



# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

- 1 会社概要
- 2 特徴・強み
- 3 業績ハイライト
- 4 成長戦略
- 5 市場環境
- 6 リスク情報
- 7 参考情報



## 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)

ヒト

細胞＝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

## 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

資本金 5,363万円

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 ● セルプロジヤ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



## 代表者プロフィール

### プロフィール

代表取締役社長

Bumpei Samata

佐俣 文平



- 2012 京都大学大学院医学研究科医科学専攻(修士課程)修了
- 2014 日本学術振興会特別研究員
- 2017 京都大学大学院医学研究科医科学専攻(博士課程)修了
- 2019 京都大学iPS細胞研究所 非常勤研究員(現任)  
セルプロジャパン株式会社設立 代表取締役就任(現任)
- 2023 株式会社Waqoo 代表取締役就任(現任)

### 主な資格

1. 日本再生医療学会(代議員)
2. 日本再生医療学会臨床培養士制度(上級培養士)

### 主な業績

Purification of functional human ES/iPSC-derived midbrain dopaminergic progenitors using LRTM1. Nat Commun. 7:13097 (2016)  
他9報

### メッセージ

日本の再生医療を世界へ届けたいという強い想いの下、セルプロジャパン株式会社を設立し、2023年には株式会社Waqooの代表取締役社長に就任いたしました。自ら、研究者と経営者の二刀流で、再生医療の発展に向けた様々な挑戦をしております。ご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

## 現状展開している事業領域

具体的なソリューションとして提供し得るプロダクトは以下の6つの領域。セルプロジャパンが加わったことで、再生医療をテーマにした、より大きく広がるマーケットへの展開が可能に。

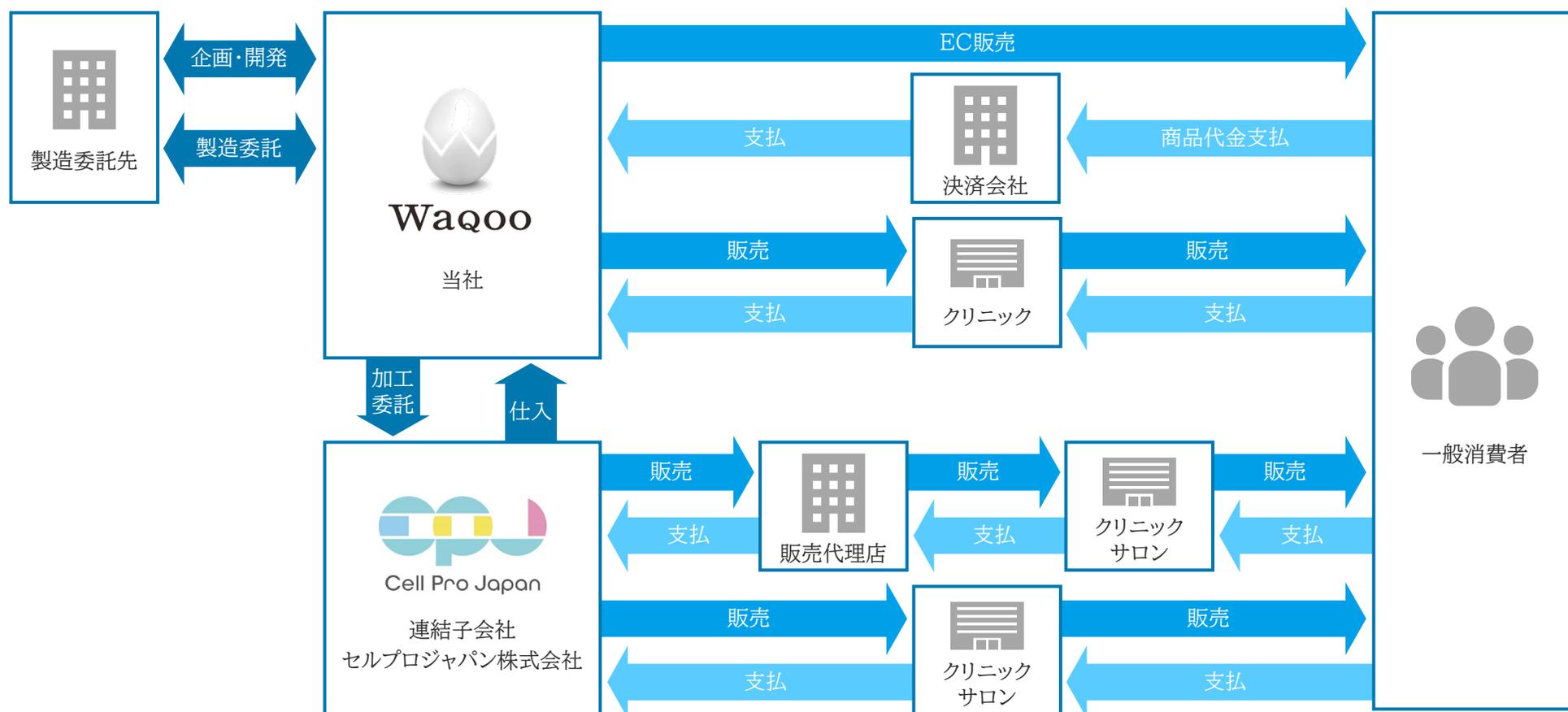


※1 CPC: Cell Processing Center / 細胞培養加工施設

※2 画像はイメージ

## 当社グループの事業系統図

サブスクリプション型ECによる顧客へのダイレクト販売や顧客接点を増やすためにオフラインにも一部流通。製造委託先と共同で製品の企画・開発を実施。  
 再生医療領域における「血液由来加工」サービスを、連結子会社のセルプロジャパン株式会社と展開。販売代理店およびクリニック・サロンへの販売を強化。



## D2C事業の商品ラインナップ

商品ラインナップとして、ヘアケア商品から炭酸スキンケア商品まで幅広く展開。

## ヘアケア



薬用  
炭酸ヘッドスパ育毛剤



炭酸ヘッドスパ  
シャンプー



トリートメント

## 炭酸クレンジング



炭酸クレンジング



炭酸ホットクレンジング



炭酸ホワイトクレンジング



リッチモイストクレンジング

## 炭酸洗顔料



炭酸美白洗顔フォーム



炭酸洗顔フォーム

## 炭酸美容液



炭酸美白美容液



リンクルセラム

## オールインワンジェル



プレミアムモイストジェル

## 化粧下地



メイクアップベース

## 主力商品「sodatel (ソダテル)」の紹介

液だれしない・べたつかない、育毛剤の常識を変える、男女兼用の薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodatel (ソダテル)」を開発し、今後、積極的な展開を図る。



### 商品の特長

- ① 瞬間フリーズドライ処方のため、液だれなし、べたつかない
- ② 世界で注目の海外の賞※を受賞した有効成分を配合
- ③ 21種のボタニカルエキス配合、7つの無添加
- ④ 2wayの選べる噴射口



## メディカルサポート事業の商品ラインナップ

血液由来加工 (PDF-FD<sup>※1</sup>) を中心に、原料販売においても展開を強化。

### 血液由来加工



※2

※2

### 原料販売



※2

※2

※1 Plasma Derived Factor-Freeze Dry

※2 画像はイメージ

## 商品数・展開領域の拡大計画

「PDF-FD」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	上清液	プレミアPDF-FD	ASC <sup>※1</sup>		
	全国445院					
	展開済	開発中	開発中	開発中		
AGA <sup>※2</sup>	PDF-FD	上清液	プレミアPDF-FD			
	全国39院					
	展開済	展開済	開発中			
美容	PDF-FD	上清液	プレミアPDF-FD	ASC <sup>※1</sup>	再生医療化粧品	
	開発中	展開済	開発中	開発中	開発中	
脳神経	上清液					
	開発中					

※1 Adipose derived Stem Cell／脂肪由来幹細胞治療

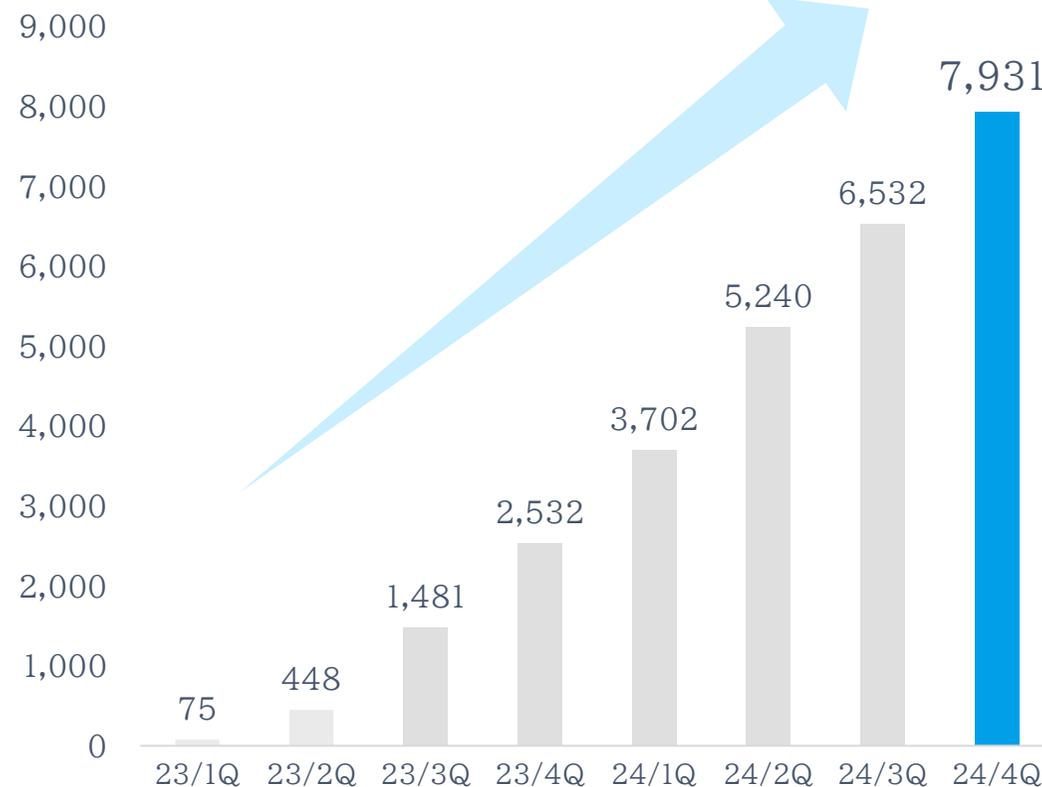
※2 Androgenetic Alopecia／男性ホルモン型脱毛症

## 血液由来加工サービスの受託件数推移

血液由来加工サービスの累計加工受託件数は7,931件となり、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

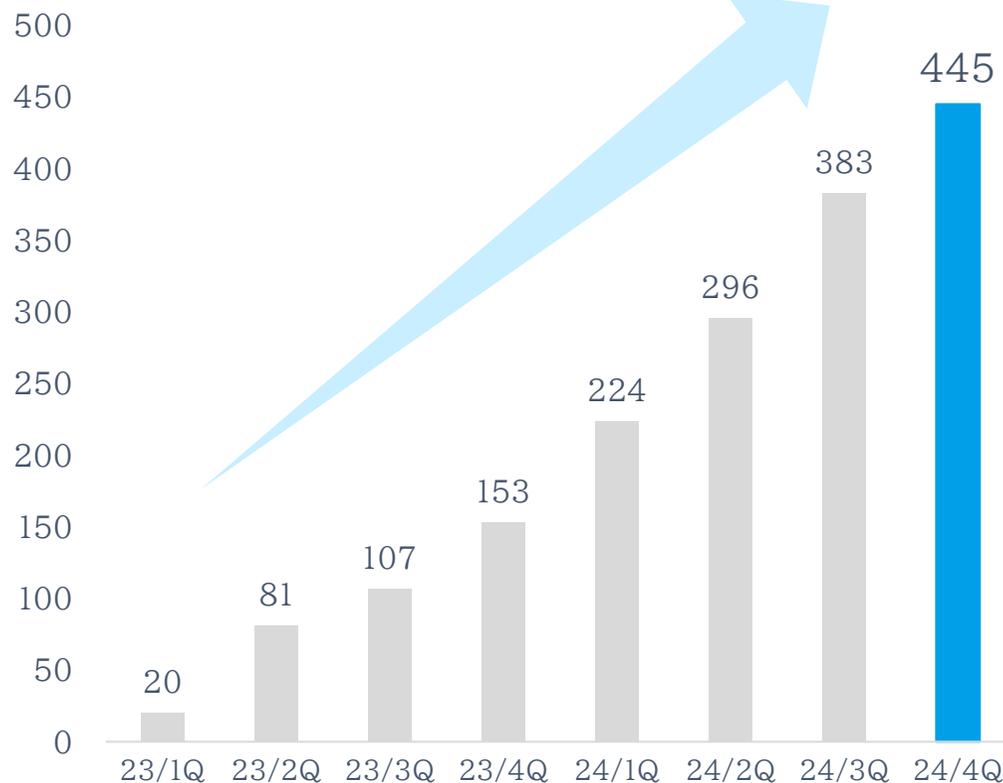
(前四半期比: +1,399件)

## 提携医院数推移

累計提携医院数は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)

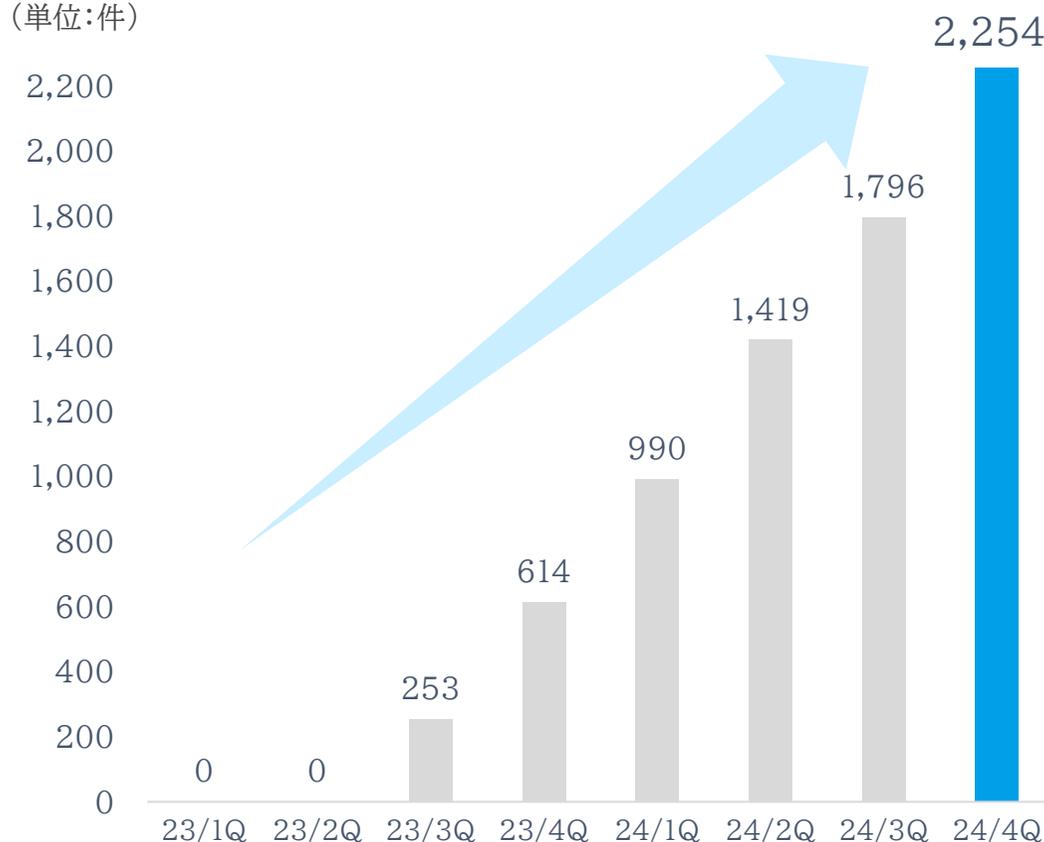
年間稼働率\*: **63.8**%

## AGA領域の状況

「AGA(男性ホルモン型脱毛症)」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)

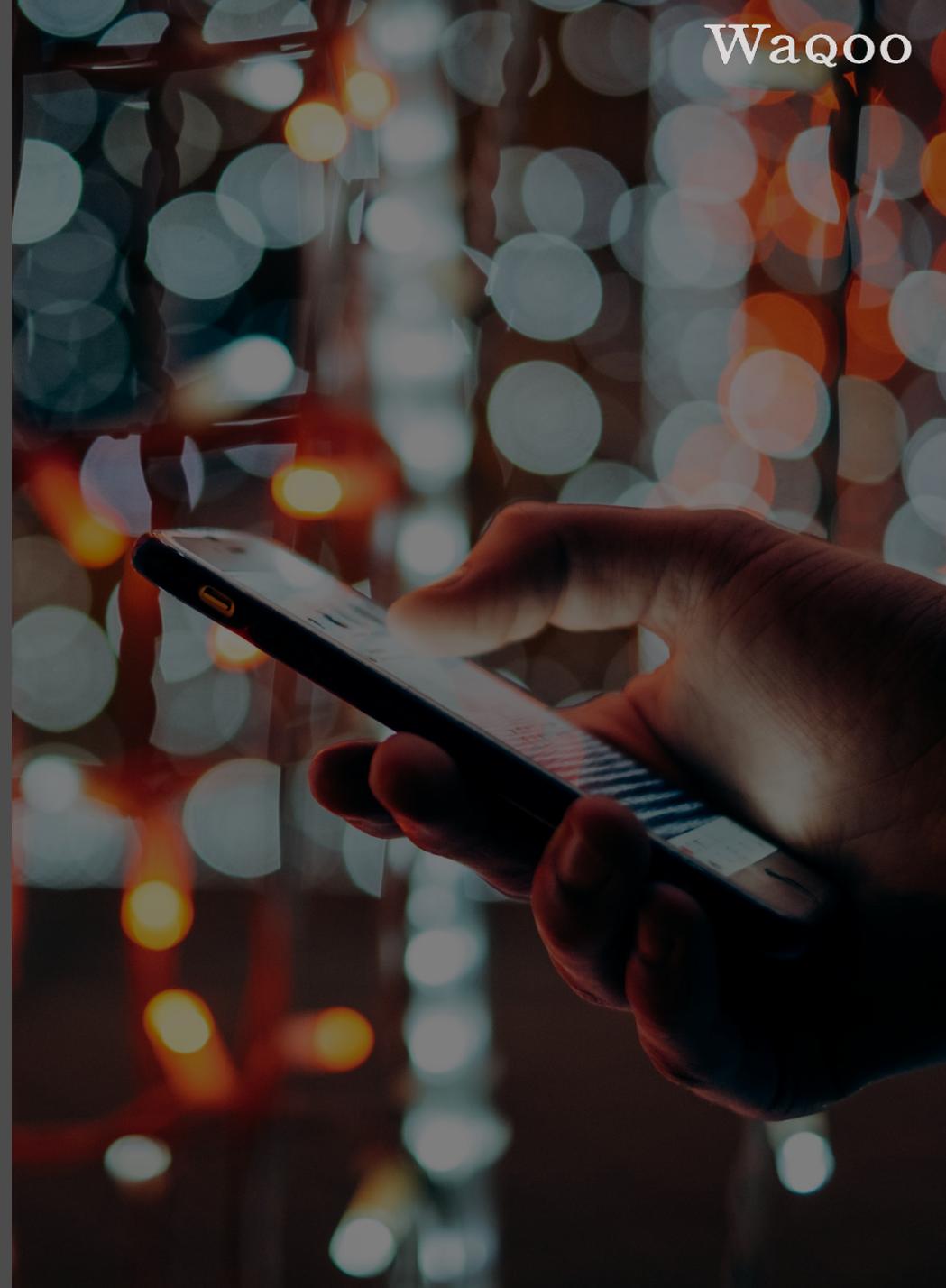
(単位:件)

合計 **2,254** 件

(前四半期比: +458件)

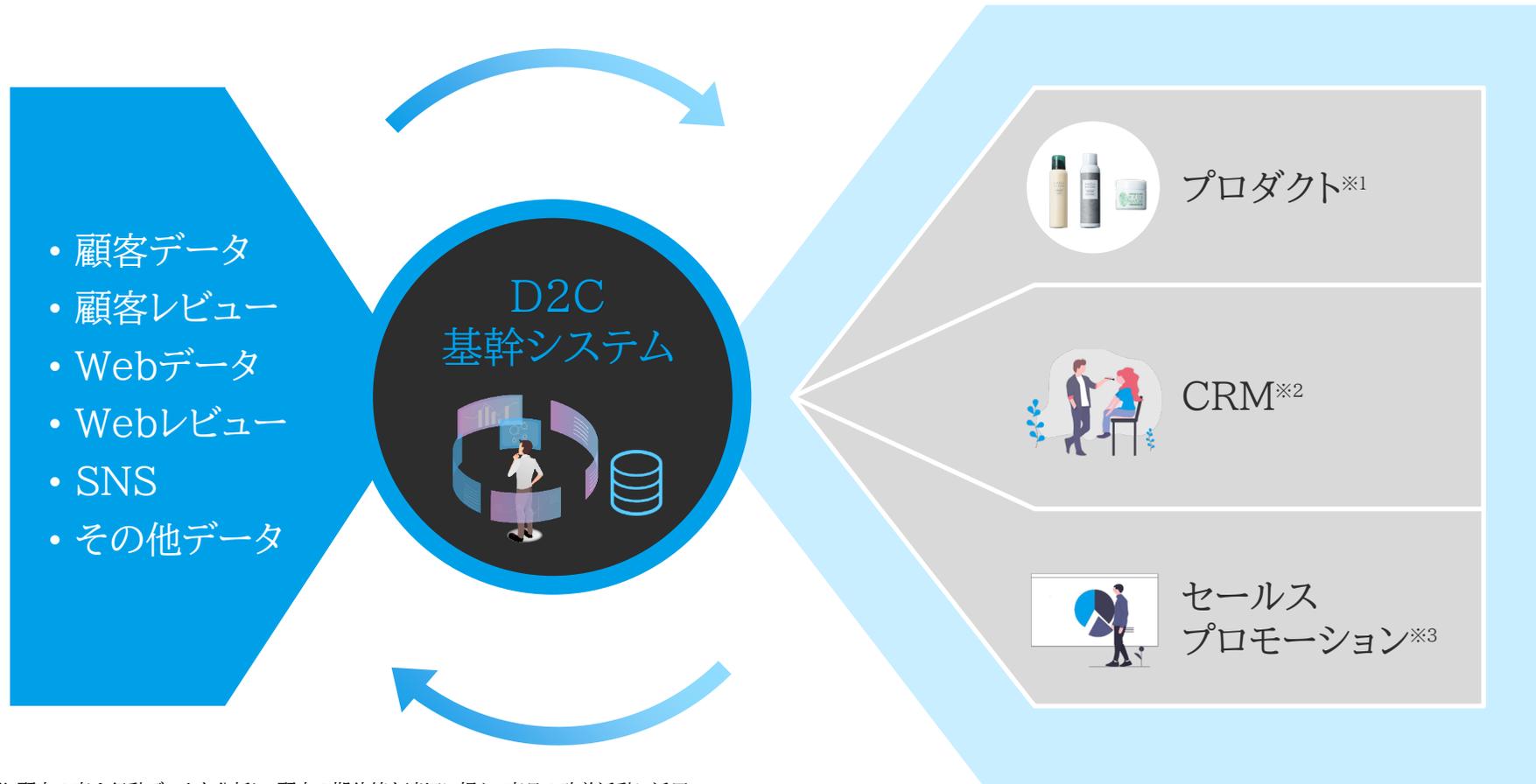
提携医院数: **39** 院

- 1 会社概要
- 2 特徴・強み
- 3 業績ハイライト
- 4 成長戦略
- 5 市場環境
- 6 リスク情報
- 7 参考情報



## 当社独自のD2C基幹システムでデータを活用、付加価値を創出

長年のECの実績を元に当社独自のD2C基幹システムを開発・構築。様々なデータを取得し統合データベースに格納することにより高付加価値なオリジナルの美容健康ブランドを企画、開発<sup>※1</sup>。顧客に最大限の満足を提供(CRM)<sup>※2</sup>し、セールスプロモーションの効率化も実現<sup>※3</sup>。



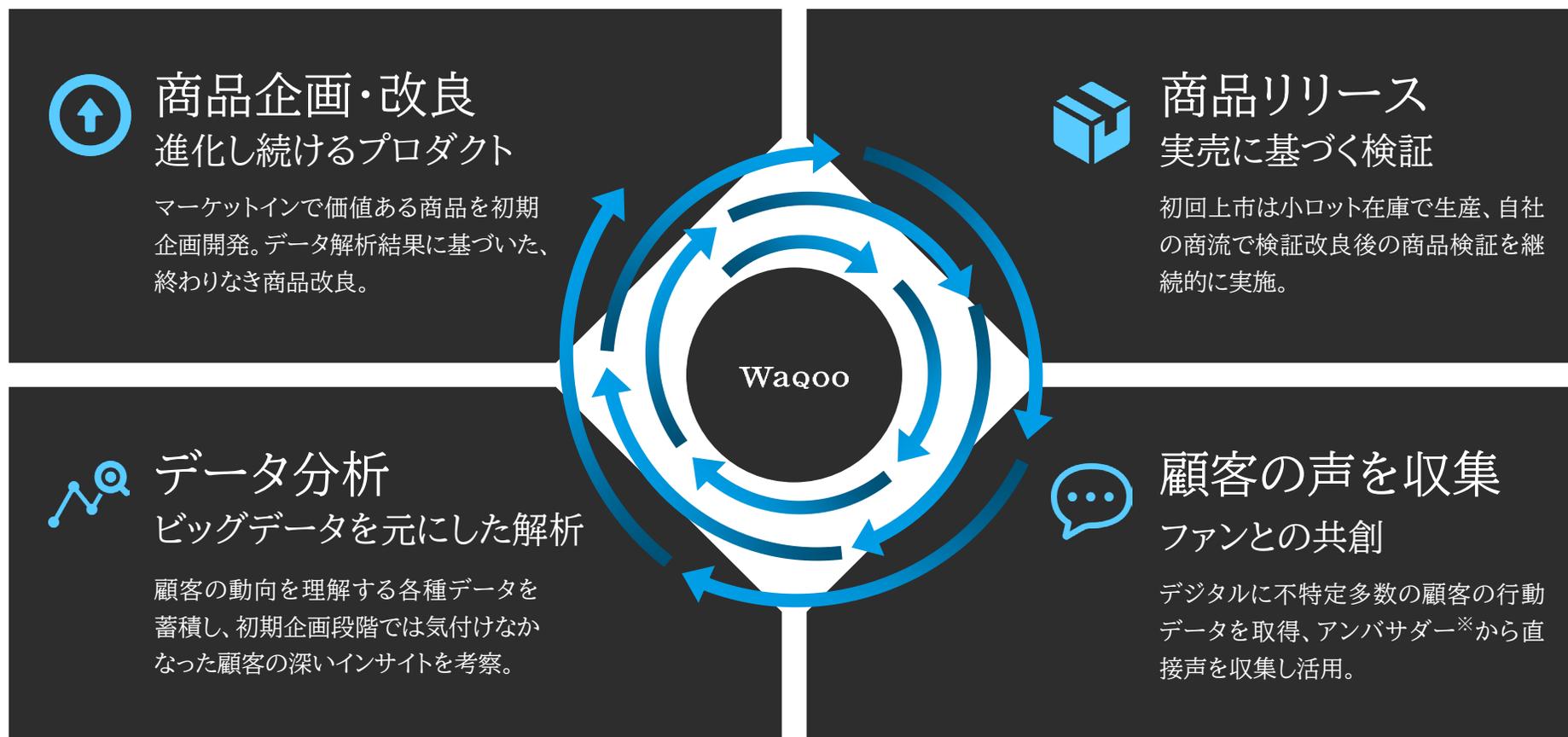
※1 例:顧客の声や行動データを分析し、顧客の期待値を適切に捉え、商品の改善活動に活用

※2 例:顧客の購買データや解約時期などから、適切なタイミングで適切な内容のメッセージを送る事により、顧客満足を高める

※3 例:LTVを含めた広告効果を分析し、LTVの高い顧客群を特定。類似ユーザへの広告出稿による、プロモーション効果の最大化

## 進化し続ける『アジャイル型商品開発』で顧客ニーズに的確に対応

商品リリース後、小ロットの在庫で改良を繰り返し、低リスクにマーケットフィットを継続。アジャイル型で商品が進化し続ける開発のフレームワークを保有。



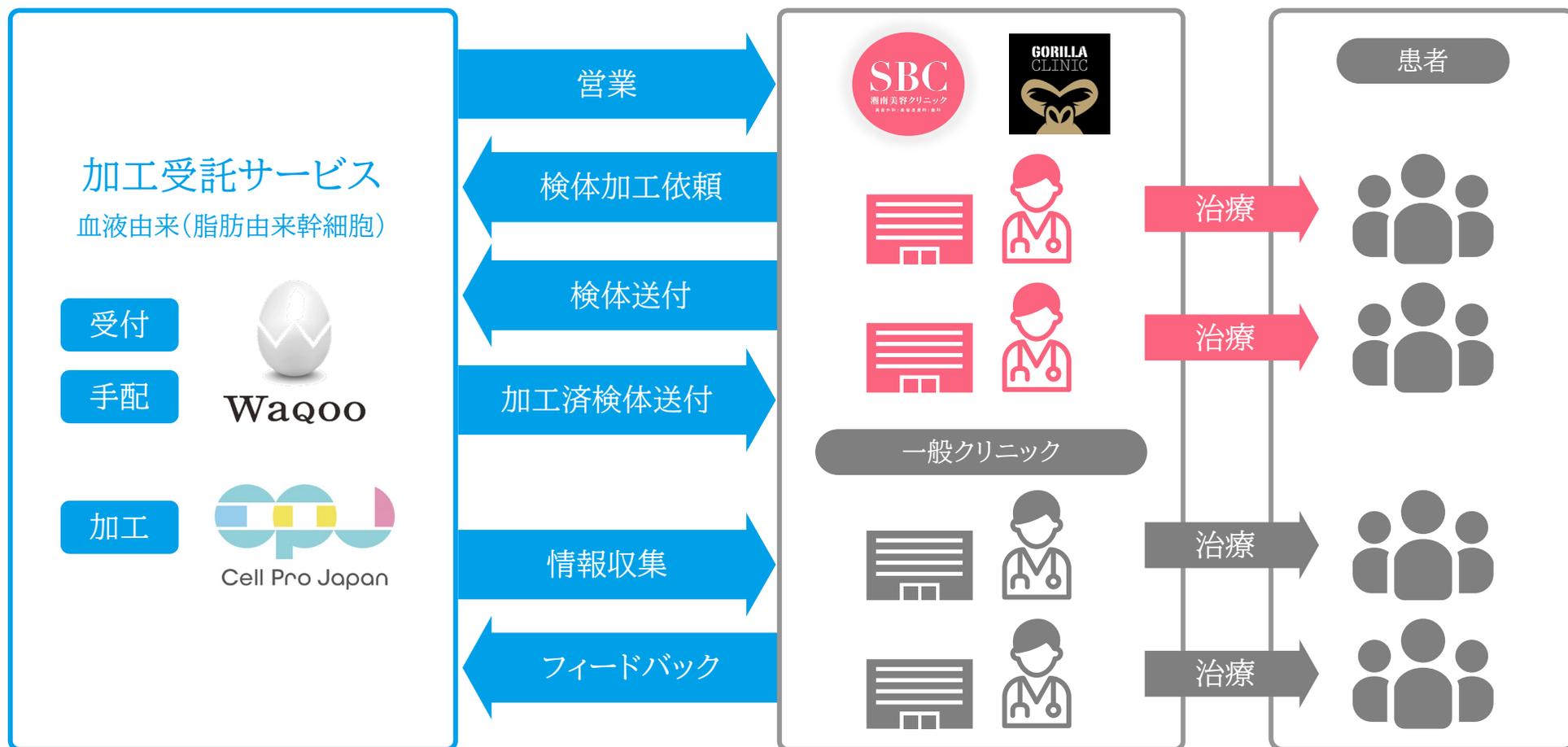
## SBC湘南美容クリニックとの連携強化

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。



## 製販一体による付加価値向上

血液由来加工の受託サービスを展開する当社とセルプロジャパンが保有する製造技術・ノウハウを一気通貫にする製販一体モデルを形成。PDCAサイクルの高速化により、取引先と患者へ更なる付加価値を提供。

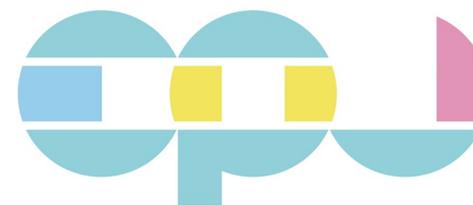


## 認知症等の治療薬開発に向けて共同研究開発に着手

セルプロジャパンは、『京都大学 iPS細胞研究所』との間にて共同研究開発の契約を締結。



iPS細胞から様々な神経細胞を誘導し  
培養する独自技術を保有



Cell Pro Japan

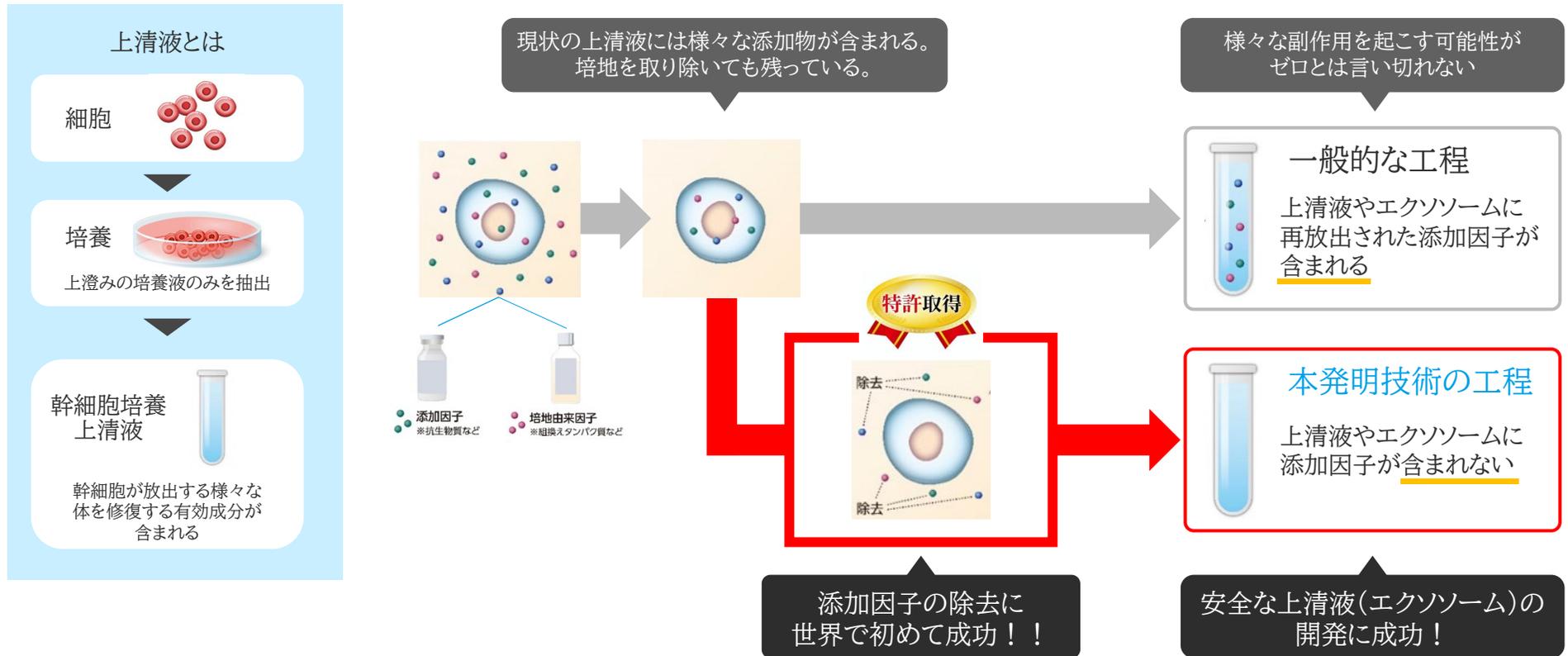
上清液やエクソソームを効率的に抽出、  
洗浄する特許技術とノウハウを保有

認知症などの神経疾患をターゲットとして、  
全く新しいコンセプトの治療薬開発に着手

## 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



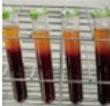
※ 特許協力条約(Patent Cooperation Treaty)の略。PCTに基づく国際出願とは、ひとつの出願願書を条約に従って提出することによって、PCT加盟国であるすべての国に同時に提出したと同等の効果を与える出願制度。

## 血液由来加工サービスにおける技術と特許

血液由来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における技術の強みを保有。複数特許の取得を目指す。



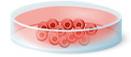
Cell Pro Japan

血液由来加工サービス 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	✓	✓	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		✓ ✓	

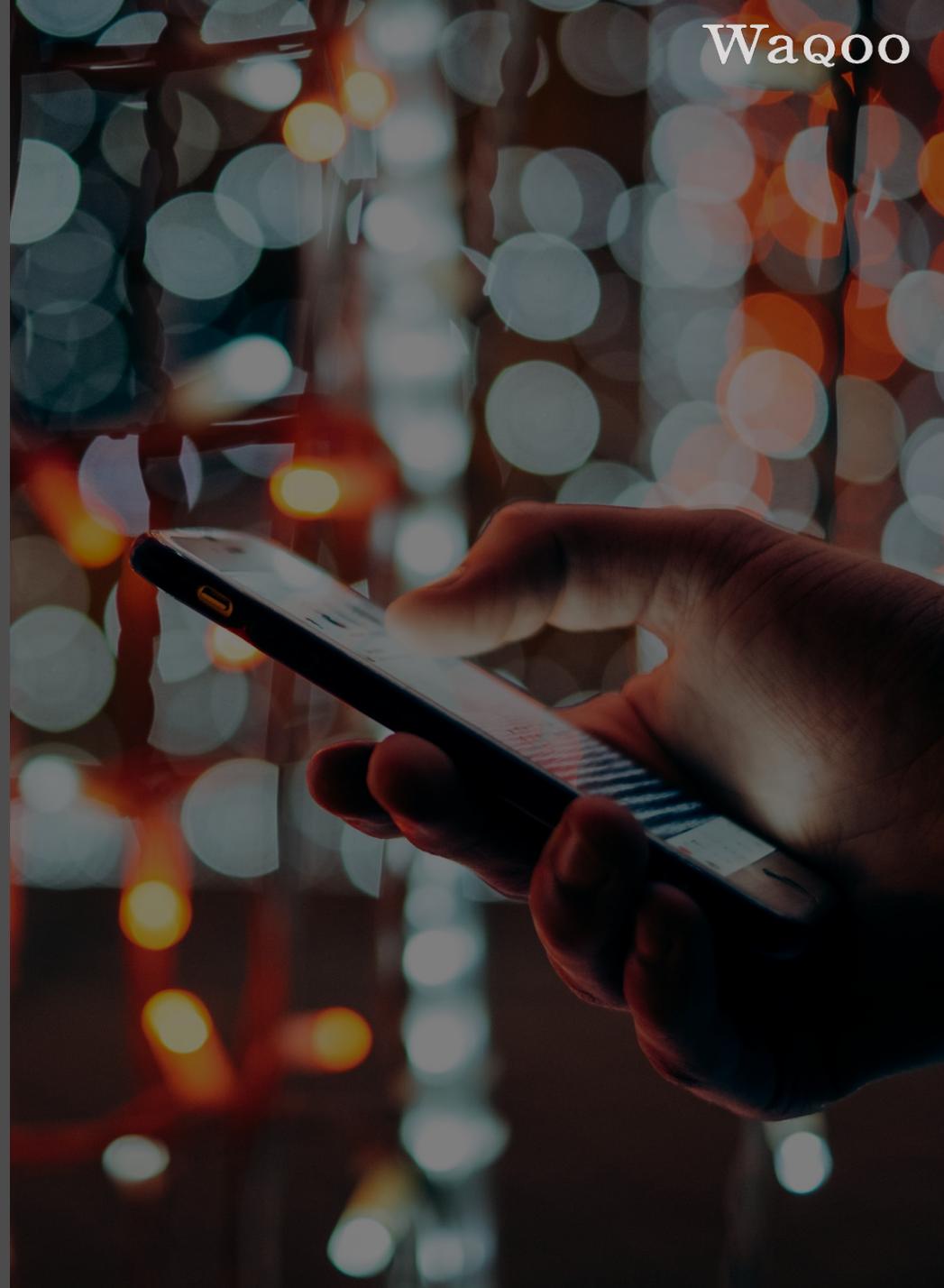
## 上清液における技術と特許

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		✓ ✓	

- 1 会社概要
- 2 特徴・強み
- 3 業績ハイライト
- 4 成長戦略
- 5 市場環境
- 6 リスク情報
- 7 参考情報



## 2024年9月期 業績ハイライト



(単位:百万円)

2023年9月期(実績)

2024年9月期(実績)

## 売上高

D2C事業	1,559	1,316
メディカルサポート事業	166	627

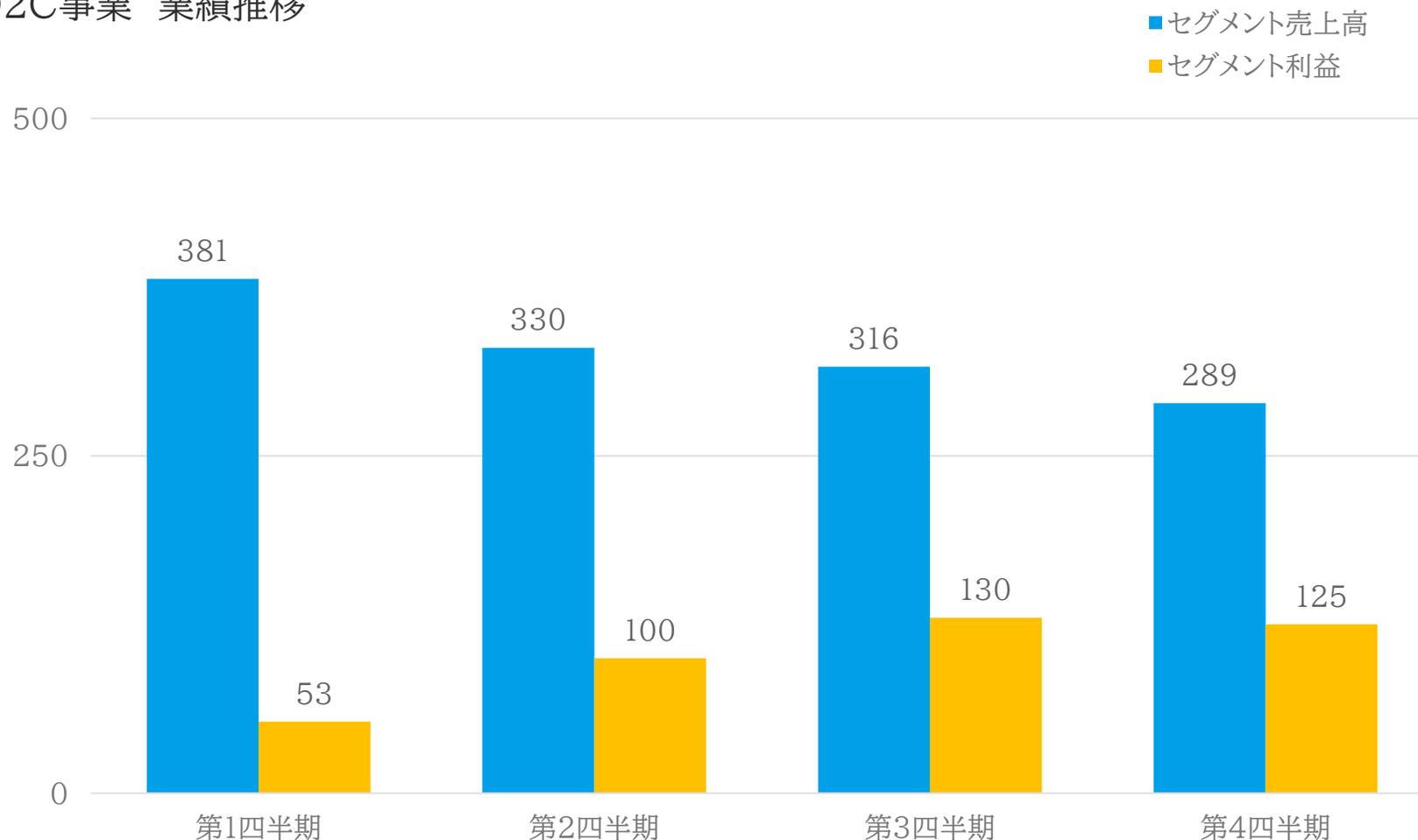
## 営業利益

D2C事業	679	385
メディカルサポート事業	△48	64
調整額	△353	△393

## 2024年9月期 D2C事業の業績

売上高は漸減傾向にあるものの、当期第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。

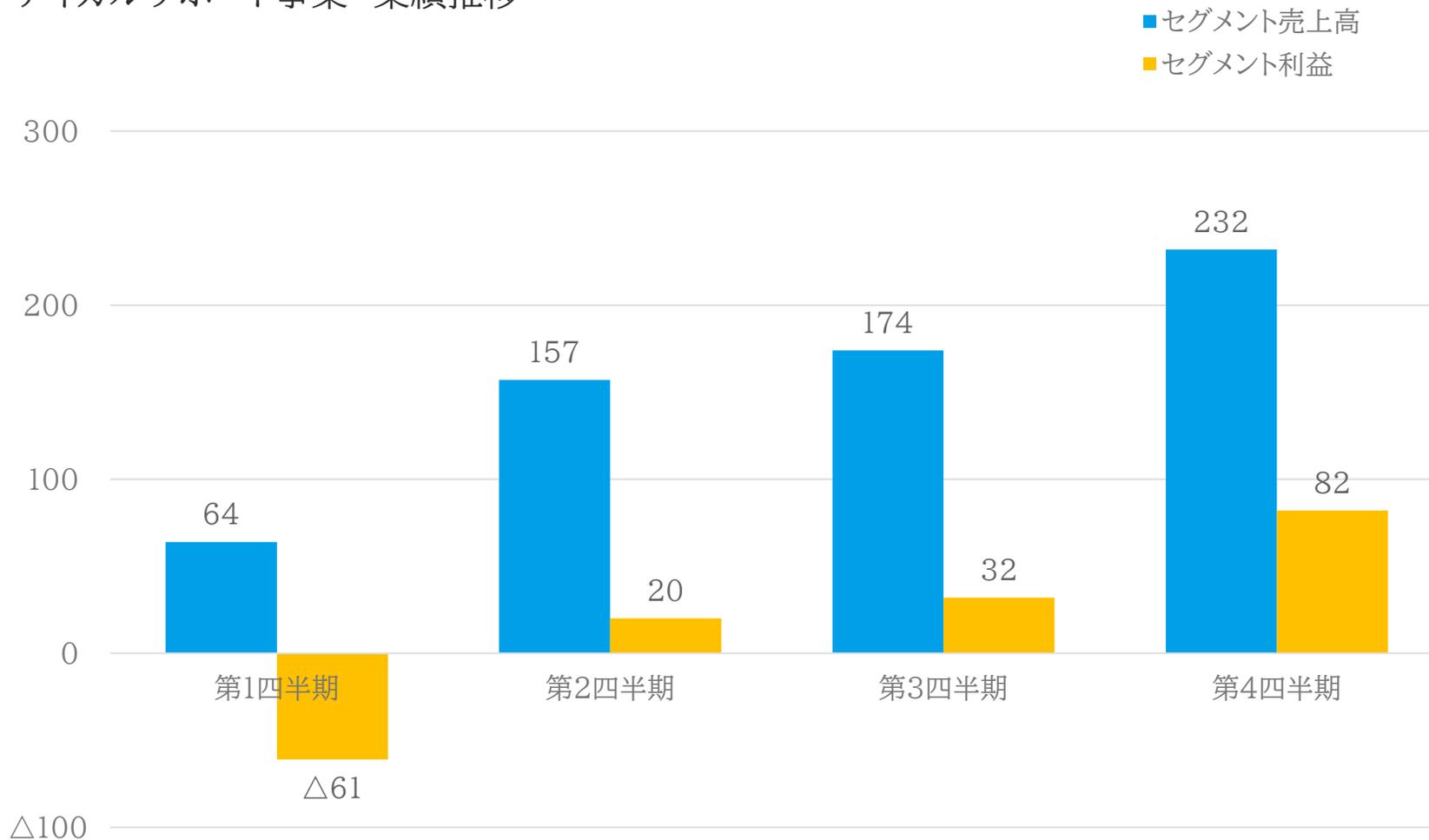
## D2C事業 業績推移



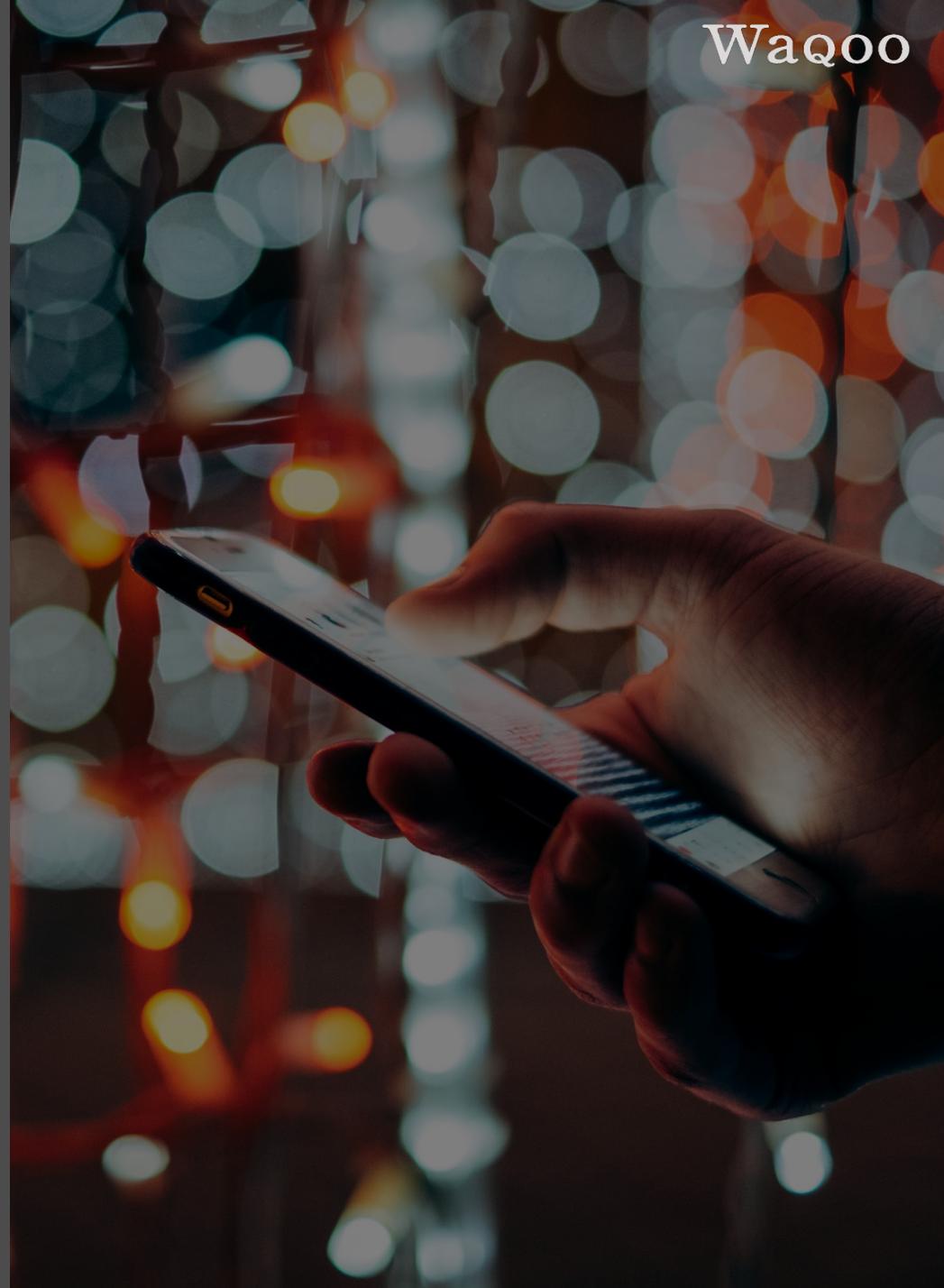
## 2024年9月期 メディカルサポート事業の業績

当期第2四半期よりセルプロジャ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

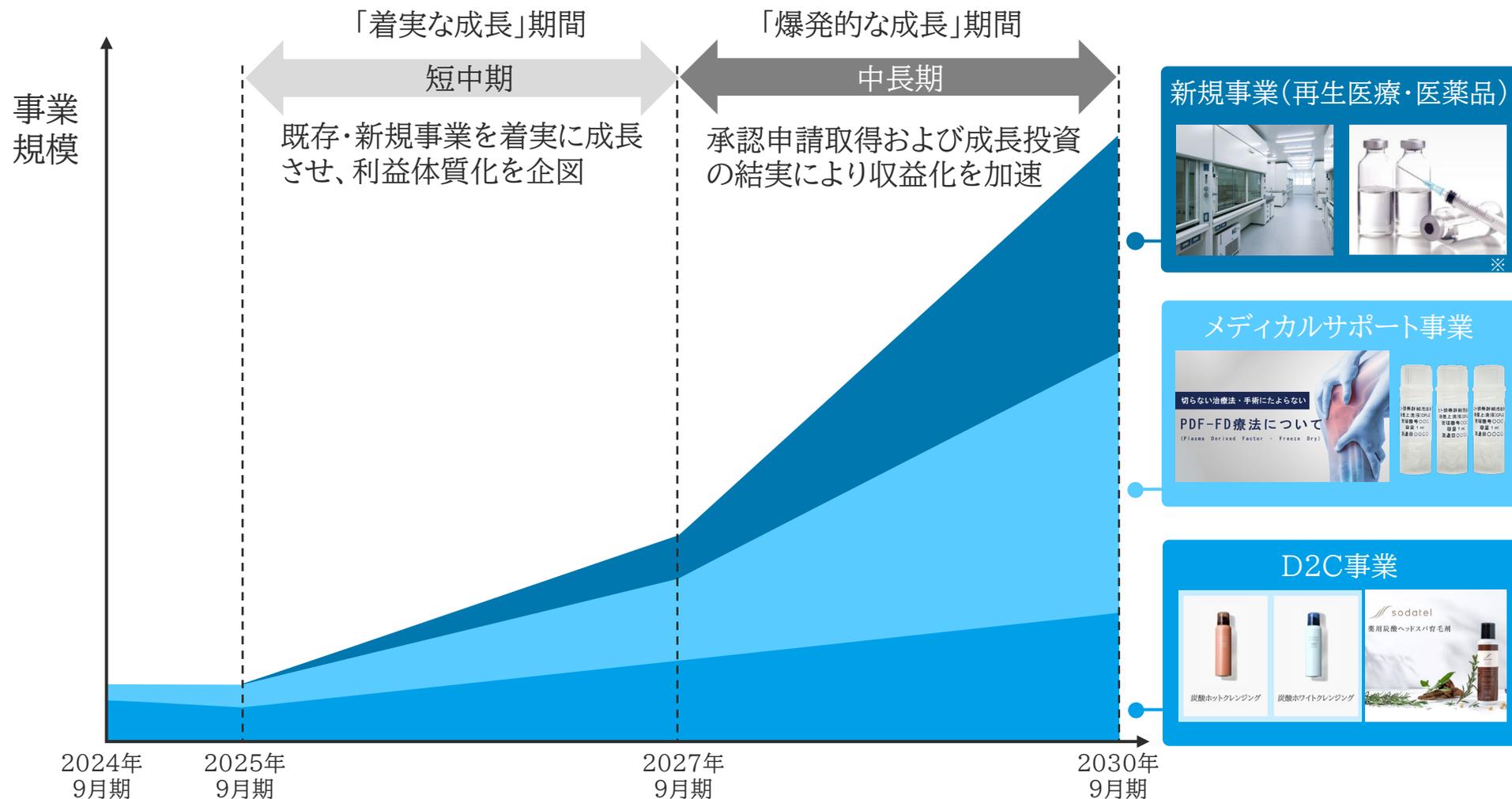


- 1 会社概要
- 2 特徴・強み
- 3 業績ハイライト
- 4 成長戦略
- 5 市場環境
- 6 リスク情報
- 7 参考情報



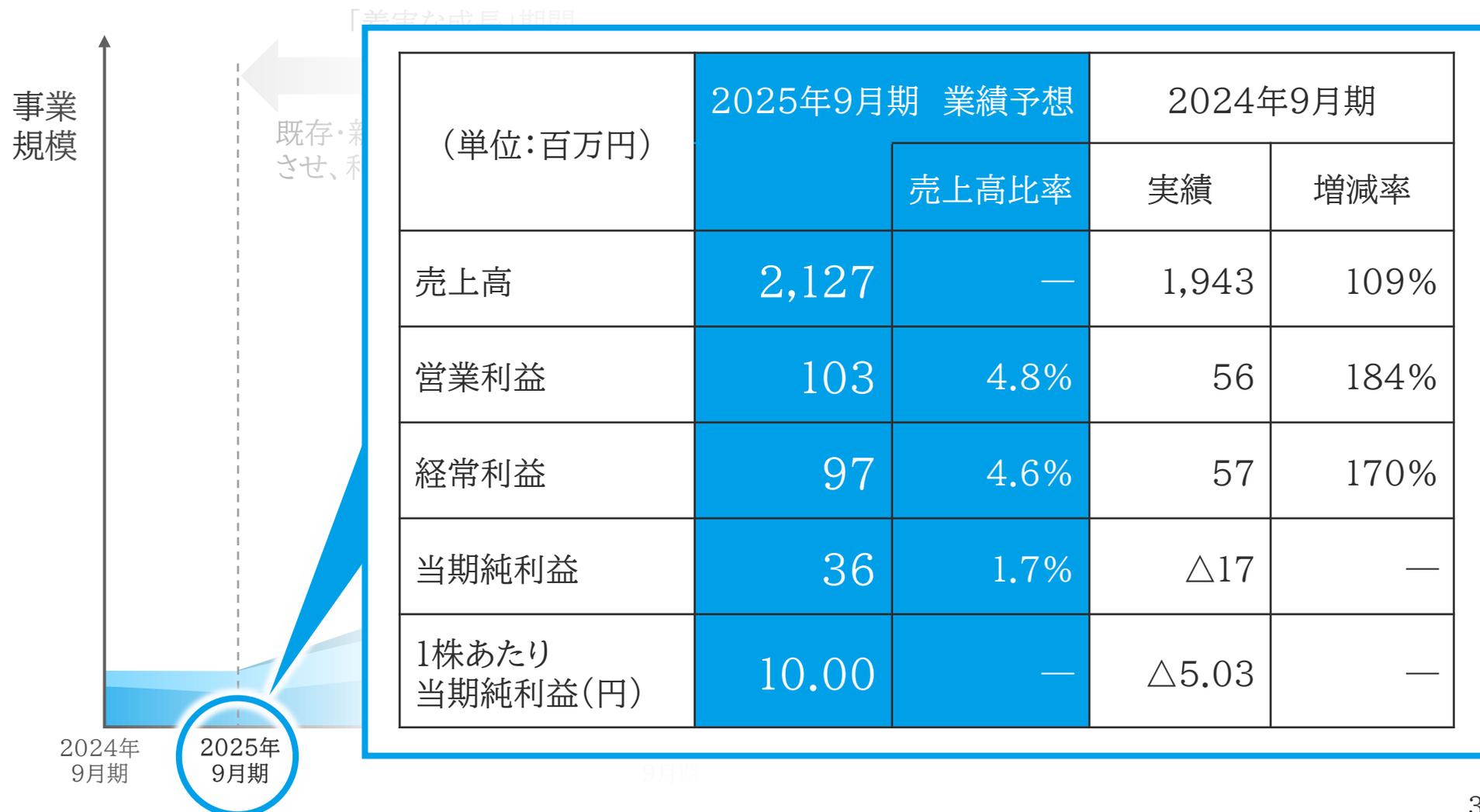
## 将来の成長イメージ

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。



## 2025年9月期 連結業績予想

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。



## 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治療)
- その他

### CPCの活用

新規  
事業

※

- 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

※

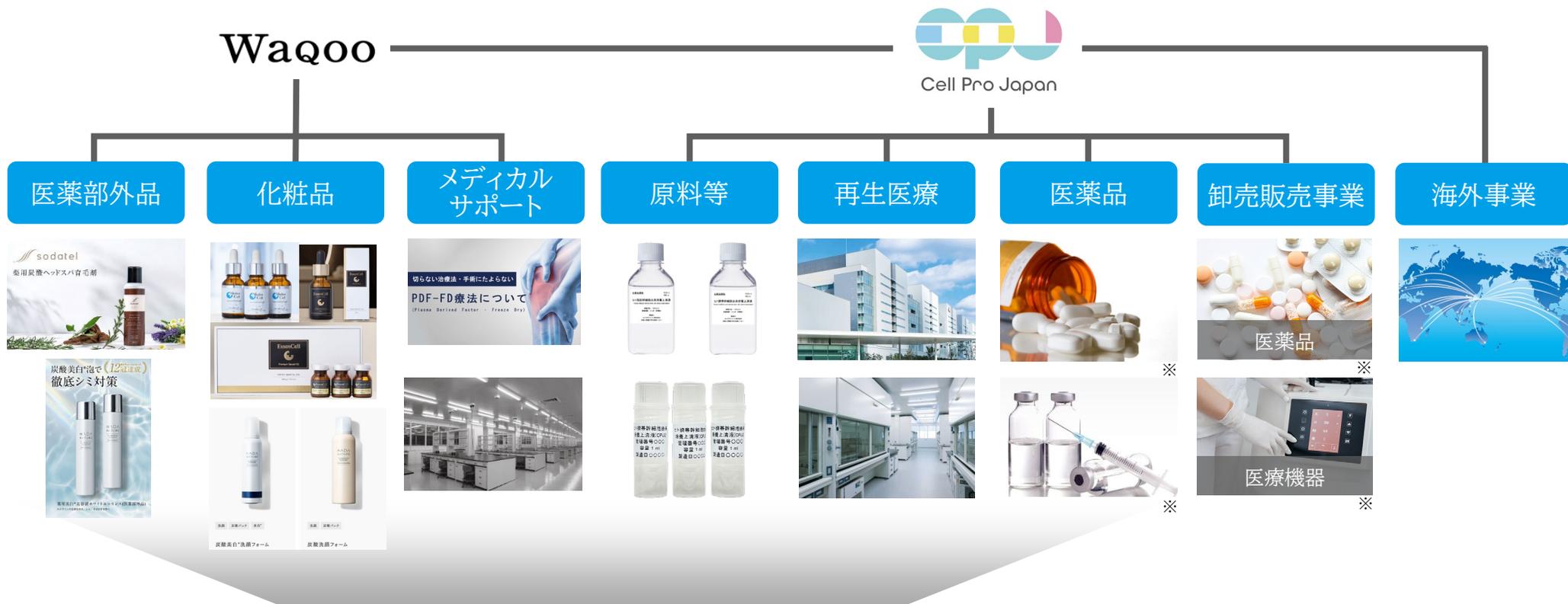
新規事業(2)  
海外進出の検討



- 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

## 今後の事業イメージ

2025年9月期より「細胞培養のプラットフォーム」構築を目指す。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マー』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

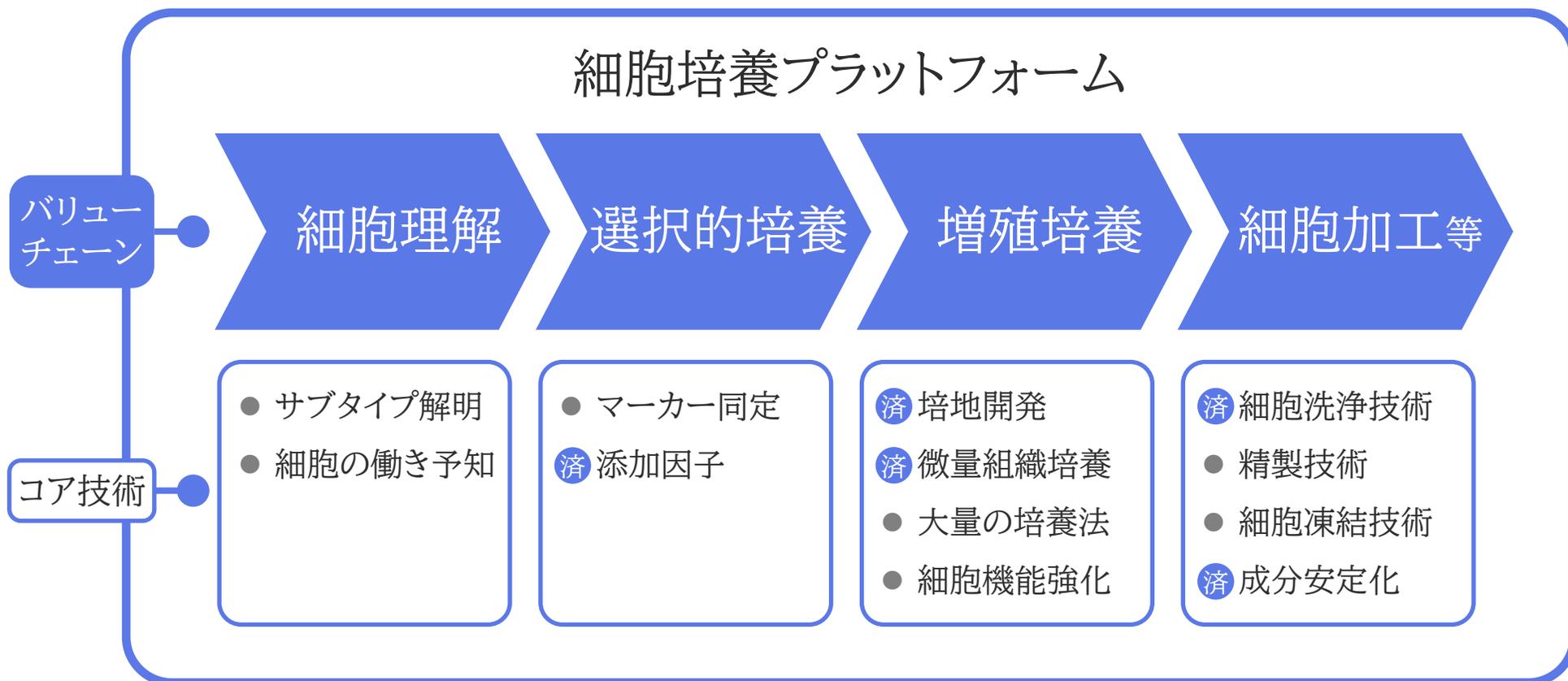
## ④食品等

- 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

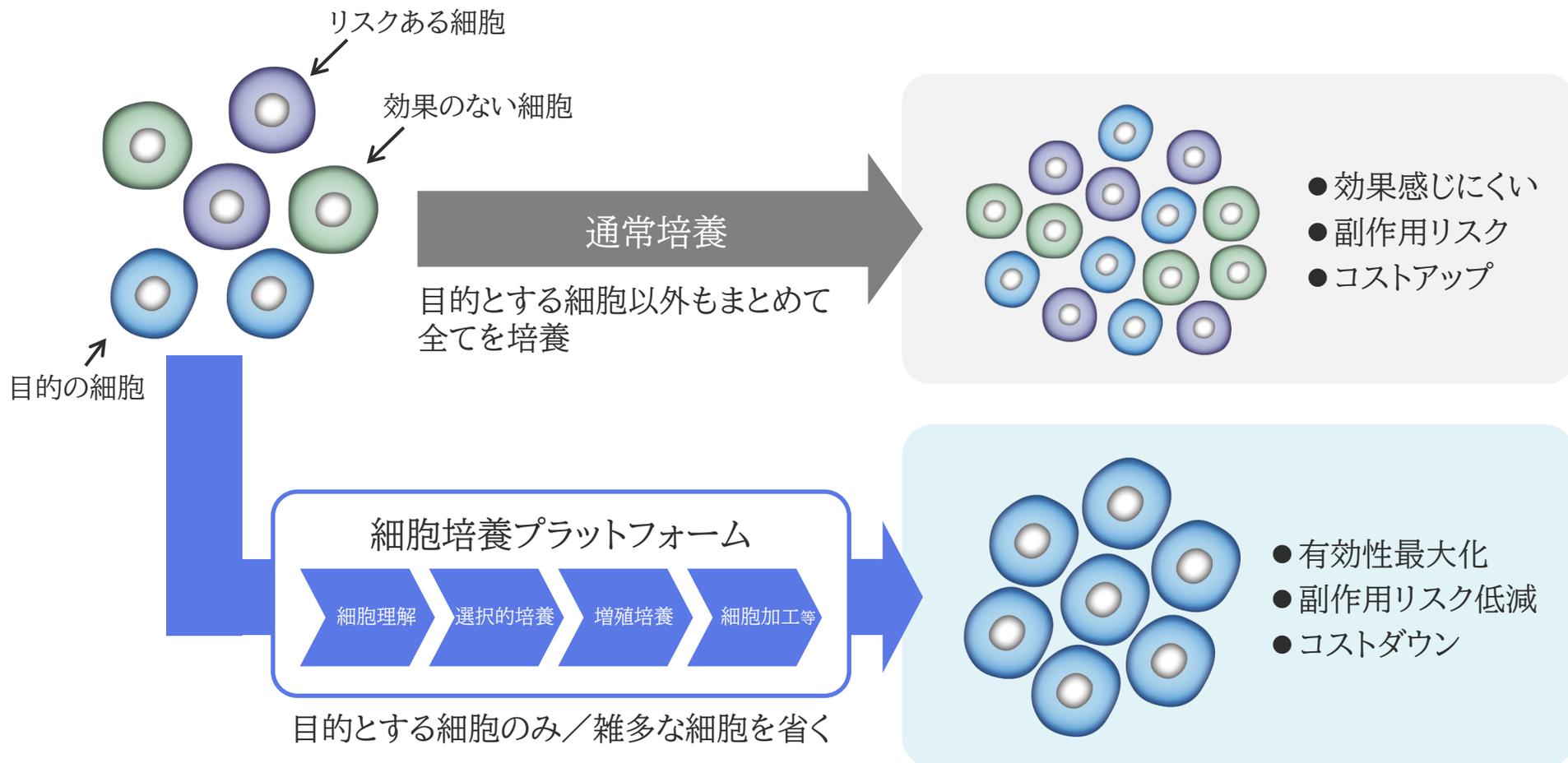
細胞培養の工程をバリューチェーンに見立て、各工程を支えるコア技術を開発・取得し、それらの集合体を「細胞培養プラットフォーム」と定義する。その活用により、効果の高い細胞のみを培養することで、効率的な細胞培養が可能となる。



済 は、既已取得した技術

## 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。



## 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.20ご参照)



## 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。



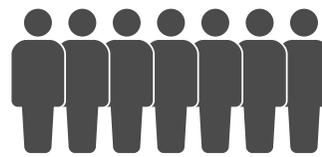
多 対 多 は新しい治療アプローチ  
(上清液) (原因)

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  
フ  
ォ  
ー  
ム  
細胞培養

## 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。

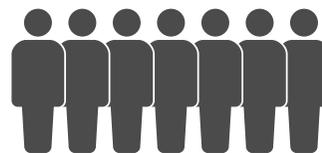
世界の  
市場規模

※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)

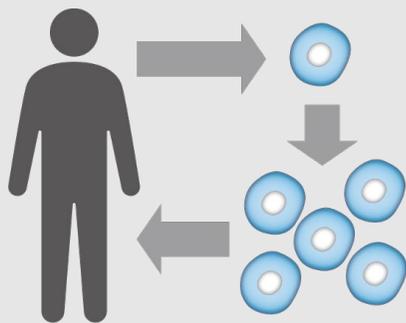
## 「爆発的な成長」期間 戦略要点

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）



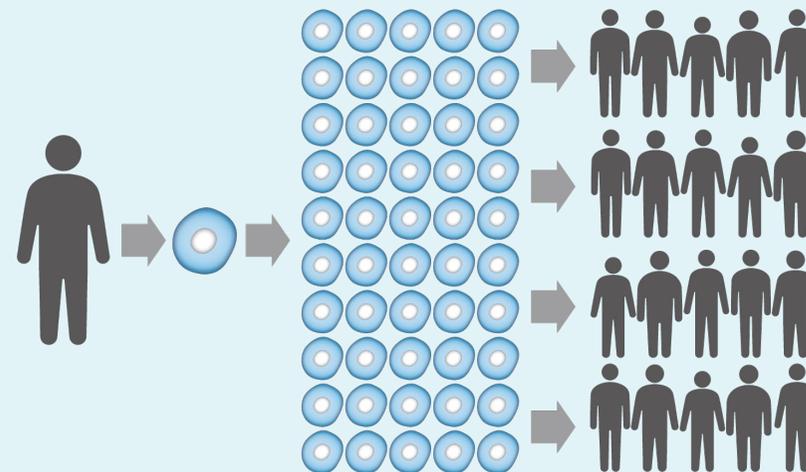
- オーダーメイドのため量産しづらい
- 自費診療のため負担は全額（コスト高）

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>

### — 学術論文

#### 【細胞治療】

- 大脳皮質神経細胞を純化するためのL1CAM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)

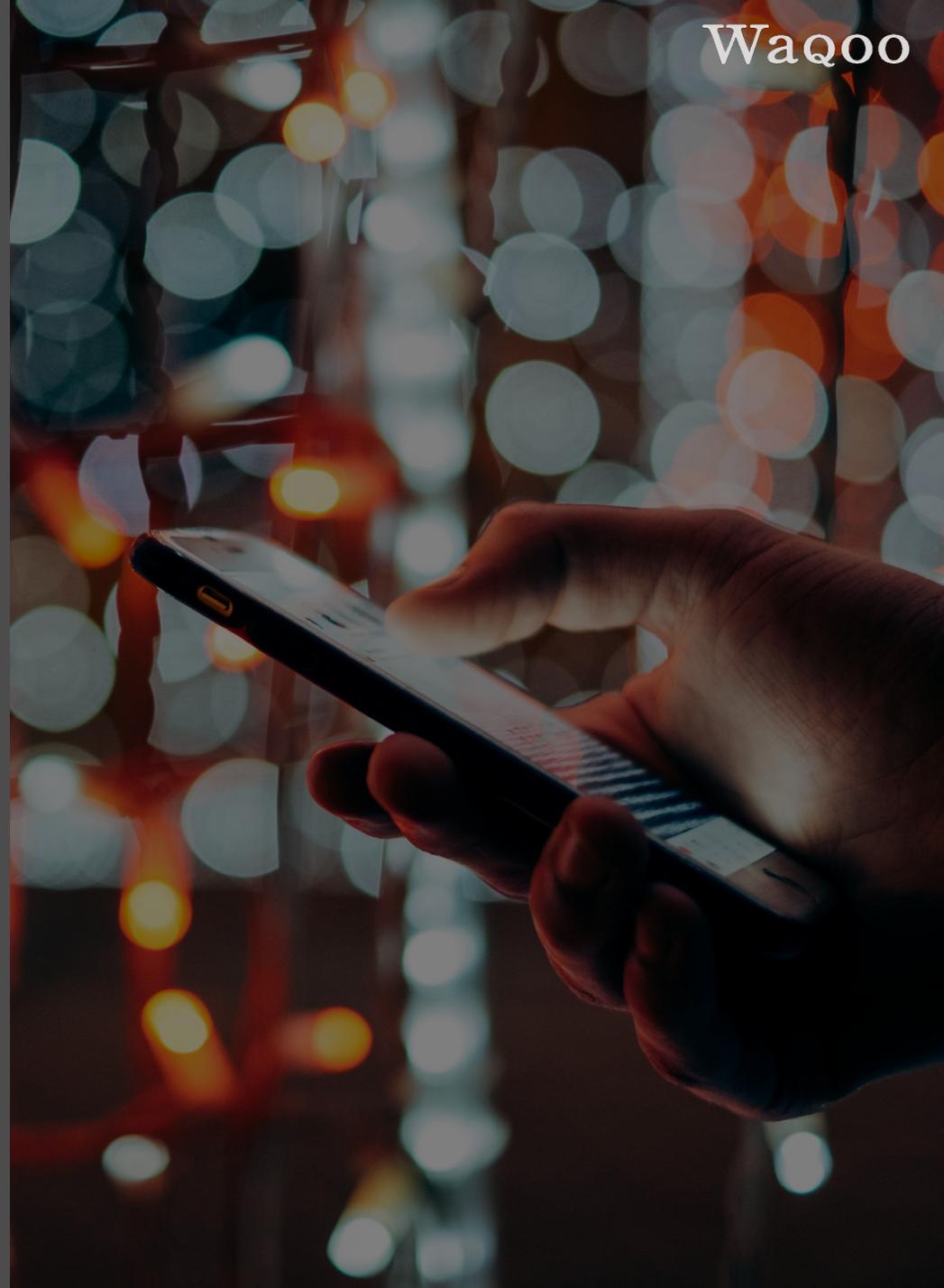
#### 【移植細胞の機能強化】

- 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)

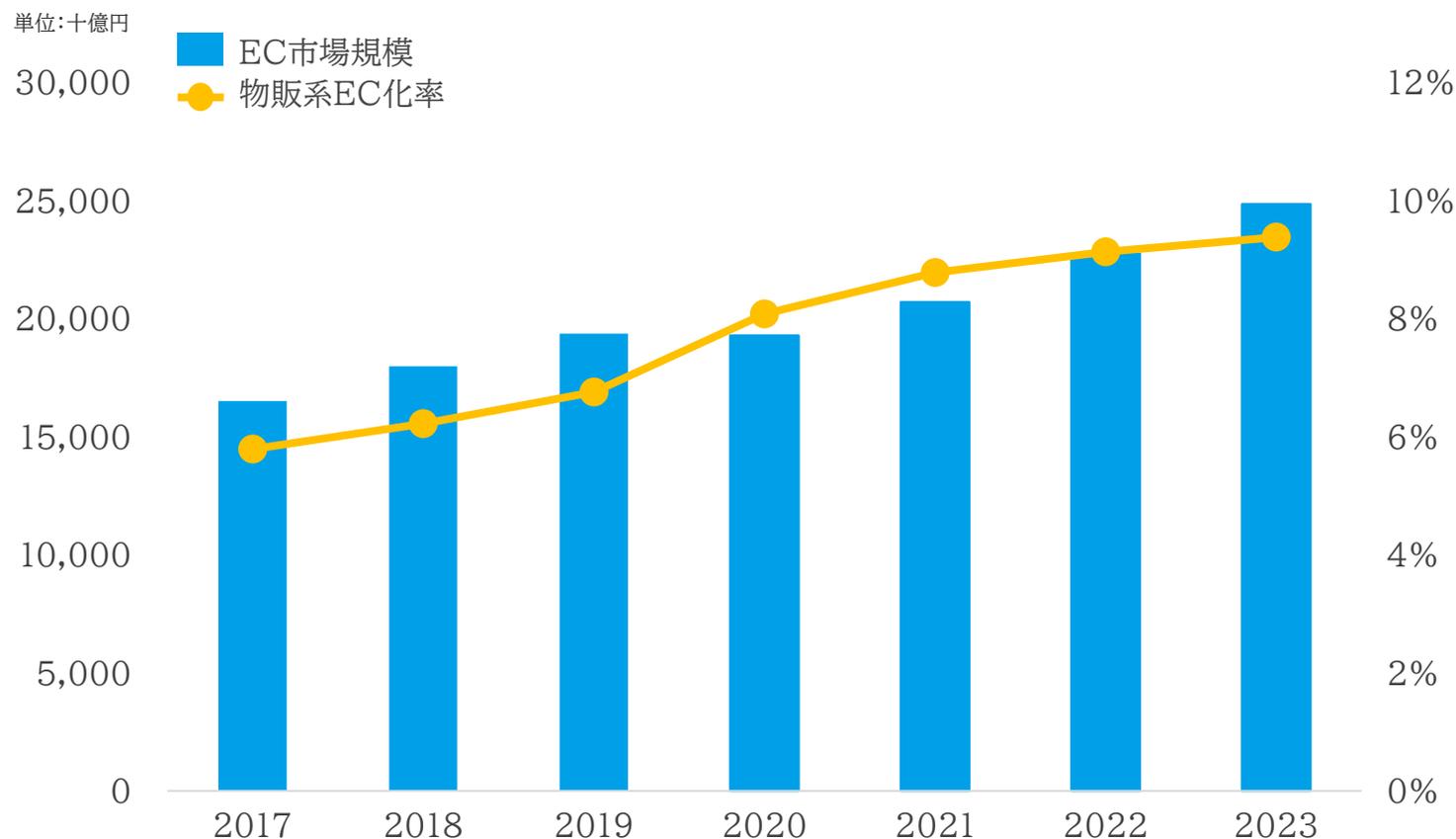
- 1 会社概要
- 2 特徴・強み
- 3 業績ハイライト
- 4 成長戦略
- 5 市場環境**
- 6 リスク情報
- 7 参考情報



## BtoC EC市場規模

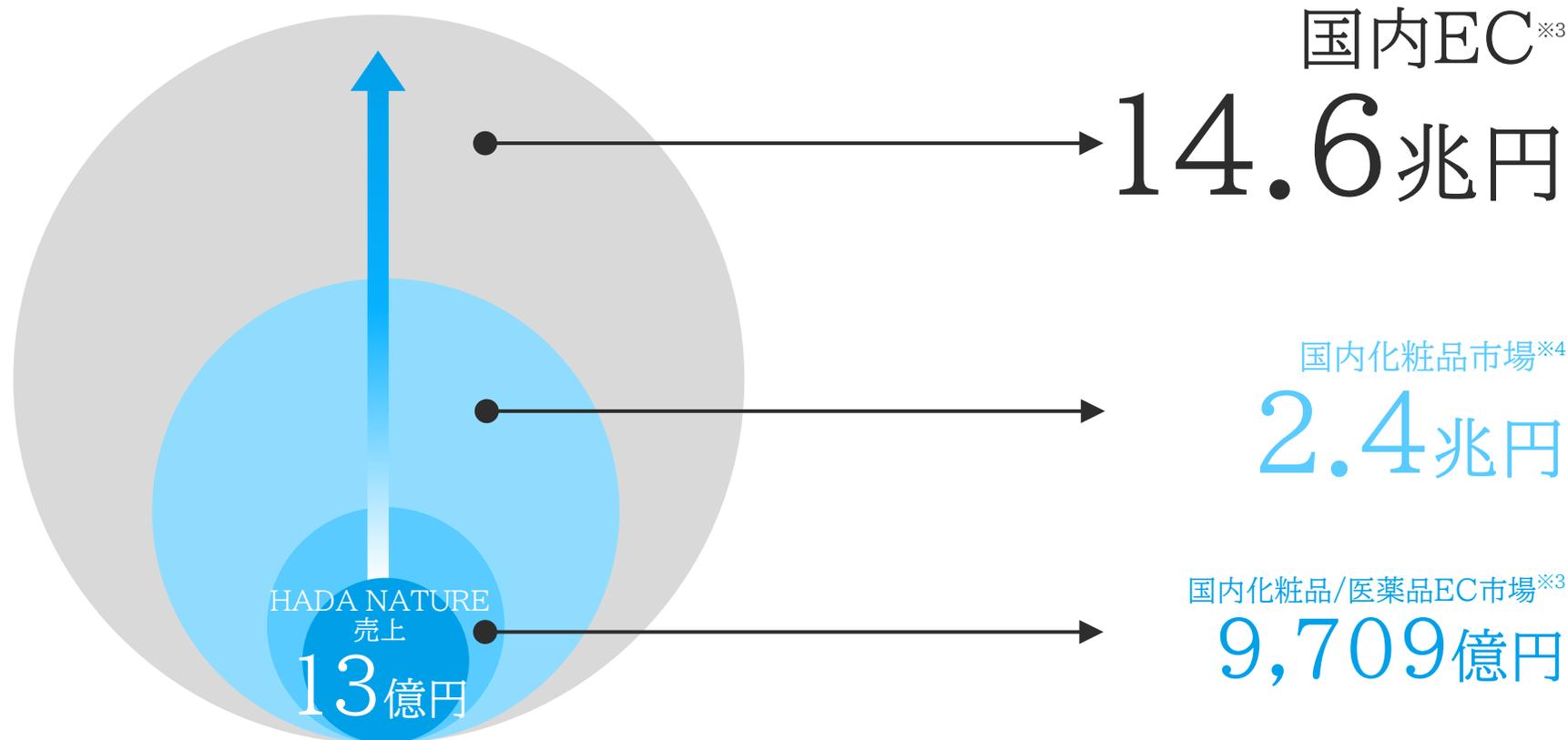
国内のBtoC EC市場規模・物販系EC化率は上昇の一途をたどっており、今後もその傾向は続くものと想定。

## 国内BtoC EC市場※



## 『HADA NATURE』のTAM(展開可能性がある市場規模)

スキンケア/ヘアケアプロダクトから他ジャンルD2Cへ。デジタルを基軸とし、O2O<sup>※1</sup>・OMO<sup>※2</sup>・メディアミクスで市場を捉え、展開可能な市場は大きいものと目算。



※1 「Online to Offline」の略称。ネットで情報を知った顧客が、実店舗に足を運んでくれるように誘導する販売戦略を指す

※2 「Online Merges with Offline」の略称。顧客体験の最大化を目指しオンラインとオフラインの垣根を超えて購買意欲を創り出そうとするマーケティングの考え方を指す

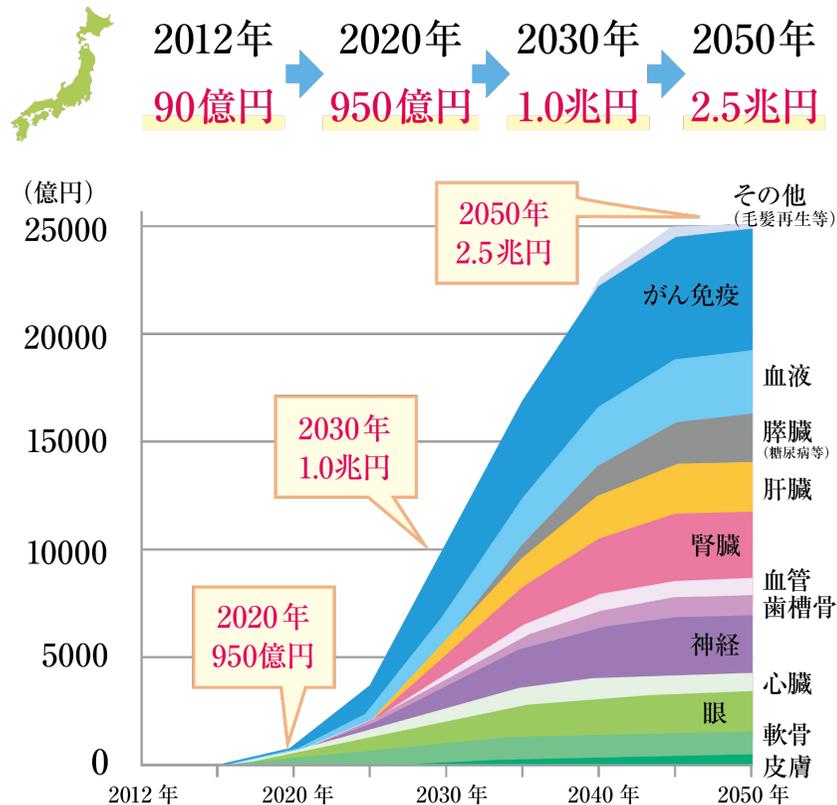
※3 経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「令和5年度 電子商取引に関する市場調査報告書」より抜粋

※4 株式会社矢野経済研究所「化粧品市場に関する調査を実施(2023年)」より抜粋

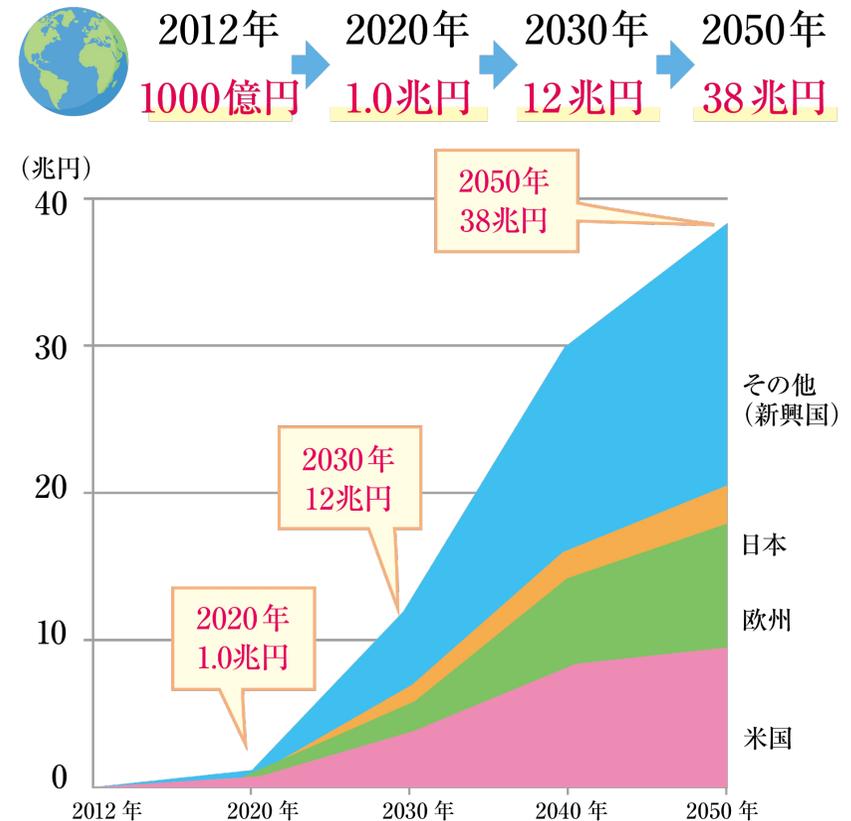
## 再生医療領域の市場規模

国内市場は、2050年時点で2.5兆円(CAGR:11.52%)、世界市場は、同年度時点で38兆円(CAGR:12.89%)と予測\*。

## 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)

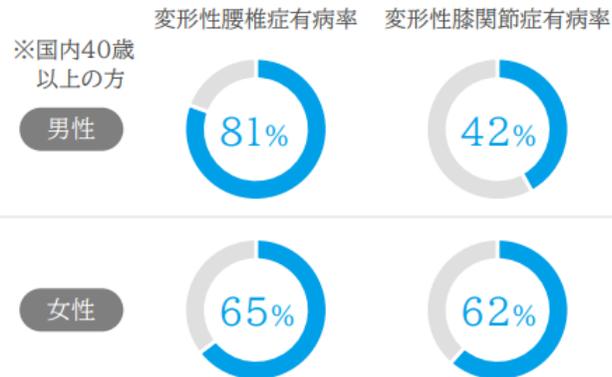


## 『PDF-FD』・骨関節疾患領域の市場概況

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」

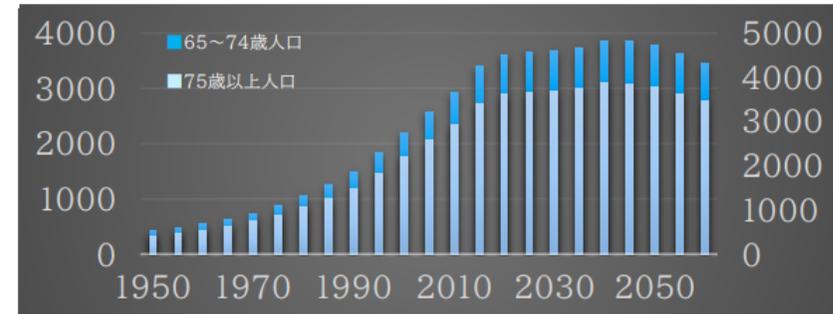
## ー 日本の骨関節疾患推定患者数

	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」

## ー 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」

## 『PDF-FD』・AGA領域の市場概況

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

外科治療

整容対処

・処方薬

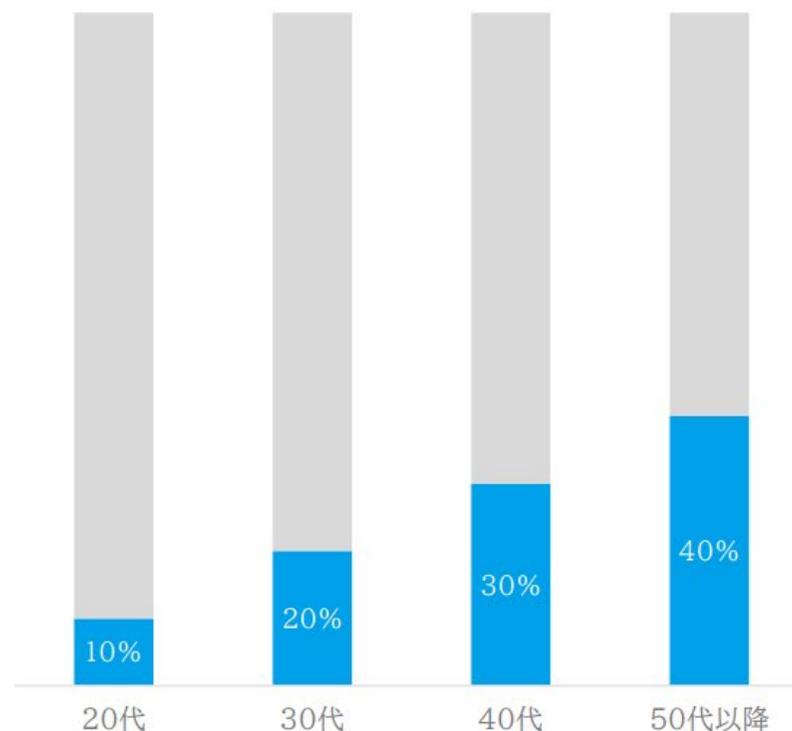
・自毛移植

・カツラ

・一般医薬品

(植毛)

## 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-」

- 1 会社概要
- 2 特徴・強み
- 3 業績ハイライト
- 4 成長戦略
- 5 市場環境
- 6 リスク情報
- 7 参考情報

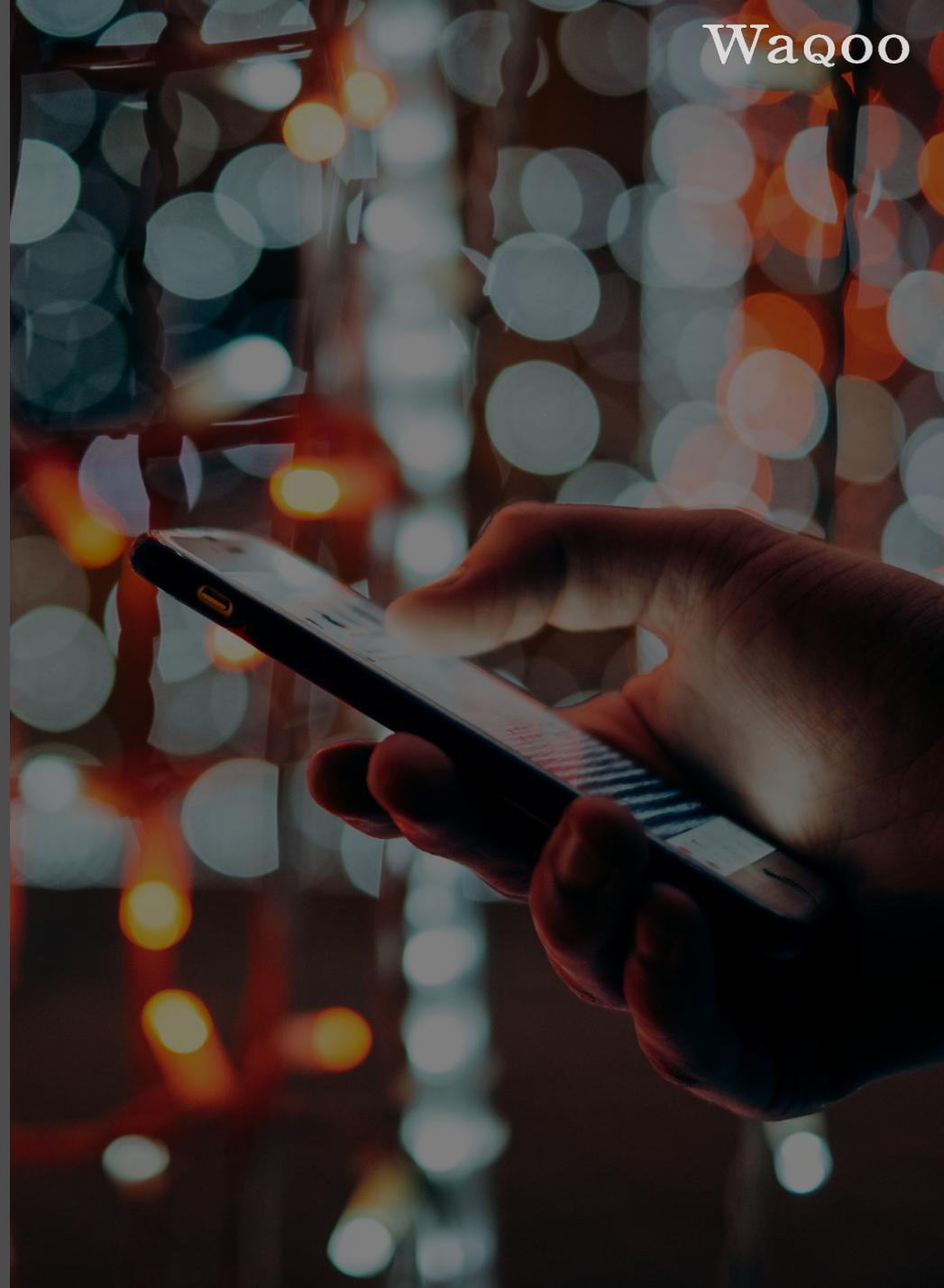


## 事業リスクと対応方針

発生可能性と影響度合いを勘案し、各種リスクに対しての対応方針を講じる事で、リスクを発生させない・発生した際に素早く対応できる体制を構築。

カテゴリ	リスク	リスク概要	特定時期	発生可能性	影響度	対応方針
事業に関連するリスク	市場ニーズへの不適合	新製品・新ブランドの開発・育成及びマーケティング活動が市場ニーズに適合しないことによる新製品・ブランドの低迷	無	低	大	アジャイルでの商品開発など、市場の声を反映した開発・改良に取り組む
	広告宣伝費の高騰	他企業のウェブ広告参入激化等による広告料金の高騰や宣伝効率の悪化等による広告宣伝費が増加	無	中	大	SNS等ウェブ広告以外の媒体を活用した顧客とのコミュニケーションの構築、店舗販売での認知拡大による広告効果上昇等を行う
	顧客データの流出	D2C基幹システムで保持している顧客データが流出し、顧客に迷惑をかけ、また既存顧客の購買停止につながるリスク	無	中	大	2021年にISMSを取得し同内容に準拠。サイバーセキュリティクラウドの採用、海外IPのブロックなど、リスクの低減とその仕組み化を徹底する
環境に起因するリスク	厳しい法的規制と将来の変化	医薬品やインターネット上の事業展開に関連する各種法律・法規制の変更、予測できない法規制の新設等による事業活動の制限	無	低	大	複数の専門弁護士による充実したチェック体制の下で、コンプライアンスとCSRに基づく倫理的行動を徹底する
その他重要なリスク	訴訟の発生	役職員の法令違反等の有無にかかわらず、ユーザや取引先、第三者との間で予期せぬトラブルが発生し、訴訟に発展	無	中	大	リスク・コンプライアンス規程を制定し、役職員に対して当該規程を遵守させることで法令違反等の発生リスクの低減に努める
	関連当事者取引の杜撰な管理	グループ会社を含み事業上の合理性のない取引が行われたり、取引価格を恣意的に調整することによる、不適切な収益認識の発生	無	高	大	取引の合理性や取引価格の妥当性の検証を含めて、当社の取締役会で十分に審議して決議した上で実施する

- 1 会社概要
- 2 特徴・強み
- 3 業績ハイライト
- 4 成長戦略
- 5 市場環境
- 6 リスク情報
- 7 参考情報



## 『SDGs』への取り組み:概要

女性活躍、雇用創出、産学連携、リサイクルの取り組みなど、当社のSDGs活動を推進。

5 ジェンダー平等を  
実現しよう

①女性の活躍促進※1

女性の育児理由での  
時短勤務率

16.1%

女性の当社入社後の  
産休・育休取得率

21.4%

18歳未満の子供をもつ  
女性従業員比率

46.4%

8 働きがいも  
経済成長も

③地方創生

20の協力会社と  
のべ12都道府県に  
雇用を創出9 産業と技術革新の  
基盤をつくろう

②産学連携

8つの大学で開発に取り組んだ6つ  
の有効成分を『HADA NATURE』  
の商品に採用。  
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。12 つくる責任  
つかう責任15 陸の豊かさも  
守ろう

④リサイクル

配送用段ボールの  
再生紙利用率※2

95%以上



エアゾール缶※3のリサイクル率※4

89.4～96.6%

※1 2024年9月末時点で在籍する女性従業員56名に対する割合

※2 全国段ボール工業組合連合会ウェブサイト参照

※3 HADA NATURE炭酸製品は全てエアゾール缶を使用

※4 一般社団法人 日本エアゾール協会、令和2年8月6日「エアゾール缶リサイクル率について」を参照

## 『SDGs』への取り組み:①女性の活躍促進

従業員・女性の働きやすい環境とカルチャーが、当社の競争力の源泉。

— 女性従業員 2024年9月末時点に在籍する女性従業員56名に対する割合

育児理由での時短勤務者

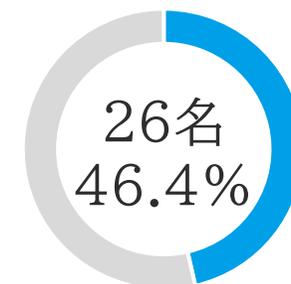


当社入社後の産休・育休取得者



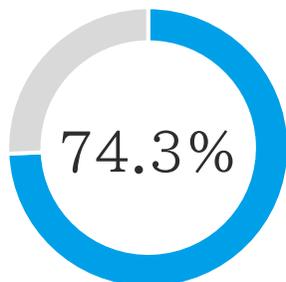
内2回以上の取得者:7名 / 12.5%

子育て(18歳未満)中の従業員



— 全従業員 2024年9月末時点に在籍する従業員86名に対する割合

従業員の有給消化率※



※ 有給消化率は、付与された有給休暇を付与後2年以内に使い切ることを指す。また、「従業員」は管理職未満、産休・育休中の社員を除く。

## 『SDGs』への取り組み:②産学連携

8つの大学で開発に取り組んだ6つの有効成分を『HADA NATURE』の商品に採用。  
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。

## 白金ナノコロイド



東京大学

## 三重らせんコラーゲン



東京工業大学



北海道大学

## 菜の花エキス



京都薬科大学

## ATコラーゲン

奈良先端科学技術  
大学院大学

## 環状リゾホスファチジン酸Na

特許取得成分



お茶の水女子大学

## ナールスゲン



大阪市立大学



京都大学

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



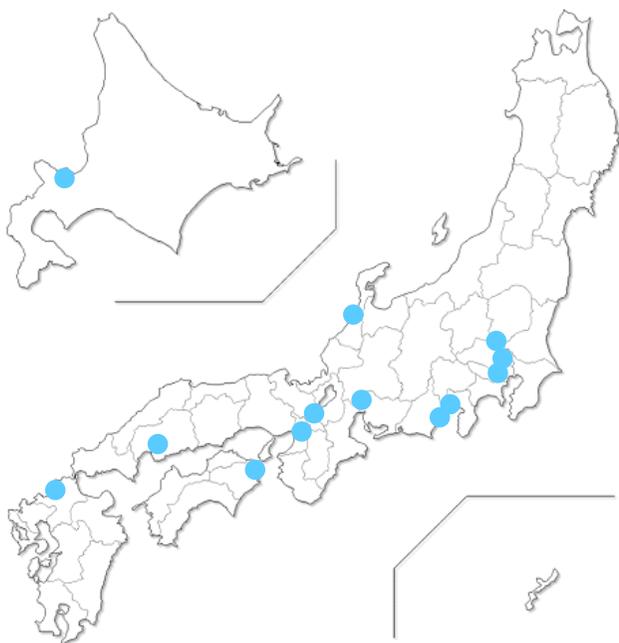
京都大学

2024年8月8日付 弊社プレスリリースを一部抜粋

## 『SDGs』への取り組み:③地方創生 ④リサイクル

20の協力会社経由で、のべ12都道府県に雇用を創出。

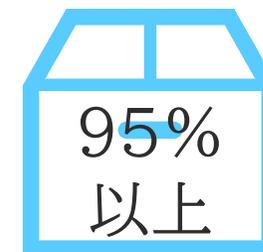
—— 協力会社拠点一覧



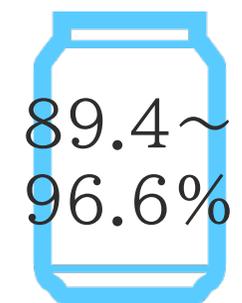
環境に配慮し、リサイクルできる缶や梱包資材の利活用を推進。

—— リサイクル実績

配送段ボールの  
再生紙利用率<sup>※1</sup>



エアゾール缶<sup>※2</sup>  
のリサイクル率<sup>※3</sup>



※1 全国段ボール工業組合連合会ウェブサイトを参照

※2 HADA NATURE炭酸製品は全てエアゾール缶を使用

※3 一般社団法人 日本エアゾール協会、令和2年8月6日「エアゾール缶リサイクル率について」を参照

## 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、前提としていますが、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。

## 今後の開示

当資料のアップデートは、2025年12月に開示を行う予定です。