



株式会社SQUIZの株式取得補足資料

2026年4月1日

株式会社セレス | 東証プライム[3696]

マイノリティ出資

2022年7月

SQUIZ株式6.1%取得

連結子会社化

2026年4月1日

SQUIZ株式90.0%取得

第三者割当による自己株式処分

2026年4月17日

セレス株式約300百万円を
平野氏・安宅氏に割当て

案件概要

会社名	株式会社SQUIZ
事業内容	オンライン診療プラットフォーム
譲渡日	2026年4月1日
取得価額	3,600百万円（議決権所有割合90.0%）
自己株式処分	SQUIZ経営株主に対して約300百万円の株式を割当て

取得理由

1. D2C・オンライン診療プラットフォーム事業の強化
2. モバイルサービス事業の垂直統合型モデルにおけるシナジー創出
3. SQUIZ経営陣による当社株式の取得を通じて、企業価値向上に向けた認識共有を促進
4. マンダムとのパートナーシップは継続（株主間契約を締結）

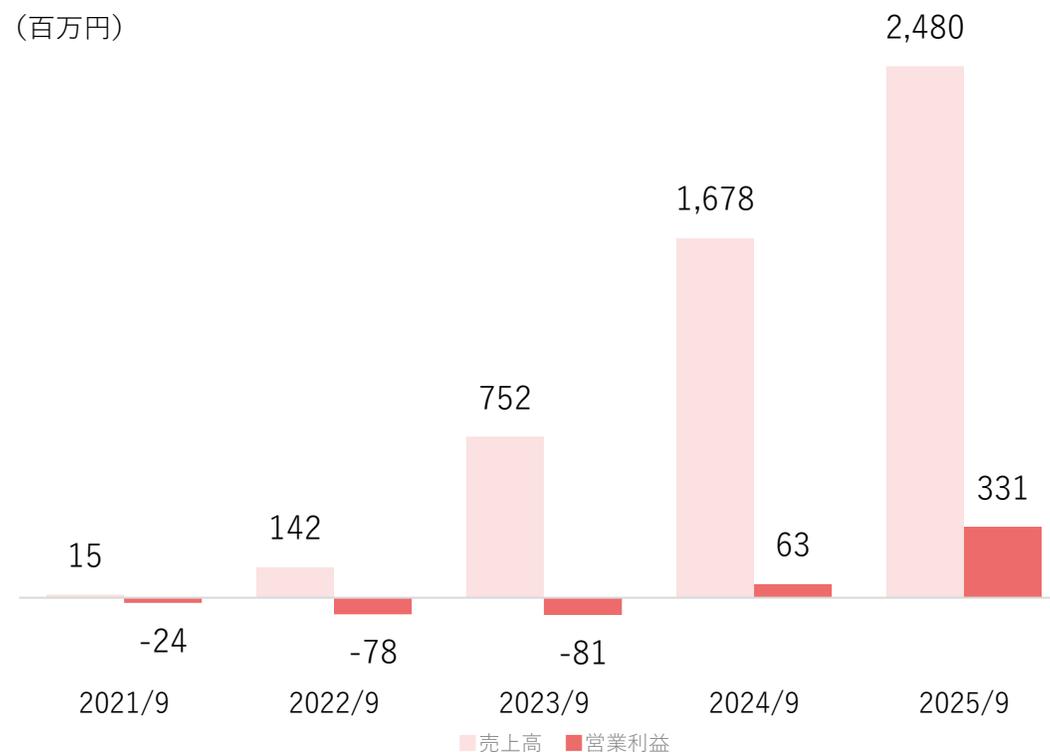
- AGAやピルを中心としたオンライン診療プラットフォーム「Oops（ウープス）」を運営
- グローバルで評価されるクリエイティブ表現により若年層を中心とした顧客基盤を構築

異動する連結子会社の概要

会社名	株式会社SQUIZ
設立時期	2020年11月
代表取締役	平野 巴章
従業員数	22名
事業内容	オンライン診療プラットフォームの運営

売上高・営業利益の推移（取扱高含む）

(百万円)



※ AGA：男性型脱毛症（Androgenetic Alopeciaの略）

※ 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を適用前の数値となります。



高いデザイン力を誇る「Oops（ウープス）」

- 国際的に権威あるデザインコンペティションで複数回のゴールド受賞実績※を有する
- 心理的ハードルの低減を促すクリエイティブ表現が高く評価され強みとなっている

マンダムとの戦略的パートナーシップ



- マンダムと2025年3月に資本業務提携化粧品領域等の共同製品開発を実施
- 本提携を維持するためマンダムとの株主間契約を締結し業務連携を継続

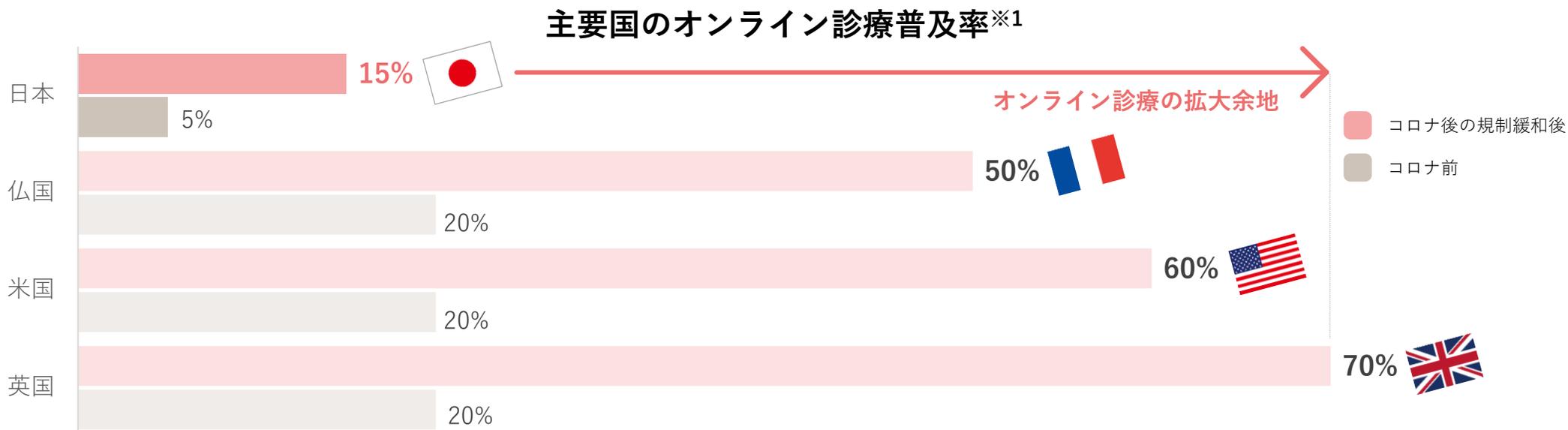
有名サロン・アパレルショップとのコラボレーション



- 全国10店舗以上展開するサロン『OCEAN TOKYO』とラグジュアリーブランドセレクトショップ『RESTIR』とコラボレーション
- AGA治療への啓蒙活動や販促活動を実施

※ 「Pentawards 2022」にてゴールド（金賞）、「Pentawards」はパッケージデザインにおける世界で最も権威のあるデザインコンペティションであり「Oops（ウープス）」はヘルスケア部門で唯一の受賞を果たす
「iF DESIGN AWARD 2024」にてiFゴールドアワード（金賞）、「iF DESIGN AWARD」は1954年以来続く国際的に権威のあるデザインアワードであり「Oops WOMB（ウープス ウーム）」は従来のイメージを覆すデザインが高く評価された

- 国内オンライン診療普及率は諸外国対比でなお低水準で拡大余地が大きい
- 対面受診のハードルが高い治療の潜在需要の顕在化を通じて市場の拡大が見込まれる



※1 日本経済新聞「ネット診療、やりたくない 開業医『登録だけ』の本音」を参考に作成

国内の商材別患者数※2



※2 浜松町第一クリニック「AGA（男性型脱毛症）実態調査2024」「日本のED(勃起不全)有病者数調査2019」、United Nations「Contraceptive Use by Method 2019」、厚生労働省「精神障害にも対応した地域包括ケアシステムを構築すること」「精神保健医療福祉の現状等について」より当社推計

- 自社でオンライン診療プラットフォームを構築、米国のデジタルヘルスケア領域に先行的に参入
- 継続的な顧客接点の創出によりLTVを拡大し売上成長を実現

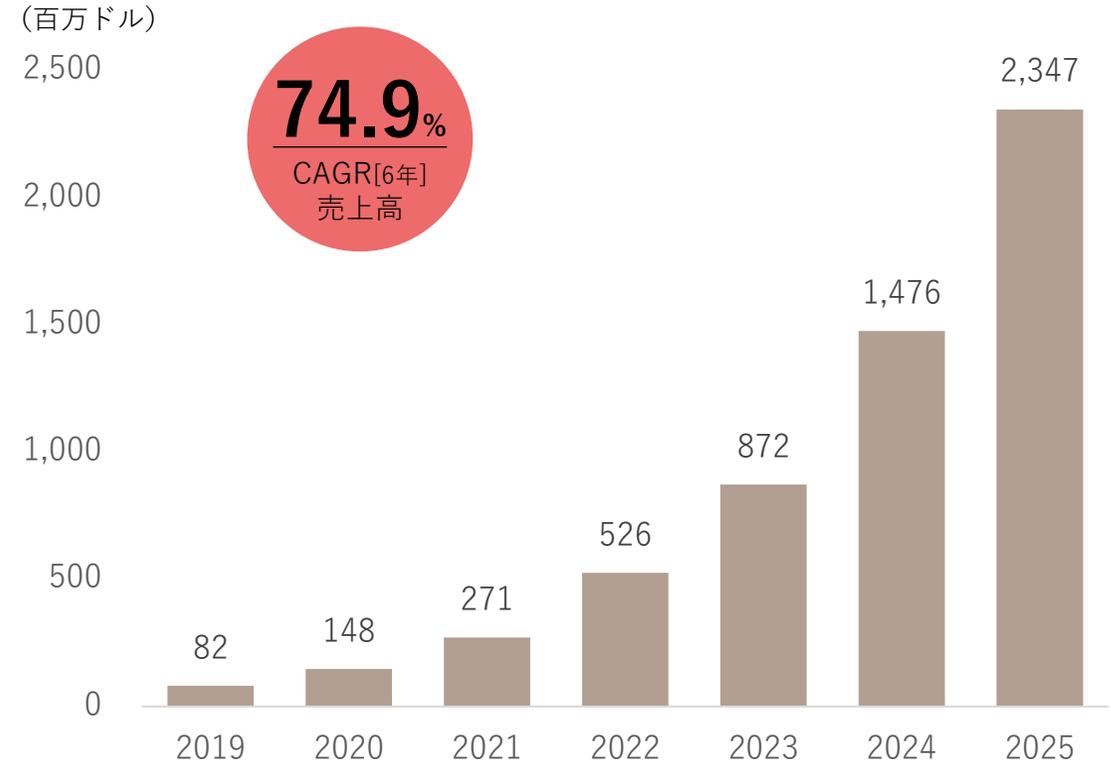
企業概要

会社名	Hims & Hers Health, Inc.
所在地	San Francisco, CA, USA
設立	2017年
上場市場	NYSE (2021年上場)
時価総額	約2兆円 (2026年3月末)

事業概要

- 自社が展開するプラットフォームでオンライン診療を提供
- AGAやEDの治療を「ウェルネス」としてブランディングし顧客層を拡大
- 定期販売を中心としており安定的な収益基盤を構築

売上高



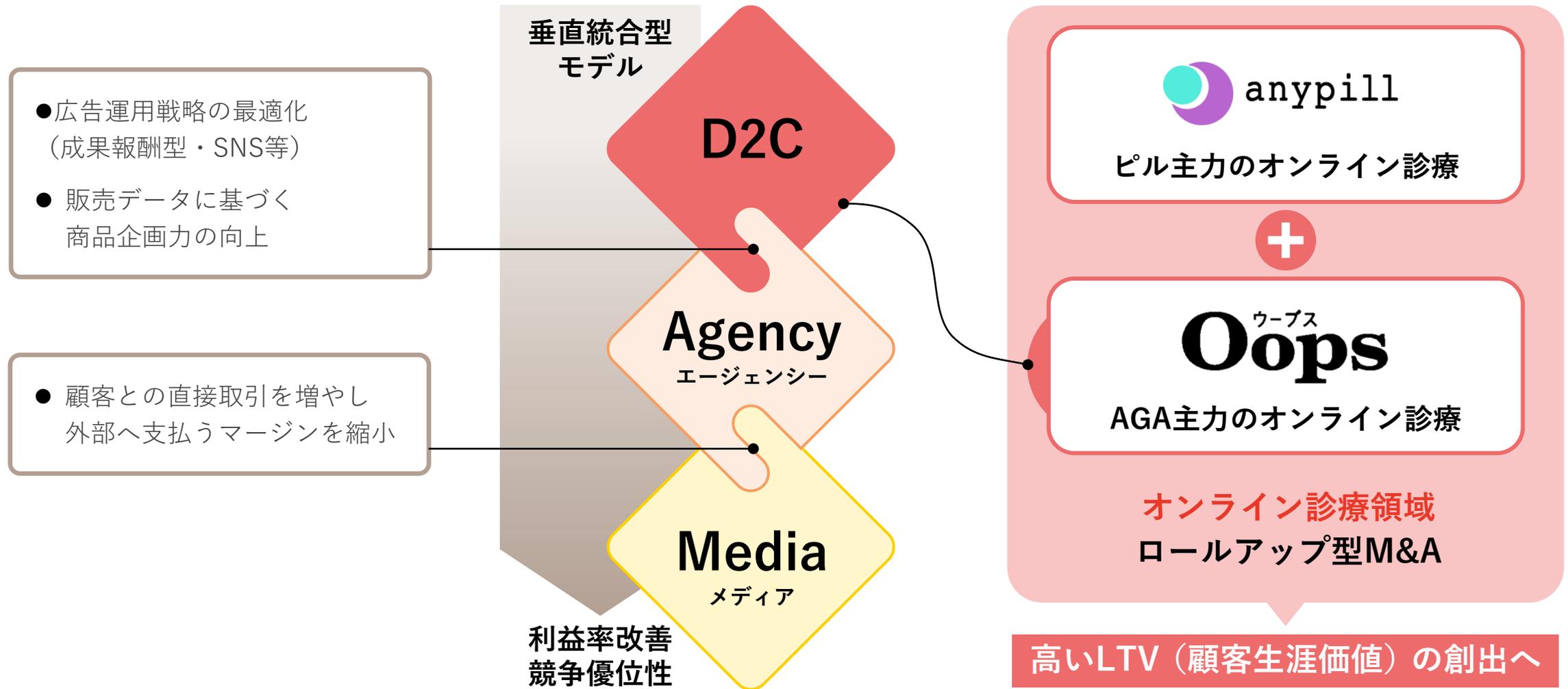
出所: Hims & Hers Health, Inc. 10-k

- 中核事業のポイント経済圏・ブロックチェーン事業に経営資源を戦略的に集中
- 事業の選択と集中を推進、強固な事業ポートフォリオ構築を進める

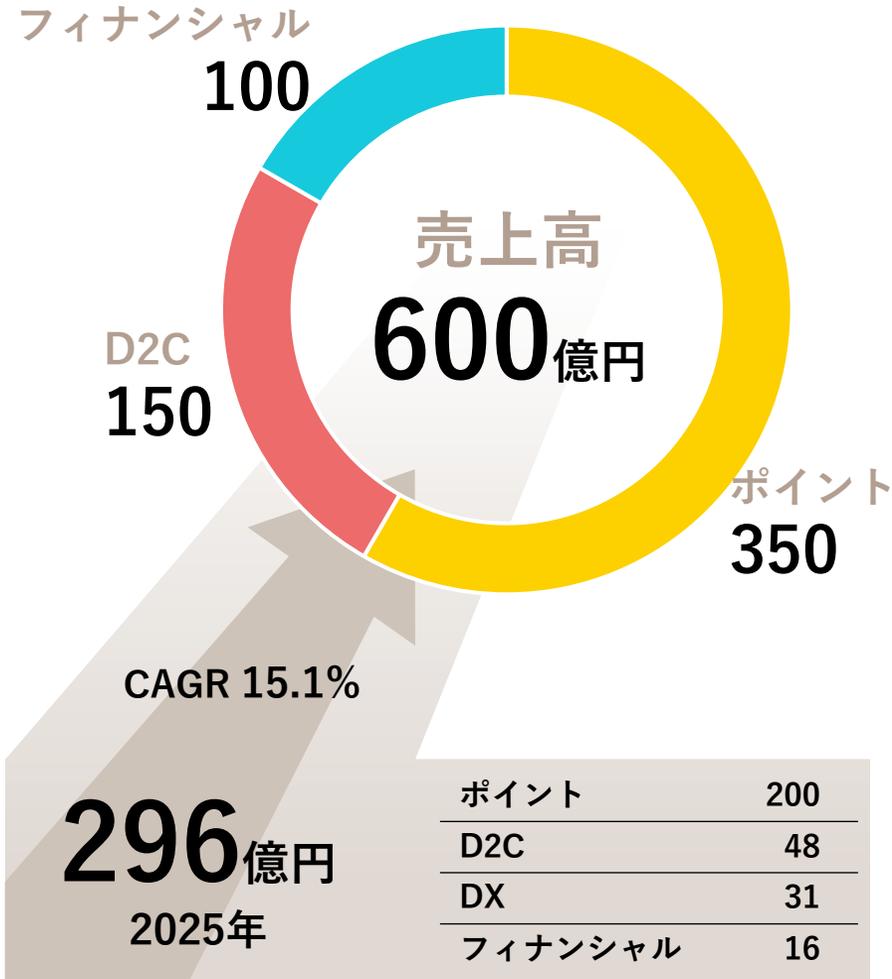


D2Cブランド取得による事業成長戦略

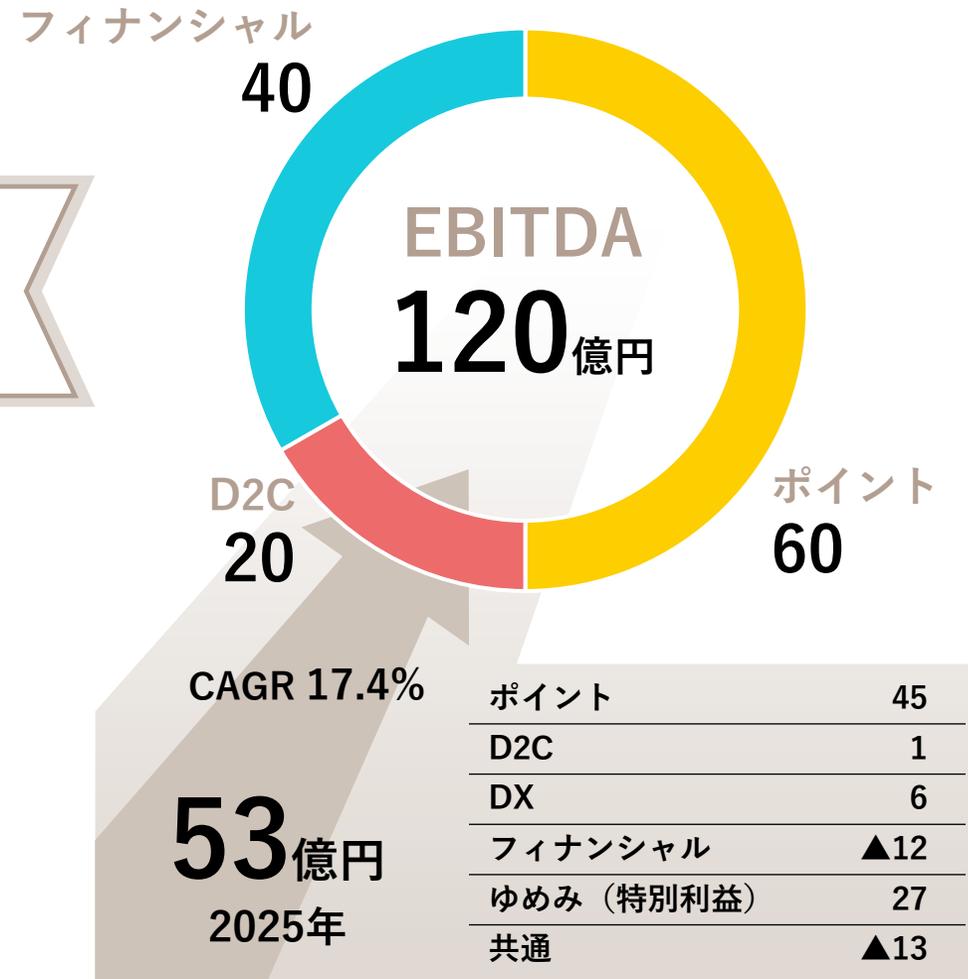
- 高いLTVを創出するオンライン診療プラットフォームを強化し市場シェア拡大を図る
- 垂直統合型モデルに取り込み、マーケティングや送客支援を強化し収益性を高める



- 売上高はポイントが市場成長率を上回る増収に加え、D2C・フィナンシャルの収益拡大を見込む
- EBITDAはポイント・D2Cで着実に利益を積み上げ、フィナンシャルの収益化を目指す

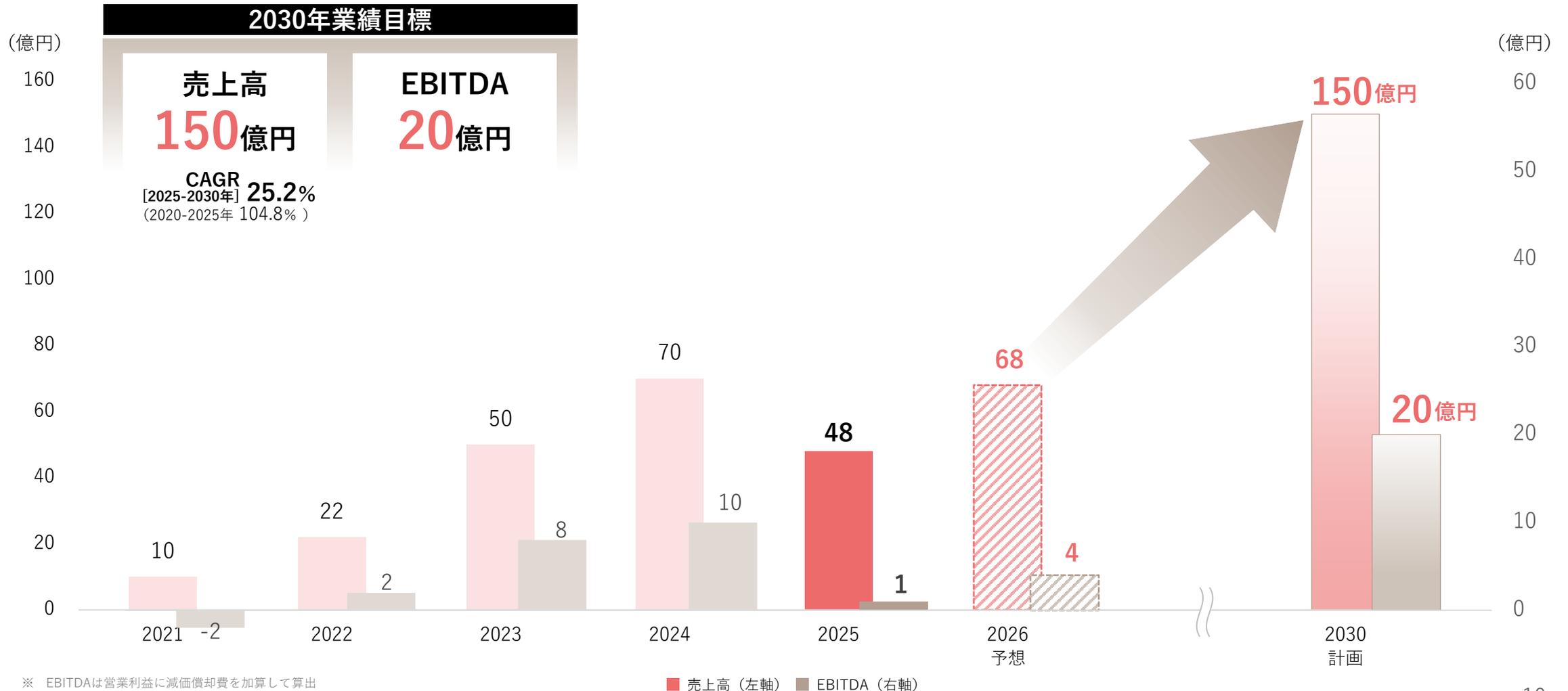


2030年
目標



D2Cの業績目標

- 商品開発とブランド展開の強化に加え、M&Aを活用したSKU拡充を推進
- アフィリエイト広告を中心に潜在顧客層に訴求を進め収益拡大を見込む



- 商品開発とM&AでSKUを拡充、競争力のある商品のブランド化を推進し中長期の成長を実現
- 主力の自社サイト・ECモールに加え、リテール等に販路を拡大し、新規顧客獲得を目指す

ブランド拡充とマーケティング戦略





お問い合わせ先

株式会社セレス

住 所 〒150-6221 東京都渋谷区桜丘町1番1号
渋谷サクラステージ SHIBUYAタワー21階

電 話 03-6455-3756 (直通)

U R L <https://ceres-inc.jp/ir/inquiry/>

メール ir-info@ceres-inc.jp

将来見通しに関する注意事項

- 本資料に含まれる業績予想、計画、戦略等は、現時点で入手可能な情報及び合理的と判断される一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含んでいます。実際の業績は、経済情勢、市場環境、規制変更、競合動向、為替変動などにより、記載内容と大きく異なる可能性があります。
- 法律により要求される場合を除き、当社は本資料の内容を更新または修正する義務を負いません。
- 投資に関する最終判断は、本資料及び関連情報をご確認のうえ投資家ご自身の責任において行ってください。本資料に基づく投資により生じた損害について当社及び情報提供者は一切責任を負いませんので、あらかじめご了承ください。