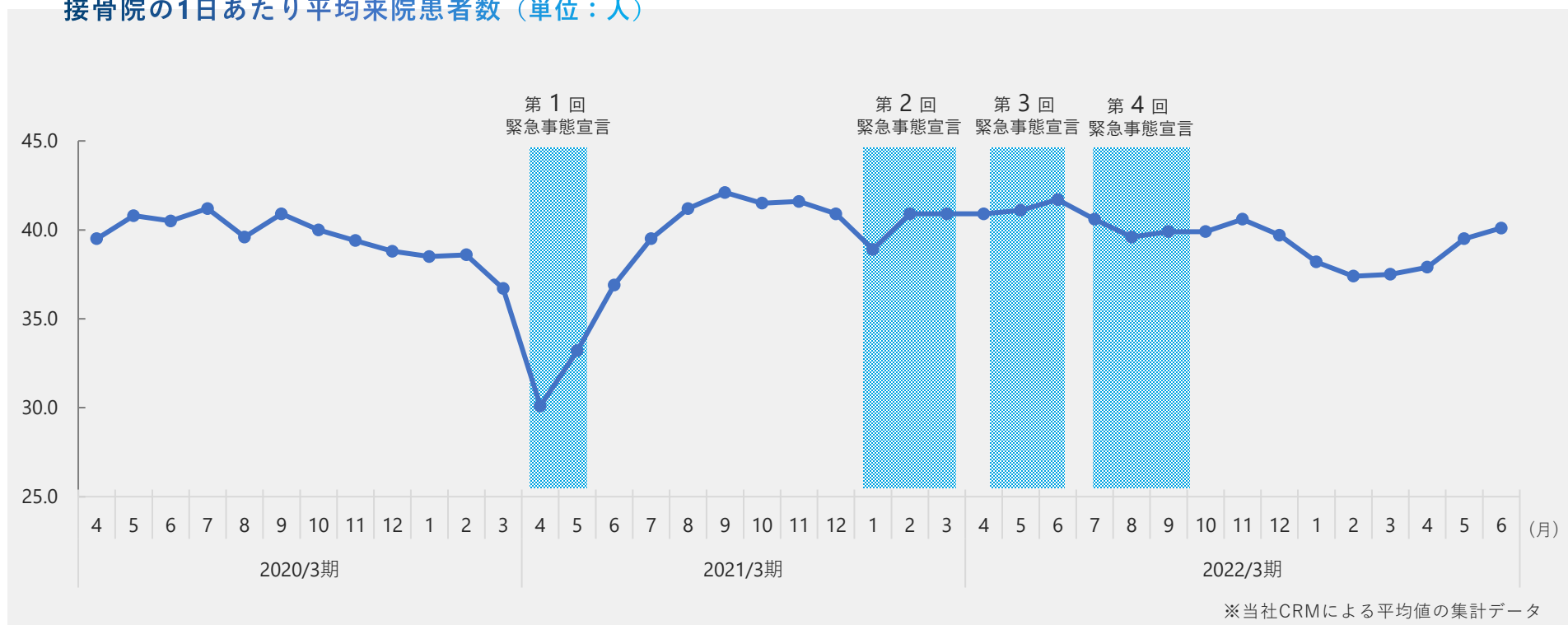
2022/3期

2023/3期

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、それ以降は落ち着きを取り戻し、安定的な推移を継続中。

接骨院の1日あたり平均来院患者数（単位：人）

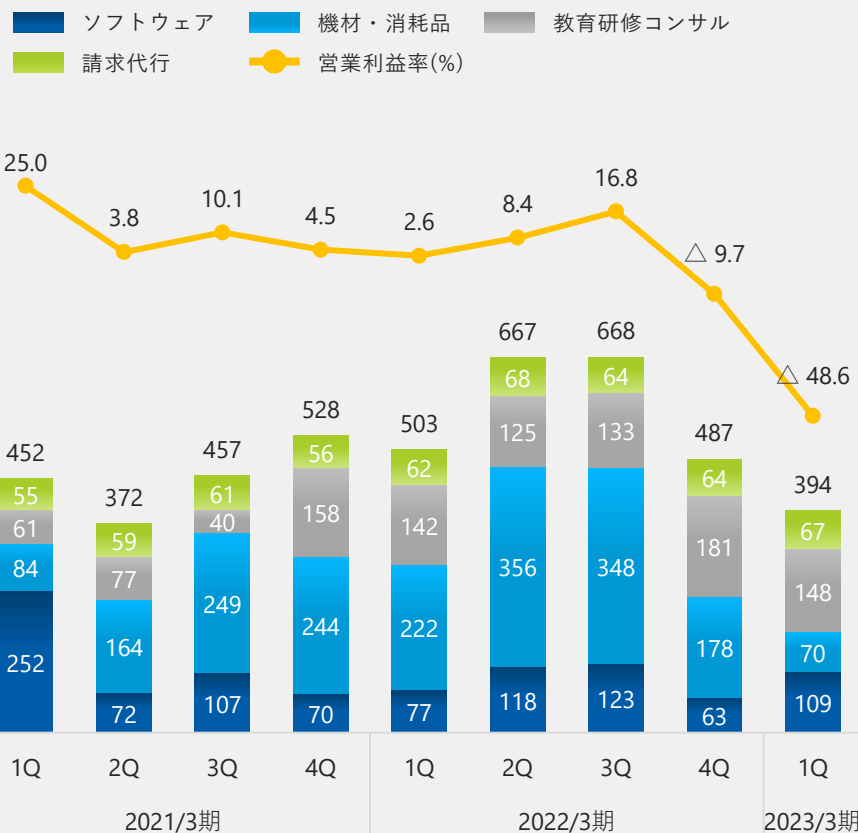


- テレワークの普及等に伴いリモート環境での腰痛等、新たな患者の需要が増加
- 1日あたりの平均来院患者数は40人前後で推移

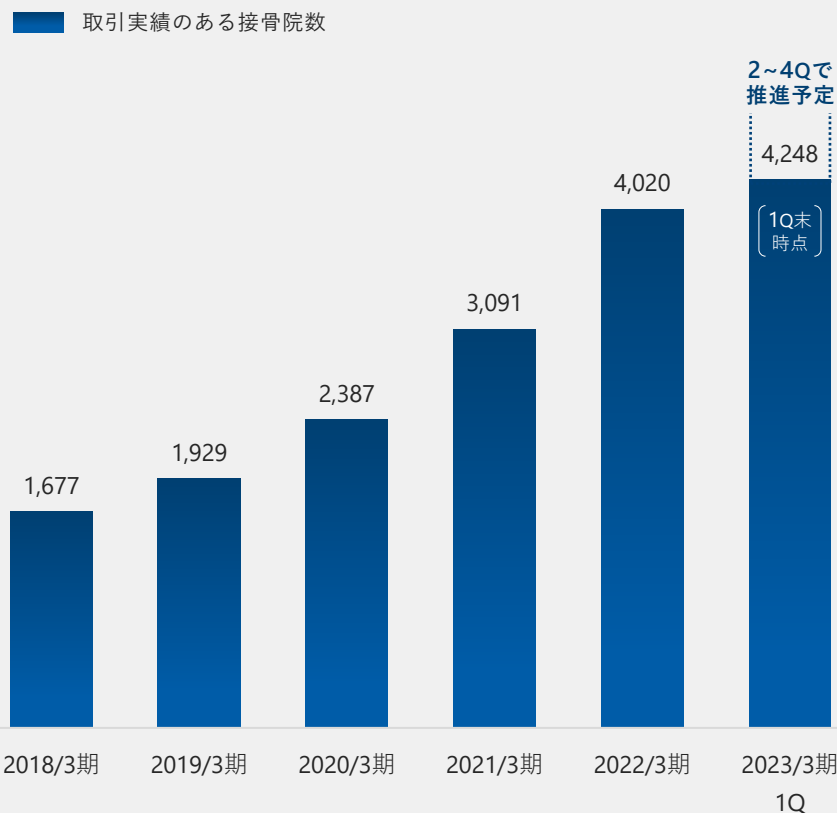
接骨院ソリューション事業 四半期推移・KPI推移

主要機材の入荷の遅れに伴う「機材・消耗品」の落ち込みにより、売上高は低水準に。
他のカテゴリでは安定的な推移を継続しており、取引実績接骨院数の増加に向けた新規開拓にも注力。

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）



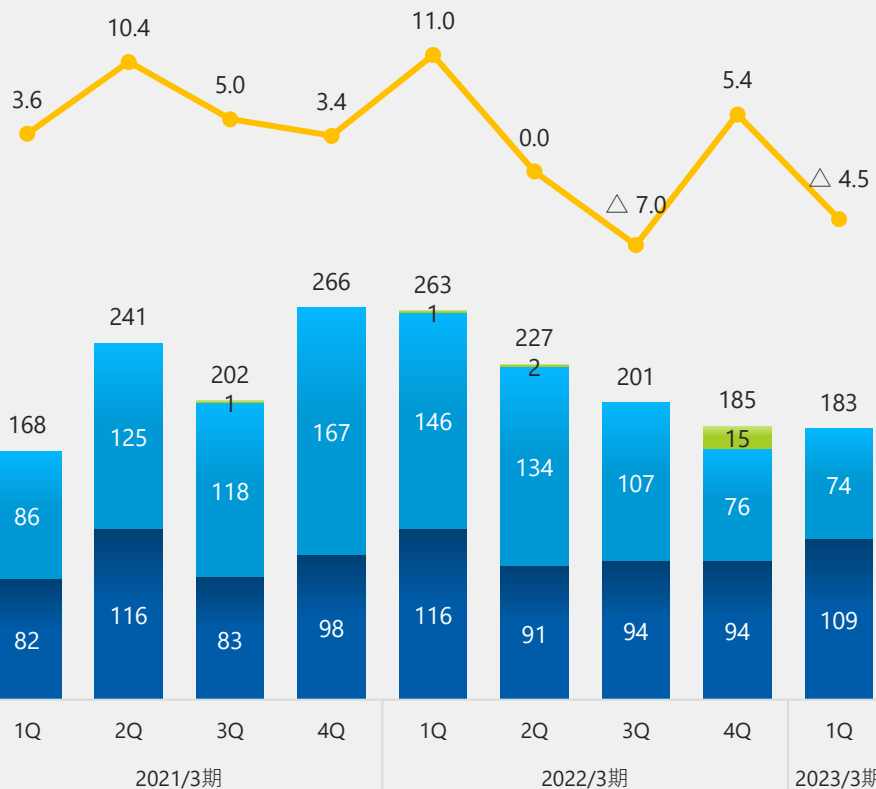
金融サービス事業 四半期推移

保険は、安定的な売上推移を継続中。

IFAは、管理口座数が増加するも、低調なマーケットの影響を受け、預かり資産が減少し、減収に。

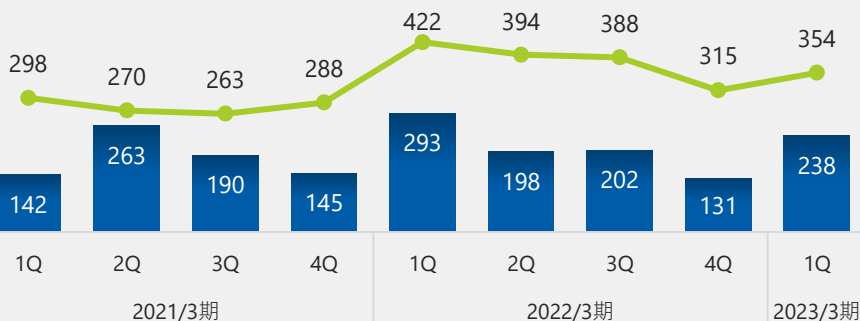
金融サービス事業 売上高（単位：百万円）

■ 保険 ■ IFA ■ その他 ● 営業利益率(%)



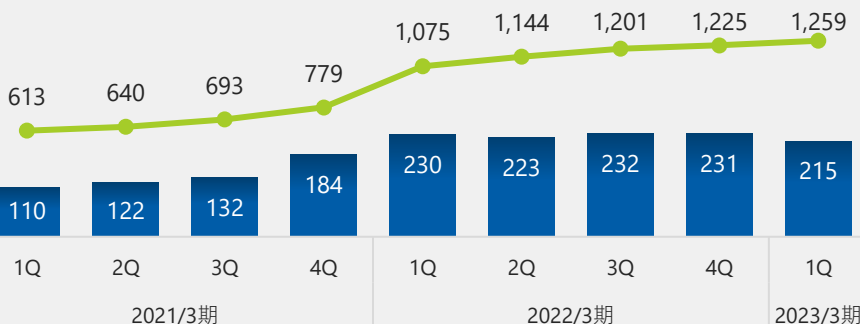
保険 KPI推移

■ 新規ANP※（単位：百万円） ● 新規契約者数（単位：件）



IFA KPI推移

■ 預かり資産（単位：億円） ● 口座数（単位：口座）



2023年3月期 貸借対照表サマリー

当1Qの損失により、純資産が減少。

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)	2022/3期末	2023/3期1Q末	差異
流動資産	2,128	2,051	△77
現預金	1,381	1,408	+27
売掛金	296	162	△134
その他	450	481	+31
固定資産	1,151	1,196	+45
総資産	3,279	3,247	△32
負債	2,135	2,270	+135
有利子負債	1,506	1,519	+13
その他	628	751	+123
純資産	1,144	977	△167
負債・純資産合計	3,279	3,247	△32

1. 決算概要 2023年3月期 第1四半期
2. **TOPICS** ・ 業績見通し
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略



日本未来スポーツ振興協会とのパートナー契約

2022年6月24日リリース

一般社団法人 日本未来スポーツ振興協会（以下JFS）との間で、パートナー契約を締結いたしました。リグアとJFSが協働して取り組む活動（以下「スポーツ振興活動」）により、スポーツ人口の活性拡大、スポーツを通じた青少年の心身の健全な育成と豊かな人間育成の向上を目指し、生涯スポーツ社会の実現に貢献することで社会の発展に寄与することを目的としております。今後はスポーツ振興活動の内容としてイベントの開催や、上記目的達成において必要な活動を行っていく予定です。



【FPデザイン】株式会社メディカルネットとの業務提携

2022年6月28日リリース

株式会社メディカルネットと業務提携契約を締結いたしました。本業務提携では2社の力を掛け合わせ、「歯科医師が歯科医療に専念できる環境を創る」という目的のもと、歯科医院の開業支援から歯科医院経営に関わる経営戦略策定・経理業務支援・採用支援・マニュアル作成等のバックオフィス業務のサポートから、経営支援・財務コンサルティング、歯科医師個人の資産形成、経営者の事業承継に至るまで、両社が協力し、一気通貫でサポートすることにより、事業シナジーの最大化に取り組んでまいります。

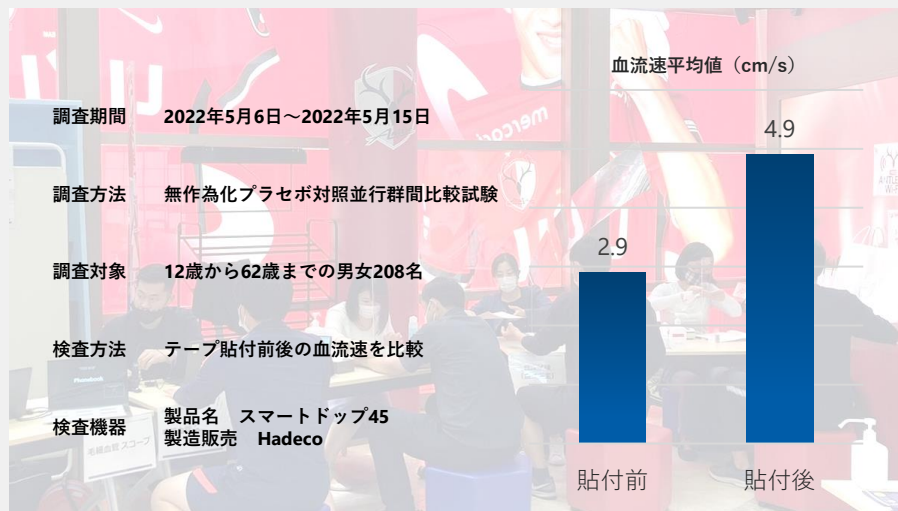


臨床試験において血行促進効果を実証

2022年6月6日リリース

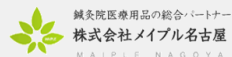
血行促進による疲労回復やこりの緩和が期待できる「Dr.Supporterリカバリーテープ」について、エムスリー株式会社に委託し、サッカーJ1リーグ所属の株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シーの協力により、男女208名を対象に臨床試験を実施しました。本試験は無作為化プラセボ対照並行群間比較試験を採用。

結果、高いエビデンスレベルでの血行促進効果が実証されました。



メイプル名古屋社との協業

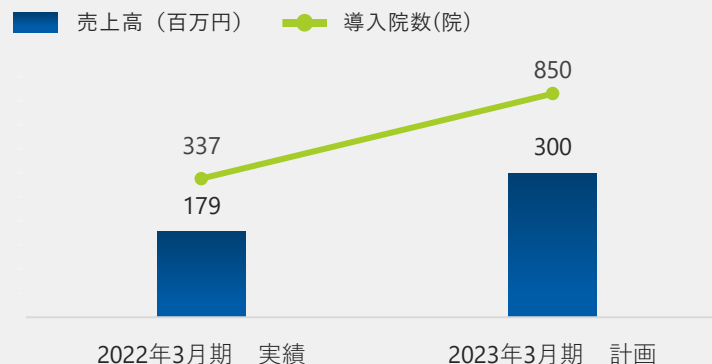
2022年5月18日リリース



株式会社メイプル名古屋との間で、集客業務委託契約及び販売委託契約を締結いたしました。

集客業務委託契約の締結により、メイプル社と取引がある3万院以上の鍼灸院・接骨院に対して、当社が開催するセミナーの案内を実施します。また、販売委託契約の締結により、メイプル社の鍼灸用品専門販売ECサイト上で「Dr.Supporter」および「My.Supporter」ブランドのヘルスケア製品の取り扱いを開始します。

Dr.Supporterの前期実績と今期計画



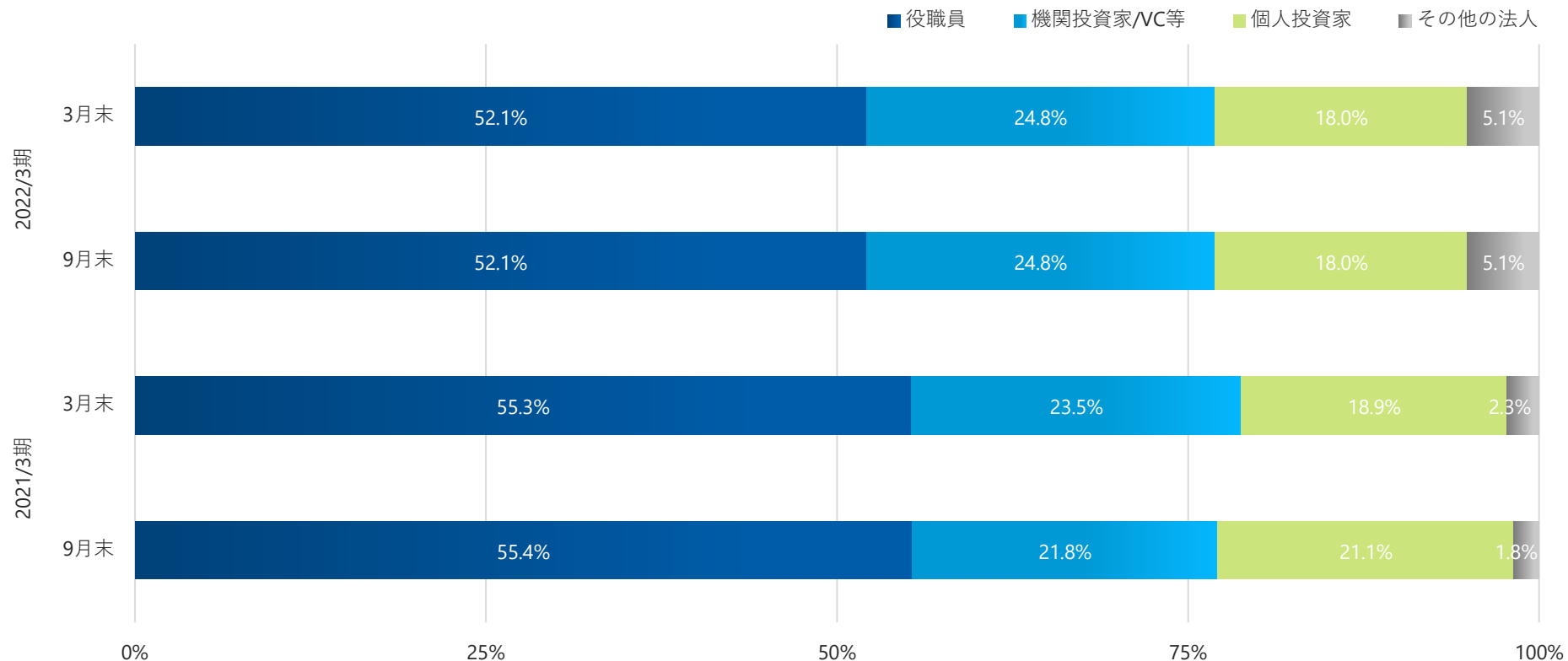
2023年3月期通期予想

2022年5月開示の通期業績予想に対し、第1Qは計画通りの進捗。
2023年3月期の通期予想は変更なし。

(百万円)	2023/3期1Q累計 実績	2023/3期 予想 (進捗率)	2022/3期 実績	2022/3期-2023/3期 増減率
売上高	577	3,335(17.3%) ~3,535(16.3%)	3,202	4.1% ~10.4%
EBITDA	△141	195(-) ~343(-)	359	△45.5% ~△4.4%
営業利益	△199	△64(-) ~83(-)	158	△140.5% ~△47.3%
経常利益	△202	△77(-) ~70(-)	151	△151.0% ~△53.3%
当期純利益	△146	△62(-) ~34(-)	72	△186.8% ~△52.1%

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

1. 決算概要 2023年3月期 第1四半期
2. TOPICS・業績見通し
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略



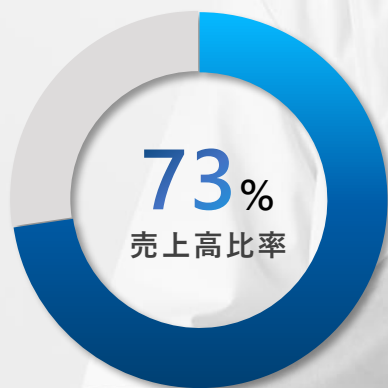
DESIGNING WELLNESS LIFE

人生の不安をなくし、生きるをサポートする。

人生100年時代を迎え、ますます健康への注目が高まる中、
本当に健康である状態とは、未然に不安を防ぐ予防分野の活性化による
「からだ」と「こころ」が健康な状態だとリグアは考えます。
からだを始め、人生から“不安”をなくすことができれば、
人生はもっと豊かで前向きになるとリグアは考えます。

Designing Wellness Life.

接骨院ソリューション事業



- LIGUA
- HEALTH CARE FIT
- HIGCOONE
- 日本ソフトウェア販売

からだの不安をなくし、
生きるをサポートする。

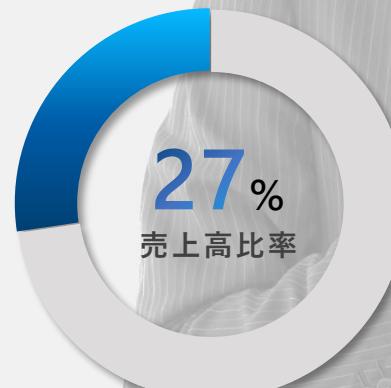
ソフトウェア

機材・消耗品

教育研修
コンサルティング

請求代行

金融サービス事業



- FP DESIGN

おかねの不安をなくし、
生きるをサポートする。

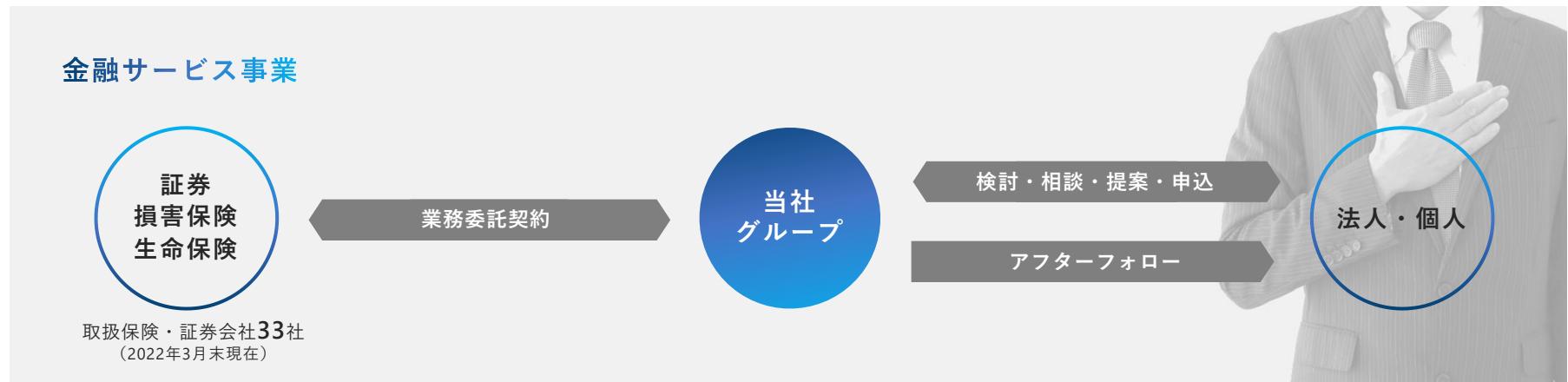
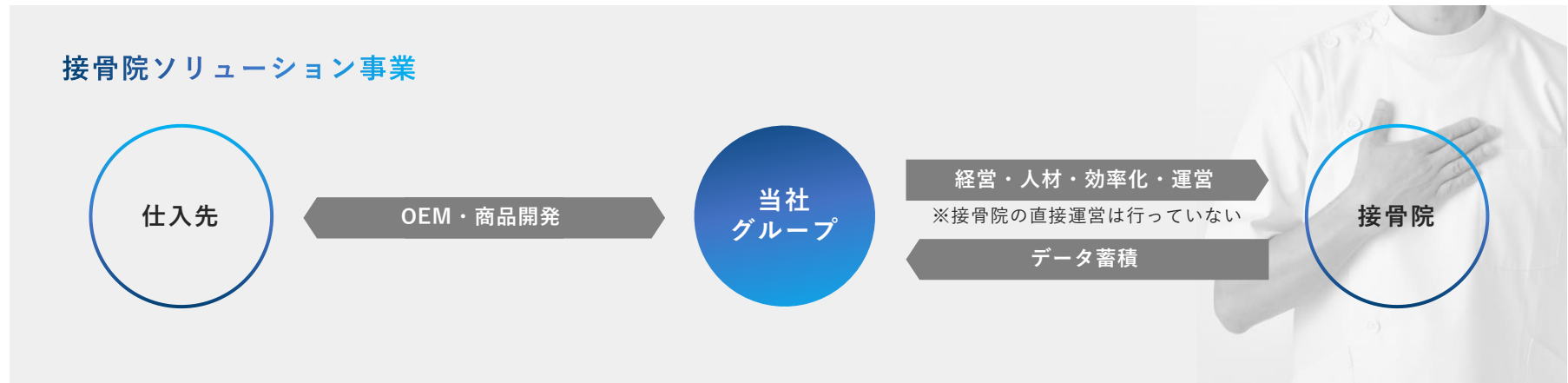
保険代理店

IFA

※売上高比率は2022年3月期

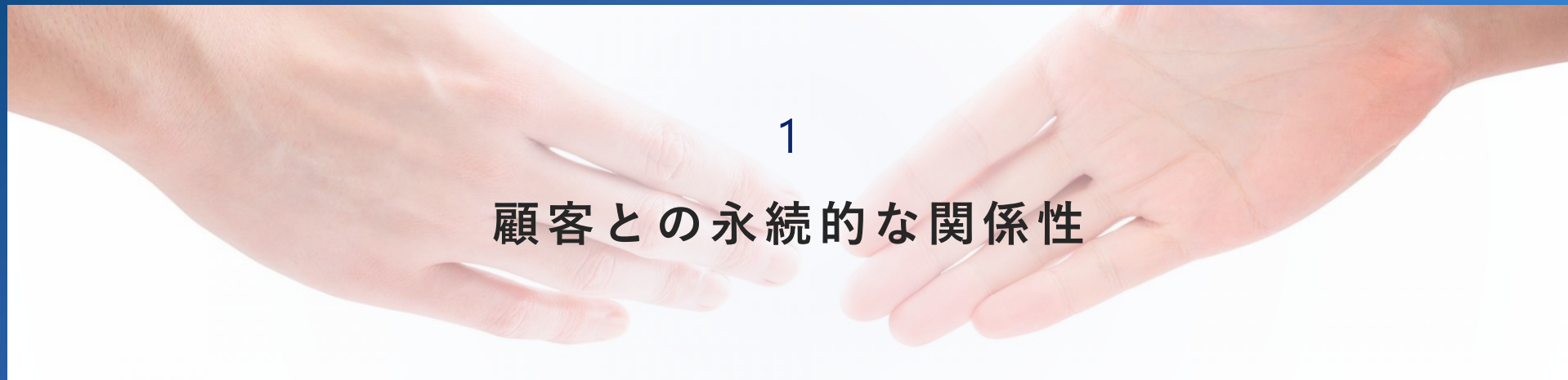
ビジネスモデル

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 2023年3月期 第1四半期
2. TOPICS・業績見通し
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略





Wellness

経営ソリューション
健康サポート

からだの不安をなくし、
生きるをサポートする。

コンサルティング

課題に対してあらゆる手段を
考えて解決に導く

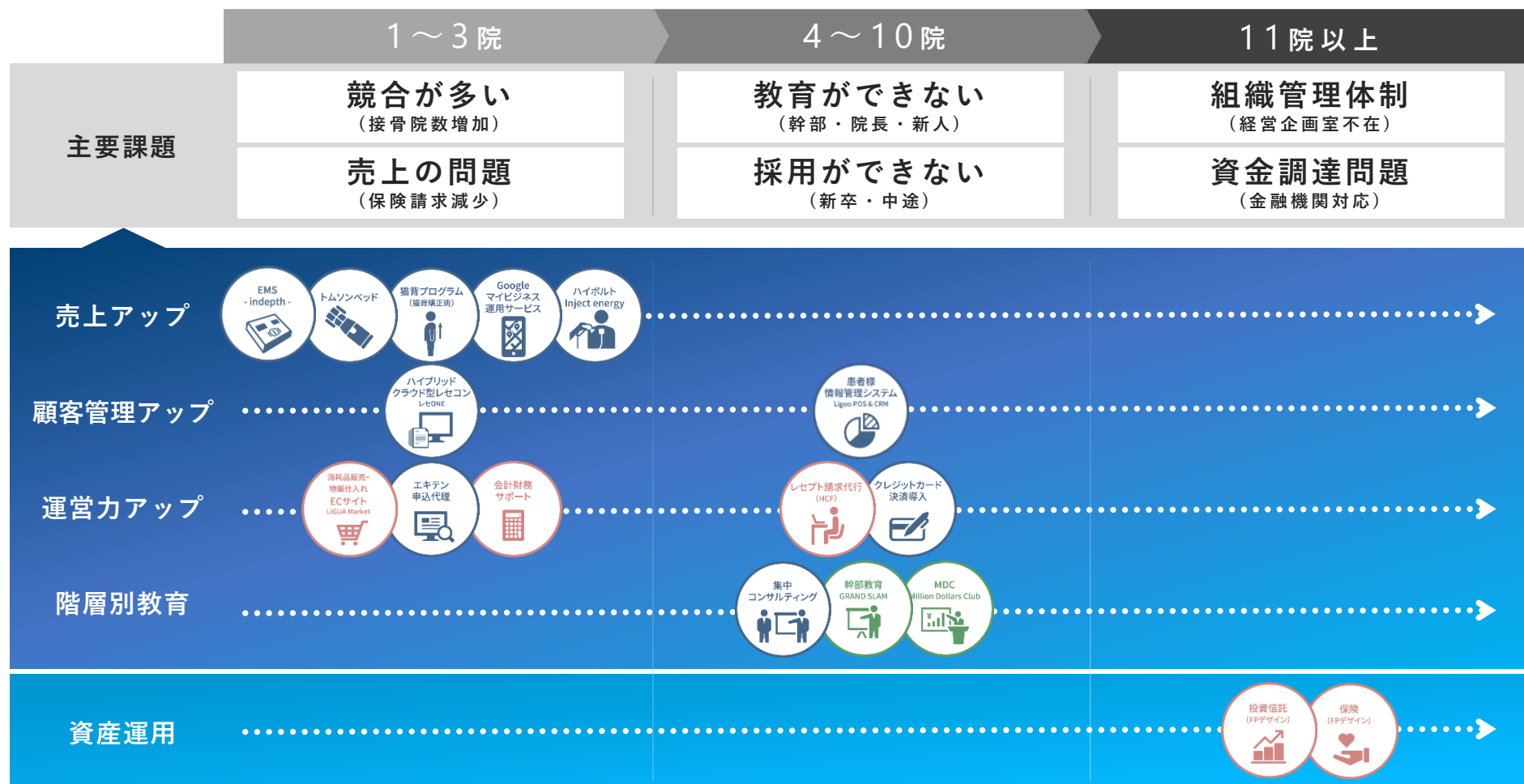
Finance

証券(IFA)・保険・財務

おかねの不安をなくし、
生きるをサポートする。

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。



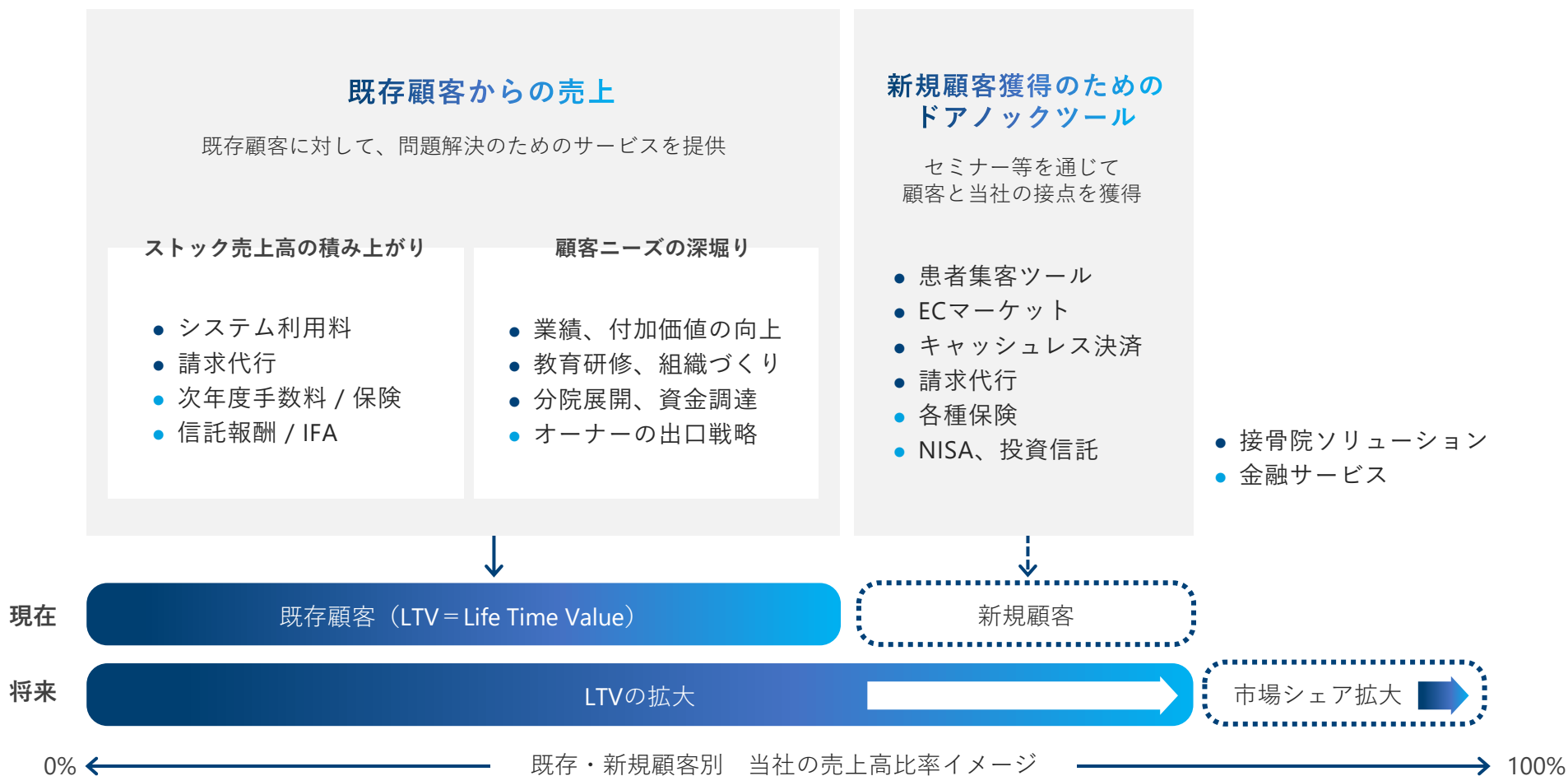
接骨院の経営に必要なあらゆる商材・サービスを揃えることでの差別化

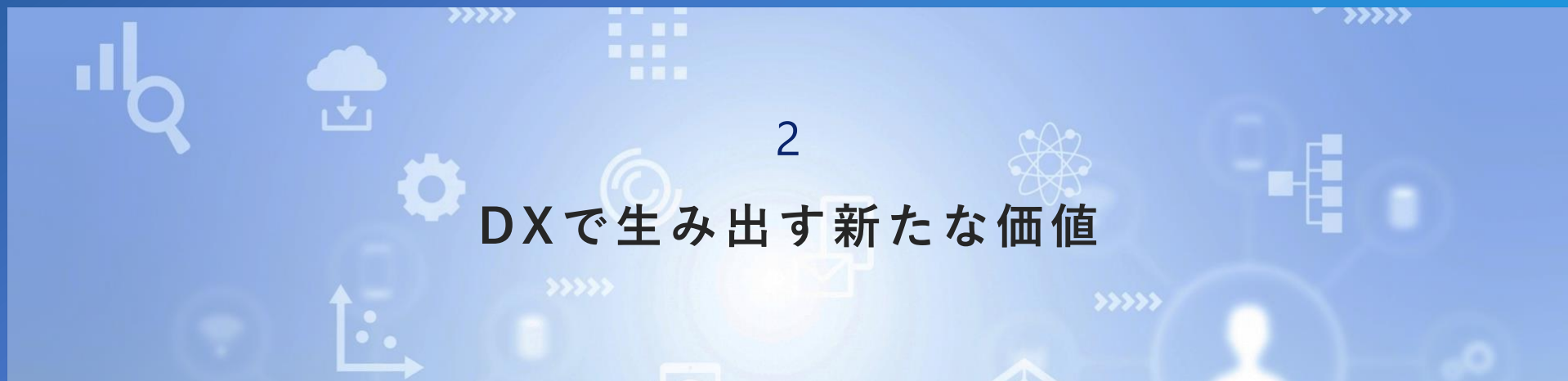
A社	○	○		○	○			○
B社			○					

※A・B社は接骨院向けサービスを提供している上場企業

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

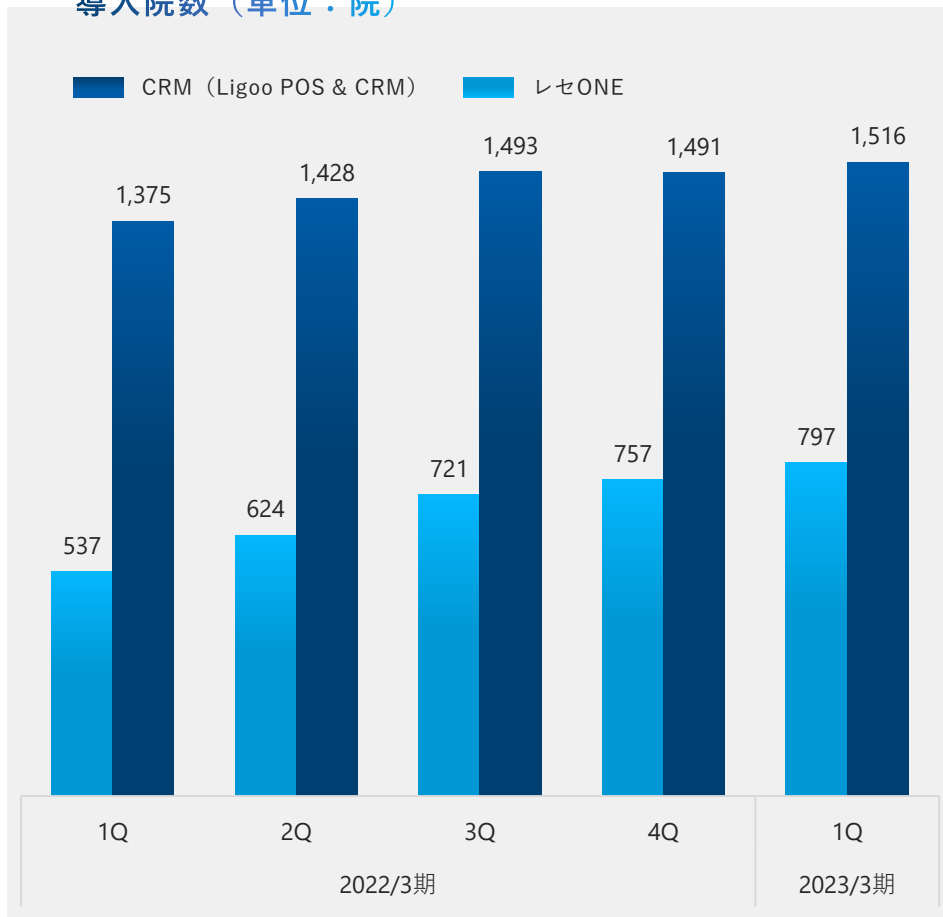
分院展開

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。

※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」

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

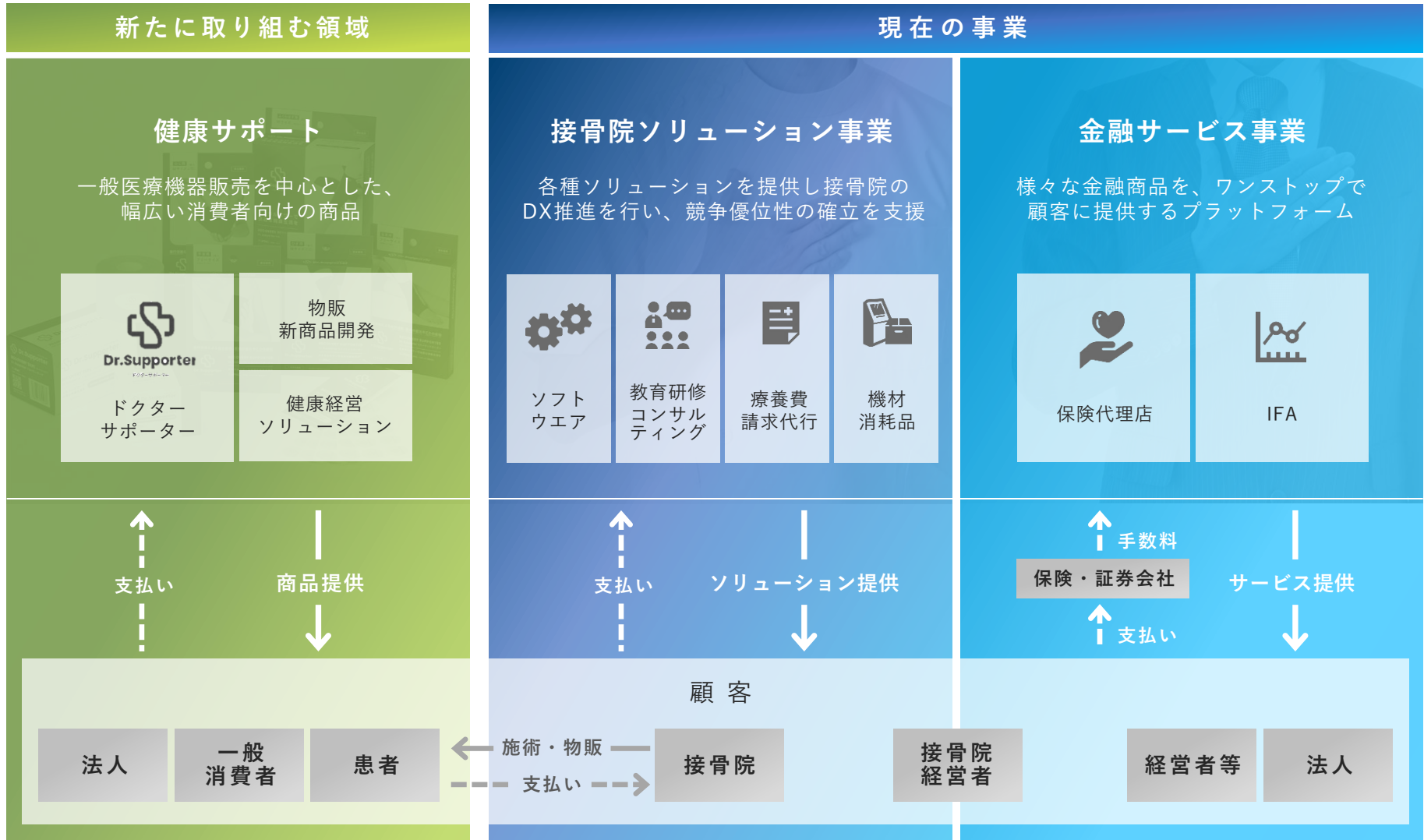
成長戦略

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 cap and a dark t-shirt. The woman is behind him, wearing a light green jacket and dark leggings. They are both in motion, running towards the right side of 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



Dr.Supporter (ドクターサポーター)

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。



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」

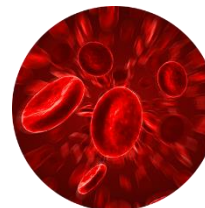
温泉由来のミネラル結晶体が**血中一酸化窒素**に作用して血行を促進。
疲労緩和、筋肉の疲れやこりの緩和等の使用効果（一般医療機器）



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

一酸化窒素 (NO) について



心臓と血管の健康に
欠かせない物質



血管の筋肉に柔軟性を与えて
血管面積を押し広げて、
血流の流れをスムーズにする



血管内のコレステロール体積を
縮めて血栓の発現を抑える

My.Supporter（ミネラルケアクリーム）

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。（イフマミック：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

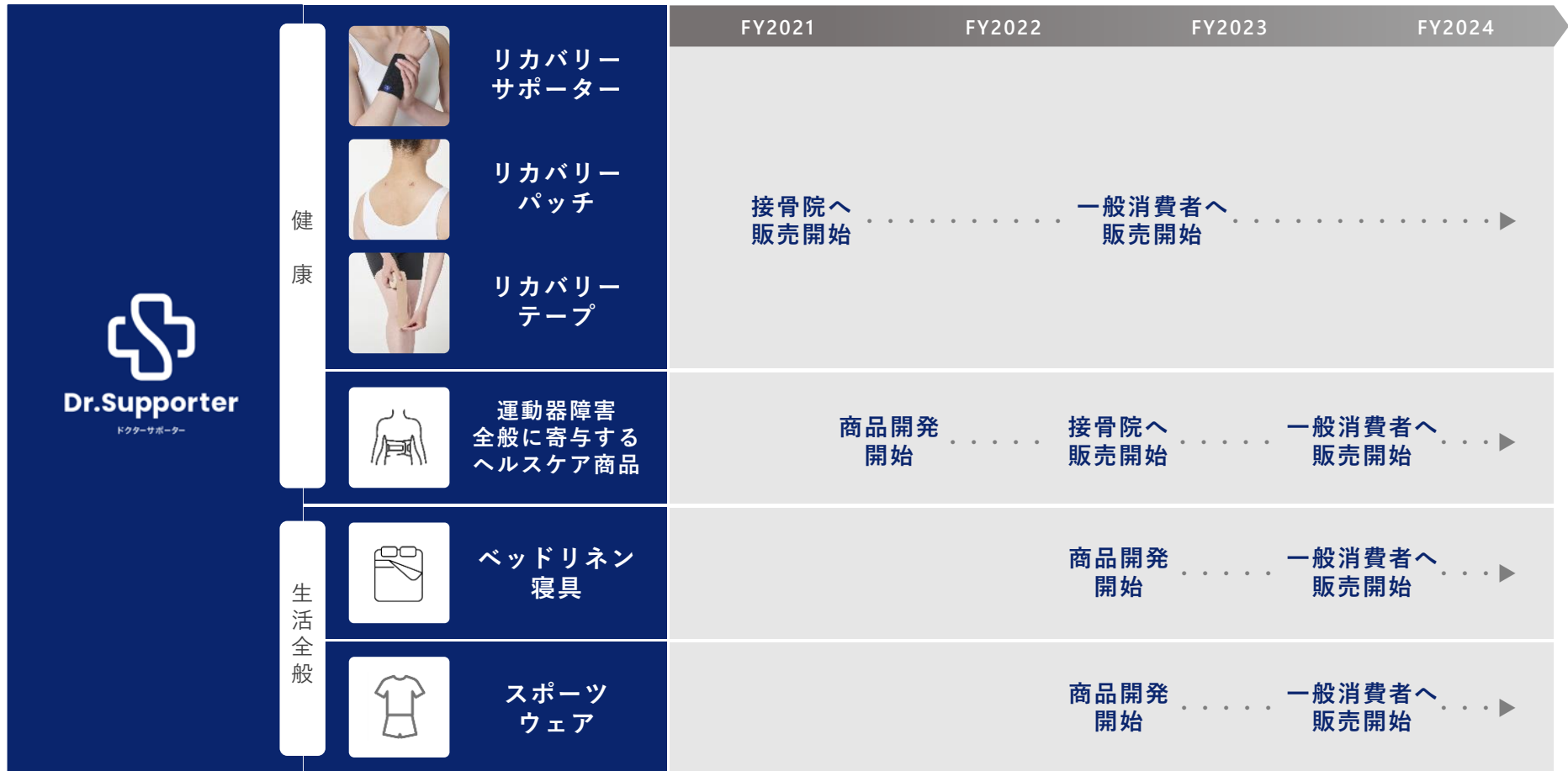


Dr.Supporter

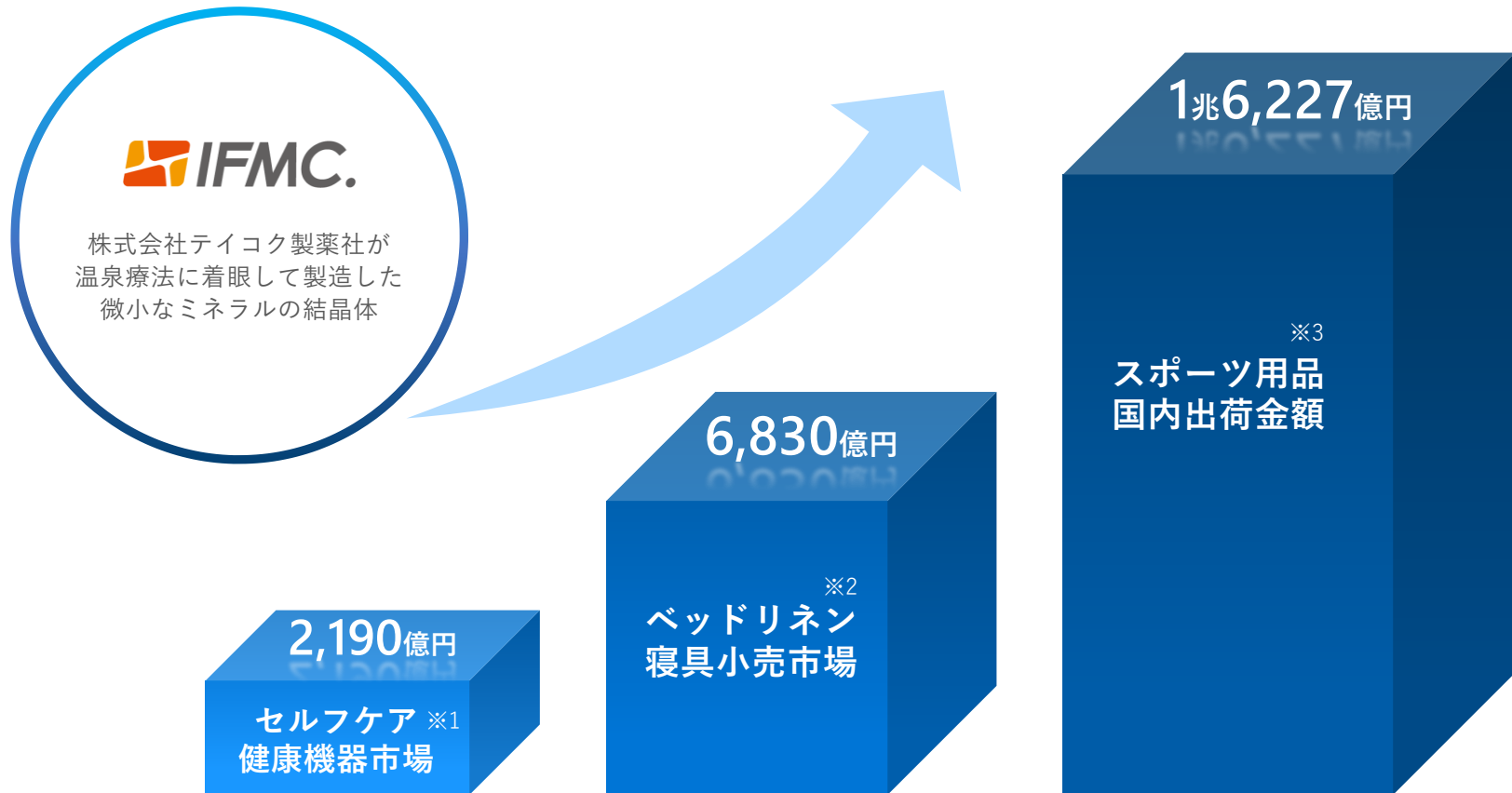
ドクターサポーター

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。

現在



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「2022年版スポーツ産業白書」

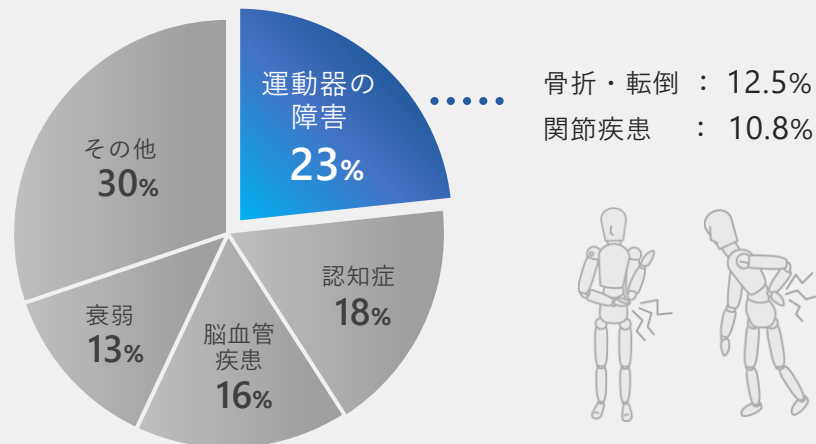
ヘルスケアにおける日本の政策



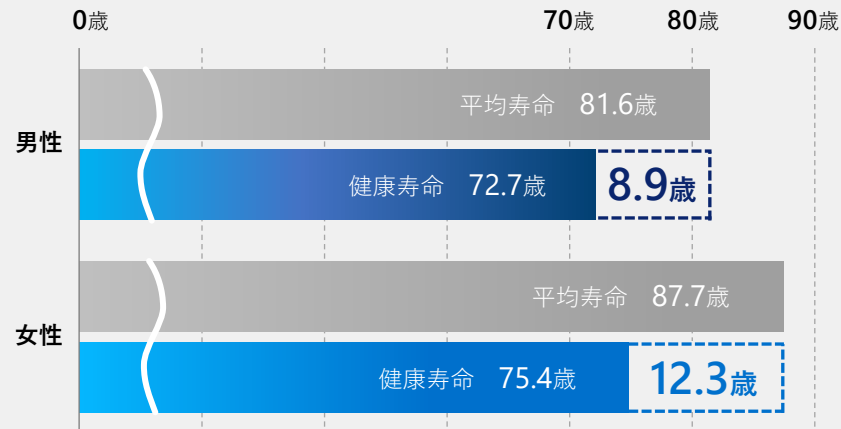
出所：経済産業省商務情報政策局 平成26年3月 日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて

予防分野の強化

要支援・要介護となった原因



平均寿命と健康寿命の差



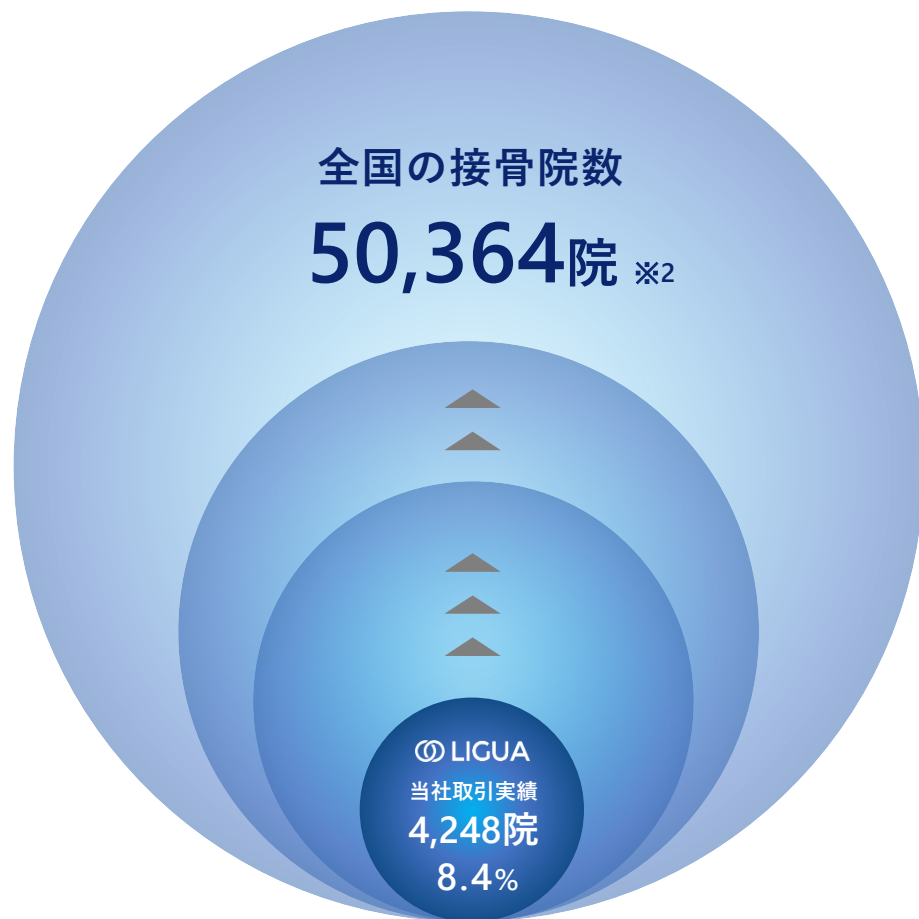
出所：厚生労働省「令和2年簡易生命表」「健康寿命の令和元年値について」「2019年国民生活基礎調査」※運動器の障害は「骨折・転倒」「関節疾患」の合計値

生涯医療費の年代区分

	生涯医療費	70歳未満	70歳以上
男女計	2,789万円	1,401万円 (50%)	1,388万円 (50%)
男性	2,691万円	1,426万円 (53%)	1,264万円 (47%)
女性	2,892万円	1,374万円 (48%)	1,518万円 (52%)

出所：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料（令和4年）」

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4,248院(※1)、シェア率8.4%。
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）

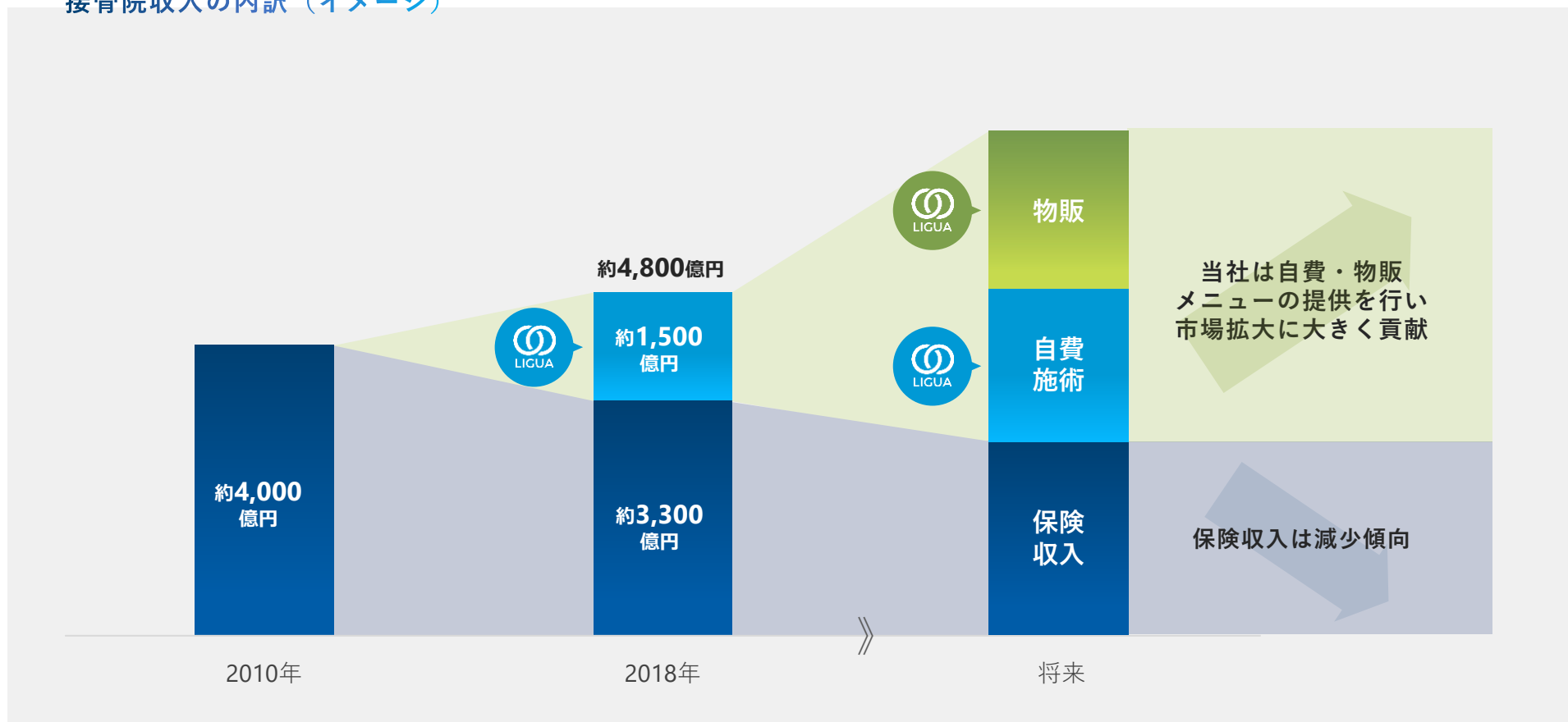
※2：厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」

※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



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。

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