



2026年3月期 決算説明資料

株式会社リグア
東証グロース（7090）

2026年5月

1. 決算概要 2026年3月期

2. IFMC.について

3. 市場環境

4. Appendix



Contents

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 する当期純利益
2025/3期 通期実績	2,872	1,705	△154	△186	△301
2026/3期 通期実績	2,419	1,422	△123	△160	△241
増減額	△453	△282	+31	+25	+59
前期比	△15.8%	△16.6%	-	-	-
通期予想 (2026年2月10日修正)	2,450	-	△141	△180	△186
対予想増減額	△31	-	+18	+19	△54

業績概要

- 本年2月10日の修正予想に対しては、
 - 営業利益及び経常利益は予想を上回って着地した。
 - 売上高は、ウェルネス事業の機材・消耗品が想定より下回って推移したため、未達となった。
 - 親会社株主に帰属する当期純利益は、繰延税金資産の取り崩しにより未達となった。

トピックス：IFMC.加工を施したコラボレーションアイテムが発売

当社子会社である株式会社イフミックウェルネス（IFMC.WELLNESS）によるプレスリリース（2026年4月10日）



【gelato pique(ジェラート ピケ)】
温泉由来ミネラル「IFMC.(イフミック)」
コレクション発売！
血行促進効果*が期待できるアイテムに心地よく包まれおやすみ時間にゆったり毎日
カラダのケアを

※ 着用者自身の体温の輻射による効果

→ サービス・商材の流れ



IFMC.について
ABOUT

製品・サポート
PRODUCTS

研究・実証実験
RESEARCH

お知らせ
NEWS

お問い合わせ
CONTACT

法人のお客様へ

2026年4月10日

【gelato pique(ジェラート ピケ)】温泉由来ミネラル「IFMC.(イフミック)」コレクション発売！血行促進効果*が期待できるアイテムに心地よく包まれおやすみ時間にゆったり毎日カラダのケアを

血行促進が

が、心も身

株式会社イ

ッシュスタ

「gelato p

イルラボは

た生地の時

より、「全

オム公式オ

トア「US.

*着用者自身

【gelato pique (ジェラート ピケ)】

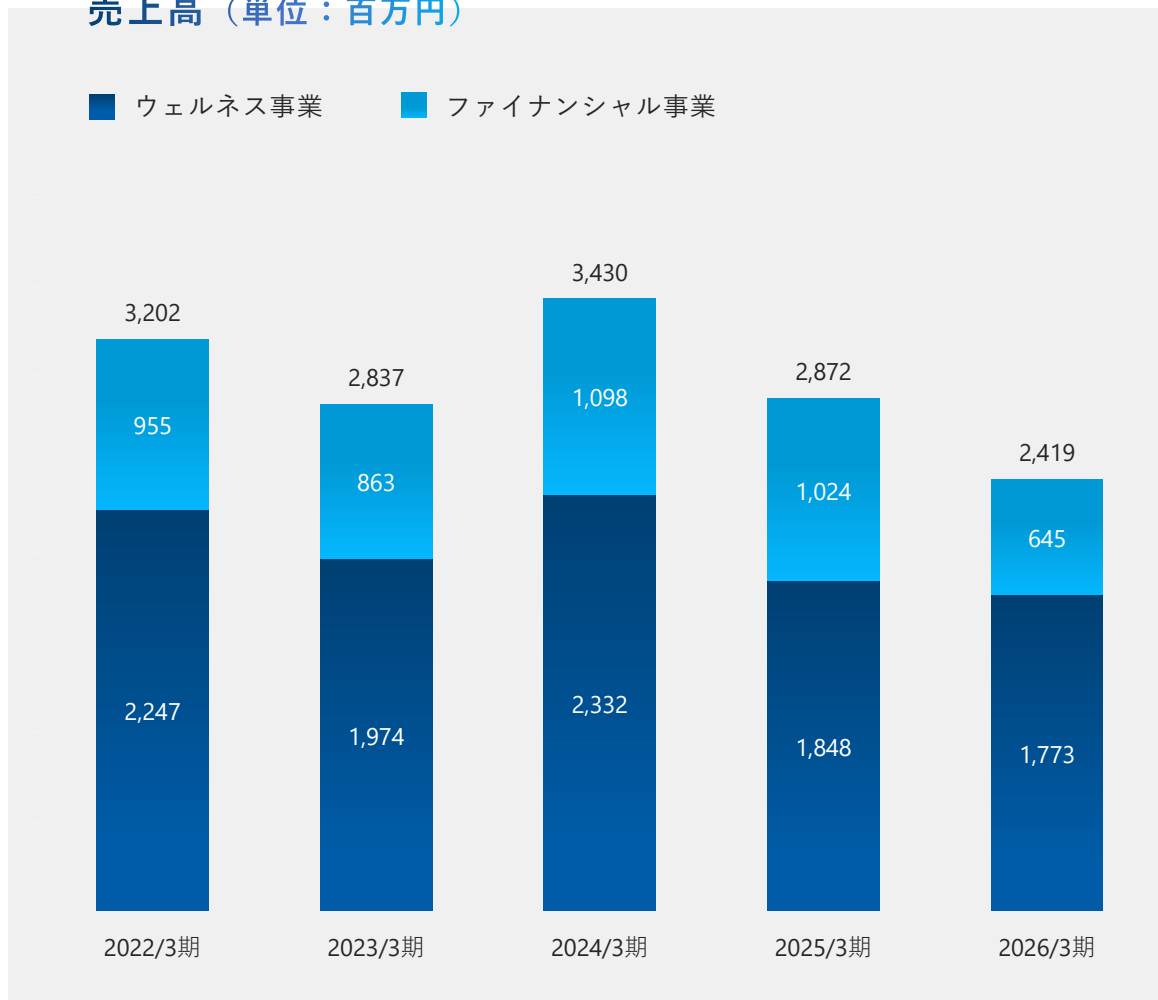


株式会社マッシュスタイルラボから2008年秋にデビュー。

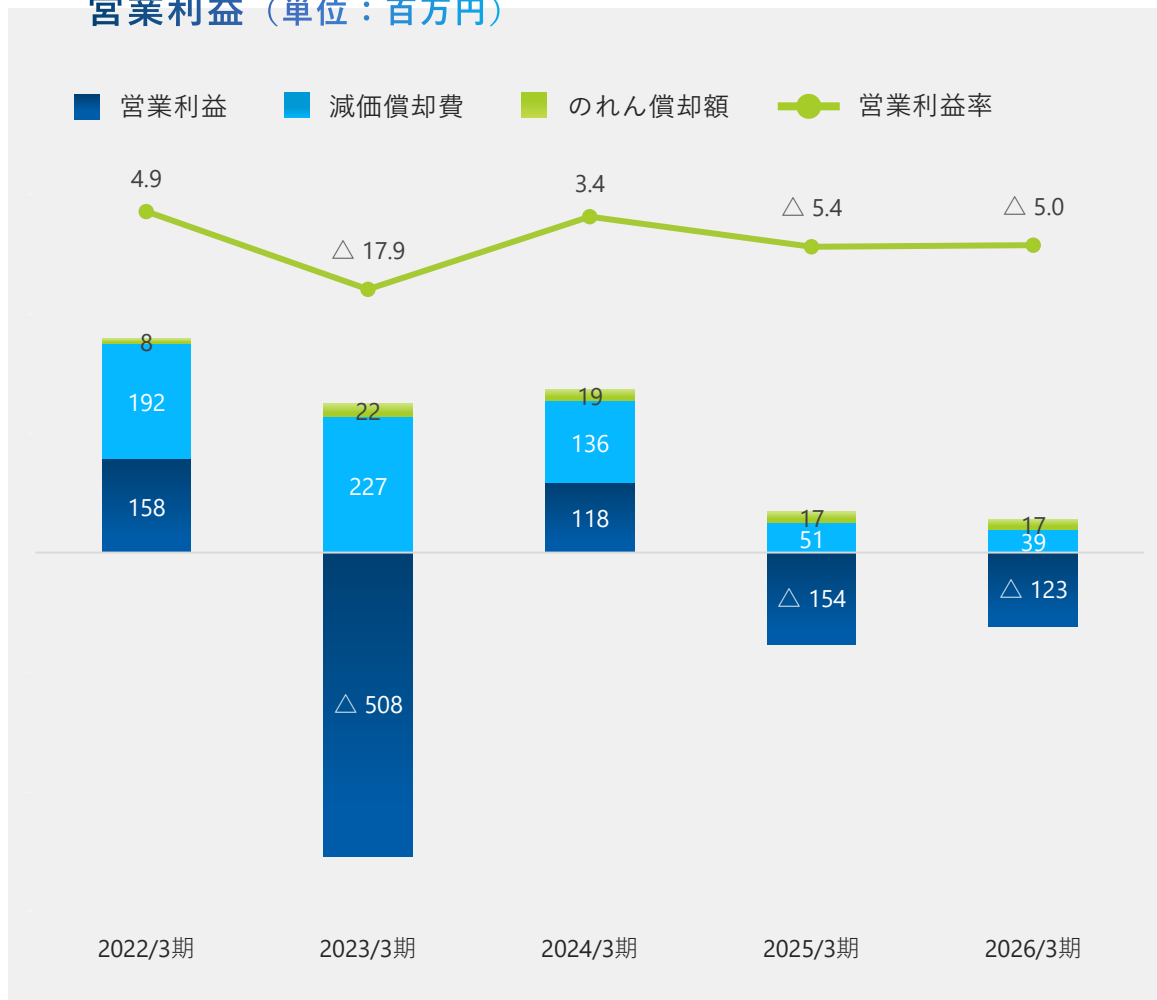
連結 通期推移

- ・ ファイナンシャル事業の事業再編の影響等により売上高は前年比で大きく減少した。
- ・ 営業損益については、前年比で改善した。

売上高（単位：百万円）



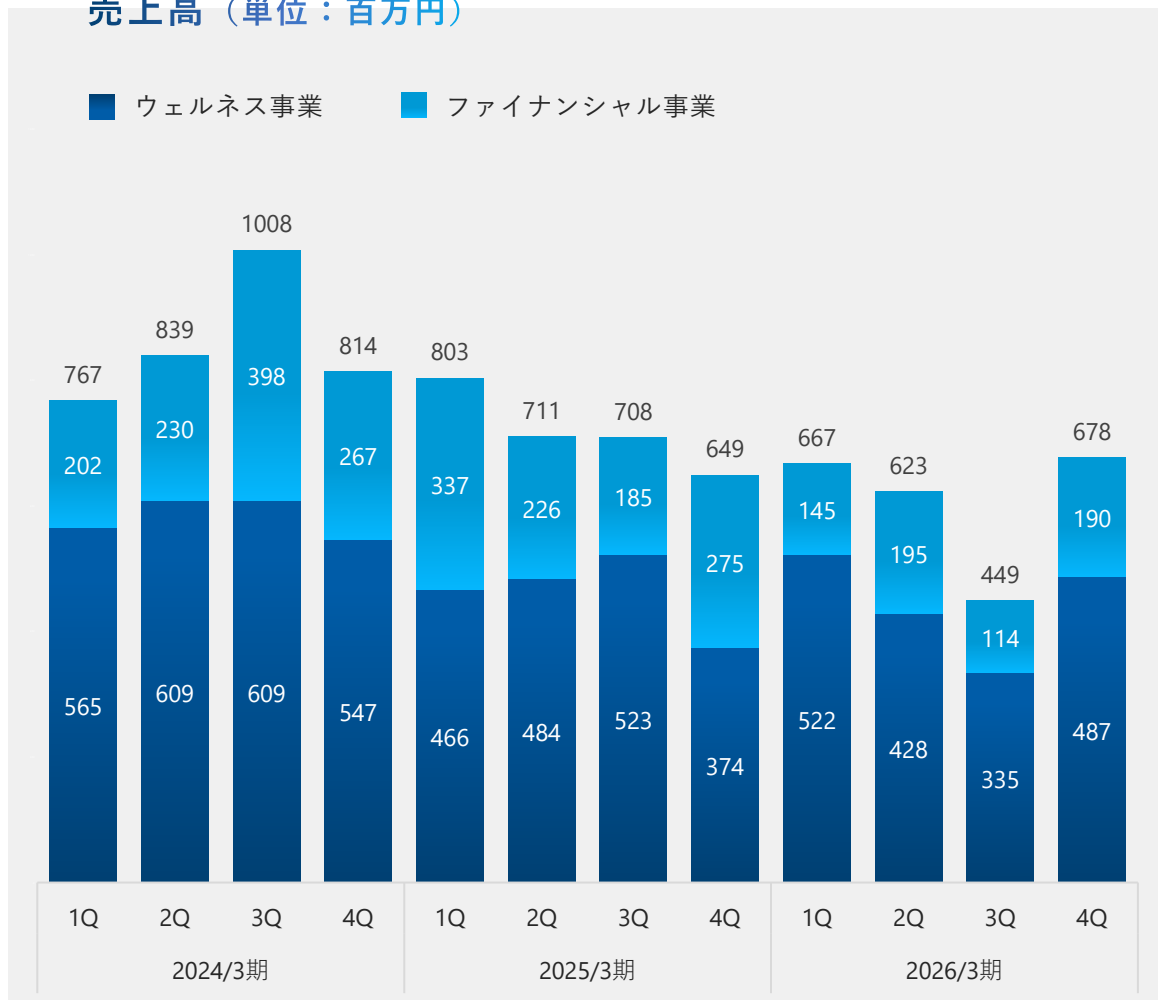
営業利益（単位：百万円）



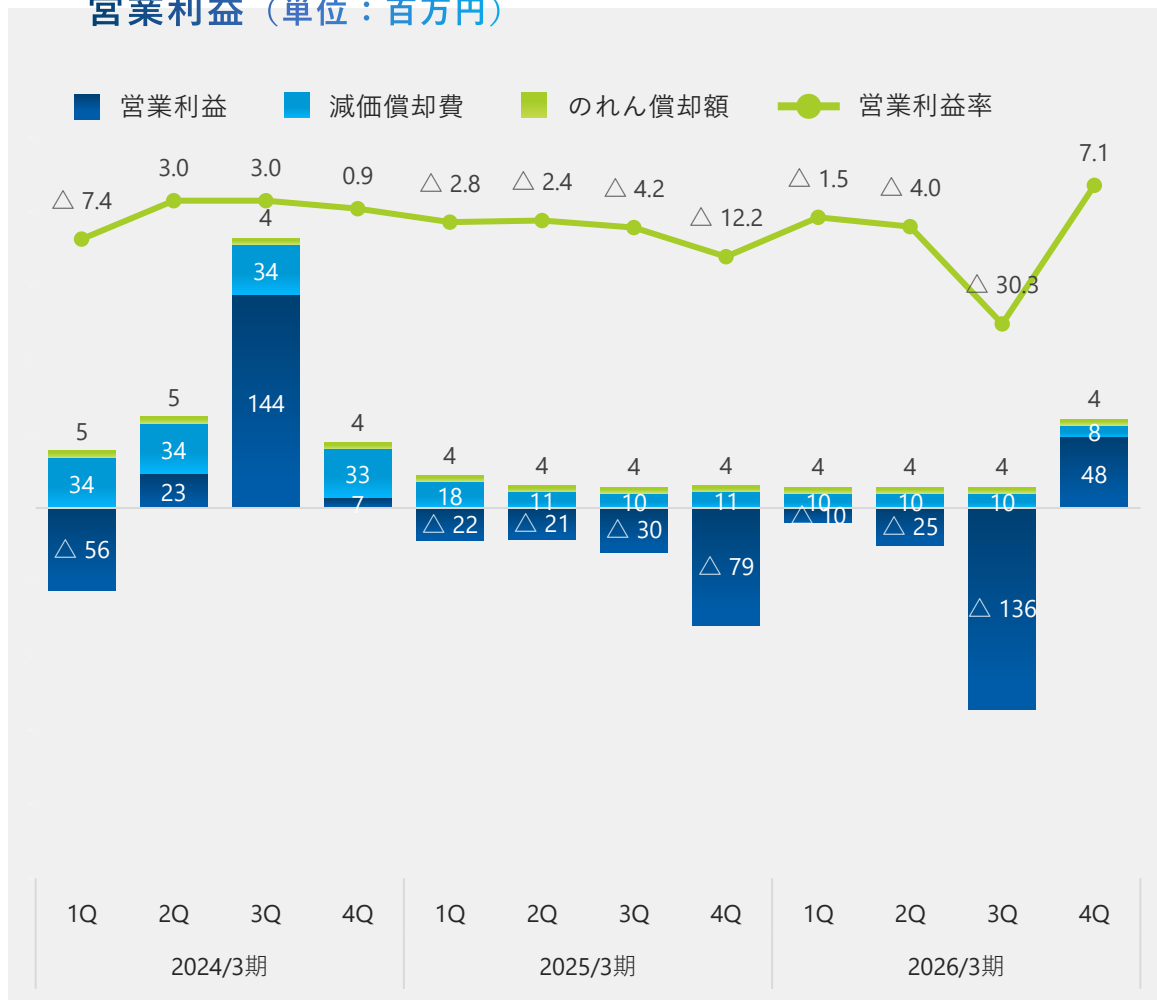
連結 四半期推移

- ・ 上半期は前期並みに推移したものの、第3四半期に売上高・営業利益が大きく落ち込んだ。
- ・ 第4四半期では回復し、四半期で営業黒字となった。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



※セグメント間における収益区分の変更により、過年度の数値を今期と同様の収益区分に置き換えています。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

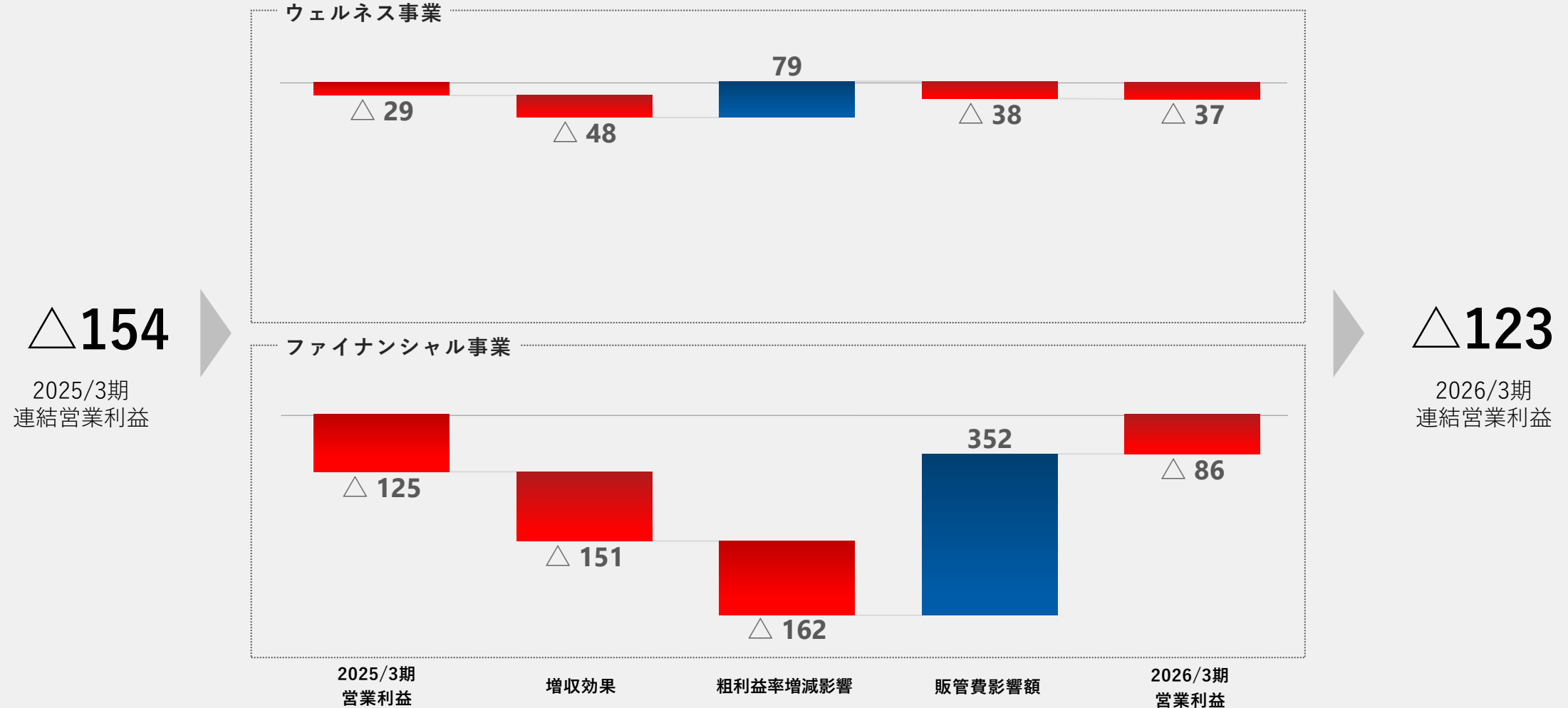
セグメント別実績

(百万円)	2025/3期	2026/3期	増減額	増減率
売上高	2,872	2,419	△453	△15.8%
ウェルネス事業	1,848	1,773	△74	△4.0%
ファイナンシャル事業	1,024	645	△378	△37.0%
営業利益	△154	△123	+31	-
ウェルネス事業	△29	△37	△7	-
ファイナンシャル事業	△125	△86	+38	-

営業利益 増減要因 / 前年同期比較

- ・ ウェルネス事業：粗利率は改善したものの、売上高の低迷・販管費増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）

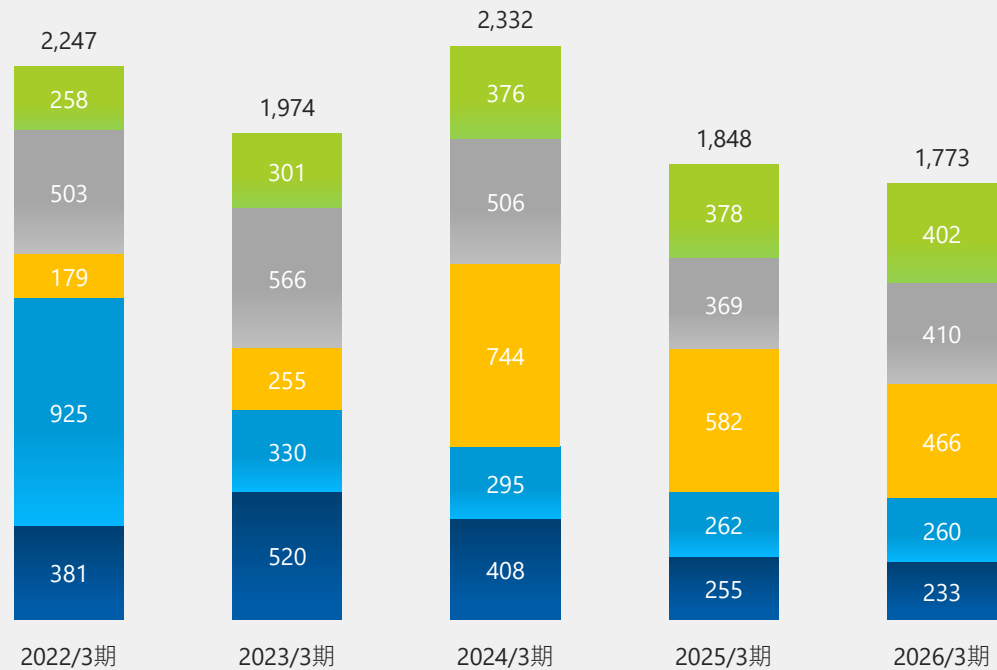


ウェルネス事業 通期推移

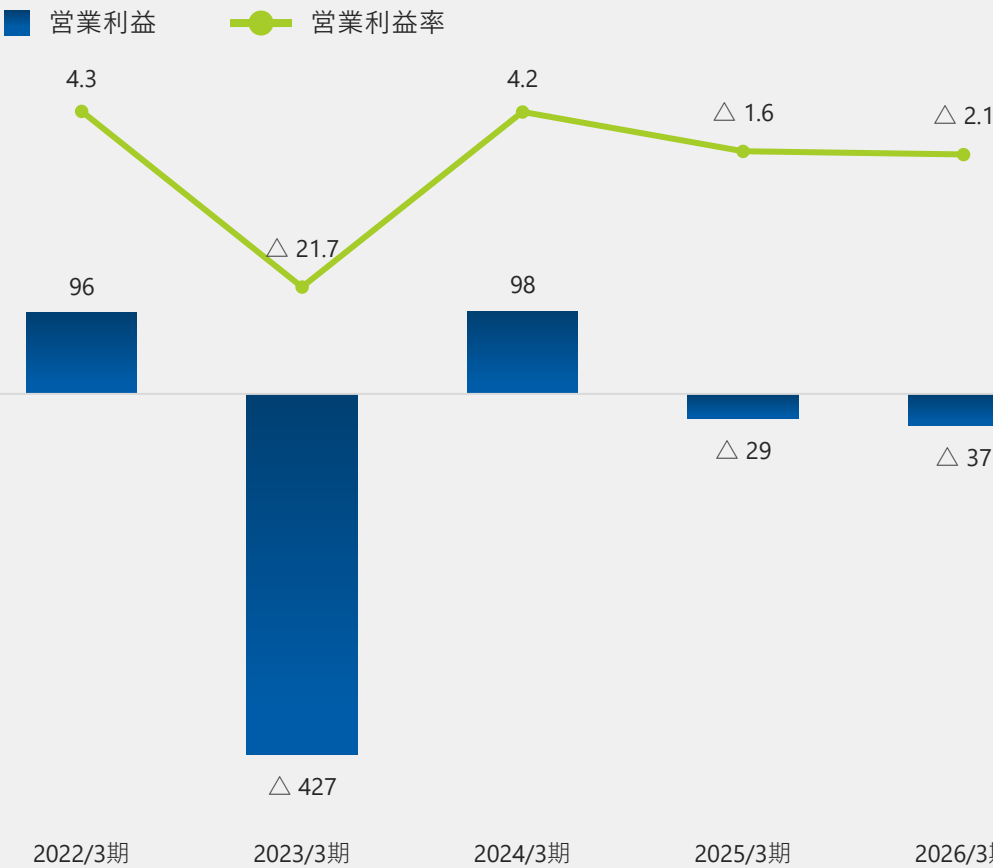
- ・ IFMC.関連の売上高が弱含み、前年に比べ売上高が減少した。
- ・ 人員強化に伴う販管費増から、営業損益は前年に比べ損失が拡大した。

売上高（単位：百万円）

■ ソフトウェア ■ 機材・消耗品 ■ IFMC.関連（Dr.Supporter等）
■ コンサルティング ■ 請求代行 IFMC.WELLNESS



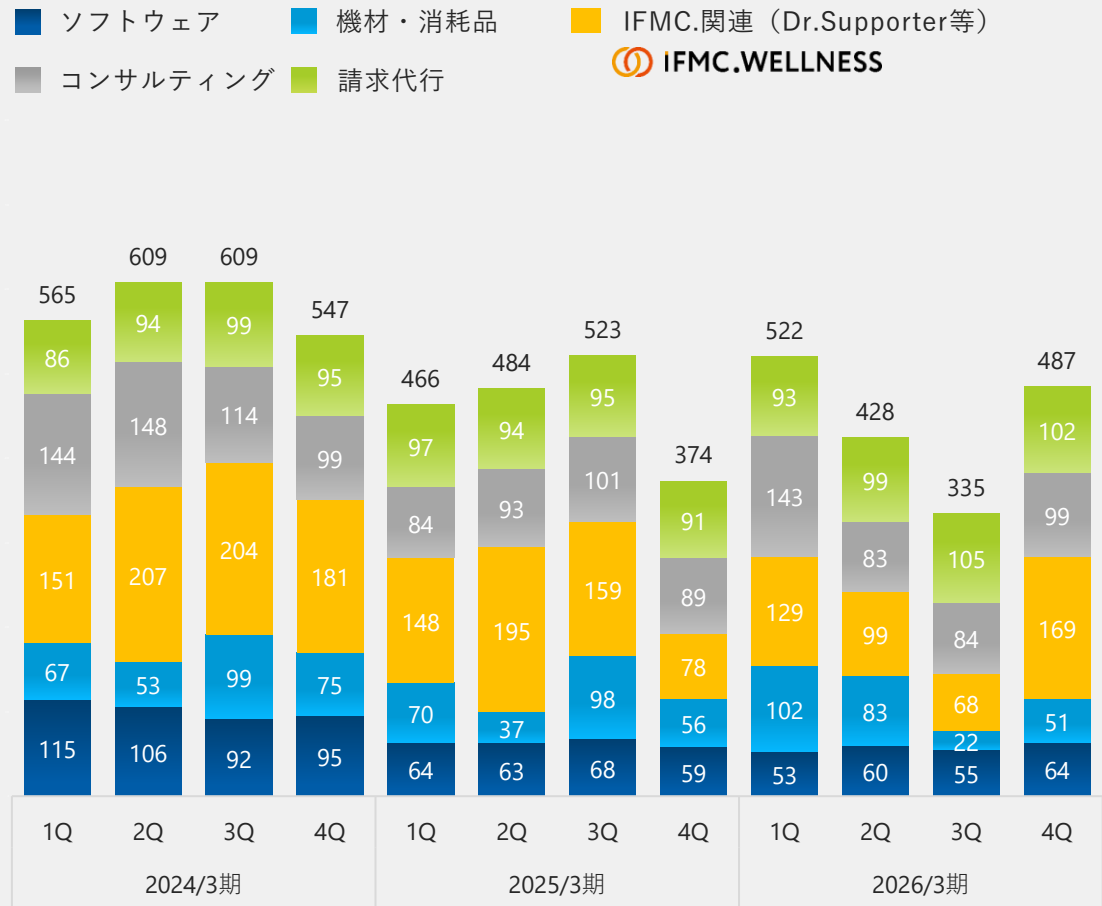
営業利益（単位：百万円・%）



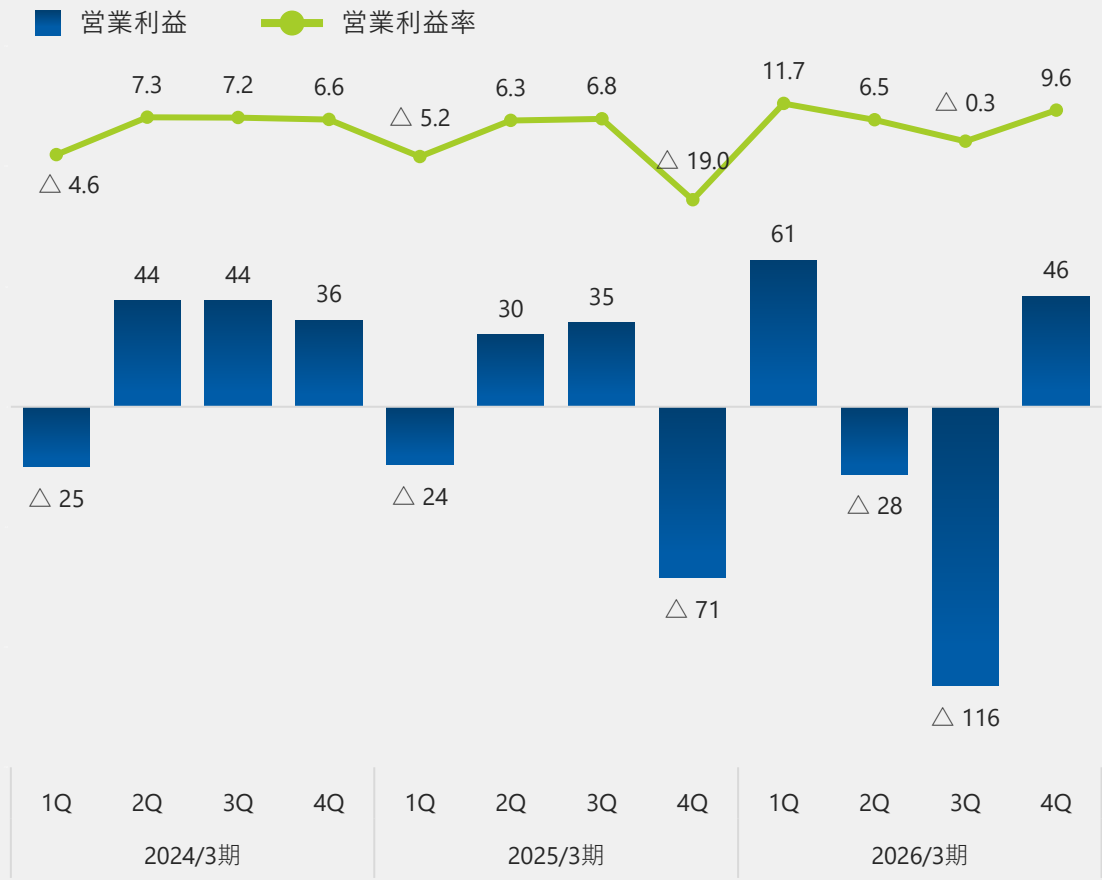
ウェルネス事業 四半期推移

- IFMC.関連の売上高が第3四半期にかけて弱含んだが、第4四半期においては回復をとげた。
- IFMC.関連の売上高と連動する形で、営業利益は回復した。

売上高（単位：百万円）



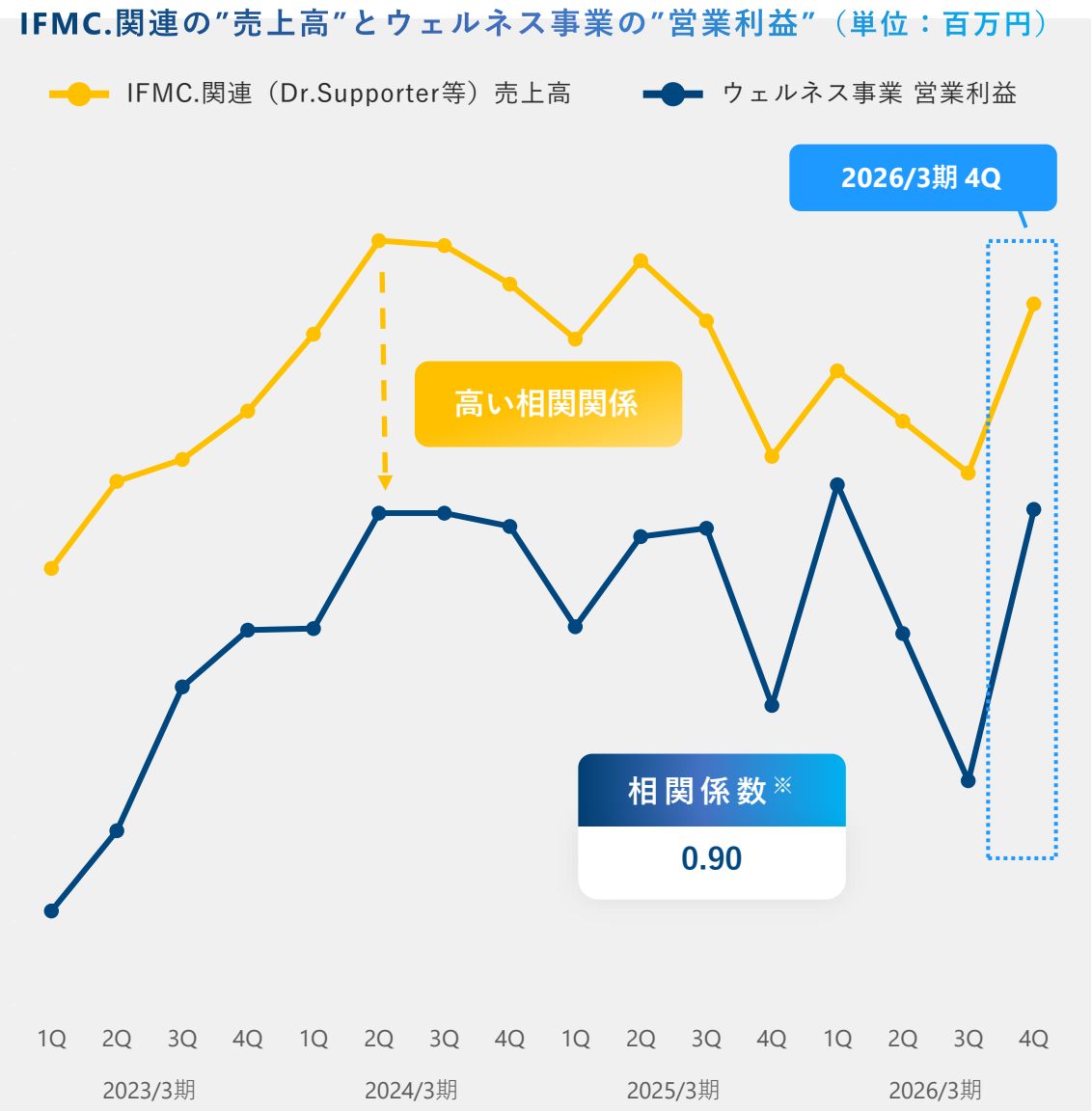
営業利益（単位：百万円・%）



※セグメント間における収益区分の変更により、過年度の数値を今期と同様の収益区分に置き換えています。

© LIGUA Inc. All rights reserved.

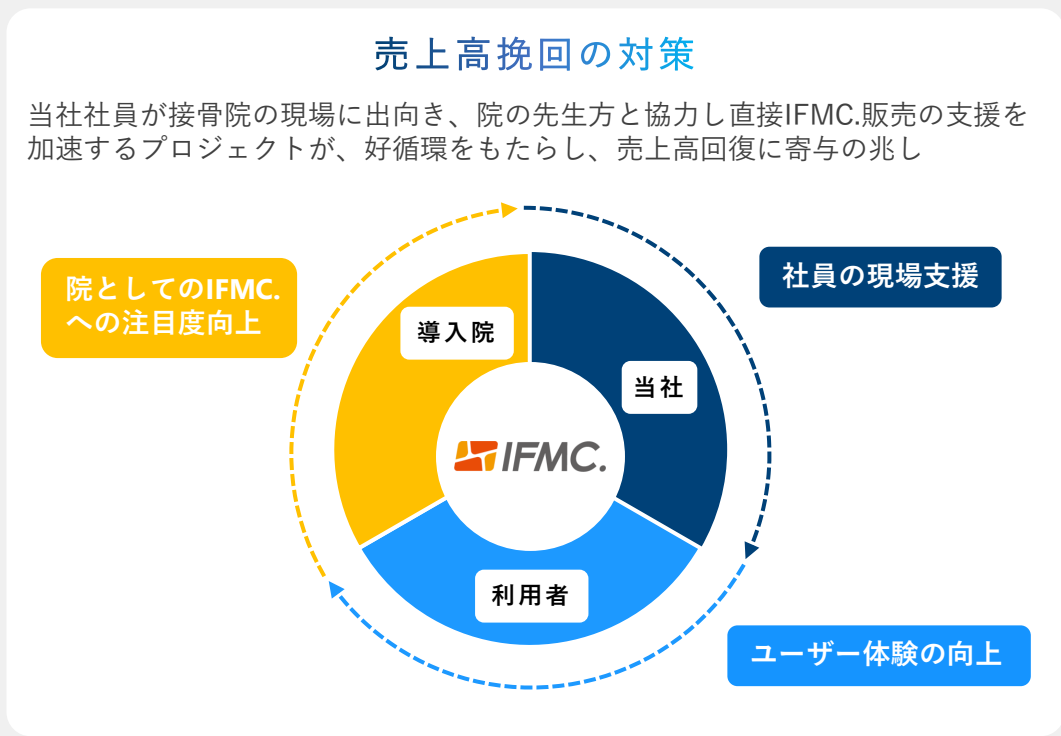
ウェルネス事業 IFMC.関連売上高の業績に与える影響と対策



※2023/3期1Qから2026/3期4Q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。

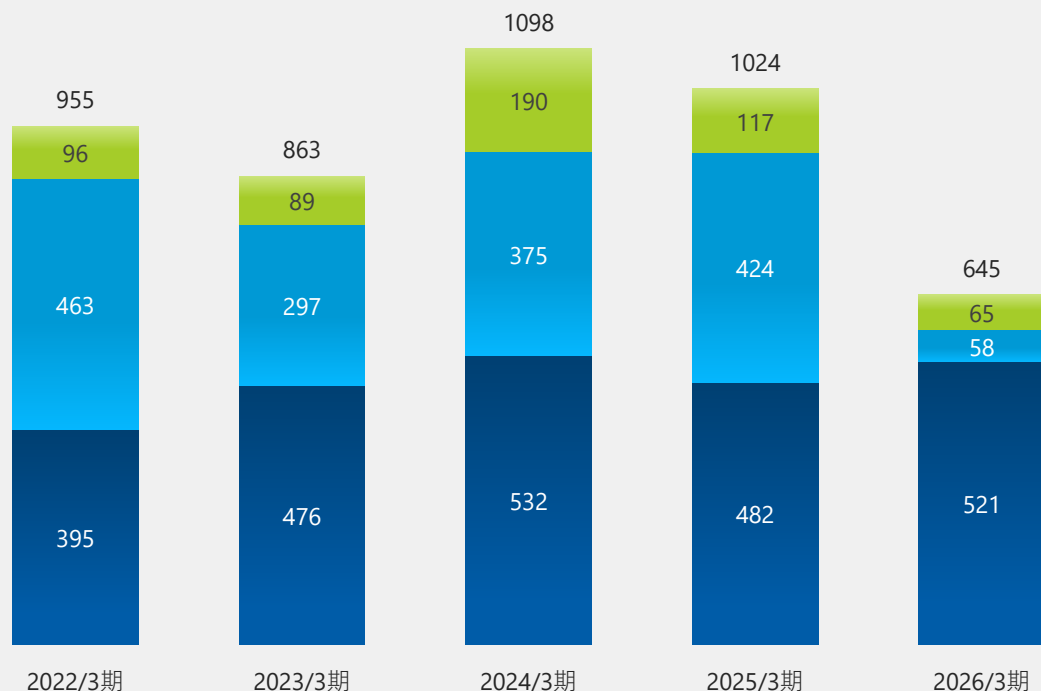


ファイナンシャル事業 通期推移

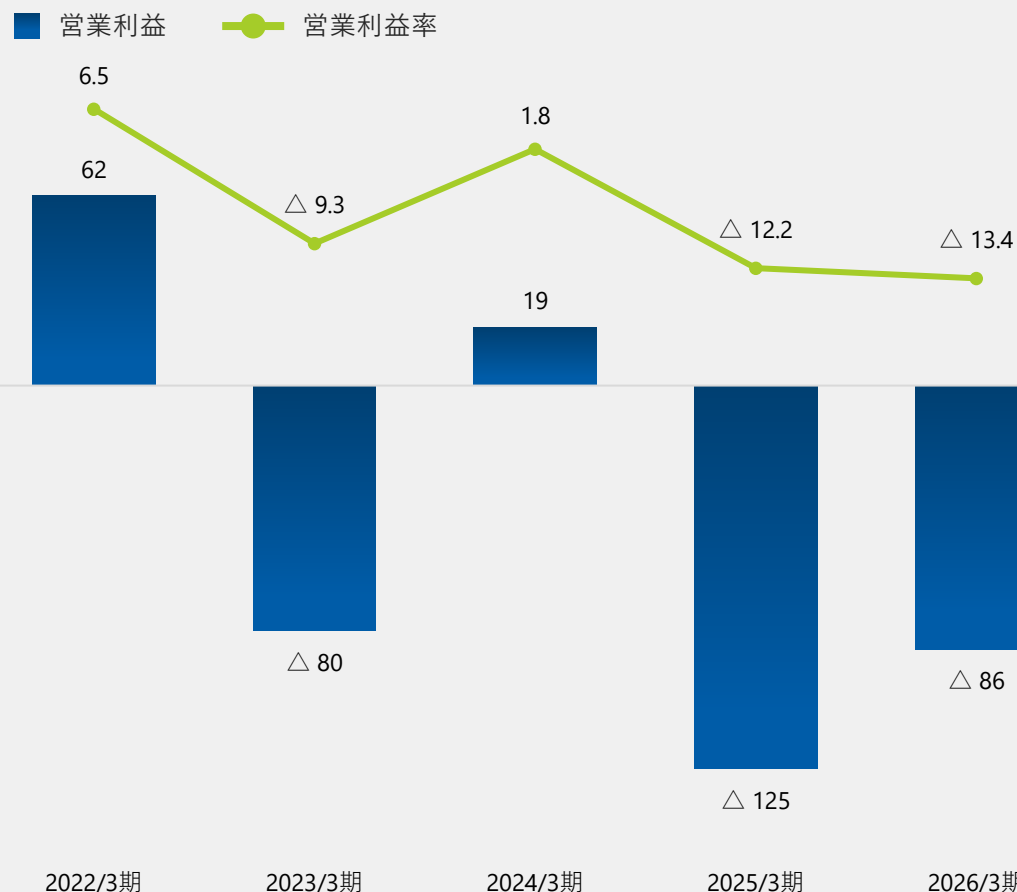
- ・ 事業再編により、金融商品仲介業の売上高は再編前の実績のみの計上となり、大きく減少した。
- ・ 継続して事業を推進している保険代理店事業は、前年に比べて売上高は増加した。
- ・ 事業再編等により、販管費が大きく削減され、営業損益は若干改善した。

売上高（単位：百万円）

■ 保険代理店
■ 金融商品仲介業（IFA）
■ その他（経営支援、手数料等）



営業利益（単位：百万円・%）

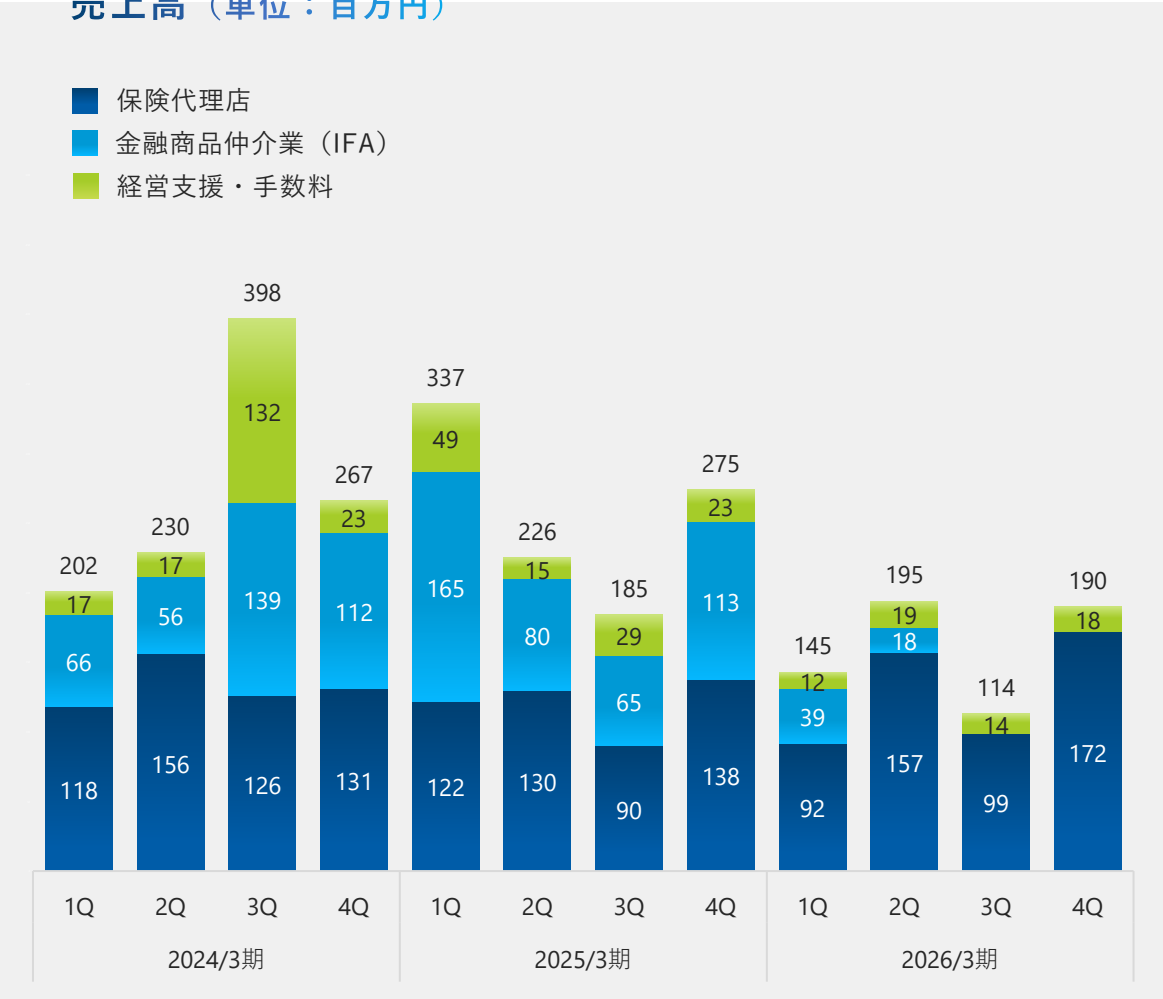


※2026/3期の金融商品仲介業（IFA）は事業再編のため、4月～7月の実績値になります

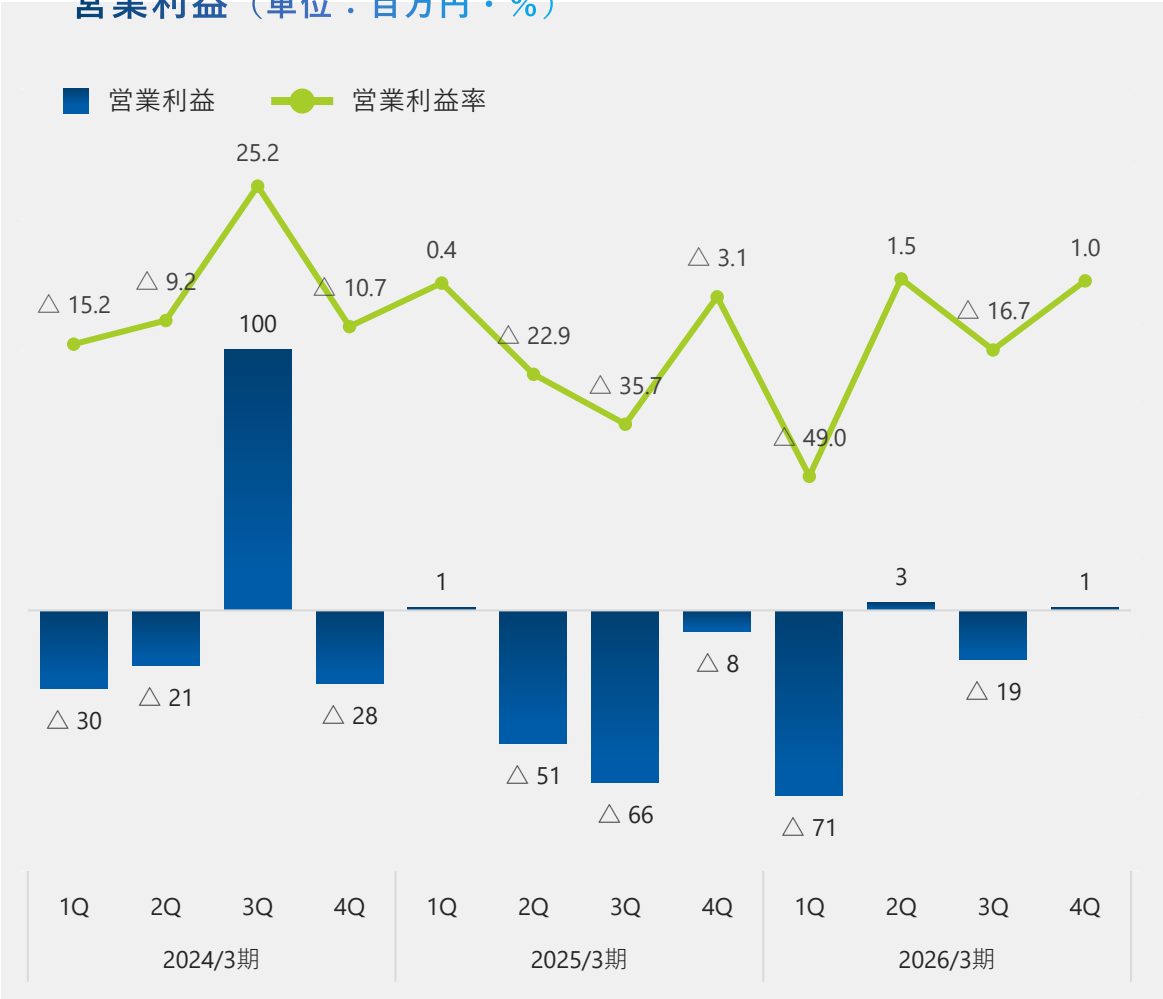
ファイナンシャル事業 四半期推移

・事業再編後は、保険代理店事業は堅調に推移し、四半期で営業利益を確保できる体制となってきた。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円・%）



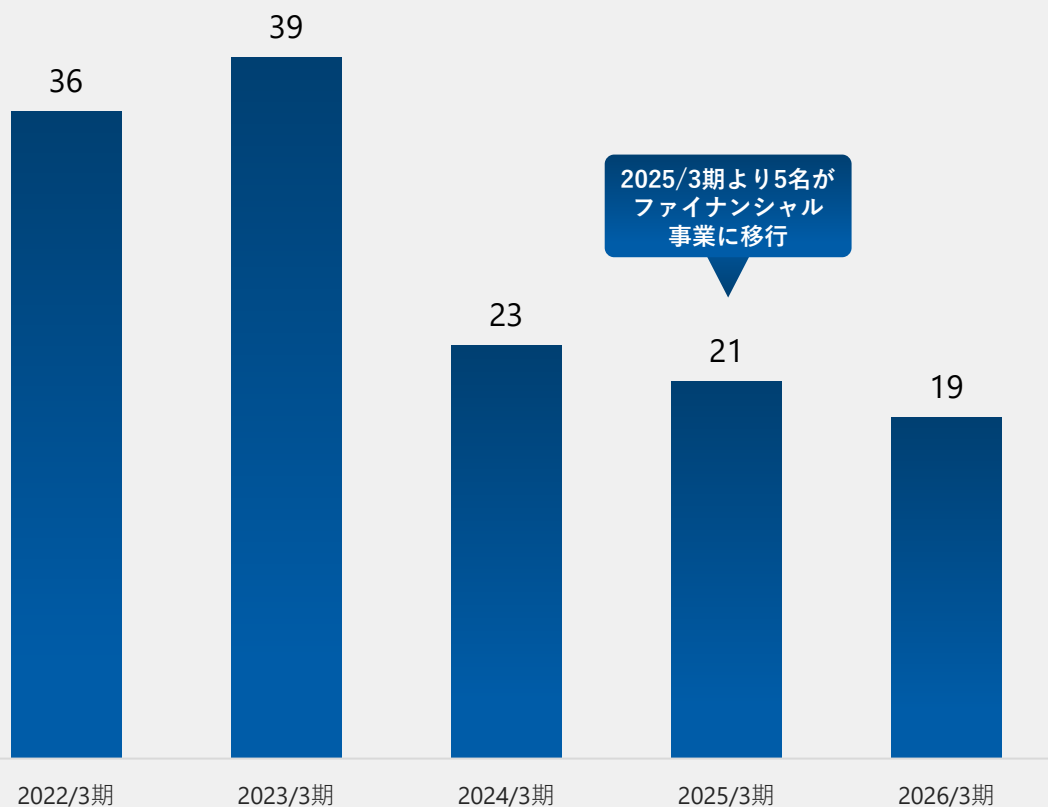
※2026/3期の金融商品仲介業（IFA）は事業再編のため、4月～7月の実績値になります

人員数 通期推移

- ・ウェルネス事業：引き続き、新卒者を中心に営業人員の確保と育成に取り組む。
- ・ファイナンシャル事業：事業再編後、保険募集人の人員数は安定して推移。

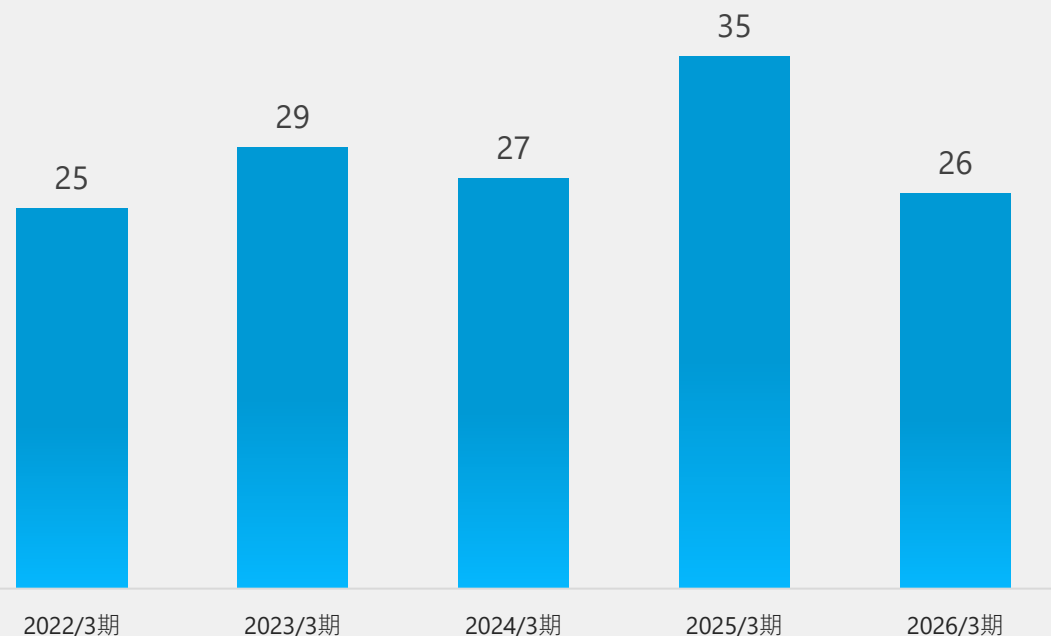
ウェルネス事業（単位：人）

■ コンサルタント（営業人員）



ファイナンシャル事業（単位：人）

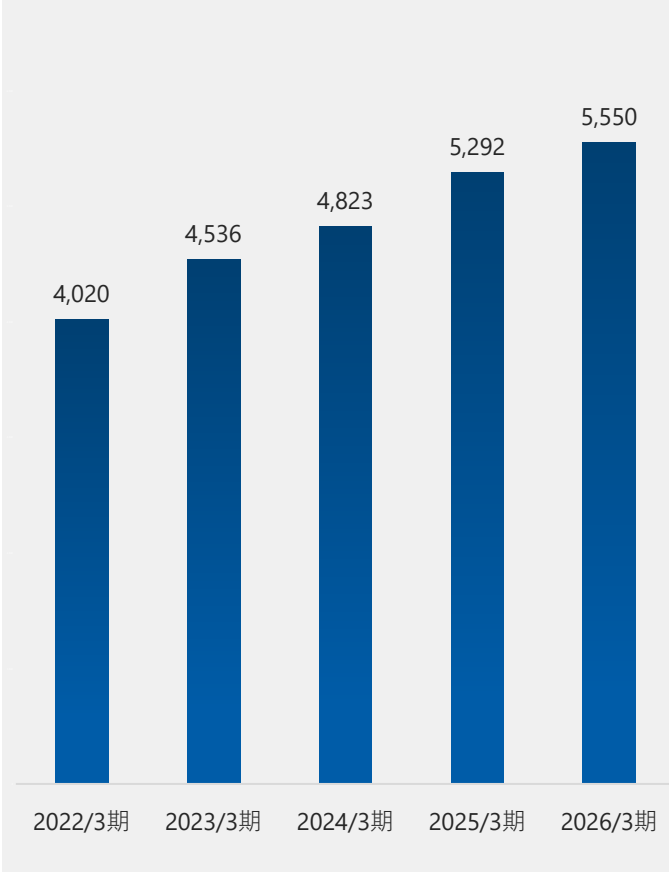
■ 保険募集人



経営上重視する指標の推移

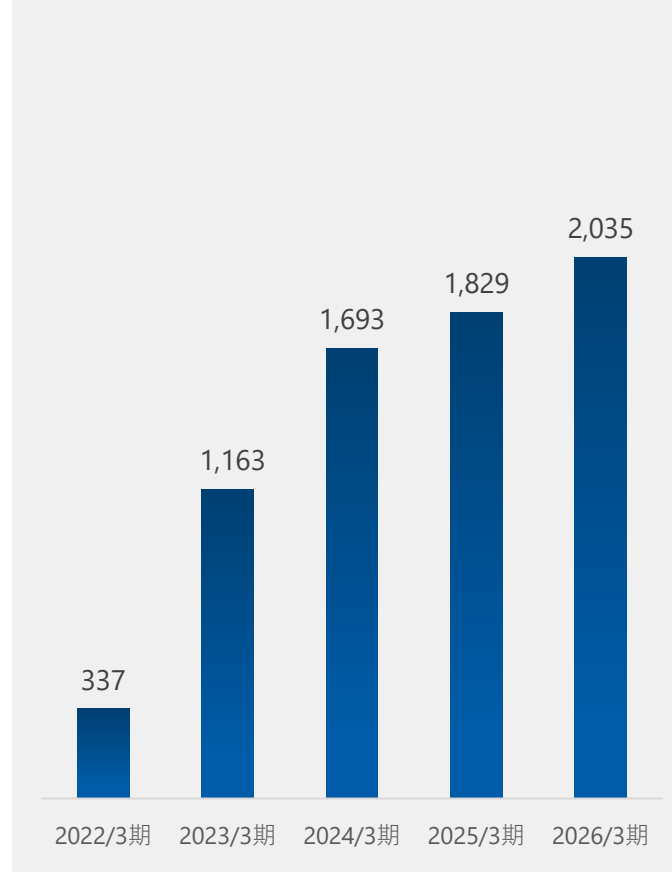
ウェルネス事業 KPI推移（単位：院）

■ 取引実績のある接骨院数



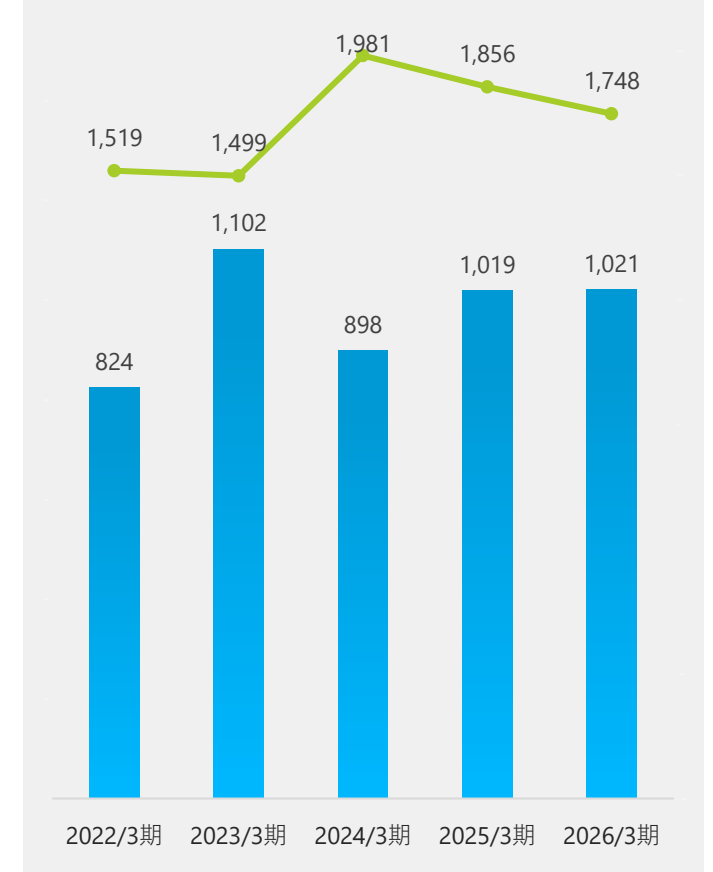
ウェルネス事業 KPI推移（単位：院）

■ IFMC.導入院数



保険 KPI推移（単位：百万円、件）

■ 新規ANP※ ● 新規契約者数



※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。
ANPの計算上、一括払い保険料については調整を実施。

通期業績予想

	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
業績予想 2027年3月期 (百万円)	2,608	71	40	12
実績 2026年3月期 (百万円)	2,419	▲123	▲160	▲241
対実績比増減額 (百万円)	+189	+194	+201	+253

業績予想詳細

- 2027年3月期においては、2026年3月期の第4四半期での利益改善の流れを受け売上高の伸張を図ると共に、販管費についても抜本的に見直しを行う等、引き続き構造改革を行い、黒字への転換を予想しております。
 - 売上高は、ウェルネス事業におけるIFMC.関連の売上高、ファイナンシャル事業では保険代理店事業による売上高を積み上げ、前年比8%程度の増収を予定します。
 - 販管費は、2026年3月期末で抜本的な見直しを行い、前年8月にファイナンシャル事業の再編で固定費が減少したこともあり、対前年比では販管費が減少する見込みです。

1. 決算概要 2026年3月期
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

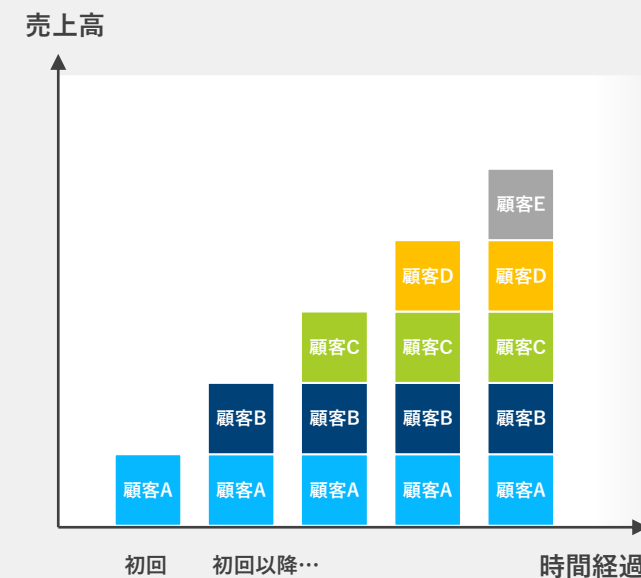
IFMC.製品（Dr.Supporter、My.Supporter）の収益構造

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

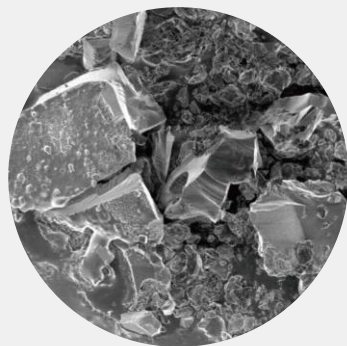
繊維 (FIBER)

接骨院

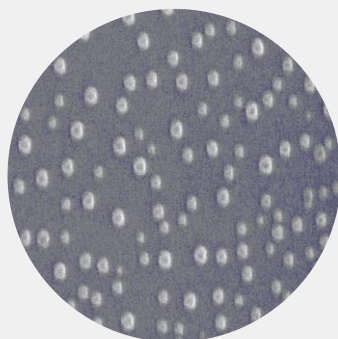
消費者

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

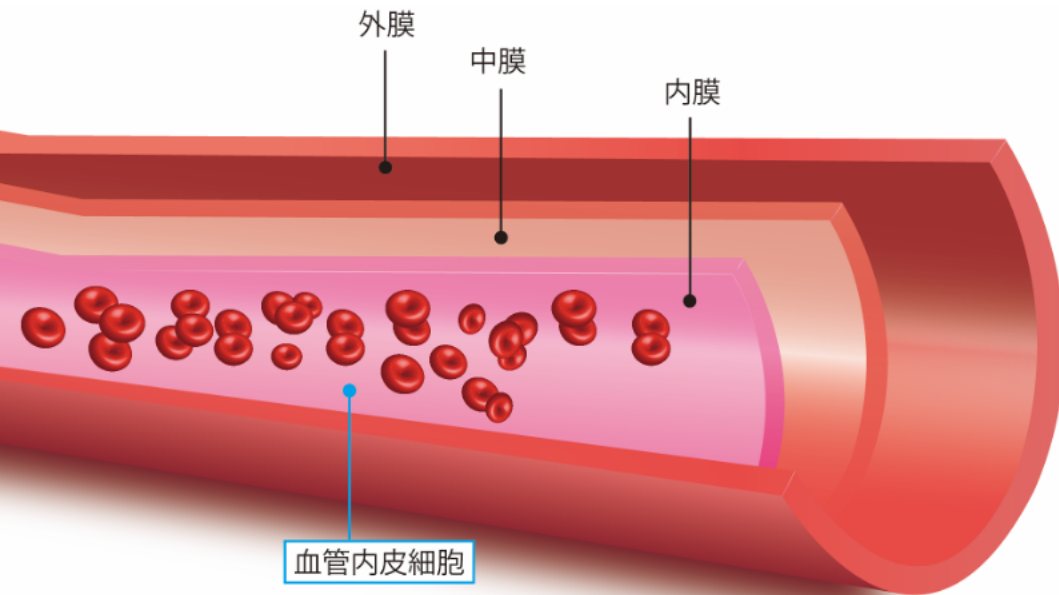


身体に近接させることで
血管から一酸化窒素(NO)が拡散し、
血管が拡張することによる血行促進効果が期待



「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月に株式会社ティコクが特許取得



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。

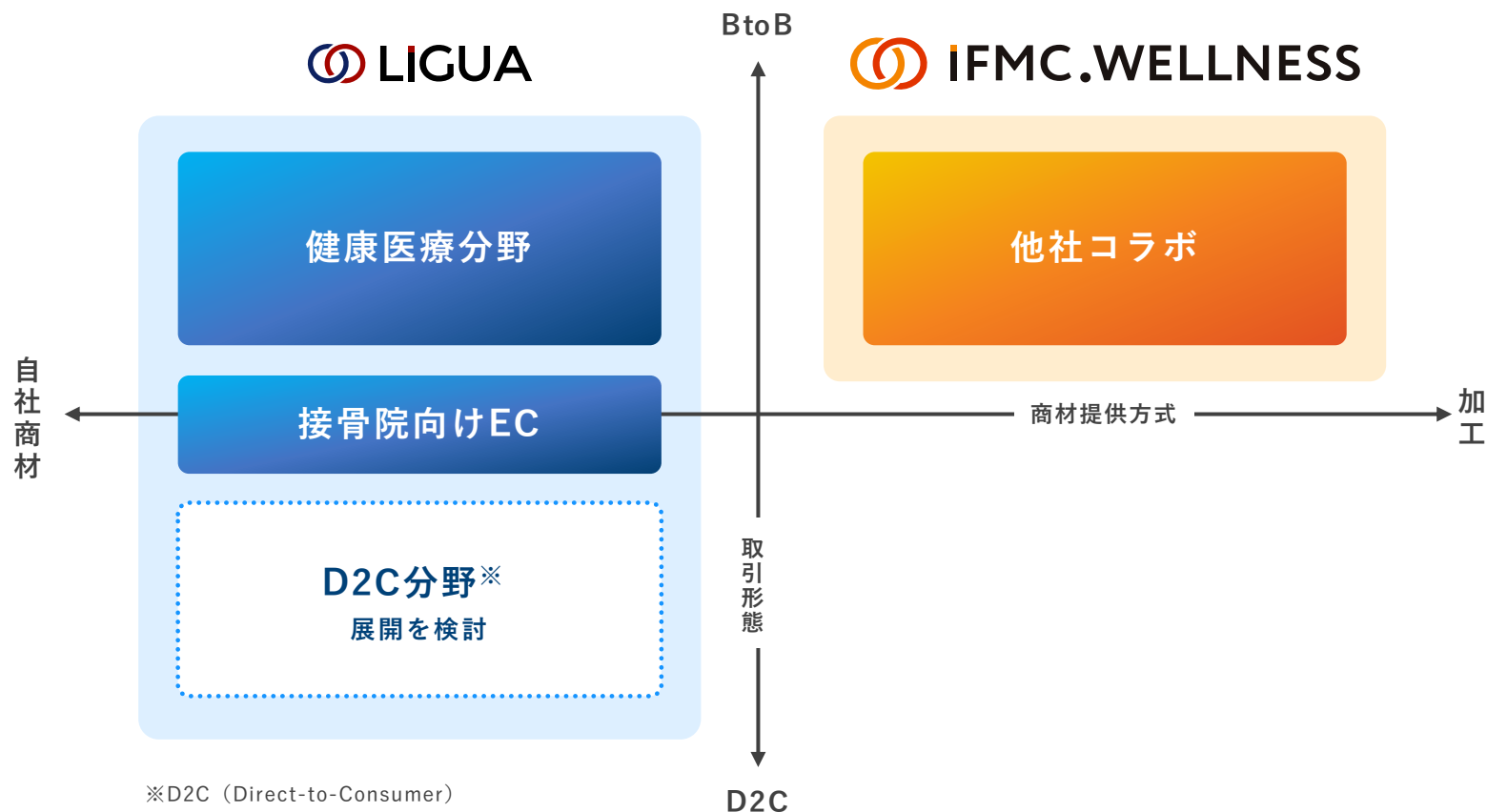


※2019年7月に株式会社テイコクが特許取得

ポジショニングマップ

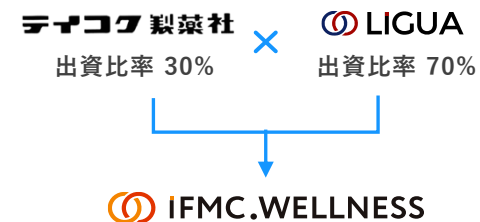
当社は健康医療分野での自社商材の提供を強めとしつつ、異業種他社とのコラボレーションも展開しています。また、一般消費者向け市場への展開も検討しており、柔軟な事業モデルで対応領域の拡大を目指します。

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

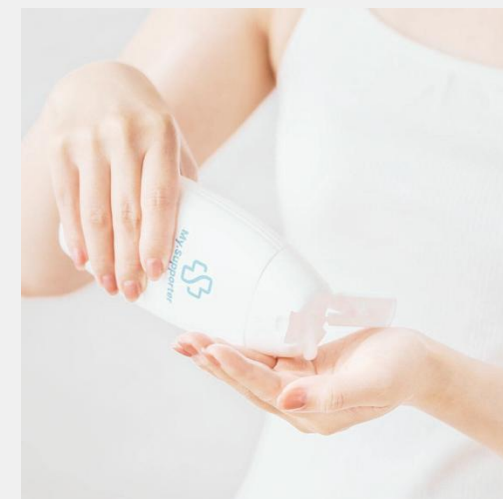
現在の主力領域であり、IFMC.製品を接骨院などのプロフェッショナル向けに提供するモデルです。接骨院での施術と併用することで、製品の効果を最大化し、高い信頼性を獲得しています。また、専門機関を通じた提供により、価格競争に巻き込まれにくく、安定した継続利用が期待できることが特徴です。

→ サービス・商材の流れ

当社

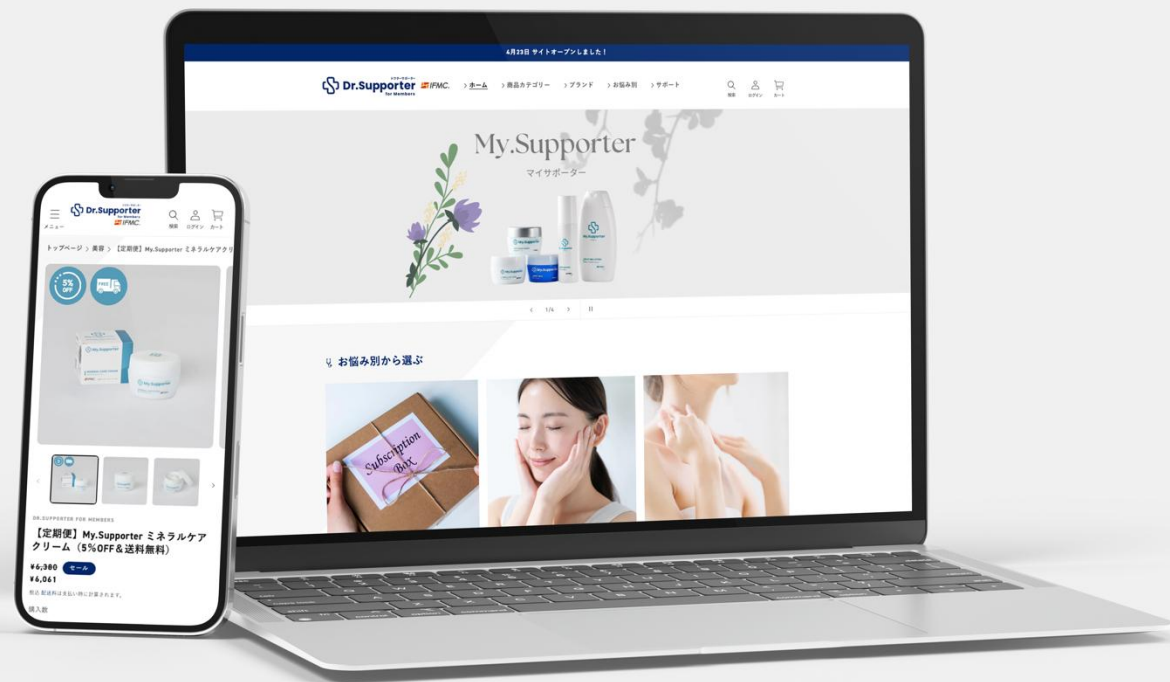
接骨院

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



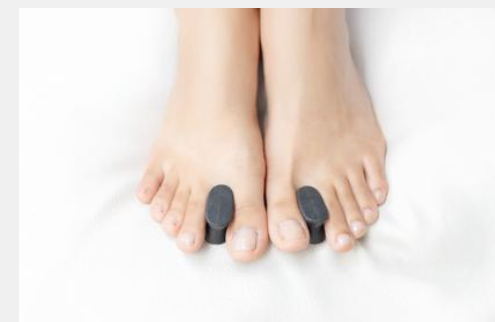
doublet



O0u



FAVOLINK



PREMIUM フットケアサポーター

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

A decorative graphic on the right side of the slide. It features two overlapping circles: a large one in the background and a smaller one in the foreground. Both circles have a blue-to-white gradient. The background circle is filled with a faint, light blue network pattern of hexagons and connecting lines. The word "Contents" is written in white, bold, sans-serif font in the center of the large circle.

Contents

予防分野への政策シフト

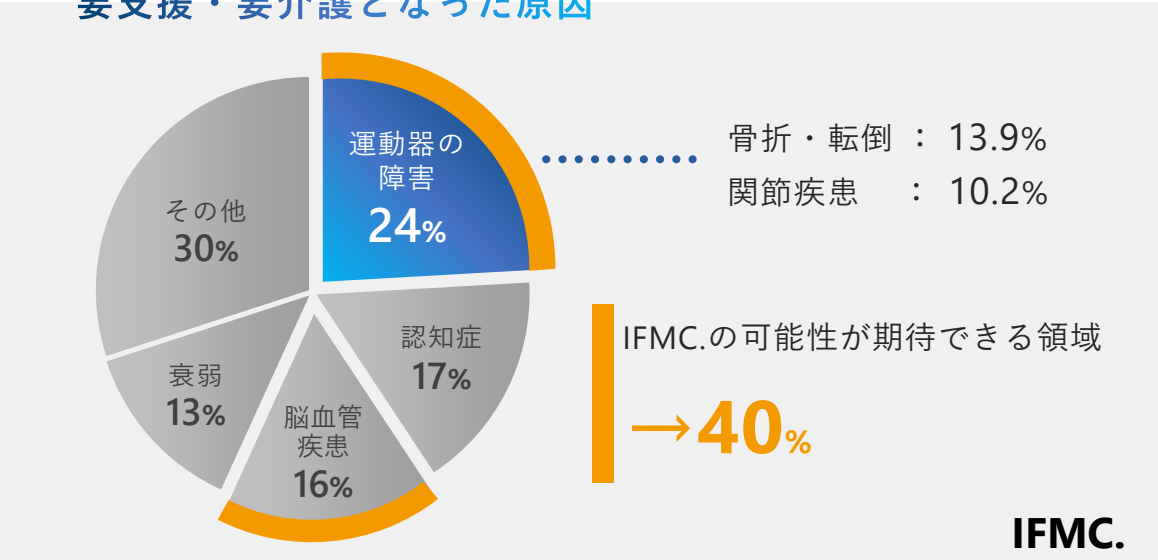
ヘルスケアにおける日本の政策



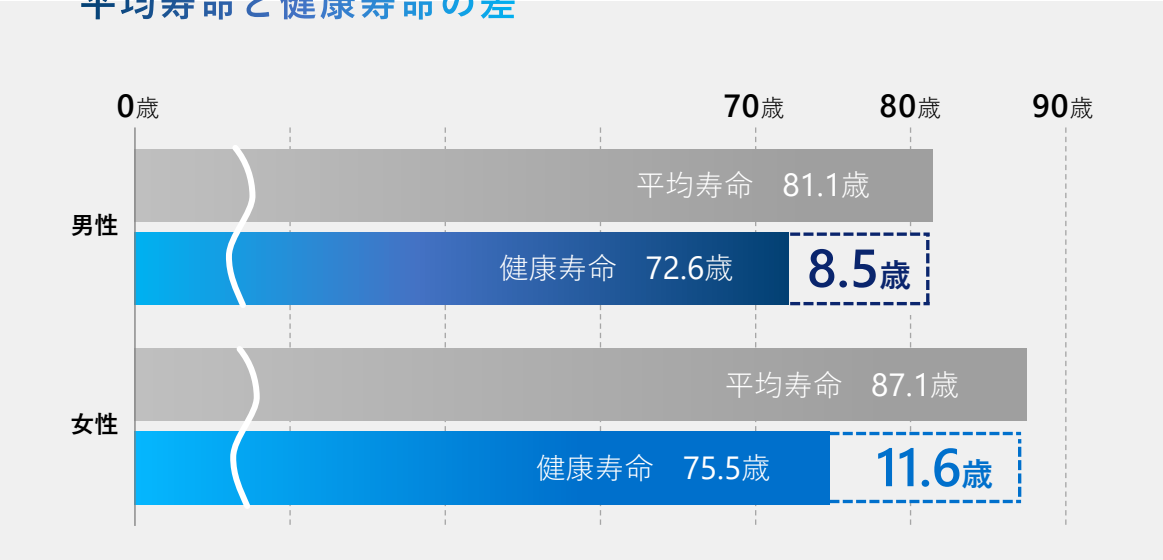
出所：経済産業省「日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて」

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
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, light blue pattern of hexagons, lines, and medical symbols like a heart with a pulse line and a 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

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。

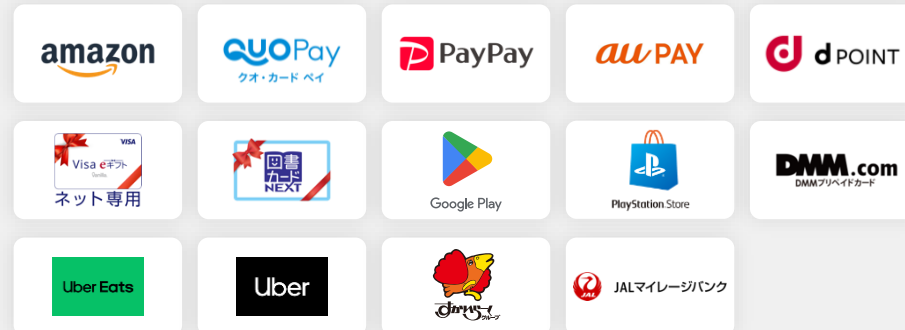
優待内容 デジタルギフト10,000円分（年2回）

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。



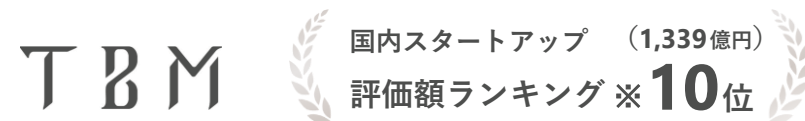
株主優待取得までのスケジュールイメージ

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

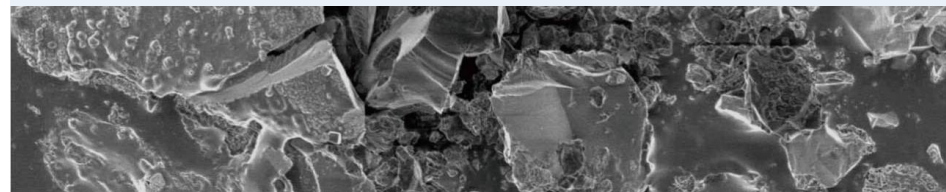
★ 権利確定日 ⇔ 保有期間

	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ター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

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

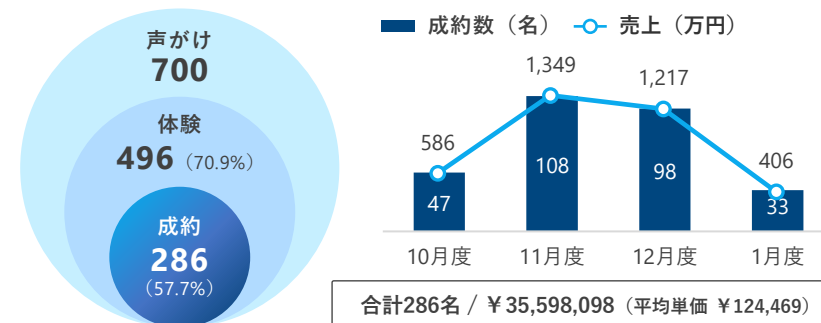
信頼を勝ち取る支援ツール

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

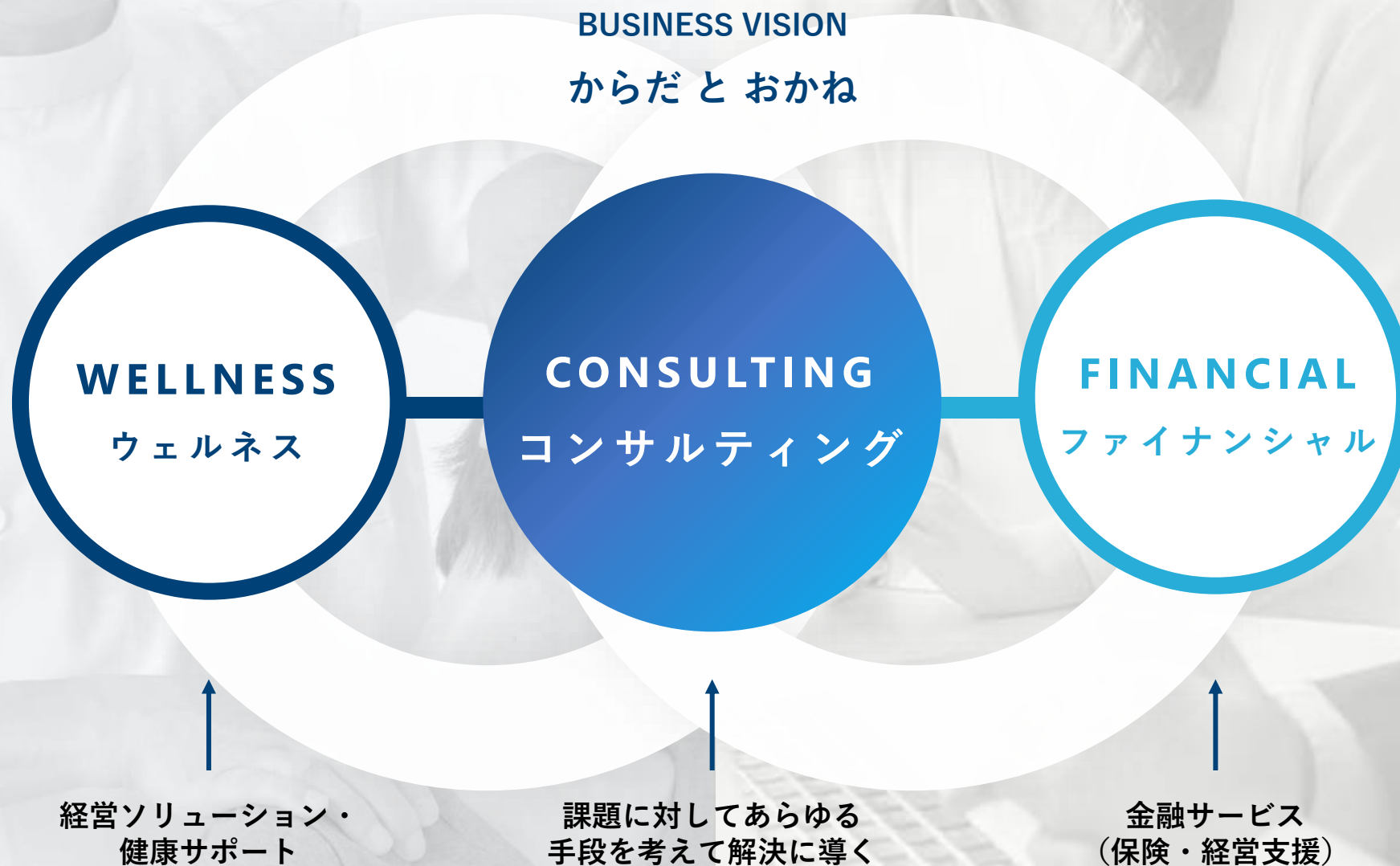
DESIGNING WELLNESS LIFE

人生から不安をなくし、生きるをサポートする。

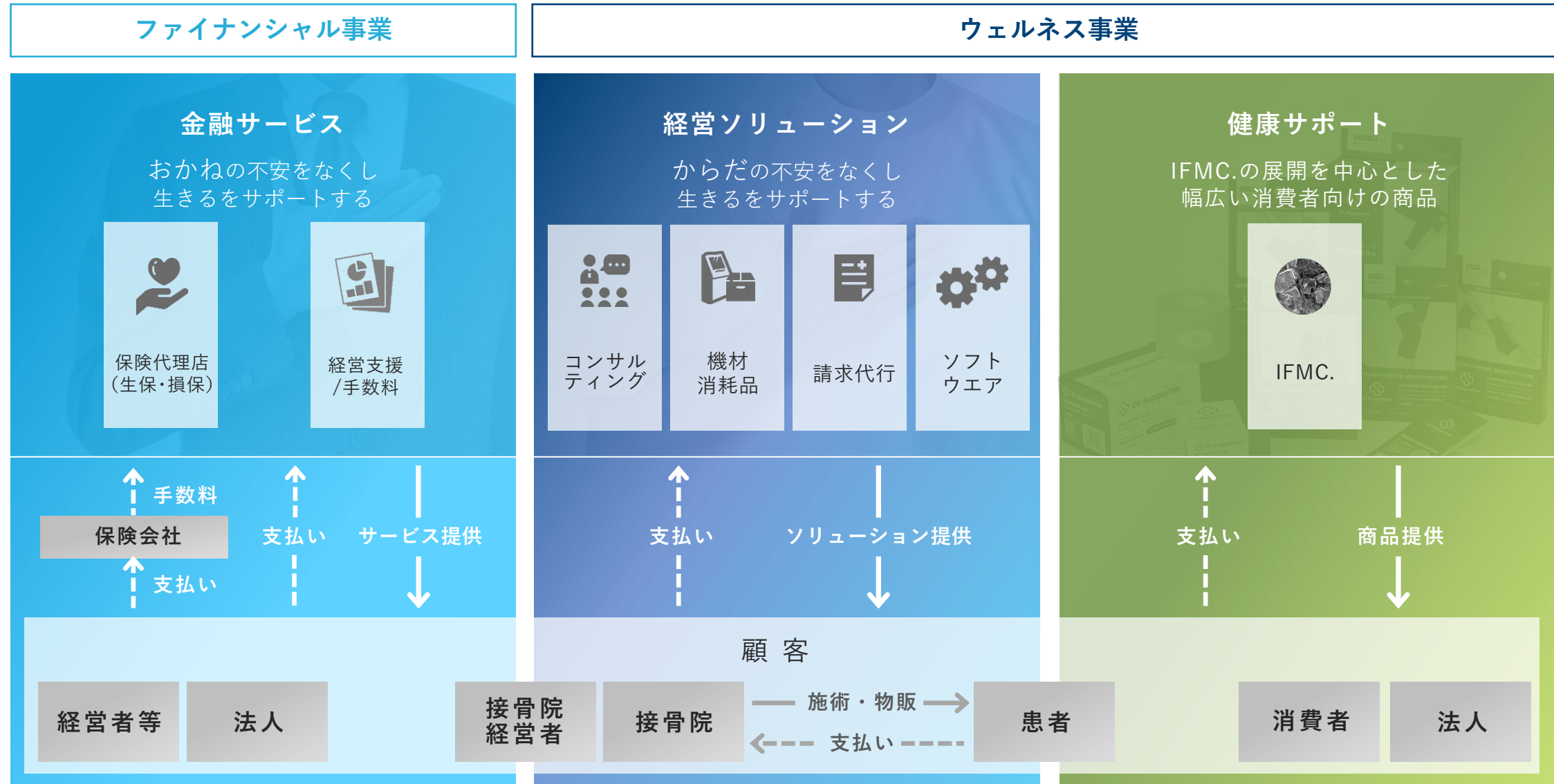
本当に健康である状態とは「からだ」と「おかね」の不安がなく、
心から前向きになることだと私たちは考えます。

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



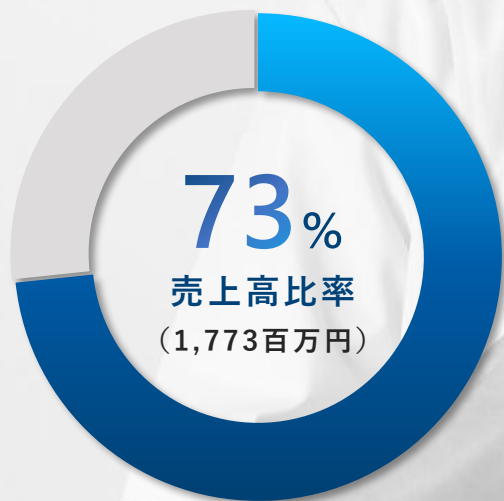
事業系統図



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.

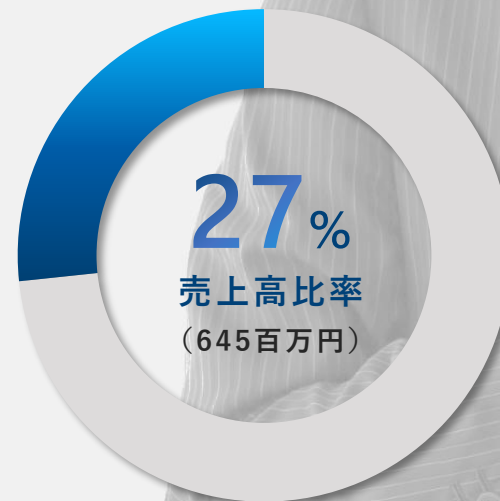
コンサルティング

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

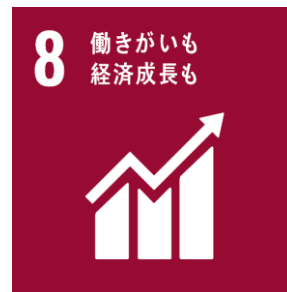
おかねの不安をなくし、
生きるをサポートする。

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/>