



株式会社Waqoo

# 決算補足説明資料

2026年9月期【第2四半期 連結】

2026年5月14日



Waqoo

証券コード 4937

# 変革期を越えて、成長する企業へ。



株式会社Waqoo  
代表取締役社長 佐俣 文平

ステークホルダーの皆様には、日頃よりご支援を賜り御礼申し上げます。

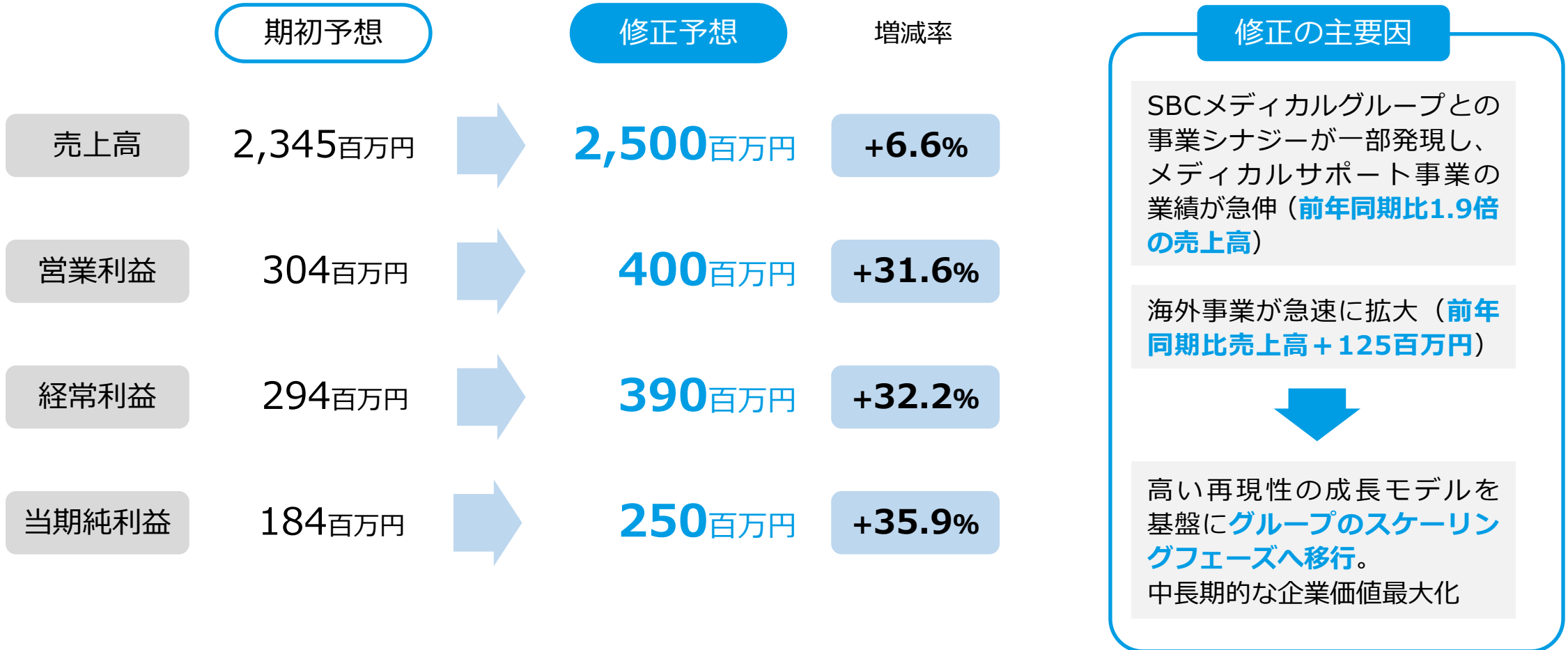
当社グループは「D2Cからメディカルサポートへ」戦略を転換しました。そして2026年9月期中間期、売上成長と収益構造の転換を両立し、“**収益企業**”への進化を実現しました。この変化は一過性ではありません。

- 2023年12月** : 佐俣の代表就任。Waqooグループ変革の始動
- 2024年** : メディカルサポートという新たな事業軸の確立
- 2025年** : メディカルサポート事業を中核とした収益構造の転換
- 2026年** : 成長性と収益性を高次元で両立するフェーズへ突入

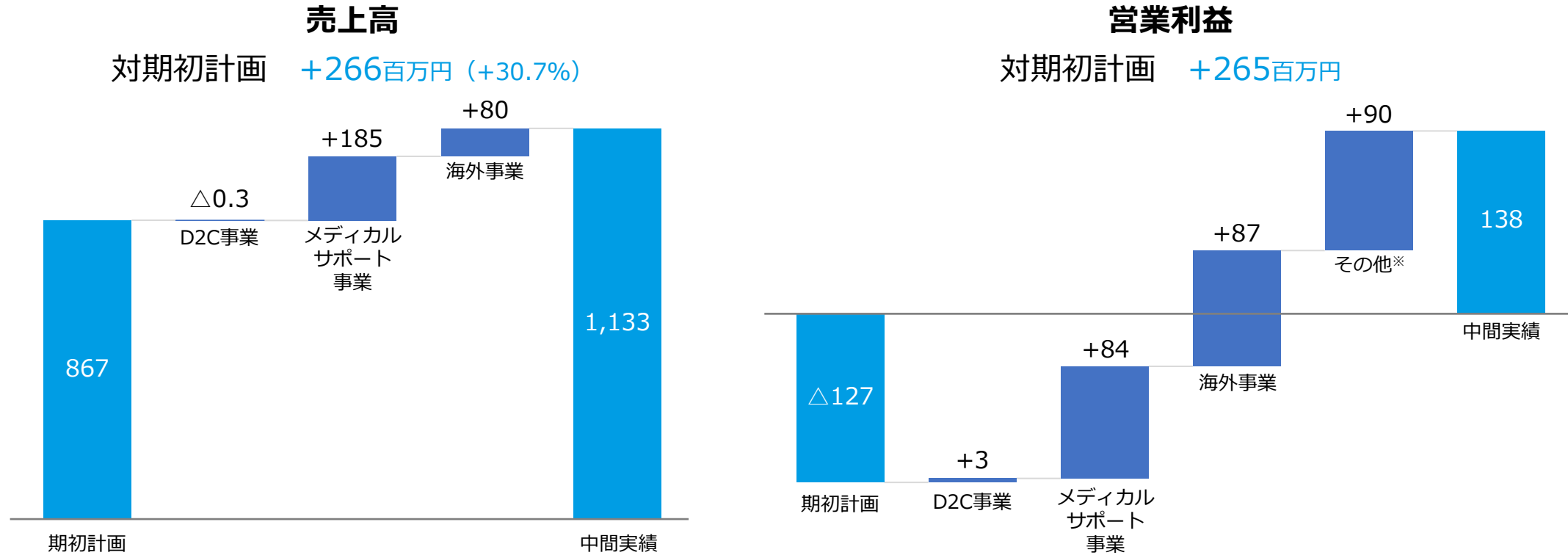
今後当社グループはこれまで以上に事業成長に加え資本効率を重視し、「**マーケットから評価される企業**」たるべくより速く、より力強く成長してまいります。

今後の当社グループに、ぜひご期待ください。

- 中間決算時点で期初予想を上回る業績進捗となったことから、**通期業績予想を上方修正**。



- 売上高は、メディカルサポート事業、海外事業（その他）がけん引し期初計画比+30.7%。
- 営業利益は、好調な事業進捗とコストコントロールの結果、期初計画比+265百万円。



**D2C事業**

AIロボット導入などの活用により、固定費削減および収益性が向上。

**メディカルサポート事業**

血液由来加工サービスと原料販売事業がけん引

**海外事業**

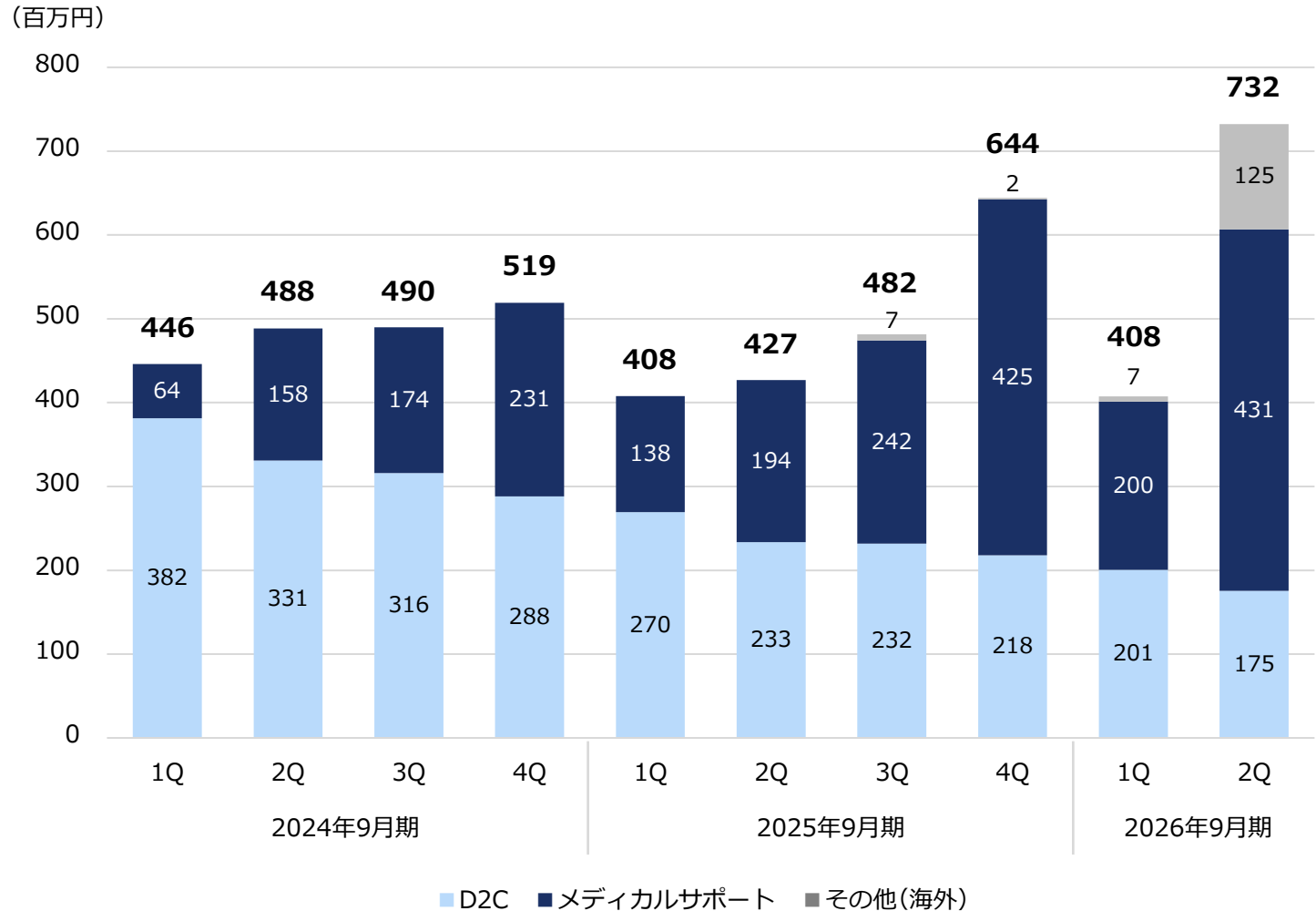
海外の先進的な製品・技術の紹介および導入を推進

**その他**

成長性と収益性の両立を目的にコストコントロールを継続

※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

● 事業別四半期売上高推移



業績の変遷

『D2Cからメディカルサポートへ』事業ポートフォリオを構造転換

D2C事業を「キャッシュ創出機能」として再定義



海外の先進的な製品・技術の紹介および導入を推進。  
プラットフォーム型の収益モデルへの進化。

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します。

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<sup>ヒト</sup> = 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**

# Waqooは、D2Cからメディカルサポートへ

私たちは『再生医療技術』を用いて、『ヘルスケア領域』の課題解決を目指します。



## 安全性

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



## 効果効能

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



## 革新技術

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追及

# AGENDA

- P. 8** Executive Summary
- P. 11** 1. 2026年9月期 第2四半期業績ハイライト
- P. 19** 2. 主要KPIの推移 ～独自の成長サイクルへ～
- P. 25** 3. 成長ドライバー
- P. 29** 4. 通期業績予想について
- P. 31** Appendix

## Executive Summary

1. 2026年9月期 第2四半期業績ハイライト
2. 主要KPIの推移 ～独自の成長サイクルへ～
3. 成長ドライバー
4. 通期業績予想について

## Appendix



- 事業ポートフォリオの構造転換を成長機会と捉えた戦略的取り組みを推進し、増収増益傾向を継続。

## 売上高

1,133百万円

前年同期比 +35.8%

## 営業利益

138百万円

前年同期比 +190百万円

前年同期実績 △52百万円

## EBITDA

207百万円

前年同期比 +191百万円

前年同期実績 +15百万円

## 中間純利益※

136百万円

前年同期比 +195百万円

前年同期実績 △59百万円

※親会社株主に帰属する四半期純利益

## 主な取り組み等

## グループ施策外観

- メディカルサポート事業では、新規提携数の拡大に加え、**既存提携先の稼働率向上を重視した施策**を徹底。SBCメディカルグループとの事業シナジー進捗。
- D2C事業においては、事業環境の変化を踏まえ、「**キャッシュ創出機能**」として**事業部門を再定義**し、投資効率を重視した運営へ転換。

## 【2026年9期 第2四半期における戦略実施の成果】

メディカルサポート事業の伸長、SBCメディカルグループとのシナジー効果が奏功し大幅増収増益。

(単位：百万円)	2025年9月期 2Q実績	2026年9月期 2Q		
		実績	増減額	増減率
売上高	834	<b>1,133</b>	298	35.8%
メディカルサポート事業部	331	<b>631</b>	300	90.4%
D2C事業部	502	<b>376</b>	△126	△25.2%
その他	—	<b>125</b>	125	-
売上総利益	657	<b>833</b>	176	26.7%
売上総利益率	78.7%	<b>73.6%</b>	△5.1pt	-
販管費	709	<b>695</b>	△14	△2.0%
営業利益	△52	<b>138</b>	190	-
営業利益率	-	<b>12.2%</b>	-	-
経常利益	△54	<b>134</b>	189	-
中間純利益	△59	<b>136</b>	195	-
EBITDA	15	<b>207</b>	191	-
EBITDAマージン	1.8%	<b>18.3%</b>	+16.5pt	-
<b>ROE</b>	-	<b>6.3%</b>	-	-

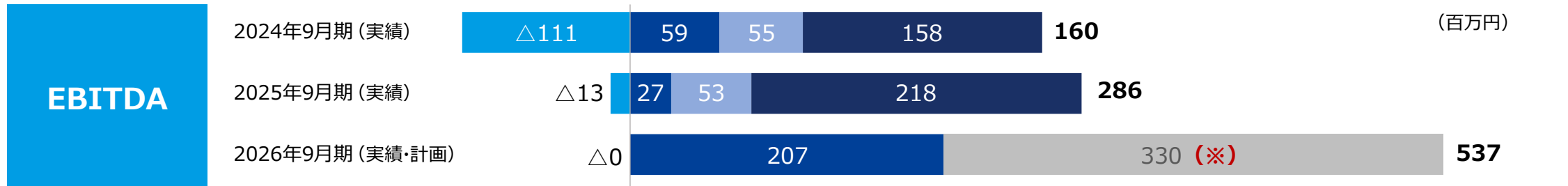
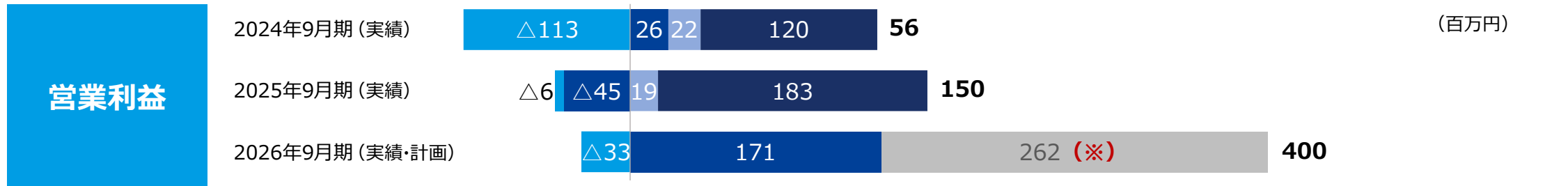
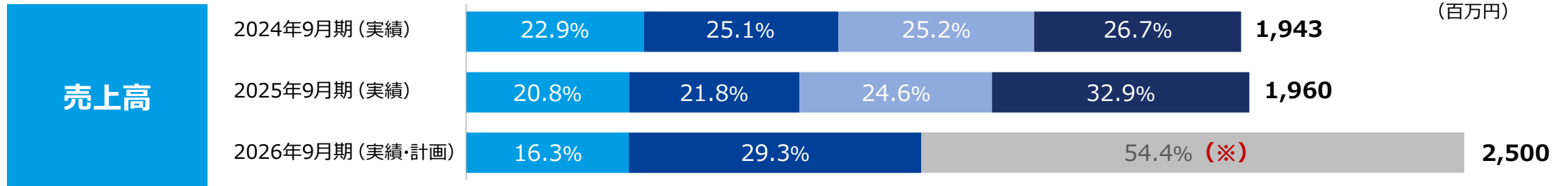
## Executive Summary

1. **2026年9月期 第2四半期業績ハイライト**
2. 主要KPIの推移 ～独自の成長サイクルへ～
3. 成長ドライバー
4. 通期業績予想について

## Appendix



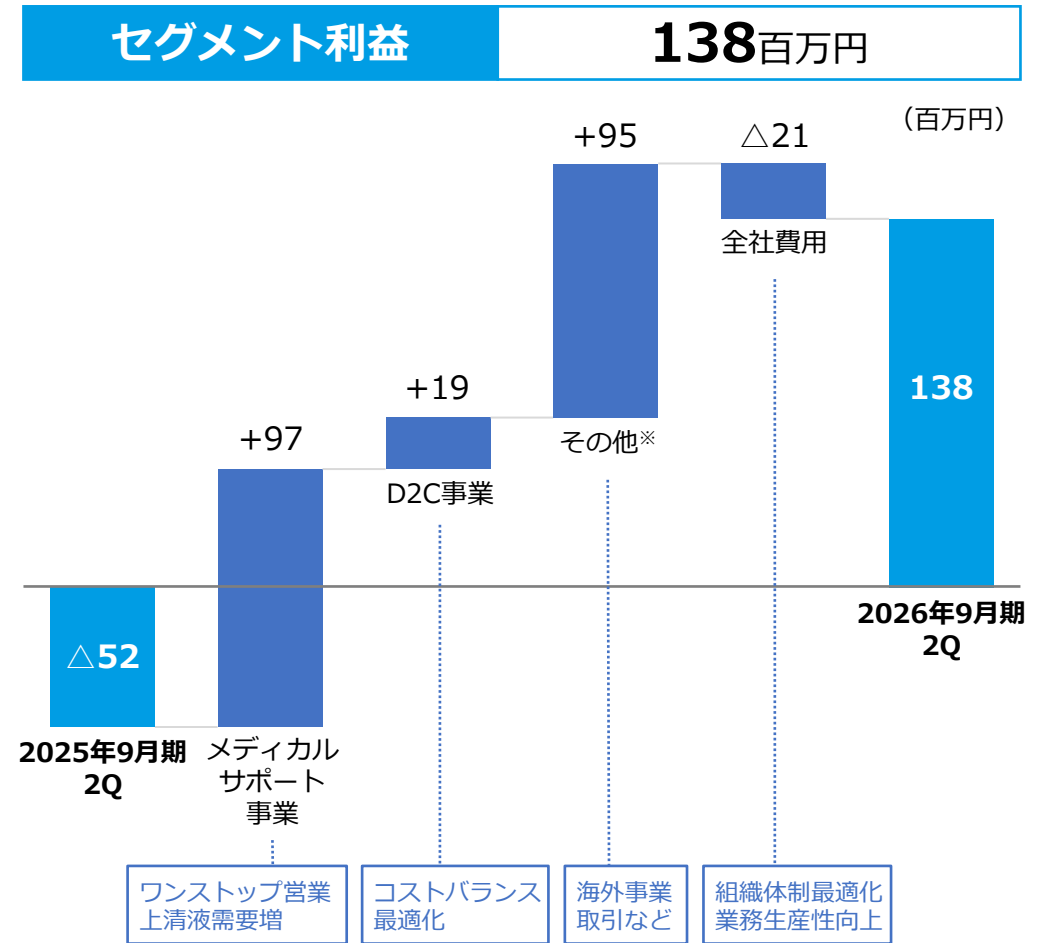
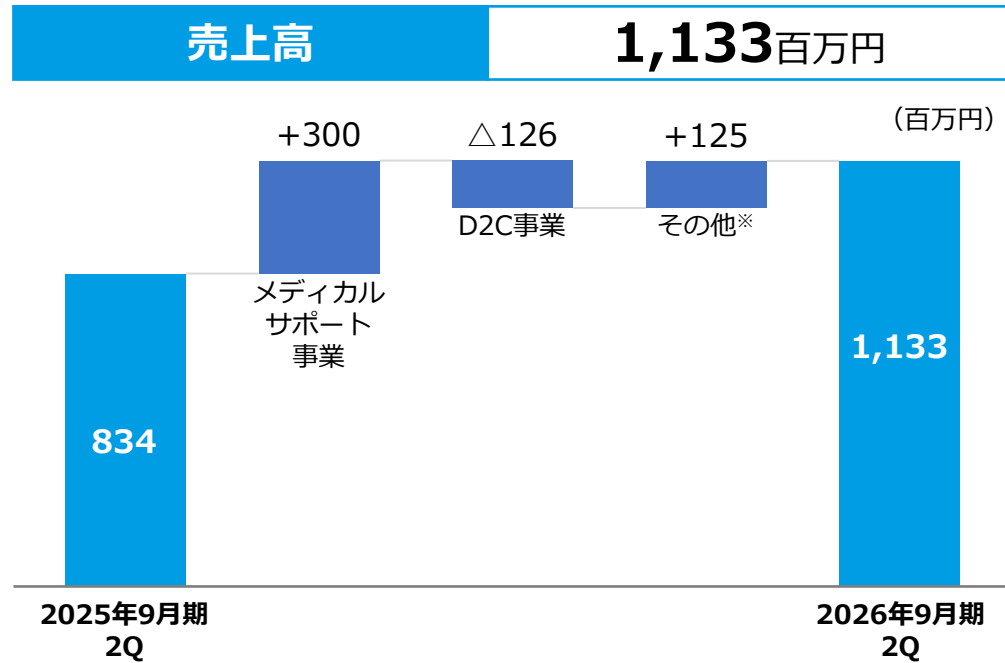
## 2026年9月期 第2四半期売上高・営業利益の推移 (サマリー)



■ 第1四半期 ■ 第2四半期 ■ 第3四半期 ■ 第4四半期 ■ 2026年9月期下期計画値 ※既存事業の業績向上及びSBCメディカルグループとのシナジー発現による業績伸長を見込む

## セグメント別サマリー

- 売上高は前年同期比+35.8%、営業利益は同190百万円増加で着地。成長性と収益性を両立する事業基盤を構築。



※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

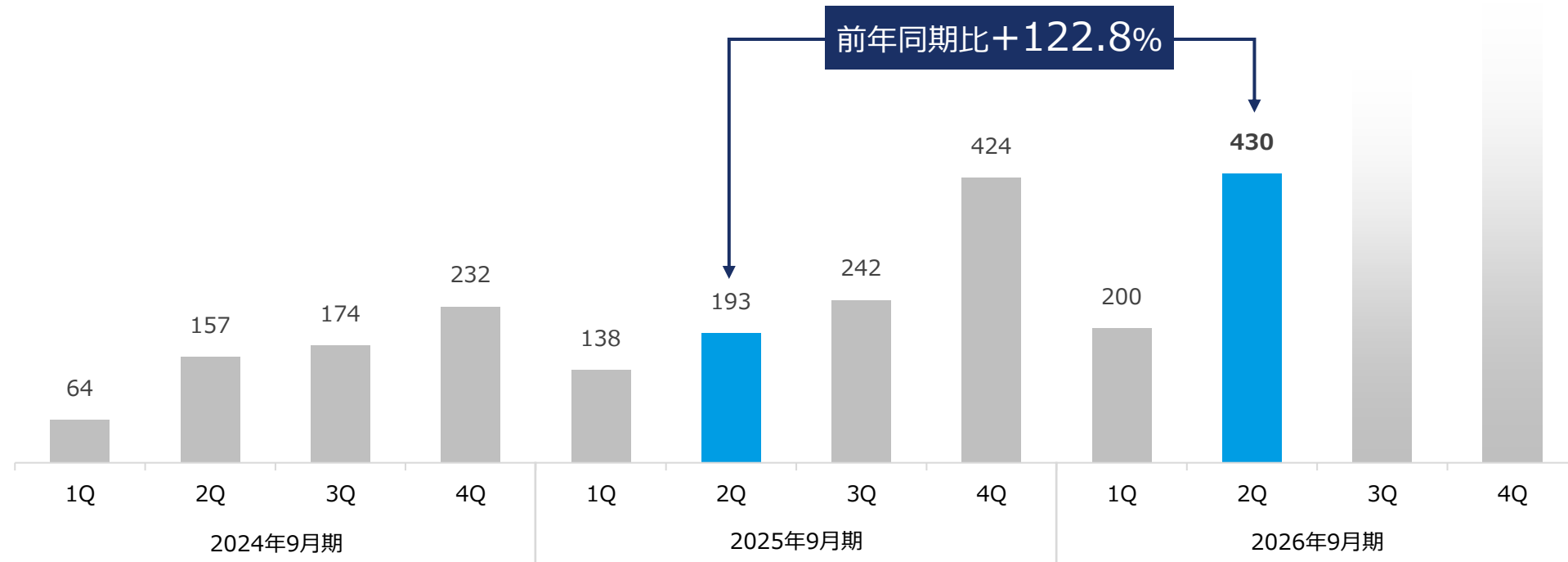
## 【メディカルサポート事業】の概況

- 事業収益は、年次サイクルとなるため、1Qから4Qへ上昇するモデル。
- 売上高は前年同期比+122.8%。期初計画値を上回り着地。

売上高

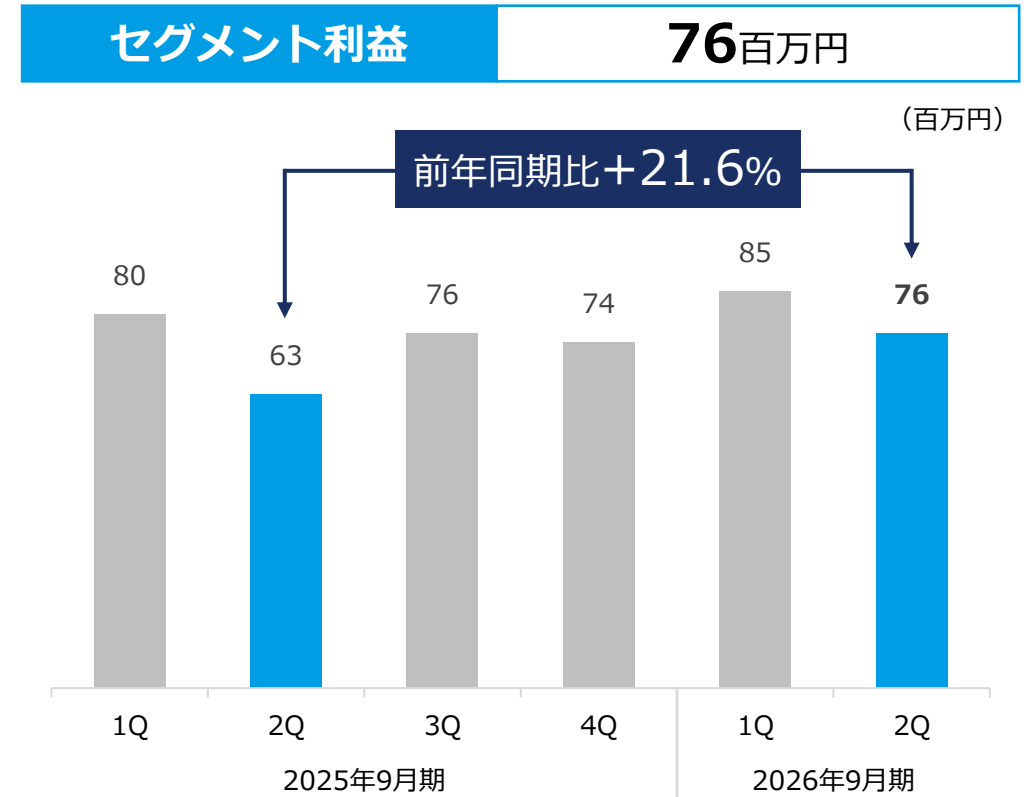
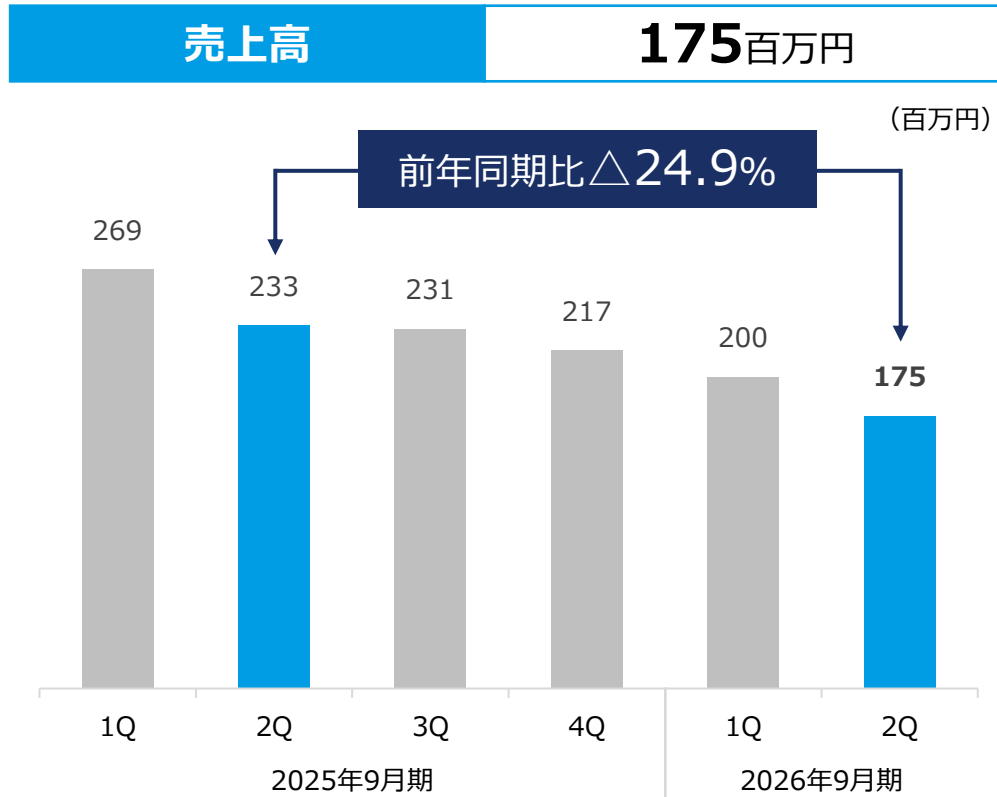
430百万円

(百万円)



【D2C事業】の概況

- 2025年9期2Qからの方針を踏襲し、広告投資をはじめとするコスト最適化。



【その他】の概況

- 海外事業が売上高・営業利益ともに大きく貢献（売上高 125百万円、セグメント利益 95百万円）

海外事業における当社のバリュープロポジション

提携医院のニーズに基づき、海外の先進的な製品・技術の紹介および導入をするビジネスモデル

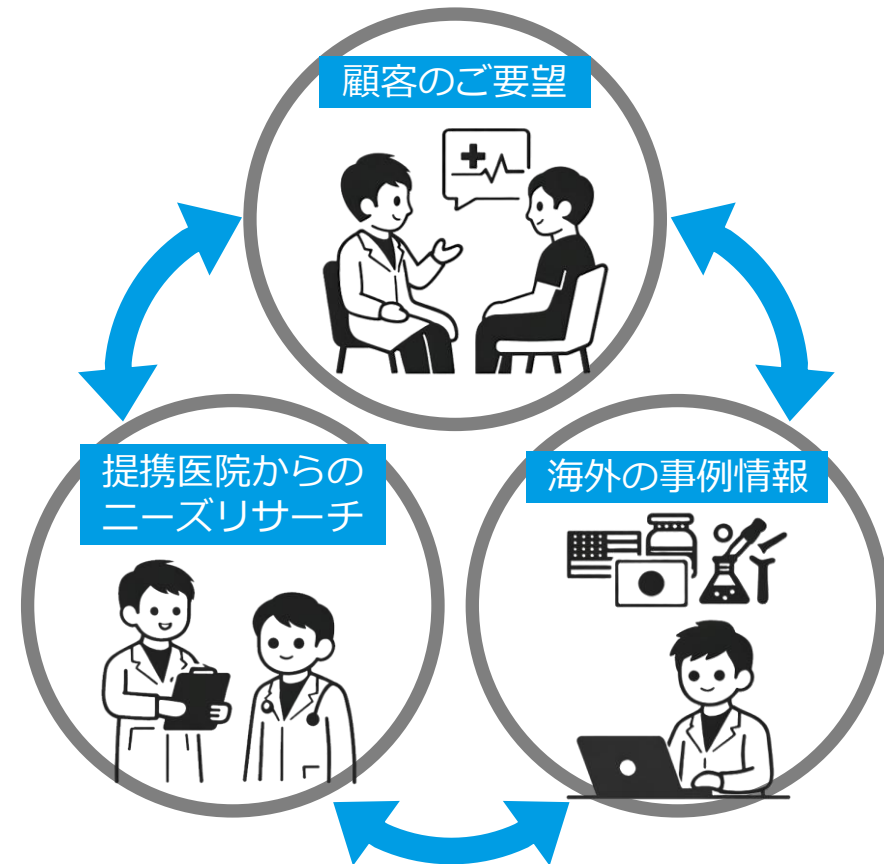
複数の海外メーカーとの早期関係構築により、先行者利益（ブランド認知、顧客基盤の確立、高価格設定、技術的なリーダーシップなどの優位性）を獲得

● 競争優位性と参入障壁

「特許技術×R&Dデータ×医療機関ネットワーク」の三位一体構造

● 成長拡張性

既存基盤を活用した、周辺領域への横展開が可能な拡張型モデル



## 貸借対照表サマリー

- 積極的な営業活動・人財投資・R&Dへの成長投資を実行した上で引き続き、強固な財務基盤を維持。

(百万円)	2025年9月末	2026年3月末	増減	
流動資産	1,781	<b>2,043</b>	+261	● 現金及び預金の増加 66百万円ならびに ● 売掛金の増加 210百万円によるもの
固定資産	1,417	<b>1,354</b>	△62	
有形固定資産	375	<b>372</b>		
無形固定資産	1,011	<b>949</b>	△62	● のれんの償却額 △61百万円によるもの
投資その他の資産	29	<b>32</b>		
資産合計	3,199	<b>3,397</b>		
負債合計	1,107	<b>1,154</b>		
流動負債	691	<b>811</b>	+120	● 未払金の増加 213百万円によるもの
固定負債	415	<b>342</b>	△73	● 長期借入金の減少 △73百万千円によるもの
純資産合計	2,091	<b>2,243</b>	+151	● 利益剰余金の増加 151百万円によるもの
負債・純資産合計	3,199	<b>3,397</b>		
自己資本比率	65.1%	<b>65.6%</b>	0.5pt	

## キャッシュ・フロー計算書サマリー

- 積極的な営業活動・人財投資・R&Dへの成長投資を実行した上で引き続き、強固な財務基盤を維持。

(単位：百万円)	2025年9月期 2Q	2026年9月期 2Q	差額	主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	9	<b>162</b>	+153	<ul style="list-style-type: none"> <li>税金等調整前中間純利益 134百万円</li> <li>売上債権の増加額 226百万円</li> <li>未払金の増加額 213百万円</li> <li>のれん償却額 61百万円</li> </ul>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△88	△ <b>3</b>	+84	<ul style="list-style-type: none"> <li>有形固定資産の取得による支出 3百万円</li> </ul>
財務活動によるキャッシュ・フロー	△122	△ <b>92</b>	+30	<ul style="list-style-type: none"> <li>長期借入金の返済による支出 102百万円</li> </ul>
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,304	<b>1,369</b>	+65	

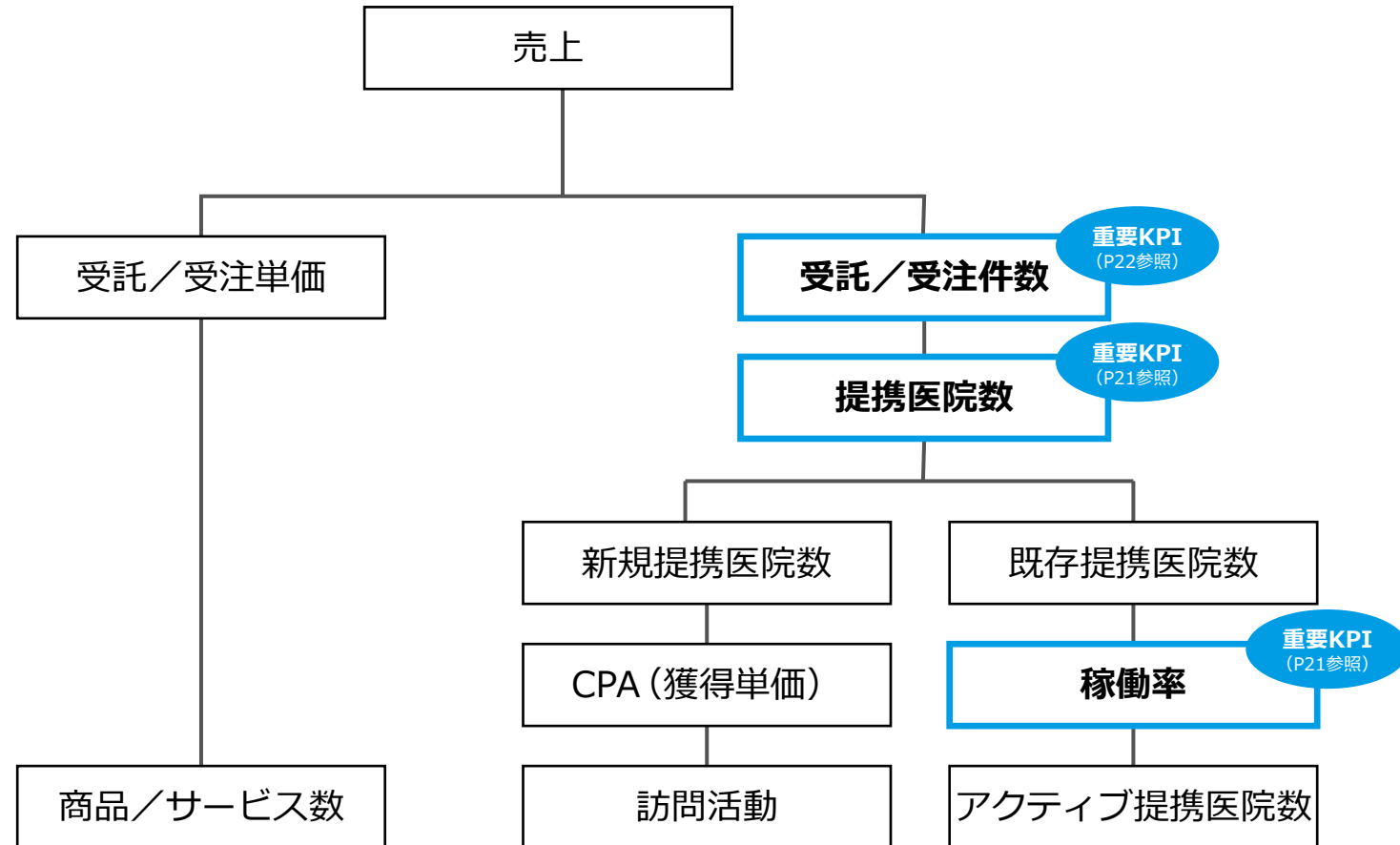
## Executive Summary

1. 2026年9月期 第2四半期業績ハイライト
- 2. 主要KPIの推移 ～独自の成長サイクルへ～**
3. 成長ドライバー
4. 通期業績予想について

## Appendix

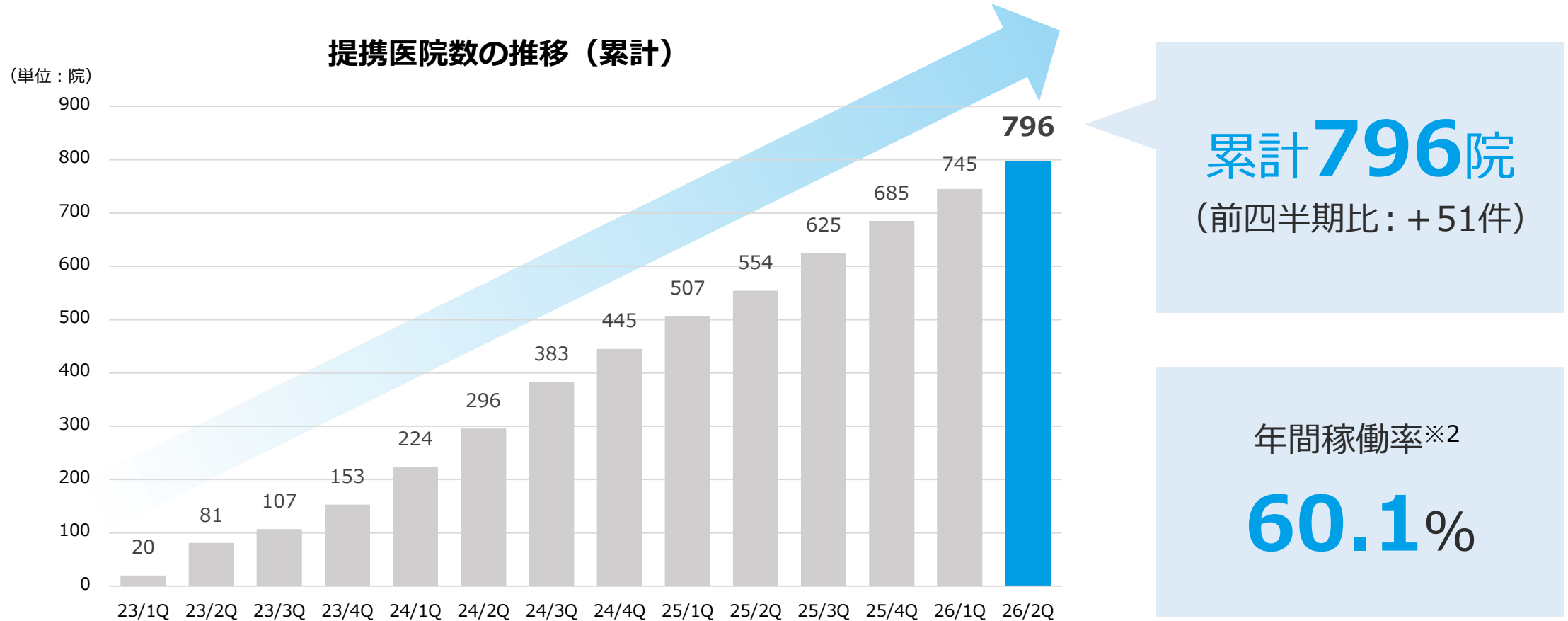


- メディカルサポート事業における血液由来加工サービス「PDF-FD」※のKPIは、提携医院数（P21）、年間稼働率（P21）、加工受託件数（P22）と平均加工受託件数（P23）と設定。
- 特に各医院の稼働率向上への取り組みに注力。



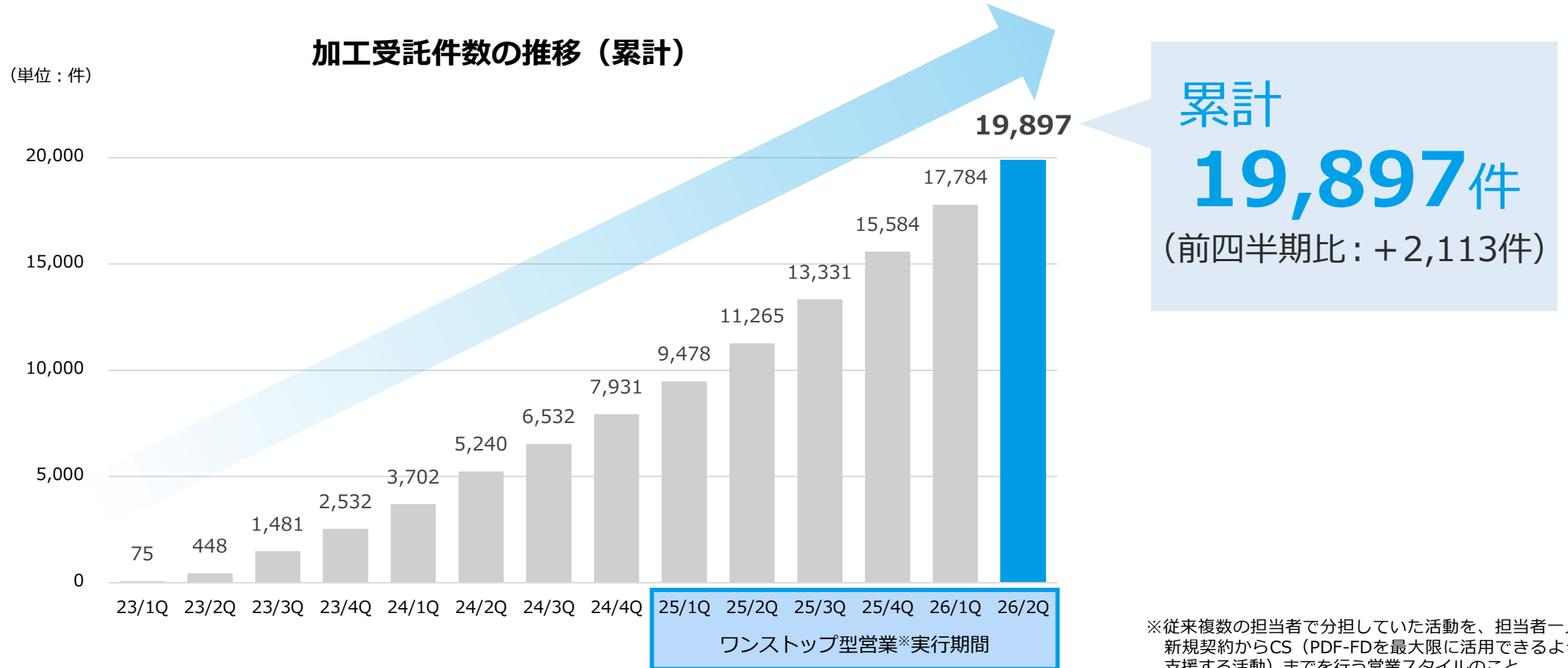
※Plasma Derived Factor-Freeze Dry : 血漿由来因子治療

- 血液由来加工サービス「PDF-FD」※<sup>1</sup> の提携医院数（累計）は796院達成。（**2026年4月に800院を突破**）
- 年間稼働率も高水準を維持。



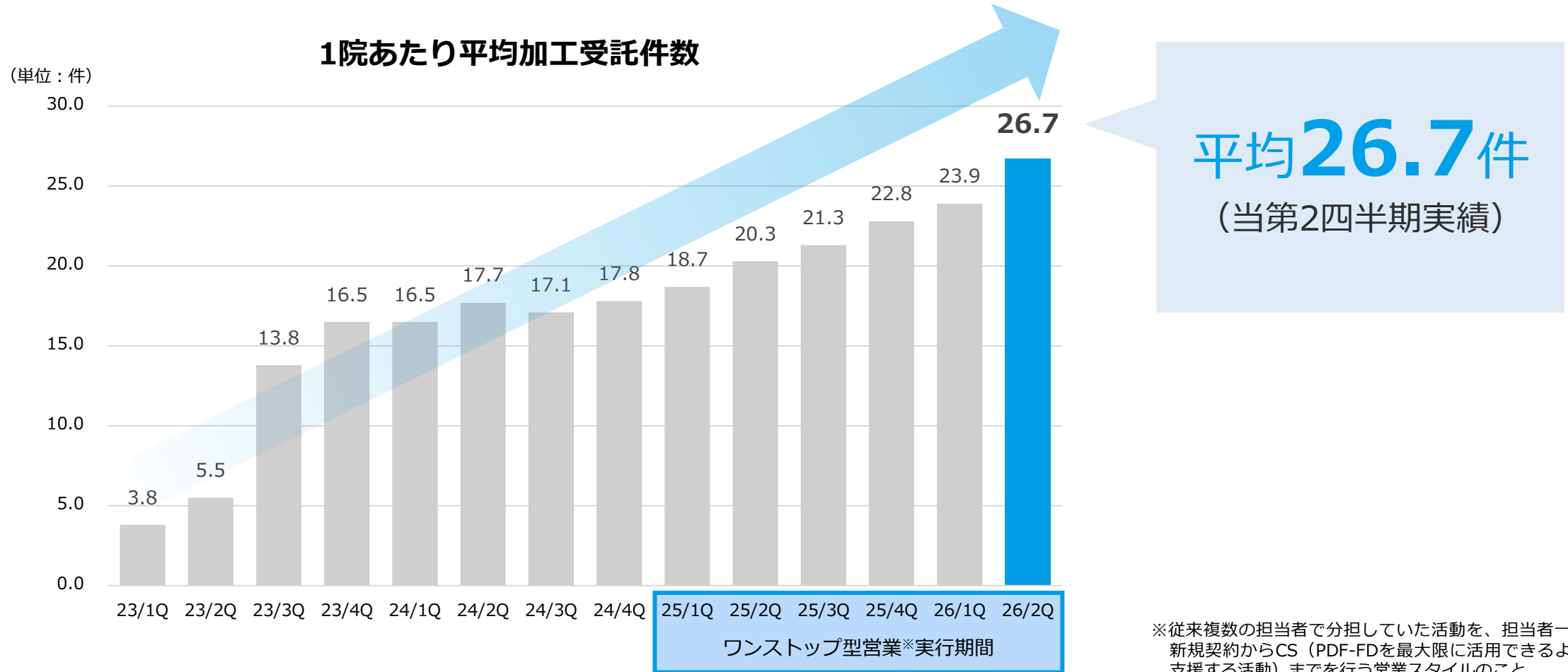
※1 Plasma Derived Factor-Freeze Dry：血漿由来因子治療  
※2 2025年1月～2026年3月の対象期間中に1件以上の発注のあった提携医院の比率として算出。

- 血液由来加工サービス「PDF-FD」の加工受託件数（累計）は19,000件を超過。（**2026年4月に20,000件を突破**）
- 前四半期比で+2,113件と高い成長を達成。1院あたりの加工件数が増進。



※従来複数の担当で分担していた活動を、担当者一人で新規契約からCS（PDF-FDを最大限に活用できるように支援する活動）までを行う営業スタイルのこと。

- 血液由来加工サービス「PDF-FD」の1院あたり平均加工受託件数は、**26.7件となり過去最高値を更新。**
- 稼働提携医院数、平均加工受託件数の増加傾向継続。引き続き主要営業戦略として注力。



- 当社のメディカルサポート事業は、KPIの積み上げがそのまま業績成長につながる構造。
- 「提携医院数の増加（P21）」×「1医院あたりの平均加工受託件数（稼働率）の増加（P21・23）」= 売上収益の増加。
- 当社の事業モデルは「一時的なブーム」ではなく、医療機関との継続取引に基づくストック型モデル。

提携医院数



商品／サービス数



受託／受注件数・稼働率



売上・収益の増加



## Executive Summary

1. 2026年9月期 第2四半期業績ハイライト
2. 主要KPIの推移 ～独自の成長サイクルへ～
- 3. 成長ドライバー**
4. 通期業績予想について

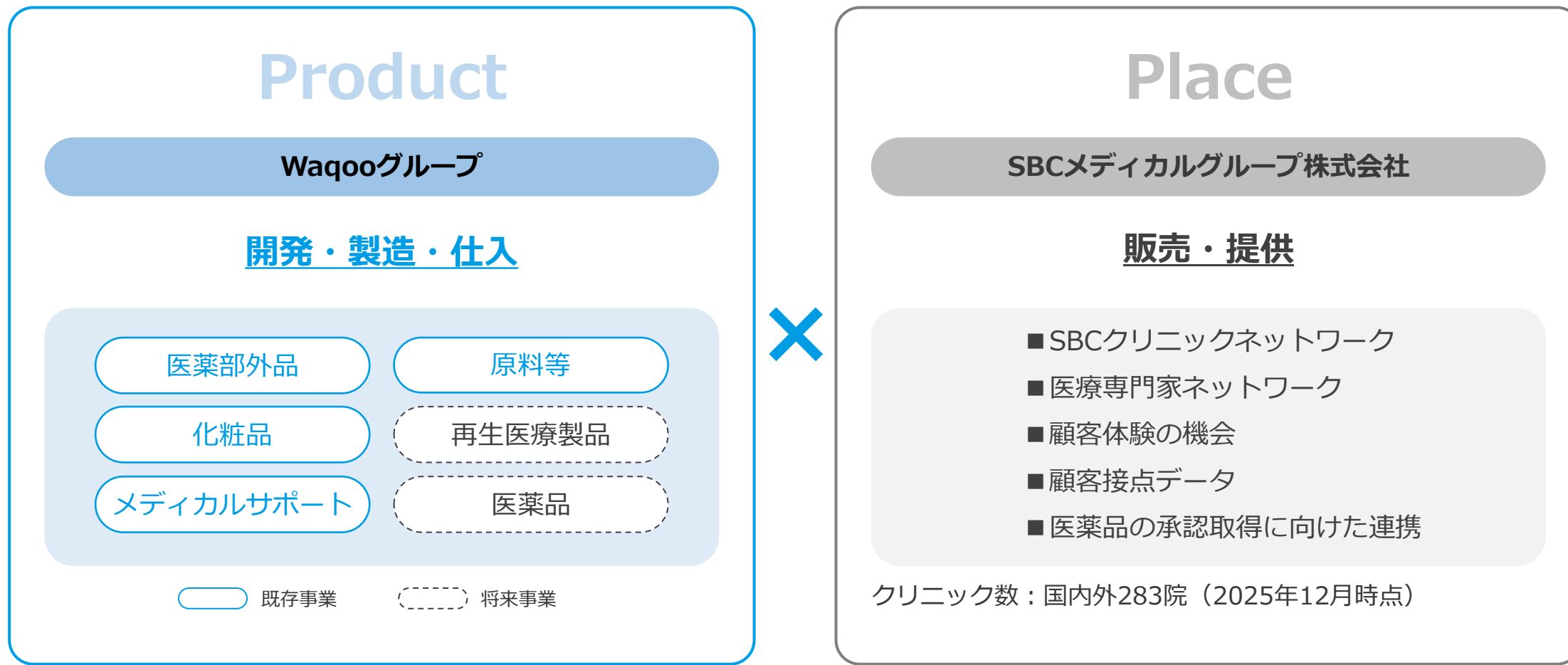
## Appendix



- 2025年12月26日「支配株主等に関する事項について」にて開示。SBCメディカルグループ株式会社の当社株式保有割合が50%超となり当社親会社に該当。



- グループで創る4P戦略。株式公開買付けを通じた資本業務提携により、持続的な成長基盤を構築。



- 両社共創体制による当社の成長加速とSBCメディカルグループの競争力強化を実現。

- 1 製品企画・開発における協業
- 2 販売チャネルの拡大とクロスチャネル戦略
- 3 メディカルサポート事業の強化・提携医院ネットワーク拡大
- 4 マーケティング効率・顧客管理（CRM）領域での協業による収益性改善
- 5 再生医療・将来技術領域での共同研究及び商品・メニュー開発
- 6 SBCグループのクリニックネットワークを生かした販路拡大
- 7 未承認医薬品・未承認医療機器の共同研究及び開発
- 8 コスト競争力の強化



今中間期において、特に②、③、⑥について  
**両社協議し連携開始**



今後、新製品・サービスの開発において**さらなる深耕、協働**を計画

\* 2025年12月26日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」より抜粋

## Executive Summary

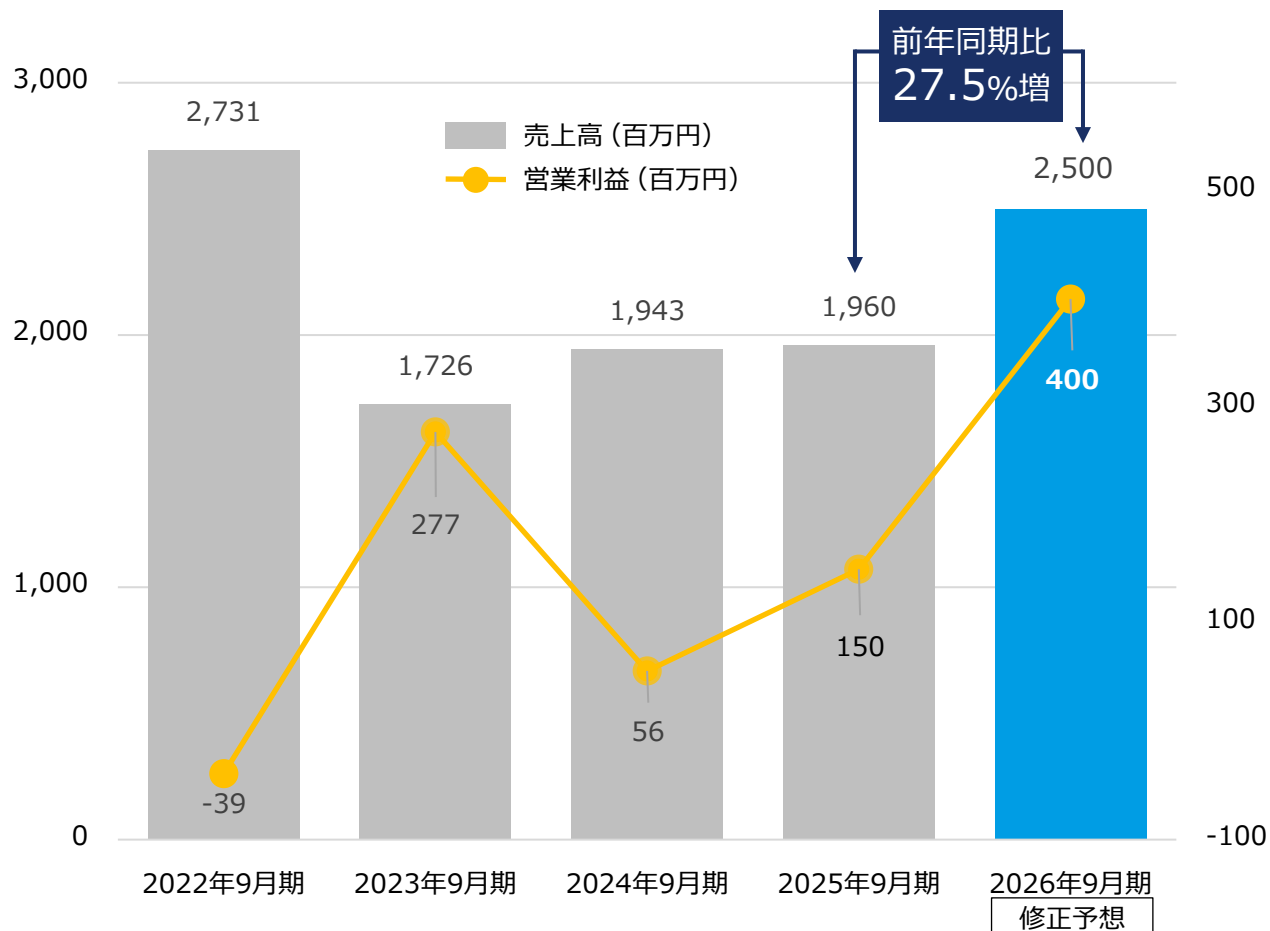
1. 2026年9月期 第2四半期業績ハイライト
2. 主要KPIの推移 ～独自の成長サイクルへ～
3. 成長ドライバー
- 4. 通期業績予想について**

## Appendix



- メディカルサポート事業の伸長に伴い、増収増益を計画。
- 営業利益は前年比約2.7倍を見込んでおり、上場来最高益水準を計画。

## 売上高と営業利益の推移



## 2026年9月期修正業績予想

27.5%増収、営業利益は約2.7倍へ  
上場来最高益水準を計画

売上高	<b>2,500</b> 百万円	+27.5%
営業利益	<b>400</b> 百万円	+165.0%
当期純利益	<b>250</b> 百万円	+467.0%

SBCメディカルグループのTOBに伴う  
シナジー効果を織り込む  
グループシナジー戦略の一部が業績に貢献

## Executive Summary

1. 2026年9月期 第2四半期業績ハイライト
2. 主要KPIの推移 ～独自の成長サイクルへ～
3. 成長ドライバー
4. 通期業績予想について

## Appendix



代表取締役社長 佐俣 文平


<https://x.com/BumpeiSamata>


当社代表の佐俣文平は、再生医療領域に関して広い知見を有し、「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しています。

## 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LRMT1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)

## 企業概要

会社名	株式会社Waqoo
設立	2005年12月2日
資本金	5,966万円（2026年3月末現在）
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 （連結）	99名 （2026年3月末時点/産休・育休者含）



## 沿革

2005年12月	● 東京都文京区に設立、コマース事業を開始
2007年4月	● 代表取締役社長 井上 裕基（現会長） 就任
2014年4月	● 化粧品「HADA NATUREクレンジング」の販売を開始
2015年10月	● 株式会社Waqooに商号変更
2021年6月	● 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年8月	● 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年6月	● 薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodatel（ソダテル）」販売開始
2023年11月	● セルプロジャパン株式会社との株式交換契約を締結
2023年12月	● 代表取締役社長 佐俣 文平 就任
2025年12月	● SBCメディカルグループ株式会社による当社株式に対する公開買い付けの実施により、SBCメディカルグループ株式会社の子会社となる

当社連結子会社セルプロジャパン株式会社の知財戦略  
～知財を“守り”ではなく“攻め”の成長投資として活用～



### 出願中/登録済み特許一覧

タイトル	出願件数	登録件数	登録番号	対象マーケット
細胞培養方法および培養上清の製造方法	4件	1件	7717413	医療・美容
細胞の培養上清を生産する方法	4件	1件	7468955	医療・美容
無細胞系血漿又は血清の製造方法	3件	1件	7584176	医療・美容
幹細胞培養上清液およびその製造方法	1件	1件	7520397	医療・美容
他出願中案件	8件	—		
<b>合計</b>	<b>20件</b>	<b>4件</b>		

**※国際特許出願（PCT）、分割出願などによる戦略的な特許出願を進行中**

## 【ご注意事項】

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、他社との競争、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。

## 【IRに関するお問い合わせ】

株式会社Waqoo IR担当 E-mail : [ir@waqoo.jp](mailto:ir@waqoo.jp)