

第3 四半期決算説明会議事録

開催日時:

米国東部時間：2025 年 11 月 17 日 午後 5 時

日本時間：2025 年 11 月 18 日 午前 7 時

参加者:

- ・ 吉田 優也: 取締役 CFO 兼 COO
- ・ 坂口 大樹: CHRO 兼 CPO
- ・ 市森 一毅: CCDO
- ・ スティーブン・ロジャース: 海外事業企画部部长
- ・ 清水 勤: 経理部長
- ・ 福井 輝: IR 部長 (司会)

1. 開会・ご挨拶

福井 輝: IR 部長の福井です。 定刻となりましたので、これより本日の会を始めさせていただきます。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、誠にありがとうございます。本日は、2025 年度第 3 四半期の決算実績、事業の進捗、および資本政策についてご説明いたします。画面下部に質問ボックスがございます。ご質問がございましたら、簡潔にご記入ください。プレゼンテーション終了後に回答させていただきます。 それでは、CFO の吉田よりご説明申し上げます。 吉田さん、よろしくお願いいたします。

2. プレゼンテーション (CFO 吉田 優也)

吉田 優也: SBC メディカルグループホールディングス CFO の吉田です。本日はご多忙の折、当社の電話会議にご参加いただき誠にありがとうございます。これより、2025 年度第 3 四半期の業績、事業の進捗状況、および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実績ハイライト]

吉田 優也: まず、フランチャイズクリニックの実績についてです。クリニック数は 34 拠点増加し、258 拠点となりました。また、年間顧客数も順調に増加を続け、約 651 万人に拡大しております。 次をお願いします。

[P6: 2025 年度第 3 四半期 実績ハイライト（フランチャイズクリニック）]

吉田 優也: 平均顧客単価について触れさせていただきます。左側のグラフは、平均顧客単価の四半期ごとの推移を示しています。ご覧のとおり、価格改定や販売促進施策の見直し、および高価格帯の顧客層を確実に取り込んでいる美容皮膚科セグメントにおけるマルチブランド戦略などの取り組みが奏功し、全体の来院当たり平均売上高は明らかに回復の兆しを見せています。今後も顧客ニーズを的確に捉え、高品質で満足度の高いサービスを提供し続けることで、この回復基調を維持していく所存です。次をお願いします。

[P8: 連結損益計算書（四半期ベース）]

吉田 優也: 次に、第 3 四半期の業績についてです。売上高は事業リストラクチャリングやフランチャイズフィー改定の影響を受けましたが、ポイント関連収益の増加に支えられ、下げ止まりました。さらに、株式報酬費用を含む上場関連コストの減少により、営業利益および当期純利益ともに増益に転じております。ここから、当社を再び持続的な成長軌道に乗せていくことを目指します。次をお願いします。

[P10: タイにおける新規事業展開]

吉田 優也: タイへの進出の第一歩として、BLEZ ASIA とのパートナーシップを発表できることを嬉しく思います。当社は、タイ国内を中心に 20 店舗以上の薬局やクリニック等のネットワークを持ち、10 年以上の実績がある BLEZ ASIA Co., Ltd. とコンサルティング契約を締結しました。これにより、手頃な価格でレーザー治療を提供してまいります。BLEZ ASIA との連携を深めることで、急成長するタイの美容医療市場への本格参入を加速させていきます。次をお願いします。

[P11: 株式会社 Waqoo に対する公開買付け（TOB）]

吉田 優也: Waqoo に対する取り組みについてです。この度、再生医療やスキンケア製品の研究開発を行う Waqoo の過半数の株式を取得し、子会社化するための公開買付け（TOB）の開始を発表いたしました。両社の強みを融合させることで、研究開発のスピードと革新性を高め、AGA や整形外科などの臨床領域において、新しい治療法や独自のサービス展開を拡大することを目指します。この取り組みを通じて、グループ全体の競争力を強化し、両社の持続的な成長を実現してまいります。次をお願いします。

[P13: 潤沢な現金および借入余力を有する健全な財務基盤]

吉田 優也: 次にバランスシートについて触れます。当社は、十分な現預金を有し、健全かつ強固な財務基盤を維持しております。さらなる成長を加速させるためには、金融機関との強固な関係構築が不可欠です。直近では、運転資金を目的とした銀行借入を実行いたしました。当社の潤沢な流動性は、今後も国内外におけるオーガニックな成長および M&A を含む戦略的投資に積極的に活用してまいります。次をお願いします。

[P14: 当社株式の課題]

吉田 優也: 最後に、資本政策についてです。当社株式の流動性は依然として低く、多くの機関投資家にとって取引しにくい状況であることを認識しております。これに対処するため、需給改善に取り組み、新株発行や創業者保有株式の一部売出しなどの施策を検討・実行してまいります。これにより、より幅広い投資家にとって投資しやすい環境を整備してまいります。プレゼンテーションは以上です。ご清聴ありがとうございます。

3. 質疑応答

Q: 2025 年第 3 四半期において売上原価（COGS）が上昇した理由は何ですか？また、フランチャイズフィー改定の影響はいつ頃吸収される見込みですか？

吉田 優也 (CFO): 売上原価が増加した主な理由は、医療機器リースの増加、そしてシンガポールで買収した AHH の連結影響によるものです。業績については第 3 四半期で底を打ったと見ており、この傾向は今年度末まで続くと考えています。いくつかの不確実性がありますが、これまでのところ大きなマイナス要因は見当たりません。したがって、第 3 四半期に見られたこの好調な推移を当面の間維持していきたいと考えています。

Q: 今四半期中にバランスシートに様々な変動があり、第 3 四半期のキャッシュ水準に影響を与えたと思われます。これらの変動について詳しく説明していただけますか？

吉田 優也 (CFO): バランスシートの変動についてですね。第一に、プレゼンテーションで申し上げた通り、運転資金として銀行借入を行っています。第二に、前四半期において関連当事者への支払条件を変更しました。そして第三に、未払法人税等の減少です。8 月末に中間法人税を支払ったためです。これらがバランスシートに変動が生じた理由です。

Q: 新しい BLEZ（との提携）による期待される影響について説明してください。また、SBC ブランドがタイ市場に与える影響についてどのようにお考えですか？

吉田 優也（CFO）: タイでのこの取り組みを発表できたことを嬉しく思います。財務的影響に関しては、短期的にはそれほど大きくないでしょう。というのも、現在はタイにおいて、日本人だけでなくタイの方々にも手頃な価格でレーザー治療を提供するという、同様の POC（実証実験）を試みている段階だからです。しかし、POC 完了後は、タイだけでなく、マレーシアやインドネシアといった他のアジア諸国にも事業を拡大できると考えています。

Q: クリニック数および収益の今後のオーガニック成長について、どのような見通しをお持ちですか？

吉田 優也（CFO）: 繰り返しになりますが、第 3 四半期に見られた業績回復の流れを維持できると予想しています。基本的にフィー体系（ストラクチャー）の変更はほぼ完了しているからです。財務的な制約はほぼ完了しましたが、SBC ホールディングスの収益や利益への影響は少し遅れて出てきます。そのため、第 4 四半期および来年にかけては、より安定した業績推移を期待しています。

Q: Waqoo を買収する戦略的根拠について説明してください。また、Waqoo の統合ロードマップの概要についても教えてください。

坂口 大樹（CPO）: SBC で CPO を務めております坂口です。Waqoo についてですが、現時点で Waqoo の TOB に関する具体的な数値を申し上げるのは難しいですが、Waqoo 製品の SBC クリニックでの販売強化や、医薬品・医療機器の共同開発、そして現在他社に委託している細胞培養・加工作業を Waqoo に委託し、グループ内で完結させることなどを通じて、シナジーが実現できると確信しています。この TOB 完了後、Waqoo の経営陣と詳細について協議し、数値を明確にしていく予定です。現時点ではそのように検討しております。

吉田 優也（CFO）: 基本的には、Waqoo の研究開発（R&D）機能と、SBC のクリニックおよびフランチャイズネットワークを組み合わせることが非常に重要です。それがこの取り組みにおいて最も重要な点です。

Q: 米国での事業開発の最新状況についてコメントいただけますか？

スティーブン・ロジャース: 海外事業開発を担当しているスティーブンです。SBCの米国市場参入を主導しています。米国の戦略についての考え方ですが、日本で築き上げてきたもの、これは過去25年間でNo.1の美容医療クリニックへと成長した素晴らしいものですが、これをそのままコピー＆ペーストして、市場が大きく異なる米国に持ち込むのは非常に難しいということを認識しなければなりません。現在、私たちは米国で何が起きているのかを真剣に学ぶフェーズにいます。そして、強力なパートナーを探しています。SBCが日本で培ってきた多くの知見や強みを活かし、米国でも活用できるようなパートナーです。それと同時に、米国や海外で導入されている様々な治療法や技術など、クールな事例にも注目しており、これらを先行者利益として日本に還元できる可能性も探っています。また、多くの異なる技術にも目を向けています。本当にたくさんのクールなことが起きています。ですので、現時点では、強力なパートナーシップを築ける企業を真剣に探している段階だと言えます。当初は、ただコピー＆ペーストしてクリニックを建て始めることには慎重ですが、将来的にはあり得るかもしれません。そして、一度確信が持てるようになれば、米国での大きな成長と拡大が見られるようになると思います。

Q: 今後のM&Aに対する期待についてお話しいただけますか？

市森 一毅 (CCDO): 今後についてですが、M&A戦略は国内（日本）とグローバルの戦略に分かれています。国内のM&A戦略については、これまで行ってきたように、医療、つまりクリニック領域での買収を追求していきます。また、美容医療業界だけでなく、より一般的な医療・臨床業界も追求していく可能性があります。グローバルな観点では、私たちが馴染みのあるメディカルスパ（Med-spa）業界に進出していく予定です。ただ、グローバルな観点では、この業界についてもう少し研究が必要だと考えています。ですので、特に米国市場においては、完全な買収というよりは投資を行いたいと考えています。これが今後の簡単なM&A戦略です。

Q: 第4四半期および2026年に『より安定した業績』とおっしゃいましたが、どういう意味ですか？これは収益成長への回帰を意味するのでしょうか？もしそうなら、どの程度の成長を見込んでいるか教えていただけますか？

吉田 優也 (CFO): シンプルにお答えすると、イエスです。残念ながら現時点では、収益成長や利益成長に関する具体的な数字をお示しすることはできません。投資家の方々から、収益や利益のガイダンス（見通し）が必要だというお声は頂戴しています。それは私たちが積極的に検討しているところです。近い将来、何らかの財務ガイダンスを提供することを検討しています。

Q: 現在の流動性の状況について、どのように改善しようと考えていますか？

吉田 優也 (CFO): 基本的には浮動株（フリーフロー）を増やしたいと考えています。プレゼンテーションでも触れましたが、新株発行や、CEO である創業者保有株の売出しを検討しています。それに加えて、今年実施したような自社株買いも検討しています。現在の株価が弱含んでいることを考慮すると、現在の株価は低すぎると認めざるを得ません。株価に対処するための数多くの施策を検討しています。

Q: 今後の配当についてはどうお考えですか？

吉田 優也 (CFO): 配当は選択肢の一つであり続けています。配当は新しい投資家、特に個人投資家を惹きつける有効な手段の一つだと見ています。しかし一方で、まだ多くの成長機会があるとも信じています。特に、国内だけでなくグローバルにおいても、非常に良い M&A のパイプラインがあります。私たちの優先順位は、そうした戦略的な取り組みに資本を配分することです。

Q: 今後、財務ガイダンスや業績ガイダンスを開示する計画はありますか？

吉田 優也 (CFO): 先ほど申し上げた通り、検討しております。

Q: 投資家の皆様へ締めくくりのメッセージはありますか？

吉田 優也 (CFO): 改めまして、本日の電話会議にご参加いただきありがとうございます。私たちは投資家の皆様に十分な情報を提供することにコミットしています。私たちのこの良い流れが近い将来も続くことを願っています。ありがとうございました。

4. 閉会

福井 輝: ありがとうございました。それでは、本日の決算説明会を終了させていただきます。ご参加いただき、誠にありがとうございました。