2027年3月期第2四半期
決算説明資料

株式会社リグア
東証グロース（7090）

2026年11月

Contents

1. 決算概要 2027年3月期第2四半期
2. 中期経営計画について
3. IFMC.について
4. 市場環境
5. Appendix

通期業績予想の修正

(百万円)	リリース日	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
実績 2026年3月期	2026年5月14日	2,419	△123	△160	△241
期初予想 2027年3月期	2026年5月14日	2,608	71	40	12
修正予想 2027年3月期	2026年11月12日	2,502	85	51	2

通期業績予想について

売上高	上期は好調に推移したものの、3Qにおいて売上高が一時的に低調となる事が見込まれることや、 本年9月30日にお知らせした連結子会社の事業譲渡の影響により、通期の売上高は前回発表予想を下回って推移する見込み。
営業利益 経常利益	3Qでの利益の一時的な減少が見込まれる事や、来年度に向けたIFMC.関連商品に係る準備のための費用が一定程度増加することを予想。下期における利益貢献は限定的であるものの、期首の通期業績予想を上回ることが予想されるために上方修正する。
親会社株主に 帰属する当期純利益	子会社における税金費用や、1Qにおける特別損失の影響を加味して、下方修正する。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

決算ハイライト

（百万円）	売上高	売上総利益	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する中間純利益
2026/3期 2Q実績	1,291	788	△35	△58	△51
2027/3期 2Q実績	1,302	740	79	59	19
増減額	+10	△48	+114	+118	+70
前年同期比	+0.8%	△6.1%	-	-	-
通期予想 (2026年11月12日修正)	2,502	-	85	51	2
進捗率	52.0%	-	93.0%	116.5%	779.3%

業績概要

- 上期は、売上・利益ともに堅調に推移し、大幅増益となった。
- 下期(特に3Q)においては、上期に比して弱含む事が想定されることから、
  各積上げ額は限定的であるものの、営業利益・経常利益については、期首の業績予想を上方修正し、黒字で着地する見込み。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

連結損益計算書

（百万円）	2026/3期 2Q	2027/3期 2Q	増減額	増減率
売上高	1,291	1,302	+10	+0.8%
売上原価	503	562	+58	+11.7%
原価率	39.0%	43.2%	+4.2pt	-
売上総利益	788	740	△48	△6.1%
販管費	823	660	△162	△19.8%
営業利益	△35	79	+114	-
営業利益率	△2.8%	6.1%	-	-
経常利益	△58	59	+118	-
親会社株主に帰属する中間純利益	△51	19	+70	-

© LIGUA Inc. All rights reserved.

セグメント別実績

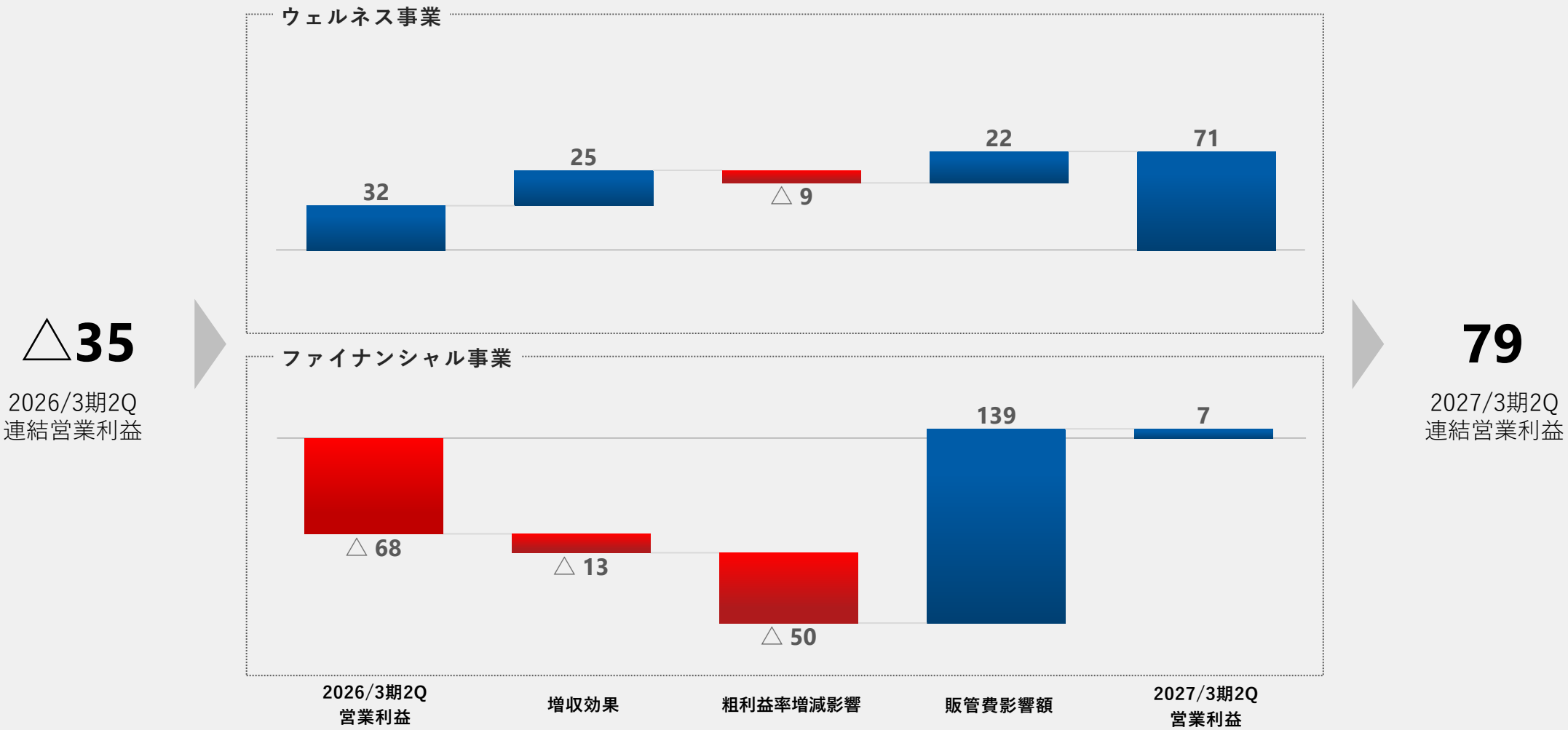
（百万円）	2026/3期2Q	2027/3期2Q	増減額	増減率
売上高	1,291	1,302	+10	+0.8%
ウェルネス事業	951	990	+39	+4.2%
ファイナンシャル事業	340	311	△28	△8.4%
営業利益	△35	79	+114	-
ウェルネス事業	32	71	+38	+118.8%
ファイナンシャル事業	△68	7	+75	-

© LIGUA Inc. All rights reserved.

営業利益 増減要因 / 前年同期比較

・ウェルネス事業：増収・販管費減により大幅な利益増となった。
・ファイナンシャル事業：保険事業の実質的な増収と事業再編による販管費改善の効果で黒字となった。

営業利益（単位：百万円）

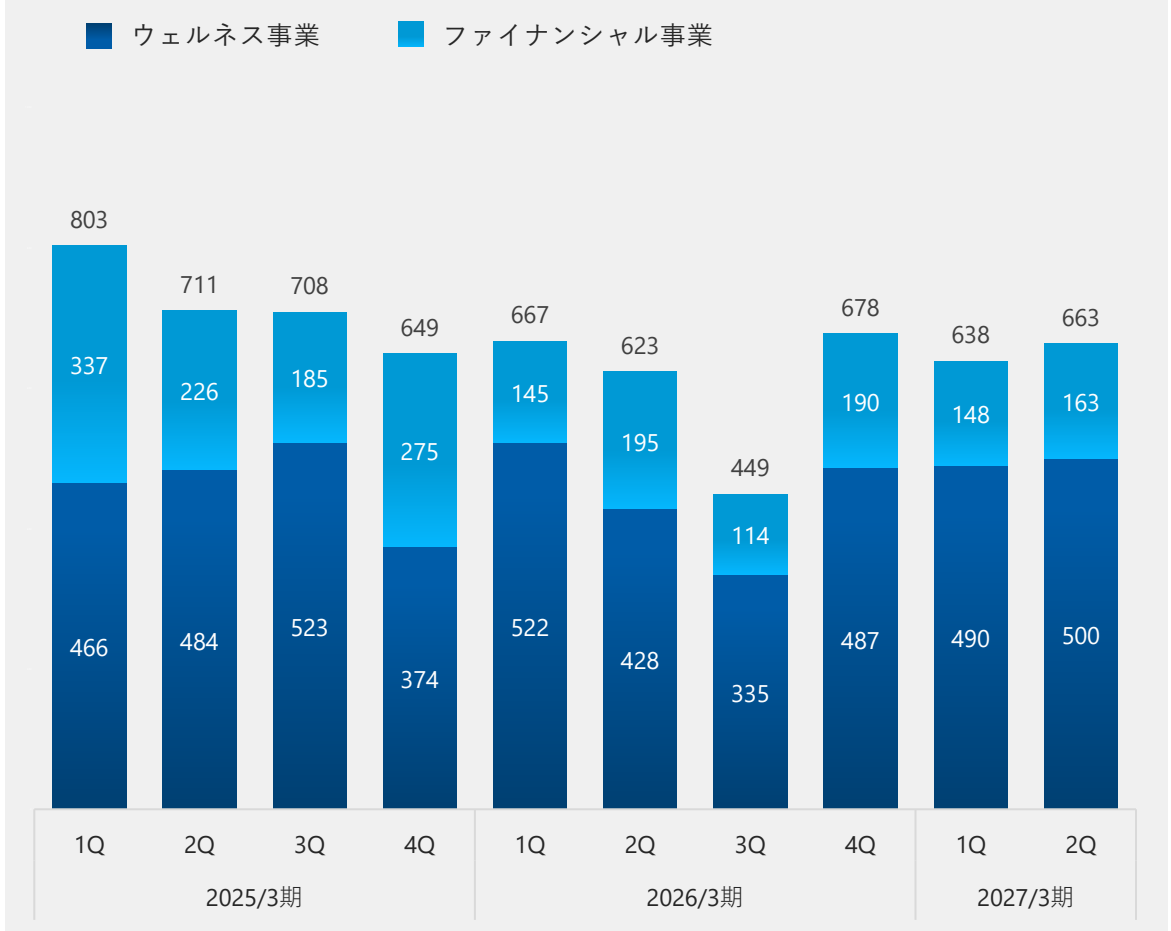


© LIGUA Inc. All rights reserved.

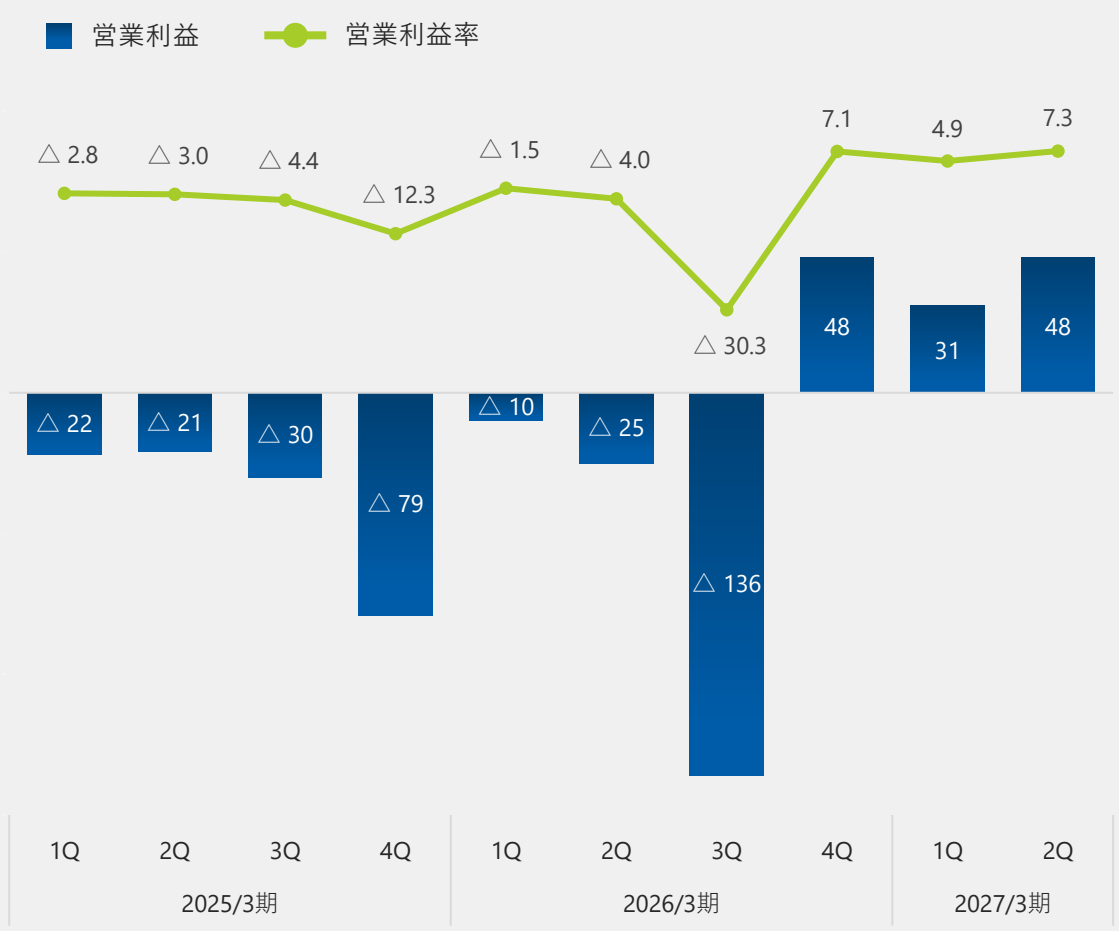
連結 四半期推移

・2026年3月期4Q以降、3四半期にわたり売上高は安定して推移している。
・販管費の抑制もあり、営業利益・営業利益率の上昇に寄与した。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円・%）



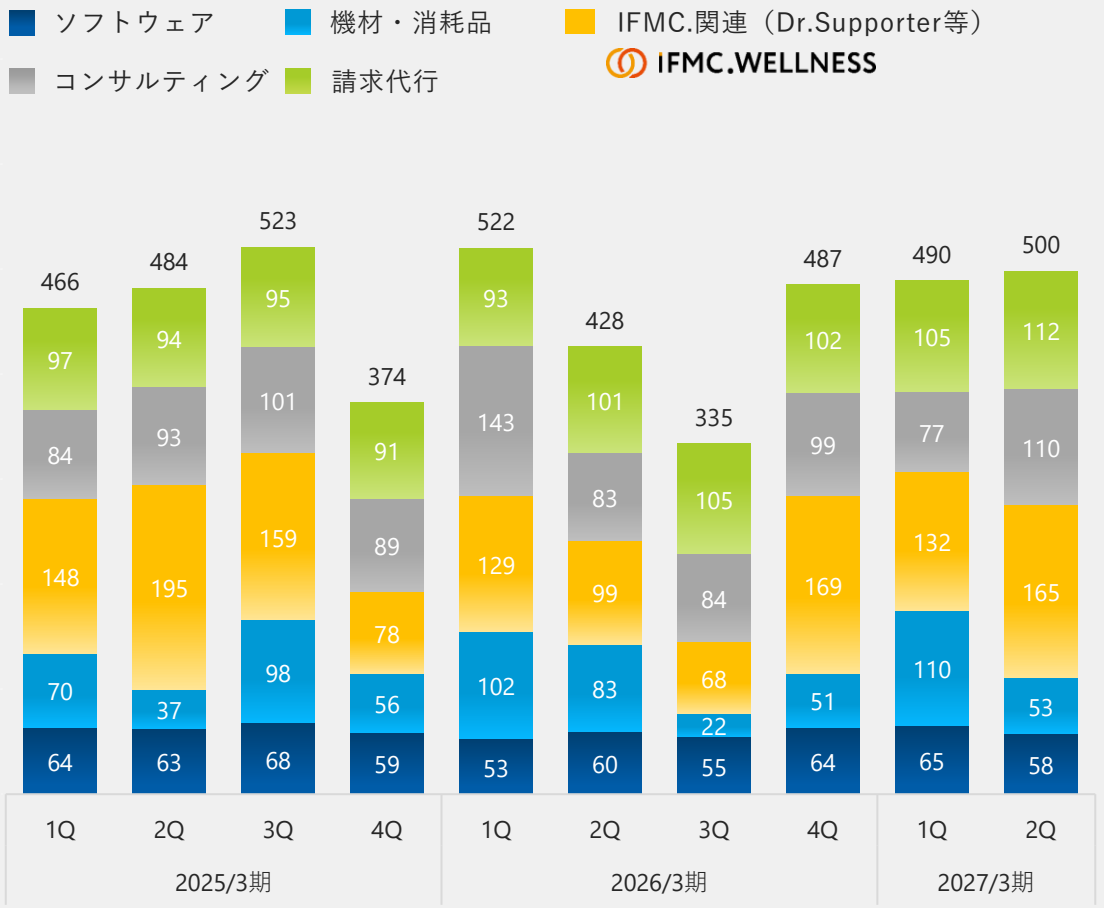
※セグメント間における収益区分の変更により、過年度の数値を今期と同様の収益区分に置き換えています。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

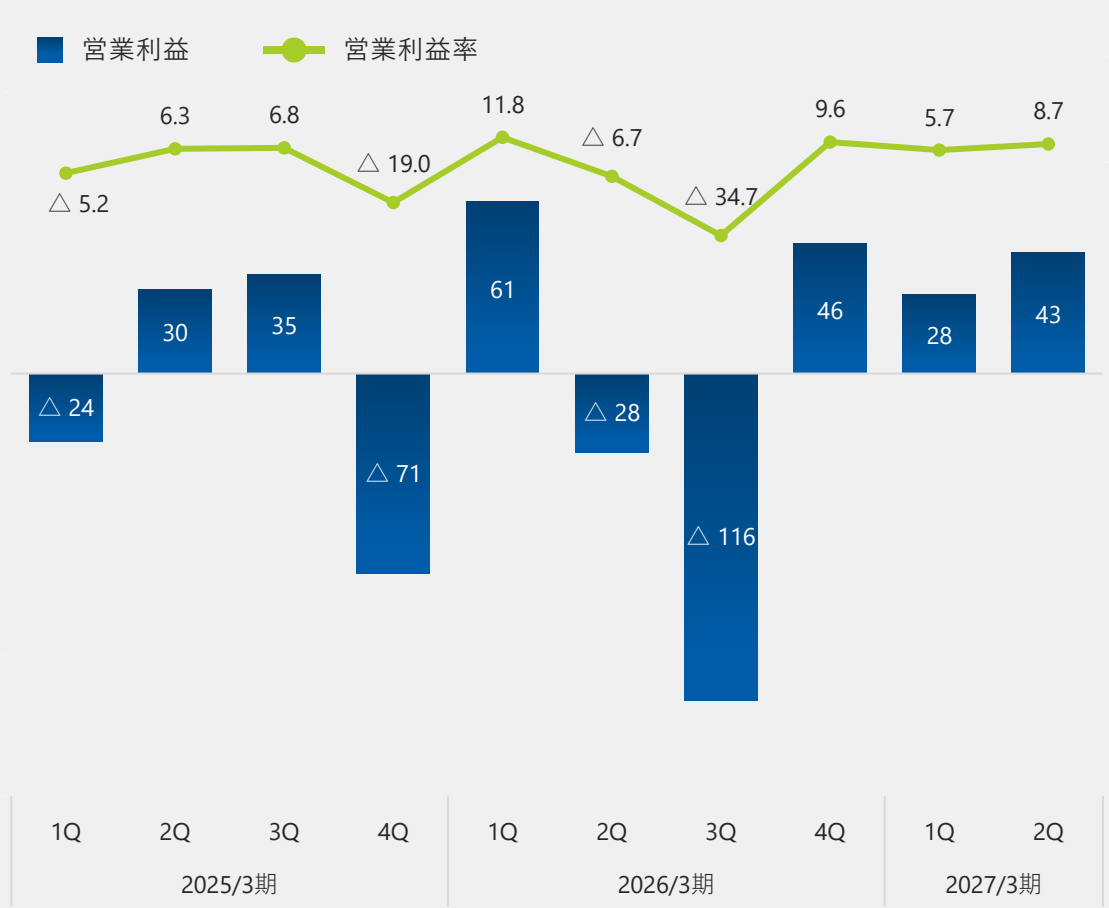
ウェルネス事業 四半期推移

・IFMC.関連の売上高が堅調に推移し、コンサルティングの増収も売上高の前年比増に貢献した。
・IFMC.関連の売上高と連動する形で、営業利益も堅調に推移。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円・%）



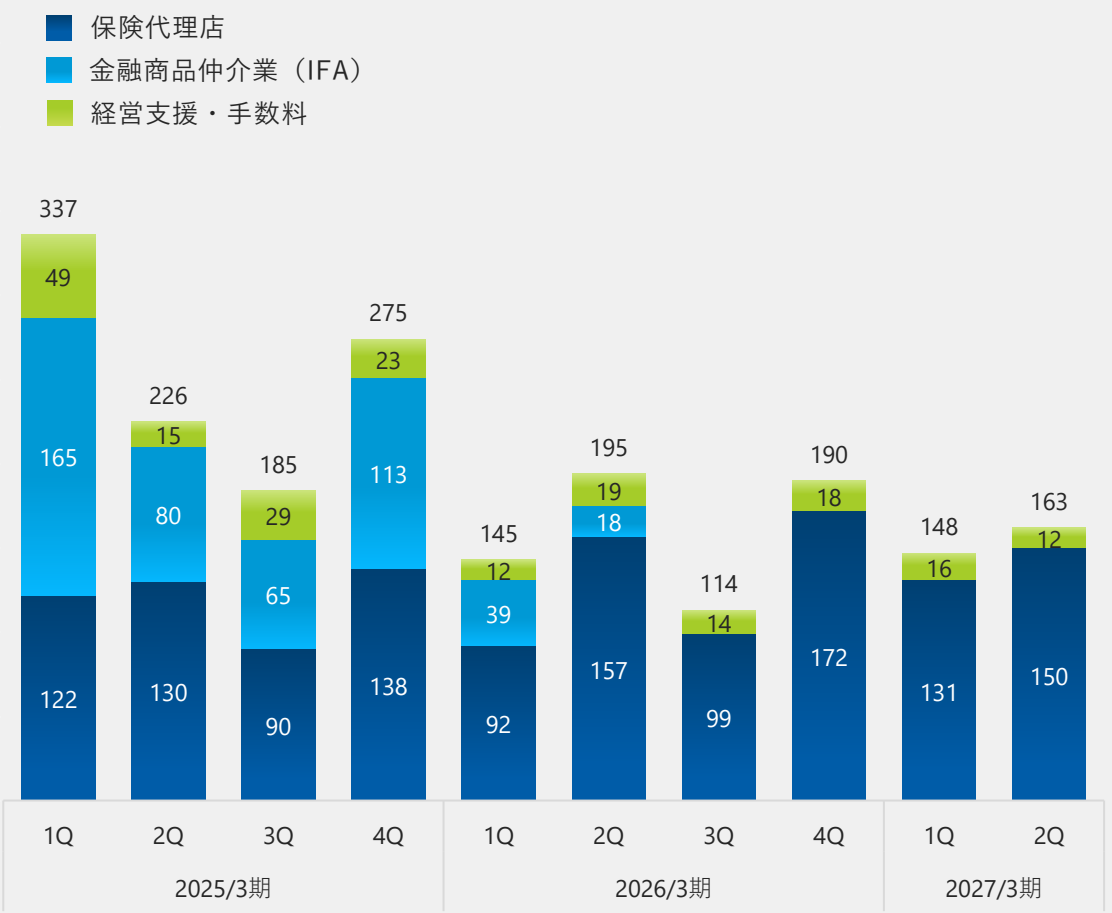
※セグメント間における収益区分の変更により、過年度の数値を今期と同様の収益区分に置き換えています。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

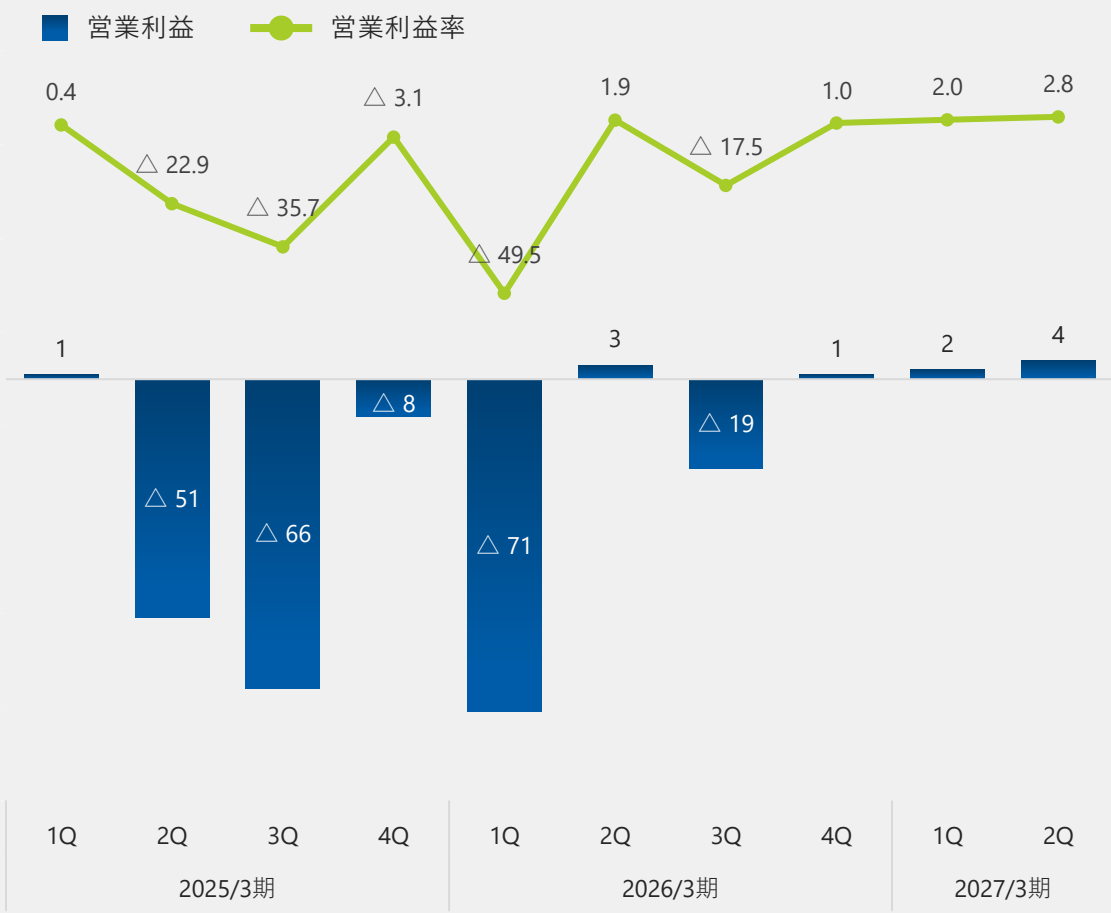
ファイナンシャル事業 四半期推移

・事業再編後、保険代理店事業は堅調に推移。販管費の抑制も奏功し、安定的に営業利益を確保できる体制へ。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円・%）



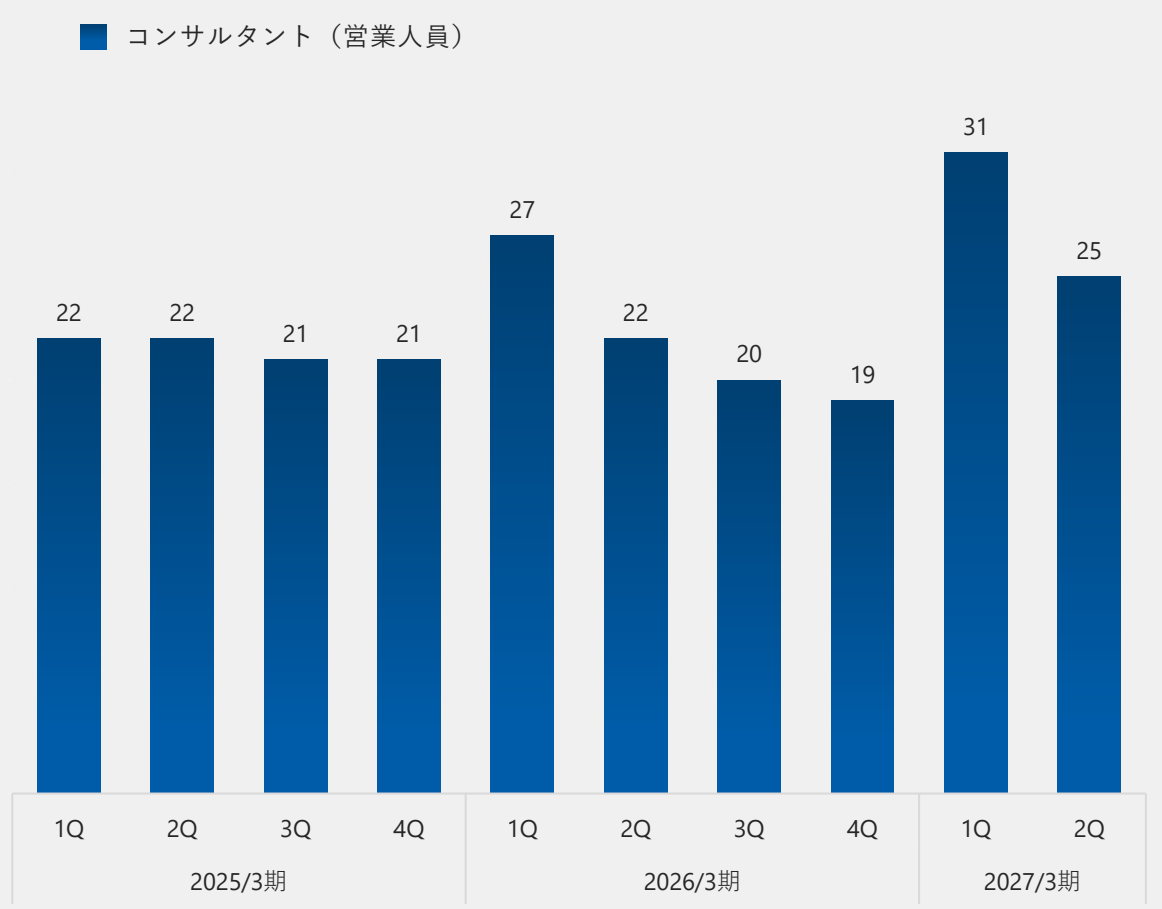
※2026/3期の金融商品仲介業（IFA）は事業再編のため、4月～7月の実績値になります。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

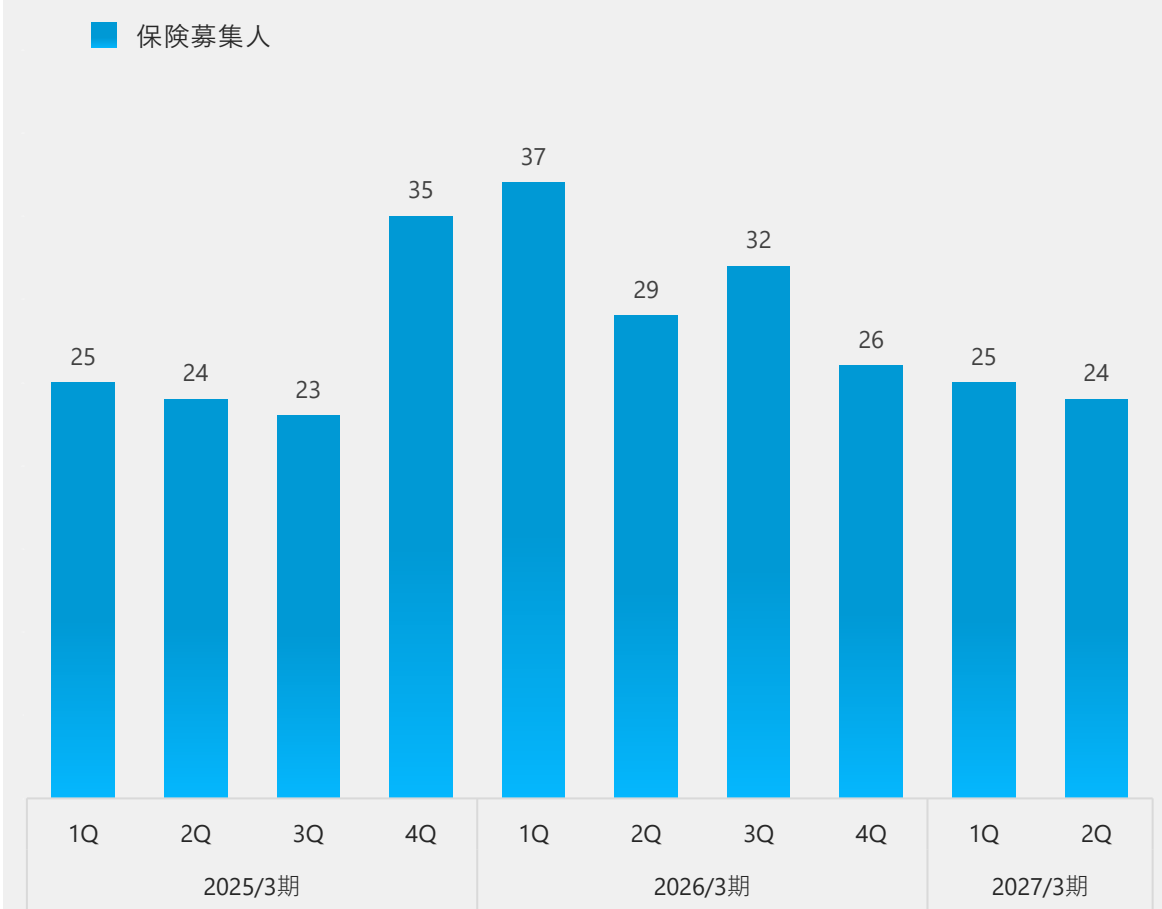
人員数 四半期推移

・ウェルネス事業：営業人員として1Qに配属した新卒者の異動や退職者により減少した。
・ファイナンシャル事業：保険募集人の人員数は安定して推移。

ウェルネス事業（単位：人）



ファイナンシャル事業（単位：人）

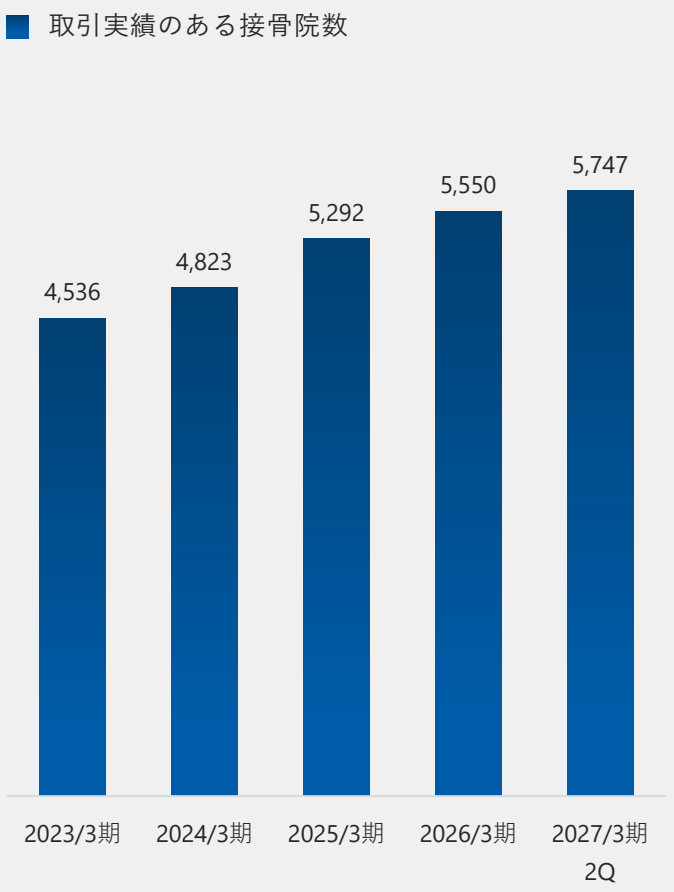


© LIGUA Inc. All rights reserved.

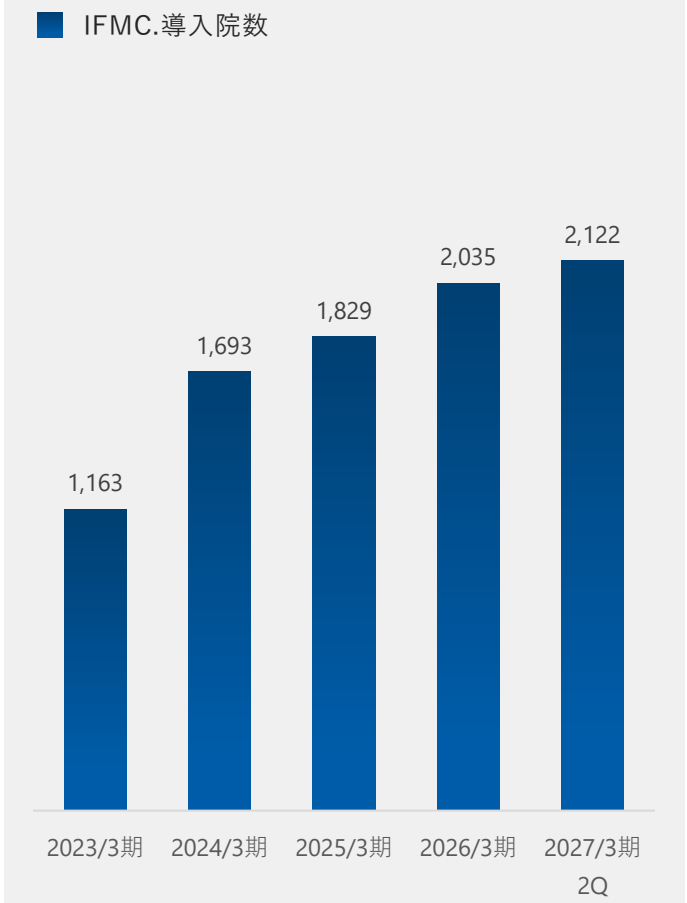
経営上重視する指標の推移

・**各指標いずれも堅調に推移。**

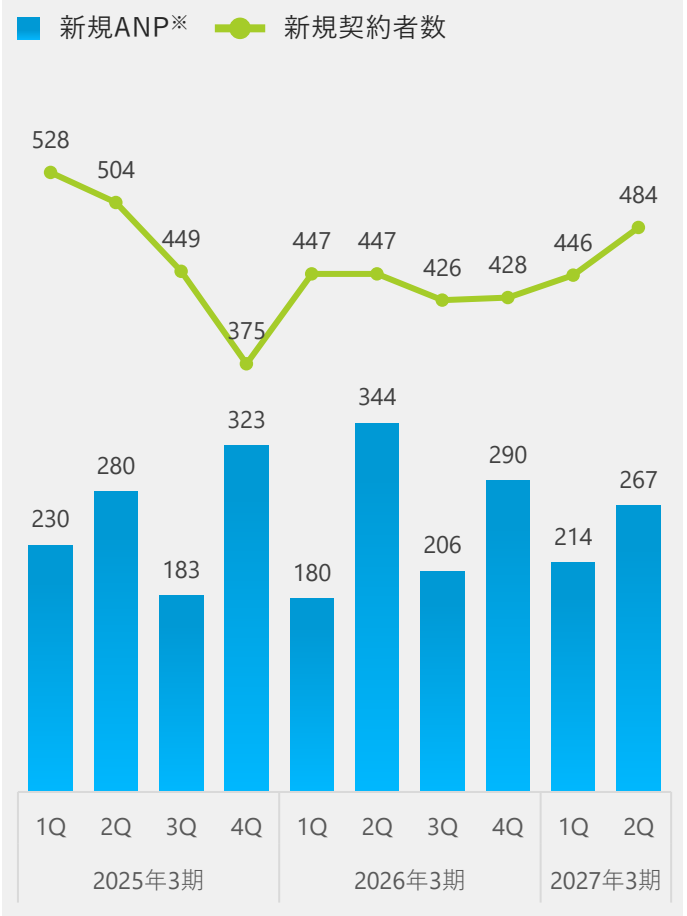
ウェルネス事業　KPI推移（単位：院）



ウェルネス事業　KPI推移（単位：院）



保険　KPI推移（単位：百万円、件）



※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.

ストリートスマート社との資本業務提携及び第三者割当による資金調達（2026年8月27日リリース）

新株式50,000株（ストリートスマート社）・新株予約権3,300個（マイルストーン社）を発行し、
AI研修・SaaS及びIFMC.関連OEM事業の拡大資金を調達。

ストリートスマート社
新株式発行

43,300千円
（資金調達額）

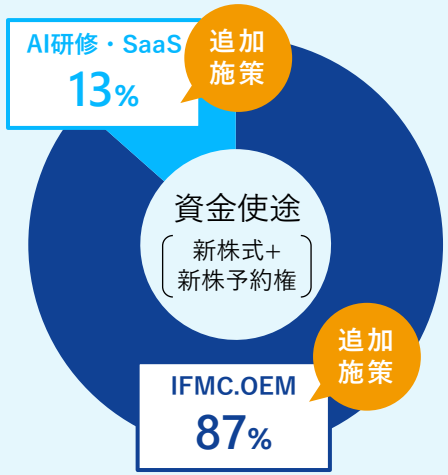
発行株数	50,000株
発行価額	866円（前日終値の95%）
希薄化率	3.1%
払込期日	2026年9月14日

マイルストーン社
第6回新株予約権の発行

286,671千円
（調達見込額）

予約権数	3,300個 潜在株式330,000株
当初行使価額	866円（下限547円）
行使期間	2026/9/14～2028/9/13

資金使途とAIコンサルティング事業の展望



進捗管理SaaS ×
AI・リスキリング研修

接骨院を中心に
研修を展開

Web広告等を通じて
一般企業へ対象を拡大

事業拡大

既存株主への配慮

行使制限条項 発行済株式の10%を超える部分は行使不可

取得条項 6ヶ月経過後、当社判断でいつでも取得可能

- 1,000個は2027年3月まで**当社の許可制**
- 段階的発行で希薄化を抑制しつつ**機動的に調達**

© LIGUA Inc. All rights reserved.

環境と健康を支える次世代パッケージの誕生

リグアとTBM社が締結している資本業務提携契約に基づく具体的な協業プロジェクトの第2弾。脱炭素、地政学リスクの対応が強く求められる中、持続可能な社会の実現に向けた環境負荷軽減、安定調達を目指します。

LIGUA　×　TBM



次世代の容器：ヘルスケア×環境素材の融合

「肌の潤い」と「環境への貢献」を同時に提供

（全国2,000院以上の接骨院から展開）

導入による3つの大きな効果

石油由来プラスチック・CO_2の削減

原料を石灰石に替える事で、
ライフサイクル全体の環境負荷を低減

**グローバルな
サステナビリティ推進**

日本初の技術を組み合わせ、
国内外へ持続可能な価値を拡大

**資源の安定調達と
リスク管理**

国内自給可能な石灰石を使用し、
地政学的な調達リスクを抑制

© LIGUA Inc. All rights reserved.

連結子会社の事業譲渡に関するお知らせ

連結子会社である株式会社ヒゴワンにおいて事業展開するWEBマーケティング事業を株式会社ハッピーズに事業譲渡することを決定し、契約を締結。

事業譲渡をする子会社

名称	株式会社ヒゴワン
所在地	熊本県熊本市中央区花畑町1-14 A&M HANABATA
代表者	代表取締役 川瀬紀彦
資本金	3,000万円
設立年月日	2015年1月5日
大株主	株式会社リグア（持ち株比率100%）

事業譲渡を受ける法人

名称	株式会社ハッピーズ
所在地	東京都千代田区麹町一丁目8番地エミナビル2F
代表者	代表取締役 坂川拓也
事業内容	インターネットメディア事業
設立年月日	2011年4月

グループ経営資源の最適化

専門性の高い分野については、自社グループに資源を持つ事に拘らず、外部の専門事業者との連携を進めることで、より顧客の要望に応えるサービスを提供

© LIGUA Inc. All rights reserved.

通期業績予想

（百万円）	売上高	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 2027年3月期	2,502	85	51	2
実績 2026年3月期	2,419	△123	△160	△241
対実績比増減額	+83	+208	+212	+243

業績予想詳細

- 上期が好調に推移したが、下期は若干伸び悩むと想定している。
- しかしながら、通期では、営業利益・経常利益は積み増し、前年比で大幅に増益となる予定。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

新たな一般医療機器区分を機に、IFMC.の製品展開へ

新設区分において、所定の基準を満たし、製造販売の届出を行った製品は、
「血行を促進させ、疲労や筋肉のこり等の症状改善」という定められた範囲で効果を表示可能に。

一般医療機器（クラスⅠ）の区分を新設

2026年11月5日　厚生労働省告示適用

家庭用一酸化窒素（NO）産生血行促進用具

特殊加工した生地を用い、使用者に有意なNO産生が確認される衣類形状等の器具が対象

一般社団法人を共同設立

Nitric Oxide Health Innovation Council

一般社団法人NOヘルスイノベーション協議会

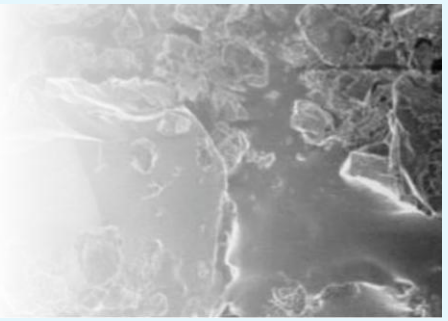
設立時社員	テイコク製薬社、リグア

産学連携で科学的根拠を蓄積し、
評価方法・自主基準の検討や適正表示の情報提供を行う

リグアの今後の展開

IFMC.を活用した一般医療機器分野への本格参入

- **製品ごとに性能を評価し、要件を満たす製品の届出を検討**
- **既存の接骨院ネットワークやD2C・OEMを通じた展開を視野に、本格参入**



注：本資料は新区分および当社の事業方針を説明するものであり、未届出の製品についての効能・効果を標榜・広告するものではありません。効果表示は、届出完了後に一般的名称の定義等の範囲内で行われます。
出典：厚生労働省告示第384号、医薬発1105第4号、医薬品等適正広告基準

© LIGUA Inc. All rights reserved.

株主優待制度の導入（2025年4月17日リリース）

個人株主様に対する当社株式への投資魅力を高め、より多くの株主の皆様に、
中長期で当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入しました。



※デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラス社の登録商標です。

優待内容	デジタルギフト10,000円分（年２回）
対象者	保有株式数　300株（3単元）以上
条件	1年以上継続保有（名簿に3回以上連続で記載）
権利確定日	3月末／9月末
交換先	※対象となる交換先は今後変更の可能性があります。

amazon / QUOPay クオ・カード ペイ / PayPay / au PAY / d POINT
Visa eギフト ネット専用 / 図書カードNEXT / Google Play / PlayStation Store / DMM.com DMMプリペイドカード
Uber Eats / Uber / Dairy Queen / JALマイレージバンク

© LIGUA Inc. All rights reserved.

株主優待取得までのスケジュールイメージ

株主優待は、当社株式を1年以上保有し、名簿に3回以上連続で記載されることが条件。

株主優待取得までのスケジュールイメージ

★ 権利確定日　⟷ 保有期間



投資金額と優待の目安

株価 × 300株		投資金額		株主優待
910円※×300株	＝	273,000円	▶	年間20,000円相当

※ 株価は2026年10月30日終値で算出。株価は変動するため、実際の投資金額とは異なります。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

Contents

1. 決算概要 2027年3月期第2四半期
2. 中期経営計画について
3. IFMC.について
4. 市場環境
5. Appendix

中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）3ヵ年の重点戦略と年次目標

2027年3月期

再建



年度目標

接骨院ビジネスの原点に回帰し、赤字からの脱却を実現する。
グループ院を中心に「高収益化」を志向する接骨院に対する支援体制を確立し、当社のポジショニングを明確化する。

2028年3月期

深耕



年度目標

グループ院の開拓を加速させてビジネス基盤を固めるとともに、D2C事業の収益化も図る。

2029年3月期

拡張



年度目標

接骨院ビジネスの安定化および、D2C事業を通じた複数の収益の柱の確立を背景に、これらを基盤として予防分野への展開に向けた準備を進める。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

ターゲット市場の獲得戦略

本中計では、グループ院を軸とした戦略的アプローチにより、既存顧客の深耕と新規市場の開拓を同時に推進し、成長余地の最大化を図る。



© LIGUA Inc. All rights reserved.

海外展開

健康意識の高まりやスポーツ人口の増加が著しく、高品質な日本のヘルスケア・スポーツ関連製品へのニーズが拡大しているベトナムを中心とした東南アジア進出を推進するため、ベトナムの流通企業GREEN HOLDING SPORTと3社間で基本合意書を締結し、今期中の販売開始を目指す。

株式会社TBM

TBM

海外展開支援・輸出入管理

GREEN HOLDING SPORTとの折衝・現地規制調査を含む海外展開支援、および日本からベトナムへの輸出入・輸送管理を担当

資本業務提携

×

株式会社リグア

LIGUA

製品開発・供給

IFMC.（イフミック）加工を施したスポーツサポーターをはじめとする「Dr.Supporter」製品の開発・供給を担当

×

GREEN HOLDING SPORT

現地販売代理店（ベトナム）

日本大手スポーツブランドの代理店実績と強力な国内販売網を活用し、ベトナム国内の消費者へ製品を販売



今後の展開

3社間で締結した基本合意書に基づき、販売体制の構築、マーケティング戦略の策定、および現地での許認可等の確認作業を推進しています。今期中にはベトナム国内での一般向け販売を開始する予定です。

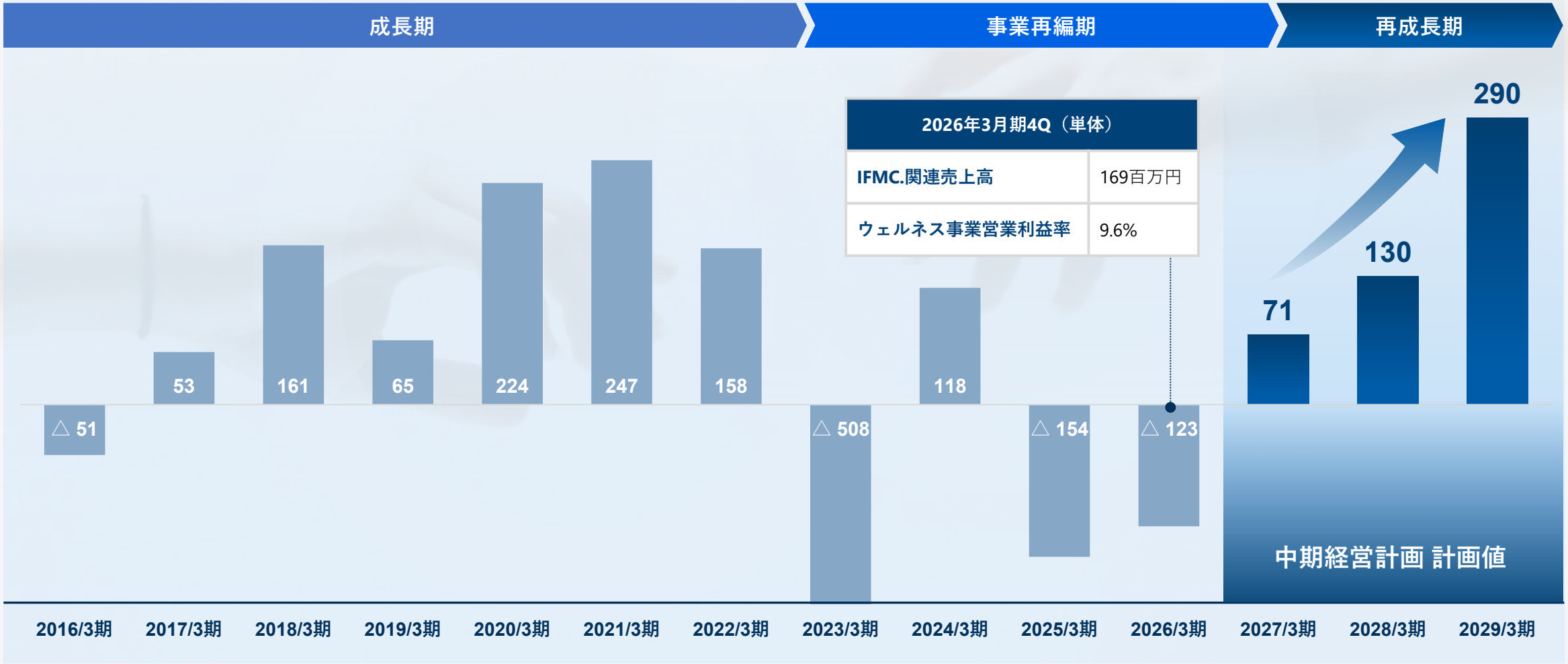
リグアとTBMは、今後も資本業務提携に基づく強固なパートナーシップを通じ、「Dr.Supporter」ブランドのグローバル展開を加速し、世界中の人々の健康と豊かな生活に貢献してまいります。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）における営業利益の積み上げ

IFMC.関連売上高の回復がウェルネス事業の収益改善に直結することが確認されており、IFMC.導入院支援のオペレーション加速を重点施策と位置づける。収益構造の再建を通じ、営業利益の着実な積み上げを目指す。

営業利益（単位：百万円）

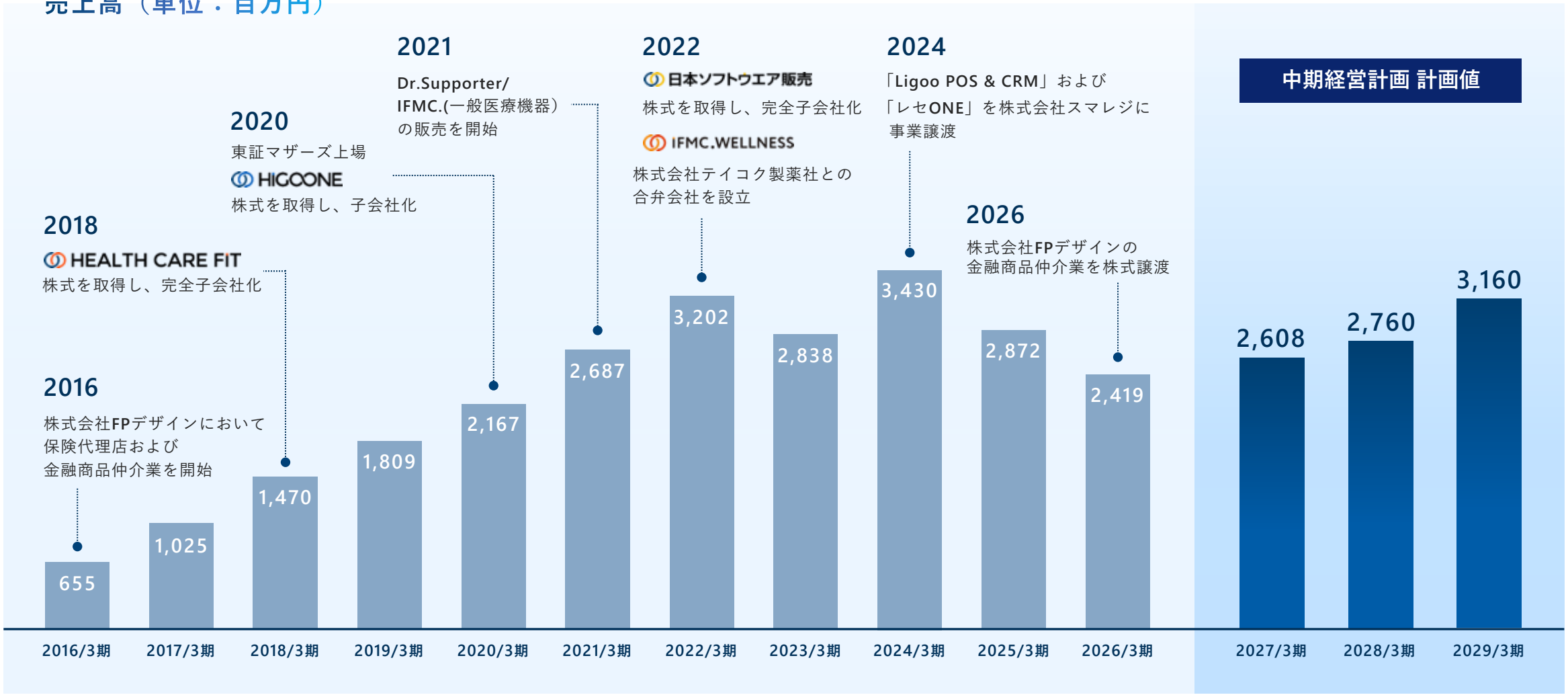


※計画値は2026年6月24日公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」の数値（業績予想修正前）を再掲

中期経営計画の位置づけ（売上高推移）

2026年3月期のファイナンシャル事業における事業再編を含め、事業の構造改革を推進し収益基盤の再構築を図る。ウェルネス事業における接骨院ビジネスへの注力を軸に、売上高の着実な積み上げを目指す。

売上高（単位：百万円）



※計画値は2026年6月24日公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」の数値（業績予想修正前）を再掲

© LIGUA Inc. All rights reserved.

中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）数値目標

（百万円）	2026/3期 (実績)	2027/3期 (計画)	2028/3期 (計画)	2029/3期 (計画)
売上高	2,419	2,608	2,760	3,160
売上高増減率	△15.8%	+7.8%	+5.8%	+14.5%
営業利益	△123	71	130	290
営業利益率	-	2.7%	4.7%	9.2%
営業利益増減率	-	-	+83.1%	+123.1%

中期経営計画の概要

- 前述の「IFMC.関連」での売上高挽回の施策を着実に積み重ねることで、収益性の高い当該事業を伸長させ、営業利益率を過去最高水準まで引き戻すことを目指します。
- 継続して事業構造の改革に努めることにより、販管費の増加を限定的にしつつ、ウェルネス事業における接骨院向けの売上高と、ファイナンシャル事業における保険代理店の売上高を着実に伸ばします。

※計画値は2026年6月24日公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」の数値（業績予想修正前）を再掲

© LIGUA Inc. All rights reserved.

Contents

1. 決算概要 2027年3月期第2四半期
2. 中期経営計画について
3. IFMC.について
4. 市場環境
5. Appendix

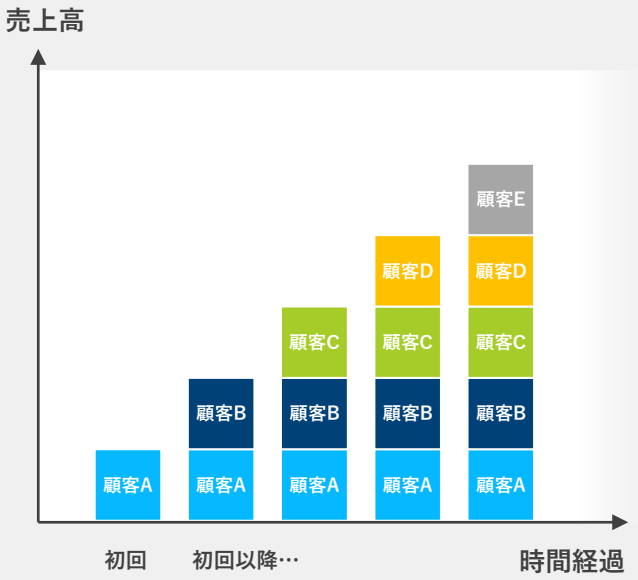
IFMC.製品（Dr.Supporter、My.Supporter）の収益構造

当社は、IFMC.を使用した新メニュー（血流改善プログラム等）を取引先に導入し、
利用者と導入院との継続的な関係性を構築することにより、当社と導入院のストック収益を強化する。

Dr.Supporterの商流（BtoBtoC）



収益イメージ



IFMC.製品は、追加購入によって
ストック性の高い収益に繋がりやすい

© LIGUA Inc. All rights reserved.

IFMC.2つの戦略

これまでは全国の接骨院がメインの顧客層でしたが、これからはIFMC.を通じて幅広い顧客層に当社グループのサービスを提供し、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。

ウェルネス事業

LIGUA　HEALTH CARE FIT　HIGOONE　日本ソフトウエア販売

コンサルティング



機材・消耗品

- EMS-indepth-
- トムソンベッド
- Inject Energy 他



請求代行
(BPOサービス)



ソフトウェア



＋

IFMC.関連　集積機能性ミネラル結晶体



LIGUA

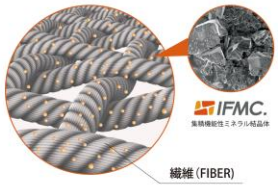
自社商材の企画・販売

- Dr. Supporter
- My. Supporter 他



IFMC.WELLNESS

加工







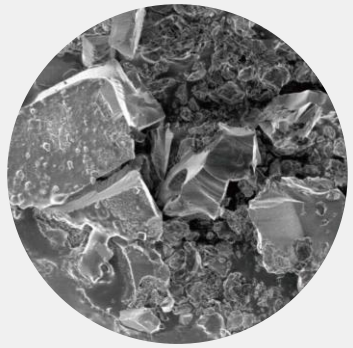


© LIGUA Inc. All rights reserved.

IFMC.(イフミック)とは、
集積機能性ミネラル結晶体の名称



IFMC.WELLNESS



マイクロメーター
1/1,000mm

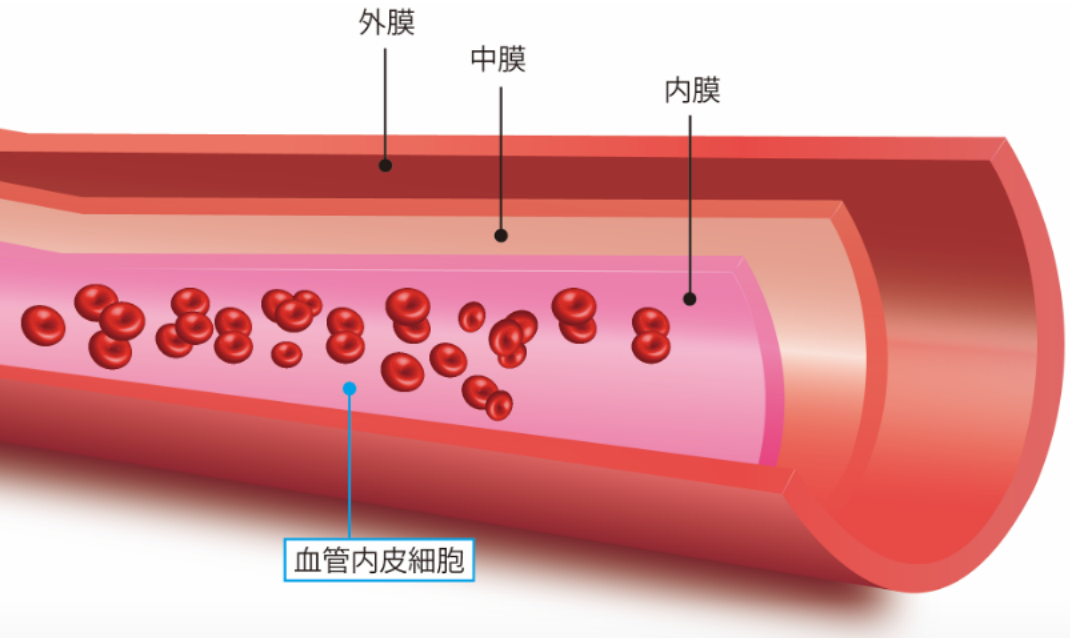


ナノメートル
1/1,000,000mm

- 2017年7月6日にIFMC.を発見
- **温泉療法に着眼**して製造した
  ナノメーターレベルの微小な結晶体
- 身体に近接させることで
  血管から一酸化窒素(NO)が拡散し、
  血管が拡張することによる血行促進効果が期待
- 「血中一酸化窒素（NO）量の増加」
  「血管拡張」「バランス能力向上」
  が認められ、**2019年に特許を取得**※

※2019年7月に株式会社テイコクが特許取得

© LIGUA Inc. All rights reserved.



UCLA医学部薬理学教授
イグナロ博士 / Dr. Louis J.Ignarro

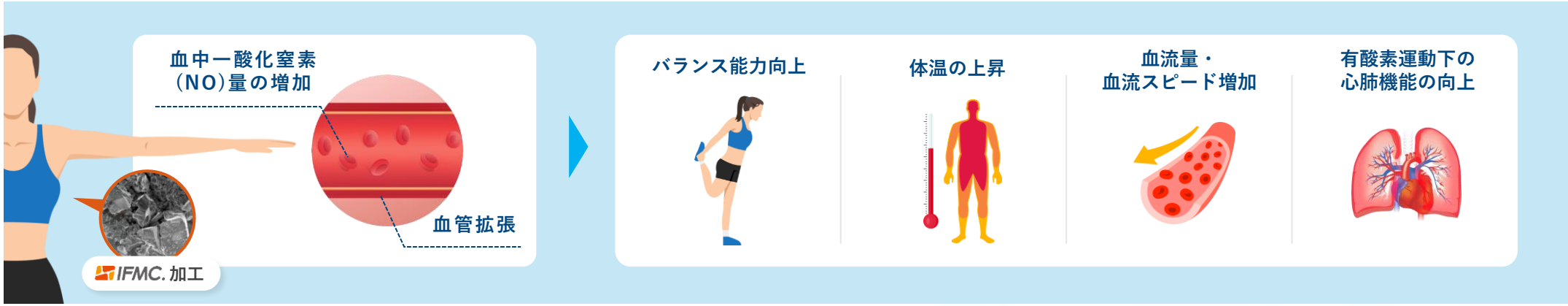
1998年ノーベル生理学・医学賞を受賞。
体内において、気体の一酸化窒素(NO)が
さまざまな機能活性を持つことを解明した。

一酸化窒素(NO)は血管内皮細胞から放出される血管拡張物質

- ☑ 血管の平滑筋を弛緩させ**血流をスムーズにする**
- ☑ 血管内のLDLコレステロールの**沈着や酸化を防ぐ**

血圧の安定
動脈硬化の予防
冷え性の改善
肩こりの改善
慢性疲労の改善
育毛効果
ED改善
アンチエイジング効果

© LIGUA Inc. All rights reserved.



EVIDENCE

特許を取得

薬やサプリメントのように、服用や吸引または皮膚に直接塗布することなく、IFMC.加工した繊維を身体に近接させることで血管が拡張し、血流の増加する要因が、一酸化窒素(NO)という物質の増産によるものであることが判明。
2019年7月19日に(株)テイコクが**「血中一酸化窒素(NO)量の増加」と「血管拡張」、「バランス能力向上」を証明し、特許を取得**いたしました。



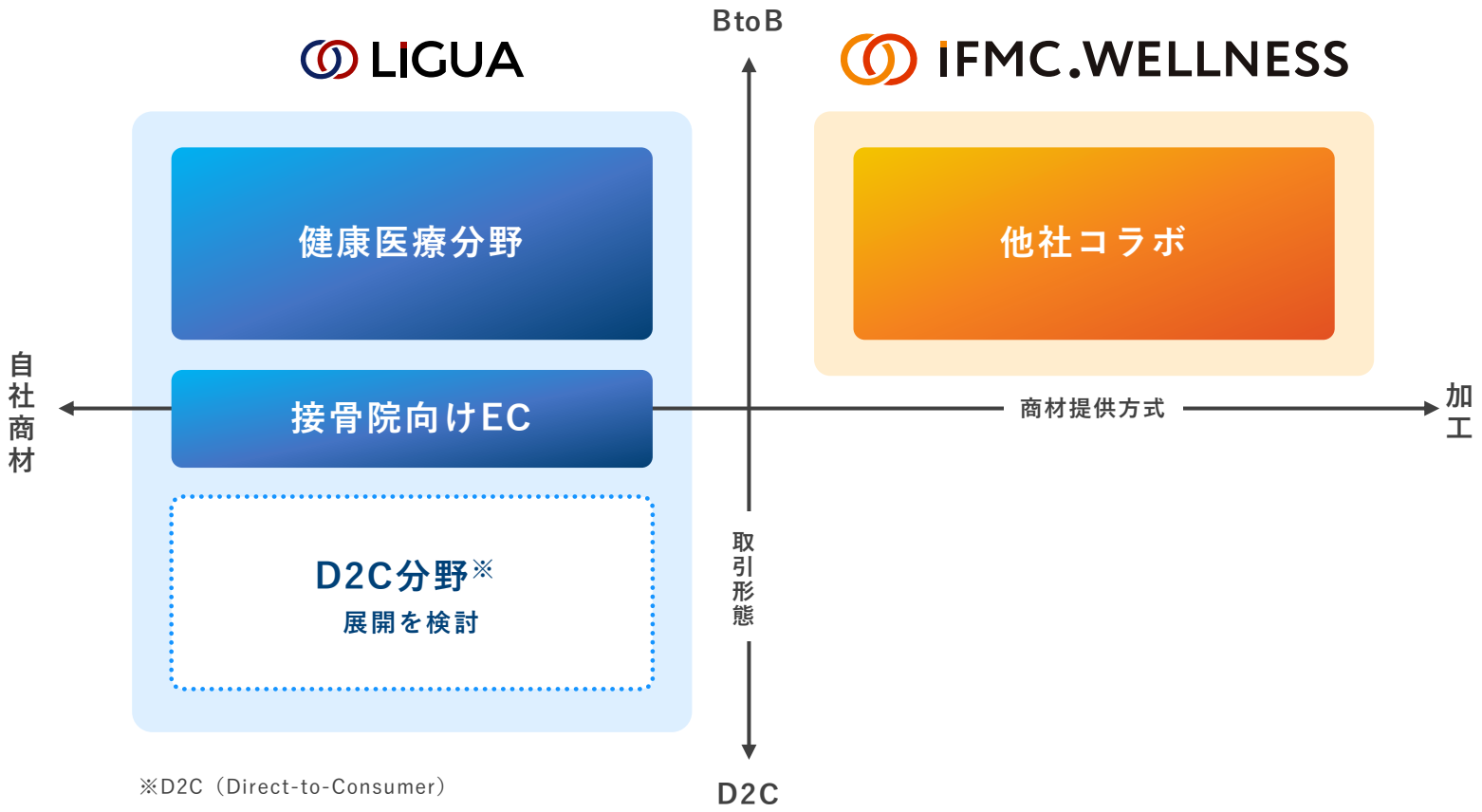
※2019年7月に株式会社テイコクが特許取得

© LIGUA Inc. All rights reserved.

ポジショニングマップ

当社は健康医療分野での自社商材の提供を強みとしつつ、異業種他社とのコラボレーションも展開しています。
また、一般消費者向け市場への展開も検討しており、柔軟な事業モデルで対応領域の拡大を目指します。

IFMC.における当社の対応領域（当社推定による作成）



会社名	株式会社イフミックウェルネス
設立	2022年10月
事業内容	• IFMC.の開発 • プロモーション活動 • 代理店等の管理業務 等

テイコク製薬社 出資比率 30% × LIGUA 出資比率 70%
→ IFMC.WELLNESS

1965	テイコク製薬社が事業を開始
2012	温泉水の効能に関する調査をスタート
2017	血中の一酸化窒素（NO）に作用する「IFMC.（イフミック）」を発見

© LIGUA Inc. All rights reserved.

健康医療分野

Dr.Supporter ドクターサポーター

My.Supporter マイサポーター

現在の主力領域であり、IFMC.製品を接骨院などのプロ向けに提供するモデルです。接骨院での施術と併用することで、製品の効果を最大化し、高い信頼性を獲得しています。また、専門機関を通じた提供により、価格競争に巻き込まれにくく、安定した継続利用が期待できることが特徴です。

→ サービス・商材の流れ

当社 → 接骨院 → 患者





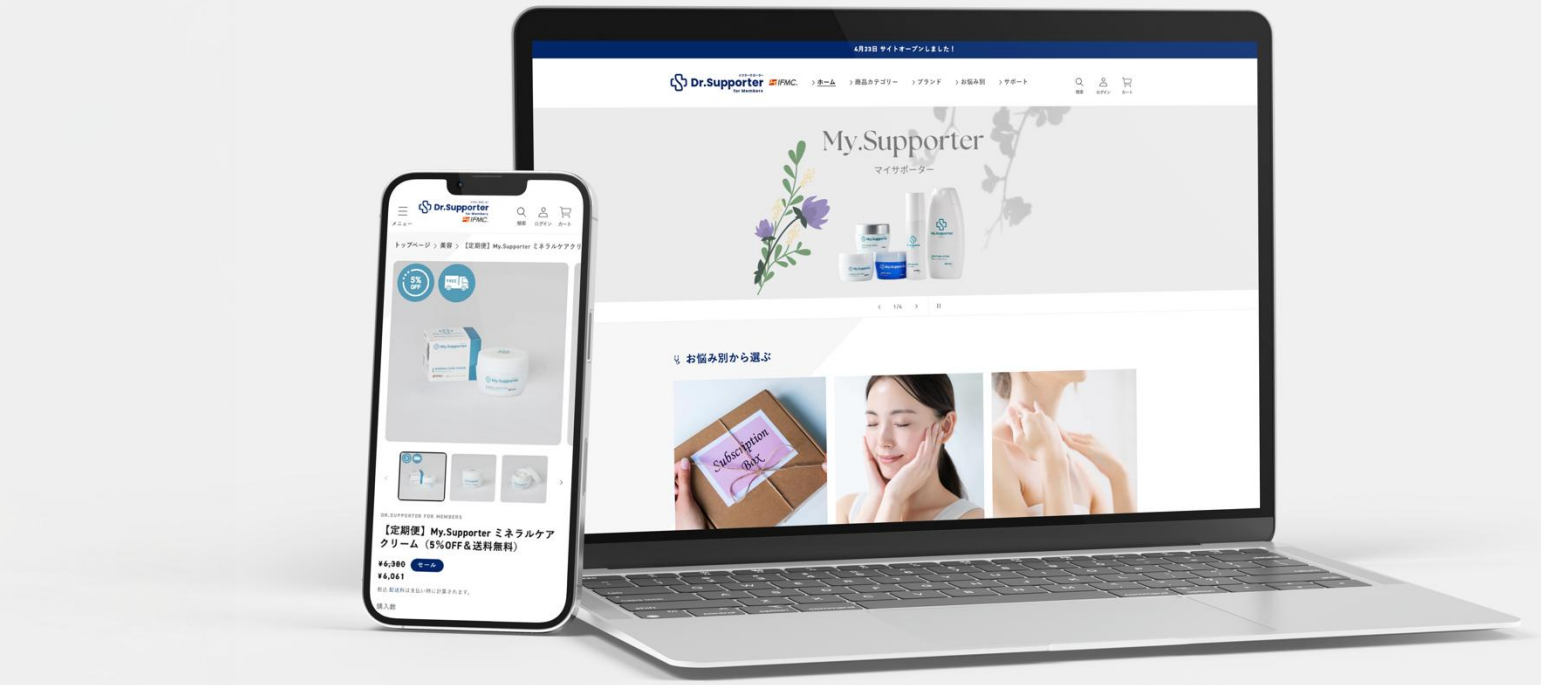


© LIGUA Inc. All rights reserved.

接骨院向けEC

Dr.Supporter ドクターサポーター for Members IFMC.

接骨院を通じて患者にECサイトを紹介し、自宅から継続的にIFMC.製品を購入できる仕組みを提供しています。接骨院での施術後に効果を実感した患者が、専用サイトから購入することで、施術との相乗効果を持続させることが可能です。また、この仕組みにより、接骨院への訪問がない期間でも患者との接点を維持し、安定した販売機会を創出しています。



Dr.Supporter ドクターサポーター for Members IFMC.

https://member.drsupporter.com

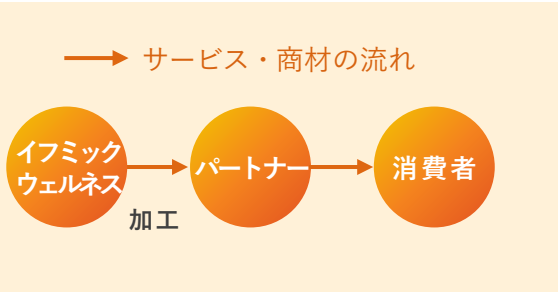
→ サービス・商材の流れ



© LIGUA Inc. All rights reserved.

他社コラボ

他社ブランドや異業種企業とのコラボレーションを通じて、IFMC.技術を活用した新たな製品開発や共同プロモーションを展開しています。健康・医療分野以外の企業とも協業することで、IFMC.の用途拡大と市場認知の向上を図る取り組みです。この戦略により、新たな市場の開拓やブランド価値の向上を目指しています。





WWS Health+



CHRAM



doublet



O0u



FAVOLINK



PREMIUMフットケアサポーター

© LIGUA Inc. All rights reserved.

Contents

1. 決算概要 2027年3月期第2四半期
2. 中期経営計画について
3. IFMC.について
4. 市場環境
5. Appendix

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

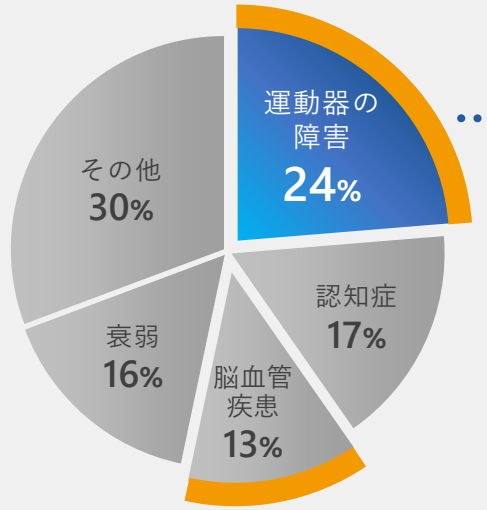


出所：経済産業省「日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて」

© LIGUA Inc. All rights reserved.

予防分野の強化の重要性

要支援・要介護となった原因

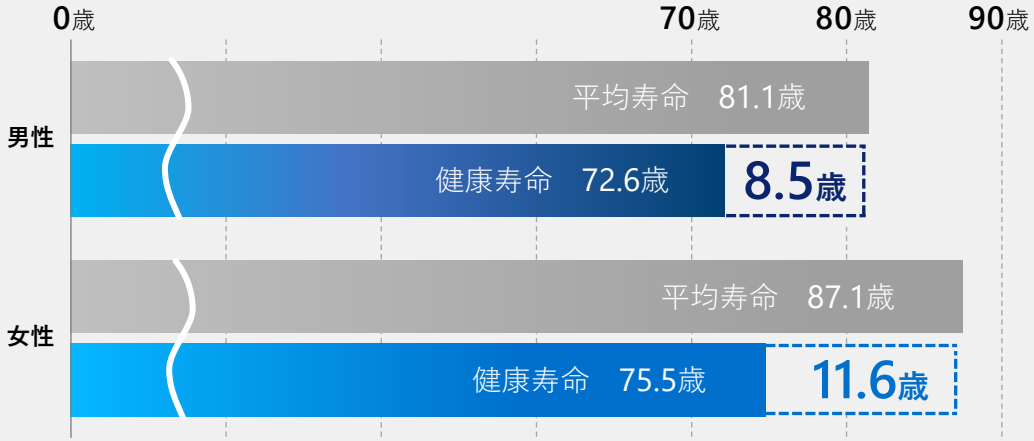


骨折・転倒 ： 14.6%
関節疾患 ： 9.1%

IFMC.の可能性が期待できる領域
→37%

IFMC.

平均寿命と健康寿命の差



出所：厚生労働省「令和4年簡易生命表の概況」「健康寿命の令和4年値について」「2025（令和7）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	2,966万円	1,572万円 (53%)	1,393万円 (47%)
男性	2,855万円	1,571万円 (55%)	1,284万円 (45%)
女性	3,082万円	1,573万円 (51%)	1,508万円 (49%)

出所：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料～令和5年度の医療費等の状況～」

© LIGUA Inc. All rights reserved.

ターゲット市場の規模と獲得余地

本中計では、市場の中でも高付加価値領域であるグループ院を重点ターゲットとし、サービス拡張等により獲得可能市場の取り込みを加速。

4,790億円
潜在的に獲得可能な市場規模

柔道整復市場
※約51,000院



820億円
当社と取引のない
10院以上のグループ院市場
※約**7,000**院

190億円
当社と取引のある
10院以上のグループ院市場
※約**2,000**院

本中計期間で注力する市場

既存顧客のサポート強化

グループ院を中心とした新規顧客の獲得

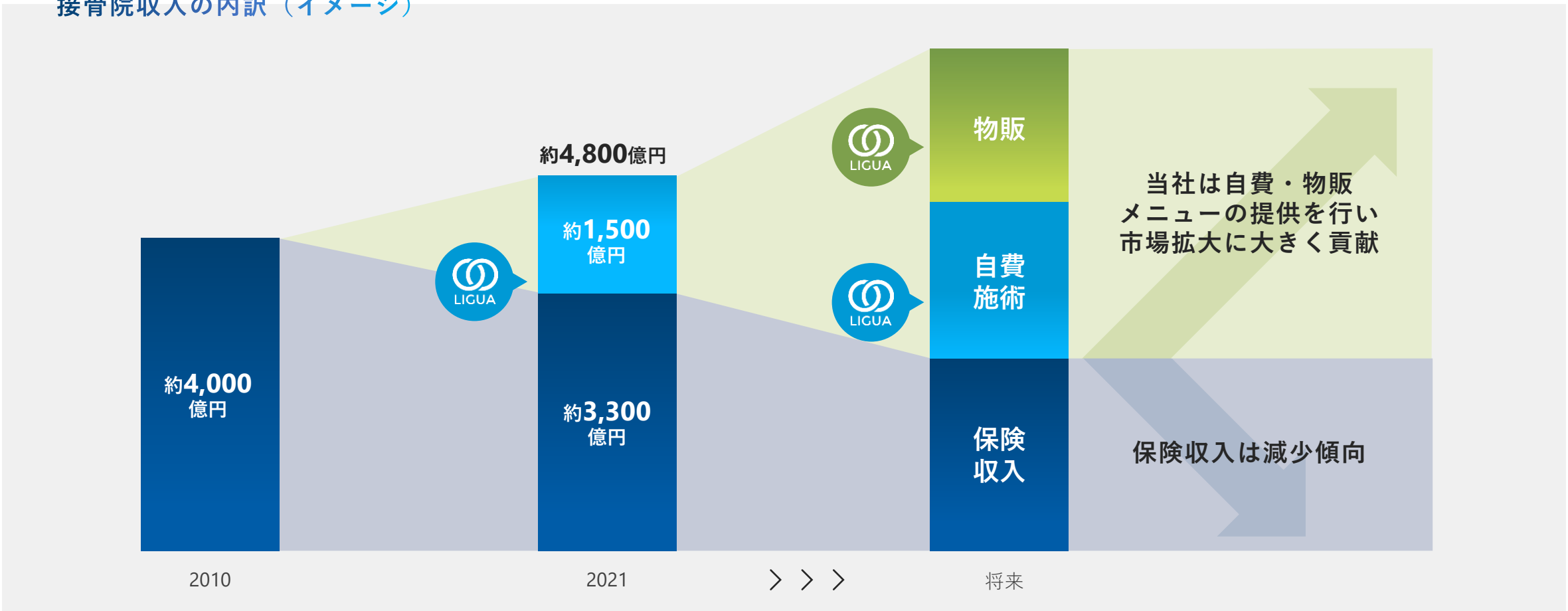
※矢野経済研究所「柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査を実施（2022年）」、厚生労働省「令和6年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」、帝国データバンク「特別企画：整骨院・療術・マッサージ業者の経営実態調査 」2019年11月11日より当社作成

© LIGUA Inc. All rights reserved.

接骨院市場の構造変化と当社の成長機会

接骨院市場では構造改革が進行中。人口減少等を背景に保険収入と自費施術を合わせた収益は縮小傾向にある一方、物販の拡大等により市場全体は成長を続けると見込む。当社はこの構造変化を成長機会と捉え、IFMC.関連（Dr.Supporter等）の自費・物販メニューの拡充を通じた収益成長を積極的に推進する。

接骨院収入の内訳（イメージ）



※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

※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

© LIGUA Inc. All rights reserved.

Contents

1. 決算概要 2027年3月期第2四半期
2. 中期経営計画について
3. IFMC.について
4. 市場環境
5. Appendix

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

BUSINESS VISION

からだ と おかね



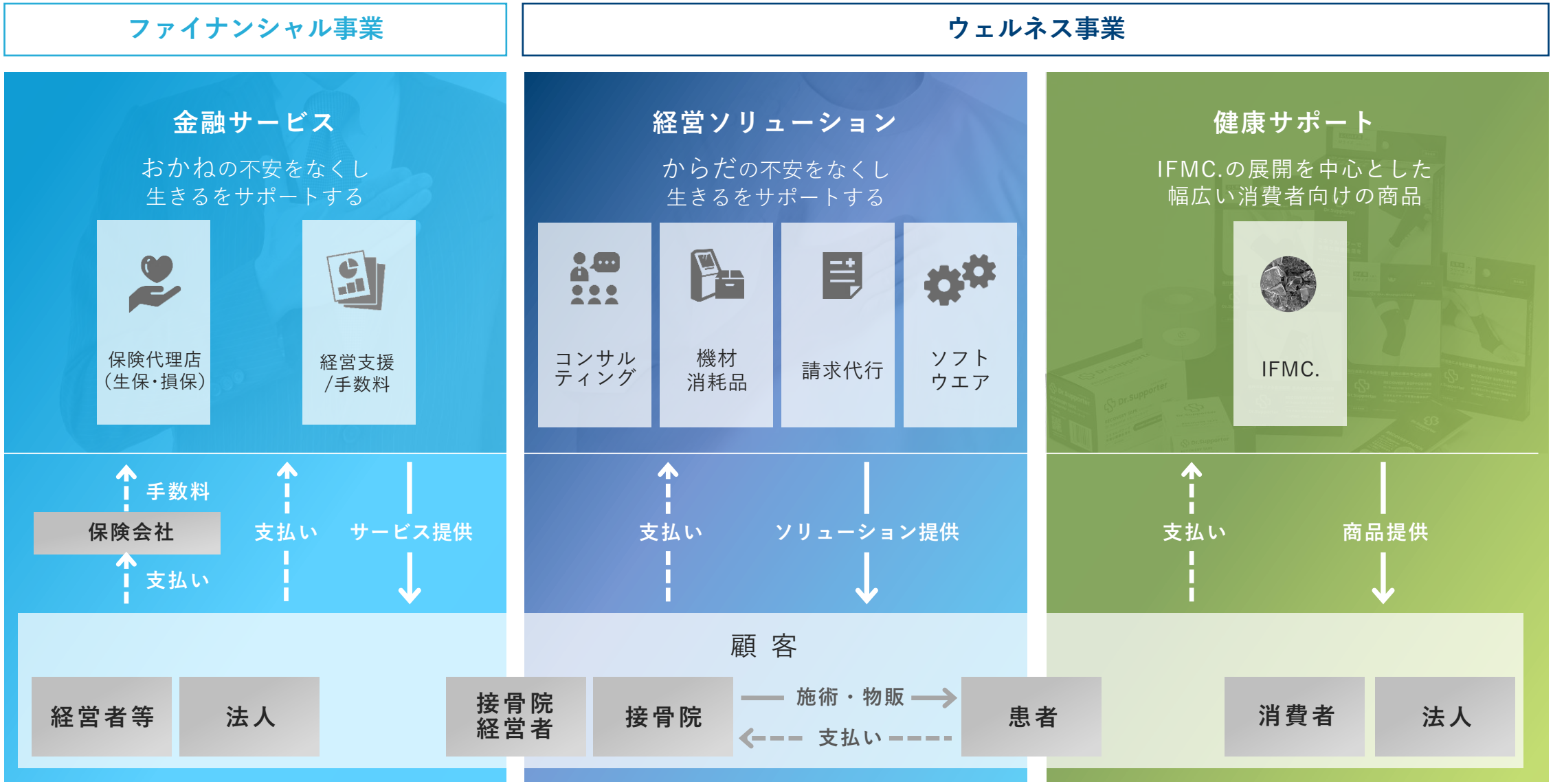
経営ソリューション・
健康サポート

課題に対してあらゆる
手段を考えて解決に導く

金融サービス
（保険・経営支援）

© LIGUA Inc. All rights reserved.

事業系統図

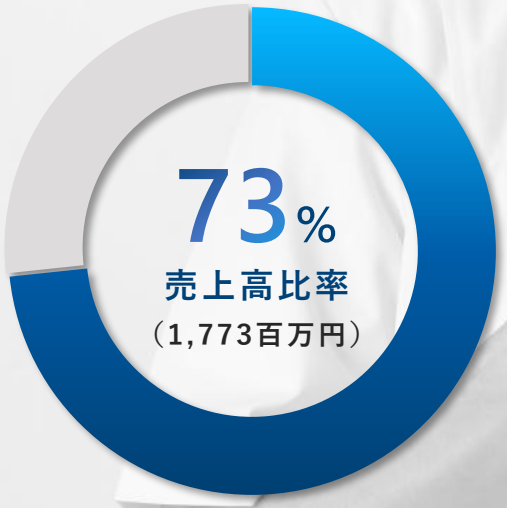


© LIGUA Inc. All rights reserved.

事業内容

IFMC.製品を活用したサービス・コンサルティングを中心に提供するウェルネス事業と
生命保険、損害保険、経営支援等を提案するファイナンシャル事業を展開。

ウェルネス事業



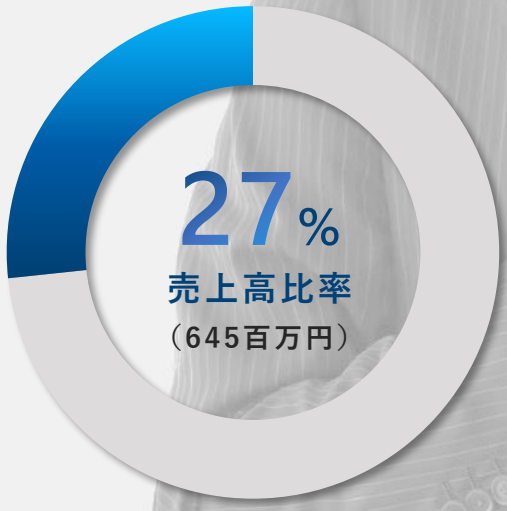
- LIGUA
- HEALTH CARE FiT
- HIGOONE
- 日本ソフトウエア販売
- IFMC.WELLNESS

からだの不安をなくし、
生きるをサポートする。

IFMC.　コンサルティング　機材・消耗品

請求代行　ソフトウェア

ファイナンシャル事業



- 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
（生保・損保）

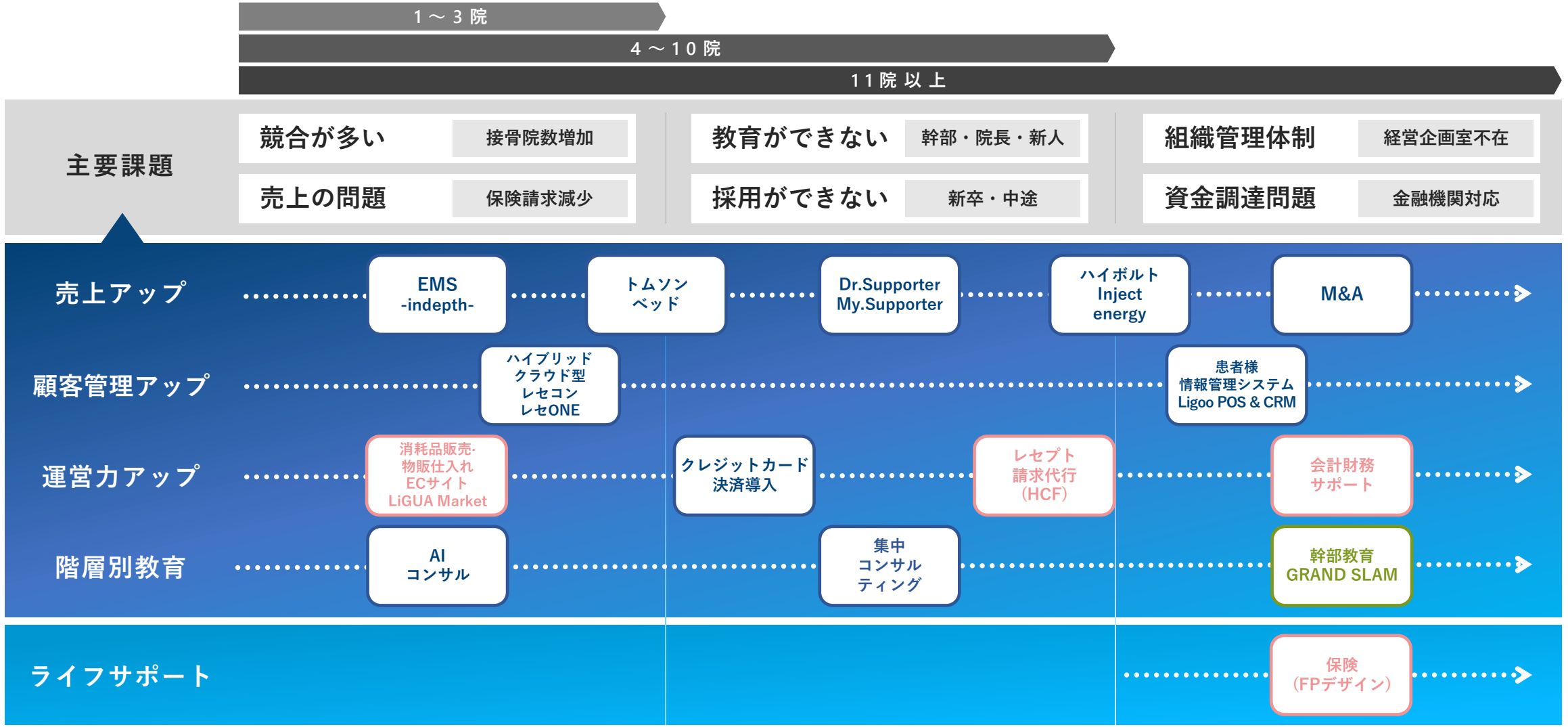
経営支援
/手数料

※売上高比率は2026年3月期、（　）内は売上高

© LIGUA Inc. All rights reserved.

接骨院の成長ステージに寄り添うソリューション体系

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。



© LIGUA Inc. All rights reserved.

競争優位性を支えるワンストップサービス

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。



※A･B社は接骨院向けサービスを提供している上場企業

© LIGUA Inc. All rights reserved.

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。



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。
- 環境に優しい素材 LIMEXを商品パッケージに採用し、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。

© 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。

IRに関するお問い合わせ　https://ligua.jp/contact/