



# 2023年3月期 決算説明資料

株式会社リグア  
東証グロース（7090）

2023年5月

IRニュースメール  
配信登録はこちら



- 1. 決算概要 2023年3月期**
2. 見通し 2024年3月期
3. これまでの取り組み
4. これからの取り組み
5. 競争力の源泉と成長戦略



**Contents**

# 決算ハイライト

(百万円)	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
<b>A.2022/3期 通期実績</b>	<b>3,202</b>	<b>359</b>	<b>158</b>	<b>151</b>	<b>72</b>
当初予想 (2022年5月10日)	3,335 ~3,535	195 ~343	△64 ~83	△77 ~70	△62 ~34
修正予想 (2022年11月8日)	2,764	-	△461	△480	△316
<b>B.2023/3期 通期実績</b>	<b>2,837</b>	<b>△258</b>	<b>△508</b>	<b>△527</b>	<b>△774</b>
前期比 (B/A)-1	△11.4%	-	-	-	-

- 2022年5月に主要機材の入荷見通しが不透明として、レンジ形式にて当初予想を発表（経常利益70~△77百万円）
- 2022年11月に以下の業績悪化要素を理由として、当初予想から下方修正（経常利益△480百万円）  
 ※主要機材の入荷見通しの遅れ、ソフトウェア初期費用の値下げ、金融マーケット低迷による金融事業の業績悪化
- 修正予想に対して売上高は達成したものの、在庫評価減および委託報酬の増加等により、営業利益・経常利益が未達
- さらに、特別損失の発生（ソフトウェアの減損）により、当期純損失が拡大（△774百万円）

# 連結損益計算書

- ・売上高は、両セグメントともに売上の低迷により、前年比で減収。
- ・営業利益は、今後の成長に向けた人材投資、設備投資等の先行投資費用の増加により、前年比で減益。
- ・特別損失（ソフトウェアの減損）の発生により、当期純損失が拡大。

(百万円)	2022/3期	2023/3期	増減額	増減率
売上高	3,202	2,837	△365	△11.4%
EBITDA	359	△258	△618	-
売上原価	1,568	1,613	+44	+2.9%
原価率	49.0%	56.8%	+7.9ppt	-
売上総利益	1,634	1,224	△410	△25.1%
販管費	1,476	1,732	+256	+17.4%
営業利益	158	△508	△666	-
営業利益率	4.9%	△17.9%	△22.9ppt	-
経常利益	151	△527	△678	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	72	△774	△846	-

## セグメント別実績

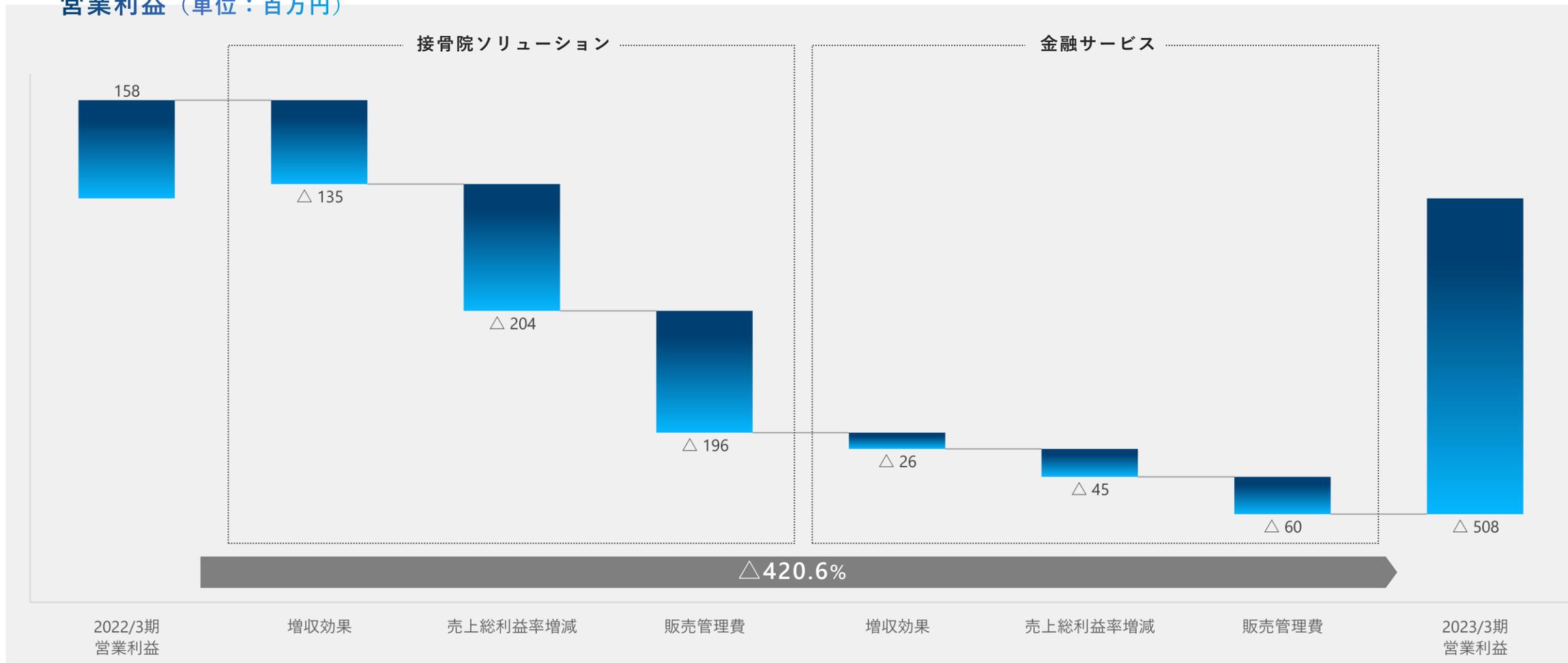
- ・接骨院ソリューションの売上高増減額（△286百万円）のうち、機材・消耗品が△518百万円。
- ・金融サービスの売上高増減額（△78百万円）のうち、IFAが△165百万円。
- ・上記に加え、今後の成長に向けた人材投資、設備投資等の先行投資費用の増加により減益。

(百万円)	2022/3期	2023/3期	増減額	増減率
売上高	3,202	2,837	△365	△11.4%
接骨院ソリューション	2,325	2,039	△286	△12.3%
金融サービス	877	798	△78	△9.0%
EBITDA	359	△258	△618	-
接骨院ソリューション	333	△156	△489	-
金融サービス	26	△102	△128	-
営業利益	158	△508	△666	-
接骨院ソリューション	134	△401	△535	-
金融サービス	24	△106	△131	-

# 営業利益 増減要因 / 前年通期比較

- ・接骨院ソリューションは、主要機材の入荷遅れにより「機材・消耗品」売上が減少。
- ・金融サービスは、低調なマーケットの影響等により「IFA」売上が減少。
- ・上記に加え、両事業ともに人材投資、設備投資等の先行投資費用の増加により減益。

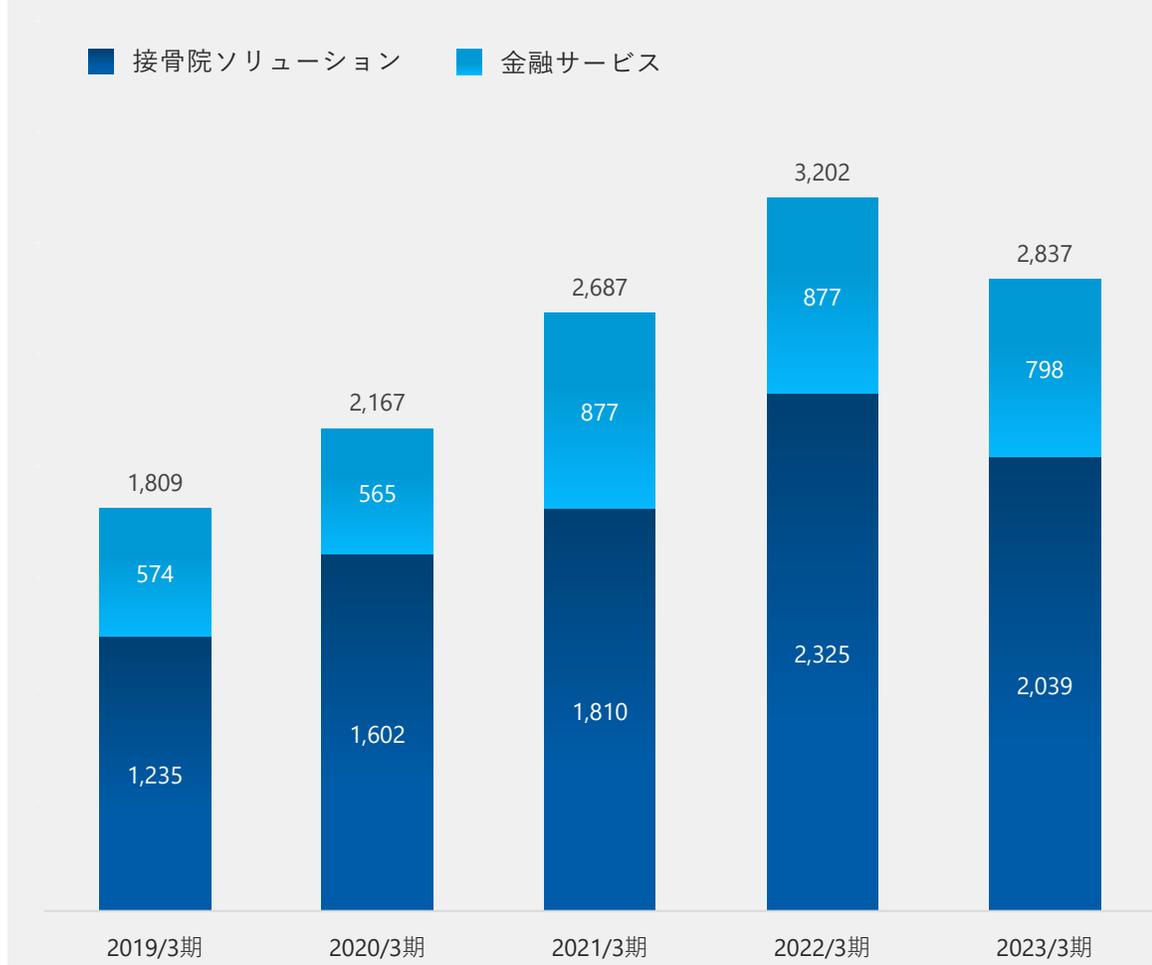
営業利益（単位：百万円）



# 連結 通期推移

- ・売上高は、両セグメントともに前年比で減収。
- ・営業利益は、人材投資、設備投資等の販売管理費の増加により、前年比で減益。

## 売上高（単位：百万円）



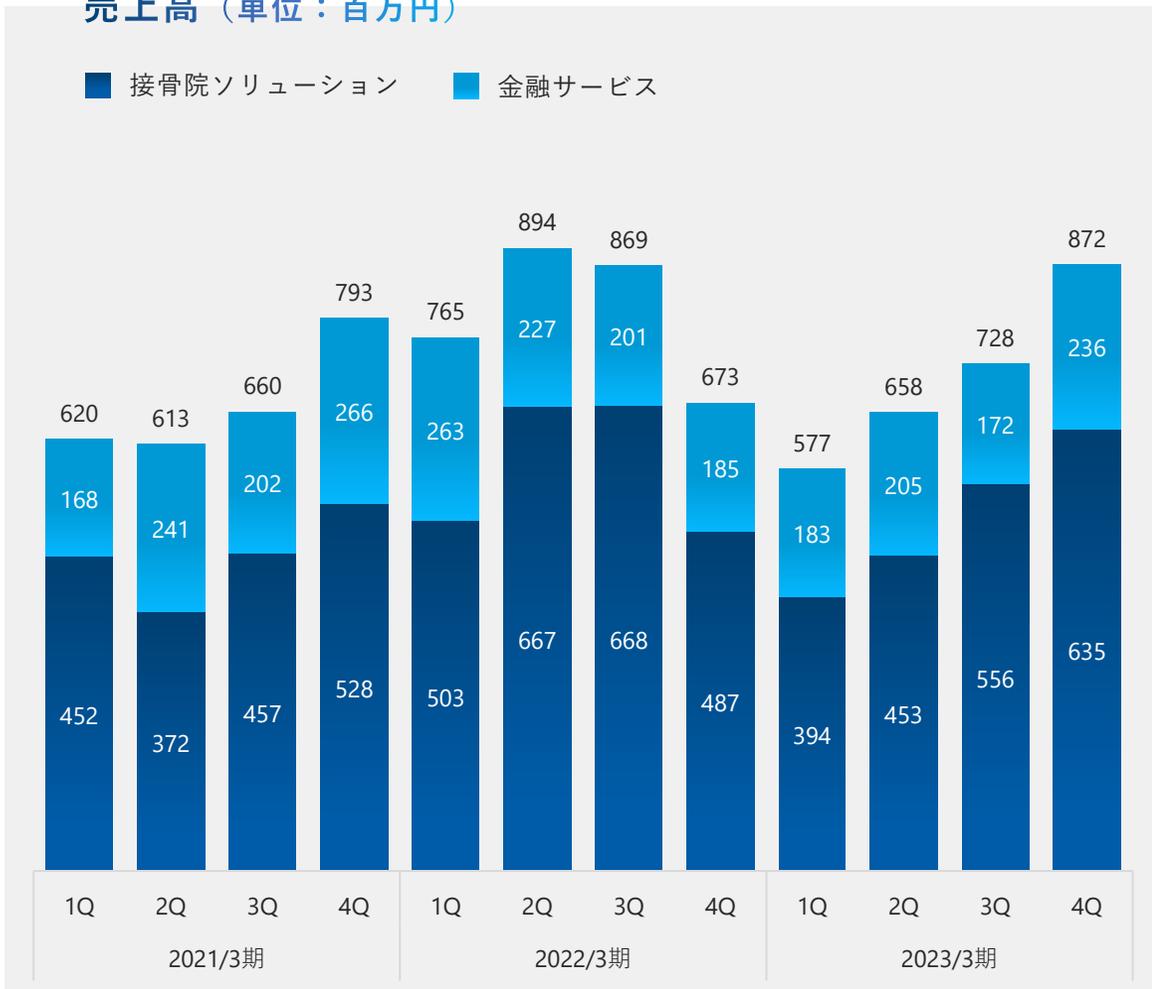
## 営業利益（単位：百万円・%）



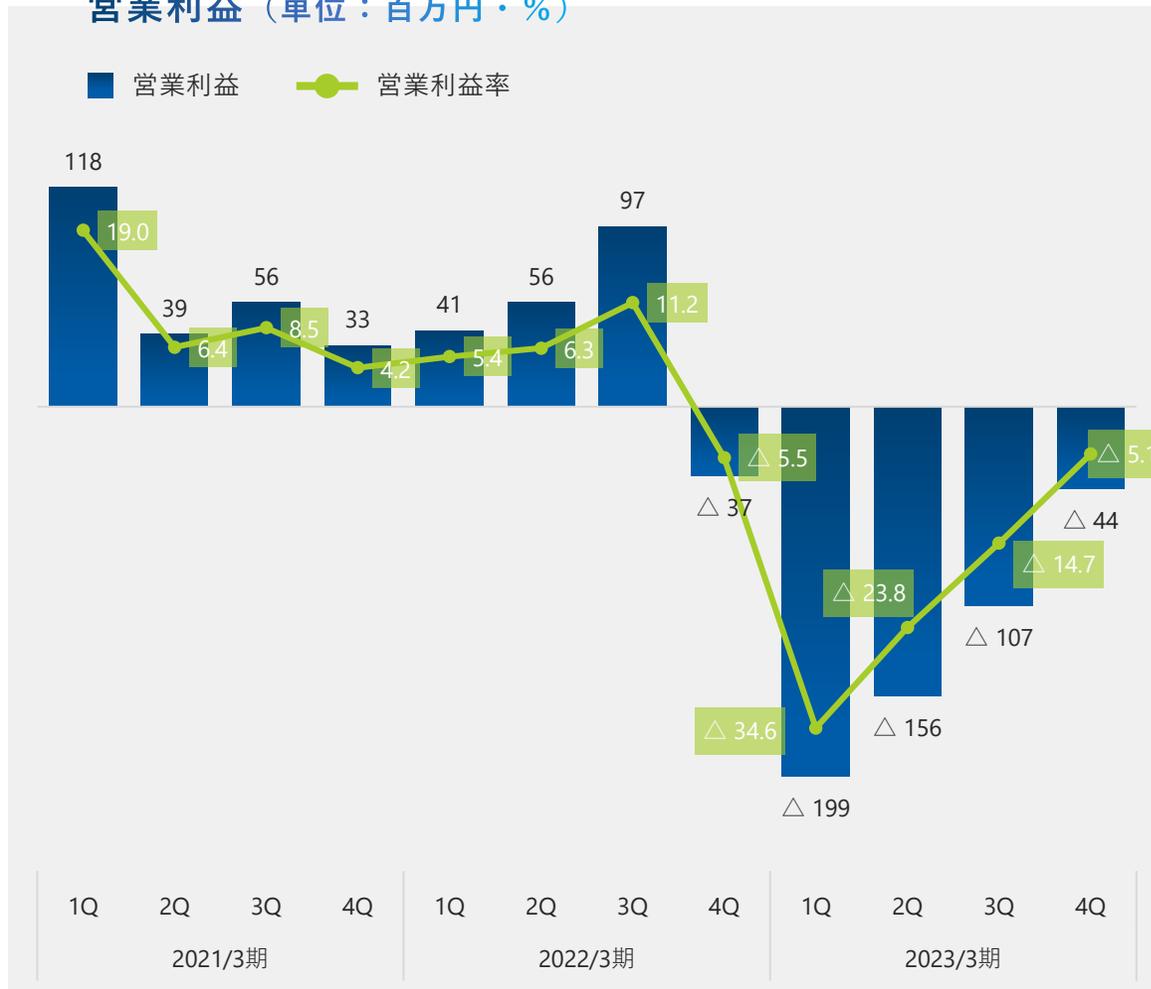
# 連結 四半期推移

- ・ 連結売上高は、2023/3期の1Qを底に回復傾向で推移し、4Qでは前年度水準まで回復。
- ・ 営業利益は、売上高とともに回復し、2024/3期の黒字化に向けて推移。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円・%）

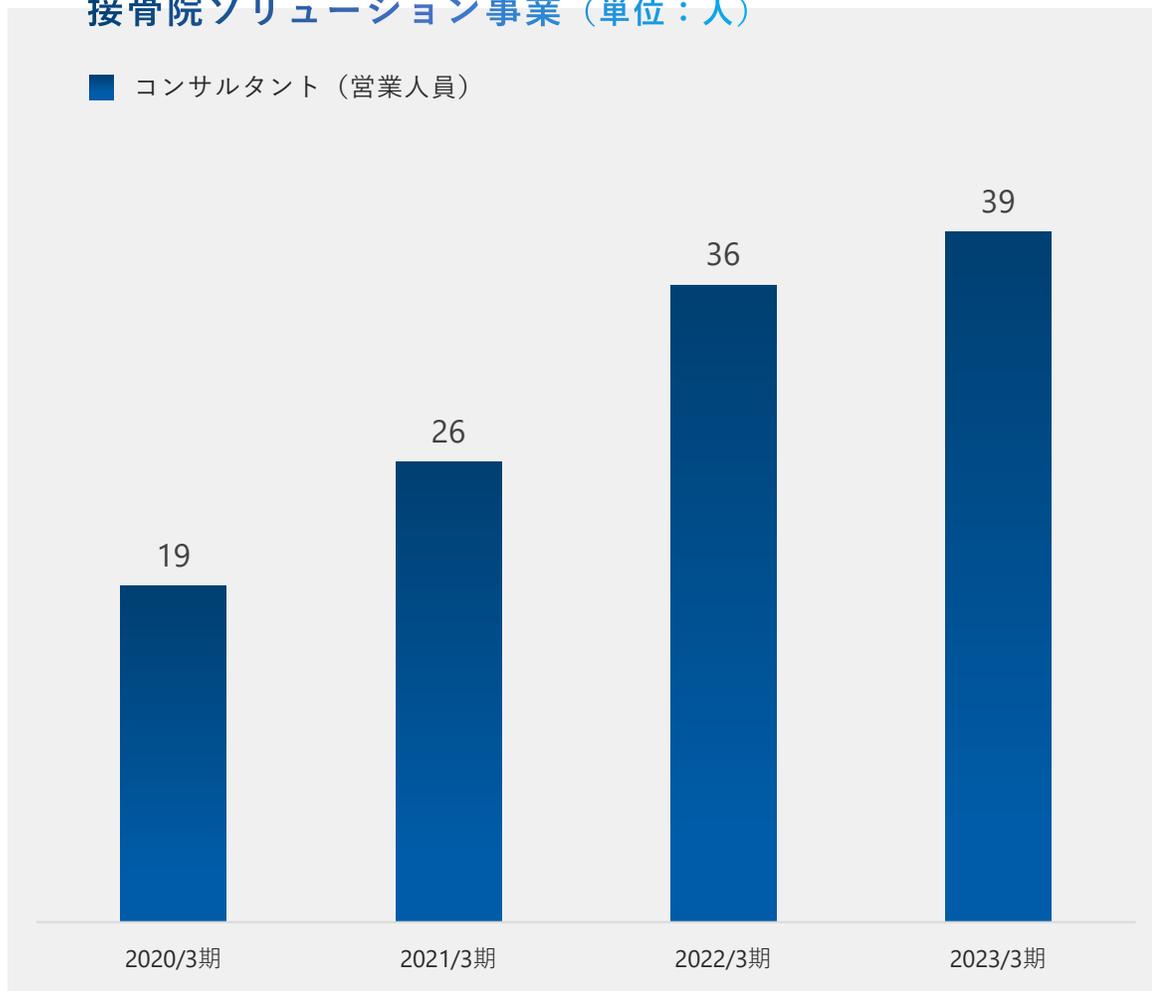


# 人員数 通期推移

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

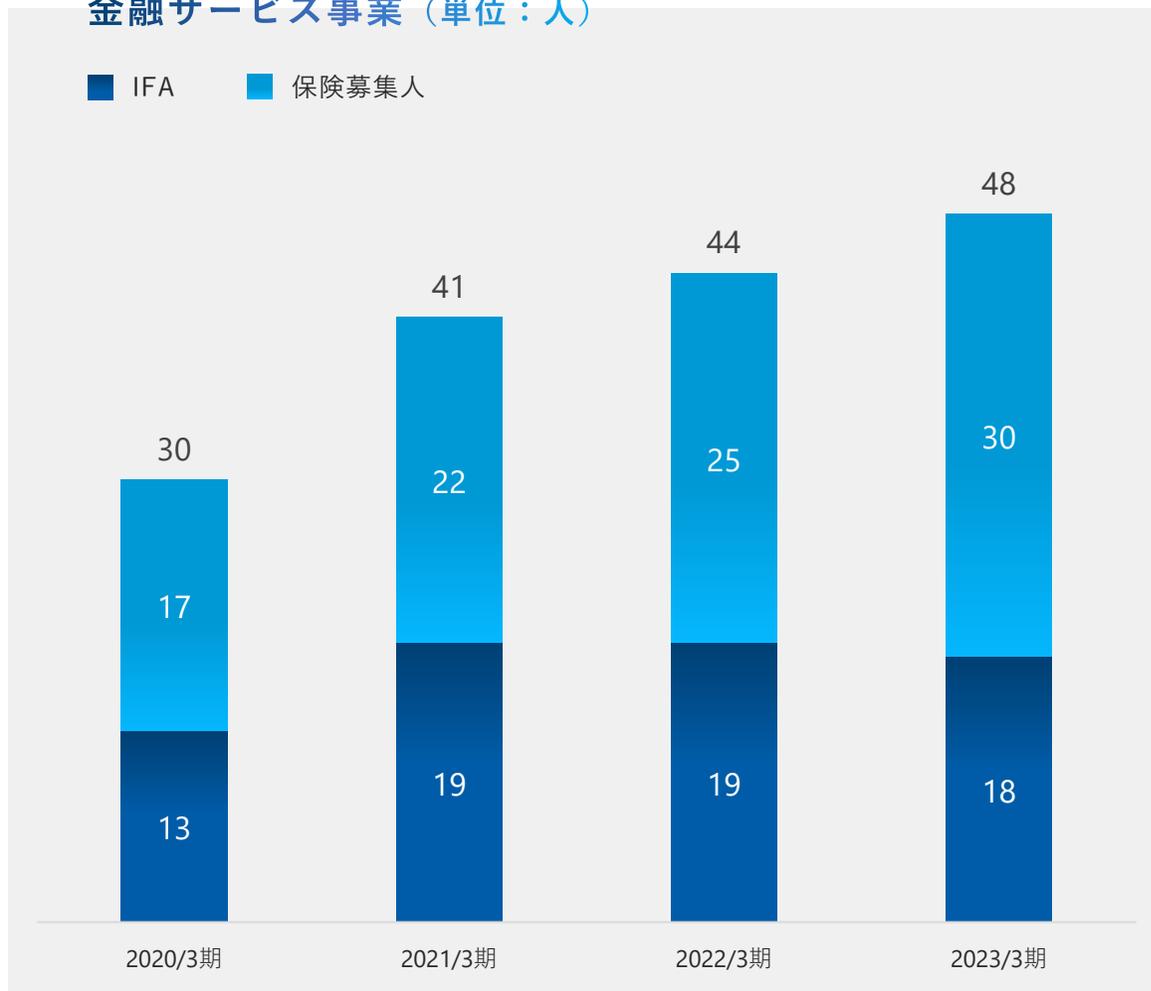
## 接骨院ソリューション事業（単位：人）

■ コンサルタント（営業人員）



## 金融サービス事業（単位：人）

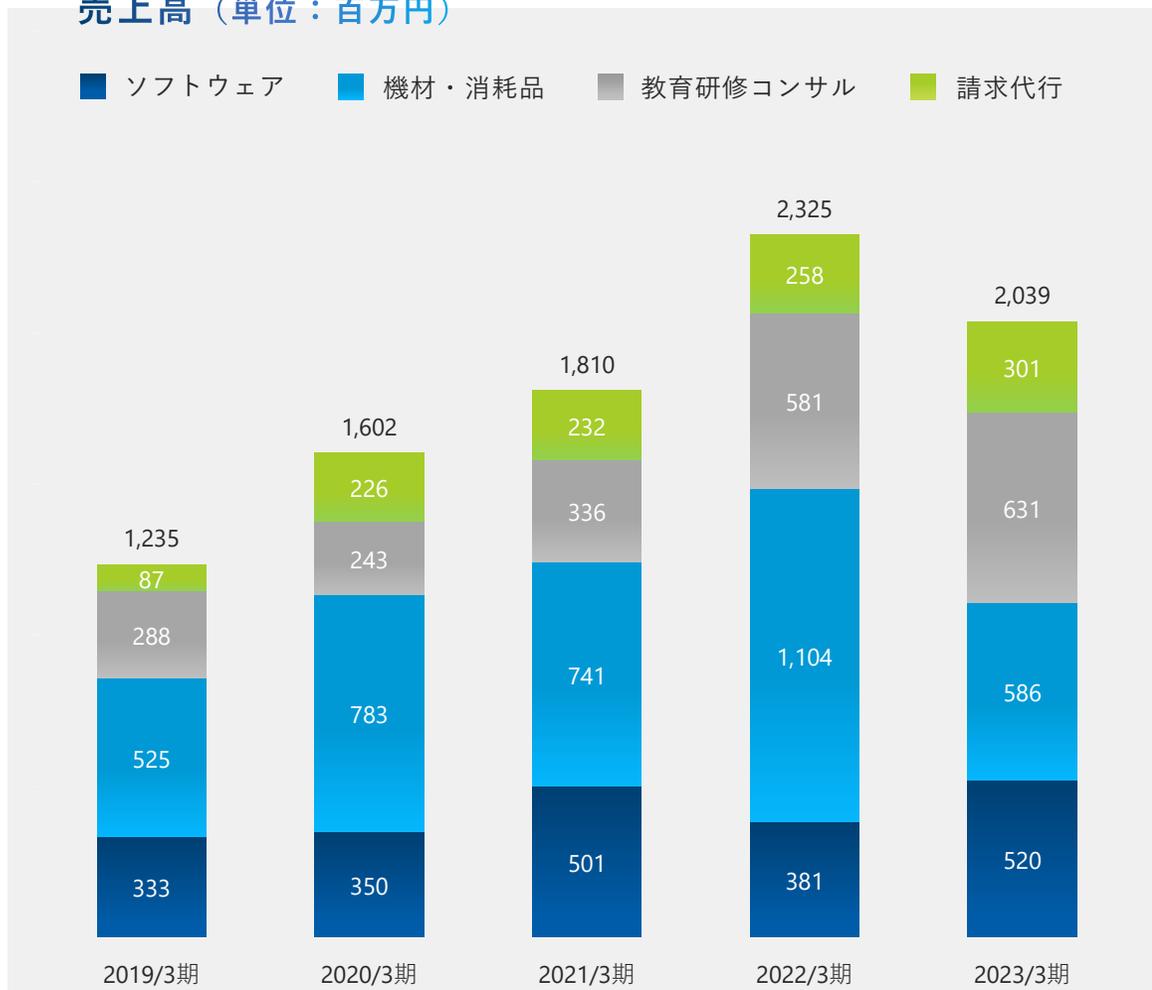
■ IFA ■ 保険募集人



# 接骨院ソリューション事業 通期推移

- ・売上高は、機材・消耗品以外のすべてのカテゴリで前年比プラス。
- ・「機材・消耗品」は、主要機材の入荷の遅れにより前年比マイナス。
- ・主要機材の減収に加え、人件費等の販売管理費の増加により営業赤字に。

売上高（単位：百万円）



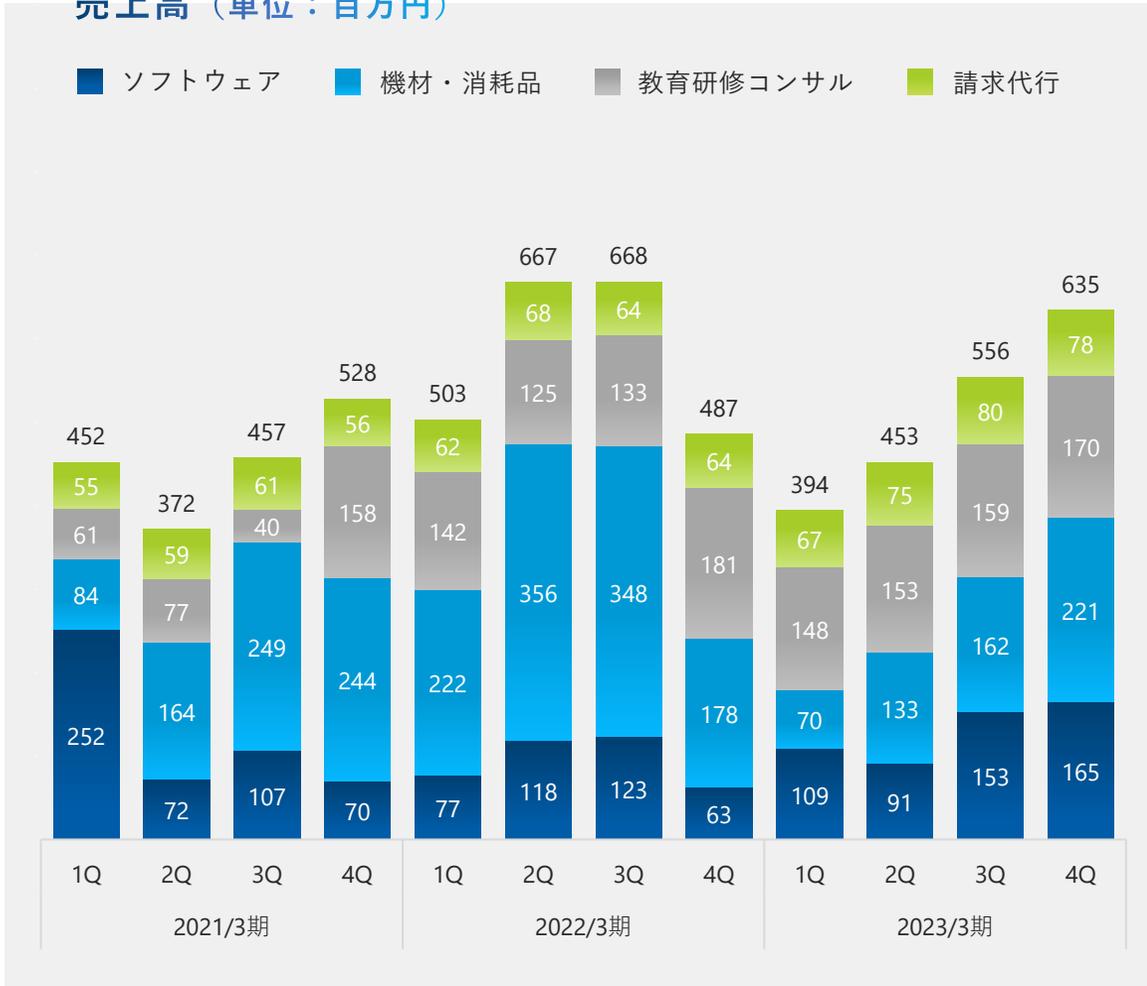
営業利益（単位：百万円・%）



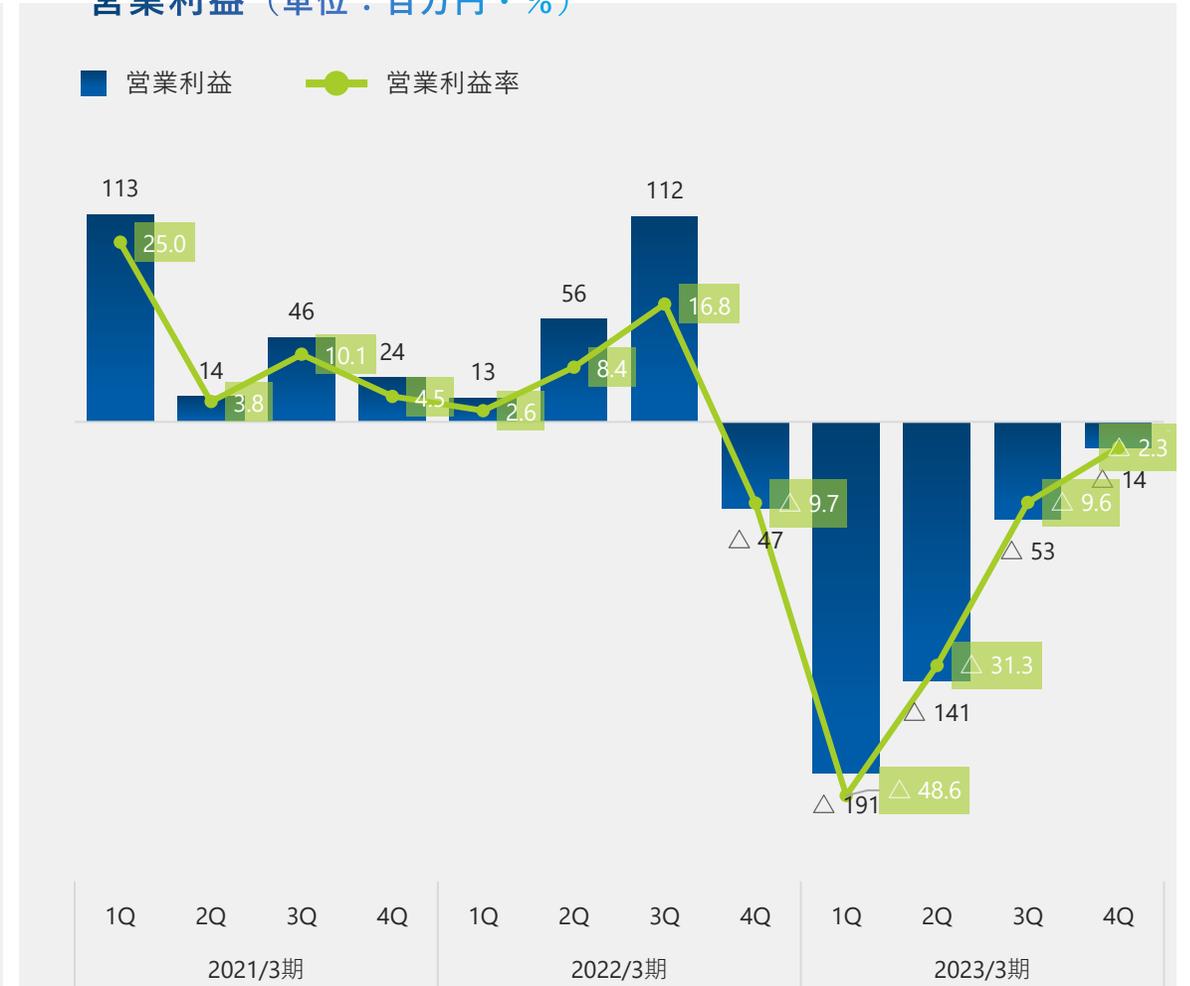
# 接骨院ソリューション事業 四半期推移

- ・「ソフトウェア」は、既存顧客向けのレセONE導入が好調に推移し、前年同期比プラス。
- ・「機材・消耗品」は、主要機材の入荷再開およびDr.Supporterの拡販により前年同期比プラス。
- ・2023/3期の4Qは営業赤字となるが、2024/3期の黒字化に向けて業績は回復。

売上高（単位：百万円）



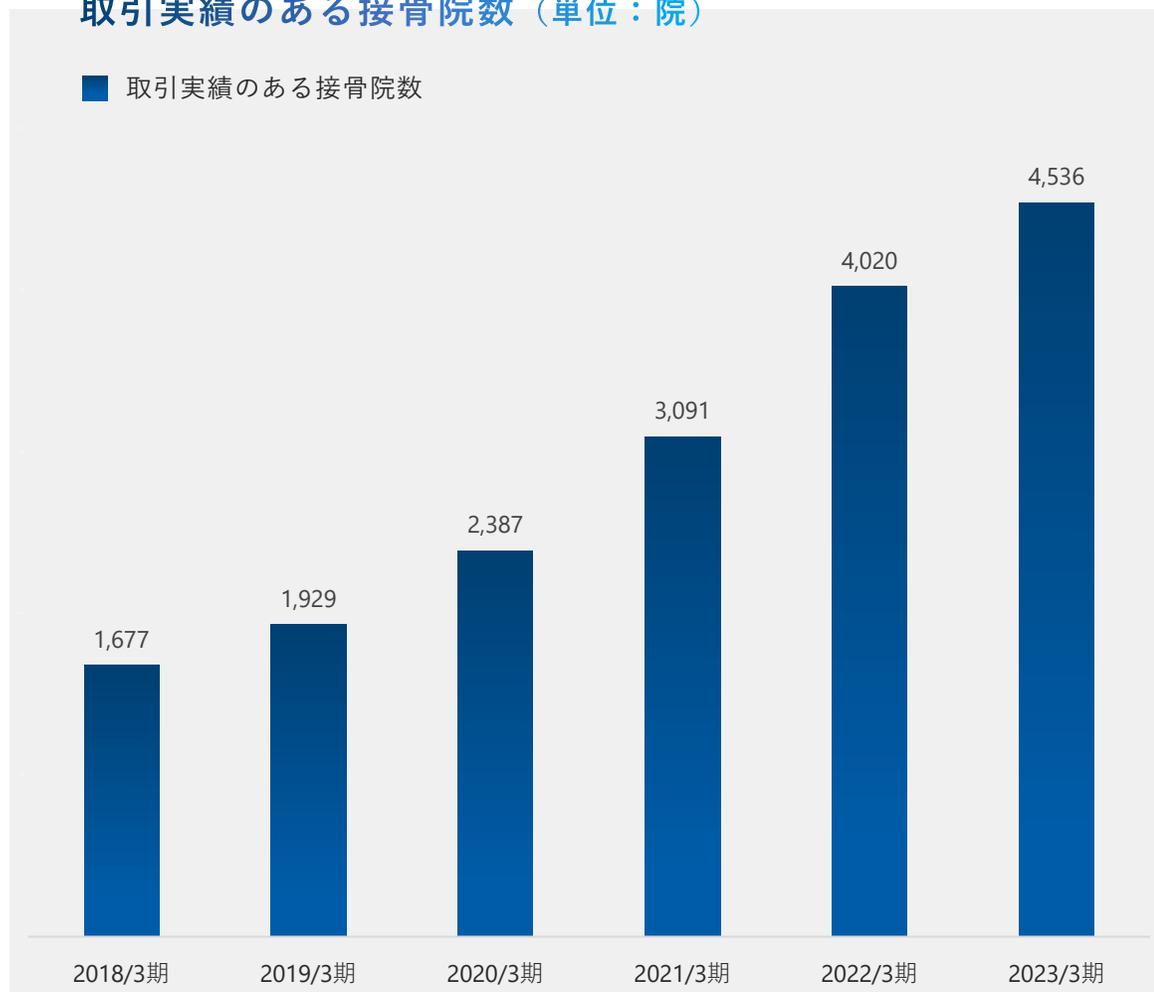
営業利益（単位：百万円・%）



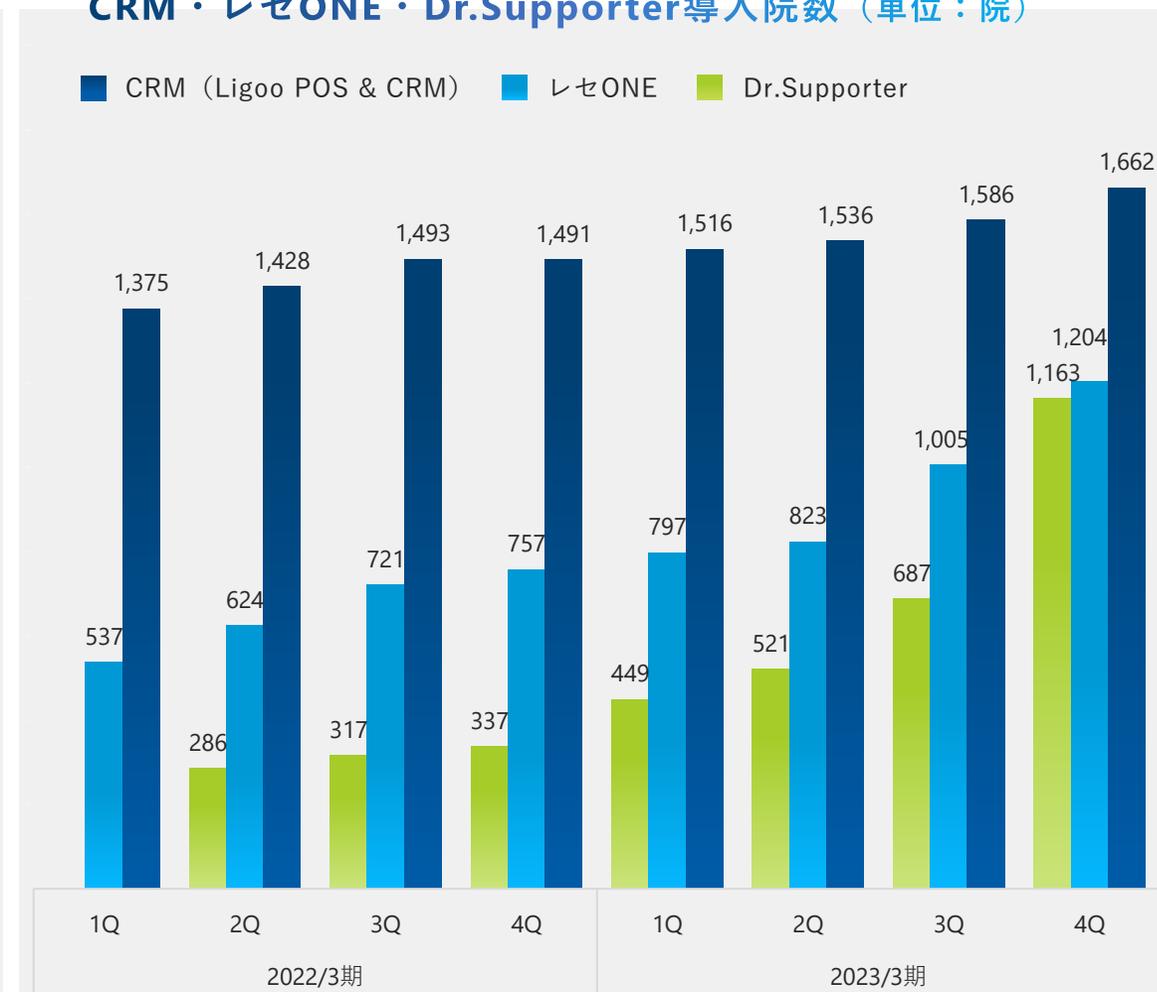
# 接骨院ソリューション事業 四半期KPI

- ・取引実績接骨院数の増加に向けた新規開拓は今後も引き続き注力する方針。
- ・レセONEは、CRM導入院への既存販売に注力した結果、3Qに引き続き導入院数が増加。
- ・Dr.Supporterは、既存グループ院を中心に順調に展開。

取引実績のある接骨院数（単位：院）



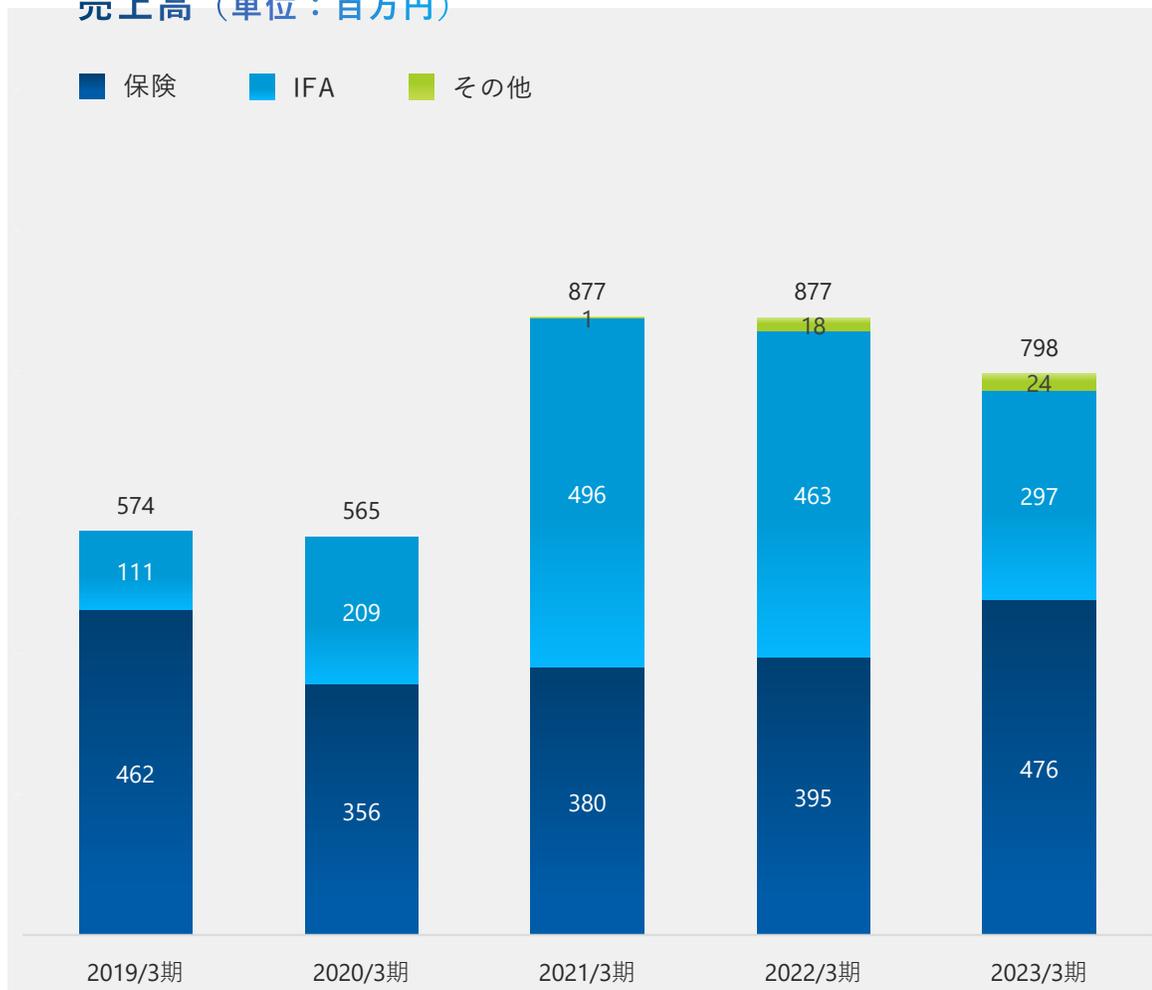
CRM・レセONE・Dr.Supporter導入院数（単位：院）



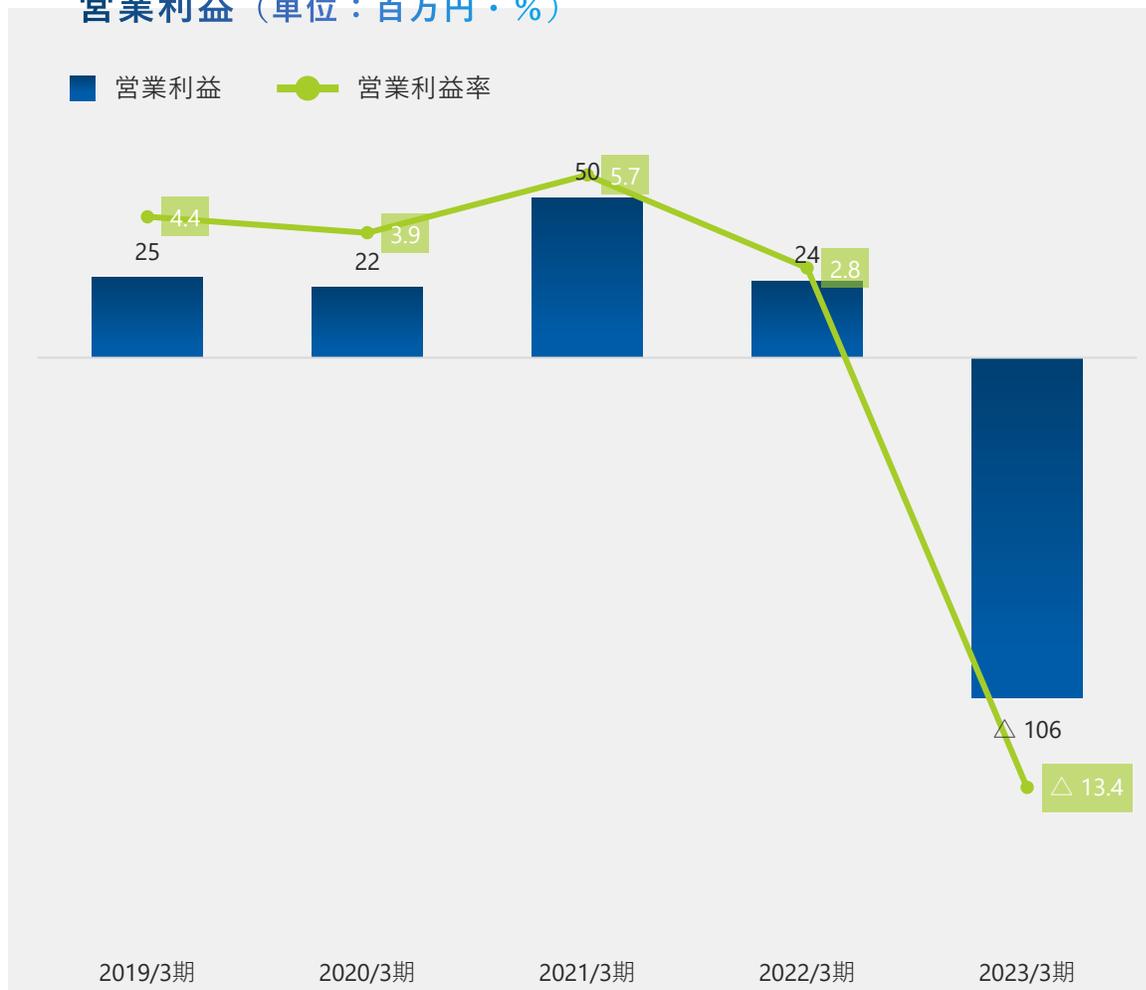
# 金融サービス事業 通期推移

- ・ 保険は、単価の変動はあるものの、安定的な売上推移を継続中。
- ・ IFAは、新たな経営体制のもと、独自性のある安定的な収益モデルに移行中。
- ・ 今後の成長に向けた人材投資等の先行投資費用の増加により、2023/3期は営業損失。

売上高（単位：百万円）



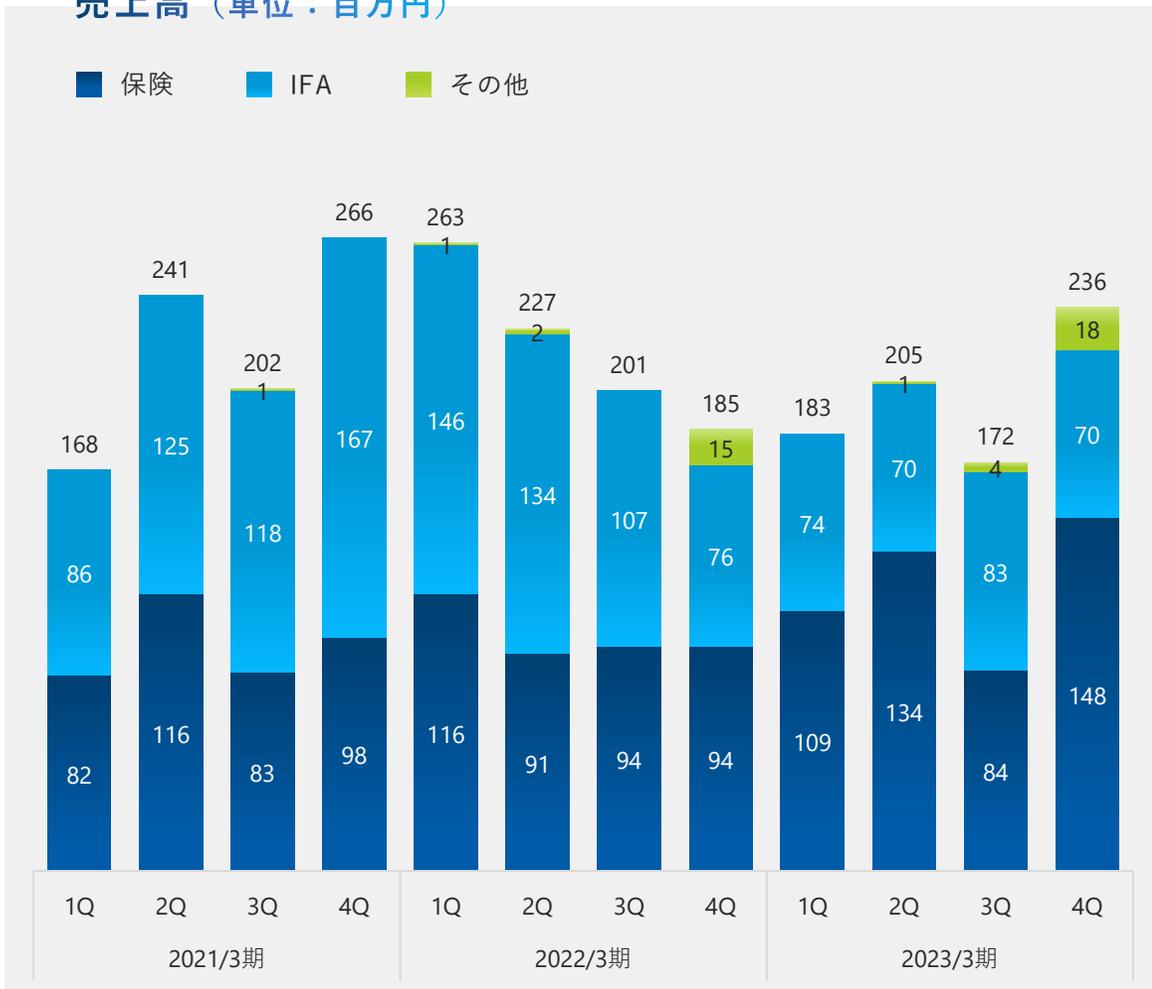
営業利益（単位：百万円・%）



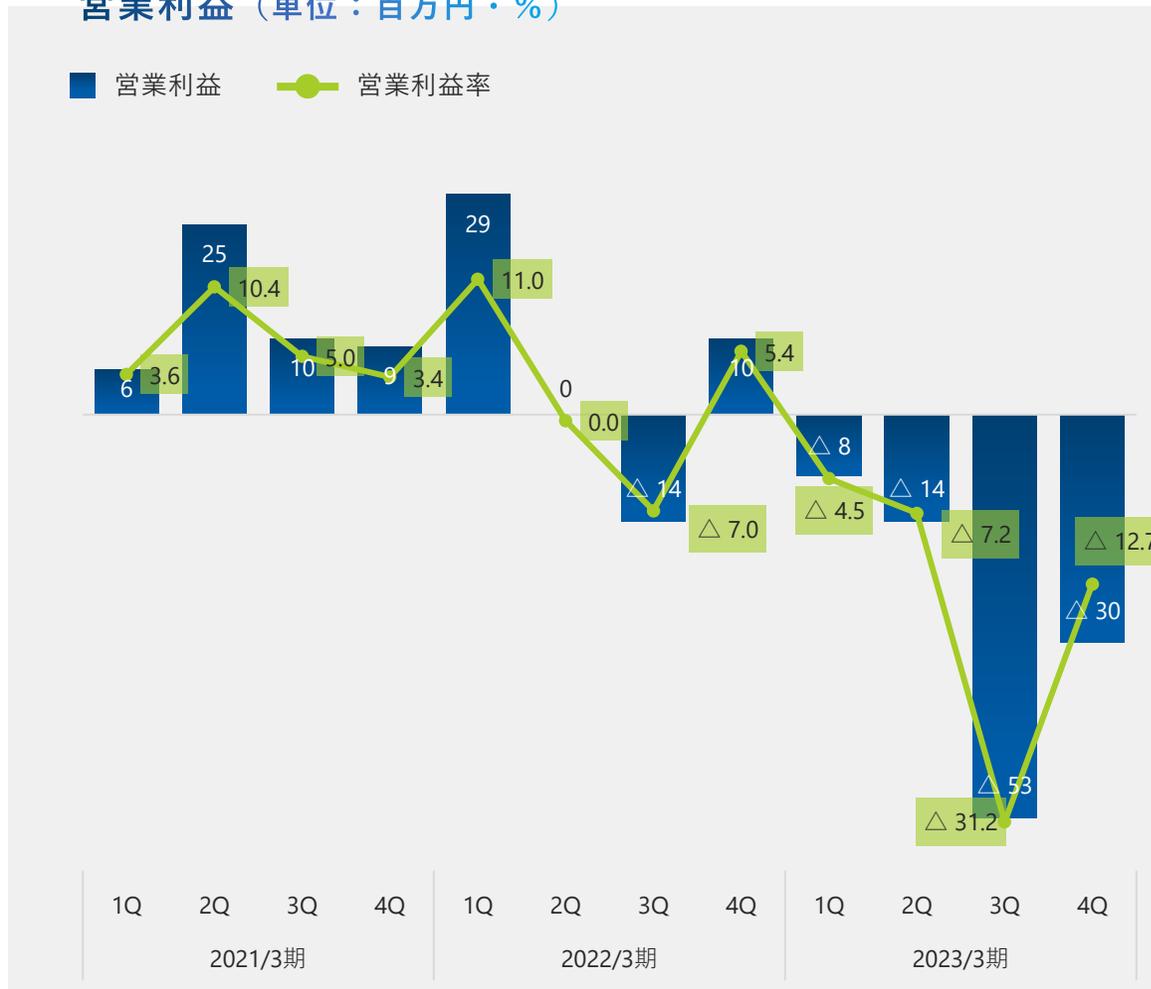
# 金融サービス事業 四半期推移

- ・ 保険は、単価の変動はあるものの、安定的な売上推移を継続中。
- ・ IFAは、新たな経営体制のもと、独自性のある安定的な収益モデルに移行中。
- ・ その他のスポット売上として、M&A仲介手数料が発生。

売上高（単位：百万円）



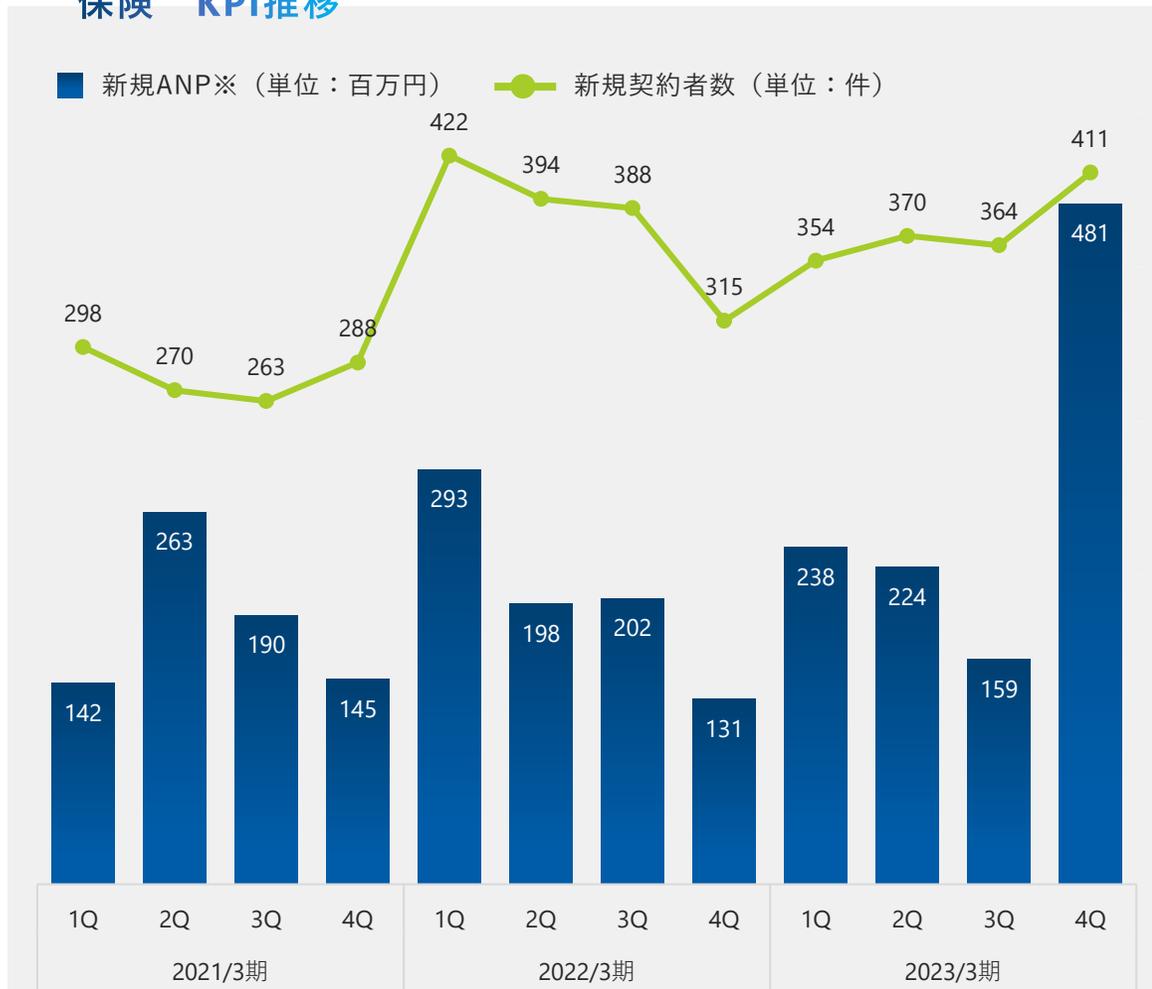
営業利益（単位：百万円・%）



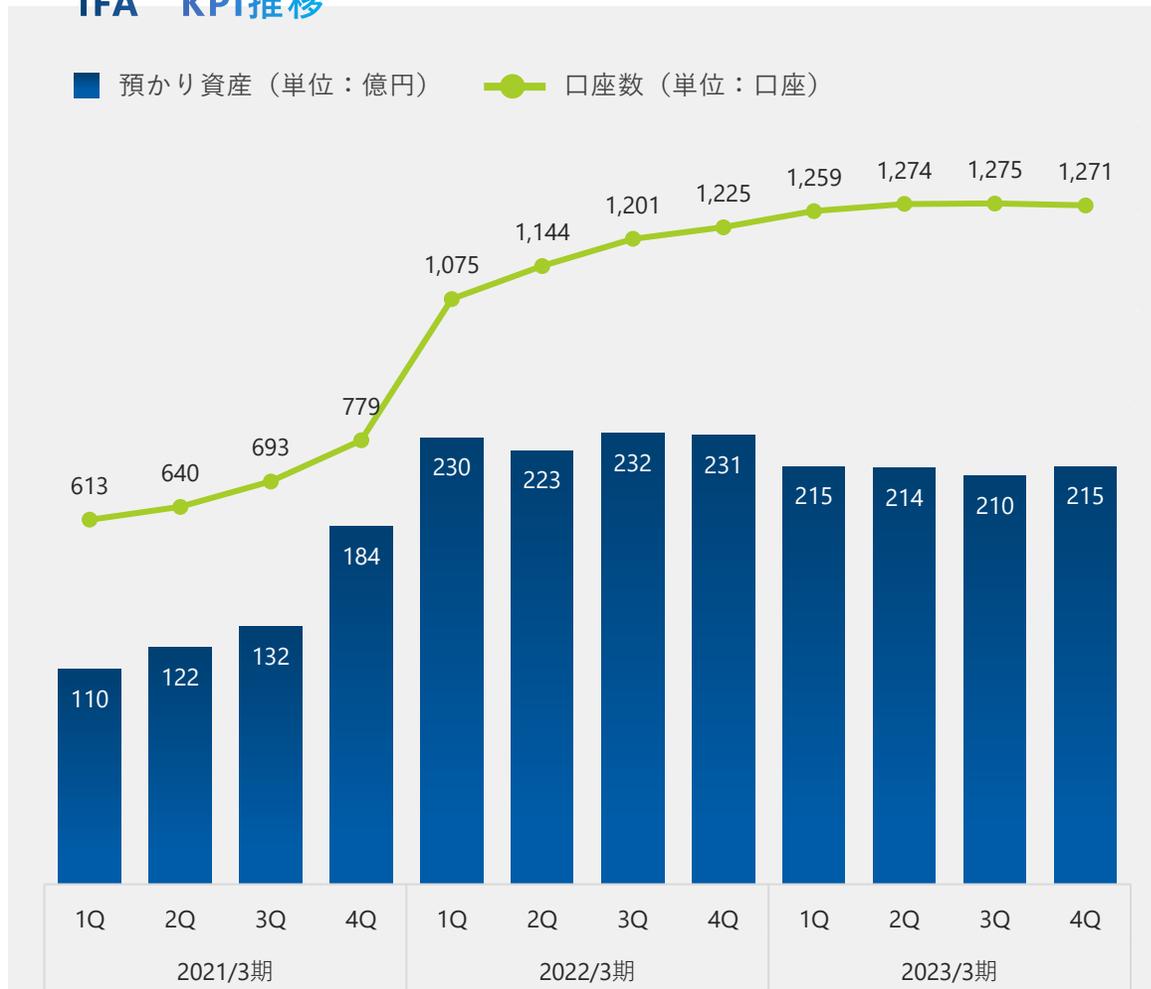
# 金融サービス事業 四半期KPI推移

- ・ 保険は、新規契約者数が安定的な推移を継続中。
- ・ IFAは、預かり資産、管理口座数ともに横ばいをキープ。

## 保険 KPI推移



## IFA KPI推移



※ANP：お客様が支払う保険料のうち、年払いや一括払い等支払方法の違いを調整し、1年あたりの金額に換算した数値。

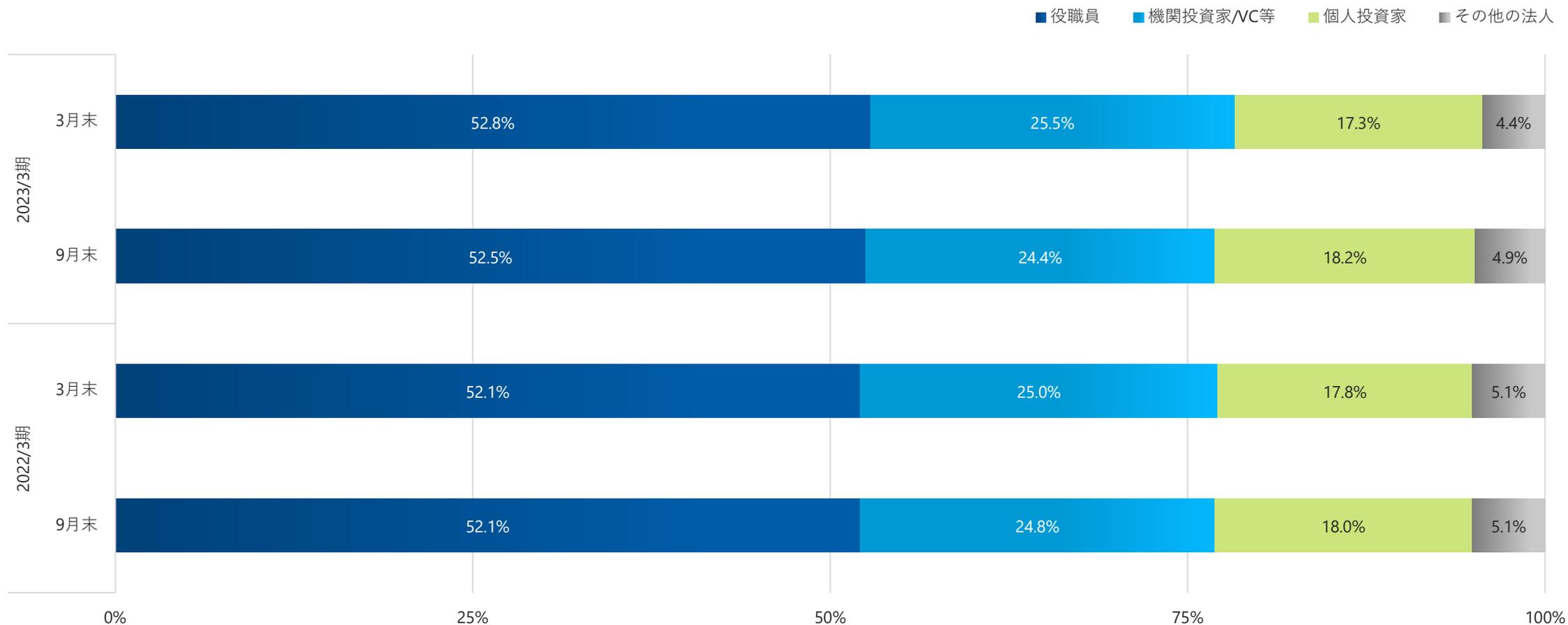
# 貸借対照表サマリー

- ・2022年7月に承継した「療養費早期支払サービス事業」により、営業貸付金および有利子負債が増加。
- ・2023年3月に行ったソフトウェア資産の減損により、固定資産が減少。
- ・2023/3期の損失により、純資産が減少。

(百万円)	2022/3期末	(%)	2023/3期末	(%)	増減
流動資産	2,128	(64.9)	2,562	(73.8)	+434
現預金	1,381	(42.1)	1,172	(34.7)	△208
売掛金 営業貸付金	296	(9.0)	730	(21.6)	+434
その他	450	(13.7)	659	(17.5)	+208
固定資産	1,151	(35.1)	810	(26.2)	△340
総資産	3,279	(100.0)	3,373	(100.0)	+94
負債	2,135	(65.1)	3,020	(89.5)	+885
有利子負債	1,506	(45.9)	2,260	(67.0)	+754
その他	628	(19.2)	760	(22.5)	+131
純資産	1,144	(34.9)	353	(10.5)	△791
負債・純資産合計	3,279	(100.0)	3,373	(100.0)	+94

# 株主構成比率の推移

2024/3期は個人投資家向け説明会の開催等、積極的なIR活動に取り組んでまいります。  
今後も長期投資家の投資判断に資する開示の充実に努めます。



※機関投資家には個人の適格機関投資家も含む

1. 決算概要 2023年3月期
- 2. 見通し 2024年3月期**
3. これまでの取り組み
4. これからの取り組み
5. 競争力の源泉と成長戦略



## Contents

# 通期業績予想

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期純利益
業績予想 2024年3月期 (百万円)	3,567	333	170	150	90
今期実績 2023年3月期 (百万円)	2,837	△258	△508	△527	△774
増減率	25.7%	-	-	-	-

2024/3期の黒字回復に向け、以下の取り組みを実践いたします。

- 前期の業績悪化の最大要因であった主要機材の仕入状況は回復見込（販売在庫の確保）。
- IFMC.関連商品（Dr.Supporter等の物販、IFMC.社における他社とのコラボ）の積極的な展開。
- 新たなコンサルティングメニューのリリースと新たなマーケット（歯科等の隣接業界）への展開。
- 2023/3期末に行った減損処理およびその他経費削減による販売管理費の圧縮。
- 金融サービス事業における安定収益の確保およびM&A仲介等の財務コンサルティングの強化。

1. 決算概要 2023年3月期
2. 見通し 2024年3月期
- 3. これまでの取り組み**
4. これからの取り組み
5. 競争力の源泉と成長戦略



Contents

京都大学との共同研究に関するお知らせ（2023年4月25日リリース）



京都大学  
KYOTO UNIVERSITY

×



京都大学 大学院 生命科学研究科と【IFMC.】の共同研究を開始。

研究代表者

京都大学大学院生命科学研究科教授 垣塚 彰氏

共同研究の目的

IFMC.の生体に対する生理活性効果の機序解明と応用・実用化の可能性の探究

## アパレル業界向け展示会に初出展（2023年4月13日リリース）

### サステナブルファッションブースに出展

アパレルメーカーや商社といった業界のプロフェッショナルが来場し、約750社が参加した大規模な展示会に出展。

IFMCの効果を実際に体験できるブースを設置し、予想を大きく超えた多くの方々に体験していただいた。

次回は2023年10月「ウェルネスファッションEXPO」への出展を予定。

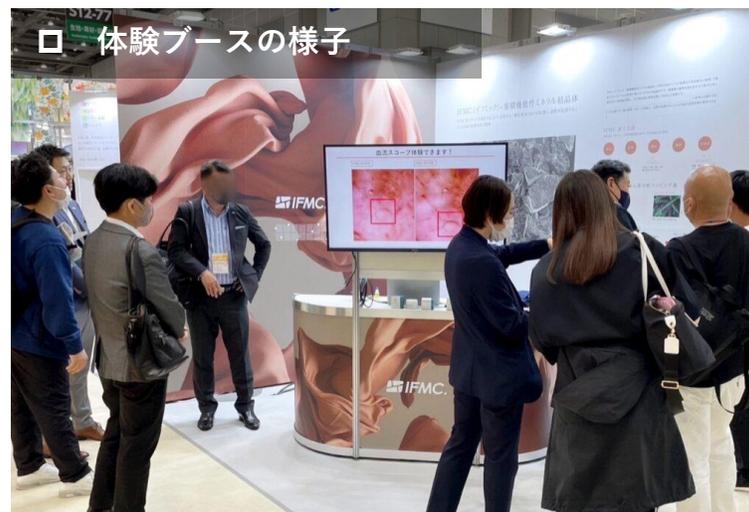
## 日刊繊維総合紙 繊維ニュース（2023年4月21日）

テイコク製薬社とリグア  
ミネラル結晶体を繊維企業に  
血中のNOに作用

### □ 血行促進効果を説明する様子



### □ 体験ブースの様子



SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS



1. 決算概要 2023年3月期
2. 見通し 2024年3月期
3. これまでの取り組み
- 4. これからの取り組み**
5. 競争力の源泉と成長戦略



## Contents

# IFMC.について

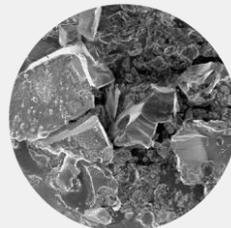
2022年10月に株式会社テイコク製薬社と合併で株式会社IFMC.を設立。  
IFMC.技術を活用した製品の開発や販売、研究を行う。

## IFMC.の沿革

- 2016年 テイコク製薬社 総合研究所を設立
- 2017年 IFMC. (イフミック：集積機能性ミネラル結晶体) を発見
- 2019年 3つの項目で特許を取得
- 2020年 IFMC.商品が一般医療機器として受理される
- 2022年 テイコク製薬社とリグアで株式会社IFMC.を設立

## IFMC.とは

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ターレベルの非常に微小なミネラルの結晶体。薬やサプリメントのように服用する必要がなく、身体に**近接させる**ことで血中の一酸化窒素 (NO) が拡散し、血管拡張による**血行促進効果**が期待できる。



IFMC.  
集積機能性  
ミネラル結晶体

## 効果・効能

血行促進、疲労回復、筋肉の疲れ・こりの緩和、神経痛・関節痛  
筋肉痛の緩和、体幹の安定など、さまざまな効果が期待できる。



## 製品ラインナップ一例



# IFMC.の新たな取り組み

(株)アダストリア（東証プライム：2685）子会社の(株)ADOORLINK（アドアーリンク）にて展開するライフスタイルD2Cブランド「00u（オー・ゼロ・ユー）」とのコラボ商品を2023年秋に発売予定。

**A DOORLINK** × **IFMC.**

大量生産ではなく受注生産を行うことや、サステナブルな素材や製造技術にこだわっている「00u（オー・ゼロ・ユー）」のウェアに  
 血行促進効果のある「IFMC.（イフミック）」加工を施すことで、  
 環境だけでなく身体も本来の健康状態に「還る」  
 そんな商品を皆さまにご提供いたします



# IFMC.の新たな取り組み

“触れるだけ”で血行促進効果のあるIFMC. 技術を様々な製品に加工することで、『世界を健康に変えていく』。

## IFMC.製品に関わる企業・組織

株式会社IFMC.

 LIGUA  
販売、商品開発

 IFMC.

ダイコク製薬社  
特許、技術研究

IFMC.技術の提供



技術使用料の支払い



Clothes  
×  




Nursing  
×  


CHANGE to  
WELLNESS LIFE

世界を健康に変えていく

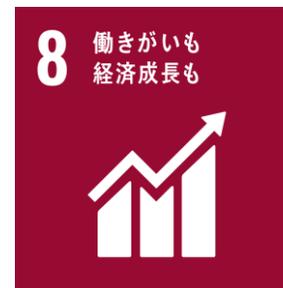


Sleep  
×  




Femtech その他...  
×  


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。

1. 決算概要 2023年3月期
2. 見通し 2024年3月期
3. これまでの取り組み
4. これからの取り組み
5. **競争力の源泉と成長戦略**



## 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。

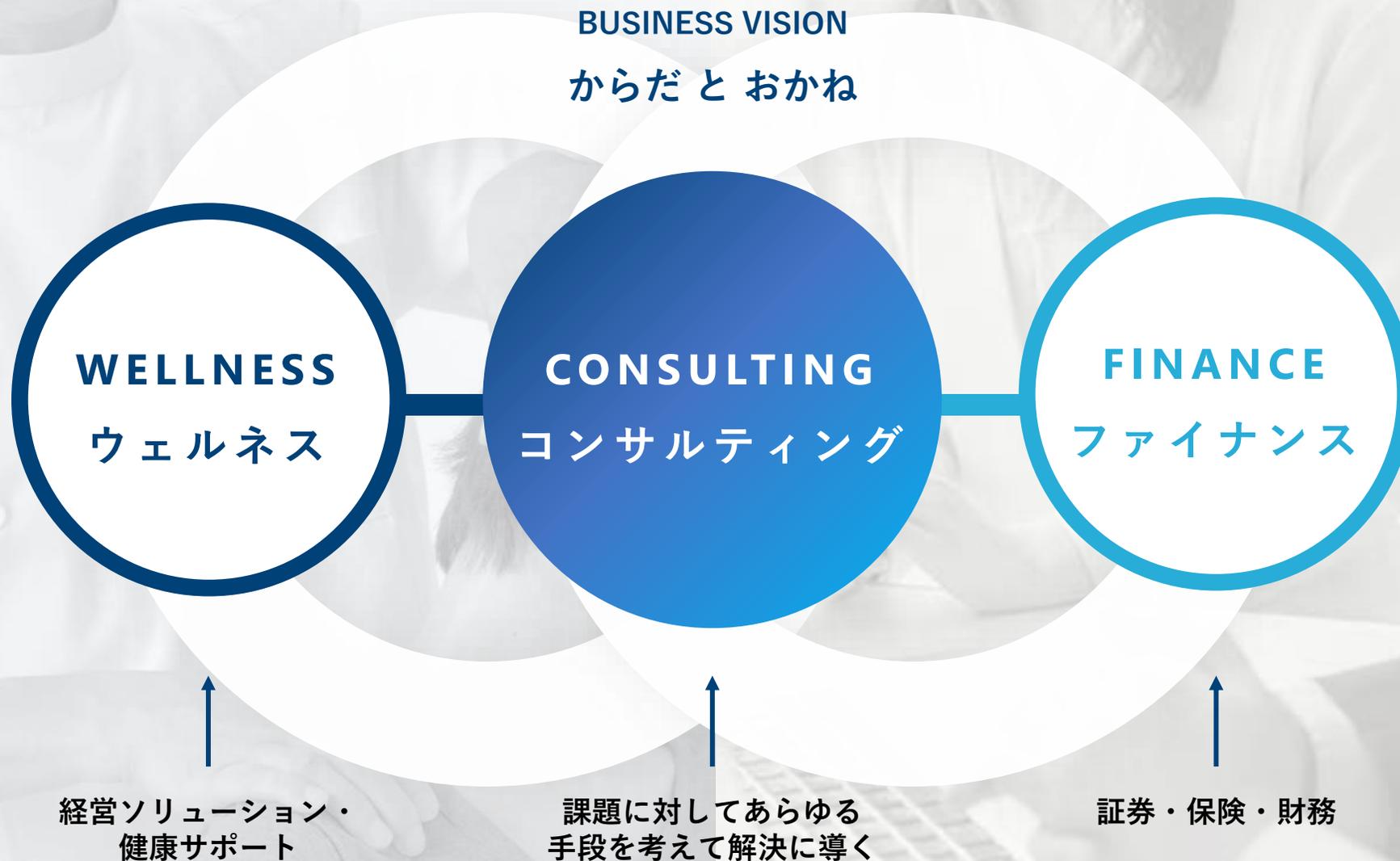
# 成長戦略

A man and a woman are running on a grassy field under a clear blue sky. The man is in the foreground, wearing a dark blue t-shirt and a black cap. The woman is behind him, wearing a light green jacket and black leggings. They are both running towards the right side of the frame.

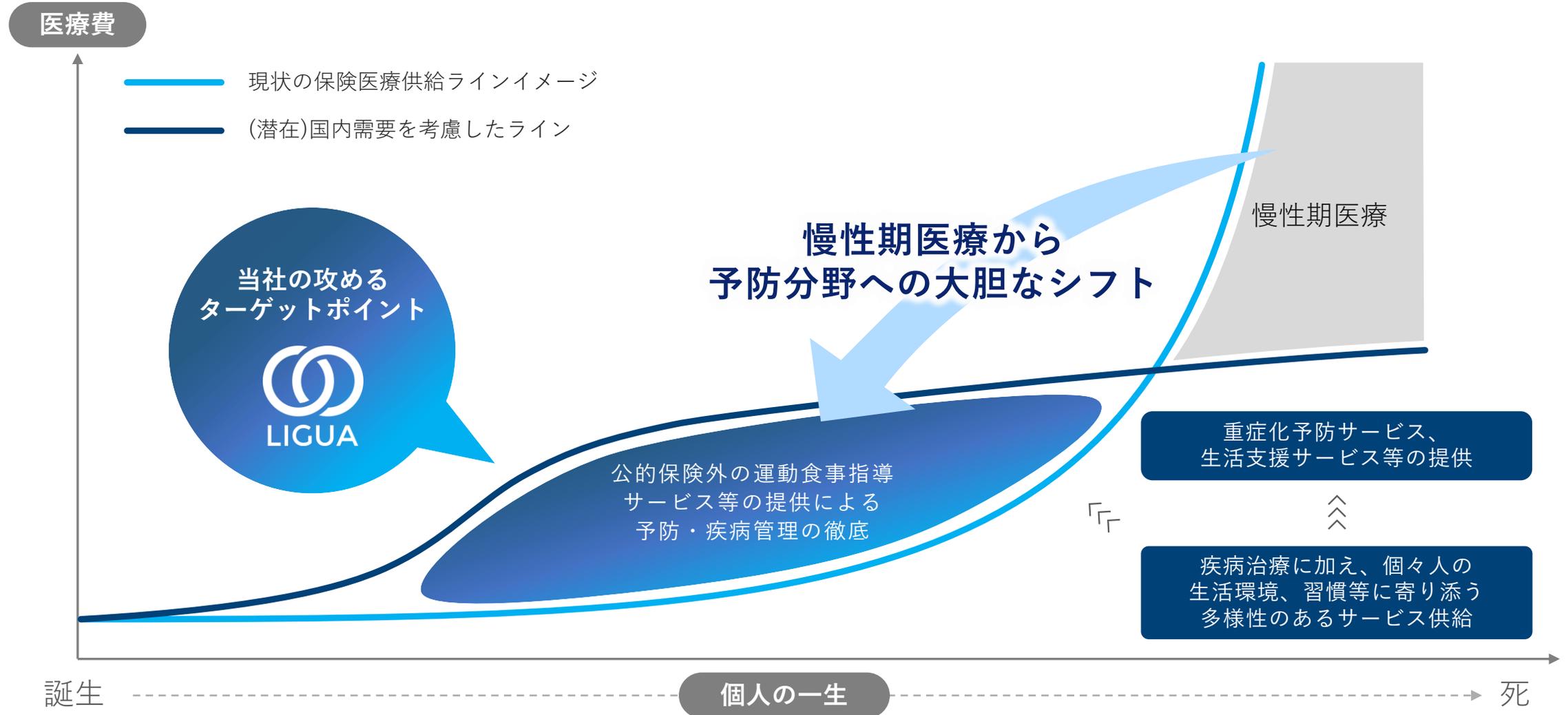
① 健康サポート領域への展開

② マーケットシェア獲得・規模拡大の可能性

# 「生きる」をサポートするコンサルティング会社



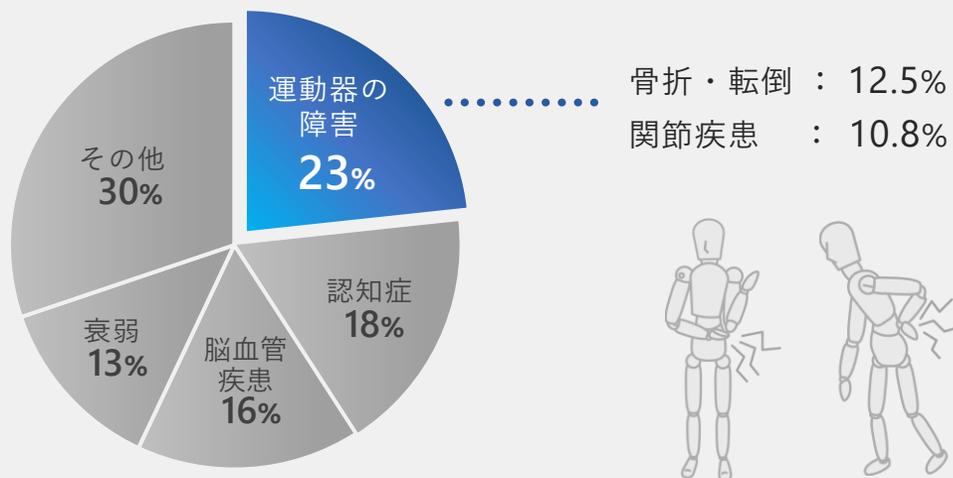
## ヘルスケアにおける日本の政策



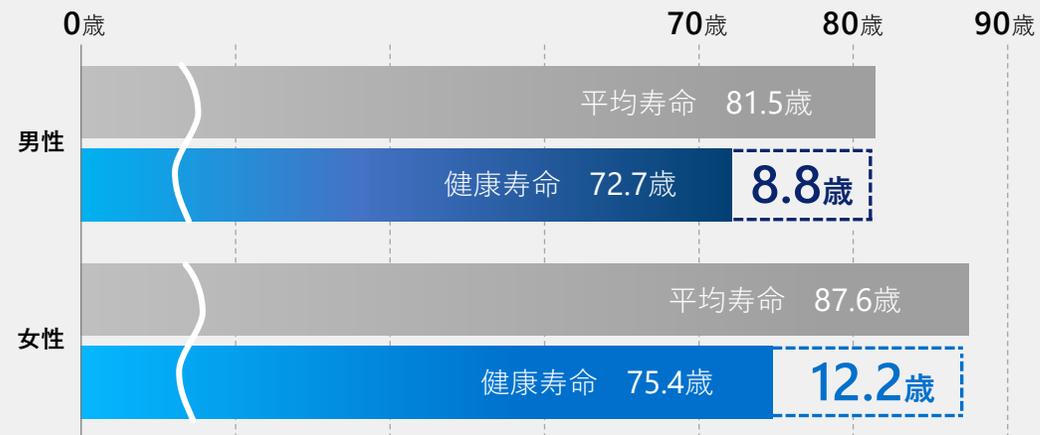
出所：経済産業省「日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて」

# 予防分野の強化

## 要支援・要介護となった原因



## 平均寿命と健康寿命の差



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

## 生涯医療費の年代区分

	生涯医療費	70歳未満	70歳以上
男女計	2,695万円	1,331万円 (49%)	1,364万円 (51%)
男性	2,614万円	1,360万円 (52%)	1,254万円 (48%)
女性	2,781万円	1,301万円 (47%)	1,480万円 (53%)

出所：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料～令和2年度の医療費等の状況～」





## 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/>