

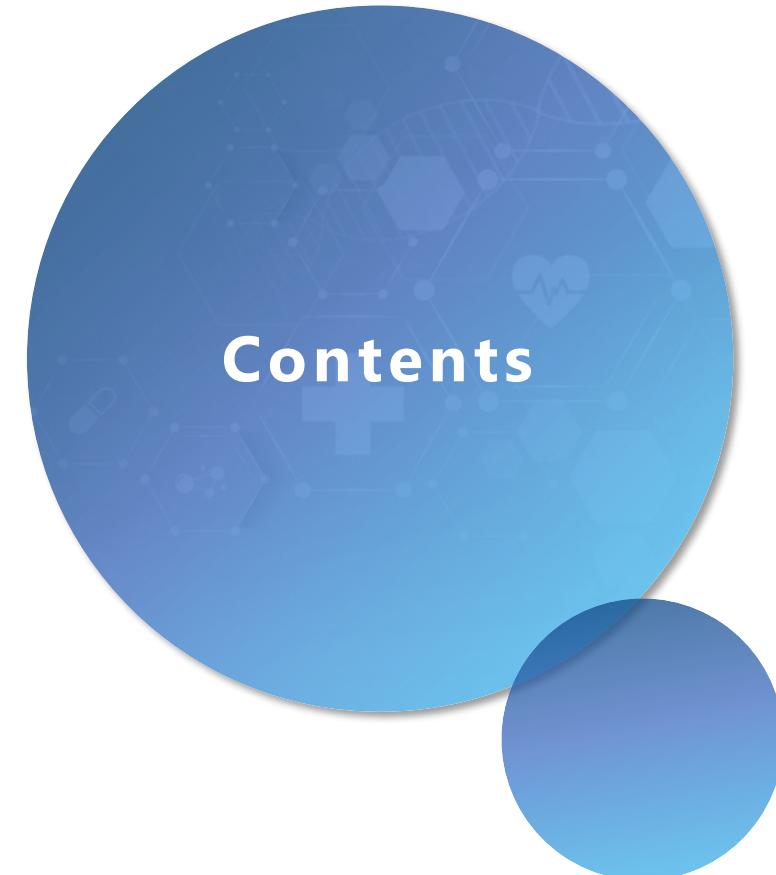


2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社リグア
東証グロース（7090）

2025年8月

1. 決算概要 2026年3月期 第1四半期
2. IFMC.について
3. 市場環境
4. Appendix



ファイナンシャル事業の再編について (2025年6月26日、7月17日リリース)

2025年8月1日付で、ファイナンシャル事業を再編（吸収分割）し、金融商品仲介業を譲渡しました。
ファイナンシャル事業をスリム化することで、早期黒字化を目指していきます。

ファイナンシャル事業再編の概要図



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
期初予想 2026年3月期	2025年5月13日	3,344	95	50	25
修正予想 2026年3月期	2025年8月7日		未定		
実績 2025年3月期	2025年5月13日	2,872	△154	△186	△301

通期業績予想について

2025年8月1日付で、連結子会社の株式会社FPデザインの全株式を譲渡したことにより、同社は当社連結子会社から除外されることとなりました。

当該ファイナンシャル事業の構造変化にともない、減少する売上高及び各段階利益の影響額について現在精査しておりますが、現時点で影響額を合理的に予想することが困難であるため、2026年3月期(通期)の連結業績予想は「未定」といたします。

今後、業績予想の算定が可能となった時点で、速やかにお知らせいたします。

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四半期純利益
2025/3期 1Q	803	480	△22	△33	△47
2026/3期 1Q	667	422	△10	△26	△65
増減額	△135	△58	+12	+7	△18
前期比	△16.9%	△12.2%	-	-	-

業績概要

- ・ ウェルネス事業の增收増益、ファイナンシャル事業の減収により、連結では減収となったが、増益で着地した。
※親会社株主に帰属する四半期純利益は、ファイナンシャル事業の再編に伴う繰延税金資産の取り崩しの影響
- ・ ウェルネス事業：コンサルティング、機材・消耗品売上の増加により、前期比で增收増益となった。
- ・ ファイナンシャル事業：金融商品仲介業が想定以上の落ち込みとなり、前期比で減収減益となった。

連結損益計算書

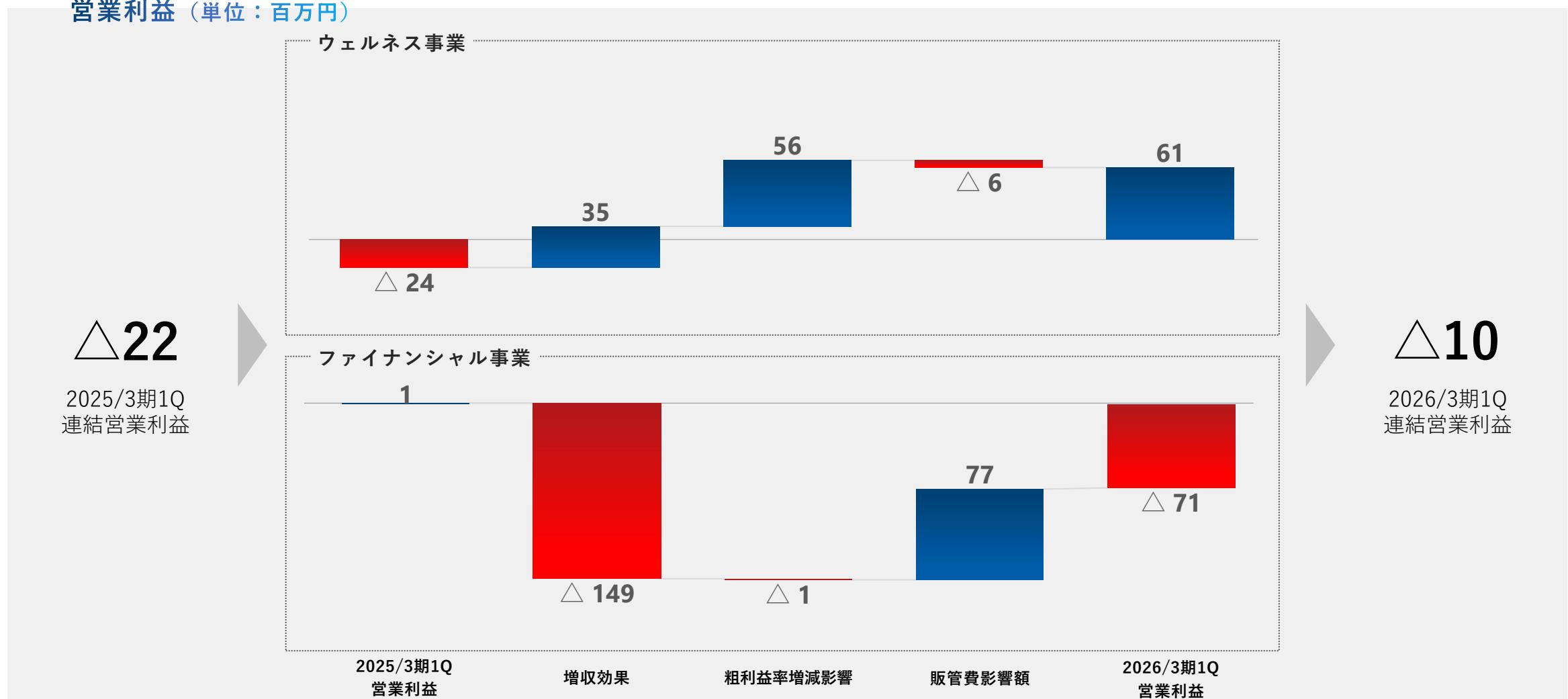
(百万円)	2025/3期 1Q	2026/3期 1Q	増減額	増減率
売上高	803	667	△135	△16.9%
売上原価	322	245	△77	△23.9%
原価率	40.1%	36.7%	△3.4pt	-
売上総利益	480	422	△58	△12.2%
販管費	503	432	△71	△14.1%
営業利益	△22	△10	+12	-
営業利益率	△2.8%	△1.5%	+1.3pt	-
経常利益	△33	△26	+7	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△47	△65	△18	-

セグメント別実績

(百万円)	2025/3期 1Q	2026/3期 1Q	増減額	増減率
売上高	803	667	△135	△16.9%
ウェルネス事業	466	522	+56	+12.1%
ファイナンシャル事業	337	145	△192	△57.0%
営業利益	△22	△10	+12	-
ウェルネス事業	△24	61	+85	-
ファイナンシャル事業	1	△71	△73	-

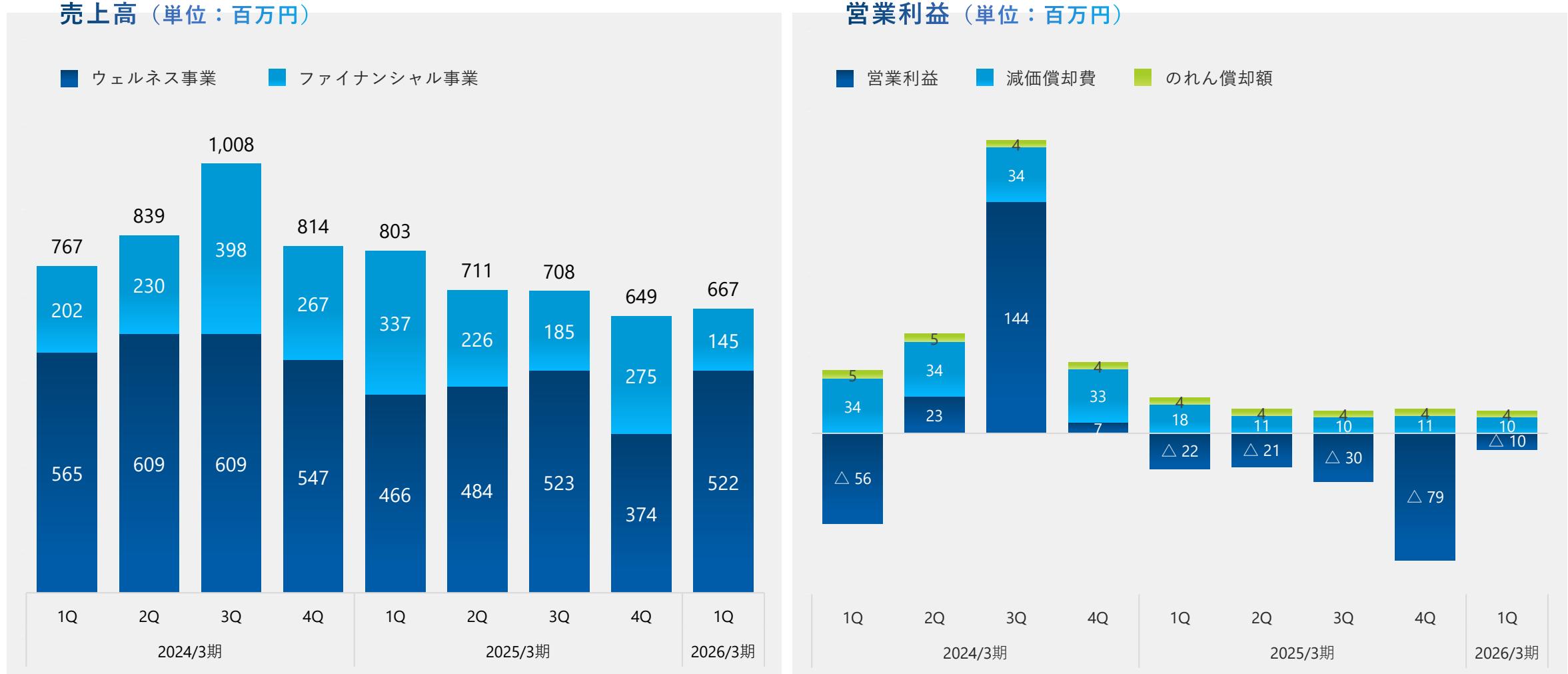
営業利益 増減要因 / 前年同期比較

- ・ウェルネス事業：売上高と粗利率が増加したことにより、営業黒字を計上した。
- ・ファイナンシャル事業：売上高の大幅な減少により、成果報酬は減少したもの、営業赤字を計上した。



連結 四半期推移

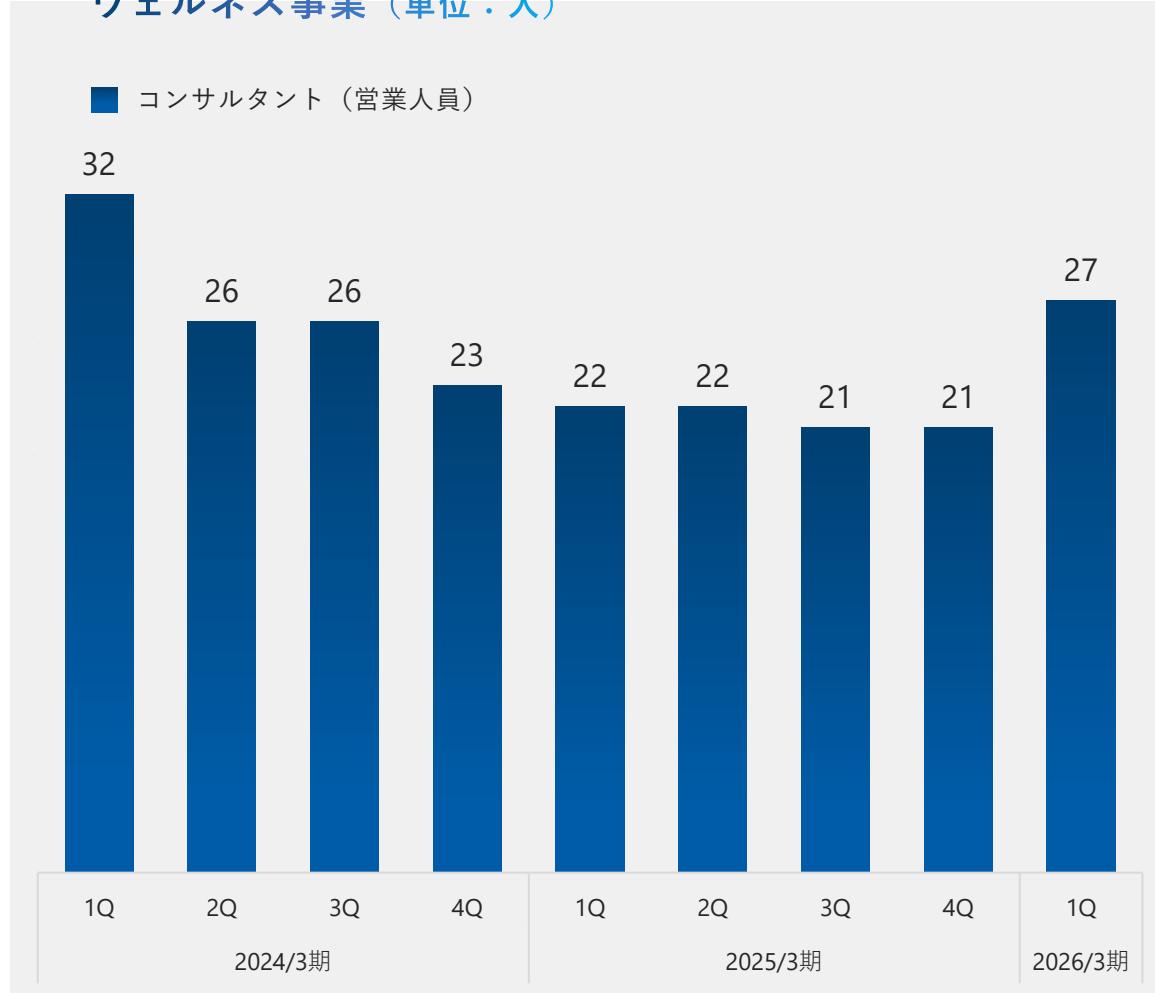
- ・当1Qは、ウェルネス事業は増収となったが、ファイナンシャル事業で大幅な減収となり、前期比で減収した。
- ・ウェルネス事業で黒字を計上したものの、ファイナンシャル事業の赤字をカバーできず、営業赤字を計上した。



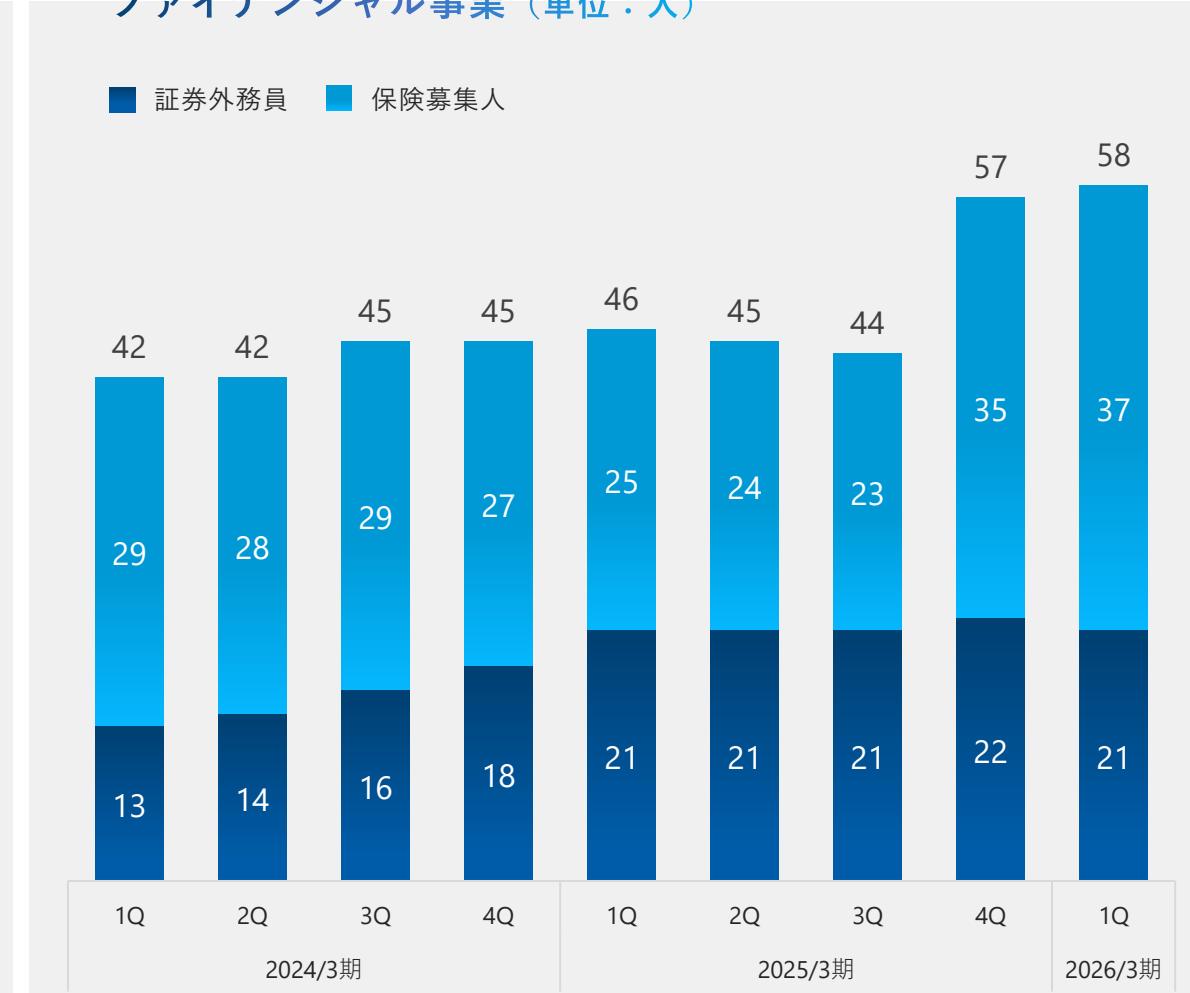
人員数 四半期推移

- ・ウェルネス事業：2025年新卒社員の入社により営業人員が増加、引き続き育成に取り組む。
- ・ファイナンシャル事業：証券外務員登録者の保険募集人登録を推進したことにより、保険募集人が増加した。

ウェルネス事業（単位：人）

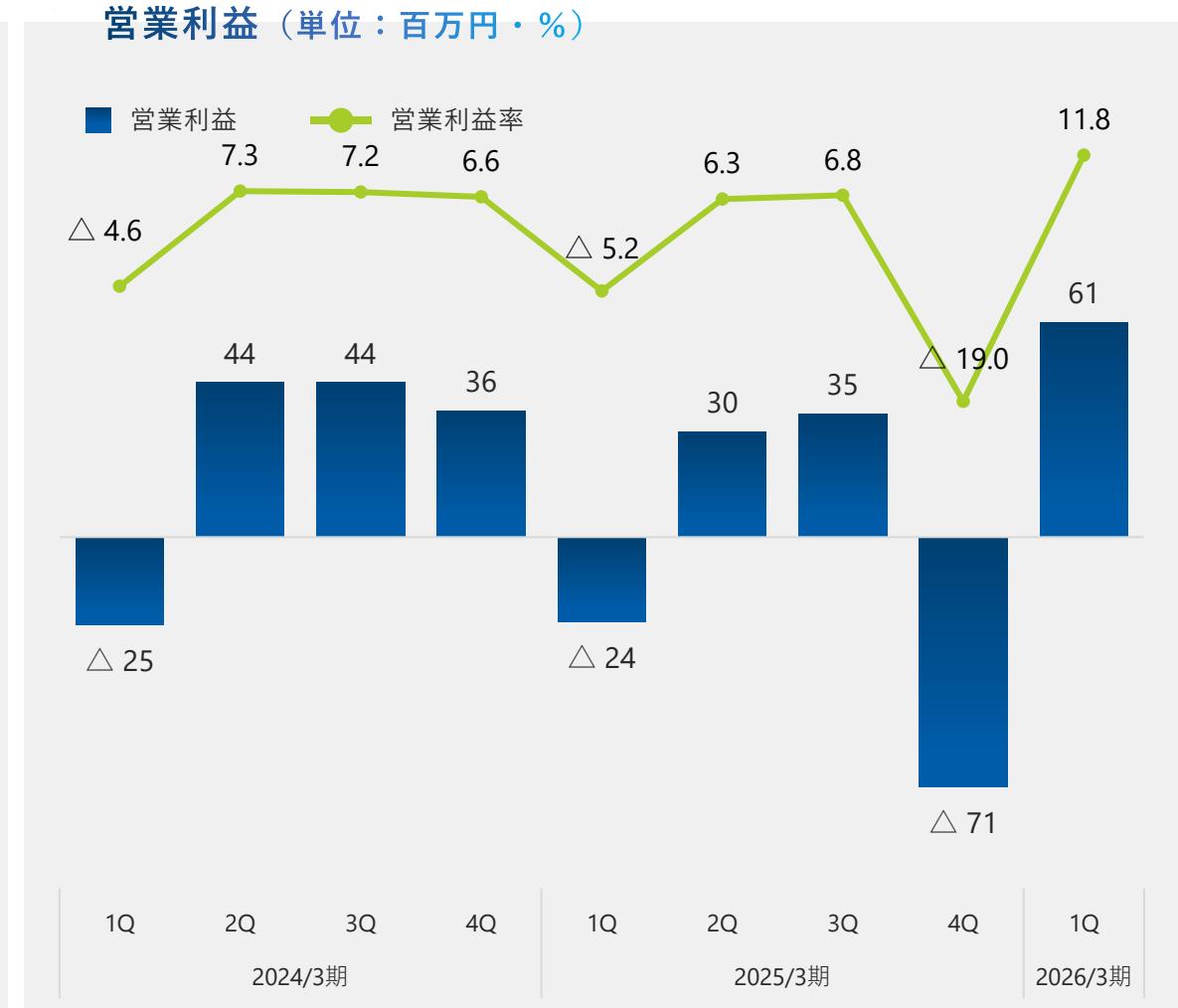
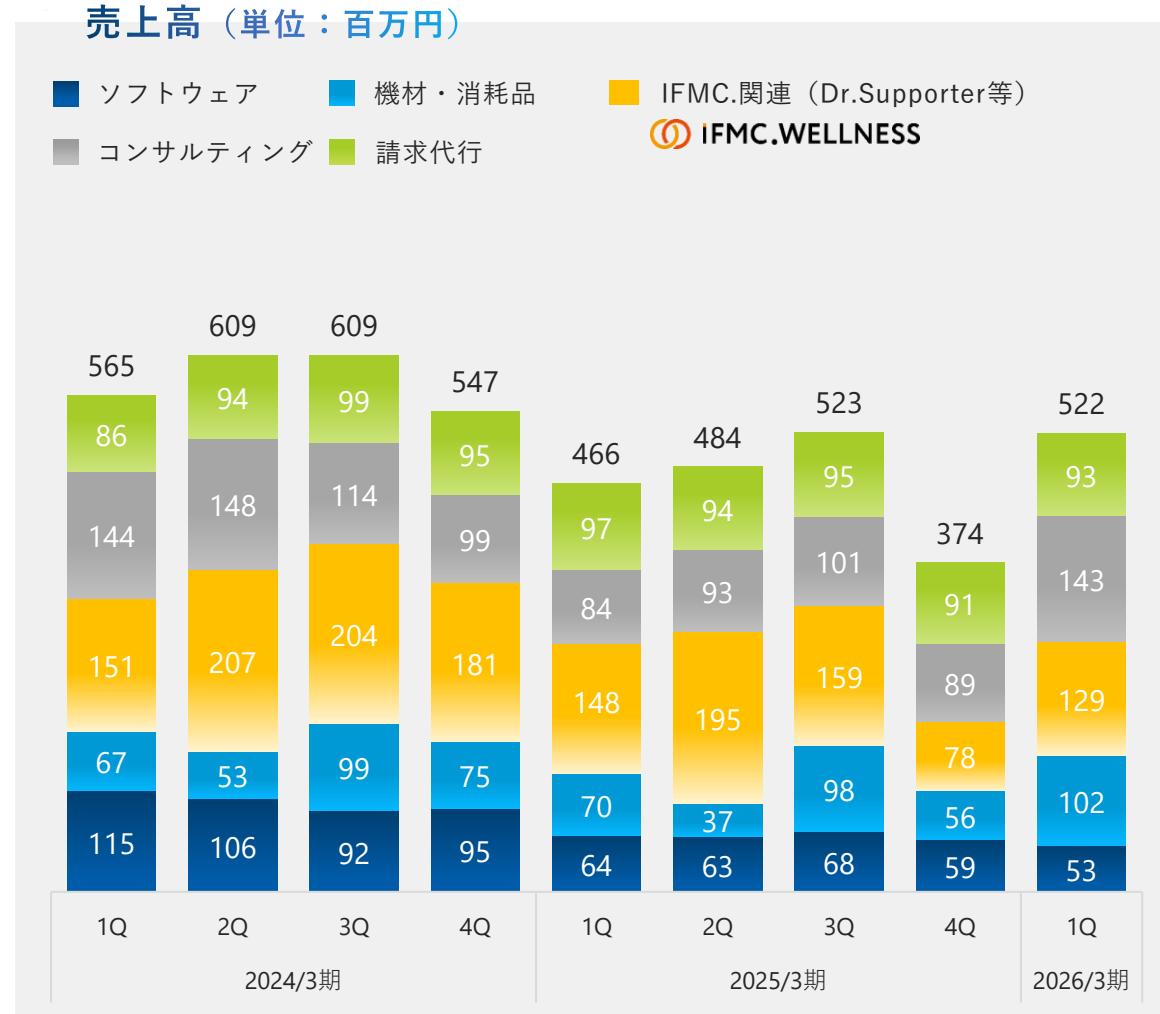


ファイナンシャル事業（単位：人）



ウェルネス事業 四半期推移

- 既存顧客向けの提案を強化した結果、前期比で機材・消耗品、コンサルティング売上が増加した。
- 営業人員の育成とIFMC.導入院のサポートを強化し、2Q以降のIFMC.関連の販売強化に取り組む。



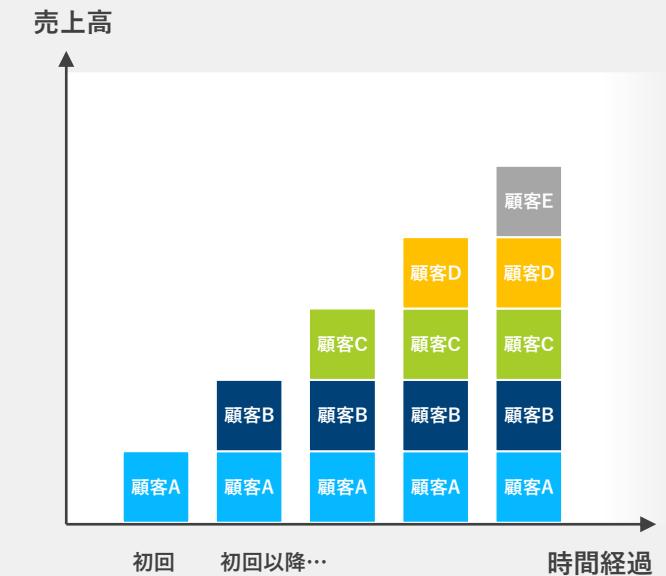
IFMC.製品（Dr.Supporter、My.Supporter）の収益構造

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



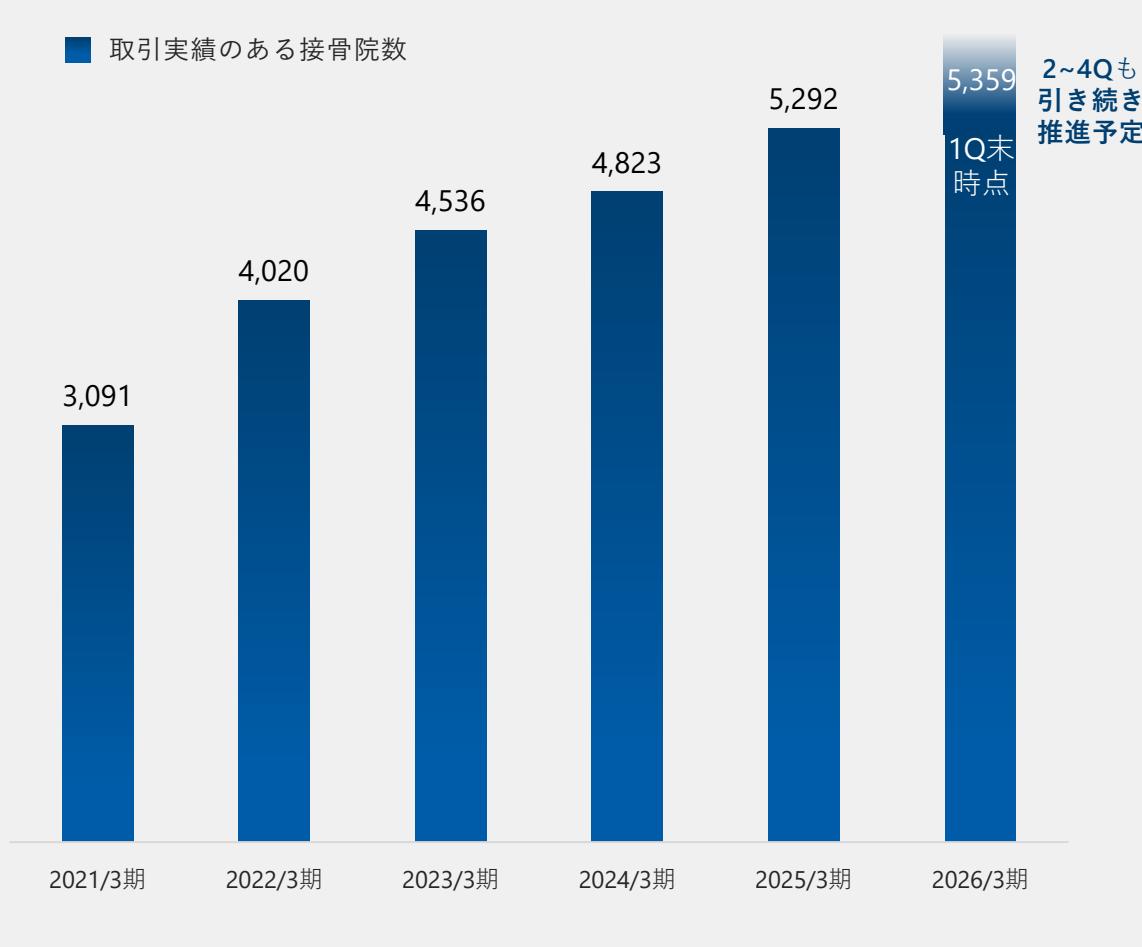
IFMC.製品は、追加購入によって
ストック性の高い収益に繋がりやすい

ウェルネス事業 四半期KPI推移

- ・取引実績接骨院数、IFMC.導入院数の増加に向けた新規開拓に引き続き注力していく。
- ・IFMC.導入院の販売フォローを強化し、今後の継続的な受注増加に注力していく。

取引実績のある接骨院数（単位：院）

■ 取引実績のある接骨院数



IFMC.導入院数（単位：院）

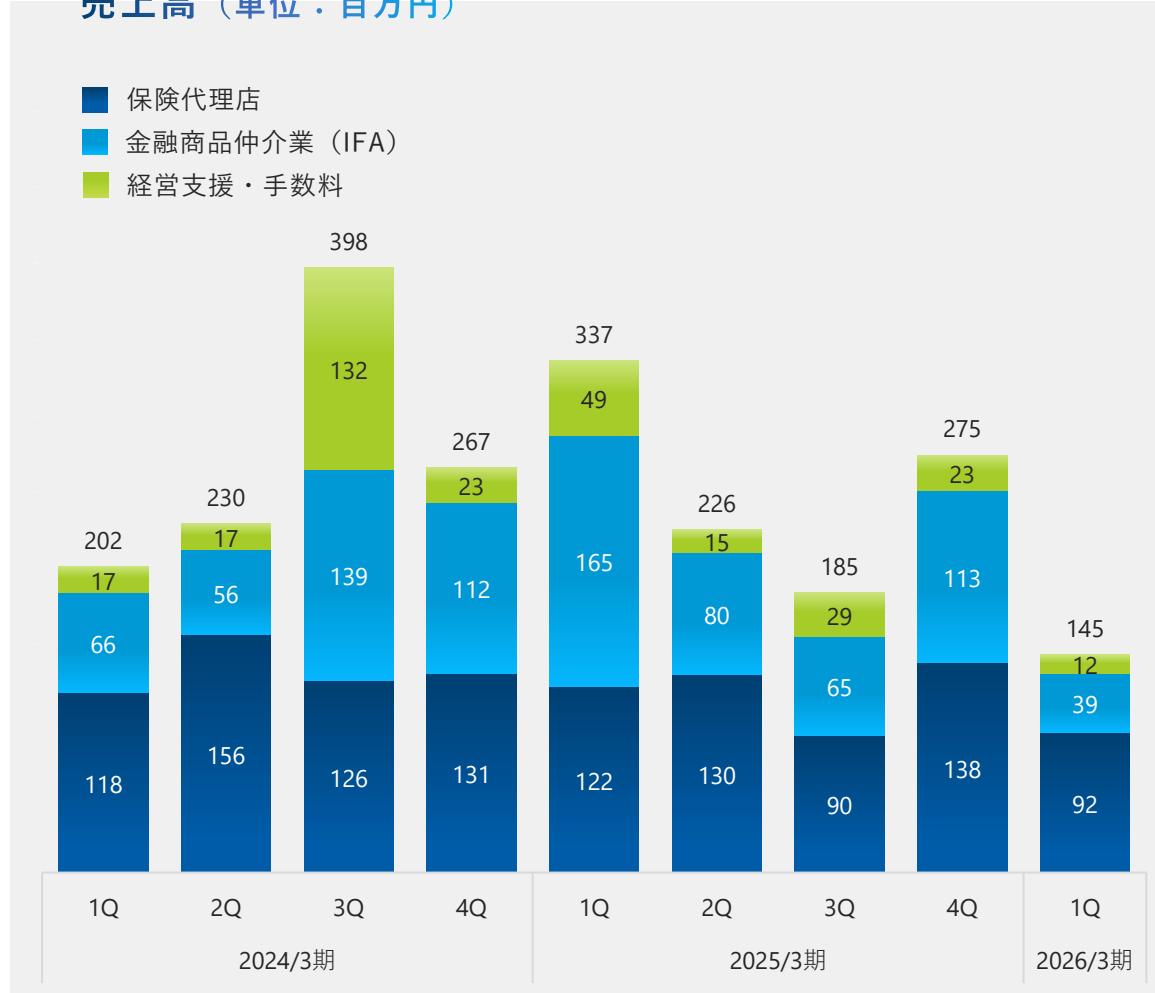
■ IFMC.関連 (Dr.Supporter等)



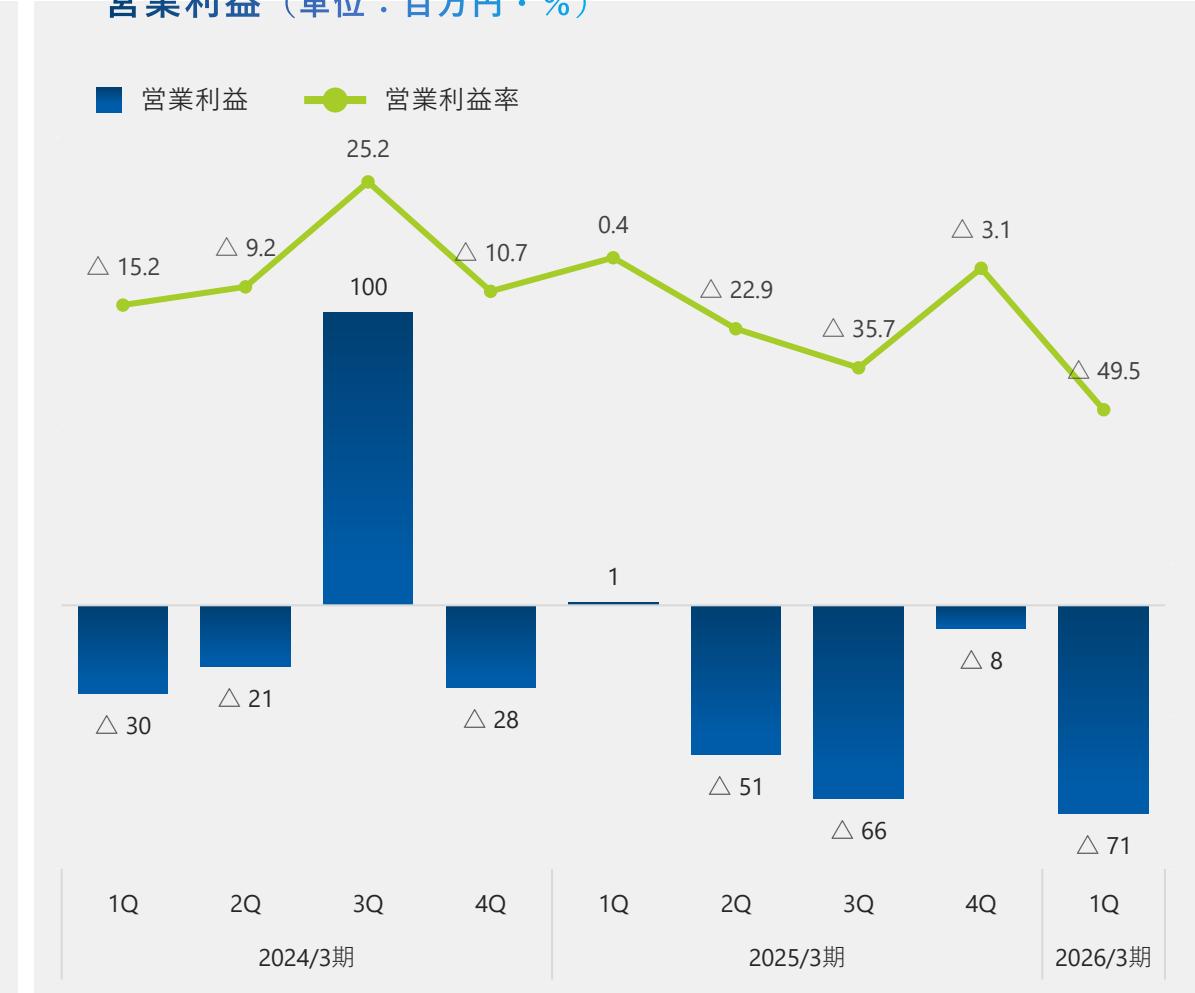
ファイナンシャル事業 四半期推移

- ・金融商品仲介業の落ち込みにより、当1Qの売上高が想定を大幅に下回り、営業損失を計上した。
- ・ファイナンシャル事業の再編により、早期の黒字回復を目指す。

売上高（単位：百万円）



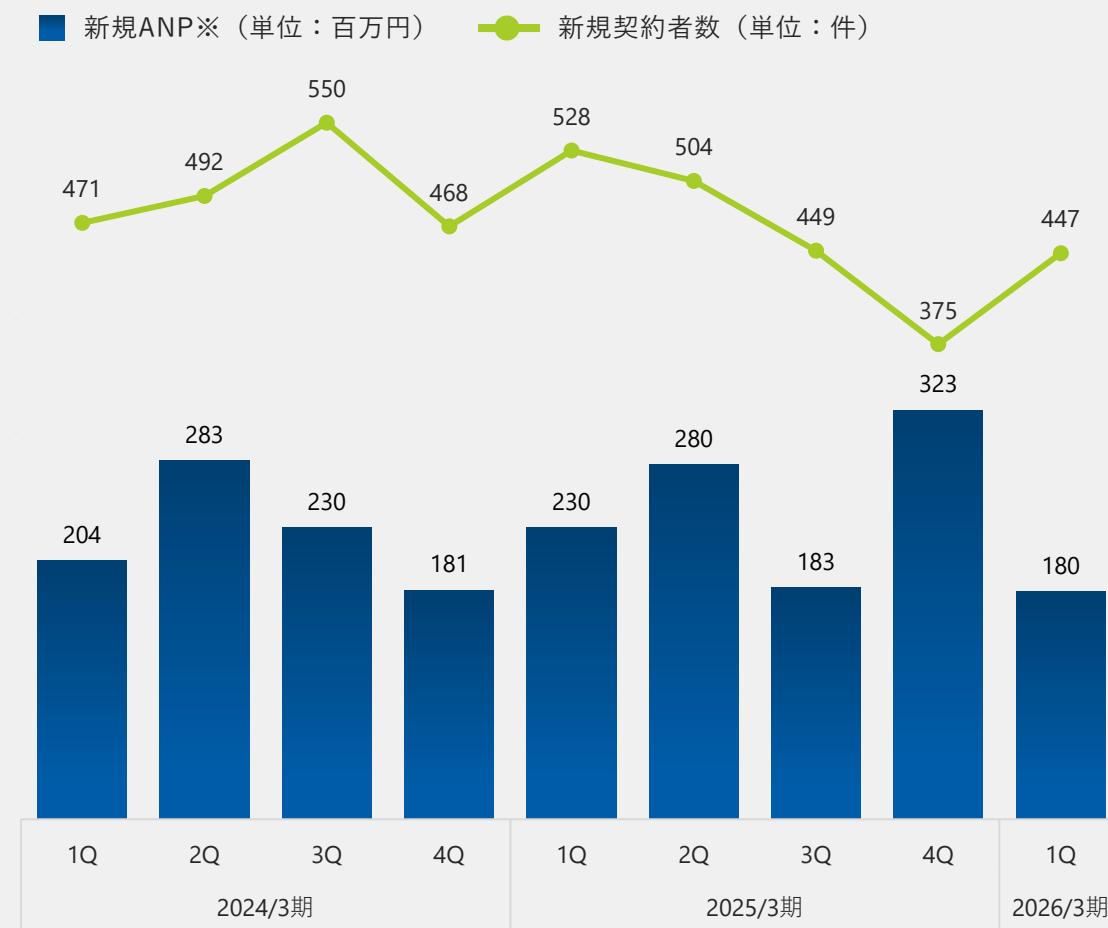
営業利益（単位：百万円・%）



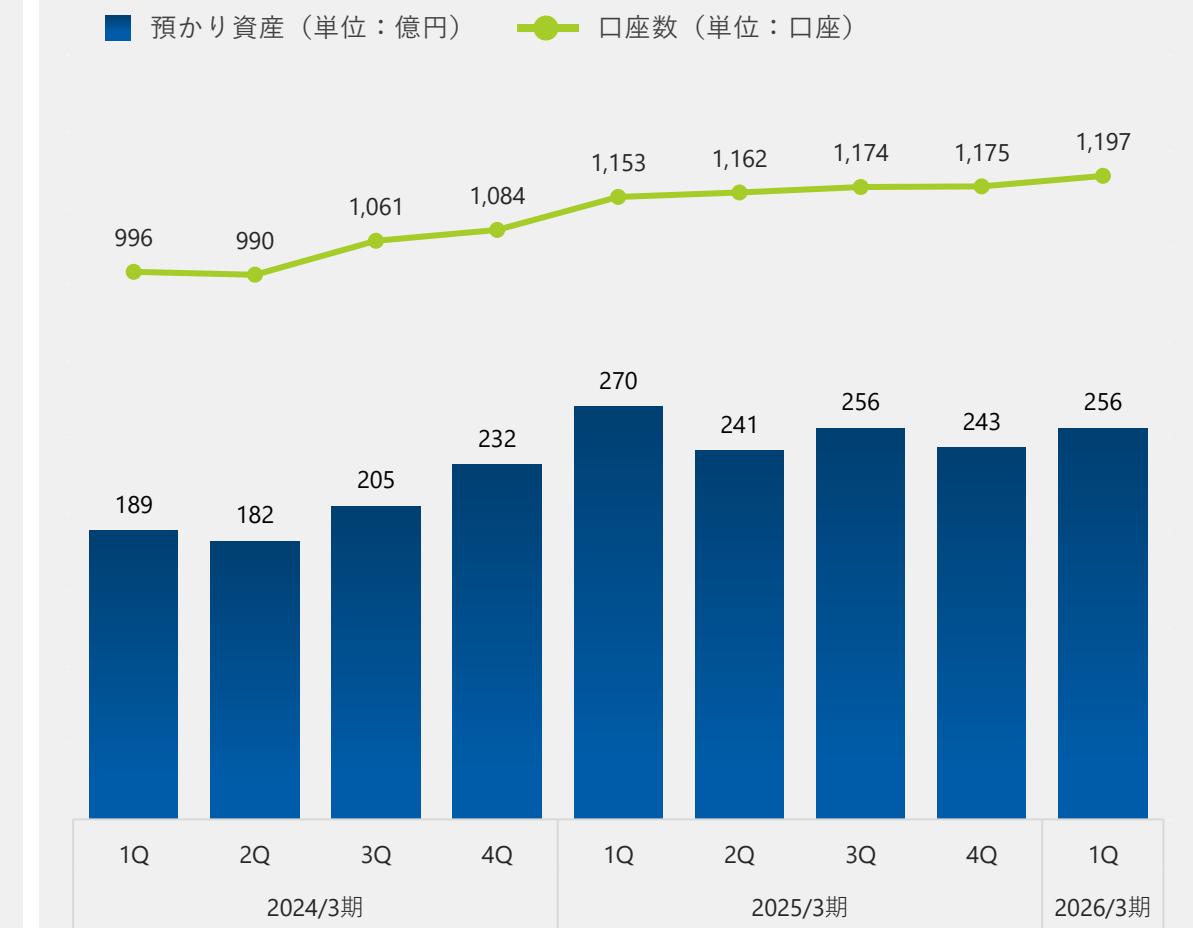
ファイナンシャル事業 四半期KPI推移

- ・保険代理店：前年同期比で新規契約者数、新規ANPともに減少した結果、減収となった。
- ・金融商品仲介業：預かり資産、口座数はほぼ横ばい（緩やかな増加）となった。

保険代理店 KPI推移



金融商品仲介業 (IFA) KPI推移



※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

© LIGUA Inc. All rights reserved.

連結 貸借対照表サマリー

- ・有利子負債の減少（金融機関への借入返済）に伴い、現預金が減少した。
- ・当期純損失の計上により、純資産が減少した。

(百万円)	2025/3期末	(%)	2026/3期 1Q末	(%)	増減額
流動資産	2,734	(87.0)	2,548	(87.6)	△186
現預金	1,352	(43.0)	1,175	(40.4)	△176
売掛金 営業貸付金	645	(20.5)	654	(22.5)	9
その他	737	(23.5)	718	(24.7)	△19
固定資産	407	(13.0)	360	(12.4)	△46
総資産	3,142	(100.0)	2,908	(100.0)	△233
負債	2,822	(89.8)	2,654	(91.3)	△168
有利子負債	2,101	(66.9)	1,925	(66.2)	△176
その他	720	(22.9)	729	(25.0)	8
純資産	319	(10.2)	254	(8.7)	△65
負債・純資産合計	3,142	(100.0)	2,908	(100.0)	△233

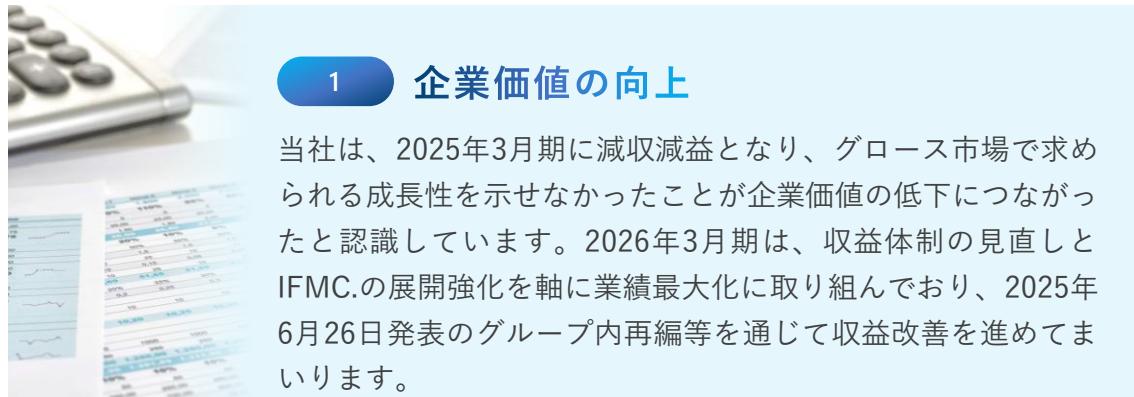
上場維持基準への適合に向けた計画とその適合状況について（2025年7月16日リリース）

当社は、2025年3月31日時点で東証グロース市場の上場維持基準のうち「流通株式時価総額」の基準を満たしていませんでしたが、適合に向けた取り組みを進めた結果、2025年6月30日時点で当該基準を充足し、すべての上場維持基準に適合いたしました。

上場維持基準への適合状況

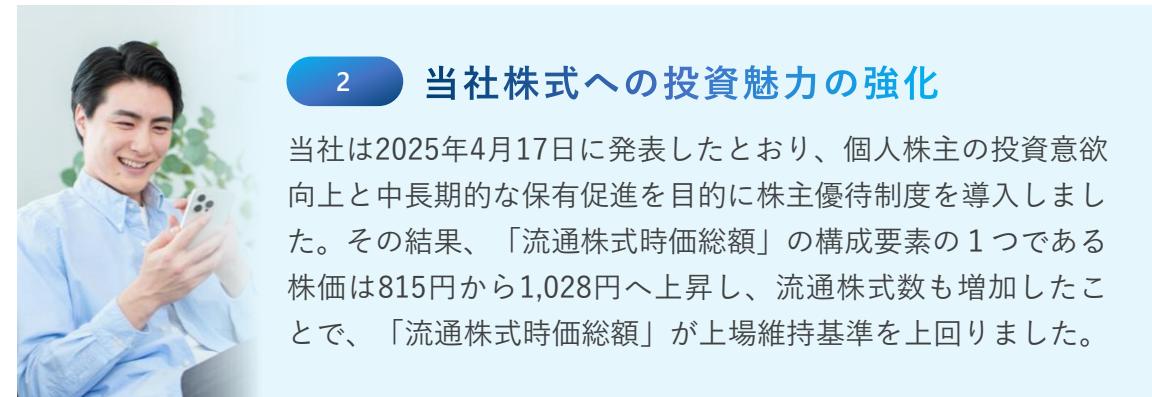
	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (2025年3月31日時点)	592人	4,686単位	4.2億円	30.9%
当社の状況 (2025年6月30日時点)	750人	5,370単位	5.2億円	35.5%
上場維持基準	150人以上	1,000単位以上	5億円以上	25%以上

上場維持基準への適合継続に向けた取り組み内容



1 企業価値の向上

当社は、2025年3月期に減収減益となり、グロース市場で求められる成長性を示せなかったことが企業価値の低下につながったと認識しています。2026年3月期は、収益体制の見直しとIFMC.の展開強化を軸に業績最大化に取り組んでおり、2025年6月26日発表のグループ内再編等を通じて収益改善を進めてまいります。



2 当社株式への投資魅力の強化

当社は2025年4月17日に発表したとおり、個人株主の投資意欲向上と中長期的な保有促進を目的に株主優待制度を導入しました。その結果、「流通株式時価総額」の構成要素の1つである株価は815円から1,028円へ上昇し、流通株式数も増加したことで、「流通株式時価総額」が上場維持基準を上回りました。

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。

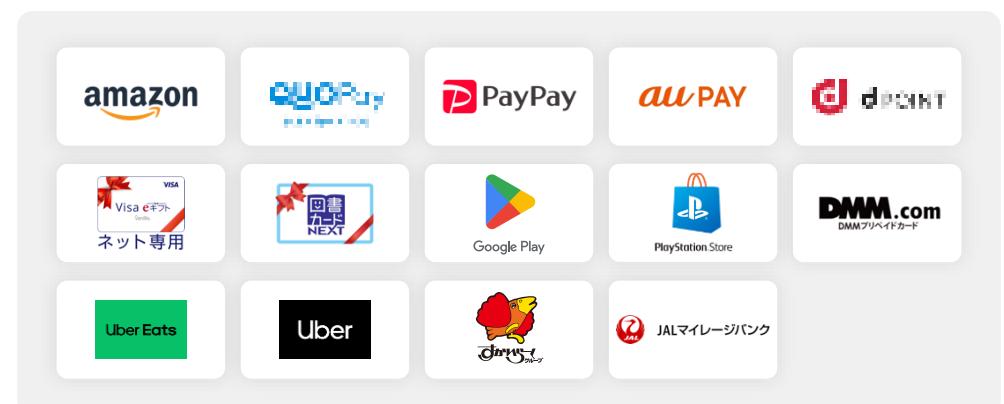
優待内容 デジタルギフト10,000円分（年2回）

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）
※初回は2025年9月末 + 2026年3月末の2回で可能

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。



2026年3月期の重点施策

2025/3期における課題



営業人員の減少

Webマーケティング
売上の減少

人員増による販管費増に
比して収益の伸び悩み

2026/3期の対策と取り組み方針と進捗状況

新サービスのリリース(1Q中を予定)と展開強化

既存のIFMC.導入院に対する
サポート体制の強化と販売支援

IFMC.他社コラボ(BtoB向け加工事業)
の展開強化
コンシューマー向け自社商品の開発と販売強化

昨春・今春の新卒入社社員の戦力化と、
中途採用の促進

インサイドセールス及びCS(カスタマーサクセス)
部門の強化による取引院数増加とセルアップ

マーケティング支援に強みを持つCS-C社と
業務提携し、接骨院向けの
集客支援ソリューションの共同展開

クロスセルの重視から、個別の商品特性に応じ
た組織体制の見直しにより、利益の確保を優先



当初計画より若干遅延あるも、
本年8月中にリリース予定



継続対応中



他社コラボ：引き合い増の傾向
自社商品の開発：4Qをターゲットに新商品開発



今春新卒社員も各部門へ配置し営業力増強へ



ロイヤルカスタマー向けの関係値強化策実施中



協業開始し、順調に対応院数の増加中



既報の通り、再編を行い利益確保へ邁進

1. 決算概要 2026年3月期 第1四半期
2. IFMC.について
3. 市場環境
4. Appendix



Contents

IFMC.2つの戦略

これまで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 ◎ HICOONE ◎ 日本ソフトウェア販売

コンサル
ティング

請求代行
(BPOサービス)

機材・消耗品

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



ソフトウェア



IFMC.関連

集積機能性ミネラル結晶体

◎ LIGUA

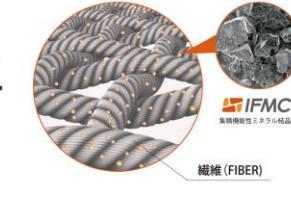
自社商材の
企画・販売

- Dr. Supporter
- My. Supporter 他



◎ IFMC.WELLNESS

加工



繊維(FIBER)

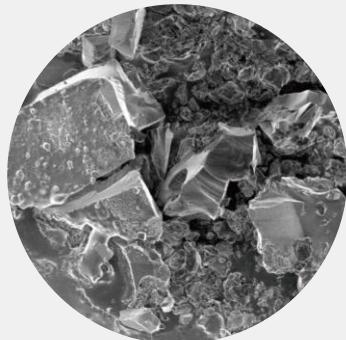
接骨院

消費者

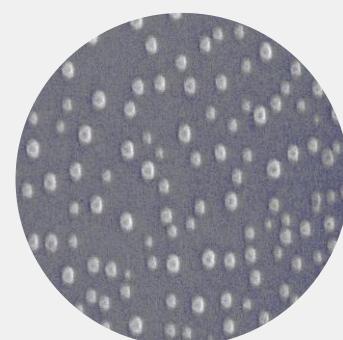
企業



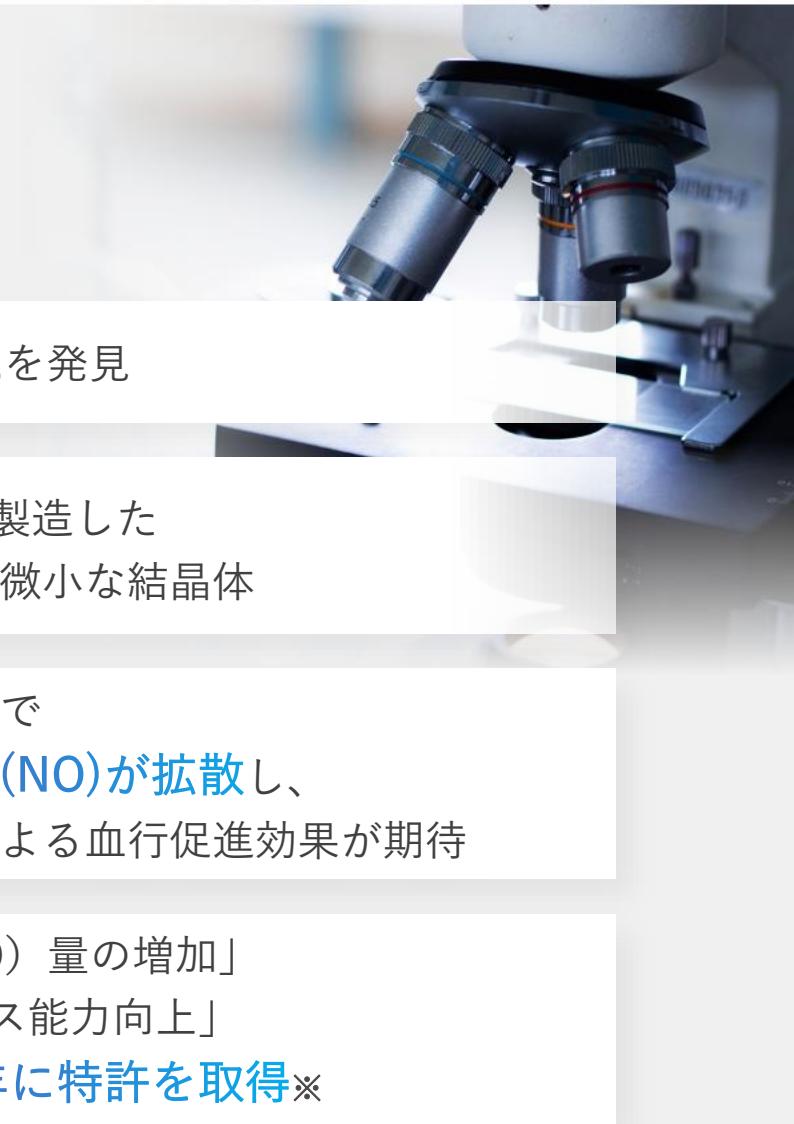
IFMC.(イフミック)とは、
集積機能性ミネラル結晶体の名称

 IFMC.WELLNESS

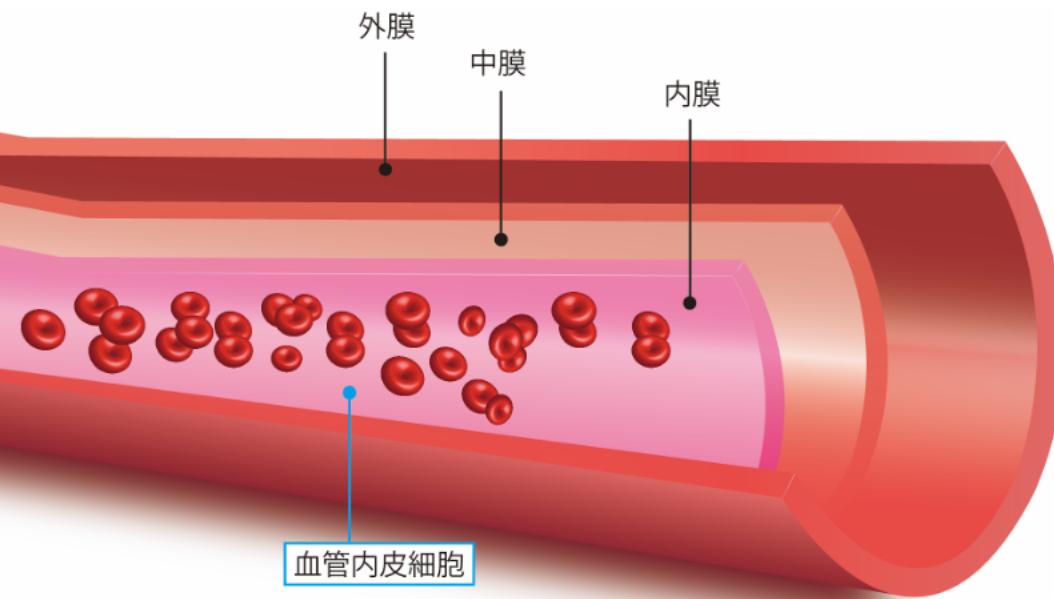
マイクロメーター
1/1,000mm



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



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

IFMC.について | EVIDENCE (特許)



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)ティコクが「**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。

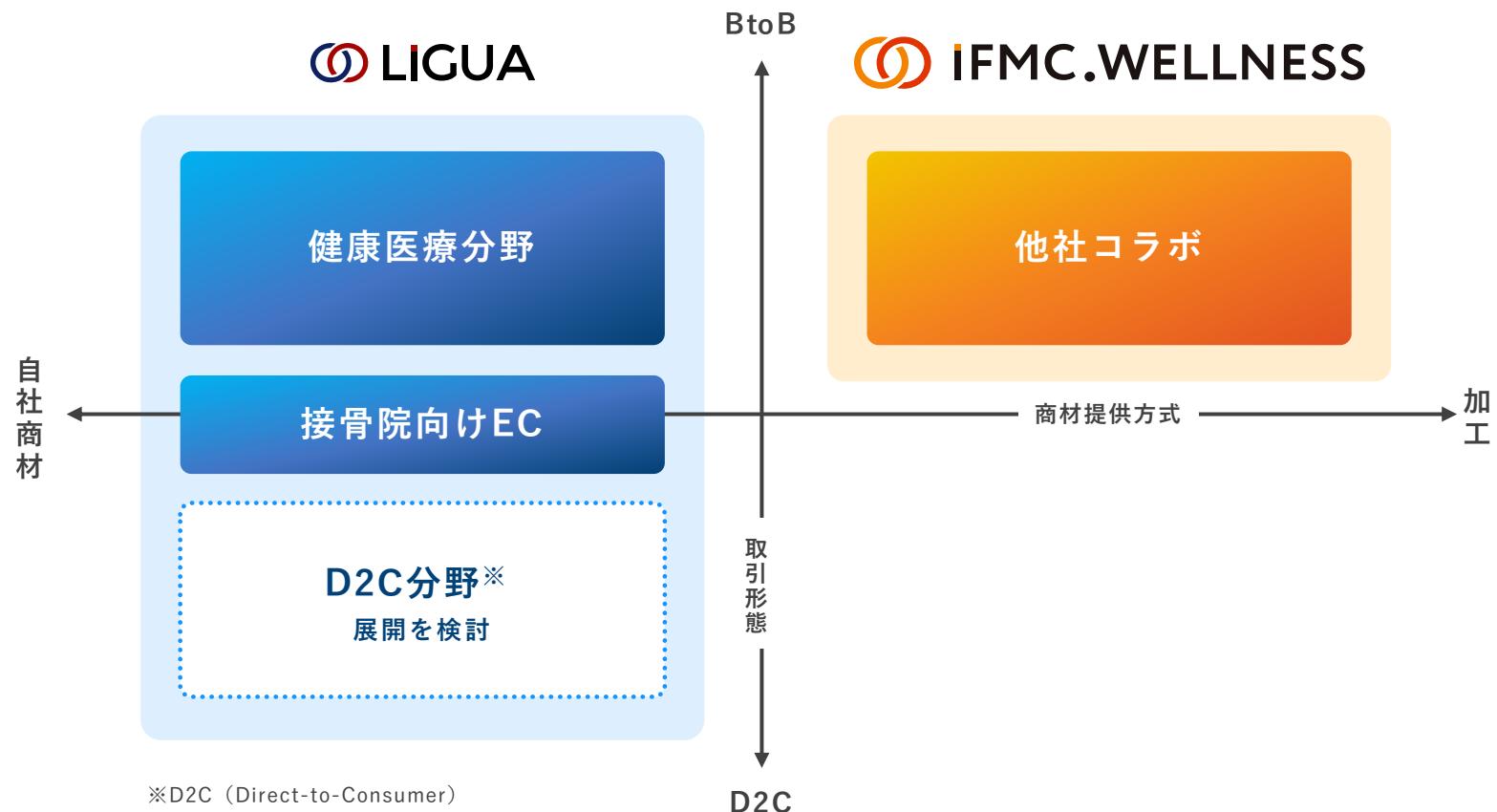


※2019年7月に株式会社ティコクが特許取得

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 LIGUA
出資比率 30% 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



現在の主力領域であり、IFMC.製品を接骨院などのプロフェショナル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。

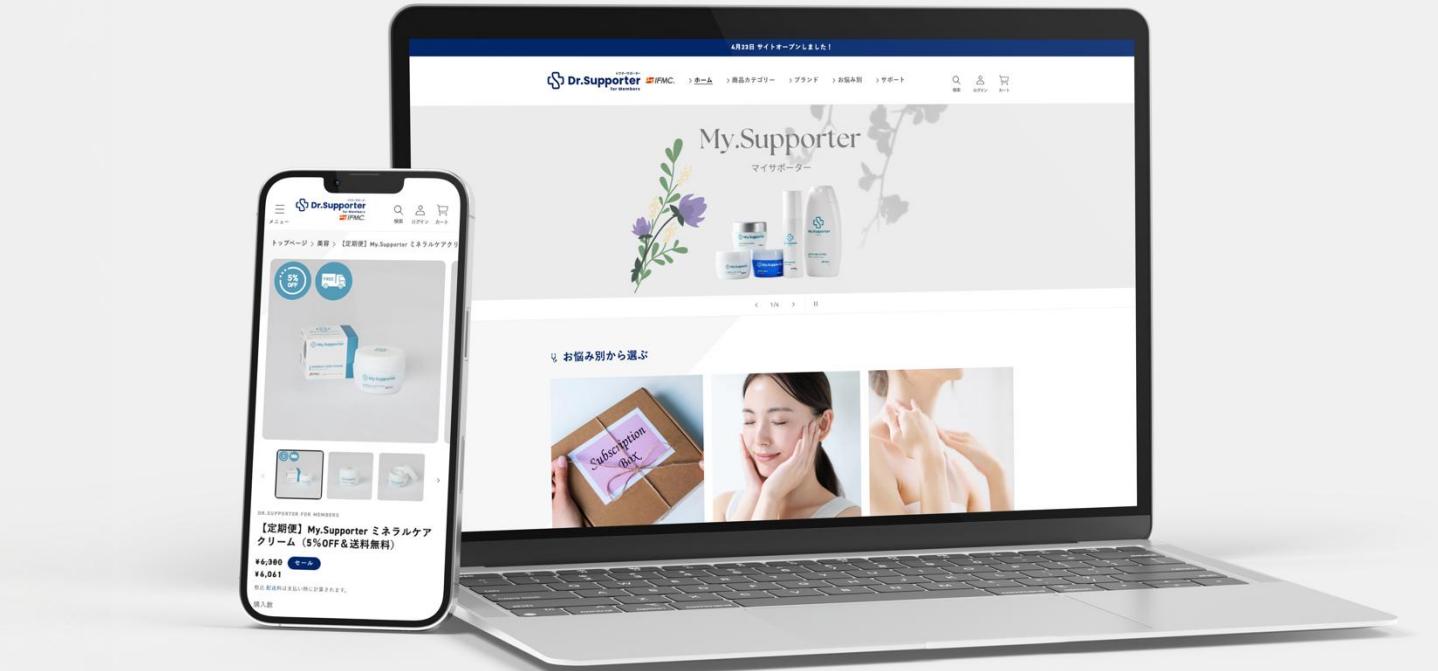
→ サービス・商材の流れ





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できます。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。

→ サービス・商材の流れ



<https://member.drsupporter.com>





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。

→ サービス・商材の流れ



WWS Health+



CHRAM



doublet



00u



FAVOLINK



PREMIUM フットケアソーター

1. 決算概要 2026年3月期 第1四半期
2. IFMC.について
3. 市場環境
4. Appendix



Contents

予防分野への政策シフト

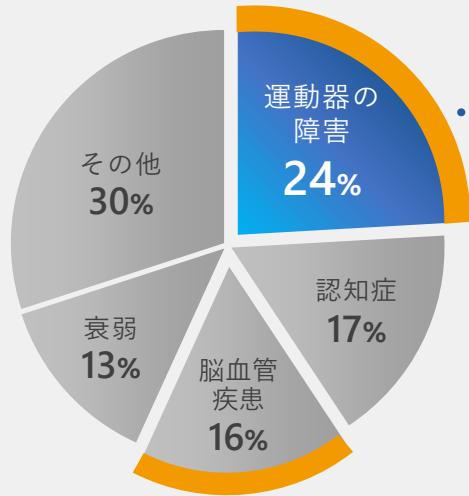
ヘルスケアにおける日本の政策



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

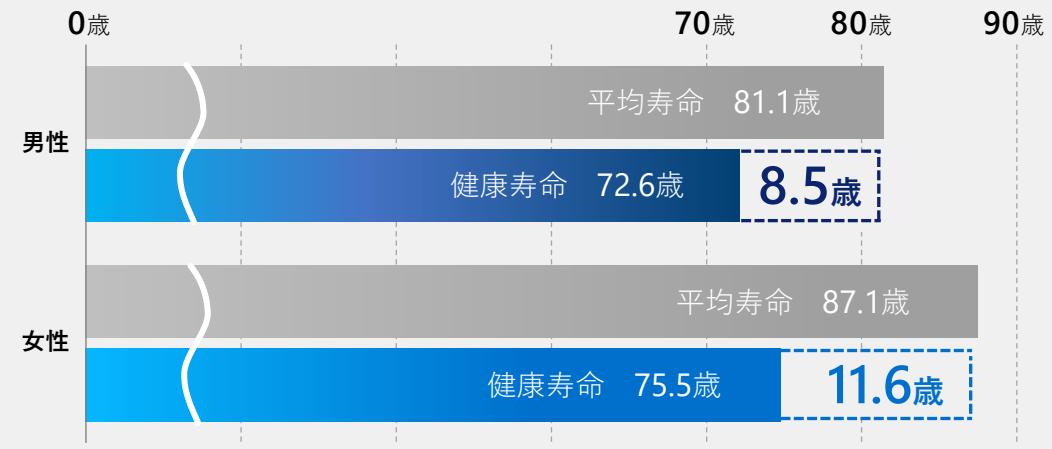


骨折・転倒 : 13.9%
関節疾患 : 10.2%

IFMC.の可能性が期待できる領域
→ 40%

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」「2022（令和4）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

	生涯医療費	70歳未満	70歳以上
男女計	2,815万円	1,437万円 (51%)	1,378万円 (49%)
男性	2,727万円	1,459万円 (54%)	1,268万円 (46%)
女性	2,907万円	1,414万円 (49%)	1,493万円 (51%)

出所：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料～令和3年度の医療費等の状況～」

1. 決算概要 2026年3月期 第1四半期
2. IFMC.について
3. 市場環境
4. **Appendix**



Contents

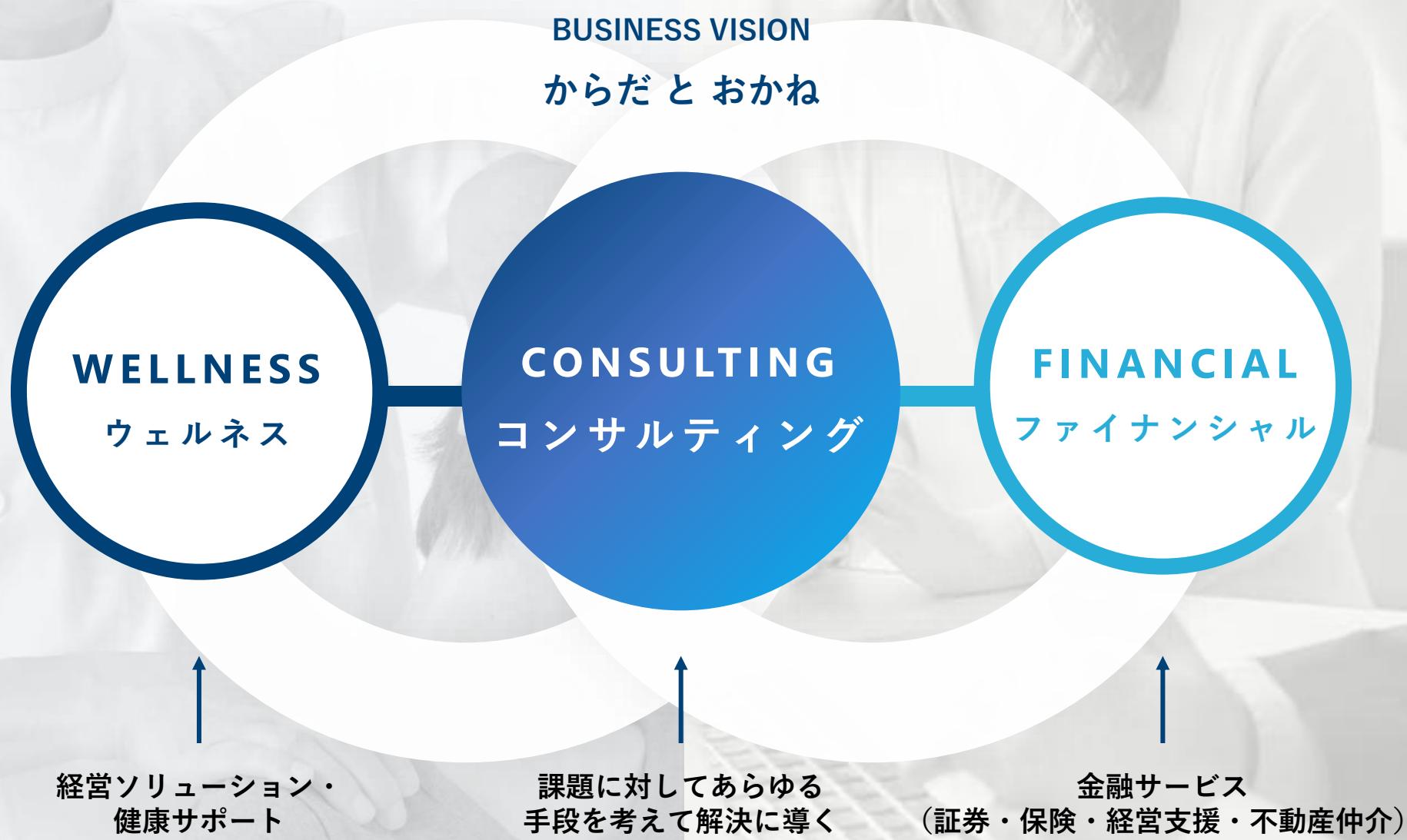
DESIGNING WELLNESS LIFE

人生から不安をなくし、生きるをサポートする。

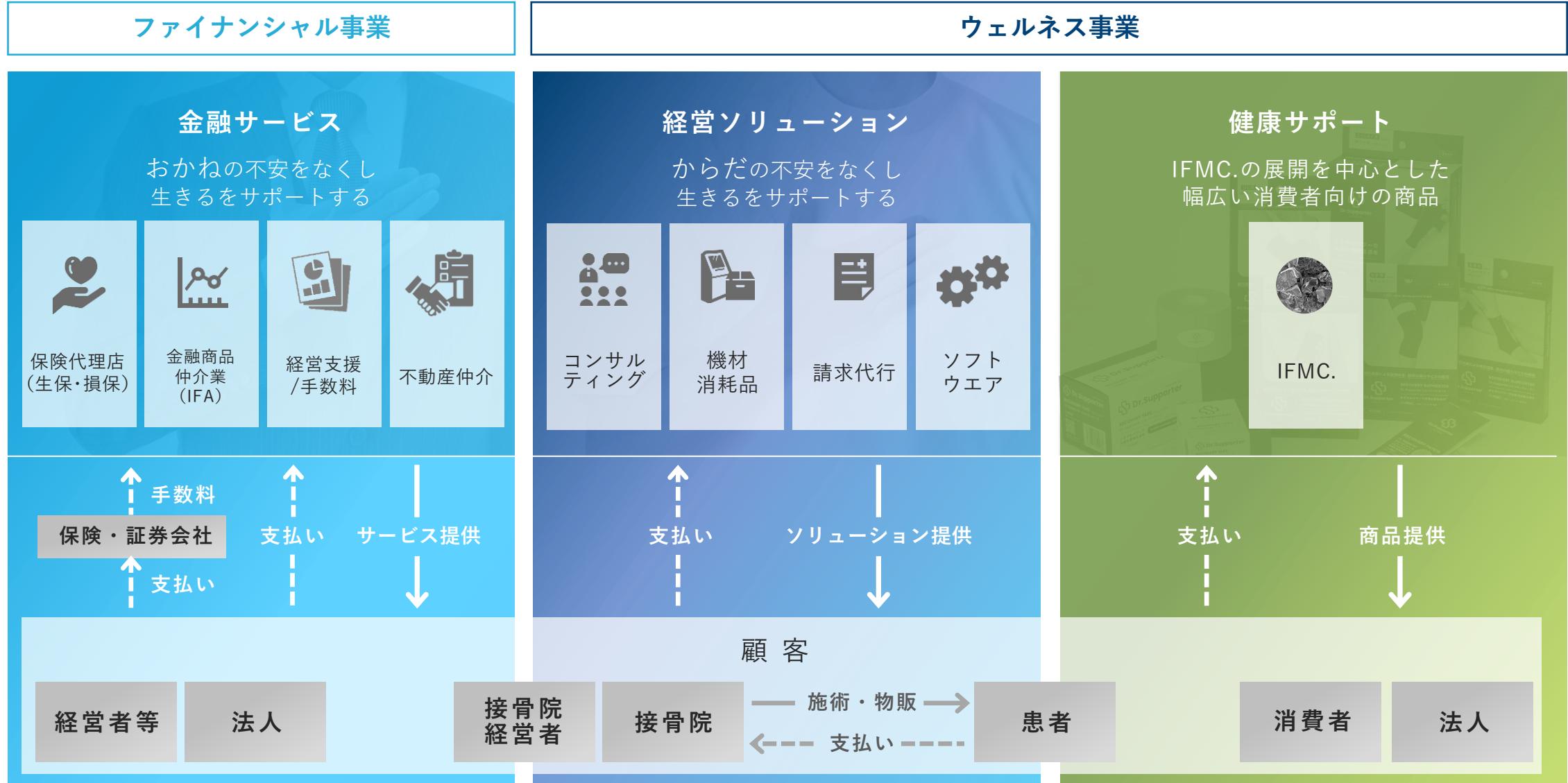
本当に健康である状態とは「からだ」と「おかね」の不安がなく、
心から前向きになることだと私たちは考えます。

リケアグループは、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

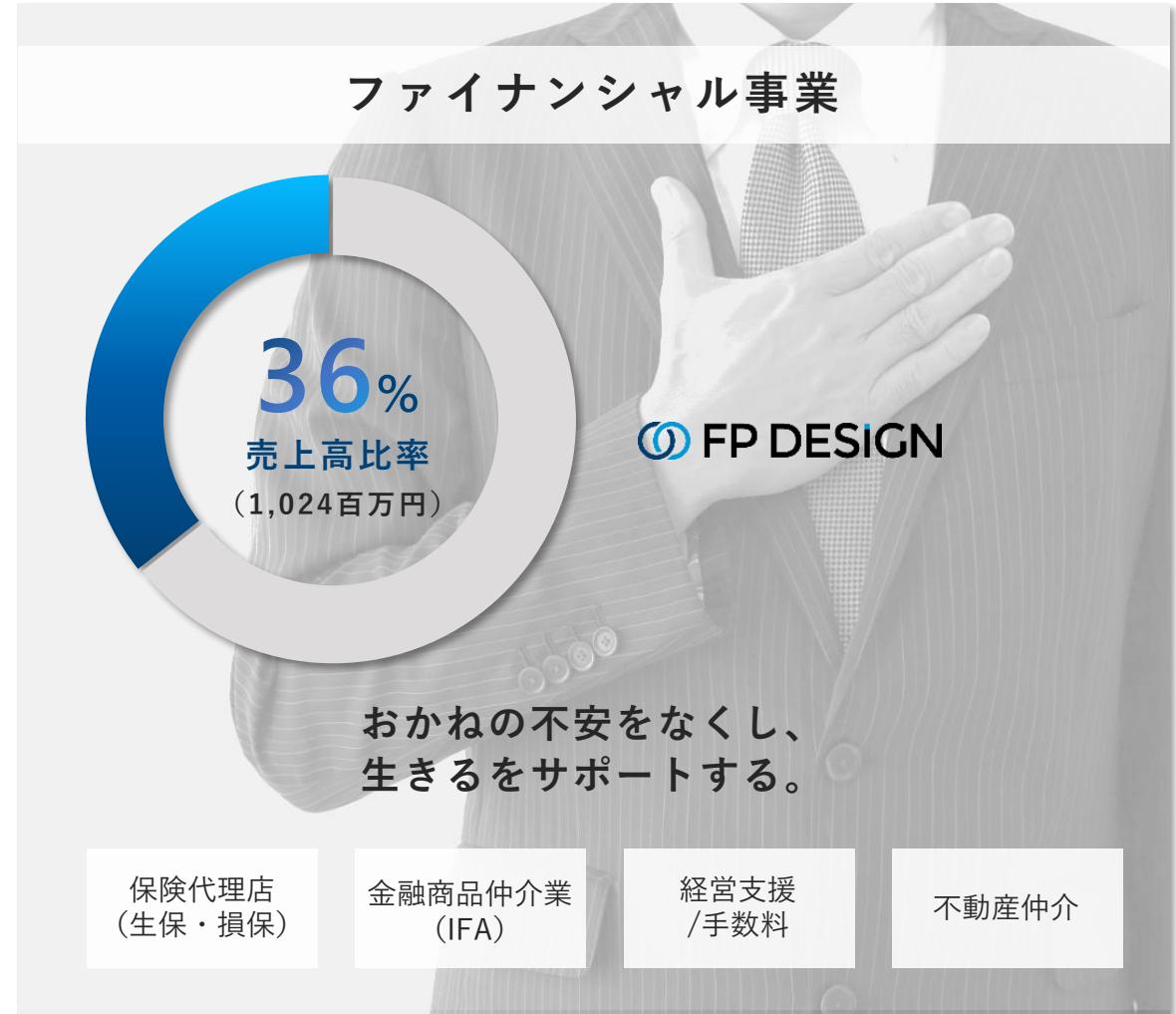
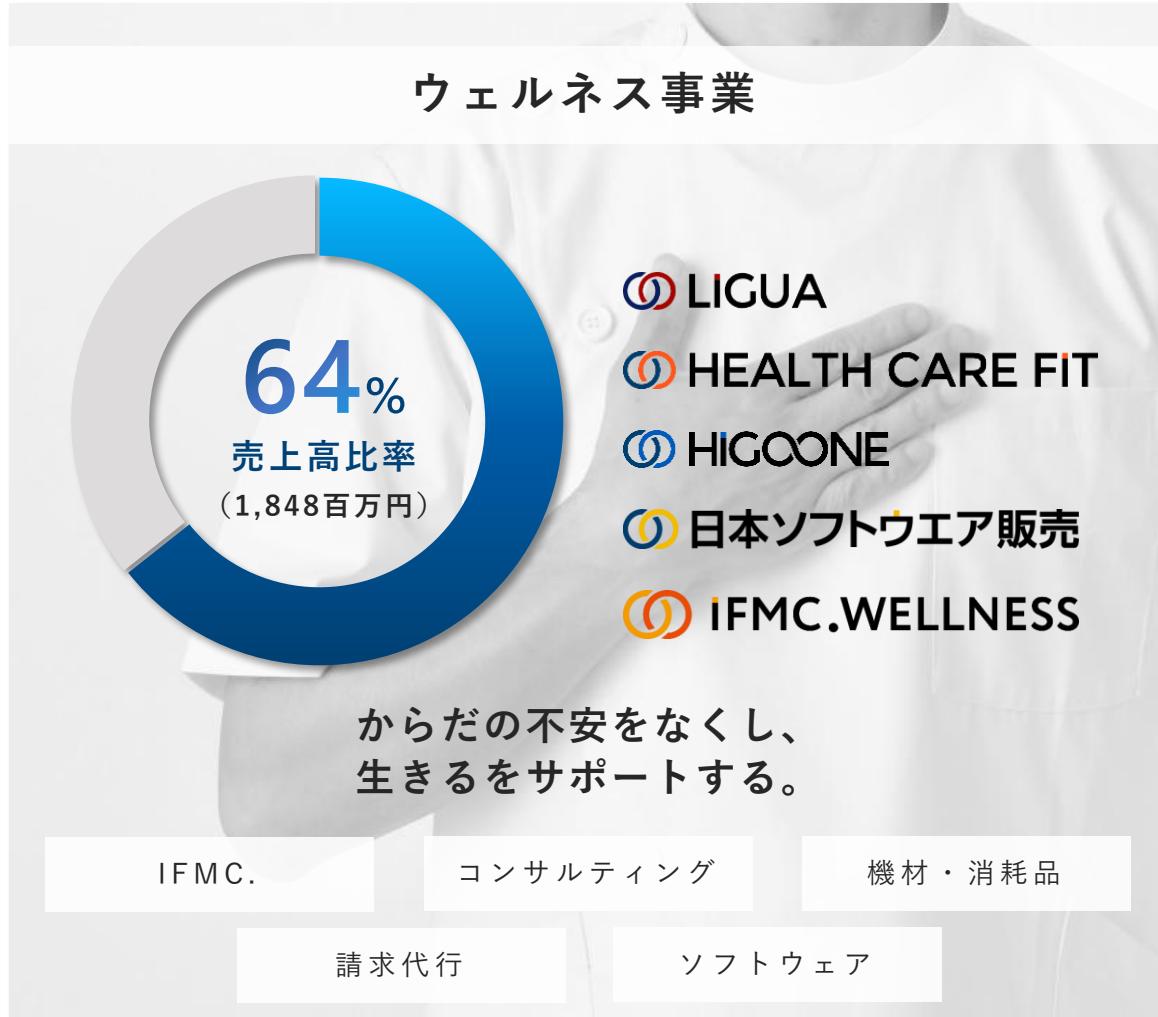


事業系統図



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、各種金融商品、経営支援等を提案するファイナンシャル事業を展開。



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。



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/>