



2027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）

2026年8月

- 1. 決算概要 2027年3月期第1四半期**
2. 中期経営計画について
3. IFMC.について
4. 市場環境
5. 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

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
2026/3期 1Q実績	667	422	△10	△26	△65
2027/3期 1Q実績	638	367	31	23	△9
増減額	△28	△54	+41	+49	+56
前年同期比	△4.3%	△12.9%	-	-	-
通期予想	2,608	N/A	71	40	12
進捗率	24.5%	N/A	43.7%	57.5%	-

業績概要

- ・ 前年度第4四半期から連続して、四半期営業黒字を達成した。
 - ・ 売上高の通期予想に対する進捗率は24.5%と堅調な立ち上がりとなった。
 - ・ 対前年同期比では、売上高・売上総利益は減少したものの、昨年8月のファイナンス事業の再編によるコスト減や、全社的なコスト圧縮により、営業利益・経常利益は大幅改善した。
 - ・ 親会社株主に帰属する当期純利益は改善したものの、特別損失の計上で純損失となった。

連結損益計算書

(百万円)	2026/3期 1Q	2027/3期 1Q	増減額	増減率
売上高	667	638	△28	△4.3%
売上原価	245	271	+25	+10.6%
原価率	36.7%	42.4%	+5.7pt	-
売上総利益	422	367	△54	△12.9%
販管費	432	336	△95	△22.1%
営業利益	△10	31	+41	-
営業利益率	△1.6%	4.9%	+6.4pt	-
経常利益	△26	23	+49	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△65	△9	+56	-

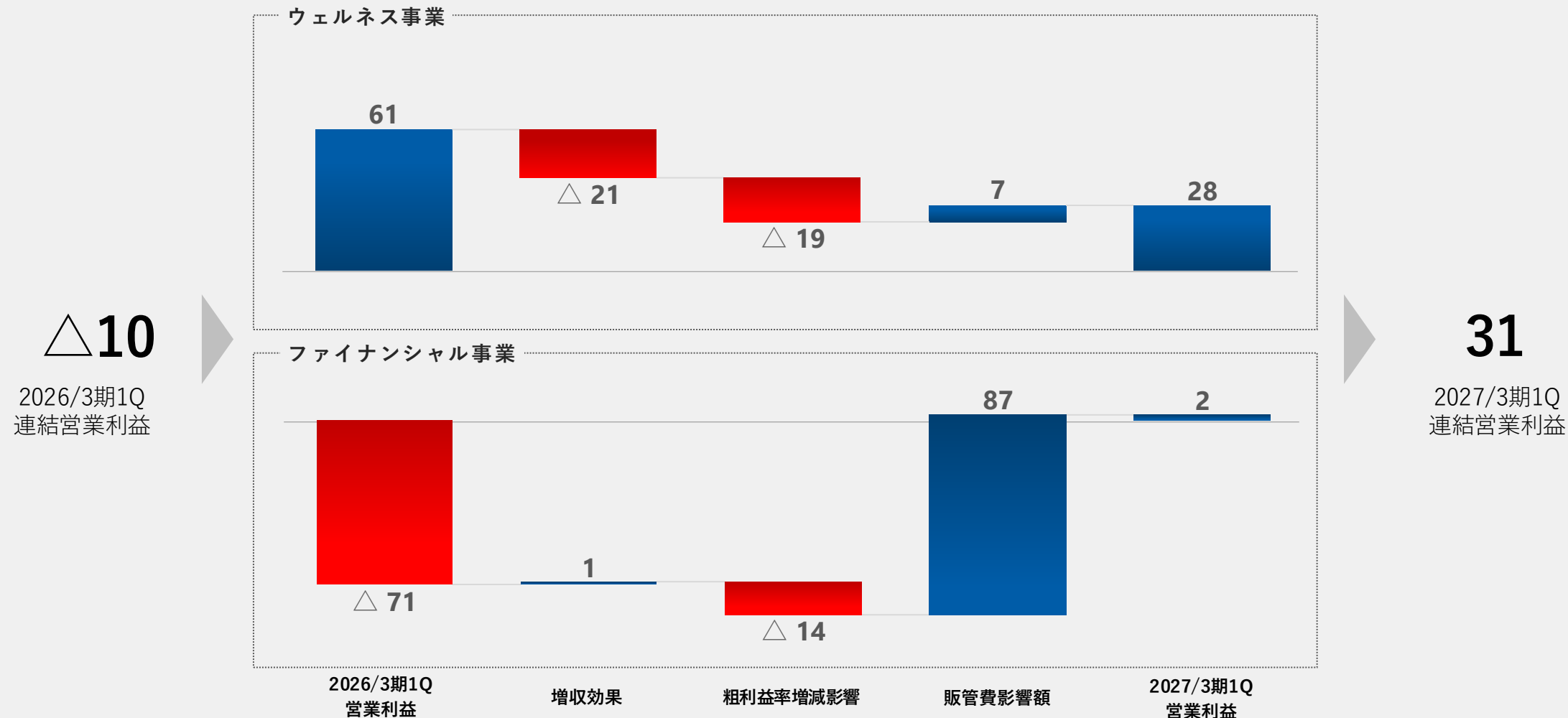
セグメント別実績

(百万円)	2026/3期1Q	2027/3期1Q	増減額	増減率
売上高	667	638	△28	△4.3%
ウェルネス事業	522	490	△31	△6.1%
ファイナンシャル事業	145	148	+3	+2.2%
営業利益	△10	31	+41	-
ウェルネス事業	61	28	△33	△54.3%
ファイナンシャル事業	△71	2	+73	-

営業利益 増減要因 / 前年同期比較

- ・ ウェルネス事業：前年同期からM&A手数料が減少したため減収となったが、営業利益を確保した。
- ・ ファイナンス事業：事業再編により実質的な売上高は増加し、販管費改善の効果で営業黒字となった。

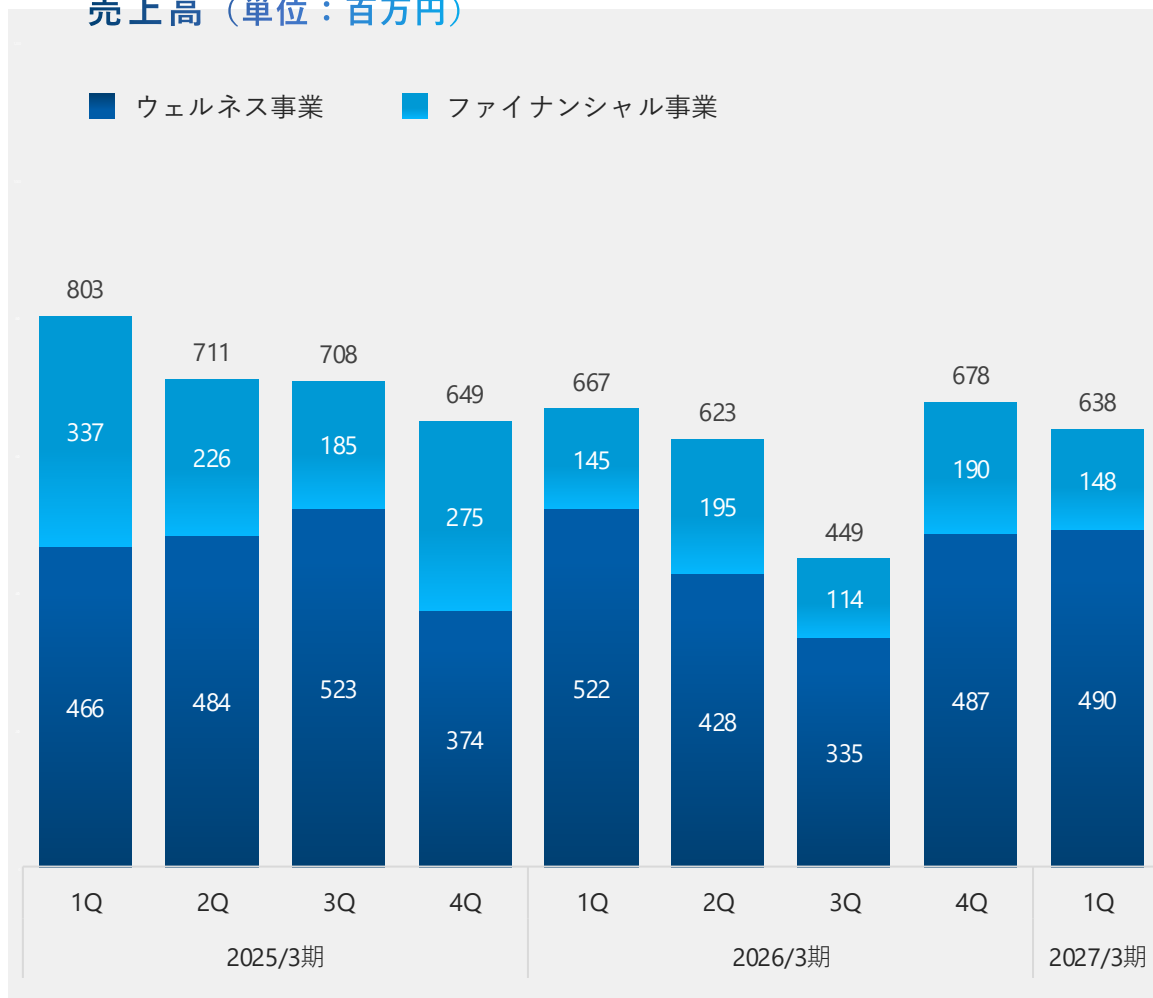
営業利益（単位：百万円）



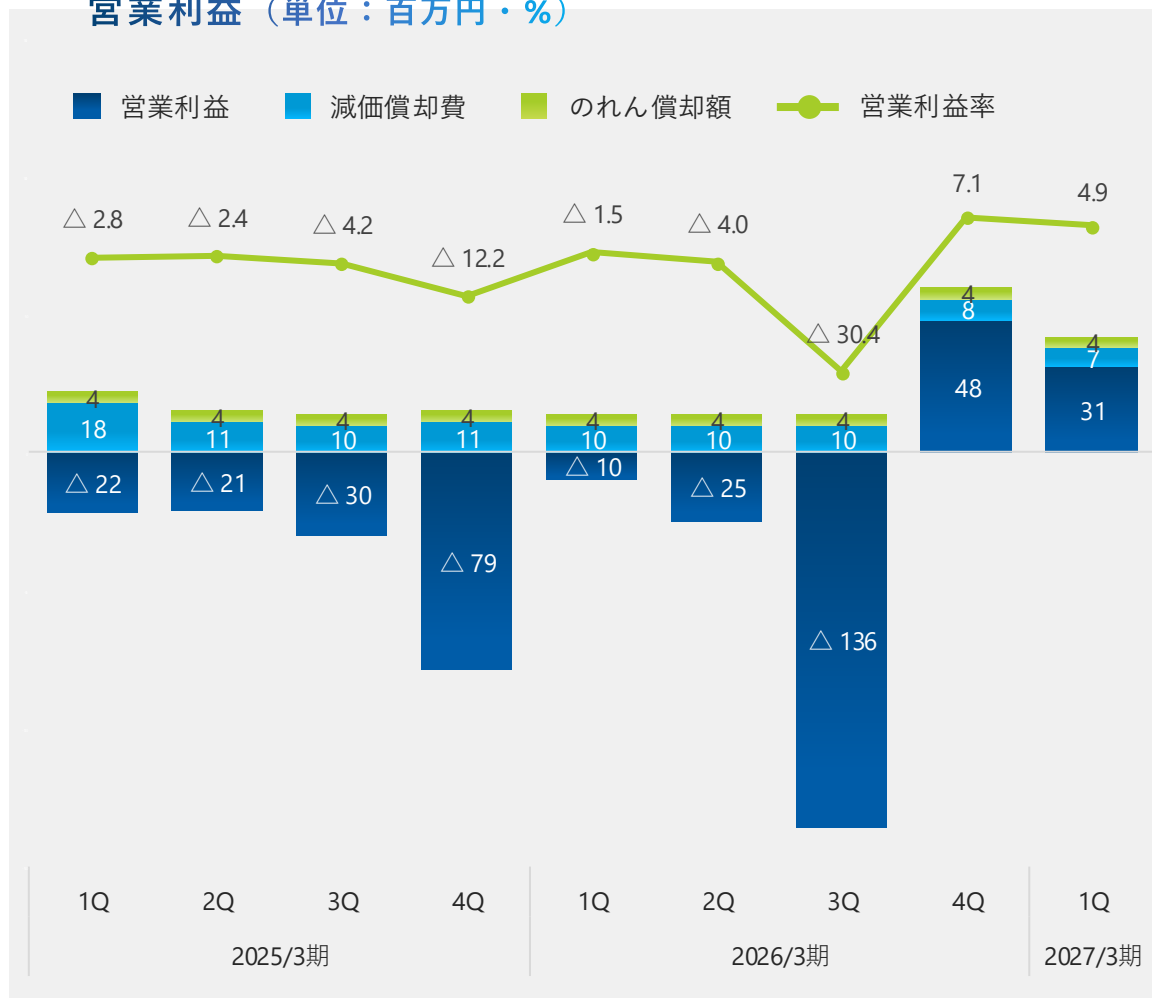
連結 四半期推移

- ・ファイナンシャル事業の再編を踏まえると実質的な売上高は前年同期を上回った。
- ・2四半期連続で、連結営業利益の確保をすることができた。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円・%）



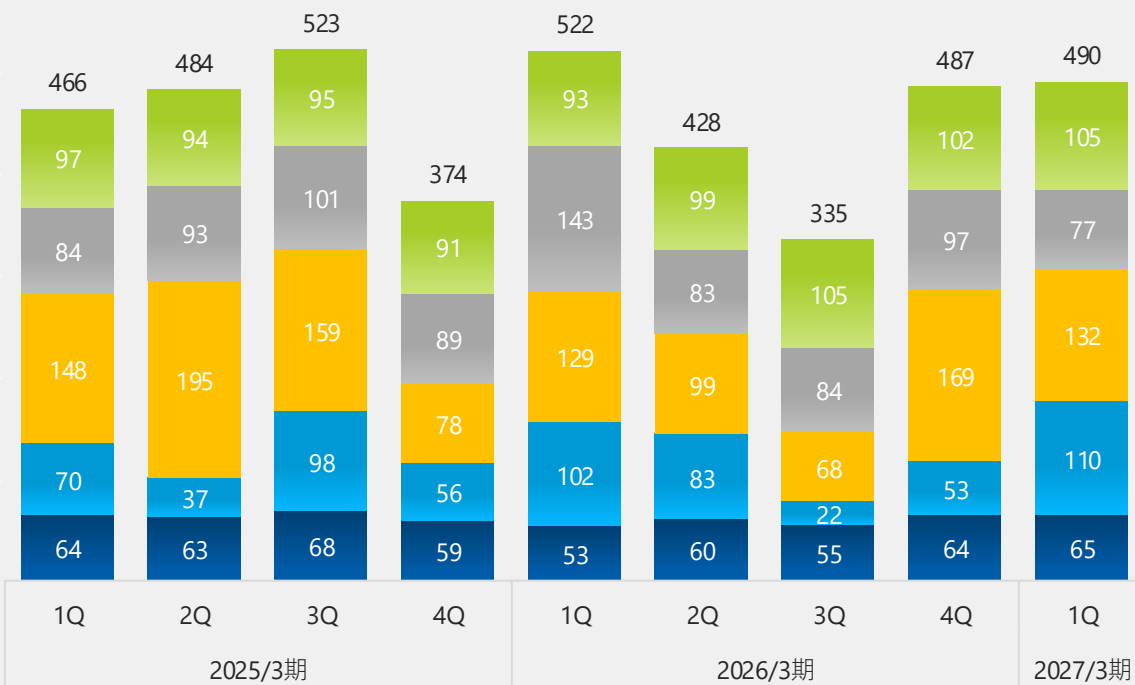
※セグメント間における収益区分の変更により、過年度の数値を今期と同様の収益区分に置き換えています

ウェルネス事業 四半期推移

- ・ 前年同期比ではコンサルティング(M&A手数料)の減少があるものの、他の商品の売上は堅調に推移した。
- ・ IFMC.関連の売上高も堅調に推移している。

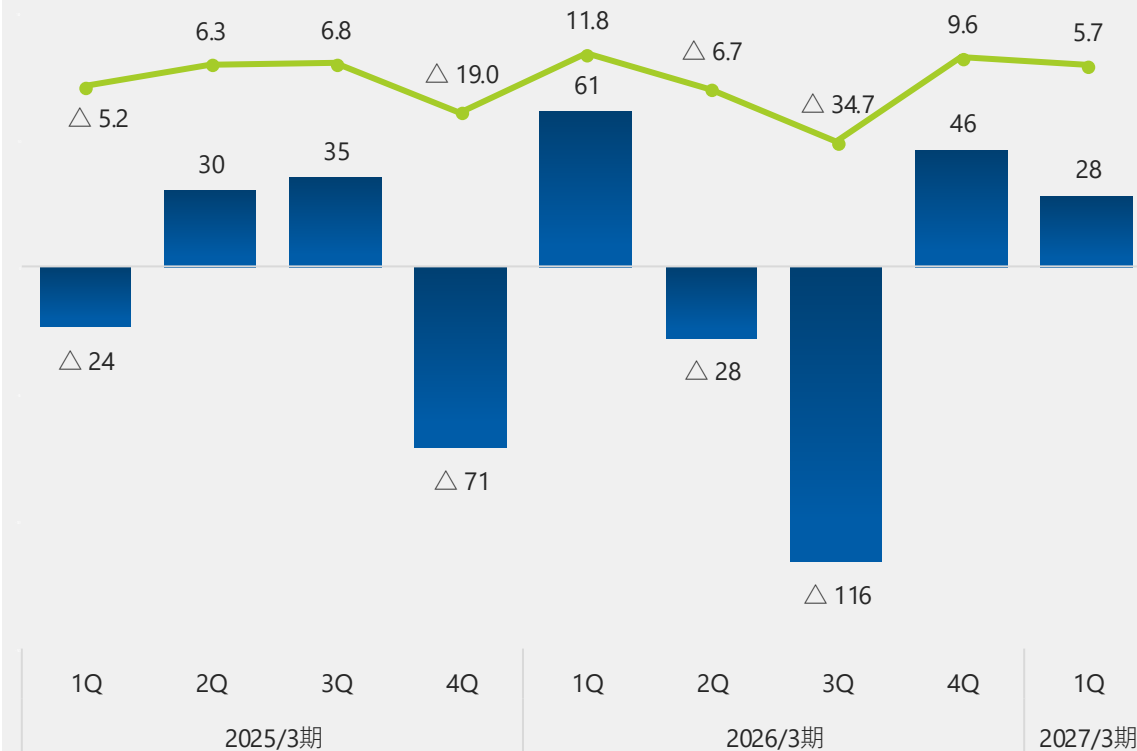
売上高（単位：百万円）

■ 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・%）

■ 営業利益 —●— 営業利益率

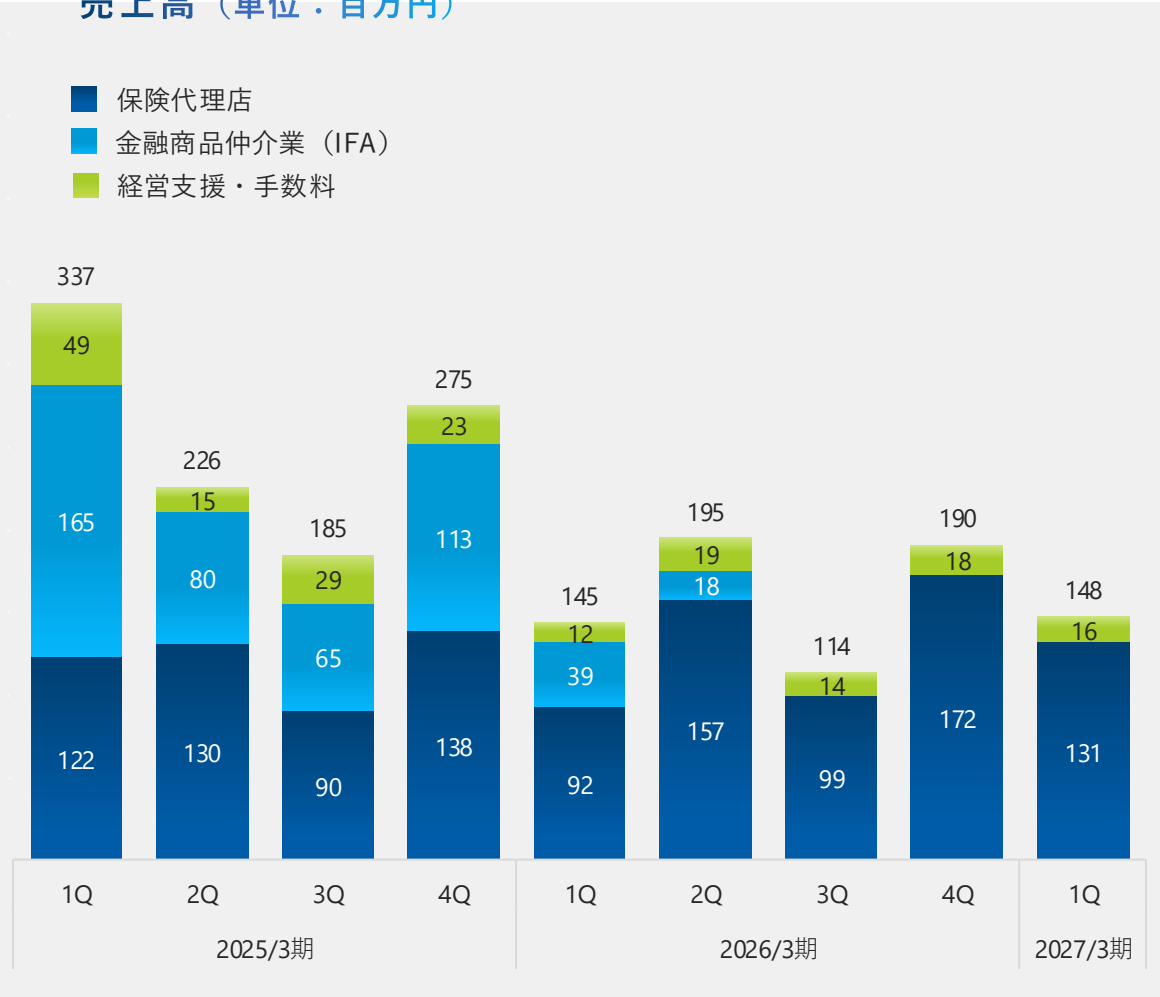


※セグメント間における収益区分の変更により、過年度の数値を今期と同様の収益区分に置き換えています

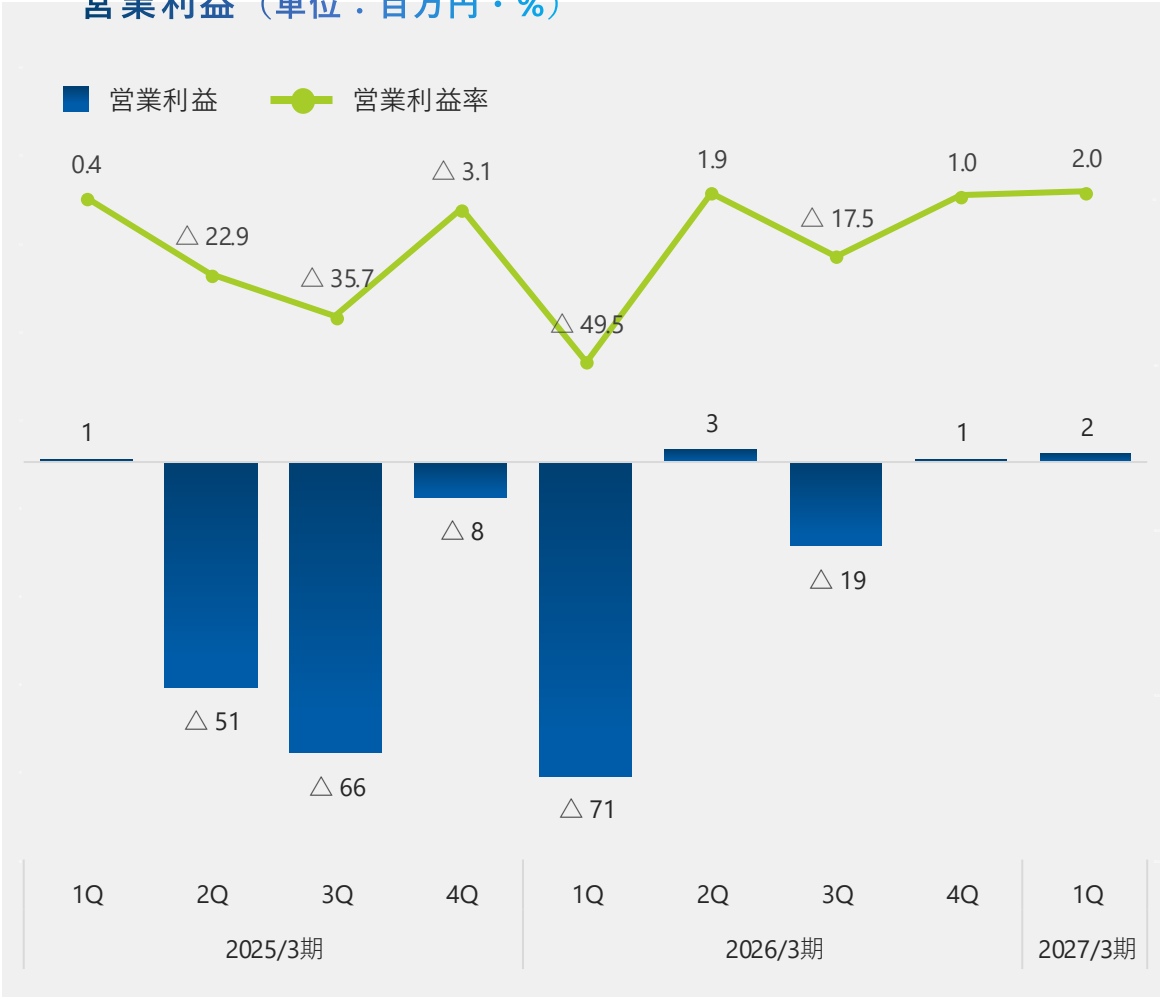
ファイナンシャル事業 四半期推移

・ 事業再編後、引き続き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した。

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円・%）



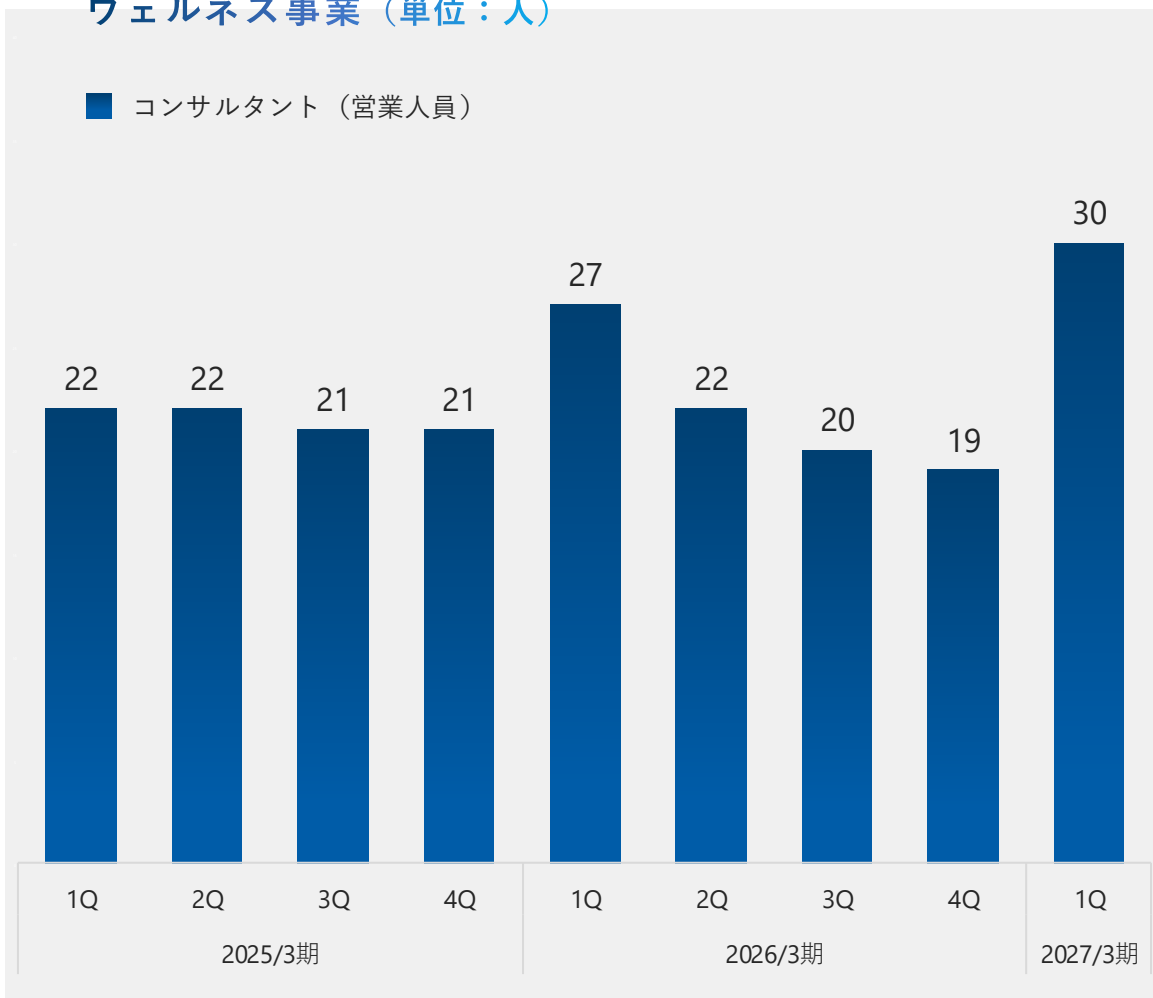
※ 2026/3期の金融商品仲介業（IFA）は事業再編のため、4月～7月の実績値になります

人員数 四半期推移

- ・ ウェルネス事業：新卒者を中心に営業人員増。育成を継続し、早期の戦力化を図る。
- ・ 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している。

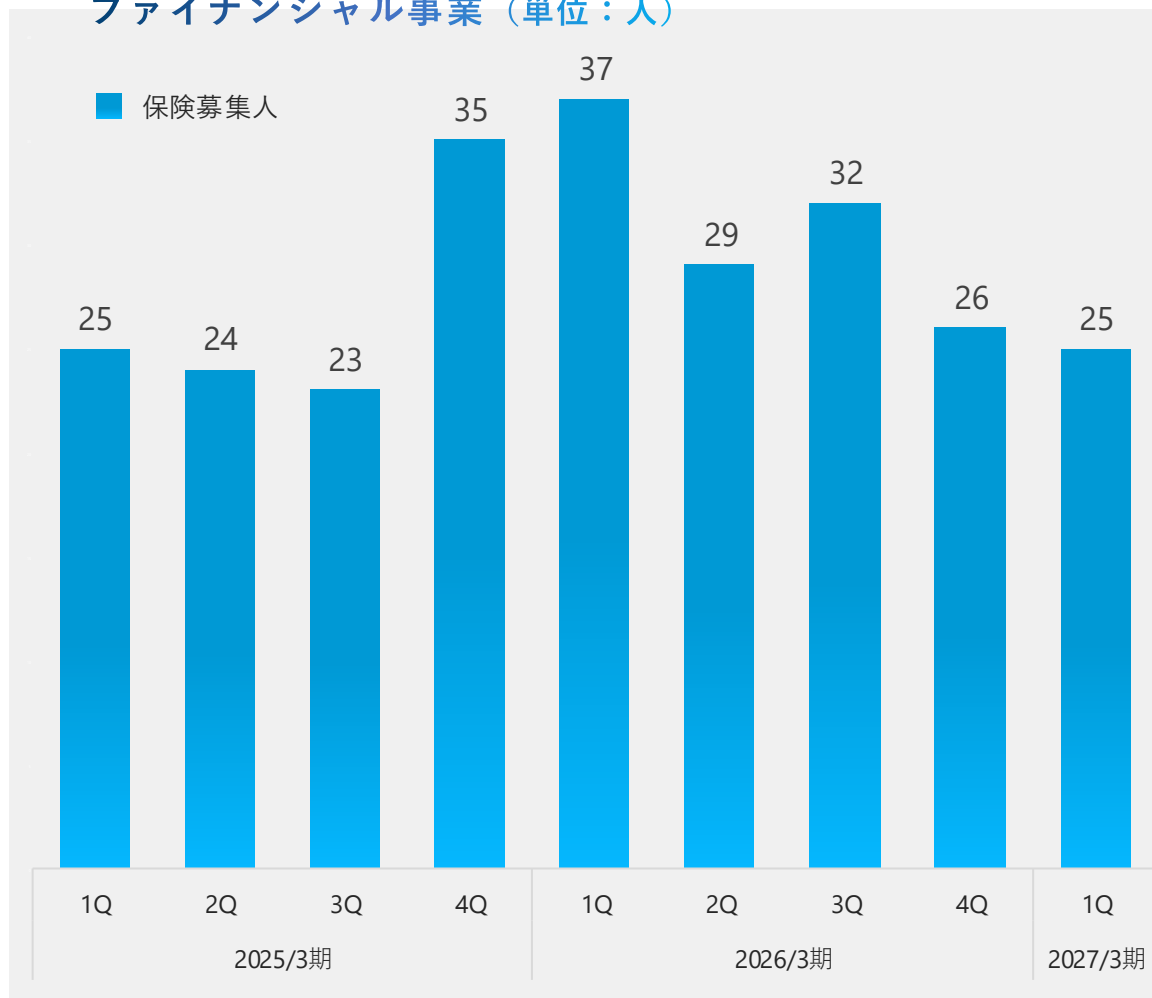
ウェルネス事業（単位：人）

■ コンサルタント（営業人員）



ファイナンシャル事業（単位：人）

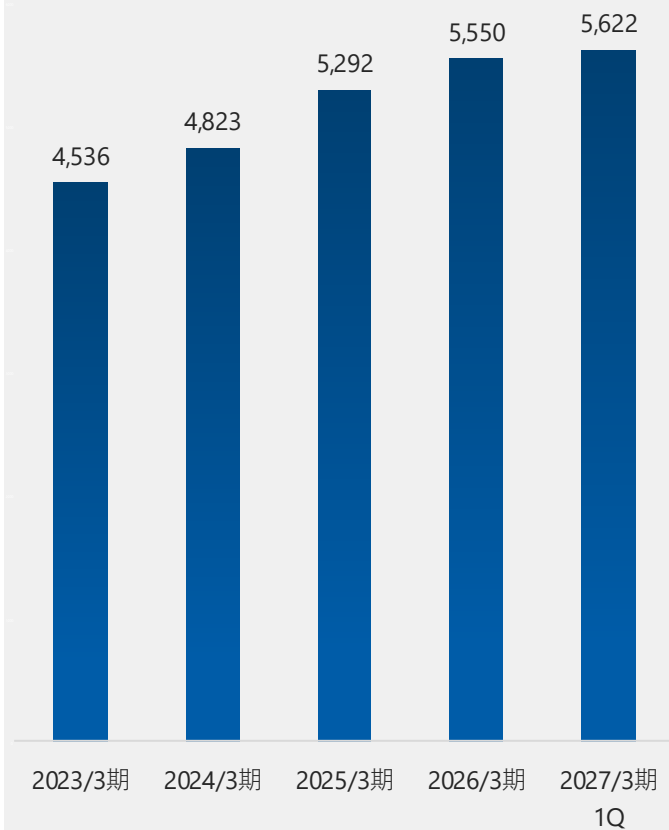
■ 保険募集人



経営上重視する指標の推移

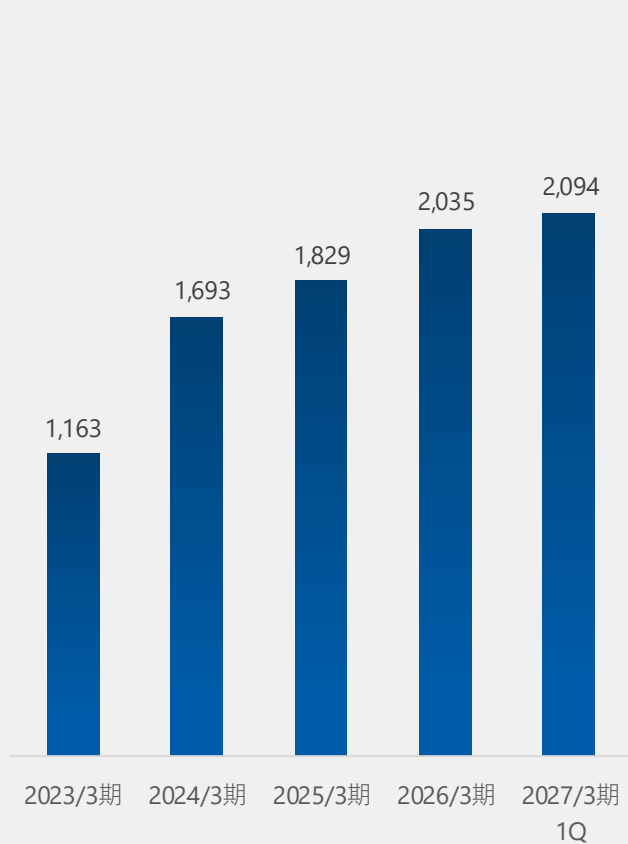
ウェルネス事業 KPI推移（単位：院）

■ 取引実績のある接骨院数



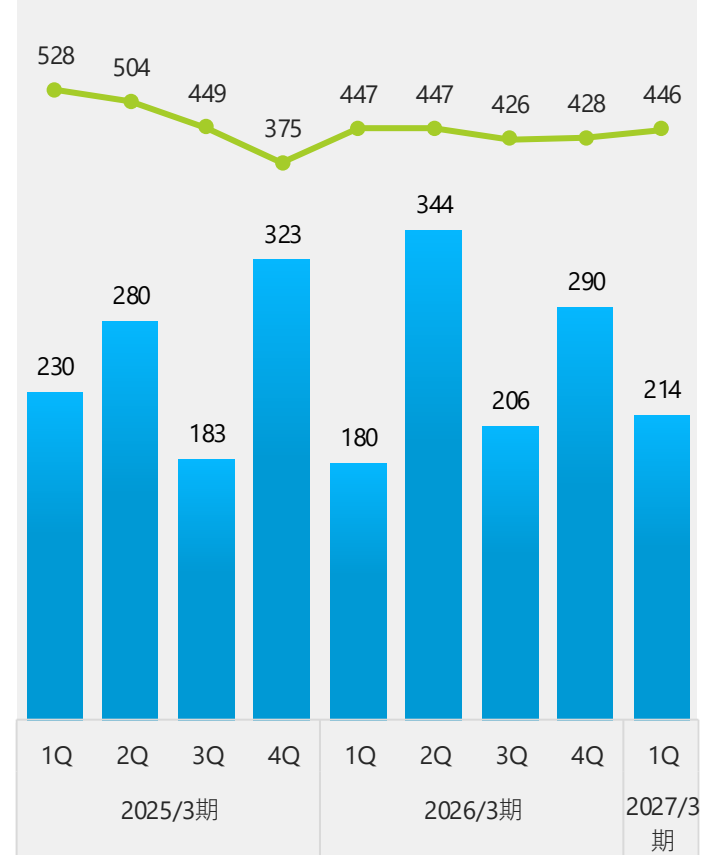
ウェルネス事業 KPI推移（単位：院）

■ 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。

2027年3月期「再建」に向けたIFMC.現場支援プロジェクトへの導入院の反応

当社社員が接骨院の現場に出向き、IFMC.販売を直接支援するプロジェクトは、院の先生方から高い評価を獲得。現場での好循環を着実に積み上げることで、IFMC.関連売上高の回復・拡大、及び収益改善への貢献を見込む。

売上・業績



成約率向上

物販の成約率が約30%に。患者さんが「ぜひやりたい」と自ら声をあげてくれた。

静岡・院長A



物販拡大

今まで物販がこんなに売れると思っていなかった。まだまだ伸び代があると実感。

兵庫・院長B



リピート・口コミ

クリームを購入した患者さんの足がつかなくなり、娘さんにも購入してもらえた。

東京・院長F

患者体験



患者意識向上

血流を可視化することで患者さんの健康意識が高まり、自宅ケアにもつながった。

東京・院長C



可視化による説得力

血流スコープのBefore/Afterを見せることで、患者様への伝わり方が大きく変わった。

静岡・院長G



運営のしやすさ

準備はスペースを用意するだけ。手間なくスムーズに開催でき、負担は少なかった。

兵庫・院長H

院内・スタッフ



スタッフ育成

リグアスタッフの接し方・トークがスタッフの手本に。商品以外の気づきが多かった。

大阪・代表D



院内の活性化

院全体が盛り上がり、患者様と仲良くなれ、3回目も継続して開催したいと思う。

静岡・院長E



提案スキル向上

物品の提案スキルをスタッフ全員で学べた。患者様のアフターケアにもつながった。

東京・院長I

※ 各コメントは実際のインタビュー内容を要約したものです。院名・個人名は匿名としています。

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ともに、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. 中期経営計画について**
3. IFMC.について
4. 市場環境
5. Appendix

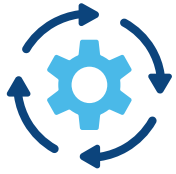


Contents

中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）3ヵ年の重点戦略と年次目標

2027年3月期

再建



年度目標

接骨院ビジネスの原点に回帰し、赤字からの脱却を実現する。
グループ院を中心に「高収益化」を志向する接骨院に対する支援体制を確立し、当社のポジショニングを明確化する。

2028年3月期

深耕

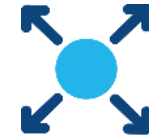


年度目標

グループ院の開拓を加速させてビジネス基盤を固めるとともに、D2C事業の収益化も図る。

2029年3月期

拡張



年度目標

接骨院ビジネスの安定化および、D2C事業を通じた複数の収益の柱の確立を背景に、これらを基盤として予防分野への展開に向けた準備を進める。

ターゲット市場の獲得戦略

本中計では、グループ院を軸とした戦略的アプローチにより、既存顧客の深耕と新規市場の開拓を同時に推進し、成長余地の最大化を図る。



海外展開

健康意識の高まりやスポーツ人口の増加が著しく、高品質な日本のヘルスケア・スポーツ関連製品へのニーズが拡大しているベトナムを中心とした東南アジア進出を推進するため、ベトナムの流通企業GREEN HOLDING SPORTと3社間で基本合意書を締結し、今期中の販売開始を目指す。

株式会社TBM

T B M

資本業務提携

海外展開支援・輸出入管理

GREEN HOLDING SPORTとの折衝・現地規制調査を含む海外展開支援、および日本からベトナムへの輸出入・輸送管理を担当

株式会社リグア

LIGUA

製品開発・供給

IFMC.（イフミック）加工を施したスポーツサポーターをはじめとする「Dr.Supporter」製品の開発・供給を担当

GREEN HOLDING SPORT



現地販売代理店（ベトナム）

日本大手スポーツブランドの代理店実績と強力な国内販売網を活用し、ベトナム国内の消費者へ製品を販売



今後の展開

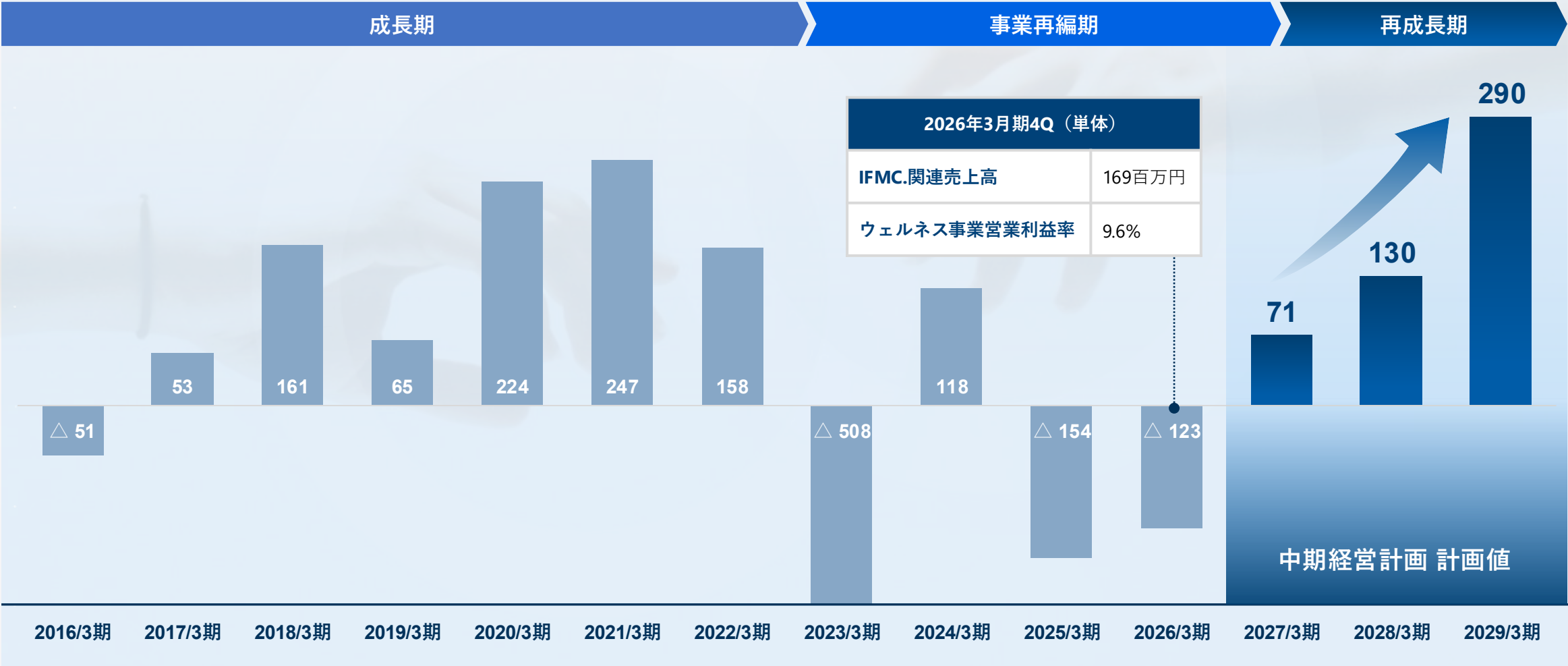
3社間で締結した基本合意書に基づき、販売体制の構築、マーケティング戦略の策定、および現地での許認可等の確認作業を推進しています。今期中にはベトナム国内での一般向け販売を開始する予定です。

リグアとTBMは、今後も資本業務提携に基づく強固なパートナーシップを通じ、「Dr.Supporter」ブランドのグローバル展開を加速し、世界中の人々の健康と豊かな生活に貢献してまいります。

中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）における営業利益の積み上げ

IFMC.関連売上高の回復がウェルネス事業の収益改善に直結することが確認されており、IFMC.導入院支援のオペレーション加速を重点施策と位置づける。収益構造の再建を通じ、営業利益の着実な積み上げを目指す。

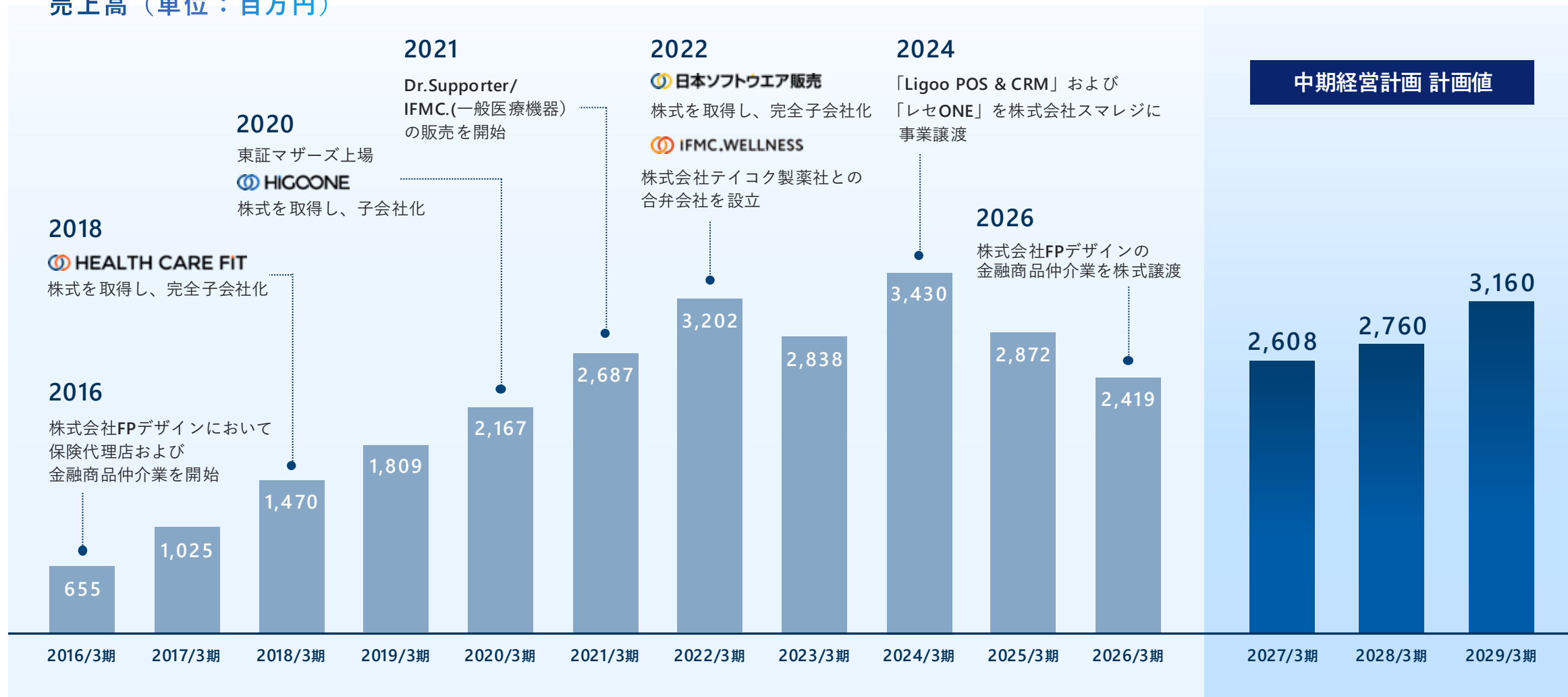
営業利益（単位：百万円）



中期経営計画の位置づけ（売上高推移）

2026年3月期のファイナンシャル事業における事業再編を含め、事業の構造改革を推進し収益基盤の再構築を図る。ウェルネス事業における接骨院ビジネスへの注力を軸に、売上高の着実な積み上げを目指す。

売上高（単位：百万円）



中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）数値目標

(百万円)	2026/3期 (実績)	2027/3期 (計画)	2028/3期 (計画)	2029/3期 (計画)
売上高	2,419	2,608	2,760	3,160
売上高増減率	△15.8%	+7.8%	+5.8%	+14.5%
営業利益	△ 123	71	130	290
営業利益率	-	2.7%	4.7%	9.2%
営業利益増減率	-	-	+83.1%	+123.1%

中期経営計画の概要

- ・ 前述の「IFMC.関連」での売上高挽回の施策を着実に積み重ねることで、収益性の高い当該事業を伸長させ、営業利益率を過去最高水準まで引き戻すことを目指します。
- ・ 継続して事業構造の改革に努めることにより、販管費の増加を限定的にしつつ、ウェルネス事業における接骨院向けの売上高と、ファイナンシャル事業における保険代理店の売上高を着実に伸ばします。

1. 決算概要 2026年3月期
2. 中期経営計画について
- 3. IFMC.について**
4. 市場環境
5. Appendix

Contents

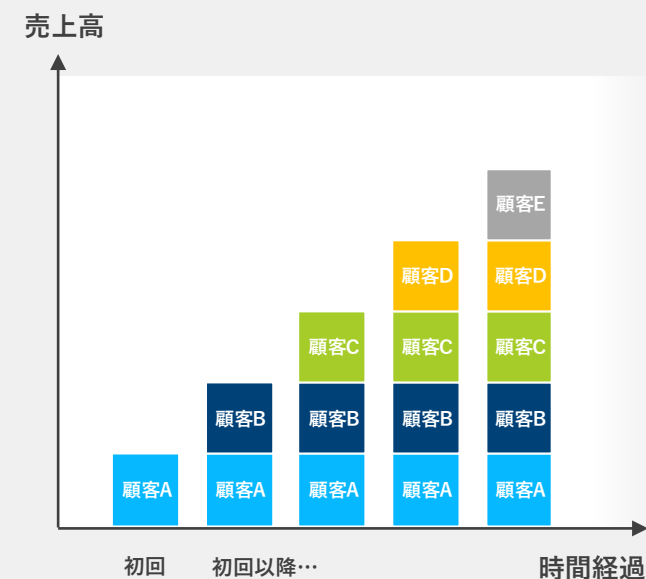
IFMC.製品（Dr.Supporter、My.Supporter）の収益構造

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

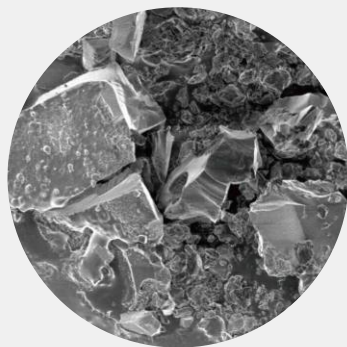
繊維 (FIBER)

接骨院

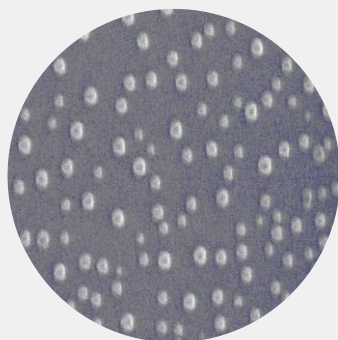
消費者

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

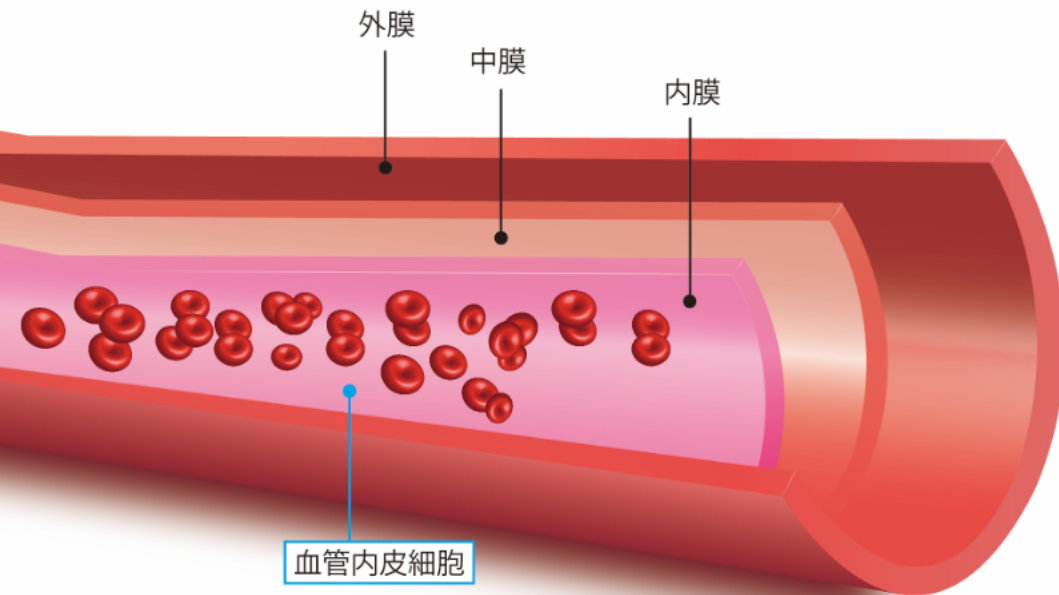


身体に近接させることで
血管から一酸化窒素(NO)が拡散し、
血管が拡張することによる血行促進効果が期待



「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



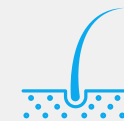
冷え性の改善



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）

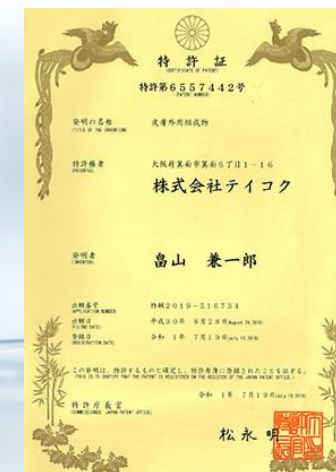


EVIDENCE

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。

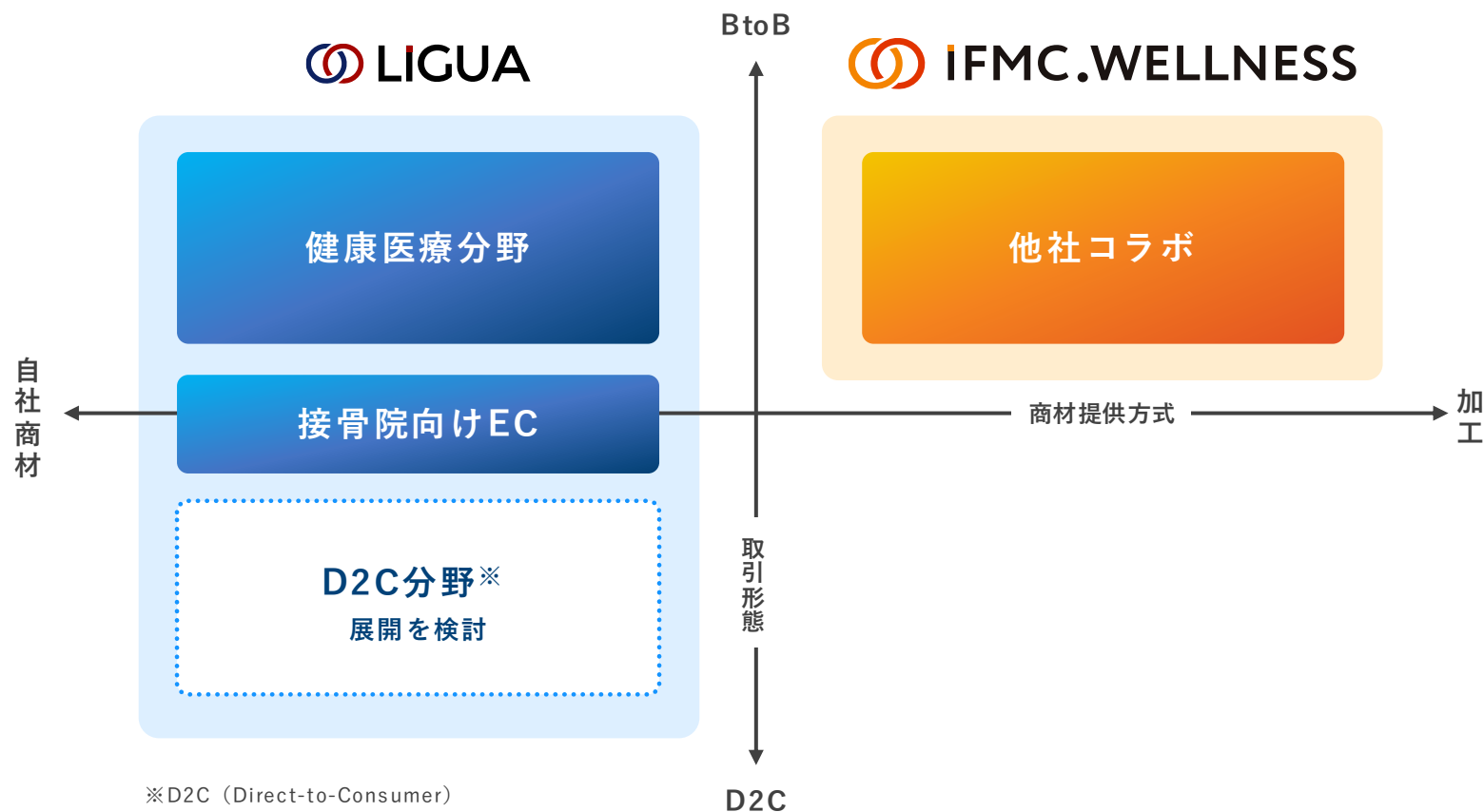


※2019年7月に株式会社テイコクが特許取得

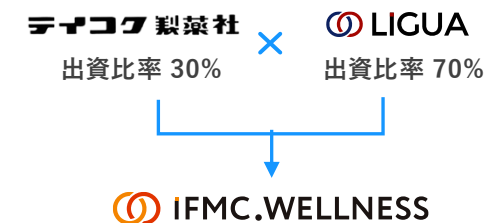
ポジショニングマップ

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

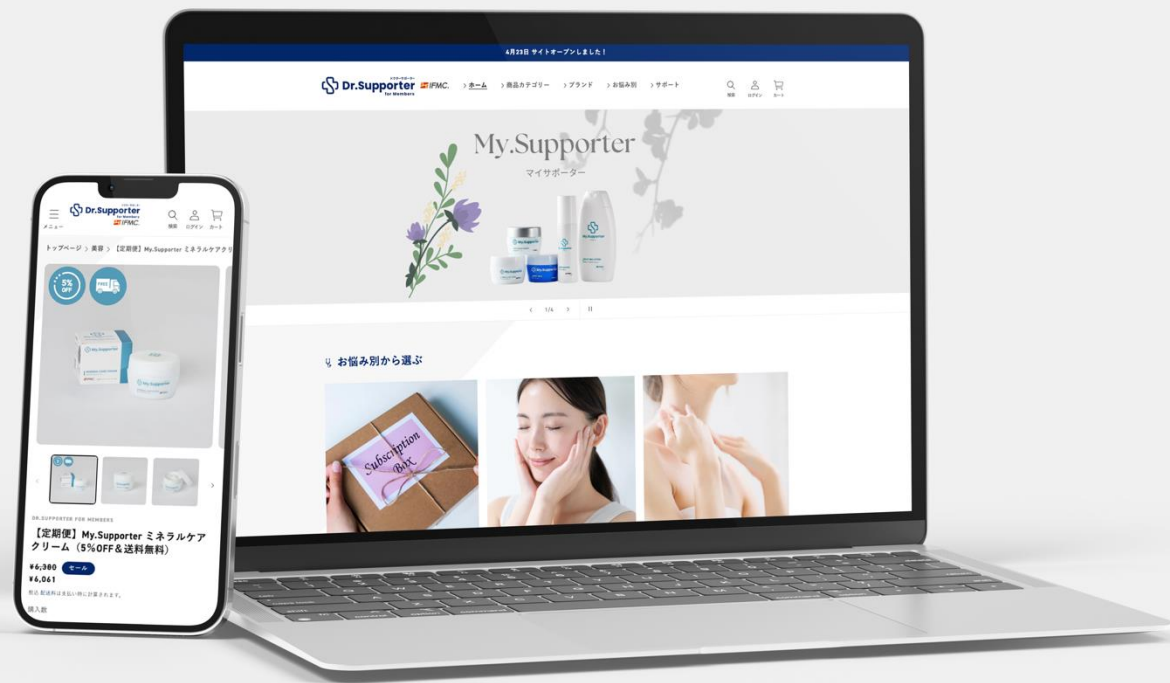
接骨院

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



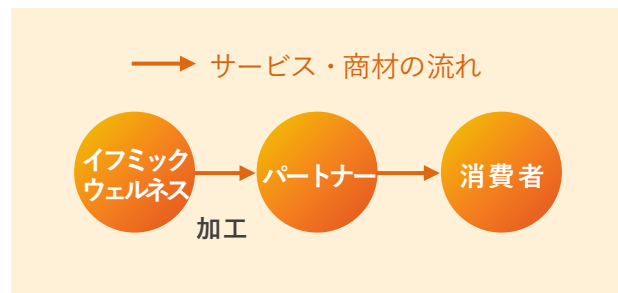
<https://member.drsupporter.com>



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。



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. 中期経営計画について
3. IFMC.について
- 4. 市場環境**
5. 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 pattern of faint, light blue geometric shapes (hexagons, pentagons) and a heart with a pulse line. The smaller circle is a solid, darker blue. The word "Contents" is written in white, bold, sans-serif font in the center of the larger circle.

Contents

予防分野への政策シフト

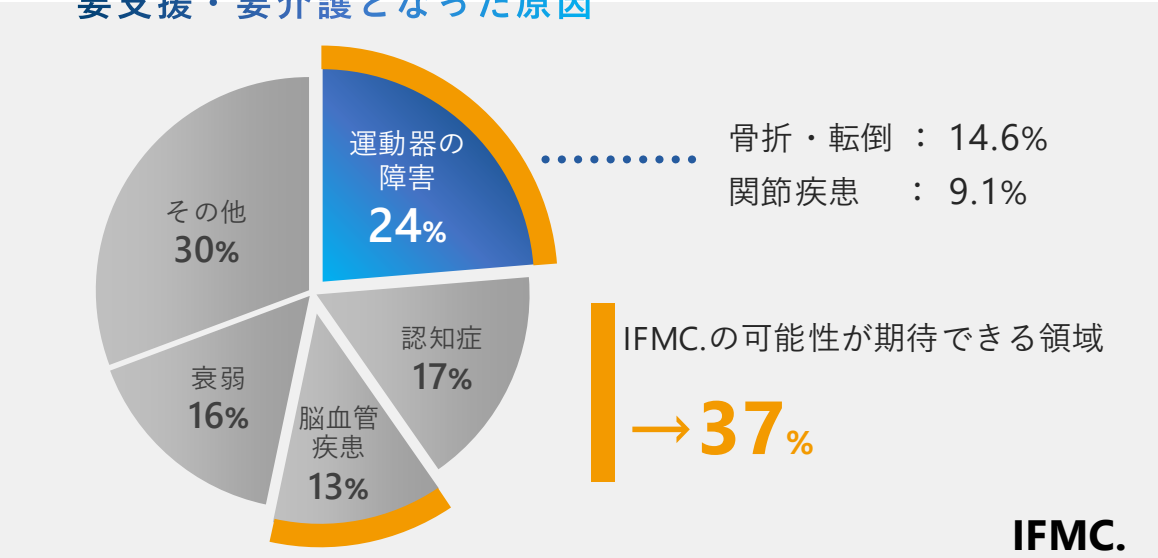
ヘルスケアにおける日本の政策



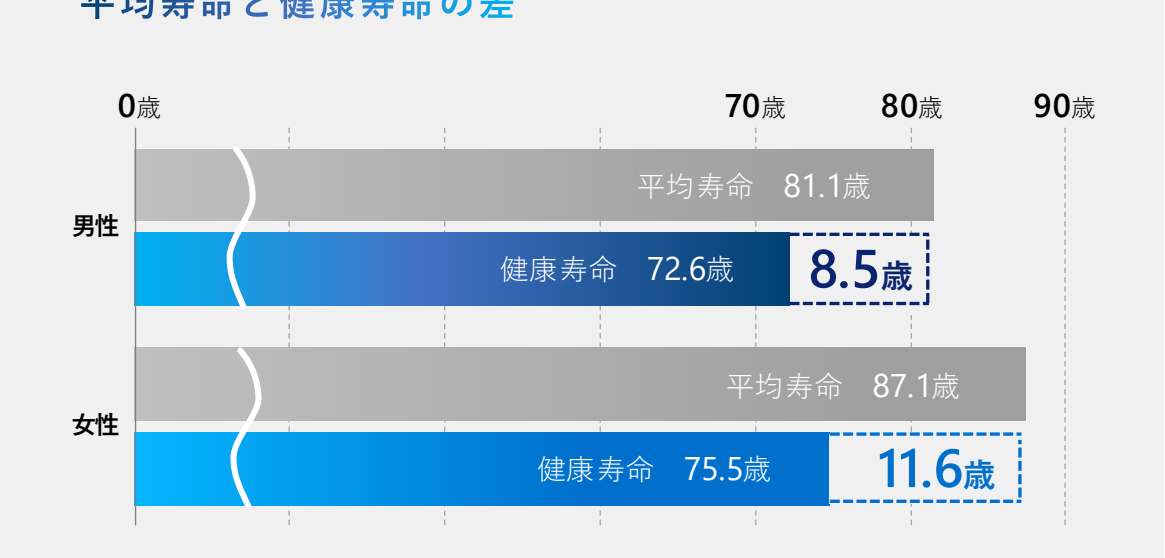
出所：経済産業省「日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて」

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」「2025（令和7）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	2,966万円	1,572万円 (53%)	1,393万円 (47%)
男性	2,855万円	1,571万円 (55%)	1,284万円 (45%)
女性	3,082万円	1,573万円 (51%)	1,508万円 (49%)

出所：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料～令和5年度の医療費等の状況～」

ターゲット市場の規模と獲得余地

本中計では、市場の中でも高付加価値領域であるグループ院を重点ターゲットとし、サービス拡張等により獲得可能市場の取り込みを加速。

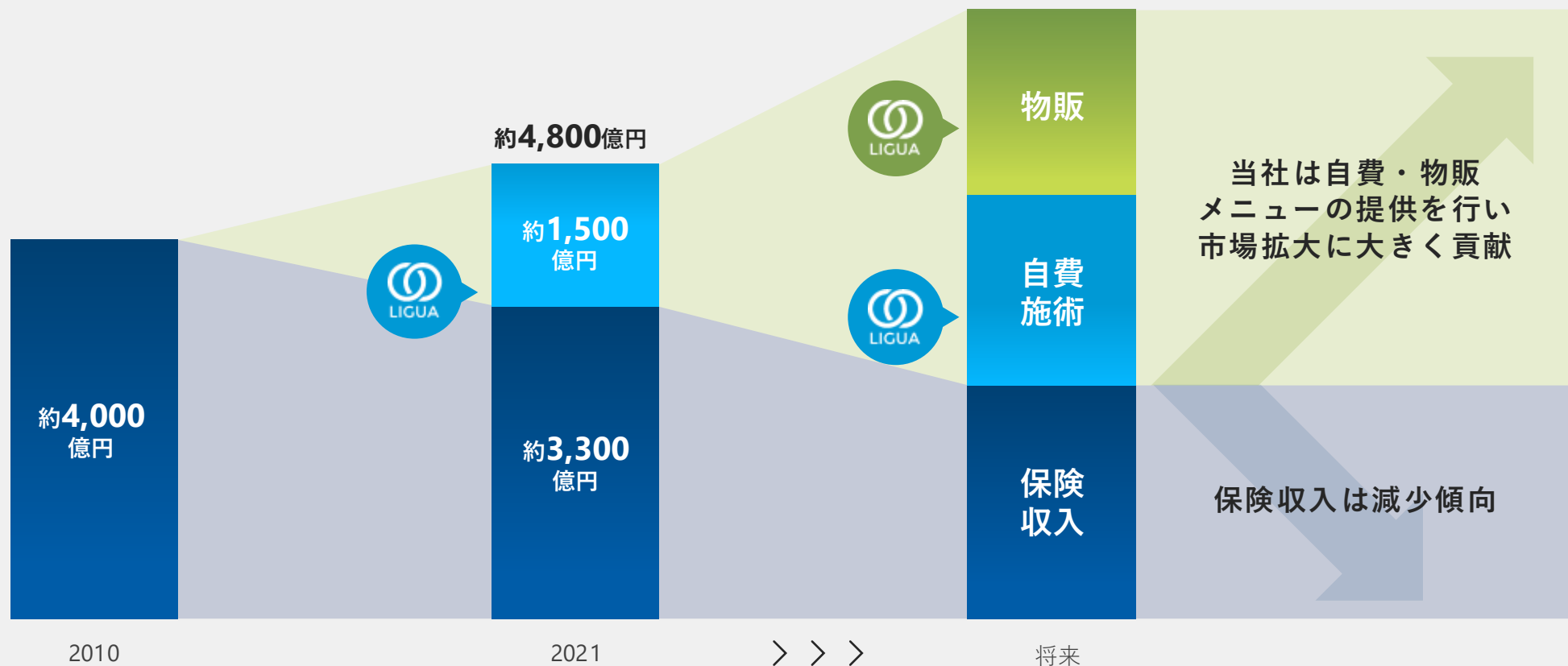


※矢野経済研究所「柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査を実施（2022年）」、厚生労働省「令和6年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」、帝国データバンク「特別企画：整骨院・療術・マッサージ業者の経営実態調査」2019年11月11日より当社作成

接骨院市場の構造変化と当社の成長機会

接骨院市場では構造改革が進行中。人口減少等を背景に保険収入と自費施術を合わせた収益は縮小傾向にある一方、物販の拡大等により市場全体は成長を続けると見込む。当社はこの構造変化を成長機会と捉え、IFMC.関連（Dr.Supporter等）の自費・物販メニューの拡充を通じた収益成長を積極的に推進する。

接骨院収入の内訳（イメージ）



※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

※矢野経済研究所「柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査を実施（2022年）」より当社算出

1. 決算概要 2026年3月期
2. 中期経営計画について
3. IFMC.について
4. 市場環境
5. **Appendix**



Contents

BRAND PURPOSE
ブランドパーパス

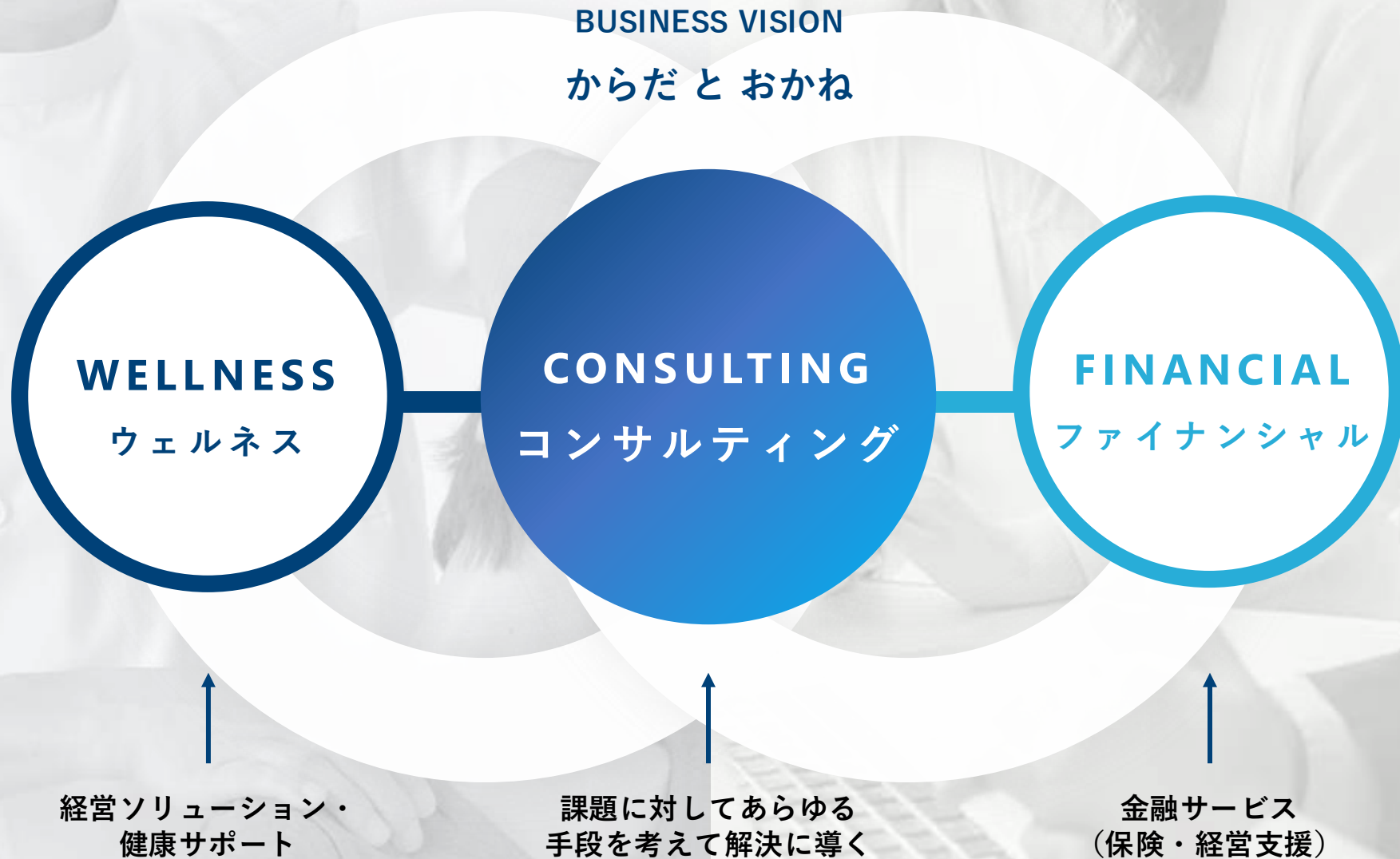
DESIGNING WELLNESS LIFE

人生から不安をなくし、生きるをサポートする。

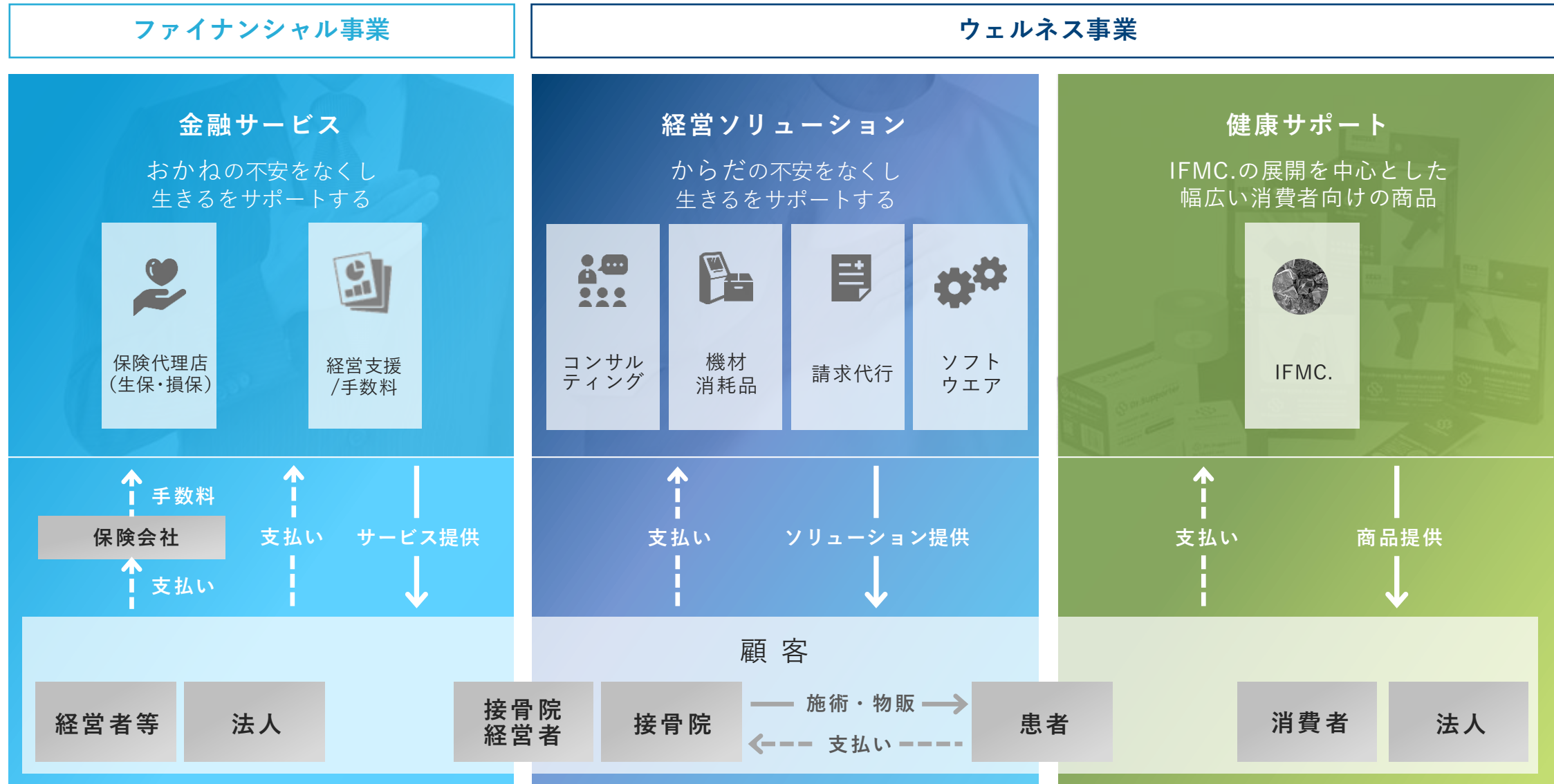
本当に健康である状態とは「からだ」と「おかね」の不安がなく、
心から前向きになることだと私たちは考えます。

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



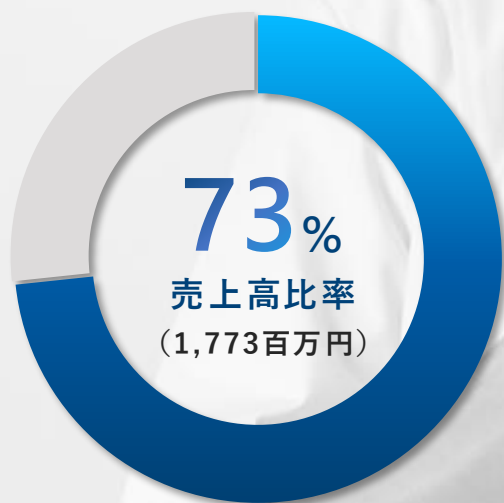
事業系統図



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.

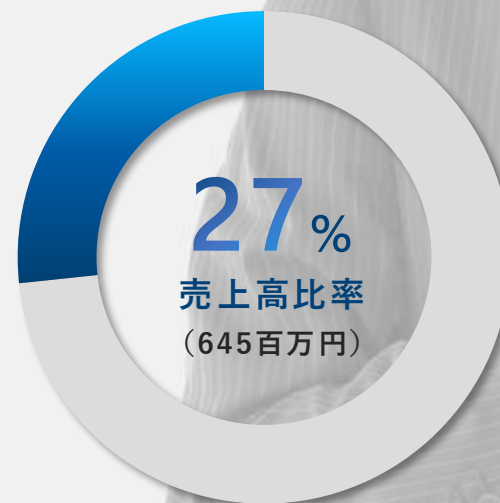
コンサルティング

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

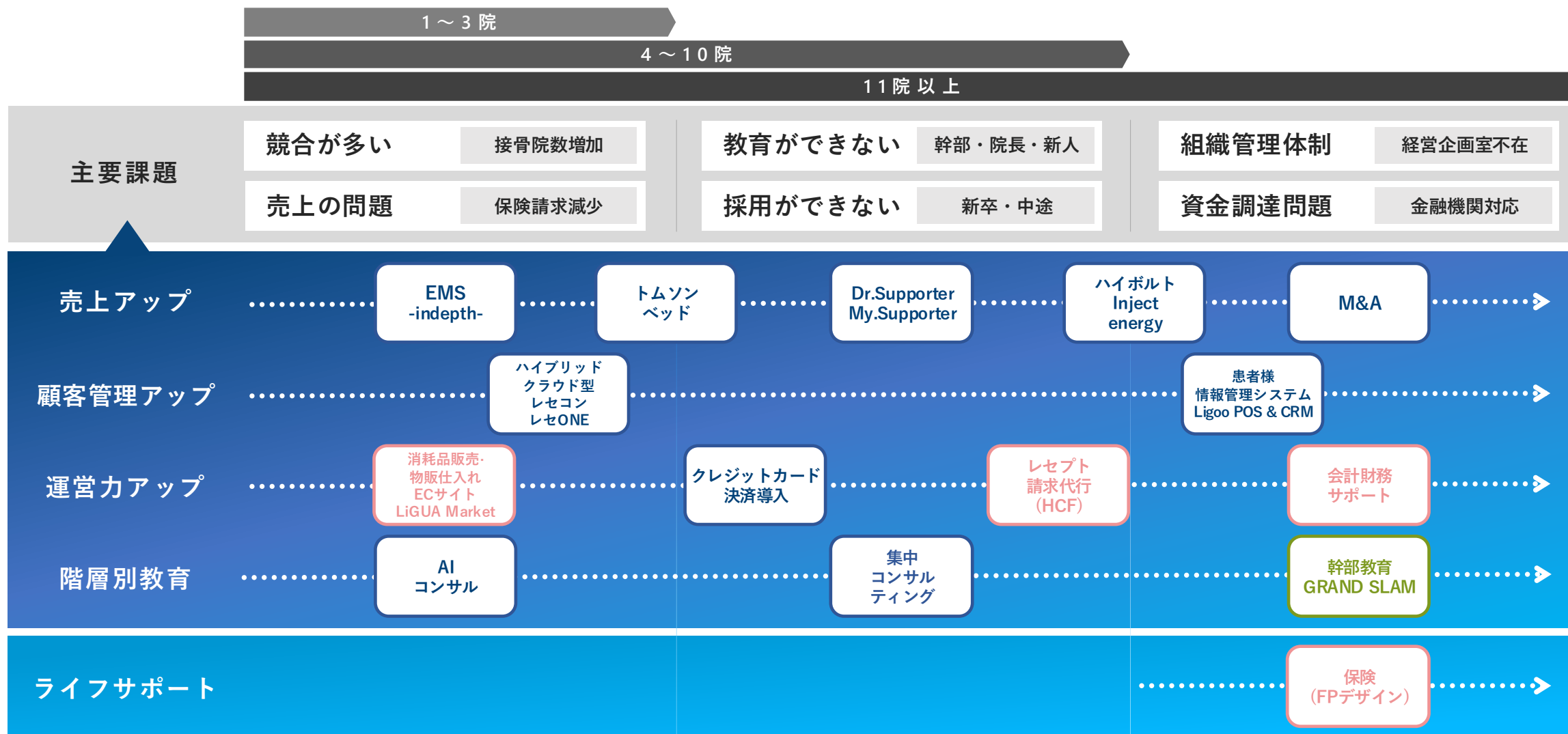
おかねの不安をなくし、
生きるをサポートする。

保険代理店
(生保・損保)

経営支援
/手数料

接骨院の成長ステージに寄り添うソリューション体系

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、顧客の成長を支援するとともに、長期的な関係性の構築が可能。



競争優位性を支えるワンストップサービス

当社グループは、接骨院の経営に必要な商材・サービスを揃えることで、あらゆる課題解決に貢献し、他社との差別化を実現。



接骨院の経営に必要なあらゆる商材・サービスをワンストップで提供

A社	○	○		○	○		
B社			○				

※A・B社は接骨院向けサービスを提供している上場企業

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。



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/>