



2021年3月期第3四半期 決算説明資料

株式会社リグア
東証マザーズ（7090）

2021年2月9日

1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第3四半期

3. TOPICS 2021年3月期第3四半期

4. 見通し 2021年3月期

5. Appendix

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

接骨院ソリューション事業

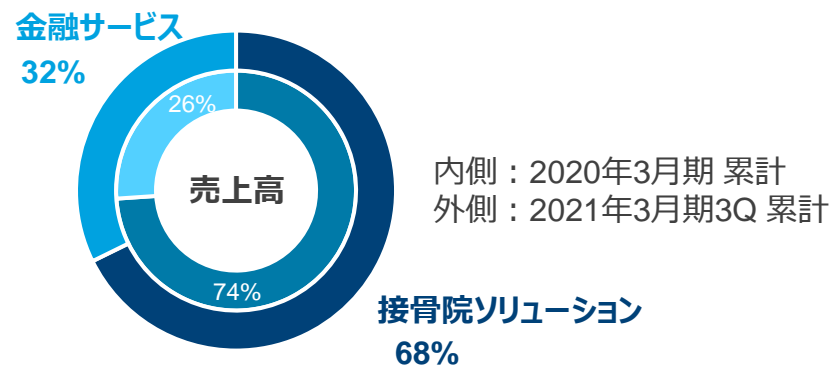
- **問題解決ツールの提供**
(ソフトウェア、機材・消耗品等)
- **接骨院へのコンサルティング**
(売上向上、組織マネジメント、経営管理、教育研修等)
- **療養費の請求代行**
(レセプト請求業務の代行等)

金融サービス事業

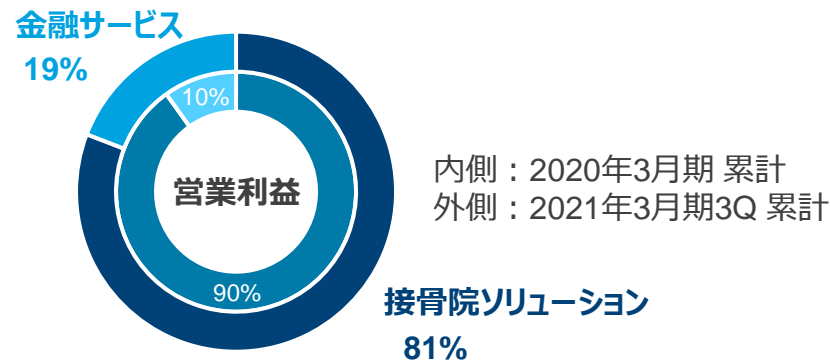
- **保険代理店、IFA*** (金融商品仲介業)
- **会社経営者・オーナーの資産形成サポート**

*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

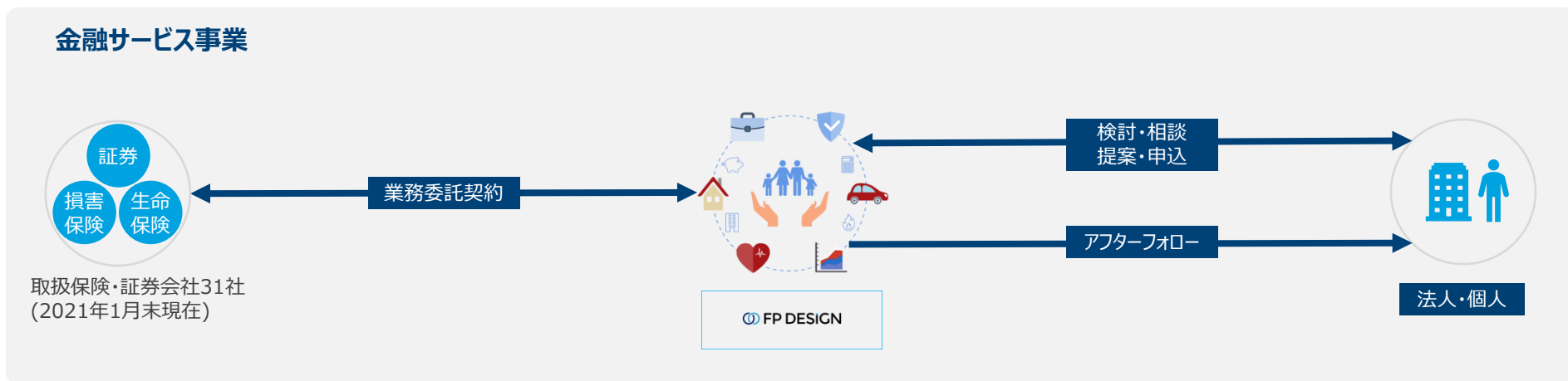
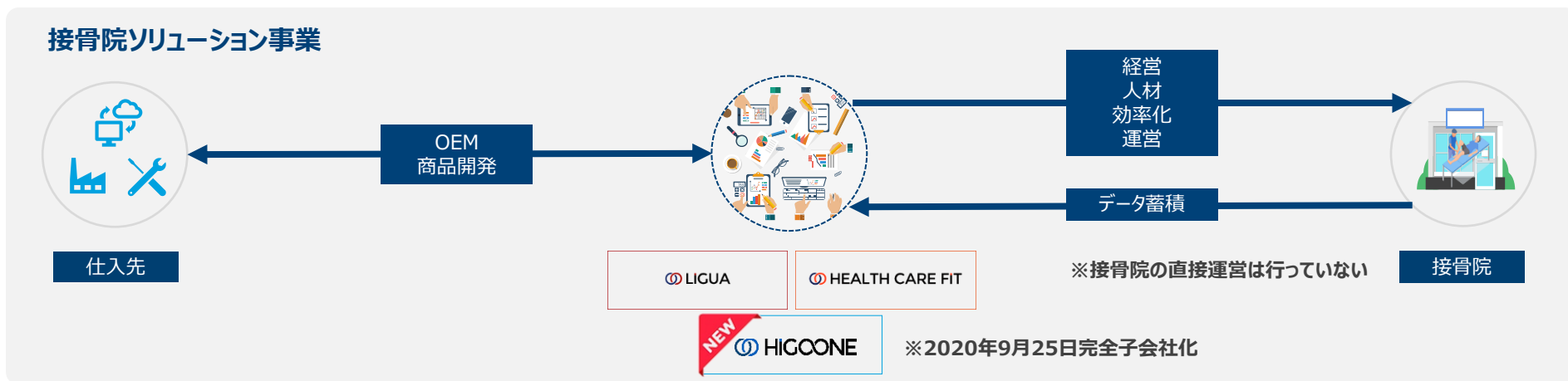


利益構成



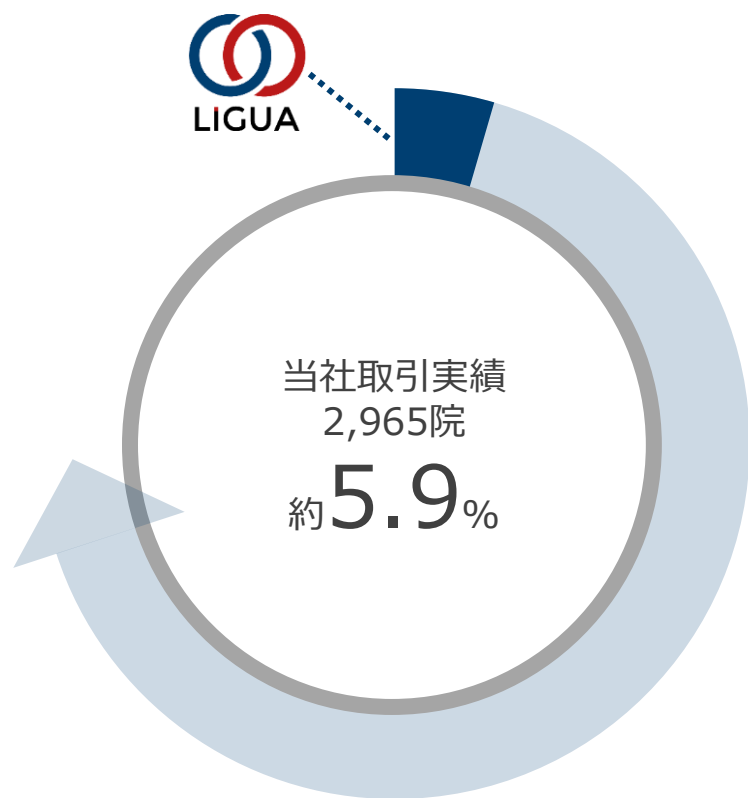
ビジネスモデル

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。
生命保険・損害保険・証券の様々な金融サービスをワンストップで展開。



未開拓接骨院のマーケット獲得余地

当社と取引実績のある接骨院数は、マーケット全体の約6%。
残り(94%)は当社との取引がない未開拓マーケット。



■ 当社取引実績 2,965院^{※1}

↓
アプローチ

■ 全国の接骨院数 50,077院^{※2}

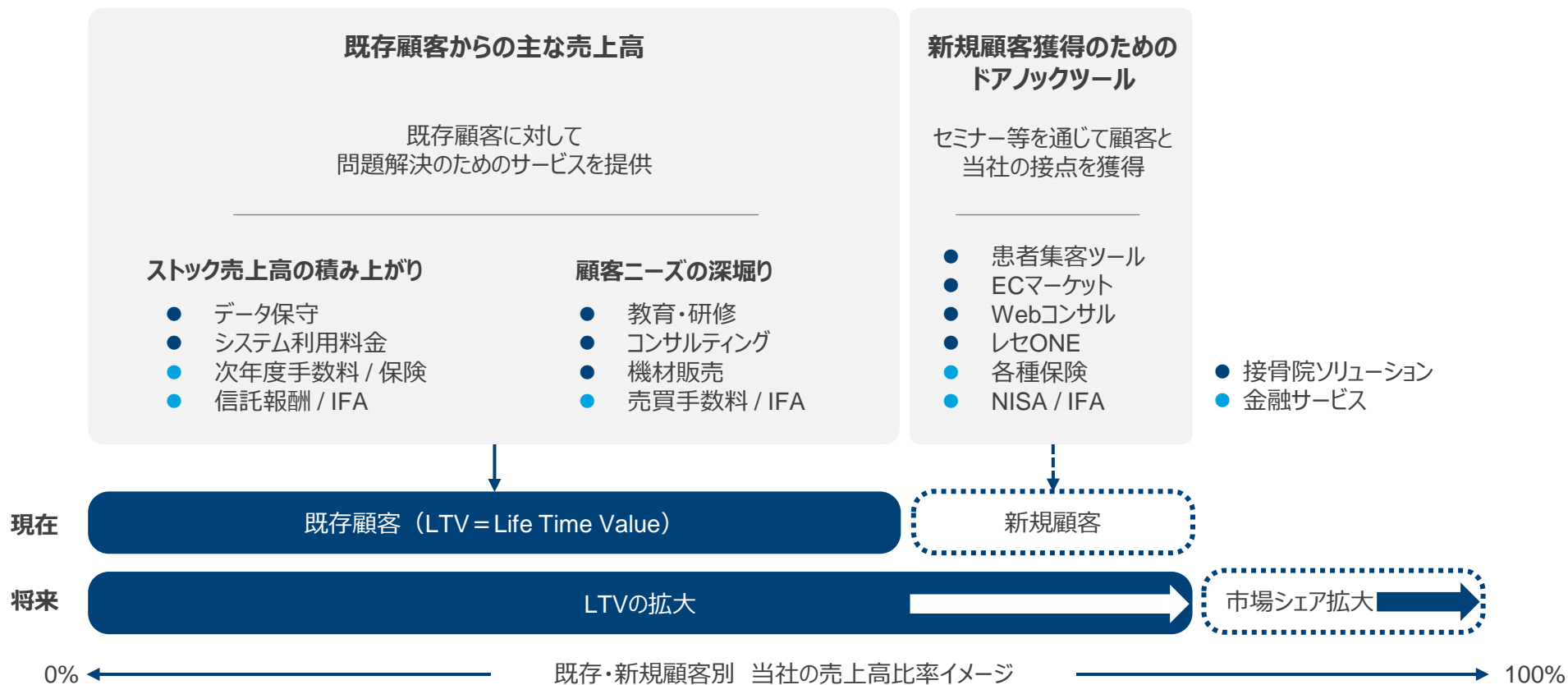
※1 : 2020年12月末時点の累計実績

※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」

顧客との永続的な関係性

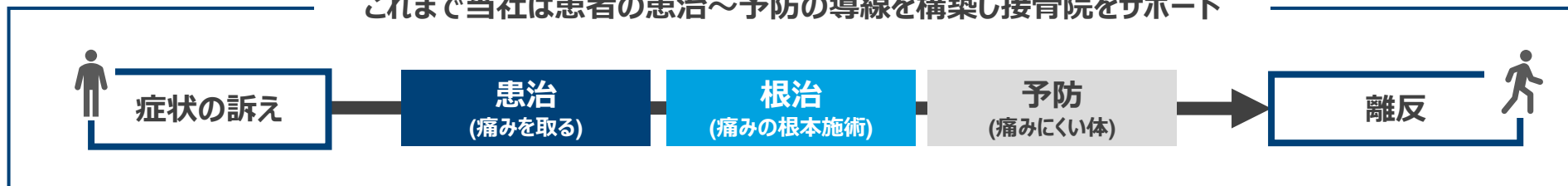
新規顧客を獲得することで、市場シェアの拡大を推進。

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。



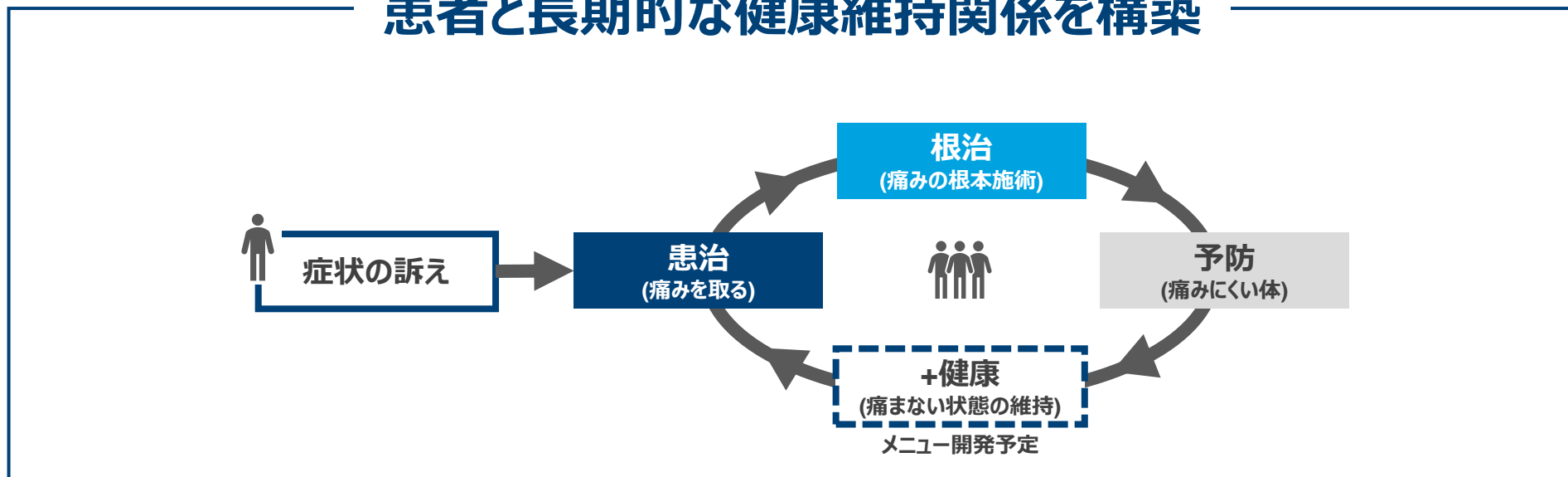
予防・健康（予防・健康に資するメニュー）への注力

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



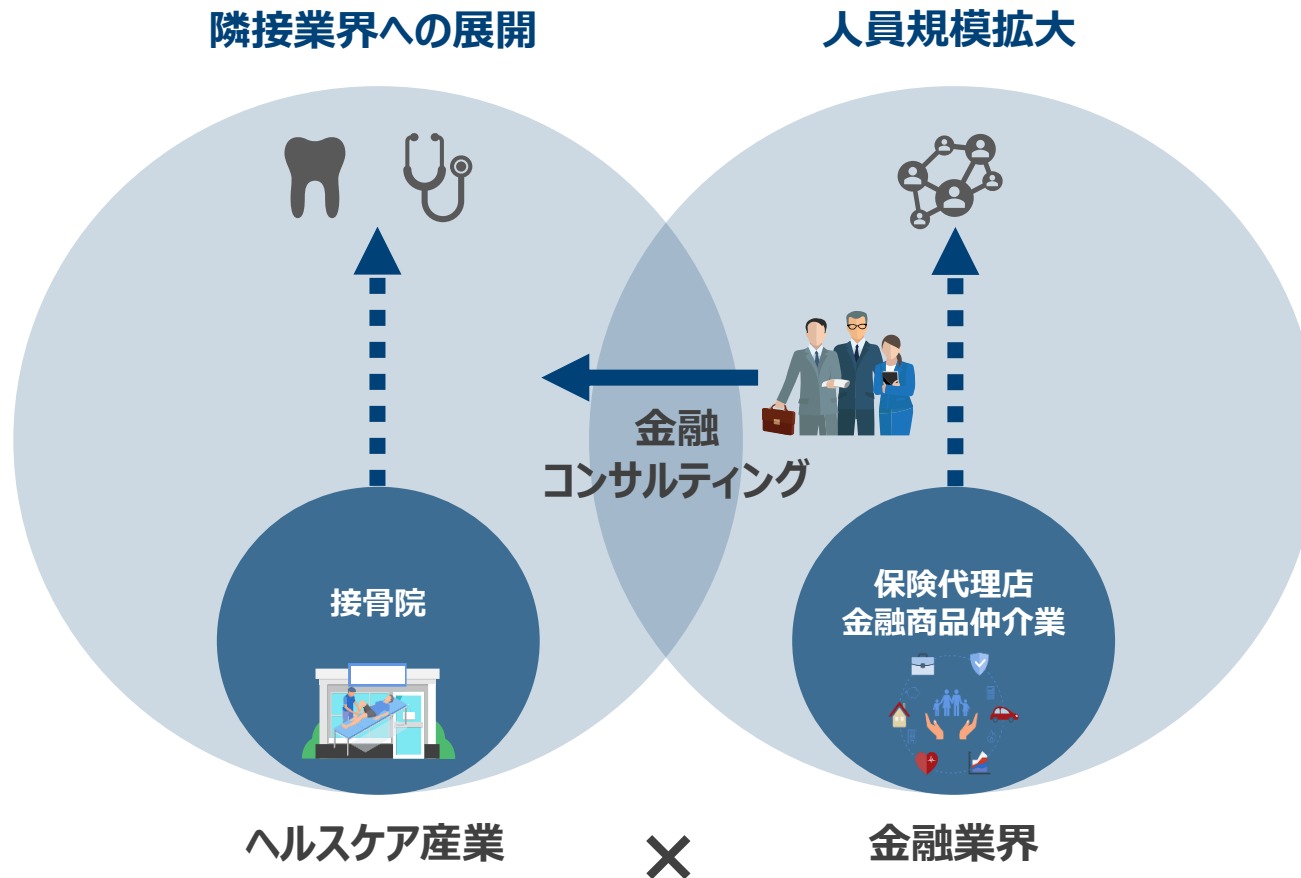
これまでのメニューに健康メニューを追加
患者向けトータルサービスを確立

患者と長期的な健康維持関係を構築



今後の戦略

取引接骨院数の拡大を図り、これまでに培った経験を活かし隣接業界への展開に挑戦。
「体」と「お金」の不安を解消し、人々が健康で豊かな暮らしができる社会の実現を目指す。



1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第3四半期

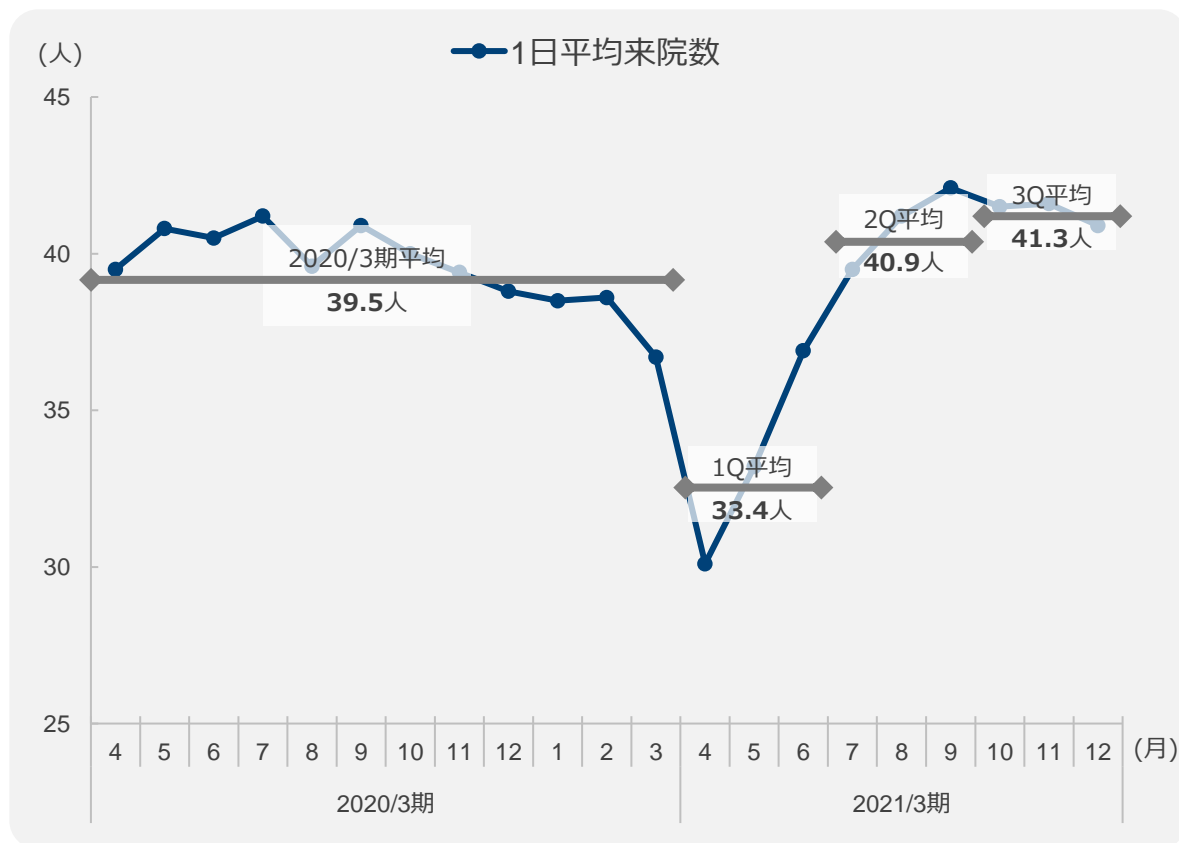
3. TOPICS 2021年3月期第3四半期

4. 見通し 2021年3月期

5. Appendix

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

接骨院への患者来院数は、緊急事態宣言下で一時減少したが、現在の患者来院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、5月から回復
- 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



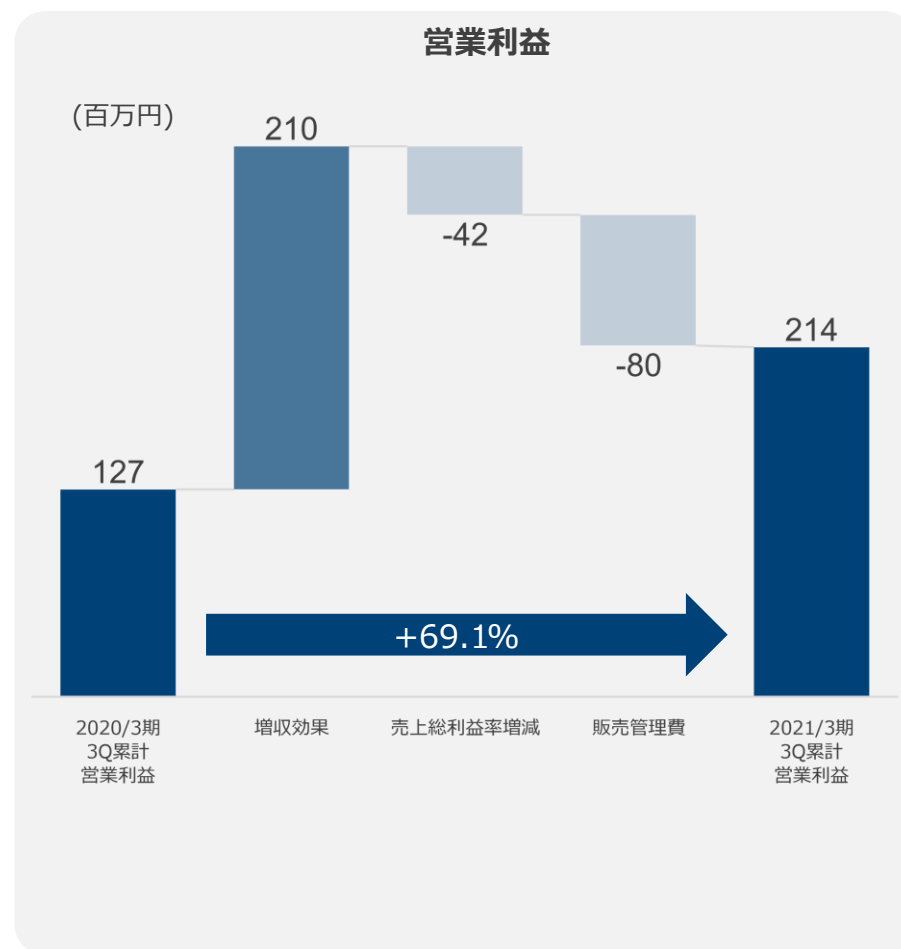
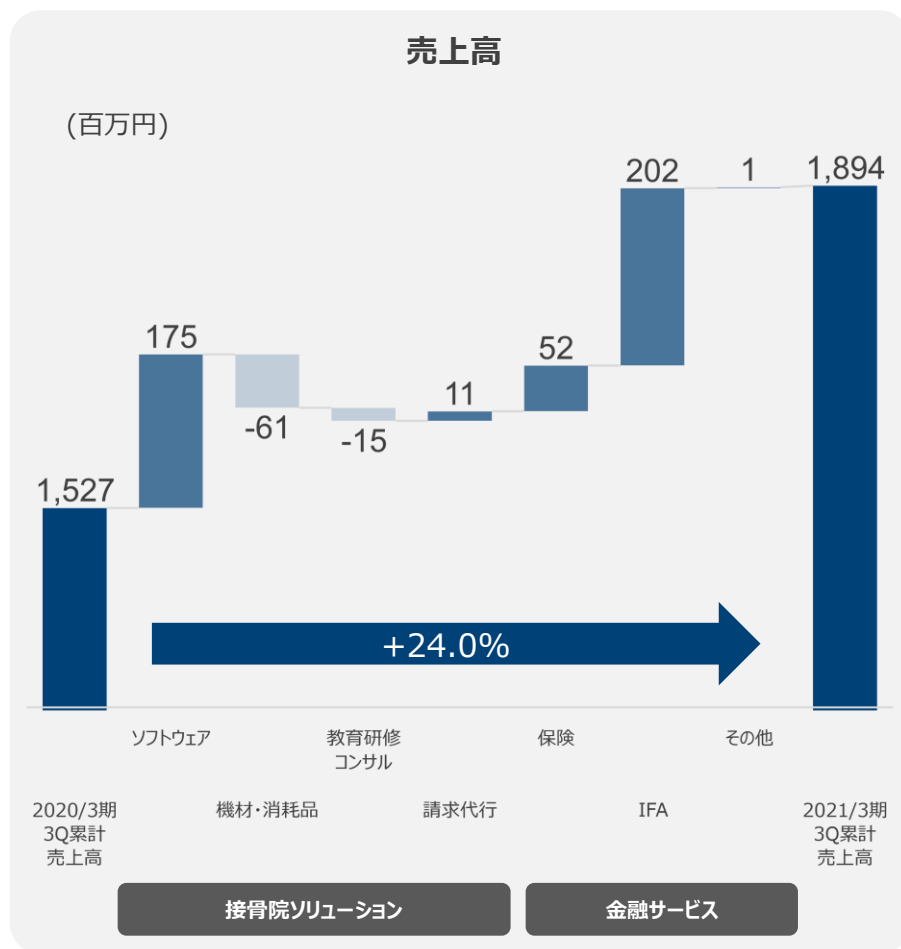
決算ハイライト

	売上高	EBITDA	営業利益	当期純利益
2021/3 3Q累計	1,894 百万円	276 百万円	214 百万円	134 百万円
前年同期比	+24.0%	+49.4%	+69.1%	+61.4%

売上高は第3四半期累計と四半期ベースで、過去最高を達成
利益面は第3四半期累計で過去最高を達成

業績増減要因 / 第3四半期累計

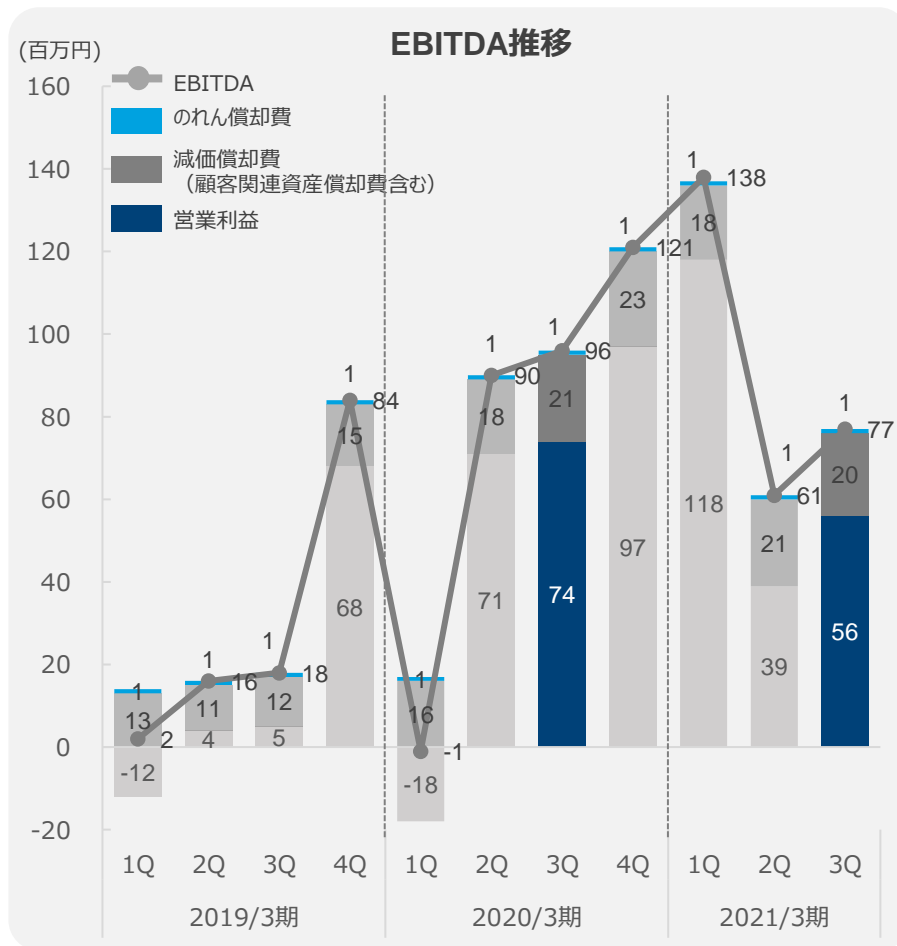
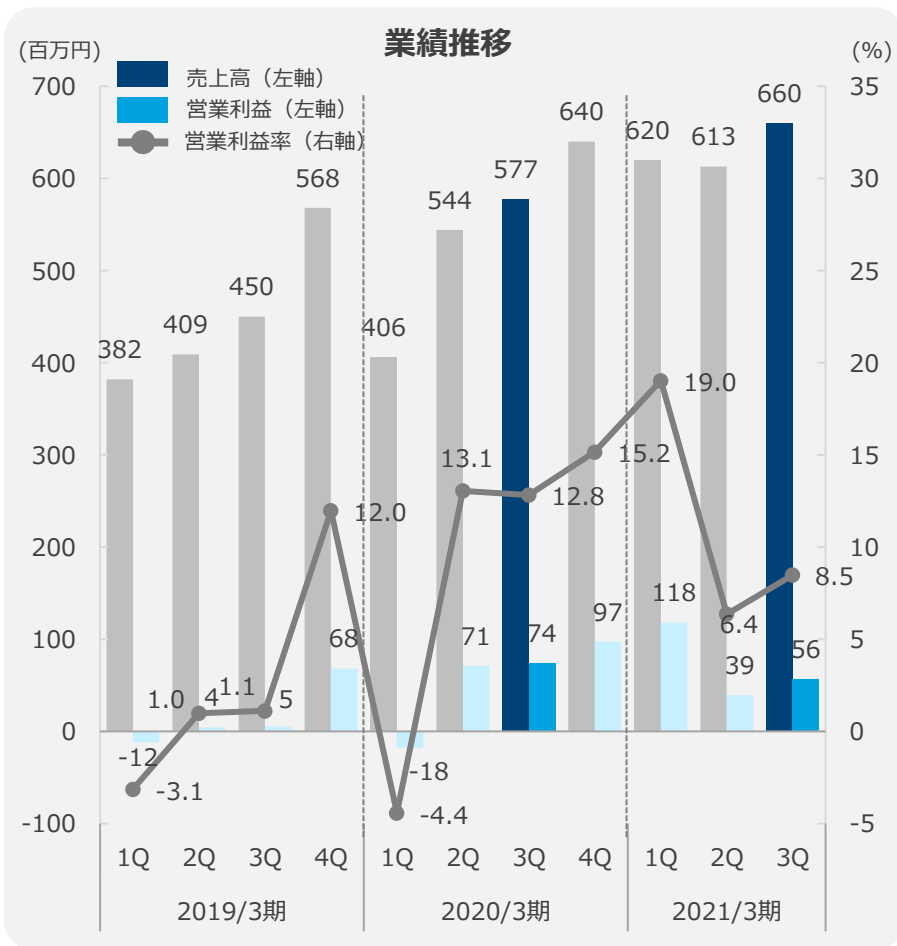
売上高の増加は、ソフトウェアと金融部門が牽引。
利益面でも増収効果により大きく増加。



四半期業績推移

売上高は四半期ベースで過去最高を達成。

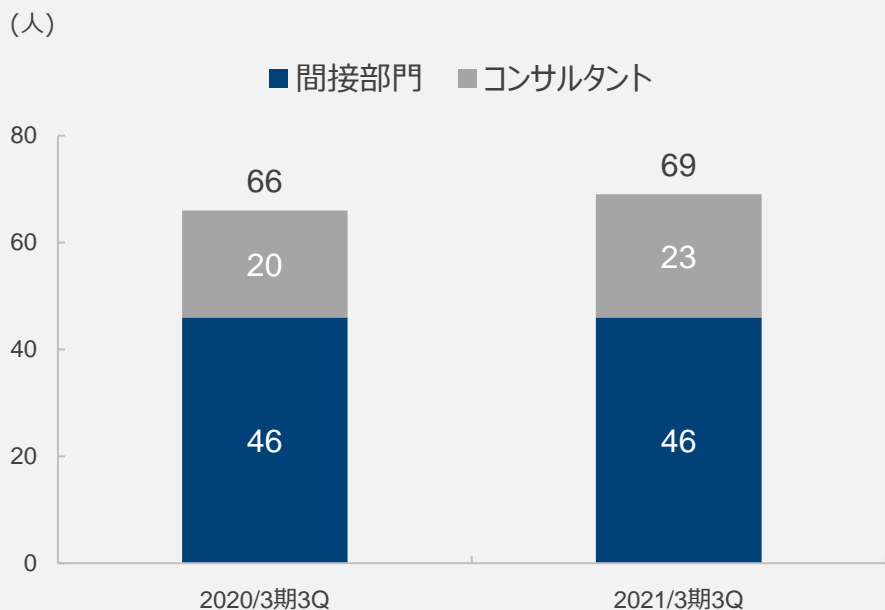
利益面では、上場関連費用の増加に伴い前年同期と比較して減少。



人員数の推移

新型コロナウイルス感染症の状況を考慮しながらも、採用活動を継続中。
アフターコロナに向けた積極的な人材投資を行い、営業人員の拡大を図る

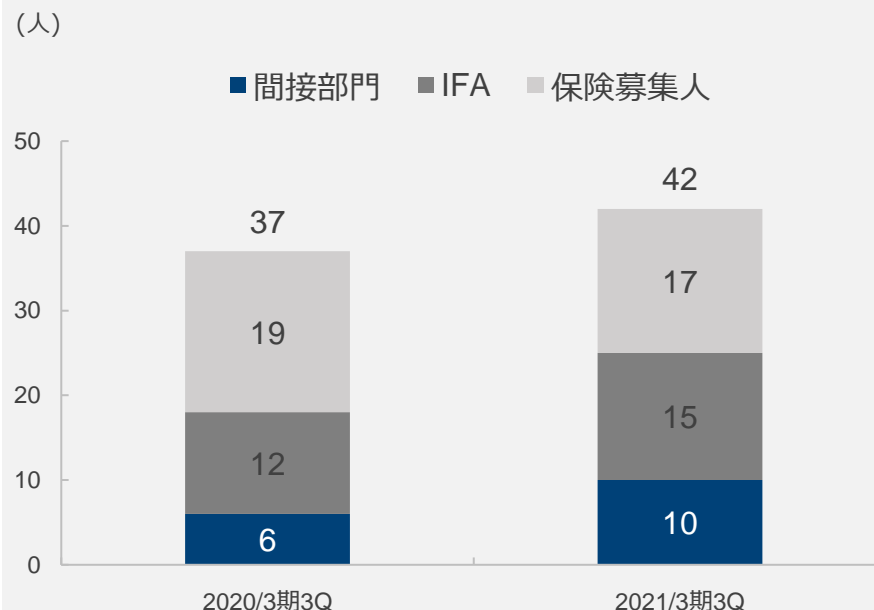
接骨院ソリューション



- 2021年4月に新卒14名入社予定
- ヒゴワン人員は2021/3期4Qより反映

※役員、パート・アルバイトを除く

金融サービス



- (IFA) 2021年4月に新卒3名入社予定
- (保険) 福井事務所の4名は2021/3期4Qより反映

※保険募集人（社員数）、IFA（社員・委任契約数）

2021年3月期第3四半期 / 貸借対照表サマリー

新型コロナウイルス感染症の影響による事業環境の変化に備え、財務基盤の安定性を高めた。
現預金と負債を増加し手元流動性を確保。

(百万円)	2020/03期末	2021/3期3Q	差異
流動資産	1,172	2,530	+1,358
現預金	942	2,127	+1,185
売掛金	112	240	+128
その他	118	163	+45
固定資産	436	768	+332
総資産	1,608	3,298	+1,690
負債	786	2,263	+1,477
有利子負債	386	1,787	+1,401
その他	400	476	+76
純資産	822	1,035	+213
負債・純資産合計	1,608	3,298	+1,690

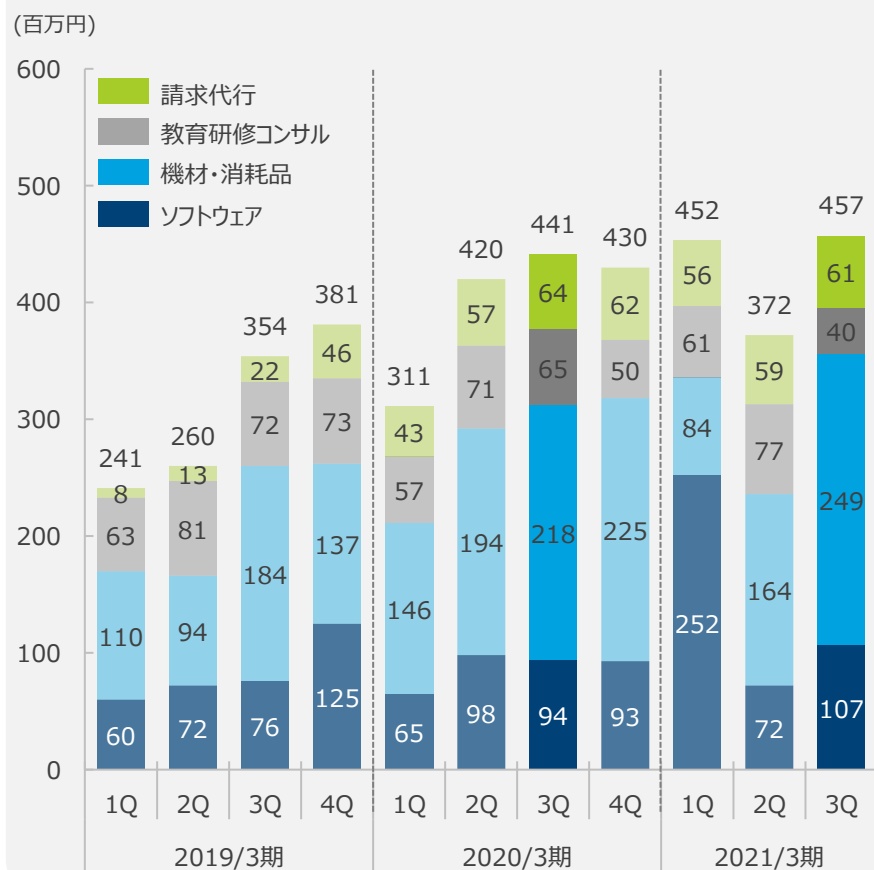
接骨院ソリューション事業

売上高は四半期ベースで過去最高を達成。

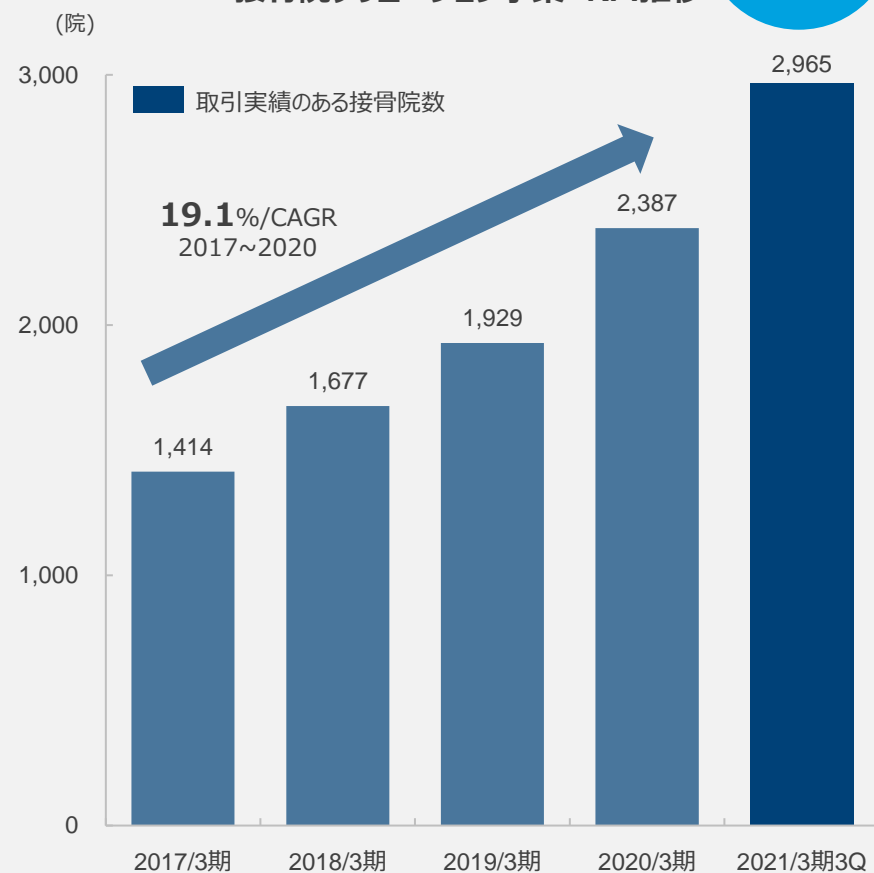
取引実績のある接骨院数も大きく進捗。

+23.7%
/9か月

接骨院ソリューション事業 業績推移



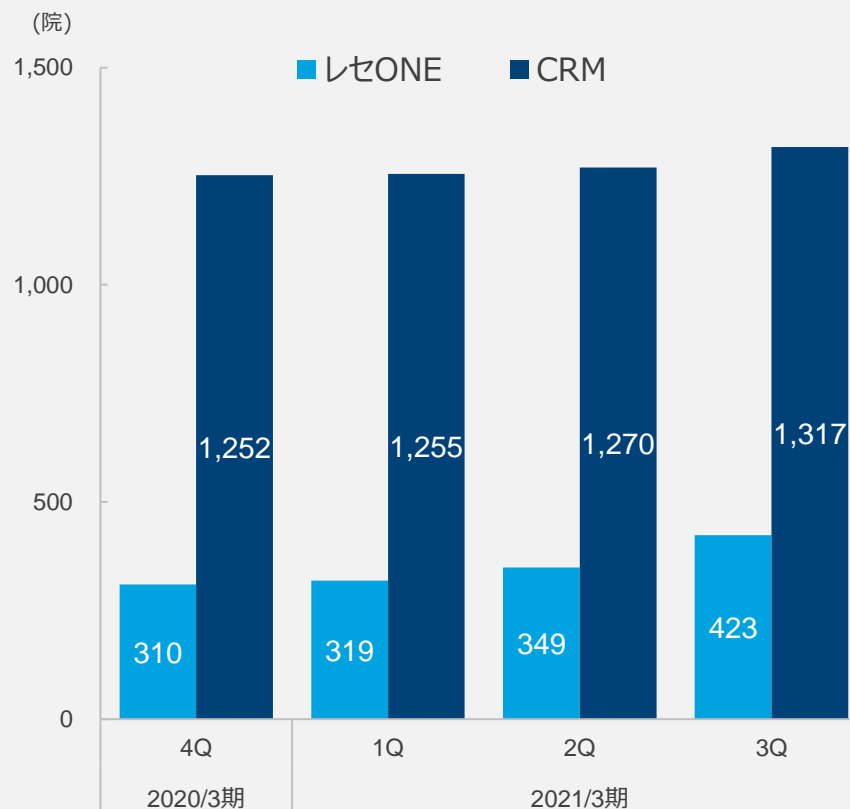
接骨院ソリューション事業 KPI推移



接骨院ソリューション事業 / ソフトウェア

当社のソフトウェアは、接骨院の煩雑な業務をIT化により、業務効率アップを支援するためのツール。
2020年6月の「レセONEプラス」のリリースにより、導入院数の拡大が進む。

接骨院ソリューション事業 KPI推移



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)

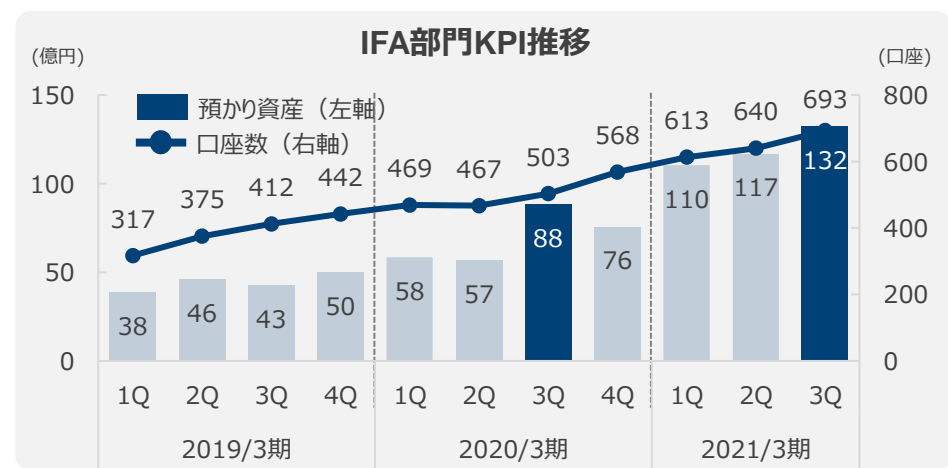
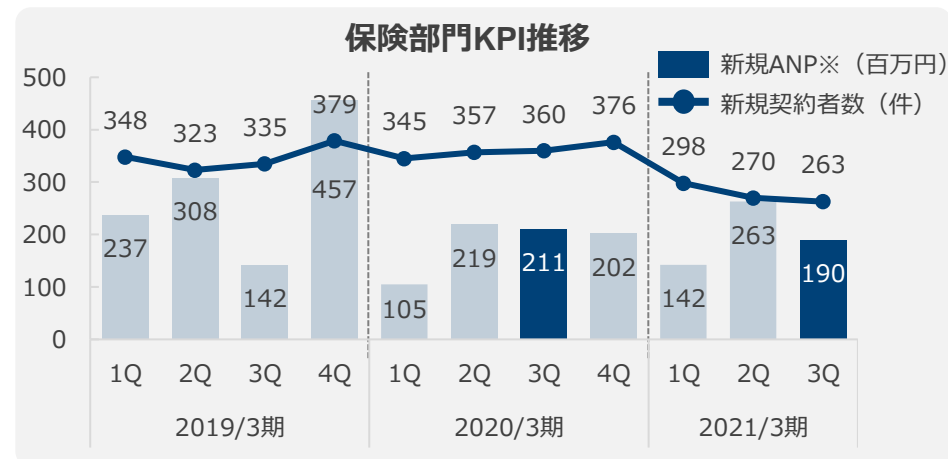
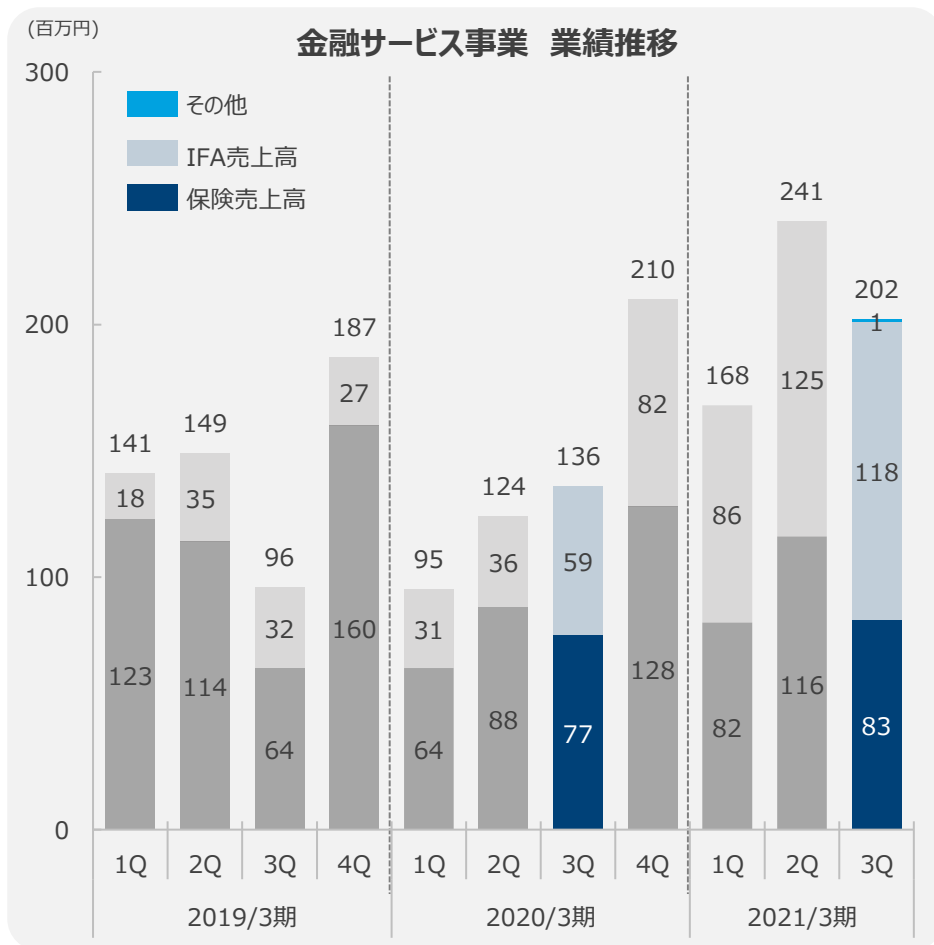
- 接骨院向け患者情報管理システム
- 日々の施術内容をCRMに入力することで自院の課題を分析
- 複数の接骨院を展開するグループ院においては、本部が全体の運営状況をリアルタイムで把握することが可能

金融サービス事業

保険部門では、法人保険の税制改正の影響でKPIが減少傾向。

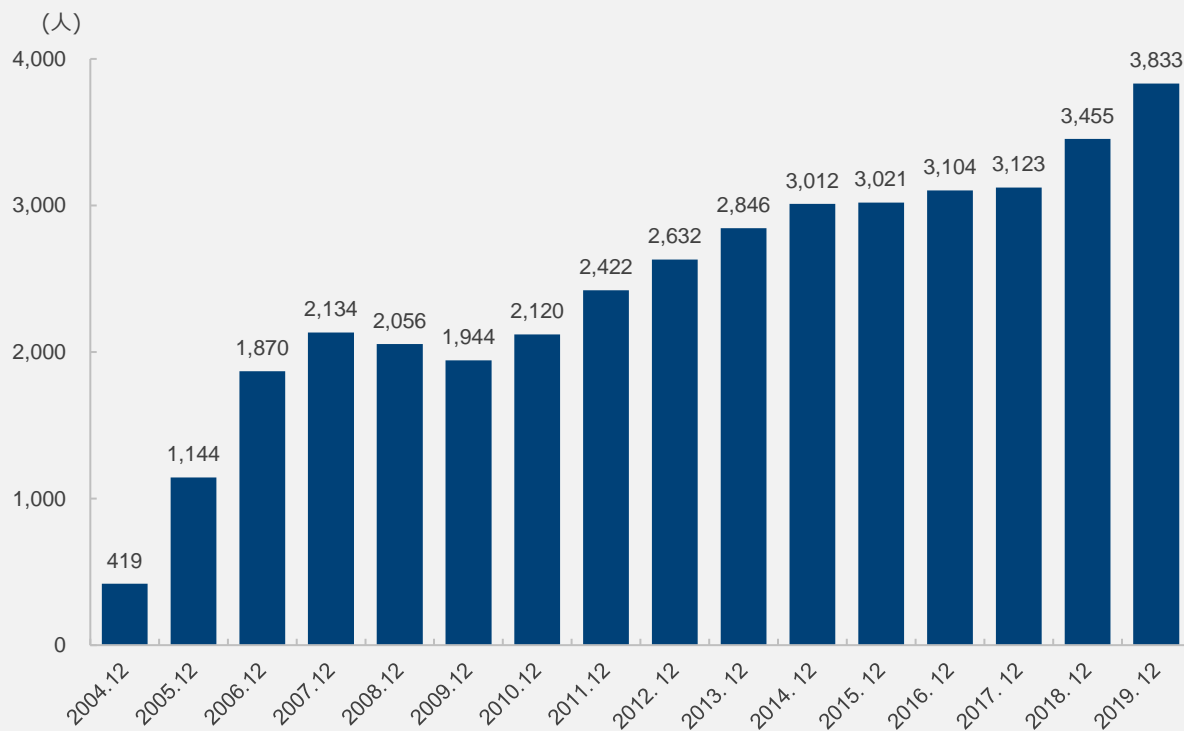
IFA部門では、仲介する預かり資産・口座数共に拡大トレンドを継続。

※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。



急拡大するIFA

国内金融商品仲介業者（IFA）
登録外務員数の推移



※ 日本証券業協会「金融商品仲介業者の登録外務員数の推移」
※ 個人金融仲介業者を除く

IFAとして活動する意義

- 特定の金融機関に属さず、独立した立場でのアドバイスが可能
- IFAは「顧客の代理人」であり、「金融機関の代理人」ではない
- 毎月のノルマがない
- 転勤がなく、顧客と長期の関係構築が可能

ご参考 (国内証券会社の役員・従業員数)

88,288人 (2004年12月末) → **91,260人** (2019年12月末)

※ 日本証券業協会「証券会社の役員・従業員数の推移」

1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第3四半期

3. TOPICS 2021年3月期第3四半期

4. 見通し 2021年3月期

5. Appendix

TOPICS / プライバシーマーク取得

2020年12月3日、一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）より、
プライバシーマーク付与の認定を取得。



プライバシーマークの概要

プライバシーマーク制度は、日本産業規格「JIS Q 15001個人情報保護マネジメントシステム－要求事項」に適合して、個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者等を評価して、その旨を示すプライバシーマークを付与し、事業活動に関してプライバシーマークの使用を認める制度。

取得の目的

- 消費者の目に見えるプライバシーマークで示すことによって、個人情報の保護に関する消費者の意識の向上を図る
- 適切な個人情報の取扱いを推進することによって、消費者の個人情報の保護意識の高まりにこたえ、社会的な信用を得るためのインセンティブを獲得

TOPICS / FPデザイン・保険

各種保険の相談窓口として福井県に店舗型オフィスを開設

FPデザイン拠点

大阪本社
東京事務所
名古屋事務所
福井事務所←NEW



福井事務所

営業内容 : 保険代理店
住所 : 福井県福井市四ツ井2-3-15丸杉ビル東

期待される役割

- 4名の即戦力増加
- 優秀な保険募集人の増加=売上高の増加に直結

提携先の増加



メディケア生命保険株式会社と
楽天損害保険株式会社の
保険商品取り扱いを開始

TOPICS / FPデザイン・IFA

IFA認知度の向上やIFA部門のマーケット拡大に伴い、新卒IFAの採用をスタート。

2021年4月入社予定3名の内定式を実施

2020年10月1日に内定式を実施

※当社グループでのIFA新卒採用は初の試み



新卒IFA採用の背景

- これまで当社グループでのIFA部門では、証券会社出身者による正社員・委任契約のコンサルタントを採用
- 提携先等からの顧客紹介が増え、対応する人員の強化を図る



規模拡大のための新たなステージに挑戦

提携先の増加



東海東京証券株式会社の金融商品
取り扱いを開始

1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第3四半期

3. TOPICS 2021年3月期第3四半期

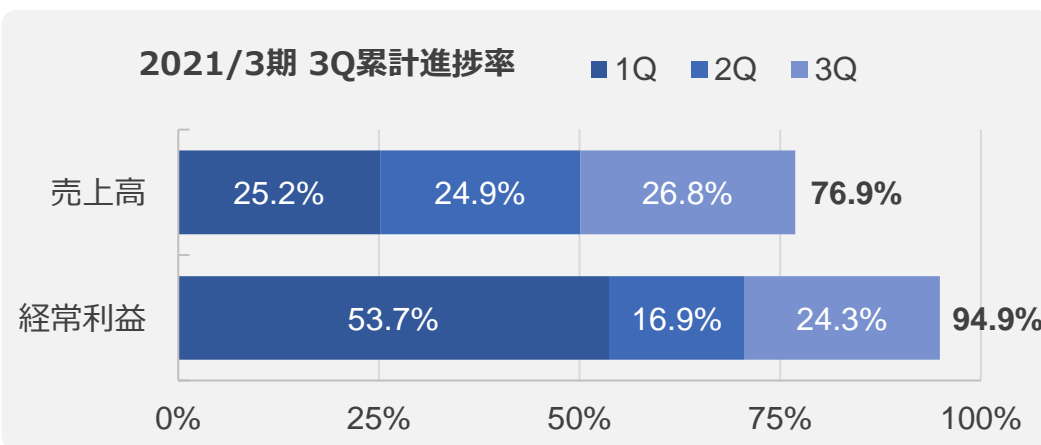
4. 見通し 2021年3月期

5. Appendix

2021年3月期通期予想

2020年5月12日開示の通期業績予想に対し、計画を上回るペースで進捗。
当初の計画に変更が生じた場合は、速やかに業績予想の修正を行います。

(百万円)	2020/3期 実績	2021/3期 予想	2020/3期-2021/3期 増減率	2021/3期3Q累積 実績(進捗率)
売上高	2,167	2,462	+13.6%	1,894 (76.9%)
EBITDA	306	331	+8.2%	276 (83.3%)
営業利益	224	227	+1.4%	214 (94.3%)
経常利益	203	220	+8.1%	208 (94.9%)
当期純利益	142	148	+3.7%	134 (91.1%)



接骨院ソリューション事業

- 全国の接骨院（約50,000院）を販売の対象とする「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、未開拓市場の新規開拓に注力

金融サービス事業

- 提携先からの顧客の紹介やメディアへの露出等により、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

中期的な事業戦略



未開拓マーケットの開拓
全国の接骨院（約50,000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

1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第3四半期

3. TOPICS 2021年3月期第3四半期

4. 見通し 2021年3月期

5. Appendix

会社概要とサービス詳細

Company Profile & service details

会社概要・沿革

社名	株式会社リグア (LIGUA Inc.)	
本社所在地	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	2004年
設立	2004年10月	2007年
代表者	川瀬 紀彦	2009年
従業員数 (グループ合計)	85名 (2020年3月末)	2011年
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 株式会社ヒゴワン	2014年
拠点	大阪本社、東京事務所、福岡営業所	2015年
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、石本 導彦 専務取締役 梅木 智史 取締役 大浦 徹也、島 宏一 (社外)、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、吉田 憲史 (社外)	2016年
		2018年
		2019年
		2020年

- 株式会社リグアを設立
- 接骨院向け情報サイト「情報最前線」の運営を開始
- 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
- 幹部育成研修「GRAND SLAM」の運営を開始
- 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
- 東京事務所を東京都港区虎ノ門に移転
- 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
- 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
- レセプト計算システム「レセONE」の運営を開始
- 3月13日東証マザーズ上場
- 株式会社ヒゴワンを子会社化

当社のサービス領域

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「LiGUA Market」等にて、接骨院で使用する消耗品等を販売 	

当社のサービス領域

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

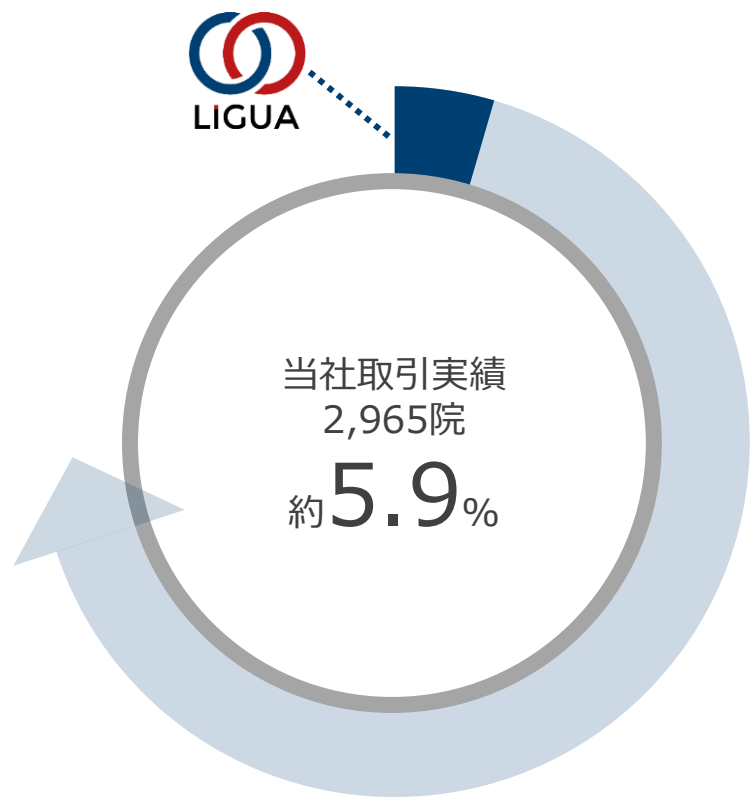
事業区分	分類	概要
金融サービス	保険代理店	<ul style="list-style-type: none"> 当社連結子会社の株式会社FPデザインにおいて、生命保険会社21社、及び損害保険会社6社（2021年1月末）と業務委託契約を締結し、保険代理店として各種保険の募集を行っている
	IFA (金融商品仲介業)	<ul style="list-style-type: none"> 当社連結子会社の株式会社FPデザインにおいて、金融商品取引業者（証券会社）4社（2021年1月末）と業務委託契約を締結し、IFAとして金融商品の提案及び仲介を行っている

中期的な事業戦略

Strategy

未開拓接骨院のマーケット獲得余地

当社と取引実績のある接骨院数は、マーケット全体の約6%。
残り(94%)は当社との取引がない未開拓マーケット。



■ 当社取引実績 2,965院^{※1}

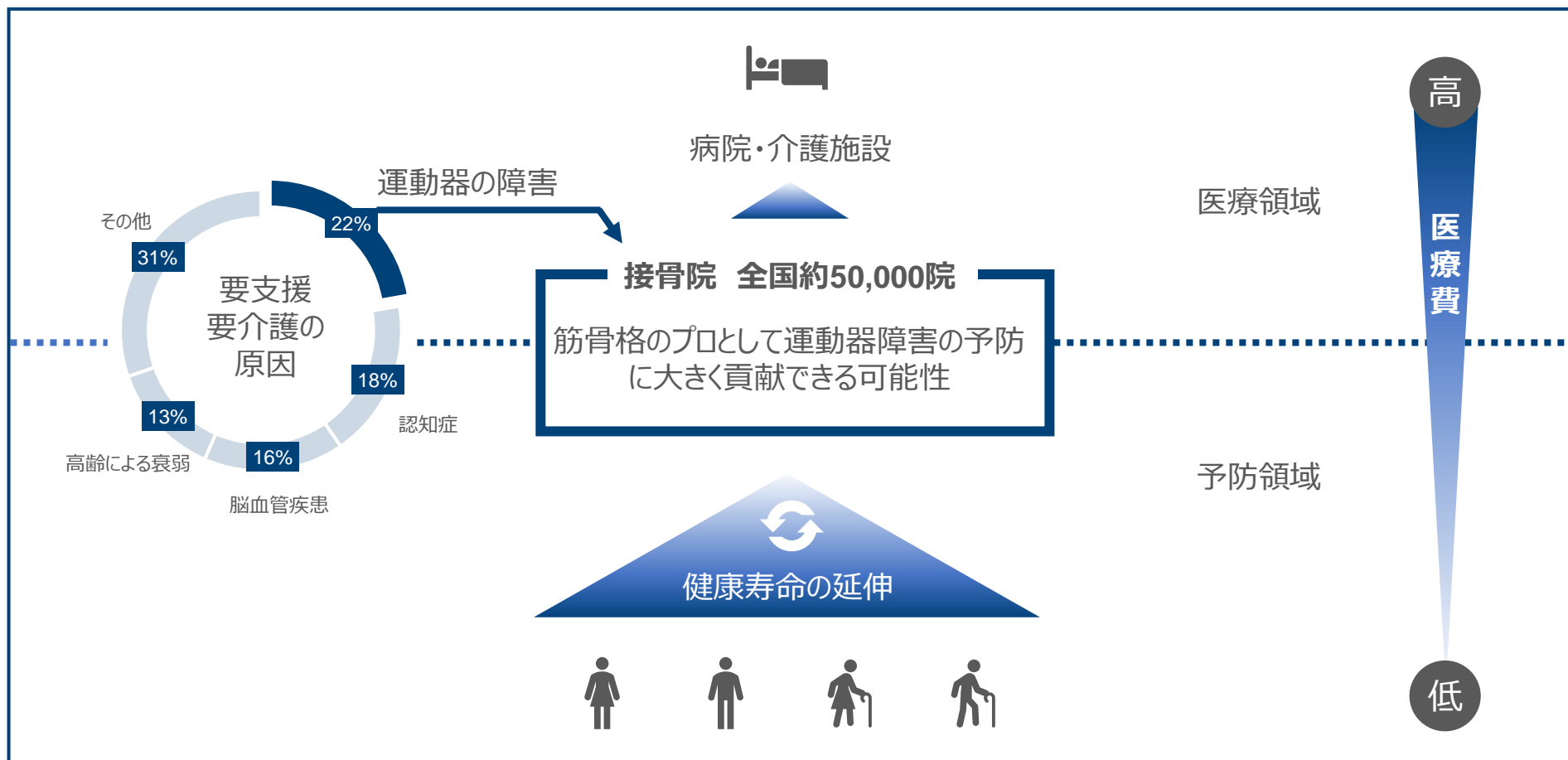


■ 全国の接骨院数 50,077院^{※2}

※1 : 2020年12月末時点の累計実績
※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」

接骨院が健康の窓口となる未来

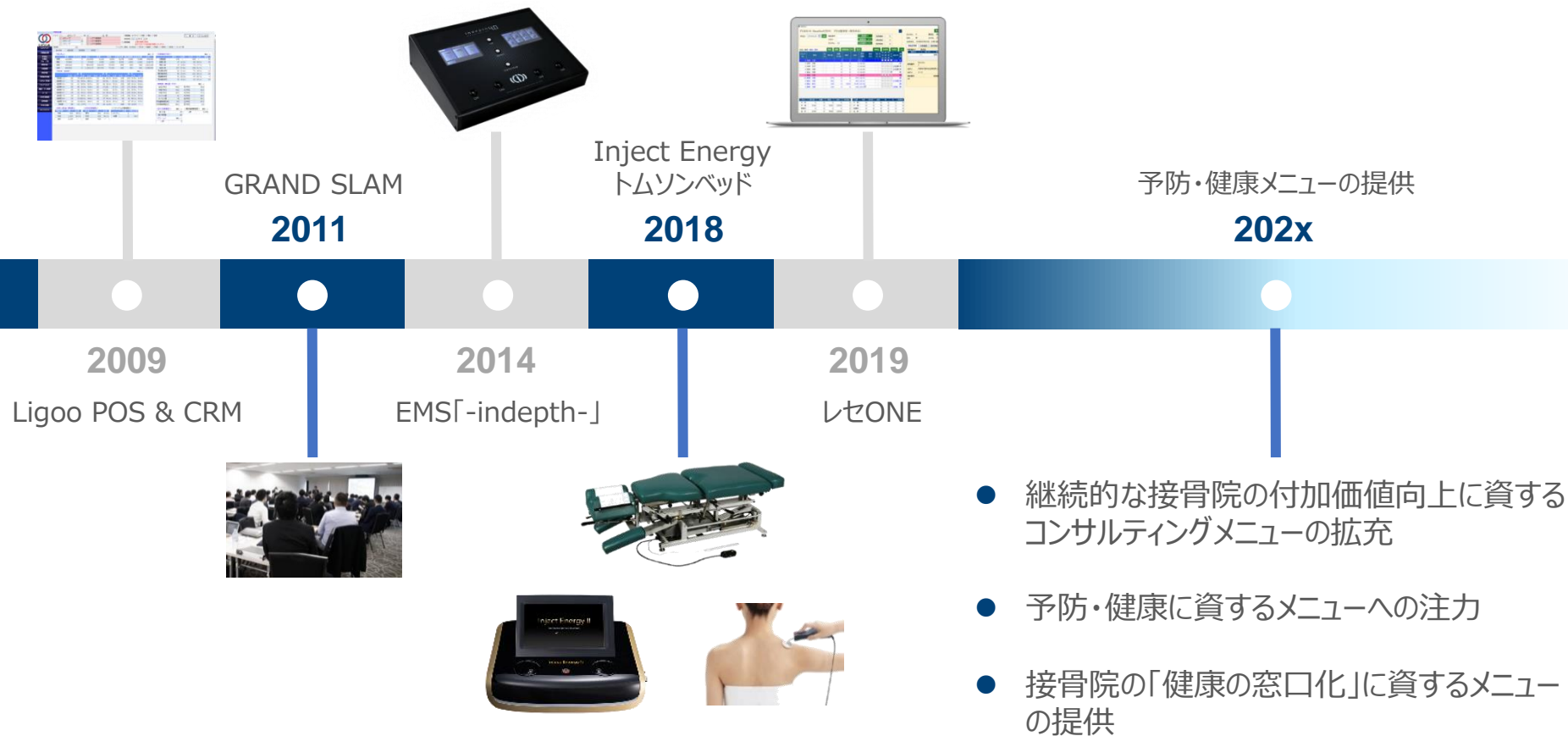
接骨院は健康の窓口として、健康寿命の延伸に寄与する施設となりうる。



出所：厚生労働省「平成28年国民生活基礎調査」

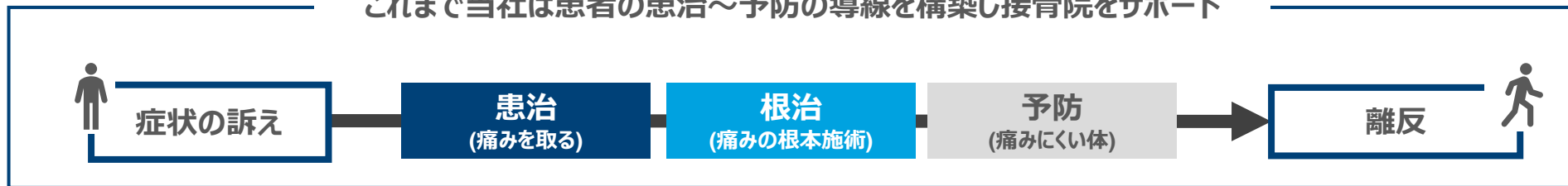
予防・健康（予防・健康に資するメニュー）への注力

「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。



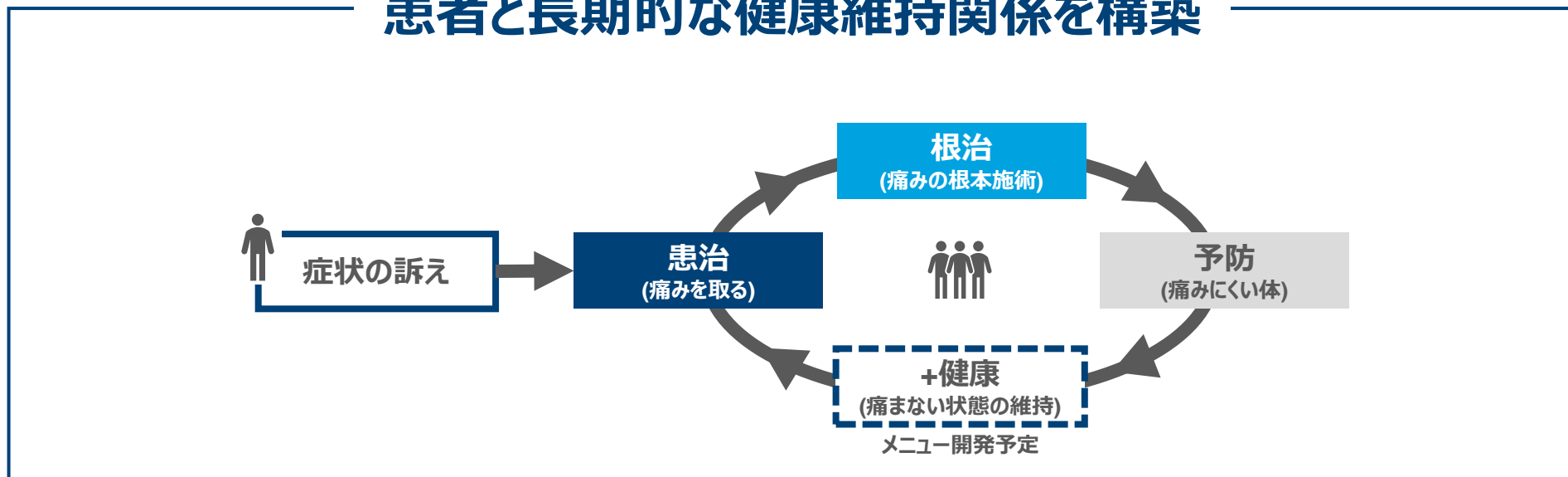
予防・健康（予防・健康に資するメニュー）への注力

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



事業基盤の拡充・投資計画

2021年3月期3Q 財務状況

現預金 (21.2億円)
有利子負債 (17.8億円)
自己資本 (10.3億円)
自己資本比率 (31.4%)



【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

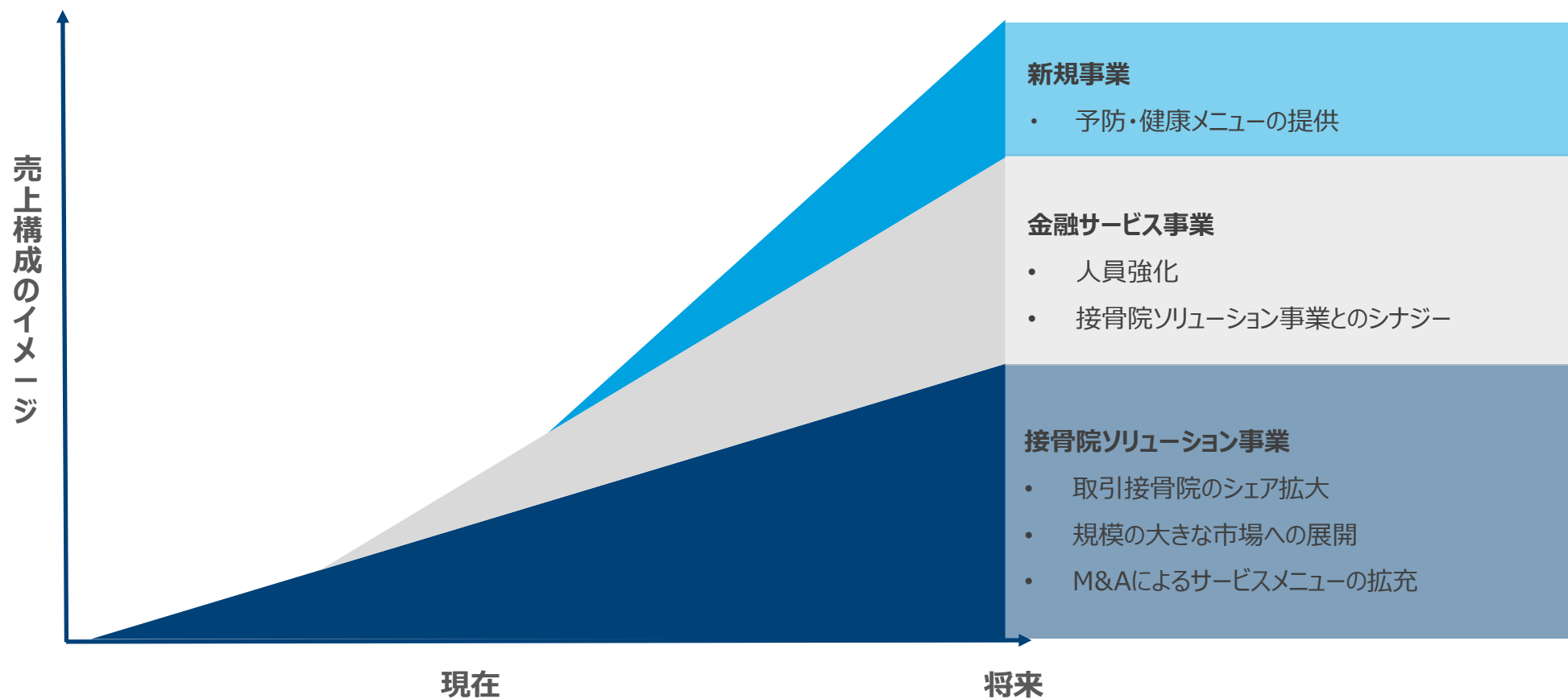


【広告宣伝投資】

当社の認知度向上や
企業価値向上に向けた
ブランディング戦略

中長期成長イメージ

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。



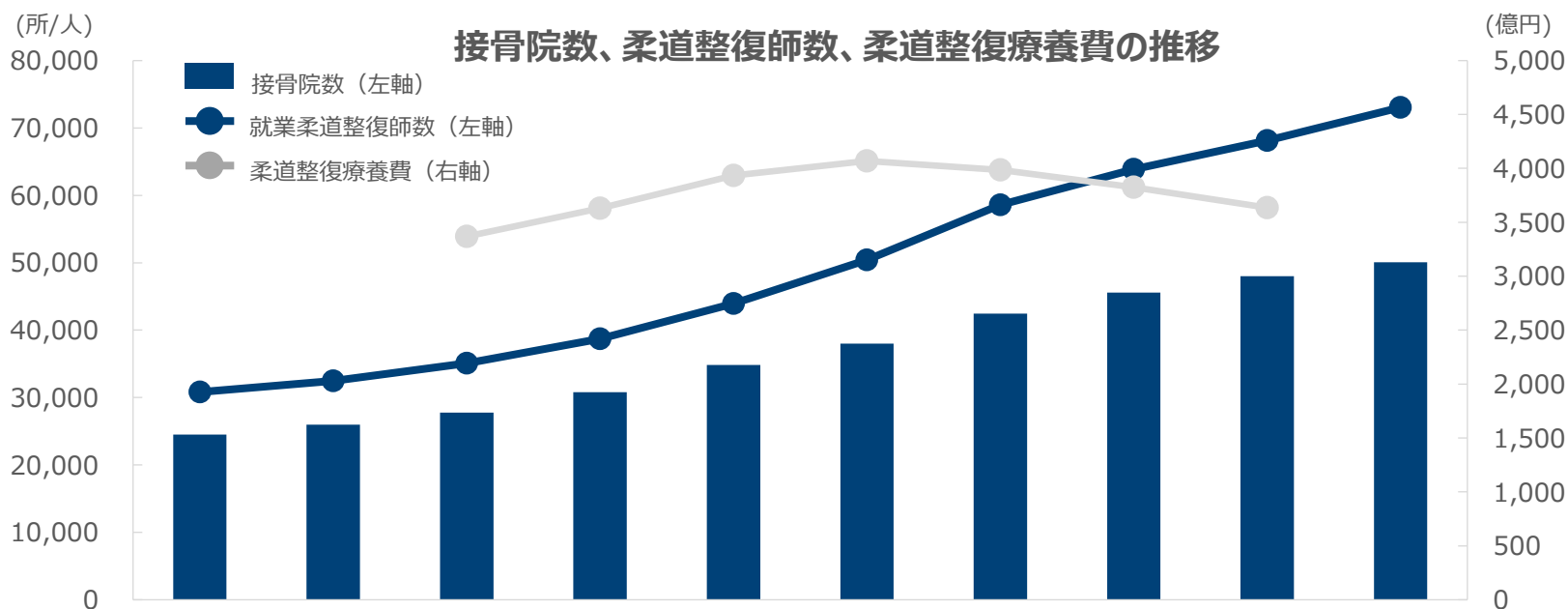
外部環境と当社の強み

External environment & advantage

外部環境①接骨院経営者に高まるニーズ

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。



	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	-

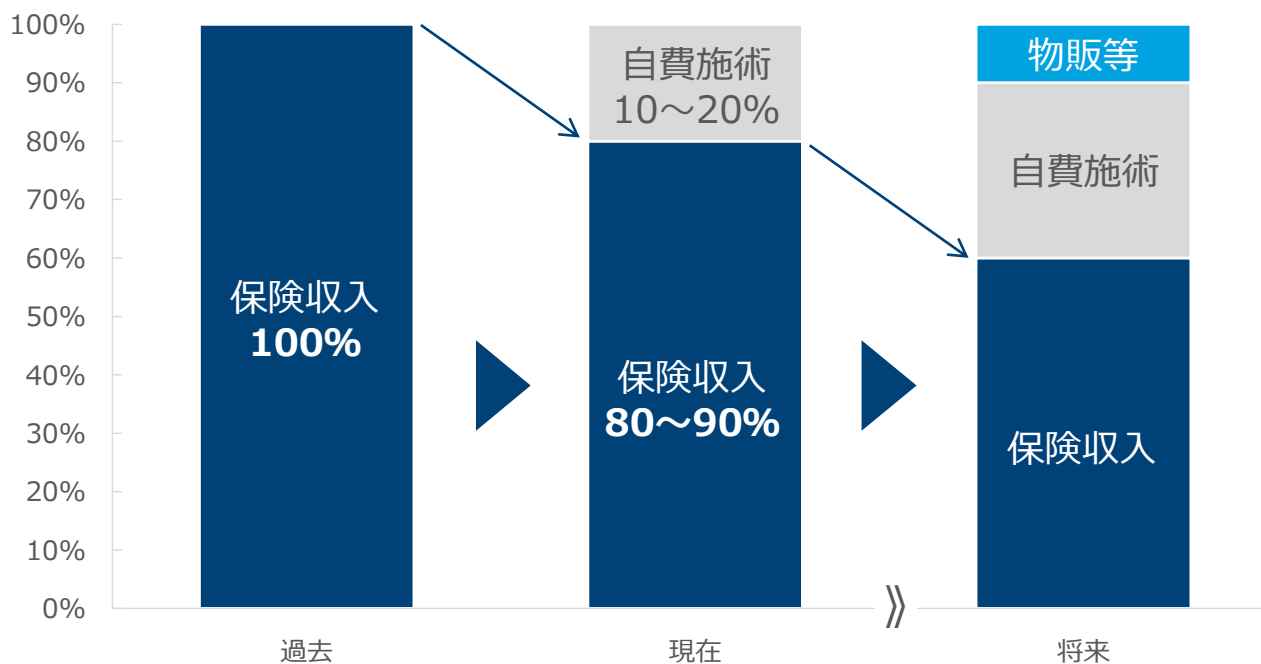
出所：厚生労働省「衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」及び「柔道整復、はり・きゆう、マッサージに係る療養費の推移（推計）」並びに「医療保険に関する基礎資料」

外部環境②接骨院経営の実情

「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」

当社の強み①コンサルティングノウハウを活かした営業

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



Ligoo POS&CRM内にある 400万以上の患者データ

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

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

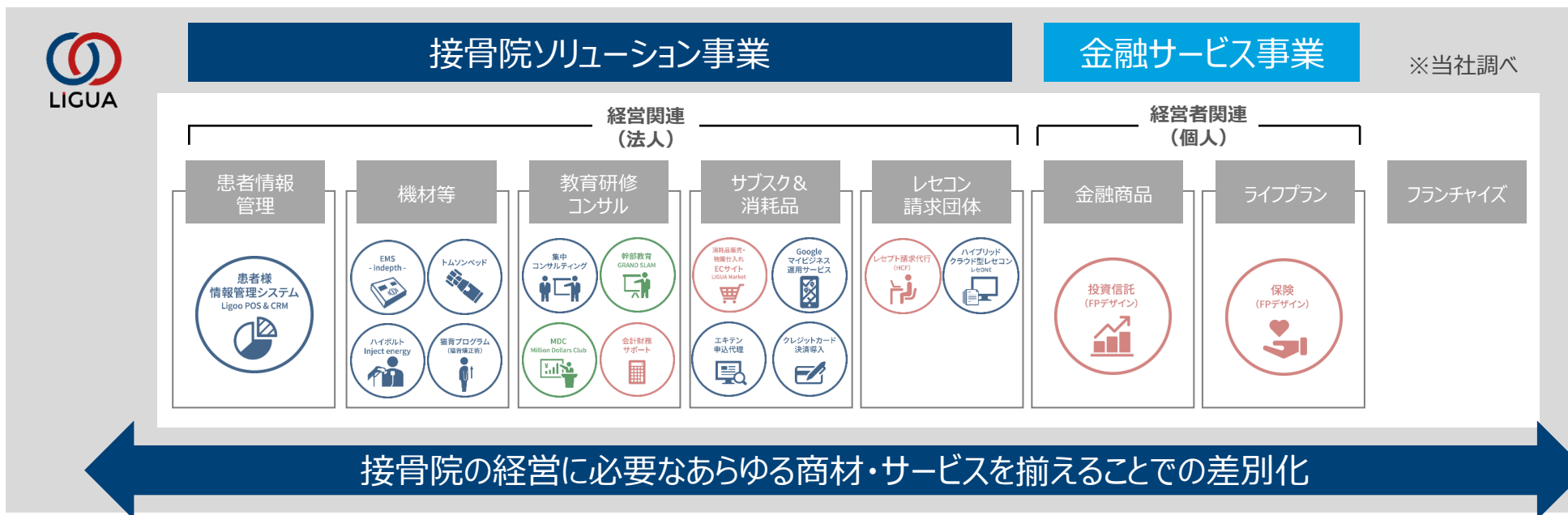
接骨院の経営・運営面
に対する的確な助言力



独自のコンサルティングノウハウ

当社の強み②当社の商材ラインナップと他社比較

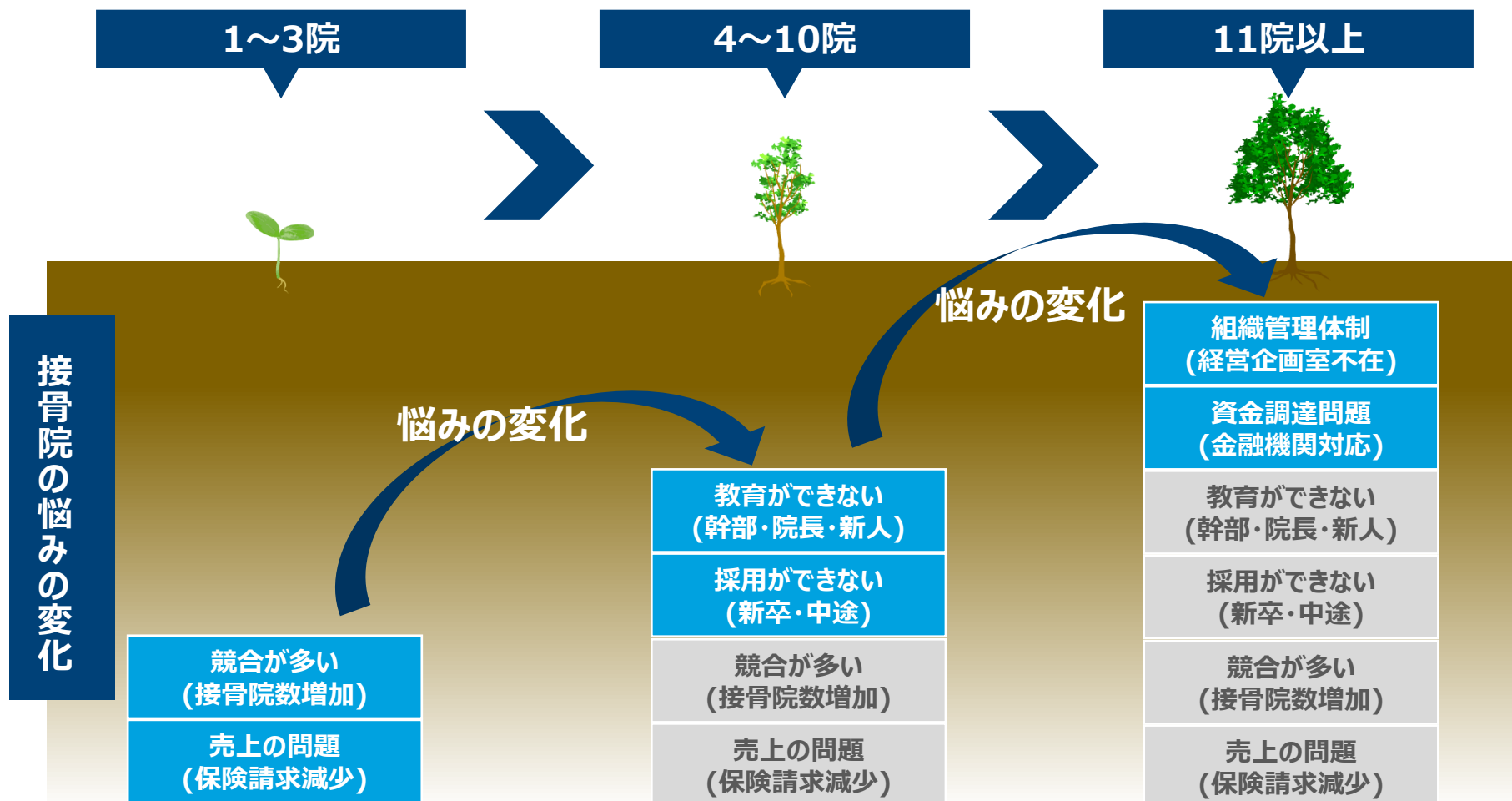
当社グループは、接骨院の経営に必要な商材・サービスを揃えることであらゆる課題解決に貢献、他社との差別化を実現。



A社	●	●	●	●	●	●
B社			●			

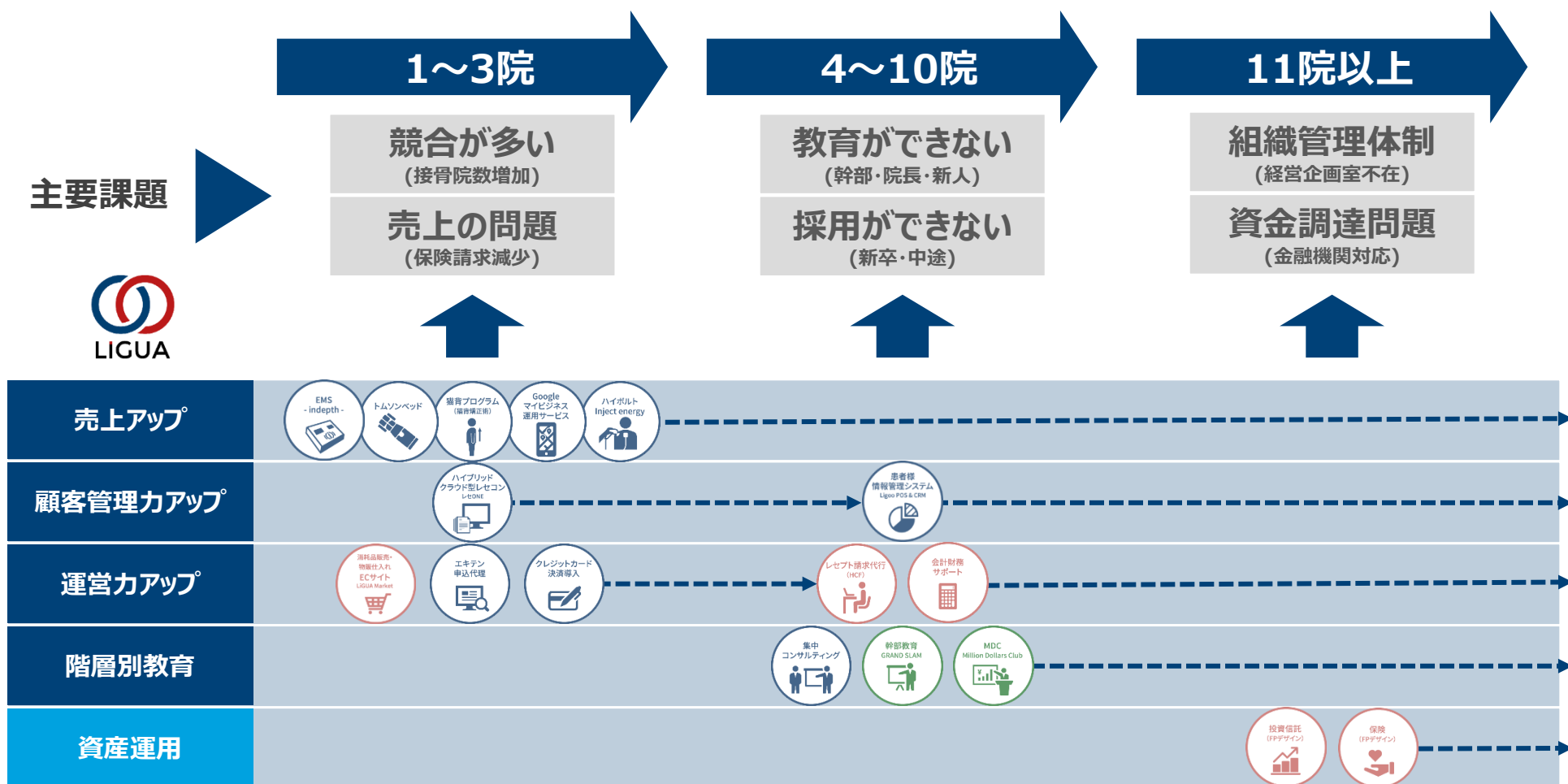
接骨院における悩み

接骨院の悩みは、その成長ステージに応じて変化。



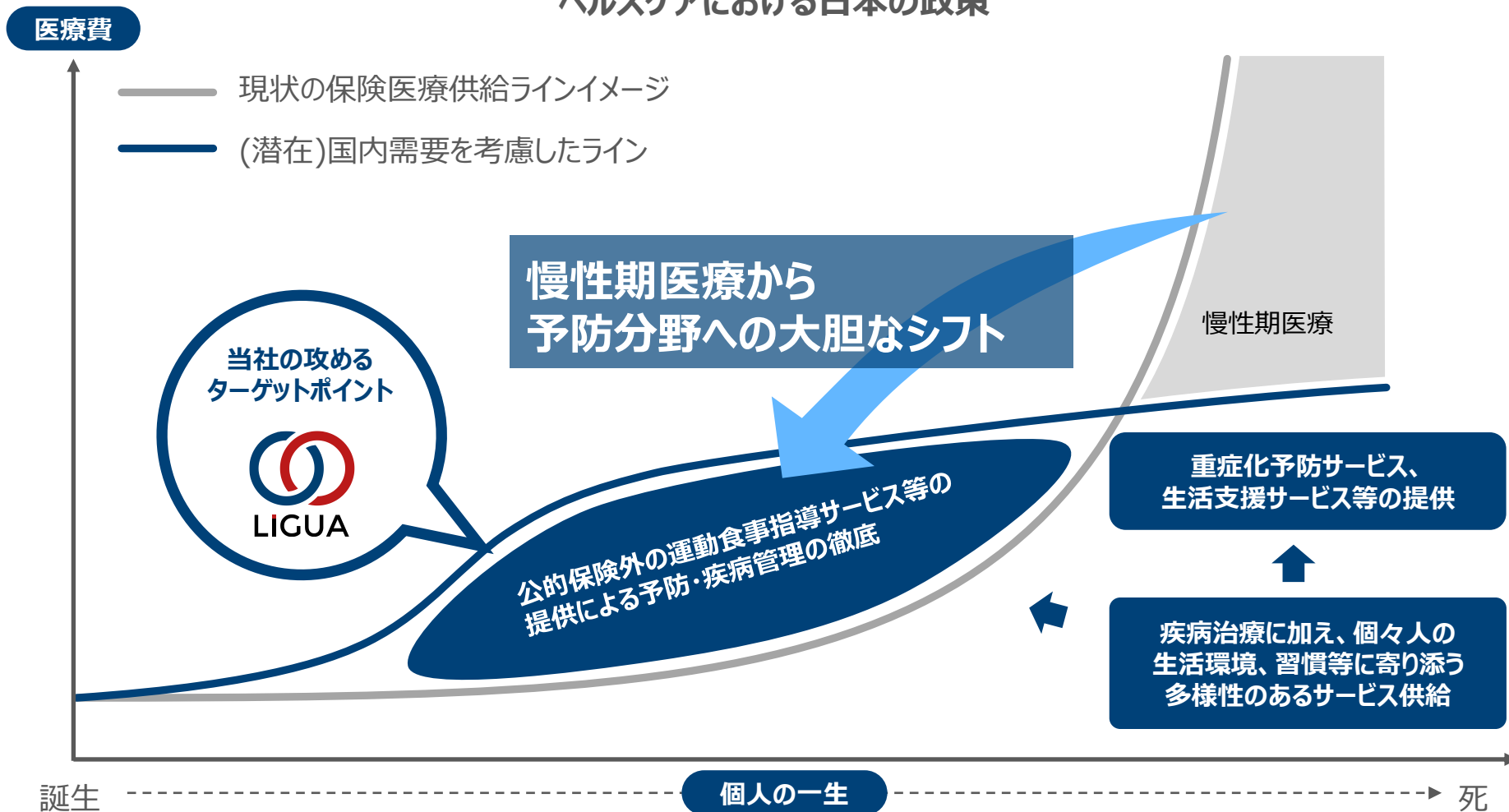
当社の強み③接骨院との長期的な関係構築

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。



予防分野への政策シフト

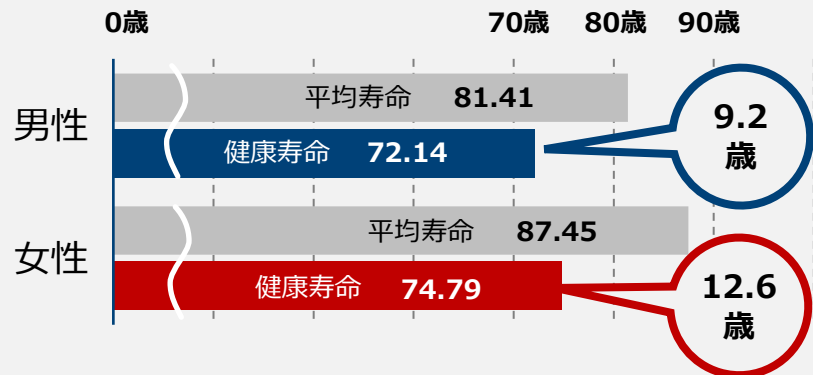
ヘルスケアにおける日本の政策



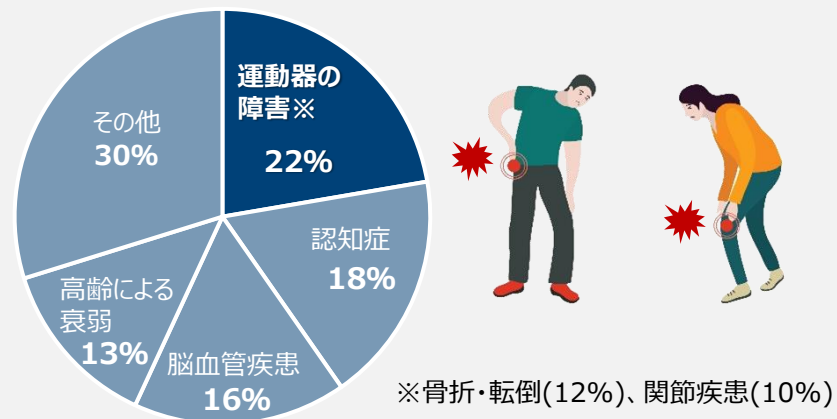
出所：経済産業省商務情報政策局 平成26年3月 日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて

予防分野の強化

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

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」「平成28年国民生活基礎調査」

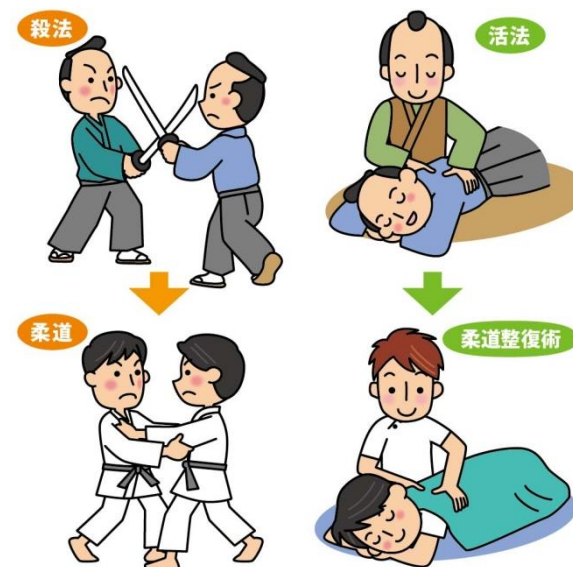
柔道整復術・接骨院の定義

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)



接骨院等の医業類似行為と整形外科、整体院との違い

	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

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/>

