



2025年9月期第1四半期 決算補足説明資料

株式会社Waqoo
証券コード 4937

1 2025年9月期 第1四半期業績

2 セグメント別業績概況

3 メディカルサポート事業の
成長戦略の進捗

4 事業のトピックス

5 Appendix



2025年9月期 第1四半期決算ハイライト

連結売上高

407百万円

営業利益

△45百万円

純利益

△47百万円

業績 ポイント

- ✓ 当四半期連結売上高は前年同期比減収になる一方、区分利益は大幅改善
- ✓ メディカルサポート事業の業績は堅調に推移
- ✓ 全体を通じ当初計画を概ね想定どおりに着地
- ✓ CPA市況の高騰化を見越し、戦略的に広告投資の最適化を図る

【連結】2025年9月期 第1四半期実績

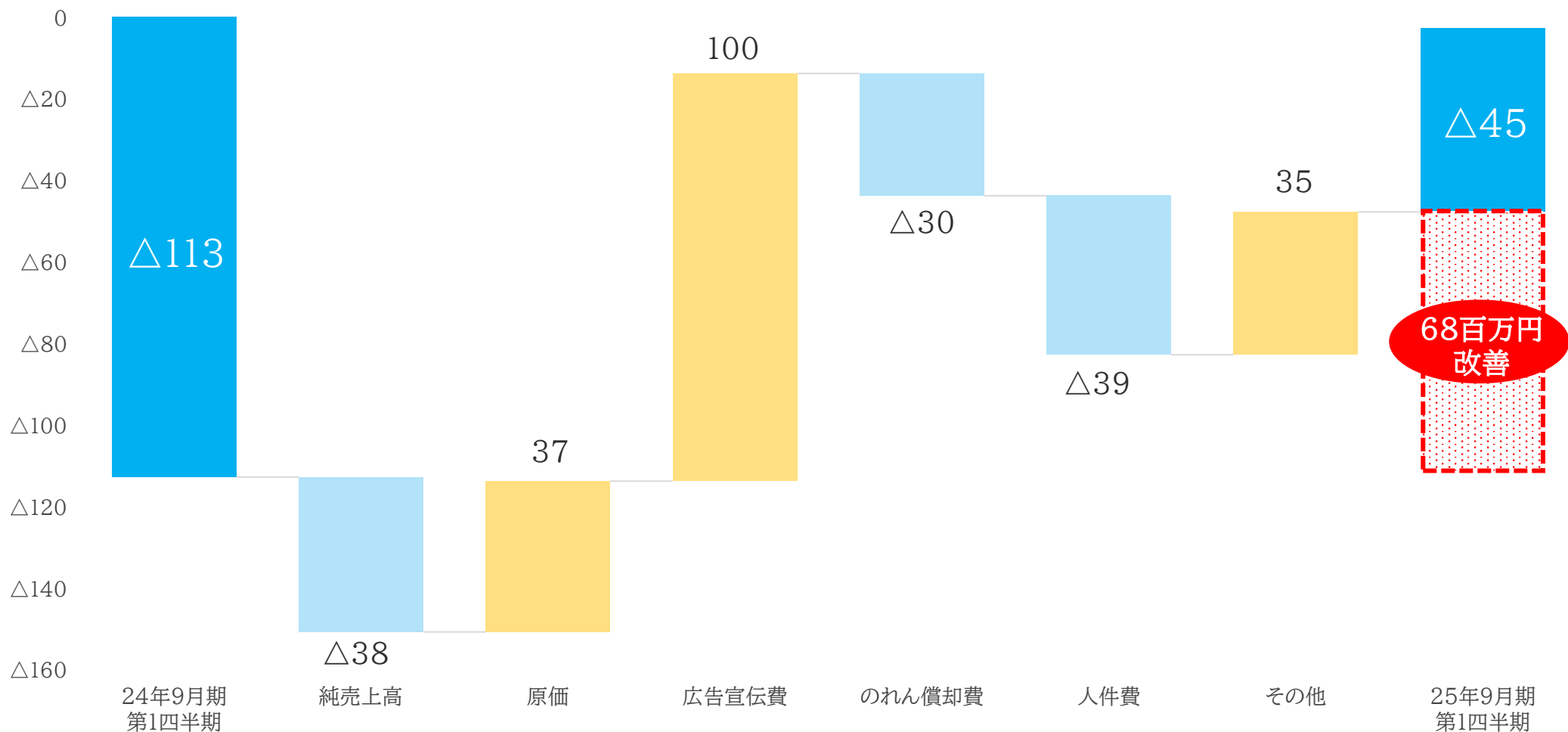
各区分利益は前年同期を大幅に改善し、業績の進捗も概ね想定通りに推移。

(単位:百万円)	2025年9月期 第1四半期	前年同期 2024年9月期 第1四半期		2025年9月期 期初計画	進捗率
		実績	増減額		
売上高	407	445	△38	2,127	19%
売上総利益	322	323	△1	—	—
販管費	368	436	△68	—	—
EBITDA	△14	△111	97	—	—
営業利益	△45	△113	68	103	—
経常利益	△46	△109	63	97	—
当期純利益	△47	△110	63	36	—

【連結】営業利益増減要因分析

広告宣伝費の最適化を図ることで、株式交換に伴うのれん償却費及び体制強化による人件費増を吸収し、前年同期比より営業利益は大幅に改善。

(単位:百万円)



1 2025年9月期 第1四半期業績

2 セグメント別業績概況

3 メディカルサポート事業の
成長戦略の進捗

4 事業のトピックス

5 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。中でも「血液由来加工サービス」は、製販一体の効果に加え、営業組織体制の強化に伴い提携医院数及び加工受託件数が確実に伸長。

(単位:百万円)	2024年9月期 第1四半期実績	2025年9月期 第1四半期実績
売上高		
D2C事業	381	269
メディカルサポート事業	64	138
血液加工	64	75
原料販売	-	63
営業利益		
D2C事業	53	80
メディカルサポート事業	△61	(※1) △24
調整額	△105	(※2) △101

(※1) のれん償却費の30百万円を同セグメントに計上

(※2) セグメント利益の調整額△101百万円は、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

展開領域拡大の進捗

血液由来加工サービス「PDF-FD※1」は、既存領域のクリニック数の増加に加え、新規領域への展開も堅調に拡大。

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

商品数の拡大

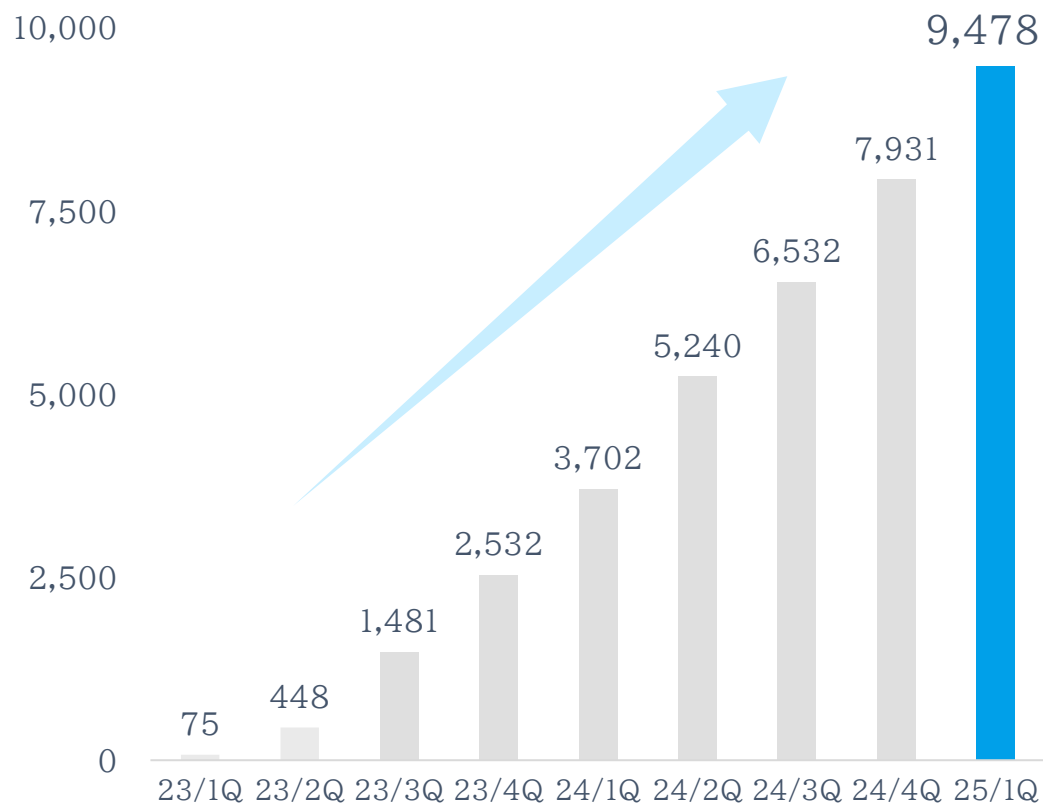
展開領域の拡大	整形外科	商品	PDF-FD	幹細胞上清液	プレミアPDF-FD	再生医療サービス		
		状況	507院 62院 UP	6院 2院 UP	近日展開予定	展開準備中		
			※P9・10参照					
	AGA	商品	PDF-FD	幹細胞上清液	プレミアPDF-FD			
状況		49院 10院 UP	13院 2院 UP	近日展開予定				
		※P11参照						
美容	商品	PDF-FD	幹細胞上清液	プレミアPDF-FD	再生医療サービス			
	状況	4院 新規	304院 20院 UP	展開準備中	展開準備中			
婦人科	商品	PDF-FD		プレミアPDF-FD				
	状況	2院 新規		展開準備中				

血液由来加工サービス「PDF-FD」 受託件数推移

第1四半期累計期間における受託件数は、9,478件。1万件の突破に向けて極めて順調に推移。

加工受託件数の推移(累計)

(単位:件)



合計9,478件

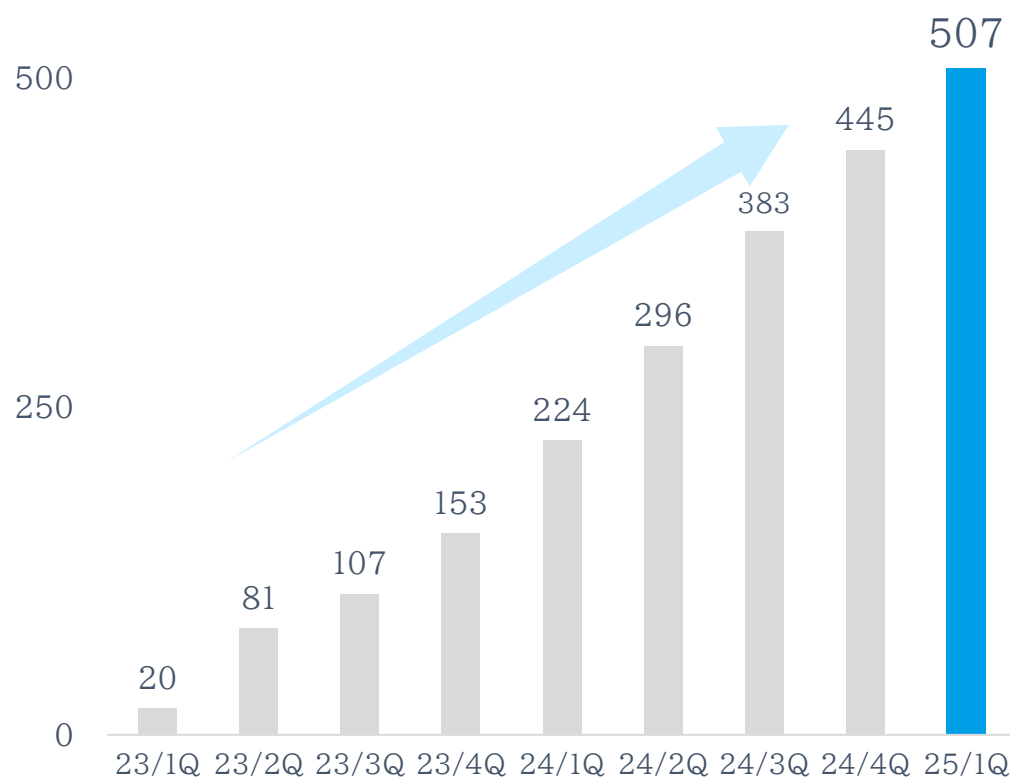
(前四半期比: +1,547件)

血液由来加工サービス「PDF-FD」 提携医院数推移

第1四半期累計期間における提携医院数累計は507院となり、順調に伸長。

— 提携医院数の推移(累計)

(単位:院)



合計507院
(前四半期比: +62件)

成長戦略の進捗
(P16参照)

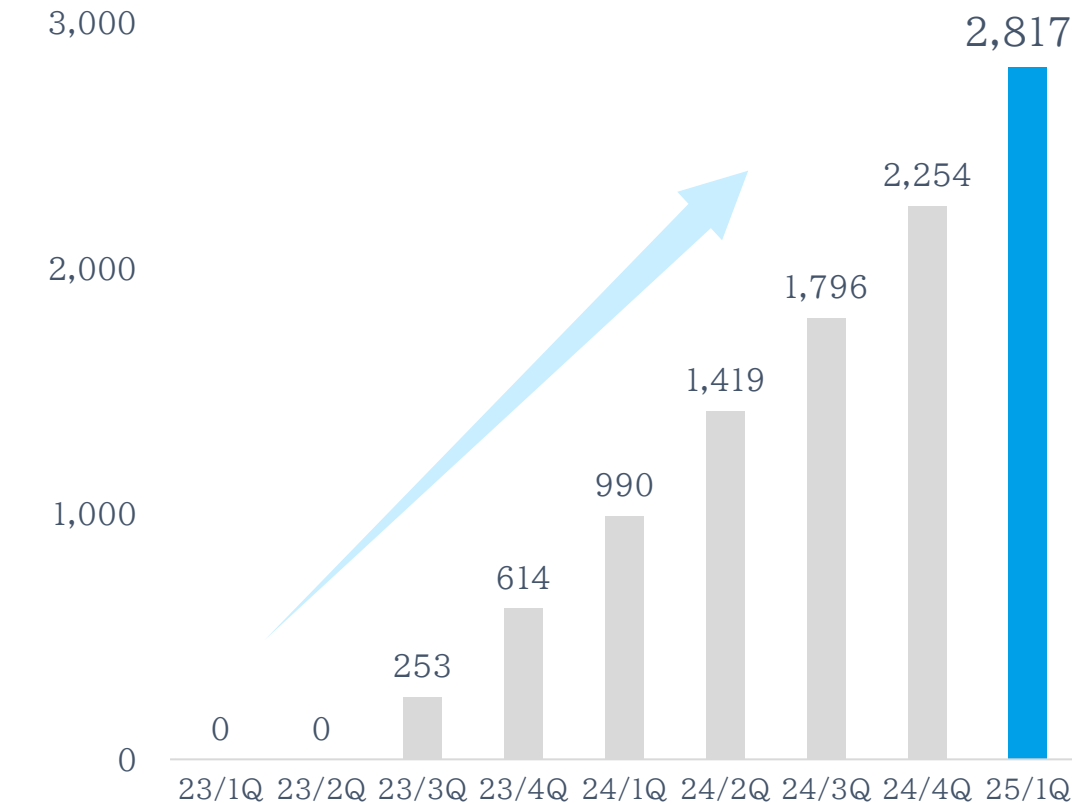
年間稼働率: 65.1%^(※)

血液由来加工サービス「PDF-FD」 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、2,817件となり、3,000件突破は確実な状況で推移。

— AGAのみ加工受託件数の推移(累計)

(単位:件)

合計 **2,817** 件

(前四半期比 : +563件)

提携医院数 : **49** 院

1 2025年9月期 第1四半期業績

2 セグメント別業績概況

3 メディカルサポート事業の
成長戦略の進捗

4 事業のトピックス

5 Appendix



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



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

成長戦略の進捗 ①新商品及び改良品の上市

製販一体となることで、製品・サービスの開発・製造・販売・データ分析の高速PDCA化が行われ、迅速な新商品・改良品の上市体制を実現。

Cell Pro Japan

① 開発

市場ニーズに応じた価値ある商品を研究開発。データ分析結果に基づいた画期的な商品開発。

② 製造

短納期・コスト最適化の製造力。最新知見を兼ねそろえた高い品質管理体制の実現。

④ データ分析

販売・購買データや現場の声を蓄積・分析し、潜在的な課題を抽出。新しい製品開発へつなげる。

③ 販売

世界中の情報および現場の声を収集し、製品・サービスを提携院・パートナー先へ展開。

新商品・
改良品の上市



Waqoo

成長戦略の進捗 ①新商品及び改良品の上市

従来の血液由来加工サービス「PDF-FD」の成分濃度を飛躍的に高めたアップグレード版の開発に成功。「プレミアムPDF-FD(仮称)」として近日中に上市予定。

課題

- 従来の血液加工サービス(PDF-FD)では重症度に相関して血液加工物の使用量が増えていた。
- 治療部位によっては注入許容量に制限があるため成分濃度増加のニーズがあった。

特長①

飛躍的な成分濃度の増加
従来技術に対して成分濃度の大幅増加に成功。
※右図参照

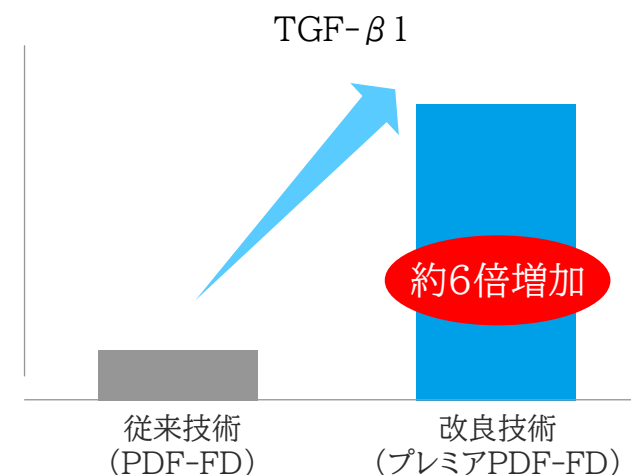
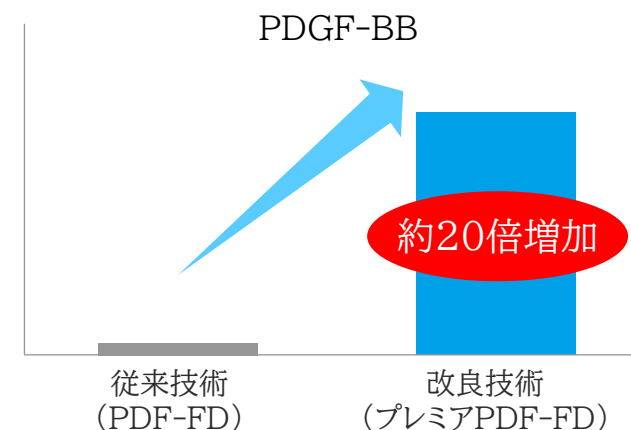
特長②

無添加加工技術
血液加工工程では一切の添加物を加えず独自技術により成分濃度を高めることに成功(特許出願準備中)。

特長③

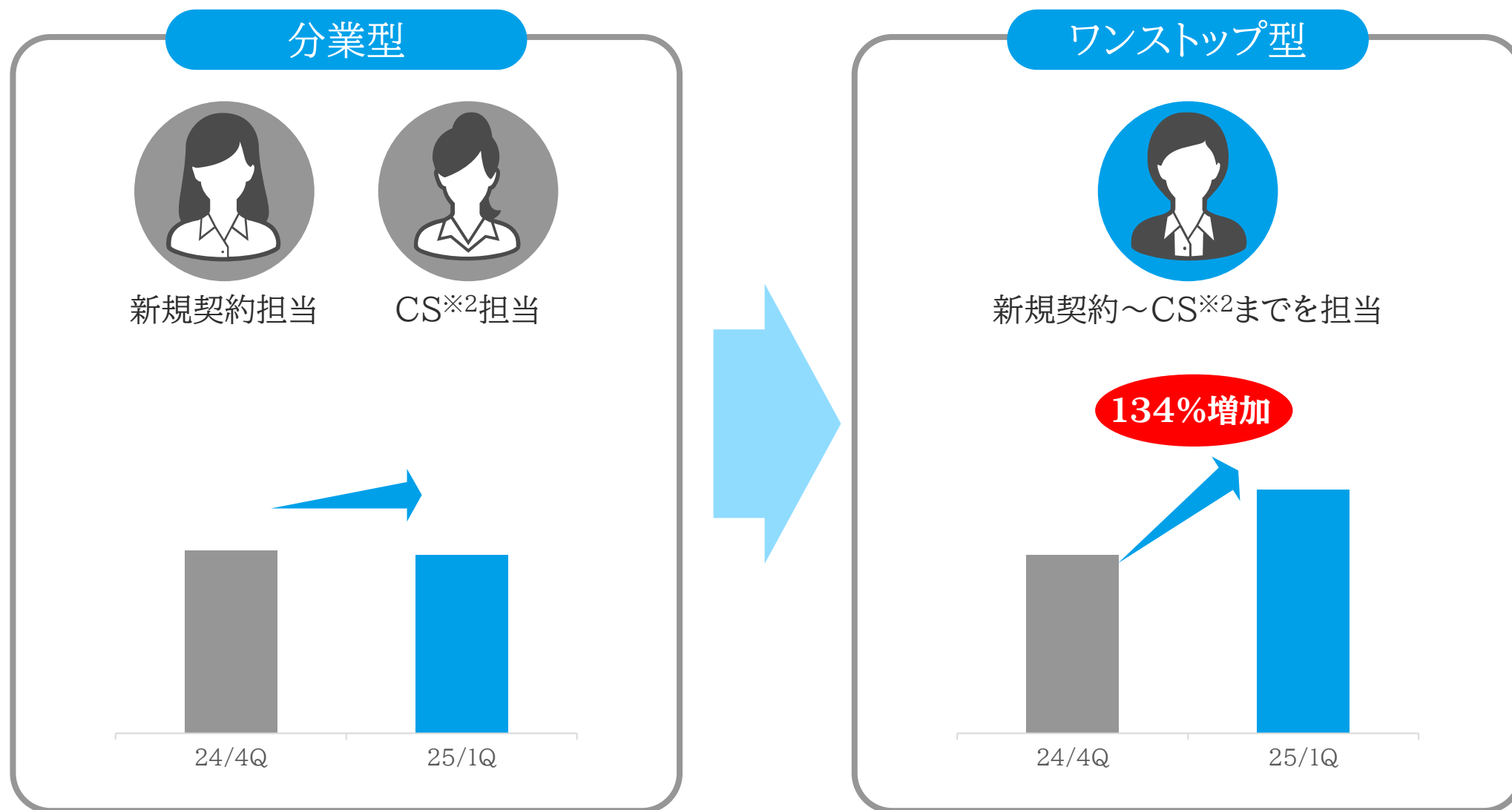
高い安全性の確保
加工工程における各種ウイルス検査等の実施により高い安全性を確保。血液本来のチカラを活用した無添加加工製法へのこだわり。

PDF-FD加工技術における含有因子量の比較



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。

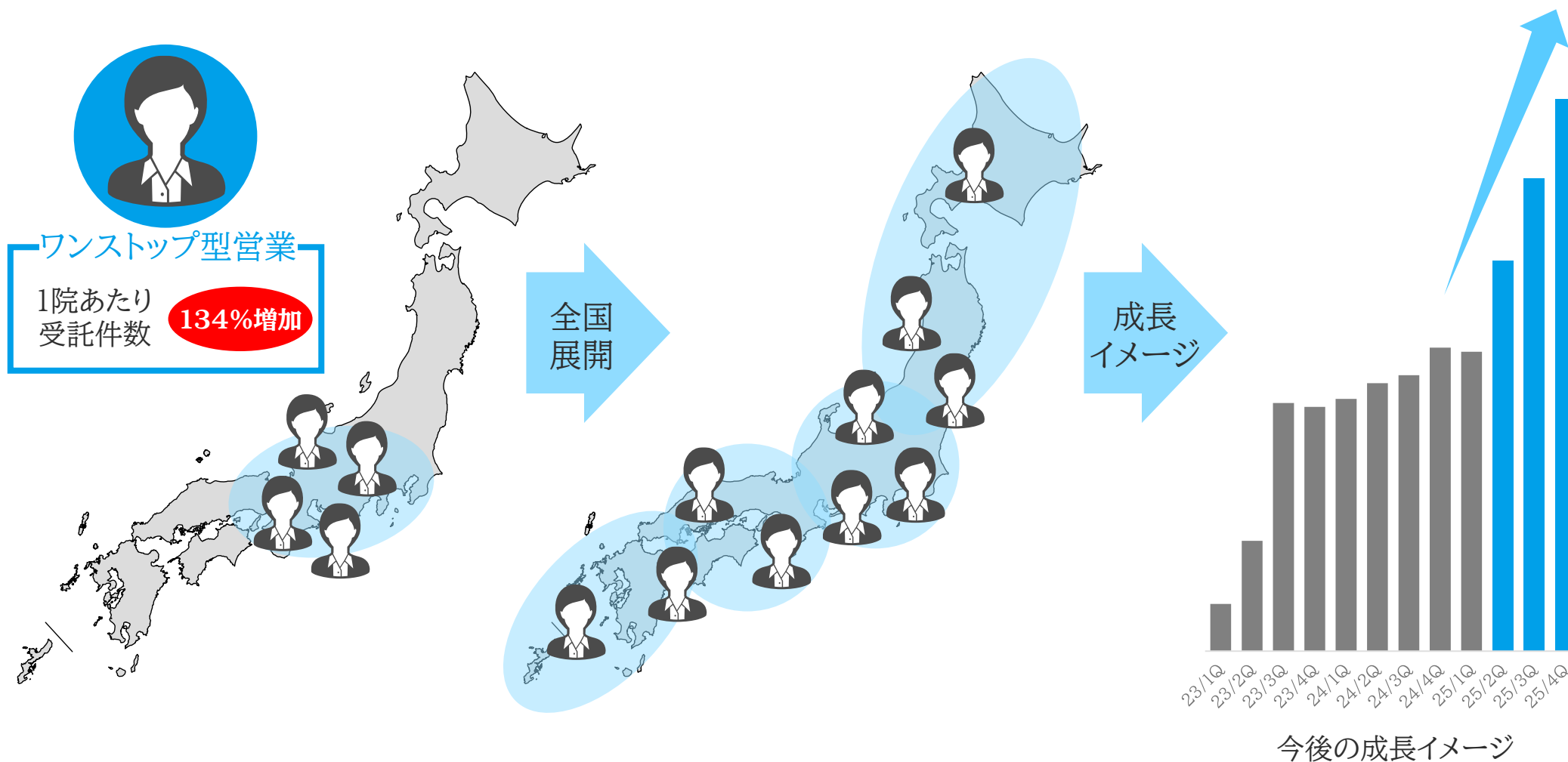


※1 CRM(Customer relationship management):顧客との関係性を管理して、顧客満足度を高め、企業の収益向上を図る経営手法のこと

※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

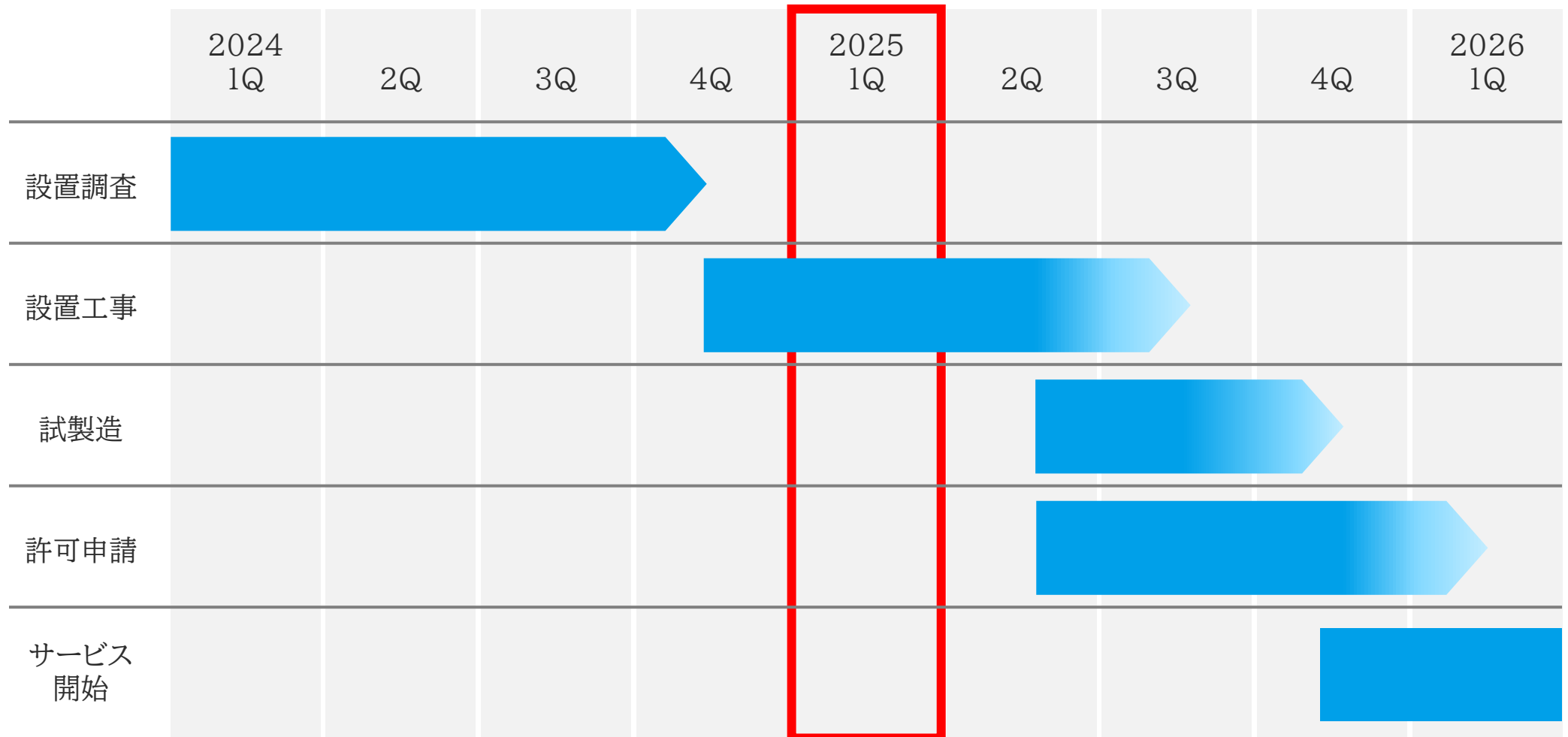
ワンストップ型営業モデルを確立し、全国展開に向けた採用強化により、加速度的な成長を目指す。



成長戦略の進捗 ③CPCの活用

2025年9月期中にCPC(細胞培養加工センター)を設置完了し、高品質な再生医療サービス等の提供開始を目指す。

再生医療サービス提供開始までのスケジュール



1 2025年9月期 第1四半期業績

2 セグメント別業績概況

3 メディカルサポート事業の
成長戦略の進捗

4 事業のトピックス

5 Appendix



2025年9月期 第1四半期トピックス①

セルプロジャパン、高濃度成長因子を抽出することのできる新技術「超音波破碎技術」の開発に成功。

2024年12月10日付 弊社プレスリリースを一部抜粋

セルプロジャパン、高濃度成長因子を抽出することのできる新技術 「超音波破碎技術」の開発に成功

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、PDF-FD (以下、血液加工物) の血液加工工程における高濃度の成長因子を抽出することのできる新技術「超音波破碎技術」の開発に成功し、特許を取得いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 特許技術の「超音波破碎技術」について

本特許の「超音波破碎技術」とは、振動エネルギーによって細胞や組織などに含まれる成長因子や生理活性物質を効率的に獲得し、濃度を高める技術です。当該技術を用いることにより、VEGF 等の組織修復をサポートする成長因子の増加が認められ、PDF-FD の品質向上が実現いたします。

なお、本特許の取得は、血液加工サービスのバリューチェーン全体(※1)における、有効性・安全性・安定性を更に裏付けるものであり、「新たな選択肢を提供する」という当社の掲げるテーマに沿って新たな一歩を踏み出したと考えております。

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		✓	
製剤化		③ 独自加工による成分濃度の向上	✓	✓	特許取得技術
品質管理		④ 独自ノウハウによる凍結乾燥化	✓	✓	
		⑤ 安全性を重視した品質管理体制の構築		✓	✓

特許査定済みの超音波技術の詳細

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		✓
製剤化	③独自加工による成分濃度の向上 特許取得	✓	✓
品質管理	④独自ノウハウによる凍結乾燥化	✓	✓
	⑤安全性を重視した品質管理体制の構築		✓ ✓

2025年9月期 第1四半期トピックス②

当社代表取締役社長の佐俣文平が所属する京都大学iPS細胞研究所の研究チームにて論文を発表。

2024年11月8日付 弊社プレスリリースを一部抜粋

当社代表取締役社長の佐俣文平が所属する京都大学 iPS 細胞研究所の研究チームにて、脳卒中や外傷性脳損傷を要因とした脳の神経障害に対する細胞移植治療の有効性を高める技術の論文を発表

当社代表取締役社長 佐俣文平は、自身が所属する京都大学 iPS 細胞研究所の研究チームにて、脳卒中や外傷性脳損傷を要因とした脳の神経障害に対する、細胞移植治療の有効性を高める技術についての論文を別紙の通りに発表しましたので、お知らせいたします。

なお、論文の詳細につきましては、以下のホームページでもご参照いただけます。

<URL>

セルプロジャパン株式会社	https://cellprojapan.com/news/
京都大学 iPS 細胞研究所	https://www.cira.kyoto-u.ac.jp/j/pressrelease/

また、本研究成果は 2024 年 9 月 28 日付 国際学術誌『Stem Cells Translational Medicine』にも掲載されております。併せてご参照ください。

以上

2025年9月期 第1四半期トピックス③

セルプロジャパン代表取締役社長 佐俣文平、一般社団法人日本再生医療学会の代議員として選出。

2024年12月13日付 弊社プレスリリースを一部抜粋

**セルプロジャパン代表取締役社長 佐俣文平、
一般社団法人日本再生医療学会の代議員として選出**

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、以下、セルプロジャパン)の代表取締役社長 佐俣文平は、このたび「一般社団法人日本再生医療学会」の代議員として選出されましたので、お知らせいたします。

「一般社団法人日本再生医療学会」につきましては、再生医療の進歩、発展及び育成を図ると共に人類の健康増進と福祉の向上に寄与することを目的として2001年に創立され、会員数5,000人を超える国内最大規模を誇ります。

これまで当学会からは、ノーベル生理学・医学賞受賞者を輩出すると共に、再生医療の実用化を進め、独自の理念に基づく宣言を行うとともに様々な政策提言も行っております。

このたび、セルプロジャパン代表取締役社長の佐俣文平につきましては、当学会内で行われた2024年度代議員選挙を経て、「第01区分：基礎（医学）」の代議員の一人として選出されました。

今後、当学会の代議員として社会における再生医療の在り方について理解を深めると共に、研究開発と社会還元を意識した活動に取り組んでまいります。

※一般社団法人日本再生医療学会 2024年度代議員一覧：

<https://www.jsrm.jp/whoware/councilors/>

1 2025年9月期 第1四半期業績

2 セグメント別業績概況

3 メディカルサポート事業の
成長戦略の進捗

4 事業のトピックス

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 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

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)

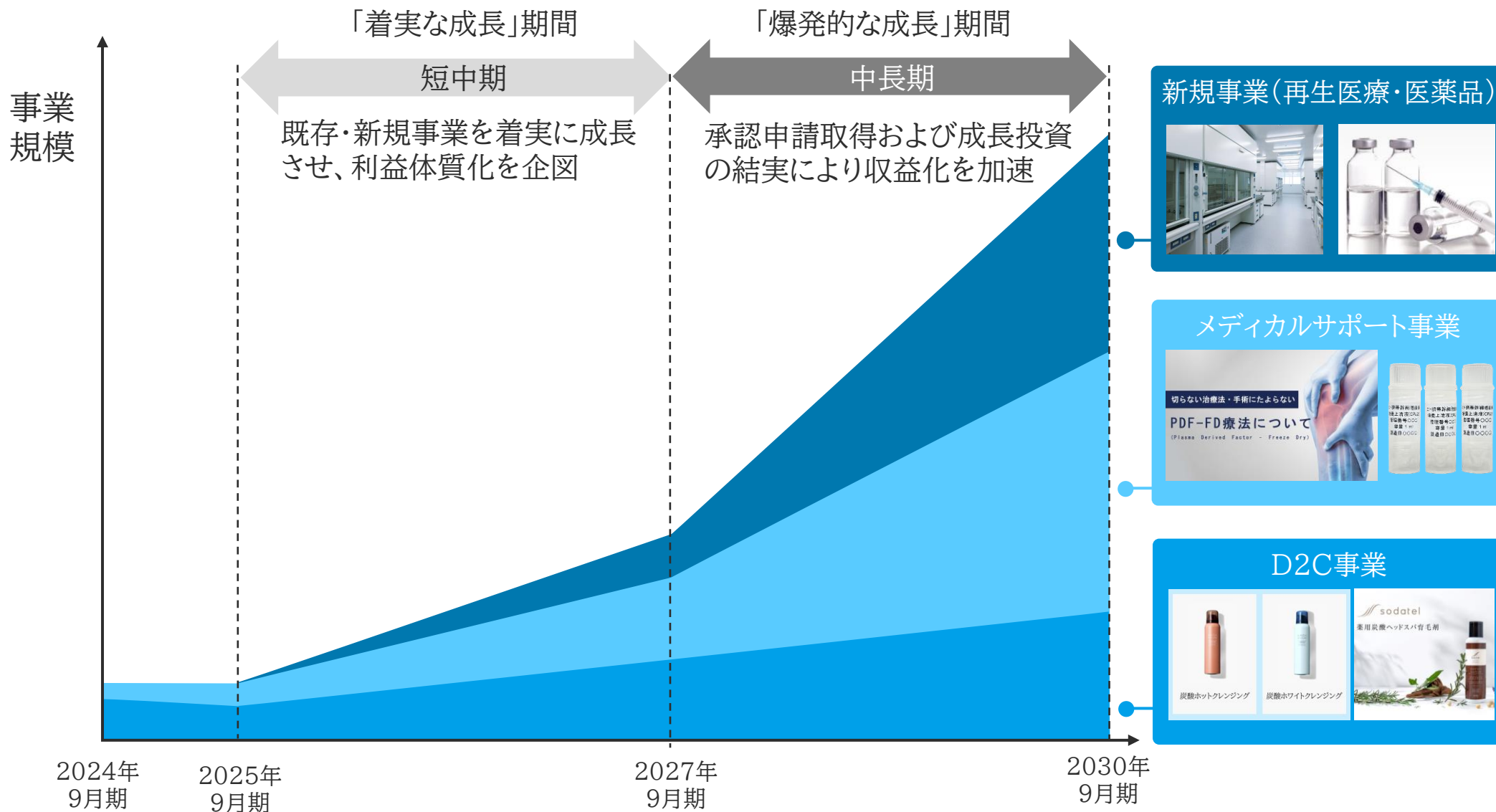
自国の未来に希望を創る

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

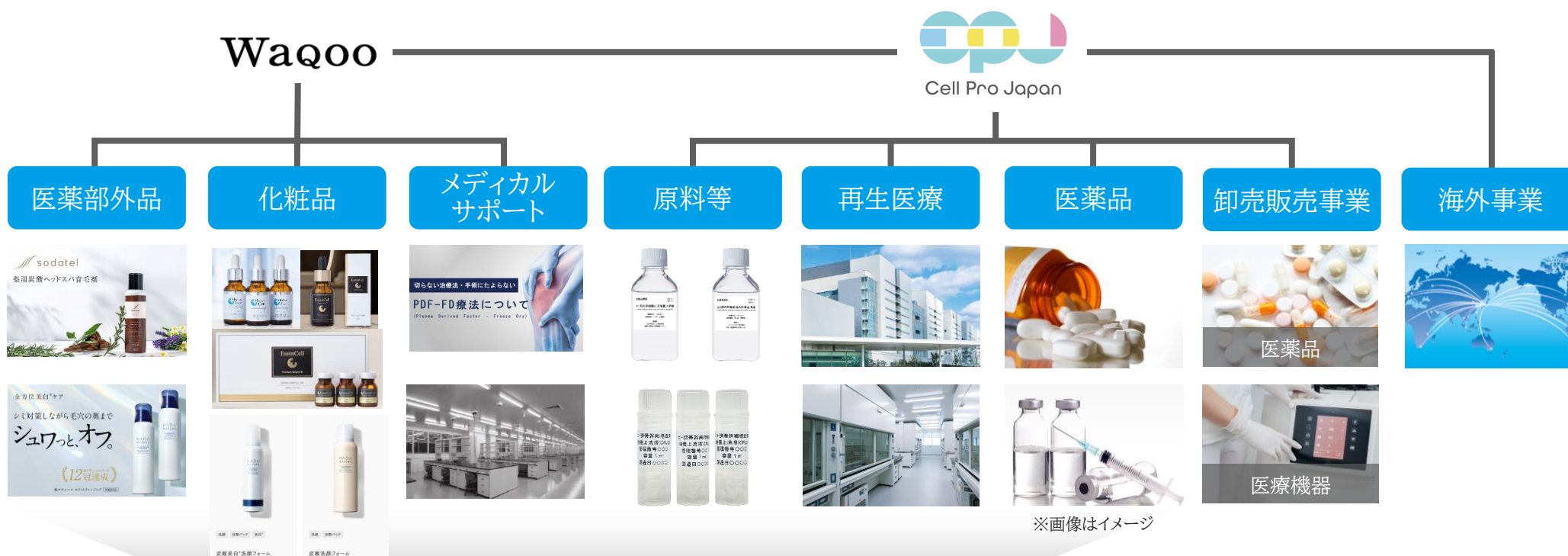
中長期の成長イメージ

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

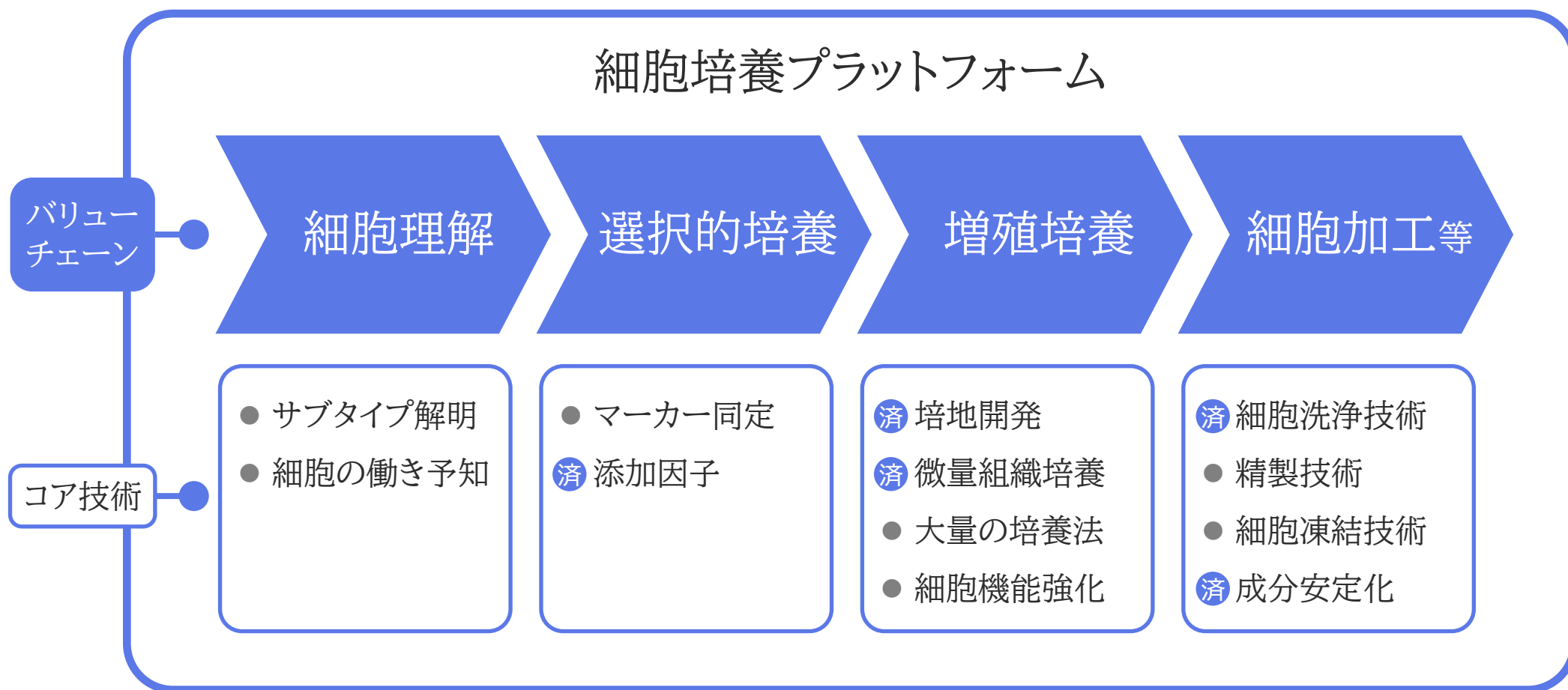
④食品等

- 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

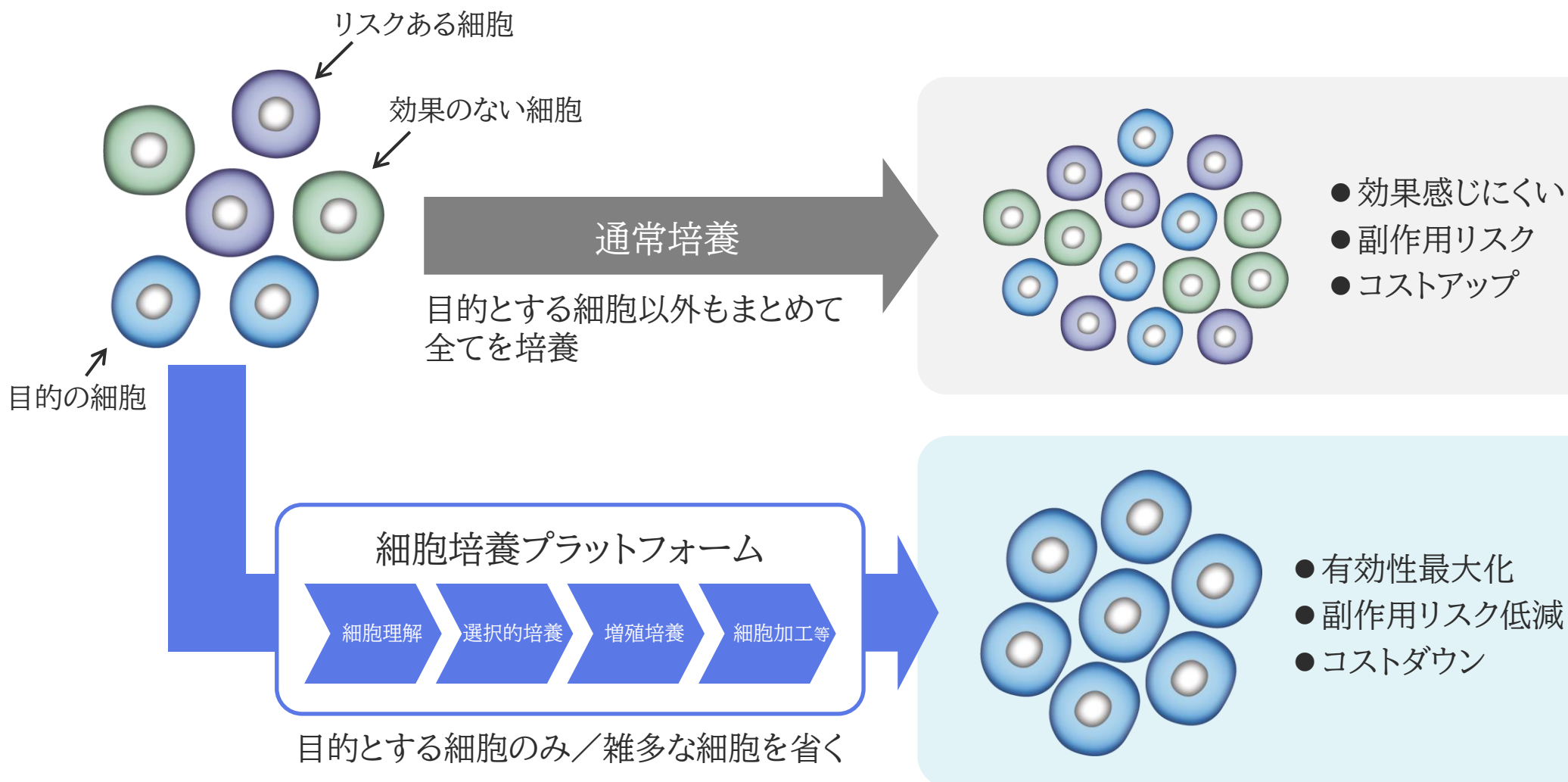
細胞培養の工程をバリューチェーンに見立て、各工程を支えるコア技術を開発・取得し、それらの集合体を「細胞培養プラットフォーム」と定義する。その活用により、効果の高い細胞のみを培養することで、効率的な細胞培養が可能となる。



済 は、既に取得した技術

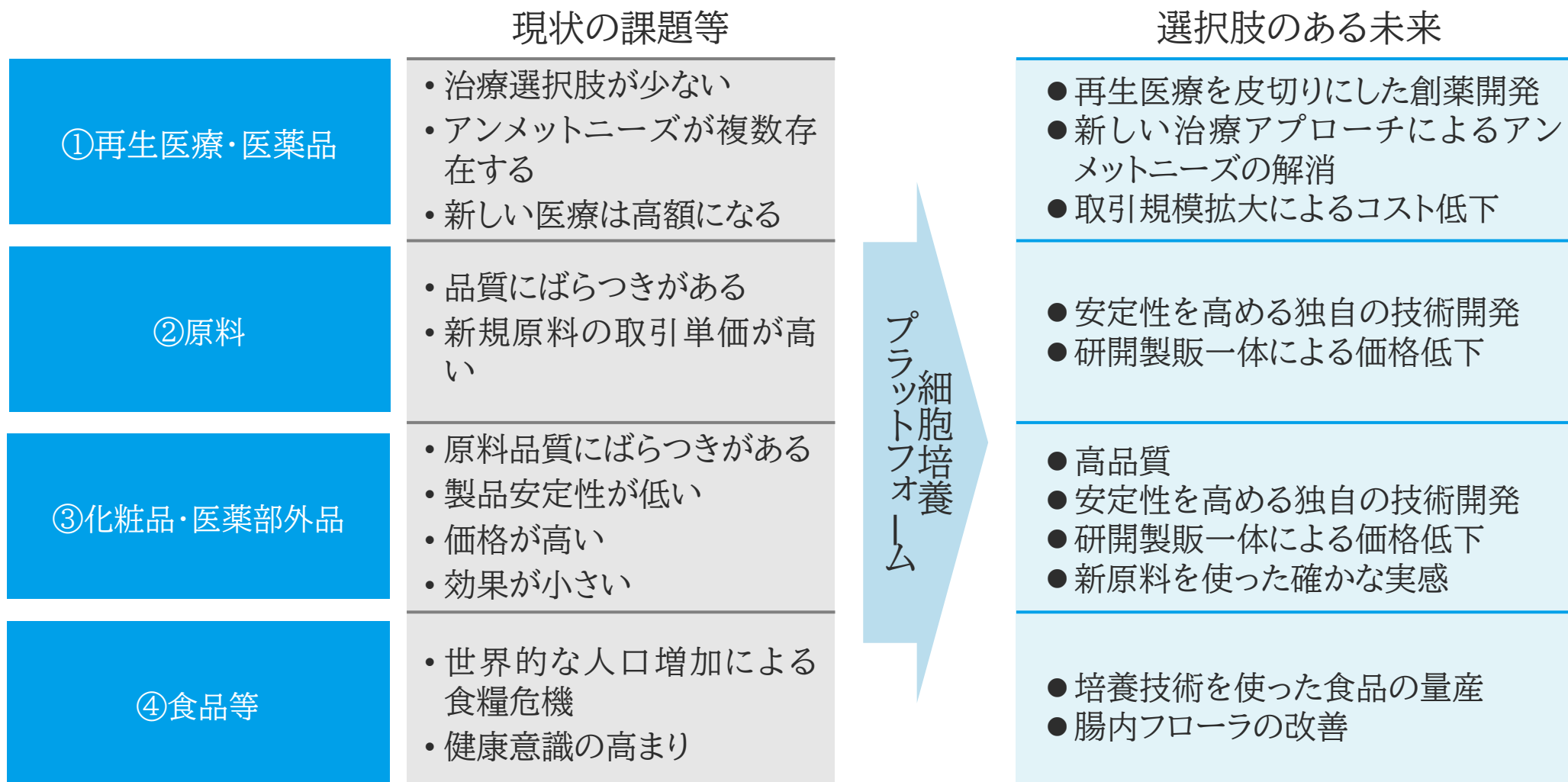
細胞培養プラットフォームの目的

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。



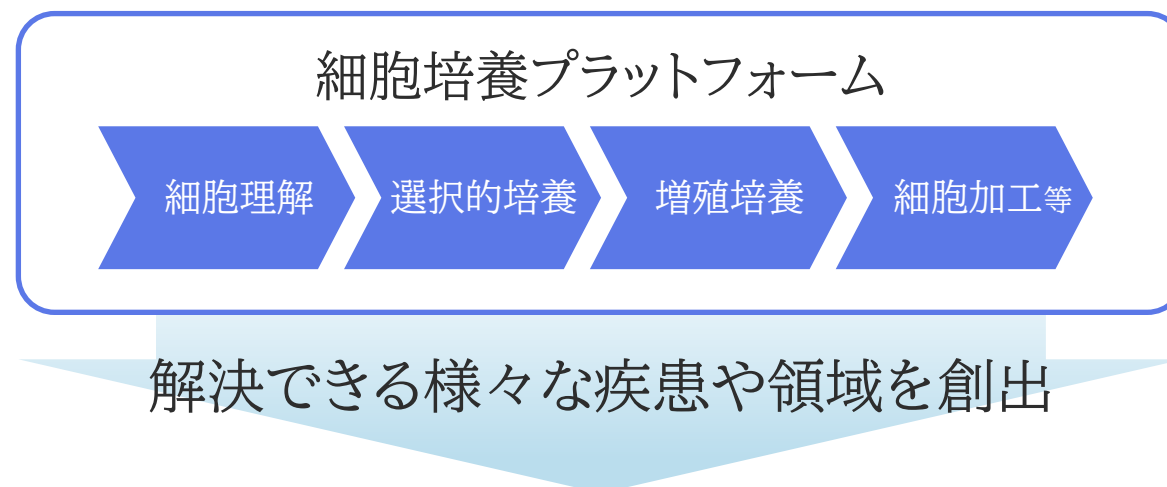
細胞培養プラットフォームが創出する新たな選択肢

「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。



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

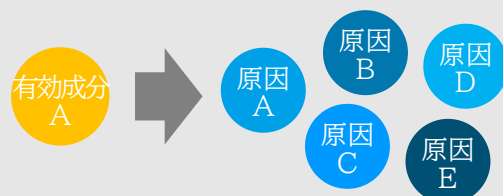
有効な治療法が存在しない「認知症」に対して、「多対多」の新しい治療アプローチによる創薬開発を行う。※京都大学iPS細胞研究所との共同研究(P.16参照)



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。

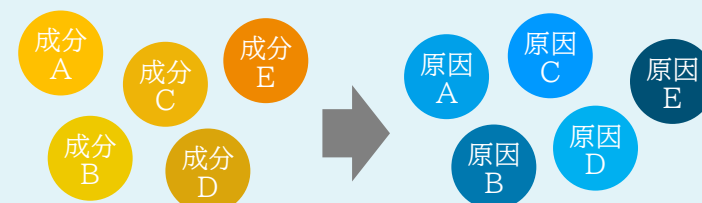


1 対 多 の治療方法には限界がある
(薬) (原因)

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。



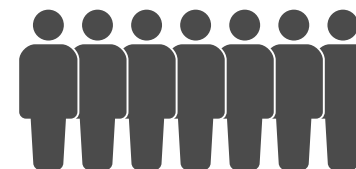
多 対 多 は新しい治療アプローチ
(上清液) (原因)

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
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)

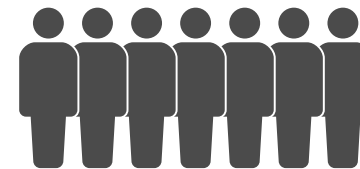
インスリンは膵臓から分泌されるホルモンの一種で、その中のβ細胞から分泌されます。食後に血糖値が上昇するとインスリンが分泌され、細胞の受容体に結合すると、細胞は血液中のブドウ糖を取り込み、エネルギー源として利用します。

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)

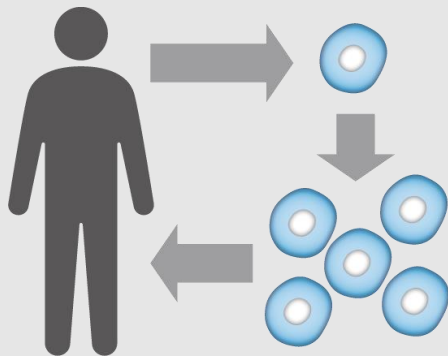
「爆発的な成長」期間 戦略要点

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)



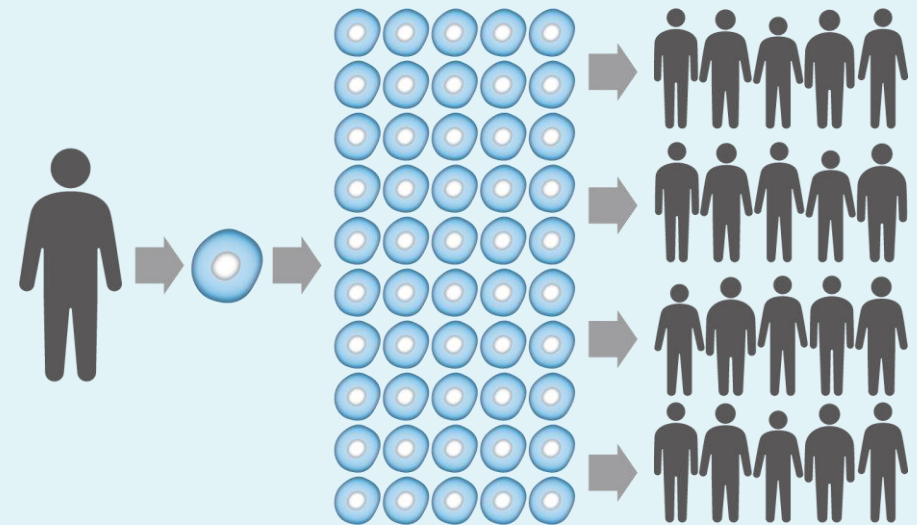
- オーダーメイドのため量産しづらい
- 自費診療のため負担は全額(コスト高)

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)

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1月29日時点

日本・海外**246**院

2142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。



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。

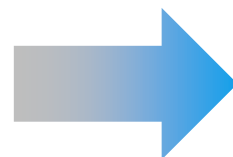
事業セグメント	顧客	提供する製品・サービス	特許出願状況 (出願年)	提供開始時期	
短中期 収益化 事業	① 原料販売事業	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関 美容サロン 化粧品メーカー 	<ul style="list-style-type: none"> 脂肪/臍帯/羊膜由来幹細胞の培養上清液を製造し凍結・凍結乾燥して販売 	出願済み3件 (2022年以降)	上市済
	② 化粧品事業	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関 美容サロン 化粧品メーカー 	<ul style="list-style-type: 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。

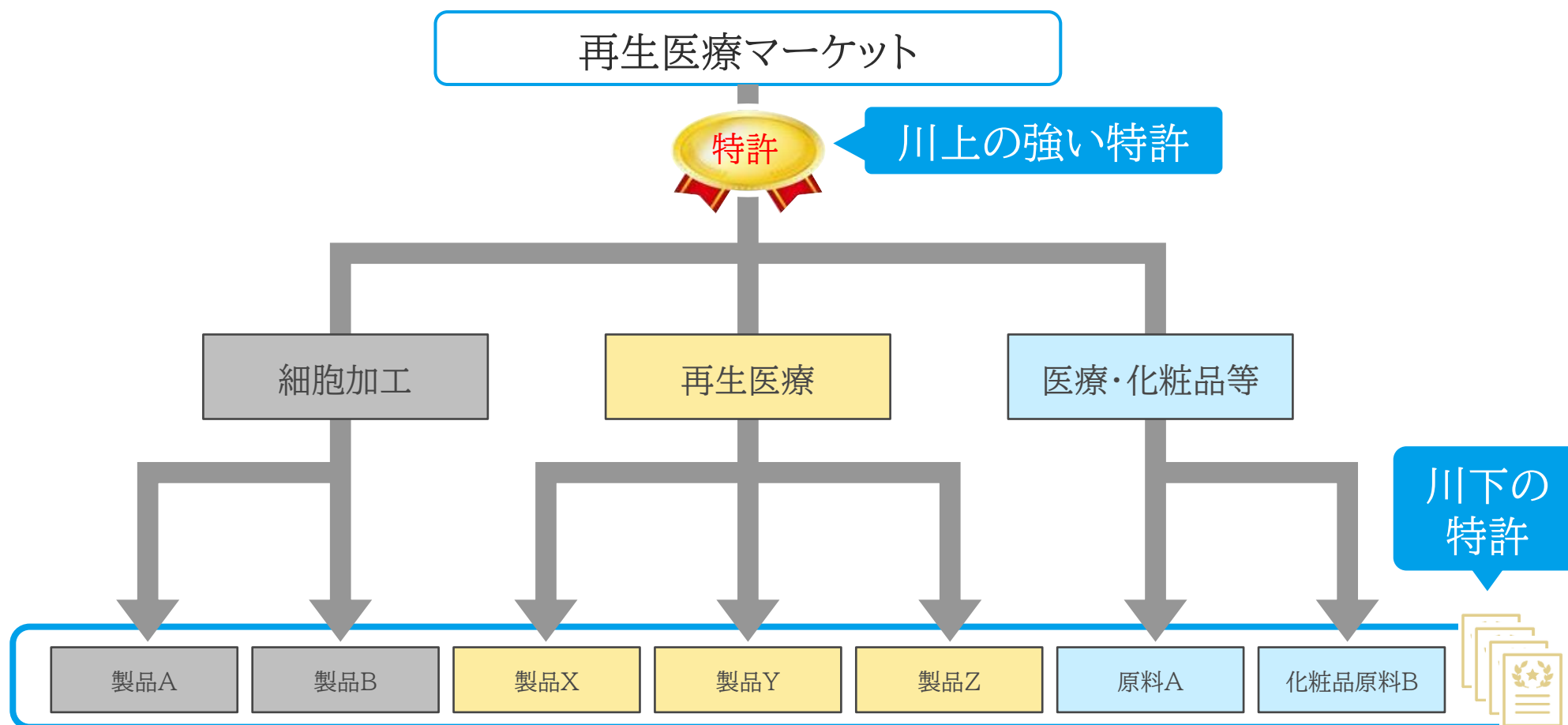
(※)社会課題を解決して私たちの生活や社会に大きなインパクトを与える科学的な発見や革新的な技術の事。

	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

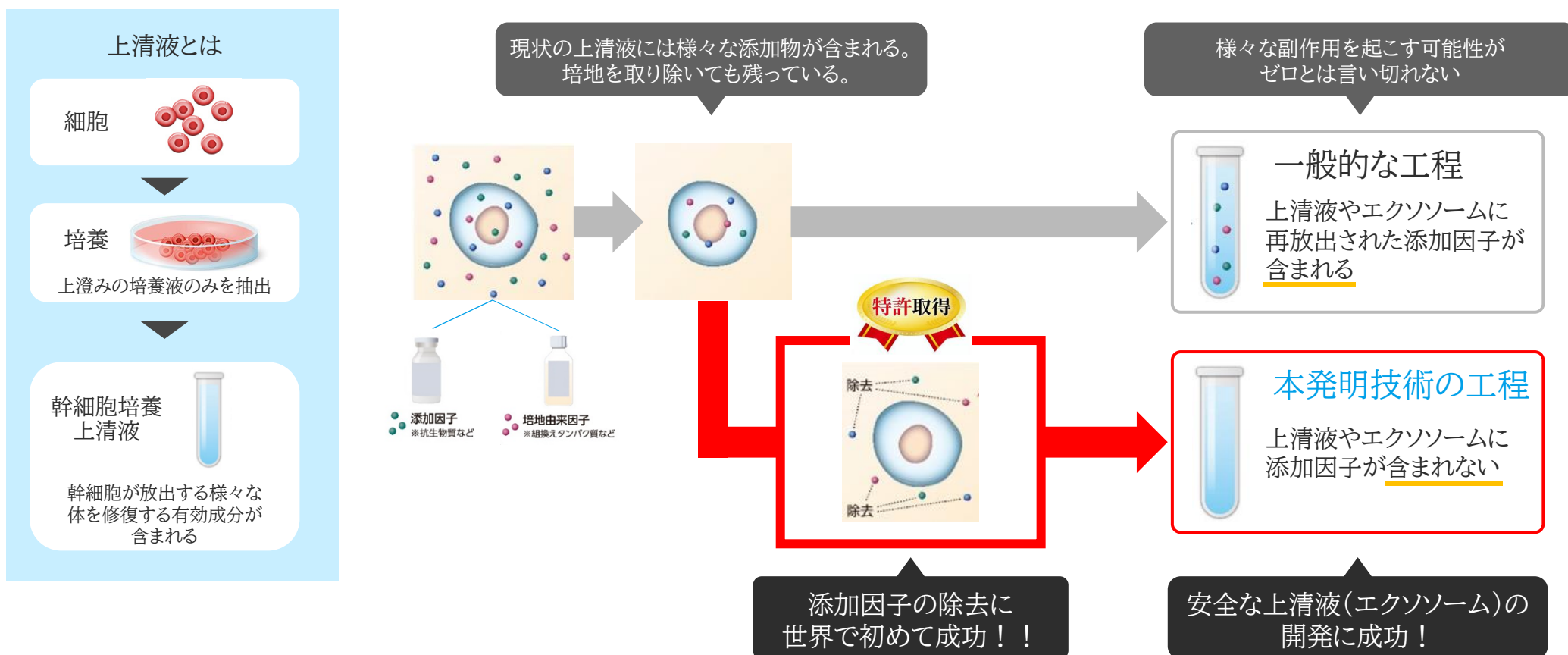


※:複数のサービス提供に共通となる、コア技術に関する優位性をもたらす特許の事。

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等の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

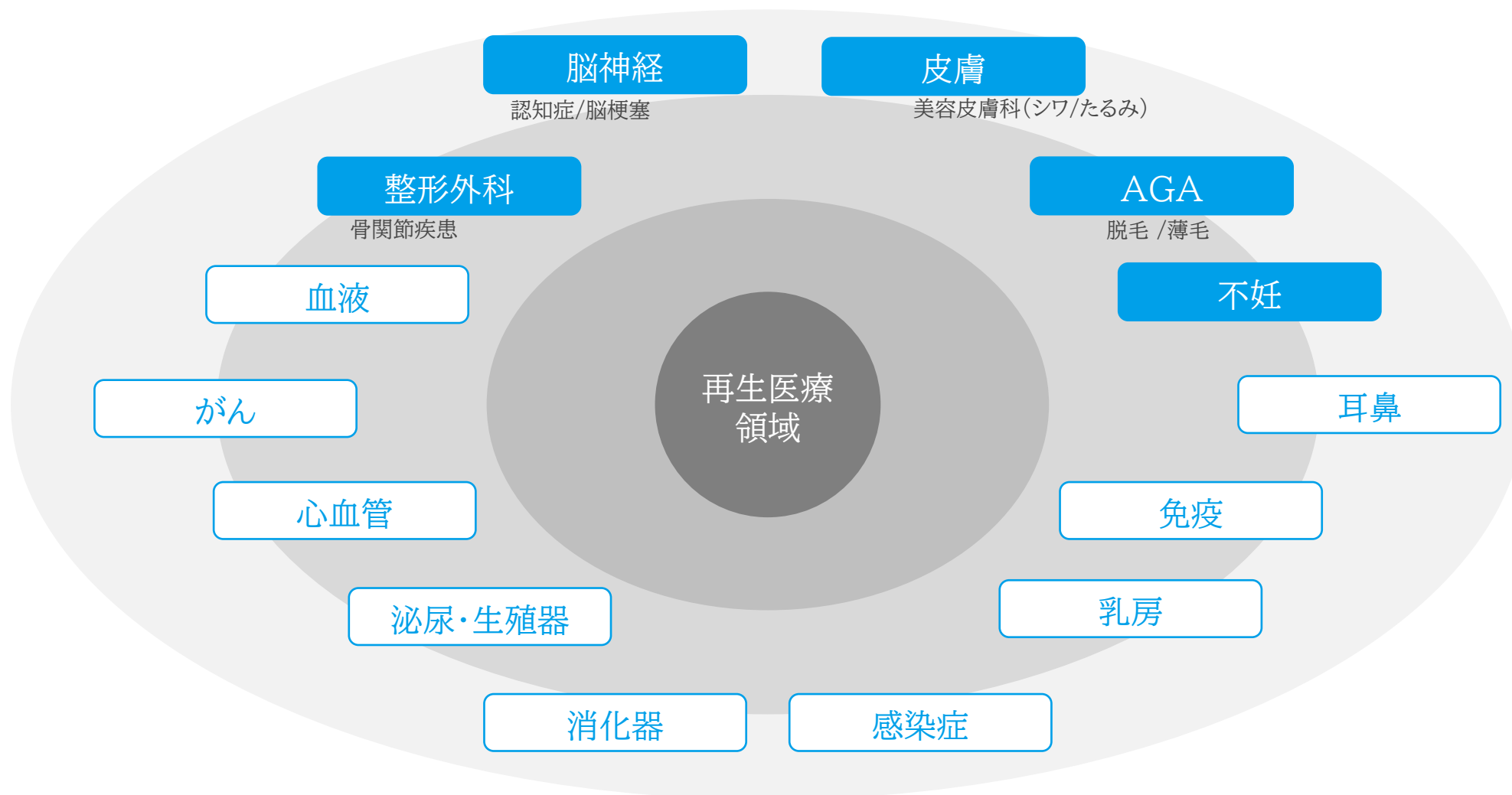
上清液のバリューチェーン全体で技術の強み及び独自のノウハウを保有。
 ブランディングに寄与する技術は特許化を図ることで重層的な技術の強みを構築。



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

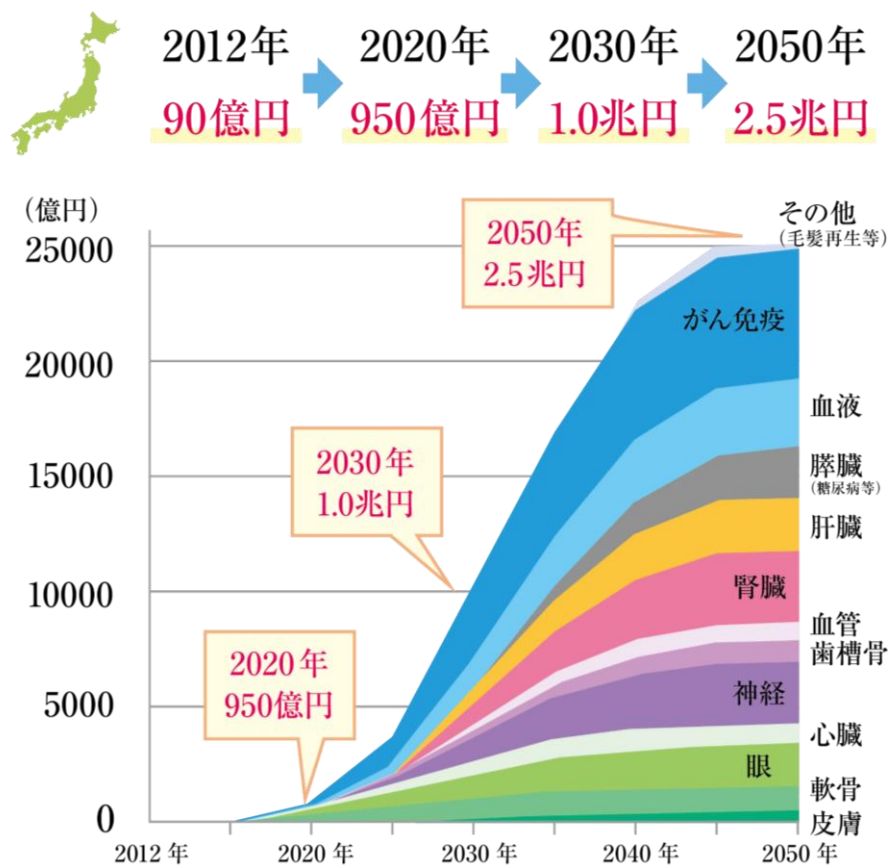
既に施術を行っている領域(整形外科・AGA・皮膚等)の療法について、全国の各クリニックに対し、順次、導入支援を推進。



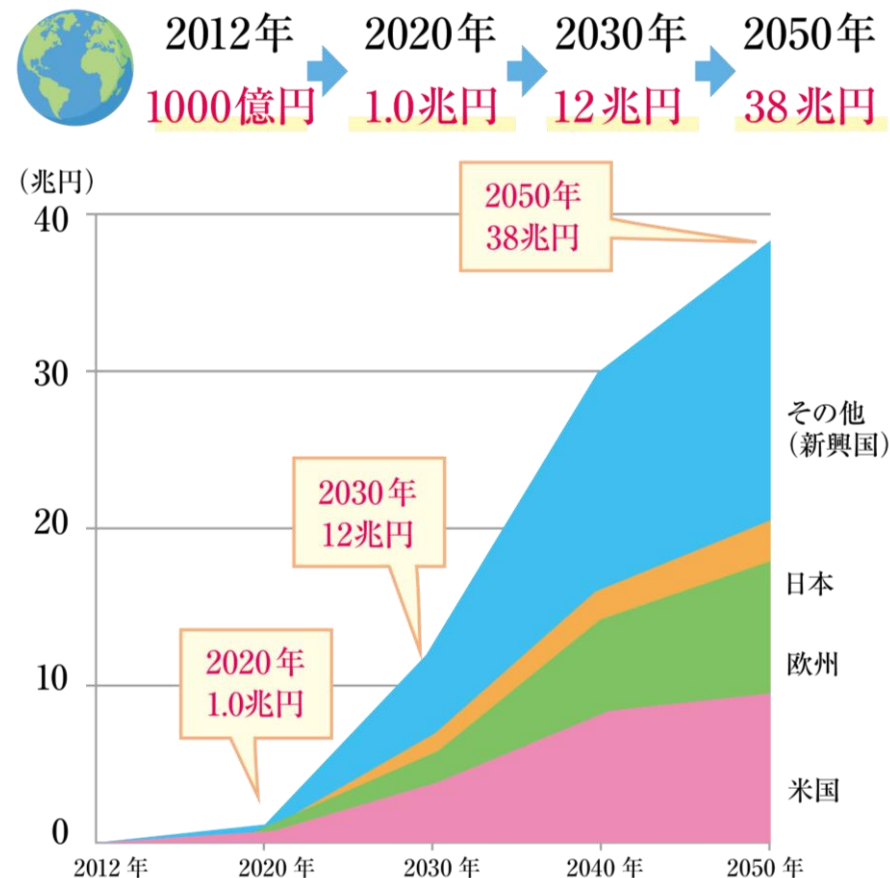
成長戦略(再生医療領域の市場規模)

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)

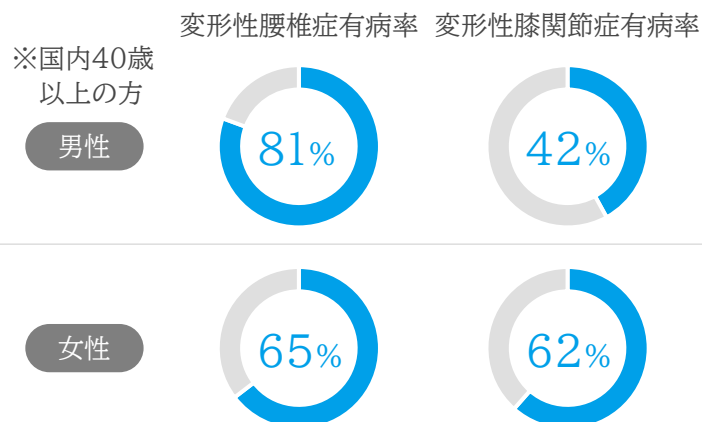


骨関節疾患領域市場

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」

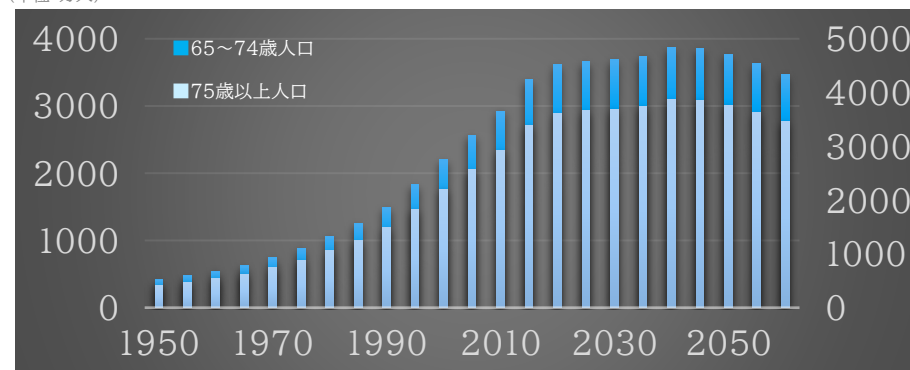
日本の骨関節疾患推定患者数

	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

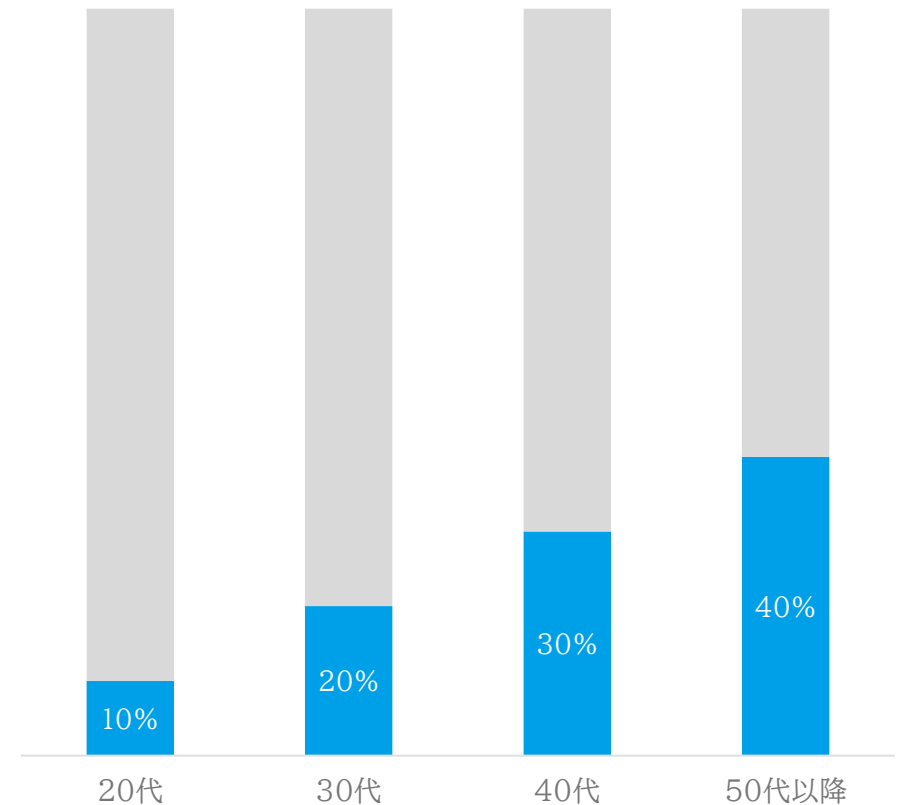
外科治療

- ・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

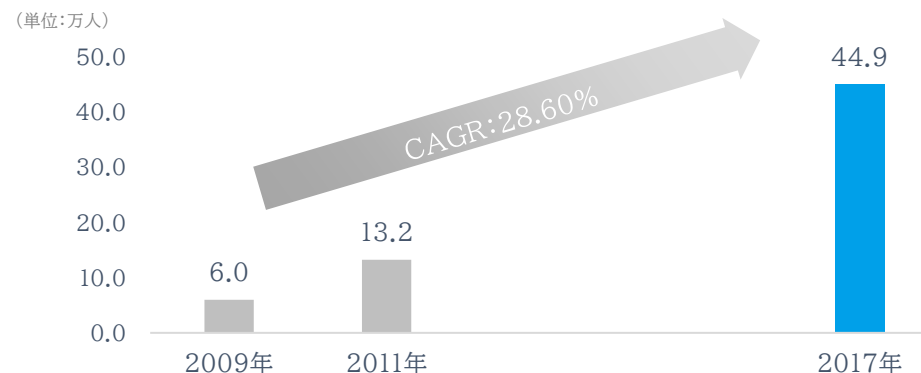
※右グラフの2017年データを合計して算出

— ヒアルロン酸・ボトックスの課題

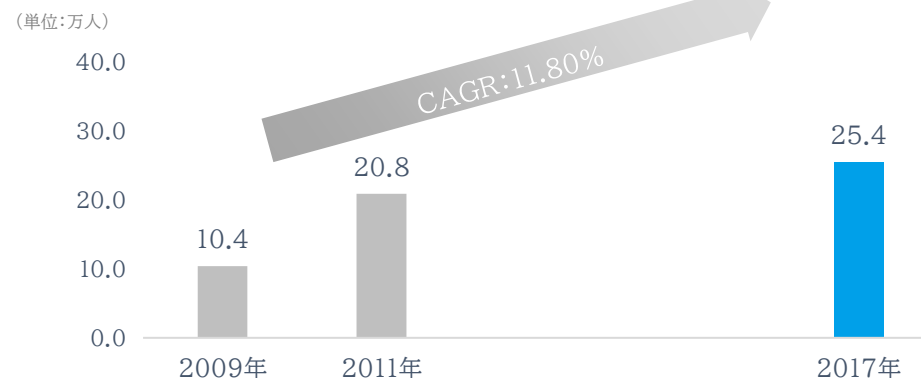
- ・定着しづらい(1年)
- ・左右非対称となる
- ・膨らみすぎる
- ・皮膚が突っ張る
- ・不自然な表情となる
- ・肌に異物感が生じる

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)

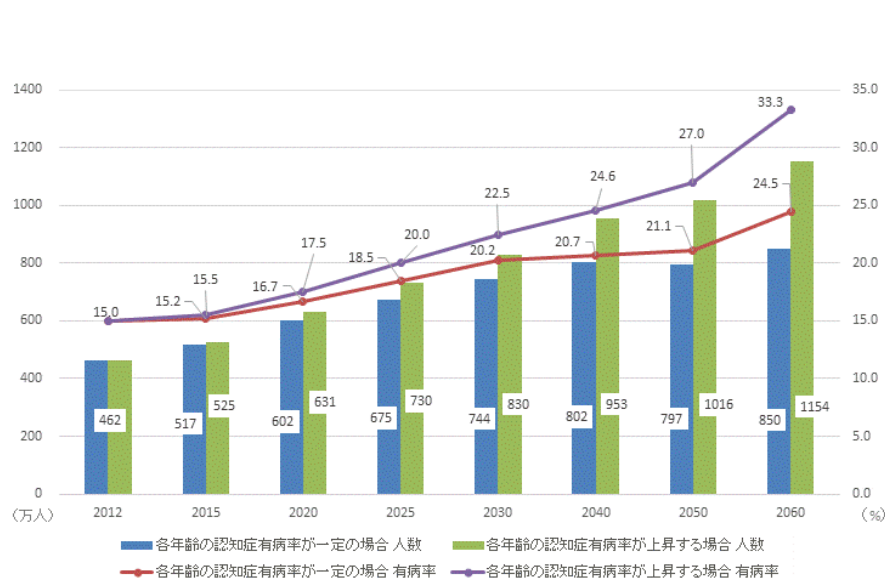
脳神経疾患領域市場(認知症・脳梗塞)

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

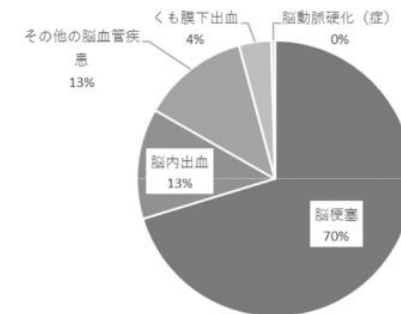
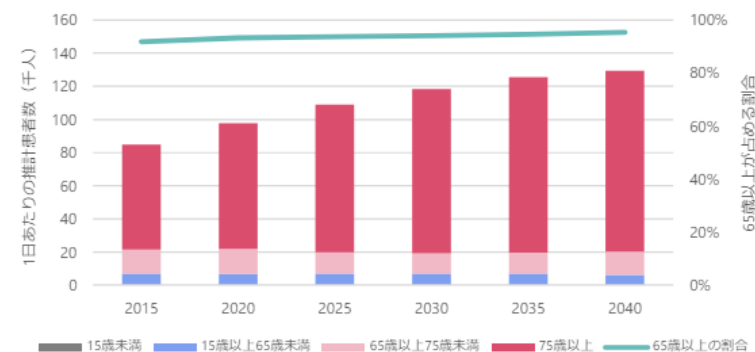


出展元:内閣府「平成29年度版高齢社会白書」より

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。