



2023年9月期第2四半期 決算説明資料

株式会社Waqoo
証券コード 4937

— 2023年9月期第2四半期業績概要

第2四半期の重点取り組み

Appendix



第2四半期連結業績ハイライト

Waqoo



業績ポイント

- ✓ ロイヤルカスタマー施策が奏功し、継続率が想定よりも上回って推移
- ✓ 新規顧客の開拓については、引き続き、広告宣伝費を抑制
- ✓ 将来の事業ポートフォリオを見据え、再生医療事業領域の基盤を固める積極投資を継続

PLサマリー

売上高は当初計画を若干下回るものの、ロイヤルカスタマーに対する施策が奏功し、継続率が当初の想定よりも上回って推移したことにより、各区分利益は計画を上回る。一方、将来の事業ポートフォリオを見据え、再生医療事業領域の基盤を固める積極投資を継続するため、通期計画は据え置き。

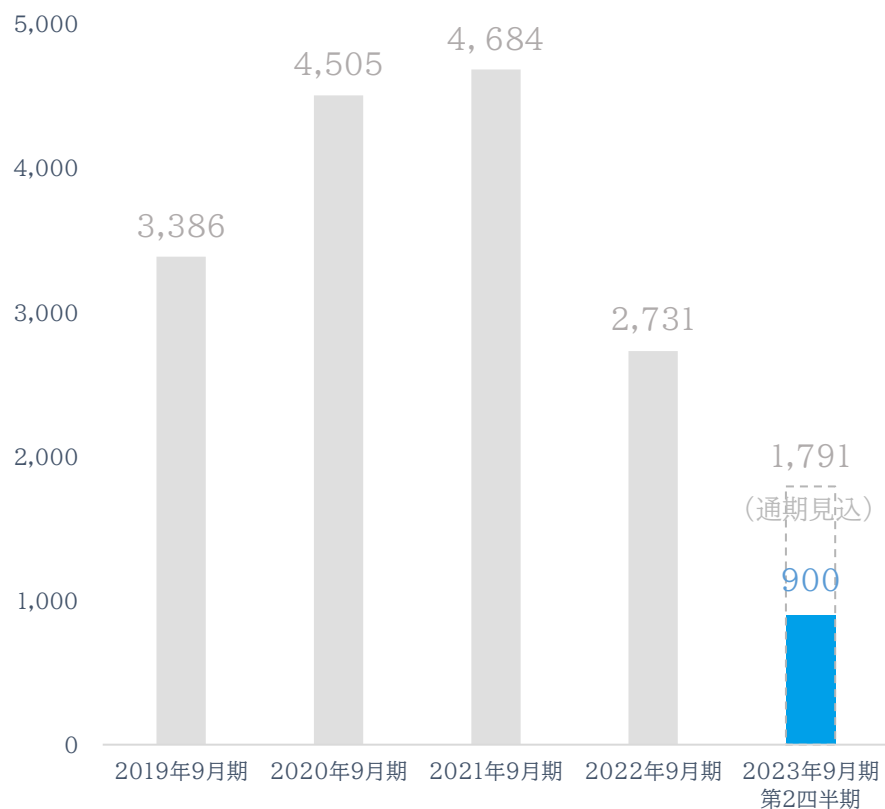
(単位:百万円)	2022年9月期 第2四半期(累計)		2023年9月期 第2四半期(累計)			2023年9月期 通期		
	実績	対売上高 比率	予想	実績	対計画 比率	予想	対売上高 比率	進捗率
売上高	1,418	-	935	900	96.2%	1,791	-	50.2%
営業利益	△36	-	121	208	171.9%	115	6.4%	180.8%
経常利益	△33	-	143	216	150.7%	149	8.3%	144.9%
当期純利益	△38	-	117	211	179.6%	122	6.8%	172.9%
1株当たり 当期純利益(円)	-	-	39.14	70.24		40.78	-	-

売上高、売上総利益・売上総利益率の推移

売上高及び売上総利益は、漸減傾向にあるものの、通期計画どおりに進捗

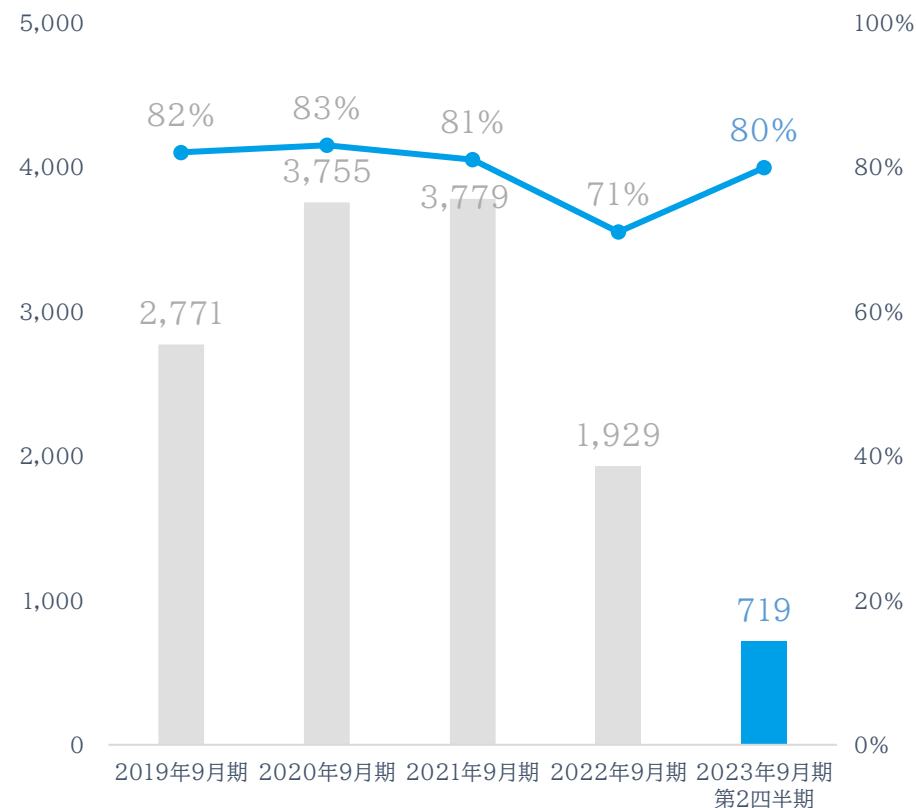
売上高の推移

(単位:百万円)



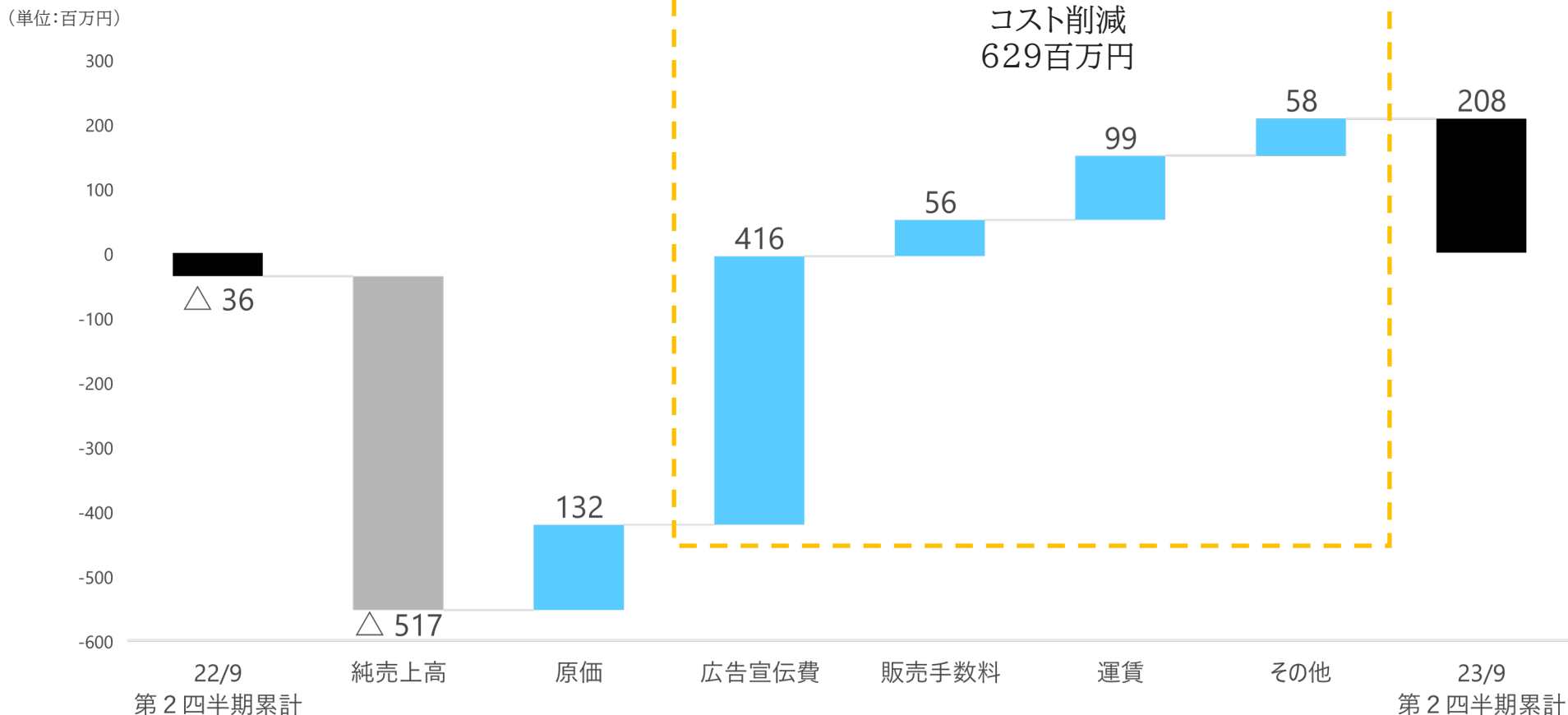
売上総利益・売上総利益率の推移

(単位:百万円)



営業利益増減分析

売上高は前期第2四半期累計を下回った一方で、売上高の減少による売上原価、運搬費、販売手数料などの売上変動費の減少及び広告宣伝費の抑制等のコスト削減を図った結果、営業利益は208百万円(前期比244百万円増)となる。



セグメント別情報サマリー

D2C事業

- 広告宣伝費の投下を抑制した一方、「HADA NATURE(肌ナチュラル)」ブランドの主力商品であるクレンジングを中心に、既存顧客、いわゆるロイヤルカスタマーの継続率が想定よりも上回って推移
- また、主力商品のクレンジングに続く同事業の第二の柱を育てるべく、新たな商品の開発に注力

メディカルサポート事業

- 全国の整形外科等に対して「血液由来加工(CPRP-FD)」の導入提案を積極的に展開し、提携医療機関数を拡大
- 再生医療事業部の組織運営を強固にするべく人材採用を積極的に進め、成長の基礎を固めるべく取り組みを推進

(単位:百万円)

	2022年9第2四半期月期 実績	2023年9月期第2四半期 実績
売上高		
D2C事業	-	859
メディカルサポート事業	-	40
営業利益		
D2C事業	-	399
メディカルサポート事業	-	△2
調整額		△188

※ 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、前連結会計年度第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△188百万円は、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。

BSサマリー

資産の部においては、適正在庫の維持に努め棚卸資産が減少し、流動資産の現預金が増加。負債の部においては、借入金の返済により負債が減少。なお、純資産の部において、資本政策の柔軟性、機動性の向上を目的に、資本金を50百万円に変更。

(単位:百万円)	2022年9月期	2023年9月期 第2四半期(累計)		2022年9月期	2023年9月期 第2四半期(累計)
流動資産	1,343	1,414	流動負債	554	482
現預金	906	1,173	固定負債	265	195
売掛金	246	121	負債合計	820	677
棚卸資産	151	105	株主資本	742	953
固定資産	219	216	純資産合計	742	953
資産合計	1,563	1,631	負債・純資産合計	1,563	1,631

CFサマリー

営業活動によるキャッシュ・フローは365百万円増加。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106百万円減少。トータルで267百万円の増加となり、第2四半期期末残高は1,173百万円となる。

(単位:百万円)	2022年9月期 第2四半期(累計)	2023年9月期 第2四半期(累計)	コメント
営業活動による キャッシュ・フロー	△3	365	<ul style="list-style-type: none"> 適正在庫の維持に努め、仕入れ量を抑制したことによる支出の削減効果 広告宣伝費の抑制等の支出の削減効果
投資活動による キャッシュ・フロー	6	8	-
財務活動による キャッシュ・フロー	△19	△106	<ul style="list-style-type: none"> 借入金返済による減少
現金及び現金 同等物の増減	△17	267	-
現金及び現金 同等物の期末残高	1,025	1,173	-

2023年9月期第2四半期業績概要

— 第2四半期の重点取り組み

Appendix

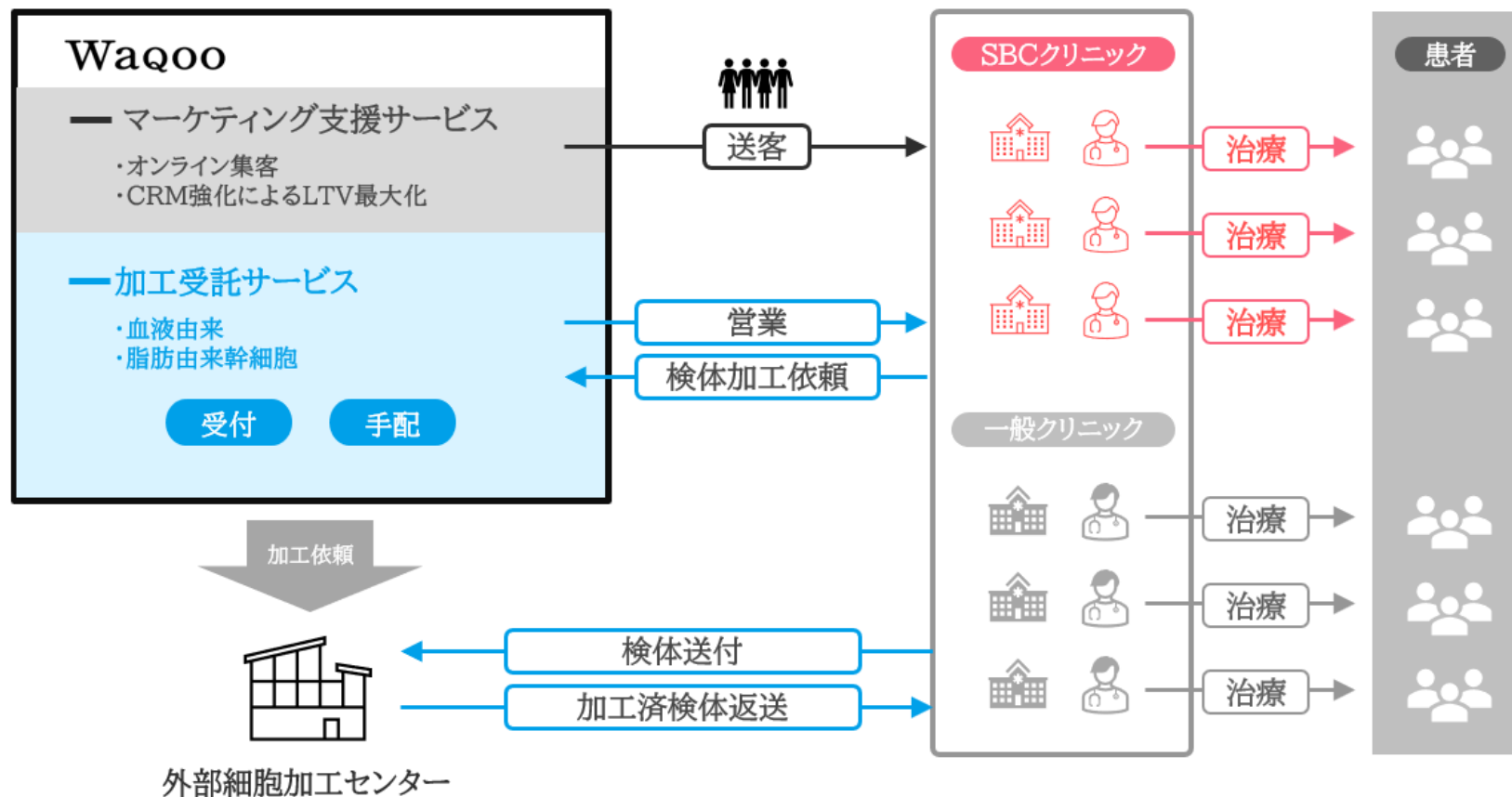


成長戦略のための業務提携の取り組み状況について



「血液由来加工(CPRP-FD)」の受託サービスを推進するべく、提携医院数の獲得、並びに受託件数の増加に向けた施策を積極展開

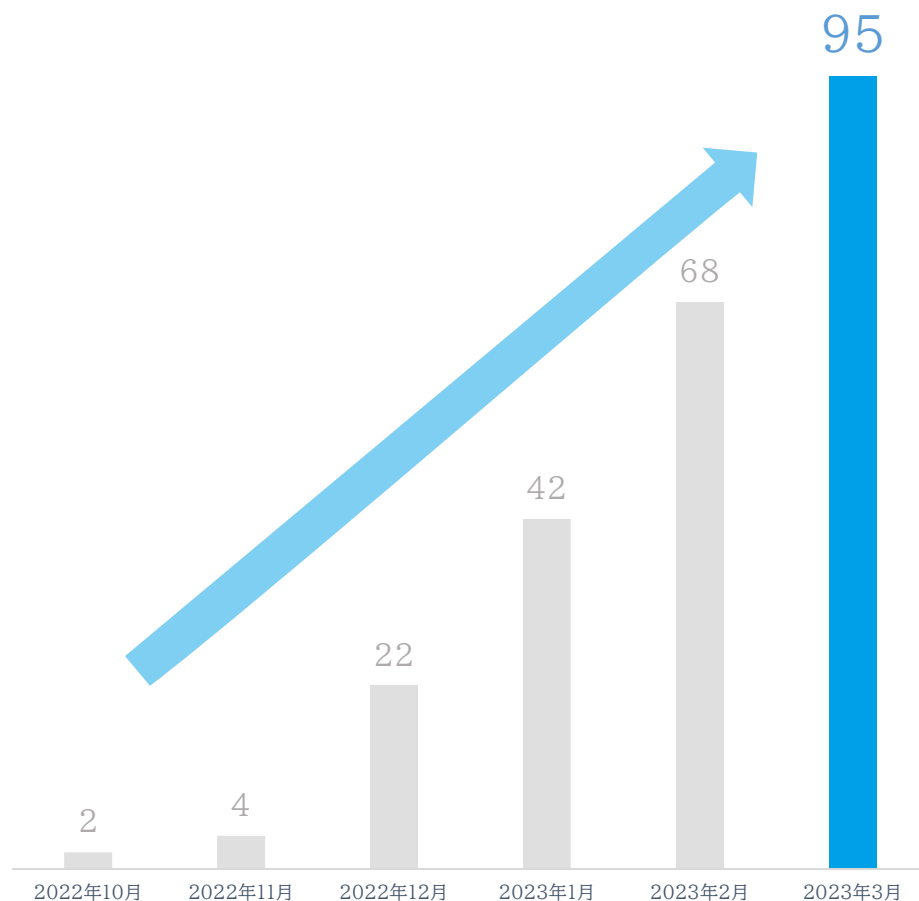
【加工受託サービスの流れ】



血液由来加工CPRP-FD 提携医院数

— 提携医院数の推移(累計)

(単位:件数)



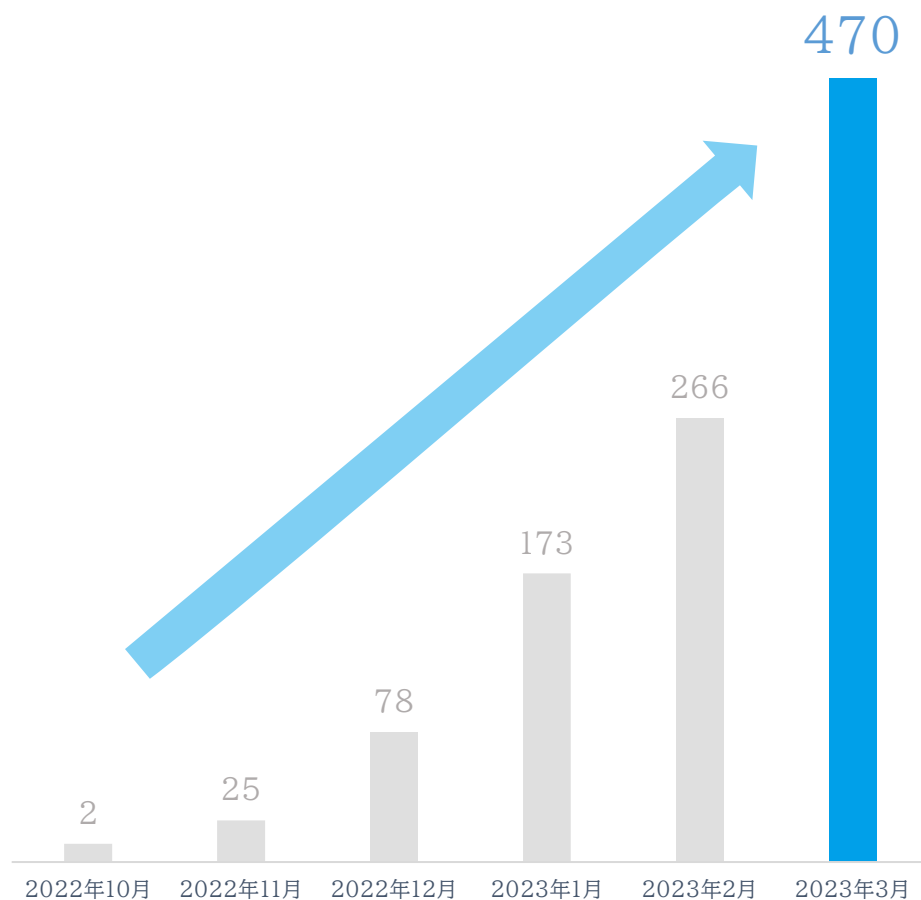
累計 **95** 件

本格的に営業を開始した
昨年12月以降、
右肩上がりに急伸長中

血液由来加工CPRP-FD 受託件数

— 受注数の月別累計件数

(単位:件数)



累計 **470** 件

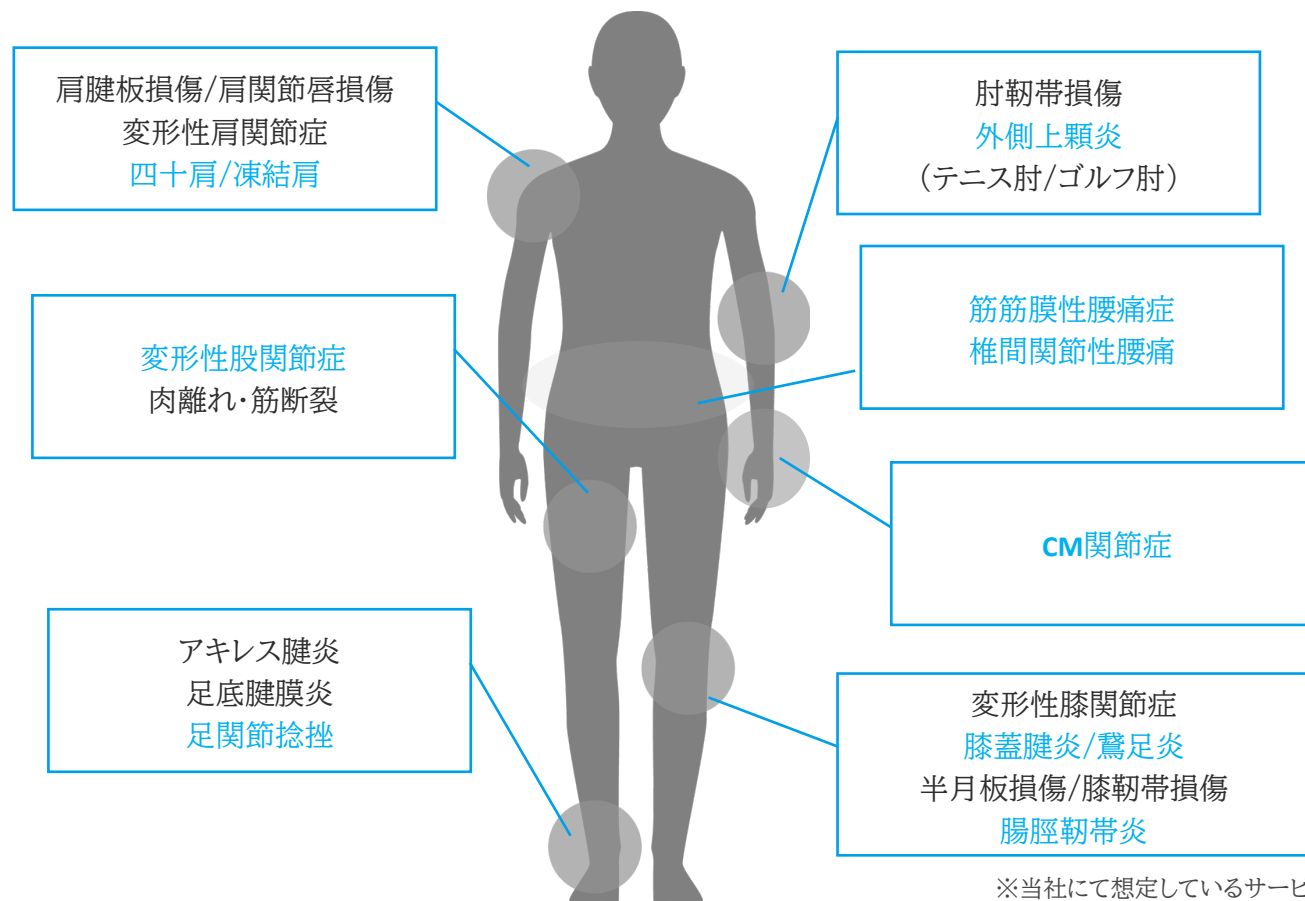
本格的に営業を開始した
昨年12月以降、
4ヶ月間で急増中

注目度が高まる自己血による治療法「CPRP-FD」

メディカルサポート事業

Waqoo

膝痛に限らず、効果・効能の確認できている症例範囲は拡大傾向。今後もその範囲は広がる見込み。



※当社にて想定しているサービス提供範囲例
※青字部分は、2022年12以降、追加した範囲

CPRP-FDを導入するメリット

メディカルサポート事業

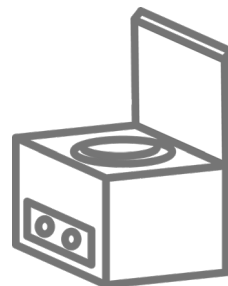
Waqoo

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、これらの課題を解決可能。

課題



遠心分離作業の
人手がとられる



各種初期投資
(数百万円以上)



長期保存不可
(即日使用のみ)

解決

CPRP-FD



採血のみ
血液の送付
遠心分離作業なし

0円

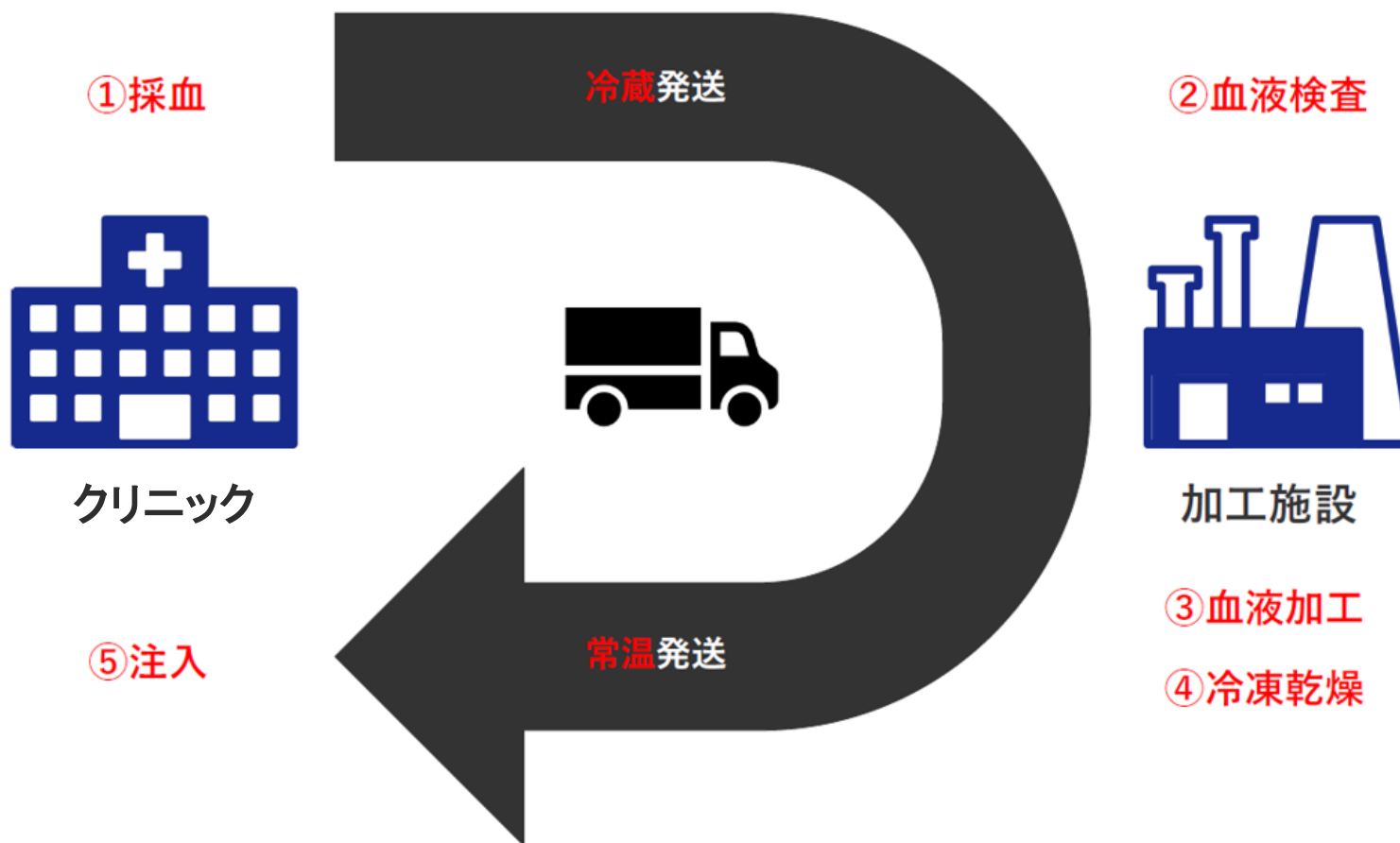
クリーンルーム(遠心分離機)の
スペース分を施術やリハビリ
に使用できることも利点です



保存6ヶ月間
タイミング自由
待ち時間まで無し

加工受託サービスの全体概要

5つのステップを経て、注文から約2～3週間でクリニックへお届け可能

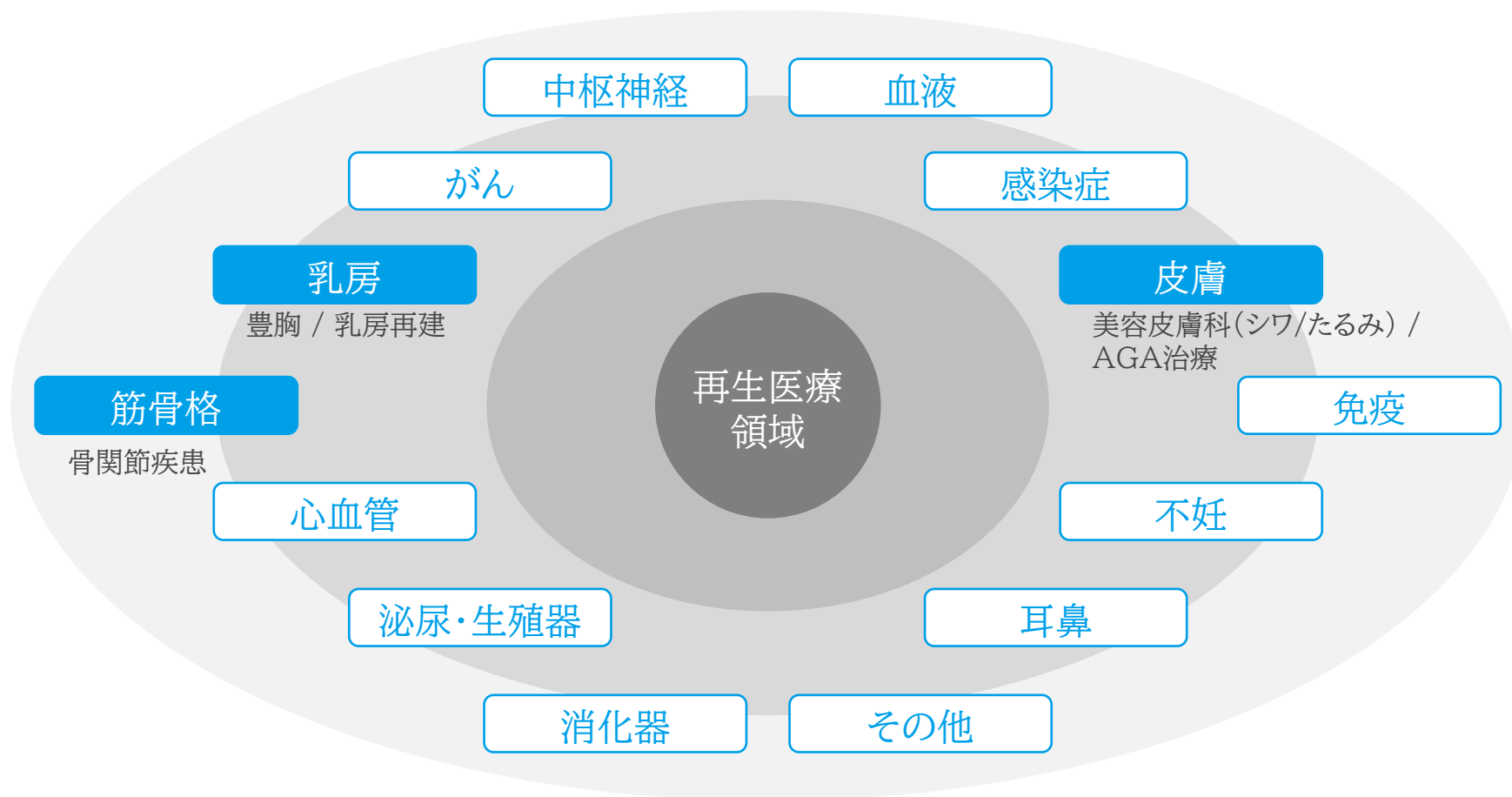


更に可能性が広がる治療法「CPRP-FD」

メディカルサポート事業

Waqoo

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、その後、領域を拡大していく予定。



2023年9月期第2四半期業績概要

第2四半期の重点取り組み

— Appendix



(ご参考)骨関節疾患領域市場

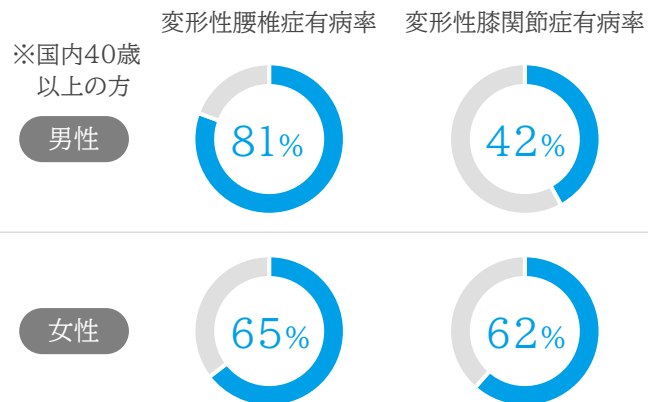
メディカルサポート事業

Waqoo

代表的な膝の痛みの症例である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」

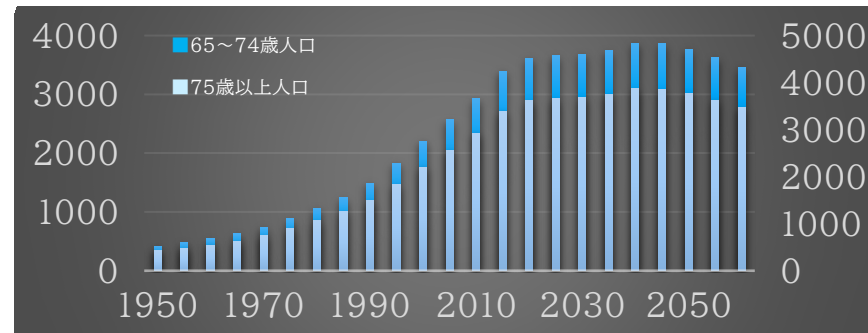
日本の骨関節疾患推定患者数

	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」

(ご参考)乳房領域市場

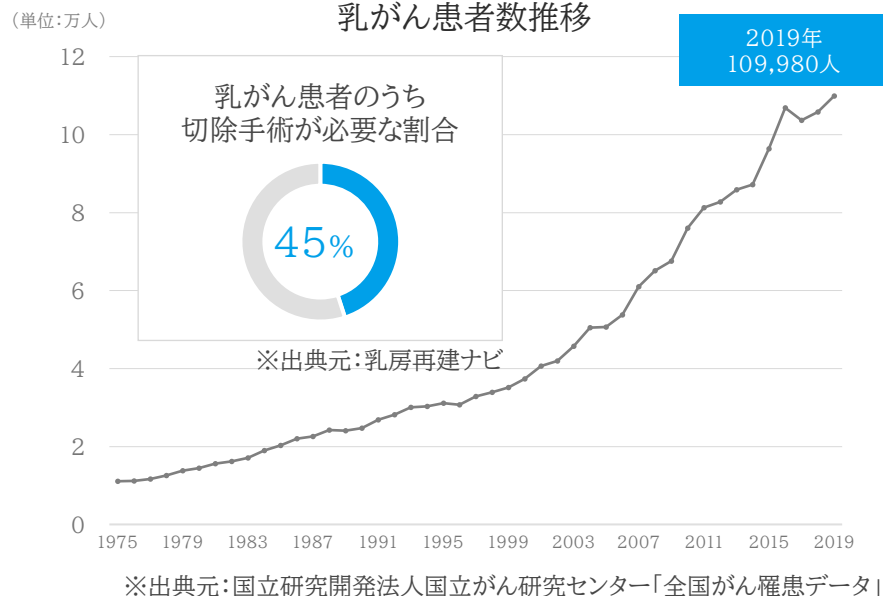
乳房領域は乳房再建と豊胸に分かれており、乳がん患者数増加により乳房切除後の再建ニーズは高まると想定。豊胸の市場規模は2020年約1,800億円に対して、2027年約7,200億円になることが想定。

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

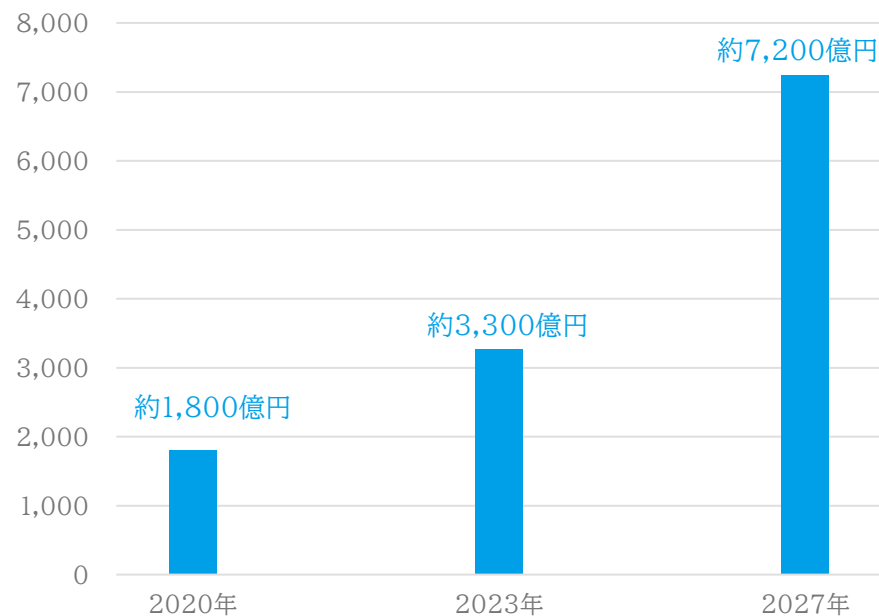
※下グラフの患者数に切除手術が必要な割合を乗じて算出



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

(ご参考) 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髪が軟毛化・細く短くなり、進むと額の生え際が後退して、頭頂部の頭髪が薄く、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

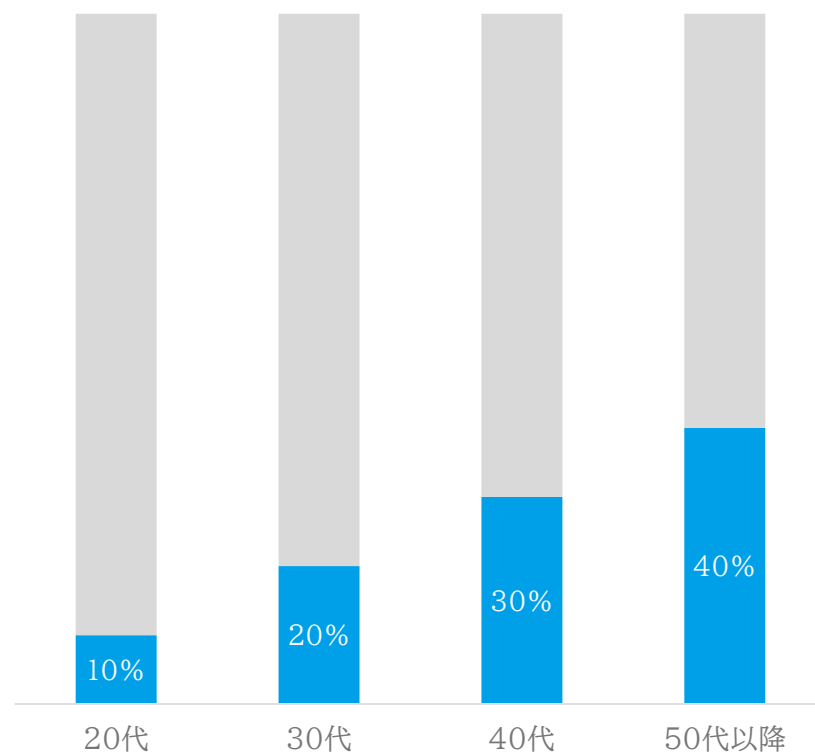
外科治療

・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」

(ご参考)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

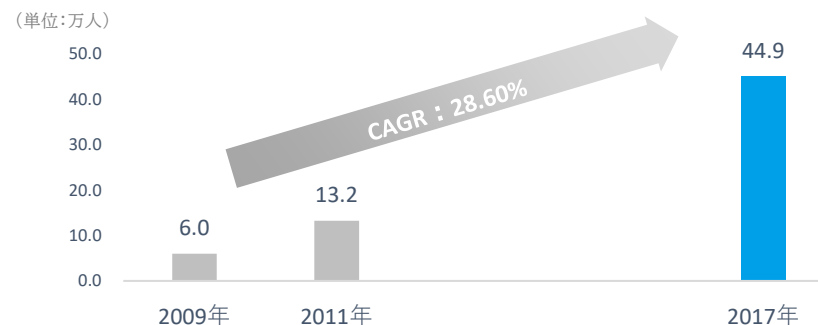
※右グラフの2017年データを合計して算出

ボトックス・ヒアルロン酸の課題

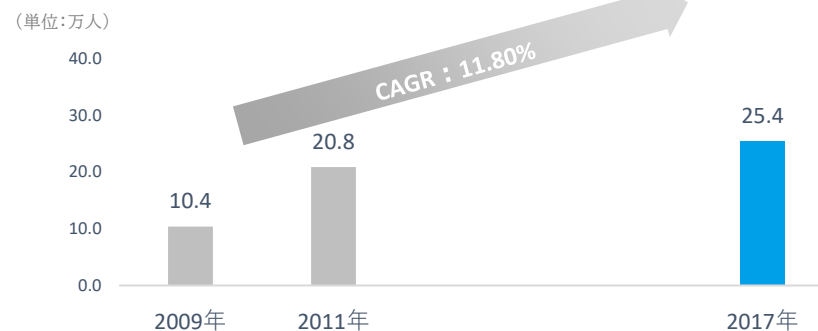
- ・定着しづらい(1年)
- ・左右非対称となる
- ・膨らみすぎる
- ・皮膚が突っ張る
- ・不自然な表情となる
- ・肌に異物感が生じる

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」

企業概要 / 沿革

Waqoo

企業概要

会社名 株式会社Waqoo

設立 2005年12月2日

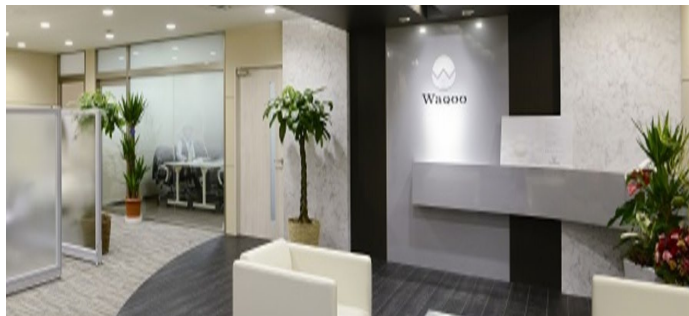
資本金 5,000万円

代表者 代表取締役社長 井上 裕基

本社 東京都世田谷区上馬2-14-1

事業内容 国内外D2CサブスクリプションEC・再生医療事業関連

従業員数 42名(2023年3月末時点/産休・育休者含)



※1 当資料において、サブスクリプションとは「定期購入」のことを指す

沿革

- 2005/12 ● ペット用品の販売を目的として東京都文京区にて有限会社ぶらすぺっと設立、コマース事業を開始 ペット用品の販売を目的として東京都文京区にて有限会社ぶらすぺっと設立、コマース事業を開始
- 2007/7 ● 株式会社に組織変更し、株式会社コマースゲートに商号変更 美容・健康食品販売サイト「恋するコスメ」をリリースし、商品販売事業を開始
- 2014/4 ● 化粧品「HADA NATUREクレンジング」の販売を開始
- 2014/6 ● 美容・健康情報等のコンテンツを提供する広告・メディア事業を開始 広告・メディア事業のWebサイト「肌らぶ」をリリース
- 2015/10 ● 株式会社Waqooに商号変更
- 2016/1 ● 化粧品「HADA NATUREホットクレンジング」の販売を開始
- 2017/6 ● 化粧品「HADA NATUREホワイトエッセンス」の販売を開始
- 2019/4 ● 化粧品「HADA NATUREホワイトクリーミーホイップ」の販売を開始
- 2019/10 ● 広告・メディア事業を譲渡し、同事業から撤退
- 2020/10 ● 化粧品「HADA NATUREリンクルセラム」の販売を開始
- 2021/4 ● 化粧品「HADA NATUREホワイトクレンジング」「HADA NATUREホワイトセラム」の販売開始
- 2021/6 ● 東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場 新ブランド「Page.」をリリース
- 2022/8 ● SBCメディカルグループ株式会社と業務提携契約を締結 100%子会社「株式会社Waqooメディカルサポート」(連結子会社)を設立

代表者プロフィール / 創業の想い

Waqoo

代表者プロフィール



代表取締役社長

Hiroki Inoue

井上 裕基

- 1998 立命館大学 理工学部 卒業
日本オラクル株式会社
 - ERPコアテクノロジーエンジニア
 - DBテクノロジーエンジニア
 - CRM事業部立ち上げ
- 2003 アクセンチュア株式会社
 - 通信/ハイテク産業 CRM/ITコンサルタント
- 2004 株式会社サイバーエージェント
 - EC事業立ち上げ(3回)
- 2006 トランス・コスモス株式会社
 - フジテレビラボLLC設立(動画SNS事業立ち上げ)
- 2007 株式会社Waqoo 代表取締役に就任

創業の想い

少子高齢化含め、多くの課題で先が見通せない社会に「テクノロジーの力で自国の未来に希望を創る」

という想いで創業しています。

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。