

SBC Medical Group Holdings, Inc.

グループ概要
2026年3月

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。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」、「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）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。

※本資料は英語版の2026年3月27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

I. グループストラクチャー

会社概要

SBC Medical Group Holdings (NASDAQ: SBC) は、日本最大規模の美容医療クリニックである湘南美容クリニックに包括的な経営支援サービスを提供・運営しているManagement Services Organization (医療経営支援会社) です

私たちについて

SBCは、侵襲的美容施術、非侵襲的美容施術から、一般医療サービスにわたるまで、20以上のブランドを管理しています

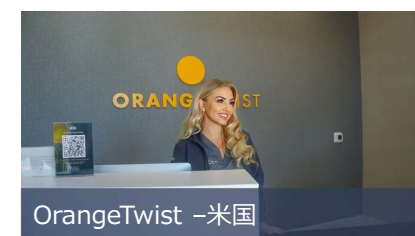
パーパス：メディカルイノベーションで世界中の人々の「幸福度」向上に貢献する

ビジョン：世界一「お客さま」の多い医療グループになる

沿革

2000年、神奈川県藤沢市にて1院から創業。25年以上にわたり、オペレーションの標準化、先進的マーケティング、戦略的M&Aを通じて日本最大の美容医療グループへと成長。2024年9月にNASDAQ上場を果たし、現在は米国・東南アジアへのグローバル展開を加速中

グローバル展開



グループストラクチャー概観

SBCメディカルグループホールディングス (米国)

100%

SBCメディカルグループ株式会社
(日本)

主なサービス

- ・ コンサルティング
- ・ マーケティング
- ・ 管理事務業務
- ・ 資材・機材の調達
- ・ 医療機器リース

日本
(237拠点)

サービス契約

クライアント
クリニック

総合美容

リハビリ
整形外科

歯科

不妊治療
婦人科

美容・
一般皮膚科

美容外科

脱毛症治療
(AGA)

眼科

海外
(46拠点¹)

直営

AHH
シンガポール
SBC直営店舗
ベトナム

少数持分


ORANGETWIST
Your Treatment Shop
米国

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) 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
西新宿本院)

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

2024~2025 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「ラッセル3000」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

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

 総合美容 (125院)	 湘南美容皮膚科
 総合美容(男性専門) (23院)	 JUN 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)	 NEO SKIN CLINIC  肌の青空クリニック Aozora Clinic 皮膚科専門¹ (52院)

一般医療事業

 脱毛症治療(AGA) (11院)	 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
 湘南歯科クリニック 歯科 (9院)	 湘茶ノホこどもレーザークリニック  湘南メディカル記念病院 Shonan Medical Memorial Hospital
 不妊治療・婦人科 (4院)	 SBC 整形外科クリニック 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

 AHH  Chelsea SkinGO! THE CHELSEA CLINIC  gangnam laser clinic 美容皮膚科・エスディックサロン (21院)	
 SBC Shonan Beauty Clinic 総合型 (ベトナム1院)	 ORANGETWIST Your Treatment Shop MedSpa (24院)

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

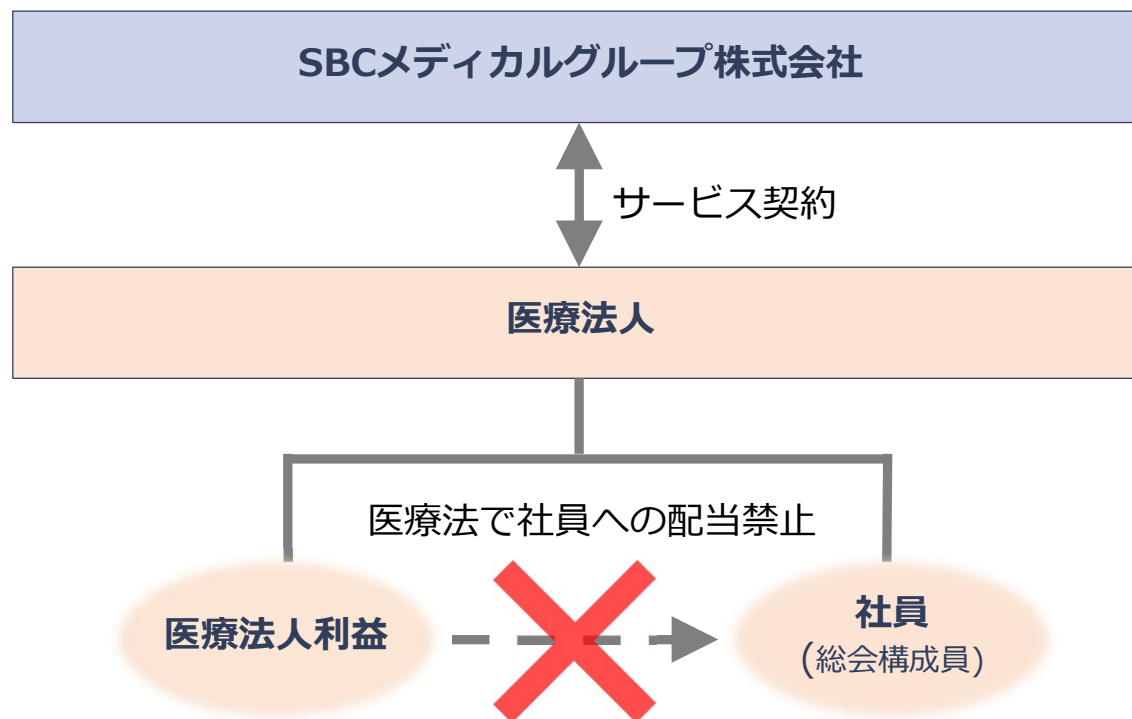
- 日本の医療法上、営利法人が医療法人を直営することは認められておらず、MSOの形式は不可避
- CEOの親族は医療法人の社員（総会構成員）を務めているが、これは出資持分とは明確に異なる役割
- SBCMGが医療法人の出資持分を保有（財産権は解散時の残余財産分配権に限定）

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

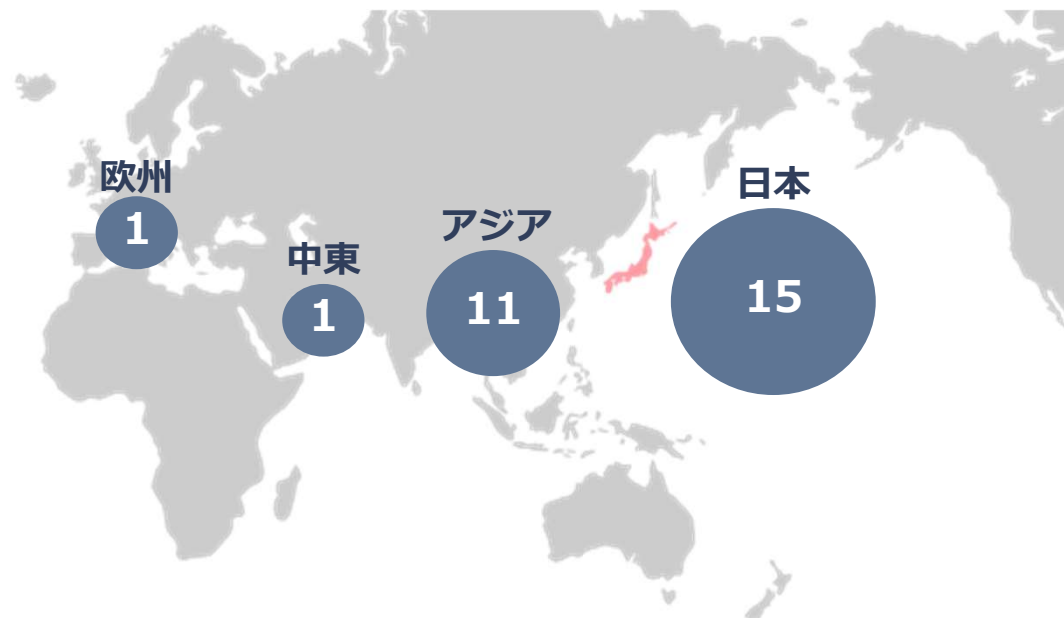
2025年度学会活動

- 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

28学会
総参加学会数

75名
延べ登壇者数

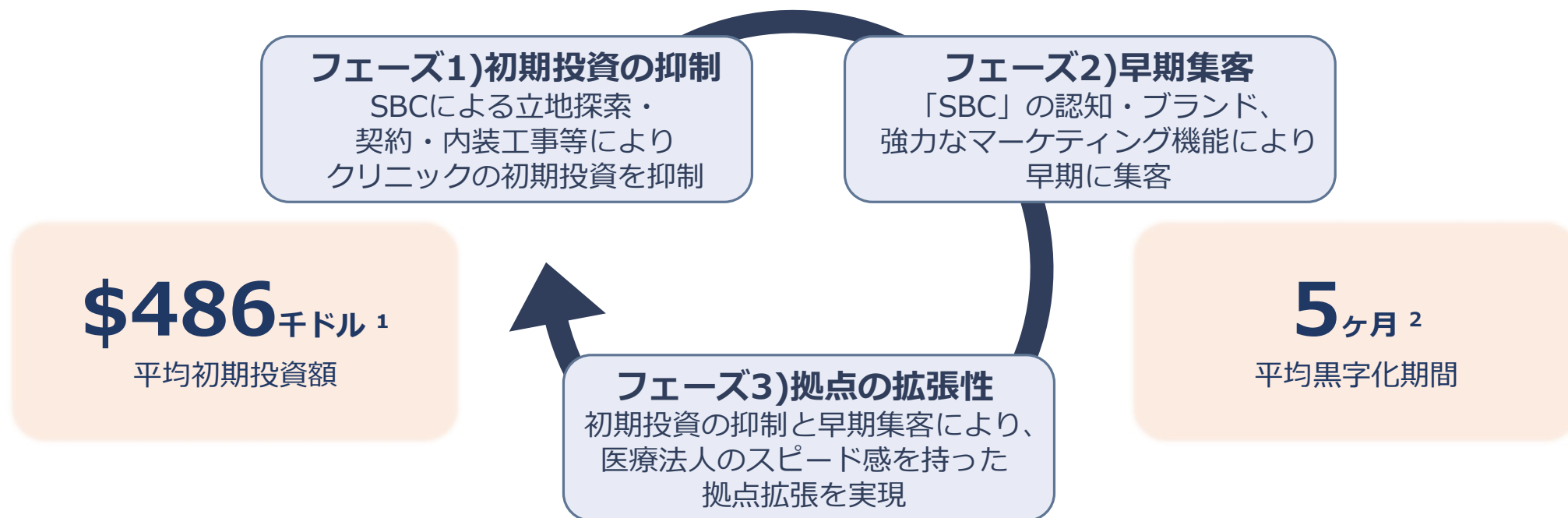


Ⅱ. クリニック経営

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

カテゴリ別単価

230ドル

人気施術および単価

- | | |
|----------|-------|
| ① 脱毛 | 220ドル |
| ② ボトックス | 100ドル |
| ③ 若返り注射 | 390ドル |
| ④ 美肌レーザー | 170ドル |

美容外科

カテゴリ別単価

1,650ドル

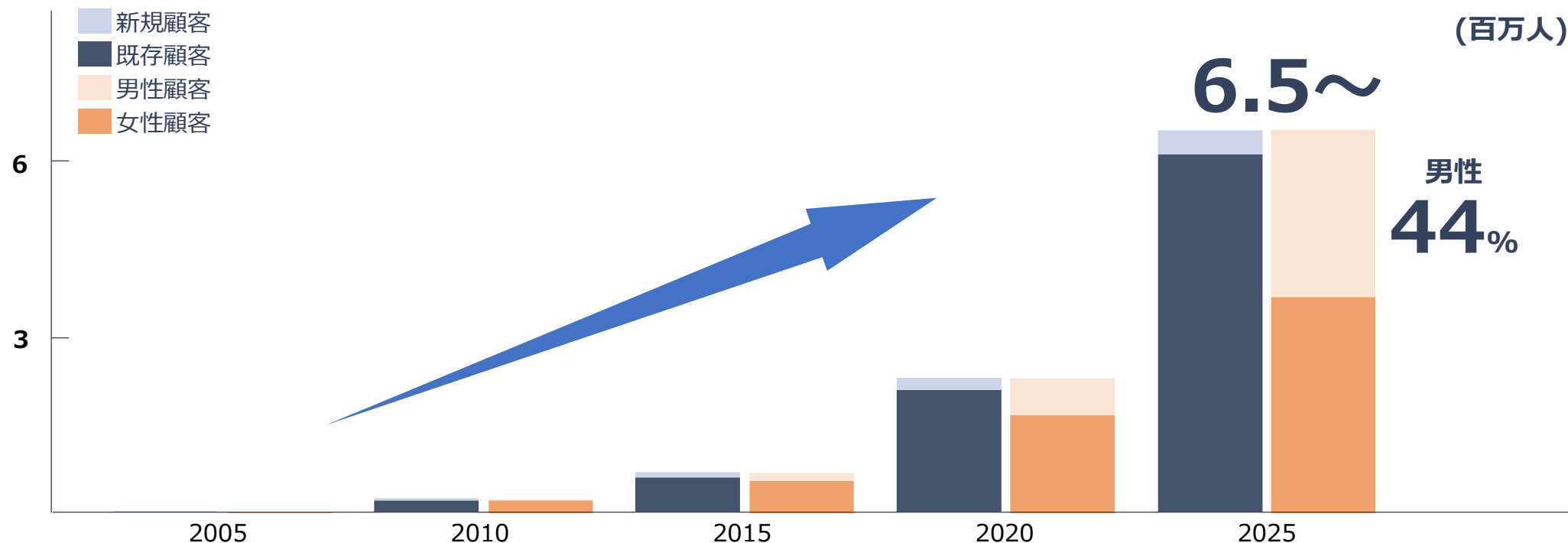
人気施術および単価

- | | |
|--------------|---------|
| ① 二重 | 1,060ドル |
| ② 脂肪吸引 | 1,790ドル |
| ③ 糸リフト | 830ドル |
| ③ クマ取り・たるみ取り | 1,230ドル |

顧客推移

- リピート顧客が多く、着実に顧客数は増加
- 男性脱毛の普及により、男性顧客割合が増加

顧客数推移 (男女比および新規既存顧客比)



お問い合わせ先 : ir@sbc-holdings.com

SBC Medical Group Holdings, Inc.