

CellSource

2025年10月期第1四半期 決算説明資料

セルソース株式会社（東証プライム 4880）

2025年3月11日

- ① 新マネジメント体制
- ② 2025年10月期 第1四半期業績と進捗
- ③ セルソースビジョン実現に向けた先行投資の進捗
- ④ その他アップデート

新マネジメント体制

代表取締役会長に山川雅之が就任
「セルソースビジョン」実現を加速するための経営体制の強化

- 山川代表取締役会長は、医師としての経験と知見を経営に活かし、セルソースの成長戦略策定に関与
- 「セルソースビジョン」のもと、患者様中心の医療サービスの開発と先端医療技術の研究開発を両輪とする事業推進を実現
- 経営陣一丸となり、機動的な意思決定と市場変化への柔軟な対応で企業価値を最大化

2025年10月期 第1四半期業績と進捗

売上高

8.4億円

(前年同期比-27.6%)

営業利益

-0.6億円

(前年同期比-)

四半期純利益

-0.4億円

(前年同期比-)

売上高営業利益率

-7.3%

(前年同期比-24.8pt)

血液由来

加工受託件数(当四半期)

4,636件

(前年同期比-12.8%)

脂肪由来幹細胞

加工受託件数(当四半期)

345件

(前年同期比-7.0%)

前Q公表のセルソースビジョンで掲げた「Year0」のコミットメントを着実に実行中
年度末の中期経営計画発表を目指す

1

経営リソース配分の最適化

コミットメント

- 注力領域への経営リソースの集中
- その他領域・間接部門の徹底的なコスト見直し

進捗

- 注力領域には異動により人員増強、販管費を増額
- 間接部門領域では販売管理費の見直し等を行い、全体としてはコスト削減を着実に実行(p.19)

2

整形外科向け既存事業の拡充
(対医療機関)

- ハイブリッド型重点医療機関向け営業の実行
- ハイブリッド型整形外科向け経営支援の開始
- 自費診療特化型整形外科向け経営支援の開始

- ハイブリッド型整形外科に対する営業施策は順調に実行中(p.14)
- ハイブリッド型整形外科への経営支援を開始(Q2)
- 自費診療特化型医療機関の課題特定を完了し、支援の体制を構築(p.13)

3

ビジョン実現に向けた先行投資
(対パートナー企業)

- 整形外科領域面展開のためのパートナー企業との実証試験の実施

- NTTドコモとオンライン市民公開講座の第一弾を開催。オンラインからオフラインへの導線設計のトライアルを実施(p.24-26)
- メディカルフィットネスのPOC拠点をオープン(Q2)(p.24,27)

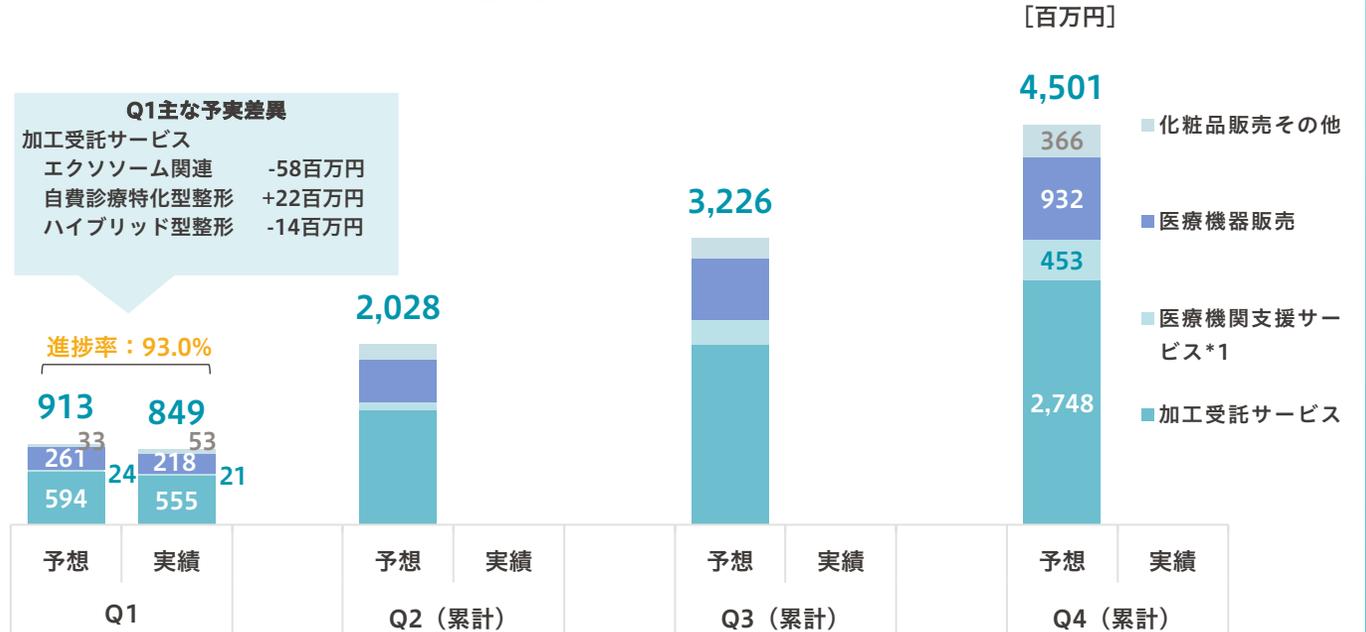
Q1の売上高は、予測に対し93%で進捗
販売管理費をコントロールし、営業利益はほぼ予想通りの着地

通期予算の前提

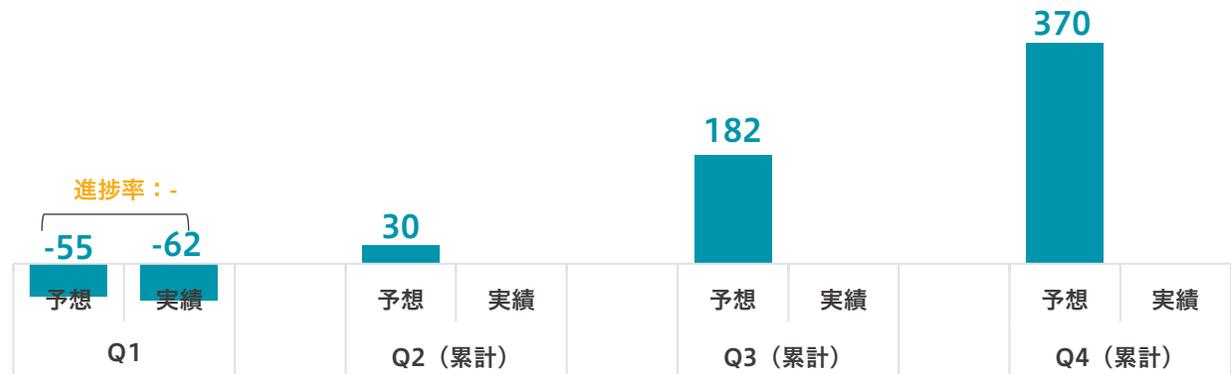
- ✓ 自費診療特化型医療機関のハンズオンによる医療機関支援の効果は来期発現想定のため、自費診療特化型向け加工受託件数は、当期ほぼ横ばい
- ✓ ハイブリッド型向け加工受託営業は、約50院弱の重点医療機関に対し集中的に施策を実施し、Q4中に1,000件/月のオーダー実現に繋げる
- ✓ 医療機器販売と化粧品販売は安定的に収益貢献見込み
- ✓ 医療機関支援によるフィーはQ2から発生見込み
- ✓ ビジョン実現に向けた先行投資（パートナー企業との実証試験）による当期売上への貢献は見込まず

*1: 旧コンサルティングサービス

売上高



営業利益

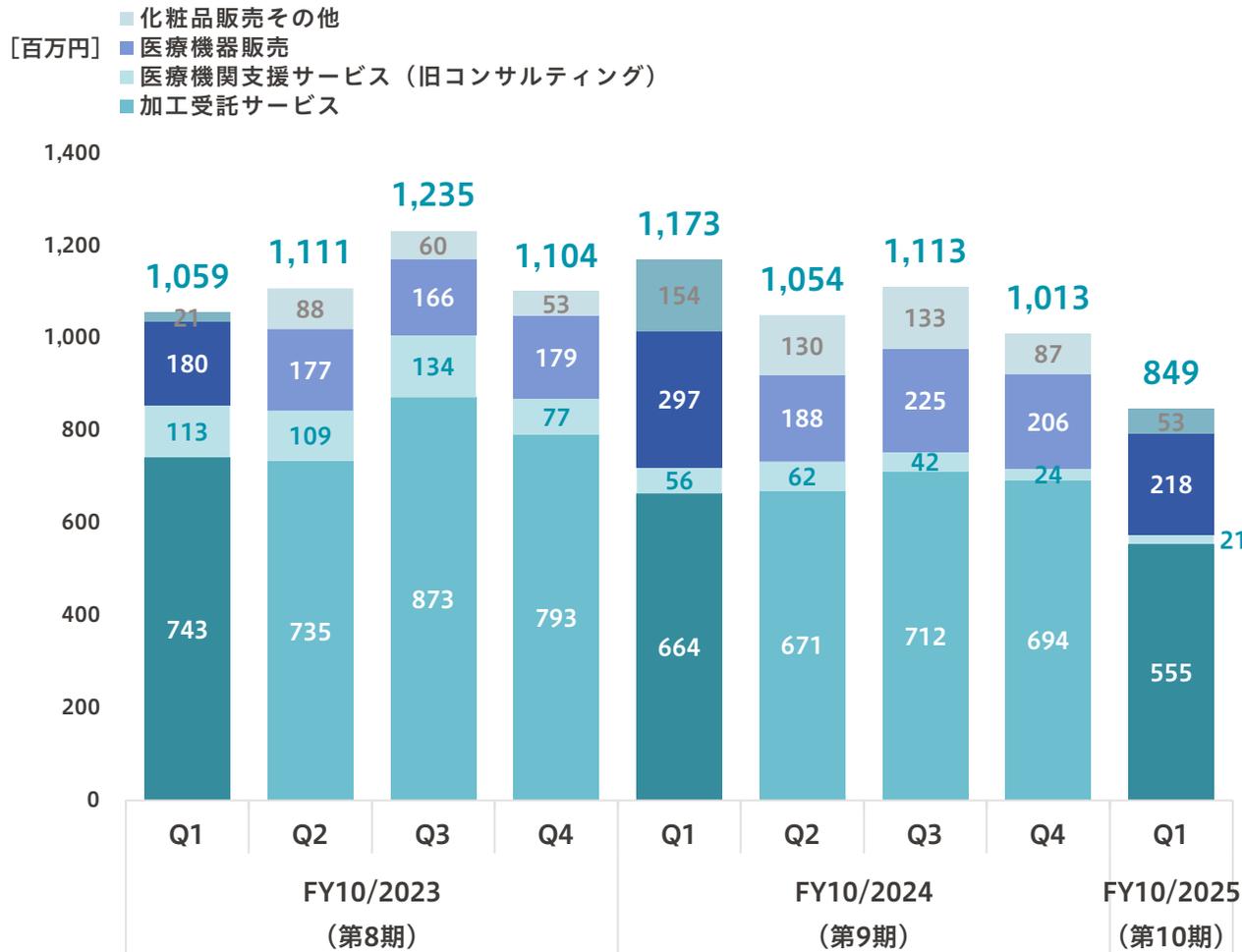


加工受託サービスを中心に売上が減少し、QoQでは減収減益

[百万円]	FY10/2024 Q4	FY10/2025 Q1	前Q比	FY10/2024 Q1	FY10/2025 Q1	前期比	業績予想	達成率
売上高	1,013	849	-16.2%	1,173	849	-27.6%	4,501	18.9%
売上総利益	297	465	+56.6%	763	465	-39.0%	-	-
売上総利益率	29.4%	54.9%	+25.5pt	65.1%	54.9%	-10.2pt	-	-
営業利益	-258	-62	-	205	-62	-	370	-
営業利益率	-25.5%	-7.3%	+18.2pt	17.5%	-7.3%	-24.8pt	-	-
経常利益	-259	-60	-	208	-60	-	372	-
当期純利益	-136	-45	-	143	-45	-	255	-
血液由来加工受託件数 (件)	4,997	4,636	-7.2%	5,314	4,636	-12.8%		
脂肪由来幹細胞加工受託 件数 (件)	421	345	-18.1%	371	345	-7.0%		

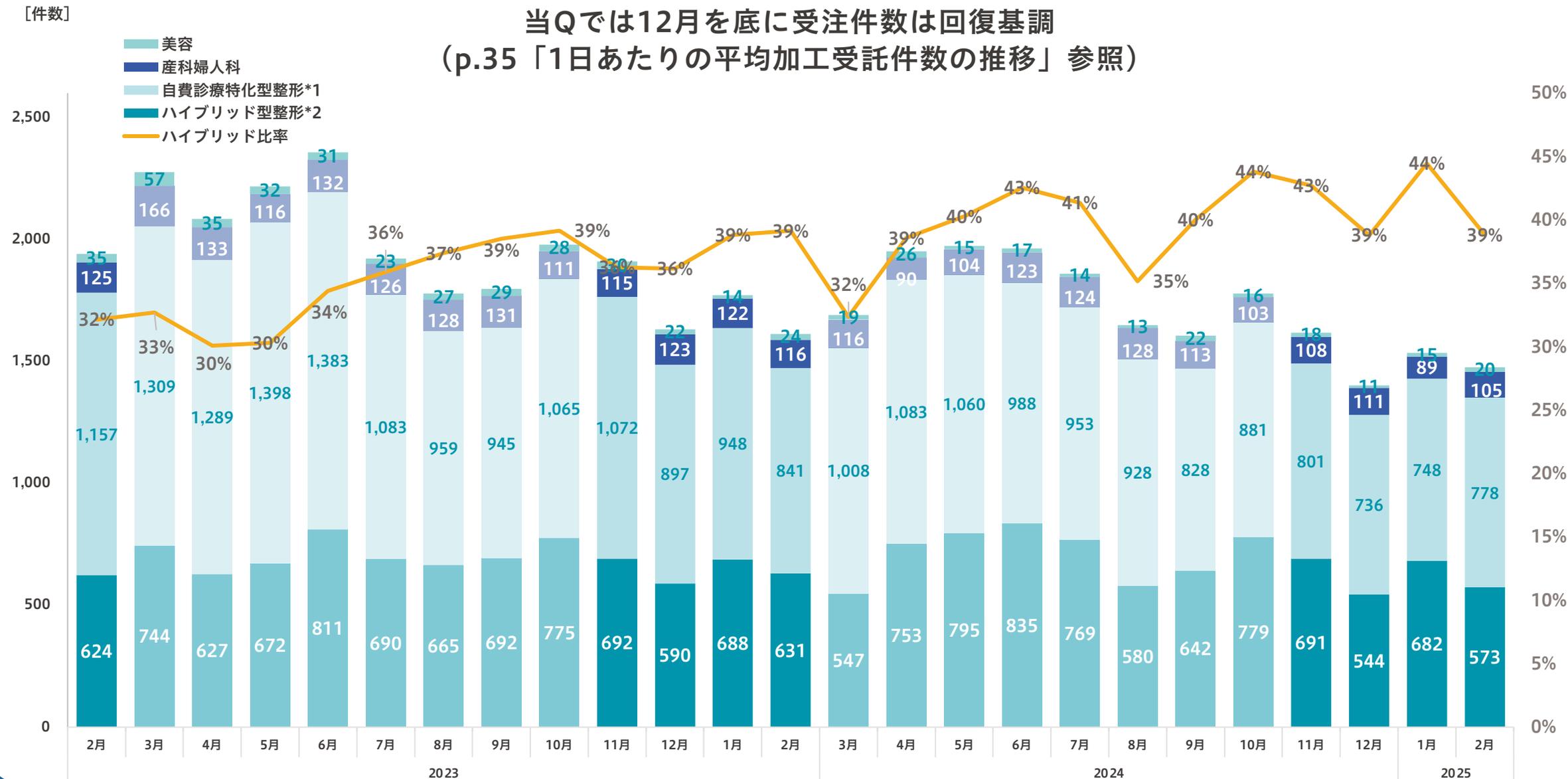
- **売上高**：医療機器販売を除き、各サービスの売上高は減少。全体では前Q比-16.2%の減収
- **売上総利益率**：前Qに計上した滑膜由来幹細胞加工受託サービスに係る損失金引当の解消により増加。引当金影響除くと売上高総利益率はQoQほぼ横ばい
- **営業利益率**：販売管理費はコスト削減進み、前Q比減。売上減少を受け、引当金影響除く営業利益率はQoQで低下
- **四半期純利益**：営業外項目にQoQで大きな変動はなし
- **加工受託件数**：自費診療特化型医療機関のオーダー減により前Q比減少

自費診療特化型整形外科向け加工受託サービスの売上高が大幅減少
医療機器販売売上高はQoQで増加するも、全体売上高は減少



	Q1 FY10/2024	Q1 FY10/2025	前年同期比
合計	1,173	849	-27.6%
加工受託サービス	664	555	-16.4%
医療機関支援サービス (旧コンサルティング)	56	21	-62.0%
医療機器販売	297	218	-26.7%
化粧品販売その他	154	53	-65.2%

(百万円)



*1: 自費診療特化型の整形医療機関のうち、主力の医療法人グループを指す
*2: 整形医療機関のうち、*1の自費診療特化型医療法人グループを除く医療機関

自費診療特化型はオーダー数の減少が続く。ハイブリッド型は重点医療機関へ集中しながらも、アクティブ医療機関数は約500を維持。ハイブリッド型アクティブ医療機関あたりオーダー数はほぼ横ばい

	FY10/2024		FY10/2025		FY10/2024		FY10/2025	
	自費診療特化*1		ハイブリッド*2		全体			
	Q1	Q1	Q1	Q1	Q1	Q1	Q1	
提携医療機関数 (院)	16	15	1,259	1,393	1,275	1,408		① 院あたりオーダー数は大幅減少
×								
アクティブ率*3 (Q)	100.0%	100.0%	38.4%	34.8%	39.1%	35.5%		② 重点先へ営業リソースを集中しながらも、アクティブ医療機関数は約500弱を維持
×								
アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件/Q)	182.3	152.1	4.1	3.9	9.8	8.4		③ ほぼ横ばいを維持
オーダー数 (件/Q)	2,917	2,282	1,970	1,912	4,887	4,194		

*1: 自費診療特化型の整形外科のうち、主力のクリニックグループを指す。自費診療特化型医療機関の閉院件数を控除

*2: 整形外科のうち、*1の自費診療特化型クリニックグループを除く医療機関

*3: 明記した四半期の間に、1件以上オーダーのあった医療機関の比率

経営課題の特定を完了し、支援の体制を構築

ボラティリティの大きい集患構造

- 広告効果の変動が収益に直結
- 高額な広告宣伝費が経営を圧迫

ドクター依存の収益構造

- 専門知識を持つドクターの技術と経験が収益を左右
- ドクターの採用とリテンションに課題があり、月間開院日数の確保が不十分

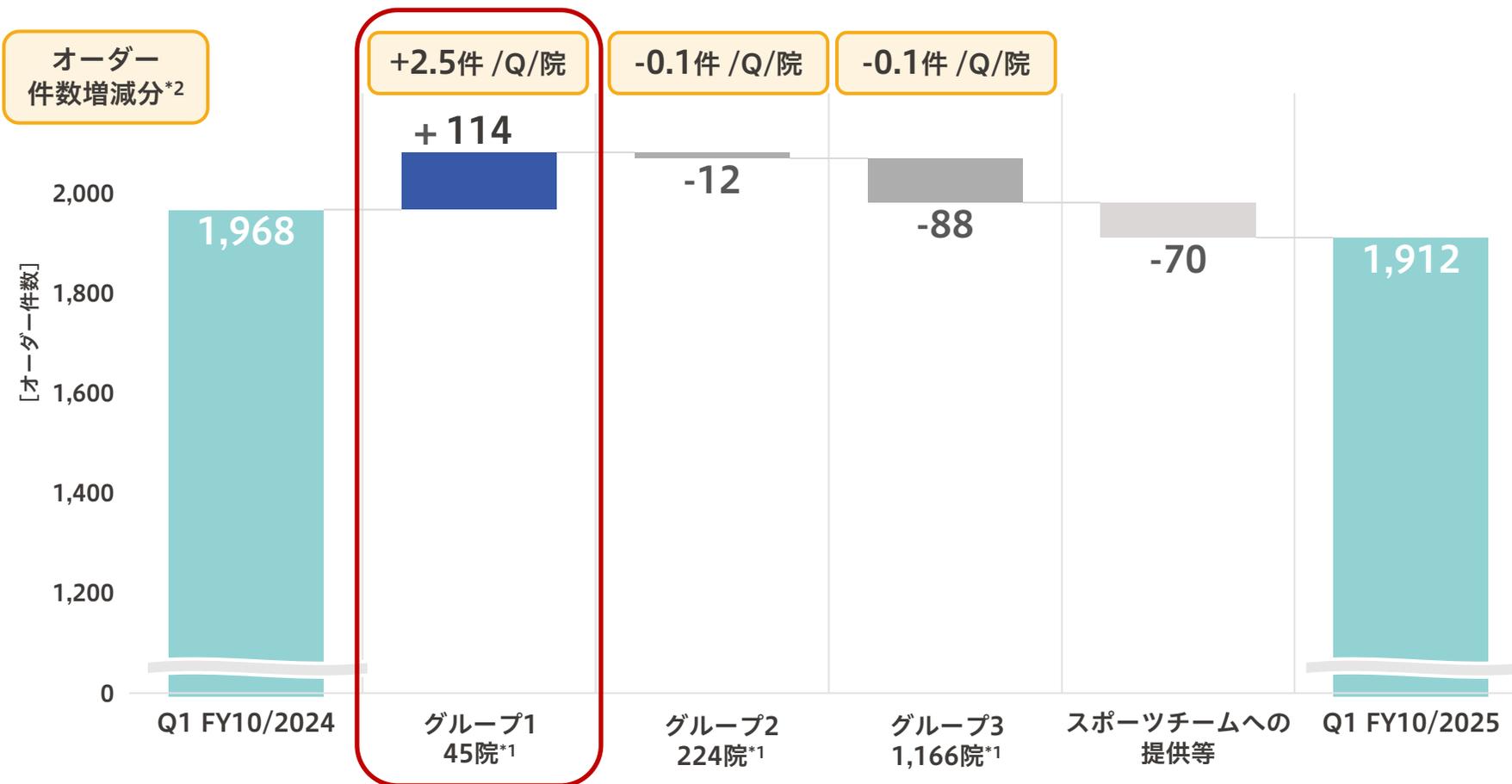
組織運営の非効率性

- 急激な組織の拡大に運営体制が追いつかず、マネジメントが不十分
- 法人本部と医療現場でのコミュニケーションが不足

セルソース内での**支援チーム立ち上げ**に加え、医療機関に**事務長を派遣**

それぞれの課題に対してQ2より経営支援を開始

重点医療機関への営業施策の強化とリソース集中投下により、ターゲット医療機関のオーダー増加に成功
重点医療機関1院あたりの更なるオーダー件数増加を目指す



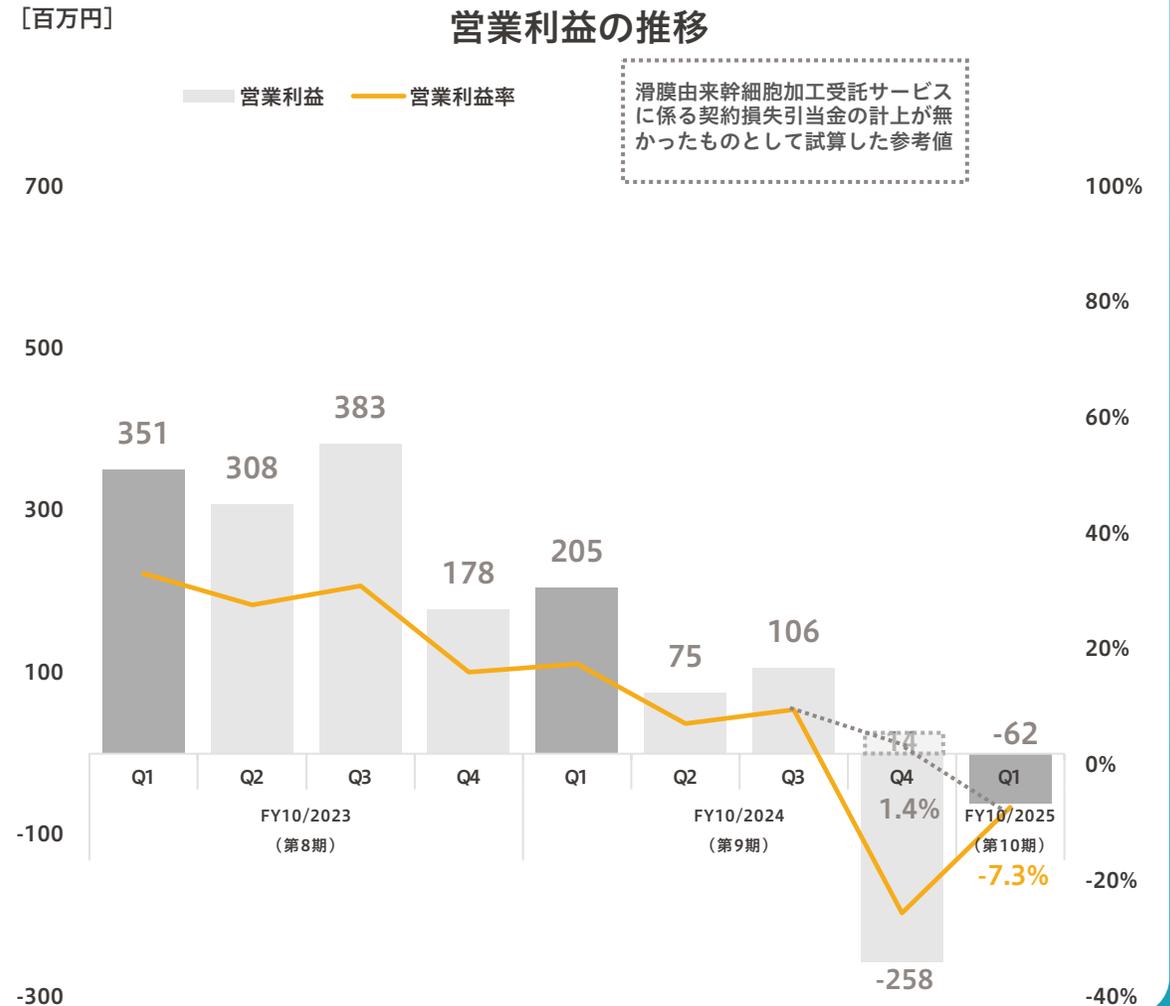
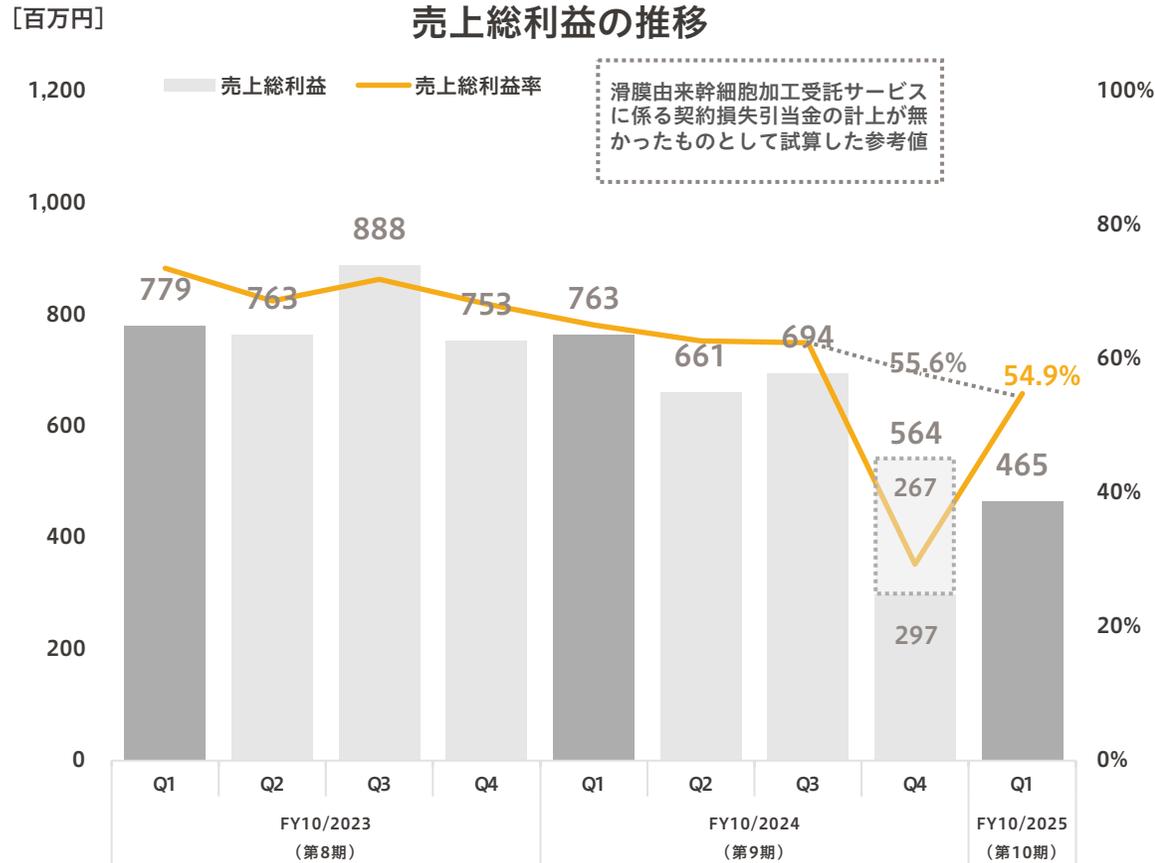
グループ1: 重点医療機関
営業リソースの集中投下により、非連続的にオーダー件数を伸ばすクリニック

グループ2:
一定の営業リソースを投下し、現状のオーダー件数を維持するクリニック

グループ3:
営業リソースは基本投下しないクリニック

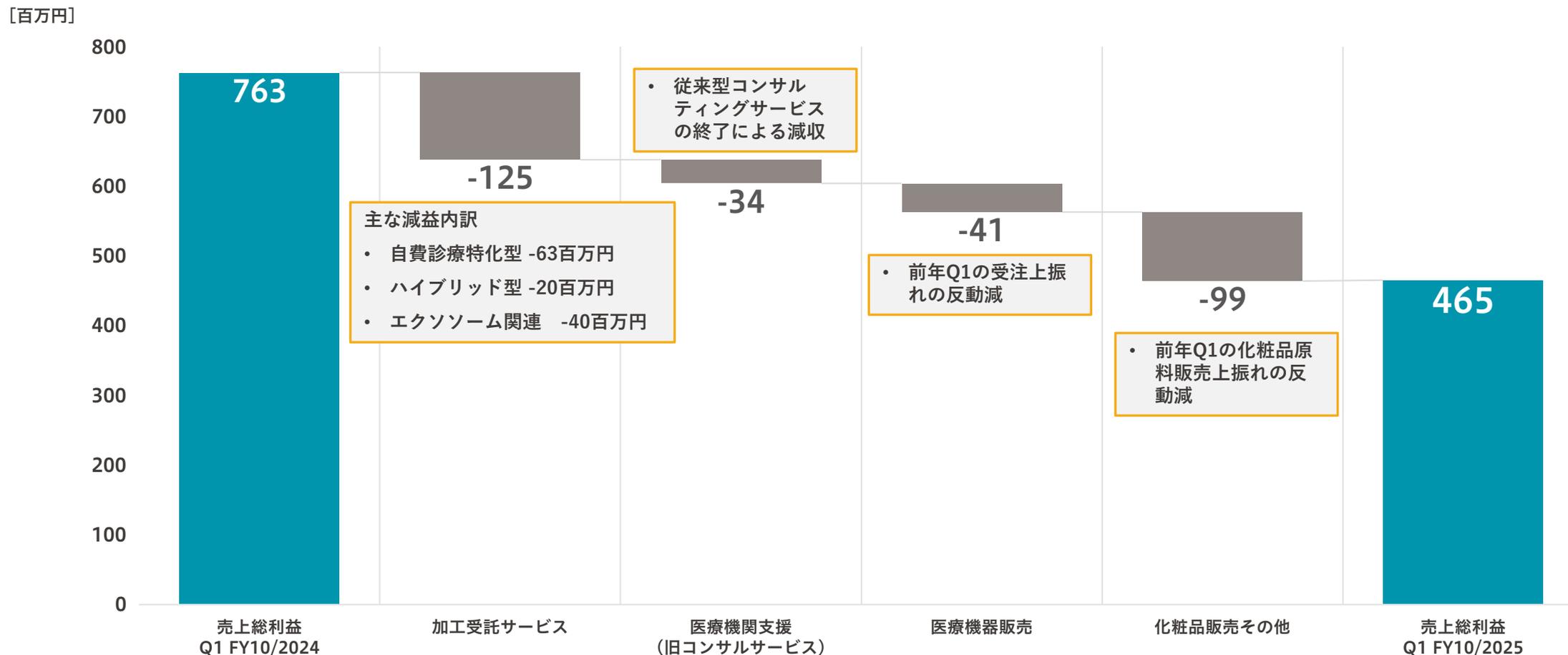
スポーツチーム:
メディカルバックアップ契約は本3月末で全契約を解除。それに伴い、関連オーダーが減少

売上高の減少を受け、売上総利益は前Qの引当金影響を除いた実績^{*1}に対して減少
 販売管理費はコスト見直しが進み削減するも、営業利益も前Q実績^{*1}対比減少



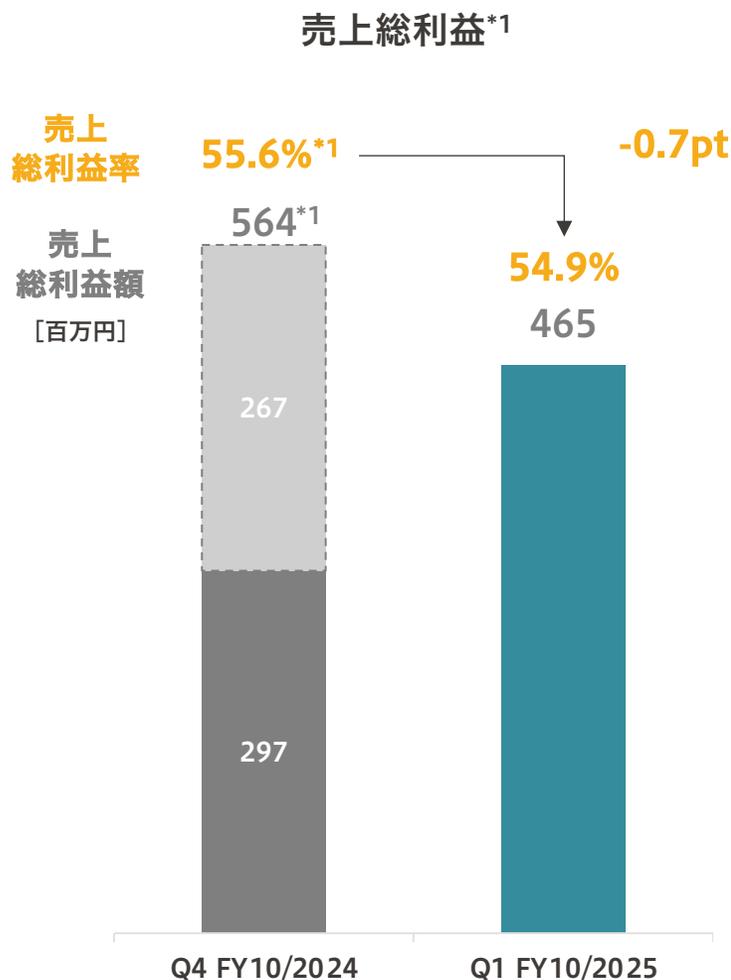
*1: Q4 FY2024/1計上の滑膜由来幹細胞加工受託サービスに係る契約損失引当金の計上がなかったものとして試算した参考値

加工受託サービス事業における自費診療特化型向けとエクソソーム関連の売上減と、化粧品販売事業における原料販売の反動減により、Q1売上総利益は前年比減少



主に加工受託サービスの売上減により売上総利益率*1は微減

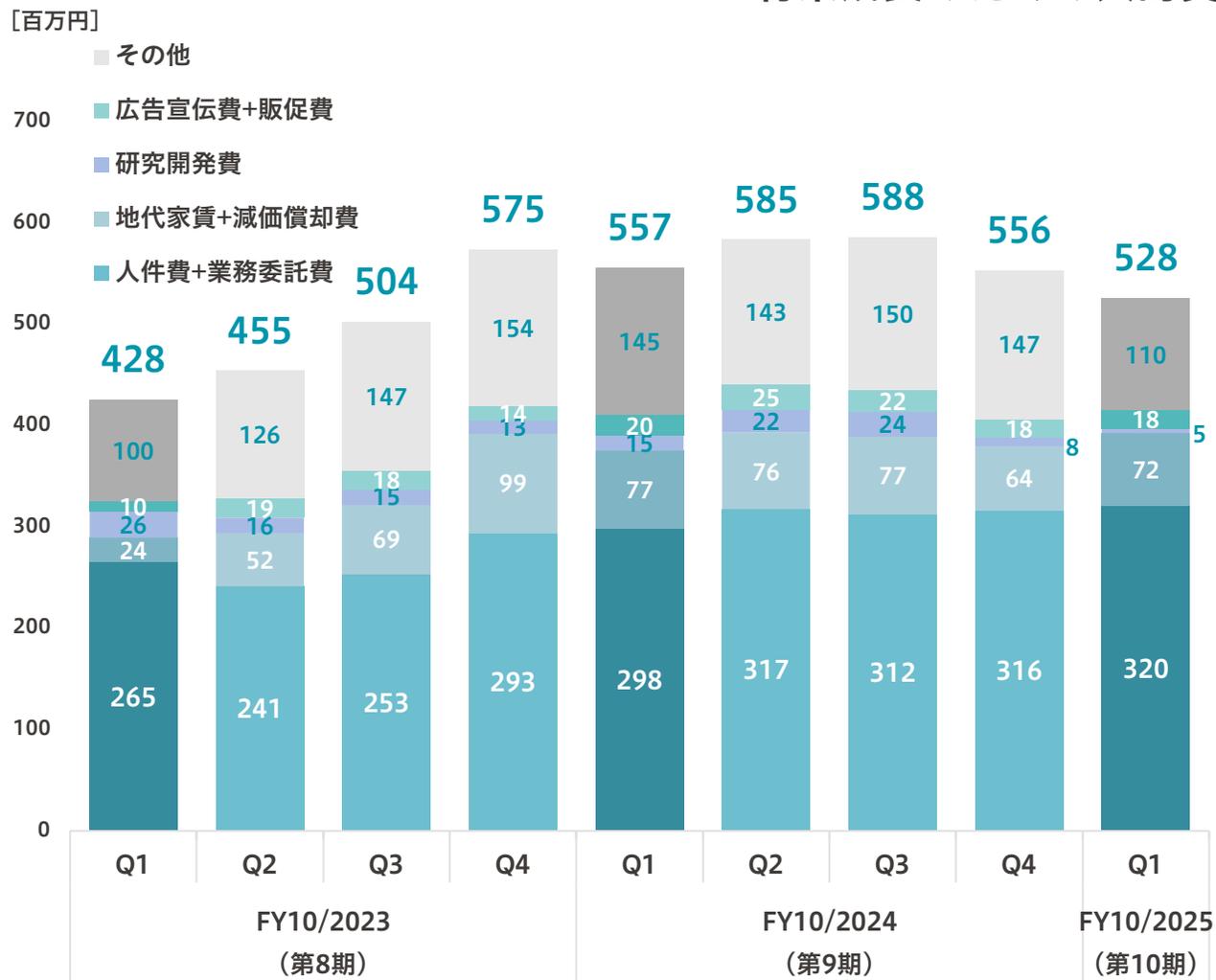
概要



- 売上総利益率が相対的に高い医療機器販売の売上割合が増加
- 売上減により固定費割合が増加
- 売上総利益率が相対的に高いエクソソーム関連の売上割合が減少
- 前Qからほぼ変化なし
- 出荷製品構成変化により利益率が上昇
- 自社化粧品の売上割合が増加したことで利益率が上昇

*1: Q4 FY2024/1計上の滑膜由来幹細胞加工受託サービスに係る契約損失引当金の計上がなかったものとして試算した参考値を基準。

販売費等のコスト見直しを進め、販売管理費はQoQで減少
将来成長のための人的資本投資は継続

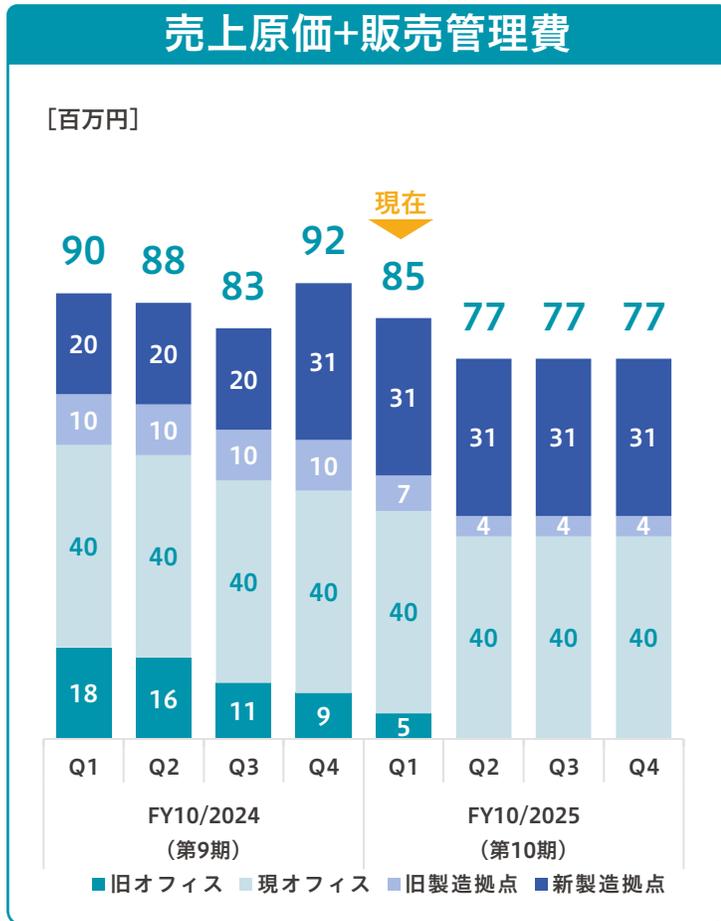


	Q1 FY10/2024	Q1 FY10/2025	前年同期比 (百万円)
合計	557	528	-5.4%
人件費+業務委託費	298	320	+7.2%
地代家賃+減価償却費	77	72	-5.9%
研究開発費	15	5	-62.6%
広告宣伝費+販促費	20	18	-10.5%
その他	145	110	-24.0%

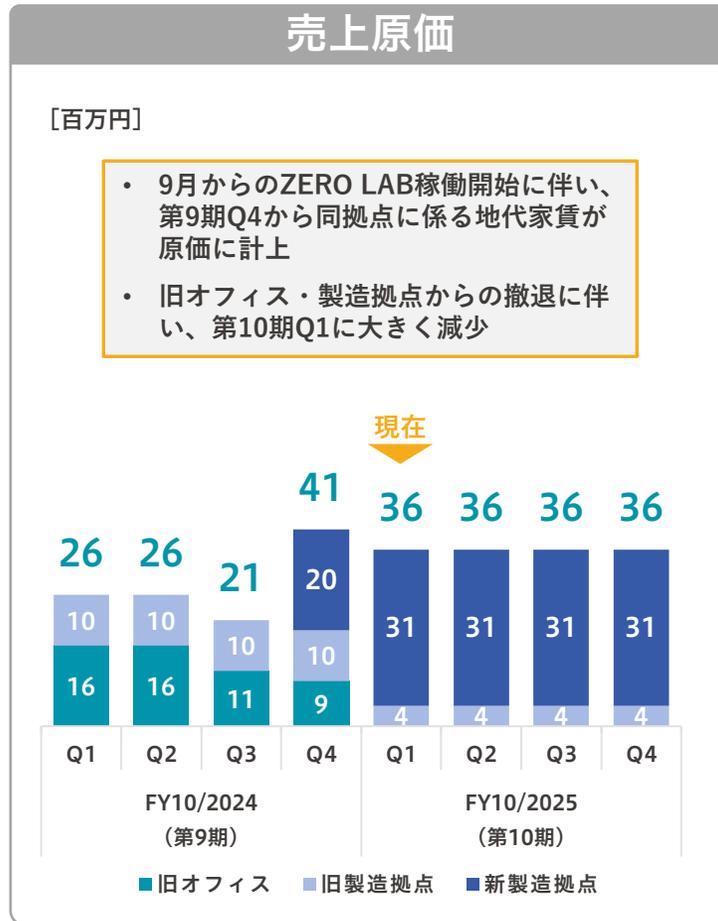
期初の想定通り販売管理費の再配分は進行中

事業		2025年10月期(10期)販管費方針	販管費の9期実績と10期予算差分		販管費の9期実績と10期実績差分		
			減額	増額	Q1	進捗率	
既存事業領域	加工受託事業	整形外科	セルソースビジョンの中核として経営資源集中	112		+16	15%
		産科婦人科	引き続き注力事業として推進	-19		-8	41%
		美容・動物 その他	配分リソースを限定し、収益確保を第一に事業継続	-46		-16	36%
		卵子凍結 バンク	事業立ち上げから安定運用フェーズに移行	-89		-19	22%
	コンシューマー事業		新しい事業の在り方を模索		37	+15	40%
	医療機器事業		安定事業として運営	-10		-3	31%
	医療機関 支援事業 (旧コンサル ティング)	経営支援	整形外科向けの新しい事業の型の確立を目指す		228	+27	12%
法規 コンサル		加工受託事業との連動性強化	-4		0	0%	
戦略投資領域	エクソソーム 創薬	創薬から自費診療領域へ方針転換	-108		-20	18%	
	海外	事業の優先度を見直し	-37		-11	30%	
間接部門領域		複数拠点の解消・コスト削減・事業部門への 人員異動	-236		-45	19%	
			計 -170百万円		計 -65百万円 / 38%		
ビジョン実現に向けた先行投資		整形外科向領域の面展開のための新規事業立ち上げ		193	+35	18%	
			計 +193百万円		計: +35百万円 / 18%		

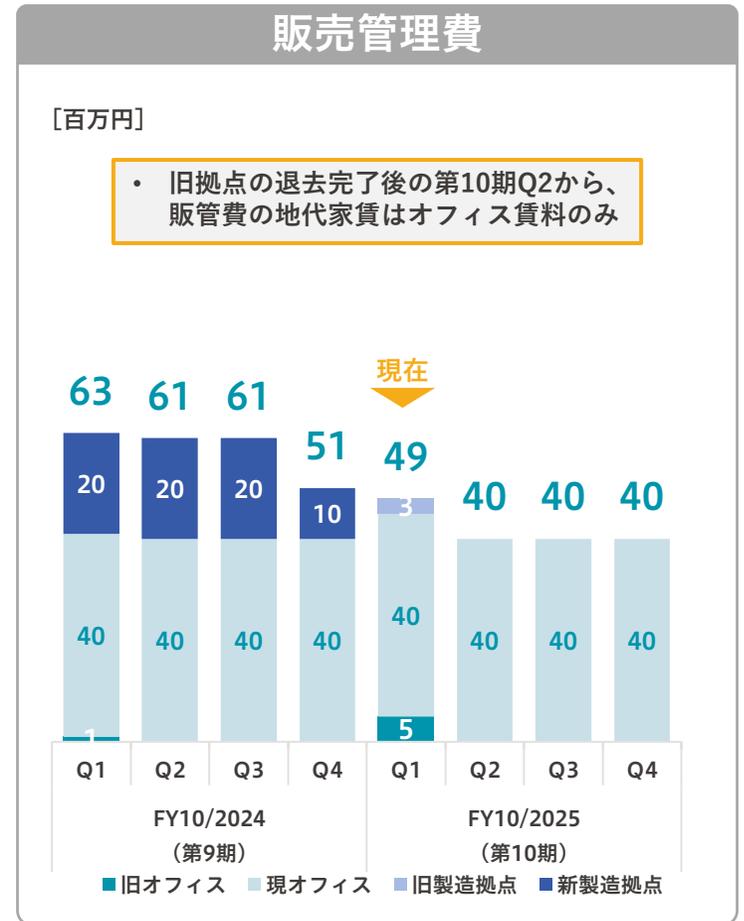
オフィス・製造拠点の集約も完了し、二拠点体制の非効率性がQ2以降解消見込み



=



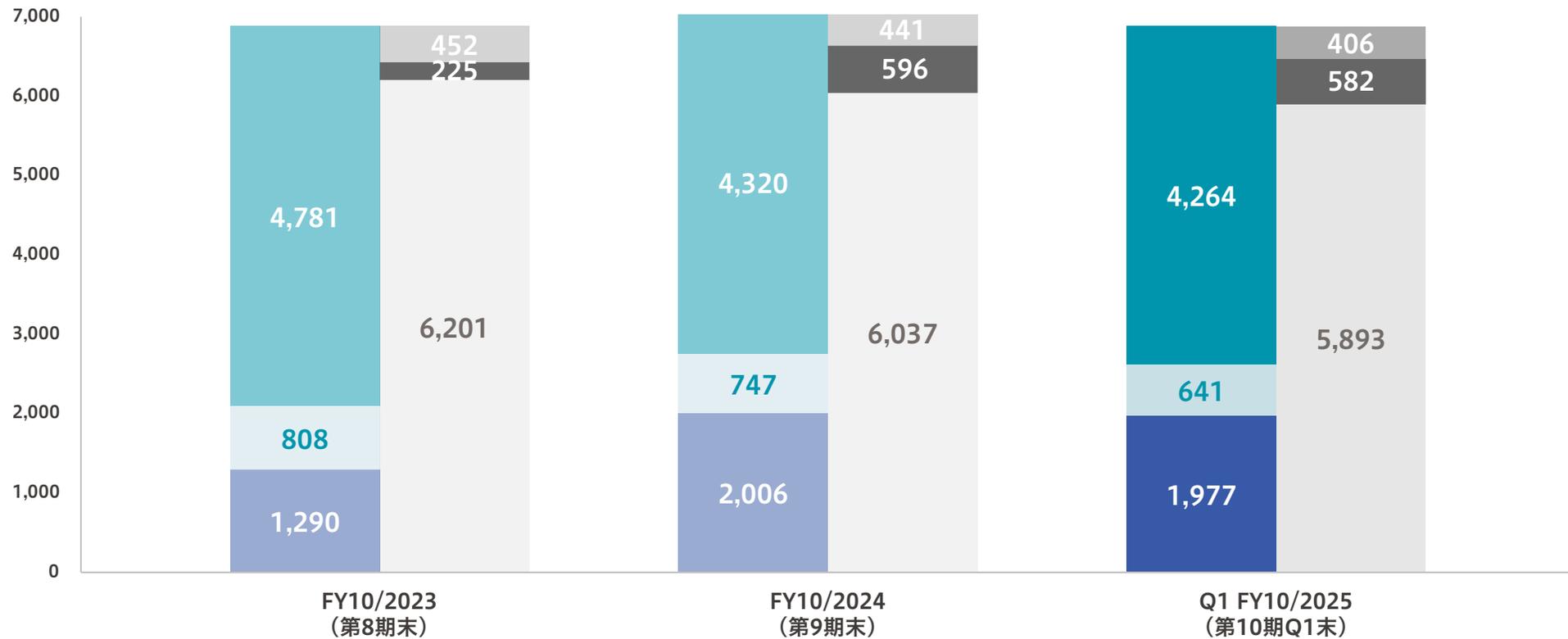
+



BS項目はQ1で大きな増減無く、引き続き強固な財務基盤を維持

[百万円]

- 現預金
- その他の流動資産
- 固定資産
- 流動負債
- 固定負債
- 純資産



セルソースビジョン実現に向けた 先行投資の進捗

前Q公表のセルソースビジョンで掲げた「Year0」のコミットメントを着実に実行中
年度末の中期経営計画発表を目指す

1

経営リソース配分の最適化

コミットメント

- 注力領域への経営リソースの集中
- その他領域・間接部門の徹底的なコスト見直し

進捗

- 注力領域には異動により人員増強、販管費を増額
- 間接部門領域では販売管理費の見直し等を行い、全体としてはコスト削減を着実に実行(p.19)

2

整形外科向け既存事業の拡充
(対医療機関)

- ハイブリッド型重点医療機関向け営業の実行
- ハイブリッド型整形外科向け経営支援の開始
- 自費診療特化型整形外科向け経営支援の開始

- ハイブリッド型整形外科に対する営業施策は順調に実行中(p.14)
- ハイブリッド型整形外科への経営支援を開始(Q2)
- 自費診療特化型医療機関の課題特定を完了し、支援の体制を構築(p.13)

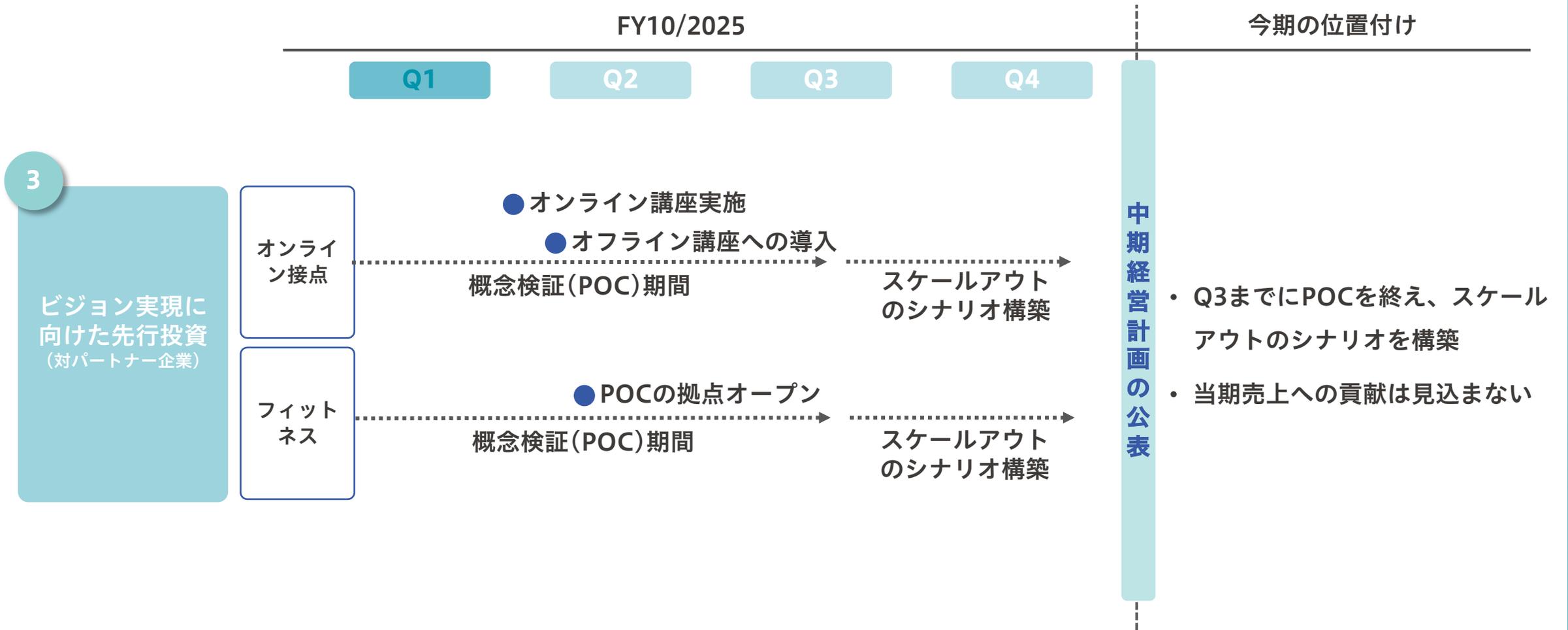
3

ビジョン実現に向けた先行投資
(対パートナー企業)

- 整形外科領域面展開のためのパートナー企業との実証試験の実施

- NTTドコモとオンライン市民公開講座の第一弾を開催。オンラインからオフラインへの導線設計のトライアルを実施(p.24-26)
- メディカルフィットネスのPOC拠点をオープン(Q2)(p.24,27)

「Year 0」の今期、再現性のある事業モデルの『型化』を進め、
 スケールアウトのシナリオを中期経営計画として公表



dヘルスケアアプリユーザー約127万人を対象に膝の悩みに関するアンケートを実施
 アンケート回答者の約3割が「症状あり」。膝に悩みのある対象者へ絞ったコンテンツを配信

dヘルスケアアプリ
 ユーザーへの
 アプローチ

オンライン導線の
 設計

オフライン導線の
 設計

dヘルスケアアプリユーザーへのアンケート



日頃よりdヘルスケアをご利用いただき、誠にありがとうございます。

今後のサービス向上・新規サービスの開発を目的として、アンケートを実施しております。

ご回答いただいた内容は今後のサービス向上・新規サービスの開発に役立ててまいりますので、ご協力いただけますと幸いです。

下記の「同意してアンケート回答」ボタンを押すと、アンケートフォームに遷移してご回答いただけます。

膝の痛みに関するコラムと講座の案内をターゲティング配信



『その膝の痛み、放置が最大のリスク』
 あなたは今、膝の違和感を
 感じていませんか？

驚くべきことに、50歳以上の実に40.4%
 が膝の痛みを経験しているにもかかわらず、
 医療機関で適切な治療を受けている
 人は、わずか3.2%しかいません。 ※1

膝痛対策に必見！

市民公開講座 開催！

ドコモとセルソース株式会社の協業開始を記念して、
 参加費無料のオンライン市民公開講座を実施します。

テーマ

ひざが変われば毎日が変わる！
 ひざ痛解消の最新知識

膝の痛みを抱える皆様に向けて、
 最先端のひざ治療のエキスパートである松田医師が、
 分かりやすく解説いたします。

日程 2025年 2月19日(水) 18:00-19:00

開催方法 ZOOMでのオンライン配信形式

登壇者 松田芳和医師 (医療法人社団nagomi会
 まつだ整形外科クリニック院長)

ご自身、ご家族、ご友人の
 健康のために奮ってご参加ください！
 ↓お申し込みは以下のボタンから↓

※1 「膝の痛みに関する実態調査」 (https://x.gd/YDFsM)
 ※2 Messier et al., 2005

実証実験拠点にて、運動プログラムなどを企画・刷新し、POCを開始
全国展開の型作りを進める

運動プログラムの
開発



提携先店舗による
POC実施



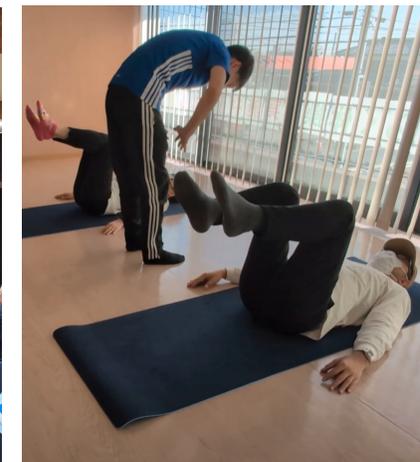
直営店舗による
POC実施

実証実験拠点の確保



セルソースビジョンに共感する医療機関が運営するフィットネス拠点において、メディカルフィットネスプログラムの開発及び、集客に関する実証実験を開始

提携フィットネスにおけるPOCの実施



全国展開に向けた型作りの基礎を築くため、運動プログラムの共同開発や、同会員向けのプラン・メニュー・サービスなどを企画・刷新しPOCを実施

その他アップデート

2024年9月に子会社化した株式会社メディベースの事業を譲渡
人材は社内に残り、技術とノウハウを「セルソースビジョン」実現に活用

案件概要

- ・ 承継会社 : GMOビューティー株式会社
- ・ 譲渡の方法 : 会社分割（吸収分割）
- ・ 吸収分割契約締結 : 3月11日

取引概要

- ・ メディベース事業を吸収分割により承継会社に譲渡
- ・ 吸収分割は2025年5月に効力発生。事業譲渡後のメディベース社の再編を含めた方針は2025年10月期中に策定予定

案件 ハイライト

- ・ 優れた技術及びノウハウを人材として獲得し、提携医療機関向けサービスの拡充と整形外科領域におけるサービス創出の基盤を構築
- ・ これにより「セルソースビジョン」の実現に向けた取り組みの加速を期待



MEDiBASE

各種KPI Appendix

期末提携

医療機関数

1,982院
(前年同期比+180院)

血液由来

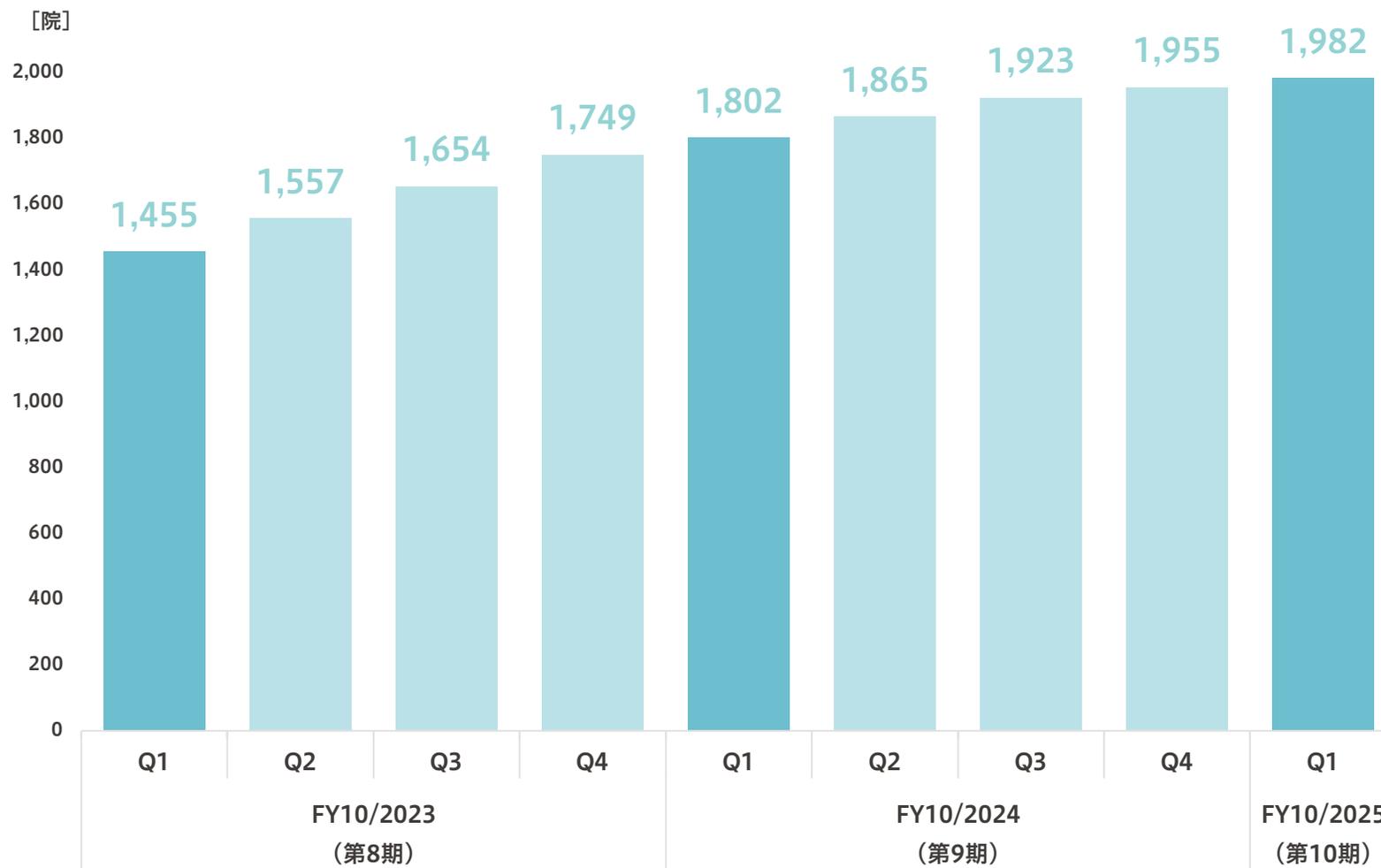
加工受託件数(当四半期)

4,636件
(前年同期比-12.8%)

脂肪由来幹細胞

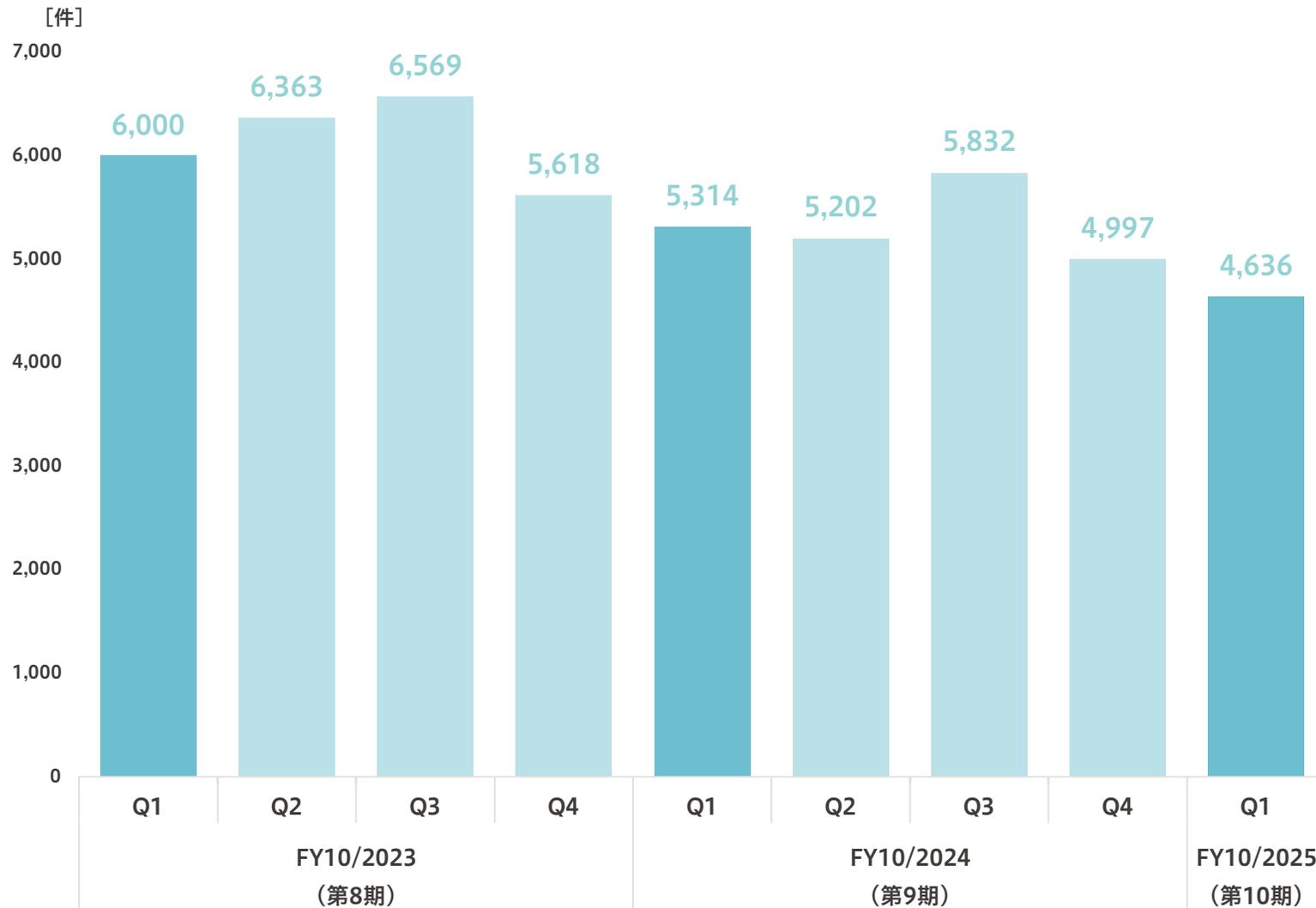
加工受託件数(当四半期)

345件
(前年同期比-7.0%)



当期末 **1,982** 院
 (前年同期比 +180 院)

*1: 自費診療特化型医療機関の閉院件数を控除



当四半期計 **4,636**件
(前年同期比 -12.8%)

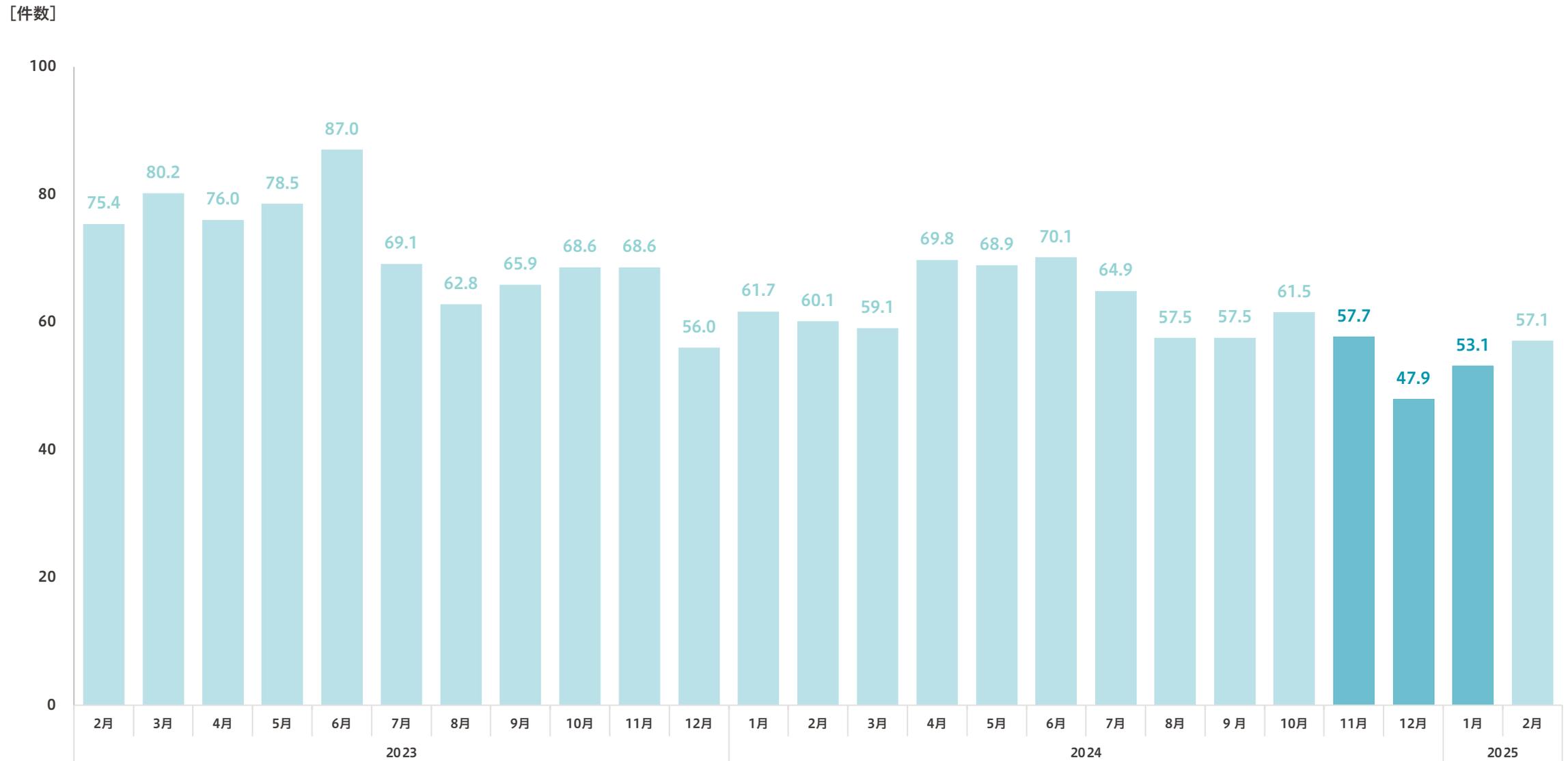
累計 **99,651**件



当四半期計 **345**件
(前年同期比 -7.0%)

累計 **9,564**件

1日あたりの平均加工受託件数の推移



		FY10/2024				FY10/2025	Q2/FY2023～ Q1/FY2024	Q2/FY2024～ Q1/FY2025
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	直近12ヵ月間	直近12ヵ月間
自費診療特化型 ^{*1}	期末提携医療機関 (院)	16	16	14	15	15	16	15
	アクティブ率 ^{*3}	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
	アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件)	182.3	183.3	214.4	175.8	152.1	844.1	723.5
	オーダー数 (件)	2,917	2,932	3,001	2,637	2,282	13,505	10,852
ハイブリッド型 ^{*2}	期末提携医療機関 (院)	1,259	1,304	1,352	1,378	1,393	1,259	1,393
	アクティブ率 ^{*3}	38.4%	37.5%	39.4%	36.6%	34.8%	59.5%	54.8%
	アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件)	4.1	3.9	4.5	4.0	3.9	11.0	10.8
	オーダー数 (件)	1,970	1,931	2,392	2,003	1,912	8,270	8,237
全体	期末提携医療機関 (院)	1,275	1,320	1,366	1,393	1,408	1,275	1,408
	アクティブ率 ^{*3}	39.1%	38.3%	40.0%	37.3%	35.5%	60.0%	55.3%
	アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件)	9.8	9.6	9.9	8.9	8.4	28.5	24.5
	オーダー数 (件)	4,887	4,863	5,393	4,640	4,194	21,775	19,089

*1: 自費診療特化型の整形外科のうち、主力のクリニックグループを指す
 *2: 整形外科のうち、*1の自費診療特化型クリニックグループを除く医療機関
 *3: 明記した四半期末の間に、1件以上オーダーのあった医療機関の比率

(百万円)	FY10/2023				FY10/2024				FY10/2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	1,059	1,111	1,235	1,104	1,173	1,054	1,113	1,013	849
(加工受託サービス)	743	735	873	793	664	671	712	694	555
(医療機関支援サービス) 旧コンサルティングサービス	113	109	134	77	56	62	42	24	21
(医療機器販売)	180	177	166	179	297	188	225	206	218
(化粧品販売その他)	21	88	60	53	154	130	133	87	53
販売管理費	428	455	504	575	557	585	588	556	528
営業利益	351	308	383	178	205	75	106	-258	-62
四半期純利益	216	194	265	248	143	156	74	-136	-45
総資産	4,416	4,812	5,017	6,879	6,807	6,876	6,864	7,074	6,882
純資産	4,005	4,201	4,487	6,201	5,960	6,096	6,170	6,037	5,893
EBITDA	366	323	403	208	234	110	145	-206	-5
FTE ^{*1}	160	176	191	198	208	211	207	204	195
一人当たりEBITDA (千円) *2	2,297	1,836	2,112	1,050	1,129	522	702	-1,012	-26
加工受託件数 ^{*3} (件)	6,520	6,878	7,186	6,049	5,685	5,570	6,271	5,418	4,981
脂肪由来幹細胞加工受託件 (件)	520	515	617	431	371	368	439	421	345
血液由来加工受託件数 (件)	6,000	6,363	6,569	5,618	5,314	5,202	5,832	4,997	4,636
期末提携医療機関 (院)	1,455	1,557	1,654	1,749	1,802	1,865	1,923	1,955	1,982

*1: FTE (フルタイム当量) = 社員の総労働時間 ÷ (勤務日数 × 8時間)

*2: 分母の人員数は、FTEを使用

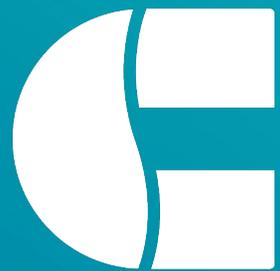
*3: 滑膜由来幹細胞加工受託件数を含まない

FY10/2024より、加工受託件数の集計時点を受託時から出荷時に変更。FY10/2023以前の数値は遡及修正を行っていない
FY10/2025より業績数値は連結ベース。前年比較における前年実績は単体業績

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、市場環境、法的規制、品質・安全性の確保及び製造体制、特定の取引先、風評リスク、研究開発、広告宣伝戦略、システム障害等が含まれます。



CellSource