COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

リグア

7090 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 8 月 5 日（金）

執筆：客員アナリスト
藤田 要
FISCO Ltd. Analyst **Kaname Fujita**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2022 年 3 月期の業績概要 01
2. 2023 年 3 月期の業績見通し 01
3. 中期成長戦略 02
■会社概要 03
1. 経営理念とビジョン 03
2. 沿革 03
■事業概要 04
1. 接骨院ソリューション事業 05
2. 金融サービス事業 09
■業績動向 10
1. 2022 年 3 月期の業績概要 10
2. 財務状況と経営指標 12
■今後の見通し 14
1. 2023 年 3 月期の業績見通し 14
2. 中期成長戦略 15
■株主還元策 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

接骨院などのヘルスケア産業の経営支援に貢献。足元では今後の成長に向けた先行投資を実施

リグア <7090> は、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である。社名の「リグア」は、「LIFE GUARD」における LIFE の「リ」、GUARD の「グア」をつなげたものであり、「生きる」を「支援する」という思いが込められている。体の不安がなく生きることをサポートする「接骨院ソリューション事業」と、お金の不安がなく生きることをサポートする「金融サービス事業」の 2 つのセグメントで事業を展開している。

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高 3,202 百万円（前期比 19.2% 増）、営業利益 158 百万円（同 35.9% 減）となり、期初計画に対しては売上高で 0.8% 減、営業利益で 45.3% 減となった。第 3 四半期までは堅調に推移したものの、前年同期に売上割合の高かった第 4 四半期に両事業ともに失速し減収減益となったことが影響した。売上高については、接骨院ソリューション事業がけん引し、過去最高を更新した一方、機材・消耗品の積極的な販路拡大やソフトウェア販売等による増収を見込んでいたものの、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）により対面での営業活動自粛等で営業活動に影響が生じたほか、世界的な半導体の供給不足に伴い、主要機材の仕入の一部に遅れが生じたことにより、代替商品の手配等で販売計画に影響が生じた。利益面では、今後の成長に向けた先行投資（人材投資、広告宣伝投資、設備投資）のほか、上記主要機材の代替商品の販売等による売上総利益率の低下等が影響した。

2. 2023 年 3 月期の業績見通し

同社では、世界的な半導体の供給不足により、主要機材の仕入計画に一部遅れが生じており、入荷の見通しが不透明な状況となっていること等を勘案し、2023 年 3 月期の連結業績予想はレンジ形式を採用した。上限は通常時の売上高、下限は通常時より主要機材が約 70% 減少の可能性があると想定し、売上高は 3,335 ～ 3,535 百万円（前期比 4.1 ～ 10.4% 増）、営業損益は 64 百万円の損失～ 83 百万円の利益（前期は 158 百万円の利益）、経常損益は 77 百万円の損失～ 70 百万円の利益（同 151 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損益は 62 百万円の損失～ 34 百万円の利益（同 72 百万円の利益）と見込んでいる。接骨院ソリューション事業では「Dr. Supporter」を軸とした健康サポート領域への新たな展開に注力し、金融サービス事業では同社独自の総合金融コンサルティングの展開に注力する。なお、今後の成長投資に向けた先行投資（人材投資、広告宣伝投資、設備投資）は、引き続き実施していく。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

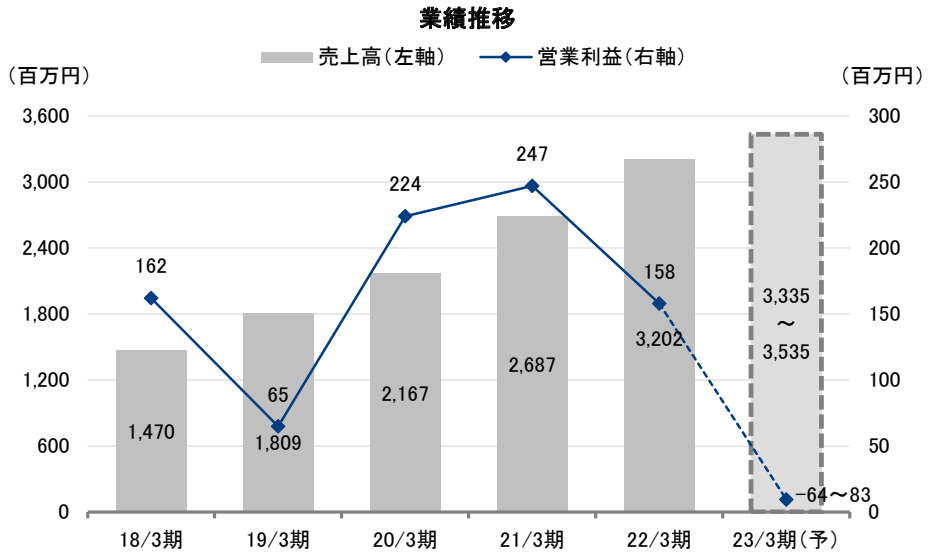
3. 中期成長戦略

同社は、既存事業である接骨院ソリューション事業及び金融サービス事業の拡大に加え、新たに健康サポート領域で事業を展開していく戦略を掲げている。既存事業のうち、接骨院ソリューション事業は、主要商品であるレセ ONE の機能追加等ソフトウェアが順次リリースされることにより業績が拡大していくと弊社では見ている。また、金融サービス事業は、取扱商品の拡充等により業績が拡大していくと見ている。一方、中期的な成長のために新たに取り組む健康サポート領域では、IFMC. 技術※を用いたヘルスケア商品（一般医療機器）を展開していく方針である。すでに 2021 年 6 月より、日常をケアするサポーター「Dr.Supporter」の販売を開始している。また、同年 10 月には、保湿・ボディクリーム「My.Supporter」も販売を開始した。弊社では、セルフケア健康機器市場から、ベッドリネン寝具小売市場、スポーツ用品国内出荷市場へと展開されるポテンシャルがあると期待している。

※ IFMC.（イフミック：集積機能性ミネラル結晶体）は（株）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であり、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。

Key Points

- 「生きる」をサポートする事業として、接骨院ソリューション事業と金融サービス事業を展開
- 2022 年 3 月期は接骨院ソリューション事業の伸長により前期比 19.2% 増収となるも、今後の成長に向けた先行投資により利益は減少
- 2023 年 3 月期は主要機材の入荷見通し等の不確定要素を勘案し、レンジ形式での業績予想を採用。今後の成長に向けた先行投資は継続
- 新たに取り組む健康サポート領域は、セルフケア健康機器市場からベッドリネン寝具小売市場、スポーツ用品国内出荷市場へと展開されるポテンシャルがあると期待



注：23/3 期はレンジ形式のためグラフは中央値を表記
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

一人ひとりが健康で豊かな暮らしを長く続けられる社会を実現するために独自の視点で新しいソリューションを提供

1. 経営理念とビジョン

同社は、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である。社名の「リグア」は、「LIFE GUARD」における LIFE の「リ」、GUARD の「グア」をつなげたものであり、「生きる」を「支援する」という思いが込められている。同社は「良心の相互創生」を経営理念とし、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。また、「健康寿命を延ばし、生きることを楽しむ社会へ」をグループビジョンとし、接骨院などのヘルスケア産業の経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している。

人生 100 年時代が到来しようとしているが、このような時代において、健康であるということは代えがたい価値あることである。人生をまっとうするまでの「寿命」に対して、健康でいられる期間は「健康寿命」と呼ばれているが、同社は「寿命」と「健康寿命」が限りなく近づくこと、つまり、一人ひとりが健康で豊かな暮らしを長く続けられることが重要であると考え、このような社会を実現するために独自の視点で新しいソリューションを提供している。

2. 沿革

同社は、2004 年 10 月に代表取締役社長の川瀬紀彦（かわせのりひこ）氏が設立した。川瀬氏は大学までアメリカンフットボールの選手としてプレイしていたこともあり接骨院には学生の頃から通っており、そこで働く柔道整復師やそこに通う利用者と多くの時間を共有してきた。その時間をとおして、接骨院の経営を支えることが身体の悩みを抱える人々の健康に寄与することになるのではないかと考えるようになった。そして、大学卒業後、金融サービス業やホテル再生業を経て、起業に至った。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

沿革

年月	概要
2004年10月	大阪市中央区北浜において、（株）リグアを設立
2007年 9月	接骨院向け情報サイト「情報最前線」の運営を開始 （株）リグア H&S（子会社）の株式を取得
2009年 2月	接骨院向け患者情報管理システム「LiguaCRM」（現「Ligoo POS & CRM」）の運営を開始
2009年12月	東京都中央区日本橋本石町において、東京事務所を開設
2010年 3月	本社を大阪市中央区淡路町に移転
2011年 5月	接骨院向け幹部育成研修「GRAND SLAM」の運営を開始
2013年 1月	（株）リグア BEX（子会社）を設立
2013年 4月	東京事務所を東京都品川区西五反田に移転
2014年 1月	電気的筋肉刺激装置「EMS-indepth-」の販売を開始
2014年10月	（株）FP デザイン（現 連結子会社）の株式を取得し、完全子会社化
2015年 3月	リグア H&S を売却
2015年 5月	東京事務所を東京都港区虎ノ門に移転
2016年 1月	FP デザインにおいて保険代理店を開始
2016年 2月	FP デザインにおいて金融商品仲介業を開始
2016年 3月	リグア BEX を吸収合併
2018年 1月	低周波治療器「Inject Energy」の販売を開始
2018年 3月	油圧電動式施術台「トムソンベッド」の販売を開始
2018年 5月	（株）ヘルスケア・フィット（現 連結子会社）の株式を取得し、子会社化 療養費請求代行サービスの運営を開始
2019年 1月	ヘルスケア・フィットの株式を取得し、完全子会社化
2019年 2月	レセプト計算システム「レセ ONE」の運営を開始
2020年 3月	東証マザーズに株式を上場
2020年 9月	（株）ヒゴワン（現 連結子会社）の株式を取得し、完全子会社化
2021年 6月	IFMC. 技術を用いた自社ブランド「Dr.Supporter」の販売を開始
2022年 2月	日本ソフトウエア販売（株）（現 連結子会社）の株式を取得し、完全子会社化
2022年 4月	東証市場区分再編に伴いグロース市場へ移行

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

「生きる」をサポートする事業として、接骨院ソリューション事業と金融サービス事業を展開

同社は、体の不安がなく生きることをサポートする「接骨院ソリューション事業」と、お金の不安がなく生きることをサポートする「金融サービス事業」の 2 つのセグメントで事業を展開している。また、同社及び連結子会社 4 社（（株）FP デザイン、（株）ヘルスケア・フィット、（株）ヒゴワン、日本ソフトウエア販売（株））の計 5 社により構成されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

接骨院の経営支援に貢献する様々なソリューションを提供

1. 接骨院ソリューション事業

接骨院ソリューション事業は、柔道整復術※の施術所である接骨院・整骨院（以下、接骨院）に対して、経営における様々な問題（売上の減少、資金難、経営戦略不足、教育制度の未整備等）に対するソリューションを提供する事業である。当該事業の経営上重視する指標（KPI）は、取引実績のある接骨院数であり、2022 年 3 月末で 4,020 院（前年同月末は 3,091 院）と着実に増加している。

※ 柔道整復術とは、柔術に含まれる活法の技術を応用して、骨･関節･筋･腱･靭帯等に加わる外傷性が明らかな原因によって発生する骨折・脱臼・打撲・捻挫・挫傷等の損傷に対して、整復・固定等を行い、人間の治癒能力を発揮させる施術を行うことをいう。

接骨院ソリューション事業の KPI 推移

	18 年 3 月末	19 年 3 月末	20 年 3 月末	21 年 3 月末	22 年 3 月末	増減	
							率
取引実績のある接骨院数（院）	1,677	1,929	2,387	3,091	4,020	929	30.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

接骨院ソリューション事業のサービスは、「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」に区分される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

サービス区分

区分	商品名	内容
ソフトウェア	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
	レセ ONE	・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 ・入力データが CRM と連携し、CRM の分析機能に反映できることが特徴
機材・消耗品	EMS indepth	・外部から身体に電気刺激を与えて筋肉を運動させる電気的筋肉刺激装置 ・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 ・全身運動が難しい方でも部分的なトレーニングが可能
	トムソンベッド	・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） ・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
	Inject Energy	・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）
	Dr.Supporter	・IFMC. を活用し、血行を促進して日常をケアするヘルスケアブランド ・血行促進や疲労回復、筋肉の疲れやこりの緩和、体幹安定や神経痛緩和等の使用効果が期待できる
	その他	・同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 ・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
教育研修 コンサルティング	各種コンサルティング	・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 ・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
	GRAND SLAM	・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 ・参加者のリーダーシップ力・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
	Web コンサルティング	・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
	その他	・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 ・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
請求代行		・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 ・療養費の早期支払を希望する接骨院向けに療養費早期支払サービスを提供

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) ソフトウェア

a) Ligoo POS & CRM

Ligoo POS & CRM（以下、CRM）は、接骨院向け患者情報管理システムである。接骨院は日々の施術内容を CRM に入力することで、CRM の分析機能により自院の課題を分析することができる。また、複数の接骨院を展開するグループ院においては、本部がグループ全体の運営状況をリアルタイムで把握することができる。

2022 年 3 月末時点の CRM の導入院数は 1,491 院、約 507 万人の患者データが蓄積されている。CRM では接骨院業界における全国平均や地域別平均等の様々なデータを集計することができるため、この集計データを指標として用いたコンサルティングも提供している。なお、CRM の売上高は、導入時に発生する初期設定費用、導入後のシステム利用をサポートする導入支援費用、月額利用料にあたるシステム利用料で構成されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

CRM の導入院数、患者データ数

	18 年 3 月末	19 年 3 月末	20 年 3 月末	21 年 3 月末	22 年 3 月末	増減	率
導入院数（院）	1,070	1,169	1,252	1,342	1,491	149	11.1%
患者データ数（万人）	334	381	413	461	507	46	10.0%

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

b）レセ ONE

接骨院で行われている柔道整復術は、医療保険制度の適用対象※となっている。レセ ONE は、健康保険組合等の保険者に対して、療養費支給申請書（以下、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である。

※ 接骨院で骨折、脱臼、打撲及び捻挫等の施術を受けた場合に、保険対象になる。なお、骨折及び脱臼は、緊急の場合を除き、あらかじめ医師の同意を得ることが必要となる。

同社では 2019 年 2 月よりレセ ONE の販売を開始し、2022 年 3 月末時点の導入院数は 757 院となっている。CRM とのデータ連携により、接骨院はレセプト情報の入力だけで CRM の分析機能を活用できることが特徴である。また、2020 年 6 月より CRM とレセ ONE の機能を併せ持ったレセ ONE プラスも販売している。なお、レセ ONE の売上高は、導入時に発生する初期設定費用、月額利用料にあたるシステム利用料で構成されている。

レセ ONE の導入院数

	19 年 3 月末	20 年 3 月末	21 年 3 月末	22 年 3 月末	増減	率
導入院数（院）	69	310	485	757	272	56.1%

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

（2）機材・消耗品

a）EMS-indepth-

EMS-indepth-（以下、EMS）は、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気的筋肉刺激装置である。EMS では、一般的に鍛えにくいとされているインナーマッスル※1 を運動させることができるとともに、全身運動が難しい人でも部分的なトレーニングが可能なため、接骨院における自費施術※2 での健康増進メニューとして販売している。

※1 深層筋とも呼ばれ、身体の深い部分にある骨・内臓・関節等を支える筋肉の総称であり、姿勢の保持や動作のサポート、内臓の正しい働きを促すために作用している。
※2 保険適用外であり、利用者の 100% 自己負担となる施術。

b）トムソンベッド

トムソンベッドは、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）である。特徴は、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ことである。同社では、接骨院における自費施術メニューを補助する医療機器として、トムソンベッドを販売している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

c）Inject Energy

Inject Energy は、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）である。同社では、接骨院における自費施術での急性疾患改善メニューとして、Inject Energy を販売している。

d）Dr.Supporter

Dr.Supporter は、IFMC. 技術を採用した一般医療機器である。身体に装着することで血行促進や疲労回復、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される。同社では、健康サポート領域への展開として自社ブランドを立ち上げ、2021 年 6 月より全国の接骨院等の店舗向け販売を開始するとともに、自社の EC サイトでも販売している。

e）各種教材

経営・運営・教育・組織等の各分野における同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 等を販売している。

f）その他

接骨院向け EC サイト「LiGUA Market」等で、接骨院で使用する消耗品等を販売している。また、接骨院での自費施術メニューの充実化を図るため、EMS、トムソンベッド、Inject Energy 以外の機材も販売している。

（3）教育研修コンサルティング

a）各種コンサルティング

年単位等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を展開している。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。

b）GRAND SLAM

GRAND SLAM は、接骨院の幹部または幹部候補者等のカテゴリ別で行う集合型の研修プログラムで、教育研修や外部講師による技術講習等の複数回のカリキュラムで構成されている。接骨院の業績を向上させることを主眼に置き、各参加者のリーダーシップ力・運営力・問題解決力・数値管理力・人材育成力・技術力等の向上を図る。

c）Web コンサルティング

連結子会社のヒゴワンが、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を行っている。

d）その他

接骨院におけるサブスクリプション型メニューの開発及び展開をしている。また、キャッシュレス化を推進するクレジットや 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も提供している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（4）請求代行

連結子会社のヘルスケア・フィットが、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※1 を行っている。また、資金の早期支払を希望する接骨院に対しては、療養費早期支払サービス※2 も提供している。

※1 健康保険組合等の保険者に対して、接骨院を代行してレセプトを提出する業務を行っている。
※2 保険者からの療養費の入金は、レセプトを提出してから 3 ヶ月程度の期間を要することから、早期に資金を必要とする接骨院に対して、融資を行っている。

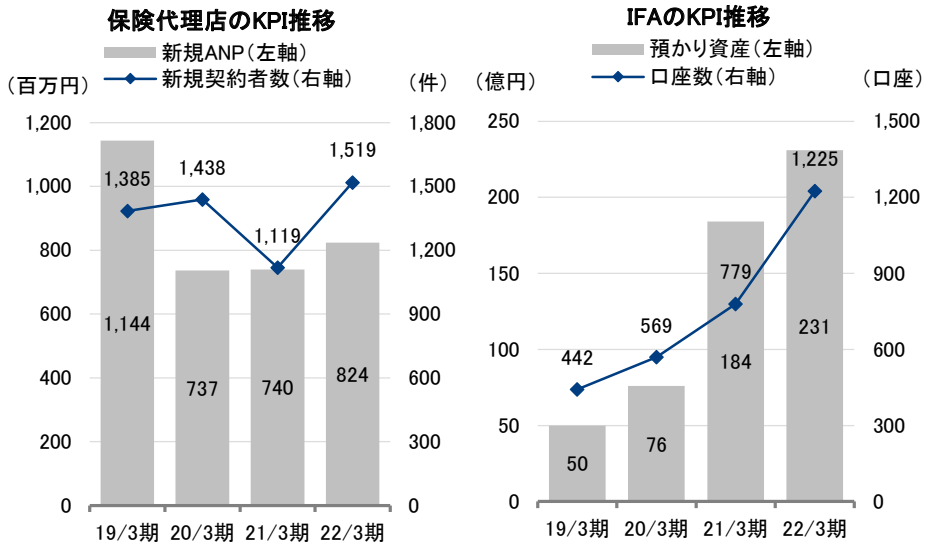
様々な金融商品をワンストップで顧客に提供

2. 金融サービス事業

金融サービス事業は、保険代理店や IFA※1 を展開している。保険代理店の KPI は新規 ANP※2 と新規契約者数、IFA の KPI は預かり資産と口座数で、ともに順調に拡大している。

※1 Independent Financial Advisor の略で金融商品仲介業のこと。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。
※2 Annualized New business Premium の略であり、顧客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のこと。ANP の計算上、一括払い保険料については調整を実施している。

金融サービス事業の KPI 推移



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）保険代理店

連結子会社の FP デザインが、生命保険会社 23 社及び損害保険会社 6 社（2022 年 3 月末時点）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。オンライン営業での募集行為や接骨院ソリューション事業において構築された接骨院ネットワーク及び提携先からの紹介先等により、保険契約数を伸ばしている。

（2）IFA

連結子会社の FP デザインが、金融商品取引業者（証券会社）4 社（2022 年 3 月末時点）と業務委託契約を締結し、IFA として株式や投資信託等の金融商品の提案及び仲介を行っている。顧客に対してオンライン営業や電話対応を行い、口座数と預かり資産を増やしている。

（3）その他

連結子会社の FP デザインが、一般事業会社等に対して財務コンサルティングを行っている。

業績動向

2022 年 3 月期は接骨院ソリューション事業の伸長により前期比 19.2% 増収となるも、今後の成長に向けた先行投資により利益は減少

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高 3,202 百万円（前期比 19.2% 増）、営業利益 158 百万円（同 35.9% 減）、経常利益 151 百万円（同 37.1% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 72 百万円（同 54.0% 減）となった。また、期初計画に対しては売上高で 0.8% 減、営業利益で 45.3% 減と未達となった。四半期推移では、第 3 四半期までは堅調に推移したものの、前年同期に売上割合の高かった第 4 四半期に両事業ともに失速し減収減益となった。

2022 年 3 月期連結業績

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期			増減		計画比
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	額	率	
売上高	2,687	100.0%	3,230	3,202	100.0%	515	19.2%	-0.8%
営業利益	247	9.2%	289	158	4.9%	-88	-35.9%	-45.3%
経常利益	240	8.9%	280	151	4.7%	-89	-37.1%	-46.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	157	5.9%	180	72	2.3%	-84	-54.0%	-59.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

売上高については、接骨院ソリューション事業がけん引し、過去最高を更新した。一方、期初計画値を下回った要因としては、機材・消耗品の積極的な販路拡大やソフトウェア販売等による増収を見込んでいたものの、コロナ禍により対面での営業活動自粛や社員の感染並びに濃厚接触等で営業活動に影響が生じたほか、世界的な半導体の供給不足に伴い、主要機材の仕入の一部に遅れが生じたことにより、代替商品の手配等で販売計画に影響が生じたことが挙げられる。

利益については、今後の成長に向けた先行投資（人材投資、広告宣伝投資、設備投資）により減益となった。また、上記主要機材の代替商品の販売等により、売上総利益率は前期比 2.6 ポイント低下し、新商品「Dr.Supporter」の認知度向上を目的とした広告宣伝費の増加（約 20 百万円）等により、営業利益は期初計画を下回った。なお、2022 年 3 月期第 2 四半期に一部のサービス終了に伴う特別損失 31 百万円を計上した結果、親会社株主に帰属する当期純減益となった。

先行投資については、Dr.Supporter を 2021 年 6 月より販売開始し、多くの生活者に使用効果を体感してもらうためのサンプリングや商品認知度を高めるための広告施策を実行したほか、接骨院ソリューション事業のコンサルタントや金融サービス事業の保険募集人の増加等の人員強化、主要ソフトウェアであるレセ ONE の機能追加（減価償却費を計上）等を行った。

セグメント別業績は以下のとおり。

（1）接骨院ソリューション事業

接骨院ソリューション事業の売上高は 2,325 百万円（前期比 28.4% 増）、営業利益は 134 百万円（同 31.9% 減）となった。ソフトウェアでは、CRM とレセ ONE の機能を併せ持ったレセ ONE プラスを積極的に販売したが、大型案件の受注があった前期比では減収となり、売上高は 381 百万円（同 24.0% 減）となった。機材・消耗品では、接骨院での自費施術メニューの拡大をサポートする為のツールである機材や消耗品及び同社のコンサルティングノウハウを集約した接骨院向けの運営教材等の販売を行った結果、売上高は 1,104 百万円（同 49.0% 増）となった。なお、2021 年 6 月より販売を開始した「Dr.Supporter」の売上高は 180 百万円であった。教育研修コンサルティングでは、接骨院における新規利用者の Web 集客を目的とした Web コンサルティング及び各顧客の需要に合わせた継続型のコンサルティングを行ったほか、GRAND SLAM や経営者向けの「経営実践塾」等を展開したこと等により、売上高は 581 百万円（同 73.0% 増）となった。

（2）金融サービス事業

金融サービス事業の売上高は 877 百万円（前期比 0.0% 増）、営業利益は 24 百万円（同 51.6% 減）となった。保険代理店では、オンライン営業にて募集行為を行ったほか、接骨院ソリューション事業において構築された接骨院ネットワーク及び提携先からの紹介先に対し、保険（生命保険及び損害保険）の販売を行った結果、売上高は 395 百万円（同 4.2% 増）となった。IFA では、顧客に対しオンライン営業や電話対応を行ったことで口座数と預かり資産が増加した一方、世界的な金融の引き締め等の影響で金融マーケットが軟調に推移し、販売手数料が減少したこと等により、売上高は 463 百万円（同 6.6% 減）となった。その他では、一般事業会社等の財務コンサルティングを受託したことにより、売上高は 18 百万円（前期は 1 百万円）となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

セグメント別業績推移

（単位：百万円）

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	増減	
					額	率
売上高	1,809	2,167	2,687	3,202	515	19.2%
接骨院ソリューション事業	1,235	1,602	1,810	2,325	515	28.4%
ソフトウェア	333	349	501	381	-120	-24.0%
機材・消耗品	525	783	741	1,104	363	49.0%
教育研修コンサルティング	288	243	335	581	245	73.0%
請求代行	87	226	231	258	26	11.6%
金融サービス事業	574	565	877	877	0	0.0%
保険代理店	462	356	379	395	15	4.2%
IFA（金融商品仲介業）	111	209	496	463	-32	-6.6%
その他	-	-	1	18	17	-
営業利益	65	224	247	158	-88	-35.9%
接骨院ソリューション事業	39	201	196	134	-62	-31.9%
金融サービス事業	25	22	50	24	-25	-51.6%
営業利益率	3.6%	10.3%	9.2%	4.9%	-	-
接骨院ソリューション事業	3.2%	12.6%	10.9%	5.8%	-	-
金融サービス事業	4.5%	4.0%	5.7%	2.8%	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の成長に向けた成長投資に必要な資金は確保

2. 財務状況と経営指標

（1）連結貸借対照表

2022 年 3 月期末の資産合計は前期末比 38 百万円減少し、3,279 百万円となった。流動資産は現金及び預金が 544 百万円減少したことなどにより、同 288 百万円減少し 2,128 百万円となった。固定資産はソフトウェアなどの無形固定資産が 246 百万円増加したことなどにより、同 250 百万円増加し 1,151 百万円となった。

負債合計は前期末比 124 百万円減少し、2,135 百万円となった。流動負債は同 32 百万円増加し 1,045 百万円となった。これは主に、未払金が 37 百万円、未払法人税等が 37 百万円、1 年内返済予定の長期借入金が 4 百万円それぞれ減少したものの、預り金が 107 百万円増加したことなどによる。固定負債は長期借入金が 159 百万円減少したことなどにより、同 157 百万円減少し 1,089 百万円となった。純資産合計は同 86 百万円増加し 1,144 百万円となった。これは主に、新株予約権の行使による払込み等により資本金及び資本剰余金がそれぞれ増加したこと及び親会社株主に帰属する当期純利益を計上したことにより、利益剰余金が増加したことによる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

なお、同社は事業用設備備品などの有形固定資産及びソフトウェアなどの無形固定資産を保有している。2022 年 3 月期末の無形固定資産は前期末比 246 百万円増の 964 百万円となっており、主要ソフトウェアであるレセ ONE の機能追加などにより増加傾向にある。これらは潜在的に資産価値の下落による減損リスクにさらされているが、同社では対象となる資産について減損会計ルールに基づき適切な処理を行っている。今後は当該ソフトウェアがリリースされ、償却が進むと弊社では見ている。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	増減額
流動資産	571	1,171	2,417	2,128	-288
現金及び預金	288	942	1,926	1,381	-544
売掛金	157	112	327	296	-30
固定資産	336	436	901	1,151	250
有形固定資産	71	65	103	117	13
無形固定資産	167	313	718	964	246
投資その他の資産	97	56	79	69	-10
資産合計	907	1,608	3,318	3,279	-38
流動負債	458	518	1,013	1,045	32
買掛金	6	4	40	27	-13
1 年内返済予定の長期借入金	108	133	441	436	-4
固定負債	289	267	1,246	1,089	-157
長期借入金	273	252	1,229	1,069	-159
負債合計	748	786	2,259	2,135	-124
有利子負債	382	385	1,670	1,506	-164
純資産合計	159	822	1,058	1,144	86
自己資本比率	17.6%	51.1%	31.9%	34.9%	-
自己資本当期純利益率	22.6%	29.1%	16.7%	6.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

（2）連結キャッシュ・フロー計算書

2022 年 3 月期における営業活動によるキャッシュ・フローは 80 百万円の収入となった。これは主に、リース債権及びリース投資資産の増加額 151 百万円、棚卸資産の増加額 138 百万円があったものの、税金等調整前当期純利益 118 百万円、減価償却費 192 百万円、預り金の増加額 107 百万円などによる。投資活動によるキャッシュ・フローは 474 百万円の支出となった。これは主に、有形固定資産の取得による支出 39 百万円、無形固定資産の取得による支出 255 百万円、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 171 百万円などによる。財務活動によるキャッシュ・フローは 154 百万円の支出となった。これは、長期借入れによる収入 280 百万円、新株の発行による収入 21 百万円があったものの、長期借入金の返済による支出 444 百万円、自己株式の取得による支出 10 百万円による。この結果、2022 年 3 月期の現金及び現金同等物の期末残高は前期比 548 百万円減の 1,361 百万円となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー（a）	3	366	207	80
減価償却費	52	78	80	192
投資活動によるキャッシュ・フロー（b）	-52	-226	-495	-474
フリー・キャッシュ・フロー（a）＋（b）	-49	140	-288	-394
財務活動によるキャッシュ・フロー	137	509	1,267	-154
現金及び現金同等物の増減額	88	649	978	-548
現金及び現金同等物の期末残高	282	931	1,910	1,361

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

主要機材の入荷見通し等の不確定要素を勘案し、レンジ形式での業績予想を採用

1. 2023 年 3 月期の業績見通し

新型コロナウイルス感染症のワクチン接種が進んでいる反面、新たな変異株の出現等により、未だ終息時期は見通せない状況が続いており、同社では 2023 年 3 月期中もこの影響が続くものと仮定している。また、世界的な半導体の供給不足により、主要機材の仕入計画に一部遅れが生じており、入荷の見通しが不透明な状況となっている。これらの不確定要素を勘案し、2023 年 3 月期の連結業績予想はレンジ形式を採用した。上限は通常時の売上高、下限は通常時より主要機材が約 70% 減少の可能性があると想定し、売上高は 3,335 ～ 3,535 百万円（前期比 4.1 ～ 10.4% 増）、営業損益は 64 百万円の損失～ 83 百万円の利益（前期は 158 百万円の利益）、経常損益は 77 百万円の損失～ 70 百万円の利益（同 151 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損益は 62 百万円の損失～ 34 百万円の利益（同 72 百万円の利益）と見込んでいる。

2023 年 3 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	22/3 期		23/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	3,202	100.0%	3,335 ～ 3,535	100.0%	4.1 ～ 10.4%
営業損益	158	4.9%	-64 ～ 83	-1.9 ～ 2.3%	- ～ -47.3%
経常損益	151	4.7%	-77 ～ 70	-2.3 ～ 2.0%	- ～ -53.3%
親会社株主に帰属する当期純損益	72	2.3%	-62 ～ 34	-1.9 ～ 1.0%	- ～ -52.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

接骨院ソリューション事業では、「Dr.Supporter」を軸とした健康サポート領域への新たな展開に注力していく。金融サービス事業では、保険・証券・財務の強みを併せ持った同社独自の総合金融コンサルティングの展開に注力する。一方、今後の成長投資に向けた先行投資（人材投資、広告宣伝投資、設備投資）は、引き続き実施していく。なお、2022 年 2 月に日本ソフトウエア販売※を子会社化しており、2023 年 3 月期は通期で寄与する。

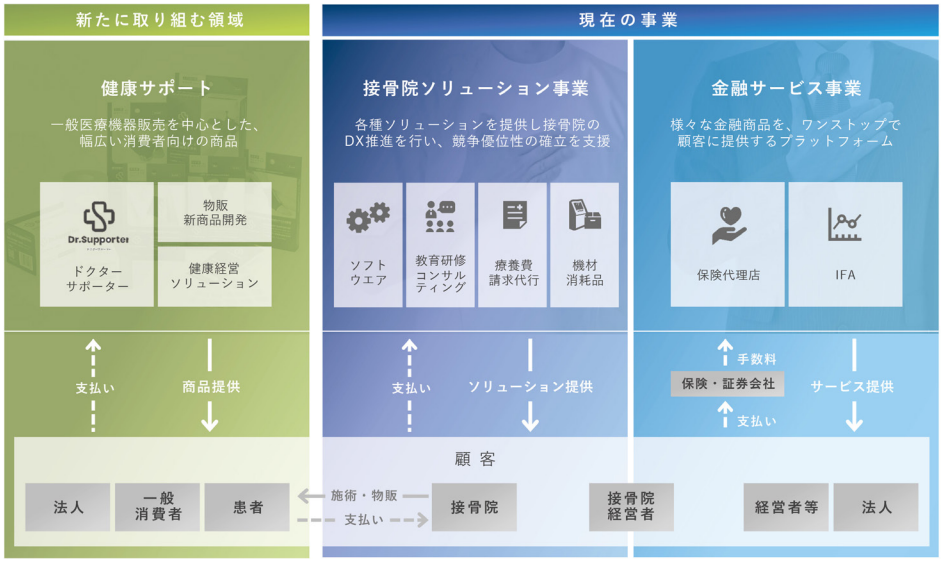
※ 日本ソフトウエア販売は、接骨院業界における 40 年以上の経営によって蓄積された業界知見やシステム保守に関する運営ノウハウに強みを持ち、800 院以上の接骨院が同社のレセプト計算システムを使用している（2022 年 1 月 25 日時点）。直近の業績としては、2021 年 9 月期の売上高が 150 百万円、営業利益が 10 百万円であった。

既存の 2 事業に加え、新たに健康サポート領域へ展開していく戦略

2. 中期成長戦略

同社は、既存事業である接骨院ソリューション事業及び金融サービス事業の拡大に加え、新たに健康サポート領域で事業を展開していく戦略を掲げている。

成長戦略のイメージ図



出所：決算説明資料より掲載

既存事業のうち、接骨院ソリューション事業は、主要商品であるレセ ONE の機能追加等ソフトウェアが順次リリースされることにより業績が拡大していくと弊社では見ている。また、金融サービス事業は、取扱商品の拡充等により業績が拡大していくと見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

一方、中期的な成長のために新たに取り組む健康サポート領域では、IFMC. 技術を用いたヘルスケア商品（一般医療機器）を展開していく方針である。同社ブランドの IFMC. 商品は、身体に装着することで血行促進や疲労回復、筋肉の疲れ・コリの緩和、神経痛・関節痛・筋肉痛の緩和、体幹の安定等の様々な効果が期待される。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できる同社の強みが発揮できる商品である。すでに 2021 年 6 月より、日常をケアするサポーター「Dr.Supporter」の販売を開始している。また、同年 10 月には、保湿・ボディクリーム「My.Supporter」も販売を開始した。弊社では、セルフケア健康機器市場から、ベッドリネン寝具小売市場、スポーツ用品国内出荷市場へと展開されるポテンシャルがあると期待している。

「Dr.Supporter」と「My.Supporter」

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

株主への利益還元を重要な経営課題と認識するも、足元では財務体質強化及び積極的な事業展開に備えるため無配を継続

同社は、企業価値を継続的に拡大し、株主への利益還元を行うことを重要な経営課題と認識している。一方で、財務体質の強化及び積極的な事業展開に備えるための内部留保の充実を優先させるため、現在までのところ無配を継続している。今後においては、毎期の業績及び財政状態を勘案しつつ、将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを図りながら配当による株主への利益還元を安定的かつ継続的に実施する方針である。ただ、現時点において配当の実施の可能性及びその実施の時期等は未定である。なお、内部留保資金については、今後予想される経営環境の変化に応じ、また、一層の事業拡大を目指すため、中長期的な投資原資として利用していく予定である。

このようななか、同社役職員に対するインセンティブ・プラン並びに資本効率の向上及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能にするため、2022 年 3 月に自己株式の取得を決定した。同年 3 月 16 日～9 月 30 日に 25,000 株（50 百万円）を上限とし、6 月 30 日現在で 13,900 株（32 百万円）の自己株式を取得している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp