

2025年9月期第2四半期 決算説明資料

1 2025年9月期 第2四半期業績

2 セグメント別業績概況

3 今後の方針および成長戦略

4 Appendix



2025年9月期 第2四半期ハイライト

連結売上高
(累計)

834百万円

当第2四半期売上高
427百万円

営業利益
(累計)

△52百万円

当第2四半期営業利益
△6百万円

純利益
(累計)

△59百万円

当第2四半期純利益
△12百万円

業績 ポイント

- ✓ メディカルサポート事業の業績は、引き続き堅調に推移し、全体業績を牽引
- ✓ D2C事業の業績は、新規の広告投資を抑制し、販管費の最適化を実施
- ✓ のれん償却費を除くEBITDAベースでは、当第2四半期は黒字に転換

【連結】2025年9月期 第2四半期実績

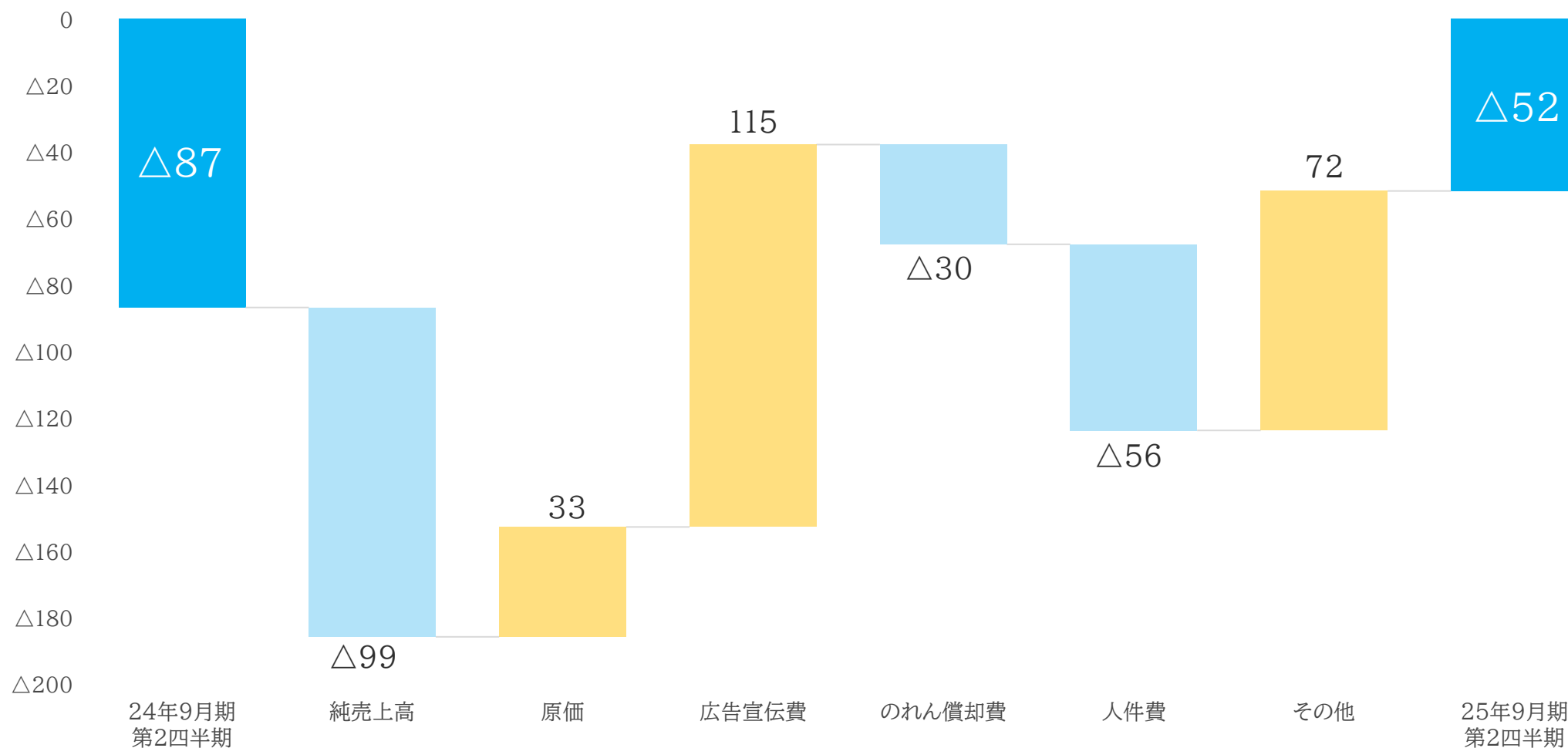
当第2四半期の業績は前年同期を下回るものの、累計期間でのEBITDAは黒字に転換。なお、期初計画に対する業績進捗も、概ね想定通りに推移。

(単位:百万円)	2025年9月期 第2四半期	前年同期 2024年9月期 第2四半期		2025年9月期 第2四半期 (累計)	前年同期 2024年9月期 第2四半期(累計)		2025年9月期 期初計画	進捗率
		実績	増減額		実績	増減額		
売上高	427	488	△61	834	934	△99	2,127	39.2%
売上総利益	334	400	△65	657	723	△66	—	—
販管費	341	374	△32	709	810	△100	—	—
EBITDA	24	59	△35	11	△51	63	—	—
営業利益	△6	26	△32	△52	△87	34	103	—
経常利益	△8	21	△29	△54	△84	37	97	—
当期純利益	△12	0	△11	△59	△110	51	36	—

【連結】営業利益増減要因分析

売上高は弱含むものの、原価低減及び広告宣伝費の最適化を図ることで、のれん償却費及びメディカルサポート事業の体制強化に伴う人件費増を吸収し、営業利益は前年同期より改善。

(単位:百万円)



【連結】BSサマリー

資本効率の向上及び今後の機動的な資本政策を実行するため、100百万円・発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.76%を上限とした自己株式取得(※)の実施により、現預金及び株主資本は減少。

(単位:百万円)	2024年9月期 (期末)	2025年9月期 第2四半期		2024年9月期 (期末)	2025年9月期 第2四半期
流動資産	1,854	1,728	流動負債	597	571
現預金	1,505	1,304	固定負債	395	392
売掛金	184	153	負債合計	993	963
棚卸資産	103	154	株主資本	2,136	2,057
固定資産	1,278	1,299	純資産合計	2,140	2,064
資産合計	3,133	3,027	負債・純資産合計	3,133	3,027

※2025年3月7日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項を決議。

【連結】CFサマリー

のれん償却費の影響により営業利益はマイナスである一方、収益性改善の効果により営業活動によるキャッシュフローではプラス。

(単位:百万円)	2024年9月期 第2四半期(累計)	2025年9月期 第2四半期(累計)	主な要因等
営業活動による キャッシュ・フロー	△67	9	戦略的に広告投資を抑制したため
投資活動による キャッシュ・フロー	11	△88	CPC設備投資のため
財務活動による キャッシュ・フロー	130	△122	自己株式取得のため
現金及び現金 同等物の増減	74	△200	(※上段の説明の通り)
現金及び現金 同等物の期末残高	1,494	1,304	

1 2025年9月期 第2四半期業績

2 セグメント別業績概況

3 今後の方針および成長戦略

4 Appendix



セグメント別情報サマリー

メディカルサポート事業の業績は堅調に推移。営業体制の強化を通じて、提携医院数及び加工受託件数が確実に伸長し、のれん償却費60百万円を除くと黒字化を実現。

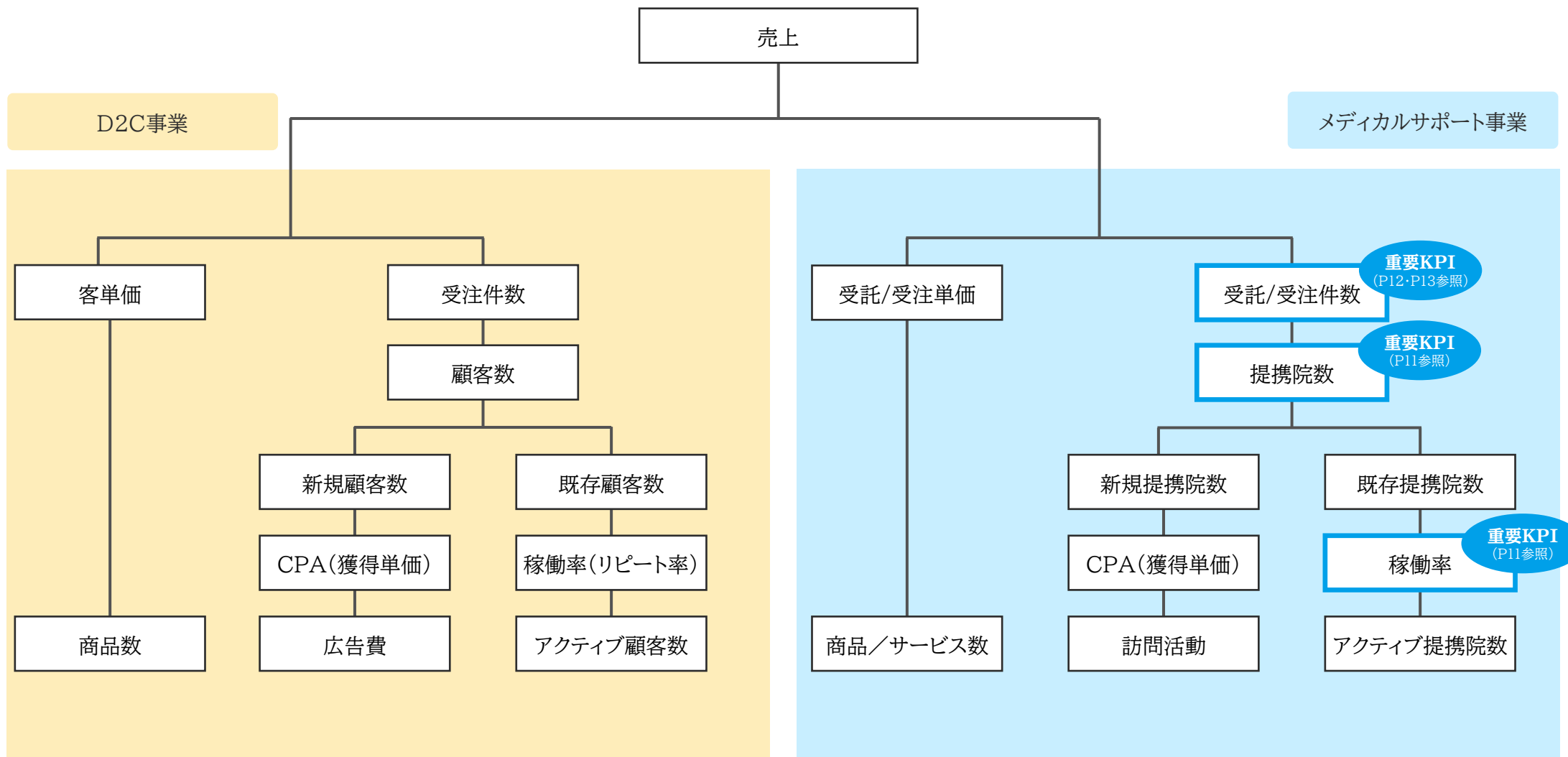
(単位:百万円)		2024年9月期 第2四半期実績	2025年9月期 第2四半期実績
売上高			
	D2C事業	712	502
	メディカルサポート事業	221	331
	血液加工	131	153
	原料販売	90	176
営業利益			
	D2C事業	154	143
	メディカルサポート事業	△41	(※1) △8
	調整額	△199	(※2) △187

(※1) のれん償却費の60百万円を同セグメントに計上

(※2) セグメント利益の調整額△187百万円は、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

収益構造イメージ

D2C事業ならびにメディカルサポート事業は共にストック型モデルであり、両事業のKPI構造は類似性が高く、D2C事業で培ったノウハウをメディカルサポート事業に応用。



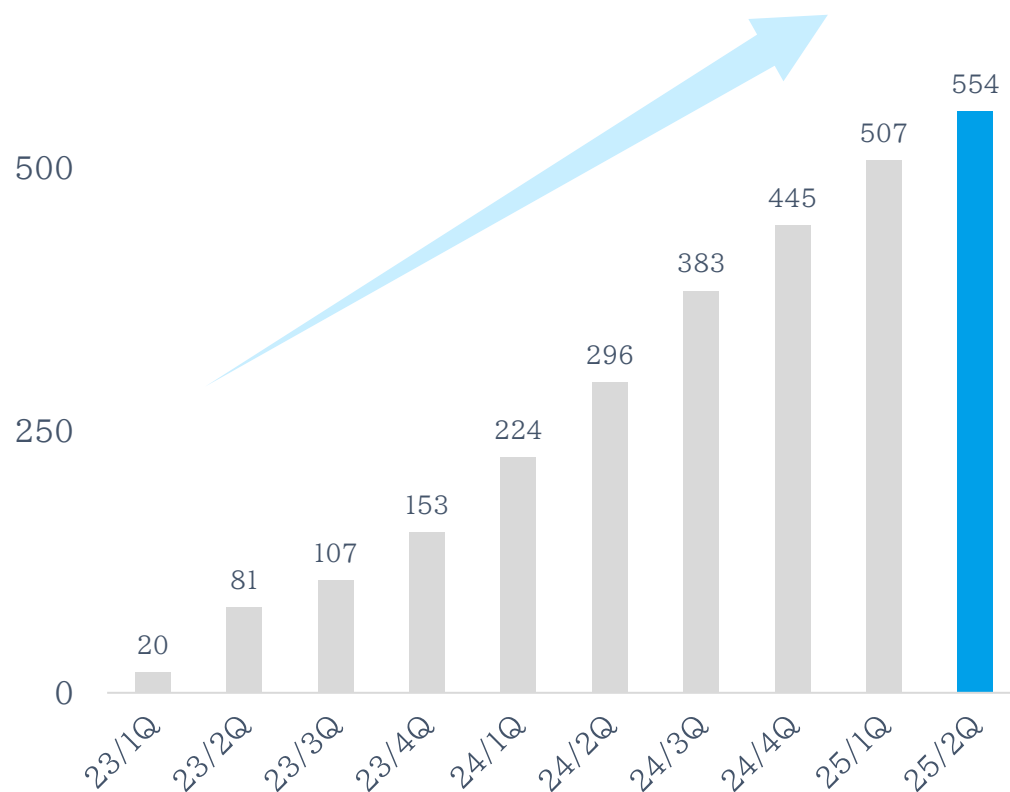
血液由来加工サービス「PDF-FD※¹」 提携医院数推移

第2四半期累計期間における提携医院数累計は554院となり、順調に伸長。

※1:Plasma Derived Factor-Freeze Dry(血漿由来因子治療)

提携医院数の推移(累計) 重要KPI

(単位:院)



合計554院

(前四半期比: +47院)

年間稼働率: 64.1% ^(※)

重要KPI

※2024年4月～2025年3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。

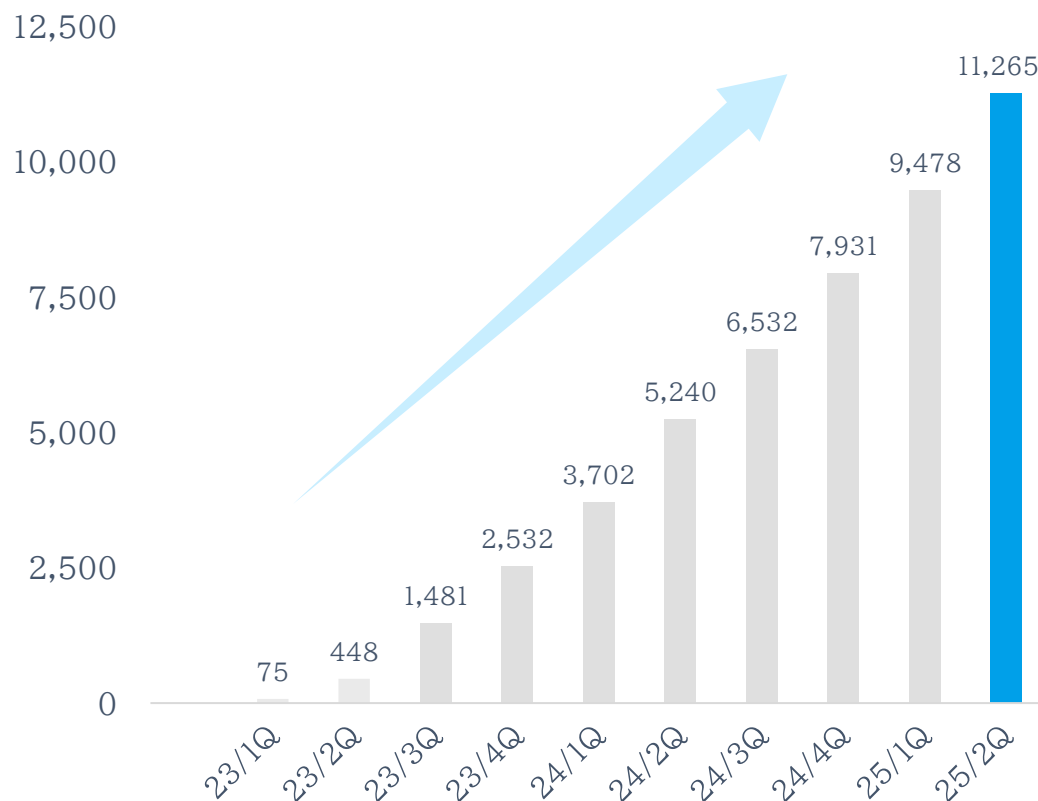
血液由来加工サービス「PDF-FD」 整形外科領域の受託加工件数推移

整形外科治療領域における累計受託加工件数は1万件を突破し、11,265件となり、極めて順調に推移。

— 整形外科領域：受託加工件数の推移（累計）

重要KPI

（単位：件）



合計11,265件

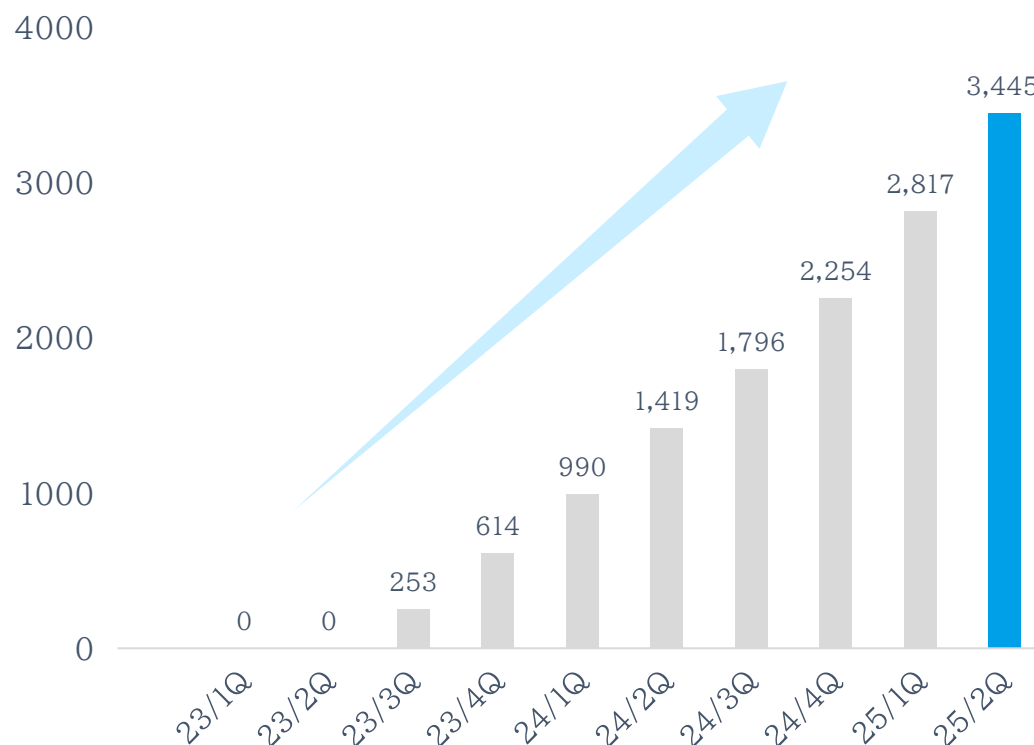
（前四半期比：+1,787件）

血液由来加工サービス「PDF-FD」 AGA領域の受託加工件数推移

「AGA(男性型脱毛症)」治療領域における累計受託加工件数は、3,445件となり、極めて順調に推移。

AGA領域:受託加工件数の推移(累計) 重要KPI

(単位:件)



合計3,445件

(前四半期比: +628件)

2025年9月期 第2四半期トピックス

メディカルサポート事業は、技術戦略及び販売戦略に注力した取り組みを推進。

技術戦略

成長因子を高濃度で抽出する新技術の開発・特許出願を完了

セルプロジャパン(株)において、血液加工由来サービス「PDF-FD」のバリューチェーンにおける、独自の加工技術による成長因子を高濃度で抽出する新技術の開発・特許出願を行いました。
重症度に応じた血液加工物の使用量増加や治療部位による注入許容量の制限に対応したいという現場ニーズに応える技術です。

技術戦略

研究論文に「PDF-FD」の治療成績が取り上げられました

当社が展開する血液由来加工受託サービス「PDF-FD」の治療成績が、医学雑誌「整形・災害外科(Orthopaedic Surgery and Traumatology)第68巻 第3号」内の研究論文にて取り上げられました。
論文内では、治療前と比べて有意な改善効果があったと報告されており、PDF-FDの治療効果を示した初めての論文発表です。

販売戦略

「医薬品卸売販売業許可証」を取得

セルプロジャパン(株)において、医薬品卸売販売業許可を取得いたしました。
医療機関の幅広いニーズに応えるために、自社の製品・サービスに加え、これまでに取り扱いのなかった既存の医薬品等を製品ラインナップに加えることができるようになりました。

販売戦略

「海外事業部」を新設

(株)Waqooにおいて、グローバル展開の推進を目的とした「海外事業部」を新設いたしました。
当社グループの製品・サービスを世界に向けて積極的に導出していくために、グローバルに向けての活動、海外企業との円滑なコミュニケーションを図っていきます。

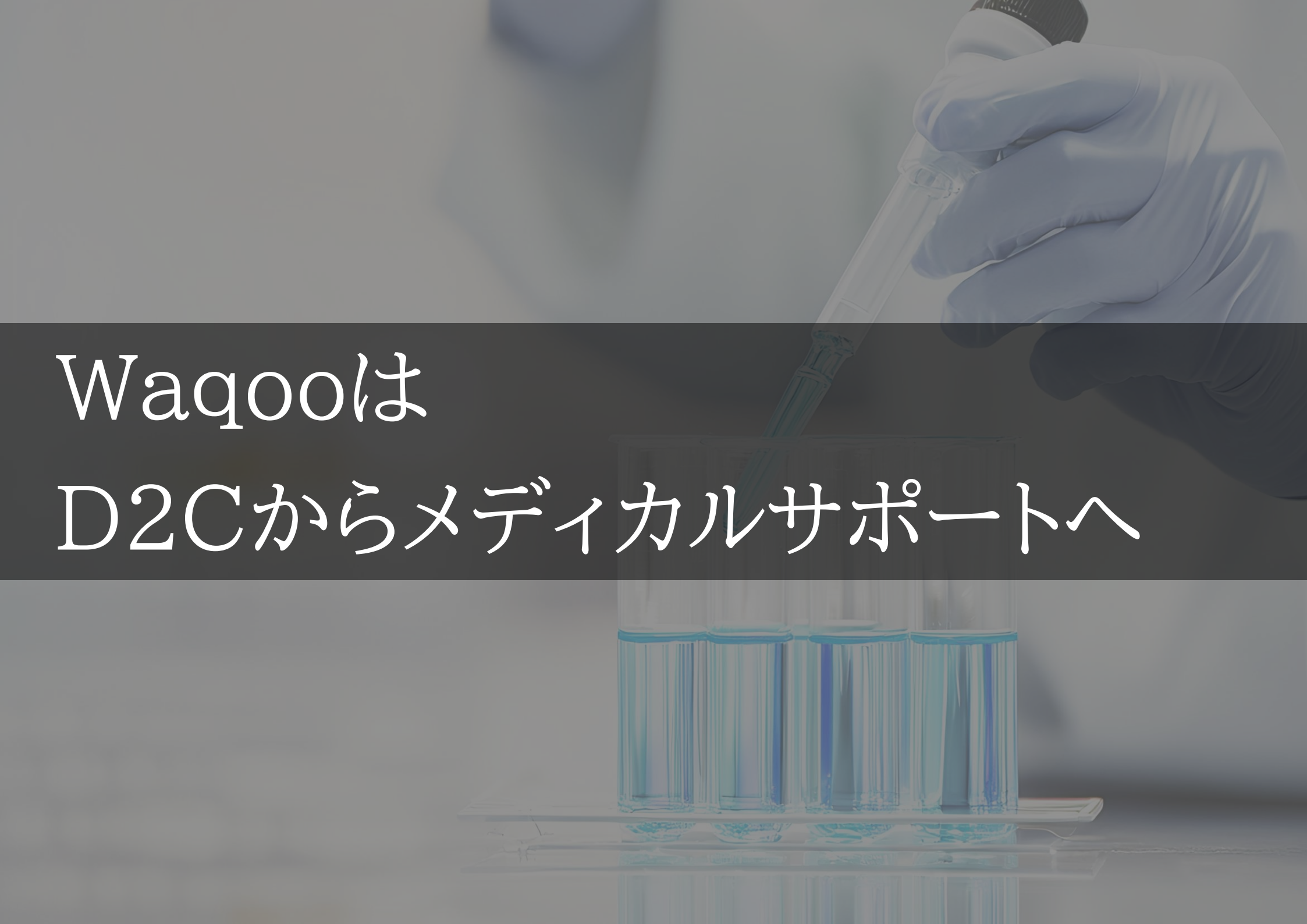
1 2025年9月期 第2四半期業績

2 セグメント別業績概況

3 今後の方針および成長戦略

4 Appendix



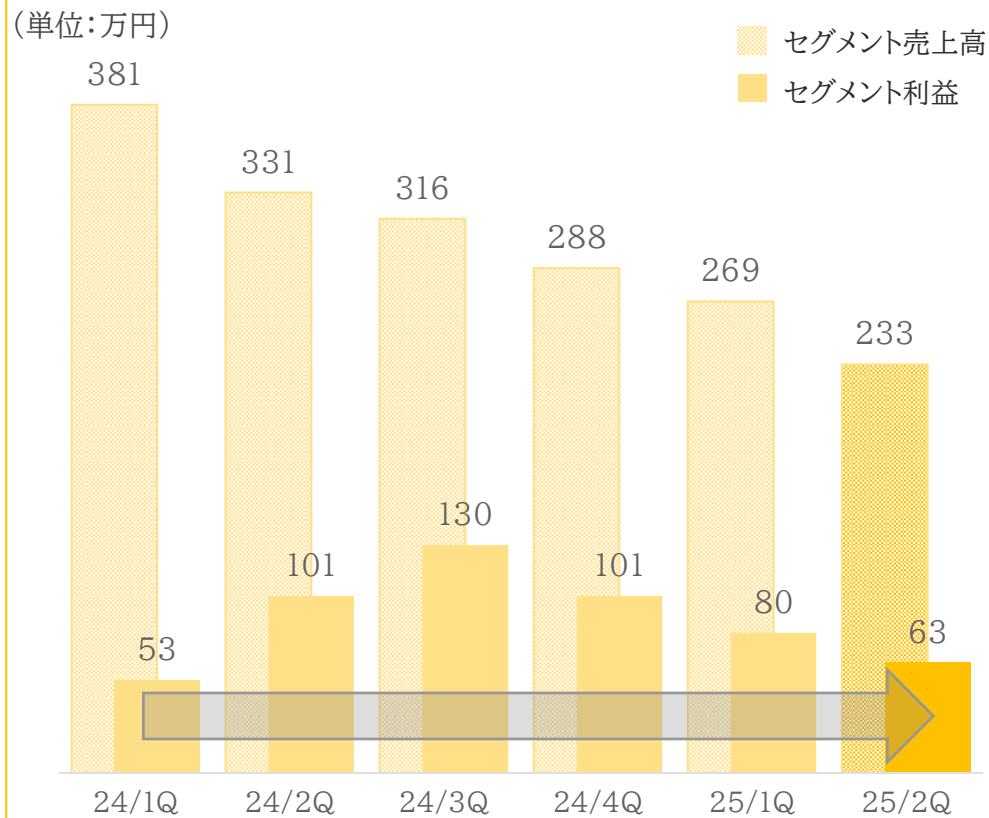
A background image showing a gloved hand using a pipette to add liquid to a multi-well plate. The image is semi-transparent, allowing the text to be overlaid.

Waqooは
D2Cからメディカルサポートへ

成長投資戦略

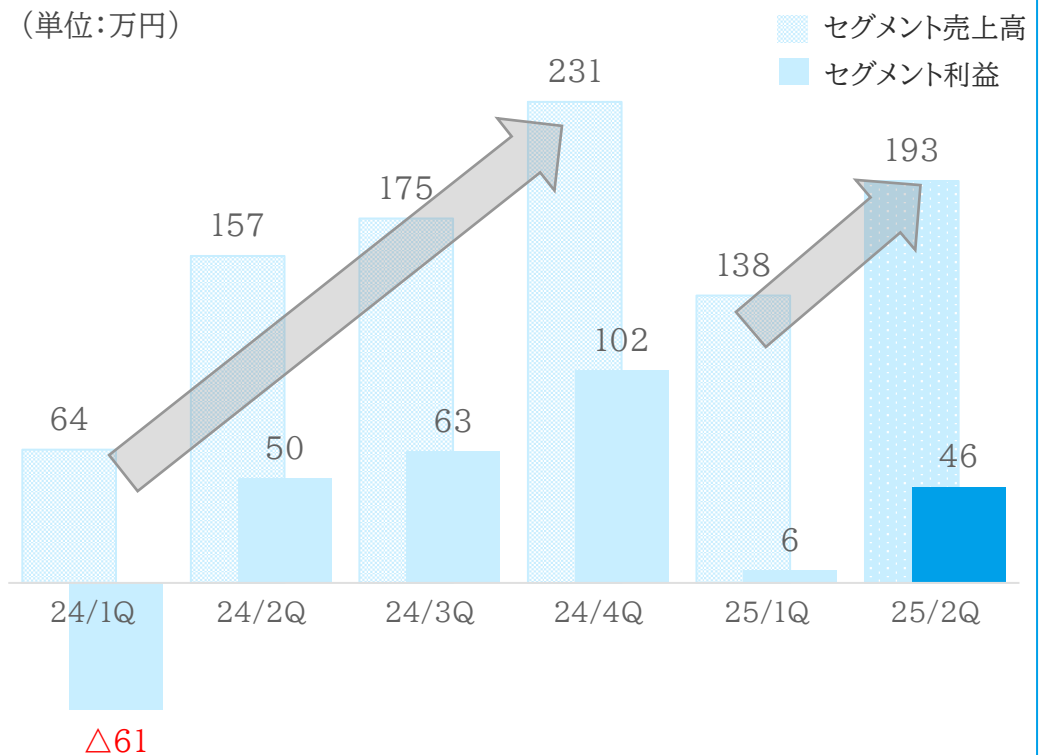
D2C事業は収益性を保ちつつ筋肉質に、メディカルサポート事業へ経営資源等を集中投下し、グループ全体の収益力の向上を目指す。

D2C事業



広告投資抑制により売上は漸減傾向にあるものの、安定した利益体質化を実現

メディカルサポート事業

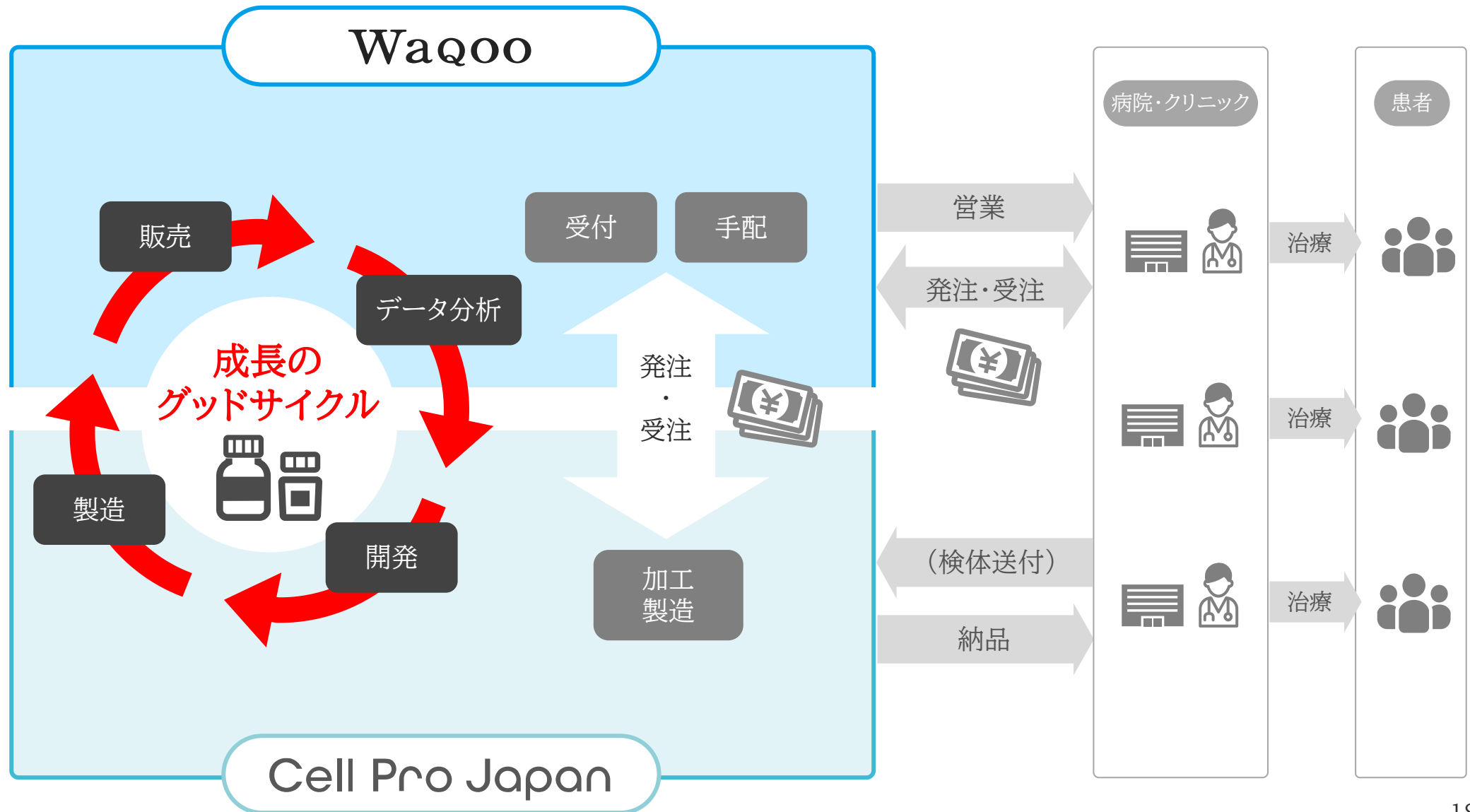


売上・利益、共に着実に積み増しており、今後もこの傾向が続く見込み

(※) セグメント利益は、のれん償却費を除く

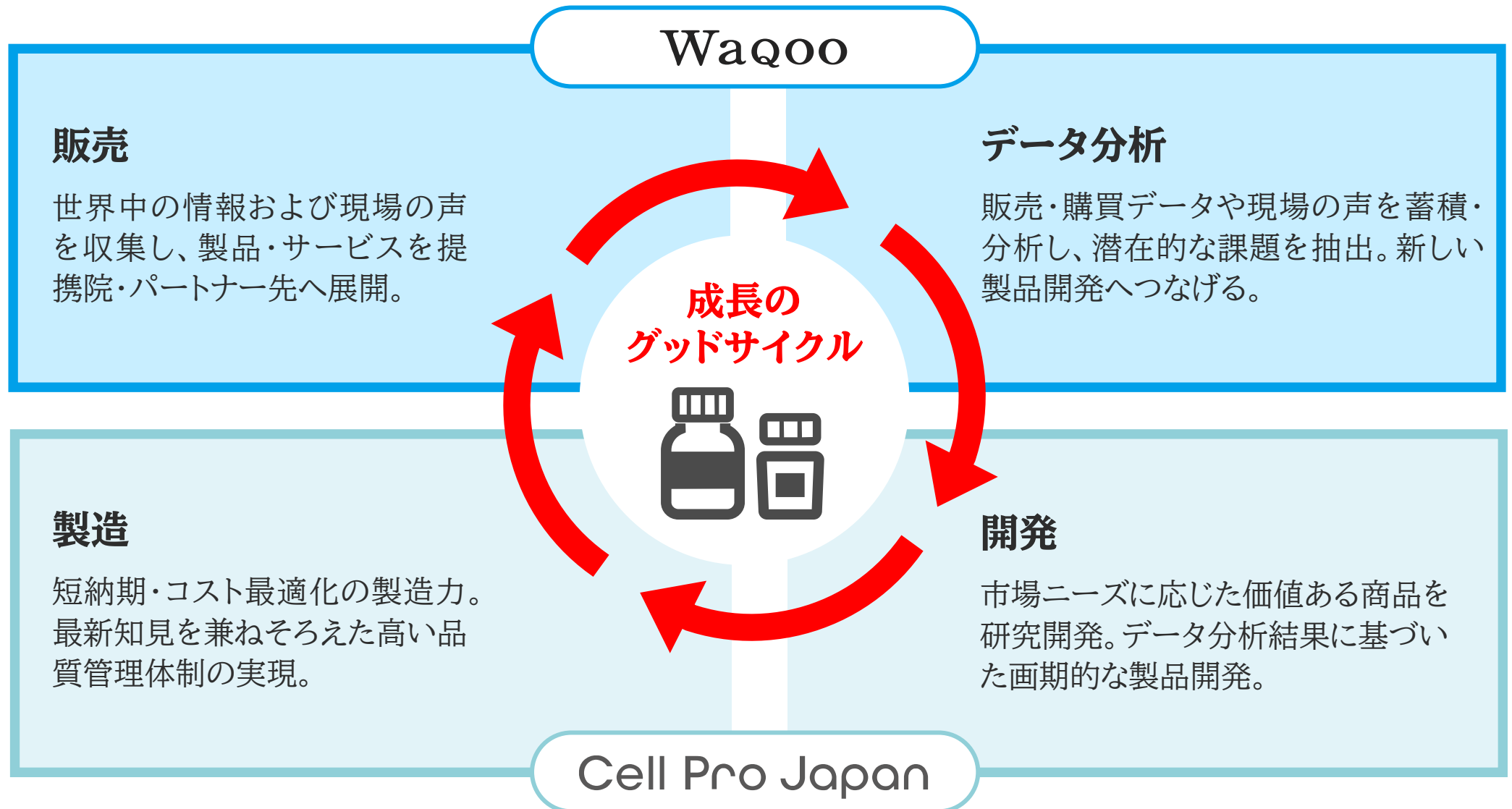
成長ドライバーとなるグッドサイクルについて

販売・データ分析に強みのあるWaqooと、開発・製造に強みのあるセルプロジャパンの**製販一体化**により、個社だけでは実現できない**高成長のためのグッドサイクルの形成**が可能。



成長ドライバーとなるグッドサイクルの詳細

成長のグッドサイクルとは、営業活動から潜在的な市場ニーズを分析し、新しい製品開発・改良品につなげること。今後は「販売」「データ分析」「開発」「製造」の各構成要素へ注力。



グッドサイクルに対する戦略的投資

グッドサイクルを加速させるべく、第2四半期以降、経営資源を①販売力強化のための人的投資 ②製造力強化のための設備投資へ**戦略的に投資**を実行。



①人的投資

メディカルサポート領域の
営業体制強化

新規採用・部署異動
+ 営業代理店との連携

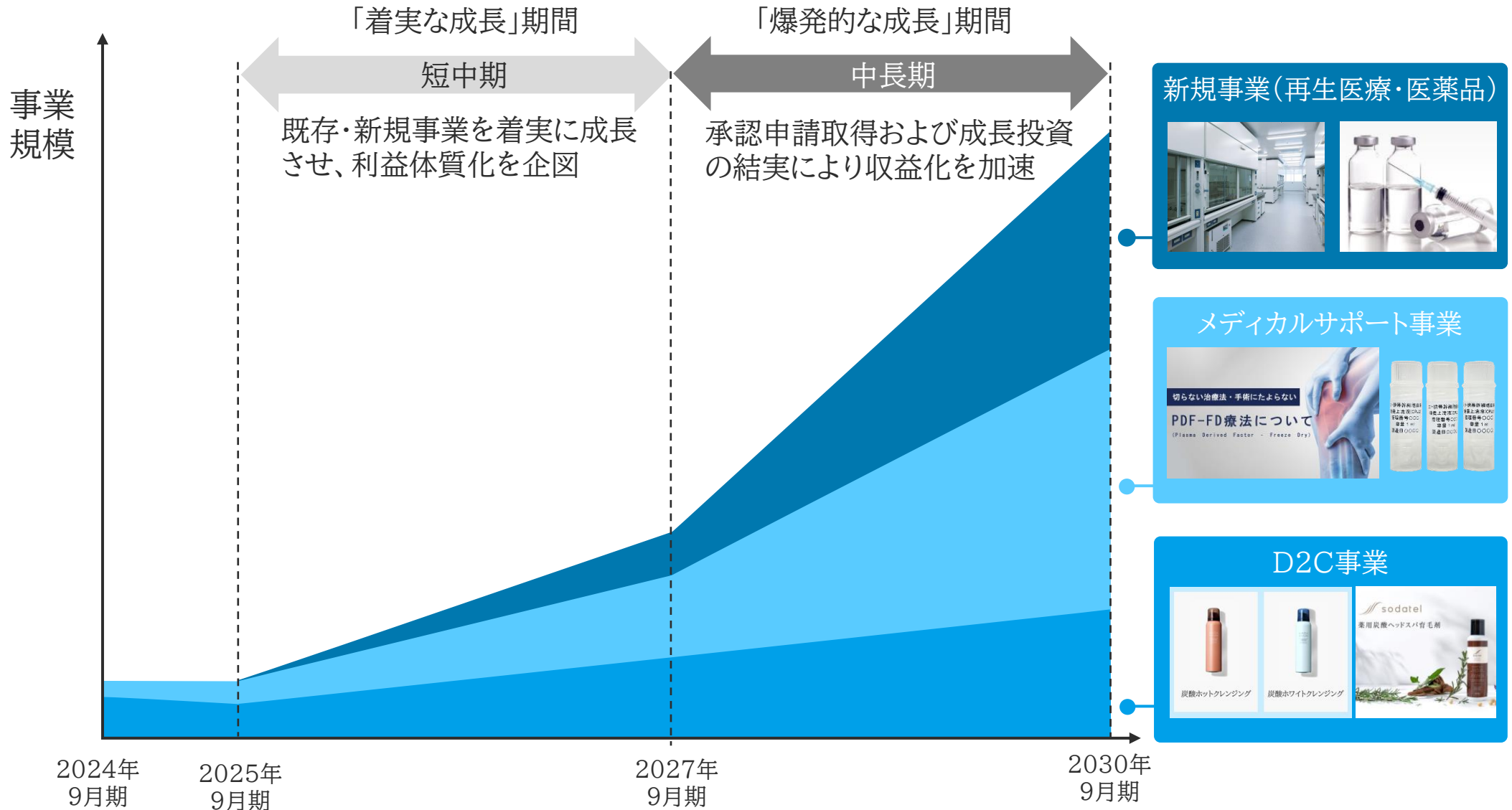
②設備投資

ニーズ増加に対応する
製造体制の強化



中長期の成長イメージ

短中期的にはグッドサイクル強化にて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。



1 2025年9月期 第2四半期業績

2 セグメント別業績概況

3 今後の方針および成長戦略

4 Appendix



企業概要 / 沿革

企業概要

会社名 株式会社Waqoo

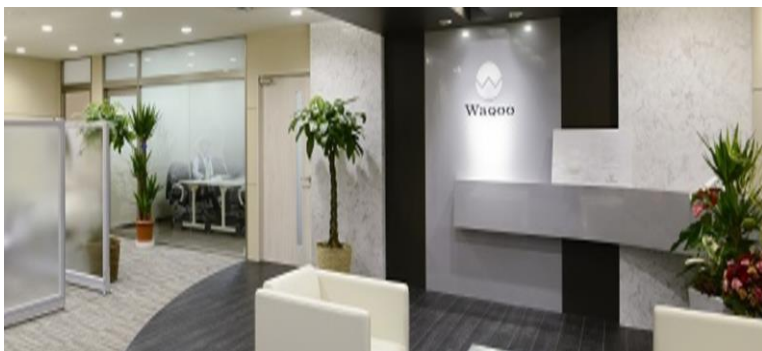
設立 2005年12月2日

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 87名(2025年3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



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)

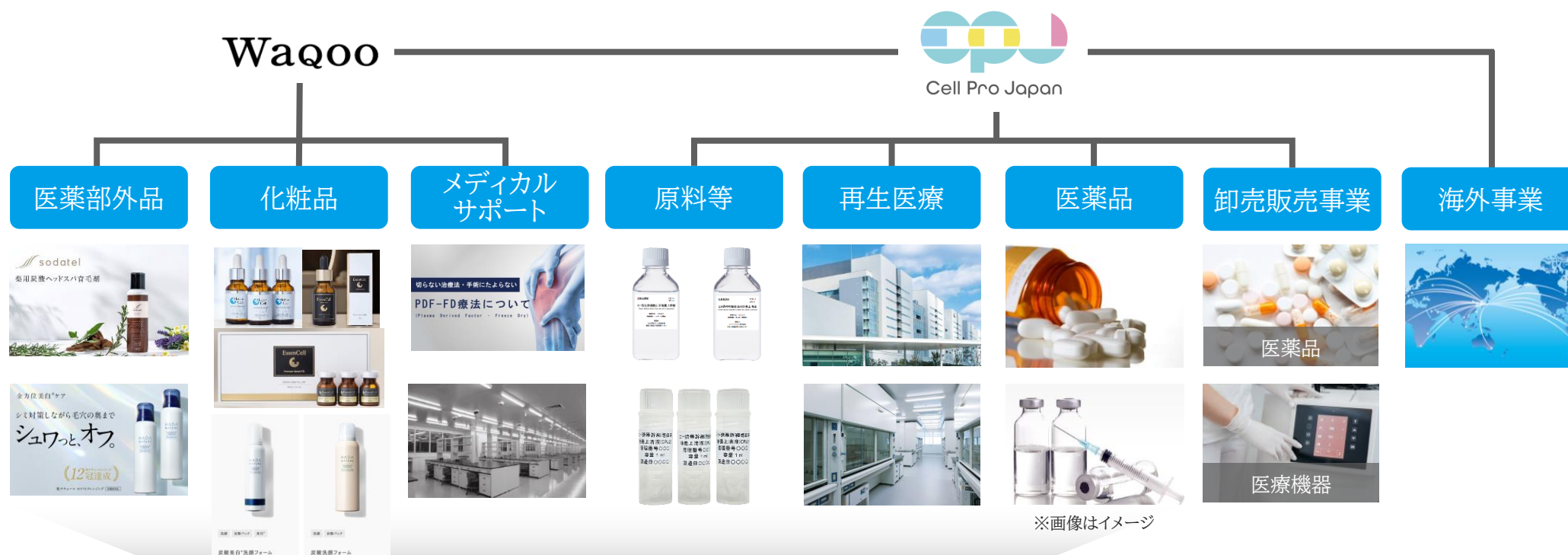
自国の未来に希望を創る

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

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

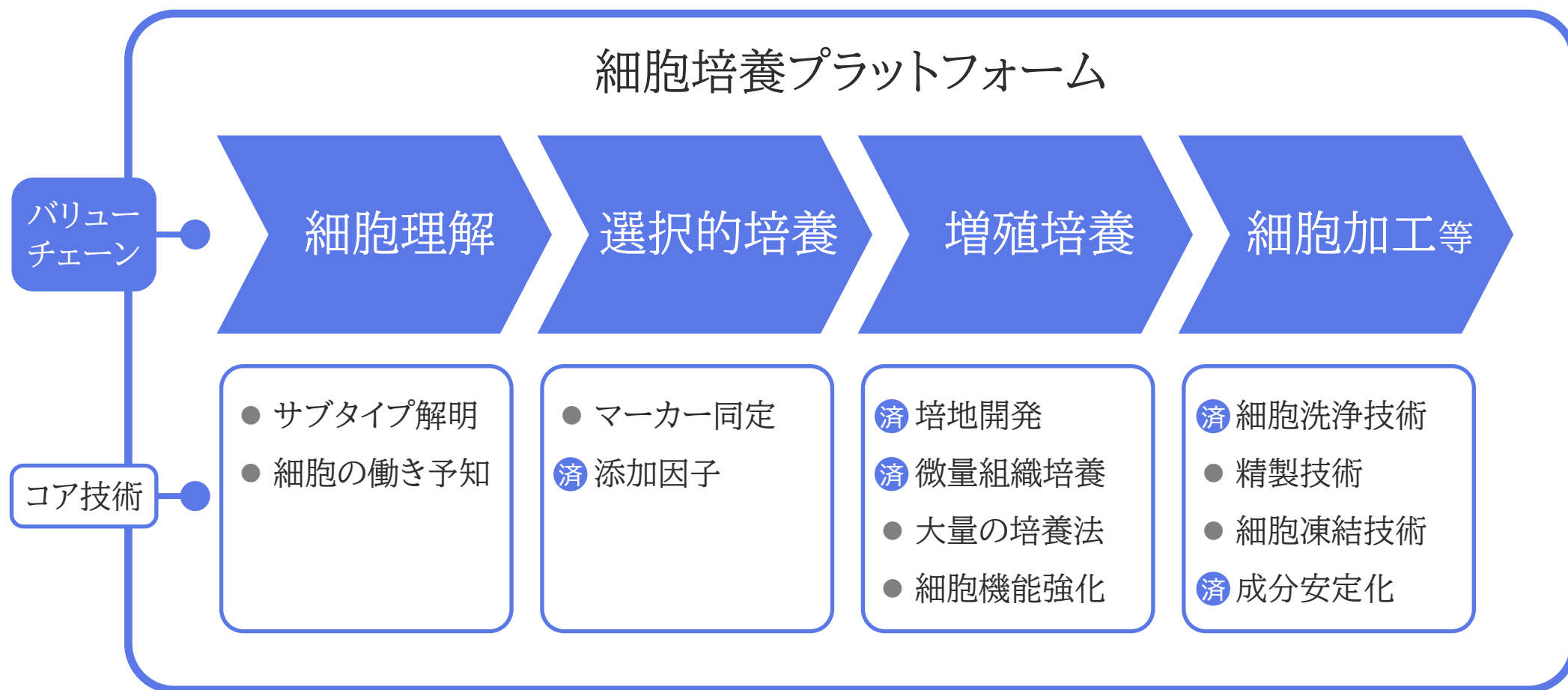
④食品等

- ・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

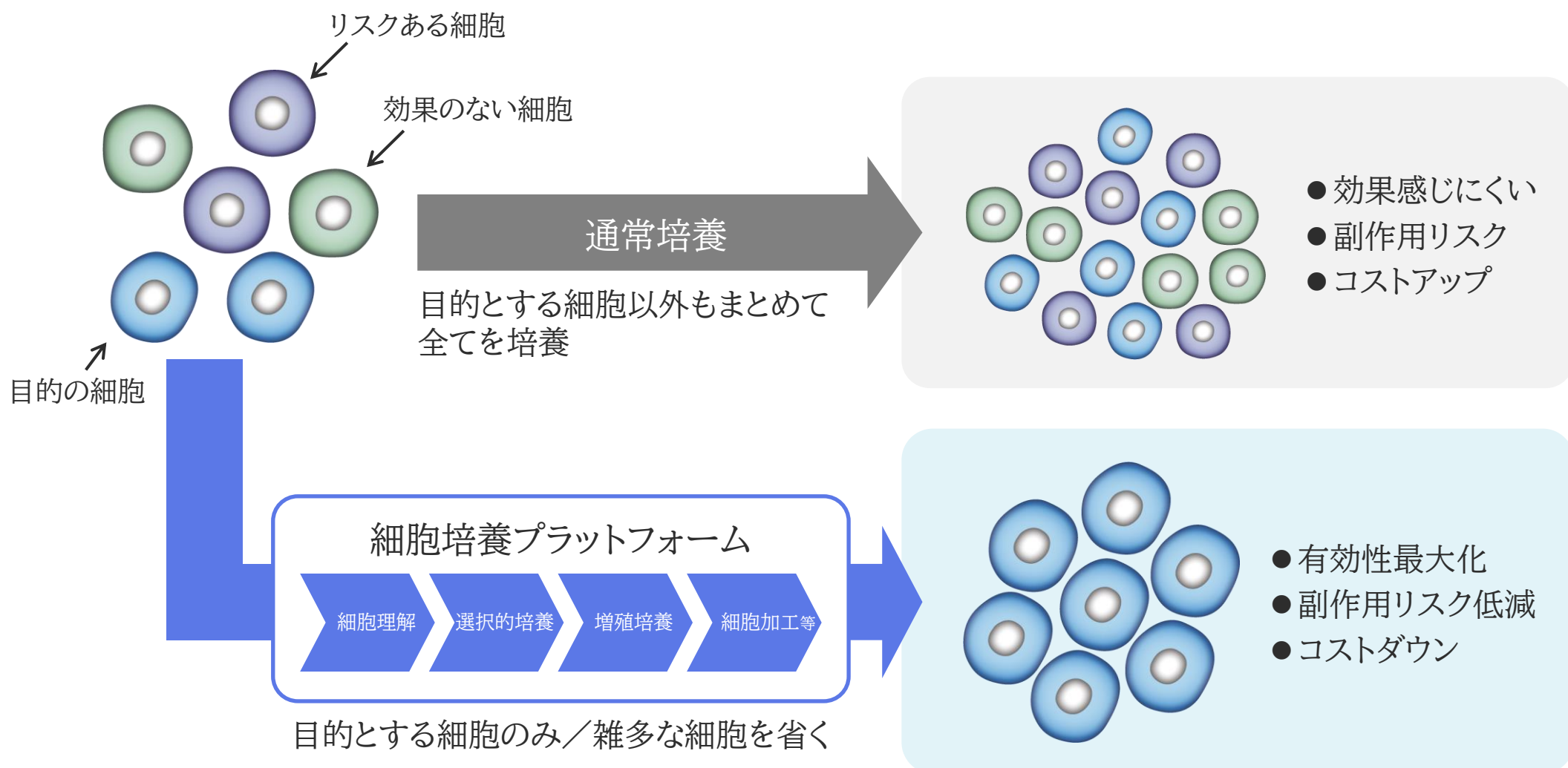
細胞培養の工程をバリューチェーンに見立て、各工程を支えるコア技術を開発・取得し、それらの集合体を「細胞培養プラットフォーム」と定義する。その活用により、効果の高い細胞のみを培養することで、効率的な細胞培養が可能となる。



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

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

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

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

細胞培養
プラットフォーム

- 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

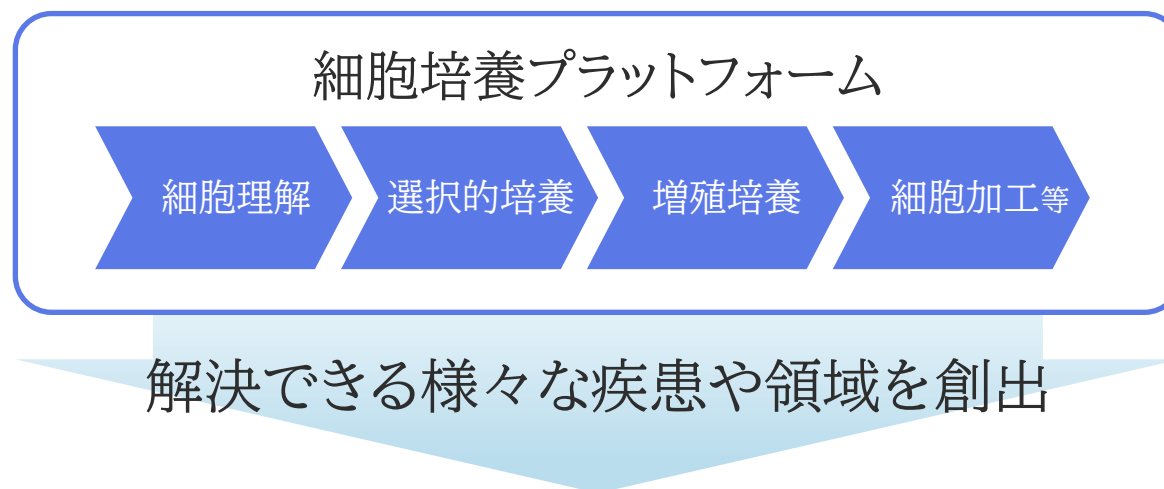
- 安定性を高める独自の技術開発
- 研開製販一体による価格低下

- 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

- 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

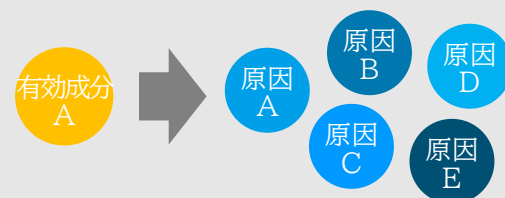
再生医療・医薬品への取り組み① 認知症

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)



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。

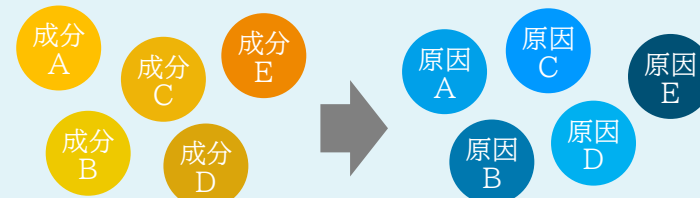


1 対 多 の治療方法には限界がある
(薬) (原因)

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。



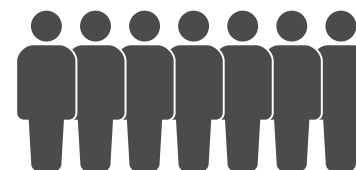
多 対 多 は新しい治療アプローチ
(上清液) (原因)

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)

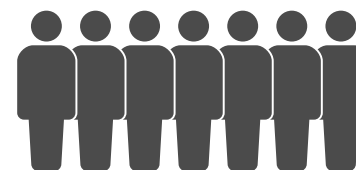
インスリンは膵臓から分泌されるホルモンの一種で、その中の β 細胞から分泌されます。食後に血糖値が上昇するとインスリンが分泌され、細胞の受容体に結合すると、細胞は血液中のブドウ糖を取り込み、エネルギー源として利用します。

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)

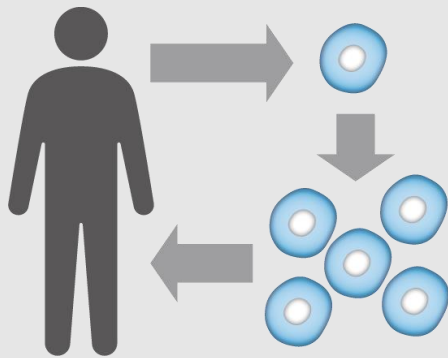
「爆発的な成長」期間 戦略要点

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)



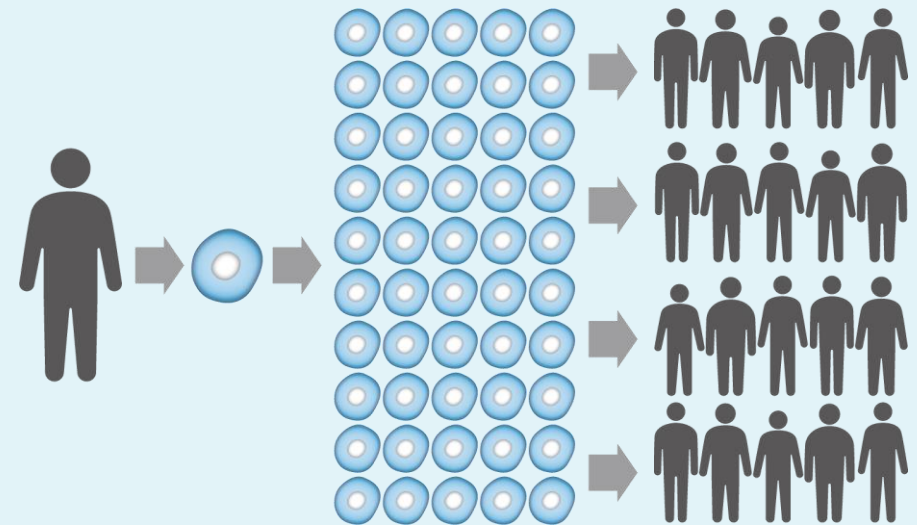
- オーダーメイドのため量産しづらい
- 自費診療のため負担は全額(コスト高)

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>

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）

SBC湘南美容クリニックについて

創立以来、約3,280万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12月末

約**3,280**万人

1年間の来院者数

2024年度延べ来院者数

526万人以上

紹介リピーター率

2024年度

90%以上

クリニック数

2025年4月29日時点

日本・海外**251**院

247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。



サービス等
の提供



セルプロジャパン社 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。

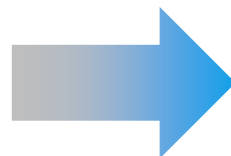
事業セグメント		顧客	提供する製品・サービス	特許出願状況 (出願年)	提供開始時期
短中期 収益化 事業	① 原料販売事業	- 医療機関 - 美容サロン - 化粧品メーカー	脂肪/臍帯/羊膜由来幹細胞の培養上清液を製造し凍結・凍結乾燥して販売	出願済み3件 (2022年以降)	上市済
	② 化粧品事業	- 医療機関 - 美容サロン - 化粧品メーカー	上記培養上清液を含む化粧品の製造・販売	出願準備中1件	上市済
	③ OEM事業				
	④ 血液加工受託事業	医療機関	医療機関にて患者から採取した血液を加工してクリニックに提供	出願済み1件 (2023年)	上市済
	⑤ 再生医療サービス事業	医療機関	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	—	- 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。

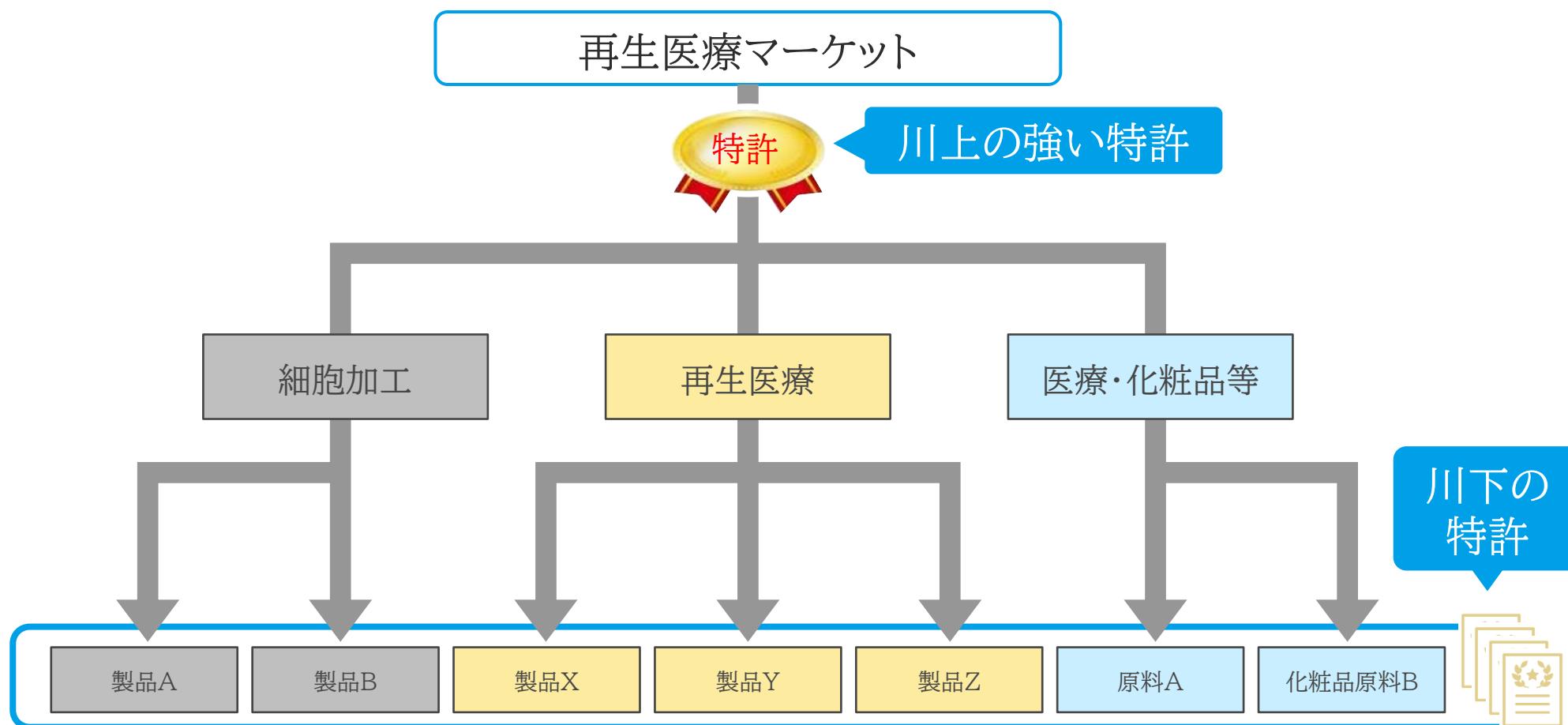
(※)社会課題を解決して私たちの生活や社会に大きなインパクトを与える科学的な発見や革新的な技術の事。

	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

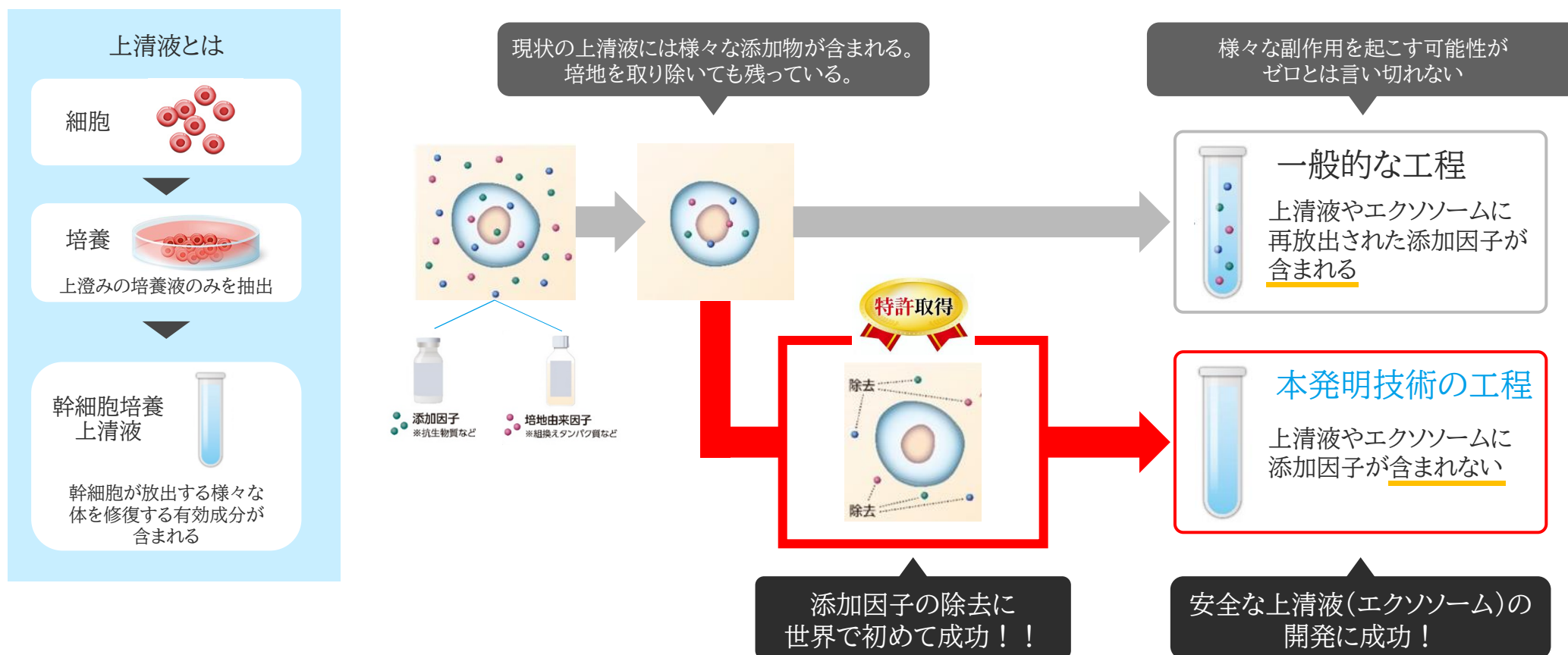


※:複数のサービス提供に共通となる、コア技術に関する優位性をもたらす特許の事。

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

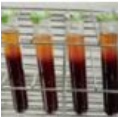


※:特許協力条約(Patent Cooperation Treaty)の略。PCTに基づく国際出願とは、ひとつの出願願書を条約に従って提出することによって、PCT加盟国であるすべての国に同時に提出したと同じ効果を与える出願制度。

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。

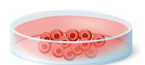


血液加工サービス PDF-FD療法		技術の強み	有効性	安全性 安定性	特許申請状況
遠心分離					
上層回収		① 血漿分画の使用によるターゲット成分の確保	✓	✓	
抽出		② 無添加加工による安全性の追求		✓	
		③ 独自加工による成分濃度の向上	✓	✓	2023/5 出願済み 2024/11 特許取得
製剤化		④ 独自ノウハウによる凍結乾燥化	✓	✓	
品質管理		⑤ 安全性を重視した品質管理体制の構築		✓ ✓	

特許の申請状況②

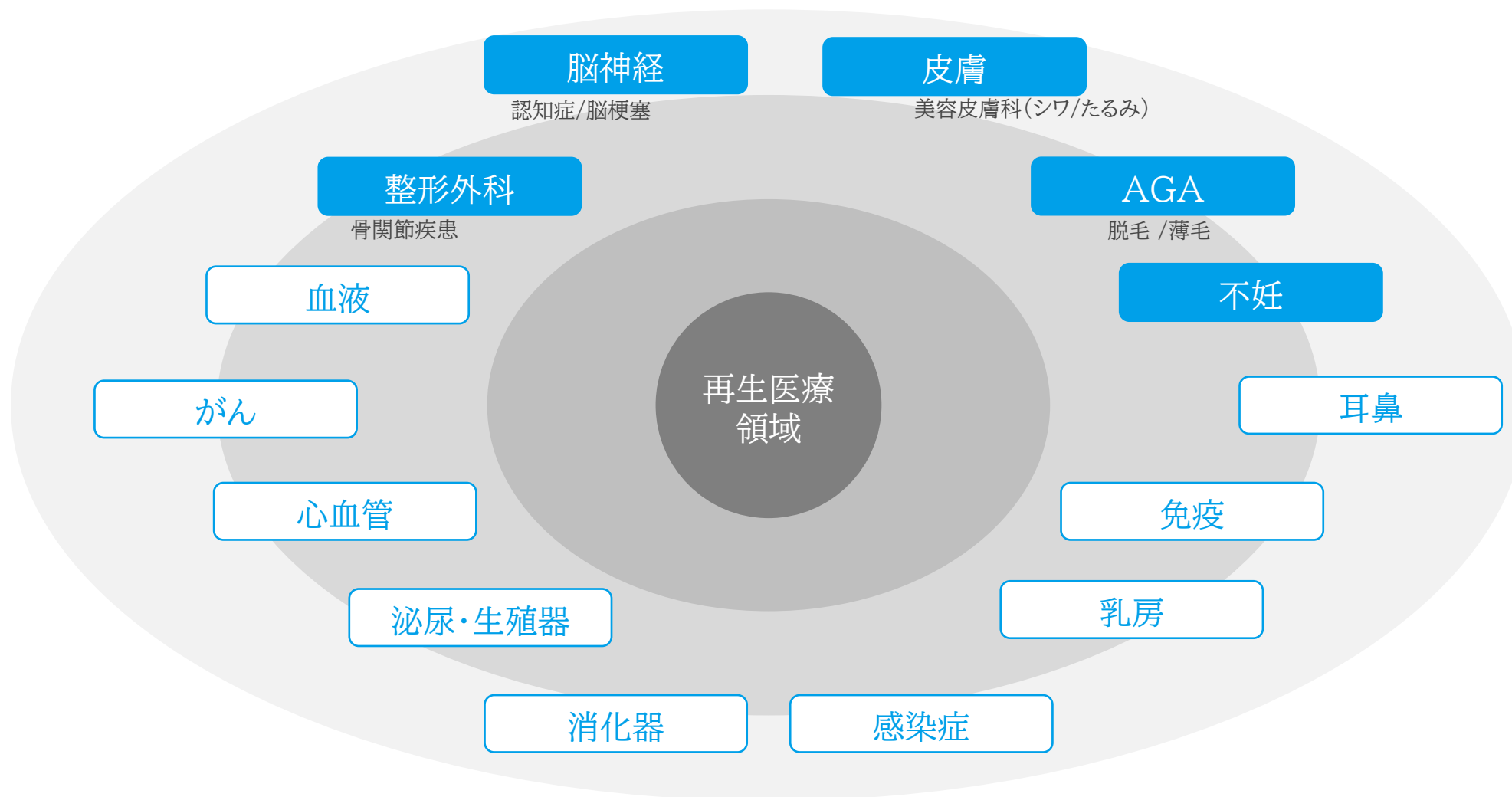
上清液のバリューチェーン全体で技術の強み及び独自のノウハウを保有。
 ブランディングに寄与する技術は特許化を図ることで重層的な技術の強みを構築。



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		✓ ✓	

再生医療領域 成長戦略イメージ

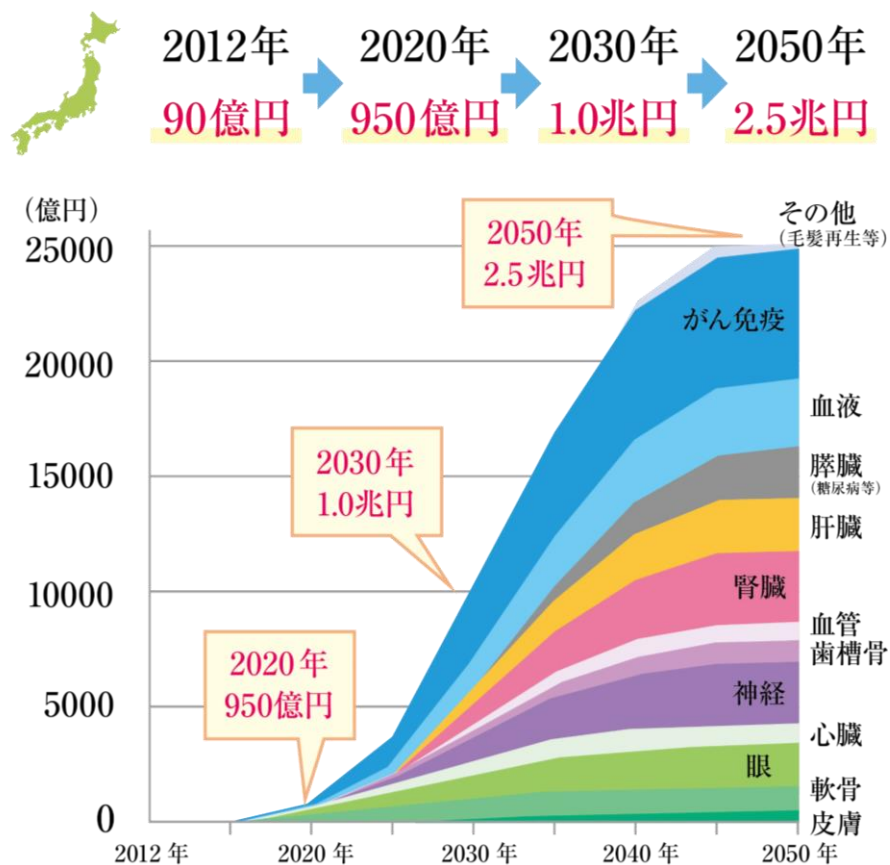
既に施術を行っている領域(整形外科・AGA・皮膚等)の療法について、全国の各クリニックに対し、順次、導入支援を推進。



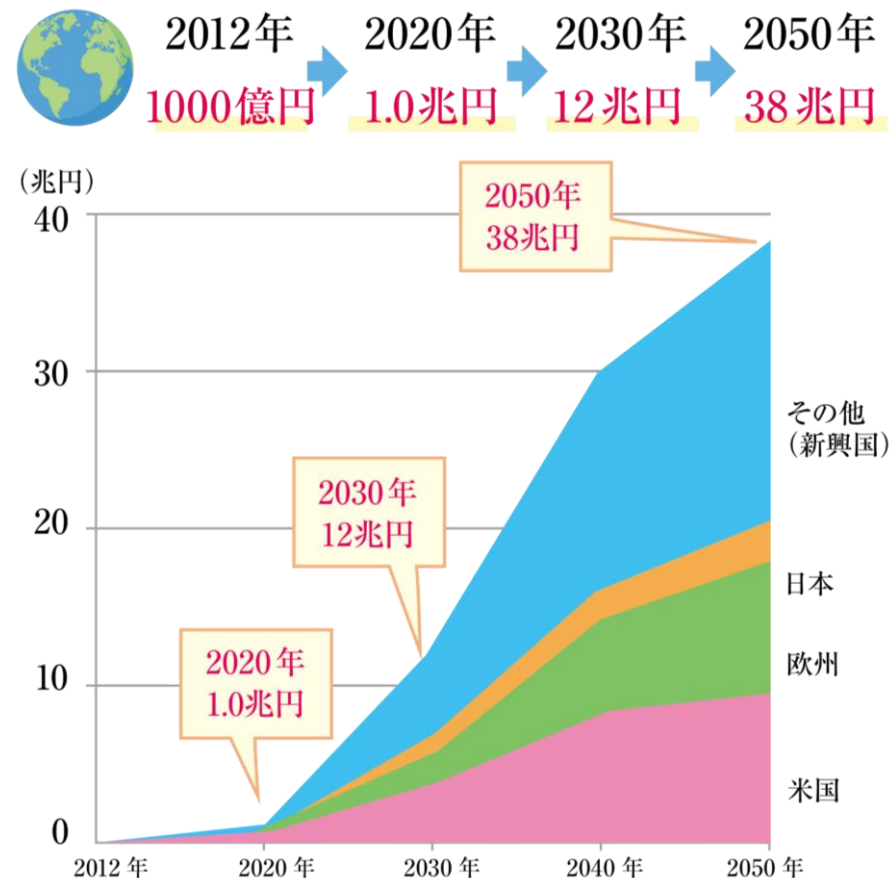
成長戦略(再生医療領域の市場規模)

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)

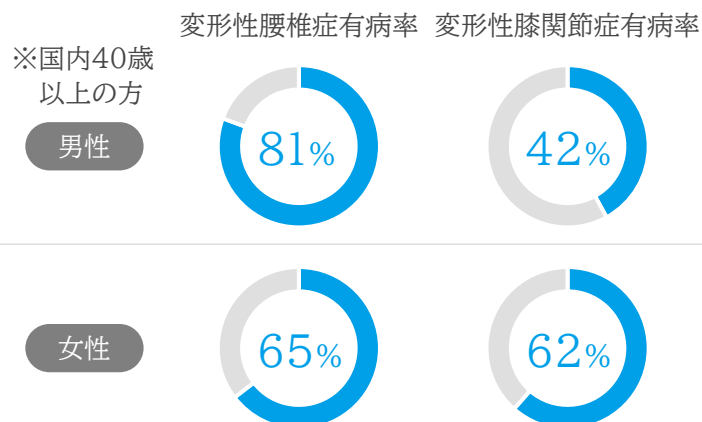


骨関節疾患領域市場

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」

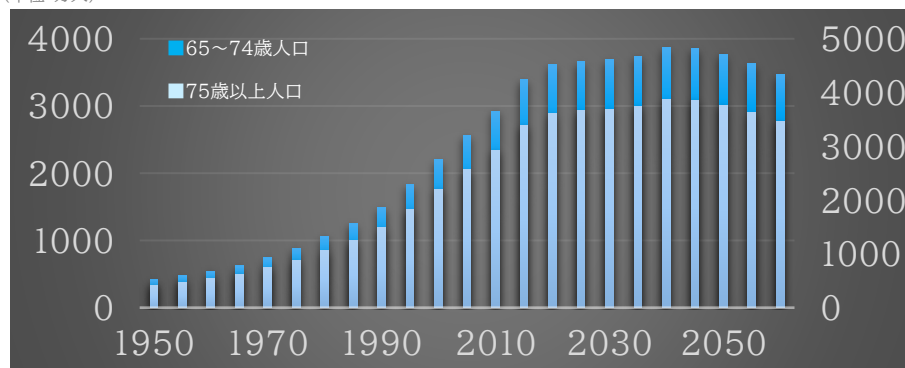
日本の骨関節疾患推定患者数

	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

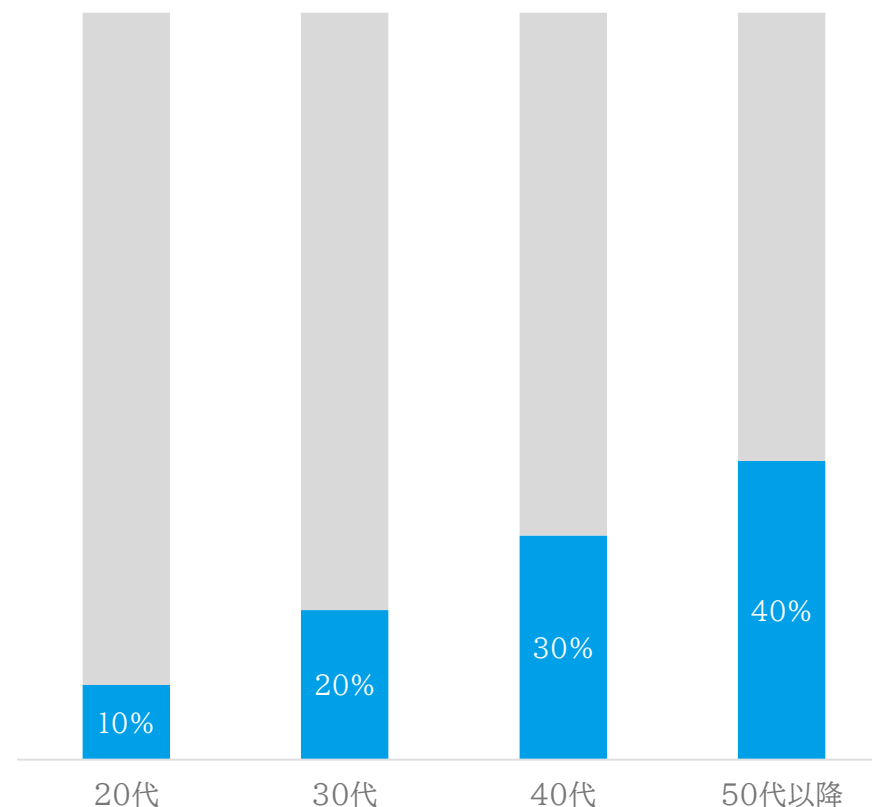
外科治療

・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

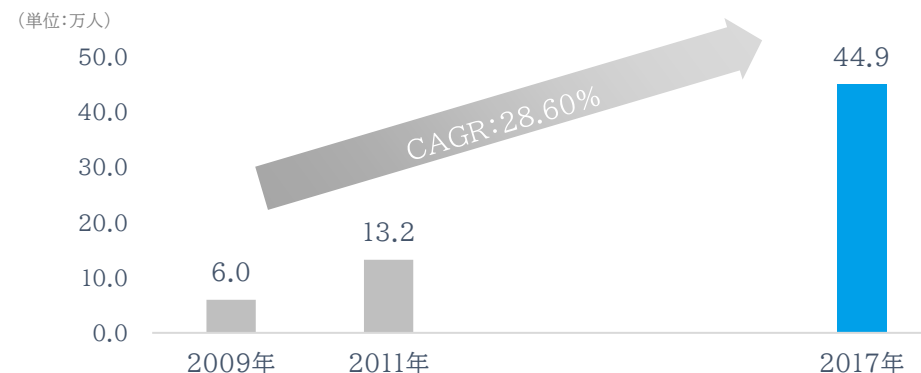
※右グラフの2017年データを合計して算出

— ヒアルロン酸・ボトックスの課題

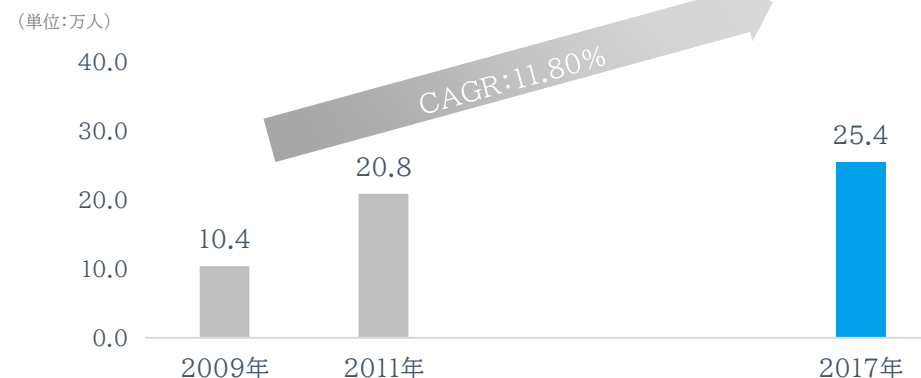
- ・定着しづらい(1年)
- ・皮膚が突っ張る
- ・左右非対称となる
- ・不自然な表情となる
- ・膨らみすぎる
- ・肌に異物感が生じる

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)

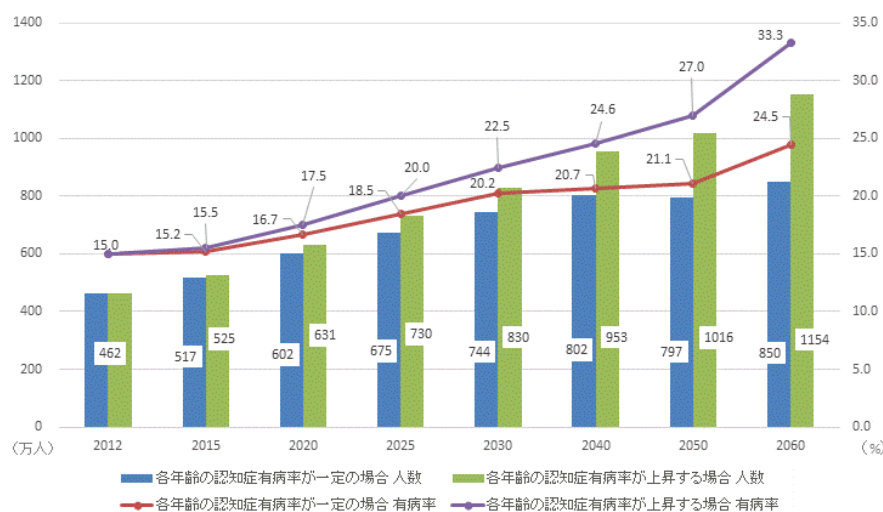
脳神経疾患領域市場(認知症・脳梗塞)

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

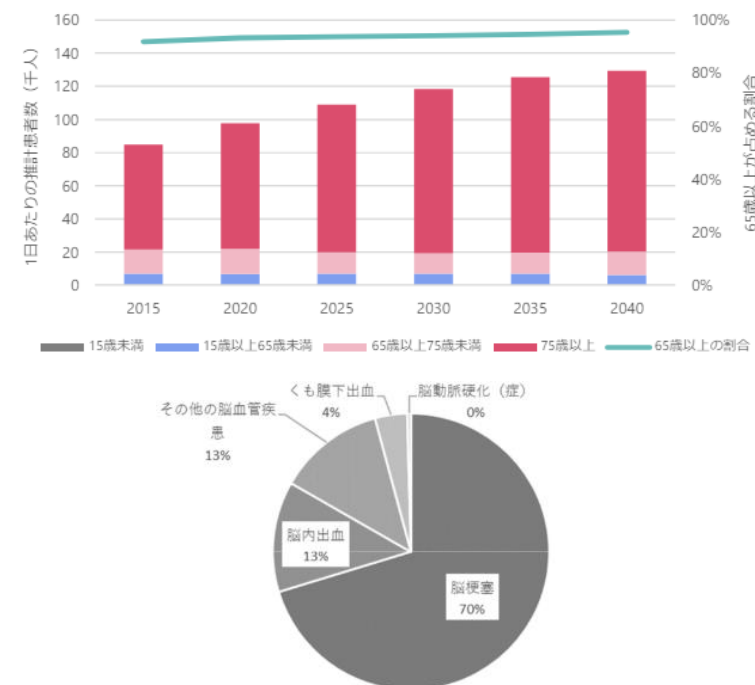


出展元:内閣府「平成29年度版高齢社会白書」より

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。