



CellSource

2025年10月期第3四半期 決算説明資料

セルソース株式会社（東証プライム 4880）

2025年9月11日

- ① 来期(2026年10月期)の体制変更について
- ② 2025年10月期 業績予想下方修正について
- ③ 2025年10月期 第3四半期業績と進捗
- ④ セルソースビジョン実現に向けた先行投資の進捗
- ⑤ その他アップデート

体制変更 内容

- 2025年7月14日開示の通り、同日開催の取締役会で11月1日付にて次期代表取締役社長CEOの異動を決議
 - 現代表取締役社長CEO澤田は、取締役会長に就任予定
 - 現代表取締役会長山川は、代表取締役社長CEOに就任予定

背景

- 事業の選択と集中を着実に進め、経営リソースの再配分に一定の目処
- 自費診療特化型主要医療機関グループへの経営支援体制を確立
- ハイブリッド型医療機関では、主要顧客との連携深化と受託件数の回復を実現

新体制

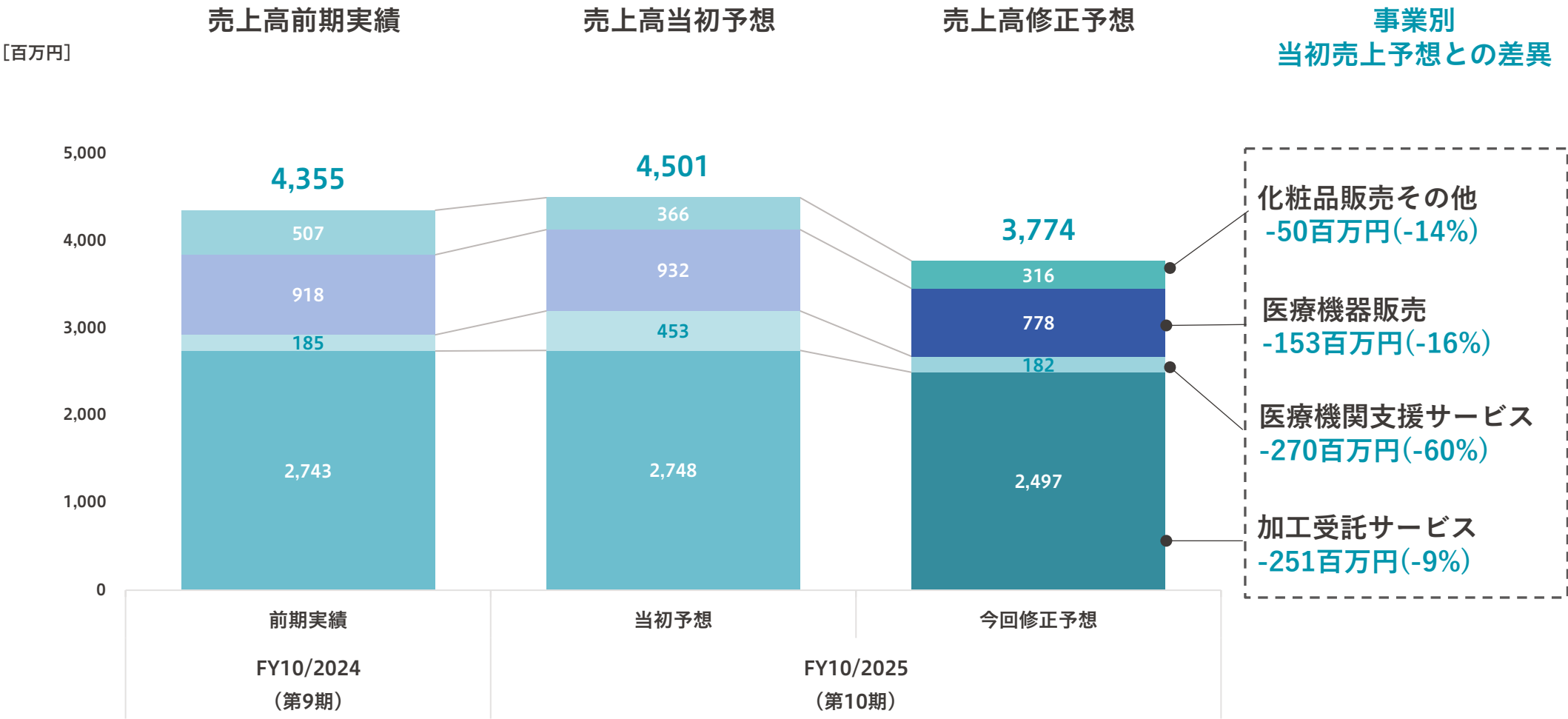
- 再生医療と自費診療の分野で深い知見のある新CEOのもとで、来期以降の成長を目指す
- 新マネジメント体制になったため、従前12月としていた「中期経営計画」の発表時期は再検討

2025年10月期 業績予想 下方修正について

Q3までの進捗と足元の見通しを踏まえ、通期業績予想を下方修正

[百万円]	FY10/2025			
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想（A）	4,501	370	372	255
今回修正予想（B）	3,774	203	205	112
増減額（B－A）	-727	-167	-167	-143
増減率（%）	-16.2%	-45.1%	-44.9%	-56.1%
参考：前期実績 （2024年10月期）	4,355	129	236	237

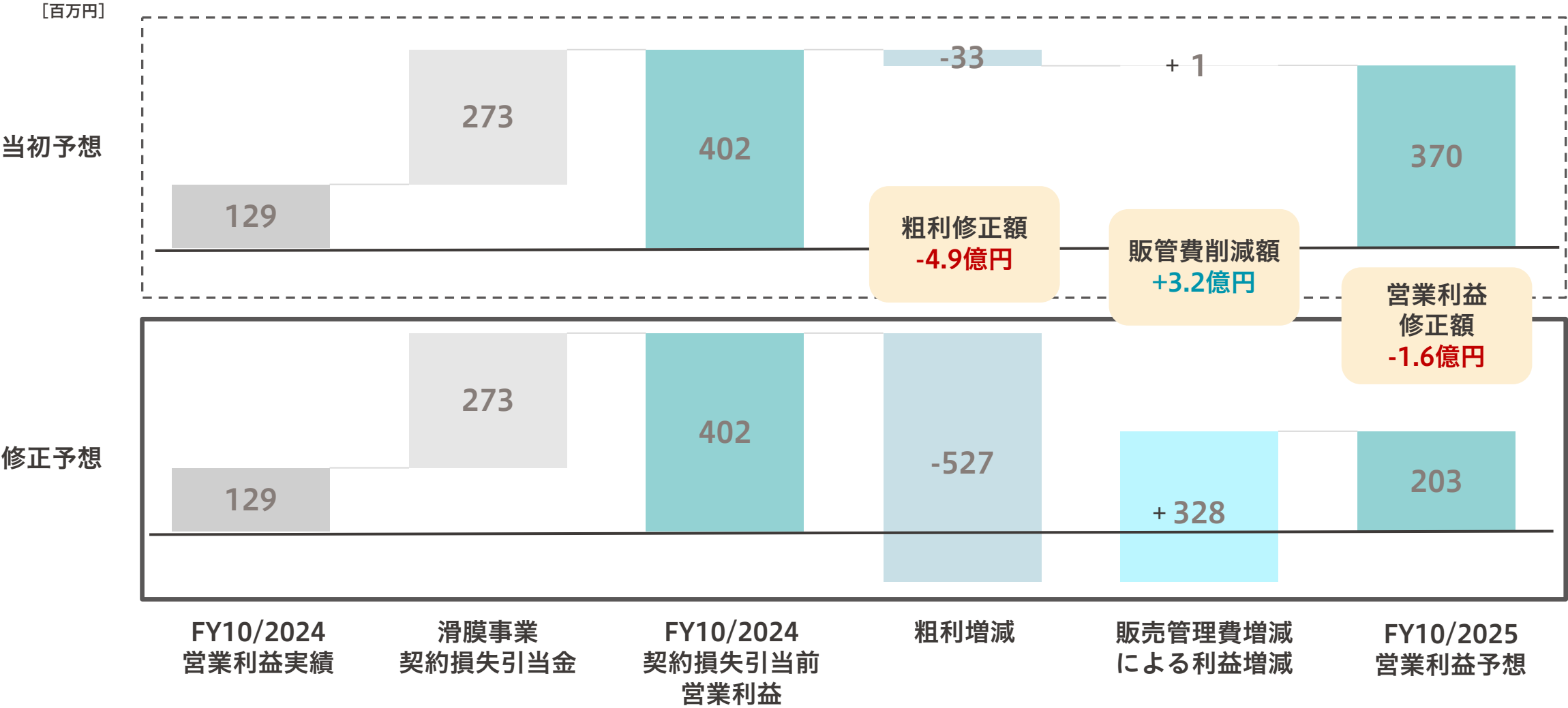
医療機関支援サービスを中心に売上予想未達の見通しとなったため、売上高予想を7.2億円下方修正



修正額が大きい医療機関支援サービスは、支援契約内容の変更により売上が期初予想より減少

事業	売上高 修正額	サービス	要因
加工受託	-251百万円 (-9%)	ハイブリッド型 整形外科	オーダー増加施策の効果発現までに想定より時間を要し、売上は増加しているものの期待水準に届かず売上未達
		エクソソーム関連	一括受注が多い特性上、受注時期のズレによる売上変動大。ビジネス自体は順調に推移
医療機関支援	-270百万円 (-60%)	経営支援	対象医療機関との協議に基づき、支援契約内容が当初想定から変更し売上未達
医療機器	-153百万円 (-16%)	医療機器販売	前年は販売先医療機関の院数増加により売上伸長したが、その反動減による売上減少が想定より大きく売上未達
化粧品販売 その他	-50百万円 (-14%)	化粧品原料販売	化粧品原料の新規販路開拓が伸び悩み売上未達

売上高の予算未達により粗利が当初予想より減少し、
販売管理費を削減するも営業利益は1.6億円の下方修正



2025年10月期 第3四半期業績と進捗

売上高

28.1 億円

（前年同期比-15.7%）

営業利益

1.2 億円

（前年同期比-68.2%）

四半期純利益

0.8 億円

（前年同期比-76.9%）

売上高営業利益率

4.4%

（前年同期比-7.2pt）

血液由来

加工受託件数（当期累計）

14,798 件

（前年同期比-9.5%）

脂肪由来幹細胞

加工受託件数（当期累計）

1,083 件

（前年同期比-8.1%）

セルソースビジョンで掲げた「Year 0」のコミットメントを着実に実行中

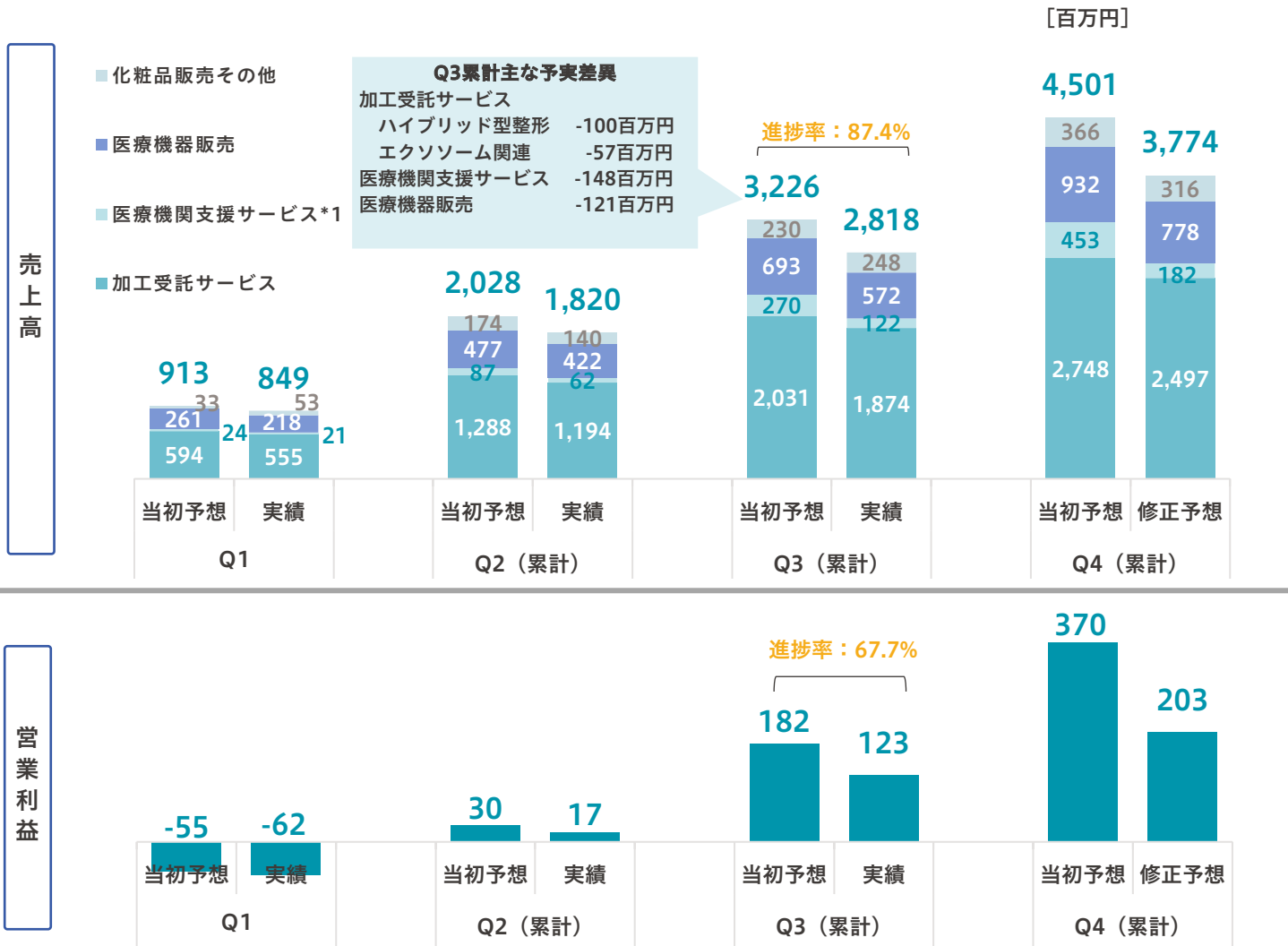
	コミットメント	進捗
1 経営リソース配分の最適化	- 注力領域への経営リソースの集中 - その他領域・間接部門の徹底的なコスト見直し	- 動物関連事業を中心とした非注力事業からの撤退と、整形外科向け事業へのリソース集中の体制構築を完了 - 販売管理費は適切にコントロールしており、全体としてはコスト削減を着実に実行中 (p.24)
2 整形外科向け既存事業の拡充 (対医療機関)	- ハイブリッド型重点医療機関向け営業の実行 - ハイブリッド型整形外科向け経営支援の開始 - 自費診療特化型整形外科向け経営支援の開始	- ハイブリッド型整形外科に対する営業施策は着実に実行中 (p.18) - ハイブリッド型整形外科・自費診療特化型医療機関に対する支援は稼働中 (p.17)
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ドコモとの協業では、膝の健康に関する情報発信のあり方を引き続き検討中 - メディカルフィットネスのPOC拠点である『リハスル™ 千駄木店』 オープン (p.29)

Q3までの累計売上高は、当初予想に対し87%で進捗
販売管理費をコントロールするも売上未達影響で、Q3までの累計営業利益は当初予想比67.7%の進捗

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
- ✓ 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



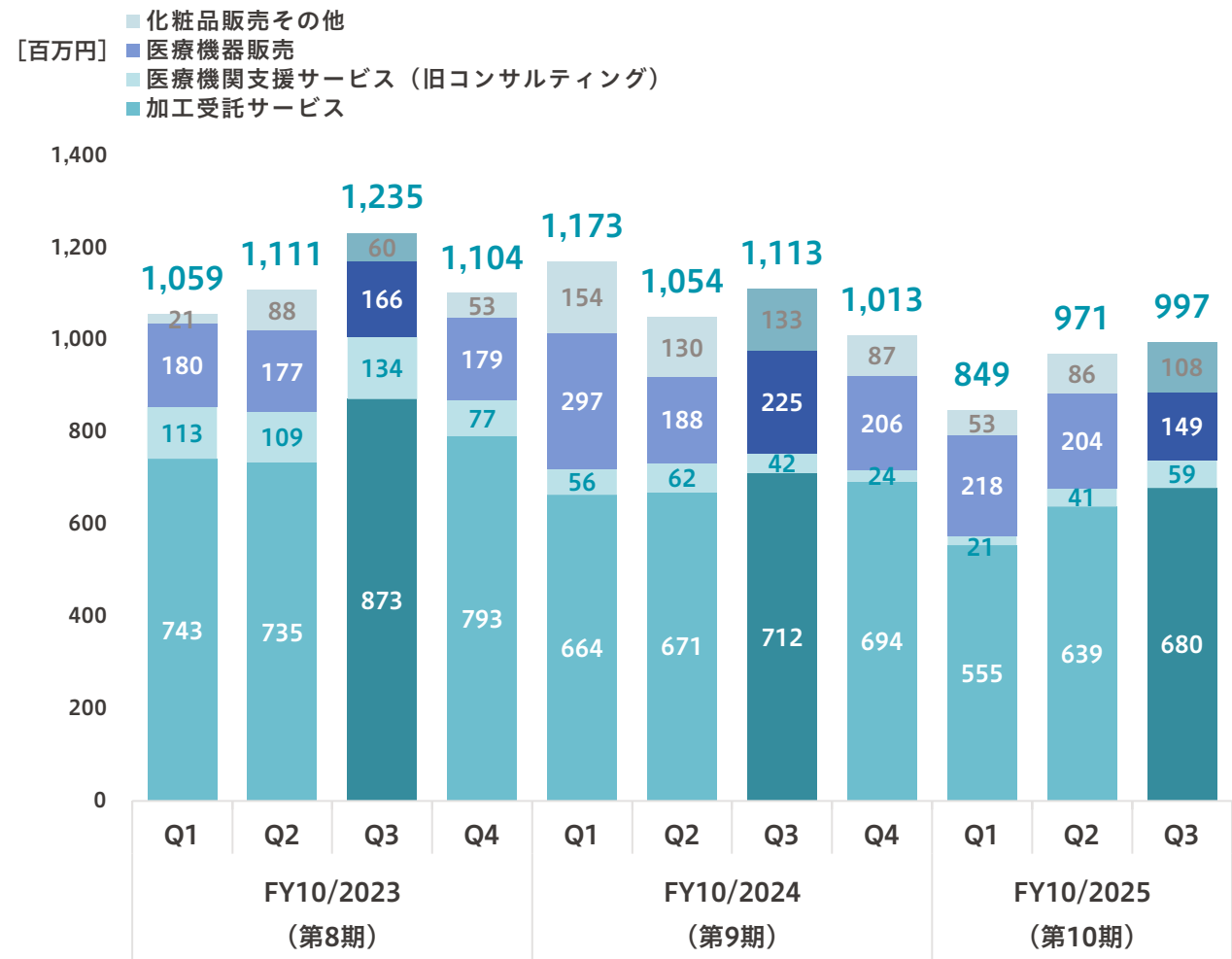
加工受託サービスを中心に売上回復し、前Q比では増収増益

[百万円]	FY10/2025 Q2	FY10/2025 Q3	前Q比	FY10/2024 Q3 累計	FY10/2025 Q3累計	前年同期比	業績修正 予想	達成率
売上高	971	997	+2.7%	3,341	2,818	-15.7%	3,774	74.7%
売上総利益	555	575	+3.6%	2,119	1,597	-24.7%	-	-
売上総利益率	57.2%	57.7%	+0.5pt	63.4%	56.7%	-6.7pt	-	-
営業利益	79	106	+34.1%	388	123	-68.2%	203	60.8%
営業利益率	8.2%	10.7%	+2.5pt	11.6%	4.4%	-7.2pt	-	-
経常利益	79	108	+37.0%	495	127	-74.2%	205	62.3%
当期純利益	56	75	+32.6%	347	86	-76.9%	112	77.0%

- **売上高**：医療機器販売が減収するも、各サービスの売上高は伸長し、全体では前Q比+2.7%の増収
- **売上総利益率**：全体の粗利率はほぼ横ばい
- **営業利益率**：売上増に加え、販売管理費はさらにコスト削減が進み、前Q比改善
- **四半期純利益**：営業外項目に前Q比大きな変動はなし
- **加工受託件数**：自費診療特化型からの脂肪由来幹細胞加工受託件数は減少するも、血液由来加工受託件数は前Q比増加

血液由来加工受託件数 (件)	4,941	5,221	+5.7%	16,348	14,798	-9.5%
脂肪由来幹細胞加工受託 件数 (件)	381	357	-6.3%	1,178	1,083	-8.1%

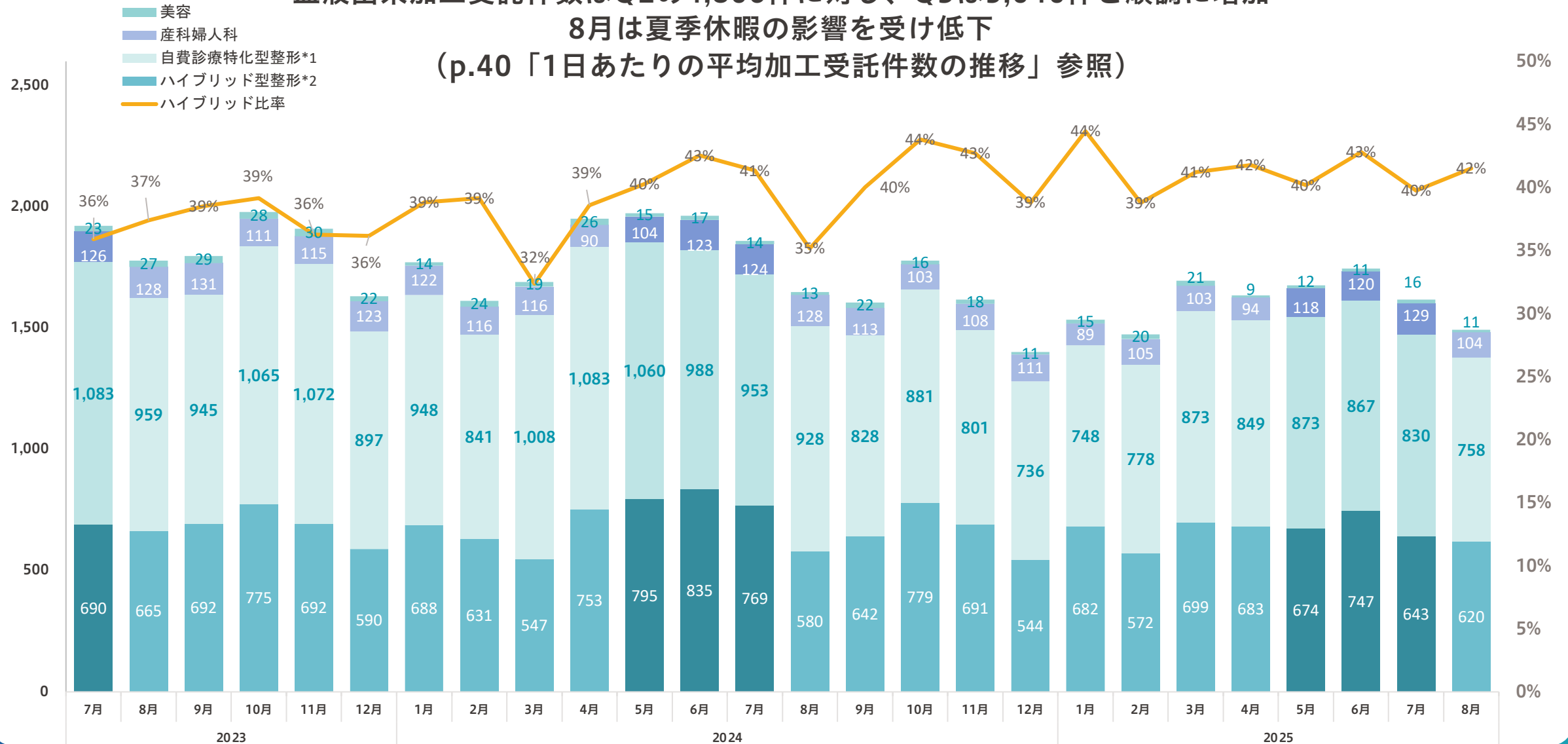
加工受託サービスの売上回復が全体売上高増加を牽引
医療機器販売の売上は減少するも、医療機関支援サービス、化粧品販売その他も前Q比増収



前期Q3累計	当期Q3累計	前年同期比
合計 (百万円)		
3,341	2,818	-15.7%
加工受託サービス		
2,048	1,874	-8.5%
医療機関支援サービス（旧コンサルティング）		
161	122	-24.4%
医療機器販売		
711	572	-19.6%
化粧品販売その他		
419	248	-40.8%

[件数]

血液由来加工受託件数はQ2の4,806件に対し、Q3は5,040件と順調に増加
8月は夏季休暇の影響を受け低下
(p.40「1日あたりの平均加工受託件数の推移」参照)



自費診療特化型は昨年対比でオーダー数は低迷
ハイブリッド型は重点医療機関へ集中し、オーダー数は増加

	FY10/2024		FY10/2025		FY10/2024		FY10/2025		FY10/2024		FY10/2025	
	自費診療特化*1		ハイブリッド*2		全体							
	Q3	Q3	Q3	Q3	Q3	Q3	Q3	Q3	Q3	Q3	Q3	Q3
提携医療機関数 (院)	14	13	1,352	1,454	1,366	1,467						
×												
アクティブ率*3 (Q)	100.0%	100.0%	39.4%	35.3%	40.0%	35.9%						
×												
アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件/Q)	214.4	197.7	4.5	4.0	9.9	8.8						
オーダー数 (件/Q)	3,001	2,570	2,391	2,064	5,392	4,634						

1
アクティブ医療機関あたりオーダー数は想定通りに推移し、下げ止まり
(今期Q2は166.7件)

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500強を維持

3
昨年のPFC-FD™ 2.0導入による一時的オーダー増の反動減

*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

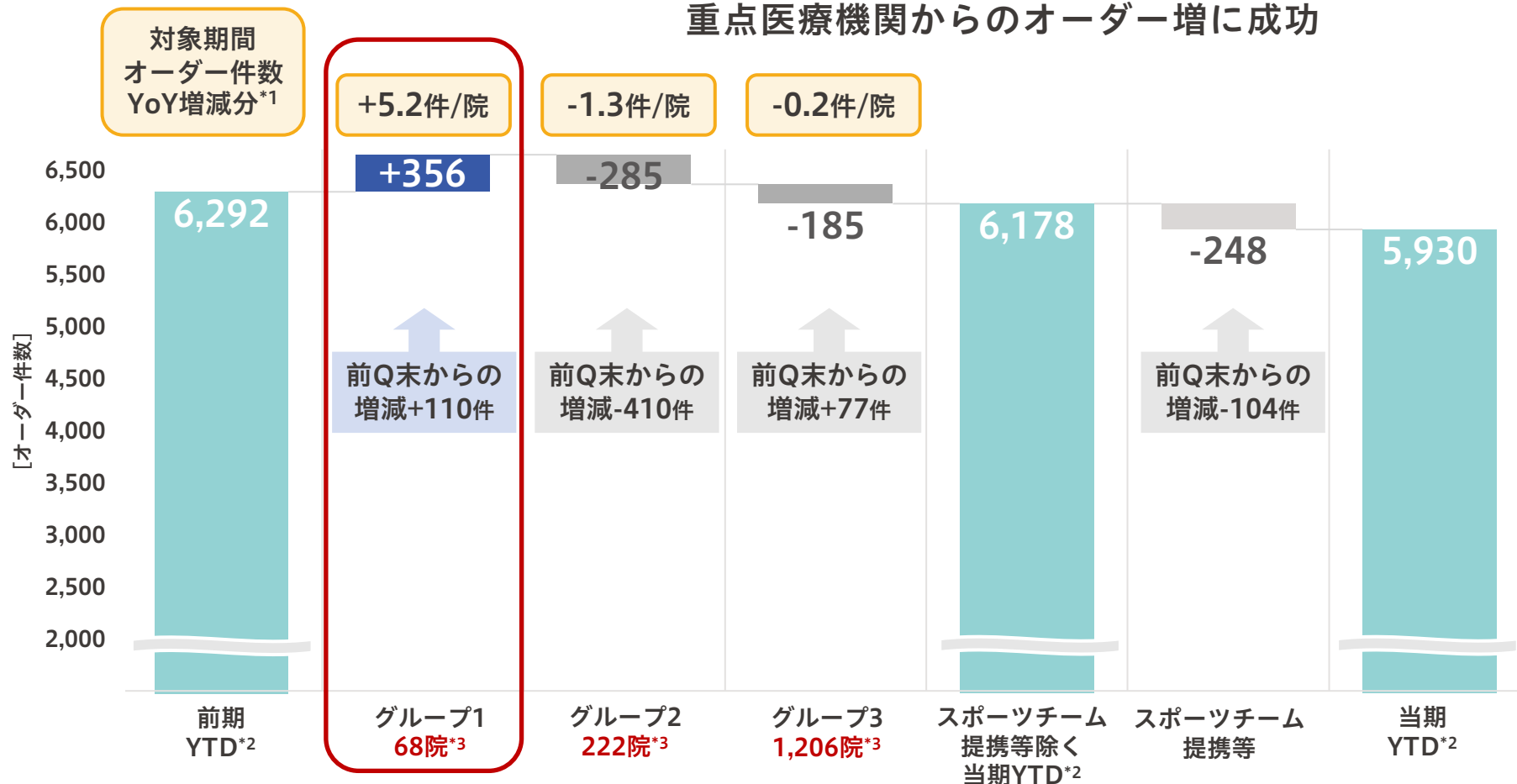
*2: 整形外科のうち、*1の自費診療特化型クリニックグループを除く医療機関

*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

特定した経営課題に対して各施策を実行中

	特定した課題	施策
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	● [継続] テレビCM以外のオフライン患者接点による集患の強化 ● [継続] コールセンタースタッフの教育を強化し、予約率を向上 ● [新規] ハイブリッド型医療機関との相互連携を開始
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	● [継続] 医療スタッフの行動目標としてKPIを明確に設定し、ドクターサポート体制を強化 ● [完了] ドクター数を確保し、1院あたりの開院日数を増加 ● [完了] クリニックの統廃合による業務効率化を進め、生産性を向上
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	● [新規] 10月の医療法人の事業年度開始に向けて、精緻な事業計画とそれに基づくアクションプランを策定 ● [新規] 人事制度設計を一から見直し、新事業計画の達成確度を高める組織体制に改革

昨年のPFC-FD™ 2.0導入による一時的増加の反動で前年同期間比減少するも、
重点医療機関からのオーダー増に成功



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

新営業体制開始後半年経過に伴い、5月時点で
各グループを構成するクリニックの見直しを実施

*1: 対象のYTD期間のオーダー件数を*3の院数で除した値

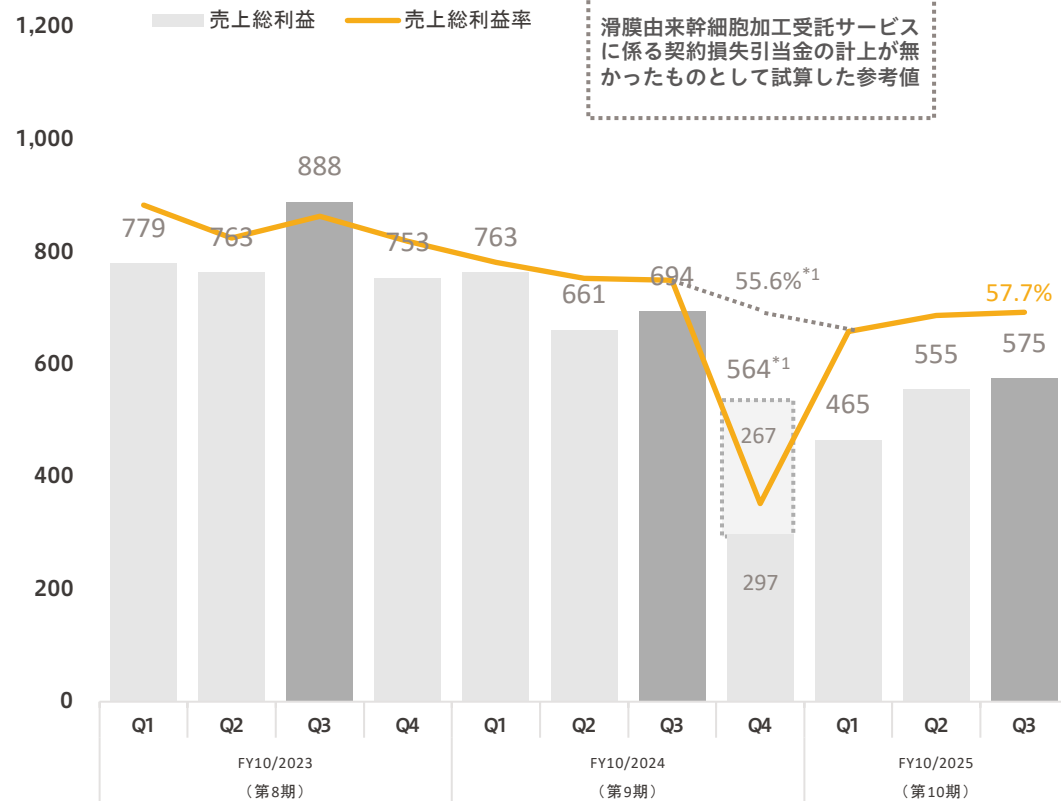
*2: 前期YTD:2023年11月～2024年7月、当期YTD:2024年11月～2025年7月

*3: 2025年7月末時点の院数

売上高の増加と販売管理費の見直しにより、前Qに対して売上総利益・営業利益共に増加

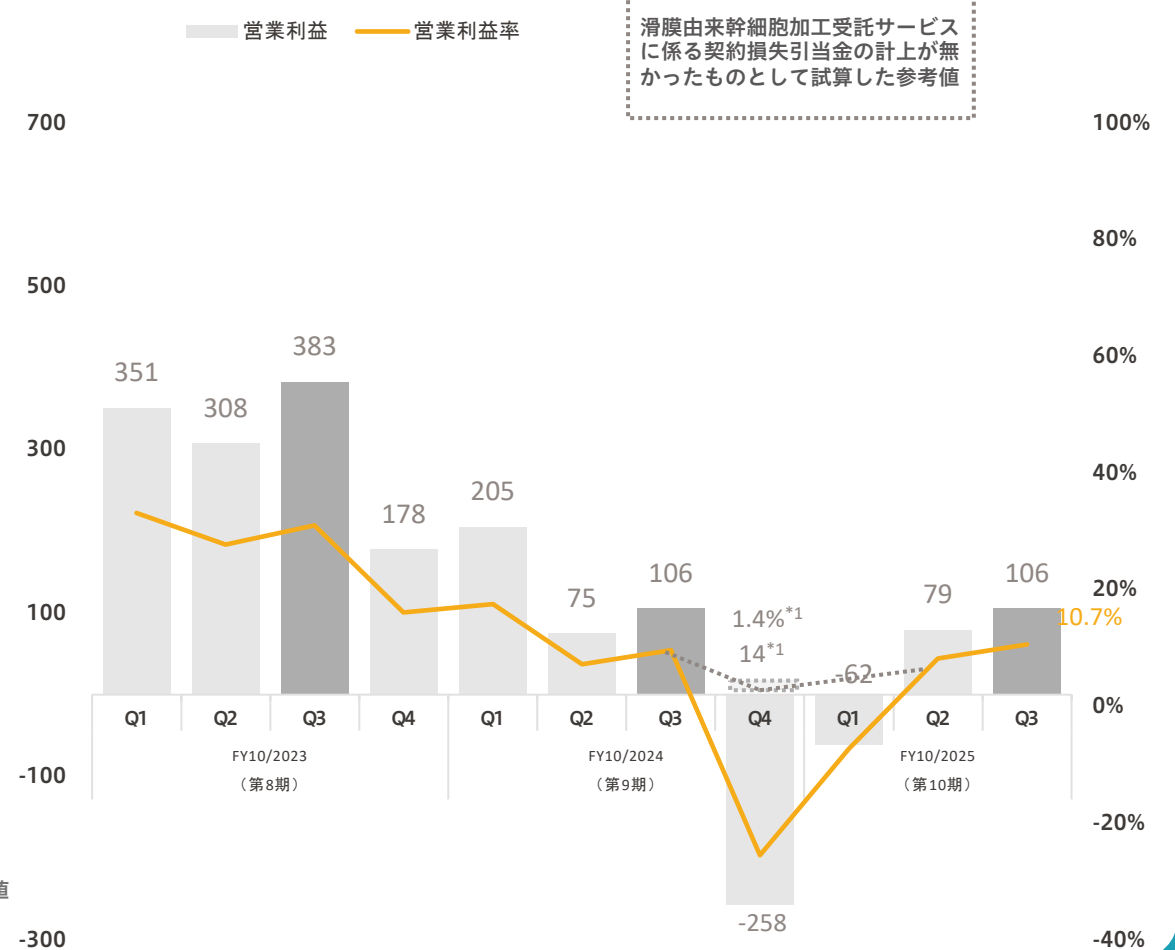
[百万円]

売上総利益の推移



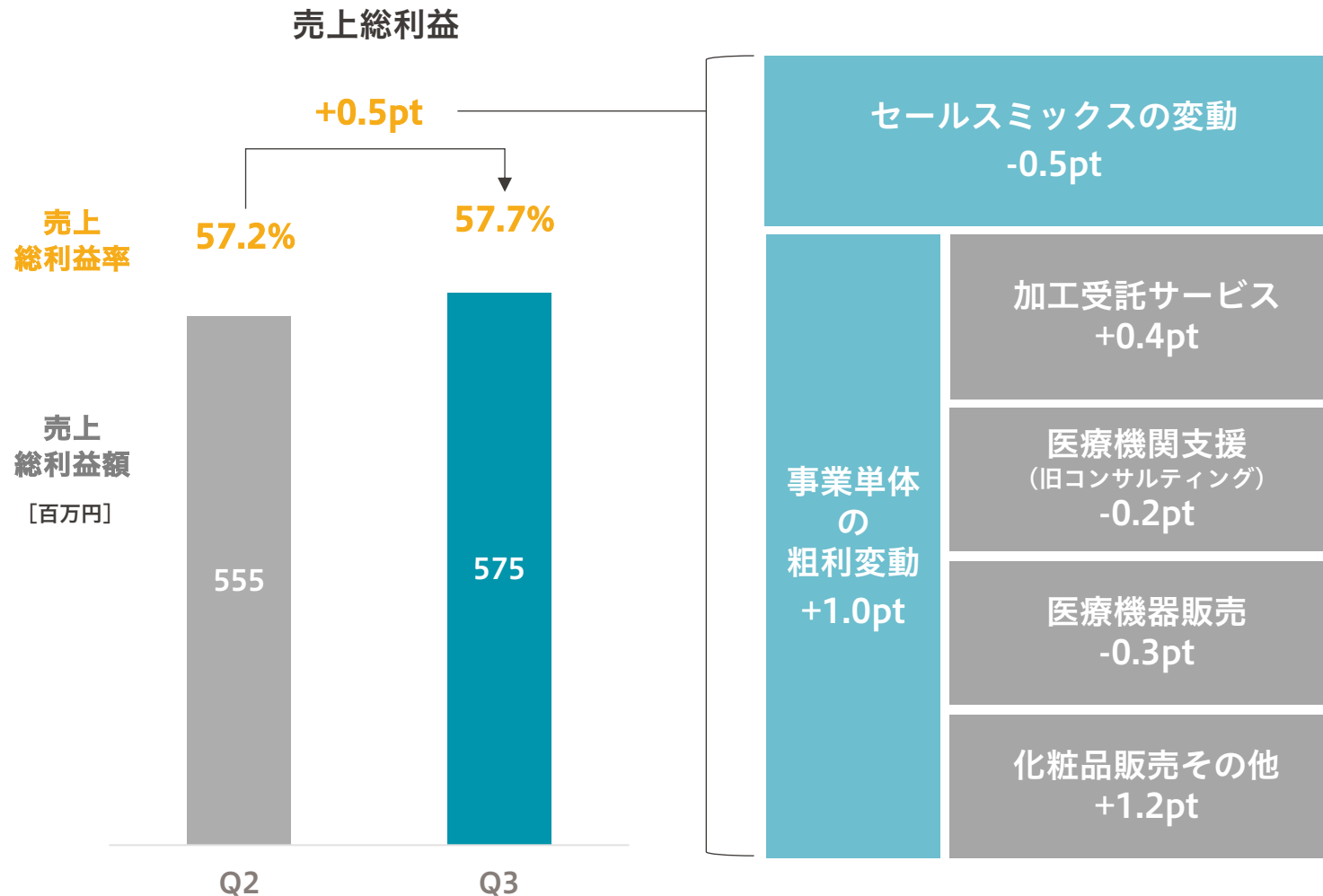
[百万円]

営業利益の推移



*1: Q4 FY10/2024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無かったものとして試算した参考値

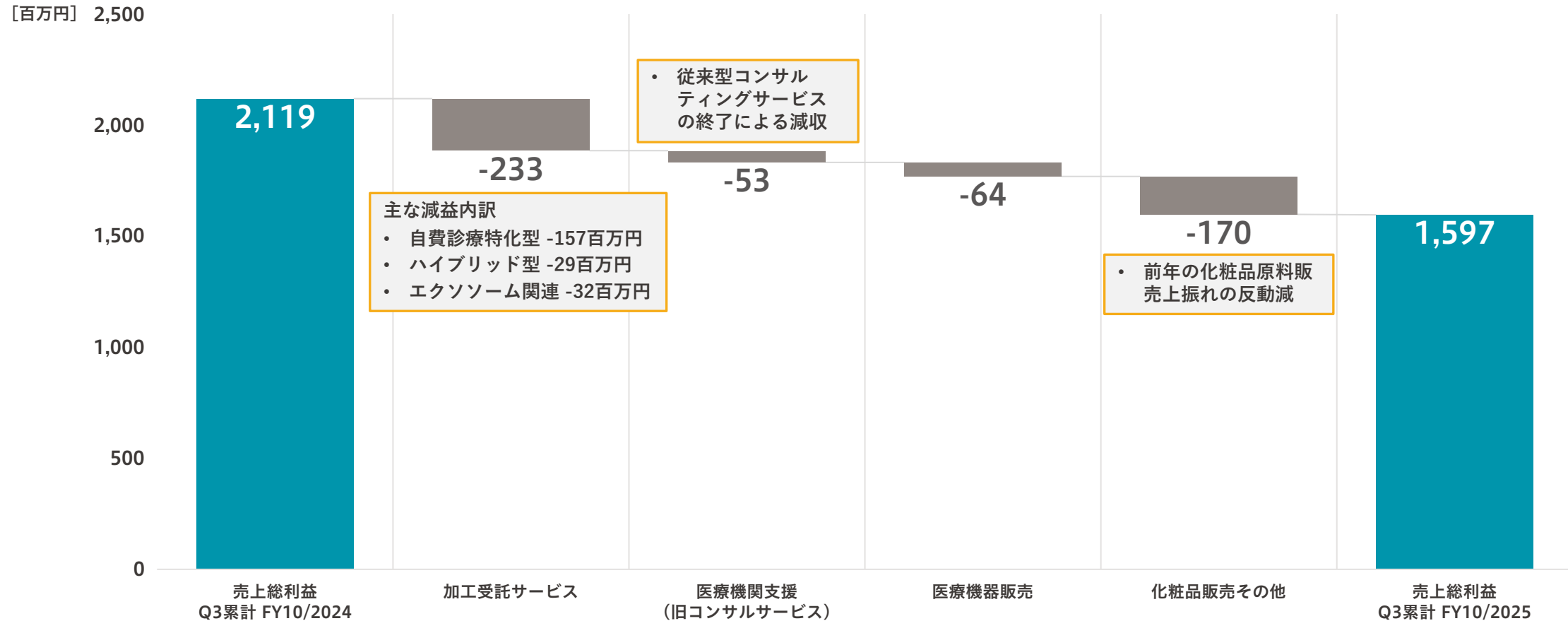
売上総利益率は横ばいで推移



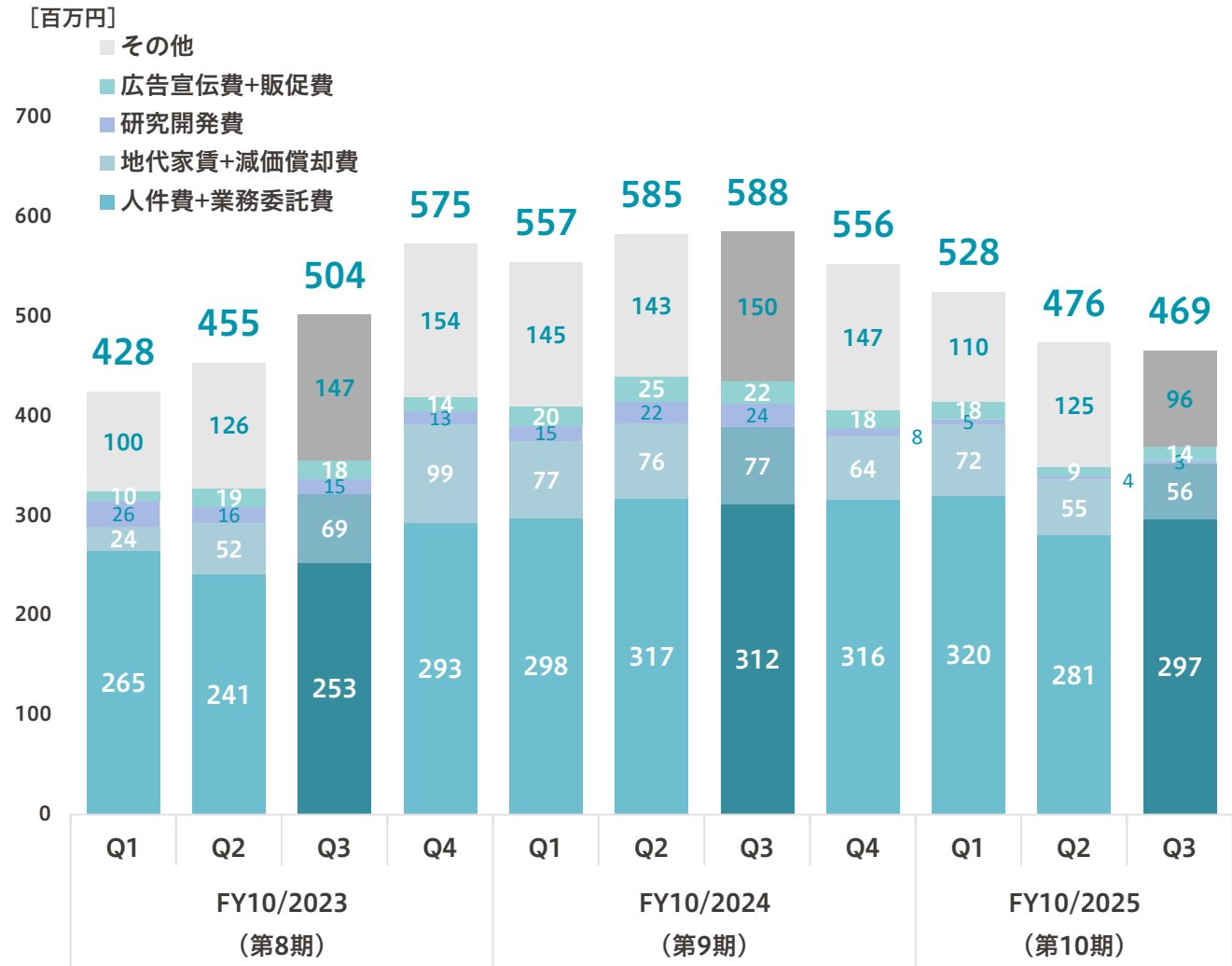
概要

- 売上総利益率が相対的に低い化粧品販売その他の売上比率が増加し、微減
- 売上増により、売上総利益率は微増
- 売上総利益率はほぼ横ばい
- 売上総利益率はほぼ横ばい
- 売上総利益率が相対的に高い化粧品OEM商品の受注により利益率が上昇

加工受託サービスにおける自費診療特化型向けの売上減に加え、化粧品販売事業における原料販売の反動減により、Q3累計売上総利益は前年比減少

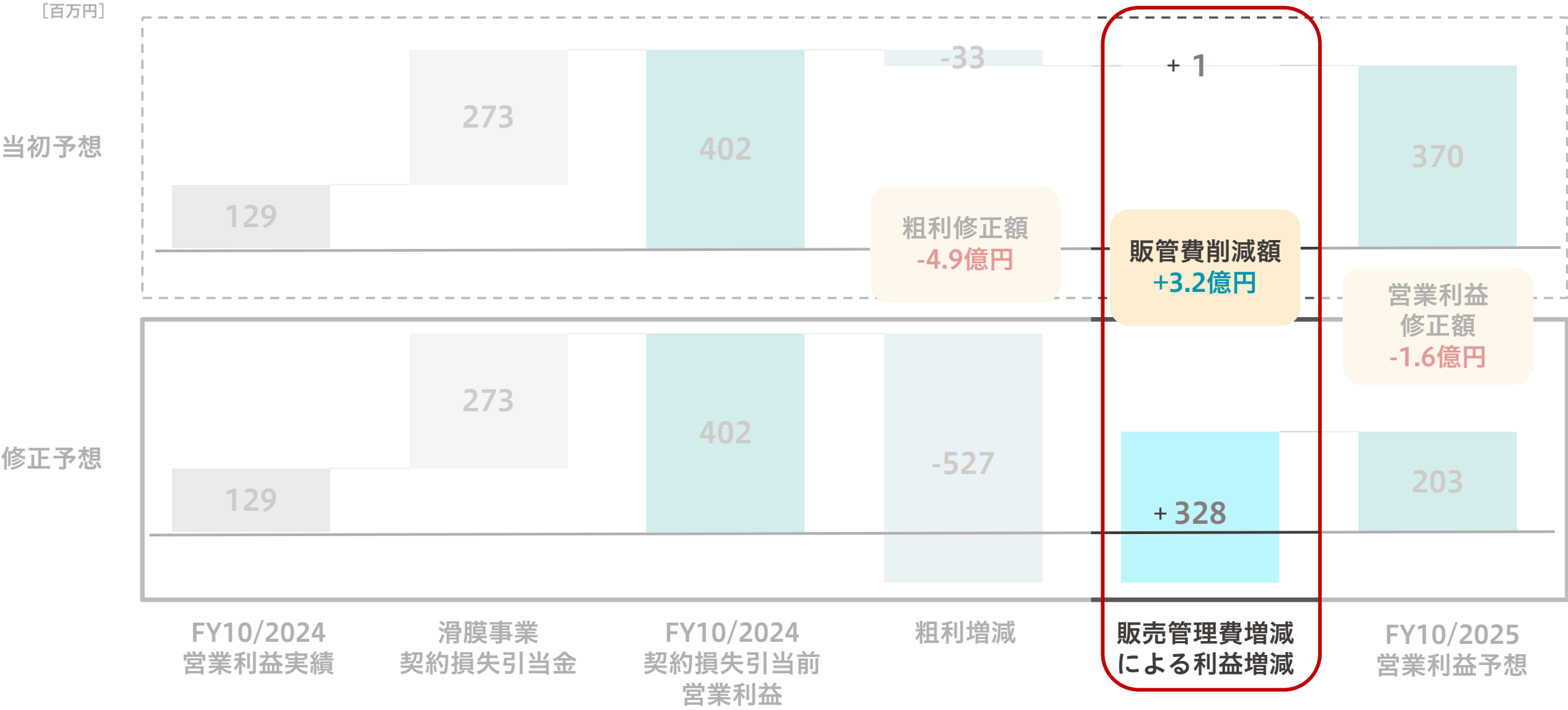


引き続きコスト見直しを継続
営業関連費用等は十分に確保しつつも、販売管理費はQoQで減少



前期Q3累計	当期Q3累計	前年同期比
合計 (百万円)		
1,731	1,473	-14.9%
人件費+業務委託費		
929	899	-3.2%
地代家賃+減価償却費		
231	184	-20.3%
研究開発費		
62	14	-77.3%
広告宣伝費+販促費		
68	42	-38.4%
その他		
439	333	-24.3%

売上高の予算未達により粗利が当初予想より減少し、
販売管理費を削減するも営業利益は1.6億円の下方修正

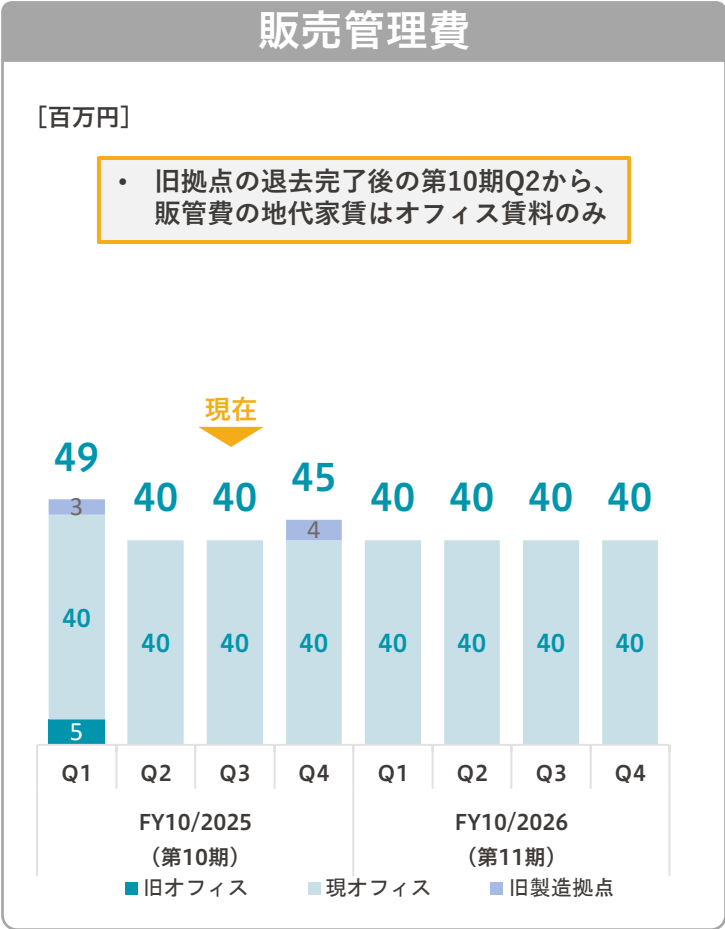
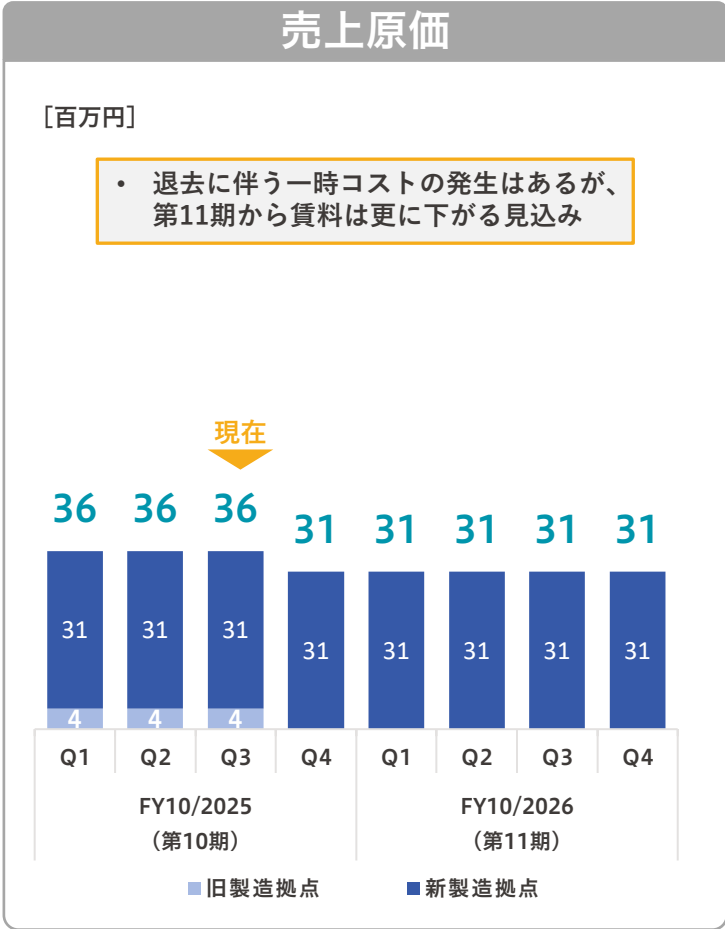
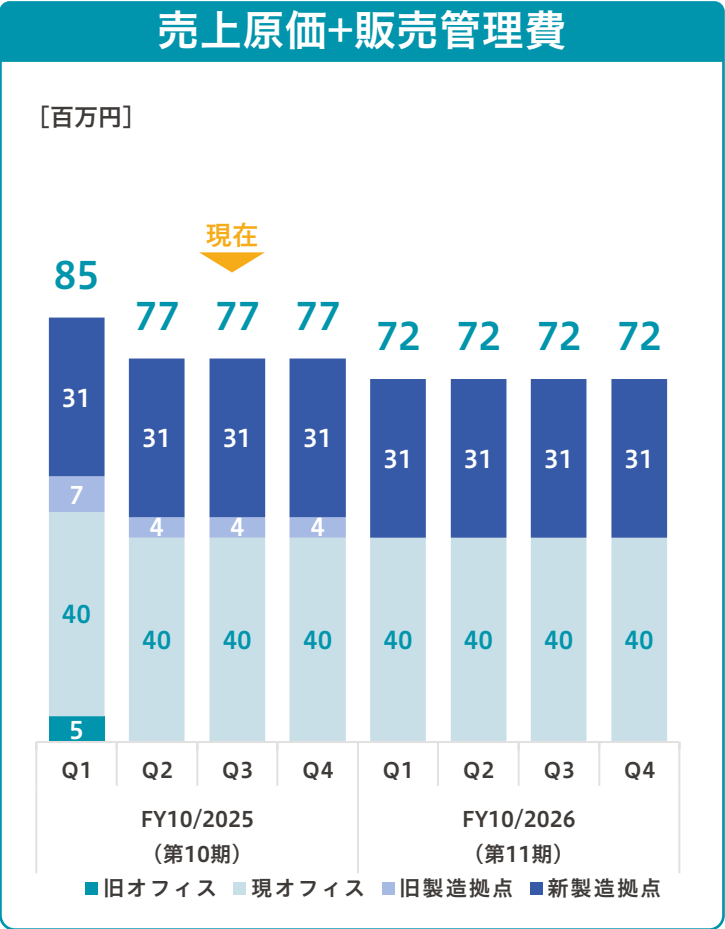


業績予想修正に伴い販売管理費予算も修正、総額を削減しつつメリハリのついた再配分を実行中

事業			2025年10月期(10期) 販管費方針	年間予算減額分*1		年間修正予算増額分*1		進捗率	
				実績減額分*2		実績増額分*2			
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			44	59	75%	
		産科婦人科	引き続き注力事業として推進	-25	-16	売上の予算達成状況に応じて コストコントロールを実施し、 増額分は期初予算112百万円 から減少			65%
		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	-57	-43				76%
		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	-90	-63				70%
	コンシューマー事業		新しい事業の在り方を模索		21	31	69%		
	医療機器事業		安定事業として運営	-7	-6		92%		
	医療機関 支援事業 (旧コンサル ディング)	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			65	72	91%	
		法規 コンサル	加工受託事業との連動性強化	-4	0	事業開始に伴い人件費が 原価計上となり、Q4の 販管費発生は僅かの見込み			7%
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	-115	-92				81%
		海外	事業の優先度を見直し	-37	-26	下半期からの本格スタート により今年度支出はQ4に 集中する見込み			71%
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	-315	-237				
ビジョン実現に向けた先行投資			整形外科向け領域の面展開の ための新規事業立ち上げ			95	158	61%	

*1: 販管費の9期年間実績と10期年間修正予算差分
*2: 販管費の9期実績と10期実績差分（当期累計）

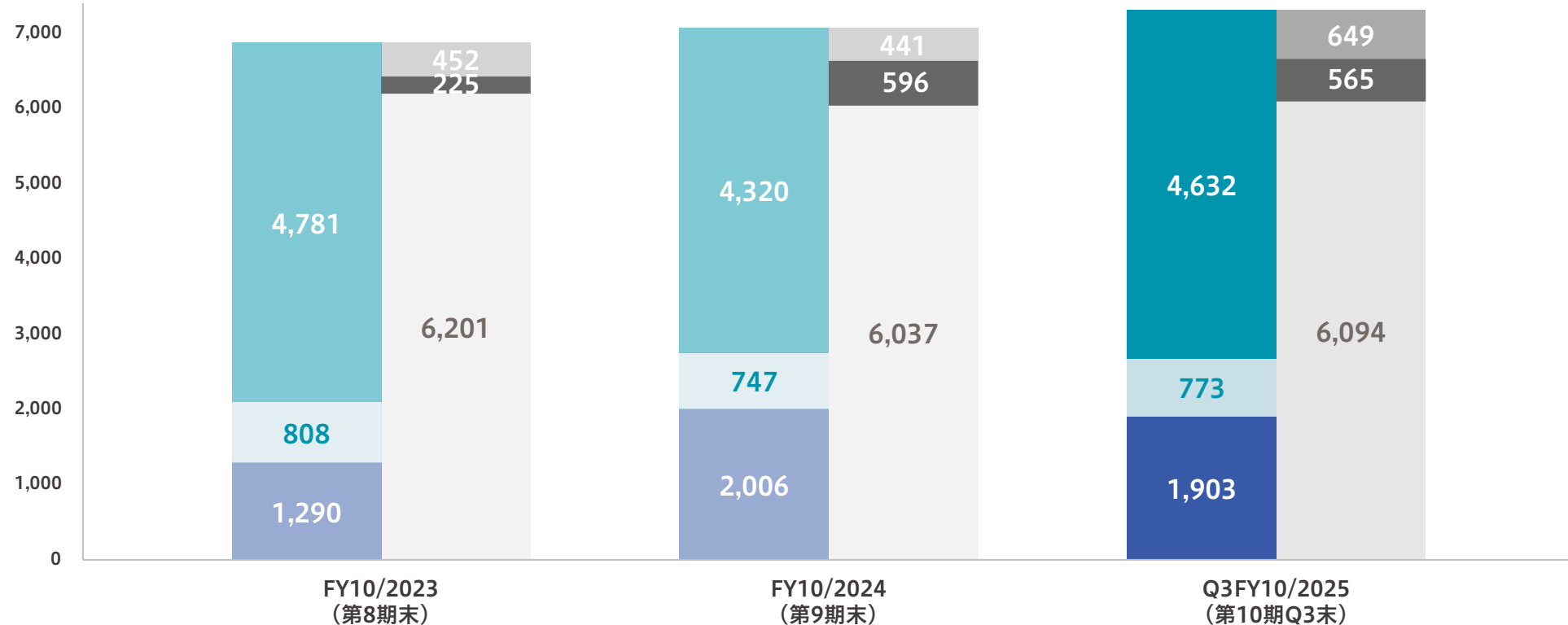
来事業年度には拠点重複が完全解消し、地代家賃は更に下がる見込み



BS項目はQ3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

セルソースビジョンで掲げた「Year 0」のコミットメントを着実に実行中

コミットメント

進捗

1

経営リソース配分の最適化

- 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

- 動物関連事業を中心とした非注力事業からの撤退と、整形外科向け事業へのリソース集中の体制構築を完了
- 販売管理費は適切にコントロールしており、全体としてはコスト削減を着実に実行中 (p.24)

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.16)
- ハイブリッド型整形外科・自費診療特化型医療機関に対する支援は稼働中 (p.17)

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ドコモとの協業では、膝の健康に関する情報発信のあり方を引き続き検討中
- メディカルフィットネスのPOC拠点である『リハスル™ 千駄木店』 オープン (p.29)

痛みによるストレス低減、ロコモティブシンドローム（運動器症候群）の予防や
フレイル防止、活動（移動）の活性化実現により健康寿命の延伸を目指す
メディカルフィットネスジム『リハスル™千駄木店』がオープン！

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

第1号店オープン！



東京都文京区千駄木にメディカルフィットネスジムの第一号店「リハスル™千駄木店」が9月1日(月)プレオープン。
10月2日(木)に本オープン予定。
千駄木店を第一号として検証を進め、店舗の拡大を目指す。

バランスメソッド™の提供を本格始動

専門家と一緒に「痛み改善」を目指す運動施設 リハスル

理学療法士が
徹底サポート

痛くない運動メニュー
をカラダの状態に合わ
せてあなた専用を作成
します



医師監修の
運動プログラム

医学的根拠にもとづ
いた痛み改善＆健康
維持に必要な運動を
提供します



アトラス
整形外科
と提携

院長
滝田 泰人先生



通常のフィットネスジムとは異なり、クリニックと提携し、理学療法士が会員様の状態をしっかりと評価した上で、トレーナーと連携し適切な運動プログラムを提供。痛みが生じる前のアプローチとして、高齢者や痛みを抱えて運動が困難な方へ、医療の観点から負担なく運動習慣サービスを提供できるメディカルフィットネスの取り組みを推進。



リハスル



『リハスル™』は筋力・持久力・柔軟性・安定性を高める4つの運動を推奨します。
「筋力」があれば立ち上がりが楽に、「持久力」があれば疲れにくくなり、「柔軟性」があれば動きがスムーズになってケガの予防に、「安定性」は転倒予防に欠かせません。
互いに関係しあう4つの要素をバランスよく高めることが、元気な毎日を送るためのカギとなります。それを叶えるのが、医療監修の独自プログラム『バランスメソッド™』です。



今日の元気に、もっと。
リハスル

痛みを理由に、
運動を
あきらめない！



カラダづくりの専門家と一緒に、無理なく続けられる運動を始めませんか？

無料見学会開催
2025年
プレオープン
9/1
(月)
初心者の方も大歓迎

専門家と一緒に「痛み改善」を目指す運動施設 **リハスル**

理学療法士が徹底サポート

痛くない運動メニューをカラダの状態に合わせてあなた専用を作成します

医師監修の運動プログラム

医学的根拠にもとづいた痛み改善＆健康維持に必要な運動を提供します

あなたに必要な運動を常に提供

効果をみながら運動メニューを見直すため常に必要な運動に取り組みます

“痛いから動かない”を続けると、どうなる…？

身体機能が低下し、要介護のリスクが高まります。しかし一方で、痛みを抱えている方がご自身の判断だけで運動すると、悪化するおそれがあり危険です。

運動をやめた場合

体力が
おちる

↓

痛みが
ふえる

運動を
やめる

↓

負担が
ふえる

ますますごきげんなくなり、カラダの機能がみるみるうちに低下します

カラダをうごかす場合

カラダを
うごかす

↓

痛みが
やわらぐ

運動の
好循環へ

↓

負担が
へる

正しく、無理なく、バランスよくカラダをうごかすことがとても大切です

リハスルは、カラダづくりの専門家『理学療法士』が常駐しているため無理なく安全に運動できます！

国家資格を持つ
リハビリのプロ



痛くない運動
メニューを作成





痛み改善や元気な身体を保つためには適切な運動を、継続することが大切です。



アトラス整形外科
院長 滝田 泰人 先生

つまずきやすい方、骨粗しょう症予防の方も

9/1(月)開始 **ぜひ無料見学会へ**

毎日開催
※定休日を除く

お得な
3大特典

特典1
入会金
通常10,000円 **0円**^{*1}

特典2
専門家の
カラダチェック

特典3
姿勢解析写真
プレゼント^{*2}

*1: 入会金0円は、2026年1月までの期間中、初回来店時にご契約された方に限りです。*2: 姿勢解析写真プレゼントは、LINE登録者に限りです。

お問い合わせはこちらへ



リハスル 千駄木店

0120-11-6836

[受付時間] 9:00-18:00(平日のみ)

QR



rehasul.jp

9/1からは24時間受付中



アトラス整形外科からの行き方
 ① 建物を出て左へ
 ② 横断歩道を渡る
 ③ 衣屋店の2階へ

[営業時間] 9:00-13:00・15:00-18:00 [定休日] 水曜・日曜・祝日・年末年始 〒113-0022 東京都文京区千駄木3-24-7 道産山長ビル2F

その他アップデート

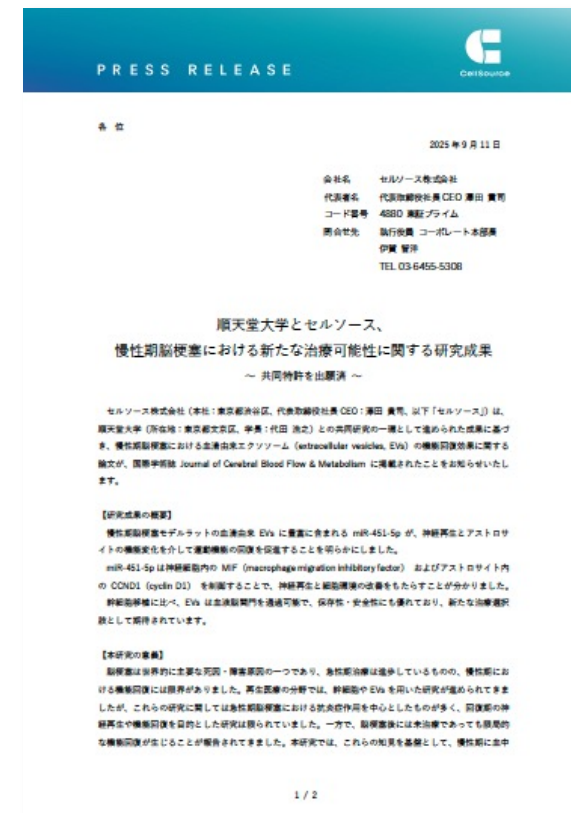
血清由来エクソソーム（EVs）による機能回復効果を活用した新規治療アプローチについて 国際特許出願を完了

特許出願 概要

- 慢性期脳梗塞モデルラットにおいて、血清由来EVsに豊富に含まれる miR-451-5p が機能回復を促進することを解明
- miR-451-5pが MIF（神経細胞内）・CCND1（アストロサイト内）を制御し、神経再生と細胞環境の改善を導くメカニズムを同定
- 本成果に基づき、順天堂大学と共同で国際特許出願を完了

本研究・特許 出願の意義

- 脳梗塞は主要な死因・障害要因であり、慢性期治療の選択肢は限られる
- アンメットメディカルニーズに応え、新たな治療可能性を提示
- 国際特許出願を通じて グローバルでの技術優位性と事業展開を強化



2025年7月22日付でソラリスバイオ社と包括的業務提携契約を締結
革新的技術と現場知見の融合により、再生医療の課題解決と社会実装の加速を目指す

本アライアンスの概要と意義

- ・ ソラリスバイオ社の有機溶媒不使用凍結保存液など先進的プロダクトを導入し、セルソースの加工受託サービスの安全性・品質・効率向上を目指す
- ・ セルソースの医療機関ネットワークという「臨床の現場」と、CPC拠点という「製造の現場」から得られる現場ニーズに、ソラリスバイオ社が有する革新的技術を融合させることで、細胞保存液など再生医療に不可欠な製品の開発を推進する



各種KPI Appendix

期末提携
医療機関数

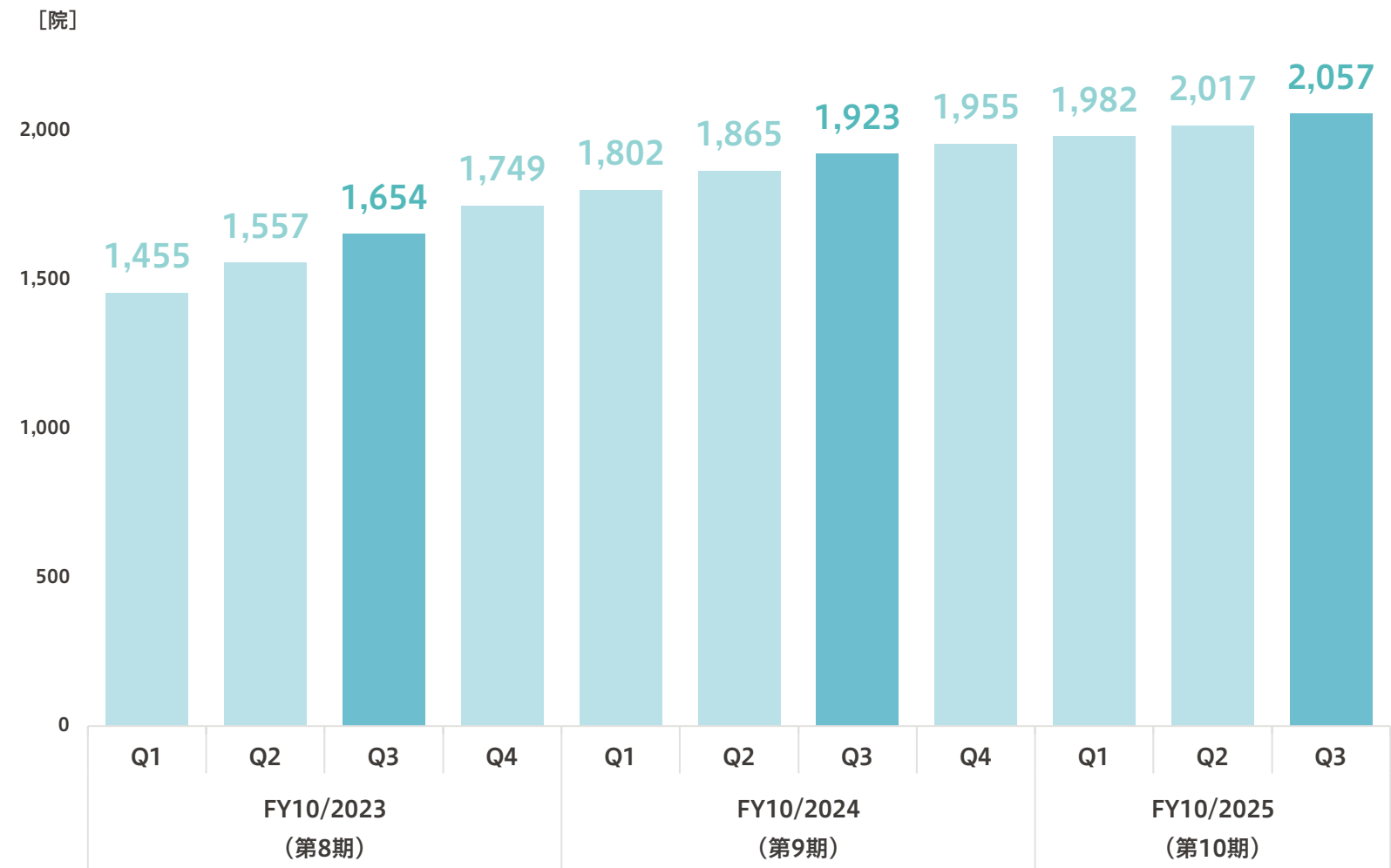
2,057院
(前年同期比+134院)

血液由来
加工受託件数(当期累計)

14,798件
(前年同期比-9.5%)

脂肪由来幹細胞
加工受託件数(当期累計)

1,083件
(前年同期比-8.1%)



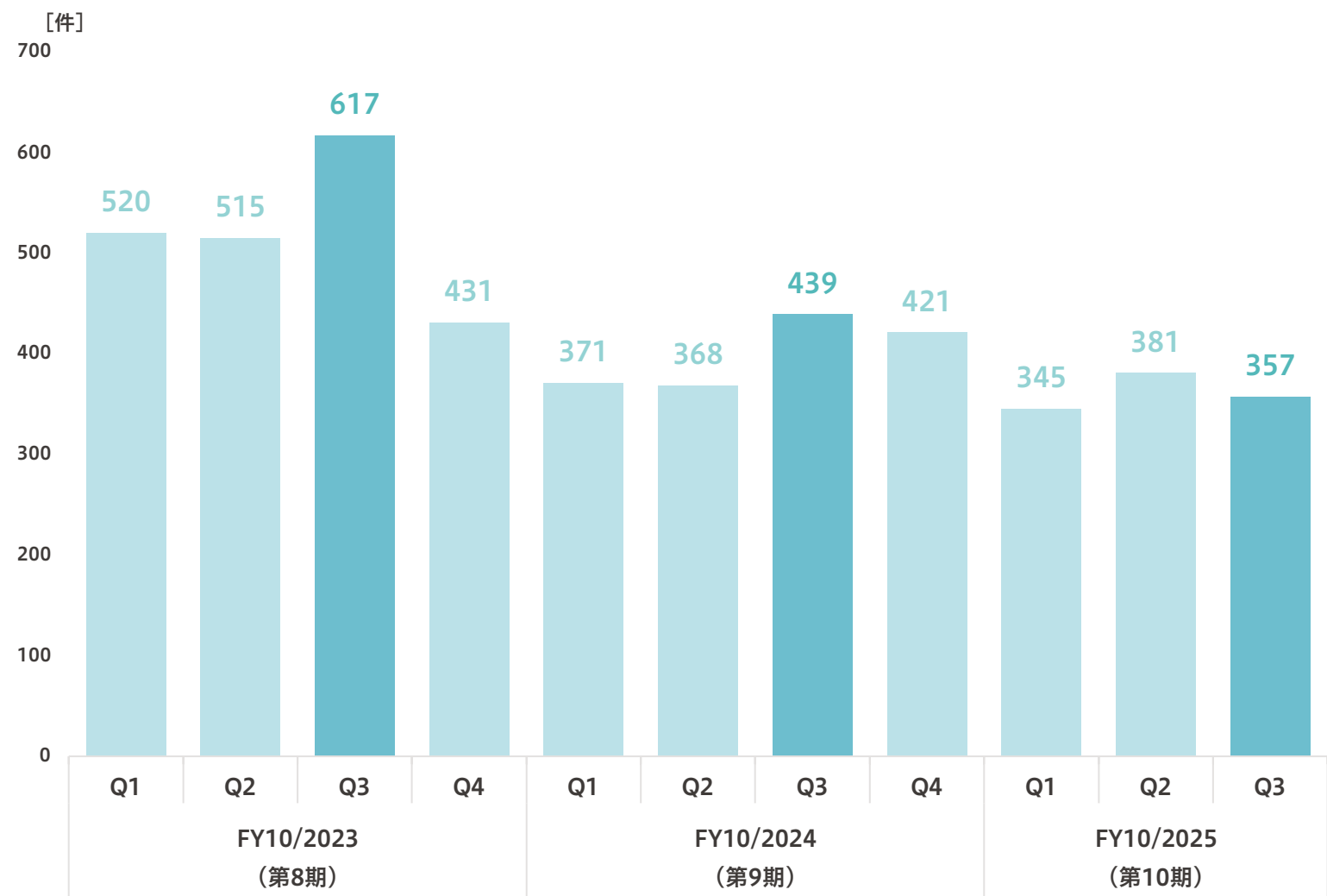
当四半期末 **2,057** 院
(前年同期比 + **134** 院)

*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 **5,221** 件
(前年同期比 -10.5%)

累計 **109,813** 件

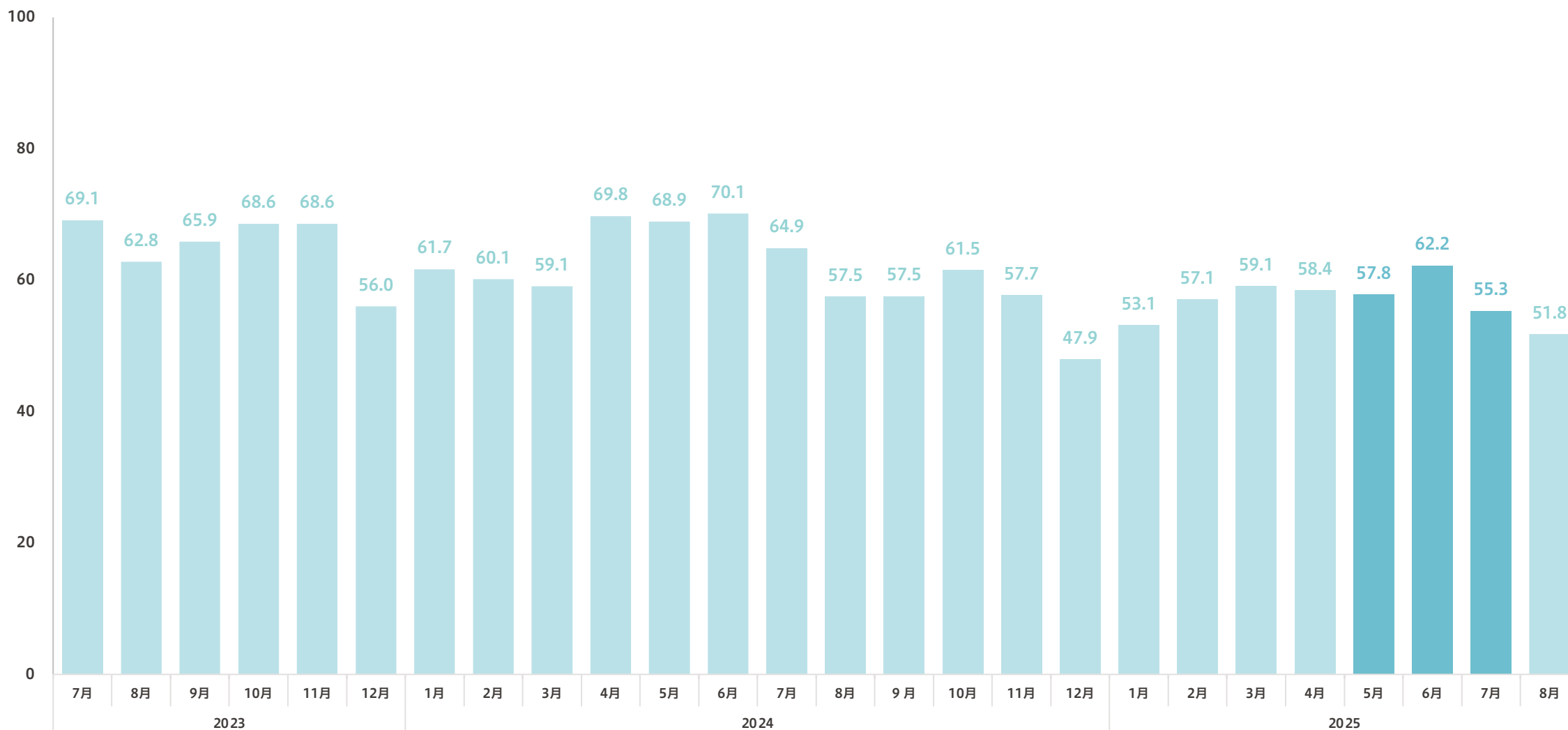


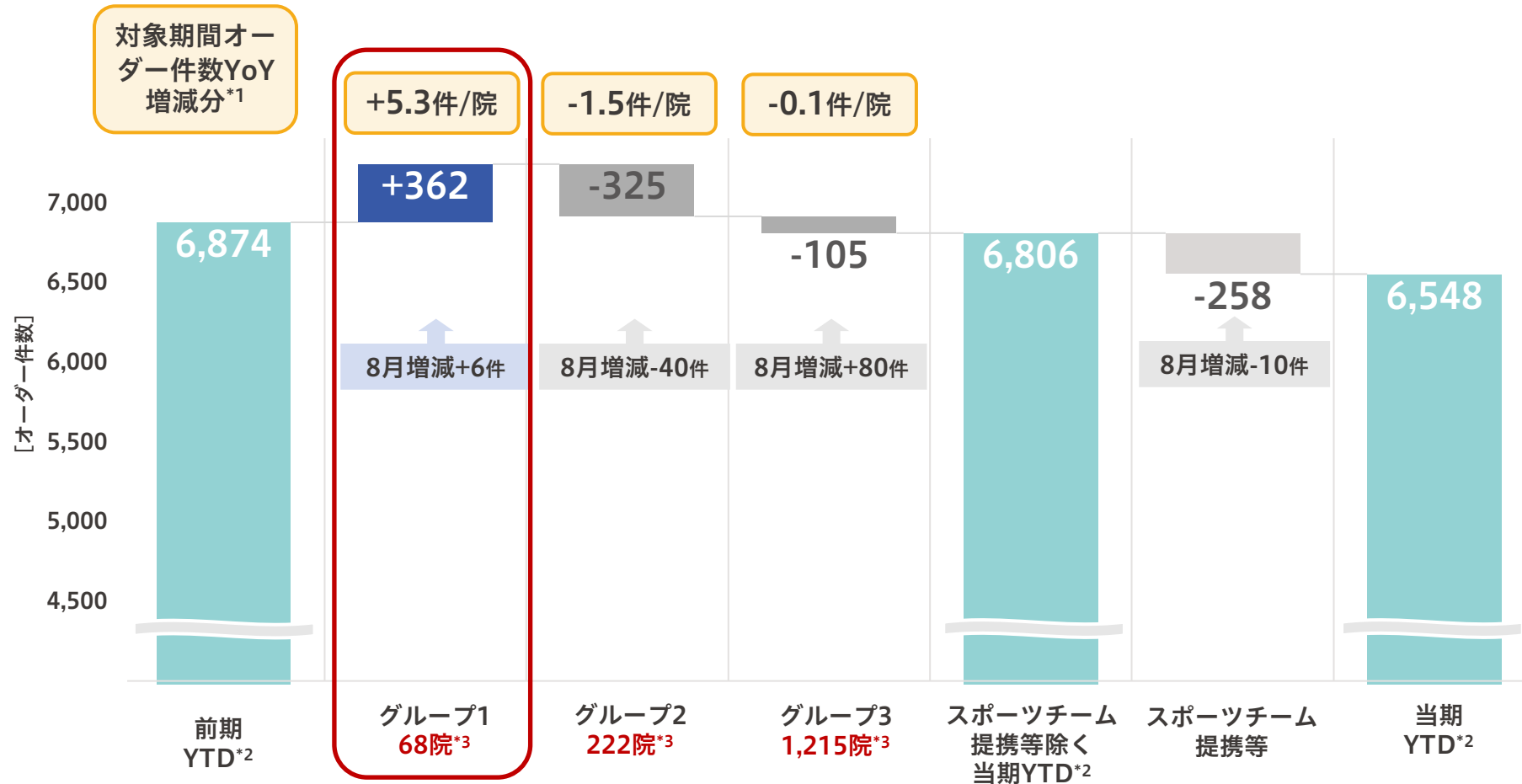
当四半期計 **357** 件
(前年同期比 -18.7%)

累計 **10,302** 件

1日あたりの平均加工受託件数の推移

[件数]





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

新営業体制開始後半年経過に伴い、5月時点で
各グループを構成するクリニックの見直しを実施

*1: 対象のYTD期間のオーダー件数を*3の院数で除した値

*2: 前期YTD:2023年11月～2024年8月、当期YTD:2024年11月～2025年8月

*3: 2025年8月末時点の院数。当月より各グループを構成するクリニックの見直しをしており、前期の件数についても新規区分に基づき集計している

		FY10/2024		FY10/2025			Q4/FY2023 ~ Q3/FY2024	Q4/FY2024 ~ Q3/FY2025
		Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	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)	14	15	15	15	13	16	13
	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)	214.4	175.8	152.1	166.7	197.7	738.7	768.4
	オーダー数 (件)	3,001	2,637	2,282	2,500	2,570	11,819	9,989
ハイブリッド型 ^{*2}	期末提携医療機関 (院)	1,352	1,378	1,393	1,421	1,454	1,352	1,454
	アクティブ率 ^{*3}	39.4%	36.6%	34.8%	34.3%	35.3%	57.0%	51.6%
	アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件)	4.5	4.0	3.9	4.0	4.0	10.9	10.6
	オーダー数 (件)	2,392	2,003	1,912	1,954	2,064	8,424	7,933
全体	期末提携医療機関 (院)	1,366	1,393	1,408	1,436	1,467	1,368	1,467
	アクティブ率 ^{*3}	40.0%	37.3%	35.5%	35.0%	35.9%	57.5%	52.0%
	アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件)	9.9	8.9	8.4	8.9	8.8	25.7	23.5
	オーダー数 (件)	5,393	4,640	4,194	4,454	4,634	20,243	17,922

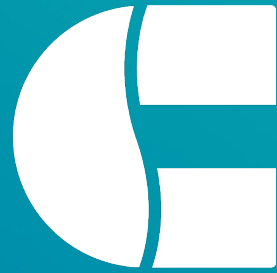
		FY10/2023				FY10/2024				FY10/2025		
(百万円)		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高		1,059	1,111	1,235	1,104	1,173	1,054	1,113	1,013	849	971	997
	(加工受託サービス)	743	735	873	793	664	671	712	694	555	639	680
	(医療機関支援サービス) 旧コンサルティングサービス	113	109	134	77	56	62	42	24	21	41	59
	(医療機器販売)	180	177	166	179	297	188	225	206	218	204	149
	(化粧品販売その他)	21	88	60	53	154	130	133	87	53	86	108
販売管理費		428	455	504	575	557	585	588	556	528	476	469
営業利益		351	308	383	178	205	75	106	-258	-62	79	106
四半期純利益		216	194	265	248	143	156	74	-136	-45	56	75
総資産		4,416	4,812	5,017	6,879	6,807	6,876	6,864	7,074	6,882	6,941	7,309
純資産		4,005	4,201	4,487	6,201	5,960	6,096	6,170	6,037	5,893	5,947	6,094
EBITDA		366	323	403	208	234	110	145	-206	-5	128	160
FTE ^{*1}		160	176	191	198	208	211	207	204	195	182	187
一人当たりEBITDA (千円) ^{*2}		2,297	1,836	2,112	1,050	1,129	522	702	-1,012	-26	707	861
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	5,322	5,578
	脂肪由来幹細胞加工受託件数 (件)	520	515	617	431	371	368	439	421	345	381	357
	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	4,941	5,221
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	2,017	2,057

43 *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

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