

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 >>>](#)

2023年8月15日(火)

執筆：客員アナリスト

永岡宏樹

FISCO Ltd. Analyst **Hiroki Nagaoka**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024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	05
1. ウェルネス事業	05
2. ファイナンシャル事業	09
■ 業績動向	10
1. 2023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. 2024年3月期の業績見通し	14
2. 中期成長戦略	15
■ 株主還元策	16

リグア | 2023年8月15日(火)

 7090 東証グロース市場 | <https://ligua.jp/ir/>

■ 要約

**2023年3月期は世界的な半導体不足による主要機材の入荷遅れから
期初計画を大きく下振れ。**

**2024年3月期は調達環境が改善、加えて販管費削減、
「Dr.Supporter」の販売伸長により業績回復が期待されよう**

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「ウェルネス事業」と、お金の不安がなく生きることをサポートする「ファイナンシャル事業」の2つのセグメントで事業を展開している。

※ 2023年8月8日付けでセグメント名を変更（接骨院ソリューション事業→ウェルネス事業、金融サービス事業→ファイナンシャル事業）

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高 2,837 百万円（前期比 11.4% 減）、営業損失 508 百万円（前期は 158 百万円の利益）となった。世界的な半導体の供給不足に伴う主要機材の入荷見通しが不透明だったため、一定のリスクを織り込む形でレンジで期初計画（売上高は 3,335 ～ 3,535 百万円、営業損益は 64 百万円の損失～ 83 百万円の利益）を発表していたが、期中の 2022 年 11 月に下方修正した。その修正値に対して売上高は達成したものの、営業利益は未達となった。ウェルネス事業においては、期初想定していたよりも主要機材の入荷がさらに遅延したこと、また、血行促進による疲労回復・筋肉の疲れやこりの緩和等の使用効果が期待できるヘルスケアブランド「Dr.Supporter」の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向上のための積極的な広告宣伝費投下、人員の積極採用を実施したことで販管費が増加した。また、ソフトウェア初期費用の値下げを実施したことも影響した。ファイナンシャル事業においては前向きな構造改革の実施に伴い、先行投資費用が発生し、業績が一時的に落ち込んだ。

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高 3,567 百万円（前期比 25.7% 増）、営業利益 170 百万円（前期は 508 百万円の損失）、経常利益は 150 百万円（同 527 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益は 90 百万円（同 774 百万円の損失）と当社では見込んでいる。前期の業績悪化要因となった主要機材の仕入状況について、期初から回復が見込まれていることに加え、「Dr.Supporter」の受注が堅調であること、前期に計上したソフトウェアの減損処理及び減価償却費やその他諸経費の削減効果に伴う販管費の圧縮効果により、主力のウェルネス事業では収益改善が見込まれる。ファイナンシャル事業において、2024年3月期は前期からスタートした構造改革の2年目にあたるが、安定収益の確保と既に引き合いのある M&A 仲介等の財務コンサルティングを強化し、売上高及び利益の安定確保に努める方針だ。同社ではファイナンシャル事業の構造改革を 2024 年 3 月期末までに完了させ、2025 年 3 月期以降の業績大幅回復を目指している。

要約

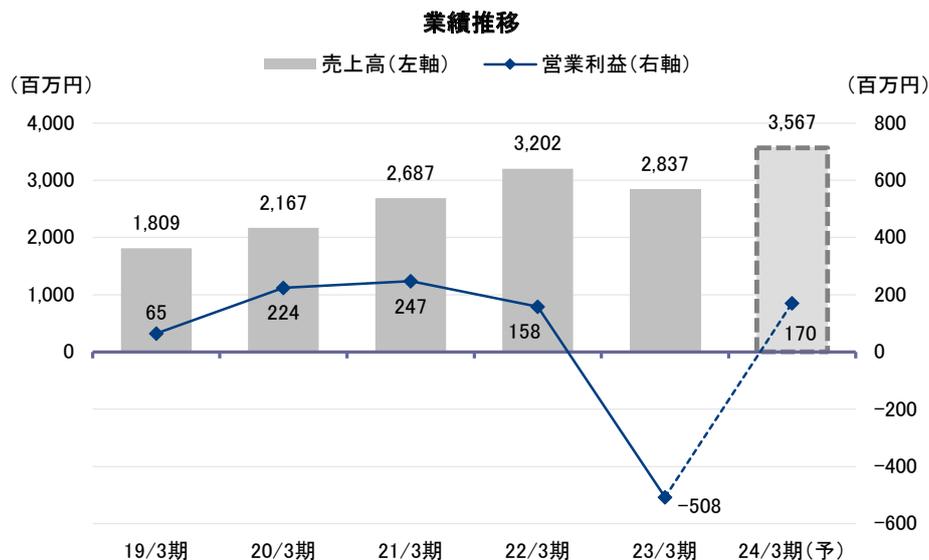
3. 中期成長戦略

同社は、既存事業であるウェルネス事業及びファイナンシャル事業の拡大に加え、健康サポート領域で事業を展開する戦略を掲げている。既存事業のうち、ウェルネス事業は、主要商品であるレセプト計算システム「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すると弊社では見ている。また、ファイナンシャル事業は、取扱商品の拡充等により業績が拡大すると見ている。一方、中期的な成長のために取り組んでいる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）を展開する方針である。すでに2021年6月より、日常をケアするサポーター「Dr.Supporter」、同年10月から、保湿・ボディクリーム「My.Supporter」を販売している。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)テイクコ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する。

Key Points

- ・「生きる」をサポートする事業として、ウェルネス事業とファイナンシャル事業を展開
- ・2023年3月期は世界的な半導体不足の影響を受けたウェルネス事業の業績が期初想定に対して大幅に悪化。営業損失は508百万円で着地
- ・2024年3月期は主要機材の入荷見通し改善、販管費圧縮効果、「Dr.Supporter」の販売伸長などから営業利益は170百万円と黒字転換を見込む
- ・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



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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がある。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月に現代表取締役社長の川瀬紀彦（かわせのりひこ）氏により設立された。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いた。そこで働く柔道整復師やそこに通う利用者と共有した多くの時間をおして、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。

会社概要

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	電氣的筋肉刺激装置「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	(株)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	(株)FP デザインにおいて保険代理店を開始
2016年 2月	(株)FP デザインにおいて金融商品仲介業を開始
2016年 3月	(株)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	日本ソフトウェア販売(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
2022年10月	(株)テイコク製薬社との合併会社である(株)IFMC. を設立

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、 ウェルネス事業とファイナンシャル事業を展開

同社は、体の不安がなく生きることをサポートする「ウェルネス事業」と、お金の不安がなく生きることをサポートする「ファイナンシャル事業」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5社((株)FPデザイン、(株)ヘルスケア・フィット、(株)ヒゴワン、日本ソフトウェア販売(株)、(株)IFMC。)の計6社により構成されている。

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. ウェルネス事業

ウェルネス事業は、柔道整復術^{*}の施術所である接骨院・整骨院(以下、接骨院)に、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、2023年3月期末で4,536院(前期末は4,020院)と着実に増加している。

^{*} 柔道整復術とは、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、人間の治癒能力を最大限発揮させる施術。

ウェルネス事業の KPI 推移

	19/3期末	20/3期末	21/3期末	22/3期末	23/3期末	増減
取引実績のある接骨院数(院)	1,929	2,387	3,091	4,020	4,536	516
前期比	15.0%	23.7%	29.5%	30.1%	12.8%	-17.2pt

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ウェルネス事業のサービスは、「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。

事業概要

サービス区分

区分	商品名	内容
ソフトウェア	CRM-Ligoo POS & CRM-	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・入力データを 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-	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・骨盤や背骨の歪みが原因となる痛みへの対処法である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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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（一般医療機器） ・血行促進や疲労回復、筋肉の疲れやこりの緩和、体感安定や神経痛緩和等の使用効果が期待できる
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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・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
	Web コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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		<ul style="list-style-type: none"> ・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

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。

2023年3月期末時点のCRMの導入院数は1,662院、約573万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、これら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。

事業概要

CRM の導入院数、患者データ数

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	増減
導入院数 (院)	1,169	1,252	1,342	1,491	1,662	171
前期比	9.3%	7.1%	7.2%	11.1%	11.5%	0.4pt
患者データ数 (万人)	381	413	461	507	573	66
前期比	14.1%	8.4%	11.6%	10.0%	13.0%	3.0pt

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、2023 年 3 月期末時点の導入院数は 1,204 院となっている。CRM とデータ連携ができ、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

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	増減
導入院数 (院)	69	310	485	757	1,204	447
前期比		349.3%	56.5%	56.1%	59.0%	2.9pt

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氣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のため、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である油圧電動式の施術台（一般医療機器）。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。

リグア | 2023年8月15日(火)

7090 東証グロース市場 | <https://ligua.jp/ir/>

事業概要

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。「Dr.Supporter」の導入院数は2022年3月期末は337院だったが、2023年3月期末は1,163院へと拡大した。

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」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・数値管理能力・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。

事業概要

(4) 請求代行

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

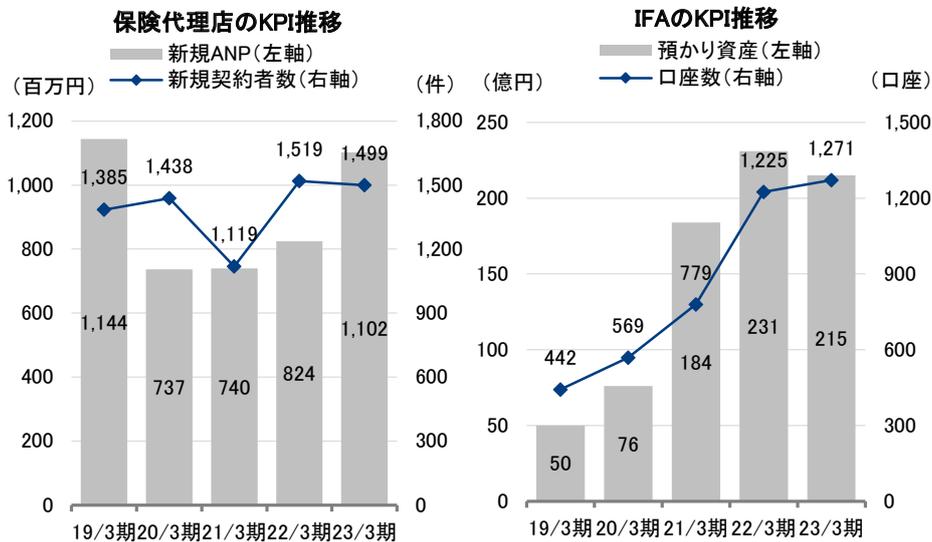
※¹ 健康保険組合等の保険者に対して、接骨院を代行してレセプトを提出する業務を行っている。
 ※² 保険者からの療養費の入金は、レセプトを提出してから3ヶ月程度の期間を要することから、早期に資金を必要とする接骨院に対して、融資を行っている。

様々な金融商品をワンストップで顧客に提供

2. ファイナンシャル事業

ファイナンシャル事業は、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ある。

※¹ Independent Financial Advisor の略で金融商品仲介業者のこと。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。



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

(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10社（2023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やウェルネス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等により、保険契約数を伸ばしている。

事業概要

(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)3社(2023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

2023年3月期は半導体不足に伴う主要機材の調達難を主因に 期初計画を大幅に下方修正、修正後計画も営業利益は未達となった

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高2,837百万円(前期比11.4%減)、営業損失508百万円(前期は158百万円の利益) 経常利益-527百万円(前期は151百万円の利益)となった。世界的な半導体の供給不足に伴い主要機材の入荷見通しが不透明だったため、一定のリスクを織り込む形でレンジで期初計画(売上高は3,335~3,535百万円、営業損益は64百万円の損失~83百万円の利益、経常損益は77百万円の損失~70百万円の利益、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)を発表していたが、期中の2022年11月に下方修正した。その修正値に対して売上高は達成したものの、営業利益は未達となった。ウェルネス事業においては、期初想定していたよりも主要機材の入荷がさらに遅延したこと、ヘルスケアブランド「Dr. Supporter」の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向上のための積極的な広告宣伝費投下、人員の積極採用を実施したことで販管費が増加した。また、ソフトウェア初期費用の値下げを実施したことも影響した。ファイナンシャル事業においては前向きな構造改革の実施に伴い、先行投資費用が発生し、業績が一時的に落ち込んだ。

なお、ソフトウェアの減損損失356百万円を主因として特別損失358百万円を計上した結果、親会社株主に帰属する当期純損失は774百万円となった。その結果、純資産が前期末の1,144百万円から2023年3月期末は353百万円へ、自己資本比率は34.9%から10.5%へと大幅に悪化した。

業績動向

2023年3月期の連結業績

(単位：百万円)

	22/3期				23/3期		
	実績	売上比	期初計画	修正計画	実績	売上比	前期比
売上高	3,202	100.0%	3,335 ~ 3,535	2,764	2,837	100.0%	-11.4%
営業利益	158	4.9%	-64 ~ 83	-461	-508	-17.9%	-
経常利益	151	4.7%	-77 ~ 70	-480	-527	-18.6%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	72	2.3%	-62 ~ 34	-316	-774	-27.3%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績は以下のとおり。

(1) ウェルネス事業

ウェルネス事業の売上高は 2,039 百万円（前期比 12.3% 減）、営業損失は 401 百万円（前期は 134 百万円の営業利益）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ことなどから、売上高は 520 百万円（同 36.5% 増）と大幅に増加した。一方、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について、主要機材の仕入に遅れが生じたことから機材販売に大きな影響が出たため、売上高は 586 百万円（同 46.9% 減）と大幅な減少となった。なお、2021 年 6 月より販売を開始した「Dr.Supporter」の売上高は 256 百万円（同 42.2% 増）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 631 百万円（同 8.6% 増）となった。

(2) ファイナンシャル事業

ファイナンシャル事業の売上高は 798 百万円（前期比 9.0% 減）、営業損失は 106 百万円（前期は 24 百万円の営業利益）となった。保険代理店では、オンライン営業にて募集を行ったほか、ウェルネス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等により、生命保険及び損害保険の販売を行った結果、売上高は 476 百万円（同 20.5% 増）となった。一方、IFA では、ウクライナ情勢の長期化や世界的な金融引き締め等の影響で金融マーケットが軟調に推移し、金融商品の売買が減少したこと等により、売上高は 297 百万円（同 35.8% 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 24 百万円（同 32.5% 増）となった。なおファイナンシャル事業は、IFA のてこ入れのために新役員の招聘を行い、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である。同社では 2023 年 3 月期と 2024 年 3 月期の 2 年間で体制強化を進め、2025 年 3 月期から収益の大幅回復を目指している。

業績動向

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	23/3期	前期比	
						額	率
売上高	1,809	2,167	2,687	3,202	2,837	-365	-11.4%
ウェルネス事業	1,235	1,602	1,810	2,325	2,039	-286	-12.3%
ソフトウェア	333	349	501	381	520	139	36.5%
機材・消耗品	525	783	741	1,104	586	-518	-46.9%
教育研修コンサルティング	288	243	335	581	631	49	8.6%
請求代行	87	226	231	258	301	42	16.5%
ファイナンシャル事業	574	565	877	877	798	-78	-9.0%
保険代理店	462	356	379	395	476	80	20.5%
IFA	111	209	496	463	297	-165	-35.8%
その他	-	-	1	18	24	5	32.5%
営業利益	65	224	247	158	-508	-666	-
ウェルネス事業	39	201	197	134	-401	-535	-
ファイナンシャル事業	25	22	50	24	-106	-131	-
営業利益率	3.6%	10.3%	9.2%	4.9%	-17.9%	-	-
ウェルネス事業	3.2%	12.5%	10.9%	5.8%	-19.7%	-	-
ファイナンシャル事業	4.4%	3.9%	5.7%	2.8%	-13.4%	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

減損計上で自己資本比率が 10.5% へと低下。 2024年3月期の着実な黒字化達成と財務体質改善策が待たれる

2. 財務状況と経営指標

(1) 連結貸借対照表

2023年3月期末の資産合計は前期末比94百万円増加し、3,373百万円となった。流動資産は同434百万円増加し2,562百万円となった。これは主に、現金及び預金が208百万円減少した一方、営業貸付金が469百万円、リース債権及びリース投資資産が161百万円増加したことなどによる固定資産は減損損失の計上によりソフトウェアなどの無形固定資産が501百万円減少したことなどにより、同340百万円減少し810百万円となった。

負債合計は前期末比885百万円増加し、3,020百万円となった。流動負債は同906百万円増加し1,951百万円となった。これは主に、短期借入金及び1年内返済予定の長期借入金が775百万円、預り金が85百万円増加したことなどによる。固定負債は長期借入金が21百万円減少したことなどにより、同20百万円減少し1,068百万円となった。株主資本は同791百万円減少し353百万円となった。これは2023年3月期に営業損失を計上したことに加え、ソフトウェアの減損損失等により親会社に帰属する当期純損失が774百万円と損失が拡大したことによる。

リグア | 2023年8月15日(火)

 7090 東証グロース市場 | <https://ligua.jp/ir/>

業績動向

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引き続き保有している。2023年3月期末の無形固定資産は前期末比501百万円減の447百万円となっており、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、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。同社ではIFMC.を活用し、将来的にヘルスケア商品に販売注力する方針であり、ソフトウェアの販売が2023年3月期よりスローダウンする計画のため、前期末に764百万円バランスシートに計上されていたソフトウェア及びソフトウェア仮勘定の簿価を293百万円まで減損せざるを得なくなった。

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	23/3期	増減額
流動資産合計	571	1,171	2,417	2,128	2,562	434
現金及び預金	288	942	1,926	1,381	1,172	-208
売掛金	157	112	327	296	261	-34
固定資産合計	336	436	901	1,151	810	-340
有形固定資産	71	65	103	117	139	22
無形固定資産	167	313	718	949	447	-501
投資その他の資産	97	56	79	84	223	138
資産合計	907	1,608	3,318	3,279	3,373	94
流動負債合計	458	518	1,013	1,045	1,951	906
買掛金	6	4	40	27	37	9
短期借入金・1年内返済予定の長期借入金	108	133	441	436	1,212	775
固定負債合計	289	267	1,246	1,089	1,068	-20
長期借入金	273	252	1,229	1,069	1,047	-21
負債合計	748	786	2,259	2,135	3,020	885
有利子負債	382	385	1,670	1,506	2,260	754
純資産合計	159	822	1,058	1,144	353	-791
自己資本比率	17.6%	51.1%	31.9%	34.9%	10.5%	-
自己資本当期純利益率	22.6%	29.1%	16.7%	6.6%	-103.4%	-

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

2023年3月期における営業活動によるキャッシュ・フローは328百万円の支出となった。これは主に、減価償却費227百万円、減損損失356百万円などの収入があったものの、税金等調整前当期純損失886百万円、リース債権及びリース投資資産の増加額161百万円などの支出が大きかったことに起因する。投資活動によるキャッシュ・フローは603百万円の支出となった。これは主に、吸収分割による支出447百万円、有形固定資産の取得による支出56百万円、無形固定資産の取得による支出82百万円などによる。財務活動によるキャッシュ・フローは719百万円の収入となった。これは、短期借入金による収入714百万円、長期借入れによる収入600百万円、株式の発行による収入2百万円があったものの、長期借入金の返済による支出559百万円、自己株式の取得による支出39百万円による。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末比212百万円減の1,149百万円となった。

業績動向

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	23/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	3	366	207	80	-328
減価償却費	52	78	80	192	227
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-52	-226	-495	-474	-603
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-49	140	-288	-394	-931
財務活動によるキャッシュ・フロー	137	509	1,267	-154	719
現金及び現金同等物の増減額	88	649	978	-548	-212
現金及び現金同等物の期首残高	193	282	931	1,910	1,361
現金及び現金同等物の期末残高	282	931	1,910	1,361	1,149

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

前期に発生した半導体調達難による ウェルネス事業の収益悪化、 一時的なソフトウェア減損などの影響からの業績回復を見込む

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高3,567百万円（前期比25.7%増）、営業利益170百万円（前期は508百万円の損失）、経常利益は150百万円（同527百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益は90百万円（同774百万円の損失）と同社では見込んでいる。前期の業績悪化要因となった主要機材の仕入状況について期初から回復が見込まれていることに加え、「Dr.Supporter」の受注が堅調であること、前期に計上したソフトウェアの減損処理及び減価償却費やその他諸経費の削減効果に伴う販管費の圧縮効果により、主力のウェルネス事業では収益改善が見込まれる。

ファイナンシャル事業において、2024年3月期は前期からスタートした構造改革の2年目にあたるが、安定収益の確保と既に引き合いのあるM&A仲介等の財務コンサルティングを強化し、売上高及び利益の安定確保に努める方針だ。同社ではファイナンシャル事業の構造改革を2024年3月期末までに完了させ、2025年3月期以降の業績大幅回復を目指している。

今後の見通し

2024年3月期通期業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	2,837	100.0%	3,567	100.0%	25.7%
営業利益	-508	-17.9%	170	4.8%	-
経常利益	-527	-18.6%	150	4.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-774	-27.3%	90	2.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

既存の2事業に加え、健康サポート領域へ事業展開する戦略

2. 中期成長戦略

同社は、既存事業であるウェルネス事業及びファイナンシャル事業の拡大に加え、健康サポート領域で事業を展開する戦略を掲げている。

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、ウェルネス事業は、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すると弊社では見ている。また、ファイナンシャル事業は、取扱商品の拡充等により業績が拡大すると見ている。

リグア | 2023年8月15日(火)
7090 東証グロース市場 | <https://ligua.jp/ir/>

今後の見通し

一方、中期的な成長のために取り組んでいる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）を展開する方針である。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・こりの緩和、神経痛・関節痛・筋肉痛の緩和、体幹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で、同社の強みが発揮できる商品である。すでに日常をケアするサポーター「Dr.Supporter」や保湿・ボディクリーム「My.Supporter」を販売している。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



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。

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。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