



事業計画及び成長可能性に関する事項
(中期経営計画 2027年3月期～2029年3月期)

株式会社リグア
東証グロース (7090)

2026年6月

1. 会社概要

2. 中期経営計画

3. 事業背景・市場環境

4. 業績・KPI

5. Appendix



Contents

BRAND PURPOSE
ブランドパーパス

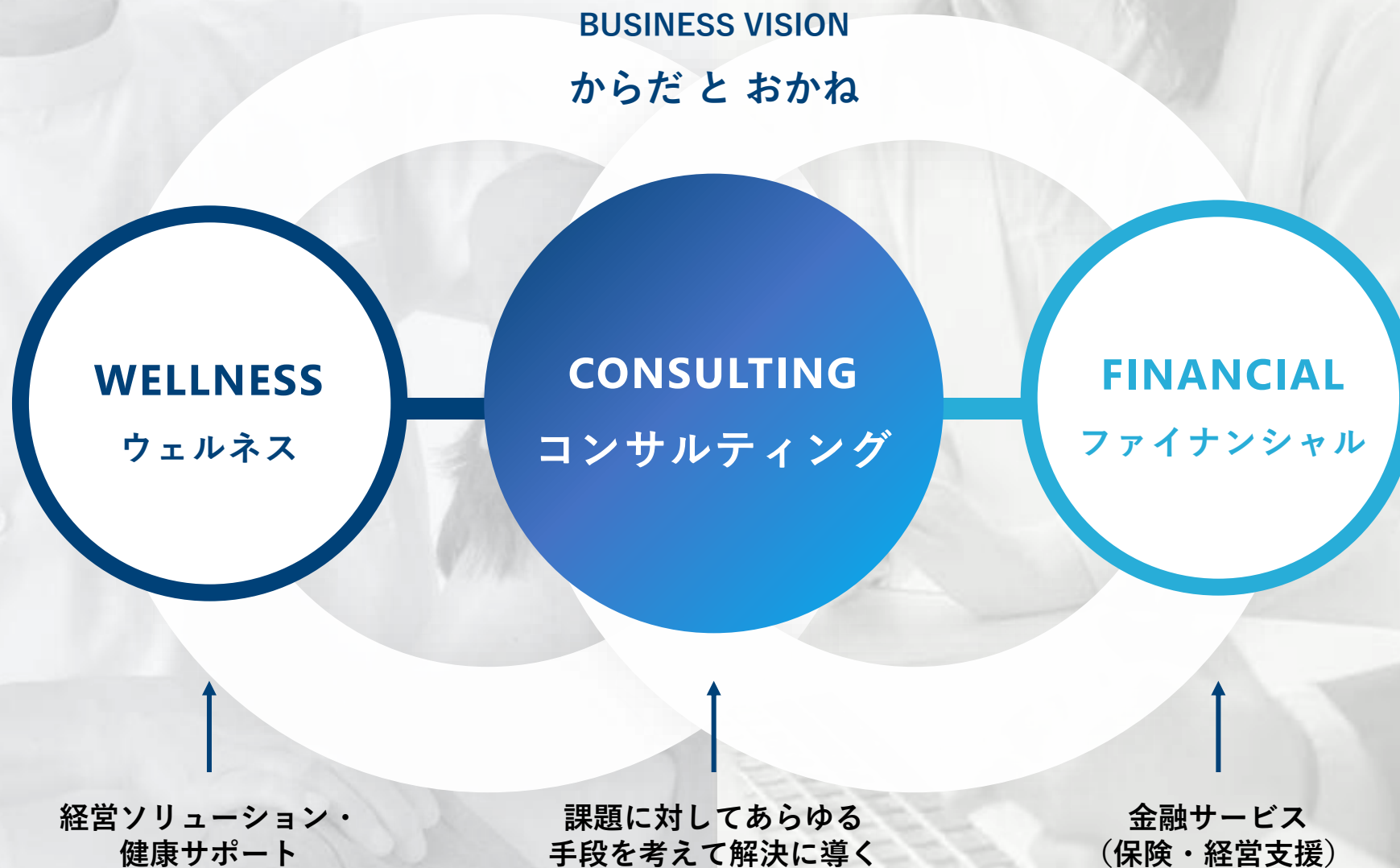
DESIGNING WELLNESS LIFE

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。

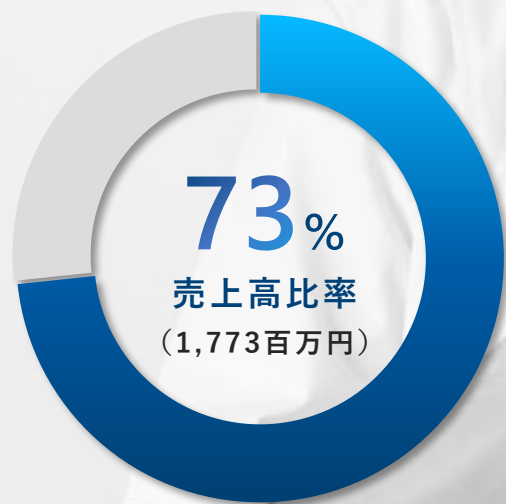
「生きる」をサポートするコンサルティング会社



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.

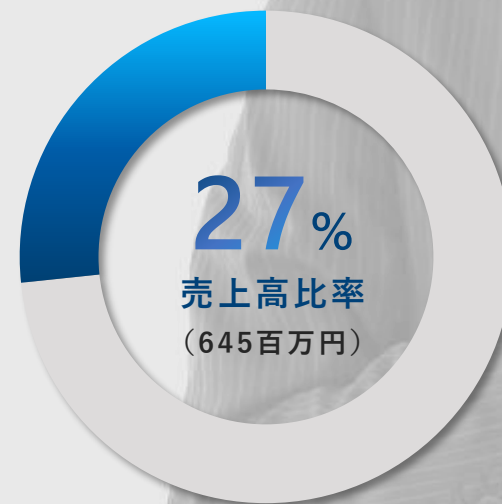
コンサルティング

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



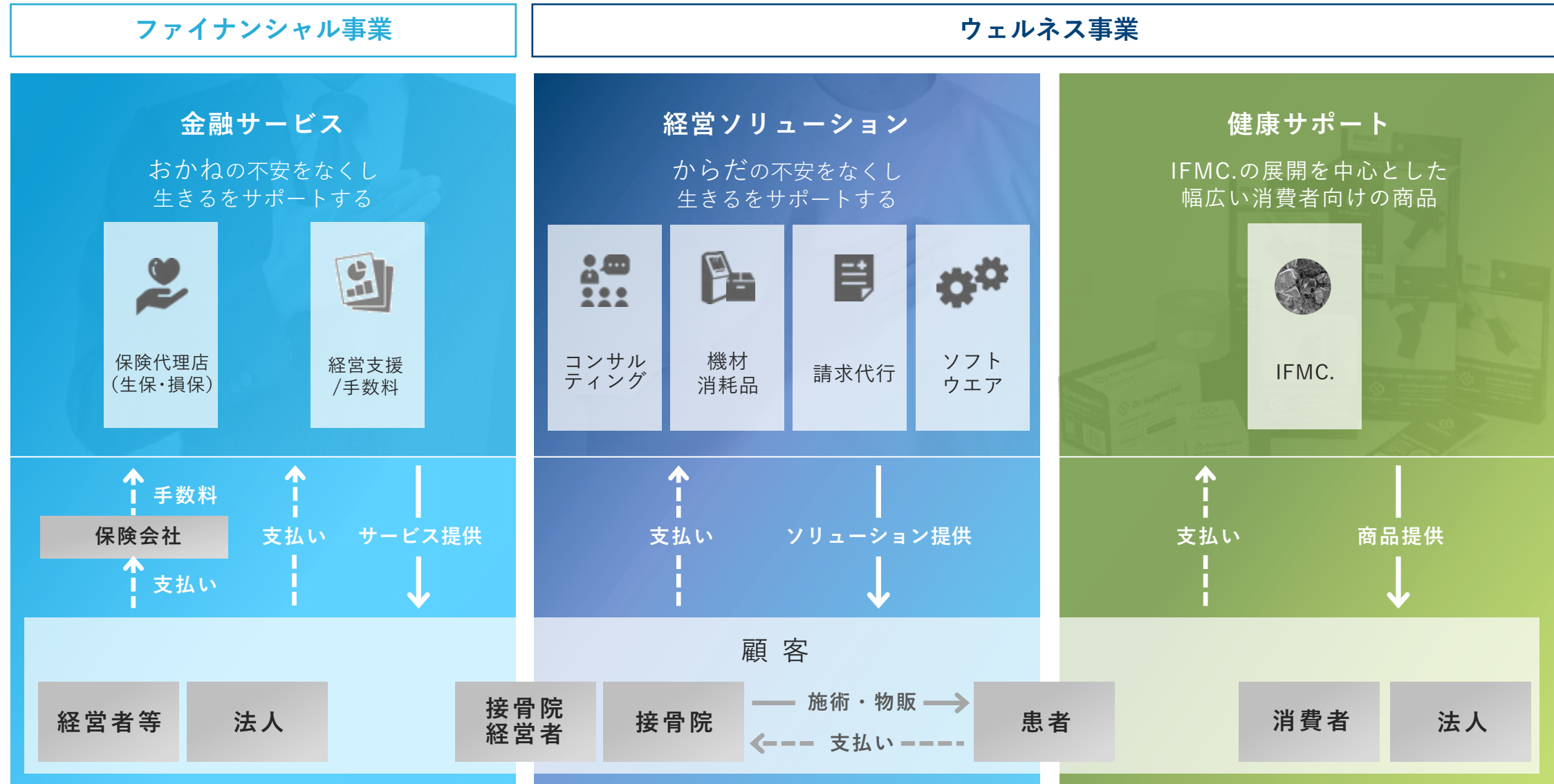
FP DESIGN

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

事業系統図



1. 会社概要
- 2. 中期経営計画**
3. 事業背景・市場環境
4. 業績・KPI
5. Appendix



Contents

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

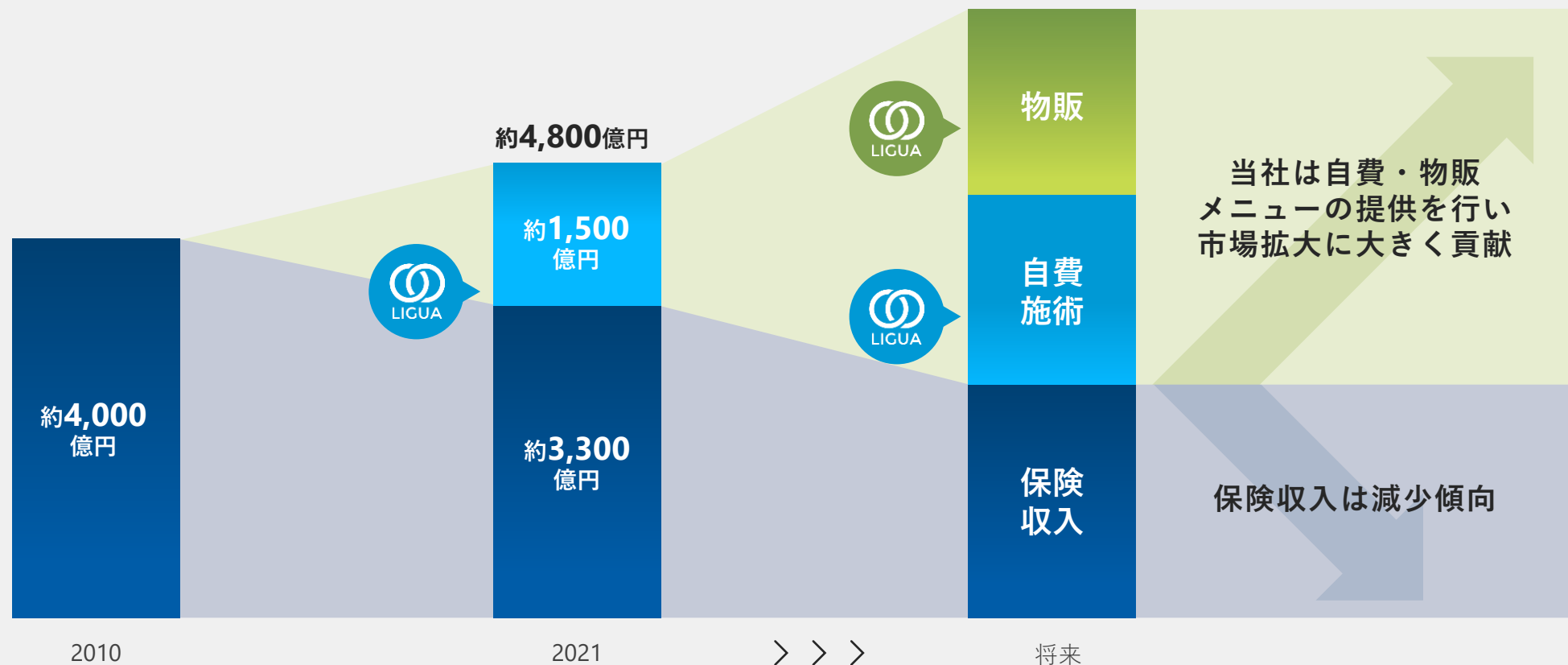


※矢野経済研究所「柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査を実施（2022年）」、厚生労働省「令和6年衛生行政報告例（就業医療関係者）の概況」、帝国データバンク「特別企画：整骨院・療術・マッサージ業者の経営実態調査」2019年11月11日より当社作成

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

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

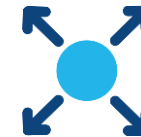


年度目標

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

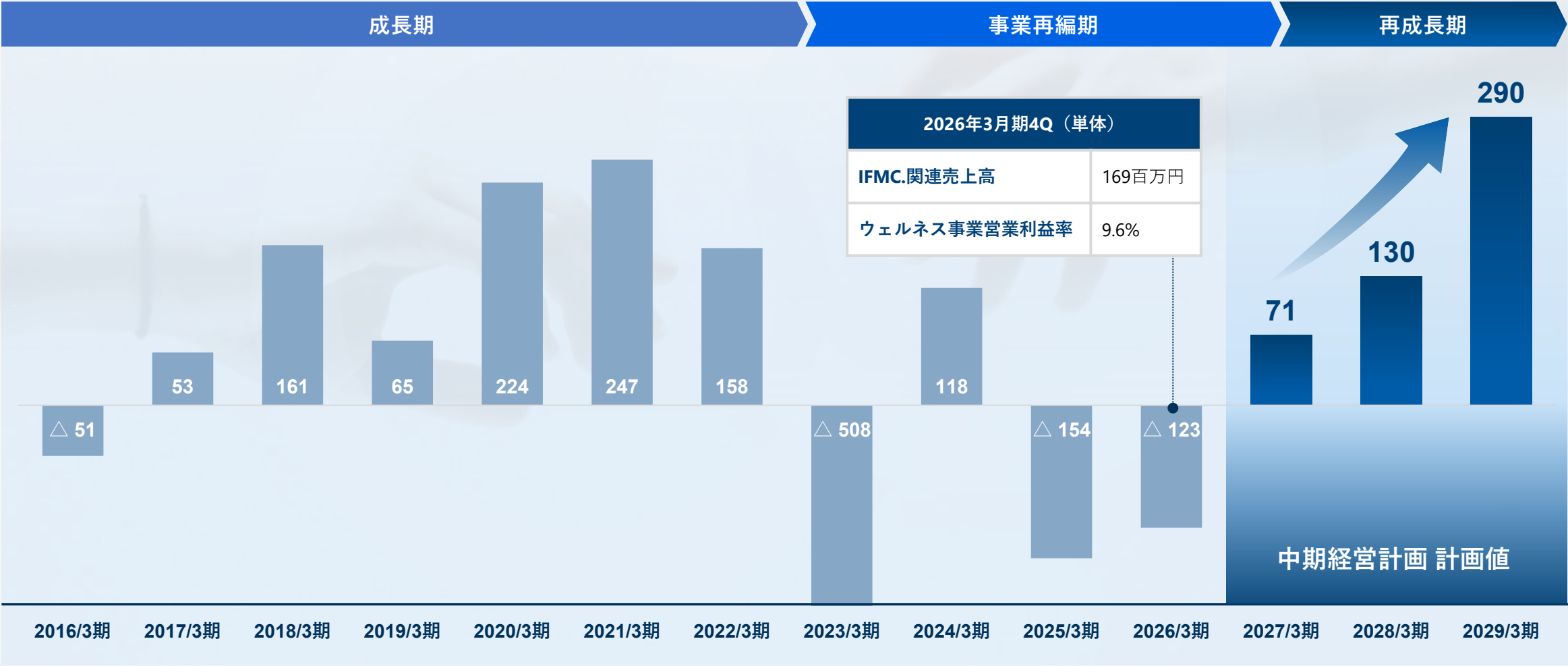
本中計では、グループ院を軸とした戦略的アプローチにより、既存顧客の深耕と新規市場の開拓を同時に推進し、成長余地の最大化を図る



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。

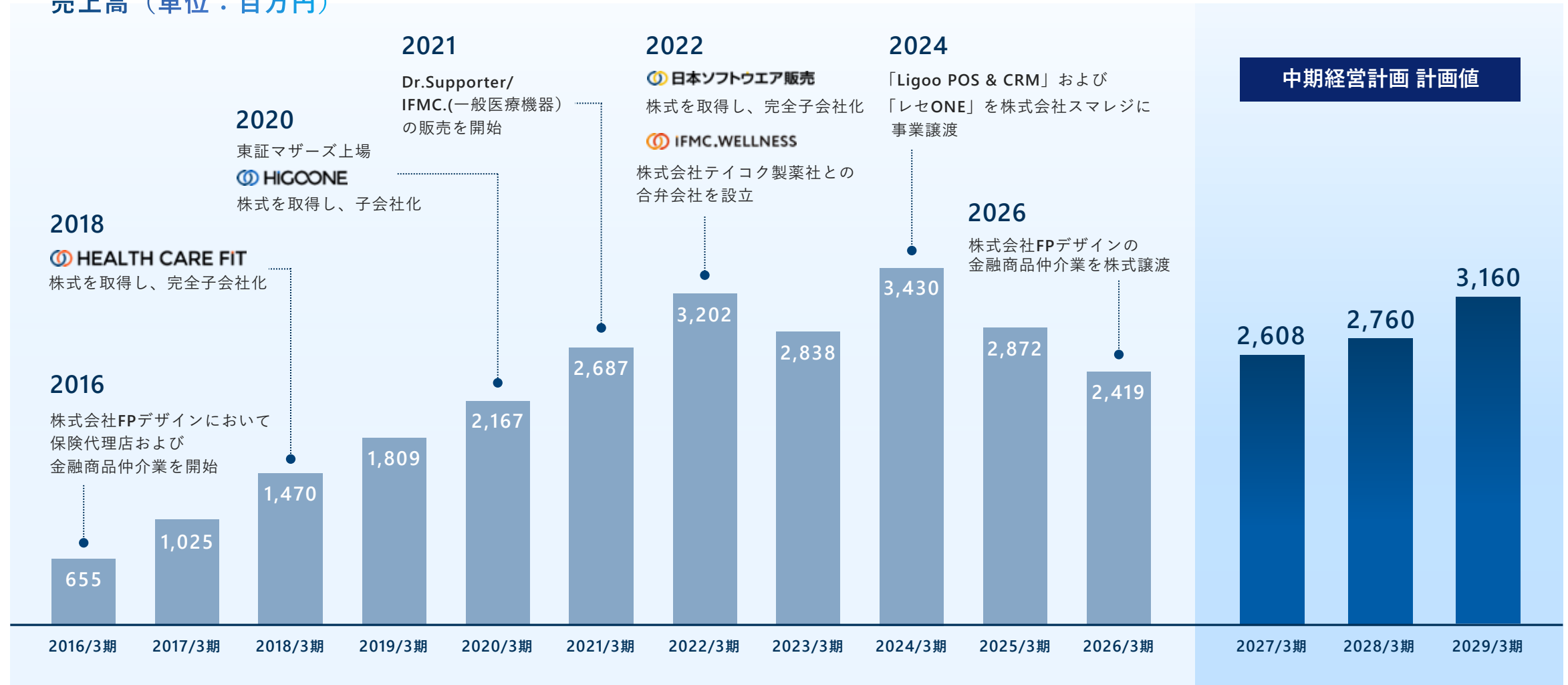
営業利益（単位：百万円）



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。

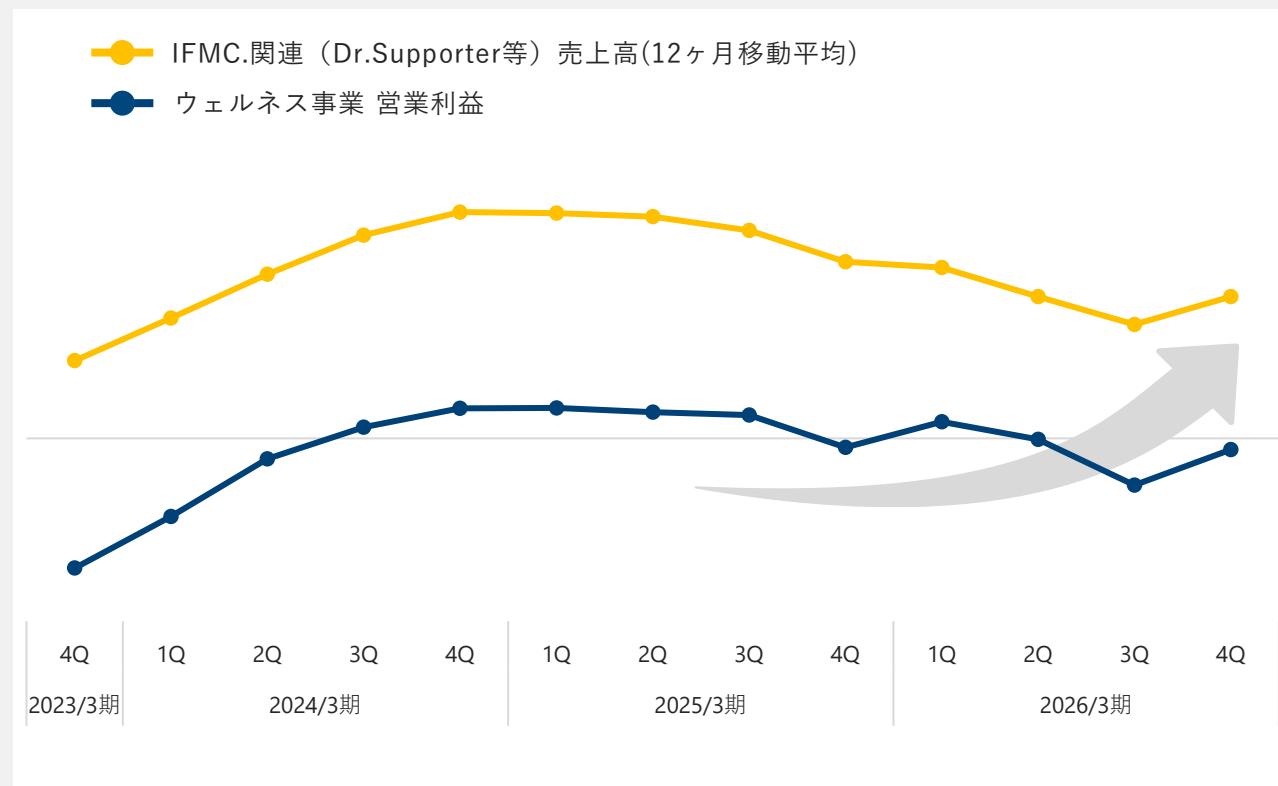
売上高（単位：百万円）



2027年3月期「再建」の方向性

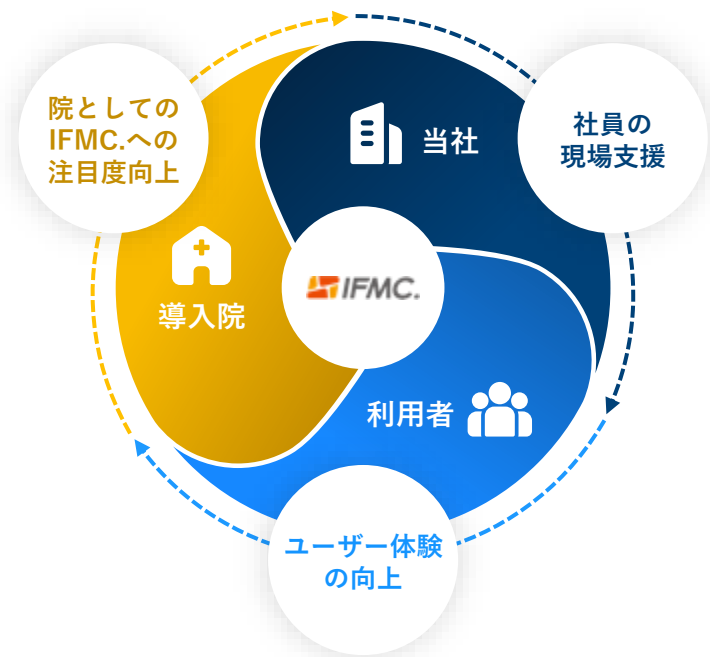
ウェルネス事業は、とりわけ「IFMC.関連」の売上高がウェルネス事業全体の営業利益(損失)に与える影響が大きく、相関が認められる。売上高の12ヶ月移動平均でみると、2026/3期の4Qで好転がみられ、この流れを加速する。

IFMC.関連の“売上高”とウェルネス事業の“営業利益”（単位：百万円）



※2023/3期1Qから2026/3期4Qのデータより算出

売上高挽回の対策



基本に立ち返り、導入院及びその患者様に喜んでいただける商品・サービスを提供し続けることにより、売上高の継続的な拡大を目指す。

中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）数値目標

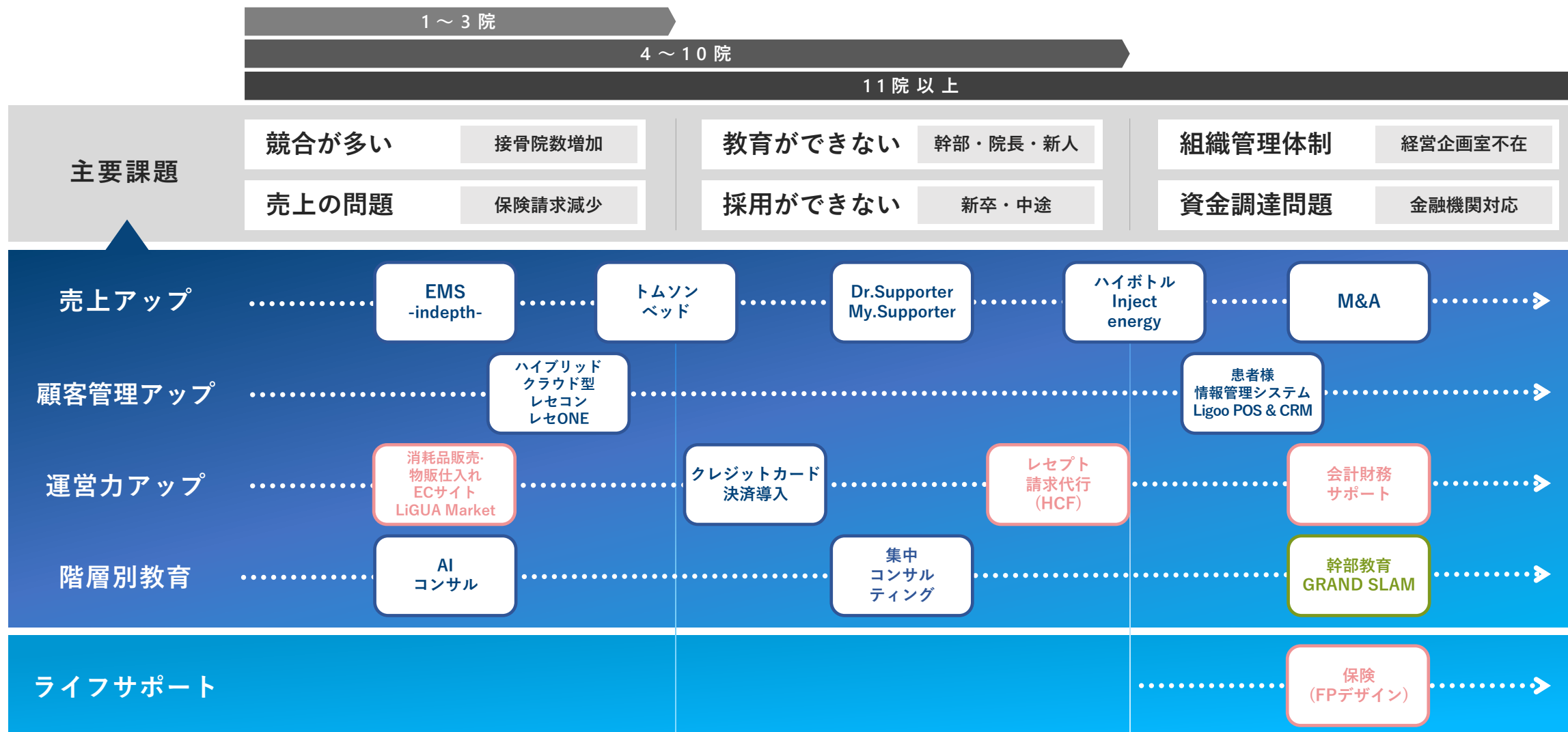
(百万円)	2026/3期 (実績)	2027/3期 (計画)	2028/3期 (計画)	2029/3期 (計画)
売上高	2,419	2,608	2,760	3,160
売上高増減率	△15.8	+7.8%	+5.8%	+14.5%
営業利益	△ 123	71	130	290
営業利益率	-	2.7%	4.7%	9.2%
営業利益増減率	-	-	+83.1%	+123.1%

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事により、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。

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

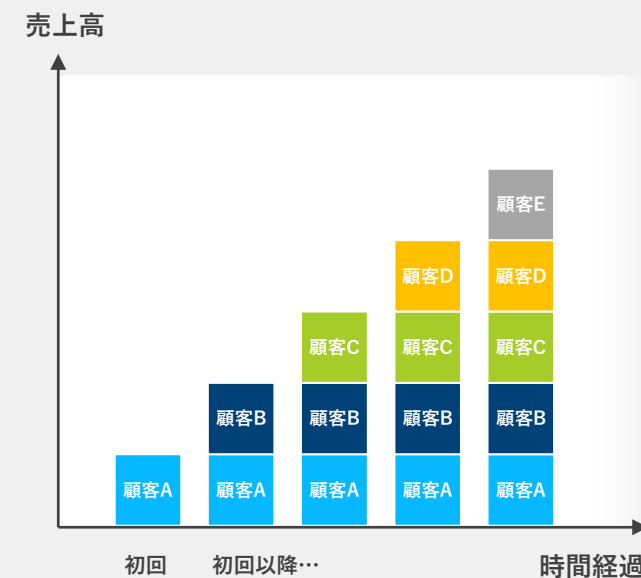
BtoBtoCモデルによるストック収益の構築

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）



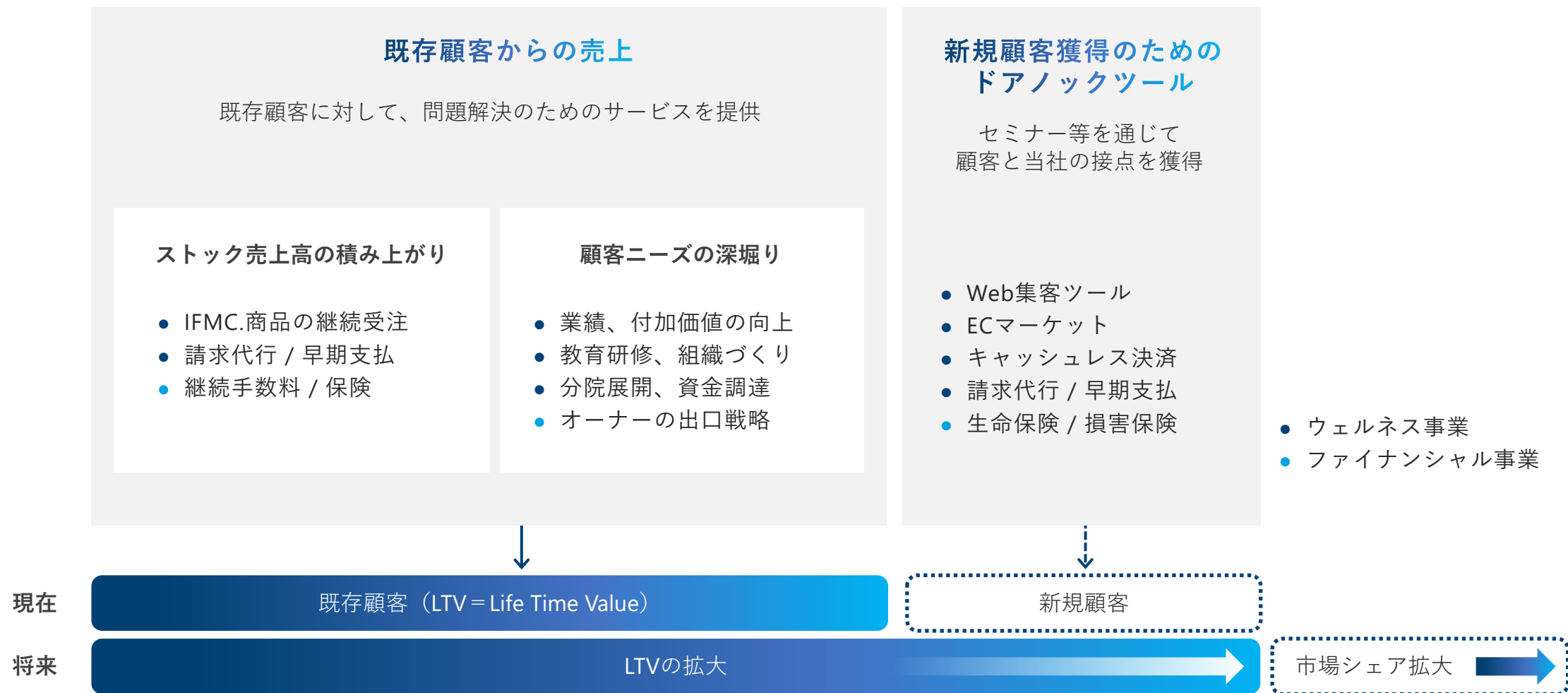
収益イメージ



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

LTV最大化を通じた企業価値の持続的向上

当社グループは、顧客の課題を解決し、成長を支援することにより、顧客との長期的な関係性を構築。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。



IFMC.を軸とした新市場への参入戦略

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。

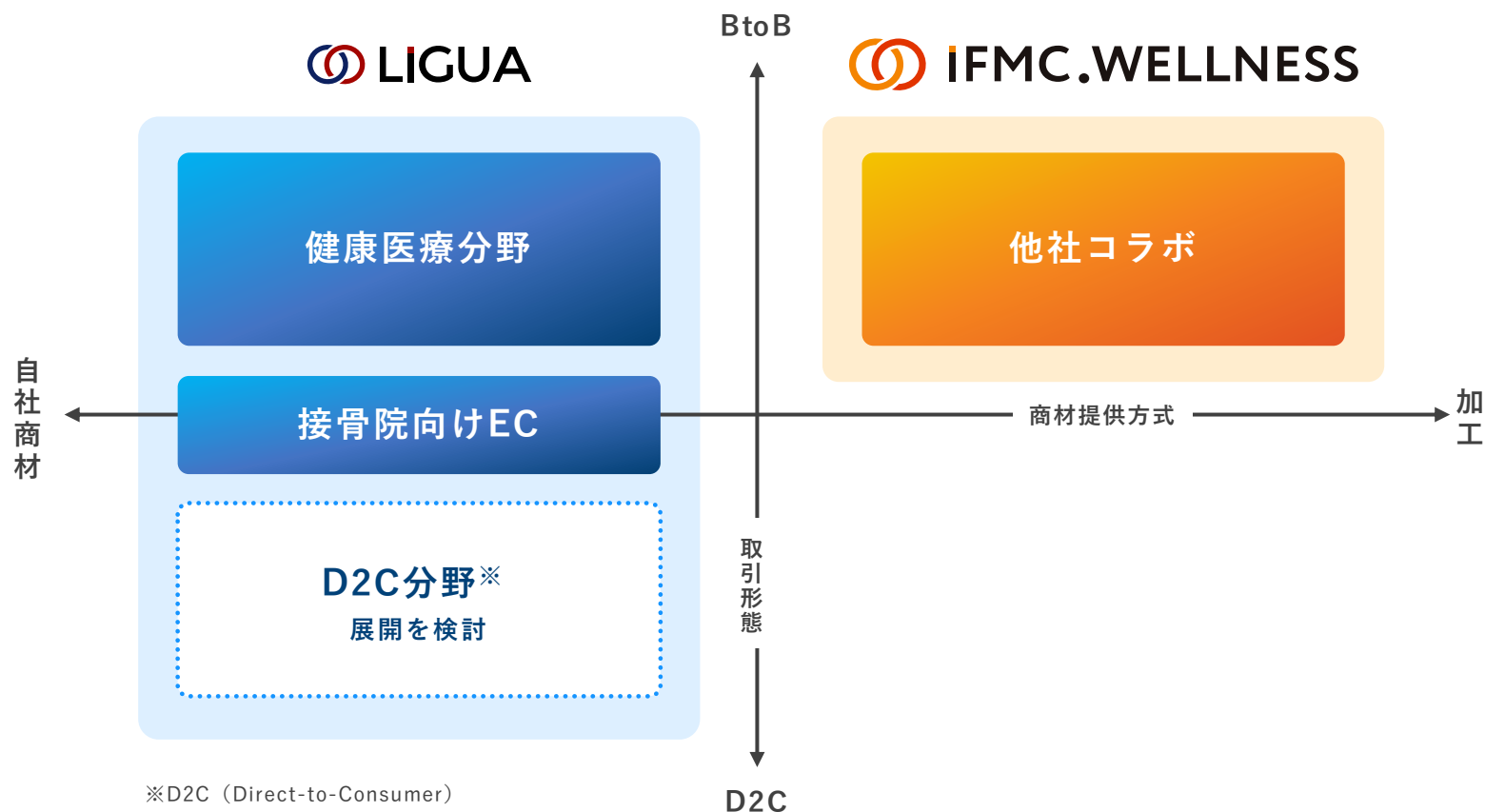
ウェルネス事業



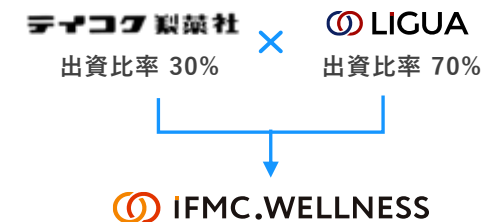
IFMC.の展開領域と株式会社イフミックウェルネス

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）



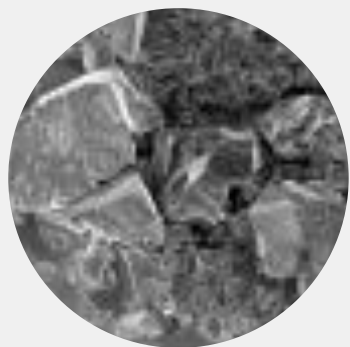
会社名 株式会社イフミックウェルネス
設立 2022年10月
事業内容
・ IFMC.の開発
・ プロモーション活動
・ 代理店等の管理業務 等



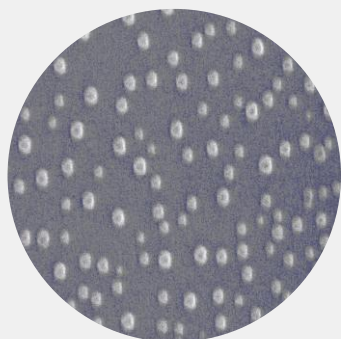
- 1965 テイクコ製薬社が事業を開始
- 2012 温泉水の効能に関する調査をスタート
- 2017 血中の一酸化窒素（NO）に作用する「IFMC.（イフミック）」を発見

IFMC.について

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



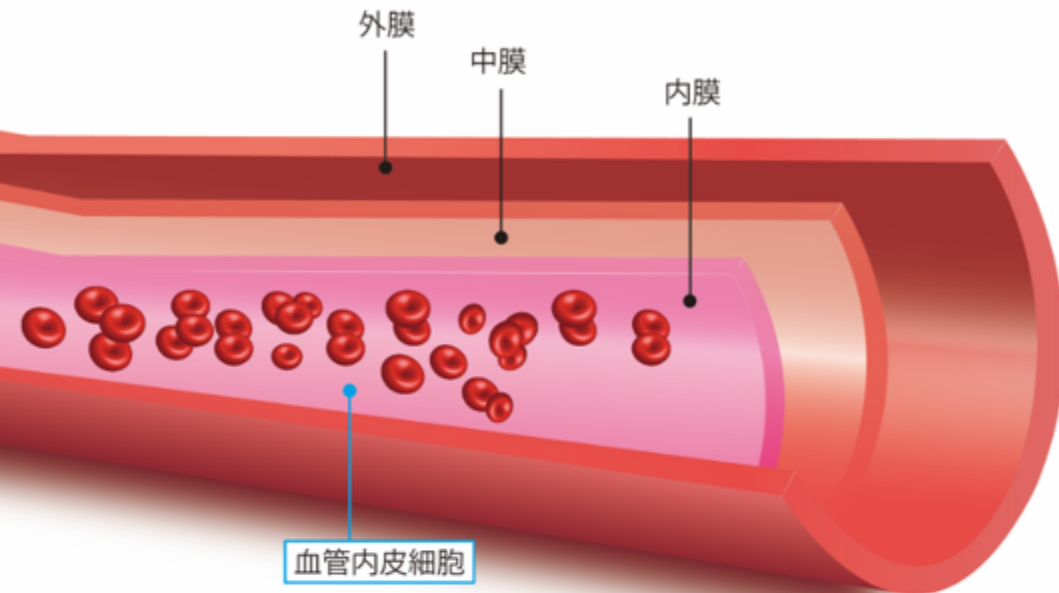
身体に近接させることで
血管から一酸化窒素(NO)が拡散し、
血管が拡張することによる血行促進効果が期待



「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

IFMC.について | 一酸化窒素(NO)とは



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



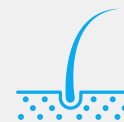
冷え性の改善



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日に株式会社ティコクが「**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

他社コラボによる市場拡大



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

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）

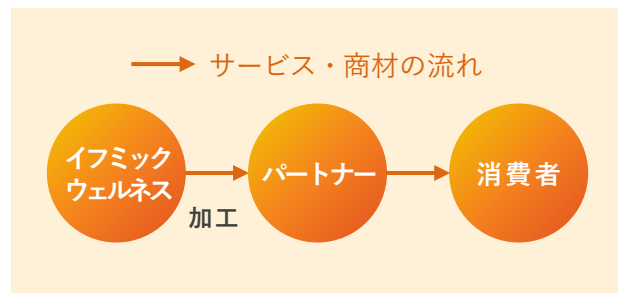


gelato pique (ジェラート ピケ)

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



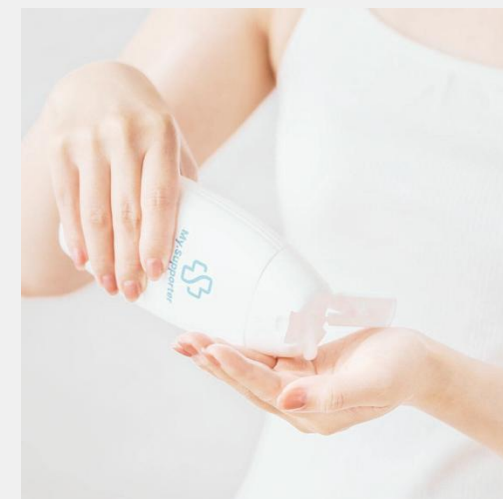
The screenshot shows a press release from IFMC.WELLNESS dated April 10, 2026. The headline is: 【gelato pique(ジェラート ピケ)】温泉由来ミネラル「IFMC.(イフミック)」コレクション発売！血行促進効果が期待できるアイテムに心地よく包まれおやすみ時間にゆったり毎日カラダのケアを. The main image shows a woman in a white nightgown eating gelato, with a product box labeled 'Du fond du coeur gelato pique' in the foreground. The text below the image states: 株式会社マッシュスタイルラボから2008年秋にデビュー.

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





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>



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

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

資本業務提携



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。

1. 会社概要
2. 中期経営計画
- 3. 事業背景・市場環境**
4. 業績・KPI
5. Appendix



Contents

予防分野への政策シフト

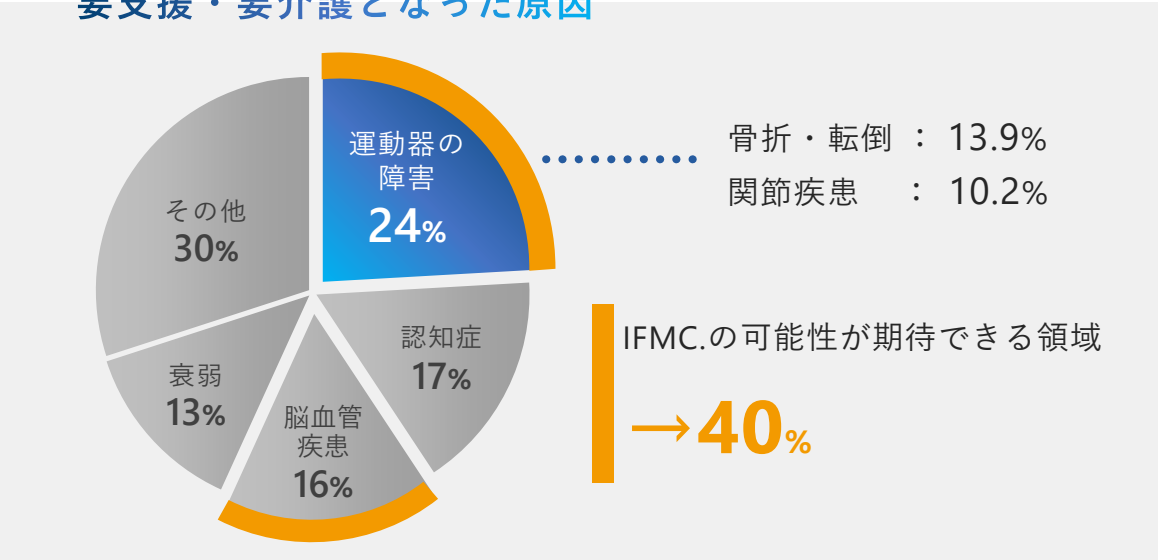
ヘルスケアにおける日本の政策



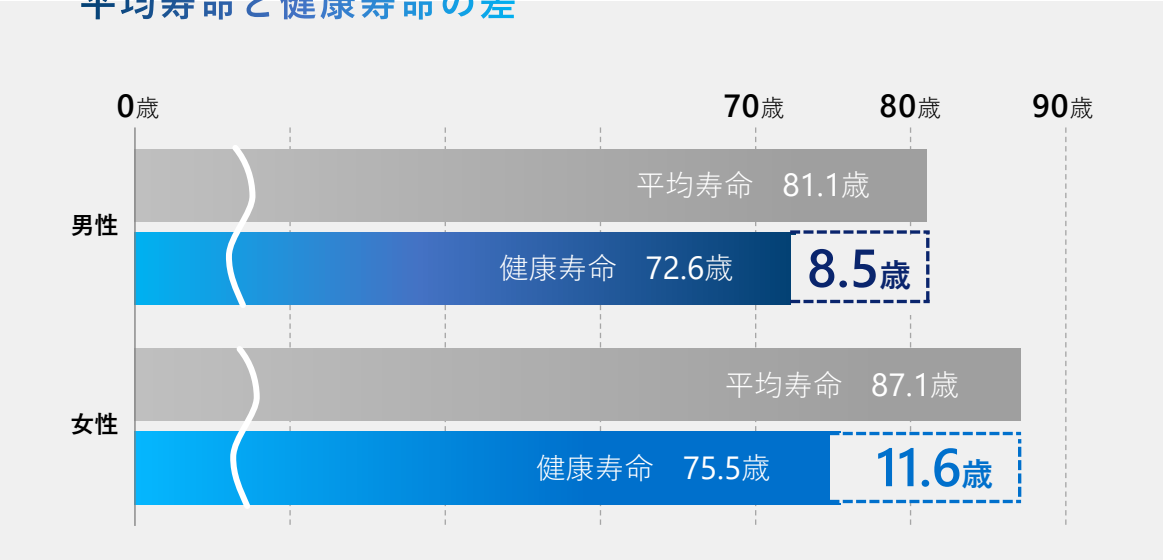
出所：経済産業省「日本の魅力を生かした新たな価値創造産業の創出に向けて」

予防分野の強化の重要性

要支援・要介護となった原因



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

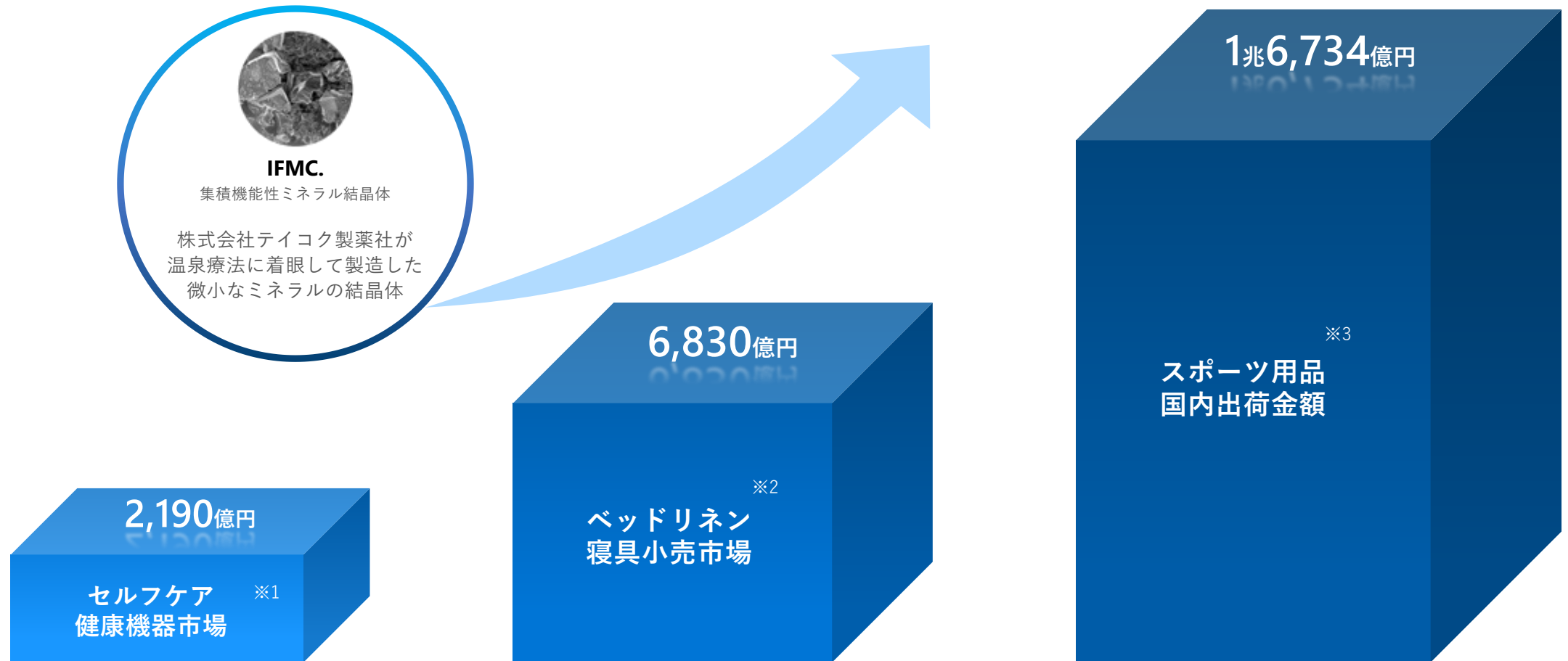
生涯医療費の年代区分

	生涯医療費	70歳未満	70歳以上
男女計	2,873万円	1,512万円（53%）	1,361万円（47%）
男性	2,766万円	1,515万円（55%）	1,251万円（45%）
女性	2,986万円	1,510万円（51%）	1,477万円（49%）

出所：厚生労働省「医療保険に関する基礎資料～令和4年度の医療費等の状況～」

マーケットポテンシャル（IFMC.）

IFMC.（イフミック）は、生活基盤に隣接するマーケットに展開。
大手企業が提供している製品にIFMC.効果をプラスし、幅広く展開する予定。



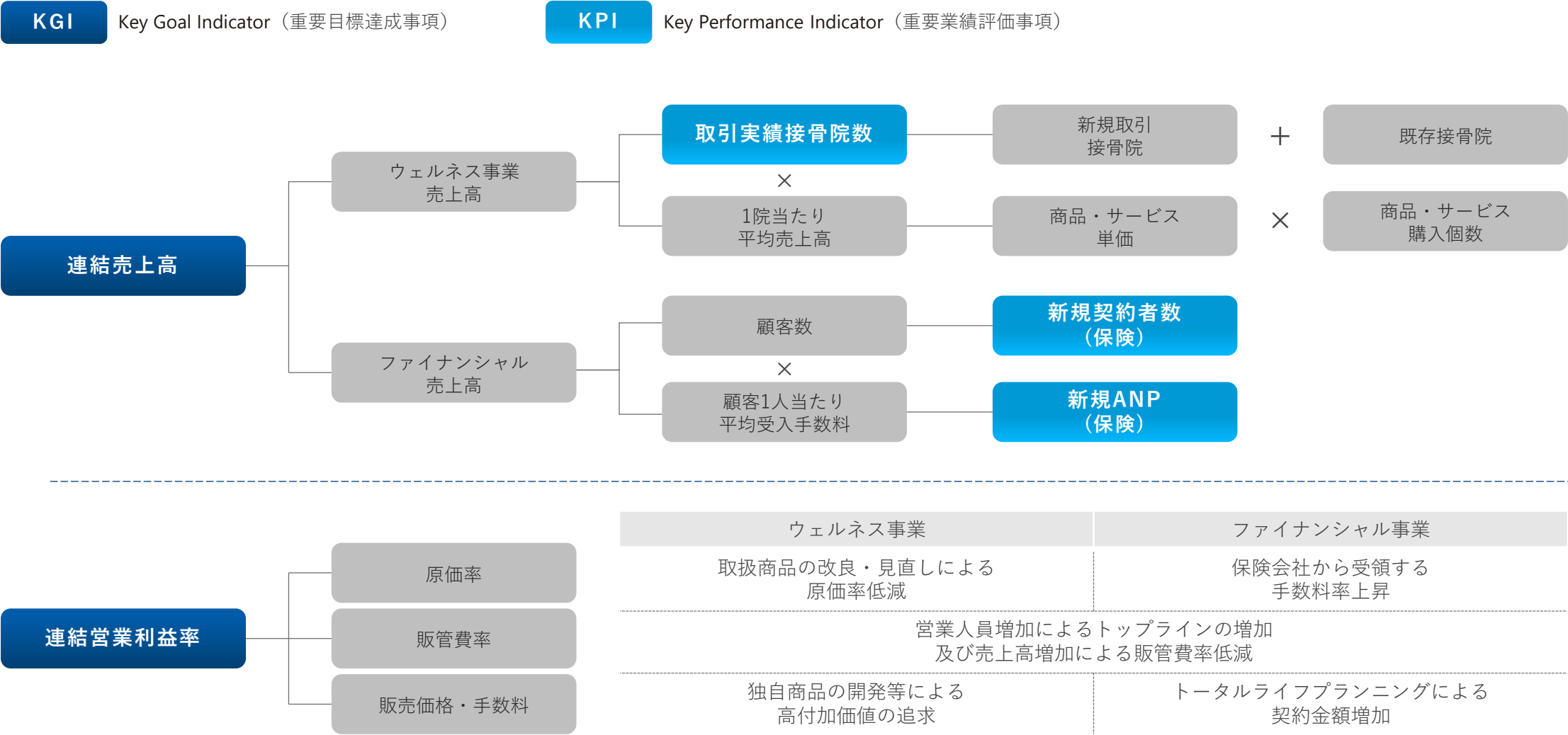
※1：矢野経済研究所「2019年版セルフケア健康機器の市場実態と将来展望」※2：矢野経済研究所「ホームファッションブランド2017」※3：矢野経済研究所「スポーツ用品市場に関する調査を実施（2025年）」

1. 会社概要
2. 中期経営計画
3. 事業背景・市場環境
- 4. 業績・KPI**
5. Appendix



Contents

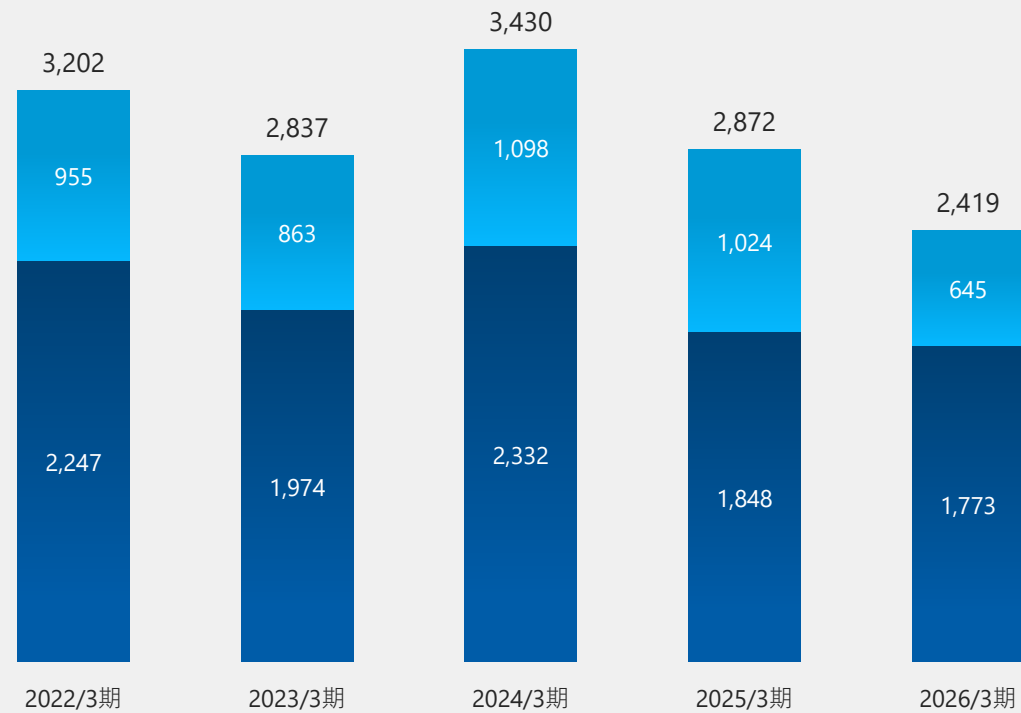
経営上重視する指標の構造



経営上重視する指標の推移（KGI）

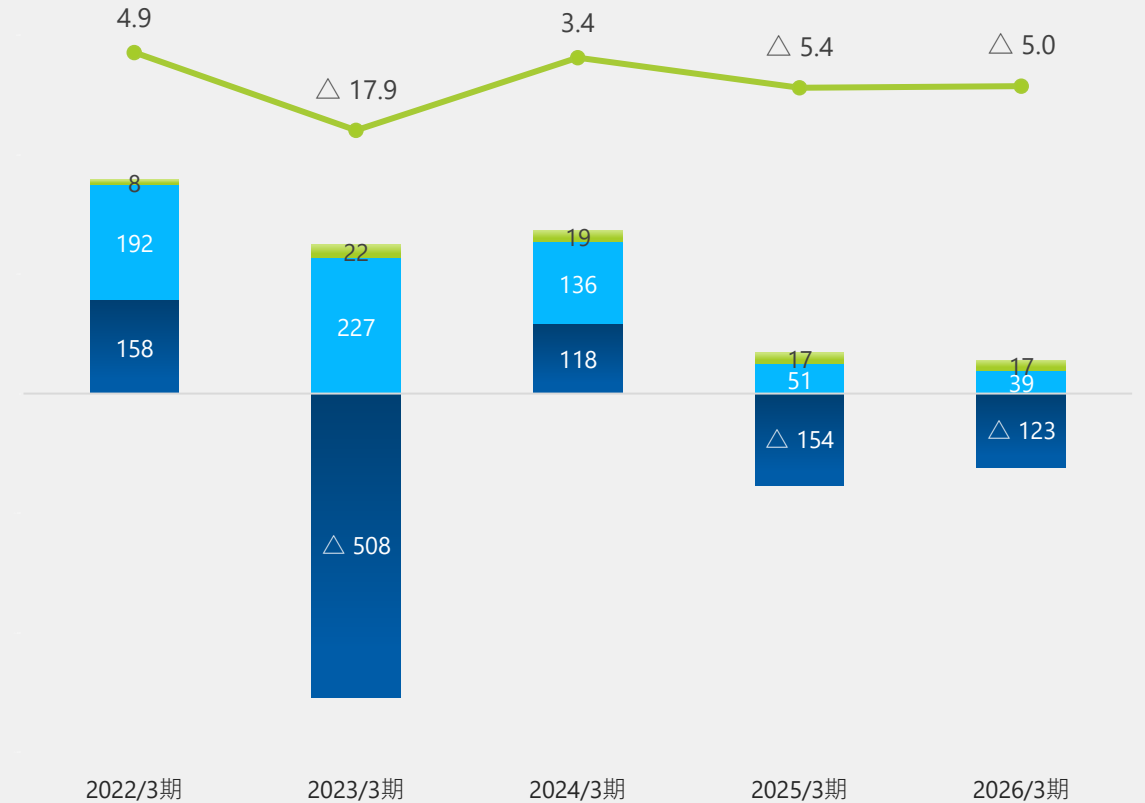
売上高（単位：百万円）

■ ウェルネス事業 ■ ファイナンス事業



営業利益（単位：百万円）

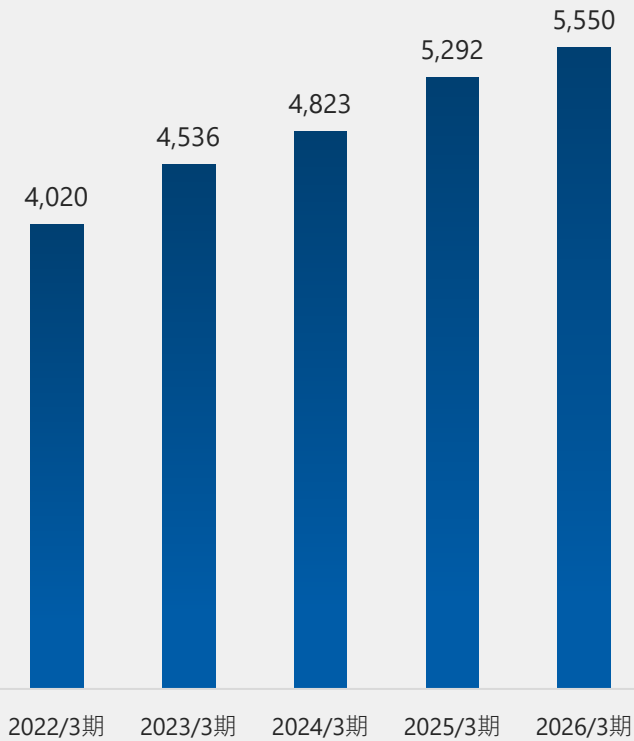
■ 営業利益 ■ 減価償却費 ■ のれん償却額 ● 営業利益率



経営上重視する指標の推移 (KPI)

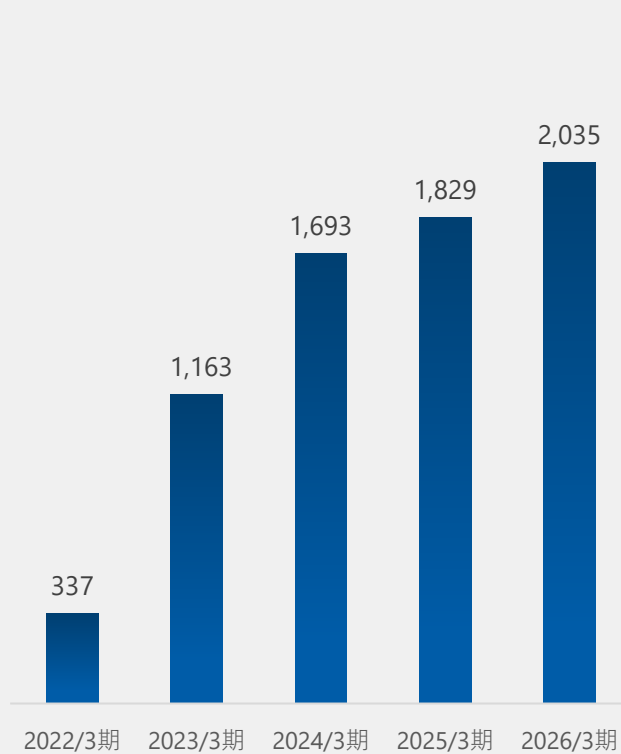
ウェルネス事業 KPI推移 (単位: 院)

■ 取引実績のある接骨院数

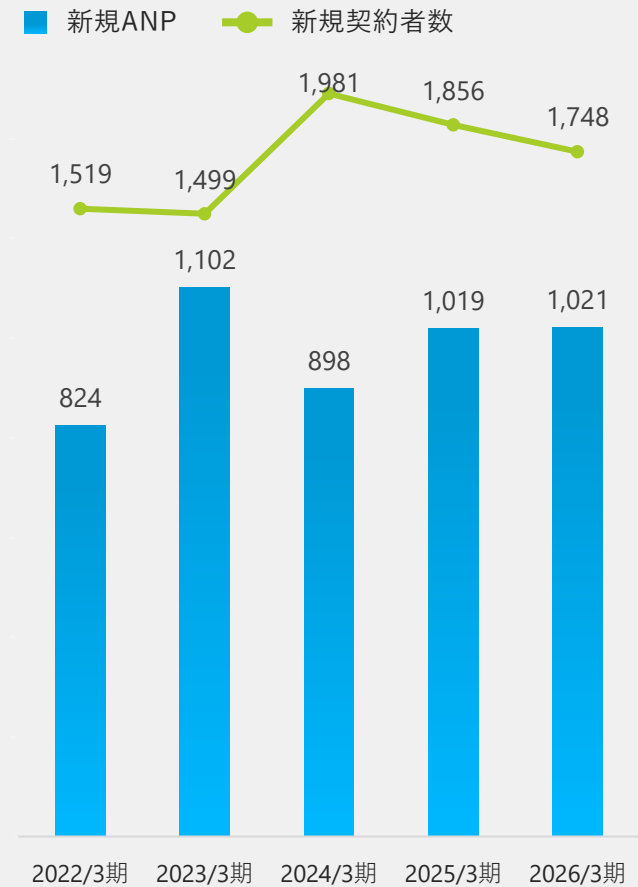


ウェルネス事業 KPI推移 (単位: 院)

■ IFMC.導入院数



保険 KPI推移 (単位: 百万円、件)



※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。

2026年3月期 業績予想と結果

(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。

2027年3月期 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 2027/3月期 (百万円)	2,608	71	40	12
実績 2026/3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。

(再掲) 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 (予想)	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

- ・ 営業利益を着実に積み上げていく事を計画の中心とし、収益性の高い事業にリソースを集中させ、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事により、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。

SWOT・PEST分析

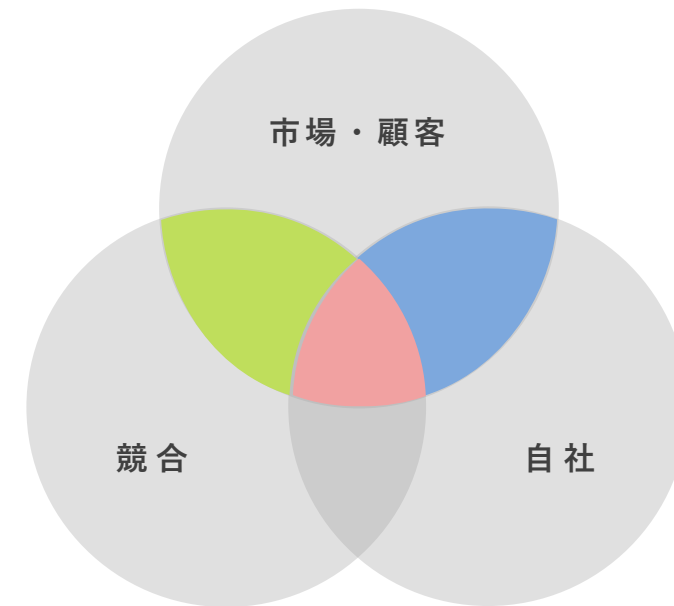
マクロ外部環境と内部要因の分析を基に、事業戦略方針を策定。
ヘルスケア産業における当社独自の経営ソリューションを強みとして価値を提供。

SWOT

内 的 要 因	Strength - 強み - - 累計5,000院超の接骨院とのネットワーク - 蓄積データに裏付けられたコンサルティング - 独自性の高いIFMCの取扱い	Weakness - 弱み - - 接骨院という限定的なマーケット主体の事業展開 - コンサルタントの育成（従業員教育）に時間がかかる
	Opportunity - 機会 - - 高齢化社会への対策として、健康支援の推進による社会問題の解決 - DX推進によるIT化ソリューションの解決ニーズ	Threat - 脅威 - - 大手企業や新興テックカンパニーによる市場への参入 - M&A等での業界再編による競争激化に伴うサービス、商材単価の下落

PEST

Politics - 政治 - - 慢性期医療から予防分野へのシフトチェンジ - 年金、社会保障制度の限界	Economy - 経済 - - 先進国経済の減速、アジア圏新興国の台頭 - 国内投資環境の変化、貯蓄から投資への移行
Society - 社会 - - 健康志向の高まりによる予防分野の市場拡大 - 生産年齢人口の減少 - 労働環境の変化	Technology - 技術 - - AI技術の進化に伴う商品、サービスへの活用 - 業界、市場のDX、IT化促進の動き



⇒ レッドオーシャン
安価で提供・放棄

⇒ ブルーオーシャン
当社の主戦場・優位性のあるラインナップ

⇒ M&A・提携
補完的戦略

当社が注力して
事業推進を行う領域

1. 会社概要
2. 2026年3月期業績
3. 事業背景・市場環境
4. 中期経営計画
5. 業績・KPI
- 6. Appendix**



Contents

会社概要・沿革

社 名

株式会社リグア (Ligua Inc.)

本社所在地

大阪市中央区淡路町2丁目6-6
淡路町パークビル2号館

設 立

2004年10月

代 表 者

川瀬 紀彦

従業員数

129名（グループ合計、2026年3月末）

子 会 社

FPデザイン株式会社
株式会社ヘルスケア・フィット
株式会社ヒゴワン
日本ソフトウェア販売株式会社
株式会社イフミックウェルネス

拠 点

大阪本社、東京事務所

役員構成

代表取締役社長	川瀬 紀彦
取締役副社長	藤原 俊也
取締役	大浦 徹也、半田 晴彦
社外取締役	村田 雅幸、丸岡吉人
常勤監査役	江澤 紳二郎
監査役	桑野 聡史、吉田 憲史

2004

株式会社リグアを設立

2007

接骨院向け情報サイト「情報最前線」の運営を開始

2009

患者情報管理システム「Ligoo POS&CRM」の運営を開始
東京事務所を開設

2011

幹部育成研修「GRAND SLAM」の運営を開始

2014

電氣的筋肉刺激装置「EMS-indepth-」の販売を開始
株式会社FPデザインを子会社化

2015

東京事務所を東京都港区虎ノ門に移転

2016

株式会社FPデザインにおいて、保険代理店および
金融商品仲介業を開始

2018

低周波治療器「Inject Energy」および
油圧電動式施術台「トムソンベッド」の販売を開始
株式会社ヘルスケア・フィットを子会社化

2019

レセプト計算システム「レセONE」の運営を開始

2020

3月13日東証マザーズ上場（現：東証グロース市場）
株式会社ヒゴワンを子会社化

2021

IFMC.製品「Dr.Supporter／My.Supporter」の販売を開始

2022

日本ソフトウェア販売株式会社を子会社化
株式会社IFMC.（現：株式会社イフミックウェルネス）を設立（合併会社）

2024

ソフトウェアを株式会社スマレジへ譲渡（販売・サポートは継続）

2025

保険代理店事業及び経営支援事業を承継する会社分割を実施
東京事務所を東京都千代田区永田町に移転

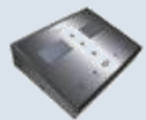
主なサービス内容：ウェルネス事業

事業区分

IFMC.関連		Dr.Supporter	- 当社が独自で展開するヘルスケアブランド - 温泉由来のミネラルが血中一酸化窒素に作用して血管を拡張
		My.Supporter	- 血流改善プログラム等の自費施術メニューにも使用 - 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、フェイスクアに
	SLEEPINSTANT		- スキンケアを中心とした新ブランド 「Touch your skin with love」というコンセプトのもと、美へのこだわりから将来の健康増進へアプローチ
教育研修 コンサルティング	各種コンサルティング (個別、集合型)		- 年単位など一定の契約期間を基本とした継続型のコンサルティング - 業績の向上、組織の改善を目的としたもの等、主に経営面、運営面の課題解決を図る - 取引先の幹部や幹部候補者のカテゴリ別で行う集合型の研修プログラム - 参加者のリーダーシップ・運営力・問題解決力・数値管理力・人材育成力・技術力等の向上を図る
	Webコンサルティング		- 新規集客を目的とした業界特化型のWeb集客コンサルティング - Web集客に繋げるためのHPの作成支援
	その他		- 取引先におけるサブスクリプション型メニューの開発および展開 - キャッシュレス化を推進するクレジット、QRコード等の各種決済システムの提供

サービス領域：ウェルネス事業

事業区分

機材・消耗品		EMS-indepth-	- 外部から身体に電気刺激を与えて筋肉を運動させる電氣的筋肉刺激装置 - 一般的に鍛えにくいとされるインナーマッスルを運動させることができる - 全身運動が難しい方でも部分的なトレーニングが可能
		トムソンベッド	- 骨盤や背骨の歪みが原因となる痛みへの対処法とした油圧電動式の施術台（一般医療機器） - 施術者と利用者の両方に負担が少なく、施術時間も短縮できる
		Inject Energy	150Vを超える高電圧を用いて身体の深部を刺激することで疼痛の軽減や筋肉の萎縮の改善等に用いられる低周波治療器（特定保守管理医療機器）
	その他		接骨院向けECサイト「LiGUA Market」にて、接骨院で使用する消耗品等を販売
請求代行	BPOサービス		- 接骨院のレセプト請求における事務負担の軽減を目的とした療養費請求代行サービスを提供 - 療養費の早期支払いを希望する会員向けに療養費早期支払いサービスを提供
ソフトウェア (代理店/サポート)		Ligoo POS & CRM	- 患者情報管理システム - 日々の施術内容を入力することで導入院の課題を分析 - 複数院を展開するグループ院では、管理本部がグループ全体の運営状況をリアルタイムで把握することが可能
		レセONE	- 健康保険組合等に対して、療養費支給申請書（レセプト）を提出する際に使用するレセプト計算システム - 入力データをCRMと連携し、CRMの分析機能に反映できることが特徴

サービス領域：ファイナンシャル事業

事業区分

金融サービス	保険代理店	• 生命保険会社23社、損害保険会社9社（2026年3月末）の保険乗合代理店として各種保険の募集業務
	その他 （経営支援・手数料等）	• M&A仲介や財務コンサルティングを中心とした事業会社等の経営支援業務

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。

リスク情報

リスク	影響するセグメント	概要	顕在化した場合の影響度	対応策	顕在化の時期
法改正	全事業	当社グループの事業分野において新たな法的規制の導入や現行の法的規制の強化等の法改正が行われた場合	小	特定のサービスに偏った提案を行うことのない、幅広いコンサルティングサービスの提供	中長期
機材の仕入先への依存	ウェルネス	自然災害、流通停止、仕入先の経営破綻等により、適切な価格・機会での仕入ができなくなった場合	中	情報交換を含めた仕入先との連携強化に努めるとともに、複数の仕入ルートを手配しておくことで、万一の際の代替品の調達手段を確保	中長期
他社との競争	全事業	競合企業との差別化が困難になった場合や他社の新規参入により競争が激化した場合	小	顧客のニーズを把握し、独自性のあるサービスや高付加価値または価格優位性のある商品を提供し、他社との差別化を明確にすることで競争力を維持	中長期
IFMC.について	ウェルネス	IFMC.製品の使用効果に関する表記内容について、「不当景品類及び不当表示防止法」や「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」等に抵触し、違法と判断された場合	中	管理部門による一元的な広告審査体制を構築し、違法表現を未然に防止	短期 ～ 中長期

※上記は事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋しています。
その他のリスクは、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

前回資料からの主な変更点

前回資料	今回資料	詳細
全体	全体	目次構成を変更。「中期経営計画」を新設し、「事業背景」と「市場環境」を「事業背景・市場環境」として統合
P4-6	P4-6	ファイナンシャル事業の再編（金融商品仲介業の株式譲渡等）に伴い、事業系統図等の記載を更新（「金融商品仲介業（IFA）」や「不動産仲介」関連の記載を削除）
-	P8、P10-15	「中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）」に関する事業戦略、および数値目標（売上高、営業利益等）を新規追加
P11-12	P16-17	ファイナンシャル事業の再編に伴い、ファイナンシャル事業の内容等を修正
P15	P19	ファイナンシャル事業の再編に伴い、「信託報酬 / 金融商品仲介」、「新NISA、企業型DC」を削除
-	P26	他社ブランドとのコラボレーション事例を新規追加
-	P29	海外展開に関するスライドを新規追加
P30	P35	ファイナンシャル事業の再編に伴い、KPIツリー等を修正
P32	P37	ファイナンシャル事業の再編に伴い、金融商品仲介業（IFA）のKPI推移を削除
P40	P46	ファイナンシャル事業の再編に伴い、金融商品仲介業（IFA）を削除
P41	P47	「環境芝」「お米プロジェクト」の記載を削除、合わせて「13 気候変動に具体的な対策を」を削除
P11、P26	-	「中期経営計画」を新設し、新スライドを作成したため削除
P28	-	ファイナンシャル事業の再編に伴い、スライドを削除



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。

本資料の進捗状況を反映した最新の内容につきましては、毎年5月頃の公表を予定しております。

IRに関するお問い合わせ <https://ligua.jp/contact/>