



# 2021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）

2020年11月10日

# **1. 会社概要と目指す姿**

2. 決算概要 2021年3月期第2四半期

3. 見通し 2021年3月期

4. Appendix



# 事業内容

## 接骨院ソリューション事業

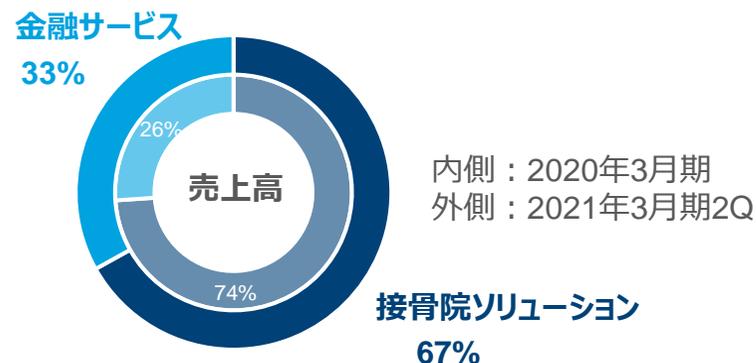
- **問題解決ツールの提供**  
(ソフトウェア、機材・消耗品等)
- **接骨院へのコンサルティング**  
(売上向上、組織マネジメント、経営管理、教育研修等)
- **療養費の請求代行**  
(レセプト請求業務の代行等)

## 金融サービス事業

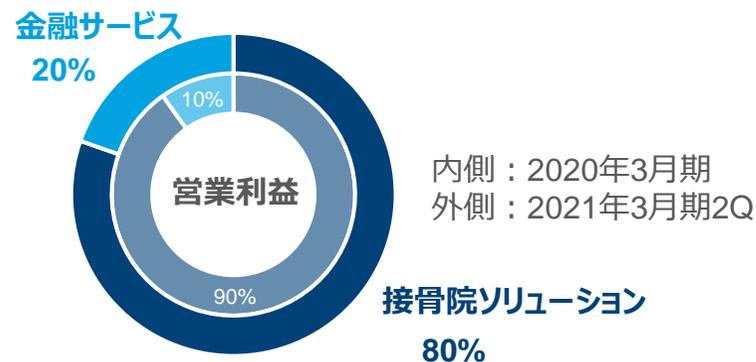
- **保険代理店、IFA\*** (金融商品仲介業)
- **会社経営者・オーナーの資産形成サポート**

\*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

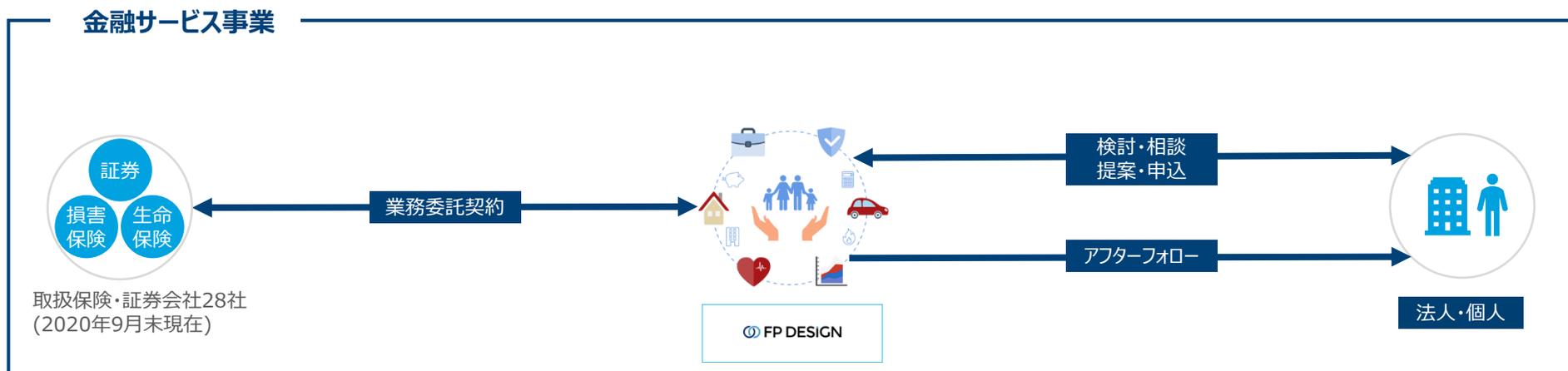
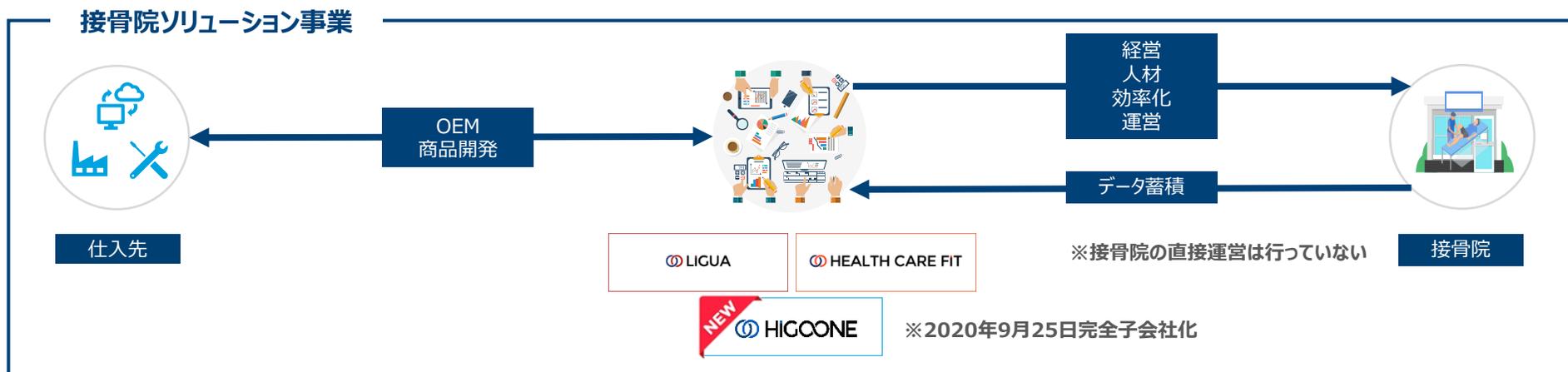


## 利益構成



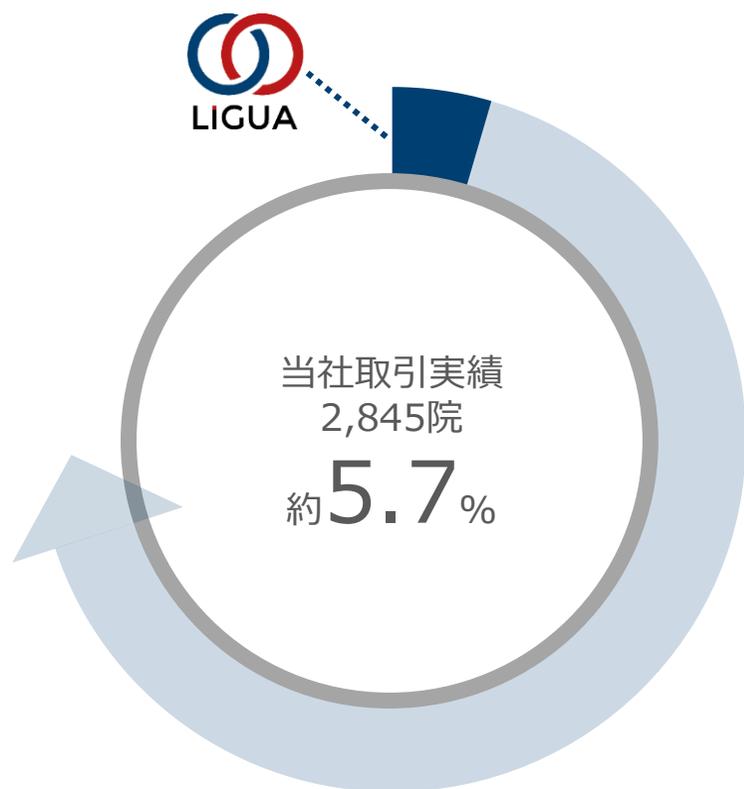
# ビジネスモデル

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。  
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。



## 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6%。  
残り(94%)は当社との取引がない未開拓マーケット。



■ 当社取引実績 2,845院<sup>※1</sup>

↓  
アプローチ

■ 全国の接骨院数 50,077院<sup>※2</sup>

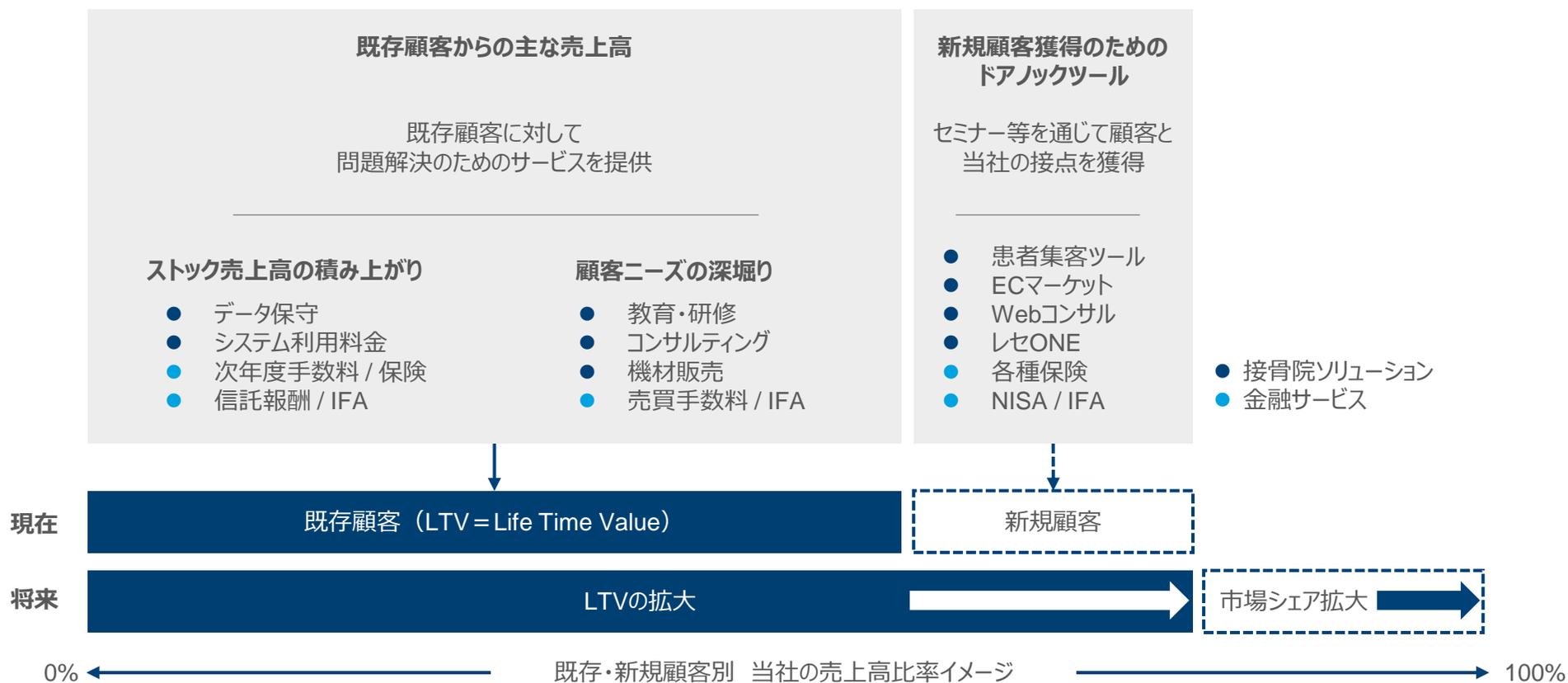
※1 : 2020年9月末時点の累計実績

※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」

# 顧客との永続的な関係性

新規顧客を獲得することで、市場シェアの拡大を推進。

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。

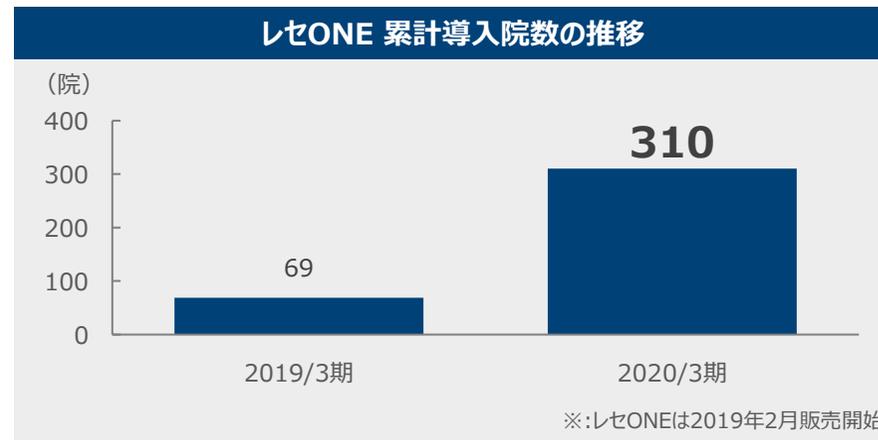


# 取引接骨院増加への施策 / レセONEプラス

「レセONEプラス」は従来の「レセONE」機能に顧客管理CRM機能を追加した、全てのデータを統合管理するシステムツール。接骨院の煩雑な業務をシンプルにすることを実現。



▼ ▼ レセONEプラス導入 ▼ ▼



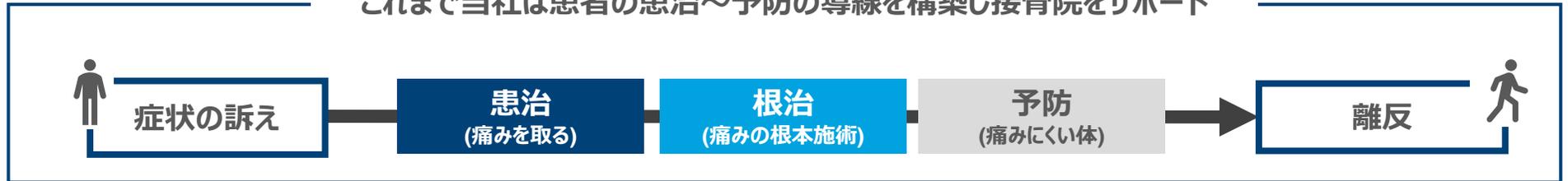
サービス詳細

	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)

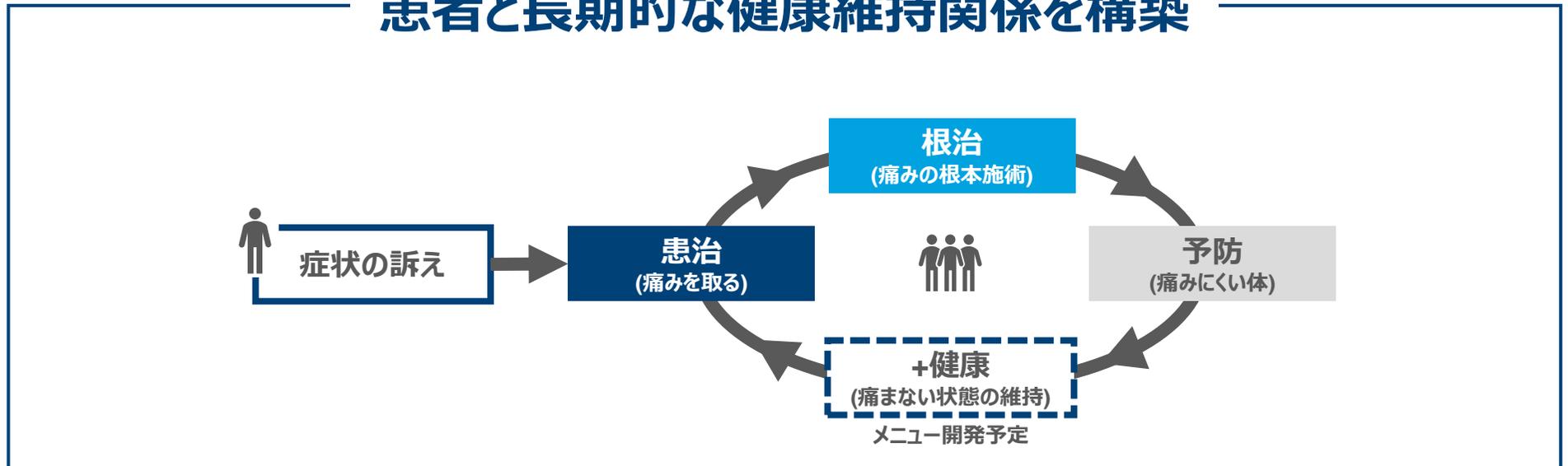
# 予防・健康（予防・健康に資するメニュー）への注力

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



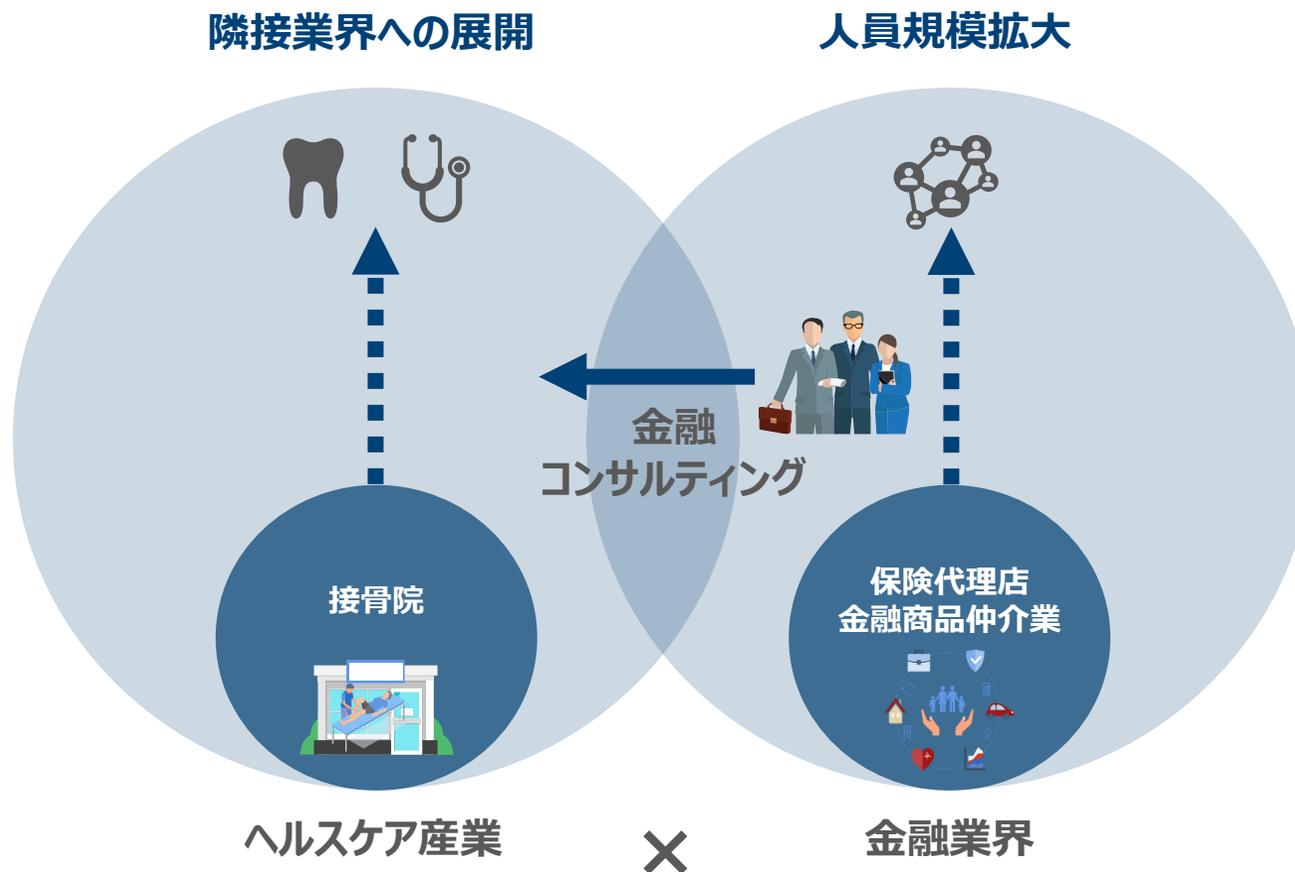
これまでのメニューに健康メニューを追加  
患者向けトータルサービスを確立

## 患者と長期的な健康維持関係を構築



# 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。



1. 会社概要と目指す姿

**2. 決算概要 2021年3月期第2四半期**

3. 見通し 2021年3月期

4. Appendix

## 決算ハイライト / 第2四半期累計

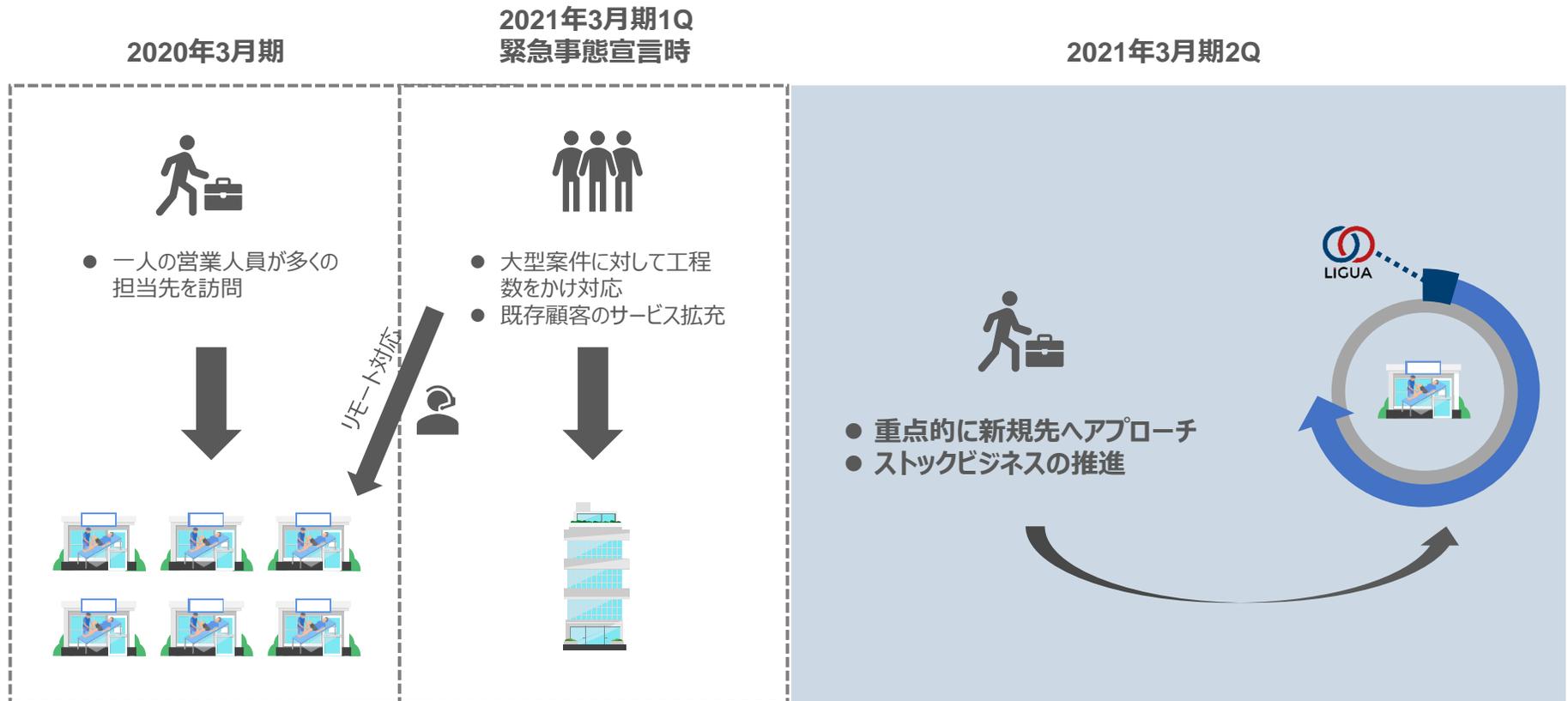
接骨院ソリューション事業を中心に、売上・利益ともに順調な推移。

特に利益面は前年比で大きく進捗。

	売上高	EBITDA	営業利益	当期純利益
2021/3 2Q累計	<b>1,233</b> 百万円	<b>199</b> 百万円	<b>158</b> 百万円	<b>102</b> 百万円
前年同期比	+29.8%	+124.7%	+199.7%	+209.1%

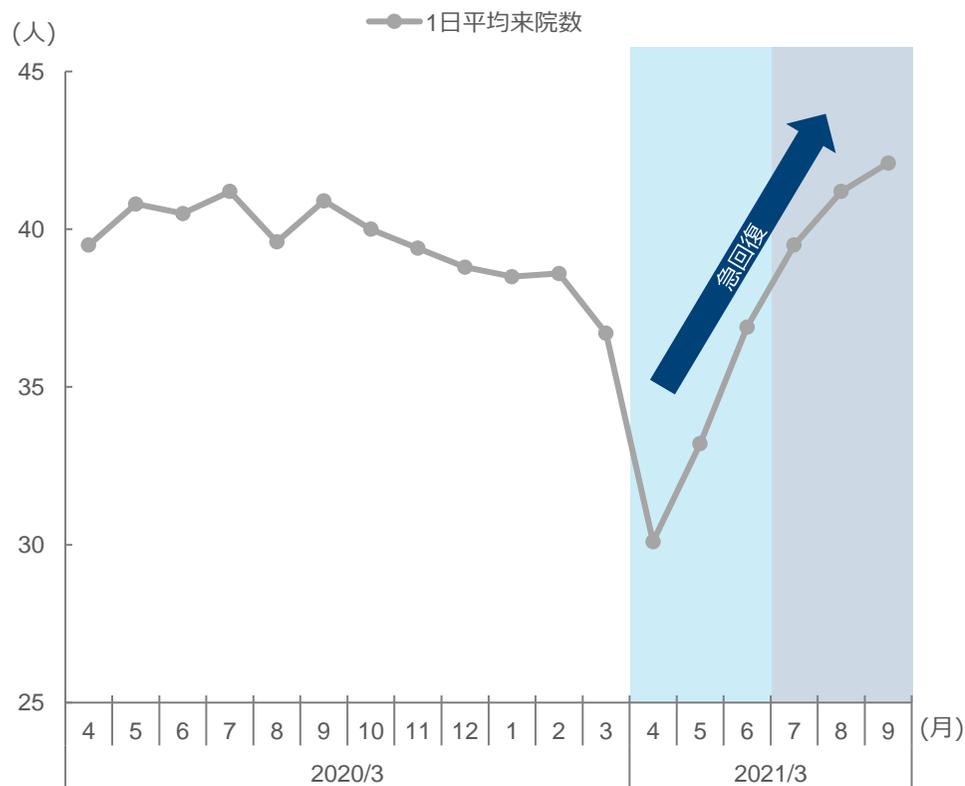
# 2021年3月期 / 第2四半期の取組み

2021年3月期は第1四半期の大幅な進捗により、第2四半期で中長期的な取り組みを戦略的に推進。

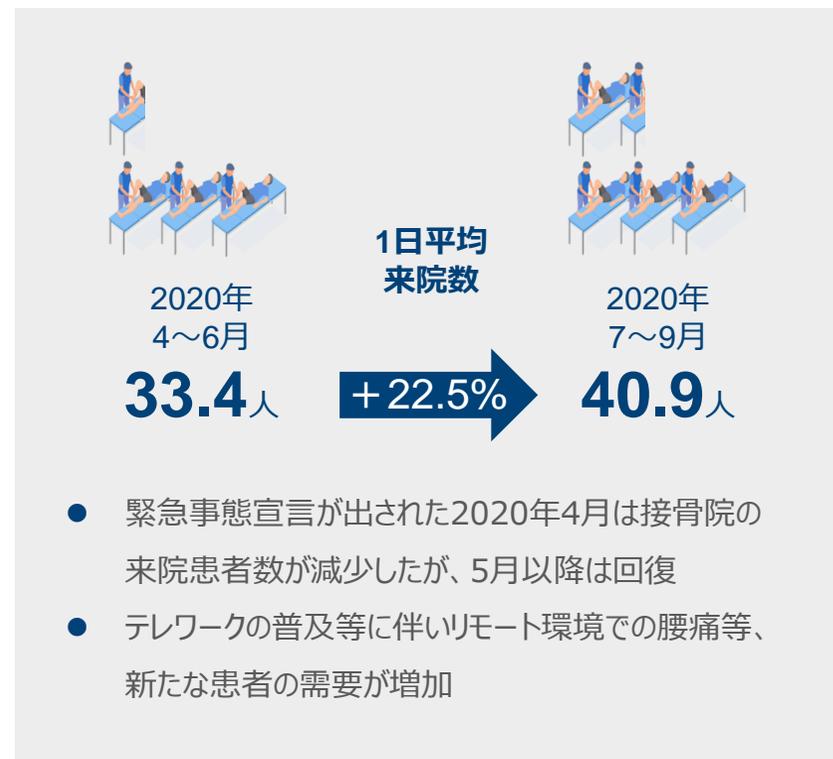


# 接骨院の患者来院状況

接骨院への患者来院数は、緊急事態宣言下で一時減少したが、現在の患者来院数は大きく回復している。



※当社CRMによる平均値の集計データ



# ヒゴワンの子会社化

接骨院業界を中心に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。

## 株式会社ヒゴワンの概要

名称	株式会社ヒゴワン
所在地	熊本市中央区琴平一丁目 12-7
代表者	國武 直樹
事業内容	Webコンサルティング、通信販売、ホームページ制作等
設立	2015年1月

- 2020年9月25日を株式譲渡実行日とし、当社が株式会社ヒゴワンの100%株主となり、完全子会社化
- SEO・Web制作・リスティング広告・SNSグロースハック・コンサルティング等のWebマーケティングを提供
- 接骨院との取引実績が豊富にあり、接骨院業界の特性やガイドライン等を踏まえたWeb集客に関する高い見識を有している

## 接骨院ソリューション事業



# ヒゴワンの当社での位置づけ

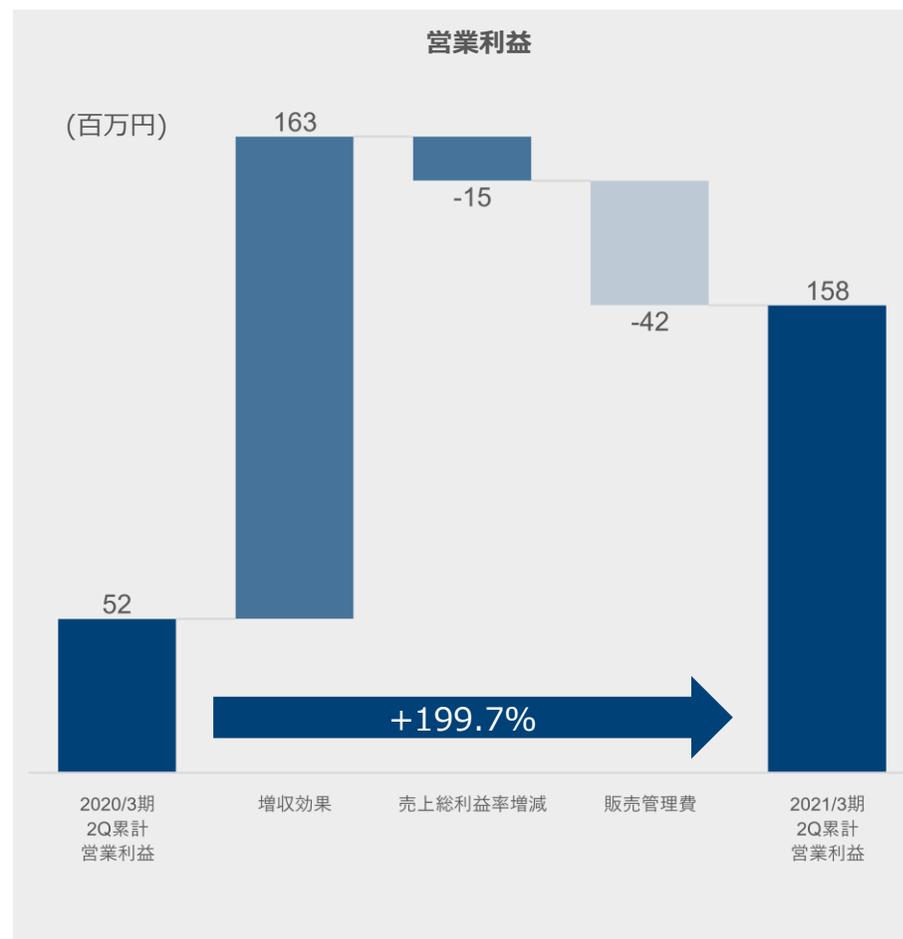
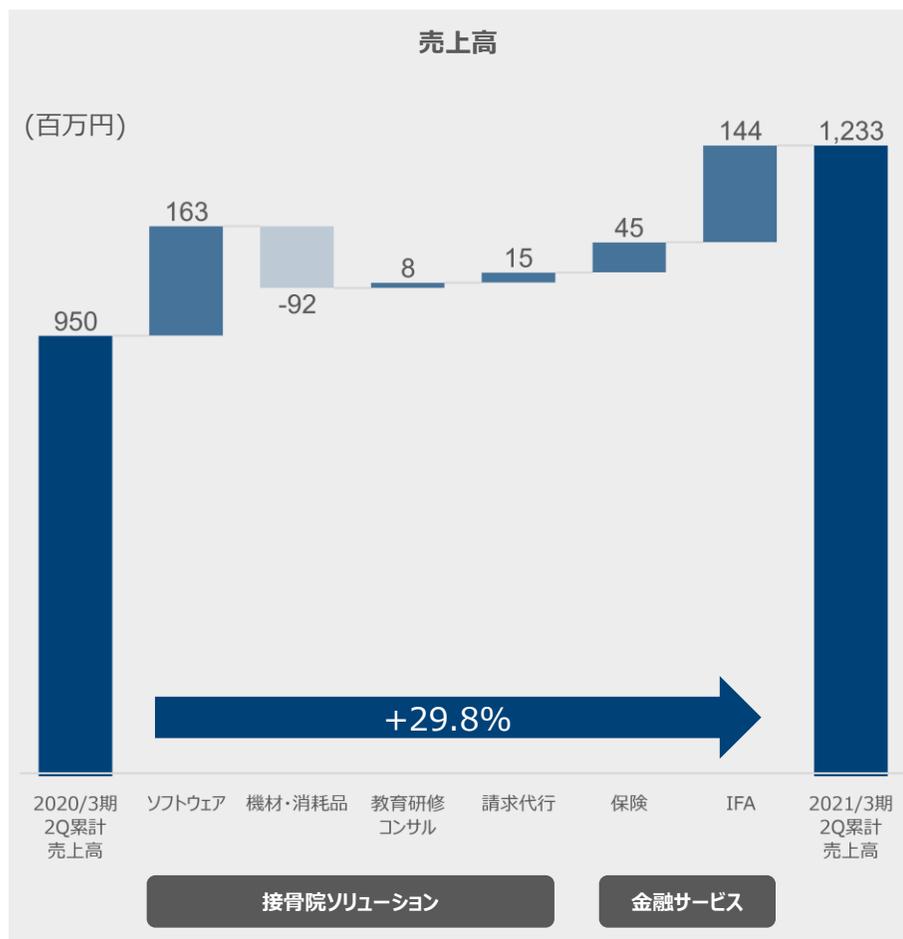
接骨院の売上高を構成している主な要素は以下の通りです。

ヒゴワンによる新規患者数増加のための提供メニュー拡充により、接骨院の売上高増加につなげる。



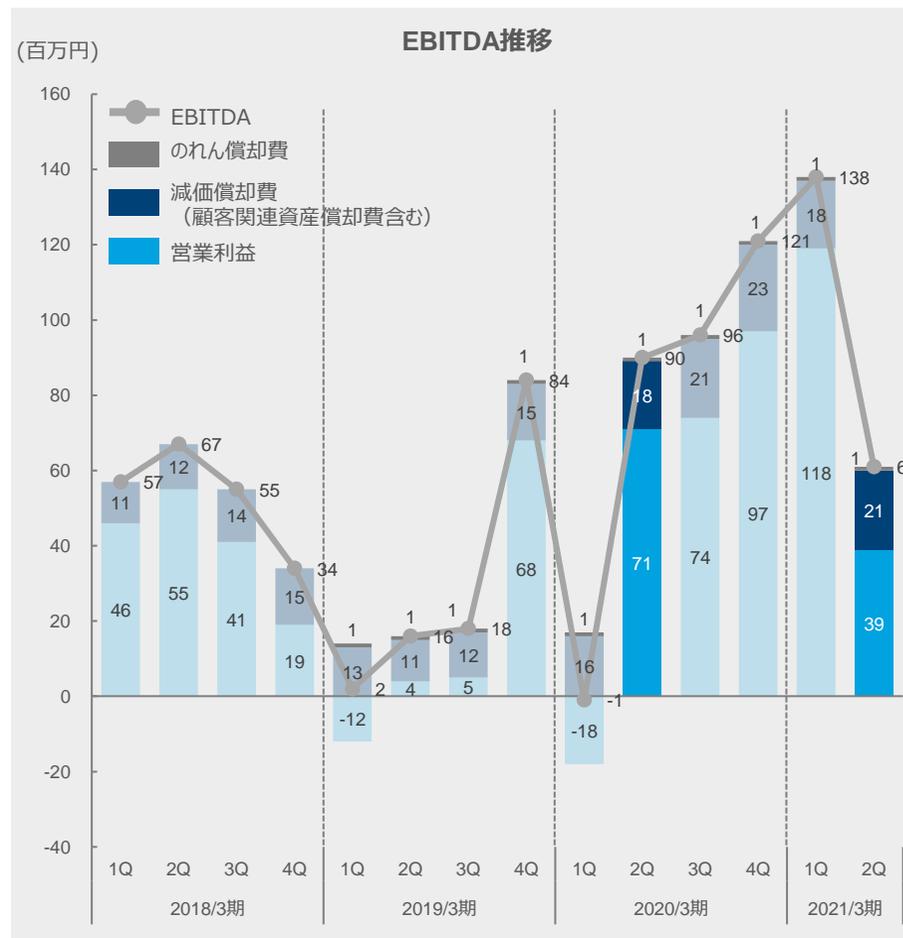
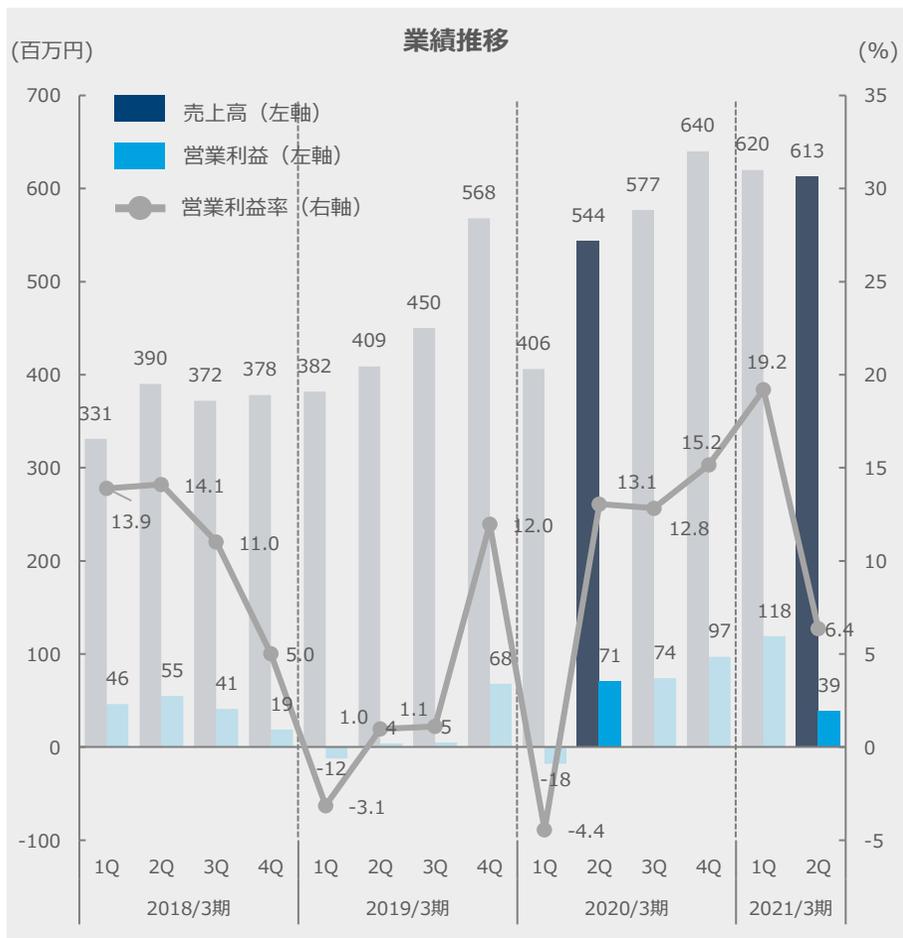
# 業績増減要因 / 第2四半期累計

機材・消耗品の売上高は、第1四半期の緊急事態宣言の影響で減少したが、その他の項目は増加した。  
利益面では上場関連費用の増加を増収効果により吸収した。



# 四半期業績推移

第2四半期は前年同期と比較して売上高が増加したが、利益面では減少となった。



## 2021年3月期第2四半期 / 貸借対照表サマリー

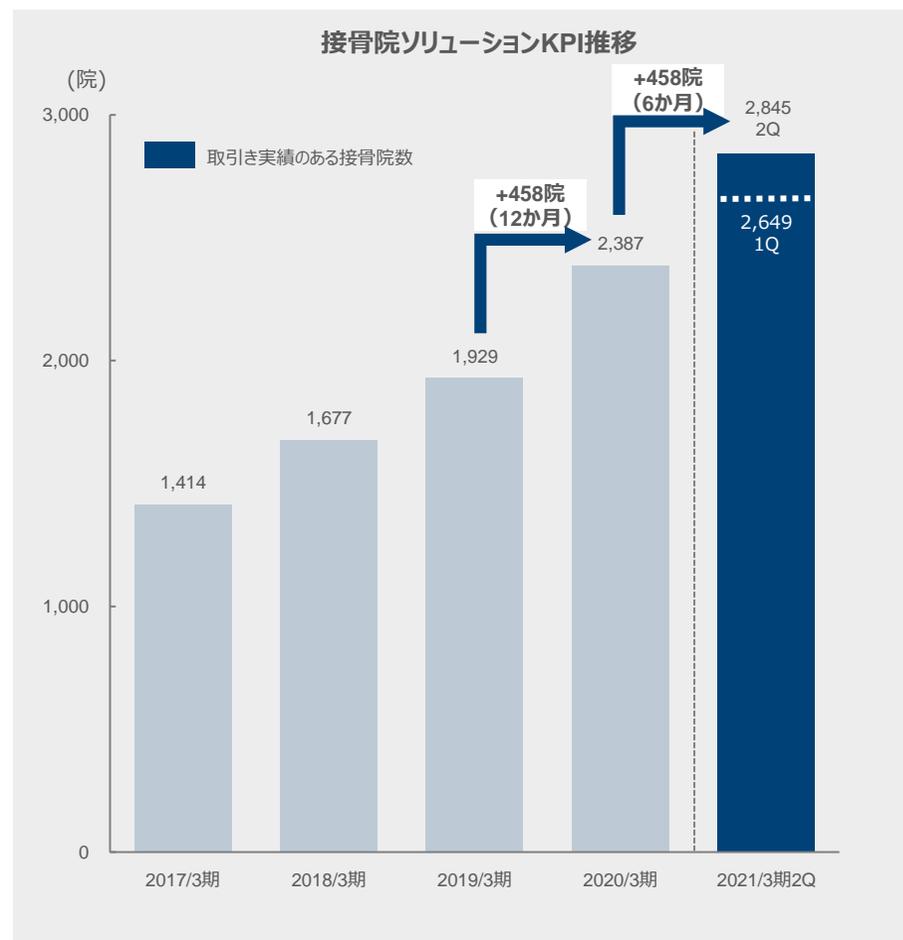
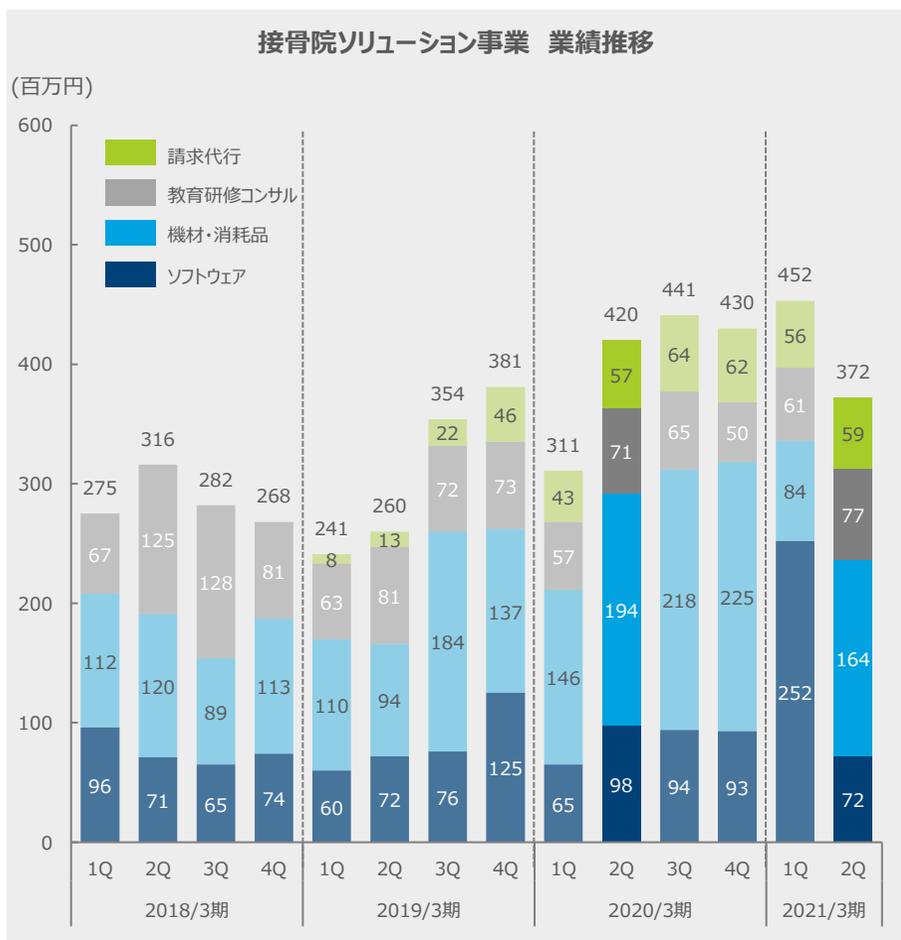
新型コロナウイルス感染症の影響による事業環境の変化に備え、財務基盤の安定性を高めることを目的に金融機関からの借入を行い、有利子負債が増加。

(百万円)	2020/3期末	2021/3期2Q	差異
流動資産	1,172	2,703	+1,531
現預金	942	2,141	+1,199
売掛金	112	327	+215
その他	118	235	+117
固定資産	436	661	+225
総資産	1,608	3,364	+1,756
負債	786	2,361	+1,575
有利子負債	386	1,893	+1,507
その他	400	468	+68
純資産	822	1,003	+181
負債・純資産合計	1,608	3,364	+1,756

# 接骨院ソリューション事業 / 四半期推移

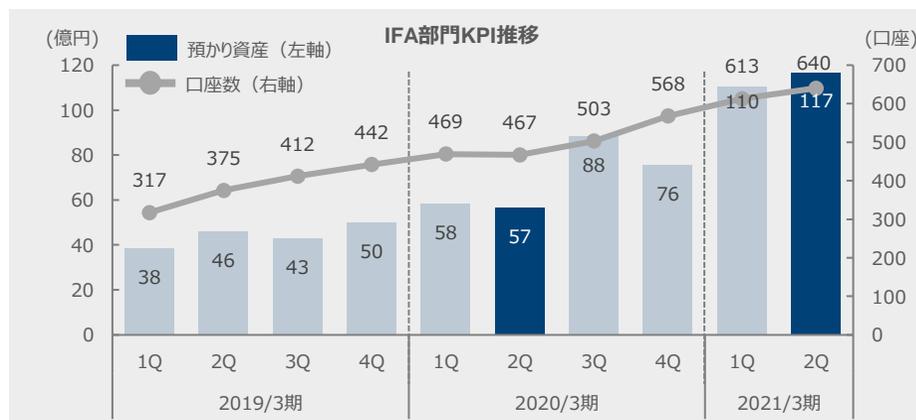
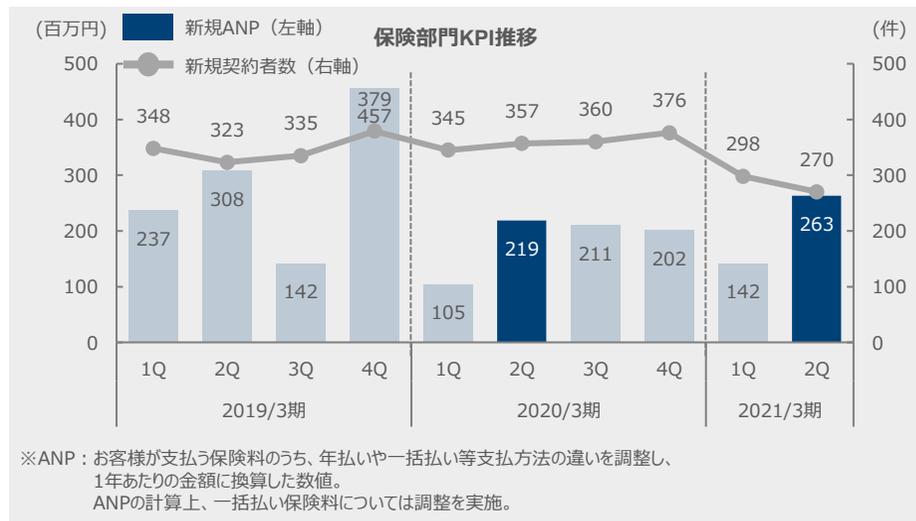
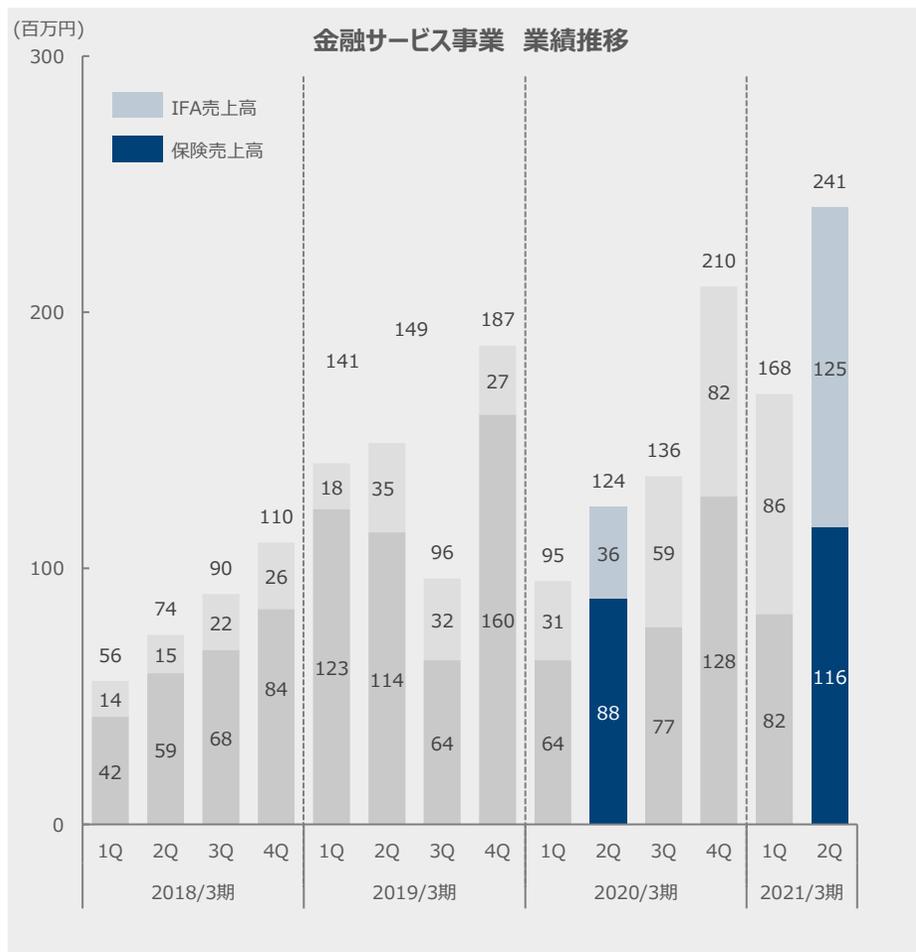
機材・消耗品は第1四半期の緊急事態宣言の影響で減速したが第2四半期は回復。

取引実績のある接骨院数は順調に増加。



# 金融サービス事業 / 四半期推移

IFAは四半期ベースで、売上高・各KPIの過去最高値を達成。



# 急拡大するIFA



FP DESIGN

上場子会社のIFA組織として、充実したバックアップ体制のもと、新卒採用も含めた人員拡大を図る。

## IFAとして活動する意義

- 特定の金融機関に属さず、独立した立場でのアドバイスが可能
- IFAは「顧客の代理人」であり、「金融機関の代理人」ではない
- 毎月のノルマがない
- 転勤がなく、顧客と長期の関係構築が可能

1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第2四半期

**3. 見通し 2021年3月期**

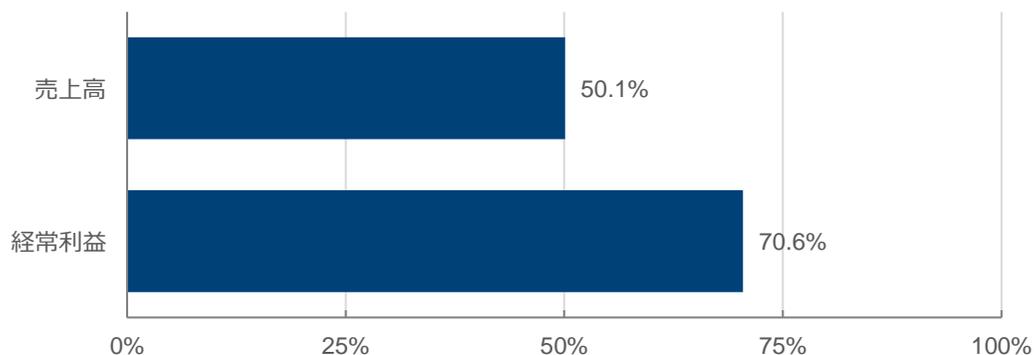
4. Appendix

# 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2Q累積 実績(進捗率)
売上高	2,167	2,462	+13.6%	1,233 (50.1%)
EBITDA	306	331	+8.2%	199 (60.1%)
営業利益	224	227	+1.4%	158 (69.6%)
経常利益	203	220	+8.1%	155 (70.6%)
当期純利益	142	148	+3.7%	102 (69.5%)

2021/3期 2Q累計進捗率



## 接骨院ソリューション事業

- 全国の接骨院（約50,000院）を販売の対象とする「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、未開拓市場の新規開拓に注力

## 金融サービス事業

- 提携先からの顧客の紹介やメディアへの露出等により、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

## 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50,000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

1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期第2四半期

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

# 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	2004年
設立	2004年10月	2007年
代表者	川瀬 紀彦	2009年
従業員数 (グループ合計)	85名 (2020年3月末)	2011年
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	2014年
拠点	大阪本社、東京事務所、福岡営業所	2015年
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 桑野 聡史、吉田 憲史 (社外)	2016年
		2018年
		2019年
		2020年

- 株式会社リグアを設立
- 接骨院向け情報サイト「情報最前線」の運営を開始
- 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
- 幹部育成研修「GRAND SLAM」の運営を開始
- 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
- 東京事務所を東京都港区虎ノ門に移転
- 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
- 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
- レセプト計算システム「レセONE」の運営を開始
- 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

# 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	<ul style="list-style-type: none"><li>接骨院向け患者情報管理システム</li><li>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</li><li>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</li></ul>	
	レセONE	<ul style="list-style-type: none"><li>健康保険組合等に対して、療養費支給申請書を提出する際に使用するレセプト計算システム</li><li>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</li><li>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</li></ul>	
	EMS-indepth-	<ul style="list-style-type: none"><li>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>	
機材・消耗品	トムソンベッド	<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>	
	Inject Energy	<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>	
	その他	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>接骨院向けECサイト「LiGUA Market」等にて、接骨院で使用する消耗品等を販売</li></ul>	

# 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	<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</li> </ul>
	GRAND SLAM	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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・数値管理能力・人材育成力・技術力等の向上を図る</li> </ul>
	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
請求代行	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>

## 金融サービス事業

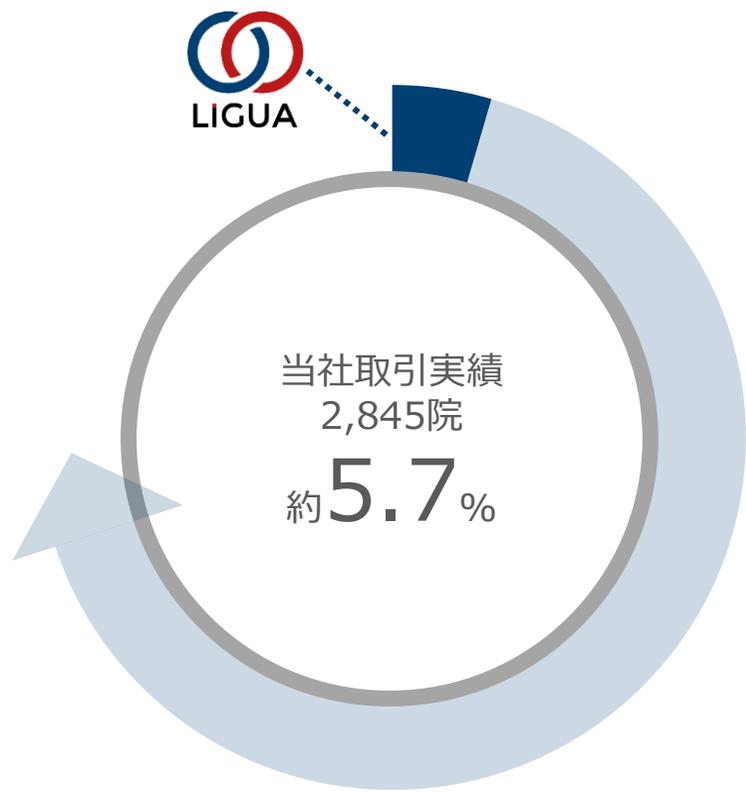
事業区分	分類	概要
金融サービス	保険代理店	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社連結子会社の株式会社FPデザインにおいて、生命保険会社20社、及び損害保険会社5社（2020年9月末）と業務委託契約を締結し、保険代理店として各種保険の募集を行っている</li> </ul>
	IFA (金融商品仲介業)	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社連結子会社の株式会社FPデザインにおいて、金融商品取引業者（証券会社）3社（2020年9月末）と業務委託契約を締結し、IFAとして金融商品の提案及び仲介を行っている</li> </ul>

# 中期的な事業戦略

## Strategy

# 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6%。  
残り(94%)は当社との取引がない未開拓マーケット。



■ 当社取引実績 2,845院<sup>※1</sup>

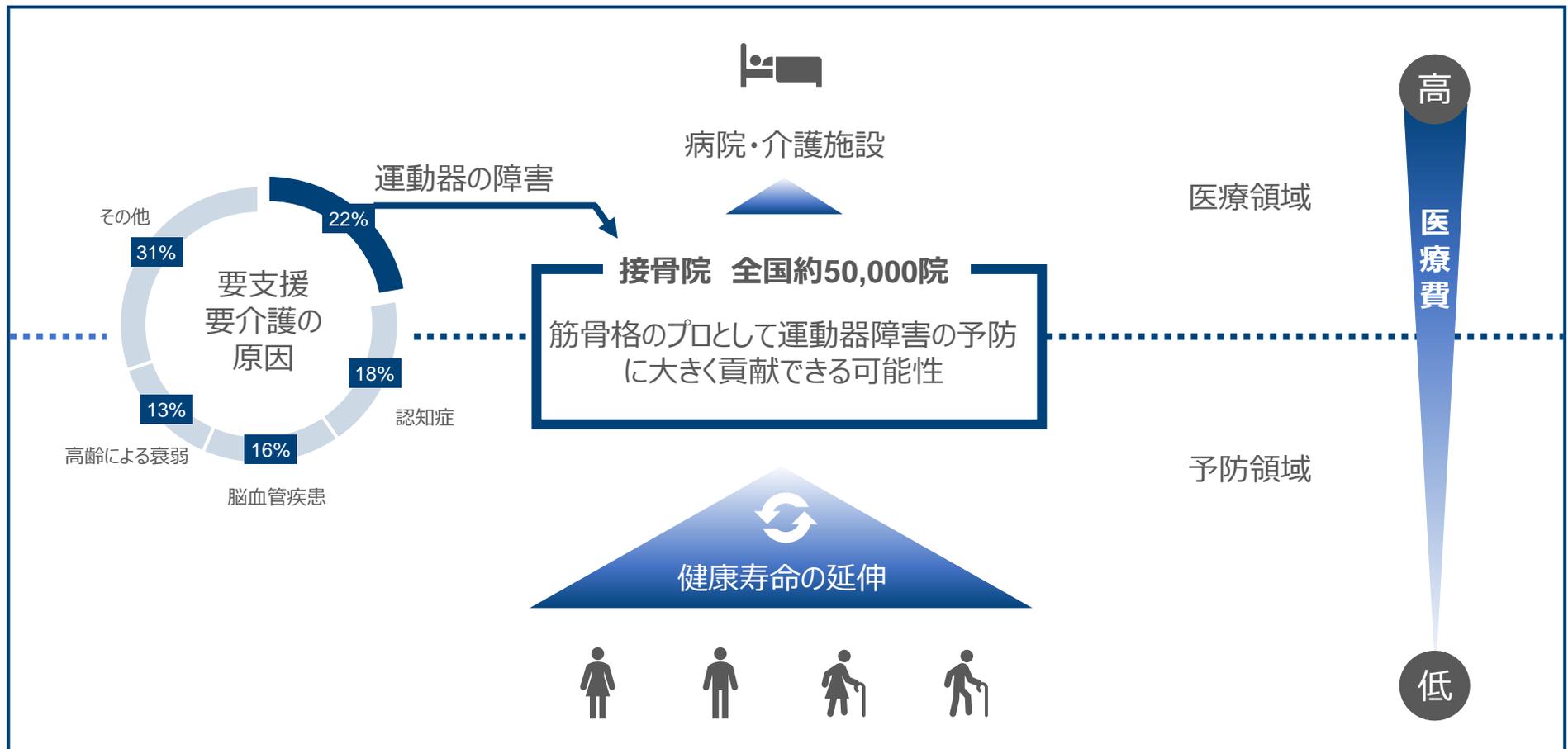


■ 全国の接骨院数 50,077院<sup>※2</sup>

※1 : 2020年9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」

# 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」

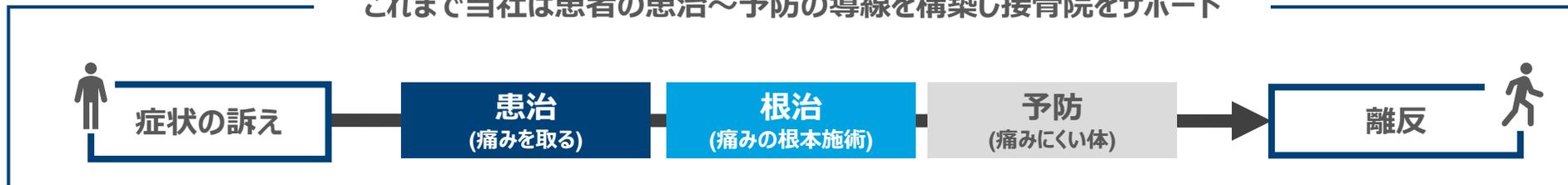
# 予防・健康（予防・健康に資するメニュー）への注力

「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。



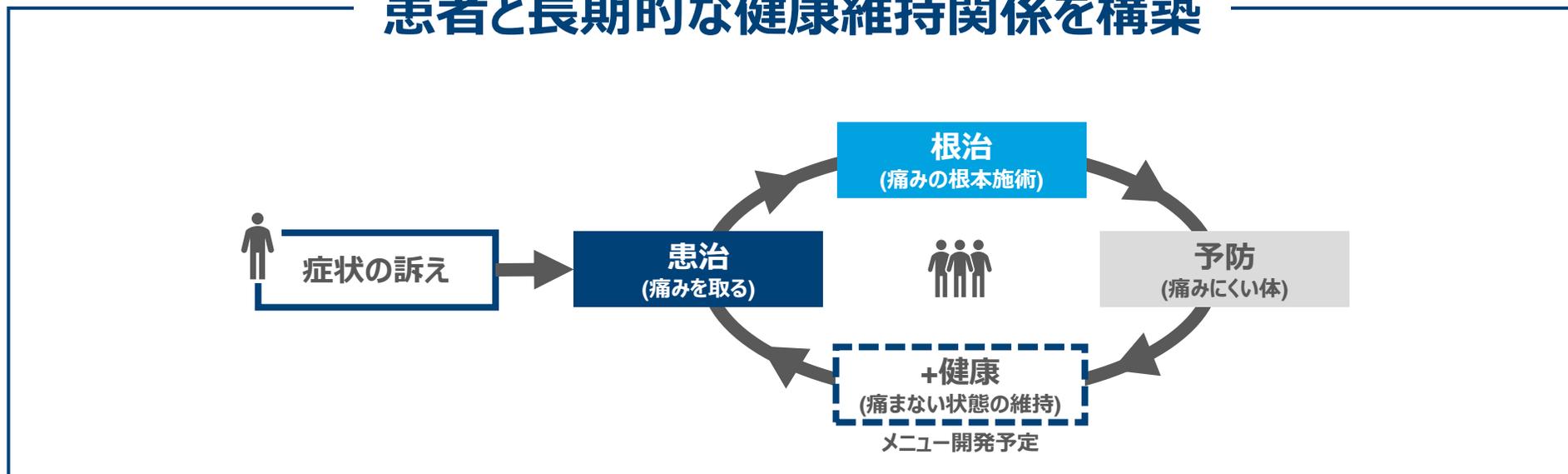
# 予防・健康（予防・健康に資するメニュー）への注力

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



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



# 事業基盤の拡充・投資計画

## 2021年3月期2Q 財務状況

現預金 (21.4億円)  
有利子負債 (18.9億円)  
自己資本 (10.0億円)  
自己資本比率 (29.8%)



### 【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

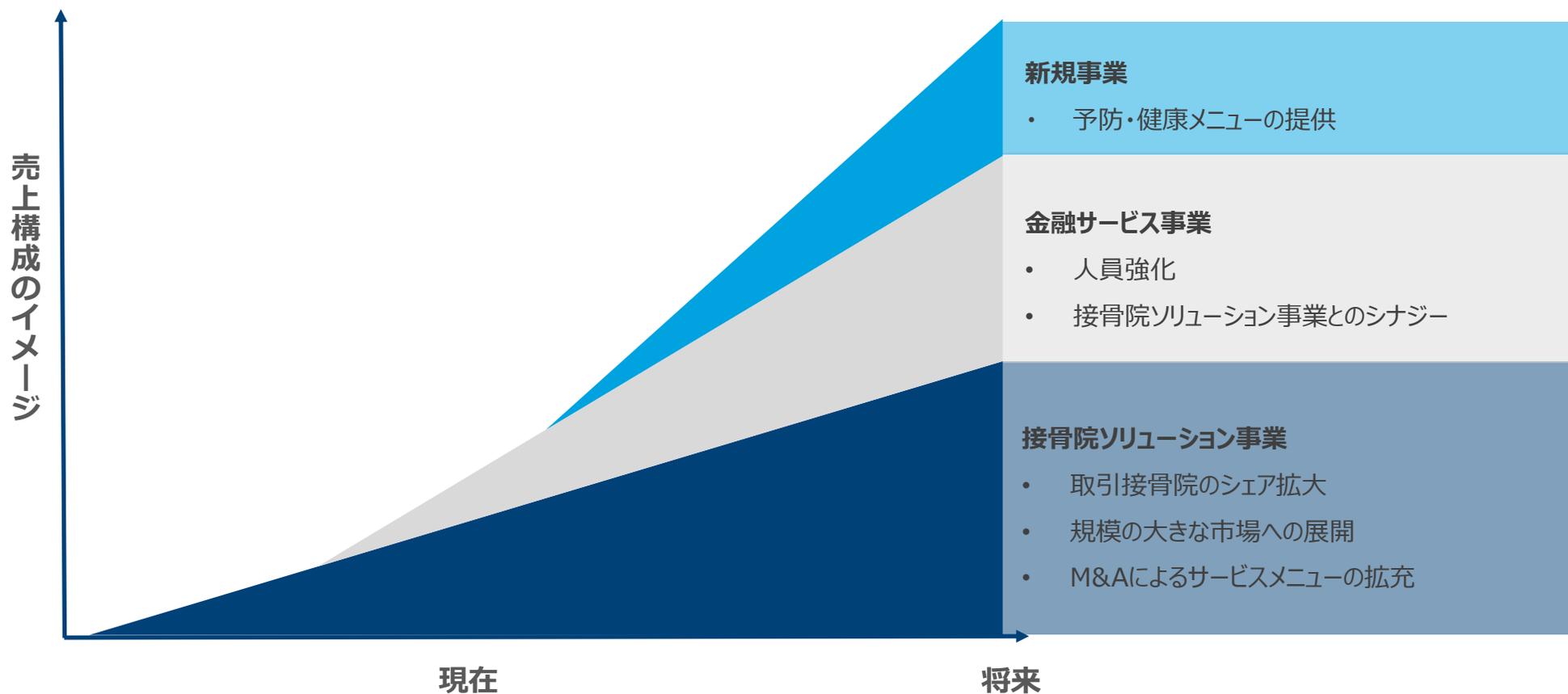


### 【広告宣伝投資】

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

# 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。



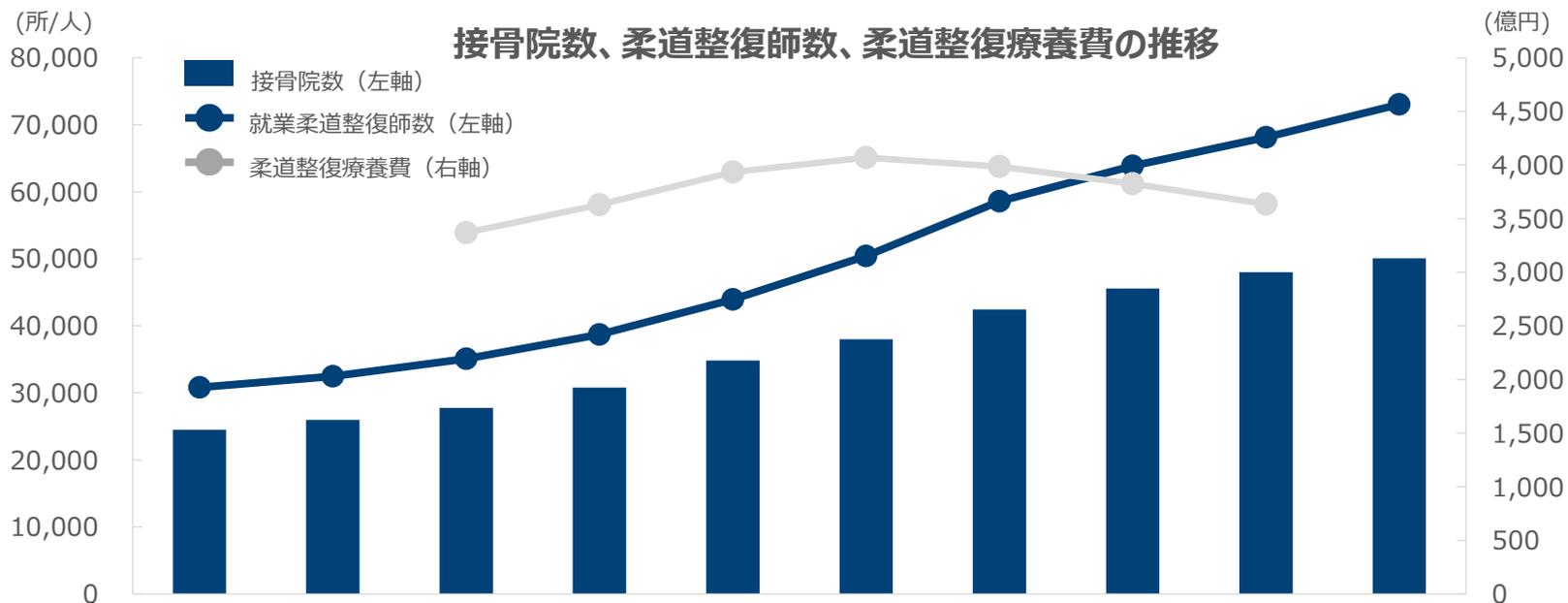
# 外部環境と当社の強み

External environment & advantage

# 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」

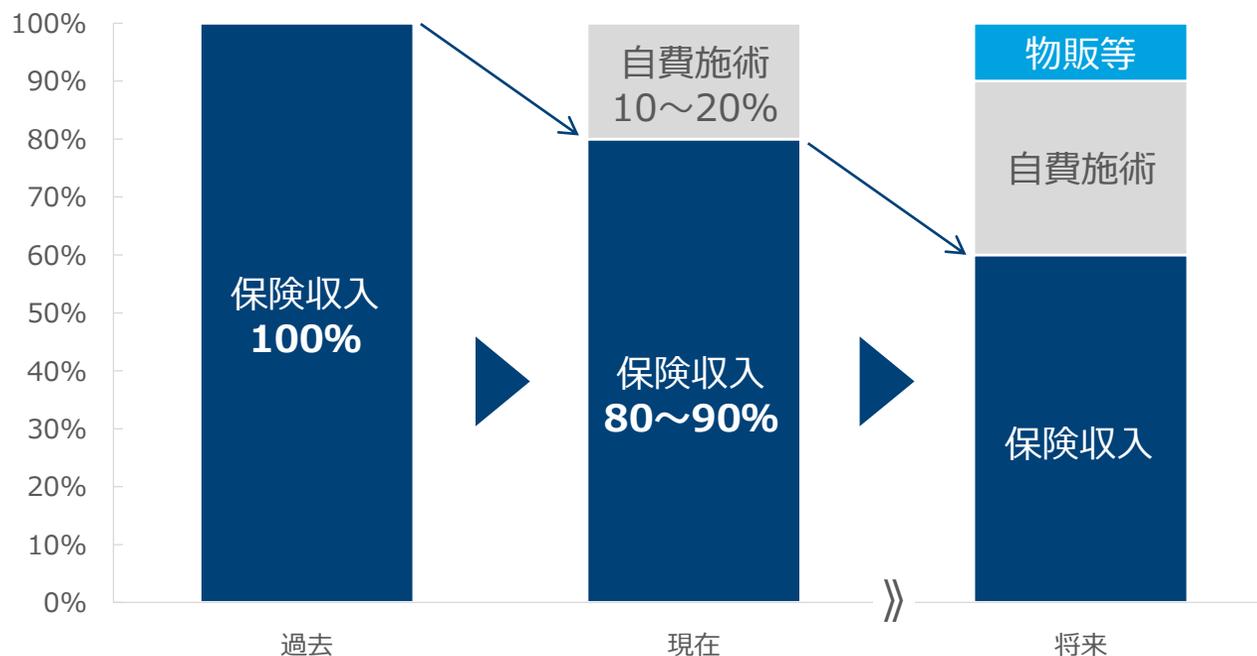
## 外部環境②接骨院経営の実情

「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」

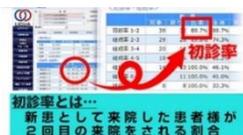
# 当社の強み①コンサルティングノウハウを活かした営業

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

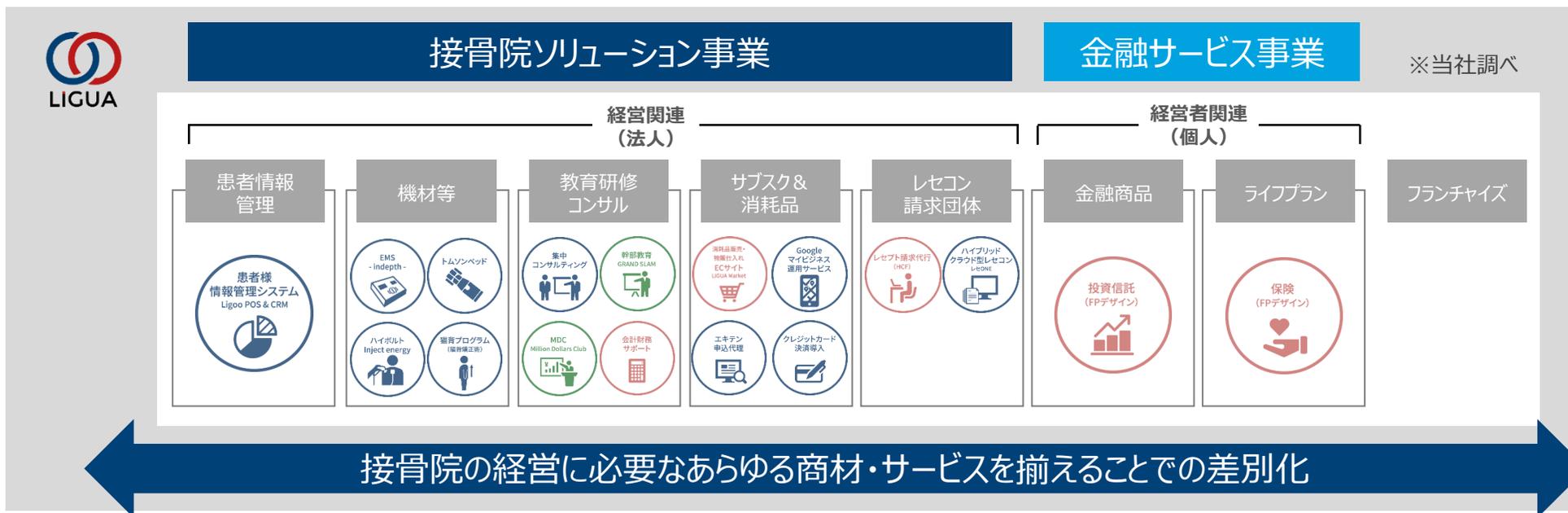
接骨院の経営・運営面  
に対する的確な助言力



独自のコンサルティングノウハウ

# 当社の強み②当社の商材ラインナップと他社比較

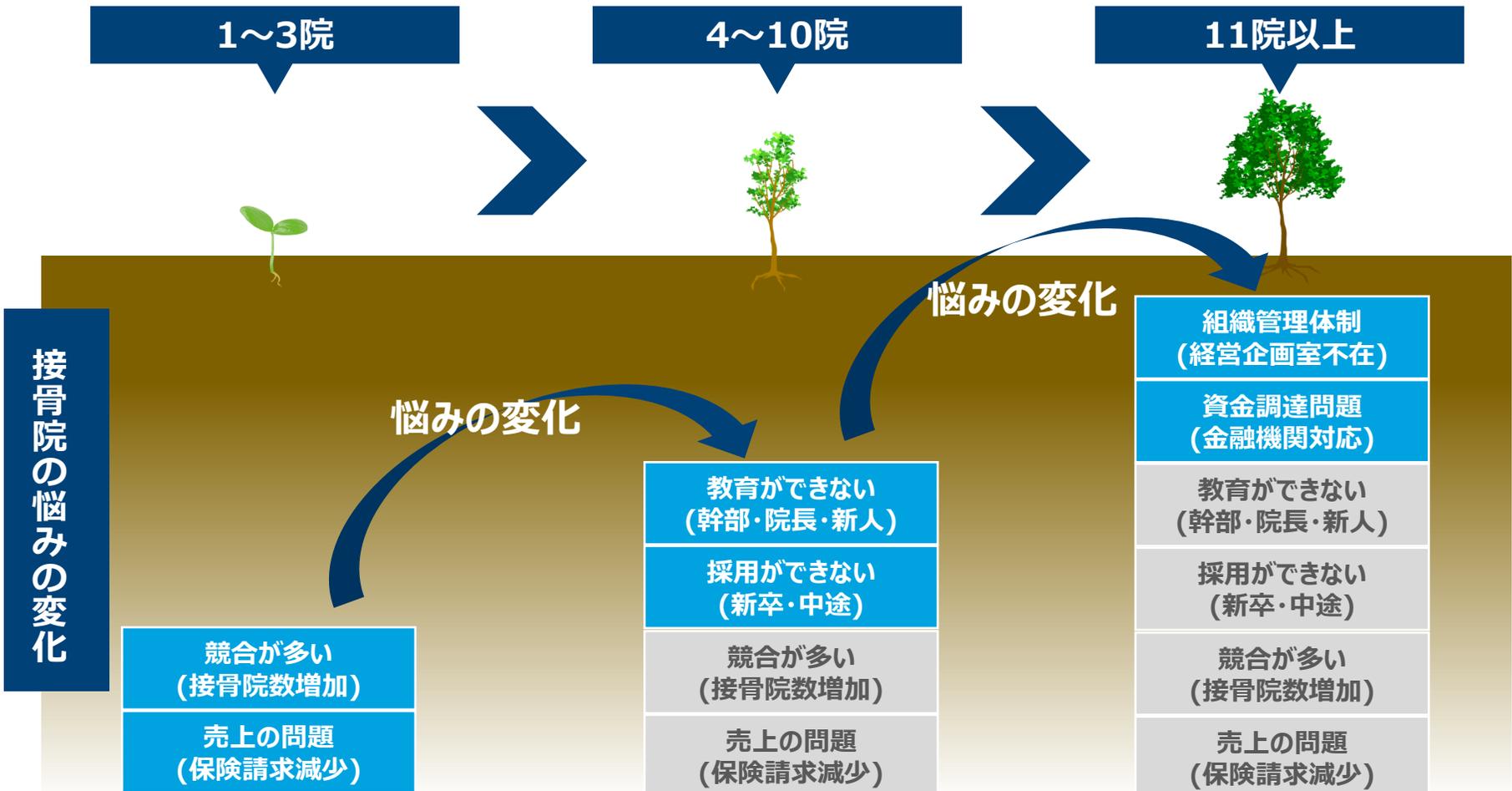
当社グループは、接骨院の経営に必要な商材・サービスを揃えることであらゆる課題解決に貢献、他社との差別化を実現。



A社	●	●	●	●		●
B社			●			

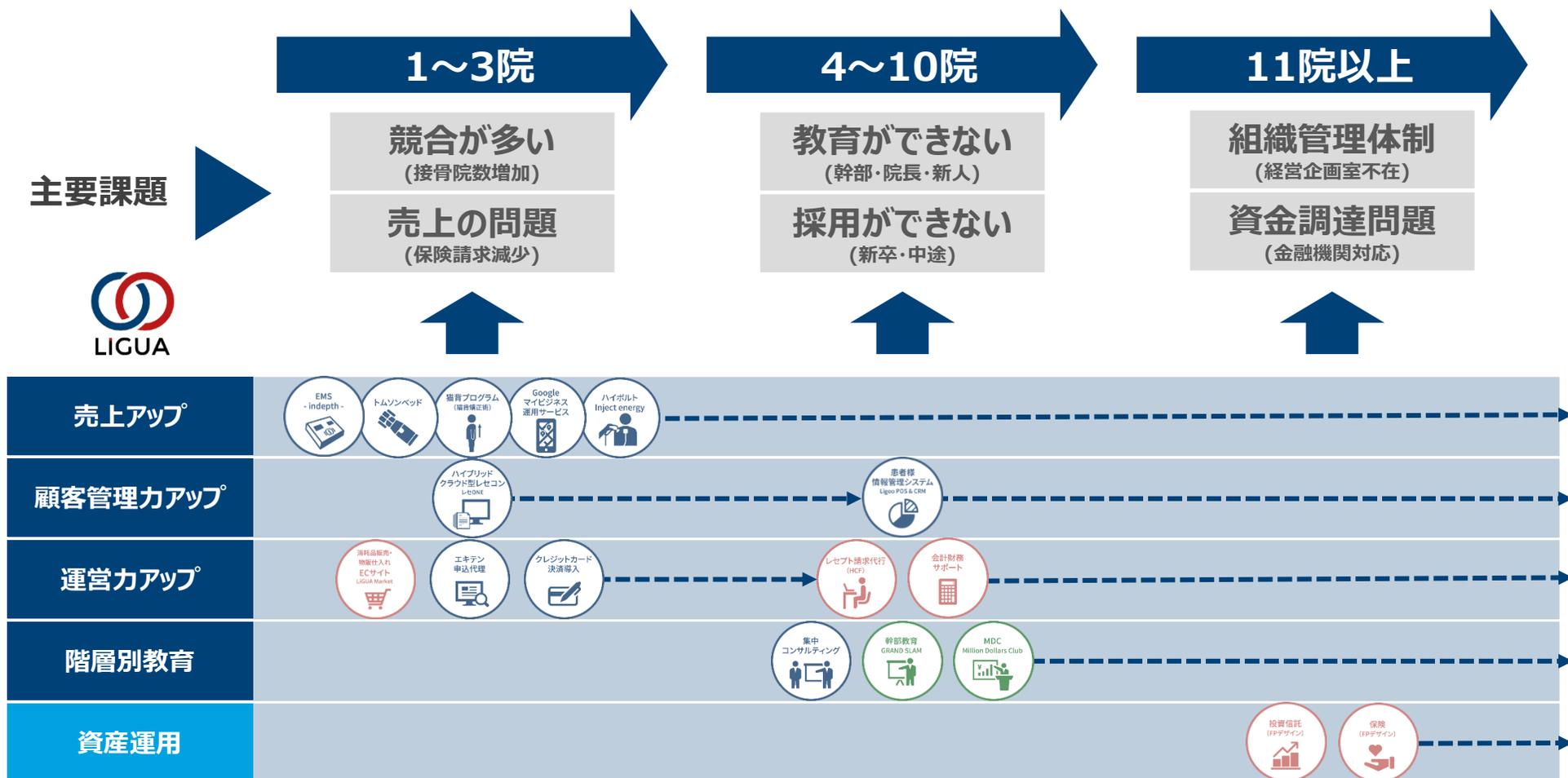
# 接骨院における悩み

接骨院の悩みは、その成長ステージに応じて変化。



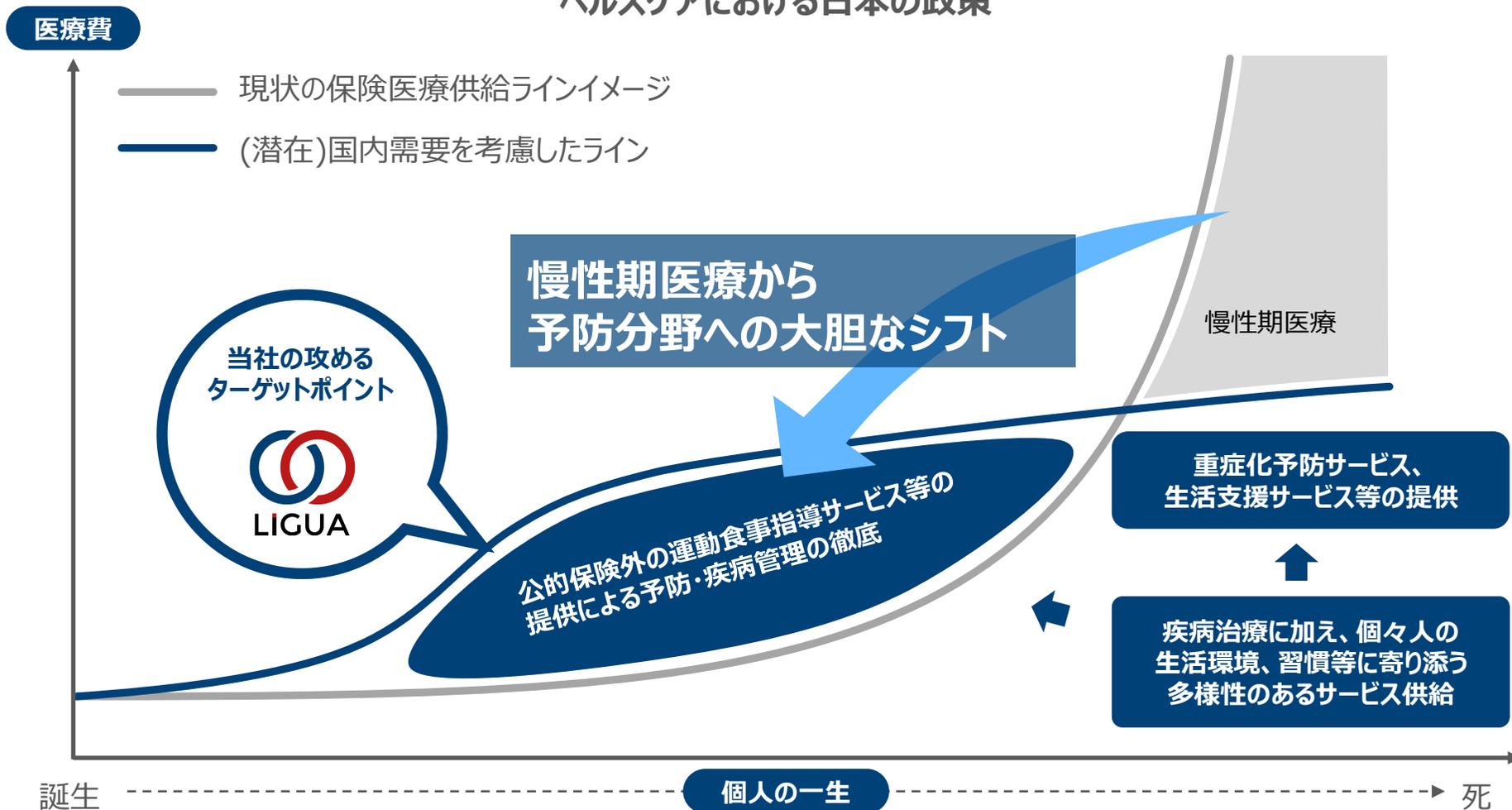
# 当社の強み③ 接骨院との長期的な関係構築

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。



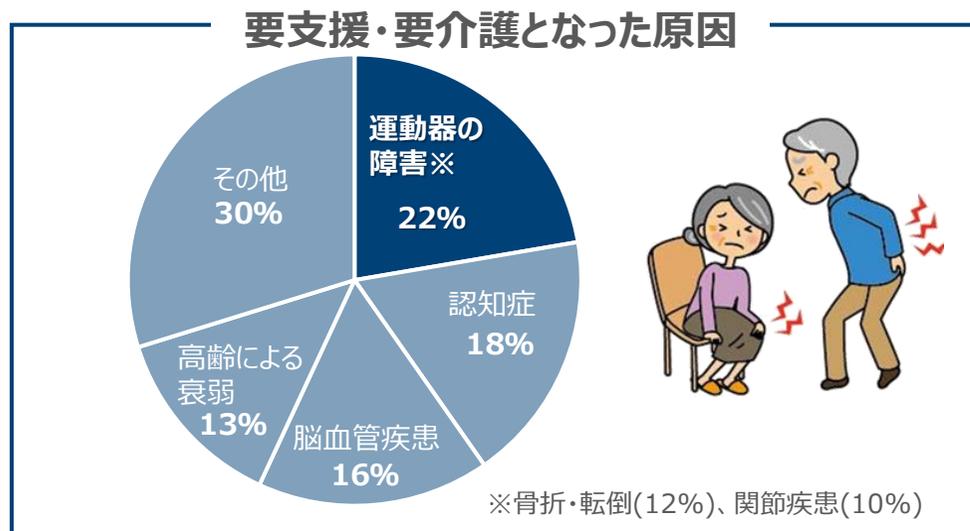
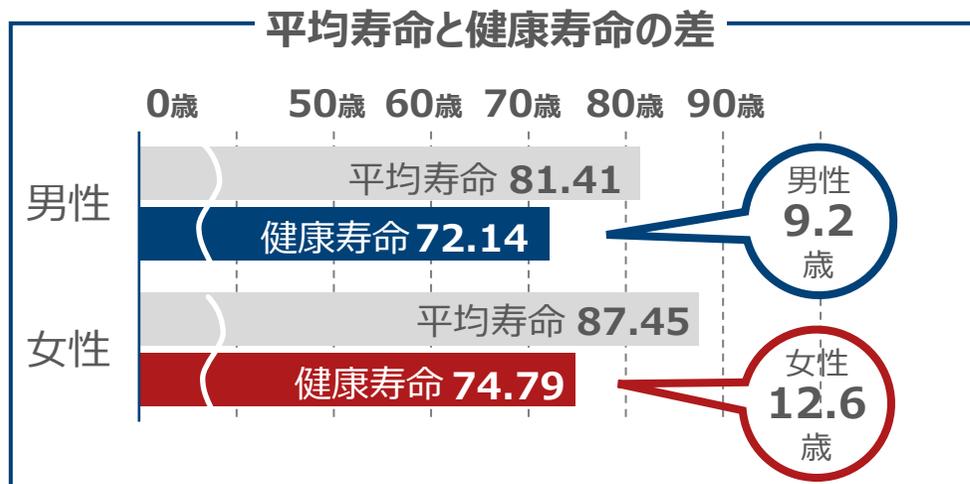
# 予防分野への政策シフト

## 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



## 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  
「令和元年簡易生命表」「平成30年健康日本21資料」  
「平成28年国民生活基礎調査」

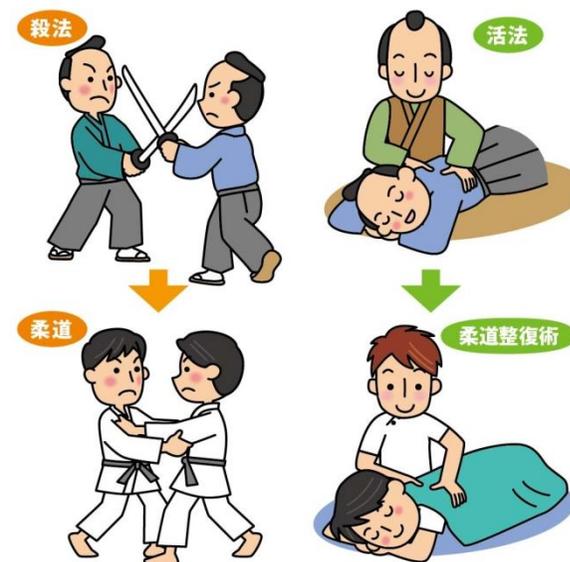
# 柔道整復術・接骨院の定義

## 柔道整復術とは

- 日本古来固有の伝統施術の一つで、  
殺法(拳法)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)



## 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	あん摩マッサージ指圧師	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	あん摩マッサージ指圧師、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

## 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/>

