

2025年9月期第3四半期 決算補足説明資料

- 1 エグゼクティブサマリ
- 2 2025年9月期 第3四半期業績
- 3 セグメント別業績概況
- 4 メディカルサポート事業の
成長戦略の進捗
- 5 Appendix



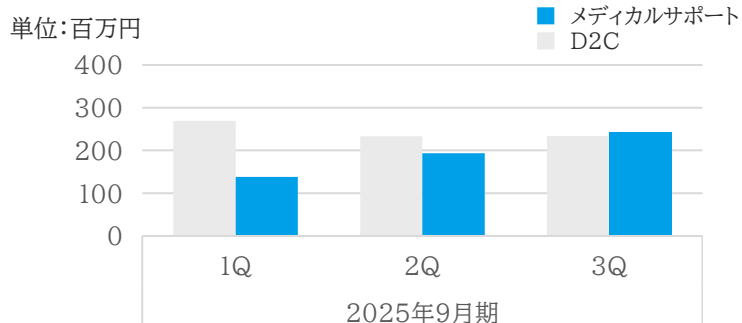
今期の
事業方針

D2C事業は収益性を保ちつつ筋肉質にし、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。

連結業績(累計)

売上高	1,316百万円	前年同期比 92.4%
D2C事業	734百万円	71.5%
メディカル サポート事業	574百万円	145.0%
営業損失	△32百万円	—
EBITDA	63百万円	14.3倍
純損失	△61百万円	—

セグメント売上高推移



3Q 決算概況

メディカルサポート事業の高い成長性

- 連結売上高は前年同期比92.4%、利益面でも各々マイナスではあったが、想定よりもその幅は縮小して着地。一方、**EBITDAでは黒字かつ前年同期比14.3倍と大幅に良化。**
- セグメント別では、メディカルサポート事業の売上高が四半期毎に伸長し、前年同期比でも145.0%と高い成長率を実現。
- なお、**売上高のシェアは当会計期間において、メディカルサポート事業がD2C事業を初めて上回った。**

3Q TOPICS

重要KPIおよび各種取り組みも順調に進捗

メディカルサポート事業の重要KPIである「提携医院数・加工受託件数」は、営業体制強化施策が奏功し、引き続き、堅調に増加。

技術面:特許戦略では1件の新規登録、2件の新規出願を実現。
販売面:新規販売チャネルとしてTV通販を展開し、良好な結果に。

成長戦略の進捗

期初に掲げた各種施策を着実に実行

メディカルサポート事業の成長戦略の一つである『新商品及び改良品の上市』において、成長因子量・抗炎症作用の成分濃度を飛躍的に高めた「プレミアムPDF-FD(サービス名:「PDF-FD 5(ファイブ)」)を完成。2025年8月に各クリニックにて営業開始。

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

- 1 エグゼクティブサマリ
- 2 2025年9月期 第3四半期業績
- 3 セグメント別業績概況
- 4 メディカルサポート事業の
成長戦略の進捗
- 5 Appendix



【連結】2025年9月期 第3四半期実績及び通期進捗

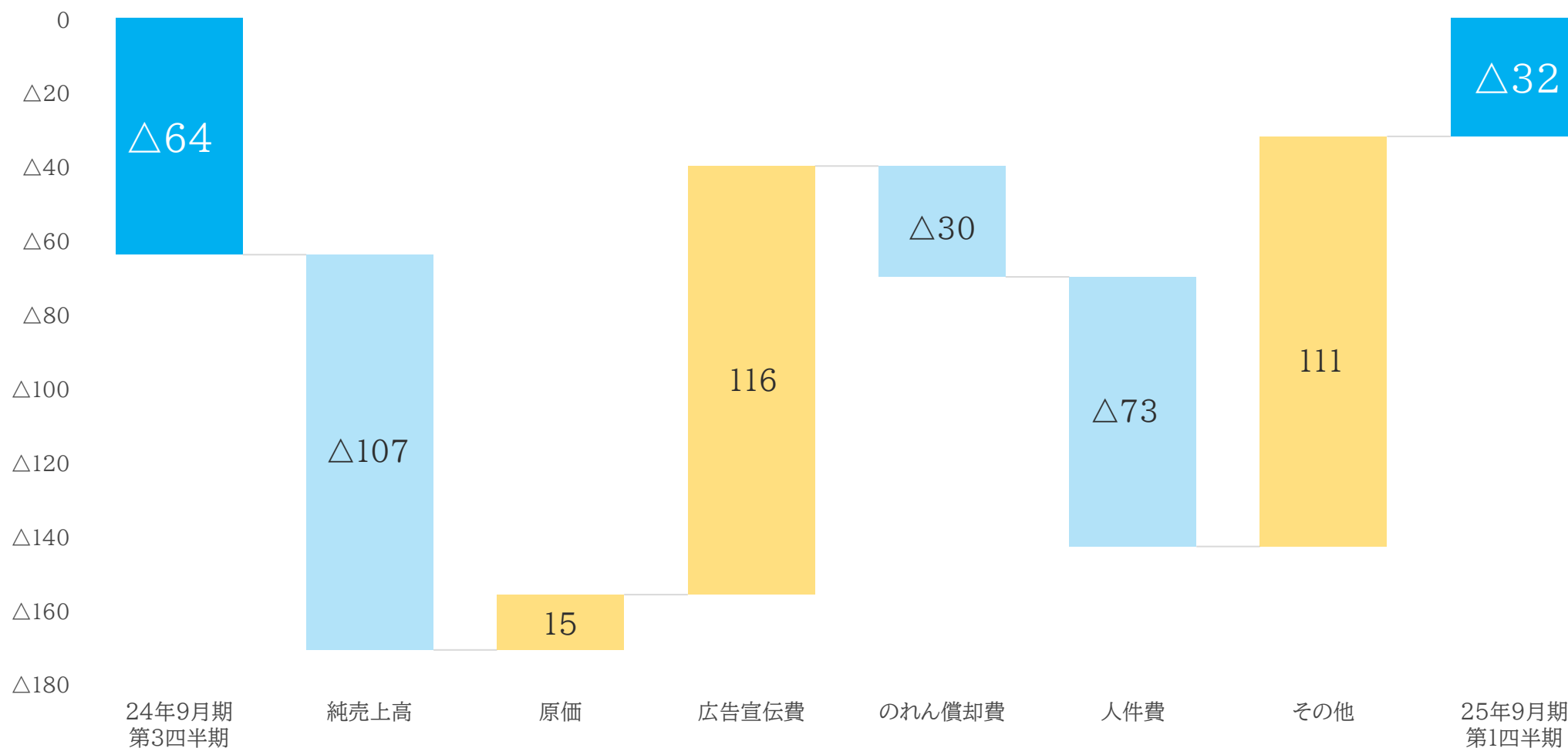
四半期単位の業績では前年同期を若干下回るものの、累計での業績は各段階利益は前年同期より大幅に改善し、特にEBITDAは大幅に良化。期初計画の達成に向けて、概ね想定通りに推移。

(単位:百万円)	2025年9月期 第3四半期	前年同期 2024年9月期 第3四半期		2025年9月期 第3四半期 (累計)	前年同期 2024年9月期 第3四半期(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	481	490	△8	1,316	1,424	△107	2,127	61.9%
売上総利益	379	405	△25	1,037	1,129	△92	—	—
販管費	360	383	△22	1,070	1,194	△123	—	—
EBITDA	51	56	△4	63	4	58	—	—
営業利益	19	22	△2	▲32	△64	31	103	—
経常利益	21	25	△4	▲33	△63	29	97	—
当期純利益	▲2	0	△2	▲61	△110	48	36	—

【連結】営業利益増減要因分析

広告宣伝費を抑制しコスト効率の最適化を図ることで、人材投資やのれん償却費の影響を最小限に留め、営業利益は前年同期比で大きく改善。

(単位:百万円)



- 1 エグゼクティブサマリ
- 2 2025年9月期 第3四半期業績
- 3 セグメント別業績概況
- 4 メディカルサポート事業の
成長戦略の進捗
- 5 Appendix



セグメント別情報サマリー

D2C事業は、引き続き、安定した収益性を確保。メディカルサポート事業は血液加工の業績が堅調に推移するとともに、原料販売が好調であったことから売上高及び営業利益は前年同期を上回って着地。

(単位:百万円)		2024年9月期 第3四半期実績	2025年9月期 第3四半期実績
売上高			
	D2C事業	1,028	734
	メディカルサポート事業	396	574
	血液加工	202	250
	原料販売	193	323
営業利益			
	D2C事業	284	220
	メディカルサポート事業	△8	(※1) 18
	調整額	△340	(※2) △253

(※1) のれん償却費の91百万円を同セグメントに計上

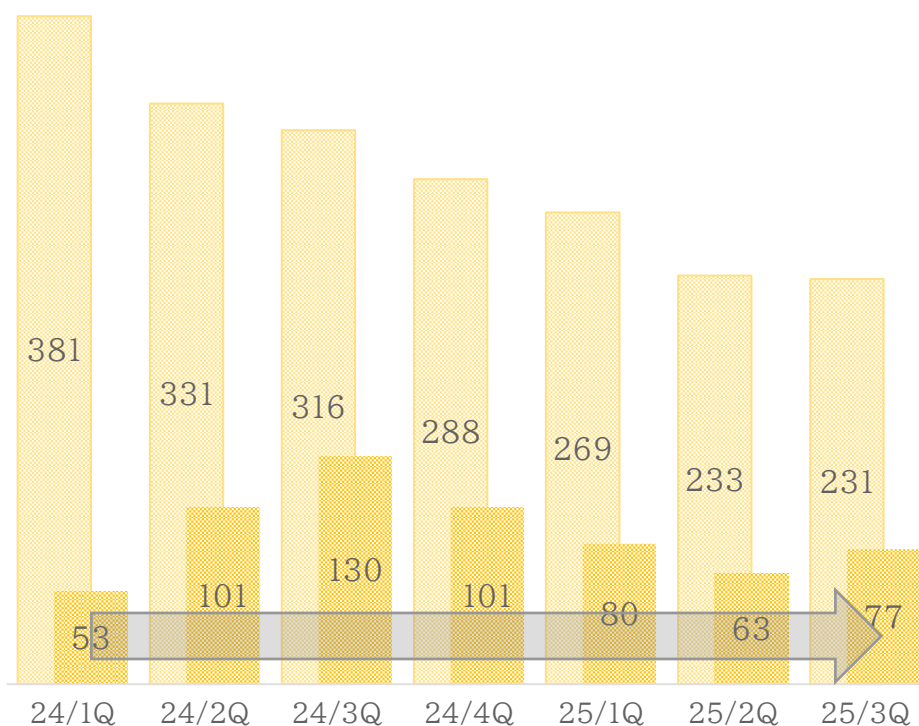
(※2) セグメント利益の調整額△253百万円は、主に報告セグメントに配分していない一般管理費等の全社費用

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無駄の無い“筋肉質”な事業運営を目指す。一方で、メディカルサポート事業に経営資源を集中投下することで、グループ全体の収益力の向上を目指す。

D2C事業

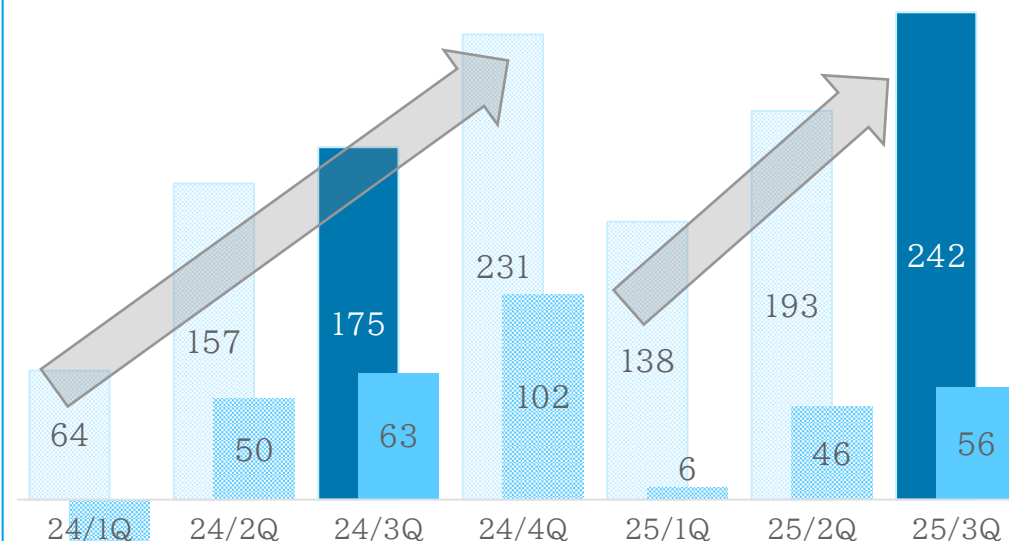
(単位:百万円) セグメント売上高 セグメント利益



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

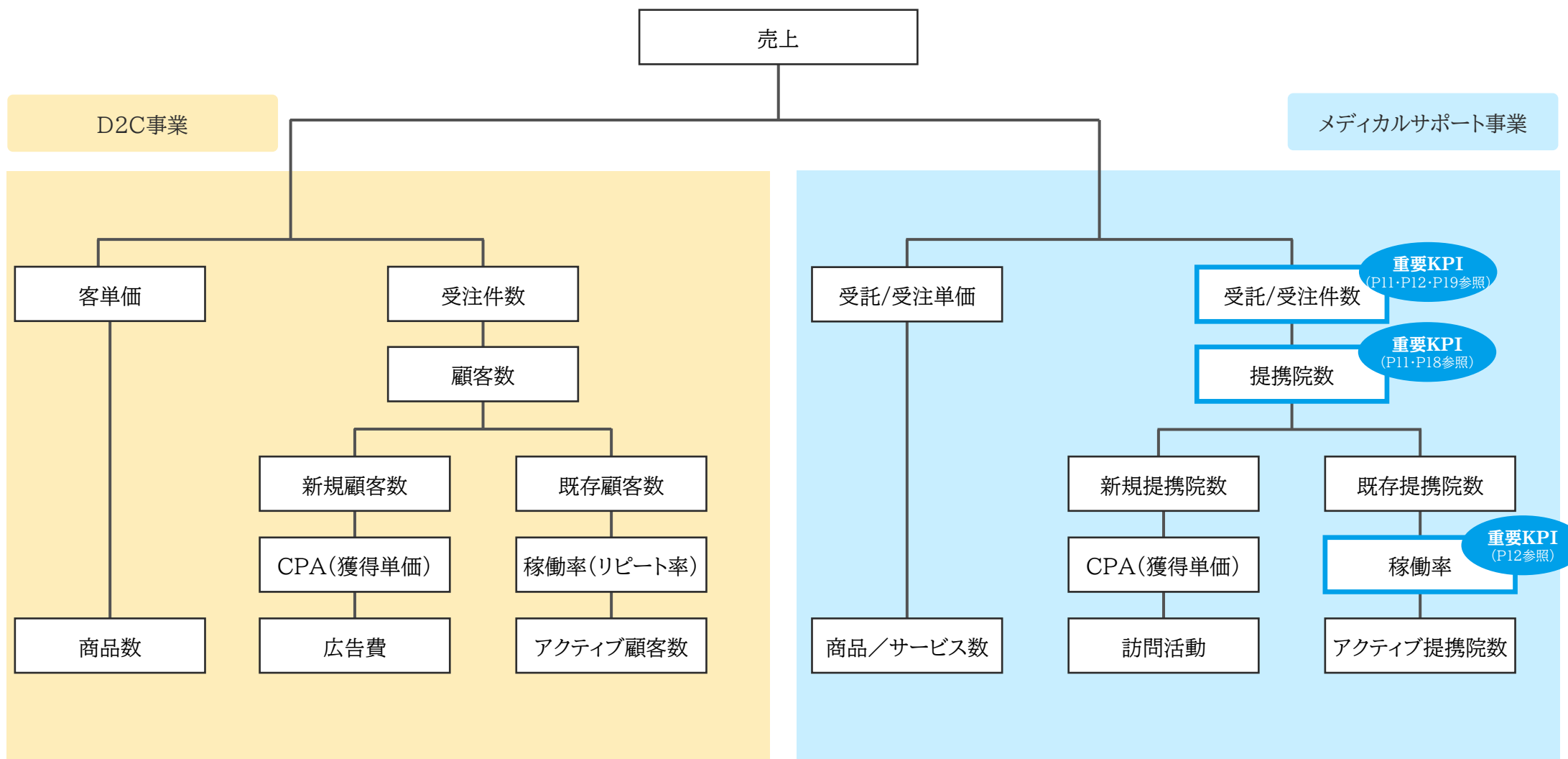
(単位:百万円) セグメント売上高 セグメント利益



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

収益構造イメージ(再掲)

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。

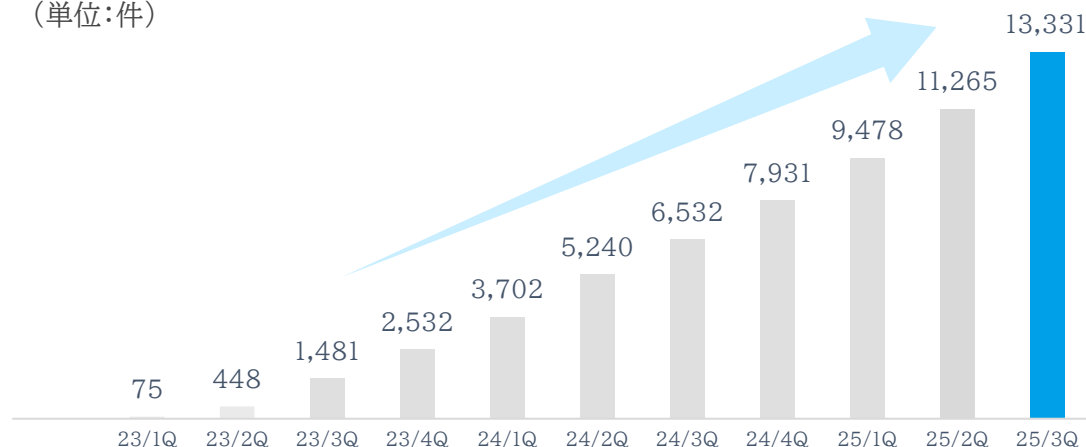


血液由来加工サービス「PDF-FD」 重要KPI進捗推移

第3四半期累計期間における加工受託件数(累計)は13,331件となり、提携医院数(累計)は625院、と極めて順調に伸長。

— 加工受託件数の推移(累計)

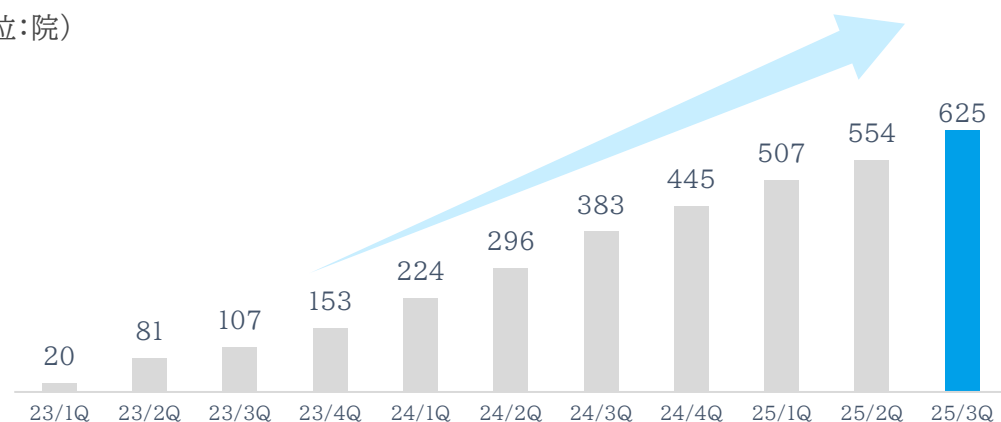
(単位:件)



合計 **13,331** 件
(前四半期比: +2,066件)

— 提携医院数の推移(累計)

(単位:院)



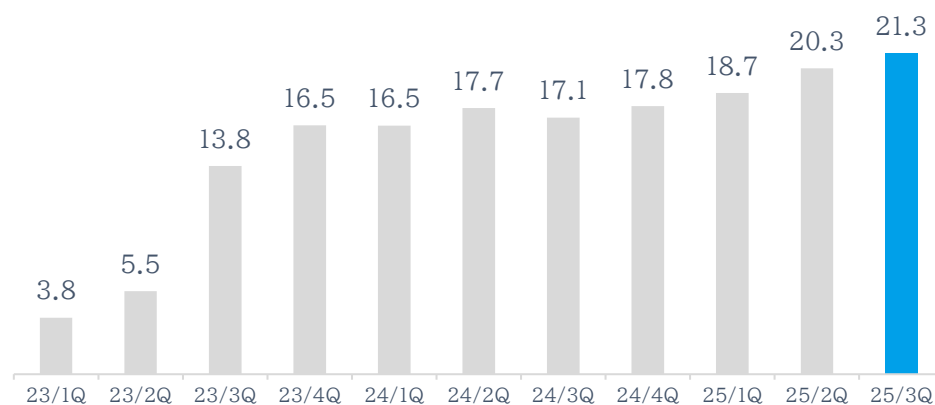
合計 **625** 院
(前四半期比: +71院)

血液由来加工サービス「PDF-FD」 重要KPI進捗推移

第3四半期累計期間における、1院あたり平均加工受託数は21.3件となり、過去最高値を更新。
年間稼働率は65.0%と高水準を維持。

1院あたり平均加工受託件数(累計)

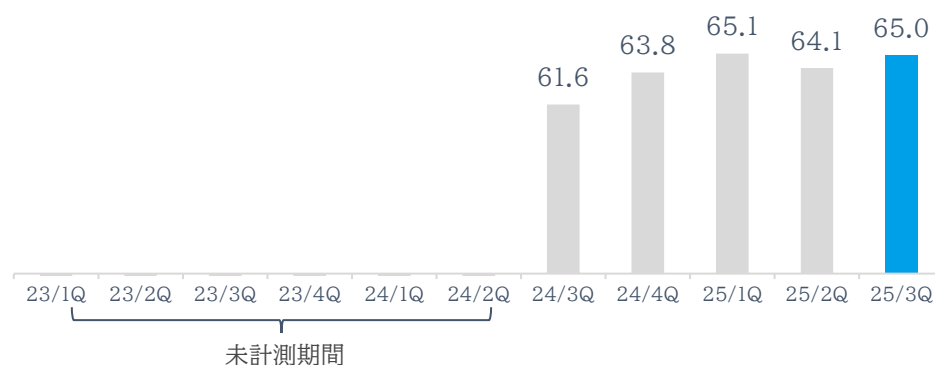
(単位:件)



平均 **21.3** 件
(当第3四半期実績)

年間稼働率の推移

(単位:%)



年間稼働率※ : **65.0** %
(当第3四半期実績)

※2024年7月～2025年6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。

2025年9月期 第3四半期トピックス

メディカルサポート事業は、技術戦略および販売戦略に注力した取り組みを推進。

技術戦略

細胞培養方法および培養上清の製造方法に関する特許を取得

※国内特許取得日：2025年7月25日

技術戦略

炎症を抑える成分IL1-raを高濃度で抽出する新技術の特許出願を完了

※出願日：2025年7月1日

技術戦略

新成分を組み合わせた注射製剤の新技術を開発し、特許出願を完了

※出願日：2025年7月1日

販売戦略

「メディカセル HA ステムセラム」お買い物チャンネルQVCにて即完売

※放映日：2025年5月14日

※技術戦略(特許)においては、早期出願および分割出願を講じる

- 1 エグゼクティブサマリ
- 2 2025年9月期 第3四半期業績
- 3 セグメント別業績概況
- 4 メディカルサポート事業の
成長戦略の進捗
- 5 Appendix



メディカルサポート事業の成長戦略の成果について

期初に掲げた3つの領域の各種テーマの実現を図るべく具体的な施策を着実に実行。メディカルサポート事業の成長基盤の強化を推進。

メディカルサポート事業の成長戦略(再掲)

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ことにより、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。

①新商品及び改良品の上市



- ・従来に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

②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

③CPC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

アップグレード版「PDF-FD 5」のリリース決定

整形・AGA領域以外へのサービス提供拡大

湘南ヘルスイノベーションパーク内にCPC(特定細胞加工物製造施設)を設置完了

当1Q資料
より抜粋

プレミアムPDF-FD(サービス名:PDF-FD 5_(ファイブ))リリース決定

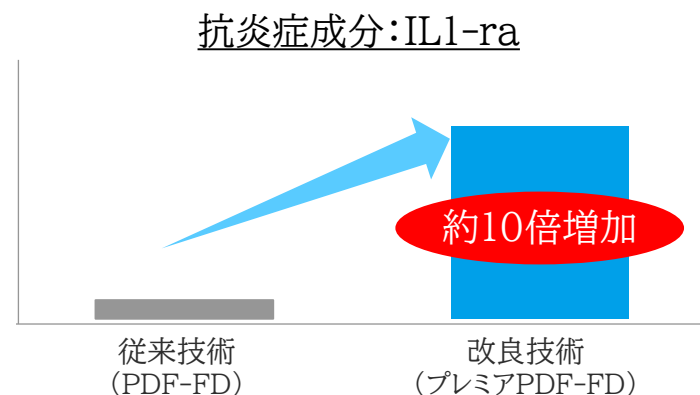
セルプロジャパンの独自技術を駆使したプレミアムPDF-FD(サービス名:PDF-FD 5_(ファイブ))を完成。
2025年8月リリース開始。

特長

1. 成分濃度を大幅に増加させることにより効果向上を実現
2. 新しい成分構成により即効性を実現

1. 飛躍的な成分濃度の増加

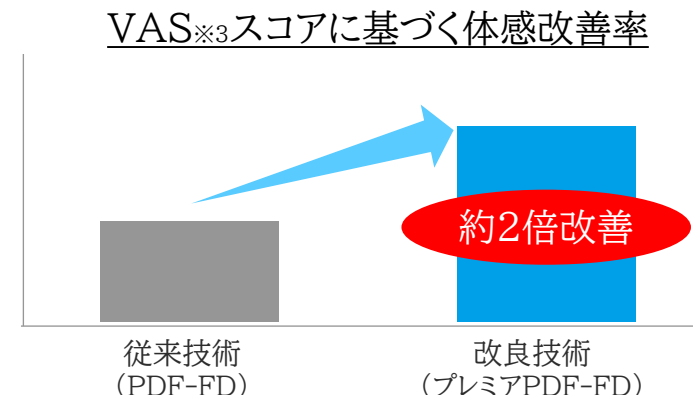
従来技術と同様の採血量にて、
抗炎症成分(IL1-ra)濃度が飛躍的に高まる
加工方法を開発(特許出願済※1)



※1 出願日:2025年7月
発明者:佐俣文平、他1名

2. 新しい成分構成の開発

独自の成分構成を開発することで
1ヶ月目のVASスコアを大幅改善すること
に成功(特許出願済※2)。

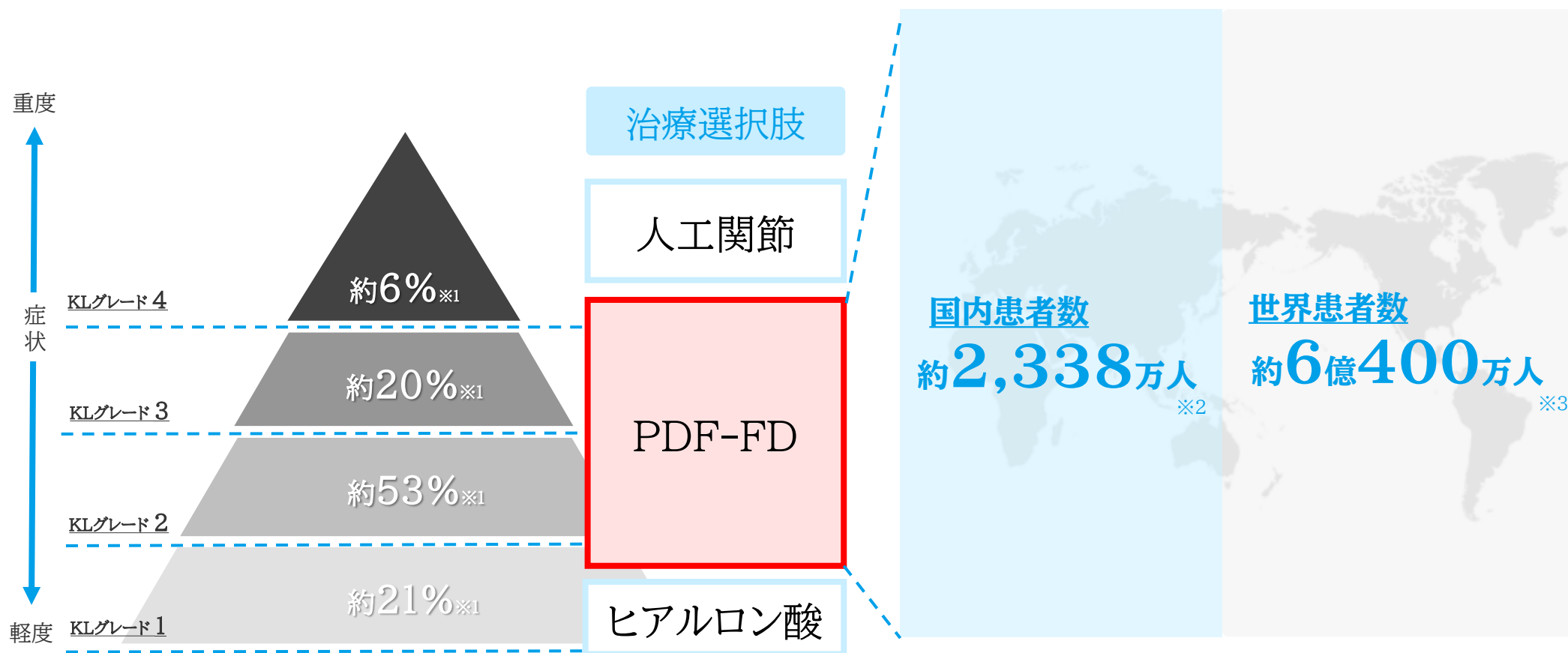


※2 出願日:2025年7月
発明者:佐俣文平、他1名

※3 VAS(Visual Analogue Scale):患者が自覚する痛みを数値で評価する視覚的評価スケール。

血液由来加工サービス「PDF-FD」における変形性膝関節症の市場ポテンシャル

「PDF-FD」は、軽度から中等度(KL=2-3)の変形性膝関節症患者(全体の約73%※1)を主対象とした、既存治療では十分に満たされていないアンメットメディカルニーズへの新たな治療選択肢。



※1 <出典元> Yoshimura et al., *J Bone Miner Metab.* 2009/Felson et al., *Arthritis Rheum.* 1987に基づき独自試算

※2 国内推定患者数(KL=2-3)は、ROAD研究による40歳以上のKL≧2推定患者数2,530万人に、KL≧2に占めるKL=2-3の構成比 $(53\%+20\%)/(53\%+20\%+6\%)=73/79$ を乗じて算出

※3 世界KL=2-3推定患者数は、Cui et al., *Osteoarthritis and Cartilage*, 2020 による40歳以上のKL≧2推定患者数6.54億人に、同上の構成比 $73/79$ を乗じて算出

※4 上記は、KLグレード別割合を国内外で共通と仮定して按分した推計値。実際のグレード分布は地域や調査により差異があり得ます

展開領域拡大の進捗

既存の展開領域における血液由来加工サービス「PDF-FD」の提携医院数は、いずれも堅調に推移。幹細胞上清液を使った原料販売の提携医院数も安定的に増加。

		商品数の拡大						
展開領域の拡大	整形外科	商品	PDF-FD	幹細胞上清液	プレミアムPDF-FD	再生医療サービス		
		状況	557院 50院 UP	12院 6院 UP	8月より提供開始	展開準備中		
	AGA	商品	PDF-FD	幹細胞上清液	プレミアムPDF-FD			
		状況	53院 4院 UP	13院 STAY	8月より提供開始			
	美容	商品	PDF-FD	幹細胞上清液	プレミアムPDF-FD	再生医療サービス		
		状況	6院 2院 UP	386院 82院 UP	展開準備中	展開準備中		
	婦人科	商品	PDF-FD		プレミアムPDF-FD			
		状況	8院 6院 UP		展開準備中			

営業体制強化施策の進捗

ワンストップ型の営業体制移行により1院あたり受託加工数は149%増加。今後、営業人員増加による展開エリアの拡大を図り、加速度的な成長を目指す。

質 1院あたり加工受託件数の増加**149%増加**

当第1四半期では507院中197院に施策実施することで1院あたり加工受託件数は134%増加。当第3四半期では625院中390院に施策拡大することで同件数は149%増加と高水準を維持。(施策開始前の前第4四半期との対比)

(※施策詳細はP45参照)

量 営業人員の増加**150%増員**

1院あたり加工受託件数の増加に伴い、規模拡大を目的とした営業人員施策を推進。
(前第4四半期人員から当第3四半期人員との対比)

(※施策詳細はP46参照)

「CELLPRO Medical CPC」設置完了

湘南ヘルスイノベーションパーク内にCPC(特定細胞培養加工施設)の設置完了(※)。
「CELLPRO Medical CPC」として施設登録を行い、今後のサービス開始に向けて調整中。

CELLPRO Medical CPC



(※)設置完了日:2025年5月 / 細胞培養加工施設許可申請中

- 1 エグゼクティブサマリ
- 2 2025年9月期 第3四半期業績
- 3 セグメント別業績概況
- 4 メディカルサポート事業の
成長戦略の進捗
- 5 Appendix



企業概要 / 沿革

企業概要

会社名 株式会社Waqoo

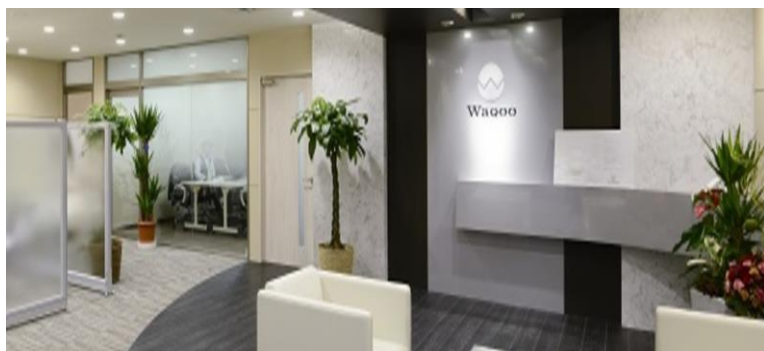
設立 2005年12月2日

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 62名(2025年6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)

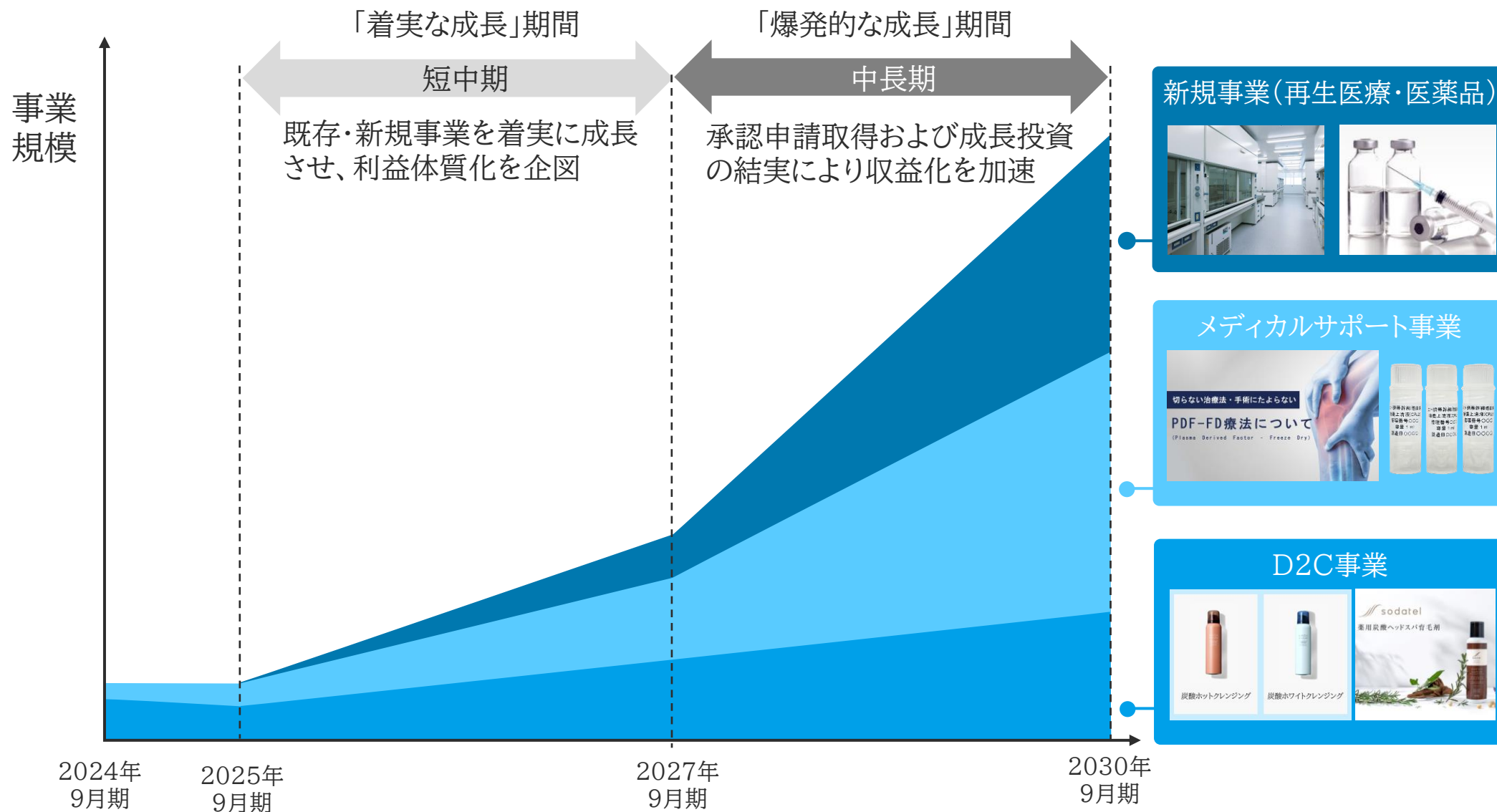
自国の未来に希望を創る

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

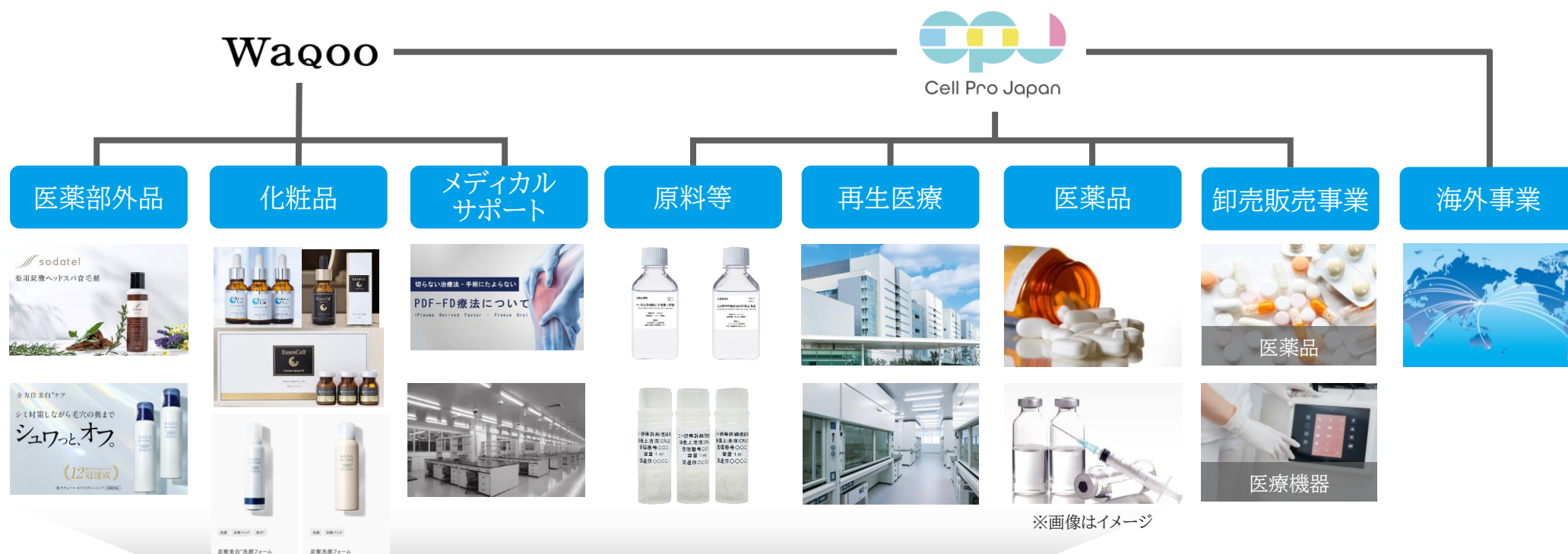
中長期の成長イメージ

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

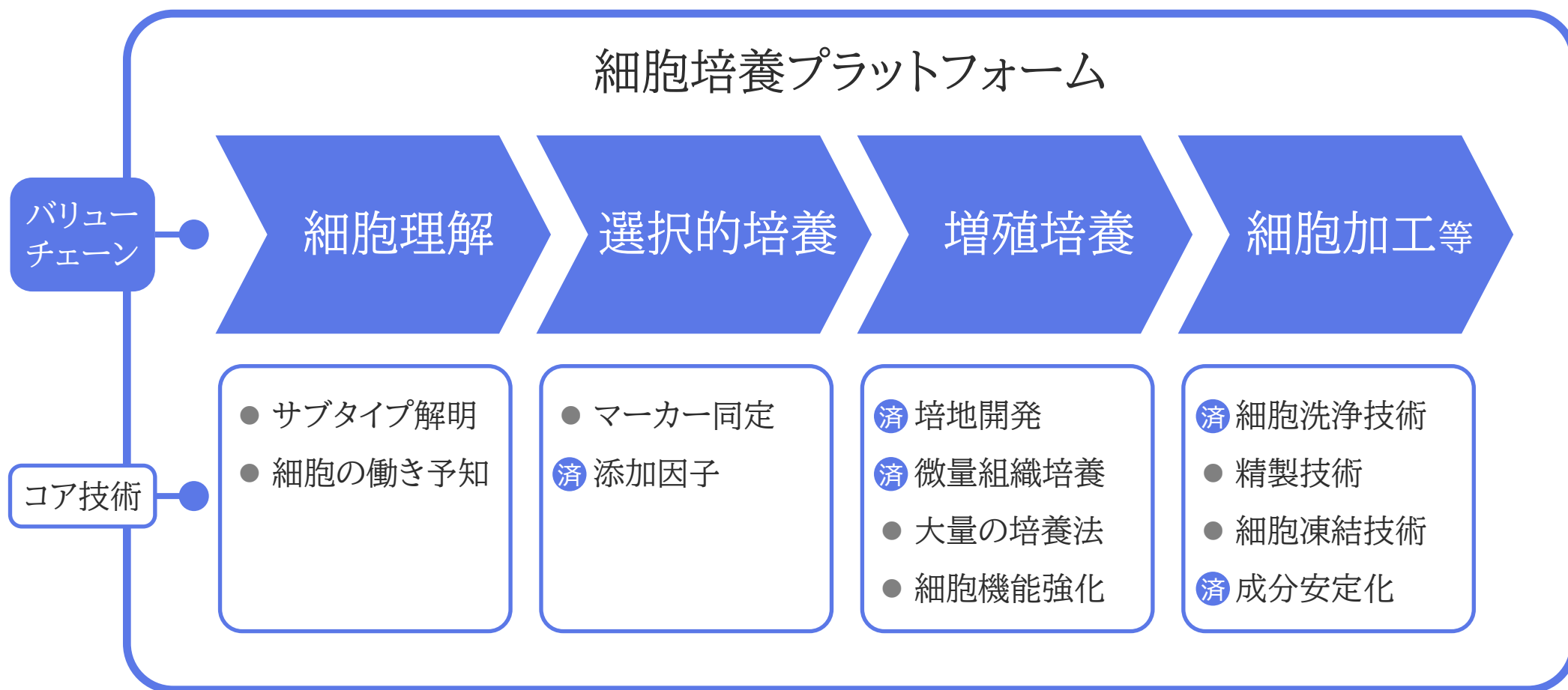
④食品等

- ・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

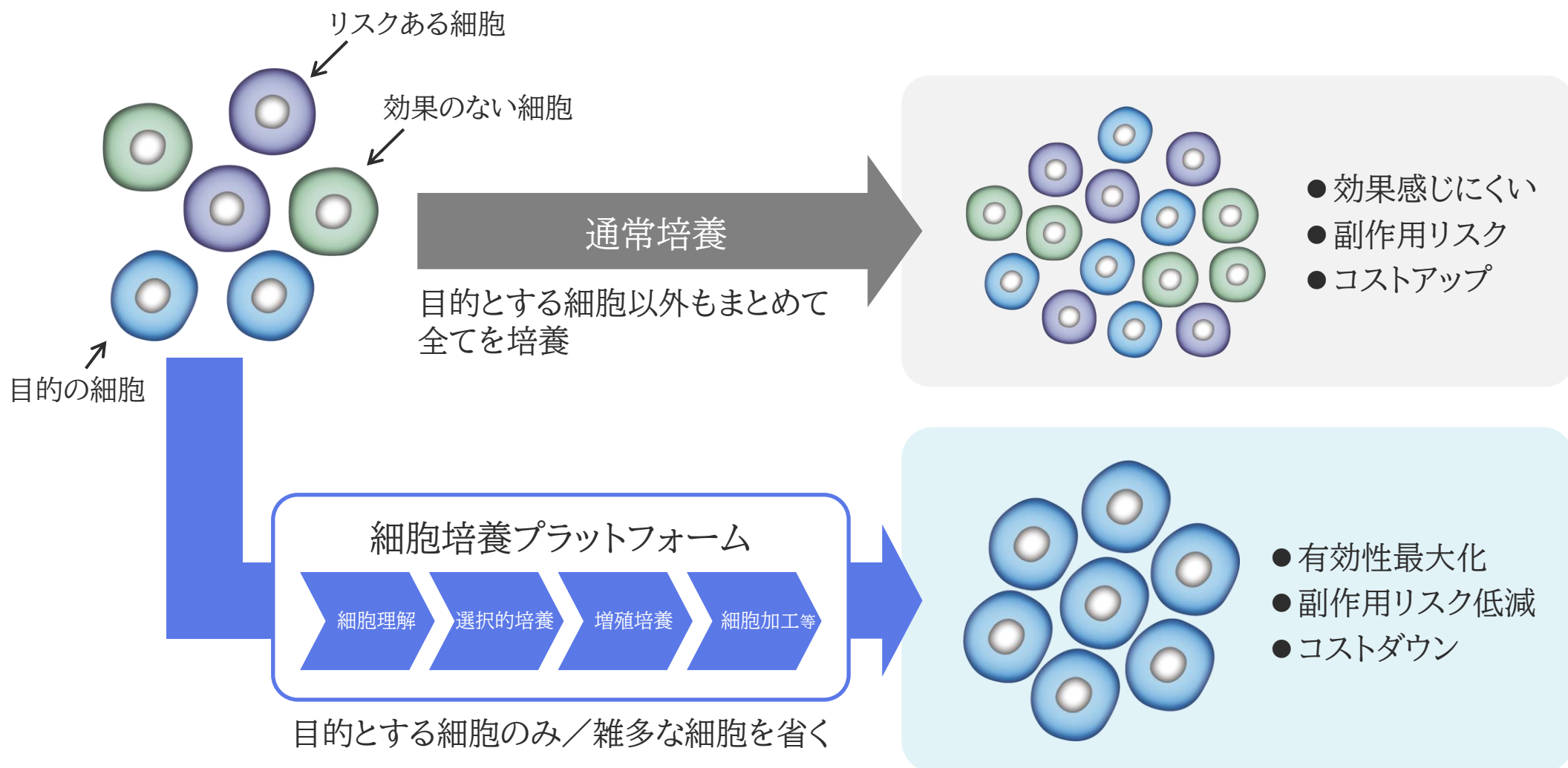
細胞培養の工程をバリューチェーンに見立て、各工程を支えるコア技術を開発・取得し、それらの集合体を「細胞培養プラットフォーム」と定義する。その活用により、効果の高い細胞のみを培養することで、効率的な細胞培養が可能となる。



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

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

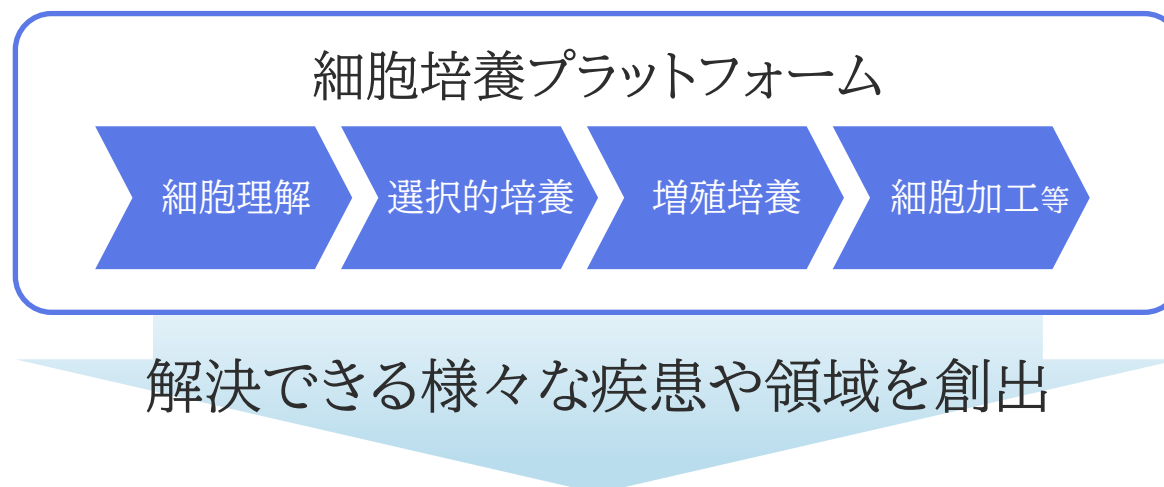
- 安定性を高める独自の技術開発
- 研開製販一体による価格低下

- 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

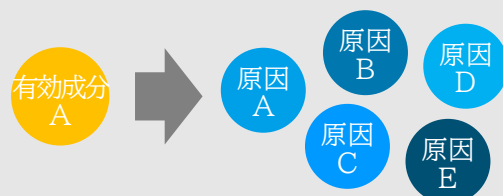
有効な治療法が存在しない「認知症」に対して、「多対多」の新しい治療アプローチによる創薬開発を行う。※京都大学iPS細胞研究所との共同研究(P.16参照)



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。

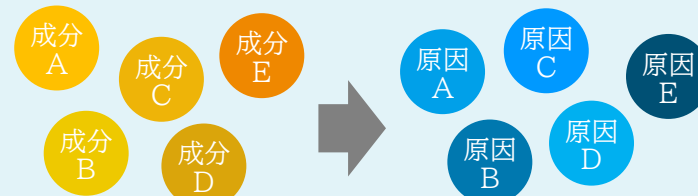


1 対 多 の治療方法には限界がある
(薬) (原因)

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。



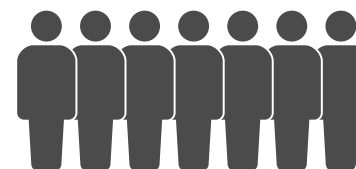
多 対 多 は新しい治療アプローチ
(上清液) (原因)

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

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)

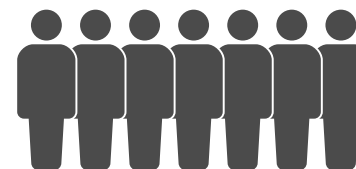
インスリンは膵臓から分泌されるホルモンの一種で、その中の β 細胞から分泌されます。食後に血糖値が上昇するとインスリンが分泌され、細胞の受容体に結合すると、細胞は血液中のブドウ糖を取り込み、エネルギー源として利用します。

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)

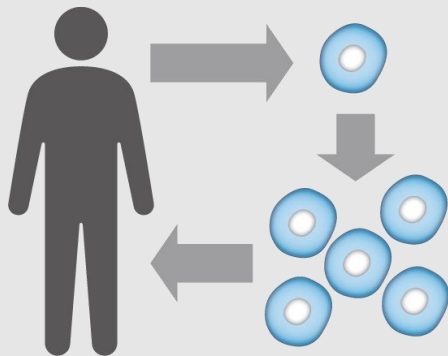
「爆発的な成長」期間 戦略要点

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)



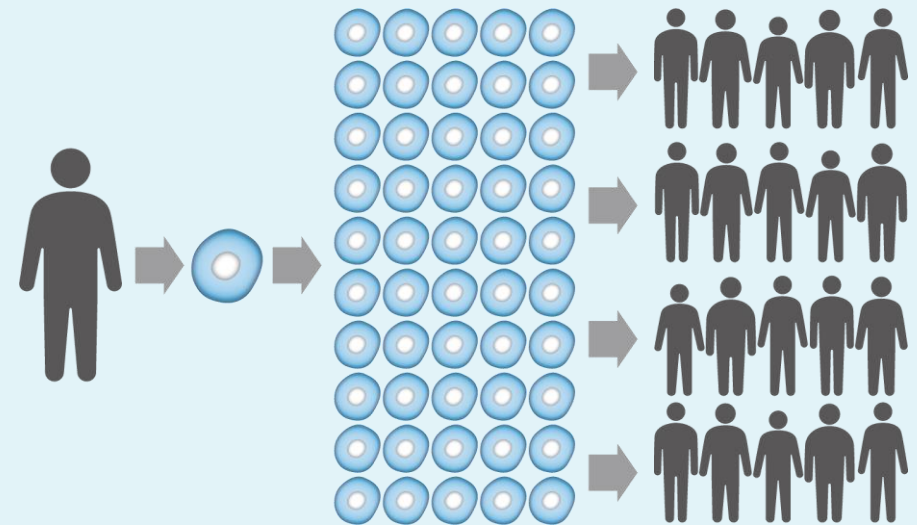
- オーダーメイドのため量産しづらい
- 自費診療のため負担は全額(コスト高)

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7月31日時点

日本・海外**259**院

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。



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。

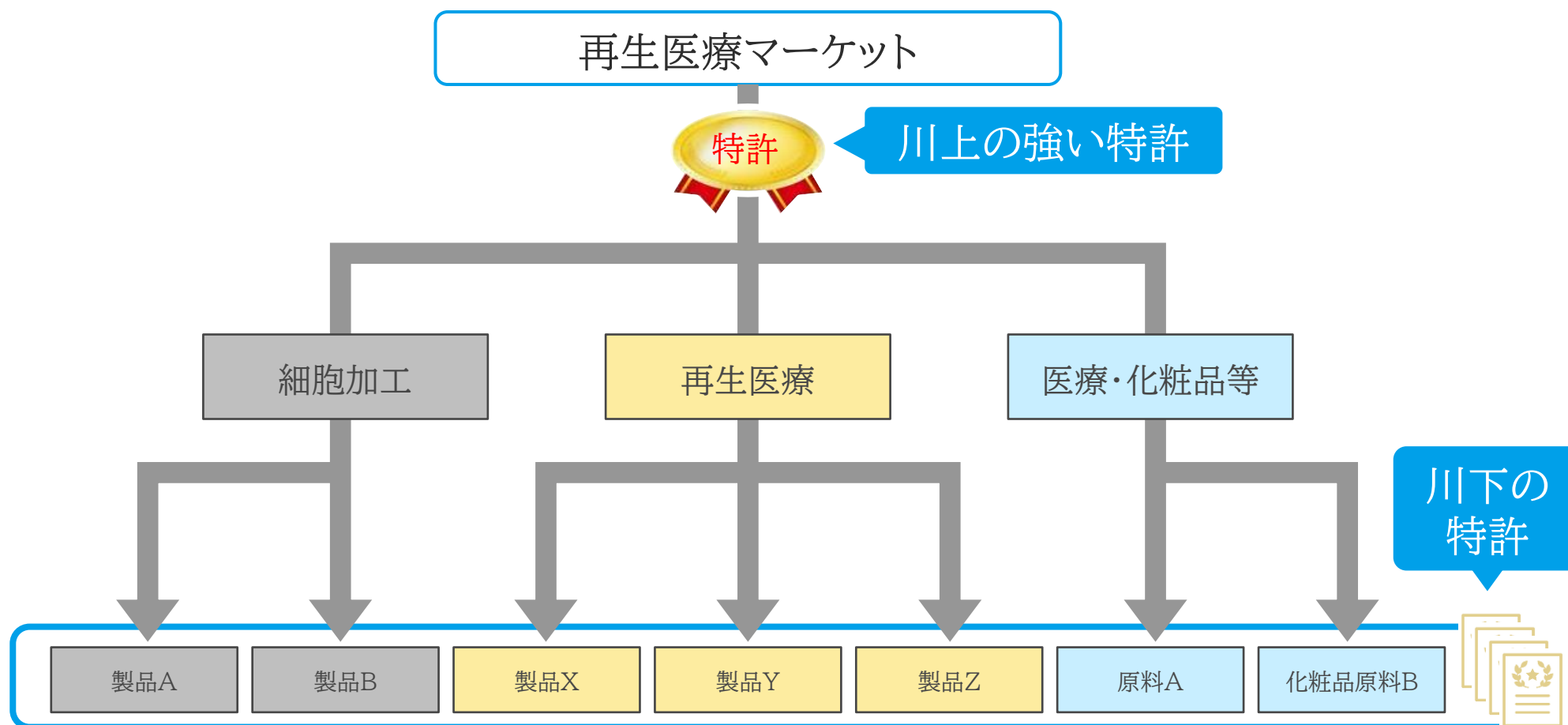
(※)社会課題を解決して私たちの生活や社会に大きなインパクトを与える科学的な発見や革新的な技術の事。

	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

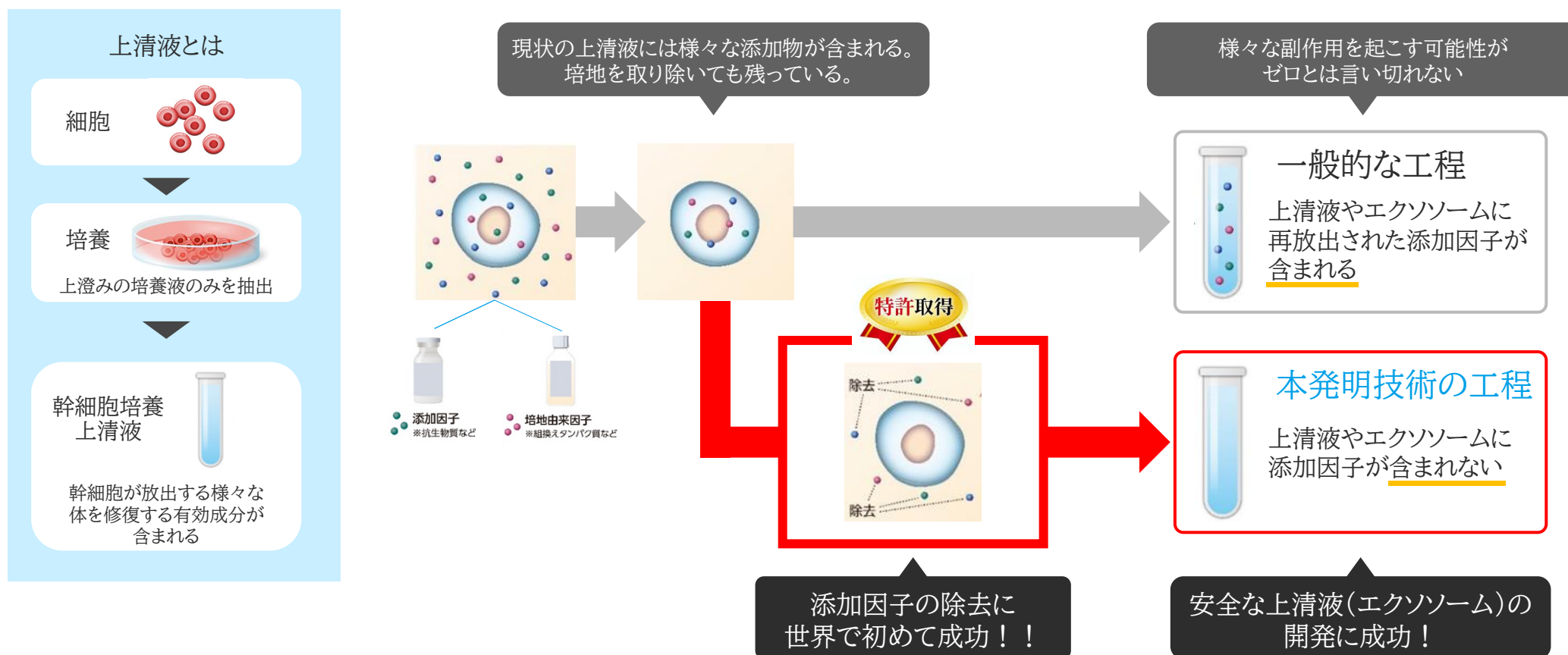


※:複数のサービス提供に共通となる、コア技術に関する優位性をもたらす特許の事。

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

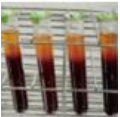


※:特許協力条約(Patent Cooperation Treaty)の略。PCTに基づく国際出願とは、ひとつの出願願書を条約に従って提出することによって、PCT加盟国であるすべての国に同時に提出したと同じ効果を与える出願制度。

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。

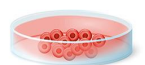


血液加工サービス PDF-FD療法	技術の強み	有効性	安全性 安定性	特許申請状況
遠心分離				
上層回収	 ① 血漿分画の使用によるターゲット成分の確保	✓	✓	
抽出	 ② 無添加加工による安全性の追求		✓	
	 ③ 独自加工による成分濃度の向上	✓	✓	2024/11 特許取得 2025/3 特許出願 2025/7 特許出願
製剤化	 ④ 独自ノウハウによる凍結乾燥化	✓	✓	
品質管理	 ⑤ 安全性を重視した品質管理体制の構築		✓ ✓	

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	✓	✓ ✓	2025/7 出願済→取得 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の成長戦略(再掲)

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。

①新商品及び改良品の上市



- ・従来に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

②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

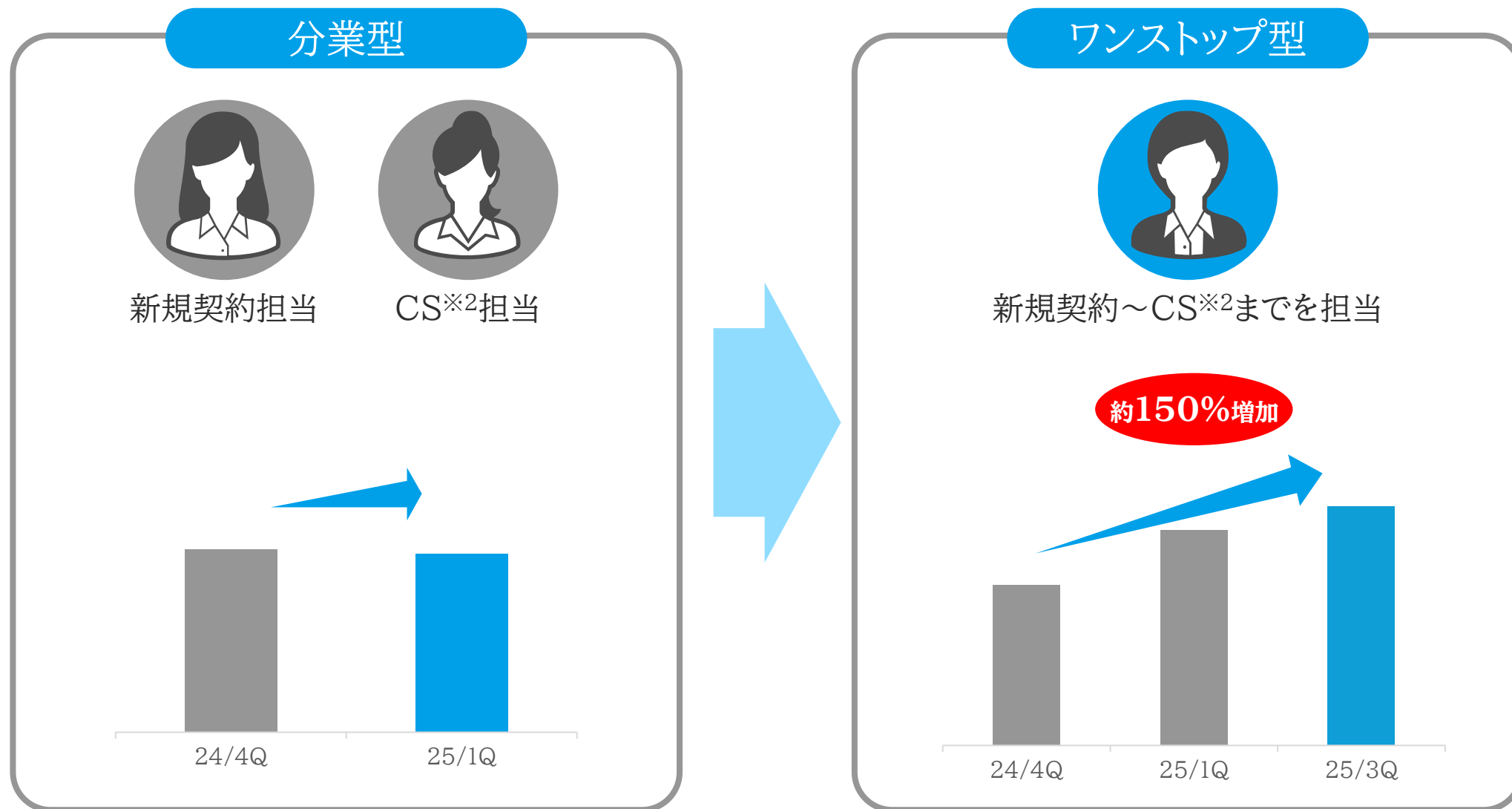
③CPC※の活用



- ・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

成長戦略の進捗 ②展開領域の拡大

年間稼働率向上のため、営業スタイルを従来の分業型からワンストップ型へ移行。提携医院507院中197院へ各種CRM※¹施策を推進し、1院あたり受託件数が平均134%増加。

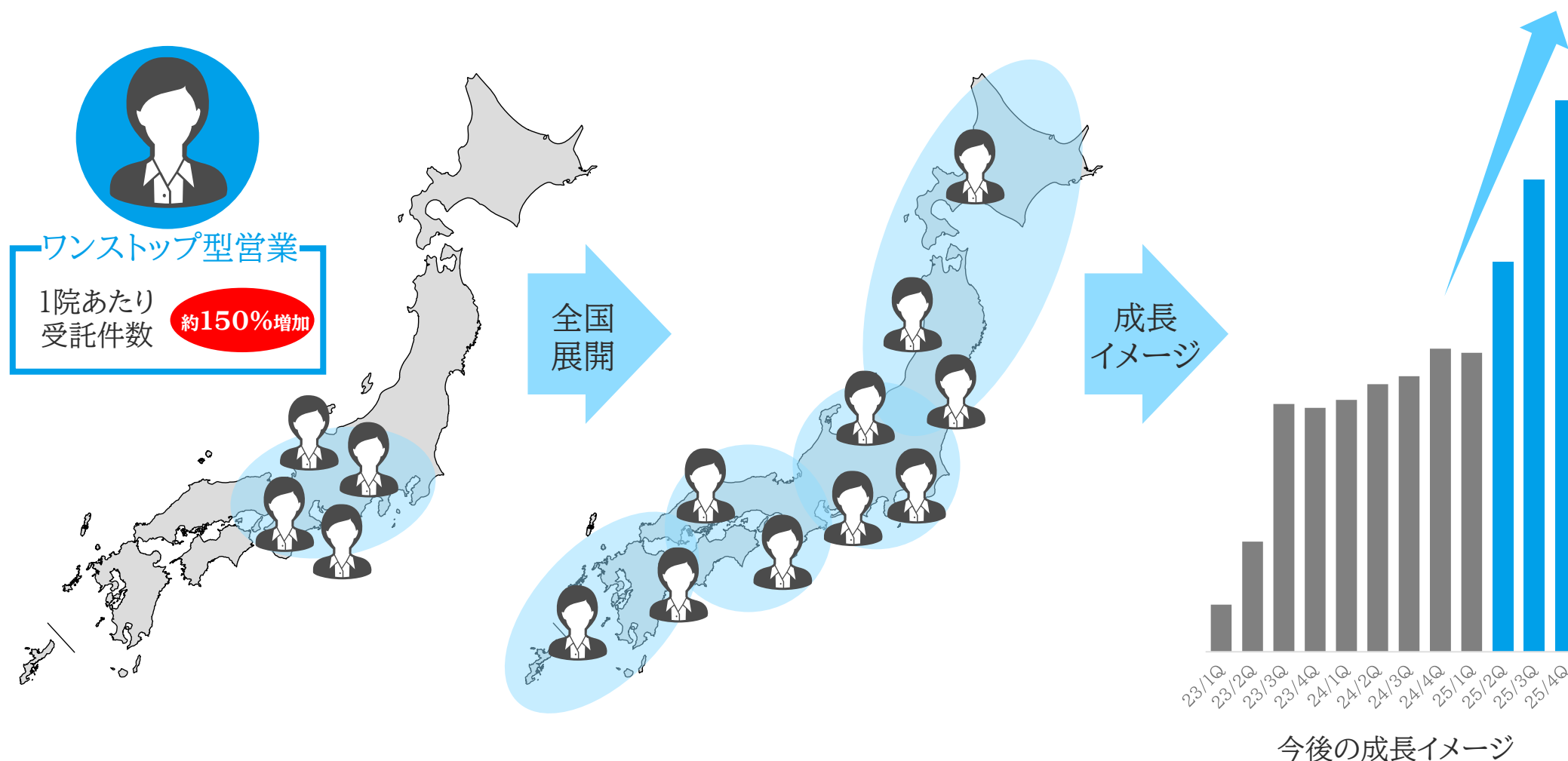


※¹ CRM(Customer relationship management):顧客との関係性を管理して、顧客満足度を高め、企業の収益向上を図る経営手法のこと

※² CS(Customer Success):顧客が製品やサービスを最大限に活用できるように支援する活動や組織

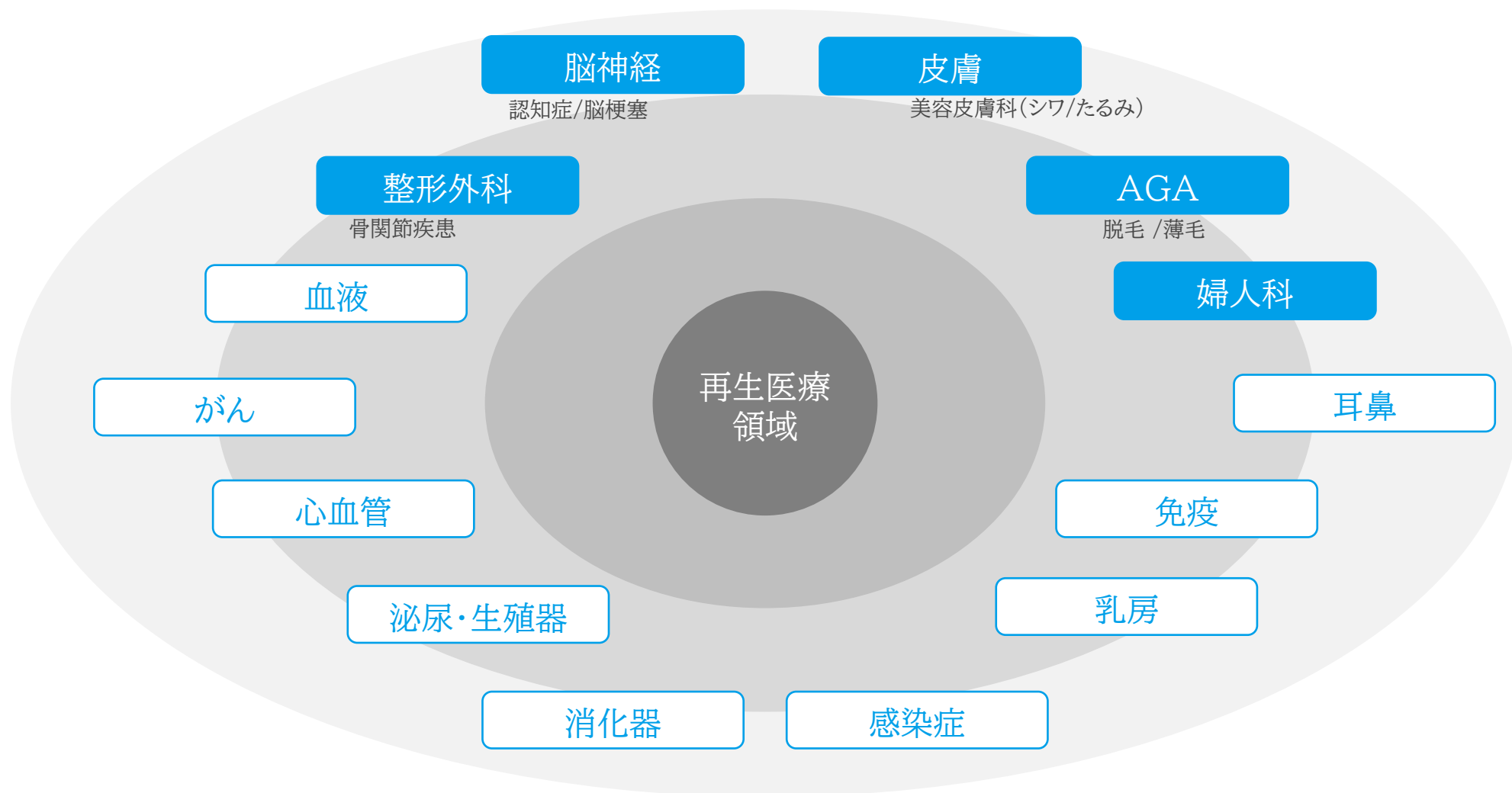
成長戦略の進捗 ②展開領域の拡大

ワンストップ型営業モデルを確立し、全国展開に向けた採用強化により、加速度的な成長を目指す。



再生医療領域 成長戦略イメージ

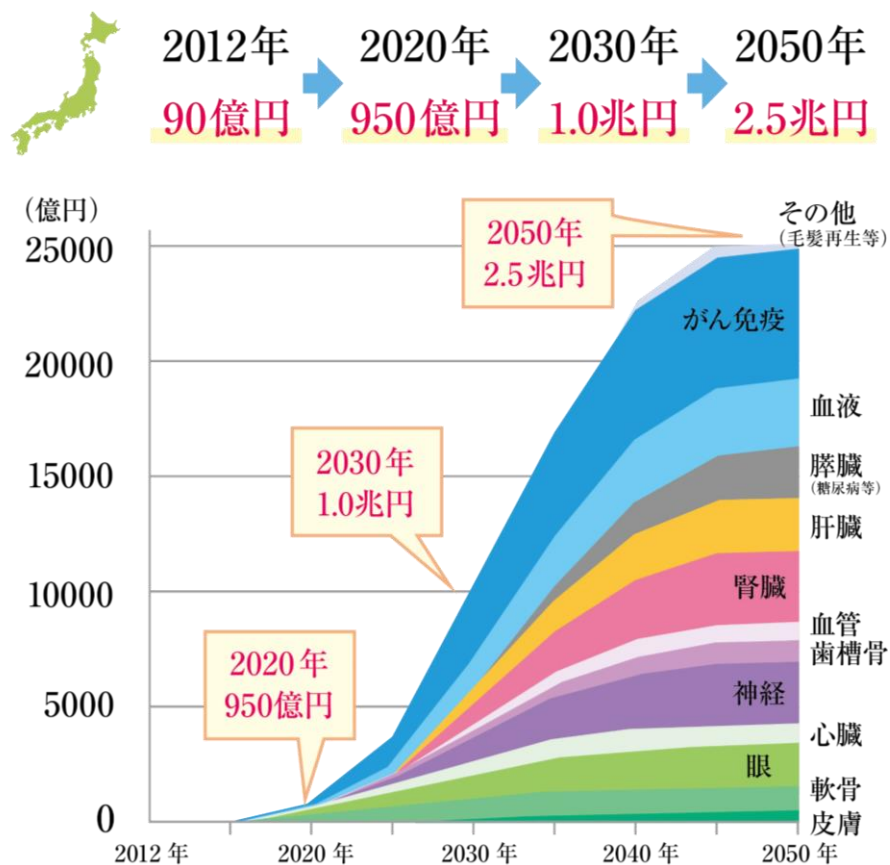
既に施術を行っている領域(整形外科・AGA・皮膚等)の療法について、全国の各クリニックに対し、順次、導入支援を推進。



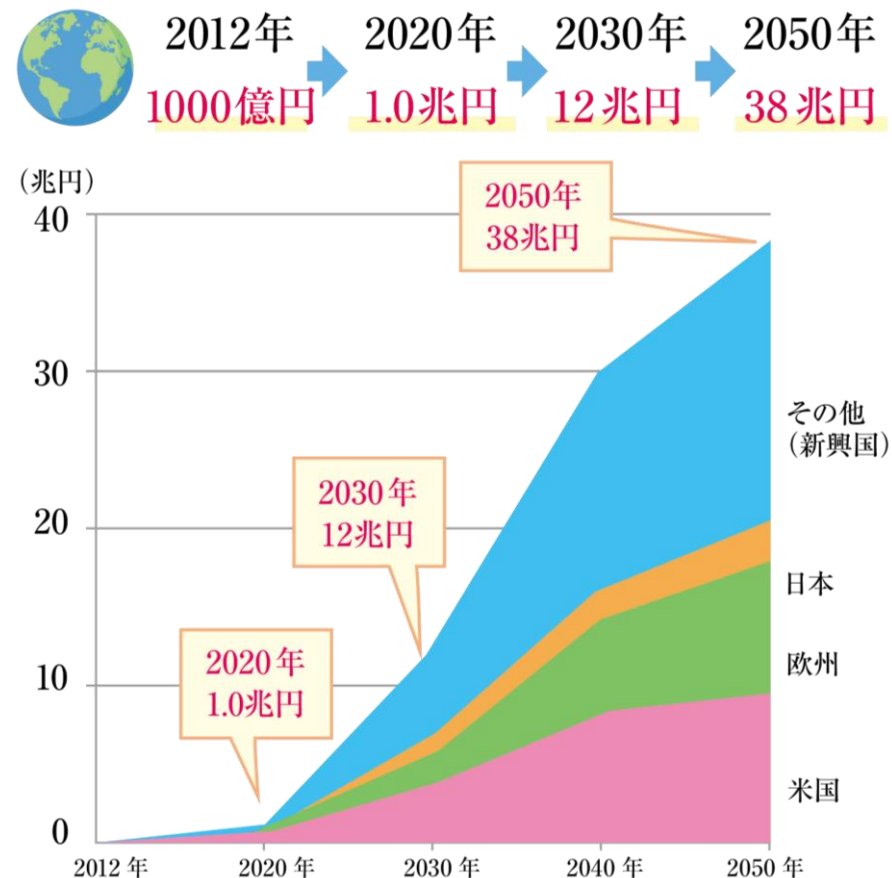
成長戦略(再生医療領域の市場規模)

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)

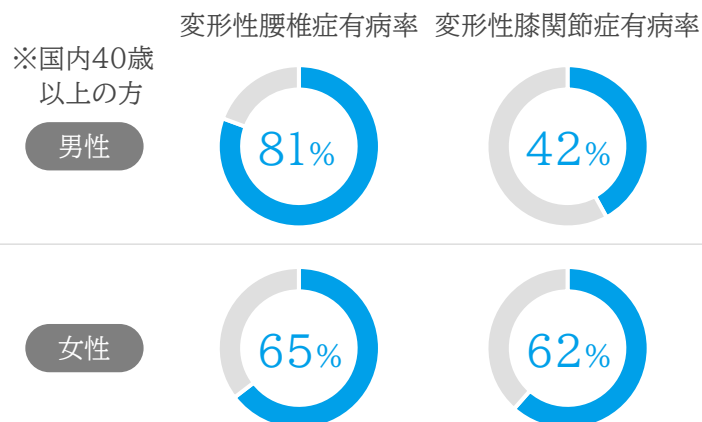


骨関節疾患領域市場

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」40歳以上のKL $\geq$ 2推定患者数

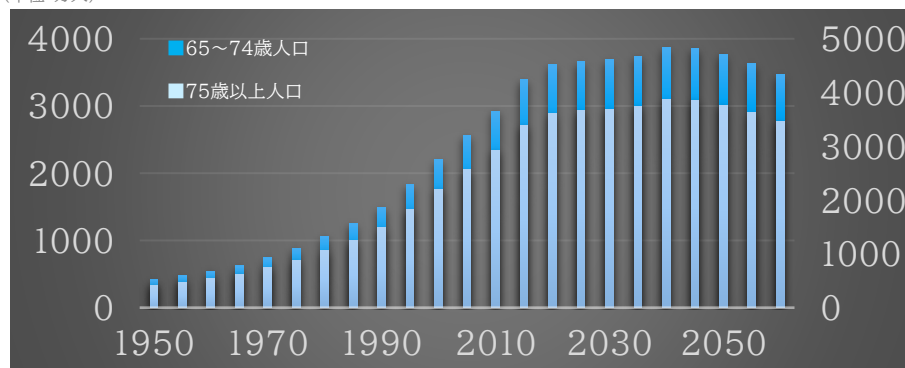
日本の骨関節疾患推定患者数

	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

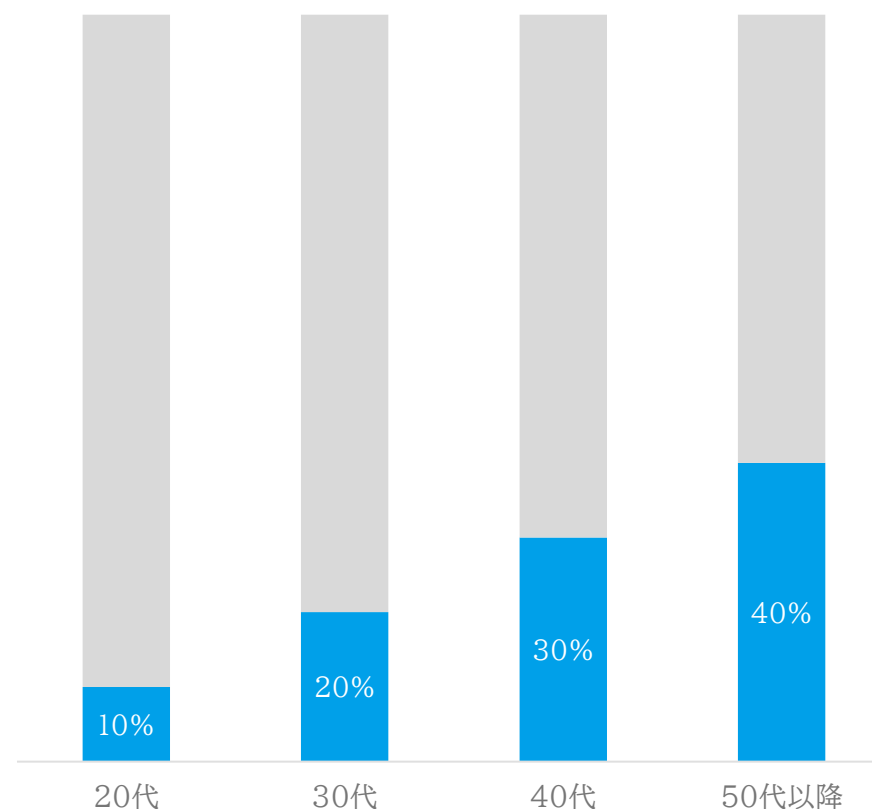
外科治療

・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

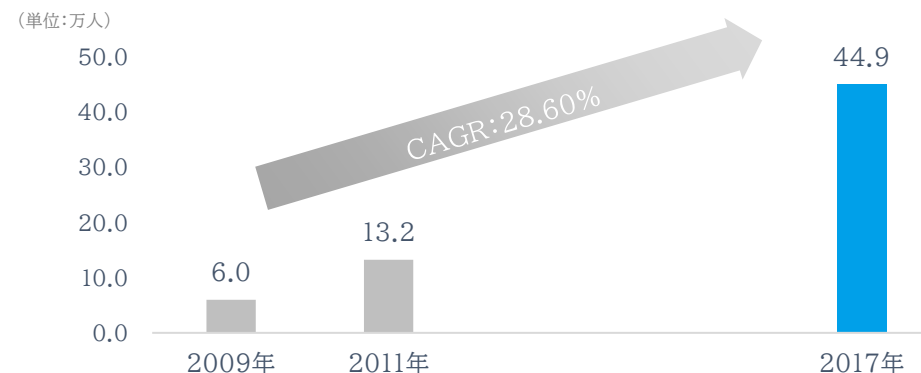
※右グラフの2017年データを合計して算出

ー ヒアルロン酸・ボトックスの課題

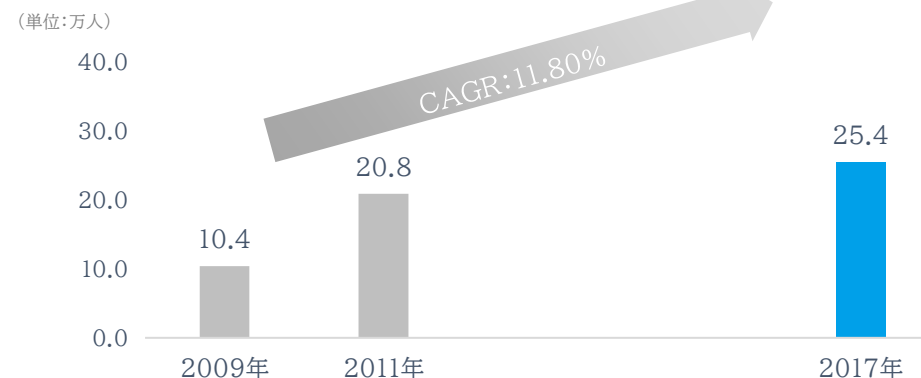
- ・定着しづらい(1年)
- ・皮膚が突っ張る
- ・左右非対称となる
- ・不自然な表情となる
- ・膨らみすぎる
- ・肌に異物感が生じる

再生医療に置き換わる可能性

ー ヒアルロン酸注入件数



ー 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)

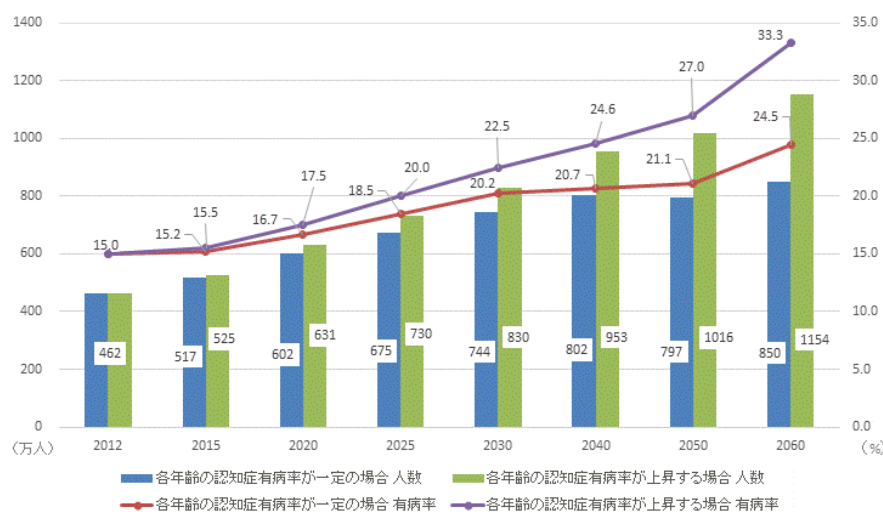
脳神経疾患領域市場(認知症・脳梗塞)

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

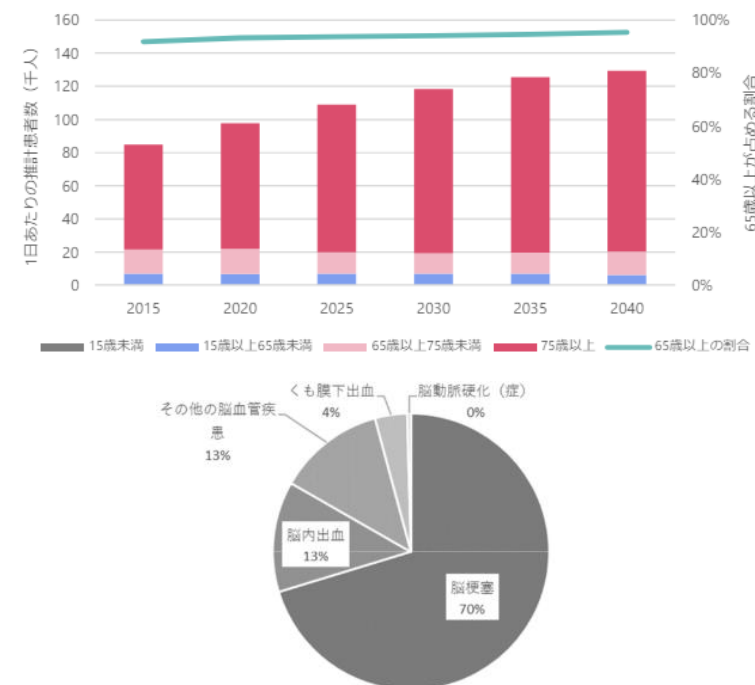


出展元:内閣府「平成29年度版高齢社会白書」より

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。