

SBC Medical Group Holdings, Inc.

2025年度 第3四半期  
投資家プレゼンテーション資料  
2025年11月

# ディスクレーム

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。将来の見通しに関する記述は、過去の事実や現在の状況に関する記述ではなく、将来の出来事や業績に関する当社の見解のみを示すものです。将来の出来事や業績の多くは、その性質上、本質的に不確実であり、当社のコントロールの及ばないものです。これらの将来の見通しに関する記述は、特に当社の財務実績、収益および利益の成長、事業の見通しと機会、資本配備計画および流動性に関する当社の現在の見解を反映したものです。場合によっては、「可能性がある」、「はずである」、「期待する」、「予想する」、「企図する」、「推定する」、「考える」、「計画する」、「予測する」、「予測する」、「可能性がある」、「希望する」といった言葉や、これらの否定語または類似語の使用により、将来の見通しに関する記述を特定することができます。当社は、本リリースの日付時点においてのみ最新であり、様々なリスク、不確実性、仮定、または予測や定量化が困難な状況の変化の影響を受ける将来見通しに関する記述を過度に信頼しないよう注意を促します。将来の見通しに関する記述は、経営陣の現在の予想に基づくものであり、将来の業績を保証するものではありません。当社は、法律で義務付けられている場合を除き、将来予想に関する記述の予想の変更、または当該記述の根拠となる事象、条件、状況の変化を反映するために、将来予想に関する記述の更新または修正を公に発表する義務を負うものではありません。そのような要因には、特に、世界的、地域的、または地方的な経済、事業、競争、市場、規制の状況の変化、および米国証券取引委員会（SEC）のウェブサイト（[www.sec.gov](http://www.sec.gov)）からアクセス可能な、当社が米国証券取引委員会（SEC）に提出した書類の「リスク要因」の見出しおよびその他の箇所に記載されているものが含まれます。当社は営業成績の評価および財務・経営上の意思決定のために、EBITDAなどのNon-GAAP指標を使用しています。当社は、Non-GAAPベースの財務指標が事業の根本的な傾向を特定するのに役立つと考えています。当社は、Non-GAAPベースの財務指標が当社の経営成績に関する有用な情報を提供し、当社の過去の業績および将来の見通しに関する全体的な理解を高め、当社の経営陣が財務および経営上の意思決定において使用する主要な指標に関する可視性を高めることができると考えています。Non-GAAP財務指標は米国会計基準では定義されておらず、米国会計基準に準拠して表示されていません。Non-GAAPベースの財務指標には分析ツールとしての限界があり、当社の経営成績、キャッシュフロー、流動性を評価する場合、投資家はこれらを単独で、あるいは純損失、営業活動から得たキャッシュフロー、または米国会計基準に基づいて作成されたその他の連結営業損益計算書およびキャッシュフロー計算書の代用として考慮すべきではありません。当社は、Non-GAAP財務指標を最も比較可能な米国GAAP業績指標に調整することにより、これらの制限を緩和しており、これらはすべて当社の業績を評価する際に考慮されるべきです。Non-GAAPベースの財務指標の詳細については、「Non-GAAP 財務指標」をご覧ください。

**※本資料は英語版の2025年11月14日付公表の「3Q2025 Investor Presentation」の参考和訳です。齟齬があった場合には英語版が日本語版に優先します。**

# 目次

---

|                        |     |
|------------------------|-----|
| I. フランチャイズクリニック実績ハイライト | P4  |
| II. 2025年度第3四半期業績      | P8  |
| III. 事業戦略アップデート        | P11 |
| IV. 資産の活用・資本戦略         | P14 |
| Appendix.              | P17 |

# I. フランチャイズクリニック実績ハイライト

---

# 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）

- 美容皮膚科領域を中心に顧客数は引き続き伸長

## フランチャイズクリニック主要数値

|                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>拠点数 <sup>1</sup></div> <div>・ 2025年9月末時点-前年比</div> <div>258</div> <div>+34拠点 / +15%</div>                                     | <div>売上高 <sup>1 2 3</sup></div> <div>・ 年初来-前年比</div> <div>857百万ドル (0)%</div> <div>既存店売上高：823百万ドル (3)%</div>                                                                                                                                       | <div>平均顧客単価 (1来院当たり) <sup>1 2 3 4</sup></div> <div>・ 第3四半期-前年同期比</div> <div>298ドル (5)%</div> |
| <div>年間顧客数／ユニーク数 <sup>1 4 5</sup></div> <div>・ 過去12ヶ月-前年比</div> <div>651万人 / 206万人</div> <div>+14%                      +10%</div> | <div>売上高構成比 <sup>1 2 3</sup></div> <div>・ 年初来-前年比</div> <div><div><div>メディカル<br/>+1pt</div><div>美容外科<br/>(4)pt</div><div>海外<br/>+0pt</div><div>美容皮膚科<br/>+3pt</div></div><div><div>1%</div><div>13%</div><div>24%</div><div>62%</div></div></div> | <div>リピート率 <sup>4 6 7</sup></div> <div>72%</div>                                             |

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

<sup>2</sup> 換算レート：148.1円／ドル、113.0円／シンガポールドル

<sup>3</sup> ポイント・チケット値引後

<sup>4</sup> 無料カウンセリングを除く

<sup>5</sup> ユニーク数（AHH、JUN CLINIC）はSBCブランド、リゼクリニック、ゴリラクリニックの年間顧客数との比率から概算

<sup>6</sup> SBCブランド、リゼクリニック、ゴリラクリニックの数字

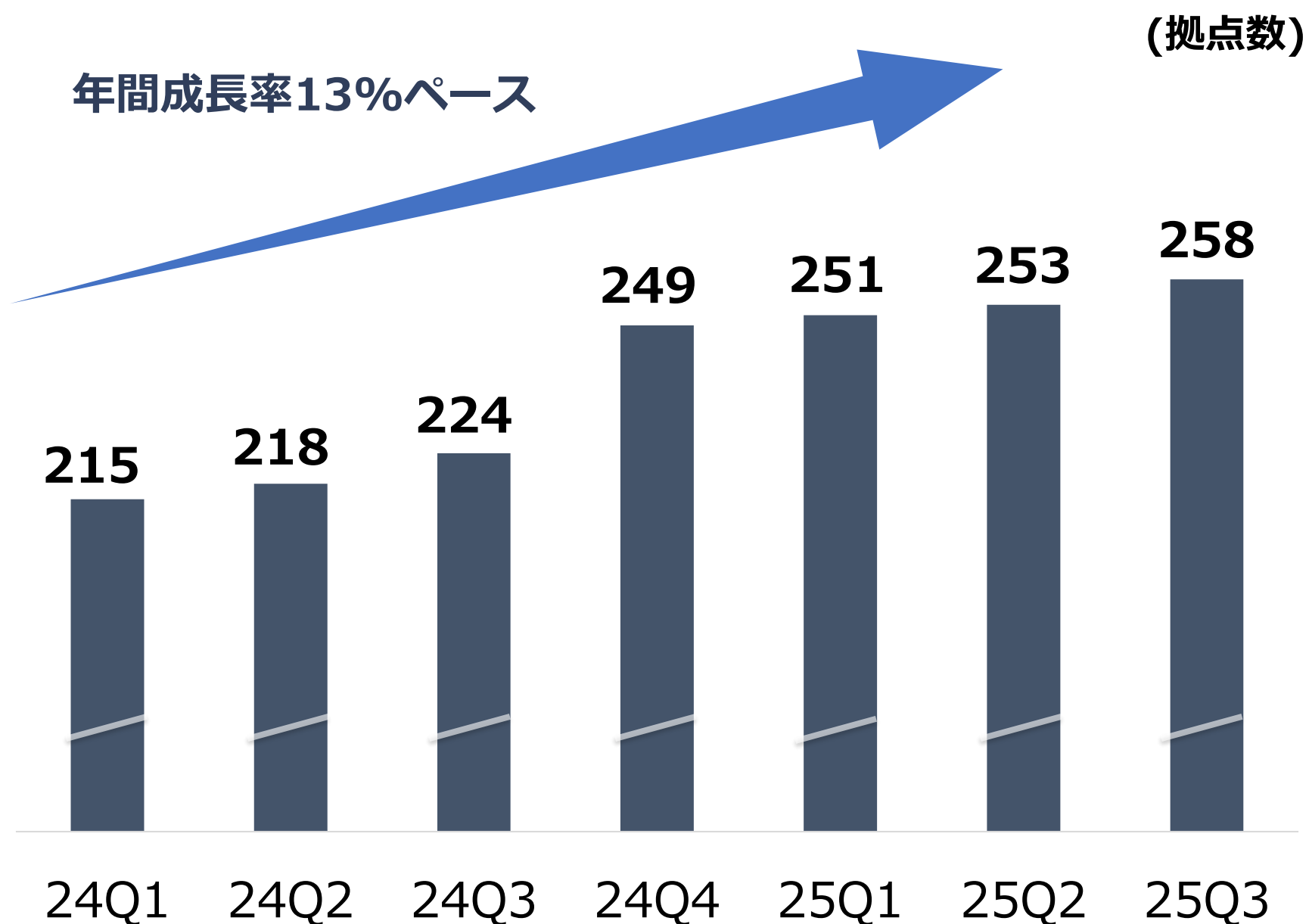
<sup>7</sup> 2回以上来院した顧客の割合



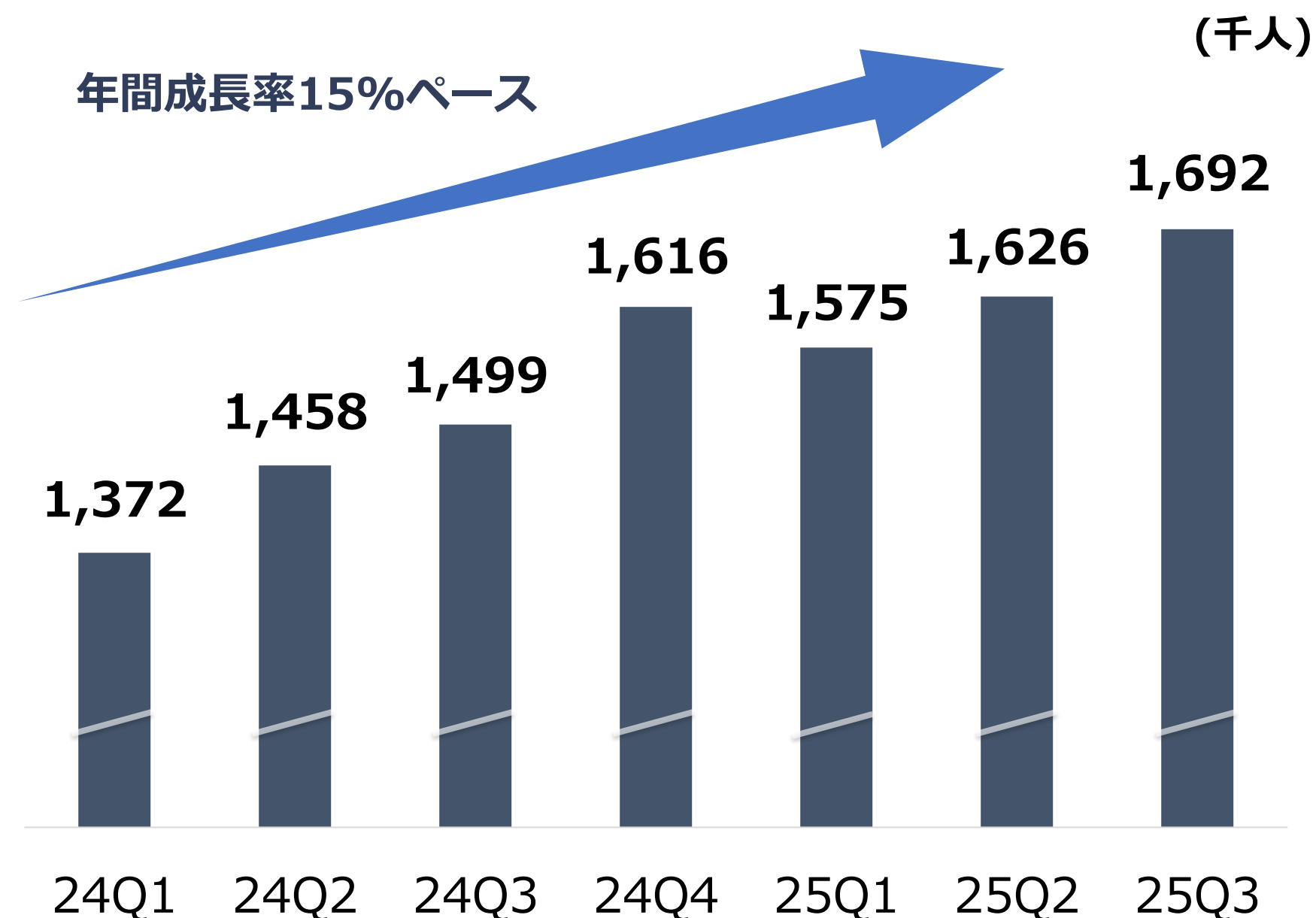
# 拠点数及び顧客数の堅調な拡大

- ・ 拠点ネットワークと顧客基盤は今期も成長を継続。海外拠点を含めて引き続き拡大を目指す

拠点数の推移 <sup>1</sup>



顧客数推移 <sup>1 2</sup>



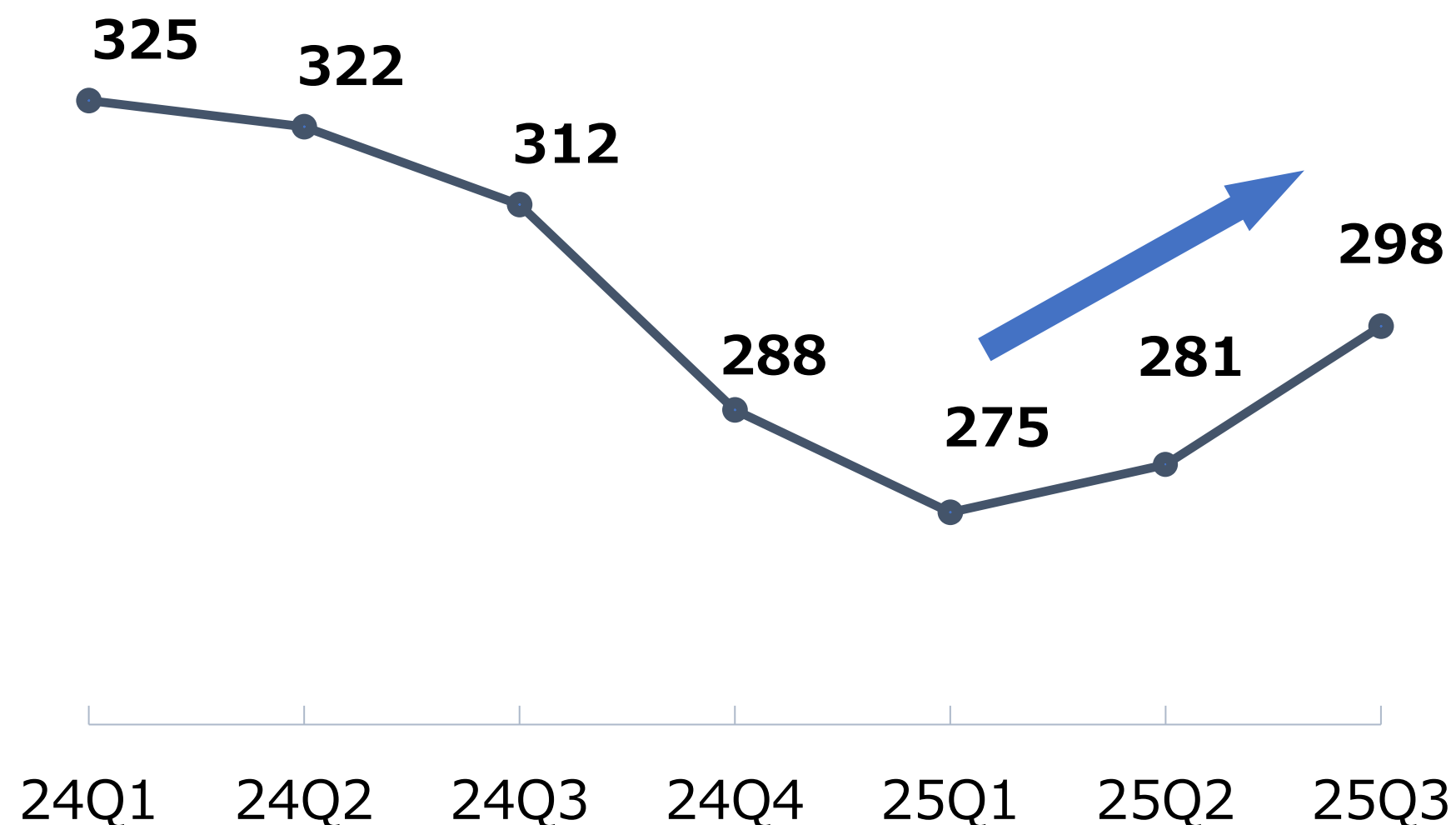


# 平均顧客単価（1来院当たり）の推移

- 価格改定と販売促進施策の見直し、マルチブランド戦略による高価格帯顧客層の取り込みにより、平均顧客単価（1来院当たり）の推移は上昇基調に転じている

## 平均顧客単価（1来院当たり）の推移<sup>1 2 3 4</sup>

（ドル）



## 単価上昇トレンドの背景/戦略

### 価格改定と販売促進施策の見直し

- 湘南美容クリニック：一部のメニューと販売促進施策を見直し
- ゴリラクリニック：脱毛メニュー改定に伴い単価が上昇  
(25Q3:\$334←24Q3:\$247)<sup>2 3 4 5</sup>

### マルチブランド戦略による高価格帯顧客層の取り込み

- Neo Skin Clinic：先進的なレーザー治療に強みを持つ新クリニックが開院（2025年4月）
- JUN CLINIC：カスタマイズレーザー治療に強みを持つ6院がM&Aを通じてグループ入り（2025年7月）

## Ⅱ. 2025年度第3四半期業績

---



# 連結損益計算書（四半期ベース）

- 24年3Q対比：フィー改定などの影響で売上高が減少するも、上場関連コストの減少により増益
- 25年2Q対比：各種要因により売上高は下げ止まり、営業利益は増益

| (百万ドル)          | 25Q3 |       |       | 25Q2 | 24Q3 |
|-----------------|------|-------|-------|------|------|
|                 |      | % QoQ | % YoY |      |      |
| 売上高             | 43   | (0)%  | (18)% | 43   | 53   |
| フランチャイズ売上       | 10   | (1)%  | (37)% | 10   | 16   |
| 調達売上            | 13   | (15)% | (24)% | 16   | 18   |
| マネジメントサービス売上    | 9    | +84%  | (22)% | 5    | 12   |
| レンタルサービス売上      | 6    | (9)%  | +51%  | 7    | 4    |
| その他             | 4    | (23)% | +21%  | 6    | 4    |
| 売上原価            | 13   | (5)%  | +29%  | 13   | 10   |
| 売上総利益           | 31   | +2%   | (29)% | 30   | 43   |
| 販売費及び一般管理費      | 15   | (5)%  | (50)% | 15   | 29   |
| 営業利益            | 16   | +9%   | +15%  | 15   | 14   |
| 当社株主に帰属する四半期純利益 | 13   | +422% | +353% | 2    | 3    |

|                                                    |
|----------------------------------------------------|
| 売上高                                                |
| YoY                                                |
| フィー改定により (8.7) 百万ドル、<br>フランチャイズ売上、マネジメント売上が減少      |
| 事業リストラクチャリングにより (2.0) 百万ドル                         |
| - 人材派遣の終了 (マネジメント売上 (1.2)百万ドル)                     |
| - 連結除外 (その他売上 (0.8) 百万ドル)                          |
| AHHの買収によりその他売上が増加                                  |
| QoQ                                                |
| ポイント収益の増加を主因にマネジメント売上が増加、<br>その他のセグメントの売上減少を相殺し横ばい |
| 販売費及び一般管理費                                         |
| YoY                                                |
| 昨年度の上場に関する株式報酬費用の減少<br>(販売費及び一般管理費 (12.8) 百万ドル)    |

# 連結損益計算書（年初来累計）

- ・ フィー改定などの影響で売上高が減少するも、上場関連コストの減少により増益

| (百万ドル)          | 25Q3 |       | 24Q3 |
|-----------------|------|-------|------|
|                 | YTD  | % YoY | YTD  |
| 売上高             | 134  | (17)% | 161  |
| フランチャイズ売上       | 36   | (22)% | 45   |
| 調達売上            | 43   | (2)%  | 44   |
| マネジメントサービス売上    | 23   | (48)% | 44   |
| レンタルサービス売上      | 19   | +67%  | 11   |
| その他             | 13   | (18)% | 16   |
| 売上原価            | 36   | (8)%  | 39   |
| 売上総利益           | 98   | (19)% | 122  |
| 販売費及び一般管理費      | 44   | (23)% | 57   |
| 営業利益            | 55   | (17)% | 66   |
| 当社株主に帰属する四半期純利益 | 37   | (8)%  | 40   |

## 売上高

### YoY

- ・ フィー改定により (16.1) 百万ドル、  
    フランチャイズ売上、マネジメント売上が減少
- ・ 事業リストラクチャリングにより (16.3) 百万ドル
  - 人材派遣の終了 (マネジメント売上 (12.0)百万ドル)
  - 連結除外 (その他売上 (4.3) 百万ドル)
- ・ AHHの買収によりその他売上が増加

## 販売費及び一般管理費

### YoY

- ・ 昨年度の上場に関する株式報酬費用の減少  
    (販売費及び一般管理費 (12.8) 百万ドル)

## Ⅲ. 事業戦略アップデート

---

# タイにおける新規事業展開

- ・ 成長を続けるタイの美容医療市場への本格参入を見据えて、BLEZ ASIAとパートナーシップ契約を締結
- ・ 日本人向けの事業を足掛かりに、美容皮膚科クリニック運営・医療品販売代理店への事業拡張も視野

## タイの美容医療市場の特長

- 市場規模はASEANで最大規模、高い市場成長率を期待
- メディカルツーリズム大国で政府も支援
- 小規模クリニックが乱立し、品質の安定性に課題
- 約6万人の日本人駐在員家族が居住、日本ブランドへの高い信頼性

## 当社にとっての戦略的意義

- 1 ダイナミックな市場成長をグループに取り込むとともに、収益源の多角化を推進
- 2 メディカルツーリズムの拠点であり、多様な顧客層に対する知見を蓄積
- 3 強固な日本人コミュニティにアプローチすることで、スムーズな事業立ち上げを期待

## BLEZ ASIA Co.,Ltd. の概要



**タイ国内を中心に20店舗以上の薬局をはじめ、クリニックやその他関連事業を経営**

- 薬局事業
- 内科クリニック運営
- 歯科クリニック運営
- 医療脱毛クリニック運営
- オンラインカウンセリング事業
- 薬局POSシステム開発事業
- 薬剤師転職サイト運営

# 株式会社Waqooに対する公開買付け（TOB）

- 株式会社Waqooの子会社化を目的として、同社株式に対する公開買付け（TOB）の実施を決定

## 当社にとっての戦略的意義

## 公開買付け（TOB）の概要

**① 臨床サービスの強化（AGA、整形外科など）**

- Waqooグループの研究開発（R&D）を、新しい治療法や独自のサービスに活用

|      |                                                |         |             |
|------|------------------------------------------------|---------|-------------|
| 買付者  | SBCメディカルグループ株式会社                               | 買付予定の株数 | 575,000 株   |
| 買付期間 | 2025 年 11 月 14 日<br>～2025 年 12 月 12 日 (20 営業日) | 決済の開始日  | 2025年12月19日 |
| 買付価格 | 1株当たり 1,900 円                                  | 公開買付代理人 | 株式会社SBI証券   |

**② スキンケア製品の共同開発**

- 現場の知見を統合することで「研究から臨床へ」の一貫体制を整備

## 株式会社Waqooの概要（東証グロース: 4937）

**③ グローバル展開における技術的支柱の確保**

- Waqooグループの研究開発基盤を海外戦略に活用

**メディカルサポート事業：**  
血液由来加工サービス「PDF-FD」の展開

**D2C（Direct-to-Consumer）事業：**  
スキンケア&コスメティックブランド  
の企画販売





## IV. 資産の活用・資本戦略

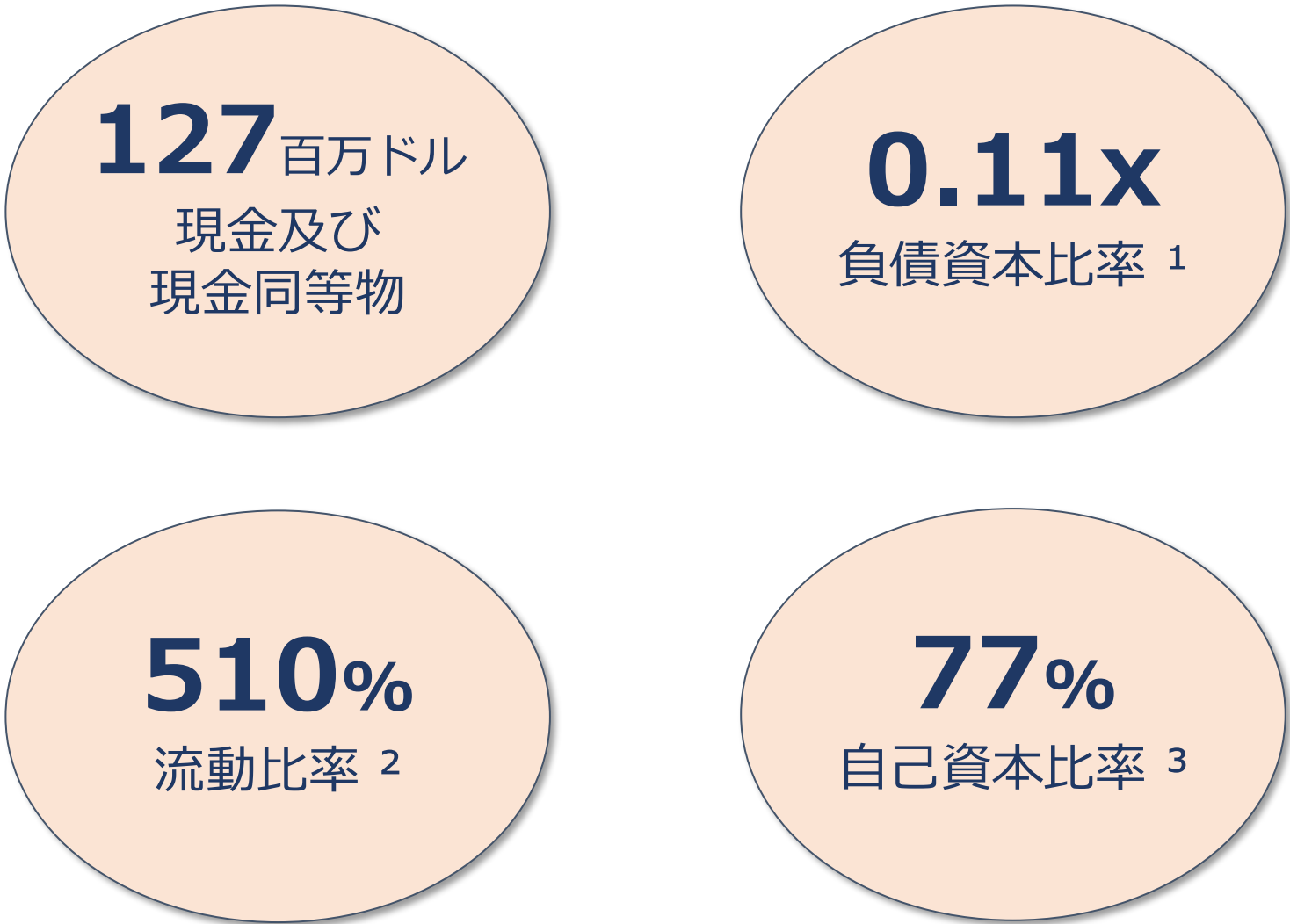
---



# 成長に向けた強固な財務基盤

- ・ 潤沢な現金および借入余力を有する健全な財務基盤
- ・ 運転資金を目的とした借入を実行

## 貸借対照表主要数値 (25年9月末時点)



## 貸借対照表主要項目

| (百万ドル)              | 25年<br>9月末 |      | 24年<br>12月末 |
|---------------------|------------|------|-------------|
|                     |            | 増減   |             |
| 資産合計                | 321        | +55  | 266         |
| 流動資産合計              | 227        | +43  | 184         |
| 現金及び現金同等物           | 127        | +2   | 125         |
| 関連当事者に対する売掛金        | 59         | +30  | 29          |
| 有形固定資産（純額）          | 7          | (2)  | 9           |
| 無形固定資産（純額）          | 23         | +21  | 2           |
| 負債合計                | 73         | +2   | 71          |
| 流動負債合計              | 45         | (16) | 61          |
| 1年以内に返済期限の到来する長期借入金 | 3          | +3   | 0           |
| 長期借入金               | 18         | +11  | 7           |
| 資本合計                | 248        | +53  | 195         |
| 当社株主に帰属する資本合計       | 248        | +53  | 195         |

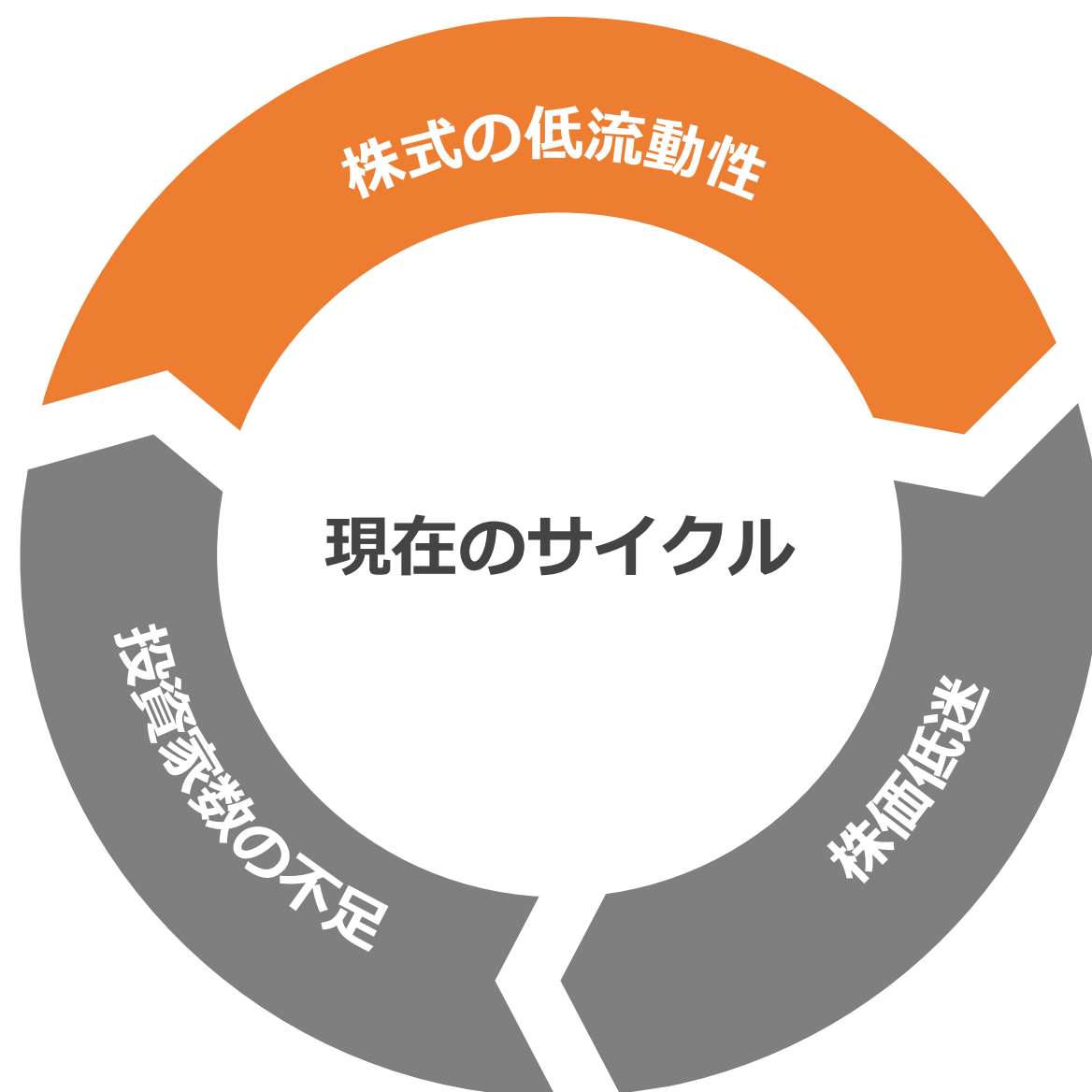
<sup>1</sup> 負債資本比率 = 有利子負債合計 / 資本合計  
<sup>2</sup> 流動比率 = 流動資産合計 / 流動負債合計  
<sup>3</sup> 自己資本比率 = 親会社株主資本 / 資産合計

# 当社株式の課題

- ・ 株式の流動性が低く、多くの機関投資家にとって取引しづらい状況
- ・ (1) 株の需給改善 (2) 追加流動性供給を並行して検討・対応

## 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



# Appendix.

---

# 2025年度第3四半期(年初来累計) 実績ハイライト(SBC Medical Group Holdings)

- ・ 事業リストラクチャリングやフィー改定（2025年4月）により売上及びEBITDAは減少
- ・ 一方、EBITDA Marginは高水準を維持し、コスト最適化と効率的な運営により高い収益性を確保

## SBC Medical Group Holdings 主要財務数値

|                                                        |                                                             |                                                                 |
|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 売上高<br><br><b>134</b> 百万ドル<br>(前年同期比 (17) %)           | EBITDA <sup>1</sup><br><br><b>57</b> 百万ドル<br>(前年同期比 (17) %) | EBITDA Margin <sup>2</sup><br><br><b>42</b> %<br>(前年同期比 (0) pt) |
| 当社株主に帰属する四半期純利益<br><br><b>37</b> 百万ドル<br>(前年同期比 (8) %) | ROE(年換算) <sup>3</sup><br><br><b>22</b> %<br>(前年同期比 (9) pt)  | Basic EPS <sup>4</sup><br><br><b>0.36</b> ドル<br>(前年同期比 (14) %)  |

<sup>1</sup> EBITDA = 営業利益 + 減価償却費  
(Non-GAAP数値：P26参照)

<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

# 連結損益計算書

| 連結損益計算書         |      |       |      |          |       |          | 営業費用         |      |       |      |          |       |          |
|-----------------|------|-------|------|----------|-------|----------|--------------|------|-------|------|----------|-------|----------|
| (百万ドル)          | 25Q3 | % YoY | 24Q3 | 25Q3 YTD | % YoY | 24Q3 YTD | (百万ドル)       | 25Q3 | % YoY | 24Q3 | 25Q3 YTD | % YoY | 24Q3 YTD |
|                 |      |       |      |          |       |          |              |      |       |      |          |       |          |
| 売上高             | 43   | (18)% | 53   | 134      | (17)% | 161      | 販売費及び一般管理費合計 | 15   | (50)% | 29   | 44       | (23)% | 57       |
| フランチャイズ売上       | 10   | (37)% | 16   | 36       | (22)% | 45       | 給与・手当        | 7    | (4)%  | 7    | 20       | (7)%  | 21       |
| 調達売上            | 13   | (24)% | 18   | 43       | (2)%  | 44       | 減価償却費        | 1    | +4%   | 1    | 2        | (14)% | 2        |
| マネジメントサービス売上    | 9    | (22)% | 12   | 23       | (48)% | 44       | コンサルティング費用   | 4    | (13)% | 5    | 12       | +13%  | 10       |
| レンタルサービス売上      | 6    | +51%  | 4    | 19       | +67%  | 11       | 賃料、光熱費、その他経費 | 2    | (23)% | 2    | 5        | +7%   | 5        |
| その他             | 4    | +21%  | 4    | 13       | (18)% | 16       | その他          | 1    | (92)% | 15   | 6        | (71)% | 18       |
| 売上原価            | 13   | +29%  | 10   | 36       | (8)%  | 39       |              |      |       |      |          |       |          |
| 売上総利益           | 31   | (29)% | 43   | 98       | (19)% | 122      |              |      |       |      |          |       |          |
| 販売費及び一般管理費      | 15   | (50)% | 29   | 44       | (23)% | 57       |              |      |       |      |          |       |          |
| 営業利益            | 16   | +15%  | 14   | 55       | (17)% | 66       |              |      |       |      |          |       |          |
| 当社株主に帰属する四半期純利益 | 13   | +353% | 3    | 37       | (8)%  | 40       |              |      |       |      |          |       |          |



# 連結貸借対照表

| (百万ドル)          | 25年 | 増減   | 24年  | (百万ドル)                     | 25年 | 増減   | 24年  |
|-----------------|-----|------|------|----------------------------|-----|------|------|
|                 | 9月末 |      | 12月末 |                            | 9月末 |      | 12月末 |
| 資産合計            | 321 | +55  | 266  | 負債合計                       | 73  | +2   | 71   |
| 流動資産合計          | 227 | +43  | 184  | 流動負債合計                     | 45  | (16) | 61   |
| 現金及び現金同等物       | 127 | +2   | 125  | 営業債務及びその他の債務               | 17  | +3   | 14   |
| 関連当事者に対する売掛金    | 59  | +30  | 29   | 関連当事者に対する支払手形及びその他の債務（流動）  | 2   | +2   | 0    |
| 顧客向けローン（流動）     | 12  | +2   | 10   | 関連当事者からの前受金                | 7   | (5)  | 12   |
| その他流動資産         | 30  | +10  | 20   | 未払法人税等                     | 1   | (18) | 19   |
| 固定資産合計          | 94  | +12  | 82   | 1年以内に返済期限の到来する長期借入金        | 3   | +3   | 0    |
| 有形固定資産（純額）      | 7   | (2)  | 9    | その他の流動負債                   | 15  | (2)  | 17   |
| 無形固定資産（純額）      | 23  | +21  | 2    | 固定負債合計                     | 29  | +19  | 10   |
| 顧客向けローン（非流動）    | 7   | +2   | 5    | 長期借入金                      | 18  | +11  | 7    |
| 関連当事者に対する長期投資資産 | 19  | +1   | 18   | 関連当事者に対する支払手形及びその他の債務（非流動） | 0   | (0)  | 0    |
| その他の固定資産        | 38  | (10) | 48   | その他の固定負債                   | 11  | +8   | 3    |
|                 |     |      |      | 資本合計                       | 248 | +53  | 195  |
|                 |     |      |      | 当社株主に帰属する資本合計              | 248 | +53  | 195  |

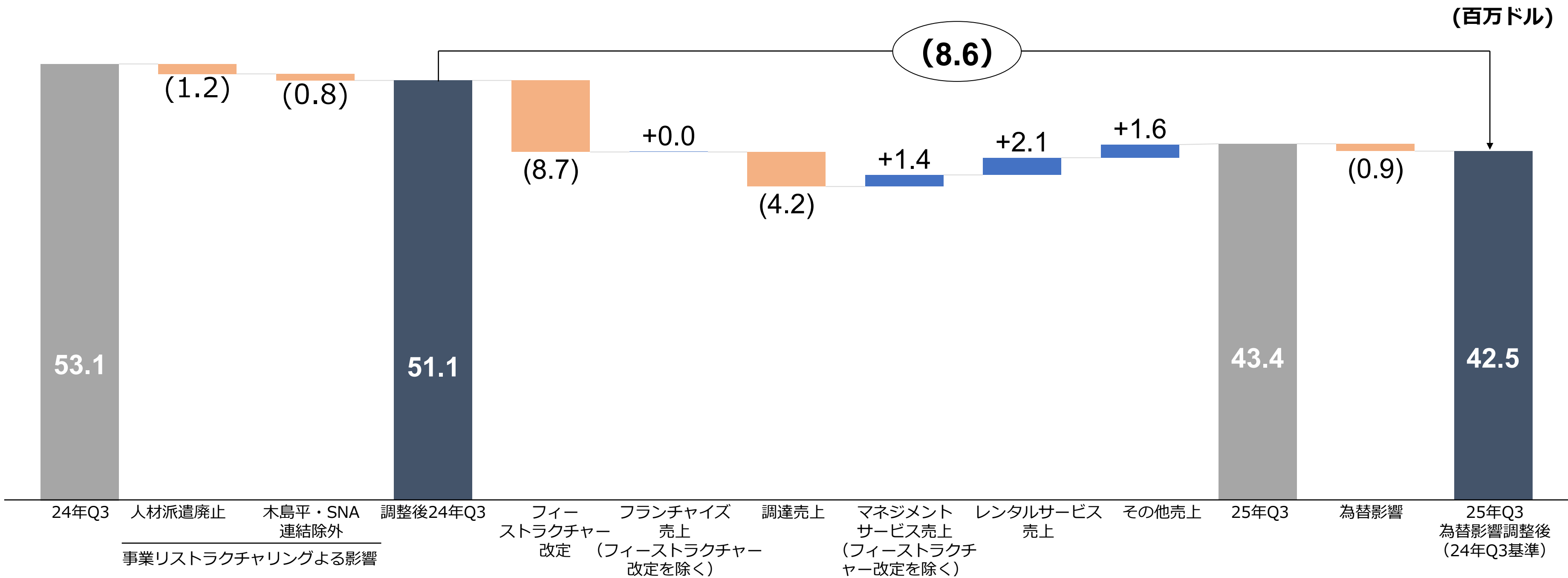
# 連結キャッシュフロー計算書

| (百万ドル)            | 25Q3<br>YTD |       | 24Q3<br>YTD |
|-------------------|-------------|-------|-------------|
|                   |             | % YoY |             |
| 営業活動の結果得た（支出した）資金 | (27)        | n.m.  | 28          |
| 投資活動の結果得た（支出した）資金 | 3           | n.m.  | (6)         |
| 財務活動の結果得た（支出した）資金 | 18          | +59%  | 12          |
| 為替レート変動の影響        | 8           | n.m.  | 0           |
| 現金及び現金同等物の純増加     | 2           | (93)% | 34          |
| 現金及び現金同等物の期首残高    | 125         | +21%  | 103         |
| 現金及び現金同等物の期末残高    | 127         | (7)%  | 137         |



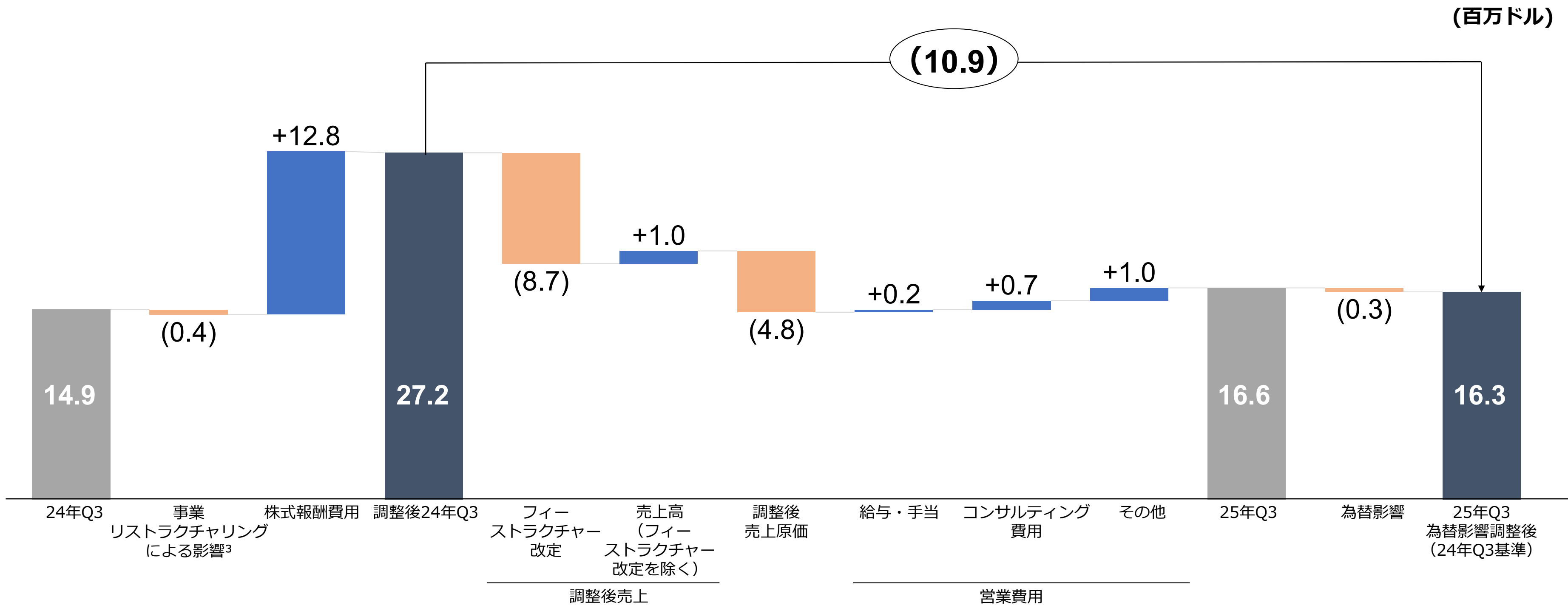
# 売上高の増減分析（対2024年第3四半期／四半期ベース）

- 事業リストラクチャリングとフランチャイズフィーの改定により、売上高<sup>1</sup>は前年同期比で低下



# EBITDAの増減分析（対2024年第3四半期／四半期ベース）

- ・ フィーストラクチャー改定の影響及び売上原価がかさみ、EBITDA <sup>1</sup> は減少



<sup>1</sup> EBITDA = 営業利益 + 減価償却費  
(Non-GAAP数値：P26参照)

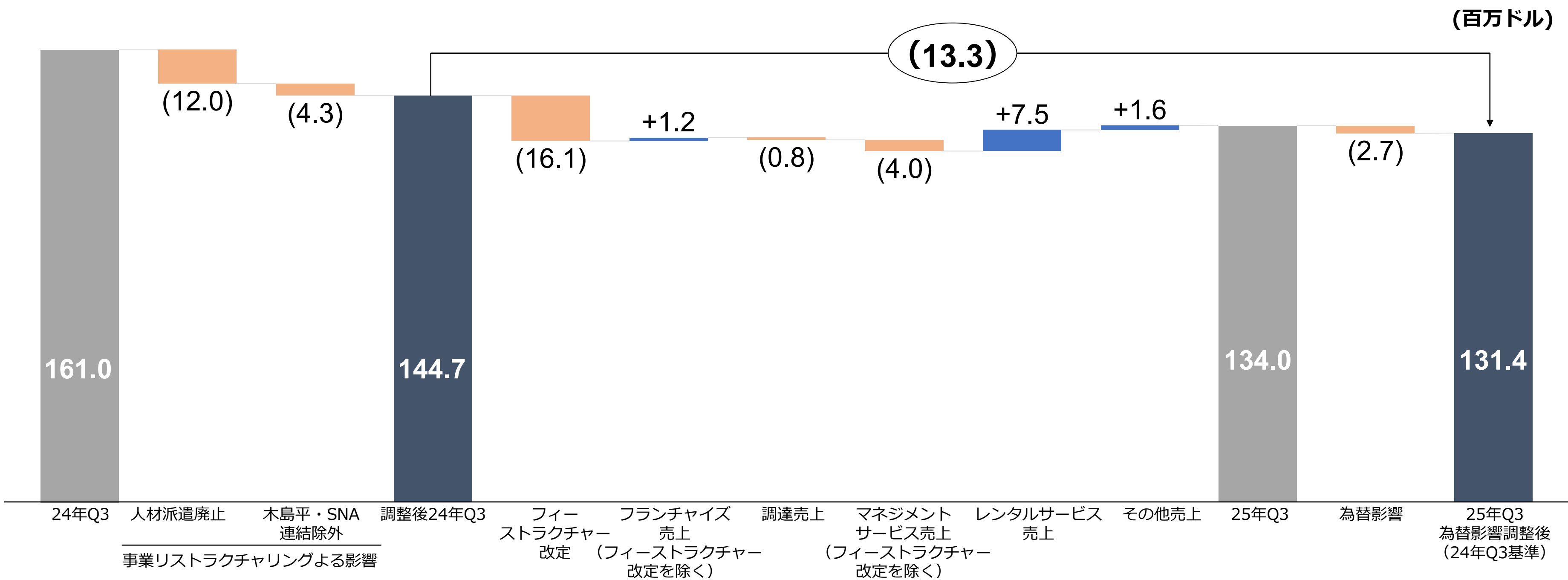
<sup>2</sup> 為替レート

FY2024Q3：151.1円/ドル  
FY2025Q3：148.1円/ドル

<sup>3</sup> 人材派遣停止によるコスト影響は契約をベースに試算

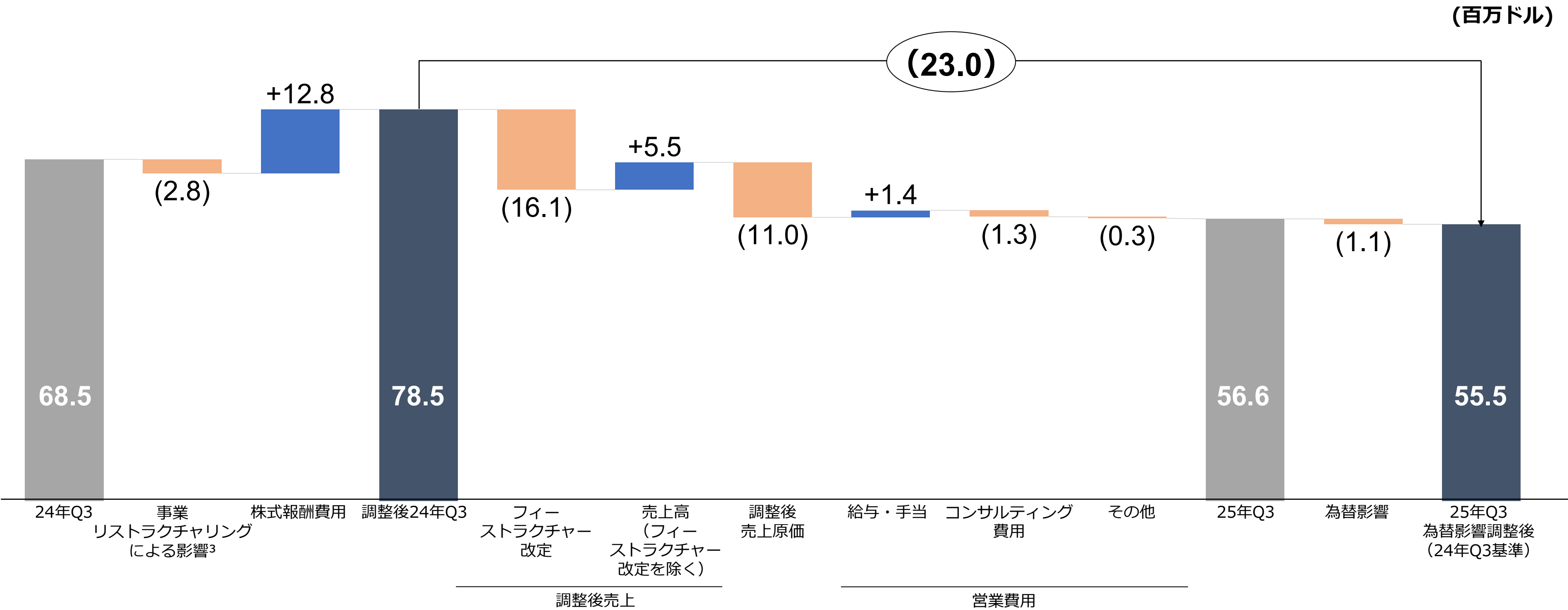
# 売上高の増減分析（対2024年第3四半期／年初来累計）

- 事業リストラクチャリングとフランチャイズフィーの改定により、売上高<sup>1</sup>は前年同期比で低下



# EBITDAの増減分析（対2024年第3四半期／年初来累計）

- ・ フィーストラクチャー改定の影響及び売上原価がかさみ、EBITDA <sup>1</sup>は減少



<sup>1</sup> EBITDA = 営業利益 + 減価償却費  
(Non-GAAP数値：P26参照)

<sup>2</sup> 為替レート

FY2024Q3：151.1円/ドル  
FY2025Q3：148.1円/ドル

<sup>3</sup> 人材派遣停止によるコスト影響は契約をベースに試算

# Non-GAAP 財務指標

本プレゼンテーションでは、米国会計基準（GAAP）によらない財務指標（Non-GAAP 指標）を引用している場合があります。これら Non-GAAP 指標と最も直接的に関連する GAAP 指標との調整表（リコンシリエーション）は、以下をご確認ください。

## GAAP数値からNon-GAAP数値への調整

| (百万ドル)       |                      | 25Q3 | 25Q2 | 24Q3 | 25Q3<br>YTD | 24Q3<br>YTD |
|--------------|----------------------|------|------|------|-------------|-------------|
| (A)          | 売上高                  | 43   | 43   | 53   | 134         | 161         |
| (B)          | 営業利益                 | 16   | 15   | 14   | 55          | 66          |
| (C)          | 減価償却費                | 1    | 1    | 1    | 2           | 3           |
| (D) =(B)+(C) | <b>EBITDA</b>        | 17   | 15   | 15   | 57          | 68          |
| (E) =(D)／(A) | <b>EBITDA Margin</b> | 38%  | 35%  | 28%  | 43%         | 43%         |



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

**SBC Medical Group** Holdings, Inc.