



2023年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社リグア
東証グロース（7090）
2023年2月

IRニュースメール
配信登録はこちら



1. 決算概要 2023年3月期 第3四半期

2. TOPICS

3. 会社概要

4. 競争力の源泉と成長戦略



決算ハイライト

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益
2023/3 3Q累計 (百万円)	1,965	△281	△463	△476	△389
2022/3 3Q累計 (百万円)	2,529	340	195	188	96
増減率	△22.3%	-	-	-	-

業績概要

- 半導体の供給不足に伴う主要機材の入荷の遅れにより、主力事業の売上高が減少。
- 今後の成長に向けた先行投資費用（人材投資、設備投資）の増加により、利益が減少。

TOPICS

- 血流改善プログラムの提供開始により、Dr.Supporterの導入が堅調に推移！

連結損益計算書

連結売上高は、両セグメントの売上の低迷により、前年同期比で減収に。

連結利益は、今後の成長に向けた人材投資、設備投資等の先行投資費用の増加により、減益に。

(百万円)	2022/3期 3Q	2023/3期 3Q	増減額	増減率
売上高	2,529	1,965	△564	△22.3%
EBITDA	340	△281	△622	-
売上原価	1,231	1,100	△131	△10.7%
原価率	48.7%	56.0%	+7.3ppt	-
売上総利益	1,297	865	△432	△33.3%
販管費	1,101	1,328	+226	+20.6%
営業利益	195	△463	△659	-
営業利益率	7.7%	△23.6%	△31.3ppt	-
経常利益	188	△476	△665	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	96	△389	△485	-

セグメント別実績

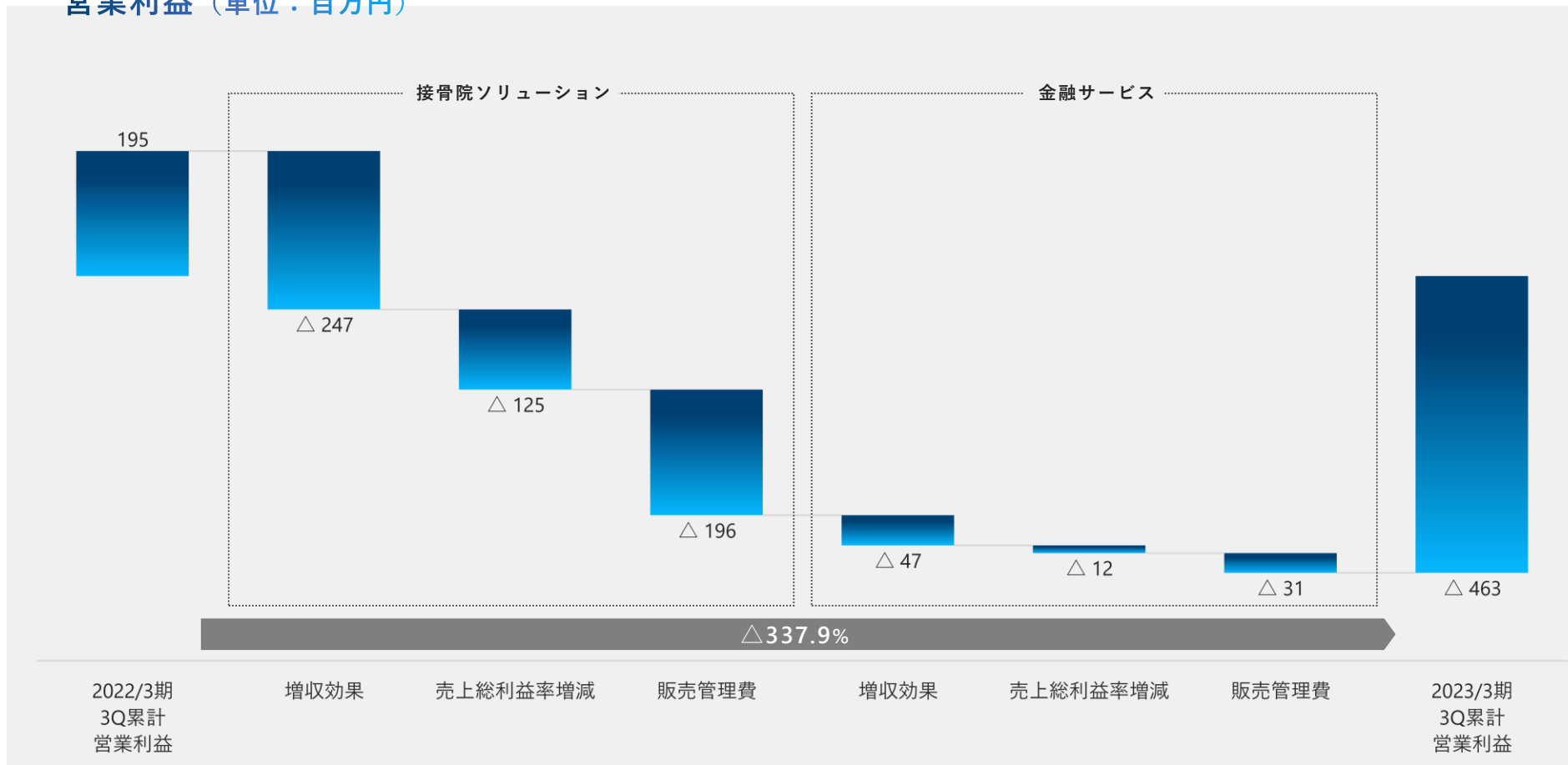
接骨院ソリューションの売上高増減額（△434百万円）のうち、機材・消耗品が△561百万円。
 金融サービスの売上高増減額（△130百万円）のうち、IFAが△160百万円。
 上記に加え、今後の成長に向けた人材投資、設備投資等の先行投資費用の増加により減益。

(百万円)	2022/3期 3Q	2023/3期 3Q	増減額	増減率
売上高	2,529	1,965	△564	△22.3%
接骨院ソリューション	1,838	1,403	△434	△23.7%
金融サービス	691	561	△130	△18.8%
EBITDA	340	△281	△622	-
接骨院ソリューション	325	△207	△532	-
金融サービス	15	△74	△89	-
営業利益	195	△463	△659	-
接骨院ソリューション	181	△386	△568	-
金融サービス	14	△76	△90	-

営業利益 増減要因 / 前年通期比較

接骨院ソリューションは、主要機材の入荷遅れによる「機材・消耗品」売上の減少、
 金融サービスは、低調なマーケットの影響による「IFA」売上の減少、
 両事業ともに人材投資や設備投資等の先行投資費用の増加が減益要因に。

営業利益（単位：百万円）

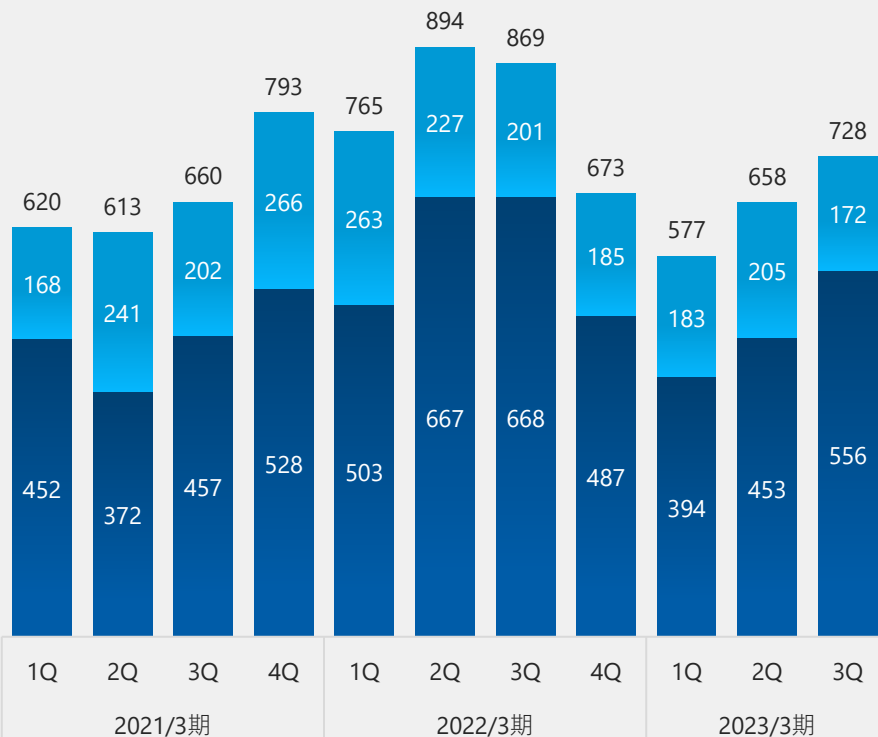


連結 四半期推移

連結業績は、当1Qを底に回復傾向で推移を続けるも、前年同期比では減収減益。
来期での黒字回復に向け、当4Qは引き続きグループ全体の営業強化に注力。

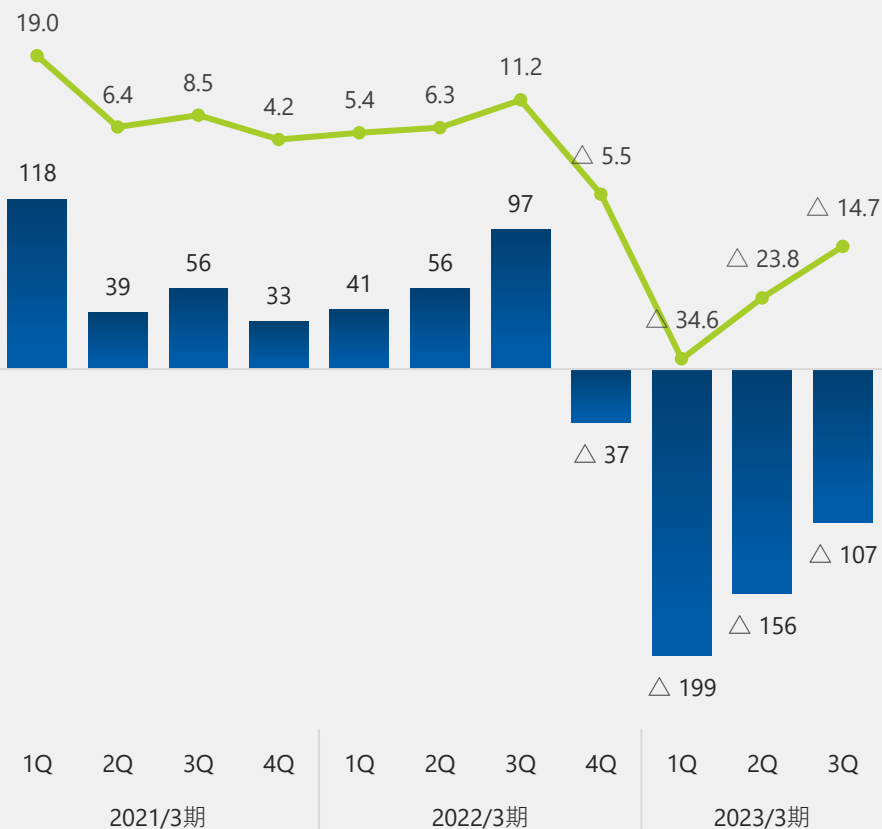
売上高（単位：百万円）

■ 接骨院ソリューション ■ 金融サービス



営業利益（単位：百万円・%）

■ 営業利益 ● 営業利益率

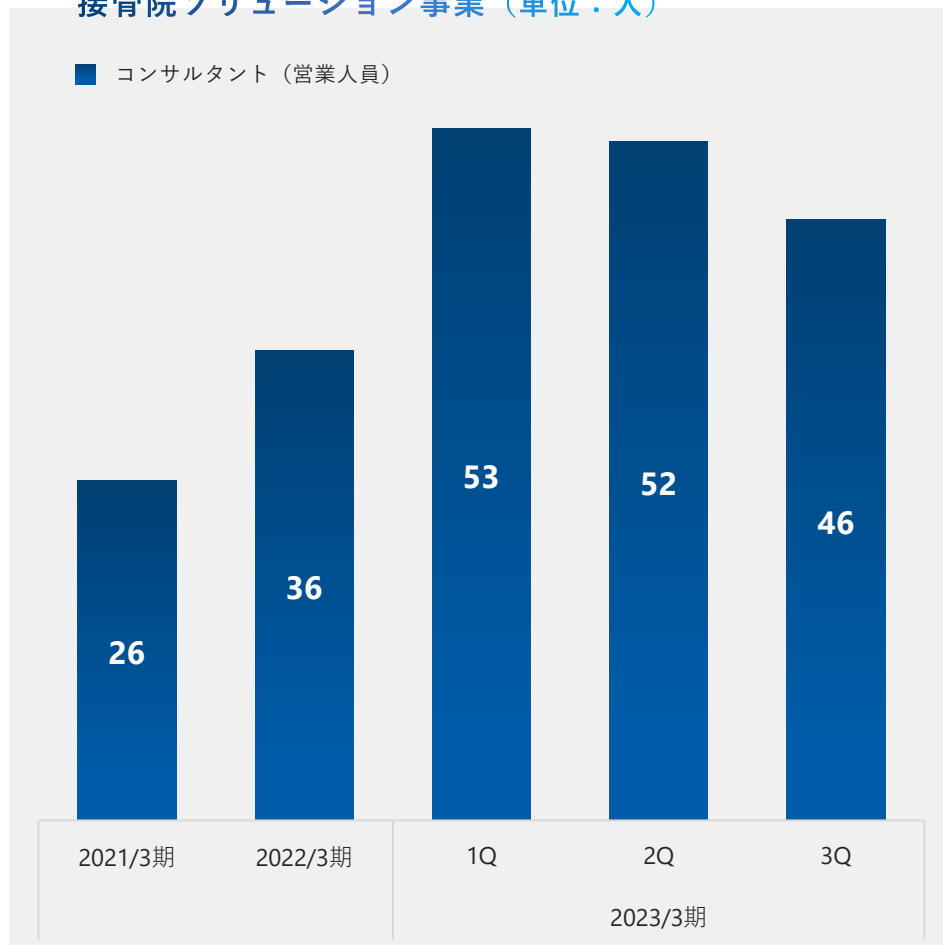


人員数 四半期推移

接骨院ソリューション事業は、社内異動や退職等により減少。引き続き営業人員の育成に注力。
金融サービス事業は、新役員の招へい等、2023/3期下期より新たな組織体制で営業を開始。

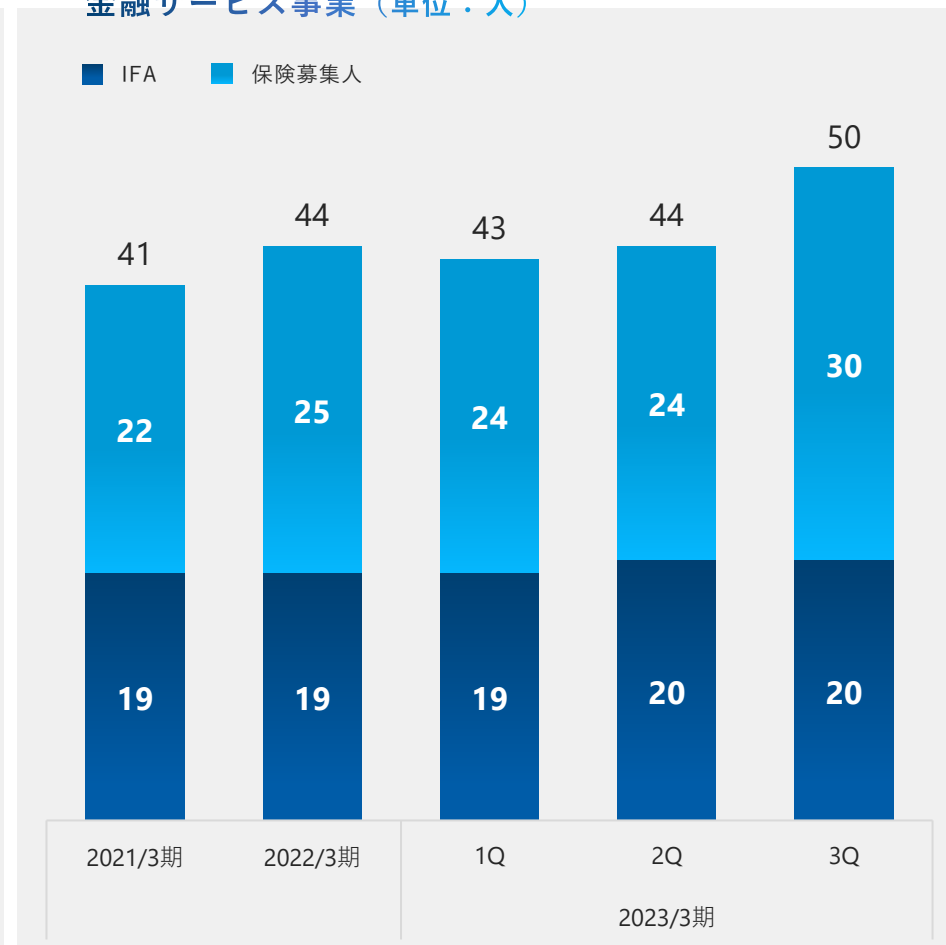
接骨院ソリューション事業（単位：人）

■ コンサルタント（営業人員）



金融サービス事業（単位：人）

■ IFA ■ 保険募集人



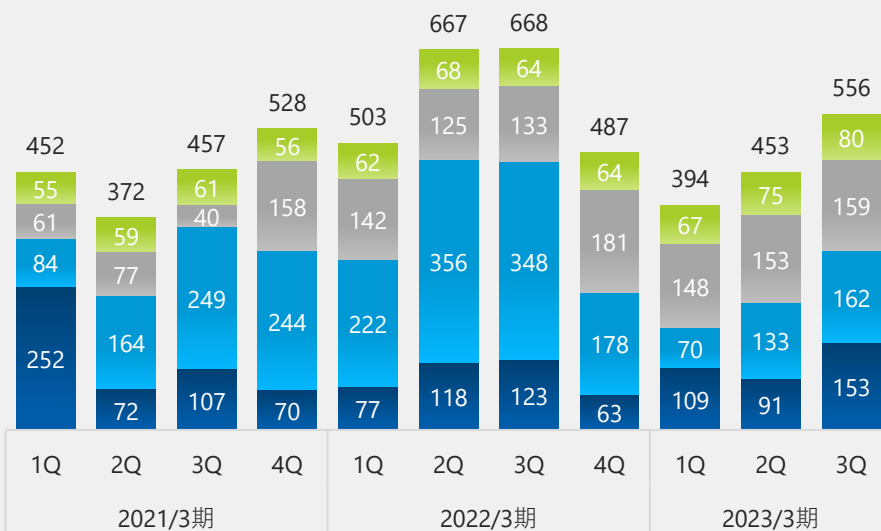
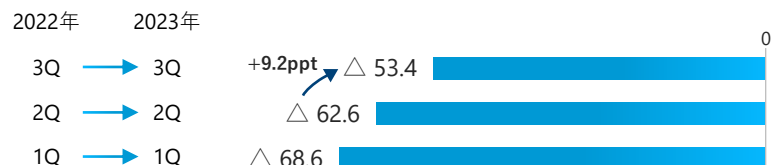
接骨院ソリューション事業 四半期推移

当3Qは、機材・消耗品を除くすべてのカテゴリで前年同期比プラス。
特に「ソフトウェア」は、既存顧客向けのレセONEの導入が好調に推移。
「機材・消耗品」は、主要機材の入荷が一部再開し、赤字幅が縮小。

売上高（単位：百万円）

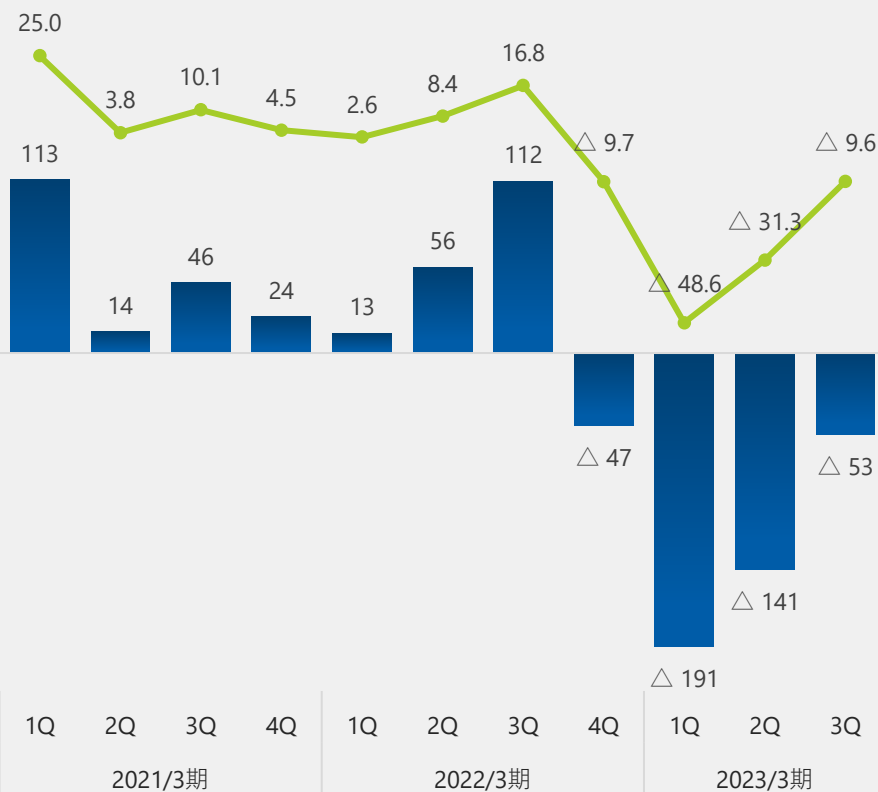
■ ソフトウェア ■ 機材・消耗品 ■ 教育研修コンサル ■ 請求代行

機材・消耗品 / 増減率 (%)



営業利益（単位：百万円・%）

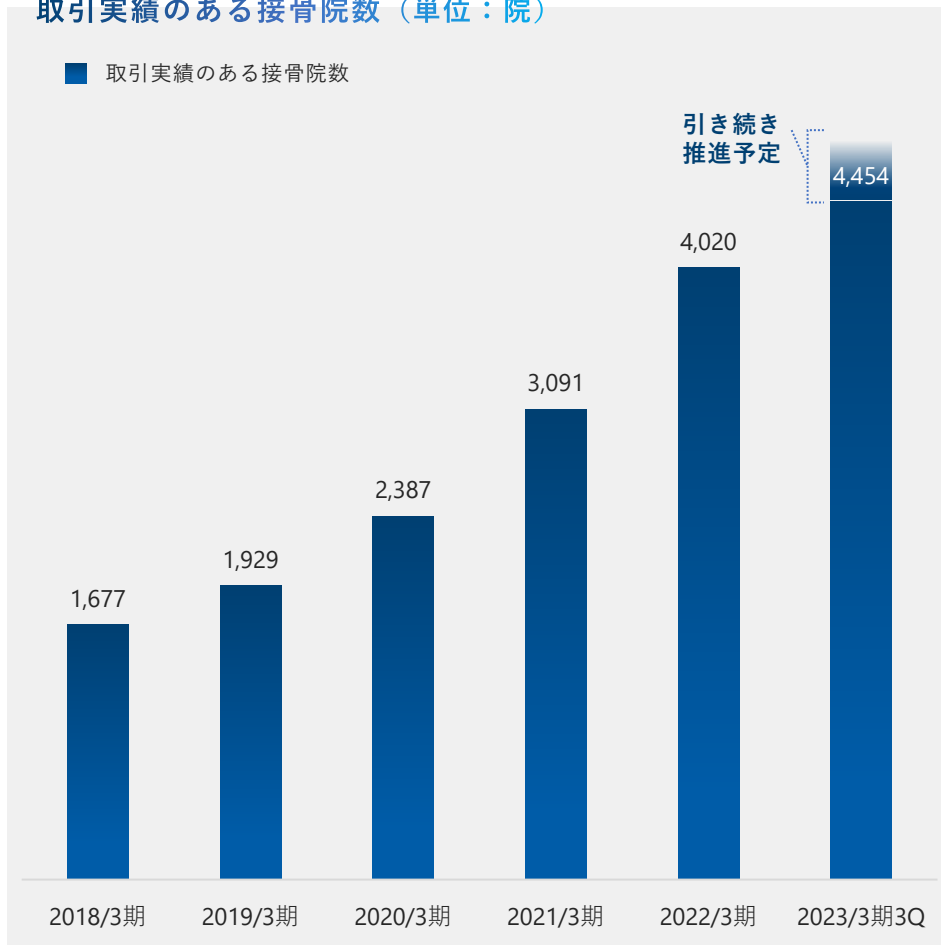
■ 営業利益 ● 営業利益率



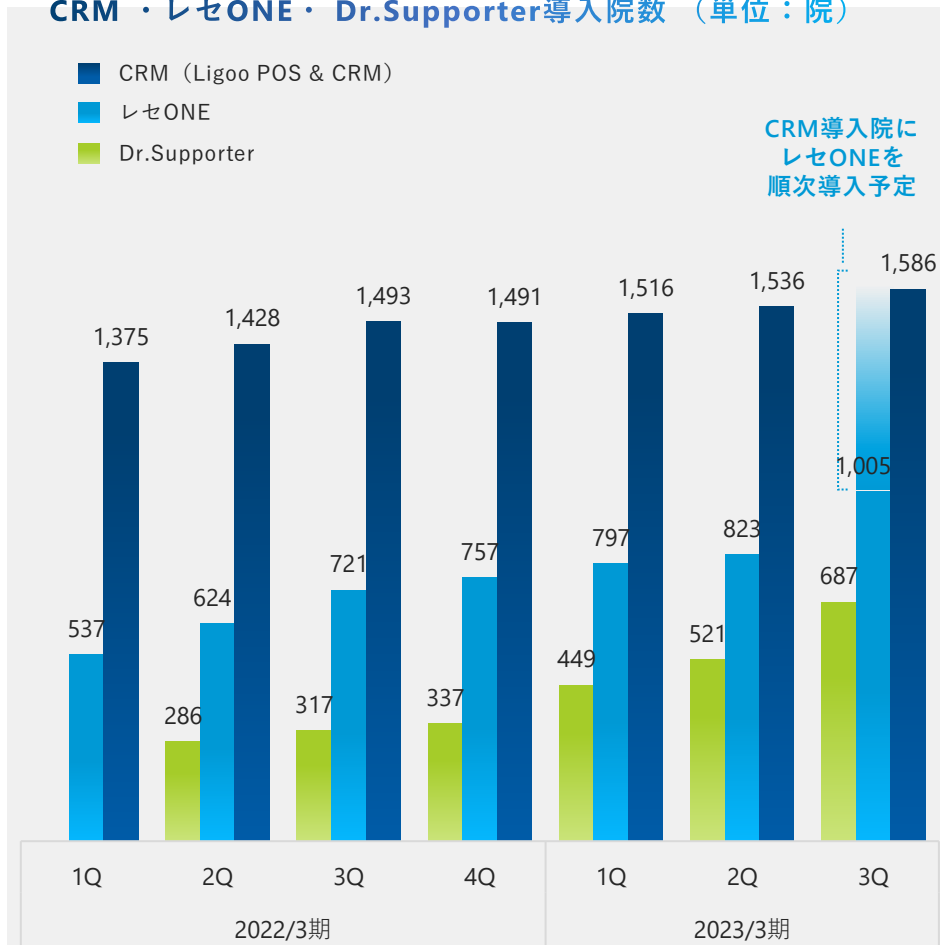
接骨院ソリューション事業 四半期KPI推移

取引実績接骨院数の増加に向けた新規開拓は今後も引き続き注力する方針。
レセONEは、当3Qで過去最高の販売数を達成、導入院数は1,000院を突破。
Dr.Supporterは、2021年6月の販売開始以降、順調なペースで導入院数が増加。

取引実績のある接骨院数（単位：院）



CRM・レセONE・Dr.Supporter導入院数（単位：院）



金融サービス事業 四半期推移

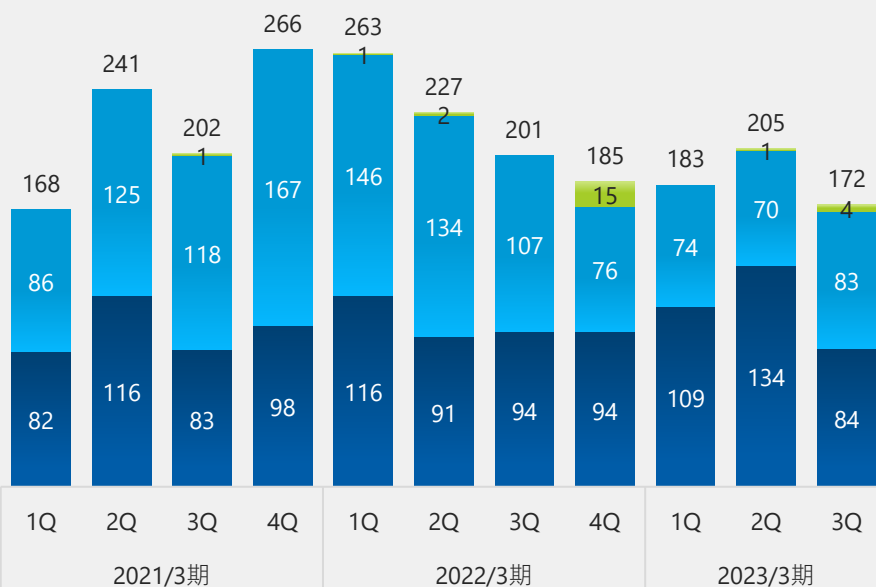
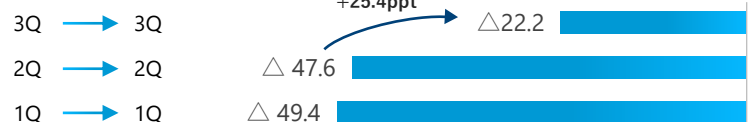
保険は、単価の変動はあるものの、新規契約数では安定的な推移を継続中。
 IFAは、前4Qより減少傾向で推移していた売上が当3Qでは回復方向に。
 今後の成長に向けた人材投資等の先行投資費用の増加により、営業損失が拡大。

売上高（単位：百万円）

■ 保険 ■ IFA ■ その他

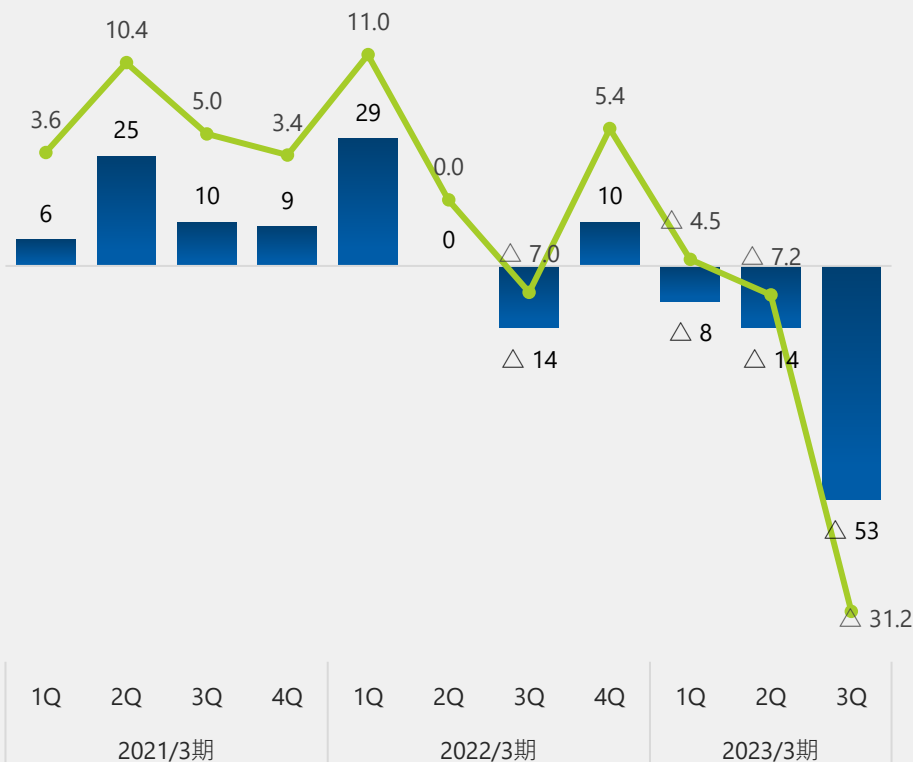
IFA / 増減率 (%)

2022年 2023年



営業利益（単位：百万円・%）

■ 営業利益 ● 営業利益率

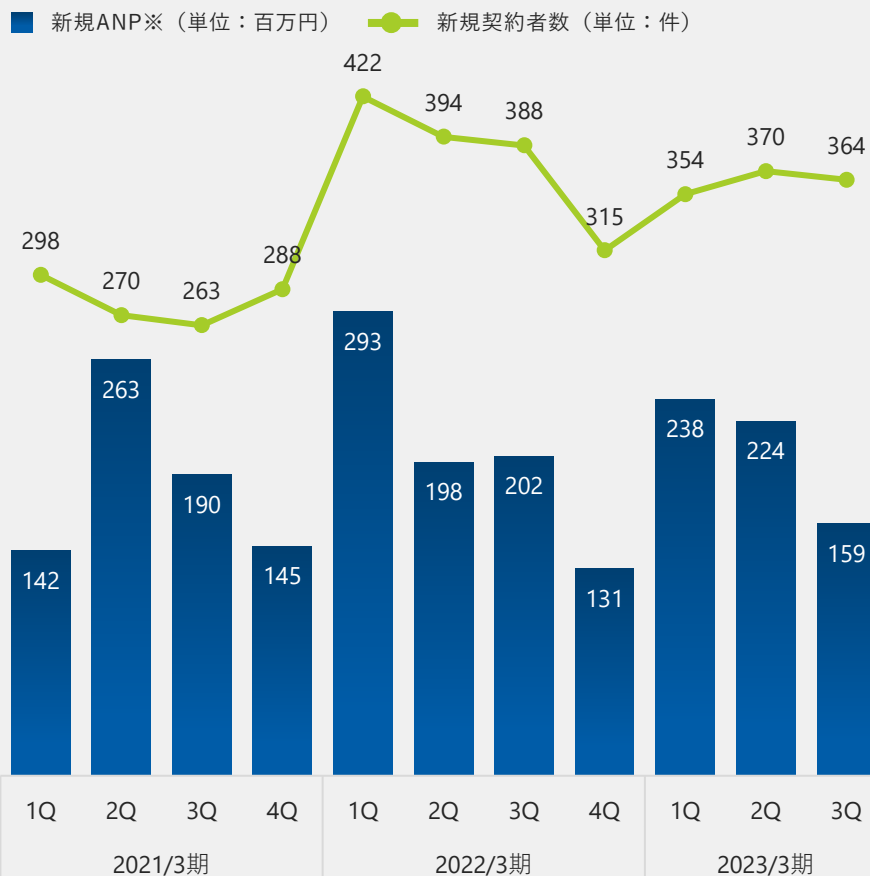


金融サービス事業 四半期KPI推移

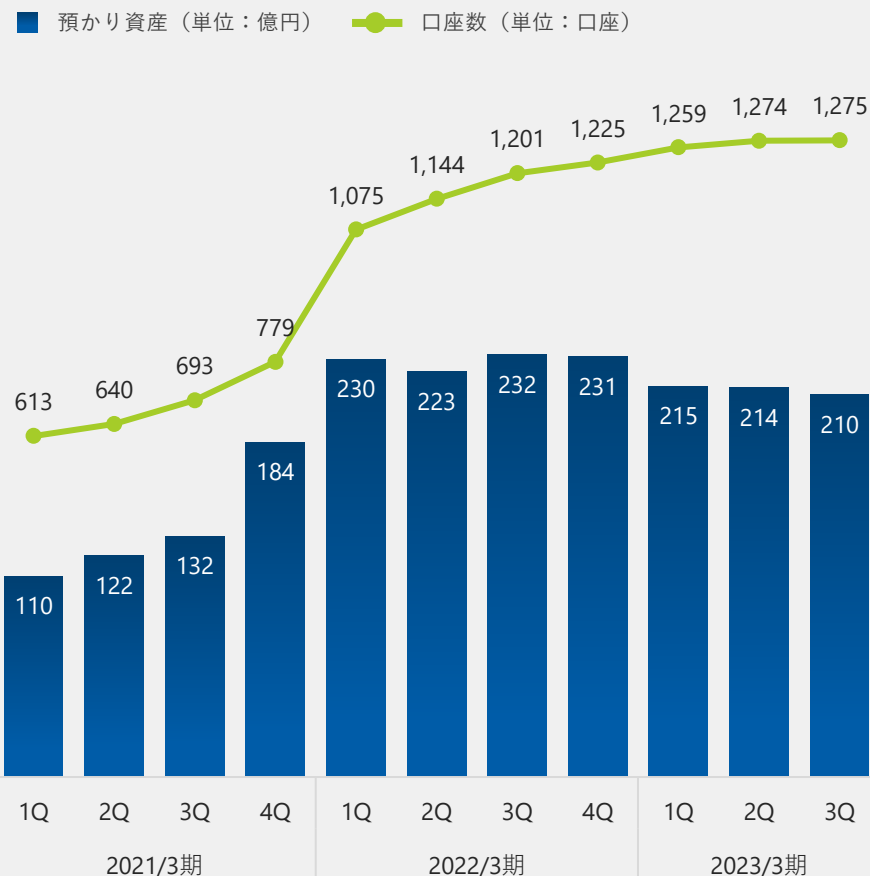
保険は、新規契約者数が安定的な推移を継続中。

IFAは、売上高で減少するも、預かり資産、管理口座数ともに横ばいをキープ。

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。

2023年3月期 貸借対照表サマリー

2022年7月に承継した「療養費早期支払サービス事業※」により、営業貸付金および有利子負債が増加。
当3Qの損失により、純資産が減少。

※2022年6月29日（開示事項の経過）当社連結子会社における会社分割（吸収分割）による事業の承継に関するお知らせ

(百万円)	2022/3期末	2023/3期3Q末	差異
流動資産	2,128	2,678	+550
現預金	1,381	1,327	△54
売掛金 営業貸付金	296	693	+397
その他	450	657	+207
固定資産	1,151	1,203	+52
総資産	3,279	3,882	+603
負債	2,135	3,144	+1,009
有利子負債	1,506	2,356	+850
その他	628	788	+160
純資産	1,144	738	△406
負債・純資産合計	3,279	3,882	+603

通期業績予想

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期純利益
業績予想 2023年3月期 (百万円)	2,764	△461	△480	△316
前期実績 2022年3月期 (百万円)	3,202	158	151	72
増減率	△13.7%	-	-	-

- 2023/3期上期は、半導体の供給不足に伴う主要機材の入荷の遅れにより、「機材・消耗品」の売上が低下。
- 主要機材の入荷が一部再開するも、今後の入荷予定は不透明な状況。
- 2023/3期下期は、レセONEの新機能リリースに合わせて、既存顧客向けのクロスセルに注力する方針。
- ストック要素の高い安定売上が早期に獲得するため、積極的にキャンペーン施策を実施する方針。
- 中長期的にメリットの大きい攻めの経営を実践するため、2022年11月に通期の業績予想を下方修正。

1. 決算概要 2023年3月期 第3四半期

2. **TOPICS**

3. 会社概要

4. 競争力の源泉と成長戦略



IFMC. によって血中に増える物質

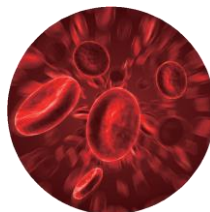
一酸化窒素（NO）とは

血管を拡張、血流量をコントロール

一酸化窒素（NO）は、血管を拡張して血流量を増やす作用があり、人体は、この物質によって血流量をコントロールしているため、血中の一酸化窒素を増やすことで血行の促進が可能と考えています。

血流は、酸素や栄養、免疫細胞やホルモンなどを全身に運び、体温の調節など、人体にとって非常に重要な役割を担っています。

多くの人が「冷え」や「肩こり」や「疲れ」などのからだの不調を抱える現代社会において、IFMC.技術で健康課題の解決に貢献したいと考えています。



ノーベル賞受賞のイグナロ博士が発見

一酸化窒素の血管拡張作用は、1998年ノーベル医学・生理学賞を授与されたイグナロ博士によって発見されました。

狭心症の薬（ニトログリセリン）やED治療薬（バイアグラ）等にも応用されている物質となります。



一酸化窒素を増やすには？

一酸化窒素は、体内でもアルギニンやシトルリンなどの栄養素から作られます。アルギニンは、アンモニアから合成されるので、主にタンパク質を摂取することが、体内で一酸化窒素を増やす食事になります。

TOPICS：血流改善プログラムの展開

多くの患者様が悩みを抱える「冷え性」が改善できる自費メニューを当社が開発。
本プログラムを導入することで、安定売上の獲得や患者様との継続的な関係の構築が期待できる。

売上アップのポイント

施術×専用ケアアイテムで
冷え性の改善をサポート



ご自宅でもケアできる
専用アイテムを販売

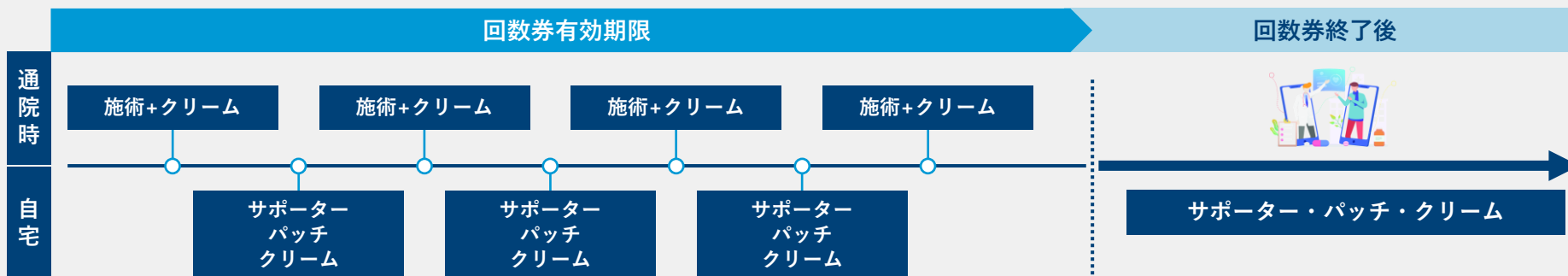


初回入荷分
30,000個
完売！

ケアアイテムで患者様との
繋がりを継続



患者様との関係継続のための施策



SDGsへの取り組み

リグアグループは、健康や環境に配慮した商品の取扱いを推進することで、持続可能な社会の実現に寄与することを目指します。



ミネラルの可能性を、人に、社会に。

IFMC.（集積機能性ミネラル結晶体）は、『温泉療法』に着眼して製造されたナノメートルレベルの非常に微小な『ミネラル結晶体』です。

数種類の鉱物や温泉水を特定の配合で組み合わせた溶出液を繊維に加工し、身体に近接させることで、血中の一酸化窒素（NO）に作用し、血管が拡張し、血流が増加する効果（血行促進）が期待できます。生理活性作用を有する新規技術として、健康増進、健康寿命の延伸に寄与したいと考えております。

1. 決算概要 2023年3月期 第3四半期
2. TOPICS
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略



DESIGNING WELLNESS LIFE

人生から不安をなくし、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、「からだ」と「おかね」の不安がなく、
心から前向きになることだと私たちは考えます。

リグアグループは、予防医療とファイナンス運用を事業の柱とし、
「からだ」と「おかね」という人生における2つの大きな“不安”をなくしていくことで、
誰もが心から豊かで前向きになる“Wellness Life”が溢れる社会を実現していきます。

人生から不安をなくし、生きるをサポートする。



Wellness

Finance

からだの不安をなくし、
生きるをサポートする。

おかねの不安をなくし、
生きるをサポートする。

■ 経営ソリューション

- HEALTH CARE FIT
- HIGOONE
- 日本ソフトウェア販売

■ 健康サポート



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

■ 保険・証券(IFA)・財務

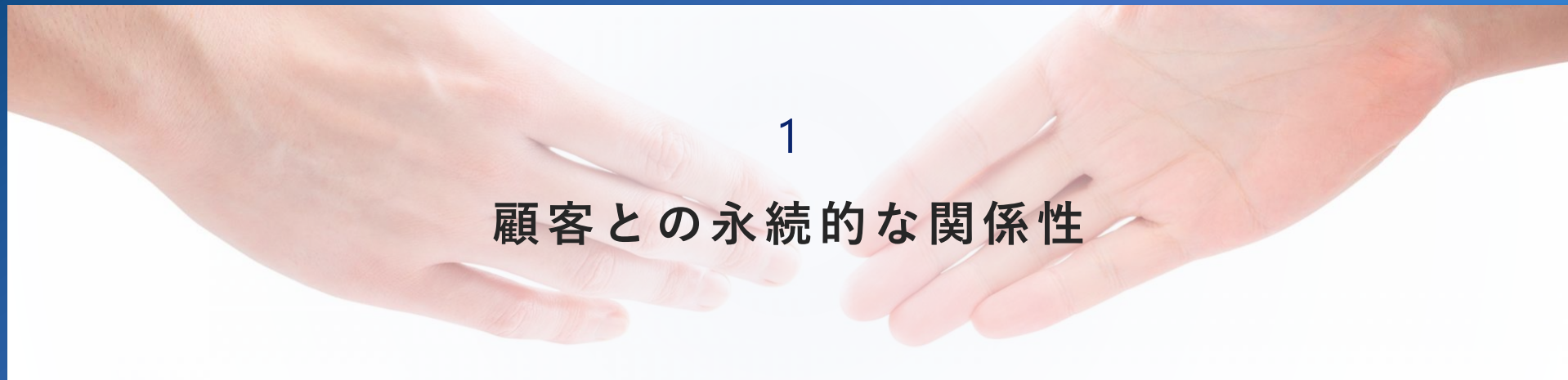
73%

2022年3月期
売上高比率

27%

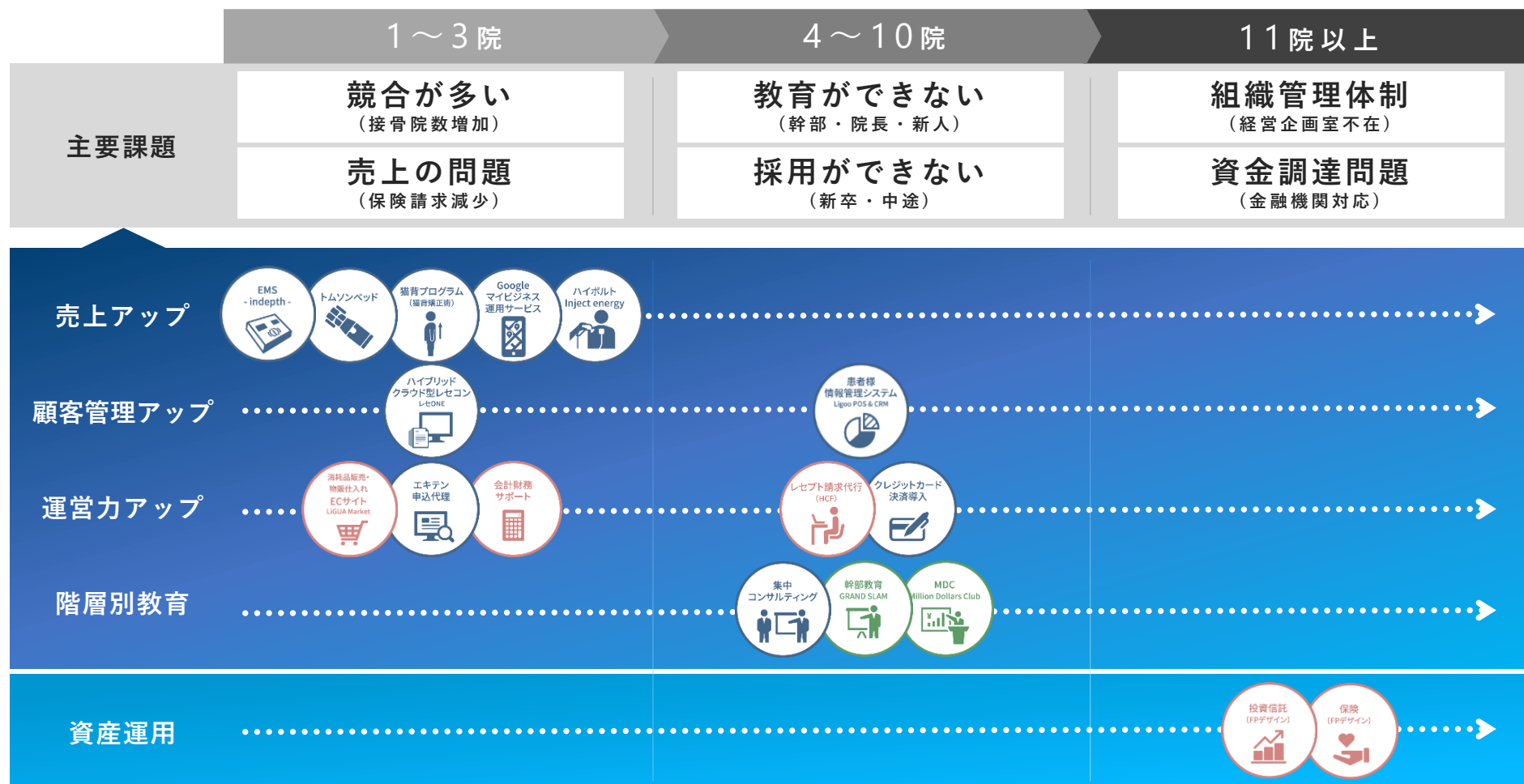
1. 決算概要 2023年3月期 第3四半期
2. TOPICS
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略





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。



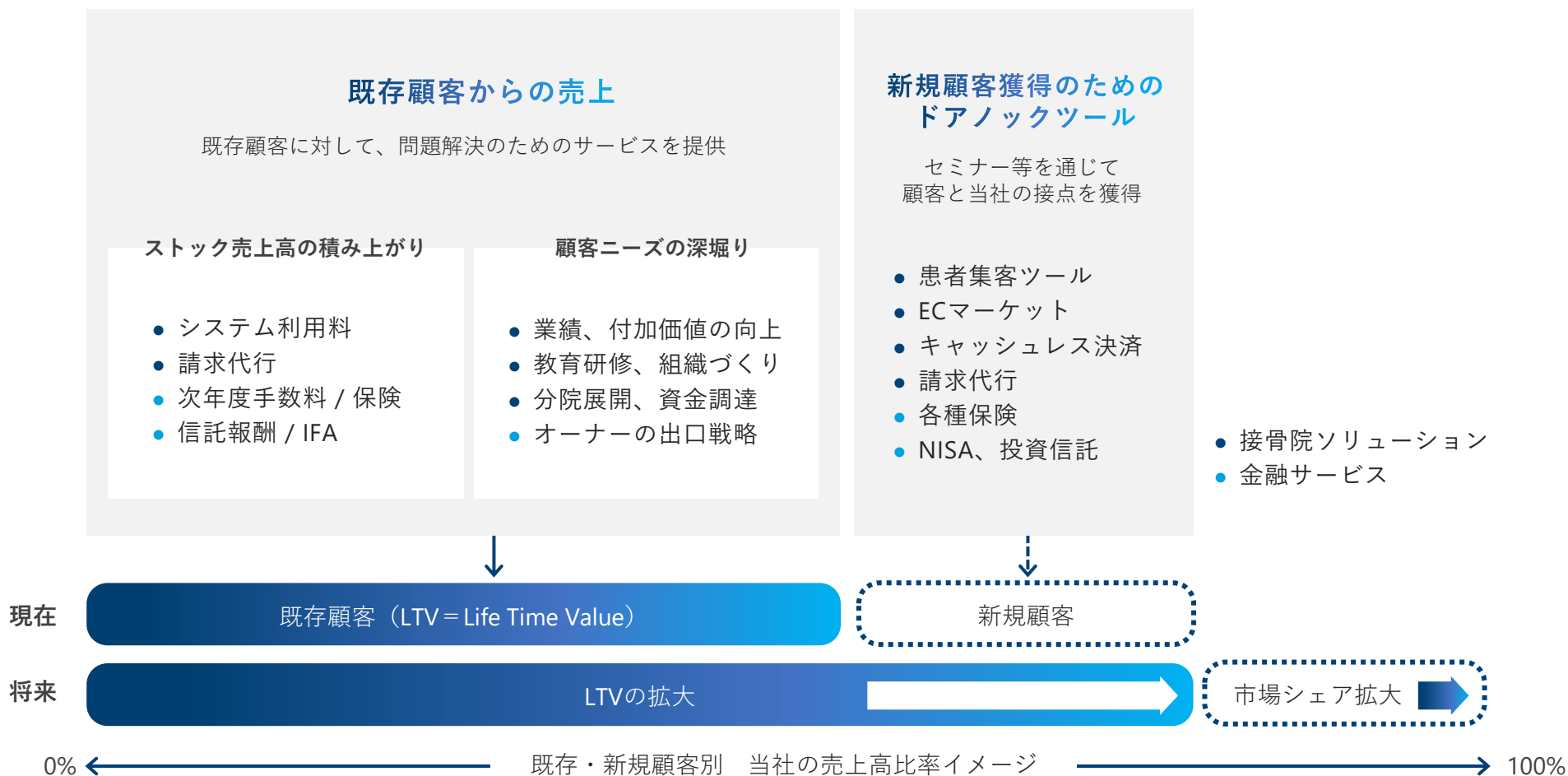
接骨院の経営に必要なあらゆる商材・サービスを揃えることでの差別化

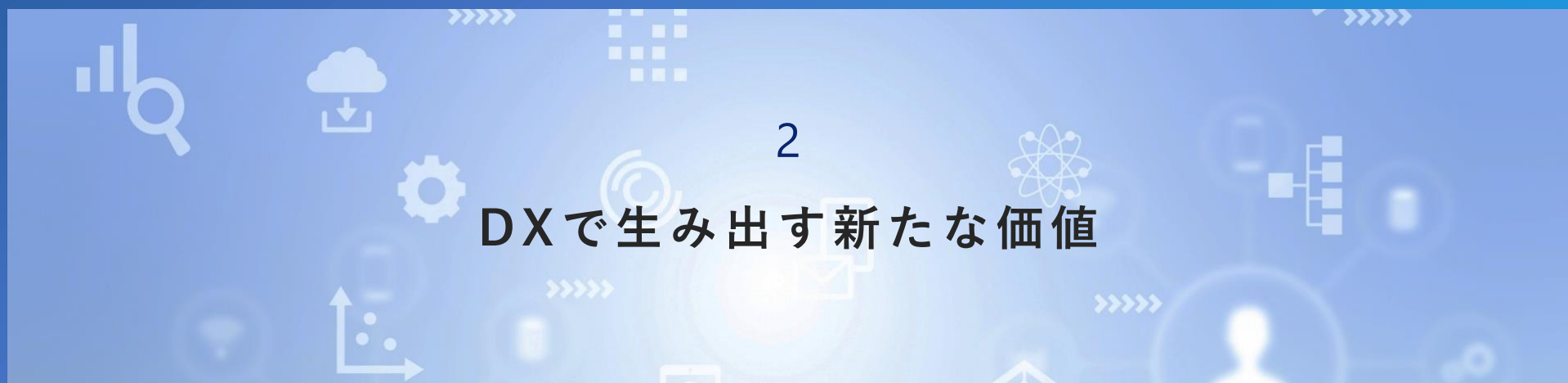
A社	○	○		○	○			○
B社			○					

※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」

レセONEプラス



- 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



レセコン

POSレジ

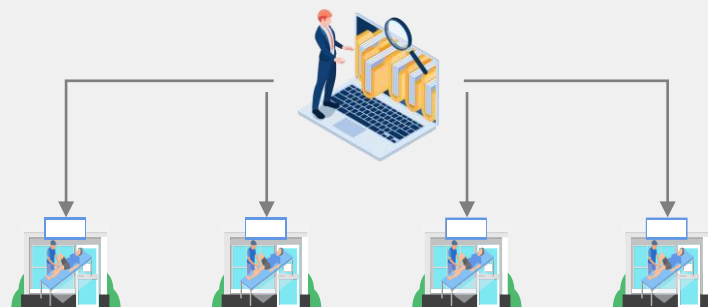
管理機能

顧客管理
(CRM)

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



成長戦略

A man and a woman are jogging 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 captured in mid-stride, moving from left to right across 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

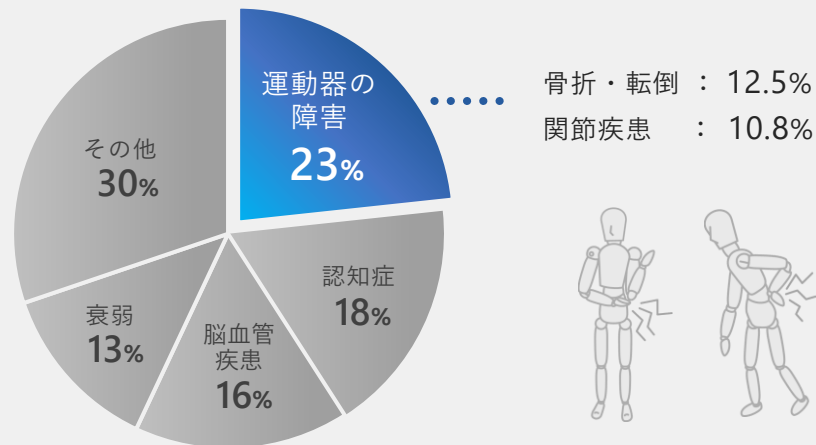
ヘルスケアにおける日本の政策



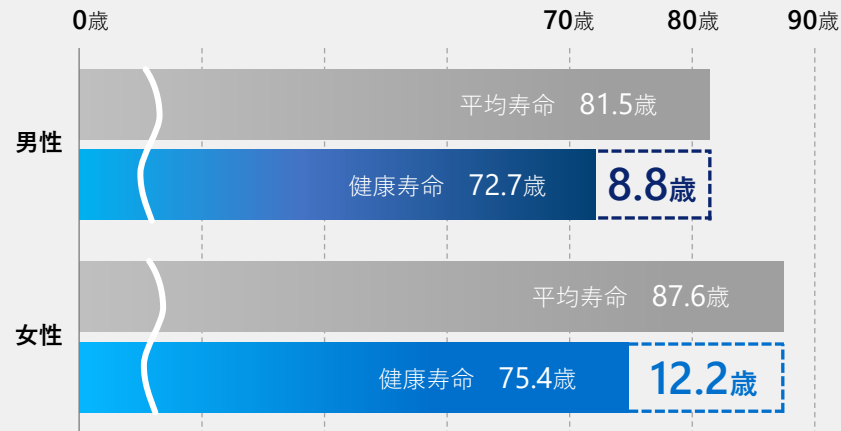
出所：経済産業省「日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて」

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



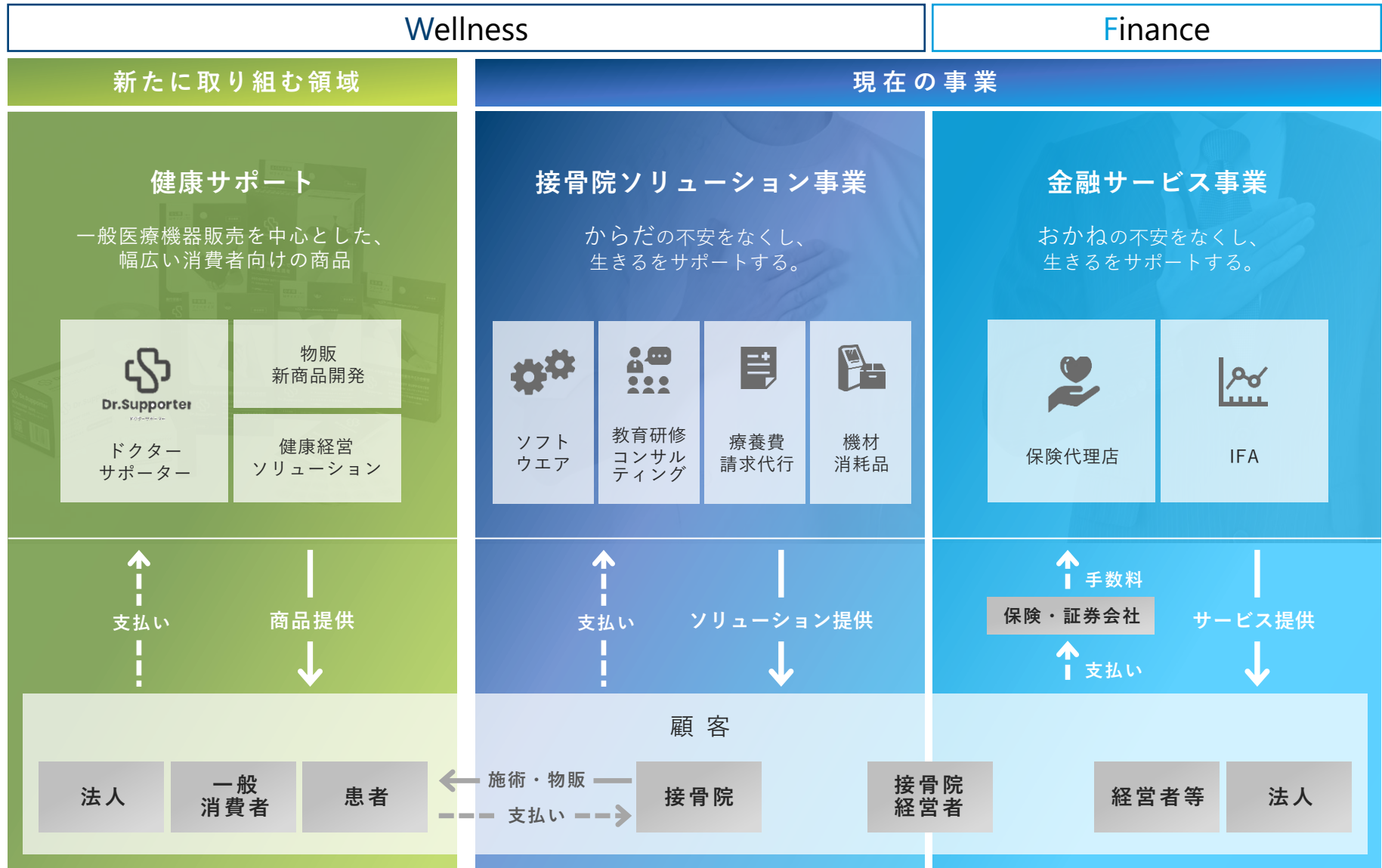
出所：厚生労働省「令和3年簡易生命表の概況」「健康寿命の令和元年値について」「2019年国民生活基礎調査」※運動器の障害は「骨折・転倒」「関節疾患」の合計値

生涯医療費の年代区分

	生涯医療費	70歳未満	70歳以上
男女計	2,789万円	1,401万円 (50%)	1,388万円 (50%)
男性	2,691万円	1,426万円 (53%)	1,264万円 (47%)
女性	2,892万円	1,374万円 (48%)	1,518万円 (52%)

出所：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料～令和元年度の医療費等の状況～」

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」

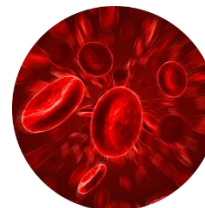
温泉由来のミネラル結晶体が**血中一酸化窒素**に作用して血行を促進。
疲労緩和、筋肉の疲れやこりの緩和等の使用効果（一般医療機器）



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

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

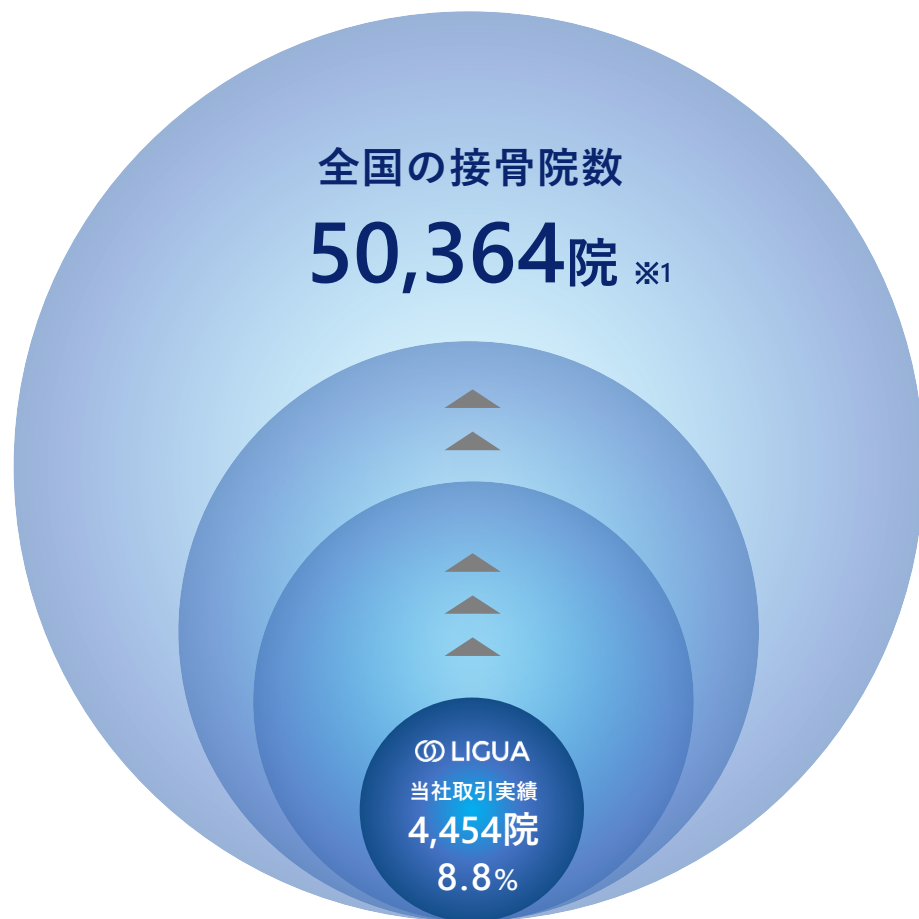
NEW



Dr.Supporter

ドクターサポーター

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8.8%。
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4,454院(※2)、シェア率8.8%。
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 4,790億円 ※3

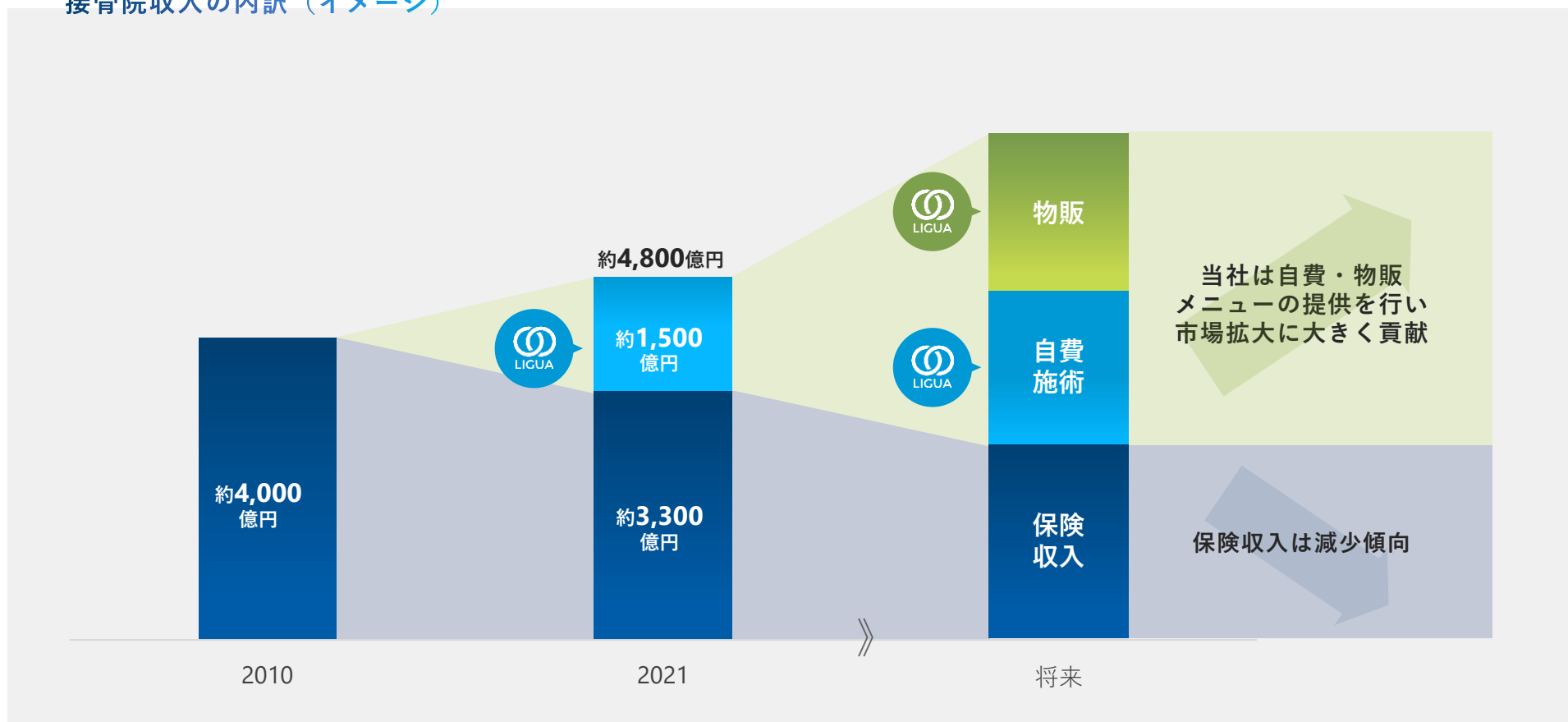
接骨院が運動器障害の予防に
大きく貢献できる可能性を追求・支援。

※1：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」
※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12月時点）
※3：矢野経済研究所「柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査を実施（2022年）」

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「柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査を実施（2022年）」より当社算出



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/>