



2025年3月期 決算説明資料

株式会社リグア
東証グロース（7090）

2025年5月

1. 決算概要 2025年3月期

2. IFMC.について

3. 市場環境

4. Appendix

A decorative graphic on the right side of the slide. It consists of two overlapping circles: a large one in the background and a smaller one in the foreground. Both circles have a blue-to-white gradient. The background circle is filled with a faint, light blue network pattern of hexagons and connecting lines. The word "Contents" is written in white, bold, sans-serif font in the center of the large circle.

Contents

決算ハイライト

(百万円)	売上高	売上総利益	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益
2024/3期 通期実績	3,430	1,879	274	118	93	104
2025/3期 通期実績	2,872	1,705	△86	△154	△186	△301
増減額	△558	△173	△361	△273	△280	△405
前期比	△16.3%	△9.2%	-	-	-	-
通期予想 (2025年2月7日修正)	2,865	-	-	△164	△196	△242
達成率	100.2%	-	-	N/A	N/A	N/A

業績概要

- 本年2月7日の修正予想に対しては、売上高及び経常利益までの各段階利益では過達して着地した。
※親会社株主に帰属する当期純利益は、繰延税金資産の取り崩しにより未達となった。
- ウェルネス事業：ソフトウェア譲渡※による影響に加え、営業人員の採用・育成が遅れたことにより、
主力製品の販売とWebコンサルティングが減少し、前期比で減収となった。 ※2024年4月16日付「事業及び固定資産の譲渡に関するお知らせ」
- ファイナンシャル事業：積極的な人的投資を進めたものの、売上高が想定を下回り、減益要因となった。

連結損益計算書

(百万円)	2024/3期	2025/3期	増減額	増減率
売上高	3,430	2,872	△558	△16.3%
売上原価	1,551	1,166	△384	△24.8%
原価率	45.2%	40.6%	△4.6pt	-
売上総利益	1,879	1,705	△173	△9.2%
販管費	1,761	1,860	+99	+5.6%
EBITDA	274	△86	△361	-
営業利益	118	△154	△273	-
営業利益率	3.4%	△5.4%	△8.8pt	-
経常利益	93	△186	△280	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	104	△301	△405	-

セグメント別実績

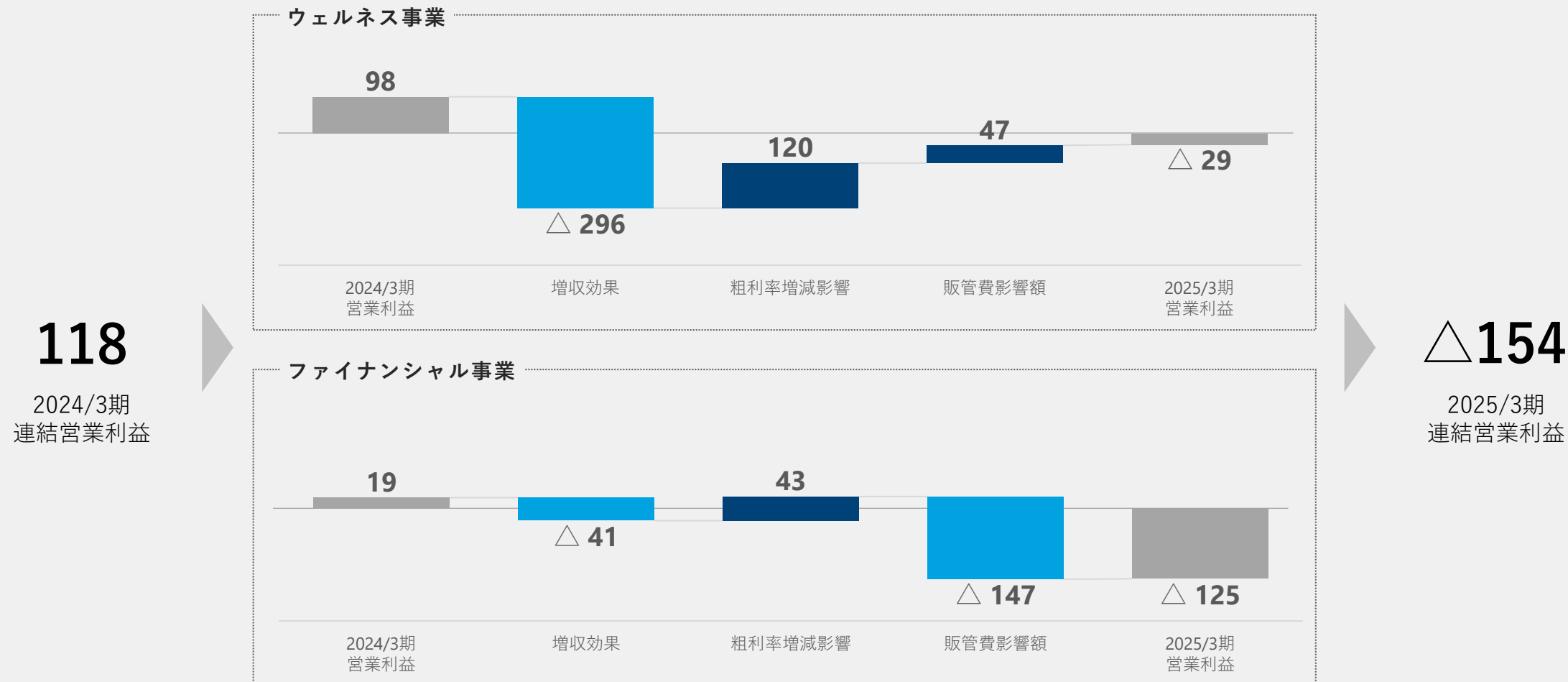
(百万円)	2024/3期	2025/3期	増減額	増減率
売上高	3,430	2,872	△558	△16.3%
ウェルネス事業	2,332	1,848	△483	△20.7%
ファイナンシャル事業	1,098	1,024	△74	△6.8%
EBITDA	274	△86	△361	-
ウェルネス事業	249	33	△216	△86.7%
ファイナンシャル事業	25	△119	△144	-
営業利益	118	△154	△273	-
ウェルネス事業	98	△29	△128	-
ファイナンシャル事業	19	△125	△144	-

※セグメント間における収益区分の変更により、過年度の数値を今期と同様の収益区分に置き換えています。

営業利益 増減要因 / 前年通期比較

- ・ ウェルネス事業：売上高の減少により、前期比で減益となった。
- ・ ファイナンス事業：積極的な人的投資に伴う販管費の増加により、前期比で減益となった。

営業利益（単位：百万円）

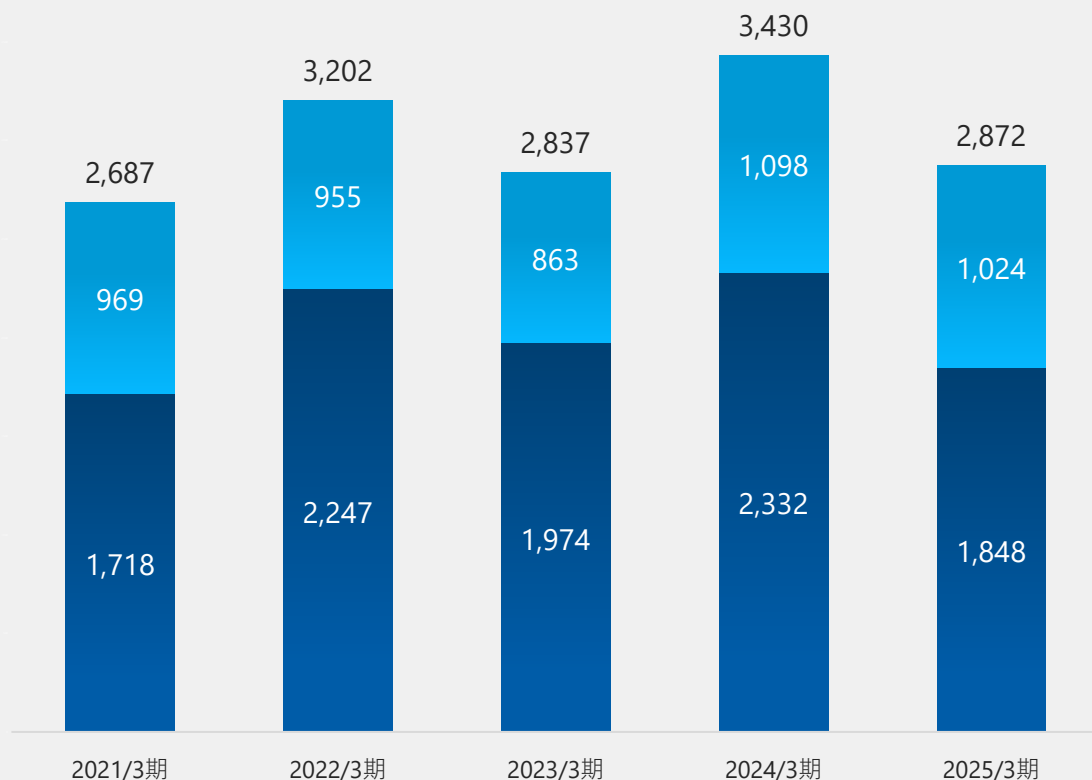


連結 通期推移

- ・ 2025/3期の連結業績は、両事業ともに前期比で減収減益となった。
- ・ 両事業ともに早期の黒字回復に取り組む。

売上高（単位：百万円）

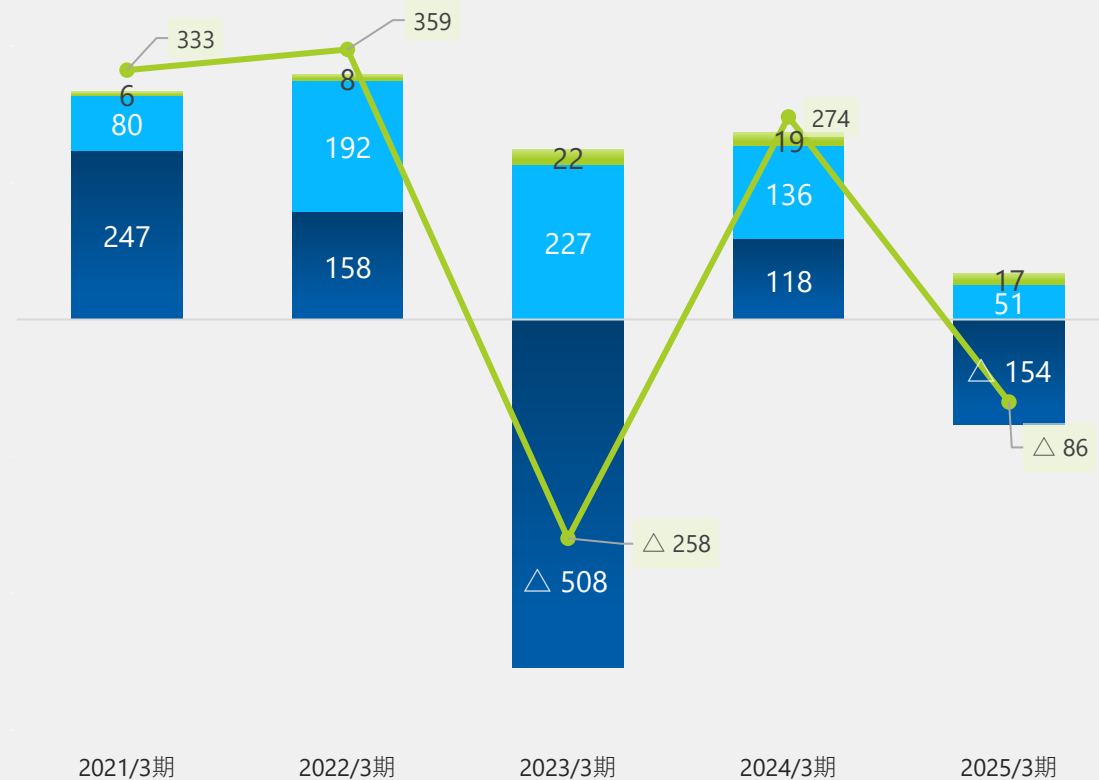
■ ウェルネス事業 ■ ファイナンス事業



営業利益（単位：百万円）

■ 営業利益 ■ 減価償却費 ■ のれん償却額

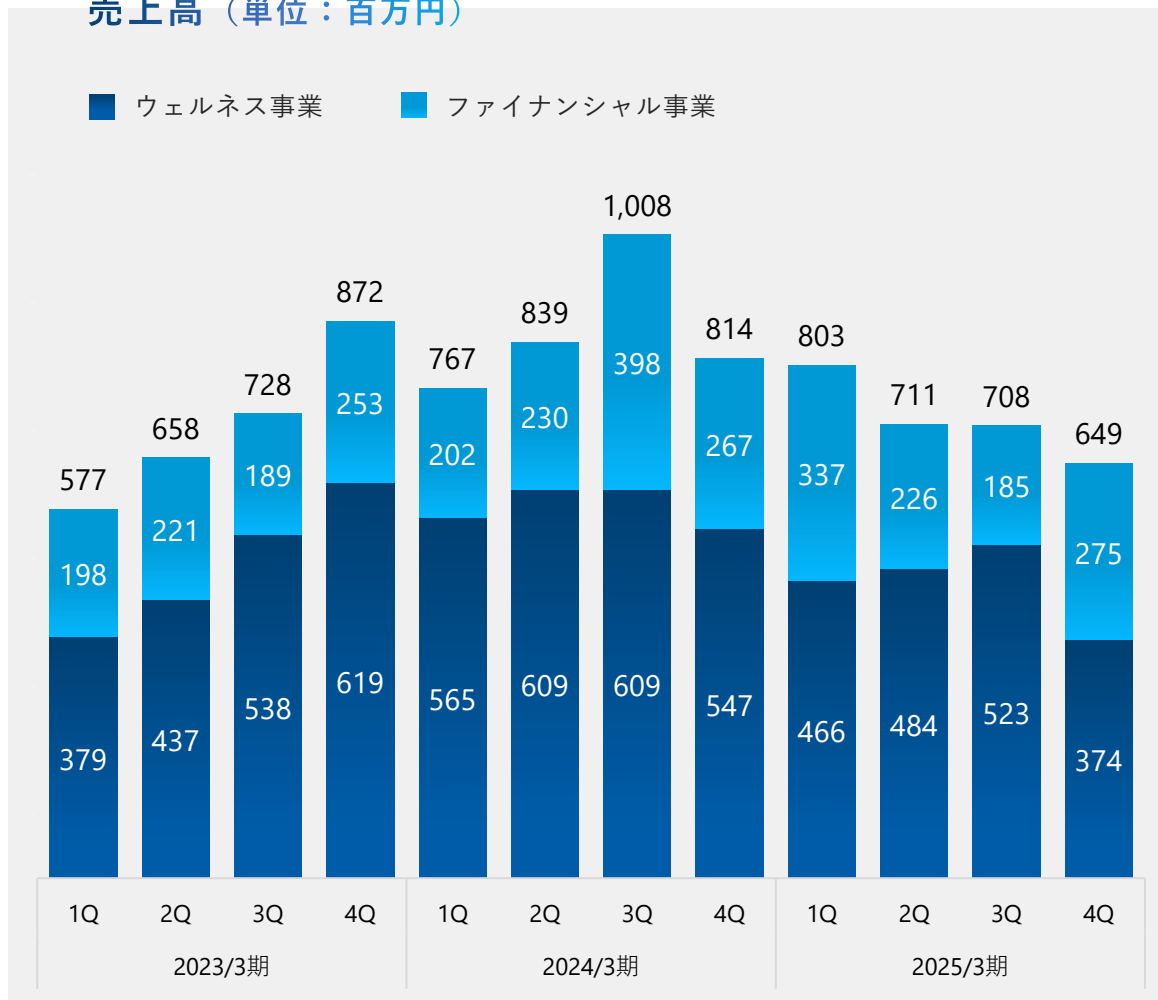
● EBITDA



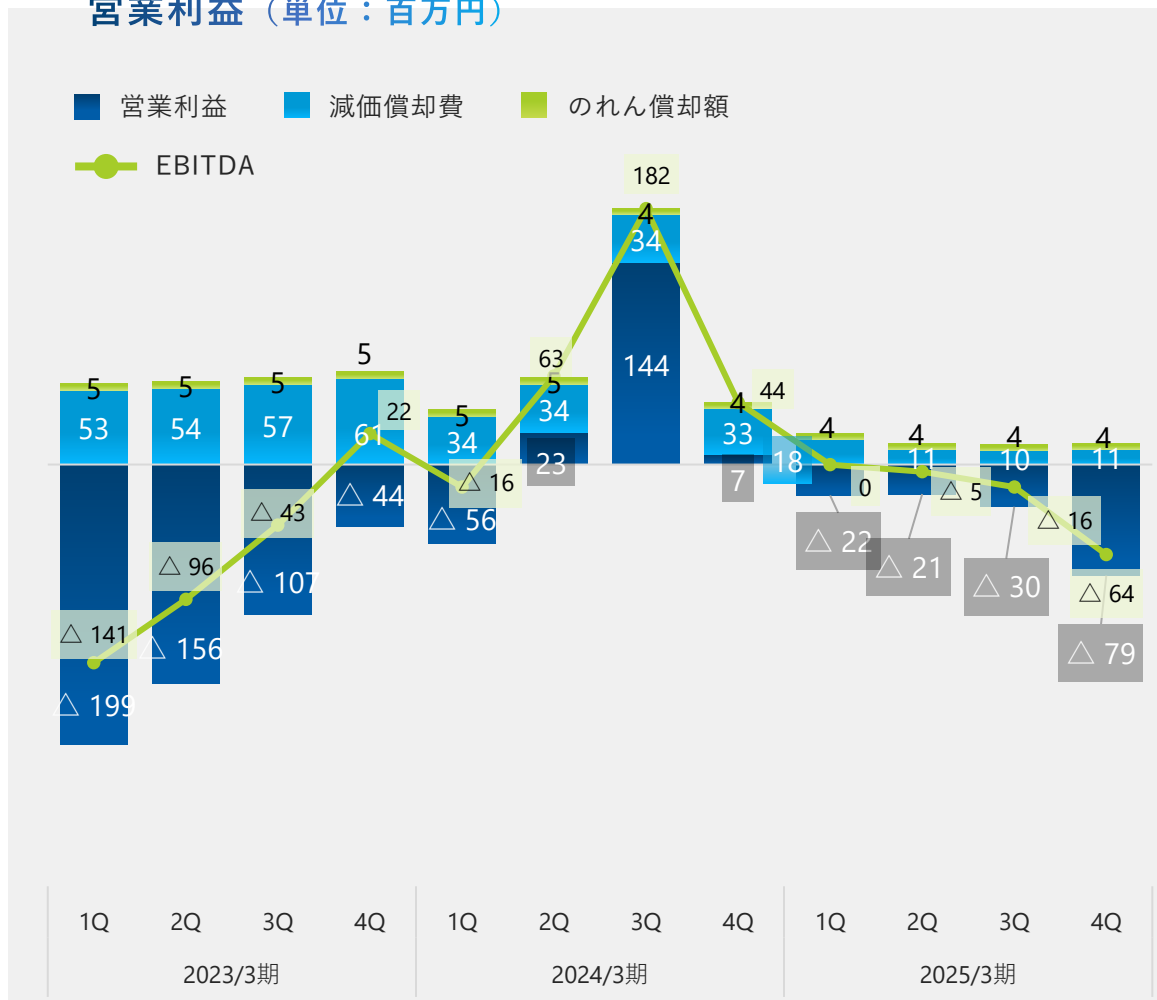
連結 四半期推移

- ・ 2025/3期は、上半期は前期並みに推移したものの、下半期に売上が伸び悩み、前期比で減収となった。
- ・ 売上高の低下に伴い、営業赤字を計上した。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



※セグメント間における収益区分の変更により、過年度の数値を今期と同様の収益区分に置き換えています。

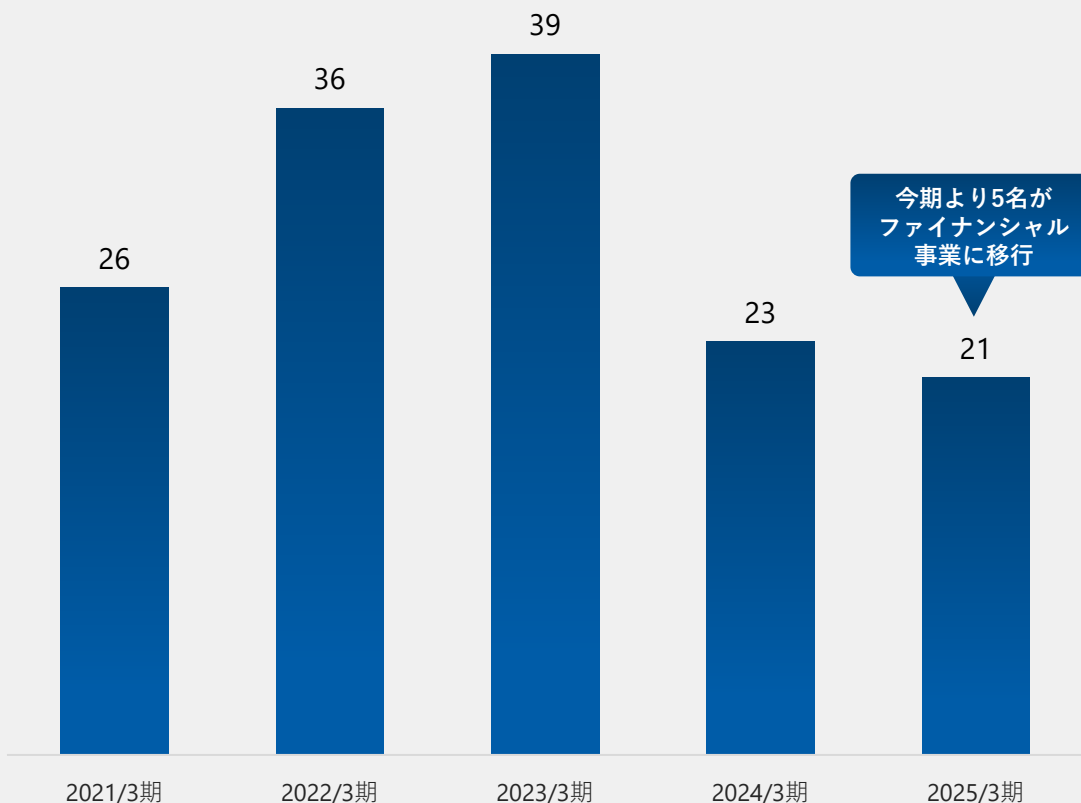
© LIGUA Inc. All rights reserved.

人員数 通期推移

- ・ ウェルネス事業：営業体制の再構築に向けた営業人員の確保と育成に継続して取り組む。
- ・ ファイナンス事業：証券外務員登録者の保険募集人登録を推進したことにより、保険募集人が増加した。

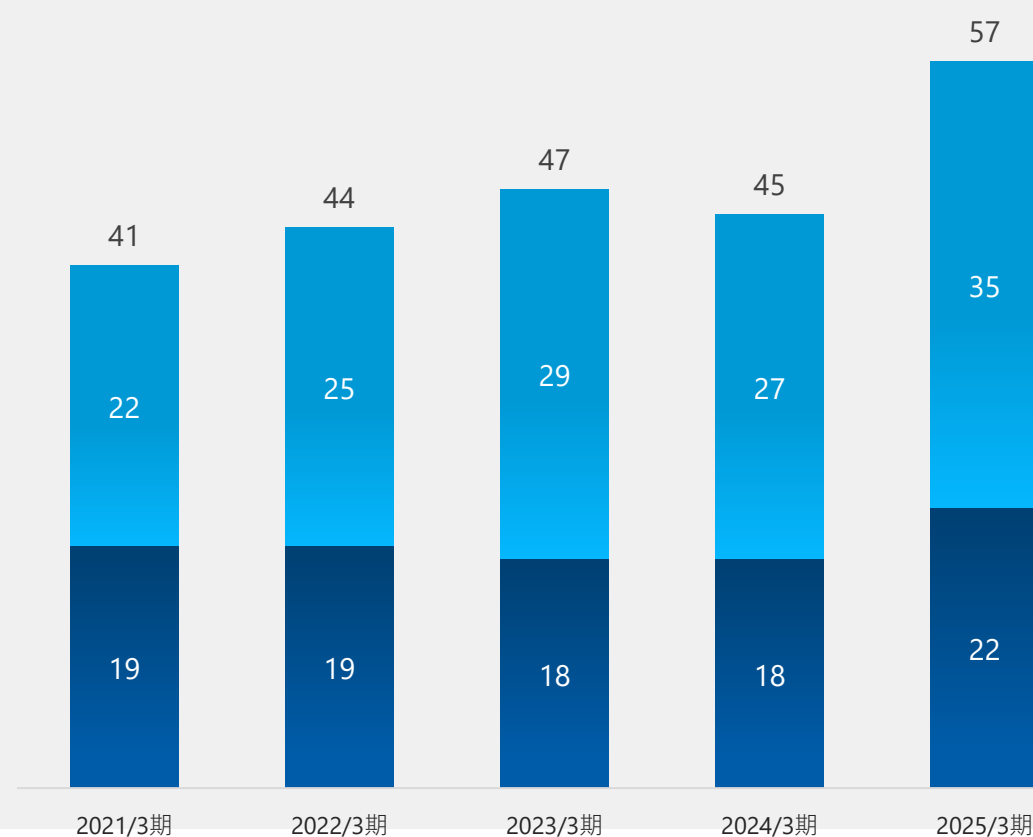
ウェルネス事業（単位：人）

■ コンサルタント（営業人員）



ファイナンス事業（単位：人）

■ 証券外務員 ■ 保険募集人

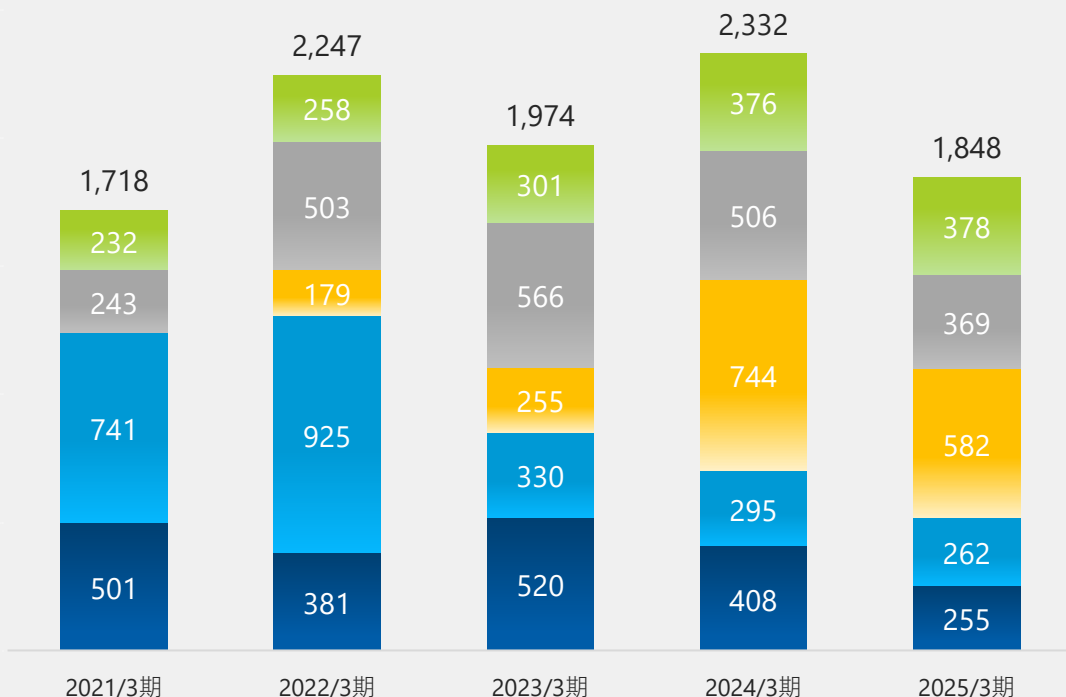


ウェルネス事業 通期推移

- ・ 営業人員の採用・育成が遅れたことにより、特に主力製品のIFMC.の新規導入が伸び悩み、売上が低下した。
- ・ コンサルティングの減収は、主にWebコンサルティング契約の減少が原因となった。

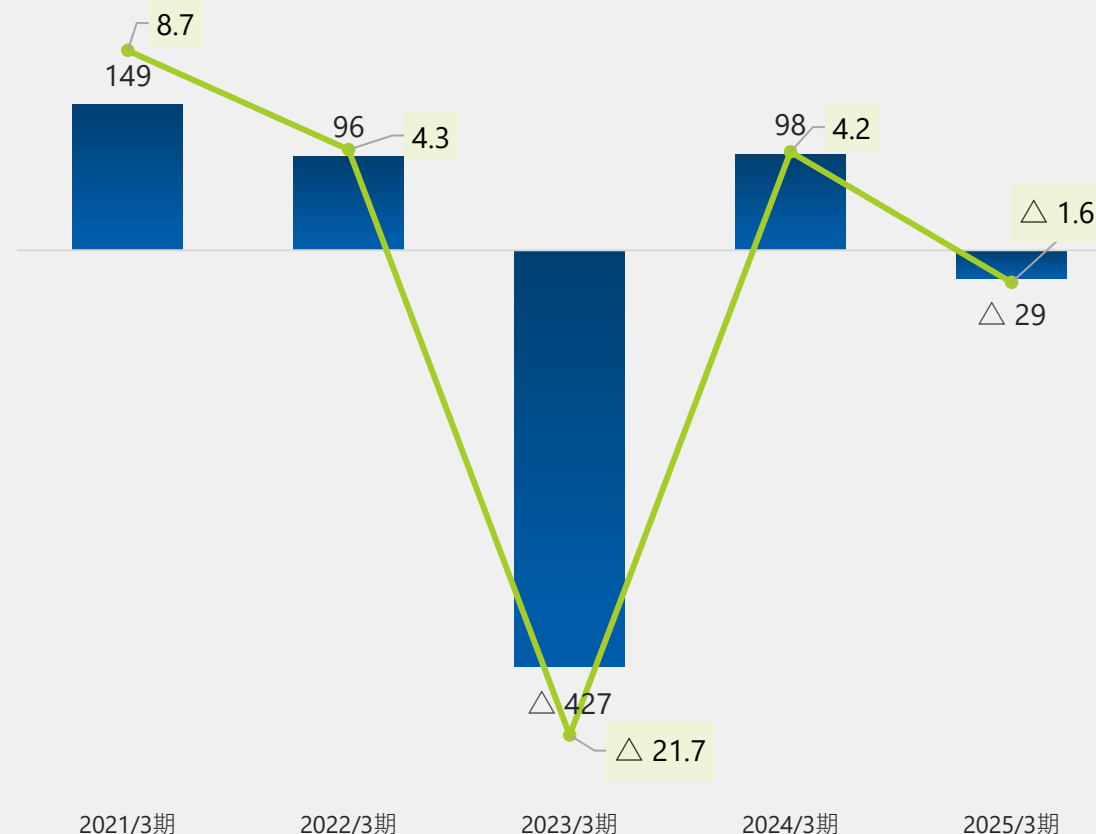
売上高（単位：百万円）

■ ソフトウェア ■ 機材・消耗品 ■ IFMC.関連（Dr.Supporter等）
■ コンサルティング ■ 請求代行 IFMC.WELLNESS



営業利益（単位：百万円・%）

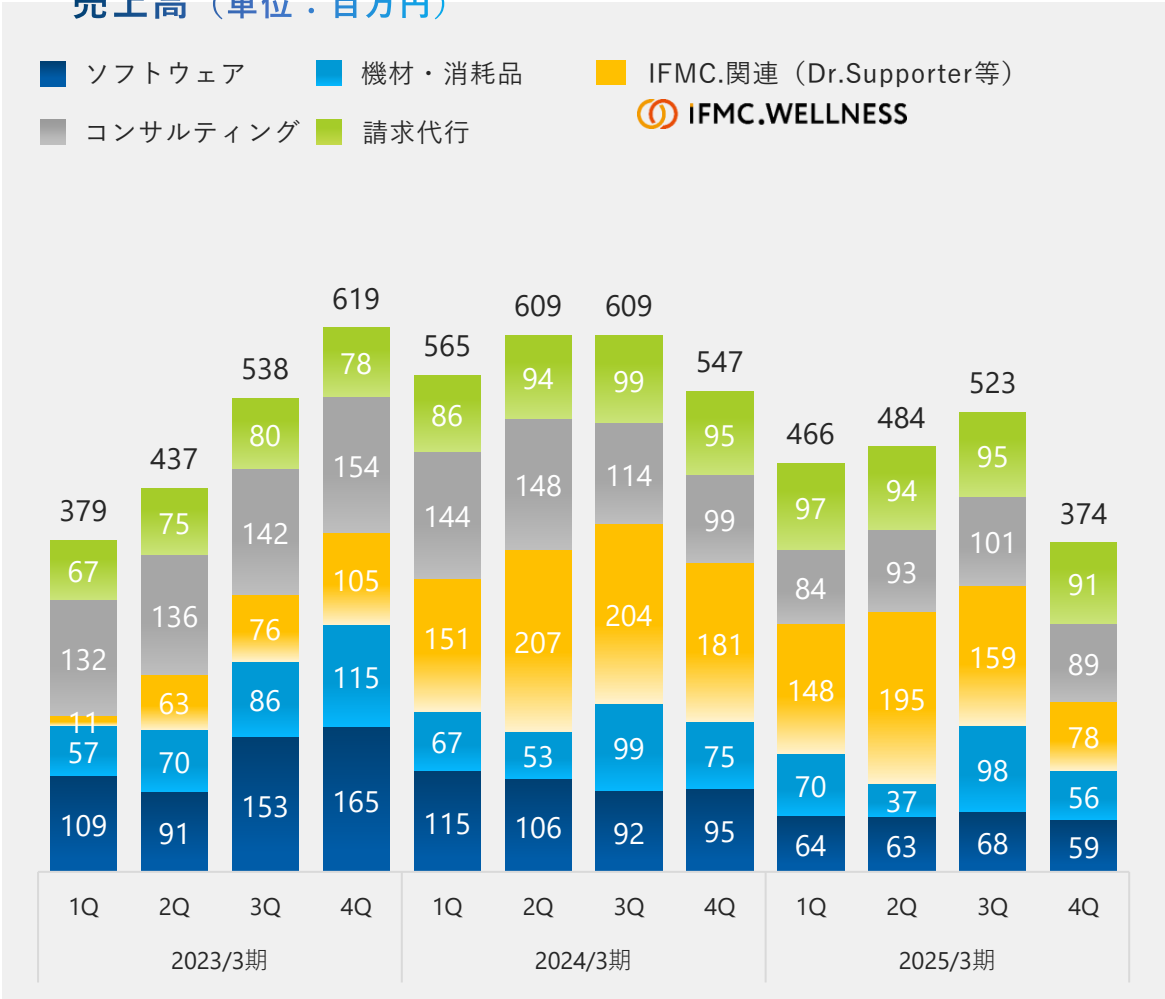
■ 営業利益 —●— 営業利益率



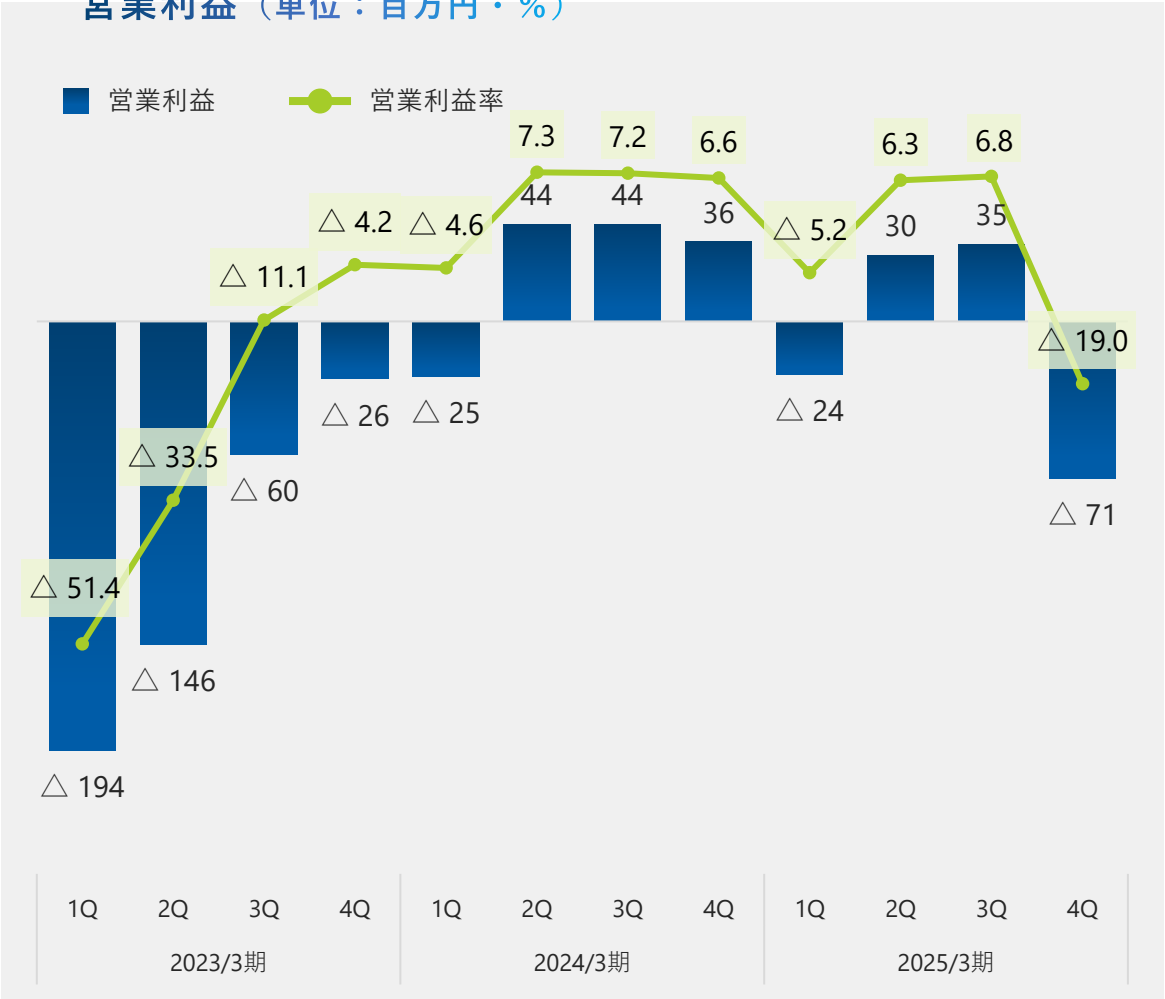
ウェルネス事業 四半期推移

- ・ 営業人員不足から、IFMC.を使用した「血流改善プログラム」の導入促進が弱含んだ。
- ・ それを補う形での新サービスメニューの投入が間に合わず、一時的に売上が減少した。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円・%）



※セグメント間における収益区分の変更により、過年度の数値を今期と同様の収益区分に置き換えています。

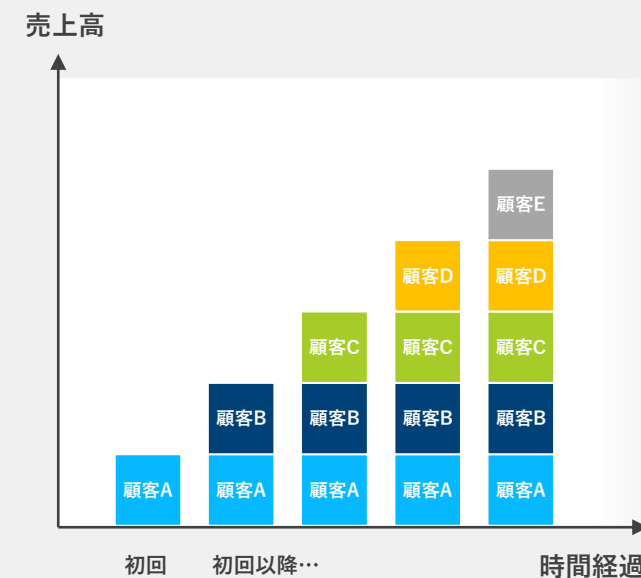
IFMC.製品（Dr.Supporter、My.Supporter）の収益構造

当社は、IFMC.を使用した新メニュー（血流改善プログラム等）を取引先に導入し、利用者と導入院との継続的な関係性を構築することにより、当社と導入院のストック収益を強化する。

Dr.Supporterの商流（BtoBtoC）



収益イメージ



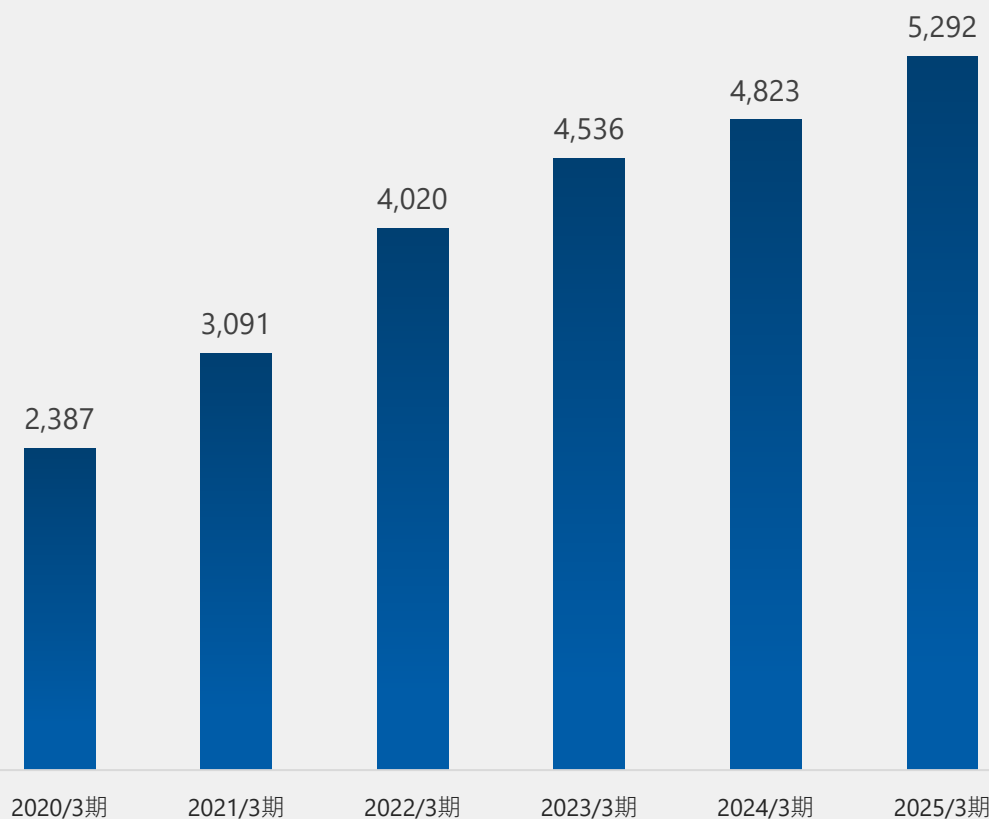
IFMC.製品は、追加購入によって
ストック性の高い収益に繋がしやすい

ウェルネス事業 四半期KPI推移

- ・取引実績接骨院数の増加に向けた新規開拓に引き続き注力していく。
- ・IFMC.導入院の販売フォローを強化し、今後の継続的な受注増加に注力していく。

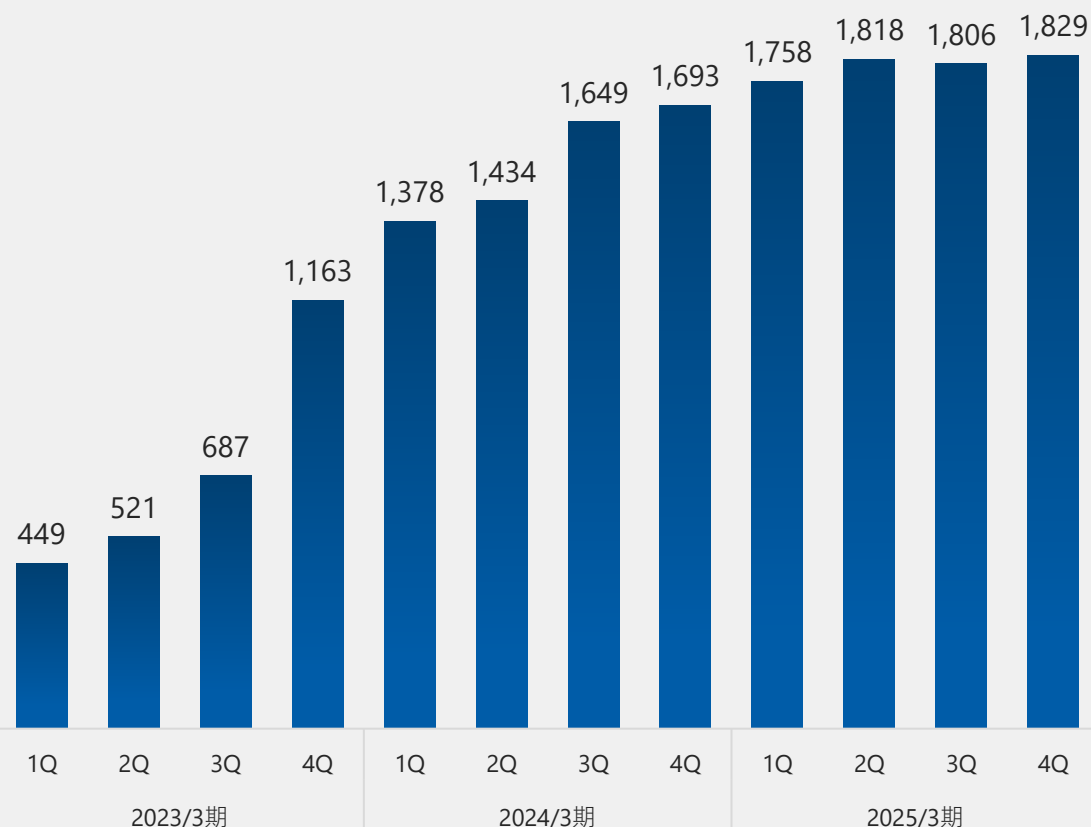
取引実績のある接骨院数（単位：院）

■ 取引実績のある接骨院数



IFMC.導入院数（単位：院）

■ IFMC.関連（Dr.Supporter等）

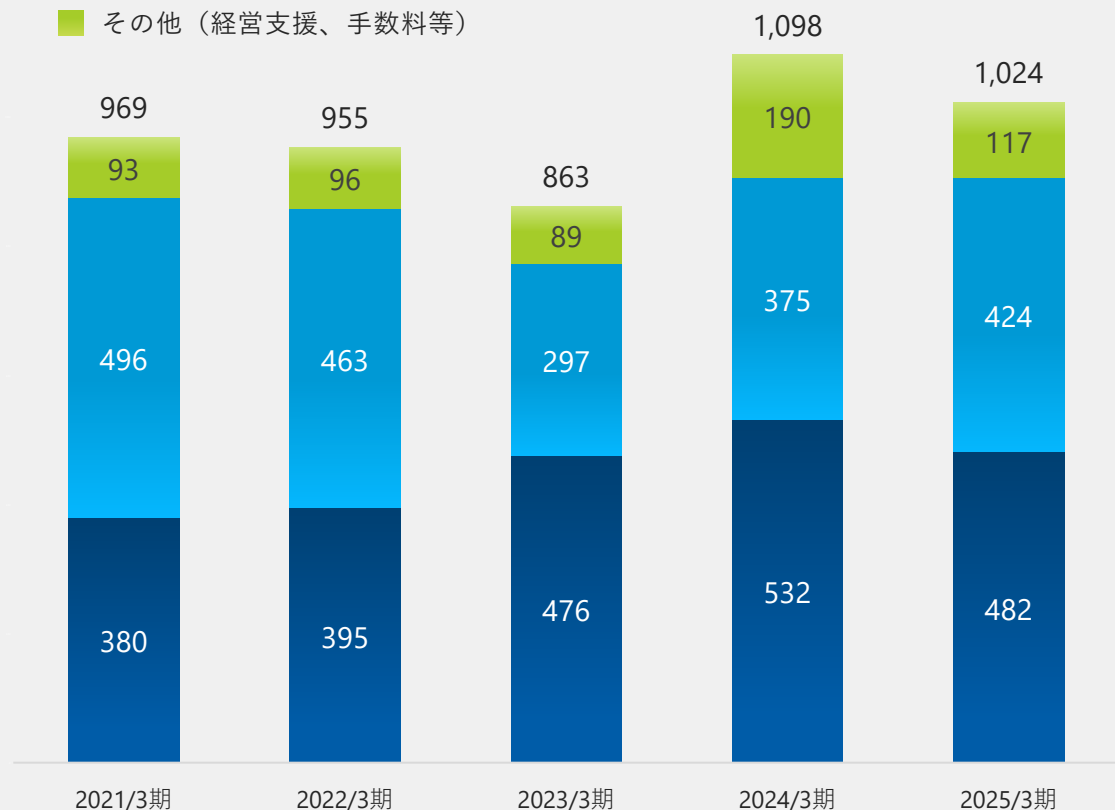


ファイナンシャル事業 通期推移

- ・ 成長に向けた人的投資を積極的に進めたものの、売上高が想定を下回り、前期比で減収となった。
- ・ 人的投資に伴う販売管理費の増加により、営業赤字を計上した。

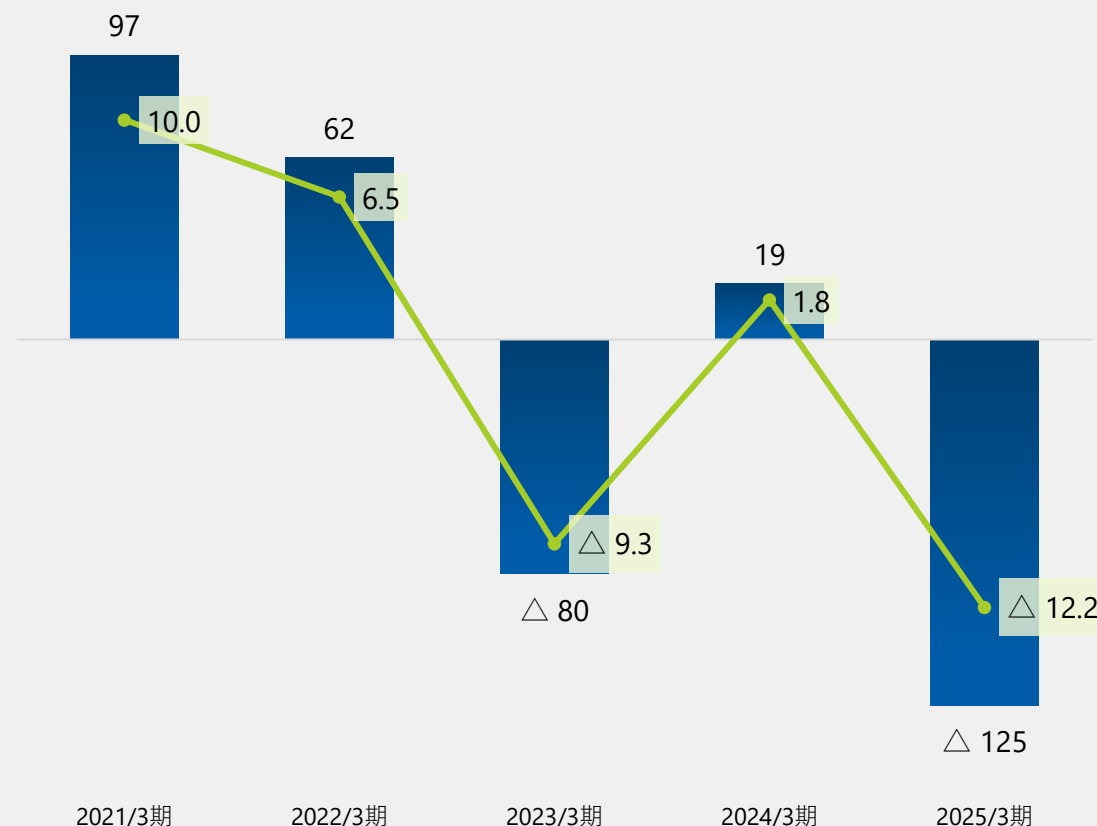
売上高（単位：百万円）

■ 保険代理店
■ 金融商品仲介業（IFA）
■ その他（経営支援、手数料等）



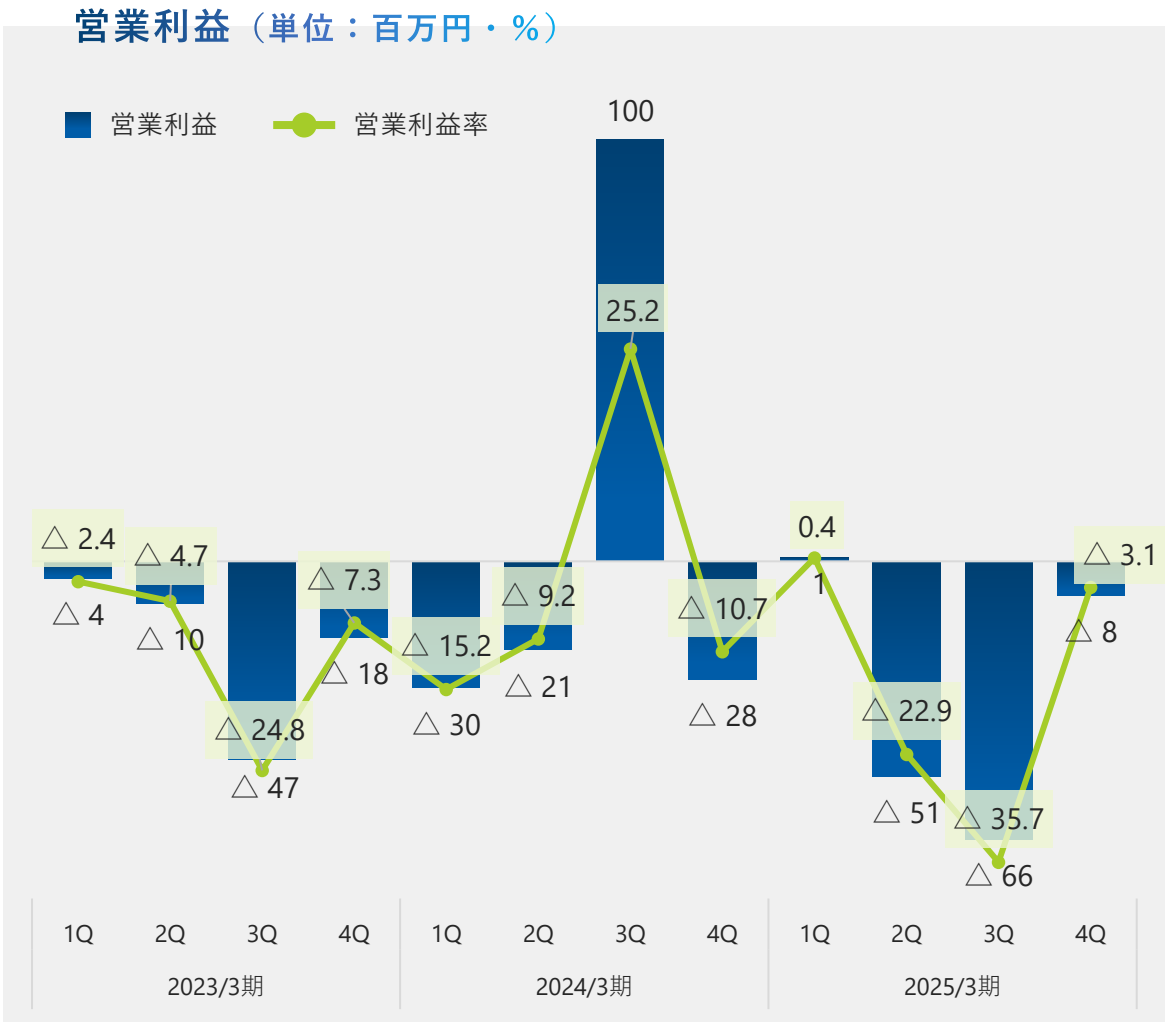
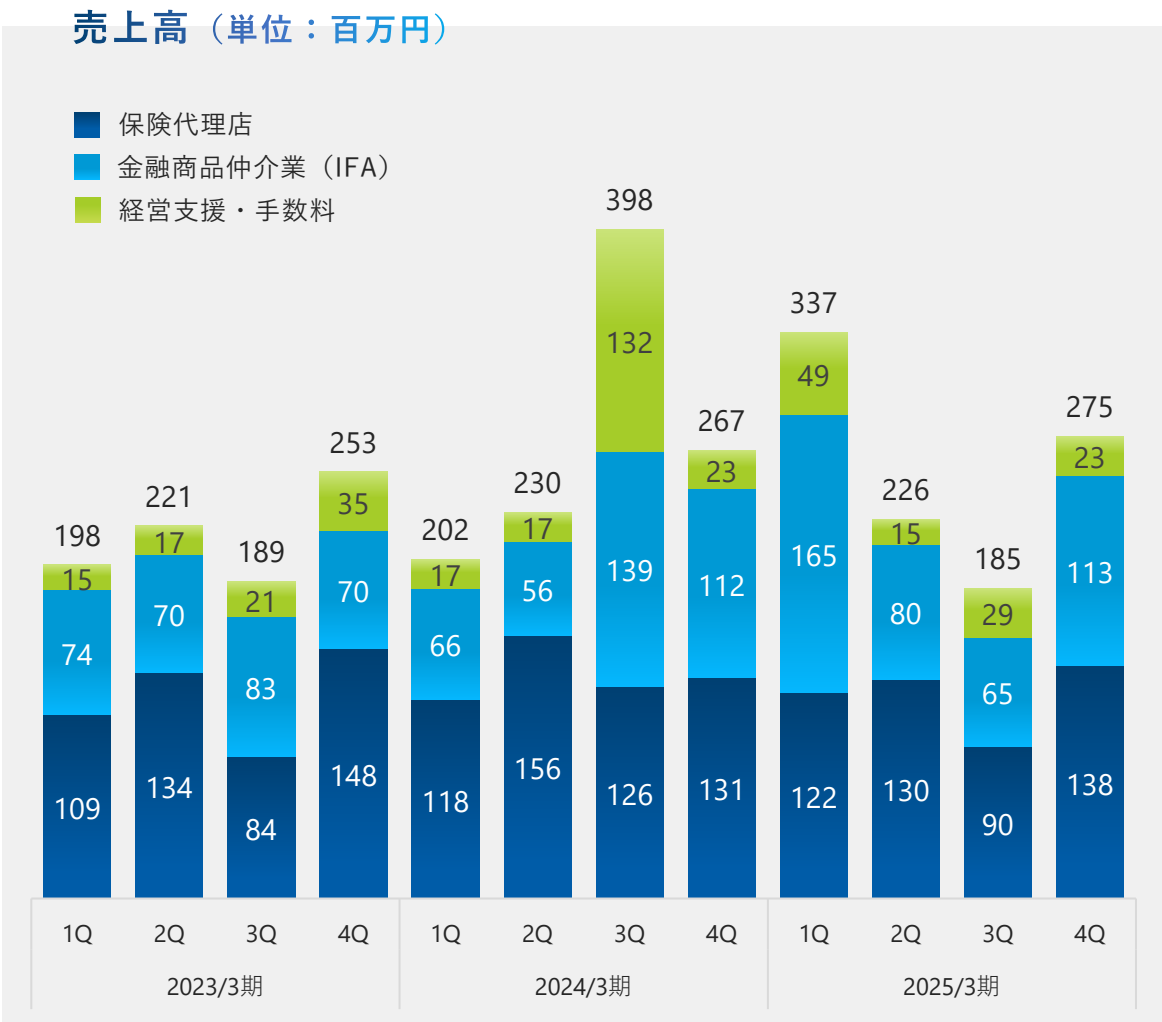
営業利益（単位：百万円・%）

■ 営業利益
● 営業利益率



ファイナンシャル事業 四半期推移

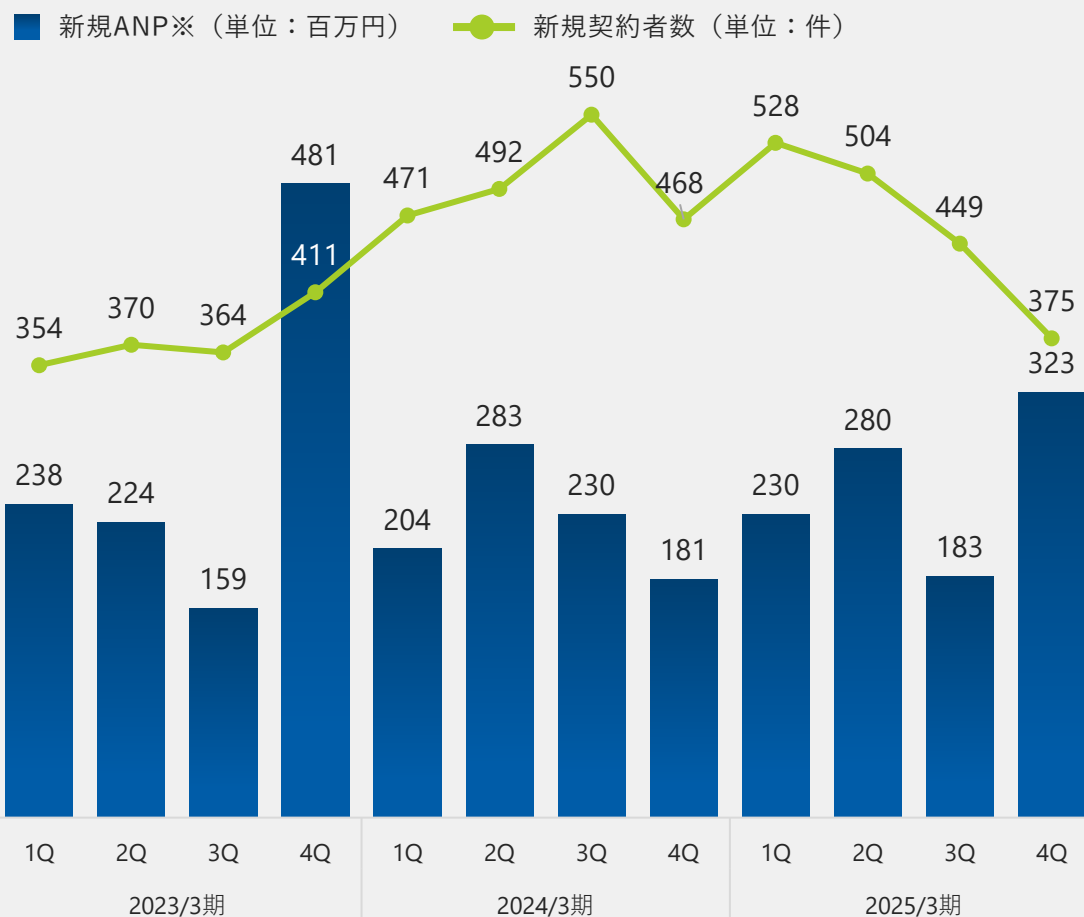
- ・ 2025/3期は1Qが順調にスタートしたものの、2Q以降は案件成約が想定を下回り、前期比で減収となった。
- ・ 2024/3期の3Q「経営支援・手数料」は、M&A仲介手数料の計上により増加した。



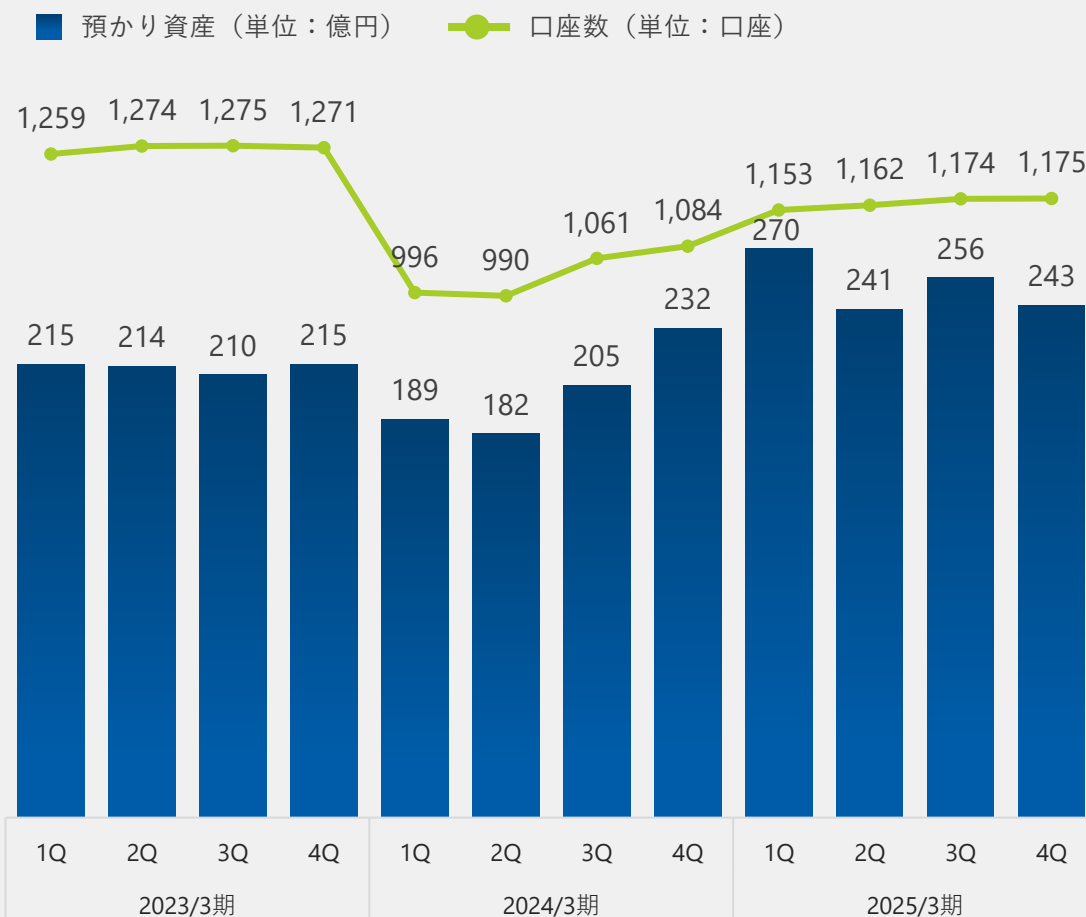
ファイナンシャル事業 四半期KPI推移

- ・ 保険代理店：新規契約者数が前期比で減少した結果、前期比で減収となった。
- ・ 金融商品仲介業：口座数および預かり資産が前期比で増加した。

保険代理店 KPI推移



金融商品仲介業（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

連結 貸借対照表サマリー

- ・ソフトウェアの事業譲渡により、固定資産が減少した。
- ・当期純損失の計上により、純資産が減少した。

(百万円)	2024/3期末	(%)	2025/3期末	(%)	増減額
流動資産	3,122	(80.7)	2,734	(87.0)	△388
現預金	1,327	(34.3)	1,352	(43.0)	+25
売掛金 営業貸付金	990	(25.6)	645	(20.5)	△345
その他	804	(20.8)	737	(23.5)	△67
固定資産	746	(19.3)	407	(13.0)	△339
総資産	3,869	(100.0)	3,142	(100.0)	△727
負債	3,264	(84.4)	2,822	(89.8)	△442
有利子負債	2,391	(61.8)	2,101	(66.9)	△290
その他	872	(22.5)	720	(22.9)	△152
純資産	604	(15.6)	319	(10.2)	△285
負債・純資産合計	3,869	(100.0)	3,142	(100.0)	△727

TOPICS：CS-Cと業務提携（2025年3月13日リリース）

Webコンサルティングの新たなビジネスパートナーとして、株式会社CS-Cと業務提携を開始。
接骨院向け集客ソリューションとして、取引先接骨院の集客力の向上とブランディングの最適化を目指します。



東証グロース市場：7090

経営支援



- ✓ 接骨院向けソリューション提供
- ✓ 5,000院を超える強固なネットワーク
- ✓ 接骨院に対する豊富な知見に強み



東証グロース市場：9258

集客支援



- ✓ デジタルマーケティング支援
- ✓ マーケティングツール『C-mo』提供
- ✓ ローカルビジネスの集客支援に強み

株主優待制度の導入 (2025年4月17日リリース)

個人株主様に対する当社株式への投資魅力を高め、より多くの株主の皆様に、
中長期で当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入しました。

受け取るギフトを
自分で選べる！

ラインナップ
豊富

専用アプリの
ダウンロードや
会員登録は必要なし

株主優待で

デジタルギフト※ 贈呈！

※デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラス社の登録商標です。

優待内容 デジタルギフト10,000円分（年2回）

対象者 保有株式数 300株（3単元）以上

条件 1年以上継続保有（名簿に3回以上連続で記載）
※初回は2025年9月末＋2026年3月末の2回で可能

権利確定日 3月末／9月末

交換先 ※対象となる交換先は今後変更の可能性があります。

amazon

QUORA

PayPay

au PAY

d POINT

Visa eギフト
ネット専用

図書
NEXT

Google Play

PlayStation Store

DMM.com
DMMプリペイドカード

Uber Eats

Uber

Cherry

JALマイレージバンク

通期業績予想 / 2026年3月期の重点施策

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
業績予想 2026年3月期 (百万円)	3,344	95	50	25
実績 2025年3月期 (百万円)	2,873	△153	△185	△301
増減率	16.4%	—	—	—

2025/3期における課題

ウェルネス事業／ファイナンシャル事業

IFMC.の売上の一時的な落ち込みと、
導入院の伸びの鈍化

営業人員の減少

Webマーケティング売上の減少

人員増による販管費増に比して収益の伸び悩み

2026/3期の対策と取り組み方針

▶ 新サービスのリリース(1Q中を予定)と展開強化

▶ 既存のIFMC.導入院に対するサポート体制の強化と販売支援

▶ IFMC.他社コラボ(BtoB向け加工事業)の展開強化、コンシューマー向け自社商品の開発と販売強化

▶ 昨春・今春の新卒入社社員の戦力化と、中途採用の促進

▶ インサイドセールス及びCS(カスタマーサクセス)部門の強化による取引院数増加とセルアップ

▶ マーケティング支援に強みを持つCS-C社と業務提携し、接骨院向けの集客支援ソリューションの共同展開

▶ クロスセルの重視から、個別の商品特性に応じた組織体制の見直しにより、利益の確保を優先

米国関税政策の影響についてのQ&A

質問	回答
米国による関税強化が報じられていますが、当社の業績に影響はありますか？	製品の一部に関税対象となる可能性のある輸入商材はありますが、当該影響は限定的と考えており、当社業績への影響は軽微と見込んでいます。
過去に「主要機材の入荷遅れ」により、業績を下方修正したことがあります。今回の関税でも同様のリスクはありませんか？	同様の事態を防ぐため、納期管理や在庫調整、複数調達先の確保など対応策を講じており、関税の影響が及ぶ可能性がある製品についても同様に、当該影響は限定的と考えております。
関税コストが発生した場合、価格転嫁は可能ですか？	当社製品は差別性があるため、必要に応じて段階的な価格調整は可能と考えております。

セグメント間における収益区分の変更

セグメント	旧カテゴリ 2024年3月期まで	新カテゴリ 2025年3月期以降	変更点
ウェルネス事業	ソフトウェア		
	機材・消耗品		
	IFMC.関連		
	コンサルティング		■売上高の移行 子会社（FPデザイン）で行う接骨院向け財務コンサルティングを ファイナンシャル事業の経営支援・手数料に移行。
	請求代行		
ファイナンシャル事業	保険代理店		
	金融商品仲介業		
	その他 （経営支援・手数料等）	経営支援・手数料	■売上高の移行 接骨院向け財務コンサルティングをファイナンシャル事業に移行。 ■カテゴリ名の変更 その他（経営支援・手数料等）から経営支援・手数料に変更。

1. 決算概要 2025年3月期
2. **IFMC.について**
3. 市場環境
4. Appendix

A decorative graphic on the right side of the slide. It consists of two overlapping circles. The larger circle is a gradient of blue, with a network pattern of hexagons and lines. The smaller circle is a solid blue. The word "Contents" is written in white text on the larger circle.

Contents

IFMC.2つの戦略

これまでは全国の接骨院がメインの顧客層でしたが、これからはIFMC.を通じて幅広い顧客層に当社グループのサービスを提供し、誰もが心から豊かで前向きになる『Wellness Life』が溢れる社会を実現していきます。

ウェルネス事業

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

コンサル
ティング

機材・消耗品

- EMS-indepth-
- トムソンベッド
- Inject Energy 他

請求代行
(BPOサービス)

ソフトウェア

IFMC.関連

集積機能性ミネラル結晶体

LIGUA

自社商材の
企画・販売

- Dr. Supporter
- My. Supporter 他

IFMC.WELLNESS

加工

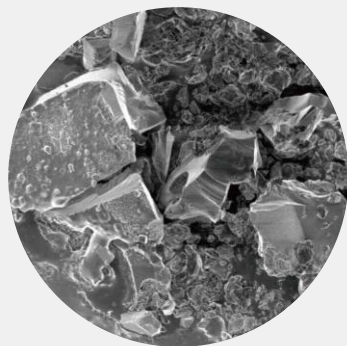
繊維 (FIBER)

接骨院

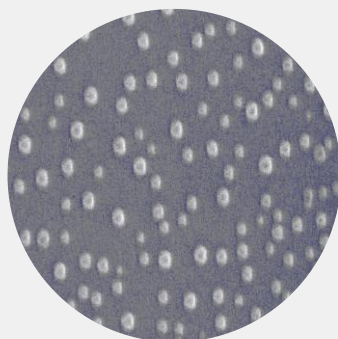
消費者

企業

IFMC.(イフミック)とは、 集積機能性ミネラル結晶体の名称



マイクロメーター
1/1,000mm



ナノメートル
1/1,000,000mm



2017年7月6日にIFMC.を発見



温泉療法に着眼して製造した
ナノメートルレベルの微小な結晶体

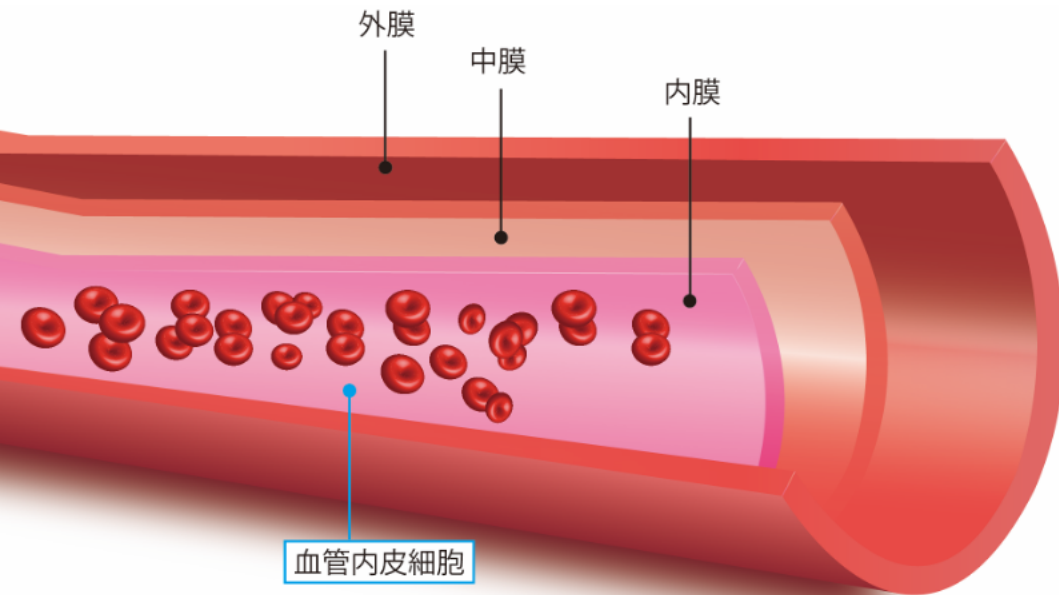


身体に近接させることで
血管から一酸化窒素(NO)が拡散し、
血管が拡張することによる血行促進効果が期待



「血中一酸化窒素 (NO) 量の増加」
「血管拡張」「バランス能力向上」
が認められ、2019年に特許を取得※

※2019年7月に株式会社ティコクが特許取得



血管内皮細胞

UCLA医学部薬理学教授

イグナロ博士 / Dr. Louis J. Ignarro

1998年ノーベル生理学・医学賞を受賞。
体内において、気体の一酸化窒素(NO)が
さまざまな機能活性を持つことを解明した。

一酸化窒素(NO)は血管内皮細胞から 放出される血管拡張物質

- ✓ 血管の平滑筋を弛緩させ**血流をスムーズにする**
- ✓ 血管内のLDLコレステロールの**沈着や酸化を防ぐ**



血圧の安定



動脈硬化の予防



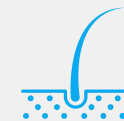
冷え性の改善



肩こりの改善



慢性疲労の改善



育毛効果



ED改善



アンチエイジング
効果

IFMC.について | EVIDENCE (特許)



EVIDENCE

特許を取得

薬やサプリメントのように、服用や吸引または皮膚に直接塗布することなく、IFMC.加工した繊維を身体に近接させることで血管が拡張し、血流の増加する要因が、一酸化窒素(NO)という物質の増産によるものであることが判明。

2019年7月19日に(株)テイコクが「**血中一酸化窒素(NO)量の増加**」と「**血管拡張**」、「**バランス能力向上**」を証明し、**特許を取得**いたしました。

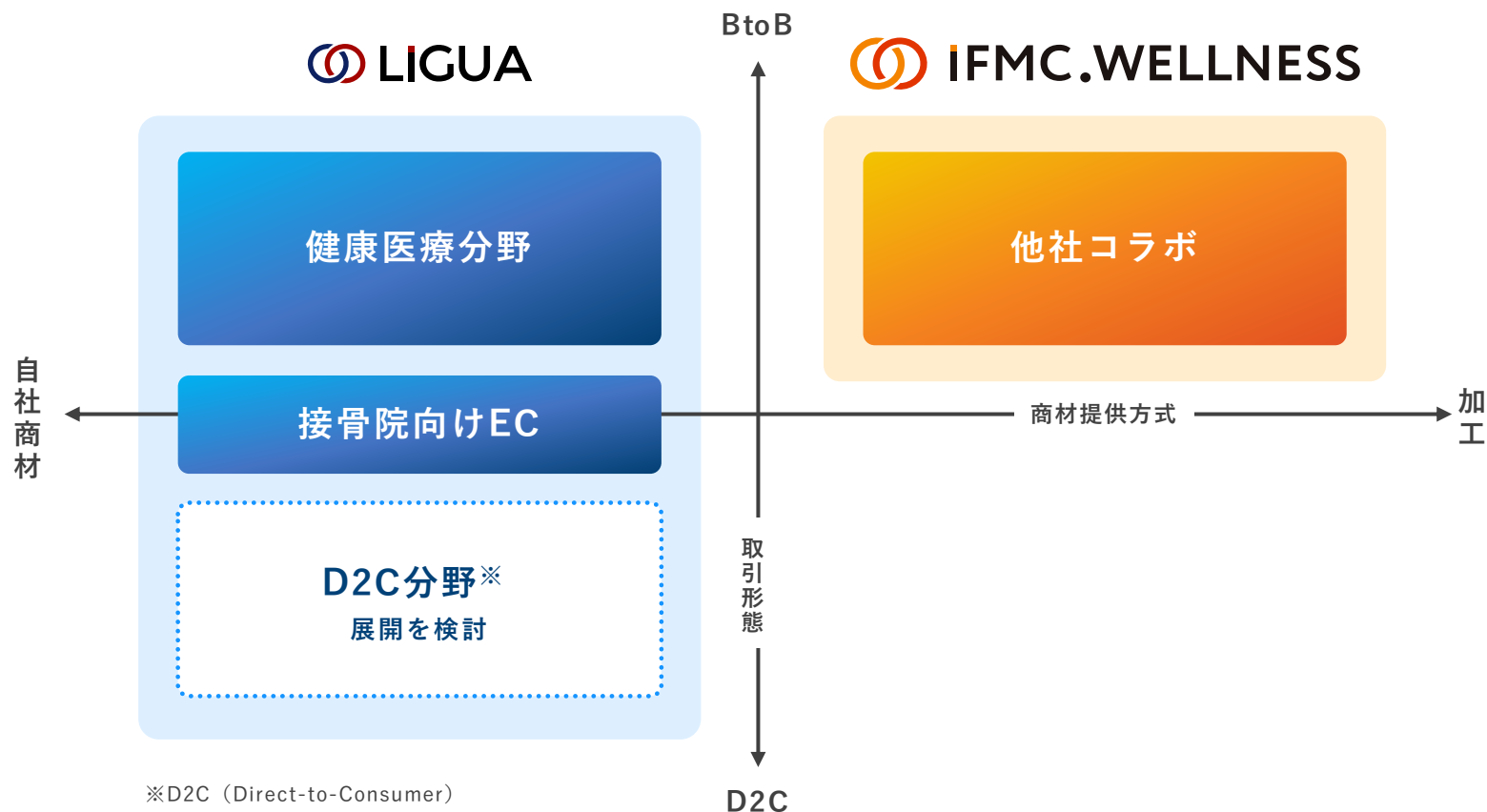


※2019年7月に株式会社テイコクが特許取得

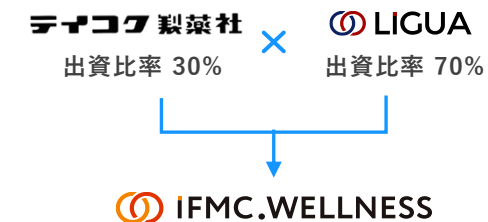
ポジショニングマップ

当社は健康医療分野での自社商材の提供を強めとしつつ、異業種他社とのコラボレーションも展開しています。また、一般消費者向け市場への展開も検討しており、柔軟な事業モデルで対応領域の拡大を目指します。

IFMC.における当社の対応領域（当社推定による作成）



会社名 株式会社イフミックウェルネス
設立 2022年10月
事業内容
・ IFMC.の開発
・ プロモーション活動
・ 代理店等の管理業務 等



- 1965 テイコク製薬社が事業を開始
- 2012 温泉水の効能に関する調査をスタート
- 2017 血中の一酸化窒素（NO）に作用する「IFMC.（イフミック）」を発見

ドクターサポーター
Dr.Supporter

マイサポーター
My.Supporter

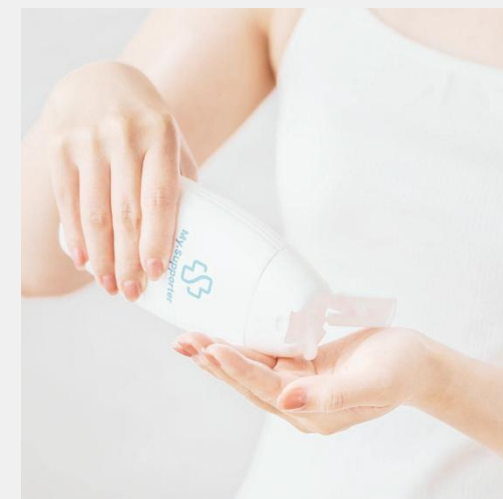
現在の主力領域であり、IFMC.製品を接骨院などのプロフェッショナル向けに提供するモデルです。接骨院での施術と併用することで、製品の効果を最大化し、高い信頼性を獲得しています。また、専門機関を通じた提供により、価格競争に巻き込まれにくく、安定した継続利用が期待できることが特徴です。

→ サービス・商材の流れ

当社

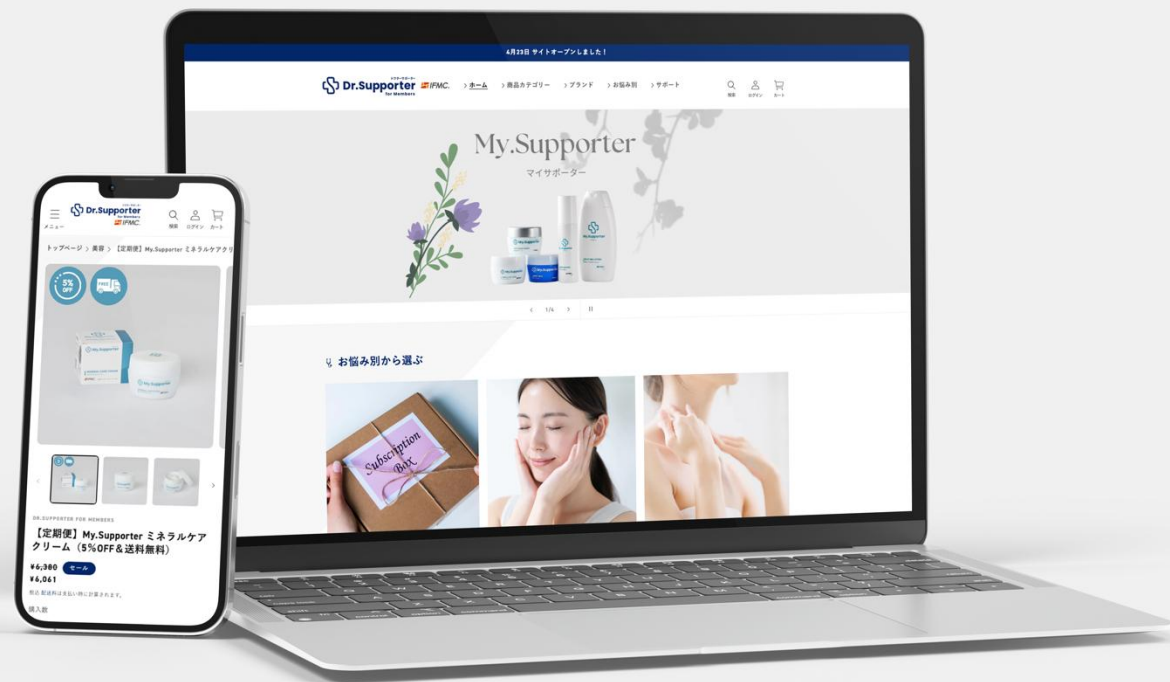
接骨院

患者





接骨院を通じて患者にECサイトを紹介し、自宅から継続的にIFMC製品を購入できる仕組みを提供しています。接骨院での施術後に効果を実感した患者が、専用サイトから購入することで、施術との相乗効果を持続させることが可能です。また、この仕組みにより、接骨院への訪問がない期間でも患者との接点を維持し、安定した販売機会を創出しています。



→ サービス・商材の流れ



<https://member.drsupporter.com>



他社コラボ



他社ブランドや異業種企業とのコラボレーションを通じて、IFMC.技術を活用した新たな製品開発や共同プロモーションを展開しています。健康・医療分野以外の企業とも協業することで、IFMC.の用途拡大と市場認知の向上を図る取り組みです。この戦略により、新たな市場の開拓やブランド価値の向上を目指しています。

→ サービス・商材の流れ



WWS Health+



CHRAM



doublet



O0u



FAVOLINK



PREMIUM フットケアサポーター

1. 決算概要 2025年3月期
2. IFMC.について
- 3. 市場環境**
4. Appendix

A decorative graphic on the right side of the slide. It consists of two overlapping circles. The larger circle is a gradient of blue, with a network pattern of hexagons and lines. The smaller circle is a solid blue. The word "Contents" is written in white text on the larger circle.

Contents

予防分野への政策シフト

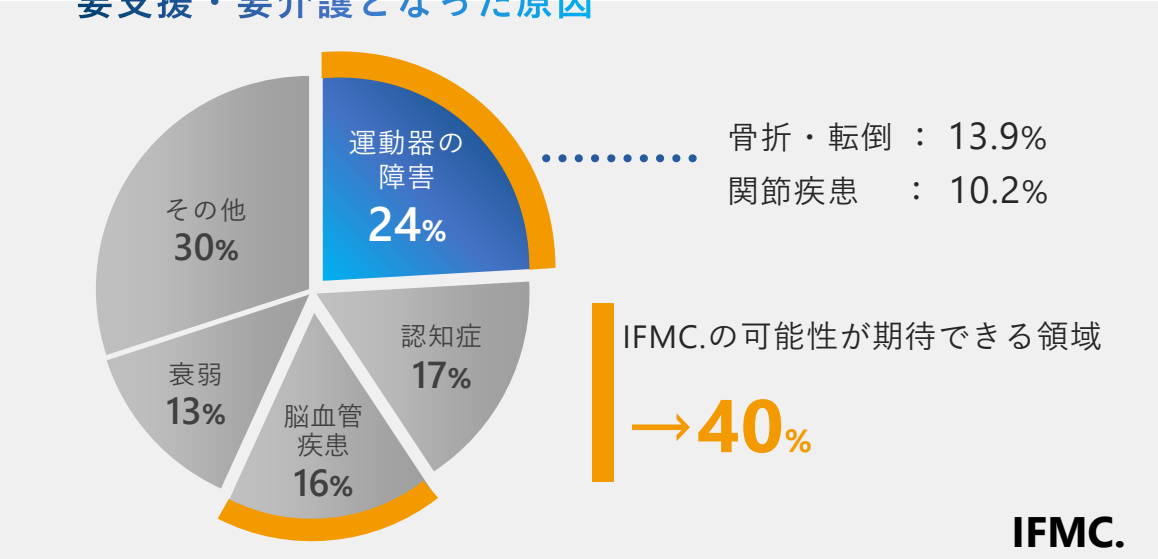
ヘルスケアにおける日本の政策



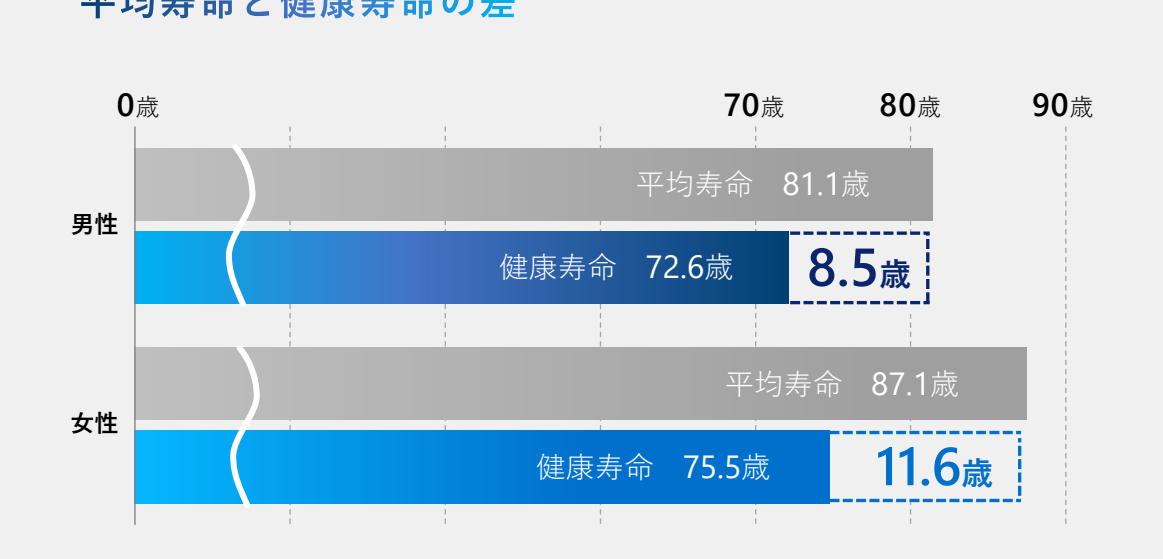
出所：経済産業省「日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて」

予防分野の強化の重要性

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4年簡易生命表の概況」「健康寿命の令和4年値について」「2022（令和4）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	2,815万円	1,437万円（51%）	1,378万円（49%）
男性	2,727万円	1,459万円（54%）	1,268万円（46%）
女性	2,907万円	1,414万円（49%）	1,493万円（51%）

出所：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料～令和3年度の医療費等の状況～」

1. 決算概要 2025年3月期
2. IFMC.について
3. 市場環境
4. **Appendix**

A decorative graphic on the right side of the slide. It consists of two overlapping circles. The larger circle is a gradient of blue and contains a faint network pattern of hexagons and lines. The word "Contents" is written in white, bold, sans-serif font in the center of this circle. The smaller circle, which is also a blue gradient, overlaps the bottom right of the larger circle.

Contents

BRAND PURPOSE
ブランドパーパス

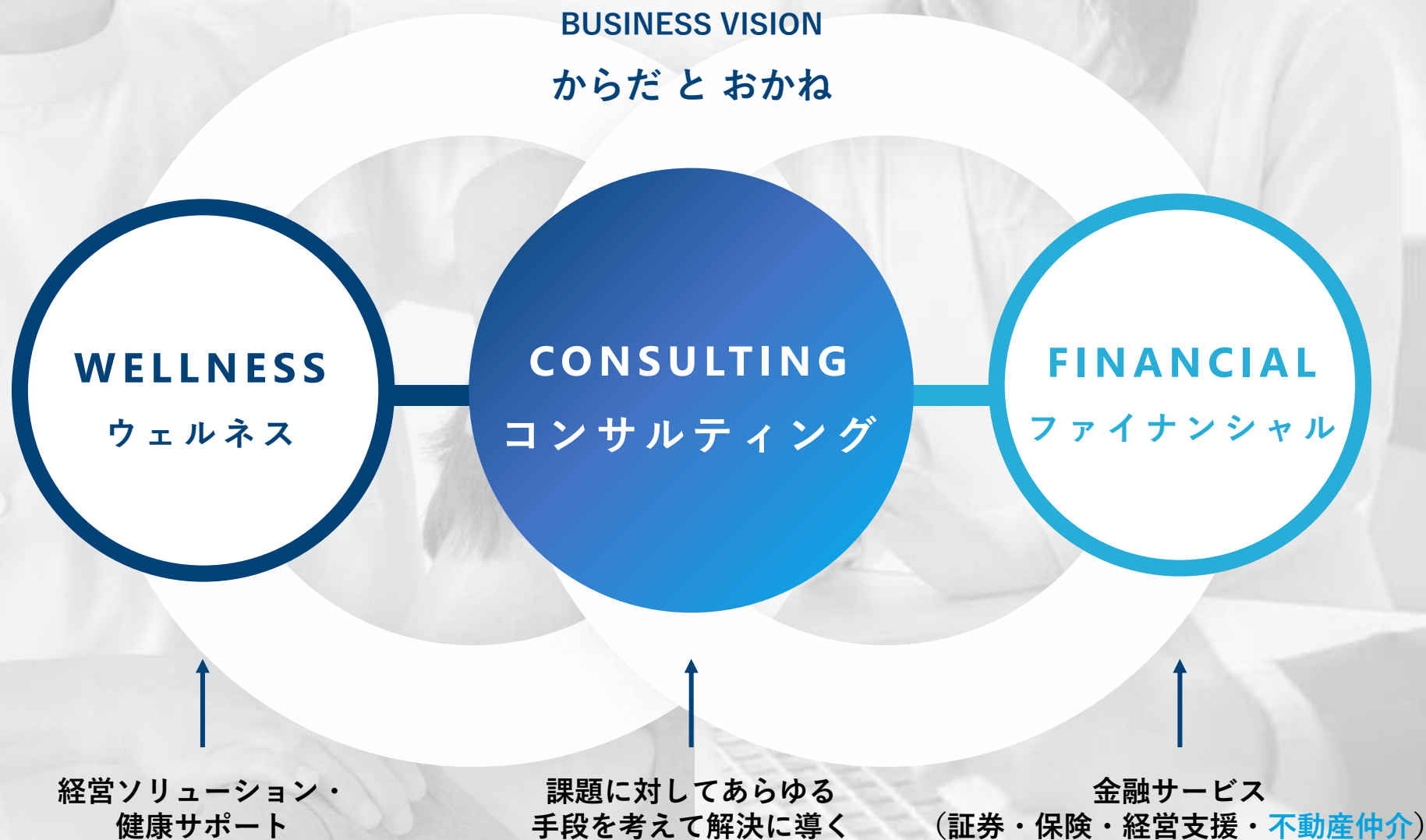
DESIGNING WELLNESS LIFE

人生から不安をなくし、生きるをサポートする。

本当に健康である状態とは「からだ」と「おかね」の不安がなく、
心から前向きになることだと私たちは考えます。

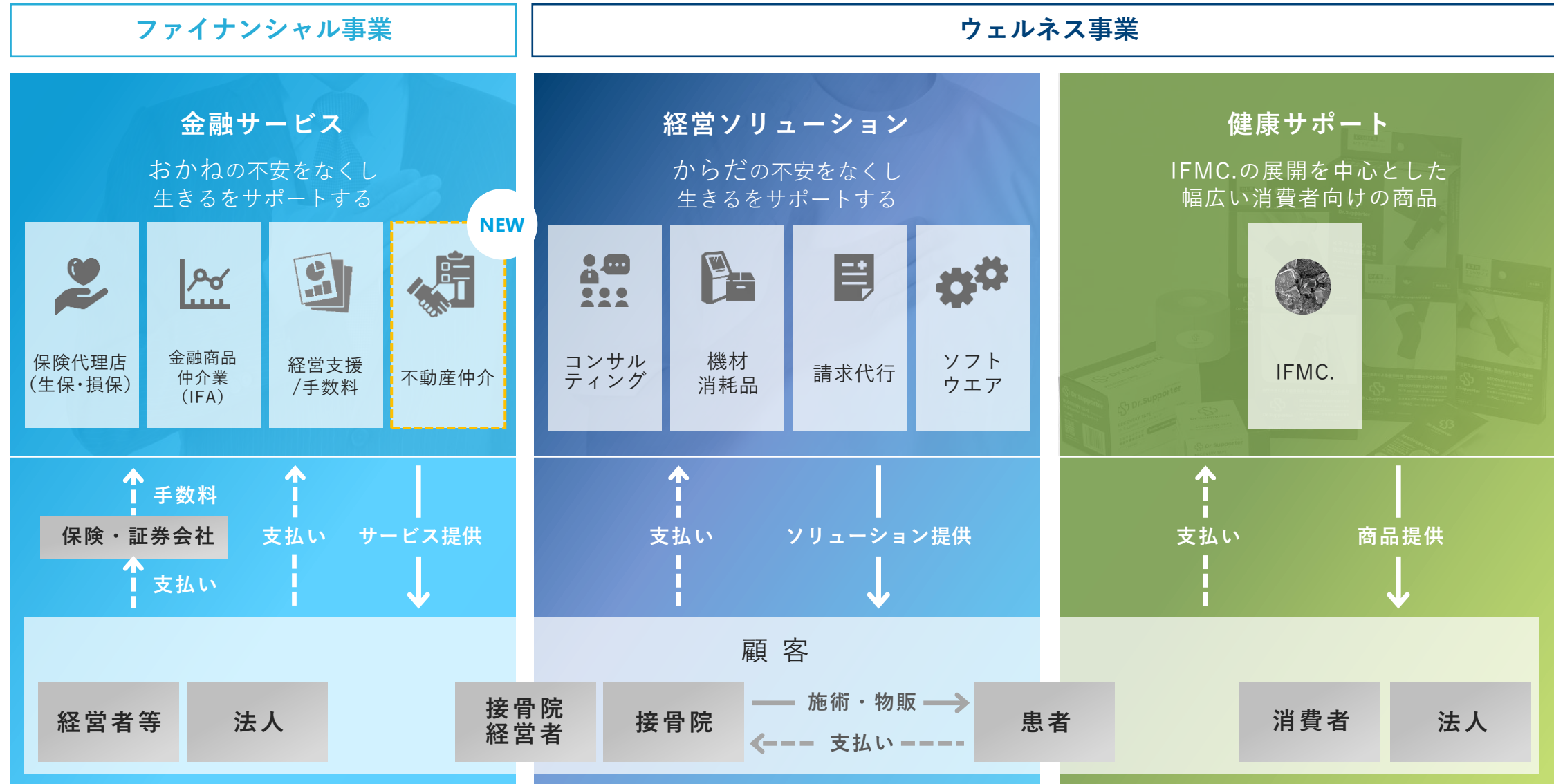
リグアグループは、予防医療と金融サービスの提供を事業の柱とし、
「からだ」と「おかね」という人生における2つの大きな“不安”をなくしていくことで、
誰もが心から豊かで前向きになる“Wellness Life”が溢れる社会を実現していきます。

「生きる」をサポートするコンサルティング会社



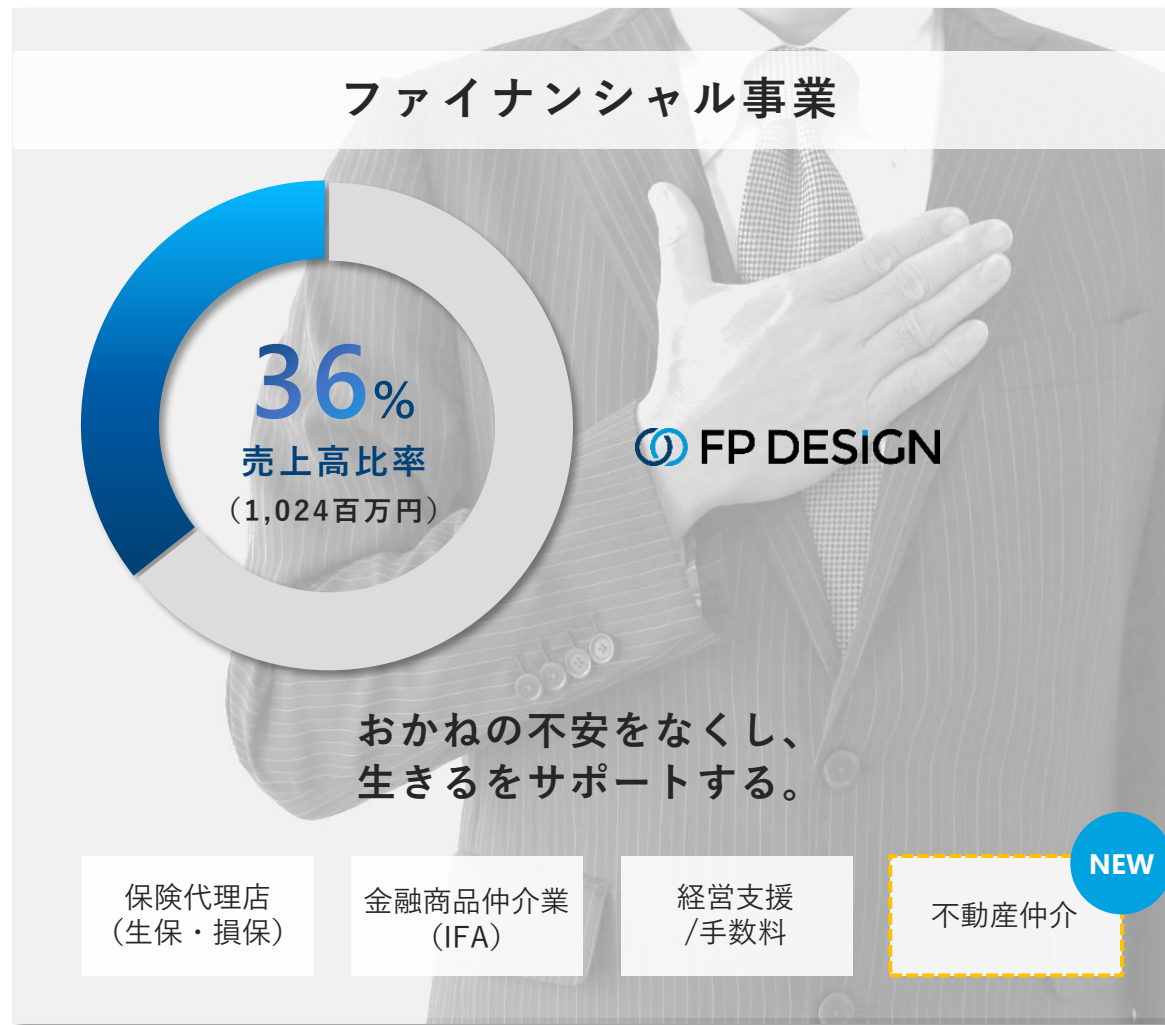
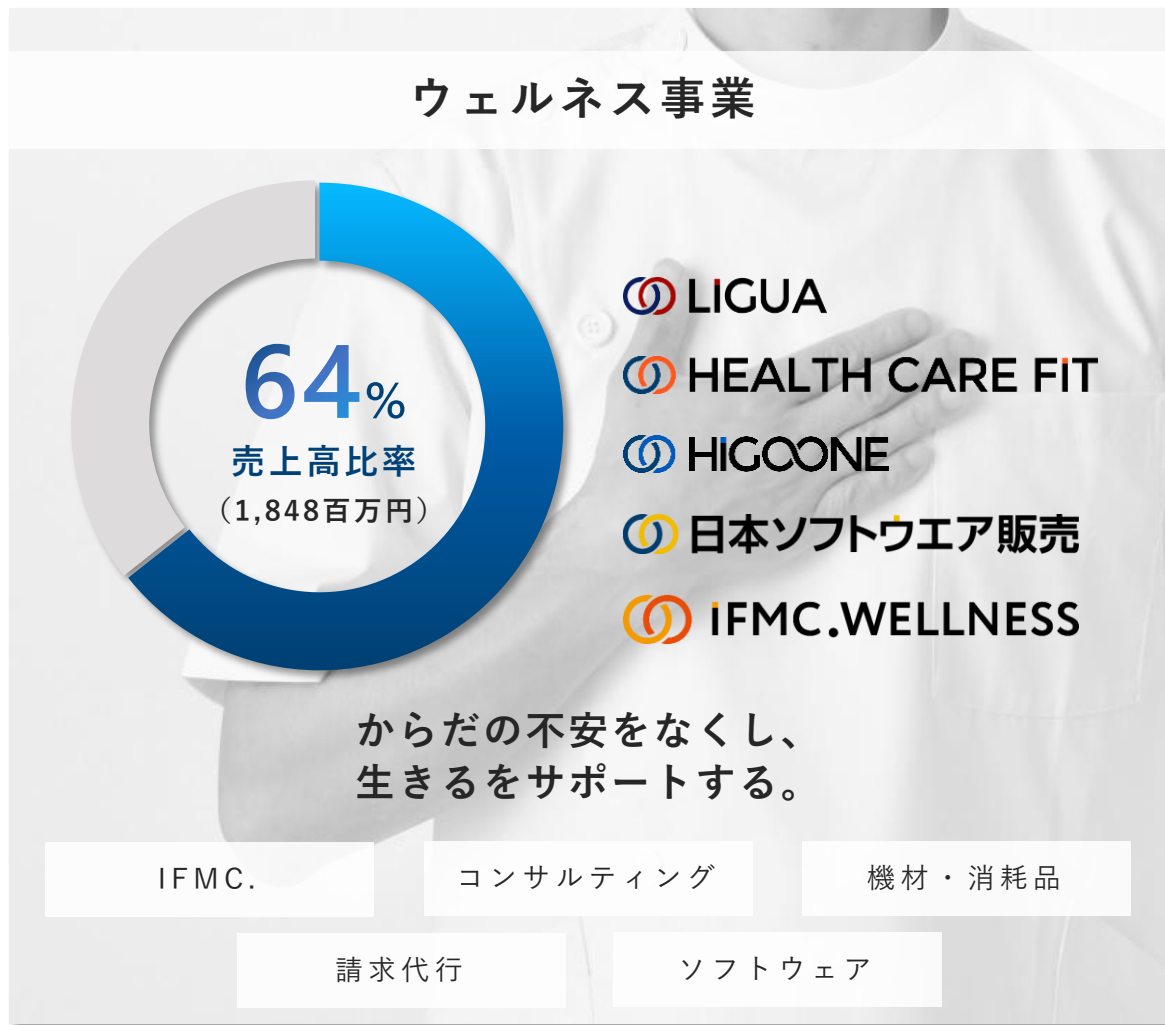
NEW

事業系統図



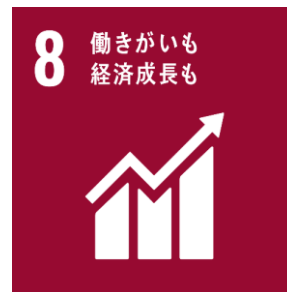
事業内容

IFMC.製品を活用したサービス・コンサルティングを中心に提供するウェルネス事業と生命保険、損害保険、各種金融商品、経営支援等を提案するファイナンシャル事業を展開。



SDGsへの取り組み

リグアグループは、誰もが心から豊かで前向きになる“Wellness Life”が溢れる社会を実現していきます。



人生から不安をなくし、生きるをサポートする。

- 温泉由来の100%ミネラル『IFMC.（イフミック）』技術を通じて、『世界を健康に変えていく』。
- ヘルスケア業界への支援を通じて、“Wellness Life”が溢れる社会を実現する。
- IFMC.加工を施した『環境芝』の普及を通じて、ヒートアイランド現象等の社会課題の解決に寄与する。
- 社内の取り組み「お米プロジェクト」を通じて、日本の農業支援とグループ従業員に「食の健康」を提供する。



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/>