



成長可能性に関する説明資料

株式会社リグア
2020年3月13日

1 会社概要

2 柔道整復術・接骨院とは

3 外部環境

4 当社の強み

5 中期展望



1

会社概要

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

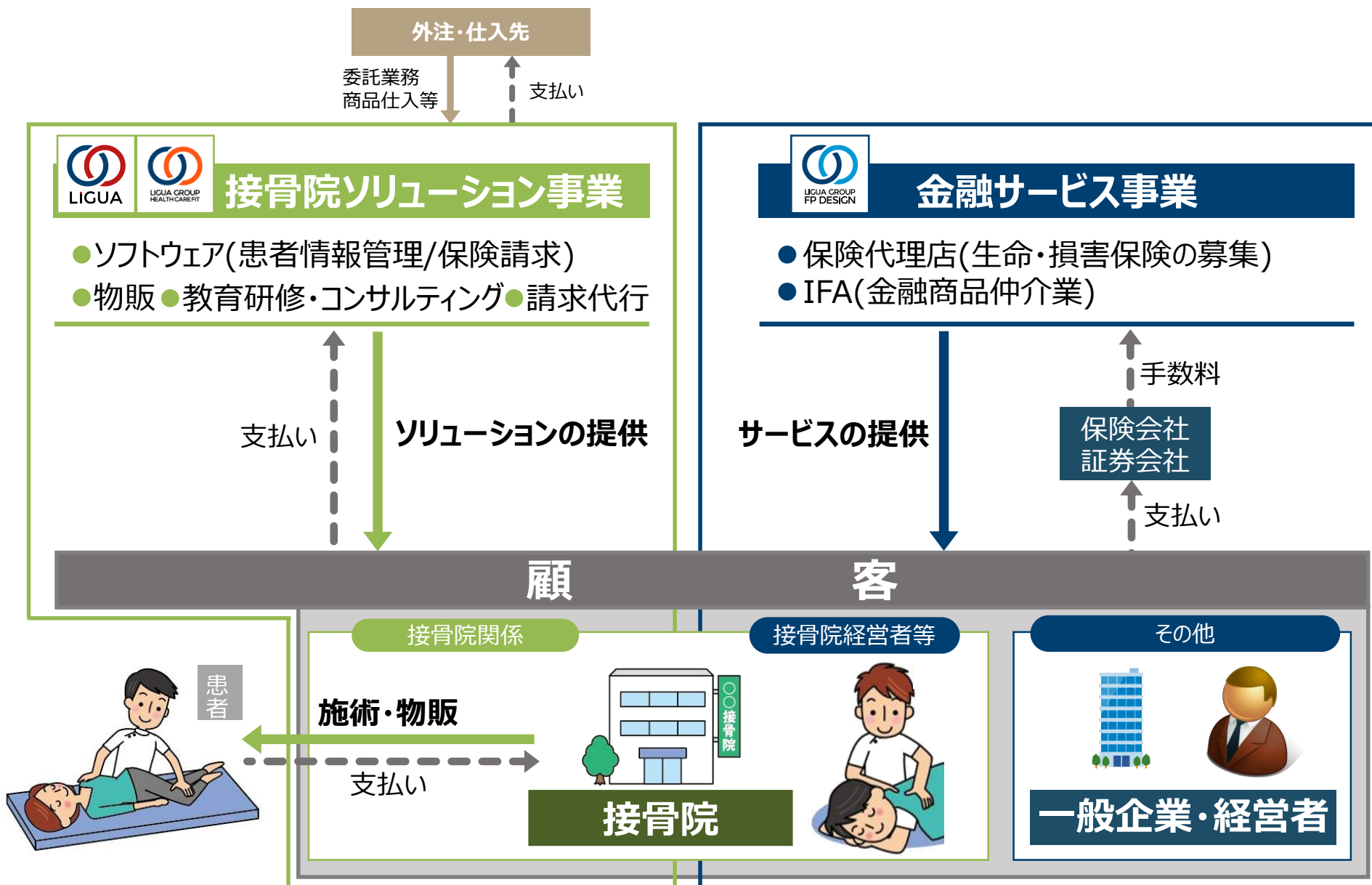
『健康寿命を延ばし、生きることを楽しむ社会へ』

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。

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、**L**IFE **G**UARD⇨健康を支援する〈造語〉
リ **グア**

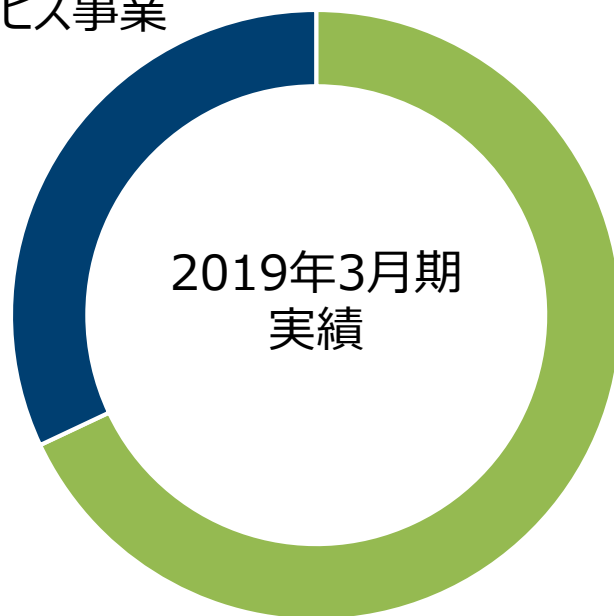
| | | | |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 社名 | 株式会社リグア (LIGUA Inc.) | 役員構成 | 代表取締役社長 川瀬 紀彦 取締役副社長 藤原 俊也 取締役副社長 石本 導彦 専務取締役 梅木 智史 取締役 大浦 徹也 取締役 島 宏一 (社外) 取締役 村田 雅幸 (社外) 常勤監査役 江澤 紳二郎 (社外) 監査役 桑野 聡史 監査役 吉田 憲史 (社外) |
| 代表者 | 代表取締役社長 川瀬 紀彦 | | |
| 本社住所 | 大阪府大阪市中央区淡路町2丁目6-6 淡路町パークビル2号館 | | |
| 設立年月 | 2004年10月 | | |
| 資本金 | 411,275千円 (上場時) | | |
| 大株主 (上位10名) | 川瀬 紀彦 K&Pパートナーズ1号投資事業有限責任組合 藤原 俊也 石本 導彦 K&Pパートナーズ2号投資事業有限責任組合 みずほ成長支援投資事業有限責任組合 日本アジア投資株式会社 藤本 幸弘 城守 和幸 桑野 聡史 | 事業内容 | 接骨院ソリューション事業、金融サービス事業 |
| | 売上規模 (連結) | 1,809百万円 (2019年3月期) 1,470百万円 (2018年3月期) | |
| | 従業員数 (グループ計) | 82名 (2019年3月末) | |
| | 拠点 | 大阪本社、東京事務所、福岡営業所 | |
| | 総資産 | 907百万円 (2019年3月期末) | |
| 子会社 | 株式会社FPデザイン 株式会社ヘルスケア・フィット | | |



売上構成

金融サービス事業

32%



接骨院ソリューション事業

68%

接骨院ソリューション事業

- **問題解決ツールの提供**
(ソフトウェア〔患者情報管理/保険請求〕、機材・消耗品等)
- **接骨院へのコンサルティング**
(売上向上、組織マネジメント、経営管理、教育研修等)
- **療養費の請求代行**
(レセプト請求業務の代行等)

金融サービス事業

- **保険代理店、IFA*** (金融商品仲介業)
- **会社経営者・オーナーの資産形成サポート**

*IFA：各証券会社の営業方針に縛られることなく、独立・中立的な立場から資産運用のアドバイスを行う専門家

接骨院ソリューション事業

| 事業区分 | 分類 | 概要 | |
|--------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| ソフトウェア | Ligoo POS & CRM | <ul style="list-style-type: none"> 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 | |
| | レセONE | <ul style="list-style-type: none"> 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 CRMと併用することにより、CRMの分析機能に反映できることが特徴 | |
| 機材・消耗品 | EMS-indepth- | <ul style="list-style-type: none"> 外部から身体に電気刺激を与えることにより筋肉を運動させる、電氣的筋肉刺激装置 一般的に鍛えにくいとされるインナーマッスルを運動させることができる 全身運動が難しい方でも部分的なトレーニングが可能 | |
| | トムソンベッド | <ul style="list-style-type: none"> 骨盤や背骨の歪みが原因となる痛みへの対処法とした油圧電動式の施術台（一般医療機器） 施術者と利用者の両方に負担が少なく、施術時間も短縮できる | |
| | Inject Energy | <ul style="list-style-type: none"> 150Vを超える高電圧を用いて身体の深部を刺激することで、疼痛の軽減や筋肉の萎縮の改善等に用いられる低周波治療器（特定保守管理医療機器） | |
| | その他 | <ul style="list-style-type: none"> 経営・運営・教育・組織等の各分野における当社のコンサルティングノウハウを集約した教材や施術方法等の技術用DVDを販売 接骨院向けECサイトである「LiGUA Market」等にて、接骨院で使用する消耗品等を販売 | |

接骨院ソリューション事業

| 事業区分 | 分類 | 概要 |
|------------------|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 教育研修 コンサルティング | 各種コンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> 年単位など一定の契約期間を基本とした継続型のコンサルティング 業績の向上を目的としたもの、財務状況の改善を目的としたもの、組織体制の整備を目的としたもの等、主に接骨院での経営面、運営面の課題解決を図る |
| | GRAND SLAM | <ul style="list-style-type: none"> 接骨院の幹部又は幹部候補者のカテゴリ別で行う集合型の研修プログラム 接骨院の業績を向上させることに主眼を置き、各参加者のリーダーシップ力・運営力・問題解決力・数値管理能力・人材育成力・技術力等の向上を図る |
| | その他 | <ul style="list-style-type: none"> 人材紹介サービスとして、柔道整復師等を主に接骨院に紹介する有料職業紹介「ジョブス」等を展開 |
| 請求代行 | - | <ul style="list-style-type: none"> 当社連結子会社の株式会社ヘルスケア・フィットは、接骨院等における事務負担の軽減を目的とした療養費請求代行サービスを展開 資金の早期支払いを希望する接骨院に対しては、提携会社による療養費早期支払いサービスを提供 |

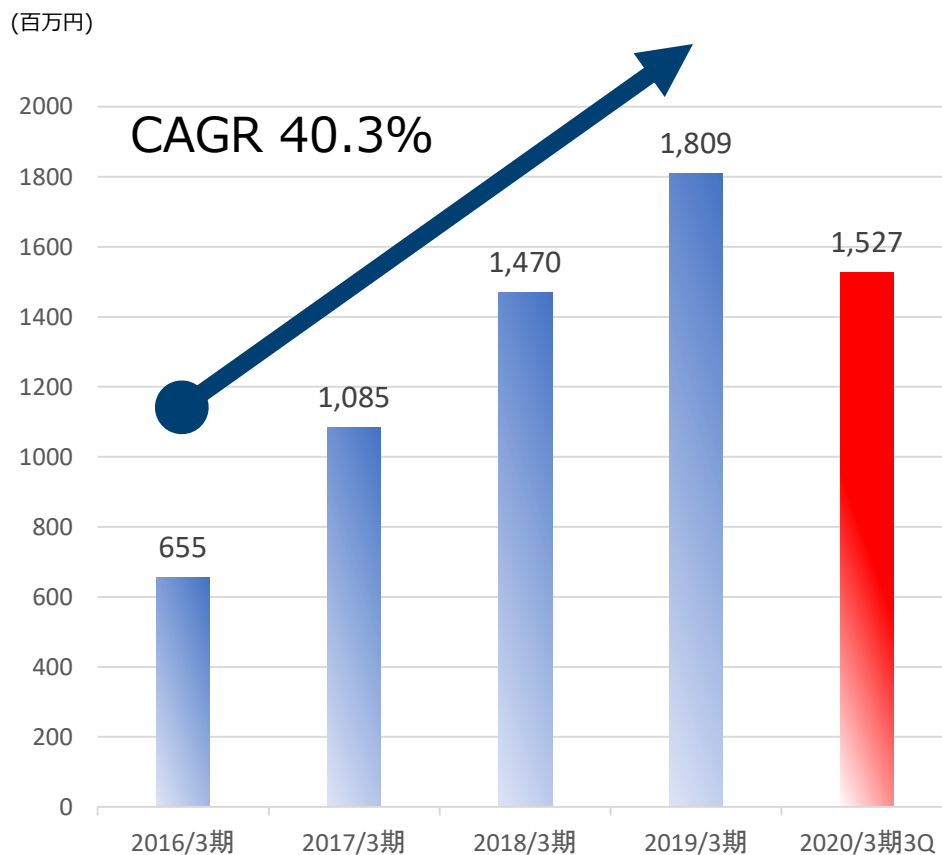
金融サービス事業

| 事業区分 | 分類 | 概要 |
|--------|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 金融サービス | 保険代理店 | <ul style="list-style-type: none"> 当社連結子会社の株式会社FPデザインにおいて、生命保険会社20社、及び損害保険会社5社（2019年12月末）と業務委託契約を締結し、保険代理店として各種保険の募集を行っている |
| | IFA (金融商品仲介業) | <ul style="list-style-type: none"> 当社連結子会社の株式会社FPデザインにおいて、金融商品取引業者（証券会社）3社（2019年12月末）と業務委託契約を締結し、IFAとして金融商品の提案及び仲介を行っている |

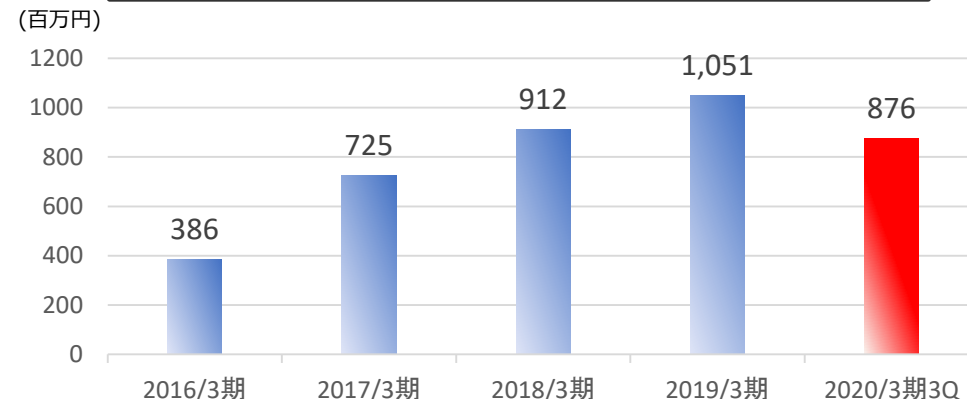
2020年3月期の業績は、過去最高となる見通し

売上高推移

過去4期間の売上高のCAGRは、40.3%

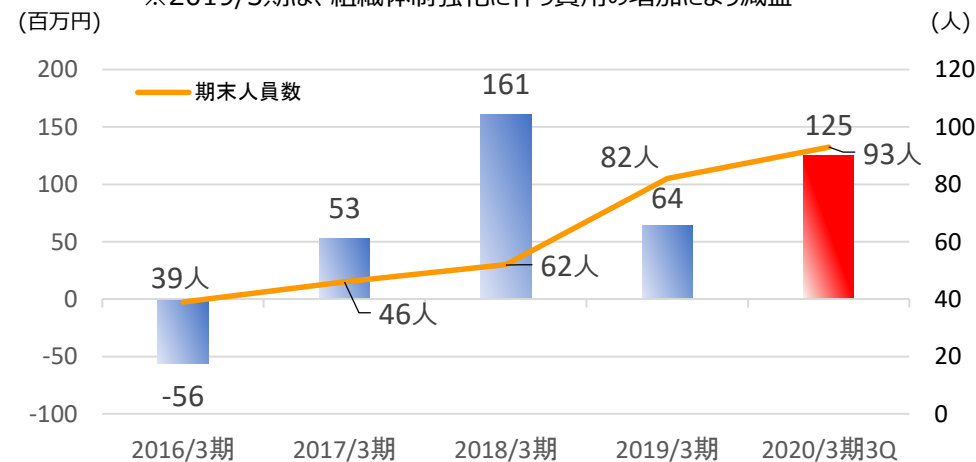


売上総利益推移

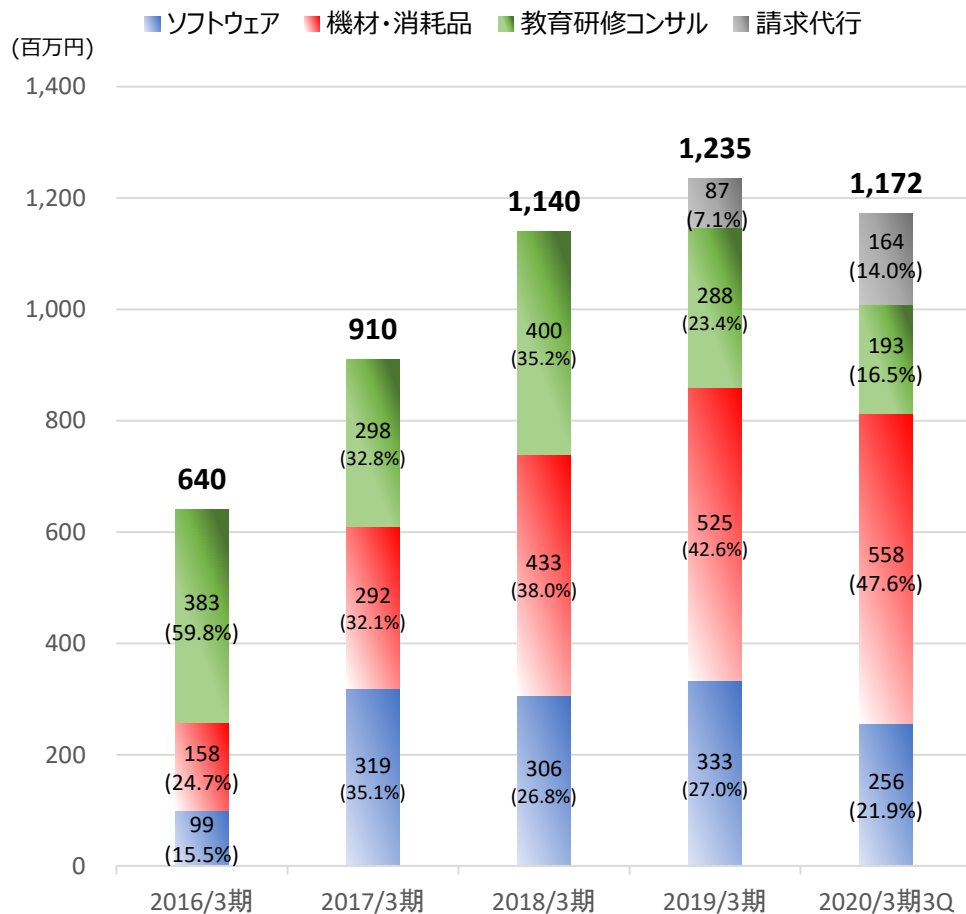


経常利益推移

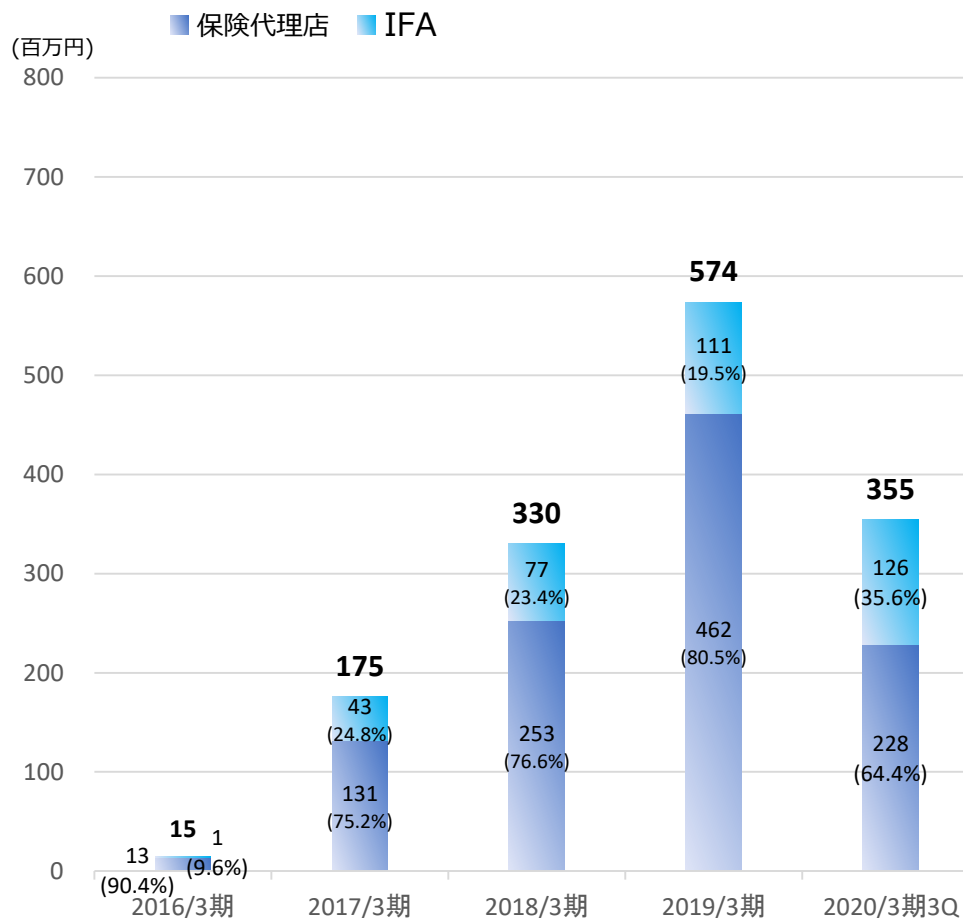
※2019/3期は、組織体制強化に伴う費用の増加により減益



接骨院ソリューション事業



金融サービス事業

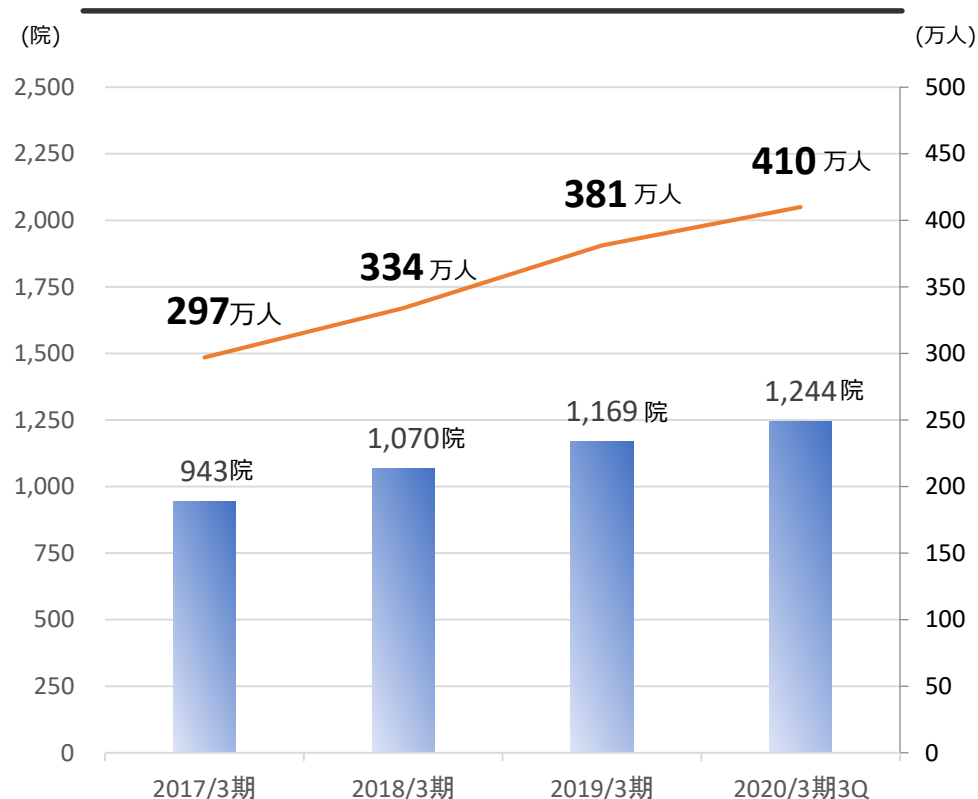


- ・当社グループと取引実績のある接骨院数は、着実に増加
- ・「Ligoo POS&CRM」導入院数の増加に伴い、患者データ数も増加

取引実績のある接骨院数



CRM導入院数、患者データ数



*患者データ数：Ligoo POS&CRM内に登録されている患者数

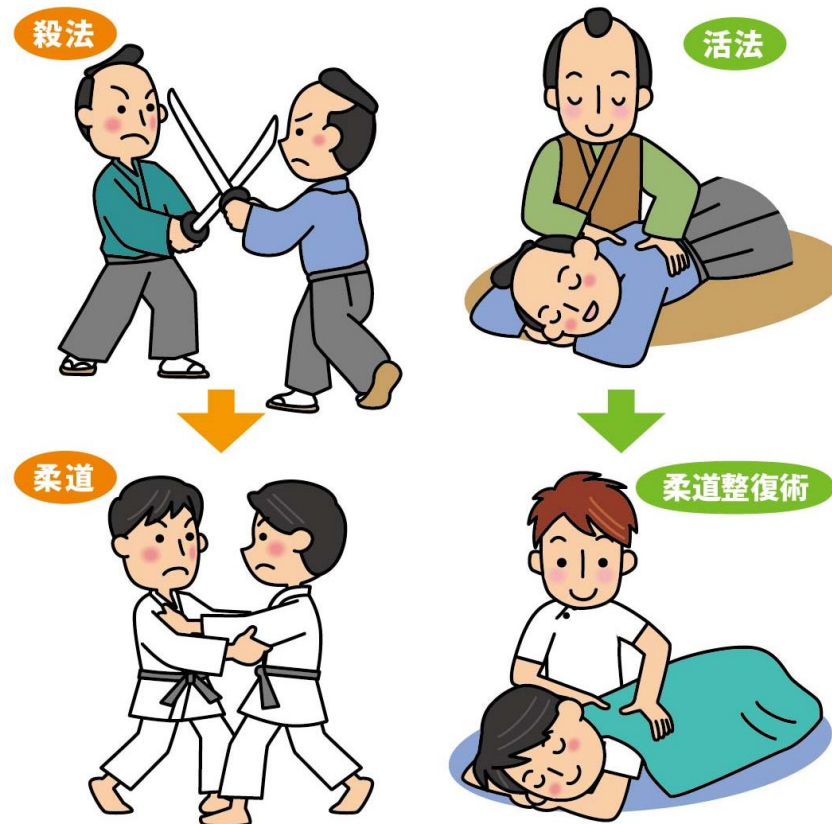


2

柔道整復術・接骨院とは

柔道整復術とは

- 日本古来固有の伝統施術の一つで、殺法(拳法)と活法(骨・関節の蘇生法)は、同根・同義
- 国家資格保有者(柔道整復師)による医業類似行為(施術)
- 骨折、脱臼、打撲及び捻挫等の施術は、医療保険の適用対象



接骨院とは

- 柔道整復師が柔道整復術を行う施術所(接骨院・整骨院・ほねつぎ等)
- 他資格の取得により、他施設との併設も可能(鍼灸接骨院等)

| | 接骨院 | 鍼灸院 | マッサージ院 | 整形外科 | 整体院 |
|---------|----------------|-----------------------------|-------------|------|------|
| 施 術 者 | 柔道整復師 | 鍼灸師 | あん摩マッサージ指圧師 | 医師 | 整体師 |
| 資 格 | 国家資格 | 国家資格 | | 国家資格 | 民間資格 |
| 根 拠 法 | 柔道整復師法 | あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師等に関する法律 | | 医師法 | — |
| 行 為 | 医業類似行為 (施術) | 医業類似行為 (施術) | | 医療行為 | 矯正 |
| 療 養 費 * | 3,636億円 | 407億円 | 707億円 | — | — |

*2016年度実績：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料」より

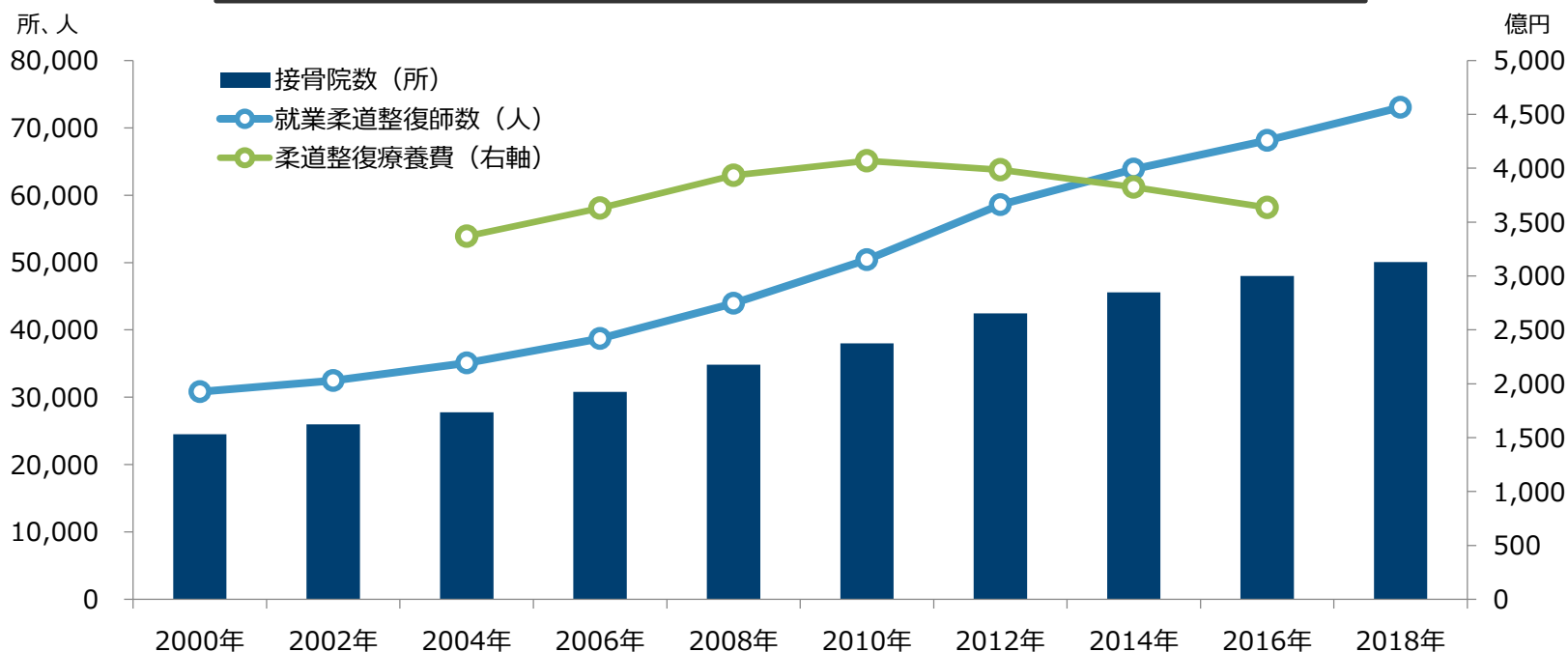


3

外部環境

- ・接骨院数が増加する一方で、療養費は減少傾向に
- ・1院あたり療養費の減少分を補うための収入が必要

接骨院数、柔道整復師数、柔道整復療養費の推移



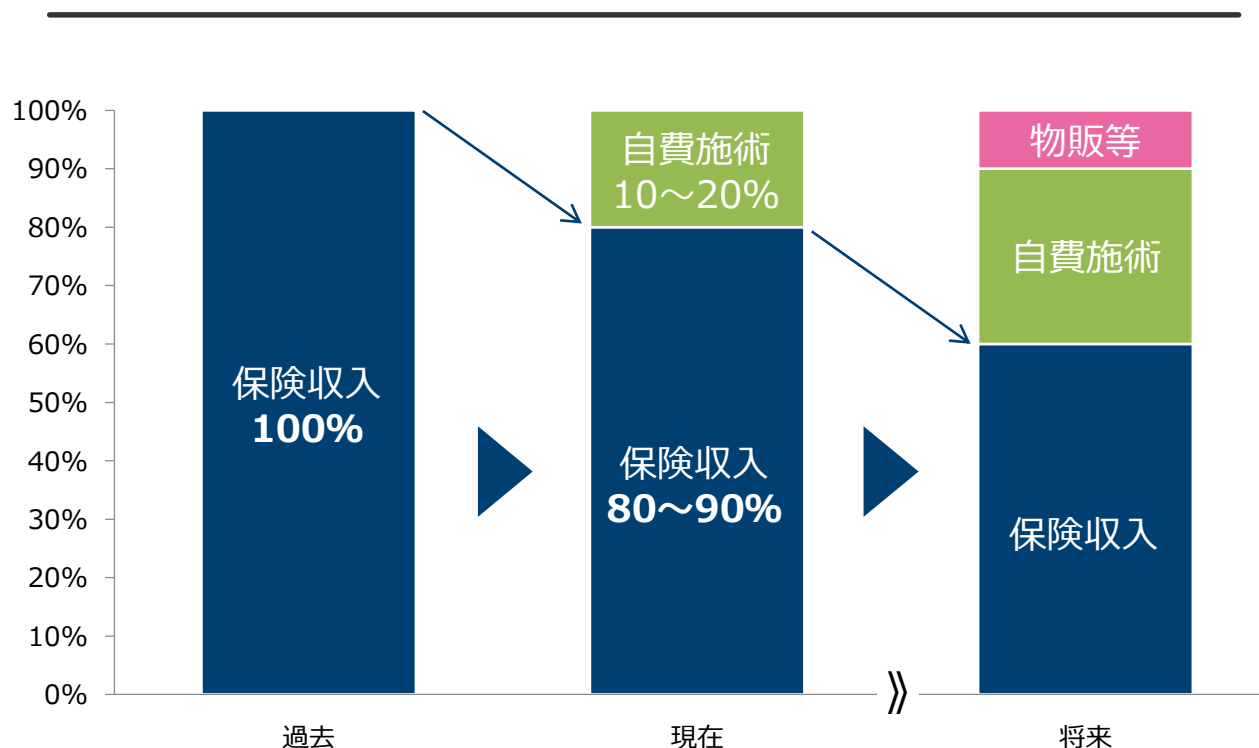
| | 2000年 | 2002年 | 2004年 | 2006年 | 2008年 | 2010年 | 2012年 | 2014年 | 2016年 | 2018年 |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 接骨院数(所) | 24,500 | 25,975 | 27,771 | 30,787 | 34,839 | 37,997 | 42,431 | 45,572 | 48,024 | 50,077 |
| 就業柔道整復師数(人) | 30,830 | 32,483 | 35,077 | 38,693 | 43,946 | 50,428 | 58,573 | 63,873 | 68,120 | 73,017 |
| 柔道整復療養費(億円) | — | — | 3,370 | 3,630 | 3,933 | 4,068 | 3,985 | 3,825 | 3,636 | — |

出所：厚生労働省「衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」及び「柔道整復、はり・きゆう、マッサージに係る療養費の推移（推計）」並びに「医療保険に関する基礎資料」

- ・「現在」の接骨院経営は、保険収入の減少分を補う自費施術が重要
- ・将来的には、自費施術の増加に加えて、新たな収益が必要と推測

※自費施術とは、保険適用外であり、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)



出所：一般社団法人金融財政事情研究会 平成26年接骨院(2)市場規模「自由診療の割合をおおむね収入全体の1~2割と推計する」



4

当社の強み

これまでに培ってきた接骨院向けコンサルティング支援ノウハウ

競合他社との差別化ポイント



独自のコンサルティングノウハウ

Ligoo POS&CRM内にある
400万以上の患者データ

接骨院の会計・財務ノウハウ

接骨院の経営・運営ノウハウ

初診率とは...
新規として来院した患者様が
2回目の来院をされる割合

再診患者
再診数とは
ひと月以上間があいて来院された患者様

継続率とは
来院2回目以降の患者様が完治まで
来院する確率の事

離反率
離反率とは
前月来院があり当月は継続して来院しない
患者様の割合のこと

平均通院回数とは
1人の患者様が1ヶ月の間に来院する
回数の平均値の事

継続患者数
継続患者数とは
ひと月以内に来院がある患者様



✔ CRM内に蓄積されている患者データを基に分析

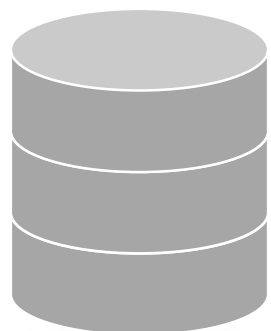
✔ 接骨院の会計・財務面にも着目した目標設定

✔ 接骨院の経営・運営面に対する的確な助言力

蓄積したデータの活用による的確な課題抽出

Ligoo POS&CRM

全国接骨院約 **1,200** 院
400 万患者データを蓄積



個別接骨院 のスコア (現状)



- 患者様の詳細分析
 - 平均通院回数
 - 継続率
 - 再診率
 - 離反率 他
- 上記過去～将来分析
- 属人的要因分析 (スタッフの強み弱み)

データより導かれる 適正值



- ケース別全国平均値
- ケース別地域平均値

差異分析

接骨院の
課題を抽出



課題解決に資する最適なコンサルティング
及びソリューションを提供

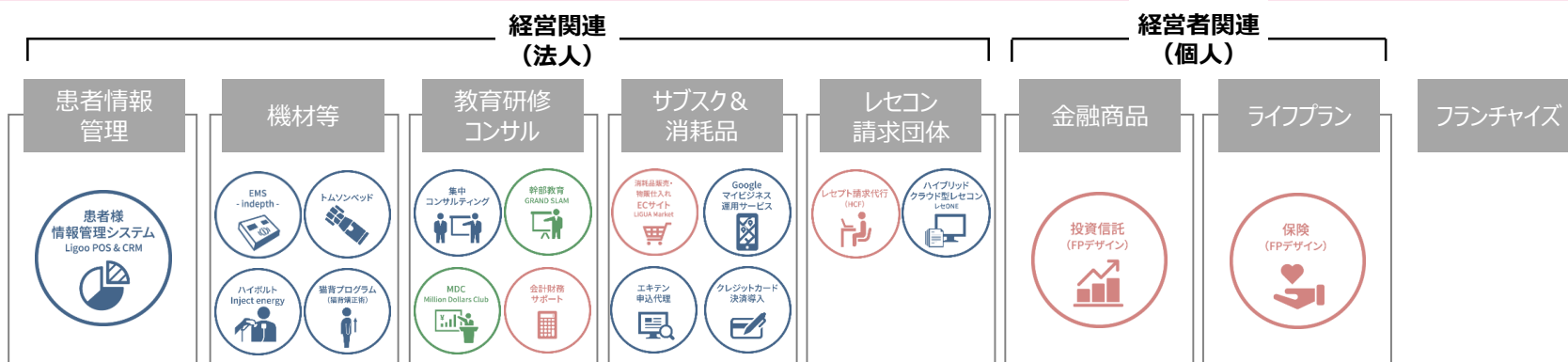
当社グループは、接骨院の経営に必要な商材・サービスを揃えることであらゆる課題解決に貢献、他社との差別化を実現



接骨院ソリューション事業

金融サービス事業

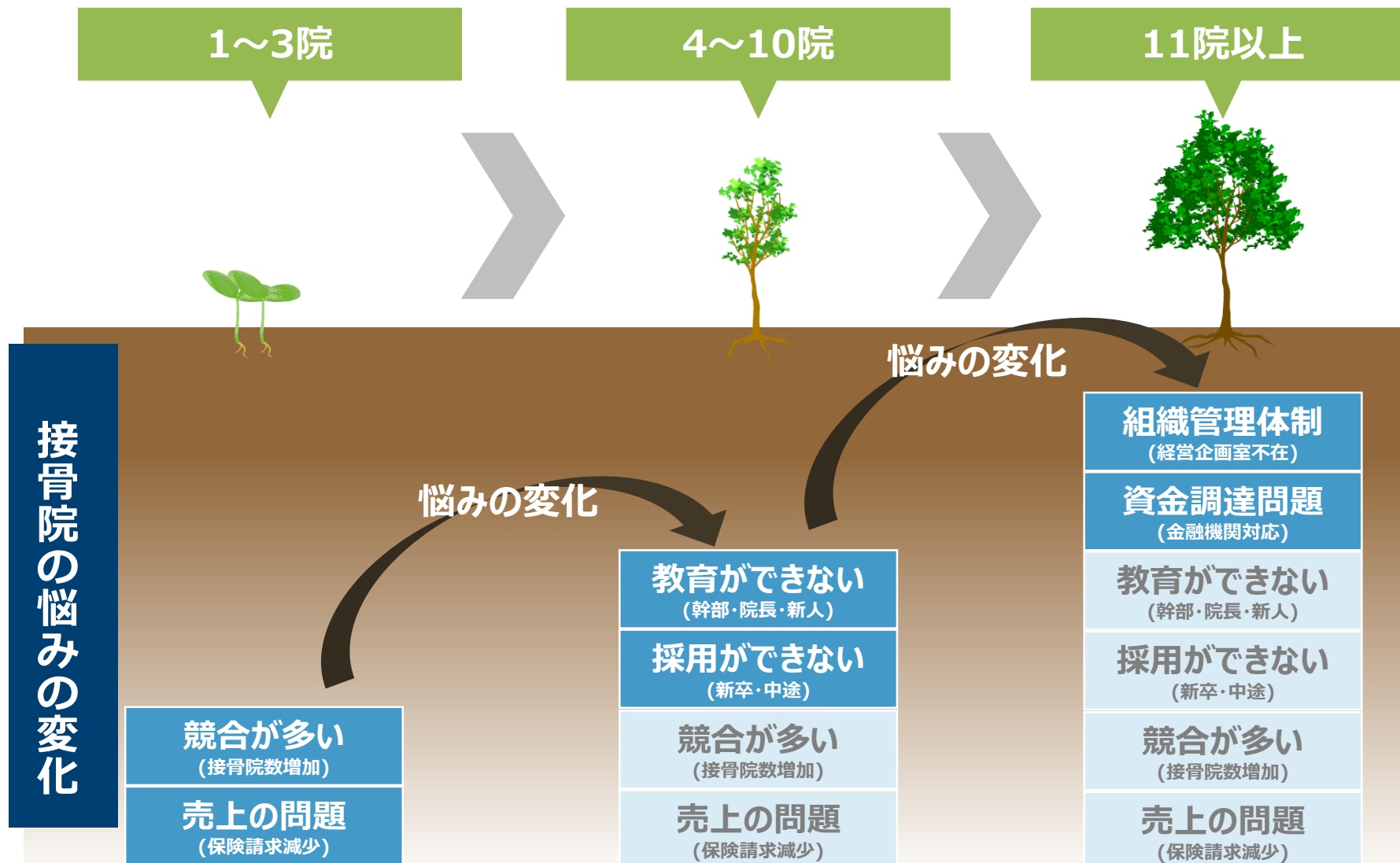
※当社調べ



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

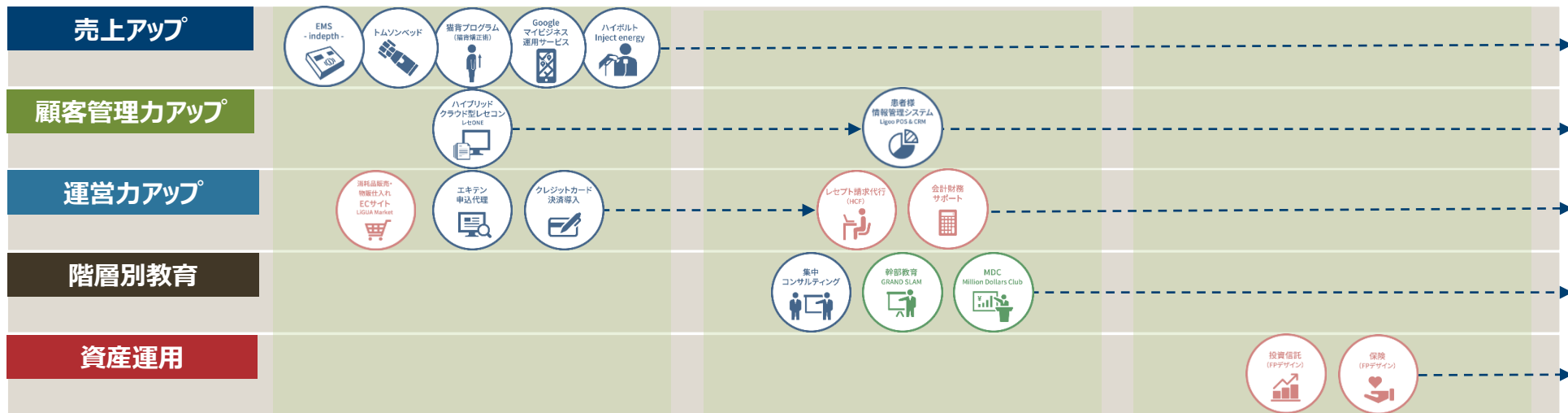
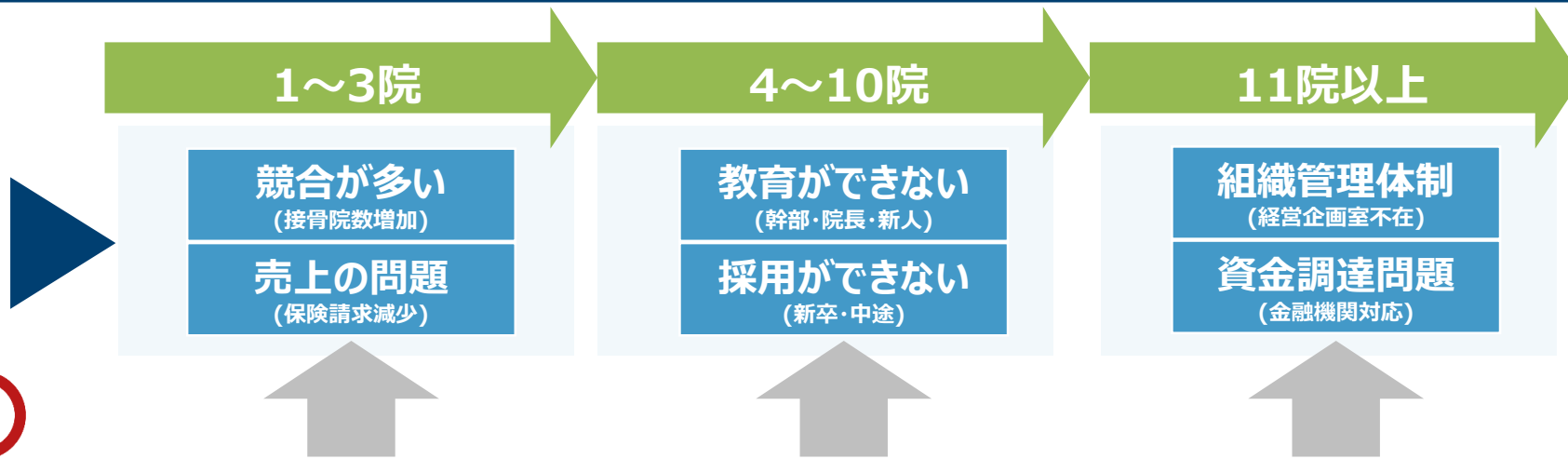
| | | | | | |
|----|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| A社 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| B社 | | | <input type="checkbox"/> | | |

接骨院の悩みは、その成長ステージに応じて変化



当社グループは、接骨院の各成長ステージの悩みに対応するメニューを揃えており、それにより接骨院との長期的な関係を構築

主要課題





5

中期展望

■ 事業展開の方針

当社のソリューションツールを1院でも多くの接骨院に提供することで経営安定化を図り、

健康の窓口として接骨院の位置づけを確立し、

「健康寿命の延伸」という社会的課題の解決に貢献する。

■ アクションプラン

1.取引シェアの拡大

- 接骨院顧客数の継続的拡大
 - 未開拓接骨院マーケットの獲得
 - 全国の接骨院約5万院を販売対象とする『レセONE』の販売に注力

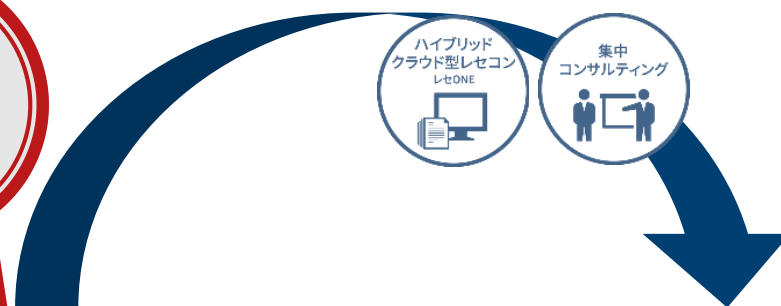
2.接骨院向けサービスメニューの拡充

- 予防・健康(予防・健康に資するメニュー)への注力
- 接骨院の健康窓口化支援
 - 当社提供サービスによる接骨院の『患者向け』のトータルサービス(患治・根治・予防・健康)体制の構築

3.事業基盤の拡充

- システム開発(設備投資)
- 採用投資
- 広告宣伝投資

- ・当社の取引実績接骨院数は、マーケット全体の4.5%
- ・残り(95.5%)は当社との取引がない未開拓マーケット



| | |
|----------------|--|
| 営業担当 | |
| コールセンター | |
| WEB プロモーション | |

取引実績
2,234院
(4.5%)



全国の接骨院
約50,000院

接骨院は健康の窓口として、健康寿命の延伸に寄与する施設となりうる

健康 医療費低

終末期 医療費高

予防領域

治療領域

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

個人 健康寿命の延伸



接骨院
全国約5万院

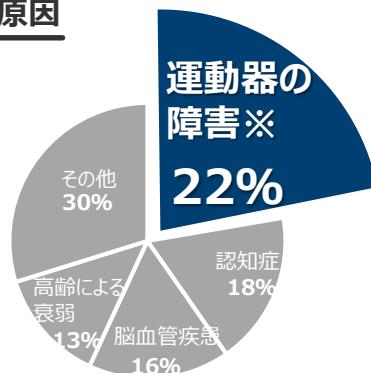


病院



介護施設

要支援・要介護となった原因



※骨折・転倒(12%)、関節疾患(10%)

「予防・健康」をキーワードに接骨院の付加価値向上に資するメニューを増加させていく



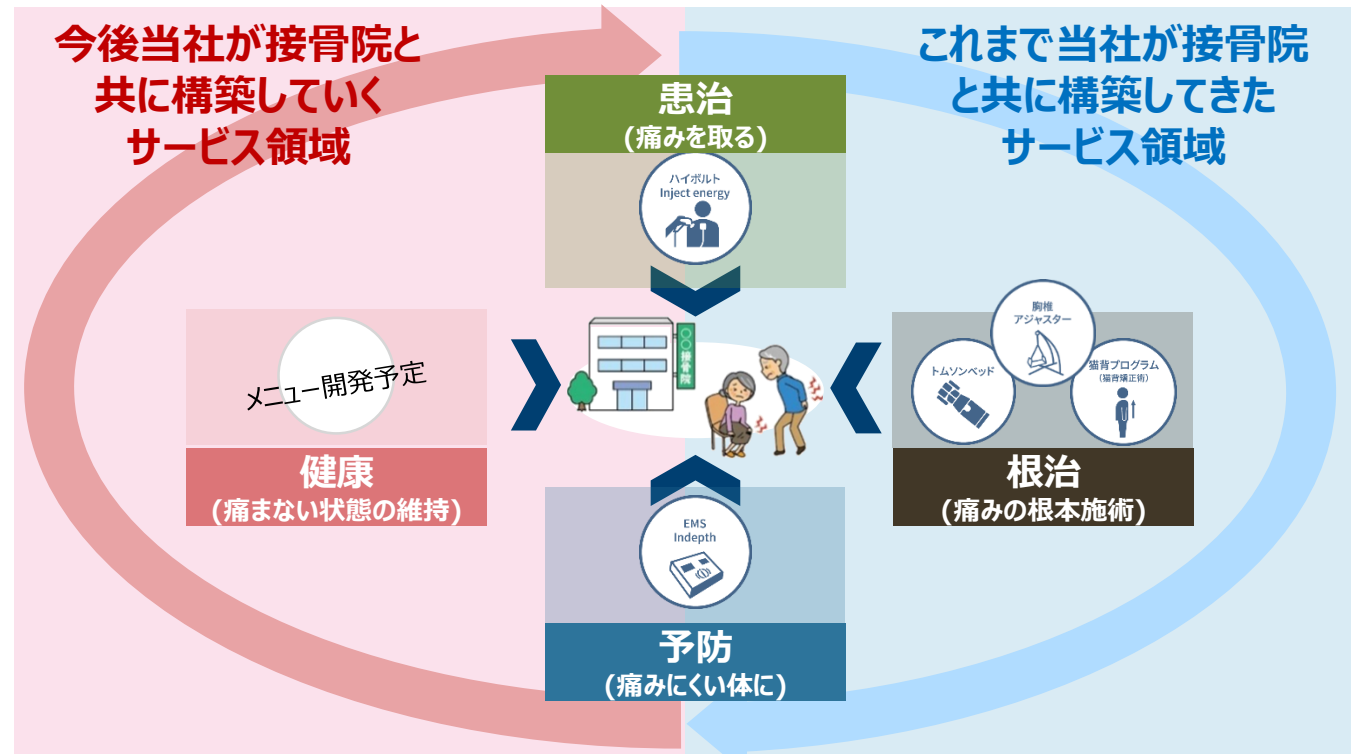
202x年
202x年
...

予防・健康メニューの提供

- ✓ 継続的な接骨院の付加価値向上に資するコンサルティングメニューの拡充
- ✓ 予防・健康に資するメニューへの注力
- ✓ 接骨院の「健康の窓口化」に資するメニューを提供していく

患者向けトータルサービス体制を構築することで、患者の健康意識を高め、健康寿命の延伸を図り、医療費抑制に寄与していく

接骨院による 患者向けトータルサービス の構築



①

- 接骨院と患者とのタッチポイントを増やすことが接骨院の経営安定化に寄与
- これまで当社は、患者の患治～予防の導線を構築し、接骨院をサポートしてきた

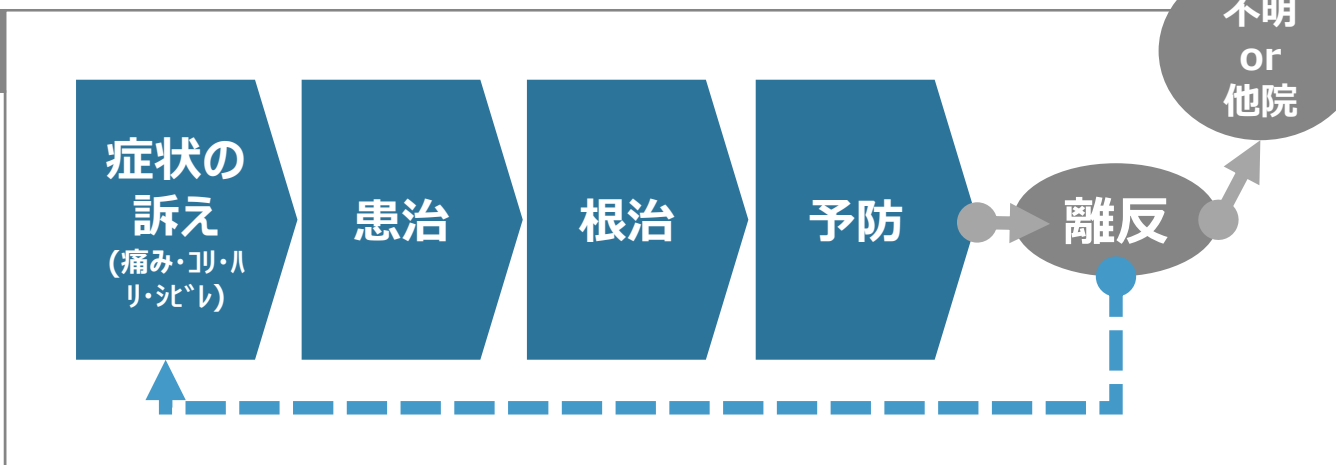
②

- これまでのメニューに加え、予防・健康メニューを揃え、患者向けトータルサービスを構築することが接骨院の新たな収益創出機会となる
- 接骨院から当社へのニーズが発生

③

- 接骨院が患者意識を変革し、予防・健康に資するメニューを広く提供
- 接骨院が「健康の窓口」となり、国民の健康意識を高めることで健康寿命の増進(医療費の抑制)を図る

(例) 顧客タッチポイント比較(健康メニュー:ジムなし・あり)



今後の主な投資内容

①

【システム投資】

新たな機能の開発

- ・レセONE
- ・Ligoo POS&CRM



②

【採用投資】

組織体制拡大のための
幹部採用および新卒を
中心とした営業人員の
採用投資

③

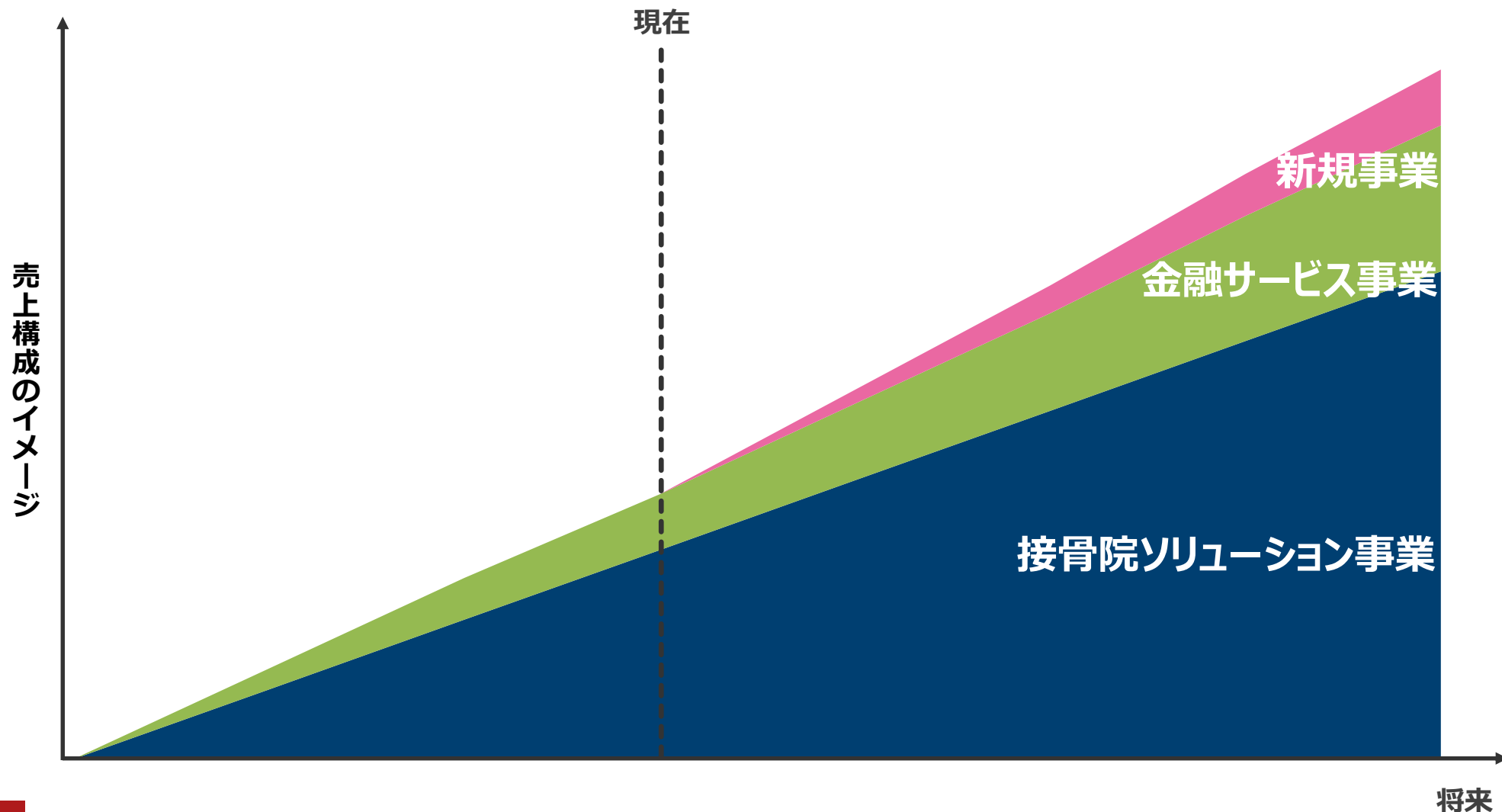
【広告宣伝投資】

当社の認知度向上の
ための広告宣伝投資

2020年3月期
第3四半期
財務状況

現預金 (3.0億円)
有利子負債 (4.2億円)
自己資本 (2.4億円)
自己資本比率 (22.8%)

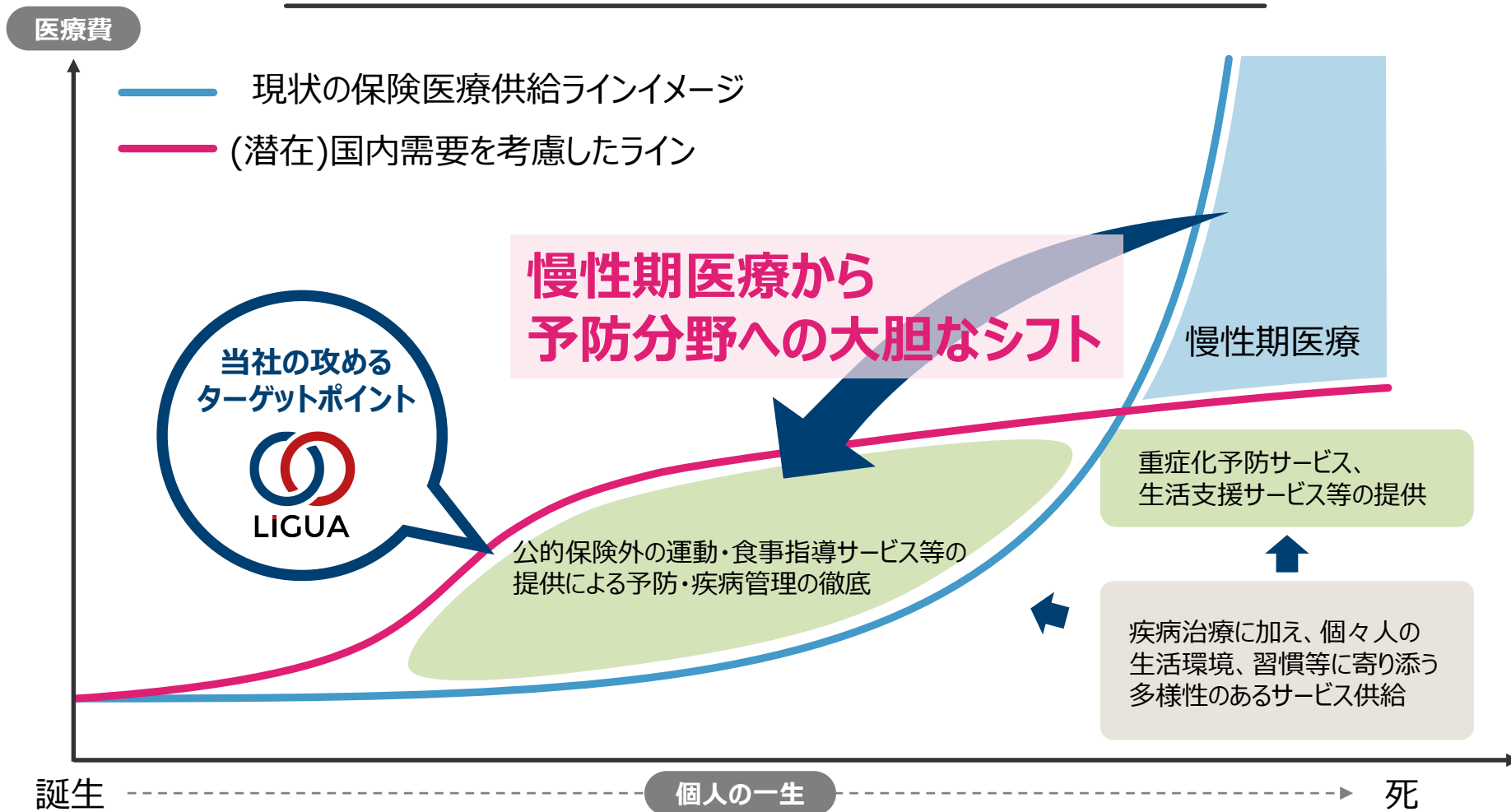
顧客層の拡大、新規メニュー（予防・健康領域への注力）拡大を通じ、
継続的な成長を実現していく





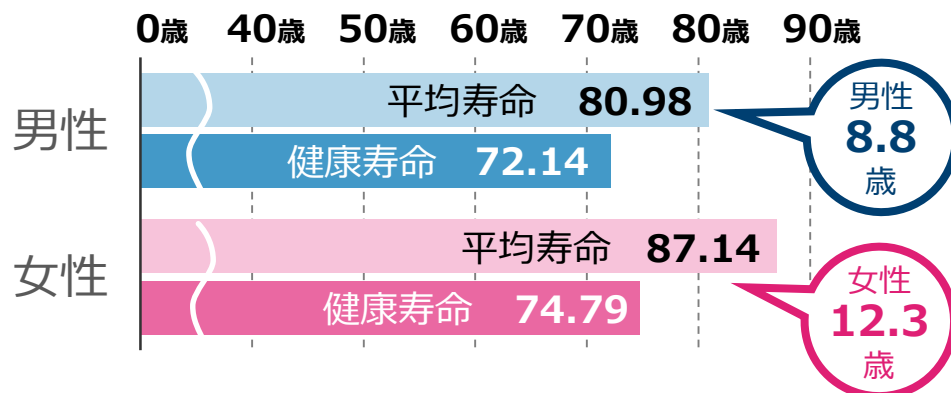
Appendix

ヘルスケアにおける日本の政策

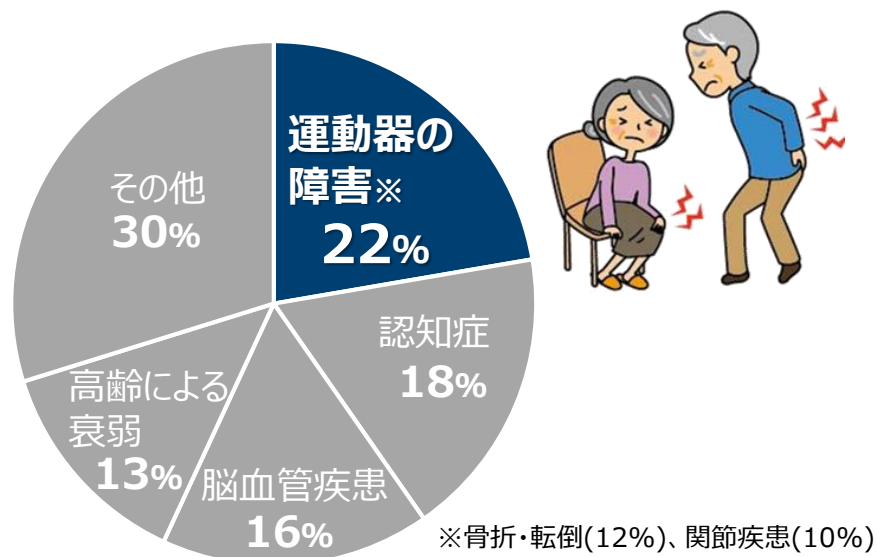


出所：経済産業省商務情報政策局 平成26年3月 日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて

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 延伸がカギ

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
「平成28年簡易生命表」「平成30年健康日本21資料」
「平成28年国民生活基礎調査」

- 2004年 ● 株式会社リグアを設立
- 2007年 ● 接骨院向け情報サイト「情報最前線」の運営を開始
- 2009年 ● 患者情報管理システム「Ligoo POS&CRM」の運営を開始
● 東京事務所を開設
- 2011年 ● 幹部育成研修「GRAND SLAM」の運営を開始
- 2014年 ● 電氣的筋肉刺激装置EMS「-indepth-」の販売を開始
● 株式会社FPデザインを子会社化
- 2015年 ● 東京事務所を東京都港区虎ノ門に移転
- 2016年 ● 株式会社FPデザインにおいて、保険代理店および金融商品仲介業を開始
- 2018年 ● 株式会社ヘルスケア・フィットを子会社化
● 低周波治療器「Inject Energy」および油圧電動式施術台「トムソンベッド」の販売を開始
- 2019年 ● レセプト計算システム「レセONE」の運営を開始

- 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。