



## 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）  
2024年6月

1. 会社概要
2. 事業背景
3. 当社の強みと成長戦略
4. 市場環境
5. 業績・KPI
6. Appendix



## Contents

BRAND PURPOSE  
ブランドパーパス

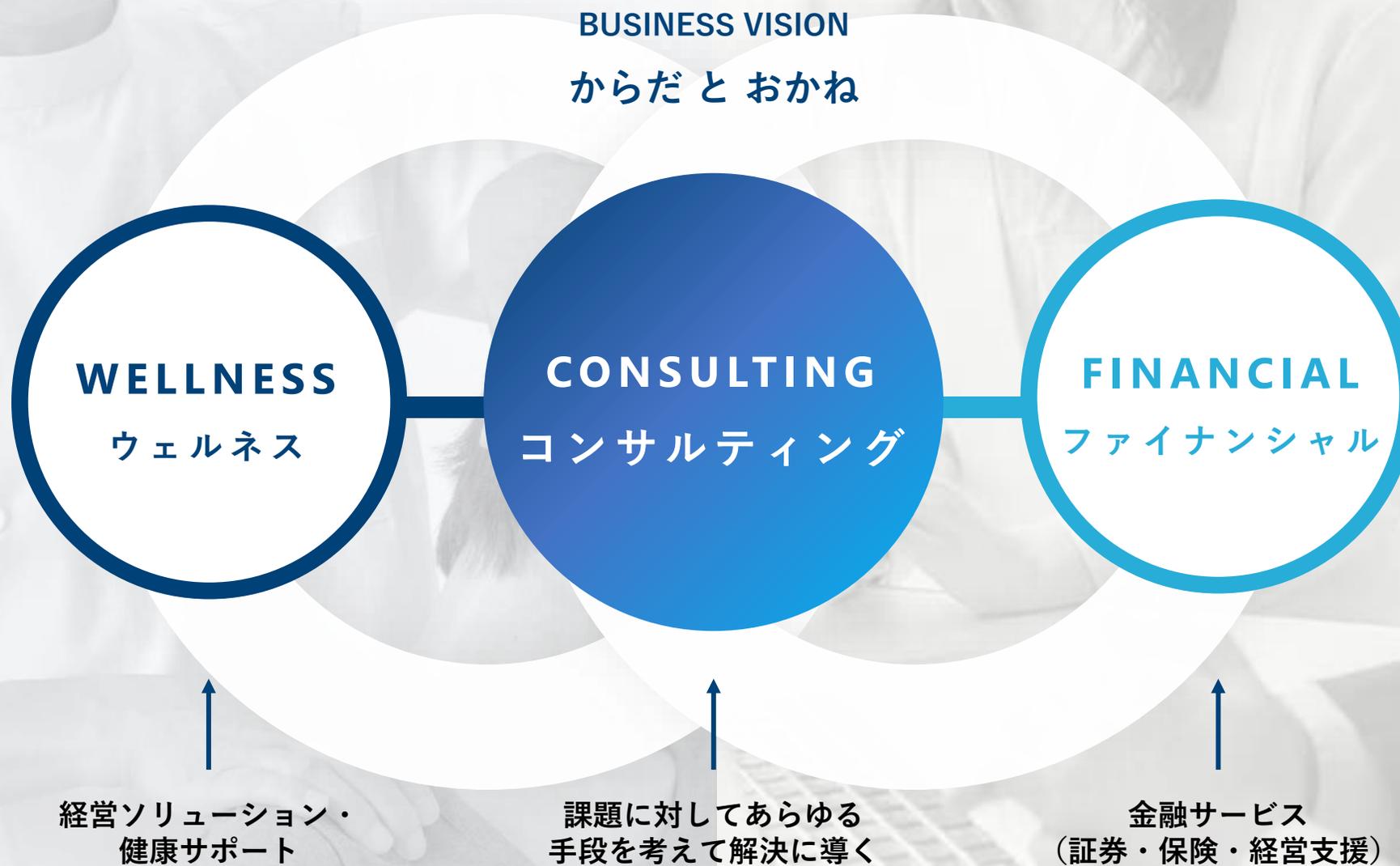
# DESIGNING WELLNESS LIFE

**人生から不安をなくし、生きるをサポートする。**

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、予防医療と金融サービスの提供を事業の柱とし、  
「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。

# 「生きる」をサポートするコンサルティング会社



# 事業内容

IFMC.製品を活用したサービス・コンサルティングを中心に提供するウェルネス事業と生命保険、損害保険、各種金融商品、経営支援等を提案するファイナンシャル事業を展開。

## ウェルネス事業



- LIGUA
- HEALTH CARE FIT
- HIGCOONE
- 日本ソフトウェア販売
- IFMC.WELLNESS

からだの不安をなくし、  
生きるをサポートする。

IFMC.

コンサルティング

機材・消耗品

請求代行

ソフトウェア

## ファイナンシャル事業



- FP DESIGN

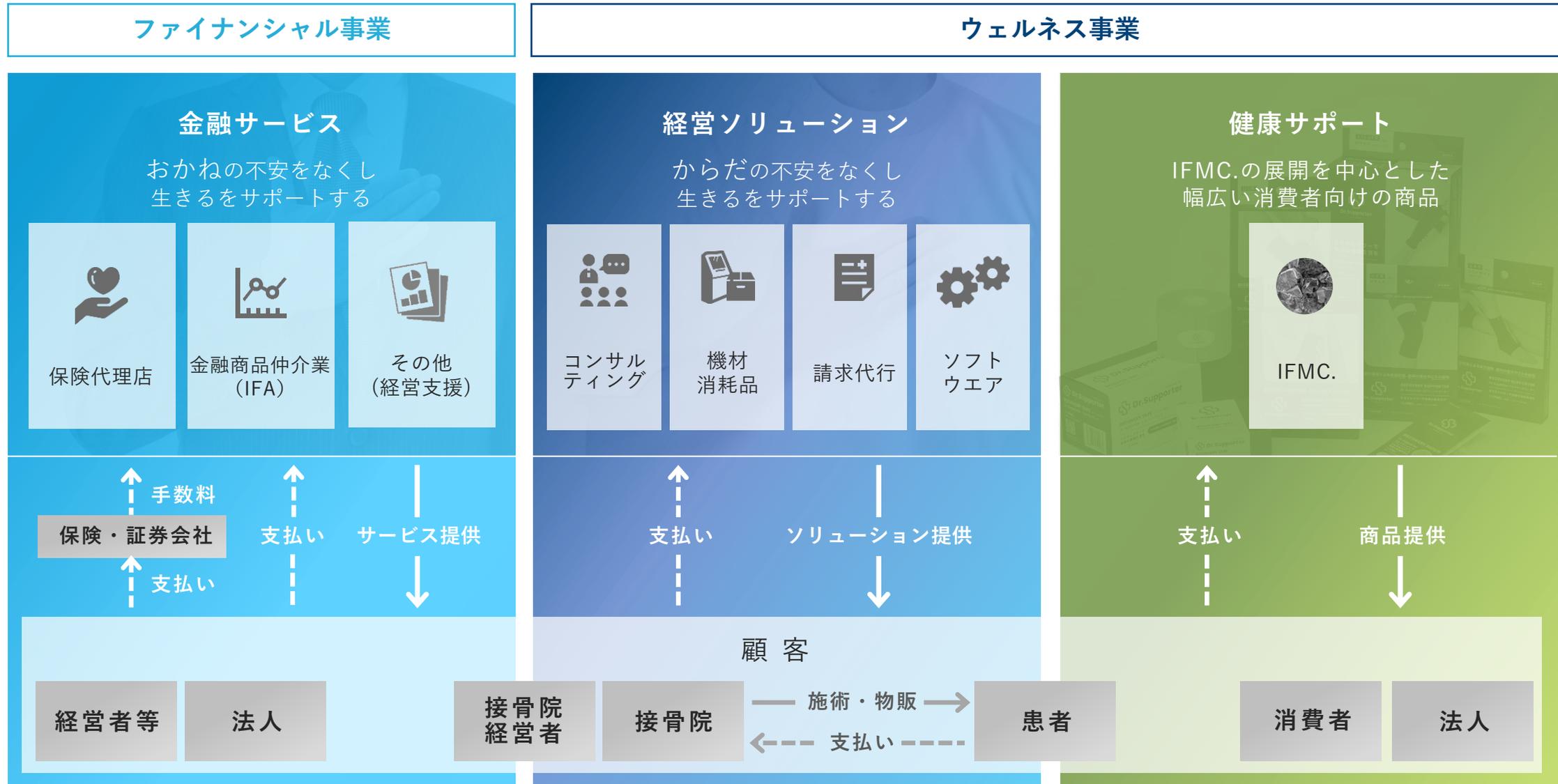
おかねの不安をなくし、  
生きるをサポートする。

保険代理店

金融商品仲介業  
(IFA)

その他(経営支援・  
手数料等)

# 事業系統図



1. 会社概要
- 2. 事業背景**
3. 当社の強みと成長戦略
4. 市場環境
5. 業績・KPI
6. Appendix



## Contents

# 予防分野への政策シフト

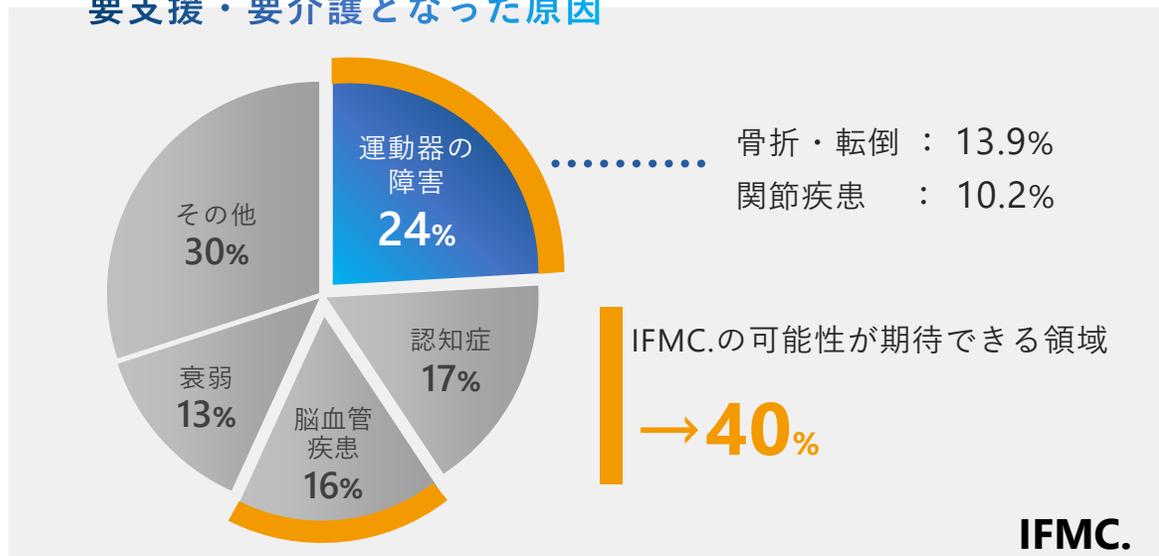
## ヘルスケアにおける日本の政策



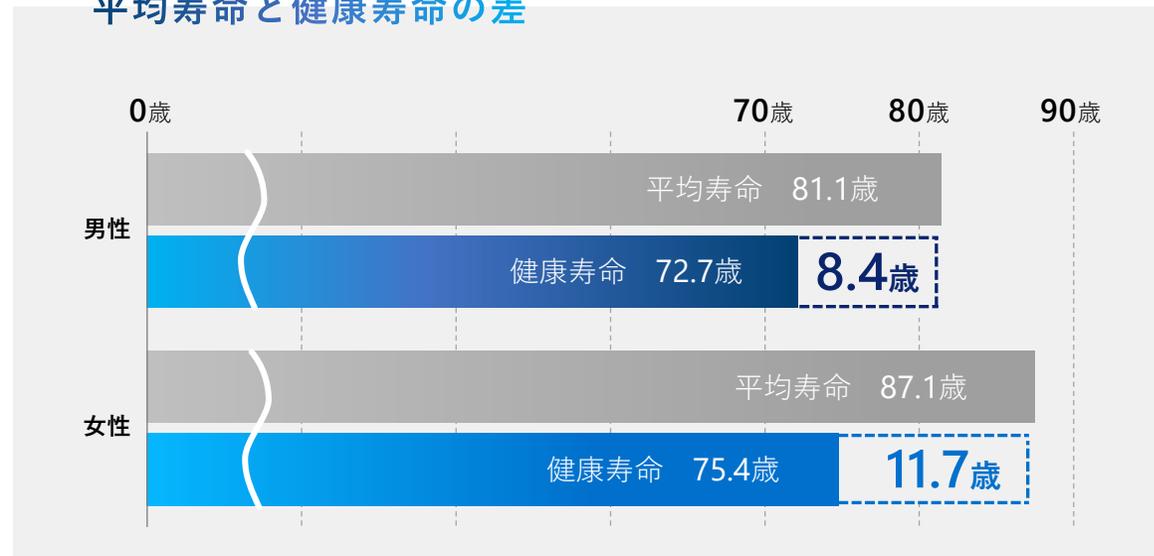
出所：経済産業省「日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて」

# 予防分野の強化の重要性

## 要支援・要介護となった原因



## 平均寿命と健康寿命の差



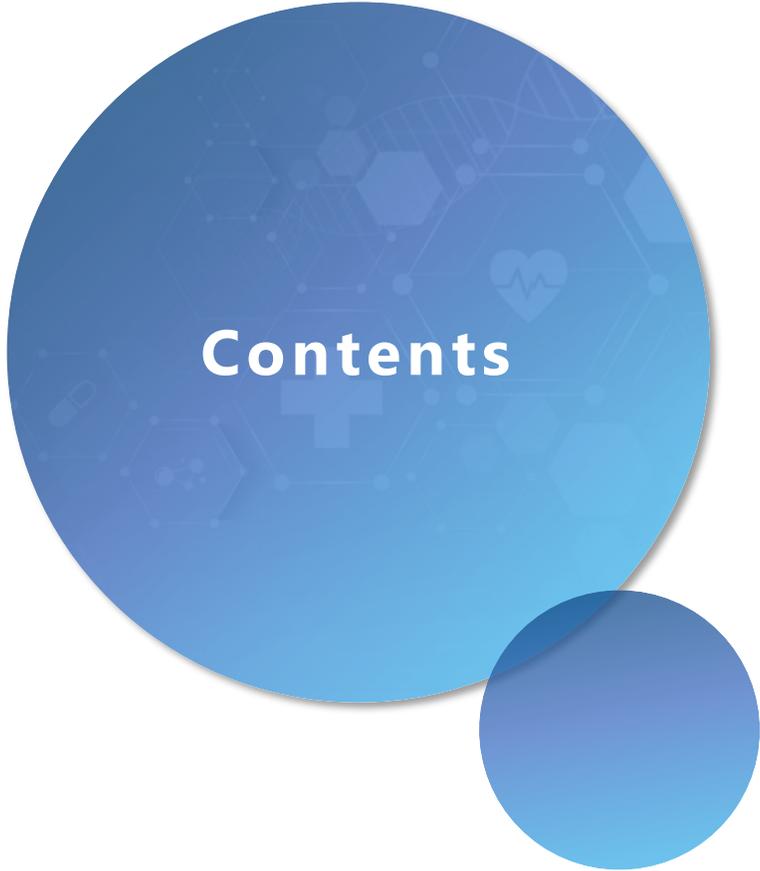
出所：厚生労働省「令和4年簡易生命表の概況」「健康寿命の令和元年値について」「2022（令和4）年 国民生活基礎調査」※運動器の障害は「骨折・転倒」「関節疾患」の合計値

## 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	2,815万円	1,437万円 (51%)	1,378万円 (49%)
男性	2,727万円	1,459万円 (54%)	1,268万円 (46%)
女性	2,907万円	1,414万円 (49%)	1,493万円 (51%)

出所：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料～令和3年度の医療費等の状況～」

1. 会社概要
2. 事業背景
- 3. 当社の強みと成長戦略**
4. 市場環境
5. 業績・KPI
6. Appendix



# Contents

## 1.顧客との長期的な関係性



- 顧客の成長ステージに合わせたメニューを提供
- 豊富なサービスラインナップ

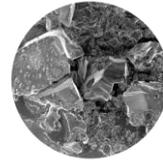
### 【進捗状況】

- IFMC.製品を使用した自費メニューを顧客に展開。
- 最新の開発技術や開発環境の変化に適応するため、ソフトウェアを一部スマレジ社に譲渡し、当社は本来の強みである「システム販売」「運営サポート」に集中。

ウェルネス事業

ファイナンシャル事業

## 2.新たな市場への参入



**IFMC.**  
集積機能性ミネラル結晶体

- 大手企業が提供している製品にIFMC.技術をプラス
- IFMC.の技術使用料等によりストック収益の増加を図る

### 【進捗状況】

- アパレル企業とのコラボ商品を複数展開中。

ウェルネス事業

## 3.自社商品の開発



- 新たな製品やメニューの開発、既存製品の性能アップ
- 顧客満足度の向上とストック収益の増加を図る

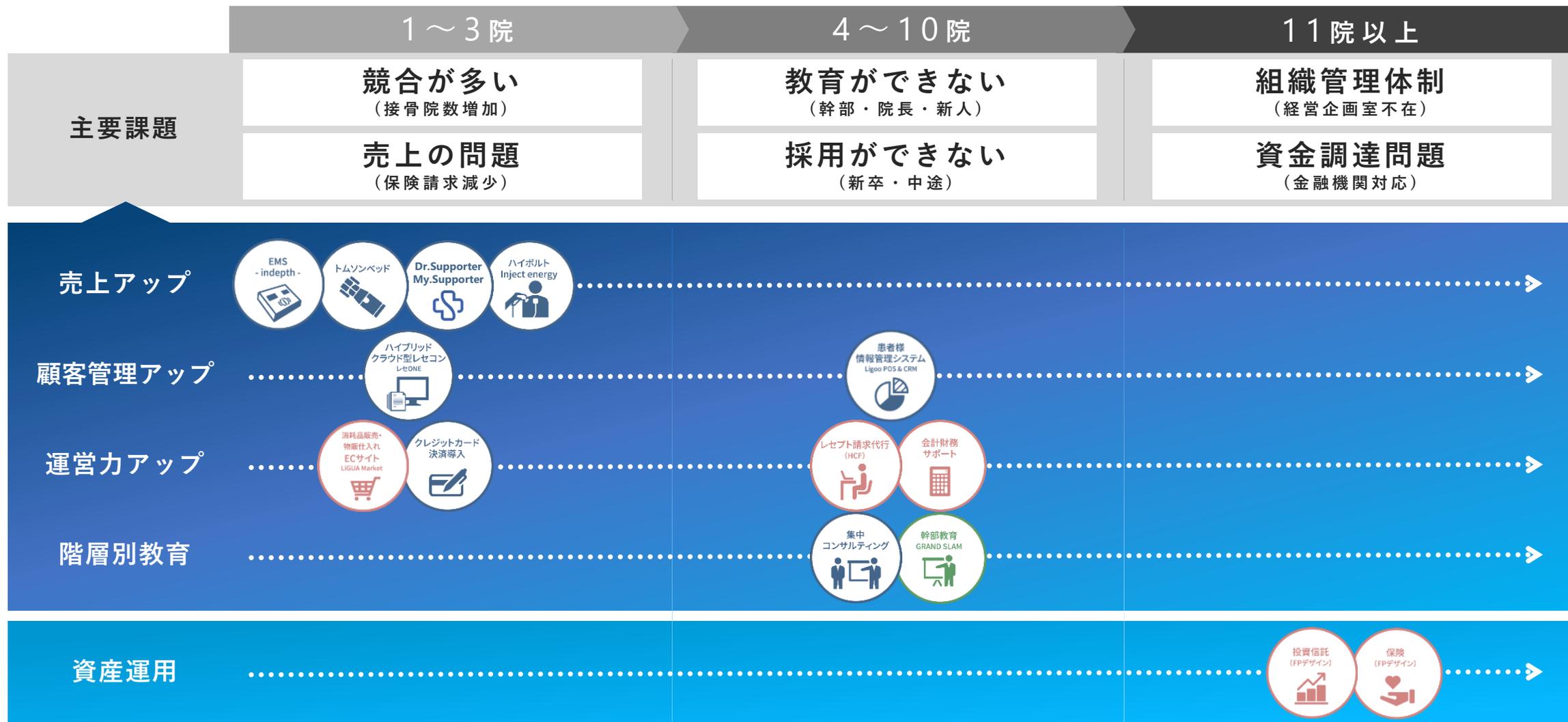
### 【進捗状況】

- 展開中のIFMC.の2ブランドに加え、スキンケアを中心とした新ブランド「SLEEPINSTANT」をリリース。

ウェルネス事業

# 1. 顧客との長期的な関係性

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、顧客の成長を支援するとともに、長期的な関係性の構築が可能。



# 1. 顧客との長期的な関係性

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・サービスをワンストップで提供

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

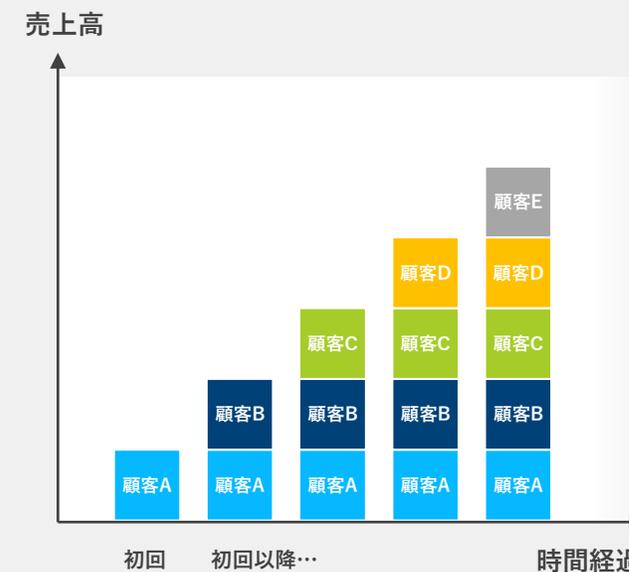
# 1. 顧客との長期的な関係性 IFMC.製品（Dr.Supporter、My.Supporter）の収益構造

当社は、IFMC.製品を使用した新メニュー（血流改善プログラム等）を取引先に導入し、利用者と導入院との継続的な関係性を構築することにより、当社と導入院のストック収益を強化します。

## Dr.Supporterの商流（BtoBtoC）



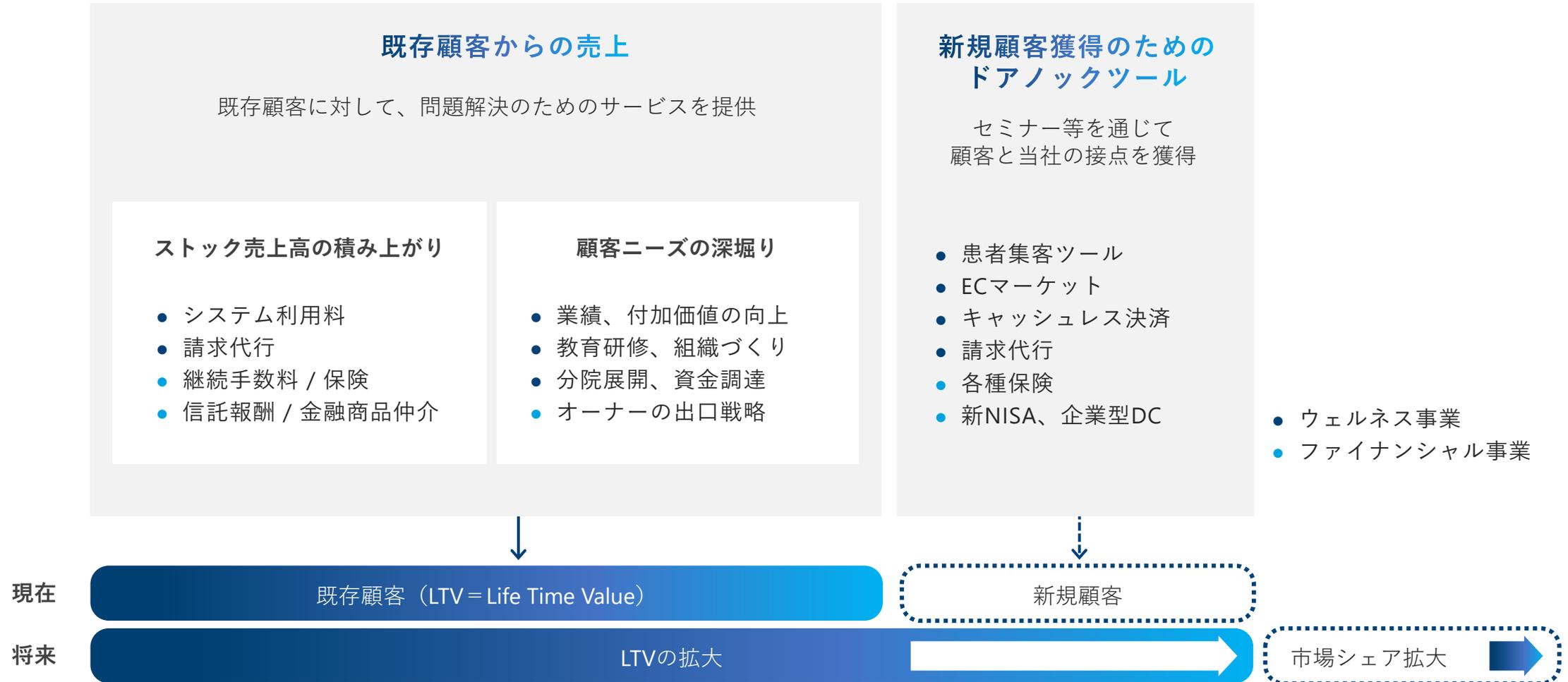
## 収益イメージ



IFMC.製品は、追加購入によって  
ストック性の高い収益に繋がりがやすい

# 1. 顧客との長期的な関係性

当社グループは、顧客の課題を解決し、成長を支援することにより、顧客との長期的な関係性を構築。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。



## 2. 新たな市場への参入

これまでは全国の接骨院がメインの顧客層でしたが、これからはIFMC.を通じて幅広い顧客層に当社グループのサービスを提供し、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。

### ウェルネス事業

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

コンサル  
ティング



機材・消耗品

- EMS-indepth-
- トムソンベッド
- Inject Energy 他



請求代行  
(BPOサービス)



ソフトウェア



IFMC.関連

集積機能性ミネラル結晶体



LIGUA

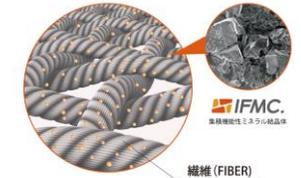
自社商材の  
企画・販売

- Dr. Supporter
- My. Supporter 他



IFMC.WELLNESS

加工



接骨院



消費者

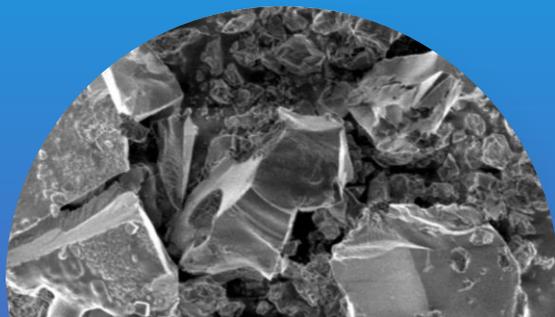


企業



## 2. 新たな市場への参入

IFMC.の展開について、リグアとイフミックウェルネスで2つの戦略を実施。



**IFMC.**

集積機能性ミネラル結晶体



**LIGUA**

自社開発および自社ブランド  
(IFMC.含浸商材)



健康医療分野 BtoB



睡眠分野 D2C



化粧品分野 BtoB/D2C

その他

**IFMC.WELLNESS**

加工事業へ特化



アパレル分野 BtoB



IFMC.の提供

使用料の支払い



大手企業

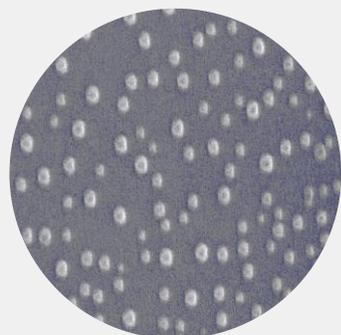
## 2.新たな市場への参入 IFMC.について

IFMC.(イフミック)とは、  
集積機能性ミネラル結晶体の名称

 IFMC.WELLNESS



マイクロメートル  
1/1,000mm

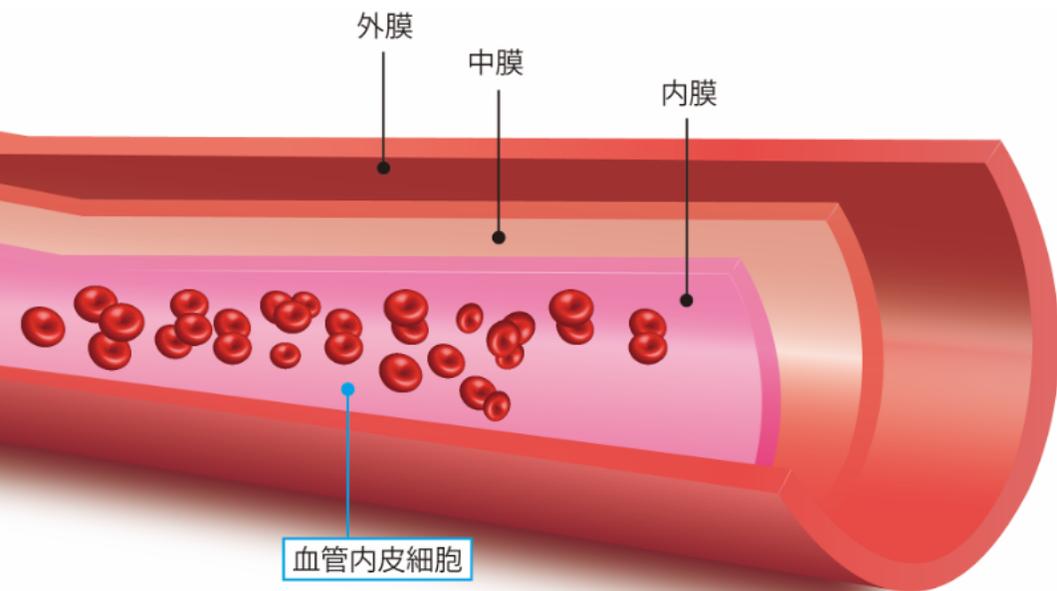


ナノメートル  
1/1,000,000mm

- 2017年7月6日にIFMC.を発見
- 温泉療法に着眼して製造した  
ナノメートルレベルの微小な結晶体
- 身体に近接させることで  
血管から一酸化窒素(NO)が拡散し、  
血管が拡張することによる血行促進効果が期待
- 「血中一酸化窒素 (NO) 量の増加」  
「血管拡張」「バランス能力向上」  
が認められ、2019年に特許を取得※

※2019年7月に株式会社テイコクが特許取得

## 2. 新たな市場への参入 IFMC.について | 一酸化窒素(NO)とは



UCLA医学部薬理学教授

イグナロ博士 / Dr. Louis J. Ignarro

1998年ノーベル生理学・医学賞を受賞。  
体内において、気体の一酸化窒素(NO)が  
さまざまな機能活性を持つことを解明した。

### 一酸化窒素(NO)は血管内皮細胞から 放出される血管拡張物質

- ✓ 血管の平滑筋を弛緩させ血流をスムーズにする
- ✓ 血管内のLDLコレステロールの沈着や酸化を防ぐ



血圧の安定



動脈硬化の予防



冷え性の改善



肩こりの改善



慢性疲労の改善



育毛効果



ED改善



アンチエイジング  
効果

## 2. 新たな市場への参入 IFMC.について | EVIDENCE (特許)



### EVIDENCE

## 特許を取得

薬やサプリメントのように、服用や吸引または皮膚に直接塗布することなく、IFMC.加工した繊維を身体に近接させることで血管が拡張し、血流の増加する要因が、一酸化窒素(NO)という物質の増産によるものであることが判明。

2019年7月19日に(株)テイコクが「**血中一酸化窒素(NO)量の増加**」と「**血管拡張**」、「**バランス能力向上**」を証明し、**特許を取得**いたしました。



※2019年7月に株式会社テイコクが特許取得

### 3. 自社商品の開発 (Dr.Supporter)

温泉由来のミネラルが血中一酸化窒素に作用して血管を拡張。

薬やサプリメントのように服用することなく、普段の生活に手軽に取り入れることが可能。



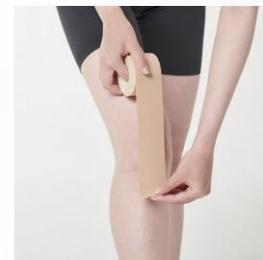
#### 製品一覧



ぬくもりつづく  
足癒ソックス



リカバリーパッチ



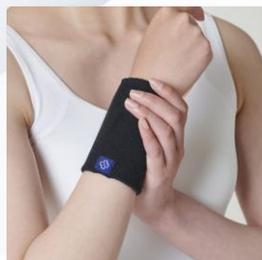
リカバリーテープ



リカバリーカラーバンド  
シリコンチャーム



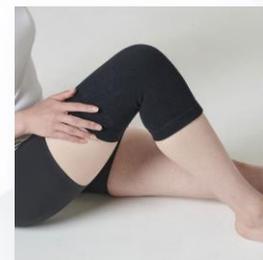
リカバリーカラーバンド  
ロゴチャーム



リカバリーサポーター  
手首用



リカバリーサポーター  
ひじ用



リカバリーサポーター  
ひざ用



リカバリーサポーター  
ふくらはぎ用



リカバリーサポーター  
足首用

### 3. 自社商品の開発（My.Supporter）

IFMC.の効果を日常に取り入れやすいよう、どんなときでも手軽に、気軽にケアができる製品ラインナップ。  
ボディケアからフェイスクアまで、老若男女どなたでも使える製品。



#### 製品一覧



デコルテクリーム



ナイトパック



ヘアエッセンス



ミネラルケアクリーム

### 3. 自社商品の開発（SLEEPINSTANT）

スキンケアを中心とした新ブランド

「Touch your skin with love」というコンセプトのもと、美へのこだわりから将来の健康増進へアプローチ

SLEEPINSTANT

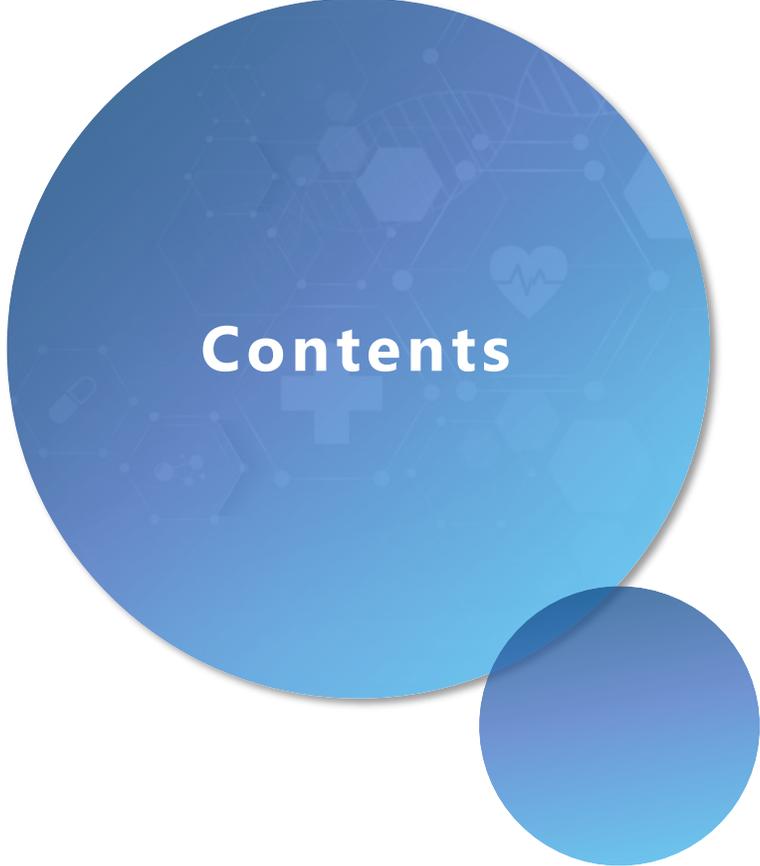


製品一覧



- SLEEPINSTANT 化粧水
- SLEEPINSTANT 乳液
- SLEEPINSTANT パック

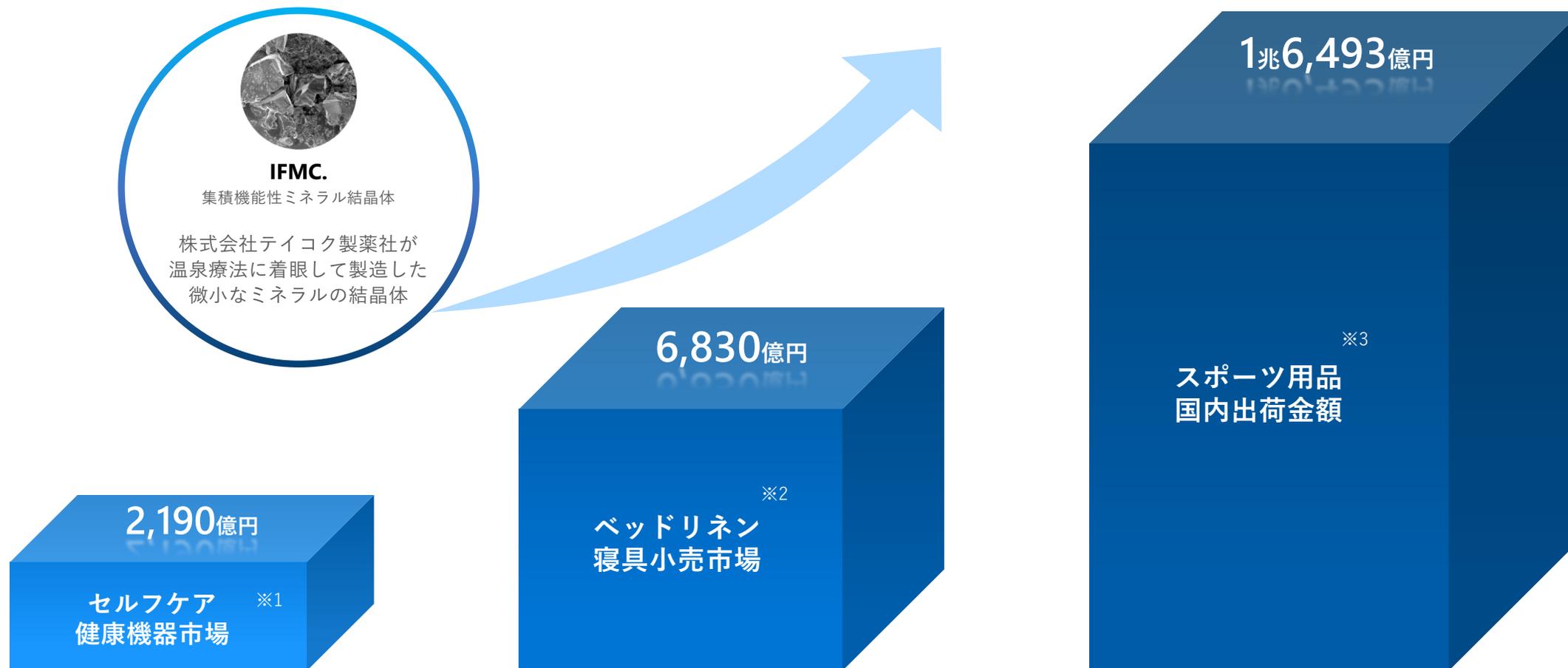
1. 会社概要
2. 事業背景
3. 当社の強みと成長戦略
- 4. 市場環境**
5. 業績・KPI
6. Appendix



## Contents

# マーケットポテンシャル（IFMC.）

IFMC.（イフミック）は、生活基盤に隣接するマーケットに展開。  
大手企業が提供している製品にIFMC.効果をプラスし、幅広く展開する予定。



※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「スポーツ用品市場に関する調査を実施（2024年）」

# 未開拓マーケットの獲得余地

当社グループと取引実績のある接骨院数は、全国の接骨院数の9.0%。  
当社グループは顧客との長期的な関係性を構築することにより、他社と差別化。



※1：厚生労働省「令和4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（2024年3月末時点）  
※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）」

## ① 営業強化によるシェア拡大

全国の接骨院数50,919院<sup>(※1)</sup>に対し、現在の当社取引実績は4,823院<sup>(※2)</sup>、シェア率9.0%。営業を強化し、シェアを拡大させる。

2024年3月期に退職等によりコンサルタント（営業人員）が減少。今後は積極的な採用活動による優秀な人材の確保と採用した従業員がその能力を最大限に発揮できる教育制度の充実に加え、すべての従業員が活躍できる組織環境づくりに取り組んでまいります。



## ② 市場規模の拡大支援

柔道整復市場規模 4,790億円<sup>※3</sup>

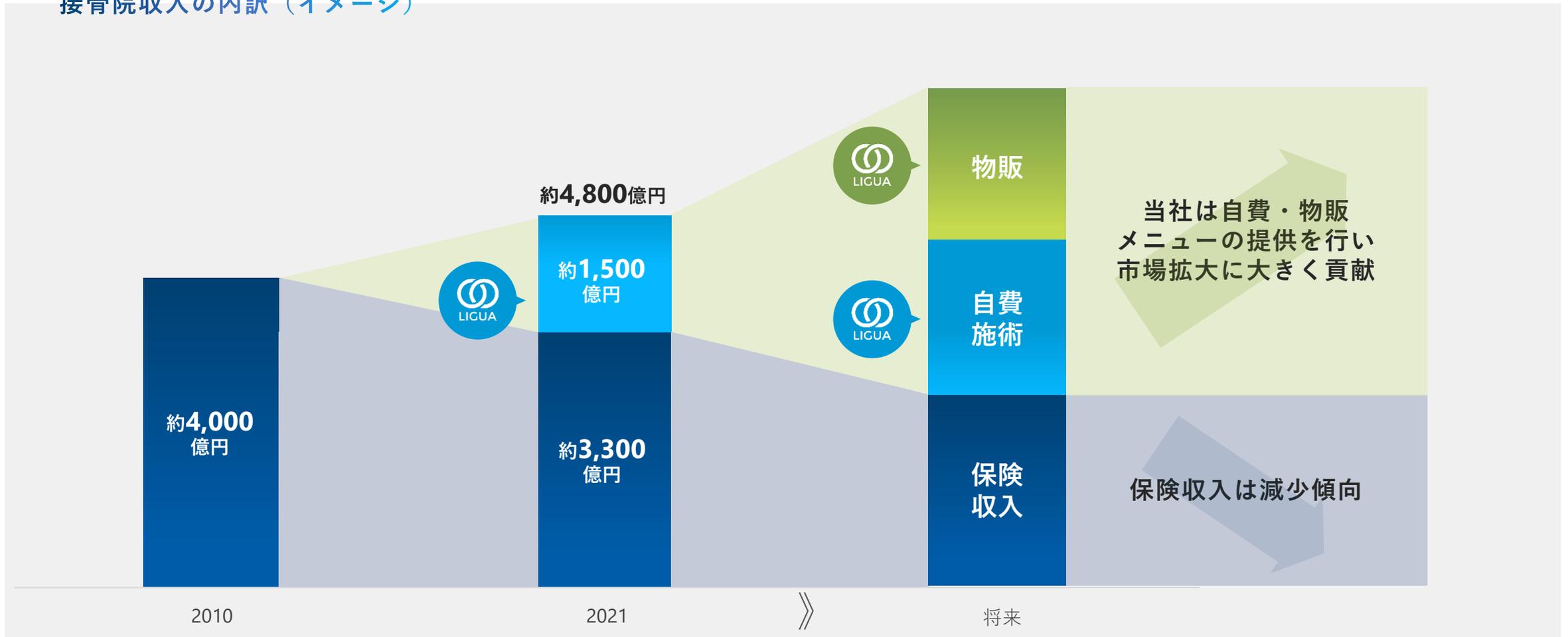
整骨院が運動器障害の予防に大きく貢献できる可能性を追求・支援。健康サポート領域の展開。

# 業界の市場規模と市場規模拡大の可能性

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）



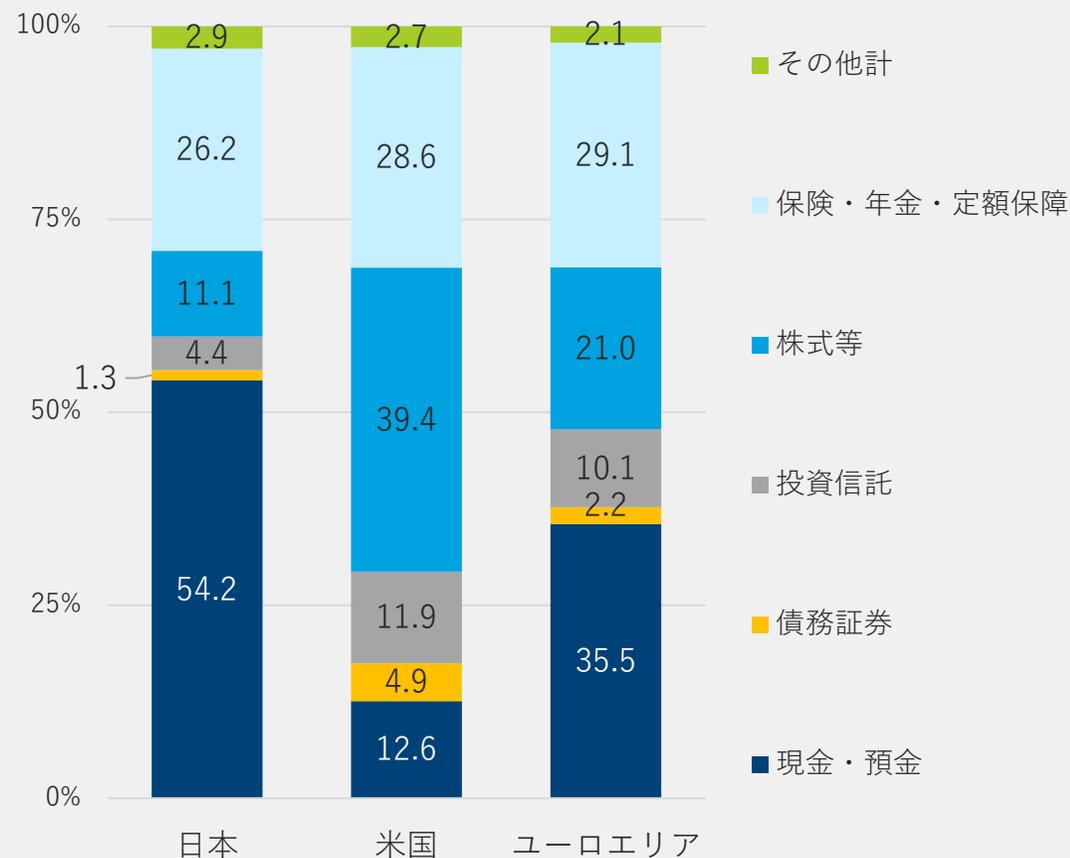
※矢野経済研究所「柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査を実施（2022年）」より当社算出

# ファイナンシャル事業の市場環境

2022年11月28日、資産所得倍増プランが決定。

日本の家計金融資産（約2,000兆円）の半分以上を占める現預金を投資に繋げる政策が始動。

## 家計の金融資産構成



※日本銀行調査統計局（2023年8月）：資金循環の日米欧比較

## 金融庁・資産所得倍増プラン

1,700万→**3,400**万  
NISA総口座数  
(一般・つみたて)

28兆円→**56兆円**  
NISA買付額

- 資産所得倍増プランの目標として、第一に、投資経験者の倍増を目指す。具体的には5年間でNISA総口座数（一般・つみたて）を現在の1,700万から**3,400万へと倍増**させることを目指して制度整備を図る。
- 加えて、第二に、投資の倍増を目指す。具体的には5年間で、NISA買付額を現在の28兆円から**56兆円へと倍増**させる。その後、家計による投資額（株式・投資信託・債券等の合計残高）の倍増を目指す。
- これらの目標の達成を通じて、中間層を中心とする層の安定的な資産形成を実現するため、長期的な目標としては資産運用収入そのものの倍増も見据えて政策対応を図る。

※金融庁（2022年11月）：所得倍増プラン

1. 会社概要
2. 事業背景
3. 当社の強みと成長戦略
4. 市場環境
- 5. 業績・KPI**
6. Appendix



## Contents

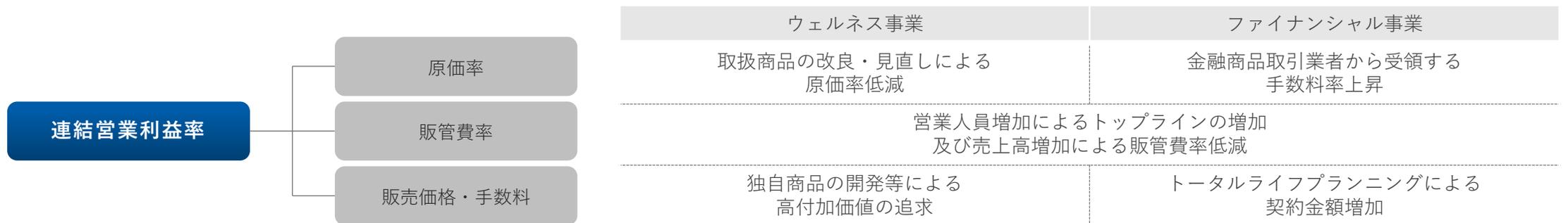
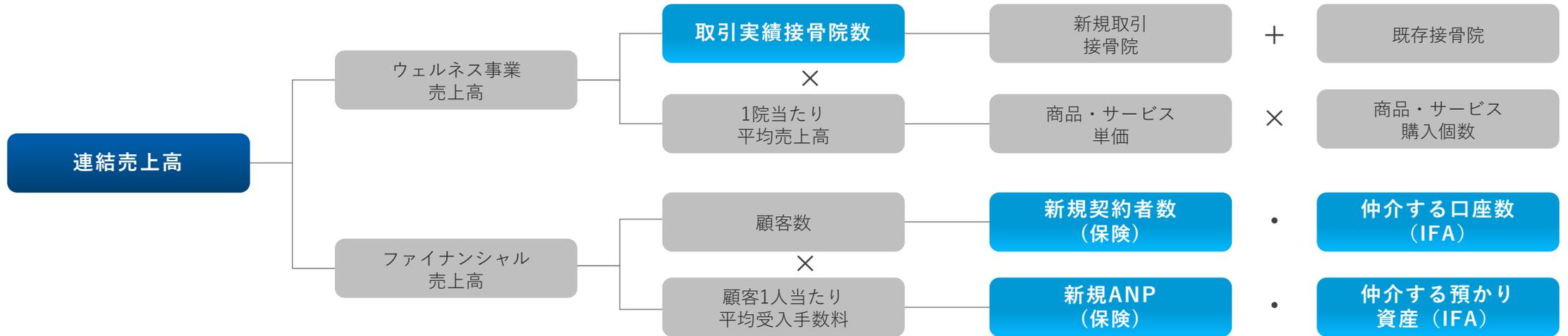
# 経営上重視する指標の構造

KGI

Key Goal Indicator (重要目標達成事項)

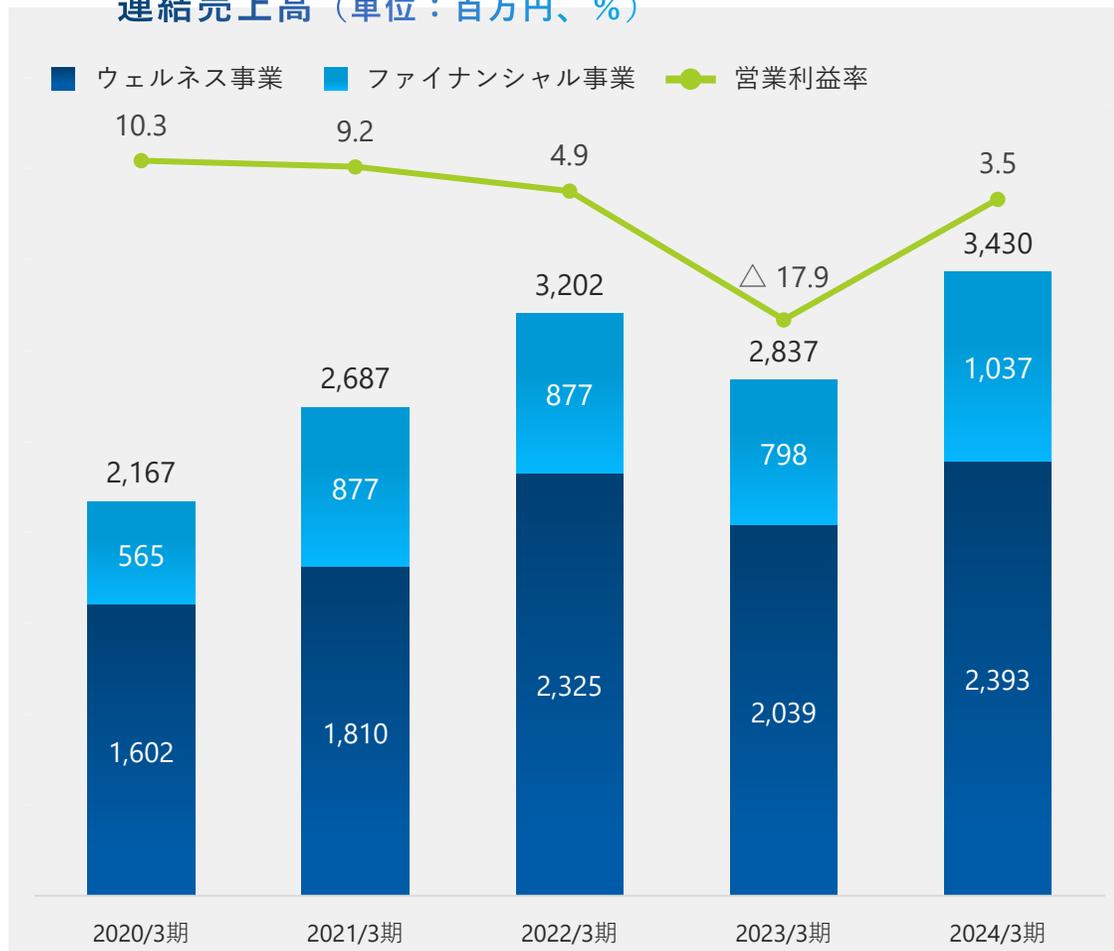
KPI

Key Performance Indicator (重要業績評価事項)

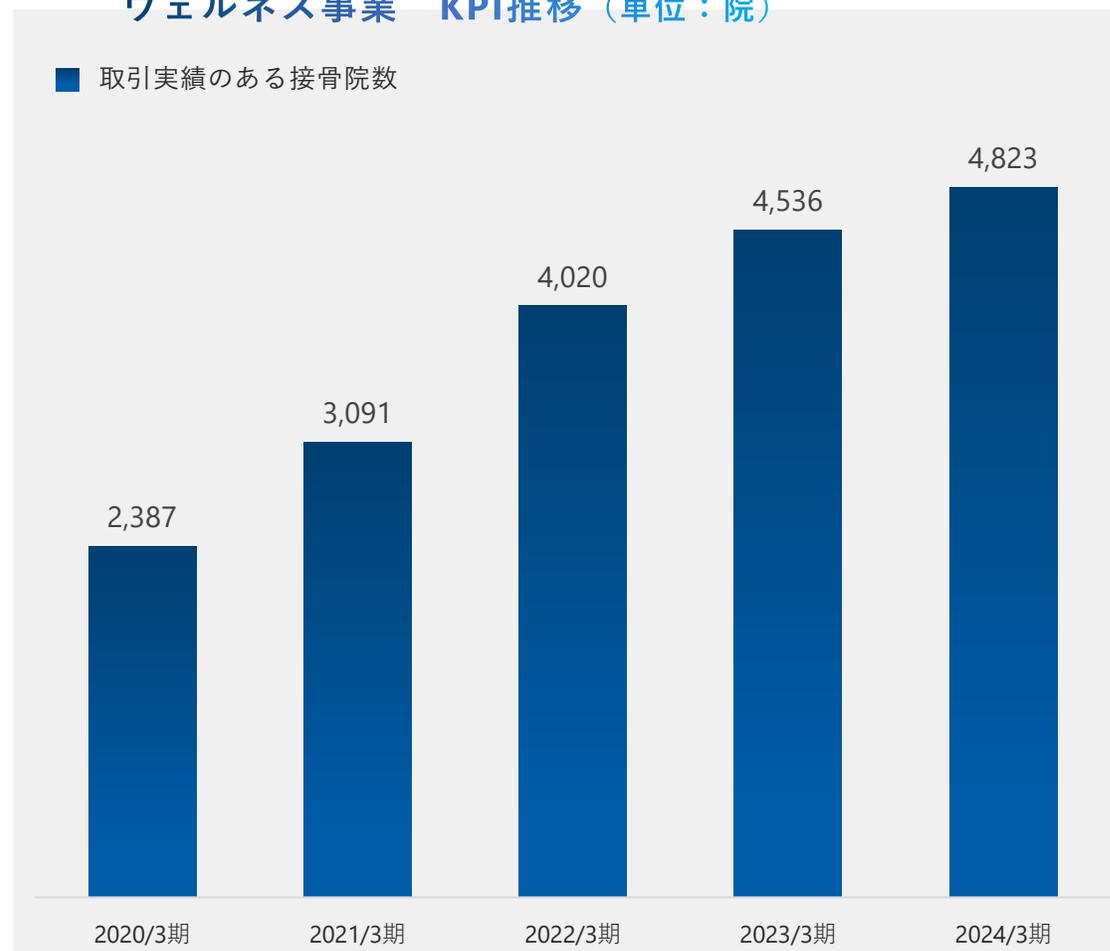


# 経営上重視する指標の推移

連結売上高（単位：百万円、%）

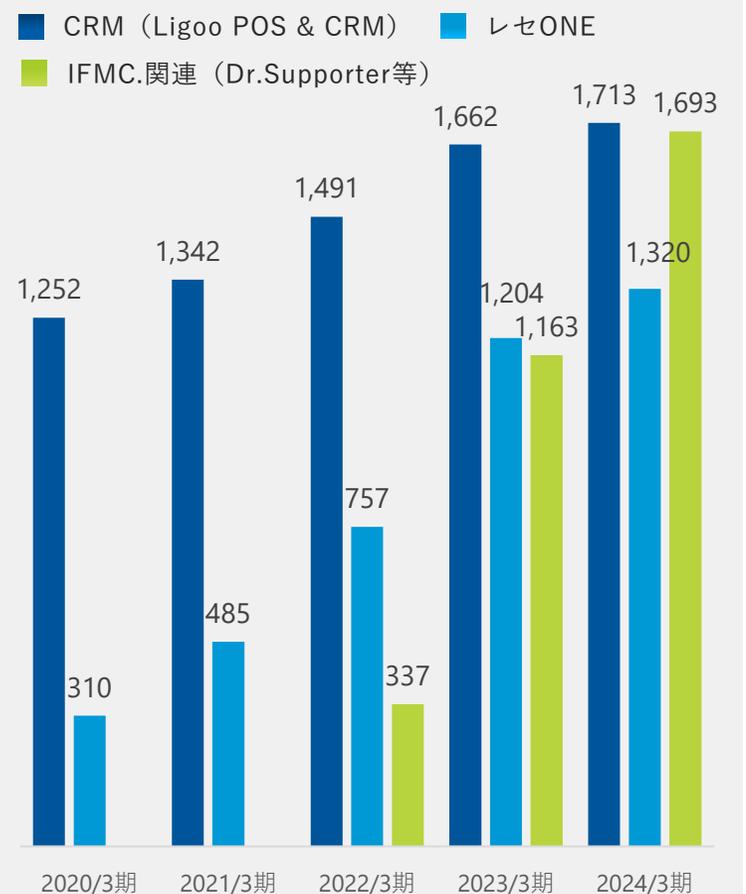


ウェルネス事業 KPI推移（単位：院）

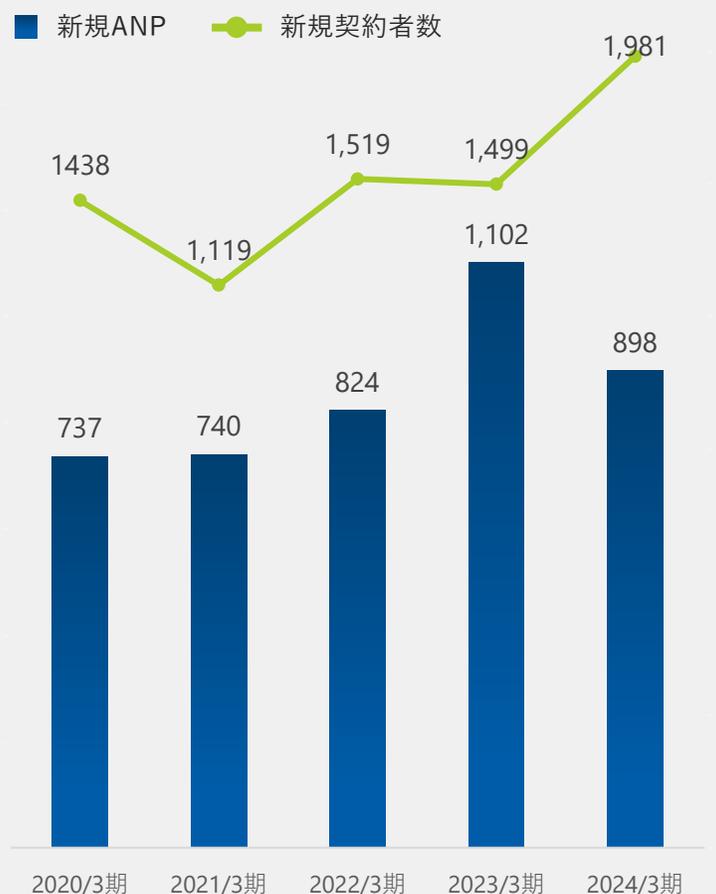


# 経営上重視する指標の推移

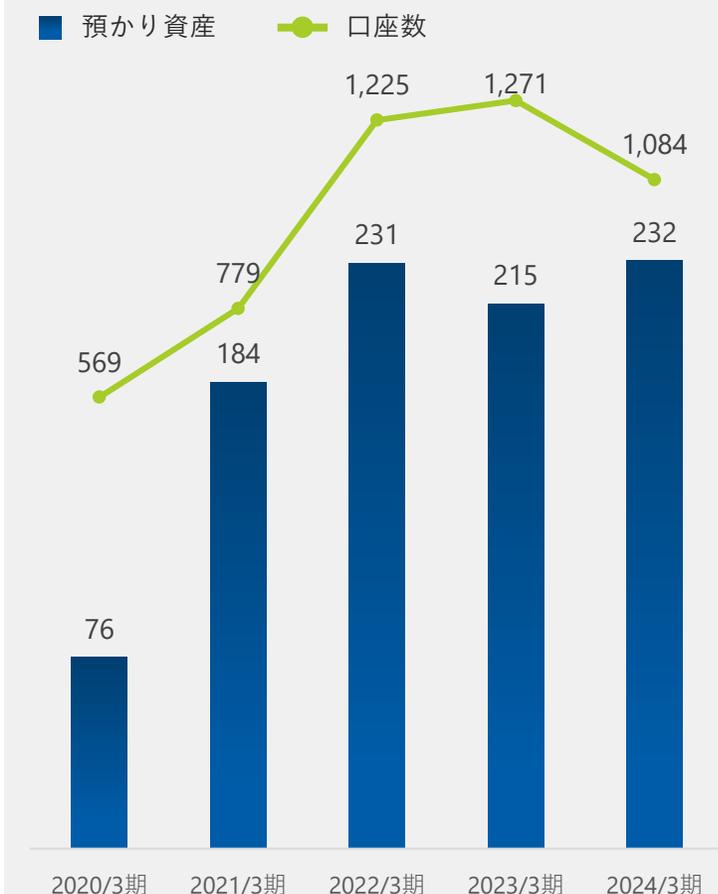
## CRM・レセONE・IFMC.導入院数 (単位: 院)



## 保険 KPI推移 (単位: 百万円、件)



## IFA KPI推移 (単位: 億円、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。

# 2024年3月期 業績予想と結果

(百万円)	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	当期純利益
2023/3期 通期実績	2,837	△258	△508	△527	△774
2024/3期 通期実績	3,430	274	118	93	104
増減額	+592	+533	+626	+621	+878
前年比	+20.9%	-	-	-	-
当初予想 (2023年5月9日公表)	3,567	333	170	150	90
達成率	96.2%	82.5%	69.4%	62.3%	115.0%

## 業績概要

- 2024/3期の業績予想に対して、売上高が未達、それに伴い、EBITDA、営業利益、経常利益が未達。
- 顧客関連資産の譲渡による特別利益を計上したことにより、当期純利益は達成。
- 連結売上高は過去最高となり、昨年度の大幅赤字から黒字回復。

# 2025年3月期 通期業績予想

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	当期純利益
業績予想 2025年3月期 (百万円)	3,358	197	132	120	89
今期実績 2024年3月期 (百万円)	3,430	274	118	93	104
増減率	△2.1%	△28.1%	12.3%	28.1%	△14.2%

- ソフトウェアの事業譲渡※により売上高が減少

※2024年4月16日付「事業及び固定資産の譲渡に関するお知らせ」

- 本件譲渡に伴う減価償却費の減少によりEBITDAが減少
- 本件譲渡に伴う経営効率の改善により営業利益、経常利益は増加
- 当期純利益の減少は、2024年3月期に発生した特別利益（30百万円）の減少によるもの

# SWOT・PEST分析

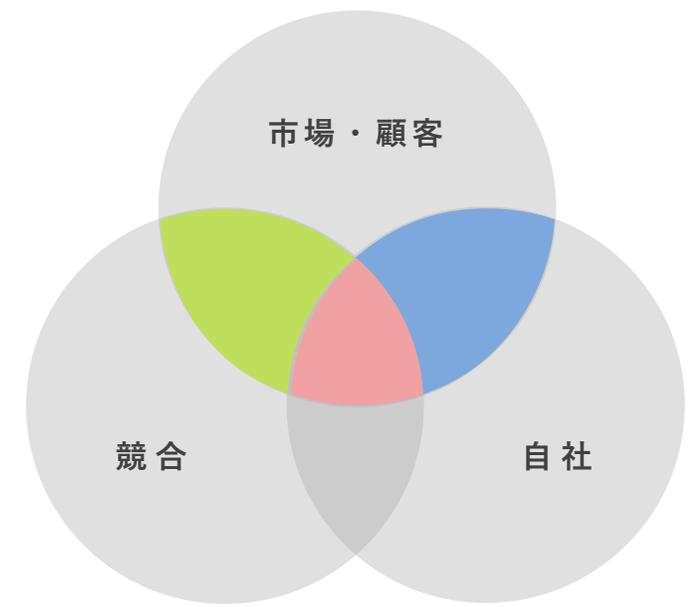
マクロ外部環境と内部要因の分析を基に、事業戦略方針を策定。  
ヘルスケア産業における当社独自の経営ソリューションを強みとして価値を提供。

## SWOT

内的要因	<b>Strength - 強み -</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>累計4,000院超の接骨院とのネットワーク</li> <li>蓄積データに裏付けられたコンサルティング</li> <li>独自性の高いIFMC.の取扱い</li> </ul>	<b>Weakness - 弱み -</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>接骨院という限定的なマーケット主体の事業展開</li> <li>コンサルタントの育成（従業員教育）に時間がかかる</li> </ul>
	<b>Opportunity - 機会 -</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>DX推進によるIT化ソリューションの解決ニーズ</li> </ul>	<b>Threat - 脅威 -</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>大手企業や新興テックカンパニーによる市場への参入</li> <li>M&amp;A等での業界再編による競争激化に伴うサービス・商材単価の下落</li> </ul>

## PEST

<b>Politics - 政治 -</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>慢性期医療から予防分野へのシフトチェンジ</li> <li>年金、社会保障制度の限界</li> </ul>	<b>Economy - 経済 -</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>先進国経済の減速、アジア圏新興国の台頭</li> <li>国内投資環境の変化、貯蓄から投資への移行</li> </ul>
<b>Society - 社会 -</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>健康志向の高まりによる予防分野の市場拡大</li> <li>生産年齢人口の減少</li> <li>労働環境の変化</li> </ul>	<b>Technology - 技術 -</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>AI技術の進化に伴う商品、サービスへの活用</li> <li>業界、市場のDX、IT化促進の動き</li> </ul>



当社が注力して事業推進を行う領域

- ⇒ レッドオーシャン  
安価で提供・放棄
- ⇒ 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
- ⇒ M&A・提携  
補完的戦略

1. 会社概要
2. 事業背景
3. 当社の強みと成長戦略
4. 市場環境
5. 業績・KPI
- 6. Appendix**



## Contents

# 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

140名 (グループ合計、2024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  
株式会社イフミックウェルネス

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
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	糸野 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 (現: 東証グロース市場)  
株式会社ヒゴワンを子会社化

2021

IFMC.製品「Dr.Supporter/My.Supporter」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  
株式会社IFMC. (現: 株式会社イフミックウェルネス) を設立 (合併会社)

2024

ソフトウェアを株式会社スマレジへ譲渡 (販売・サポートは継続)

# サービス領域：ウェルネス事業

## 事業区分

<b>機材・消耗品 (IFMC.)</b>		<b>Dr.Supporter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社が独自で展開するヘルスケアブランド</li> <li>温泉由来のミネラルが血中一酸化窒素に作用して血管を拡張</li> </ul>
		<b>My.Supporter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>血流改善プログラム等の自費施術メニューにも使用</li> <li>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、フェイスクアに</li> </ul>
	<b>SLEEPINSTANT</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>スキンケアを中心とした新ブランド</li> <li>「Touch your skin with love」というコンセプトのもと、美へのこだわりから将来の健康増進へアプローチ</li> </ul>
<b>教育研修 コンサルティング</b>	<b>各種コンサルティング</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>業績の向上、組織の改善を目的としたもの等、主に経営面、運営面の課題解決を図る</li> </ul>
	<b>GRAND SLAM</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先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</li> <li>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</li> </ul>
	<b>Webコンサルティング</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>Web集客に繋げるためのHPの作成支援</li> </ul>
	<b>その他</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先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</li> <li>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</li> </ul>

# サービス領域：ウェルネス事業

## 事業区分

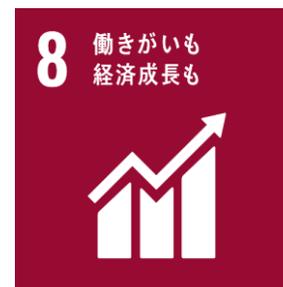
<b>機材・消耗品</b>		<b>EMS-indepth-</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部から身体に電気刺激を与えて筋肉を運動させる電氣的筋肉刺激装置</li> <li>一般的に鍛えにくいとされるインナーマッスルを運動させることができる</li> <li>全身運動が難しい方でも部分的なトレーニングが可能</li> </ul>
		<b>トムソンベッド</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>骨盤や背骨の歪みが原因となる痛みへの対処法とした油圧電動式の施術台（一般医療機器）</li> <li>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</li> </ul>
		<b>Inject Energy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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）</li> </ul>
	<b>その他</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
<b>請求代行</b>	<b>BPOサービス</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>接骨院のレセプト請求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</li> <li>療養費の早期支払いを希望する会員向けに療養費早期支払いサービスを提供</li> </ul>
<b>ソフトウェア (販売・サポート)</b>		<b>Ligoo POS &amp; CRM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>患者情報管理システム</li> <li>日々の施術内容を入力することで導入院の課題を分析</li> <li>複数院を展開するグループ院では、管理本部がグループ全体の運営状況をリアルタイムで把握することが可能</li> </ul>
		<b>レセONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>

## サービス領域：ファイナンシャル事業

事業区分

金融サービス	保険代理店	• 生命保険会社23社、損害保険会社10社（2024年3月末）の保険乗合代理店として各種保険の募集業務
	金融商品仲介業 (IFA)	• 金融商品取引業者（証券会社）4社（2024年3月末）との業務委託契約による各種金融商品の提案及び仲介業務
	その他 (経営支援・手数料等)	• M&A仲介や財務コンサルティングを中心とした事業会社等の経営支援業務

リグアグループは、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。

- 温泉由来の100%ミネラル『IFMC.（イフミック）』技術を通じて、『世界を健康に変えていく』。
- ヘルスケア業界への支援を通じて、“Wellness Life”が溢れる社会を実現する。
- IFMC.加工を施した『環境芝』の普及を通じて、ヒートアイランド現象等の社会課題の解決に寄与する。
- 社内の取り組み「お米プロジェクト」を通じて、日本の農業支援とグループ従業員に「食の健康」を提供する。

# 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"> <li>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</li> </ul>	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	中長期
機材の仕入先への依存	ウェルネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>自然災害、流通停止、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</li> </ul>	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報交換を含めた仕入先との連携強化に努めるとともに、複数の仕入ルートを手配しておくことで、万一の際の代替品の調達手段を確保</li> </ul>	中長期
他社との競争	全事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客のニーズを把握し、独自性のあるサービスや高付加価値または価格優位性のある商品を提供し、他社との差別化を明確にすることで競争力を維持</li> </ul>	中長期
IFMC.について	ウェルネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>IFMC.製品の使用効果に関する表記内容について、「不当景品類及び不当表示防止法」や「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」等に抵触し、違法と判断された場合</li> </ul>	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>管理部門による一元的な広告審査体制を構築し、違法表現を未然に防止</li> </ul>	短期 ～ 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。

# 前回資料からの主な変更点

前回資料	今回資料	詳細
-	-	セグメント名変更「接骨院ソリューション→ウェルネス」「金融サービス→ファイナンシャル」
P5	P5	ウェルネス事業内訳に「IFMC.」を追加。
P6	P6	健康サポートの商流を実態に合わせて修正。
P9	P9	当社のIFMC.商材により、要支援・要介護の予防に期待できる比率を記載。
P11-21	P11-23	当社の強みと成長戦略について、IFMC.関連事業へ方針強化の実態に合わせて記載内容を変更。
P23	P26	コンサルタント数について今後の方針を記載。
P26	P28	ファイナンシャル事業の市場環境データを変更。
-	P32	経営上重視する指標に「CRM・レセONE・IFMC.導入院数」を追加。
P37	P38	新商材「SLEEPINSTANT」追加。



## 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、2025年6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/>