



2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社リグア
東証マザーズ（7090）
2021年11月9日

IRニュースメール
配信登録はこちら



1. 会社概要

2. 決算概要 2022年3月期 第2四半期

3. 見通し

4. 競争力の源泉と成長戦略



Contents



リグア LIFE GUARD ≡ 健康を支援する

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。

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』

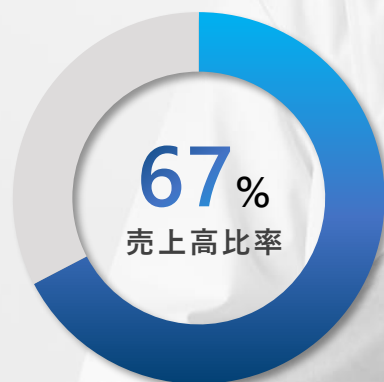
接骨院などのヘルスケア産業の経営・運営を支援することで人々の
健康意識を高め、健康で豊かな暮らしができる社会の実現を目指す。



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



- LIGUA
- HEALTH CARE FIT
- HIGCOONE

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

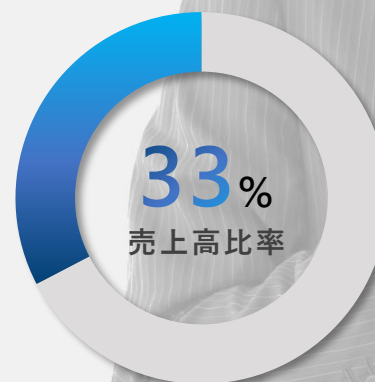
ソフトウェア

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



- FP DESIGN

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

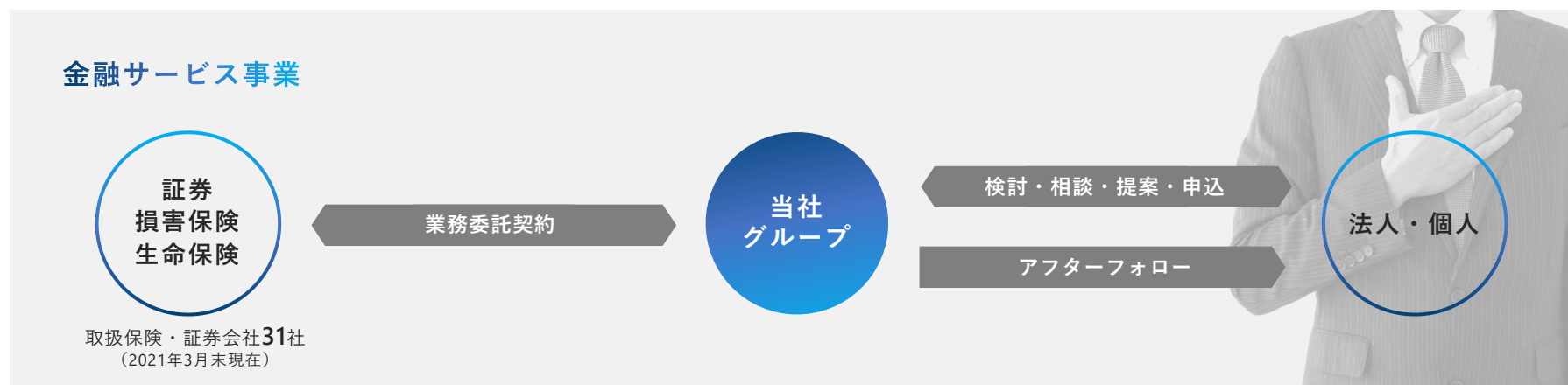
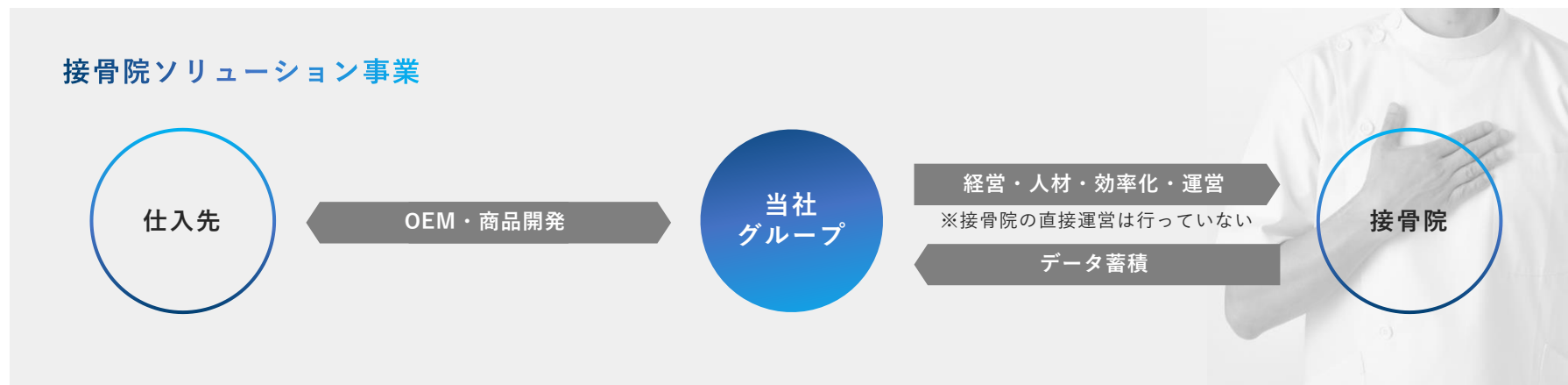
保険代理店

IFA

※売上高比率は2021年3月期

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。



1. 会社概要

2. 決算概要 2022年3月期 第2四半期

3. 見通し

4. 競争力の源泉と成長戦略



Contents

決算ハイライト

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	当期純利益
2022/3 2Q累計	1,659 百万円	190 百万円	98 百万円	92 百万円	32 百万円
前年比 (対前年2Q累計)	+34.6%	-4.2%	-38.0%	-40.5%	-68.6%
<hr/>					
2022/3 2Q	894 百万円	107 百万円	56 百万円	53 百万円	16 百万円
前年比 (対前年2Q)	+45.8%	+73.2%	+43.9%	+43.5%	-26.5%

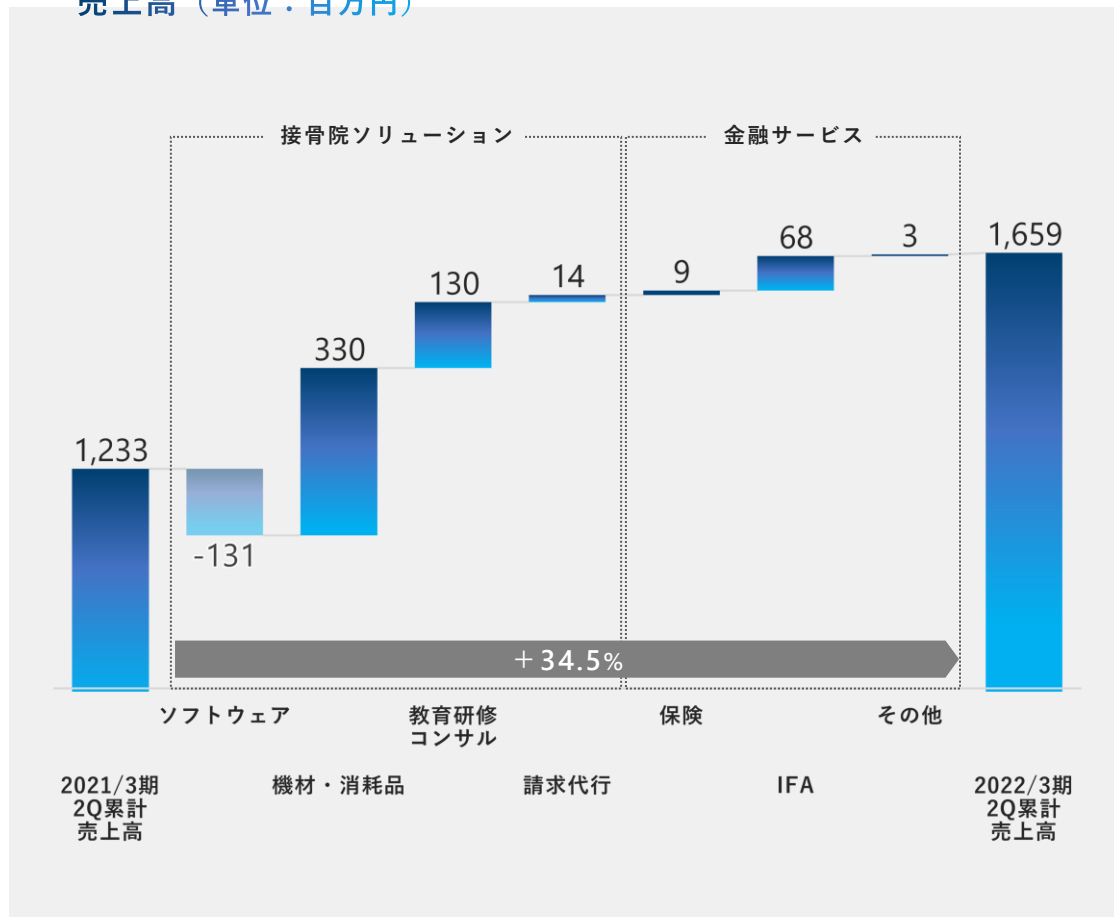
TOPICS

- 各事業の順調な進捗により、四半期ベースで過去最高の売上高。
- 収益改善を目的として、請求代行の一部のサービス終了に伴う特別損失31百万が発生。

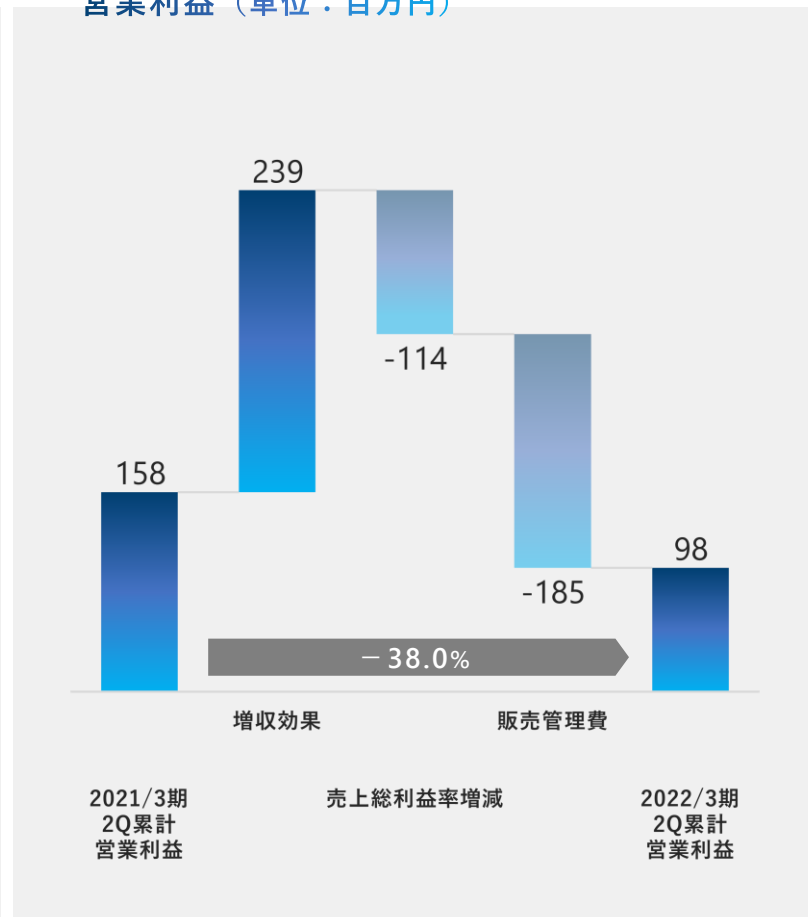
連結・業績増減要因 / 前年同期比較

売上高はDr.Supporter（ドクターサポーター）等の「機材・消耗品」の大幅な進捗により増収。
 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管費の増加により減益。

売上高（単位：百万円）



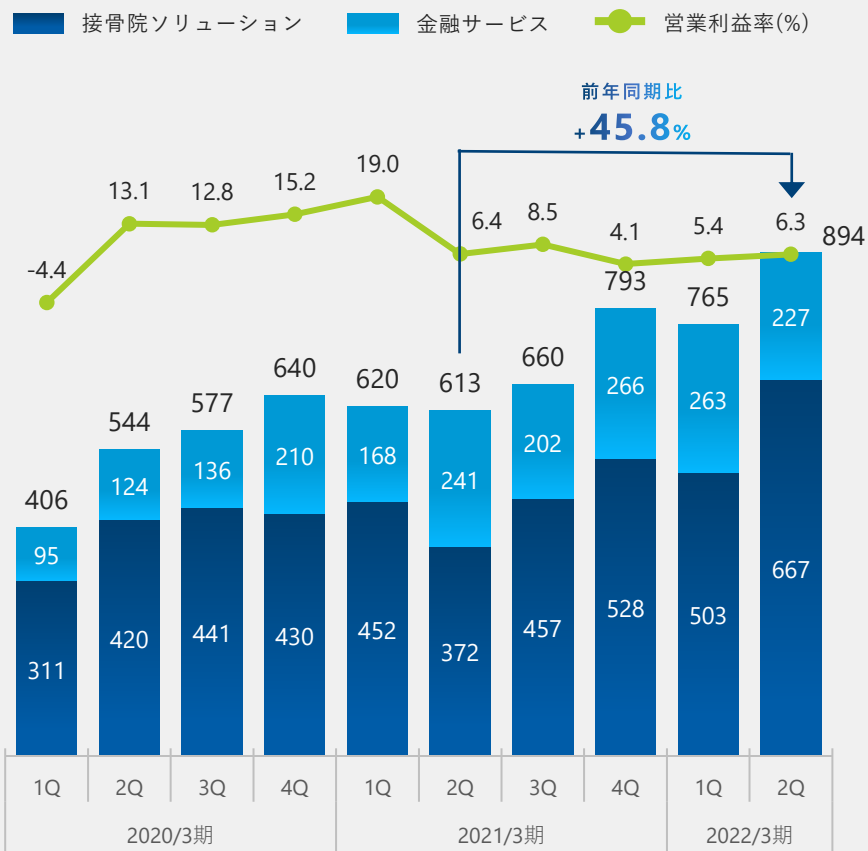
営業利益（単位：百万円）



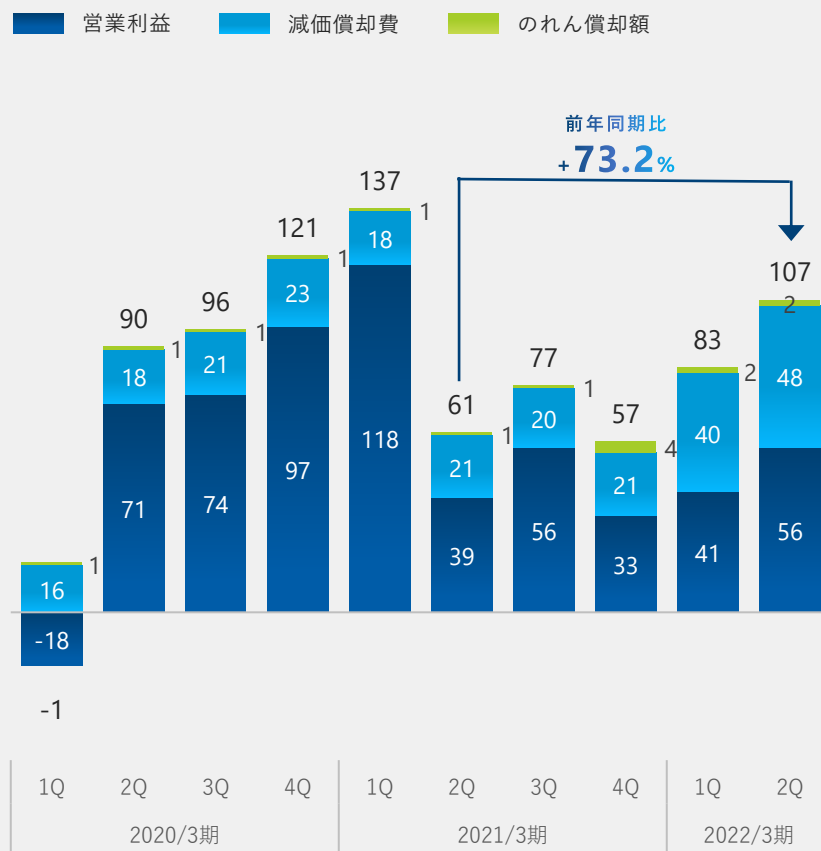
連結 四半期推移

四半期ベースで売上高・EBITDA共に順調な推移。

売上高（単位：百万円）



EBITDA（単位：百万円）

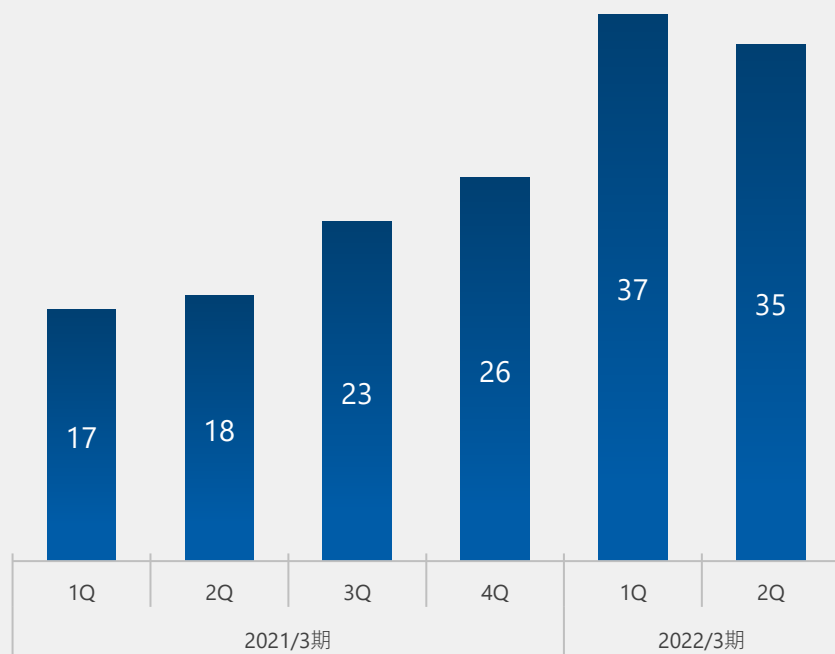


人員数の推移

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。

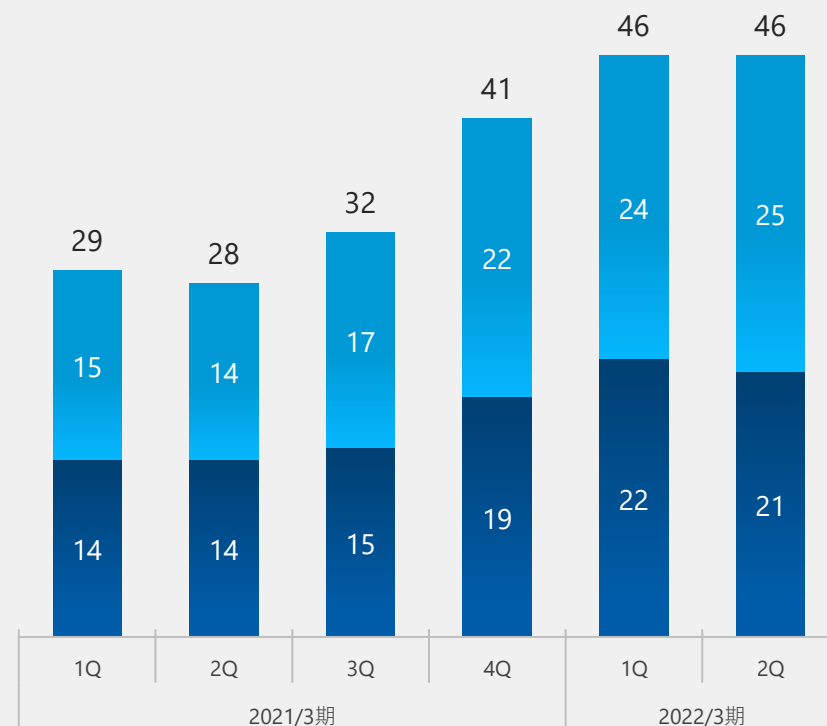
接骨院ソリューション事業（単位：人）

■ コンサルタント（営業人員）



金融サービス事業（単位：人）

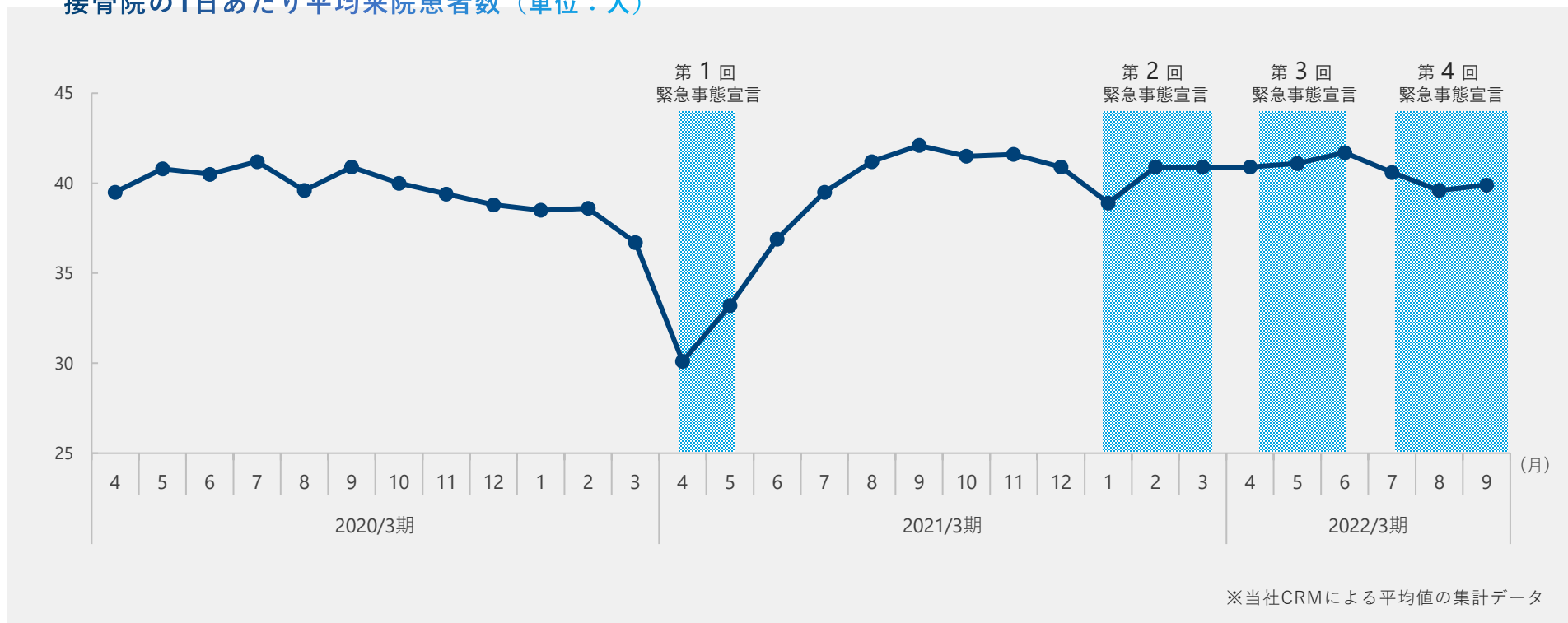
■ IFA ■ 保護募集人



新型コロナウイルス感染症の影響

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。

接骨院の1日あたり平均来院患者数（単位：人）

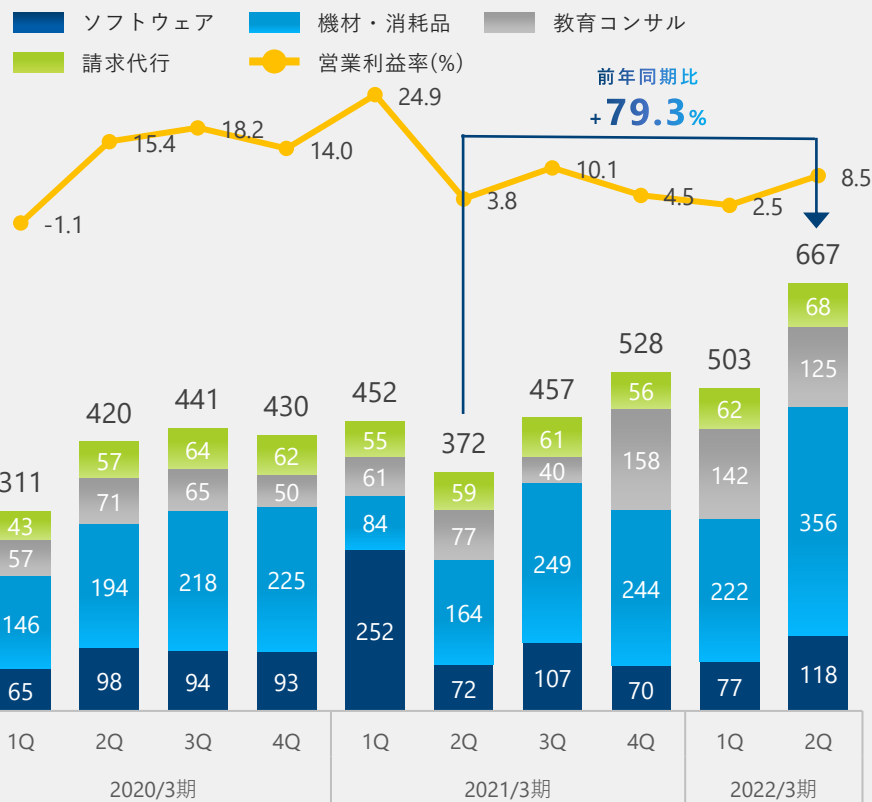


- 1回目の緊急事態宣言が発令された2020年4月は接骨院の来院患者数が減少したが、その後は回復
- テレワークの普及等に伴いリモート環境での腰痛等、新たな患者の需要が増加

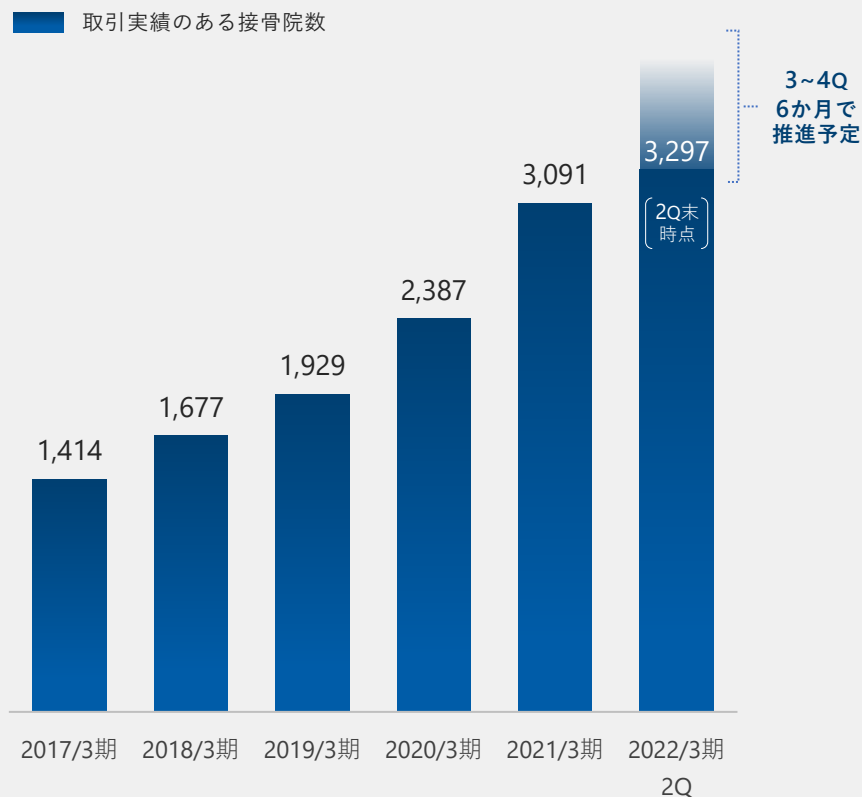
接骨院ソリューション事業 四半期推移

「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。

接骨院ソリューション事業 売上高（単位：百万円）



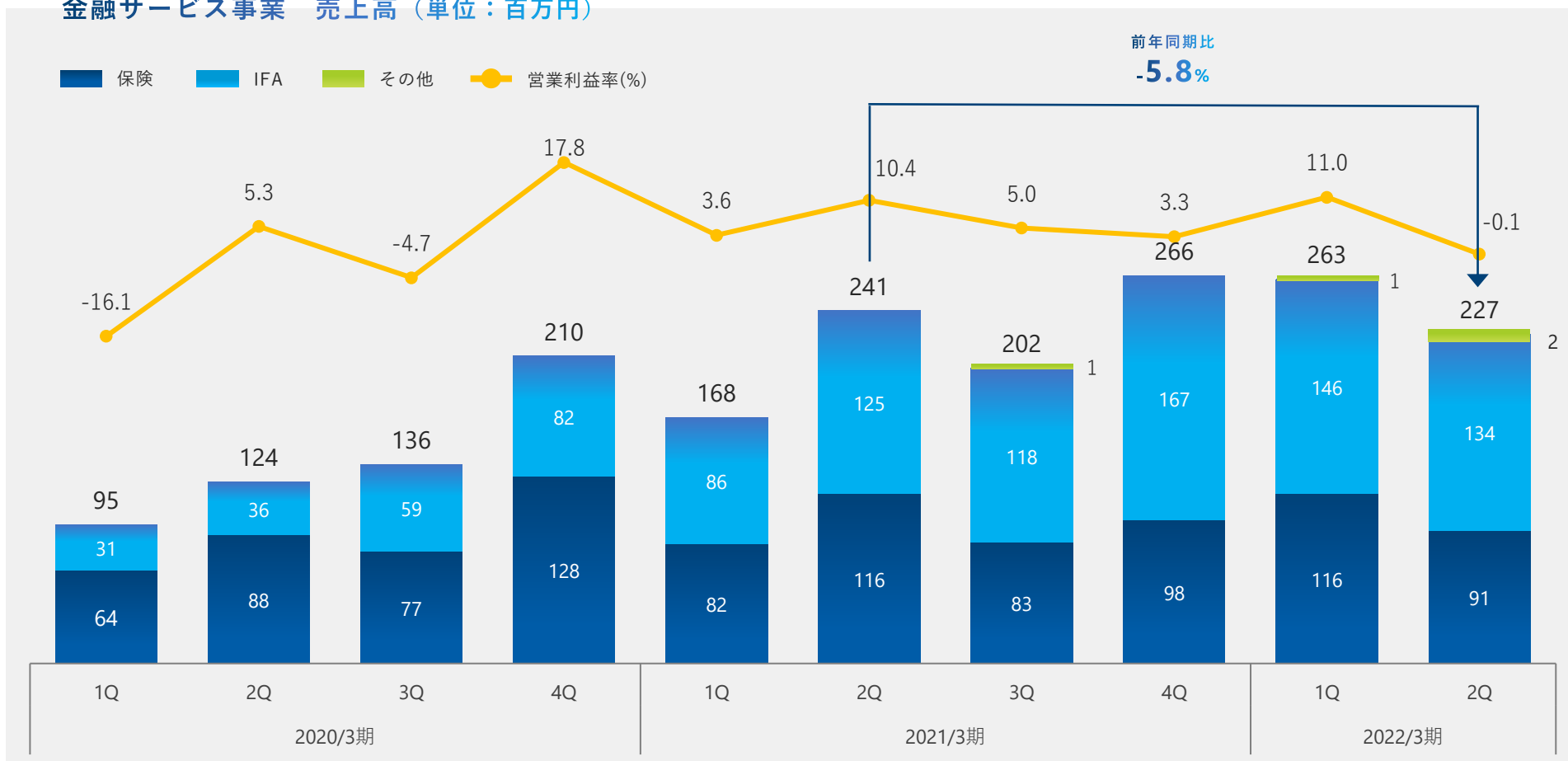
接骨院ソリューション事業 KPI推移（単位：院）



金融サービス事業 四半期推移

保険・IFA部門共に順調な推移。
 利益率は、マーケティングや採用活動を積極的に展開し減少。

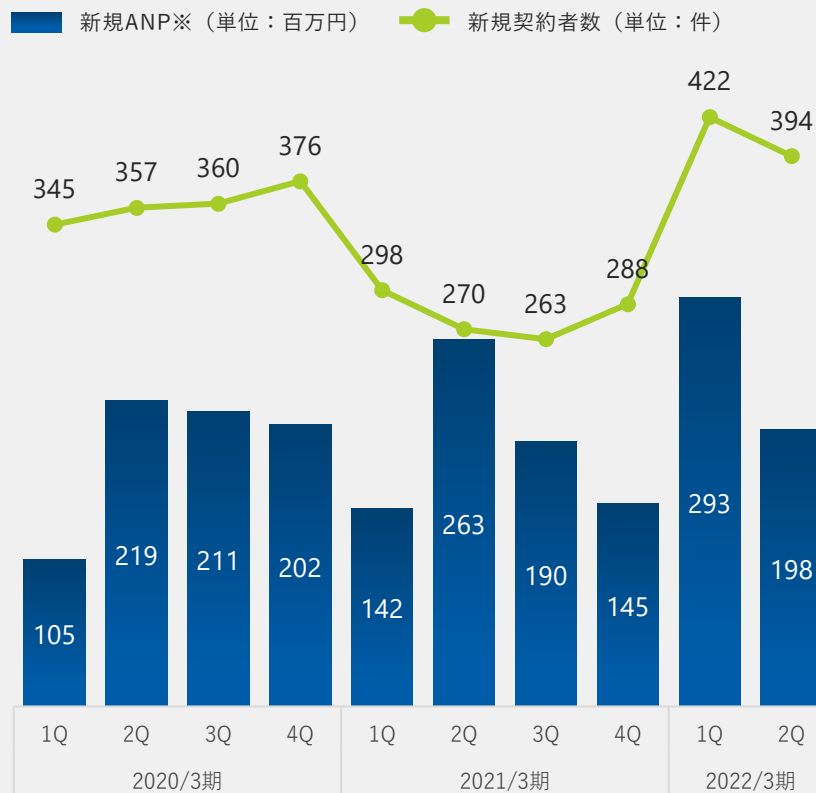
金融サービス事業 売上高（単位：百万円）



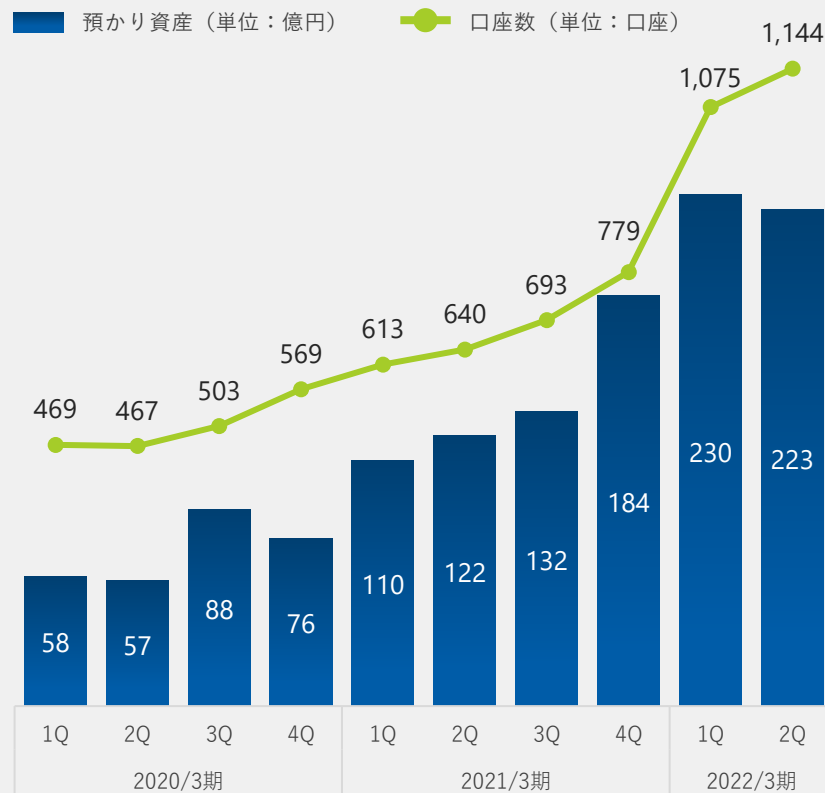
金融サービス事業 KPI 四半期推移

保険部門では、新規契約者数が回復傾向にあるものの法人保険単価の低下により新規ANPが減少。
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。

保険 KPI推移



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。
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2四半期 / 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2Q末	差異
流動資産	2,417	2,200	△217
現預金	1,926	1,519	△407
売掛金	327	365	+38
その他	164	316	+152
固定資産	901	984	+83
総資産	3,318	3,184	△134
負債	2,260	2,081	△179
有利子負債	1,671	1,449	△222
その他	589	632	+43
純資産	1,058	1,103	+45
負債・純資産合計	3,318	3,184	△134

1. 会社概要

2. 決算概要 2022年3月期 第2四半期

3. 見通し

4. 競争力の源泉と成長戦略



Contents

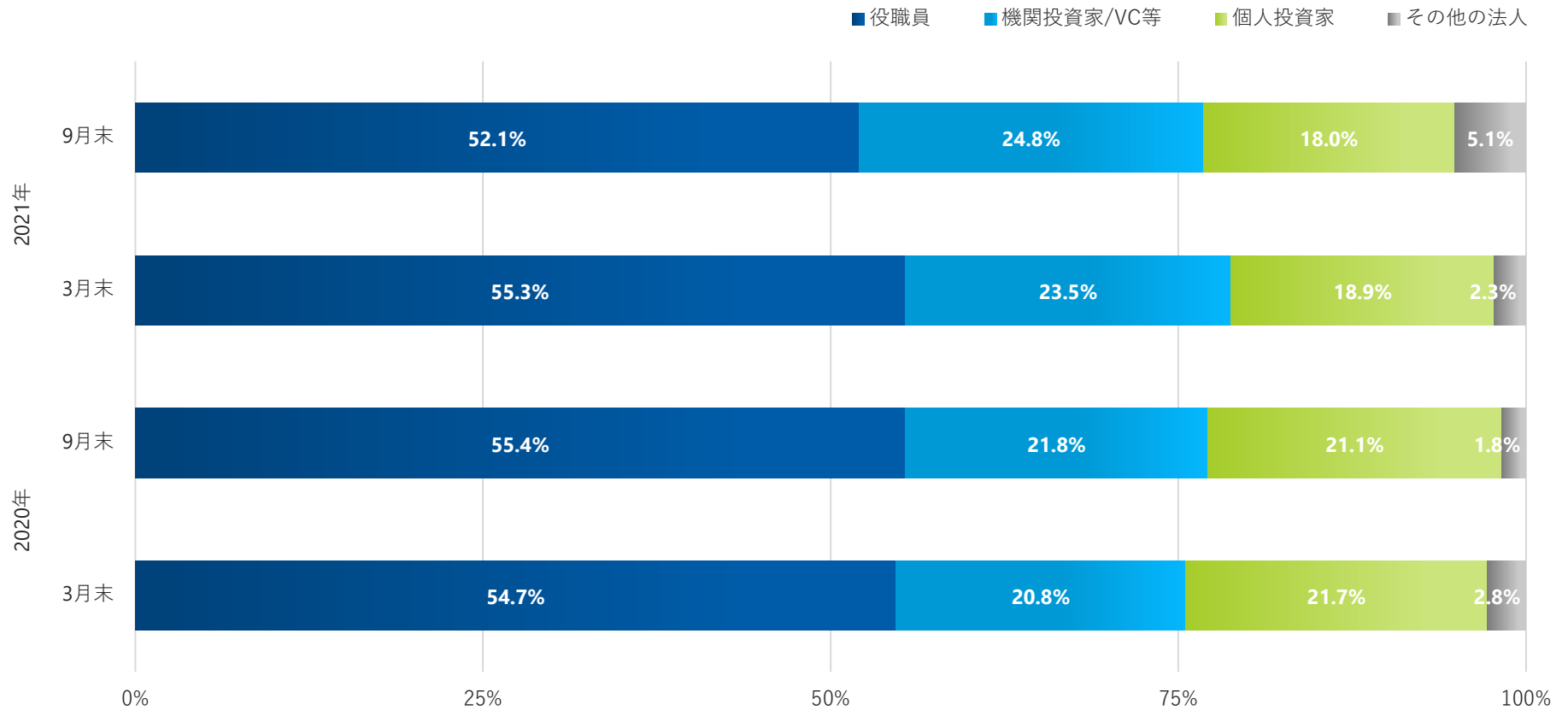
2022年3月期通期予想

2021年5月開示の通期業績予想に対し、計画通りの進捗。
2022年3月期の通期予想は変更なし。

(百万円)	2022/3期2Q累計 実績（進捗率）	2022/3期 予想	2021/3期 実績	2021/3期-2022/3期 増減率
売上高	1,659 (51.4%)	3,230	2,687	+20.2%
EBITDA	190 (38.7%)	493	333	+47.9%
営業利益	98 (33.9%)	289	247	+17.2%
経常利益	92 (33.0%)	280	240	+16.5%
当期純利益	32 (17.9%)	180	157	+14.7%

Appendix/株主構成比率の推移

上場以来、機関投資家および法人の比率が増加。
今後も長期投資家の投資判断に資する開示の充実に努めます。



※機関投資家には個人の適格機関投資家も含む

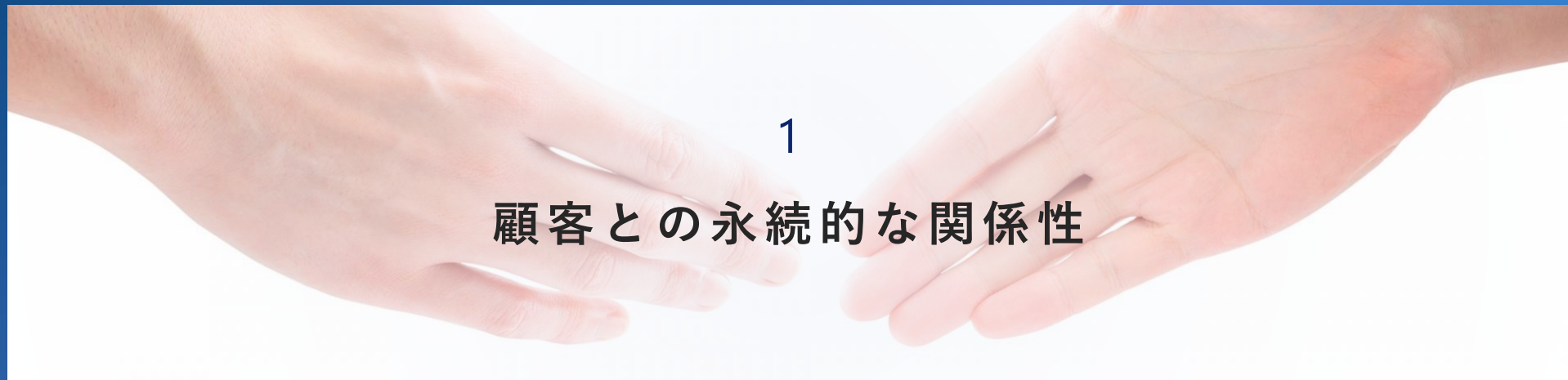
1. 会社概要

2. 決算概要 2022年3月期 第2四半期

3. 見通し

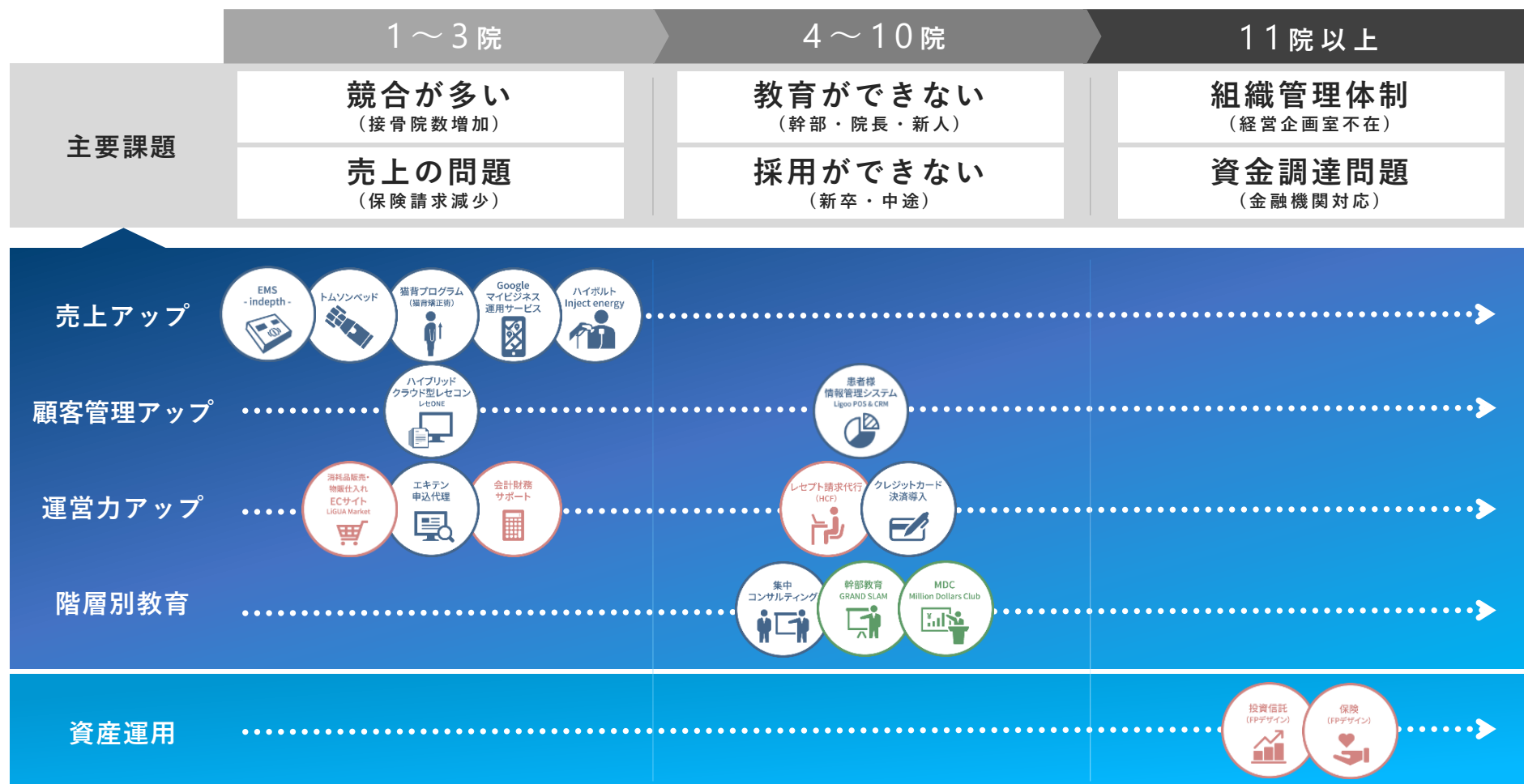
4. 競争力の源泉と成長戦略





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、あらゆる課題解決に貢献し、他社との差別化を実現。

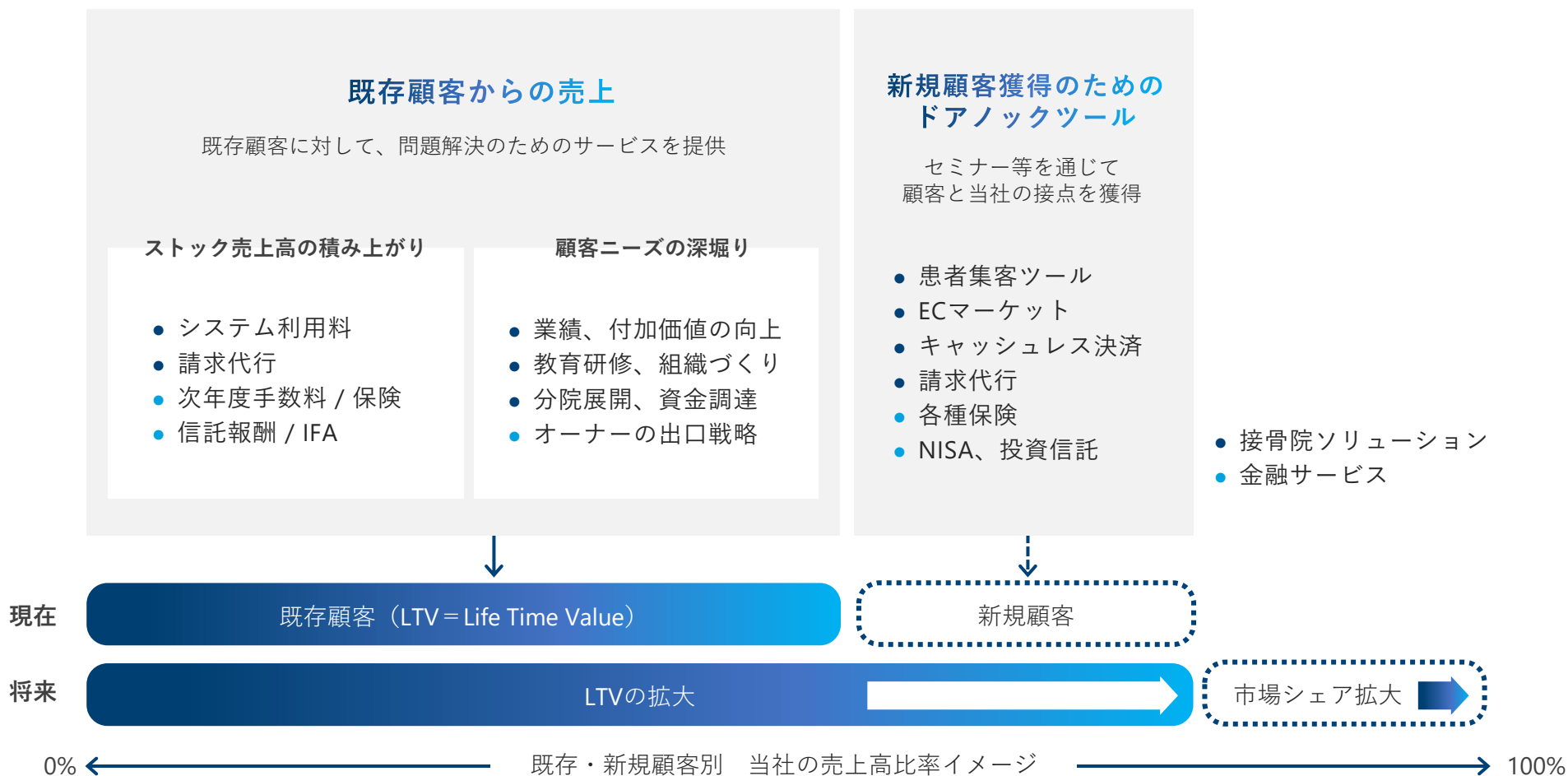


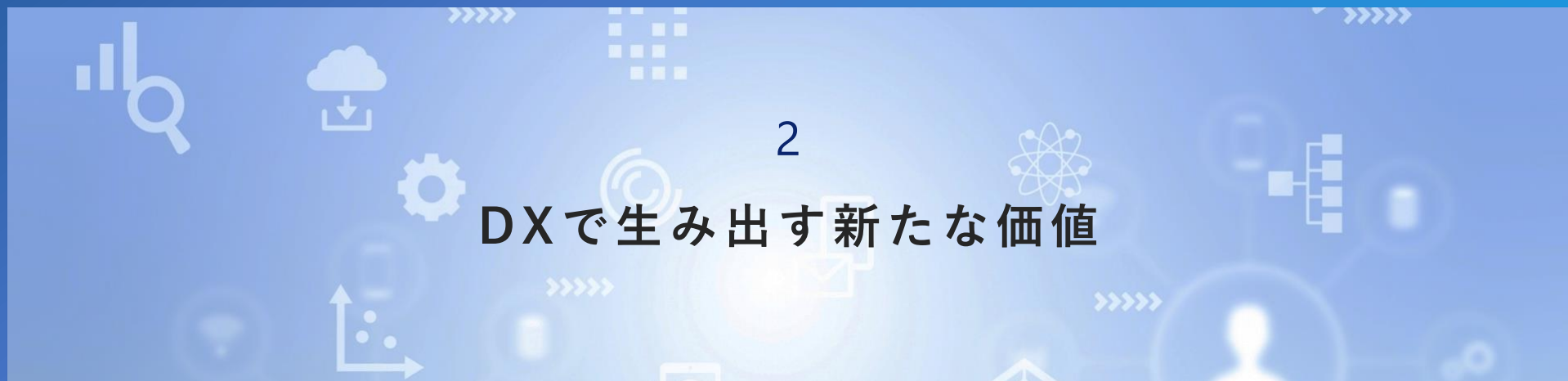
接骨院の経営に必要なあらゆる商材・サービスを揃えることでの差別化

A社	○	○		○	○			○
B社			○					

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。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。





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。

1

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

2

新規ビジネスモデルの創出

当社に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、相手先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
アップ

事業承継

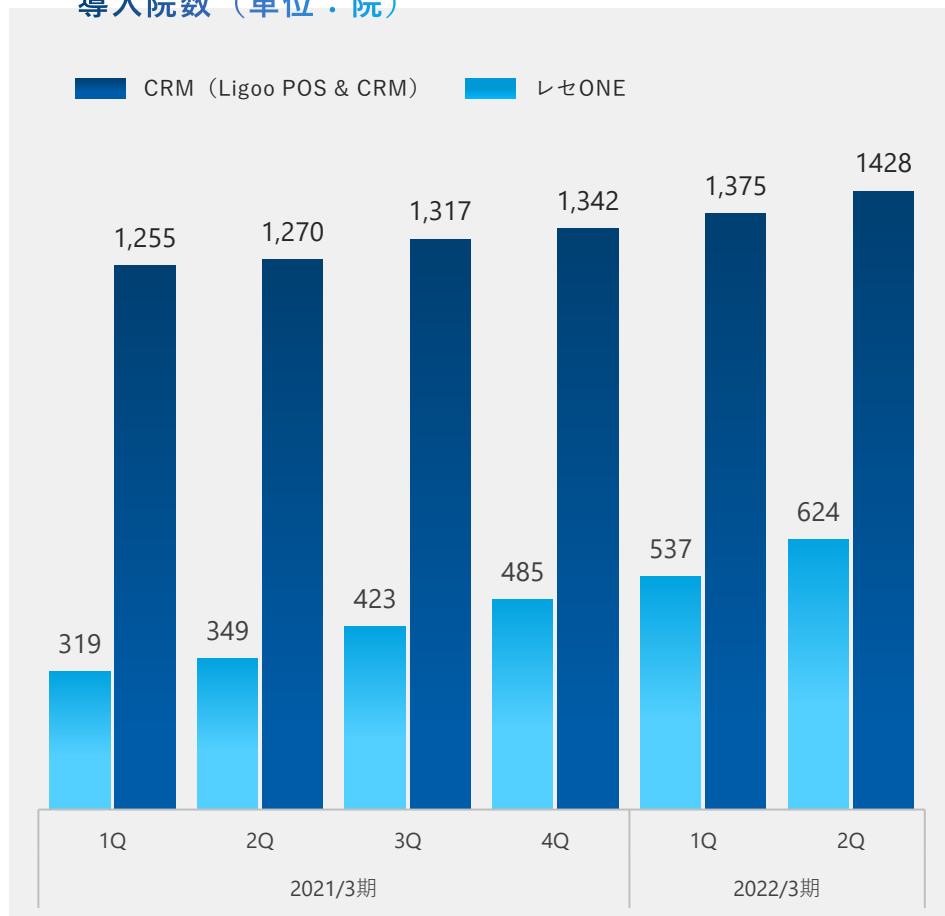
スタッフ
教育

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。

導入院数（単位：院）



- レセONEは、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



- 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

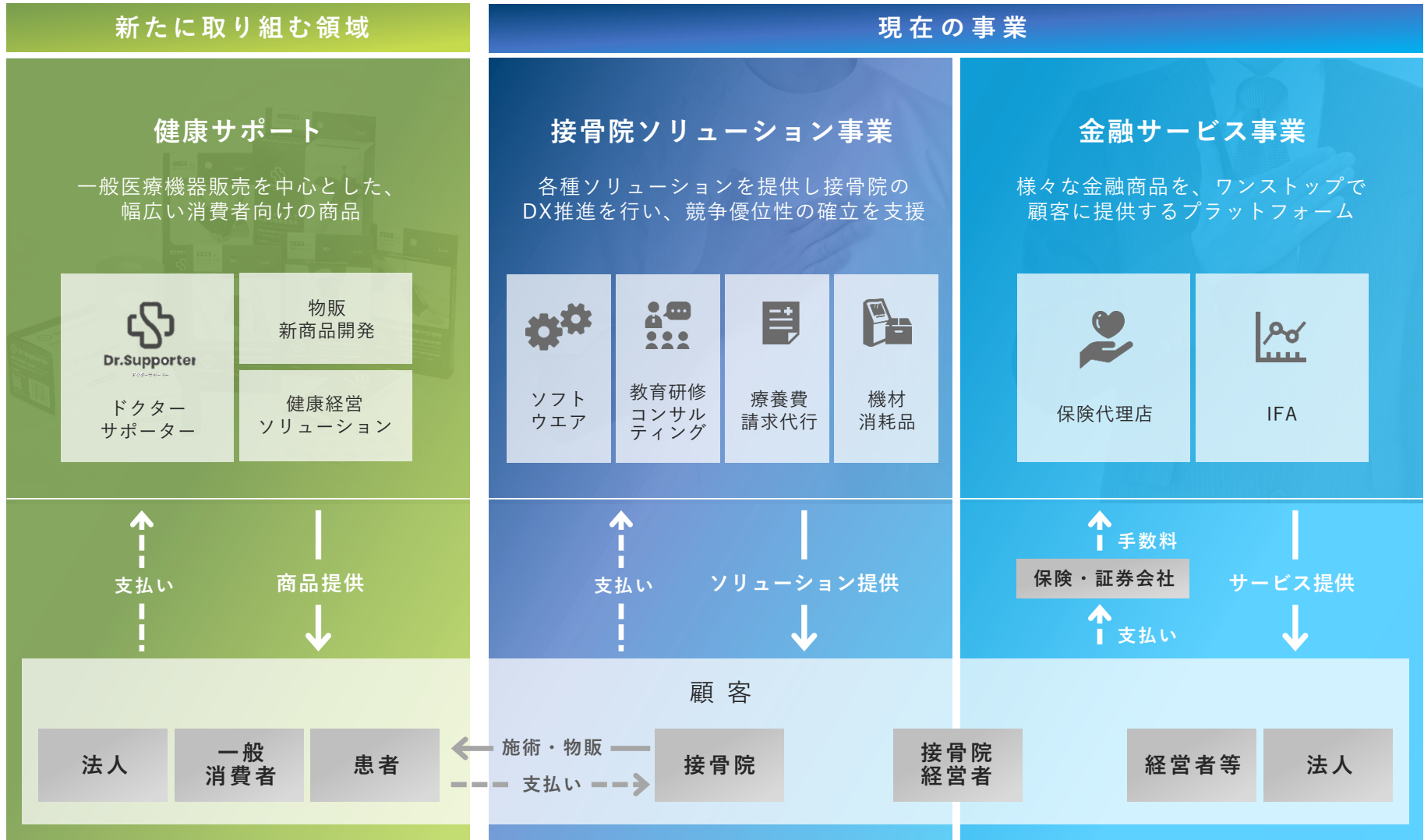
成長戦略

A man and a woman are jogging on a grassy hill. The man is in the foreground, wearing a dark blue t-shirt, dark shorts, and a black cap. The woman is slightly behind him, wearing a light green long-sleeved shirt and dark leggings. They are both wearing running shoes. The background is a clear blue sky and a grassy field.

① 健康サポート領域への展開

② マーケットシェア獲得・規模拡大の可能性

健康サポート領域への展開



法人

一般消費者

患者

法人

一般消費者

患者

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

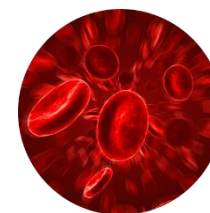
温泉由来のミネラル結晶体が血中一酸化窒素に作用して血行を促進。
疲労緩和、筋肉の疲れやこりの緩和等の使用効果（一般医療機器）



製品を身につける



血中一酸化窒素の増加



血管が拡張することで血行促進



血行促進による疲労回復やこりの緩和

My.Supporter (ミネラルケアクリーム)

軽い使い心地でしっかりうるおい、健やかな身体に。ボディケア、フェイスクケアに。

My.Supporter ミネラルケアクリーム



About

うるおい、めぐる、ボディクリーム

「My.Supporter」ミネラルケアクリーム

Feature

温泉水に含まれたナノメートルレベルのミネラル、
IFMC. (イフミック：集積機能性ミネラル結晶体) が
手軽なボディケアをサポートする、保湿・マッサージクリームです。



温泉のミネラルが全身をケア



もっと手軽に、シチュエーション
を選ばないケア商品

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。

接骨院ソリューション事業



ソフトウェア

- Ligoo POS&CRM
- レセONE

教育・研修
コンサルティング

- 各種コンサルティング
- GRAND SLAM
- Webコンサルティング



請求代行

- 療養費請求代行

金融サービス事業



保険

- 生命保険
- 損害保険



IFA

- 金融商品

機材
消耗品患治
(痛みを取る)

- Inject Energy

根治
(痛みの根本施術)

- トムソンベッド

予防
(痛みにくい体)

- EMS-indepth-

健康
(痛まない状態の維持)

- ドクター
サポーター

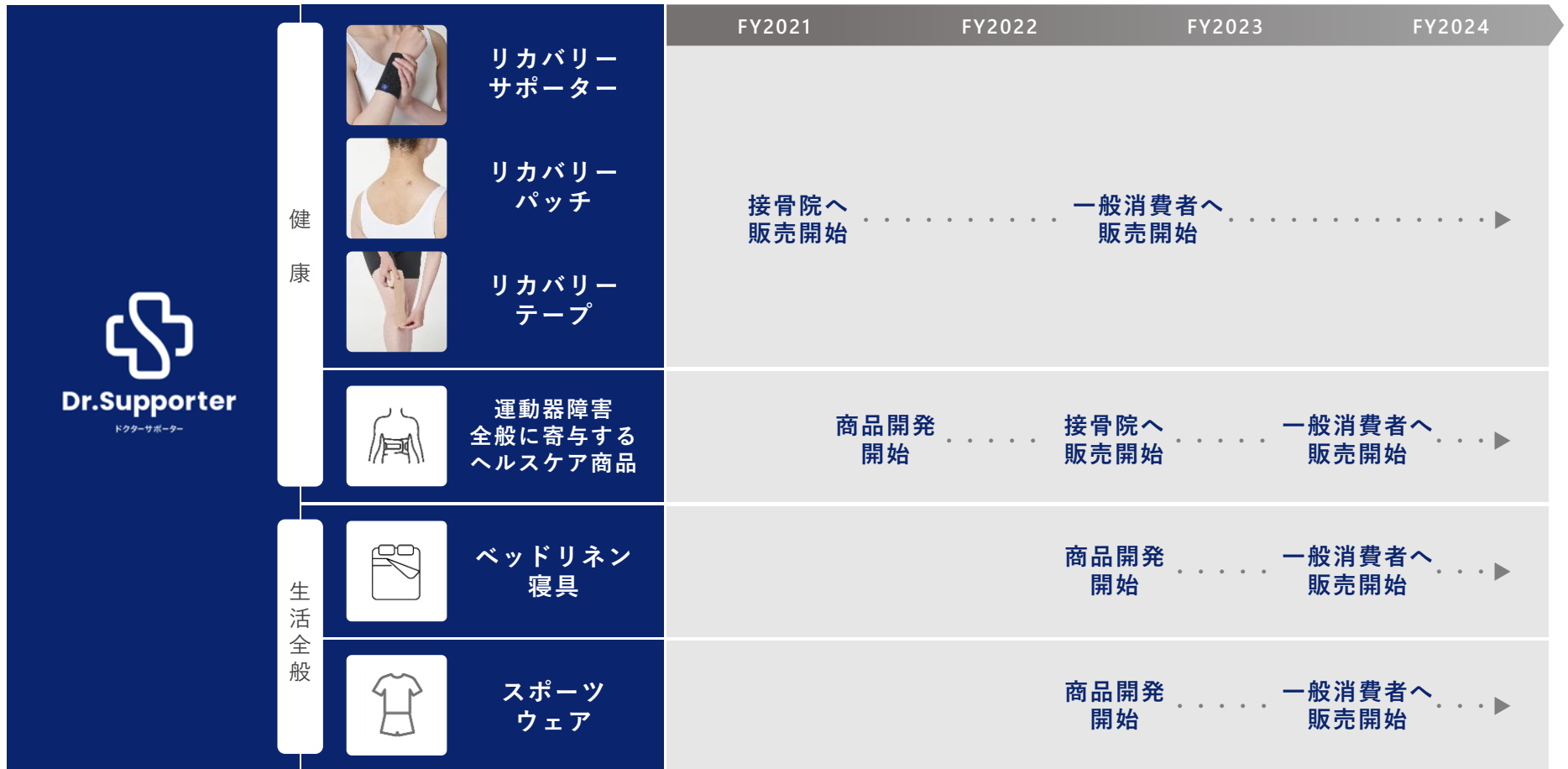
NEW



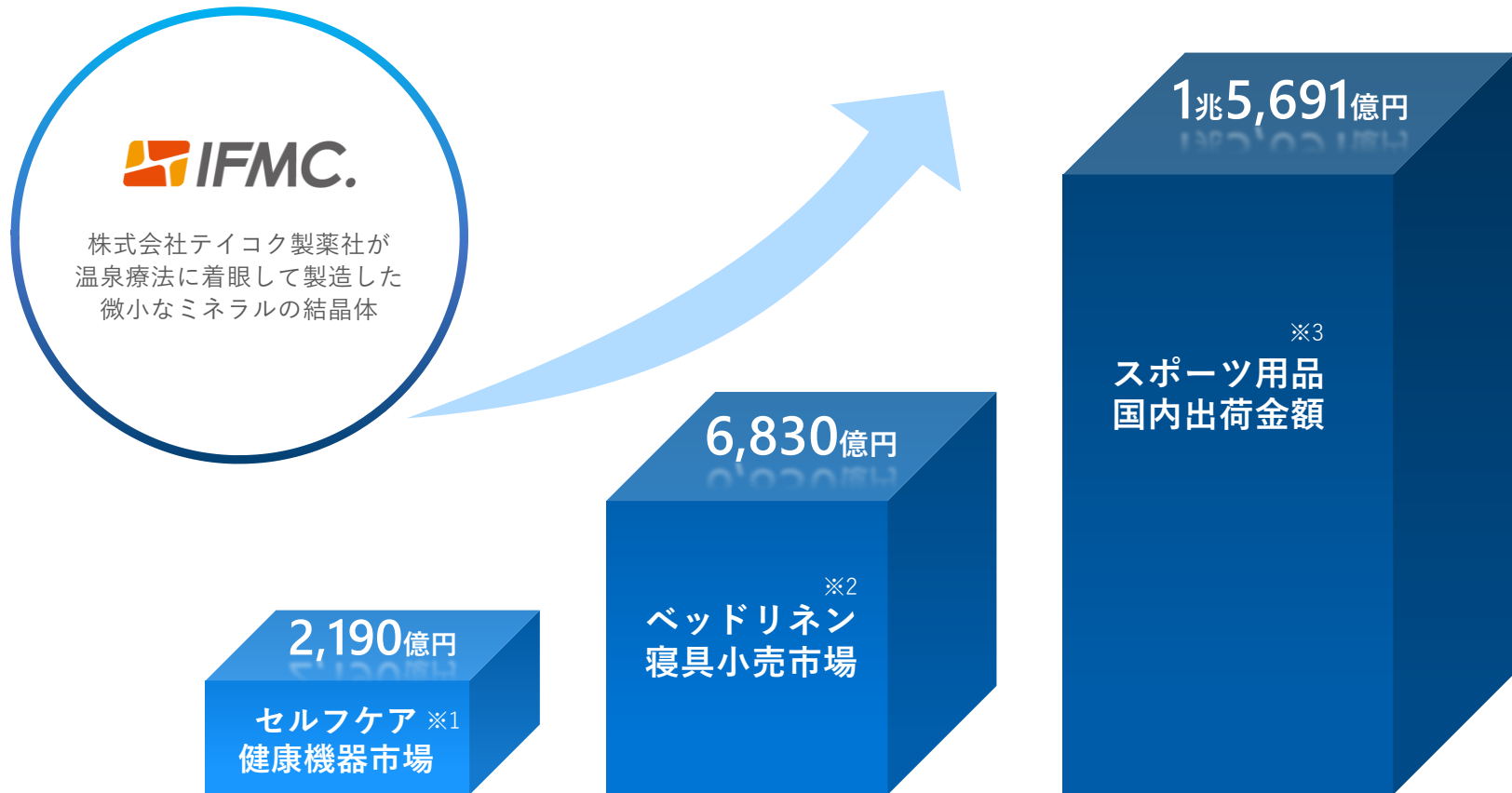
Dr.Supporter

ドクターサポーター

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。



IFMC.（イフミック：集積機能性ミネラル結晶体）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。



※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」

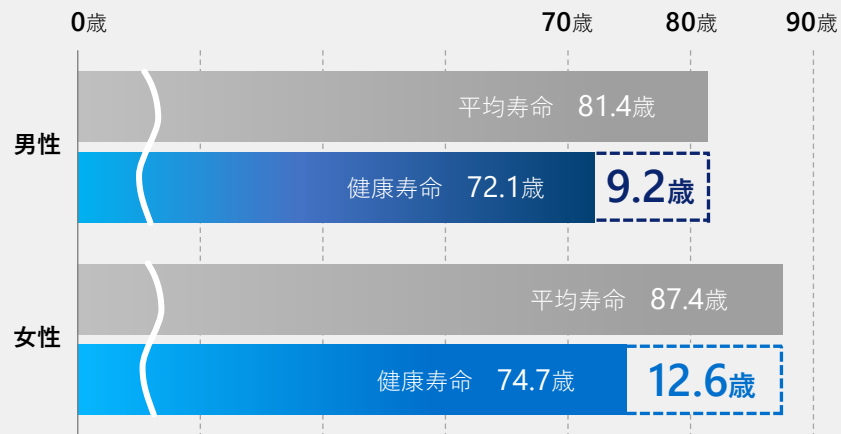
ヘルスケアにおける日本の政策



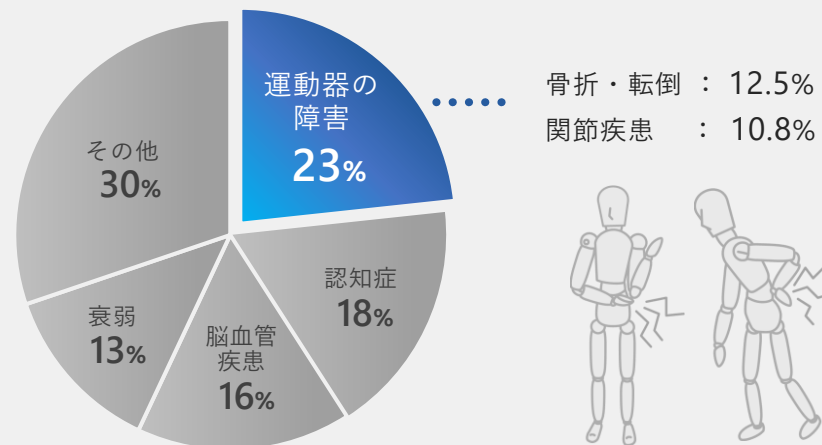
出所：経済産業省商務情報政策局 平成26年3月 日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて

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

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

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6.5%。
接骨院のDX推進を行い、競争優位性の確立を支援。



① 営業強化によるシェア拡大

全国の接骨院数50,077院(※2)に対し、
現在の当社取引実績は3,297院(※2)、シェア率6.5%。
営業を強化し、シェアを拡大させる。

② 市場規模の拡大支援

柔道整復市場規模 4,810億円 ※3

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9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」

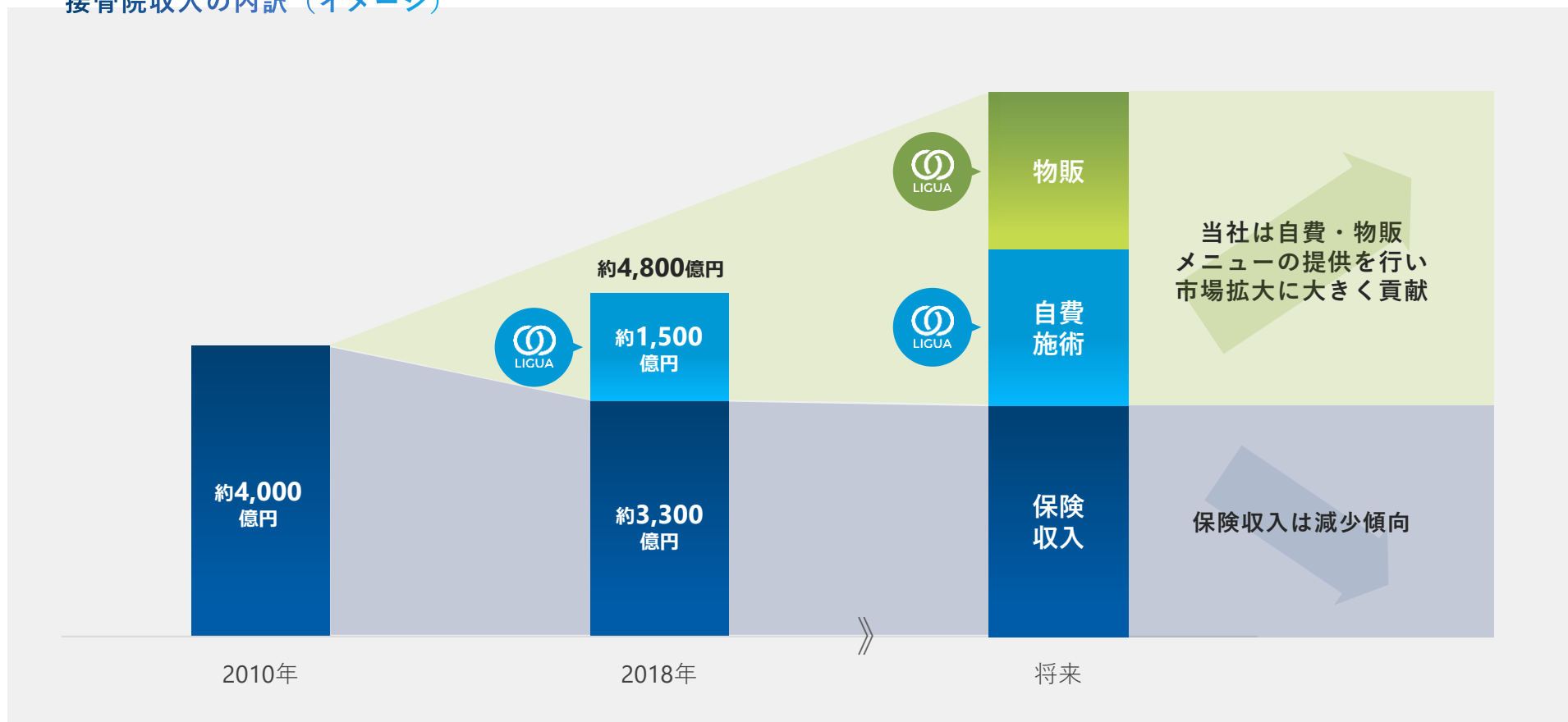
※3：矢野経済研究所2018年柔道整復市場

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

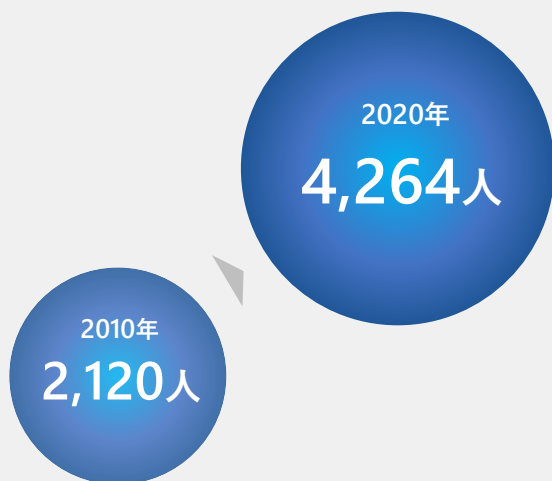
IFAとは

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

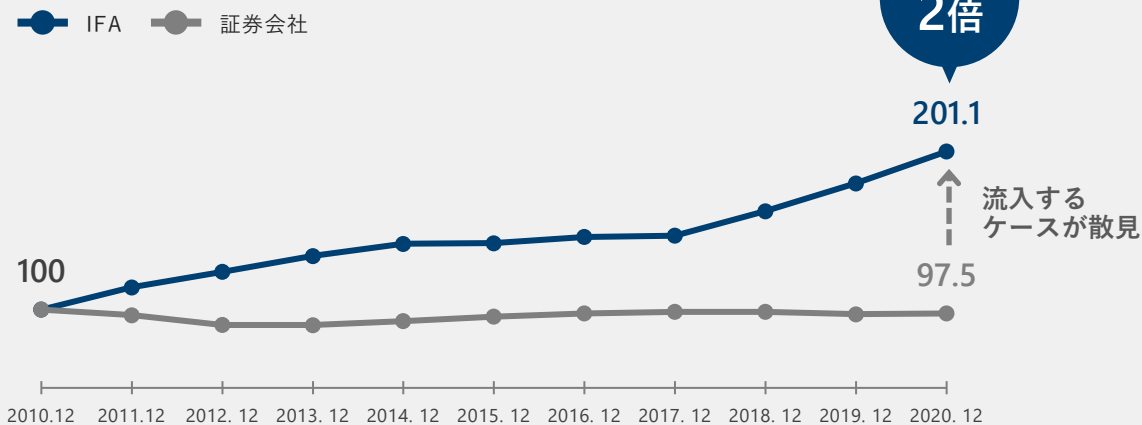
IFAの特徴

- ・ 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、顧客と持続的な関係を築くことができる

IFAの国内役員数※



国内役員数※の比較 2010年を100とした場合



※日本証券業協会：「証券会社の役員従業員の推移」「金融仲介業者の登録外務員の推移」より算出



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/>