# SBC メディカルグループホールディングス

## 2026 年度 第 3 四半期 決算説明会

議事録

**開催日時** 2026 年 11 月 13 日（金） 日本時間 22 時 30 分／米国東部時間 8 時 30 分

**開催形式** ライブ配信（ウェビナー形式、英語にて実施）

**登壇者**

取締役 兼 CFO 兼 COO 吉田 優也

Head of Global Planning and Strategy スティーブン・ロジャース

Head of IR 福井 輝（司会）

## 免責事項

本議事録は、SBC メディカルグループホールディングス（以下「当社」）が 2026 年 11 月 13 日に開催した 2026 年度第 3 四半期決算説明会の記録として作成したものです。読みやすさを考慮して編集を加えており、当日の発言をそのまま逐語的に記載しているものではありません。なお、本説明会は英語で実施されており、本議事録はその内容を日本語に翻訳のうえ記載しています。記載内容に相違がある場合は、当社が公表した開示資料が優先します。

本議事録には、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。本議事録に記載された将来の見通しに関する記述は、決算説明会開催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、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。

特に、出資先企業によるものを含む将来のクリニック開設、マージンの改善、Longevity 関連の売上貢献、および資金調達の必要性に関する言及は、確定的なコミットメントではなく、現時点における見通しまたは目指す姿を示したものです。実際の結果は、事業環境、施策の実行状況その他の要因により異なる可能性があります。

**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、純有利子負債、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ち、当社の経営成績に関する有用な情報を提供し、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、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。GAAP 指標との調整表は、2026

年 11 月 13 日付の決算リリースおよび決算説明資料をご参照ください。

## 1. 開会のご挨拶

［福井］　本日は、SBC メディカルグループホールディングス、2026 年度第 3 四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

［福井］　本会は、CFO 兼 COO 兼 AI エヴァンジェリストの吉田優也、Head of Global Planning and Strategy のスティーブン・ロジャースと、司会の私、IR 部長の福井にて進めてまいります。

［福井］　本日の決算説明資料は、当社 IR サイトに掲載しております。議事録につきましても、準備が整い次第掲載いたします。また、本日のお話には、将来の見通しに関するものが含まれますが、これらは将来の業績を保証するものではなく、実際の結果は様々な要因により異なる可能性があります。詳細は当社の SEC 提出書類をご参照ください。また、一部の Non-GAAP 指標にも言及しますが、GAAP との調整表は本日の開示資料に記載しております。

［福井］　本日のプログラムをご案内いたします。まず AI を活用したプレゼンテーションを約 10 分間ご覧いただきます。もちろん、内容は事前に確認したものになりますのでご安心ください。その後、質疑応答に移り、最後に吉田より閉会のご挨拶を申し上げます。ご質問は、画面下部の「Q&A」アイコンをクリックのうえ、ご入力いただき、ご送信ください。

［福井］　それでは、プレゼンテーションを開始いたします。

## 2. 決算説明プレゼンテーション（AI 活用）

本セクションは、当日上映した AI 活用プレゼンテーションのナレーション内容を記載しています。ページ番号は当社 IR サイト掲載の「2026 年第 3 四半期決算説明資料」に対応します。

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。これより、2026 年度第 3 四半期の業績、事業戦略のアップデート、そして資本・IR についてご説明します。

今四半期を一言で表すなら、SBC の成長が明確に再加速した四半期です。売上高は前年同期比 35%増、営業利益は 66%増、調整後 EBITDA マージンは 47%に達しました。成長と収益性がそろって向上しており、まさに私たちが築いてきたオペレーティング・レバレッジであり、高収益な MSO モデルの強さを明確に示すものです。

**P5　2026 年第 3 四半期 クリニック実績ハイライト**

まず、事業の基盤の強さを示すクリニックのハイライトからご説明します。今期 9 か月間の既存院売上高は 836 百万ドルと前年同期比 7%増となり、着実な成長が続いています。特に心強いのは、来院客数の増加と、1 来院あたりの平均顧客単価の増加が、ともに成長を牽引している点です。直近 12 か月の来院数は 706 万人で前年同期比 9%増、ユニーク顧客数

は 226 万人で同 10%増でした。同時に、平均顧客単価は 4%増の 290 ドルとなりました。拠点数も前年同期から 36 拠点増え、293 拠点となりました。要するに、既存クリニックが力強さを増すと同時に、ネットワークも拡大を続けており、持続的な成長に向けた強力な組み合わせです。

**P7 2026 年第 3 四半期 財務ハイライト**

続いて、財務ハイライトです。第 3 四半期の売上高は 59 百万ドルで、前年同期比 35%増。営業利益は 26 百万ドルで同 66%増。調整後 EBITDA は 28 百万ドルで、こちらも 66%増です。調整後 EBITDA マージンは 47%と、前年同期から 9 ポイント改善しました。Basic EPS は 0.15 ドルで 25%増です。利益は売上を大きく上回って伸び、営業利益率は前年同期の 37%から 45%に拡大しました。これこそが MSO モデルに組み込まれたオペレーティング・レバレッジです。単にクリニックを増やすだけでなく、クリニックあたりの生産性とフィーを同時に高めることで成長しています。

**P8 2026 年第 3 四半期 業績ハイライト（増減要因）**

第 3 四半期は、MSO モデルの継続的な強さを反映し、力強い増収増益を達成しました。売上高は前年同期比で 15.2 百万ドル増加し、その要因は主に 3 つです。第一に、マネジメントサービス売上が前年同期比 73%増となりました。これは、第 2 四半期決算とあわせて 8 月に発表したサービスフィーの改定と、ポイント事業における販促費の減少によるものです。第二に、新規開院したクリニックに設置した医療機器を背景に、レンタルサービス売上が伸びました。第三に、新たに連結した Waqoo セグメントが 5.6 百万ドルの売上に貢献しました。利益面では、当社株主に帰属する当期純利益は前年同期比 22%増加し、中核事業の力強い成長がこれを支えました。

**P10 事業戦略アップデート／Longevity ロードマップ**

次に、事業戦略のアップデートです。当社の長期ビジョンは変わりません。Longevity、すなわち「いつまでも若々しく活力ある状態で生きる」と聞いたときに、人々が真っ先に思い浮かべる存在になることです。今四半期の新しい点は、このビジョンの裏付けとなる具体的なロードマップを描き、2028 年までの段階的な取り組みを計画したことです。Longevity には、診断、個別化された治療、介入、そして結果の検証という、完結したサイクルが必要です。このサイクルを築くうえで最も難しい点の一つが、治療を実際に提供するための医療インフラ、すなわち、医師と看護師が常駐する認可クリニックを、大規模に整備することです。SBC には、すでにそのインフラがあります。当社の医療ネットワークは 293 拠点に及び、審美系と機能系の両方の医療を、AGA、歯科、整形外科、眼科、不妊治療、再生医療などの分野でカバーしています。2026 年 11 月から、自社の血液バイオマーカー検査プログラムの開発を開始し、最終的にはクリニックネットワーク全体への展開を目指します。この取り組みは、時間をかけて、継続的な収益を生み出し、同時に長期的な健康データという価値ある基盤を築く可能性があると考えています。2027 年には、オンラインのコーチング・トラッキングプラットフォームとあわせて、Longevity センターの開設を目指します。さらに 2027 年から 2028 年にかけては、AI が生成し医師が検証する治療プロトコルを開発し、OrangeTwist を通じた米国、そして東南アジアへの Longevity サービス展開の可能性を探ります。

**P11 DNA メチル化検査（生物学的年齢）**

既存の医療インフラと、新たな診断能力および AI を組み合わせることで、Longevity 市場において、差別化された、模倣の難しいポジションを築くことを目指します。ステップ 1 の診断の一環として、当社は、Waqoo グループが再生医療で築いてきた研究・技術基盤を活かし、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しました。DNA の塩基配列そのものとは異なり、DNA メチル化は生活習慣や環境によって変化し得るため、生物学的年齢の経時変化を追跡し、介入の効果を評価する手段として有望です。開発は 3 つの柱で進めています。臓器ごとの生物学的年齢のマッピング、採血を必要としない非侵襲的な測定方法の研究、そして世界でも有数の高齢社会である日本に固有のデータです。目標は明快ですが力強いものです。生物学的年齢と治療の効果をともに可視化し、それをデータに基づく個別化医療につなげることです。

**P12 ローカル LLM 基盤と AI 機能**

次に、AI 戦略です。患者データを安全に利用できる独自ローカル LLM 基盤を構築しています。自社でローカル LLM を運用することで、2 つのことが可能になります。1 つは、汎用 AI では容易に真似できない、SBC 独自の臨床・顧客データに基づく独自機能を開発できること。もう 1 つは、推論コストをクラウド API の価格から切り離し、経済性を高められることです。この基盤の上で、コスト、リスク、売上の 3 領域にわたる 6 つの AI 機能を開発しています。コスト面では、約 1 秒でカルテを下書きし、医師と看護師の時間を患者さんのもとに取り戻す、音声入力による電子カルテ自動作成と、293 拠点の医療ネットワーク全体で人員配置を最適化する AI シフト作成があります。リスク面では、臨床システムとデータアクセスの AI 監視を開発しています。収益面では、クリニック向けの販促プランナー、平均顧客単価を高めるために 26 年分の症例データを活用する施術プラン提案、そして顧客生涯価値を高めるための、お客様一人ひとりに合わせたレコメンデーションがあります。

**P13 Atomic Software（medicalforce）との資本業務提携**

また、自費診療クリニック向けの国内最大級の運用プラットフォームの一つである「medicalforce」を提供するアトミックソフトウェアと、資本業務提携を結びました。medicalforce は 800 以上のクリニックに導入され、継続利用率は 99.2%に達しています。予約、電子カルテ、決済、顧客管理、分析を、自費診療に特化した形で統合したシステムで、すでに当社のクリニックの 1 つ、肌の青空クリニックで稼働しています。今後、両社で 3 つのステップを通じて価値を創出する計画です。AI 機能の共同開発、それらの自社システムへの実装、そして新ブランド・新形態への展開です。目標は、より効率的で標準化された運営基盤を築き、既存クリニックの収益性を高め、新規開院の立ち上げ期間を短縮することです。事業の拡大に伴い、スケーラブルな MSO プラットフォームの収益力を強化していきます。

**P14 グローバルでの評価と医療ツーリズム**

当社のブランド力は、外部からも評価されています。Newsweek の「World's Best Hospitals and Clinics for Medical Tourism 2027」において、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 部門で、それぞれ世界の上位 75 施設に選ばれました。この国際的な評価を活用して海外での認知度を高め、成長をさらに加速させていく考えです。

P16 資本・IR 戦略

最後に、資本・IR についてです。基本方針は変わりません。EPS の成長と、バリュエーションの正常化を並行して追求し、中長期的に株主価値を高めていくことです。流動性と認知度については、着実に進展しています。10 月の 1 日あたり平均売買代金は約 1.0 百万ドルで、今年 7 月の水準の約 4.1 倍となりました。実質株主数は、2026 年 10 月末時点で約 7,300 口座となり、2026 年 7 月末比で 1.6 倍に増加しました。また、今年 10 月までに、投資家との個別面談を 183 件実施し、22 の IR カンファレンスに参加しました。当社の資本市場での認知度、特に米国での認知度には、まだ伸びしろがあると認識しており、引き続き積極的な対話を続け、より多様な投資家基盤、より厚みのある流動性、そして当社の中長期的な企業価値を適切に反映した株価の実現を目指します。

まとめ／ハイライト

最後に、SBC の成長の道筋に自信を持っている理由をお話しします。当社は、1 つの会社に併存することが少ない 3 つの要素を兼ね備えています。高い成長、高く、かつ上昇を続ける利益率、そして、自らの拡大を賄えるネットキャッシュの財務基盤です。私たちの優先事項は明確です。持続的な EPS の成長を実現し、当社の中長期的な潜在力を適切に反映したバリュエーションを獲得することです。これらを通じて、持続的な株主価値の創造を支えていきます。SBC の今後に、ぜひご期待ください。

私からの説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

## 3. 質疑応答

［福井］ ご清聴ありがとうございました。それでは、質疑応答に移らせていただきます。画面下部の「Q&A」アイコンをクリックのうえ、ご質問をご入力いただき、ご送信ください。

ご参加者からいただいたご質問は、司会の福井が読み上げております。ご質問は、実質的な趣旨を変えることなく、明確さと簡潔さのために編集しております。ご質問の文言は、必ずしも当社の見解または前提を反映するものではありません。回答者は各項に記載のとおり、吉田、ロジャースまたは福井です。

**Q1. ［福井］ 素晴らしい四半期だったと思います。売上成長とマージン拡大は今後も持続可能でしょうか。また、新たな AI の取り組みにより、今後どのような売上およびマージンの成長を見込んでいますか。**

**A.** ［福井］ 第 3 四半期は、SBC の成長が明確に再加速した四半期となりました。売上高は前年同期比 35%増の 59 百万ドル、営業利益は前年同期比 66%増となり、調整後 EBITDA マージンは前年同期から 9 ポイント改善して 47%となりました。売上の伸びを大きく上回る利益成長は、2025 年の構造改革を通じて築いてきたオペレーティング・レバレッジが効果を発揮し始めていることの明確な証左であると考えています。増収は、8 月に公表した一部サービスフィー体系の改定、新規開院クリニックに伴うレンタル収入の増加、そして新たに連結した Waqoo セグメントという複数の要因に支えられました。

特に第 3 四半期は、レンタル収入が好調でした。基盤となるクリニック事業は堅調です。9 カ月累計の既存店売上高は 7%増となり、来院数と来院単価がそろって伸びています。既存クリニックがより一層力強くなる一方でネットワークも拡大を続けており、この組み合わせが持続的な成長を牽引しています。当社の成長は複数のエンジンに支えられているため、短期的には変動する可能性がありますが、中長期的には成長が続くと確信しています。加えて、AI の取り組みにより、今後、収益性が一定程度改善すると見込んでいます。現在、複数の AI 施策を推進しており、近い将来にその成果が表れると見込んでいます。

**Q2.** ［福井］ **OrangeTwist を含む米国での今後の計画、ならびに ASEAN での展開に向けた取り組みについてご説明いただけますか。**

［福井］ ロジャースさん、こちらのご質問にお答えいただけますでしょうか。

**A.** ［ロジャース］ はい、もちろんです。ありがとうございます。Head of Global Planning and Strategy として、米国および東南アジアでの事業拡大を担当しているスティーブン・ロジャースです。今後の機会に大いに期待しています。米国では、主に 2 つの軸に沿って拡大を続けています。1 つ目は、当社が少数持分を保有する OrangeTwist を通じたメドスパ事業で、これがメドスパ領域における拡大の主な牽引役となります。OrangeTwist はネットワークの拡大とクリニックの増設を継続する意向であり、当社はその拡大を支援し、事業のさらなる構築を後押ししています。この機会と、同社が進めているあらゆる取り組みに大いに手応えを感じています。2 つ目は、当社が日本で展開している数多くの独自ブランドや、OrangeTwist を補完すると考える差別化されたサービスをいかに活用し、ここ米国で共に新たな事業を築いていくかという点です。その一環として、今後 6～12 カ月の間に米国で SBC ブランドのクリニックを開設する可能性についても、OrangeTwist とともに検討しています。

**Q3.** ［福井］ **既存店売上高 7%増、来院数 9%増、来院単価 4%増と、クリニックの基礎的な業績は非常に好調です。このパフォーマンスを牽引している要因と、これらのトレンドの持続性についてお聞かせください。**

［福井］ 吉田 CFO、こちらのご質問にお答えいただけますでしょうか。

**A.** ［吉田］ 承知しました。この成長は複数の要因に支えられています。第一に、ここ数年取り組んできた戦略的な価格設定が奏功し、その結果として非常に強固な競争ポジションを確立しました。これにより、一部の施術の価格を引き上げることができました。第二に、美容医療に関する知識の豊富なお客様をより多く獲得できるよう、最先端の医療機器や施術を導入してきました。例えば、多様なレーザー機器を揃える NEO Skin Clinic のネットワークを拡大しました。これらの取り組みにより、来院単価の向上を実現しました。

**Q4.** ［福井］ **クリニックネットワークが 293 拠点に拡大し、来院数も 9%増加する中で、既存店の来院数および来院単価にはどのような強みが見られますか。また、美容・非美容の両サービスにおける 2027 年のクリニック展開について、どのように考えればよいでしょうか。**

**A.** ［吉田］ 私からお答えいたします。ご説明してまいりましたとおり、2 年連続の構造改革と戦略的な価格設定の結果、競争環境は現在、当社に有利な状況にあります。来年を見据え、美容医療クリニックのネットワークを本年とおおむね同じペースで拡大し続けることを目指しています。それに加えて、歯科、整形外科、眼科を含む非美容、すなわち一般医療のクリニックネットワークも拡大する計画です。これらはオーガニックな成長ですが、さらに美容医療と一般医療の双方において M&A の機会も検討しています。したがいまして、来年もクリニックネットワークは成長を続けると見込んでいます。

**Q5.** ［福井］ **Longevity について、どの程度の時間軸で売上への貢献が始まると見込んでいますか。**

**A.** ［吉田］ 現在のロードマップに基づくと、Longevity は 2028 年頃から本格的な売上貢献を開始すると見込んでいます。これは一つには、日本における Longevity のトレンドがまだ黎明期にあり、米国の水準には達していないためです。Longevity は、当社が中長期における最大の成長機会と位置づけている領域であり、2028 年に向けた具体的なロードマップを策定しています。ご存じのとおり、Longevity は検査、パーソナライズされたレコメンド、そして介入によって成り立っています。公表しておりますとおり、今後数カ月にわたり、バイオマーカー検査および DNA メチル化検査の取り組みを進めてまいります。当社の最大の強みは、介入レイヤーにおいてすでに広範なクリニックネットワークを有していることです。これは競合にとって最も模倣が難しい部分であり、当社のクリニックネットワークは他社が容易に真似できない決定的な強みであると考えています。

**Q6.** ［福井］ **マージンについて、今後の調整後 EBITDA マージンの見通しをお聞かせください。**

**A.** ［吉田］ ご報告したとおり、第 3 四半期の調整後 EBITDA マージンは前年同期から 9 ポイント改善して 47%となりました。この既に高い水準にある収益性を、中長期的にさらに高めることができると考えています。当社としては、2 つのドライバーがあると考えています。1 つ目は、クリニックの生産性向上によるサービスフィーの拡大です。例えば、本日発表した台北の AI 企業 NeuroBrain Dynamics（NBD）との資本業務提携を通じて、患者データの安全な活用を可能にする独自のローカル LLM 基盤を構築しており、プレゼンテーションでご説明したとおり、音声による自動カルテ作成や AI シフト作成を含む、コスト・リスク・収益にわたる AI 機能を実装しています。クラウド API の価格体系から切り離されているため、コスト面でも非常に効率的です。2 つ目は、MSO としてのネットワーク拡大です。拠点数が増えるにつれてプラットフォームの規模のメリットが高まり、組織全体の効率が向上します。AI によるサービス向上に伴うサービスフィーの拡大と、ネットワークの拡大が並行して進むことで、中長期的にマージンをさらに改善する機会があると考えています。

**Q7.** ［福井］ **現金残高が約 2 億ドルとなっています。資本配分の優先順位についてお聞かせください。自社株買いの**

**枠を活用する予定はありますか。**

**A.** ［吉田］ まず、Longevity や AI 活用といった領域での成長は、クリニックネットワークのさらなる拡大にとって非常に重要です。したがって、M&A および新規クリニックの開設に優先的に資金を活用してまいります。次に、流動性の向上は当社にとって非常に重要なテーマであり、継続的に取り組んでいます。これらの理由から、現時点では追加の自社株買いは検討していません。流動性自体も最近大きく改善しています。プレゼンテーションでご説明したとおり、10 月の 1 日当たり平均売買代金は約 1.0 百万ドルと 7 月の水準の約 4.1 倍となり、株主数も大幅に増加しています。こうした動向を踏まえ、自社株買いは行わず、今後も浮動株と流動性の着実な拡大を見込んでいます。

**Q8.** ［福井］ **日本の事業環境について、新しい競合が市場から撤退する動きは見られますか。**

**A.** ［吉田］ はい、日本における激しい競争の中で、相当数のクリニックが市場から撤退したと理解しています。これとは別に、ご説明してまいりましたとおり、当社は戦略的な価格設定を行っており、一部の競合は当社の競争力のある価格水準に対抗することが難しかった可能性があります。

**Q9.** ［福井］ **同じく日本の事業についてです。前四半期に発表したブランド施策、すなわち SBC スキンクリニックへの名称変更、THE LASER、SBC MEN'S FLASH、そして JUN CLINIC の新規開院の現状はいかがでしょうか。これまでのお客様の反応はいかがですか。**

**A.** ［吉田］ 全体として、これらの新しいクリニックの業績は非常に有望であり、お客様の多様なニーズを捉えることができているため、良好な売上を生み出しています。湘南美容皮フ科から SBC スキンクリニックへのリブランディングも奏功しており、手軽な非外科的施術をより高い頻度で求めるお客様を獲得できています。この点においても、当社のマルチブランド戦略は非常にうまく機能しています。

**Q10.** ［福井］ **ロジャースさんへのご質問です。前四半期以降、米国戦略にどのような進展がありましたか。具体的には、OrangeTwist への出資比率引き上げの時期、米国における初の SBC ブランド拠点の計画、そして現在パイプラインにある米国での買収案件についてお聞かせください。**

**A.** ［ロジャース］ ご質問ありがとうございます。引き続き OrangeTwist と連携し、クリニックの追加展開を進めています。OrangeTwist は今四半期中に少なくともう 1 院の開院を目指しており、今後 3～4 カ月で約 8～10 院の新規クリニックを追加することを目標としています。当社はそうした取り組みを支援したいと考えています。現在、そのプロセスを進めているところです。また、どの SBC ブランドの取り組みが米国で魅力的なサービスとなり得るかについて、現地での市場調査を幅広く行っており、今後 6～12 カ月でそれをどのように構築していくかの計画を策定しています。したがいまして、OrangeTwist とのパートナーシップを継続して同社の成長を後押しすると同時に、協力して SBC のクリニックを構築するという、両面からのアプローチ

を進めてまいります。他のパートナーも引き続き探しています。当社のアプローチは、支援できる優れた経営チームやプラットフォームを見出し、米国市場への理解を深めたうえで、当社の立ち位置に確信が持てた段階で、必要に応じてより大きな投資を検討するというものです。全体として、これまでの進捗に大変手応えを感じており、今後 6～12 カ月についても非常に前向きに捉えています。ありがとうございました。

**Q11.** ［福井］ **ガバナンスについて、独立取締役の欠員がまだ埋まっていません。選任プロセスの進捗状況はいかがでしょうか。**

**A.** ［吉田］ 私からお答えいたします。投資家の皆様との面談において、当社のガバナンスについて多くのお問い合わせをいただいており、ガバナンスの強化は当社にとって最も重要な経営課題の一つです。この点について、社内でも十分に議論してまいりました。現在の体制では、当社 CEO が株式の約 80%を保有しており、先ほど申し上げたとおり、この点について多くのご質問をいただいております。したがって、取締役会への独立取締役の選任は極めて重要な事項です。投資家の皆様は、幅広い知識と専門性を持ち、独立性を有し、少数株主を含むすべての株主の利益の保護に資する社外取締役を求めておられます。現在、選任プロセスを具体的に進めており、新たな取締役会の構成をできる限り早い時期にご報告できるよう努めてまいります。取締役会での議論に貢献し、株主の利益を代表することができる、高い専門性と多様性を備えた候補者を求めています。こうした取り組みを通じて、グローバルな資本市場の期待に応えるガバナンス体制を構築してまいります。

［福井］ ありがとうございました。予定の時間となりましたので、以上をもちまして質疑応答を終了させていただきます。最後に、吉田より閉会のご挨拶を申し上げます。吉田 CFO、よろしくお願いいたします。

## 4. 閉会のご挨拶

［吉田］ 本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。数字はご覧いただいたとおりですので、改めて重要な 3 つのポイントをお伝えいたします。

第一に、オペレーティング・レバレッジです。売上高は 35%増、営業利益は 66%増となり、調整後 EBITDA マージンは 47%に達しました。利益は売上のおよそ 2 倍のペースで伸びました。これは単に良い四半期だったということではなく、当社のビジネスモデルが機能している証です。クリニックネットワークが拡大しても、それに比例して当社の人員が増えるわけではなく、その差がマージンに表れています。これにより、中長期的にさらなるマージン改善の余地があると考えています。

第二に、Longevity は当社の次の成長の柱です。診断検査を受けること自体は誰にでもできますが、その結果に基づいて治療を行える医師・看護師を擁する、医療機関としての 293 のクリニックを持つ企業はほとんどありません。だからこそ、AI 技術や米国展開とあわせて、Longevity は当社にとって非常に重要なのです。来年には Longevity センターの開設を目指し

ており、2028 年から本格的な売上貢献を見込んでいます。

第三に、資本です。潤沢なネットキャッシュと力強い営業キャッシュフローにより、追加の株式による資金調達に頼ることなく、相応のオーガニック成長を支えることができると考えています。皆様から最も多くいただいている 3 つのテーマ、すなわち流動性、株主構成、ガバナンスについて、私たちは約束だけでなく実績をお示ししています。1 日当たり平均売買代金は 7 月から約 4 倍に増加し、実質株主の口座数は約 1.6 倍に増加し、独立取締役の選任も具体的に進んでいます。わずか 3 カ月で流動性は大きく改善しており、取り組みはまだ始まったばかりです。

引き続きのご支援をよろしくお願いいたします。今後も当社の成長とマージン改善を皆様と共有できることを楽しみにしております。誠にありがとうございました。

［福井］　改めまして、SBC メディカルグループホールディングス 2026 年度第 3 四半期決算説明会にご参加いただき、ありがとうございました。皆様の引き続きのご支援に心より感謝申し上げます。以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。誠にありがとうございました。

以上

【本件に関するお問い合わせ先】SBC メディカルグループホールディングス／福井 輝（Head of IR）　E-mail: ir@sbc-holdings.com