



令和2年3月期（2020年3月期） 決算説明資料

株式会社 リグア
東証マザーズ(7090)

2020年5月12日

1. 会社概要

2. 決算概要 2020年3月期

3. 今期目標 2021年3月期

4. 今後の成長方針

5. Appendix

私たちは設立以来、代替医療業界の活性化に向けて積極的なサポートやサービスの展開を行ってきました。

今こそ、**問題解決型コンサルティング**を実践。



WEB会議ツールによる商談
オンライン方式のセミナー等
影響が最小限となるような取り組み



トランザクション社と業務提携
常時マスクを必要とする
接骨院に対して安定的に供給

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』

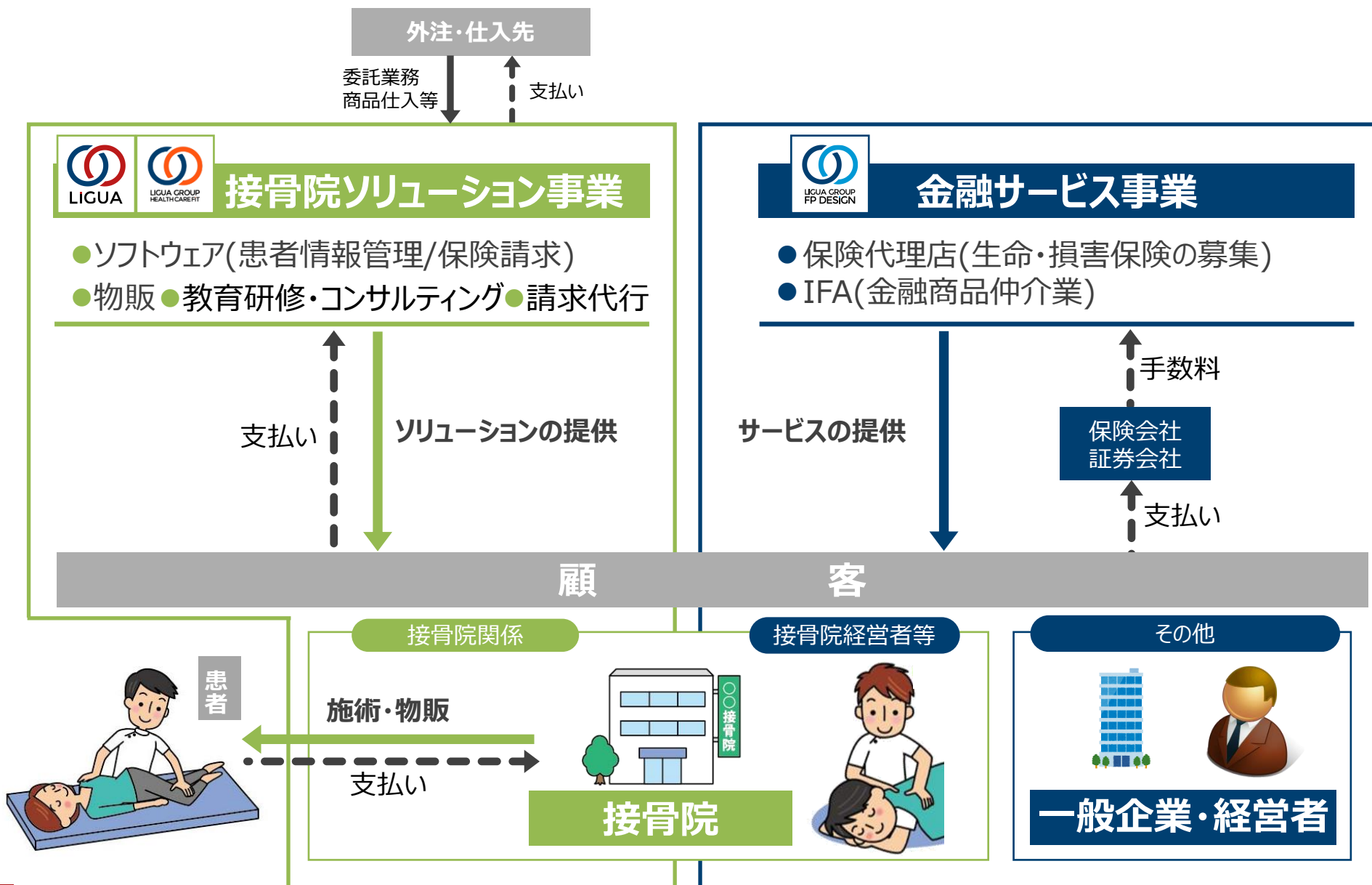
接骨院などのヘルスケア産業の経営・運営を支援することで、
人々の健康意識を高め、健康で豊かな暮らしができる社会の実現を目指す。

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、**LIFE GUARD**⇨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 糸野 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	424百万円 (2020年3月末)		
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 糸野 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)	2,167百万円 (2020年3月期)
		従業員数 (グループ計)	85名 (2020年3月末)
		拠点	大阪本社、東京事務所、福岡営業所
		総資産	1,608百万円 (2020年3月期)
		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

- 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
- 2020年 ● 3月13日東証マザーズ上場





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、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)

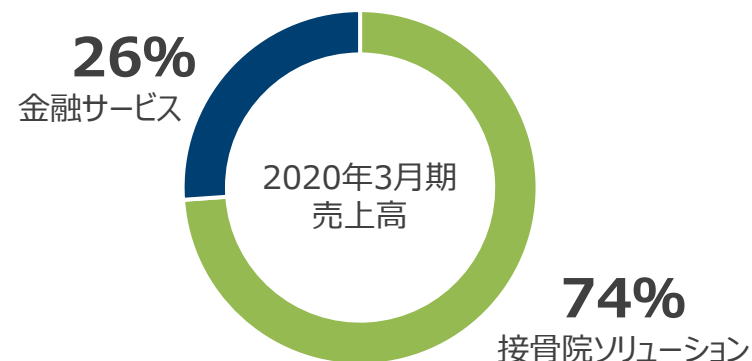


金融サービス事業

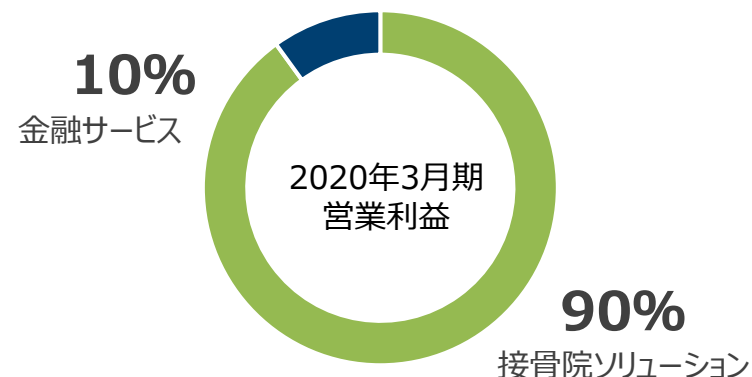
- **保険代理店、IFA*** (金融商品仲介業)
- **会社経営者・オーナーの資産形成サポート**

*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

売上構成



利益構成



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 	
	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 	
機材・消耗品	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（2020年3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（2020年3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

1. 会社概要

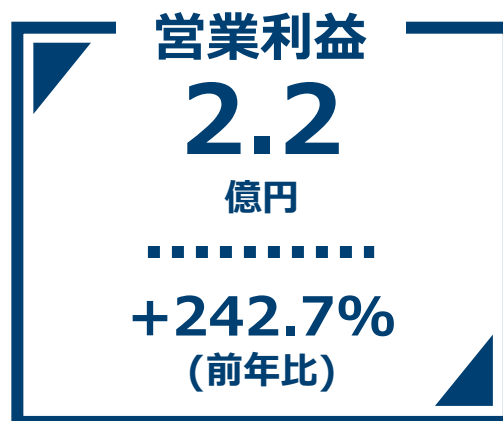
2. 決算概要 2020年3月期

3. 今期目標 2021年3月期

4. 今後の成長方針

5. Appendix

**増収・増益を達成。
売上・利益ともに過去最高額を達成。**



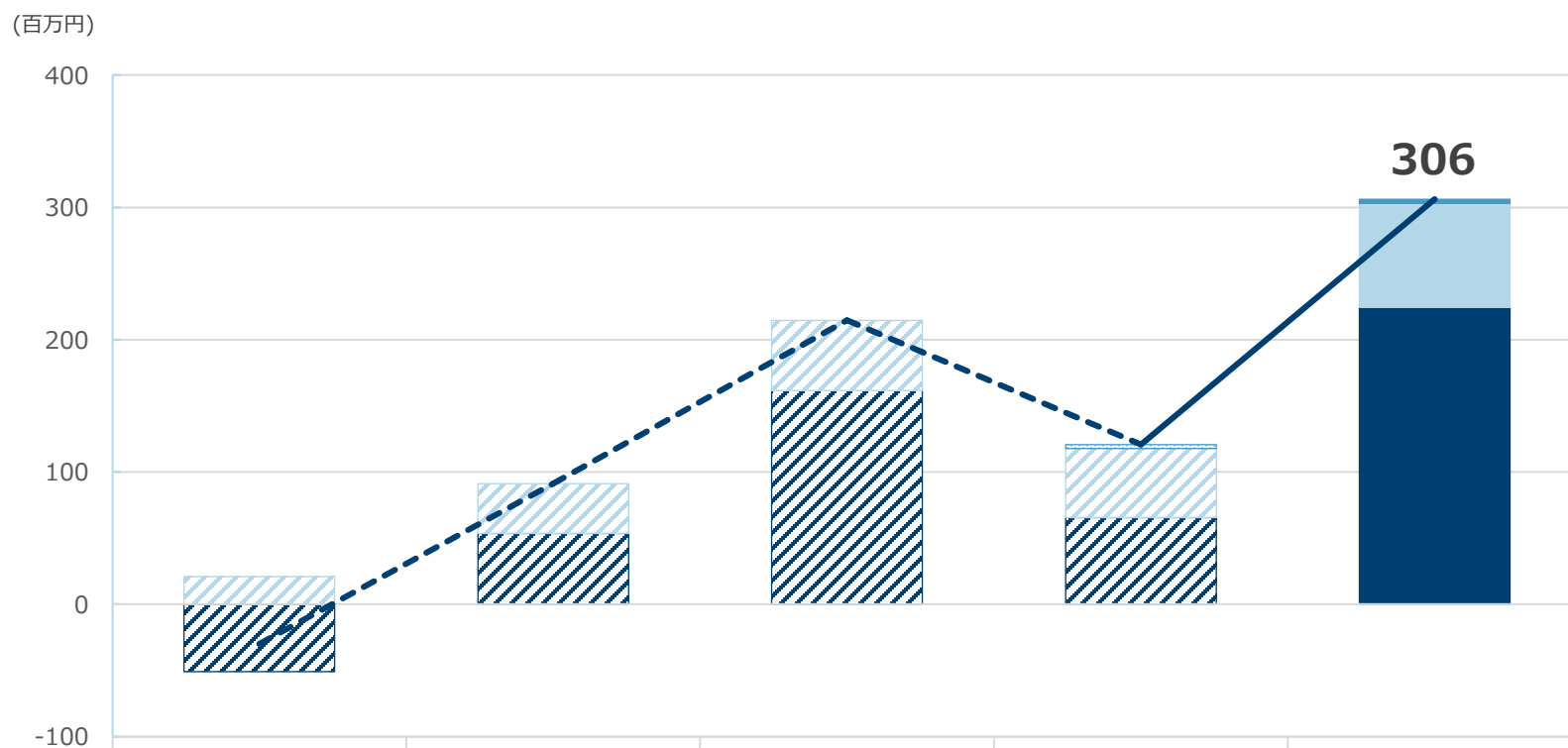
接骨院ソリューション事業について

- 自費施術メニュー導入のための機材等の物販（機材・消耗品）が好調に推移
- 新規会員数および療養費請求額の増加により、請求代行が大幅に増加
- レセONEの通期販売および導入院数の増加により、ソフトウェアが順調に増加
- 新型コロナウイルス感染拡大防止のため、一部のプログラムやセミナーの開催を自粛または延期したことにより、教育研修コンサルティングは減少

金融サービス事業について

- 委託IFAの増加に伴い、IFA（金融商品仲介業）が大幅に増加
- 保険会社各社による法人向け生命保険の販売見直しの影響により、保険代理店は減少

2020/3期のEBITDAは3億円を突破。



	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
のれん償却額	0	0	0	3	3
減価償却費 (顧客関連資産償却含む)	21	38	53	52	79
営業利益	-51	54	162	65	224
EBITDA	-30	91	215	121	306

2020/3期の実績は、前年比・業績予想を全項目でクリア。
利益面での前年比は大幅な増加。

前年比

達成率

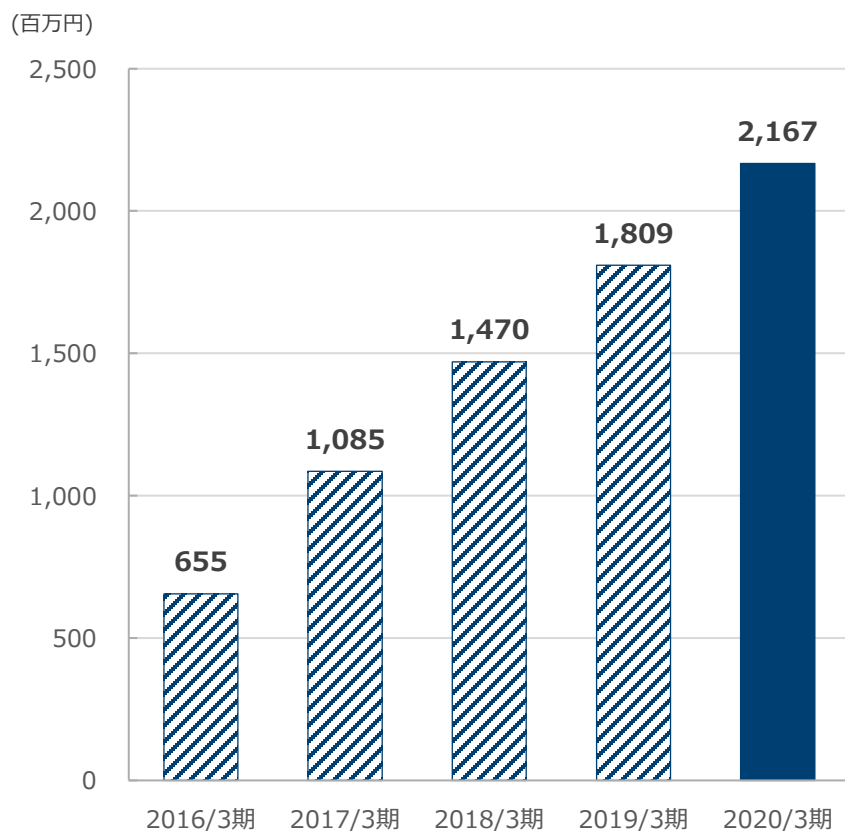
(百万円)	2020/3期 ①
売上高	2,167
売上総利益	1,233
営業利益	224
経常利益	203
当期純利益	142

2019/3期 ②	増減額 ①-②	増減率
1,809	+358	+19.8%
1,051	+181	+17.3%
65	+158	+242.7%
64	+138	+214.3%
35	+107	+300.9%

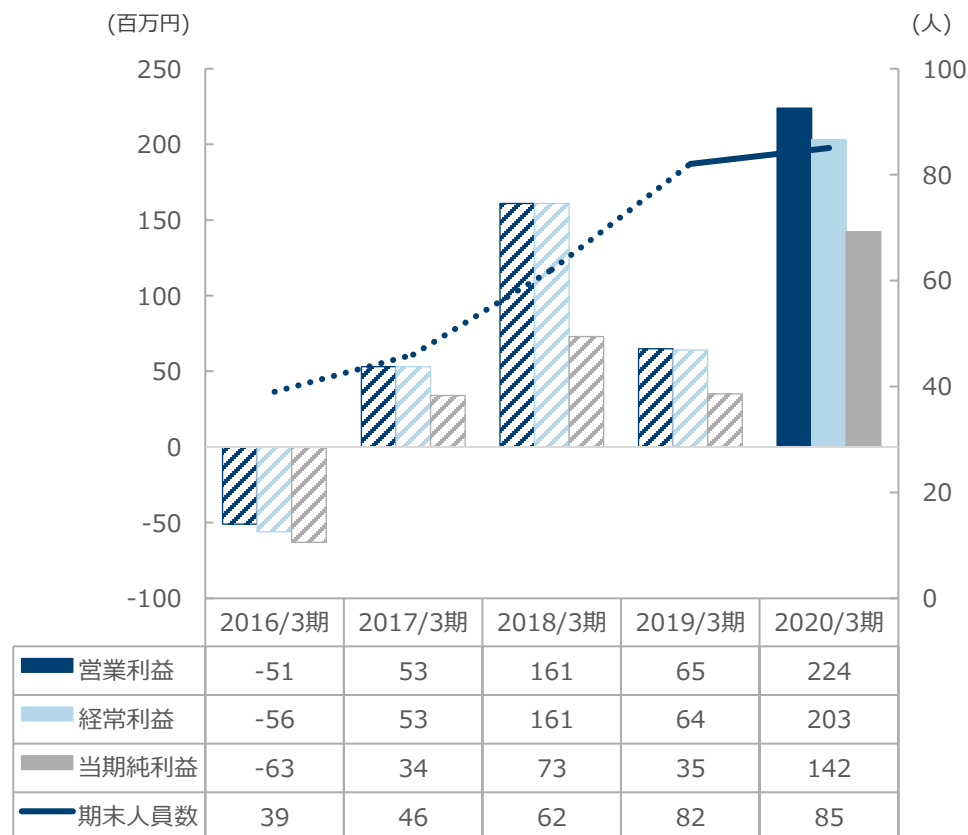
2020/3期 業績予想 ③	増減額 ①-③	達成率
2,101	+66	103.1%
1,206	+26	102.2%
221	+2	101.1%
189	+14	107.7%
124	+18	114.7%

接骨院ソリューション事業の進捗により、売上が順調に推移。
利益面での大幅な増加に貢献。

売上高推移

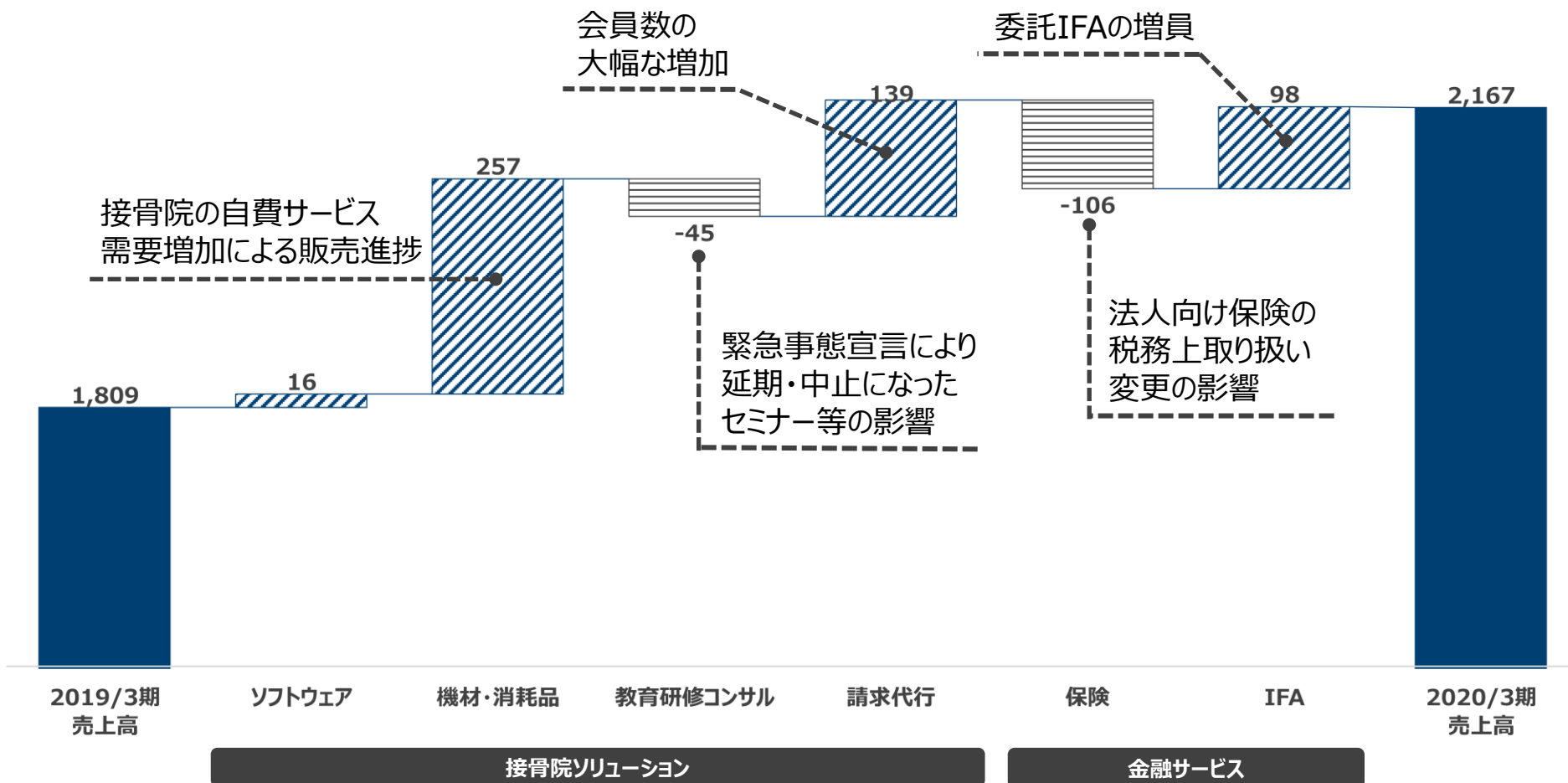


利益推移



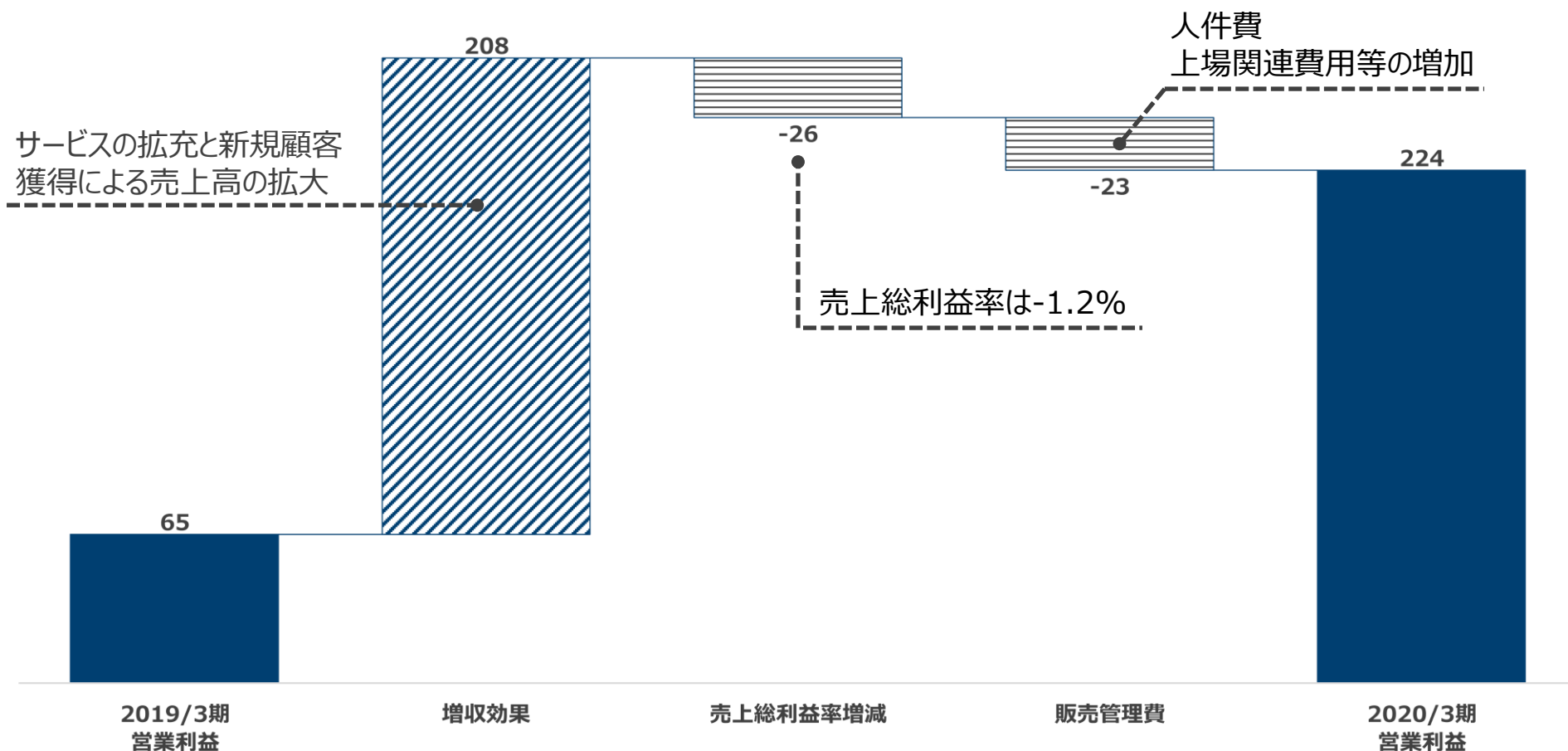
接骨院ソリューションでの機材・消耗品販売を中心とした売上高増加により、教育研修コンサルや保険の減少を吸収。

(百万円)



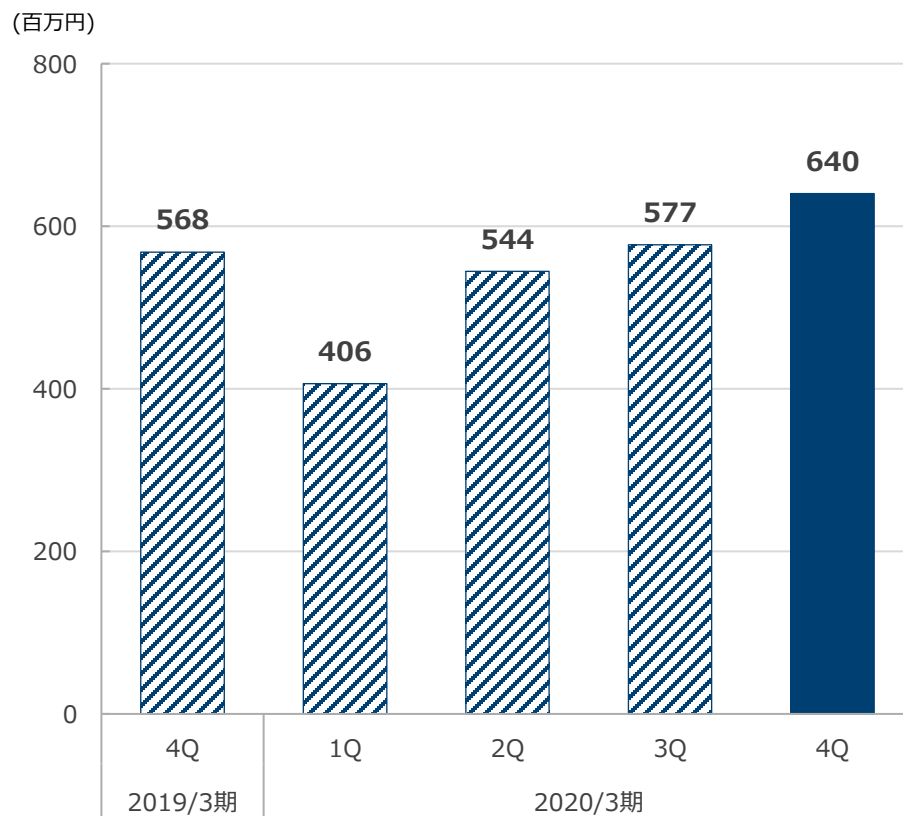
人件費や上場関連費用等の増加を、増収効果により吸収。
前年と比較して大幅な増益を達成。

(百万円)

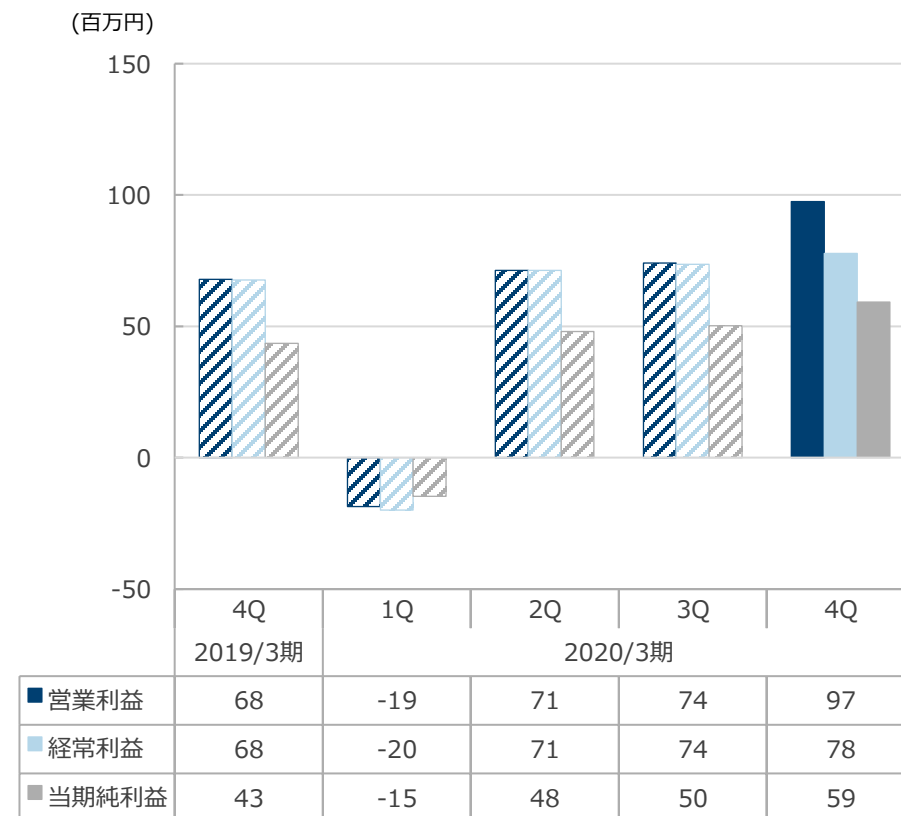


2020年3月期4Qの売上高・利益は、新型コロナウイルスの影響を最小限に抑え、2019年3月期4Qと比較し、増収増益を達成。

売上高推移



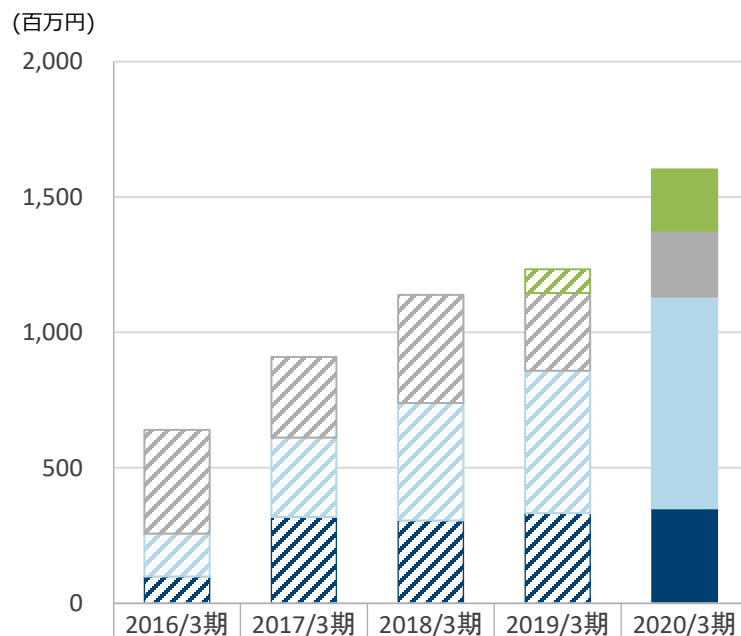
利益推移



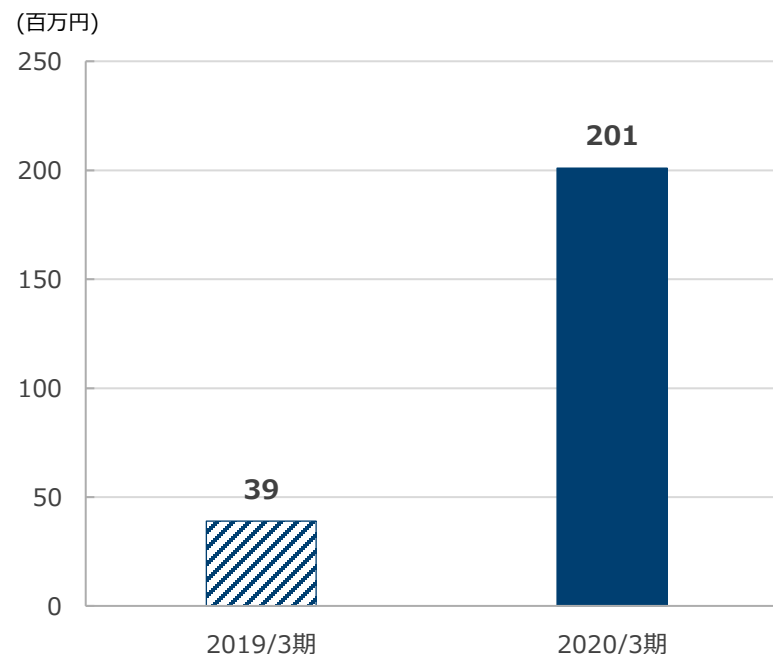
	2019/3期	2020/3期			
(百万円)	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	568	406	544	577	640
売上総利益	344	224	320	333	356
営業利益	68	-19	71	74	97
経常利益	68	-19	71	74	78
当期純利益	43	-15	48	50	59

機材・消耗品、請求代行等の大幅な増収により、
営業利益は前年と比較し、500%を上回る実績を実現。

売上高分類

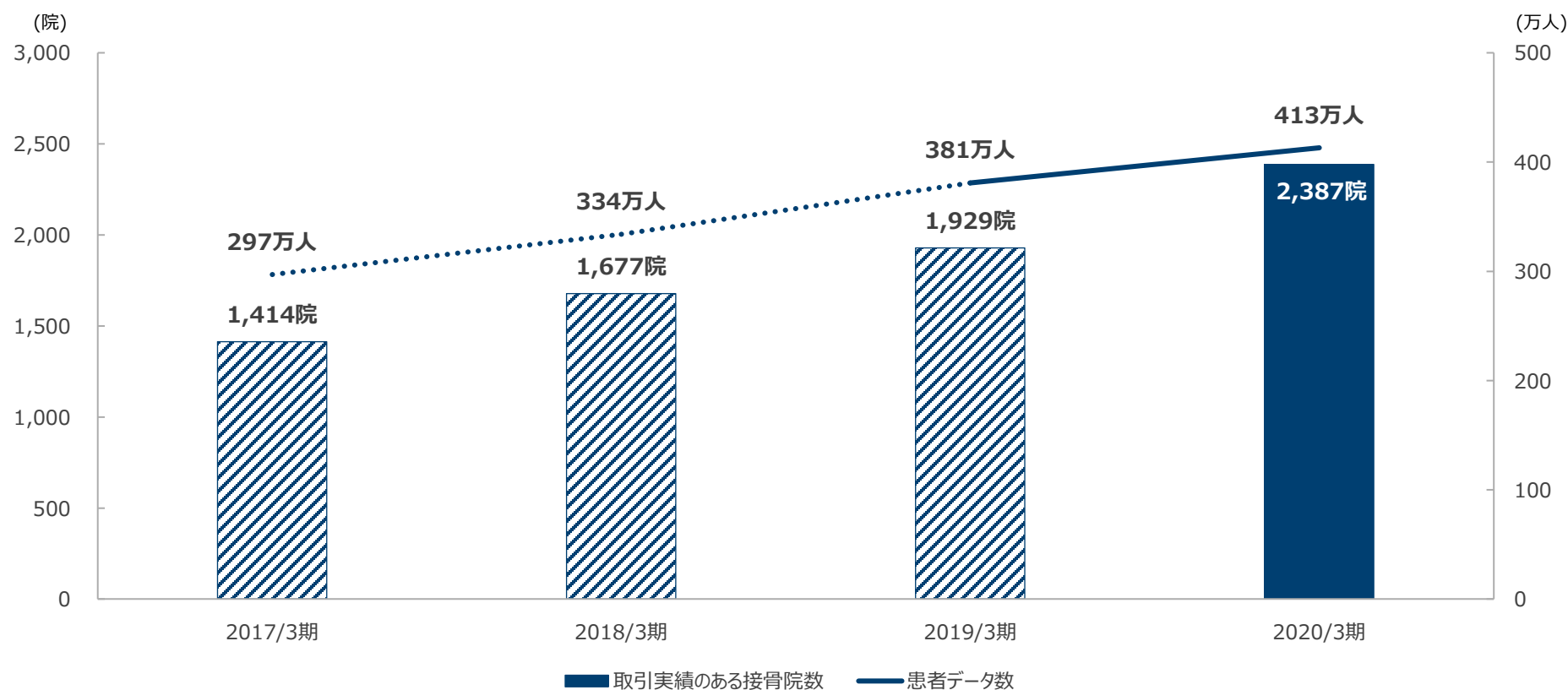


営業利益



当社グループと取引実績のある接骨院数、患者データ数は着実に増加。

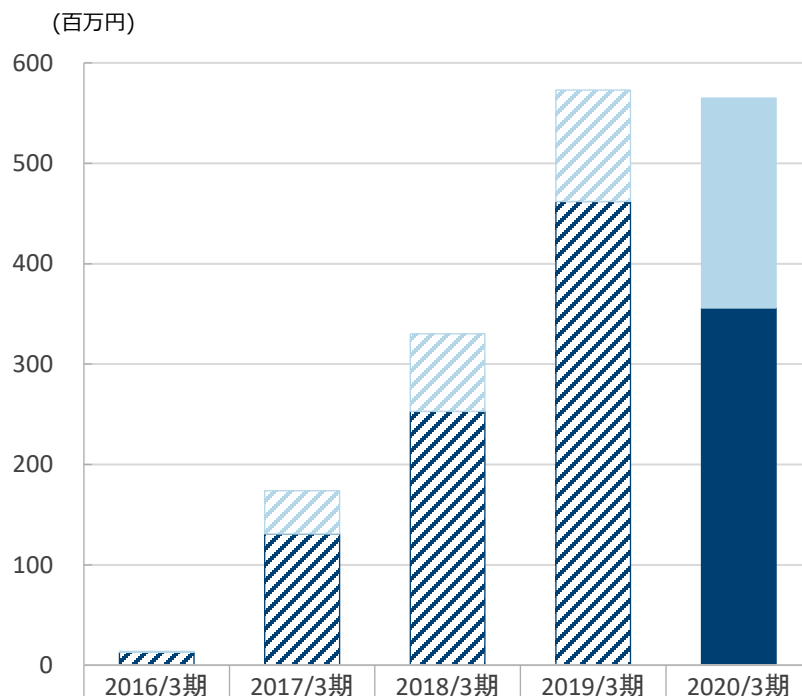
取引実績のある接骨院数・患者データ数



*患者データ数：Ligoo POS&CRM内に登録されている患者数

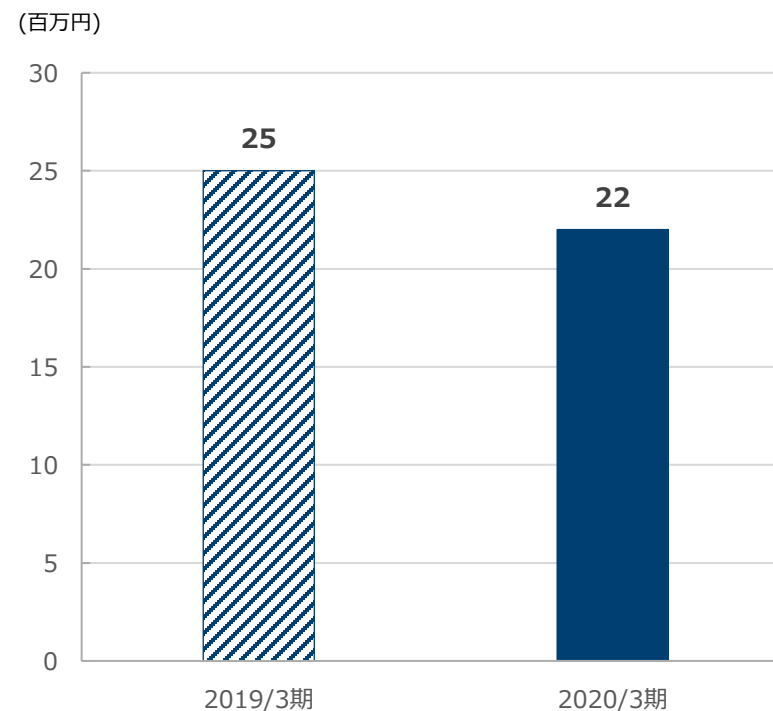
IFAは、委託IFA増員により売上高が増加するものの、保険代理店での法人保険の販売見直しの影響により、セグメントでは減収減益。

売上高分類



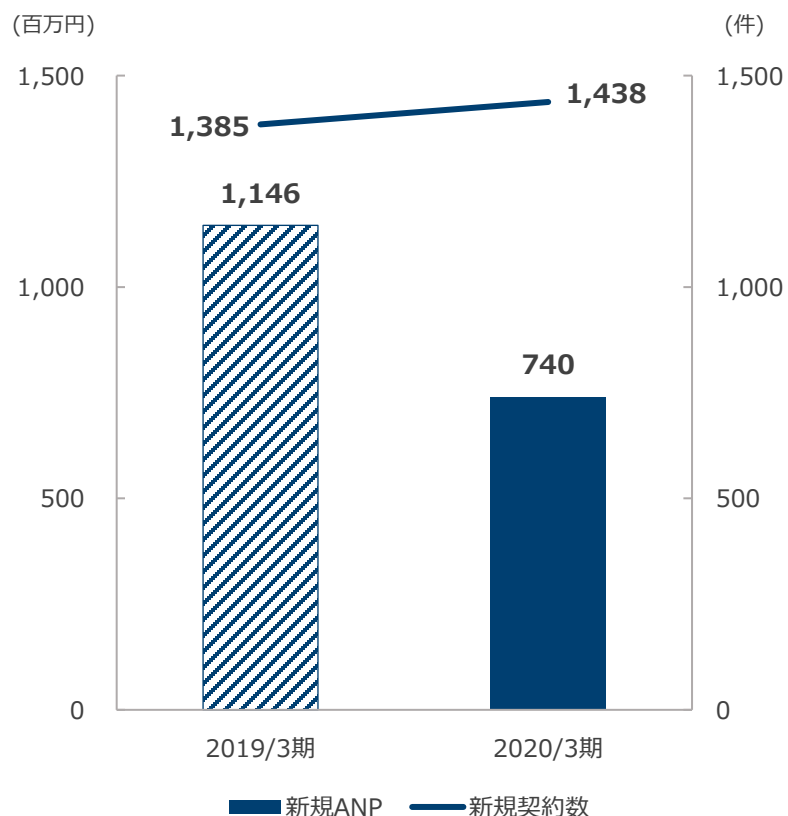
	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
合計	15	175	330	574	565
IFA	1	43	77	111	209
保険代理店	13	131	253	462	356

営業利益



法人向け保険の税務上取り扱い変更の影響により、新規ANPは減少。
提携先からの顧客紹介により新規契約数は増加。

新規ANP・新契約数推移



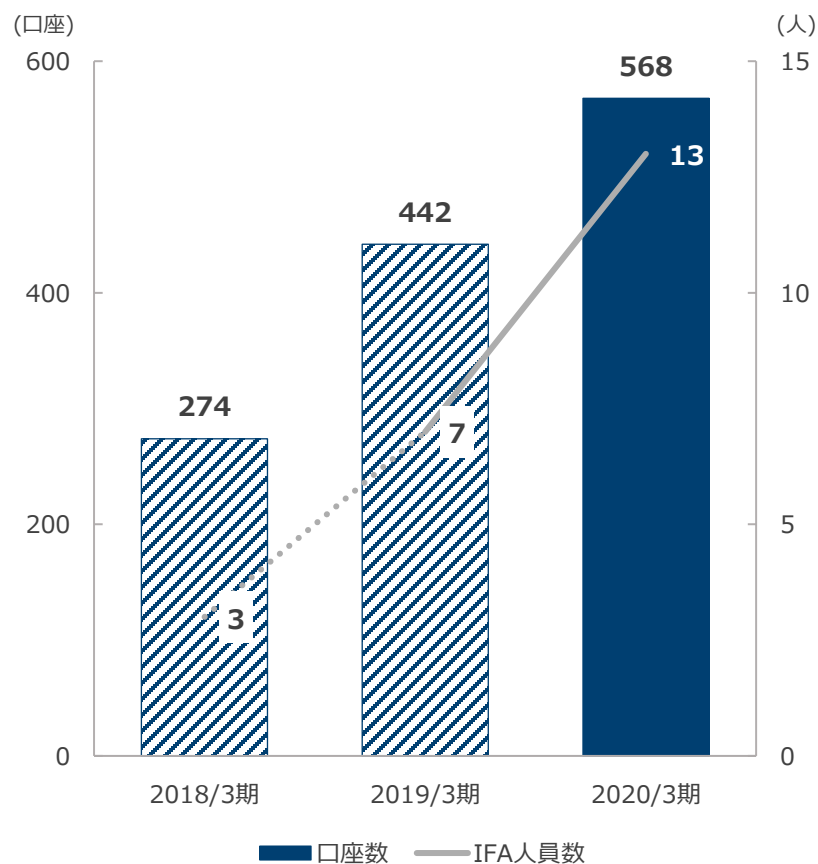
2019年2月
国税庁が法人向け生命保険の
全額損金算入を認めない方針の公表

2019年7月
最高解約返戻率が50%を超える
定期保険等について抜本的な見直し実施

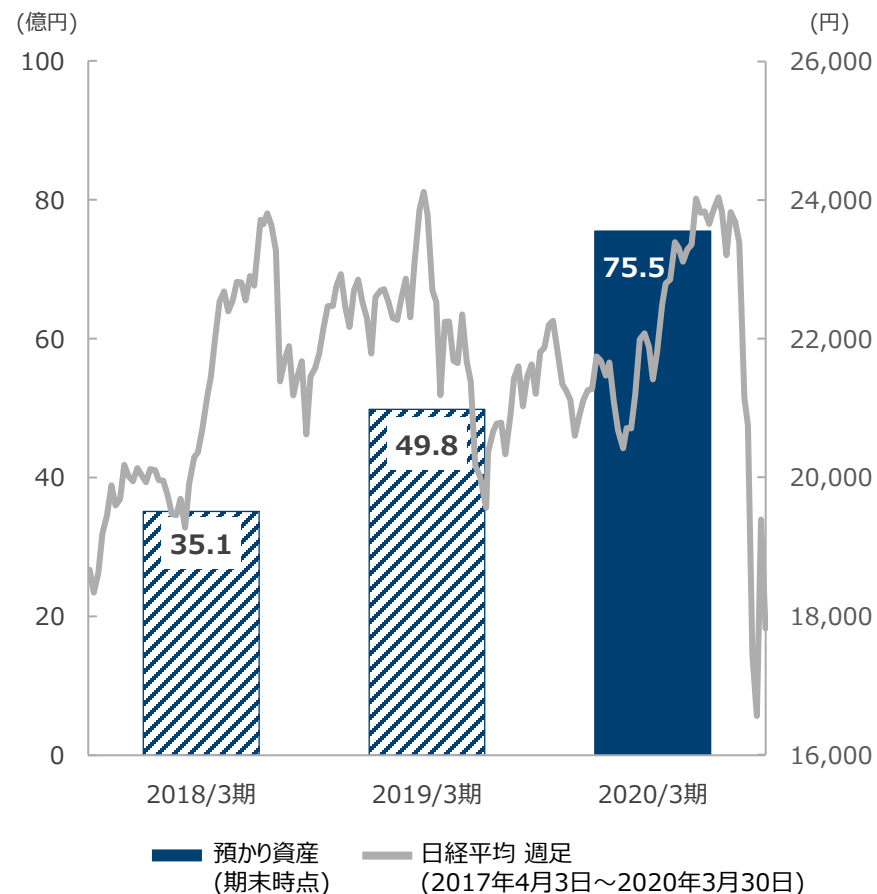
※ANP：お客様が支払う保険料のうち、年払いや一括払い等支払方法の違いを調整し、1年あたりの金額に換算した数値。
※ANPの計算上、一括払い保険料については調整を行っております。

当社IFAは、順調に規模の拡大を実現。

口座数・IFA人員推移



預かり資産・日経平均推移



2020年3月のIPOにより、財務健全性は大きく改善。 自己資本比率は51.1%

(百万円)		2019/3期	2020/3期	差異
流動資産		572	1,172	600
	現預金	288	942	654
	売掛金	158	112	-46
	その他	126	118	-8
固定資産		336	436	100
総資産		908	1,608	700
負債		748	786	38
	有利子負債	383	386	3
	その他	366	400	35
純資産		160	822	662
負債・純資産合計		908	1,608	700

1. 会社概要

2. 決算概要 2020年3月期

3. 今期目標 2021年3月期

4. 今後の成長方針

5. Appendix

上場効果による新規案件獲得や人員増加に伴い、業績拡大の見込み。

(百万円)	2019/3期 実績	2020/3期 実績	2021/3期 予想	2020/3期-2021/3期 増減率
売上高	1,809	2,167	2,462	+13.6%
EBITDA	121	306	331	+8.2%
営業利益	65	224	227	+1.4%
経常利益	64	203	220	+8.1%
当期純利益	35	142	148	+3.7%

※新型コロナウイルス感染症による影響として、緊急事態宣言の発令下でもある第1四半期（4月～6月）は訪問営業の自粛等、当社グループの営業活動に影響するが、第1四半期以降は業務運営が正常化することを前提としております。

接骨院ソリューション事業

- 全国の接骨院（約50,000院）を販売対象とする『レセONE』を軸としたソフトウェアの販売強化
- 多様なサービスや商品力を強みに、未開拓マーケットの新規開拓に注力

金融サービス事業

- 提携先からの顧客紹介やメディア露出等により、新たな顧客の増加を図る
- IFA人員の増加により、口座数・預かり資産のさらなる増加を図る

1. 会社概要
2. 決算概要 2020年3月期
3. 今期目標 2021年3月期
- 4. 今後の成長方針**
5. Appendix



取引シェアの拡大

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

01



接骨院向けサービスメニューの拡充

予防・健康へ注力
接骨院の健康窓口化支援
トータルサービス体制構築

02

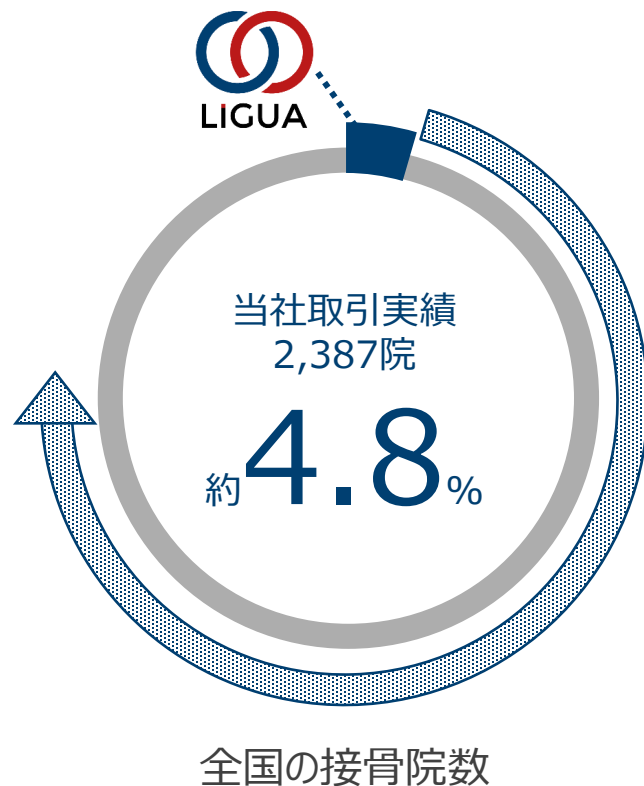


事業基盤の拡充

システム開発(設備投資)
採用投資
広告宣伝投資

03

当社と取引実績のある接骨院数は、マーケット全体の約5%。
残り(95%)は当社との取引がない未開拓マーケット。



接骨院ソリューション売上げ 2020/3期
当社取引実績

16.0億円
2,387院



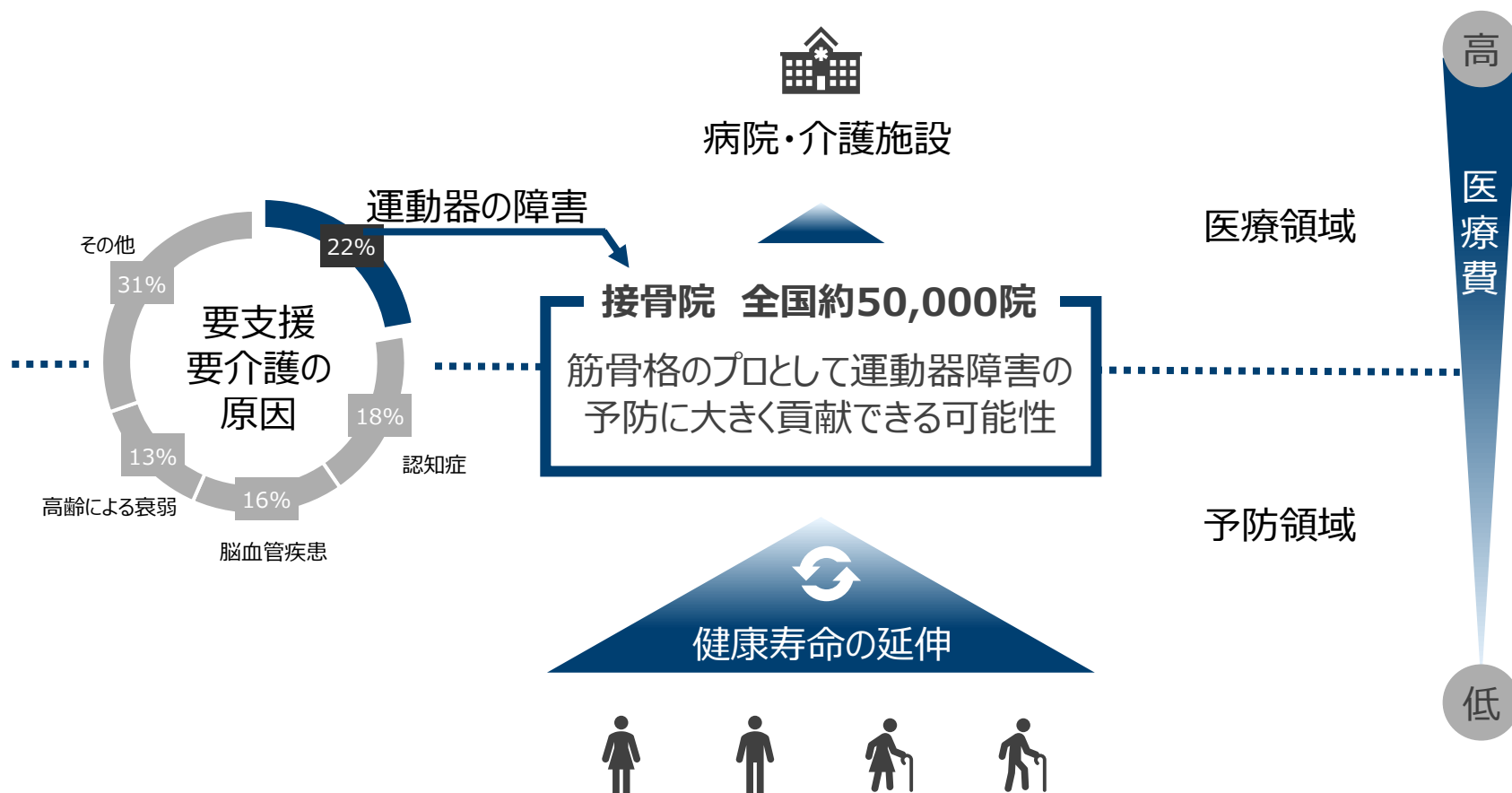
シェア獲得



全国の接骨院数

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。



「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。



GRAND SLAM
2011



Inject Energy
トムソンベッド
2018



予防・健康メニューの提供
202x

2009

Ligoo Pos & CRM



2014

EMS「-indepth-」



2019

レセONE
(CRM連携)

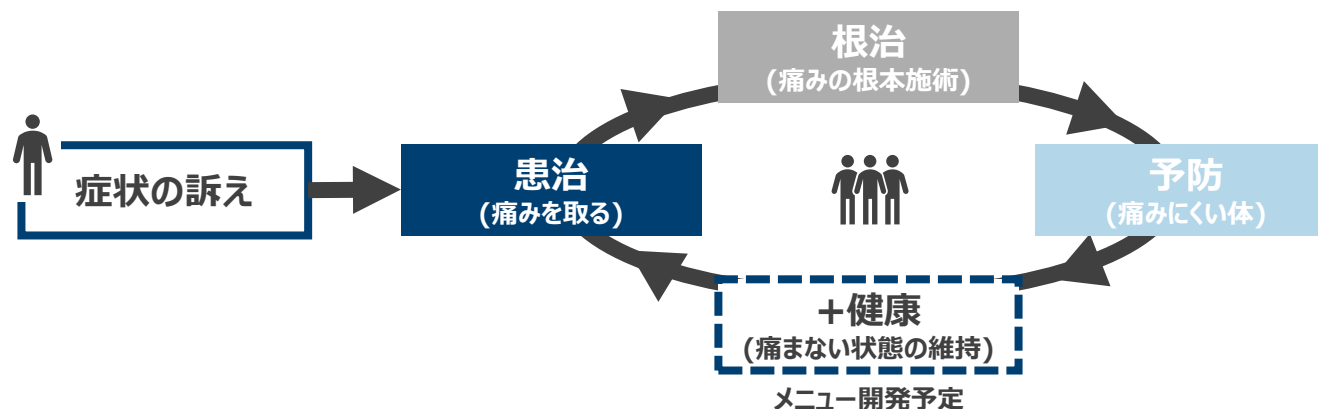


- 継続的な接骨院の付加価値向上に資するコンサルティングメニューの拡充
- 予防・健康に資するメニューへの注力
- 接骨院の「健康の窓口化」に資するメニューの提供

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。



これまでのメニューに健康メニューを追加
患者向けトータルサービスを確立
患者と長期的な健康維持関係を構築



2020年3月期

財務状況

現預金 (9.4億円)
有利子負債 (3.8億円)
自己資本 (8.2億円)
自己資本比率 (51.1%)



【システム投資】

新たな機能の開発により、
接骨院の業務効率を向上

- ・レセONE
- ・Ligoo POS&CRM



【採用投資】

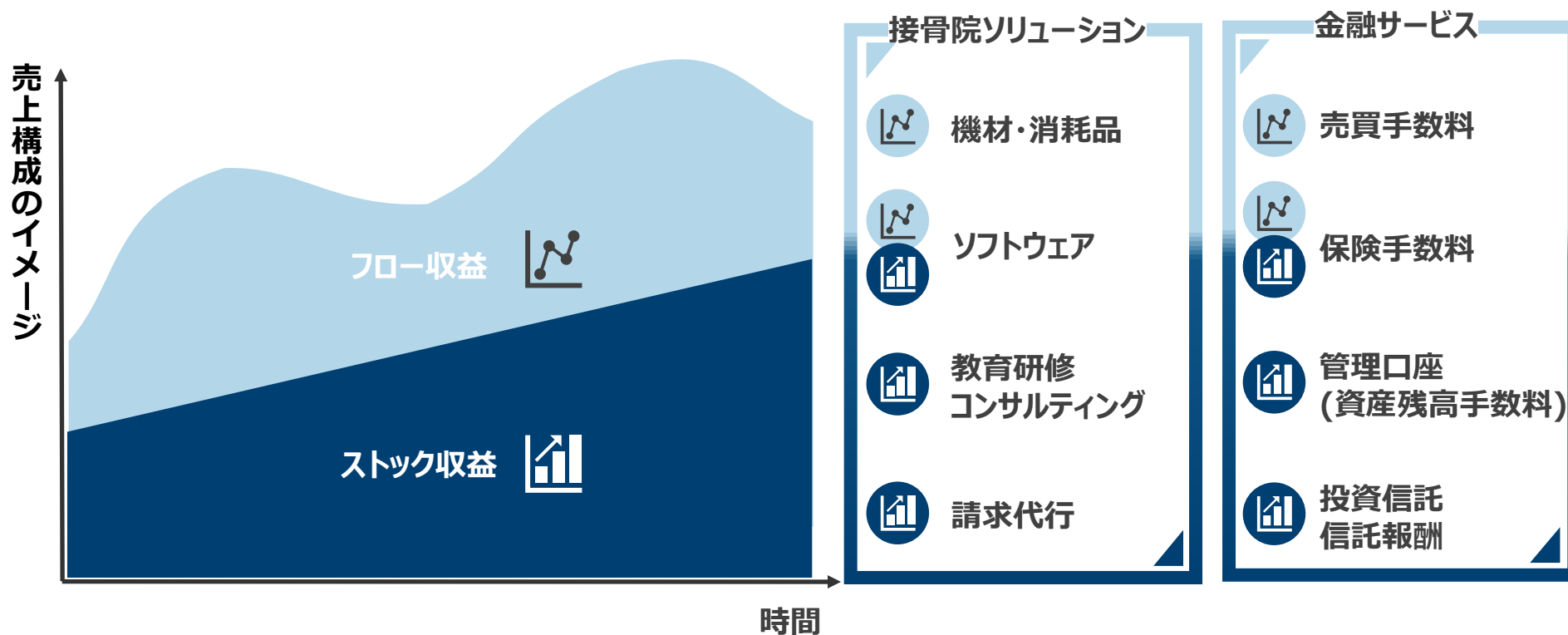
組織体制拡大のための
幹部採用および
新卒採用を中心とした
営業人員への投資



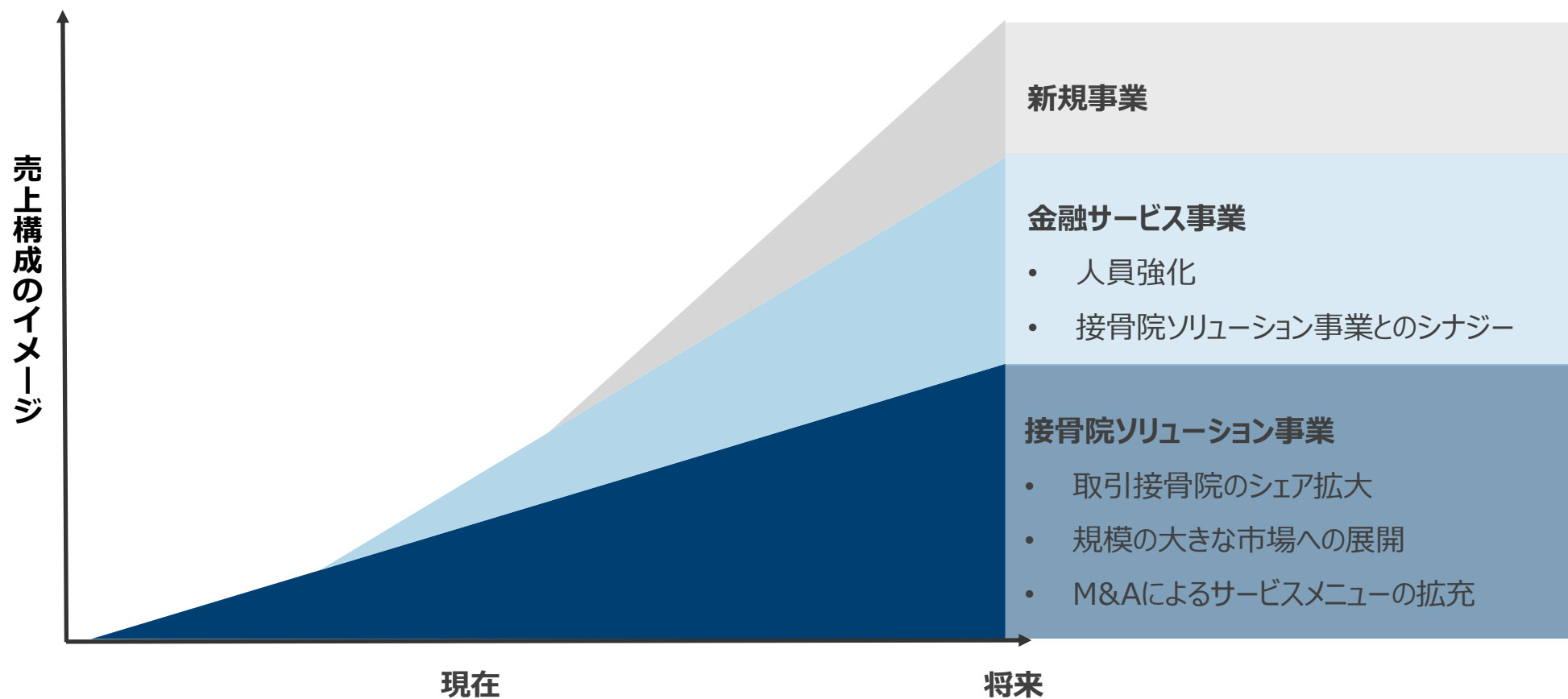
【広告宣伝投資】

当社の認知度の向上や
企業価値向上に向けた
ブランディング戦略

ストック収益を積み上げながら、フロー収益を積極的に獲得。



顧客層の拡大、新規メニュー(予防・健康領域への注力)拡大を通じて、継続的な成長に取り組んでまいります。



1. 会社概要

2. 決算概要 2020年3月期

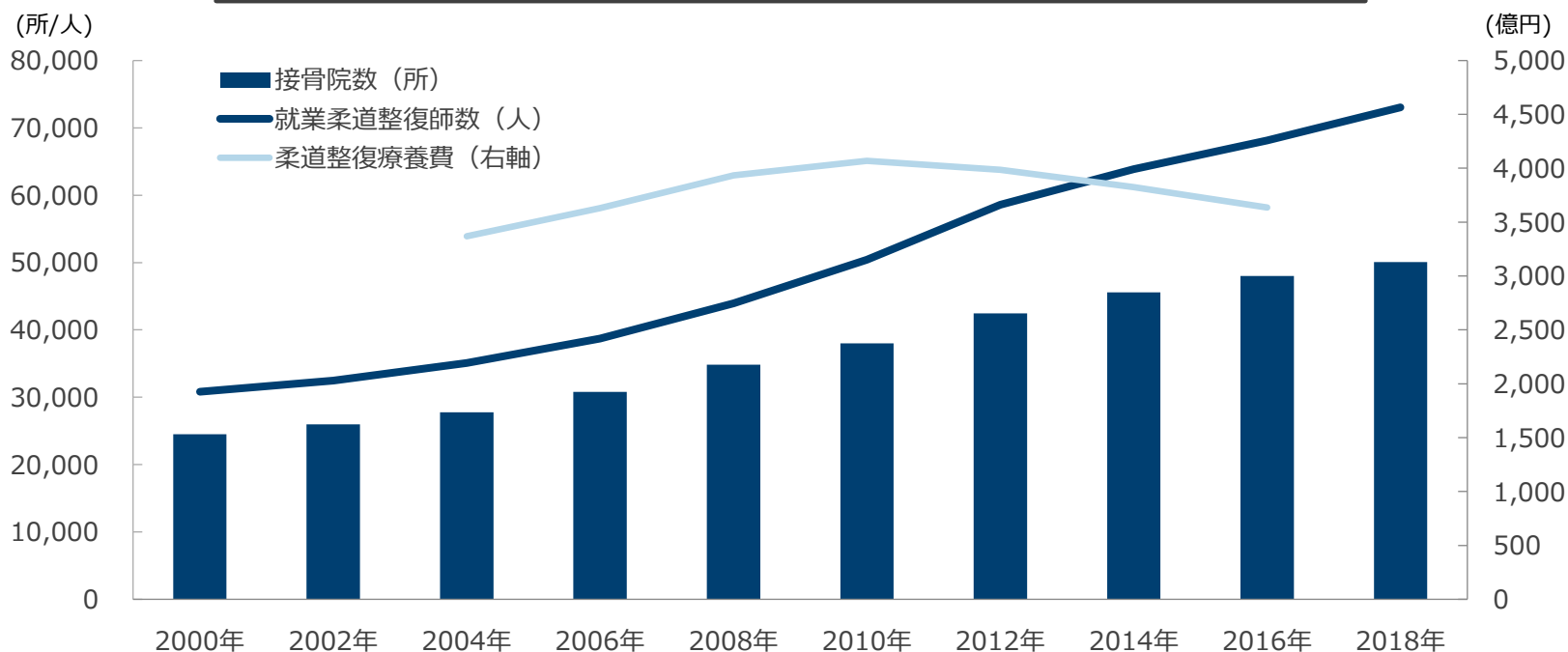
3. 今期目標 2021年3月期

4. 成長戦略

5. Appendix

**接骨院数が増加する一方で、療養費は減少傾向。
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



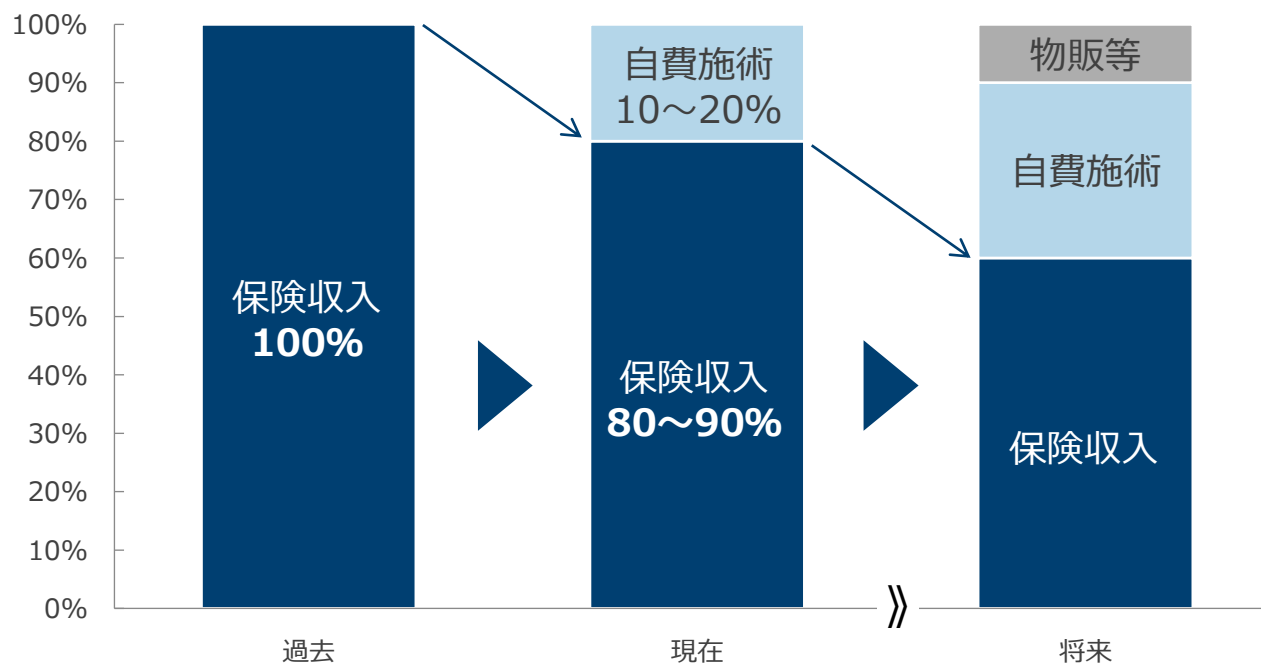
	2000年	2002年	2004年	2006年	2008年	2010年	2012年	2014年	2016年	2018年
接骨院数(所)	24,500	25,975	27,771	30,787	34,839	37,997	42,431	45,572	48,024	50,077
就業柔道整復師数(人)	30,830	32,483	35,077	38,693	43,946	50,428	58,573	63,873	68,120	73,017
柔道整復療養費(億円)	—	—	3,370	3,630	3,933	4,068	3,985	3,825	3,636	—

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。**

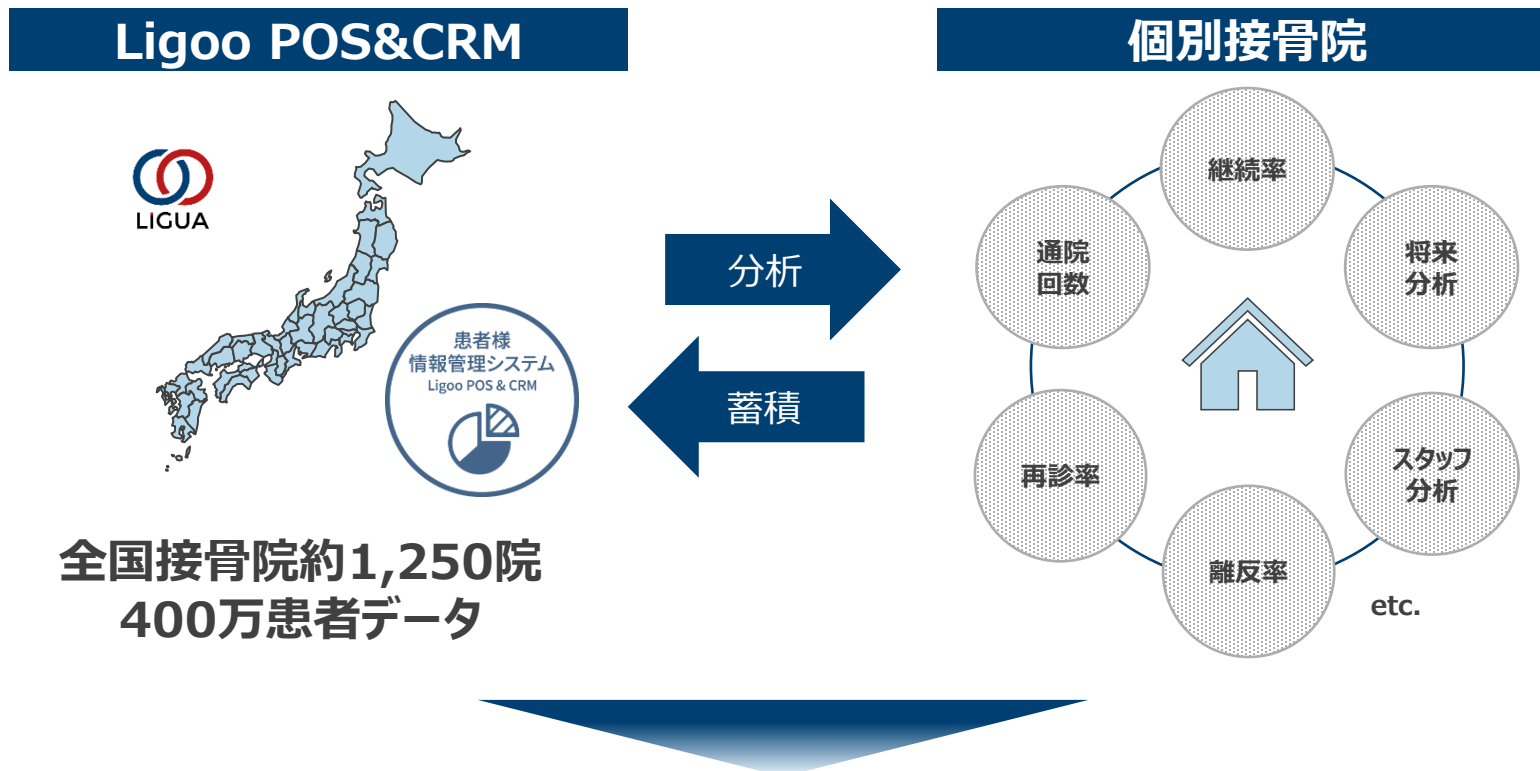
※自費施術とは、保険適用外であり、利用者の100%自己負担となる施術

接骨院収入の内訳(イメージ)



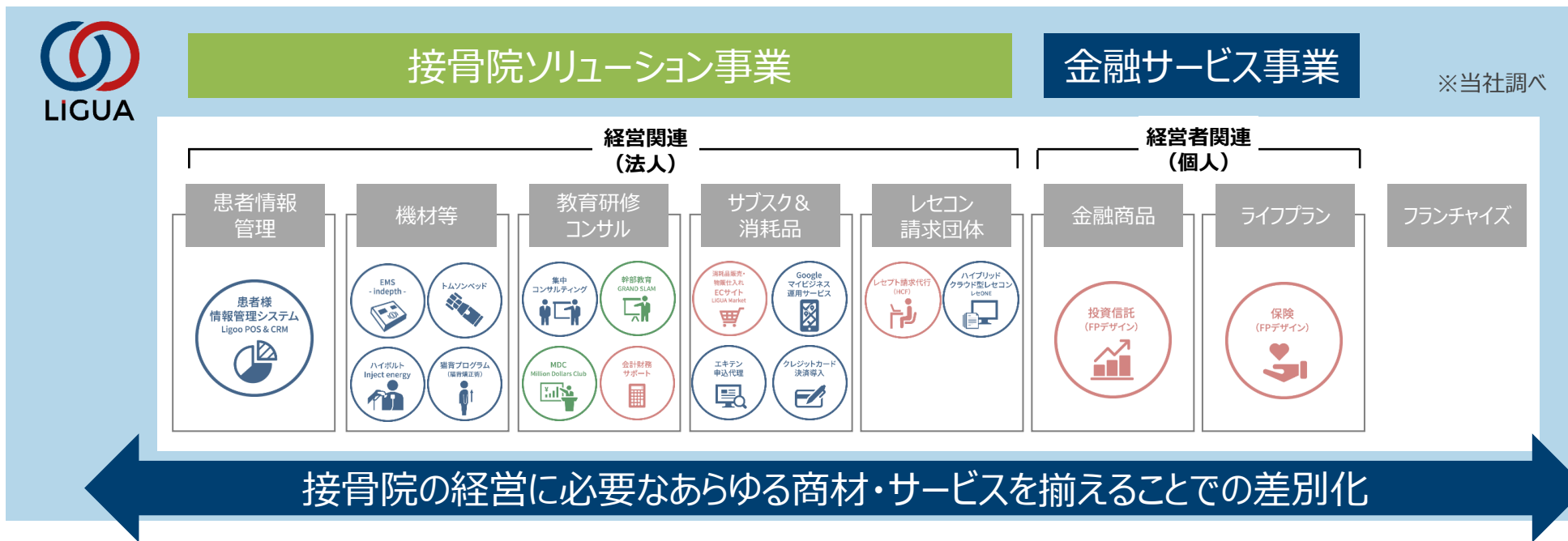
出所：一般社団法人金融財政事情研究会 平成26年接骨院(2)市場規模「自由診療の割合をおおむね収入全体の1~2割と推計する」

蓄積したデータの活用による的確な課題抽出。



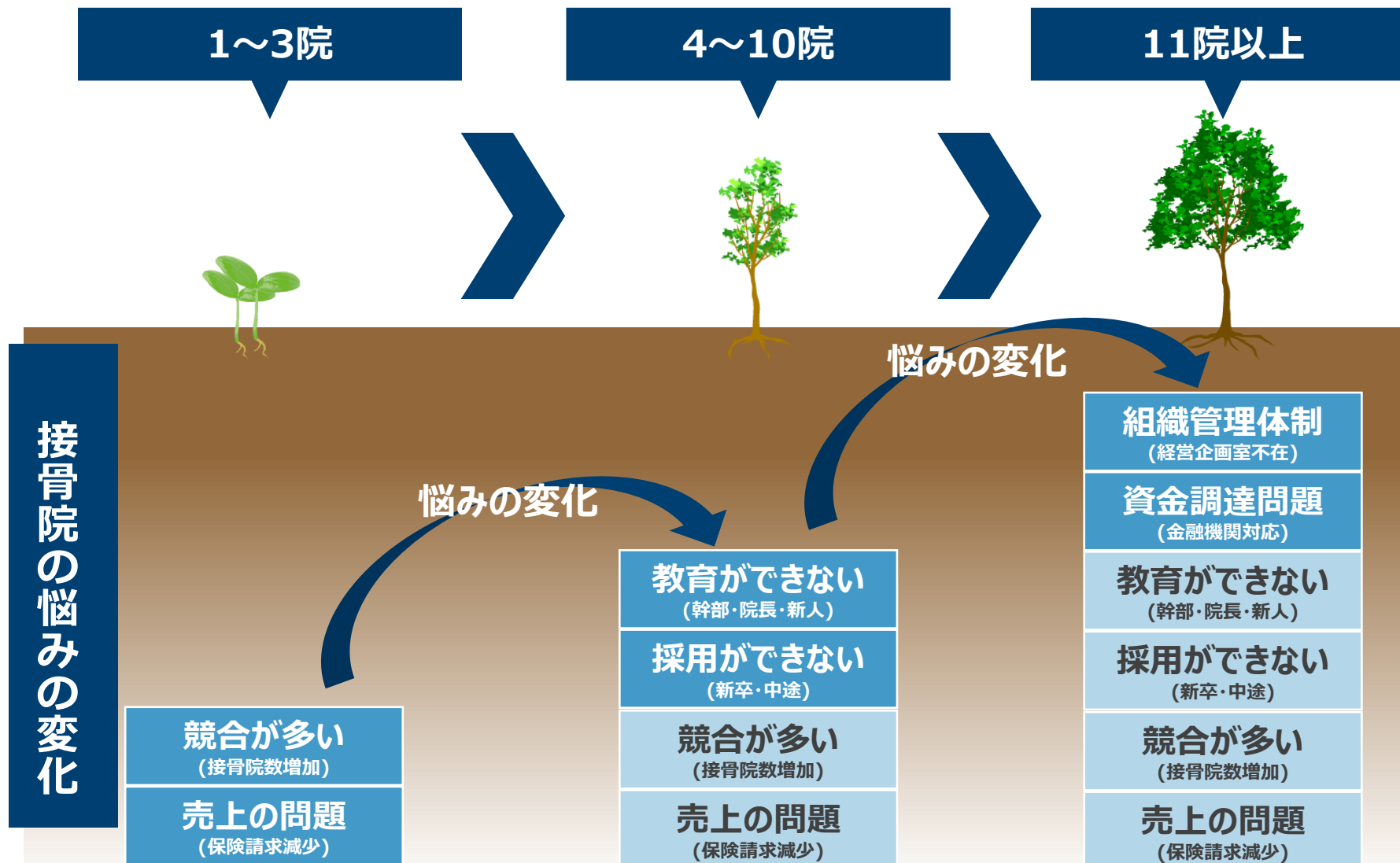
個別接骨院のデータを分析・課題抽出
課題解決のための最適なコンサルティング及びソリューションを提供

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。

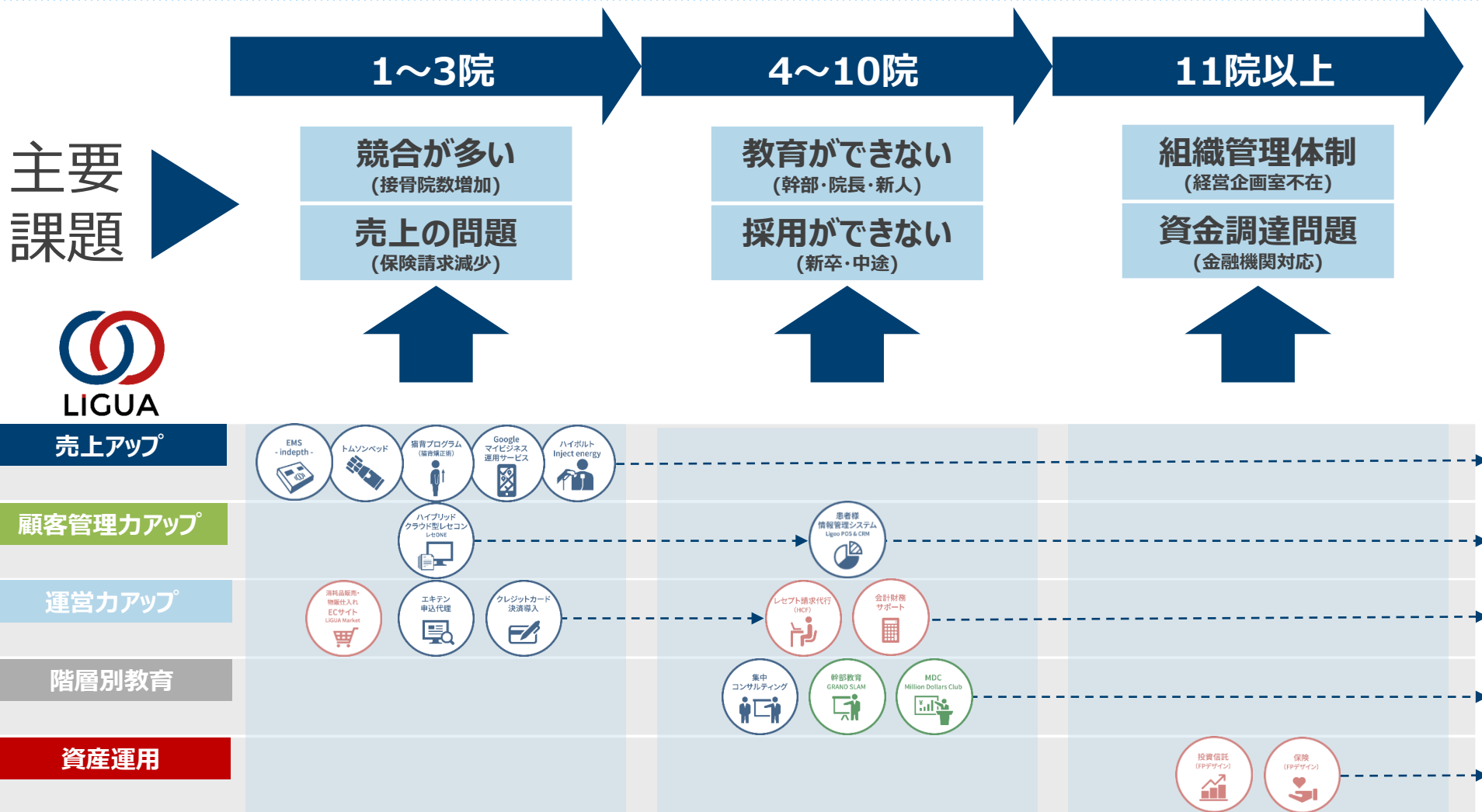


A社	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B社			<input type="checkbox"/>		

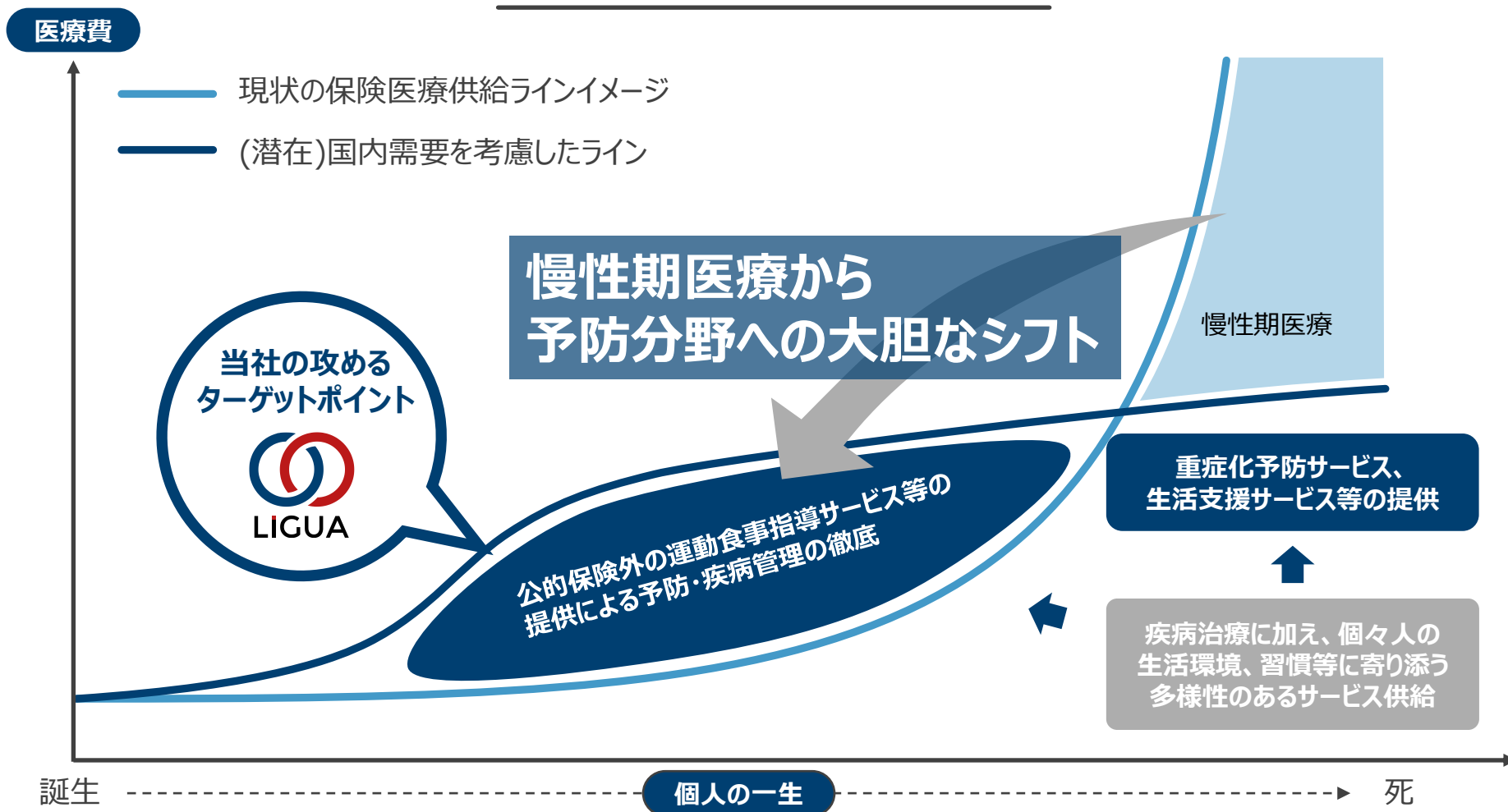
接骨院の悩みは、その成長ステージに応じて変化。



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。

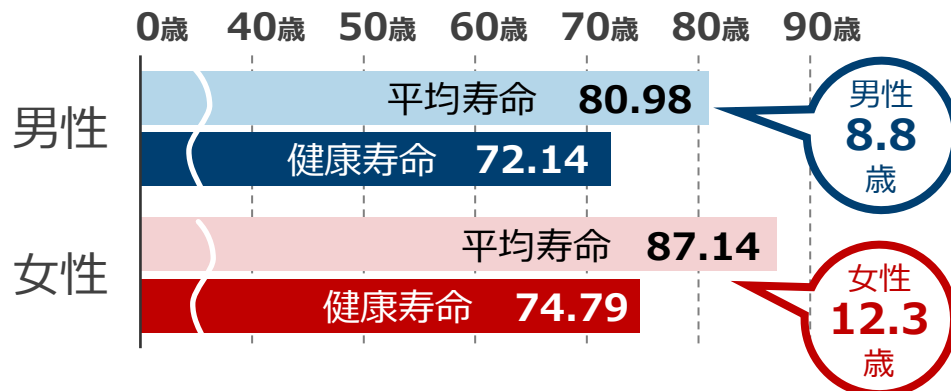


ヘルスケアにおける日本の政策

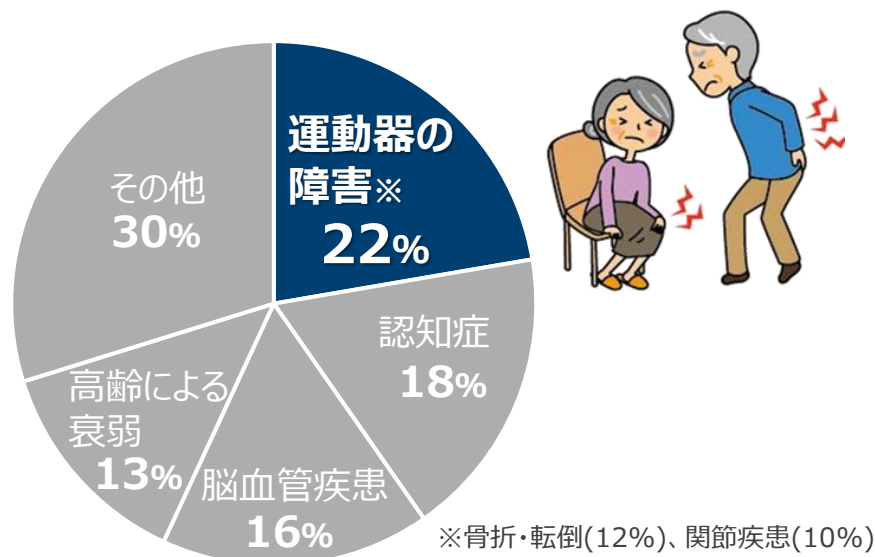


出所：経済産業省商務情報政策局 平成26年3月 日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて

平均寿命と健康寿命の差



要支援・要介護となった原因



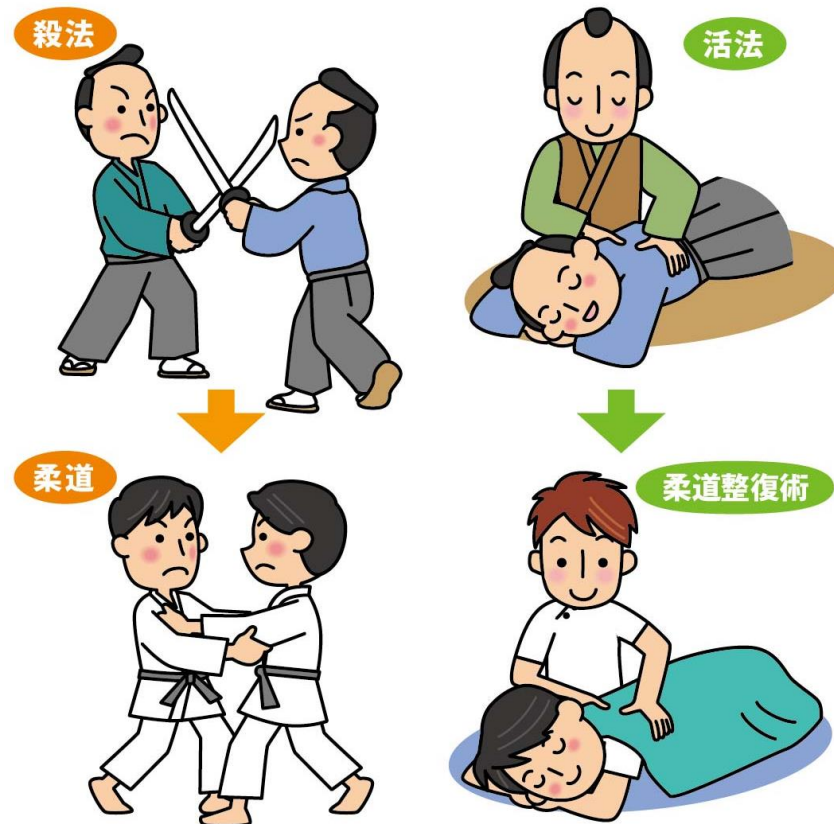
健康寿命の 延伸がカギ

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」

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 *	3,437億円	411億円	727億円	—	—

*2017年度実績：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料」より

- 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。