



CellSource

2025年10月期第2四半期 決算説明資料

セルソース株式会社（東証プライム 4880）

2025年6月12日

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

2025年10月期 第2四半期業績と進捗

売上高

18.2億円

（前年同期比-18.3%）

営業利益

0.1億円

（前年同期比-93.9%）

中間純利益

0.1億円

（前年同期比-96.3%）

売上高営業利益率

0.9%

（前年同期比-11.7pt）

血液由来

加工受託件数（当期累計）

9,577件

（前年同期比-8.9%）

脂肪由来幹細胞

加工受託件数（当期累計）

726件

（前年同期比-1.8%）

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 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

- 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.17)

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.12)
- ハイブリッド型整形外科への経営支援を開始し4月より売上発生
- 自費診療特化型医療機関に対する支援施策実行を開始、4月より売上発生 (p.11)

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

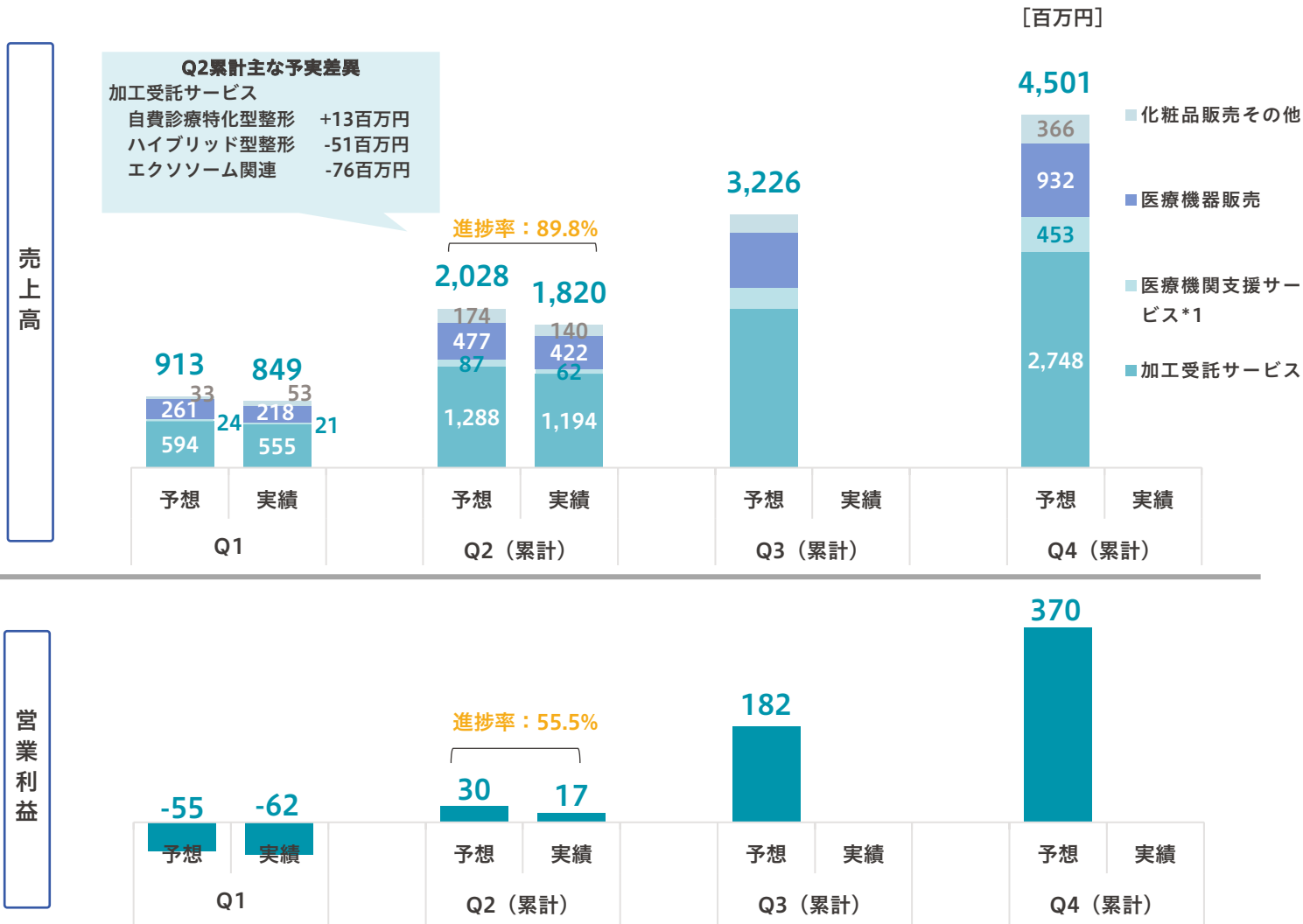
- NTTドコモ会員に向けて、膝の健康に関する情報発信第2弾と、オフラインへの導線設計をトライアルとして実施 (p.24)
- メディカルフィットネスのPOC拠点にてプログラムの運用開始 (p.25)

Q2までの累計売上高は、予想に対し約90%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、Q2までの累計営業利益は予想比56%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



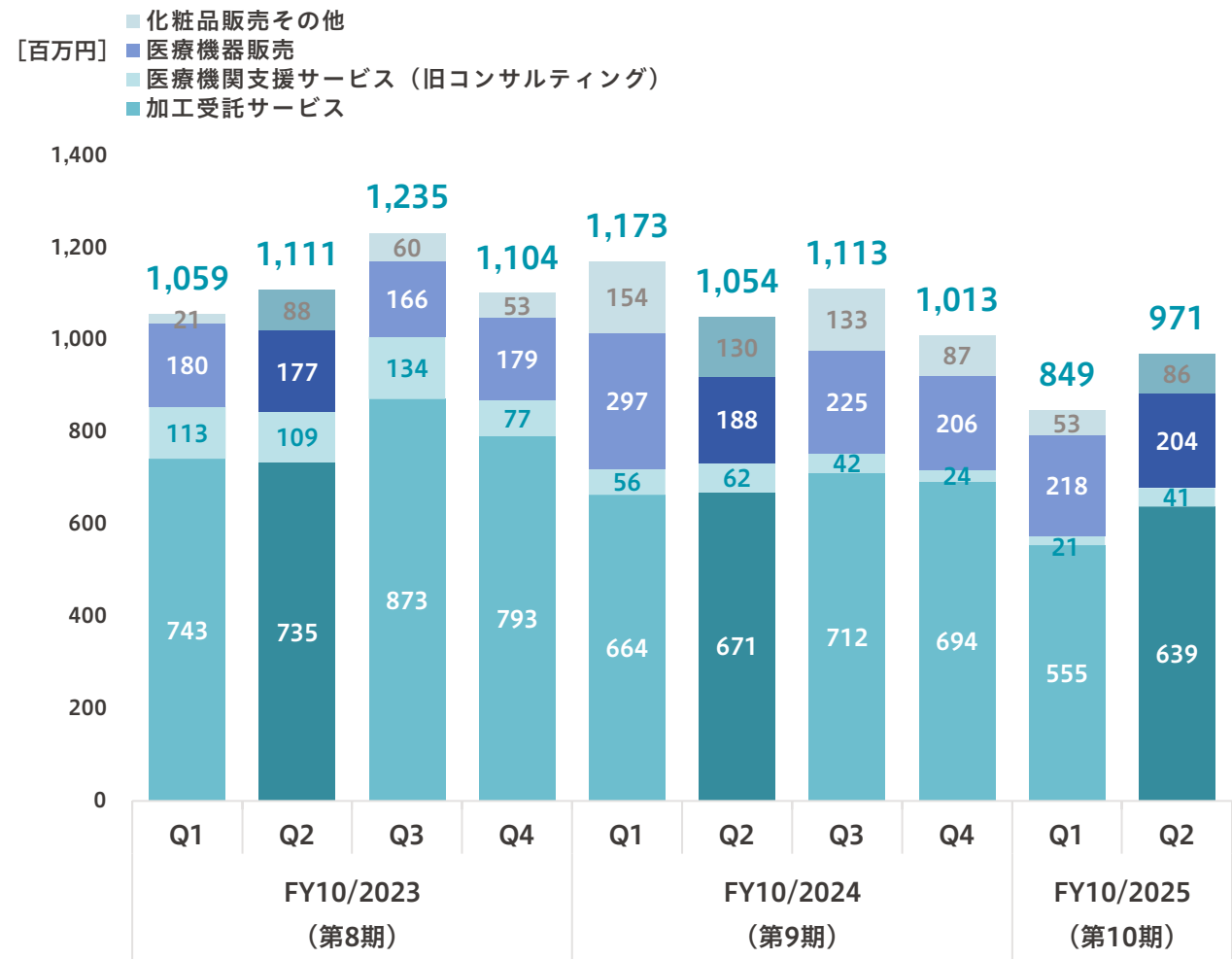
加工受託サービスを中心に売上回復し、前Q比では増収増益

[百万円]	FY10/2025 Q1	FY10/2025 Q2	前Q比	FY10/2024 Q2 累計	FY10/2025 Q2 累計	前年同期比	業績予想	達成率
売上高	849	971	+14.4%	2,227	1,820	-18.3%	4,501	40.4%
売上総利益	465	555	+19.3%	1,424	1,021	-28.3%	-	-
売上総利益率	54.9%	57.2%	+2.3pt	64.0%	56.1%	-7.9pt	-	-
営業利益	-62	79	-	281	17	-93.9%	370	4.6%
営業利益率	-7.3%	8.2%	+15.5pt	12.6%	0.9%	-11.7pt	-	-
経常利益	-60	79	-	388	18	-95.1%	372	5.1%
当期純利益	-45	56	-	299	11	-96.3%	255	4.4%

- **売上高**：医療機器販売を除き、各サービスの売上高は増加。全体では前Q比+14.4%の増収
- **売上総利益率**：エクソソーム関連の売上割合が増加したこと、動物事業ライセンスの売却益により全体の粗利率は改善
- **営業利益率**：売上回復に加え、販売管理費はコスト削減進み、前Q比大幅改善
- **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、ハイブリッド型医療機関共にオーダー増により前Q比増加

血液由来加工受託件数 (件)	4,636	4,941	+6.6%	10,516	9,577	-8.9%
脂肪由来幹細胞加工受託 件数 (件)	345	381	+10.4%	739	726	-1.8%

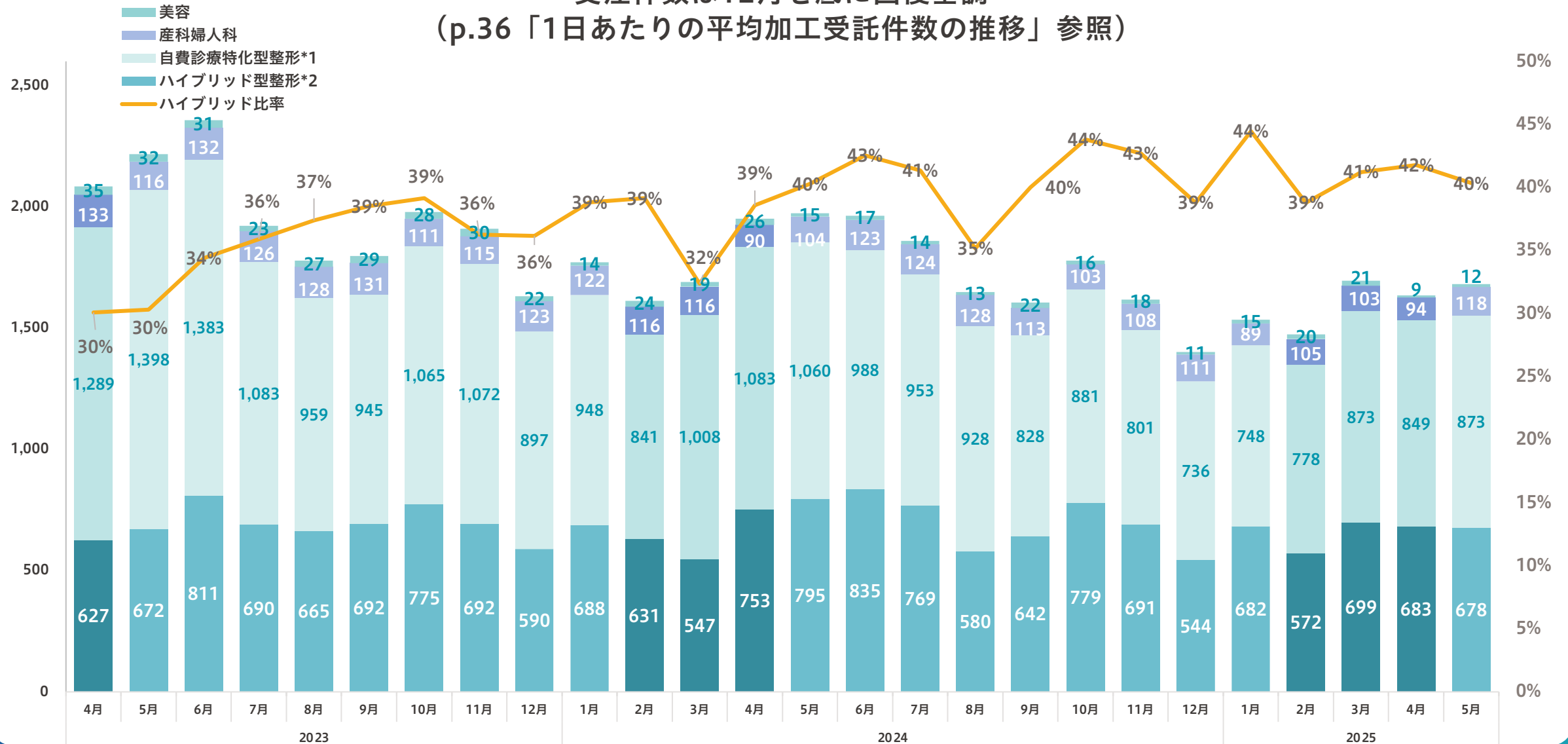
加工受託サービスの売上回復が全体売上高増加を牽引
医療機関支援サービス、化粧品販売その他も前Q比増収



前期Q2累計	当期Q2累計	前年同期比
合計 (百万円)		
2,227	1,820	-18.3%
加工受託サービス		
1,336	1,194	-10.6%
医療機関支援サービス（旧コンサルティング）		
119	62	-47.5%
医療機器販売		
486	422	-13.0%
化粧品販売その他		
285	140	-51.0%

[件数]

受注件数は12月を底に回復基調
(p.36「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							
	Q2	Q2	Q2	Q2	Q2	Q2	Q2	Q2	Q2	Q2	Q2	Q2
提携医療機関数 (院)	16	15	1,304	1,421	1,320	1,436						
×												
アクティブ率*3 (Q)	100.0%	100.0%	37.5%	34.3%	38.3%	35.0%						
×												
アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件/Q)	183.3	166.7	3.9	4.0	9.6	8.9						
オーダー数 (件/Q)	2,932	2,500	1,931	1,954	4,865	4,454						

1 一部院の統廃合準備開始によりQ2期中に2院からのオーダーが停止

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

3 施策の効果が発現し、上昇基調

*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

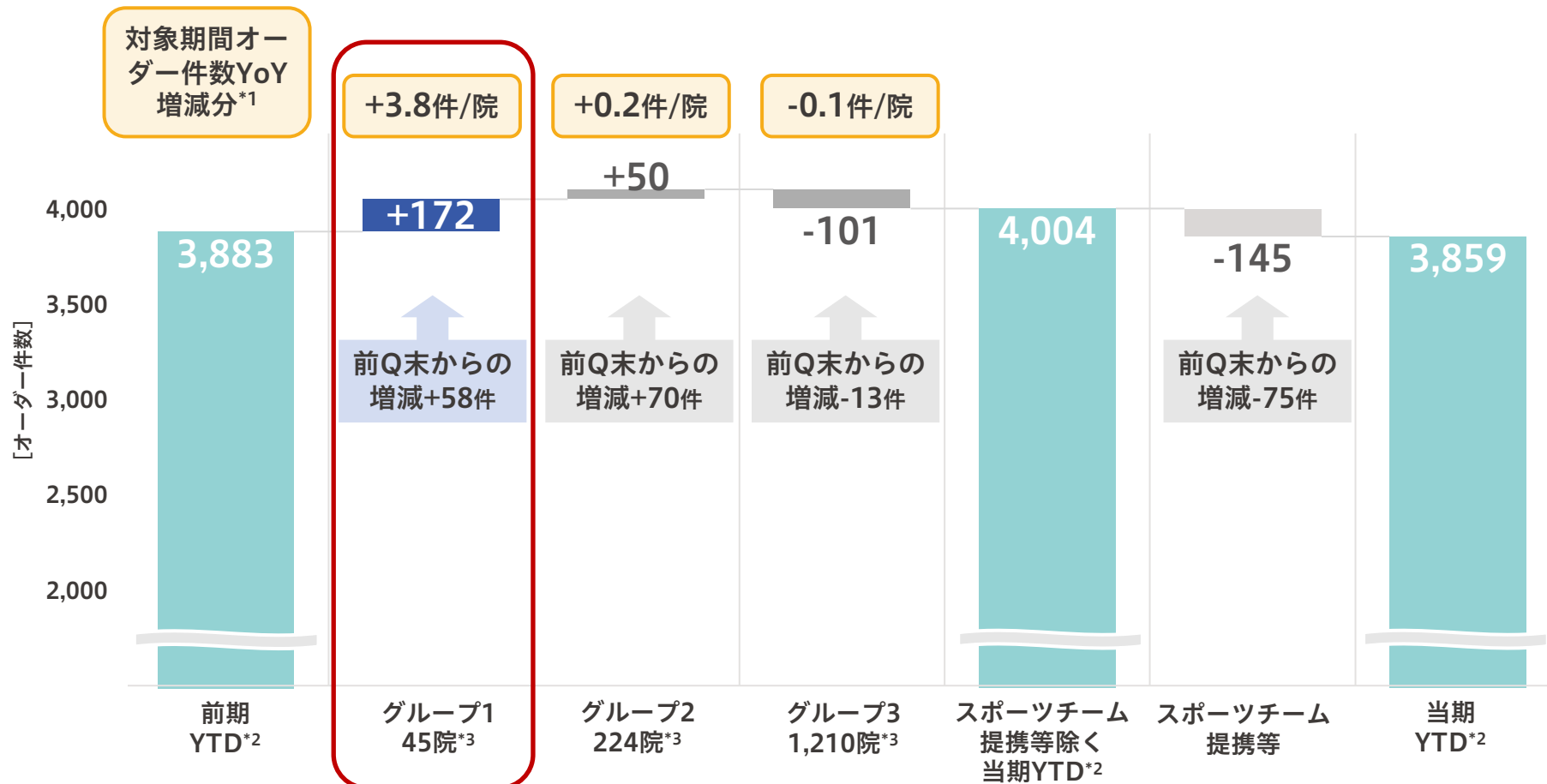
*2: 整形外科のうち、*1の自費診療特化型クリニックグループを除く医療機関

*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	- テレビCM以外のオフライン患者接点による集患の強化 - コールセンタースタッフの教育を強化し、予約率を向上
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	- 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 - ドクター数を確保し、1院あたりの開院日数を増加 - 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	- 抜本的な組織再編を通じて、現状に適した組織体制へ移行 - セルソースから本部スタッフとして2名出向。法人本部運営だけでなく院内オペレーションもサポート

営業戦略通り、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

*1: 対象のYTD期間のオーダー件数を*3の院数で除した値

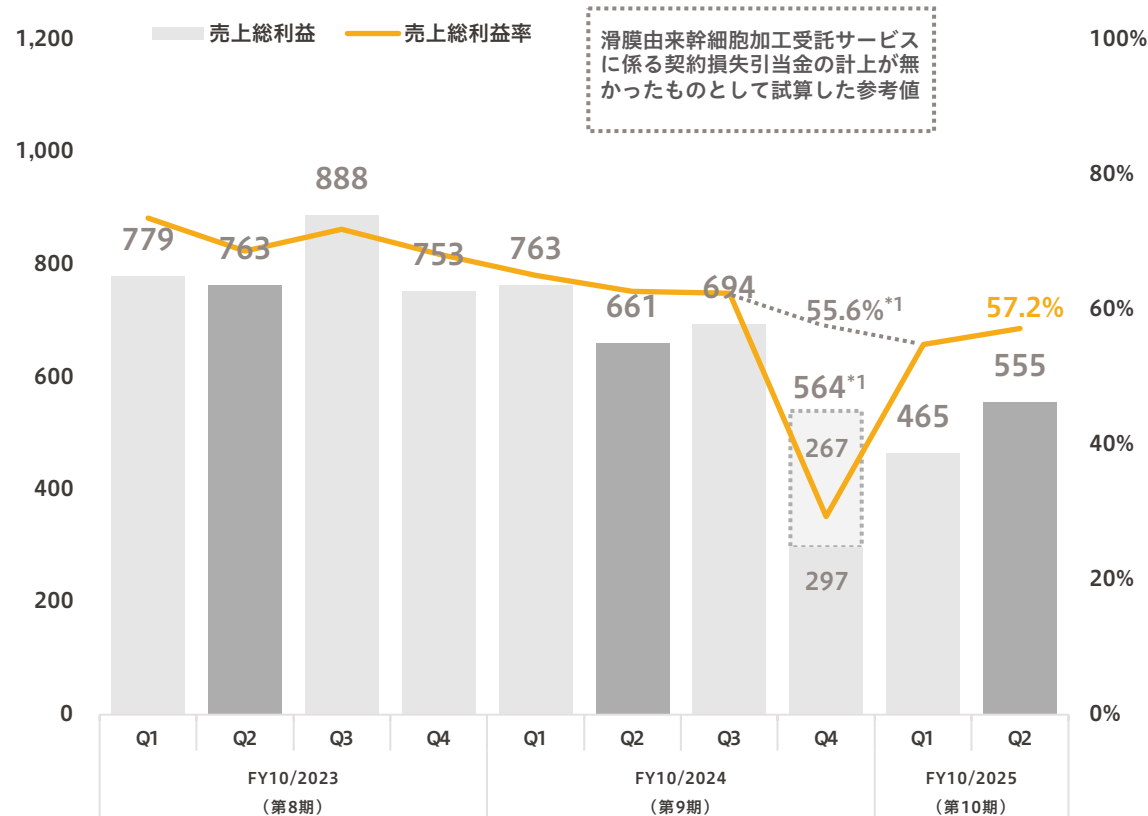
*2: 前期YTD:2023年11月～2024年4月、当期YTD:2024年11月～2025年4月

*3: 2025年4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

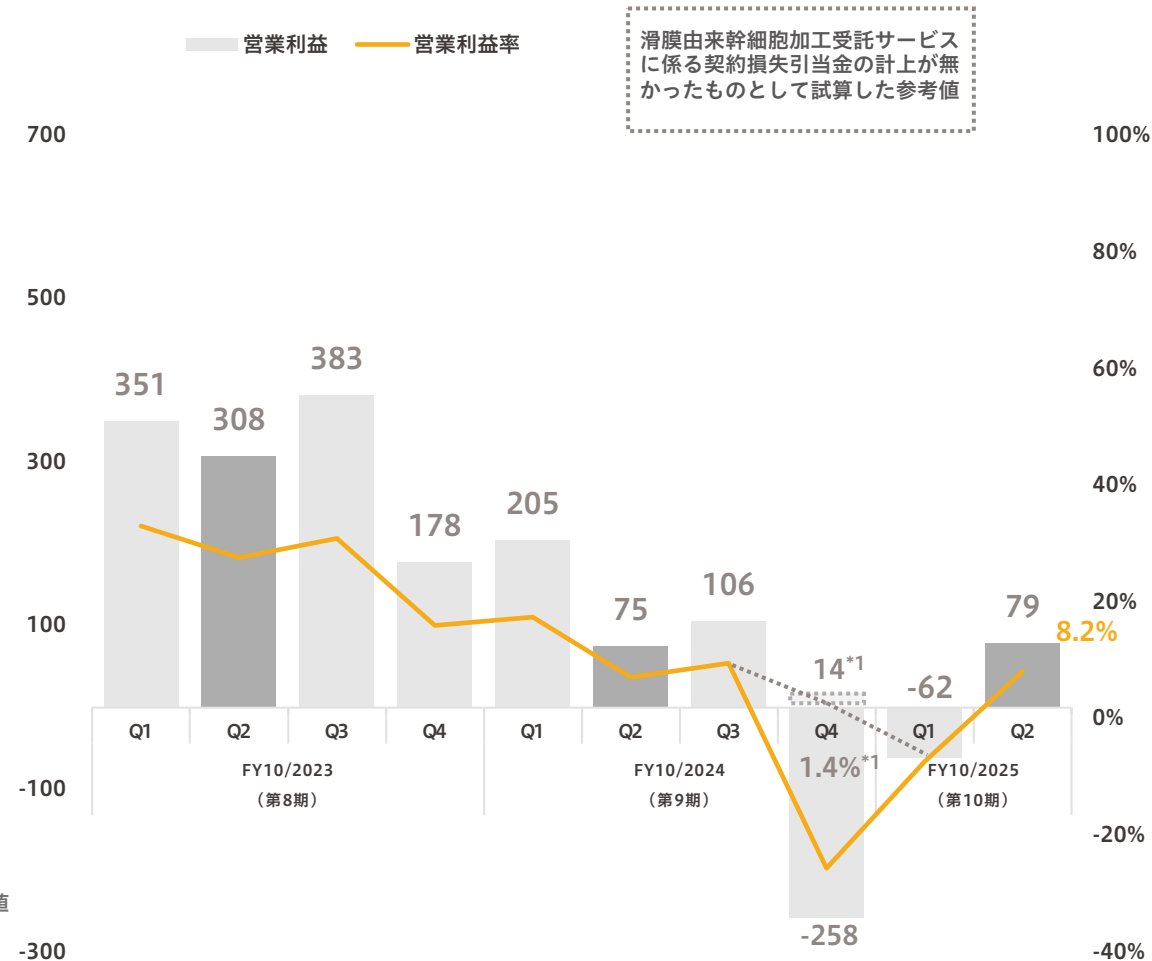
[百万円]

売上総利益の推移



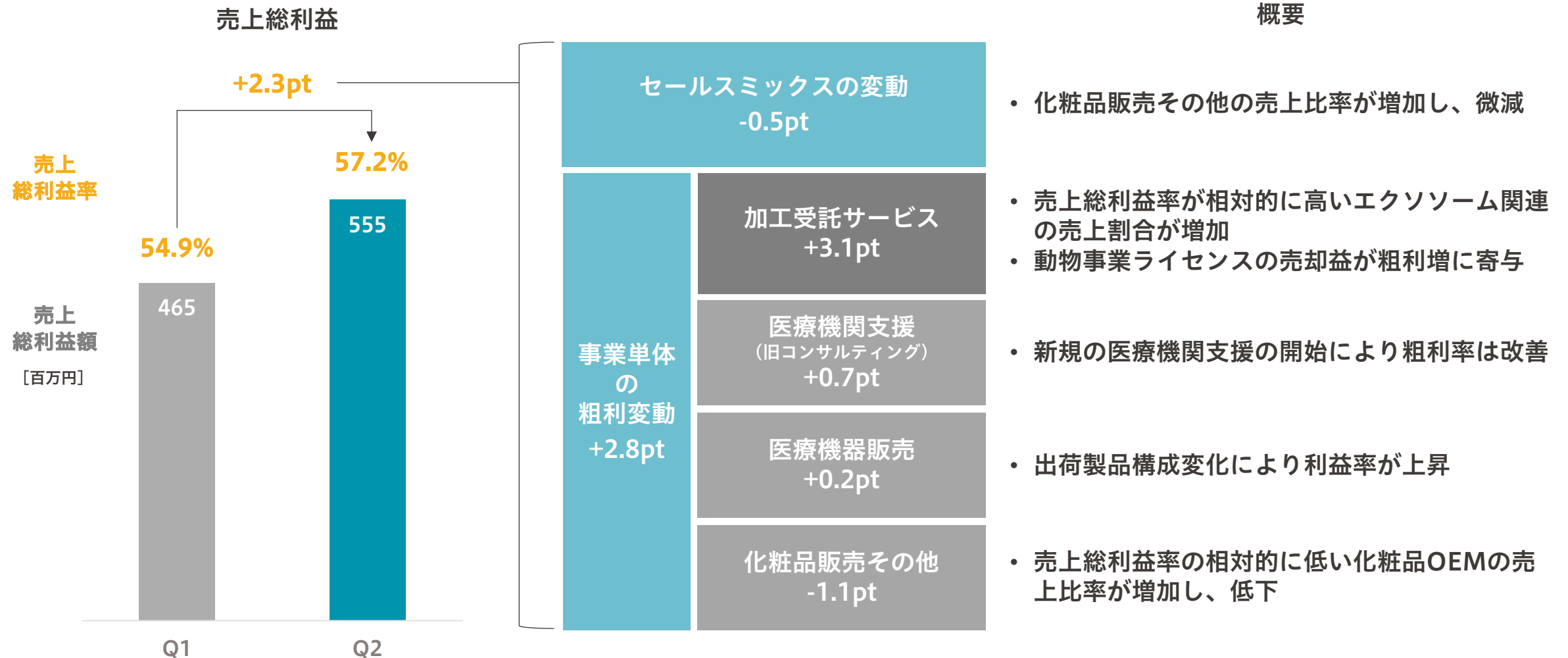
[百万円]

営業利益の推移

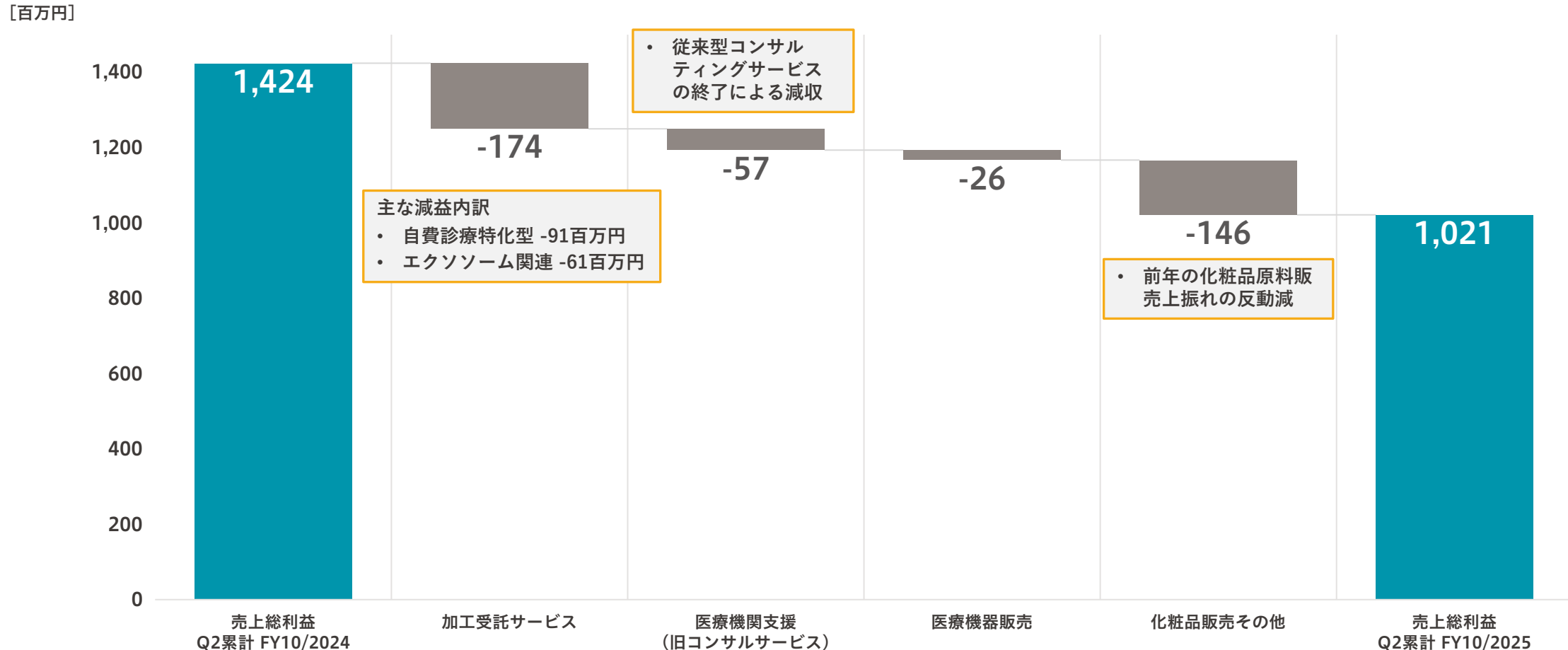


*1: Q4 FY10/2024計上の滑膜由来幹細胞加工受託サービスに係る契約損失引当金の計上が無かったものとして試算した参考値

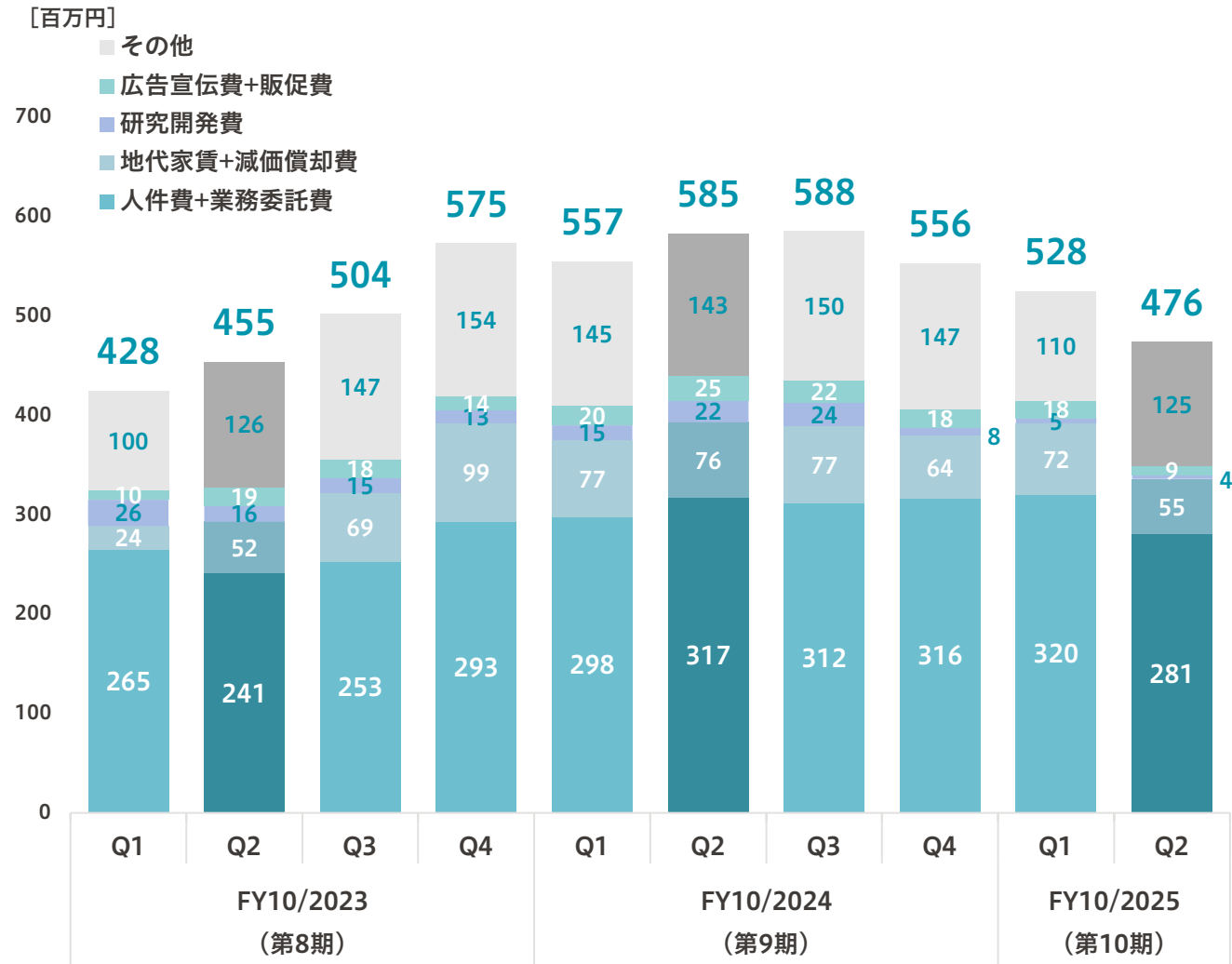
主に加工受託サービスの売上増により売上総利益率は改善



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、Q2累計売上総利益は前年比減少



引き続きコスト見直しを進め、販売管理費はQoQで減少
経営陣の株価連動型報酬と地代家賃等は縮小する一方、営業関連費用等は十分に確保

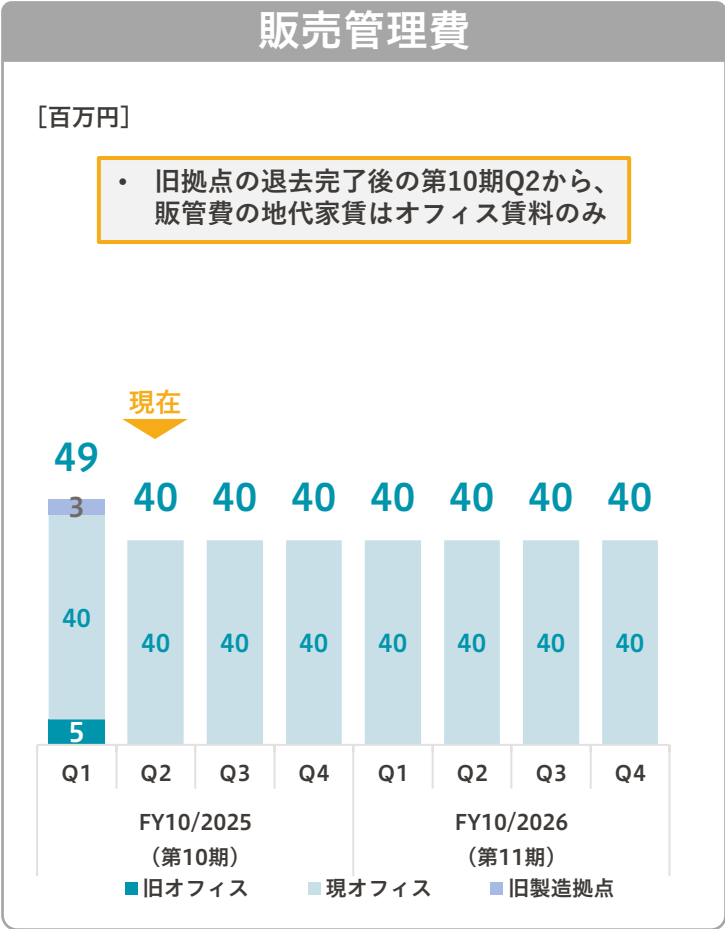
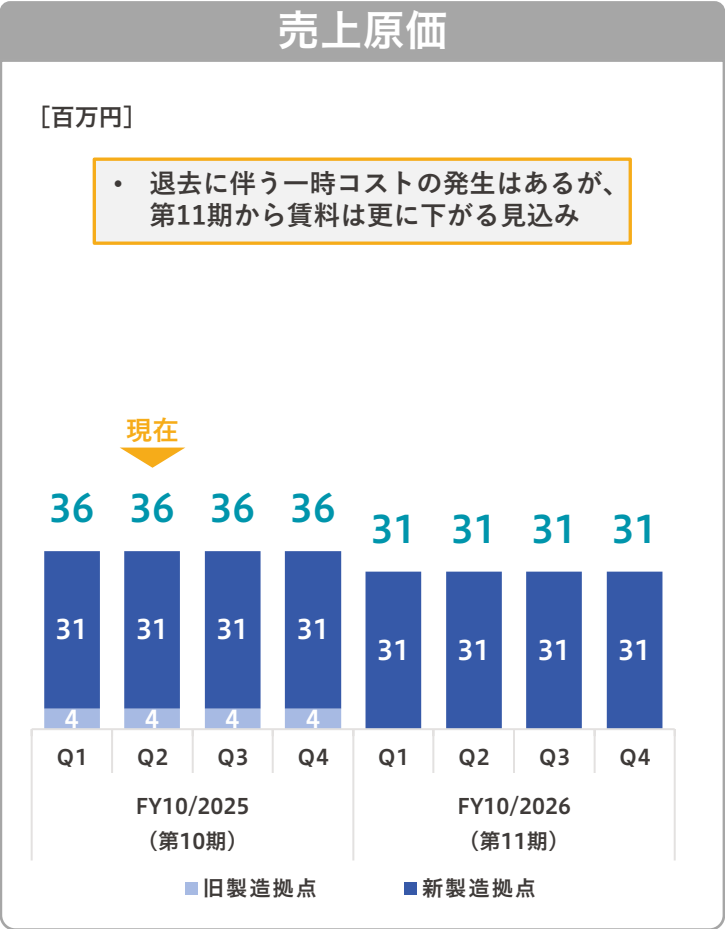
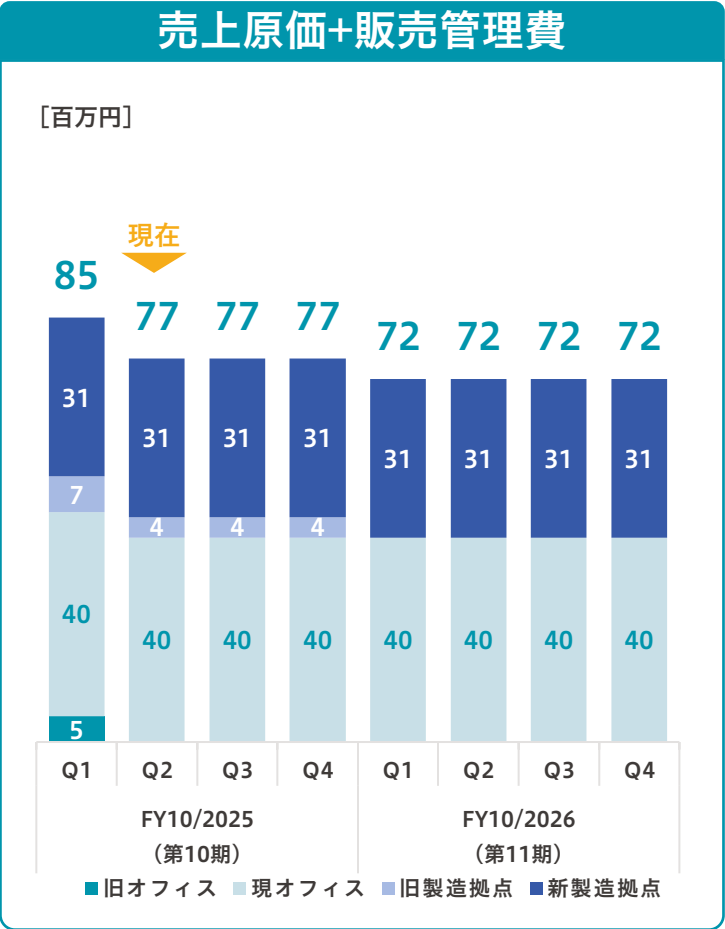


前期Q2累計	当期Q2累計	前年同期比
合計		(百万円)
1,143	1,004	-12.2%
人件費+業務委託費		
616	601	-2.4%
地代家賃+減価償却費		
154	128	-16.8%
研究開発費		
37	10	-72.5%
広告宣伝費+販促費		
45	27	-39.9%
その他		
288	236	-18.2%

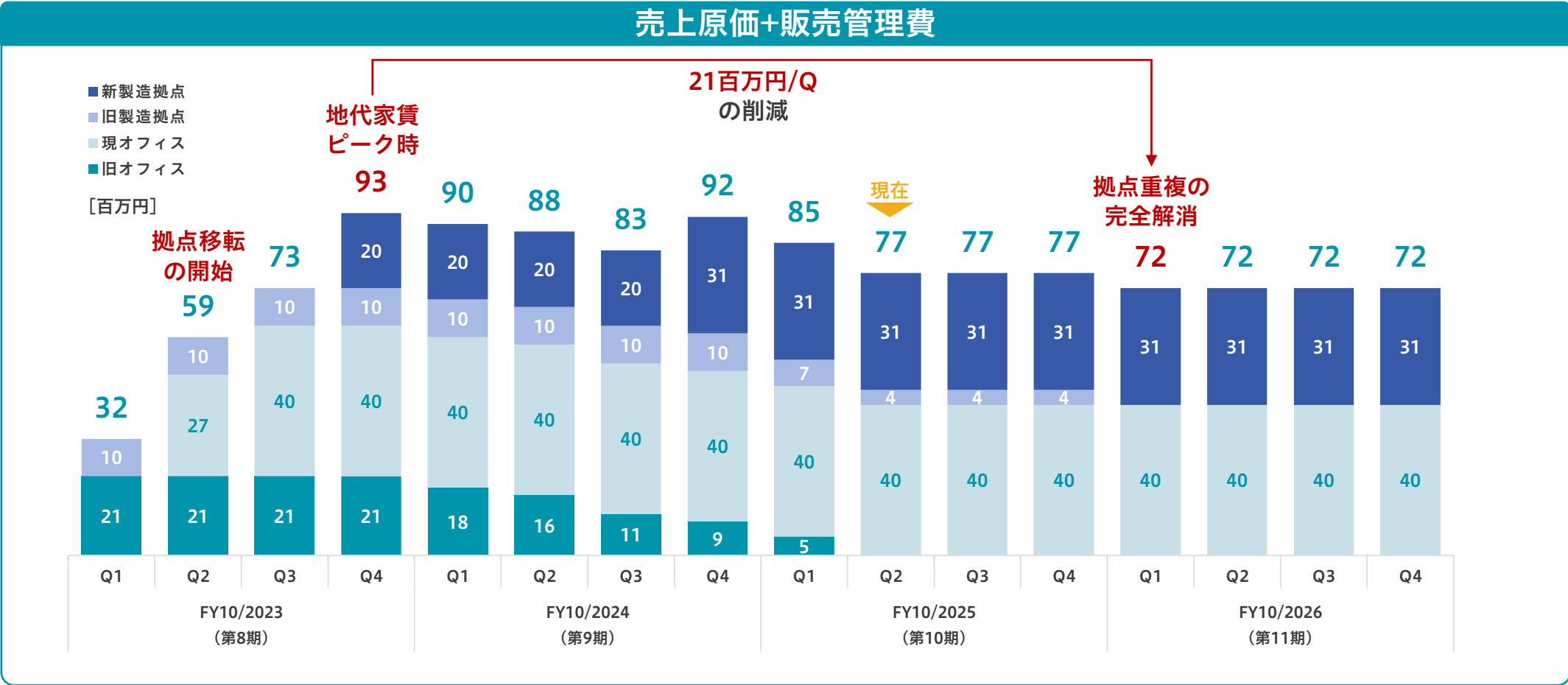
期初の想定通りに販売管理費の再配分は進行中

事業			2025年10月期(10期) 販管費方針	年間予算減額分 ^{*1} 実績減額分 ^{*2}		年間予算増額分 ^{*1} 実績増額分 ^{*2}		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			42	112	38%
		産科婦人科	引き続き注力事業として推進	-19	-12			63%
		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	-29			63%
		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	-44			49%
	コンシューマー事業		新しい事業の在り方を模索			22	37	60%
	医療機器事業		安定事業として運営	-10	-6			57%
	医療機関 支援事業 (旧コンサル テイング)	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			54	228	24%
		法規 コンサル	加工受託事業との連動性強化	-4	0			-3%
	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	-55		
海外			事業の優先度を見直し	-37	-18			49%
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	-146			62%
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			52	193	27%

今事業年度末での旧製造拠点完全撤退を追加で決定
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

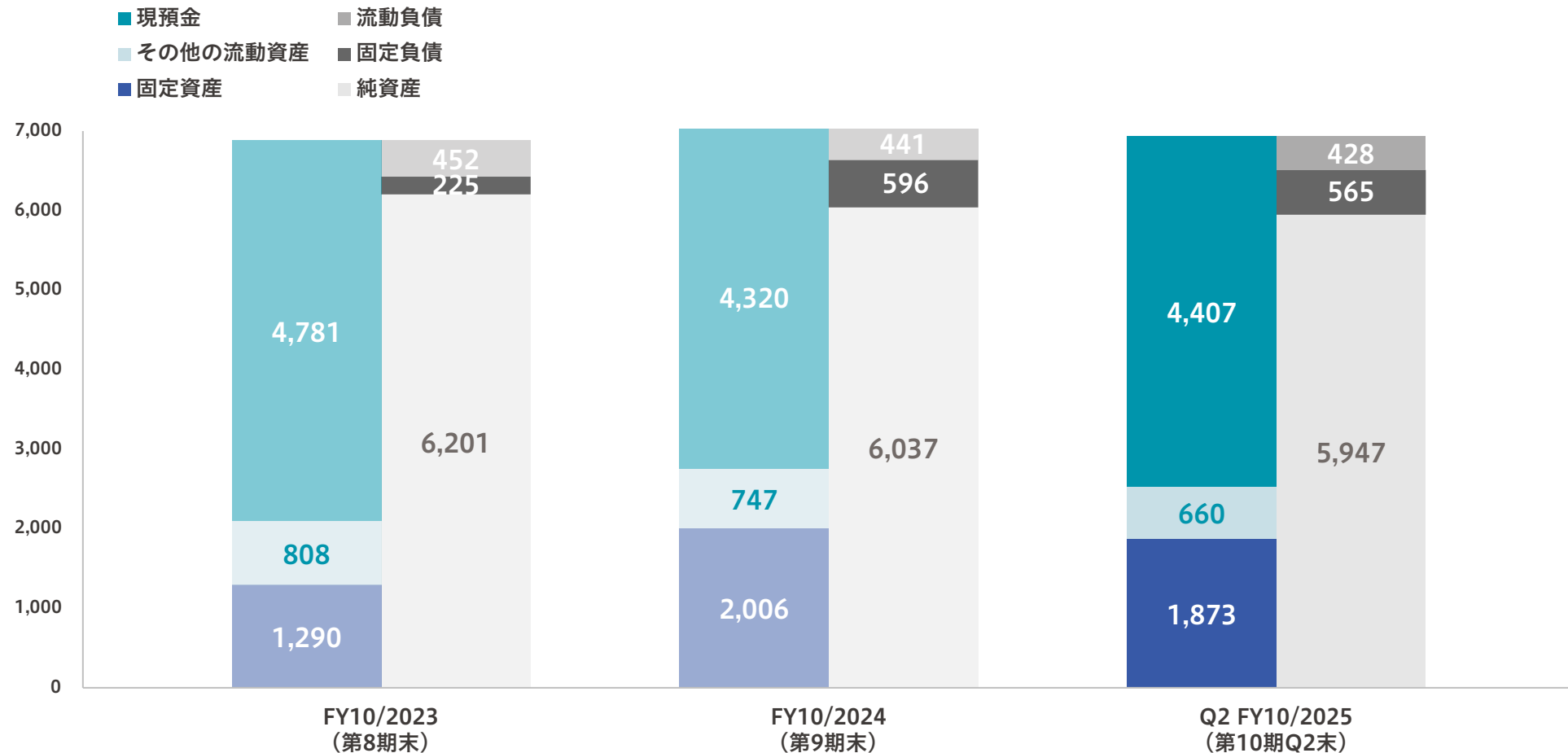


第8期Q2から続いてきたオフィス・製造拠点の移転が第10期末で完了見込
地代家賃はピーク時から21百万円/Qの減少予定



BS項目はQ2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]

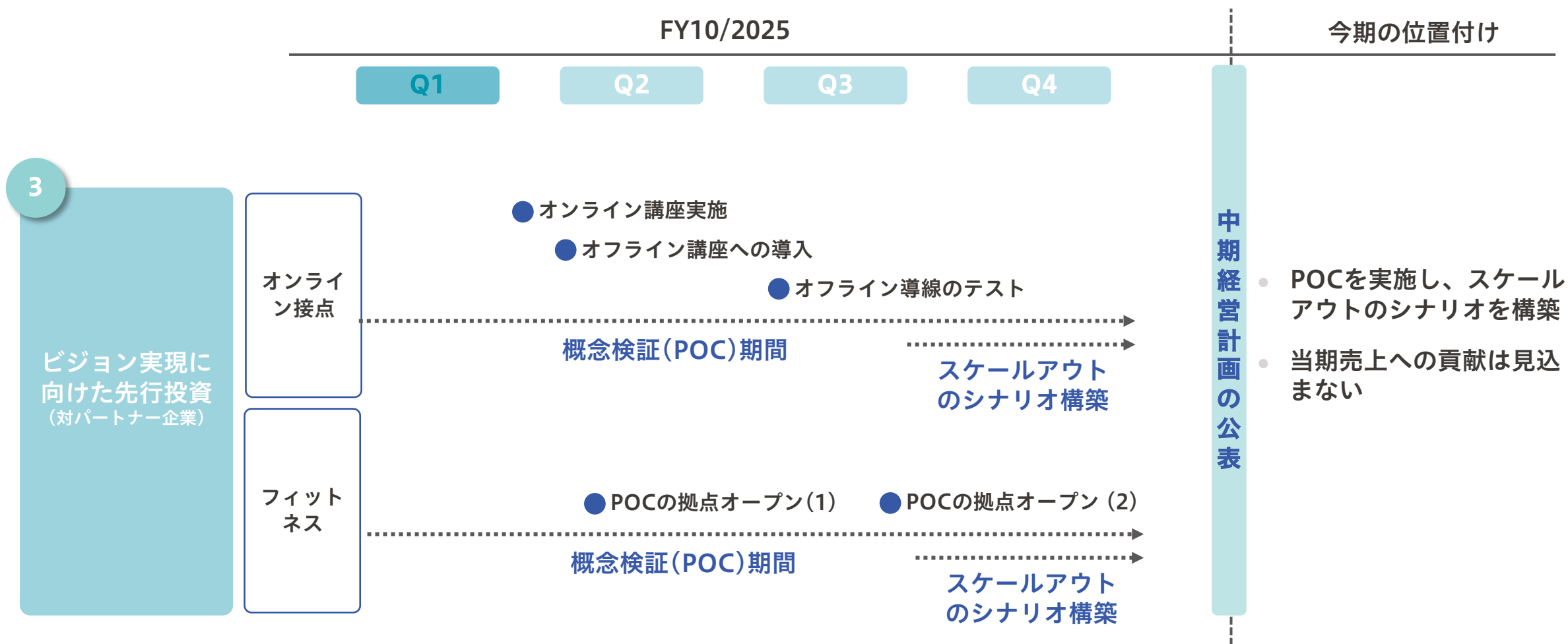


セルソースビジョン実現に向けた 先行投資の進捗

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 年度末の中期経営計画発表を目指す

	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	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.17)
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.12) - ハイブリッド型整形外科への経営支援を開始し4月より売上発生 - 自費診療特化型医療機関に対する支援施策実行を開始、4月より売上発生 (p.11)
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ドコモ会員に向けて、膝の健康に関する情報発信第2弾と、オフラインへの導線設計をトライアルとして実施 (p.24) - メディカルフィットネスのPOC拠点にてプログラムの運用開始 (p.25)

「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に組み込む



提携自費診療クリニックへのオフライン導線の有効性検証として
dヘルスケアアプリ会員向け情報発信第2弾を実施

dヘルスケアアプリ
会員への
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ヘルスケアアプリ会員への健康ミッション配信

健康ミッション

ミッション達成
で抽選券を獲得！

長時間歩いても疲れない歩き方
1~10P 期限：3月21日

【PR】ひざの痛み、放置は危険！
今日から始める対策ガイド
1~10P 期限：3月21日

足のむくみやだるさ、見た目の異常が出たら
1~10P 期限：3月21日
やる気がでない

1週間で30,000歩！
10,000 / 30,000
1~10P 期限：3月21日

※画像は想定イメージです

膝の痛みに関するコラム配信後、クリニックのHPへ遷移を狙う

【PR】ひざの痛み、放置は危険！
今日から始める対策ガイド

専門医監修
ひざの痛み解消ガイド

セルフケア
解説動画
セルフ
チェック
治療の
最新情報

情報提供クリニック
医療法人社団活寿会 ひざ関節症クリニック
ひざ関節症クリニックイメージキャラクター
小泉 孝太郎

タップするだけで今日からできる！

階段がづらい。
しゃがみにくい。

ひざの痛みや違和感、
放置していませんか？

年齢のせい...とあきらめる前に！
タオル1枚でのトレーニングから、
痛みタイプ別の筋膜リリース法まで、

ひざ痛の専門クリニックが
推奨するセルフケア5選を
動画でわかりやすくご紹介！

さらに／

- ◎「ひざセルフチェック」
- ◎ヒアルロン酸注射が効かなくなる！？
- ◎話題の「ひざ再生医療」も丸わかり

ひざの健康は、
動けるうちに守ることが重要です。

元気に歩ける未来のために、

▼読んでクリア▼
から今すぐチェック！

<提供：セルソース株式会社>

※本ミッションは、下記の「読んでクリア」ボタンを押して
クリアとなります。ボタンを押すと、「ひざ関節症クリニ
ック」サイトへ遷移します。

POC拠点にてセルソース独自開発の運動メソッド
「バランスメソッド™」による運動プログラムの提供を開始

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

バランスメソッド™とは



- ・筋力トレーニングや持久力運動に加え、高齢者や整形外科クリニック患者に必要な全運動要素をバランスよく組み込んだ運動メソッド
- ・運動不足の解消だけではなく、ロコモ防止や姿勢改善、関節等の痛み改善にも効果的な運動プログラムを目指し、医療現場との連携にて開発

運動プログラムの検証を本格始動



- ・2025年5月よりPOC拠点にて「バランスメソッド™」による運動プログラムの提供を開始
- ・会員の身体コンディションの変化や運動で感じる満足度等のモニタリングを本格的に始動

その他アップデート

動物再生医療で保有する特許出願を譲渡し、譲渡益をQ2に計上
「セルソースビジョン」実現に向けた経営リソース配分の最適化を加速

案件概要

- ・ 譲渡対象：イヌ血小板由来成長因子（cPGF）療法に関する特許出願の持分99%
- ・ 譲渡先 ：アニコム先進医療研究所株式会社

取引背景

- ・ 動物再生医療技術研究組合（PARM）で動物医療における再生医療エビデンス構築と製造技術に関わる研究を推進
- ・ アニコム先進医療研究所が運営するアニコムどうぶつ病院グループの各動物病院にてcPGF療法を提供



案件 ハイライト

- ・ 動物医療への需要や期待が高まる中、高い治療ニーズに応えるため、最適な運営者に特許出願を譲渡
- ・ 「セルソースビジョン」に基づく経営リソース配分の最適化の一環。譲渡益は2025年10月期第2四半期に計上

産・官・医連携による地域啓発のモデルケースづくり

イベント
概要

- 新潟県において6月14日、膝の健康をテーマに啓発イベントを開催
- 県民の健康寿命延伸を目指す「にいがたケンジュプロジェクト」の一環
- 10の地域医療機関と連携し、ひざの健康を呼びかける共同啓発、及びMRIによる無料ひざドックの実施を予定

案件
ハイライト

- 地元メディアや自治体を巻き込んだ大規模な健康啓発活動
- ひざの健康と幹細胞の関係性を訴求する新しい文脈設計
- 生活者に向けた訪院のきっかけづくり



2025年6月より北海道大学病院整形外科がPFC-FD™を導入開始

導入の意義

- ・ 歴史と伝統を誇りながら、再生医療を含む先進的医療を実践する医療機関での導入により、PFC-FD™の科学的エビデンスがさらに蓄積されることに期待
- ・ 北海道大学病院整形外科など有力国立大学医学部との連携が、系列・関連医療機関への波及とPFC-FD™拡大の起点となり得る

PRESS RELEASE



各位

2025年5月16日

会社名セルソース株式会社
代表者名代表取締役社長 CEO 澤田 貴司
コード番号4880 東証プライム
問合せ先執行役員 コーポレート本部長
伊賀 智洋
TEL 03-6455-5308

セルソース血液由来加工受託サービス
『北海道大学病院整形外科』に導入

セルソース株式会社（代表取締役社長 CEO 澤田 貴司、以下「当社」）は、この度、『血液由来加工受託サービス』が、『北海道大学病院整形外科』（以下、「北大整形外科」）に導入され、2025年6月より提供が開始される予定であることをお知らせいたします。

血液由来加工受託サービスは、医療機関さまよりお預かりした患者さまの血液から作製した PRP（多量血小板血漿）に対して、無細胞化とフリーズドライの処理を施し、室温での長期保存を可能にした自家血液由来サイトカイン「PFC-FD™」の加工を受託するサービスです。PFC-FD™を局所に投与することで組織の修復や疼痛軽減、機能回復の効果が期待され、主に整形外科における変形性関節症やスポーツ傷害の治療、産科婦人科における不妊治療の分野で用いられています。

当社における2025年1月31日現在の加工受託サービスの累計受託件数は10万件以上、提携医療機関数累計は1,955施設となりました。この度、北大整形外科に同サービスが導入されたことにより、従来の治療方法では十分な効果が得られなかった患者さまや、より一層の改善を目指す患者さまに向けて、新しい選択肢としてご提供することが可能となります。

北海道大学大学院医学研究科整形外科教室は、2025年に診療開始100周年を迎える歴史と伝統を誇る教室です。北大整形外科ではその医局員の医師が最高水準の診療と研究を行っています。当社のサービスが、このような先進的な医療機関に導入されることは、再生医療の可能性をさらに広げる重要な一歩となります。北大整形外科との連携を通じて、PFC-FD™療法の有効性や安全性に関する科学的エビデンスの蓄積が進むことで、より多くの患者さまに最適な治療法を提供できるようになると期待しています。

当社は、今後も安全なサービス提供を行うとともに、北大整形外科と積極的かつ綿密な連携を図り、再生

1 / 2

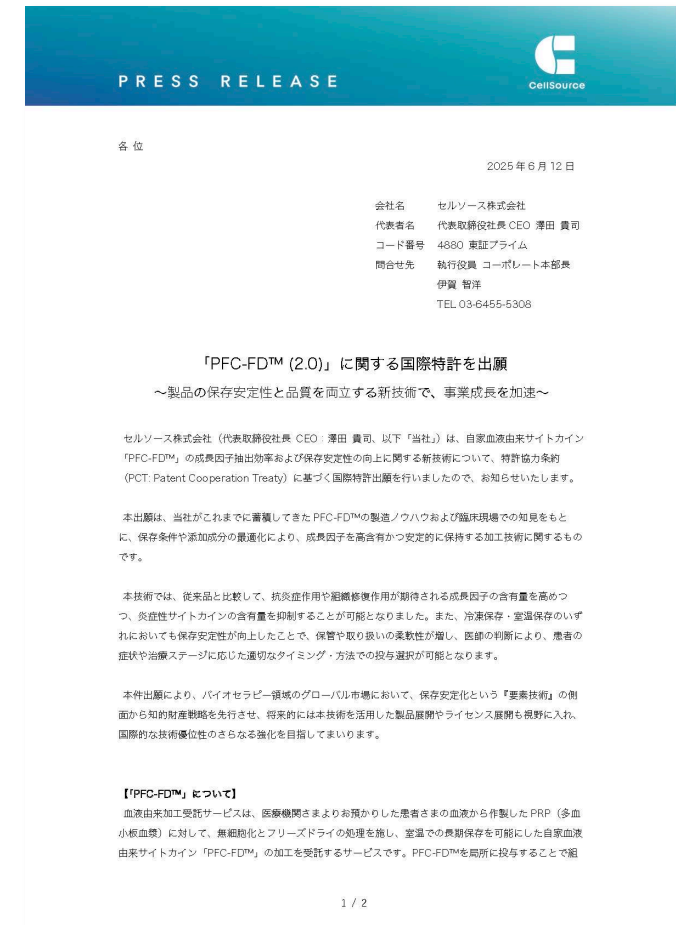
PFC-FD™ (2.0)の保存安定性と品質を両立する新技術

出願特許概要

- PFC-FD™の成長因子抽出効率と保存安定性を高める新技術について、PCT（特許協力条約）に基づく国際特許を出願
- 保存条件や添加成分を最適化し、成長因子の高含有・安定保持を実現した独自の加工技術
- 抗炎症・組織修復作用が期待される成長因子の含有量を増加させつつ、炎症性サイトカインの含有量を抑制する技術

特許出願の意義

- 保存安定性の向上により患者の症状や治療ステージに応じた最適な投与タイミング・方法の選択が可能となり、臨床現場での活用幅の拡大に寄与
- バイオセラピー領域のグローバル市場において、保存安定化技術による知的財産戦略を先行し、国際的な技術優位性と事業展開を加速



各種KPI Appendix

期末提携
医療機関数

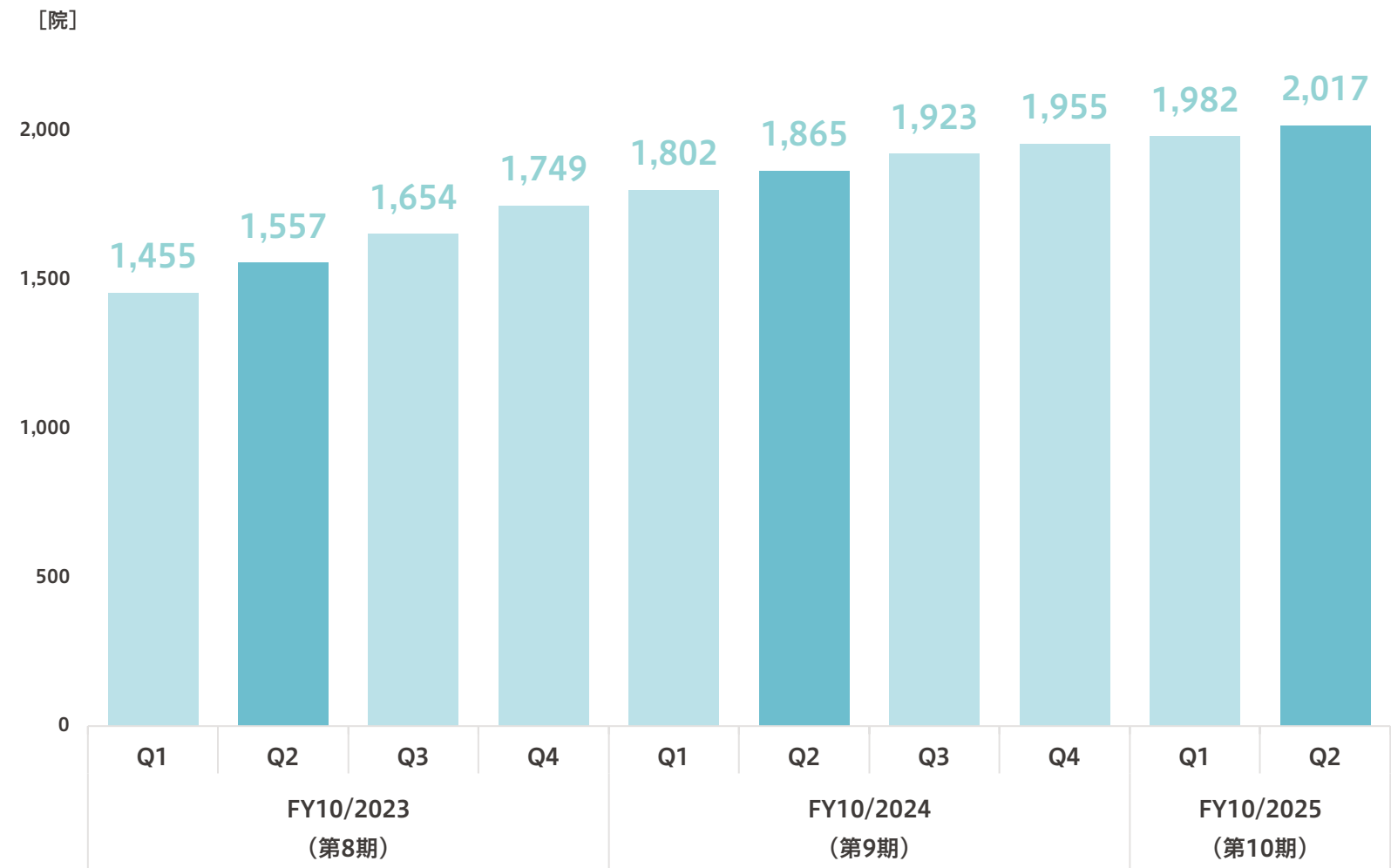
2,017 院
(前年同期比+152院)

血液由来
加工受託件数(当期累計)

9,577 件
(前年同期比-8.9%)

脂肪由来幹細胞
加工受託件数(当期累計)

726 件
(前年同期比-1.8%)



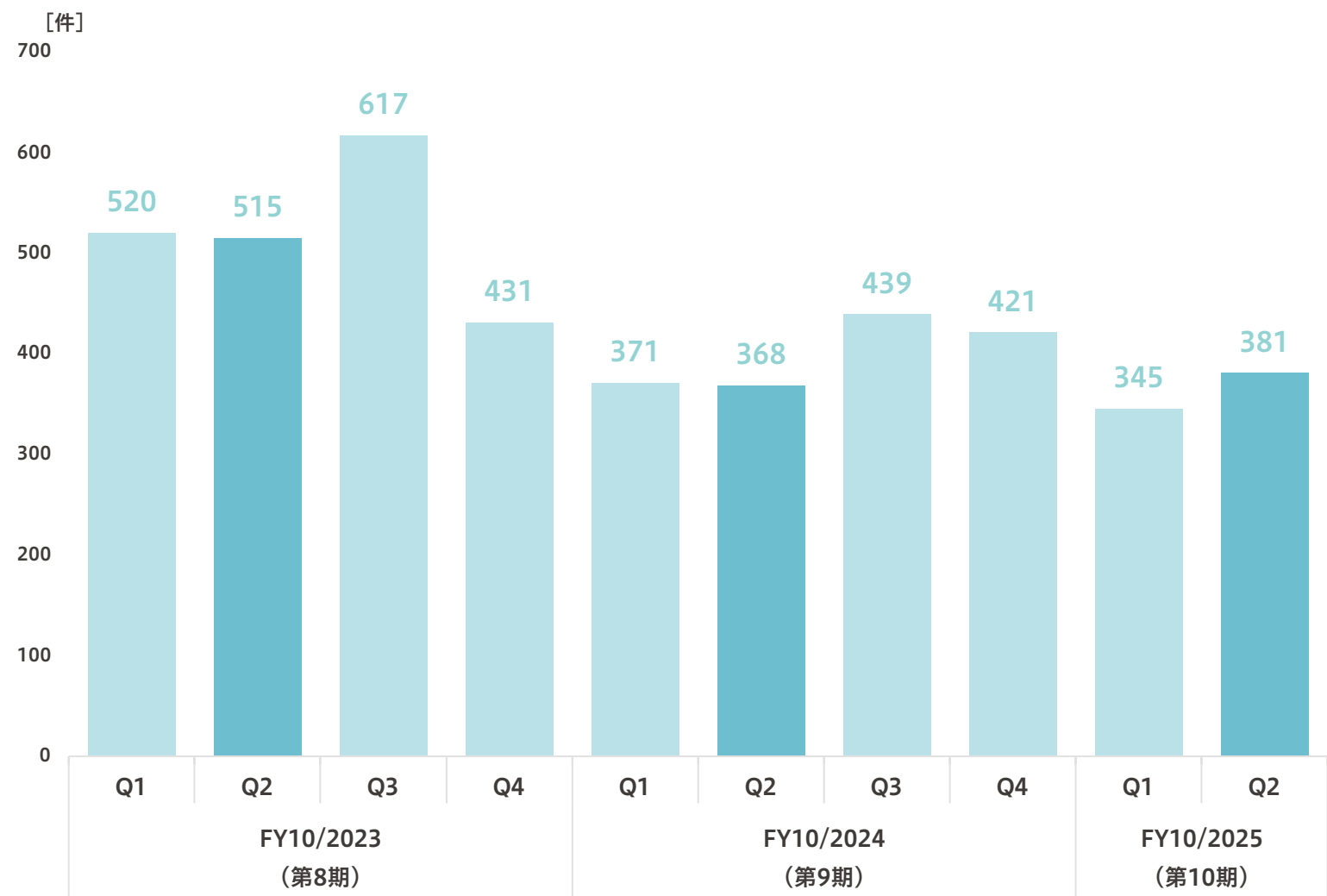
当四半期末 **2,017** 院
(前年同期比 +152 院)

*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 **4,941** 件
(前年同期比 -5.0%)

累計 **104,592** 件

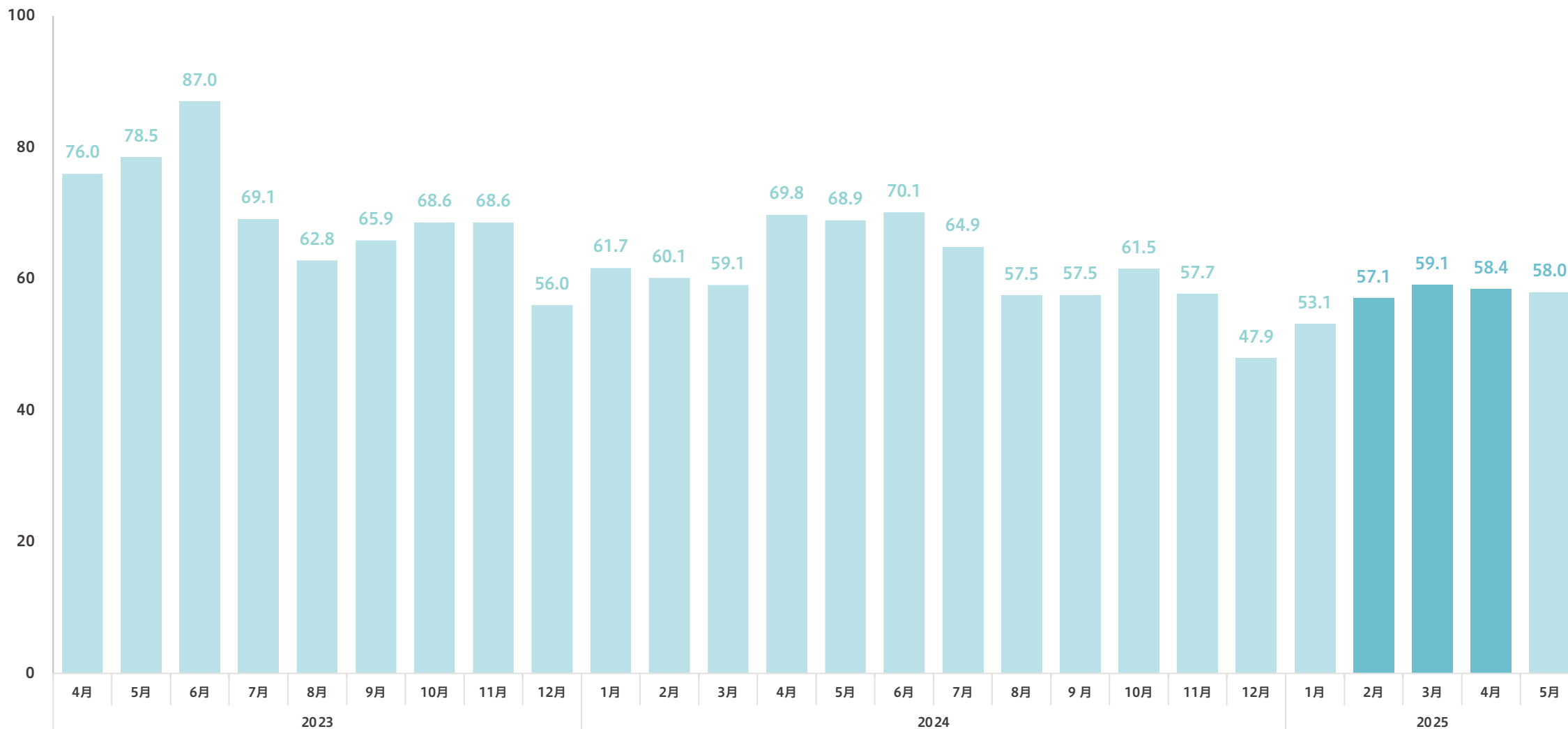


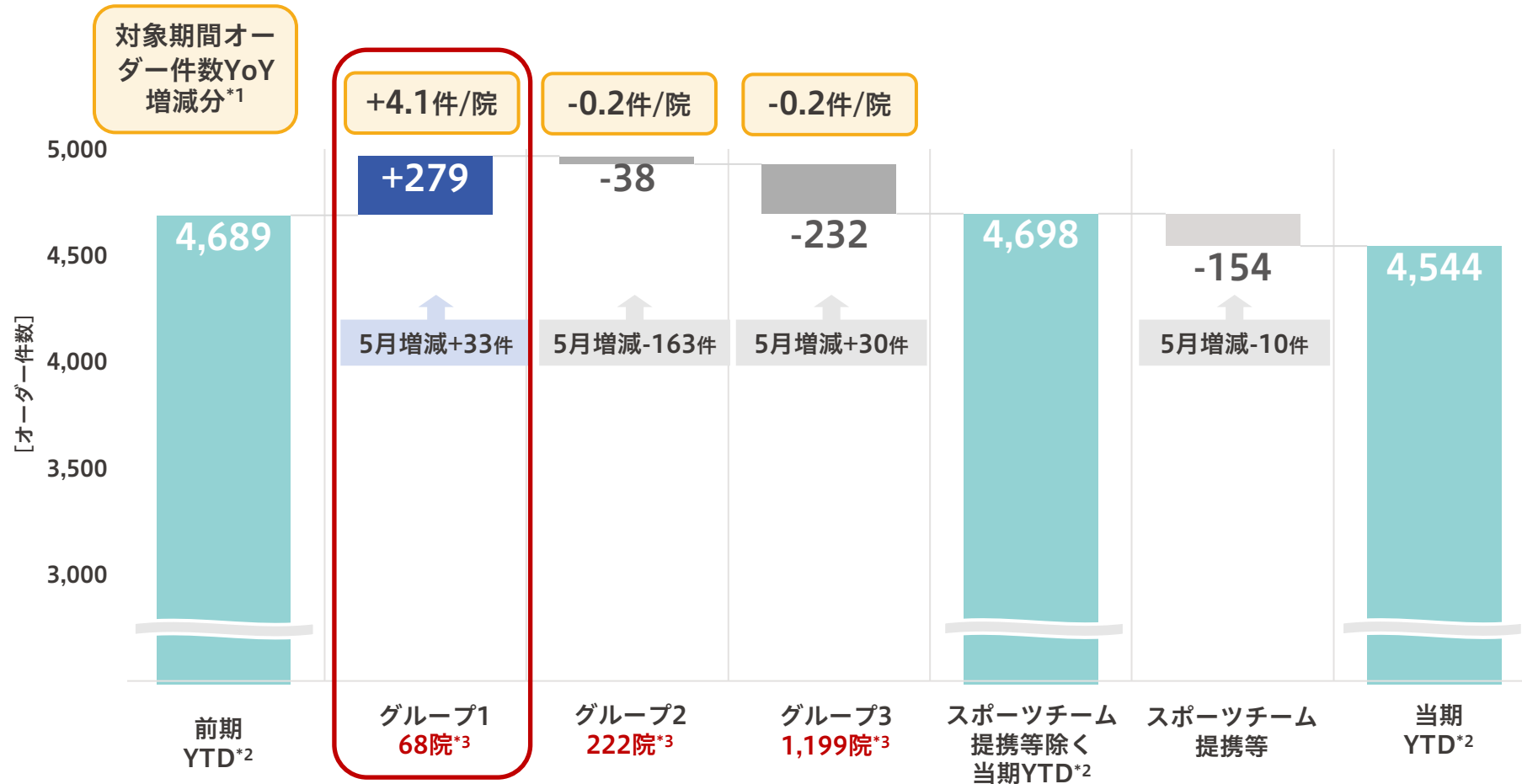
当四半期計 **381** 件
(前年同期比 +3.5%)

累計 **9,945** 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5月、当期YTD:2024年11月～2025年5月

*3: 2025年5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		Q3/FY2023 ～ Q2/FY2024 直近12ヵ月間	Q3/FY2024 ～ Q2/FY2025 直近12ヵ月間
		Q2	Q3	Q4	Q1	Q2		
自費診療特化型 ^{*1}	期末提携医療機関 (院)	16	14	15	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)	183.3	214.4	175.8	152.1	166.7	792.6	694.7
	オーダー数 (件)	2,932	3,001	2,637	2,282	2,500	12,682	10,420
ハイブリッド型 ^{*2}	期末提携医療機関 (院)	1,304	1,352	1,378	1,393	1,421	1,304	1,421
	アクティブ率 ^{*3}	37.5%	39.4%	36.6%	34.8%	34.3%	58.1%	53.2%
	アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件)	3.9	4.5	4.0	3.9	4.0	10.8	10.9
	オーダー数 (件)	1,931	2,392	2,003	1,912	1,954	8,206	8,260
全体	期末提携医療機関 (院)	1,320	1,366	1,393	1,408	1,436	1,320	1,436
	アクティブ率 ^{*3}	38.3%	40.0%	37.3%	35.5%	35.0%	58.6%	53.7%
	アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件)	9.6	9.9	8.9	8.4	8.9	27.0	24.2
	オーダー数 (件)	4,863	5,393	4,640	4,194	4,454	20,888	18,680

^{*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

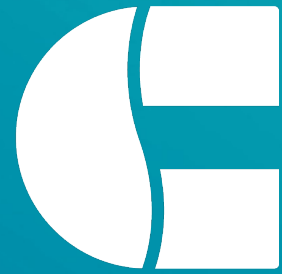
		FY10/2023				FY10/2024				FY10/2025	
(百万円)		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高		1,059	1,111	1,235	1,104	1,173	1,054	1,113	1,013	849	971
	(加工受託サービス)	743	735	873	793	664	671	712	694	555	639
	(医療機関支援サービス) 旧コンサルティングサービス	113	109	134	77	56	62	42	24	21	41
	(医療機器販売)	180	177	166	179	297	188	225	206	218	204
	(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

39 *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