

CellSource

2024年10月期 通期決算・セルソースビジョン資料

セルソース株式会社（東証プライム 4880）

2024年12月12日

第1部

2024年10月期 通期業績

第2部

セルソースビジョン

第3部

「Year 0」のコミットメント・2025年10月期業績予想

第1部

2024年10月期 通期業績

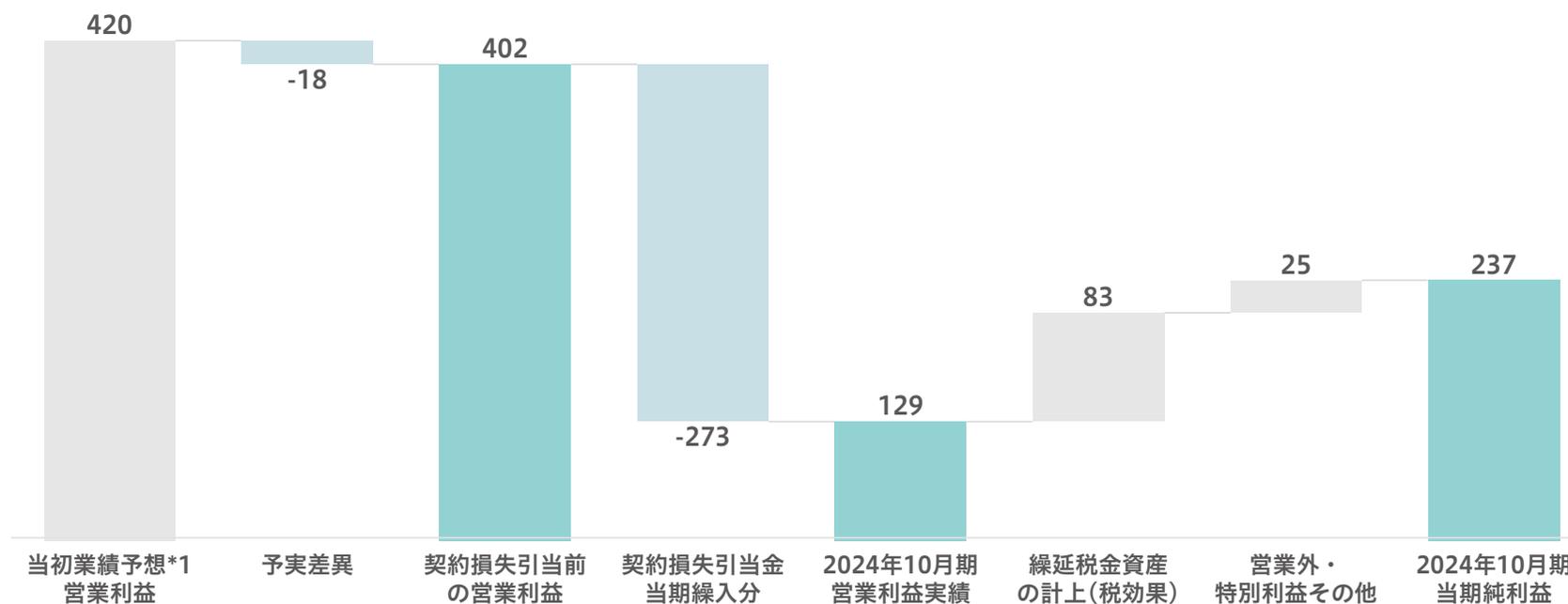
通期売上高はほぼ予算通り、営業利益は計画未達で着地

- 主力事業である加工受託サービスの売上高は前期比-12.8%で着地。化粧品販売は+126.1%、医療機器販売は+30.3%と増加したが、全体の売上高は4,355百万円(前期比-3.4%)、修正予算達成率*199.5%で着地
- 滑膜由来幹細胞加工受託サービスにおける収益見込みの見直しに伴い、将来のライセンスフィー支払額相当を契約損失引当金として273百万円を計上
- 滑膜由来幹細胞加工受託サービス引当金に加え、粗利率が高い加工受託サービスの売上割合が想定より低下した結果、営業利益は129百万円(前期比-89.4%)、修正予算達成率30.7%で着地。契約損失引当金の影響を除くと402百万円(前期比-67.1%)、修正予算達成率95.6%で着地
- 営業外収益・特別利益として、滑膜由来幹細胞加工受託サービス向け設備購入補助金収入や株式売却益を計上するも、営業利益減少の影響を受け、当期純利益は237百万円(前期比-74.2%)、修正予算達成率56.9%で着地

*1: 2024年9月12日開示業績下方修正

滑膜由来幹細胞加工受託サービスは将来的な収益化が困難と判断、
将来のライセンスフィー支払額相当を契約損失引当金として計上

[百万円]



*1: 2024年9月12日開示業績下方修正

根本的な課題と反省点

9年間、徐々に事業領域を拡大してきたことでリソースが分散
顧客ニーズを捉えた各事業の深掘りができていなかった

顕在化した
主な課題

- ・ 加工受託事業における患者視点を踏まえた事業戦略の不在
- ・ 新規事業の成長戦略不在・市場獲得見込みの甘さ
- ・ サービス分散化による間接部門費用の増大

事業領域の選択と集中を行い、まずは主力である整形外科領域へリソースを集中
真の「顧客ニーズの解決」に向けて

「セルソースビジョン」を策定

売上高

43.5億円
(前期比-3.4%)

営業利益

1.2億円
(前期比-89.4%)

当期純利益

2.3億円
(前期比-74.2%)

売上高営業利益率

3.0%
(前期比-24.1pt)

血液由来

加工受託件数(当期)

21,345件
(前期比-13.1%)

脂肪由来幹細胞

加工受託件数(当期)

1,599件
(前期比-23.2%)

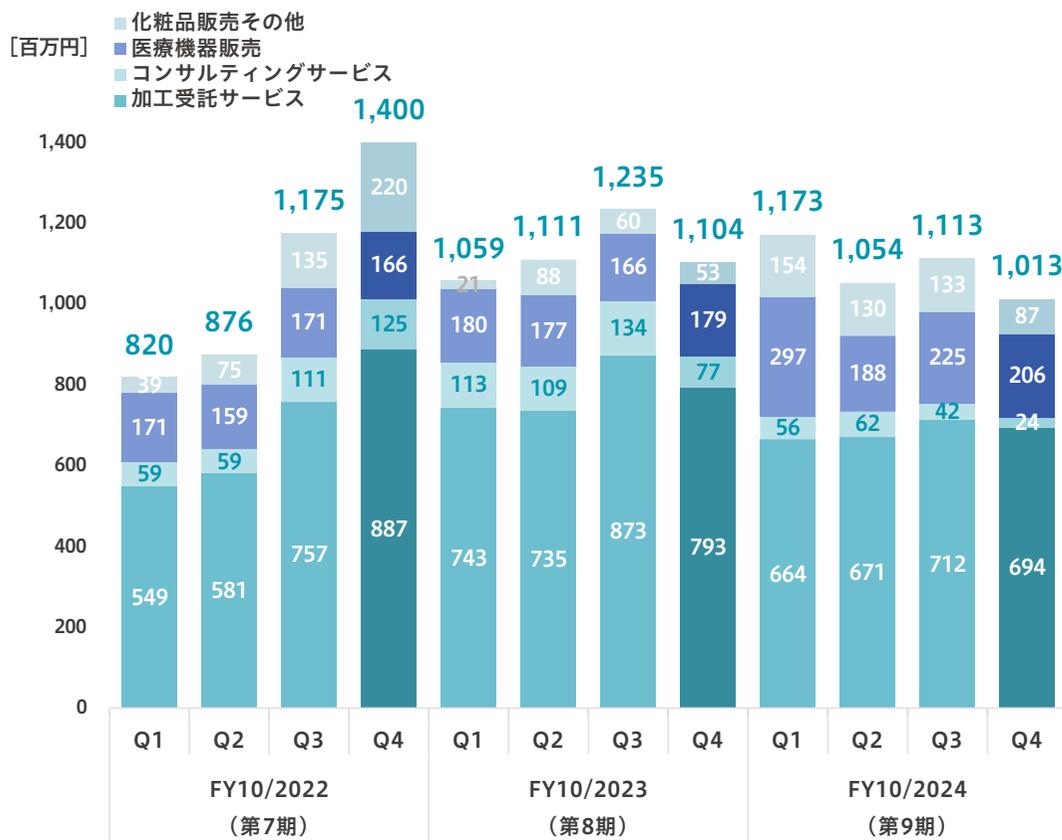
通期業績サマリー

[百万円]	FY10/2024 Q3	FY10/2024 Q4	前Q比	FY10/2023 通期	FY10/2024 通期	前期比	修正業績 予想 ^{*1}	達成率 ^{*1}	FY10/2024 通期参考値 ^{*2}	達成率 参考値 ^{*2}
売上高	1,113	1,013	-9.0%	4,510	4,355	-3.4%	4,374	99.5%	4,374	99.5%
売上総利益	694	297	-57.2%	3,185	2,417	-24.1%	-	-	-	-
売上総利益率	62.4%	29.4%	-33.0pt	70.6%	55.5%	-15.1pt	-	-	-	-
営業利益	106	-258	-342.8%	1,221	129	-89.4%	420	30.7%	402	95.6%
営業利益率	9.6%	-25.5%	-35.1pt	27.1%	3.0%	-24.1pt	-	-	-	-
経常利益	107	-259	-341.1%	1,194	236	-80.2%	527	44.9%	509	96.6%
当期純利益	74	-136	-283.6%	923	237	-74.2%	417	56.9%	-	-
血液由来加工受託件数 (件)	5,832	4,997	-14.3%	24,550	21,345	-13.1%				
脂肪由来幹細胞加工受託 件数 (件)	439	421	-4.1%	2,083	1,599	-23.2%				

*1: 2024年9月12日開示業績下方修正

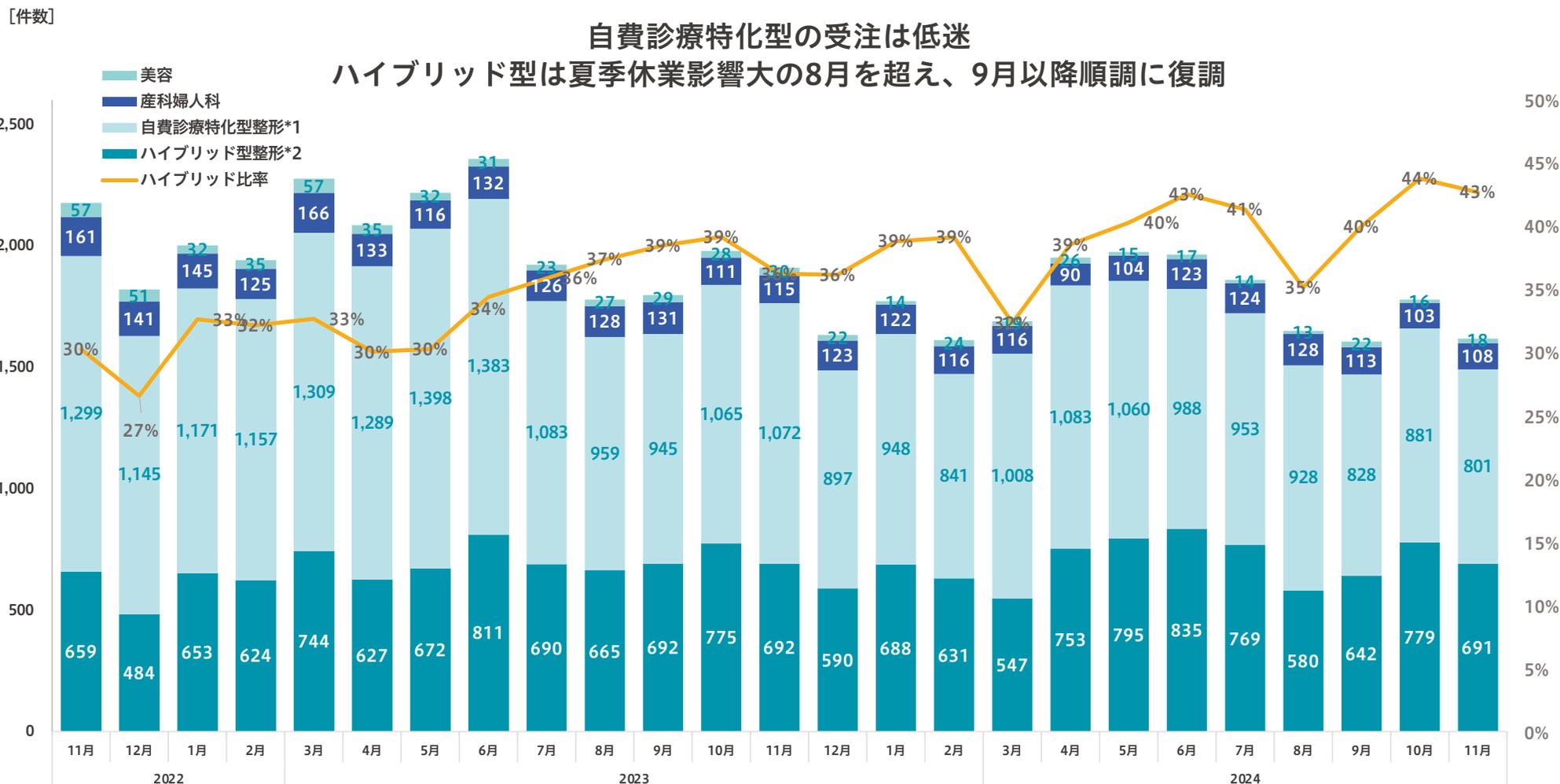
*2: 契約損失引当金の計上が無かったものとして試算した参考値

医療機器販売と化粧品販売において売上伸長するも、
加工受託サービスの減速やコンサルサービスの一部契約終了により全体売上高は前年比-3.4%で着地



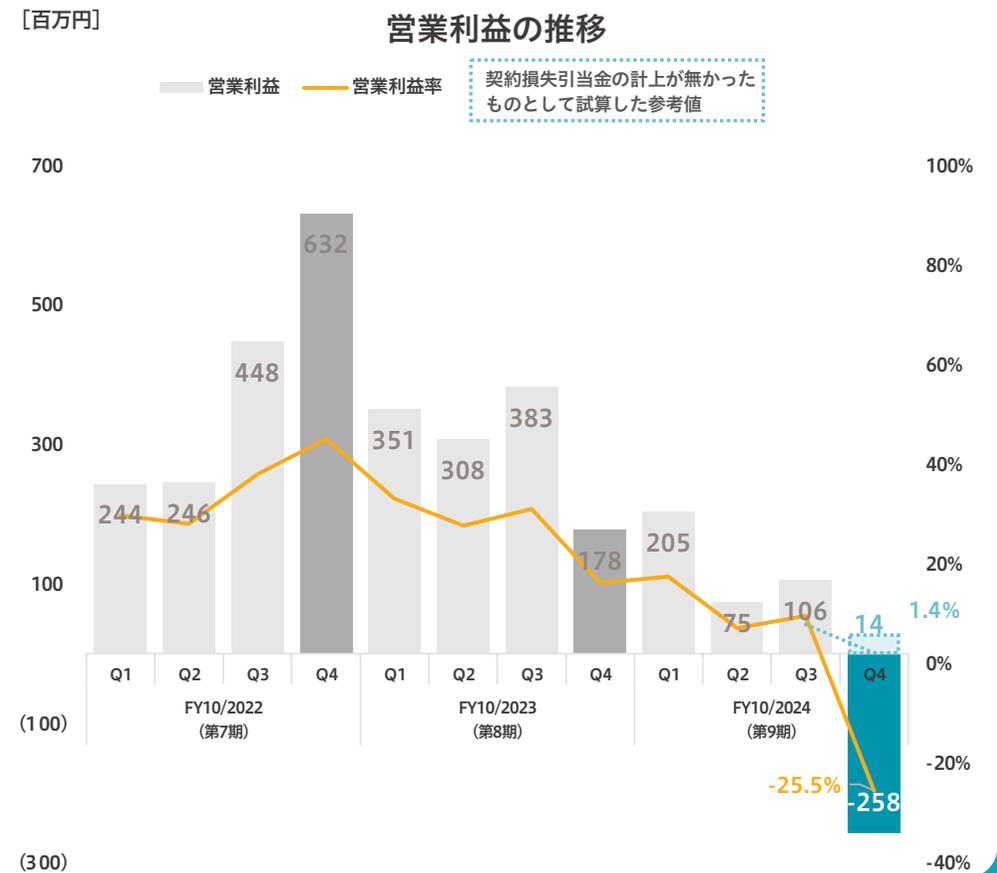
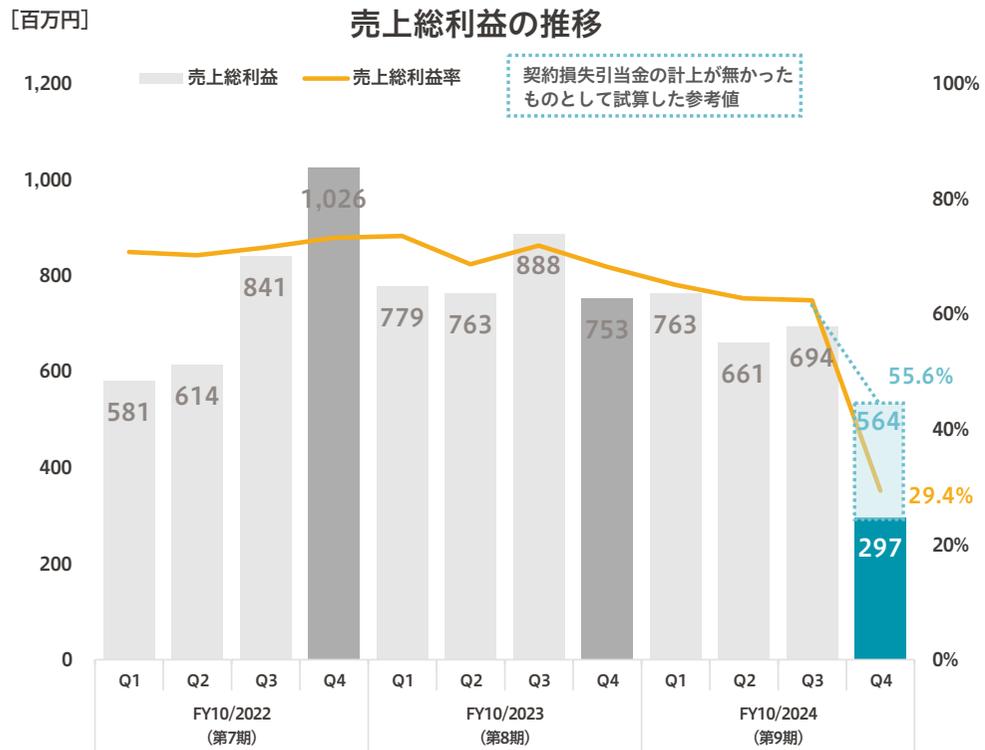
	FY10/2023	FY10/2024	前期比
合計	4,510	4,355	-3.4%
加工受託サービス	3,146	2,743	-12.8%
コンサルティングサービス	435	185	-57.3%
医療機器販売	704	918	+30.3%
化粧品販売その他	224	507	+126.1%

診療科別血液由来加工受託件数月次推移

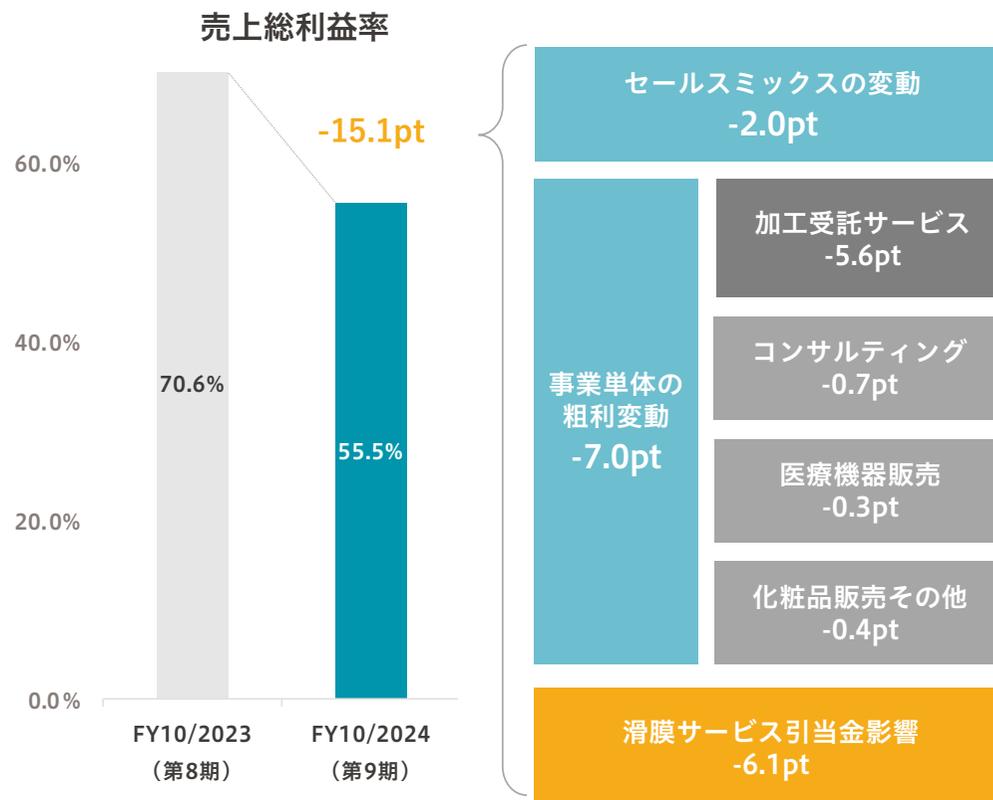


10 *1: 自費診療特化型の整形医療機関のうち、主力の医療法人グループを指す
*2: 整形医療機関のうち、*1の自費診療特化型医療法人グループを除く医療機関

売上の減少と売上総利益率の低下により、売上総利益は前期比で減少
 販売管理費は予算内でコントロールするも営業利益は前期比で減少



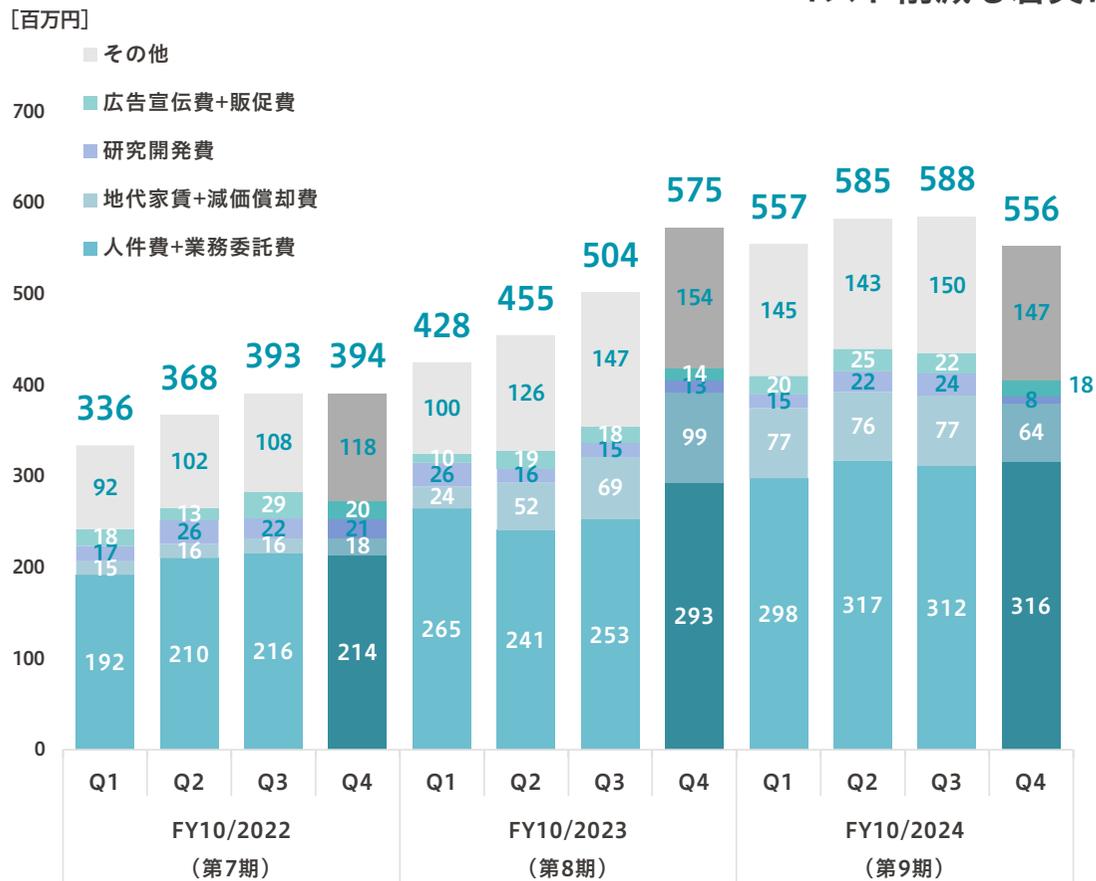
新製造拠点稼働開始に伴う費用増加に加え、
滑膜サービス引当金の影響により売上総利益率が低下



概要

- 売上総利益率が高い加工受託サービスの売上割合が低下
- 売上減により固定費割合が増加
- 新製造拠点稼働開始に伴い地代家賃や移転費用が増加
- 一部コンサルティング契約の終了により粗利率が低下
- 出荷製品構成による要因で利益率が低下
- 出荷製品構成による要因で利益率が低下
- 将来収益見直しにより将来のライセンスフィー支払い額相当を引当金計上

新拠点整備や人員増強等の戦略投資がひと段落し、販売管理費は予算内で横ばいに推移。
コスト削減も着実に実行



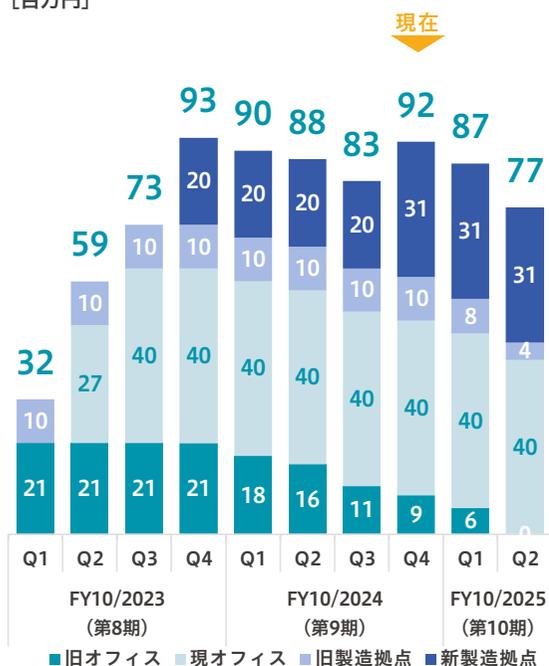
	FY10/2023	FY10/2024	前年同期比 (百万円)
合計	1,963	2,288	+16.5%
人件費+業務委託費	1,053	1,246	+18.3%
地代家賃+減価償却費	245	296	+20.7%
研究開発費	72	71	-2.0%
広告宣伝費+販促費	63	87	+38.0%
その他	528	586	+11.1%

血液由来加工受託の新製造拠点移管完了。

旧オフィス・旧製造拠点からの撤退も今期Q1で完了し、二拠点体制の非効率性がQ2以降解消見込み

売上原価+販売管理費

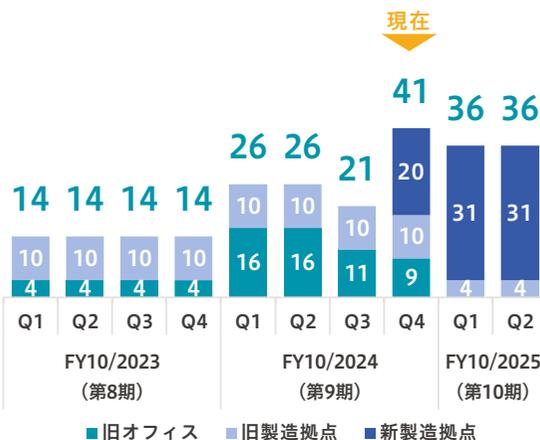
[百万円]



売上原価

[百万円]

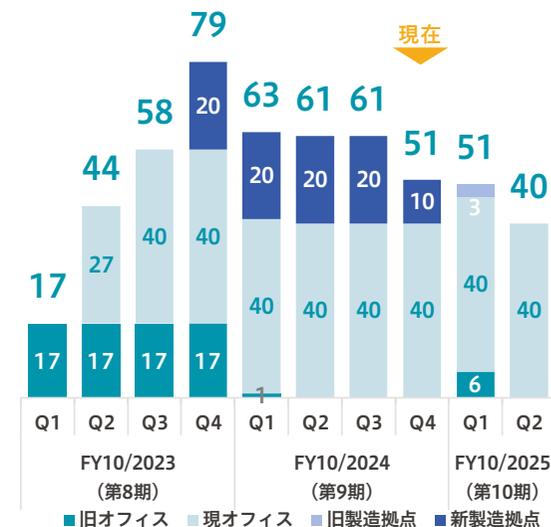
- 9月からのZERO LAB稼働開始に伴い、第9期Q4から同拠点に係る地代家賃が原価に計上
- 旧オフィス・製造拠点からの撤退に伴い、第10期Q1に大きく減少



販売管理費

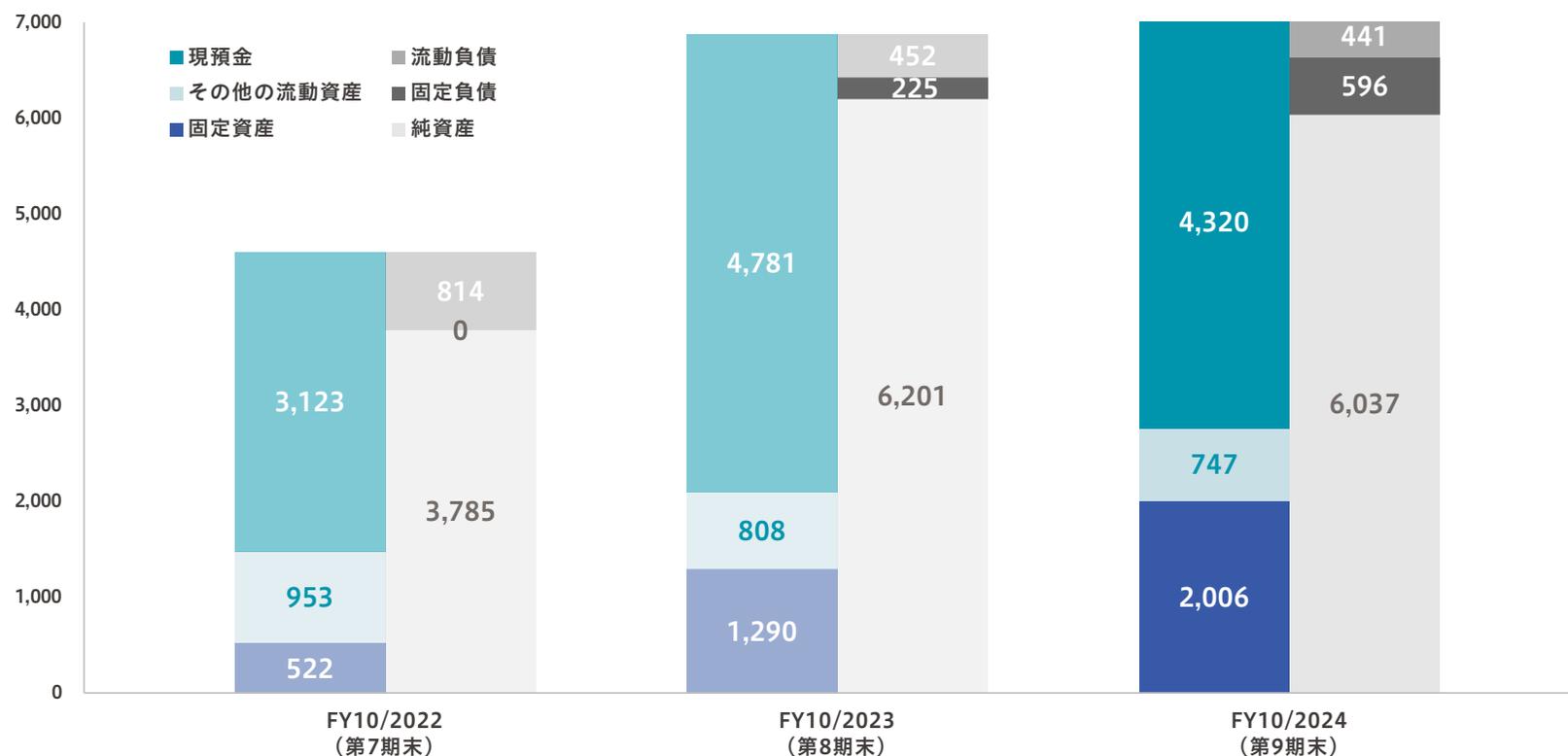
[百万円]

- 旧拠点の退去完了後の第10期Q2から、販管費の地代家賃はオフィス賃料のみ



新製造拠点設備投資等で固定資産が増加
滑膜由来幹細胞加工受託サービスに関する契約損失引当金計上により、固定負債が増加
配当開始により、純資産は減少

[百万円]



各種KPI Appendix

期末提携
医療機関数

1,955院
(前期比+206院)

血液由来

加工受託件数(通期)

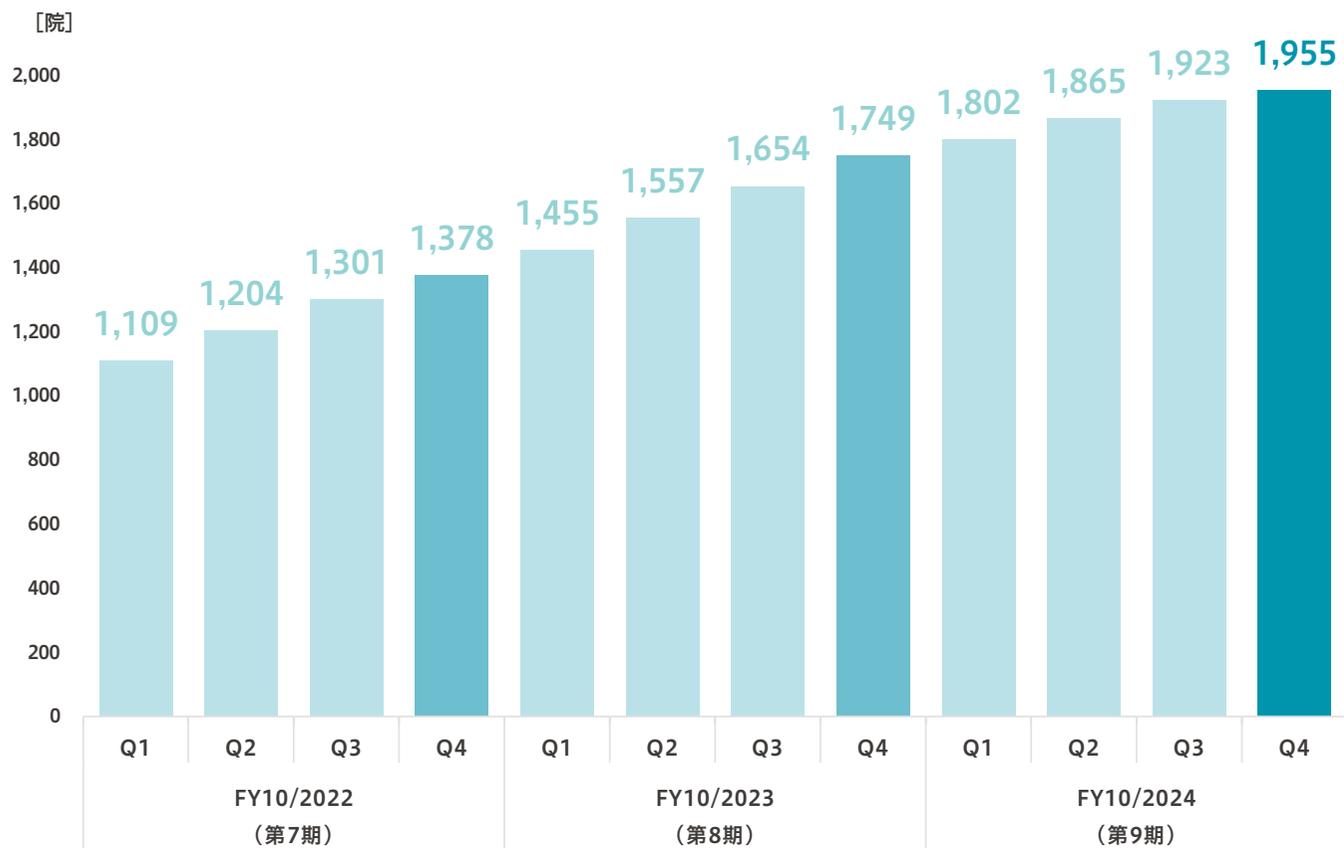
21,345件
(前期比-13.1%)

脂肪由来幹細胞

加工受託件数(通期)

1,599件
(前期比-23.2%)

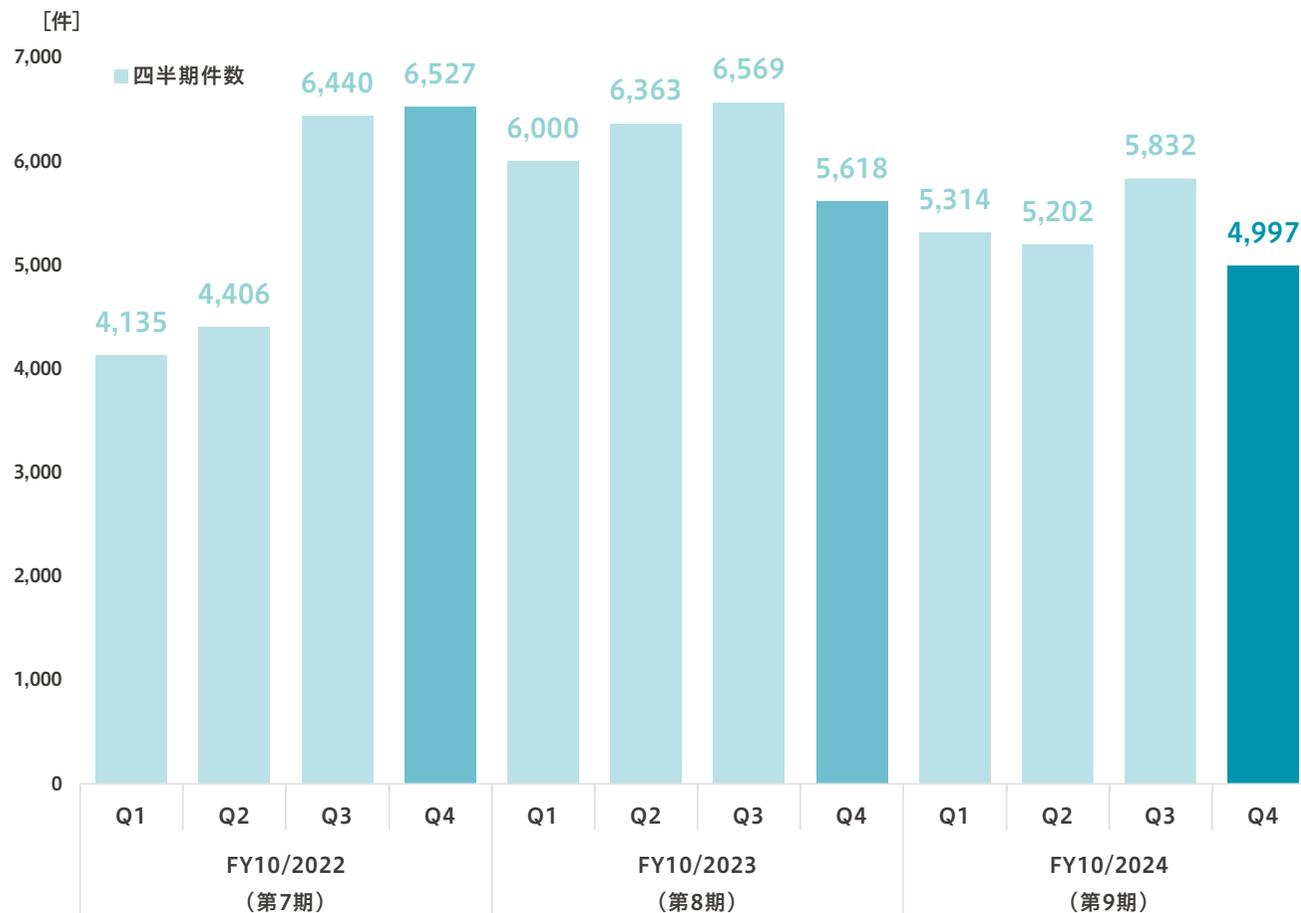
提携医療機関数推移*1



当期末 **1,955** 院
(前期比 +206 院)

*1: 自費診療特化型医療機関の閉院件数を控除

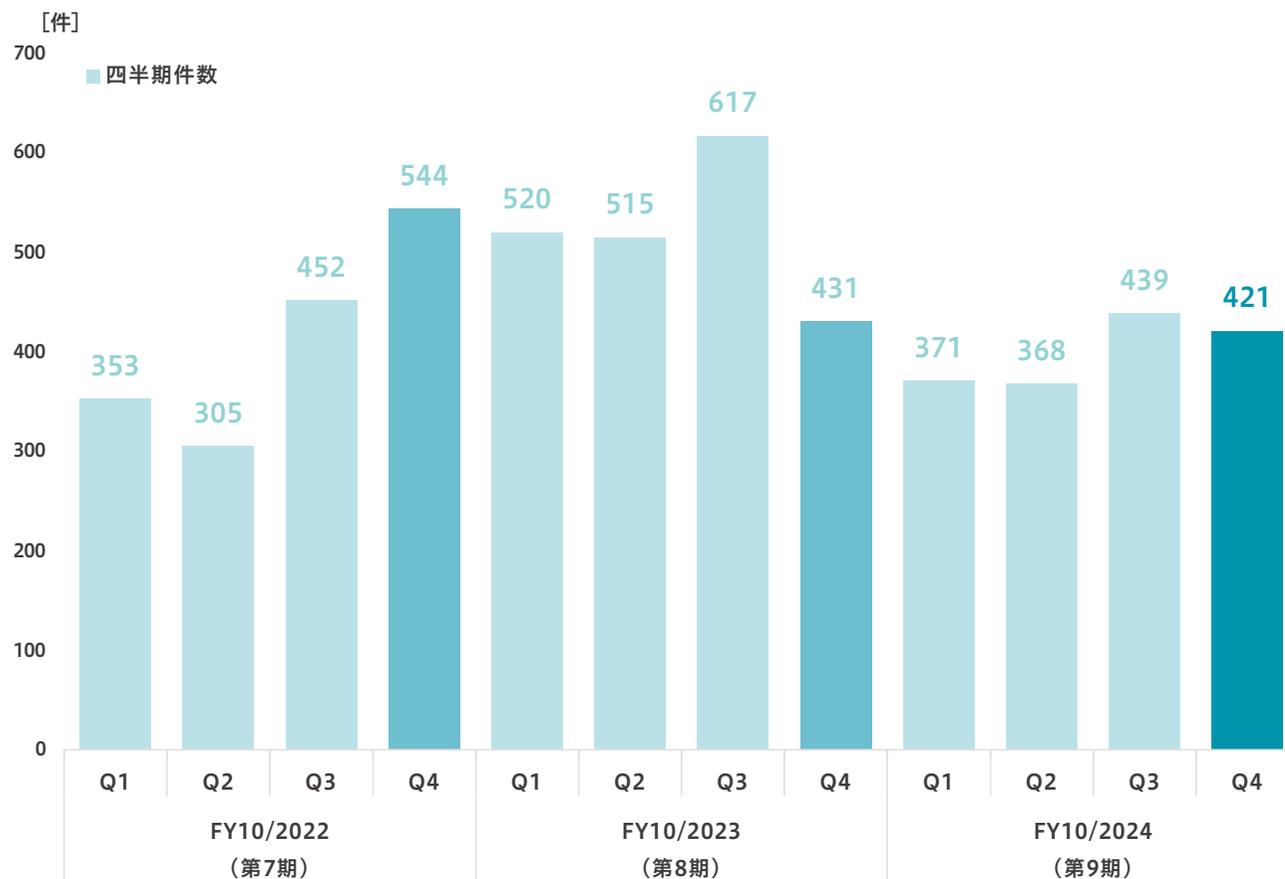
血液由来加工受託数推移



当四半期計 **4,997** 件
(前年同期比 -11.1%)

累計 **95,015** 件

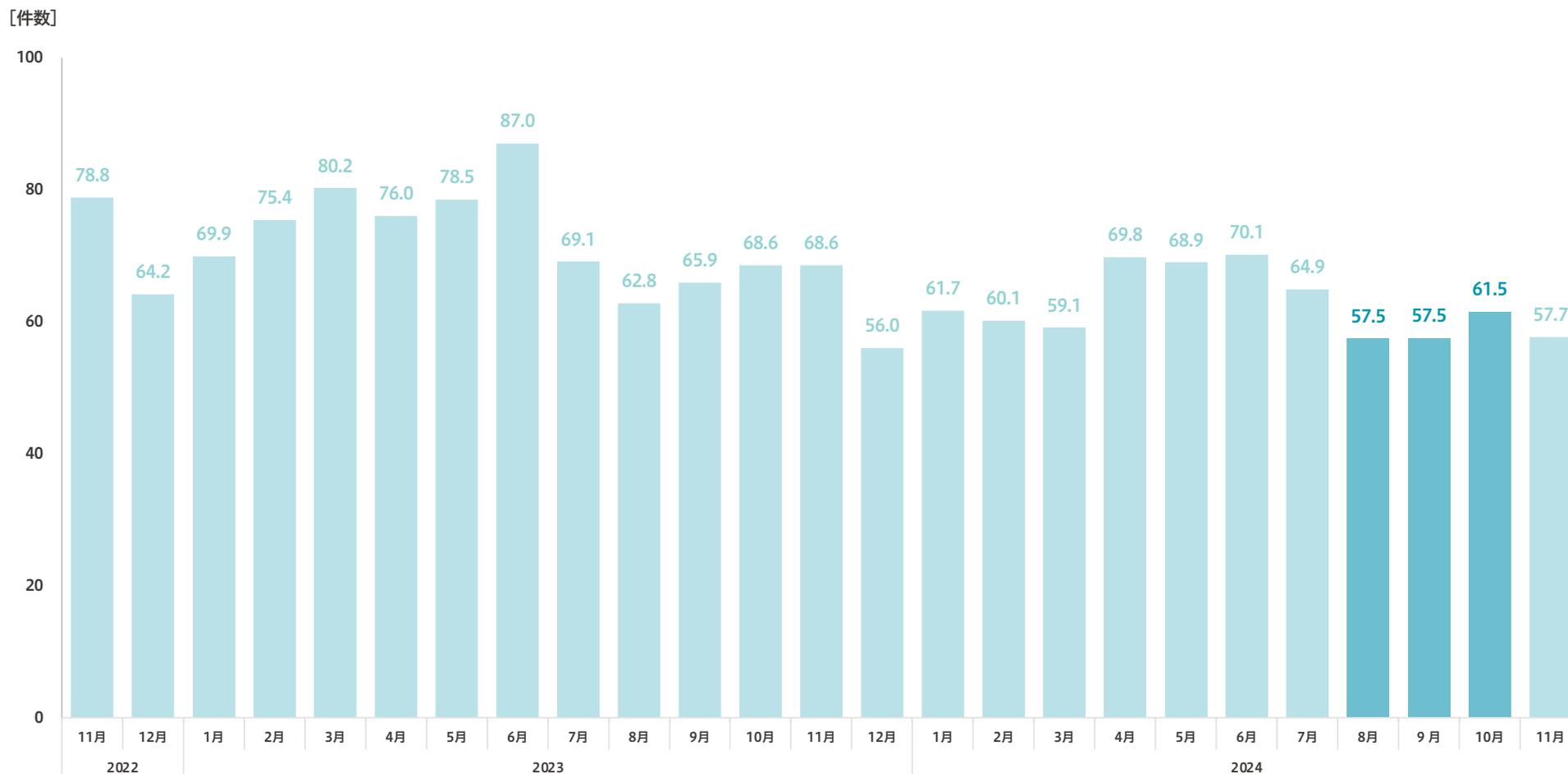
脂肪由来幹細胞加工受託数推移



当四半期計 **421** 件
(前年同期比 -2.3%)

累計 **9,219** 件

1日あたりの平均加工受託件数の推移



血液由来加工受託サービスのオーダー数を構成する各種KPI

		FY10/2023	FY10/2024				FY10/2023	FY10/2024
		Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	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	16	14	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)	185.6	182.3	183.3	214.4	175.8	887.7	765.8
	オーダー数 (件)	2,969	2,917	2,932	3,001	2,637	14,203	11,487
ハイブリッド型 ^{*2}	期末提携医療機関 (院)	1,200	1,259	1,304	1,352	1,378	1,200	1,378
	アクティブ率 ^{*3}	41.8%	38.4%	37.5%	39.4%	36.6%	60.3%	56.6%
	アクティブ医療機関あたりオーダー数 (件)	4.2	4.1	3.9	4.5	4.0	11.2	10.6
	オーダー数 (件)	2,132	1,970	1,931	2,392	2,003	8,096	8,295
全体	期末提携医療機関 (院)	1,216	1,275	1,320	1,366	1,393	1,216	1,393
	アクティブ率 ^{*3}	42.6%	39.1%	38.3%	40.0%	37.3%	60.9%	57.1%
	アクティブ医療機関あたりオーダー数 (件)	9.8	9.8	9.6	9.9	8.9	30.1	24.9
	オーダー数 (件)	5,101	4,887	4,863	5,393	4,640	22,299	19,782

*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

四半期推移

(百万円)	FY10/2022				FY10/2023				FY10/2024			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高	820	876	1,175	1,400	1,059	1,111	1,235	1,104	1,173	1,054	1,113	1,013
(加工受託サービス)	549	581	757	887	743	735	873	793	664	671	712	694
(コンサルティングサービス)	59	59	111	125	113	109	134	77	56	62	42	24
(医療機器販売)	171	159	171	166	180	177	166	179	297	188	225	206
(化粧品販売その他)	39	75	135	220	21	88	60	53	154	130	133	87
販売管理費	336	368	393	394	428	455	504	575	557	585	588	556
営業利益	244	246	448	632	351	308	383	178	205	75	106	-258
四半期純利益	155	152	280	428	216	194	265	248	143	156	74	-136
総資産	3,202	3,545	3,825	4,599	4,416	4,812	5,017	6,879	6,807	6,876	6,864	7,074
純資産	2,884	3,048	3,348	3,785	4,005	4,201	4,487	6,201	5,960	6,096	6,170	6,037
EBITDA	257	261	464	649	366	323	403	208	234	110	145	-206
FTE*1	130	142	145	153	160	176	191	198	208	211	207	204
一人当たりEBITDA (千円)*2	1,974	1,844	3,193	4,250	2,297	1,836	2,112	1,050	1,129	522	702	-1,012
加工受託件数*3 (件)	4,488	4,711	6,892	7,071	6,520	6,878	7,186	6,049	5,685	5,570	6,271	5,418
脂肪由来幹細胞加工受託件 (件)	353	305	452	544	520	515	617	431	371	368	439	421
血液由来加工受託件数(件)	4,135	4,406	6,440	6,527	6,000	6,363	6,569	5,618	5,314	5,202	5,832	4,997
期末提携医療機関 (院)	1,109	1,204	1,301	1,378	1,455	1,557	1,654	1,749	1,802	1,865	1,923	1,955

23 *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

CellSource Co., Ltd. All Rights Reserved

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しています。なお、当該変更による影響は僅少であることから、FY10/2023以前の数値は遡及修正を行っていません。

第2部

セルソースビジョン

今年、全国の医療機関に訪問し、
その現場で医師やスタッフの皆様、
患者様のお話を聞いてきました。

その中で改めて我々の事業の重要性を再認識し、
医療現場そして患者様ニーズの理解不足を痛感しました。

セルソースは今年創業10年目を迎えましたが、
ここから改めて原点に立ち返り、
ビジョンを再構築し、実現に向かって全社一丸となり邁進してまいります。

CellSource Vision

ひざの痛みを悩む人をゼロへ

- ・日本における40歳以上の有病率は55%、要介護への移行リスクは6倍と言われる関節疾患^{*1}
- ・要支援・要介護の大きな要因で、健康寿命を縮めることに繋がっている

X線診断による患者数
(潜在的な患者)

約**2,500**万人

^{*1}

疼痛や硬さ、腫れ等
症状を有する人

約**800**万人

^{*1}

人工ひざ関節置換術
を受ける人の数

年間約**10**万人

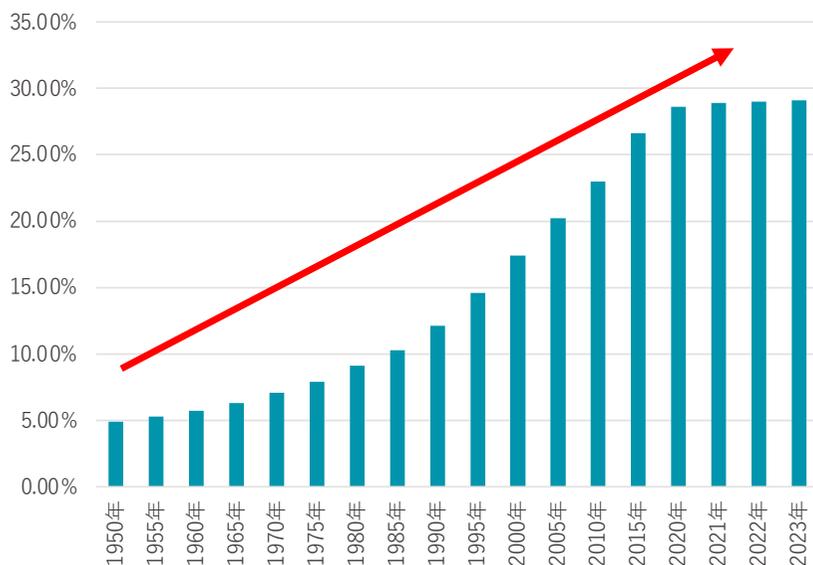
^{*2}

^{*1}: 日本整形外科学会監修「変形性ひざ関節症診療ガイドライン2023」参照

^{*2}: 厚生労働省「第1-8回NDBオープンデータ(レセプト情報・特定健診等情報データベース)」参照

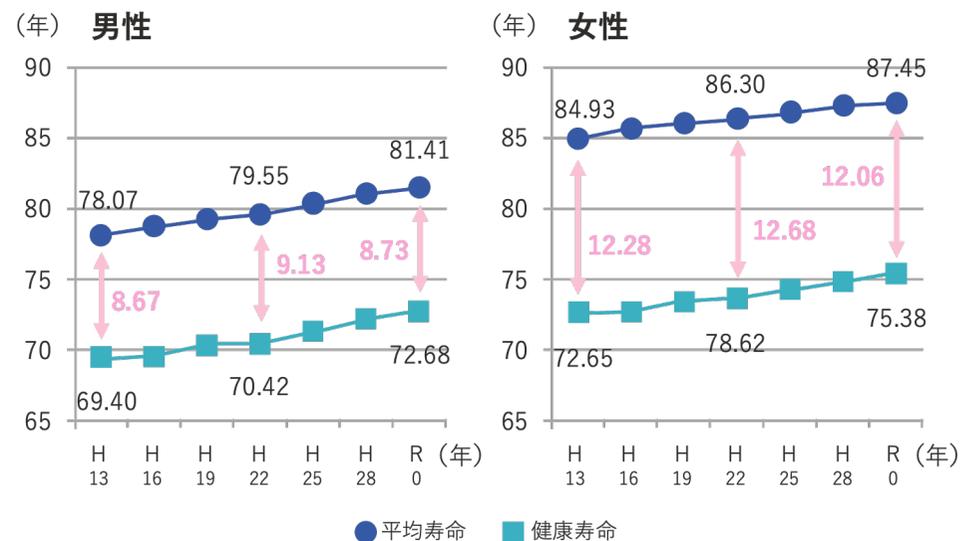
- ・日本における高齢化率（65歳以上の人の割合）は、すでに約3割まで上昇
- ・健康意識の高まりや医療の進歩で健康寿命は延伸、だが寿命とのギャップは未だ縮まらず
- ・社会全体での医療費問題にも繋がっている

日本における高齢化率の推移*1



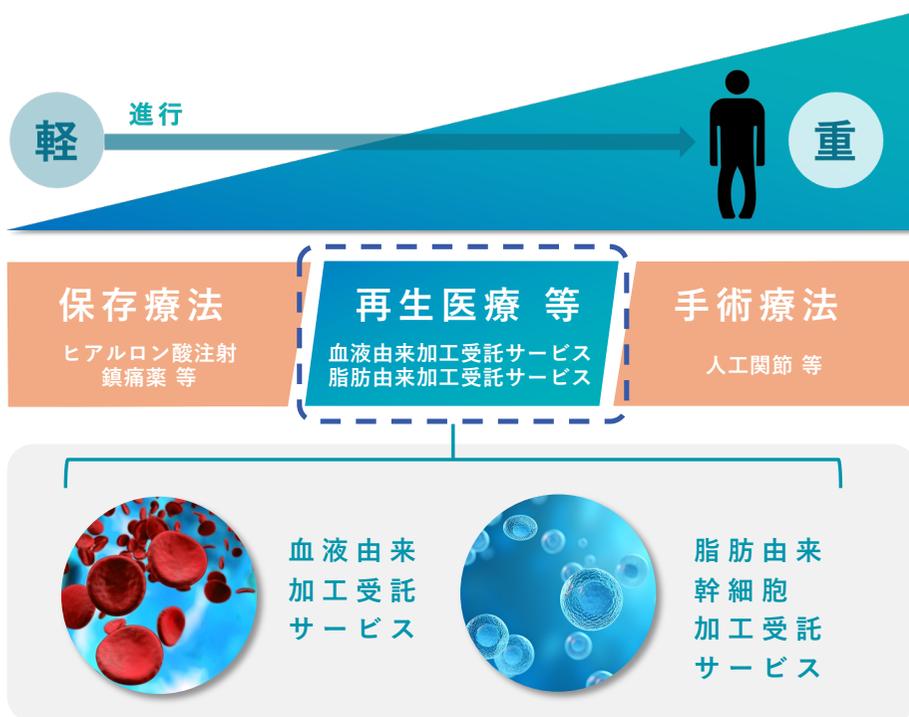
*1: 総務省「人口推計」より計算

日本における平均寿命と健康寿命の差*2



*2: 厚生労働省 令和3年「健康寿命の令和元年値について」

- ・医療機関のセントラルキッチン役割を担い、再生医療等の導入を促進
- ・患者様に再生医療等を提供できる環境を整備して来た



提携医療機関数

1,955院

加工受託件数

年間約2万件

ひざ治療においては
この2点が極めて重要だが、実際には・・・

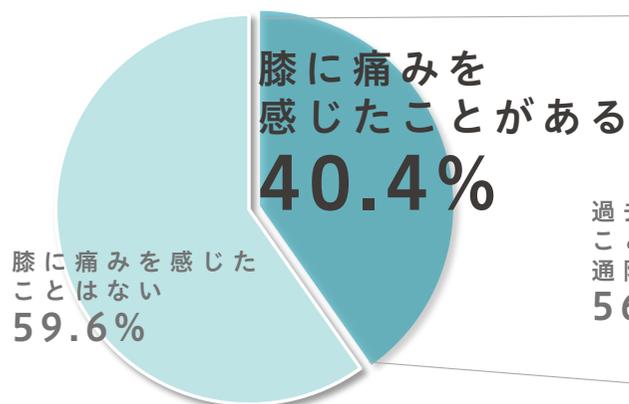
早期発見 × 早期治療

気づきにくい

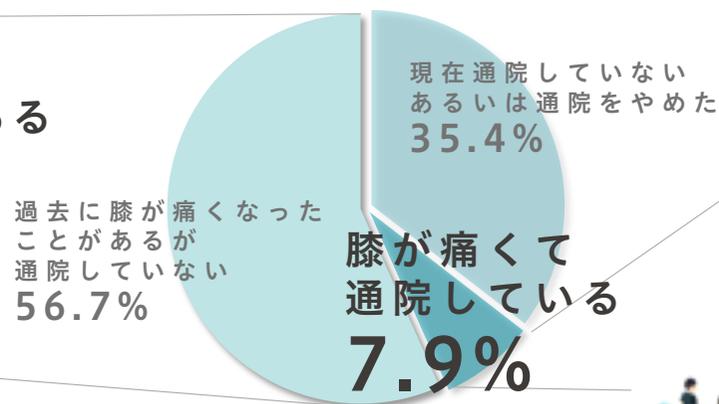
適切な治療が
届きにくい

- ・ 「ひざの痛み」がある人のうち医療機関に通院している人の割合は1割に満たない
- ・ 6割超の人が現在の治療に満足していない

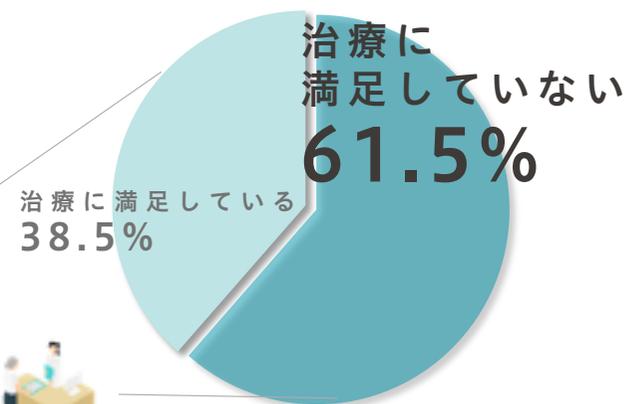
50代以上の方のうち
4割の方が膝の痛みを経験



通院をしている人はわずか7.9%

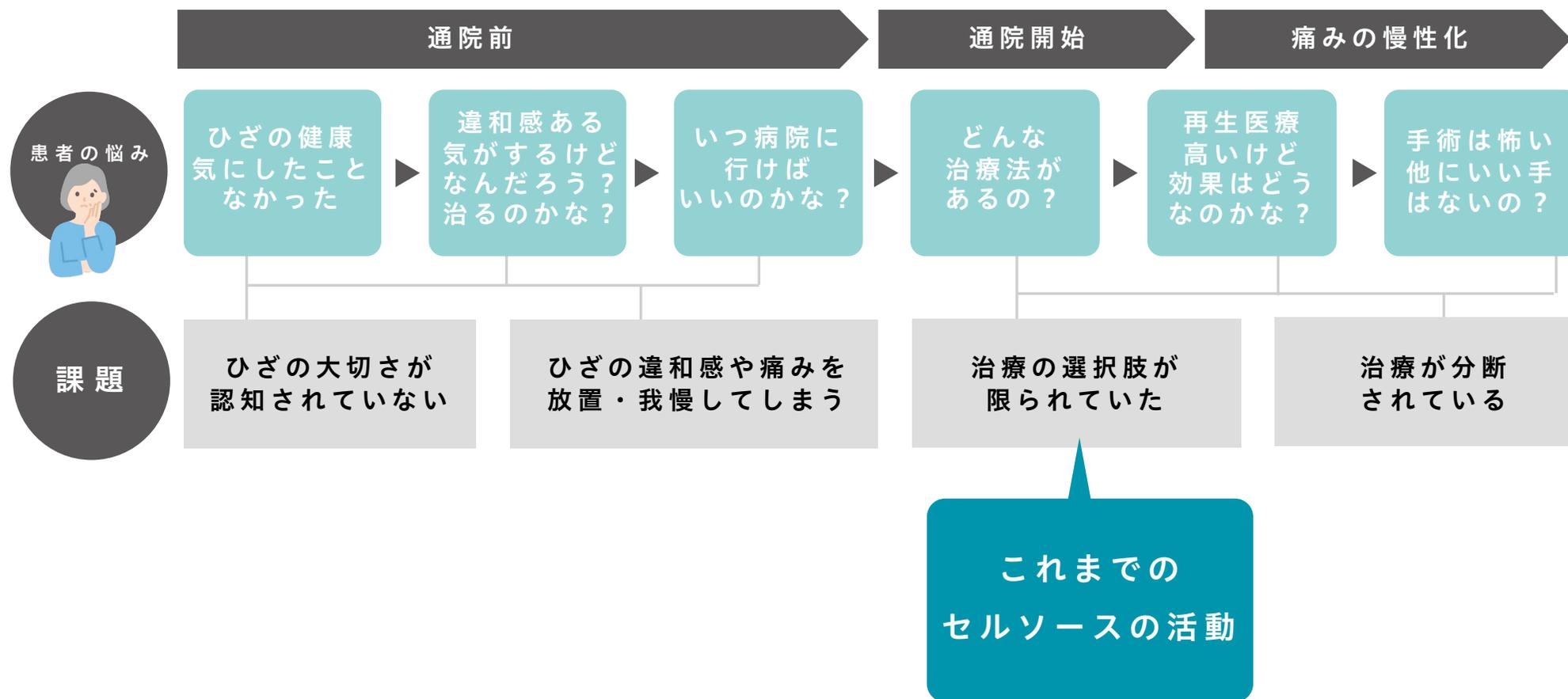


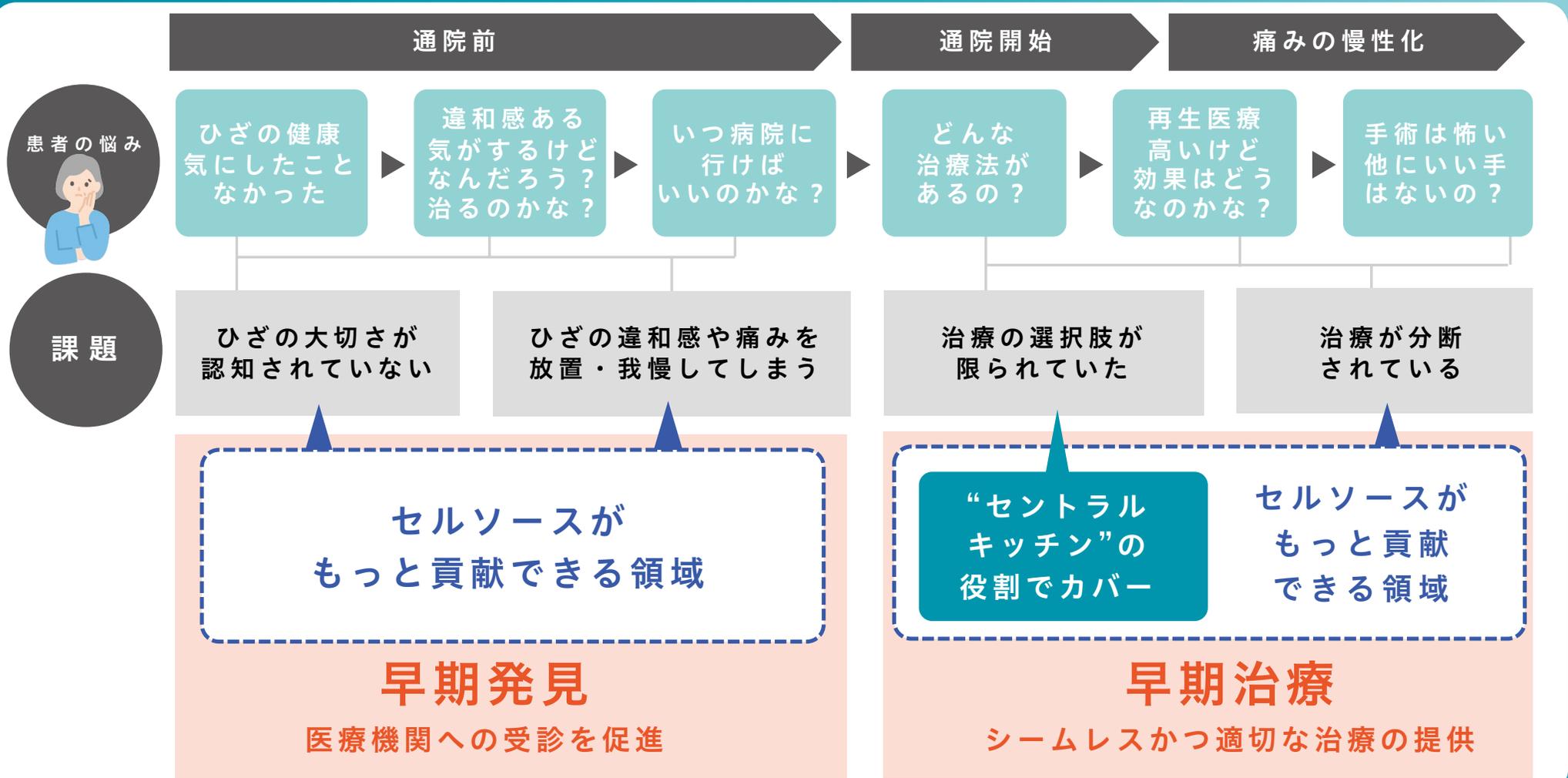
通院していても6割超の人が満足していない



2023年7月セルソース「ひざの痛みに関する実態調査」より改変
(調査対象：50代以上の方、有効回答数：14,878人、調査期間：2023年7月14日～7月19日)

・患者様の悩みに寄り添うためには、もっと多面的な課題解決が必要





to Doctor

PHASE 1 医療機関への実装

医療機関における
再生医療等の導入を支援する

“ひざの痛みにおける通院時に
選択肢として再生医療等が提示される”

to Consumer
with Doctor

to Consumer
with Business

PHASE 2 社会への実装

医療機関やパートナー企業
と共に、医療を生活者に
届けていく

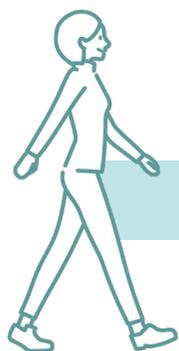
“生活の中でひざの異変に自然に気づき、
常に適切なケア/治療が案内される”

セルソースは、
ひざの“痛み”をなくす企業から
ひざの“悩み”をなくす企業に。



今後の取り組みイメージについては、
まずはこちらの動画をご覧ください。

・ 予兆～治療までが繋がり、意識せずとも適切な健康状態が維持できるエコシステムを構築



日常

軽い痛み
違和感

強い痛み

痛みの
慢性化

生活習慣の改善/予兆把握

健康管理



ヘルスケア
リテラシー向上

運動習慣
づくり



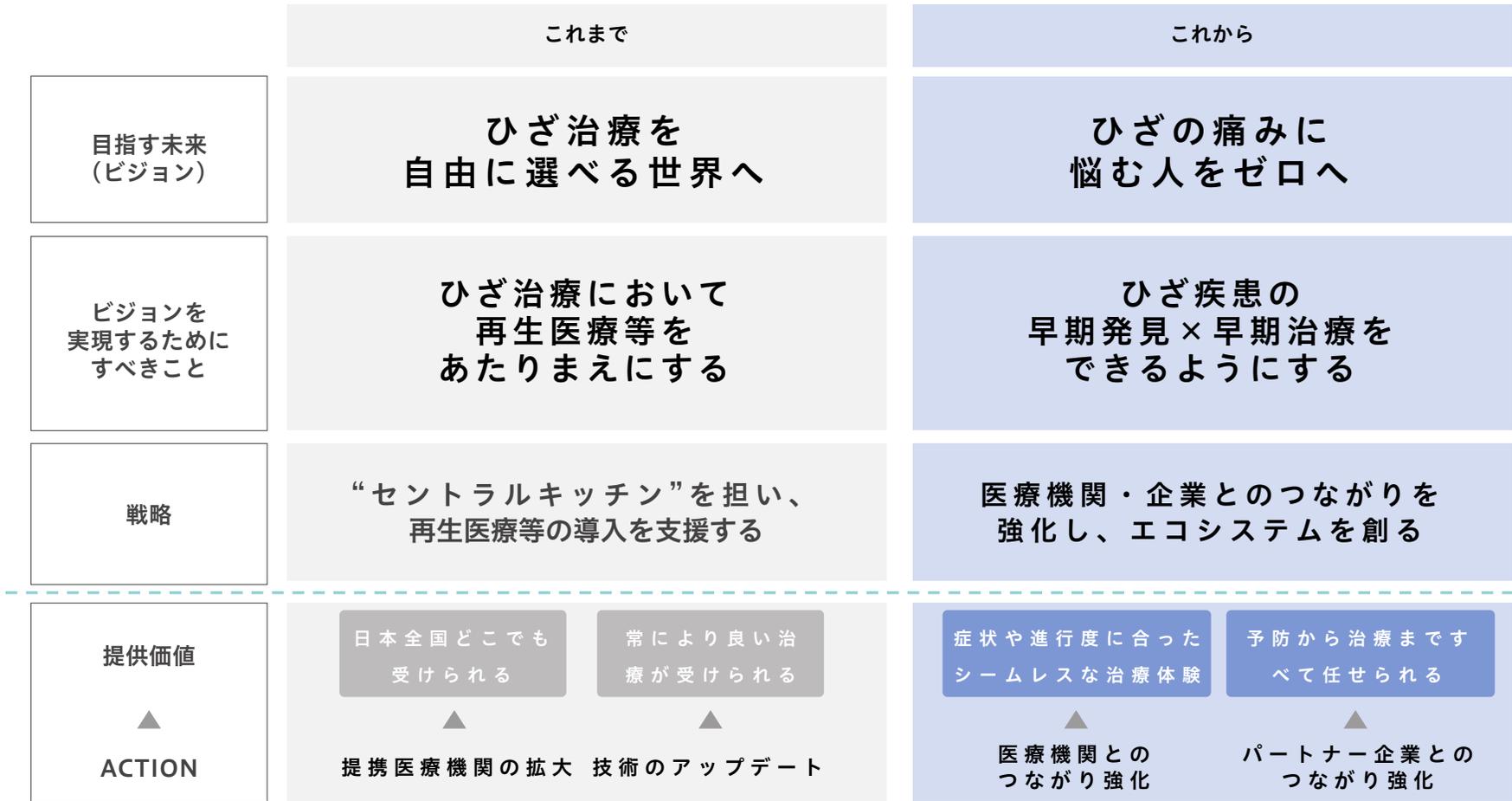
訪院
動機づけ

症状や進行度に合わせて
シームレスで適切な治療体験



[個人の行動と健康状態の改善]

[社会環境の質の向上]



第3部

「Year 0」のコミットメント

2025年10月期業績予想

セルソースビジョン「Year 0」3つのコミットメント

- 1 経営リソース配分の最適化
 - 注力領域を明確化し、経営リソースを集中
 - その他領域や間接部門では徹底的なコスト見直しを実施
- 2 整形外科向け既存事業の拡充（対医療機関）
 - ハイブリッド型整形外科向け営業は、重点医療機関に照準を合わせた営業戦略の『実行フェーズ』に移行
 - ハイブリッド型整形外科向けに経営支援を開始し、ビジョンに共感いただける医療機関をサポート
 - 自費診療特化型整形外科向け支援を強化し、経営課題の特定と解決のサポートを行い、加工受託受注件数の回復に注力
- 3 ビジョン実現に向けた先行投資（対パートナー企業）
 - 治療以外の患者ニーズに応えるため、整形外科領域における面展開の実証試験として、周辺領域のパートナーと共に規律ある先行投資を実施

「Year 0」で再現性のある事業モデルの『型』を構築し、
「Year 1」以降それをスケールアウトし、シナジーを創出する

医療機関とのつながり

パートナー企業とのつながり

これまで

to Doctor

医療機関
への営業

to Consumer
with Doctor

「Year 0」
● 医療機関と共に再生医療
を生活者に届ける

医療機関
営業と支援
型化

to Consumer
with Business

周辺領域事業
型化

● 患者とのタッチポイントの
拡大により多様なニーズに
応える

「Year 1」
以降

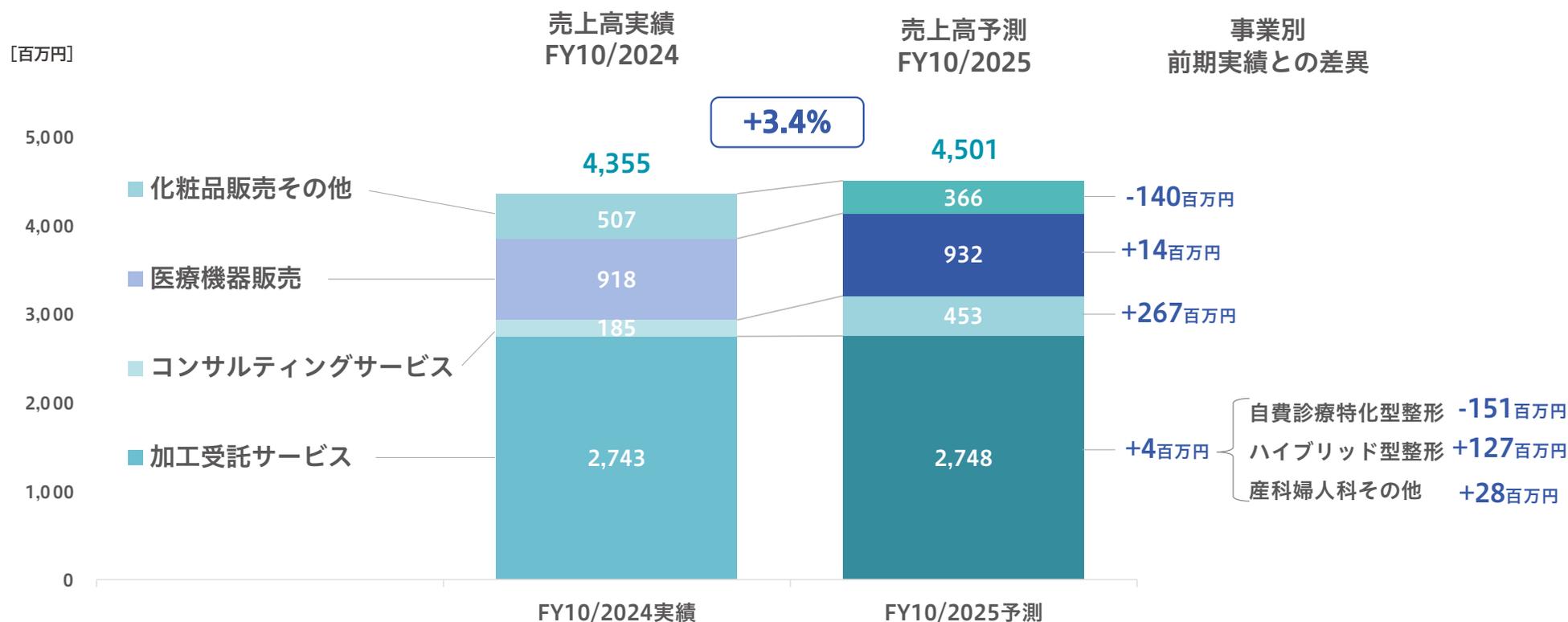
スケールアウト
+
シナジー創出

2025年10月期は3.4%の増収、大幅な利益改善を見込む

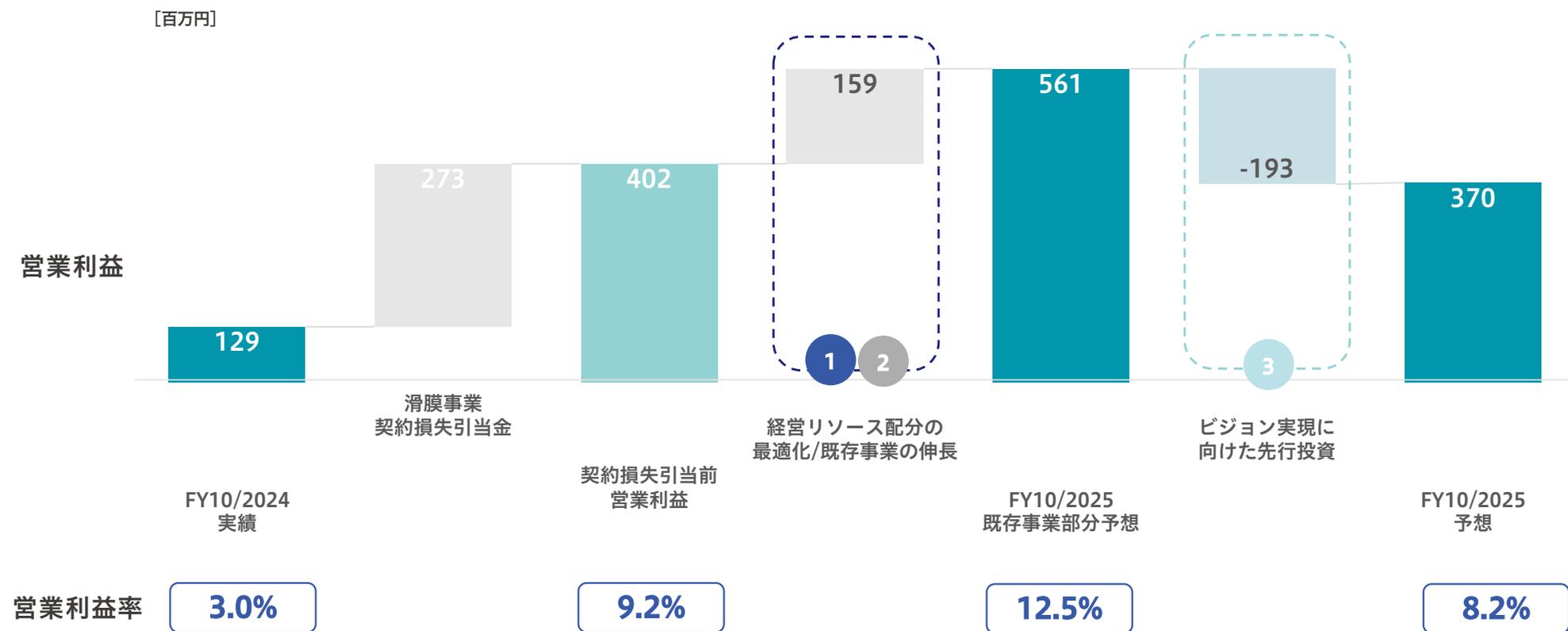
[百万円]	業績予想			
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通期予想 (2025年10月期連結)	4,501	370	372	255
前年実績比	+3.4%	+186.9%	+57.6%	+7.2%
参考：前期実績 (2024年10月期)	4,355	129	236	237

- **売上高**：加工受託サービスと医療機器販売は増収、化粧品販売は減収見込み。医療機関支援はQ2から本格開始し、収益寄与の予定
- **営業利益**：Q1までは旧拠点の地代家賃や減価償却費が残り利益を抑制するが、Q2から医療機関支援の本格開始や加工受託サービスの施策効果発現を受け、営業利益はQ1を底として以降四半期ごとに改善する見込み
- **当期純利益**：前期は投資有価証券売却益と補助金収入があったが、今期は大きな営業外項目の発生予定はなし

ハイブリッド整形外科向け加工受託サービスの伸長、新たな医療機関支援サービスが売上増加に寄与



「Year 0」のコミットメント各施策の営業利益インパクト



- 1 経営リソース配分の最適化
- 2 整形外科向け既存事業の拡充
- 3 ビジョン実現に向けた先行投資

1 経営リソース配分の最適化

整形外科向け既存事業の拡充

ビジョン実現に向けた先行投資

セルソースビジョンに基づき事業の選択と集中を実施

従 来

見直し内容

既存事業領域

- 「加工受託」を軸に、様々な診療科領域にサービスを展開



- 整形外科を重点領域とし、経営リソースを集中
- 整形外科領域では、加工受託サービスとシナジーが見込める医療機関支援にも注力

戦略投資領域

- エクソソーム創薬の実現を目指し研究開発を実施
- 加工受託事業モデルの海外展開を目指し投資を実施



- 創薬向け研究開発を見直し、エクソソーム由来の自費診療領域向け治療法開発に方針転換
- 当面は国内整形外科領域におけるビジョン実現に注力するため、海外展開は優先度見直し

間接部門領域

- 多岐にわたるサービスに対応するために間接部門費用が増加



- 徹底したコスト削減を実施
- 間接部門人員の異動を実施し、事業部門を強化

注力事業に経営リソースを集中投下
2025年10月期方針

事業		2025年10月期方針	人件費含む販管費 前期差額
			減額 ← 増額 →
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
		産科婦人科	引き続き注力事業として推進 -19
		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
		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
	コンシューマー事業		新しい事業の在り方を模索 37
	医療機器事業		安定事業として運営 -10
	医療機関支援 事業	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
		法規コンサル	加工受託事業との連動性強化 -4
	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
		海外	事業の優先度を見直し -37
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	

販管費計: -170百万円

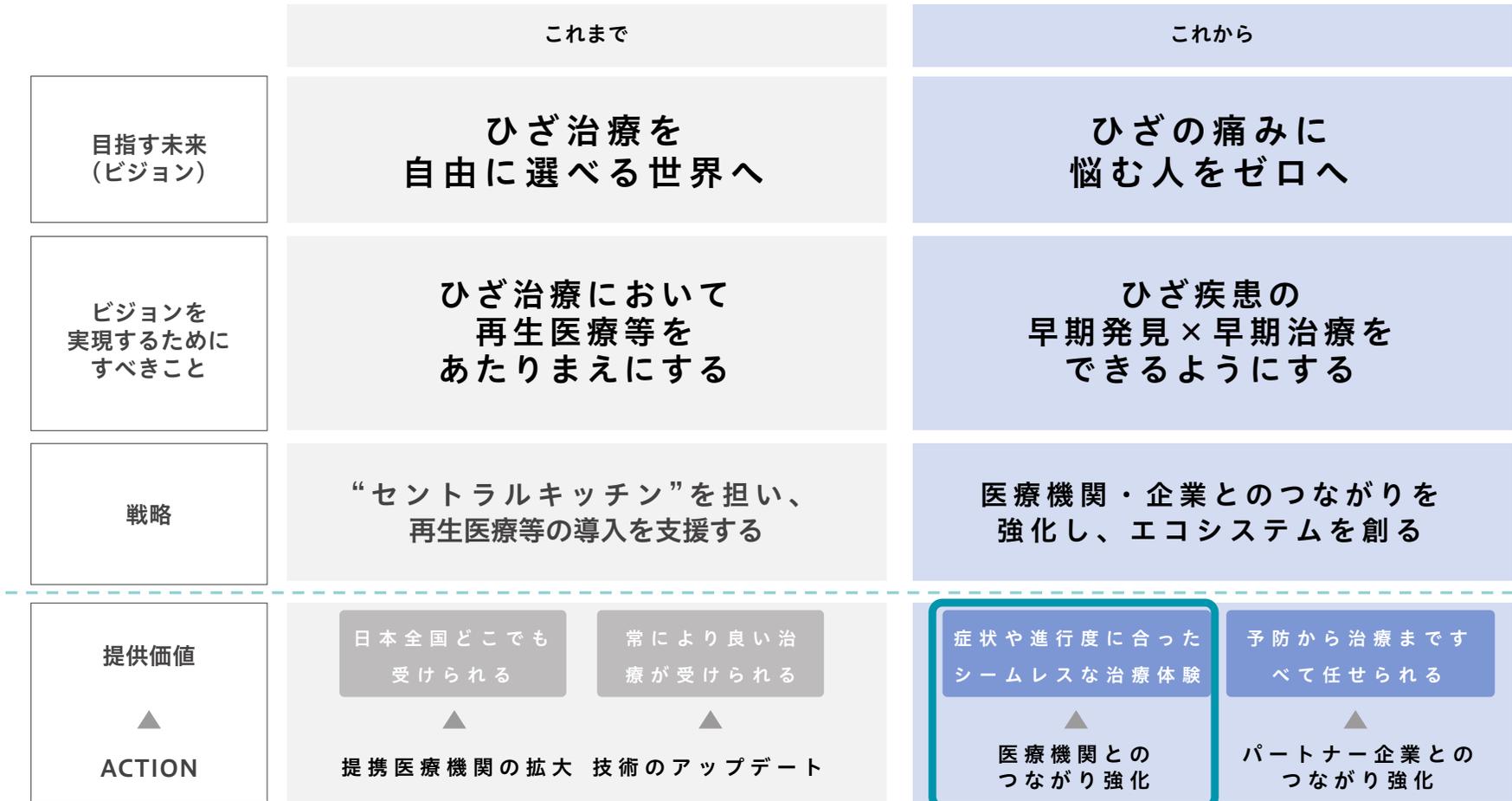
CellSource Co., Ltd. All Rights Reserved

経営リソース配分の最適化

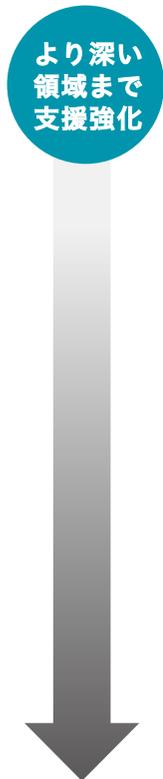
2

整形外科向け既存事業の拡充

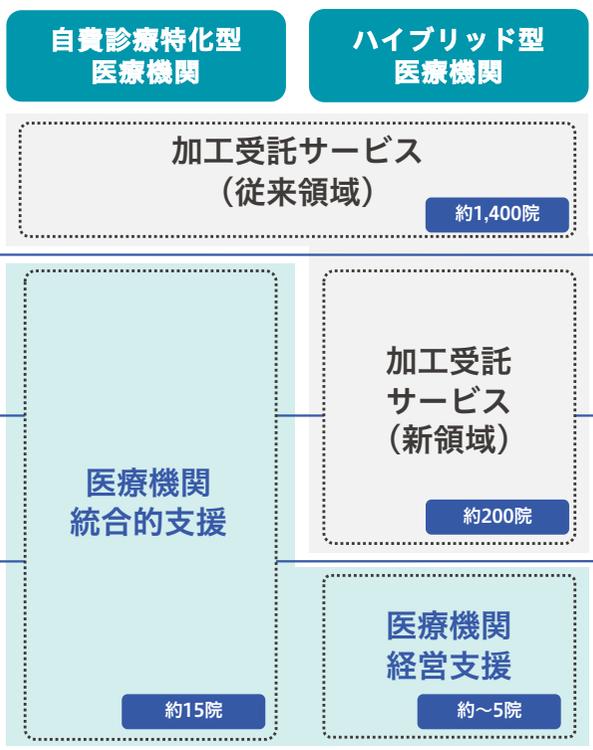
ビジョン実現に向けた先行投資



これまで築き上げてきた医療機関とのネットワークを活かして
ビジョン実現と加工受託件数の更なる拡大を目指す



- | | |
|------------------|--|
| 加工受託 | <ul style="list-style-type: none"> 受託契約に基づく加工サービスの提供 |
| 院内体制整備支援 | <ul style="list-style-type: none"> 再生医療の導入にかかる体制や院内スタッフ教育の支援 |
| 集患支援 | <ul style="list-style-type: none"> 再生医療普及のマーケティング施策の立案と効果的な運用 |
| クリニック経営支援 | <ul style="list-style-type: none"> クリニックの経営改善 患者ニーズに基づく周辺領域のサービス設計 |



加工受託サービス

医療機関支援サービス (ハイブリッドメディカル社)

今期対象医療機関数イメージ

これまで築き上げてきた医療機関とのネットワークを活かして
ビジョン実現と加工受託件数の更なる拡大を目指す

より深い
領域まで
支援強化

加工受託

- 受託契約に基づく加工サービスの提供

院内体制整備
支援

- 再生医療の導入にかかる体制や院内スタッフ教育の支援

集患支援

- 再生医療普及のマーケティング施策の立案と効果的な運用

クリニック
経営支援

- クリニックの経営改善
- 患者ニーズに基づく周辺領域のサービス設計

自費診療特化型
医療機関

ハイブリッド型
医療機関

加工受託サービス
(従来領域) 約1,400院

医療機関
統合的支援 約15院

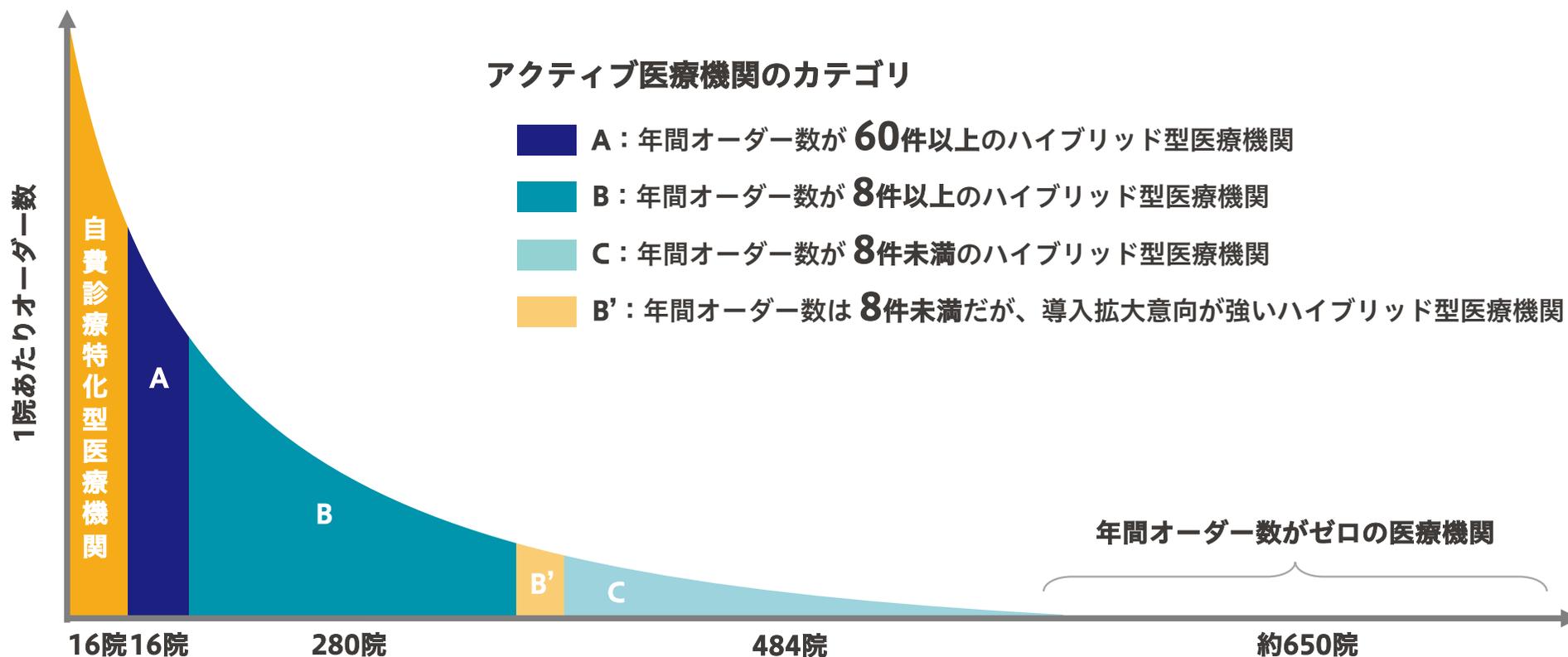
加工受託
サービス
(新領域) 約200院

医療機関
経営支援 約~5院

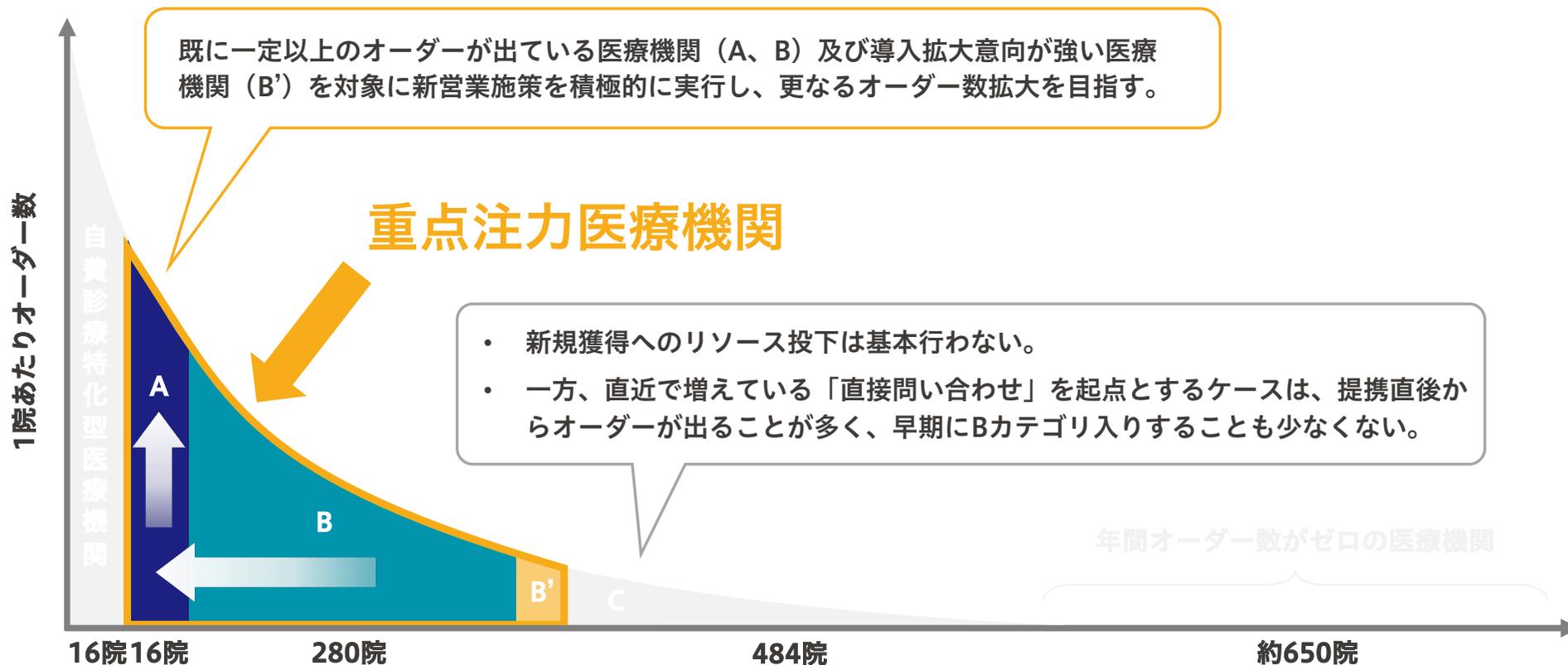
加工受託サービス
医療機関支援サービス
(ハイブリッドメディカル社)

今期対象医療機関数
イメージ

提携済のアクティブ医療機関を年間オーダー数に応じて3つのカテゴリに分類。
 ハイブリッド型医療機関におけるオーダーの約8割は、A・Bに属する医療機関からもたらされている



重点注力医療機関を設定し、個別の状況理解と課題把握を推進中



各重点医療機関の個別課題に対し、
従来の加工受託事業の枠に捉われない営業施策を実行していく

p.59以降で説明

新営業施策で注力

早期発見

×

早期治療

早期治療法認知

患者が膝の痛みを感じたときに、「再生医療」という治療の選択肢があることを早く認知できる状態をつくる

×

早期治療法提案

医師が、再生医療による治療が有効と考えられる患者に、適時適切に当該治療を提案しやすい状態をつくる

これまで築き上げてきた医療機関とのネットワークを活かして
ビジョン実現と加工受託件数の更なる拡大を目指す

より深い
領域まで
支援強化

加工受託

- 受託契約に基づく加工サービスの提供

自費診療特化型
医療機関

ハイブリッド型
医療機関

加工受託サービス
(従来領域)

約1,400院

加工受託サービス

医療機関支援サービス
(ハイブリッドメディカル社)

院内体制整備
支援

- 再生医療の導入にかかる体制や院内スタッフ教育の支援

加工受託
サービス
(新領域)

今期対象医療機関数
イメージ

集患支援

- 再生医療普及のマーケティング施策の立案と効果的な運用

医療機関
統合的支援

約200院

クリニック
経営支援

- クリニックの経営改善
- 患者ニーズに基づく周辺領域のサービス設計

医療機関
経営支援

約15院

約~5院

コンサルティングサービスを医療機関支援サービスとして再定義し
ビジョン実現と加工受託増に繋げる取り組みを開始

自費診療特化型整形外科

対象医療機関
の課題

- 自費診療患者のみであるため、**集患施策の成否が経営状況に直結**
- 再生医療が普及しつつある中、更なる成長には**経営方針の見直しが必要**

「Year 0」
の取り組み

- 医療機関と共に**根源的課題を特定**
- 医療機関の経営改善に向け、院内体制整備・集患・経営まで**統合的に支援を実施**

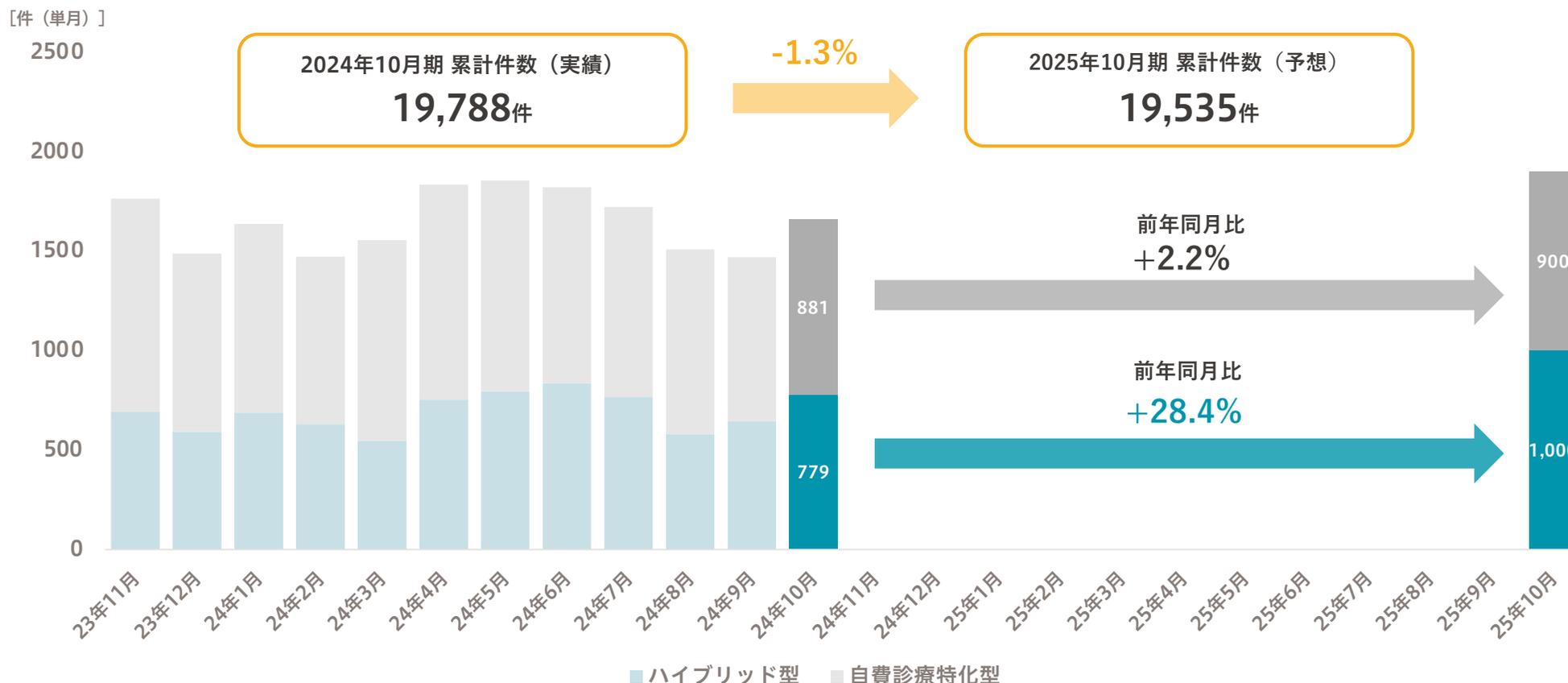
ハイブリッド型整形外科

- 患者ニーズが多様化する中、**サービスの範囲の拡大が必要**
- クリニック単体での**規模拡大に限界**

- ビジョンに共感いただける**ハイブリッド型医療機関と協力体制を構築**
 - クリニックの経営改善支援
 - 周辺領域のサービス設計サポート
- 支援対象医療機関の**順次拡大を図る**

血液由来加工受託件数の今後の見通し

自費診療特化型の血液由来加工受託件数は保守的に見込む一方で、ハイブリッドは伸長する見込み。
年間累計件数で見ると微減に留まるが、26年10月期以降継続的に成長する見通し

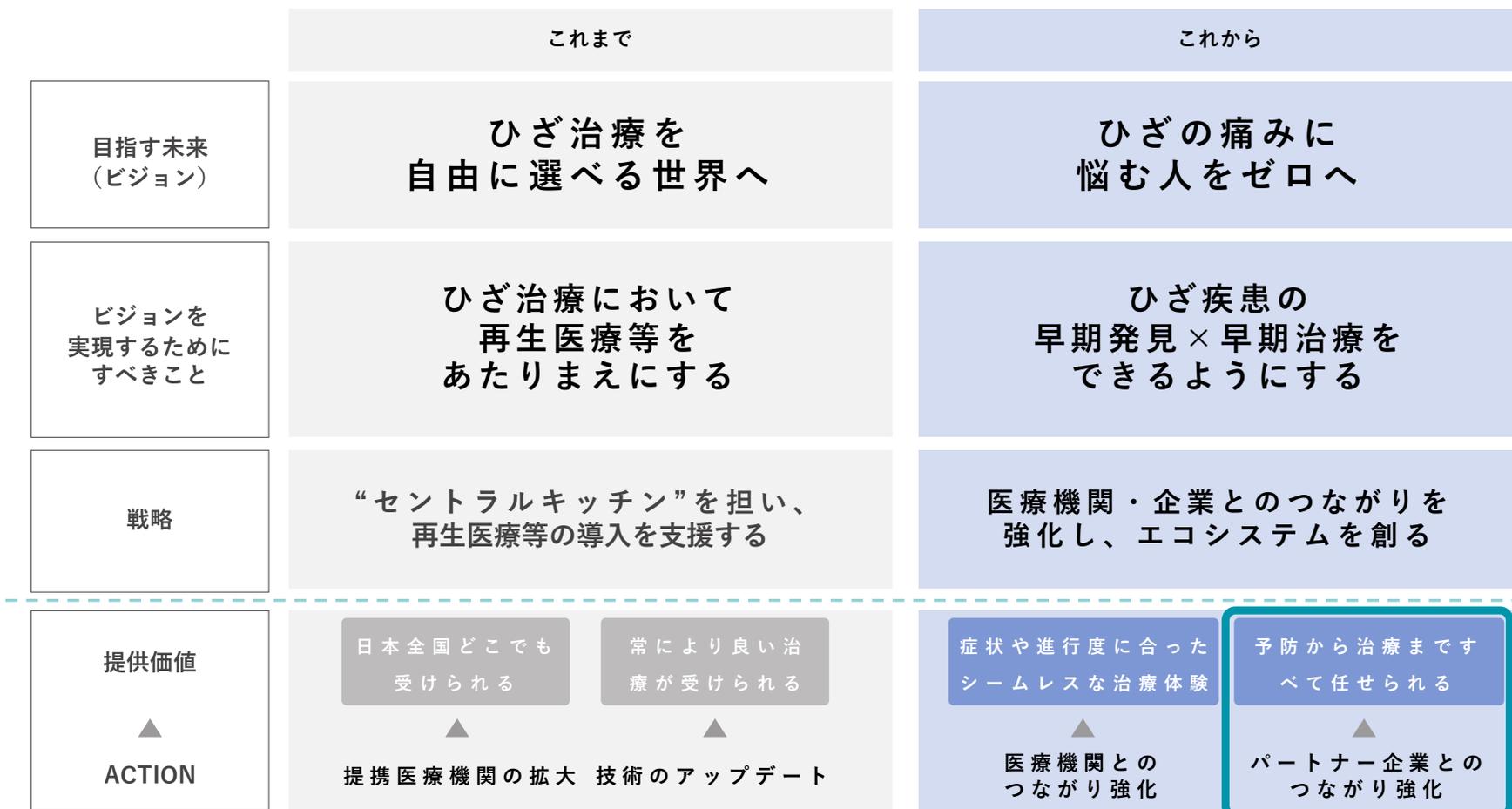


経営リソース配分の最適化

整形外科向け既存事業の拡充

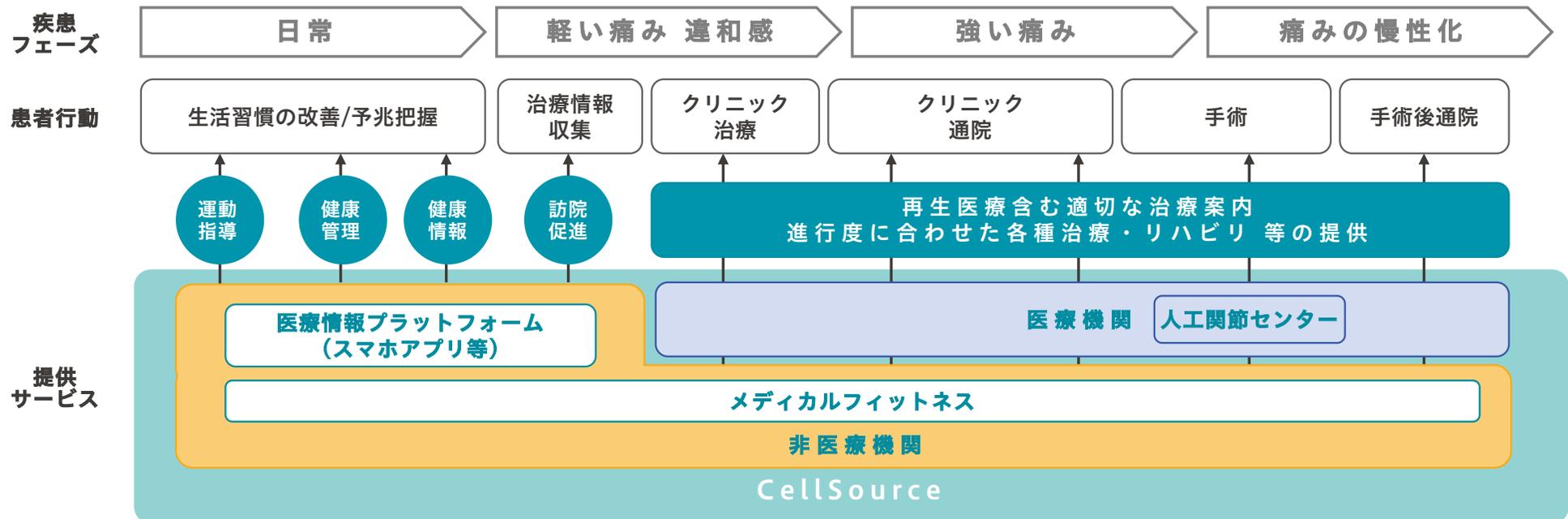
3

ビジョン実現に向けた先行投資

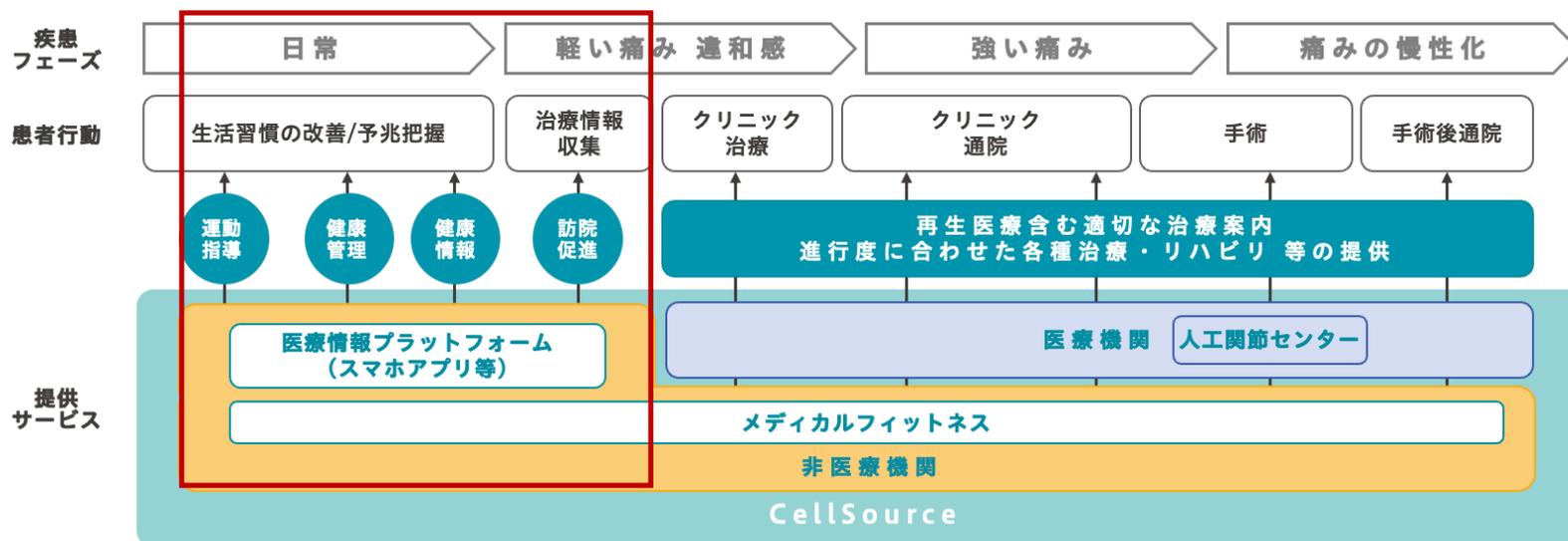


基本方針

- 既存事業とのシナジーが十分に見込める領域に進出、エコシステムを構築
- そのために適切なパートナー企業と連携し、各領域での実証実験と『型作り』に注力



医療機関受診前の患者と接点を獲得し、オンラインで膝疾患の啓発を行う



狙い

- 医療機関受診前の患者とオンライン上での接点を獲得
- オンライン上で膝疾患について啓発し、対象者に治療法の選択肢を紹介できる仕組みの構築

スキーム

- 「dヘルスケア」アプリを展開するNTTドコモと提携
- ドコモが持つ既存のプラットフォームを活用

オンラインとオフラインを融合させた 医療プラットフォームの構築



CellSource

日本最大級の会員基盤

dポイントクラブ会員数 **約1億** ※1

会員一人ひとりに紐づく多種多様なデータ ※2

契約者情報	年齢・性別 居住地域 誕生日 趣味趣向 (アンケート) 家族構成 (アンケート) 世帯収入 (アンケート)
オンライン 行動データ	検索クエリ 閲覧ニュース (dmenu他) アプリ利用ログ キャリア決済情報 dマーケット サービス利用ログ dmenu 利用ログ
オフライン 行動データ	位置情報 (Wi-Fi) 位置情報 (基地局) 位置情報 (GPS) dポイント 加盟店利用情報 d払い 加盟店利用情報 購買情報 (ID-POS連携加盟店)

※1 2024年9月末時点 ※2 個人を特定するものではありません

- オフライン接点（リアルな医療現場）
- 医師とのコネクション
- 約1,900の提携医療機関
- 医療機関経営支援ノウハウ

「膝に対する痛み」について感知できるシステム構成とし、解決が必要な方へのソリューションを提供

価値あるビッグデータの構築と活用

膝のお悩みのある方の情報をdヘルスケアにて収集し、歩数データとの連動による膝リスク推定を検討

dヘルスケア



ダウンロード数

1,500万人
突破



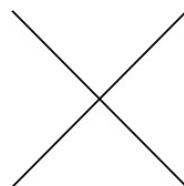
歩数データとの連動によるリスク推定

市民公開講座のDX化

リアルな接点も創出し、健康にまつわる好循環を実現



全国の医療機関と連携した地域密着型のデジタル市民公開講座実施を目指す

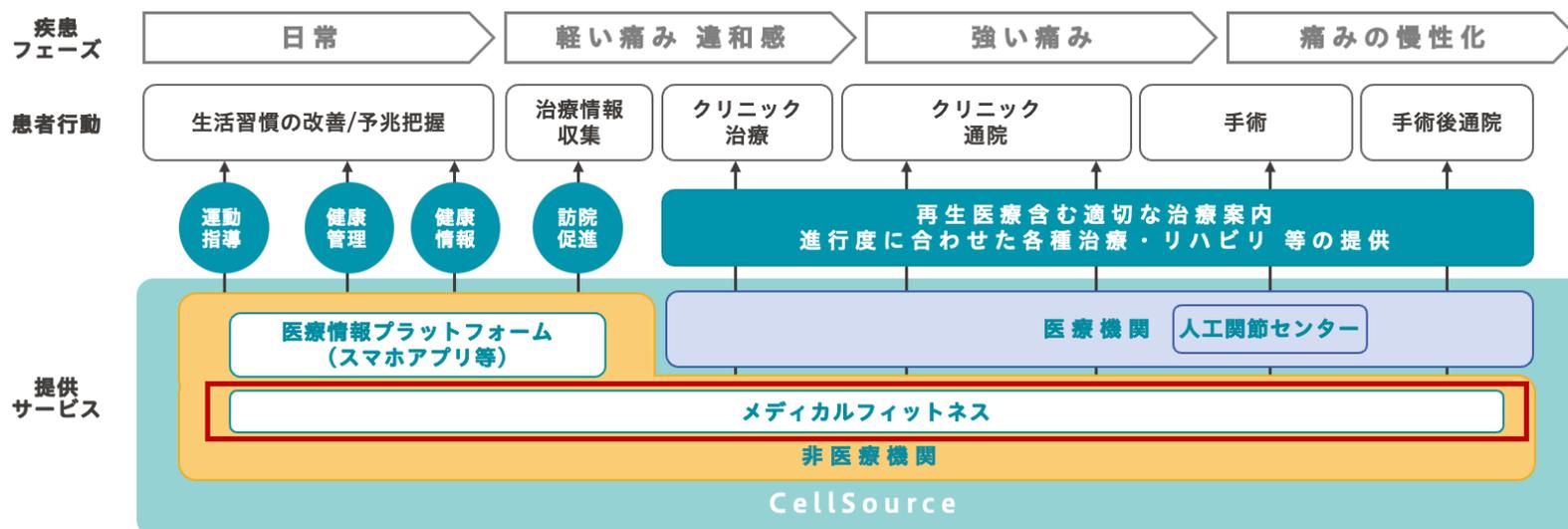


dヘルスケア × 地域の医療機関

全国各地で市民公開講座を実施



医療機関受診前の患者と接点を獲得し、オフラインで膝疾患の啓発を行う



狙い

- 医療機関受診前の患者とオフライン上での接点を獲得
- 地域のセルソース提携整形外科と連携し、診療前後で患者へ寄り添える仕組みを構築

スキーム

- 全国24,000局の郵便局ネットワークを持つ日本郵便と提携
- 既存郵便局のインフラを活かして、整形外科医監修のメディカルフィットネス拠点を整備

共創プラットフォームによる地域に根差した
配達網及び地域の顔としての「郵便局」

全国1,900院を超える
医療機関ネットワーク



圧倒的な顧客基盤

地域ネットワークを生かした広告宣伝力

「郵便局」ブランドによる信頼度・安心感

整形外科医療機関ネットワーク

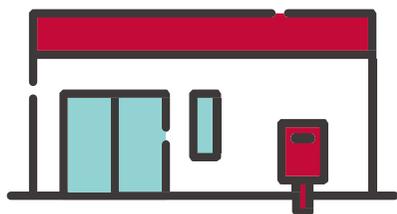
地域に根差した医師たちの信頼度・安心感

医師監修による運動（療法）プログラムの考案

社会インフラである郵便局×整形外科に特化したセルソースだからこそできる
独自の運動（療法）施設としてサービスを検討

親しみやすい

郵便局だからこそその
親しみやすさ



整形外科医師監修の
トレーニングメソッド

医師監修で短時間で手軽に
健康になる運動を

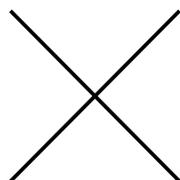
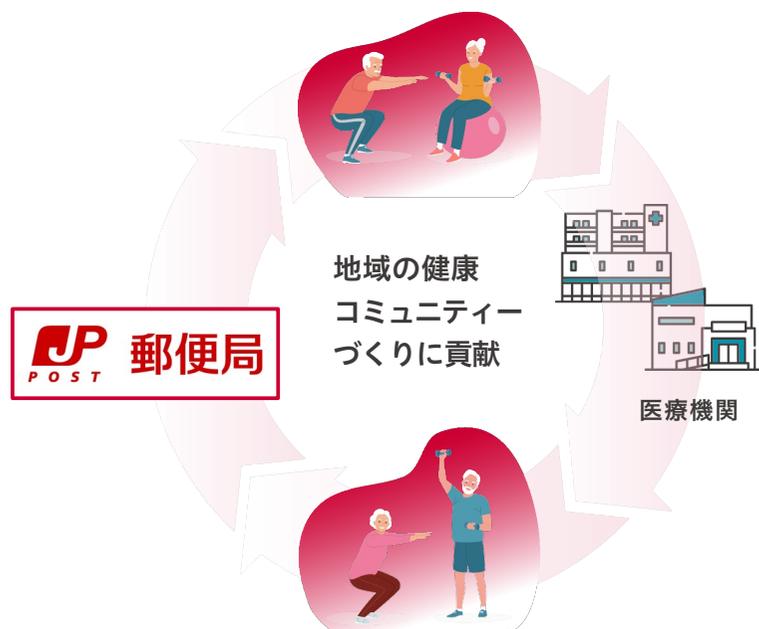


地域と連携した
セミナーの開催

行政や地域の医療機関と
連携したセミナーの開催



2025年を目途に実店舗による実証実験に向けた検討を開始することで合意

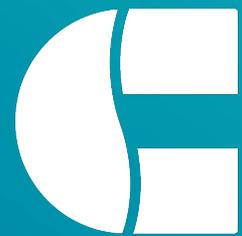


郵便局 × 地域の医療機関

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