

Business Model

- 収益構造 -

再現性の高い会員権販売と長期的な
継続課金モデルの融合



BioVaultの“会員権販売”を中心とした 長期継続型の課金モデルを構築

7つの特権と経済的メリットが得られる会員権販売。培養上清液や追加オプション・オリジナルコスメによる継続課金でLTVを伸ばします。将来的には独自トークン（BVT）を活用したマーケットプレイスによって、多種多様なキャッシュポイントを生み出します。

- 800万円の会員権販売を主軸とした“自家iPSオーダーメイドの高単価収益モデル”
- 長期継続を前提とした、実用性と有益性の高い継続課金モデルで収益を多層化
- リアルイベントや医療ツーリズムなど、特権的な会員体験と流通の拡張で事業をスケールさせる

独自性の高いビジネスモデル・サービスパッケージで競合他社との差別化を図ります

Solution: BioVault Membership

世界初、自家iPS細胞を活用した「オーダーメイド・メンバーシップ」。



会員権価格：
8,000,000 JPY
(Tax included)

種別：
完全紹介制・審査制
(Referral Only)

Core Value：
自家iPS細胞の作製
フルオーダーコスメ
複数の会員特権

BioVault会員権・価値の総括

LEVEL 3: Service & Privilege
(権益・体験)

コンシェルジュ
優先枠
SCT特典
イベント

LEVEL 2: Immediate Utility
(実益・配当)

オーダーコスメ
再生医療アプローチ
アンチエイジング








LEVEL 1: Foundation
(細胞資産)

IPS細胞 / 無限培養 / NFT / リスク診断

販売価格：800万円 (税込)

※購入する会員権に応じて利用できるサービスの詳細が異なります。

総合的価値：BioVaultメンバーシップの優位性

Standard Medical Care (一般的医療)	BioVault Membership
 Disconnected services (サービスの分断)	 Asset: iPS細胞の所有 + NFT証明
 Reactive treatments (対症療法)	 Health: 美容から再生医療まで
 No ownership (所有権なし)	 Life: コンシェルジュ + ステータス
	 Finance: トークン付与

成長戦略：売上100億への道筋とトークンエコノミー

Phase 1 Goals (The Scale)

売上目標 **100** 億円 / **3** 年

会員数 **2,000** 名

広告依存なし。紹介・クローズド勉強会を通じた「信頼」によるセールス。

Phase 2 Evolution (The Future)



BioVault Token (BVT) の発行

- 会員権販売から「循環型プラットフォーム」へ。
- 医療ツーリズム (Medical Tourism) と富裕層コミュニティの越境展開。

The background of the slide features a dynamic, artistic composition of blue and white ink splashes. The colors blend and swirl together, creating a sense of movement and depth. The blue is a vibrant, slightly desaturated shade, while the white is bright and clean. The overall effect is organic and fluid, reminiscent of biological cells or molecular structures.

BioVault運営企業：株式会社SCPP

累計売上150億円の実績が証明する細胞資産のリーディングカンパニー

累計150億円以上の売上を実現した SCPPグループのリソースをフル活用します

BioVaultは“付加価値を束ねた複合的なサービス”を提供し、競合他社との差別化を図ります。
ICEとの技術連携による実装基盤、SCとの合理的な事業協定が生み出す相乗効果はとても期待値が高く
SCPPグループの累計実績を考慮すると“当該目標値の達成は現実的、だと考えられます。

- 実用化潮流：iPS技術は研究段階から現実の応用へ、既に動き始めている（美容→再生医療）
- 競合と異なる強み：他とは違う自家iPSオーダーサービスで継続的な収益モデルを構築
- SCPPの組織・実行力：広域な営業体制で積み上げた累計実績、強力な提携企業&機関

結論：SCPPグループの新事業「BioVault」は圧倒的な優位性で市場を席卷できる

健康寿命を延伸する細胞事業との協業により市場背景を熟知



Track Record

過去、テロメアプロジェクトの支援を通じて、十数億規模の資金調達と500名以上の顧客創出に貢献。



Confidence

その成果と経験があるからこそ、当事業（Bio Vault）の成功確度は極めて高いと判断できる。



Strategy

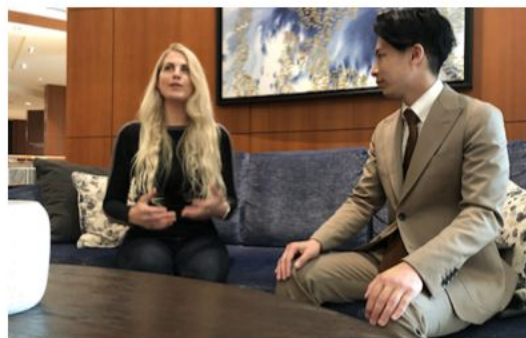
過去の知見を活かし、SCPPのリソースをフル活用する。



特殊医療機関・新興医療企業との協業経験を活かした事業推進



海外の特殊医療機関と協業実績



新興医療のベンチャー企業をPR



様々な特殊医療を体験



細胞治療界の第一人者と結託



細胞治療の現場を視察



医療系カンファレンスを開催

創業15年の活動実績：営業・広報活動で総計6万人以上の顧客を創出



大規模な顧客ネットワーク構築



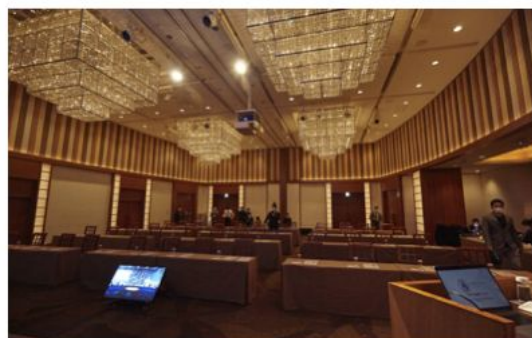
多業種多分野の事業領域に関与



LIVE配信・動画マーケティング



全国各地で説明会・勉強会開催



各種ビジネスイベント成功事例



パーティー・懇親会での機会創出



depa AstraZeneca

ประกาศผู้ชนะโครงการ

SCALING HEALTHCARE
THROUGH INNOVATION

WINNER

บริษัท เอชค ฟรอมเมทีเยอร์



東南アジアの協業企業がメディカルコンペに優勝し世界的な大手医療機関と業務委託を実現

成功確度を高める「4つの条件」

Market: iPS実用化の潮流



Technology: 日本最高水準を目指す技術環境



Positioning: 真正面で競合しにくいポジション



Execution: SCPPの組織力と実行力が、
立ち上げ速度と再現性を担保



この事業は「夢」ではなく、成功確度を高める条件が揃っています。

売上目標

思想設計とリソースの結合により、
100億円規模の事業創出は確実である

会員獲得目標

SCPPグループのリソースをフル活用し、
「BioVault（細胞資産）」という思想を
設計することで、これまでとは異なる顧客
層へのアプローチが可能となり、2,000名
のメンバーシップ契約は実現可能です。



100億円

3年間の売上目標



2,000名

会員獲得目標

富裕層の購買心理とステータス欲求に基づいた設計により、この目標は十分に到達可能な範囲です。

会社概要

会社名	株式会社SCPP
設立日	2011年11月17日
代表取締役	植田 雄輝
取締役	平山 敬博
資本金	50,000,000円
住所	東京都港区赤坂1-12-32 アークヒルズ 森ビル12F
従業員数	48名





代表取締役 植田 雄輝



取締役 平山 敬博



最高技術責任者 小脇 拓也



執行役員 守田 和之



執行役員 西山 優也



顧問弁護士 中野 秀俊

最大の贅沢は「元気でいられる時間」

人生100年時代、
最大の贅沢は“若さ”だけでなく
「元気でいられる時間」です。

自分の細胞資産を生成し、
適切に管理し、未来へ運用する。



私たちは“時を巻き戻す事業”を現実にします。



BioVault

The Future of Cell Asset Management

Contact: info@biovault.jp | www.biovault.jp