



2026 年 7 月 21 日

各 位

会社名 ADR バイオメディカルホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 鈴木 隆二
(コード:3750 東証スタンダード)
問合せ先 経営企画部長 草間 竜太郎
(TEL. 03-6261-9067)

2026 年度～2028 年度 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2027 年 3 月期を初年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景と位置づけ

当社グループは、2019 年にサイトリ・セラピューティクス株式会社(現 ADR セラピューティクス株式会社)の株式を取得し子会社化して以来、脂肪組織由来再生(幹)細胞(ADRCs)を用いた治療の研究開発を中心として、再生医療分野での事業構築を進めてまいりました。

この度、当社グループの主力製品で、短時間のうちに脂肪組織から ADRCs の調製が可能なセルーション遠心分離器の国内生産体制の構築が完了したこと、2022 年に製造販売承認を取得した男性腹圧性尿失禁の治療に対するセルーションセルセラピーキット SUI の保険適用に向けた手続きに目途が立ったこと等から、ようやく事業の収益化を実現できるフェーズに到達いたしました。

本計画期間(2027 年 3 月期から 2029 年 3 月期)を当社グループの「Regeneration(再生)フェーズ」と位置づけ、事業モデルの確立と企業価値の最大化を図る期間といたします。

2. 対象期間

2027 年 3 月期から 2029 年 3 月期までの 3 ヶ年

詳細に関しましては、添付資料をご参照ください。

以 上

ADR

ADRの技術。細胞のチカラ。

MID-TERM BUSINESS PLAN

中期経営計画 2026-2028

ADRバイオメディカルホールディングス株式会社（東証スタンダード 3750）

2026年7月 | 投資家向け説明資料

目次

1

中期経営計画（2026–2028年度）

2

成長ドライバーと先行投資

01

中期経営計画（2026–2028年度）

計画ハイライト — 2026年度の黒字化と2028年度の成長

初年度（2026年度）に確実な黒字化を実現し、2028年度の高収益化へ

2026年度 売上高

7.5 億円

確実な黒字化を計画

2026年度 営業利益

+0.3 億円

黒字化を達成

今期 導入予定

50 台

レンタル・リース合計

2028年度 売上高

40.6 億円

2026年度比 約5倍へ

2028年度 営業利益

24.7 億円

高収益化を計画

売上総利益率

約80 %

ストック型の高収益

会社概要 — 上場再生医療プラットフォーム企業

独自の非培養再生医療（ADRCs）を基盤に、医療機器の販売・レンタルと再生医療サービスを展開

上場区分

東証スタンダード（証券コード 3750）

持株会社

ADRバイオメディカルホールディングス株式会社

子会社

ADRセラピューティクス株式会社
ADRアニマルセラピー株式会社
ADRバイオシステムズ株式会社

事業の柱

① 医療機器 販売 ② レンタル・リース ③ 再生医療
（ADRCs・ネオセラ）

主要顧客

整形外科・美容クリニック・大学病院・泌尿器科

許認可・品質基準

- 第一種医療機器製造販売業
（13B1X10155）
- 高度管理医療機器 販売業・貸与業
（4501170039）
- 医療機器修理業（13BS201579）
- QMS省令（ISO13485）準拠体制

日米欧の3極承認実績（PMDA / FDA / CE）

事業モデル — 4つの収益源

「機器 直販／レンタル・リース／メーカーサポート／ディスポ販売」の4つで収益を構成

① 機器 直販

2,400 万円/台

フロー

医療機関へ直接販売（提示価格）。

② レンタル・リース

非公開

フロー

リース会社経由で医療機関へ提供。卸価格は非開示。

③ メーカーサポート

60 万円/台・年

ストック

レンタル・リース導入分の年間継続収益。

④ ディスポ 販売

35 万円/個

ストック

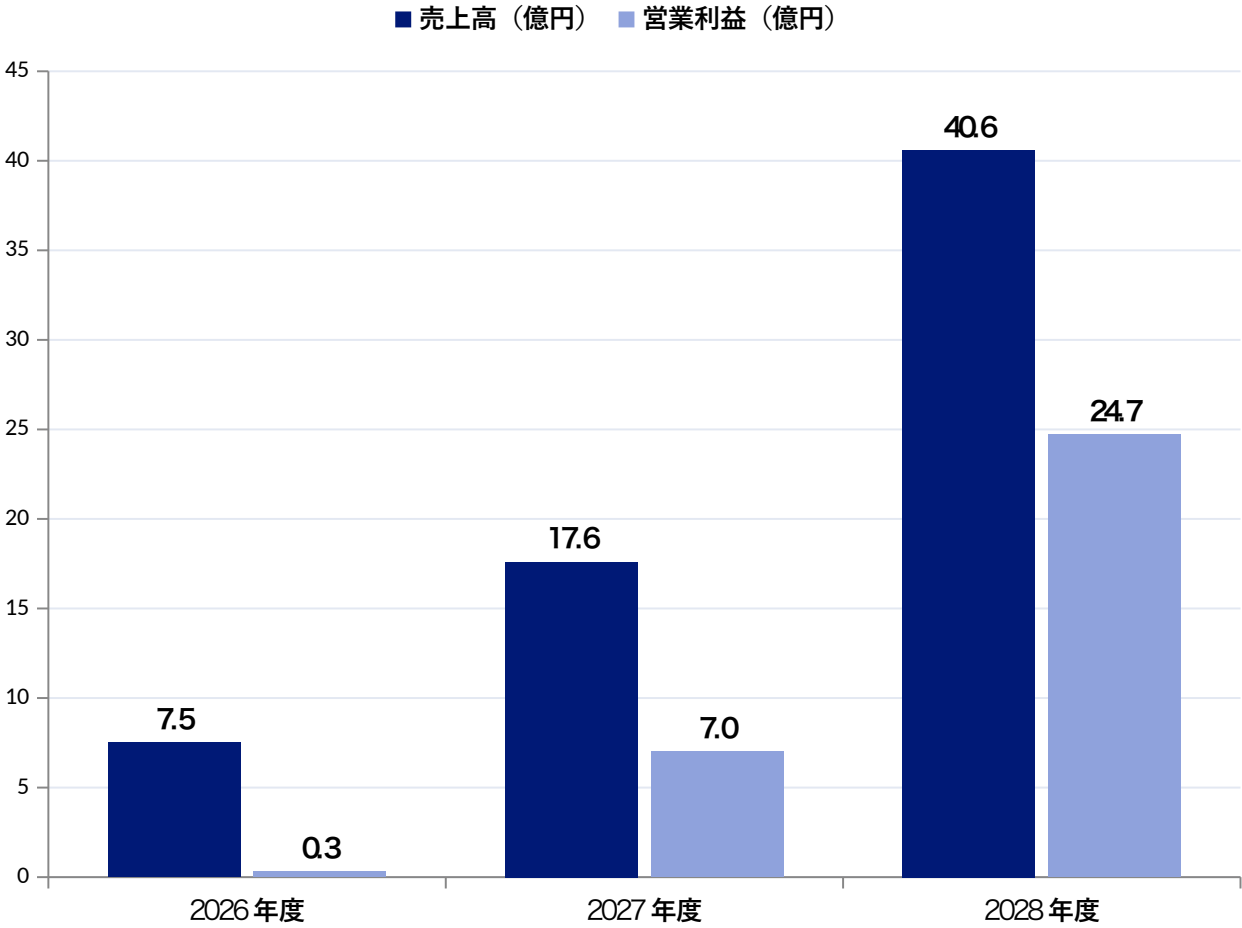
導入施設で症例ごとに継続販売。

導入拡大がストック収益を生むビジネスモデル

導入施設の増加に伴い、ディスポーザブル製品・メーカーサポート・NeoCella等の継続収益が積み上がるストック型ビジネスモデルです。

業績計画 — 2026-2028年度

2026年度に黒字化を達成し、ストック収益の拡大とともに高収益へ成長



項目	2026年度	2028年度
売上高（億円）	7.5	40.6
営業利益（億円）	0.3	24.7
営業利益率	4%	61%
売上総利益率	80%	79%
当期純利益（億円）	0.2	24.6

※ 中期事業計画（連結ベース）に基づく計画値。2026年度＝2027年3月期。

導入計画 — 今期はレンタル・リース合わせて50台

目的は台数販売ではなく“成功モデルの構築”。まず20台を確実に稼働させ、今期50台導入へ

今期（2026年度） 導入予定

50台

レンタル事業・リース事業 合計

段階的な立ち上げ

- ① まず20台を確実に稼働させ、成功モデルを構築（最優先）
- ② その実績を土台に、今期中に50台導入

計画の方針

- 確実に達成できる計画

初年度は無理な台数を置かず、確実な黒字化と成功モデルの構築を優先

- 導入実績に応じ上方修正

年度別の販売台数は固定せず、導入が伸びた段階で計画を適宜見直し

- 戦略情報は非開示

レンタル会社への卸価格・年度別の販売台数等は事業戦略上非開示

- 直販の併走

医療機関向けの直販も別枠で推進

現況 — 上市に向けた導入施設との最終調整

2026年10月1日の「セリューション®エリート（Celution® Elite）」上市に向け、現在、レンタル事業の導入候補施設との最終調整を進めています。まずは初期導入20台を確実に稼働させ、成功モデルを構築するとともに、運営ノウハウや導入実績を蓄積することで市場からの信頼を獲得し、今期中のレンタル・リース合計50台導入の実現を目指します。

ストック型ビジネスモデル — 導入拡大が継続収益を生む

導入施設の増加に伴い、ディスポ・メーカーサポート・NeoCella等の継続収益が積み上がるストック型モデル

フロー収益 — 機器の導入

今期（2026年度） 導入予定

50 台

レンタル・リース合計

機器の直販・レンタル・リースで導入。
導入実績に応じて拡大し、計画は適宜上方修正。



ストック収益 — 継続的に積み上がる

- ① ディスポーザブル製品

導入施設が症例ごとに継続購入

- ② メーカーサポート

レンタル・リース導入分の年間サポート収益

- ③ NeoCella（ネオセラ）

導入施設へのアップセル提供

導入施設の増加に伴い、継続収益が積み上がる

02

成長ドライバーと先行投資

臨床エビデンス — 大学・多施設・査読論文

大学・多施設・国際誌に裏付けられた臨床実績が、当社ADRC治療の大きな差別化

重症虚血肢 (CLI)

94.1%

大切断回避率（死亡0%・8大学）

変形性膝関節症

500 例超

単一術者・機能有意改善($p<0.01$)

腹圧性尿失禁 (SUI)

国内初

脂肪由来幹細胞で国内初の承認

CLI 多施設試験の副次評価（治療前→6ヶ月）

虚血性潰瘍縮小

83.3% $P=0.0072$

安静時疼痛改善

90.6% $P<0.0001$

6分間歩行距離

72.2% $P=0.0028$

出典：名大 室原豊明教授ら／Angiogenesis誌 2022（DOI付）、J Clin Med 2021 ほか。※研究段階の数値を含む。

独自技術・製品ポートフォリオ

非培養ADRC（90分・日帰り・CPC不要）を核に、承認済キットと新製品へ展開

1 90分・日帰り

脂肪採取から投与まで同一手術内で完結

2 CPC・培養が不要

自動閉鎖系。中小医療機関にも導入可能

3 自家移植で低リスク

免疫拒絶・汚染リスクを最小化

製品ポートフォリオ

セルセラピーキット

承認済 ✓

承認番号23000BZX00357000

セルーション®エリート

2026年10月 上市

国産新型機・クラス1届出

ネオセラ（UC）

開発・提供

臍帯由来・脂肪由来・
形成外科・不妊/婦人科

ネオセラ事業 — 導入施設へのアップセル

馬の繁殖領域で研究データを蓄積。ヒトへの応用は研究段階にあり、導入施設へのアップセルを目指す

製品の仕組み（NeoCella UC）

- 臍帯由来の細胞外小胞複合体

培養上清ではなく細胞そのものを原料に製造

- 機能性成分を豊富に含有

エクソソーム様粒子・成長因子・miRNA

- 不妊・婦人科への応用を研究

子宮内膜の受容性改善・胚の着床をサポート

研究データ（馬・研究段階）

① 着床率（馬） **約3倍**

馬の一般的な着床率 20%未満 と比較して約3倍を確認

② 受胎率（馬） **58.8%**（全体 10/17）

難治性子宮内膜炎のリピートブリーダーでも 40.0%

事業展開

- 馬：繁殖領域へ本格供給を開始
- ヒト：研究段階。セルーション導入施設への限定提供（アップセル）を予定

※ 研究数値はいずれも馬を対象とした研究段階のデータであり、ヒトでの有効性を示すものではありません

市場・成長戦略 — 領域別の攻め方

再生医療 届出クリニックを母集団に、確度と単価の高い領域から段階的に導入を拡大

美容医療

主力市場

乳房再生が主力。提携先で乳房再生 累計約3,000症例の実績。

整形外科

重点領域

変形性膝関節症を中心に導入拡大。

保険（尿失禁）

信頼性

腹圧性尿失禁の保険適用化

施術オペレーション — 日帰り4～5時間・1日2名対応

準備

30分

脂肪採取

40分

細胞抽出

90分

注入

60分

2026年度の事業マップ — 実行計画と、視野に入れる海外展開

2026年にレンタル立ち上げ・適用拡大・ネオセラ展開を実行。あわせて、海外展開も視野に入れる

2026年 実行計画

着実な立ち上げ

- セルーション®エリート上市
- まず20台を確実に導入・稼働（最優先）
- 稼働支援で成功モデルを構築

適用拡大・ネオセラ展開

- SUI保険収載の適用を目指す
- ネオセラを用いたヒト細胞への研究開始
- ネオセラを用いた馬への本格供給開始
- ネオセラ（犬・猫）ペット領域への供給開始

+ 海外展開も視野に

● サウジアラビア

KAIMRC提携。SFDA承認を目指し臨床エビデンスを移転。

● 中国

現地パートナーと連携し、NMPA承認取得を目指しネオセラ事業を展開。

※ 海外展開は今後の検討事項として位置づけ、本計画の数値には織り込んでいません。

将来見通しに関する注意事項

- ・本資料において提供される情報には、いわゆる「見通し情報（forward-looking statements）」が含まれています。
- ・これらは、現時点で入手可能な情報に基づく当社の見込み・予測・前提であり、リスクや不確実性を含んでいます。
- ・実際の業績等は、経済環境・市場動向・法的規制・品質及び安全性の確保並びに製造体制・特定の取引先・研究開発・広告宣伝戦略・システム障害・風評リスク等の様々な要因により、記載の見通しと異なる可能性があります。
- ・また、本資料に記載の財務数値・KPI・台数・収益は当社の事業計画に基づく試算であり、確定値ではありません。臨床に関する数値には研究段階のものが含まれます。