



2026年6月22日

各位

会社名 株式会社 Waqoo  
代表者名 代表取締役社長 佐俣 文平  
(コード番号: 4937 東証グロース)  
問合せ先 執行役員コーポレート本部長 古谷 恵輔  
(TEL.03-6805-4600)

### 2026年9月期 第2四半期決算にかかる機関投資家等との対話について

当社は、株主・投資家との建設的な対話を通じて企業価値向上を図ることを重要な経営課題の一つと位置付けております。2026年9月期第2四半期決算発表後に実施いたしました主な対話ならびに頂戴しましたご質問への回答内容につき、フェアディスクロージャーの観点から以下の通りお知らせいたします。(※本資料は理解促進を目的に、一部内容を要約・編集しております。)

#### 1. 対話の実施状況

項目	内容
対象期間	2026年5月20日～2026年6月19日
主な対話先	機関投資家、資産運用会社、経済メディア等
取材形式	1 on 1 ミーティング、個別取材
対応者	代表取締役社長 佐俣 文平、IR 担当

#### 2. 主な関心事項

今回の対話では、主に以下のテーマについて質問が寄せられました。

- (1) 第2四半期業績の進捗と業績予想について
- (2) メディカルサポート事業の成長性
- (3) D2C事業の方向性について
- (4) SBC メディカルグループ関連
- (5) 知財戦略
- (6) 財務・資本政策関連
- (7) 成長要因と中長期的な見通しについて

#### 3. 主な質疑応答

- (1) 第2四半期業績進捗と業績予想について

Q. 営業利益率が急改善していますが、どこまで持続可能でしょうか？

A. 利益率改善の主因は、メディカルサポート事業の売上構成比上昇です。同事業は、ストック

型収益構造、高付加価値、既存ネットワーク活用による限界利益率の高さという特徴があります。一方で、D2C 事業は広告投資を最適化しており、利益重視運営へ転換しています。今後は成長投資も継続するため短期的な変動はあり得ますが、中長期では、従来より高い利益水準を目指せる事業構造へ変化していると考えています。

Q. 通期計画は保守的ですか？

A. 現時点では、足元の進捗と現時点で確認できている案件をベースに算定しています。一方で、SBC グループとのシナジーについては、現段階では慎重に織り込んでいる部分もあります。当社としては、短期的な期待値形成よりも、継続的に信頼を積み上げる IR 姿勢を重視しております。

Q. 事業構造はどのように変化していますか。

A. 当社は、D2C 事業を主軸に事業を展開してまいりましたが、現在は『再生医療技術』を用いた『ヘルスケア領域』の課題解決を目指しております。

## (2) メディカルサポート事業の成長性

Q. 提携医院数の拡大ペースは今後も維持可能でしょうか？

A. 一定程度維持可能と考えています。背景として、再生医療・自由診療市場の拡大、既存医院からの紹介、SBC グループとの連携、ワンストップ営業体制などがあります。また、当社は単純な営業拡大型ではなく、導入後支援まで含めた体制を構築しているため、継続利用率も高い点が特徴です。

Q. 稼働率 60%超はかなり高い印象ですが、なぜ実現できているのでしょうか？

A. 最大の要因は、導入後支援に注力している点です。当社では単に契約を獲得するだけでなく、医院への活用提案、運営支援、症例共有、活性化サポートまで一気通貫で行っています。その結果、契約後の稼働率が継続的に向上しています。

Q. 競合優位性はどこにありますか？

A. 単一要素ではなく、技術、知財、医療機関ネットワーク、運用支援、R&D データを組み合わせている点にあります。特に、営業だけではなく、研究・製造・運用支援まで含めた体制は参入障壁になっていると考えています。

Q. メディカルサポート事業の市場規模をどう見えていますか？

A. 再生医療・自由診療・ヘルスケア領域は、中長期的に非常に大きな成長余地があると考えています。特に、アンチエイジング、美容医療、QOL 改善、予防医療などの需要は拡大傾向にあります。当社としては、単なる一商材ではなく、“細胞関連プラットフォーム”として展開余地があると考えています。

## (3) D2C 事業の方向性について

Q. D2C 事業は縮小方向でしょうか？

A. 縮小というより、“役割の再定義”とご理解いただきたいです。従来は成長投資型でしたが、現在はキャッシュ創出機能として位置付けています。

Q. D2C 売上減少はどこまで許容しますか？

A. 重要視しているのは売上規模よりも資本効率です。広告環境や CPA を踏まえ、投下資本利益率ベースで経営判断しています。無理な売上追求は行わず、利益創出とのバランスを

重視しています。

(4) SBC メディカルグループ関連

Q. SBC 傘下入りによるデメリットはありますか？

A. 当社としては、中長期成長を加速できるメリットが大きいと考えています。一方で、上場企業としての独立性や少数株主利益については重要視しており、ガバナンス体制も含め適切に運営してまいります。

Q. SBC との利益相反懸念についてどう考えていますか？

A. 上場子会社として、独立社外取締役や取締役会を通じた適切なガバナンス体制を構築しています。取引条件についても、一般株主利益を毀損しない形で適切に運営してまいります。

(5) 知財戦略

Q. 知財戦略は収益化につながりますか？

A. 直接的なライセンス収益だけではなく、参入障壁、価格競争回避、提携優位性、海外展開などにも寄与すると考えています。当社としては、知財を“攻めの成長投資”として位置付けています。

(6) 財務・資本政策関連

Q. ROE が非常に高いですが、どう見えていますか？

A. 現状は利益成長と資本効率改善の両方が寄与しています。今後も、成長投資、財務健全性、資本効率のバランスを重視しながら企業価値向上を目指していきます。

Q. M&A の可能性はありますか？

A. 現時点で具体的にお伝えできる案件はありません。一方で、技術、医療ネットワーク、海外展開、周辺領域とのシナジーが期待できる領域については、選択肢として継続検討しております。

(7) 成長要因と中長期的な見通しについて

Q. 今後の最大成長ドライバーは何ですか？

A. 現時点では、メディカルサポート事業の継続成長、SBC シナジー、サービス横展開が中心です。さらに中長期では、再生医療領域、新規製品、海外展開、医薬関連なども重要テーマになると考えています。

Q. 現在の成長はブーム依存ではありませんか？

A. 当社は“継続利用型モデル”である点が特徴です。提携医院数、稼働率、加工件数という KPI が積み上がっており、単発販売型ではありません。また、導入後支援やネットワーク強化によって継続性を高めています。

Q. なぜ今ここまで急成長できているのでしょうか？

A. 複数要因がありますが、大きくは、KPI 積み上げ型モデル、ワンストップ営業、既存医院活性化、SBC 連携、高付加価値化が同時に進んでいるためです。特に“既存ネットワークの活性化”が利益成長に大きく寄与しています。

4. 投資家との対話を通じて得られた主な示唆

今回の対話を通じて、投資家の皆様の関心が、従来の D2C 事業における単年度業績や広告効率

といった視点から、メディカルサポート事業を中心とした中長期的な成長性や収益基盤の持続性へと変化しつつあることを認識いたしました。特に、

- ① メディカルサポート事業における提携医院数・稼働率・加工件数等の成長 KPI
- ② SBC メディカルグループとの連携による事業機会の拡大と収益貢献
- ③ 再生医療領域における技術基盤・知財戦略・参入障壁
- ④ 継続利用型モデルによる収益の安定性と拡張性
- ⑤ ヘルスケア・再生医療領域における中長期的な成長ポテンシャル

に関する質問が多く寄せられました。

当社としては、市場からの期待が短期的な業績変動よりも、中長期的な企業価値創造能力へと広がりつつあるものと認識しており、今後も成長戦略や事業進捗について分かりやすい情報発信に努めてまいります。

## 5. 経営へのフィードバック

投資家の皆様との対話を通じて得られたご意見・ご質問については、経営陣および関係部門へ適宜共有しております。今回の対話では、足元の業績進捗に加え、

- ・メディカルサポート事業の収益モデルの再現性
- ・SBC メディカルグループとのシナジー創出の具体的進捗
- ・再生医療領域における競争優位性の源泉
- ・中長期的な成長シナリオの明確化

に対する関心が高いことを確認いたしました。

これらのご意見は、今後の経営戦略の推進および情報開示の充実に活用し、企業価値向上に向けた取り組みに反映してまいります。

## 6. IR 担当者コメント

今回の対話を通じて、当社に対する投資家の皆様の見方が変化しつつあることを強く感じております。

これまで当社は D2C 事業を中心とする企業として認識されることが多くありましたが、足元では、メディカルサポート事業を核としたヘルスケア・再生医療関連企業としての成長可能性に注目いただく機会が増えております。また、単なる売上成長だけではなく、

- ・提携医院ネットワーク
- ・継続利用型の収益構造
- ・知的財産の蓄積
- ・SBC メディカルグループとの連携基盤

といった中長期的な競争優位性に関するご質問が増加しており、投資家の皆様の評価軸が事業規模から企業価値創造力へと広がっているものと認識しております。当社は今後も、主要 KPI の開示充実、成長戦略の可視化および投資家との建設的な対話を通じて、当社グループの中長期的な企業価値向上への取り組みをご理解いただけるよう努めてまいります。

以上