



2022年9月期 決算説明資料

株式会社Waqoo
証券コード 4937

2022年9月期決算概要

2023年9月期業績予想

今後の成長戦略

appendix



2022年9月期連結業績ハイライト

Waqoo



業績ポイント

- ✓ 新規顧客獲得の苦戦により売上高は減少
- ✓ 効率の悪い広告媒体を抑制したことにより広告宣伝費は減少
- ✓ 第3四半期より「メディカルサポート事業」を開始（「D2C事業」と2つのセグメントに）
- ✓ SBCメディカルグループ株式会社と業務提携契約を締結
- ✓ 卸売上の伸び悩みにより在庫が滞留し、棚卸廃棄損を商品評価損として計上

PLサマリー

Waqoo

新規顧客獲得の苦戦により売上高は減少。販路拡大を見込み仕入れた商品による卸売上が伸び悩み、在庫が滞留したため、商品評価損271百万円を計上。営業利益は△40百万円。

(単位:百万円)	2021年9月期 実績(個別)		2022年9月期 実績(個別)		前期比	2022年9月期 実績(連結)	
		対売上高比率		対売上高比率			対売上高比率
売上高	4,684	-	2,731	-	58.3%	2,731	-
売上原価	902	19.3%	801	29.9%	88.8%	801	29.9%
売上総利益	3,779	80.7%	1,929	70.1%	51.0%	1,929	70.1%
営業利益	149	3.2%	△40	-	-	△40	-
経常利益	140	3.0%	△21	-	-	△21	-
当期純利益	116	2.5%	△61	-	-	△61	-
1株当たり 当期純利益(円)	41.61		△20.32			△20.41	

※ 2022年8月22日付にて株式会社Waqooメディカルサポートを設立したため、2022年9月期第4四半期より同社を連結子会社とする連結決算を開始。
2021年9月期は連結決算を行っていないため、対前年比増減率は記載しておりません。

セグメント別情報サマリー

D2C事業

- ・ 新規顧客の獲得単価が高止まりし、新規顧客獲得競争の激化の影響を受け苦戦
- ・ 各種CRM施策の実施による既存顧客の継続購入を促進
- ・ 卸売上の伸び悩みにより在庫が滞留し、将来の棚卸廃棄損を商品評価損として計上

メディカルサポート事業

- ・ 第3四半期会計期間より、D2C事業にて培ってきた広告分析・企画提案、LP(Landing Page)制作等のノウハウ、並びに蓄積された各種データ等をベースとした、医療クリニック等に向けた業務支援サービスを開始

(単位:百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期 実績
売上高		
D2C事業	4,684	2,531
メディカルサポート事業	-	200
営業利益		
D2C事業	149	122
メディカルサポート事業	-	156
調整額		△319

※ 当社はこれまでD2C事業の単一セグメントとしておりましたが、第3四半期会計期間より、D2C事業及びメディカルサポート事業の2区分に変更。

※ セグメント利益の調整額△319百万円は、主に報告セグメントに配分していない一般管理費等の全社費用。

メディカルサポート事業について

Waqoo

D2C事業にて培ってきた広告分析・企画提案、LP(Landing Page)制作等のノウハウ、蓄積された各種データ等を活用した、医療クリニック等に向けた業務支援サービスを開始。医療クリニック等に向けた運営サポートを目的として、8月22日付にて当社100%子会社の「株式会社Waqooメディカルサポート」を設立。

医療クリニックに向けた 新たな価値を提供する事業の立ち上げ



D2C事業にて
培ってきた
広告分析・企画提案力

業務支援サービス
運営サポート

医療
クリニック

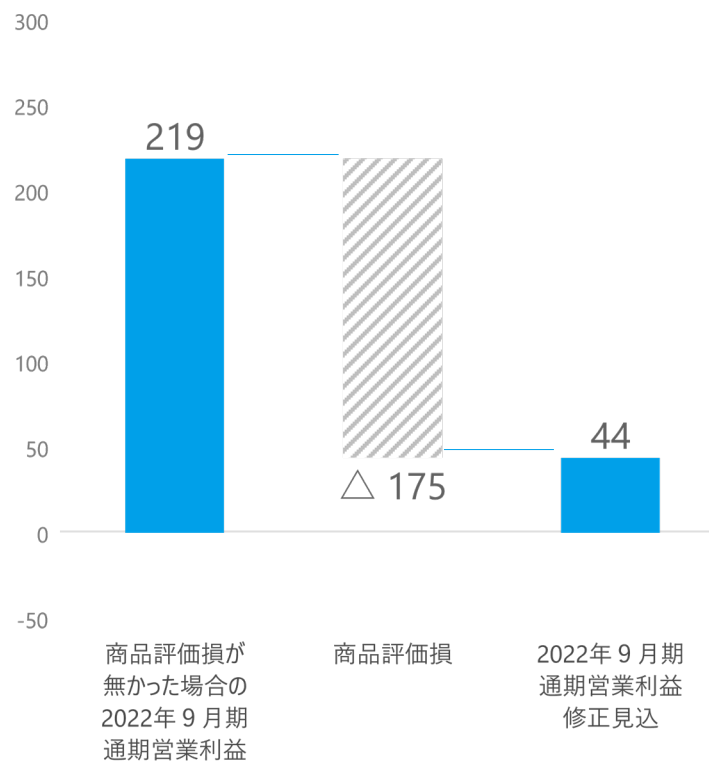
集客支援
リピート率向上
生産性向上

商品評価損について

販路拡大を見込み仕入れた商品による卸売上が伸び悩み、在庫が滞留したため、将来の棚卸廃棄損を商品評価損として271百万円を計上。なお、当該商品評価損を除いた営業利益は231百万円。

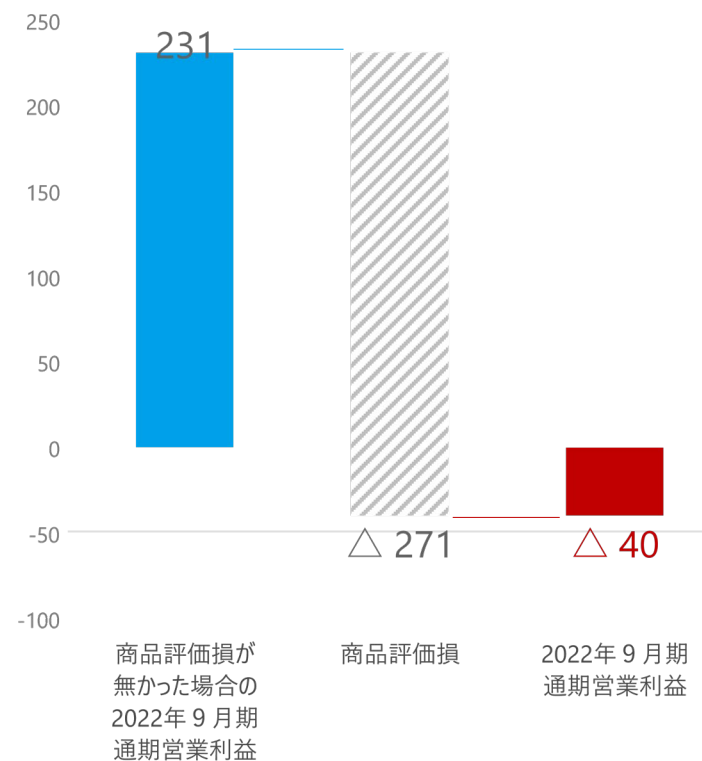
8月10日付 修正見込

(単位:百万円)



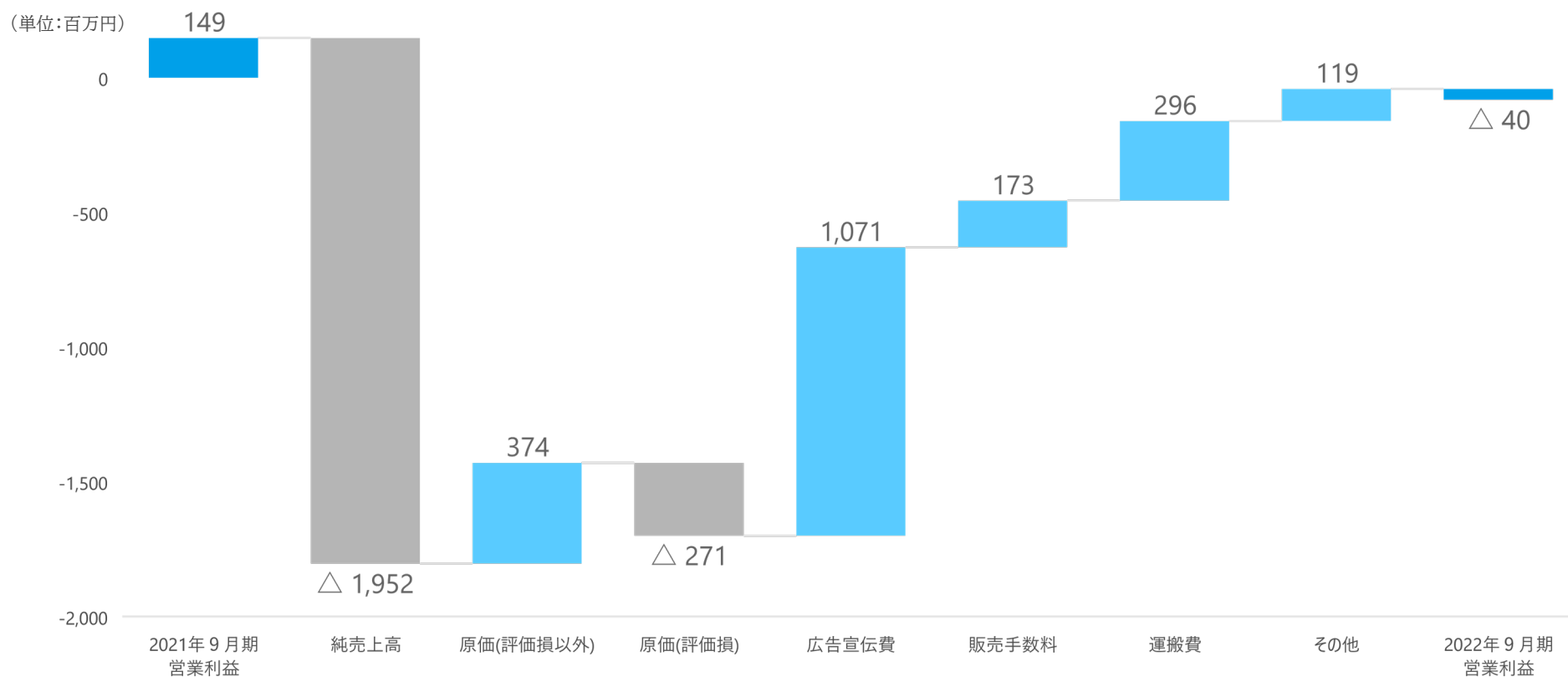
2022年9月期実績

(単位:百万円)



営業利益増減分析(個別)

新規顧客の獲得苦戦による売上高の減少の一方で、効率の悪い広告媒体の抑制による広告宣伝費の減少、販売手数料や運搬費などの売上変動費は減少しましたが、商品評価損271百万円を計上した結果、営業利益は40百万円の減益(前期比△189百万円)。



BSサマリー

資産の部においては、商品評価損の計上により棚卸資産が減少した一方、貸付による支出により固定資産が増加。負債の部においては、借入金の返済により負債が減少し、財務健全性は改善。

(単位:百万円)	2021年9月期(個別)	2022年9月期(個別)	2022年9月期(連結)
流動資産	1,874	1,342	1,343
現預金	1,042	905	906
売掛金	358	246	246
棚卸資産	295	151	151
固定資産	26	220	219
資産合計	1,901	1,563	1,563
流動負債	711	558	559
固定負債	388	265	265
負債合計	1,100	824	824
株主資本	800	738	738
純資産合計	800	738	738
負債・純資産合計	1,901	1,563	1,563

※ 2022年8月22日付にて株式会社Waqooメディカルサポートを設立したため、2022年9月期第4四半期より同社を連結子会社とする連結決算を開始。
2021年9月期は連結決算を行っていないため、対前年比増減率は記載していません。

CFサマリー

営業活動によるキャッシュ・フローは168百万円、投資活動によるキャッシュ・フローは貸付による支出等により△175百万円、財務活動によるキャッシュ・フローは借入の返済等により△129百万円となった結果、現金及び現金同等物の増減は△136百万円となり、期末残高は906百万円。

(単位:百万円)	2021年9月期	2022年9月期	内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	△128	168	売上債権の減少127百万円、棚卸資産の減少132百万円、未払金の減少96百万円、前払費用の減少158百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6	△175	貸付による支出200百万円、償却債権の回収による収入24百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	703	△129	長期借入れによる収入100百万円、長期借入金の返済による支出221百万円
現金及び現金同等物の増減	568	△136	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,042	906	-

※ 2022年8月22日付にて株式会社Waqooメディカルサポートを設立したため、2022年9月期第4四半期より同社を連結子会社とする連結決算を開始。2021年9月期は連結決算を行っていないため、対前年比増減率は記載していません。

2022年9月期決算概要

2023年9月期業績予想

今後の成長戦略

appendix



2023年9月期 連結業績予想

2023年9月期の連結業績予想は、売上高1,791百万円、営業利益115百万円、経常利益149百万円、当期純利益122百万円を見込む。

(単位:百万円)	2022年9月期 実績		2023年9月期 予想		前期比
		対売上高比率		対売上高比率	
売上高	2,731	-	1,791	-	△34.4%
売上原価	801	29.9%	-	-	-
売上総利益	1,929	70.1%	-	-	-
営業利益	△40	-	115	6.4%	-
経常利益	△21	-	149	8.3%	-
当期純利益	△61	-	122	6.8%	-
1株当たり 当期純利益(円)	△20.41		40.78		

セグメント別の業績予想

D2C事業

- ・ SBCメディカルグループと当社の双方の強みを活かしたコラボレーション商品を共同開発し販売
- ・ 新商品リリースによる商品カテゴリーの拡充

メディカルサポート事業

- ・ 医療クリニックに向けた広告制作・運用サービス、業務支援サービス、運営サポート事業の展開
- ・ SBCメディカルグループと当社の双方の強みを活かした「血液由来加工・脂肪由来幹細胞加工」の受託サービス事業の全国的展開

(単位:百万円)	2022年9月期 実績	2023年9月期 予想	前期比
売上高			
D2C事業	2,531	1,185	△53.2%
メディカルサポート事業	200	605	302.9%
営業利益			
D2C事業	122	384	312.9%
メディカルサポート事業	156	98	△37.2%
調整額	△319	△367	

※ セグメント利益の調整額は、主に報告セグメントに配分していない一般管理費等の全社費用であります。

2022年9月期決算概要

2023年9月期業績予想

今後の成長戦略

appendix



成長戦略のための業務提携について

Waqoo

新たにSBCメディカルグループ株式会社と
業務提携契約を締結いたしました。

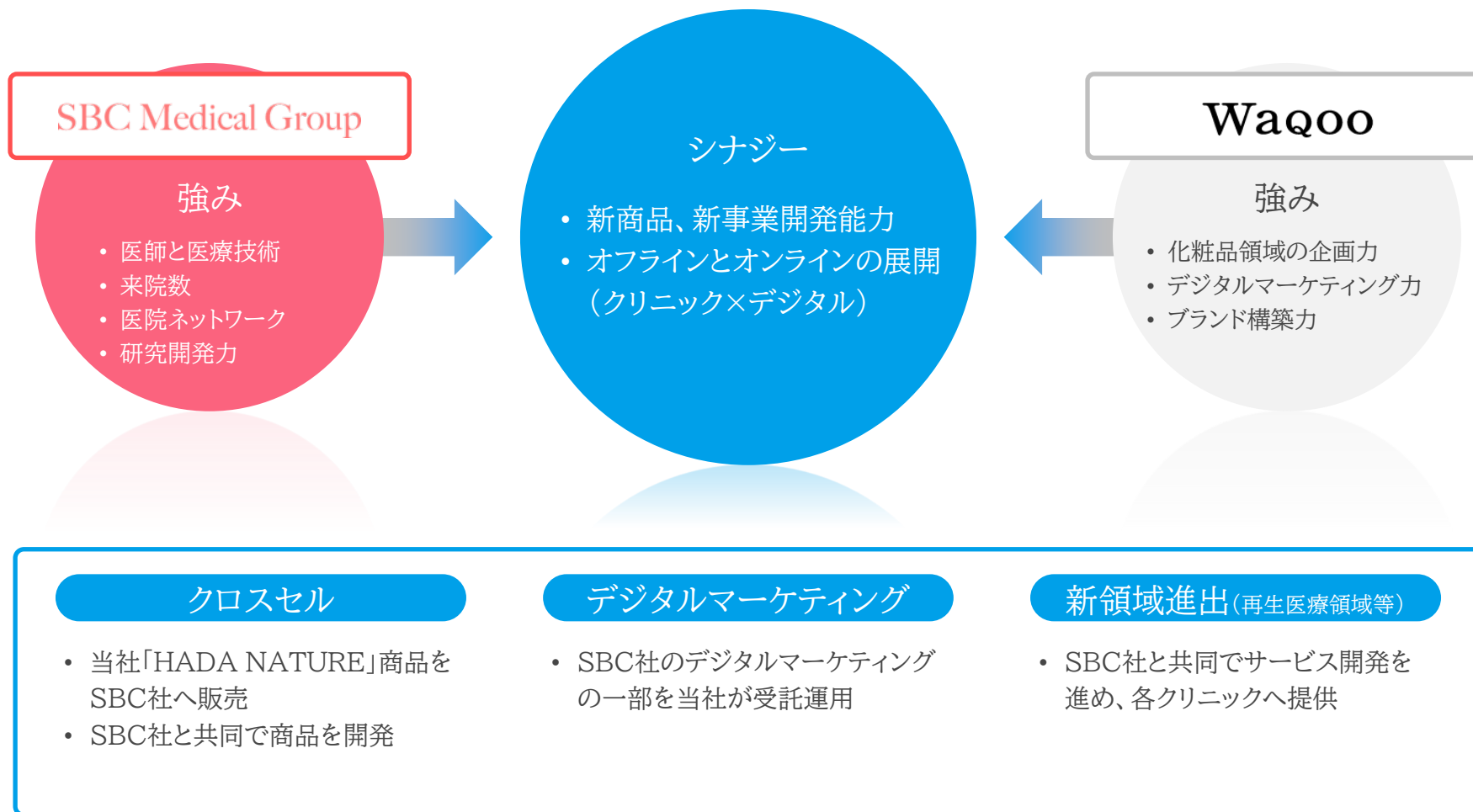


×



SBCメディカルグループとの業務提携の概要

2022年8月、SBCメディカルグループとの業務提携を実施。
互いの強みを活かし、クロスセル・デジタルマーケティング・新領域進出(再生医療領域等)を行う。



SBCメディカルグループとは(グループ概要)

SBCメディカルグループは、「美容医療領域において日本TOP」の医療グループ。
累計来院者数:308万人を超える実績を有する。

グループ名	SBCメディカルグループ	
売上高	982億円	
本社	神奈川県横浜市戸塚区上倉田町908番地 ※東京本部_東京都新宿区西新宿6丁目5番1号 新宿アイランドタワー3F	
代表者	相川 佳之	
グループクリニック	美容皮膚科・外科:95院 美容歯科:9院 近視クリニック:1院 AGAクリニック:8院 整形外科:1院 海外院:2院	湘南メディカル記念病院:1院 不妊治療:2院(六本木、神奈川) 婦人科:1院(神奈川ウィメンズ) 内科:2院(両国、町田) (グループ総数122院・2022年9月27日現在)
グループ会社	ランジェコスメティーク株式会社、SBCメディカルグループ株式会社、株式会社湘美会、医療法人湘美会、医療法人社団孝和会、医療法人社団菜寿会、医療法人社団愛恵会、医療法人社団樹慶会、医療法人社団リッツ美容外科、等	
医療・関連サービス	一般内科、外科、皮膚科、泌尿器科、整形外科/膝の再生医療治療、美容外科/皮膚科、歯科、人間ドック、健康診断、不妊治療・婦人科、AGA治療、ICL/レーシック(近視治療)、低身長治療	

3つの成長戦略

成長戦略Ⅰ

D2C事業

- ①共同での新商品開発および販売
- ②クリニックへの当社既存商品の卸販売

成長戦略Ⅱ

メディカルサポート事業

クリニック向け広告の運用受託

成長戦略Ⅲ

メディカルサポート事業

再生医療事業部の立ち上げ・拡大

成長戦略 I

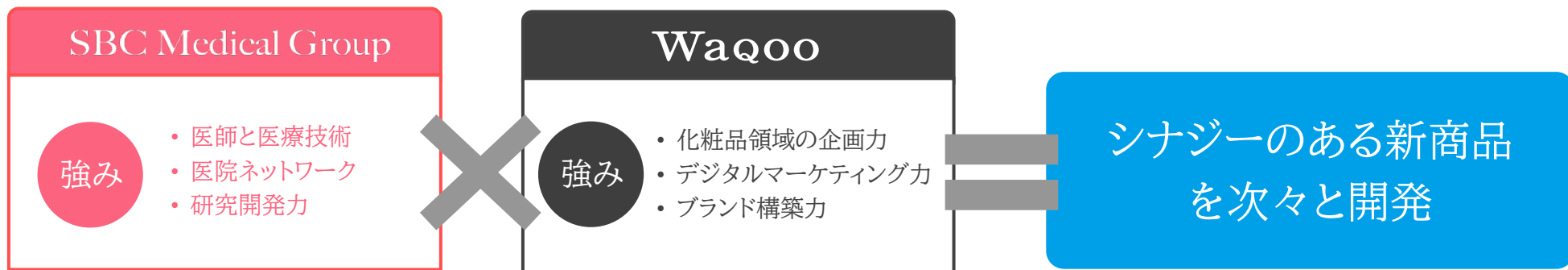
D2C事業

Waqoo

新商品の共同開発および、当社既存商品の卸販売を実施。

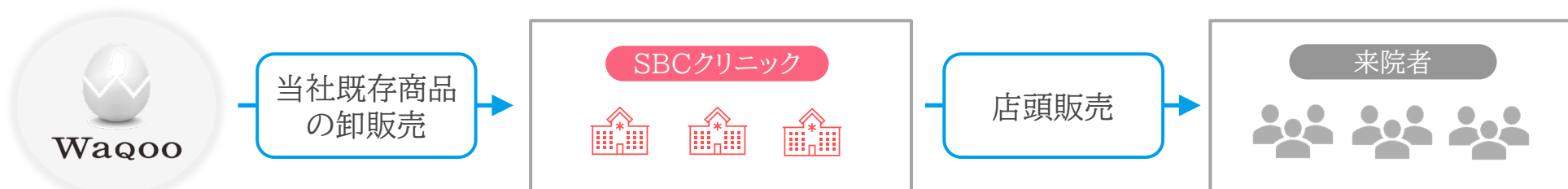
【①共同での新商品開発および販売】

SBCメディカルグループと当社の強みを掛け合わせる事で体感のある新商品を開発。



【②クリニックへの当社既存商品の卸販売】

SBCメディカルグループへ当社既存商品の卸販売を行い、販売流通網を拡充。
(HADA NATURE、Cobody Slim+)



成長戦略Ⅱ

メディカルサポート事業

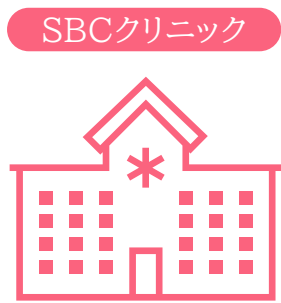
Waqoo

D2C事業にて培ってきたクリエイティブ制作等のノウハウ・広告運用並びに広告分析等を活用し、医療クリニック向け広告受託サービスを開始。



D2C事業にて培ってきた「各種ノウハウ」

広告受託サービス



ノウハウ集の一部

売上げの伸長 = 良い商品・サービス × クリエイティブ・プロモーション × 価格

ネットにおける営業マンは、クリエイティブの役割が重要
どんなによい商品・サービスも
営業マンが優秀でなければ売れない

[T] テクニカル × ユーザー体験
ユーザーの体験を最大化する

現在、LPを閲覧するユーザーの大多数は、スマホユーザーであることを前提に、ユーザーに技術的・効率的にLPをストレスなく読んでもらうことが重要

- LPの広さ
- 読み込みスピード
- 購入までの流れの最適化

消費者の心理段階	LP前半部分 認知の段階を越えたい			LP後半部分 クリックで認知を高めたい	
	A Attention 注目	I Interest 興味	D Desire 欲求	M Memory 記憶	A Action 行動
消費者の反応	ふ、どういふこと? そんなのがあるんだ	そうそう! あんな面白い僕の、私のための情報だ	解決したい! 変わりたい!	本当にすごい! 覚えておこう!	今すぐ、買わないと!
訴求すべき内容	・新しい情報 ・聞き慣れた言葉 ・魅力的な表現	・問題/悩み ・心配事/不安 ・不安定 ・これを解決した方法	・ベネフィット ・信頼性、購入後の安心いサービス	・数値/確率 ・信頼性/コメント ・機会優位性	・希少 ・限定 ・特典

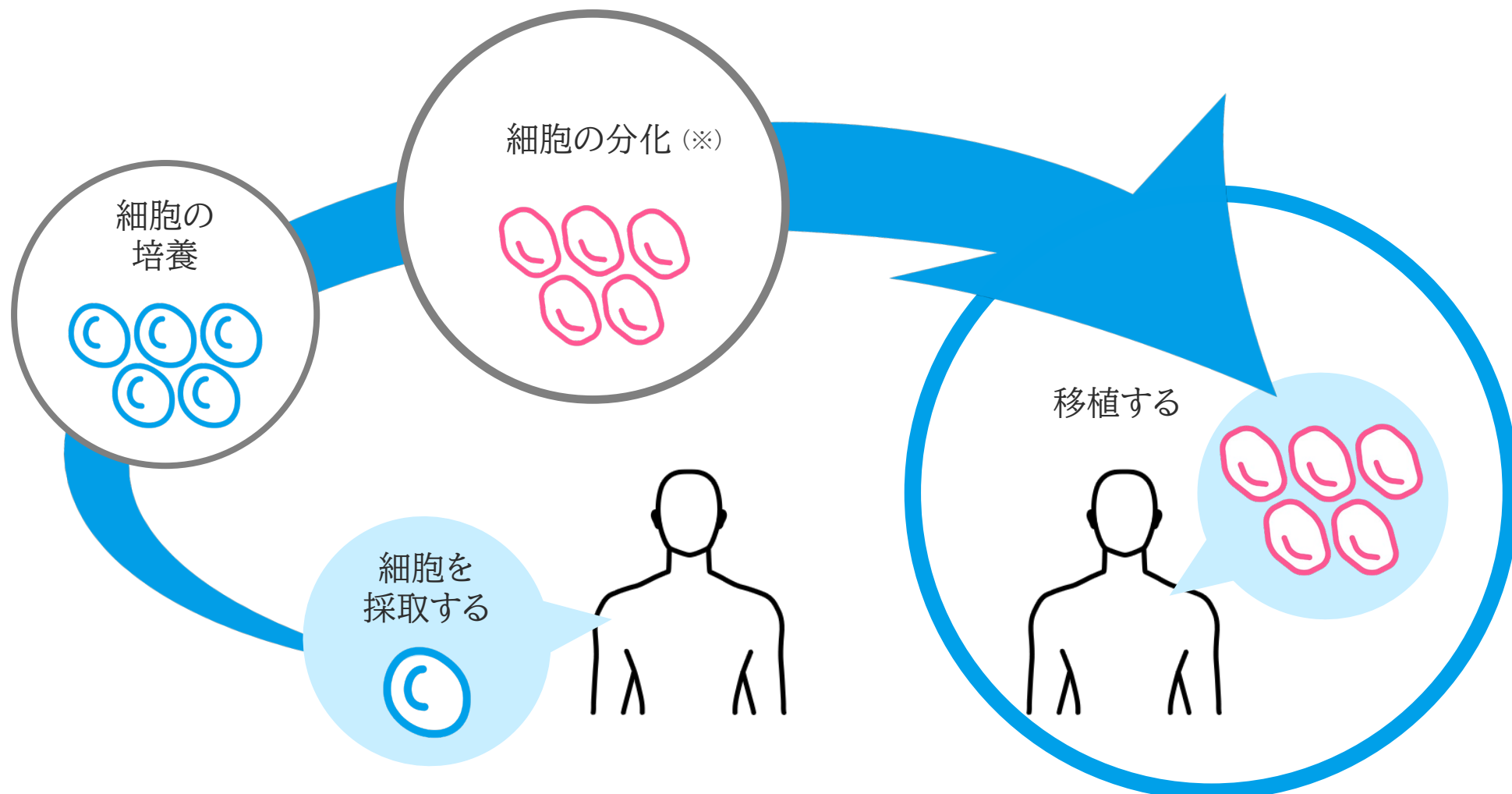


成長戦略Ⅲ(再生医療とは)

メディカルサポート事業

Waqoo

ケガ/病気などによって失ってしまった機能を、人の身体に備わっている「再生する力(細胞)」を利用して、改善を目指す医療。



※それぞれの細胞が何かしらの役割を持つこと

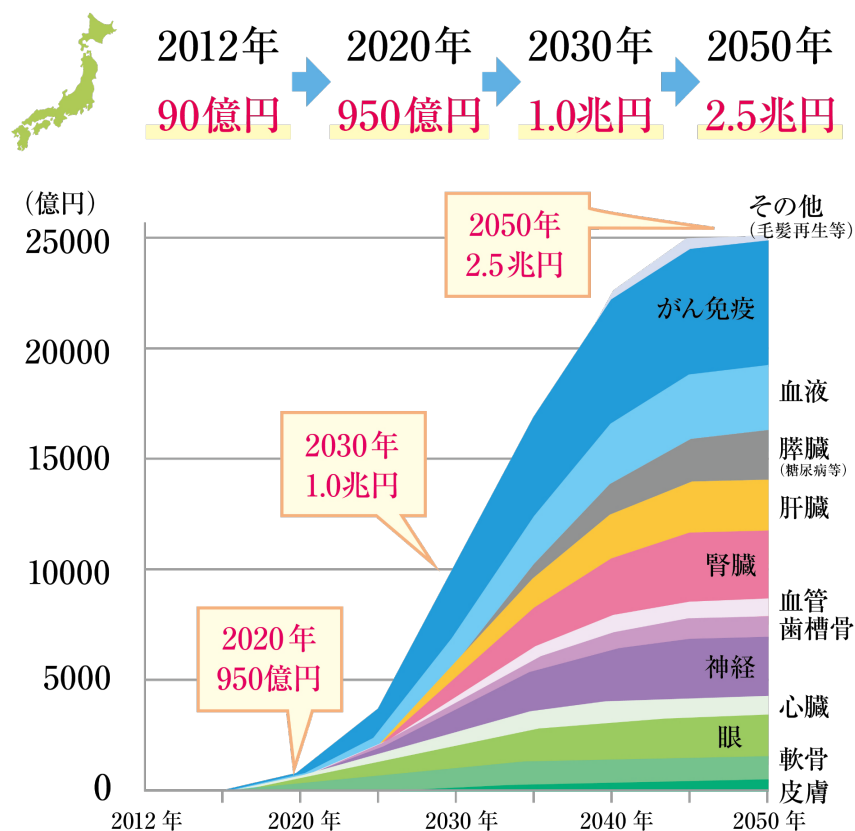
成長戦略Ⅲ(再生医療領域の市場規模)

メディカルサポート事業

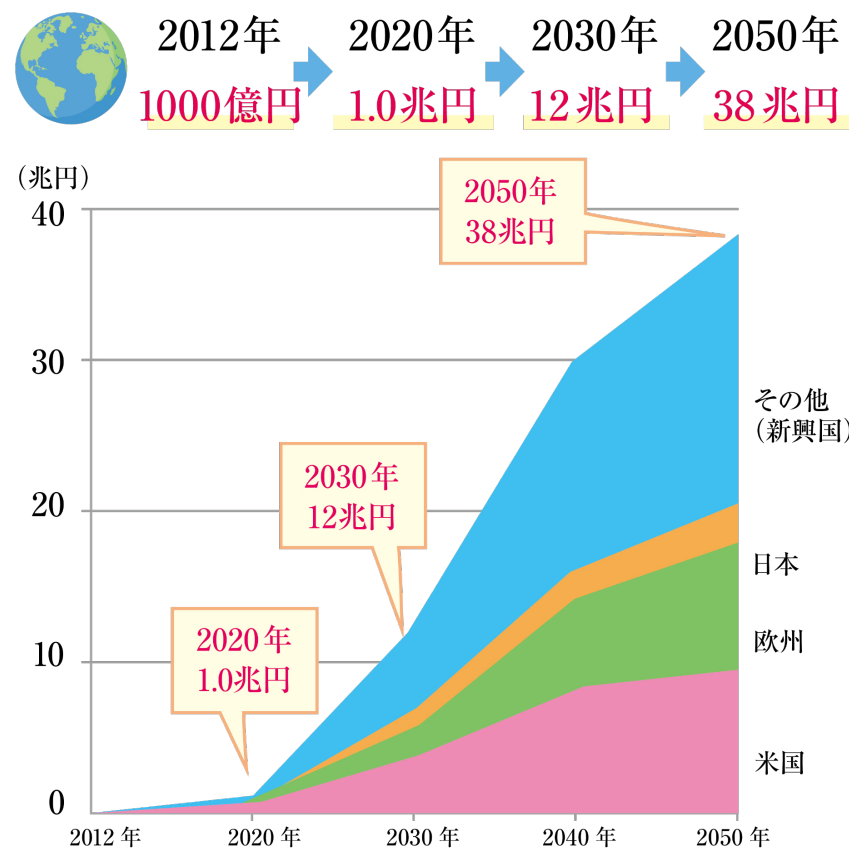
Waqoo

再生医療の国内市場は、2050年時点で2.5兆円(CAGR:11.52%)となることが予想される。
世界市場は、同年度時点で38兆円(CAGR:12.89%)になることが見込まれる。

再生医療の将来市場規模予測(国内)



再生医療の将来市場規模予測(世界)

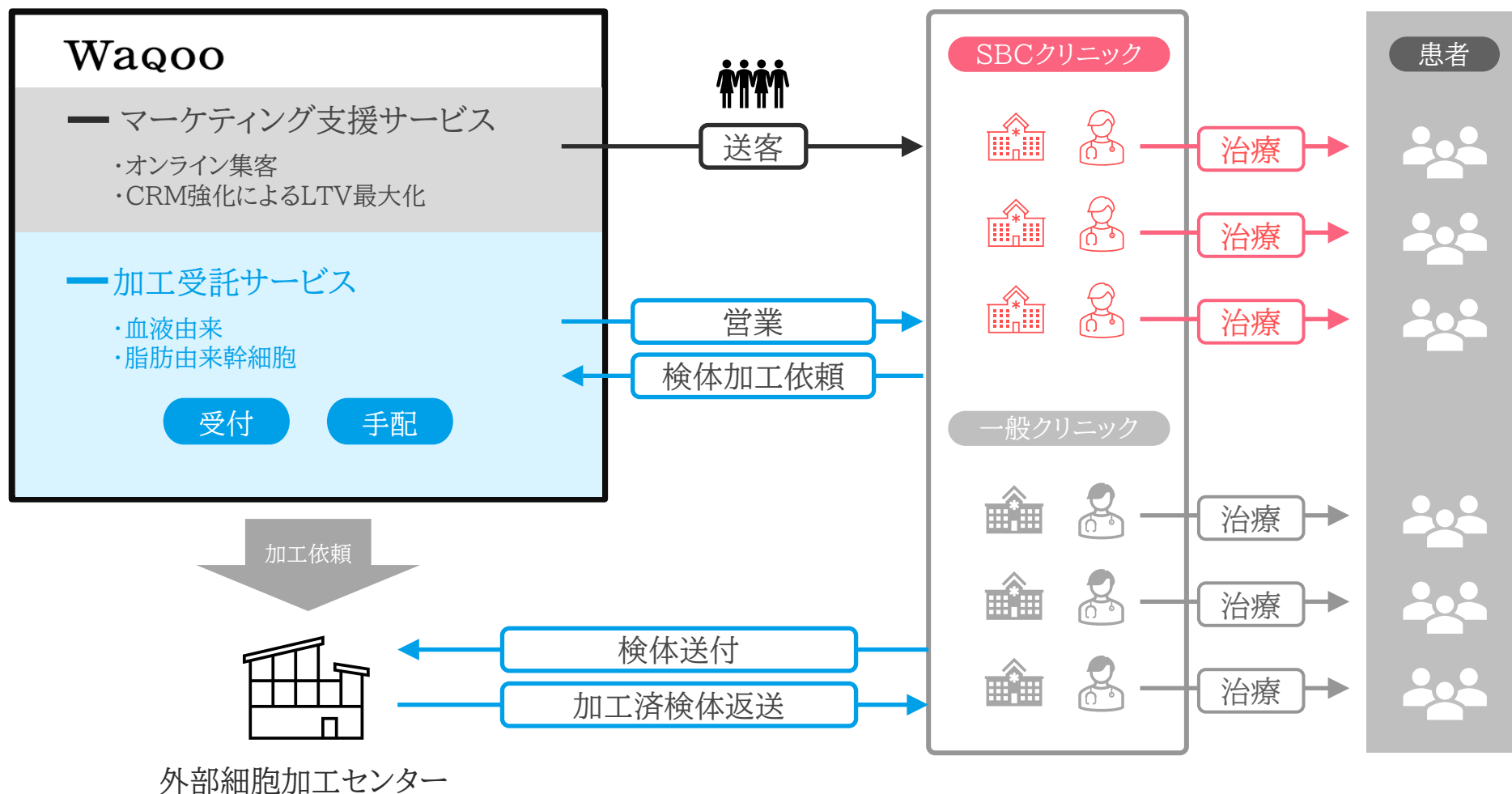


成長戦略Ⅲ(当社の再生医療事業とは)

メディカルサポート事業

Waqoo

血液由来加工物および脂肪由来幹細胞加工物を外部の細胞加工センターにて加工し、各クリニックへ販売。
D2Cで培った当社ノウハウを活かし、顧客を「各クリニックへ送客するサービス」も提供。



成長戦略Ⅲ(提供サービス)

提供サービスは、現在以下の5種類を予定。

血液由来

CPRP-FD

SBCグループ独自開発の療法。
詳細な説明は次ページ以降にて紹介。

PRP

血液に含まれる血小板を高濃度に凝縮し活性化させたもの。細胞の成長を促進する力がある。

APS

PRPを特殊加工し、炎症を抑制する役割を有したタンパク質と損傷を改善させる「成長因子」を高濃度に抽出したもの。

脂肪由来

ADRC

体の皮下脂肪から採取される幹細胞。傷ついた細胞に分化して修復したり、炎症を抑えるなどして組織の再生を助けてくれる。

ASC

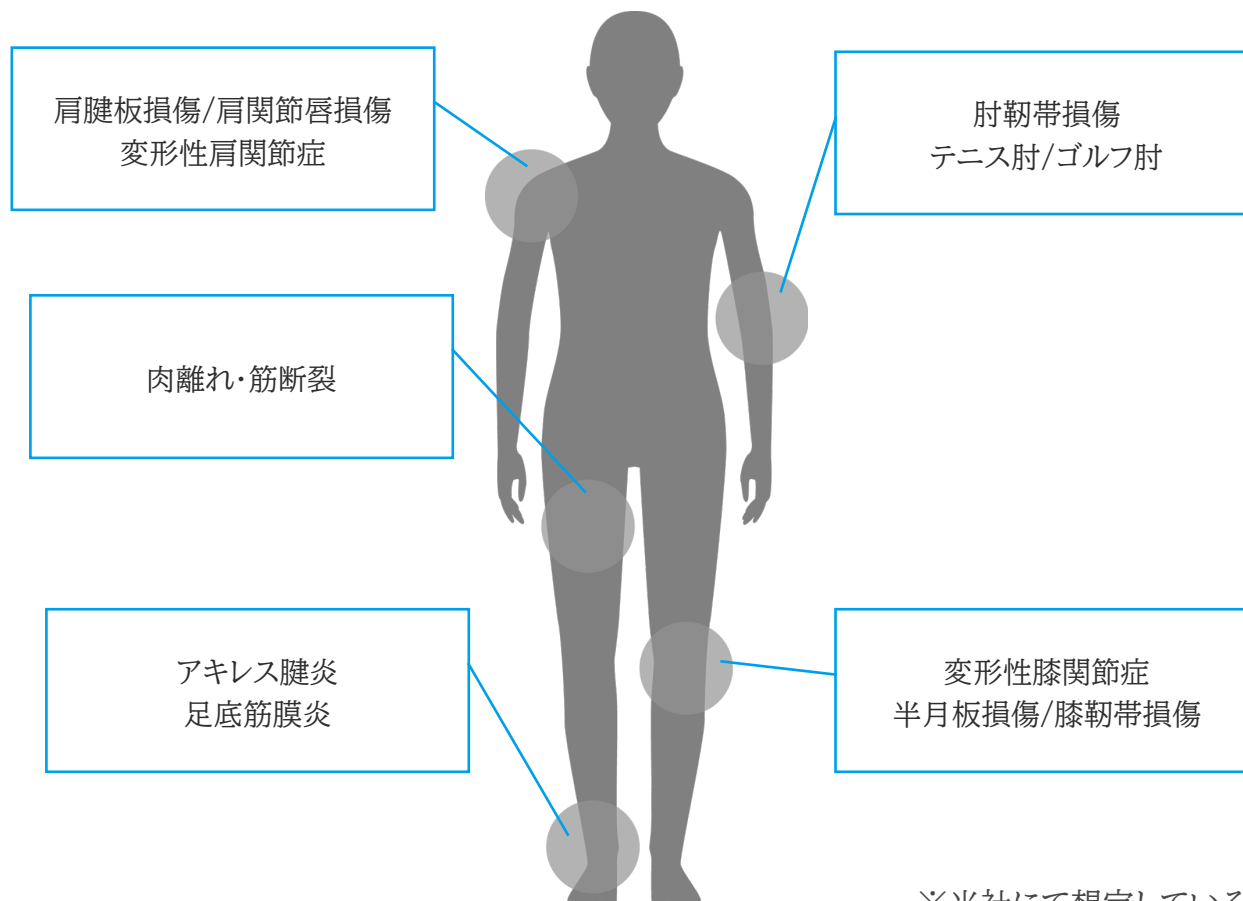
脂肪から幹細胞を抽出・培養するため、少量の脂肪からでもADRC以上の幹細胞数まで増やすことができる。

成長戦略Ⅲ(CPRP-FDとは)

メディカルサポート事業

Waqoo

血液に含まれるPRP(多血小板血漿)から、さらに自己組織修復や抗炎症作用のある成長因子を抽出・濾過し、気になる部位に注入する事で機能改善を目指す。



※当社にて想定しているサービス提供範囲例

成長戦略Ⅲ(CPRP-FDを導入するメリット)

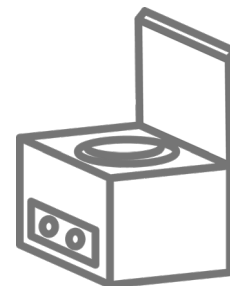
メディカルサポート事業

Waqoo

各クリニック独自で再生医療を導入する場合、クリニック内での作業の手間・大きな初期投資・保存期間が課題となる恐れがあったが、CPRP-FDであれば、すべての課題を解決可能。



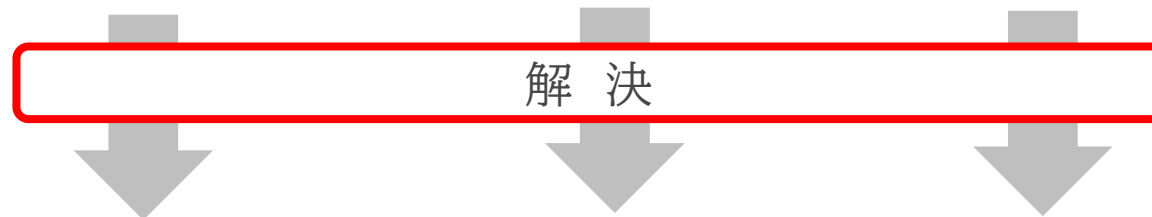
遠心分離作業
(1回1時間弱)



各種初期投資
(500万円以上)



保存不可
(即日使用のみ)



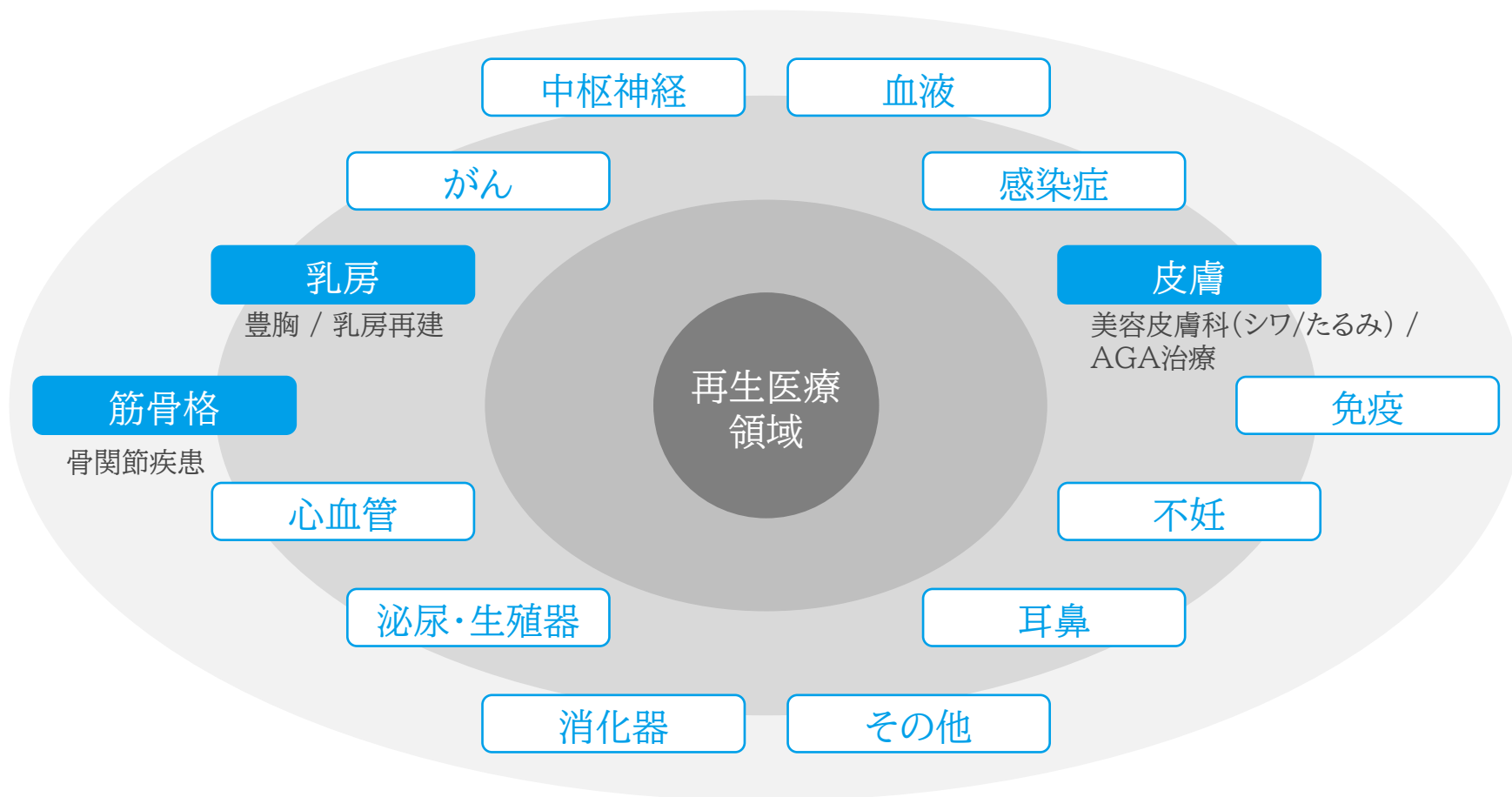
	クリニック内の作業	初期投資	保存期間
CPRP-FDを導入する場合	採血 血液送付のみ	不要(0円)	6カ月 (好きなタイミングで施術可能)

成長戦略Ⅲ(サービス提供領域)

メディカルサポート事業

Waqoo

SBCメディカルグループで既に施術を行っている領域(皮膚/乳房/筋骨格)からサービス提供していく予定。



免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としておりますが、当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

appendix

SBCメディカルグループの再生医療への取り組み

メディカルサポート事業

Waqoo

SBCメディカルグループは早期に再生医療領域へと参入し、細胞加工施設(CPC)を既に2年以上に亘り運営。以下の血液・脂肪由来の再生医療療法の実績・知見を有す。

由来	療法名(略語)	正式名称	日本語名	説明
血液	PRP	Platelet-Rich Plasma	多血小板血漿	<ul style="list-style-type: none"> 血小板を高濃度に凝縮し活性化させたのがPRP(多血小板血漿) ※血小板には組織の修復を促進する成分が含まれている PRPにはたくさんの成長因子が含まれていて、細胞の成長を促進する力がある
	APS	Autologous Protein Solution	自己たんぱく質溶液	<ul style="list-style-type: none"> PRPそのものを更に遠心分離器を活用して特殊加工することによって、炎症を抑制する役割を有したタンパク質と軟骨を保護して損傷を改善させる「成長因子」を高濃度に抽出したもの
脂肪	ADRC	Adiopause Derived Regenerative Cells	脂肪組織由来幹細胞	<ul style="list-style-type: none"> 脂肪由来幹細胞は、体の皮下脂肪から採取される幹細胞。ADRCは脂肪から幹細胞を抽出して出来上がる(非培養) 傷ついた細胞に分化して修復したり、炎症を抑え、免疫のバランスを整えるなどをして組織の再生を助けてくれる ASCと比べ、多く脂肪を必要とするが、脂肪抽出からADRC治療まで当日中に完了出来る
	ASC	Adipose-derived Stem Cells	培養脂肪幹細胞	<ul style="list-style-type: none"> 脂肪由来幹細胞は、体の皮下脂肪から採取される幹細胞。ASCは少量の脂肪から幹細胞を抽出して、培養して出来上がる 傷ついた細胞に分化して修復したり、炎症を抑え、免疫のバランスを整えるなどをして組織の再生を助けてくれる ADRCと比べ、少量の脂肪で済むが、脂肪抽出後培養する必要がある為、30日程度を要する

SBCメディカルグループの論文・学会発表数

メディカルサポート事業

Waqoo

過去10年間で多数の論文や学会発表を実施。再生医療についても発表している。

論文数

74件
(過去10年)

学会数

22件
(過去10年、セミナー等除く)

2022年 5月	PRP+bFGF 再生療法後の合併症対策について 片岡 二郎先生、西川 礼華先生
2021年 5月	眉下切開におけるデザインセオリーとPRP再生療法の有用性について 片岡 二郎先生、滝澤 宏明先生、越宗 靖二郎先生
2021年 5月	当施設におけるbFGF添加PRP療法の現状 片岡 二郎先生、西川 礼華先生

乳房領域市場

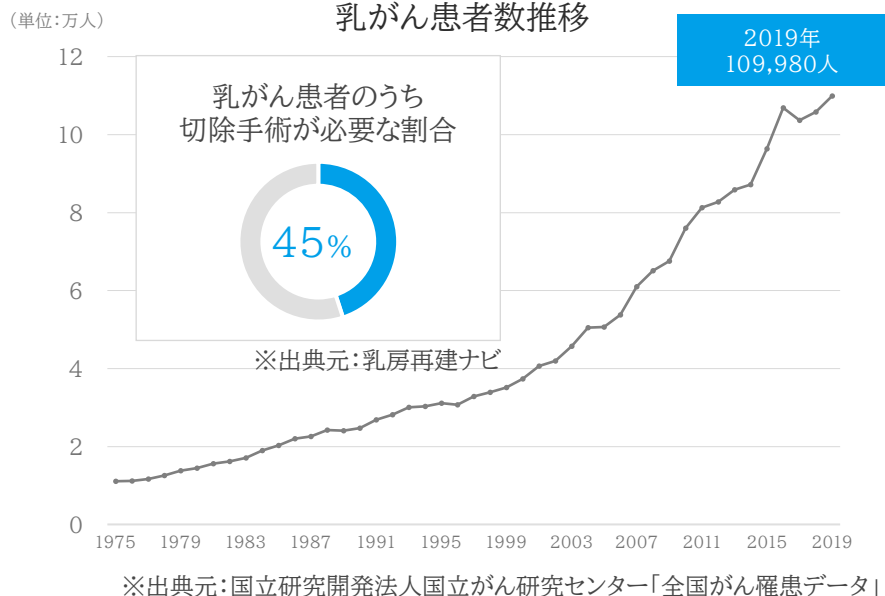
乳房領域は乳房再建と豊胸に分かれており、乳がん患者数増加により乳房切除後の再建ニーズは高まると想定。豊胸の市場規模は2020年約1,800億円に対して、2027年約7,200億円になることが想定。

乳房再建

乳がんは日本女性の罹患率トップのがんであり、長期に亘り増加傾向。

乳房再建を必要としている推定人数 約49,000人

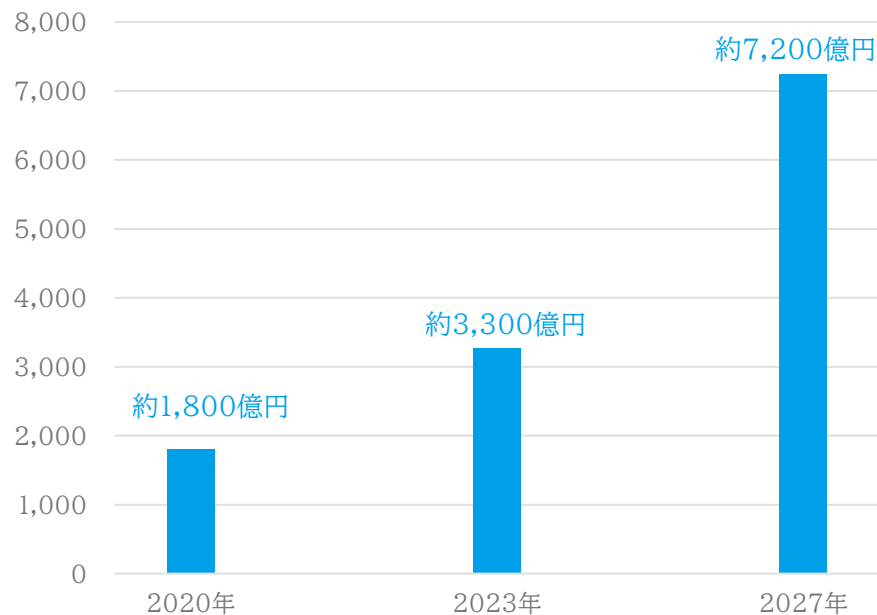
※下グラフの患者数に切除手術が必要な割合を乗じて算出



豊胸

豊胸は世界で最も人気な美容整形手術の1つ。2020年から2027年の7年間で約4倍の市場規模になることが想定。

豊胸の世界市場規模



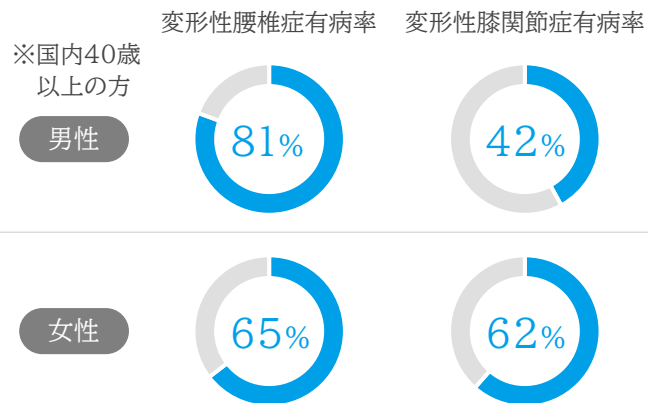
※出典元:REPORTOCEAN

骨関節疾患領域市場

骨関節疾患の有病率は非常に高く、国内の高齢者人口が高止まりする中、骨関節疾患の治療ニーズは継続的な拡大が見込まれる。

骨関節疾患

骨や関節などの運動器に病変を有する疾患。人口の高齢化により骨関節疾患を発症する患者は増加傾向。



※出典元: 東京大学「科学研究費助成事業(科学研究費補助金)研究成果報告書」

変形性腰椎症推定患者数(40歳~)約3,790万人

変形性膝関節症推定患者数(40歳~)約2,530万人

※出典元: ネイチャージャパン株式会社「Prevalence of knee osteoarthritis, lumbar spondylosis, and osteoporosis in Japanese men and women: the research on osteoarthritis/osteoporosis against disability study」

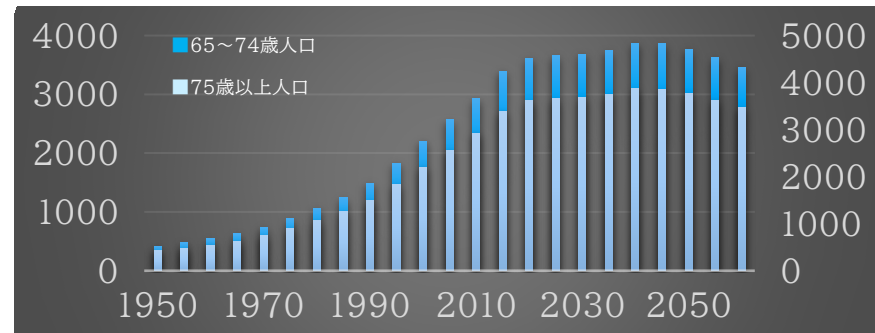
日本の骨関節疾患推定患者数

	総数	男性	女性
①変形性腰椎症	3,790万人	1,890万人	1,900万人
②変形性膝関節症	2,530万人	860万人	1,670万人
③骨粗鬆症(腰椎)	640万人	80万人	560万人
③骨粗鬆症(大腿骨頸部)	1,070万人	260万人	810万人
①、②、③のうち1つ以上	4,700万人	2,100万人	2,600万人
①、②、③のうち2つ以上	2,470万人	990万人	1,480万人
①、②、③のうち3つ	540万人	110万人	430万人

※出典元: 東京大学医学部附属病院22世紀医療センター「ROADプロジェクトベースライン調査」

高齢者人口推移(1950~2060年)

(単位: 万人)



※出典元: 総務省「超高齢社会におけるICT活用の在り方」

しわ・たるみ領域市場

しわ・たるみ改善のためのヒアルロン酸・ボトックス注入合計件数は、
2009年:約164,000件から2017年:703,000件と増加。(CAGR:19.95%)

しわ・たるみ治療

しわやたるみを改善するための手段として、患部にボトックスやヒアルロン酸を注入し、ハリを出したり、筋肉を和らげてしわ改善を促す手法が近年は主流。

2017年ボトックス・ヒアルロン酸合計注入件数
約703,000件

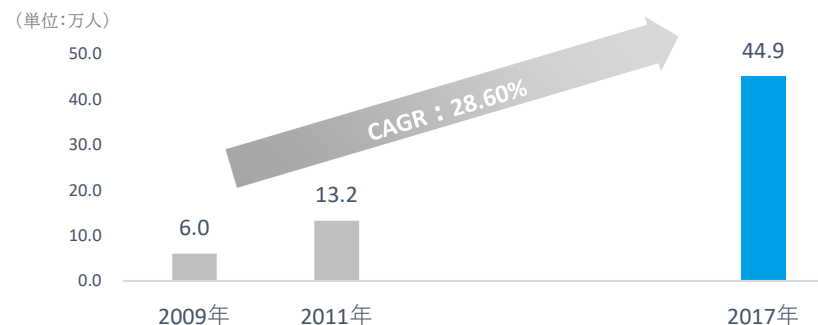
※右グラフの2017年データを合計して算出

ボトックス・ヒアルロン酸の課題

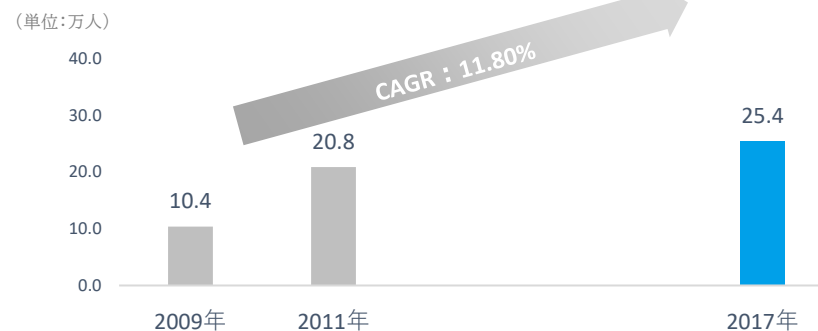
- ・定着しづらい(1年)
- ・左右非対称となる
- ・膨らみすぎる
- ・皮膚が突っ張る
- ・不自然な表情となる
- ・肌に異物感が生じる

再生医療に置き換わる可能性

ヒアルロン酸注入件数



ボトックス注入件数



※出典元:矢野経済「美容医療の展望と戦略2021」

AGA領域市場

AGA(脱毛症)は成人男性の約25%である1,500万人が発症しているとされる。加齢とともに発症率は上昇し、50代以降では40%以上の男性がAGA。

AGA(脱毛症)

AGAは額の生え際や頭頂部の頭髮が軟毛化・細く短くなり、進むと額の生え際が後退して、頭頂部の頭髮が薄く、やがては抜け落ちてしまう症状。

薄毛に悩む成人男性数
約1,500万人(4人に1人)

※出典元:アデランス「薄毛に関する意識調査2020」

2020~2021年におけるAGA治療件数
約2,573件

※出典元:DPC対象病院・準備病院・出来高算定病院の合計治療実績

従来のAGA対処方法

薬物治療

- ・処方薬
- ・一般医薬品

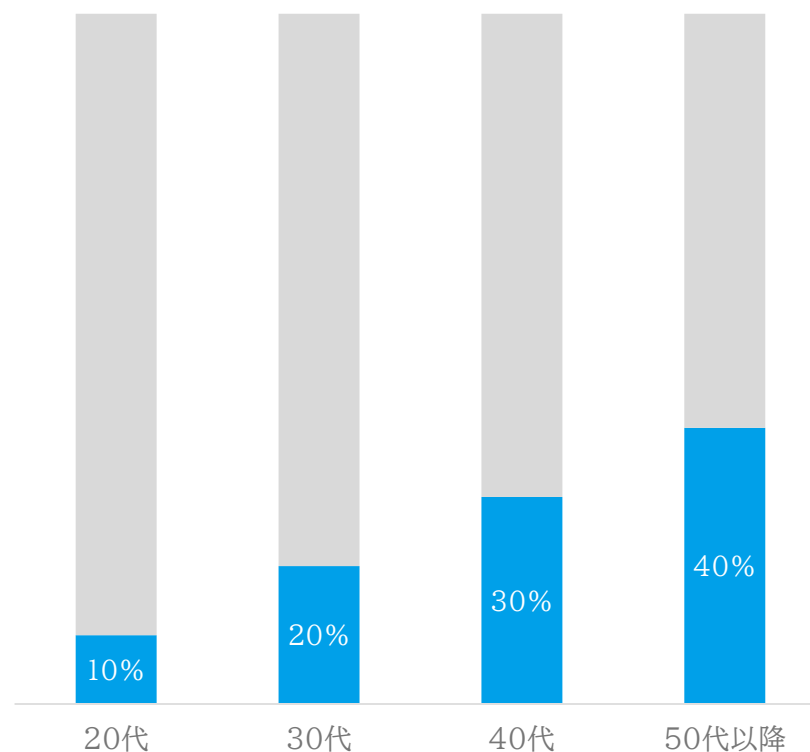
外科治療

- ・自毛移植
(植毛)

整容対処

- ・カツラ

AGA発症率



※出典元:東和薬品「抜け毛・薄毛が気になる方へAGAを知ろう」