



2021年9月7日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 リ グ ア  
代 表 者 名 代表取締役社長 川瀬 紀彦  
(コード番号：7090 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 取締役管理部長 大浦 徹也  
(TEL：06-7777-0159)

### <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### ○開催状況

開催日時 2021年9月7日 18：00（動画公開日時）

開催方法 決算説明動画のオンデマンド配信

開催場所 自社ホームページ  
<https://ligua.jp/ir/>

説明会資料 2022年3月期第1四半期 決算説明資料

#### 【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上



**2022年3月期 第1四半期**

**決算説明資料**

**株式会社リグア**

**東証マザーズ (7090)**

**2021年8月10日**



## 1. 会社概要

2. 決算概要 2022年3月期 第1四半期

3. 見通し 2022年3月期

4. 競争力の源泉と成長戦略

# 会社紹介

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。

※社名の由来は、**LIFE GUARD**≡健康を支援する〈造語〉  
リ グア



## 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。

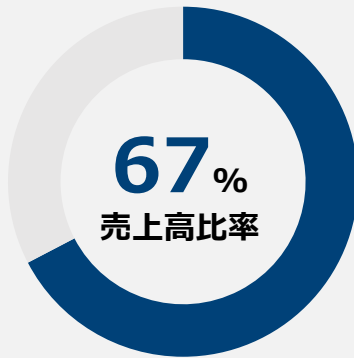
## グループビジョン

『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。

# 事業内容

## 「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



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



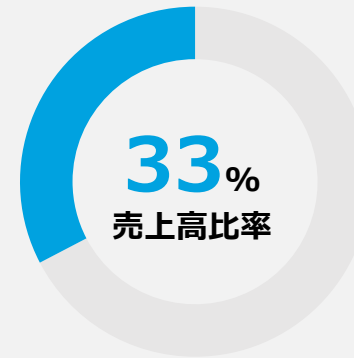
教育研修  
コンサルティング



療養費の  
請求代行

LIGUA HEALTH CARE FIT HIGOONE

### 金融サービス事業



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

FP DESIGN

# ビジネスモデル

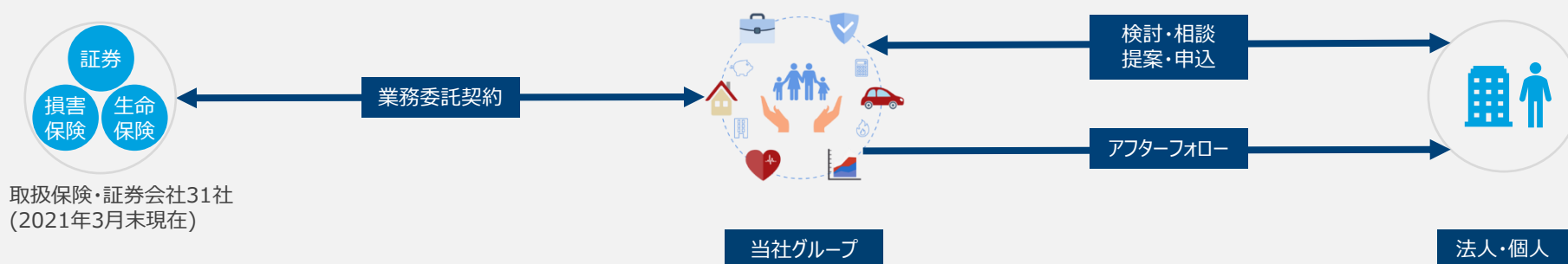
接骨院の問題を解決するコンサルティングと、課題を解決する各種ツールの提供。

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。

## 接骨院ソリューション事業



## 金融サービス事業



1. 会社概要

● 2. 決算概要 2022年3月期 第1四半期

3. 見通し 2022年3月期

4. 競争力の源泉と成長戦略

# 決算ハイライト

四半期ベースで  
過去2番目の  
売上高

積極的な人材投資および設備投資を実施

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	当期純利益
2022/3 1Q	<b>765</b> 百万円	<b>83</b> 百万円	<b>41</b> 百万円	<b>39</b> 百万円	<b>16</b> 百万円
前年比	+23.4%	-39.1%	-65.1%	-66.9%	-80.1%
進捗率 (対業績予想)	23.7%	17.9%	14.3%	14.0%	8.9%

前年同期  
大型案件の影響

計画通りの進捗

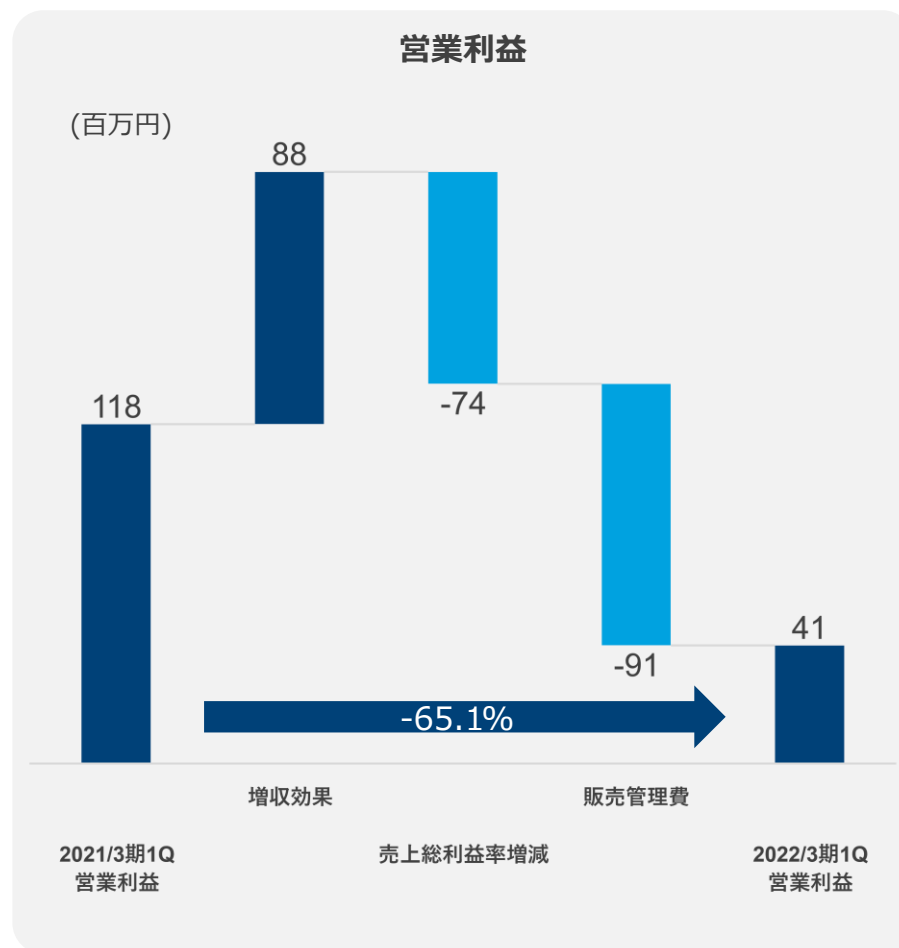
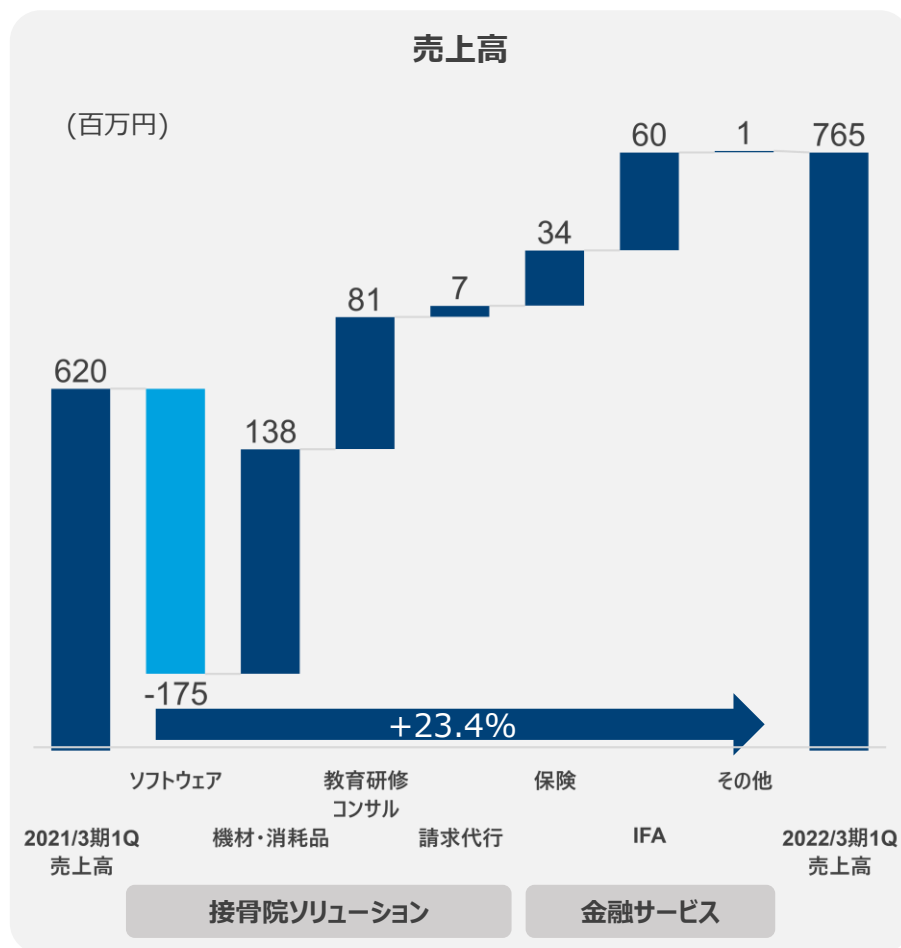
- 各事業の順調な進捗により、四半期ベースで過去2番目の売上高。
- 前年同期は大型案件の受注により利益面で大幅に進捗していたため、当1Qは減益となった。
- 通期の業績予想に対しては、計画通りの進捗状況。



## 連結・業績増減要因 / 前年同期比較

売上高はソフトウェアの減少を、各事業でカバーし、全体では増収。

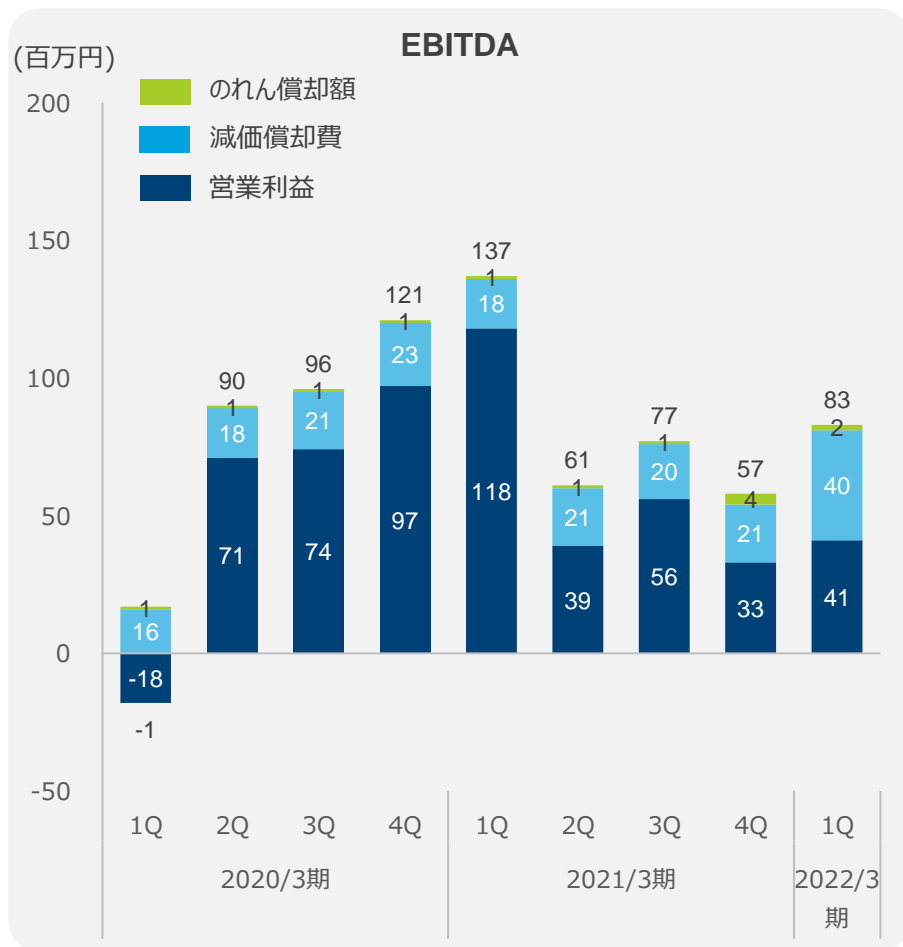
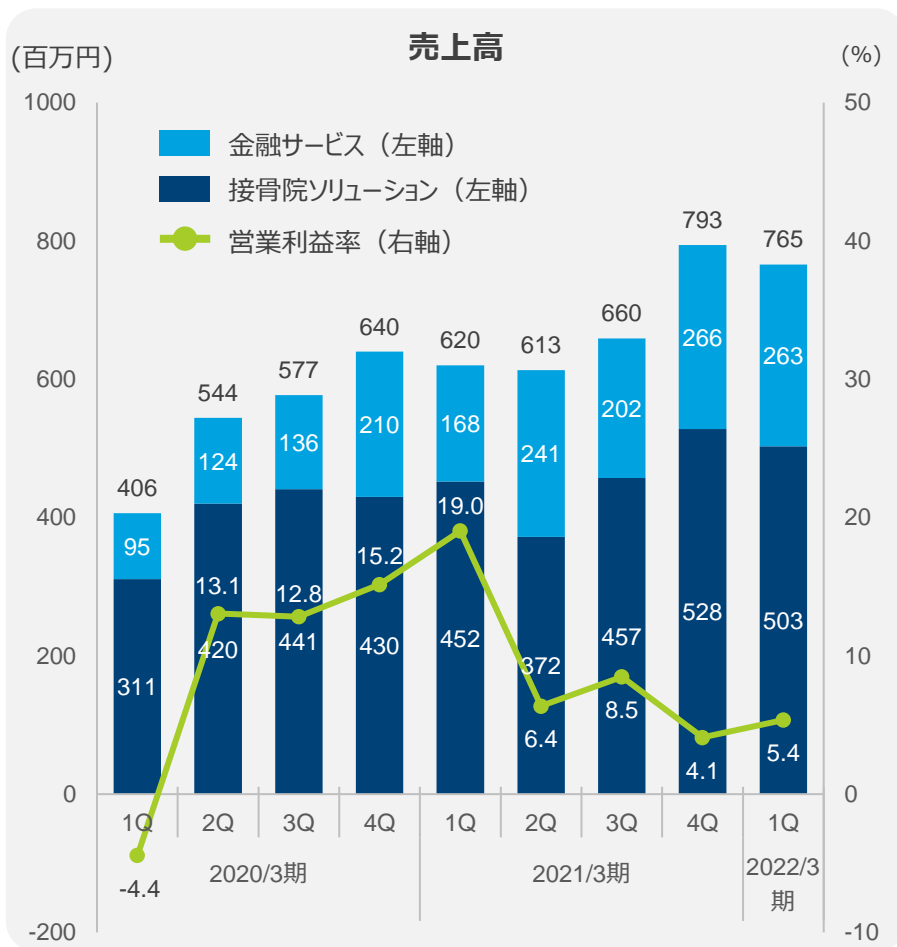
利益面は利益率の減少と積極的な人材投資および設備投資による販売管理費の増加により減益。



# 連結 四半期推移

前年同期の大幅な利益進捗を除くと、1Qの業績としては順調な推移。

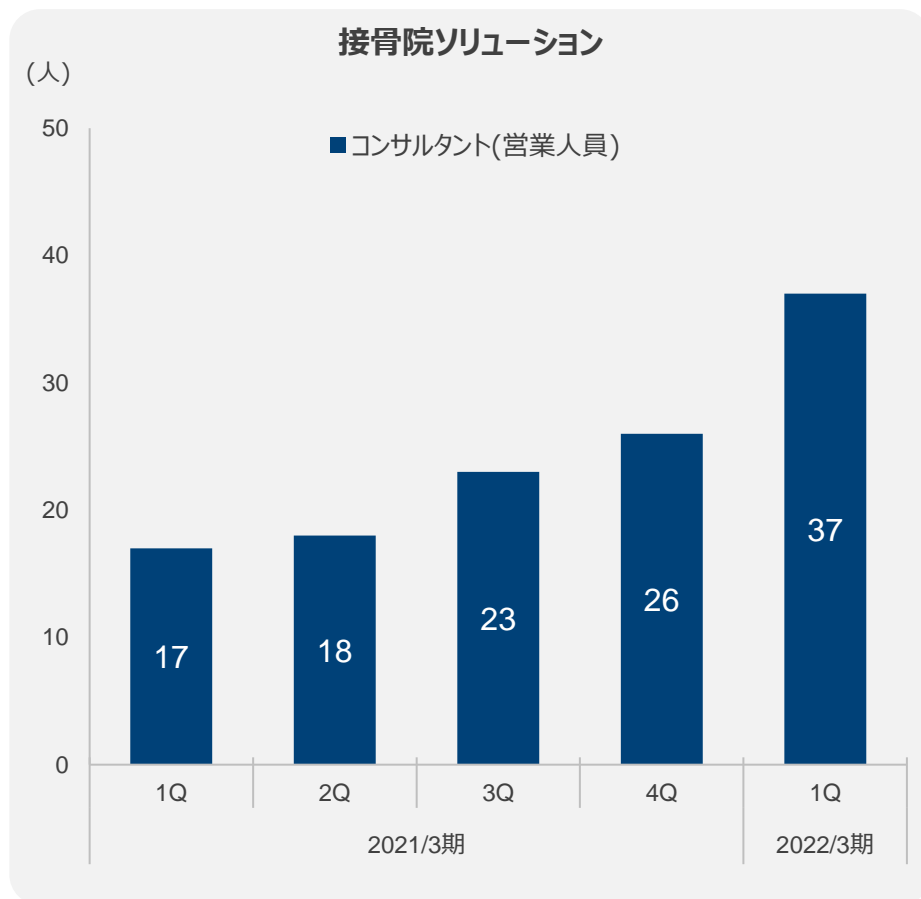
ソフトウェア製品の新機能リリースに伴い、減価償却費が増加。



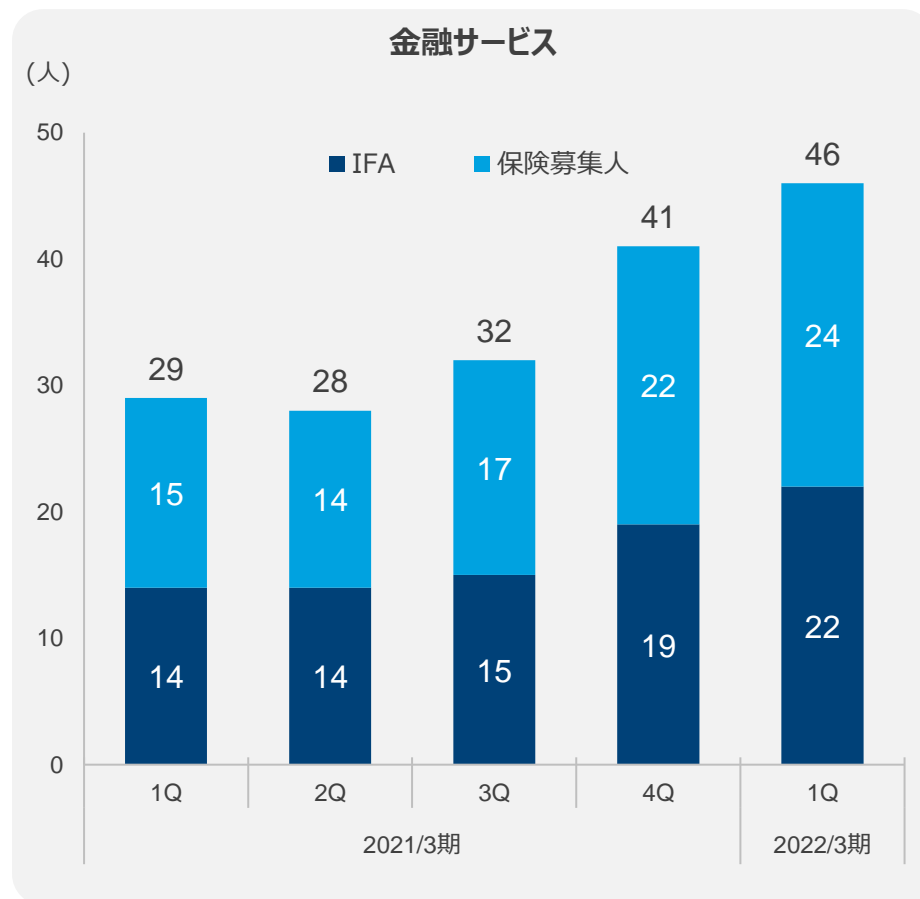
# 人員数の推移

営業体制のさらなる強化を図るため、営業人員の採用活動を継続中。

今後は規模の拡大による販管費率の低下を図り、利益率の上昇につなげる。



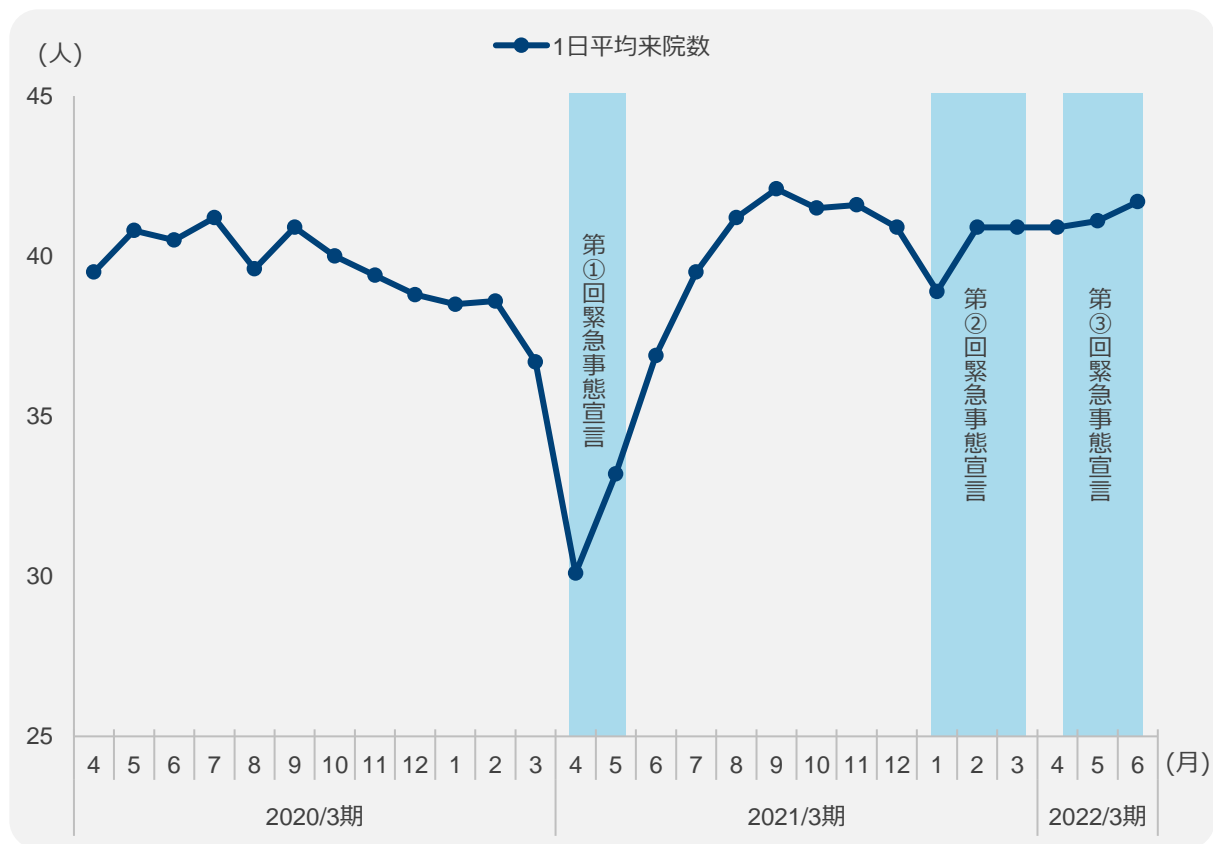
※役員、パート・アルバイトを除く



※保険募集人（社員数）、IFA（社員・委託契約数）

# 新型コロナウイルス感染症の影響 / 接骨院の患者来院状況

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大きく回復している。



※当社CRMによる平均値の集計データ

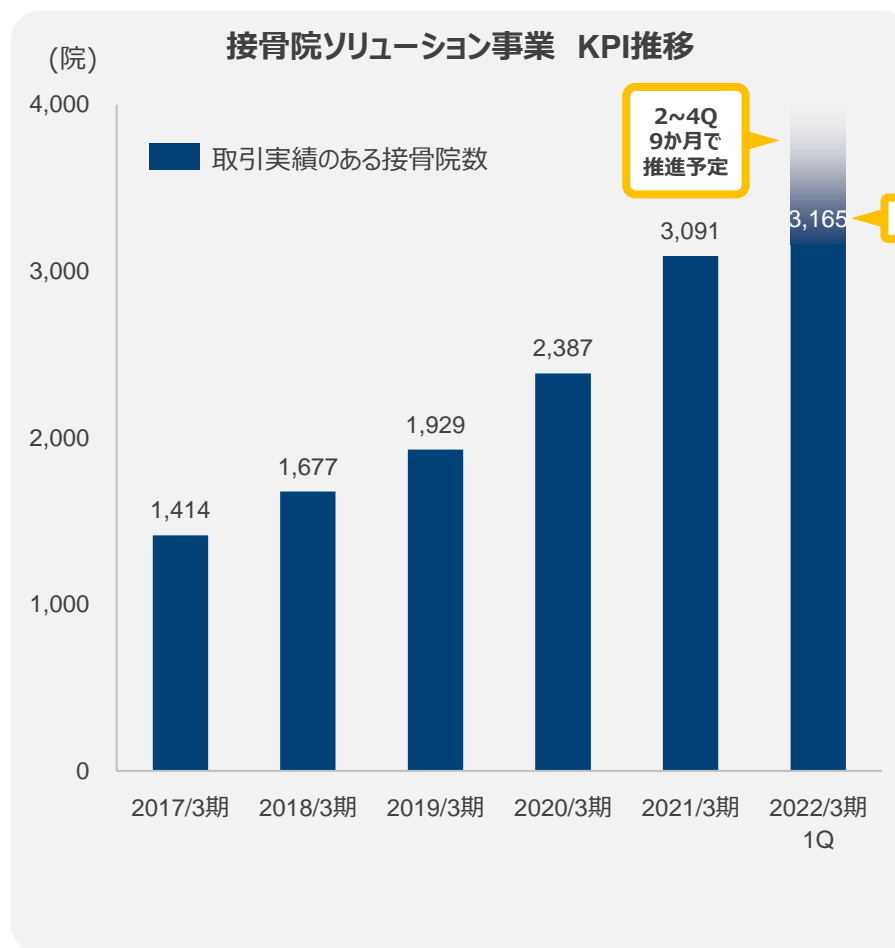
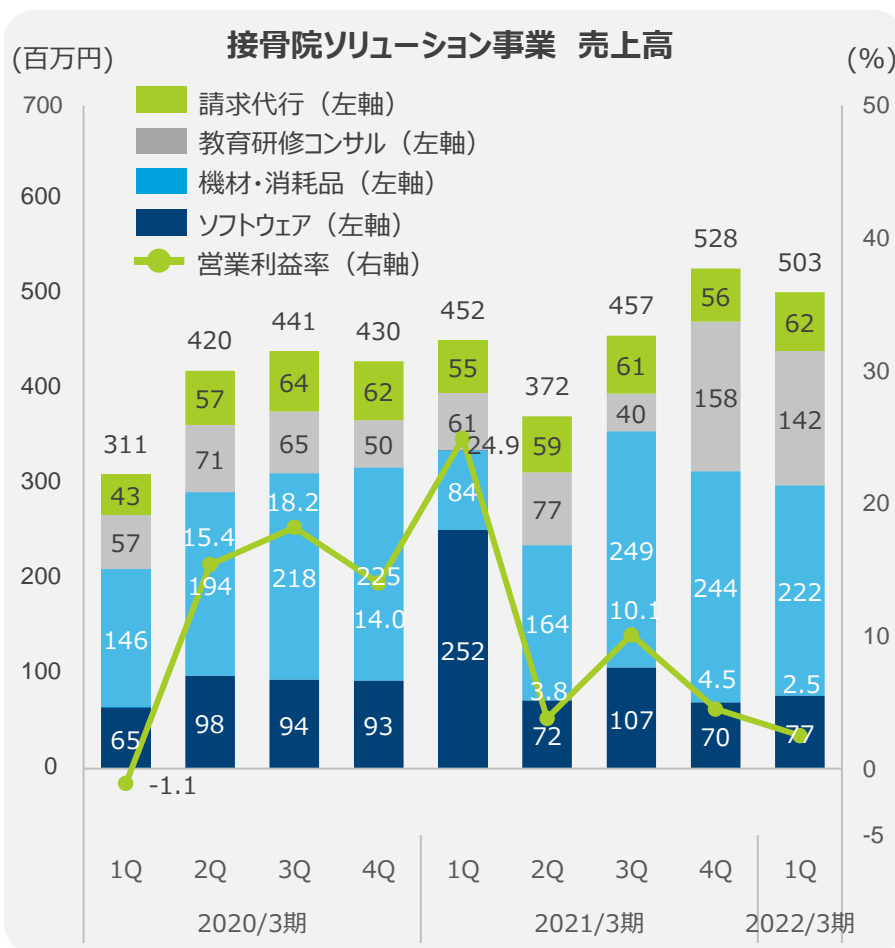
- 1回目の緊急事態宣言が発令された2020年4月は接骨院の来院患者数が減少したが、その後は回復
- テレワークの普及等に伴いリモート環境での腰痛等、新たな患者の需要が増加



# 接骨院ソリューション事業 四半期推移

機材・消耗品は、新商品のDr.Supporter（ドクターサポーター）の販売にも注力。

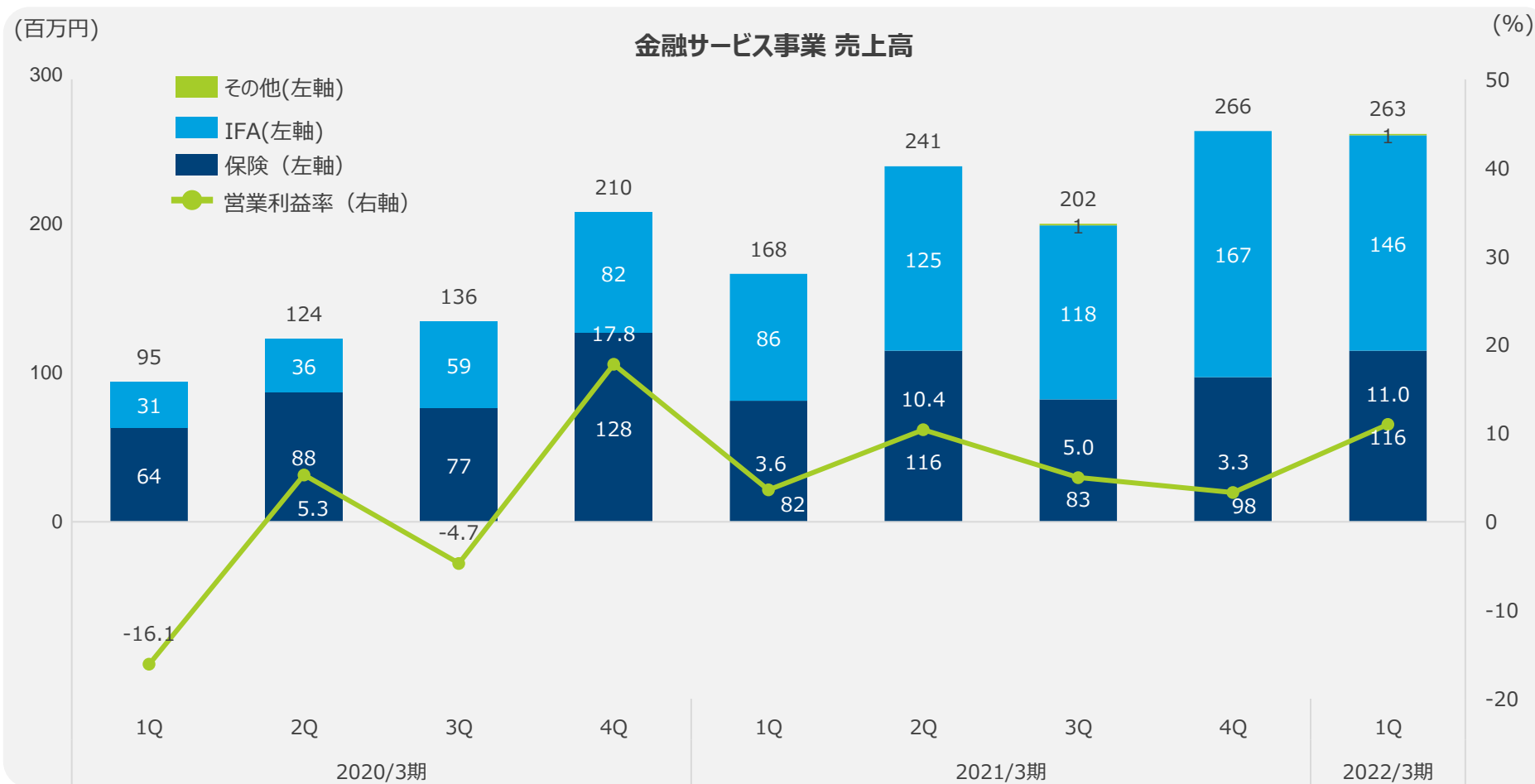
教育研修コンサルは、Webコンサルティングの追加により順調に推移。



# 金融サービス事業 四半期推移

保険部門では、個人保険の取扱い増加および新たな保険商品により回復の兆し。

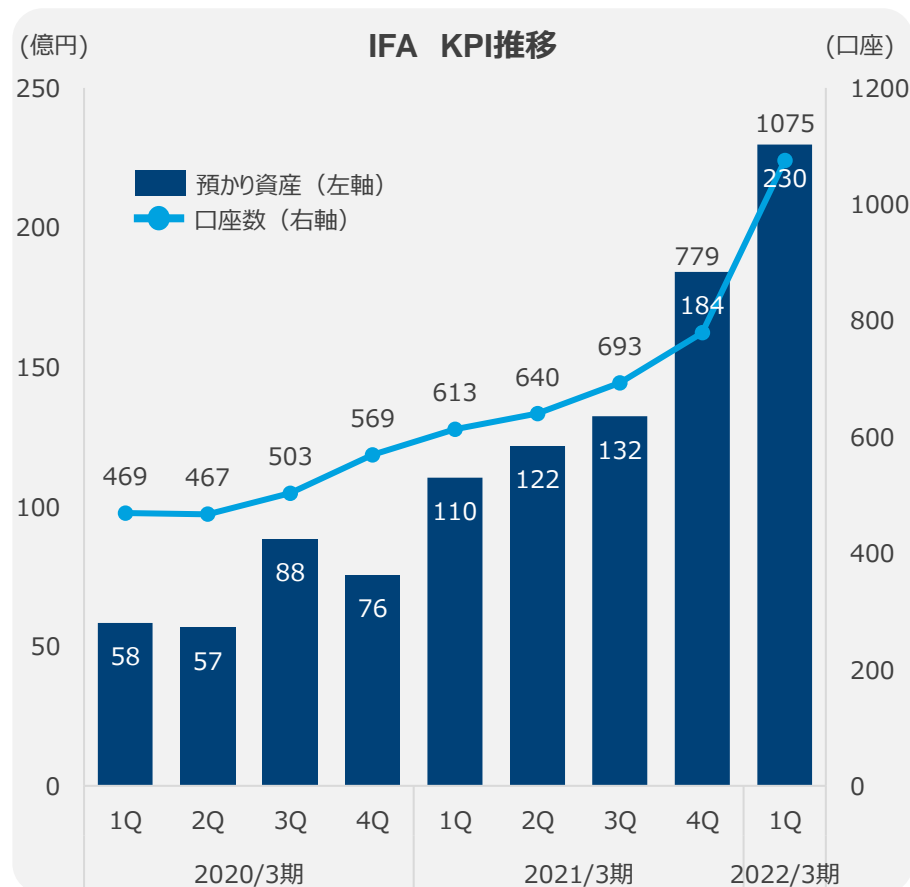
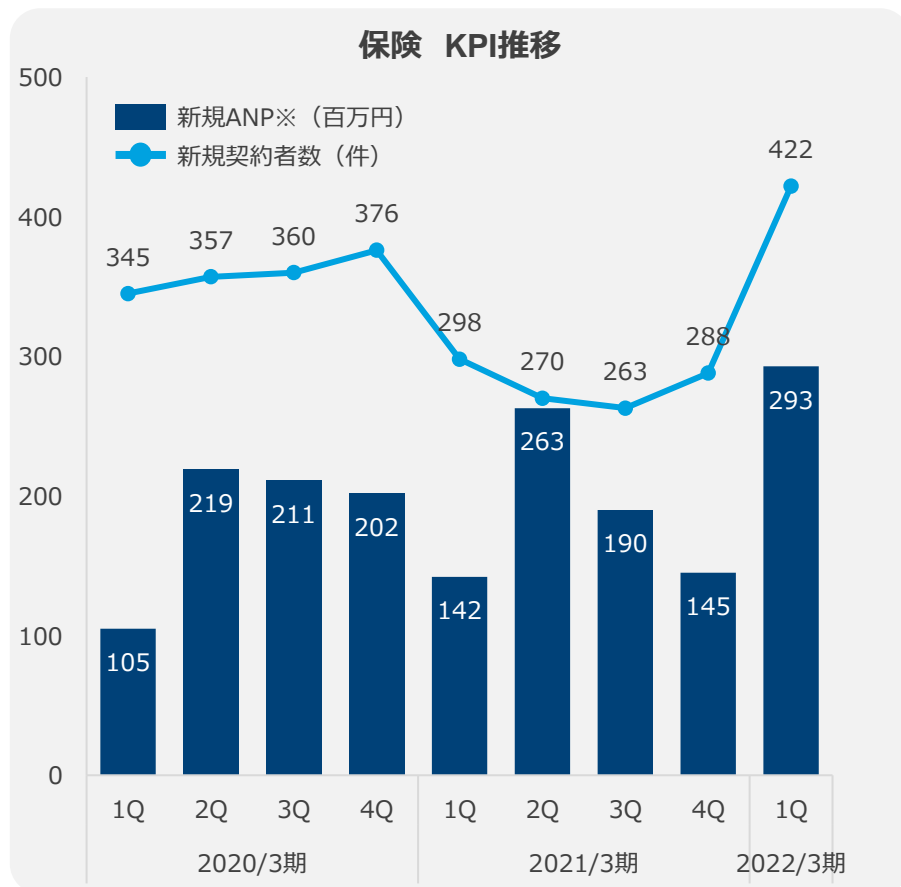
IFA部門では、軟調なマーケット環境の中、順調な事業の進捗。



# 金融サービス事業 KPI 四半期推移

保険部門では、新規ANP・新規契約者数ともに大幅な進捗。

IFA部門では、仲介する預かり資産・口座数ともに拡大トレンドを継続。



※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 第1四半期 / 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の前払いによるもの。  
設備投資、人材投資、広告投資など攻めの経営に必要な資金は確保。

(百万円)	2021/3期末	2022/3期1Q末	差異
流動資産	2,417	2,197	△220
現預金	1,926	1,605	△321
売掛金	327	332	+5
その他	164	260	+96
固定資産	901	959	+58
総資産	3,318	3,156	△162
負債	2,260	2,081	△179
有利子負債	1,671	1,560	△111
その他	589	521	△68
純資産	1,058	1,075	+17
負債・純資産合計	3,318	3,156	△162



1. 会社概要

2. 決算概要 2022年3月期 第1四半期

● 3. 見通し 2022年3月期

4. 競争力の源泉と成長戦略

# 2022年3月期通期予想

2021年5月開示の通期業績予想に対し、計画通りの進捗。

(百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 予想	2021/3期-2022/3期 増減率	2022/3期1Q累積 実績(進捗率)
売上高	2,687	3,230	+20.2%	765 (23.7%)
EBITDA	333	493	+47.9%	83 (17.0%)
営業利益	247	289	+17.2%	41 (14.3%)
経常利益	240	280	+16.5%	39 (14.0%)
当期純利益	157	180	+14.7%	16 (8.9%)

1. 会社概要

2. 決算概要 2022年3月期 第1四半期

3. 見通し 2022年3月期

● 4. 競争力の源泉と成長戦略

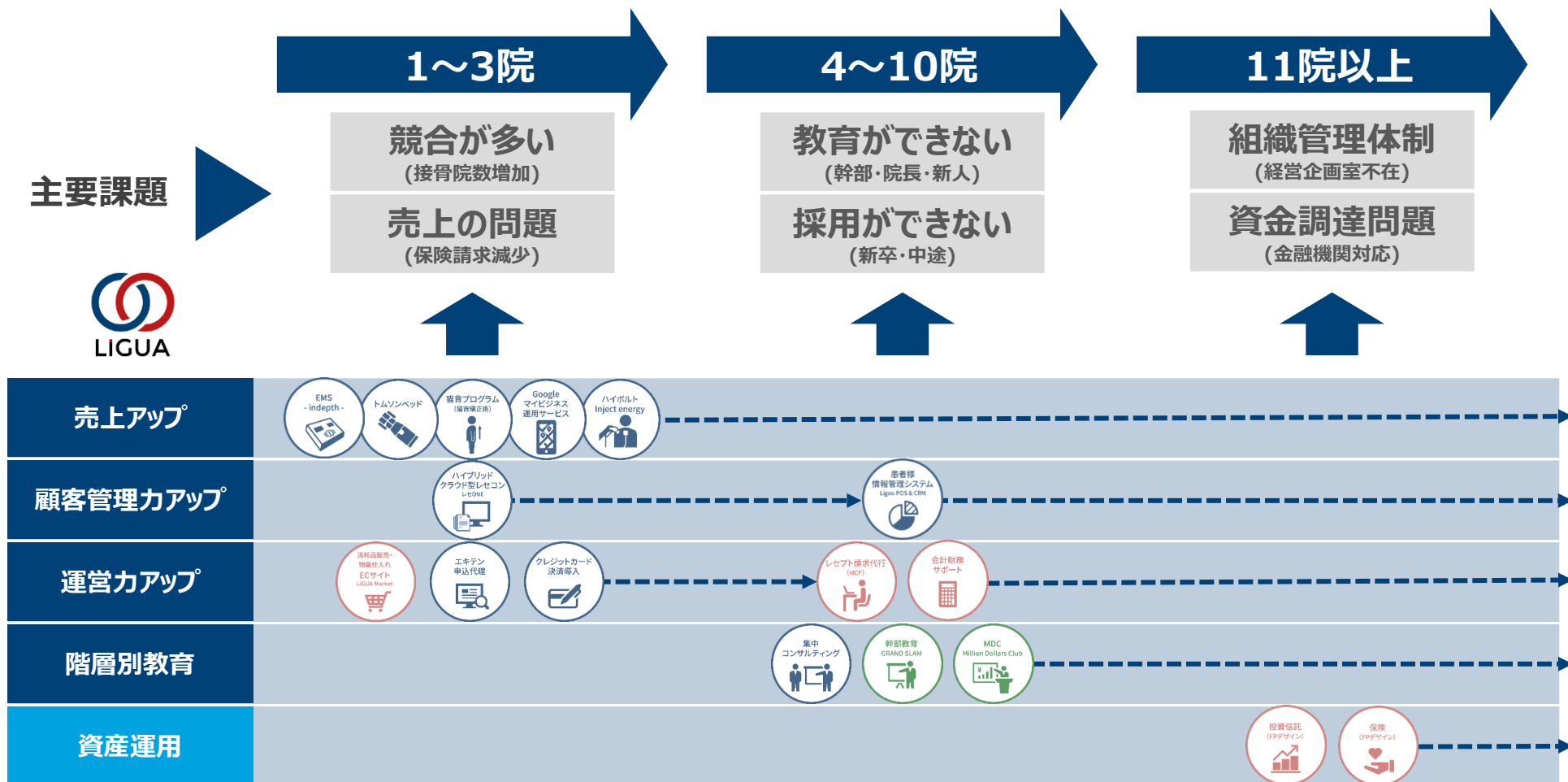
# インベストメントハイライト

- **顧客との永続的な関係性**

DXで生み出す新たな価値

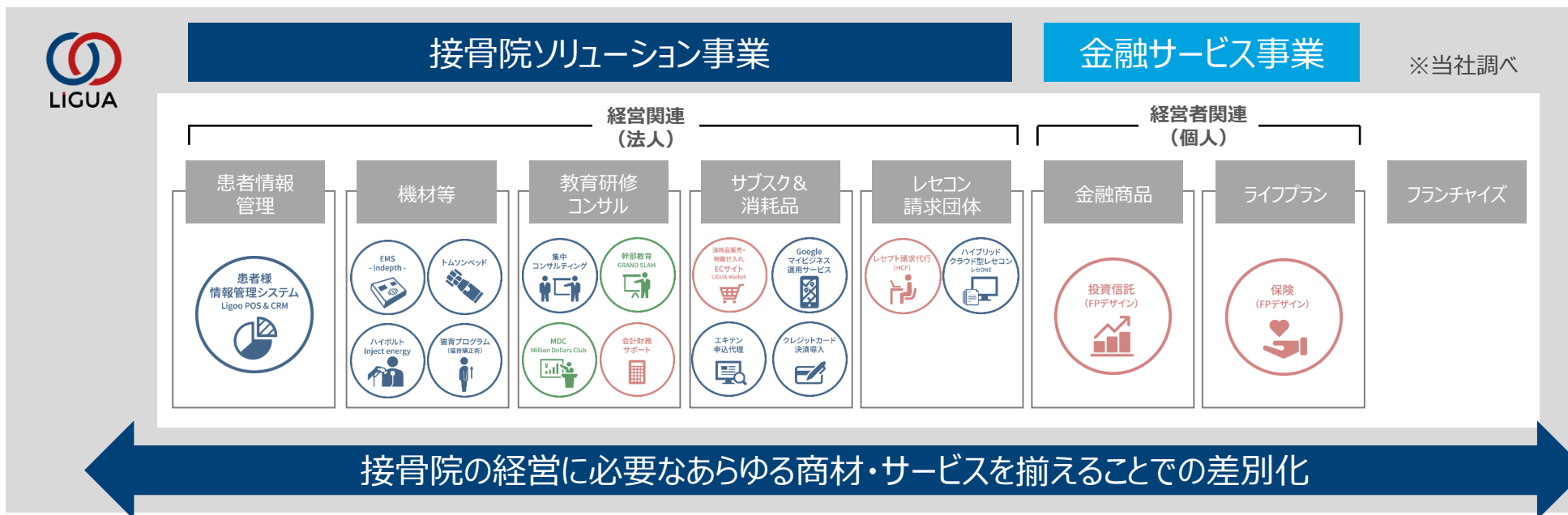
# 接骨院との長期的な関係構築

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、接骨院の課題を解決し、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

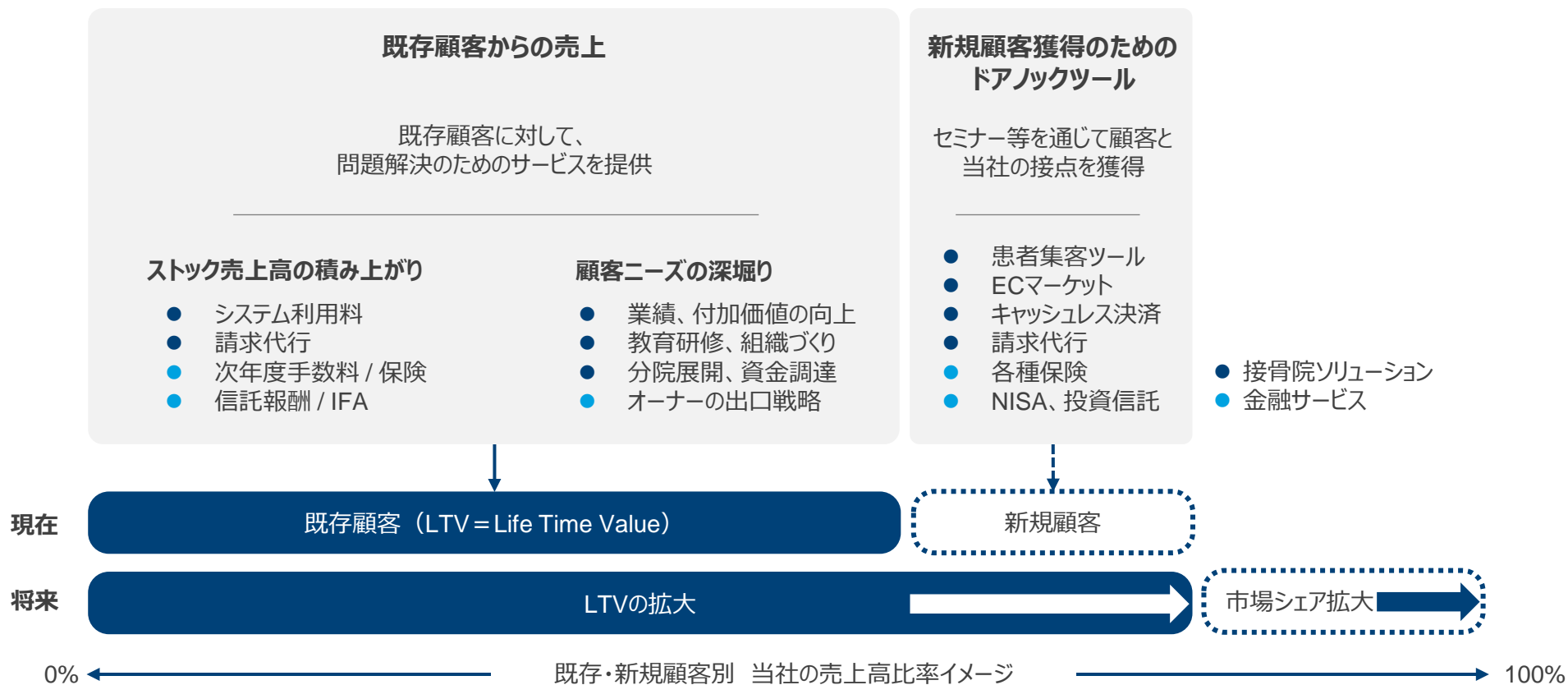
当社グループは、接骨院の経営に必要な商材ラインナップを揃えることで、あらゆる課題をワンストップで解決し、他社との差別化を実現。



<b>A社</b>	●	●		●	●		●
<b>B社</b>			●				

# 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。  
既存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。



# インベストメントハイライト

顧客との永続的な関係性

- **DXで生み出す新たな価値**



# 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。



## 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



## 新規ビジネスモデルの創出

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UP

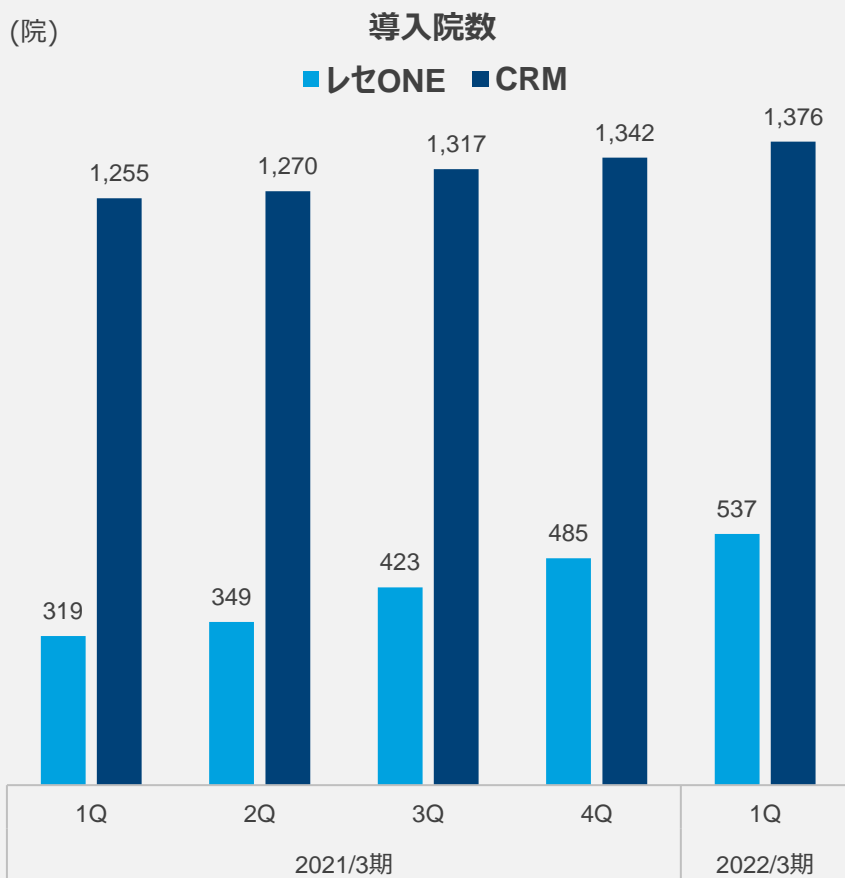
事業承継

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。



## レセONE

- 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

## CRM (Ligoo POS & CRM)

- 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

- **健康サポート領域への展開**

マーケットシェア獲得・マーケット規模拡大の可能性

# 健康サポート領域への展開

## 新たに取り組む領域

## 現在の事業

### 健康サポート

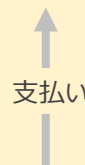
一般医療機器販売を中心とした、幅広い消費者向けの商品



ドクターサポーター

物販  
新商品開発

健康経営  
ソリューション



### 接骨院ソリューション事業

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



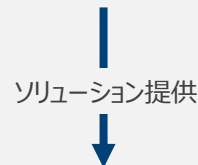
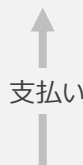
機材  
消耗品



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

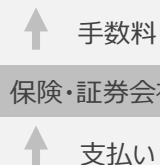
様々な金融商品を、ワンストップで顧客に提供するプラットフォーム



保険代理店

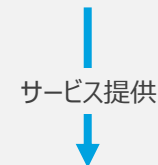


IFA



保険・証券会社

支払い



### 顧客

法人

一般消費者

患者



支払い

施術・物販

接骨院



接骨院経営者



経営者等

法人



# 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。



## 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」

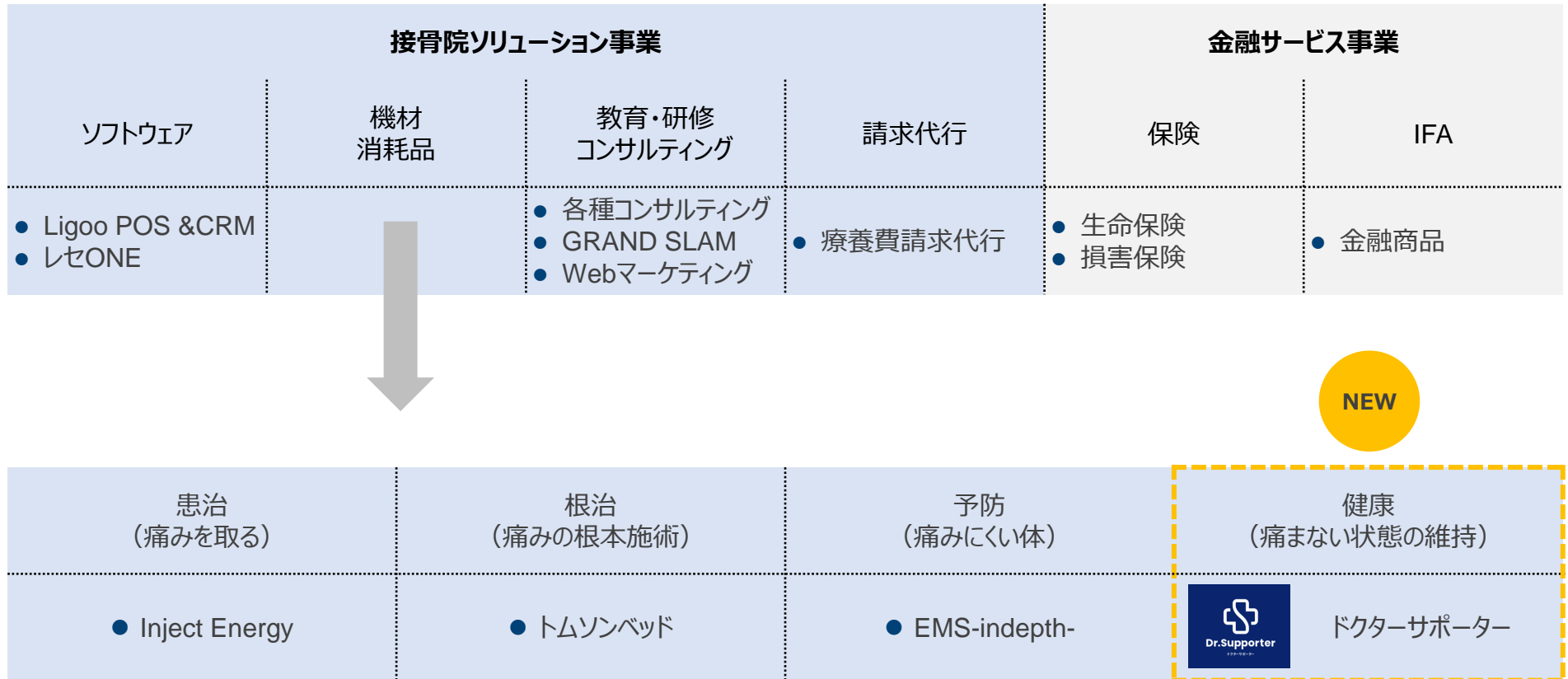
## Feature

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)

# サービスメニューの拡充

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。



NEW

# 今後のスケジュール

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。

商品		FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
健康	リカバリーサポーター 				
	リカバリーパッチ 		接骨院へ販売開始	一般消費者へ販売開始	
	リカバリーテープ 				
生活全般	運動器障害全般に寄与するヘルスケア商品 		商品開発開始	接骨院へ販売開始	一般消費者へ販売開始
	ベッドリネン・寝具 			商品開発開始	一般消費者へ販売開始
	スポーツウェア 			商品開発開始	一般消費者へ販売開始

# マーケットポテンシャル

IFMC.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。

※IFMC.（イフミック：集積機能性ミネラル結晶体）は株式会社テイコク製薬社が温泉療法に着眼して製造した微小なミネラルの結晶体



※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「2020年版スポーツ産業白書」



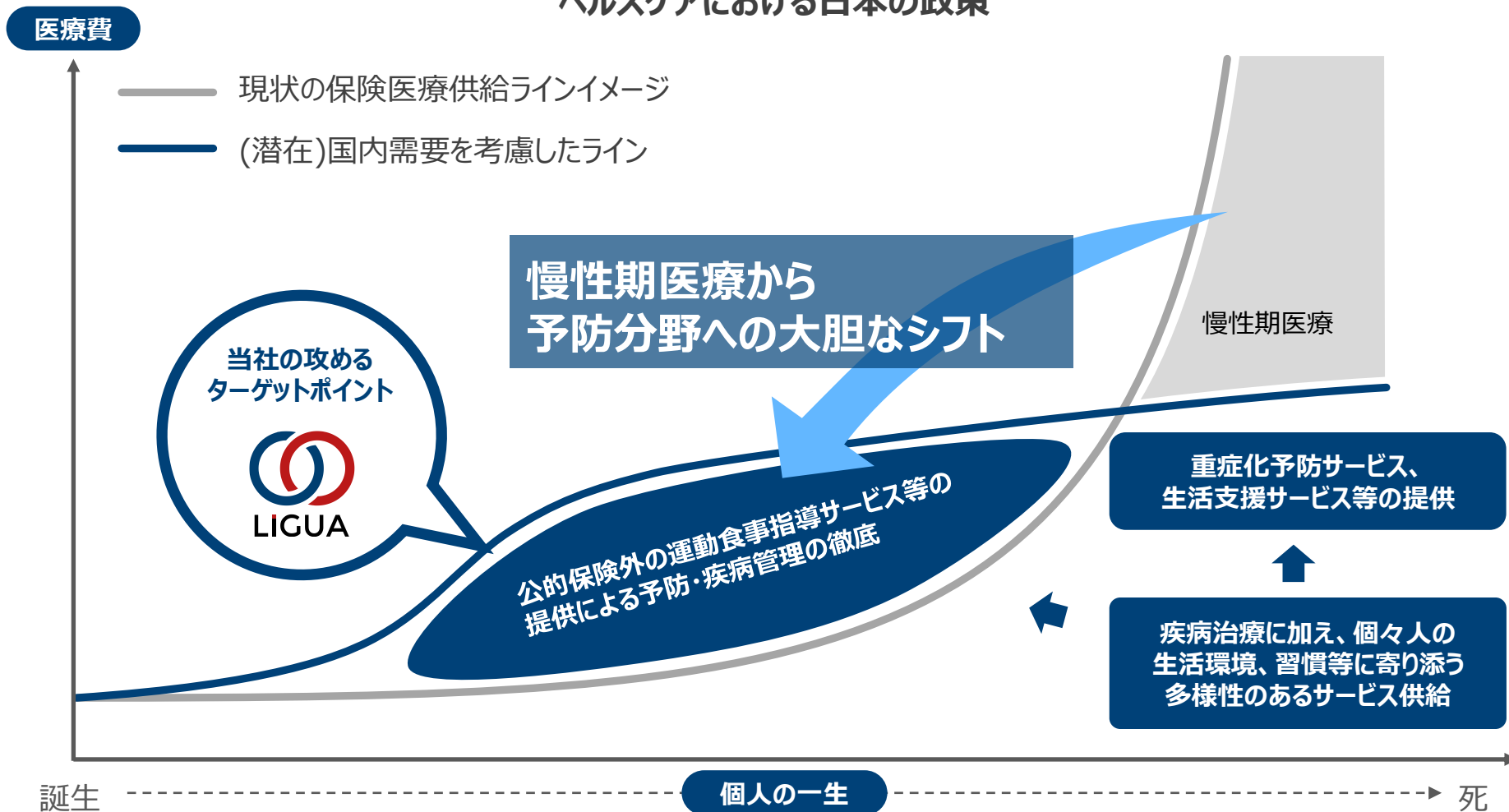
# 成長戦略

## 健康サポート領域への展開

- **マーケットシェア獲得・マーケット規模拡大の可能性**

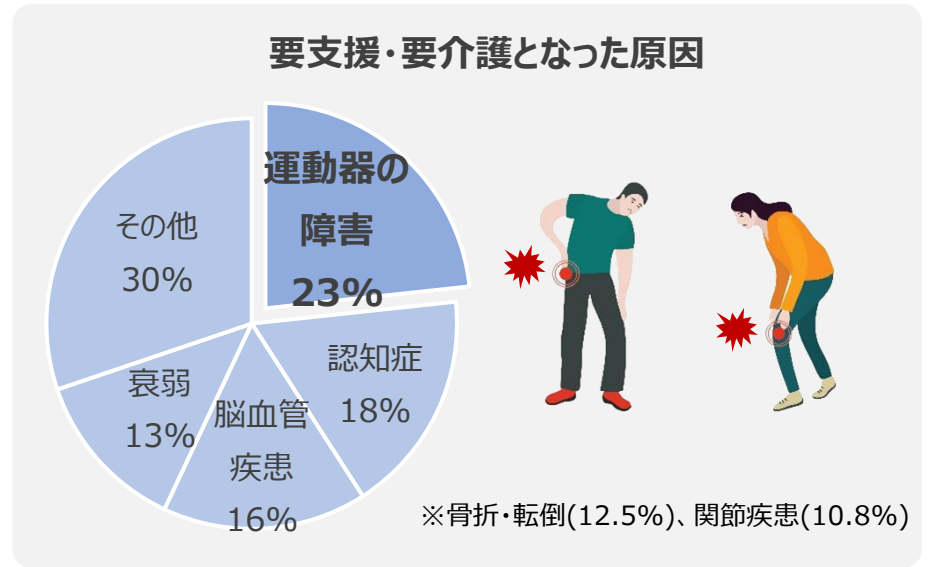
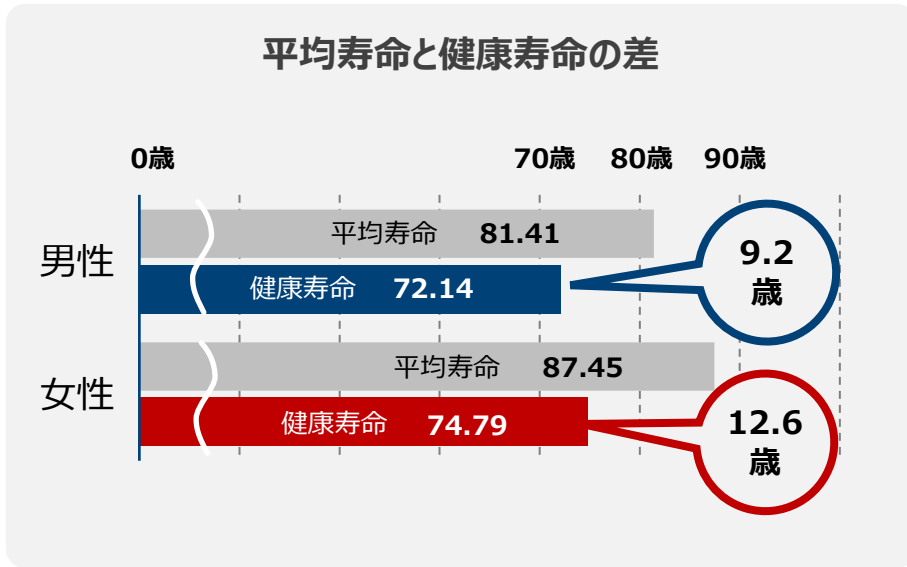
# 予防分野への政策シフト

## 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



## 健康寿命の延伸

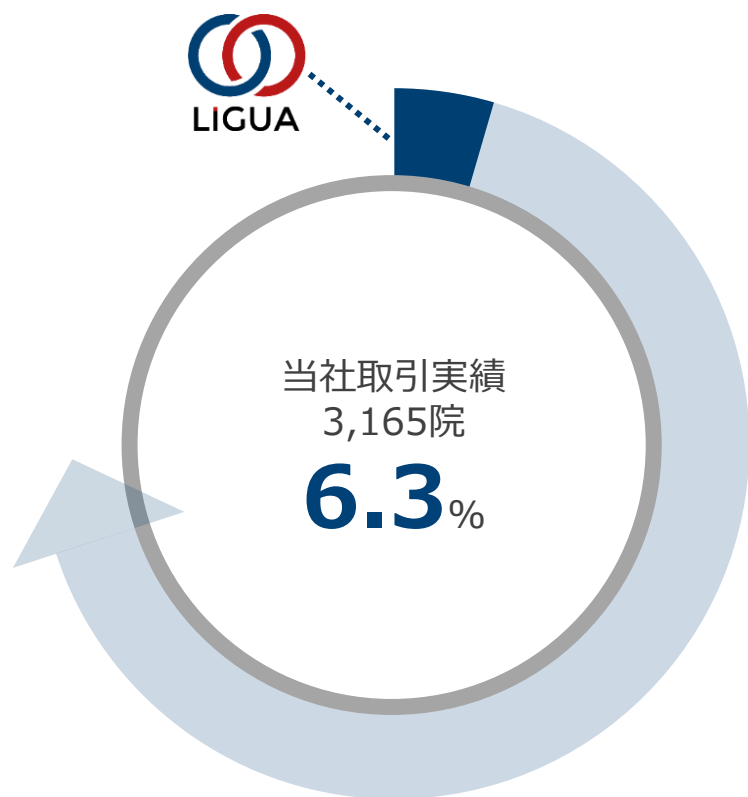
柔道整復師は筋骨格のプロとして、  
運動器障害の予防に大きく貢献できる可能性があると期待。

出所：厚生労働省「令和元年簡易生命表」「平成30年健康日本21資料」「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

# 未開拓接骨院のマーケット獲得余地と、市場規模拡大の可能性

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約6%。

接骨院のDX推進を行い、競争優位性の確立を支援。



■ 当社取引実績 3,165院<sup>※1</sup>

① 営業強化によるシェア拡大

■ 全国の接骨院数 50,077院<sup>※2</sup>

■ 柔道整復市場規模 4,810億円<sup>※3</sup>

② 市場規模の拡大支援



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

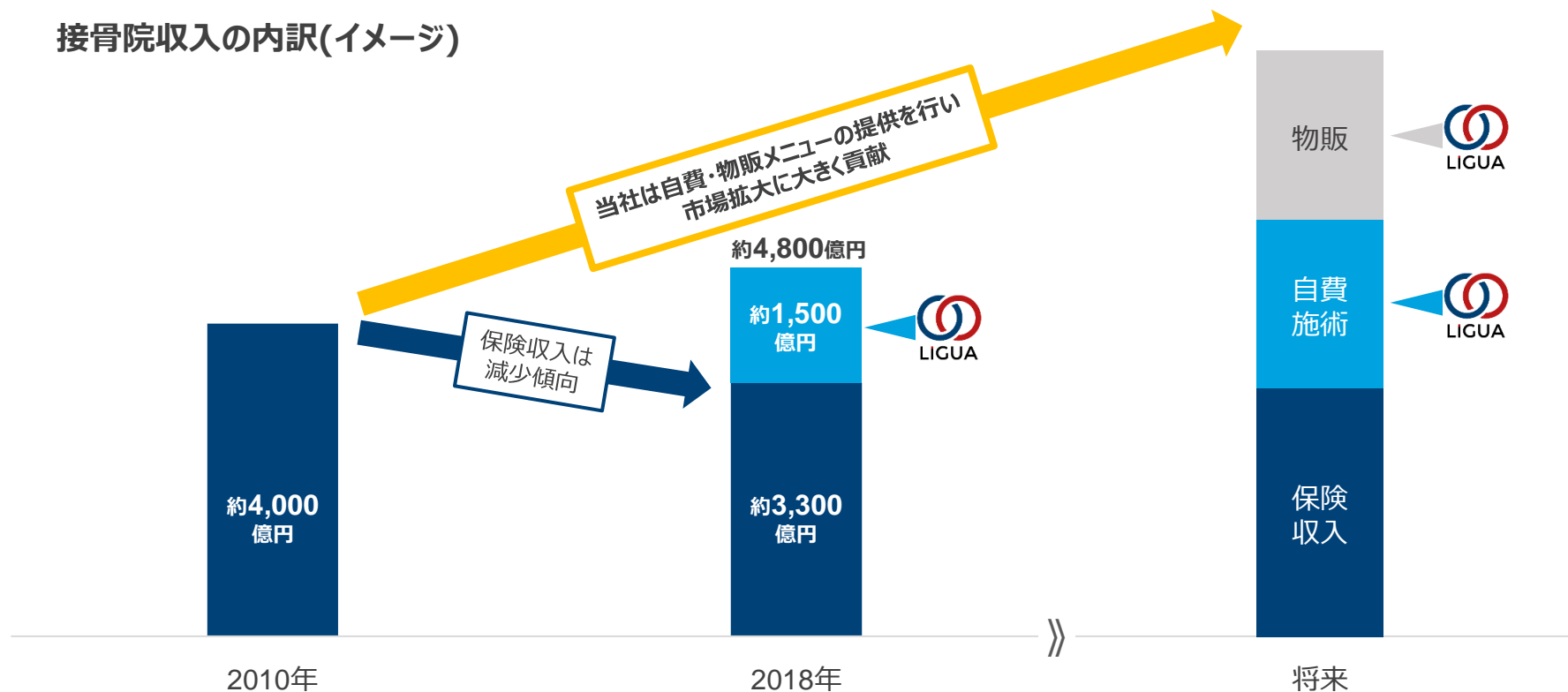
※1 : 当社グループと過去一度でも取引のあった接骨院の累計数値 (2021年6月時点) ※2 : 厚生労働省「平成30年衛生行政報告例 (就業医療関係者) の概況」  
※3 : 矢野経済研究所2018年柔道整復市場

# 接骨院業界の市場規模

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

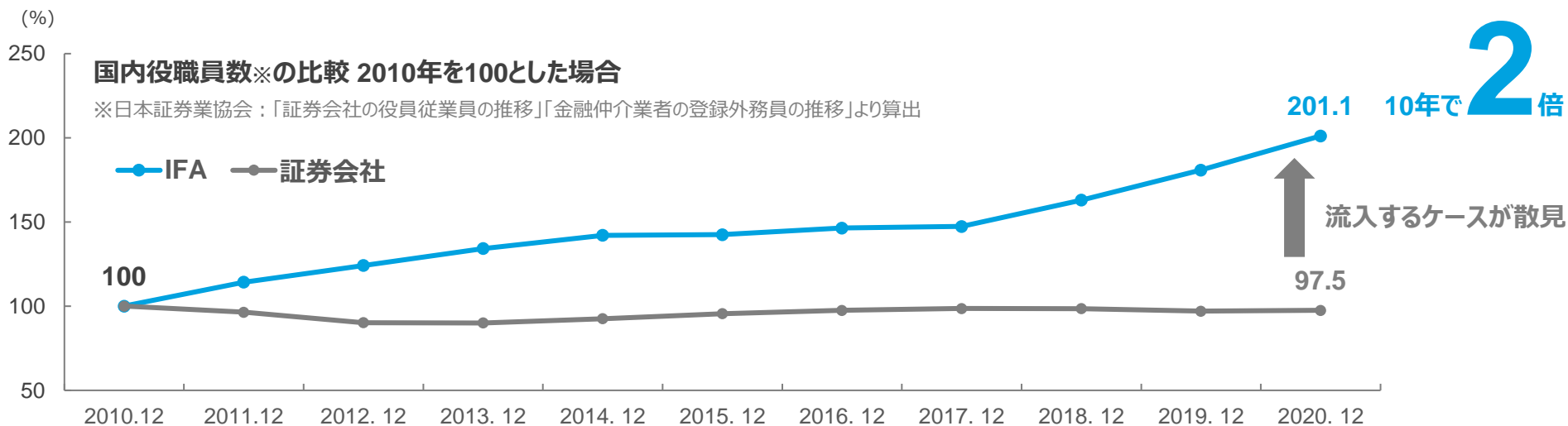
- 特定の金融機関に属さないため、会社の営業方針に囚われることなく中立的な立場で営業活動が可能
- 転職がないため、顧客と永続的な関係を築くことができる

## IFAの国内役職員数※

2,120人  
2010年

→

4,264人  
2020年



## 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/>

IRニュース メール 配信登録はこちら



