



2021 年 5 月 11 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

#### ○開催状況

開催日時 2021 年 5 月 11 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 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 決算説明資料

株式会社リグア  
東証マザーズ（7090）

2021年5月11日

# **1. 会社概要と目指す姿**

2. 決算概要 2021年3月期

3. TOPICS

4. 見通し 2022年3月期

5. Appendix

**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



『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

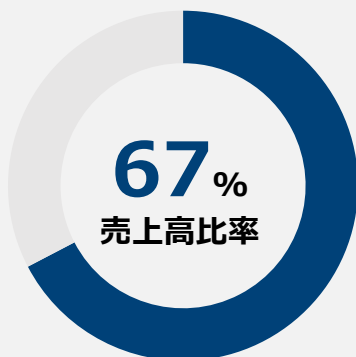
『健康寿命を延ばし、生きることを楽しむ社会へ』

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。

# 事業内容

## 「健康寿命を延ばし、生きることを楽しむ社会」を実現する2つの事業

### 接骨院ソリューション事業



各種ソリューションを提供し、  
接骨院のDX推進を行い、競争優位性の確立を支援



ソフトウェア



機材  
消耗品



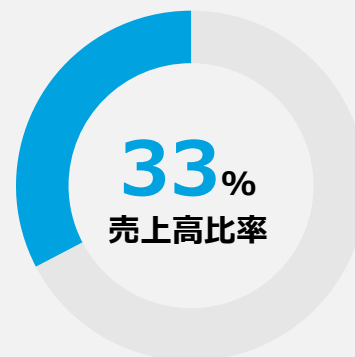
教育研修  
コンサルティング



療養費の  
請求代行

 LIGUA  HEALTH CARE FIT  HIGOONE

### 金融サービス事業



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



保険代理店



IFA

 FP DESIGN

# ビジネスモデル

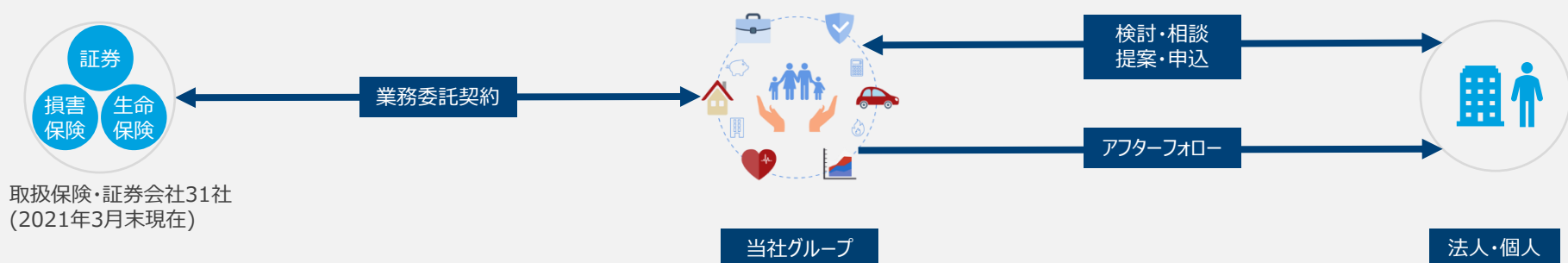
接骨院の問題を解決するコンサルティングと、課題を解決する各種ツールの提供。

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。

## 接骨院ソリューション事業



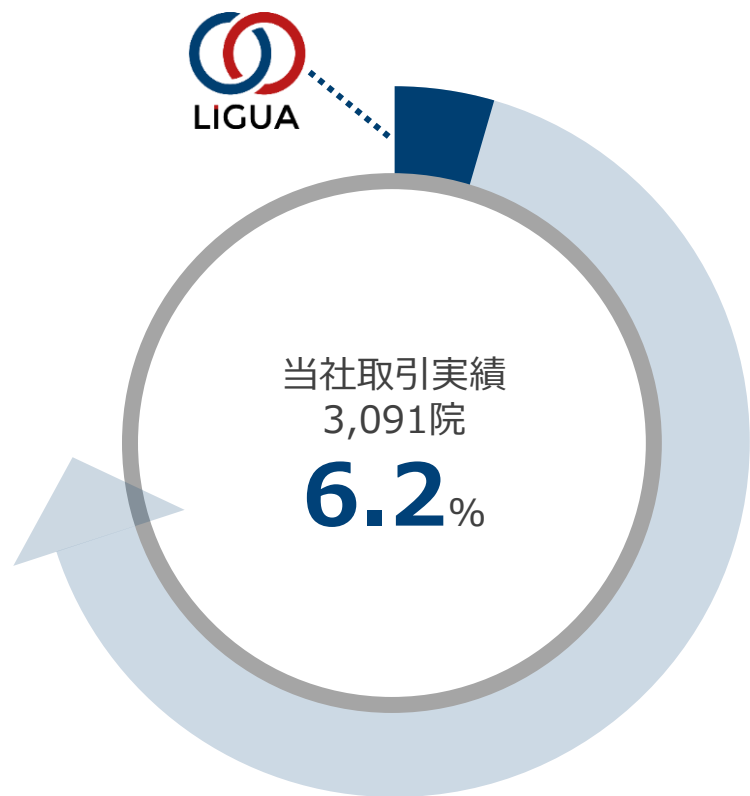
## 金融サービス事業



## 未開拓接骨院のマーケット獲得余地

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約6%。

接骨院のDX推進を行い、競争優位性の確立を支援。



当社取引実績 3,091院<sup>※1</sup>

アプローチ

全国の接骨院数 50,077院<sup>※2</sup>

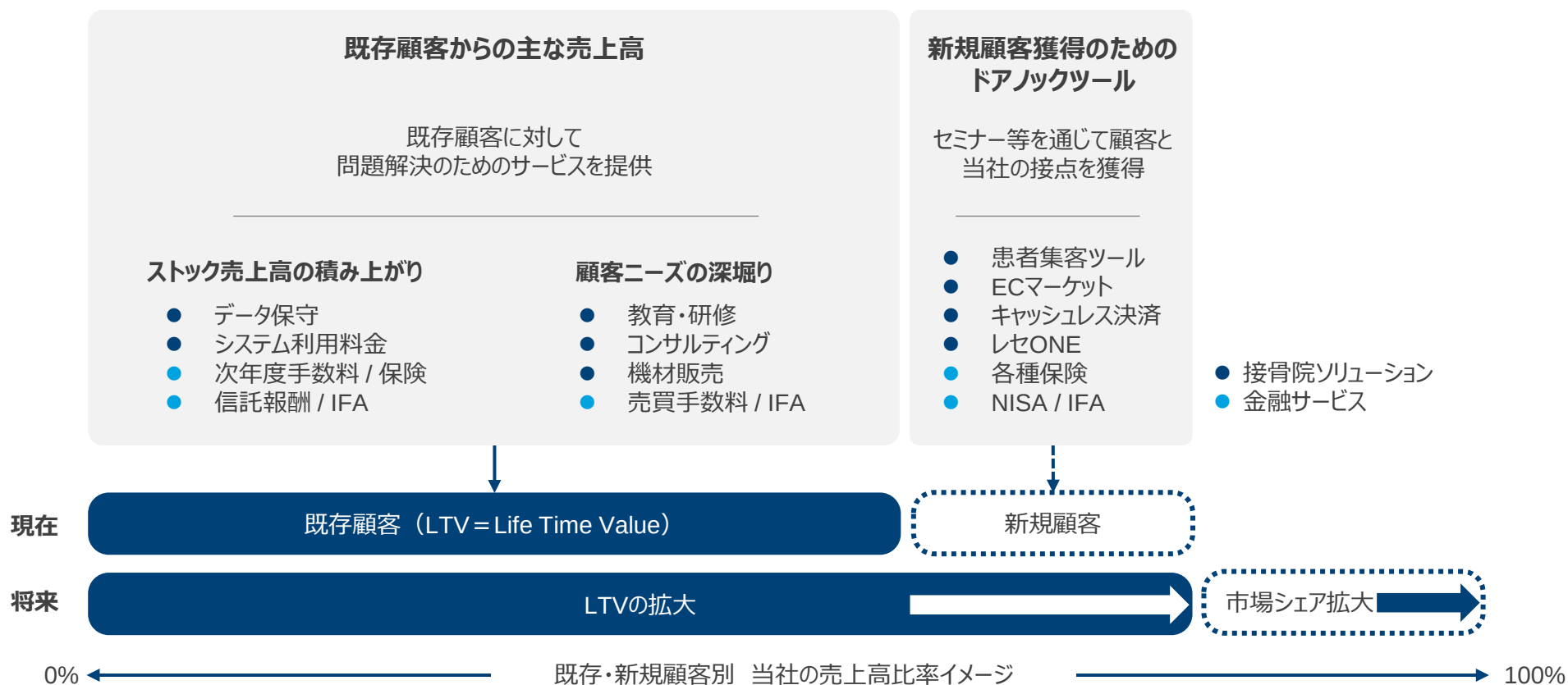
※1 : 当社グループと過去一度でも取引のあった接骨院の累計数値 (2021年3月時点)

※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。





# 今後の戦略

## 新たに取り組む領域

### 健康サポート

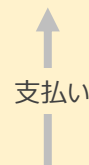
一般医療機器販売を中心とした、  
幅広い消費者向けの商品



IFMC.技術を用いた  
新商品

物販  
新商品開発

健康経営  
ソリューション



支払い



商品提供

法人



一般消費者



患者



支払い

施術・物販

### 接骨院ソリューション事業

各種ソリューションを提供し  
接骨院のDX推進を行い、  
競争優位性の確立を支援



ソフトウェア



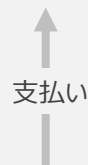
機材  
消耗品



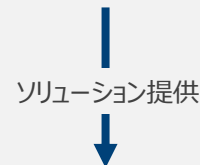
教育研修  
コンサルティング



療養費の  
請求代行



支払い



ソリューション提供

顧客

接骨院



接骨院経営者



経営者等



法人



## 現在の事業

### 金融サービス事業

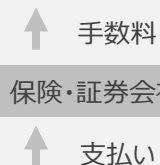
様々な金融商品を、ワンストップで  
顧客に提供するプラットフォーム



保険代理店



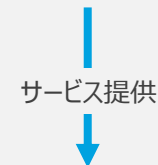
IFA



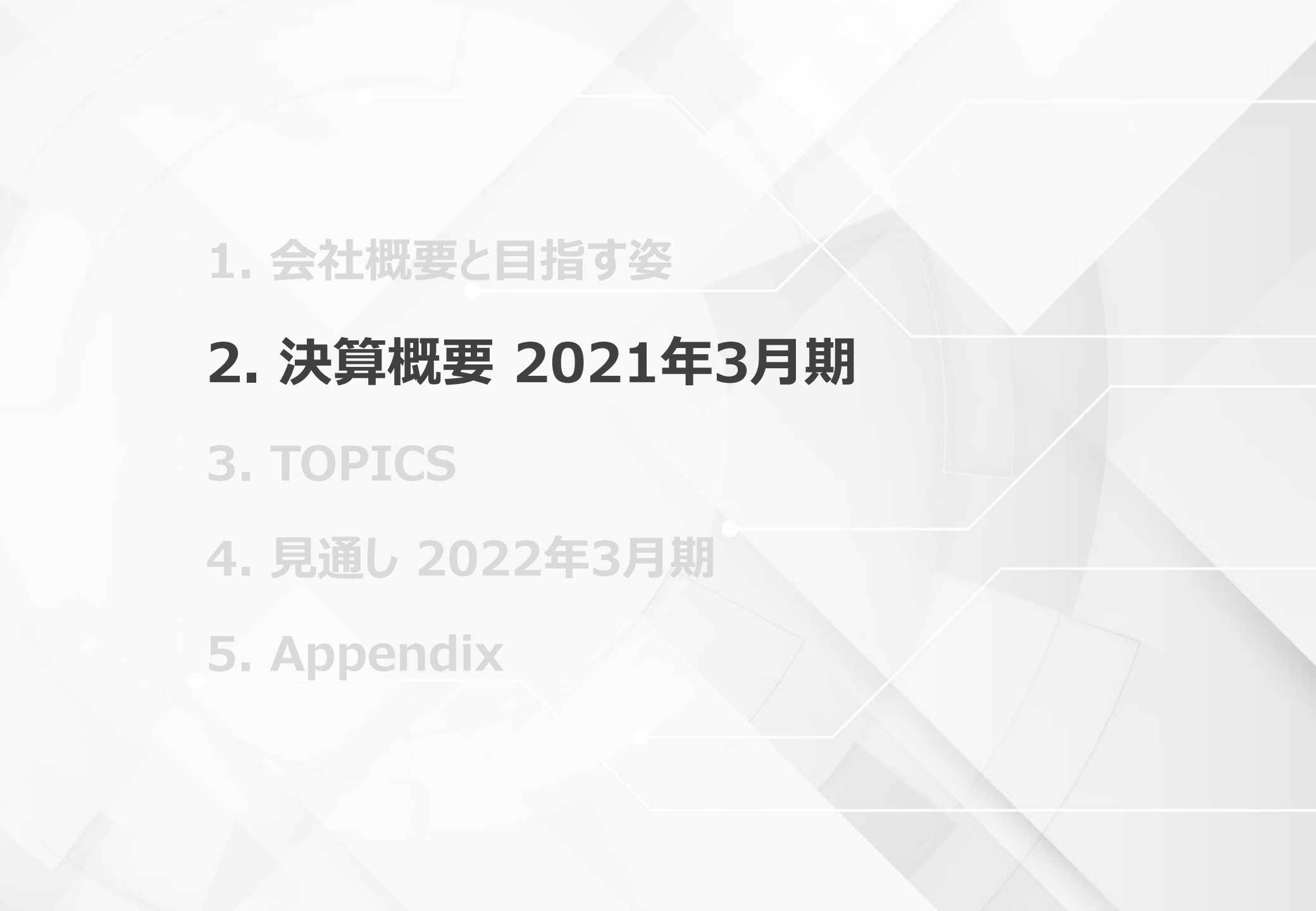
手数料

保険・証券会社

支払い



サービス提供



1. 会社概要と目指す姿

**2. 決算概要 2021年3月期**

3. TOPICS

4. 見通し 2022年3月期

5. Appendix

## 決算ハイライト

コロナ禍において、売上高・利益ともに、**過去最高**を達成

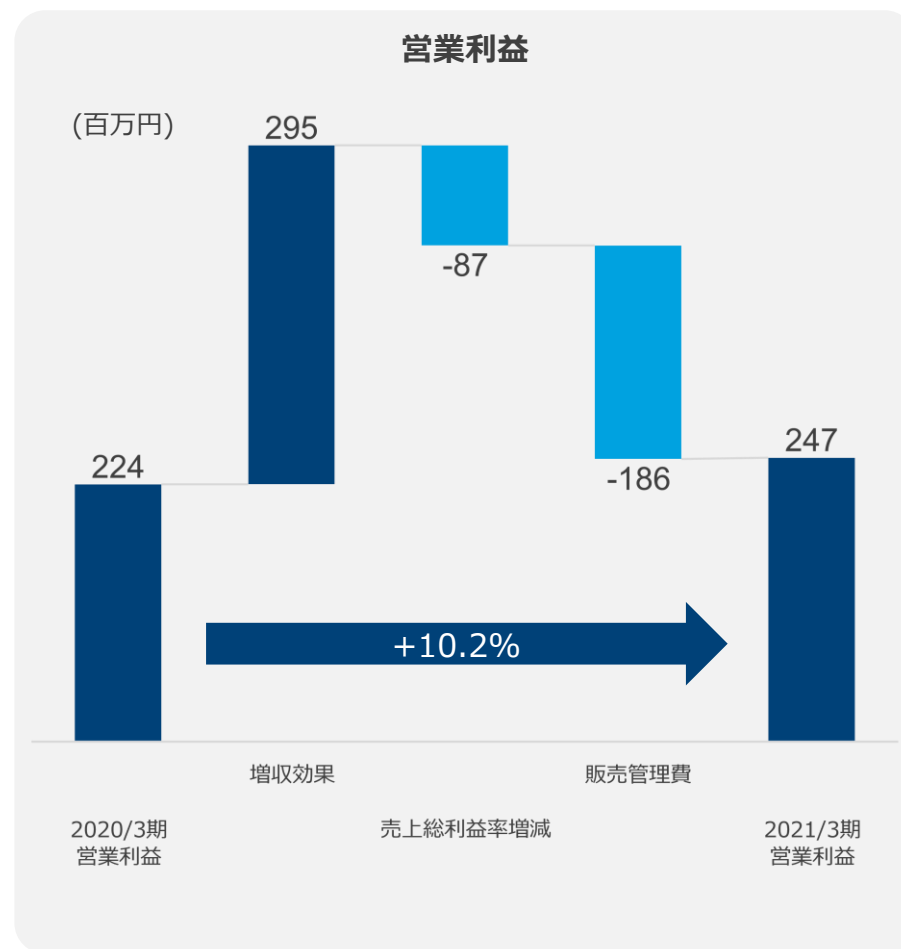
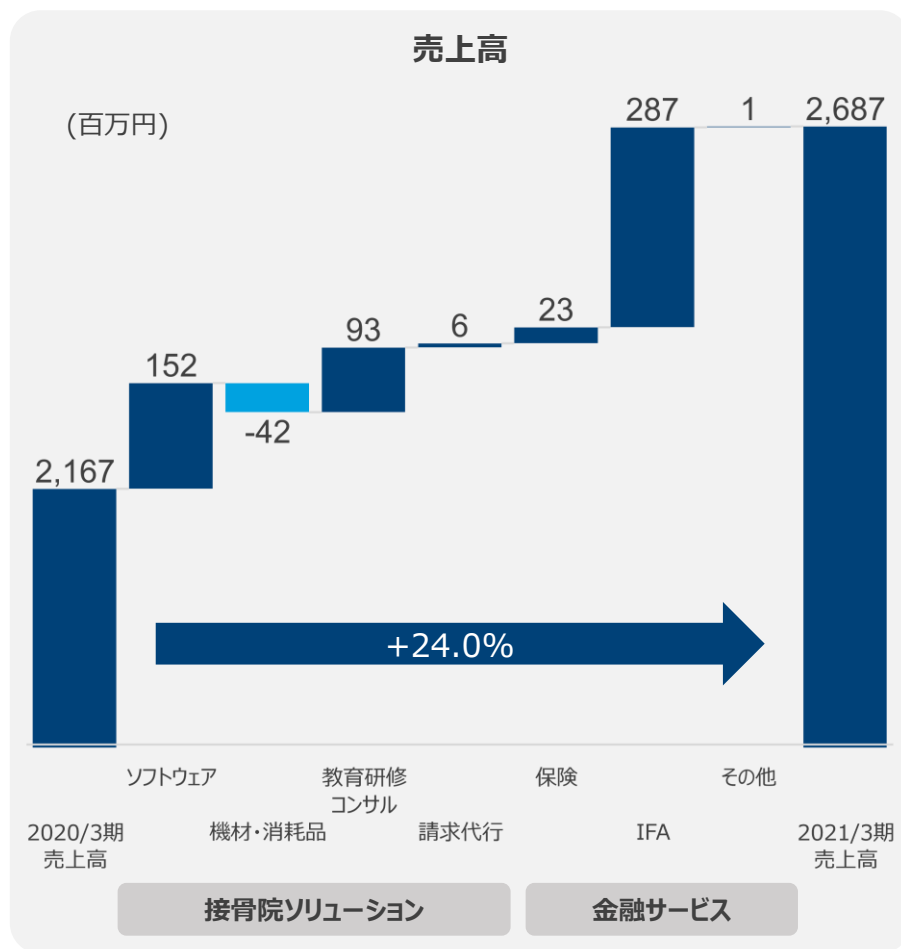
|              | 売上高                 | EBITDA            | 営業利益              | 当期純利益             |
|--------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 2021/3<br>通期 | <b>2,687</b><br>百万円 | <b>333</b><br>百万円 | <b>247</b><br>百万円 | <b>157</b><br>百万円 |
| 前年比          | +24.0%              | +8.8%             | +10.2%            | +10.2%            |
| 予想比          | +9.2%               | +0.7%             | +8.6%             | +6.2%             |

- ・ 接骨院ソリューション事業では、接骨院のDXを推進し、競争優位性を高めるための各種施策の提供を行い、主要KPIである「取引実績のある接骨院数」の大幅な増加を実現。
- ・ 金融サービス事業では、IFA部門が前年の売上高と比較して約2.4倍の圧倒的な成長を実現。
- ・ 次年度以降に向けての成長投資を積極的に実施。

## 連結・業績増減要因 / 通期比較

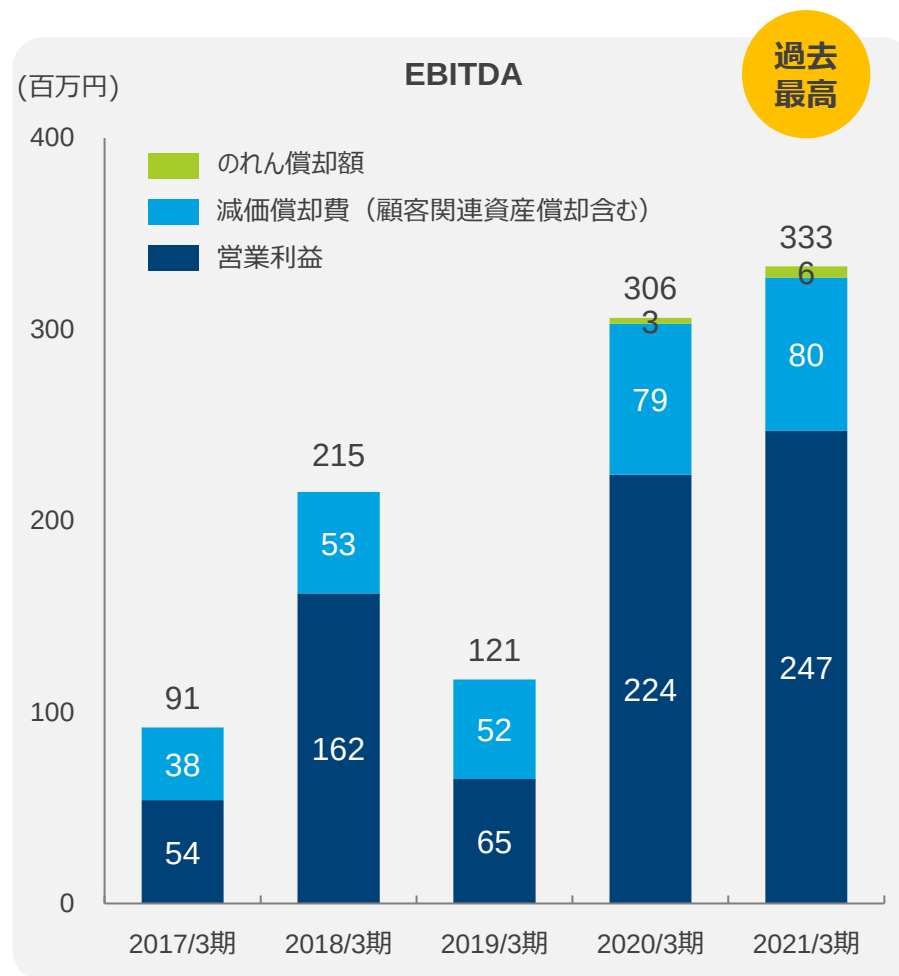
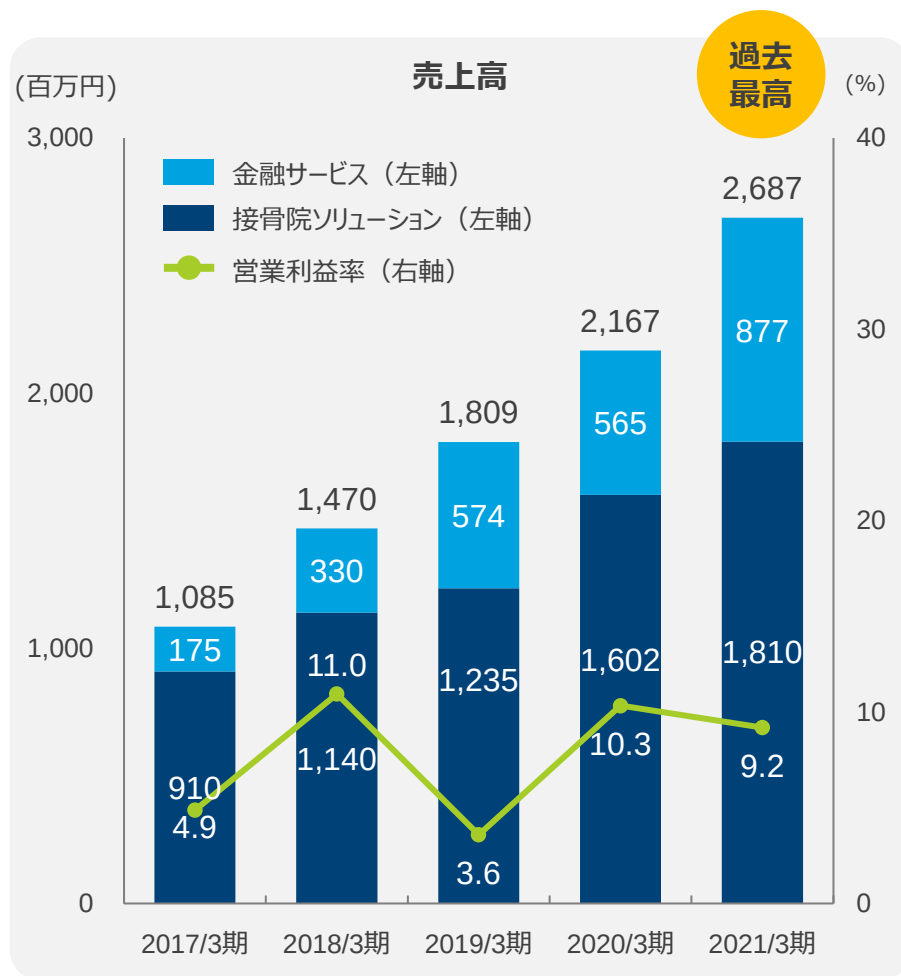
売上高の増加は、ソフトウェアと教育研修コンサル、IFA部門が牽引。

利益面では投資活動による利益率の減少と、上場や業容拡大による販管費増加を増収効果によりカバー。



# 連結 通期推移

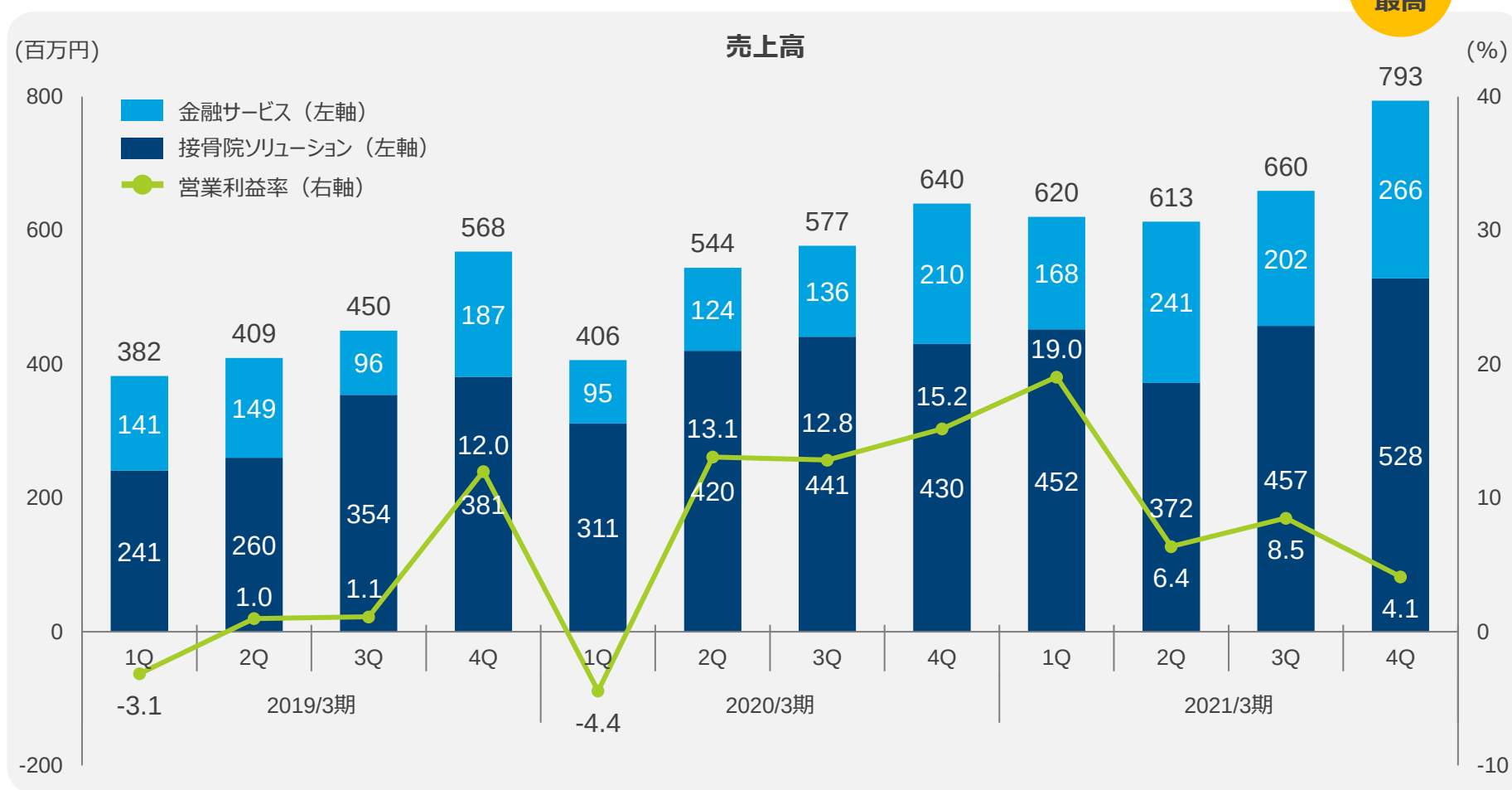
売上高・利益ともに過去最高を達成。



## 連結 四半期推移

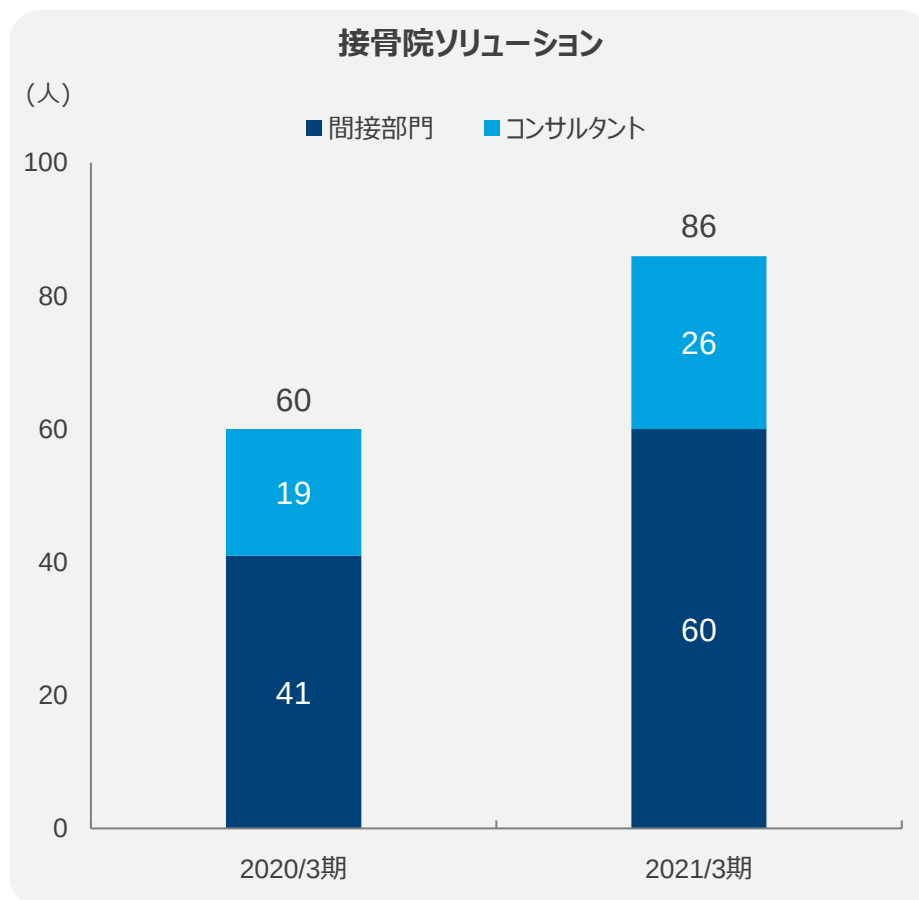
売上高は四半期ベースでも過去最高を達成。

利益率の下落は、積極的な採用活動等による販管費の増加によるもの。

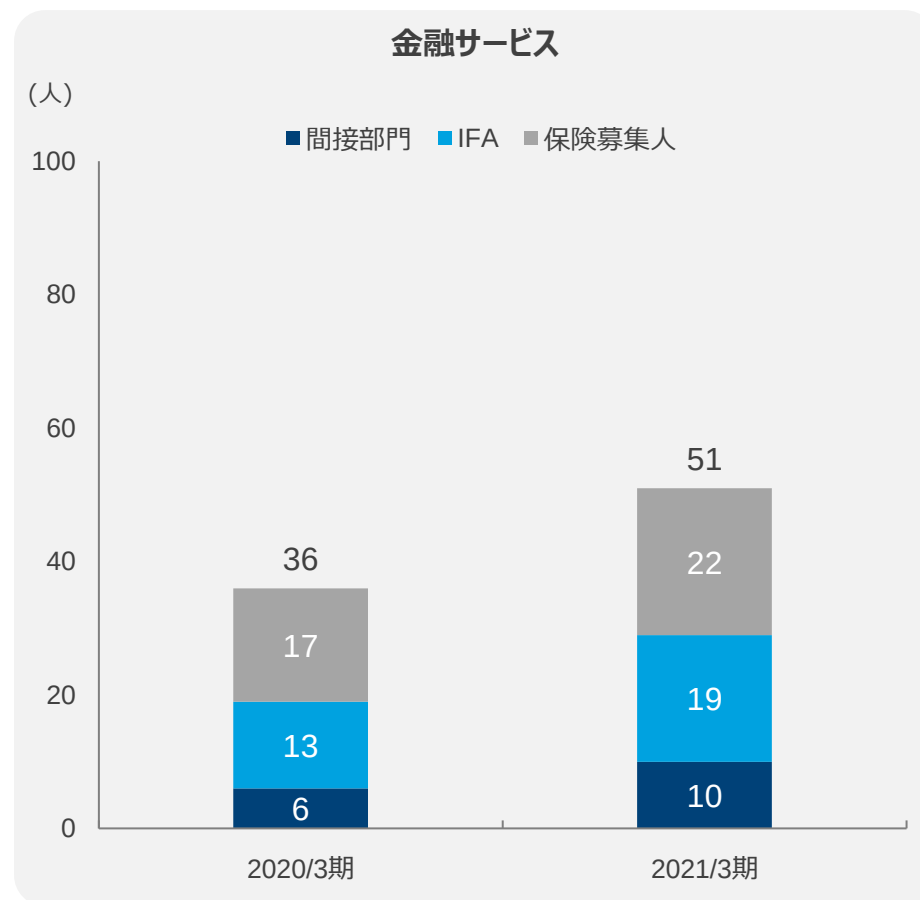


# 人員数の推移

新型コロナウイルス感染症の状況を考慮しながらも、採用活動を継続中。  
規模の拡大による販管費率の低下を図り、利益率の上昇につなげる。



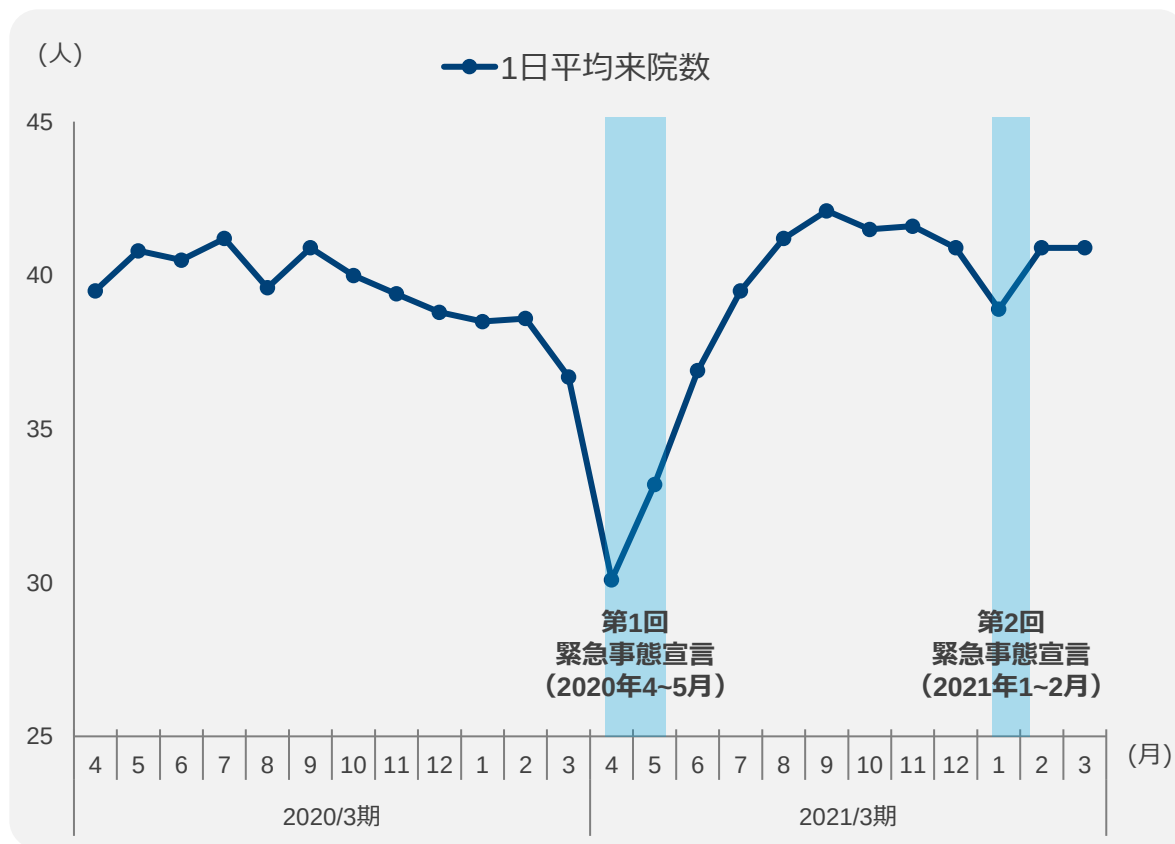
※役員、パート・アルバイトを除く



※保険募集人（社員数）、IFA（社員・委託契約数）

# 新型コロナウイルス感染症の影響 / 接骨院の患者来院状況

接骨院への患者来院数は、1回目の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

- 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

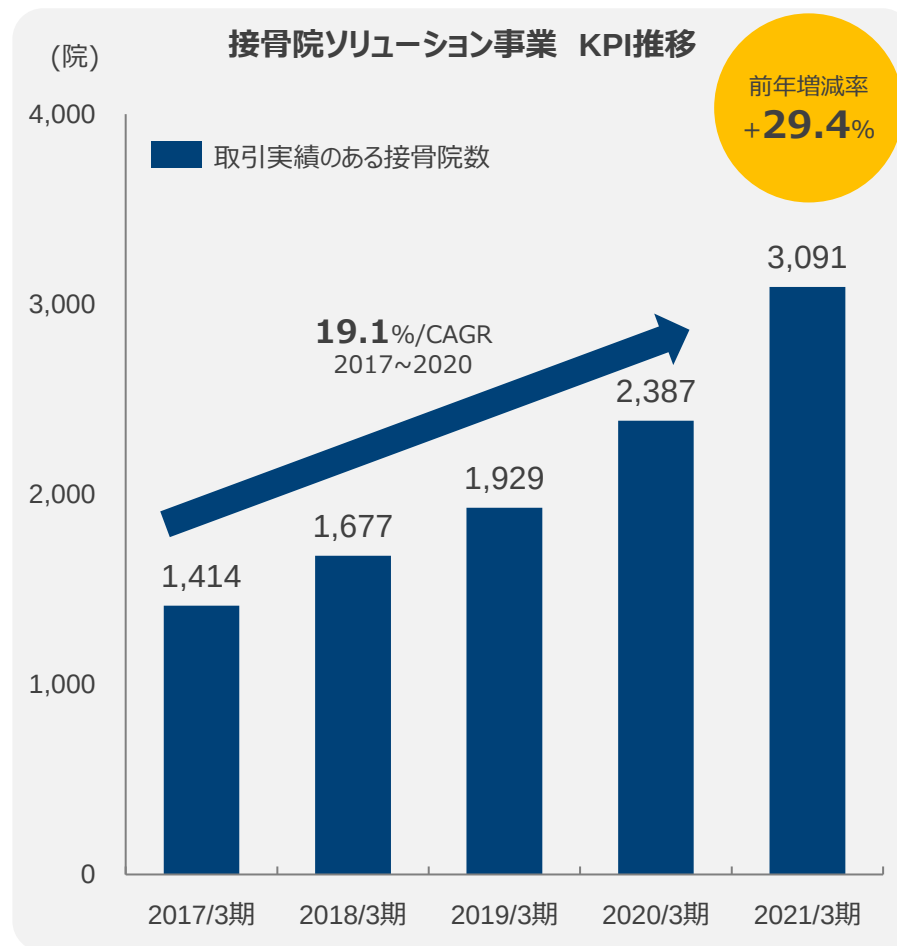
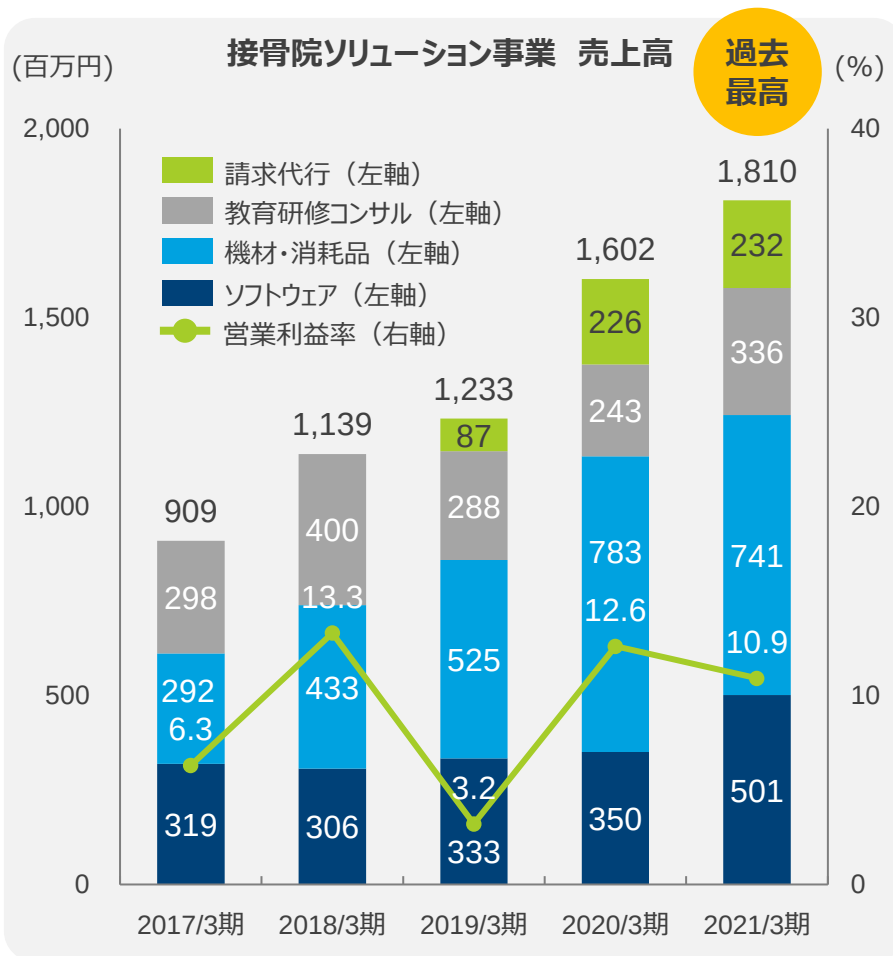




# 接骨院ソリューション事業 通期推移

売上高は過去最高を達成。

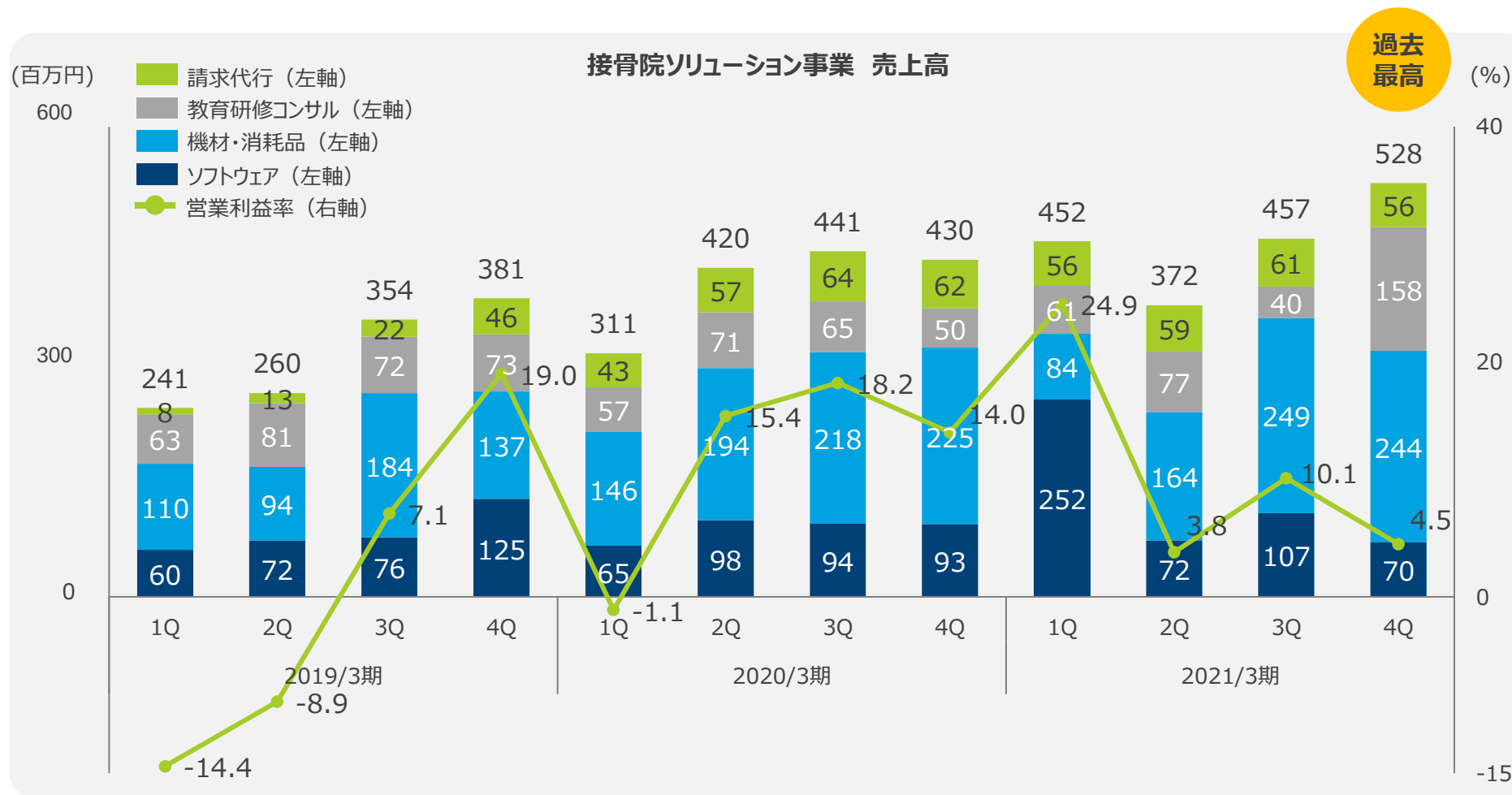
取引実績のある接骨院数も大きく進捗。



# 接骨院ソリューション事業 四半期推移

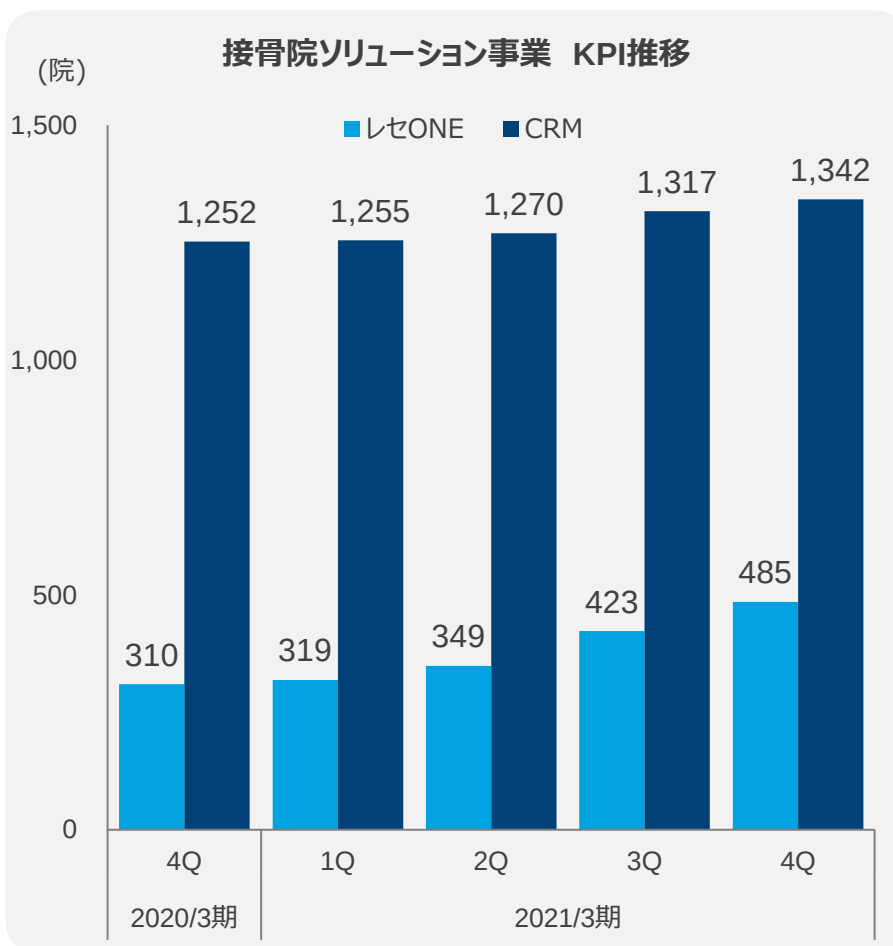
売上高は四半期ベースでも過去最高を達成。

「教育研修・コンサル」は当期にM&Aを実施したヒゴワンが寄与。



# 接骨院ソリューション事業 / ソフトウェア 四半期推移

当社のソフトウェアは、接骨院の煩雑な業務をIT化によって削減し、生産性向上を支援するためのツール。2020年6月の「レセONEプラス」のリリースにより、導入院数の拡大が進む。



## 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
- 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
- 煩雑な業務をIT化によって削減し、接骨院のスタッフが患者と向き合える時間を創出

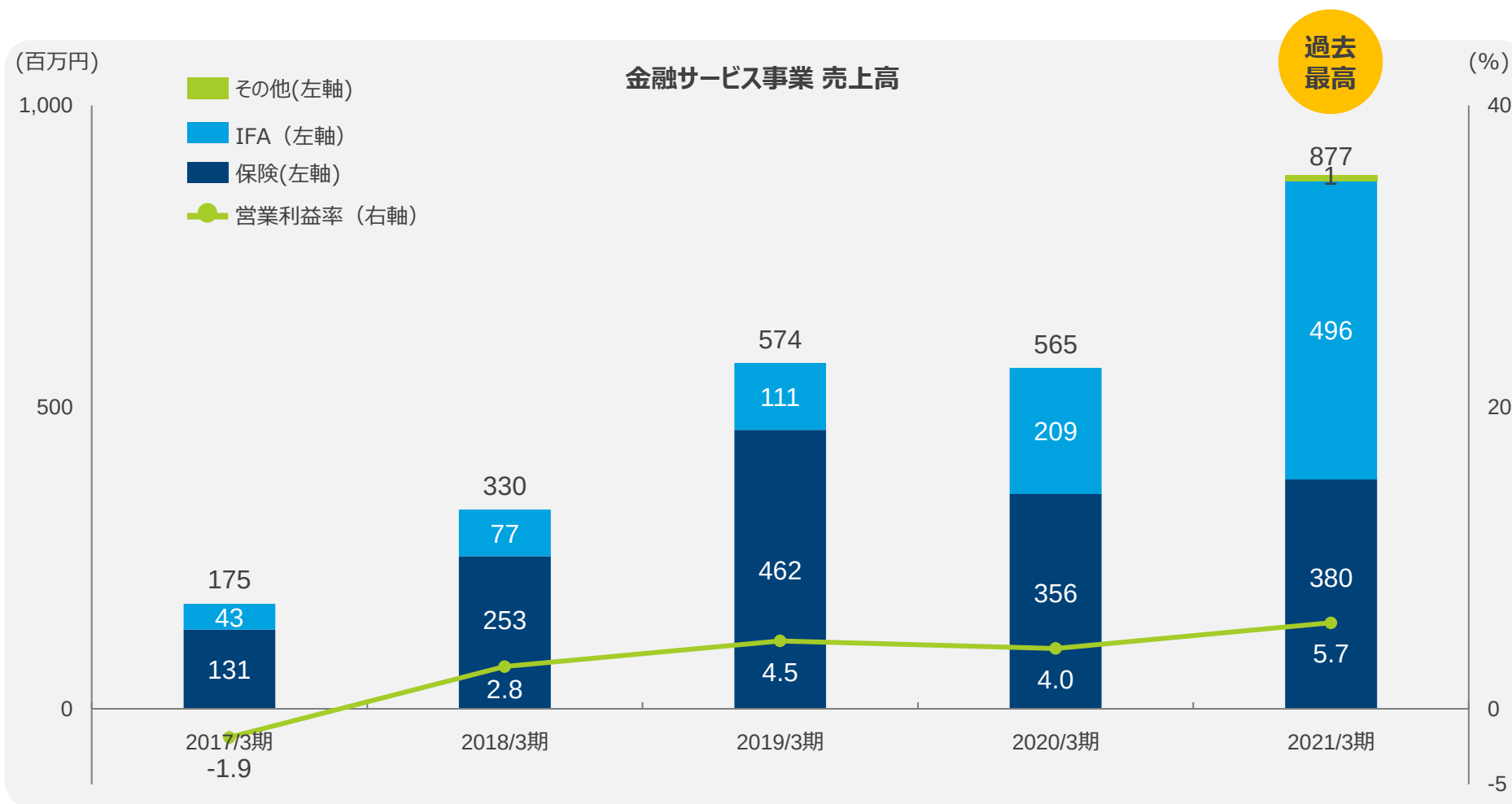
## CRM (Ligoo POS & CRM)

- 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

## 金融サービス事業 通期推移

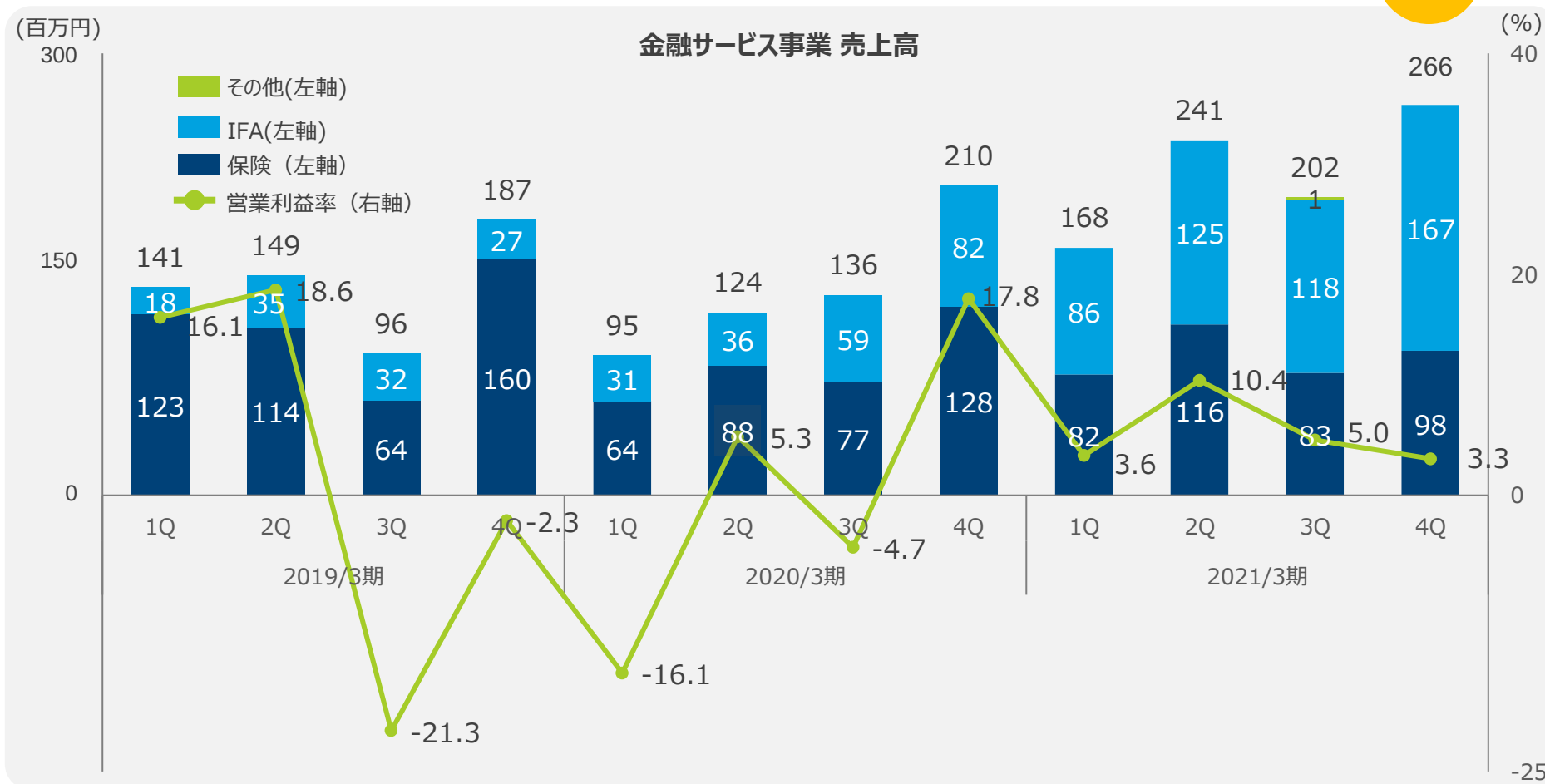
金融サービス事業は過去最高の売上高を達成。

IFA部門は「金融商品のプラットフォーマー」としての役割を果たし、前年比で約2.4倍の圧倒的成長を実現。



# 金融サービス事業 四半期推移

IFA部門は四半期でも過去最高の売上高を達成。

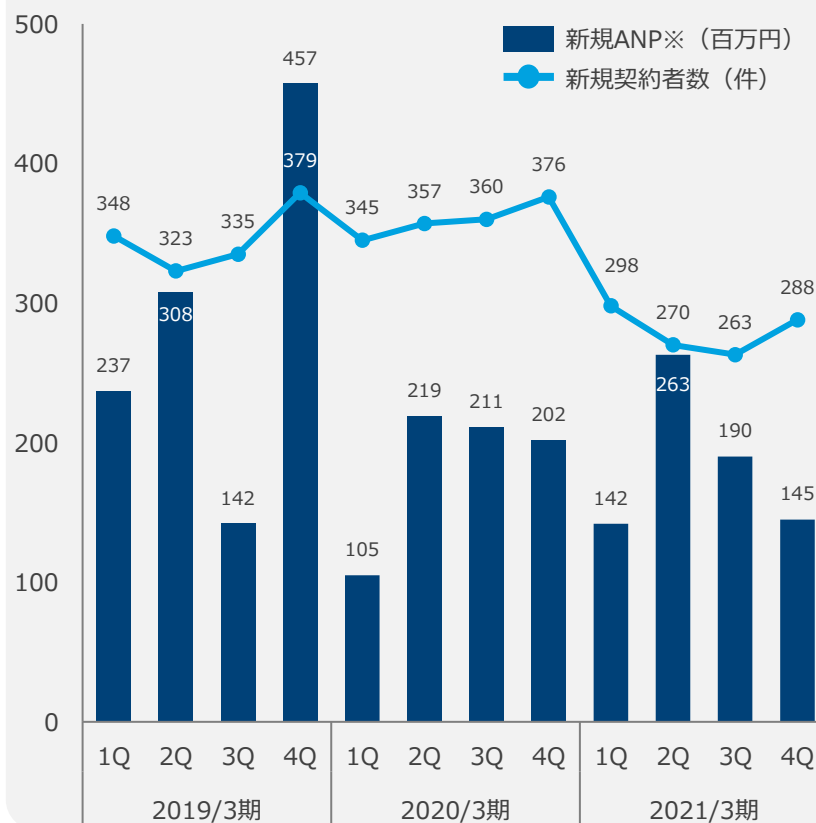


# 金融サービス事業 KPI 四半期推移

保険部門では、法人保険の税制改正の影響が見られるが、足下は新規契約者数に回復の兆し。

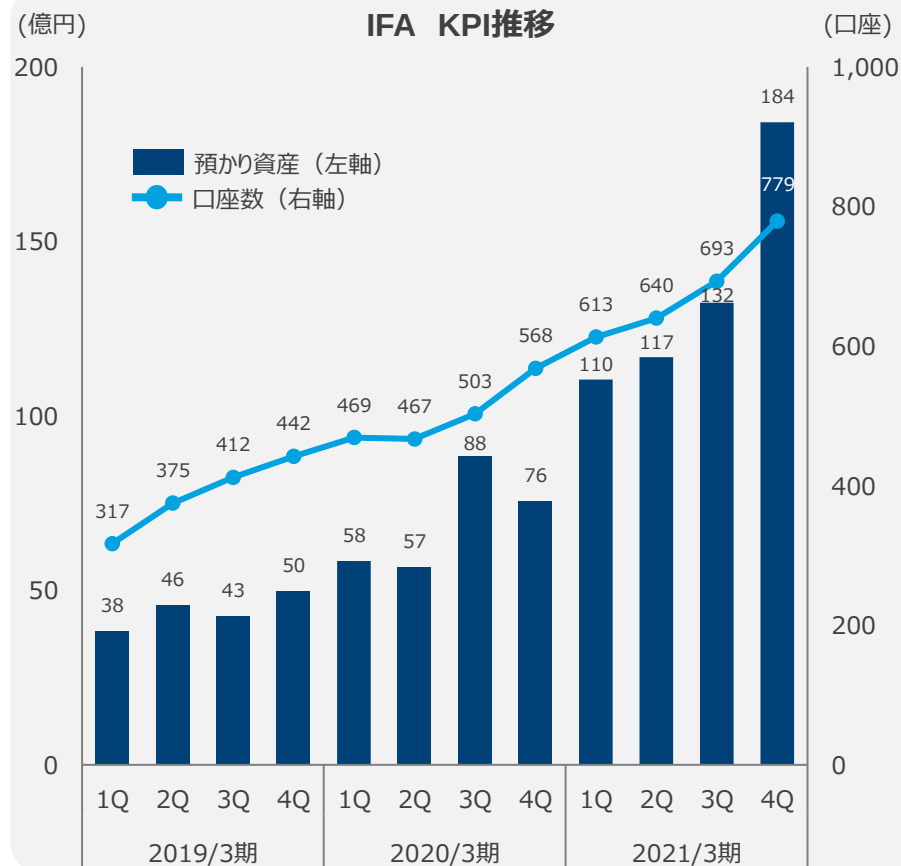
IFA部門では、仲介する預かり資産・口座数共に拡大トレンドを継続。

保険 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。ANPの計算上、一括払い保険料については調整を実施。

IFA KPI推移



# 急拡大するIFA

## IFAとは

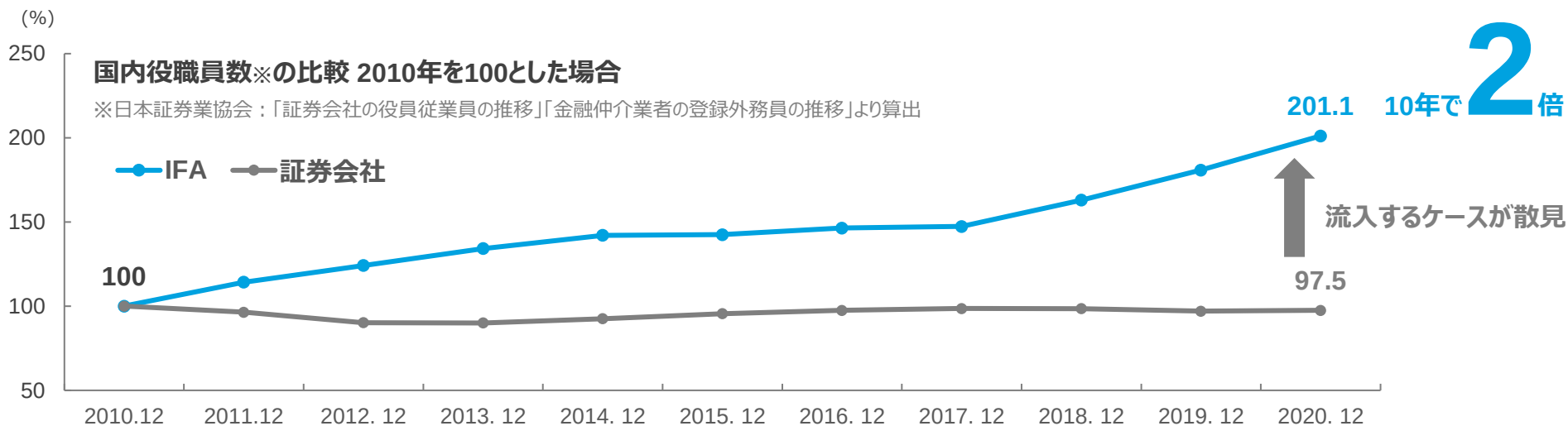
IFA（Independent Financial Adviser）とは、独立系ファイナンシャルアドバイザーのことであり、特定の金融機関に属さず、独立・中立の立場で顧客の資産形成管理・運用等のサポートをする金融プロフェッショナルです。※日本IFA協会HPより抜粋

## IFAの特徴

- 特定の金融機関に属さないため、会社の営業方針に囚われることなく中立的な立場で営業活動が可能
- 転職がないため、顧客と永続的な関係を築くことができる

## IFAの国内役職員数※

2,120人 → 4,264人  
2010年 2020年



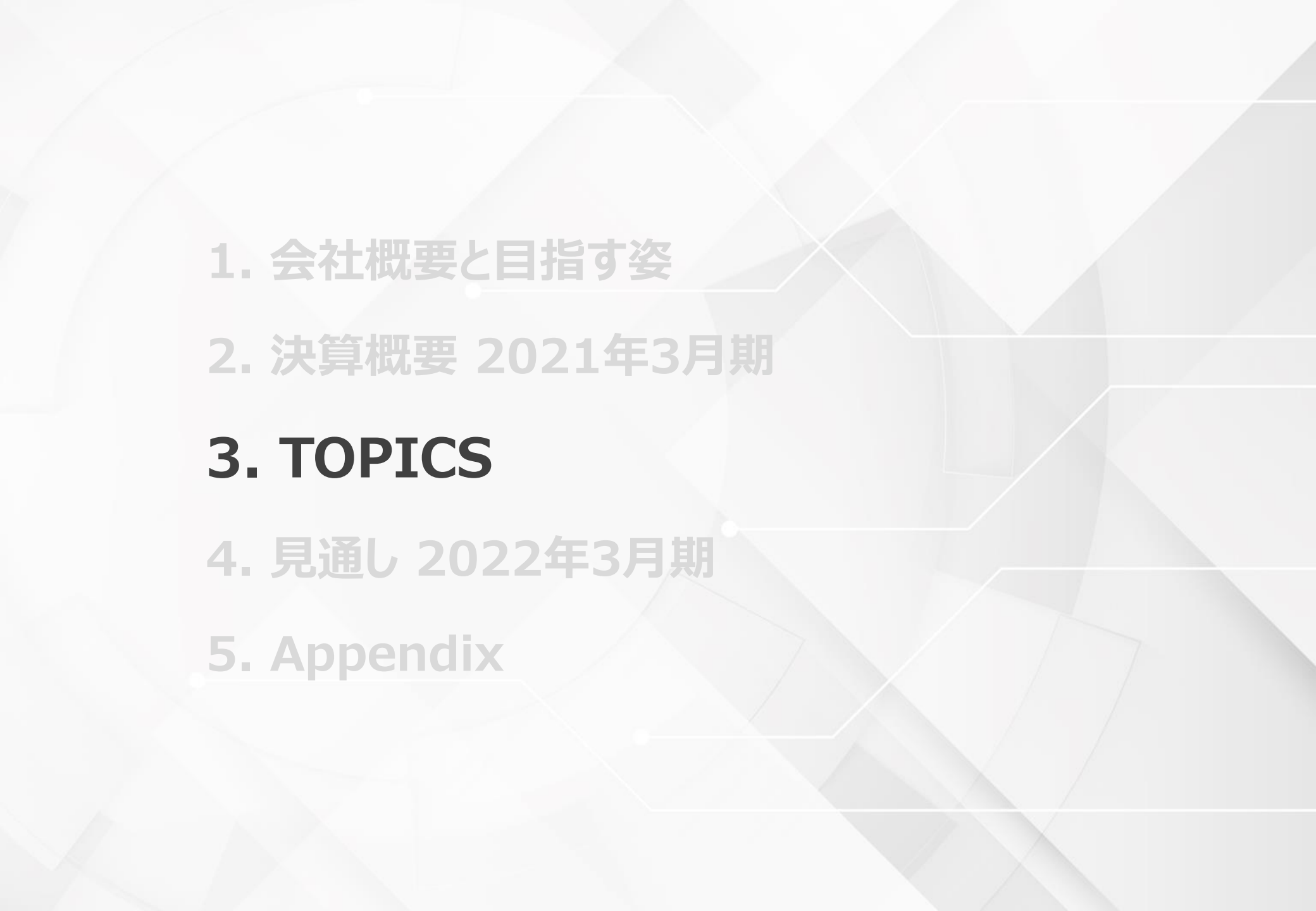
## 2021年3月期 / 貸借対照表サマリー

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た。

現預金と負債を増加し、手元流動性を確保。

| (百万円)    | 2020/3期末 | 2021/3期末 | 差異     |
|----------|----------|----------|--------|
| 流動資産     | 1,172    | 2,417    | +1,245 |
| 現預金      | 942      | 1,926    | +984   |
| 売掛金      | 112      | 327      | +215   |
| その他      | 118      | 164      | +46    |
| 固定資産     | 436      | 901      | +465   |
| 総資産      | 1,608    | 3,318    | +1,710 |
| 負債       | 786      | 2,260    | +1,474 |
| 有利子負債    | 386      | 1,671    | +1,285 |
| その他      | 400      | 589      | +189   |
| 純資産      | 822      | 1,058    | +236   |
| 負債・純資産合計 | 1,608    | 3,318    | +1,710 |





1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期

**3. TOPICS**

4. 見通し 2022年3月期

5. Appendix

# テイコク製薬社との業務提携

2021年3月1日、株式会社テイコク製薬社と当社は業務提携を実施しました。

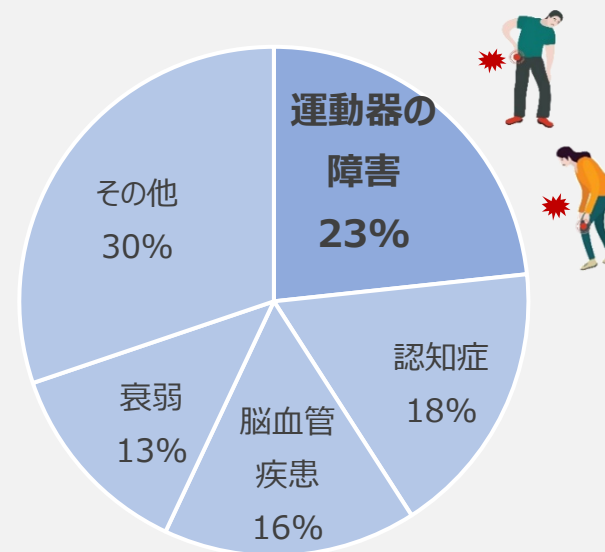
## 会社概要

|         |                                                                                                                                                     |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 社 名     | 株式会社テイコク製薬社                                                                                                                                         |
| 創 業     | 1921年(大正10年)                                                                                                                                        |
| 所 在 地   | 大阪市港区                                                                                                                                               |
| 代表取締役   | 畠山 兼一郎                                                                                                                                              |
| 事 業 内 容 | <ul style="list-style-type: none"><li>● IFMC. (集積機能性ミネラル結晶体) 事業</li><li>● ファーマシー事業</li><li>● 調剤薬局事業</li><li>● 商品開発事業</li><li>● 医療機器の製造・販売</li></ul> |

## 提携の目的

- テイコク製薬社のもつ、IFMC.技術を使用した当社オリジナル商品の開発・販売
- 接骨院ソリューション事業における機材・消耗品販売のラインナップ強化
- 接骨院以外での販売も計画

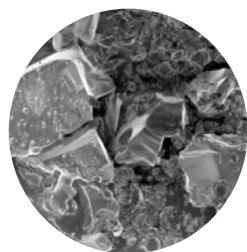
## 要支援要介護の原因※



**運動器障害の予防・改善に寄与し、  
健康寿命の延伸に貢献する。**

※出所：厚生労働省「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

# IFMC.(イフミック)とは①



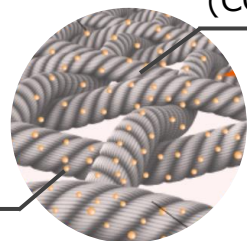
**IFMC.**

商品に加工



含浸  
(COATING)

繊維  
(FIBER)



## IFMC.(イフミック)

IFMC.（イフミック：集積機能性ミネラル結晶体）は株式会社テイコク製薬社が温泉療法に着眼して製造したナノメートルレベルの非常に微小なミネラルの結晶体。

数種類の鉱物を組み合わせて鉄分の多い温泉水に一定時間浸漬し、その溶出液を特殊処理して抽出した物質。

## 効果

身体に装着することで血行促進、疲労回復、筋肉の疲れ・コリの緩和、神経痛・関節痛・筋肉痛の緩和、体幹の安定が期待できる。

プロ野球選手をはじめ多くのアスリートに愛用され、医療・介護分野での応用を目指し、東京都市大学 総合研究所 ミネラル結晶体研究センターにて研究が進められている。

## IFMC.(イフミック)とは②



### 特許取得 (2019年7月19日)

特許第6557442号

請求項①血中一酸化窒素量の増加用の皮膚外用組成物。(一部抜粋)

請求項②血管拡張用の皮膚外用組成物。(一部抜粋)

請求項③バランス能力向上用の皮膚外用組成物。(一部抜粋)

### IFMC.商品は「一般医療機器」として届出済み

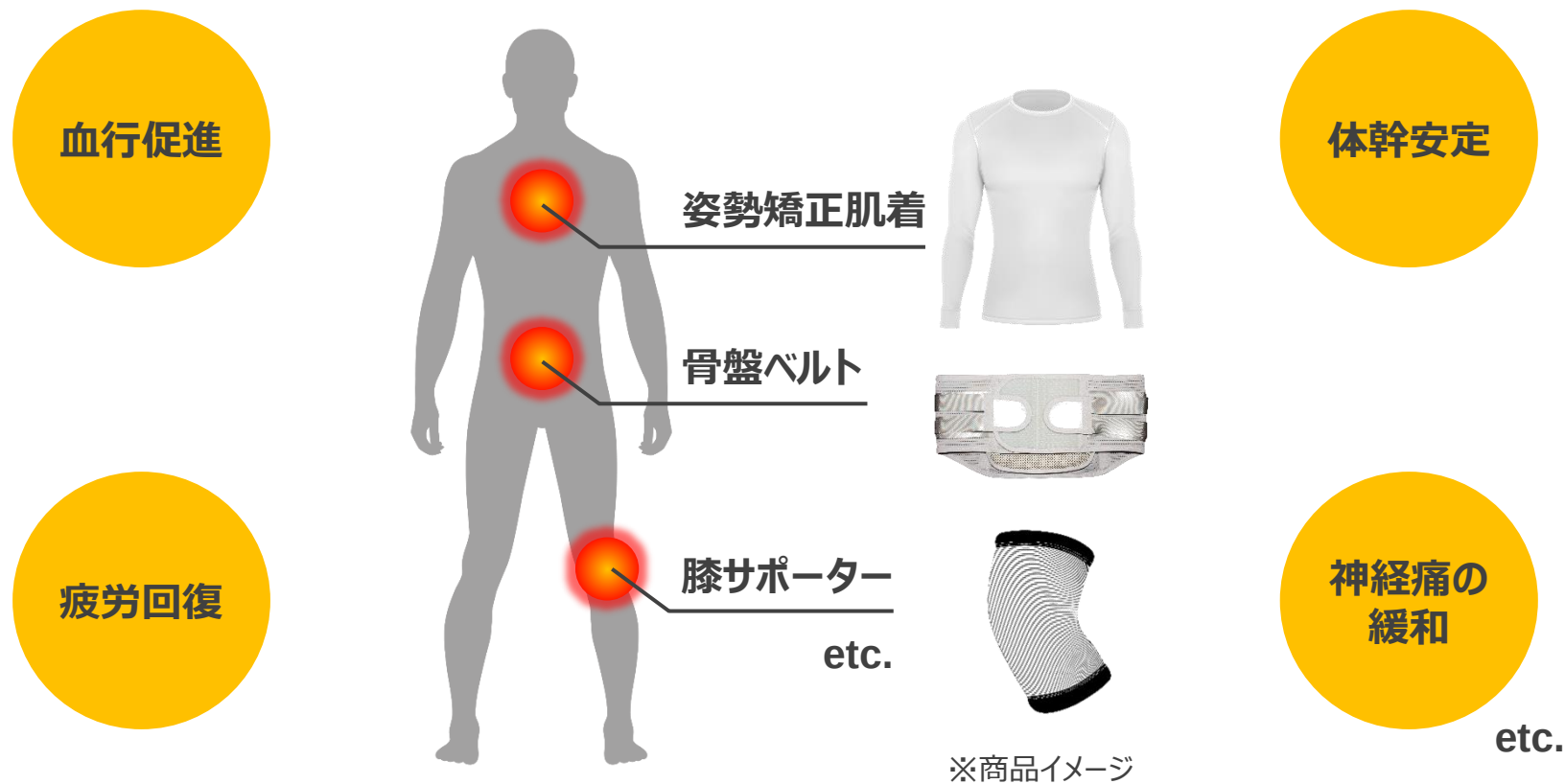
「一般医療機器」とは、高度管理医療機器及び管理医療機器以外の医療機器であって、副作用又は機能の障害が生じた場合においても、人の生命及び健康に影響を与えるおそれがほとんどないものとして、厚生労働大臣が薬事・食品衛生審議会の意見を聴いて指定するもの。

(薬機法第2条第7項)

# 当社オリジナルのIFMC.（イフミック）商品

接骨院で行う施術に関連の深い部位に対する、ニーズの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効果が期待できます。

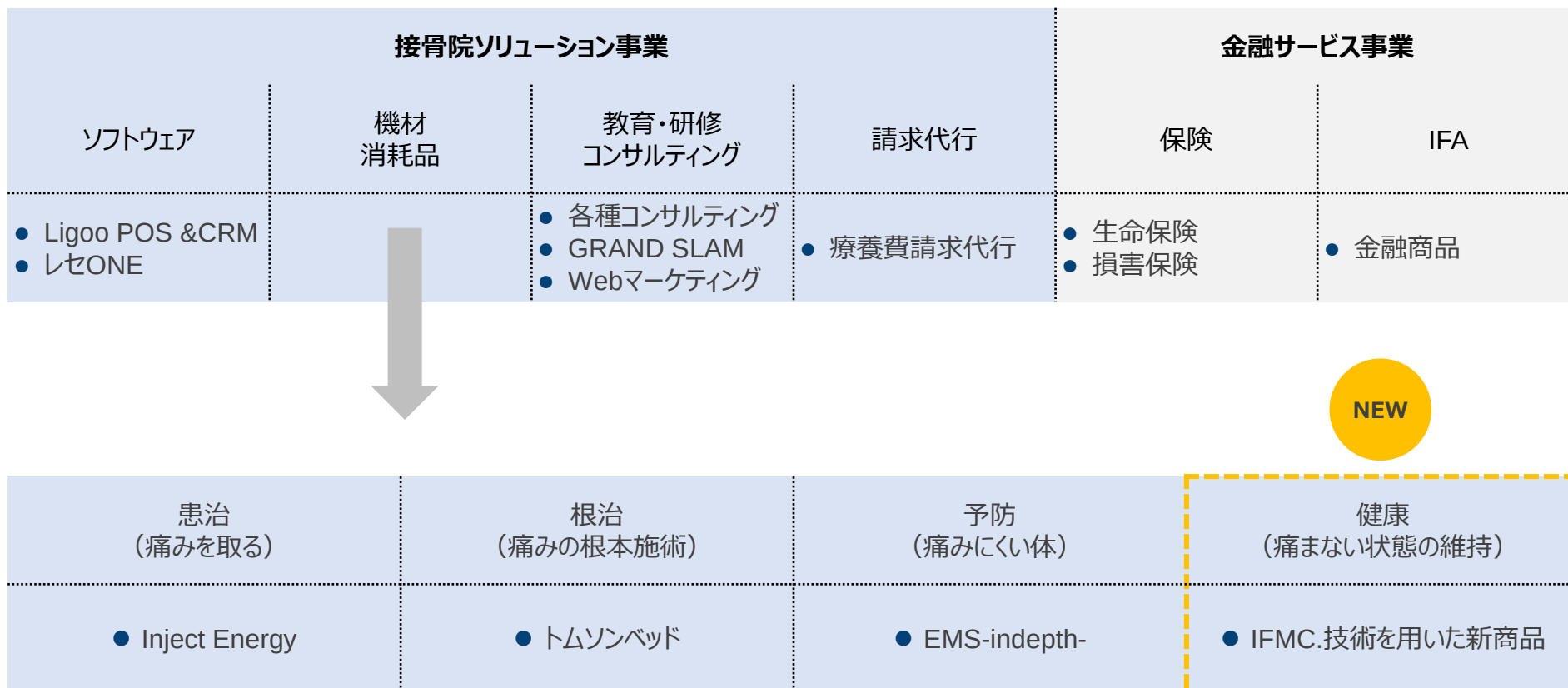
IFMC. × LIGUA



# サービスメニューの拡充

当社グループのこれまでのメニューに「健康」メニューを追加。

患者と長期的な健康維持関係を構築。



# マーケットポテンシャル

IFMC.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」

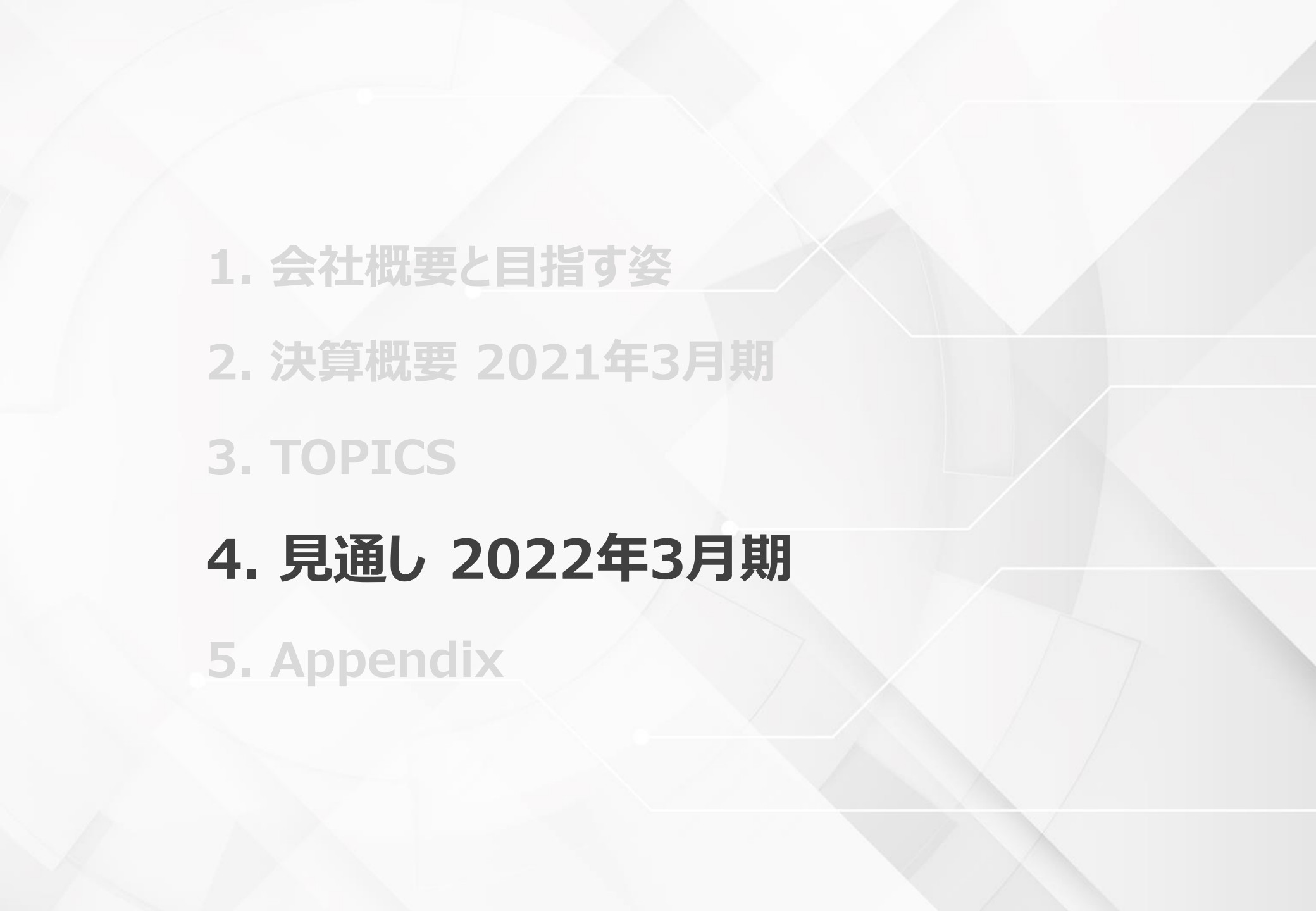
※3：矢野経済研究所「2020年版スポーツ産業白書」

# 今後のスケジュール

既に一部の接骨院で先行販売を開始。商品はOEM先で生産・加工を行い、当社が販売元として展開。  
 その後はブランド確立を行い、販売先と対象領域を拡大していく予定。

|      | 商品                      | FY2020   | FY2021   | FY2022     | FY2023     | FY2024 |
|------|-------------------------|----------|----------|------------|------------|--------|
| 健康   | バランス姿勢<br>インナーウェア       |          |          |            |            |        |
|      | バランス骨盤ベルト               | 接骨院へ販売開始 |          | 一般消費者へ販売開始 |            |        |
|      | リカバリーサポーター              |          |          |            |            |        |
|      | 運動器障害全般に寄与する<br>ヘルスケア商品 | 商品開発開始   | 接骨院へ販売開始 | 一般消費者へ販売開始 |            |        |
| 生活全般 | ベッドリネン・寝具               |          |          | 商品開発開始     | 一般消費者へ販売開始 |        |
|      | スポーツウェア                 |          |          | 商品開発開始     | 一般消費者へ販売開始 |        |





1. 会社概要と目指す姿

2. 決算概要 2021年3月期

3. TOPICS

**4. 見通し 2022年3月期**

5. Appendix

# 2022年3月期通期予想

| (百万円)  | 2020/3期<br>実績 | 2021/3期<br>実績 | 2022/3期<br>予想 | 2021/3期-2022/3期<br>増減率 |
|--------|---------------|---------------|---------------|------------------------|
| 売上高    | 2,167         | 2,687         | 3,230         | +20.2%                 |
| EBITDA | 306           | 333           | 493           | +47.9%                 |
| 営業利益   | 224           | 247           | 289           | +17.2%                 |
| 経常利益   | 203           | 240           | 280           | +16.5%                 |
| 当期純利益  | 142           | 157           | 180           | +14.7%                 |

## 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
- IFMC.商材を柱とした健康領域でのサービス展開を加速し、主要KPIである「取引実績のある接骨院数」の更なる増加拡大を図る
- 事業拡大のための人員・設備投資を積極的に行い、次期以降の成長源泉とする

## 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
- 金融商品取引業者と更なる連携を深め、企業経営者の囲い込みを行う

## 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

3. TOPICS

4. 見通し 2022年3月期

**5. Appendix**

# 会社概要・沿革

|                     |                                                                                                                                   |       |                                                                        |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|------------------------------------------------------------------------|
| 社 名                 | 株式会社リグア<br>(LIGUA Inc.)                                                                                                           | 2004年 | 株式会社リグアを設立                                                             |
| 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                                                                                                    | 2007年 | 接骨院向け情報サイト「情報最前線」の運営を開始                                                |
| 設 立                 | 2004年10月                                                                                                                          | 2009年 | 患者情報管理システム「Ligoo POS&CRM」の運営を開始<br>東京事務所を開設                            |
| 代 表 者               | 川瀬 紀彦                                                                                                                             | 2011年 | 幹部育成研修「GRAND SLAM」の運営を開始                                               |
| 従 業 員 数<br>(グループ合計) | 120名 (2021年3月末)                                                                                                                   | 2014年 | 電氣的筋肉刺激装置EMS「-indepth-」の販売を開始<br>株式会社FPデザインを子会社化                       |
| 子 会 社               | 株式会社FPデザイン<br>株式会社ヘルスケア・フィット<br>株式会社ヒゴワン                                                                                          | 2015年 | 東京事務所を東京都港区虎ノ門に移転                                                      |
| 拠 点                 | 大阪本社、東京事務所、福岡営業所                                                                                                                  | 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                                      |
| 役 員 構 成             | 代表取締役社長 川瀬 紀彦<br>取締役副社長 藤原 俊也、石本 導彦<br>専務取締役 梅木 智史<br>取締役 大浦 徹也、島 宏一 (社外)、村田 雅幸 (社外)<br>常勤監査役 江澤 紳二郎 (社外)<br>監査役 桑野 聡史、吉田 憲史 (社外) | 2018年 | 株式会社ヘルスケア・フィットを子会社化<br>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<br>株式会社ヒゴワンを子会社化                                         |
|                     |                                                                                                                                   | 2021年 | IFMC.技術を用いたヘルスケア商品(一般医療機器)の販売開始                                        |

# 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>                                                                           |  |
|        | IFMC.           | <ul style="list-style-type: none"> <li>IFMC.技術を採用した一般医療機器「バランス姿勢インナーウエア」「バランス骨盤ベルト」「リカバリーサポーター」のOEM展開（医療業界、代替医療業界、介護業界等）</li> <li>血行促進、疲労回復、筋肉の疲れ・こりの緩和、神経痛・腰痛・筋肉痛の緩和、体幹の安定等の様々な効果が期待</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                                                                                                                                                                     |
|------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 機材・消耗品           | 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>      |
|                  | 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>        |
| 教育研修<br>コンサルティング | 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>      |
|                  | Webコンサルティング | <ul style="list-style-type: none"> <li>接骨院業界の特性やガイドライン等を踏まえたWeb集客コンサルティング</li> </ul>                                                                                   |
|                  | その他         | <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>キャッシュレス化を推進するクレジット、QRコード、電子マネー、プリペイド、継続課金等の各種決済システムの提供</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・フィットにおいて、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> |



# 当社のサービス領域

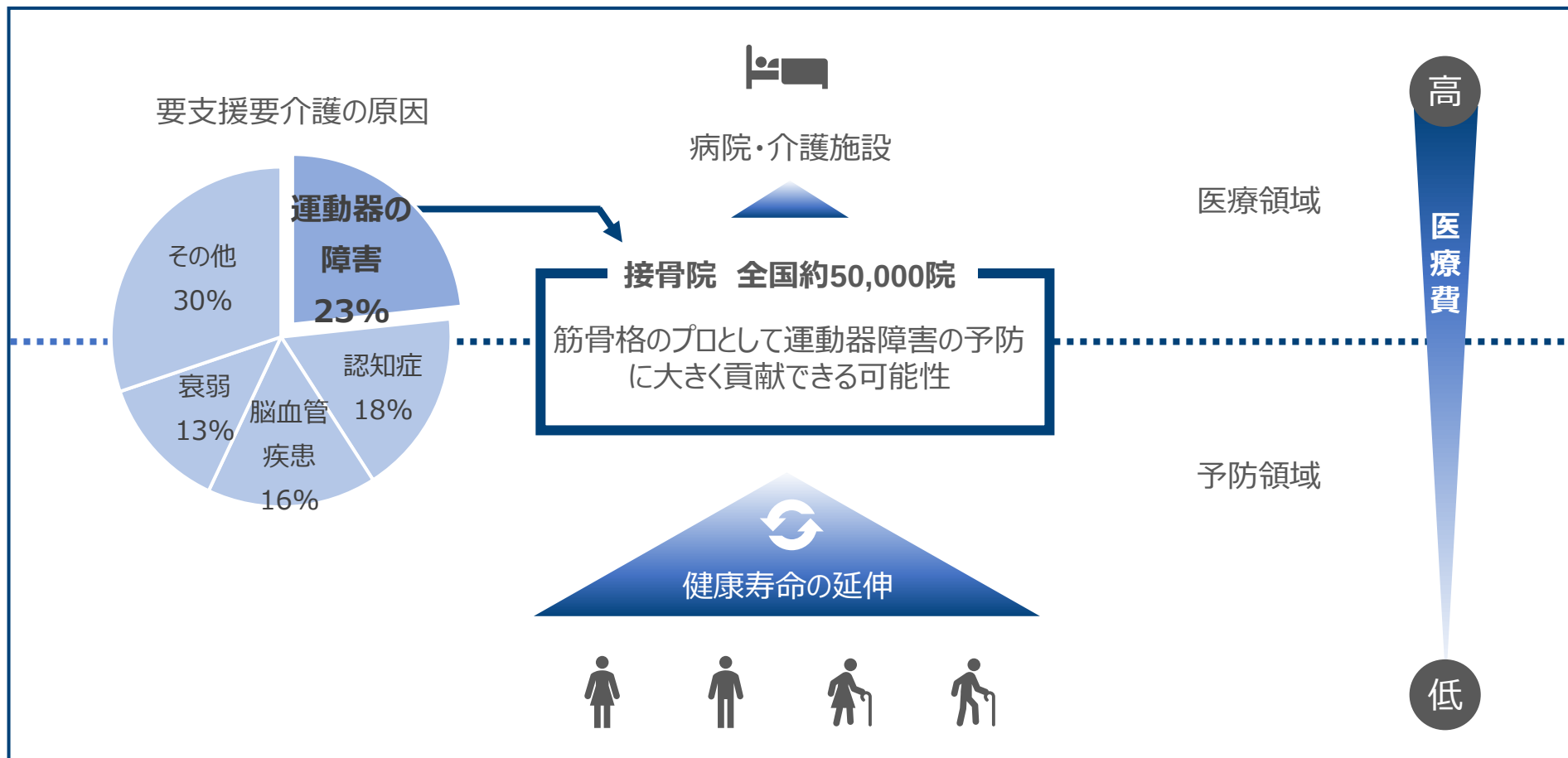
## 金融サービス事業

| 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21社、及び損害保険会社6社（2021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<br>（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）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   |



# 接骨院が健康の窓口となる未来

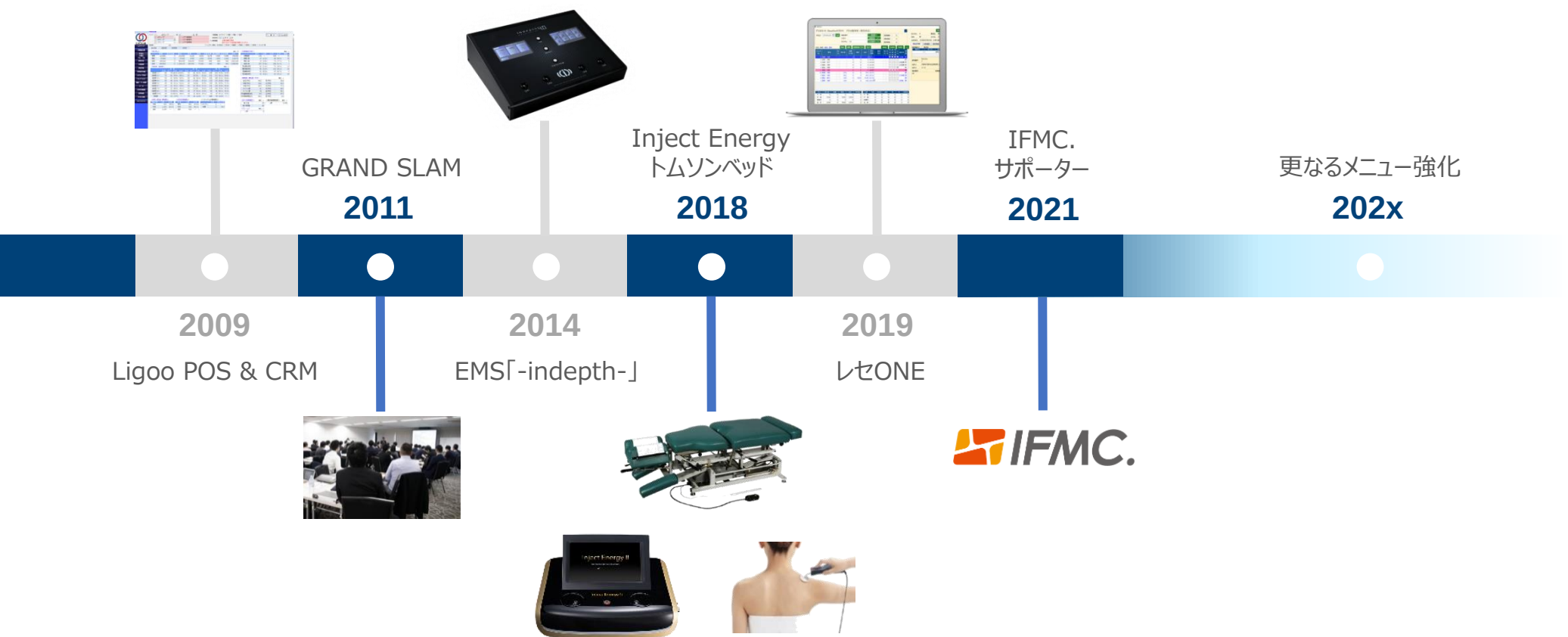
接骨院は健康の窓口として、健康寿命の延伸に寄与する施設となりうる。



※出所：厚生労働省「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

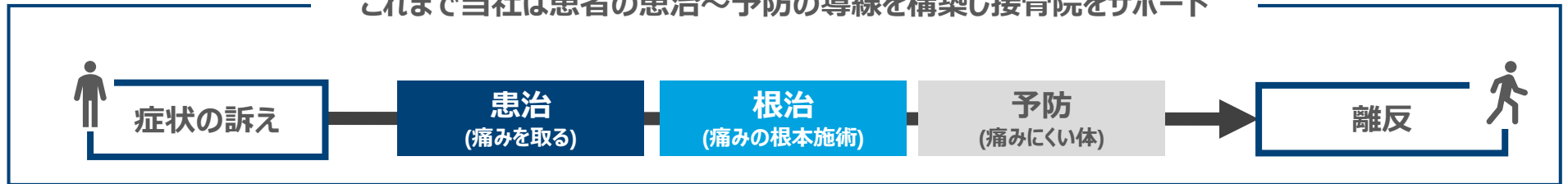
# 予防・健康（予防・健康に資するメニュー）への注力

「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。



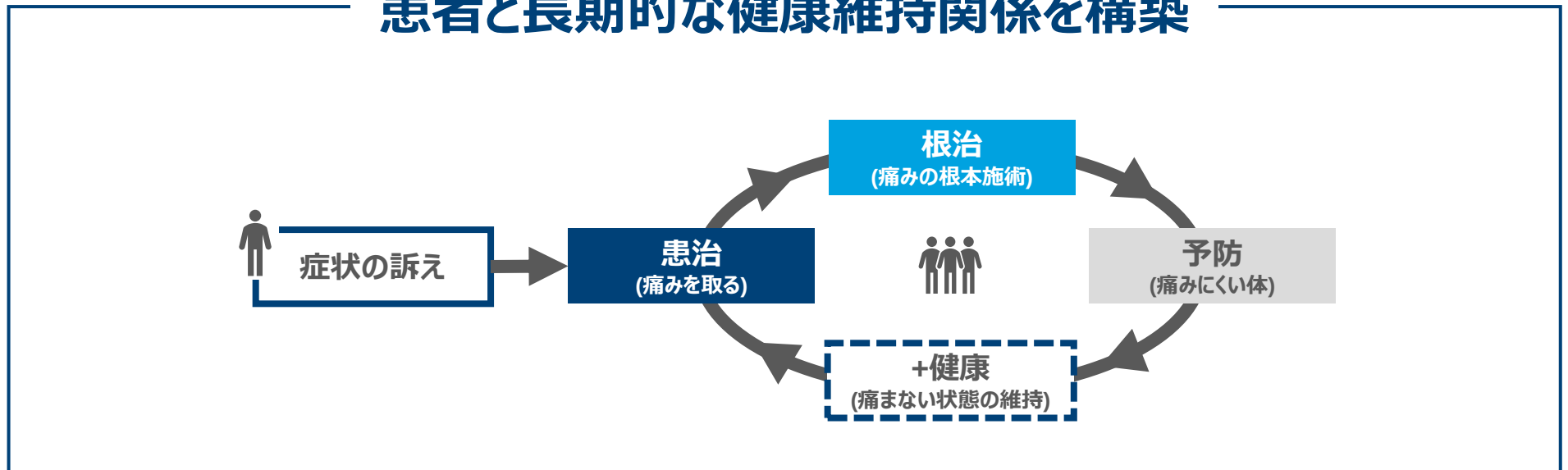
# 予防・健康（予防・健康に資するメニュー）への注力

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



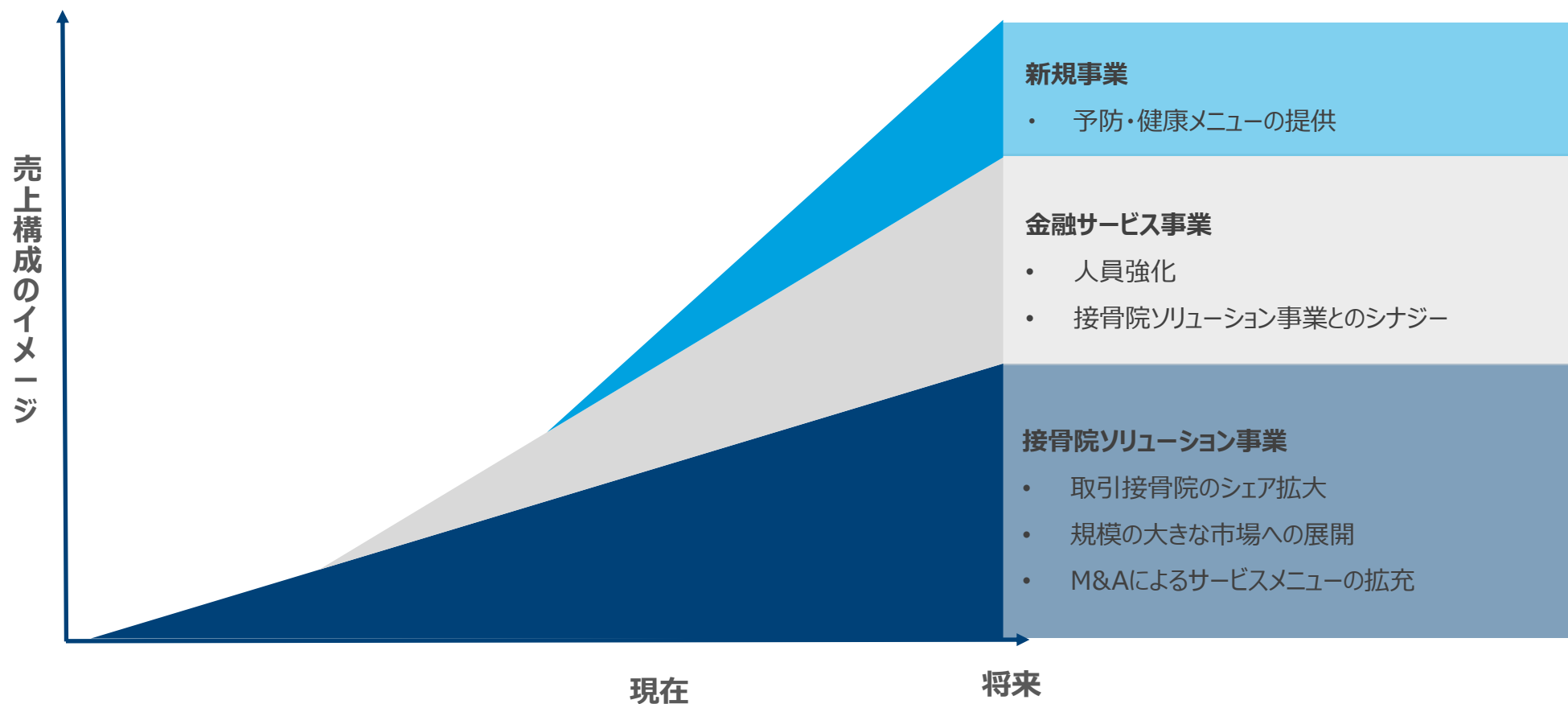
これまでのメニューに健康メニューを追加  
患者向けトータルサービスを確立

## 患者と長期的な健康維持関係を構築



## 中長期成長イメージ

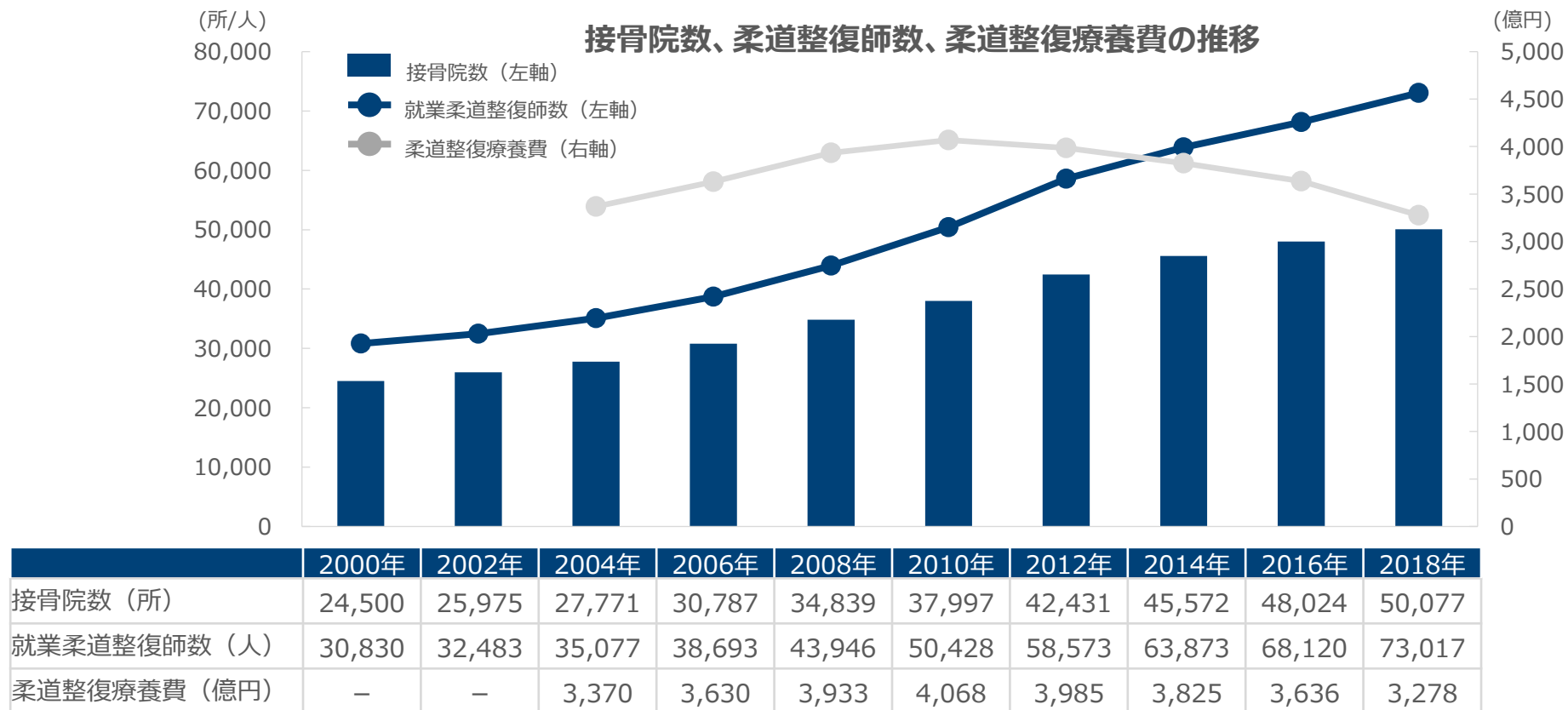
顧客層の拡大、新規メニュー(予防・健康領域への注力)拡大を通じて、  
継続的な成長に取り組んでまいります。



## 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。



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・きゅう、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」

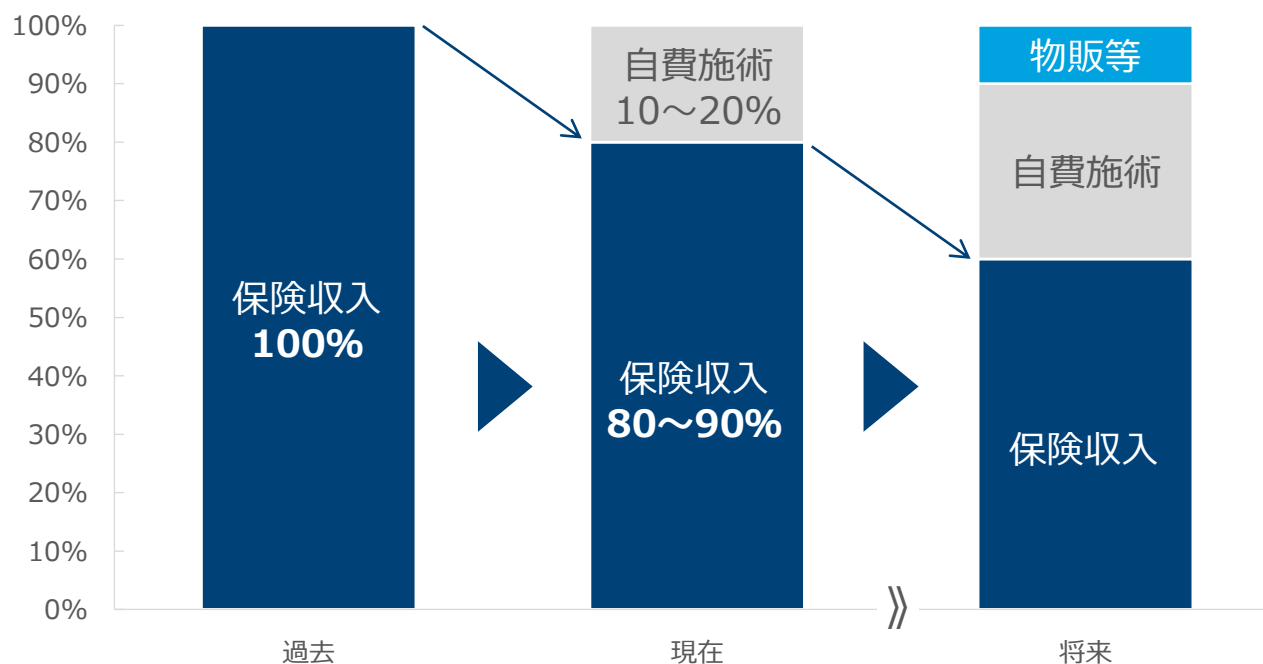
## 外部環境②接骨院経営の実情

「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」

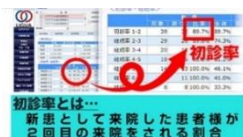
# 当社の強み①コンサルティングノウハウを活かした営業

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

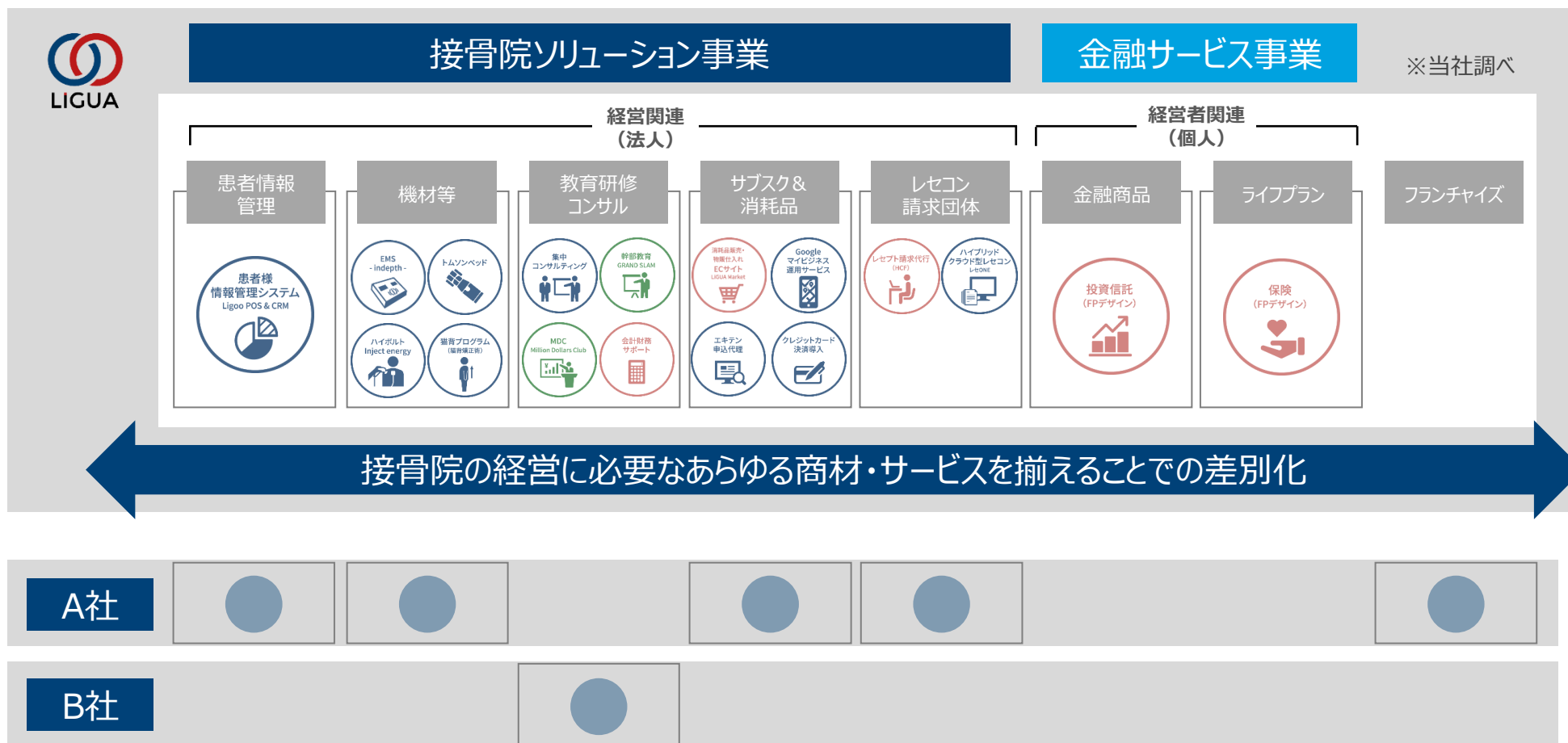
接骨院の経営・運営面  
に対する的確な助言力



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

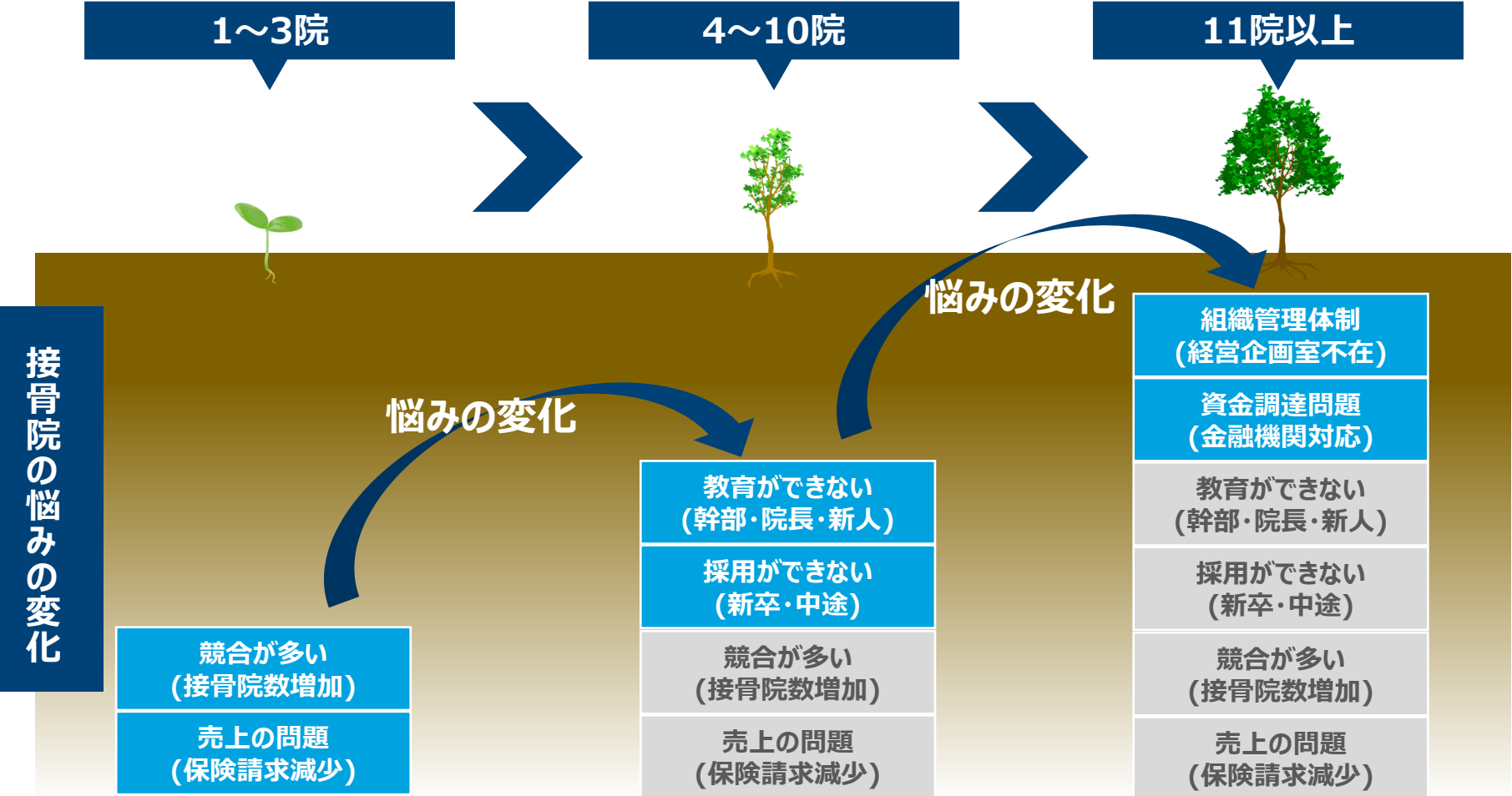
当社グループは、接骨院の経営に必要な商材・サービスを揃えることであらゆる課題解決に貢献、他社との差別化を実現。





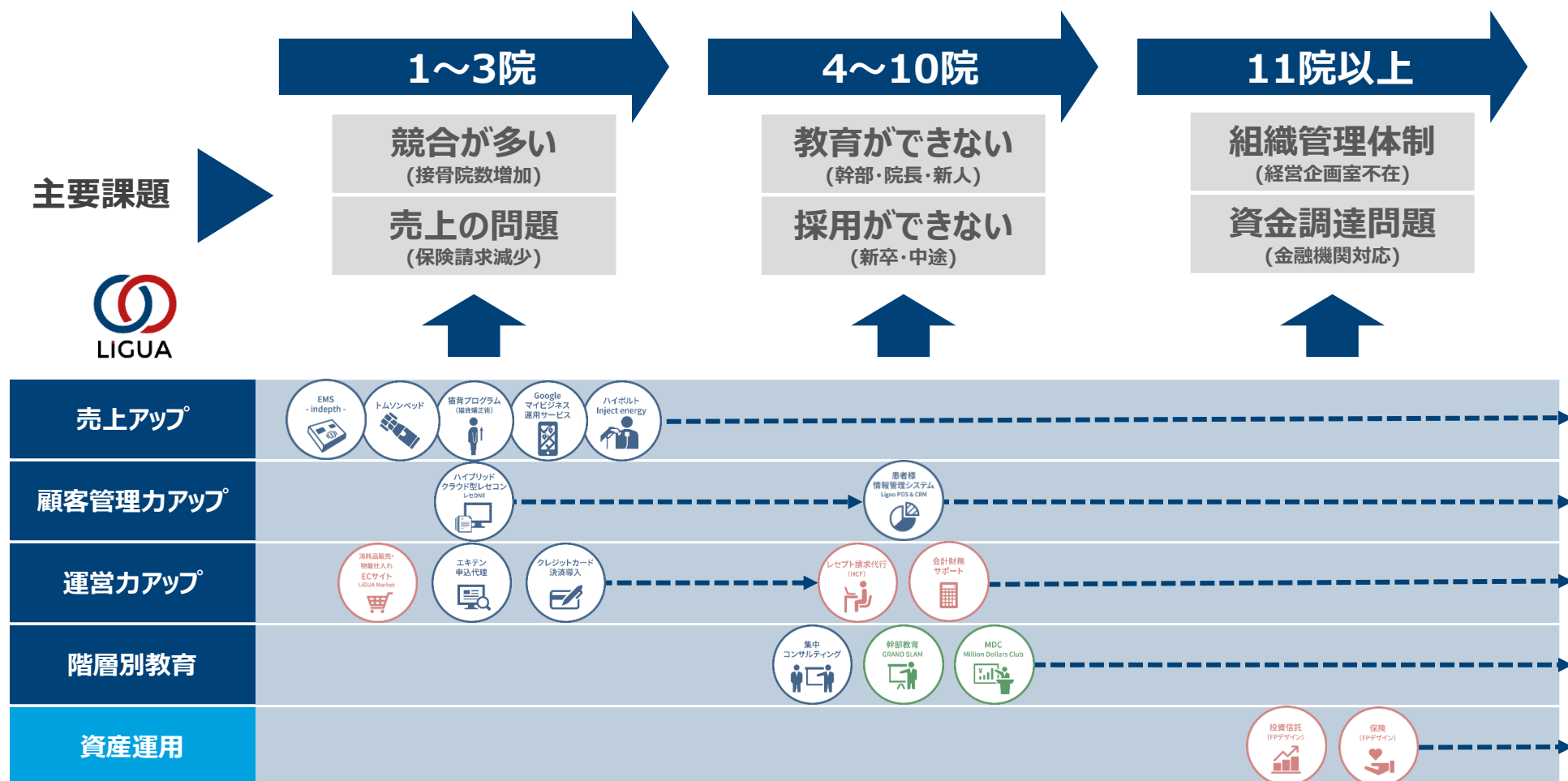
# 接骨院における悩み

接骨院の悩みは、その成長ステージに応じて変化。



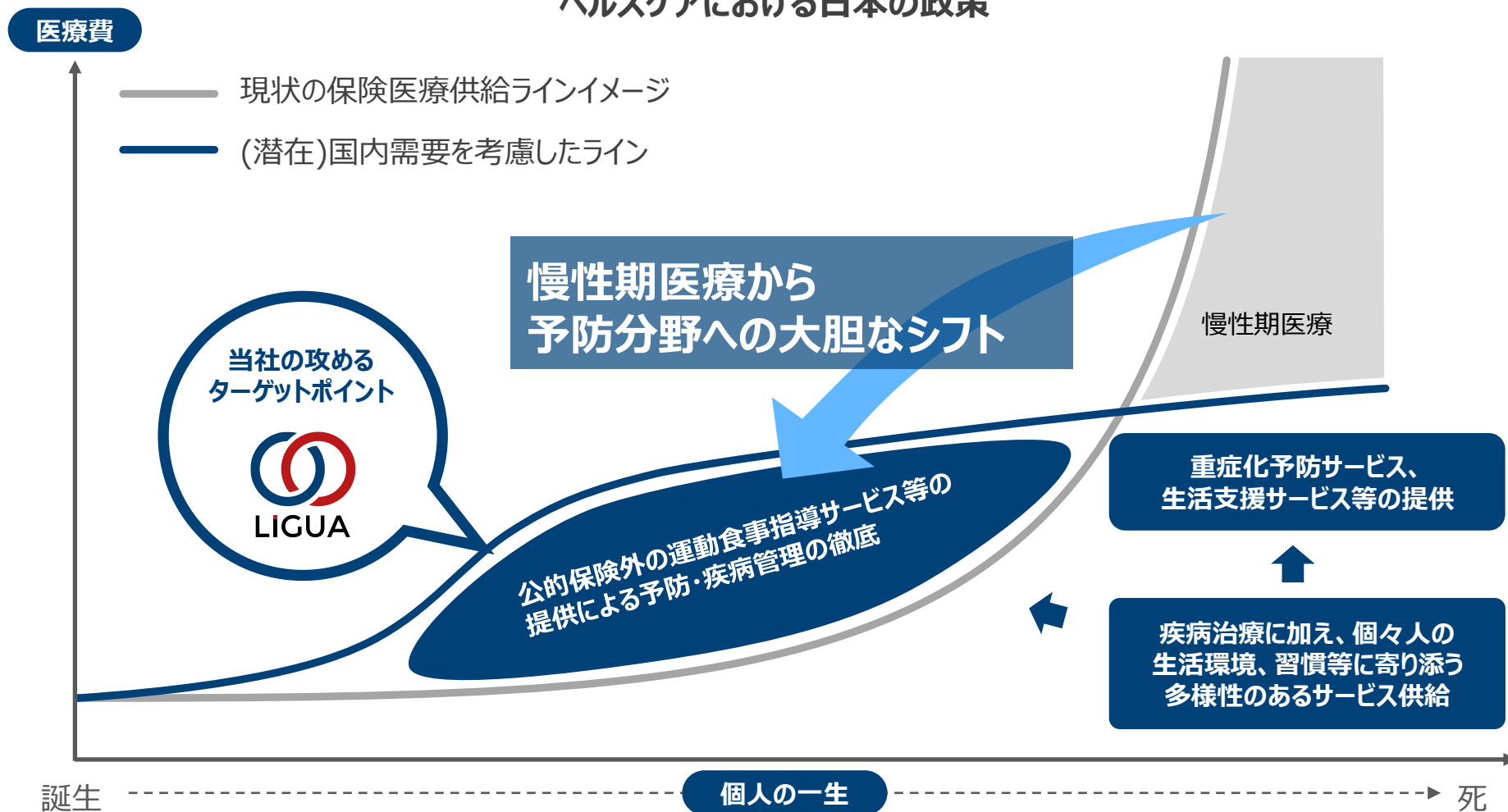
## 当社の強み③接骨院との長期的な関係構築

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

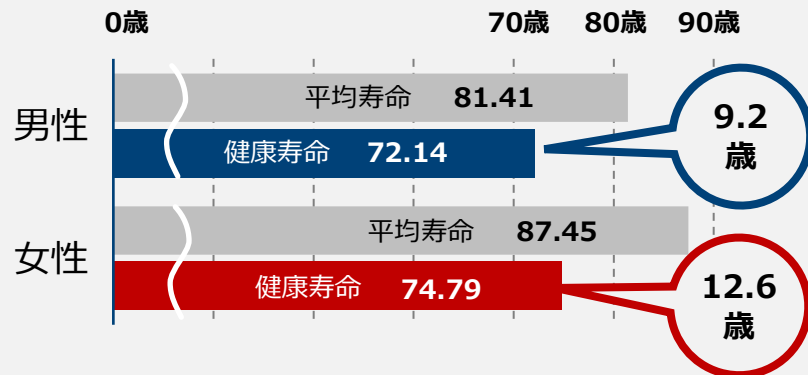
## ヘルスケアにおける日本の政策



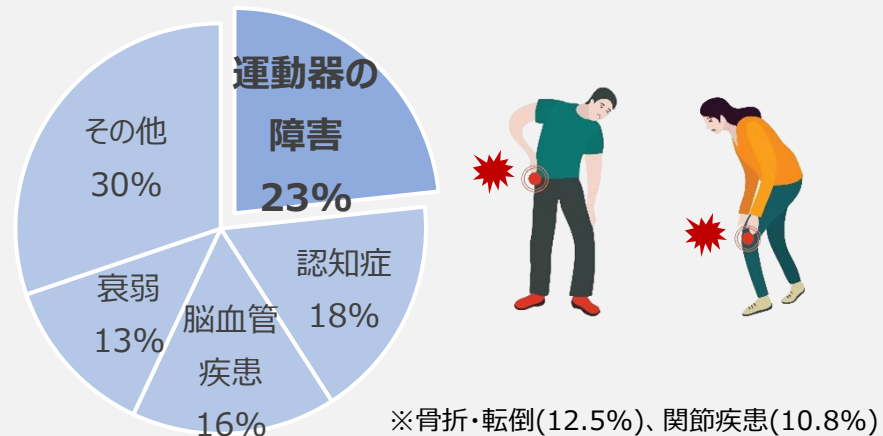
出所：経済産業省商務情報政策局 平成26年3月 日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて

# 予防分野の強化

平均寿命と健康寿命の差



要支援・要介護となった原因



## 健康寿命の延伸

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」「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

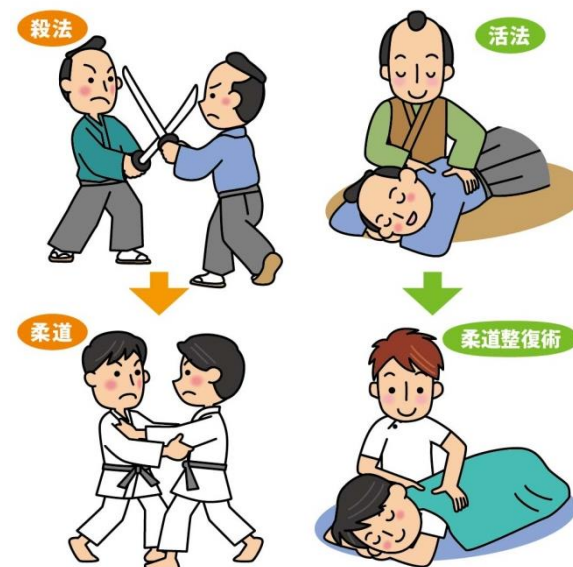
# 柔道整復術・接骨院の定義

## 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<br>(施術) | 医業類似行為<br>(施術)              |             | 医療行為 | 矯正   |
| 療 養 費 * | 3,278億円        | 411億円                       | 733億円       | —    | —    |

\*2018年度：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/>

