



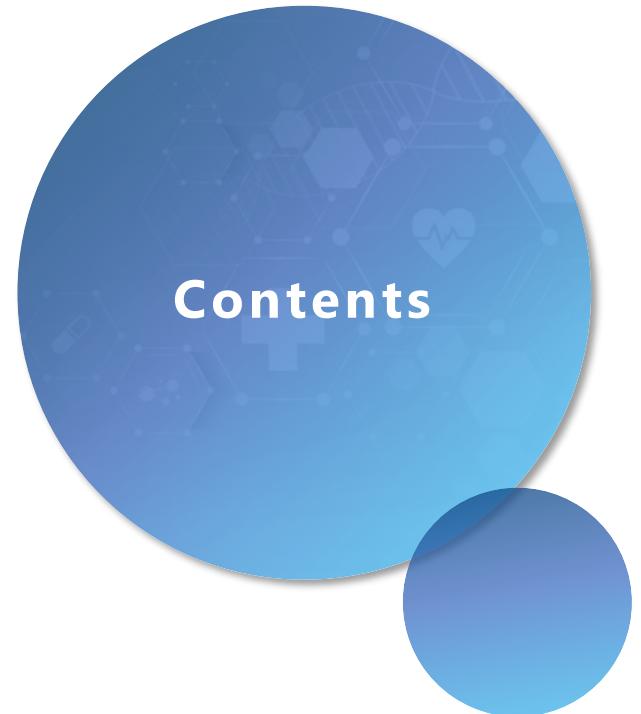
## 2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社リグア  
東証グロース（7090）  
2022年11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 第2四半期
2. TOPICS
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略



# 決算ハイライト

	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	当期純利益
2023/3 2Q累計 (百万円)	<b>1,236</b>	<b>△237</b>	<b>△356</b>	<b>△365</b>	<b>△265</b>
2022/3 2Q累計 (百万円)	<b>1,659</b>	<b>190</b>	<b>98</b>	<b>92</b>	<b>32</b>
増減率	<b>△25.5%</b>	-	-	-	-

## 業績概要

- 1Qに引き続き、半導体の供給不足に伴う主要機材の入荷の遅れにより、売上高が減少。
- 今後の成長に向けた先行投資費用（人材投資、設備投資）の増加により、利益が減少。

## TOPICS

- 下期はストック売上を早期に獲得するため、積極的にキャンペーン施策を実施する方針。
- 中長期的にメリットの大きい攻めの経営を実践するため、通期の業績予想を下方修正。

# 連結損益計算書

連結売上高は、接骨院ソリューション事業の低迷により、前年同期比で減収に。

連結利益は、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、減益に。

(百万円)	2022/3期 2Q	2023/3期 2Q	増減額	増減率
売上高	1,659	1,236	△423	△25.5%
EBITDA	190	△237	△427	-
売上原価	843	706	△137	△16.3%
原価率	50.8%	57.1%	6.3ppt	-
売上総利益	816	530	△286	△35.0%
販管費	718	886	+168	+23.5%
営業利益	98	△356	△454	-
営業利益率	5.9%	△28.8%	-	-
経常利益	92	△365	△457	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	32	△265	△297	-

## セグメント別実績

接骨院ソリューションの売上の増減額（△322百万円）のうち、機材・消耗品が△321百万円。

金融サービスの売上の増減額（△100百万円）のうち、IFAが△135百万円。

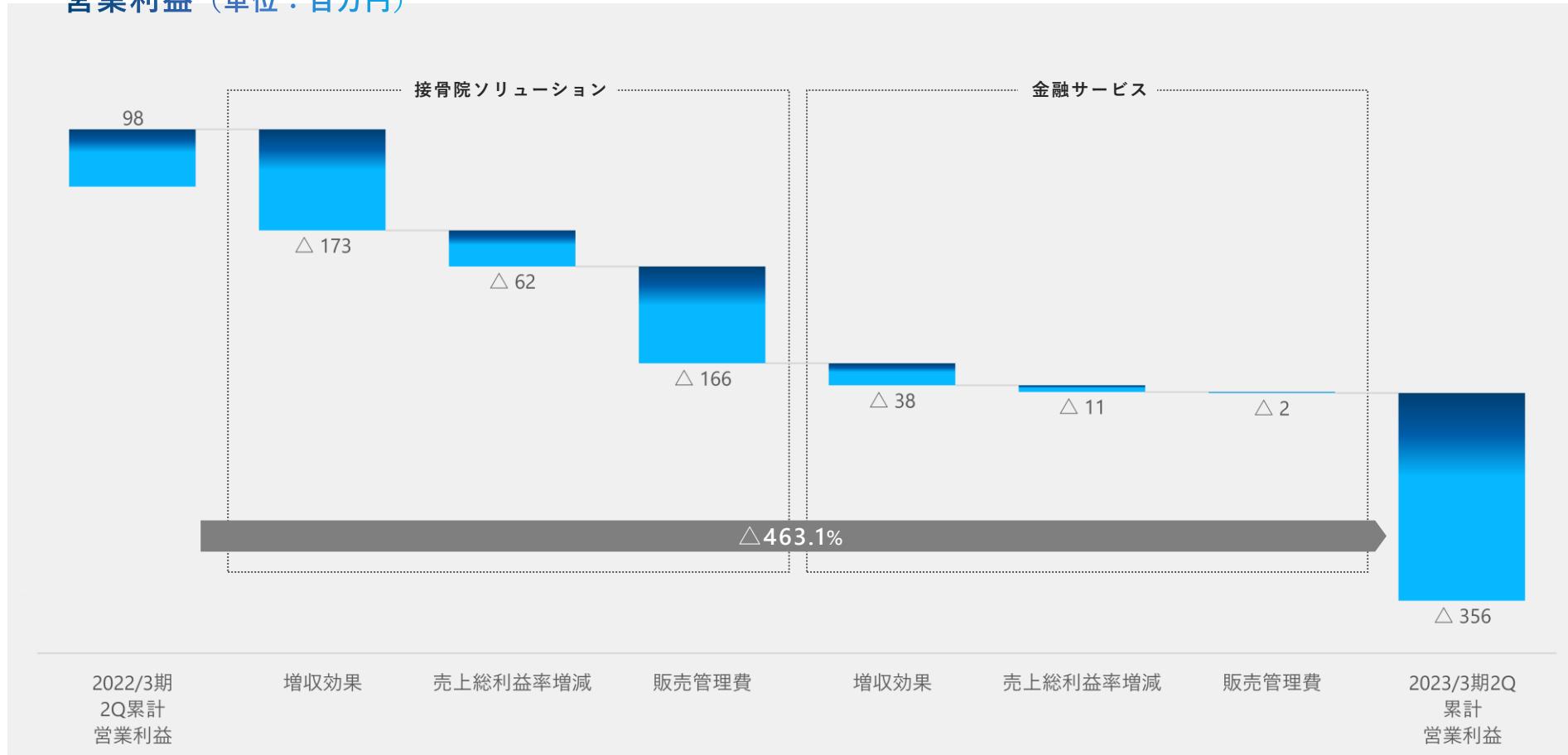
上記の減収に加え、今後の成長に向けた人材投資、設備投資等の先行投資費用の増加により減益。

(百万円)	2022/3期 2Q	2023/3期 2Q	増減額	増減率
売上高	1,659	1,236	△423	△25.5%
接骨院ソリューション	1,169	847	△322	△27.6%
金融サービス	489	389	△100	△20.6%
EBITDA	190	△237	△427	-
接骨院ソリューション	143	△215	△348	-
金融サービス	47	△21	△79	-
営業利益	98	△356	△454	-
接骨院ソリューション	69	△333	△402	-
金融サービス	28	△23	△51	-

# 営業利益 増減要因 / 前年同期比較

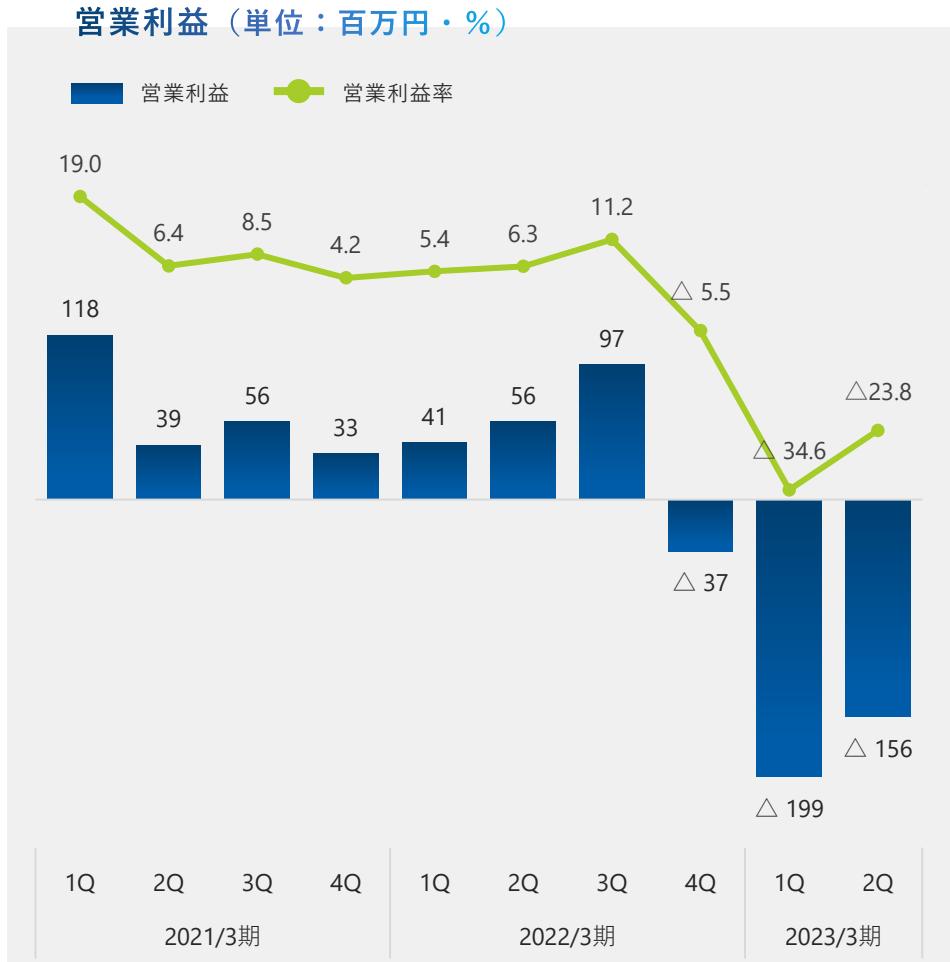
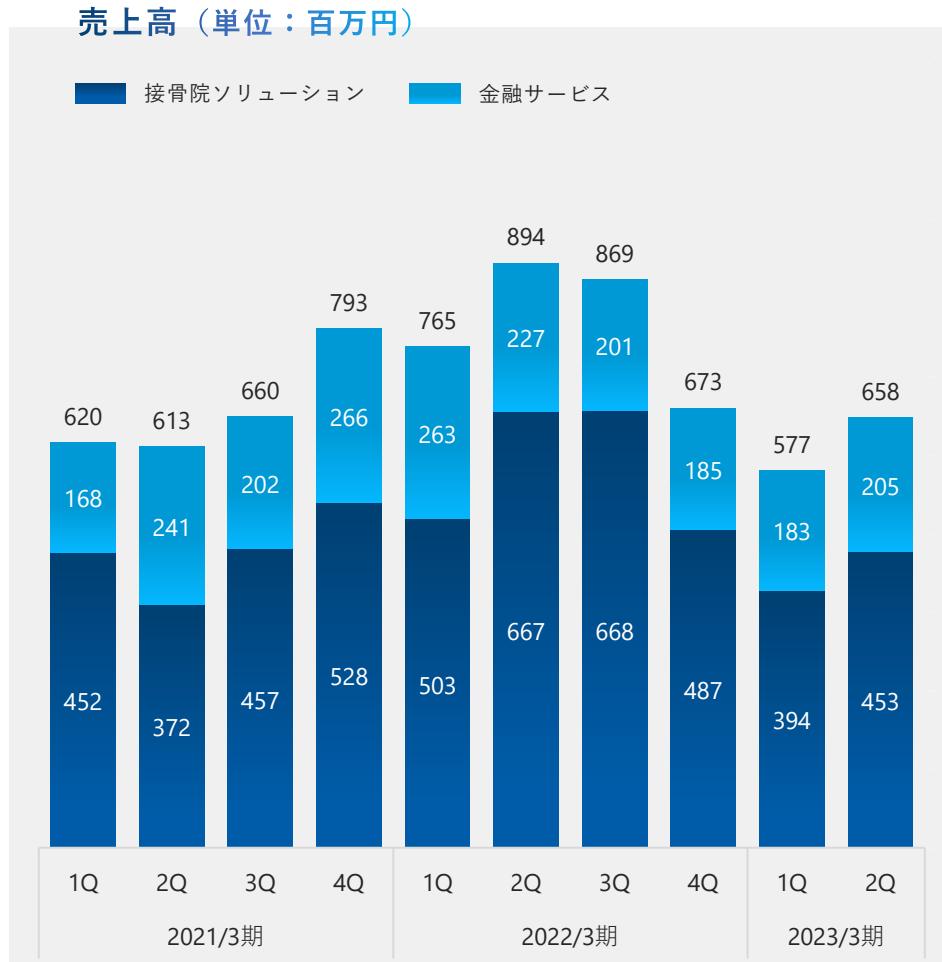
接骨院ソリューションは、主要機材の入荷遅れによる売上の減少、  
人材投資や設備投資等の先行投資による販売管理費の増加が減益要因に。  
金融サービスは、低調なマーケットの影響による売上の減少が減益要因に。

営業利益（単位：百万円）



# 連結 四半期推移

接骨院ソリューション事業、金融サービス事業ともに落ち込み、前年同期比で減収減益。  
営業利益は回復傾向に入るも、1Qに引き続き、当2Qも営業損失を計上。

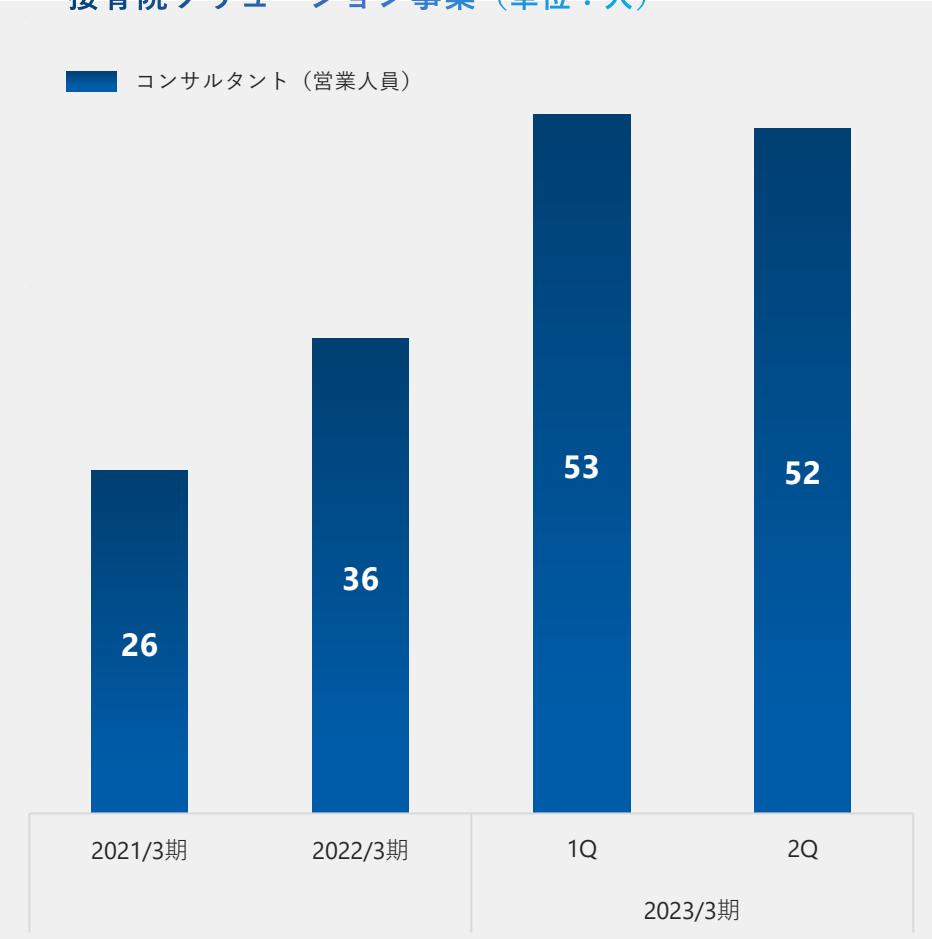


# 人員数 四半期推移

接骨院ソリューション事業は、今後の成長に向け、営業人員を積極的に採用。  
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。

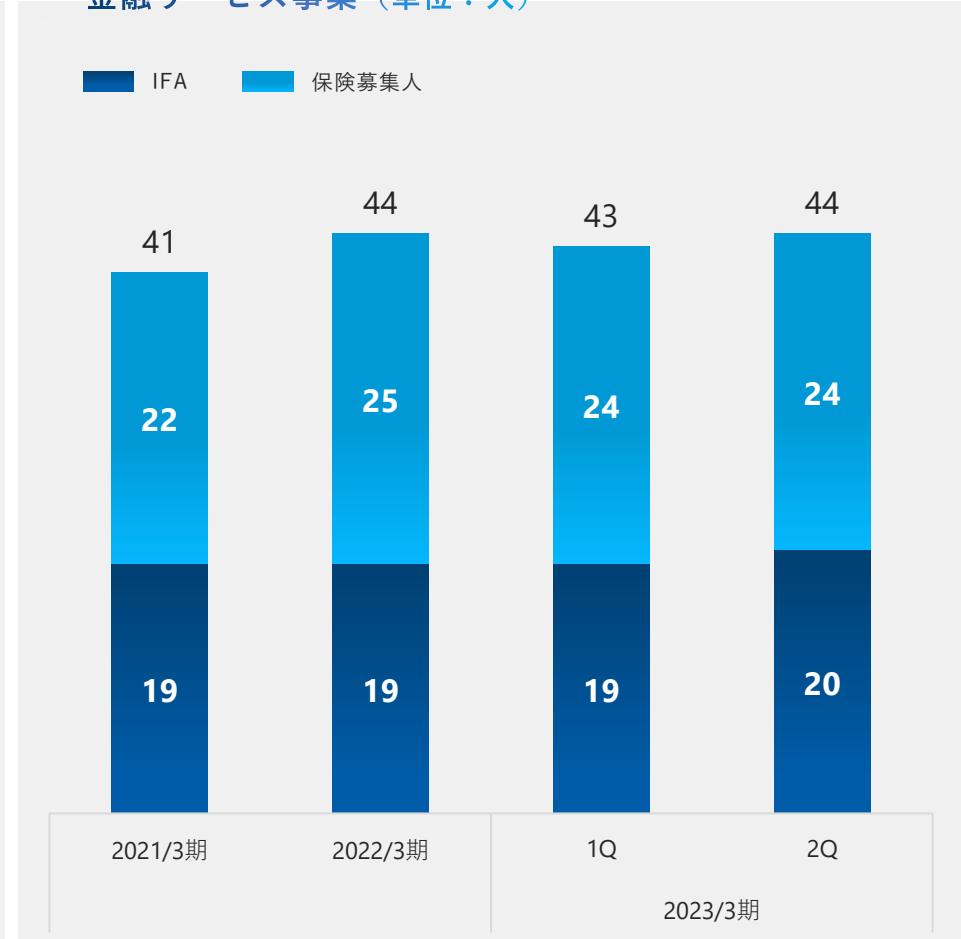
接骨院ソリューション事業（単位：人）

■ 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 四半期推移

「機材・消耗品」の低迷により、売上高は引き続き低水準に。

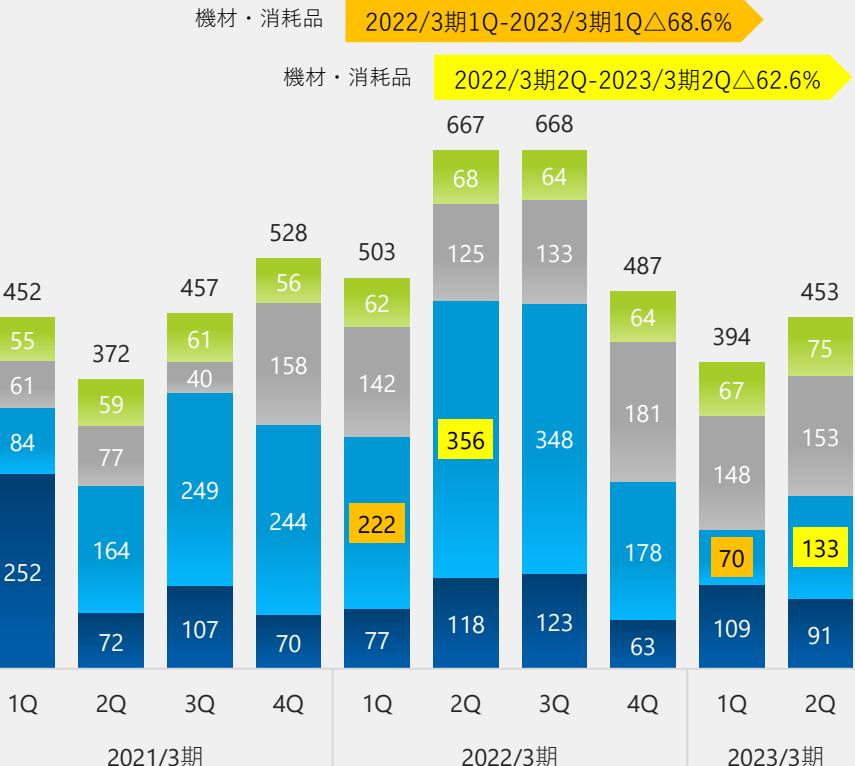
主要機材の入荷が一部再開するも、今後の入荷予定は不透明な状況。

2023/3期下期は、レセONEの新機能リリースに合わせて、既存顧客向けのクロスセルに注力する方針。

売上高（単位：百万円）

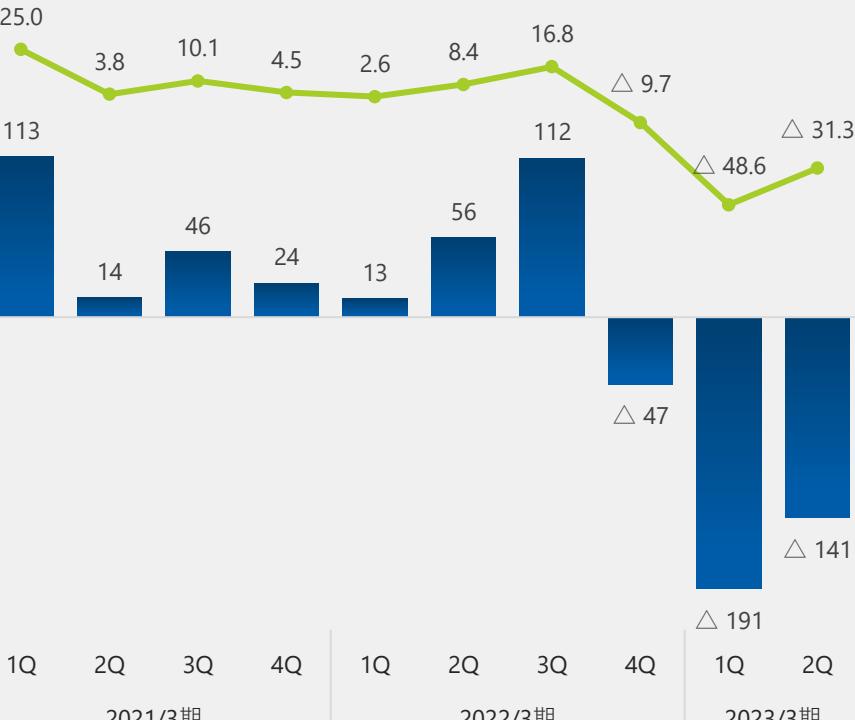
■ ソフトウェア ■ 機材・消耗品 ■ 教育研修コンサル

■ 請求代行



営業利益・率推移（単位：百万円・%）

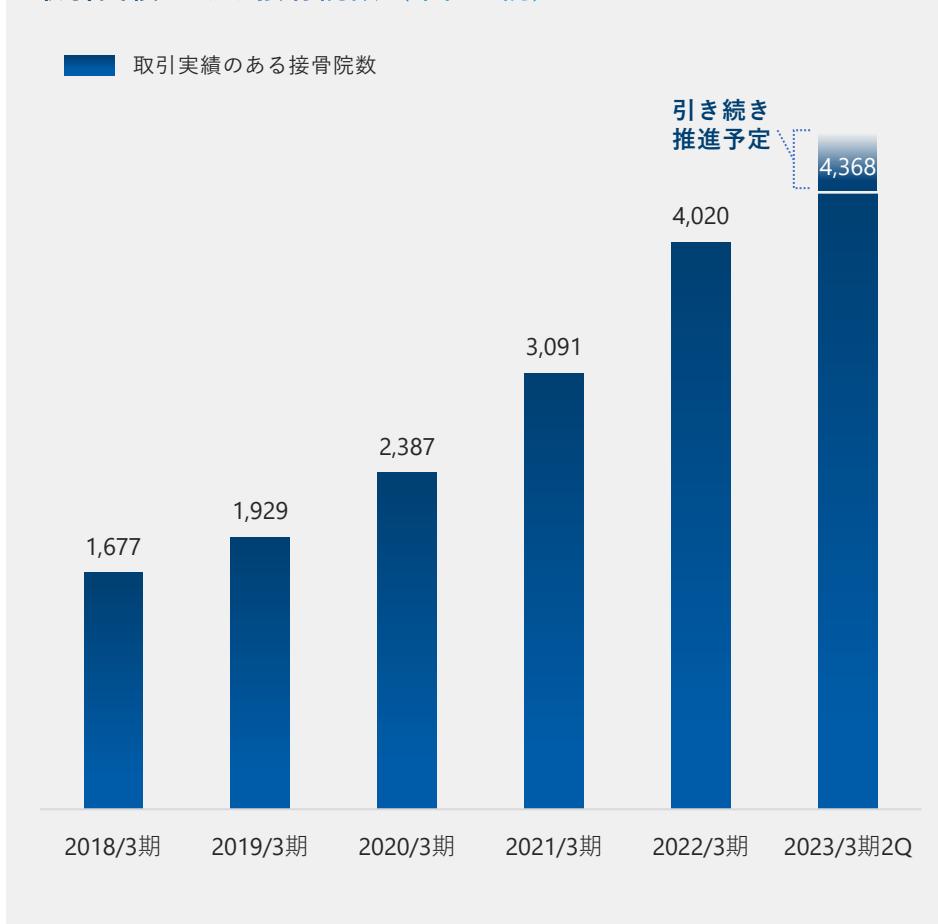
■ 営業利益 ■ 営業利益率



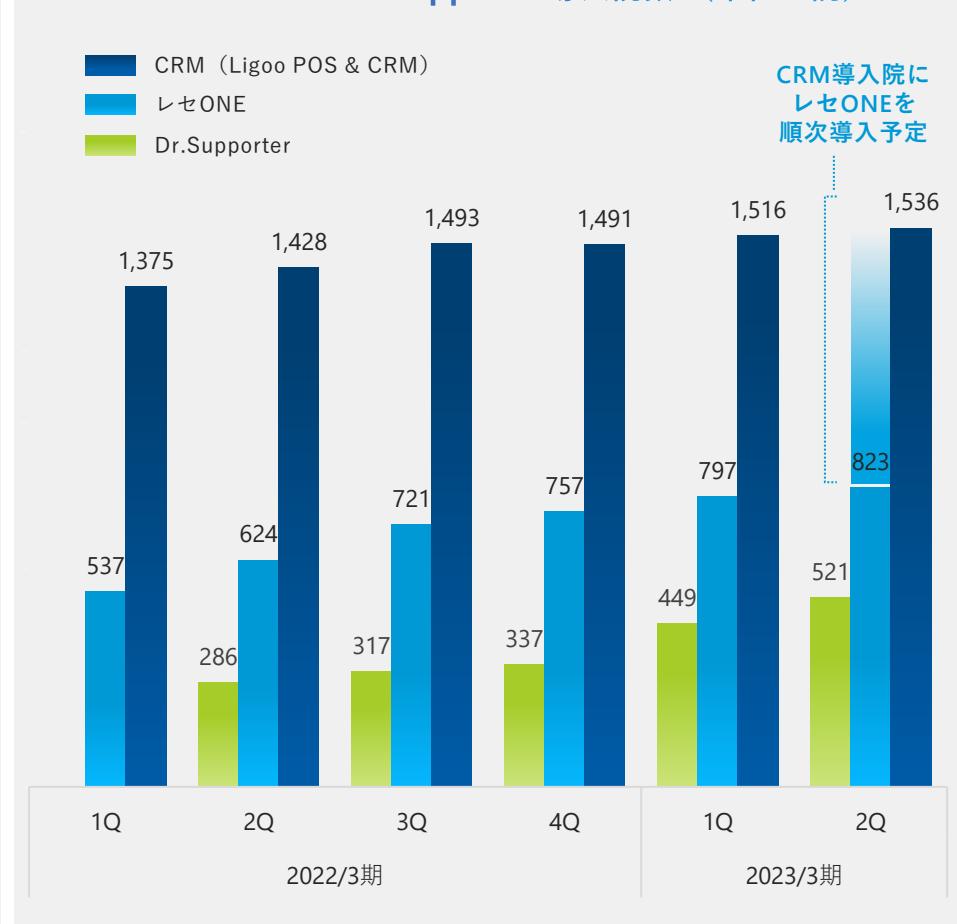
# 接骨院ソリューション事業 四半期KPI推移

顧客基盤を拡げるため、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。  
2023/3期下期は、レセONEの新機能リリースに合わせて、既存顧客向けのクロスセルに注力する方針。  
Dr.Supporterの導入院数は、2021年6月の販売開始以降、順調なペースで増加。

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 四半期推移

保険は、安定的な売上推移を継続中。

IFAは、低調なマーケットの影響を受け、手数料収入が減少。

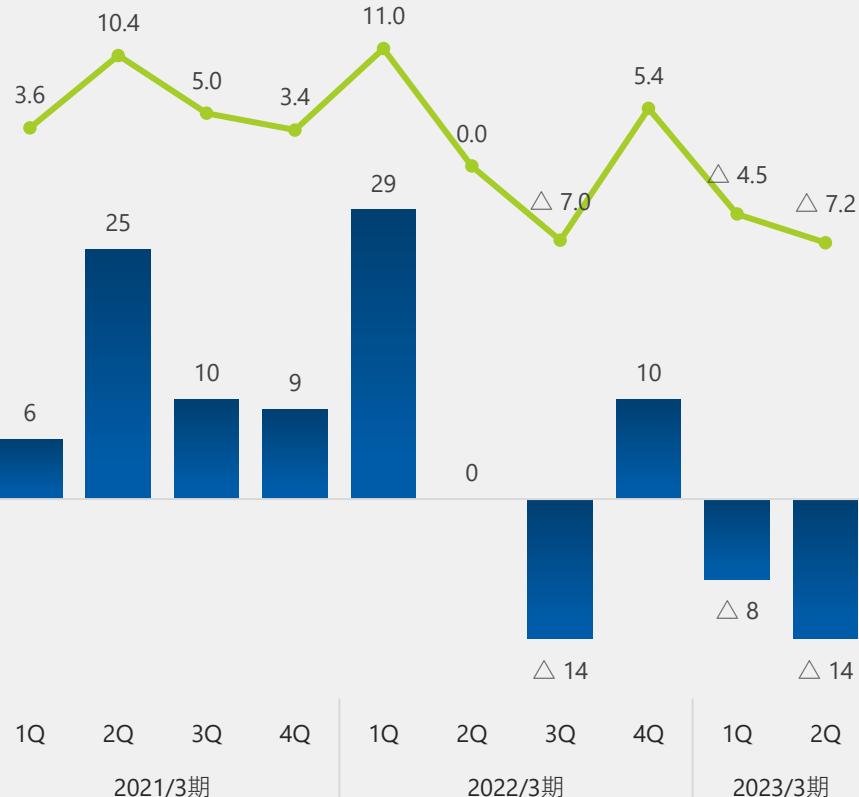
売上高（単位：百万円）

■ 保険 ■ IFA ■ その他



営業利益・率推移（単位：百万円・%）

■ 営業利益 ■ 営業利益率



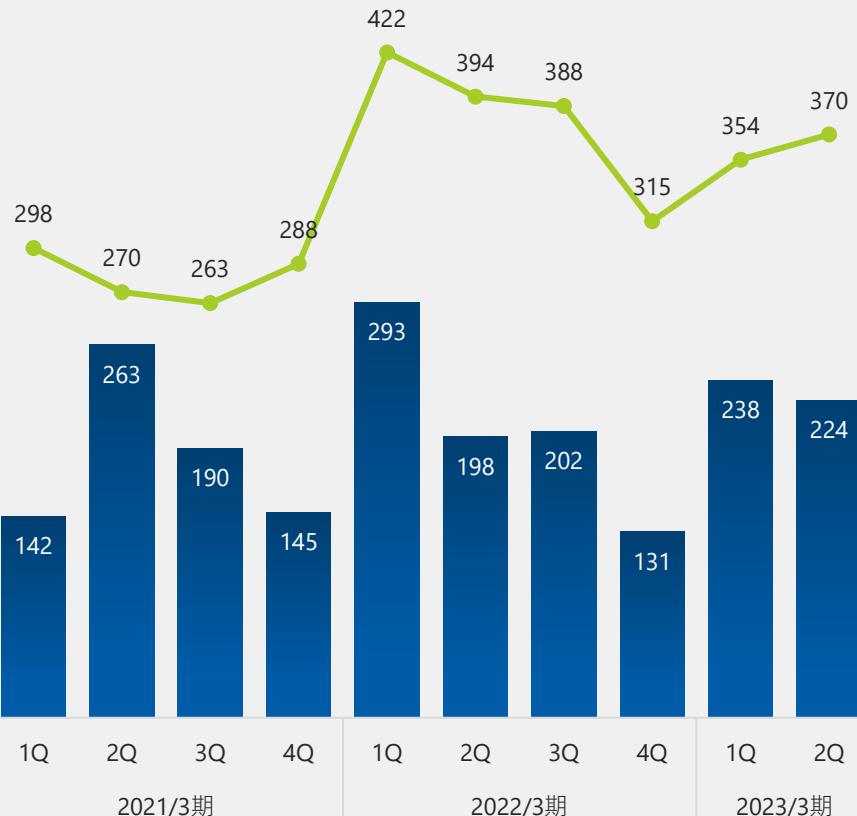
# 金融サービス事業 四半期KPI推移

保険は、安定的な売上推移を継続中。

IFAは、管理口座数が増加するも、低調なマーケットの影響を受け、1口座あたりの預かり資産が減少。

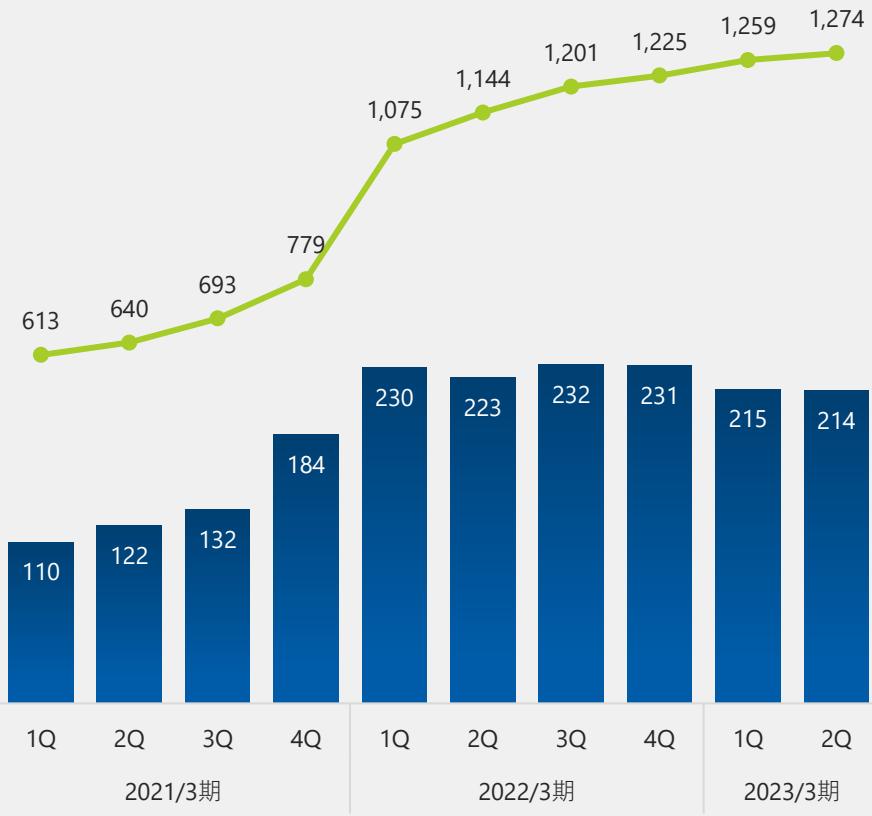
## 保険 KPI推移

■ 新規ANP※（単位：百万円） ● 新規契約者数（単位：件）



## IFA KPI推移

■ 預かり資産（単位：億円） ● 口座数（単位：口座）



# 2023年3月期 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。  
当2Qの損失により、純資産が減少。

※2022年6月29日（開示事項の経過）当社連結子会社における会社分割（吸収分割）による事業の承継に関するお知らせ

(百万円)	2022/3期末	2023/3期2Q末	差異
<b>流動資産</b>	<b>2,128</b>	<b>2,672</b>	<b>+544</b>
現預金	1,381	1,414	+33
売掛金 営業貸付金	296	675	+379
その他	450	582	+132
<b>固定資産</b>	<b>1,151</b>	<b>1,252</b>	<b>+101</b>
<b>総資産</b>	<b>3,279</b>	<b>3,925</b>	<b>+646</b>
<b>負債</b>	<b>2,135</b>	<b>3,068</b>	<b>+933</b>
有利子負債	1,506	2,311	+805
その他	628	757	+129
<b>純資産</b>	<b>1,144</b>	<b>857</b>	<b>△287</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,279</b>	<b>3,925</b>	<b>+646</b>

# 通期業績予想の修正

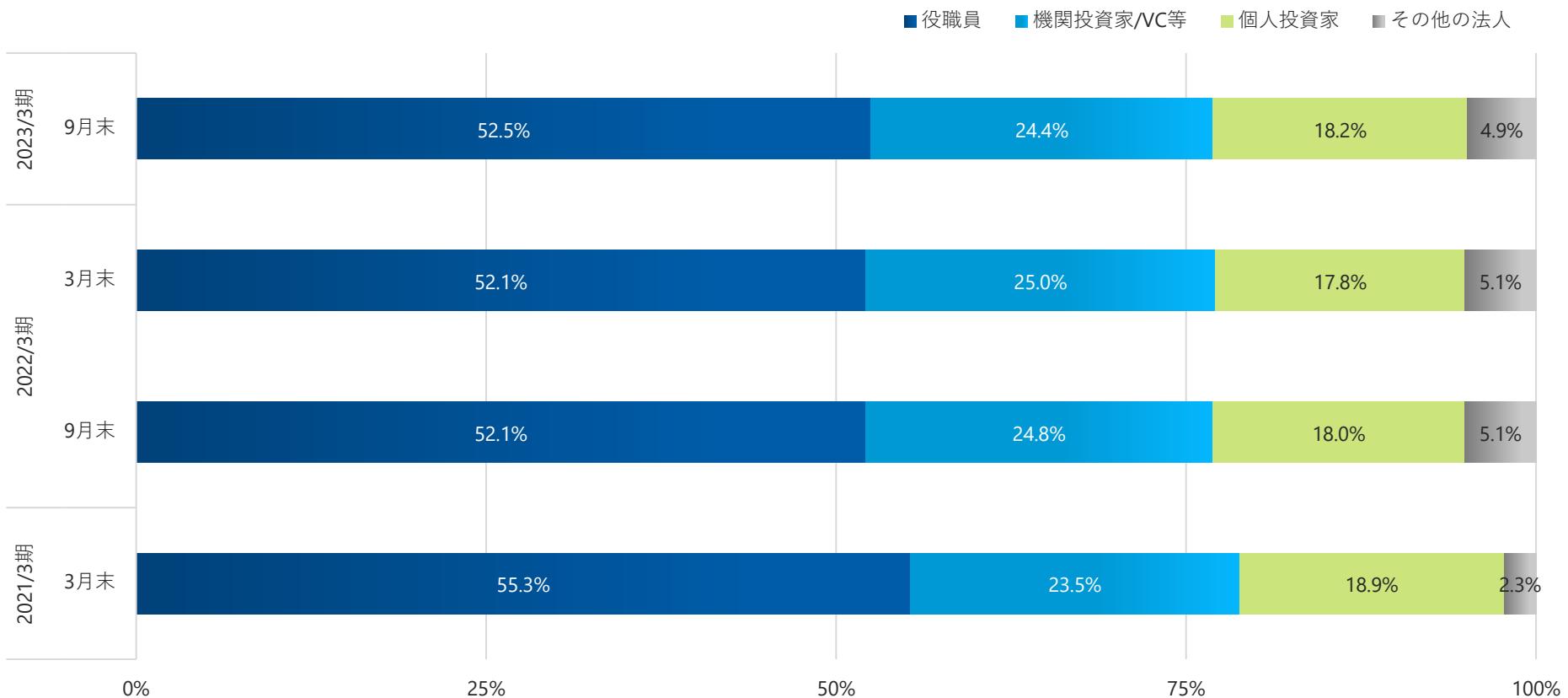
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想 (A) (百万円)	3,335 ～3,535	△64 ～83	△77 ～70	△62 ～34
今回修正予想 (B) (百万円)	2,764	△461	△480	△316
増減額(B-A) (百万円)	△571 ～△771	△397 ～△544	△403 ～△550	△254 ～△350
増減率	△17.1% ～△21.8%	—	—	—
前期実績 2022年3月期 (百万円)	3,202	158	151	72

- ・ 2023/3期上期は、半導体の供給不足に伴う主要機材の入荷の遅れにより、「機材・消耗品」の売上が低下。
- ・ 主要機材の入荷が一部再開するも、今後の入荷予定は不透明な状況。
- ・ 2023/3期下期は、レセONEの新機能リリースに合わせて、既存顧客向けのクロスセルに注力する方針。
- ・ ストック要素の高い安定売上を早期に獲得するため、積極的にキャンペーン施策を実施する方針。
- ・ 中長期的にメリットの大きい攻めの経営を実践するため、通期の業績予想を下方修正。

# 株主構成比率の推移

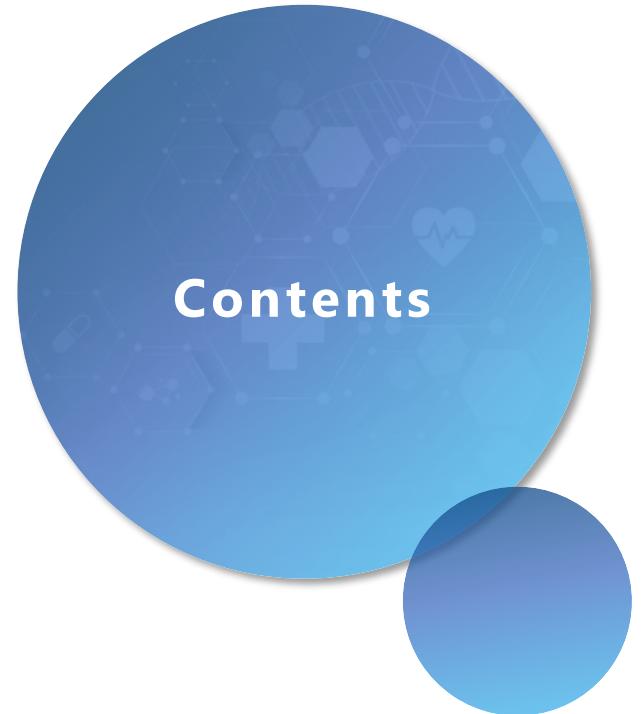
2020年3月の上場以来、機関投資家および法人の比率が安定的に推移。

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 第2四半期
2. TOPICS
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略



# TOPICS : 業務提携



## 合弁会社

2022年10月、(株)ティコク製薬社との共同出資により、  
合弁会社「(株)IFMC.」を設立。



## LIGUA × ティコク製薬社

### 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

※2022年9月14日:リリース  
(株)ティコク製薬社との合弁会社設立に関するお知らせ



## 業務提携①

ISP環境開発(株)



### 目的

IFMC.技術をかけ合わせた『環境芝(D-REY turf)』の販売活動を通じて、持続可能な社会の実現を目指す

※2022年10月19日:リリース  
(株)IFMC.と ISP 環境開発(株)との業務提携に関するお知らせ



## 業務提携②

(株)天地人



### 目的

(株)IFMC.が取り扱う「環境芝(D-REY turf)」の地表面温度の上昇抑制効果について、天地人の地球観測衛星からの宇宙ビッグデータや土地評価エンジンを最大限に活用し、ヒートアイランド現象等の社会課題の解決に向けた効果検証を実施

※2022年10月26日:リリース  
(株)IFMC.と(株)天地人の業務提携に関するお知らせ

# TOPICS：業務提携 医療機器の分類と規制

国際分類	クラスⅠ	クラスⅡ	クラスⅢ	クラスⅣ
分類	一般医療機器	管理医療機器	高度管理医療機器	
許認可区分	届出	承認／認証 ※	承認／認証	承認
リスク	「極めて低い」 不具合が生じた場合でも、 人体へのリスクが極めて 低いと考えられるもの	「低い」 不具合が生じた場合でも、 人体へのリスクが比較的 低いと考えられるもの	「中」 不具合が生じた場合には、 人体へのリスクが比較的 高いと考えられるもの	「高」 不具合が生じた場合には、 生命の危険に直結する恐れ があるもの
医療機器例 【例】	<ul style="list-style-type: none"> <li>対外診断用機器</li> <li>鋼製小物（メス等）</li> <li>歯科技工用用品</li> <li>聴診器</li> </ul>   <p>現在は一般医療機器</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MRI装置</li> <li>電子内視鏡</li> <li>電子体温計</li> <li>電子式血圧計</li> </ul> <p>さらなる可能性 を追求し、 管理医療機器の 認証を目指す</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>透析機器</li> <li>放射線治療機器</li> <li>輸液ポンプ</li> <li>人工呼吸器</li> <li>人工心肺装置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ペースメーカー</li> <li>人工血管</li> <li>人工心臓弁</li> <li>冠動脈ステント</li> <li>吸収性縫合糸</li> </ul>

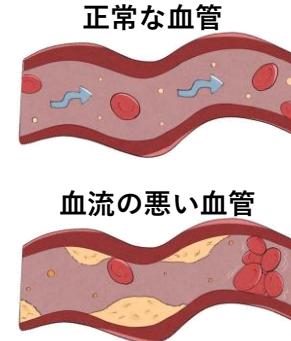
※：認証基準が定められている場合は認証基準に基づくRCBによる認証を受け、認証基準のない品目又は認証基準に適合しない品目はPMDAの承認審査が行われます。  
(PMDA：独立行政法人 医薬品医療機器総合機構、RCB：第三者登録認証機関)

IFMC.加工を施した環境芝は、アスリートの負担を軽減し、身体を衝撃から守ります。

## 一酸化窒素(NO)とは

一酸化窒素（NO）は、血管を拡げて血流量を増やす作用があり、人体は、この物質によって血流量をコントロールしているため、血中の一酸化窒素を増やすことで血行の促進が可能と考えています。

血流は、酸素や栄養、免疫細胞やホルモンなどを全身に運び、体温の調節など、人体にとって非常に重要な役割を担っています。



## ノーベル賞受賞のイグナロ博士が発見

一酸化窒素の血管拡張作用は、1998年ノーベル医学・生理学賞を受賞したイグナロ博士によって発見されました。狭心症の薬（ニトログリセリン）やED治療薬（バイアグラ）等にも応用されている物質となります。



## IFMC.がもたらす効能

2019年7月19日 特許取得（特許第6557442号）

- 血中一酸化窒素（NO）量の増加
- 血管拡張
- バランス能力向上



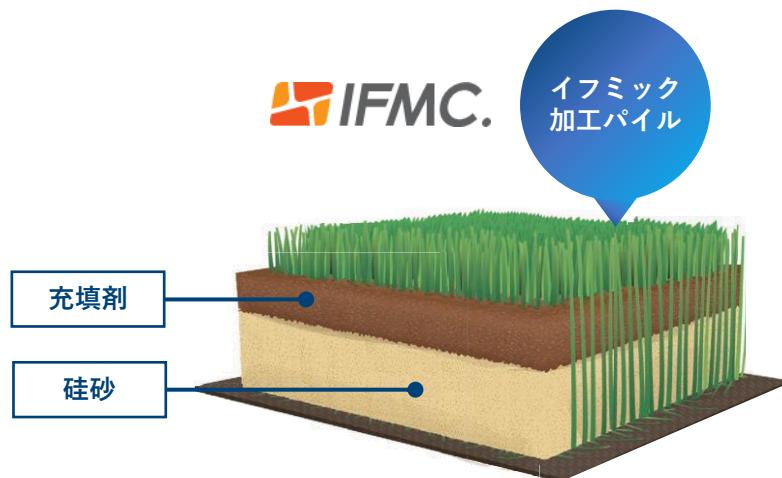
「環境芝(D-REY turf)」は、健康と環境に配慮した新しい人工芝で、  
独自の充填剤を使用することで、表面温度の上昇抑制が期待できる次世代の人工芝です。

充填剤には天然樹皮を独自ブレンドして配合加工した「D-REY chip」と「D-REY sand(光触媒抗菌砂)」を  
使用することで、人工芝の表面温度の上昇抑制や防臭・除菌効果が期待できます。

さらに、パイル（芝）部分にIFMC加工を施したことによって、バランス能力向上による怪我リスクの低減や  
血行促進による身体の疲労回復効果を高めることができます。

## 天然素材の充填剤

天然素材で作った次世代充填剤です。  
土の演出をするだけでなく、無公害であるため、ゴムチップ  
充填剤のように悪臭や有害物質を放出する心配がありません。



## デイライトパワー -光触媒抗菌砂- D-REY sand ディーレイサンド

太陽光（光触媒）を利用して抗菌作用を発生させる仕組みの抗菌砂です。  
砂が太陽光にあたることで抗菌・脱臭効果の作用を最大限に引き出します。  
既存の砂地に混ぜるだけで簡単に施工できます。

### 檜の特性

- ・ 抗菌効果
- ・ 防虫効果
- ・ 消臭効果

### 杉の特性

- ・ 消臭効果
- ・ 防虫・防カビ効果
- ・ 癒し効果

### D-REY chip RC 抗菌性樹皮繊維配合充填剤使用

独自開発の天然素材（檜の皮+杉の皮）を  
ブレンドし、細かく粉碎した充填剤。  
檜や杉の防菌・消臭・癒し効果などを最大限に  
活かしたものを作り出しました。

## D-REY chip 3大ポイント！

- 01  
温度上昇を抑制

- 02  
保水・吸水性

- 03  
防臭・抗菌作用

「環境芝(D-REY turf)」は全国の学校やグラウンドでの施工実績があります。  
また、子どもたちに安心・安全な環境を提供するために、幼稚園や保育園でも施工実績があります。



株式会社天地人は、宇宙ビッグデータを活用し、まだ誰も気付いていない土地の価値を明らかにしていくスタートアップ企業で、宇宙航空研究開発機構 JAXAの知的財産や知見を利用して事業をおこなうJAXA STARTUPとして認定されており、JAXA、NASA、ESA等の国内外の宇宙機関による地球観測衛星や宇宙関連企業との幅広いネットワークを駆使して、地表面温度、降水量、CO<sub>2</sub>、NO<sub>2</sub>など、様々なデータを使いこなすことが可能。

地球観測衛星のビッグデータをはじめとする様々なデータをもとに土地評価サービスを行う『天地人コンパス』を提供。

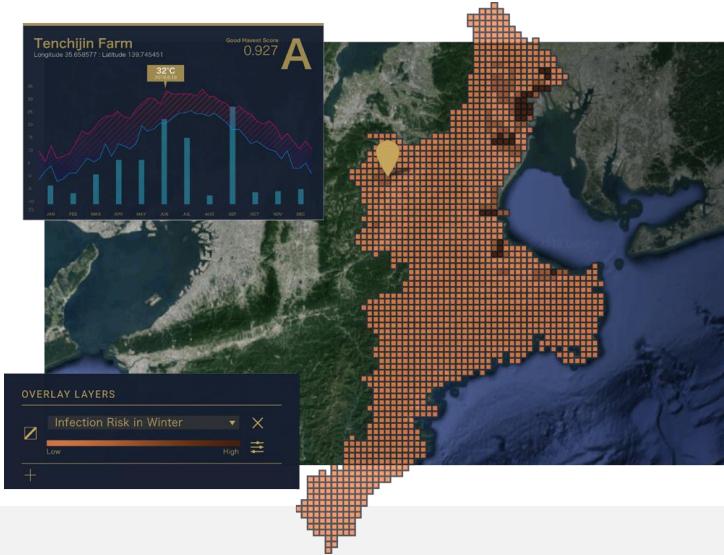
会 社 名 株式会社 天地人

設 立 2019年5月

代 表 者 櫻庭 康人

事 業 内 容 衛星データを使った土地評価コンサル、サービス開発・運用

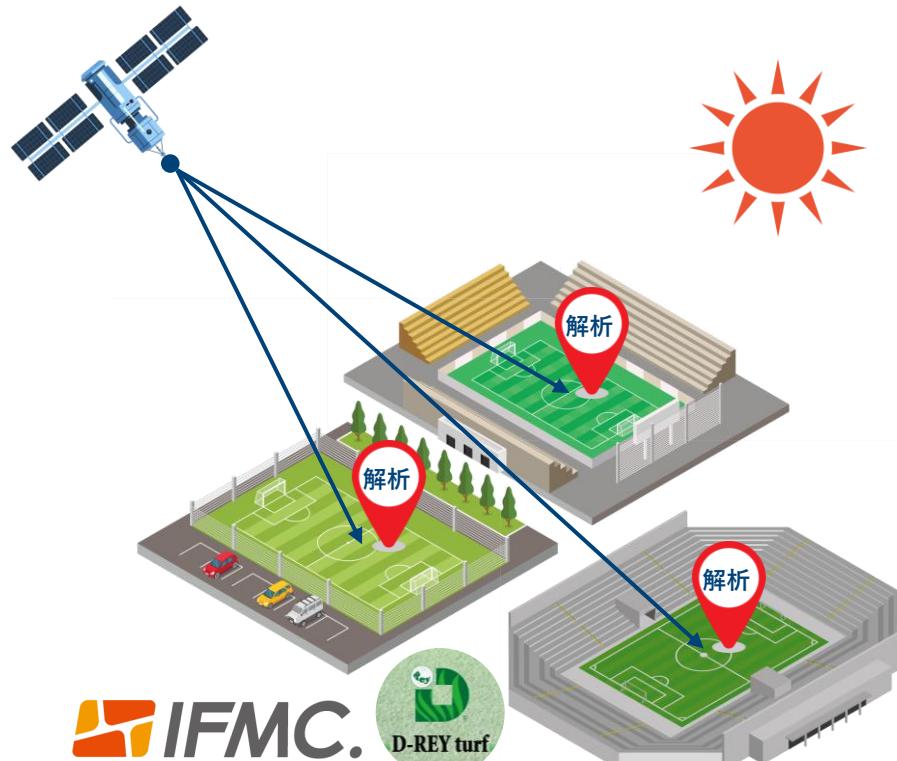
所 在 地 東京都港区芝公園1-1-1 住友不動産御成門タワー9F



## <受賞歴>

- 内閣府S-Booster2018にて、審査員特別賞、ANAホールディングス賞、JAL賞をトリプル受賞
- 「J-TECH STARTUP 2020」に採択
- 「Gravity Challenge」の課題で日本企業で初めての優勝
- 「Orange Fab Asia Fall 2021」に採択
- 「Hello Tomorrow」が選ぶ有望なプロジェクト「Deep tech Pioneer」に選出
- 国連開発計画(UNDP)が主導する「Japan SDGs Innovation Challenge」のSDGsチャレンジ企業に選出

- (株)IFMC.が取り扱う「環境芝(D-REY turf)」について、
- (株)天地人の協力により、地球観測衛星からの宇宙ビッグデータや土地評価エンジンを最大限に活用し、  
環境芝(D-REY turf)敷設後ピッチの表面温度の上昇抑制効果の検証を開始いたします。



「環境芝(D-REY turf)」を敷設したグラウンドやスポーツ施設

表面温度上昇の原因となるゴムチップ等を使用していない「環境芝(D-REY turf)」の  
ピッチ表面温度の上昇抑制効果について、  
(株)天地人の最先端のテクノロジーで検証



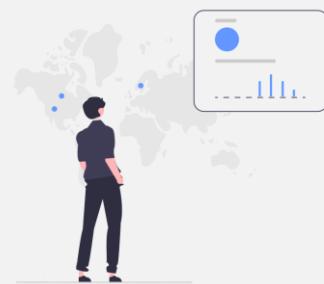
ヒートアイランド現象は、人工的な構造物や排熱等の人間活動が原因で、都市の気温が周囲よりも高くなる現象のことです。都市化により、ヒートアイランド現象は顕著になりつつあり、熱中症等の健康への被害や感染症を媒介する蚊の越冬といった生態系の変化など、都市部の生活環境の悪化が懸念されています。

### 人の健康に与える影響



熱中症、感染症、大気汚染等

### エネルギー消費量の増加



冷房負荷が増えエネルギー消費が増加

### 生態系に与える影響



動植物の生態系の変化

# SDGsへの取り組み

リグアグループは、健康や環境に配慮した商品の取扱いを推進することで、持続可能な社会の実現に寄与することを目指します。



## ミネラルの可能性を、人に、社会に。

IFMC.（集積機能性ミネラル結晶体）は、『温泉療法』に着眼して製造されたナノメーターレベルの非常に微小な『ミネラル結晶体』です。数種類の鉱物や温泉水を特定の配合で組み合わせた溶出液を繊維に加工し、身体に近接させることで、血中の一酸化窒素（NO）に作用し、血管が拡張し、血流が増加する効果（血行促進）が期待できます。生理活性作用を有する新規技術として、健康増進、健康寿命の延伸に寄与したいと考えております。

1. 決算概要 2023年3月期 第2四半期
2. TOPICS
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略



# DESIGNING WELLNESS LIFE

人生から不安をなくし、生きるをサポートする。

人生100年時代を迎え、ますます健康への注目が高まる中、  
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、予防医療とファイナンス運用を事業の柱とし、  
「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。

人生から不安をなくし、生きるをサポートする。



## Wellness

からだの不安をなくし、  
生きるをサポートする。

■ 経営ソリューション

○ HEALTH CARE FIT

○ HIGOONE

○ 日本ソフトウェア販売

■ 健康サポート

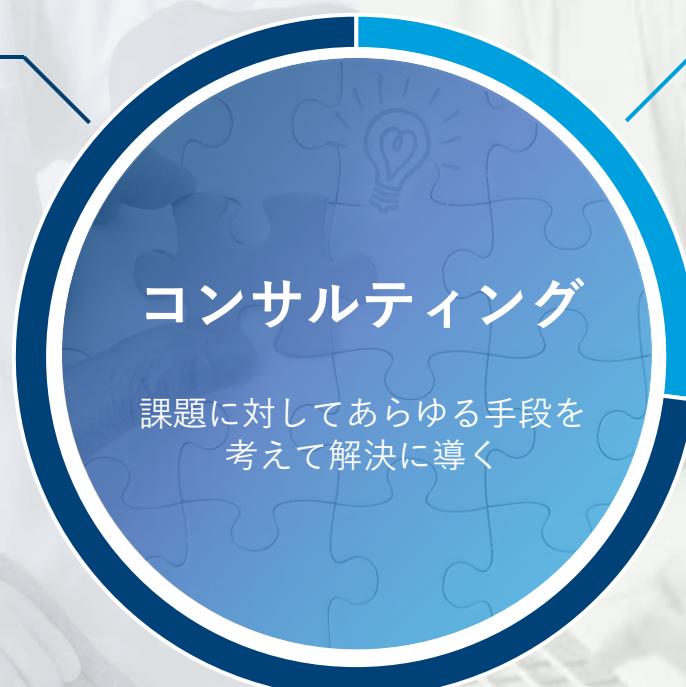
IFMC.



## Finance

お金の不安をなくし、  
生きるをサポートする。

■ 保険・証券(IFA)・財務

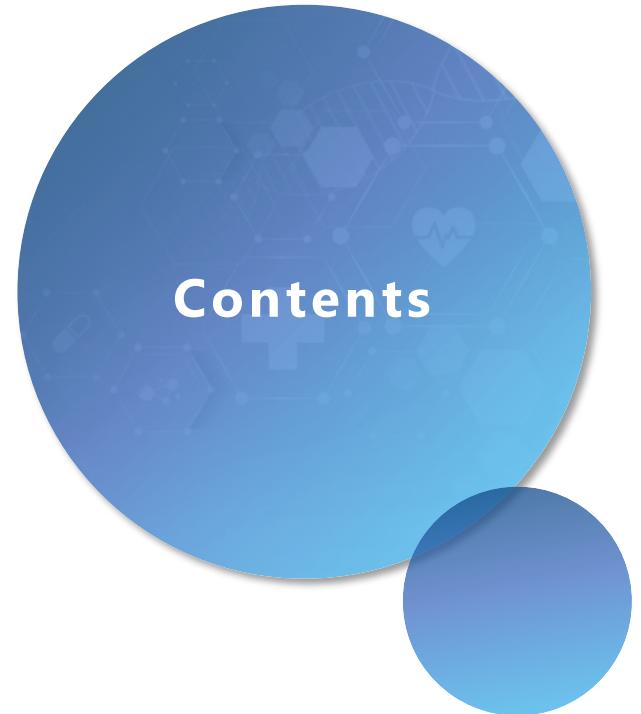


73%

2022年3月期  
売上高比率

27%

1. 決算概要 2023年3月期 第2四半期
2. TOPICS
3. 会社概要
4. 競争力の源泉と成長戦略



1

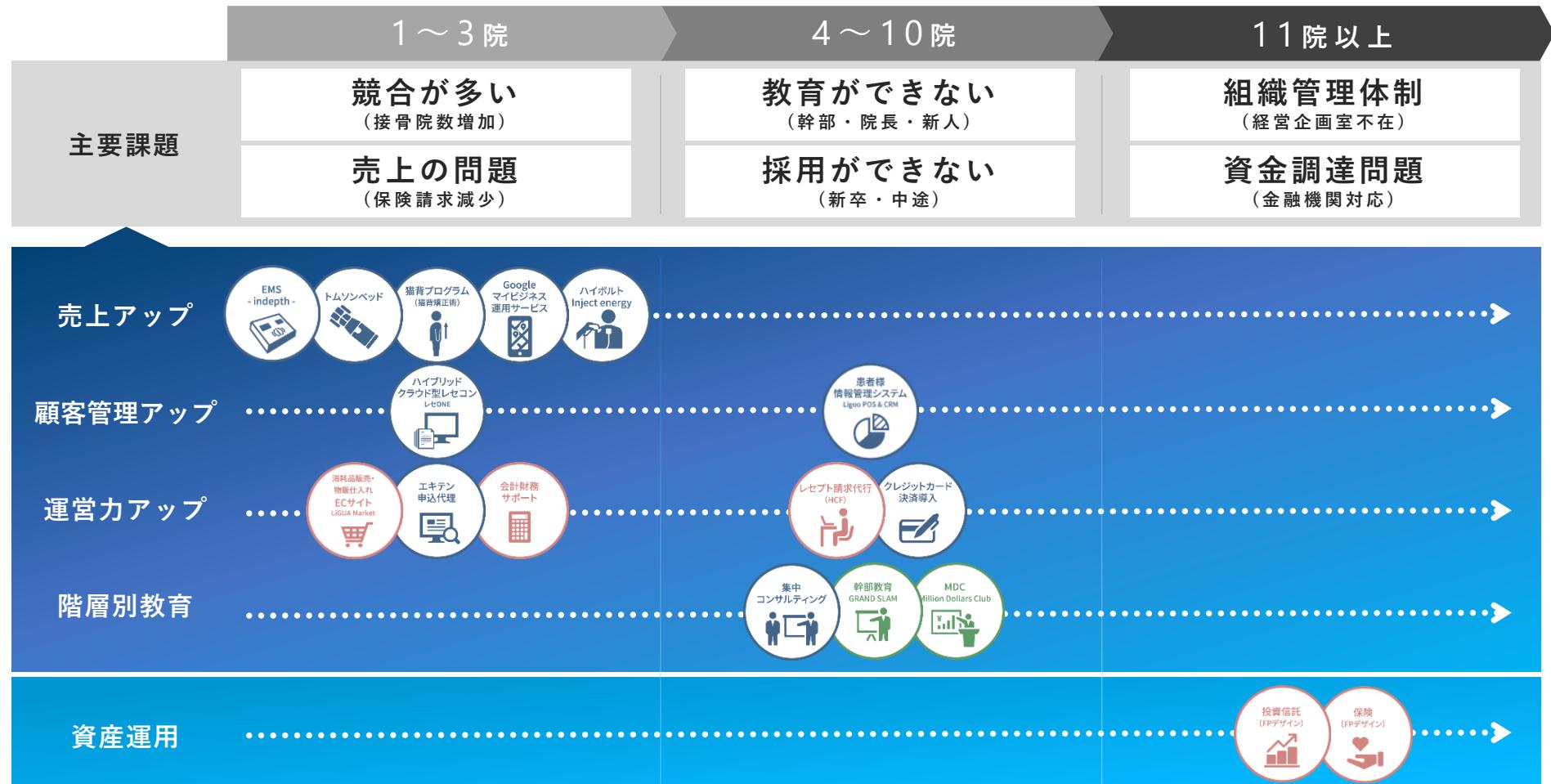
顧客との永続的な関係性

2

DXで生み出す新たな価値

# 接骨院との長期的な関係構築

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、接骨院の成長を支援するとともに、長期的な関係を構築。



#### 当社の商材ラインナップと他社比較

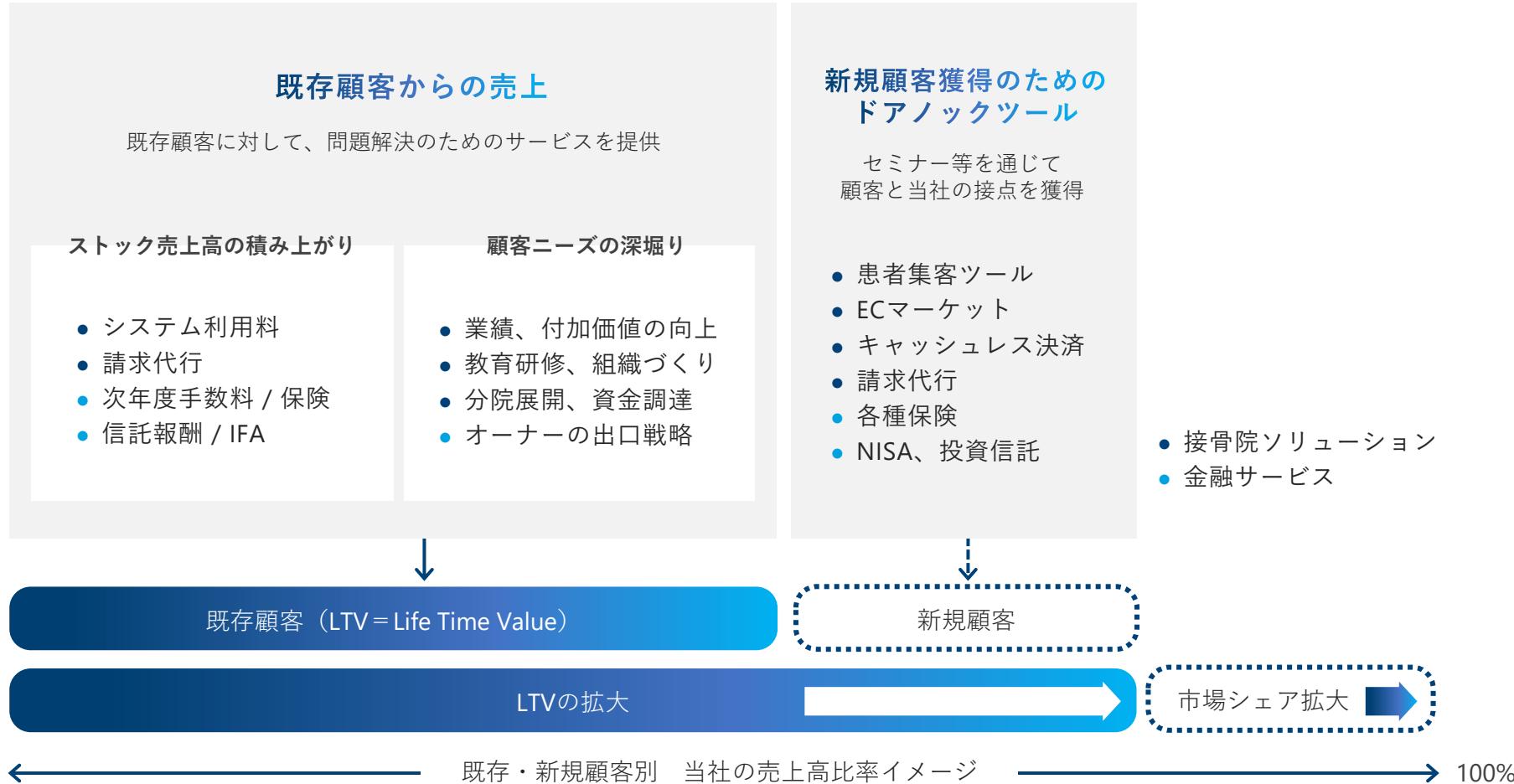
当社グループは、接骨院の経営に必要な商材ラインナップを揃えることで、あらゆる課題解決に貢献し、他社との差別化を実現。



※A・B社は接骨院向けサービスを提供している上場企業

# 顧客との永続的な関係性

当社グループは、既存顧客の課題を解決し、成長を支援することにより関係性を構築。  
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。



# インベストメントハイライト

1

顧客との永続的な関係性

2

DXで生み出す新たな価値

# DXで生み出す新たな価値

接骨院の経営基盤にデジタルを活用し、リアル（現場）と一体となり、新たな価値を創出。業界の既存ビジネスの深化を行うことで、新規ビジネスモデルの創出を行う。

1

## 既存ビジネスの深化

当社のソフトウェア導入により、  
煩雑な業務にかかる手間や時間を大幅に削減し、  
業務の効率化および生産性の向上を実現。

患者情報  
登録

施術情報  
登録

受付業務

レセプト  
印刷

クラウドデータ  
バックアップ

2

## 新規ビジネスモデルの創出

当社に蓄積されたデータを基にコンサルティングを行い、  
接骨院の課題解決のための各種ツールを提供。  
さらに、相手先の特徴に合わせた最適な施策を提案。

自費・物販  
メニュー強化

患者継続率  
アップ

事業承継

スタッフ  
教育

分院展開

# DXで生み出す新たな価値 ~レセONEプラス~

接骨院の煩雑な業務にかかる手間や時間を大幅に削減し、業務の効率化および生産性の向上を実現。  
全国約50,000件※のすべての接骨院が販売対象となるレセONEの導入を推進。

※厚生労働省「令和2年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」

## レセONEプラス



- レセONEは、健康保険組合等に対して、療養費支給申請書を提出する際に使用するレセプト計算システム
- レセONEに入力した情報をCRMとデータ連携することができる
- 2020年6月より、従来の機能をアップグレードさせた「レセONEプラス」の取扱い開始



## CRM -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CRMに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



# 成長戦略

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

# 予防分野への政策シフト

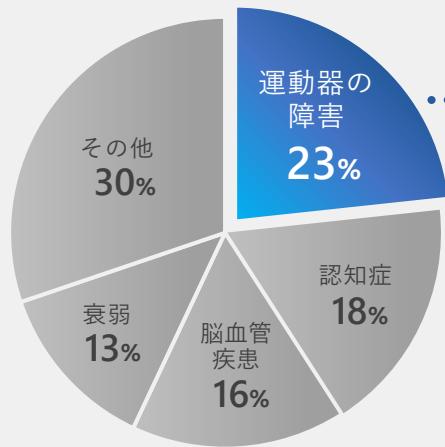
## ヘルスケアにおける日本の政策



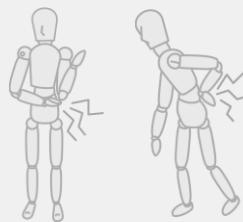
出所：経済産業省商務情報政策局 平成26年3月 日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて

# 予防分野の強化

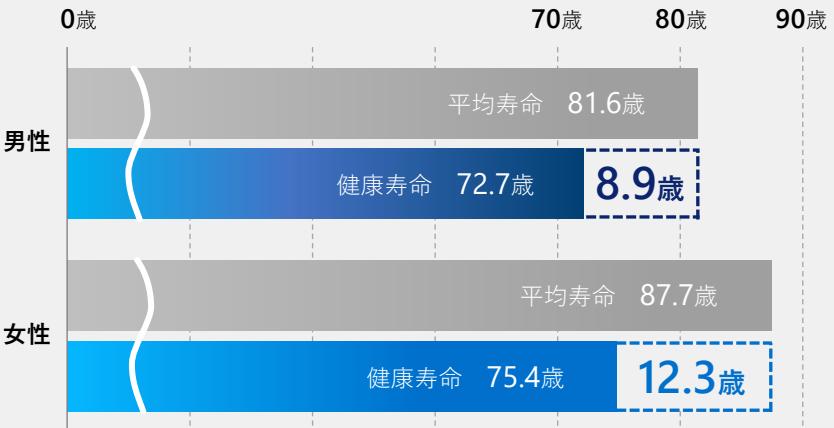
## 要支援・要介護となった原因



骨折・転倒 : 12.5%  
関節疾患 : 10.8%



## 平均寿命と健康寿命の差



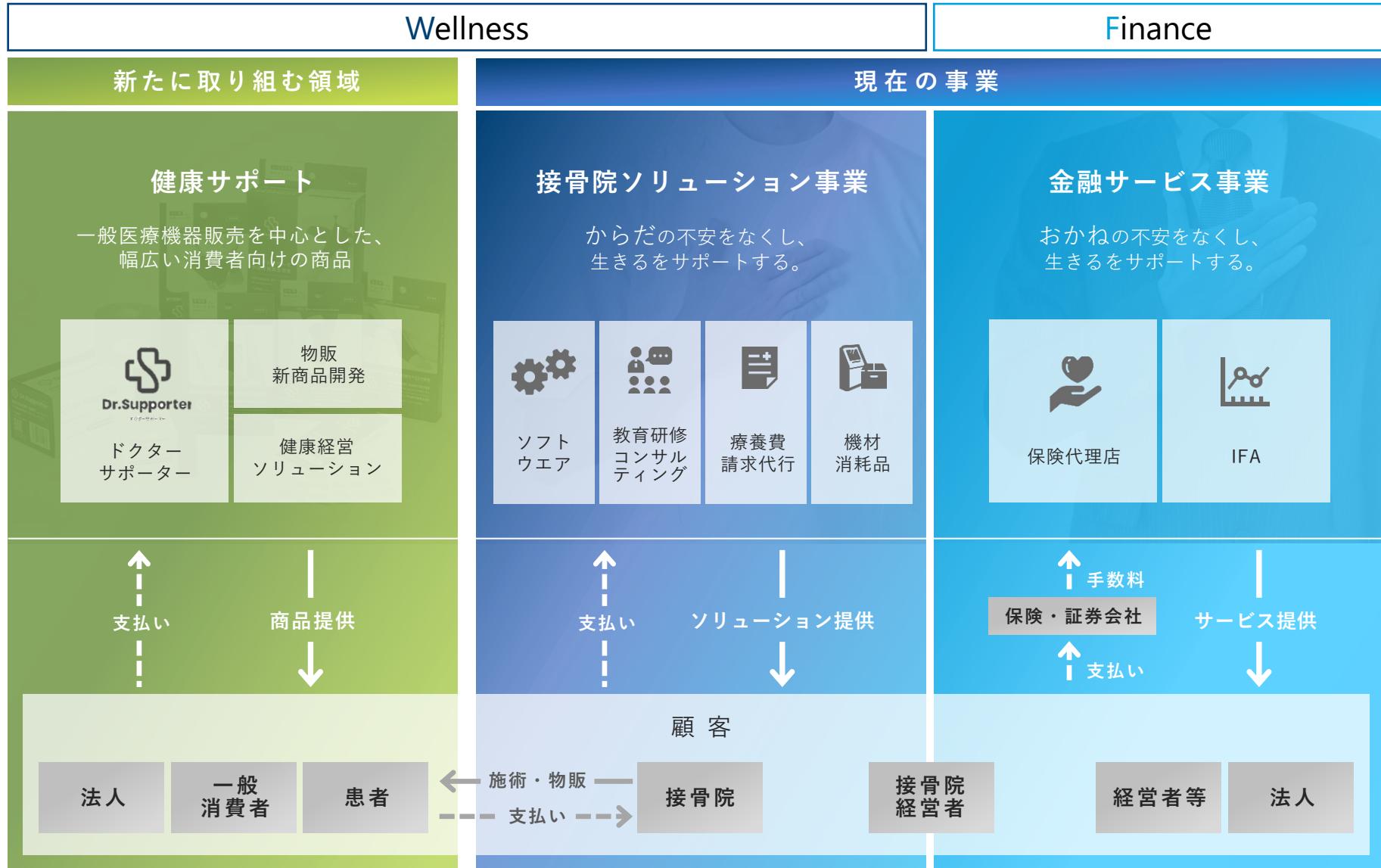
出所：厚生労働省「令和2年簡易生命表」「健康寿命の令和元年値について」「2019年国民生活基礎調査」※運動器の障害は「骨折・転倒」「関節疾患」の合計値

## 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	2,789万円	1,401万円 (50%)	1,388万円 (50%)
男性	2,691万円	1,426万円 (53%)	1,264万円 (47%)
女性	2,892万円	1,374万円 (48%)	1,518万円 (52%)

出所：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料（令和4年）」

# 健康サポート領域への展開



# Dr.Supporter（ドクターサポーター）

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」

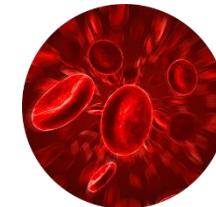
温泉由来のミネラル結晶体が**血中一酸化窒素**に作用して血行を促進。  
疲労緩和、筋肉の疲れやこりの緩和等の使用効果（一般医療機器）



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

## My.Supporter（ミネラルケアクリーム）

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、フェイスケアに。



### My.Supporter ミネラルケアクリーム

#### 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ターレベルのミネラル、  
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



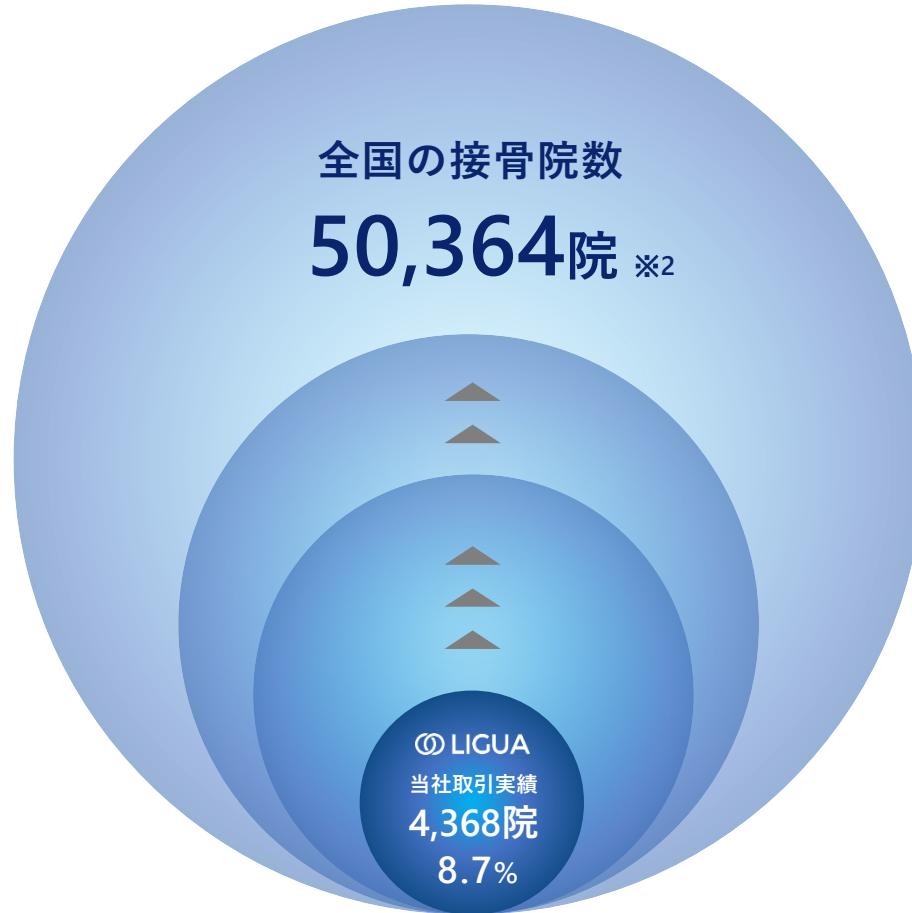
もっと手軽に、シチュエーション  
を選ばないケア商品

# サービスメニューの拡充

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。



当社グループと取引実績のある接骨院数はマーケット全体の8.7%。  
接骨院のDX推進を行い、競争優位性の確立を支援。



## ① 営業強化によるシェア拡大

全国の接骨院数50,364院(※1)に対し、  
現在の当社取引実績は4,368院(※2)、シェア率8.7%。  
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 4,810億円 ※3

接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。

※1：厚生労働省「令和2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（2022年9月時点）

※3：矢野経済研究所2018年柔道整復市場

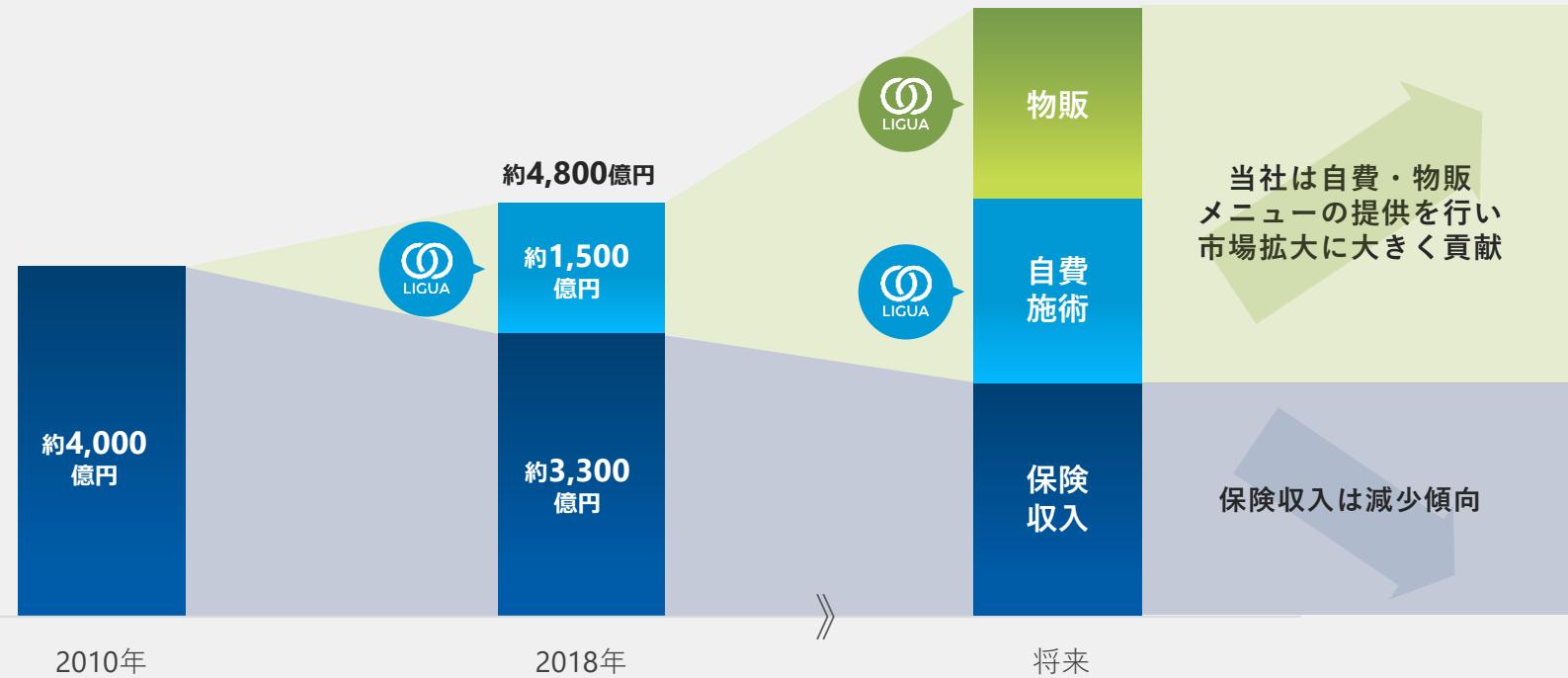
## 接骨院業界の市場規模

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2018年柔道整復市場より当社算出



## 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/>