



2024年9月期 決算説明資料

株式会社Waqoo
証券コード 4937

- 1 2024年9月期 決算概要
- 2 セグメント別 業績概況
 - (1) D2C事業
 - (2) メディカルサポート事業
- 3 2025年9月期業績予想および
セグメント別の成長戦略
- 4 今後の成長戦略
- 5 Appendix



2024年9月期決算ハイライト

連結売上高
(累計)

1,943百万円

当第4四半期売上高
519百万円営業利益
(累計)

56百万円

当第4四半期営業利益
120百万円純利益
(累計)

△17百万円

当第4四半期純利益
93百万円業績
ポイント

- ✓ 連結売上高(累計)は、3事業年度ぶりに前期比増収に転じて着地
- ✓ グループ全体の経営効果により、4四半期連続で前期比増収を達成
- ✓ 当第4四半期の業績が大きく牽引し、利益計画は概ね当初見込み通りに着地
- ✓ 一方、連結子会社の法人税等の計上により、当期純利益は赤字

【連結】2024年9月期第4四半期実績及び通期実績

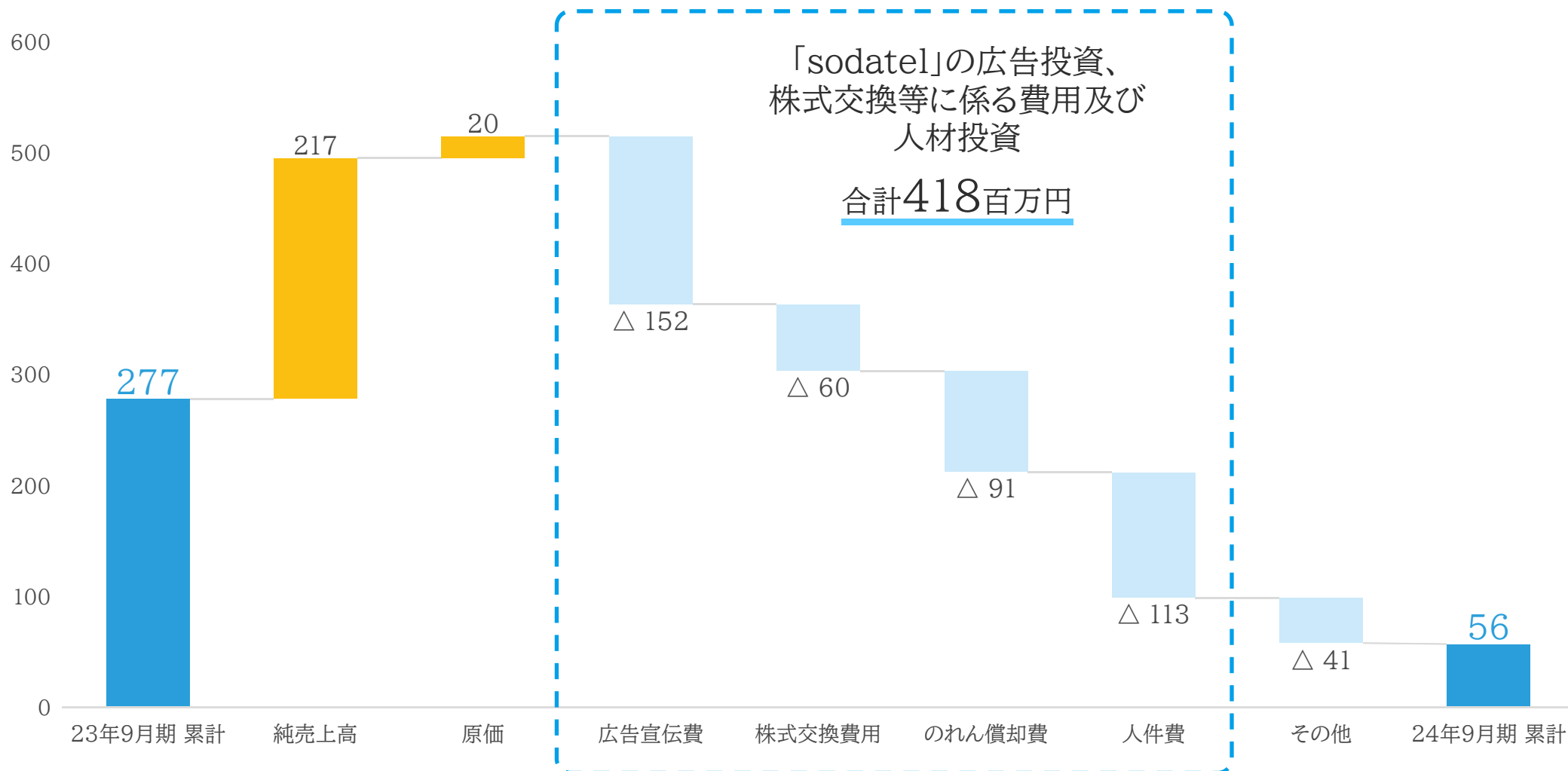
当第4四半期はメディカルサポート事業の業績が牽引し、大幅な増収増益を達成。一方、通期実績は概ね期初計画どおり着地。なお、連結子会社の法人税等を計上したことにより当期純利益は赤字。

(単位:百万円)	2024年9月期 第4四半期	前年同期 2023年9月期 第4四半期		2024年9月期 (累計)	前年同期 2023年9月期 (累計)		2024年9月期 期初計画	達成率
		実績	増減率		実績	増減率		
売上高	519	394	132%	1,943	1,726	113%	2,052	95%
売上総利益	420	296	142%	1,549	1,311	118%	—	—
販管費	299	276	108%	1,493	1,033	145%	—	—
EBITDA	153	21	729%	158	284	56%	—	—
営業利益	120	20	600%	56	277	20%	66	85%
経常利益	120	20	600%	57	287	20%	63	90%
当期純利益	93	△34	—	△17	28	—	60	—

【連結】営業利益増減要因分析

売上高の増加、原価率の改善があった一方、積極的な広告投資やセルプロジョパンとの株式交換費用及びのれん償却費等を計上した結果、営業利益は56百万円となる。

(単位:百万円)



【連結】BSサマリー

当第2四半期よりセルプロジヤパンを連結対象に加えたことで「のれん^(※)」を計上。その結果、資産及び純資産が大幅に増加。

(単位:百万円)	2023年9月期 (累計)		2024年9月期 (累計)		2023年9月期 (累計)		2024年9月期 (累計)	
流動資産	1,561	1,854	流動負債	503	597			
現預金	1,305	1,505	固定負債	305	395			
売掛金	118	183	負債合計	808	993			
棚卸資産	107	124	株主資本	772	2,136			
固定資産	20	1,278	純資産合計	772	2,140			
資産合計	1,581	3,133	負債・純資産合計	1,581	3,133			

(※)発生した「のれん」の金額は、1,223百万円となり、償却期間は10年間、償却方法は均等償却となります。

【連結】CFサマリー

広告投資およびCPC設備への投資が影響し、営業および投資からのキャッシュフローは前年を上回る支出を記録。一方で、新たに実施した銀行借入により、現金及び現金同等物は85百万円増加。

(単位:百万円)	2023年9月期 (累計)	2024年9月期 (累計)	主な要因等
営業活動による キャッシュ・フロー	455	50	薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodatel (ソダテル)」の広告投資による支出の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	△49	△77	CPC(Cell Processing Center:細胞培養加工施設)設備への投資による支出の増加
財務活動による キャッシュ・フロー	△7	112	新規借入による増加
現金及び現金 同等物の増減	398	85	-
現金及び現金 同等物の期末残高	1,305	1,505	※現金及び現金同等物期末残高の内訳:①+②+③ ①2023年9月末期末残高 :1,305百万円 ②株式交換による増加額 : 115百万円 ③当第4四半期(累計)の増加額: 85百万円

- 1 2024年9月期 決算概要
- 2 セグメント別 業績概況
 - (1) D2C事業
 - (2) メディカルサポート事業
- 3 2025年9月期業績予想および
セグメント別の成長戦略
- 4 今後の成長戦略
- 5 Appendix



セグメント別情報サマリー

D2C事業

- ✓ 薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodatel(ソダテル)」は、効率的かつ効果的な広告投資に注力した一方、顧客安定化と継続率向上を主眼とした購買プランの提供を開始
- ✓ 「HADA NATURE(肌ナチュール)」ブランドの継続率は堅調に推移し、クロスセル等の販売強化

メディカルサポート事業

- ✓ 「血液由来加工サービス」は、従来の整形外科領域に加え、AGA(男性型脱毛症)領域へ展開したことで、提携医院数及び加工受託件数は着実に伸長
- ✓ 株式交換費用及びのれん償却費等の151百万円を同セグメントに計上

(単位:百万円)

	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績(累計)
売上高		
D2C事業	1,559	1,316
メディカルサポート事業	166	627
営業利益		
D2C事業	679	385
メディカルサポート事業	△48	(※1) 64
調整額	△353	(※2) △393

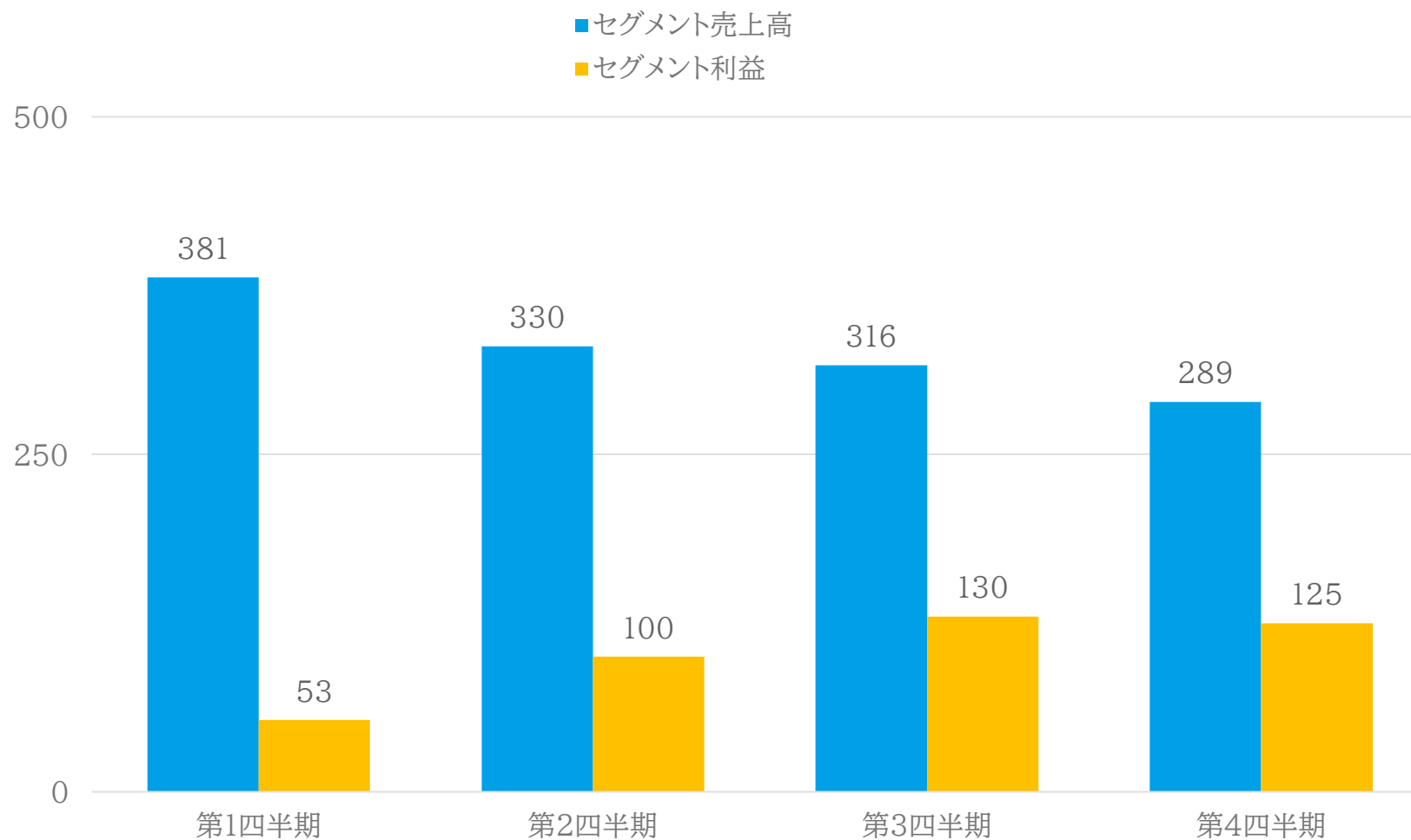
(※1) 株式交換費用(60百万円)及びのれん償却費(91百万円)等の151百万円を同セグメントに計上

(※2) セグメント利益の調整額△393百万円は、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

D2C事業 四半期業績推移

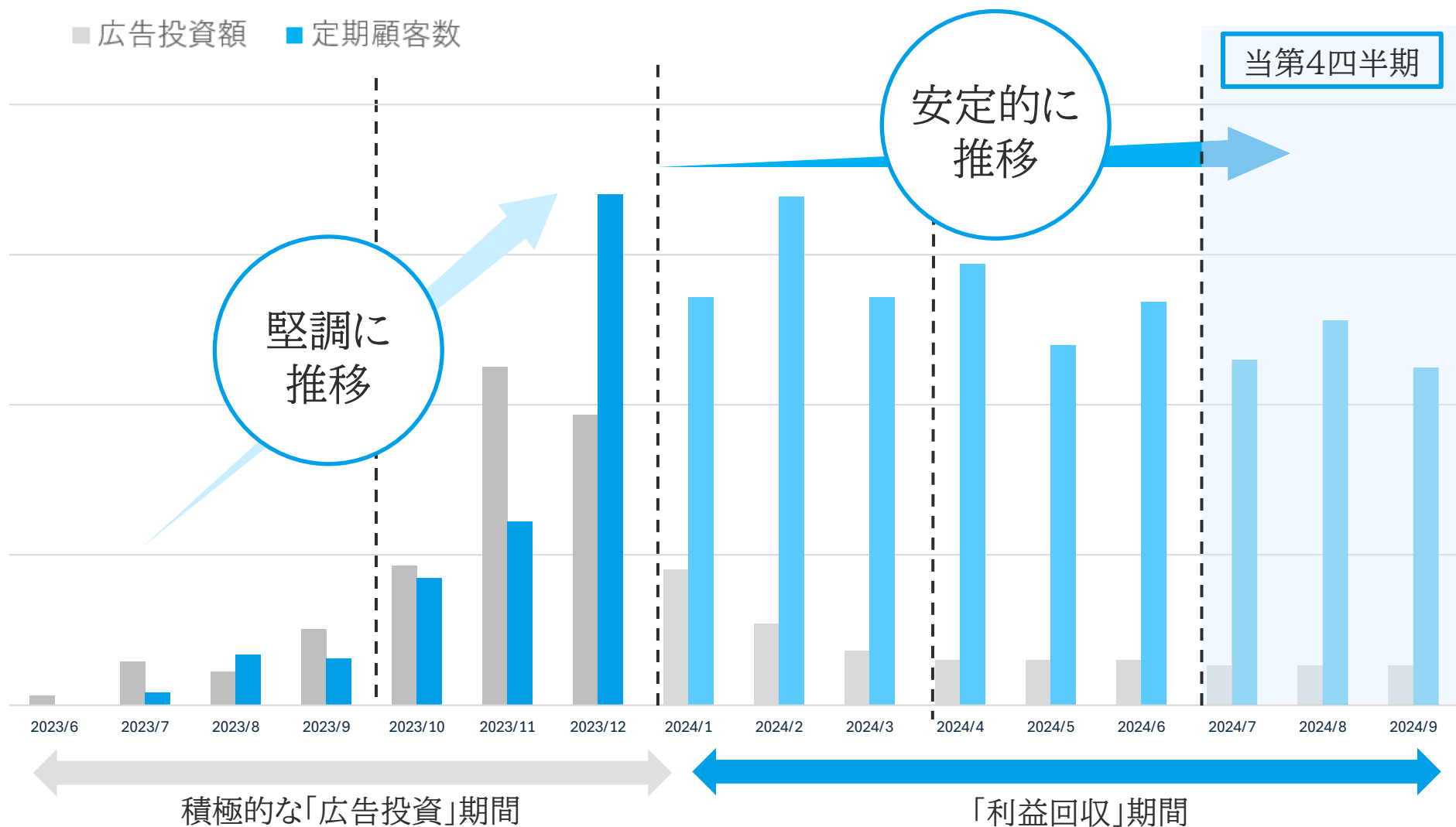
売上高は漸減傾向にあるものの、第2四半期以降、薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodatel(ソダテル)」の広告投資の効果が見え始め、利益回収期間に移行。

D2C事業 業績推移



「sodatel」の定期顧客数と広告投資額の推移

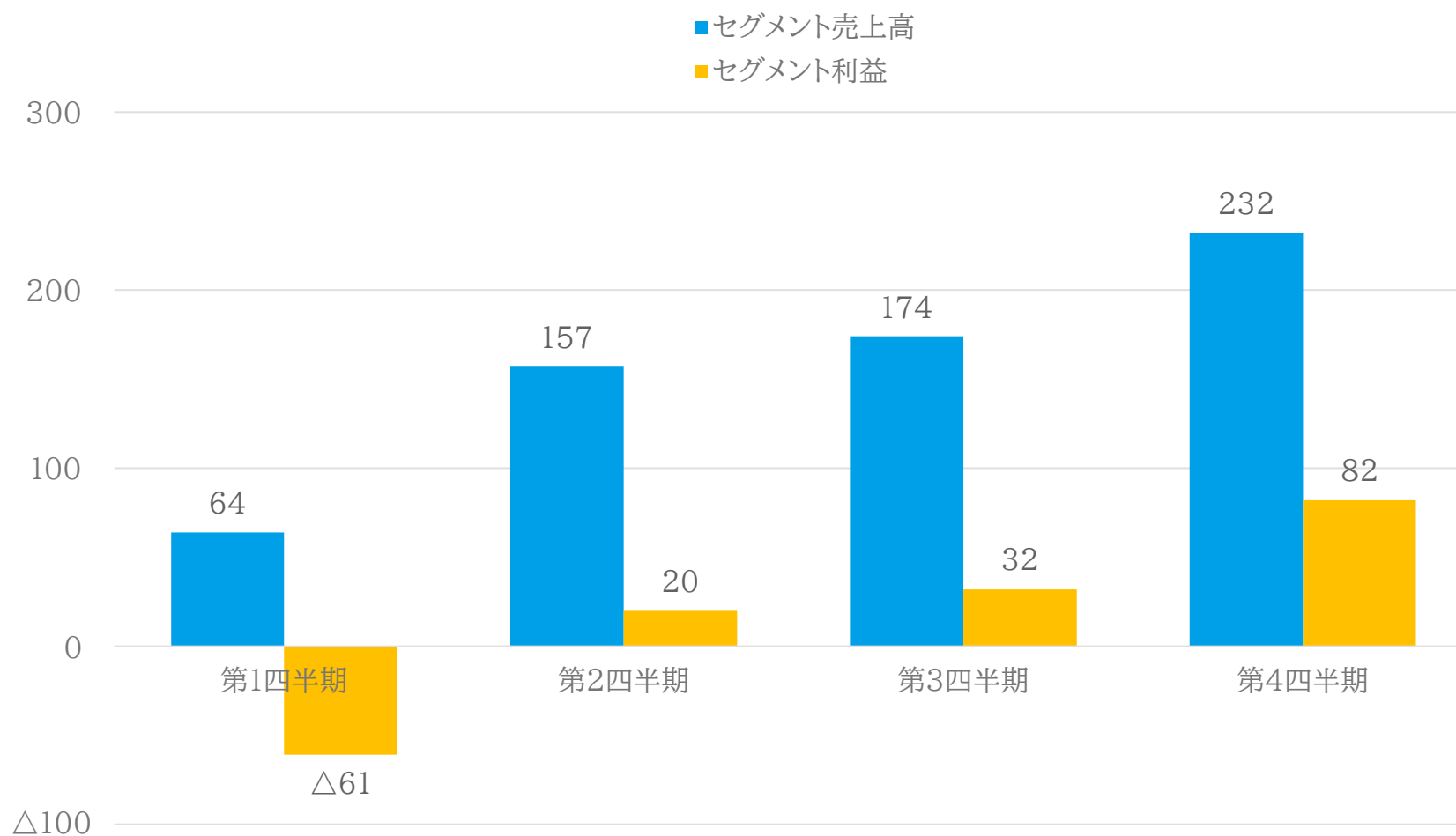
薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodatel」は、第1四半期の積極的な広告投資により定期顧客数は安定的に推移。第2四半期以降、広告投資の適正化を図り、セグメント利益は通期黒字を確保。



メディカルサポート事業 四半期業績推移

第2四半期よりセルプロジヤパンの業績がメディカルサポート事業に寄与したことで、セグメントの売上高及び利益は増収増益の上昇基調にて推移。

— メディカルサポート事業 業績推移

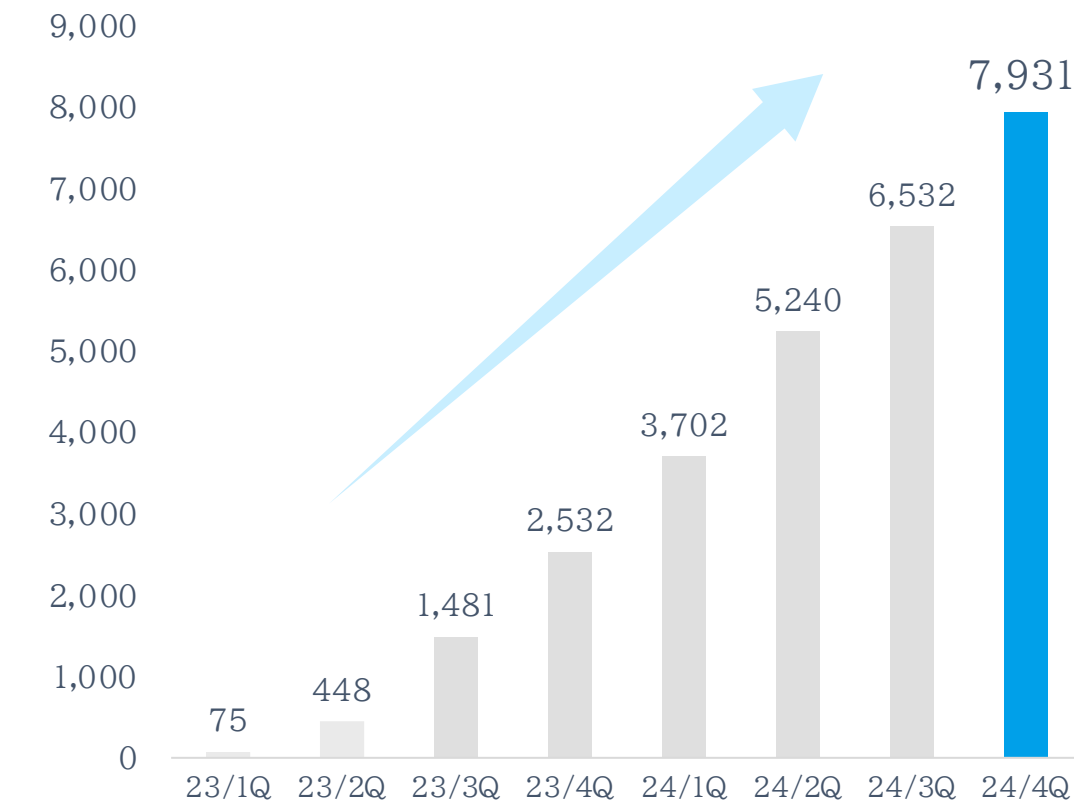


血液加工サービスの受託件数推移

第4四半期累計期間における受託件数は、7,931件。いよいよ、1万件が視野に入る。

加工受託件数の推移(累計)

(単位:件)



合計 7,931 件

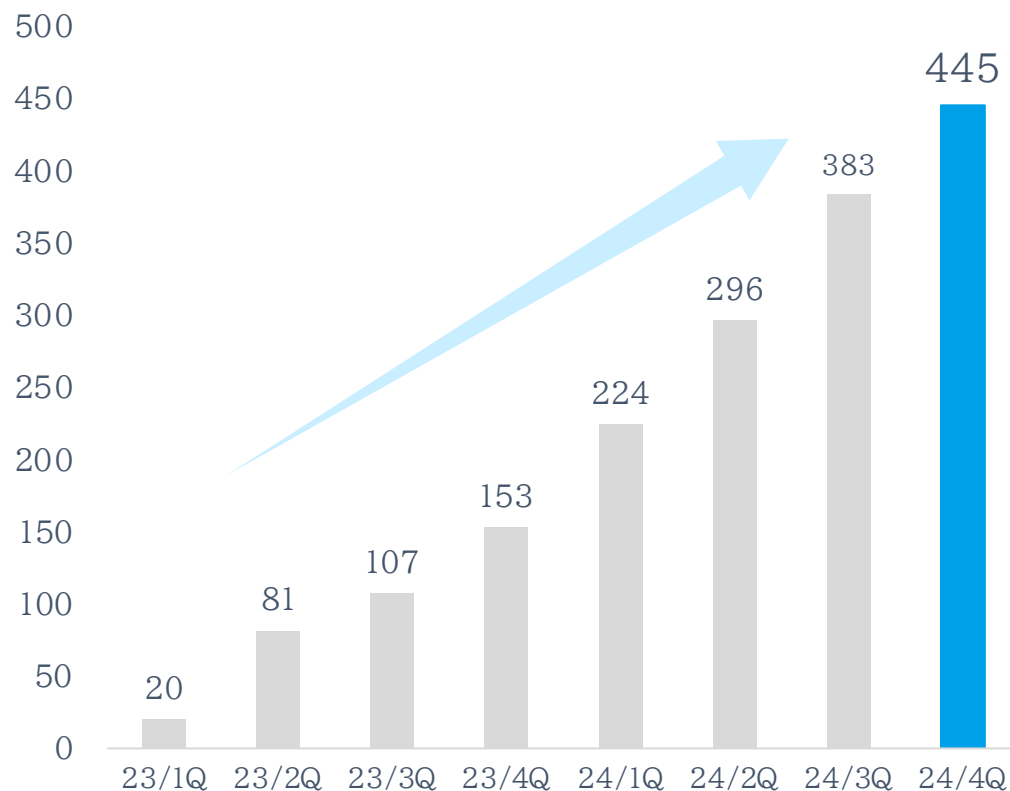
(前四半期比: +1,399件)

提携医院数推移

第4四半期累計期間における提携医院数累計は445院となり、500院の早期達成も視野に入る。一方、稼働医院数も順調に伸長。

提携医院数の推移(累計)

(単位:院)



合計445院

(前四半期比: +62件)

年間稼働率: 63.8%^(※)

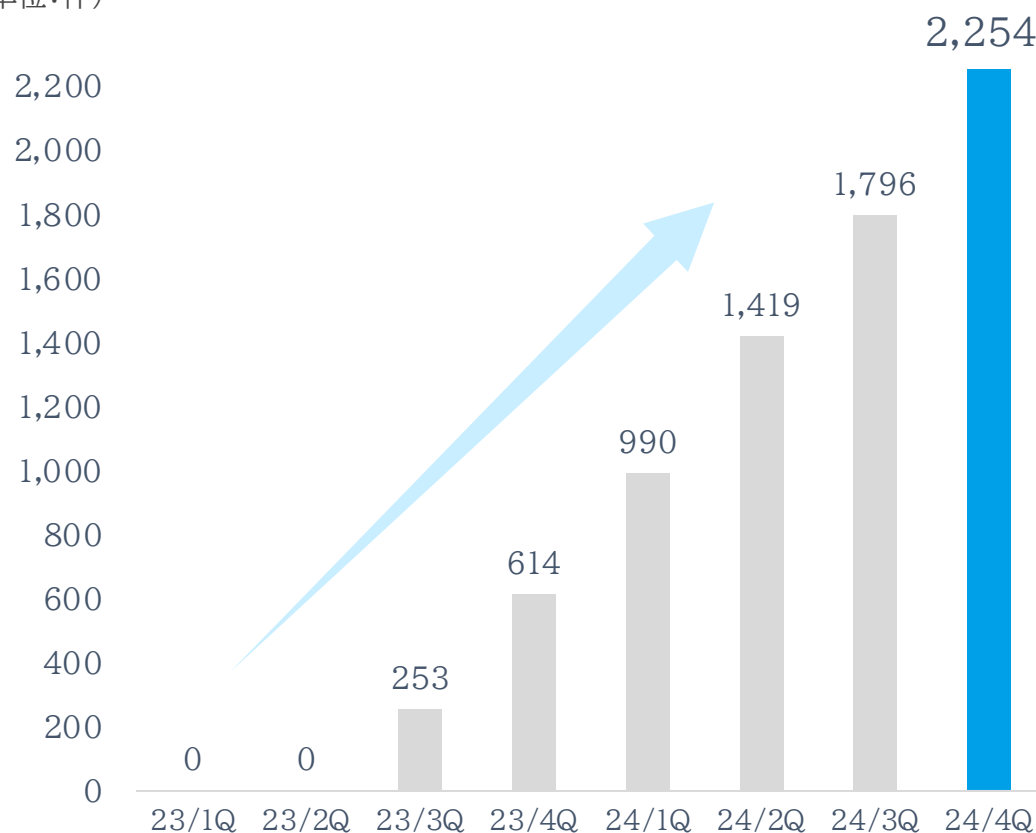
(※)2023年10月~2024年9月の対象期間中に1件以上の発注のあった提携医院の比率として算出。

AGA領域の状況

「AGA(男性型脱毛症)」治療領域における累計加工受託件数は、2,254件となり、引き続き、堅調に推移。

— AGAのみ加工受託件数の推移(累計)

(単位:件)



合計 2,254 件

(前四半期比 : +458件)

提携医院数 : 39 院

第4四半期の主な取り組み

京都大学iPS細胞研究所とセルプロジャパンが共同研究契約を締結

2024年8月8日付 弊社プレスリリースを一部抜粋

京都大学 iPS 細胞研究所とセルプロジャパン株式会社が

共同研究契約を締結

～認知症をはじめとする神経疾患に対する新規治療法の開発を目指す～

当社の100%子会社であるセルプロジャパン株式会社(本社:神奈川県藤沢市、代表取締役社長:佐俣文平、以下、「セルプロジャパン」と)と国立大学法人京都大学 iPS 細胞研究所(本部:京都市左京区、所長:高橋淳、以下「CiRA」)は、神経疾患における脳内の機能改善を目的として、「ヒト幹細胞由来生理活性物質の特性を活かした新規治療法」の開発を目指すための基盤技術構築に関する共同研究契約を締結したことを、下記の通りお知らせいたします。

記



第4四半期の主な取り組み

セルプロジャパン、医療脱毛専門院「リゼクリニック」と取引開始

2024年8月15日付 弊社プレスリリースを一部抜粋

セルプロジャパン、医療脱毛専門院「リゼクリニック」と取引を開始

当社の100%子会社であるセルプロジャパン株式会社(本社:神奈川県藤沢市、代表取締役社長 佐俣文平、以下、「セルプロジャパン」)は、医療法人社団風林会(東京都渋谷区、理事長 赤塚正洋)が運営する医療脱毛専門院「リゼクリニック」との間において製品およびサービスの取引を開始いたしました。

お客様に高品質なサービスや製品をお届けし“正しい脱毛”を追求する「リゼクリニック」は、現在、全国に26院を展開しており、累計来院患者数は22万人に上ります。

独自製法により安定した品質で信頼のおける安全性の高い原料や製品等を提供するセルプロジャパンは「リゼクリニック」と共に、今後も共同してより質の高い製品およびサービスの提供を目指してまいります。



第4四半期の主な取り組み

セルプロジャパンが幹細胞培養上清液を製造する新技術の特許取得

2024年9月9日付 弊社プレスリリースを一部抜粋

セルプロジャパン、従来とは異なる活性を有する幹細胞培養上清液を製造する新しい技術を開発し、特許を取得

当社の100%子会社であるセルプロジャパン株式会社(本社: 神奈川県藤沢市、代表取締役社長: 佐俣文平、以下、セルプロジャパン)は、従来とは異なる活性を有する幹細胞培養上清液を製造する新技術を下記の通りに開発し、併せて特許を取得いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 開発の概要

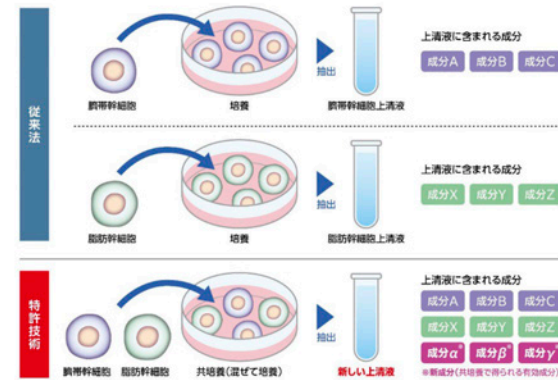
間葉系幹細胞(以下、MSC)は、骨髄、脂肪、臍帯などのヒト組織中に存在する体性幹細胞であり、軟骨、脂肪、神経細胞といった異なる種類の細胞に分化する能力を有しております。

MSCの働きには、細胞から分泌されるサイトカイン等の種々の生理活性物質の働きが大きく寄与しております。また、MSCは培養することによって培養上清液中に生理活性物質が放出され、組織創傷部の修復や抗炎症作用、免疫調節作用があることから、新しい医薬品原料としての開発が盛んに行われております。

このような中、セルプロジャパンでは、複数種類のMSCを「共培養」することにより、従来とは異なる活性を有する幹細胞培養上清液を製造する技術を開発いたしました。

「脂肪×臍帯」・「臍帯×羊膜」・「脂肪×羊膜」といった、それぞれの幹細胞の組み合わせで培養を行った(共培養した)結果、幹細胞培養上清液中に単独培養の際には観察できなかった新しい成分が存在することを確認いたしました。(図1)

これらの成分の中には、生体に対しての有効性が報告されているものが含まれており、医薬品や化粧品といった多岐に亘る応用の可能性があります。



(図1)「共培養」により培養上清液中に新規成分が産生される

2. 今後の展開

セルプロジャパンでは、今回の特許技術で製造される幹細胞培養上清液を用いて、今後、以下の2つの領域への応用を積極的に検討してまいります。

①医薬品への応用

本技術によって製造される幹細胞培養上清液には、「がん」や「脱髄性疾患」「眼疾患」に対する有効性が期待される成分が含まれます。今後、in vitro^(*)及びin vivoによる研究開発を進めることにより、新しい治療選択肢の提供につながる可能性が期待されます。

(*)in vitro: 生物学の実験などにおいて、試験管内などの人工的に構成され、コントロールされた環境下を指す

②化粧品等への応用

近年、化粧品業界では幹細胞コスメ市場が注目されており、市場の拡大傾向は今後も続いていくものと思われまます。

今回の特許技術で製造される幹細胞培養上清液には、「整肌作用」や「紫外線防止作用」として働くことが期待される成分が含まれております。このことから、独自性のある化粧品原料及び化粧品としての商品ラインアップの更なる拡充を視野に入れて開発を進めてまいります。

なお、従来、セルプロジャパンでは、自社技術を利用した化粧品原料の製造・販売に取り組んでおり、それに加え今回取得した特許技術を用いることで、今後、よりスピーディーに市場への商品提供が図れるものと考えております。

第4四半期の主な取り組み

セルプロジャパン開発の「ヒト幹細胞順化培養液配合美容液」を「おうちアーキ」にてオンライン販売開始 2024年9月17日付 弊社プレスリリースを一部抜粋

セルプロジャパン開発の『ヒト幹細胞順化培養液配合美容液』を、
ドクターズ セルフエステ BODY ARCHIの会員制オンラインショップ
『おうちアーキ』にて販売開始

当社の100%子会社であるセルプロジャパン株式会社(本社：神奈川県藤沢市、代表取締役社長：佐俣文平、以下、セルプロジャパン)は、ヒト幹細胞順化培養液配合美容液「MedicaCell (メディカセル) HASS」※1と「EssenCell (エッセンセル) HUCSS」※2を、「ドクターズ セルフエステ BODY ARCHI (ボディーアーキ)」を全国に40店舗以上展開する株式会社ボディーアーキ・ジャパン(本社：東京都渋谷区、代表取締役：滝 浩介、以下 BODY ARCHI)が運営する会員制オンラインショップ「おうちアーキ」にて発売を開始いたします。

(※1：ヒト羊膜由来幹細胞順化培養液配合美容液 ※2：ヒトサイト間葉系幹細胞順化培養液配合美容液)



おうちアーキ

by BODY ARCHI



Cell Pro Japan

第4四半期の主な取り組み

血液由来加工受託サービスを「公立大学法人 福島県立医科大学附属病院整形外科」に導入

2024年9月24日付 弊社プレスリリースを一部抜粋

Waqoo 血液由来加工受託サービスを『公立大学法人 福島県立医科大学附属病院整形外科』に導入

株式会社 Waqoo（代表取締役社長：佐俣文平、以下「当社」）は、この度、「血液由来加工受託サービス（PDF-FD 療法）」を、『公立大学法人 福島県立医科大学附属病院 整形外科』（以下、「福島県立医科大学附属病院」）に導入いたしますこと、お知らせいたします。

福島県立医科大学附属病院での受診開始時期は、2024年10月頃を予定しております。

血液由来加工受託サービスは、医療機関よりお預かりした患者様の血液に含まれる血漿から、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サービスです。

当社における 2024年6月30日現在の加工受託サービスの累計受託件数は 6,532 件、提携医院数累計は 383 院となりました。

この度、福島県立医科大学附属病院に同サービスが導入されることにより、従来の治療方法では効果がなかった方、より一層の改善を目指したい方に向けて、新しい選択肢としてご提供することが可能となります。

血液由来加工受託サービスを展開する当社と製造技術等を保有する当社のグループ会社のセルプロジャパン株式会社とは、今後、グループ一丸となって安全なサービス提供を行うとともに、福島県立医科大学附属病院と積極的かつ綿密な連携を図ってまいります。

特許査定済みの超音波技術の取得

セルプロジャパンにて「PDF-FD」の血液加工工程における高濃度成長因子を抽出できる超音波の技術開発に成功。血液加工サービスのバリューチェーン*の安全性・安定性を強化。

超音波技術により実現できたこと

- 超音波の振動エネルギーによって血液加工物中の成長因子濃度が向上
- 水中からの超音波発生により血液加工物を無菌的に処理



※超音波のイラストはイメージです

今後の展開

- 既存の血液加工サービス「PDF-FD療法」の改良版の開発
- 次世代の膝関節疾患治療をはじめ、様々な領域の臨床現場に最適なソリューションとして展開

* 血液加工サービスのバリューチェーン

血液加工サービス PDF-FD療法	技術の強み	有効性	安全性 安定性
遠心分離			
上層回収	①血漿分画の使用によるターゲット成分の確保	✓	✓
抽出	②無添加加工による安全性の追求		✓
	③独自加工による成分濃度の向上 特許取得	✓	✓
製剤化	④独自ノウハウによる凍結乾燥化	✓	✓
品質管理	⑤安全性を重視した品質管理体制の構築		✓ ✓

- 1 2024年9月期 決算概要
- 2 セグメント別 業績概況
 - (1) D2C事業
 - (2) メディカルサポート事業
- 3 2025年9月期業績予想および
セグメント別の成長戦略
- 4 今後の成長戦略
- 5 Appendix



【連結】2025年9月期 連結業績予想

2025年9月期は既存事業の確実かつ安定的な成長を基盤とした、増収増益を計画。また、中長期的な成長に向けた一步を踏み出すべく、新たな取り組み等に積極的に着手予定。

(単位:百万円)	2025年9月期 通期		前年同期 2024年9月期 通期	
	売上高比率		実績	増減率
売上高	2,127		1,943	109%
営業利益	103	4.8%	56	184%
経常利益	97	4.6%	57	170%
当期純利益	36	1.7%	△17	—

D2C事業の成長戦略

再生医療技術を活かし、真に体感できる付加価値の高い商品改良と新商品を上市することで競争優位性の再確保を基本戦略とする。更に、AI技術の活用など、業務効率化とKPIの飛躍的な向上を目指す。

商品改良と新商品上市



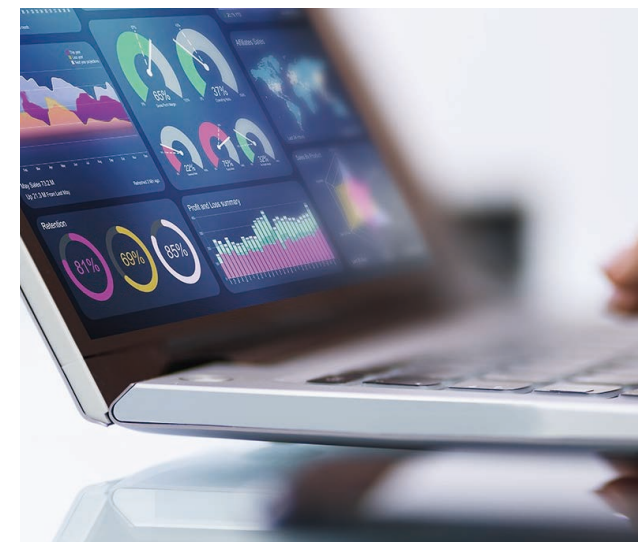
- 新たな体験ができる付加価値の高い化粧品
- 真に体感できる付加価値の高い医薬部外品

広告投資の最適化



- 収益を鑑みながらの継続的な投資の実施
- コストパフォーマンスの高い広告への選択・集中による投資回収期間の短縮

デジタル化の推進



- 蓄積データのマーケティングへの活用
- AIツール導入による顧客接点の強化・効率化

メディカルサポート事業の成長戦略

再生医療技術を活かし、既存市場に存在しない唯一無二の商品改良と新商品の上市を実施するとともに、展開領域の大幅な拡大を図る。また、CPCの新設により、再生医療関連サービスの提供を成長戦略の軸とする。

新商品及び改良品の上市



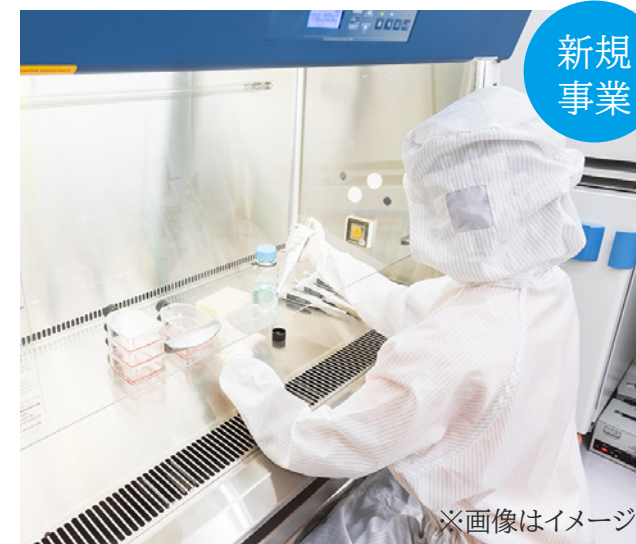
- 従来ない市場を創造する新商品
- 医師のVOC(Voice of Customer)を活用した改良品

展開領域の拡大



- 整形外科(関節症治療)
- 皮膚科・形成外科(AGA※1治療)
- その他

CPC※2の活用



- 安全かつ高品質な細胞の生産
- 有効性に特化した細胞サービスの提供
- サービス価格の適正化による需要創出

新規事業(再生医療・医薬品)の成長戦略

既存取引先への医薬品・医療機器の卸売販売の参入・展開を図るとともに、弊社商品・サービスの海外進出を検討する。

新規事業(1) 医薬品・医療機器の卸売販売事業への参入および展開



- 必要となる業許可を順次取得予定
- 既存取引医療機関へのクロスセル
- 新規医療機関への営業強化

新規事業(2) 海外進出の検討



- 再生医療、医薬品、原料の輸出
- 東南アジアを中心に進出検討

- 1 2024年9月期 決算概要
- 2 セグメント別 業績概況
 - (1) D2C事業
 - (2) メディカルサポート事業
- 3 2025年9月期業績予想および
セグメント別の成長戦略
- 4 今後の成長戦略
- 5 Appendix



Mission Vision

Waqooグループは以下のMissionおよびVisionの実現により、社会に貢献しながら、持続的な成長を目指す。

Mission(存在意義・使命)

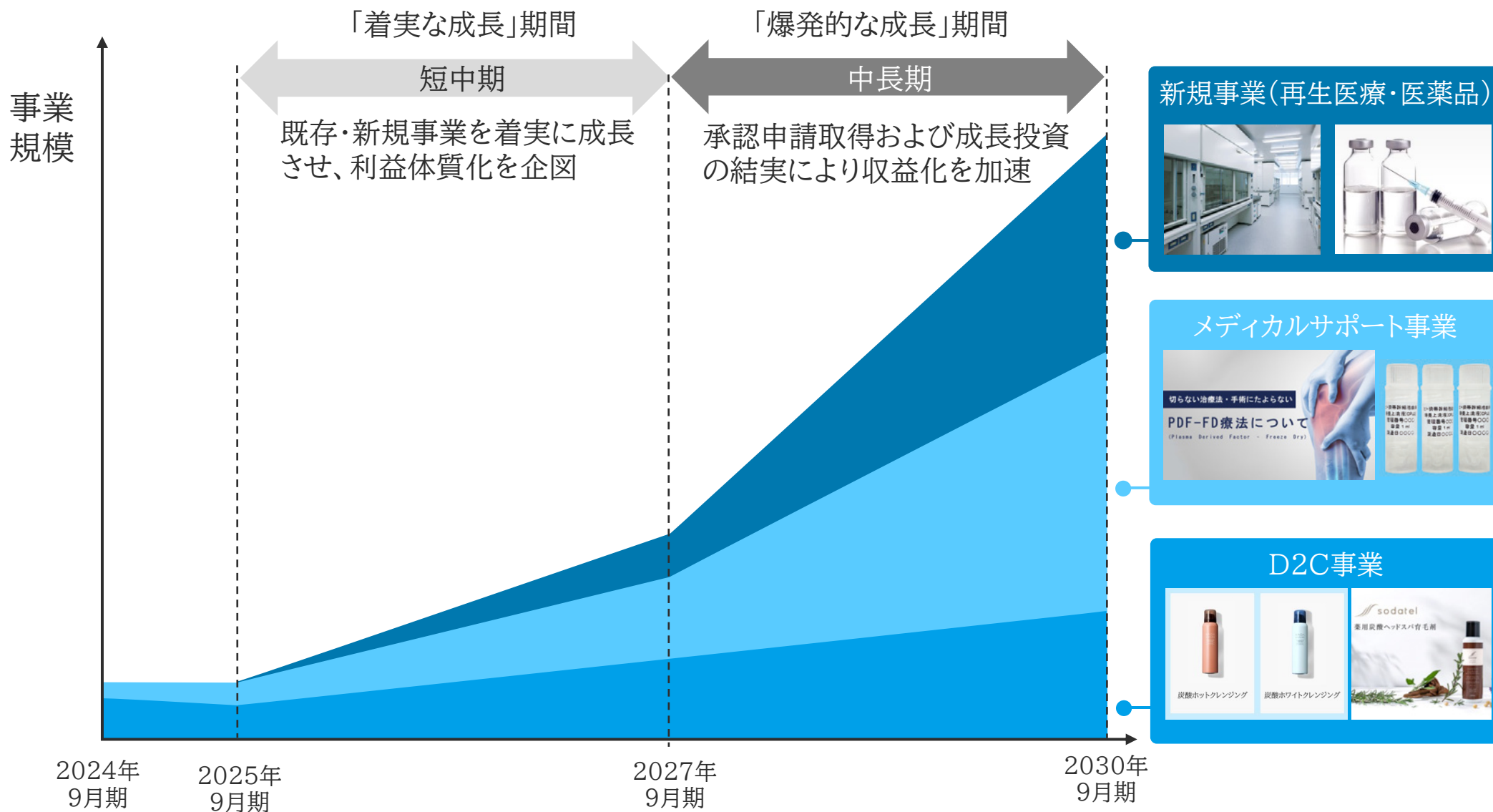
自国の未来に希望を創る

Vision(目指す姿・状態)

細胞^{ヒト} = 人類の可能性を最大限に引き出し、
悩める人に選択肢を提供する

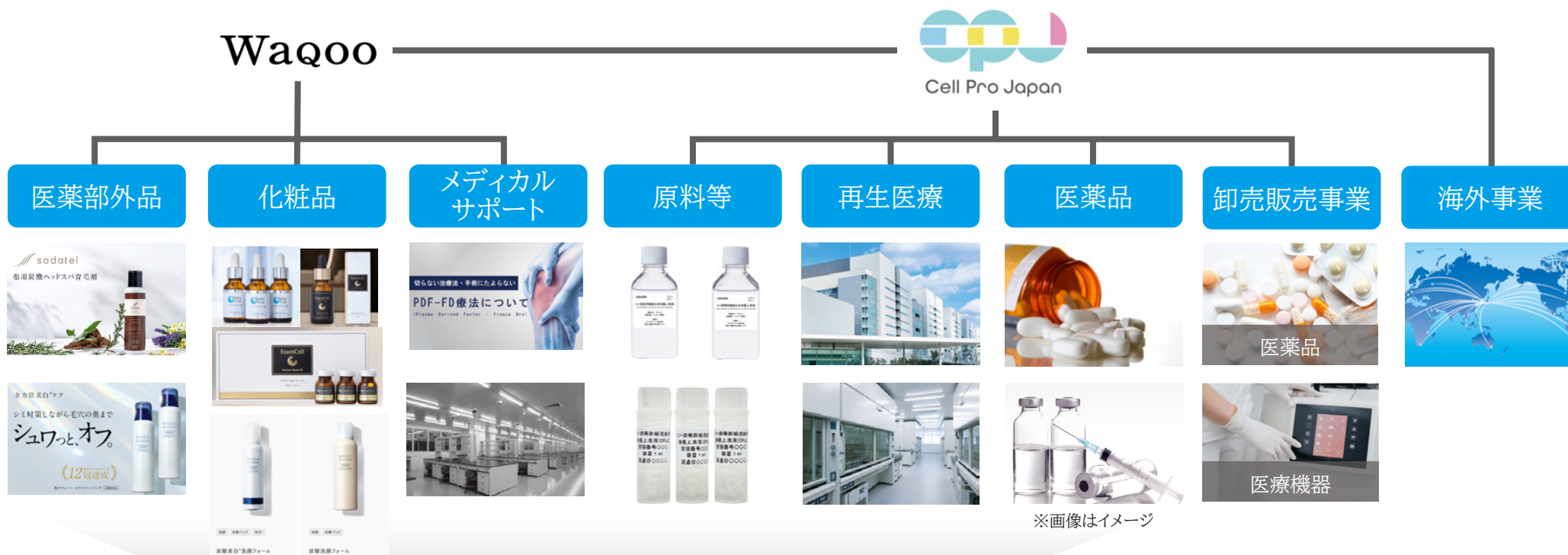
中長期の成長イメージ

短中期的には既存事業を中心に段階的な「着実な成長」を目指し、中長期的には細胞培養技術をフル活用し「爆発的な成長」に繋げる。



事業イメージ

今期より「細胞培養のプラットフォーム」構築を目指す(詳細は後述)。各商品の性能アップデートおよび高付加価値商品の展開による圧倒的な競争優位性および高収益なビジネスモデルを確立する。



細胞培養プラットフォーム技術の実装

グループ成長戦略の方向性

当社代表の佐俣文平が持つ高度な「細胞培養技術」を駆使し、圧倒的な高付加価値の創出が可能な『細胞培養におけるプラットフォーム』を目指す。

細胞培養プラットフォーム

細胞理解

選択的培養

増殖培養

細胞加工等

①再生医療・医薬品

- 再生医療製品
- 医薬品

②原料

- 試薬
- 上清液(エクソソーム)

③化粧品・医薬部外品

- 化粧品
- 医薬部外品

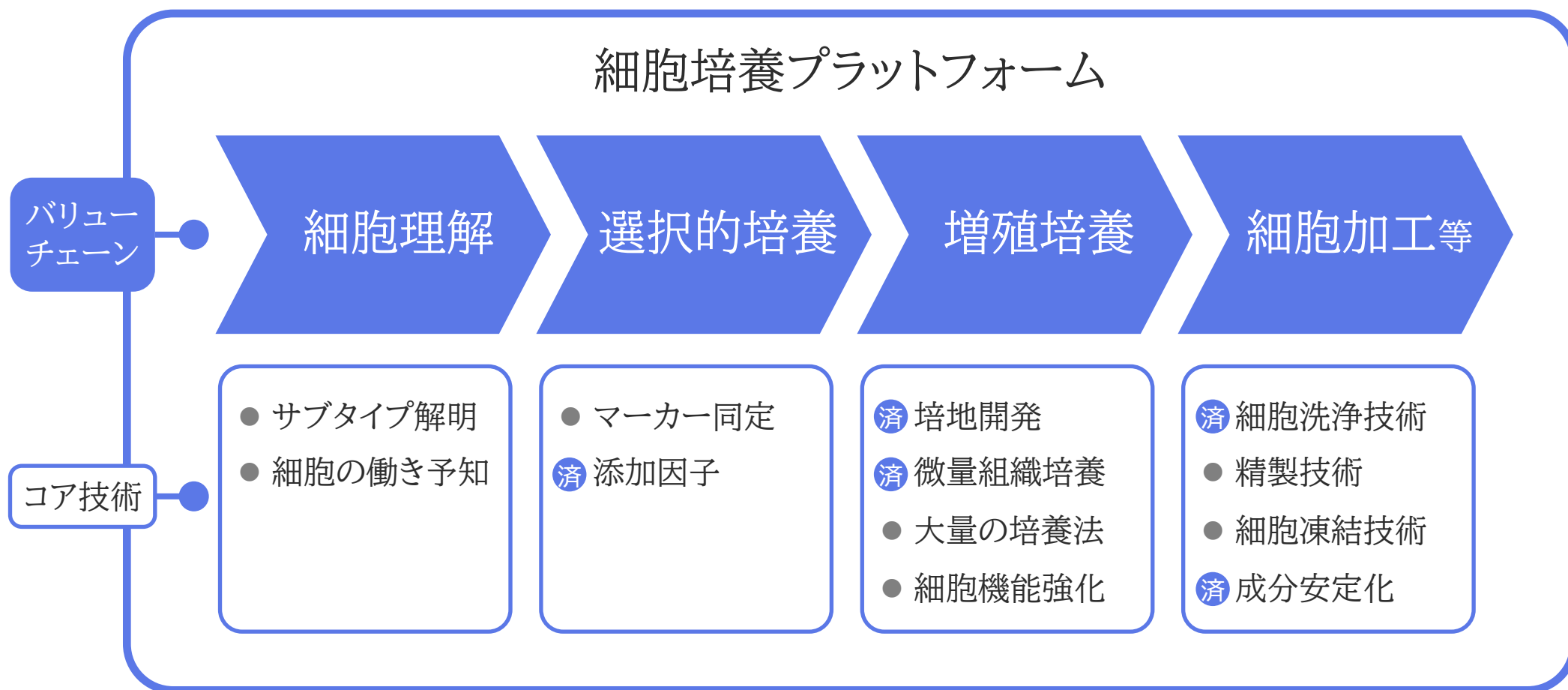
④食品等

- 健康食品
- 機能性表示食品
- 特保食品

D2C事業・メディカルサポート事業・新規事業への展開

細胞培養プラットフォームの概要

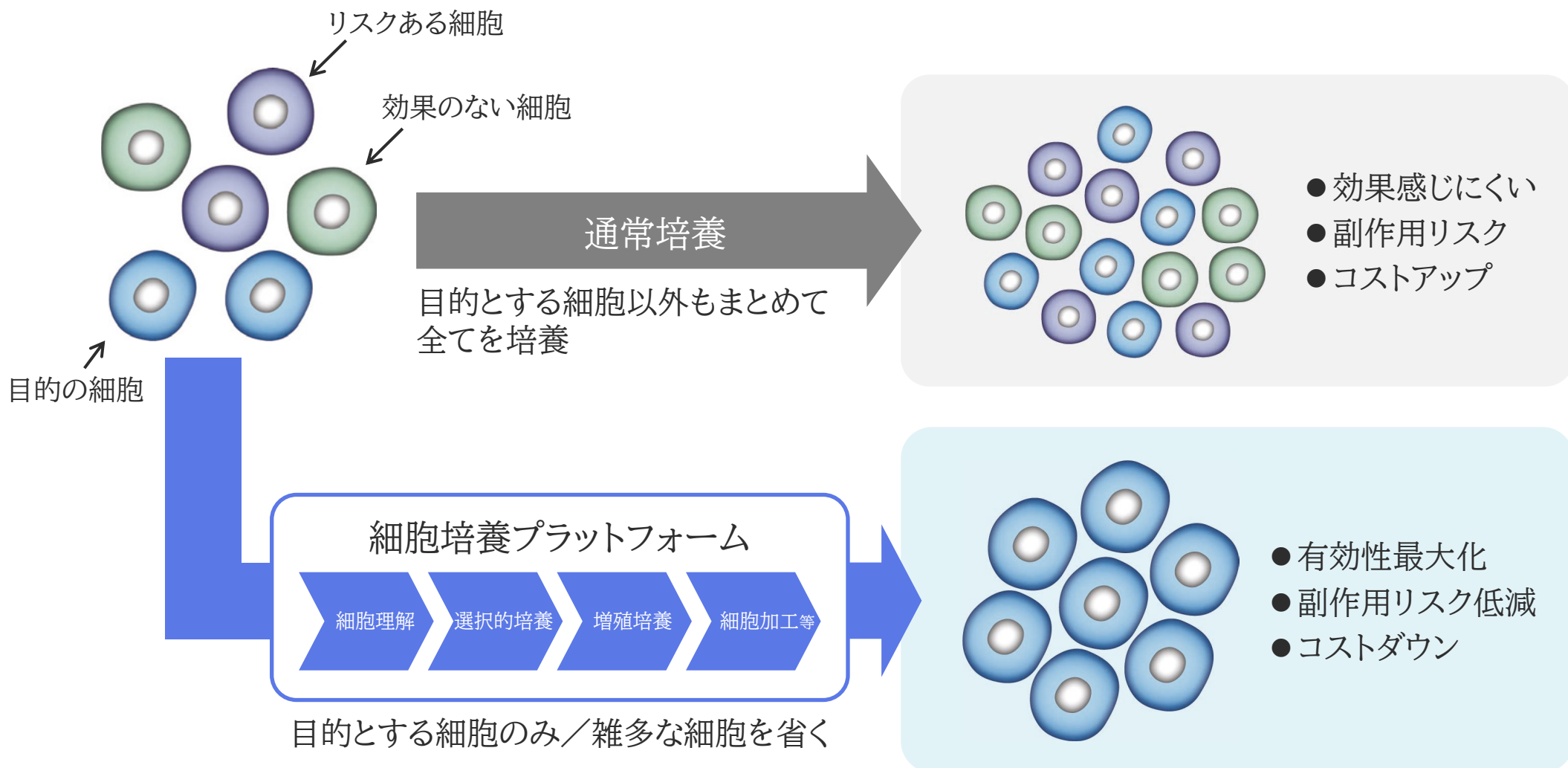
細胞培養の工程をバリューチェーンに見立て、各工程を支えるコア技術を開発・取得し、それらの集合体を「細胞培養プラットフォーム」と定義する。その活用により、効果の高い細胞のみを培養することで、効率的な細胞培養が可能となる。



済 は、既に取得した技術

細胞培養プラットフォームの目的

細胞には各々の役割があり、目的とする細胞のみを培養・加工できる「細胞培養プラットフォーム」を確立し、有効性の最大化と副作用リスクの低減を図ることで、唯一無二の付加価値を創出する。



細胞培養プラットフォームが創出する新たな選択肢

「細胞培養プラットフォーム」の確立によって各領域が抱える課題を解決する。様々な可能性を開放し、困難に直面している多くの方々に「新しい選択肢の提供」の実現を目指すことが当社の存在意義である。

現状の課題等

選択肢のある未来

①再生医療・医薬品

- ・治療選択肢が少ない
- ・アンメットニーズが複数存在する
- ・新しい医療は高額になる

- 再生医療を皮切りにした創薬開発
- 新しい治療アプローチによるアンメットニーズの解消
- 取引規模拡大によるコスト低下

②原料

- ・品質にばらつきがある
- ・新規原料の取引単価が高い

- 安定性を高める独自の技術開発
- 研開製販一体による価格低下

③化粧品・医薬部外品

- ・原料品質にばらつきがある
- ・製品安定性が低い
- ・価格が高い
- ・効果が小さい

- 高品質
- 安定性を高める独自の技術開発
- 研開製販一体による価格低下
- 新原料を使った確かな実感

④食品等

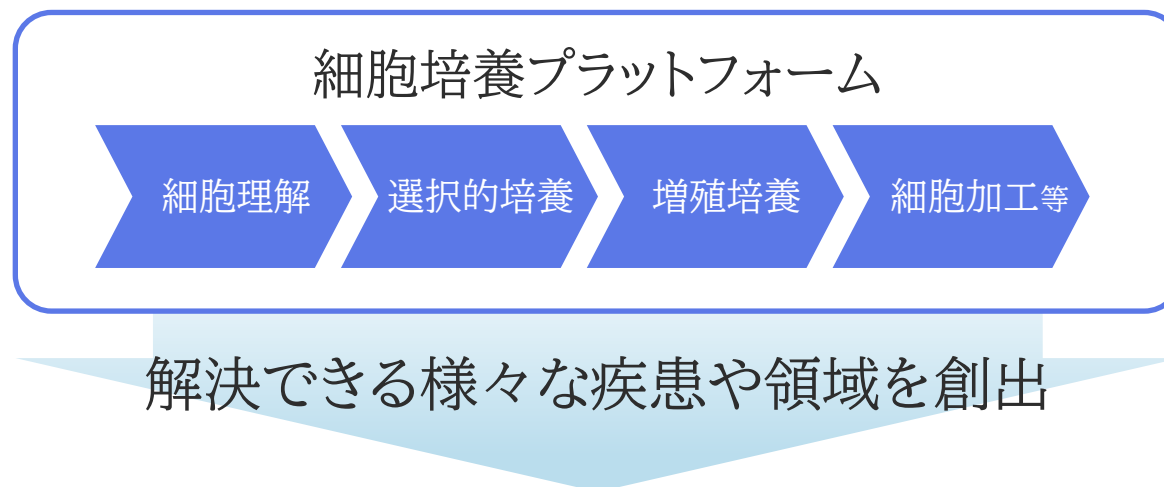
- ・世界的な人口増加による食糧危機
- ・健康意識の高まり

- 培養技術を使った食品の量産
- 腸内フローラの改善

細胞培養
プラットフォーム

細胞培養プラットフォームによる事業拡大計画

細胞培養に必要なバリューチェーンを構築。「安全性」および「有効性」が極めて高い商品を開発可能な「細胞培養プラットフォーム」を他社にも開放することで事業を大幅に拡大させる。



自社(製造・販売)

- 特定細胞加工物
- 再生医療等製品
- エクソソーム創薬 等の提供



認知症患者
糖尿病患者 他



取引企業

企業(取引・提携)

- 国内外を問わず様々な企業へ提供
- 商品化まで伴走することによる成功確度の向上
- ライセンスビジネスの実現



製薬企業



食品企業



海外企業

再生医療・医薬品への取り組み① 認知症

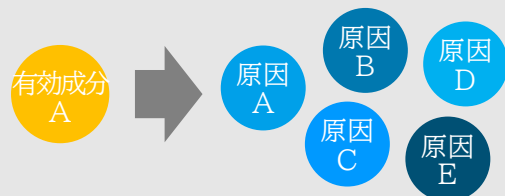
有効な治療法が存在しない「認知症」に対して、「多対多」の新しい治療アプローチによる創薬開発を行う。
※京都大学iPS細胞研究所との共同研究(P.16参照)



認知症

現状の課題等

数十種類の脳内神経細胞が障害を受ける為、複数の病態が生じる。単一効果の薬では限界があり、既存医薬品の多くは有効成分が限られている。



1 対 多 の治療方法には限界がある
(薬) (原因)

細胞培養
プラットフォーム

選択肢のある未来

上清液には数多くの有効成分が含まれており、左記の課題を解決できる唯一の手法と想定。更に、治療効果の高い細胞を選択し集中的に培養する事で、高機能の治療薬開発が可能になると思料。



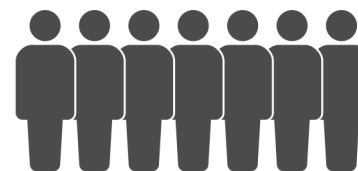
多 対 多 は新しい治療アプローチ
(上清液) (原因)

世界の
市場規模

※当社調べ



認知症治療薬市場
約150億米ドル
(2023年)



認知症患者数
約5,500万人
(2023年)

再生医療・医薬品への取り組み② 糖尿病

細胞治療で一定の有効性が報告されている「糖尿病」に対して、根本治療となる「インスリン産生機能」の回復を図る。

糖尿病

現状の課題等

1型糖尿病では膵島のβ細胞が障害を受けてインスリンの制御ができなくなる。既存の治療はインスリン注射が主であり、合併症リスクが数多く存在する。

【対症療法】

インスリンの継続投与(β細胞の働きを患者自身が補う)

プ
ラ
ット
細
胞
培
養
フ
ォ
ー
ム

選択肢のある未来

糖尿病患者に対する脂肪幹細胞移植治療法が一定の効果を示している為、細胞培養プラットフォームを通じた治療効果の最大化を目指す。

【根本治療】

インスリン産生機能(β細胞)の回復

参考:インスリンについて(出典:厚生労働省 e-ヘルスネット)

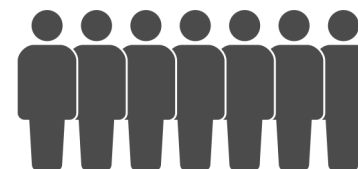
インスリンは膵臓から分泌されるホルモンの一種で、その中のβ細胞から分泌されます。食後に血糖値が上昇するとインスリンが分泌され、細胞の受容体に結合すると、細胞は血液中のブドウ糖を取り込み、エネルギー源として利用します。

世界の
市場規模

※当社調べ



糖尿病治療薬市場
約800億米ドル
(2023年)



糖尿病患者数
約5億人
(2023年)

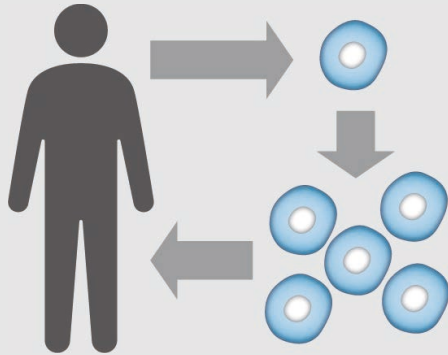
「爆発的な成長」期間 戦略要点

再生医療が普及しない理由の1つが価格であるが、「細胞培養プラットフォーム」の活用により効率的に細胞を培養できる。他家細胞の実装による大量生産・コストダウン・売価低下によって、より広範に提供することが可能となる。

現状

【自家細胞治療】

自分の細胞を自分だけのために加工(オーダーメイド)



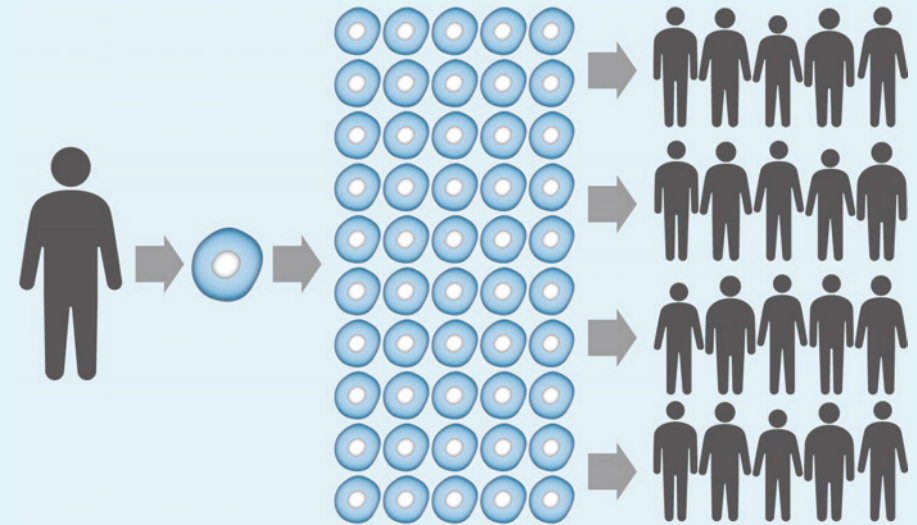
- オーダーメイドのため量産しづらい
- 自費診療のため負担は全額(コスト高)

細胞培養
プラットフォーム

未来

【他家細胞治療】

健康な他人の細胞を量産して一時保管。細胞治療を必要とする不特定多数の人へ提供



- 大量生産によるコストダウン(提供価格の低減)
- 保険診療のため負担は一部に限定

代表者の知識・スキルについて

当社代表の佐俣文平は、再生医療領域に関して広い知識を有し、「細胞培養プラットフォーム」を構成する各要素の開発実績やスキルを有する。

代表取締役社長

佐俣 文平



<https://x.com/BumpeiSamata>

— 主な実績

- 2017 第16回日本再生医療学会奨励賞 (臨床応用研究部門)
- 2023 日本再生医療学会上級臨床培養士認定
- 2023 日本再生医療学会(代議員)



— 学術論文

【細胞治療】

- 大脳皮質神経細胞を純化するためのLICAMマーカー同定に関する研究 (DOI: 10.3389/fncel.2020.00031)
- ドパミン神経細胞を純化するためのLRTM1マーカー同定に関する研究 (DOI: 10.1038/ncomms13097)
- ドパミン神経細胞を純化するためのCORINマーカー同定に関する研究 (DOI:10.1016/j.stemcr.2014.01.013)

【移植細胞の機能強化】

- 障害後の脳内成分を利用することで細胞移植治療効果を向上させる研究 (DOI: 10.1093/stcltm/szae066)
- 細胞移植治療に既存薬を併用することで移植細胞の機能が向上する研究 (DOI: 10.1002/jnr.24668)
- 細胞移植治療に既存薬を併用することで移植細胞の機能が向上する研究 (DOI: 10.3389/fncel.2013.00011)
- 運動後の脳内環境が移植細胞の機能向上に寄与する研究 (DOI: 10.3233/JPD-191755)
- 細胞移植にホルモン薬を併用することで移植細胞の機能向上に寄与する研究 (DOI: 10.1016/j.stemcr.2016.02.008)

— 特許権等知的財産権の取得(申請含む)

- 幹細胞培養上清液およびその製造方法 特願2024-107235
- 幹細胞培養上清液およびその製造方法 特願2022-130872 (特許第7520397号)
- 細胞の培養上清を生産する方法 特願2023-207564 (特許第7468955号)
- 新規ドーパミン産生神経前駆細胞の誘導方法 特願2021-131135 (特許第7282304号)
- 新規ドーパミン産生神経前駆細胞の誘導方法 特願2019-085612 (特許第6933843号)
- 新規ドーパミン産生神経前駆細胞の誘導方法 特願2015-535520 (特許第6558580号)

- 1 2024年9月期 決算概要
- 2 セグメント別 業績概況
 - (1) D2C事業
 - (2) メディカルサポート事業
- 3 2025年9月期業績予想および
セグメント別の成長戦略
- 4 今後の成長戦略
- 5 Appendix



SBC湘南美容クリニックについて

創立以来、約3,005万人の累計来院数を誇り、その後も継続して高い信頼と実績を積み重ねている。

累計来院数

2005年1月～2024年6月末

約**3,005**万人

1年間の来院者数

2023年度延べ来院者数

465万人以上

紹介リピーター率

2023年度

90%以上

クリニック数

2024年10月23日時点

日本・海外**222**院

218拠点展開



SBC湘南美容クリニックとの取り組み

セルプロジャパンが加わったことで、より大きなマーケットである再生医療のソリューションを含んだ6つのプロダクトを、美容医療業界トップシェアを誇るSBC湘南美容クリニックに対して提供を図る。



企業概要 / 沿革

企業概要

会社名 株式会社Waqoo

設立 2005年12月2日

代表者 代表取締役社長 佐俣文平

本社 東京都世田谷区上馬2-14-1

事業内容 1. メディカルサポート事業
2. D2C×サブスクリプション事業

従業員数 86名(2024年9月末時点/産休・育休者含)
(連結)



沿革

- 2005/12 ● 東京都文京区に設立、コマース事業を開始
- 2007/4 ● 代表取締役社長 井上裕基(現会長) 就任
- 2014/4 ● 化粧品「HADA NATUREクレンジング」の販売を開始
- 2015/10 ● 株式会社Waqooに商号変更
- 2021/6 ● 東京証券取引所マザーズ市場(現 グロース)に株式を上場
- 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
- 2023/6 ● 薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodatel(ソダテル)」の販売を開始
- 2023/11 ● セルプロジャパン株式会社との株式交換契約を締結
- 2023/12 ● 代表取締役社長 佐俣文平 就任



セルプロジヤパン社 事業セグメント

同社の主要な事業セグメントは以下の6つ。短中期的には原料販売、化粧品、OEM、血液加工受託、再生医療サービスを中心に収益化を図る。

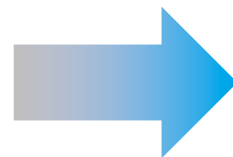
事業セグメント	顧客	提供する製品・サービス	特許出願状況 (出願年)	提供開始時期	
短中期 収益化 事業	① 原料販売事業	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関 美容サロン 化粧品メーカー 	<ul style="list-style-type: none"> 脂肪/臍帯/羊膜由来幹細胞の培養上清液を製造し凍結・凍結乾燥して販売 	出願済み3件 (2022年以降)	上市済
	② 化粧品事業	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関 美容サロン 化粧品メーカー 	<ul style="list-style-type: none"> 上記培養上清液を含む化粧品の製造・販売 	出願準備中1件	上市済
	③ OEM事業				
	④ 血液加工受託事業	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関 	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関にて患者から採取した血液を加工してクリニックに提供 	出願済み1件 (2023年)	上市済
	⑤ 再生医療サービス事業	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関 	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関にて患者から採取した脂肪幹細胞を培養後にクリニックへ提供 	—	2025年上市予定
長期収益化 事業	⑥ 創薬事業	—	<ul style="list-style-type: none"> 原料販売事業関連技術を応用して新しい医薬品を開発 再生医療サービス事業関連技術を応用して新しい細胞治療法を開発 	—	未定

目指す世界観

再生医療が社会的に広く認知され、当たり前のように普及される世の中の実現を目指す。

再生医療を取り巻く
現状

- 再生医療への高い期待感とのギャップ
- 再生医療の種類が少ない
- 再生医療には高額なイメージがある
- 開発投資におけるリスク



選択肢のある未来へ

- 透明性の高い情報発信とエビデンス構築
- 革新的技術を通じた新しい治療法の確立
- 再生医療が当たり前となる社会の創出
- 研究開発から製品化、利益創出のサステナブルな好循環サイクルの確立

課題と解決策

再生医療マーケットの現状に対し、私達は『技術＝ディープテック^(※)』で課題解決を目指す。

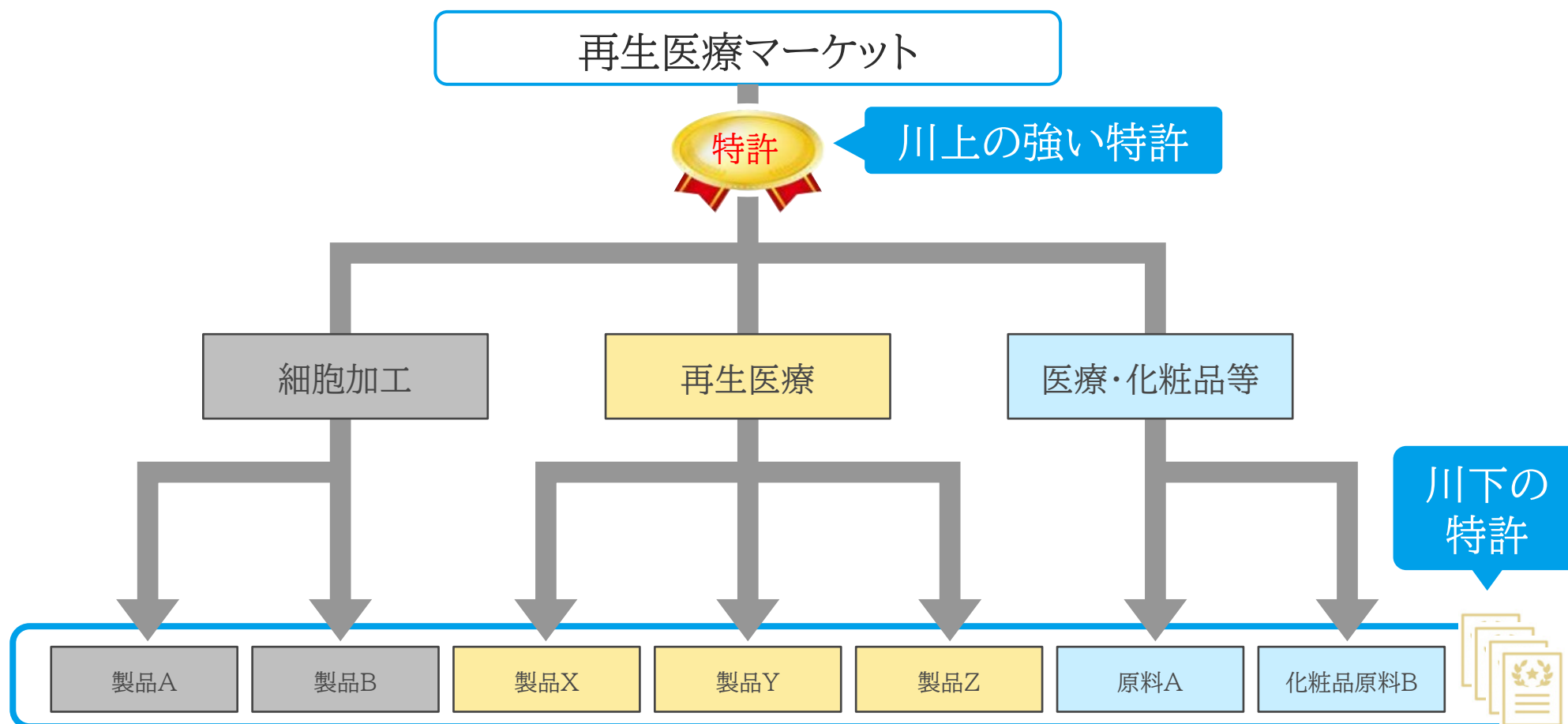
(※)社会課題を解決して私たちの生活や社会に大きなインパクトを与える科学的な発見や革新的な技術の事。

	現状の課題・状況・認識	私たちが解決できること
1 安全性	製品・サービスに対する安全性・信頼性への意識の高まり	再生医療という新領域における潜在リスクを事前に予見し排除。高度な安全性を実現
2 効果効能	より効果効能の高い製品・サービス提供に対する期待	幹細胞研究を基盤としてマーケットニーズに合わせた効果の高い再生医療サービスを展開
3 金額	高額な治療費負担のため施術自体を躊躇してしまう	SBCグループ及び他多数の医療機関との取引規模の経済を活かした最安値展開の実現

競争優位の確保 「技術＝ディープテック」の特許戦略

再生医療マーケットの課題を根本的に解決する川上の強い特許※の取得を目指しつつ、川下の特許にて製品ごとの競争優位性を中長期で確保。

特許取得ポリシーのイメージ図

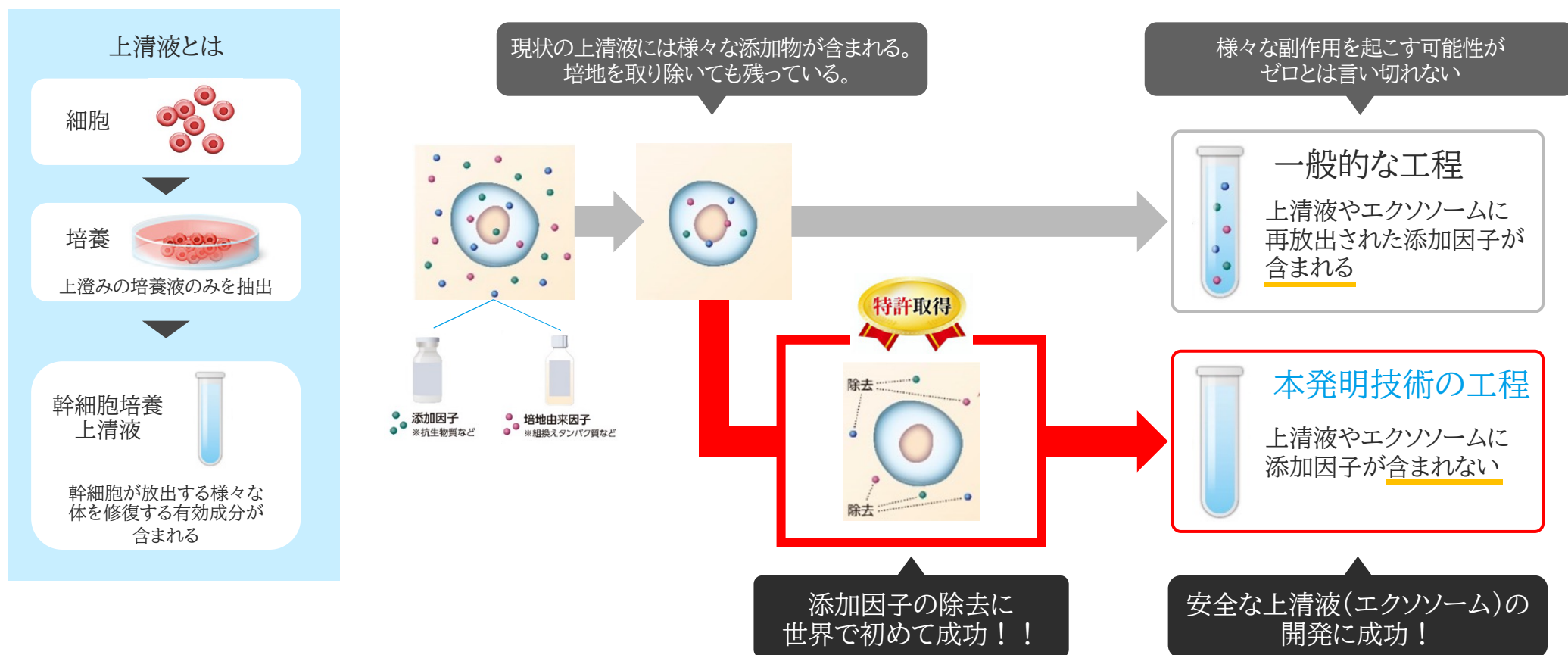


※:複数のサービス提供に共通となる、コア技術に関する優位性をもたらす特許の事。

高度な安全性の実現に向けた特許

本特許技術は、再生医療全般のみならず、化粧品、上清液・エクソソーム関連製品全般の広範囲にわたり大きな影響を及ぼすと推測。なお、PCT※に基づく国際特許も出願中。

具体的な特許のフロー図



※:特許協力条約(Patent Cooperation Treaty)の略。PCTに基づく国際出願とは、ひとつの出願願書を条約に従って提出することによって、PCT加盟国であるすべての国に同時に提出したと同じ効果を与える出願制度。

特許の申請状況①

血液加工サービスのバリューチェーン全体において、独自加工及びノウハウの技術の強みを保有。複数特許(※出願中)の取得を目指す。



血液加工サービス PDF-FD療法	技術の強み	有効性	安全性 安定性	特許申請状況
遠心分離				
上層回収	 ① 血漿分画の使用によるターゲット成分の確保	✓	✓	
抽出	 ② 無添加加工による安全性の追求		✓	
	 ③ 独自加工による成分濃度の向上	✓	✓	2023/5 出願済み 2024/11 特許取得
製剤化	 ④ 独自ノウハウによる凍結乾燥化	✓	✓	
品質管理	 ⑤ 安全性を重視した品質管理体制の構築		✓ ✓	

特許の申請状況②

上清液のバリューチェーン全体で技術の強み及び独自のノウハウを保有。
 ブランディングに寄与する技術は特許化を図ることで重層的な技術の強みを構築。



上清液	技術の強み	有効性	安全性 安定性	特許申請状況
原料調達・ 細胞単離	① 独自の原料調達経路を保有 (希少性高い原料調達を実現)		✓	
培養	 ② 独自の幹細胞単離技術を確立	✓	✓	
	 ③ 独自の増殖培養技術による 成分濃度及び安全性の向上	✓	✓	2022/8 出願済み
抽出	 ④ 独自の抽出技術による 成分濃度及び安全性の向上	✓	✓ ✓	2022/11 出願済み 2024/4 特許取得
製剤化	 ⑤ 独自ノウハウによる凍結乾燥化	✓	✓	2023/5 出願済み
品質管理	 ⑥ 安全性を重視した品質管理体制の構築		✓ ✓	

メディカルサポート事業 成長戦略イメージ

「PDF-FD^(※1)」以外の再生医療関連商品の拡大を目指すとともに、整形外科領域の他、更なる展開領域の拡大を図る。

商品数
の拡大



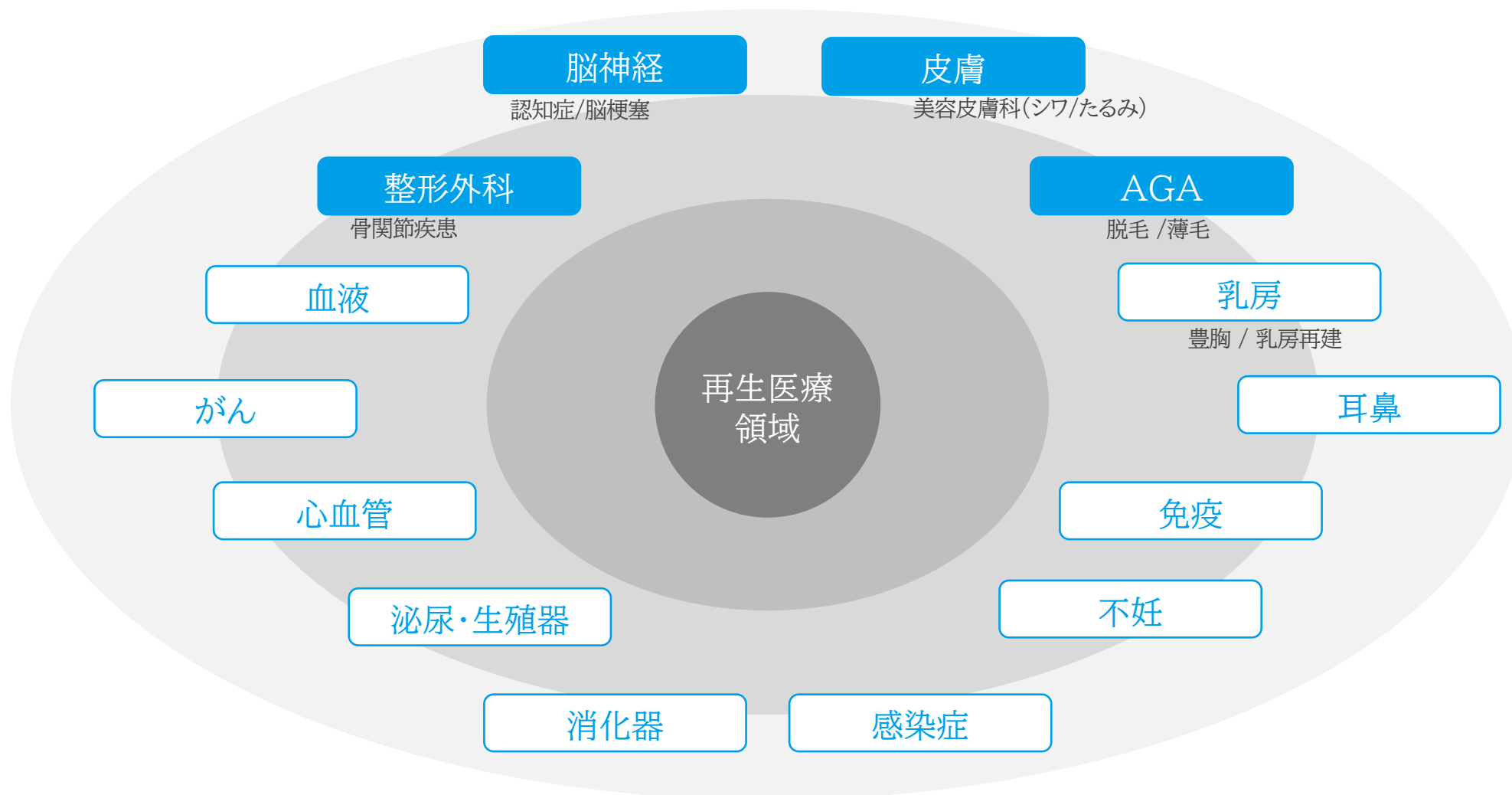
展開領域
の拡大



整形外科	PDF-FD	プレミアムPDF-FD	上清液	ASC ^(※2)		
	全国445院					
	展開済					
AGA	PDF-FD	プレミアムPDF-FD	上清液			
	全国39院					
	展開済					
美容	PDF-FD	プレミアムPDF-FD	上清液	ASC	再生医療化粧品	
脳神経	上清液					

再生医療領域 成長戦略イメージ

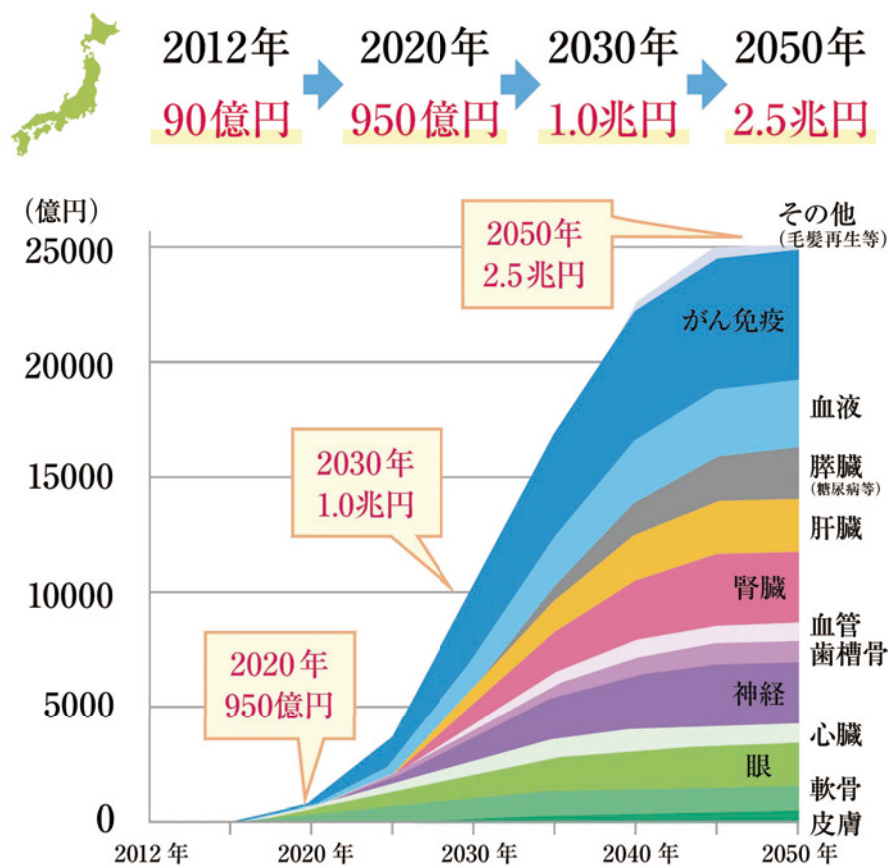
既に施術を行っている領域(整形外科・AGA・皮膚等)の療法について、全国の各クリニックに対し、順次、導入支援を推進。



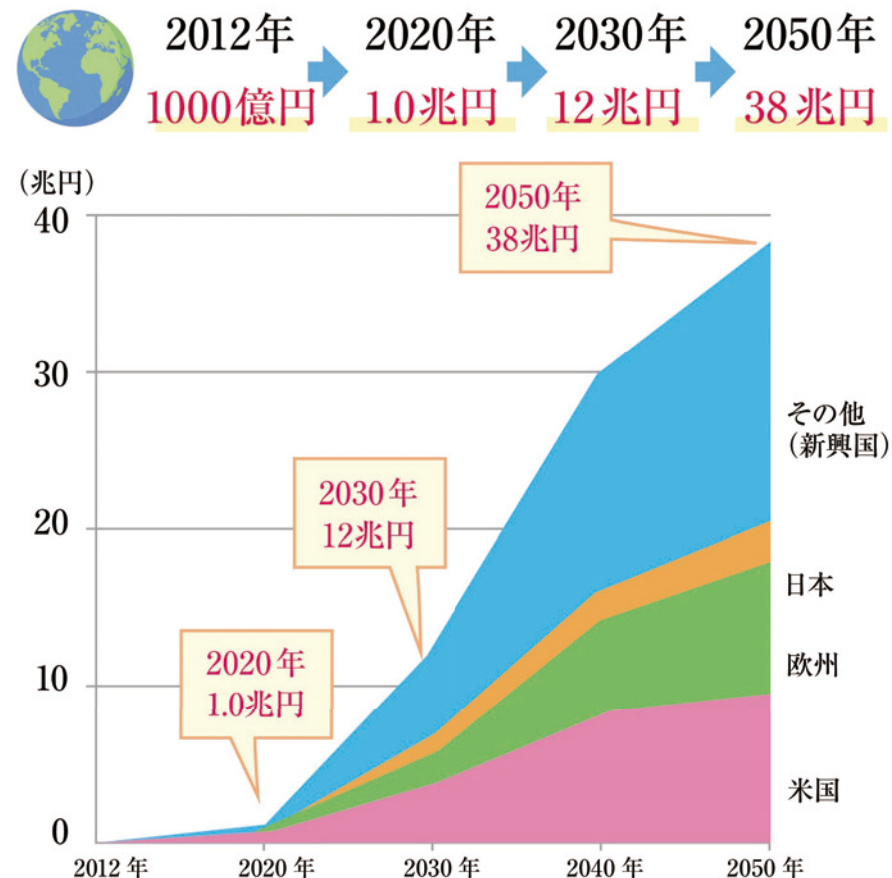
成長戦略(再生医療領域の市場規模)

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)

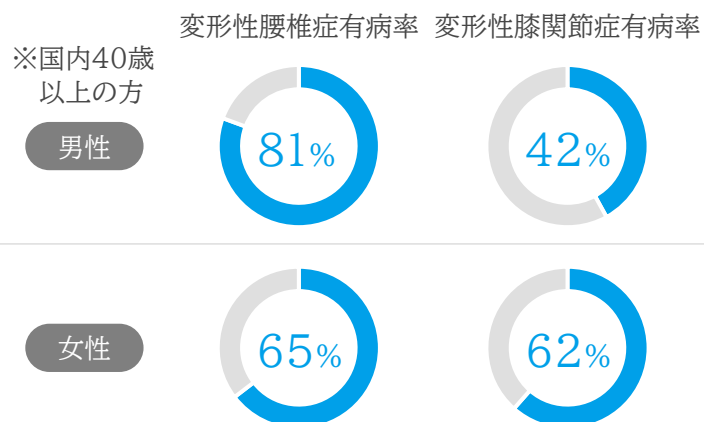


骨関節疾患領域市場

国内では高齢者人口が高止まりする中、骨関節疾患の有病率は非常に高く、治療ニーズは継続的な拡大が見込まれる。なお、世界では約5億2,800万人が変形性関節症を患い、年々増加傾向。*

骨関節疾患(国内)

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」

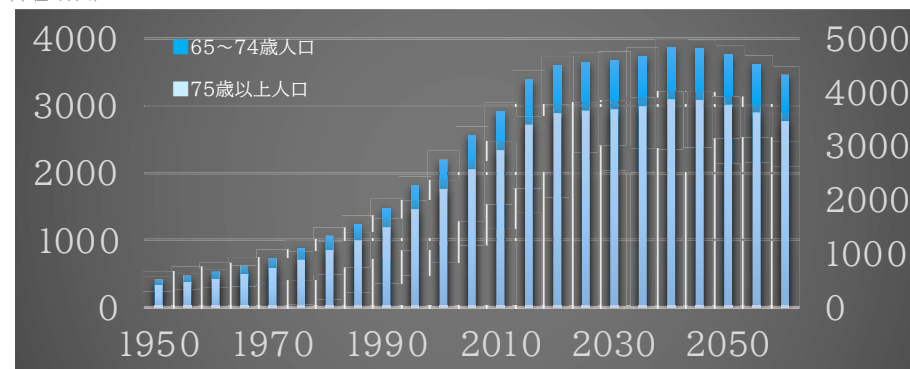
日本の骨関節疾患推定患者数

	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」

AGA領域市場

国内での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、発症率は年齢と共に上昇。なお、世界的には毛髪再生の市場規模は、今後拡大すると見込まれる。※

AGA(国内)

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

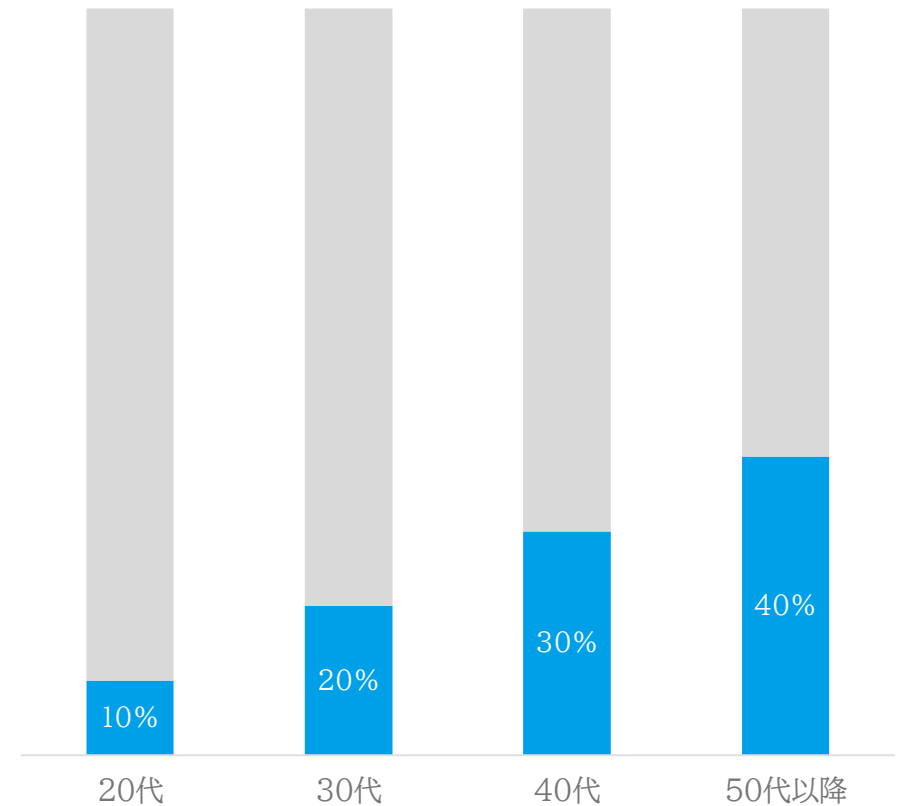
外科治療

- ・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-」

※毛髪移植の世界市場規模は、2022年から2030年までの予測期間において年平均成長率20.4%で推移し、2030年には260億米ドルに達すると予測されています。(Report Ocean Co. Ltd.による掲載記事を一部引用)

しわ・たるみ治療領域市場

国内でのしわ・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増加基調。また世界人口の高齢化に伴い、アンチエイジング美容療法の必要性の高まりにより、市場規模は拡大傾向。※

しわ・たるみ治療(国内)

しわやたるみを改善するための手段として、患部にヒアルロン酸・ボトックスを注入し、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年ヒアルロン酸・ボトックス合計注入件数
約703,000件

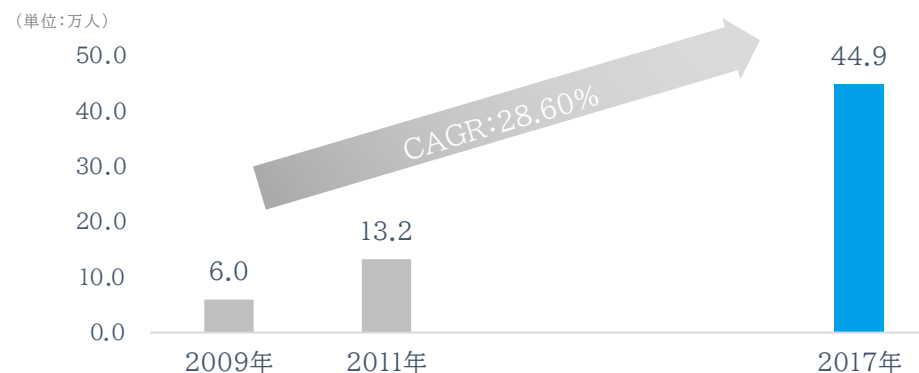
※右グラフの2017年データを合計して算出

— ヒアルロン酸・ボトックスの課題

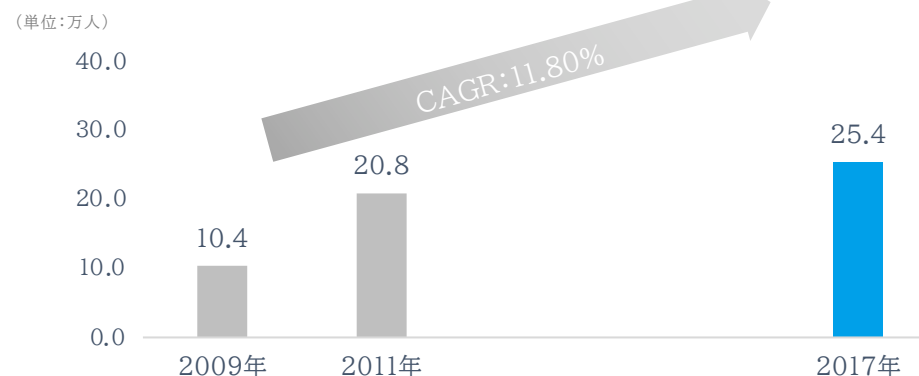
- ・定着しづらい(1年)
- ・左右非対称となる
- ・膨らみすぎる
- ・皮膚が突っ張る
- ・不自然な表情となる
- ・肌に異物感が生じる

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」

※ 世界のヒアルロン酸ベースの皮膚充填剤市場は、2023年約41億万米ドルから2030年までに約71億万米ドル(CAGR 8.1%)、世界のボツリヌス毒素市場規模は、2024年約87億万米ドルから2032年までに約160億万超米ドル(CAGR 7.9%)の成長予測。(Fortune Business Insightsのホームページを参照)

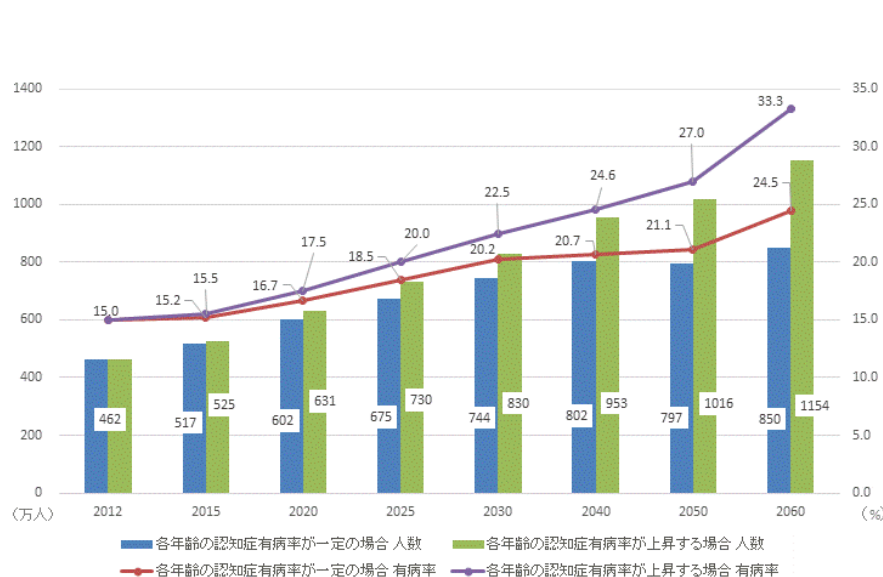
脳神経疾患領域市場(認知症・脳梗塞)

国内での認知症の患者数は年々増加傾向にあり、世界では2050年に1億5,300万人に増加すると予測※。また、国内の脳血管疾患総患者数の内、約7割が脳梗塞の患者が占めている。

認知症(国内)

65歳以上の認知症患者数は(各年齢の認知症有病率が一定の場合)、2025年には約675万人(有病率18.5%)と5.4人に1人程度が認知症になると予測されています。

—認知症の人の推定人数・有病率の将来予測

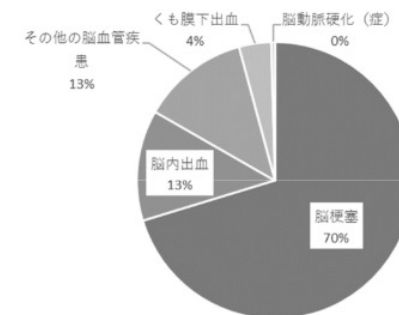
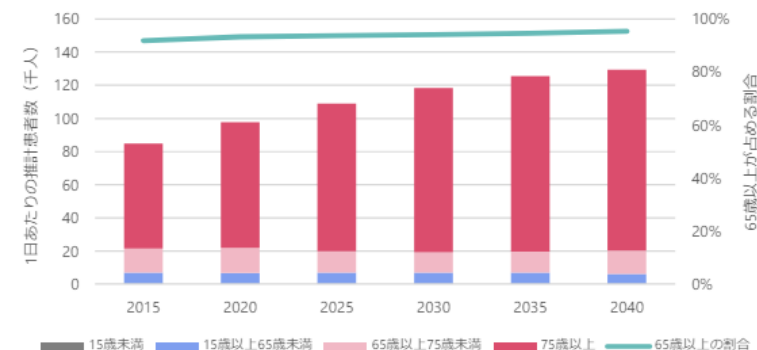


出展元:内閣府「平成29年度版高齢社会白書」より

脳梗塞(国内)

脳梗塞による入院患者数は年々増加傾向にあります。また、全国の脳血管疾患総患者数111.5万人のうち、脳梗塞の総患者数は78万6千人、約7割の患者が占めていると推計されています。

—脳梗塞の入院患者数推計



出展元:厚生労働省「2040年までの人口動態・患者動態等」「患者調査」より

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。