



2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社リグア
東証グロース（7090）

2026年2月

1. 決算概要 2026年3月期 第3四半期

2. IFMC.について

3. 市場環境

4. Appendix

A decorative graphic on the right side of the slide. It consists of two overlapping circles. The larger circle is a gradient of blue and contains a faint network pattern of hexagons and lines, along with icons of a heart with a pulse line and a medical cross. The word "Contents" is written in white, bold, sans-serif font in the center of this circle. The smaller circle, which overlaps the bottom right of the larger one, is a solid medium blue.

Contents

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 2025年3月期	2025年5月13日	2,872	△154	△186	△301
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			
	2025年11月13日	2,361～2,416	△111～△143	△148～△180	△147～△178
	2026年2月10日	2,450	△141	△180	△186

通期業績予想について

2025年11月13日付で、通期連結業績予想の公表をレンジ方式で開示致しましたが、3Qまでの実績および4Qの見通しを精査した結果、通期業績予想数値を一本値で開示できると判断したことから、前回予想を修正いたします。

3Q累計期間においては、ウェルネス事業における健康サポート分野のIFMC.関連の商品販売が前年比で引き続き低調に推移したものの、4Qでの売上高回復が見込まれることなどから、売上高は先般公表したレンジの上限を超える形での修正となります。一方で、各段階利益については、4Qでの黒字化が見込まれるものの、3Q末にて商品の評価損を予想より大きく計上したことなどから、先般公表したレンジの下限付近での着地を予想しております。

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 3Q累計	2,223	1,301	△74	△99	△137
2026/3期 3Q累計	1,740	1,017	△171	△201	△203
増減額	△482	△283	△97	△102	△66
前期比	△21.7%	△21.8%	-	-	-

業績概要

- ・ ウェルネス事業の売上高は前年同期比で大きく下回り、3Q末にて商品の評価損を予想より大きく計上したことから、営業損失が拡大した。
- ・ ファイナンシャル事業は、保険代理店における売上が弱含み、販管費の圧縮は大きく進んだものの、3Q単独では営業損失となった。
- ・ 結果、連結では、各段階利益において損失が拡大したものの、4Qにおいては回復が見込まれる。

連結損益計算書

(百万円)	2025/3期 3Q累計	2026/3期 3Q累計	増減額	増減率
売上高	2,223	1,740	△482	△21.7%
売上原価	921	722	△198	△21.6%
原価率	41.5%	41.5%	0.0pt	-
売上総利益	1,301	1,017	△283	△21.8%
販管費	1,376	1,189	△186	△13.5%
営業利益	△74	△171	△97	-
営業利益率	△3.4%	△9.8%	△6.5pt	-
経常利益	△99	△201	△102	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△137	△203	△66	-

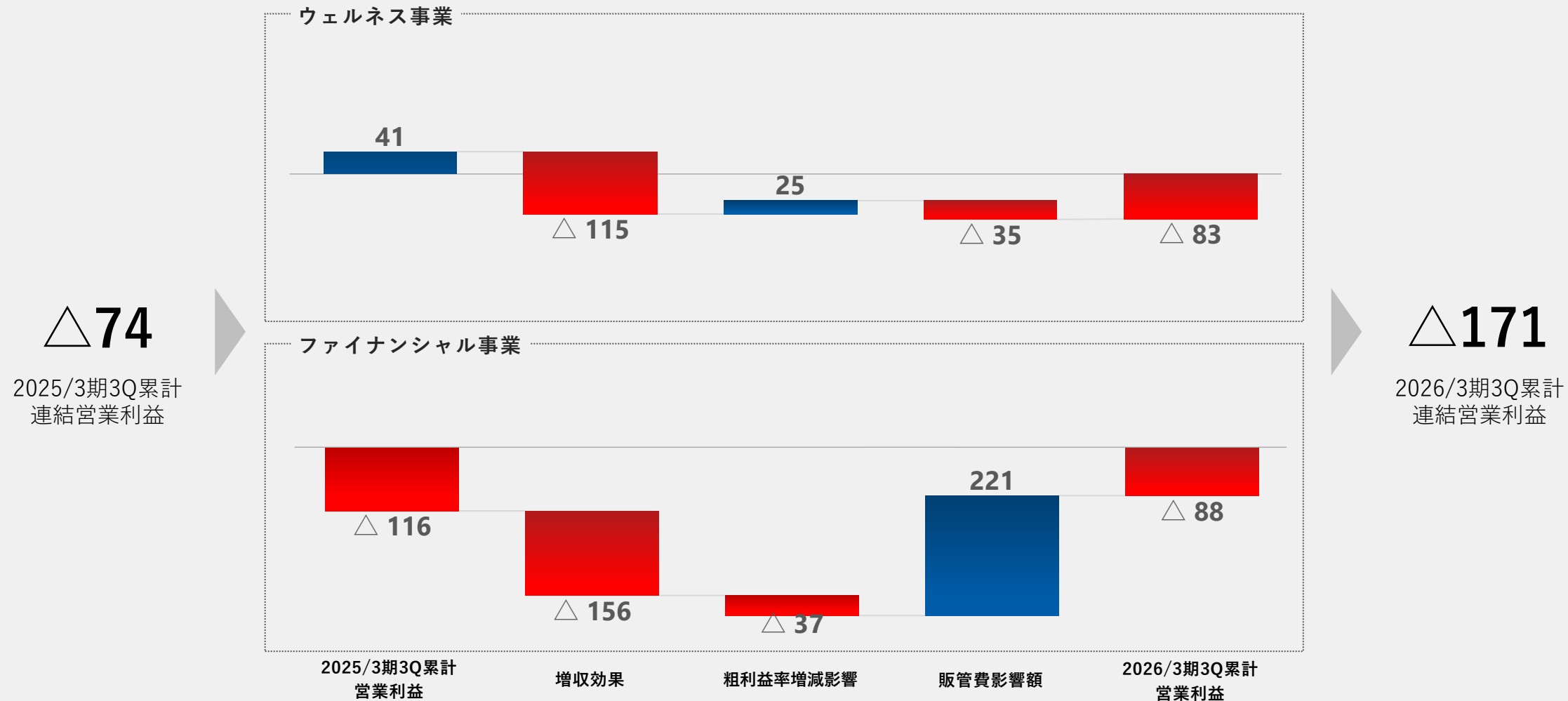
セグメント別実績

(百万円)	2025/3期 3Q累計	2026/3期 3Q累計	増減額	増減率
売上高	2,223	1,740	△482	△21.7%
ウェルネス事業	1,474	1,286	△187	△12.7%
ファイナンシャル事業	748	454	△294	△39.3%
営業利益	△74	△171	△97	-
ウェルネス事業	41	△83	△125	-
ファイナンシャル事業	△116	△88	+28	-

営業利益 増減要因 / 前年同期比較

- ・ ウェルネス事業：売上高の低迷により営業赤字となった。
- ・ ファイナンス事業：事業再編により、売上高減少よりも販管費改善の効果で前年同期比では改善した。

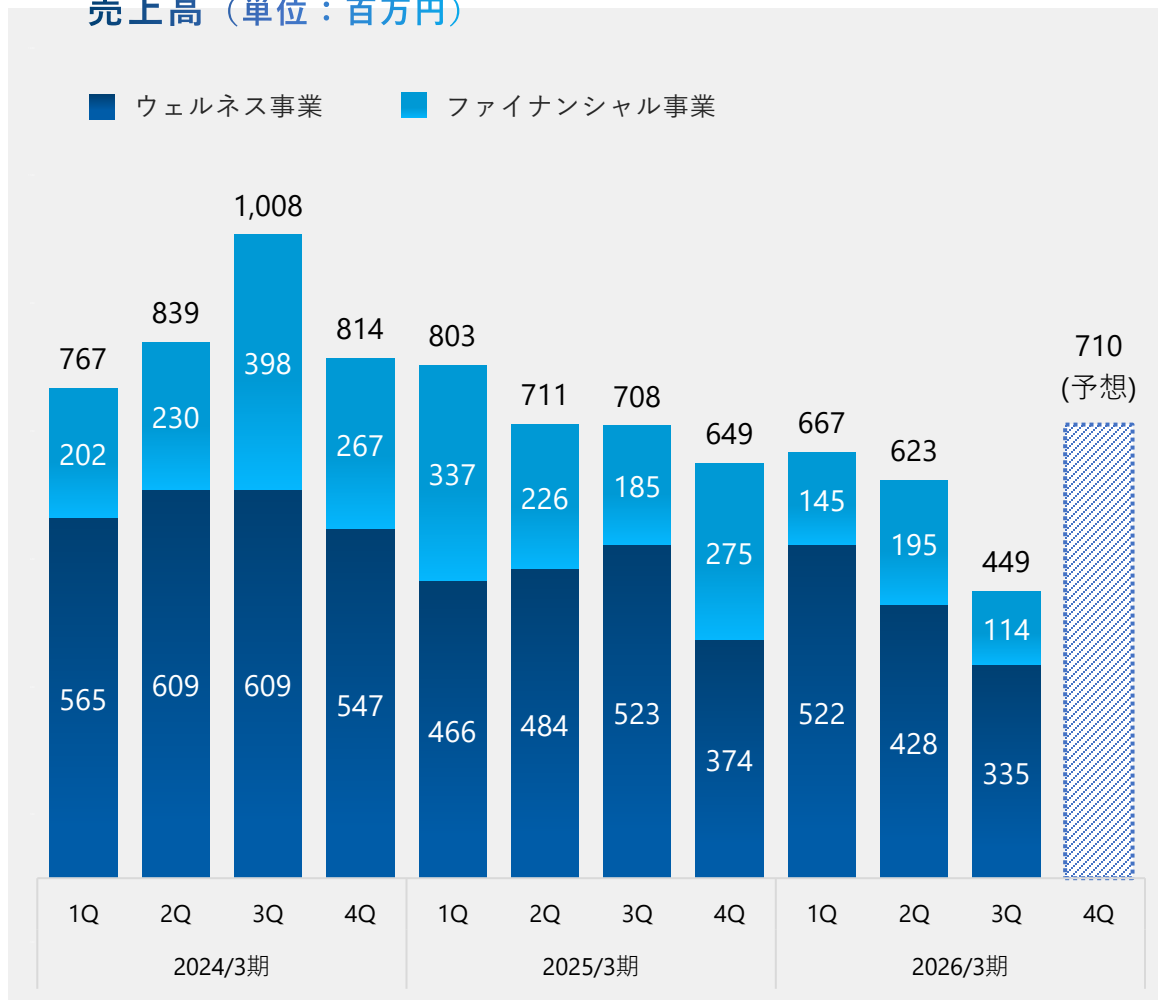
営業利益（単位：百万円）



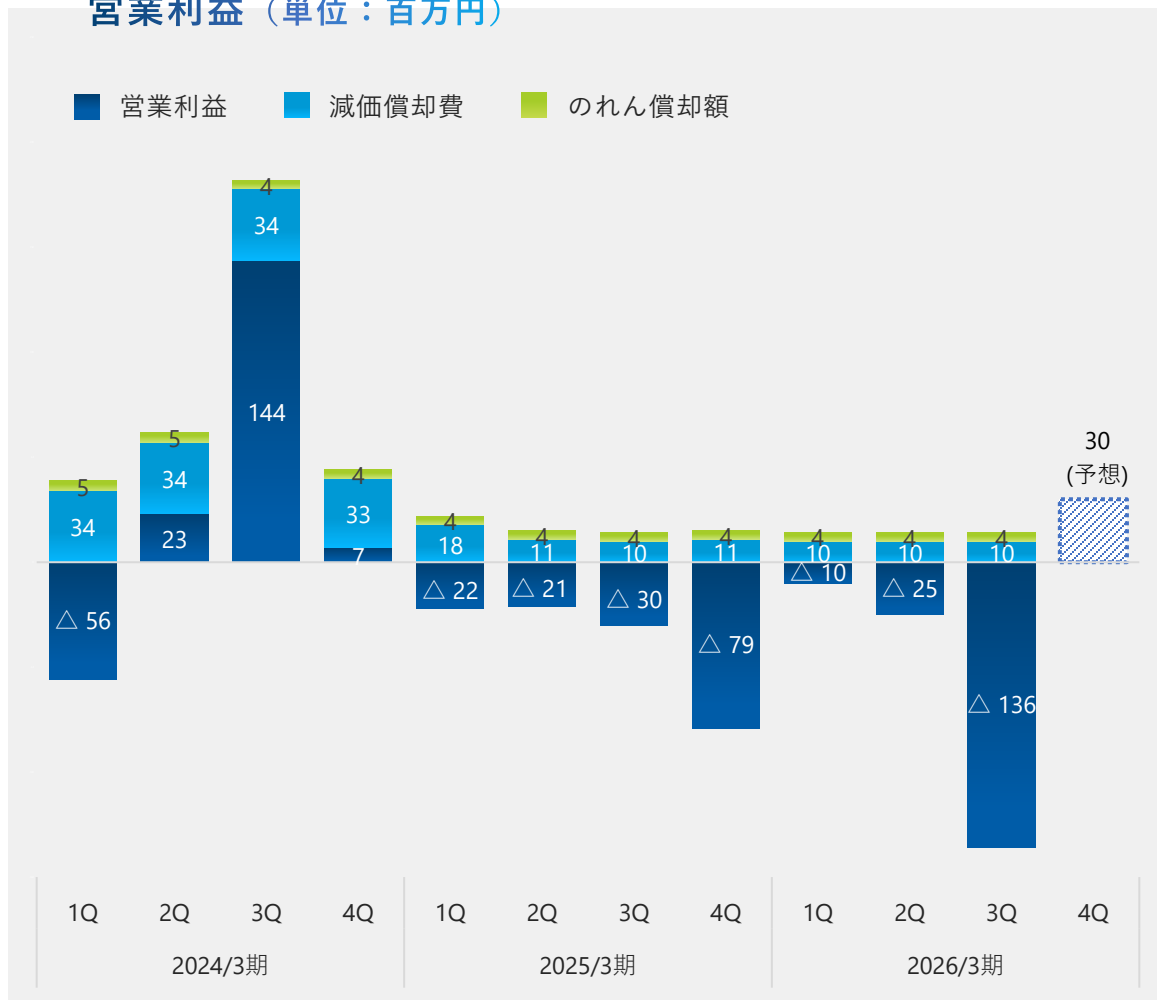
連結 四半期推移

- ・ 3Qにおいては、売上高が大きく減少したものの、4Qにおいて改善し、営業利益獲得となる予想

売上高（単位：百万円）



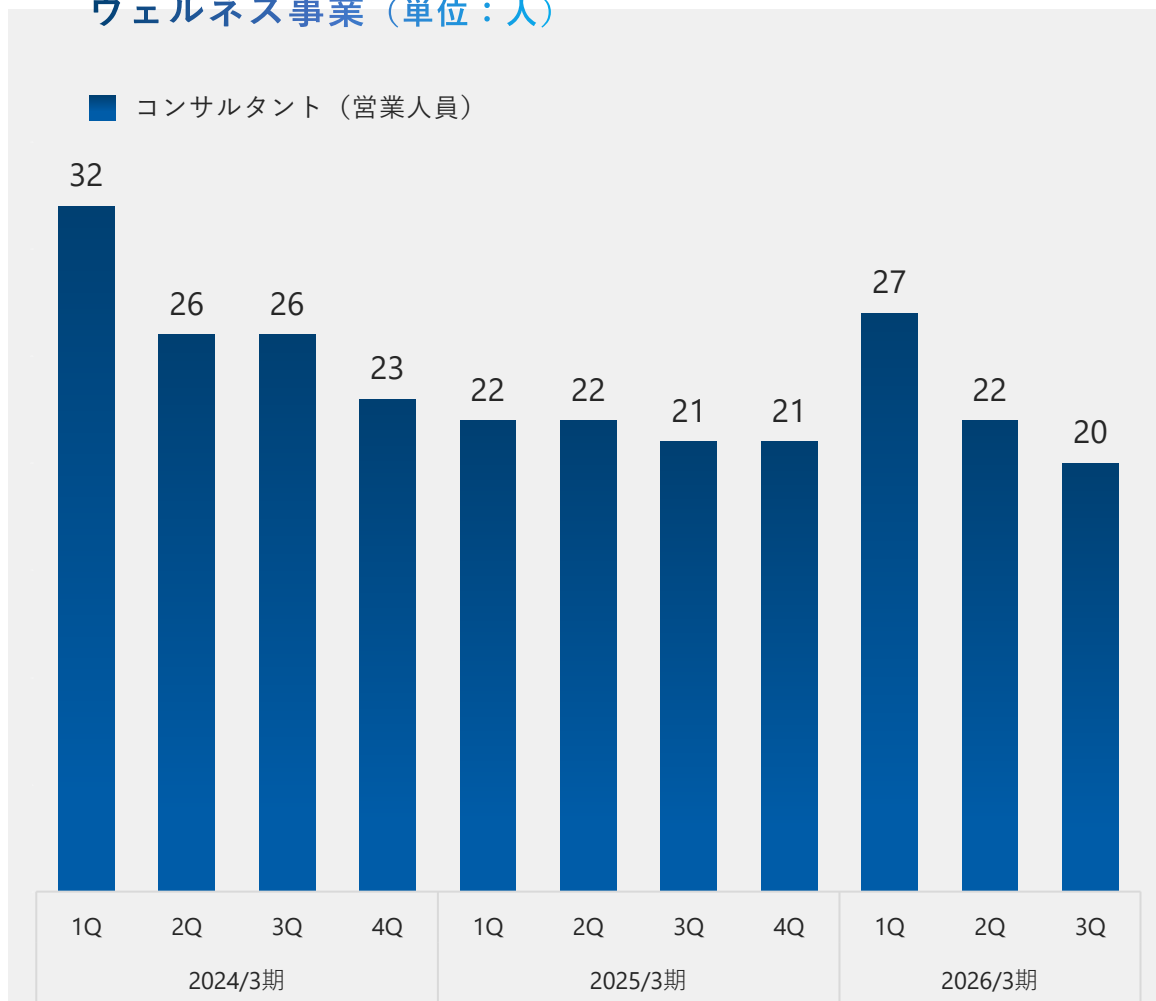
営業利益（単位：百万円）



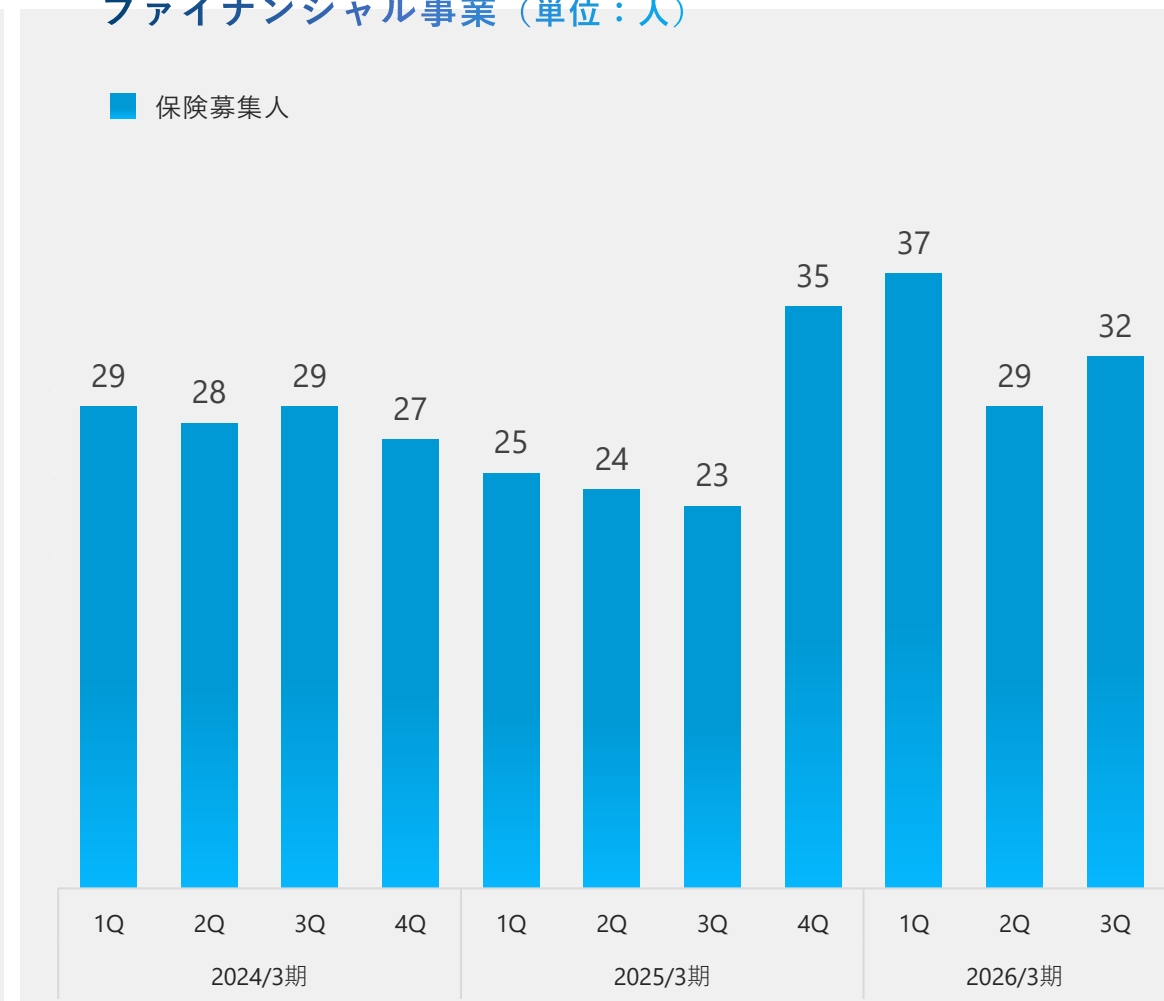
人員数 四半期推移

- ・ウェルネス事業：2025年新卒社員の配属変更などで営業人員は微減した。
- ・ファイナンシャル事業：保険募集人の追加採用などで、人員は増加した。

ウェルネス事業（単位：人）



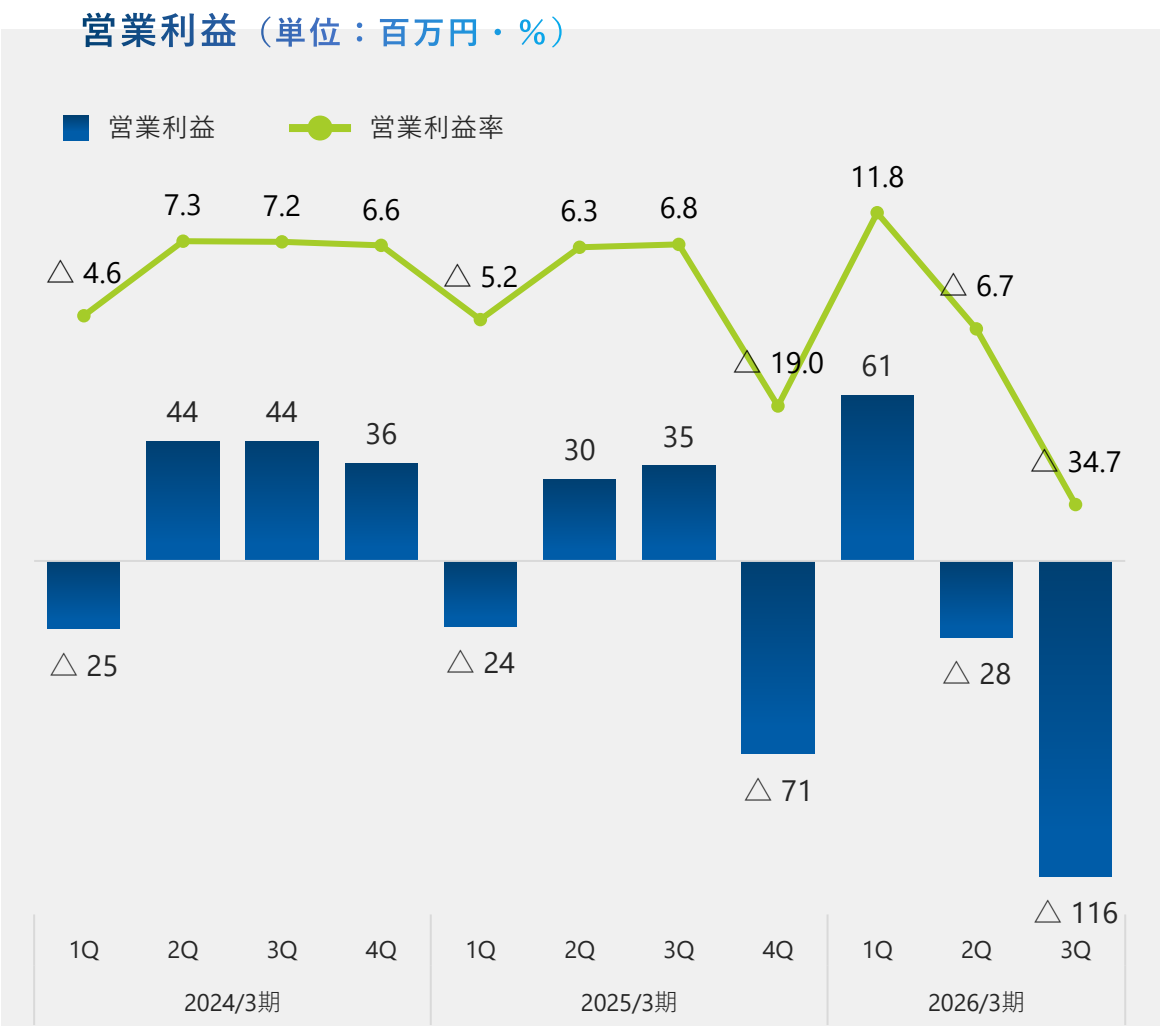
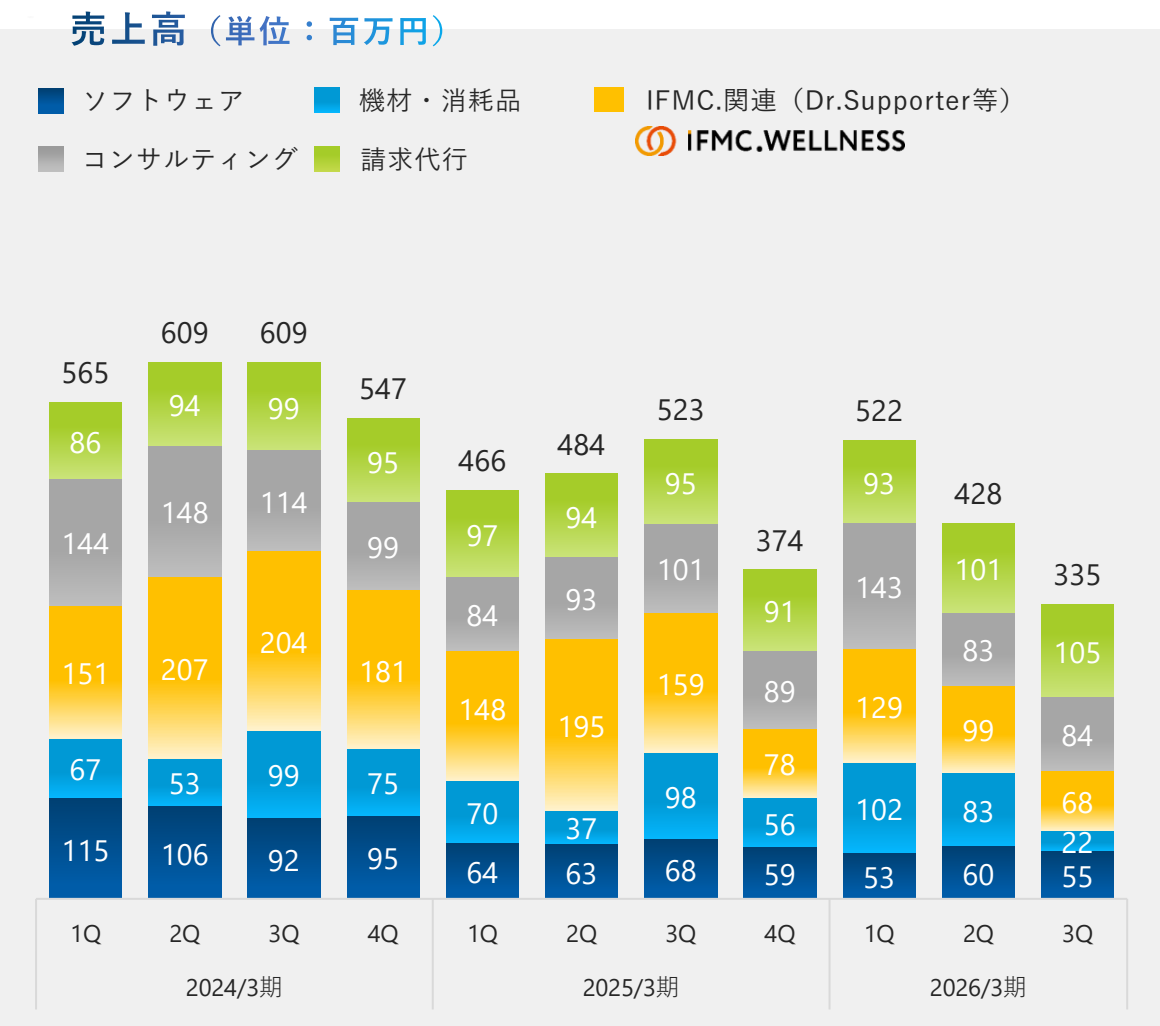
ファイナンシャル事業（単位：人）



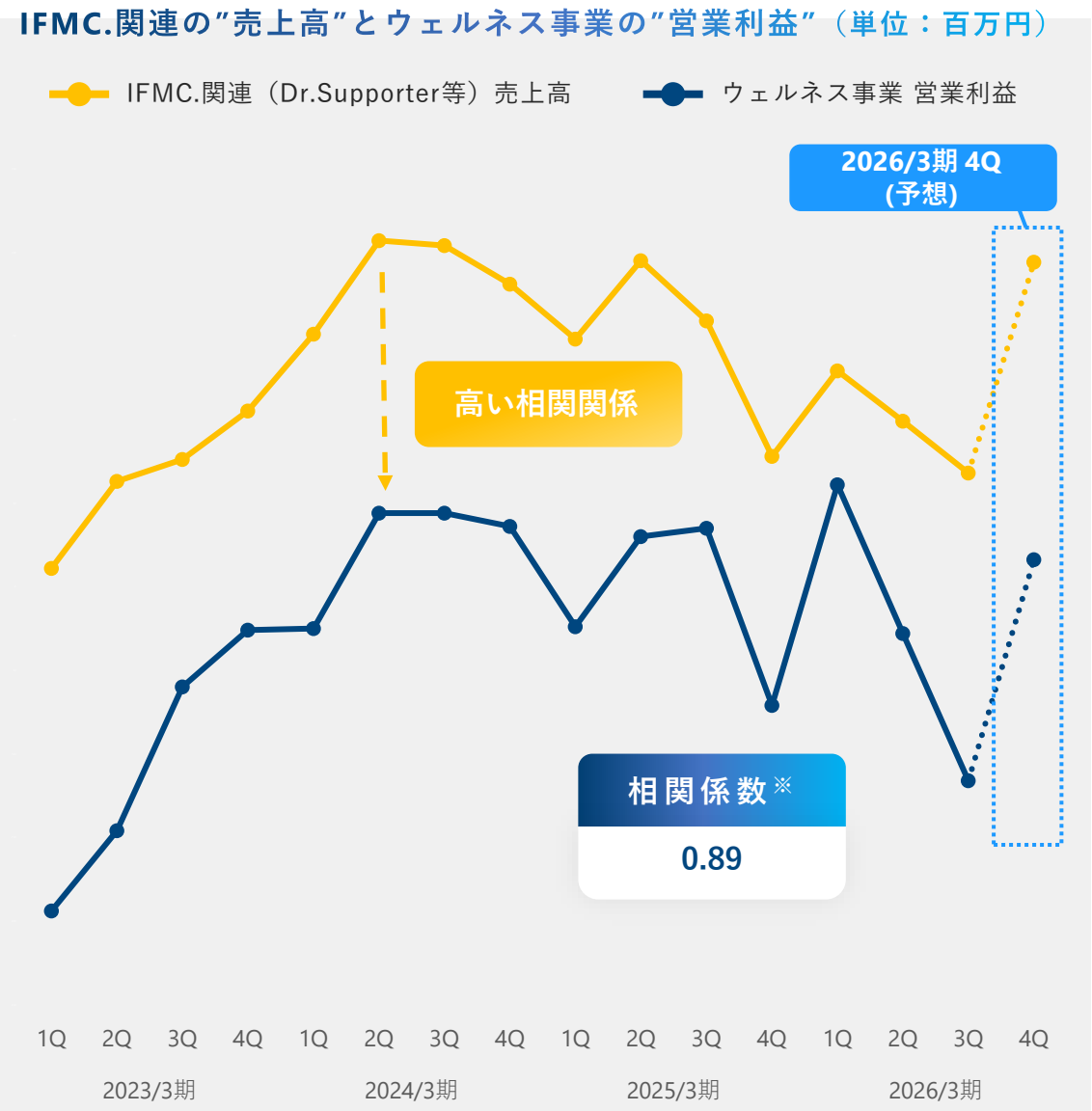
※ファイナンシャル事業の再編により2026年3月期第2四半期より保険募集人のみを記載

ウェルネス事業 四半期推移

・ 請求代行が堅調に伸長した一方で、IFMC.関連、機材・消耗品の販売が伸び悩んだ。



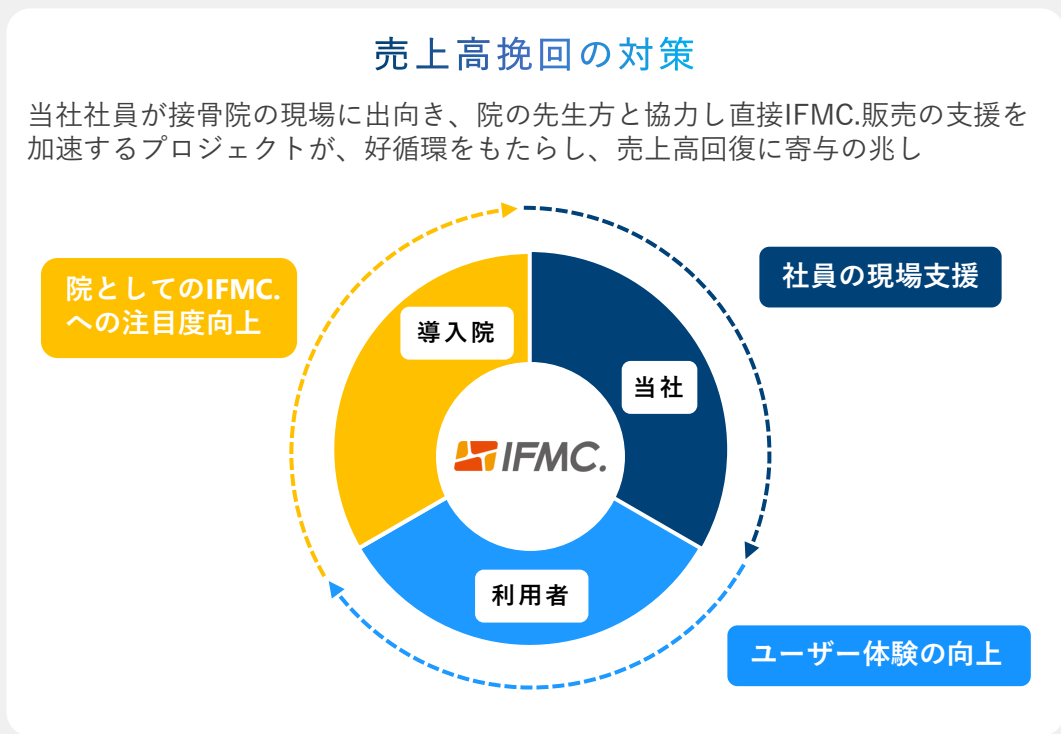
ウェルネス事業 IFMC.関連売上高の業績に与える影響と対策



※2023/3期1Qから2026/3期3Qのデータより算出

IFMC.関連売上高による業績変化

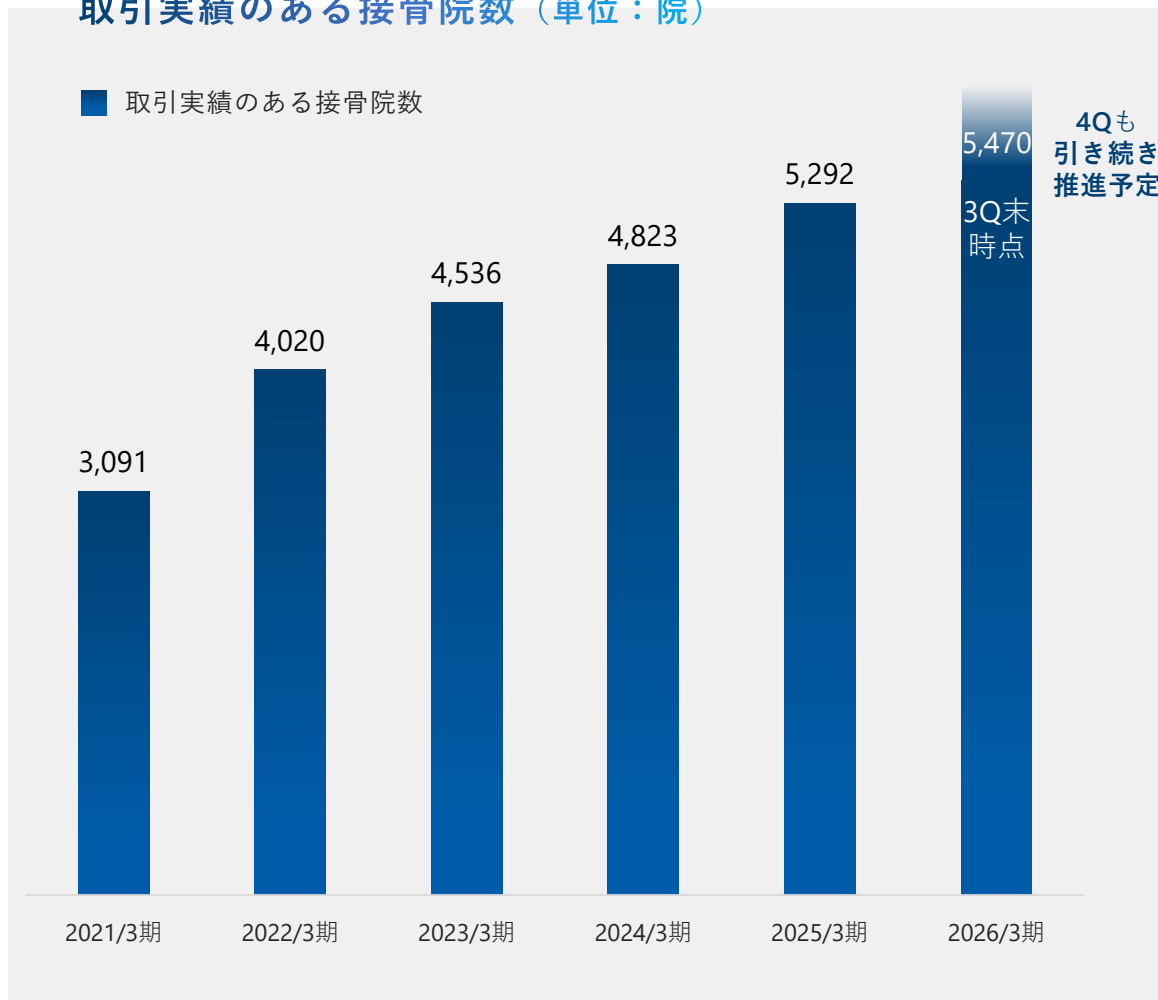
ウェルネス事業は、前頁の通り、複数の種別の売上で構成されるが、とりわけ「IFMC.関連」の売上高がウェルネス事業全体の営業利益(損失)に与える影響が大きく、相関が認められる。



ウェルネス事業 四半期KPI推移

- ・ IFMC.導入院は、累計で2,000院を突破し、引き続き増加傾向。
- ・ 取引実績接骨院数、IFMC.導入院数の増加に向けた新規開拓・既存院との関係強化に引き続き注力していく。

取引実績のある接骨院数（単位：院）



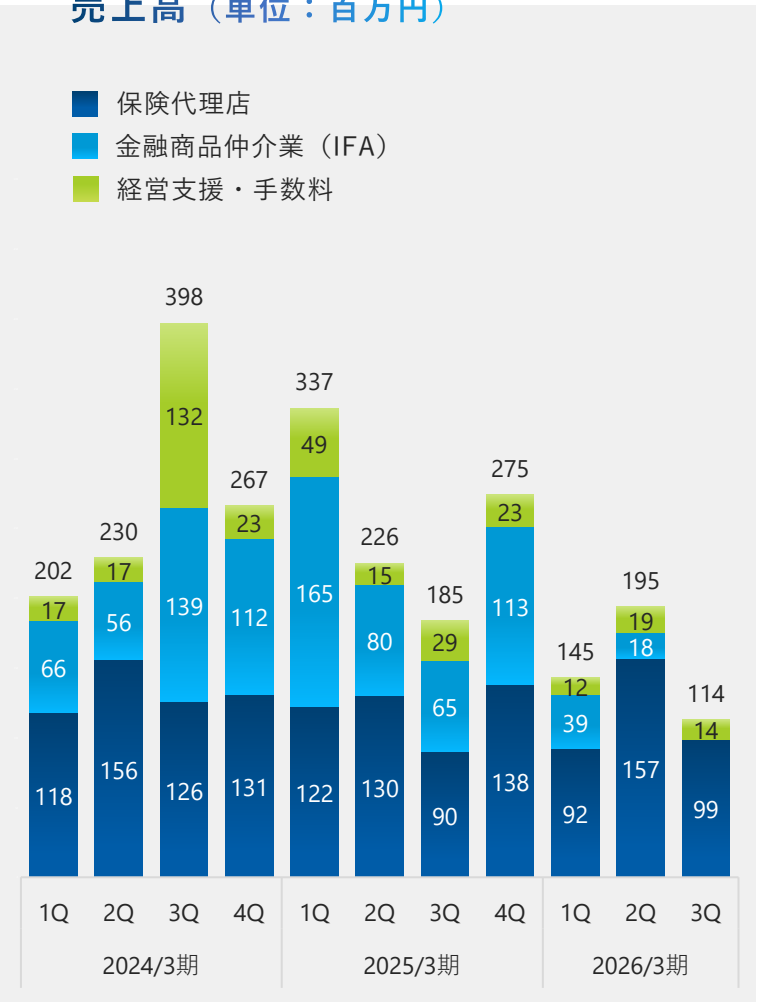
IFMC.導入院数（単位：院）



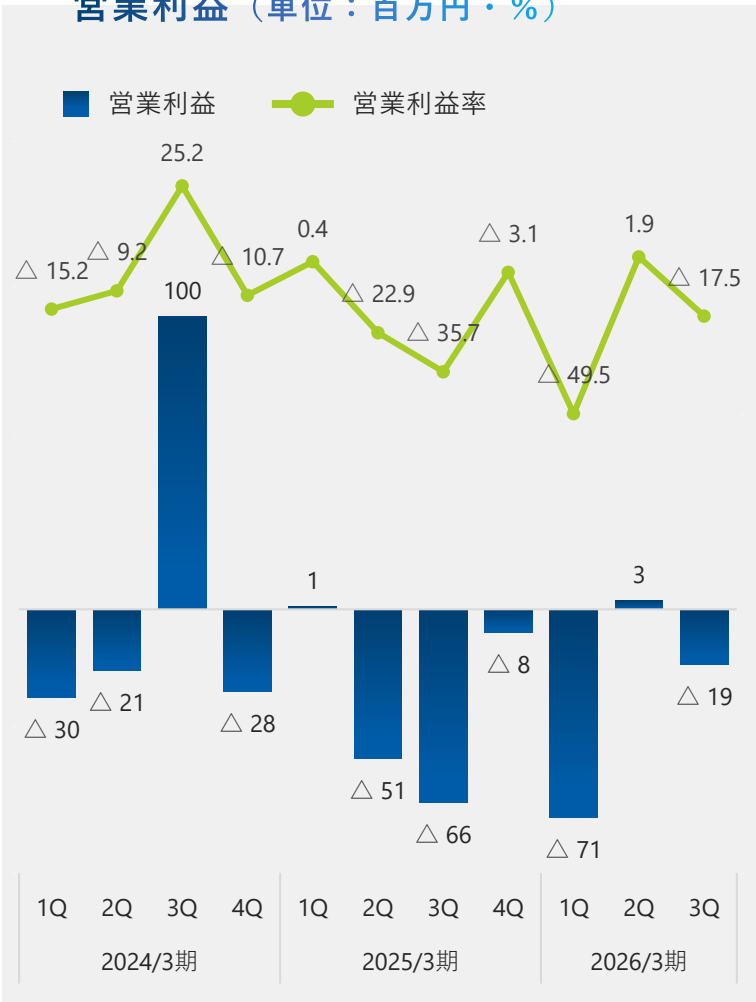
ファイナンシャル事業 四半期推移

- ・ 販管費は大きく削減したものの、保険代理店の売上が伸び悩み、3Q単独では営業赤字となった。
- ・ 事業再編により、金融商品仲介業(IFA)の売上が、本四半期以降は無くなる。

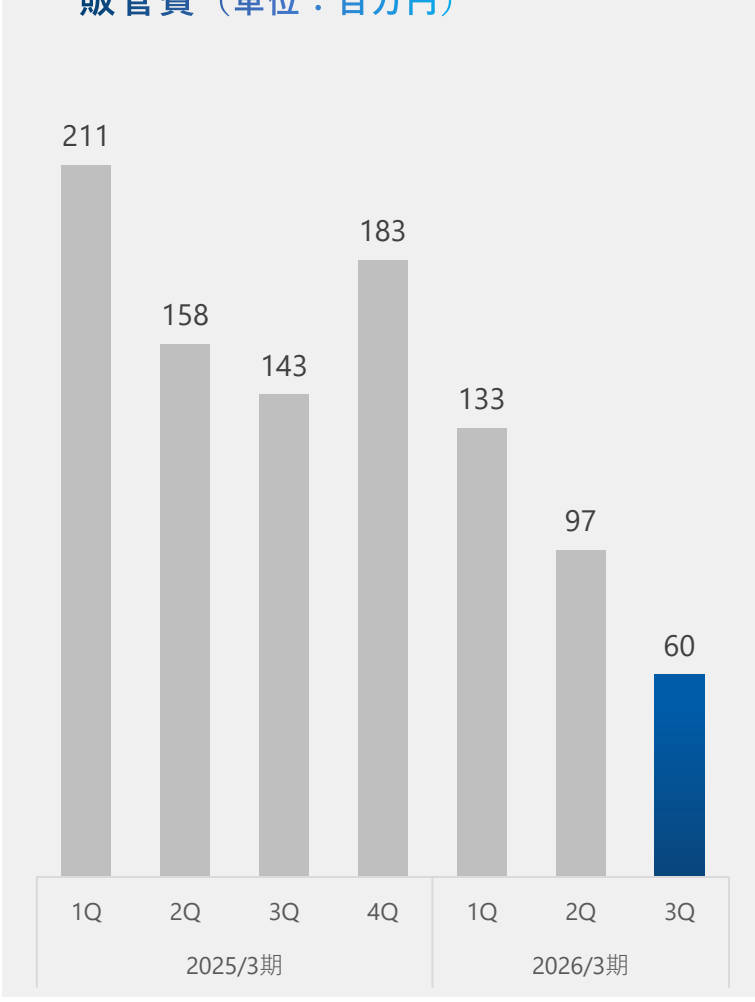
売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円・%）



販管費（単位：百万円）



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、負債は減少した。
- ・純損失により純資産が減少した。

(百万円)	2025/3期末	(%)	2026/3期 3Q末	(%)	増減額
流動資産	2,734	(87.0)	2,307	(87.9)	△427
現預金	1,352	(43.0)	1,206	(46.0)	△145
売掛金 営業貸付金	645	(20.5)	547	(20.9)	△97
その他	737	(23.5)	553	(21.1)	△184
固定資産	407	(13.0)	318	(12.1)	△89
総資産	3,142	(100.0)	2,625	(100.0)	△516
負債	2,822	(89.8)	2,502	(95.3)	△319
有利子負債	2,101	(66.9)	1,734	(66.1)	△366
その他	720	(22.9)	767	(29.2)	47
純資産	319	(10.2)	122	(4.7)	△196
負債・純資産合計	3,142	(100.0)	2,625	(100.0)	△516

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。

受け取るギフトを
自分で選べる！

ラインナップ
豊富

専用アプリの
ダウンロードや
会員登録は必要なし

株主優待で

デジタルギフト※ 贈呈！

※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。

amazon

QUO Pay
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

Cherry

JALマイレージバンク

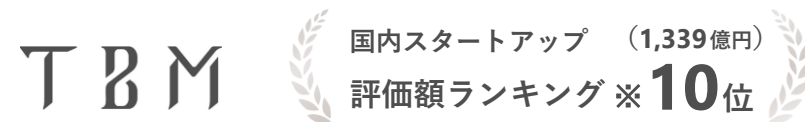
株主優待取得までのスケジュールイメージ

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。
初回のみ、2025年9月末および2026年3月末の2回で優待を受け取ることが可能です。

株主優待取得までのスケジュールイメージ

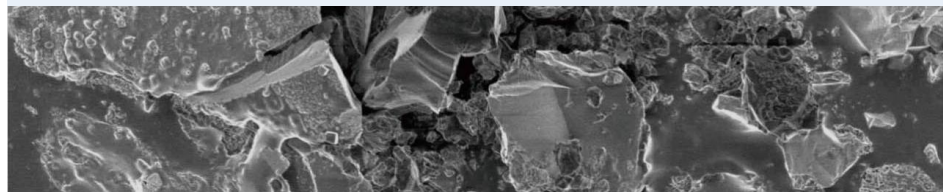
★ 権利確定日 ⇄ 保有期間

	2026												2027						
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
			★						★						★				
初回	初回のみ「名簿に2回連続で記載」で優待受け取り →																		
初回以降	初回以降は「株式を1年以上保有」「名簿に3回以上連続で記載」が優待の条件 ←→																		



集積機能性ミネラル結晶体 IFMC.

IFMC.は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。特殊加工した繊維を身体に近づけることで血中一酸化窒素量の増加・血管拡張・バランス能力向上など様々な効果が期待。



高機能
高付加価値な
製品開発



環境配慮型素材 LIMEX

LIMEX(ライメックス)は、TBMが独自に開発した炭酸カルシウム(石灰石)等の無機物を50%以上含む無機フィラー分散系の複合素材。資源枯渇や気候変動に貢献できる環境配慮型素材として、従来製品に比べCO2の排出量の削減が可能。



国外向け販売を視野に入れたグローバル展開・サステナビリティの実現

※：STARTUPS JOURNAL・国内スタートアップ評価額ランキング（2023年1月版）

株式会社TBMとの資本提携（2025年12月18日リリース）

資本提携による更なる関係強化と、調達資金によるリソース確保を通じて協業を加速。



取引概要

第三者割当増資により
約9,100万円を調達

- 発行新株式数：100,000株
- 発行価額：914円 / 株
- 差引手取概算額：9,040万円

資金使途

支出予定時期：2026年1月～2027年12月

1. 製造・品質保証に必要な場所や機器に対する設備投資
2. 人材の外部からの新規採用にともなう採用費や人件費

2026年3月期の重点施策

2025/3期における課題

2026/3期の対策と取り組み方針と進捗状況

ウェルネス事業	IFMC.の売上の 一時的な落ち込みと、 導入院の伸びの鈍化	新サービスのリリース(1Q中を予定)と展開強化	→	2Qに「へそ肉はがし」をリリース済み 年度内に、更にサービス追加予定で開発進行中
		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	→	当社社員が接骨院の現場に出向き、IFMC.販売 の支援が好循環となり売上高回復に寄与の兆し
		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	→	他社コラボ：大型コラボ商品の投入予定 自社商品の開発：新商品開発を継続
	営業人員の減少	昨春・今春の新卒入社社員の戦力化と、 中途採用の促進	→	新卒社員の戦力化が進捗
		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	→	ロイヤルカスタマー向けの関係値強化策実施中
	Webマーケティング 売上の減少	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	→	協業を継続中
ファイナンシャル事業	人員増による販管費増に 比して収益の伸び悩み	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	→	再編を完了し、大幅に販管費を圧縮し、 利益確保の体質へ改善中

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

A decorative graphic on the right side of the slide. It consists of two overlapping circles. The larger circle is a gradient of blue, with a network pattern of hexagons and lines. The smaller circle is a solid blue. The word "Contents" is written in white text on the larger circle.

Contents

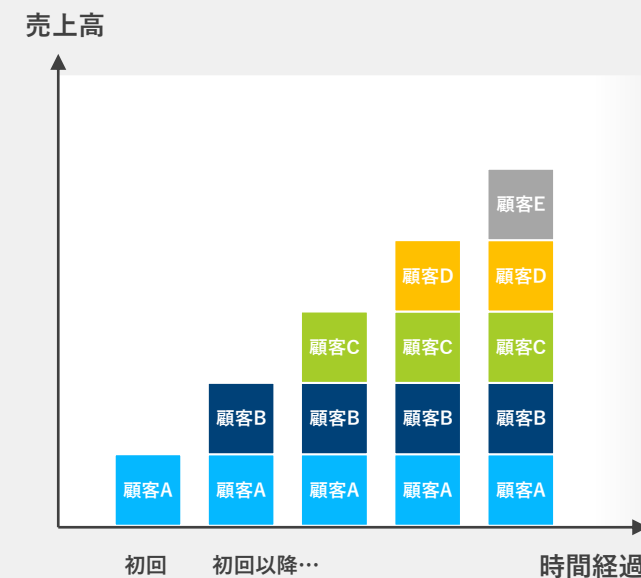
IFMC.製品（Dr.Supporter、My.Supporter）の収益構造

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しやすい

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 日本ソフトウェア販売

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

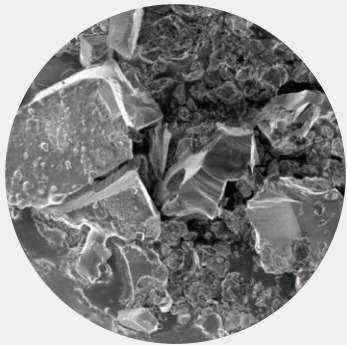
繊維 (FIBER)

接骨院

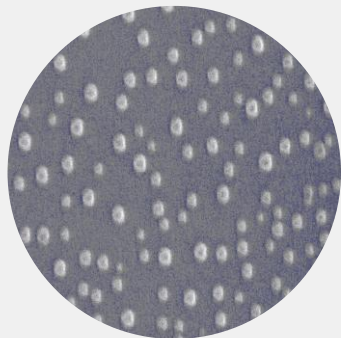
消費者

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



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
ナノメートルレベルの微小な結晶体

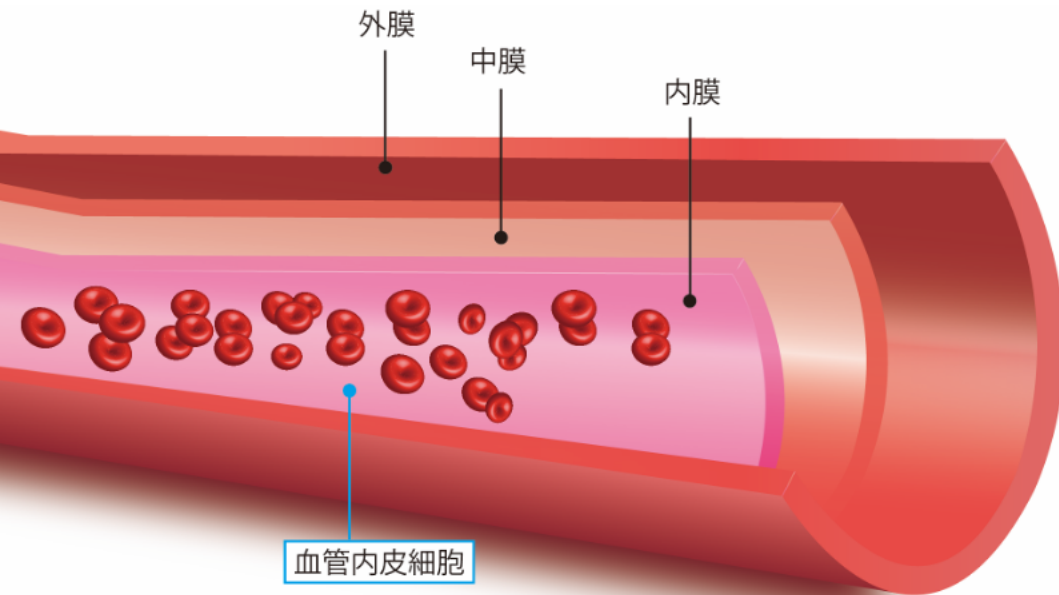


身体に近接させることで
血管から一酸化窒素(NO)が拡散し、
血管が拡張することによる血行促進効果が期待



「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

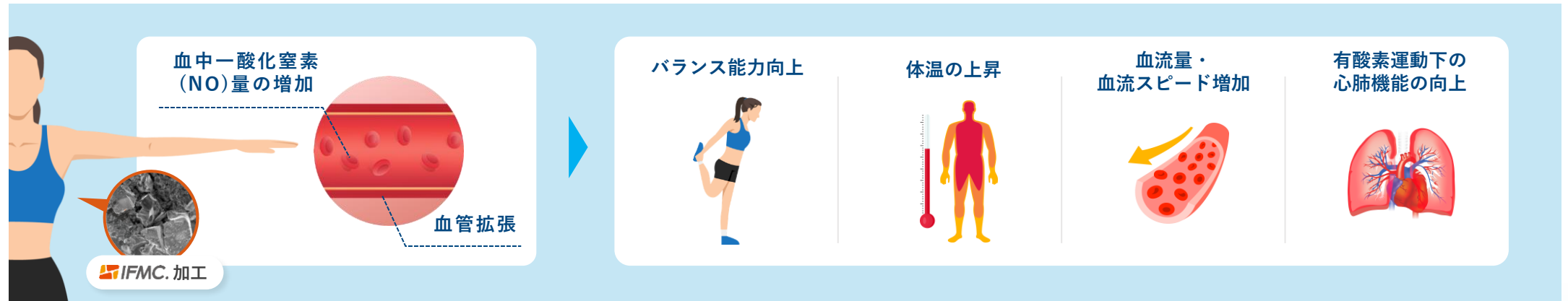


ED改善



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。

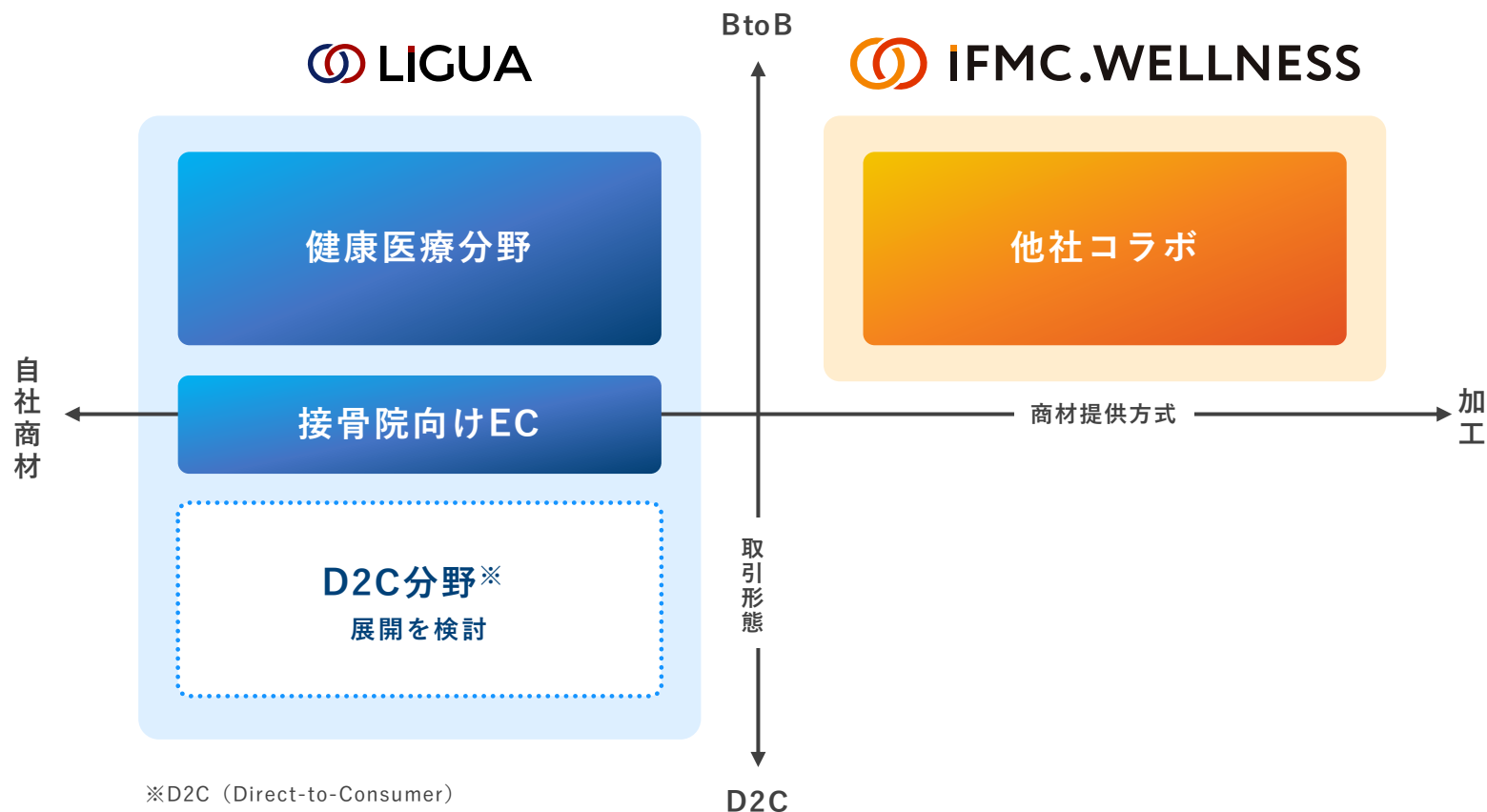


※2019年7月に株式会社テイコクが特許取得

ポジショニングマップ

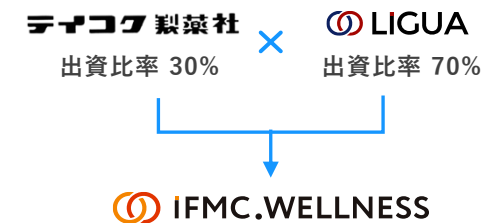
当社は健康医療分野での自社商材の提供を強めとしつつ、異業種他社とのコラボレーションも展開しています。また、一般消費者向け市場への展開も検討しており、柔軟な事業モデルで対応領域の拡大を目指します。

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



- 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

ドクターサポーター
Dr.Supporter

マイサポーター
My.Supporter

現在の主力領域であり、IFMC.製品を接骨院などのプロフェッ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

当社

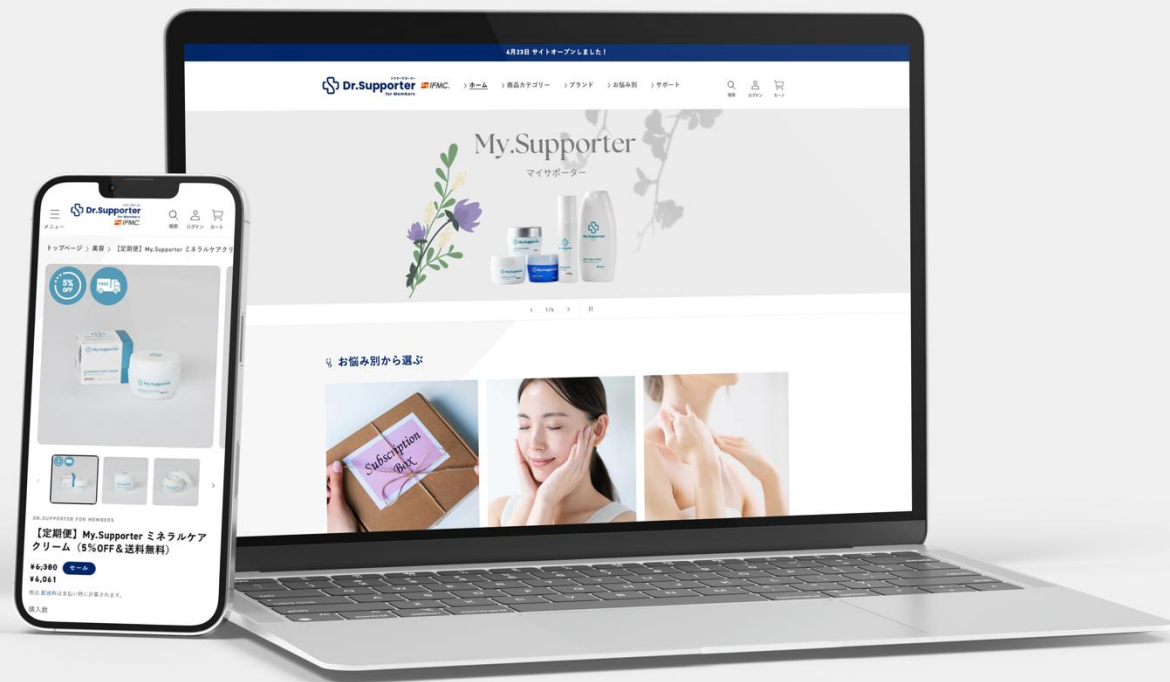
接骨院

患者





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。



→ サービス・商材の流れ



<https://member.drsupporter.com>

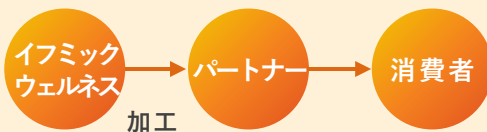


他社コラボ



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。

→ サービス・商材の流れ



WWS Health+



CHRAM



doublet



O0u



FAVOLINK



PREMIUM フットケアサポーター

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

A decorative graphic on the right side of the slide. It consists of two overlapping circles. The larger circle is a gradient of blue, with a network pattern of hexagons and lines. The smaller circle is a solid blue. The word "Contents" is written in white text on the larger circle.

Contents

予防分野への政策シフト

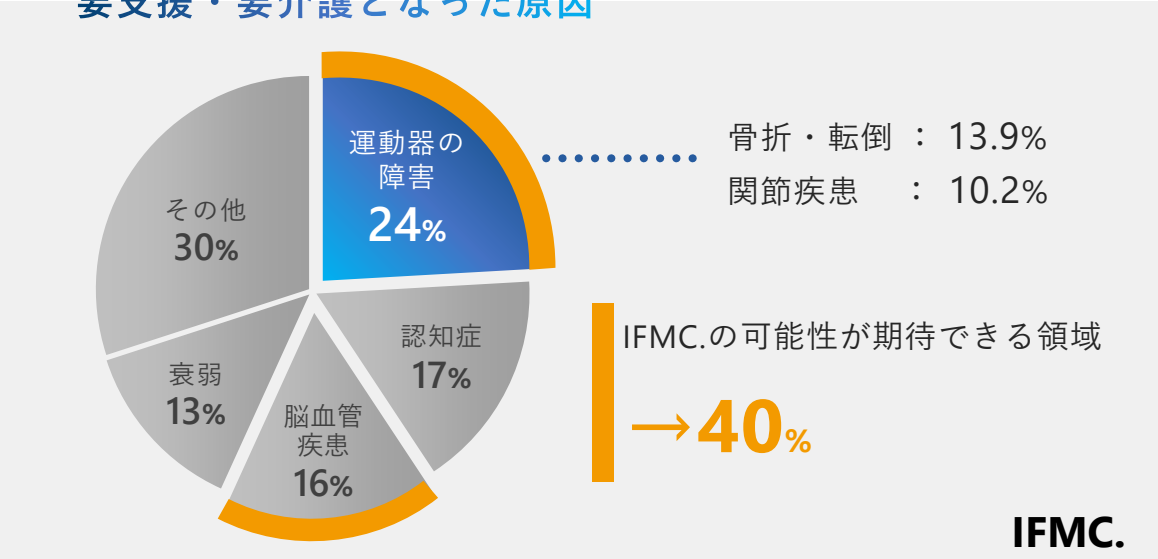
ヘルスケアにおける日本の政策



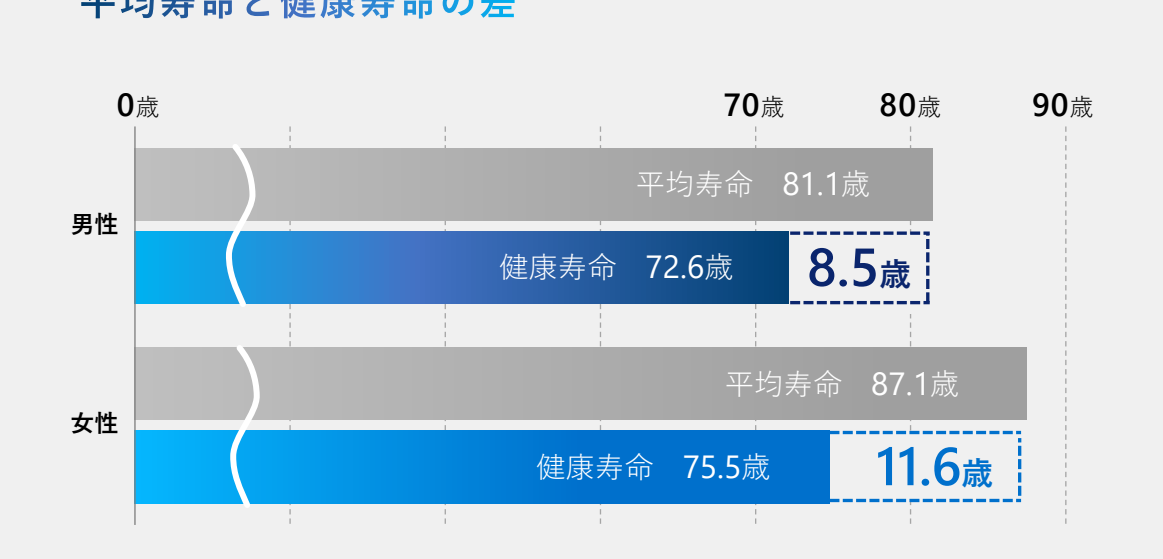
出所：経済産業省「日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて」

予防分野の強化の重要性

要支援・要介護となった原因



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
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3四半期
2. IFMC.について
3. 市場環境
4. **Appendix**

A decorative graphic on the right side of the slide. It consists of two overlapping circles. The larger circle is a gradient of blue, with a network pattern of hexagons and lines. The smaller circle is a solid blue. The word "Contents" is written in white text on the larger circle.

Contents

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（IFA）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



長年の「お腹の悩み」を解決！

患者様の自信と笑顔を取り戻す

「へそ肉はがし」が患者様に選ばれる3つの理由

悩みの3つの根本原因に
三位一体でアプローチ

脂肪の
老化

筋力の
低下

骨盤の
ストレス

誰でもお腹の専門家に
なれるサポート体制

再現性の高い研修制度

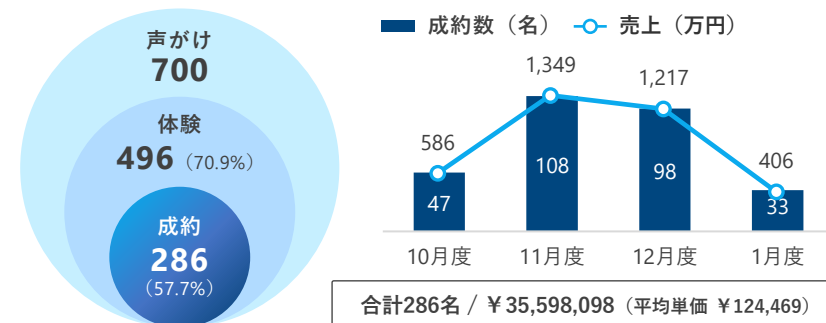
信頼を勝ち取る支援ツール

成果を最大化するWEBセミナー

施術をサポートする
専用アイテム



先行導入院 9院の実績（2024年10月～2025年1月）



AIコンサルティングサービスの開始について

株式会社ストリートスマートとの協業により提供するサービス。

当社グループの知見を生かし、ヘルスケア業界・金融業界を中心とした企業の競争力強化に寄与。



組織全体の知的生産性と競争力を飛躍的に高め、企業の持続的な成長を加速

BRAND PURPOSE
ブランドパーパス

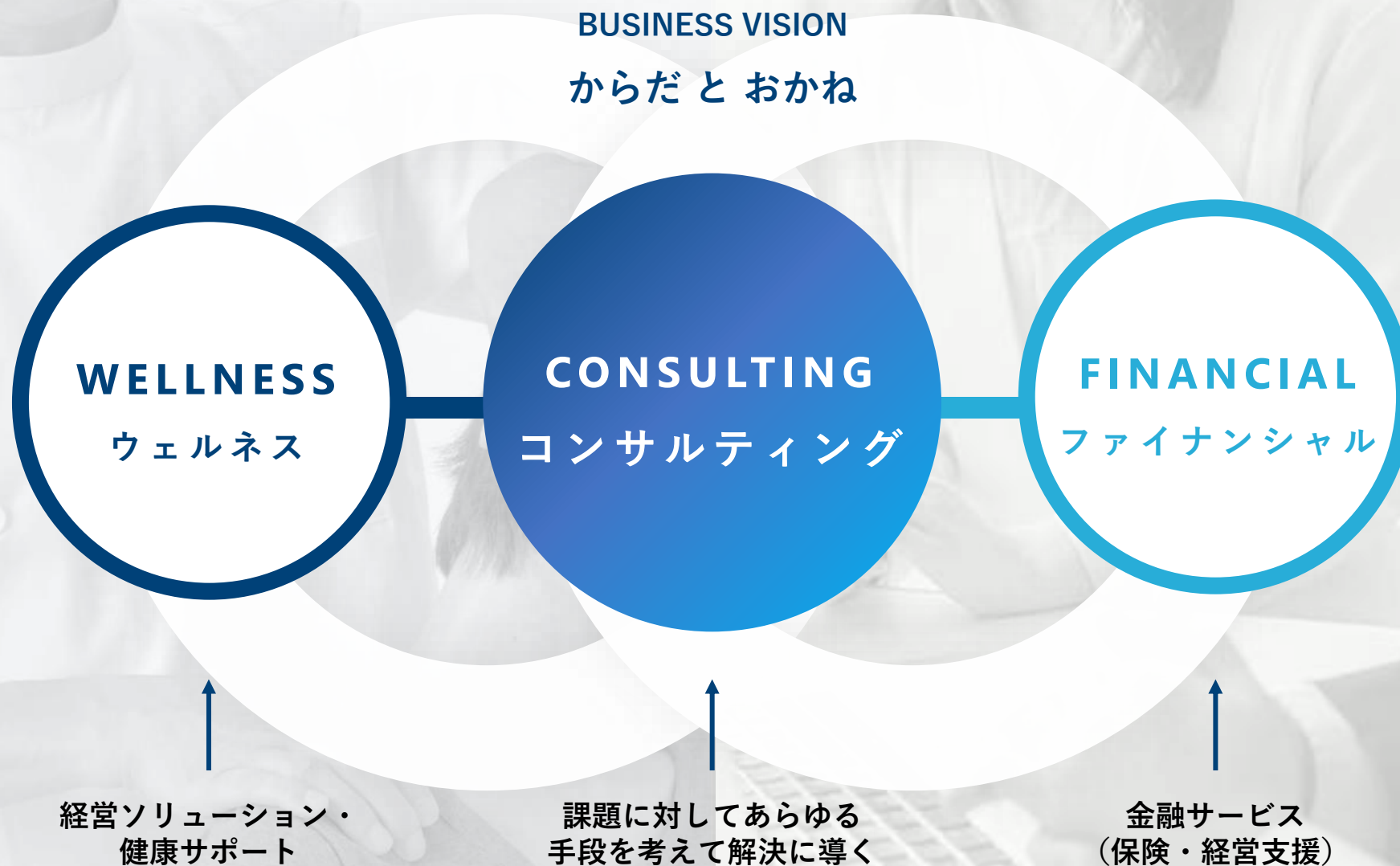
DESIGNING WELLNESS LIFE

人生から不安をなくし、生きるをサポートする。

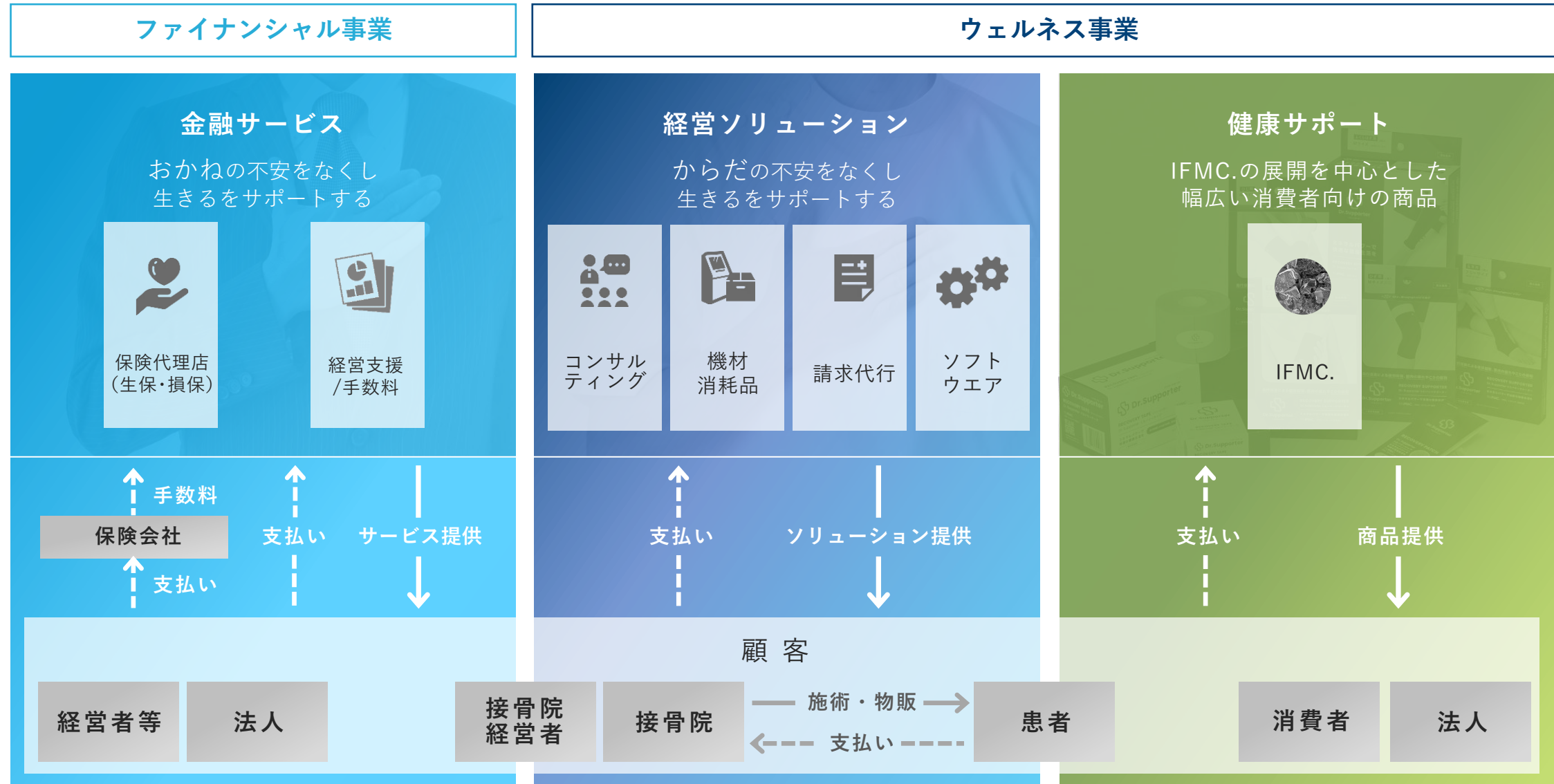
本当に健康である状態とは「からだ」と「おかね」の不安がなく、
心から前向きになることだと私たちは考えます。

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



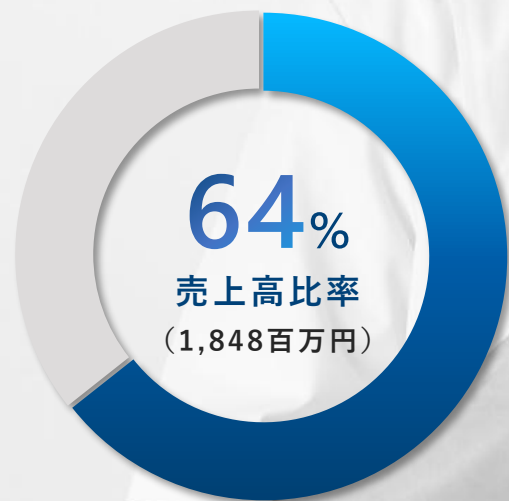
事業系統図



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、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
 日本ソフトウェア販売
 IFMC.WELLNESS

からだの不安をなくし、
生きるをサポートする。

IFMC.

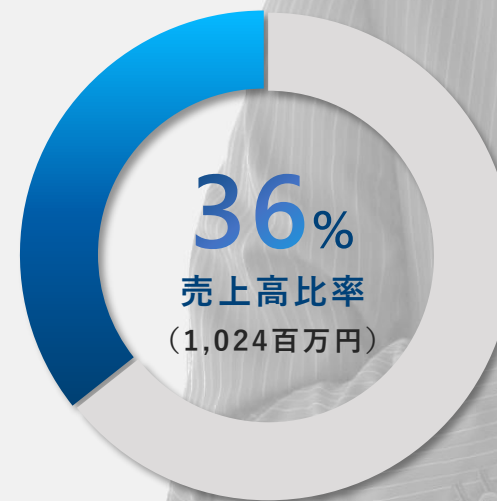
コンサルティング

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

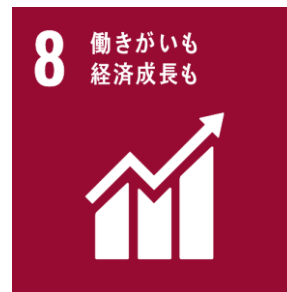
おかねの不安をなくし、
生きるをサポートする。

保険代理店
(生保・損保)

経営支援
/手数料

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。
- 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/>