

2025年7月期 第2四半期(中間期)

決算説明会

2025.3.19



【免責事項】

本資料に記載されている予測、見通し、戦略およびその他歴史的事実ではないものは、当グループが資料作成時点で入手可能な情報を基としており、その情報の正確性を保証するものではありません。
これらは経済環境、経営環境の変動などにより、予想と大きく異なる可能性があります。

業績ハイライト

セグメント別ハイライト

	ポイント
連結業績	研究開発費32.4%増、広告宣伝費2.7%増と積極投資。一方、借入残高の最適化を継続し、総資産圧縮し効率化。下期は、複数の新製品の急成長を受け、広告投資拡大へ。通信販売製品の値上げが浸透、粗利率81.3%と高水準を維持。
BtoB事業	大手コンビニチェーンのおにぎりにファーマギャバ採用。関東7,000店舗で展開。新しいビジネスモデルとして、おにぎり・パン・サンドウィッチなど日常の食事で、GABA含め機能性デイリー食品の市場拡大を目指す。
BtoC事業	新規顧客獲得は2年ぶりの高い水準。定期顧客数が前四半期比65,000件増とトレンド転換。明治薬品の主カラクトロンに加え、ノルクス、ヘルспан、清流錠など新製品がけん引。ニューモブランド(育毛剤・発毛剤)、前年同期比増収達成。
バイオメディカル事業	新たなパイプラインとして、指定難病のカダシル(CADASIL)に対するペプチド医薬品開発を目指し、国立循環器病研究センターと共同研究を開始。
中期経営計画2026 新価値創造 1K	卵殻膜繊維「ovoveil(オボヴェール)」は、販売開始に向けた製品開発、機会設備への投資及び販路拡大に注力。

連結売上高

単位:百万円

	FY2024 Q2	FY2025 Q2	増減
BtoB事業	4,171	3,760	▲9.8%
BtoC事業	27,353	25,958	▲5.1%
バイオメディカル事業	117	135	+15.6%
その他	9	2	▲70.0%
合計	31,652	29,857	▲5.7%

連結営業利益

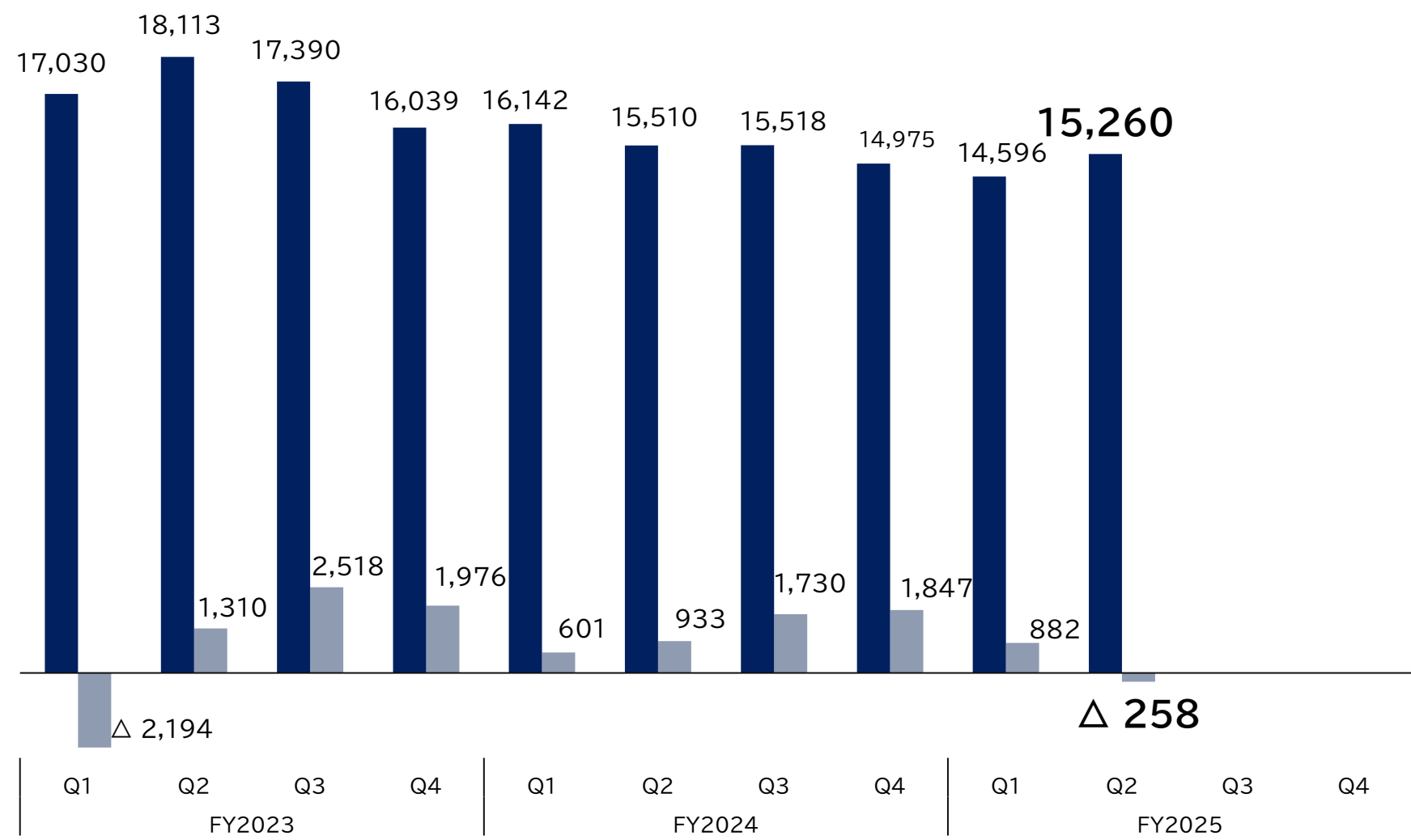
単位:百万円

	FY2024 Q2	FY2025 Q2	増減
BtoB事業	743	709	▲4.6%
BtoC事業	1,732	985	▲43.1%
バイオメディカル事業	▲224	▲199	+24
その他	▲8	▲8	+0
調整額(全社費用等)	▲708	▲863	▲155
合計	1,535	623	▲59.4%

四半期業績推移

■売上高 ■営業損益

単位:百万円



新製品を中心に、顧客獲得効率の向上の機会を捉え、投資額を急増させる

BtoB事業

カテゴリー別売上高

単位:百万円

	FY2023					FY2024					FY2025				
	Q1	Q2	Q3	Q4	合計	Q1	Q2	Q3	Q4	合計	Q1	Q2	Q3	Q4	合計
機能性素材	375	440	564	620	2,002	504	441	729	912	2,588	674	633			1,308
機能性製品	289	484	449	145	1,368	199	172	153	215	741	106	183			289
CMO	892	1,104	1,076	1,117	4,190	1,151	1,068	1,175	1,251	4,646	836	811			1,648
CHC	312	172	294	78	857	377	254	277	221	1,130	282	230			513
合計	1,869	2,201	2,384	1,962	8,418	2,233	1,938	2,336	2,600	9,108	1,900	1,860			3,760

- ※ 機能性素材 : PharmaGABA、ボーンペップ等
- ※ 機能性製品 : OEM、越境EC、自社ブランド製品などの最終製品を主にBto[BtoC]チャンネルで販売
- ※ CMO(Contract Manufacturing Organization) : 医薬品製造受託機関
- ※ CHC(Consumer Health Care) : ドラッグストアでの医薬品及び機能性食品等の販売

ファーマギャバは海外向けが好調。各社、機能性表示食品全体の届出は減少だが、当社のギャバの需要高く、ナショナルブランド新製品に引続き採用増加。



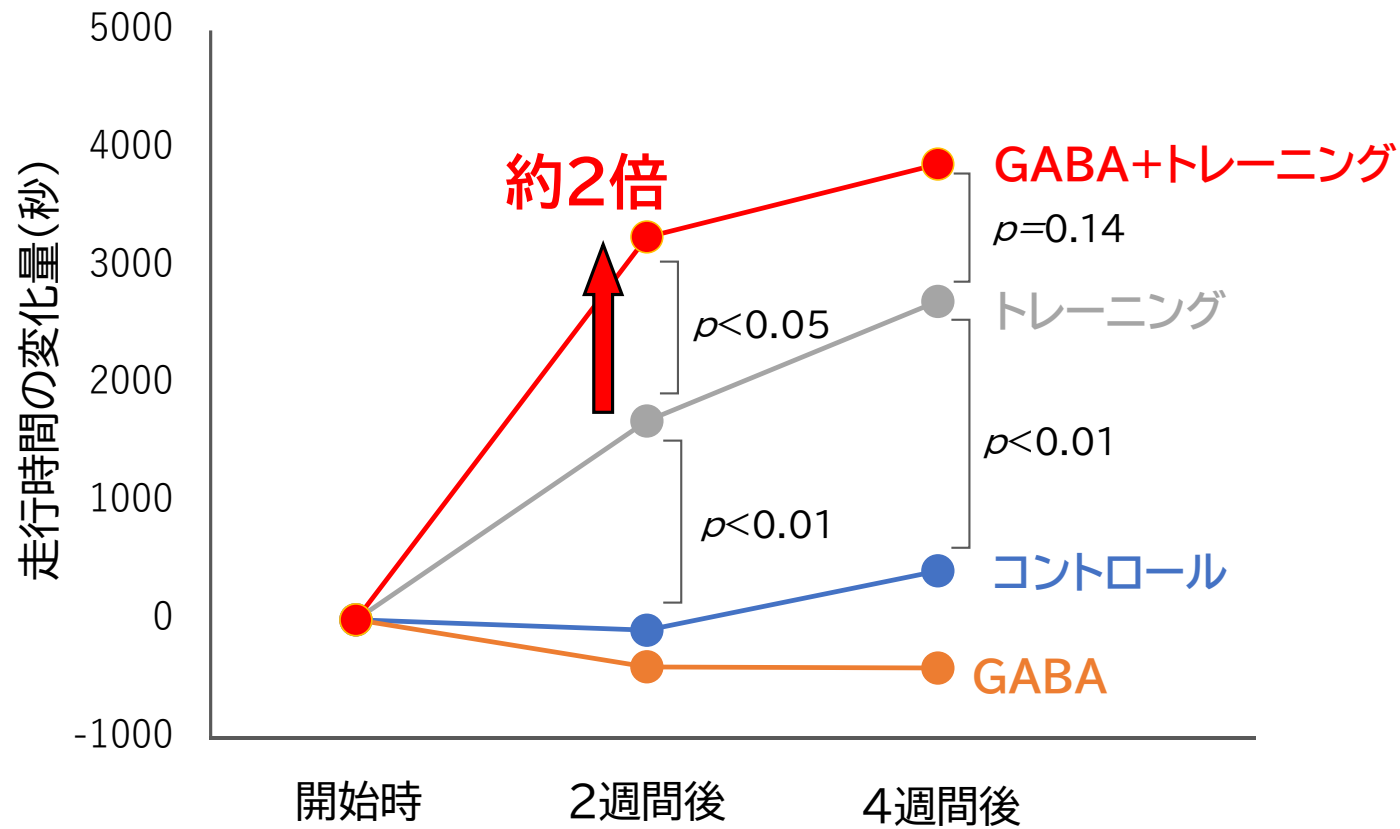
ファーマギャバを採用した機能性粉末飲料

北米、ファーマギャバ採用増加



三菱商事グループが米国でファーマギャバのブランド拡大に注力していく

北米「GABAと持久力」の特許取得、スポーツニュートリション市場開拓



GABA摂取+適度な運動で
2週間後に持久力が2倍に向上

ウォーキング、ジョギング、ランニング、
肉体労働、日常的な身体活動に効果

GABA+スポーツニュートリション分野で
競合企業にとっては参入障壁に

100億ドル以上のアメリカのスポーツニュートリション市場を開拓する。

大手コンビニで**GABA配合おにぎり**発売



大手コンビニ、関東7,000店舗で販売

“ご飯の風味が良くなる”
GABAおにぎり特許を取得

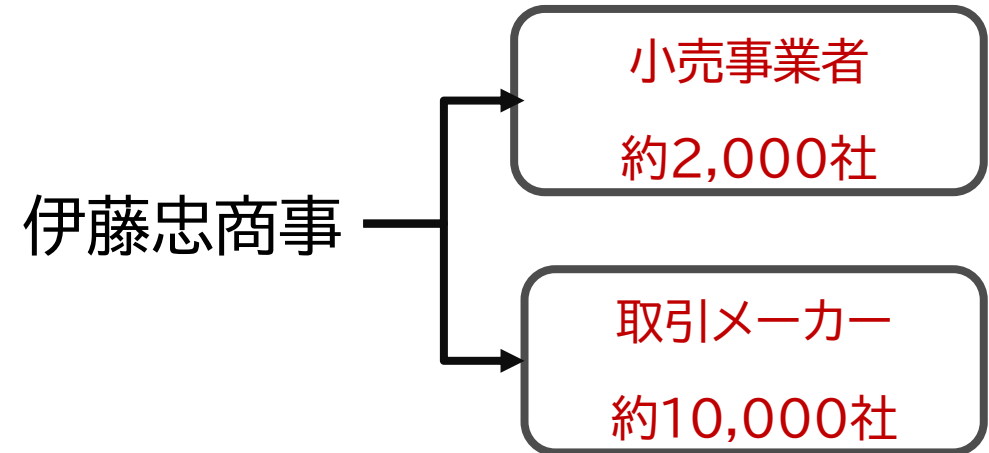
機能性素材配合の“おいしい”
おにぎりも新たに登場予定

おにぎり、パン、総菜など日常の食事でGABAを摂取する機会を増やし、市場拡大目指す。

伊藤忠商事との資本業務提携の進捗



ファーマフーズの機能性表示食品 「睡眠ラボ」「血圧ラボ」



ラボシリーズは順調に採用企業が増加

当社の機能性素材・商品開発提案に際し、更に協業を深めるため、出資比率を約4.9%まで引き上げ。

機能性表示食品受理件数

関与成分別受理件数ランキング

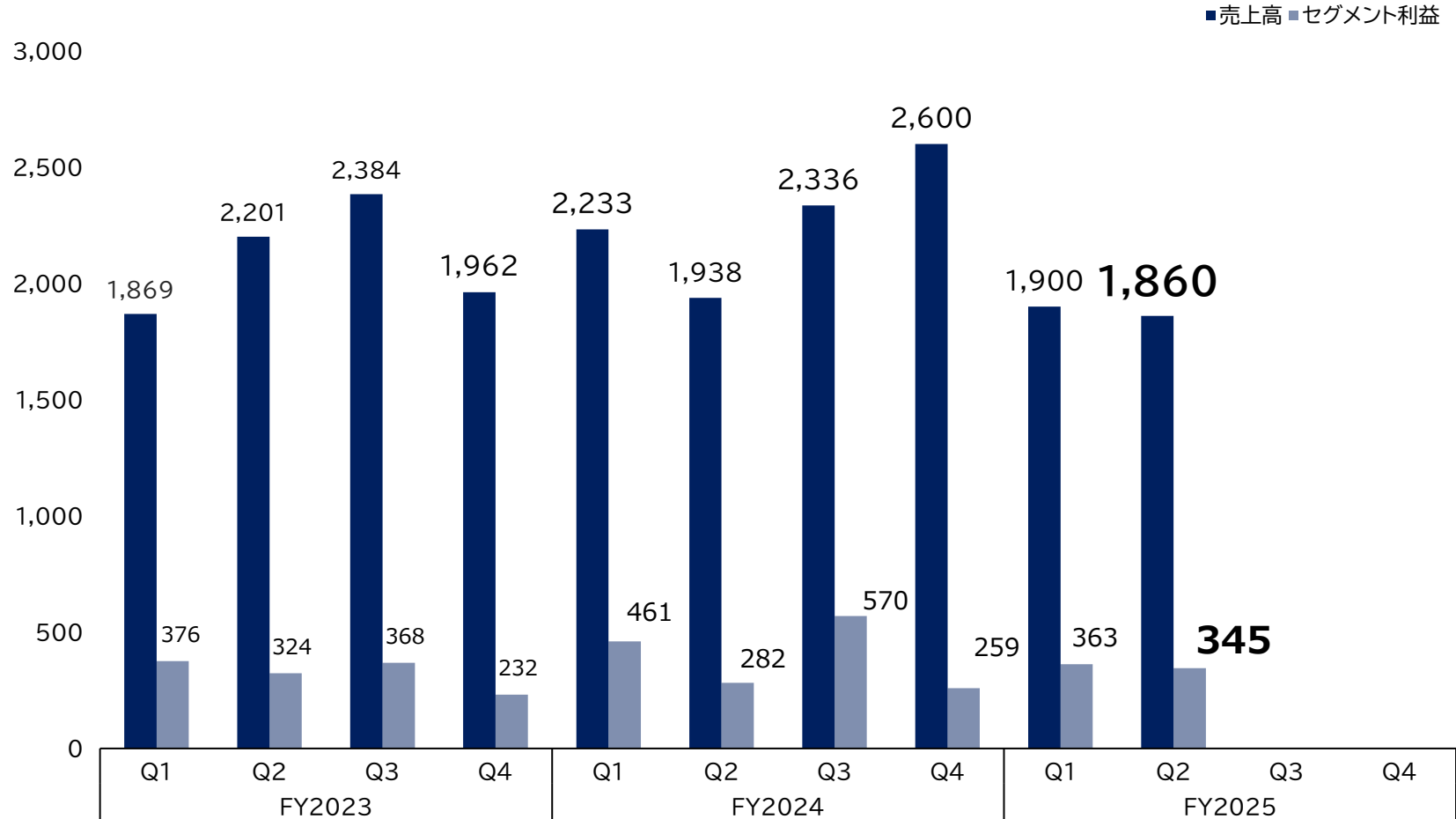
(件)

順位	機能性関与成分	受理数
1	GABA	1,303
2	難消化性デキストリン	511
3	ルテイン・ゼアキサンチン	486
4	ビフィズス菌	461
5	DHA/EPA	372
6	ブラックジンジャー由来ポリメトキシフラボン	381
7	イチョウ葉(フラボノイド配糖体、テルペンラクトン)	215
8	アスタキサンチン	205
9	葛の花由来イソフラボン	188
10	L-テアニン	167

2025.3.3現在 当社調べ

四半期業績推移

単位:百万円



安定した利益を確保しながら、計画通りに進捗。
 デイリー食品やニューモ育毛剤など、コンビニ・ドラッグストアでの販売拡大に引き続き取り組む。

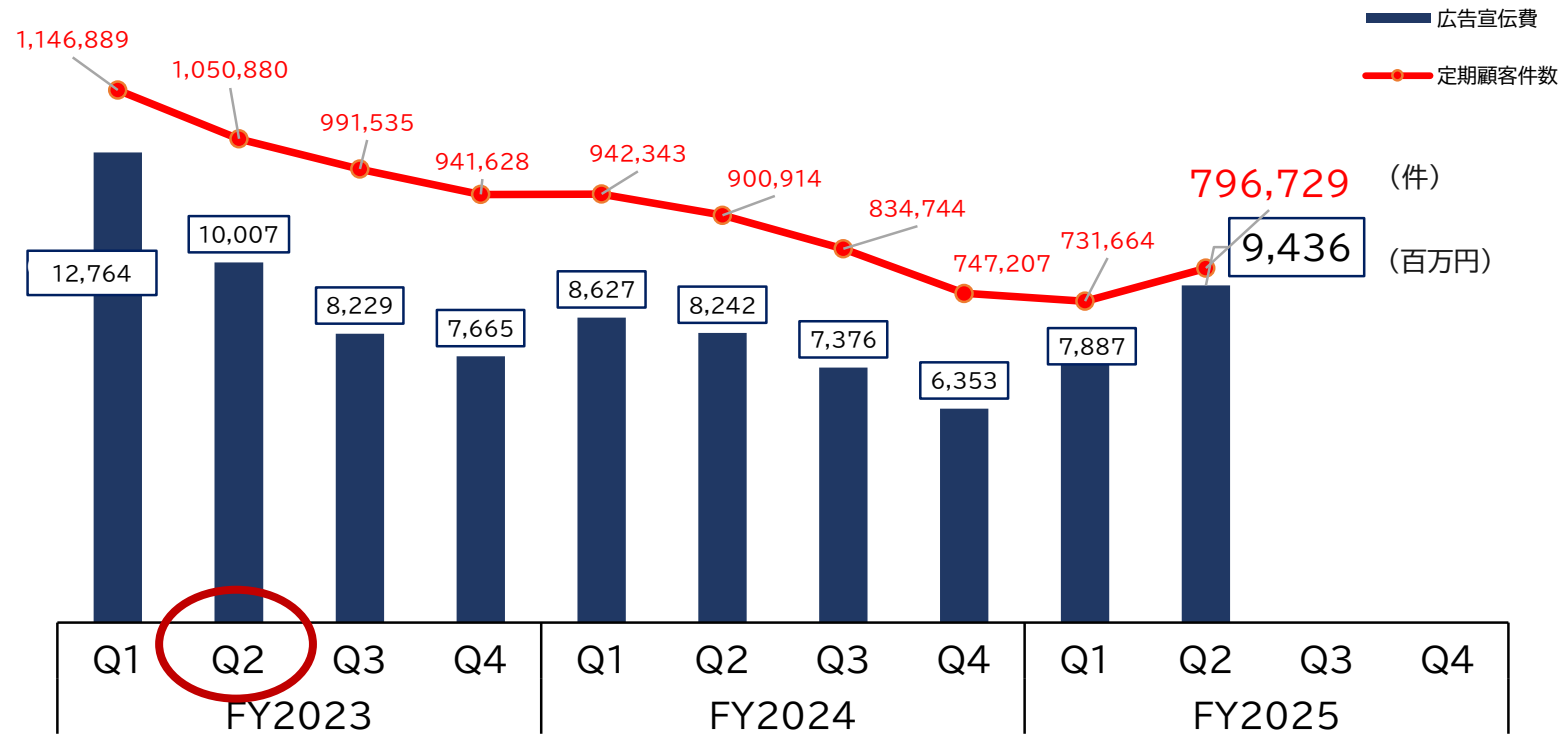
BtoC事業

明治薬品、定期顧客件数前期末比2.2倍



明治薬品の主力「ラクトロン錠」に加え、「てんらい清流錠」、「ヘルspanC錠」、「ノルクスK錠」など漢方・ビタミン製剤が極めて好調。

広告宣伝費と定期顧客件数



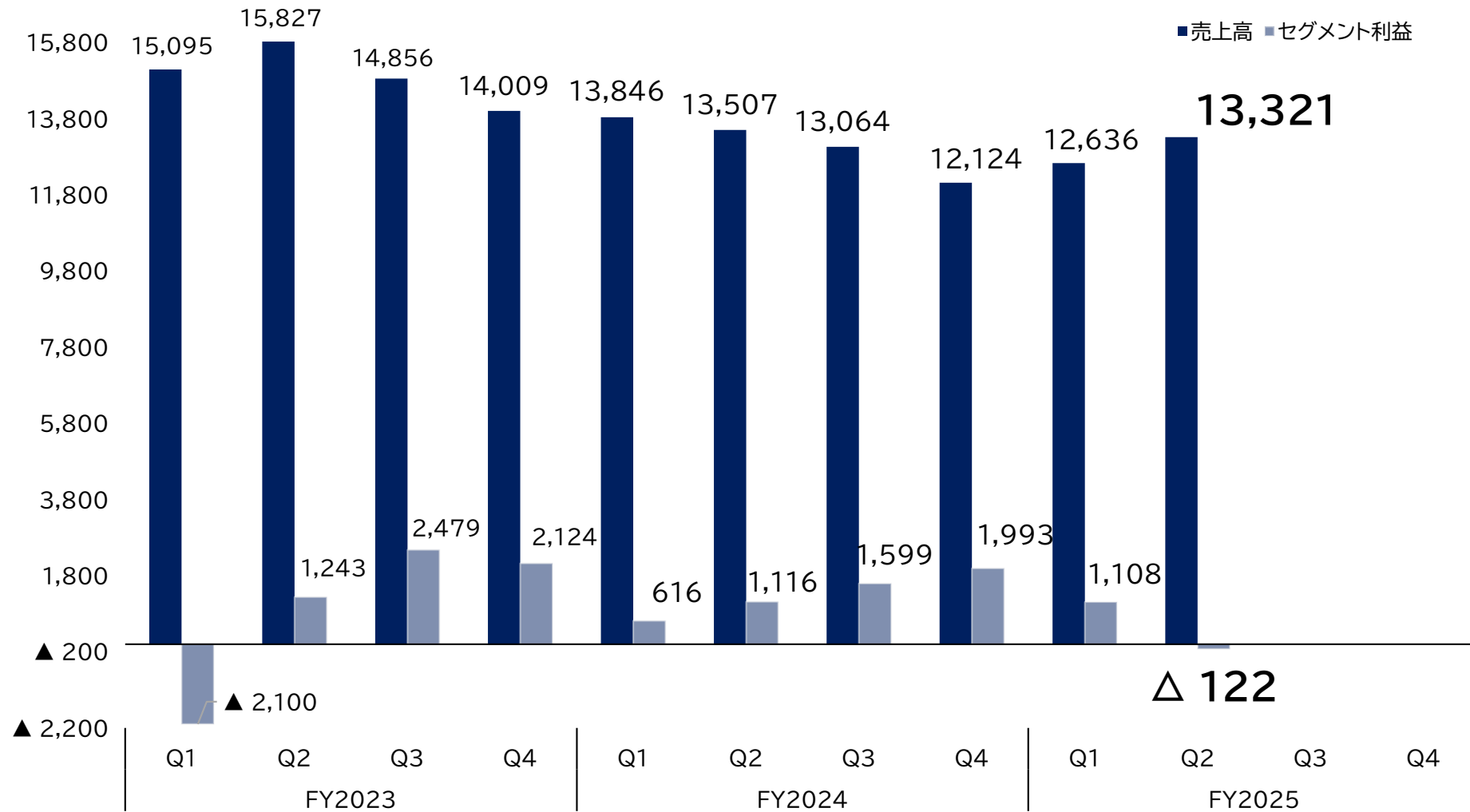
主要製品の動き(前期末比)

- ニューモブランド(育毛剤、ニュー-Z)
3.1万件増
- 医薬品新製品(てんらい清流錠、ヘルスパンC錠、ノルクスK錠)
3.4万件増

FY2023のQ2以来、2年ぶりの高い水準での投資を実現、定期顧客件数のトレンドが転換。ニューモブランドと明治薬品の医薬品を中心に下期も定期顧客件数増加傾向へ。

四半期業績推移

単位:百万円



主力のニューモブランド(育毛剤、ニューZ)合わせて、前年同期比で増収に。
 上期の新製品への広告投資の急拡大により、下期は売上への寄与が拡大見込み。

バイオメディカル事業

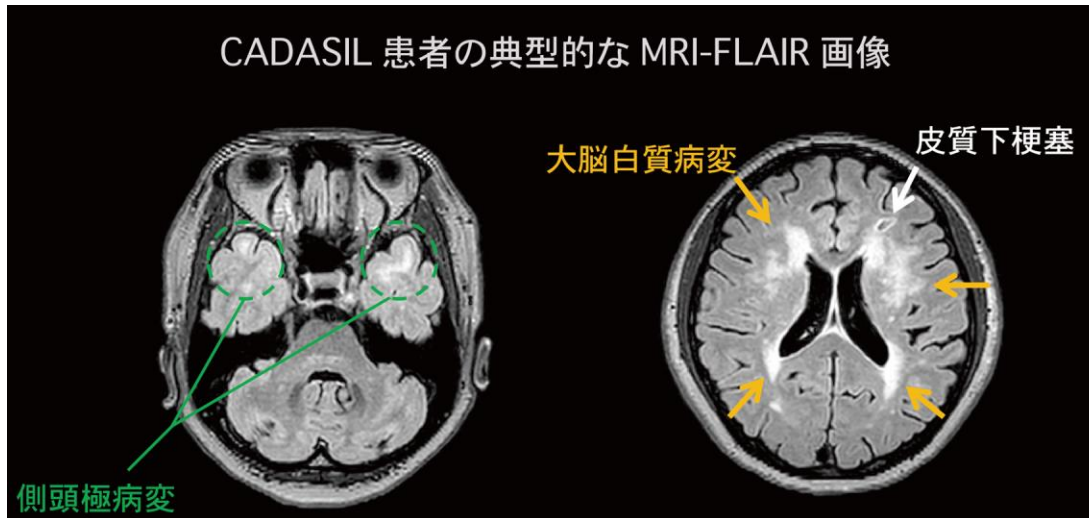
国立循環器病研究センターと遺伝性難病の治療薬を共同開発

世界初“カダシル”創薬研究部を共同で設立

CADASILとは

厚生労働省指定難病124

(皮質下梗塞と白質脳症を伴う常染色体優性[顕性]脳動脈症)



出所:国立循環器病研究センター

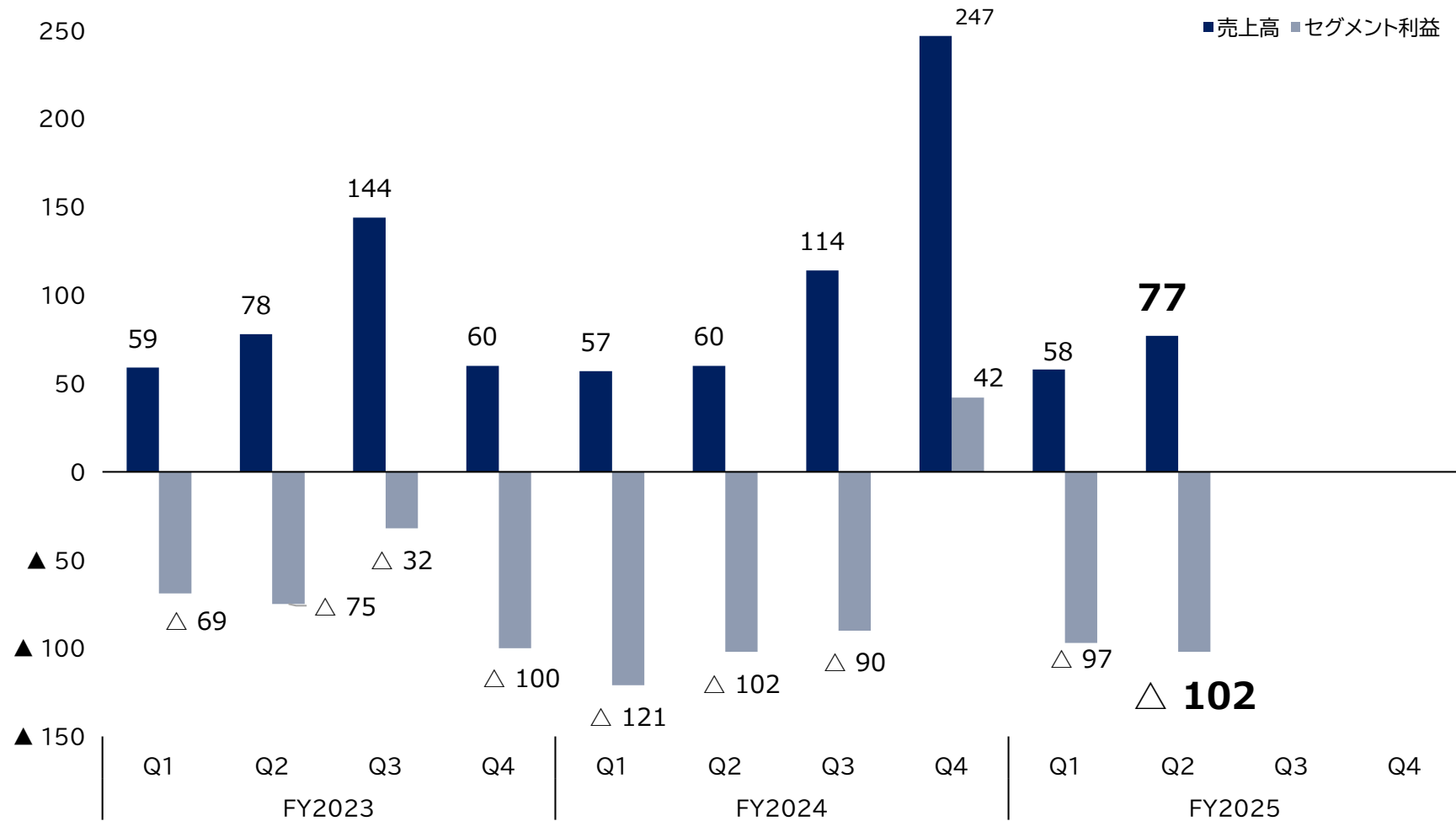
- 遺伝性脳小血管病
- NOTCH3遺伝子の病的バリエーションが原因
- 20～30歳頃に片頭痛
- 30～40歳頃に脳卒中（脳梗塞や脳出血）
- 40～50歳頃に認知症

出所:国立循環器病研究センター

新薬候補のペプチドホルモン“アドレノメデュリン”はフェーズ2を実施中。
長年におけるペプチド研究開発をもとに、早期の薬事承認を目指す

四半期業績推移

単位:百万円



国立循環器病研究センターとの共同研究はじめ、引続き創薬開発に向け研究投資を継続する。

2025年7月期の業績予想について

挑戦的な投資を継続していく

単位:百万円

	FY2024	FY2025 予想
売上高	62,147	65,000
営業利益	5,113	2,000
経常利益	5,249	2,300
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,205	1,600

2024年9月12日発表した
業績予想通りに進捗

下期には、複数の新製品の急成長を受け、投資拡大へ。
4月以降、ニューモ3,000万本突破キャンペーン開始予定。
利益を維持しながら、来期以降に向けた投資も行っていく。

株主還元

	FY2024	FY2025 予想
一株あたり 年間配当金	25円	25円
配当金総額	7.01億円	7.01億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	32.05億円	16.00億円
配当性向	21.9%	43.9% [※]
自己株式取得	10億円	—
総還元性向	53.1%	43.9% [※]

2024年9月12日発表した
業績予想値から変更なし

※ 2024年9月12日発表の業績予想
の親会社株主に帰属する当期純利益
に基づく

株主還元方針

当社は、企業の成長性と収益性を両立させる事業方針の下、研究開発、広告宣伝及びM&A等に対する積極的な投資を拡大させながら、株主様に対する還元策として配当等を積極的に充実させていくことを基本方針としております。
この方針の下、成長投資の推進、財務健全性の確保及び株主還元の強化のバランスを考慮し、自己株式取得を含む総還元性向20%を株主還元策の目安としております。

中期経営計画2026の進捗

卵殻膜繊維“オボヴェール”万博で世界へ発信、市場投入



廃棄予定の卵殻



卵殻膜を分離



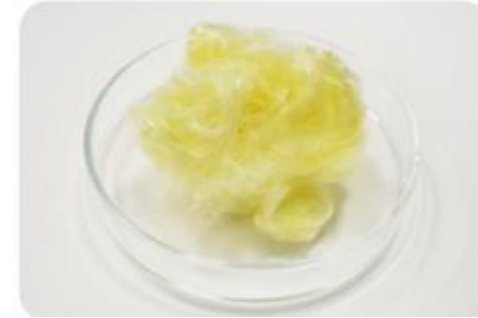
卵殻膜



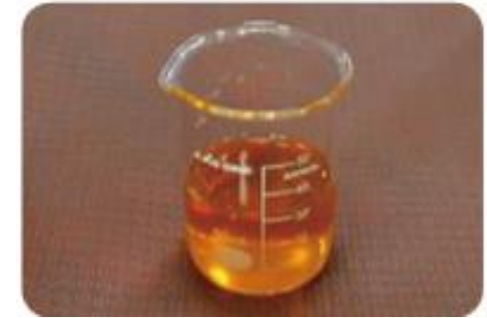
加水分解



提供:(公社)大阪パビリオン



セルロースと混合、
繊維化=ovoveil

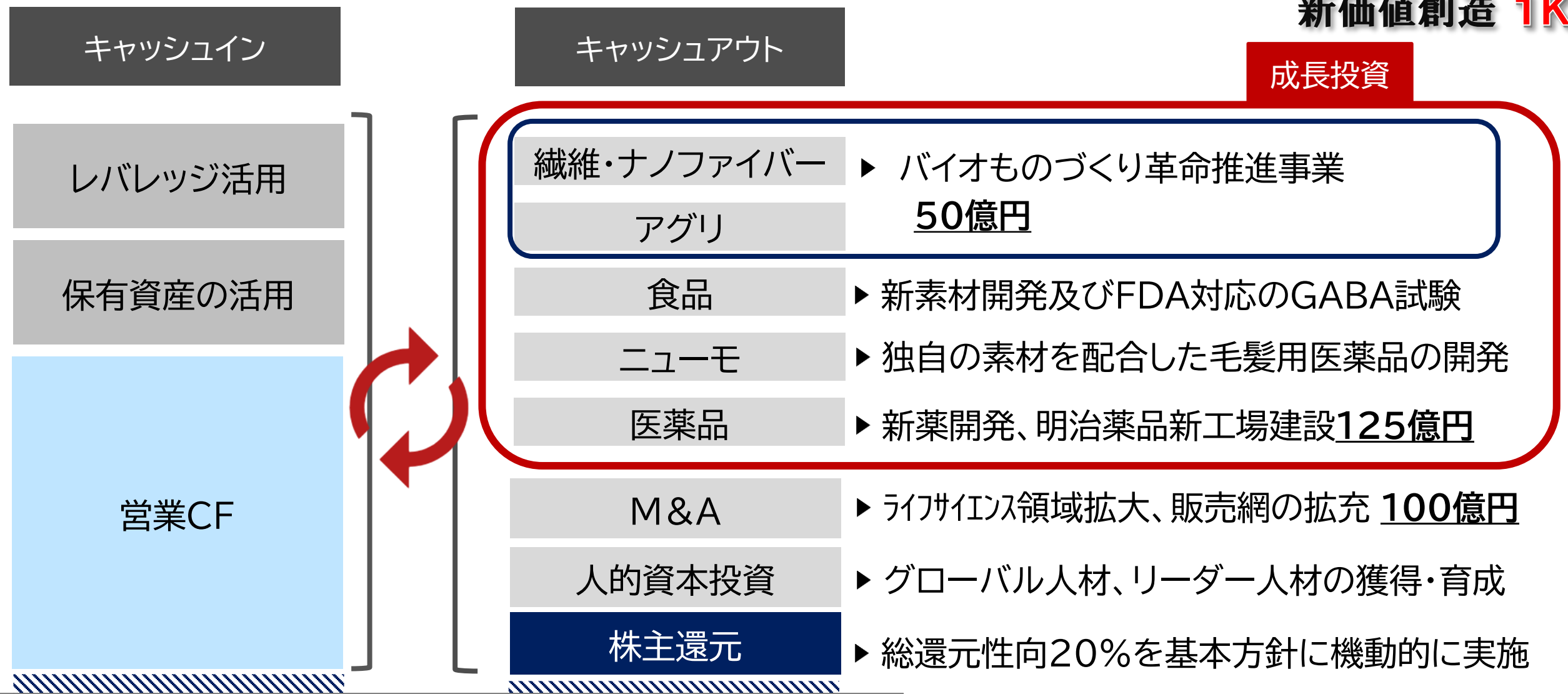


NHK等メディアにも継続して取り上げられ、ファッション・流通業界も注目。製品開発、生産設備への投資、販路拡大に取り組み中。万博にて世界へ発信。

今後5年間で300億円規模の挑戦的な投資を開始

新価値創造 **1K**

成長投資



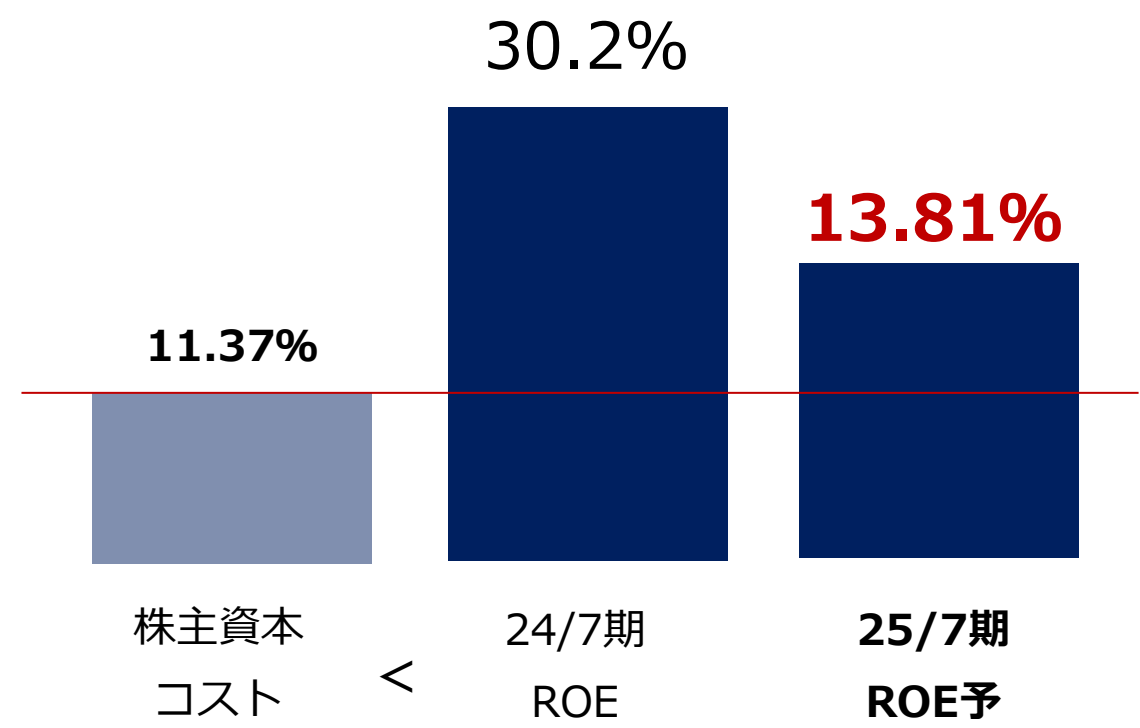
▼ 投資成果による営業CFの増加分を事業投資と株主還元へ再配分

Appendix

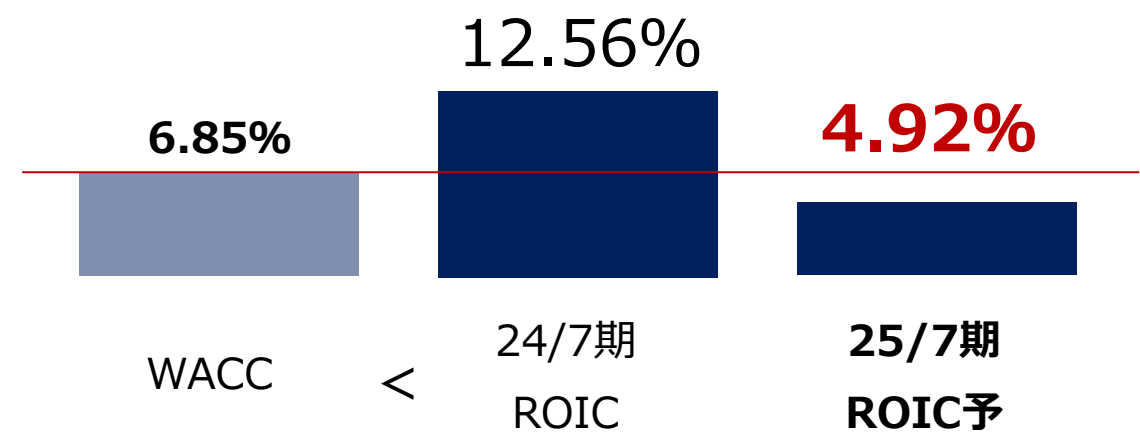
資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

現状評価①資本収益性

ROE

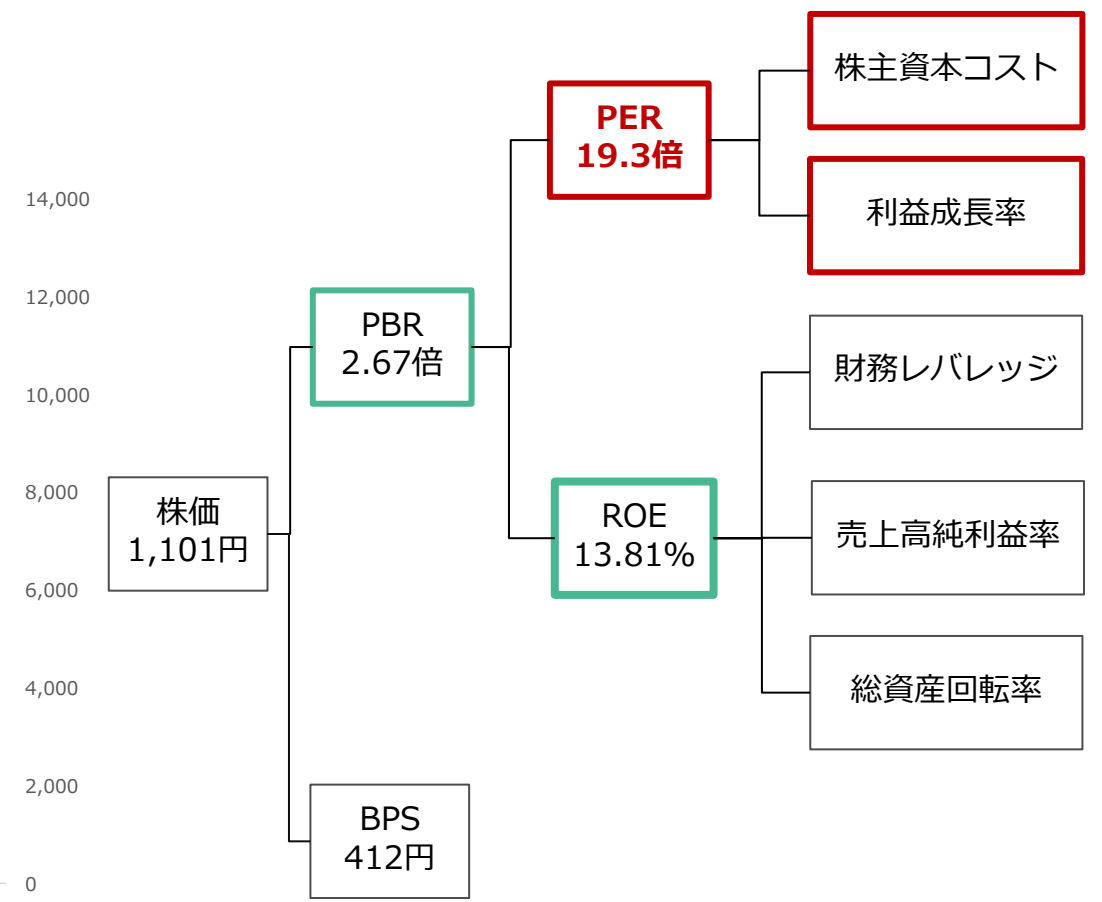
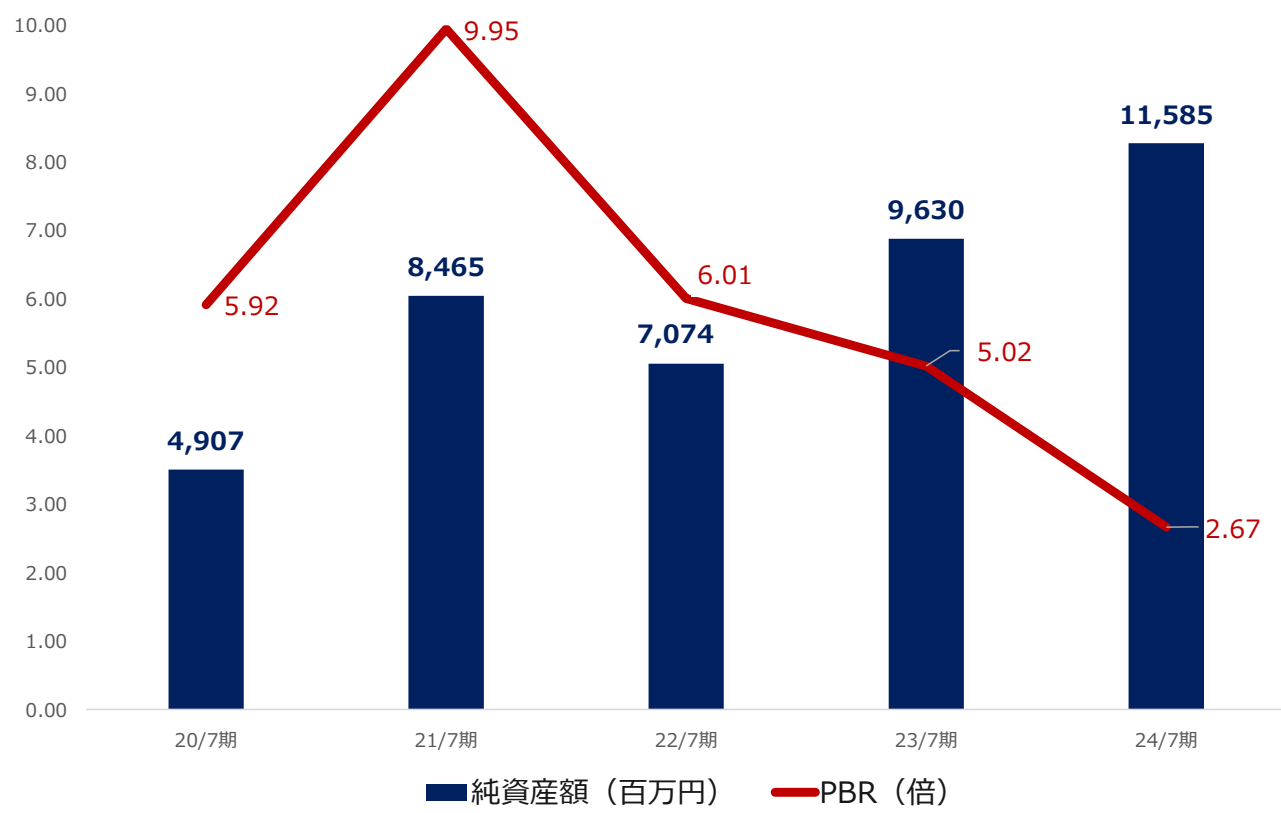


ROIC



ROEは株主資本コストを充分上回る。ROICは有利子負債管理で改善余地がある。

現状評価②PBR



※株価は2025年1月31日現在
 ※指標は2024年7月31日残高を基準
 ※利益率は通期予想値

資本収益性は比較的高い水準だが、株価上昇のためにはPERをさらに高めていく必要がある

企業価値向上に向けた取り組み方針

	方針	
ROICの向上	資本収益性を高める財務バランスの追求	短期借入金残高の機動的管理
	顧客基盤を活かしたCRM施策の強化による収益獲得	1年定期コース拡充、ロイヤルカスタマー向け特典で長期の関係性構築
株主資本コストの低減	新規事業の育成及びM&A・アライアンスによる事業ポートフォリオの再構築	伊藤忠商事との資本業務提携
	市場との対話機会の増加及び非財務情報開示の充実	オンライン会社説明会開催 開示時刻繰上げ、英文決算説明資料
成長期待を高める	研究開発投資、設備投資、人的資本への投資強化	5年で300億円規模の投資
	M&Aを活用しながら、ヘルスケア企業としての評価を高める	代表者自らがM&Aのソーシングに陣頭指揮