

株式会社ステムセル研究所

2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025年8月7日

01 – 決算概況

02 – 成長戦略

決算概況

中期の成長に向けた3本柱の着実な進行

1

年間保管数20,000検体に向けた体制構築

- ▶ リアル（医療機関連携・営業活動）とオンライン（LP改善・セミナー施策・動画等）の両チャンネルを強化、資料請求獲得プロセスの再構築を推進中
- ▶ さい帯由来「ファミリー上清」製造サービスの普及拡大による申込数および投与数が増加中
さい帯保管数の増加に伴い、今後さらに伸長する見込み
- ▶ 自閉症スペクトラム障害や脳性まひ等の既存プログラムを継続・発展、米国デューク大学が進める「拡大アクセス制度（EAP）」への支援体制強化、自由診療領域での細胞・培養上清（エクソソーム）の利活用、企業・アカデミアとの連携による新たな適応症領域への応用可能性を探索中

2

東南アジア(SEA)市場における海外展開の本格化

- ▶ インドネシア最大級のコングロマリット「シナルマスグループ」と合併契約を締結
シンガポール、インドネシア（ジャカルタ首都圏）の同時立ち上げ
- ▶ 現地採用や物件選定等、事業開始に向けた体制構築を本格的にスタート

3

関連する事業領域における将来性のある分野への投資活動

- ▶ 成長ポテンシャルの高い周辺領域を対象に、情報収集と企業との対話を継続中

(単位：百万円)

	2025/03期 1 Q	構成比	2026/03期 1 Q	構成比	対前期 増減額	対前期 増減率
売 上 高	678	100.0%	700	100.0%	22	3.3%
売上総利益	440	64.8%	432	61.7%	△7	△1.8%
販売費及び 一般管理費	316	46.6%	366	52.3%	50	15.9%
営 業 利 益	123	18.2%	65	9.3%	△58	△47.2%
営業外損益	1	0.2%	1	0.2%	0	30.3%
経 常 利 益	124	18.4%	67	9.6%	△57	△46.3%
特 別 損 益	136	20.2%	0	0.1%	△136	△99.7%
税引前 当期純利益	261	38.6%	67	9.6%	△194	△74.2%
当期純利益	178	26.3%	43	6.1%	△135	△75.8%

初 四半期売上高

700百万円 達成

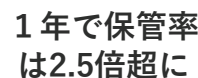
営業利益（対前期比）

東南アジア（シンガポール）事業
立ち上げ初期投資、管理本部体制
強化（CFO採用等）およびマーケ
ティング再構築に伴うコストによ
るもの

当期純利益（対前期比）

前期において株式売却特別利益を
計上したことによるもの

四半期計画に対して
ほぼ想定通りに推移



培養上清製造
サービス開始

~~さい帯血
検体数(件)~~

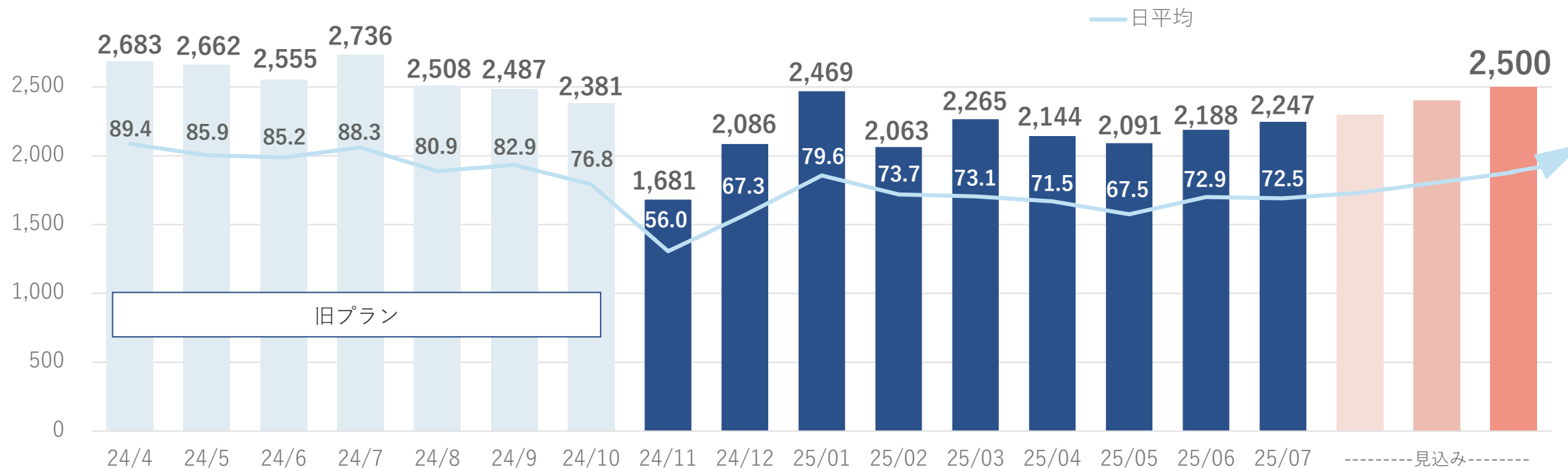
さい帯
検体数(件)
※保管数ベ
ースで再計算

さい帯血保管
者のさい帯
保管比率

- これに伴い「さい帯検体数」の数値も**採取数** → **保管数**に定義変更
- 採取後に保管されなかったケースを除外し**実態に即した数値**へ
- 保管完了ベースでの**透明性と整合性の向上**が目的
- 過去2年間の数値も**新基準で再計算**し、時系列での整合性を確保

資料請求数

※該当月に当社サービスに興味を持ち、資料を請求した見込み顧客の総数



旧プラン

Meta広告アカウントが凍結、
約3週間にわたり広告配信が停止

新プラン「HOPECELL」ローンチ、
新コンセプトで訴求するも不調

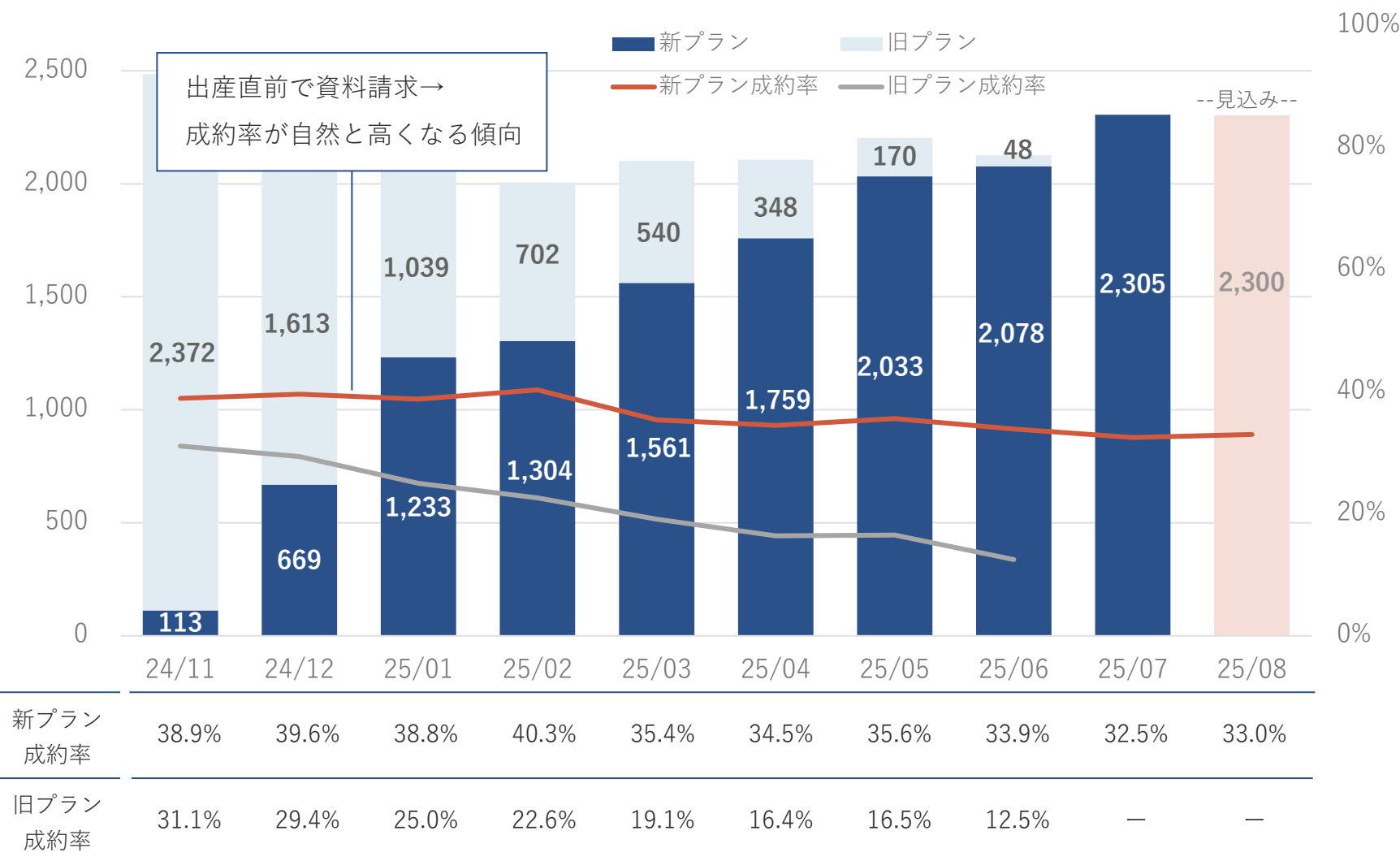
訴求点の全面見直し

広告代理店の変更、
マーケティングの再構築

25/08～徐々に
2,500件まで
増加見込み

各月の出産予定者数と成約率

※該当月に出産予定日を迎える契約検討中または既契約の顧客の総数



新プラン成約率推移の背景と構造

▶ 初期上振れの構造

出産間近での資料請求者は、すでに決断が固まっている層が多く、成約率が高まる傾向あり
新プラン導入直後（2024年11月～2025年2月）は、こうした層が集中する“初期特需”期間

▶ 成約率の安定化傾向

現在は妊娠中期～初期層の流入が主となり、検討期間が長期化
成約率は巡航フェーズへ移行

▶ 今後の想定レンジ

実態を反映した成約率は、今後32～35%での安定着地を想定

KPIと月次業績イメージ

	2025/03期 4 Q (2025/01～/03平均値)	現在のペース	当面の達成基準
出産予定者数 (人/月)	2,126	2,300	2,500
売上高 (百万円/月)	212	260	280
営業利益 (百万円/月)	19	40 [※]	50 [※]

※海外事業立ち上げに伴う販管費を織り込んだ数値

成長戦略

リアル／オンラインの両面からマーケティングを強化し、 顧客接点の拡充と成約率向上を図る施策を推進

認知・共感形成

- 協力産科施設で開催される母親学級にて行う**当社スピーチ体制の強化**
- 妊婦アプリ企業との**オンラインセミナー**連携（5社実施中）
- **マタニティ&ベビーフェスタ**への出展

情報収集・検討

- WEB広告のクリエイティブ及びLPを**再設計**
- 保管者/投与者の声や当社施設紹介等の**動画コンテンツの強化**
- WEBサイト/SNS等の**高速PDCA運用**

意思決定・契約

- シンガポールの代表的なマーケティング手法である**産科施設内ブース設置**の推進
- カスタマーサポート部門による**成約支援体制の強化**（フォロー設計 × トーク品質）

施策定着による第2Q以降の**資料請求数と成約率の伸長**

インドネシア最大級コングロマリットと戦略的合併契約を締結

▶ 戦略的パートナーとの共同運営体制の確立

シナルマスグループ（Sinar Mas Group）

創業：1938年

事業：製紙、農業、金融、不動産、通信、ヘルスケア、エネルギーの7分野にわたる事業を展開

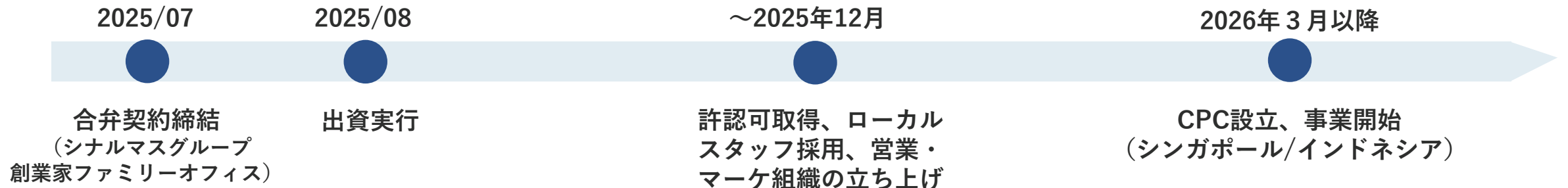
グローバルなネットワークと影響力を有す
インドネシアの最大級コングロマリット

▶ シナルマスグループのネットワークを活用し、**首都圏（ジャカルタ近郊）**を中心にマーケティング

▶ 第二の収益エンジン創出への布石

国内と**同等以上**の成長軸を確立し、事業ポートフォリオの非連続的進化を推進

今期のタイムライン



シンガポールとインドネシアを軸とした 東南アジア型細胞バンクモデルの本格始動



年間出生数 ※人口と出生率より当社推計

インドネシア : 約450万人
(ジャカルタ)* : (約30万人)
シンガポール : 約3万人

距離も連携も“近い” 好相性エリア

- ▶ ジャカルタからシンガポールは空路で約1時間50分の距離
(東京～福岡・札幌と同程度)
早朝から深夜まで直行便が1日20本以上あり
- ▶ ジャカルタ近郊で出産があった場合でも
容易にシンガポールのラボへ搬送、処理・保管が可能

3～5年後の将来的な収益性を読み取るKPI

- ▶ シンガポール：約1,200人/年 ジャカルタ：約900人/年
3万人（シンガポール出生数）×20%（全体保管率）×20%（目標シェア）
30万人（ジャカルタ出生数）×1%（全体保管率）×30%（目標シェア）
- ▶ シンガポールでは21年保管のサービス料金は約7,000SGD（約80万円）

- 本資料は、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。
それらのリスクや不確実性には、業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済情勢が含まれております。
- 本資料の当社以外に関する情報は、一般的に公知と考えられるものに基づいております。
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の勧誘行為を行うためのものではありません。

株式会社ステムセル研究所