

注：以下の原稿は実際の音声と異なる点がございます。

スピーカー	発言
福井輝 IR 部長 SBC Medical Group Holdings	<p>おはようございます。SBC メディカルグループホールディングス IR 部長の福井です。定刻となりましたので、決算説明会を開始いたします。</p> <p>本日はご多忙の中、ご参加いただき誠にありがとうございます。 本日は、CEO の相川と副社長の吉田より、業績の概要と今後の展望についてご説明いたします。</p> <p>それでは、相川よりご説明させていただきます。相川 CEO、よろしくお願いいたします。</p>
相川佳之 代表取締役会長 兼 CEO Director(Chair man)、CEO SBC Medical Group Holdings	<p>改めまして、SBC メディカルグループ代表の相川と申します。 本日はお時間をいただき、誠にありがとうございます。</p> <p>はじめに、簡単に自己紹介をさせていただきます。</p> <p>当初は、私自身とカウンセラー2名、看護師2名の計5名でのスタートでした。 開業当初から、「日本で一番多くのお客様にご来院いただける美容医療グループをつくる」という目標を掲げ、ひたむきに取り組んでまいりました。</p> <p>その結果、おかげさまで約17年でその目標を達成することができ、現在では、美容外科に加え、整形外科・皮膚科・婦人科・眼科・内科など、幅広い診療科を展開する総合医療グループへと成長しております。</p> <p>私たちは今、「日本で一番多くのお客様に選ばれる医療グループになる」という、さらに大きな目標を掲げております。 目標を掲げたら必ず達成するという信念のもと、これまでと同様、粘り強く努力を続けてまいります。</p> <p>本日は、そうした当社の歩みとともに、現在の事業状況、そして今後の方向性についてもお話しさせていただきます。 どうぞよろしくお願いいたします。</p>

スピーカー	発言
	<p>■ 2024 年 決算概要</p> <p>それでは、2024 年の通期決算の概要についてご説明いたします。</p> <p>まず、売上高は前年比 6%増の 205 万ドルとなりました。 為替影響や市場環境の変化がある中でも、堅調に成長を維持することができたと考えております。</p> <p>一方で、ROE（自己資本利益率）は前年から 4 ポイント低下いたしました。 この要因としては、昨年 9 月に NASDAQ へ上場したことに伴い、一時的に発生した株式報酬や減損費用などの特別損失が大きく影響しております。 これらは一時的な費用であるため、今後の収益性に対する影響は限定的であると見ております。</p> <p>次に、クリニック数は前年から 43 院増加（+21%）し、合計で 251 院となりました。 また、年間の来院患者数は 603 万人と、前年比で 15%の増加となっております。</p> <p>このように、当社は創業以来、患者様の数を着実に伸ばしてまいりましたが、その背景にはリピート率の高さと顧客満足度の改善努力がございます。 当社では、施術ごとに満足度調査を実施し、結果に基づいてサービスの内容や価格を見直しております。</p> <p>そうした PDCA を継続的に回していくことで、再来院いただけるお客様が増え、安定した経営基盤につながっていると考えております。</p> <p>■ 市場環境と成長戦略</p> <p>日本における美容医療市場は、コロナ禍を契機に大きく変化いたしました。</p> <p>在宅勤務の増加やマスク着用の影響で、顔に関する美容ニーズが高まり、業界全体としては大きく成長いたしました。 その一方で、美容外科クリニックの数も急速に増加し、競争環境はこれまで以上に厳しくなっていると実感しております。</p> <p>こうした中で、当社としてはどのように差別化し、持続的な成長を図っていくかが非常に重要なテーマだと考えております。</p>

スピーカー	発言
	<p>バランスシートに目を向けると、引き続き潤沢な現金を保持しております。</p> <p>柔軟かつ戦略的な投資アプローチを検討しながら、この資本をどのように展開するのが最善かを模索しております。</p> <p>また、日本における美容医療の経験率は、まだまだ伸びしろがあります。</p> <p>韓国では人口の2割以上が美容医療を経験していると言われておりますが、日本ではまだ十数%にとどまっています。</p> <p>当社としては、日本における美容医療の利用率も、今後2倍～3倍程度まで伸びると見込んでおり、その市場拡大に貢献してまいります。</p> <p>さらに、近年では男性の美容ニーズの高まりも顕著です。</p> <p>特に脱毛を中心に、男性の来院数や売上が伸びており、今後の成長ドライバーになると見ております。</p> <p>このように、美容医療市場は競争が激しい一方で、拡大の余地も大きく、当社は今後も差別化とサービス向上に努めながら、安定した成長を目指してまいります。</p> <p>■ 市場環境と成長戦略</p> <p>当社は現在、フランチャイズを軸とした拡大戦略を取っておりますが、今後のさらなる成長に向けて、フィー体系や支援体制の見直しを進めてまいります。</p> <p>これまで、フランチャイズフィーは原則として一律の設定としておりましたが、開院直後のクリニックについては、患者様の来院が安定するまでに一定の期間を要します。</p> <p>また、50坪の小規模クリニックと200坪の大型クリニックでは、運営コストや収益構造が大きく異なりますので、それぞれに応じた適正なフィー体系とすることが必要だと考えております。</p> <p>こうした見直しにより、「SBCでフランチャイズをやりたい」という方をこれまで以上に増やしていけるよう、制度そのものの魅力向上を図ってまいります。</p>

スピーカー	発言
	<p>■ 中期成長戦略（～2027 年）</p> <p>当社は、2027 年に向けて美容医療を中心に成長しつつ、隣接分野にも進出していく計画です。</p> <p>まず、美容医療については、国内シェア No.1 を維持しながら、40 代以上の女性を中心に、年齢を重ねても通っていただけるようなサービスやブランドの構築に注力してまいります。</p> <p>美容医療に加えて、不妊治療、AGA（薄毛治療）、美容皮膚科、整形外科といった周辺領域にも注力しております。</p> <p>これらの分野も、当社の継続的な事業拡大の重要な柱となるでしょう。</p> <p>海外事業については、ベトナム・ホーチミンを起点に、アジア全域へ展開を進めております。</p> <p>今後は、シンガポールをハブとし、ベトナム・タイ・インドネシア・インドといった人口増加が期待される国々に展開してまいります。</p> <p>直近ではその足掛かりとして、アジア全域で 15 の美容クリニックやスパを運営するグループと提携しました。</p> <p>北米ではロサンゼルスとアーバインにクリニックを構えており、今後は上場企業としての知名度を高めるためにも、さらなる展開を図っていきたいと考えております。</p> <p>■ 株式流動性の改善について</p> <p>最後に、当社株式の流動性についてご説明させていただきます。</p> <p>現在、当社の株式は流動性が低く、とくに機関投資家の皆様からは「売買がしづらい」とのお声を多くいただいております。</p> <p>これは、私自身が発行済株式の大半を保有していることも一因となっており、IR 活動の中でも大きな課題のひとつであると認識しております。</p> <p>自己株式の取得や、大口株主の新規誘致といった取り組みに加え、配当の実施についても選択肢として検討を進めております。</p> <p>また、私が保有している株式の一部を市場で売り出すことや、新株の発行、あるいはワラント（新株予約権）の発行といった形で、流動性そのものを改善していくことも視野に入れております。</p> <p>簡単ではありますが、以上で私からの説明を終わります。ありがとうございました。</p>

スピーカー	発言
Q&A セッション	
相川	<p>Q1：今後の成長ドライバーについて、どのようにお考えですか？</p> <p>はい。まず、美容医療領域においては、市場全体の拡大が非常に重要な成長ドライバーになると考えております。</p> <p>美容医療の特徴として、一度施術を体験していただいたお客様が、その後も継続的に通ってくださる傾向が非常に強いという点があります。</p> <p>そのため、当社では、初回のハードルを下げて「美容医療を体験しやすくする」ことが、今後の大きな成長の鍵になると考えております。</p> <p>現在の日本市場においても、今後2倍～3倍の成長余地があると見込んでおり、この「ゼロからの一歩目」をいかに広げられるかが、当社の成長の原動力になると考えております。</p>
相川	<p>Q2：日本の美容医療・医療市場における経営環境をどのように見えていますか？また、今後どのような戦略をお考えですか？</p> <p>日本の美容医療市場は、コロナ禍をきっかけに大きく拡大しました。</p> <p>その一方で、新規参入する事業者も増加しており、競争環境は以前よりも厳しくなっているのが実情です。</p> <p>そうした中で、当社としては、以下の2つの方向性で戦略を立てております。</p> <p>1つ目は、市場そのものを拡大する取り組みです。</p> <p>これにより、美容医療をより身近に感じていただき、市場の裾野を広げてまいります。</p> <p>2つ目は、拡大した市場の中で、いかにシェアを取るかという取り組みです。</p> <p>この点については、治療技術や機器、使用する薬剤、そして施術方法においていかに差別化を図るかが非常に重要になります。</p> <p>当社には、海外にも拠点を持っているという強みがあり、アメリカやシンガポールなどで注目されている最新の美容医療技術やトレンドを、いち早く日本に導入する体制を整えております。</p> <p>このように、グローバルネットワークを活かした差別化戦略を通じて、国内市場でも優位性を確保してまいります。</p>
吉田 優也 取締役副社長 兼 CFO 兼 COO SBC Medical Group Holdings	<p>Q3：2024年3Qまでは非常に順調な業績でしたが、4Qでやや伸び悩んだ要因について教えてください。</p> <p>ご指摘のとおり、2024年度の第3四半期までは好調に推移しておりましたが、第4四半期においては成長の勢いがやや鈍化いたしました。</p>

スピーカー	発言
	<p>その主な要因といたしましては、戦略的に顧客数の拡大を優先したことが挙げられます。</p> <p>そのため、初回体験の価格を一時的に引き下げるなど、より多くのお客様に美容医療を試していただく施策を展開してまいりました。</p> <p>こうした戦略の結果、顧客数は順調に増加いたしました。一方、一人で一人あたりの顧客単価はやや下がる傾向となりました。</p> <p>この動きが最も顕著に表れたのが第4四半期であり、それが業績全体の伸び率の鈍化につながったという構造です。</p> <p>あくまで中長期的な視点からの市場拡大を目的とした戦略的判断であり、今後の成長に向けた土台づくりの一環として捉えております。</p>
相川	<p>Q5：シンガポールの AHH グループの買収は、業績に貢献していますか？</p> <p>利益・顧客数ともに順調に伸びております。</p> <p>現在は、AHH グループをアジア展開のハブとして位置づけ、今後どのようにアジア各国にクリニックを展開していくかについて、具体的な成長戦略を策定中です。</p>
相川	<p>Q6：今後の新しい取り組みや事業の多様化について教えてください。既存事業とのシナジーはありますか？</p> <p>当社は美容医療に加え、一般医療やその他の領域でも順調に事業を拡大しております。各領域で「国内 No. 1 の事業体」を目指す方針は引き続き継続してまいります。</p> <p>また、新たな挑戦としては、B2B 領域への進出を検討しております。</p> <p>これまで当社は、海外からレーザー機器や注入製剤などを仕入れてきましたが、今後は供給側にまわり、美容・医療機器や製剤（ボトックス、ヒアルロン酸、スレッドなど）を提供できる側になることを目指しております。</p> <p>将来的には、メーカーまたは供給事業者としての M&A や新規参入を通じて、既存のクリニック事業とのシナジーを生み出してまいります。</p>
相川	<p>Q6：現在の競争環境は、M&A の機会を生み出していますか？</p> <p>資金力と実行力のある当社にとって、これまで市場に出てこなかった魅力的な企業・グループが、適切な価格で検討可能となる状況が生まれてきており、国内における成長機会も着実に増えていると捉えております。</p> <p>美容医療だけでなく、メディカル領域やその他の医療サービス分野においても、成長に資する良質な M&A 案件を積極的に検討し、事業の多様化と企業価値の向上を図ってまいります。</p>

スピーカー	発言
吉田	<p>Q7 :潤沢なキャッシュを保有しているにもかかわらず、利息収入が限られているように見受けられます。実際の利回りはどの程度でしょうか？</p> <p>円に資産が偏っているという部分がございます。今後の海外の展開とかを踏まえて、そもそも通貨自体を多様化していくということも今後検討してまいります。そして、確かにキャッシュリッチな状況ですので、その運用というものもより多様に検討してまいります。</p>
吉田	<p>Q8 : 2025 年の見通しとして、フランチャイズクリニックの数ほどの程度を想定されていますか？</p> <p>2024 年度は 43 院の追加がありました。2025 年については、業態変更や既存施設の再編成を含めて、すでに 20 院程度の増加が見込まれております。これらはすべてオーガニックな増加（自社での開設）によるものであり、加えて今後は M&A によるクリニックグループの取り込みや事業承継も選択肢として検討しています。</p>
吉田	<p>Q9 : 資本政策について、どのようにお考えですか？</p> <p>キャピタルアロケーション、すなわち資本の使い方については、株式の流動性に関する議論とも密接に関係しており、当社としても重要なテーマとして位置づけております。現在、当社の株式は流動性が比較的低く、投資家の皆様が売買しづらい状況にあると認識しております。</p> <p>この点を踏まえ、自己株式の取得や配当の実施など、さまざまな選択肢を含めた資本政策を検討しております。</p> <p>今後、適切なタイミングで具体的な方針を決定し、皆様に開示させていただく予定です。</p>
相川	<p>Q10 : ベトナム市場の成長性について、どのようにお考えですか？</p> <p>当社はベトナムにクリニックを展開しておりますが、コロナ禍の影響を受けた期間は一時的に苦戦しておりました。</p> <p>しかし、コロナ明け以降は業績が着実に回復し、現在は急成長に向けた体制が整いつつあります。</p> <p>特にベトナムでは、1つ成功するビジネスモデルを確立できれば、その後は横展開によって拡大しやすい環境が整っていると考えております。</p> <p>現在は、年内に強固なモデルを構築することを最優先とし、2026 年以降には本格的な多店舗展開が可能になると見込んでおります。</p>

スピーカー	発言
終わりに	
相川	<p>本日は、お忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。</p> <p>当社は、2000年にクリニックを開業してから約25年が経過いたしました。</p> <p>一方で、NASDAQ市場に上場したのは昨年2024年9月と、まだ半年ほどであり、上場企業としてはスタートしたばかりの段階です。</p> <p>その中でも私たちは、「日本で最も多くの患者様に選ばれる医療グループになる」という明確な目標を掲げ、強い意志を持って取り組んでおります。</p> <p>これからもこの想いを胸に、さらなる成長と信頼の向上に努めてまいりますので、今後とも変わらぬご支援のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。</p> <p>本日は誠にありがとうございました。</p>