



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社リグア
東証グロース（7090）
2022年6月

IRニュースメール
配信登録はこちら



- 1. 会社概要**
2. 事業内容
3. 成長戦略
4. Appendix



DESIGNING WELLNESS LIFE

人生の不安をなくし、生きるをサポートする。

人生100年時代を迎え、ますます健康への注目が高まる中、
本当に健康である状態とは、未然に不安を防ぐ予防分野の活性化による
「からだ」と「こころ」が健康な状態だとリグアは考えます。
からだを始め、人生から“不安”をなくすことができれば、
人生はもっと豊かで前向きになるとリグアは考えます。

会社概要・沿革

| | |
|-------|--|
| 社名 | 株式会社リグア (Ligua Inc.) |
| 本社所在地 | 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 | 2004年10月 |
| 代表者 | 川瀬 紀彦 |
| 従業員数 | 156名 (グループ合計、2022年3月末) |
| 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 株式会社ヒゴワン 日本ソフトウェア販売株式会社 |
| 拠点 | 大阪本社、東京事務所 |
| 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 社外取締役 島 宏一、村田 雅幸 常勤監査役 江澤 紳二郎 監査役 桑野 聡史、吉田 憲史 |

| | |
|------|--|
| 2004 | 株式会社リグアを設立 |
| 2007 | 接骨院向け情報サイト「情報最前線」の運営を開始 |
| 2009 | 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 | 幹部育成研修「GRAND SLAM」の運営を開始 |
| 2014 | 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 | 東京事務所を東京都港区虎ノ門に移転 |
| 2016 | 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 | 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 株式会社ヘルスケア・フィットを子会社化 |
| 2019 | レセプト計算システム「レセONE」の運営を開始 |
| 2020 | 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 |
| 2021 | Dr.Supporter/IFMC.(一般医療機器)の販売を開始 |
| 2022 | 日本ソフトウェア販売株式会社を子会社化 |

サービス領域：接骨院ソリューション事業

事業区分

| | | | |
|--------|--|----------------------------|---|
| 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（レセプト）を提出する際に使用するレセプト計算システム 入力データをCRMと連携し、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て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） |
| |  Dr.Supporter ドクターサポーター | Dr.Supporter | <ul style="list-style-type: none"> IFMCを活用し、血行を促進して日常をケアするヘルスケアブランド 血行促進や疲労回復、筋肉の疲れやこりの緩和、体感安定や神経痛緩和等の使用効果が期待できる |

サービス領域：接骨院ソリューション事業

事業区分

| | | |
|--------------------------|--------------------|---|
| 機材・消耗品 | その他 | <ul style="list-style-type: none"> • 当社のコンサルティングノウハウを集約した教材や技術用DVDを販売 • 接骨院向けECサイト「LiGUA Market」にて、接骨院で使用する消耗品等を販売 |
| 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、組織の改善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"> • 接骨院の幹部や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 • 参加者のリーダーシップ・運営力・問題解決力・数値管理力・人材育成力・技術力等の向上を図る |
| | Webコンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> • 接骨院業界の特性を踏まえ、新規集客を目的とした業界特化型のWeb集客コンサルティング |
| | その他 | <ul style="list-style-type: none"> • 接骨院におけるサブスクリプション型メニューの開発および展開 • キャッシュレス化を推進するクレジット、QRコード等の各種決済システムの提供 |
| 請求代行 | — | <ul style="list-style-type: none"> • 接骨院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提供 • 療養費の早期支払いを希望する接骨院向けに療養費早期支払いサービスを提供 |

サービス領域：金融サービス事業

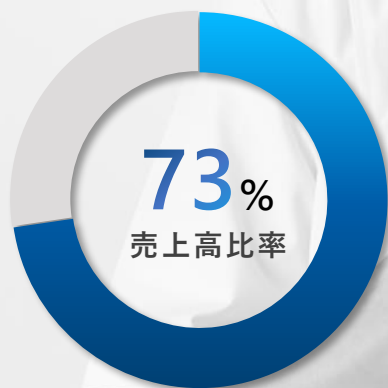
| | | |
|--------|------------------|--|
| 金融サービス | 保険代理店 | <ul style="list-style-type: none">• 当社連結子会社の株式会社FPデザインにおいて、生命保険会社23社、損害保険会社6社（2022年3月末）と業務委託契約を締結し、保険代理店として各種保険の募集を行っている |
| | IFA (金融商品仲介業) | <ul style="list-style-type: none">• 当社連結子会社の株式会社FPデザインにおいて、金融商品取引業者（証券会社）4社（2021年3月末）と業務委託契約を締結し、IFA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. 事業内容**
3. 成長戦略
4. Appendix



Designing Wellness Life.

接骨院ソリューション事業



- LIGUA
- HEALTH CARE FIT
- HIGCOONE

からだの不安をなくし、
生きるをサポートする。

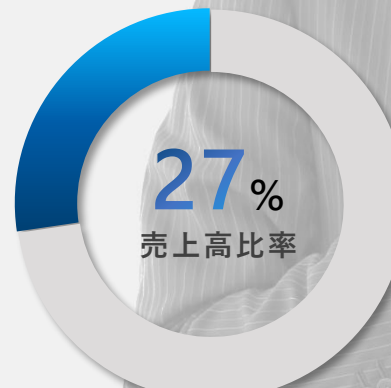
ソフトウェア

機材・消耗品

教育研修
コンサルティング

請求代行

金融サービス事業



- FP DESIGN

おかねの不安をなくし、
生きるをサポートする。

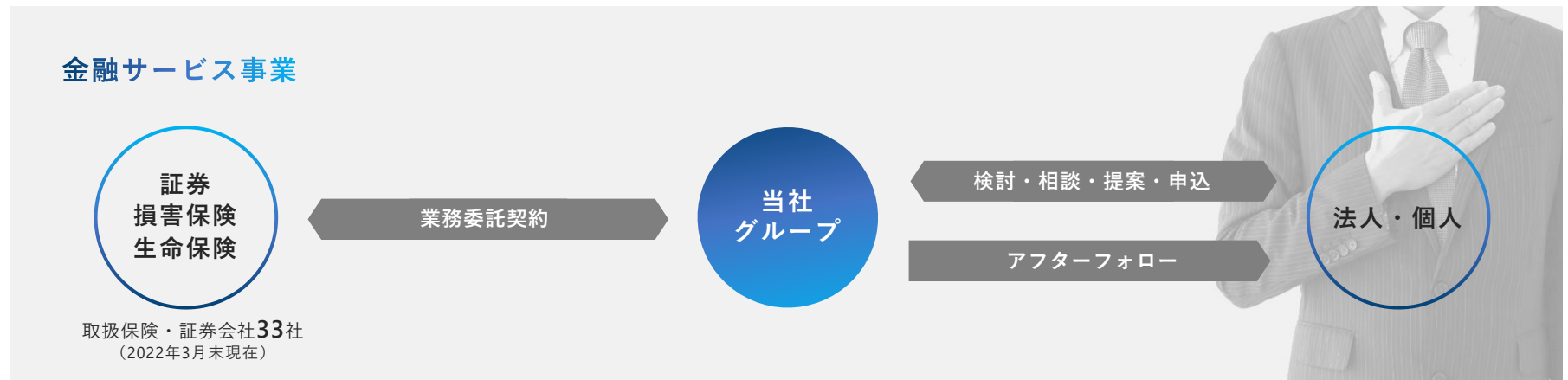
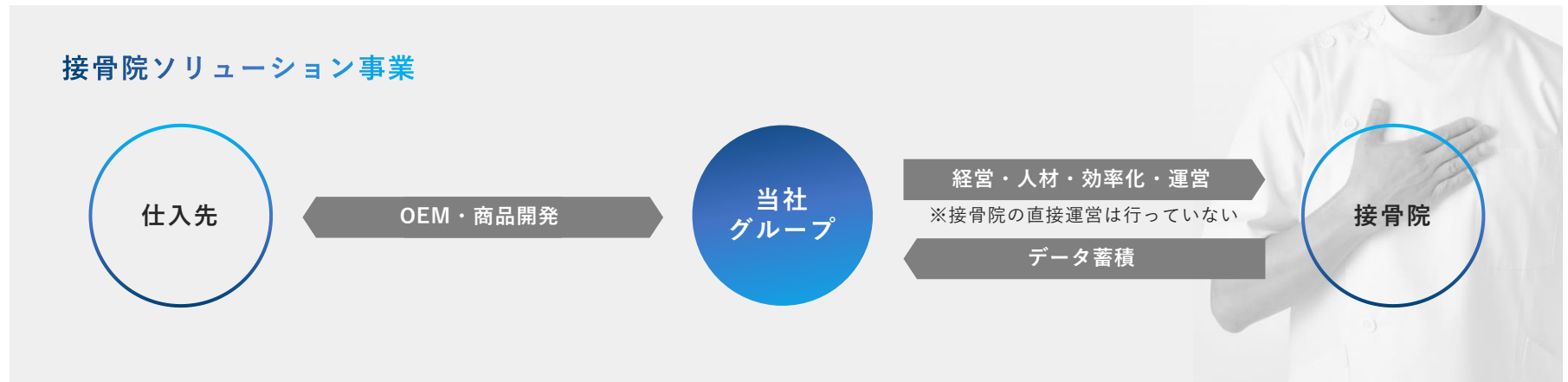
保険代理店

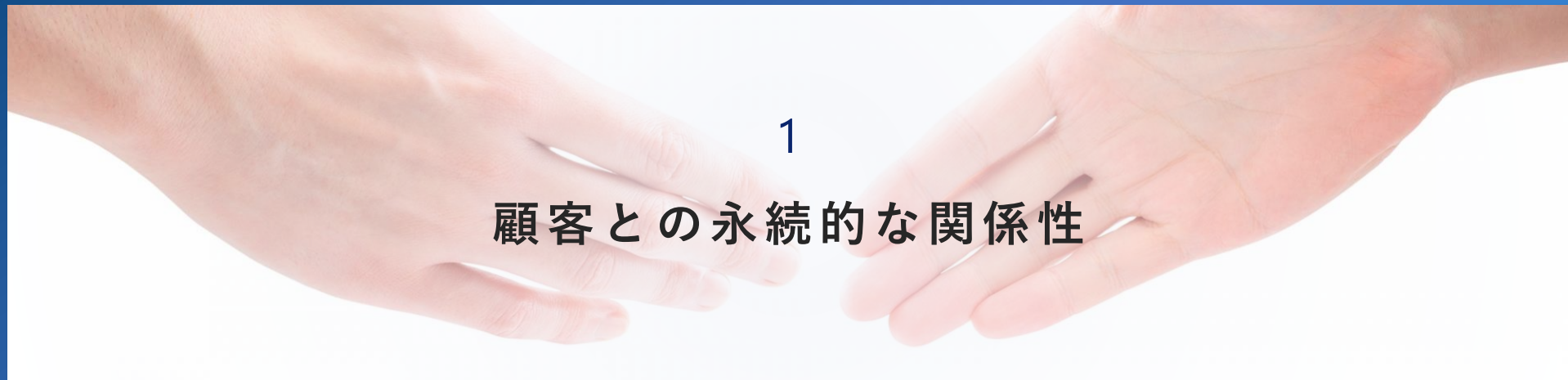
IFA

※売上高比率は2022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。





Wellness

経営ソリューション
健康サポート

からだの不安をなくし、
生きるをサポートする。

コンサルティング

課題に対してあらゆる手段を
考えて解決に導く

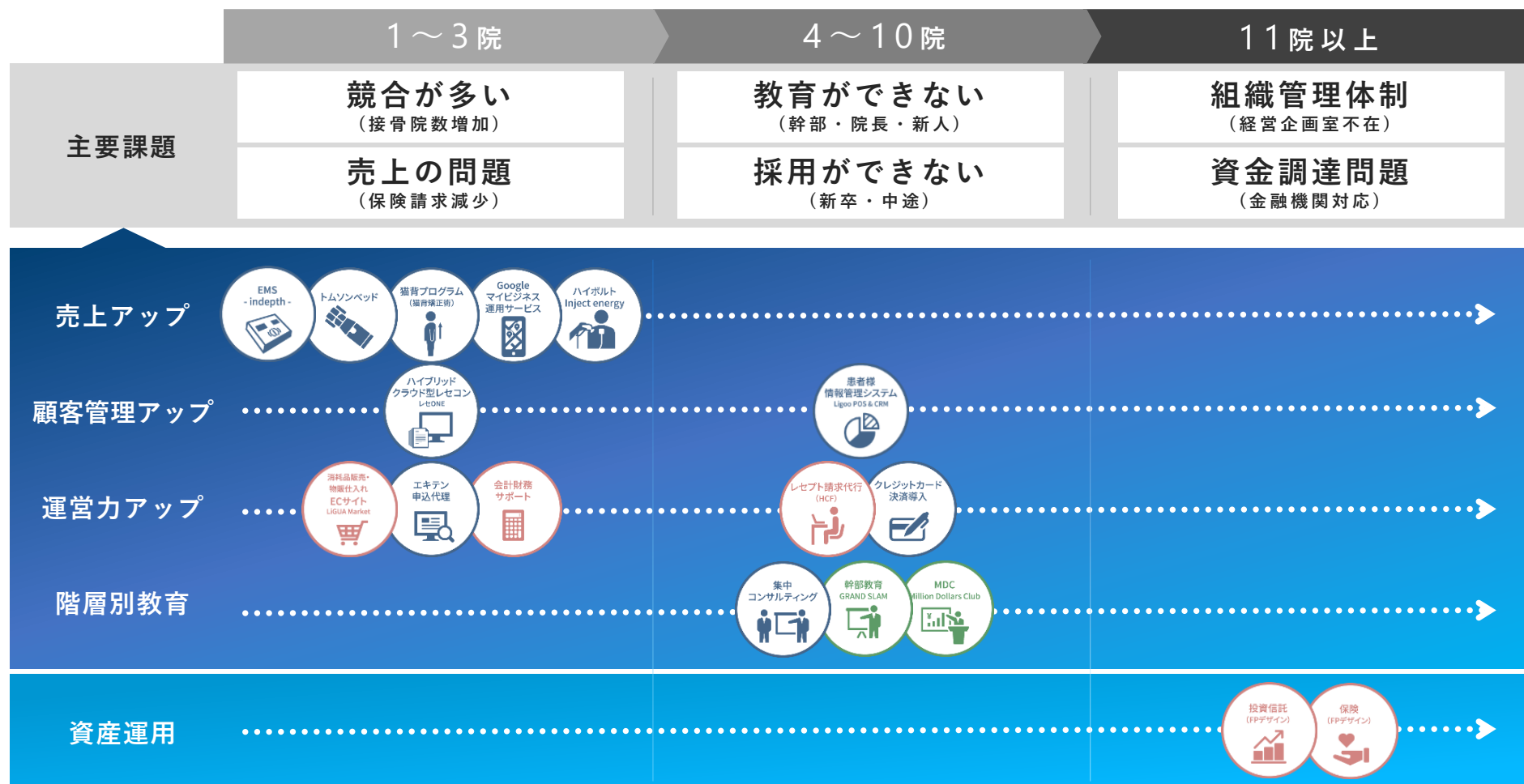
Finance

証券(IFA)・保険・財務

おかねの不安をなくし、
生きるをサポートする。

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。



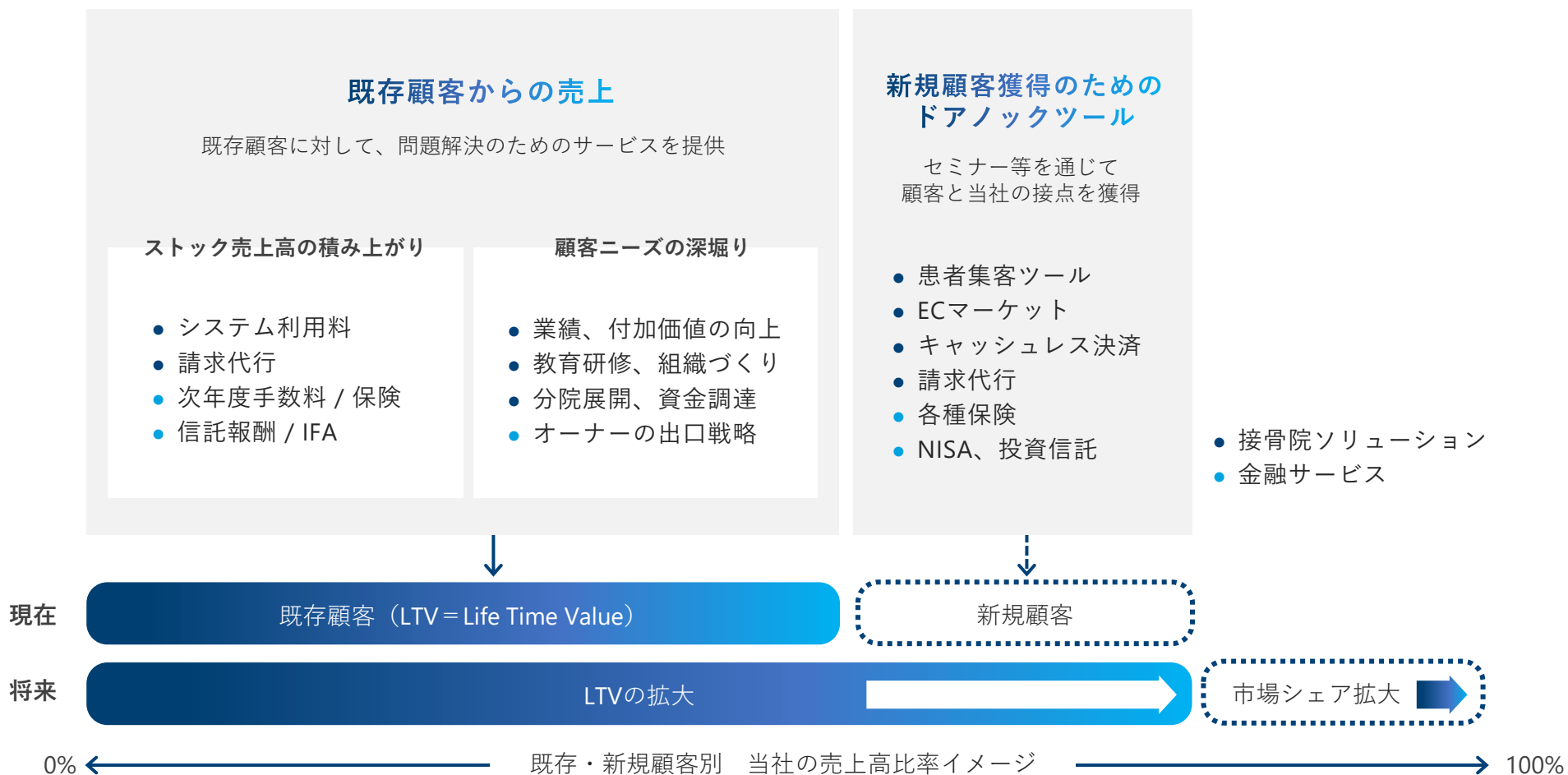
接骨院の経営に必要なあらゆる商材・サービスを揃えることでの差別化

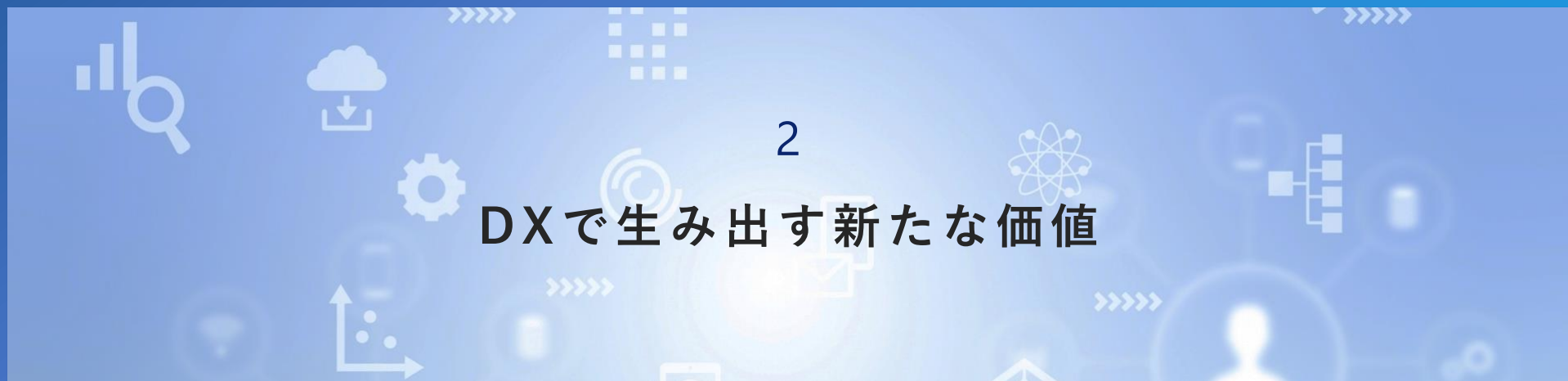
| | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|--|--|---|
| A社 | ○ | ○ | | ○ | ○ | | | ○ |
| B社 | | | ○ | | | | | |

※A・B社は接骨院向けサービスを提供している上場企業

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

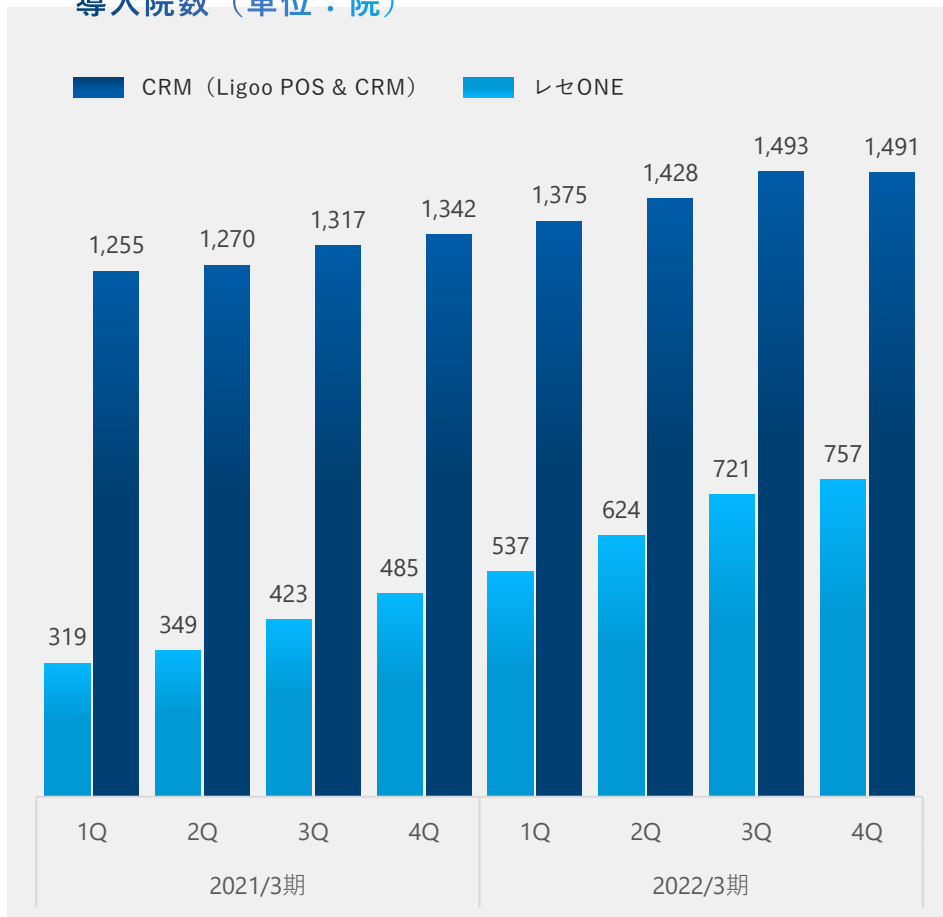
分院展開

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。

※厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」

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

1. 会社概要
2. 事業内容
- 3. 成長戦略**
4. Appendix



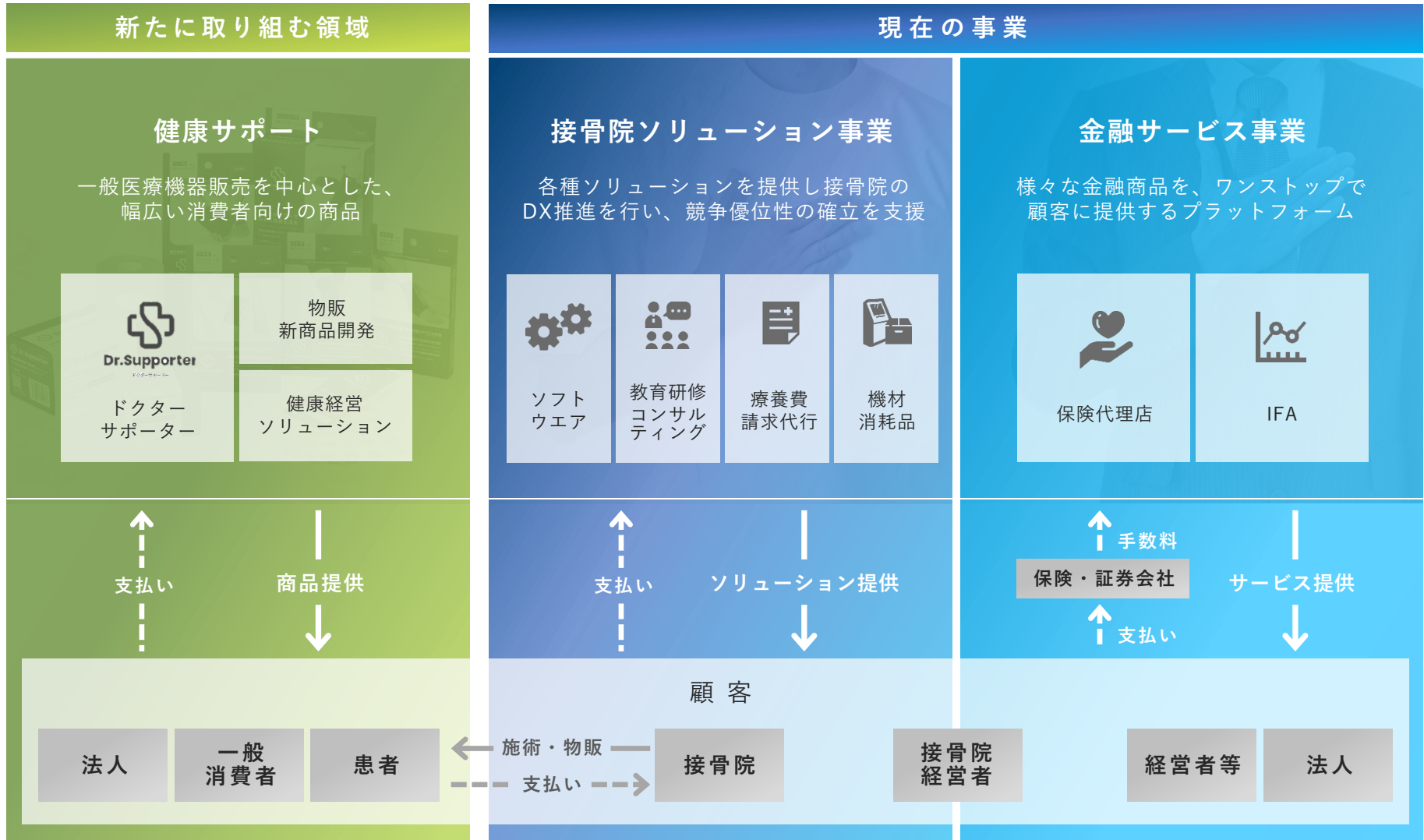
成長戦略

A man and a woman are running on a grassy hill under a clear blue sky. 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 in motion, running towards the right side of the frame.

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



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。



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」

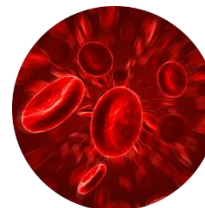
温泉由来のミネラル結晶体が**血中一酸化窒素**に作用して血行を促進。
疲労緩和、筋肉の疲れやこりの緩和等の使用効果（一般医療機器）



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

一酸化窒素（NO）について



心臓と血管の健康に
欠かせない物質



血管の筋肉に柔軟性を与えて
血管面積を押し広げて、
血流の流れをスムーズにする



血管内のコレステロール体積を
縮めて血栓の発現を抑える

INFORMATION : 2021.08.26



千葉ロッテマリーンズとスポンサーシップ契約を締結



鹿島アントラーズとクラブパートナー契約を締結



Dr.Supporter商品のオンライン販売スタート

2021年10月8日リリース

当社独自のヘルスケアブランド Dr.Supporterがオンラインで
ご購入いただけるようになりました。

便利でお得な定期購入用の商品もご用意しております。

■Dr.Supporter のブランドサイトにある

「製品ラインナップ」 <https://drsupporter.com/products/>の

各商品の「製品詳細」よりご購入いただけます。

Dr.Supporterの進捗状況

2022年3月末現在

2022年3月期売上高 **180** 百万円

導入実績 **337** 件

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. (イフマミック：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

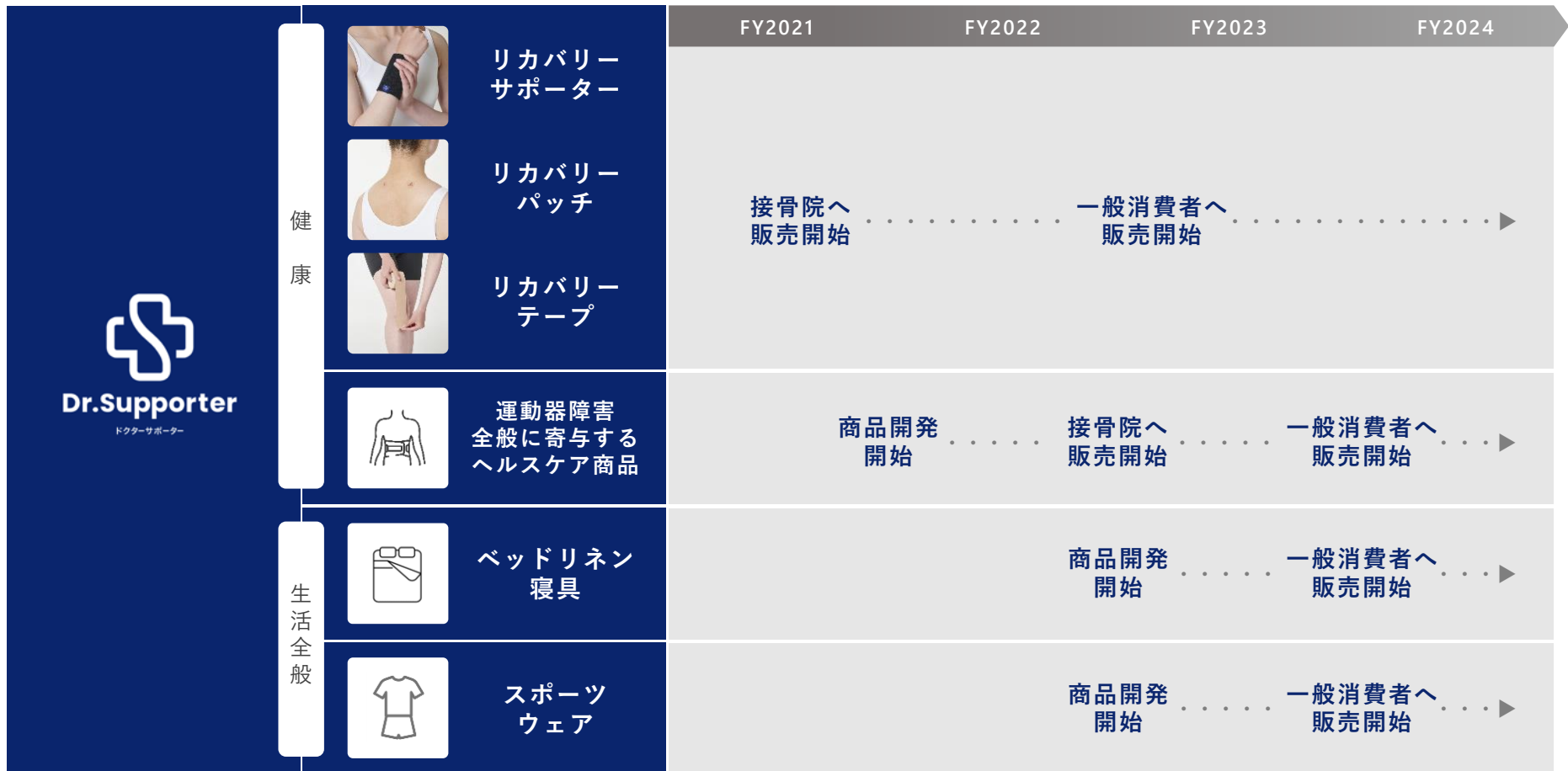
NEW



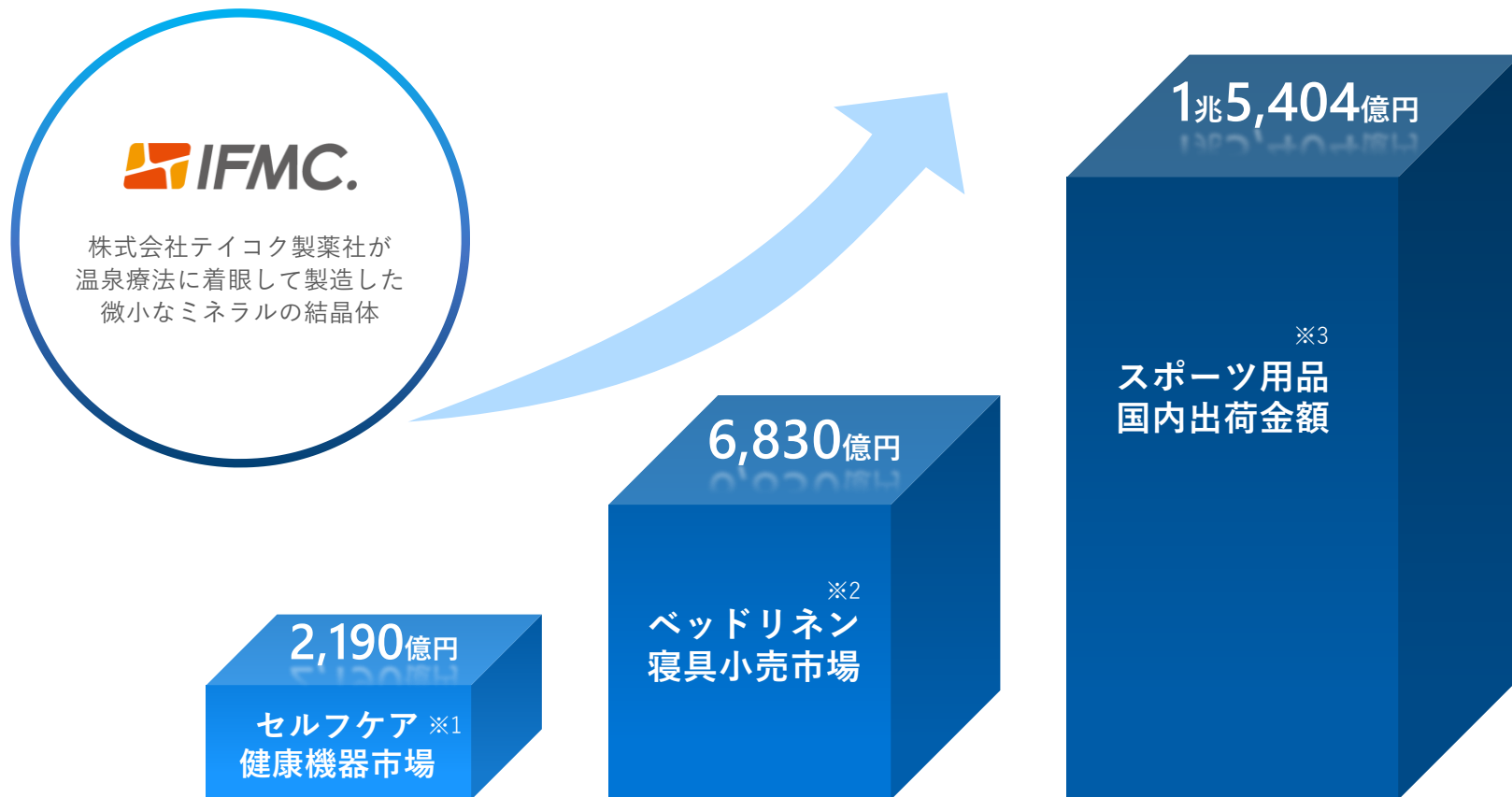
Dr.Supporter

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「2021年版スポーツ産業白書」

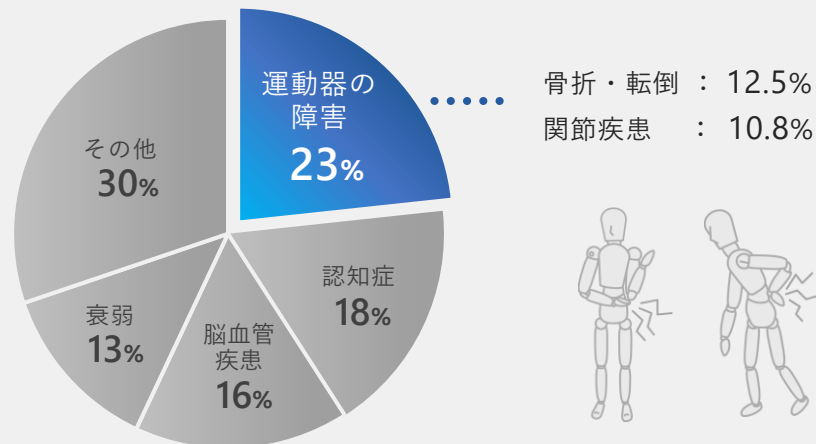
ヘルスケアにおける日本の政策



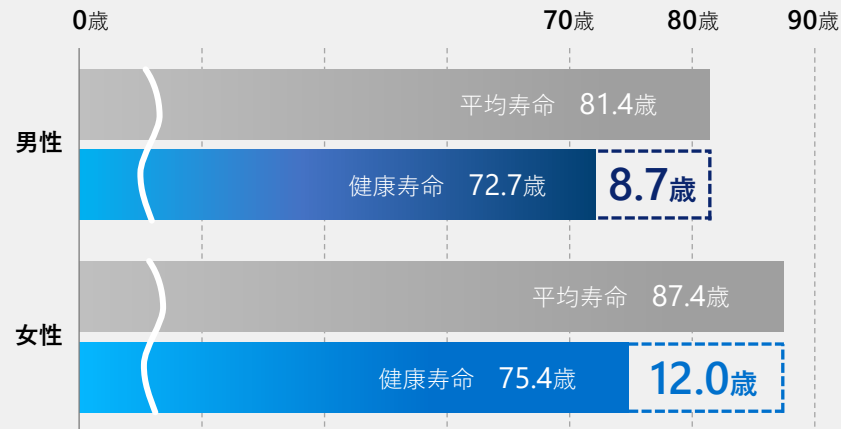
出所：経済産業省商務情報政策局 平成26年3月 日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて

予防分野の強化

要支援・要介護となった原因



平均寿命と健康寿命の差



接骨院

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



Dr.Supporter

日常をケアするヘルスケアブランド「Dr.Supporter」は、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

= 健康寿命の延伸

出所：厚生労働省 「令和元年簡易生命表」「健康寿命の令和元年値について」「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

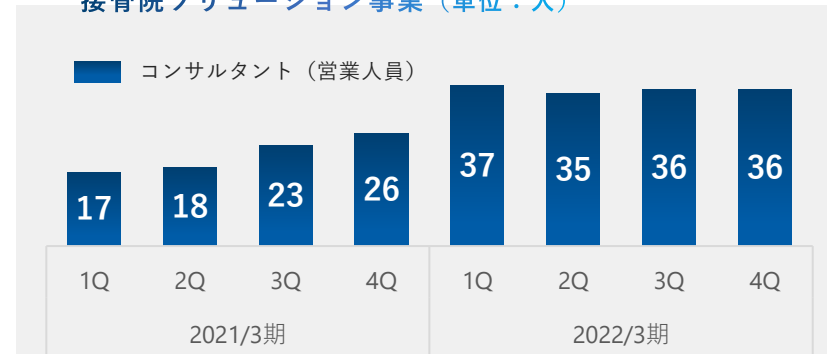
当社グループと取引実績のある接骨院数はマーケット全体の8.0%。
接骨院のDX推進を行い、競争優位性の確立を支援。



① 営業強化によるシェア拡大

全国の接骨院数50,364院^(※1)に対し、現在の当社取引実績は4,020院^(※2)、シェア率8.0%。営業を強化し、シェアを拡大させる。

接骨院ソリューション事業（単位：人）



② 市場規模の拡大支援

柔道整復市場規模 4,810億円^{※3}

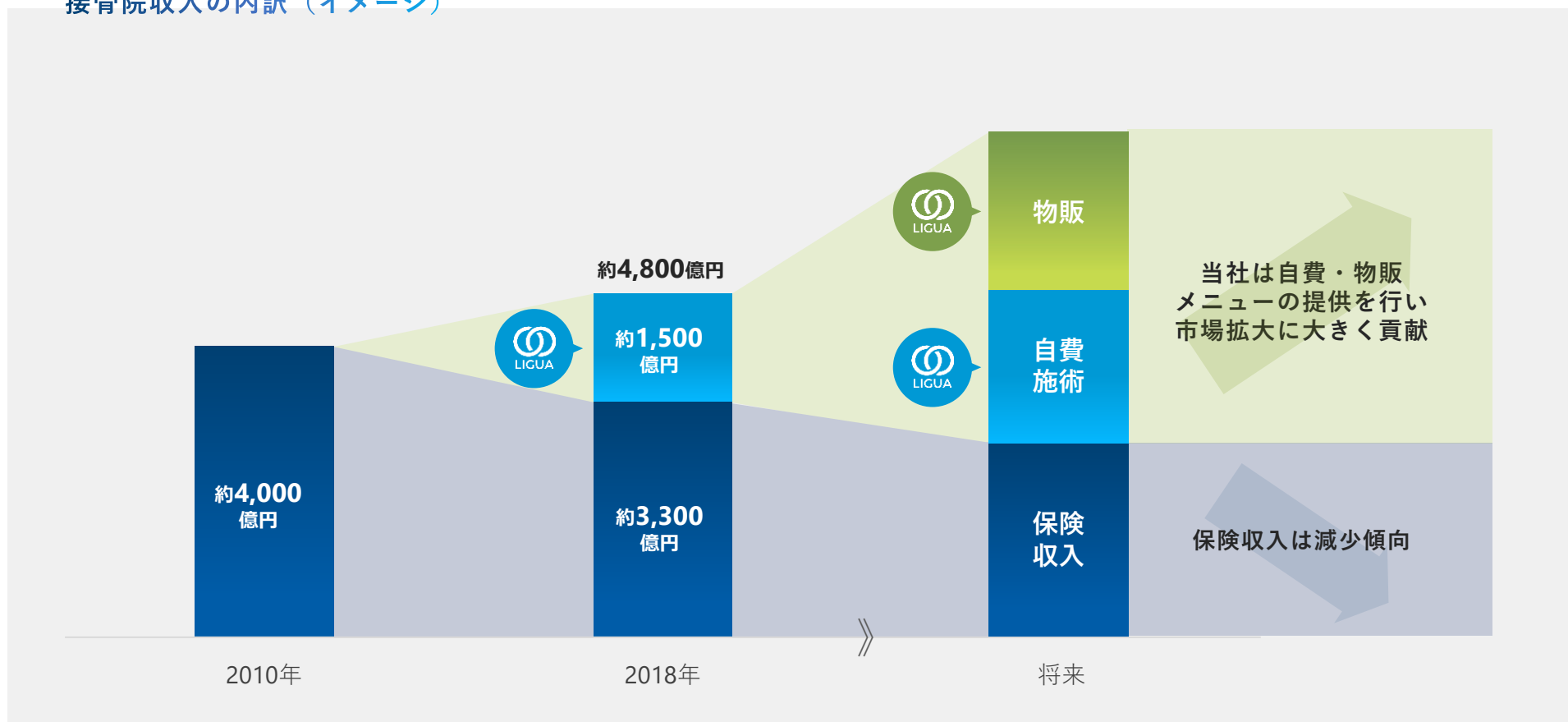
整骨院が運動器障害の予防に大きく貢献できる可能性を追求・支援。健康サポート領域の展開。

※1：厚生労働省「令和2年年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」
 ※2：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（2022年3月時点）
 ※3：矢野経済研究所2018年柔道整復市場

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）



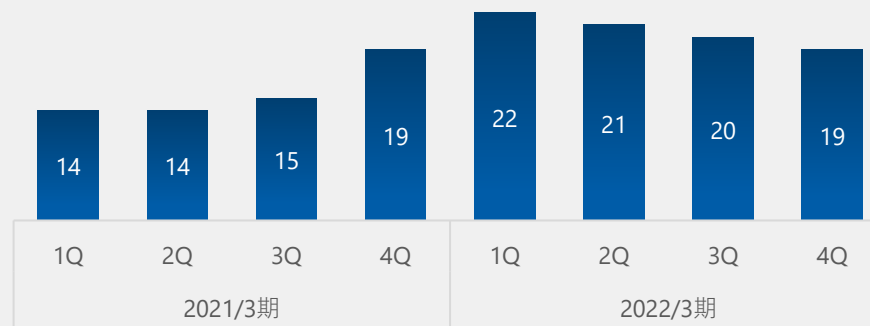
※:矢野経済研究所2018年柔道整復市場より当社算出

急拡大するIFA

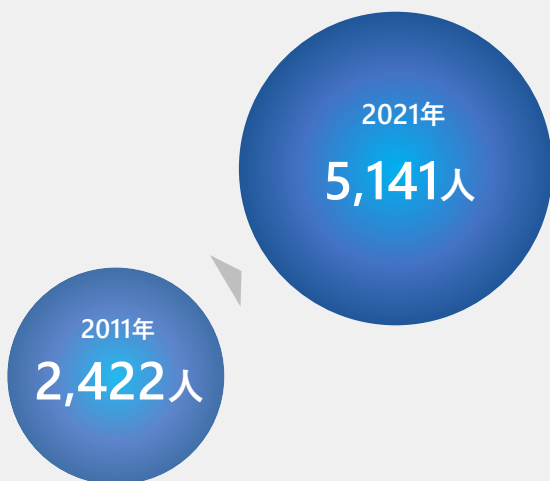
IFA増員による収益の強化

証券会社を退職し、IFAとして独立するケースが増加。
 当社グループの所属IFAを増員することにより、
 金融サービス事業の収益拡大を目指す。

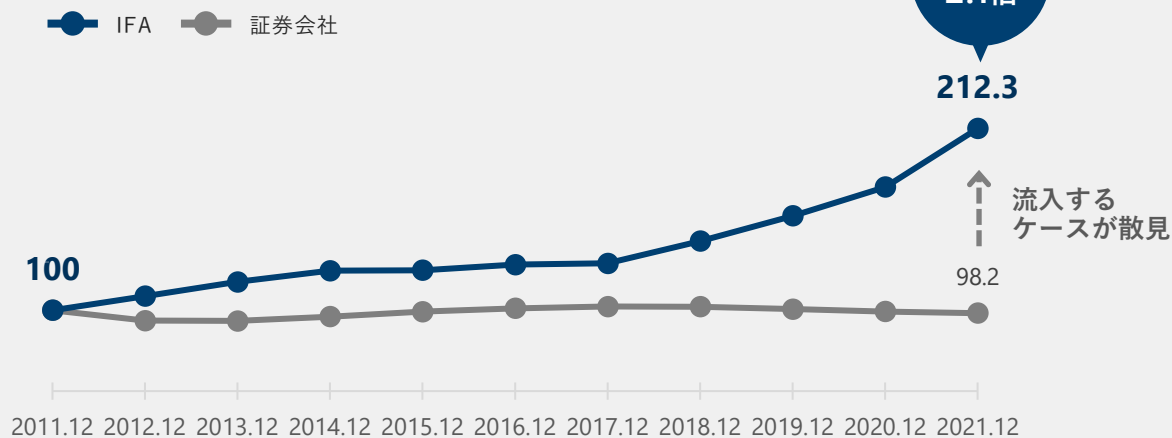
当社IFAの人員推移 (単位:人)



IFAの国内役職員数※



国内役職員数※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

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 成長戦略
- 4. Appendix**



SWOT・PEST分析

マクロ外部環境と内部要因の分析を基に、事業戦略方針策定。

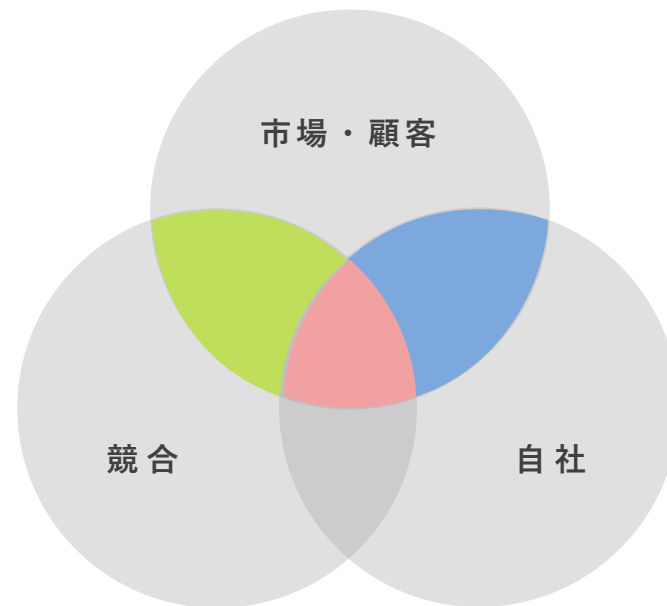
当社はヘルスケア産業のDX化とCRMに基づいたコンサル、財務支援を独自の強みとして価値を提供。

SWOT

| | | |
|------|--|---|
| 内的要因 | Strength - 強み - 累計4,000院超の取引実績接骨院数とCRMに蓄積された患者データから分析を行う好循環成長モデル | Weakness - 弱み - <ul style="list-style-type: none">接骨院という限られたマーケット中心に事業を展開コンサルタントの育成（従業員教育）に時間がかかる |
| | Opportunity - 機会 - 高齢化社会への対策として、健康支援の推進による社会問題の解決 | Threat - 脅威 - <ul style="list-style-type: none">大手企業や新興テックカンパニーによる市場への参入競争の激化による、サービス・商材単価の下落 |

PEST

| | |
|--|---|
| Politics - 政治 - 医療費圧迫回避のために、慢性期医療から予防分野への移行 | Economy - 経済 - 国民の健康寿命の延伸、及び生活の質の向上を目指す |
| Society - 社会 - 健康経営を実践することにより、従業員の生産性向上を図り、株価・業績向上へとつなげる | Technology - 技術 - 施術による患者の体力的負担を低減し、早期回復ニーズにも対応 |

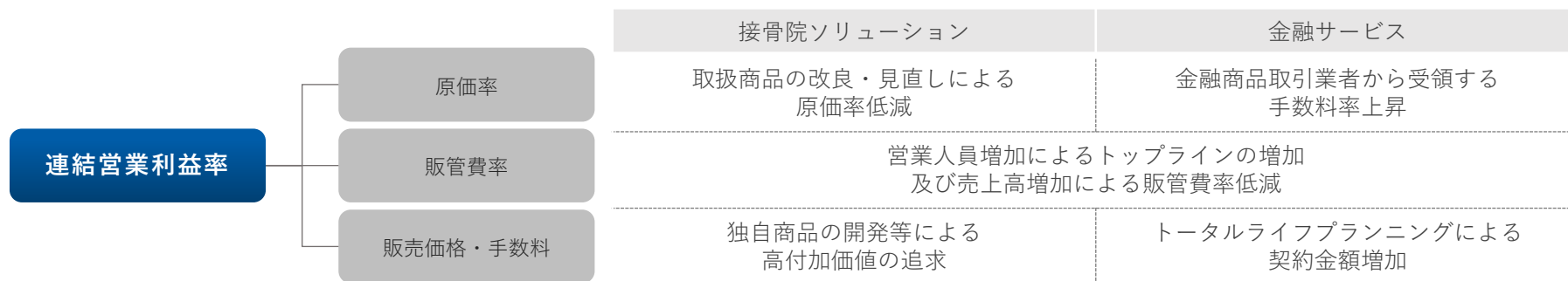
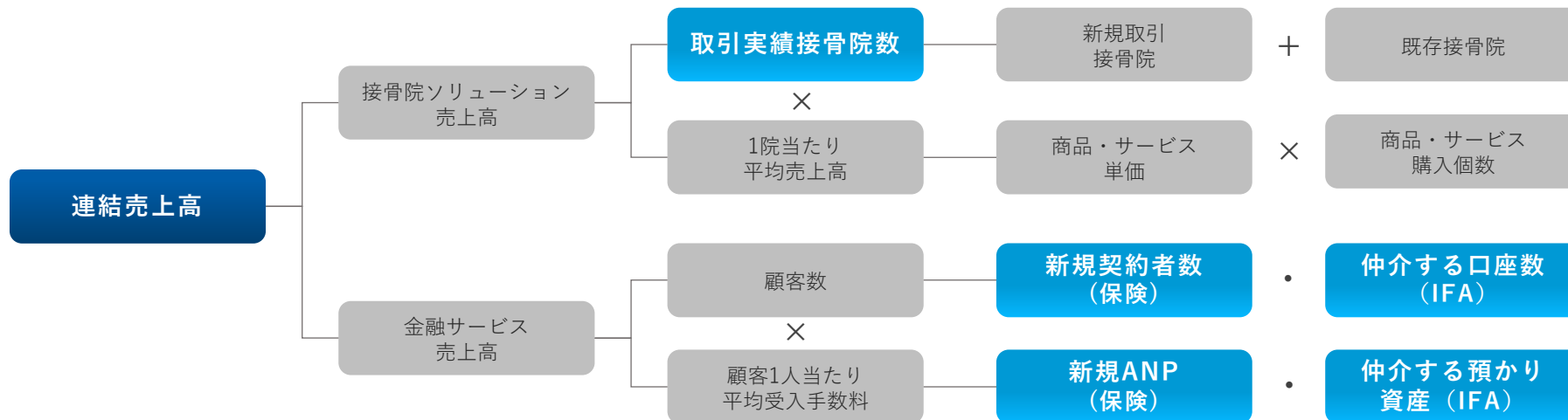


- ⇒ ブルーオーシャン**
当社の主戦場・優位性のあるラインナップ
- ⇒ レッドオーシャン**
安価で提供・放棄
- ⇒ M&A・提携**
補完的戦略

経営上重視する指標の構造

KGI Key Goal Indicator (重要目標達成事項)

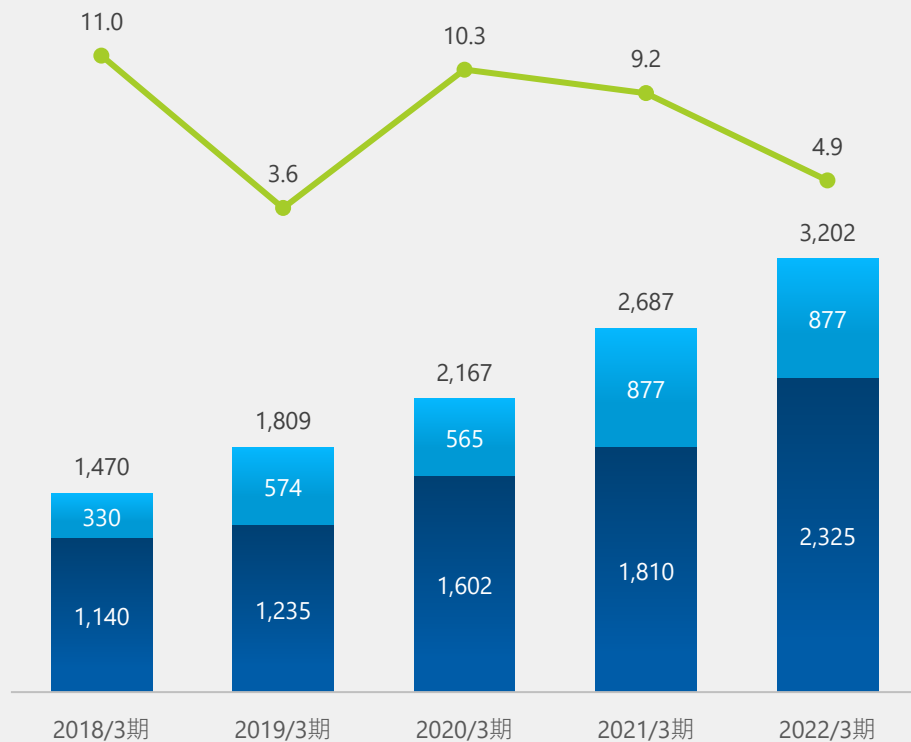
KPI Key Performance Indicator (重要業績評価事項)



経営上重視する指標の推移

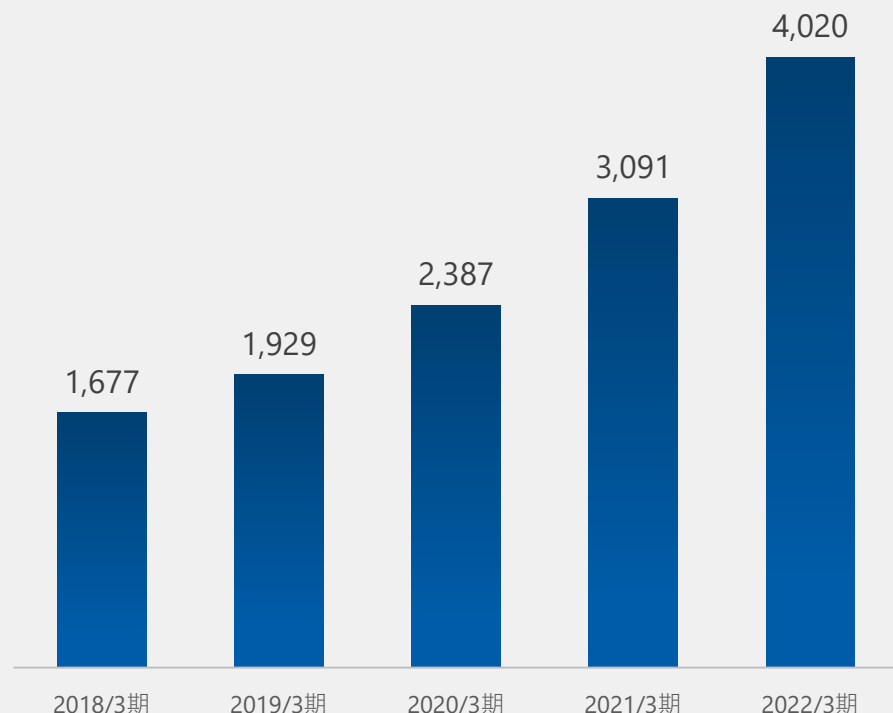
連結売上高（単位：百万円）

■ 接骨院ソリューション ■ 金融サービス ● 営業利益率(%)



接骨院ソリューション事業 KPI推移（単位：院）

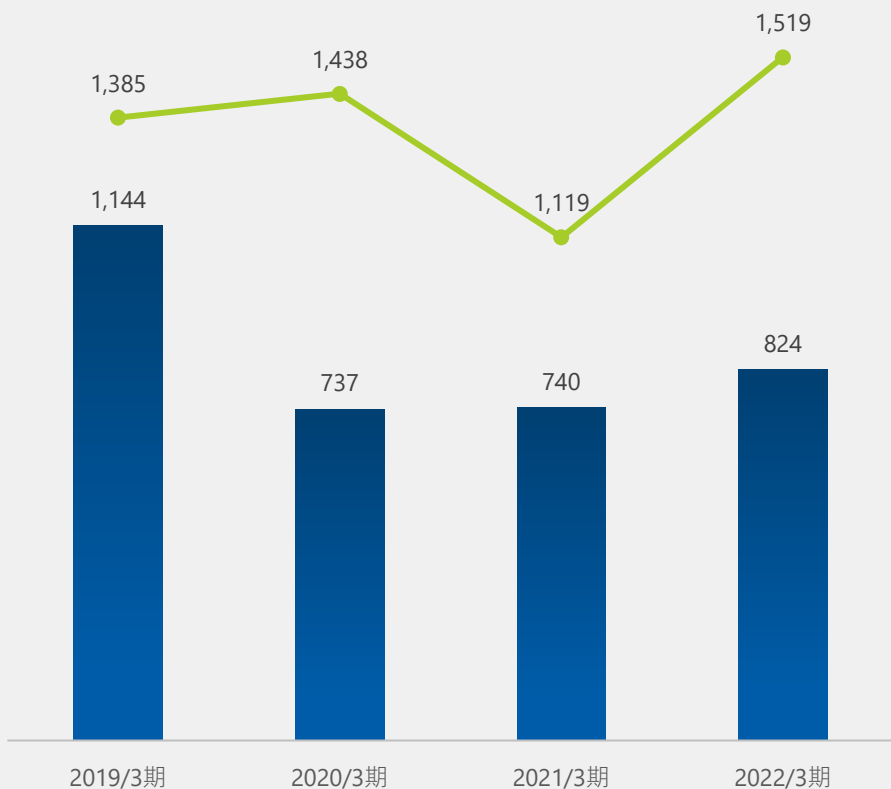
■ 取引実績のある接骨院数



経営上重視する指標の推移

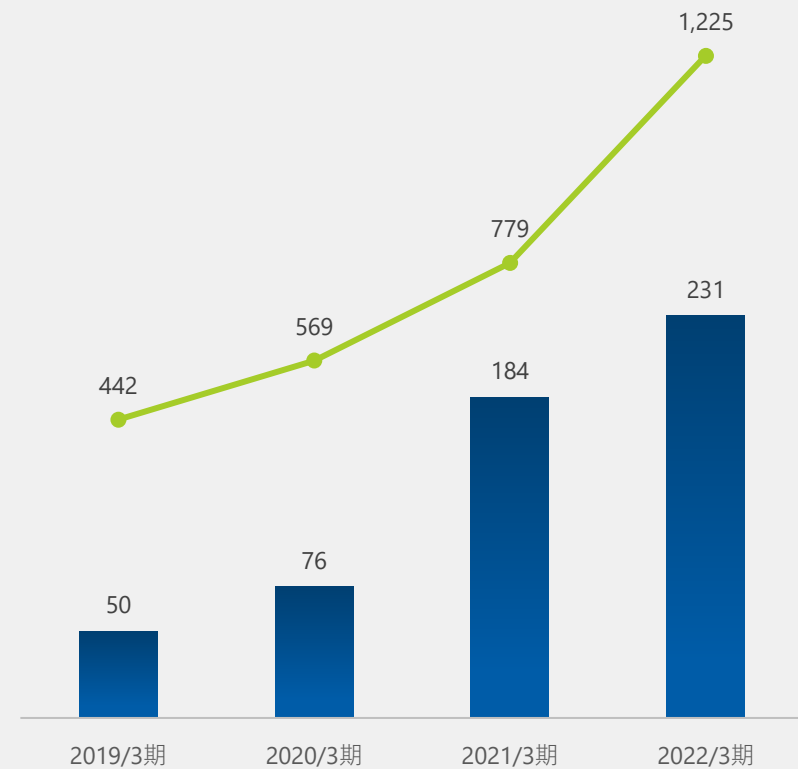
保険 KPI推移

■ 新規ANP※ (単位:百万円) ● 新規契約者数 (単位:件)



IFA KPI推移

■ 預かり資産 (単位:億円) ● 口座数 (単位:口座)



※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月期の業績予想と進捗結果

| (百万円) | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|
| 当初予想値(A) | 3,230 | 289 | 280 | 180 |
| 修正予想値 | 3,202 | 158 | 151 | 72 |
| 2022/3期(B) 通期実績 | 3,202 | 158 | 151 | 72 |
| 進捗率 (B/A) | 99.2% | 54.7% | 54.0% | 40.2% |

業績予想修正の理由

- 新型コロナウイルス感染症再拡大により、対面での営業活動自粛や社員の感染、濃厚接触等で営業活動に影響
- 世界的な半導体の供給不足により、主要機材の仕入の一部に遅れが発生
- 上記主要機材の代替商品の販売等により、売上総利益率が低下
- 新商品「Dr.Supporter」の認知度向上を目的とした広告宣伝費の増加等により、営業利益が減少
- 2022年3月期第2四半期に計上した特別損失により、当期純利益が減少

※当初予想値は2021年5月11日、修正予想値は2022年5月9日公表

2023年3月期 通期業績予想

| (百万円) | 2021/3期 実績 | 2022/3期 実績 | 2023/3期 予想 | 2022/3期-2023/3期 増減率 |
|--------|---------------|---------------|---------------|------------------------|
| 売上高 | 2,687 | 3,202 | 3,335~3,535 | 4.1~10.4% |
| EBITDA | 333 | 357 | 195~343 | △45.5~△4.4% |
| 営業利益 | 247 | 158 | △64~83 | △140.5~△47.3% |
| 経常利益 | 240 | 151 | △77~70 | △151.0~△53.3% |
| 当期純利益 | 157 | 72 | △62~34 | △186.8~△52.1% |

接骨院ソリューション事業

- 主要機材の入荷見通し等の不確定要素を勘案し、レンジ形式での通期業績予想を採用
※上限は通常時の売上高、下限は通常時より主要機材が約70%減少を勘案したもの
- 「Dr.Supporter」を軸とした「健康サポート領域」への新たな展開に注力
- 今後の成長に向けた先行投資（人材投資、広告宣伝投資、設備投資）は引き続き実施

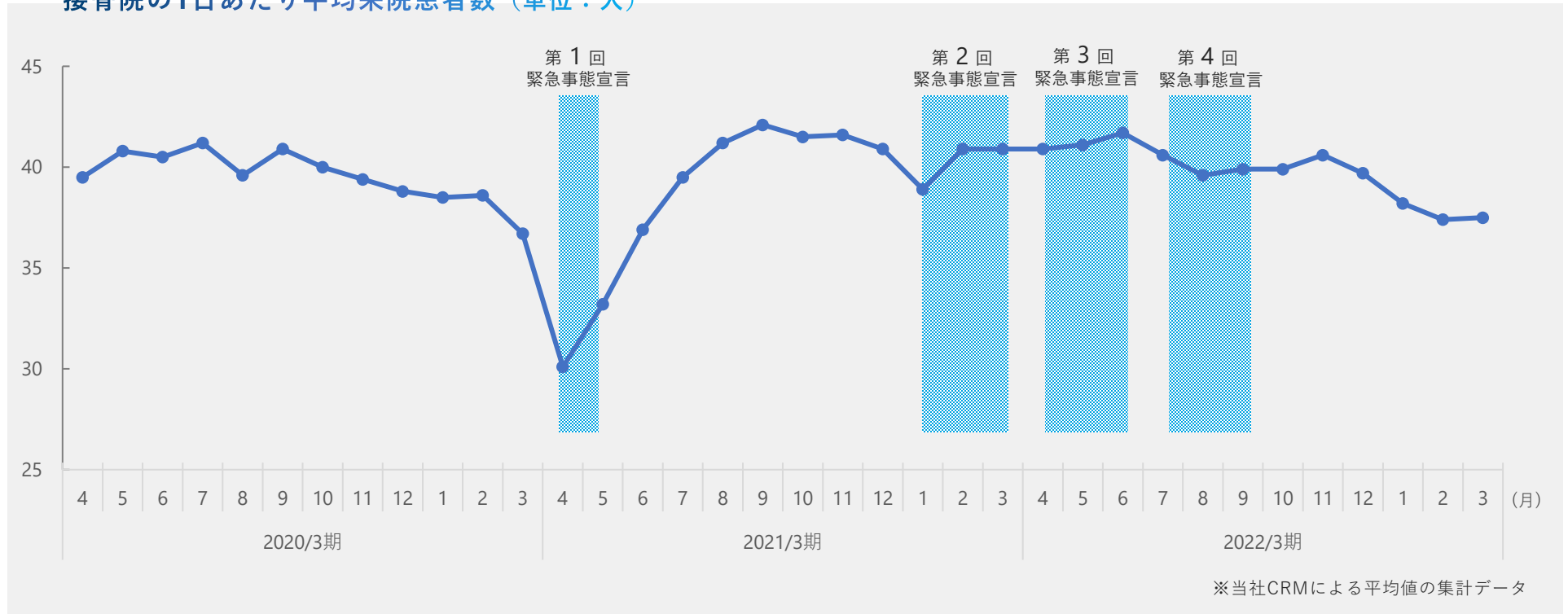
金融サービス事業

- 「保険・証券・財務」の強みを併せ持った、当社独自の総合金融コンサルティングの展開に注力

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

リスク情報

| リスク | 影響するセグメント | 概要 | 顕在化した場合の影響度 | 対応策 | 顕在化の時期 |
|--------------|------------|---|-------------|---|--------|
| 法改正 | 全事業 | <ul style="list-style-type: none"> 当社グループの事業分野において新たな法的規制の導入や現行の法的規制の強化等の法改正が行われた場合 | 小 | <ul style="list-style-type: none"> 特定のサービスに偏った提案を行うことのない、幅広いコンサルティングサービスの提供 | 中長期 |
| 新型コロナウイルス感染症 | 全事業 | <ul style="list-style-type: none"> 緊急事態宣言の発出等により、外出自粛等の行動制限が長期化し、当社グループの営業活動に支障が出た場合 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> Web会議システムによるオンラインでの営業活動やコンサルティングサービスの提供 | 不明 |
| 機材の仕入先への依存 | 接骨院ソリューション | <ul style="list-style-type: none"> 自然災害、仕入先の経営破綻等により、適切な価格・機会での仕入ができなくなった場合 | 中 | <ul style="list-style-type: none"> 仕入先と情報交換を含めた連携強化を図り、いち早く変化に気づく 代替となる仕入先候補を日頃から想定 | 中長期 |
| 他社との競合 | 全事業 | <ul style="list-style-type: none"> 競合企業との差別化が困難になった場合や他社の新規参入により競争が激化した場合 | 小 | <ul style="list-style-type: none"> 顧客のニーズに応える商品・サービスの提供及び販売価格等においても差別化を図り、競争力を維持 | 中長期 |

※上記は事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋しています。
その他のリスクは、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。



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。

本資料の進捗状況を反映した最新の内容につきましては、通期決算発表予定時期である2023年5月頃の公表を予定しております。

IRに関するお問い合わせ <https://ligua.jp/contact/>