2020年８月７日

各　位

会　　社　　名　株　式　会　社　リ　グ　ア
代　表　者　名　代表取締役社長　　川瀬　紀彦
（コード番号：7090　東証マザーズ）
問　合　せ　先　取締役管理部長　　大浦　徹也
（TEL：06-6226-8300）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

〇開催状況

開催日時	2020年８月７日 16：00（動画公開日時）
開催方法	決算説明動画のオンデマンド配信
開催場所	自社ホームページ https://ligua.jp/ir/
説明会資料	2021年３月期 第１四半期 決算説明資料

【添付資料】
１．投資説明会において使用した資料

以上

2021年3月期第1四半期
決算説明資料

株式会社リグア
東証マザーズ（7090）

2020年8月7日

1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第1四半期

3. 見通し　2021年3月期

4. 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。

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

事業内容

接骨院ソリューション事業

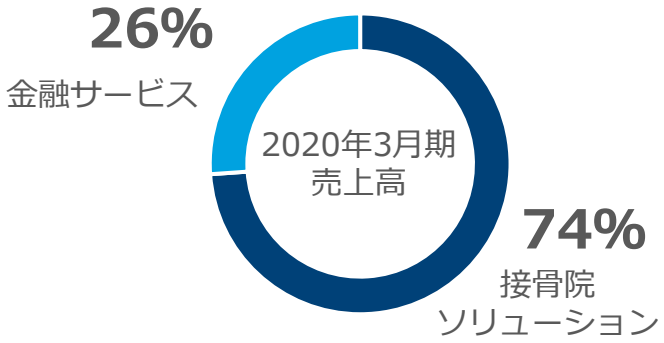
- **問題解決ツールの提供**
  （ソフトウェア、機材・消耗品等）
- **接骨院へのコンサルティング**
  （売上向上、組織マネジメント、経営管理、教育研修等）
- **療養費の請求代行**
  （レセプト請求業務の代行等）

金融サービス事業

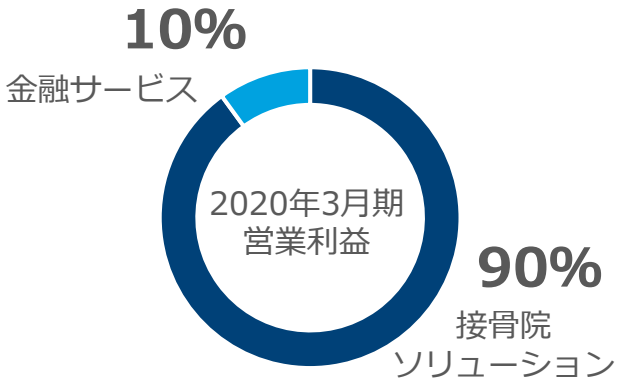
- **保険代理店、IFA*（金融商品仲介業）**
- **会社経営者・オーナーの資産形成サポート**

*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



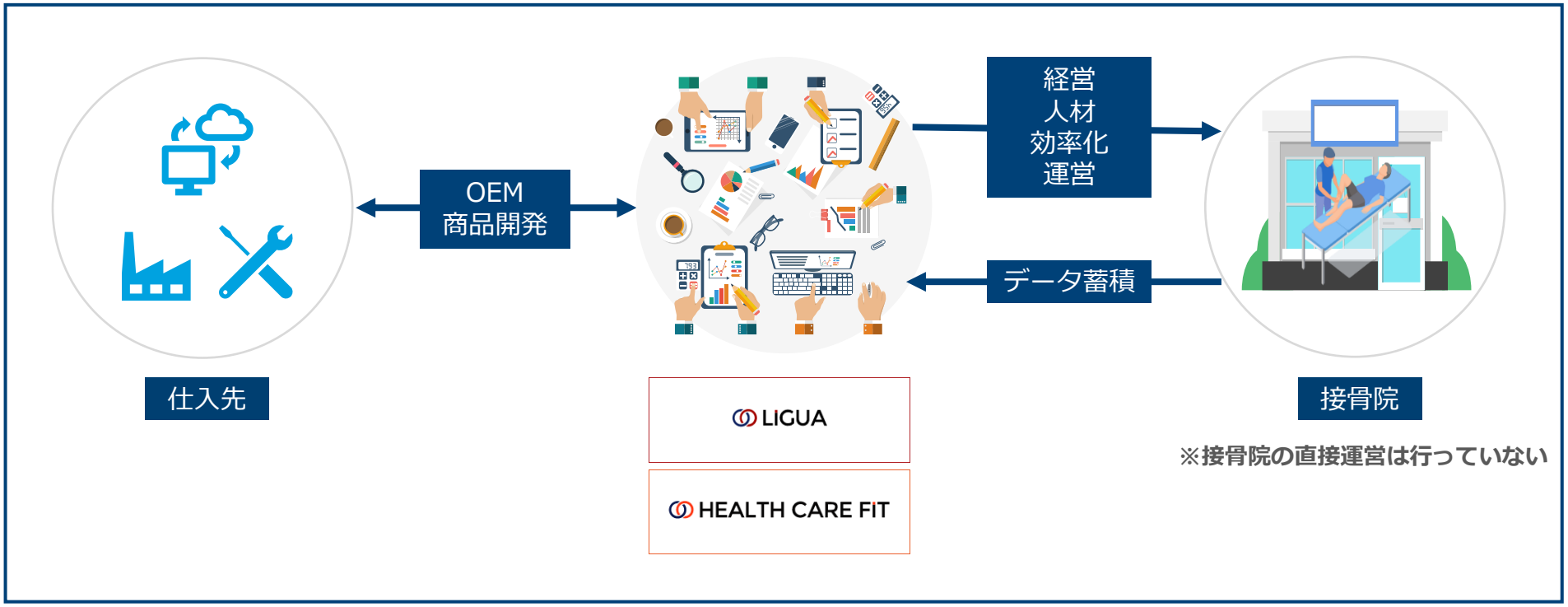
利益構成



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

ビジネスモデル / 接骨院ソリューション事業

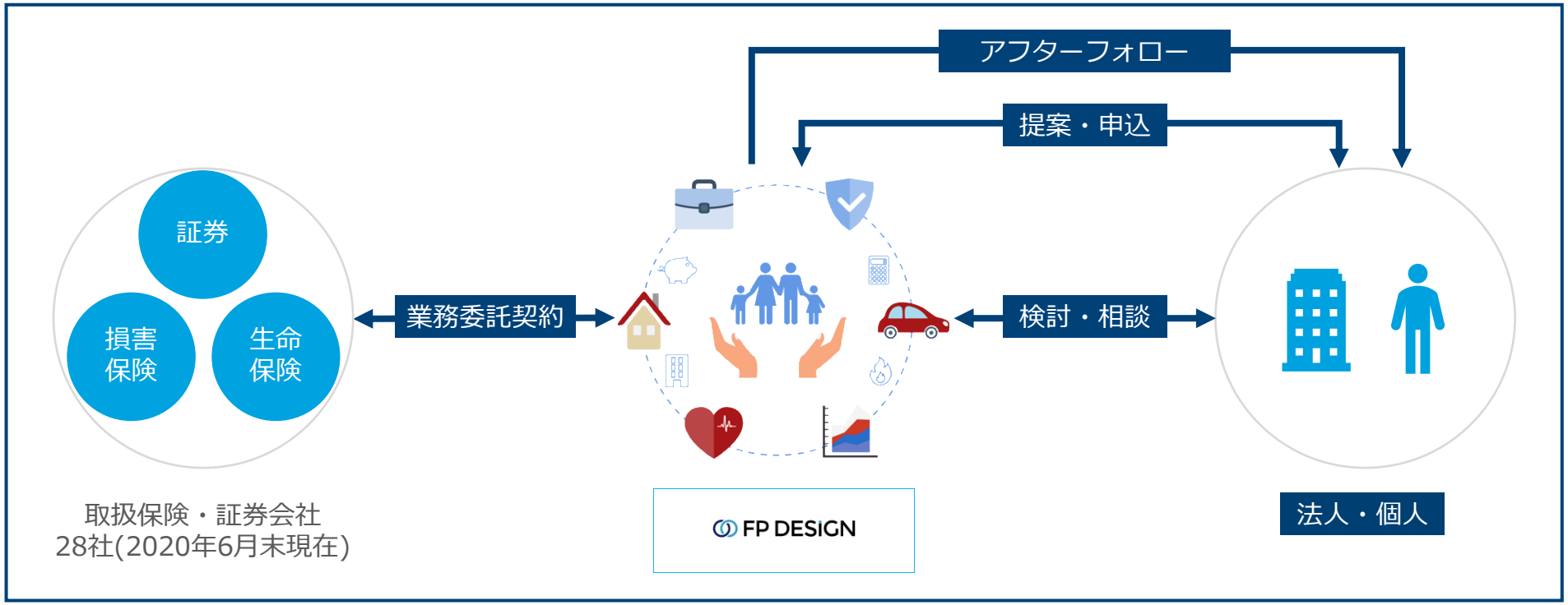
接骨院の問題を解決するコンサルティングと、課題を解決する各種ツールの商品化により、接骨院業界において唯一無二のポジションを確立。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

ビジネスモデル / 金融サービス事業

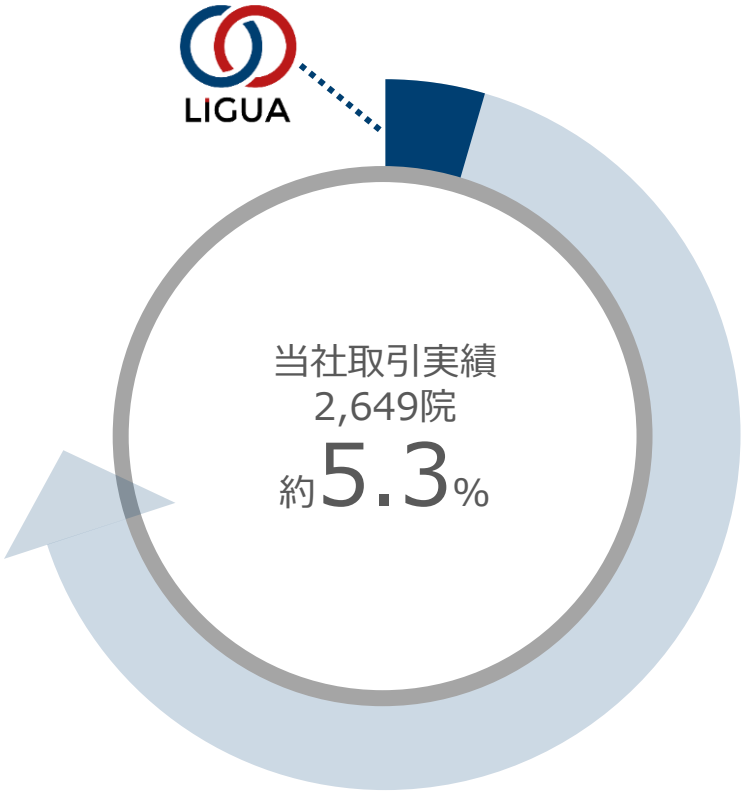
生命保険・損害保険・証券の様々な金融サービスをワンストップで展開。
特定の金融機関に属さないため、独立した立場でのアドバイスが可能。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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5%。
残り(95%)は当社との取引がない未開拓マーケット。



当社取引実績　2,649院※1

アプローチ

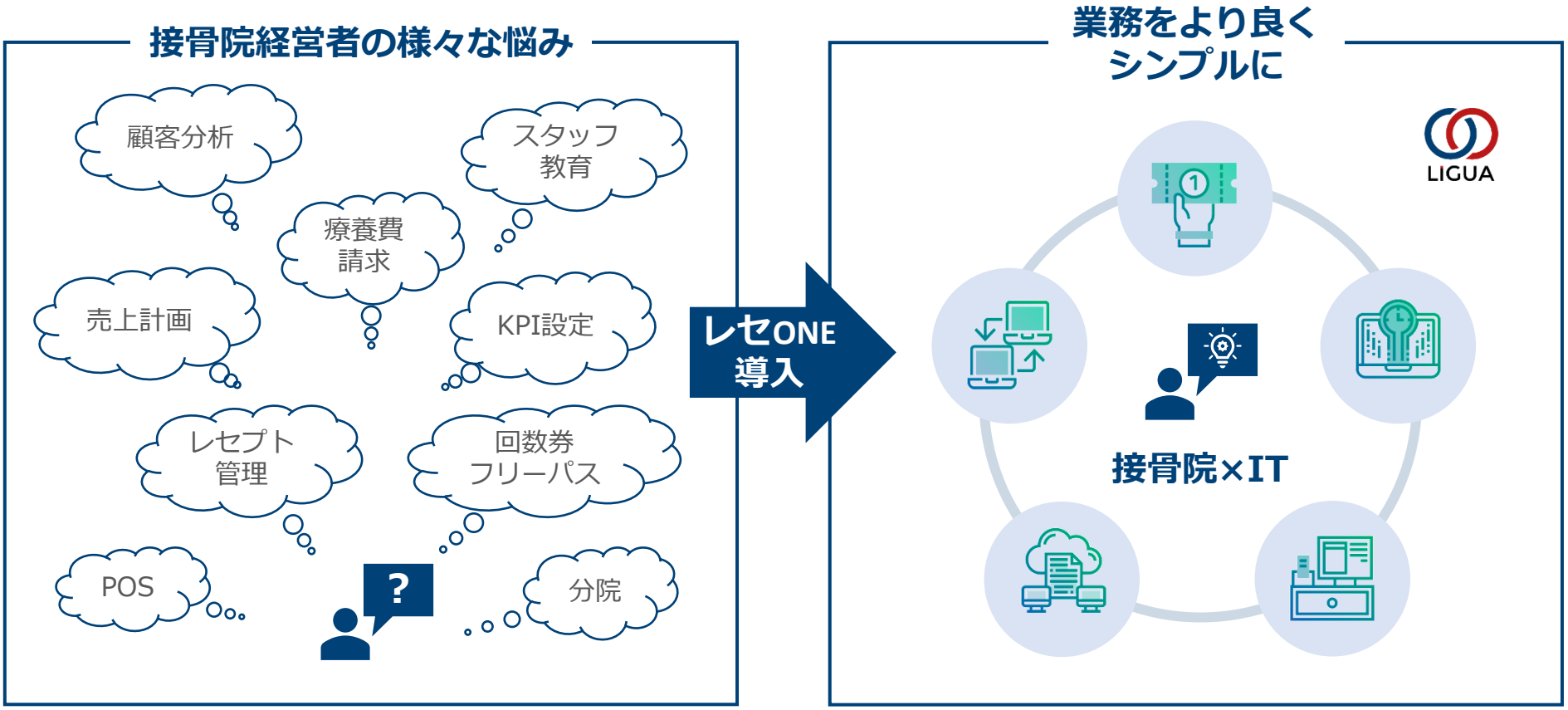
全国の接骨院数　50,077院※2

※1：2020年6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」

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

取引接骨院増加への施策① / レセONE

「レセONE」は接骨院の煩雑な業務をシンプルにすることを実現し、
全てのデータを統合管理するシステムツール。

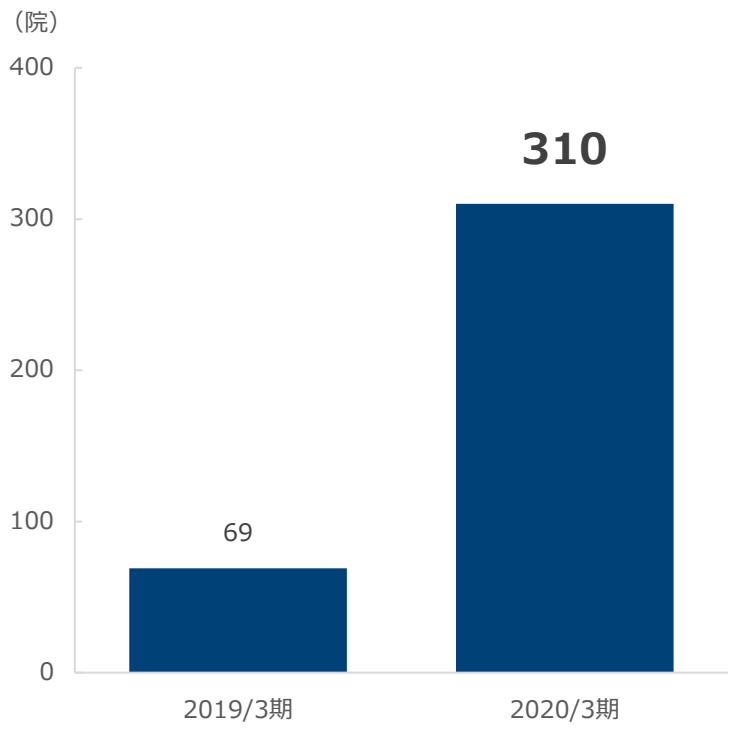


© LIGUA, Inc. All rights reserved.

取引接骨院増加への施策② / レセONE機能アップデート

2020年6月より、従来の「レセONE」機能に顧客管理CRM機能を追加した、「レセONEプラス」の販売開始。

レセONE 累計導入院数の推移



サービス詳細

	レセONE 2019年2月販売開始	レセONEプラス 2020年6月販売開始
主な機能	レセコン機能 • 受付業務 • レセプト印刷 • 施術情報登録 • 患者情報登録 • クラウドデータバックアップ • オフライン稼働	レセコン機能プラス • POSレジ機能 • 顧客管理（CRM）機能（各種分析、全国対比等） • その他管理機能
導入費用	480,000円 ～980,000円	880,000円 ～1,280,000円
月額利用料	0円 ～3,800円	6,800円 ～9,800円

※料金は一例（税別）

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

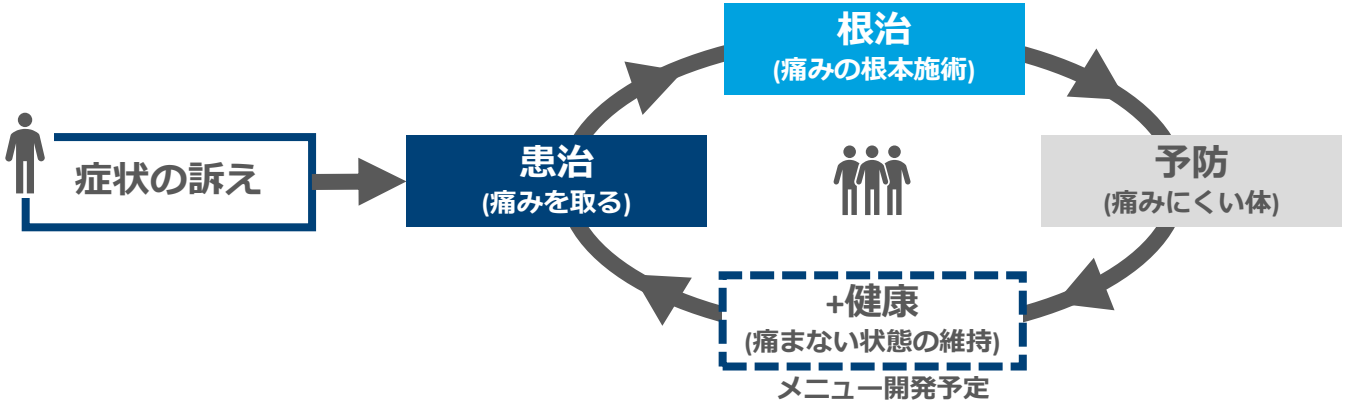
予防・健康（予防・健康に資するメニュー）への注力

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

症状の訴え → 患治 (痛みを取る) → 根治 (痛みの根本施術) → 予防 (痛みにくい体) → 離反

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

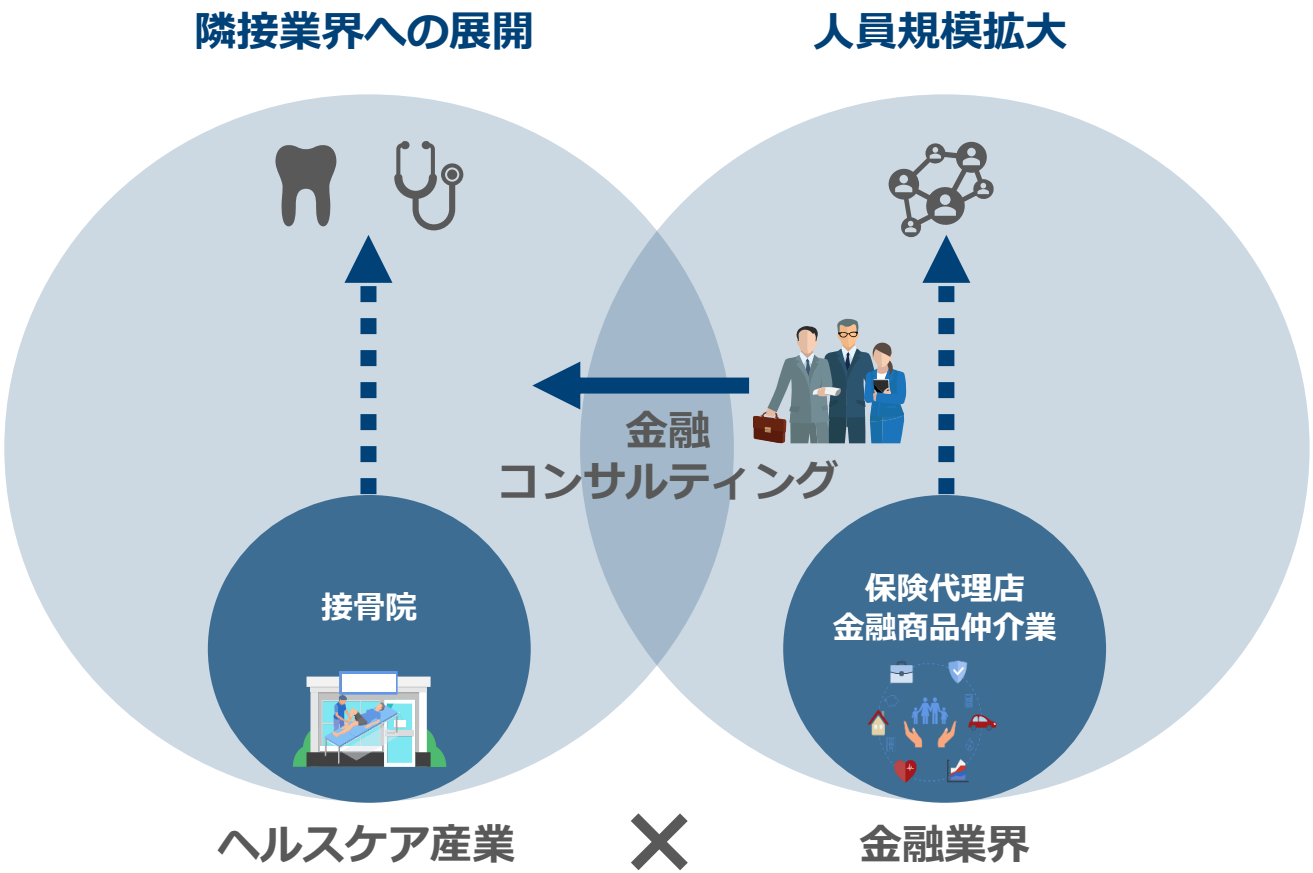
患者と長期的な健康維持関係を構築



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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、健康で豊かな暮らしができる社会の実現を目指す。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第1四半期

3. 見通し　2021年3月期

4. Appendix

決算ハイライト

接骨院ソリューション事業を中心に、売上・利益ともに順調な推移。
特に利益面は計画を大きく上回るペースで進捗。

	売上高	EBITDA	営業利益	当期純利益
	620百万円	**138**百万円 ※四半期ベースで過去最高	**118**百万円 ※四半期ベースで過去最高	**80**百万円 ※四半期ベースで過去最高
前年比	+52.7%	ー (前年同期実績△１)	ー (前年同期実績△18)	ー (前年同期実績△15)
進捗率	25.2%	41.7%	52.0%	54.1%
2021/3期 通期予想	2,462百万円	331百万円	227百万円	148百万円

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

新型コロナウイルス感染症による対応と影響①

変化に対応した業務推進を行い、事業継続に大きな支障はない。

新しい生活様式に対応すべく、問題解決のための需要増加。

	2021/3期 1Q(2020年4,5,6月)	2021/3期 2Q～(2020年7月～)
影響と対応	• 外出自粛に伴い、訪問営業を原則禁止 • リモートワークとシフト勤務を実施 • 事業環境の変化に備え、財務基盤の安定性強化を目的として金融機関から借入を実施 • 緊急事態下における新たなニーズ（資金、集客支援等）が発生	• 外出自粛の解除により、新しい生活環境に対応した様々なコンサルティングを実施 • 延期、中止になっていたセミナー研修等を順次再開（一部をWebセミナーにて提供）

新型コロナウイルス影響拡大期における第１四半期(2020年4～6月)の業績は好調に推移

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

新型コロナウイルス感染症による対応と影響②

外出自粛の影響で来院患者減少に悩む接骨院向けに、Webセミナーを積極的に実施。
新規顧客へのコンサルティング導入ツールとしても活用。

Webセミナー

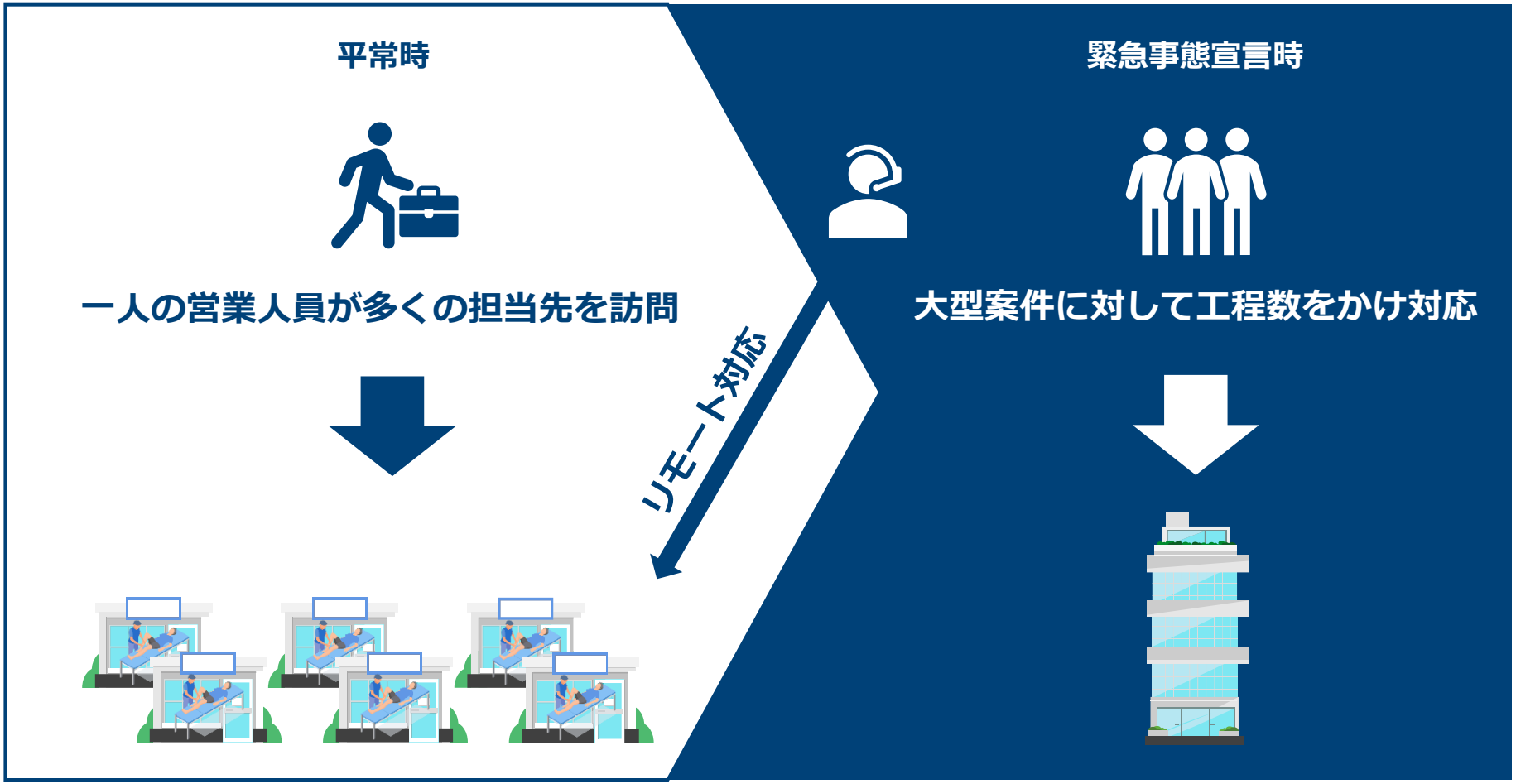
- 資金繰りや休業補償に関連する給付・融資・助成等に関する相談
- コロナ禍での店舗運営方法や患者とのリレーションに関する情報提供

既存顧客と強固な関係を築き
新規顧客に対しても
幅広くアプローチを実施

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

新型コロナウイルス感染症による対応と影響③

緊急事態宣言により外出制限の影響を受けた営業人員で、工程数をかけ大型案件を獲得。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

トピックス
接骨院の集客支援① / EPARKとの業務提携

株式会社EPARKからだリフレが運営する「EPARK接骨・整体」は、
全国の接骨院・整骨院・鍼灸院・整体院を検索・予約のできるポータルサイト。

※株式会社EPARKからだリフレと当社は2020年6月業務提携（代理店契約）

システム提供

×

情報掲載

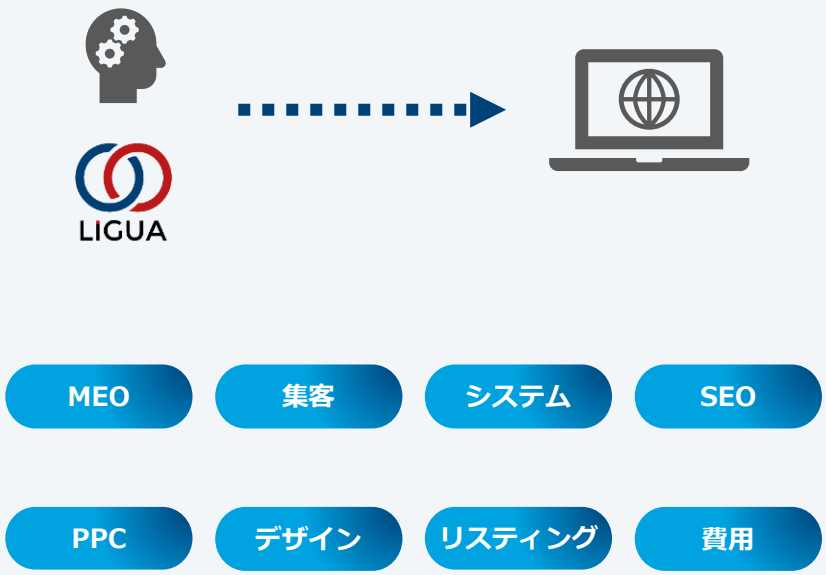
- **充実した掲載内容**
- **予約管理機能**
- **充実したサポート**

- **新規患者の集客力UP**
- **事前予約増加によるスムーズな運営**

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

トピックス
接骨院の集客支援② / Webコンサルティングの提供

接骨院に特化したWebコンサルティングを提供し、集客のための効果的な自社HP運用を支援。



15年以上にわたって接骨院業界をサポートしてきた実績と経験

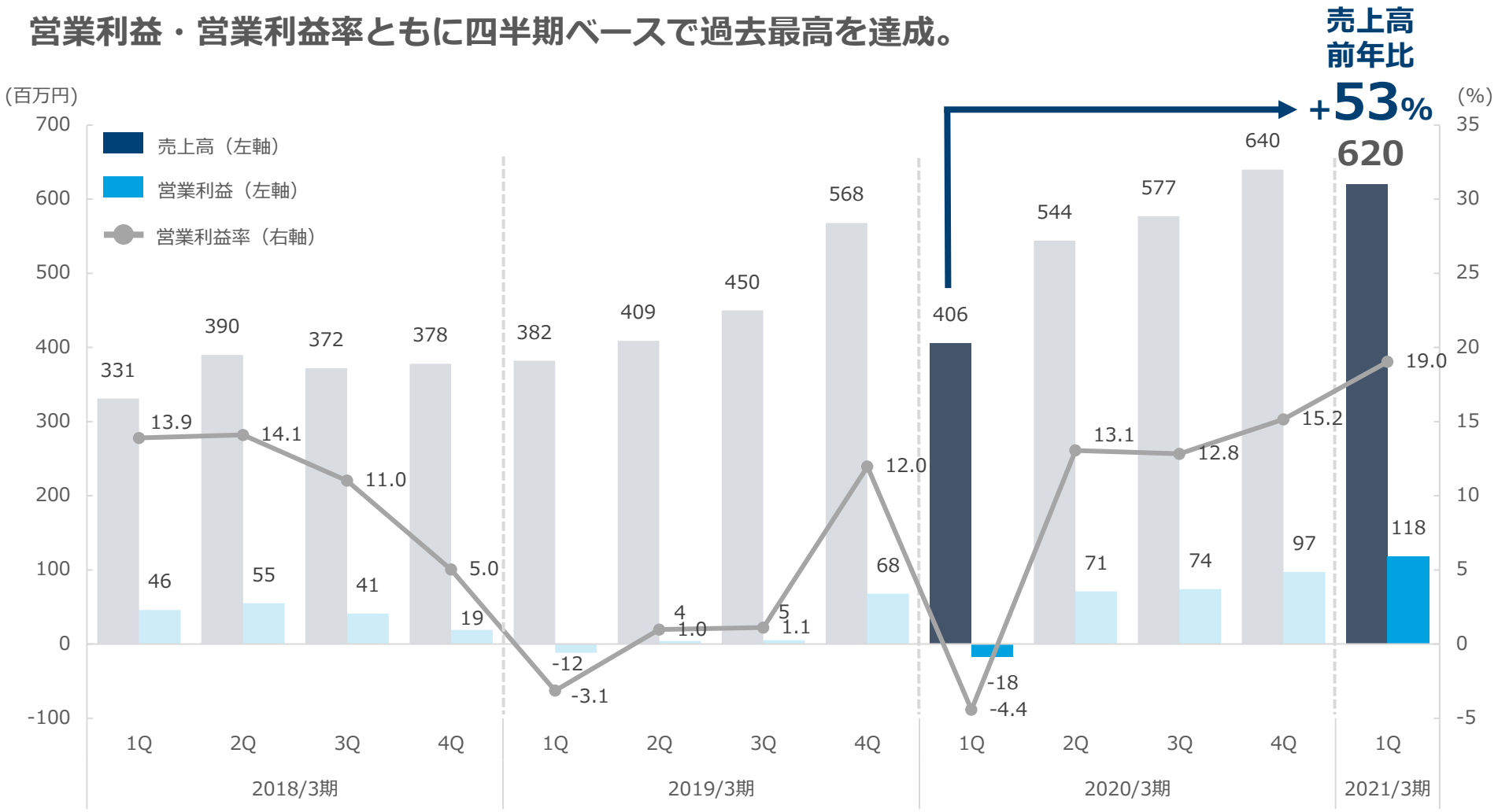
- 接骨院業界独自の慣習やガイドラインに対応
- Webコンサルティングにおいて、最も重要でベースになるのは業界に対する深い理解度
- 業界を熟知したWebコンサルティングにより、接骨院のWeb集客を的確にサポート

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

売上高・営業利益・営業利益率推移

積極的な事業推進を行い、高い売上高成長を持続。

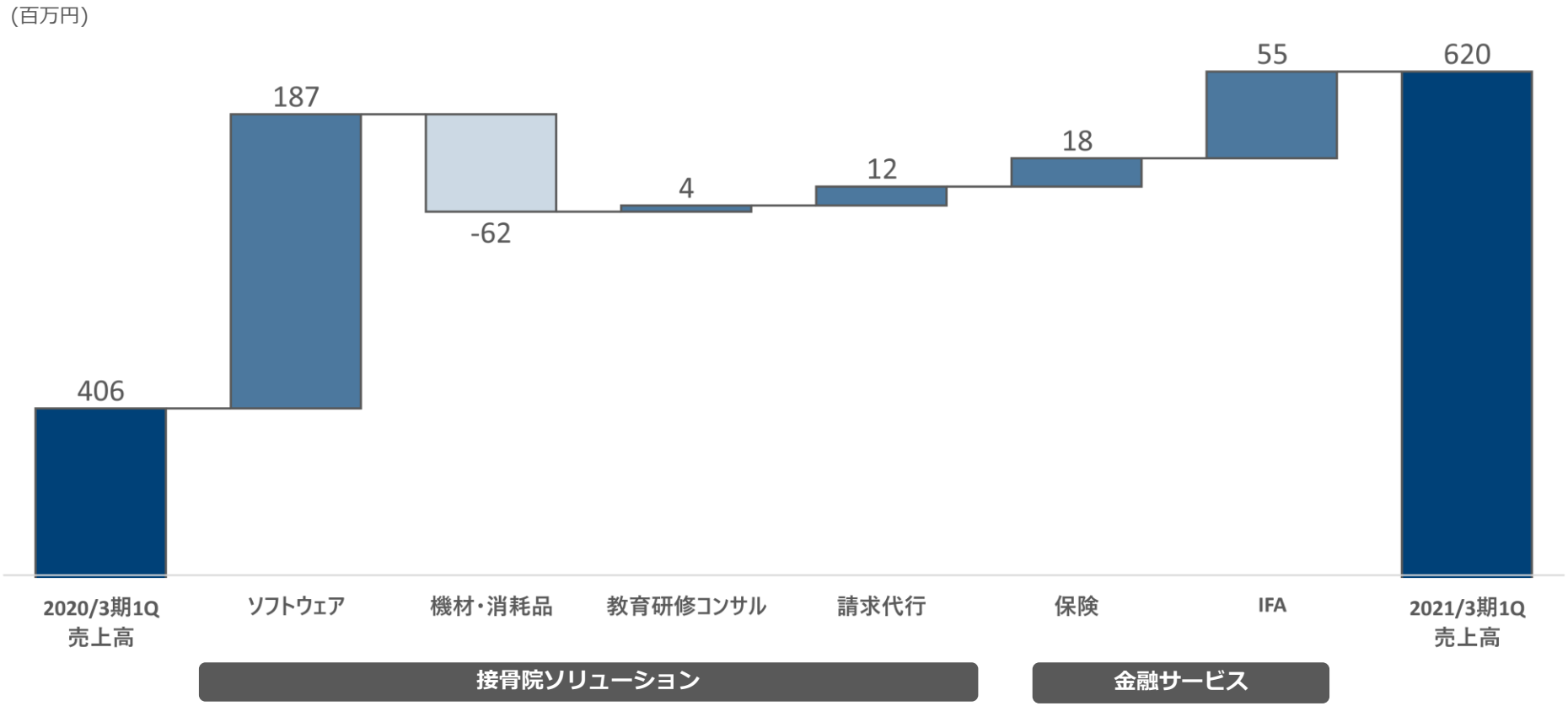
営業利益・営業利益率ともに四半期ベースで過去最高を達成。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

売上高増減要因

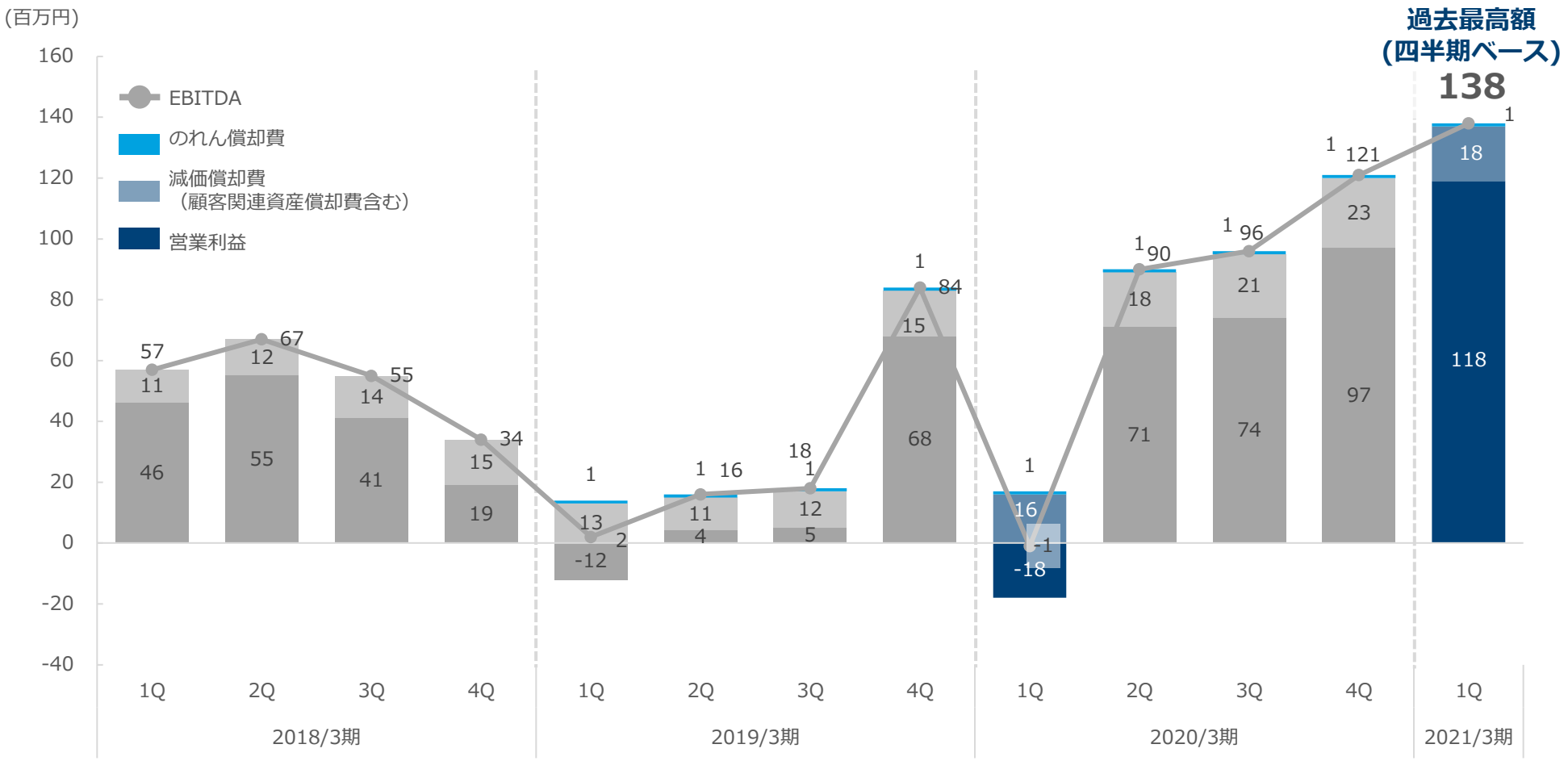
緊急事態宣言により、訪問での営業活動を自粛した結果、機材・消耗品の売上高が減少したが、ソフトウェアやIFA部門の大幅な進捗により、前年度同期と比べ大幅な増収となった。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

EBITDA推移

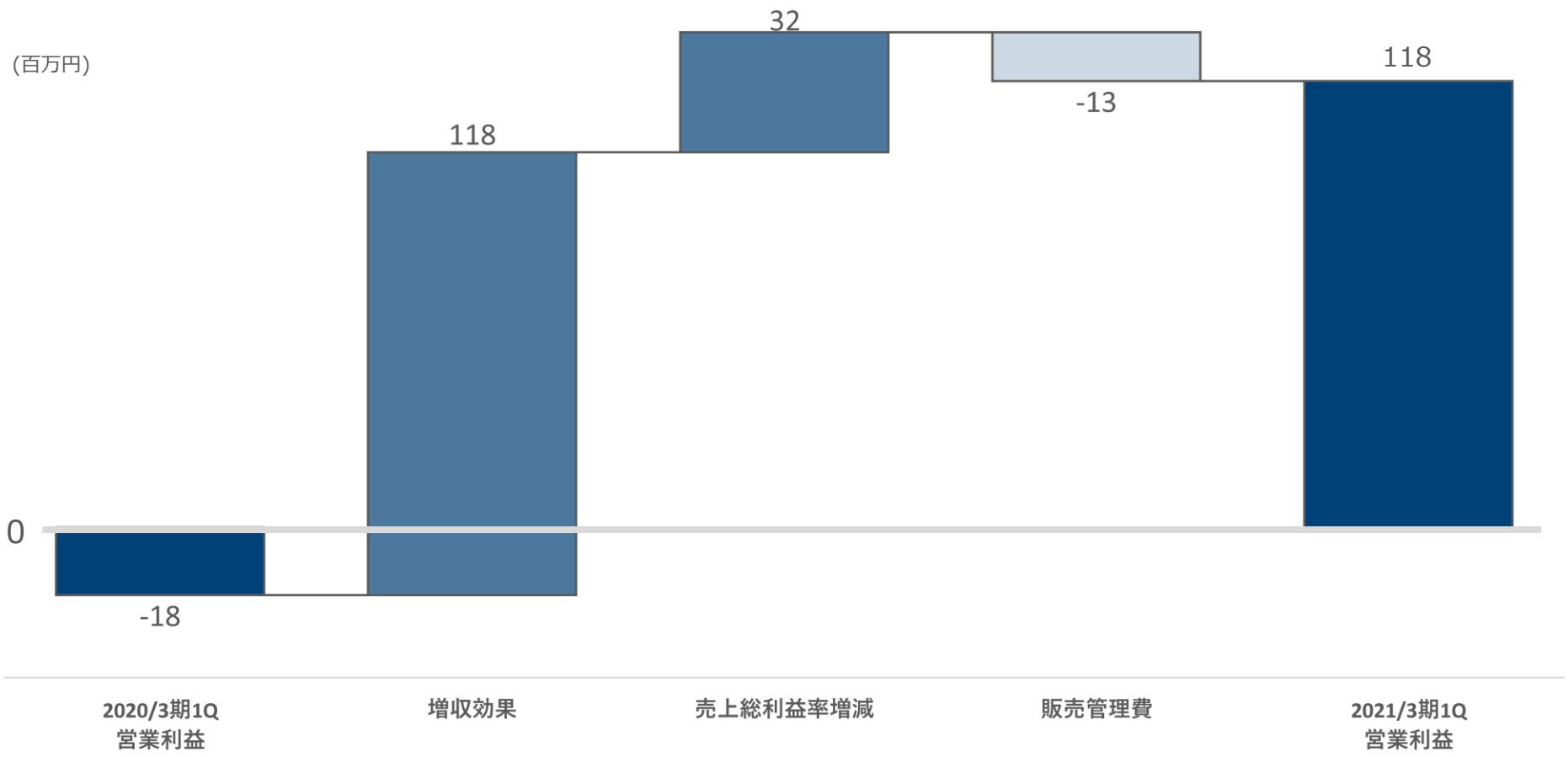
EBITDA・営業利益ともに四半期ベースで過去最高額を達成。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

営業利益増減要因

接骨院ソリューション事業を中心とした大幅な売上高進捗による増収効果と、
利益率が上昇し営業利益が大きく増加。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

2021年3月期第1四半期　損益計算書サマリー

(百万円)	2021/3期 1Q	前年同期比			進捗率	
		2020/3期 1Q	増減額	増減率	2021/3期 業績予想	進捗率
売上高	620	406	214	+52.7%	2,462	25.2%
EBITDA	138	△ 1	139	-	331	41.7%
営業利益	118	△ 18	136	-	227	52.0%
経常利益	118	△ 19	137	-	220	53.6%
当期純利益	80	△ 15	95	-	148	54.1%

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

2021年3月期第1四半期　貸借対照表サマリー

財務基盤強化を目的として金融機関からの借入を行い、有利子負債が572百万円増加。
順調な業績拡大に伴い純資産が80百万円増加。

(百万円)		2020/3期末	2021/3期1Q	差異
流動資産		1,172	1,771	+599
	現預金	942	1,351	+409
	売掛金	112	225	+113
	その他	118	195	+77
固定資産		436	495	+59
総資産		1,608	2,266	+658
負債		786	1,364	+578
	有利子負債	386	958	+572
	その他	400	406	+6
純資産		822	902	+80
負債・純資産合計		1,608	2,266	+658

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

事業別ハイライト

外出自粛により、接骨院ソリューションの一部で影響があったが、
環境変化に素早く対応したことにより、全体としては順調に推移した。

接骨院ソリューション

- 外出自粛の影響で4,5月の営業活動が制限され、機材・消耗品販売が減少。
- ソフトウェアが大幅に進捗し、**売上高・営業利益ともに四半期ベースで過去最高額を達成**した。

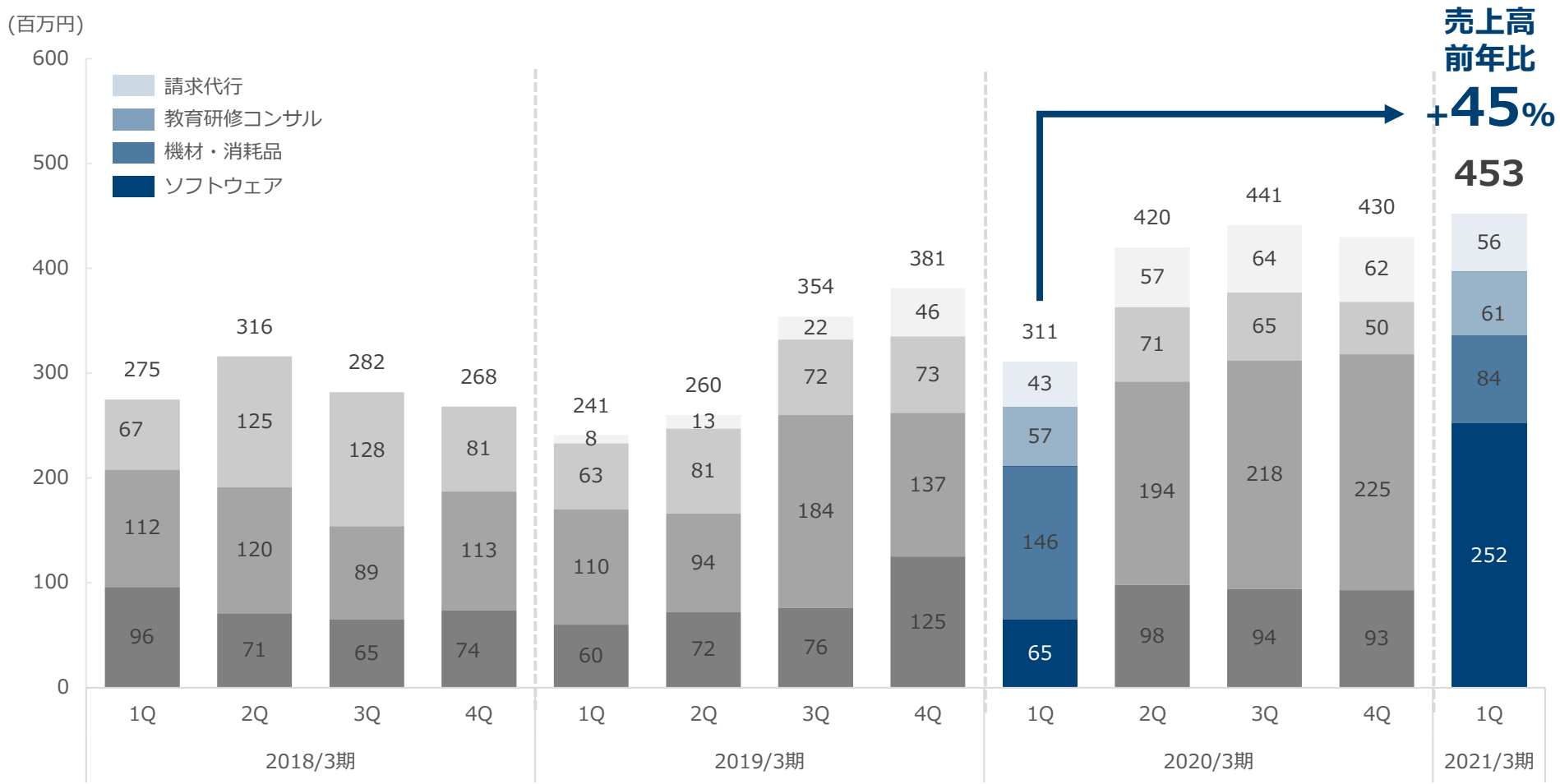
金融サービス

- 保険部門は外出自粛の影響で4,5月の営業活動が制限されたが、前年同期比で増収。
- IFA部門は非対面での営業が可能なため、外出自粛の影響を受けることなく、**売上高は四半期ベースで過去最高額を達成**した。
  また、マーケット環境の大きな変動に対して丁寧な顧客対応を行い、当社グループが仲介する預かり資産・委託報酬の増加につながった。

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

接骨院ソリューション事業 / 売上高推移

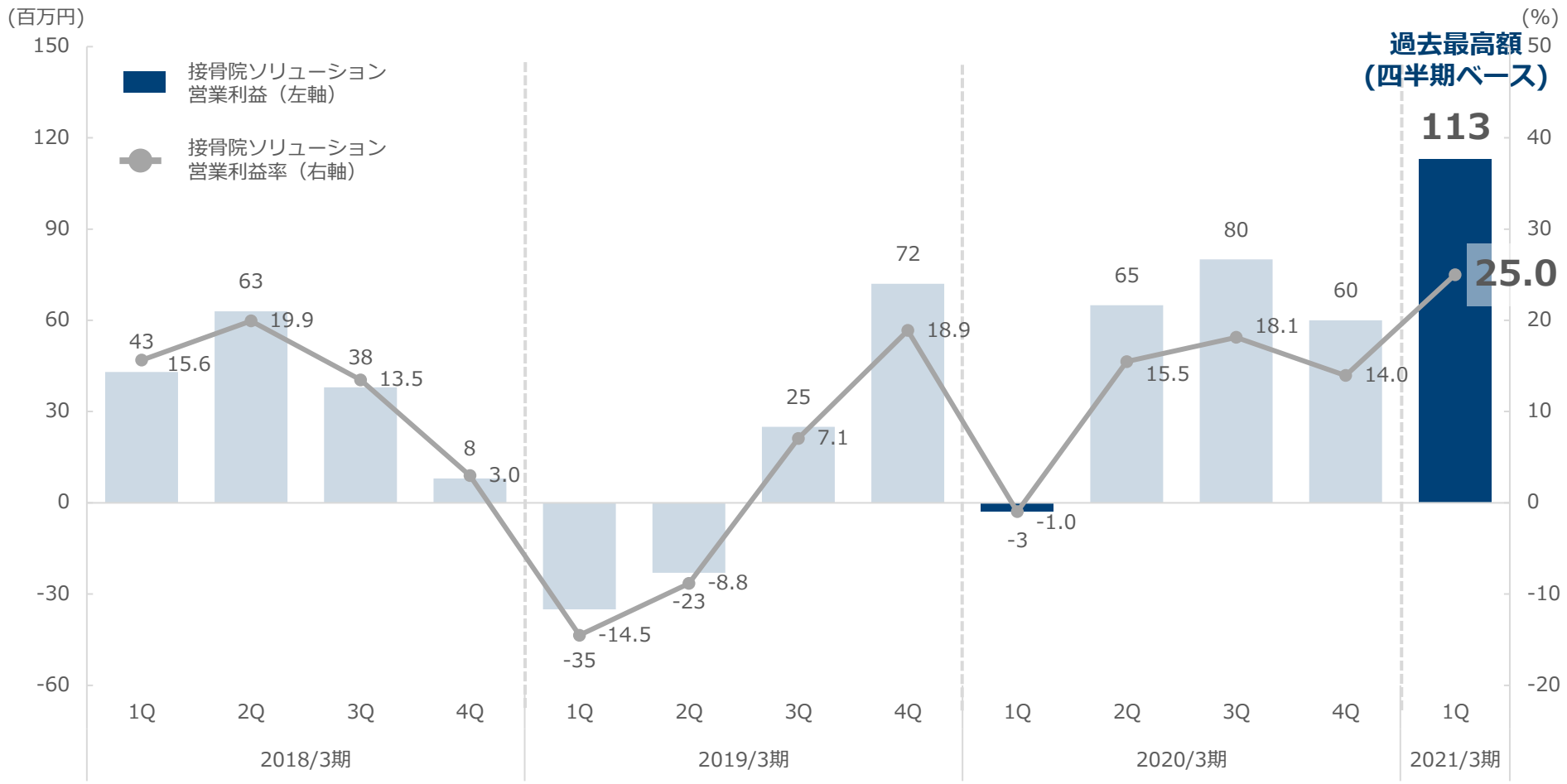
外出自粛の影響を受け、「機材・消耗品」の販売が減速するも、
ソフトウェアの販売が大幅に進捗し、過去最高の売上高を達成。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

接骨院ソリューション事業 / 営業利益・営業利益率推移

営業利益・営業利益率ともに過去最高を達成。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

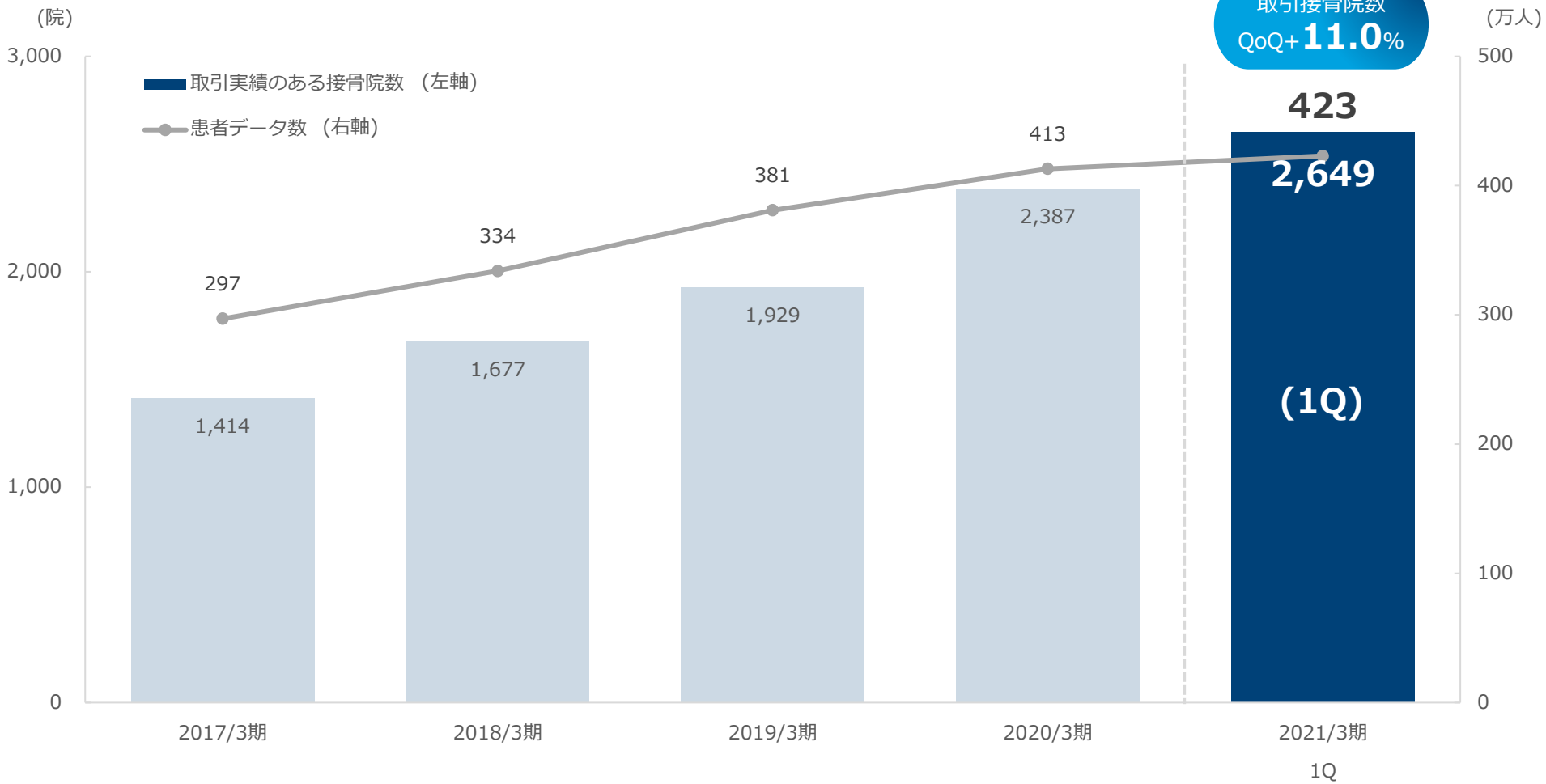
接骨院ソリューション事業 / 取引先数の推移

（2020/3期末比）

患者データ数
QoQ+2.4%

取引接骨院数
QoQ+11.0%

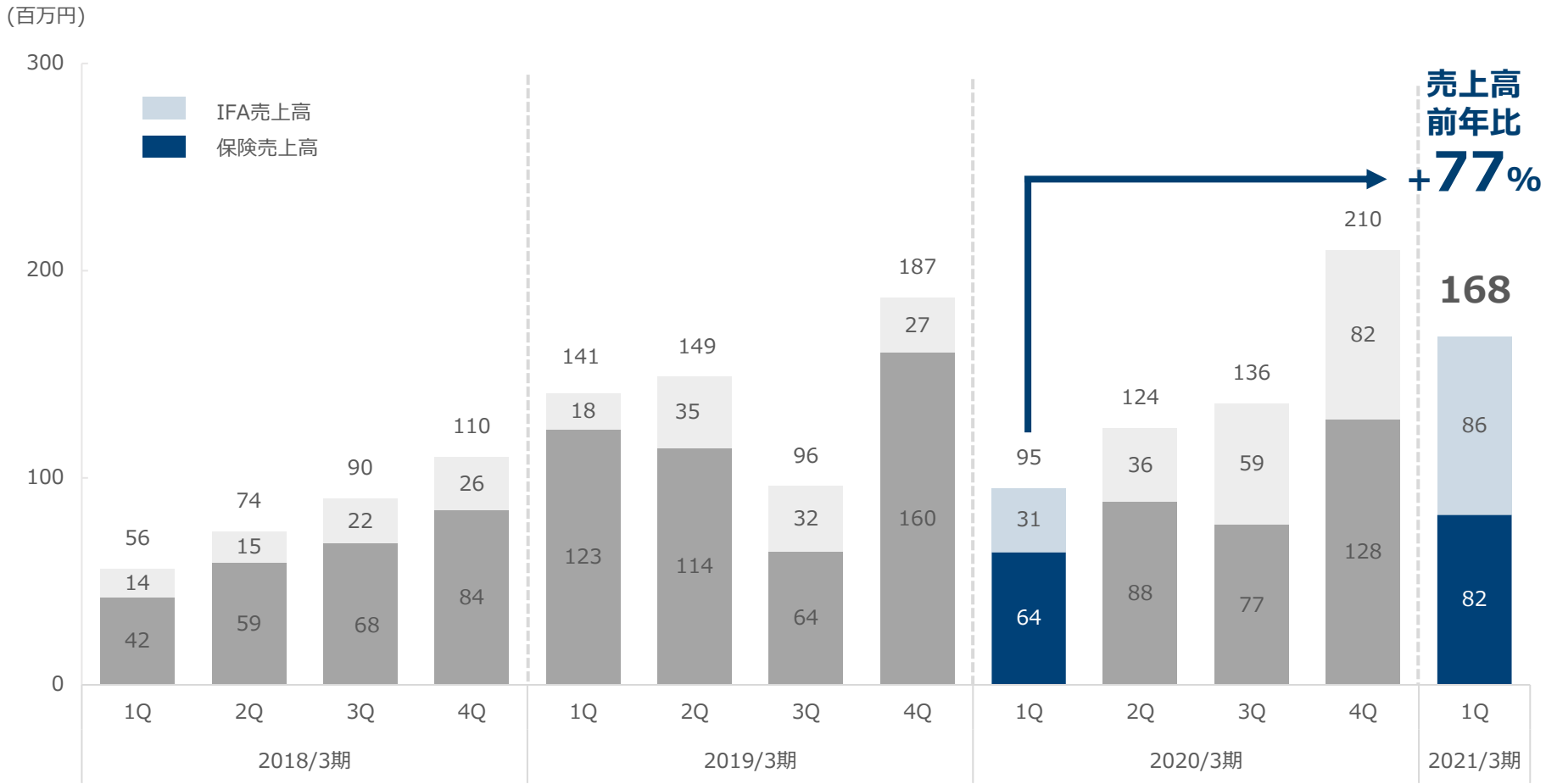
コロナウイルス感染拡大による、接骨院の売上減少を防ぐための様々な施策を行い、取引接骨院数は大幅に増加。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

金融サービス事業 / 売上高推移

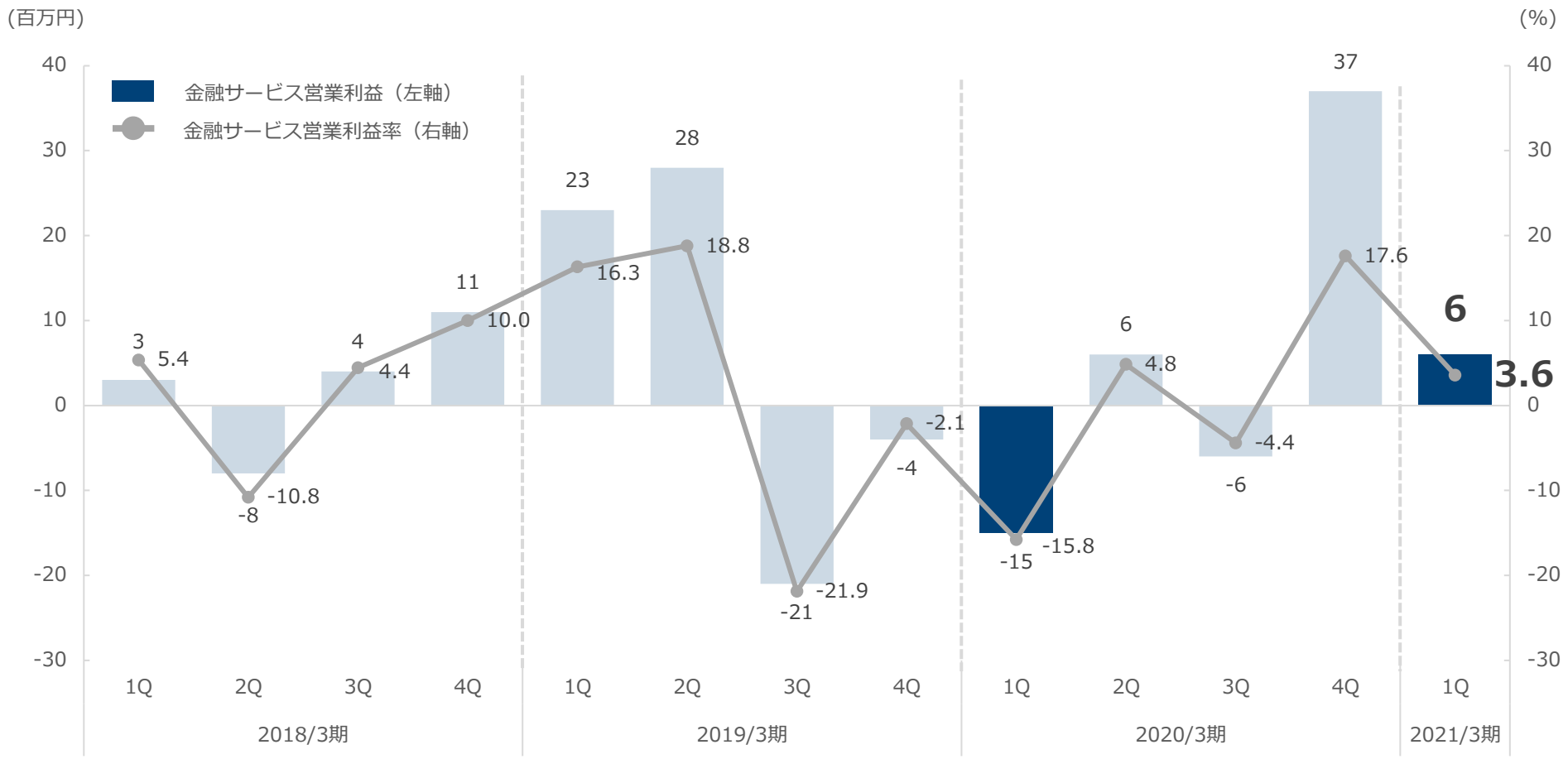
金融サービス事業全体の売上高は、前年同期比で+77%の増加率。
IFAは四半期ベースで過去最高の売上高達成。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

金融サービス事業 / 営業利益・営業利益率推移

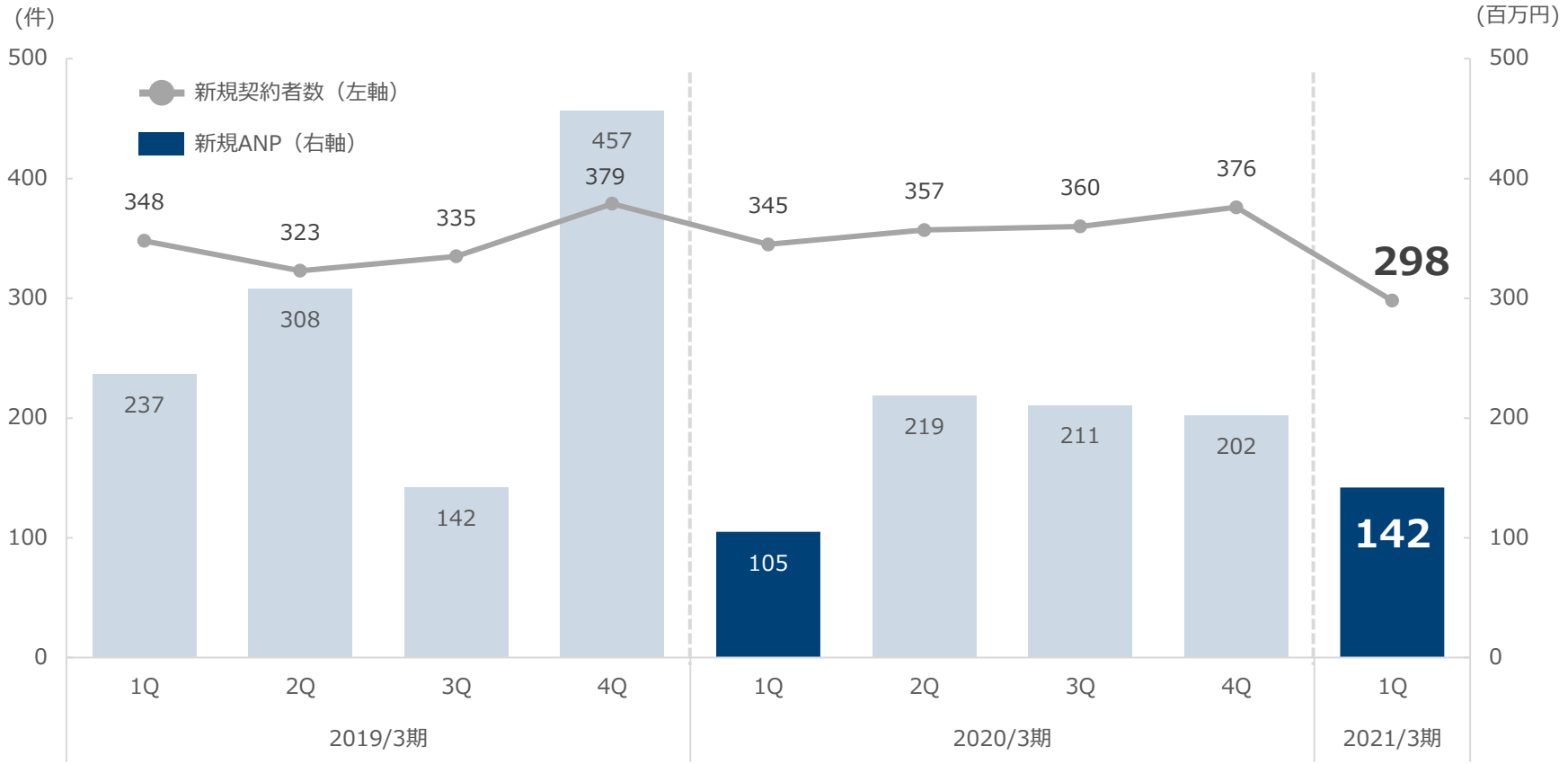
前年同期比で委託IFAが6名→12名に増加したことで、営業利益が黒字に転換。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

新規ANP・新契約数推移 / 保険

外出自粛により営業活動が制限され、新規契約者数は減少したが、
新規ANPは前年同期比で増加。

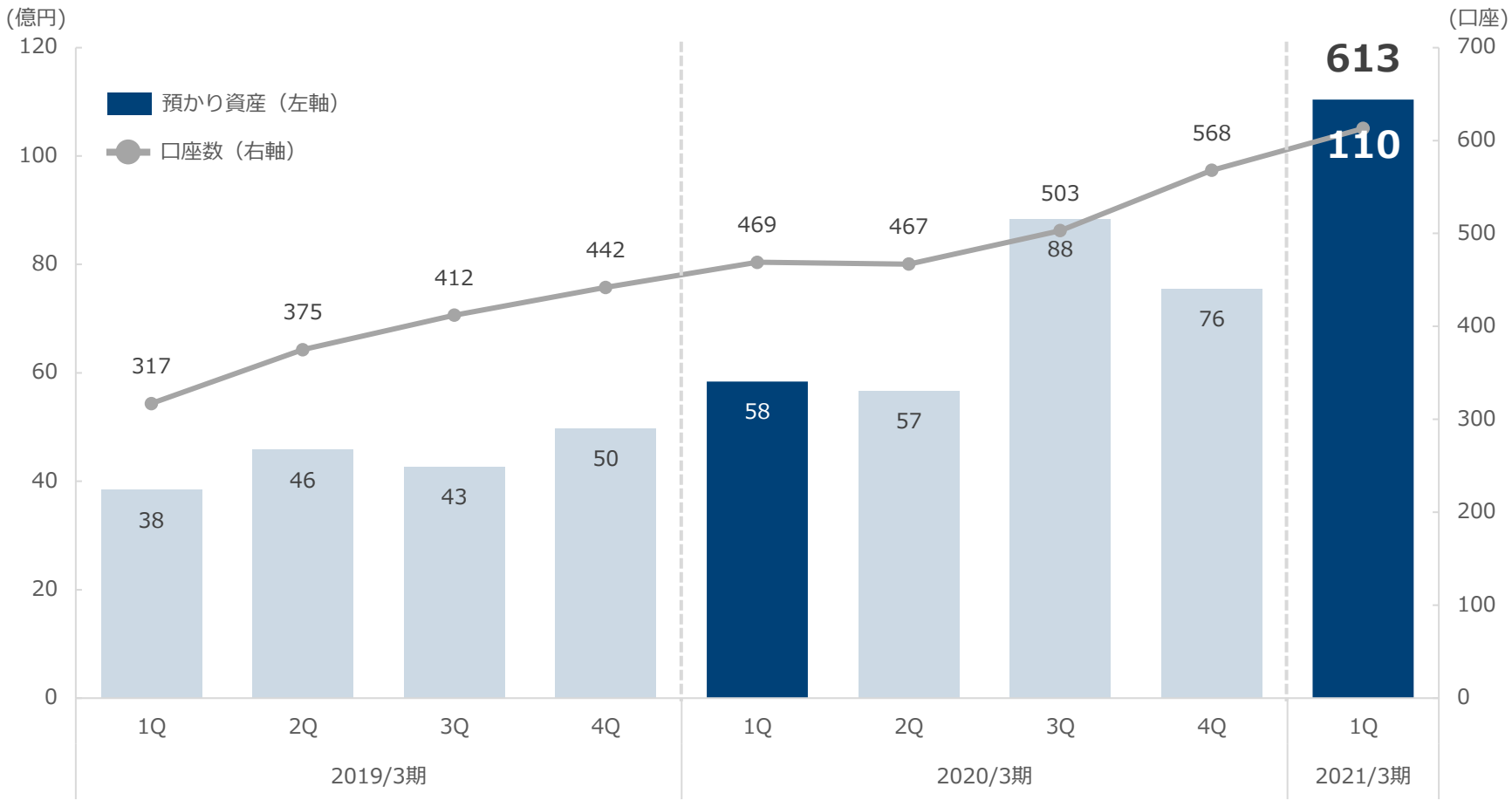


※ANP：お客様が支払う保険料のうち、年払いや一括払い等支払方法の違いを調整し、1年あたりの金額に換算した数値。
ANPの計算上、一括払い保険料については調整を実施。

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

預かり資産・口座数推移 / IFA

大きな相場変動局面で顧客への丁寧なフォローを行う事により、
当社グループが仲介する預かり資産・口座数の大幅な増加につながった。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第1四半期

3. 見通し 2021年3月期

4. 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1Q 実績(進捗率)
売上高	2,167	2,462	+13.6%	620 (25.2%)
EBITDA	306	331	+8.2%	138 (41.7%)
営業利益	224	227	+1.4%	118 (52.0%)
経常利益	203	220	+8.1%	118 (53.6%)
当期純利益	142	148	+3.7%	80 (54.1%)

※新型コロナウイルス感染症による影響として、緊急事態宣言の発令下でもある第1四半期（4月～6月）は訪問営業の自粛等、当社グループの営業活動に影響するが、第1四半期以降は業務運営が正常化することを前提としております。

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、未開拓マーケットの新規開拓に注力

金融サービス事業
- 提携先からの顧客紹介やメディア露出等により、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

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第1四半期

3. 見通し　2021年3月期

4. Appendix

会社概要とサービス詳細

Company Profile & service details

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

会社概要

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
設立	2004年10月
代表者	川瀬 紀彦
従業員数 （グループ合計）	85名（2020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
拠点	大阪本社、東京事務所、福岡営業所
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、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　粂野 聡史、吉田 憲史（社外）

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

沿革

2004年	株式会社リグアを設立
2007年	接骨院向け情報サイト「情報最前線」の運営を開始
2009年	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年	幹部育成研修「GRAND SLAM」の運営を開始
2014年	電気的筋肉刺激装置EMS「-indepth-」の販売を開始
	株式会社FPデザインを子会社化
2015年	東京事務所を東京都港区虎ノ門に移転
2016年	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年	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
2019年	レセプト計算システム「レセONE」の運営を開始
2020年	3月13日東証マザーズ上場

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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	• 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	• 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-	• 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、電気的筋肉刺激装置 • 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	• 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	• 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	• 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サイトである「LiGUA Market」等にて、接骨院で使用する消耗品等を販売	LiGUA Market

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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	• 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	• 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・数値管理力・人材育成力・技術力等の向上を図る
	その他	• 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「ジョブトス」等を展開
請求代行	–	• 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	• 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20社、及び損害保険会社5社（2020年6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）	• 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）3社（2020年6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

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

中期的な事業戦略

Strategy

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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5万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

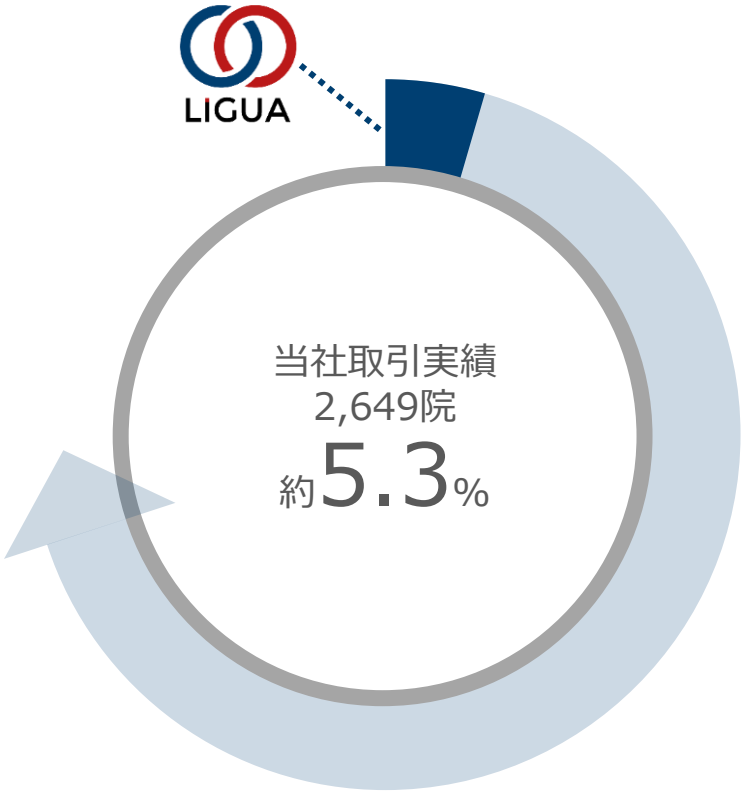
事業基盤の拡充
システム開発（設備投資）
採用投資
広告宣伝投資

03

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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5%。
残り(95%)は当社との取引がない未開拓マーケット。



当社取引実績　2,649院※1

アプローチ

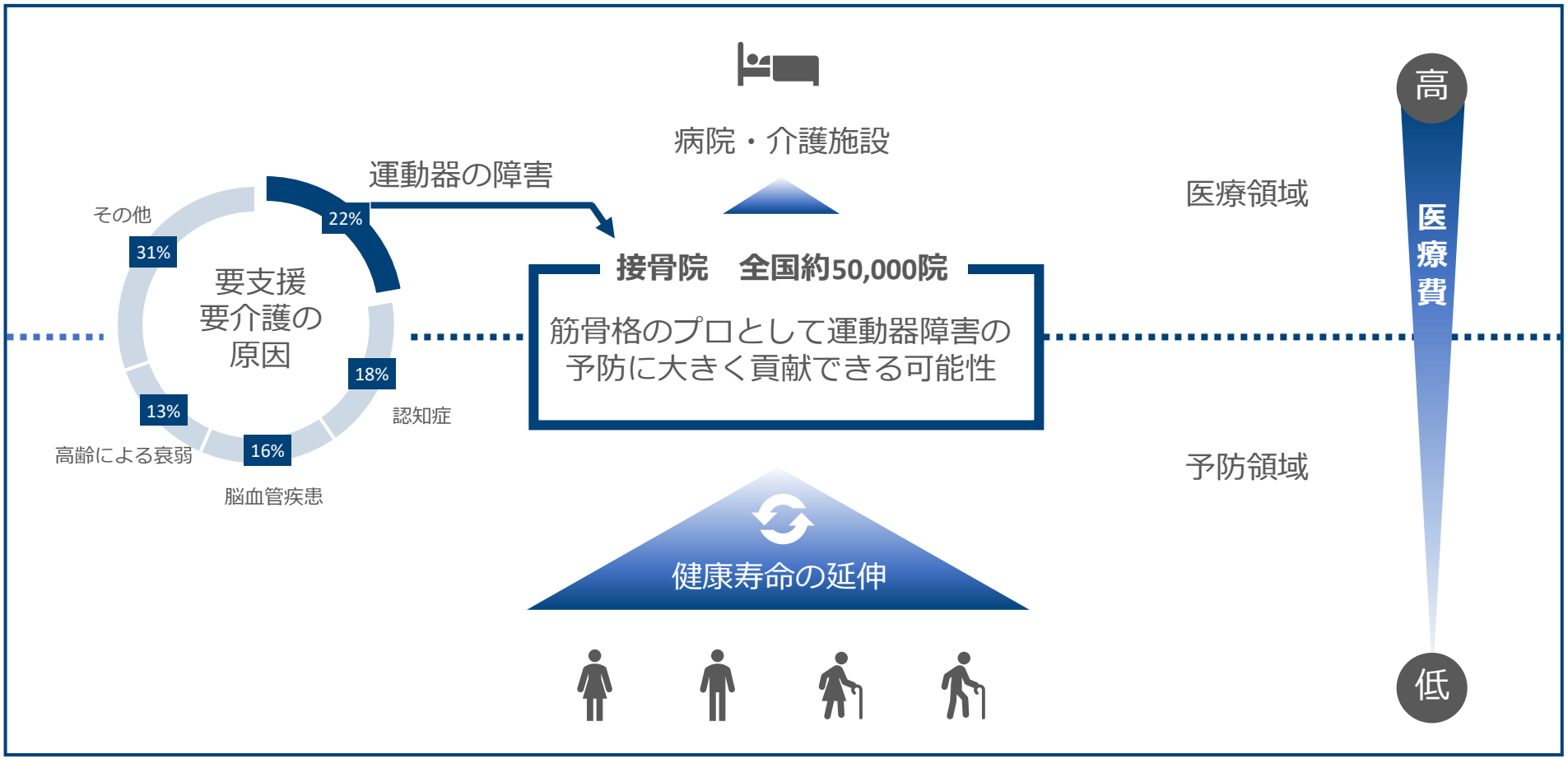
全国の接骨院数　50,077院※2

※1：2020年6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」

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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」

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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。

2009
Ligoo POS & CRM

GRAND SLAM
2011

2014
EMS「-indepth-」

Inject Energy
トムソンベッド
2018

2019
レセONE
(CRM連携)

予防・健康メニューの提供
202x

- 継続的な接骨院の付加価値向上に資するコンサルティングメニューの拡充
- 予防・健康に資するメニューへの注力
- 接骨院の「健康の窓口化」に資するメニューの提供

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

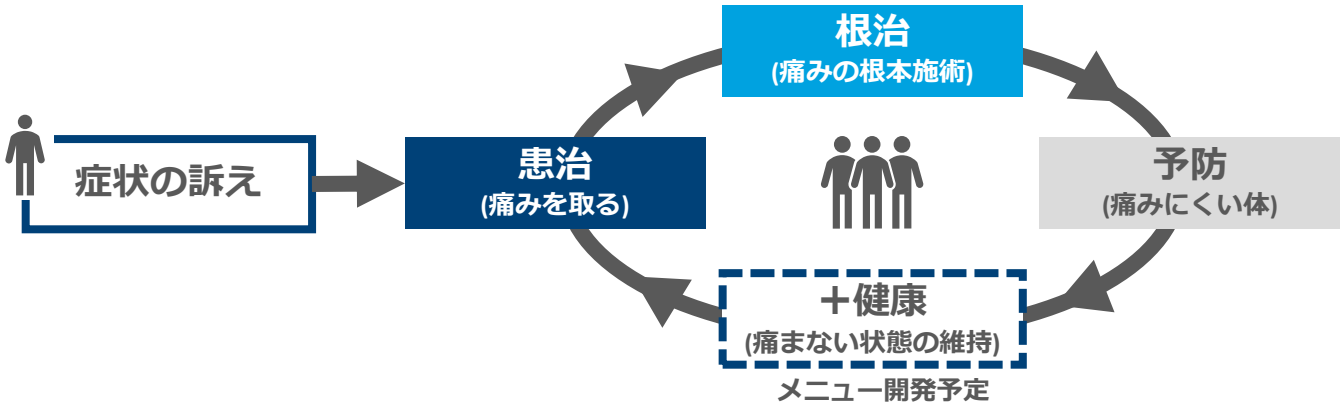
予防・健康（予防・健康に資するメニュー）への注力

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

症状の訴え → 患治 (痛みを取る) → 根治 (痛みの根本施術) → 予防 (痛みにくい体) → 離反

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



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

事業基盤の拡充・投資計画

2021年3月期1Q
財務状況

現預金　（13.5億円）
有利子負債（9.5億円）
自己資本　（9.0億円）
自己資本比率（39.8%）

【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

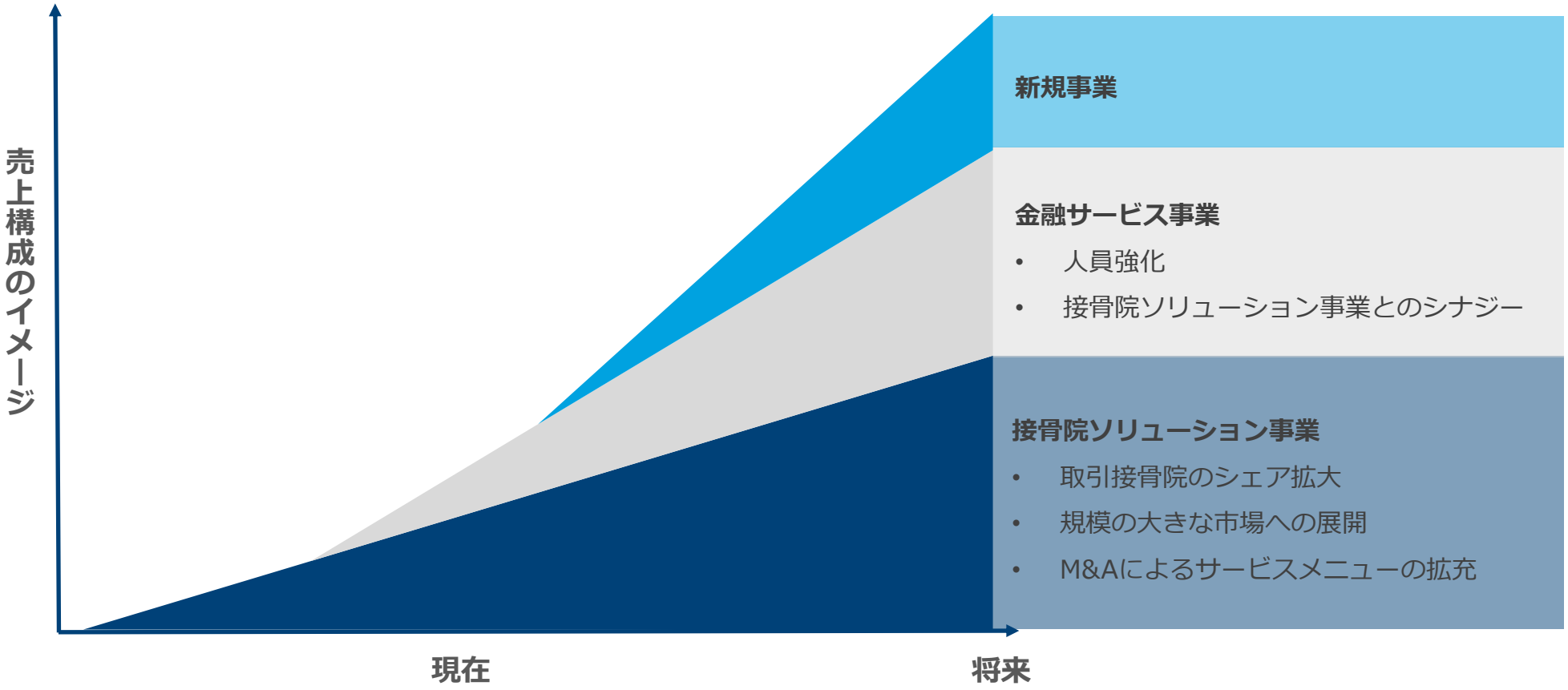
【広告宣伝投資】

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

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

外部環境と当社の強み

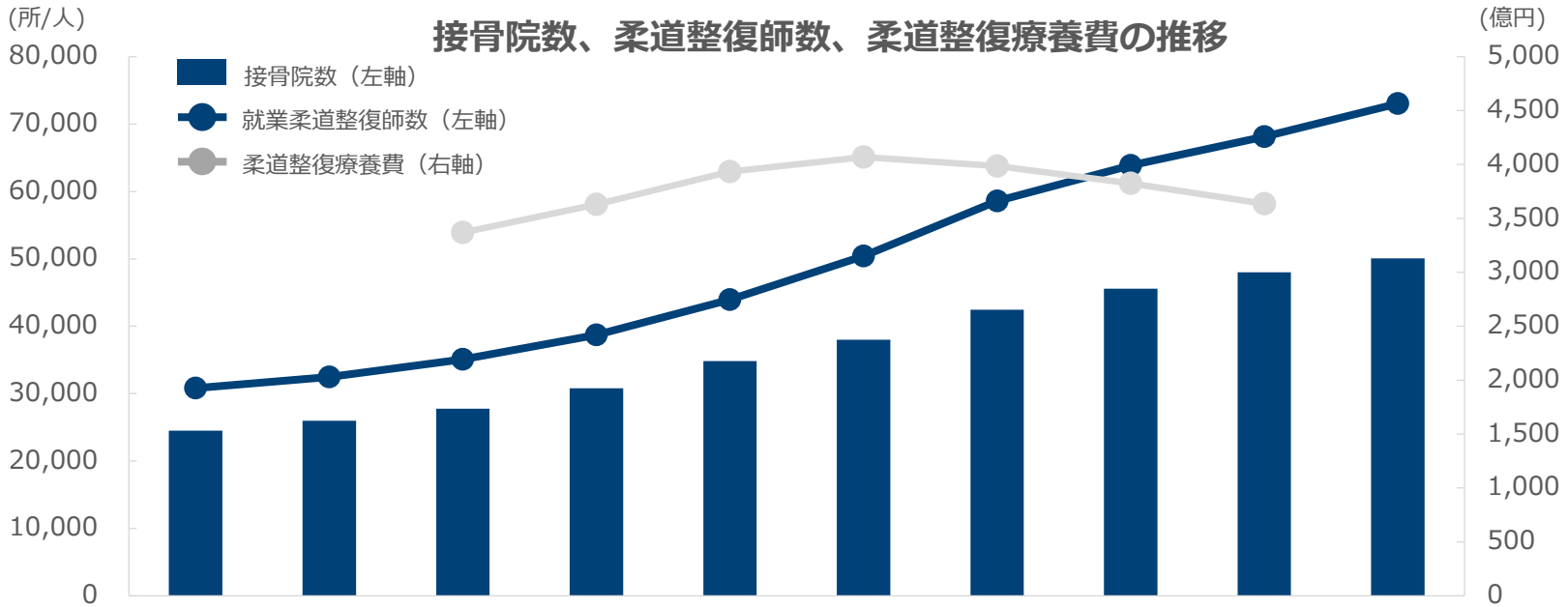
External environment & advantage

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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」

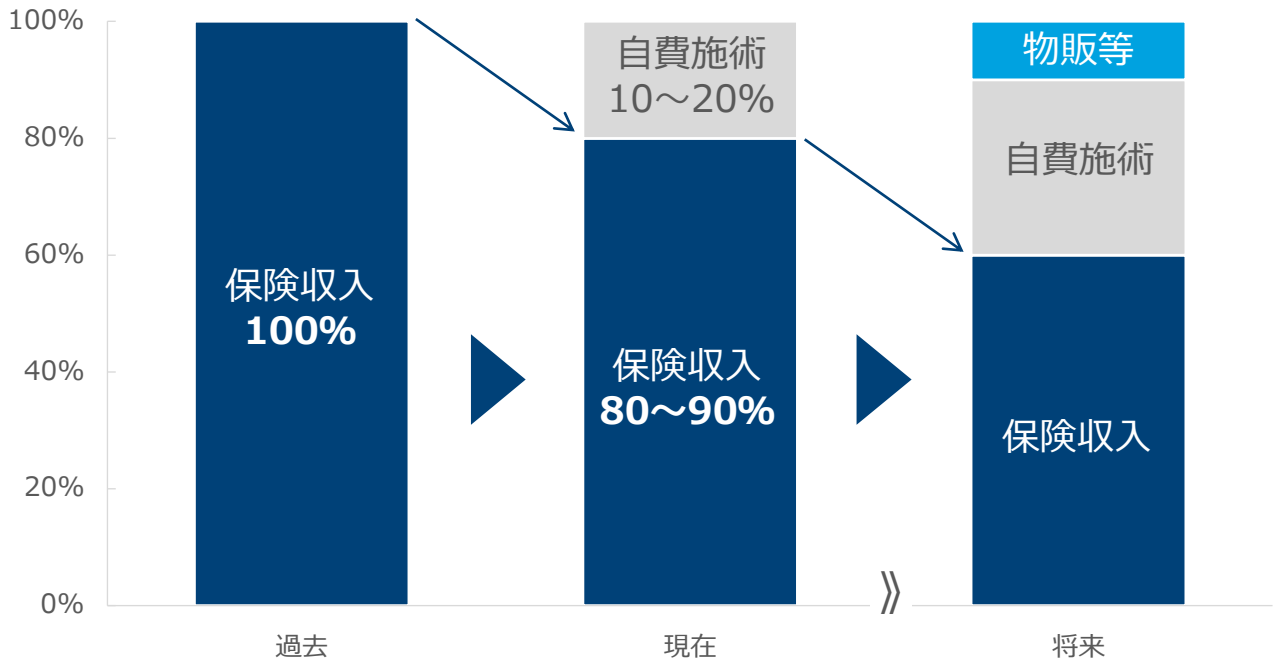
© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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」

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

（詳細）400万患者データの活用について

蓄積したデータの活用による的確な課題抽出。

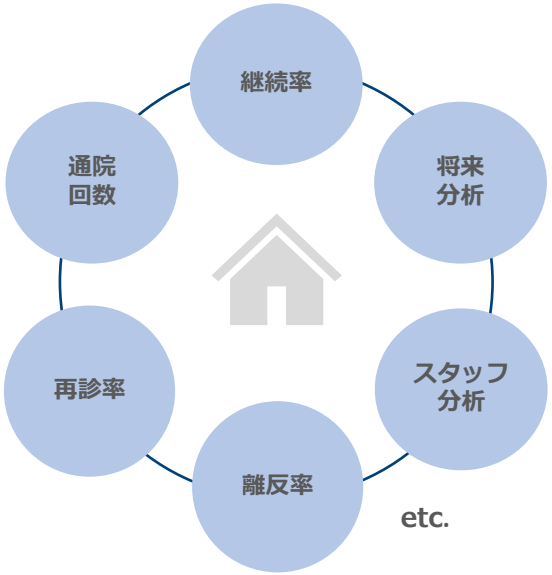
Ligoo POS&CRM

全国接骨院約1,250院
400万患者データ

分析

蓄積

個別接骨院

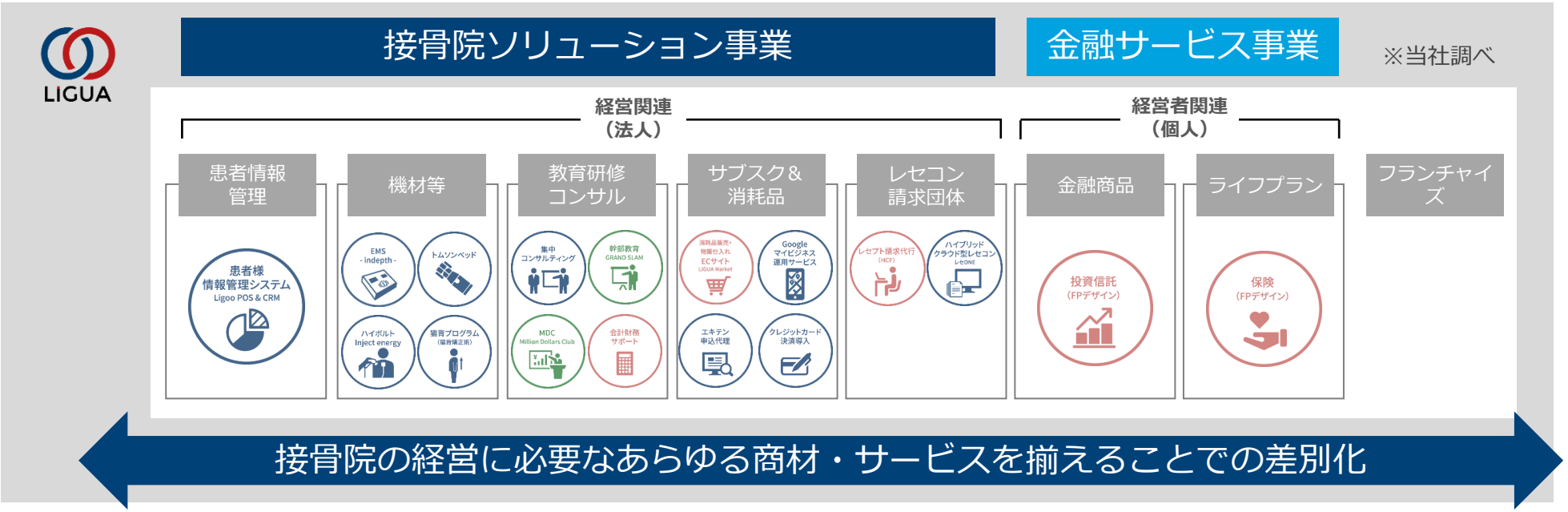


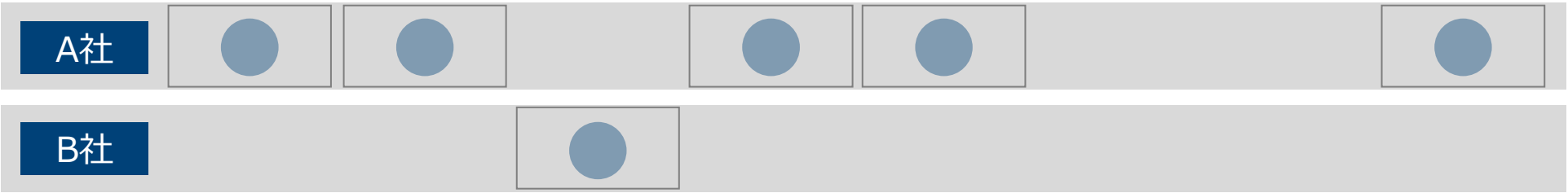
個別接骨院のデータを分析・課題抽出
課題解決のための最適なコンサルティング及びソリューションを提供

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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。

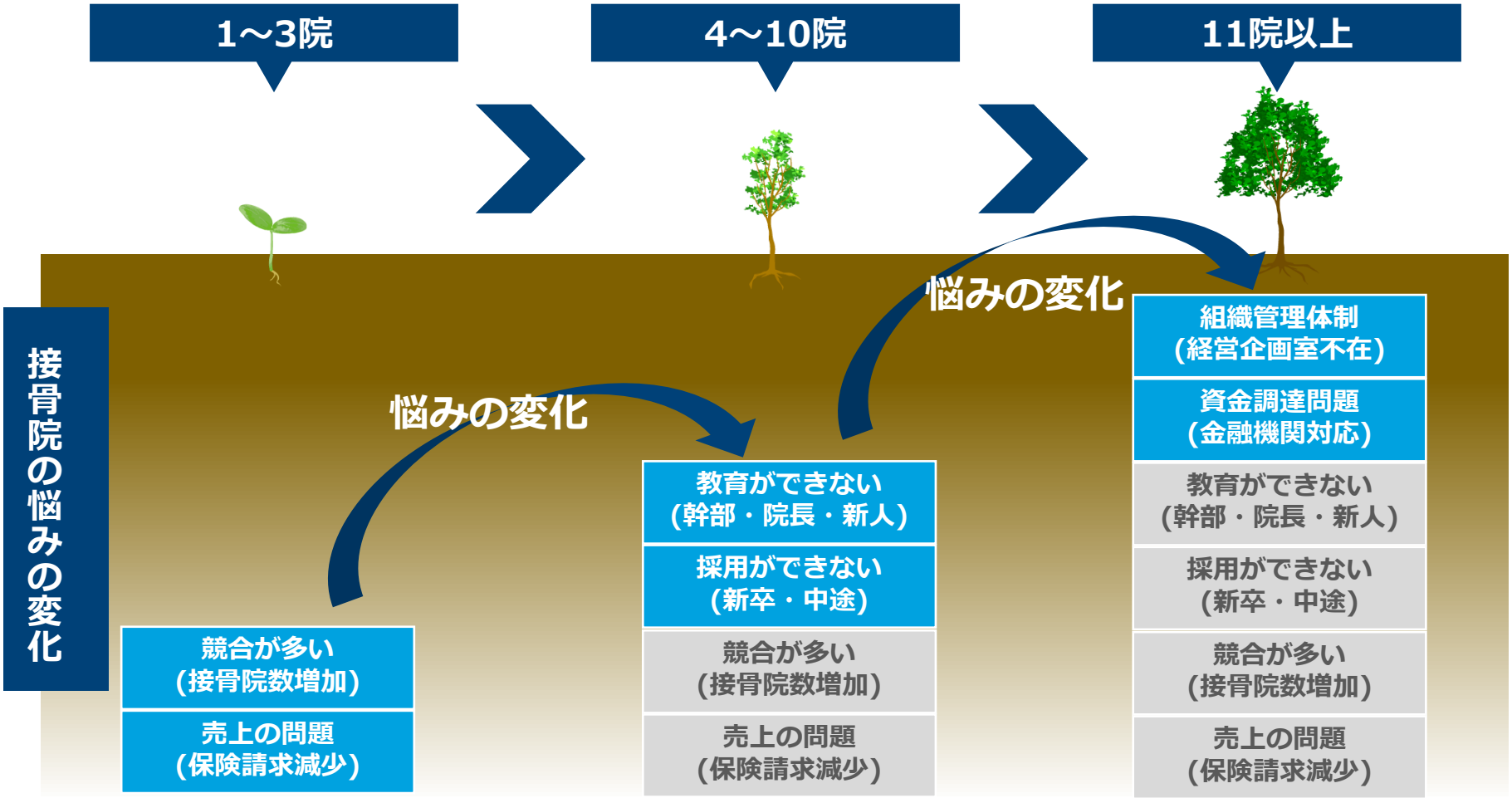




© LIGUA, Inc. All rights reserved.

接骨院における悩み

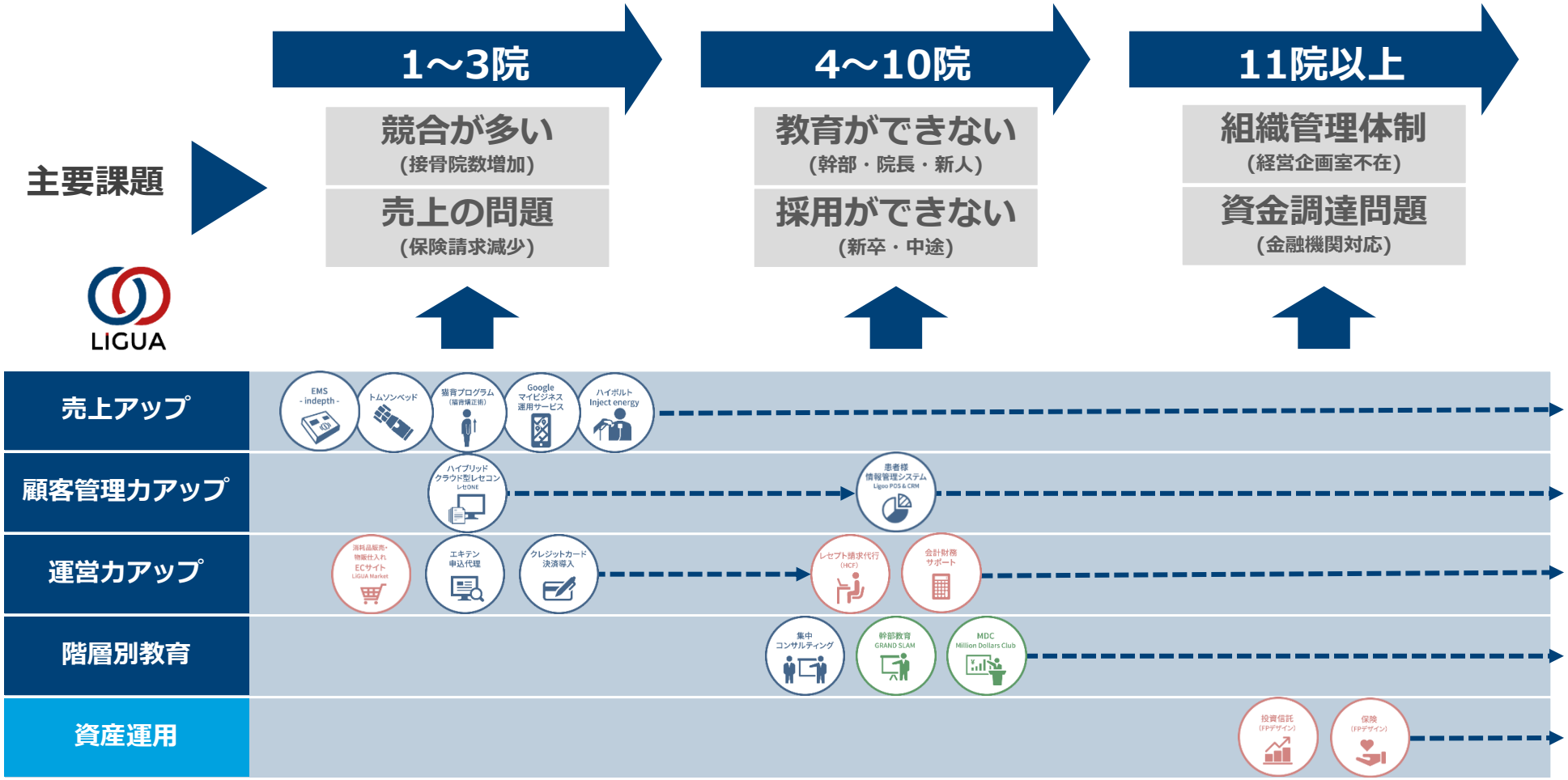
接骨院の悩みは、その成長ステージに応じて変化。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

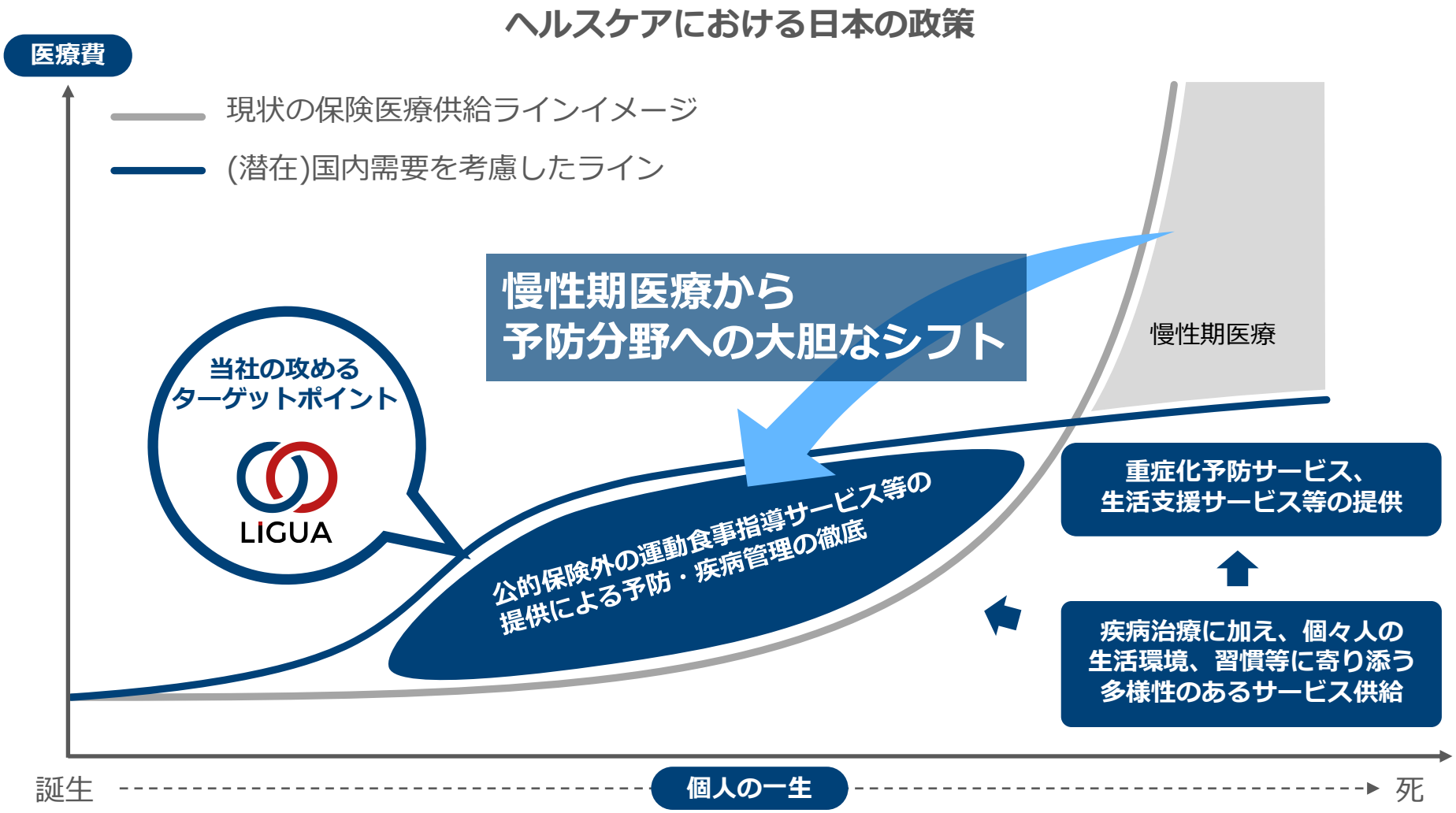
当社の強み③接骨院との長期的な関係構築

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。



© LIGUA, Inc. All rights reserved.

予防分野への政策シフト

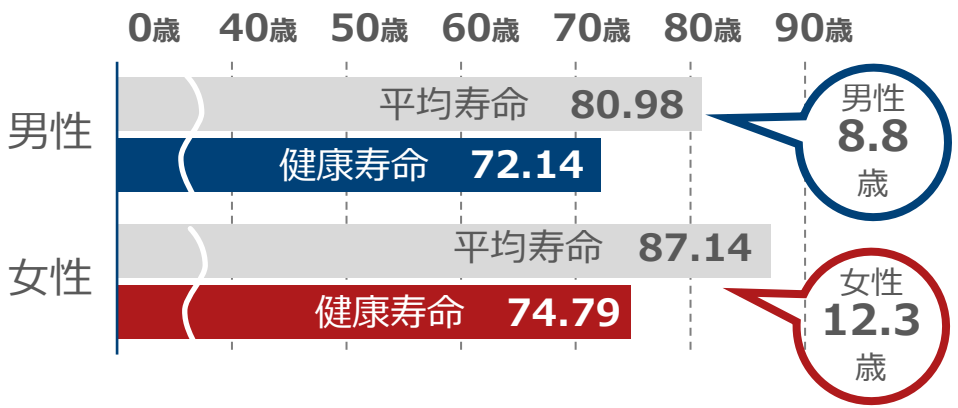


出所：経済産業省商務情報政策局　平成26年3月　日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて

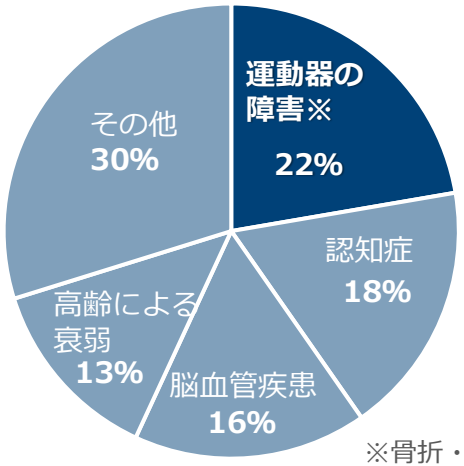
© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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



※骨折・転倒(12%)、関節疾患(10%)

健康寿命の延伸がカギ

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

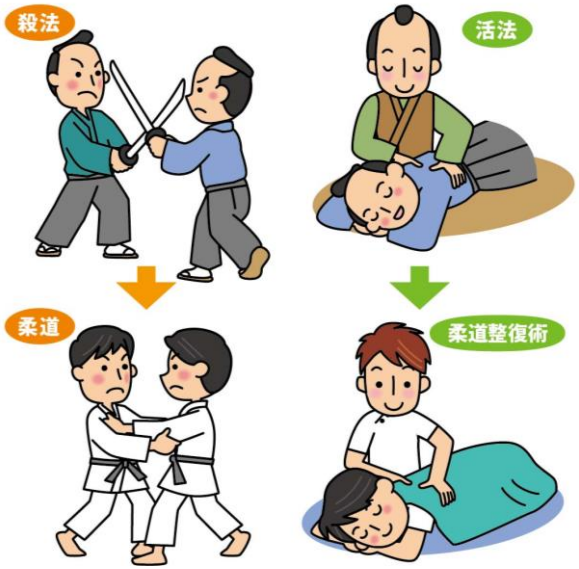
出所：厚生労働省
「平成28年簡易生命表」「平成30年健康日本21資料」
「平成28年国民生活基礎調査」

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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(挙法)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)

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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	あん摩ﾏｯｻｰｼﾞ 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	あん摩マツサージ指圧師、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

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

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。

© LIGUA, Inc. All rights reserved.

LIGUA