

2026年第2四半期 グループ概要

2026年8月

SBC Medical Group Holdings Incorporated

ディスクレームー

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、過去の事実や現在の状況に関するものではなく、将来の出来事や業績に関する当社の見通しや考え方のみを示すものです。これらの将来の出来事や業績は、その性質上、多くが本質的に不確実であり、当社の管理の及ばない要因の影響を受けます。これらの将来の見通しに関する記述は、特に、当社のサービス展開の計画および戦略、売上高および利益の成長、ならびに事業の見通しに関する当社の現在の見解を反映したものです。また、「可能性がある」、「～すべきである」、「期待する」、「予想する」、「企図する」、「見積もる」、「考える」、「計画する」、「見込まれる」、「予測する」、「潜在的な」、「目標とする」、「望む」またはこれらの否定形もしくは類似の表現は、将来の見通しに関する記述を示すために使用されることがあります。本プレゼンテーションに記載された将来の見通しに関する記述は、本プレゼンテーションの配信日時点のものであり、様々なリスク、不確実性、仮定、または予測もしくは定量化が困難な状況の変化の影響を受ける可能性があります。そのため、これらの記述に過度に依拠しないようご注意ください。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、法令により義務付けられる場合を除き、将来の見通しに関する記述について、当社の予想の変更や、当該記述の前提となる事象、条件または状況の変化を反映するために、その内容を更新または修正して公表する義務を負うものではありません。実際の結果は、現在の予想と大きく異なる可能性があります、その要因は今後新たに生じる場合もあります。当社がそのすべてを予測することはできませんが、その要因には、例えば、世界的、地域的または各国・各地域における経済、事業、競争、市場および規制環境の変化のほか、米国証券取引委員会（SEC）への提出書類に記載された「Risk Factors（リスク要因）」およびその他の記載事項が含まれます。これらの提出書類は、SECのウェブサイト（www.sec.gov）で閲覧することができます。

Non-GAAP財務指標に関する記述

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2026年8月13日付公表の「Group Overview」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. グループストラクチャー	P4
II. クリニック経営	P14
Appendix.	P18

Ⅰ. グループストラクチャー

会社概要

SBCは、クリニック数日本No.1の美容医療グループ¹を支えるMedical Services Organization (医療経営支援会社)です。26年の歳月をかけて、クリニック数**287**院、年間来院者数**692**万人という規模へと成長しました。高い収益性と強固な財務基盤をベースに、**AI**を活用したプラットフォームの強化を図るとともに、ロンジェビティ(健康長寿)市場やグローバル市場への事業拡大を推進しています

SBCが支えるクリニックネットワークの数値

287 拠点数	20+ ブランド数	6.9M 年間来院者数	73% リピート率
-------------------	---------------------	-----------------------	---------------------

主要数値(NASDAQ: SBC)

\$38M EBITDA ² (1H 2026)	\$0.21 基本EPS ³ (1H 2026)
---	---

サービスポートフォリオ(日本)

209 院	美容医療 - 総合美容 125 - 皮膚科 54 メンズ 23 - 外科 7
31 院	一般医療事業 - 脱毛症治療(AGA) 11 歯科 10 - リハビリ/整形外科 2 眼科 1 - 不妊治療 / 婦人科 4 その他 3

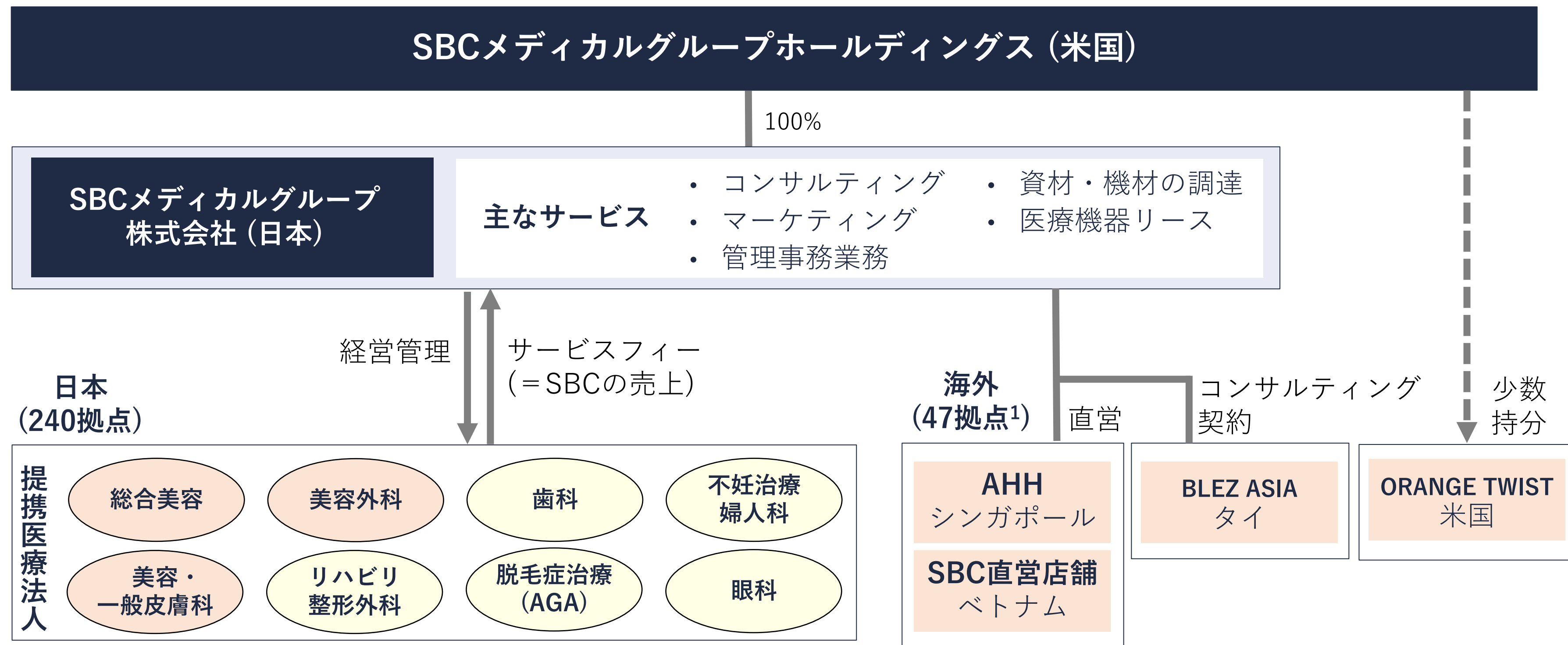
グローバル展開

日本 主力市場 — 湘南美容クリニック ほか20以上のブランド	240
米国 OrangeTwist MedSpa (戦略的投資)	24
東南アジア シンガポール (AHH) ベトナム タイ(BLEZ ASIAと提携)	23

主要な沿革

2000	創業 — 湘南美容クリニック
2021	ネットワークが100院に到達
2023	リゼ・ゴリラクリニックが参画 200院に到達
2024	Nasdaq上場(2024年9月)
2025	Russell 3000®指数に採用 OrangeTwist(米国)へ戦略的投資

グループストラクチャー概要



1 OrangeTwistを含む

グループ沿革

2000~2013 創業期

2000

- SBCの原点
湘南美容クリニック藤沢院 を開院

2003

- ランジェ・コスメティーク
(現SBCメディカルグループ株式会社) を設立

2007~2013

- 新たな医療分野へ進出：
 - － 歯科(湘南歯科クリニック)
 - － 眼科(新宿近視クリニック)
 - － 不妊治療(六本木レディースクリニック)
 - － 脱毛症治療(湘南AGAクリニック)

2014~2023 日本No.1へ

2014

- 湘南美容クリニック
ベトナム院 を開院
- 整形外科へ進出
(SBC整形外科クリニック)

2021

- クリニックネットワークが
100拠点に到達

2023

- リゼ、ゴリラクリニックが
グループに参画
- クリニックネットワークが
200拠点に到達

2024~ グローバル企業へ

2024

- NASDAQ上場
- Aesthetics Healthcare Holdings Pte. Ltd
(シンガポール) を買収
- 法人向け福利厚生プログラム
「SBC Wellness」の提供開始

2025

- 米国株価指数「Russel3000」に採用
- NEO Skin Clinic、JUN CLINIC、
肌の青空クリニック の経営支援を開始
- OrangeTwistへ戦略的投資
- BLEZ ASIAとコンサルティング契約提携

ブランド一覧

- 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

総合美容
(125院)



男性専門
(23院)

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



外科専門
(7院)

SBC
SKIN CLINIC

SBC
湘南美容クリニック
THE LASER



JUN
CLINIC

NEO SKIN CLINIC



皮膚科専門¹
(54院)

一般医療事業

SBC
Shonan Beauty Clinic
湘南AGAクリニック

脱毛症治療(AGA)
(11院)

SBC
湘南歯科クリニック

歯科
(10院)



JUKEIKAI MEDICAL CORPORATION
KANAGAWA LADIES CLINIC

不妊治療、体外受精専門
六本木レディースクリニック
六本木院 / 池袋院

神奈川ウィメンズクリニック
Kanagawa Women's Clinic

不妊治療・婦人科
(4院)

SBC 湘南皮膚科クリニック
皮膚科 / 美容皮膚科

新宿近視クリニック

SBC 御茶ノ水こども
レーザークリニック

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

SBC 整形外科
SBC ORTHOPEDIC CLINIC

リハビリおよび整形外科
眼科、その他¹
(7院)

海外医療事業

ORANGETWIST
Your Treatment Shop
MedSpa
(24院)



美容皮膚科
(1院)

SBC
Shonan Beauty Clinic

総合型
(1院)

AHH

Chelsea
THE CHELSEA CLINIC

SkinGO!

gangnam
laser clinic

美容皮膚科・
エスディックサロン
(21院)

1 肌の青空クリニックを重複カウント

SBCの構造的競争優位モデル

- 包括的な経営支援サービスにより、高水準のサービス・ブランド信頼性・高リピート率&膨大な症例、強固なグループネットワークといった強みの相互作用による自己強化モデルを実現



競争優位を生む構造基盤

垂直統合インフラ

- 包括的で高速・低コストのサービス提供

高度な人材教育

- 高品質を担保する教育・マニュアル

データを軸とする経営

- 膨大な顧客・症例データを活かした経営戦略

学術・学会活動

- 医学的専門性を高めて、サービス品質・ブランド価値を向上

フィーストラクチャー

- ・ 提供するサービスに基づいたサービスフィー。固定と変動項目の組み合わせで構成
- ・ コンサルフィーはクリニックのサイズに応じた料率に設定。新規クリニックには割引が適用される

フィーの概要

フランチャイズ売上	ロイヤリティ+コンサル(売上寄与)	固定
調達売上	医療資材の再販・広告マーケティング(ネット計上)	変動(利用量連動)
マネジメント売上	コンサル(バックオフィス)+ロイヤリティプログラム運営	固定／変動
レンタル売上	医療機器等(グロス計上)	変動

売上向上に重要な要素

拠点数

各フィーのベースとなる最も重要なパラメーター

既存店売上

変動フィーに影響。フィー料率にも影響する可能性

新施術の導入

医療機器入替によるレンタル売上が上がる可能性

SBCと医療法人のガバナンスストラクチャー

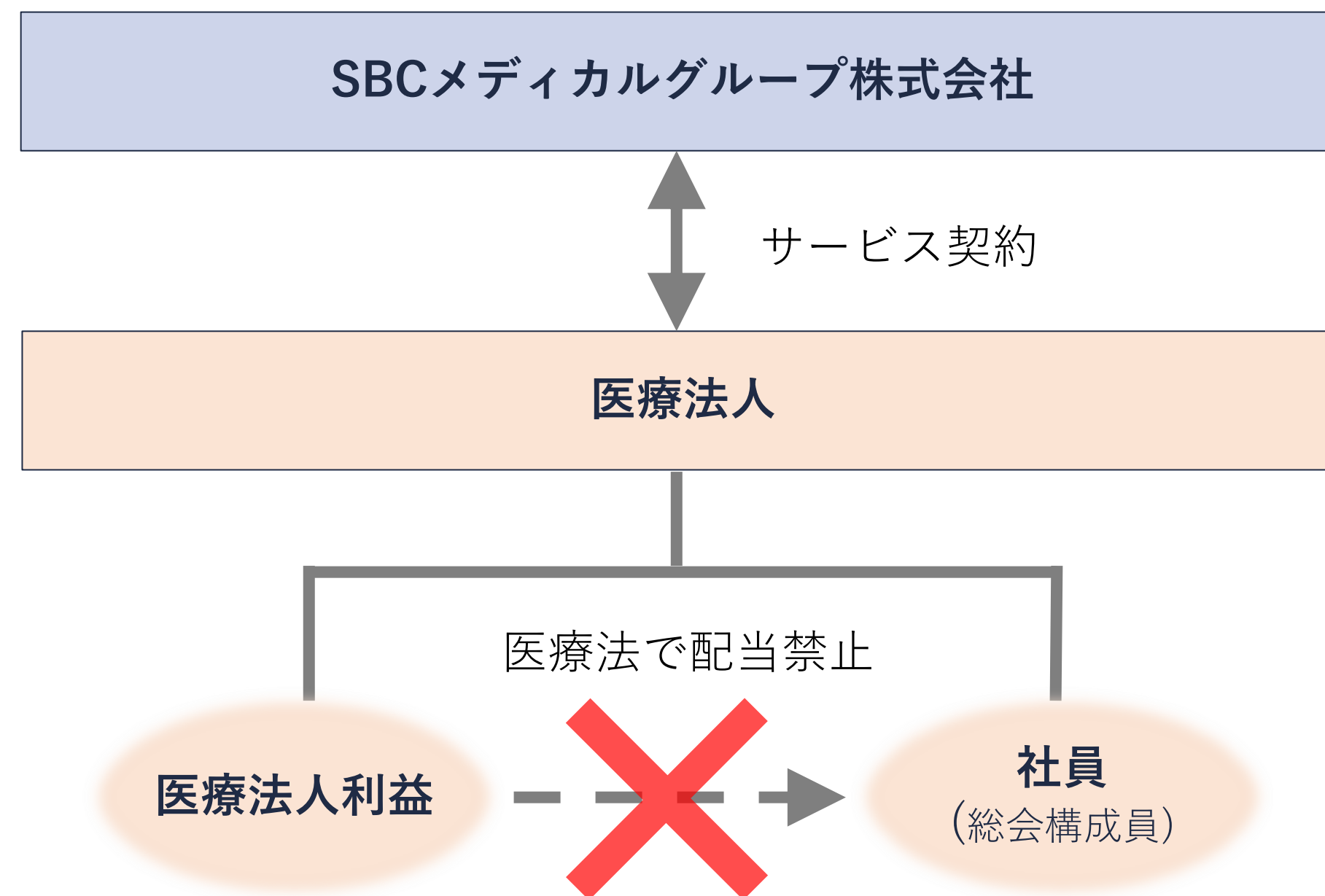
- 日本の医療法上、営利法人が医療法人を直営することは認められておらず、MSOの形式は不可避
- CEOの親族は医療法人の社員（総会構成員）を務めているが、これは出資持分とは明確に異なる役割
- SBCMGが医療法人の出資持分を保有(財産権は解散時の残余財産分配権に限定)

医療法による要請

- 医療法人は「非営利法人」とされており、営利法人による病院・クリニックの直接経営は禁止
- 医療法人の剰余金配当は禁止

ガバナンスと資本による離脱リスクの低減

- CEOの親族が社員（総会構成員）を務める
- SBCMGが医療法人の出資持分を保有



利益相反リスクの多面的な抑制

- CEO相川の親族が社員（総会構成員）を務めることに関する利益相反の懸念は、3つの多面的な保護措置によって抑制

3つの抑制要素

ガバナンス

- サービスフィー水準は、独立社外取締役のみで構成される監査委員会の承認事項



- 恣意的な価格操作のリスクを排除

経済的アライメント

- CEO相川の個人資産の大部分は当社株式。株価水準に極めて高いインセンティブが存在



- 企業価値を損なう利益享受を行う動機は存在しない

法的制約

- 医療法により、医療法人の利益を配当することは禁止。雇用関係もなし



- 経済的なインセンティブはSBCからの報酬に限られる

2025年度学会活動

- 積極的な学術活動を通じ、高水準の医療品質と安全性の確立を推進
- ブランドの信頼性および技術向上、研究データの蓄積、人材教育に寄与

グローバルな学会参加

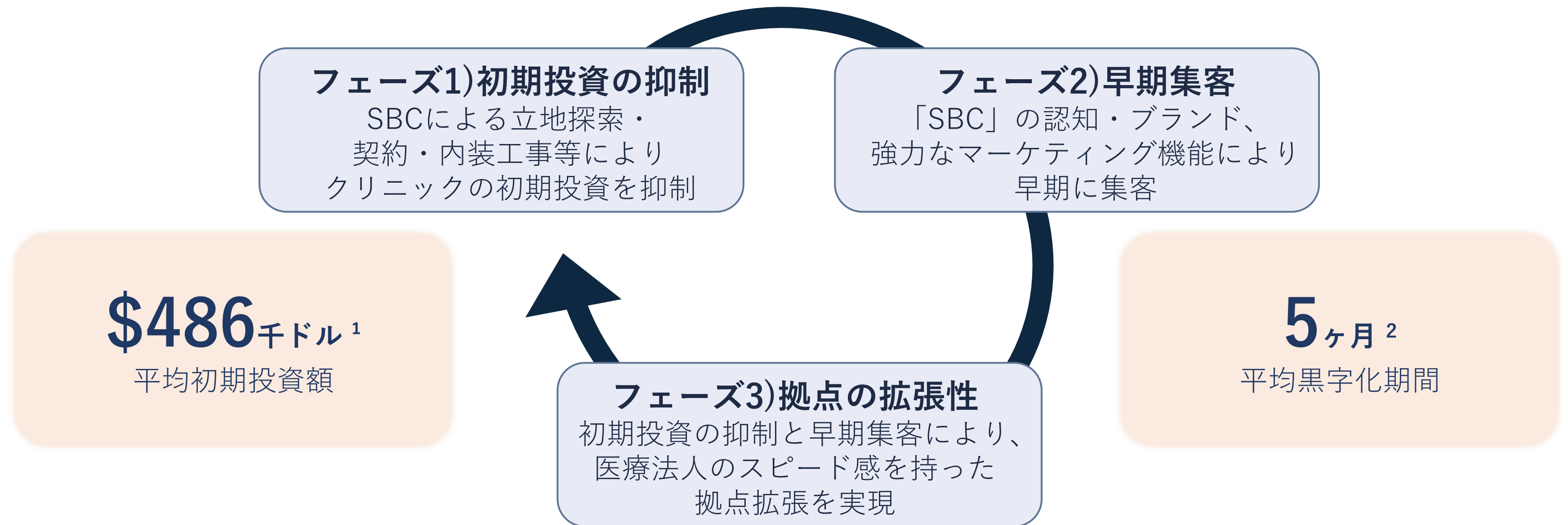


II. クリニック経営

拡張性のある拠点展開

- 初期費用を抑え、ブランド力・マーケティング力を活かした早期集客により、スムーズに立ち上がるクリニックが多数。拠点展開の拡張性を確保

経営支援による拡張性のある拠点展開



施術の概要

- 美容皮膚科ではリピート率が高い脱毛・アンチエイジング施術が人気、LTVの向上が見込まれる
- 美容外科では変化がナチュラルな二重施術が人気

美容皮膚科

カテゴリ別平均顧客単価

230ドル

人気施術および平均顧客単価

- | | |
|--------------|-------|
| 1 脱毛 | 210ドル |
| 2 ボトックス | 100ドル |
| 3 リフトアップレーザー | 310ドル |
| 4 若返り注射 | 330ドル |

美容外科

カテゴリ別平均顧客単価

1,680ドル

人気施術および平均顧客単価

- | | |
|--------------|---------|
| 1 二重 | 1,040ドル |
| 2 脂肪吸引 | 1,920ドル |
| 3 糸リフト | 870ドル |
| 4 クマ取り・たるみ取り | 1,300ドル |

1 SBCブランドの数字

2 換算レート：158.1円／ドル

3 ポイント・チケット値引後

4 総取引額：顧客の会計時点における取引金額の総額

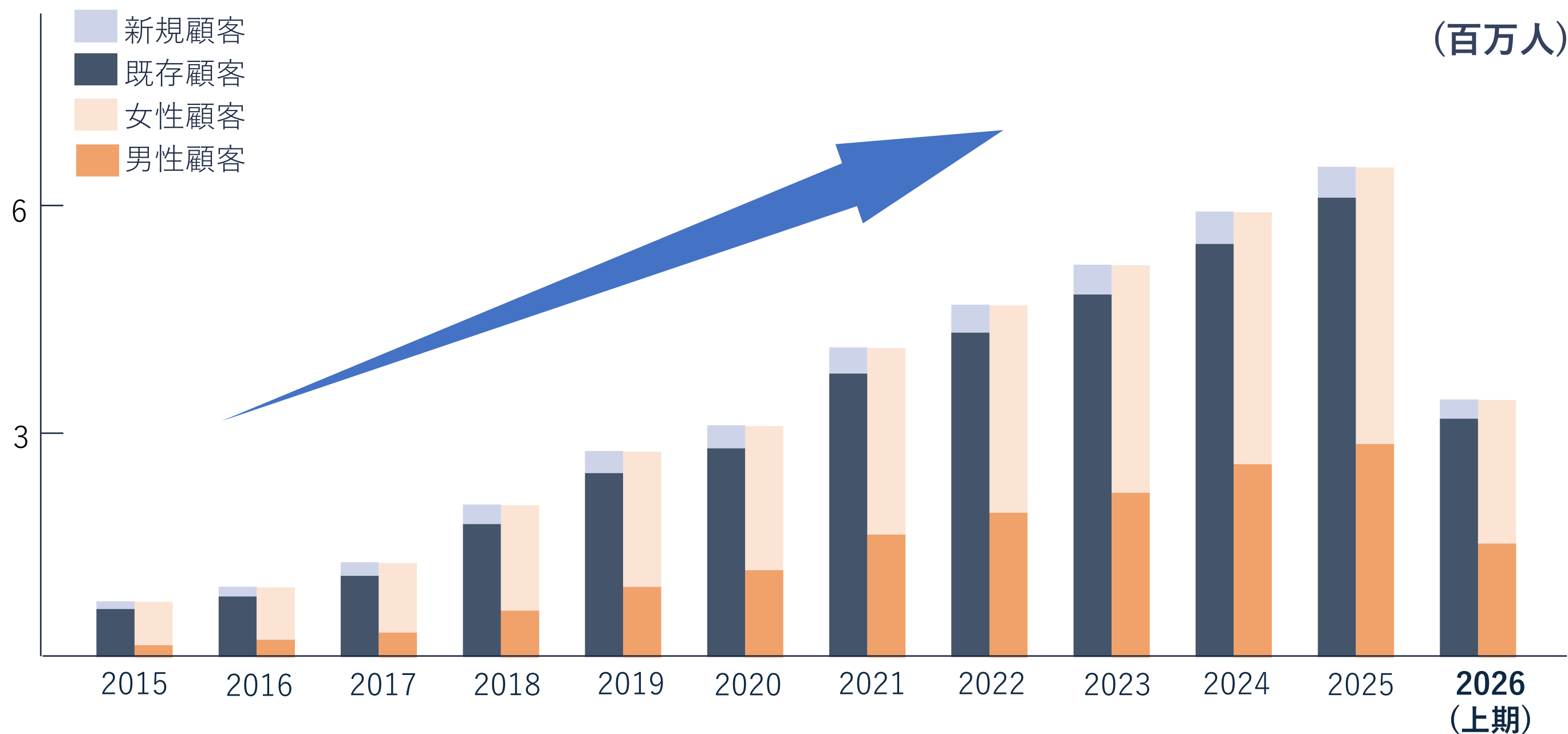
5 コース消化を含まない

6 無料カウンセリングを除く

顧客推移

- 既存顧客¹が多く、着実に来院数は増加
- 男性脱毛の普及により、男性顧客割合が増加

来院数推移 (男女比および新規既存顧客比)^{2 3}



年平均成長率 (直近5年)

16%

男性顧客比率 (2026年上期)

44%

既存顧客割合¹ (2026年上期)

93%

Appendix.

Non-GAAP財務指標

本資料では、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)		1H26	1H25
(A)	当社株主に帰属する当期純利益	22	24
	以下の項目を除外調整		
(B)	非支配株主持分に帰属する当期利益（損失）	0	(0)
(C)	持分法投資損失	1	—
(D)	法人税等	15	21
(E)	保険解約益	—	(9)
(F)	その他費用	1	1

Non-GAAP財務指標

本資料では、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)		1H26	1H25
(G)	その他収益	(1)	(0)
(H)	為替差損益（純額）	(2)	2
(I)	支払利息	0	0
(J)	受取利息	(0)	(0)
(K)	減価償却費及び償却費	2	1
(L)	=(A)+(B)+(C)+(D) +(E)+(F)+(G)+(H) +(I)+(J)+(K) 調整後 EBITDA	38	40

SBC Medical Group Holdings Incorporated

ご清覧いただきありがとうございました

IRサイト



LinkedIn

