



# 2024年9月期第2四半期 決算説明資料

株式会社Waqoo  
証券コード 4937

- 1 2024年9月期第2四半期 決算概要
- 2 セグメント別の主な概況
- 3 今後の成長戦略
  - (1) Mission Visionの再定義
  - (2) 課題と競争優位性
  - (3) 成長シナリオ
  - (4) ターゲットマーケット
- 4 Appendix



## 2024年9月期第2四半期ハイライト

連結売上高  
(累計)

934百万円

当第2四半期売上高  
489百万円

営業利益  
(累計)

△87百万円

当第2四半期営業利益  
26百万円

四半期純利益  
(累計)

△110百万円

当第2四半期純利益  
△0.5百万円

### 業績 ポイント

- ✓ 当第2四半期より、セルプロジャパンが連結決算の対象となり、同社との株式交換に係る費用及びのれん償却費を計上
- ✓ 上半期(累計)における各段階利益はマイナスだったが、当初の計画通りに着地
- ✓ 一方、四半期単位では、営業利益・経常利益の黒字化を達成
- ✓ 第3四半期以降、セルプロジャパンとの相乗効果により、通期黒字達成を見込む

## 【連結】2024年9月期第2四半期実績(累計)及び通期進捗

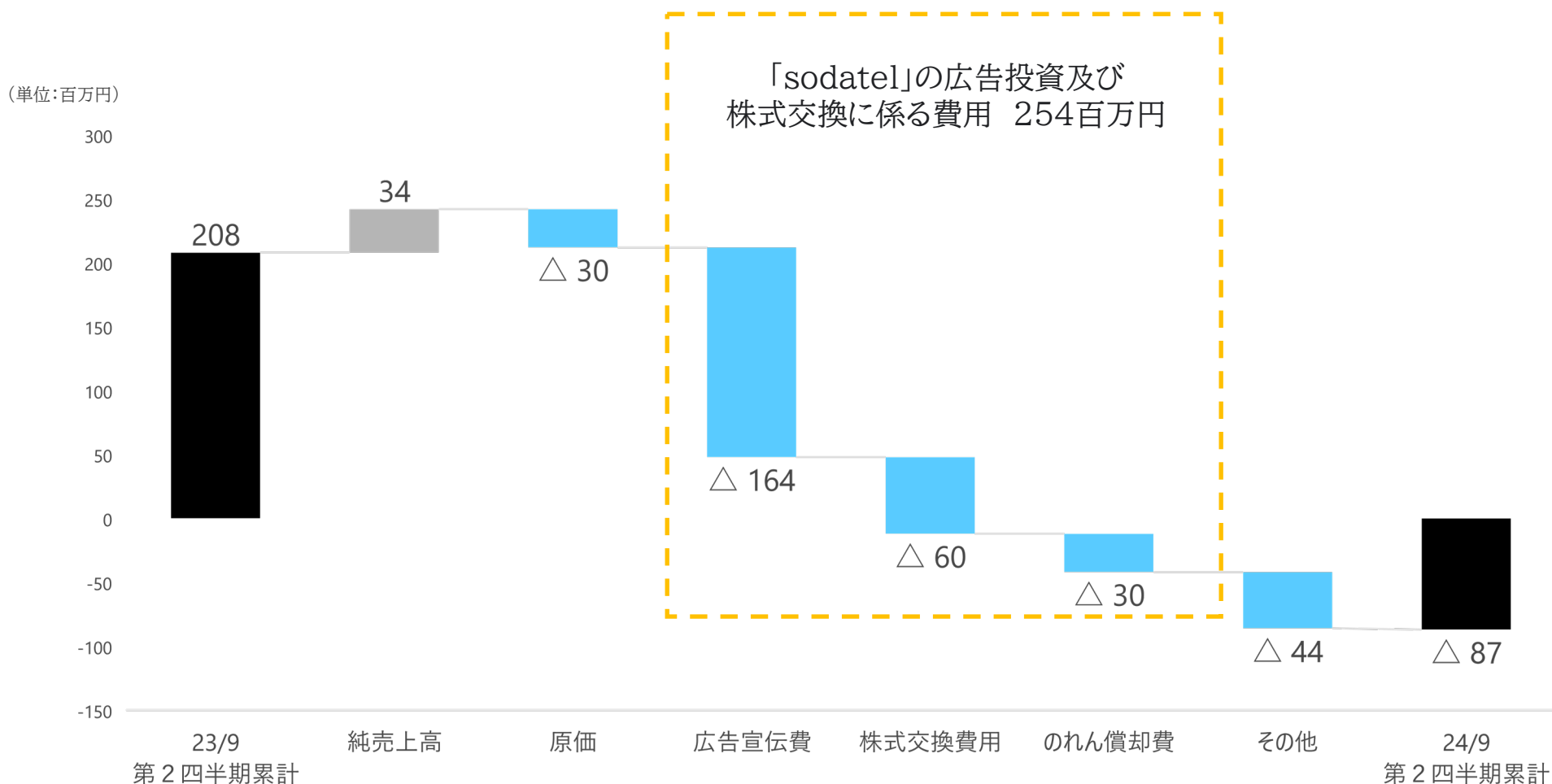
売上高は前年を上回り着地。各段階利益は、広告投資及び株式交換費用、並びにセルプロジョパンの法人税等を計上したことでマイナスになるものの、当初計画通りに着地。

(単位:百万円)	2023年9月期 第2四半期実績 (累計)	2024年9月期 第2四半期実績 (累計)	前年同期比	2024年9月期 通期計画(予想)	通期進捗率
売上高	900	934	103.8%	2,052	45.5%
営業利益	208	△87	—	66	—
経常利益	216	△84	—	63	—
当期純利益	211	△110	—	60	—
1株当たり 当期純利益(円)	70.24	△33.54		20.23	

## 【連結】営業利益増減要因分析

Waqoo  
証券コード 4937

薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodatel（ソダテル）」の積極的な広告投資やセルプロジョパンとの株式交換費用及びのれん償却費等を計上した結果、営業利益はマイナス87百万円となる。



## 【連結】BSサマリー

当第2四半期よりセルプロジャパンを連結対象に加えたことで「のれん(※)」を計上。その結果、資産及び純資産が大幅に増加。

(単位:百万円)	2023年9月期	2024年9月期 第2四半期(累計)		2023年9月期	2024年9月期 第2四半期(累計)
流動資産	1,561	1,820	流動負債	503	610
現預金	1,305	1,494	固定負債	305	428
売掛金	118	155	負債合計	808	1,038
棚卸資産	106	145	株主資本	772	2,042
固定資産	20	1,263	純資産合計	772	2,045
資産合計	1,581	3,084	負債・純資産合計	1,581	3,084

※発生した「のれん」の金額は、1,223百万円となり、償却期間は10年間、償却方法は均等償却となります。

## 【連結】CFサマリー

積極的な広告投資により、営業キャッシュ・フローはマイナス67百万円となる一方、新規に銀行借入を行った結果、現金及び現金同等物は74百万円の増加。第2四半期の期末残高は1,494百万円。

(単位:百万円)	2023年9月期 第2四半期(累計)	2024年9月期 第2四半期(累計)	主な要因等
営業活動による キャッシュ・フロー	365	△67	薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodate1 (ソダテル)」の 広告投資による支出の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	8	11	-
財務活動による キャッシュ・フロー	△106	130	新規借入による増加
現金及び現金 同等物の増減	267	74	-
現金及び現金 同等物の期末残高	1,173	1,494	※現金及び現金同等物期末残高の内訳: ①+②+③ ①2023年9月末期末残高 : 1,305百万円 ②株式交換による増加額 : 115百万円 ③当第2四半期(累計)の増加額: 74百万円

## セグメント別情報サマリー

### D2C事業

- ✓ 薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodatel(ソダテル)」は、積極的な広告投資による新規顧客を獲得する一方、継続率向上に向けた各種CRM施策を実施
- ✓ 「HADA NATURE(肌ナチュラル)」ブランドの継続率は堅調に推移し、クロスセル等の販売を強化

### メディカルサポート事業

- ✓ 「血液由来加工サービス」の累計加工受託件数は5,000件を突破し、提携医院数も堅調に増加
- ✓ セルプロジヤパンの業績は、メディカルサポート事業のセグメントに分類すると共に、株式交換費用及びのれん償却費等の90百万円を同セグメントに計上

(単位:百万円)

	2023年9第2四半期月期 実績(累計)	2024年9月期第2四半期 実績(累計)	
売上高			
D2C事業	859		712
メディカルサポート事業	40		221
営業利益			
D2C事業	399		154
メディカルサポート事業	△2	(※1)	△41
調整額	△188	(※2)	△199

※1 株式交換費用(60百万円)及びのれん償却費(30百万円)等の90百万円を同セグメントに計上

※2 セグメント利益の調整額△199百万円は、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

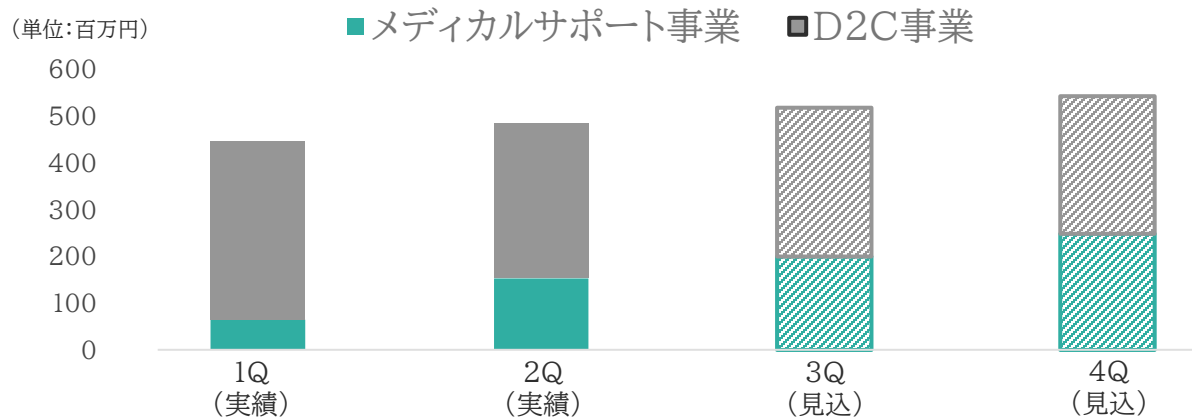


## 【連結】通期業績予想の四半期推移

**Waqoo**  
証券コード 4937

セルプロジャパンの業績が加味され、メディカルサポート事業のセグメント売上高は堅調に伸長し、また、営業利益は第2四半期以降、四半期単位で確実に黒字基調にて推移。

## 【連結】セグメント別 四半期売上高推移

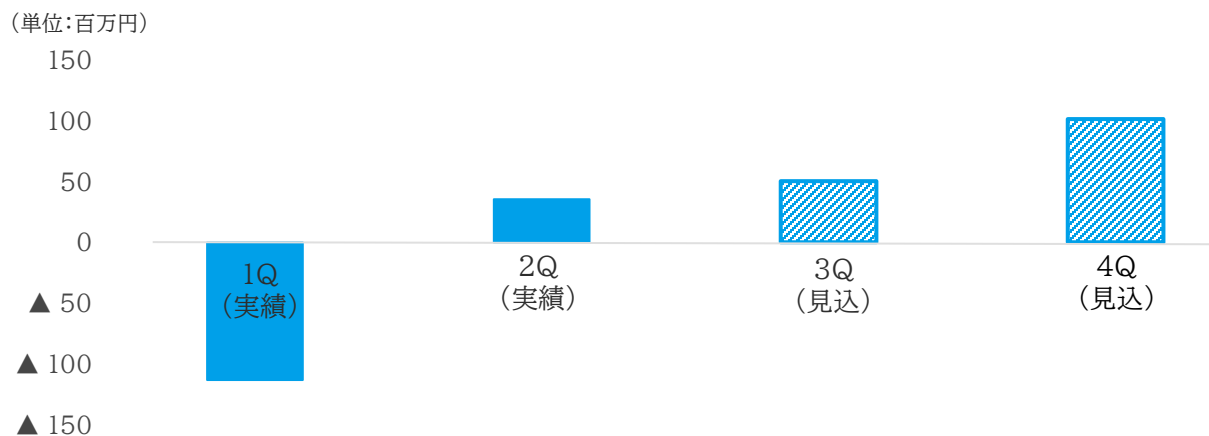


連結売上高  
(予想)

**2,052**百万円

進捗率:45.5%

## 【連結】四半期営業利益推移



連結営業利益  
(予想)

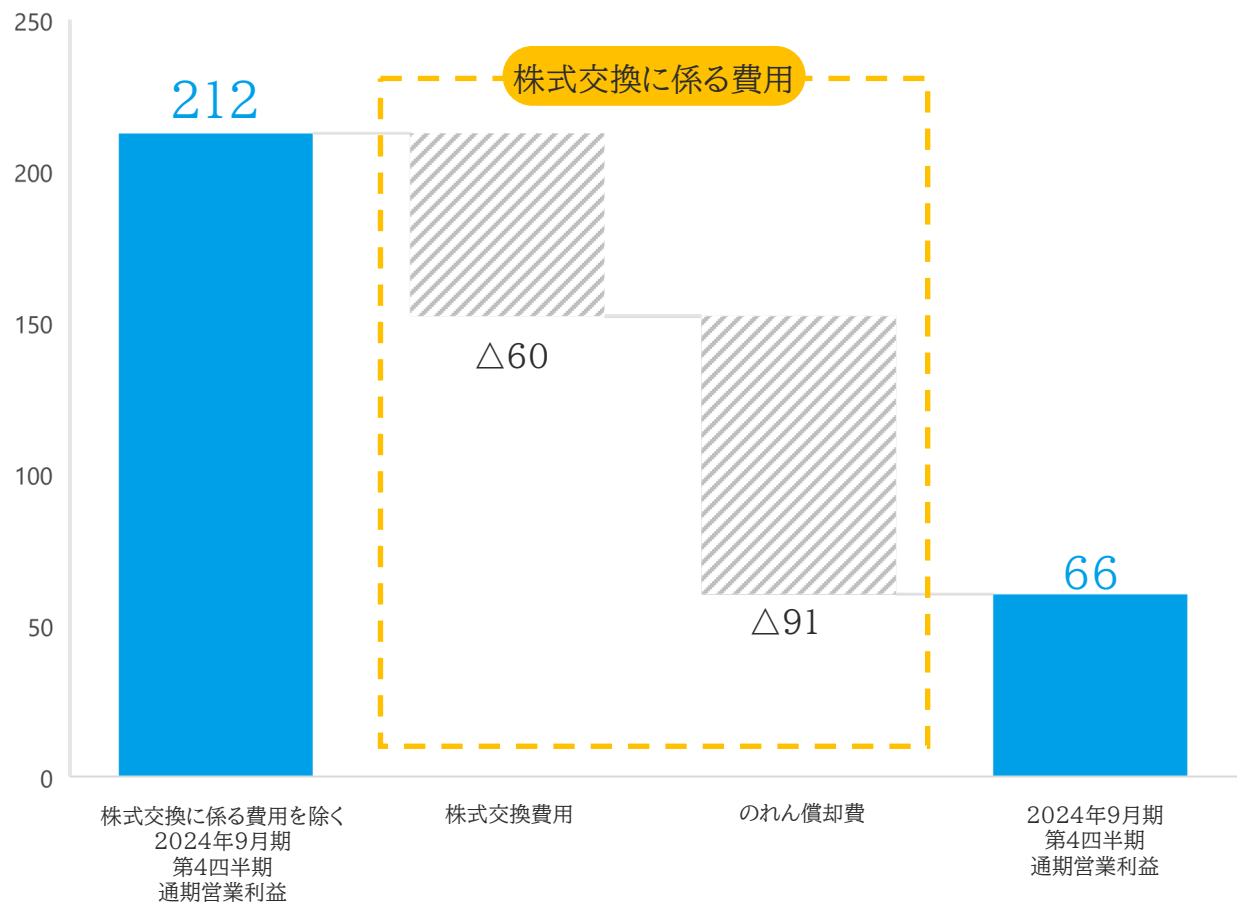
**66**百万円

## 株式交換に係る費用を除いた＜通期＞連結営業利益

株式交換に係る費用約150百万円を計上し、通期連結営業利益は66百万円を見込むものの、同費用を除いた場合、通期連結営業利益は212百万円となる。

—— 【連結】営業利益 第4四半期(通期) 見込

(単位:百万円)



株式交換に係る費用  
を除く連結営業利益  
**212**百万円

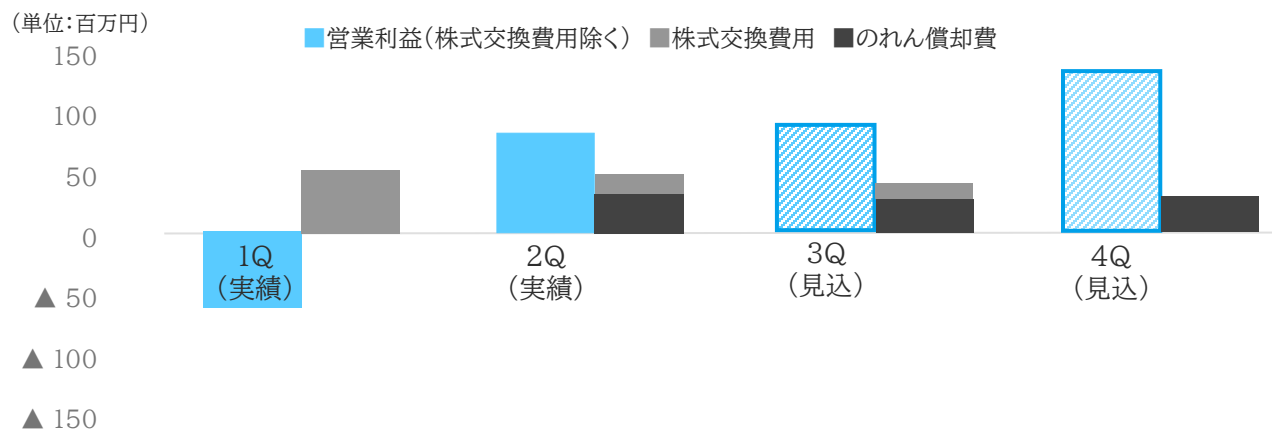
株式交換に係る費用  
**△150**百万円  
連結営業利益  
**66**百万円

## 株式交換に係る費用を除いた＜四半期＞連結営業利益推移・予測

Waqoo

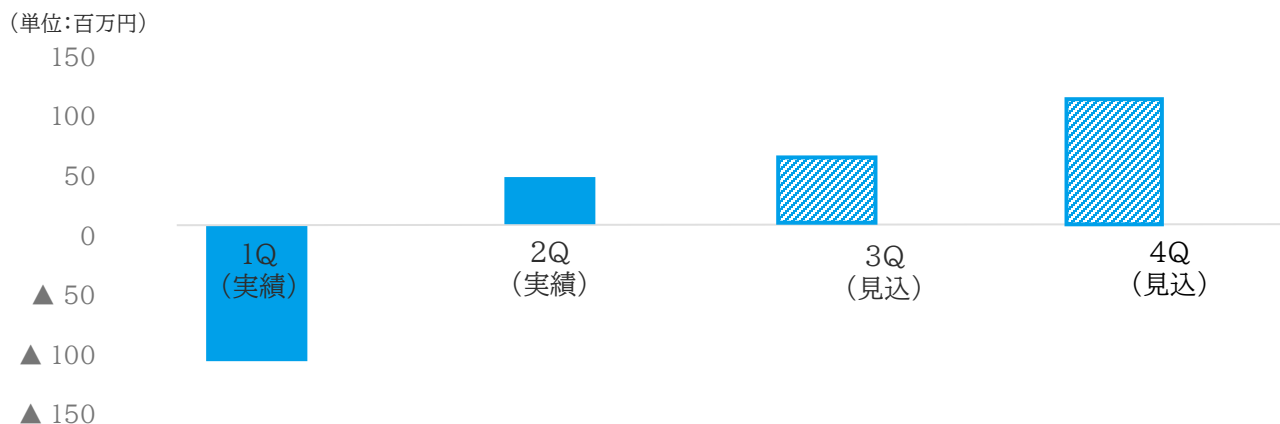
株式交換費用(第1四半期以降)、のれん償却費(第2四半期以降)が営業利益の押し下げ要因となるが、当第2四半期以降、堅実な売上の積み重ねにより、通期で利益を着実に確保。

## 【連結】営業利益(株式交換に係る費用除く)及び株式交換に係る費用推移



第2四半期以降、  
堅実に売上と利益  
を確保

## 【連結】四半期別 営業利益推移



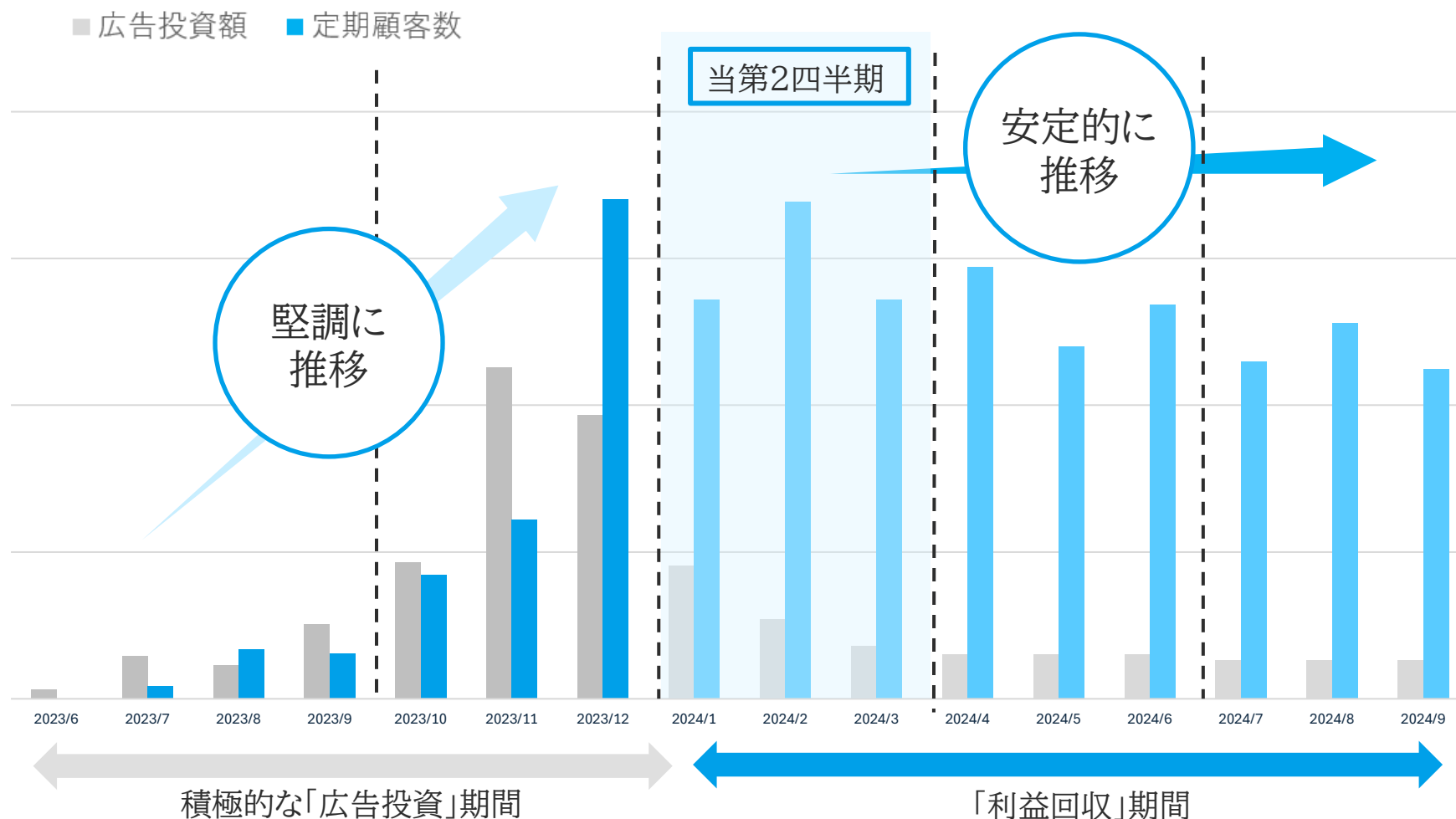
- 1 2024年9月期第2四半期 決算概要
- 2 セグメント別の主な概況
- 3 今後の成長戦略
  - (1) Mission Visionの再定義
  - (2) 課題と競争優位性
  - (3) 成長シナリオ
  - (4) ターゲットマーケット
- 4 Appendix



## 「sodate1」の定期顧客数と広告投資額の推移・予測

**Waqoo**  
 証券コード 4937

薬用炭酸ヘッドスパ育毛剤「sodate1」は、第1四半期の積極的な広告投資により定期顧客数は安定的に推移。第2四半期以降、広告投資の適正化を図り、セグメント利益は通期黒字を確保。



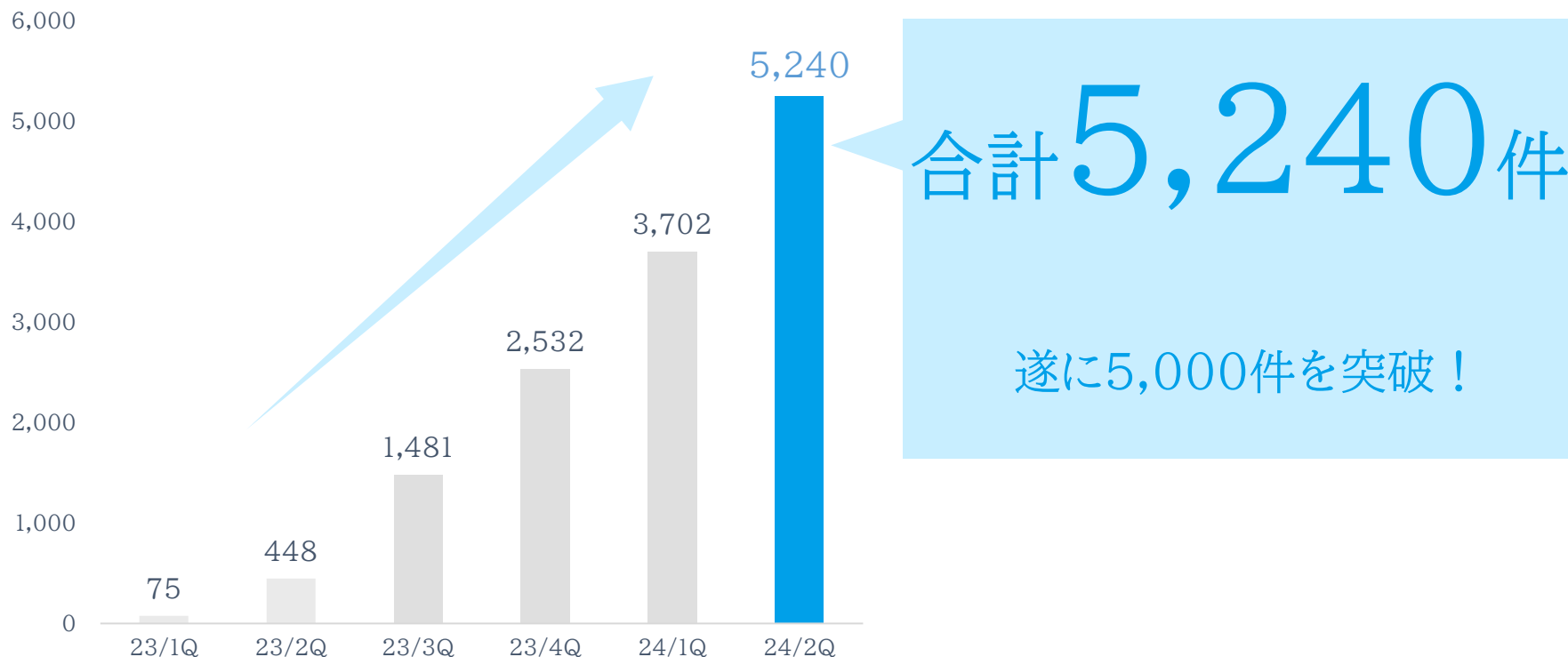
## 整形外科領域の血液加工サービスの受託件数推移

Waqoo  
証券コード 4937

第2四半期累計期間における受託件数は、前四半期比プラス1,538件と大幅増加。累計加工受託件数は5,000件を突破し、引き続き、堅調に推移。

## 加工受託件数の推移(累計)

(単位:件)



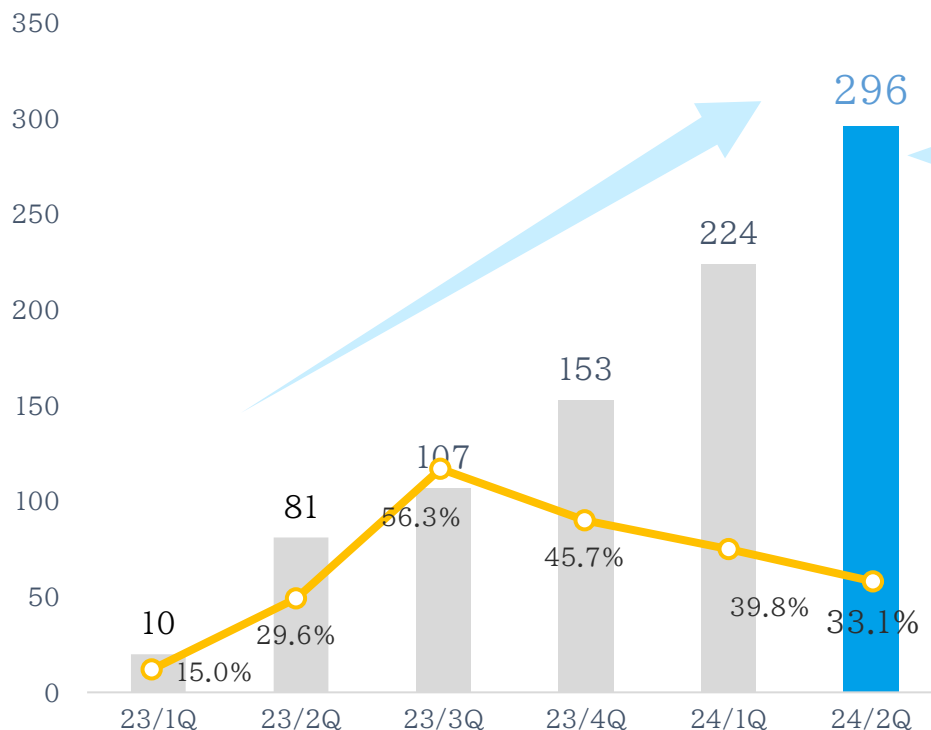
## 整形外科領域における提携医院数推移

**Waqoo**  
証券コード 4937

第2四半期累計期間における提携医院数累計は296院となり、堅調に推移。引き続き、稼働率<sup>(※)</sup>向上に向けた取り組みを進捗中。

### 提携医院数の推移(累計)

(単位:院)



合計 296 院

300院の突破は確実。

## 新領域への展開

**Waqoo**  
証券コード 4937

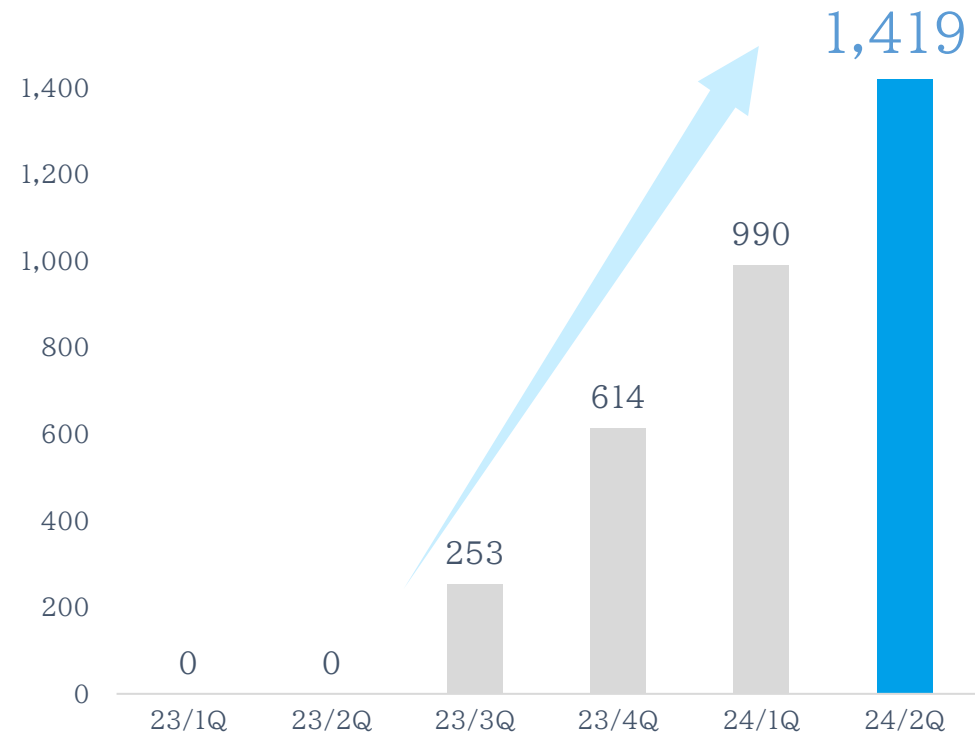
整形外科以外の「AGA(脱毛症)」治療領域における累計加工受託件数は1,419件となり、安定的に推移。

— AGA(脱毛症)



— AGAのみ加工受託件数の推移(累計)

(単位:件)





- 1 2024年9月期第2四半期 決算概要
- 2 セグメント別の主な概況
- 3 今後の成長戦略
  - (1) Mission Visionの再定義
  - (2) 課題と競争優位性
  - (3) 成長シナリオ
  - (4) ターゲットマーケット
- 4 Appendix



## Mission Vision

セルプロジヤパンがグループに参画したことに伴い、Mission・Visionを再定義いたしました。

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

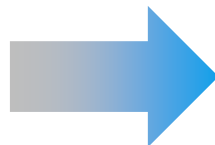
細胞 = 人類の可能性を最大限に引き出し、  
悩める人に選択肢を提供する

## 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

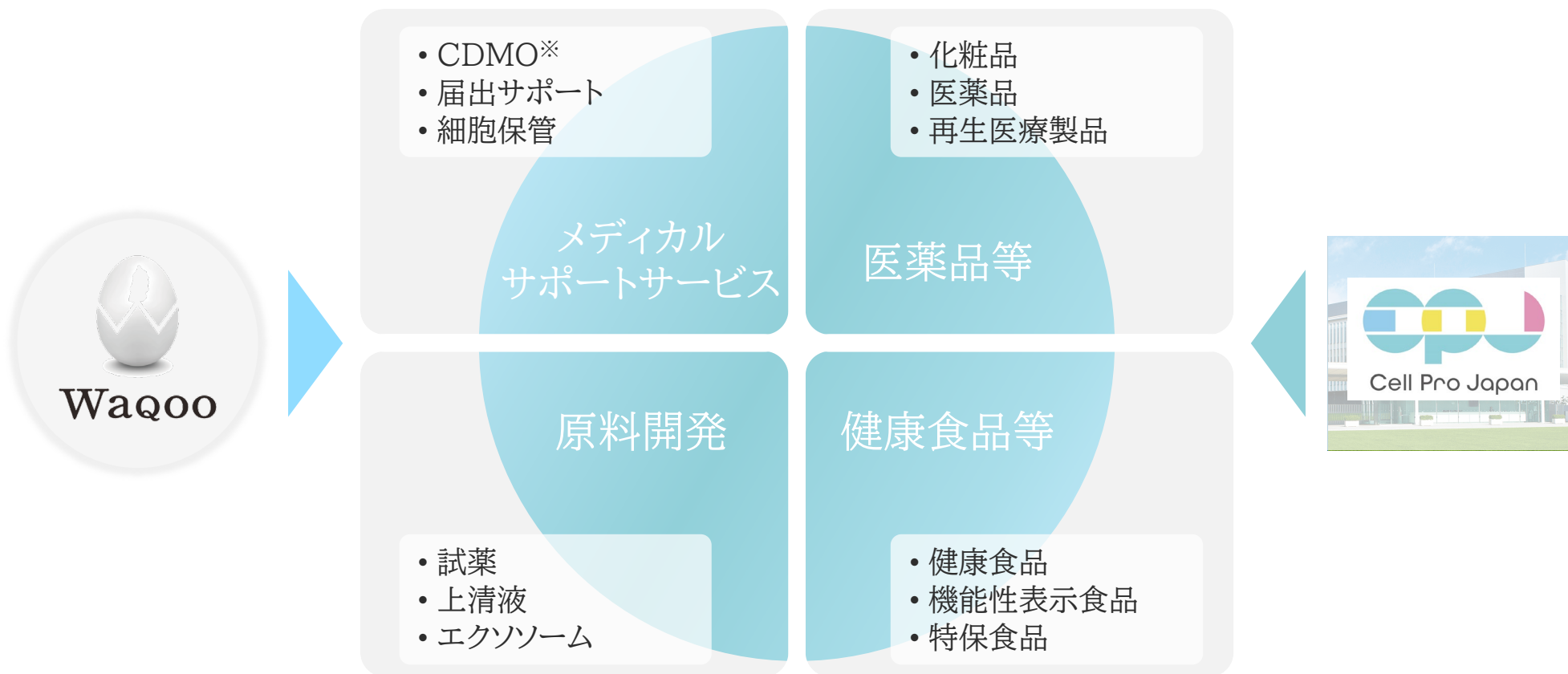


### 選択肢のある未来へ

- 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

## 将来的に展開していきたい事業イメージ

2社の強みを生かすことで様々なシナジーが醸成され、将来的(5年以内)に、以下のビジネスポートフォリオをイメージしている。



※: Contract Development and Manufacturing Organizationの略。製薬企業や医療機関向けの再生医療等関連製品の開発段階における治験薬製造及び製造条件の最適化など、製造・開発面における包括的なサービス

- 1 2024年9月期第2四半期 決算概要
- 2 セグメント別の主な概況
- 3 今後の成長戦略
  - (1) Mission Visionの再定義
  - (2) 課題と競争優位性
  - (3) 成長シナリオ
  - (4) ターゲットマーケット
- 4 Appendix



## 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<sup>(※)</sup>』で課題解決を目指す。

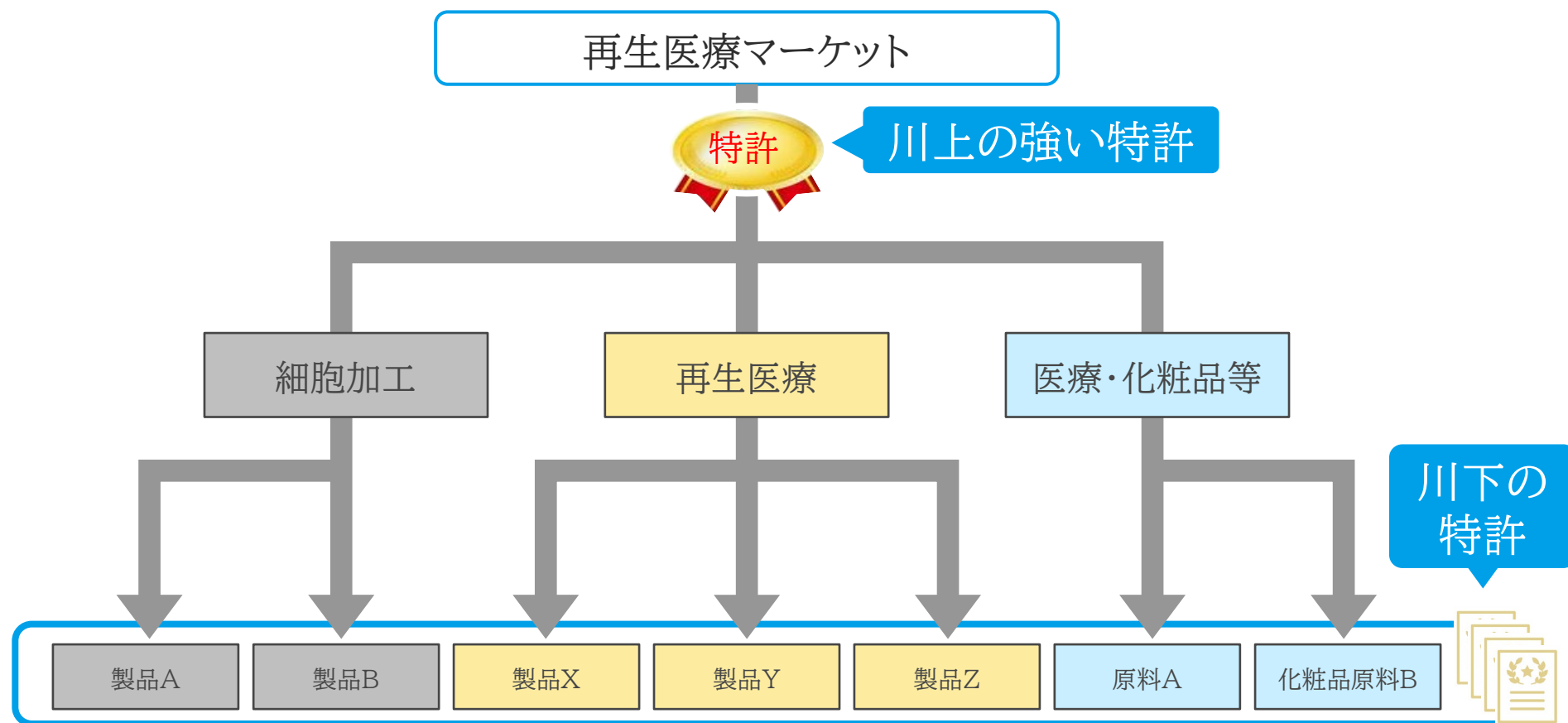
(※)社会課題を解決して私たちの生活や社会に大きなインパクトを与える科学的な発見や革新的な技術の事。

	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競争力の高い価格展開の実現

## 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

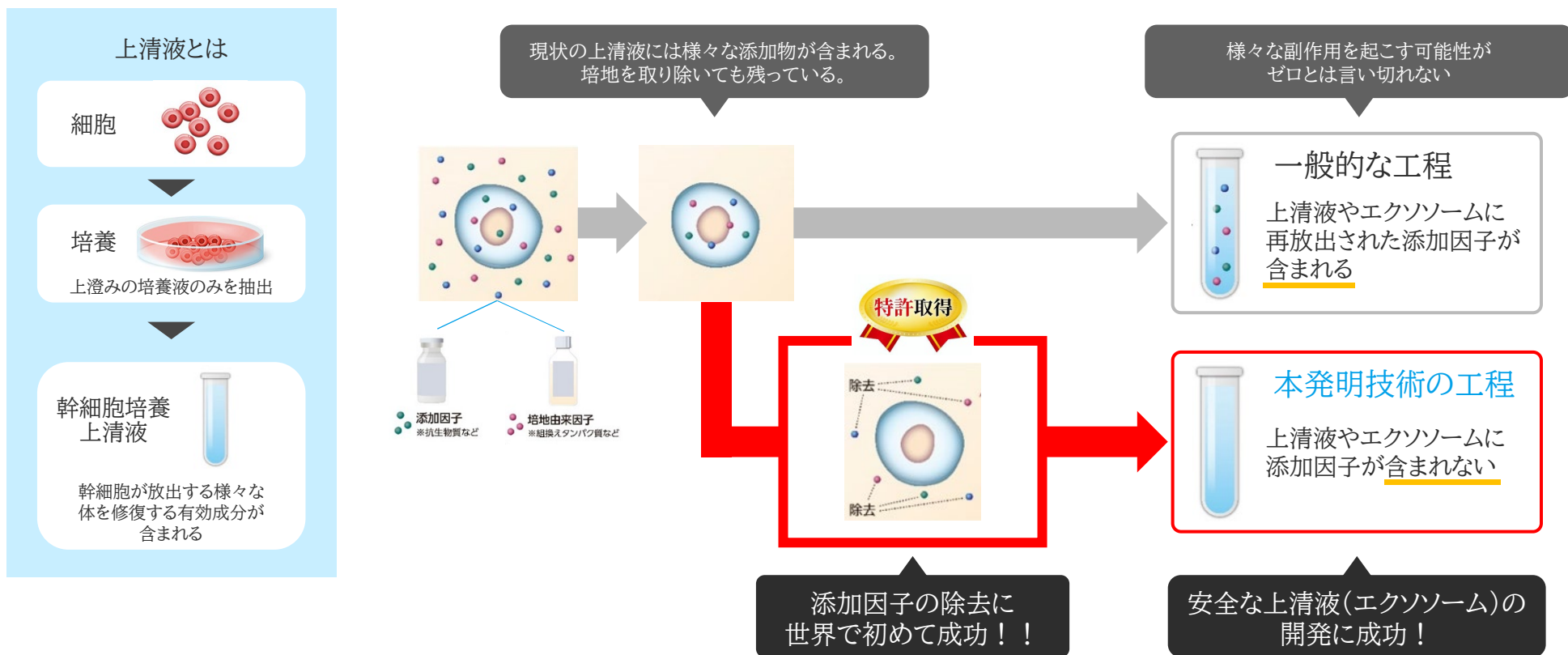


※:複数のサービス提供に共通となる、コア技術に関する優位性をもたらす特許の事。

# 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同願したことと同じ効果を与える出願制度。



## 現在出願中の特許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
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		✓ ✓	

## 現在出願中の特許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		✓ ✓	

- 1 2024年9月期第2四半期 決算概要
- 2 セグメント別の主な概況
- 3 今後の成長戦略
  - (1) Mission Visionの再定義
  - (2) 課題と競争優位性
  - (3) 成長シナリオ
  - (4) ターゲットマーケット
- 4 Appendix



# 現状展開している事業領域

具体的なソリューションとして提供し得るプロダクトは以下の6つの領域。セルプロジャパンが加わったことで、再生医療をテーマにした、より大きく広がるマーケットへの展開が可能に。

- 既存事業領域
- 将来事業領域



医薬部外品

化粧品

メディカルサポート

原料等

再生医療等製品

医薬品

プロダクト



※画像はイメージ

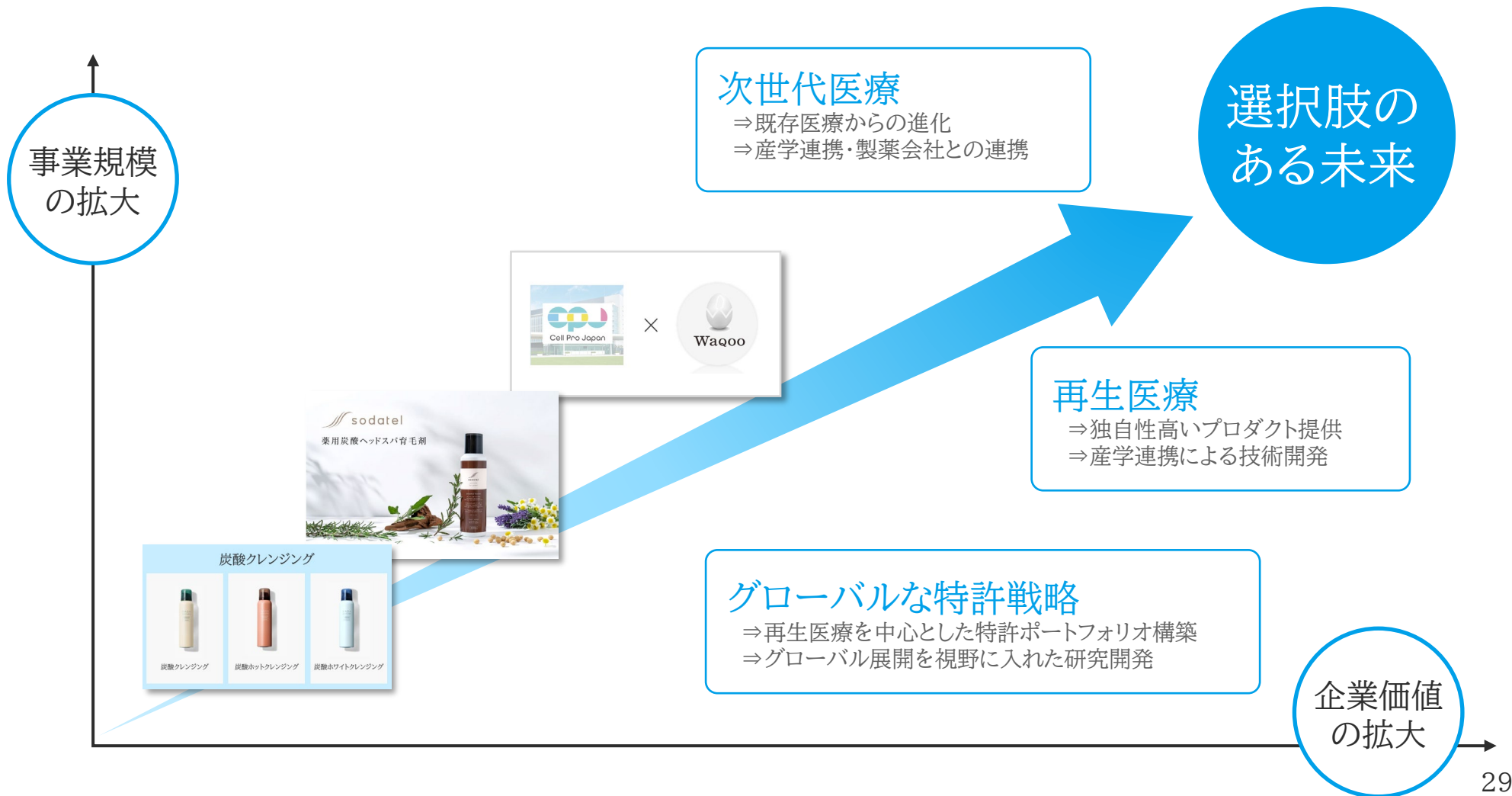
販売方法

D2C

B2B

# 成長シナリオ①

産学連携、製薬会社との連携を通じ商品力を強化し、再生医療や医薬品等の研究開発に注力。「自国の未来に希望を創る事業」を創出しグローバル展開も視野に入れる。



## 成長シナリオ②

再生医療領域への本格的な参入を果たすべく、CPC(細胞培養加工センター)を設置し、安全・安価・高品質の再生医療製品・サービス等の創出を目指す。

### 当社がCPCに取り組む意義

#### CPCの課題・現状

- 細胞培養加工事業は需要が高く供給が追い付いていない状態
- 管轄官庁等によるレギュレーション変更やマーケット変化
- 患者や医療関係者の高度な要求
- CPCサービスの画一化(均質化)

#### 当社の目指すイメージ

- 独自の培養技術ノウハウを活かした市場優位性の活用
- 事業にフレキシビリティを備える
- 期待に応える提供ソリューションの質と幅を広げる
- 効果的な特許戦略を用いて、既存のマーケットに一石を投じる

細胞を安全かつ高品質に培養でき、高機能性を発揮する、  
唯一無二のCPCの実現




※イメージ

## 成長シナリオ③

大手営業代理店と連携し全国のクリニックへの新規営業を促進。自社営業スタッフは導入院への手厚いサポートにより「稼働率の向上」を目指す。

### —— 営業代理店による新規開拓

大手営業代理店と  
連携し、  
全国のクリニックを  
カバー



### —— 自社営業スタッフによる各種施策の実行

- 新規開拓強化を図るエリアへの戦略立案
- 代理店と連携した営業施策の企画立案
- 代理店への営業ノウハウの伝授
- 提携クリニックへのアフターフォロー
- 稼働率向上に向けた企画立案

相互連携

相乗効果

# メディカルサポート事業 成長戦略イメージ

「PDF-FD<sup>(※1)</sup>」以外の再生医療関連商品の拡大を目指すとともに、整形外科領域の他、更なる展開領域の拡大を図る。

商品数  
の拡大



展開領域  
の拡大



	PDF-FD	プレミアムPDF-FD	上清液	ASC <sup>(※2)</sup>		
整形外科	全国約300院					
	展開済					
AGA	全国9院					
	展開済					
美容				ASC	再生医療化粧品	
脳神経	上清液					

※1:Plasma Derived Factor-Freeze Dry(血漿由来因子治療) ※2:Adipose derived Stem Cell(脂肪由来幹細胞治療)

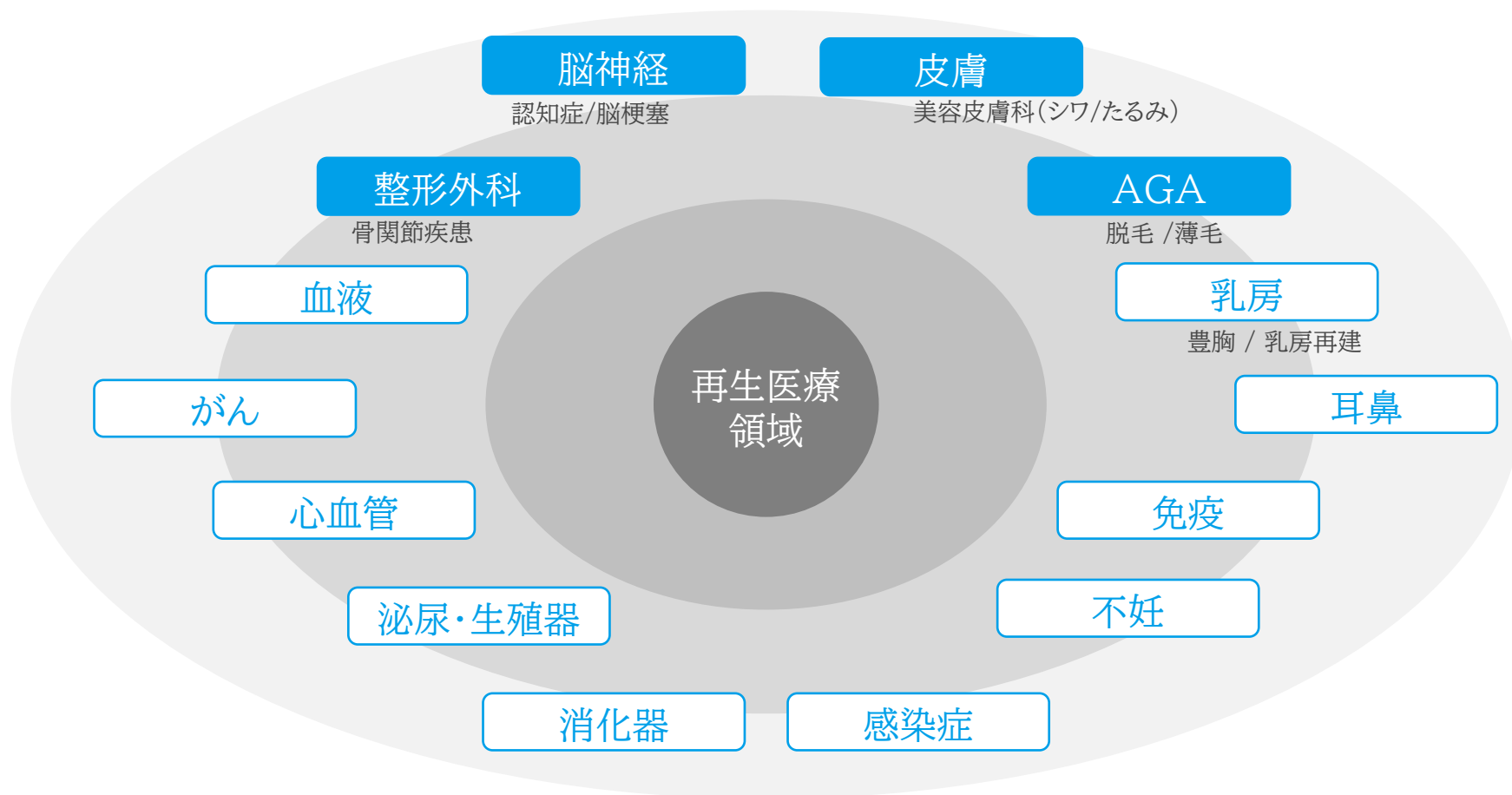


- 1 2024年9月期第2四半期 決算概要
- 2 セグメント別の主な概況
- 3 今後の成長戦略
  - (1) Mission Visionの再定義
  - (2) 課題と競争優位性
  - (3) 成長シナリオ
  - (4) ターゲットマーケット
- 4 Appendix



## 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。



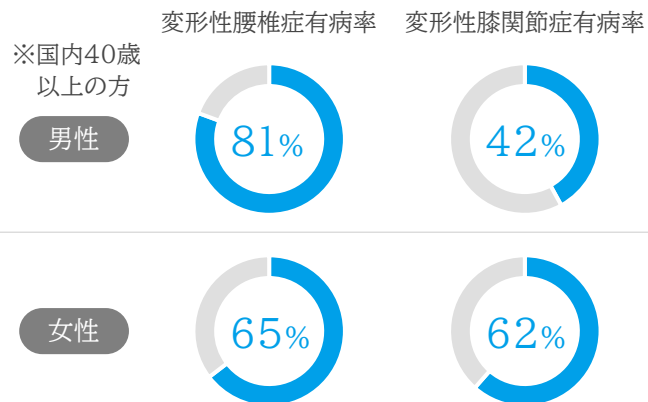
## 骨関節疾患領域市場

Waqoo  
証券コード 4937

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」

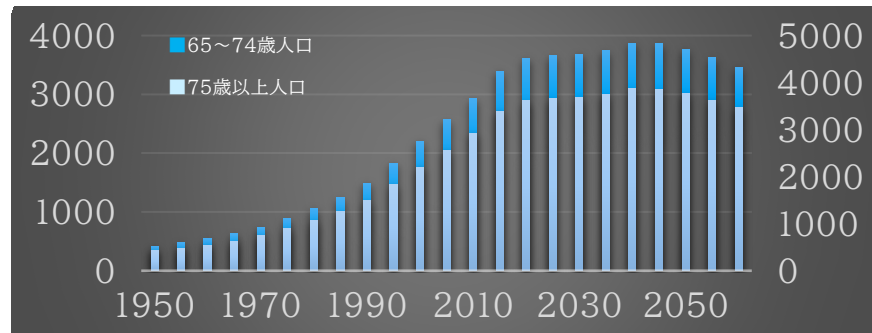
### 日本の骨関節疾患推定患者数

	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

外科治療

整容対処

・処方薬

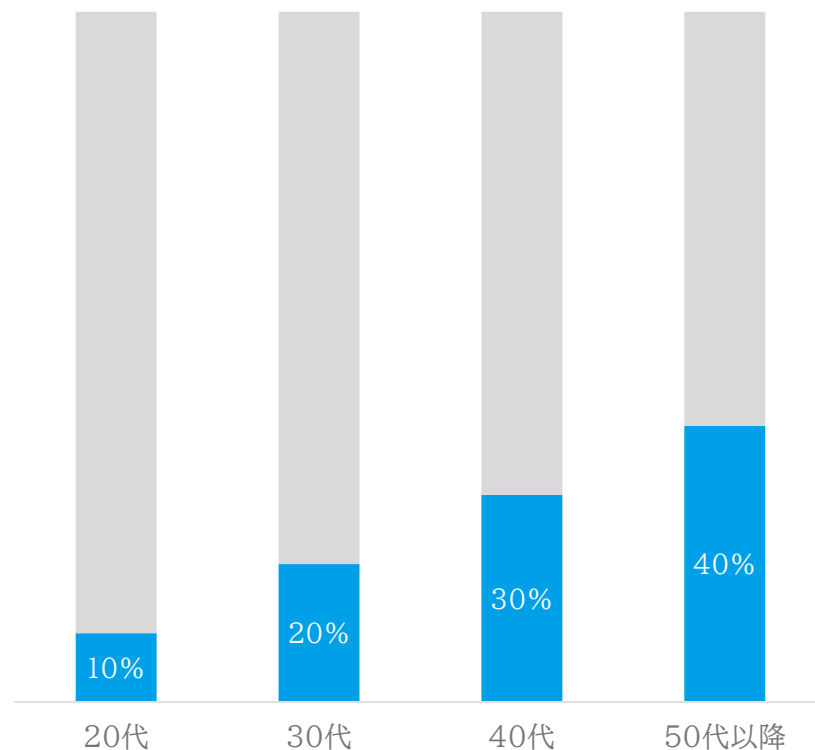
・自毛移植

・カツラ

・一般医薬品

(植毛)

## — 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-」

## しわ・たるみ治療領域市場

**Waqoo**  
 証券コード 4937

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**

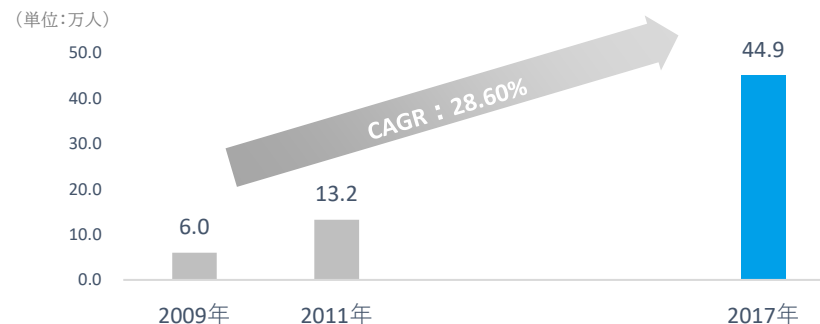
※右グラフの2017年データを合計して算出

## — ヒアルロン酸・ボトックスの課題

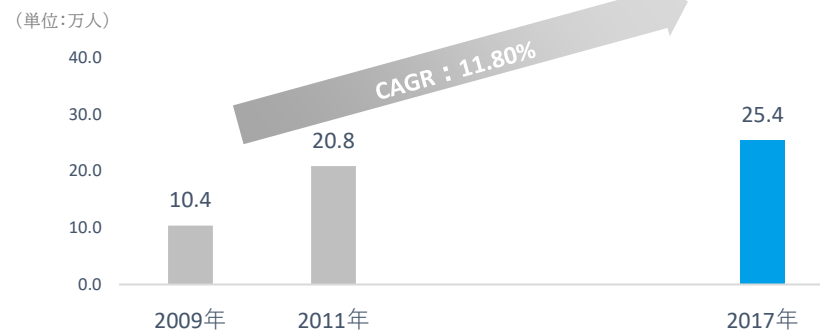
- ・定着しづらい(1年)
- ・皮膚が突っ張る
- ・左右非対称となる
- ・不自然な表情となる
- ・膨らみすぎる
- ・肌に異物感が生じる

再生医療に置き換わる可能性

## — 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)

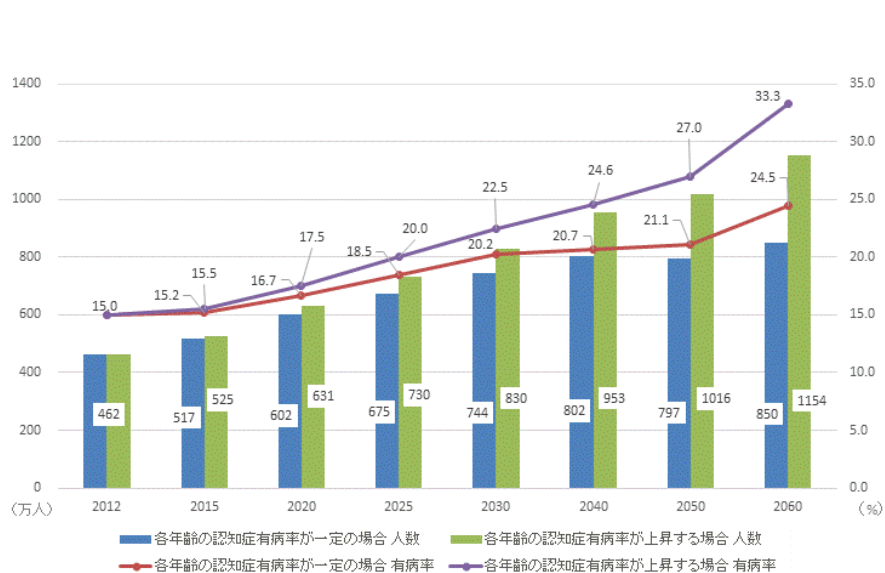
# 脳神経疾患領域市場(認知症・脳梗塞)

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

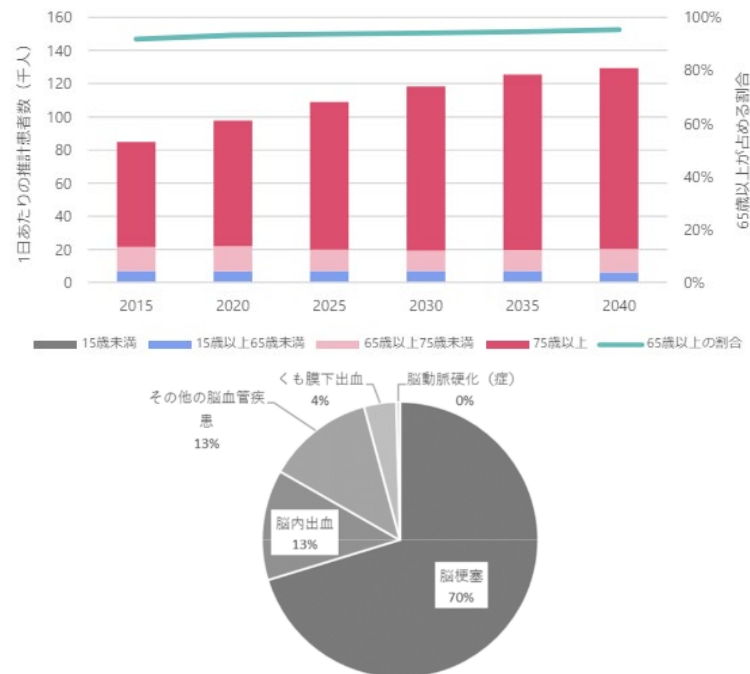


出展元:内閣府「平成29年度版高齢社会白書」より

## 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

- 1 2024年9月期第2四半期 決算概要
- 2 セグメント別の主な概況
- 3 今後の成長戦略
  - (1) Mission Visionの再定義
  - (2) 課題と競争優位性
  - (3) 成長シナリオ
  - (4) ターゲットマーケット
- 4 Appendix



# 企業概要 / 沿革

**Waqoo**  
証券コード 4937

## 企業概要

会社名 株式会社Waqoo

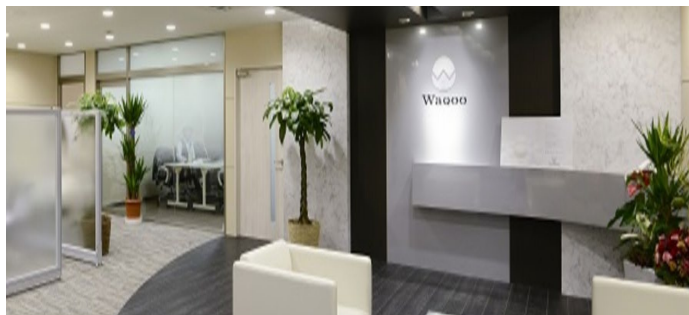
設立 2005年12月2日

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 54名(2024年3月末時点/産休・育休者含)



## 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Waqool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



## 代表者プロフィール



代表取締役社長

### Bumpei Samata (38)

佐俣 文平 (38歳)

- 2012 京都大学大学院医学研究科医科学専攻(修士課程)修了
- 2014 日本学術振興会特別研究員
- 2017 京都大学大学院医学研究科医科学専攻(博士課程)修了
- 2019 京都大学iPS細胞研究所 非常勤研究員(現任)  
セルプロジヤパン株式会社設立 代表取締役(現任)
- 2023 株式会社Waqoo 代表取締役就任(現任)

#### 主な資格

1. 日本再生医療学会(代議員)
2. 日本再生医療学会臨床培養士制度(上級培養士)

#### 主な業績

Purification of functional human ES/iPSC-derived midbrain dopaminergic progenitors using LRTM1. Nat Commun. 7:13097 (2016)

他9報

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療機関</li> <li>美容サロン</li> <li>化粧品メーカー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	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"> <li>医療機関</li> <li>美容サロン</li> <li>化粧品メーカー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>上記培養上清液を含む化粧品の製造・販売</li> </ul>	出願準備中1件	上市済
	③ OEM事業				
	④ 血液加工受託事業 (CPRP-FD)	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療機関</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	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"> <li>医療機関</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	—	2025年上市予定
長期収益化 事業	⑥ 創薬事業	—	<ul style="list-style-type: none"> <li>原料販売事業関連技術を活用して新しい医薬品を開発</li> <li>再生医療サービス事業関連技術を活用して新しい細胞治療法を開発</li> </ul>	—	未定

## 成長戦略のための業務提携について

新たに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。



×



## 更なる成長戦略のための株式交換契約の締結について

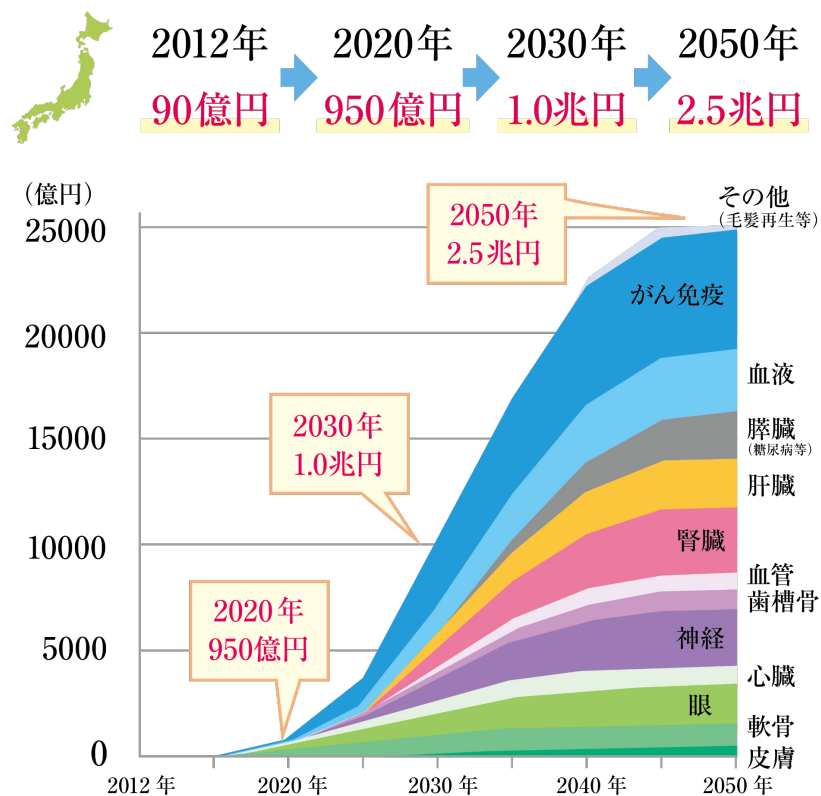
当社とセルプロジャパンはこれまで以上に連携を深め、両社の事業シナジーを得ることを目的として、2023年11月に株式交換契約を締結。



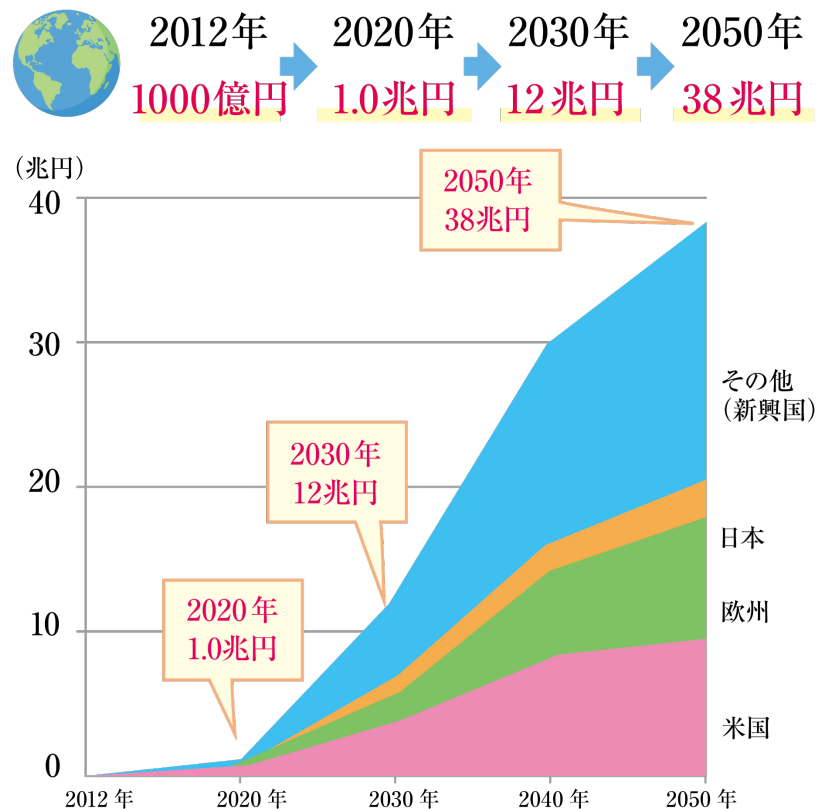
## 成長戦略(再生医療領域の市場規模)

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)



## 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。