

SBC Medical Group Holdings (2025 年第 2 四半期 決算説明会)

2025/08/13

スピーカー

- 相川 佳之 代表取締役会長、CEO
- 吉田 優也 取締役副社長、CFO、COO
- 福井 輝 Head of IR 兼 CHRO

PRESENTATION

【冒頭】

福井 輝 Head of IR 兼 CHRO

定刻になりましたので始めさせていただきます。皆様本日はお忙しい中 SBC メディカルグループホールディングスの決算説明会にご参加いただき 本当にありがとうございます。本日は CEO の相川と CFO の吉田より第二四半期の業績、事業の進捗、資本政策についてご説明いたします。なお画面下段に質問ボックスがございますので ご質問がございましたら短く端的にご記入ください。プレゼンテーション終了後にお答えしてまいります。

それでは相川より説明を開始させていただきます。相川 CEO よろしく願いいたします。

相川 佳之 代表取締役会長、CEO

SBC メディカルグループホールディングス CEO の相川です。本日は、お忙しい中、当社のカンファレンスコールにご参加いただき誠にありがとうございます。これより第 2 四半期の業績、事業の進捗、資本政策についてご説明いたします。

【P5】フランチャイズクリニックの概況：圧倒的 No.1 の規模を拡大

まず、フランチャイズクリニックの状況です。この 7 月には新たに JUN Clinic が私たちの仲間に加わり、クリニック数は前年度と比べ 36 院増えて全国で 259 院まで拡大しました。また日本の美容医療業界において激戦が続く中、年間で 631 万人もの方々にご来院いただいております。この規模は、日本において圧倒的 No.1 です。

私たちが創業時より大切にしているのは、お客様に「お支払いいただいた金額以上の価値」を実感していただきリピーターになっていただくことです。その結果 72%という高いリピート率を維持できている事が我々の最大の強みであると思っています。

顧客単価については、前年を下回る状況が続いていますが、ゴリラクリニック等、一部で回復に向けた明るい兆しも見え始めています。今後も圧倒的なシェアと高いリピート率を維持しな

がら、新治療などお客様のニーズに合った治療を提供して差別化を図っていきたいと思います。

【P8】連結損益計算書：未来への土台作りは完了
続いて、2025 年度第 2 四半期の損益です。

2024 年に事業構造の選択と集中を行い、人材派遣業からの撤退や、一部関連会社を連結対象から除外しました。また、本年 4 月にはフランチャイズフィーの改定も実施しています。これらの影響により売上高は前年同期比で 18%減少しました。

しかし、これらは未来の成長に向けた戦略的な再構築であり、土台固めは完了しました。
第 3 四半期からはしっかりとアクセルを踏み込み、再成長を果たしてまいります。

また、それ以外のところでは、クリニックでお客様のポイント利用が増えたことで ポイント収益が圧縮されマネジメントサービス売上が押し下げられました。

一方で、調達売上、レンタルサービス売上は、それぞれ医療資材の増額と脱毛器の入替により増加しました。

今回、実行税率が高水準になっていますが、これは役員報酬の一部が損金算入しないことに加え、一時的な要因として航空機の売却に対する収益認識基準に日米でギャップがあることが要因です。

【P10】JUN CLINIC の参画

次に事業戦略の進捗状況についてご説明いたします。

この 7 月に MB Career Lounge を買収し、JUN CLINIC が SBC ネットワークに加わりました。JUN CLINIC は日本全国に 6 つのクリニックを運営しています。特徴は、お客様の肌診断に基づいた独自のレーザー治療レシピをカスタマイズするカスタマイズレーザー治療に強みを持っている点です。

定額性とパーソナライズを掛け合わせることで、高い顧客満足度と定着率、高収益を実現しています。今後 ジュンクリニックの店舗も拡大していきますので、今度の SBC の成長を牽引する非常に大きな柱の一つになると考えています。

【P11】国内美容医療のアップデート：多様なニーズに応えるマルチブランド戦略
次に国内の美容皮膚科の領域です。

美容皮膚科は、今後さらなる成長が見込まれる有望な事業領域の一つで、我々も大きくシェアを伸ばせる伸び代がまだまだあると思っています。私たちは、多様化するお客様のニーズにきめ細かくお応えするため、セグメントごとに最適なブランドを展開する「マルチブランド戦略」を推進しています。この4月には、主にエキスパート層向けに、世界の先進的治療をいち早く導入することをコンセプトとする「Neo Skin Clinic」を開設しました。すでに多くお客さまからご支持をいただき、予約が取りにくい状況となっています。平均顧客単価も従来のクリニックを上回っており、今後は国内のみならず、アジアを中心とした海外へのスピーディーな展開も視野に入れています。先程、お話した「JUN CLINIC」も、従来のクリニックを上回る顧客単価を実現しています。これから美容医療を始めるエントリー層に対しては、現在、新しい業態のクリニックを準備中です。美容に関心はあるものの、一歩踏み出せなかった方々に向けて、自由診療と保険診療を組み合わせたハイブリッド型のクリニックを構想しています。医療としての信頼性と、美容への関心の両方を満たすことで、新たな顧客層を開拓し国内での美容医療マーケットの拡大を実現していきます。このように、各ブランドが明確なターゲットと強みを持つことで、手術を伴わない「Non-Surgery 領域」での存在感を着実に高めていきます。また、外部環境の変化に対応するため、フランチャイズクリニックに対する経営改善支援も強化しています。具体的には、より収益性の高い業態への転換をアドバイスし、その実行までをサポートしています。

上半期には既に2つのクリニックで業態転換を完了し、収支が着実に改善しています。

現在も3院で同様のプロジェクトが進行しており、クリニックの中長期的な安定経営に貢献できると確信しています。

【P12】メディカルツーリズム事業

現在、円安が進行しているため、多くのインバウンド観光客が日本を訪れています。外からのお客様をお迎えするメディカルツーリズム事業は、売上・顧客数ともに引き続き好調です。特に中国からのお客様への対応を強化しており、現地の人気 SNS「RED」での情報発信や、通訳スタッフの増員、さらには上海での現地イベント開催など、積極的な施策が実を結び、非常に大きな手応えを感じています。

【P13】メディカル事業

整形外科や AGA 治療など、今後の大きな成長と高い収益性が見込まれる分野に選択的に経営資源を集中しています。例えば整形外科では、従来の低身長治療に加え、高齢化社会のニーズに応える関節痛への脂肪幹細胞を用いた再生医療治療やリハビリテーションにも力を入れ、事業の拡大を進めています。現在、国内で7院ですが今後、100に増やせると考えています。また、日本では少子化が社会的な課題になっており、不妊治療も重要な領域です。薄毛治療に対

しては、植毛やレーザー施術も含めて複合的なサービスを提供しています。服薬治療を中心にやっている AGA クリニックが多い中で、SBC の特徴の一つで AGA 領域では国内二位のシェアを獲得しています。10 年以内に整形外科、不妊治療、歯科治療、AGA 治療の分野で日本 1 のシェア獲得を目標にしています。

【P14】 海外事業

海外事業については、体制面の整備を中心に進捗しています。

米国では、世界的な形成外科の権威である、スティーブン、コーエン博士がアドバイザーとして就任するとともに、今年の 4 月には、Amazon や楽天で事業開発、M&A で実績を残してきたスティーブン・ロジャーズが海外事業企画の責任者として参画しました。昨年買収したシンガポールの「AHH (Aesthetic Healthcare Holdings)」では、早速、日本語対応サービスを開始し、現地の日本人コミュニティのニーズに応えています。また、新たに P&G、Adobe など、世界有数のグローバル企業で成果を出してきた井上慎也を CMO として迎え入れ、グローバルでのブランディング、マーケティングを強化しています。

【P16】 財務基盤

当社は引き続き十分な現預金を保有しており、強固で健全な財務基盤を維持しています。

この潤沢な資金は、国内外における事業のオーガニックな成長、さらには M&A を含めた戦略的な成長投資に積極的に活用してまいります。

【P17】 資本政策

最後に、資本政策についてです。当社の株式の流動性はまだまだ低く、多くの機関投資家の皆さまにとって取引しづらい状況だと認識しています。そこに対して「需要と供給の改善」と「新たな株式の発行や創業者保有株の一部売却」などを通じて改善を図ってまいります。これにより、より多くの投資家の皆様にとって投資しやすい環境を整えていきます。

【P18】 資本政策：上期の取り組み

この 5 月から 7 月にかけては、初めての自社株買いを実施しました。株価及び、流動性に一定の効果があったものと捉えています。また、6 月には Russell 3000 という指数に加入することが出来ました。非常に有力な指数であり、流動性の向上にも一定の影響があるものと理解しています。今後も、市場の状況を注意深くモニタリングしながら、有効な手を適切なタイミングでとってまいります。

以上、私からのご説明となります。ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

Q&A

福井 輝 Head of IR 兼 CHRO

ありがとうございました。

それでは参加者の皆さまから多数ご質問を頂戴しておりますので、順番にお答えしてまいります。

Q1

新規クリニックを多数開設されていますが、立ち上がりの状況はいかがでしょうか。男性顧客の増加についてもお聞かせください。

A1 相川 佳之 代表取締役会長・CEO

本年新規開設のクリニックはいずれも患者様の入りが順調で、立ち上がりとしては非常に良好です。加えて、ゴリラクリニックやリゼクリニックでは年内にさらに4院の開院を予定しています。

男性顧客については、当初の想定を上回る増加が見られており、女性市場に比べても成長余地が大きく、競合も少ないため、今後の拡大が大きく期待できると考えております。

Q2

価格戦略について、今後の見通しを教えてください。引き続き低下傾向にあるのか、安定化していくのか、ご見解をお願いします。

A2 相川 佳之 代表取締役会長・CEO

当社はマルチブランド戦略を展開しています。湘南美容皮膚科では低価格・高回転モデルを、JUN CLINIC や NEO スキンクリニックなどでは中価格帯から高価格帯のモデルを展開しています。

患者様のニーズは「高品質なサービス」と「手軽さ」の両極に分かれていますので、それぞれに応えるべくブランドを分けて価格戦略を設計しております。

Q3

成長戦略について伺います。オーガニック成長と M&A などのインオーガニック成長について、どのようにお考えでしょうか。

A3 相川 佳之 代表取締役会長・CEO

整形外科、JUN CLINIC、AGA など成長余地の大きい分野については積極的に新規出店を進めてまいります。

M&A についても毎年取り組んでおり、買収先を黒字化させる実績を積み重ねております。今後も当社の強みを活かし、引き続き積極的に進めていきたいと考えております。

Q4

M&A の対象エリアについて、北米やアジア、日本国内など、どの地域を重視されていますか。

A4 相川 佳之 代表取締役会長・CEO

まずは北米、とりわけアメリカに注力しています。アジアについても複数のご提案をいただいておりますが、当社はすべてに飛びつくのではなく、シナジーがあり確実に成長が見込める案件を適正な価格で選別することを重視しています。現在、慎重に検討を進めているところです。

Q5

日本国内でのクリニック展開について、今後のイメージをお聞かせください。

A5 相川 佳之 代表取締役会長・CEO

現在、260 院弱なので、1,000 院程度を、今後 10 年以内に実現したいと考えております。

Q6

今後の利益率の見通しについて教えてください。

A6 相川 佳之 代表取締役会長・CEO

利益率の高い事業と低い事業がありますが、ニーズに合わせて資源配分を見直すことが重要と考えています。新設クリニックは高収益モデルとなる見込みで、今後は全体的な利益率も改善していくと考えております。

Q7

フィーの低下や一時的なネガティブ要因は、現時点で想定されていますか。悪材料は出尽くしたと考えてよいのでしょうか。

A7 相川 佳之 代表取締役会長・CEO

今回は複数要因が重なり厳しい決算となりましたが、一過性の要因と認識しており、今後は反動も含め改善に向かうと考えています。

Q8

利益が伸び悩む一方で、販売管理費が増加しているように見えます。下期にはある程度正常化すると見てよろしいでしょうか。

A8 相川 佳之 代表取締役会長・CEO

例えば、100 台のレーザー導入など積極的な投資により一時的に費用が増加しましたが、下期以降は大幅に減少する見込みです。

吉田 優也 取締役副社長・CFO/COO

加えて、上場関連のコンサルティング費用や弁護士費用、本部設備更新などが一時的に重なったことも要因です。前年比+27%と率では大きく見えますが、金額ベースでは約3百万ドルの増加にとどまり、大きなインパクトではないと考えています。

Q9

今期および来期、さらに数年後のEPS成長見通しについてお聞かせください。

A9 相川 佳之 代表取締役会長・CEO

具体的なEPS水準を示すことは難しいですが、25年間患者数を伸ばし続けており、構造改革を経て今後は収益性向上の局面に入ると考えています。

吉田 優也 取締役副社長・CFO/COO

EPSガイダンスについては現時点では提示しておりませんが、将来的に予見可能性が高まるタイミングで開示を検討したいと考えています。

Q10

現在の株価や株主反応を踏まえ、株価対策をさらに強化する必要があるように思います。この点についてどうお考えですか。

A10 吉田 優也 取締役副社長・CFO/COO

株式の流動性改善を課題として認識しており、5月には自社株買いを実施し一定の効果を確認しています。配当も含め、株主還元と成長投資のバランスを取りながら対応を進めてまいります。

相川 佳之 代表取締役会長・CEO

当社はM&Aを強みとし、事業成長を加速させることで最終的には株主の皆さまへのリターンに繋げていきたいと考えております。

Q11

代表の株式持分について、一部売却を検討されていますか。

A11 吉田 優也 取締役副社長・CFO/COO

流動性の低さは機関投資家からのご指摘いただいております。新株発行や一部株式の売却を通じて調達した資金を成長投資に活用することも、今後の検討課題であると考えています。

[クロージング]

福井 輝 Head of IR 兼 CHRO

最後に、参加者の皆さまへ一言お願いいたします。

相川 佳之 代表取締役会長・CEO

本日は多数の方にご参加いただき、誠にありがとうございました。

創立から 25 年を迎えましたが、米国市場上場からはまだ 1 年目です。当社の強みは、掲げたビジョンを諦めずに必ず実行してきたことです。今後も変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

福井 輝 Head of IR 兼 CHRO

ありがとうございました。これにて本日の決算説明会を終了いたします。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。