2026年第3四半期
投資家プレゼンテーション資料



2026年11月

SBC Medical Group Holdings Incorporated

ディスクレーマー

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SBCメディカルグループホールディングス (以下「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、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、経営成績の評価や、財務および経営上の意思決定の目的で、調整後EBITDA、調整後EBITDAマージン、有利子負債、ネットキャッシュ、および調整後D/Eレシオなどの Non-GAAP財務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。これらのNon-GAAP財務指標には分析ツールとしての限界があり、単独で、または米国会計基準（GAAP）に基づき報告された当社の業績分析の代替として考慮すべきではありません。全ての企業が同一の算出方法を用いているわけではないため、これらの指標は他社の同様の名称を持つ指標と比較可能でない場合があり、企業ごとに大きく異なる可能性があります。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11月13日付公表の「3Q 2026 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.	2026年第3四半期クリニック実績ハイライト	P4
II.	2026年第3四半期実績ハイライト	P6
III.	事業戦略アップデート	P9
IV.	資本・IR活動	P15
Appendix.		P17

Ⅰ. 2026年第3四半期
クリニック実績ハイライト

2026年第3四半期クリニック実績ハイライト

- 来院数と平均顧客単価の双方が伸長し、既存院売上高[5]は前年同期比7%増。
  クリニックネットワークも着実に拡大

拠点数[1]
2026年9月末時点-前年同期末比

293

+36拠点 / +14%

クリニック売上高[1 2 3 4]
年初来-前年比

890百万ドル +11%

既存院売上高[5]：836百万ドル +7%

平均顧客単価(1来院あたり)[1 2 3 6 7 8]
第3四半期-前年同期比

290ドル

+4%

年間来院数/ユニーク数[1 8 9]
過去12ヶ月-前年比

706万人 +9%

226万人 +10%

総取引額構成比[1 2 3 6]
年初来

美容皮膚科	62%
美容外科	22%
メディカル	16%

リピート率[1 7 8 9 10]

73%

1 SBCブランド・リゼクリニック・ゴリラクリニック・AHH・JUN CLINIC（拠点数はOrangeTwist・BLEZを含む）
2 換算レート：158.5円/ドル、123.9円/シンガポールドル
3 ポイント・チケット値引後
4 売上高：役務提供（施術）に応じて計上
5 既存院売上高：2024年12月31日時点で営業しており、その後閉院していないクリニックの売上
6 総取引額：顧客の会計時点における取引金額の総額
7 コース消化を含まない
8 無料カウンセリングを除く
9 ユニーク数・リピート率 (AHH)は
SBCブランド・リゼ・ゴリラ・JUN CLINICの年間顧客数との比率から算出
10 2回以上来院した顧客の割合

Ⅱ. 2026年第3四半期実績ハイライト

2026年第3四半期財務ハイライト

売上高	営業利益	調整後EBITDA[1]	Basic EPS[5]
59百万ドル	26百万ドル	28百万ドル	0.15ドル
＋35%YoY	＋66%YoY	＋66%YoY	＋25%YoY

	単位	3Q26	QoQ	YoY	2Q26	3Q25
売上高	百万ドル	59	+19%	+35%	49	43
営業利益	百万ドル	26	+39%	+66%	19	16
調整後EBITDA[1]	百万ドル	28	+37%	+66%	20	17
調整後EBITDA マージン[2]	%	47	+6pt	+9pt	41	38
当社株主に帰属する純利益	百万ドル	16	+47%	+22%	11	13
純利益率[3]	%	27	+5pt	(3)pt	22	30
ROE(年換算)[4]	%	23	+6pt	(0)pt	16	23
Basic EPS[5]	ドル	0.15	+50%	+25%	0.10	0.12

1 調整後EBITDA=当社株主に帰属する当期純利益＋税金・営業外損益・減価償却費及び償却費 (Non-GAAP数値：P23参照)

2 調整後EBITDA マージン (%)=調整後EBITDA / 売上高 (Non-GAAP数値：P23参照)

3 純利益率=当社株主に帰属する当期純利益 / 売上高

4 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)

5 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

2026年第3四半期業績ハイライト

- 売上高は前年同期比+35%、営業利益は同+66%と大幅な増収増益。マネジメントサービス収入の拡大等により、営業利益率は前年同期の37%から45%に改善

(百万ドル)	3Q26	QoQ	YoY	2Q26	3Q25
売上高	59	+19%	+35%	49	43
SBCコアセグメント	53	+19%	+22%	45	43
・フランチャイズ売上	10	+1%	(4)%	10	10
・調達売上	14	+6%	+6%	13	13
・マネジメントサービス売上	16	+28%	+73%	13	9
・レンタルサービス売上	8	+108%	+30%	4	6
・その他	5	(4)%	+11%	5	4
Waqooセグメント	6	+23%	NM	5	—
売上原価	16	+24%	+29%	13	13
売上総利益	42	+17%	+38%	36	31
販売費及び一般管理費	16	(7)%	+7%	17	15
営業利益	26	+39%	+66%	19	16
当社株主に帰属する純利益	16	+47%	+22%	11	13

主要因・変動額 - YoY（百万ドル）

【売上高】+15.2 為替影響 (4.2)

（以下為替影響除き）

- **マネジメントサービス　+8.2**
  8月に発表したサービスフィー引上げ、およびポイント事業の販促費低下
- **レンタルサービス　+2.5**
  新規出店による医療機器の導入
- **Waqoo連結　+5.6**
  新たな連結セグメントの売上寄与

【当社株主に帰属する純利益】+2.9 為替影響 (1.4)

本業の利益成長が牽引したものの、
為替影響や税負担増・持分法損失等が一部相殺

1 為替影響=当期実績－前期レート換算値。

2 換算レート：SBC (3Q26 159.1円/ドル, 2Q26 159.3円/ドル, 3Q25 147.4円/ドル)、Waqoo (3Q26 159.2円/ドル, 2Q26 156.9円/ドル)

Ⅲ. 事業戦略アップデート

Longevity事業の本格展開に向けたロードマップ

- 既存の圧倒的なクリニックネットワークを競争優位性として、検査・診断から個別最適化された治療、効果検証までを一気通貫で提供するプラットフォームを2028年までに段階的に構築する

現在	2026年11月	2027年	2027~28年
広範な顧客接点	**診断 — ステップ1**	**Longevityセンター＋オンライン**	**AI × 医師、グローバル**
• 293拠点、医師・看護師が常駐 – 外見：美容・アンチエイジング – 身体機能：AGA、歯科、リハビリおよび整形外科、眼科、不妊治療・婦人科 – 再生医療 (CellPro)	• 自社血液バイオマーカー検査 (Waqoo)の開発開始 – クリニックネットワーク全体での検査提供 – 継続的な検査＝継続的な収益とデータ	• Longevityセンター開設 • オンラインプラットフォーム：コーチング＆トラッキング • エピジェネティック年齢頬粘膜検査 (2027年春)	• AIが生成し医師が確認するプロトコル – ループの完成：診断 → 個別化 → 介入 → 再測定 • Longevityメニューを米国 (OrangeTwist) および東南アジアへ展開

SBCは最も構築が難しい「治療を実行する医療インフラ」を既に保有

■ **既に保有している「治療を実行する医療インフラ」に、診断とAIを組み合わせることで、Longevity市場における独自の競争優位性を確立する**

DNAメチル化検査の開発に着手 ー 生物学的年齢の測定

- 生物学的年齢を推定するDNAメチル化検査の自社開発に着手。Waqooグループが再生医療分野で培った研究・技術基盤を活用

なぜDNAメチル化か

- 遺伝子と異なり、生活習慣や環境によって変化しうる
- 生活習慣の改善が与える影響を、経時的に追跡できる有望な指標
- 2013年以降、研究が進展[1]。2025年には1回の採血から11の臓器・系統の年齢を推定する手法が示された[2]

開発の3つの柱

1. 臓器別のマッピング

臓器・系統ごとに生物学的年齢を評価する

2. 非侵襲での測定

採血を伴わない測定方法を研究する

3. 日本固有のデータ

世界で最も高齢化が進んでいる日本固有のデータを活用

■ DNAメチル化検査の自社開発を通じて、生物学的年齢と治療効果を可視化し、データに基づく個別最適化医療の実現を目指す

1 Horvath S., Genome Biology (2013)　2 Sehgal R. et al., Nature Aging (2025)

独自ローカルLLM基盤の構築 ー 医療データを安全に活用するAI戦略

- 医療データを安全に活用できる独自ローカルLLM基盤を構築。医療データの保護、独自データを活用したAI機能の開発を推進する

なぜローカルLLMか

- SBC独自の臨床・顧客データを活用し、汎用AIでは実現しにくい独自機能を開発
- 推論コストをクラウドAPI価格から切り離し、経済性を向上

独自ローカルLLMを用いて開発する6つのAI機能

音声入力による電子カルテ自動作成 コスト
AI音声認識で約1秒でカルテを下書き ― 医師・看護師の時間を患者へ

シフト作成 コスト
293拠点の人員配置を最適化 ― 作成工数・待機時間・残業を削減

セキュリティ監視 リスク
診療システムとデータアクセスをAIで監視

クリニック販促プランナー 売上
販促クリエイティブを生成 ― 予約当たり広告費を低減

クリニック向け施術プラン提案 売上
26年分の症例データから次の最適な施術を提示 ― 来院単価を向上

顧客向けパーソナルレコメンド 売上
顧客ごとの施術履歴に基づくレコメンド ― LTV向上

■ **独自のローカルLLM基盤により、医療データの安全な活用とAI利用コストの最適化を両立し、AI機能の開発・展開を通じて生産性向上・売上拡大を加速**

クリニック運営基盤の高度化 ー アトミックソフトウェアとの共同開発

- 国内最大級の自由診療クリニック向けプラットフォーム「medicalforce」を提供するアトミックソフトウェアと資本業務提携。新規機能を共同開発し、クリニックの生産性・収益性を向上させる

なぜアトミックソフトウェアか

圧倒的な導入・継続実績

- 自由診療向け基幹SaaSとして国内800院以上が導入[1]
- 継続利用率 99.2%[2]の高い支持

自由診療に特化した一元管理システム

- 予約・電子カルテ・決済・顧客管理・経営分析を統合
- 部屋/機器/スタッフの連動予約、役務・症例写真管理など特有業務に対応

自社支援クリニックでの確かな稼働実績

- 「肌の青空クリニック」にて基幹・決済システムとして実用済
- 現場での実証実績が今回の提携の決め手に

価値創出の3ステップ

1. AI機能の共同開発

医師の診療記録作成を支援する機能を両社で開発

2. 自社システムへの実装

当社支援クリニックで検証し、成果をクリニック業務システムへ順次実装する

3. 新ブランド・新業態への展開

導入手順を標準化し、開院準備期間の短縮と早期の運営安定化につなげる

■ クリニック業務の効率化・標準化を通じて、既存院の収益性向上と新規開院の早期立ち上げを支える

1 導入院数は2026年9月時点（アトミックソフトウェア発表）　2 継続利用率は2026年3月時点（同社調べ）

Newsweek誌 医療ツーリズム世界ランキング2027に選出

- 湘南美容クリニックが形成外科分野の脂肪吸引・豊胸手術の2部門に選出（各部門 上位75施設）[1]
- インバウンド顧客の2026年第3四半期の来院者数[2]は前年同期比+86%で推移

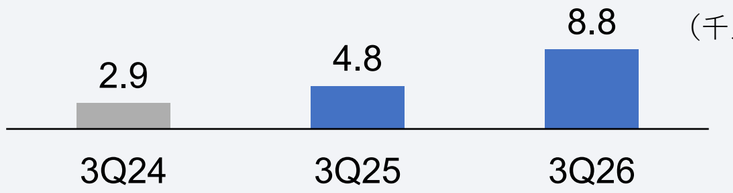
調査概要

- **名称：**
  World's Best Hospitals & Clinics
  for Medical Tourism 2027
- **発表：**Newsweek誌（調査：Statista社）
- **発表日：**米国時間2026年11月3日
- **対象期間：**2025年9月3日~2026年9月2日
- **対象地域：**13か国
- **選出部門：**形成外科分野
  -脂肪吸引部門・豊胸手術部門
  （各部門上位75施設が選出）
- **掲載名：**Shonan Beauty Clinic（Shinjuku, Japan）



インバウンド顧客向けの取り組みと実績

インバウンド顧客の来院数推移（3ヵ月）



前年同期比
+86%
3Q26（3Q25比）

医療者コミュニティでの信頼

- 2025年は国内外28の医学会で、当社が経営支援する
  クリニックの医師延べ75名の医師が登壇し研究成果を発表

サポート体制

- 美容医療に特化したAI通訳アプリ「Talk Bridge」をリリース
- 中・英対応の、通訳センター・「グローバルビューティー
  アドバイザー」を整備

■ 国際的な評価を追い風に、海外でのブランド認知度・信頼性を一層高め、成長するインバウンド事業をさらに加速

1 Newsweek「World's Best Hospitals & Clinics for Medical Tourism 2027」（調査：Statista）
2 SBCブランド(除くリゼクリニック・ゴリラクリニック・AHH・JUN CLINIC・BLEZ)

Ⅳ. 資本・IR活動

資本・IR活動 ー 株式流動性の向上

- 足元（10月）のSBC株の平均日次売買代金[1] [2]は1,026千ドルと、株式流動性は着実に改善
- 積極的な投資家面談を継続し、株式市場におけるSBCの認知度改善を継続する

平均日次売買代金[1] [2]

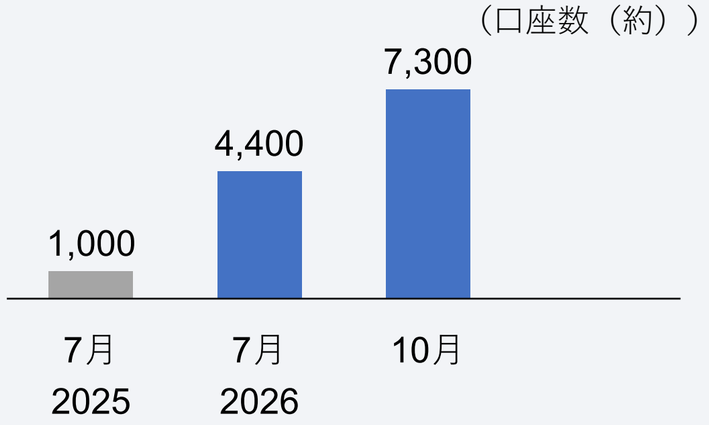
4.1倍（2026年7月比）

2026年10月　：約1,026千ドル
2026年 7月　：約　253千ドル

実質株主数[3]

1.6倍（2026年7月比）

2026年10月末時点　：約7,300口座
2026年 7月末時点　：約4,400口座



IR活動実績（2026年1~10月）

183件

投資家との個別面談

22件

IRカンファレンス参加

■ **多様な投資家の参画を促進し、株式流動性の向上とともに、中長期的な企業価値を反映した適正な株価形成を目指す**

1 平均日次売買代金 = Σ（日次出来高×終値）÷ 営業日数　2 7月 7/6~7/31 / 10月 10/5~10/30（各20営業日）
3 Broadridge調べの実質株主口座数（証券会社経由の保有）。基準日2025/7/11・2026/7/31・2026/10/30

Appendix.

2026年9月累計業績ハイライト

(百万ドル)	9M26	YoY	9M25
売上高	151	+13%	134
SBCコアセグメント	141	+5%	134
・フランチャイズ売上	28	(21)%	36
・調達売上	40	(8)%	43
・マネジメントサービス売上	41	+76%	23
・レンタルサービス売上	15	(18)%	19
・その他	16	+25%	13
Waqooセグメント	10	NM	—
売上原価	42	+19%	36
売上総利益	109	+10%	98
販売費及び一般管理費	45	+4%	44
営業利益	63	+15%	55
当社株主に帰属する純利益	38	+2%	37

主要因・変動額 - YoY（百万ドル）

【売上高】 +16.8　為替影響 (9.9)

（以下為替影響除き）

- **フランチャイズ　(5.5)**

  25年4月のコンサルティング契約のフィー体系変更影響

- **マネジメントサービス　+20.7**

  ポイント事業の販促費抑制
  および8月に発表したサービスフィーの引上げ影響

- **レンタルサービス　(2.3)**

  25年の医療機器の大幅入替の反動

- **その他　+4.4**

  AHHの伸長および工事売上

- **Waqoo連結　+10.0**
  新たな連結セグメントの売上寄与

【当社株主に帰属する純利益】 +0.9　為替影響 (2.9)

前年の生命保険償還益の剥落

1 為替影響=当期実績－前期レート換算値。

2 換算レート：SBC (9M26 158.5円/ドル, 9M25 148.1円/ドル)、Waqoo (2-3Q26 158.2円/ドル)

連結損益計算書

(百万ドル)	3Q26	QoQ	YoY	2Q26	3Q25	9M26	YoY	9M25
売上高	59	+19%	+35%	49	43	151	+13%	134
SBCコアセグメント	53	+19%	+22%	45	43	141	+5%	134
• フランチャイズ売上	10	+1%	(4)%	10	10	28	(21)%	36
• 調達売上	14	+6%	+6%	13	13	40	(8)%	43
• マネジメントサービス売上	16	+28%	+73%	13	9	41	+76%	23
• レンタルサービス売上	8	+108%	+30%	4	6	15	(18)%	19
• その他	5	(4)%	+11%	5	4	16	+25%	13
Waqooセグメント	6	+23%	NM	5	—	10	NM	—
売上原価	16	+24%	+29%	13	13	42	+19%	36
売上総利益	42	+17%	+38%	36	31	109	+10%	98
販売費及び一般管理費	16	(7)%	+7%	17	15	45	+4%	44
• 給与・手当	7	(5)%	+12%	8	7	21	+8%	20
• 減価償却費	0	+1%	(51)%	0	1	1	(39)%	2
• コンサルティング費用	3	(36)%	(25)%	5	4	12	+3%	12
• オフィス賃料、光熱費等費用	2	+16%	+20%	2	2	5	(3)%	5
• その他	2	+35%	+118%	2	1	6	+11%	5
営業利益	26	+39%	+66%	19	16	63	+15%	55
当社株主に帰属する純利益	16	+47%	+22%	11	13	38	+2%	37

連結貸借対照表

(百万ドル)	26年 9月末	増減	25年 12月末
資産合計	425	+44	380
流動資産合計	274	+43	231
• 現金及び現金同等物	198	+35	164
• 関連当事者に対する売掛金	31	+3	28
• 顧客貸付金	4	(5)	9
• その他資産	41	+9	31
非流動資産合計	151	+2	149
• 有形固定資産 (純額)	9	+1	8
• 無形資産 (純額)	45	(3)	48
• オペレーティング・リース使用権資産	10	+2	8
• ファイナンス・リース使用権資産	0	(0)	0
• 顧客貸付金	2	(2)	5
• 関連当事者に対する長期投資資産	18	(0)	18
• その他資産	67	+4	62

(百万ドル)	26年 9月末	増減	25年 12月末
負債合計	121	+4	117
流動負債合計	75	+14	61
• 買掛金	23	+6	17
• 銀行及びその他の借入	9	(0)	9
• 関連当事者からの前受金	4	(2)	5
• 未払法人税等	17	+8	9
• オペレーティング・リース負債	6	+1	4
• ファイナンス・リース負債	0	(0)	0
• その他負債	16	+0	16
非流動性負債合計	47	(9)	56
• 銀行及びその他の借入	25	(9)	34
• オペレーティング・リース負債	5	+0	4
• ファイナンス・リース負債	0	(0)	0
• その他負債	17	(1)	18
株主資本合計	303	+40	263
当社株主に帰属する株主資本	287	+39	248
非支配株主持分	17	+2	15

連結キャッシュフロー計算書

(百万ドル)	9M26	YoY	9M25
営業活動の結果得た（支出した）資金	50	+77	(27)
投資活動の結果得た（支出した）資金	(5)	(8)	3
財務活動の結果得た（支出した）資金	(9)	(27)	18
為替レート変動の影響	(2)	(10)	8
現金及び現金同等物の純増加	35	+32	2
期首現金及び現金同等物残高	164	+39	125
期末現金及び現金同等物残高	198	+71	127

成長に向けた強固な財務基盤

- ネットキャッシュ154百万ドル、自己資本比率68%と強固な財務基盤を保有。引き続き成長投資の機会を模索していく

現金及び現金同等物	有利子負債[2]	ネットキャッシュ[4]
198百万ドル	44百万ドル	154百万ドル 1株あたりネットキャッシュ[5]：1.51ドル

自己資本比率[1]	調整後D/Eレシオ[3]	BPS[6]
68%	0.15x	2.80ドル

1 自己資本比率 =当社株主に帰属する株主資本/ 総資産
2 オペレーティング・リース負債を含む (Non-GAAP数値：P24参照)
3 調整後 D/Eレシオ = 有利子負債 /株主資本合計 (Non-GAAP数値：P24参照)
4 ネットキャッシュ = 現金及び現金同等物 - 有利子負債 (Non-GAAP数値：P24参照)
5 1株あたりネットキャッシュ ＝ ネットキャッシュ / 発行済株式数
6 BPS =当社株主に帰属する株主資本 / 発行済株式数
7 本スライドに記載されている主要連結貸借対照表科目数値：P20参照
貸借対照表全体は2026年11月13日付の関連決算リリースをご参照ください

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)		3Q26	2Q26	3Q25
(A)	売上高	59	49	43
(B)	当社株主に帰属する純利益	16	11	13
(C)	非支配株主持分に帰属する当期利益	1	0	0
(D)	持分法投資損失	1	1	—
(E)	法人税等	9	8	6
(F)	生命保険償還益	—	—	—
(G)	その他費用	—	0	0
(H)	その他収益	(1)	(0)	(2)
(I)	為替差損益（純額）	1	(1)	(1)
(J)	支払利息	0	0	0
(K)	受取利息	(0)	(0)	(0)
(L)	減価償却費及び償却費	1	1	1
(M) = (B)+(C)+…+(L)	**調整後EBITDA**	**28**	**20**	**17**
(N) = (B) / (A)	**純利益率**	**27%**	**22%**	**30%**
(O) = (M) / (A)	**調整後EBITDAマージン**	**47%**	**41%**	**38%**

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)			26年9月末	25年12月末
(A)		銀行その他借入金 (流動)	9	9
(B)		銀行その他借入金 (非流動)	25	34
(C)		オペレーティング・リース負債 (流動)	6	4
(D)		オペレーティング・リース負債 (非流動)	5	4
(E)		ファイナンス・リース負債 (流動)	0	0
(F)		ファイナンス・リース負債 (非流動)	0	0
(G)	= (A)+(B)+…+(F)	**有利子負債**	**44**	**52**
(H)		現金及び現金同等物	198	164
(I)	= (H) – (G)	**ネットキャッシュ**	**154**	**112**
(J)		株主資本合計	303	263
(K)	= (G)/(J)	**調整後D/Eレシオ**	**0.15x**	**0.20x**

投資ハイライト

1	**国内No.1の美容医療プラットフォーム[1]**	年間来院数706万人、リピート率73%[2]、調整後EBITDAマージン47% [2 3]を誇る高収益な医療経営支援（MSO）モデル
2	**Longevity：最も構築が難しい「治療を実行する医療インフラ」を既に保有**	既存の医療インフラに診断・AIを組み合わせ、一気通貫のLongevityプラットフォームを構築
3	**双方向のグローバル展開**	米国のLongevityノウハウを取り込み、日本のクリニック運営モデルを米国・アジアへ展開
4	**AIが26年分のデータを収益成長へ転換**	蓄積した臨床・顧客データとAIを活用し、売上成長と営業レバレッジの向上を推進
5	**AI時代に希少性が高まる物理的な医療インフラ**	認可されたクリニックと医師による医療提供能力は、容易に再現できない
6	**強固な財務基盤に支えられた、高収益・複利成長モデル**	ネットキャッシュ154百万ドル[4]。営業キャッシュフローを活用した成長投資と持続的なEPS拡大を追求

1 矢野経済研究所「2026年版 美容医療の展望と戦略：市場分析編」(拠点数・クリニック売上ベース)

2 3Q26数値

3 調整後EBITDAマージン (%)=調整後 EBITDA / 売上高 (Non-GAAP数値：P23参照)

4 ネットキャッシュ = 現金及び現金同等物 - 有利子負債 (Non-GAAP数値：P24参照)

SBC Medical Group Holdings Incorporated

ご清覧いただきありがとうございました

IR関連お問い合わせ：ir@sbc-holdings.com

IRサイト

LinkedIn