



## 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）  
2023年6月

IRニュースメール  
配信登録はこちら



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

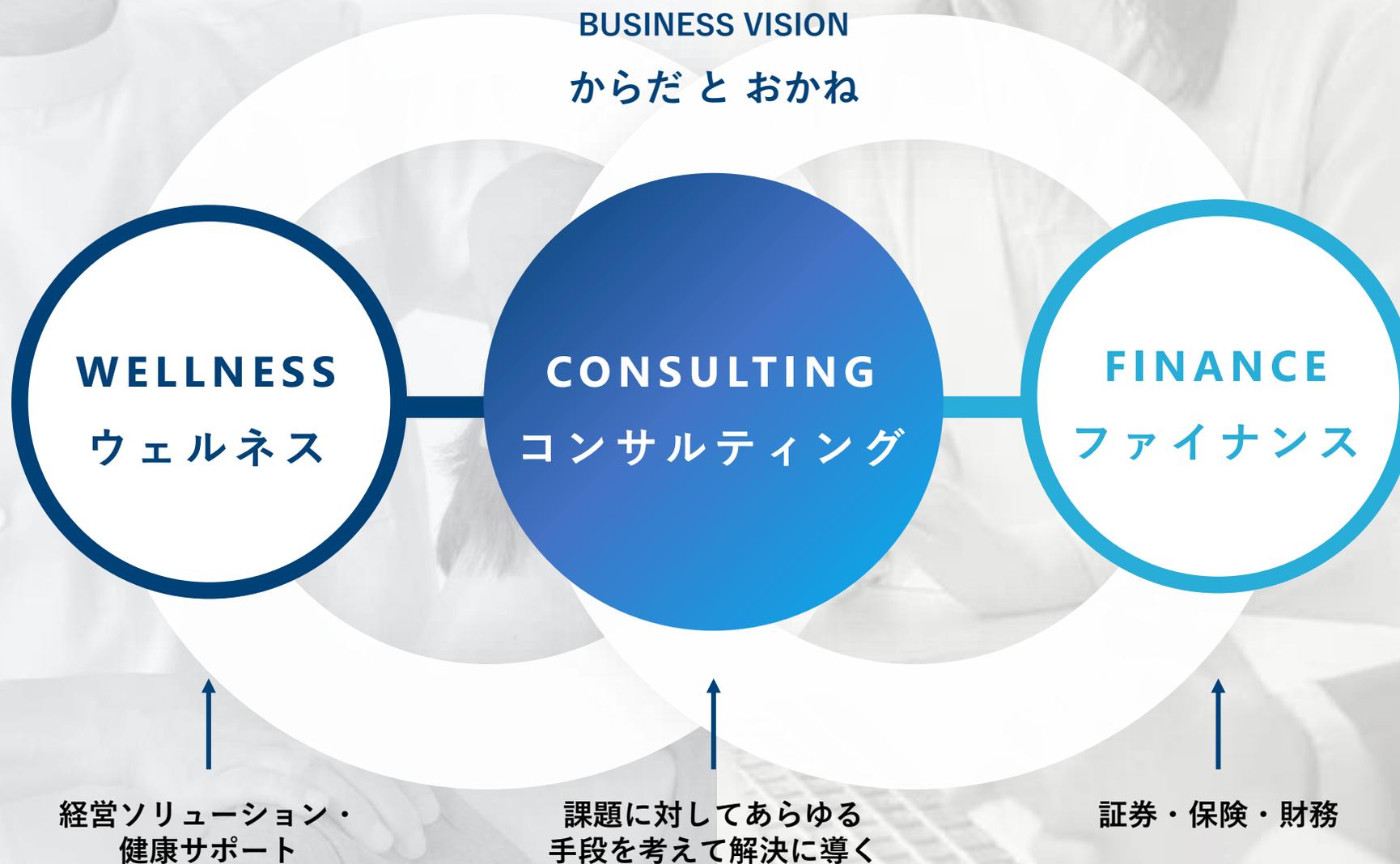
# DESIGNING WELLNESS LIFE

**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。

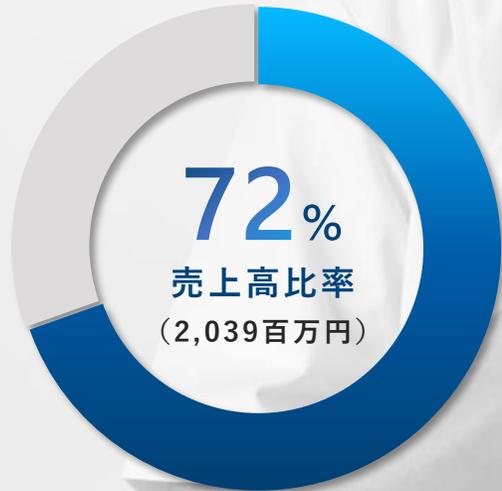
# 「生きる」をサポートするコンサルティング会社



# 事業内容

接骨院や鍼灸院、歯科医院等のヘルスケア業界向けに総合コンサルティングを行う接骨院ソリューション事業と生命保険、損害保険、各種金融商品を提案する金融サービス事業を展開。

## 接骨院ソリューション事業



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

からだの不安をなくし、  
生きるをサポートする。

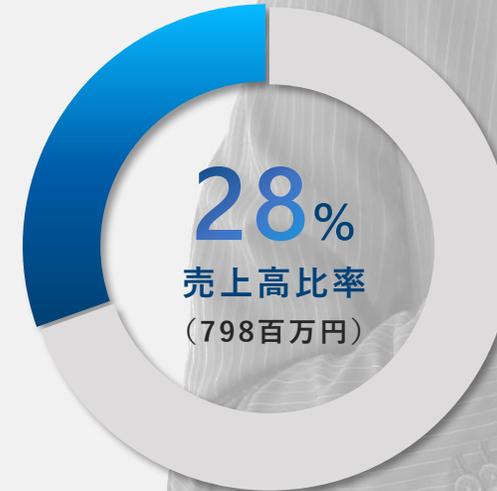
ソフトウェア

機材・消耗品

教育研修  
コンサルティング

請求代行

## 金融サービス事業



- 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

IFA

その他(財務)

# 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

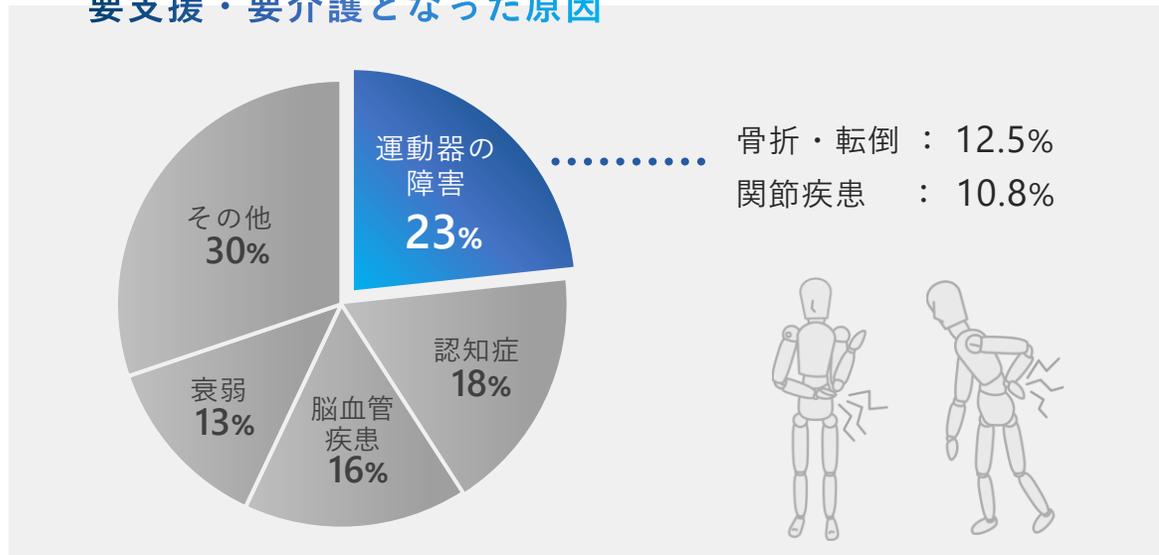
## ヘルスケアにおける日本の政策



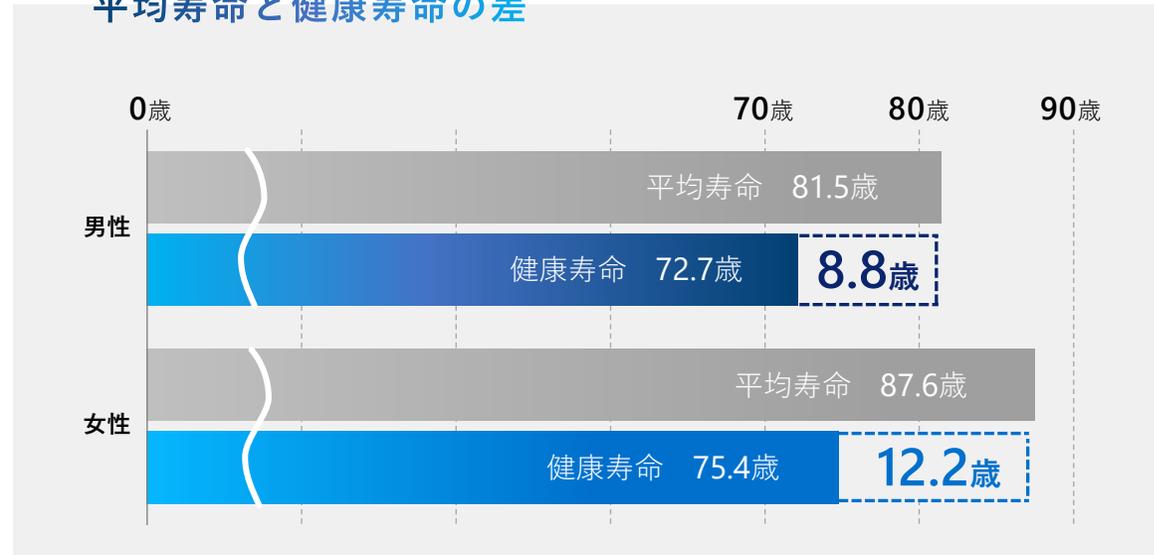
出所：経済産業省「日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて」

# 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



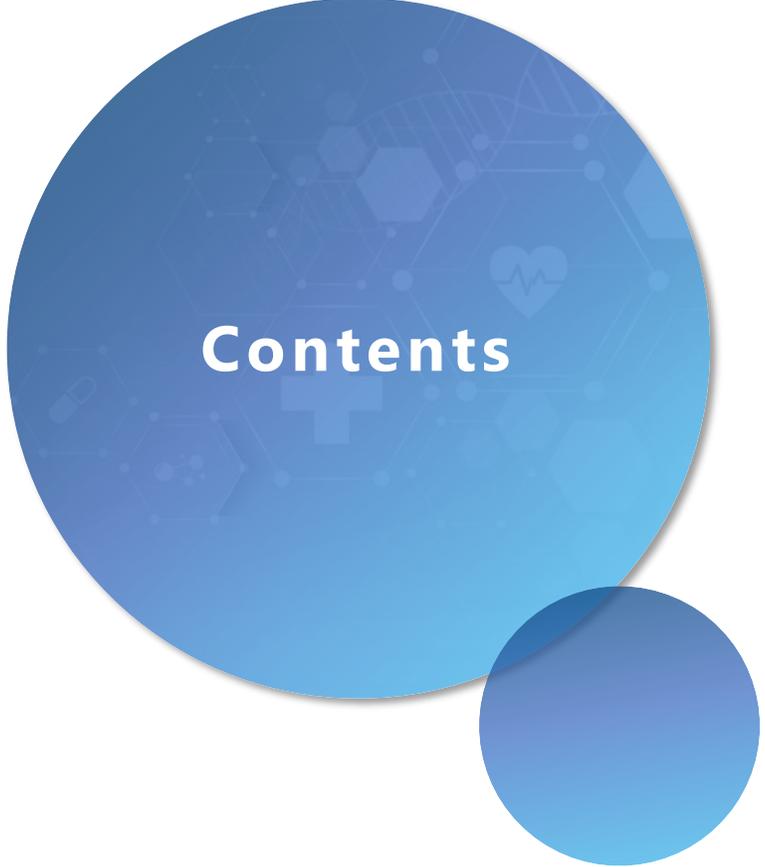
出所：厚生労働省「令和3年簡易生命表の概況」「健康寿命の令和元年値について」「2019年国民生活基礎調査」※運動器の障害は「骨折・転倒」「関節疾患」の合計値

## 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～」

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



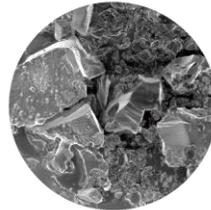
# Contents

## 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

## 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

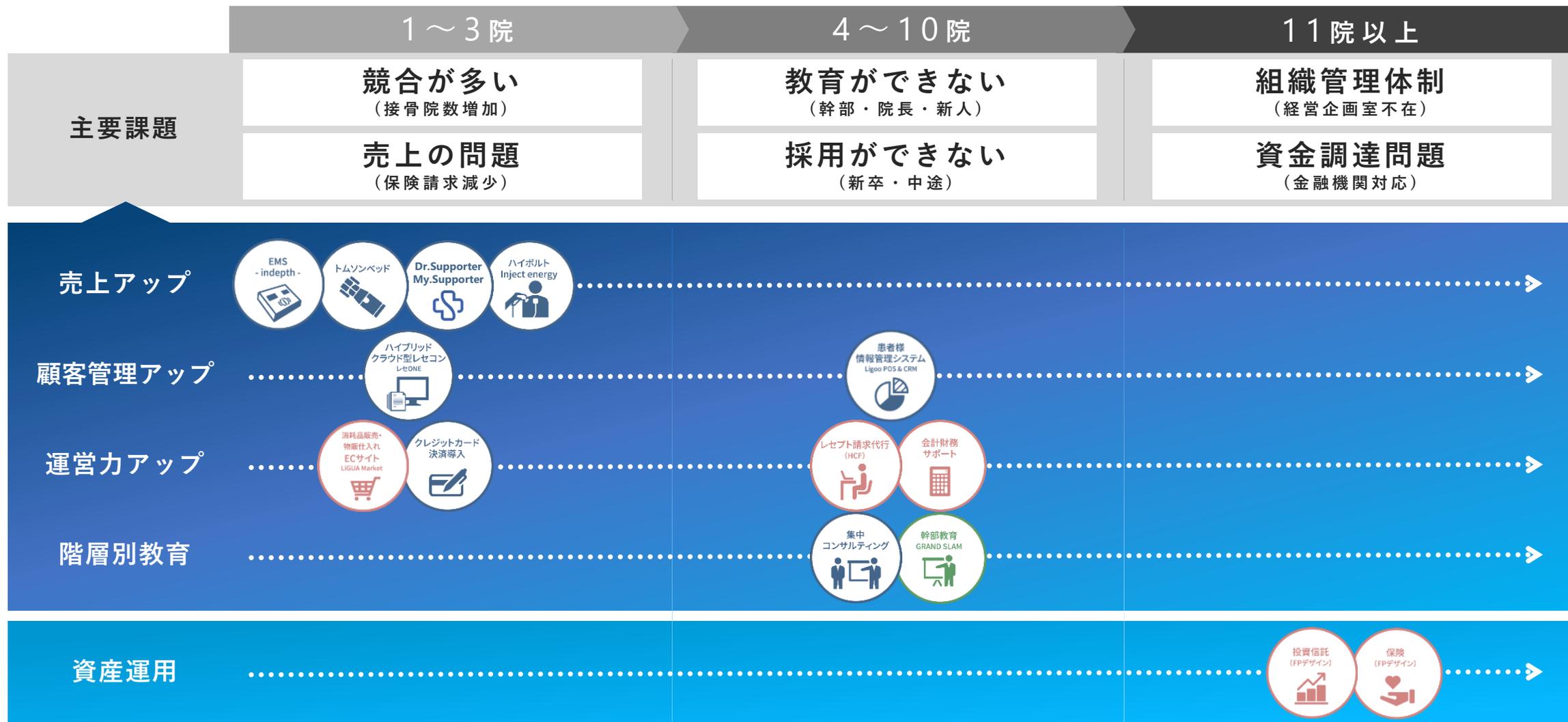
## 3.自社商品の開発



- ・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

# 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。



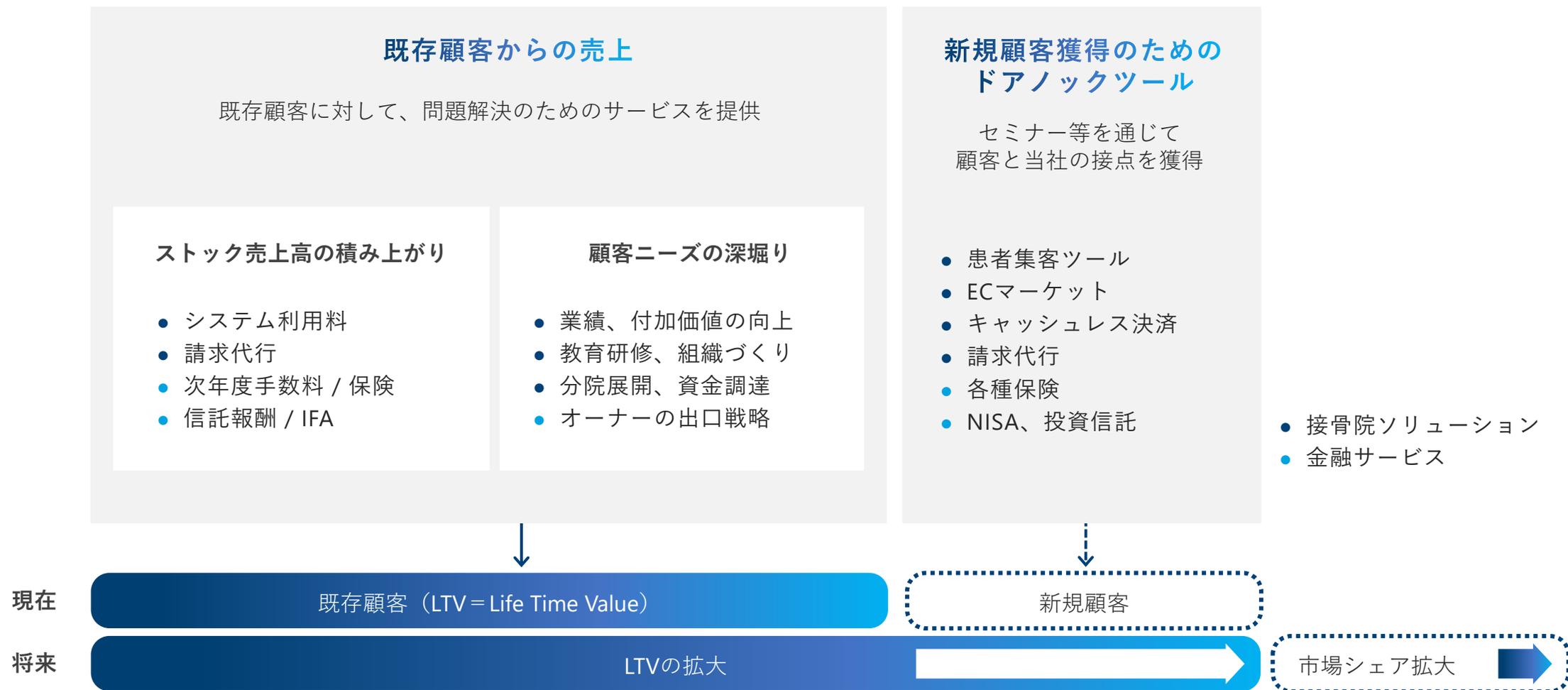
接骨院の経営に必要なあらゆる商材・サービスを揃えることでの差別化

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

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。



# IFMC.について

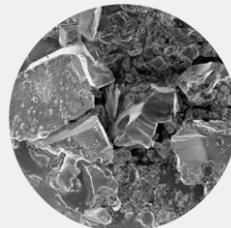
2022年10月に株式会社テイコク製薬社と合併で株式会社IFMC.を設立。  
IFMC.技術を活用した製品の開発や販売、研究を行う。

## 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



## 2. 新たな市場への参入

“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応用することで、『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

×

IFMC.



Nursing

×

IFMC.

CHANGE to  
WELLNESS LIFE

世界を健康に変えていく



Sleep

×

IFMC.



Femtech その他...

×

IFMC.

※2022年6月7日公表の事業計画及び成長可能性に関する事項のP26「今後のスケジュール」の内容について、FY2023までは計画通りに進捗していますが、FY2024での記載事項「一般消費者へ販売開始」については、計画の見直しにより具体的な時期を未定とし、本頁の記載内容に変更いたします。

## 2. 新たな市場への参入

2022年10月、(株)テイコク製薬社との共同出資により、  
 合併会社「株式会社IFMC.」を設立  
 (2022年9月14日リリース)

### 目的

- 管理医療機器の認証に向けた研究開発
- IFMC.の普及に向けたブランド・品質管理、PR活動
- IFMC.技術を活用したOEM商品の開発および販売

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



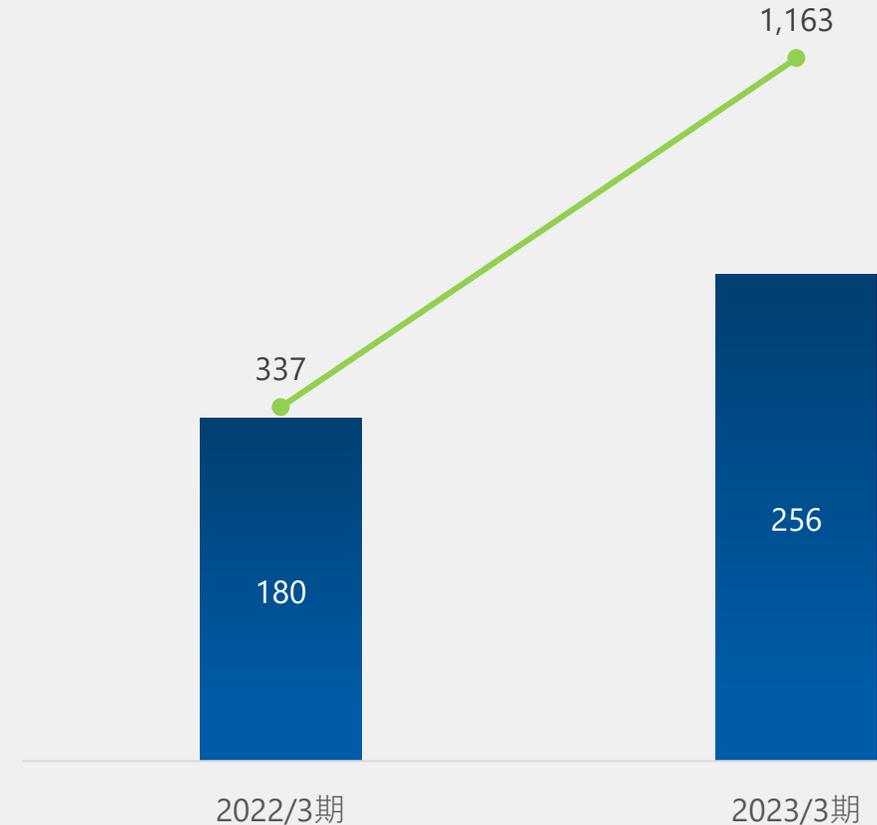
京都大学 大学院 生命科学研究科と【IFMC.】の共同研究を開始

### 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

### Dr.Supporterの進捗状況

■ 売上高 (百万円)    ● 導入実績 (件)



### 3. 自社商品の開発

当社グループの提供サービスに「健康」メニューを追加。

接骨院がヘルスケアにおける新たな役割を担うことで、患者との健康維持関係を構築。



### 3. 自社商品の開発 (Dr.Supporter)

接骨院での施術に関連が深く、現場からのニーズが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使用効果が期待できる。

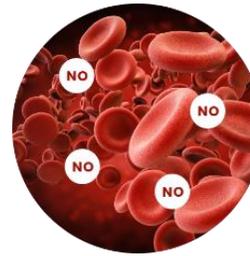


血行を促進して日常をケアするヘルスケアブランド「Dr.Supporter」

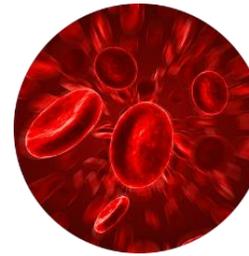
温泉由来のミネラル結晶体が**血中一酸化窒素**に作用して血行を促進。  
疲労緩和、筋肉の疲れやこりの緩和等の使用効果（一般医療機器）



製品を身につける



血中一酸化窒素  
の増加



血管が拡張することで  
血行促進



血行促進による  
疲労回復やこりの緩和

#### 一酸化窒素 (NO) について



心臓と血管の健康に  
欠かせない物質



血管の筋肉に柔軟性を与えて  
血管面積を押し広げて、  
血流の流れをスムーズにする



血管内のコレステロール体積を  
縮めて血栓の発現を抑える

### 3. 自社商品の開発（My.Supporter）

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、フェイスクケアに。



## About

うるおい、めぐる、ボディクリーム

「My.Supporter」 ミネラルケアクリーム

## Feature

温泉水に含まれたナノメートルレベルのミネラル、**IFMC.**（イフミック：集積機能性ミネラル結晶体）が  
手軽なボディケアをサポートする、保湿・マッサージクリームです。



温泉のミネラルが全身をケア



もっと手軽に、シチュエーション  
を選ばないケア商品

### 3. 自社商品の開発

多くの患者様が悩みを抱える「冷え性」が改善できる『血流改善プログラム』を開発。  
本プログラムの導入により、接骨院では安定売上の獲得や患者様との継続的な関係性が構築できる。

#### 売上アップのポイント

施術×専用ケアアイテムで  
冷え性の改善をサポート



ご自宅でもケアできる  
専用アイテムを販売

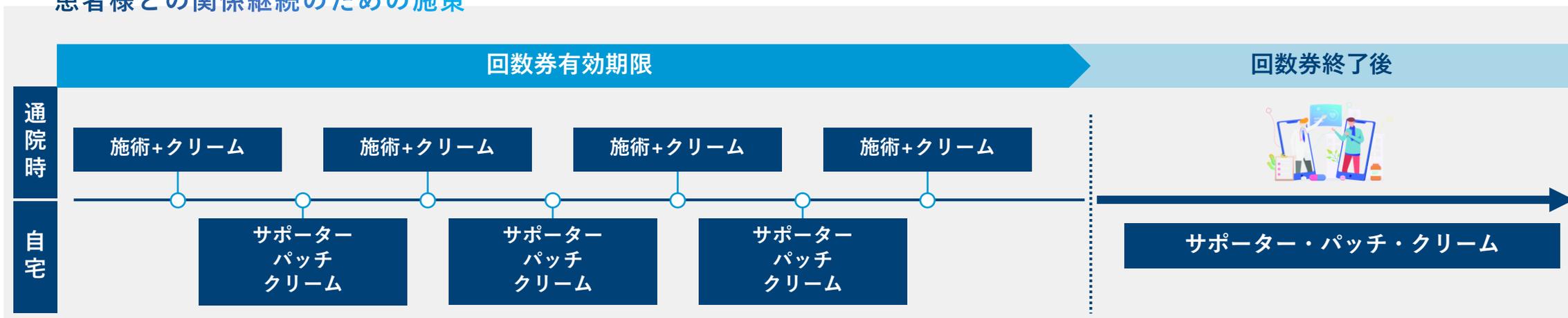


初回入荷分  
30,000個  
完売！

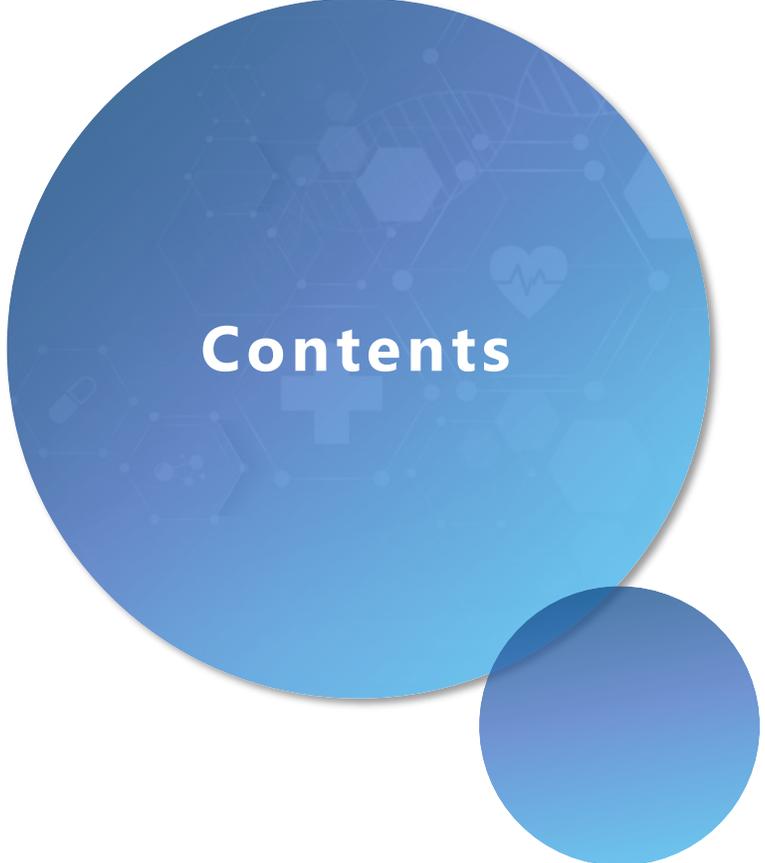
ケアアイテムで患者様との  
繋がりを継続



#### 患者様との関係継続のための施策



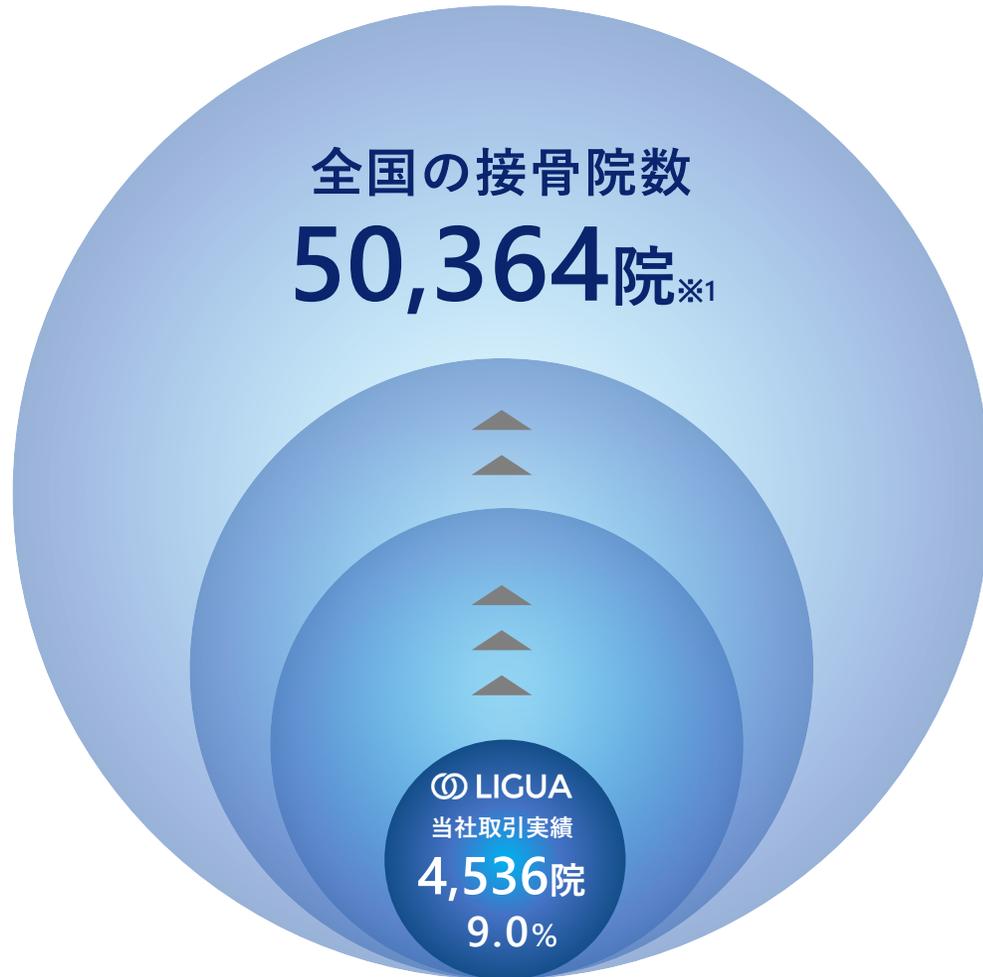
1. 会社概要
2. 事業背景
3. 当社の強みと成長戦略
- 4. 市場環境**
5. 業績・KPI
6. Appendix



## Contents

# 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 営業強化によるシェア拡大

全国の接骨院数50,364院<sup>(※1)</sup>に対し、現在の当社取引実績は4,536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。



## 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。

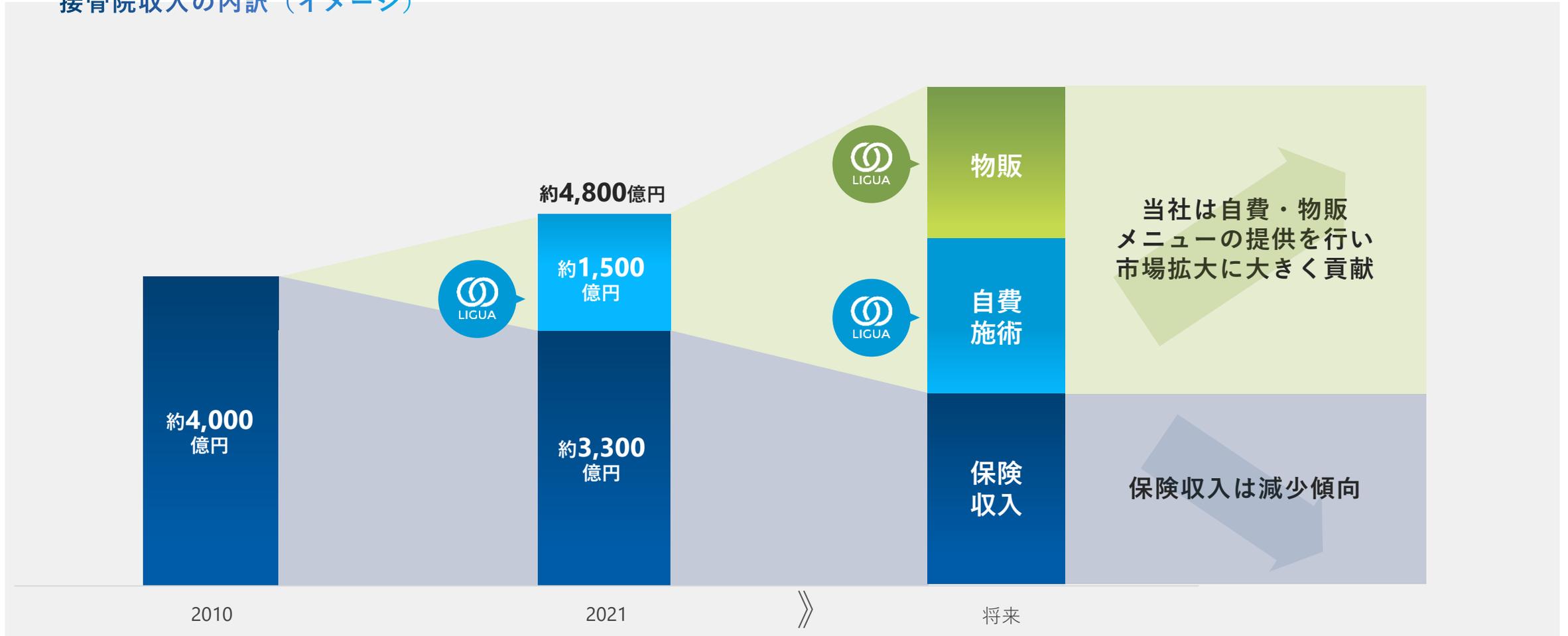
※1：厚生労働省「令和2年年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」  
※2：当社グループと過去一度でも取引のあった接骨院の累計数値（2023年3月末時点）  
※3：矢野経済研究所「柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査を実施（2022年）」

# 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

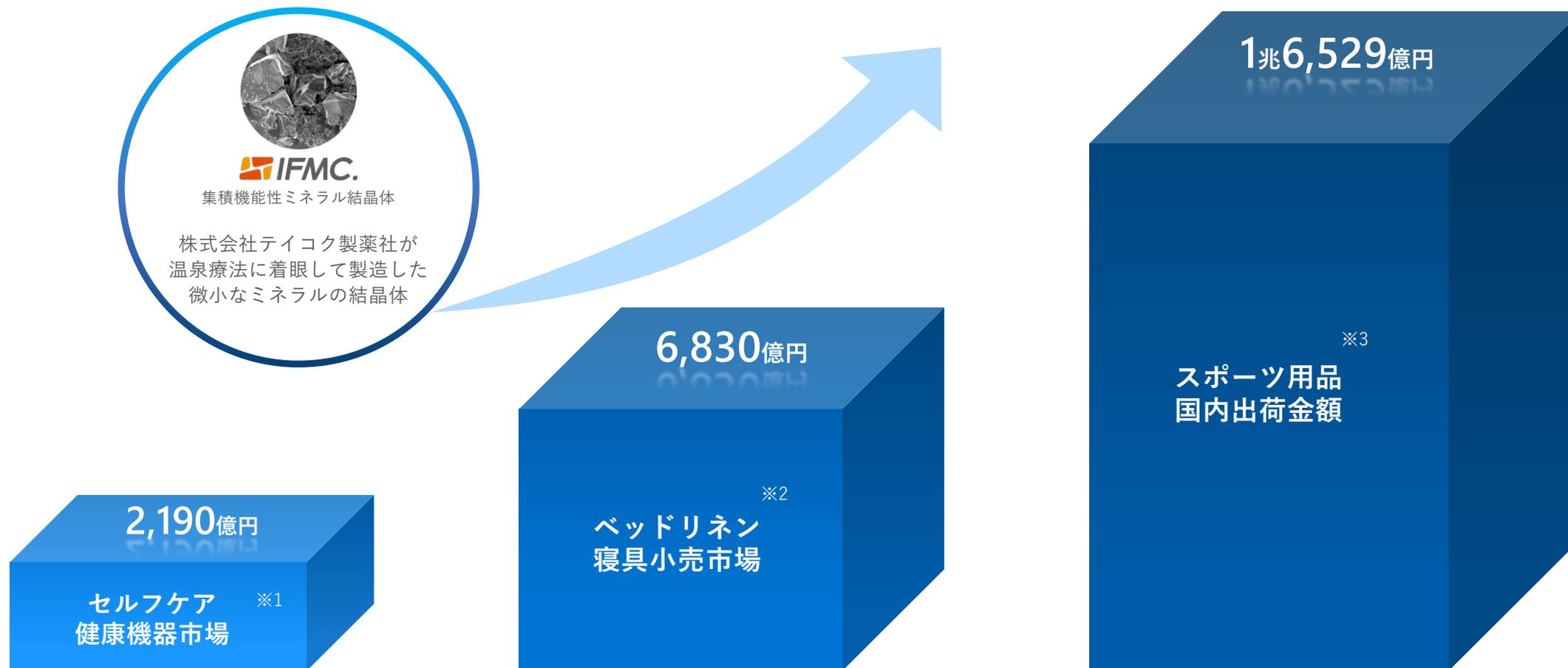
接骨院収入の内訳（イメージ）



※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

# マーケットポテンシャル（IFMC.）

IFMC.（イフミック）技術を用いた商品は、生活基盤に隣接するマーケットへ挑戦。  
大手企業が提供している製品にIFMC.技術をプラスし、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（2023年）」

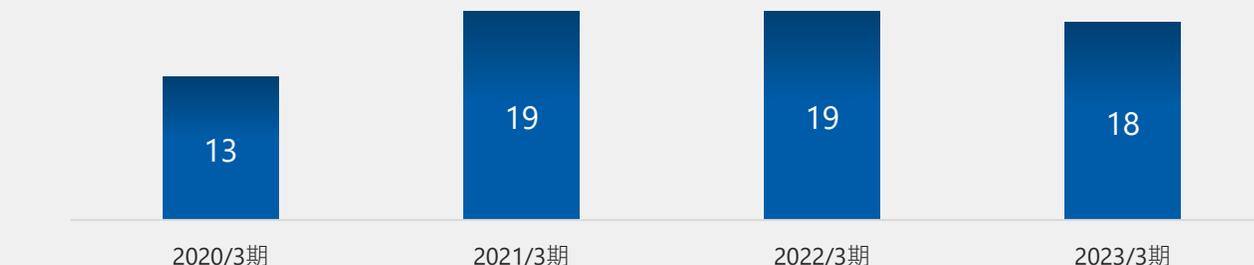
# 金融サービス事業の市場環境

証券会社を退職し、IFA（金融商品仲介業）に流入するケースが増加。  
当社グループ所属の営業人員を増員することにより、金融サービス事業の収益拡大を目指す。

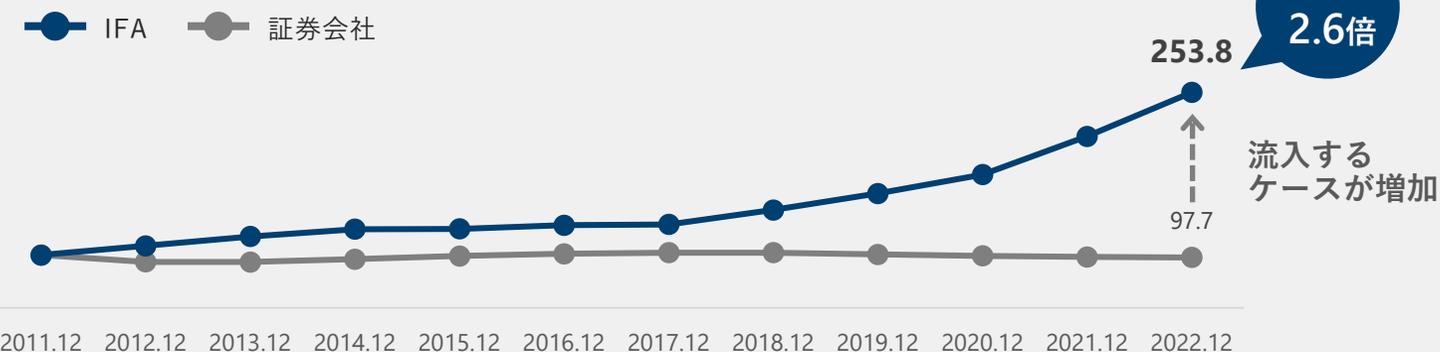
### IFAの国内役職員数※



### 当社IFAの人員推移（単位：人）



### 国内役職員数※の比較 2010年を100とした場合



※日本証券業協会：「証券会社の役員従業員の推移」「金融仲介業者の登録外務員の推移」より算出

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

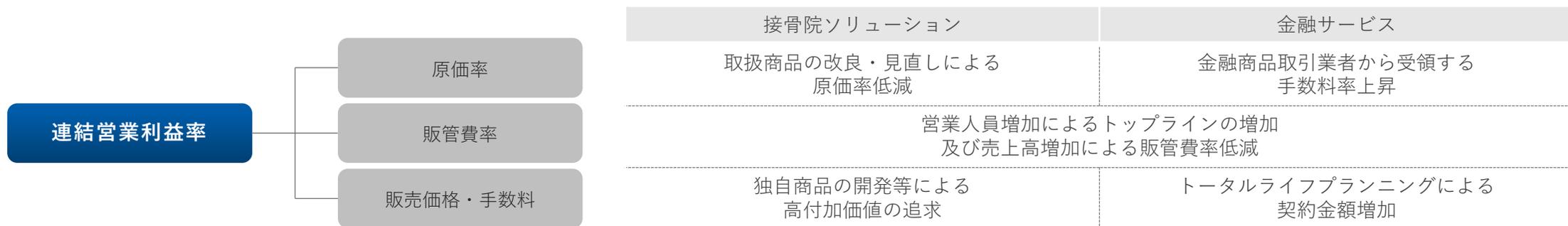
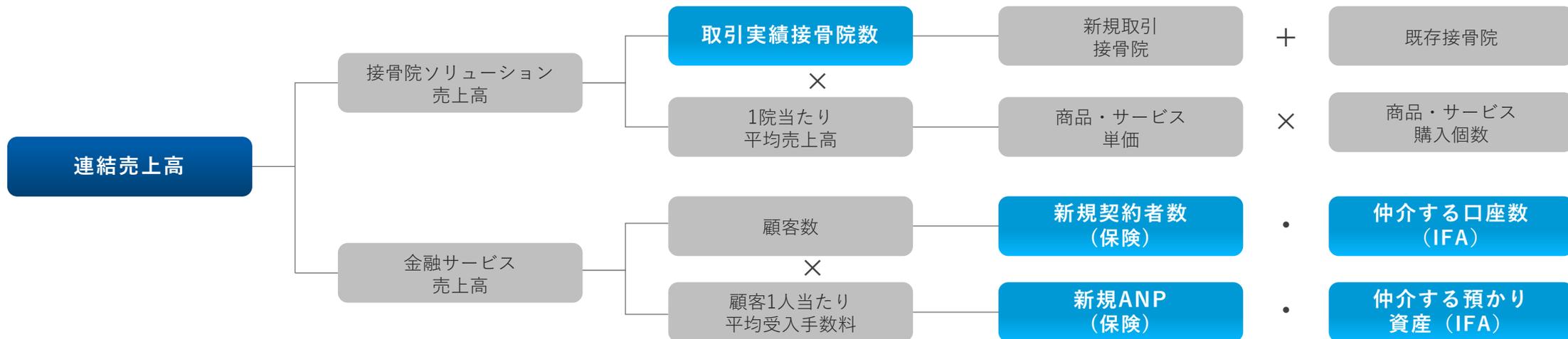
# 経営上重視する指標の構造

KGI

Key Goal Indicator (重要目標達成事項)

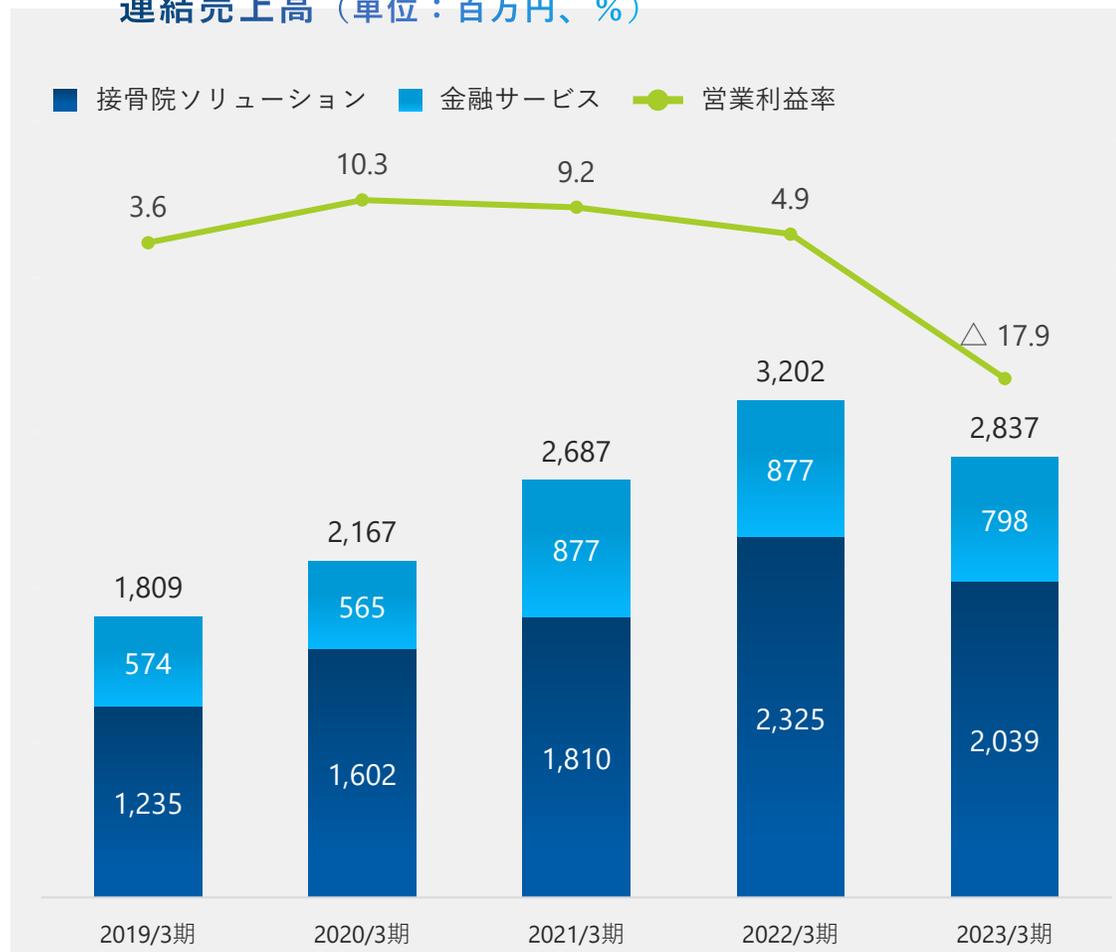
KPI

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、%）



接骨院ソリューション事業 KPI推移（単位：院）

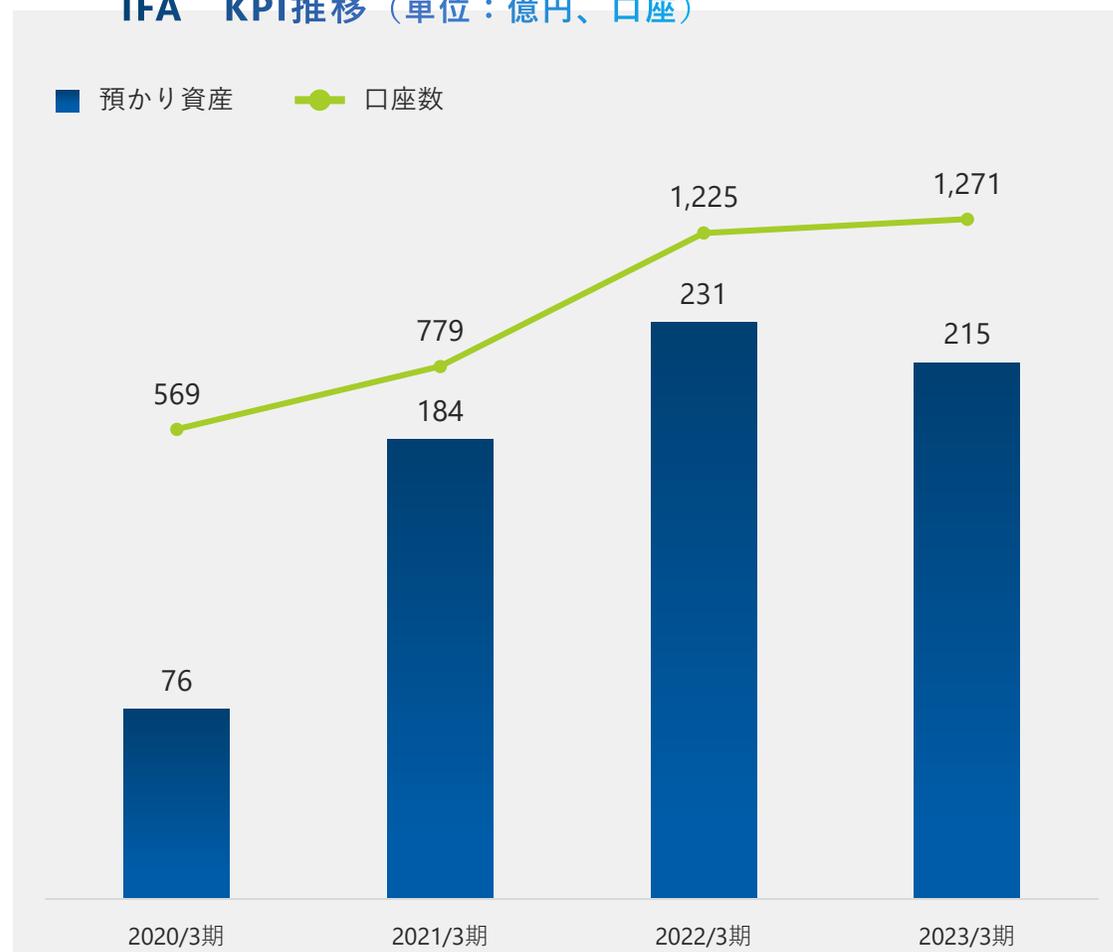


# 経営上重視する指標の推移

## 保険 KPI推移 (単位：百万円、円)



## 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。

# 2023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	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）

# 2024年3月期 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
前期実績 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。

# SWOT・PEST分析

マクロ外部環境と内部要因の分析を基に、事業戦略方針策定。

当社はヘルスケア産業のDX化とCRMデータに基づいた経営支援、財務支援を独自の強みとして価値を提供。

## SWOT

### Strength - 強み -

内的要因

累計4,000院超の取引実績接骨院数とCRMに蓄積された患者データから分析を行う好循環成長モデル

### Weakness - 弱み -

- 接骨院という限られたマーケット中心に事業を展開
- コンサルタントの育成（従業員教育）に時間がかかる

### Opportunity - 機会 -

外的要因

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

### Threat - 脅威 -

- 大手企業や新興テックカンパニーによる市場への参入
- 競争の激化による、サービス・商材単価の下落

## PEST

### Politics - 政治 -

医療費圧迫回避のために、慢性期医療から予防分野への移行

### Economy - 経済 -

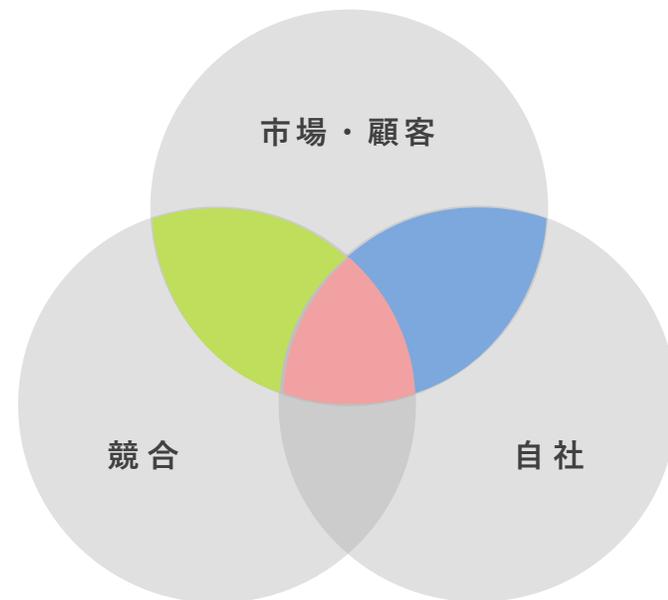
国民の健康寿命の延伸、及び生活の質の向上を目指す

### Society - 社会 -

健康経営を実践することにより、従業員の生産性向上を図り、株価・業績向上へとつなげる

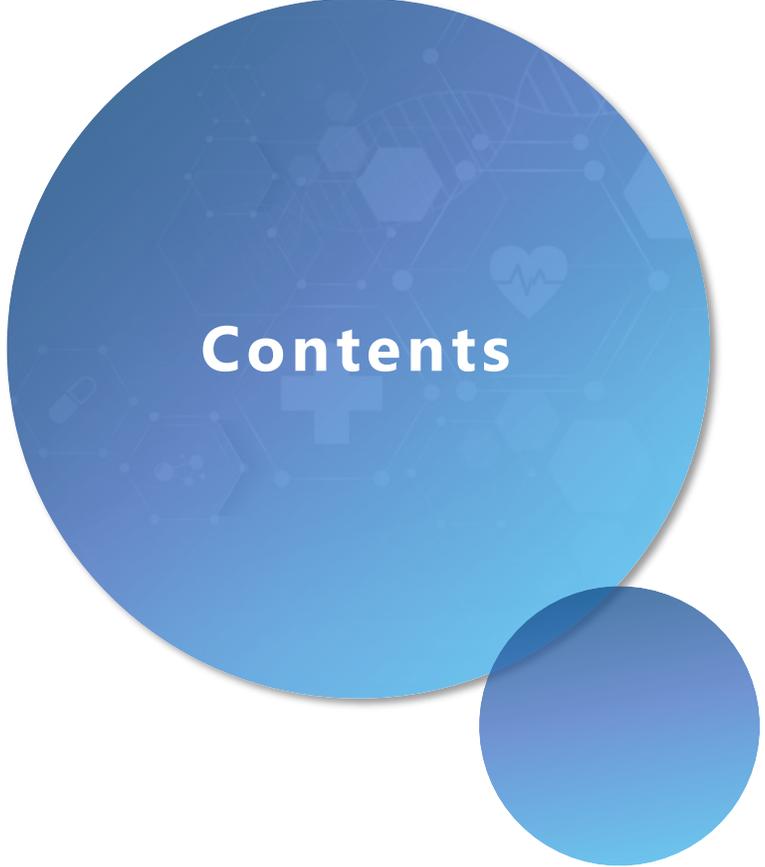
### Technology - 技術 -

施術による患者の体力的負担を低減し、早期回復ニーズにも対応



- ⇒ **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
- ⇒ **レッドオーシャン**  
安価で提供・放棄
- ⇒ **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

159名 (グループ合計、2023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IFMC.

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
取締役	文元 達也
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	桑野 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  
株式会社ヒゴワンを子会社化

2021

Dr.Supporter/IFMC.(一般医療機器)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.を設立 (合併会社)

# サービス領域：接骨院ソリューション事業

## 事業区分

ソフトウェア		<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自院の課題を分析</li> <li>複数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>
		<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>
機材・消耗品		<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>

# サービス領域：接骨院ソリューション事業

## 事業区分

<b>機材・消耗品 (IFMC.)</b>		<b>Dr.Supporter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>血行を促進して日常をケア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行を促進。疲労緩和、筋肉の疲れやこりの緩和等の使用効果（一般医療機器）</li> </ul>
		<b>My.Supporter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>軽い使い心地でしっかりうるおび、健やかな身体に。ボディケア、フェイスクアに。</li> <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> </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、財務状況や組織の改善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>
	<b>GRAND SLAM</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>接骨院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>接骨院業界の特性を踏まえ、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作成支援</li> </ul>
	<b>その他</b>		<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コード等の各種決済システムの提供</li> </ul>
<b>請求代行</b>	<b>請求代行</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>接骨院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接骨院向けに療養費早期支払いサービスを提供</li> </ul>

## サービス領域：金融サービス事業

事業区分

金融サービス	保険代理店	<ul style="list-style-type: none"><li>生命保険会社23社、損害保険会社10社（2023年3月末）と業務委託契約を締結し、保険乗合代理店として各種保険の募集業務</li></ul>
	IFA (金融商品仲介業)	<ul style="list-style-type: none"><li>金融商品取引業者（証券会社）3社（2023年3月末）と業務委託契約を締結し、IFAとして各種金融商品の提案及び仲介業務</li></ul>
	その他 (財務コンサルティング)	<ul style="list-style-type: none"><li>一般事業会社等に対するM&amp;A支援や仲介等を含む財務コンサルティングを提供</li></ul>

# SDGsへの取り組み

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。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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	接骨院ソリューション	<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	接骨院ソリューション	<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。



## 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、2024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/>