

SBC Medical Group Holdings, Inc.

# 投資家プレゼンテーション資料

September 2024

# ディスクレーム

本書には将来の見通しに関する記述が含まれています。また、当社または当社の代表者が口頭または書面にて将来の見通しに関して言及することがあります。これらの言及は、本資料の日付時点で入手可能な情報に基づいた当社の見通しおよび予測に基づいています。このような言及には、将来の出来事や業績に関する当社の財務実績、収益および利益の成長、事業の見通しおよび機会などが含まれます。特に「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」「希望する」などの用語、またはこれらの否定形や類似の用語を使用している言及です。

実際の結果が現在の予想と大きく異なる可能性がある要因には、米国証券取引委員会に提出された委任状に記載されている「リスク要因」および他の見出しに記載されている要因が含まれます。将来の見通しに関する言及は予測に過ぎません。本書に記載されている将来の見通しに関する事象や、当社または当社の代表者が随時行うその他の言及は、発生しない可能性があり、実際の事象や結果は大きく異なる可能性があります。当社に関するリスク、不確実性、および仮定の影響を受けます。不確実性および仮定の結果として、本書および当社または当社の代表者が随時作成するその他の記述で説明されている将来の見通しに関する事象が発生しない可能性がある場合でも、当社は将来の見通しに関する言及を公に更新または修正する義務を負いません。

過去の実績は将来の結果を示すものではなく、特定の結果が達成されることを保証するものでもありません。投資は投機的である可能性があり、流動性が低く、全額損失のリスクがあります。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、係る情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、これを保証するものではありません。

本資料における記述は本資料の日付（または別途明記された日付）時点のものです。



**SBC Medical Group** Holdings, Inc.



# 目次

---

<b>I. 会社概要</b>	<b>P5</b>
<b>II. 当社の強み</b>	<b>P9</b>
<b>Appendix</b>	<b>P24</b>

# I. 会社概要

---

# 会社概要

- SBCメディカルグループホールディングス（SBC）は、国内外のクリニックに対する経営支援サービスを展開
- 国内最大のフランチャイズクリニックネットワークを有し、業界のリーディングポジションを確立

## 概要／主要財務数値（2023年度）

社名	英) SBC Medical Group Holdings, Inc. 日) SBCメディカルグループホールディングス
CEO	相川佳之
設立／創業	2023年設立 (2000年 日本におけるクリニック創業)
本社	米国カリフォルニア州アーバイン (SBCメディカルグループ：東京)
事業内容	国内外の医療機関に対する経営支援サービス
クリニック 拠点数	国内：164クリニック グローバル：2クリニック* *米国カリフォルニア州アーバイン ベトナム・ホーチミン市

### 売上高

193百万ドル

### EBITDA

82百万ドル

### 株主当期純利益

39百万ドル

### ROE

32%

## フランチャイズクリニック関連数値\*

166

クリニック数

15%

クリニック数  
5Y CAGR

474

医師数

390万人

年間顧客数

361ドル

顧客一人  
当たりの売上\*\*

71%

リピート率\*

\* 2023年度末時点のクリニック数（リゼクリニック・ゴリラクリニックのFC加盟による影響は含まない）

\*\* 換算レート：140円/ドル（本資料全体を通じて適用）

\*\*\* 2回以上来院した顧客の割合

# コーポレートストラクチャーと事業概要

- 当社は国内外の様々な診療領域のクリニックに対し包括的な経営支援サービスを提供し、円滑なクリニック運営をサポート

米国

SBCメディカルグループホールディングス\*

日本

100%

売上：193百万ドル（2023年度）

SBCメディカルグループ株式会社

コンサルティング  
/マーケティング  
サポート

管理事務業務

資材・機材の  
調達

医療機器  
リース

主なサービス

フランチャイズ  
フィー

包括的な  
経営支援サービス

多様なフランチャイズクリニック  
（国内合計164\*）

売上：11億ドル\*（2023年度）

美容皮膚科

総合美容

歯科

脱毛専門

整形外科

薄毛治療  
（AGA）

不妊治療・  
婦人科

眼科、その他

\*リゼクリニック・ゴリラクリニックのFC加盟による影響は含まない。換算レート：140円/ドル

# 多様なブランドで構成される当社のフランチャイズクリニック

- 当社のクリニックネットワークは、美容医療のみならず、多様な業種・診療科目で構成される
- 2023年、新たにリゼクリニック・ゴリラクリニックをFC化、約50院のクリニック数増加に寄与（合計220院\*）
- このようなマルチブランド展開により、今後更なるフランチャイズクリニックネットワークの拡大を目指す



\* リゼクリニック・ゴリラクリニックを含む2024年8月時点のクリニック数（本ページ以外の数値には、リゼクリニック・ゴリラクリニックのFC化影響は含まない）

## II. 当社の強み

---

# 当社の強み

1

成長が続く美容医療市場における国内業界最大手のポジション

2

堅調な手数料収入をベースとした安定的な収益構造と高い利益率

3

周辺事業領域やグローバルな美容医療市場での更なる成長可能性

4

今後の成長を支える強い財務基盤

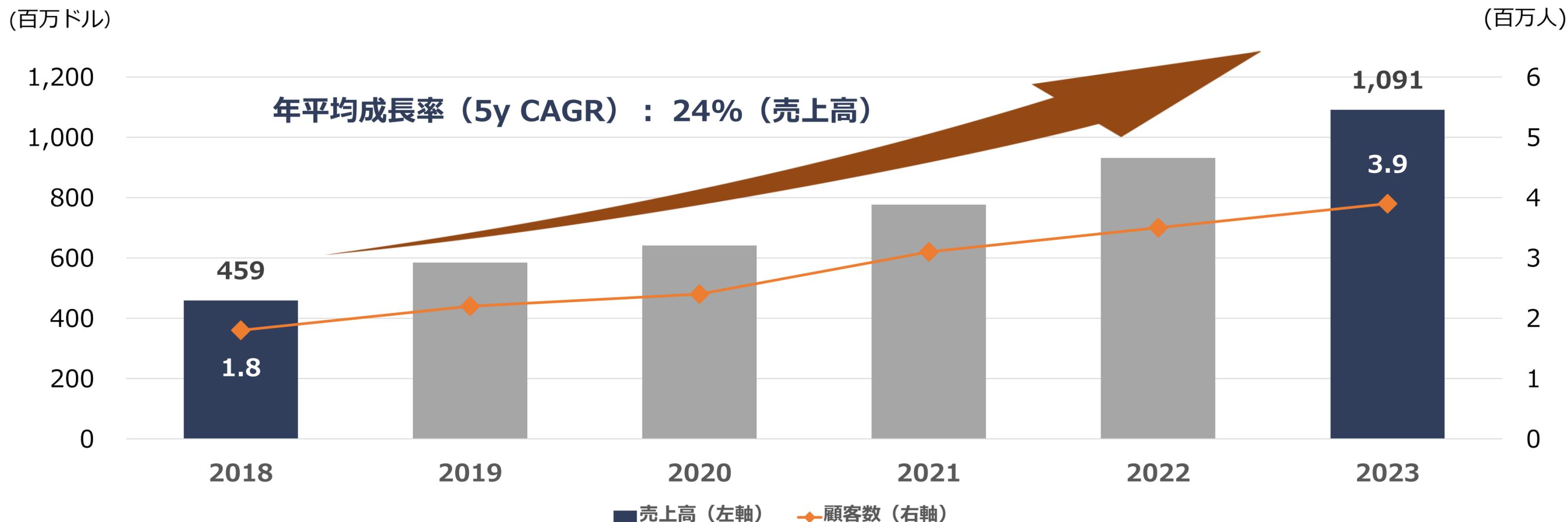
5

経験豊富な経営陣による長期的な経営コミットメント

# ① 国内美容医療市場の成長を牽引

- ・ コロナ渦中を含め長期に亘り着実に収益・顧客基盤を拡大させ、日本の美容医療市場の成長を牽引

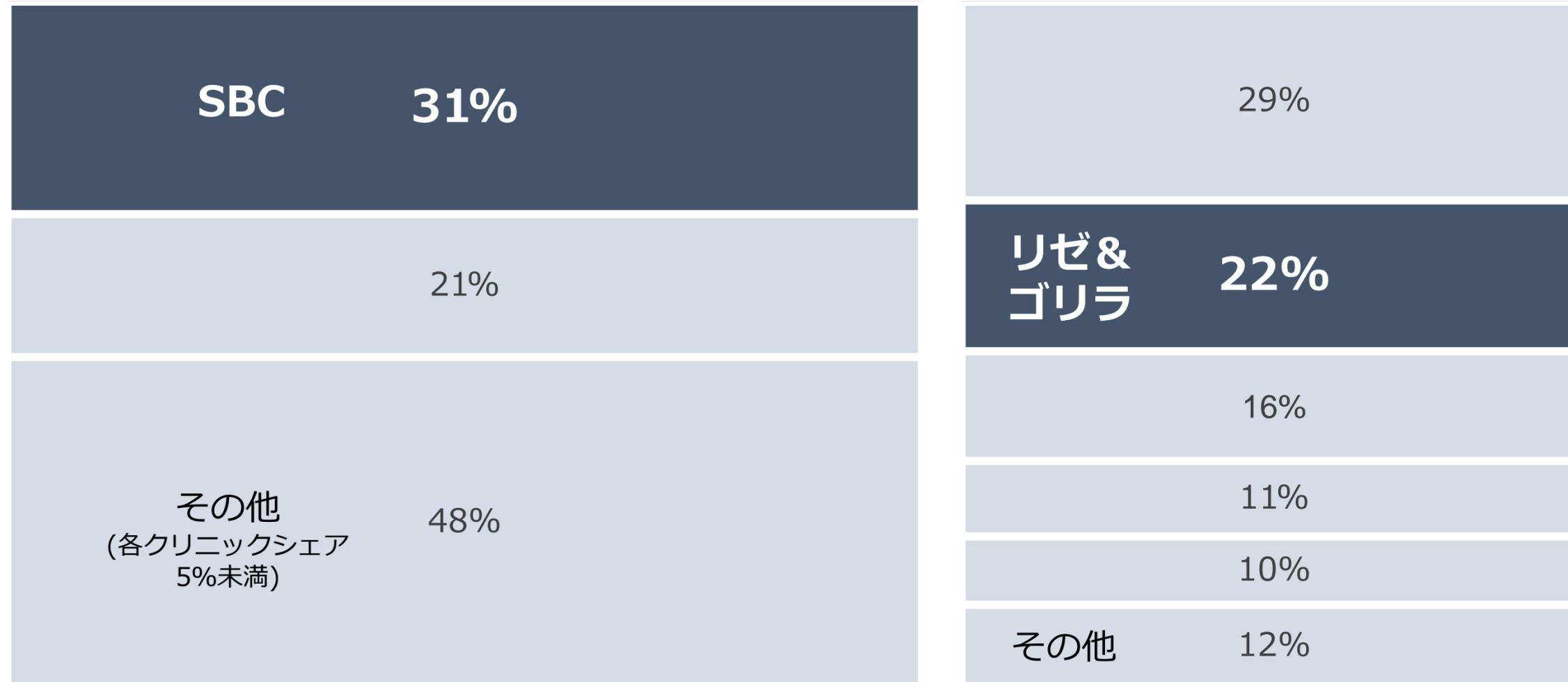
## フランチャイズクリニックの収益成長と顧客数の拡大（除くりゼ・ゴリラクリニック）



\*リゼクリニック・ゴリラクリニックのFC加盟による影響は含まない。換算レート：140円/ドル

# ① 国内美容医療市場における当社のポジション

中規模以上のクリニックグループ\*\*における拠点数ベースのシェア推計



美容外科・皮膚科  
クリニック数合計: 537

脱毛専門  
クリニック数合計: 221

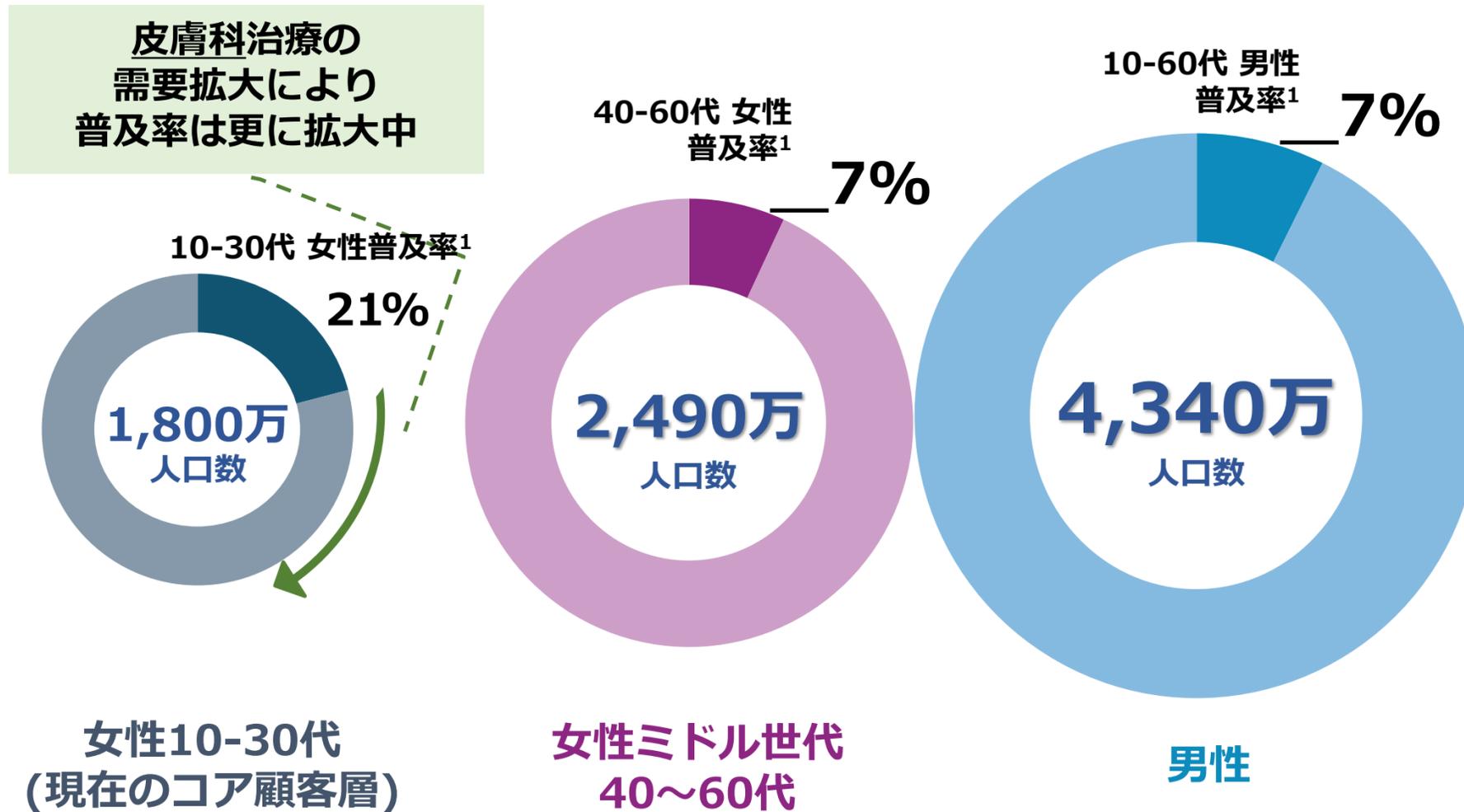
\*出所: 矢野経済研究所 (2024年版)

\*\* 5クリニック以上を運営

# 1 国内美容医療市場における更なる成長機会

- コア顧客層（10-30代女性）における美容医療普及率（直近21%）は、足元の皮膚科治療の需要増を受けて上昇基調が継続
- 市場全体に対する普及率は未だ10%程度と低位にあり、成長市場である女性ミドル世代・男性への普及拡大により、国内における更なる市場拡大が期待可能

## 潜在的な美容医療市場（国内）／普及率（%）



## 各成長市場への当社アプローチ

### 女性ミドル世代市場開拓

中年層を対象としたターゲットマーケティング



### 男性市場開拓

薄毛治療（AGA）専門クリニックの拡大



男性向け脱毛クリニック大手のFC加盟



### 皮膚科市場の成長活用

リゼクリニック（脱毛クリニック）における皮膚科治療を開始・拡大



皮膚科特化型クリニックの展開



出所：総務省及びリクルートホットペッパービューティーアカデミーのデータに基づく当社推計

(1) 過去3年間の治療経験人数ベース (2) 2024年8月現在

# ① 当社ビジネスモデルの強み

- 医師の様々なニーズに応えるソリューション提供力により、日本最大の総合美容医療クリニックグループへ成長

## 医師のニーズ

## ソリューション

クリニックの  
経営・運営

統合的な  
デジタル業務  
システム

- 包括的なクリニック運営システムを提供することにより、フランチャイズクリニックの業務効率化をサポート



サービス品質の担保

体系化された  
教育システム

- 豊富な経験に基づく当社独自のトレーニングプログラムにより、医師・看護師・受付スタッフのスキルアップを支援。顧客に対する高品質なサービス提供をサポート



人材獲得

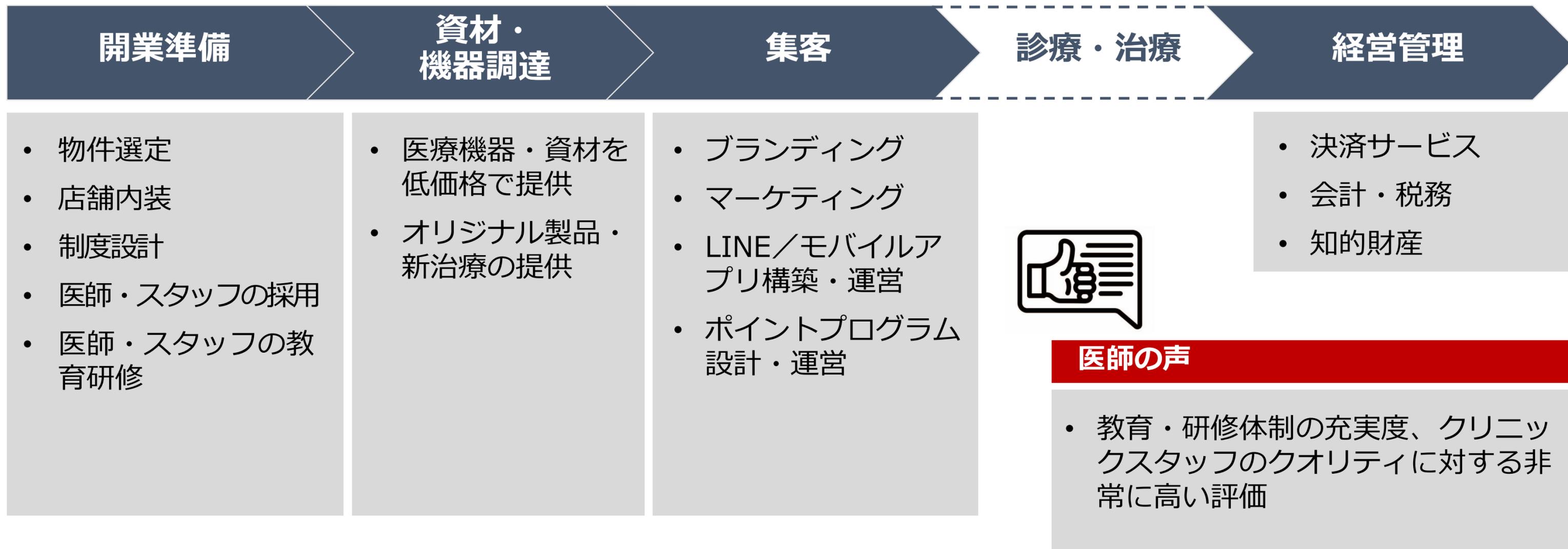
当社ブランド  
による採用力

- 日本を代表する美容クリニックとしての高いブランド認知により、優秀な人材（ドクター・看護師・事務スタッフ）の獲得が可能
- 医師の求める多様な医療経験の場を、当社が持つ広範なクリニックネットワークを通じて提供可能



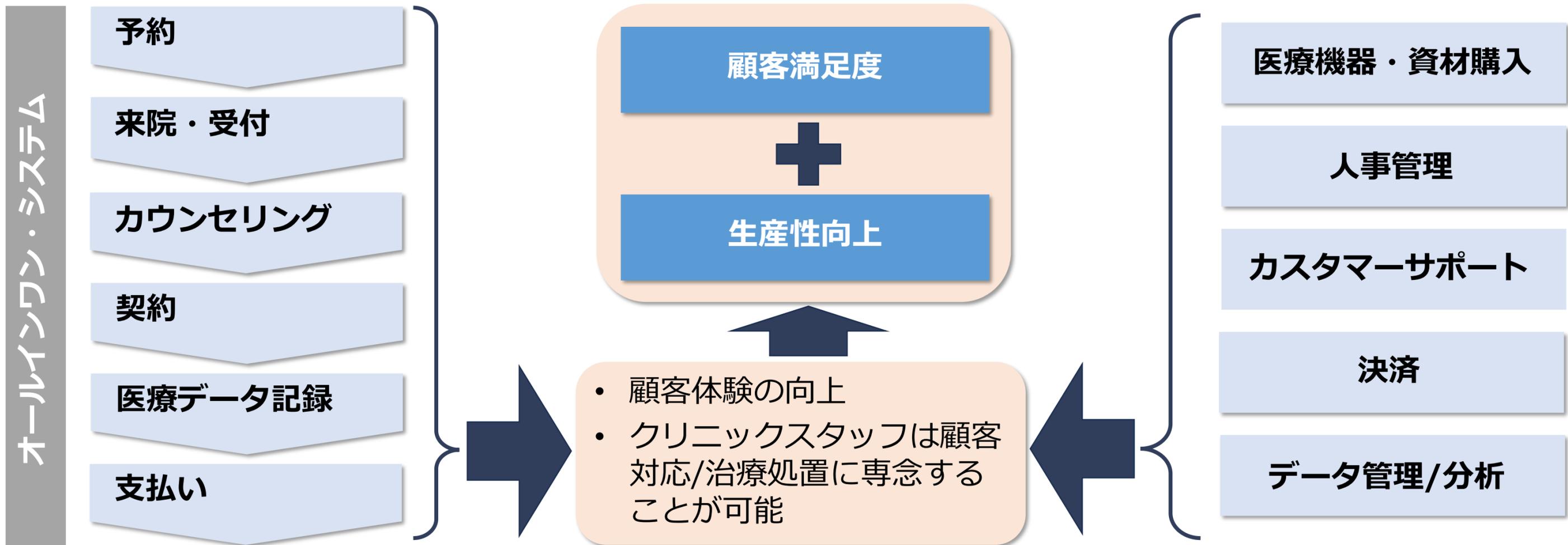
# ① クリニックに対する当社の提供価値

- クリニック運営に関するあらゆるニーズに対し、包括的で信頼性の高いサービスをワンストップで提供

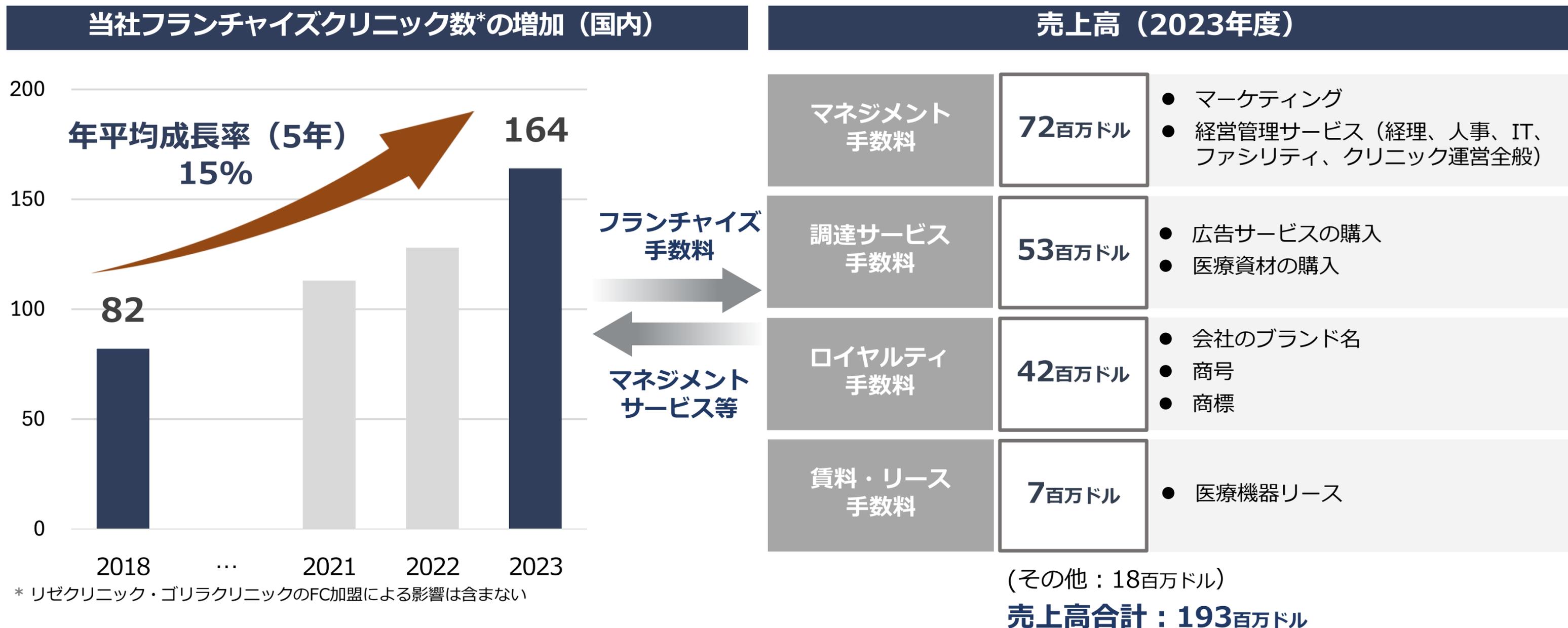


# ① クリニックにおける業務のDX化

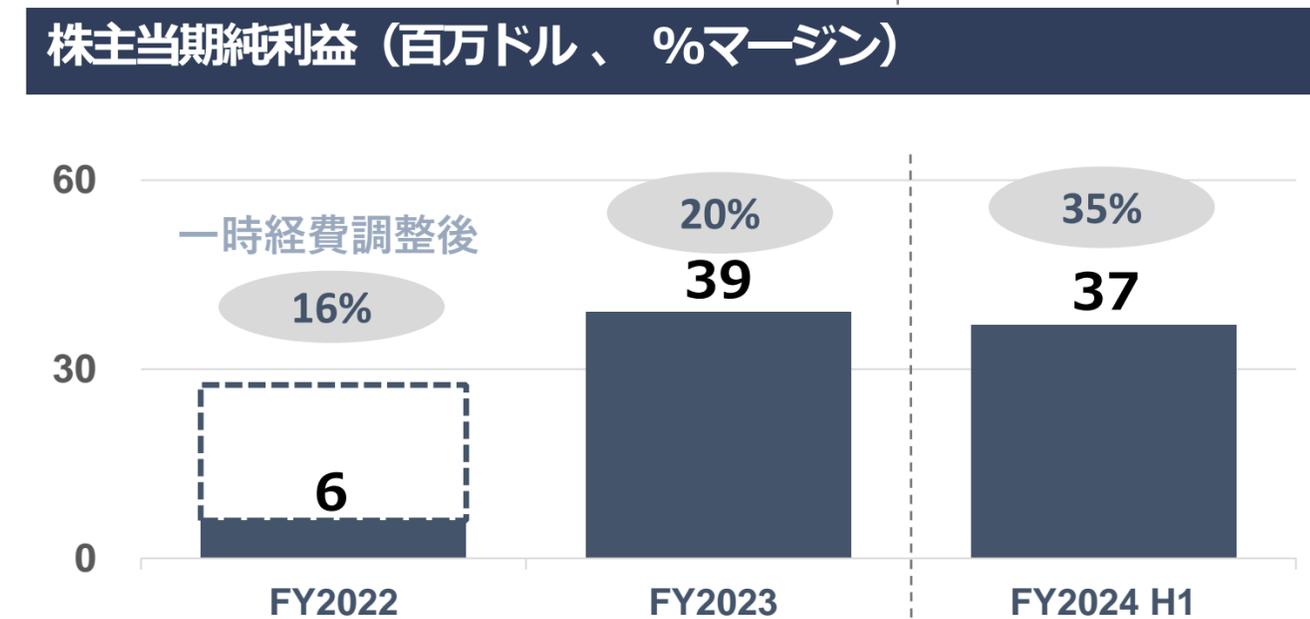
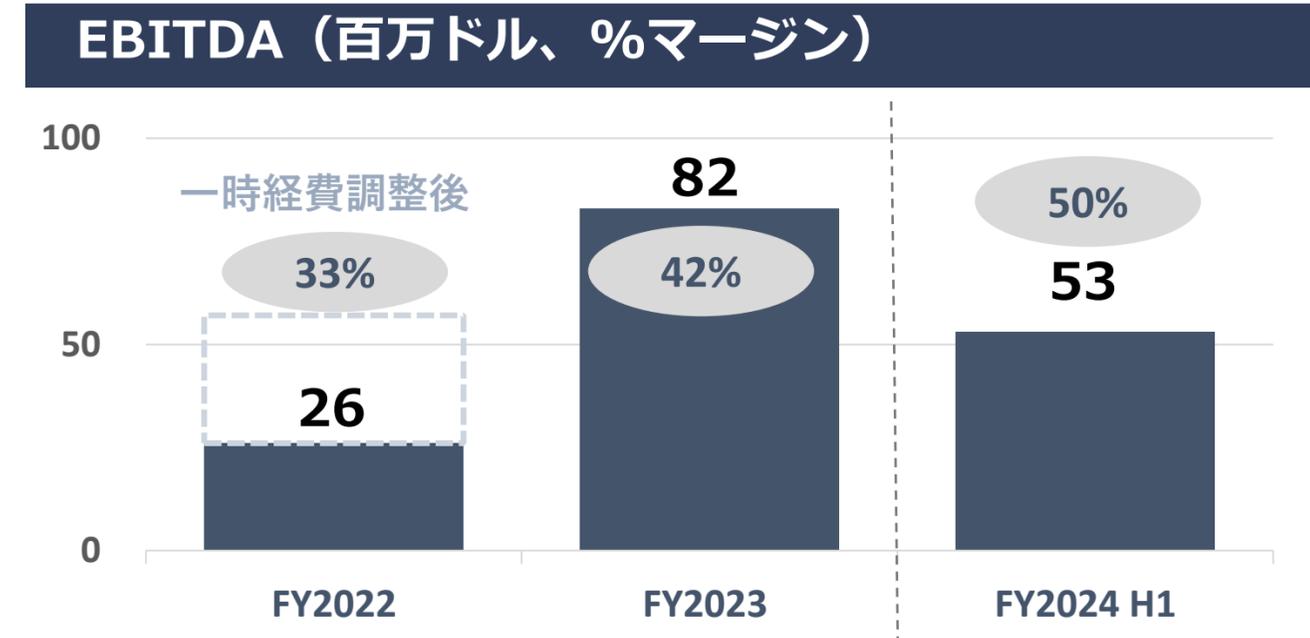
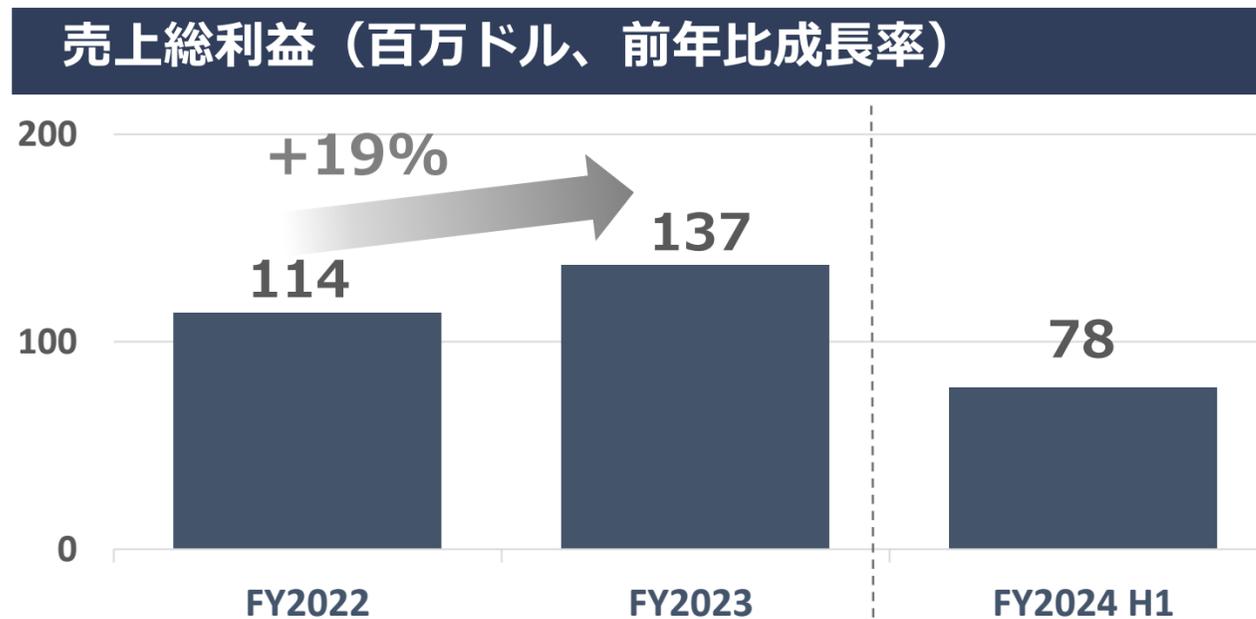
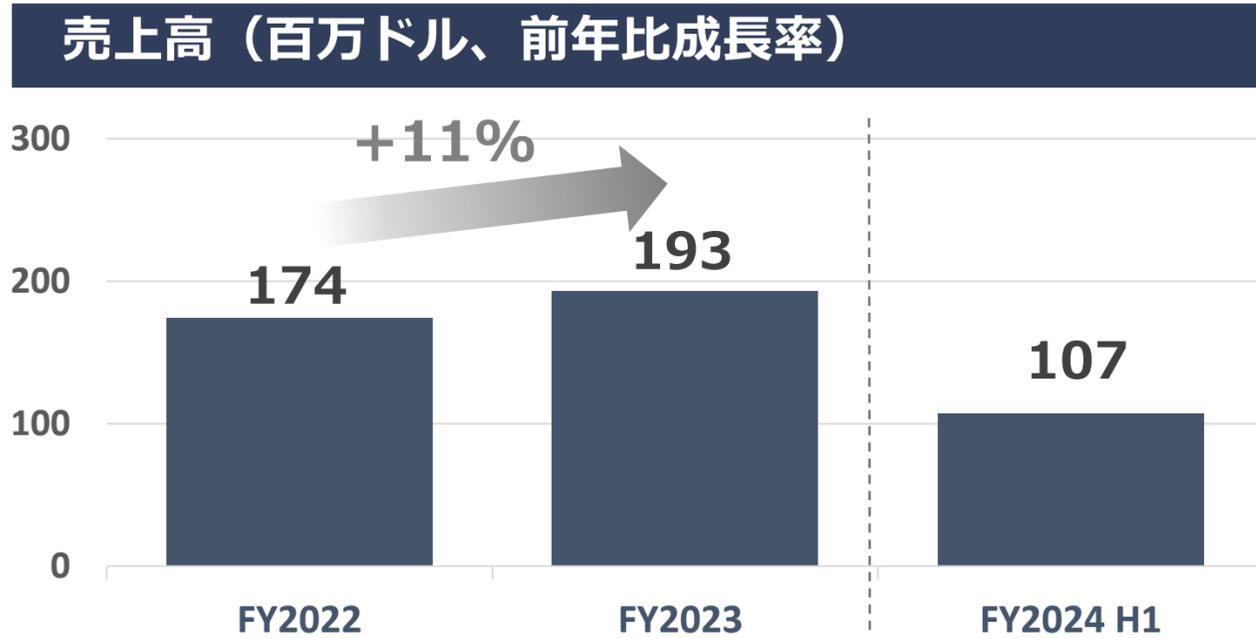
クリニックにおけるすべての業務をDX化



## ② 堅調な手数料収益をベースとした安定的な収益構造



## ② 実績ある収益成長と高い利益率



\* 一時経費 (退職給与費用、保険料) を調整

### 3 今後の成長戦略の絵姿

- 国内美容医療市場ナンバーワンとしての知見を活かし、グローバル市場への進出を加速するとともに、国内保険診療領域を含めた事業拡大を目指す

**+** グローバルにおける美容医療市場への進出を加速



**+** 拡大基調の続く国内保険診療領域においても業態を見極めて事業を拡大



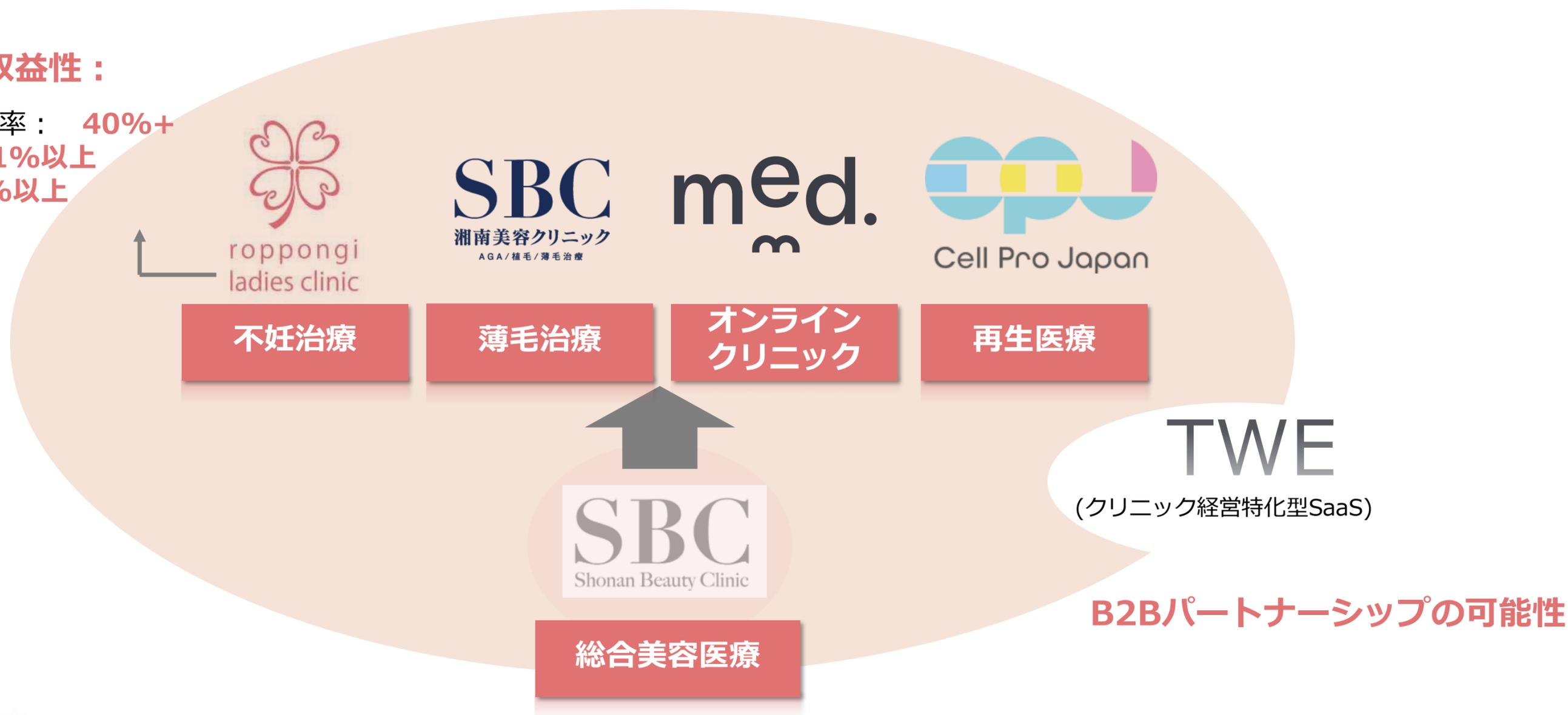
出所: Fortune Business Insight、矢野経済研究所、WHO Global Health Expenditure Database、日本厚生労働省「医療費の動向調査（令和4年）」

### 3 周辺領域への進出とB2Bパートナーシップによる成長

- 当社専門性を活かし、不妊治療/薄毛治療/オンライン診療など周辺分野でビジネスを展開、今後更なる拡大を目指す
- SBCの有するバックオフィスプラットフォームを用いたB2Bパートナーシップによるビジネス拡大の可能性を追求

#### 高い成長実績と収益性：

- 前年対比収益成長率： **40%+**
- 売上総利益率： **71%以上**
- 営業利益率： **26%以上**  
(2023年度)



## 4 十分なレバレッジ能力を備えた強固な財務基盤

- 当社は規律ある資本政策に基づく強固な財務基盤を有し、将来の成長投資に備えた潜在的なレバレッジ能力を確保

### 貸借対照表主要数値（2024年上半期末）

**103**百万ドル  
現金

**0.04x**  
負債資本比率

**226%**  
流動比率

**63%**  
自己資本比率

### 資本政策の考え方

#### 十分な流動性と強固な資本基盤を確保

- 安定的な事業運営・成長投資を支える十分な流動性を確保
- 潜在的な成長投資の機会に備え、強固な資本基盤を維持しレバレッジ余力を確保

#### レバレッジ水準の管理

- 事業リスクに応じたレバレッジ水準の管理
- 事業リスク、金利リスク、資本市場リスク等を考慮して今後のデットファイナンス実施を検討
- 将来の成長投資機会に備えてレバレッジ余力を確保

#### 持続可能な資本政策と株主還元

- 当社のコーポレートステージと潜在的な成長投資機会を考慮しつつ、機動的かつ柔軟な株主還元も検討

## ④ 米国ナスダック上場によりグローバル企業へ

### グローバルブランド としての認知度向上

- SBCの企業ブランド価値と医療市場における認知度の向上
- 日本のローカルブランドからグローバルブランドへの変革

### 多様な資金調達手段 の確保

- グローバル資本市場へのアクセスを確保
- M&Aを用いたクリニックネットワーク拡大、新たなBtoBビジネスの立ち上げ等、成長分野への投資資金調達を可能に

### コーポレート・ ガバナンスの強化

- 最も厳しいガバナンス水準を求める米国資本市場への適応
- 強固なコーポレート・ガバナンスを敷くことで持続的な成長を確かなものに

# 5 強固なリーダーシップと経験豊富な経営陣

## 取締役会構成

Director (Chairman), CEO



**相川 佳之**

SBCメディカルグループ  
ホールディングス  
取締役CEO

SBCメディカルグループ  
株式会社  
取締役

Director, COO



**吉田 優也**

External Directors



**藤原 史利**

株式会社メディロム  
取締役 CFO



**枝廣 憲**

株式会社ビズリーチ  
執行役員 CSMO



**Mike Sayama**

米国

SBC Medical Group Holdings

100%

日本

SBCメディカルグループ株式会社

経験豊富な経営陣

# Appendix.

---

# 主要財務数値

## 損益計算書

(百万ドル)	22年度	23年度	前年度比	24年度	前年同期比
				上半期	
総収入	174	193	111%	107	129%
ロイヤルティ収入	24	42	171%	29	177%
調達手数料	54	53	98%	26	104%
マネジメント手数料	67	72	108%	32	105%
賃料収入	20	7	35%	7	211%
売上原価	59	56	95%	28	123%
売上総利益	114	137	120%	78	131%
営業費用	94	66	70%	27	80%
営業利益	20	70	351%	51	194%
親会社純利益	6	39	623%	37	223%

## 貸借対照表

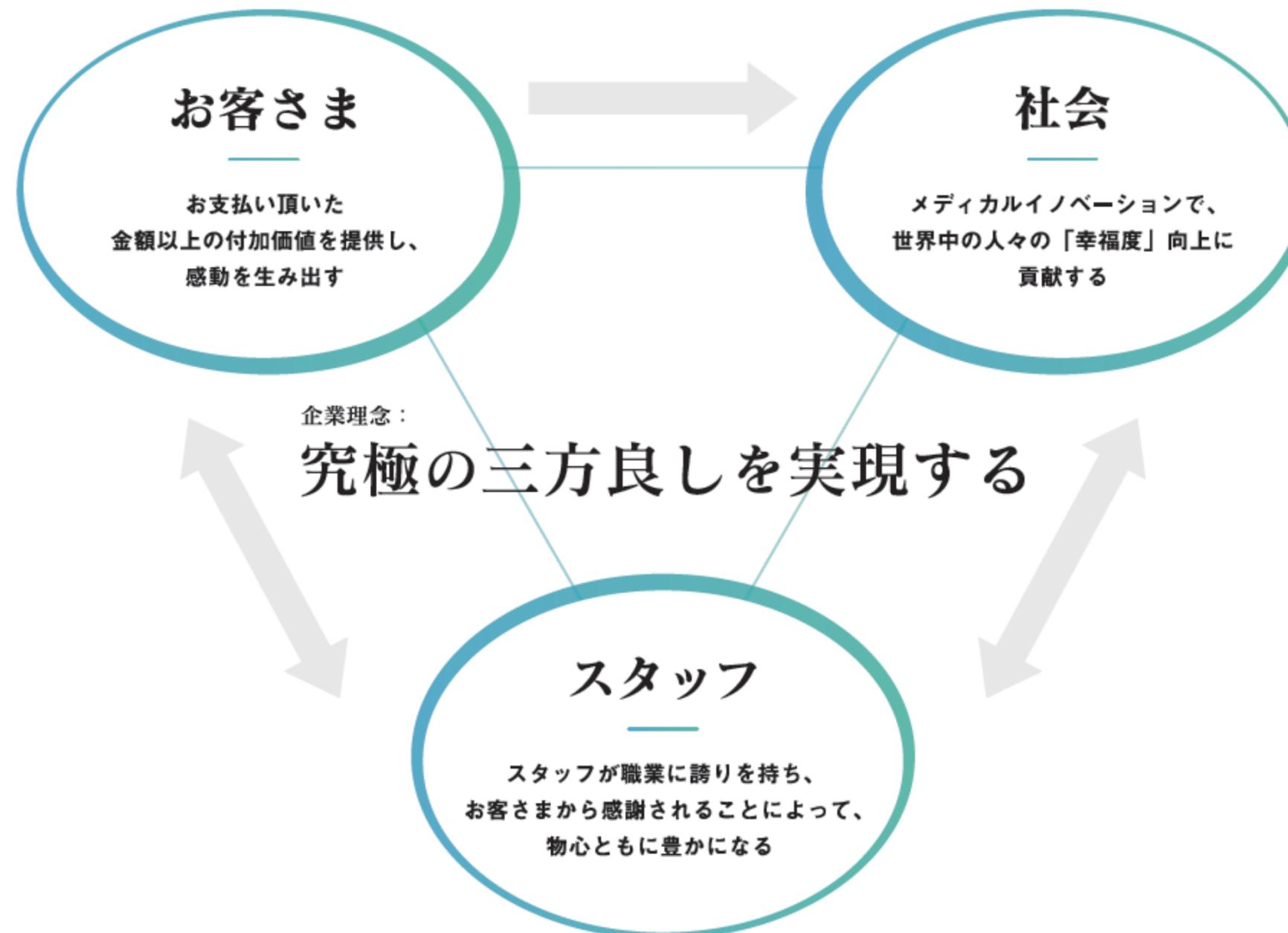
(百万ドル)	22年度	23年度	前年度末比	24年度	前年同期末比
	末	末		上半期末	
資産合計	225	258	+33	255	▲3
流動資産合計	112	165	+53	169	+3
現金および現金同等物	51	103	+52	103	+0
有形固定資産 (純額)	15	13	▲2	11	▲1
無形資産 (純額)	7	19	+12	14	▲4
長期支払-関連当事者	21	19	▲2	17	▲2
負債合計	117	114	▲3	94	▲20
流動負債	101	92	▲9	75	▲17
株主資本合計	105	142	+36	160	+18

- メディカルイノベーションで、世界中の人々の「幸福度」向上に貢献し、究極の三方良しを実現



相川 佳之  
創業者

*Chairman & Chief Executive Officer*



# 当社のビジョン

- 日本国内および海外における更なる成長を実現するため、クリニックネットワーク拡大へと前進
- 新しい医療技術、医療機器、化粧品の研究開発にも引き続き注力し、NASDAQへの上場を契機に、グローバルな存在感を高め、ヘルスケア業界のリーダーとしてのブランド確立を追求

2025



国内の美容医療業界で  
圧倒的No.1に

2035



日本一「お客様」の多い  
医療グループに

2050

世界一「お客様」の多い  
医療グループに



# 取締役

## 取締役 (Chairman) /CEO



相川 佳之

SBCメディカルグループホールディングス  
-取締役  
-CEO  
SBCメディカルグループ株式会社  
-取締役

- 2014年から2015年にかけて日本美容外科学会（JSAPS）の理事長を務め、2008年からはハーバード大学医学大学院麻酔科のPostGraduate Assembly（PGA）のメンバーとして活躍
- 日本美容外科学会会員、日本レーザー治療学会会員、日本脂肪吸引学会会員、ケミカルピーリング学会会員、日本麻酔科学会会員、ハーバード大学医学部麻酔科大学院会員
- 1997年日本大学医学部卒業、医師免許取得

## 取締役/COO



吉田 優也

SBCメディカルグループホールディングス  
-取締役  
-COO  
SBCメディカルグループ株式会社  
-CFO

- 2016年1月～2023年6月、楽天グループ株式会社にてCorporate Development部門（2018年 Global Head and Director of Corporate Development）に従事
- 2003年1月から2016年まで三菱UFJフィナンシャル・グループにて市場関連業務、証券化、M&A、ALM・トレジャリー業務に従事
- 2003年慶應義塾大学大学院法学研究科修士課程修了。2014年UCLA アンダーソン経営大学院MBA取得

# 社外取締役

## 指名・ガバナンス委員会／報酬委員会／監査委員会 委員長



藤原 史利

株式会社メディロム・ヘルスケア・テクノロ  
ジーズ  
取締役CFO

- 日米でバイアウト投資、ベンチャー投資、不動産開発、IPOを経験。1989年から秀和株式会社にてマネージャーとしてM&Aを主導
- 1993年からコーエー株式会社ではIPOに貢献し、CFOを務める
- 2000年株式会社スパイラルスターを共同設立
- 2001年からACキャピタル株式会社の最高経営責任者（CEO）を務め、バイアウト・ファンドを運用
- 現在、2009年よりイーグルストーンキャピタルマネジメント株式会社で、重要な不動産および不良債権投資を指揮。また、メディロム・ヘルスケア・テクノロジーのNASDAQ上場において重要な役割を果たし、リンデン・キャピタル・パートナーズLLCを通じて日本企業の米国上場をサポートしている
- 明治学院大学法学部卒

## 指名・ガバナンス委員会／報酬委員会／監査委員会 メンバー



枝廣 憲

株式会社ビズリーチ  
執行役員CSMO

- 一橋大学経済学部卒業後、2004年株式会社電通に入社
- 2012年株式会社gloopsに入社しマーケティング本部長兼CMOを務める
- 2014年King Japan株式会社代表取締役に就任し、パズルゲーム「キャンディークラッシュ」等の商品開発・マーケティングを統。
- 2019年、株式会社ビズリーチ入社、2020年2月CSO就任
- 2024年8月、当社社外取締役に就任

# 社外取締役

## 指名・ガバナンス委員会／報酬委員会／監査委員会 メンバー



**Mike Sayama 博士**

ポノ・キャピタル社  
独立取締役

- Ponoの独立取締役
- 2016年7月から2021年1月までCommunity Firstの創設エグゼクティブ・ディレクターを務め、運営、戦略立案、コミュニティ・リレーションズ、資金調達を担当。2013年から2018年まで、Pono Healthで副社長を務め、East Hawaii Independent Physicians Associationの運営とデータ統合プラットフォームの開発を担当。1997年から2013年までHawaii Medical Service Associationで副会長を務め、医療給付と顧客管理を担当。City BankやCentral Pacific Bankの取締役も務めた
- イェール大学で心理学の学士号、ミシガン大学で臨床心理学の博士号を取得

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

**SBC Medical Group** Holdings, Inc.