

SBC Medical Group Holdings, Inc.

投資家プレゼンテーション資料

2025年3月

# ディスクレーム

本プレゼンテーションには、米国において一般に公正妥当と認められた会計原則（GAAP）では認められていない、EBITDAやEBITDAマージンを含む特定の財務指標が含まれています。これらの非GAAP財務指標の最も直接的に比較できるGAAP指標への調整については、「GAAP数値から非GAAP数値への調整」をご参照下さい。本プレゼンテーションには将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は1995年米国私募証券訴訟改革法の「セーフハーバー」規定に基づくものです。これらの将来の見通しに関する記述は、「～かもしれない」、「～つもりで」、「期待する」、「予測する」、「将来」、「目指す」、「推定する」、「意図する」、「追求する」、「計画」、「信じる」、「潜在性」、「継続する」、「進行中の」、「目標」、「指針」、「～である可能性が高い」等の用語やそれらの類義語によって特定することができます。更に、SBC Medicalの戦略、事業及び運営計画、経営陣の信念、見通し、事業成長、収益及び投資収益率に関する期待や指針、本プレゼンテーションにある資本政策に関する記述を含む過去の事実ではない記述は、将来の見通しに関する記述であるか、又は将来の見通しに関する記述を含んでいます。SBC Medicalは、米国証券取引委員会（SEC）への定期報告書、ウェブサイトで行う発表、プレスリリースやその他の文書、及び同社の役員、取締役、従業員が第三者に対して口頭で行う声明においても、将来の見通しに関する発言を行う可能性があります。将来の見通しに関する記述にはリスクや不確実性が内在しています。さまざまな要因により、実際の結果が将来の見通しに関する記述の内容と大幅に異なる可能性があります。これらについての追加情報やその他のリスクもSBC MedicalがSECに提出した書類に含まれています。本プレゼンテーションで示される全ての情報は本プレゼンテーションの日付時点のものであり、当該日付時点において合理的であるとSBC Medicalが考える仮定に基づいています。適用される法令で義務付けられている場合を除き、SBC Medicalは将来の見通しに関する記述を更新する義務を一切負いません。

**※本資料は英語版の2025年3月28日付公表の「Investor Presentation March 2025」の参考和訳でございます。齟齬があった場合には英語版が日本語版に優先します**





SBC Medical Group Holdings, Inc.





# 目次

---

I.	概要	P5
II.	2024年度業績	P8
III.	事業別成長戦略	P15
IV.	資本戦略	P26
	Appendix.	P29

# I. 概要

---

# 2024年度 実績ハイライト (SBC Medical Group Holdings)

- 主要財務数値の多くが、2023年度対比で伸長

## SBC Medical Group Holdings 主要財務数値 (2024年度)

売上高	EBITDA <sup>1</sup>	EBITDA Margin <sup>2</sup>
<b>205</b> 百万ドル (前年比 +6%)	<b>89</b> 百万ドル (前年比 +8%)	<b>43</b> % (前年比 +1pt)
当社株主に帰属する当期純利益	ROE <sup>3</sup>	Basic EPS <sup>4</sup>
<b>47</b> 百万ドル (前年比 +18%)	<b>28</b> % (前年比 (4)pt)	<b>0.48</b> ドル (前年比 +14%)

<sup>1</sup> EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 減損損失

<sup>2</sup> EBITDA Margin (%) = EBITDA / 売上高

<sup>3</sup> ROE = 当社株主に帰属する純利益 / 親会社株主資本平均値 (期首・期末)

<sup>4</sup> Basic EPS = 当社株主に帰属する純利益 / 加重平均発行済み株式数

# 2024年度 実績ハイライト（フランチャイズクリニック）

- ・ クリニック数の増加、単価の戦略的な引き下げにより美容皮膚科を中心に顧客基盤が拡大

## フランチャイズクリニック主要数値（2024年度）

### クリニック数<sup>1</sup>

・ 2024年12月末時点

**251**

(23年12月比 +43 / +21%)

### リピート率<sup>2 3 4</sup>

**71%**

### 売上高<sup>1</sup>

**11.2 億ドル** (前年比 +1.0%)

既存院：11.0億ドル (前年比 (1.4%))

新規院：0.3億ドル

### 年間顧客数／ユニーク数<sup>2 3</sup>

**603万人 / 190万人**

(前年比 +15%)

(前年比 +11%)

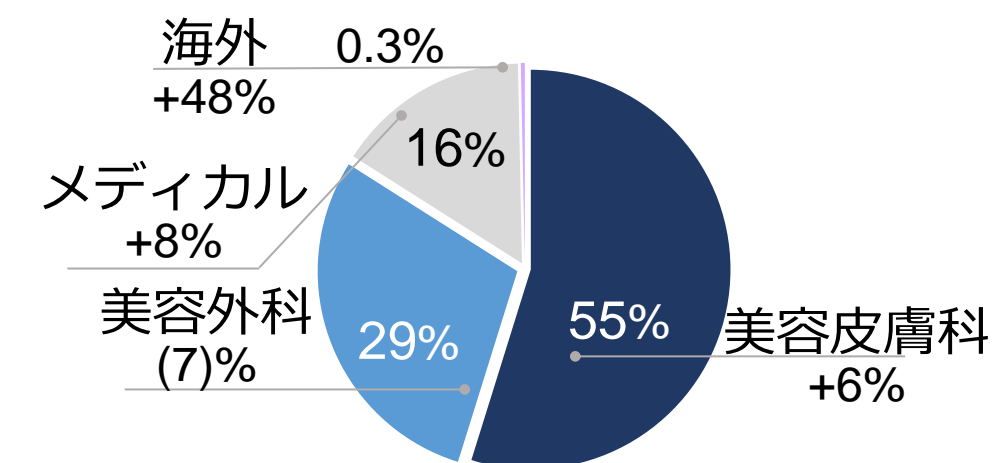
### 顧客単価<sup>2 5 6</sup>

**186 ドル** (前年比 (13%))

SBC : 218ドル (前年比 (11%))

リゼ&ゴリラ : 95ドル (前年比(22%))

### 売上高構成比<sup>1</sup> (前年比)



<sup>1</sup> SBCブランド, リゼクリニック・ゴリラクリニック・AHHの数字

<sup>2</sup> SBCブランド, リゼクリニック・ゴリラクリニックの数字

<sup>5</sup> 無料カウンセリングを除く

<sup>4</sup> 2回以上来院した顧客の割合

<sup>5</sup> 換算レート：151.4円/ドル、0.76ドル/シンガポールドル

<sup>6</sup> ポイント・チケット値引後

## II. 2024年度業績

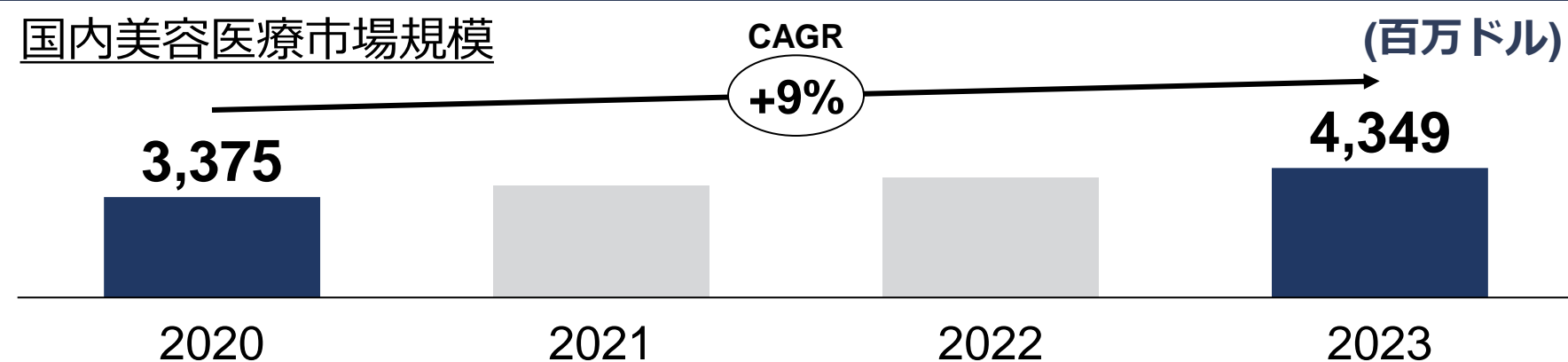
---



# 2024年の振り返り: 厳しい競争環境下での成長

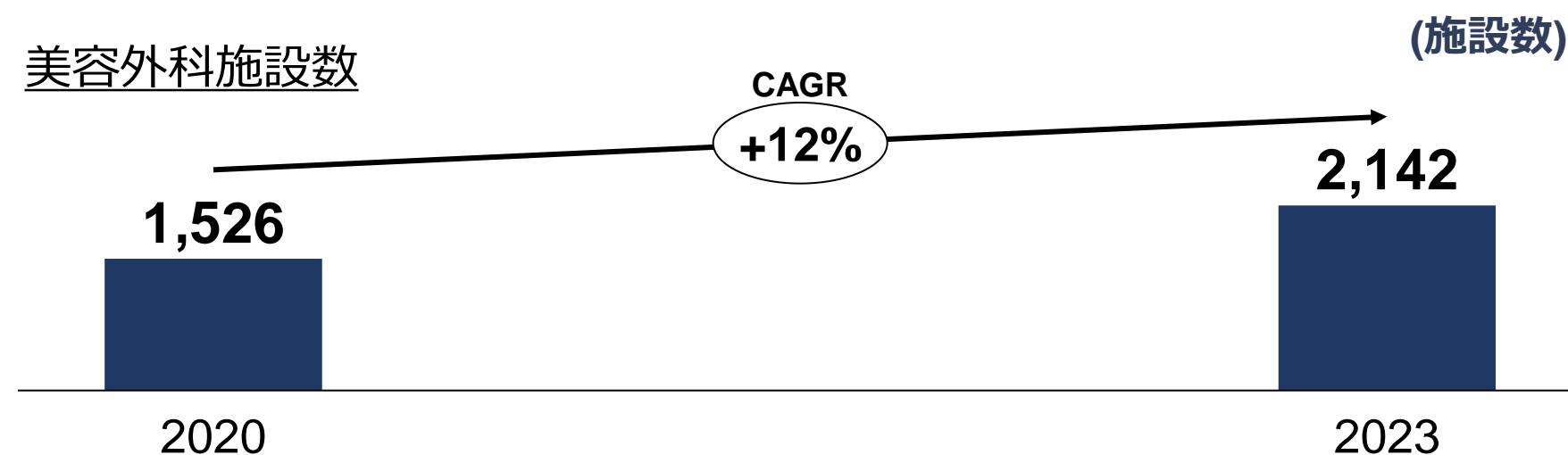
- 新規参入により競争が激化する中、当社は機動的な価格戦略を実施し顧客基盤を拡大
- 脱毛サロン/クリニックの倒産により市場の再編が進行する中で適宜適切な打ち手を投じている

## 国内美容医療市場は拡大しているが...



出典: Data Excel Pack USA and Asia Pacific Aesthetic Medicine Market

## ...美容外科施設の参入が活発化



出典: 厚生労働省

## 美容医療市場に対する逆風

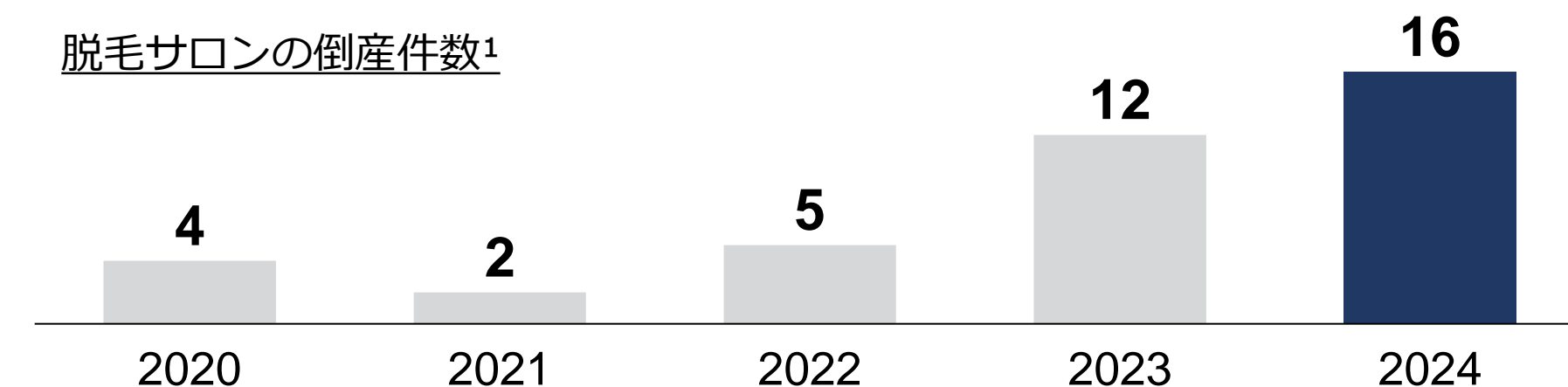
### 急速に拡大する美容医療に対する厚生労働省からの懸念の指摘

- 主に大都市圏で、美容医療志す医師が増えたことによる医師不足
- 一部の美容医療クリニックでの過度な販売、および医療事故による消費者の苦情増加

### 競争の激化により淘汰が進む

- 大手脱毛クリニックチェーンのアリシアクリニックが倒産
- 価格競争の中、脱毛クリニックの倒産件数が増加

### 脱毛サロンの倒産件数<sup>1</sup>



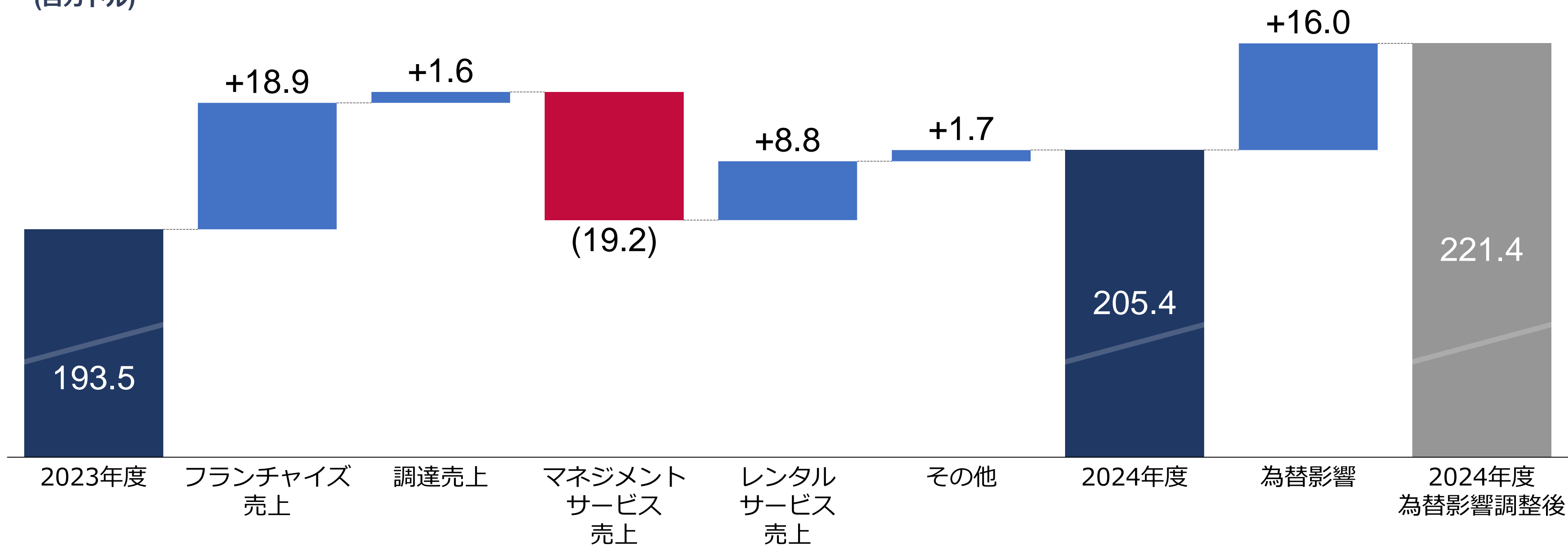
出典: 東京商工リサーチ

<sup>1</sup>医療脱毛含む

# 売上高の増減分析

- ・ 円安の影響を受けつつもクリニック数の拡大に伴い、売上高<sup>1</sup>は着実に増加
- ・ 但し、マネジメントサービス売上は円安影響に加え、人材派遣サービスの停止により減少

(百万ドル)

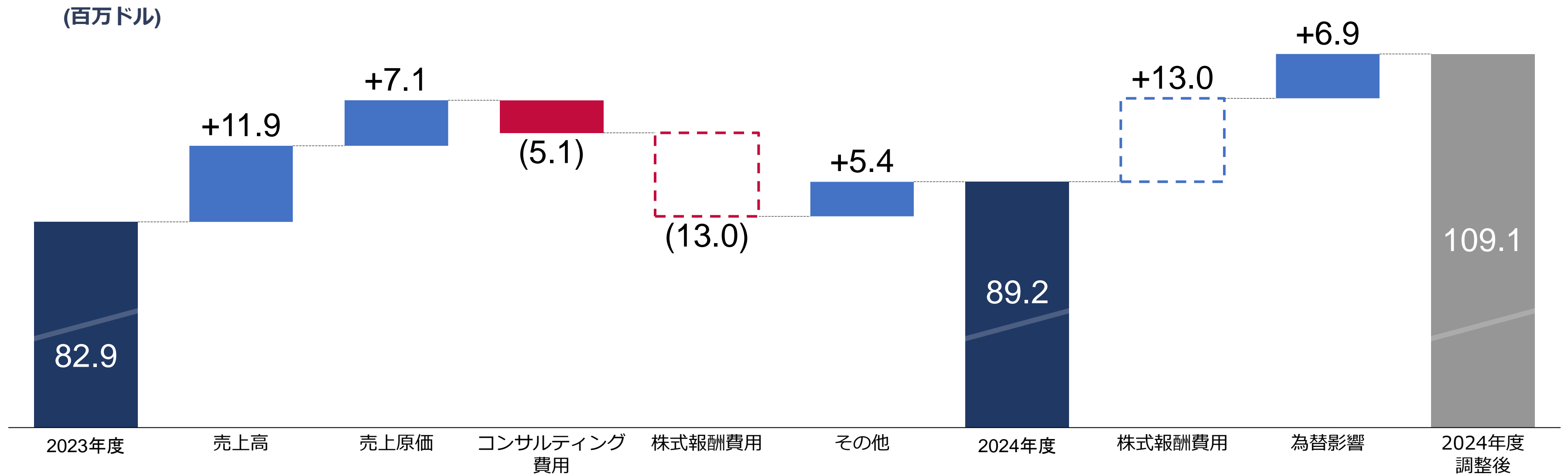


<sup>1</sup>為替レート

FY2023 : 140.5 JPY/USD  
FY2024 : 151.4 JPY/USD

# EBITDAの増減分析

- 上場に伴う一時的な費用である株式報酬費用があるも、本業により創出されるコアEBITDA<sup>1 2</sup>は着実に伸長



<sup>1</sup> EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 減損損失

<sup>2</sup> 為替レート

FY2023 : 140.5 JPY/USD  
FY2024 : 151.4 JPY/USD



# 成長に向けた強固な財務基盤

- 潤沢な現金を有し借入は限定的。現金及び借入余力を成長投資に充当していく方針

## 貸借対照表主要数値（2024年12月31日時点）

**125**百万ドル  
現金及び  
現金同等物

**0.06x**  
負債資本比率

**301%**  
流動比率

**73%**  
自己資本比率

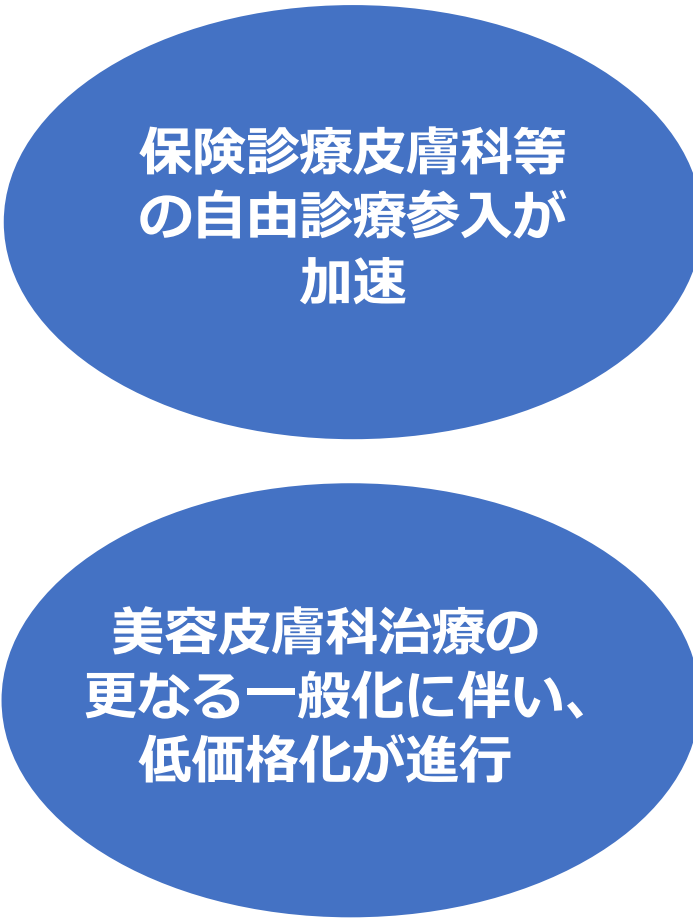
## 貸借対照表主要項目

(百万ドル)	2024年 12月末	YoY	2023年 12月末
資産合計	266	+7	259
流動資産合計	184	+19	166
現金及び現金同等物	125	+22	103
有形固定資産（純額）	9	(5)	14
無形固定資産（純額）	2	(18)	20
負債合計	71	(44)	115
流動負債	61	(31)	92
株主資本合計	195	+51	144
親会社株主資本	195	+53	142

# 2025年度の戦略的対応（フランチャイジー）

- 業界を取り巻く環境の変化を踏まえ、フランチャイジークリニックにおける機動的な価格戦略をサポート

## 皮膚科治療における価格改定（脱毛除く）



- ✓ 一部クリニックブランドにおいて、恒常的な割引キャンペーン等により、実態価格と外形的な定価に乖離が発生（定価が競合比高く見えている状況）
- ✓ **価格優位性を維持すべく、戦略的な価格見直しを実施（2025年3月）**
- ✓ 一方で、過去最大の来院数を踏まえ、販売促進施策への費用投下を抑制

## 医療脱毛価格の値上げ<sup>1</sup>

脱毛市場の需給変化に応じて、約2割の価格引き上げを実施（2025年4月）

回数	現価格	新価格	値上げ幅%
1	¥20,000	¥25,000	<b>+ 25%</b>
3	¥45,000	¥49,500	<b>+ 10%</b>
5	—	¥53,800	<b>+ 19%<sup>2</sup></b>
6	¥54,200	廃止	

<sup>1</sup>全身+VIOコース現価格と新価格の比較（一部フランチャイジークリニックを除く）  
<sup>2</sup>6→5回へのプラン変更、1施術あたりの比率計算

# 2025年度の戦略的対応（フランチャイザー）

- ・ 足下の競争環境が激化するなか、長期的な成長戦略の一環としてフランチャイズフィーの改定をし、フランチャイジーが新規クリニックを開院しやすい環境を整備して事業基盤の更なる拡大と安定化を図る

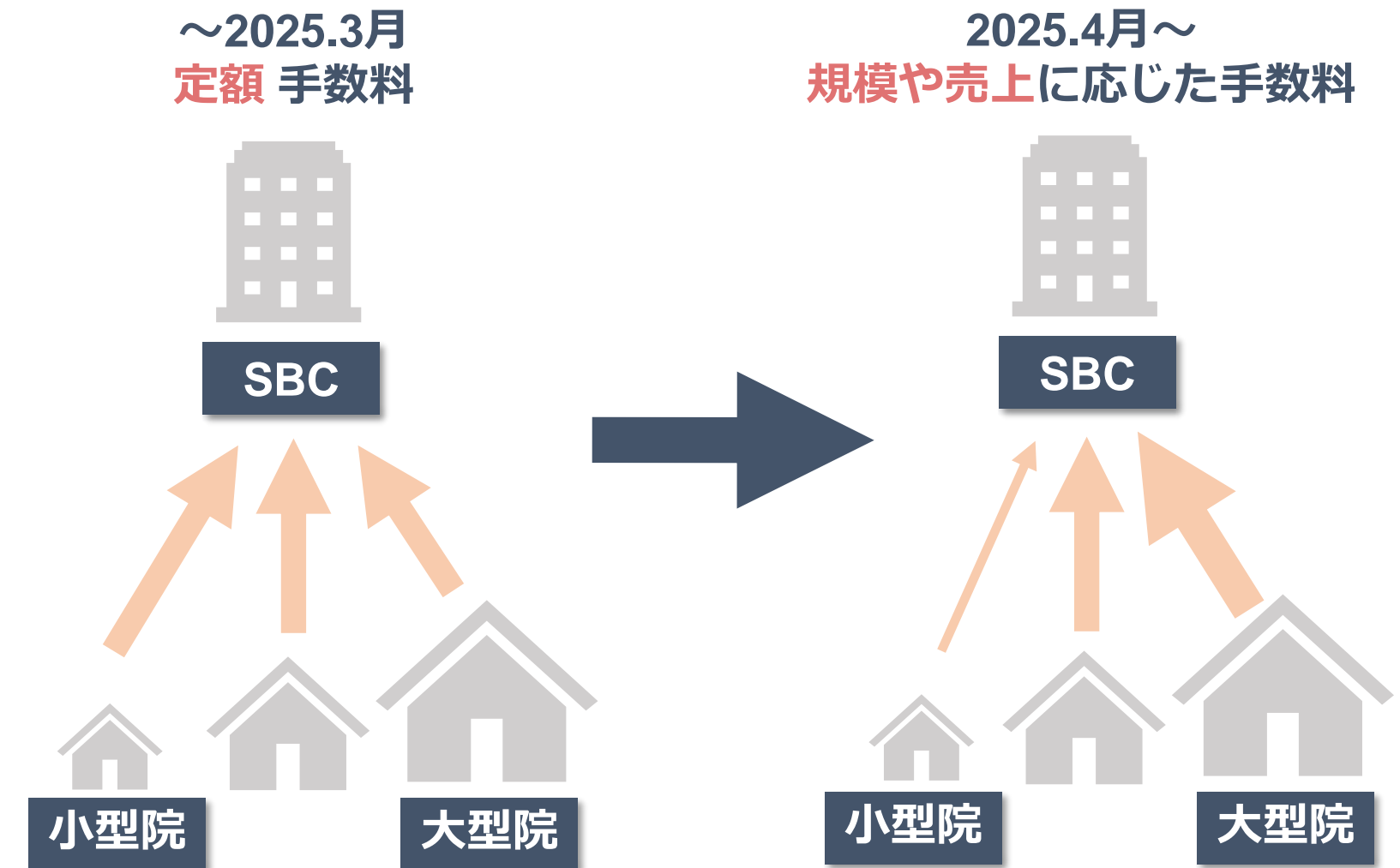
## フランチャイズフィーの主な改定内容

- ・ **開業初年度の手数料減免**  
⇒顧客基盤がまだ十分に確立していない新規クリニックの初期コスト負担を軽減
- ・ **提供サービス規模に応じた手数料**  
⇒当社が提供する各種コンサルティングサービスの利用規模やクリニックの事業規模に応じた手数料

## 想定される影響額

- ・ 本改訂は2025年4月に導入
- ・ 本改訂を前年（2024年）4月に導入したと仮定すると売上高に約10%のマイナス影響と推計
- ・ 2025年の売上高・営業利益への影響はまだ不明確

## フランチャイズフィーの適正化（イメージ図）





## Ⅲ. 事業別成長戦略

---

# 2027年に向けての挑戦

## 目指す姿

- 美容医療を軸に、国内外で様々な顧客・患者ニーズに応える総合医療サービス企業へ進化
- 海外事業基盤を確立し、今後の成長を加速させる土台を構築

## 事業別目標

### 美容医療事業

#### 「更なる市場拡大と圧倒的 # 1 へ」

- 各顧客層の美容医療普及率向上による市場拡大
- マルチブランド展開の促進

### メディカル事業

#### 「美容外の顧客ニーズの更なる取り込みによる収益源の多様化」

- 整形外科・不妊治療／婦人科・眼科・薄毛治療（AGA）等

### 海外事業

#### 「SBCの今後の成長を加速させる新たな土台構築」

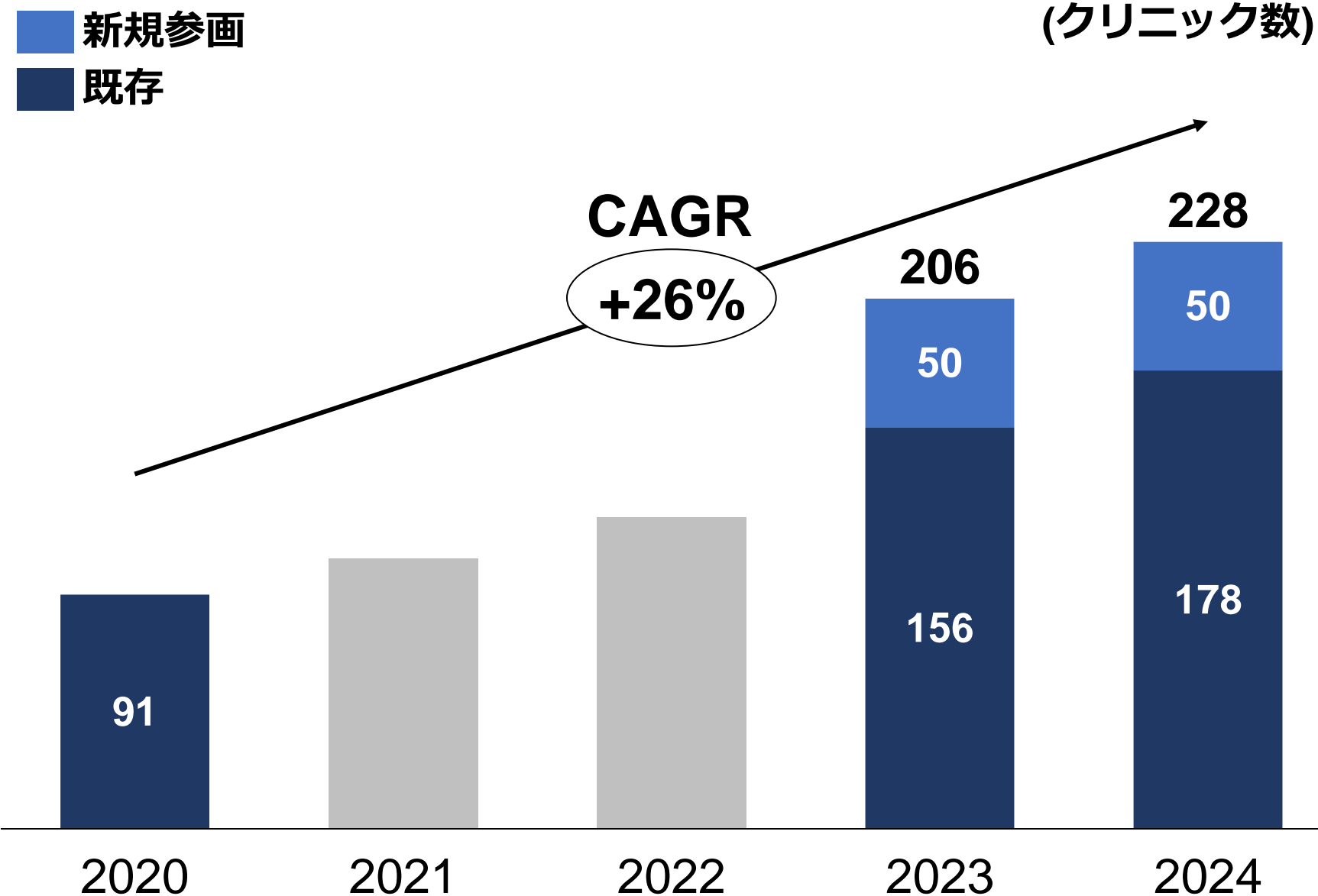
- 海外事業：米国・東南アジアを中心とした海外事業展開の加速

プラットフォーム事業（B2B型ビジネス）による更なる拡大： 法人営業（企業の従業員向け福利厚生サービス）、自由診療コンサルティング等

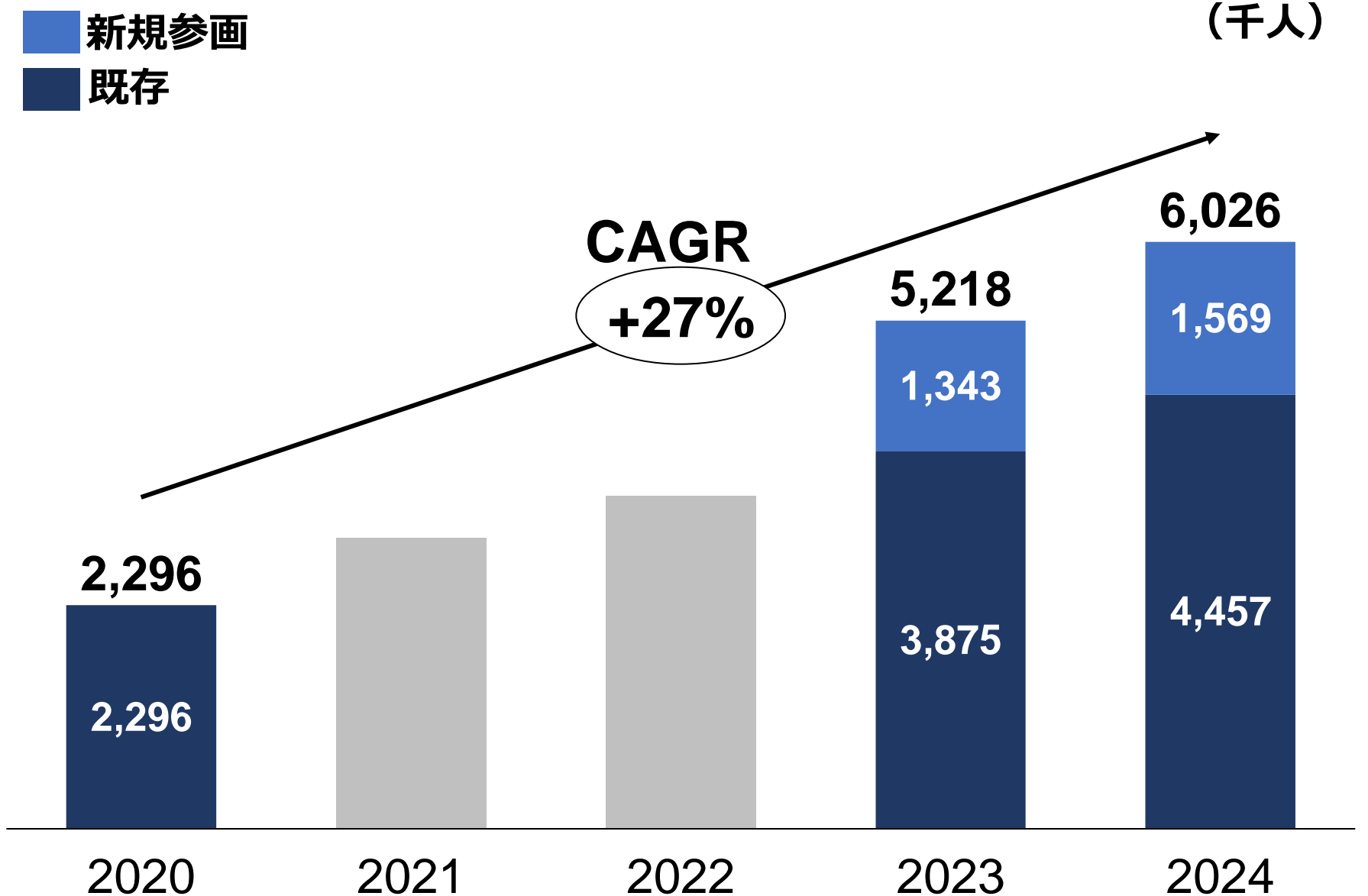
# 国内No.1の美容医療グループ<sup>o</sup>

- ・ 20年以上にわたり、クリニック数と顧客数の両方で継続的な成長を達成
- ・ 国内最大の顧客基盤とクリニックネットワークを有する

## クリニック数の推移<sup>1</sup> (2024年12月現在)



## 顧客来院数推移<sup>1 2</sup>



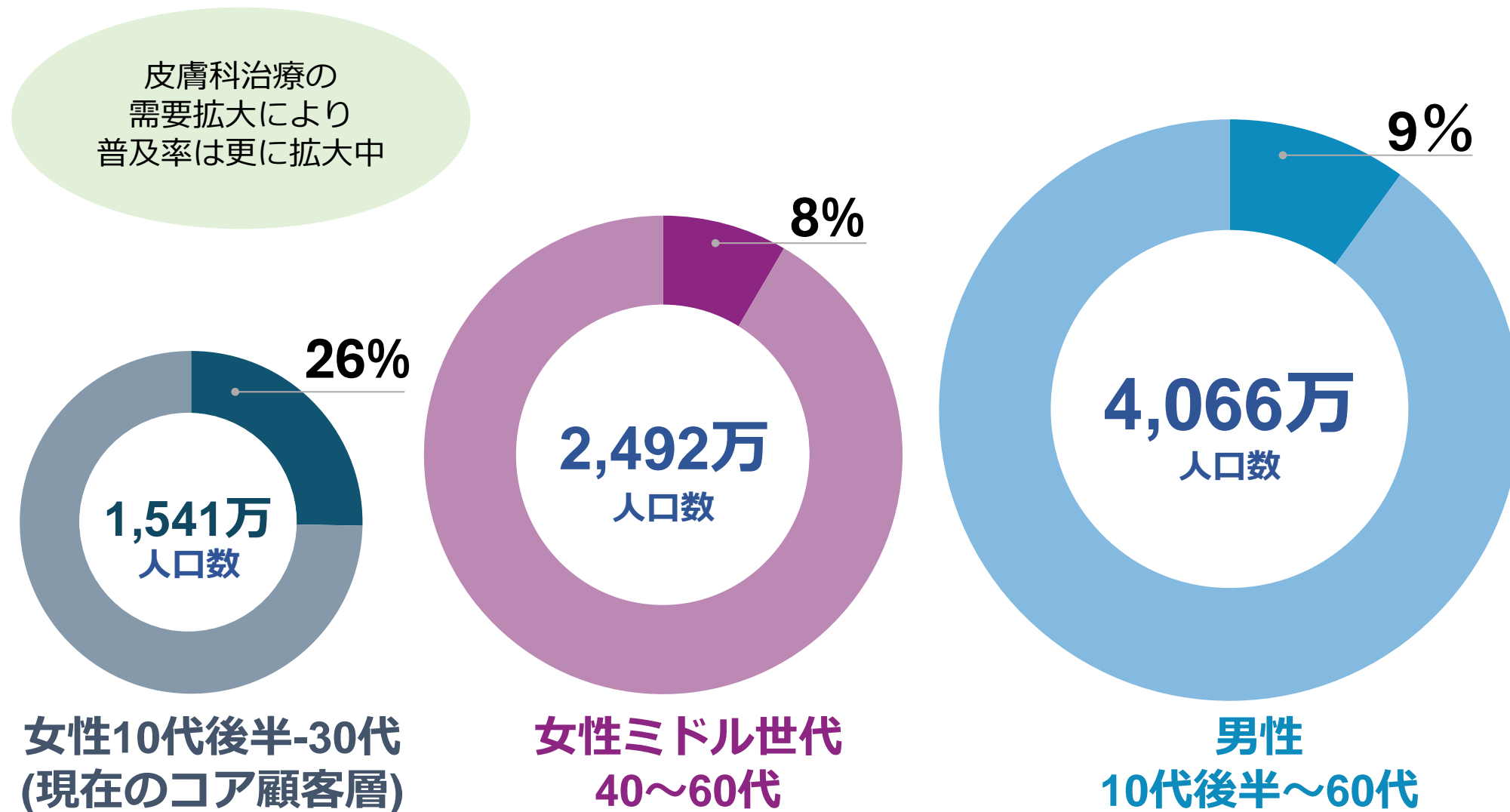
<sup>1</sup> 国内SBCブランド, リゼクリニック・ゴリラクリニックの数字  
<sup>2</sup> 無料カウンセリングを除く



# 美容医療普及率の向上による市場の拡大余地

- 美容医療の普及率は、皮膚科治療の拡大を受けて上昇基調が継続
- 一方で市場全体の普及率は約12%と低く、女性ミドル世代や男性への拡大により市場成長が期待される

## 美容医療市場の拡大余地（国内）／普及率（%）



出典：総務省及びリクルートホットペッパービューティーアカデミー(2024年12月時点、過去3年間の治療経験人数ベース)のデータに基づく  
当社推計

## 各成長市場への当社アプローチ

### 女性ミドル世代市場開拓

中年層を対象とした  
ターゲットマーケティング



### 男性市場開拓

男性向け脱毛クリニックの展開



### 皮膚科市場の成長の取り込み

リゼクリニック（脱毛クリニック）に  
おいて皮膚科治療を開始・拡大



皮膚科特化型クリニックの展開



最新トレンドの皮膚科治療に特化



12025年3月現在

# 地域特性に合わせた立地戦略

- ・ 大都市圏では、マルチブランド戦略を推進し、多様な顧客ニーズに細やかに対応
- ・ 地方都市では、SBCブランドを最大限に活用し幅広いニーズに応える総合美容クリニックを展開

## 大都市圏

### マルチブランド戦略・ 皮膚科領域での新業態展開

- ✓ 多様な顧客ニーズを捉えるため、マルチブランドにて価格帯・サービスを分けて事業展開
- ✓ 特に、市場拡大を見込む皮膚科領域において、新たなブランド展開を加速中

**SBC**  
湘南美容クリニック  
美容外科/美容皮膚科

NEO SKIN CLINIC

**SBC**  
Shonan Beauty Clinic  
湘南美容皮フ科

りぜ

GORILLA CLINIC

**SBC**  
Shonan Beauty Clinic  
イテウォンビューティークリニック  
美容外科

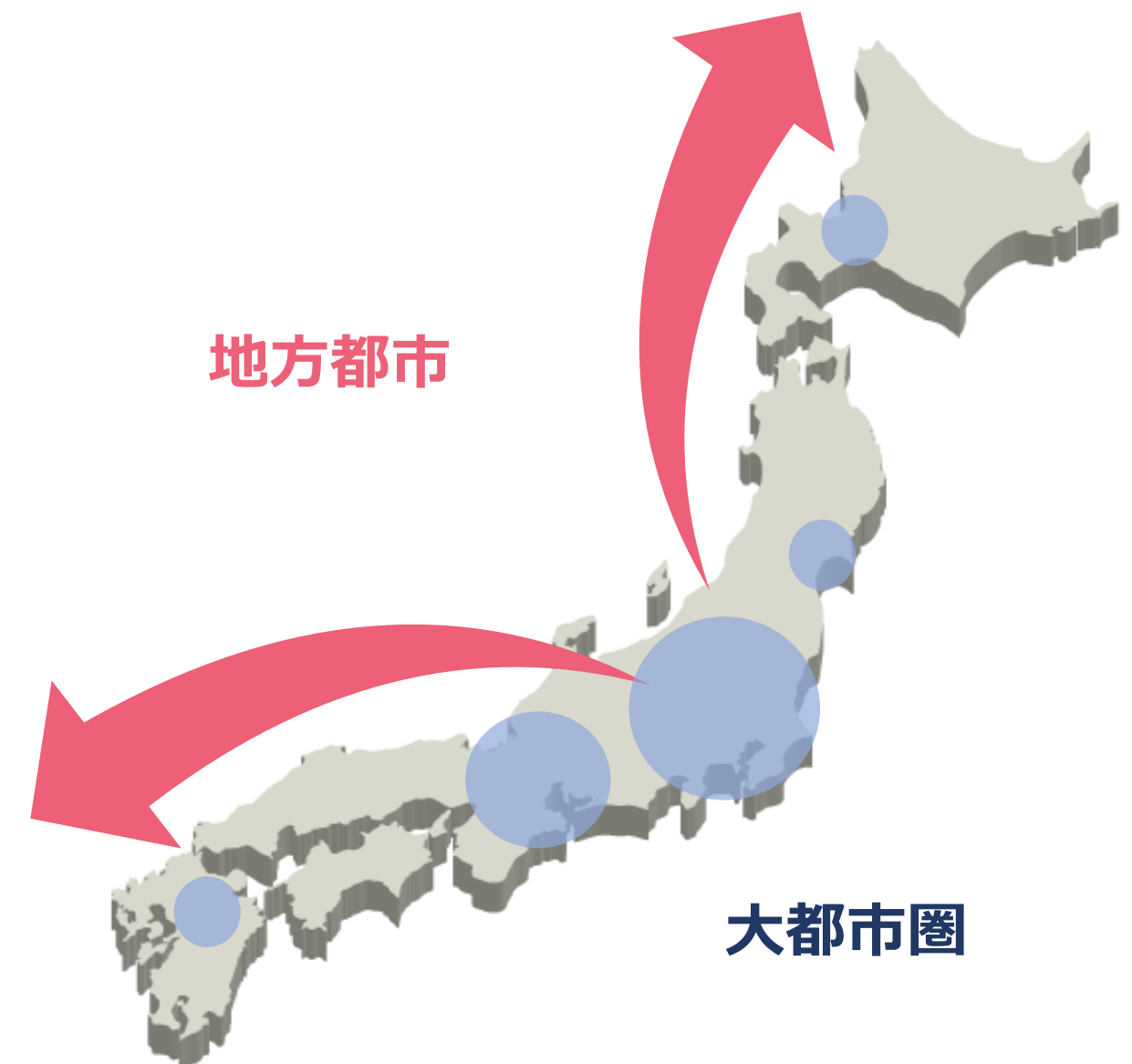
## 地方都市

### 総合クリニックブランド 「SBC」

SBCブランドの認知度の高さを活かし、総合クリニックとして全国主要地方都市の顧客を取り込む

**SBC**  
湘南美容クリニック  
美容外科/美容皮膚科

**SBC**  
Shonan Beauty Clinic  
湘南美容皮フ科



地方都市

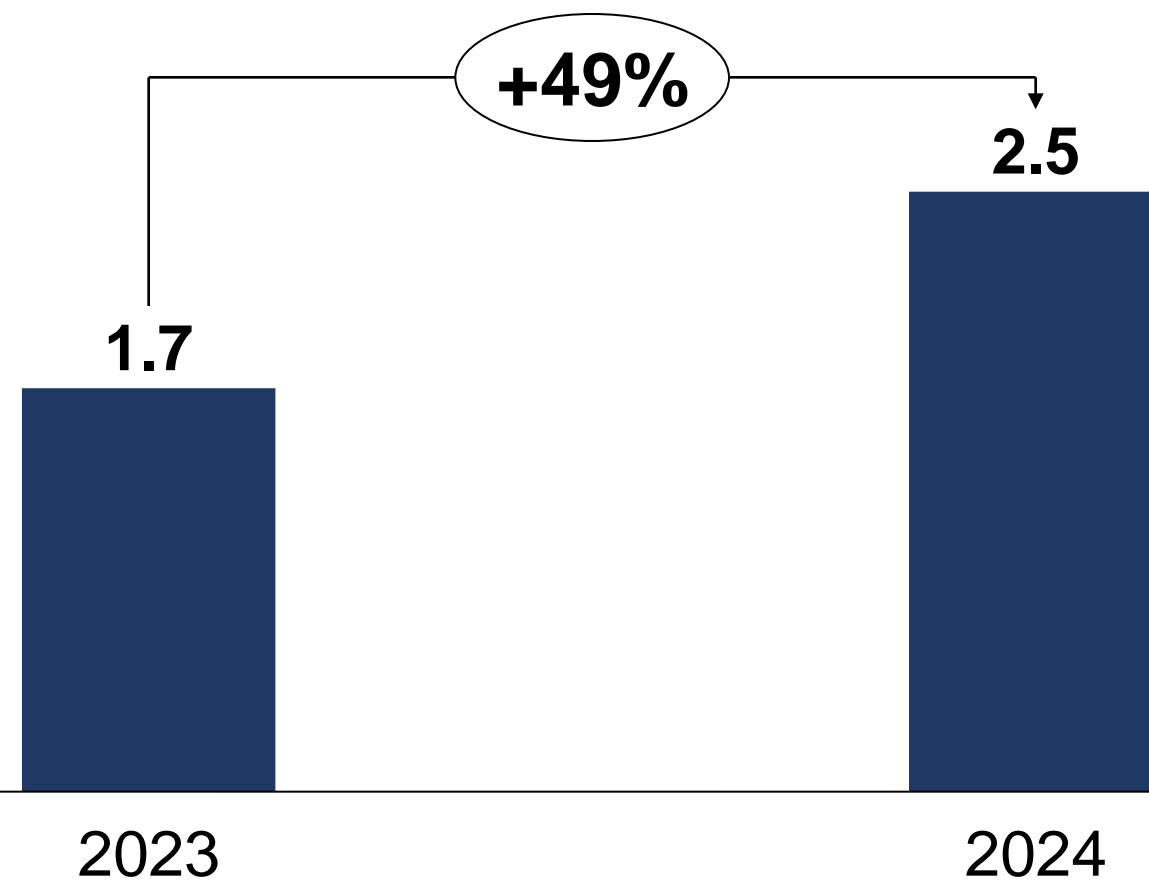
大都市圏

# インバウンド戦略

- 日本の高品質で安全な医療サービスを求め、インバウンド顧客数は中国を中心に着実に成長
- 外国語対応の強化や、中国のSNSを活用した情報発信を強化し、更なる顧客獲得を図る

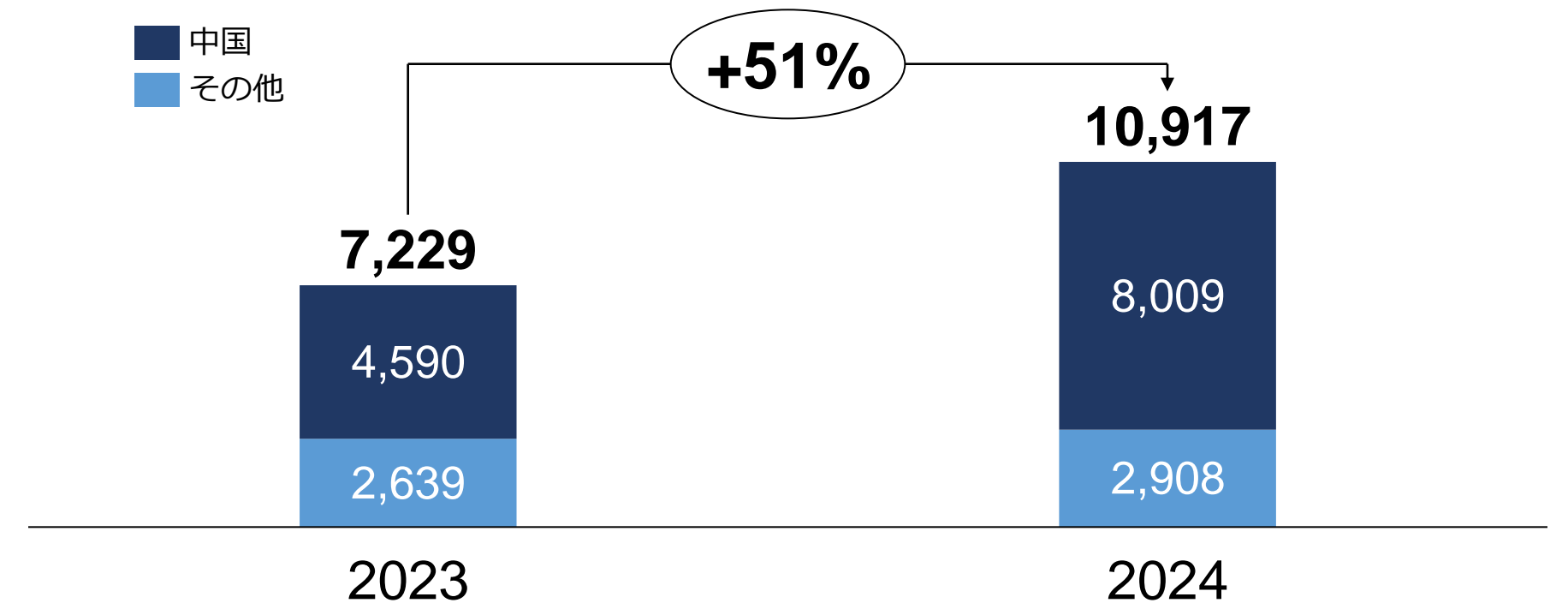
## インバウンド売上高<sup>1</sup>

(百万ドル)

<sup>1</sup>換算レート：151.4円/ドル

## インバウンド顧客数

(人)



## インバウンド戦略の主な取り組み



- インバウンド顧客集客に注力したクリニック
- 翻訳アプリ/通訳センター
- SBCリゾート木島平院

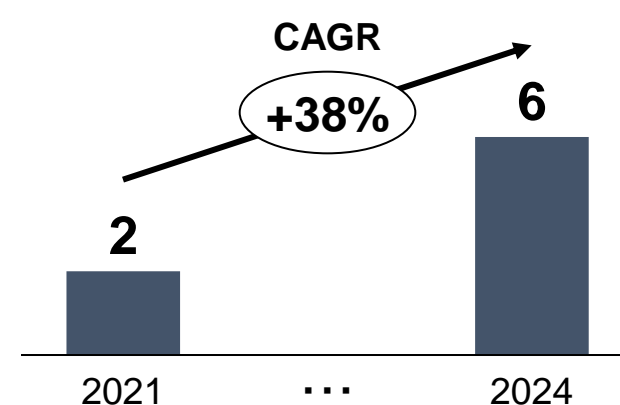
# メディカル事業における成長実績と今後の方向性

- 整形外科、眼科、不妊治療／婦人科、脱毛症治療等、収益性と潜在性が存在する領域に選択的に事業を展開。自由診療で培ってきた経営ノウハウを活用し、更なる拡大を目指す

## メディカル事業の成長

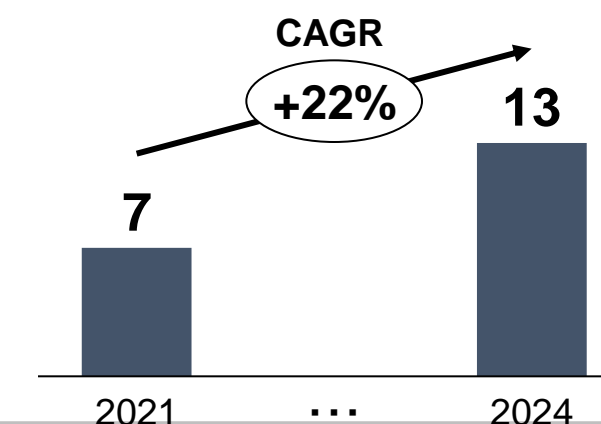
### 整形外科

- ✓ 都内トップシェアを誇る**低身長治療**が成長を牽引
- ✓ 美容医療でのノウハウを生かした**関節痛治療**の更なる拡大を見込む

売上高推移 (百万ドル<sup>1</sup>)

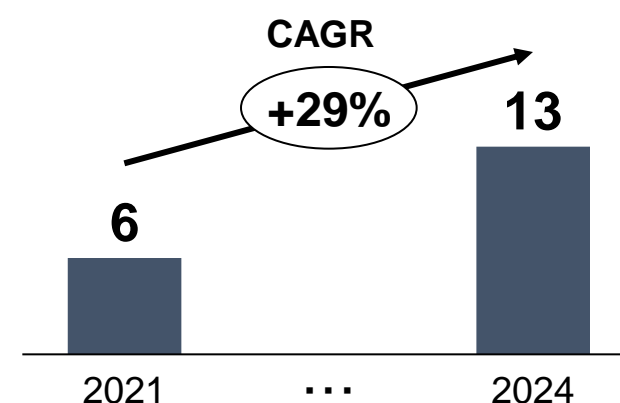
### 不妊治療／婦人科

- ✓ **卵子凍結・生殖補助医療**等幅広い施術を提供
- ✓ 六本木レディースクリニックを基盤とした新規開院により更なる成長を企図

六本木レディースクリニック  
売上高推移 (百万ドル<sup>1</sup>)

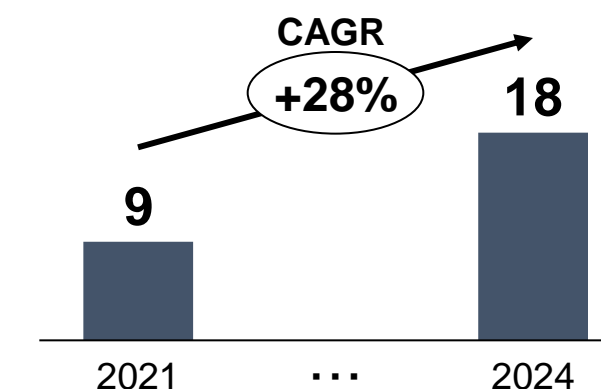
### 眼科

- ✓ **ICL**がレーシックに置き換わるかたちで成長を牽引

売上高推移 (百万ドル<sup>1</sup>)

### 薄毛治療 (AGA)

- ✓ 服薬のみならず、**植毛・レーザー**等を含む複合型AGA治療院としては**国内最大規模 (11院)**
- ✓ 最新治療である**発毛レーザーFoLix**を国内で唯一導入

薄毛治療 (服薬除く)  
売上高推移 (百万ドル<sup>1</sup>)

<sup>1</sup>換算レート：151.4円／ドル

# メディカル事業の今後の戦略

- 従来のフランチャイズ型展開に加え、保険診療報酬低下等の経営課題を抱える全国の保険診療クリニックに対し自由診療導入のコンサルティングサービスを提供。更なる顧客層拡大を目指す

## フランチャイズ型



## コンサルティング型





# 海外事業における戦略的な取り組み

- 米国では、西海岸を中心としたMedSpa及び、オペレーションプラットフォームの確立を模索
- アジアでは、昨年買収したシンガポールのAHH社をハブに事業を拡大していく



## アジアへの展開

- 1 AHH社を拠点とした東南アジア事業拡大
  - 今後当社のアジア展開の拠点となる位置づけ
  - 本買収により当社の海外拠点数は23に拡大
- 2 北米プラットフォームのアジア展開（将来的）

2024年11月 シンガポールを拠点に美容医療・エステ事業（4ブランド・21店舗）を展開するAesthetic Healthcare Holdings社を買収

Chelsea  
THE CHELSEA CLINIC

gangnam  
laser clinic

SkinGO!

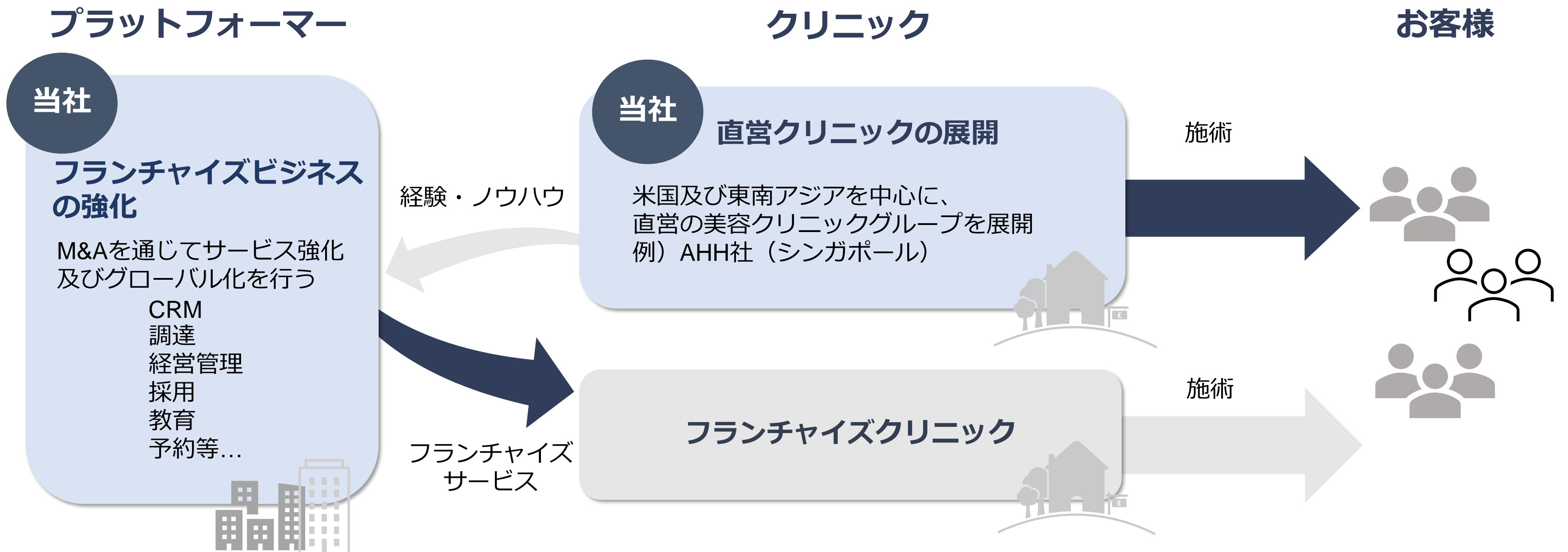


## 北米への展開

- 1 MedSpaグループ事業の立ち上げ  
M&Aを活用し西海岸を中心に展開を企画
- 2 医療オペレーションプラットフォーム事業の立ち上げ  
M&Aを通じてフランチャイズサービスの強化とグローバル展開を目指す

# 海外事業：戦略の方向性

- ・ 2027年までにM&Aを軸に確固たる事業基盤を構築。重点市場は米国と東南アジア
- ・ 直営クリニックの展開とフランチャイズビジネスの強化を両輪で進める



# 最近の取り組み

- 企業の従業員向け福利厚生サービスである「SBC Wellness」の立ち上げや、B4A社との戦略的提携によるフランチャイズサービス強化など、新たな取り組みで成長を加速

## SBC Wellness（従業員福利厚生プログラム）

- 2024年11月よりスタート（提携先数 7社）
- 健康管理や予防医療の分野で企業の健康経営を支援してきた実績を活かし、さらに一歩進んだ従業員サポートを実現

（導入企業例）

大手アパレルブランド（従業員数 約6,600名）

大手ネット保険会社（従業員数 約550名）

大手アパレル小売り（従業員数 約1,700名）



MEDIROM 従業員 約1,170名



Waqoo 従業員 約70名

## B4A株式会社と提携

- 2024年9月、美容医療向けにDXツールを提供する株式会社B4A社と業務提携を発表
- B4A社が有するDX技術とノウハウによって自由診療領域全体のDXを推進

# B4A

<sup>1</sup>各社HP記載

## IV. 資本政策

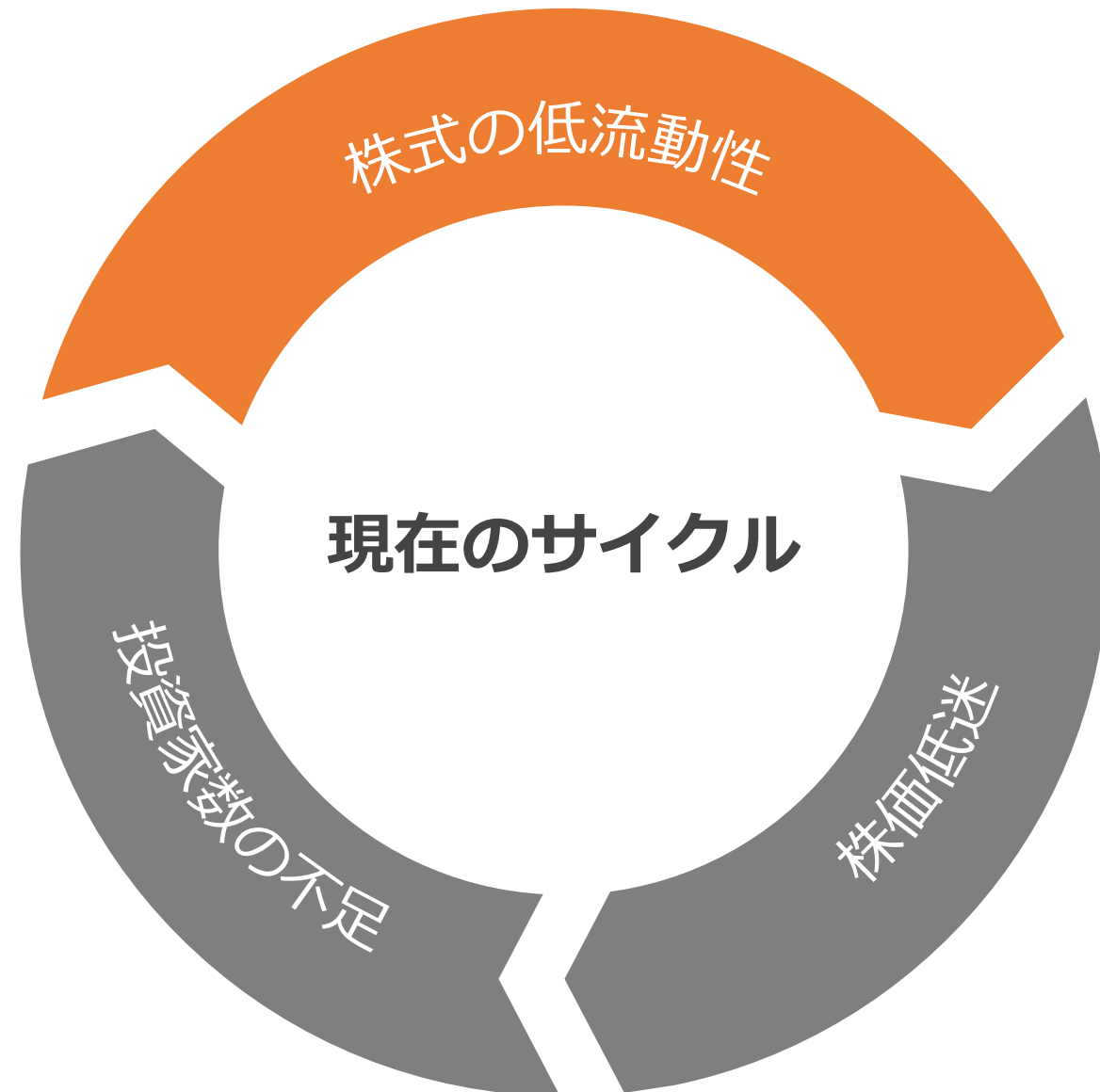
---

# 当社株式の課題

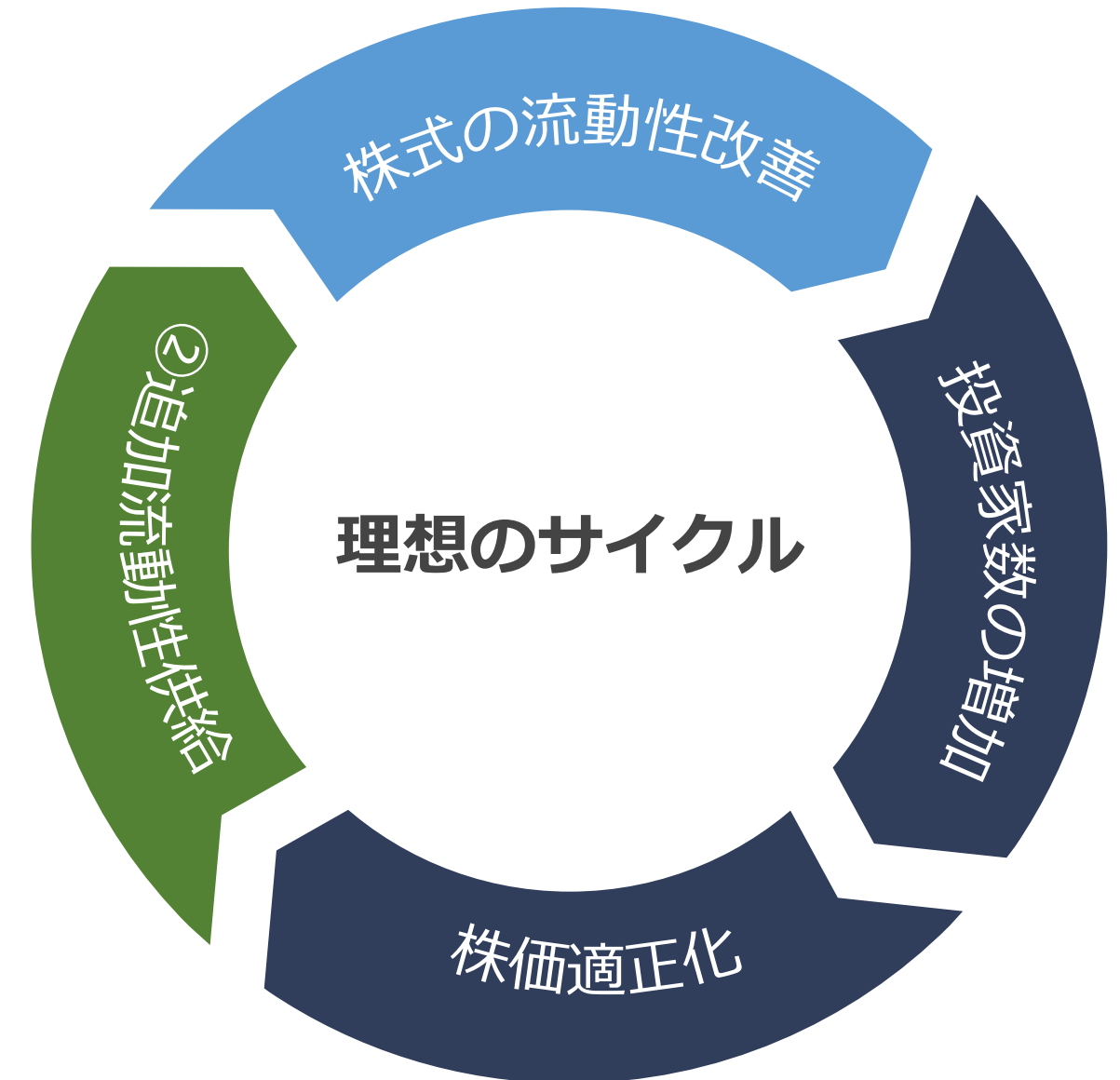
- 株式の低流動性により、機関投資家にとって取引がしづらい状況が継続
- ①株の需給改善に努めた上で②追加流動性供給を検討。適正な評価が得られる環境を整えていく

## SBC株に関する現在の課題

## 理想的な資本状況のサイクル



①需給改善





# 検討している取り組み<sup>1</sup>

- 低流動性から脱却し、投資家の関心を高め株価の好循環サイクルに持って行くためにあらゆる手段を検討
- 株価・株式流動性の改善の両面に着目し、有効な手を効果的なタイミングで打っていく方針

## ① 株式需給改善の取り組み

- 新たな大口株主の発掘
- 自己株式取得
- 配当

## ② 追加流動性供給の取り組み

- 創業者株式売出
- 新株発行
- Warrant exchange（株式対価）

## ③ 株価好循環サイクル

<sup>1</sup>本スライドにおける一部の資本市場に関する記載は、あくまで例示を目的としたものであり、当社がこれらの施策を実施することを約束または義務づけるものではありません。これらの言及は、将来的な戦略的検討の文脈を示すためのものであり、実際の意思決定や結果を反映するものではない可能性があります。当社は、今後の資本市場のニーズ、市場環境、その他の関連要因を踏まえ、適切な選択肢を慎重に検討してまいります

# Appendix

---

# コーポレートストラクチャーと事業概要

- SBCは国内外の様々な診療領域のクリニックに対し包括的な経営支援サービスを提供し、円滑なクリニック運営をサポート

米国

SBCメディカルグループホールディングス

日本

100% 売上高合計：205百万ドル（2024年度）

SBCメディカルグループ株式会社

コンサルティング  
/マーケティング  
サポート

管理事務業務

資材・機材の  
調達

医療機器  
リース

主なサービス

フランチャイズ  
フィー

包括的な  
経営支援サービス

多様なフランチャイズクリニック

売上：11.2億ドル（2024年度）

美容皮膚科

総合美容

脱毛専門

整形外科

眼科

薄毛治療  
(AGA)

不妊治療

歯科、その他

# 事業セグメント概要

- SBCは美容医療のみならず、様々な診療領域及び海外においてマルチブランドにクリニック事業展開

## 美容医療事業



**SBC**  
湘南美容クリニック  
美容外科/美容皮膚科

**総合型**  
(130院)



**SBC**  
Shonan Beauty Clinic

**湘南美容皮フ科**



**SBC**  
イテウォンビューティークリニック  
美容外科

**外科特化型**  
(5院)



**NEO SKIN CLINIC**<sup>1</sup>

**皮膚科特化型**  
(11院)



**れぜ**

**脱毛特化型**  
(28院)



**GORILLA CLINIC**

**男性脱毛特化型**  
(22院)

## メディカル事業



**SBC**  
湘南歯科クリニック

**歯科**  
(9院)

**SBC** 御茶ノ水こども  
レーザークリニック

**新宿近視クリニック**



**SBC**  
Shonan Beauty Clinic

**湘南AGAクリニック**

**脱毛症治療 (AGA)**  
(11院)

**SBC**  
SBC Medical Group

**湘南メディカル記念病院**  
Shonan Medical Memorial Hospital



**roppongi ladies clinic**

**不妊治療・婦人科**  
(3院)



**Nishi-Shinjuku BONE CLINIC**  
西新宿整形外科クリニック

**眼科、整形外科、その他**  
(9院)

## 海外事業



**SBC**  
Shonan Beauty Clinic

**総合型**  
(2院：ベトナム、アーバイン)



**SkinGO!**



**AHH**



**Chelsea**  
THE CHELSEA CLINIC



**gangnam**  
laser clinic

**美容皮膚科・  
エステティックサロン**  
(21院)

2024年12月時点のクリニック数  
<sup>1</sup> 2025年3月開院

# 連結損益計算書

## 損益計算書

(百万ドル)	FY24		FY23	24Q4		23Q4
		% YoY			% YoY	
売上高	205	+6%	194	44	(29)%	62
フランチャイズ売上	61	+45%	42	16	(6)%	17
調達売上	55	+3%	53	11	(43)%	19
マネジメントサービス売上	53	(27)%	72	9	(54)%	19
レンタルサービス売上	16	+120%	7	5	+86%	3
その他	20	+9%	19	5	(20)%	6
売上原価	49	(12)%	56	11	(44)%	19
売上総利益	156	+14%	137	34	(22)%	43
販売費・一般管理費及びその他の一般費用合計	86	+29%	67	29	+50%	19
営業利益	70	(1)%	71	5	(80)%	24
当社株主に帰属する当期純利益	47	+18%	39	7	(54)%	14

## 営業費用

(百万ドル)	FY24		FY23
		% YoY	
販売費・一般管理費 及びその他の一般費用合計	86	+29%	67
給与・手当	27	(0)%	27
減価償却費	2	(79)%	11
コンサルティング費用	15	+54%	9
賃料、光熱費、その他経費	7	(24)%	9
その他	35	+233%	11



# 連結貸借対照表

(百万ドル)	2024年 12月末	YoY	2023年 12月末
	<b>資産合計</b>	<b>266</b>	<b>+7</b>
流動資産合計	184	+19	166
現金及び現金同等物	125	+22	103
関連当事者に対する売掛金	29	(5)	34
顧客向けローン（流動）	10	+2	8
その他の流動資産	20	(1)	21
固定資産合計	82	(11)	93
有形固定資産（純額）	9	(5)	14
無形固定資産（純額）	2	(18)	20
顧客向けローン（非流動）	5	(1)	6
関連当事者に対する長期投資資産	18	(2)	20
その他の固定資産	48	+15	33

(百万ドル)	2024年 12月末	YoY	2023年 12月末
	<b>負債合計</b>	<b>71</b>	<b>(44)</b>
流動負債合計	61	(31)	92
営業債務及びその他の債務	14	(13)	27
関連当事者に対する支払手形(流動)	0	(3)	3
関連当事者からの前受金	12	(11)	23
未払法人税等	19	+10	9
その他の流動負債	17	(14)	31
固定負債合計	10	(13)	23
関連当事者に対する支払手形(非流動)	0	(12)	12
その他の固定負債	10	(1)	11
<b>資本合計</b>	<b>195</b>	<b>+51</b>	<b>144</b>
当社株主に帰属する資本合計	195	+53	142

# 連結キャッシュフロー計算書

(百万ドル)	FY24	% YoY	FY23
	営業活動によるキャッシュ・フロー	21	(59)%
投資活動によるキャッシュ・フロー	(10)	(663)%	2
財務活動によるキャッシュ・フロー	23	+274%	6
為替レート変動の影響	(11)	+56%	(7)
現金及び現金同等物の純増加	22	(57)%	51
現金及び現金同等物の期首残高	103	+99%	52
現金及び現金同等物の期末残高	125	+21%	103

# GAAP数値から非GAAP数値への調整

	(百万ドル)	<u>FY24</u>	<u>FY23</u>	<u>24Q4</u>	<u>23Q4</u>
(A)	売上高	205	194	44	62
(B)	営業利益	70	71	5	24
(C)	減価償却費	4	12	1	3
(D)	減損損失	15	-	15	-
(E) =(B)+(C)+(D)	<b>EBITDA</b>	89	83	21	27
(F) =(E)／(A)	<b>EBITDA Margin</b>	43%	43%	47%	43%

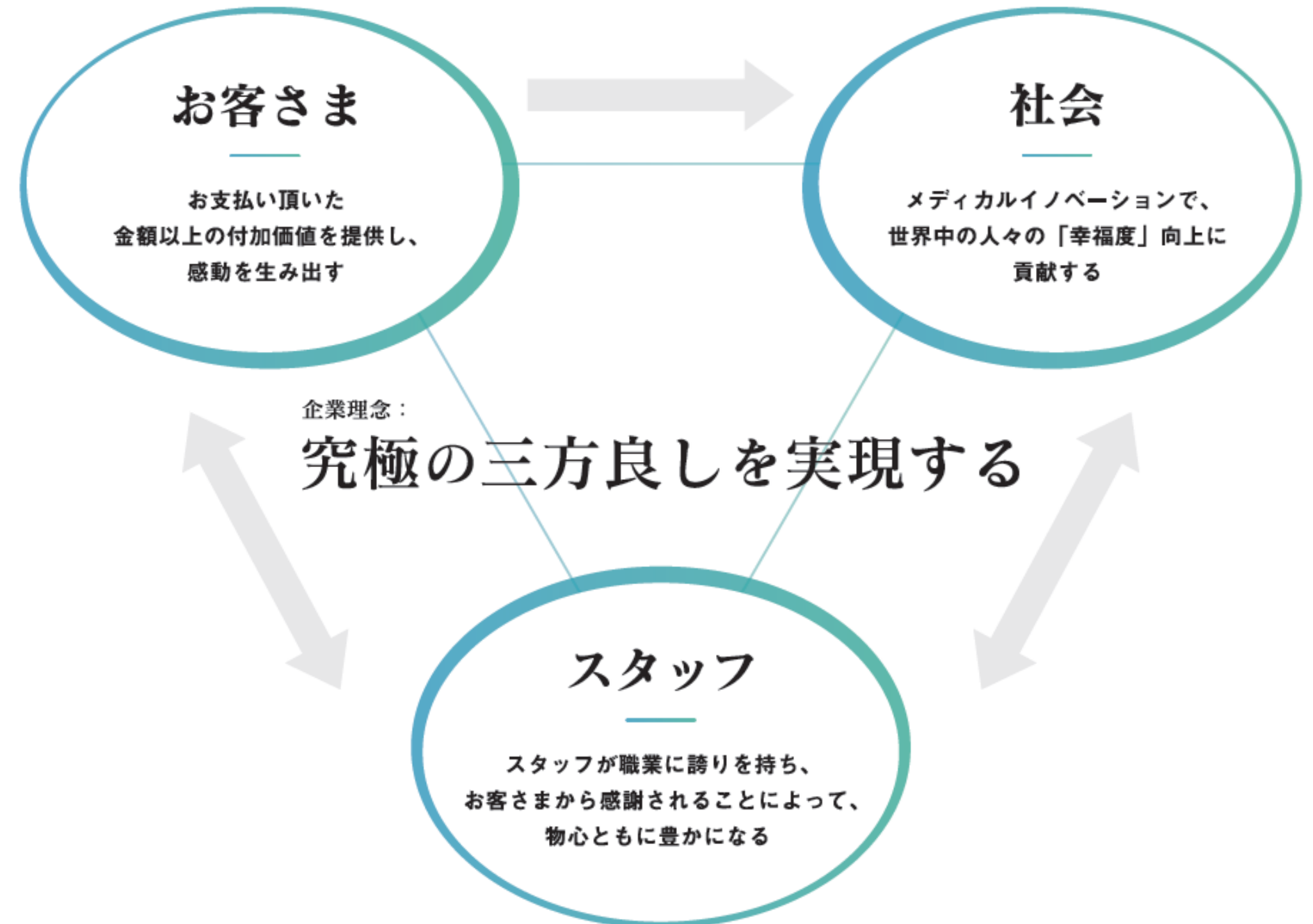
# 企業理念

- メディカルイノベーションで、世界中の人々の「幸福度」向上に貢献し、究極の三方良しを実現



**相川 佳之**  
創業者

*Director (Chairman) & Chief Executive Officer*



# 当社のビジョン

- 日本国内および海外における更なる成長を実現するため、クリニックのネットワークを拡大
- 新しい医療技術、医療機器、化粧品の研究開発にも引き続き注力し、NASDAQへの上場を契機に、グローバルな存在感を高め、ヘルスケア業界のリーダーとしてのブランド確立を追求

達成済！

2025



国内の美容医療業界で  
圧倒的No.1に

2035



日本一「お客様」の多い  
医療グループに

2050

世界一「お客様」の多い  
医療グループに





お問い合わせ先 : [ir@sbc-holdings.com](mailto:ir@sbc-holdings.com)

**SBC Medical Group** Holdings, Inc.