



CellSource

2025年10月期 通期決算説明資料

セルソース株式会社（東証プライム 4880）

2025年12月11日

第1部

2025年10月期 通期業績

第2部

セルソースビジョン Year0の総括

第3部

2026年10月期 経営方針及び業績予想

第1部

2025年10月期 通期業績

売上高

37.1 億円
(前期比-14.8%)

営業利益

1.6 億円
(前期比29.1%)

当期純利益

0.1 億円
(前期比-95.5%)

売上高営業利益率

4.5%
(前期比1.5pt)

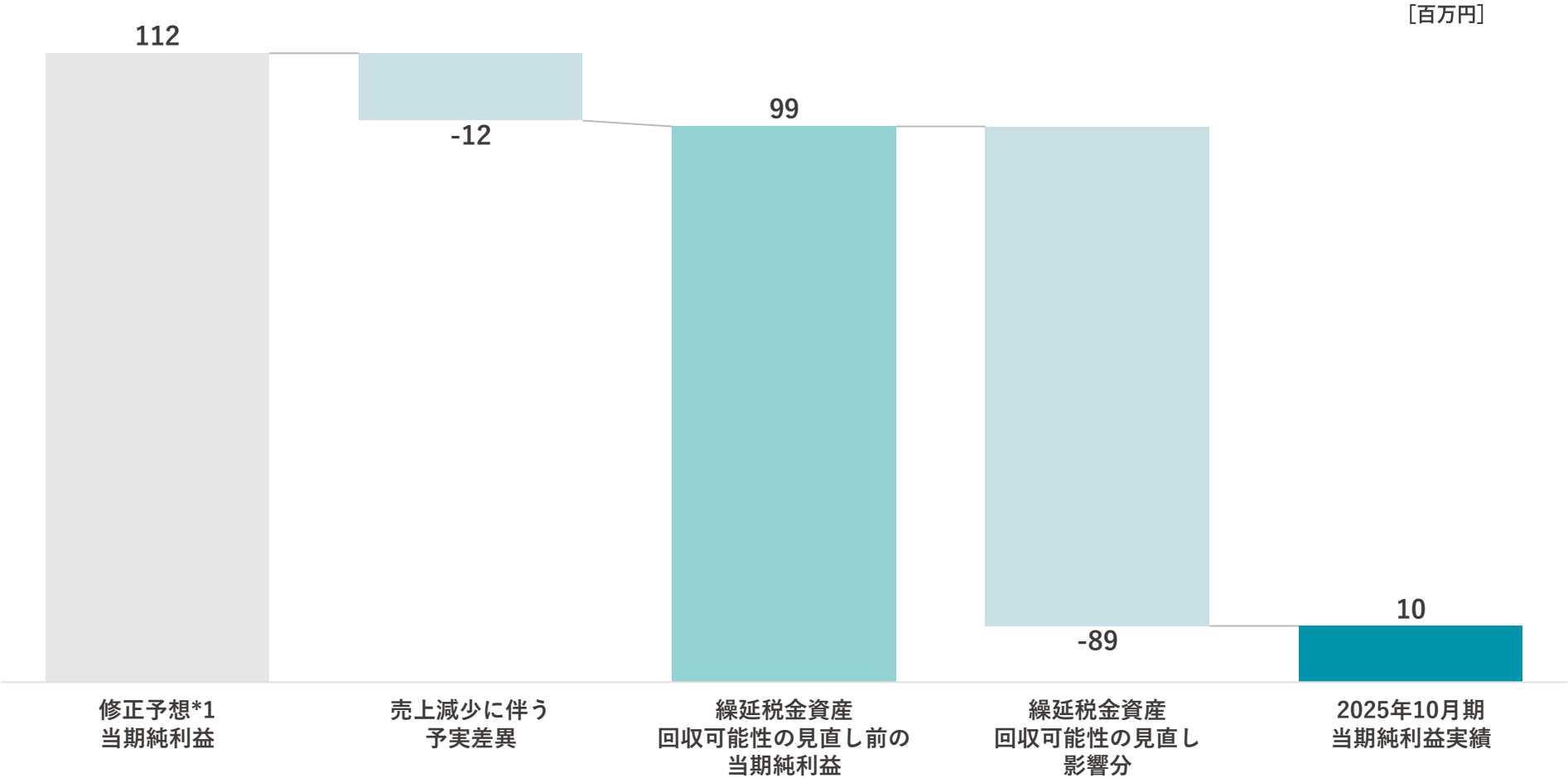
血液由来 加工受託件数(当期)

19,446 件
(前期比-8.9%)

脂肪由来幹細胞 加工受託件数(当期)

1,386 件
(前期比-13.3%)

繰延税金資産の取り崩しに伴う法人税等調整額（損）を計上したことにより、
当期純利益は2025年9月11日下方修正後の1.1億円より、1,065万円に減少



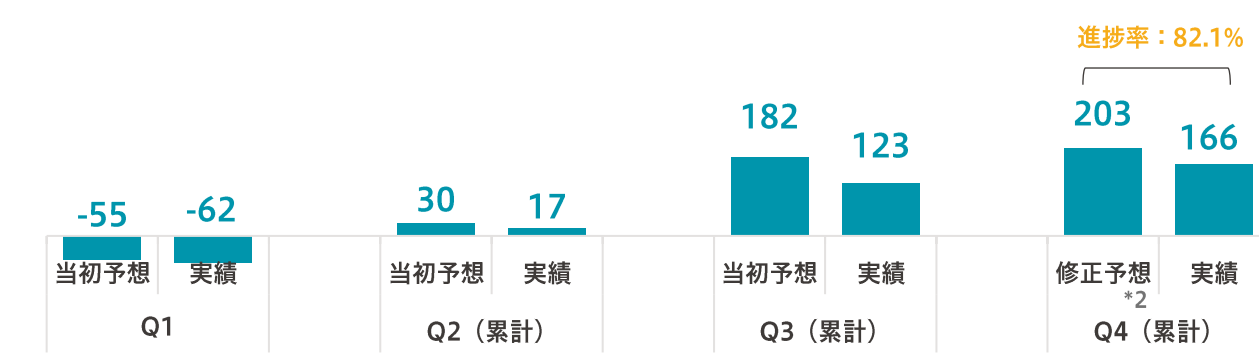
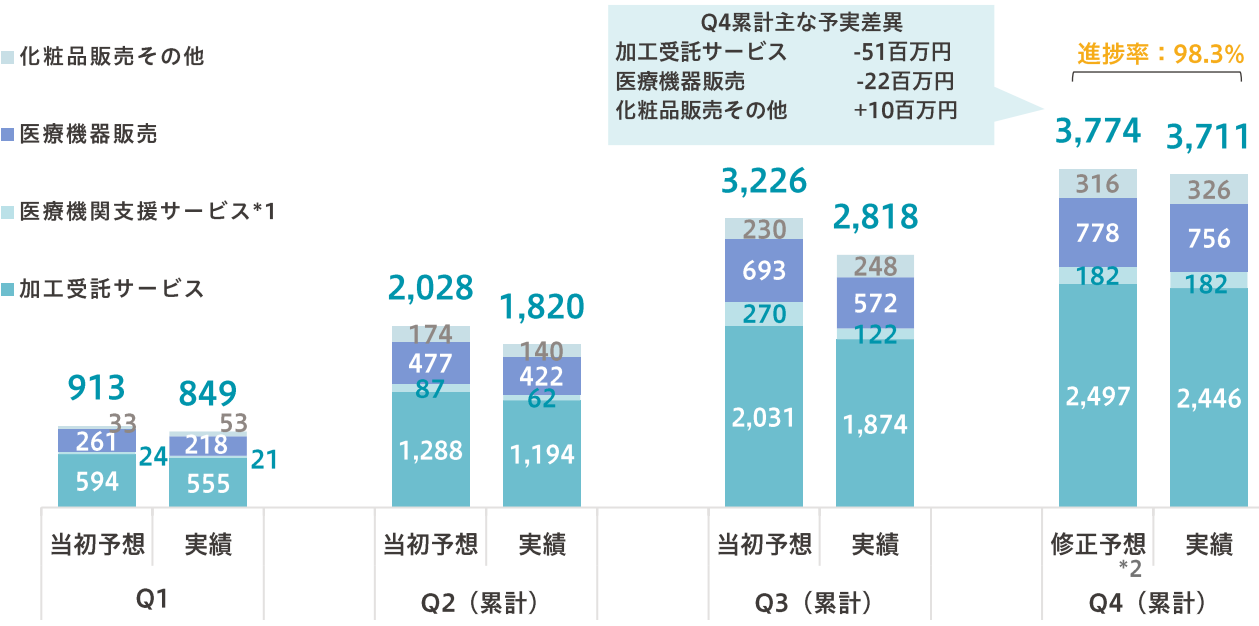
- 本日の取締役会にてスタンダード市場への市場区分変更を推進する旨、決議しました
- 現在の事業規模や市場状況に鑑みて、東京証券取引所スタンダード市場への市場区分変更が、中長期的な企業価値向上に資するものと判断いたしました
- 今後、東京証券取引所の定める手続きに従い、速やかに市場区分変更の申請を行う予定です
- 市場区分の変更後も、コーポレート・ガバナンスの強化、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を通じて、引き続き株主をはじめとするステークホルダーの皆様のご期待に応えるべく、企業価値の向上に努めてまいります

Q4までの累計売上高は、第3四半期時点の修正予想に対し98.3%
販売管理費をコントロールするも売上未達影響で、Q4までの累計営業利益は修正予想比82.1%

[百万円]

Q4実績の減速要因

- ✓ 加工受託サービスの自費診療特化型からの売上高は修正予算に対し97.9%
- ✓ 加工受託サービスのハイブリッド型向けは約50院弱の重点医療機関に対し集中的に営業施策を実施
月間1,000件のオーダーを目標とし、10月には達成したものの、売上高は修正予算に対し97.2%
- ✓ 医療機器販売は一定の収益貢献はあったものの修正予想には届かず97.2%
- ✓ 化粧品販売は安定的に収益貢献し102.9%
- ✓ 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）による当期売上は当初計画通り発生せず



*1: 旧コンサルティングサービス
*2: 2025年9月11日開示、下方修正後業績予想

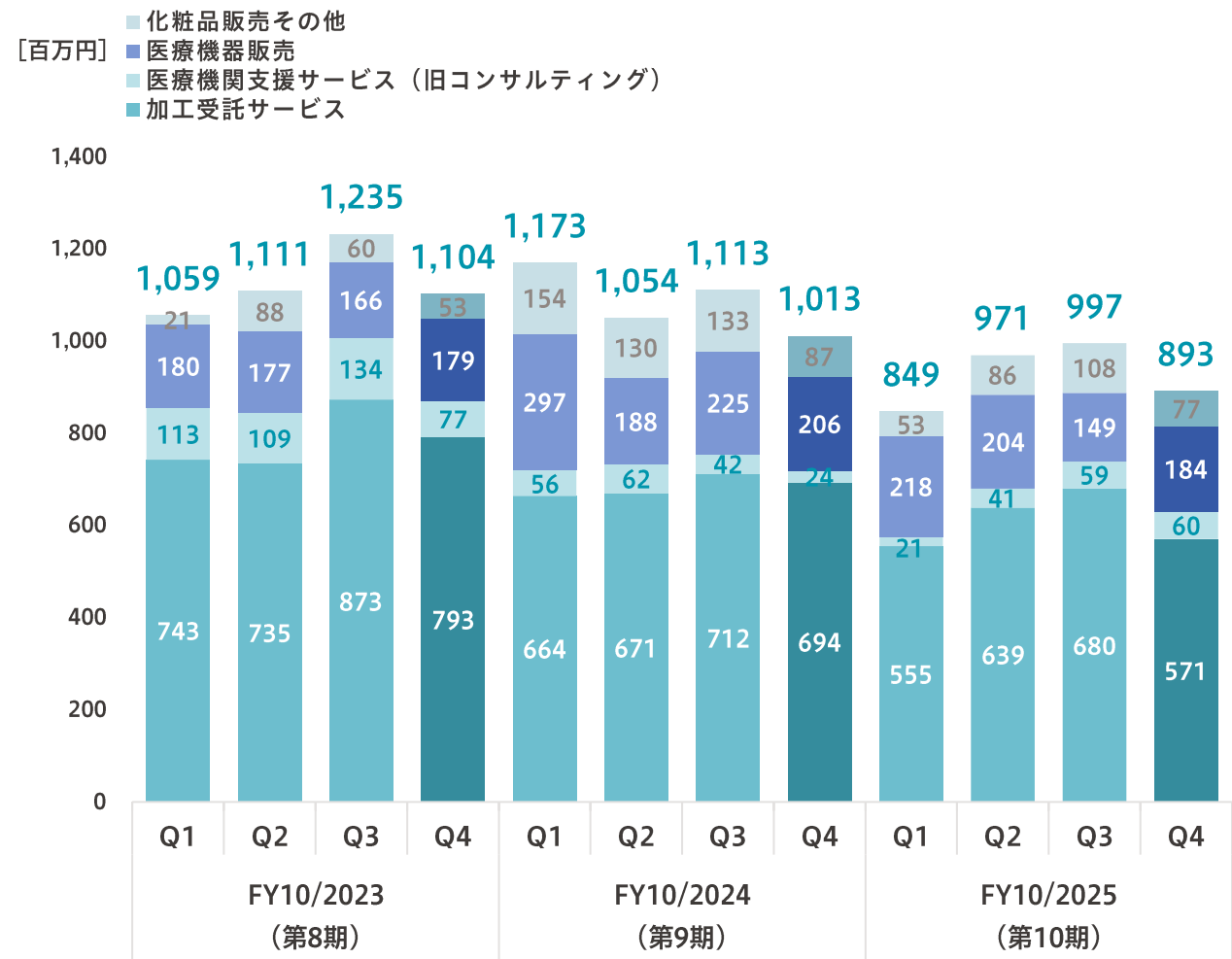
加工受託サービスを中心に各サービスで売上が減少し、前期比では減収減益

[百万円]	FY10/2025 Q3	FY10/2025 Q4	前Q比	FY10/2024 通期	FY10/2025 通期	前期比	業績修正 予想	達成率
売上高	997	893	-10.4%	4,355	3,711	-14.8%	3,774	98.3%
売上総利益	575	490	-14.8%	2,417	2,087	-13.6%	-	-
売上総利益率	57.7%	54.9%	-2.8pt	55.5%	56.2%	+0.7pt	-	-
営業利益	106	43	-59.2%	129	166	+29.1%	203	82.1%
営業利益率	10.7%	4.9%	-5.8pt	3.0%	4.5%	+1.5pt	-	-
経常利益	108	39	-63.4%	236	167	-29.2%	205	81.7%
当期純利益	75	-75	-	237	10	-95.5%	112	9.5%

- **売上高**：各サービスで売上高が減少、全体では前期比-14.8%
- **売上総利益率**：収益性の高い事業の売上が減少したものの、前期引当金処理が不要であったことから粗利率はほぼ変わらず
- **営業利益率**：販売管理費のコスト削減を進めたものの、前期における引当処理の影響から微増
- **当期純利益**：来期予算を踏まえ税効果会計の影響を見直した結果、繰延税金資産の取り崩しにより当期純利益が大幅減少
- **加工受託件数**：自費診療特化型医療機関からのオーダー減により前期比減少

血液由来加工受託件数 (件)	5,221	4,648	-11.0%	21,345	19,446	-8.9%
脂肪由来幹細胞加工受託 件数 (件)	357	303	-15.1%	1,599	1,386	-13.3%

加工受託サービスおよび医療機器販売、化粧品販売その他の減収により全体売上高は前期比-14.8%

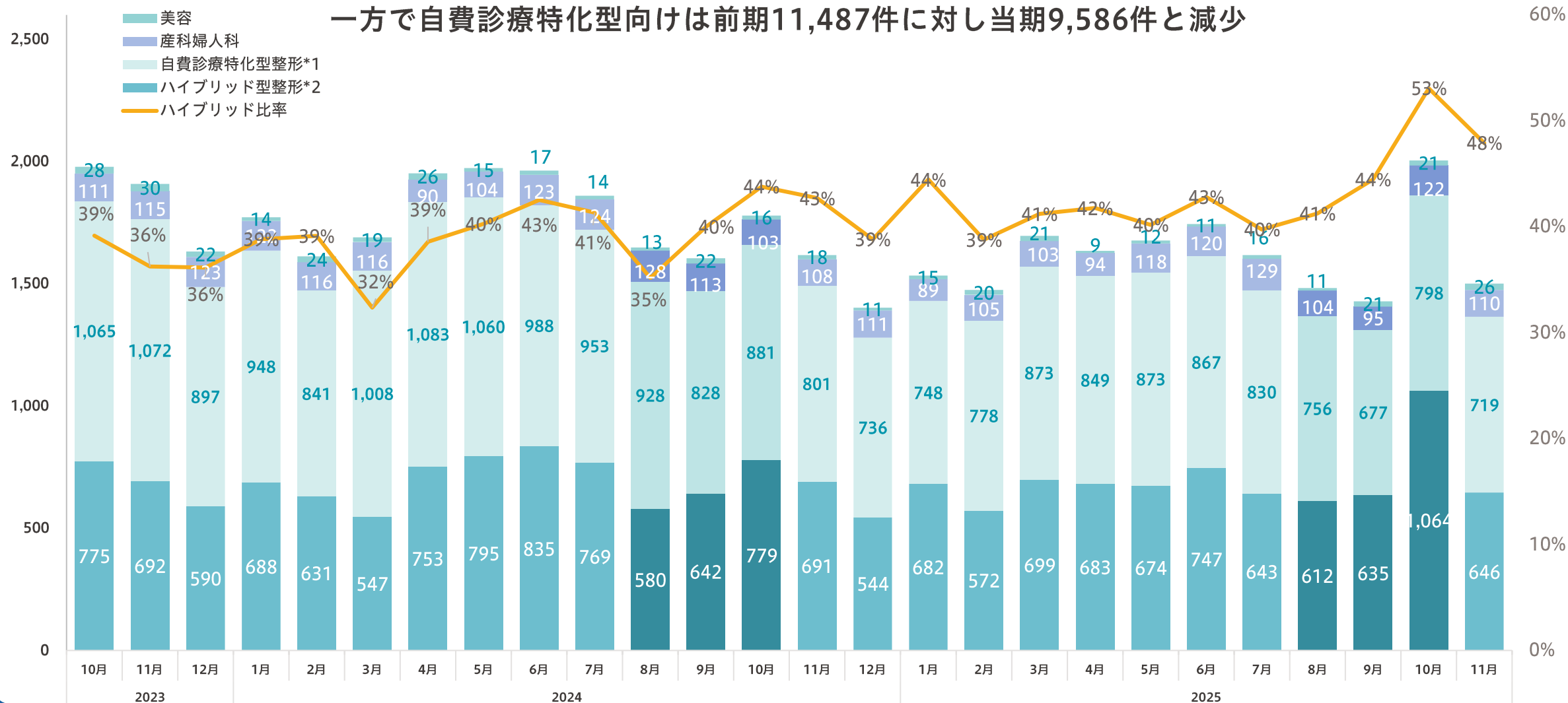


FY10/2024	FY10/2025	前期比
合計 (百万円)		
4,355	3,711	-14.8%
加工受託サービス		
2,743	2,446	-10.8%
医療機関支援サービス（旧コンサルティング）		
185	182	-2.0%
医療機器販売		
918	756	-17.6%
化粧品販売その他		
507	326	-35.7%

診療科ごとの血液由来加工受託件数の月次推移

[件数]

決算最終月において自費診療特化型向け、ハイブリッド型整形向けの受託件数は大幅に伸長
 通期ではハイブリッド型整形向けが前期8,301件に対し当期8,249件とほぼ横ばい
 一方で自費診療特化型向けは前期11,487件に対し当期9,586件と減少



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							
	Q4	Q4	Q4	Q4	Q4	Q4						
提携医療機関数 (院)	15	13	1,379	1,491	1,394	1,504						
×												
アクティブ率*3 (Q)	100.0%	100.0%	36.6%	31.7%	37.3%	32.2%						
×												
アクティブ医療機関 あたりオーダー数 (件/Q)	175.8	171.6	4.0	4.9	8.9	9.4						
オーダー数 (件/Q)	2,637	2,231	2,003	2,311	4,640	4,542						

- 1 自費診療特化型の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
- 2 重点先へ営業リソースを集中したことによる減少
- 3 ハイブリッド型は営業施策が功を奏しアクティブ医療機関のオーダー数が増加

*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

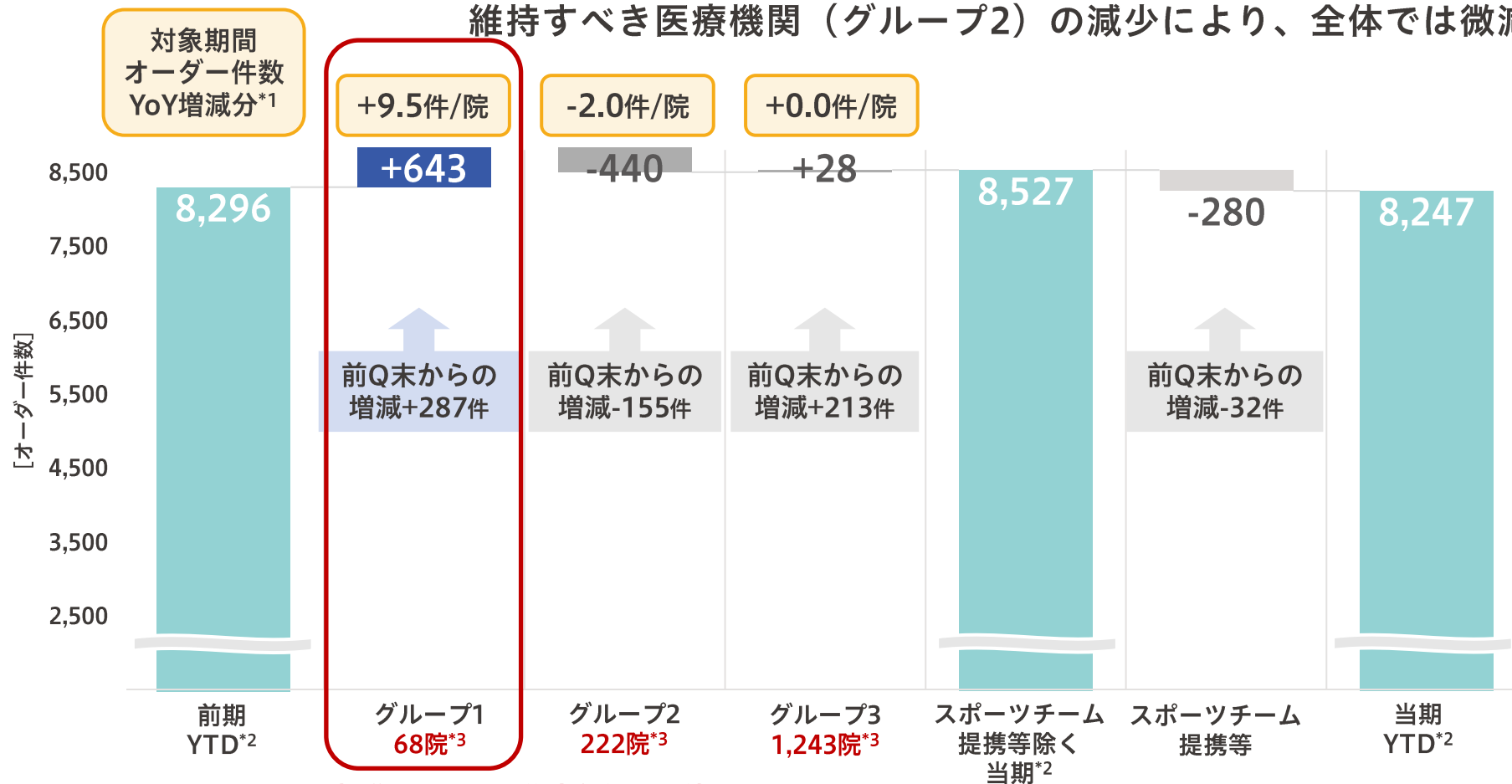
*2: 整形外科のうち、*1の自費診療特化型クリニックグループを除く医療機関

*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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● [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] ハイブリッド型医療機関との相互連携を開始 ● [新規] 各院の収益性に応じたアクションプランの策定
ドクター依存の収益構造	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● [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 ● [新規] 成約率の高い医師のノウハウを他院に展開し、法人全体の成約率を向上
組織運営の非効率性	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● [継続] 10月の医療法人の事業年度開始時より、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 ● [継続] 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

重点医療機関（グループ1）の受託件数が増加するも、
維持すべき医療機関（グループ2）の減少により、全体では微減



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

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: 対象期間のオーダー件数を*3の院数で除した値

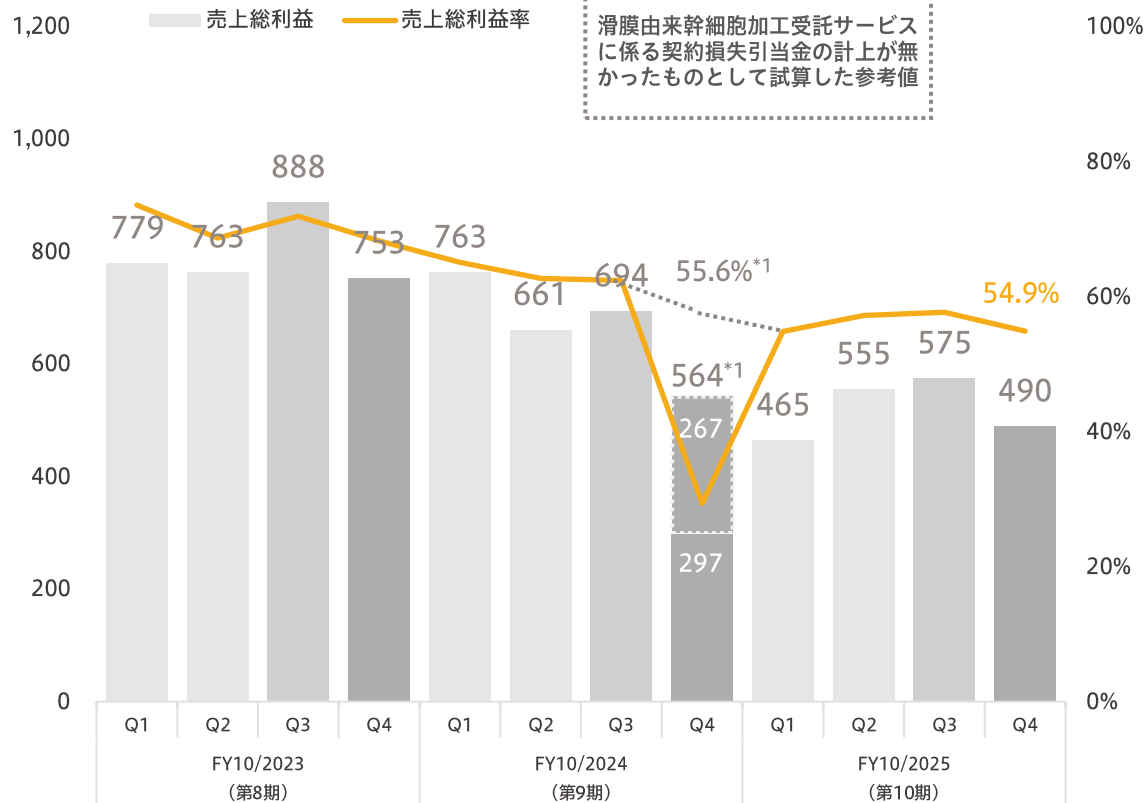
*2: 前期:2023年11月～2024年10月、当期:2024年11月～2025年10月

*3: 2025年10月末時点の院数

販売管理費の見直しを進めるも売上高の減少を受け 前Q対比、売上総利益・営業利益ともに減少

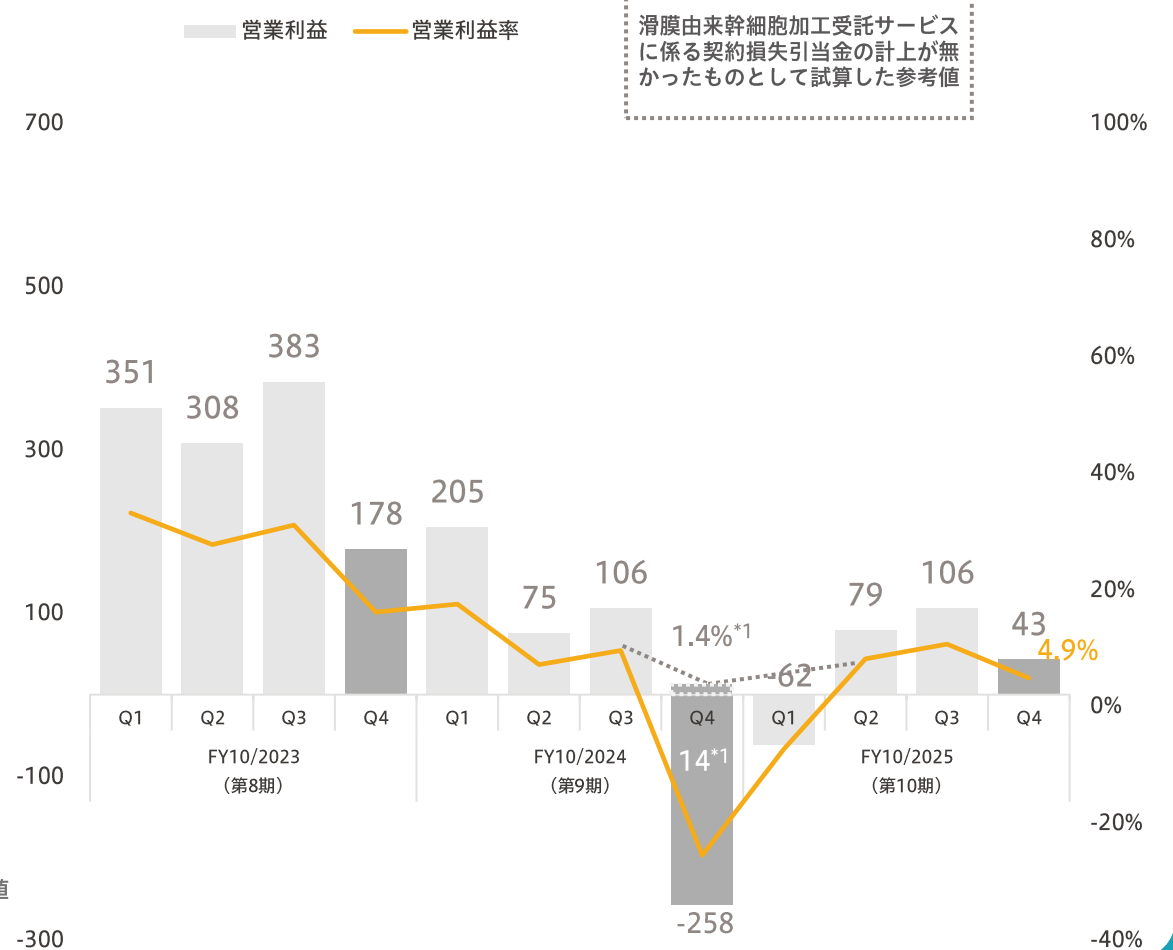
[百万円]

売上総利益の推移



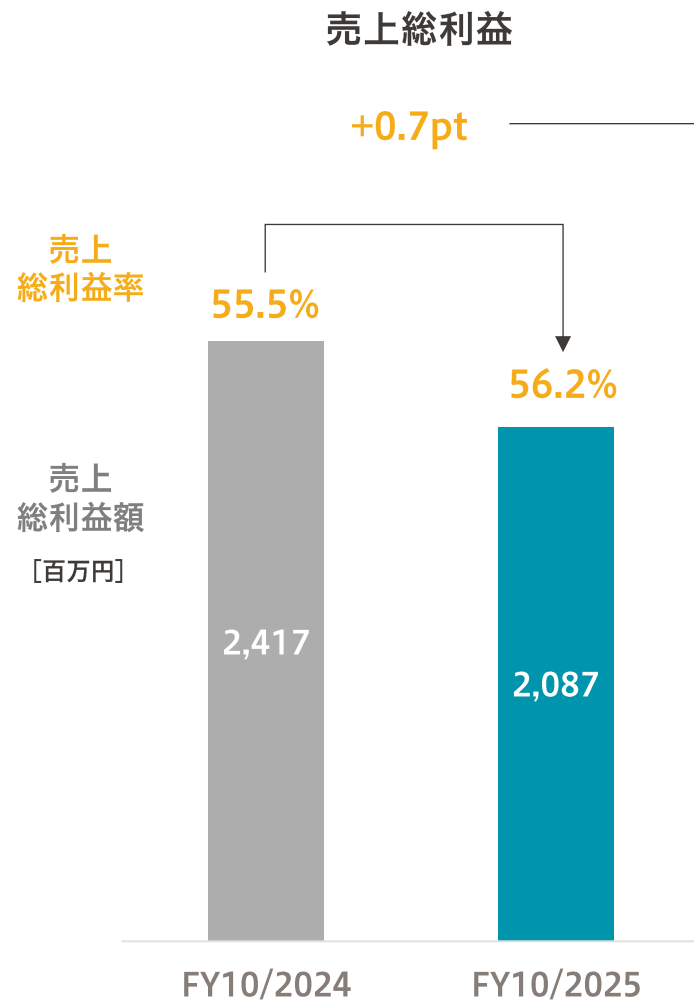
[百万円]

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

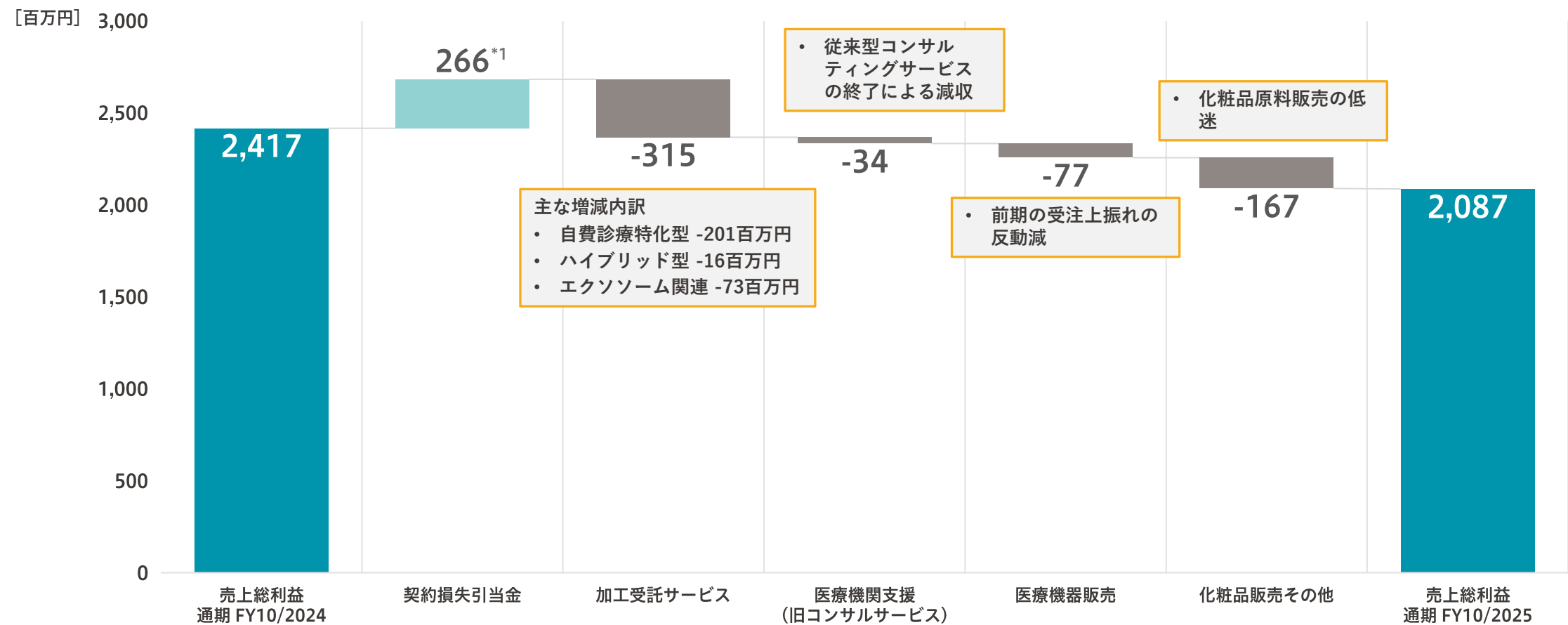
売上総利益率は前期比横ばいで推移



概要

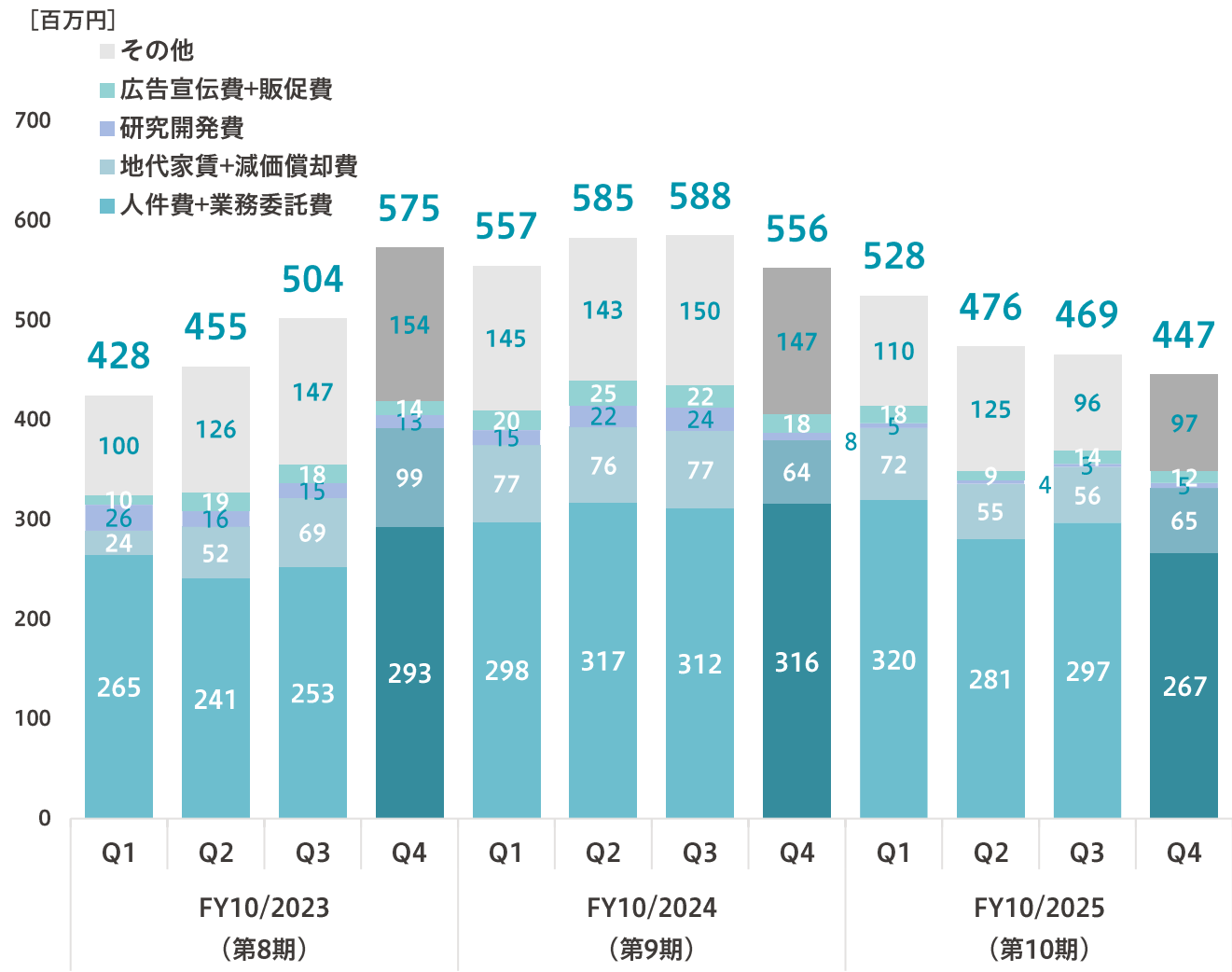
- 売上総利益率が相対的に低い化粧品販売その他の売上比率が増加し、利益率が微減
- 自費診療特化型の売上は減少したものの、前期に計上した滑膜由来幹細胞加工受託サービスの契約損失引当金の反動により、利益率は改善
- 医療機関支援の収益構造変更により、利益率が低下
- 出荷製品構成変化により利益率が微増
- 売上減と売上総利益率の相対的に低い化粧品OEMの売上比率が増加し、利益率が低下

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低迷により、通期売上総利益は前期比減少



*1: Q4 FY10/2024に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を計上したため

販売管理費の減少は進んだものの、売上減少に伴う更なる削減余地の検討が必要



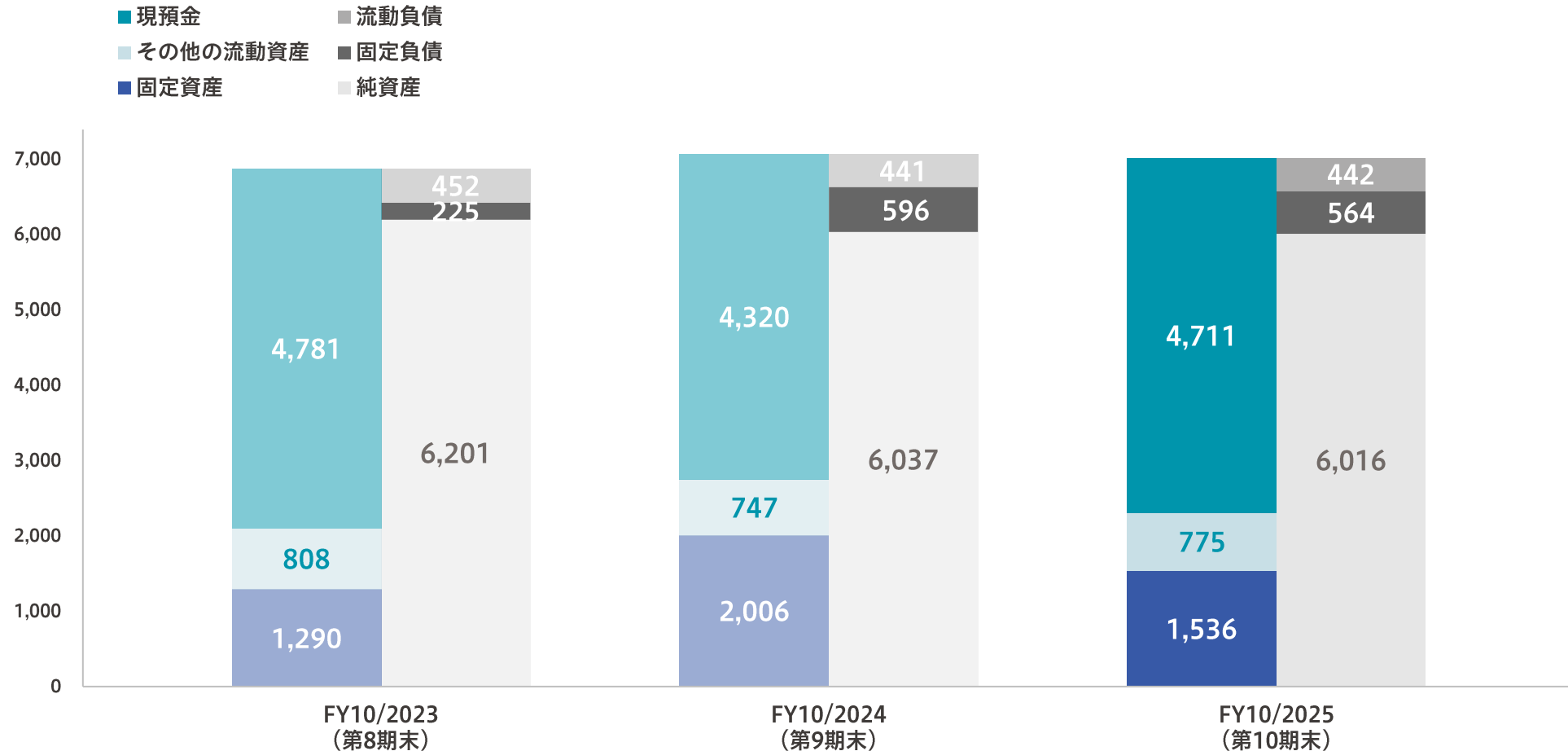
FY10/2024	FY10/2025	前期比
合計 (百万円)		
2,288	1,920	-16.1%
人件費+業務委託費		
1,246	1,166	-6.4%
地代家賃+減価償却費		
296	250	-15.6%
研究開発費		
71	19	-73.1%
広告宣伝費+販促費		
87	54	-38.0%
その他		
586	430	-26.7%

修正予算に対し、計画通りの削減

事業			2025年10月期(10期) 販管費方針	年間修正予算減額分*1 実績減額分*2		年間修正予算増額分*1 実績増額分*2		達成率
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			52	59	87%
		産科婦人科	引き続き注力事業として推進	-25	-23			91%
		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	-59			103%
		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	-89			99%
	コンシューマー事業		新しい事業の在り方を模索		28	31	90%	
	医療機器事業		安定事業として運営	-7	-7			101%
	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			72	72	100%
		法規 コンサル	加工受託事業との連動性強化	-4	-4			103%
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	-115			100%
		海外	事業の優先度を見直し	-37	-37			100%
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	-337	-315			107%
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			151	158	96%

営業キャッシュフローの伸長に加え、有価証券の売却や敷金返還等により現預金が増加
固定資産等は製造拠点集約に伴い減少し、財務基盤は引き続き堅調

[百万円]



第2部

セルソースビジョン Year0の総括

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

事業の選択と集中を終え、
事業規模に合わせた一層のスリム化と新規領域におけるリソース有効活用の検討フェーズに移行

達成事項

- 非注力事業の撤退・凍結
 - エクソソーム創薬事業を自費診療領域向けサービス開発に転換
 - 動物事業から撤退
 - 海外事業の優先度を見直し
- 販管費の最適化
 - 間接部門や非注力事業の販管費を減額し、注力事業を増額
 - 販管費総額は前期比約16%減

11期にむけた対応方針

- 注力事業の成長鈍化による、抜本的戦略の見直し
- 利益確保のためのコスト構造の見直し
- 事業拡大のための積極的な研究開発投資



1

経営リソース
配分の最適化

自費診療特化型医療機関の売上減が続き、
ハイブリッド型整形外科向けサービスの更なる強化による特定医療機関依存からの脱却が必要

達成事項

11期にむけた対応方針

2

整形外科向け
既存事業の拡充
（対医療機関）

- 重点注力医療機関の設定と注力先におけるオーダー数の拡大
 - 1,430件→2,073件（p.13参照）
- 医療機関支援の開始
 - ハイブリッド型整形外科1院
 - 自費診療特化型整形外科1院



- 非注力先からのオーダー数減少をうけた、営業戦略の見直し
- 自費診療特化型医療機関からの受注減底打ちにむけた、支援の実現
- 医療機関支援の事業化は追及せず

既存事業の強化、新規事業の推進のために外部パートナーとの連携を進めるも、
事業拡大につなげる型作り、活用方針の検討が必要

3

ビジョン実現に
向けた先行投資
(対パートナー企業)

達成事項

- ・ フィットネスジム『リハスル』の1店舗目をオープン
 - ・ 10月に高齢者向けフィットネスジム『リハスル』の1店舗目を千駄木に10月にオープン
- ・ dヘルスケアアプリ会員向けの情報発信
 - ・ 膝の痛みに関するコラム配信
 - ・ 提携医療機関の紹介

11期にむけた対応方針

- ・ 外部パートナーとの連携による多店舗展開にむけた事業の型作りと収益性の追求
- ・ 整形領域での集客効果は限定的であり、他領域での活用方法も検討

第3部

2026年10月期 経営方針及び業績予想

下方修正は現在のビジネスモデルの限界を示唆
創業者復帰により、次の非連続成長へのビジョンを打ち立てました

ASC進化

01

- ・ 局所治療から全身メンテナンスへ
- ・ 無血清培地で差別化を図り、安全性を向上

真正エクソソーム

02

- ・ 医薬品レベルの厳格な品質管理
- ・ 安定的なグローバル供給体制を構築

コンシューマー

03

- ・ Signalift刷新と新睡眠ブランド投入
- ・ 安定的キャッシュカウとして育成

インバウンド

04

- ・ 内なるグローバル化を推進
- ・ アジア富裕層を国内医療機関へ送患

自由診療支援

05

- ・ DXによる新たな顧客体験（CX）の提供
- ・ 高付加価値市場への展開を支援

「受託」から「課題解決」へ

FROM

特定の医療機関からの
加工受託に依存した体質



TO

細胞加工技術をベースとした
顧客の課題解決（ソリューション）

新戦略アプローチ

自社の技術・製品（ASC / Exosome / Consumer）で、市場の課題を能動的に解決

既存事業の構造転換による売上構成の変化と、新たな付加価値創出のための先行投資により、今期は戦略的に一時的な営業損失を見込んでいます

2024-2025

整地（守り）

澤田体制の成果

- 上場企業としての強固な経営基盤構築
- 「選択と集中」によるコスト構造の見直し
- ガバナンス強化とコンプライアンス徹底
- 不採算事業の早期整理を完了



2026～

非連続成長（攻め）

山川新体制の決意

- 「創業モード」へ回帰し、リスクを取る
- 科学的根拠（エビデンス）× スピード
- 局所治療から「Wellness & Longevity」へ
- トップライン成長の加速

Wellness & Longevity

局所から全身へ。治療から老化制御へ。

私たちの技術は「ひざ関節（局所）」だけに留まりません。
全身の健康・老化制御（Wellness & Longevity）という巨大市場を
科学的エビデンスに基づいて開拓します。

未開拓のASC市場（静注：再生医療法下）を強化

01 高付加価値化

- 局所治療だけでなく、全身のメンテナンス需要（Longevity/抗老化）に対応

02 無血清培地への改良

- 動物由来成分を排除し、安全性を飛躍的に向上
- よりクリーンな培養環境を実現

03 保存液の最適化

- 輸送時の細胞生存維持を目的に洗浄操作を削減する独自処方を追加
- 遠隔地への高品質な提供が可能に

04 脱「患者様の主観に頼る」

- 医療機関が臨床評価（検査）とセットで提供し、
- 臨床効果を可視化
- DNAメチル化評価に基づく治療提案に繋がるよう
- 能動的に技術協力

MARKET SITUATION

Wild West

無法地帯

- 由来不明・安全性未確認の製剤が市場に流通
- 品質基準が曖昧で信頼性が欠如



OUR APPROACH

Genuine

真正の供給

- 医薬品レベルの厳格な品質管理体制
- 安定的なグローバル供給体制の構築

ここでの収益をさらなる研究開発に回すバリューチェーンを構築

PURPOSE

安定基盤の 構築

医療B2Bの収益変動を補完する
確実なキャッシュカウ

KEY INITIATIVE

Signalift 刷新に加えて、Wellness 睡眠の課題を解決する 新商品のローンチ

Signalift 刷新

独自のエクソソーム原料を活用し、「機能性」を追求した高機能スキンケアへ

新睡眠ブランド

Wellness領域への拡大、睡眠の課題を解決する新商品をローンチ

CONCEPT

円安 × Japan Quality

TARGET

PRIMARY TARGET

アジアを中心とした富裕層の
「Longevity（抗老化）治療」ニーズ

メディカルツーリズム Flow

STEP 01

事前相談

多言語コンシェルジュによる
プランニング・調整

STEP 02

来日・検査

提携医療機関での詳細な
メディカルチェック

STEP 03

施術

高品質なASC /
Exosome治療の提供

STEP 04

帰国後ケア

遠隔モニタリングと
継続的なアフターフォロー

KEY CONCEPT

DX × Customer Experience

単なる機器販売ではない
新たな顧客体験の創出による
医療経営の進化

OUR STRATEGY

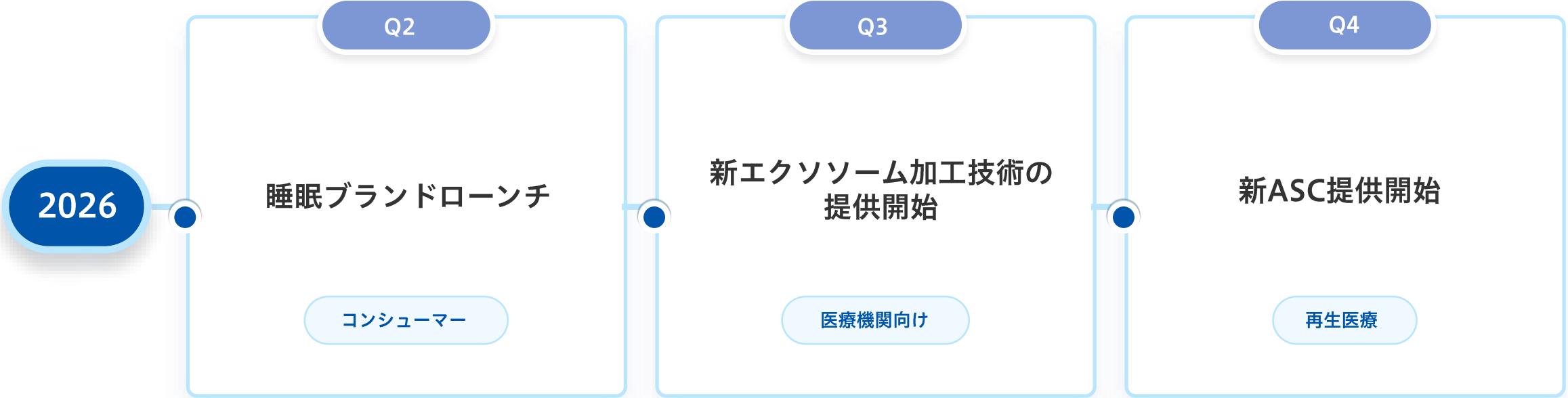
成功モデルのパッケージ導入

知見とノウハウの融合

- 整形外科での自由診療開拓ノウハウと山川CEOの美容医療知見を統合
- 実績に基づく成功メソッドを提供

高付加価値市場への拡大

- 美容医療を本丸とする高収益市場へターゲットを拡大
- 多角的な収益機会を創出する

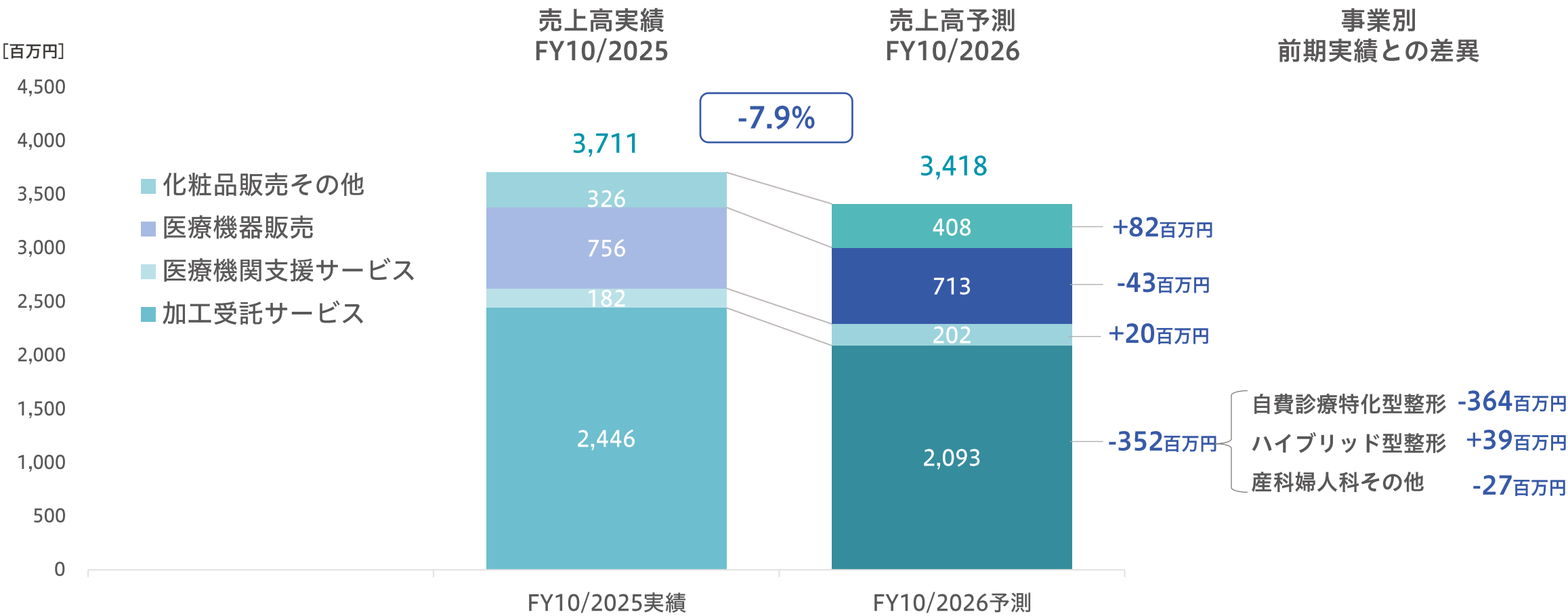


2026年10月期は既存事業の構造転換に伴う売上構成の変化と、
新たな付加価値創出のための先行投資による、一時的な費用を計上

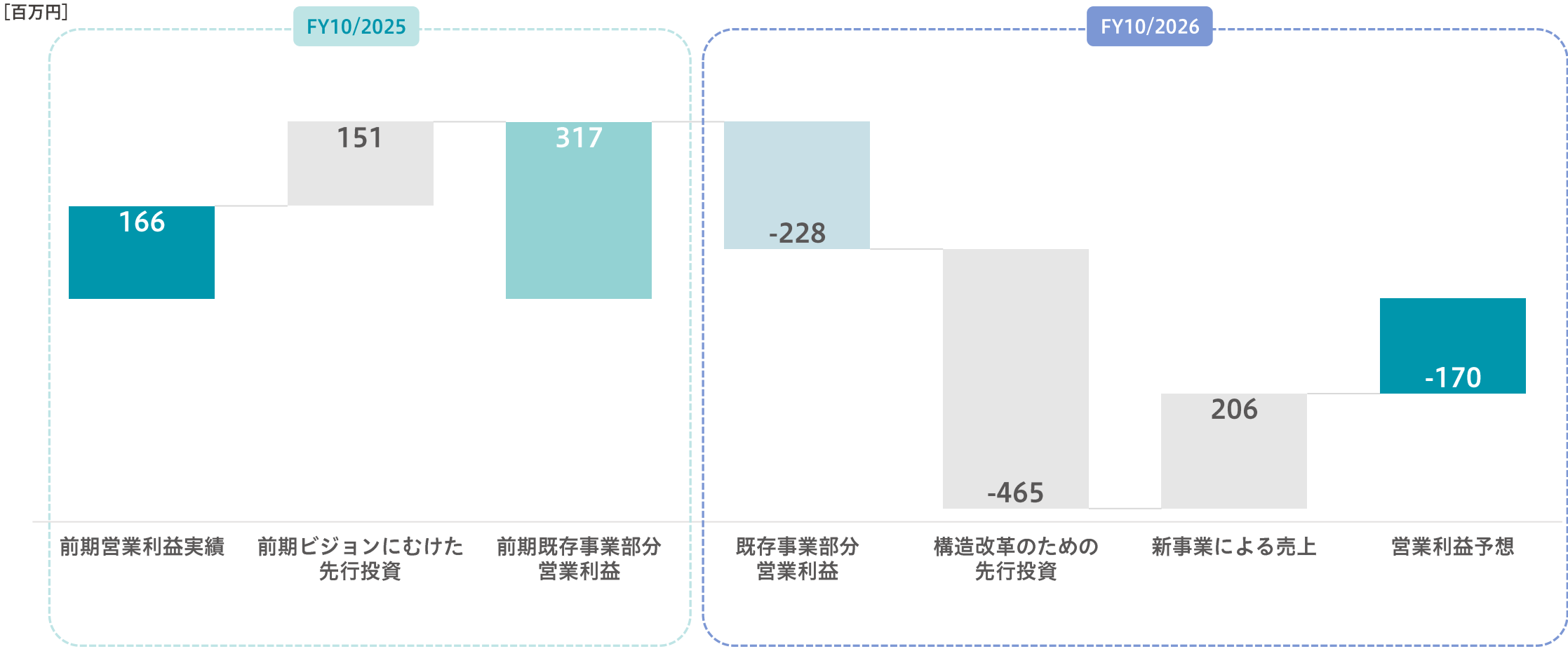
[百万円]	業績予想			
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通期予想 (2026年10月期連結)	3,418	-170	-164	-136
前年実績比	-7.9%	—	—	—
参考：前期実績 (2025年10月期)	3,711	166	167	10

- **売上高**：加工受託サービス、医療機器販売、化粧品販売の売上は来期下げ止まるものの減収見込み
下期以降、PB（新睡眠）ブランドの立ちあがりを想定
- **営業利益**：医療機関向けの事業モデルの構造転換、サービス拡充のための研究開発強化及びPBブランド
立ち上げのため戦略的な投資を先行させ、一時的な営業損失計上を想定
- **当期純利益**：今期は大きな営業外・特別損益項目の発生予定はなし
- **配当**：戦略的な投資資金確保のために、当期は無配の予定

既存事業の構造転換による一時的な減収の影響から、通期業績は前期比減収を見込む



既存事業の構造転換及び新たな付加価値創出のために一時的な費用が先行し、営業利益は1.7億円の損失計上の見込み



2026年度予算の営業損失計上を発表させていただきました。

これはセルソースの
次なる巨大市場への跳躍のための覚悟です。

山川 雅之

代表取締役CEO / M.D.

各種KPI Appendix

期末提携
医療機関数

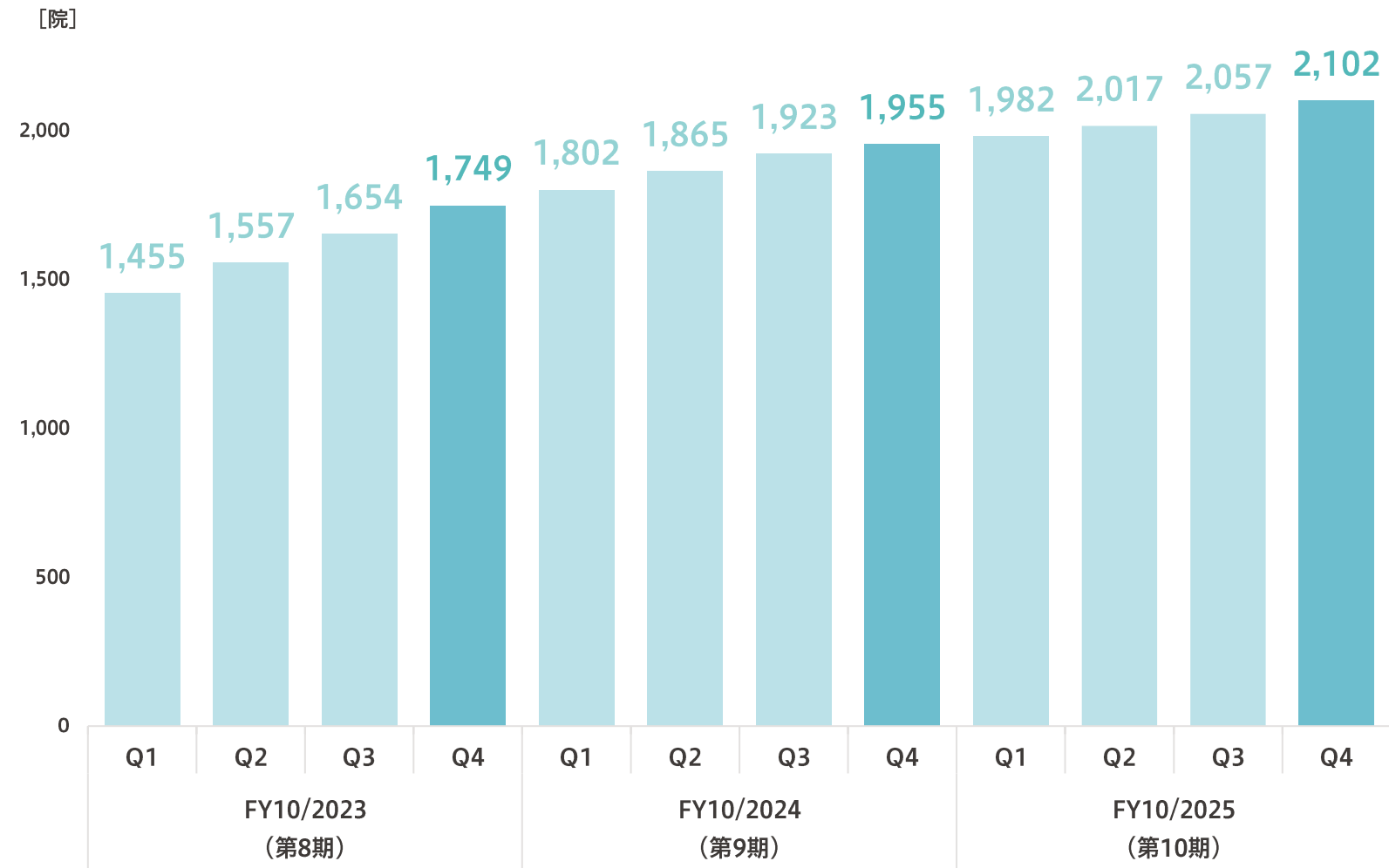
2,102院
(前期比+147院)

血液由来
加工受託件数(当期累計)

19,446件
(前期比-8.9%)

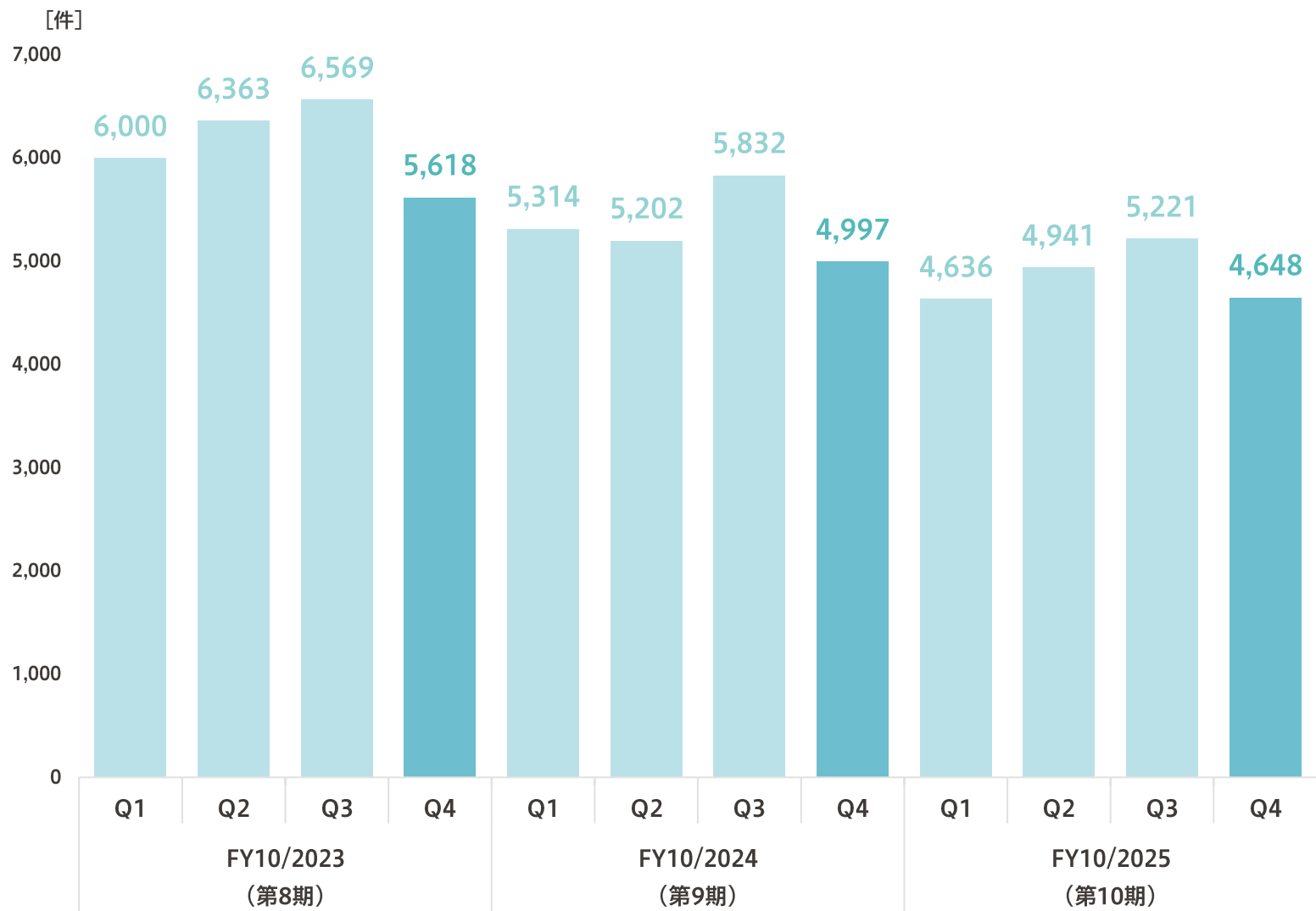
脂肪由来幹細胞
加工受託件数(当期累計)

1,386件
(前期比-13.3%)



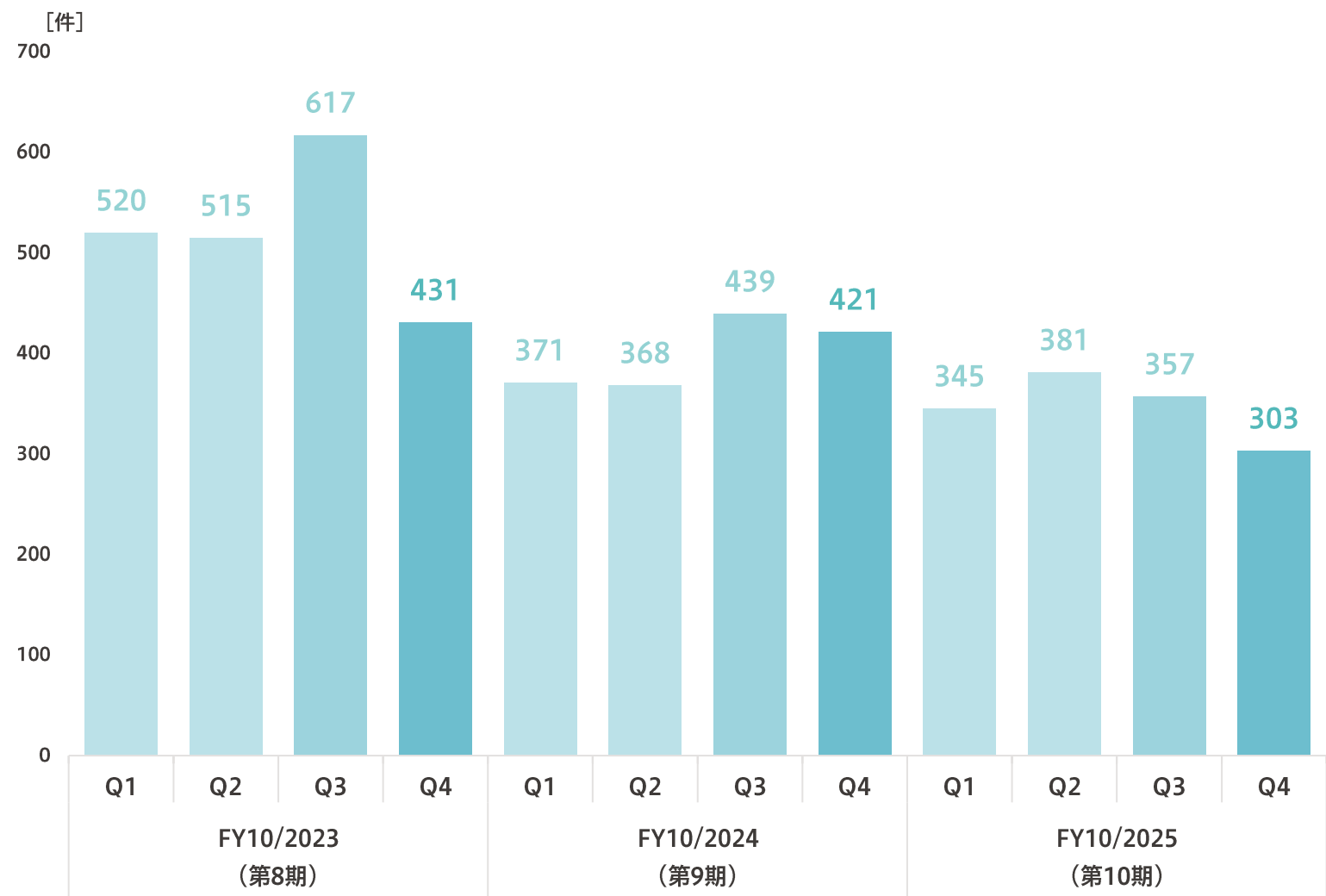
当期末 **2,102**院
(前年同期比 +**147**院)

*1: 自費診療特化型医療機関の閉院件数を控除



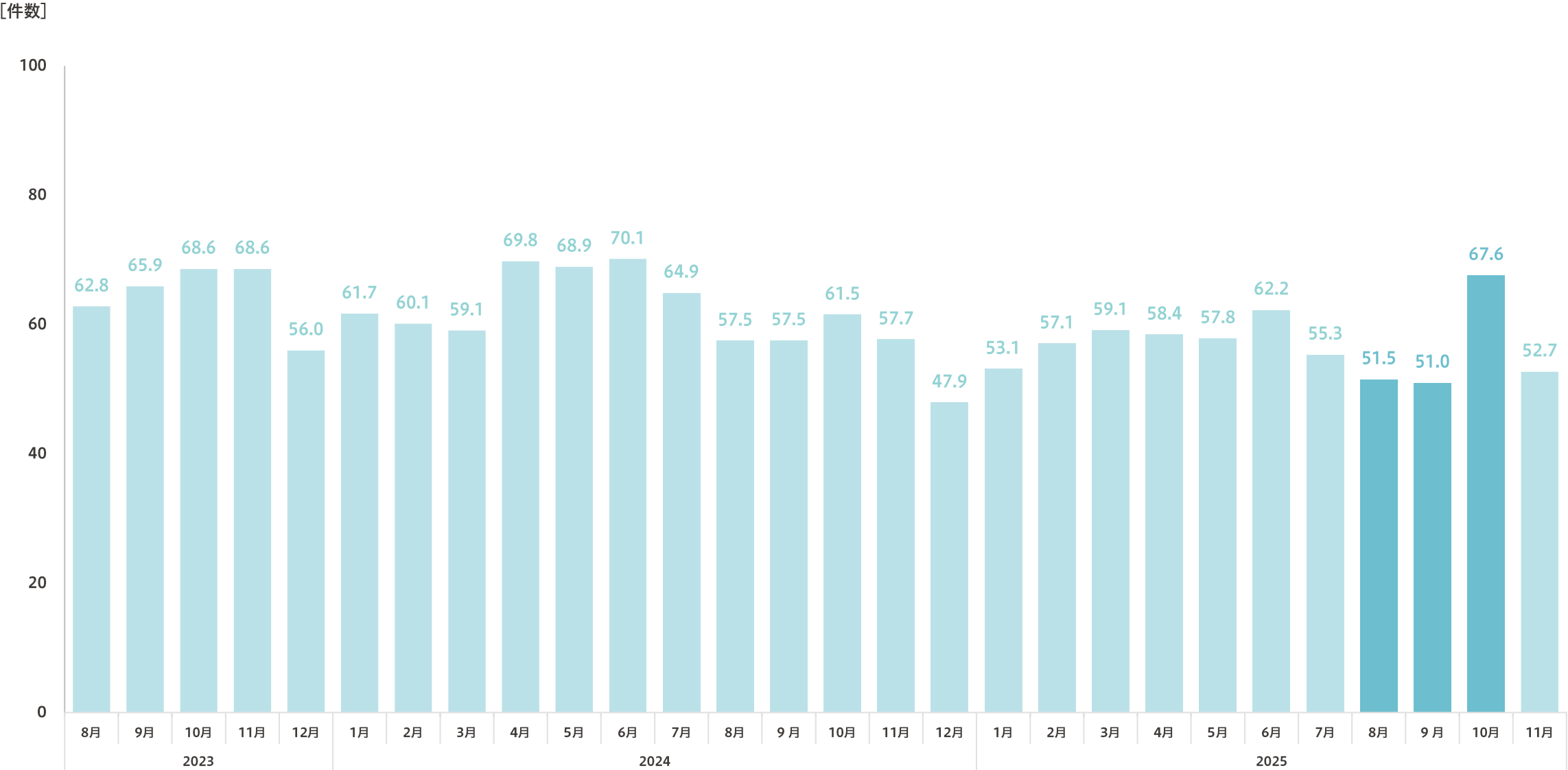
当四半期計 **4,648**件
(前年同期比 -7.0%)

累計 **114,461**件



当四半期計 **303** 件
(前年同期比 -28.0%)

累計 **10,605** 件



		FY10/2024		FY10/2025				Q1/FY2024 ~ Q4/FY2024	Q1/FY2025 ~ Q4/FY2025
		Q3	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)	14	15	15	15	13	13	16	13
	アクティブ率*3	100.0%	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	171.6	675.7	737.2
	オーダー数 (件)	3,001	2,637	2,282	2,500	2,570	2,231	11,487	9,583
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	1,491	1,379	1,491
	アクティブ率*3	39.4%	36.6%	34.8%	34.3%	35.3%	31.7%	56.6%	49.5%
	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	4.9	10.6	11.2
	オーダー数 (件)	2,392	2,003	1,912	1,954	2,064	2,311	8,295	8,241
全体	期末提携医療機関 (院)	1,366	1,393	1,408	1,436	1,467	1,504	1,395	1,504
	アクティブ率*3	40.0%	37.3%	35.5%	35.0%	35.9%	32.2%	57.1%	49.9%
	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	9.4	24.8	23.7
	オーダー数 (件)	5,393	4,640	4,194	4,454	4,634	4,542	19,782	17,824

		FY10/2023				FY10/2024				FY10/2025			
(百万円)		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高		1,059	1,111	1,235	1,104	1,173	1,054	1,113	1,013	849	971	997	893
	(加工受託サービス)	743	735	873	793	664	671	712	694	555	639	680	571
	(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	60
	(医療機器販売)	180	177	166	179	297	188	225	206	218	204	149	184
	(化粧品販売その他)	21	88	60	53	154	130	133	87	53	86	108	77
販売管理費		428	455	504	575	557	585	588	556	528	476	469	447
営業利益		351	308	383	178	205	75	106	-258	-62	79	106	43
四半期純利益		216	194	265	248	143	156	74	-136	-45	56	75	-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	7,023
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	6,016

EBITDA	366	323	403	208	234	110	145	-206	-5	128	160	98
FTE*1	160	176	191	198	208	211	207	204	195	182	187	186
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	527

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	4,951
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	303
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	4,648
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	2,102

*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