



# 2023年9月期第3四半期 決算補足資料

2023年9月期第3四半期 業績概要

D2C事業のKPIおよび重点取り組み

メディカルサポート事業の  
KPIおよび重点取り組み

Appendix



## 第3四半期ハイライト

Waqoo



### 業績ポイント

- ✓ ロイヤルカスタマー施策が奏功し、継続率は、引き続き、好調に推移
- ✓ 育毛・発毛促進に特化した新ブランド「sodatel(ソダテル)」を新規リリース
- ✓ 血液由来加工CPRP-FDの提携医院数、加工受託件数は順調に上積み
- ✓ 特別損失として、貸倒引当金を一括計上

## PLサマリー

売上高の進捗率は概ね計画通りに推移し、営業利益は計画を大幅に上回る。  
一方、特別損失として、貸倒引当金を計上。

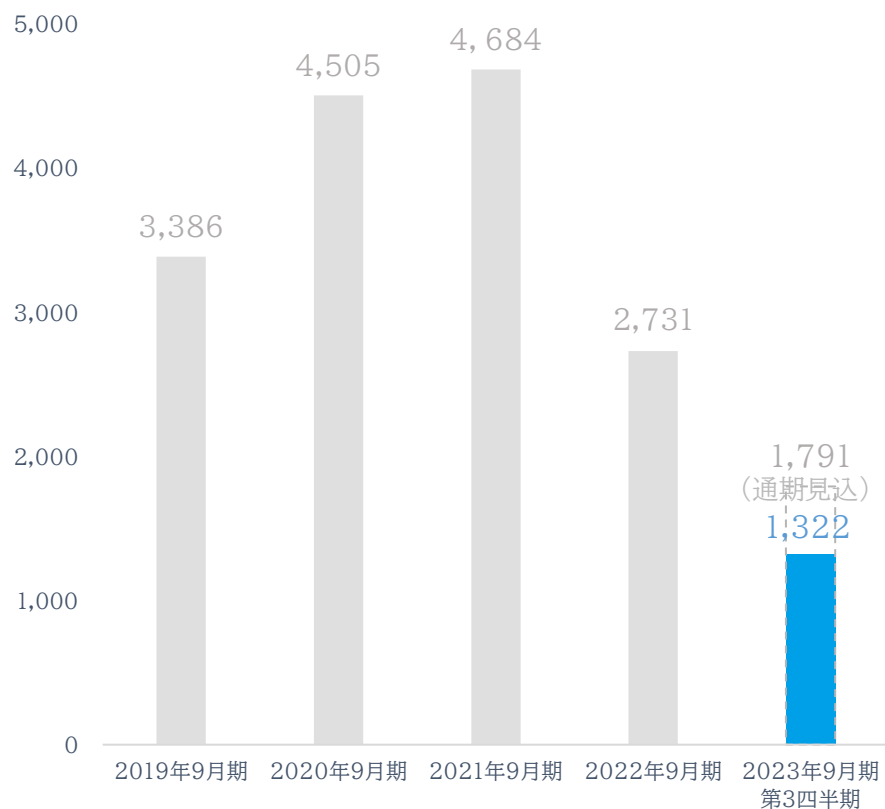
(単位:百万円)	2022年9月期 第3四半期(累計)	2023年9月期 第3四半期(累計)	2023年9月期 通期		
	実績	実績	予想	対売上高 比率	進捗率
売上高	2,048	1,322	1,791	-	73.8%
営業利益	△23	257	115	6.4%	223.4%
経常利益	△10	267	149	8.3%	179.1%
当期純利益	△26	62	122	6.8%	50.8%
1株当たり 当期純利益(円)	△8.87	20.49	40.78	-	-

# 売上高、売上総利益・売上総利益率の推移

売上高及び売上総利益は、漸減傾向にあるものの、通期計画どおりに進捗

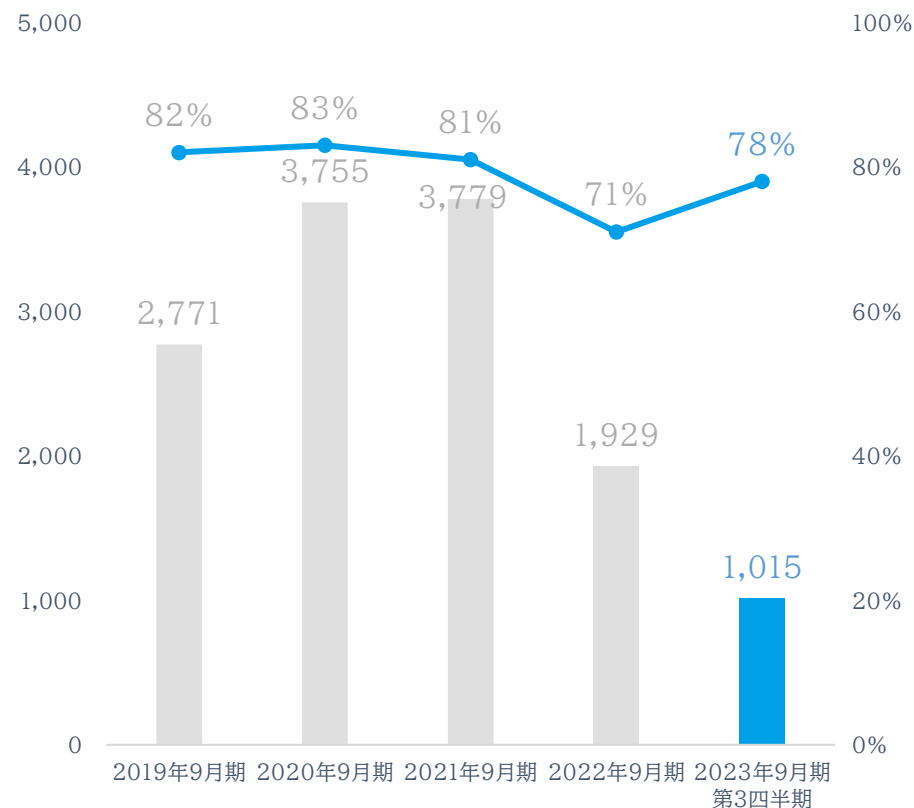
## 売上高の推移

(単位:百万円)



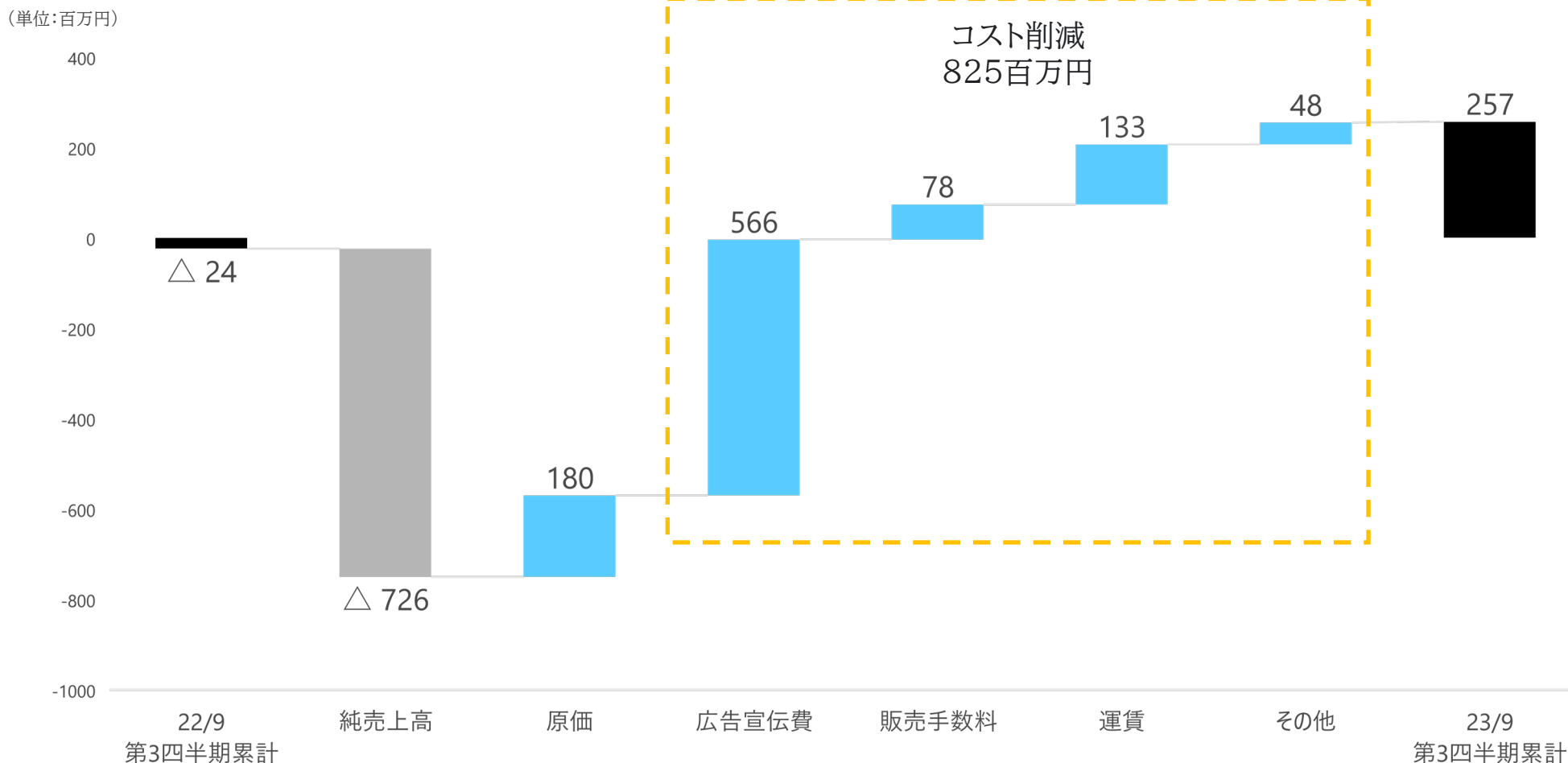
## 売上総利益・売上総利益率の推移

(単位:百万円)



## 営業利益増減分析

売上高は前期第3四半期累計を下回った一方で、売上高の減少による売上原価、運搬費、販売手数料などの売上変動費の減少及び広告宣伝費の抑制等のコスト削減を図った結果、営業利益は257百万円(前期比281百万円増)となる。



## セグメント別情報サマリー

## D2C事業

- 既存顧客、いわゆるロイヤルカスタマーの継続率が想定よりも上回って推移
- 育毛・発毛促進に特化した新ブランド「sodatel(ソダテル)」を発売

## メディカルサポート事業

- 「血液由来加工」の提携医療機関数及び加工受託件数は堅調に上積み
- 成長の基礎を固めるべく人材の積極採用、並びに、有識者の顧問招聘を推進し、事業を強化

(単位:百万円)	2022年9月期第3四半期 実績	2023年9月期第3四半期 実績
売上高		
D2C事業	1,998	1,219
メディカルサポート事業	50	104
営業利益		
D2C事業	195	556
メディカルサポート事業	44	△27
調整額	△264	△270

※ セグメント利益の調整額△270百万円は、主に報告セグメントに配分していない一般管理費等の全社費用。

## BSサマリー

Waqoo

資産の部においては、現預金の増加により、流動資産は増加。また、貸付金に対する貸倒引当金の計上により、固定資産は減少。負債の部においては、借入金の返済により負債が減少。

(単位:百万円)	2023年9月期 第3四半期(累計)			2022年9月期	
	2022年9月期	2023年9月期 第3四半期(累計)		2022年9月期	2023年9月期 第3四半期(累計)
流動資産	1,343	1,429	流動負債	554	468
現預金	906	1,175	固定負債	265	170
売掛金	246	125	負債合計	820	638
棚卸資産	151	94	株主資本	742	806
固定資産	219	14	純資産合計	742	806
資産合計	1,563	1,444	負債・純資産合計	1,563	1,444



## 業績予想の修正について

主力のD2C事業におけるロイヤルカスタマー施策が奏功し、継続率が大きく上回り、営業利益は計画を大幅に上回る見込み。一方、連結子会社が貸付している金額を、貸倒引当金として特別損失に計上。

(単位:百万円)	2023年9月期通期 (当初見込)	2023年9月期通期 (修正見込)	増減額	増減率 (%)	(参考) 前期実績 (2022年9月)
売上高	1,791	1,791	-	-	2,731
営業利益	115	250	135	117.4	△40
経常利益	149	274	124	83.6	△21
当期純利益	122	72	△49	△40.4	△61
1株当たり 当期純利益(円)	40.7	24.2	-	-	△20.4

2023年9月期第3四半期 業績概要

D2C事業のKPIおよび重点取り組み

メディカルサポート事業の  
KPIおよび重点取り組み

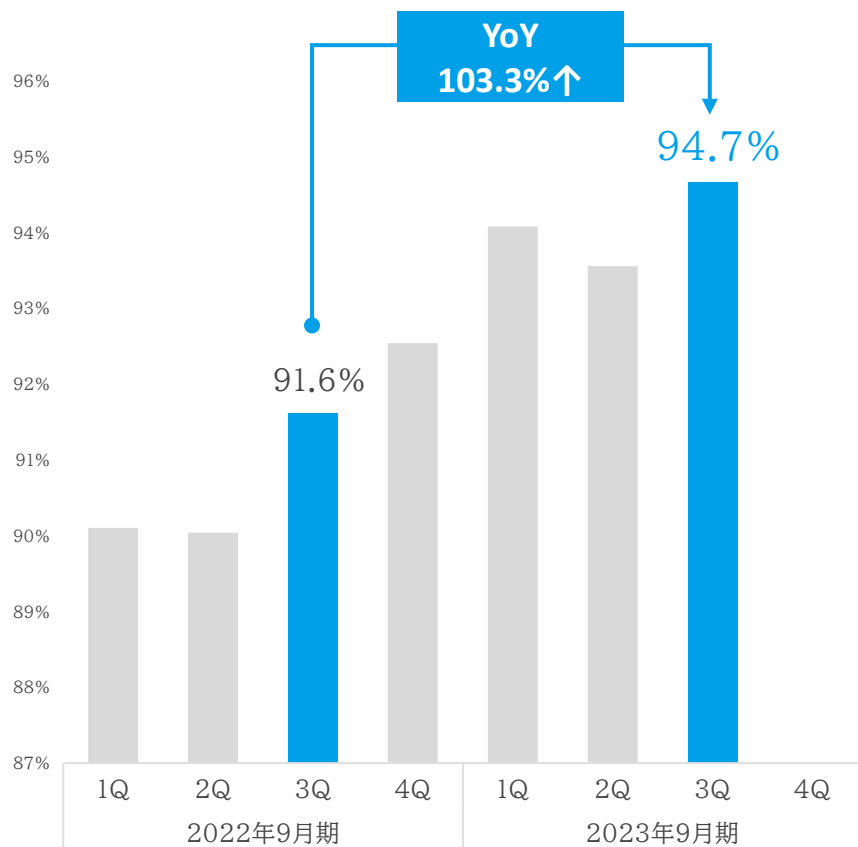
Appendix



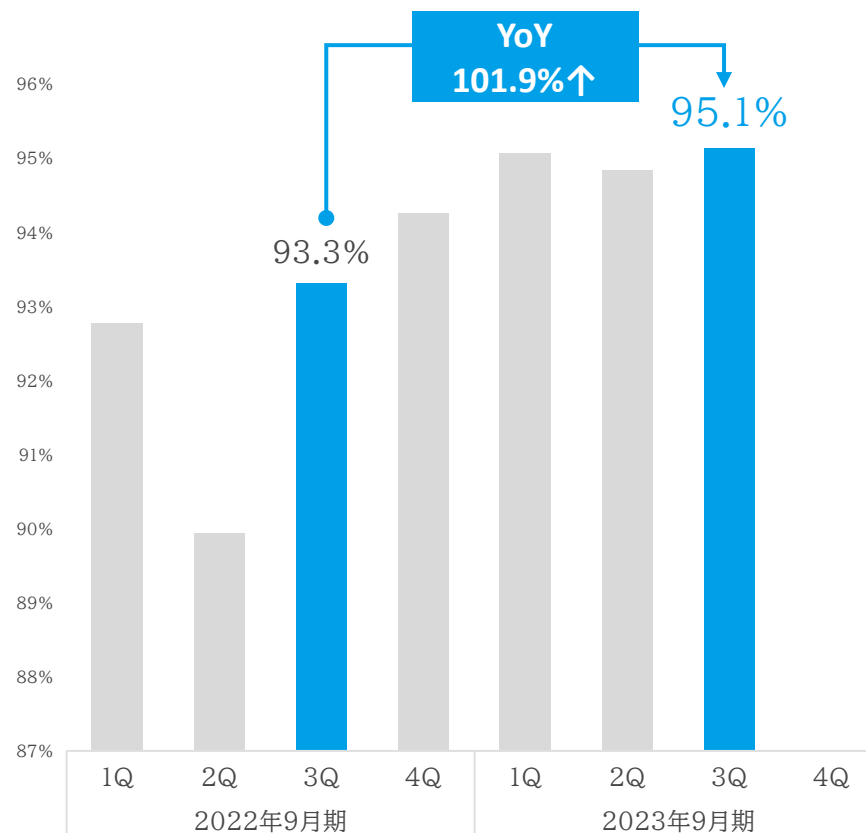
## 商品別平均継続率の推移

主力商品のクレンジングをはじめ、全体を通じロイヤルカスタマーの離反がなく、平均継続は前年対比100%超伸長し、継続率は過去最高水準にて推移。

クレンジング平均継続率



その他商材平均継続率



D2C事業

- 新商品育毛剤の投入
- コスト構造の見直し

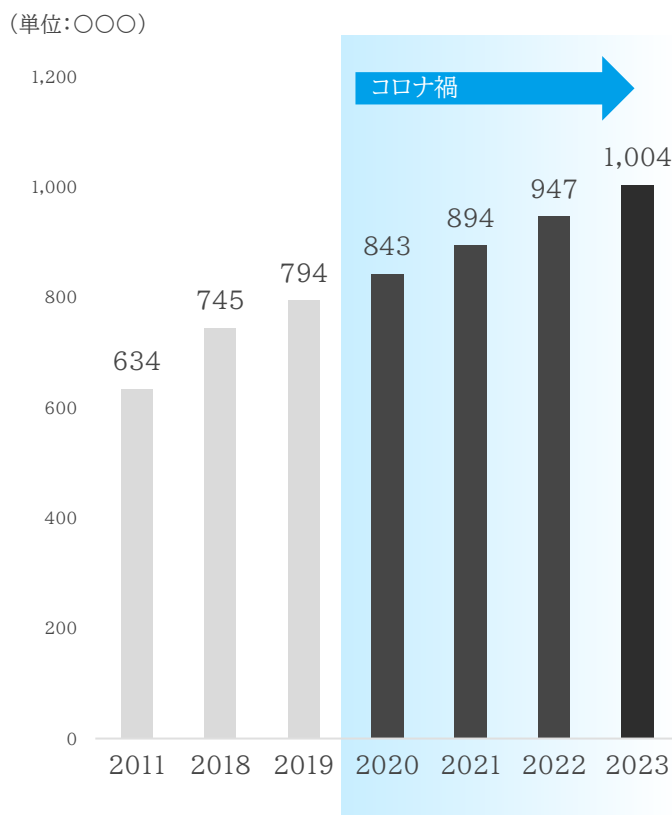
## 新商品育毛剤の投入

D2C事業

Waqoo

コロナ禍以降、広告単価の高騰化等に対応すべく、高単価商品の育毛剤「sodatel(ソダテル)」を販売開始。今後、再生医療関連の商品開発にも着手予定。

### 育毛剤市場※1



### 4つの商品特徴

- ① 有効成分「センブリエキス、トコフェロール酢酸エステル(酢酸DL- $\alpha$ -トコフェロール)」を配合
- ② 瞬間フリーズドライ処方で液だれなし
- ③ 2wayの選べる噴射口
- ④ 21種のボタニカルエキス配合、7つの無添加



不便・不快なところ  
アンケート結果※2(全回答者)

回答項目	回答率
液だれ・べたつき	21%
効果がわからない	12%
値段が高い	6%
その他・特になし	61%

※1: 矢野経済研究所調べ

※2: 当社調べ(育毛剤を使用している30~60代男女300名に「不便・不快なところ」を調査)

## コスト構造の見直し

配送費に着目し、コスト構造を見直した結果、13.4%の改善率(コスト削減)を実現。  
引き続き、事業の主要なコスト構造の抜本的な見直しを検討。

配達エリア	配送単価の改善率	
	新潟倉庫	福岡倉庫
北海道	160%	180%
北東北	98%	98%
南東北・関東	100%	95%
関西	100%	104%
中国	112%	123%
四国	128%	140%
九州	128%	157%
沖縄	65%	260%

配送費 **13.4%**改善

一部地域では値上がりしたものの  
全体ではコストカットに成功

2023年9月期第3四半期 業績概要

D2C事業のKPIおよび重点取り組み

メディカルサポート事業の  
KPIおよび重点取り組み

Appendix

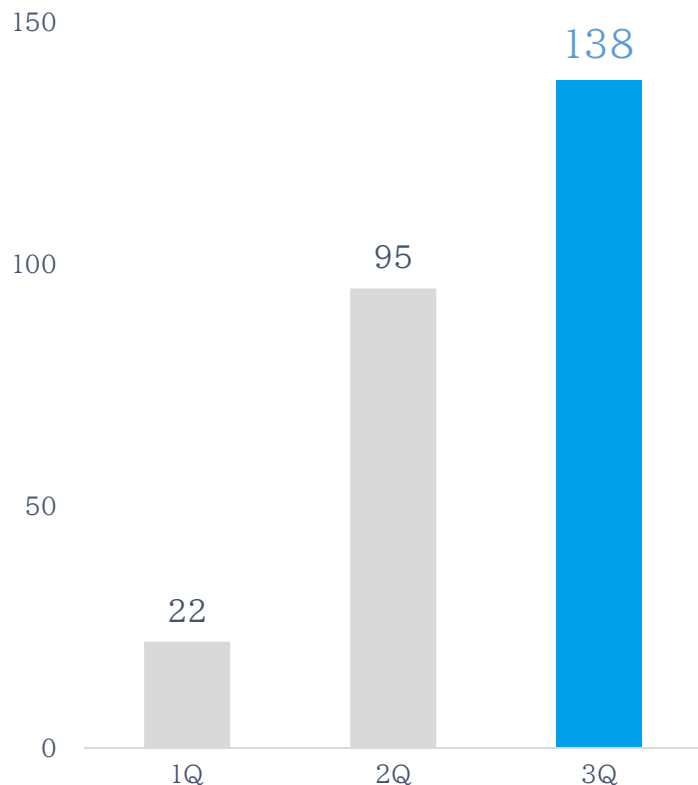


## 提携医院数推移

提携医院数が伸長し、累計提携院数は6月末時点で107院、アクティブ率は過去最高の54%に到達。  
また、口頭契約から契約書回収までのリードタイムは3~4週間程度要する。

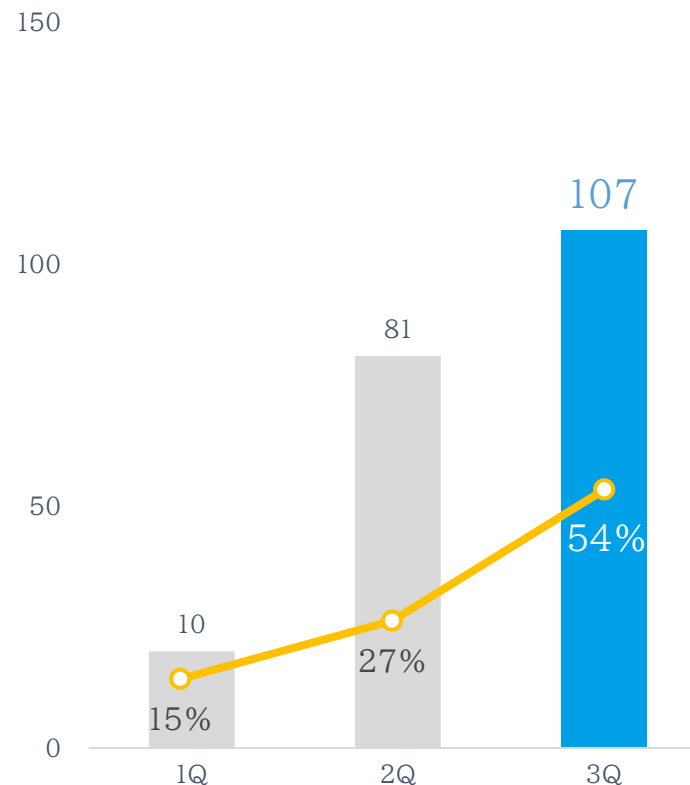
“口頭契約中”提携医院数の推移(累計)

(単位:院数)



“契約書回収済み”提携医院数の推移(累計)

(単位:院数)



リードタイム  
3~4週間

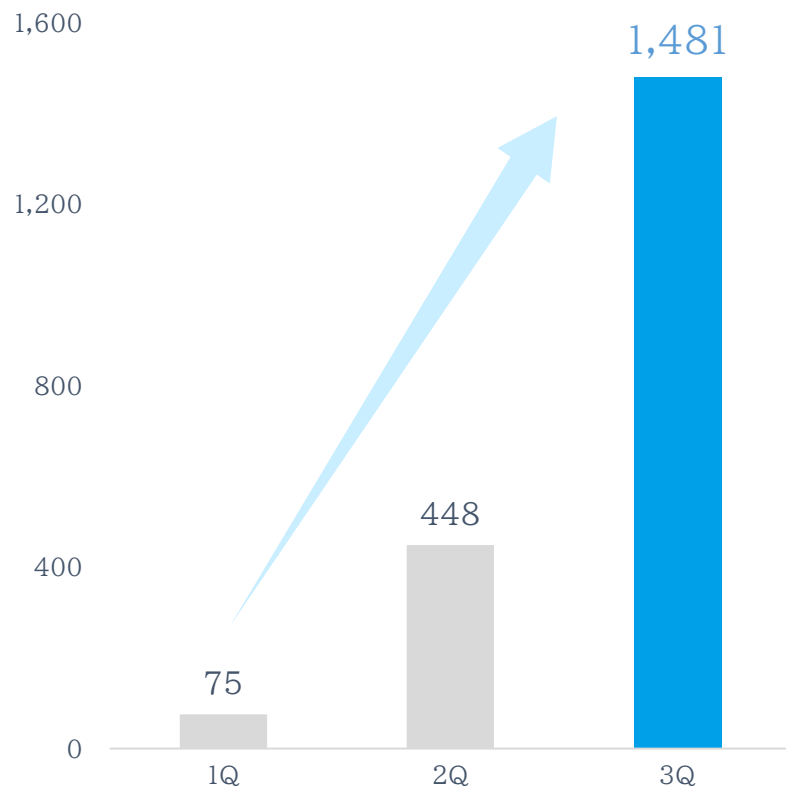


## 加工受託件数※推移

大幅に加工受託件数が伸長し、累計加工受託件数は6月末時点で1,481件となった。  
第2四半期から比べると、1,000件以上の増加。

### 加工受託件数の推移(累計)

(単位:件数)



累計 **1,481** 件  
本格的に営業を開始した  
昨年12月以降、急増中

※:加工受託件数=総受注数-加工前キャンセル-血液検査NG

メディカルサポート事業

- 人員の採用・増員
- 有識者・顧問の登用
- 新領域への展開

## 人員の採用・増員

提携院の増加およびCS活動の拡大に向け、メディカルサポート事業の人員拡充を実施。  
3Q末時点で17人まで増員し、営業活動を加速。

## 人員の推移(累計)

(単位:人数)

20

15

10

5

0

1Q

2Q

3Q

6

9

17

合計 17人

3Qにて8人の増員を行い  
更なる拡大を狙う

## 有識者・顧問の登用

メディカルサポート事業

Waqoo

日本医科大学名誉教授であり、整形外科各分野の権威である高井信朗氏を顧問として招聘。同氏の持つ深い知見、医学ネットワークを活用し、再生医療における先進治療法の開発を推進。

顧問・開発助言

# 高井 信朗

2023年5月15日 顧問就任



「炎症・痛み・慢性疼痛・全身の関節の治療などに、局所注射による作用、自己血液の活用による患者負担とリスクの少ない治療を推奨いたします。」

### 経歴

- 1980年 | 京都府立医科大学卒業 整形外科学教室 入局
- 1988年 | California大学San Diego校整形外科留学
- 1998年 | 京都府立医科大学整形外科学教室 講師
- 2001年 | Pittsburgh大学 Furguson 招聘教授
- 2003年 | 帝京大学医学部 整形外科学講座 教授
- 2011年 | 日本医科大学大学院整形外科学分野 主任教授
- 2020年 | 東京国際大学人間社会学部 教授
- 2021年 | 東京国際大学医療健康学部 学部長・教授
- 2021年 | 東京国際大学 副学長

### 現職

- 東京国際大学 副学長
- 日本医科大学 名誉教授
- 京都府立医科大学 客員教授

### 役員

- 日本整形外科学会 (名誉会員)
- 日本関節病学会 (名誉会員)
- 日本人工関節学会 (名誉会員)
- 日本関節鏡・膝・スポーツ整形外科学会 (名誉会員)
- 日本抗加齢医学会 (評議員)
- タイ王国 膝・股関節学会 (名誉会員)
- International Society for Technology in Arthroplasty (理事、USA)
- AGORA Institute (Scientific Committee、France)

### 学位

- 医学博士 (研究領域 関節外科学・抗加齢医学・スポーツ医学)

## 有識者・顧問の登用

日本における再生医療の臨床創成期から携わり、日本の再生医療を支えてきた宮本正章氏を顧問として招聘。同氏の持つ多岐に亘る知見及び経験を元に、再生医療事業の推進および加速を目指す。



顧問

宮本 正章

2023年7月1日 顧問就任

「わが国の再生医療の臨床現場の創生期より各特定認定再生医療委員会の委員長・委員として携わっております。糖尿病専門医の視点からも全身状態を考慮して適切な治療を推奨いたします。」

## 経歴・受賞歴

- 1984年 | 近畿大学 医学部卒業
- 1991年 | California大学LA校 (UCLA) 糖尿病研究センター 研究員
- 1998年 | 平成10年度日本外科学会国際委員会 先行  
ドイツ外科学会 出席 旅費給付者  
日本臓器学会 学術賞受賞  
京都大学 再生医科学研究所 器官形成応用分野 助教授
- 2002年 | 日本医科大学 第1内科 助教授 就任
- 2004年 | 「治療抵抗性バージャー病、閉塞性動脈硬化症 (ASO) に対する自己骨髄細胞による血管再生治療」により高度先進医療承認を獲得 (再生医療領域では日本初)
- 2007年 | 日本医科大学 付属病院 再生医療科 部長  
東京都ベンチャー技術大賞 受賞  
日本高気圧環境・潜水医学会 賞受賞
- 2010年 | 日本医科大学 付属病院 再生医療科 同科 教授
- 2013年 | 日本医科大学 付属病院 循環器内科 教授
- 2014年 | 日本医科大学 付属病院 高気圧酸素治療室 室長
- 2015年 | 第13回日本フットケア学会 年次学術集会 会長  
日本創傷治療学会 理事
- 2016年 | 第51回日本高気圧環境・潜水医学会 学術総会 会長

## 血液加工サービス\_開発者のご紹介

メディカルサポート事業

Waqoo

当社血液加工サービスは、再生医療における深い知見と先端の研究開発力を持つ佐俣文平氏により開発。今後も同氏と協同し、再生医療領域における製品・サービスの研究開発を推進。



開発企業 CEO

# 佐俣 文平

「再生医療の専門家として研究しているからこそ、製造方法や品質、混ぜ物のないことで他社と差別化し、100%の血液由来にこだわリ、開発しました」

## 略歴

- 2012年 | 京都大学大学院医学研究科修士課程(修了)
- 2014年 | 日本学術振興会特別研究員
- 2017年 | 第16回日本再生医療学会奨励賞 受賞
- 2017年 | 京都大学大学院医学研究科博士課程(修了)
- 2022年 | 日本再生医療学会臨床培養士制度(上級培養士)
- 2022年 | PDF療法/PDF-FD(旧CPRP-FD)の開発

## 新領域への展開

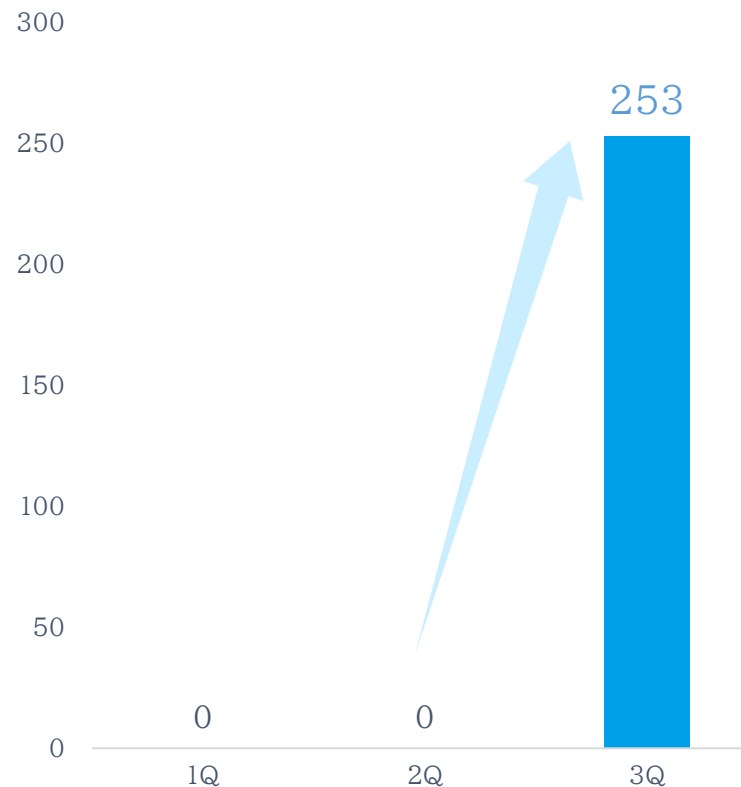
整形外科(関節)領域以外に、「AGA」領域への展開を開始。第3四半期で253件の加工受託を実施。今後は、さらなる他領域へも展開を進めていく。

### AGA(脱毛症)



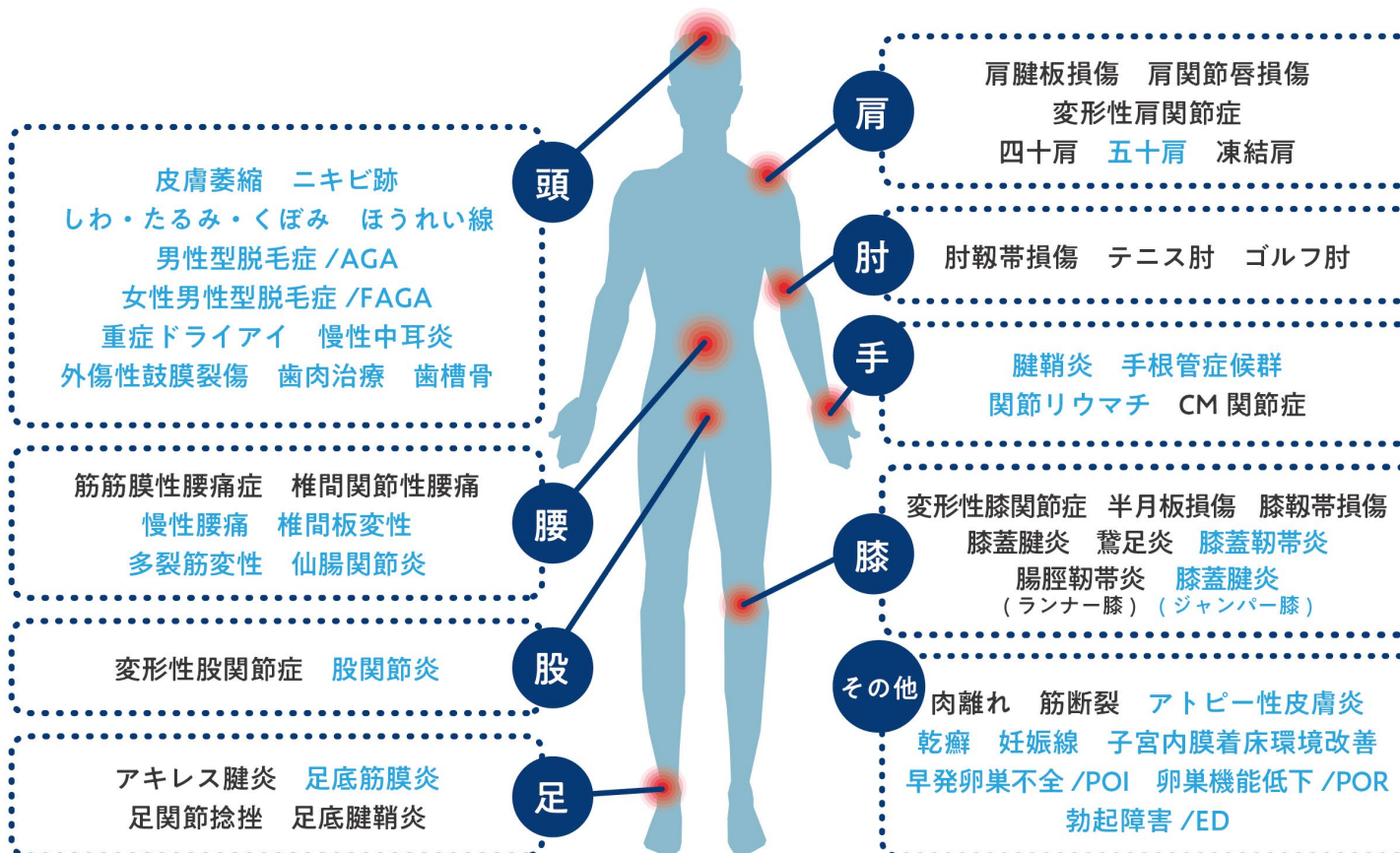
### AGAのみ加工受託件数の推移(累計)

(単位:件数)



## 新領域への展開

整形外科(関節)領域・AGA領域以外へも展開が出来るよう、成長因子が作用する対象疾患を拡大。  
 今後は、美容皮膚科や産婦人科などへの展開も検討。

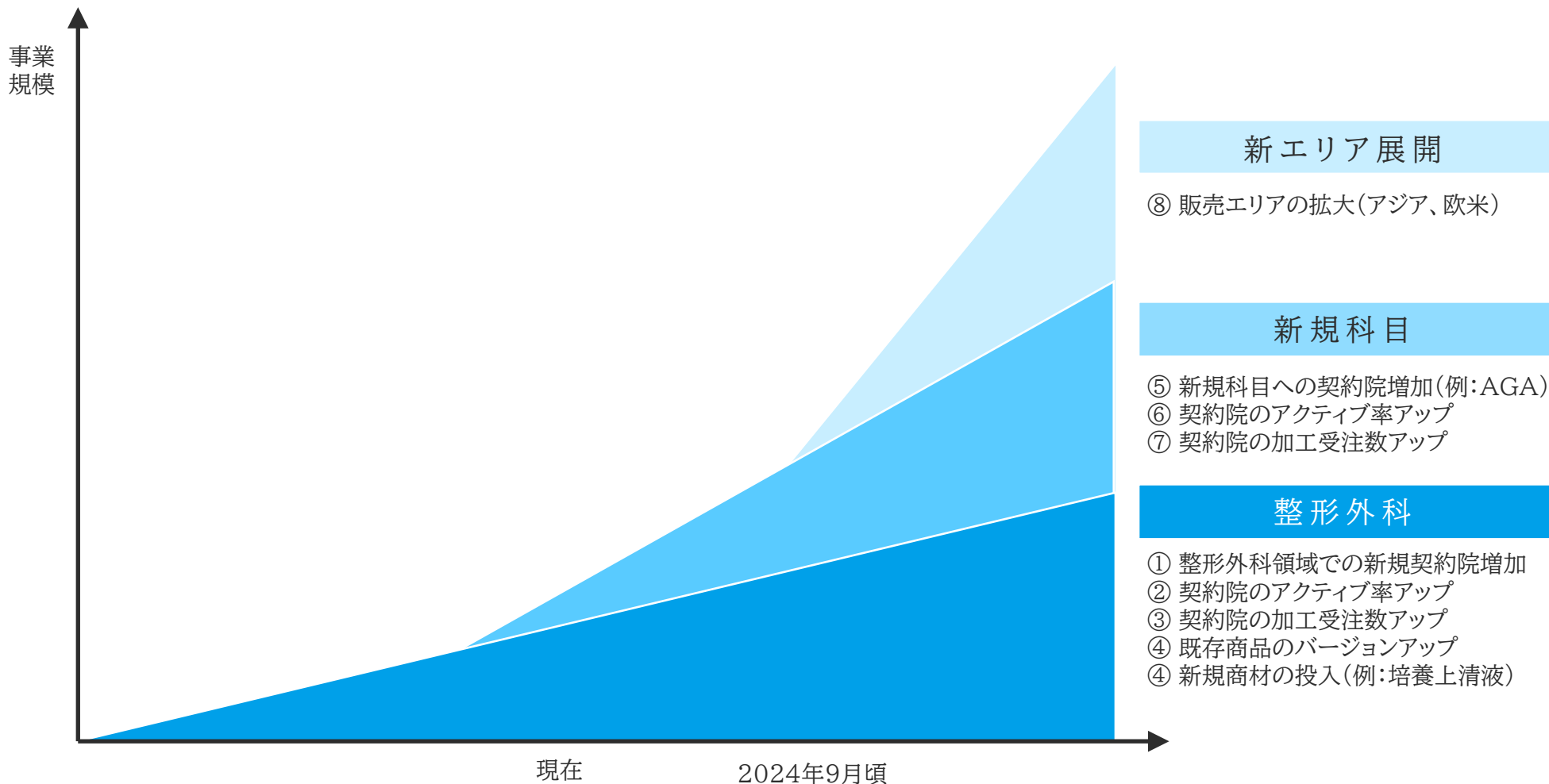


※:当社にて想定しているサービス提供範囲例  
 ※:青字部分は、2022年12以降、追加した範囲



## 将来の成長イメージ

再現性のあるモデルで既存の整形領域および新規科目にて、積極的に新規商品を開発・展開。  
併せて、既存事業を海外でも拡大し、更なる事業拡大を目指す。



## 将来の成長イメージ

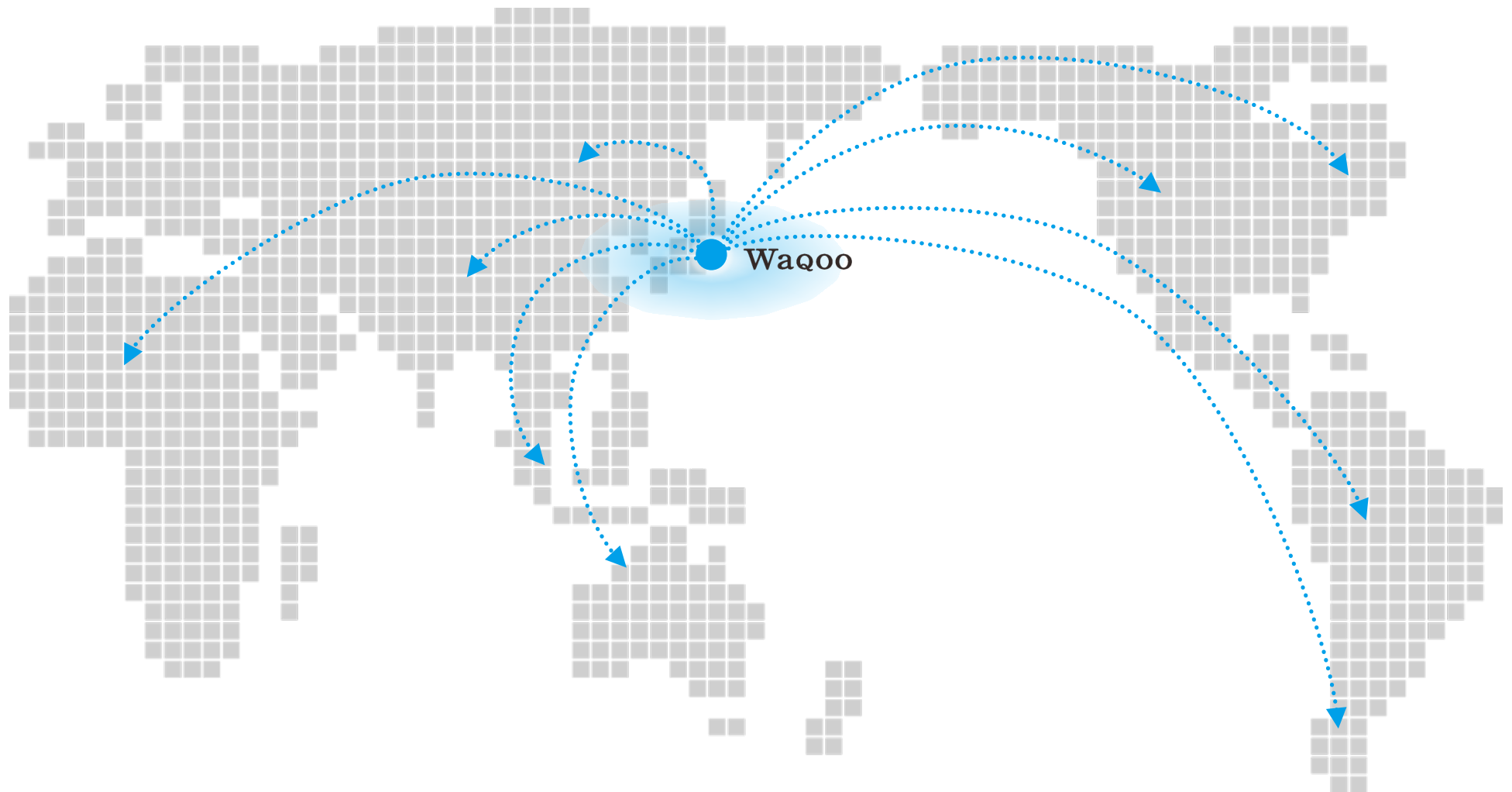
2022年10月より、自己血成長因子療法「PDF-FD」を展開いたしました。  
 今後は、「PDF-FD」以外の再生医療商品の開発、更なる展開領域の拡大を図る。



## 海外市場への展開

Waqoo

日本での再生医療サービスの販売ノウハウを海外市場にも展開する事で、事業の拡大を目指します。



2023年9月期第3四半期 業績概要

D2C事業のKPIおよび重点取り組み

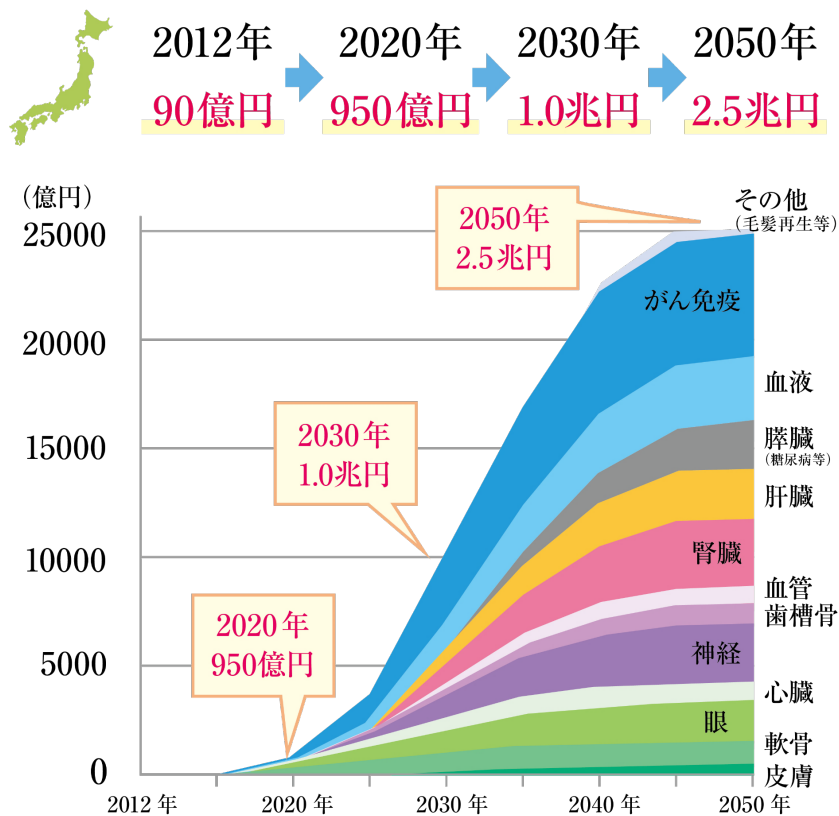
メディカルサポート事業の  
KPIおよび重点取り組み

Appendix

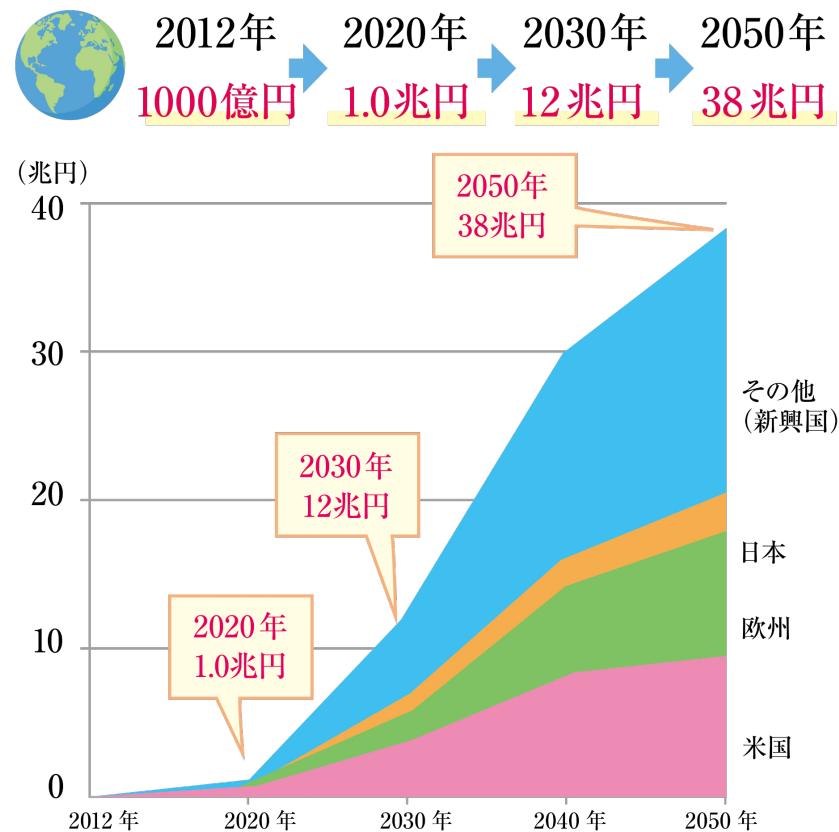
## 国内外における再生医療市場規模

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)



SBCメディカルグループ株式会社と  
業務提携契約を締結いたしました。



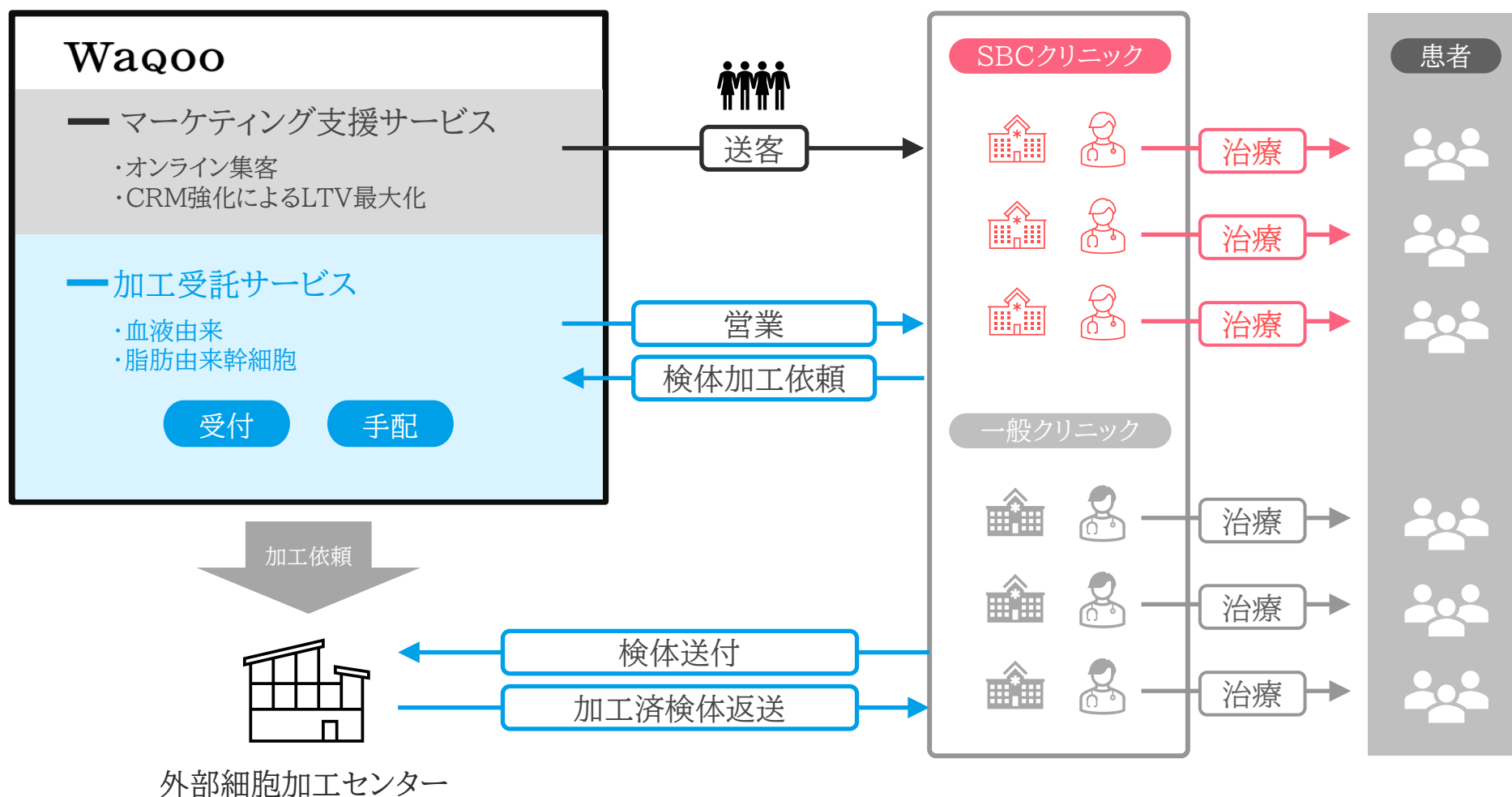
×



## 当社再生医療事業スキーム図

Waqoo

血液由来加工物を外部の細胞加工センターにて加工し、各クリニックへ販売。  
今後、D2Cで培った当社ノウハウを活かし、顧客を「各クリニックへ送客するサービス」も提供予定。



## クリニックにおける当社血液加工サービス導入のメリット

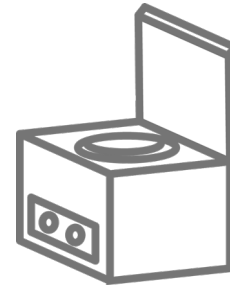
Waqoo

各クリニック独自で再生医療を導入する場合、大きな初期投資・院内での加工工数・保存期間が課題となる恐れがあったが、当社血液加工サービスであれば、これらの課題を解決可能。

課題



院内での加工の  
手間がかかる



数百万円を  
超える初期投資



長期保存不可  
(即日使用)

解決

当社  
サービス



採血のみ  
血液の送付  
遠心分離作業なし

0円

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

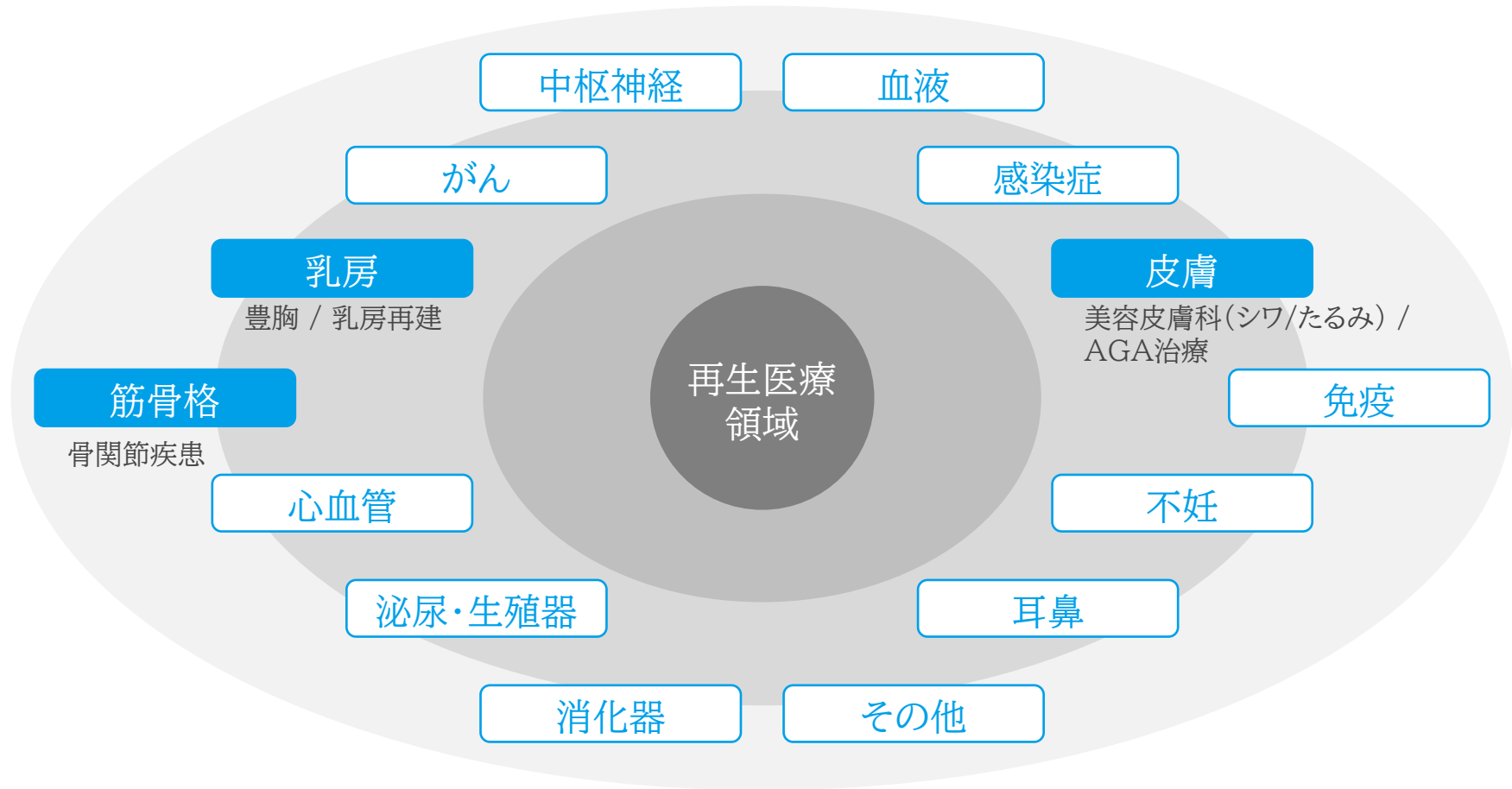


保存6ヶ月間  
タイミング自由  
待ち時間まで無し



## 当社血液加工サービスのポテンシャル(想定疾患・科目)

SBCメディカルグループで既に施術を行っている領域(皮膚/乳房/筋骨格)からサービス提供していく予定。



# 会社概要・沿革

# Waqoo

## 企業概要

会社名 株式会社Waqoo

設立 2005年12月2日

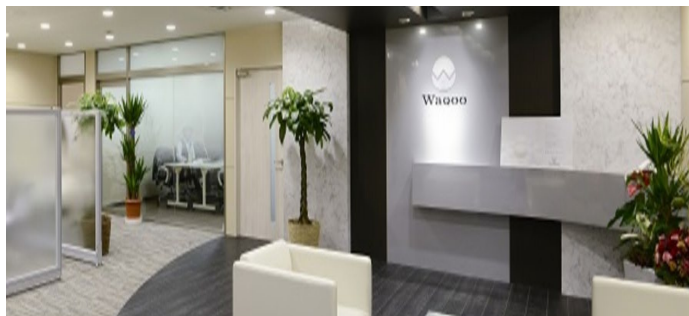
資本金 5,000万円

代表者 代表取締役社長 井上 裕基

本社 東京都世田谷区上馬2-14-1

事業内容 国内外D2CサブスクリプションEC・  
再生医療事業関連

従業員数 42名(2023年3月末時点/産休・育休者含)



※1 当資料において、サブスクリプションとは「定期購入」のことを指す

## 沿革

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

## 代表取締役経歴・創業の背景

### 代表者プロフィール



代表取締役社長

Hiroki Inoue

井上 裕基

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

### 創業の想い

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

という想いで創業しています。

## 免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としておりますが、当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。