



2026年7月期第2四半期（中間期）

決算説明会資料

2026年3月23日

株式会社ファーマフーズ



【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。

✓ 2026年7月期の中間期業績は計画的な先行投資が要因

当初の計画通り、上半期を積極投資期、下半期を利益転換期として先行投資を行った。
新規獲得にやや苦戦したものの、定期継続率やLTV(顧客生涯価値)の改善などによって収益性が向上。

✓ 2026年7月期の通期業績予想を増益へ修正

主力の「ニューモシリーズ」を中心に採算性が高まり、**当初の予想よりも営業利益33.3%増**を見込む。
下半期も新価値創造とさらなる利益改善に取り組み、財務基盤の強化を図る。

✓ 「新価値創造1Kプロジェクト」の再定義

新価値創造の本質は企業価値の向上にある。事業基盤の強化と資本効率の改善を通して高収益を実現し、イノベーションによる事業変革を高成長に繋げる。目指すべきゴールはバイオ技術をコアとした高収益・高成長企業であり、売上高1,000億円をその実現に向けた到達目標のひとつに据え直し、企業価値の向上を主眼としたプロジェクト運営を行う。

- 1. 2026年7月期第2四半期（中間期）の業績**
2. 連結業績予想の修正と中期経営計画2026の進捗

2026年7月期中間期・連結決算概要

当初計画通り、上半期を積極投資期、下半期を利益転換期として先行投資を行った。中間期業績での損失は通期予算に織り込まれており、通期で黒字転換。当期純利益は前年同期比307%増の見込み。

(百万円)

	2025年7月期 中間期累計	2026年7月期 中間期累計	増減	
売上高	29,857	32,441	+2,583	+8.7%
売上総利益	24,285	26,296	+2,010	+8.3%
営業利益	623	▲2,361	-2,984	-
経常利益	645	▲2,437	-3,083	-
親会社株主に帰属する当期純利益	229	▲1,824	-2,054	-

資産・負債・資本、キャッシュ・フロー

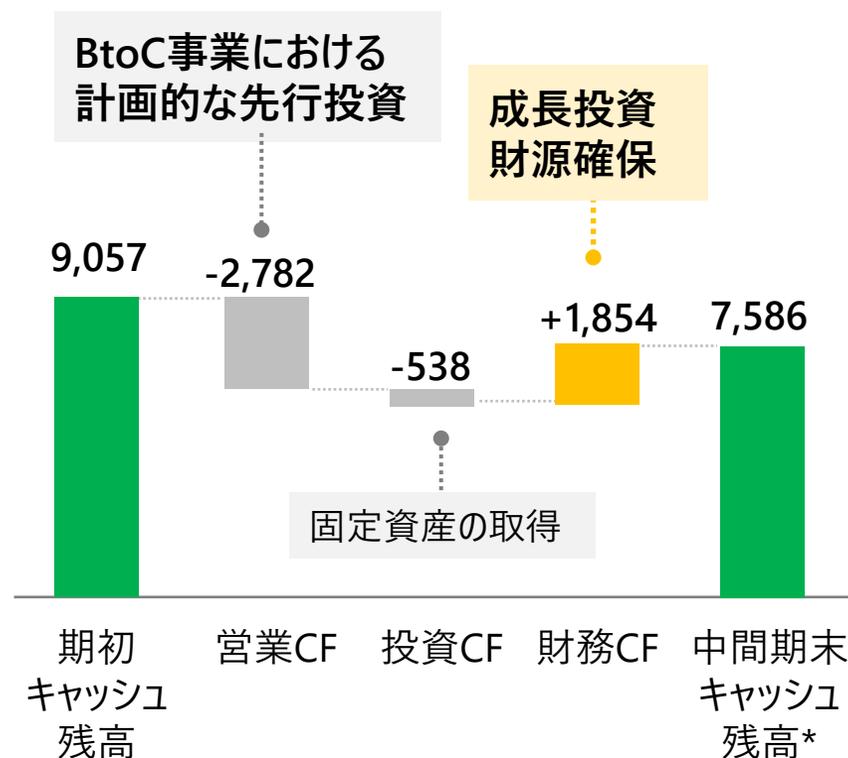
事業計画に基づき、成長投資の財源を確保。有利子負債の増加により、前期末に比べて負債合計は1,382百万円増加。下半期の利益転換により営業キャッシュフローが改善され、財務環境は改善に向かう見通し。

(百万円)

	2025年7月末	2026年1月末	増減
資産合計	32,649	32,255	-393
流動資産	23,870	22,345	-1,524
有形固定資産	4,696	4,837	+141
その他	4,082	5,071	+989
負債合計	21,101	22,484	+1,382
流動負債	20,005	21,666	+1,661
固定負債	1,096	817	-279
株主資本合計	11,353	9,351	-2,002
自己資本	11,547	9,771	-1,776
自己資本比率	35.4%	30.3%	-5.1ポイント
有利子負債残高	12,661	14,878	+2,217
D/E レシオ	1.09	1.52	+0.43ポイント

中間連結キャッシュ・フロー

(百万円)

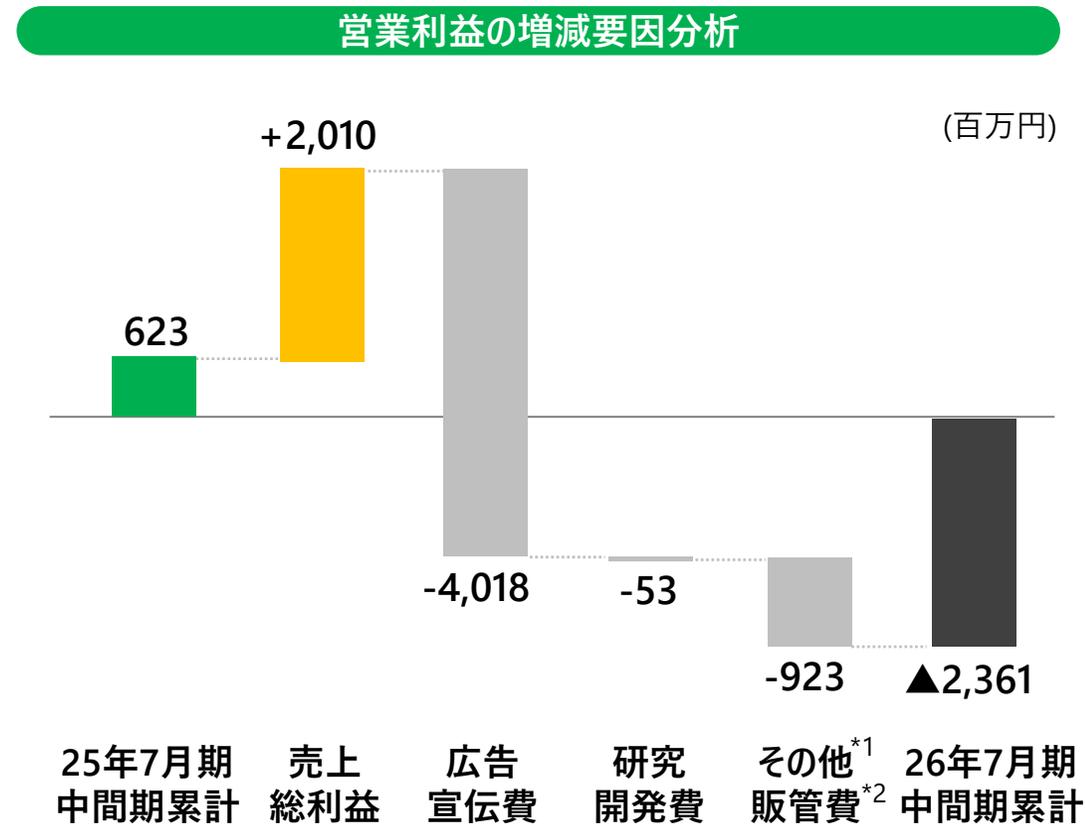


*現金及び現金同等物に係る換算差額を含む

セグメント別売上高・営業利益、営業利益の増減要因分析

「ニューモシリーズ」に続く収益柱の育成を目的とした成長投資を行い、広告宣伝費が前年同期比で40億円増加。売上総利益は前年同期比で20億円増加しており、当社の強みである高付加価値な製品で高水準の粗利を確保。

売上高・営業利益 (百万円)		2025年7月期 中間期累計	2026年7月期 中間期累計	増減	
売上高	BtoB事業	3,760	3,576	-184	
	BtoC事業	25,958	28,730	+2,772	
	バイオメディカル事業	135	104	-31	
	その他	2	30	+27	
	合計	29,857	32,441	+2,583	+8.7%
営業利益	BtoB事業	709	502	-206	
	BtoC事業	985	▲1,557	-2,543	
	バイオメディカル事業	▲199	▲260	-60	
	その他*1	▲8	▲11	-3	
	調整額*2	▲863	▲1,033	-170	
	合計	623	▲2,361	-2,984	-



*1：その他の区分には、報告セグメントに含まれない事業セグメント(ファンド運営事業、万博出展費用やNEDO補助事業費)を含んでおります
 *2：調整額には全社費用(一般管理費等)、のれん償却額が含まれております

BtoB事業売上高、売上増減要因

機能性素材は前年同期比8.7%減となったが、下期で持ち直す見通し。機能性製品とCHCは通販主力アイテムの配荷拡大がプラス要因。利益性の高い自社製品製造の稼働率を高め、計画的にCMOの事業規模を調整。

BtoB事業

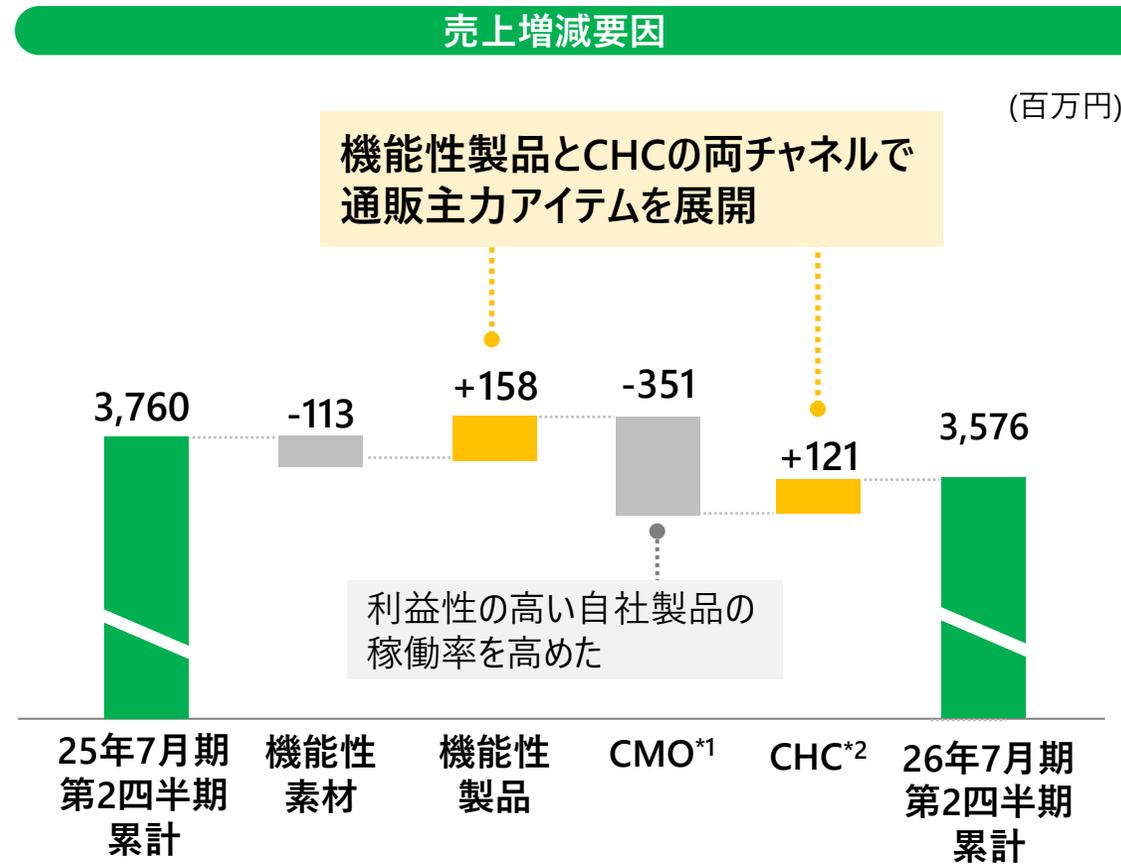
(百万円)

	2025年7月期 中間期累計		2026年7月期 中間期累計		
		比率		比率	増減率
機能性素材	1,308	35%	1,195	33%	-8.7%
機能性製品	289	8%	448	13%	+54.7%
CMO ^{*1}	1,648	44%	1,296	36%	-21.3%
CHC ^{*2}	513	13%	635	18%	+23.7%
合計	3,760	100%	3,576	100%	-4.9%

売上高

売上増減要因

(百万円)



*1：医薬品製造受託事業(明治薬品)

*2：ドラッグストアでの医薬品販売及び機能性食品等の販売事業(明治薬品)

自社開発した機能性素材の採用拡大と自社NB製品の販路開拓に注力

CHC：ドラッグストア



卸売・直販

- ドラッグストアチェーン
- 越境ECなど

機能性素材



自社販売

- 大手飲料メーカー
- 大手食品メーカー
- デイリー食品メーカー
- サプリメントメーカー
- 海外商社など

CMO：医薬品製造受託



新工場竣工予定
(2028年7月 明治薬品)

受託製造

- 大手製薬メーカーなど
(利益性の高い自社製品の製造稼働率を高めていく)

売上高
3,576
百万円

18%

33%

36%

13%

機能性製品(自社NB製品)



卸売

- 伊藤忠商事
- 日本アクセスなど

大手食品メーカーのロングセラーや大型飲料ブランドで機能性素材が採用



ロート製薬株式会社

成長期応援飲料「セノビック」
累計販売2,000万個突破の粉末飲料



江崎グリコ株式会社

メンタルバランスチョコレート「GABA」
流通全面配荷のロングセラー



日本コカ・コーラ株式会社

「綾鷹 濃いほうじ茶」
茶系飲料大型ブランド 4/6発売

カテゴリトップとなった通販製品の流通販売が進展

育毛剤ニューモは「コストコ専用ボトル」の出荷が伸長。LOFT店舗でまつ毛美容液「WMOA(ウモア)」や新製品のクリームシャンプー「KURUB(クーラブ)」が採用されるなど、自社通販の製品が小売店へ配荷され話題を集めた。



コストコ

「育毛剤ニューモ」
コストコ専用ボトルが好調

LOFT*

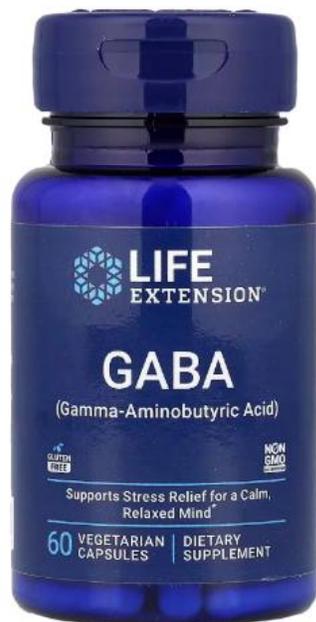
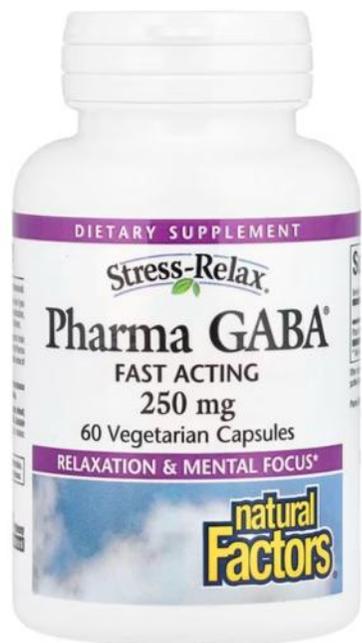
まつ毛美容液「WMOA」
専用ディスプレイ展開

LOFT*

クリームシャンプー「KURUB」
毛髪研究で到達した新テクスチャー

海外でGABAの新規採用が拡大

国際的なストレスケア・睡眠市場の拡大トレンドにより、北米やタイでファーマギャバの需要が増加。米国のGRAS申請に向けた準備が整いつつあり、認証取得後には飲料・食品への急速な需要拡大が期待。



Natural Factors	Life Extension	Now	Youtheory	OSOTSPA
北米最大級のサプリメントメーカー	北米サプリメント大手	北米サプリメント大手	コラーゲンサプリメント 北米シェアNo.1	タイ最大の清涼飲料水メーカー

BtoC事業売上高、売上増減要因

売上高は前年同期比10.7%増。医薬品・医薬部外品の売上高が前年同期比18.4%増と収益成長を牽引。化粧品は前年同期を維持。サプリメントは減収となったが、下半期にロングセラーのリニューアルで押し上げを図る。

BtoC事業

(百万円)

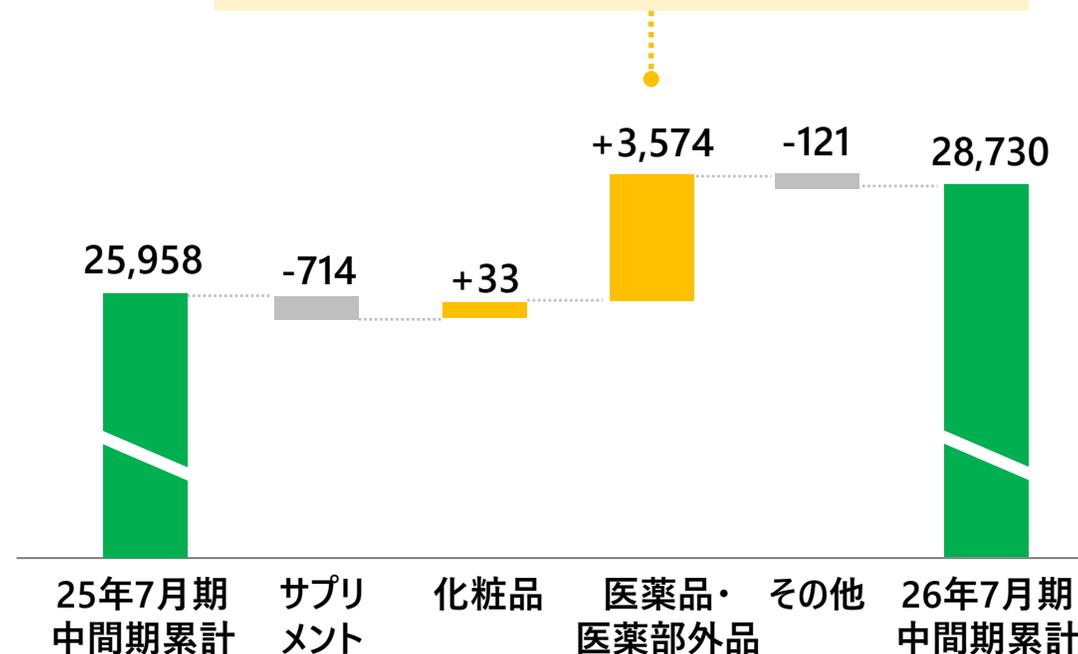
	2025年7月期 中間期累計		2026年7月期 中間期累計		
		比率		比率	増減率
サプリメント	3,271	12%	2,557	9%	-21.8%
化粧品	2,842	11%	2,876	10%	+1.2%
医薬品・ 医薬部外品	19,382	75%	22,957	80%	+18.4%
その他	461	2%	339	1%	-26.3%
合計	25,958	100%	28,730	100%	+10.7%

売上高

売上増減要因

(百万円)

堅調なニューモシリーズに続き、整腸・耳鳴り・尿ケアなどの医薬品販売が先行投資で伸長



ニューモシリーズを中心に収益性の高い顧客構造へシフト

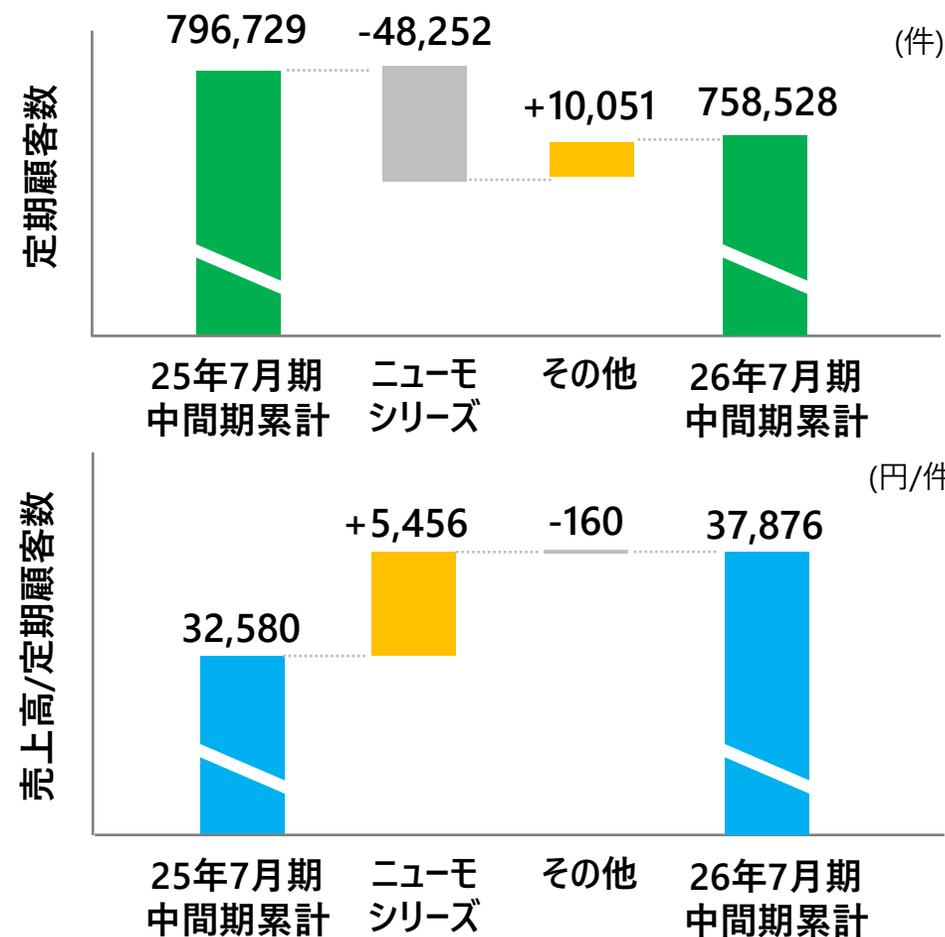
ニューモシリーズでLTV(顧客生涯価値)が向上。定期顧客数は減少も、売上高は前年同期比10.7%増となった。モール販売との組合せや継続率の改善施策を重ねた成果であり、収益性の高い顧客構造への転換が進む。

BtoC事業

(百万円)

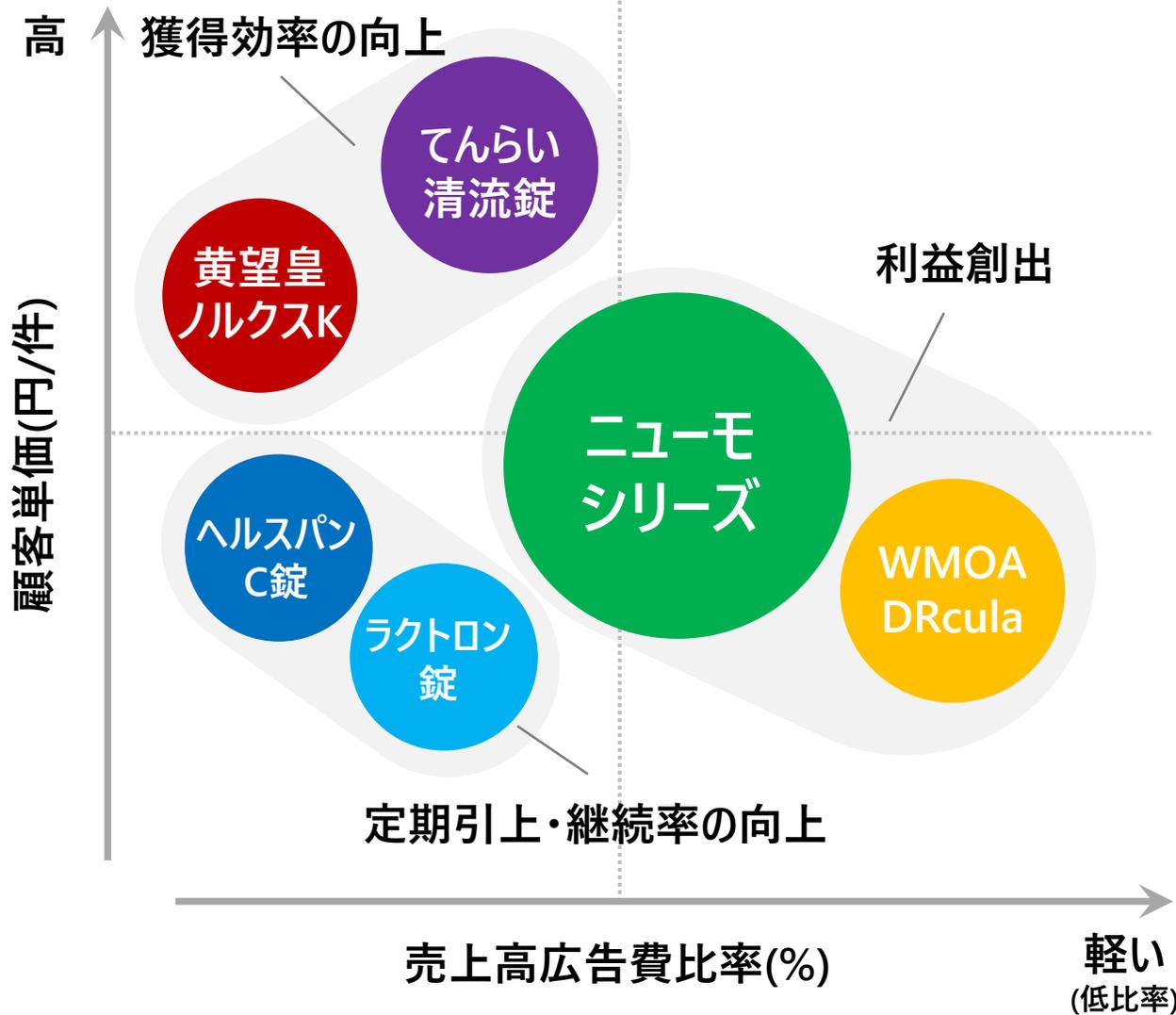
	2025年7月期 中間期累計	2026年7月期 中間期累計	
		増減	
売上高	25,958	28,730	+10.7%
広告宣伝費	17,442	21,393	+18.7%
定期顧客数	796,729	758,528	-4.8%
売上高/定期顧客数	32,580	37,876	+16.3%

定期顧客数と顧客単価の増減



カテゴリトップ製品と深い悩みに応じた医薬品の育成で収益性を高める

顧客単価・売上高広告費比率と改善課題



体感性が高いロングセラー「タマゴサミン」の製品力が向上(機能性表示化)



通信販売を開始した2012年から続くロングセラー

累計出荷数 **838万袋***

機能性表示食品としてリニューアル販売

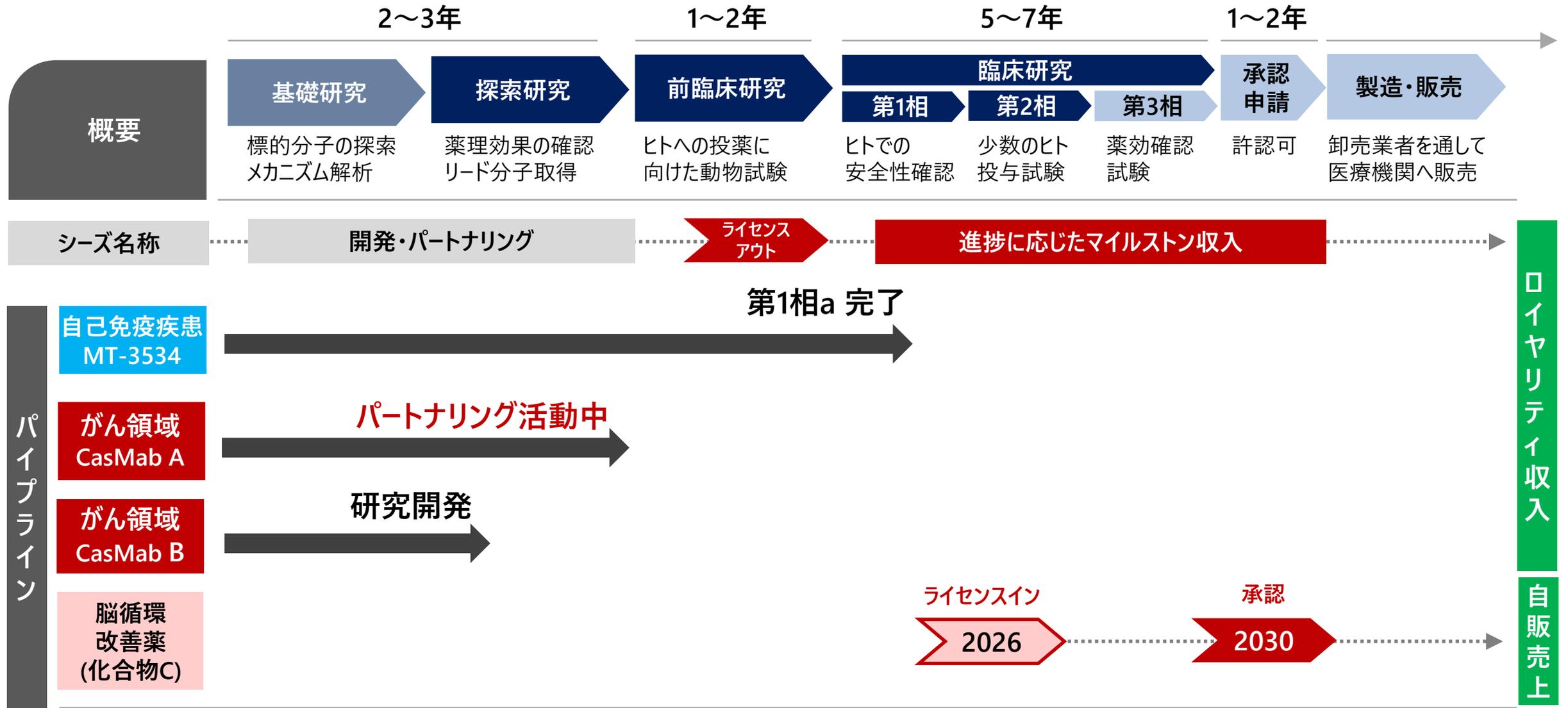
届出表示

本品には、卵黄酵素分解ペプチド、鶏足酵素分解ペプチド、N-アセチルグルコサミンが含まれるので、**膝関節に違和感を持つ健全な中高年の、日常生活での膝の動き(立つ、歩く、動きだしなど)において膝の違和感を緩和する機能**があります。

届出番号：K134

*2026年1月31日現在

バイオメディカル事業：研究開発パイプラインの展望※

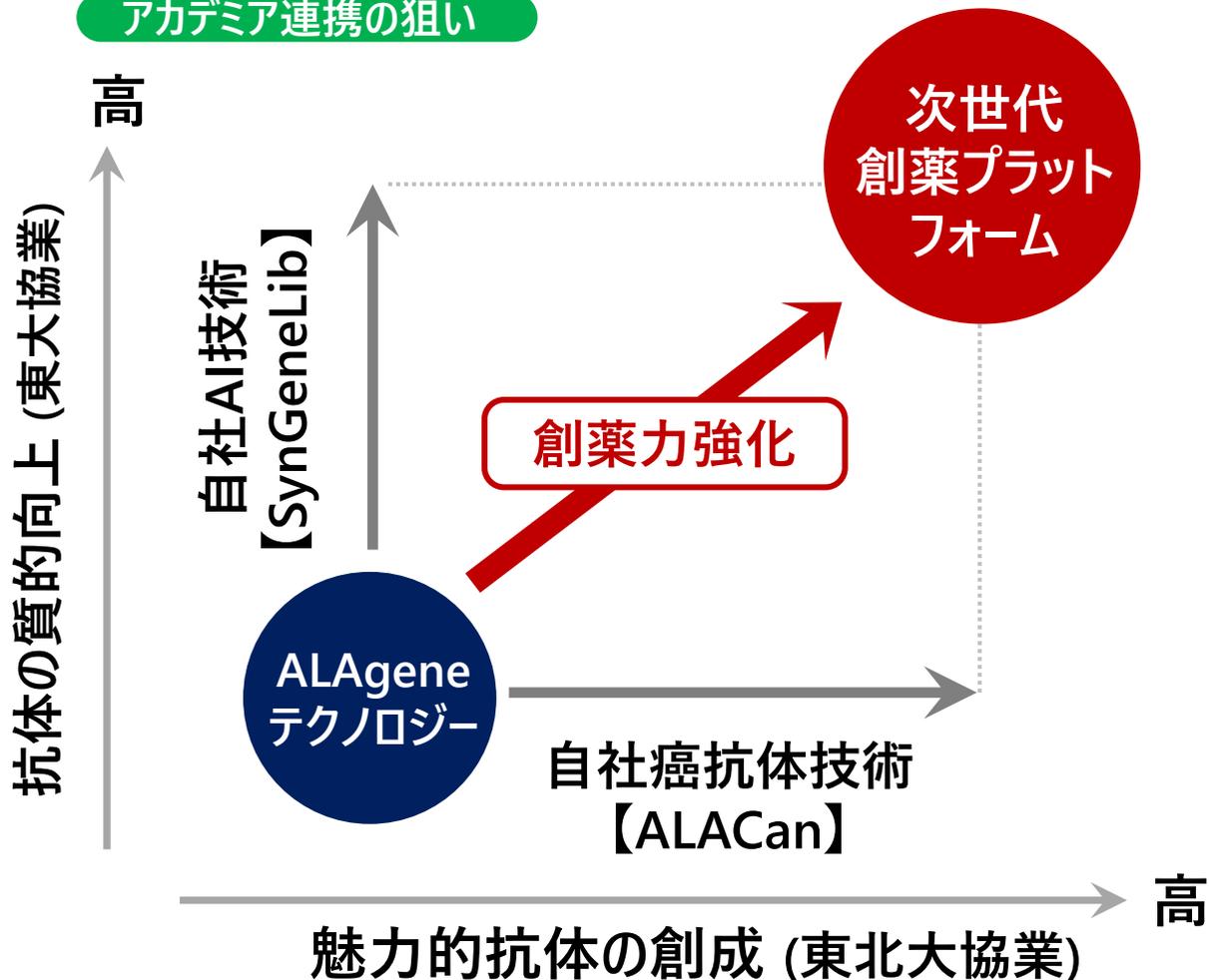


※今後の展望は当社が作成したものであり、パイプラインの進捗やライセンス契約、承認等を保証するものではありません

アカデミアとの連携でがん領域における創薬プラットフォームを強化

新薬としての有効性・安全性の担保と、製品化段階でのリスクを事前に解決し、パイプラインの開発速度を向上。有望な研究シーズを連続的に生み出し、早期収益化が可能な次世代創薬プラットフォームの実現を目指す。

アカデミア連携の狙い



2026年2月26日付プレスリリース

東北大学 大学院医学系研究科

加藤 幸成 教授

がん特異的抗体を生み出す**CasMab® 技術**と当社のALAgene®テクノロジーによる相乗効果を狙う



2025年11月4日付プレスリリース

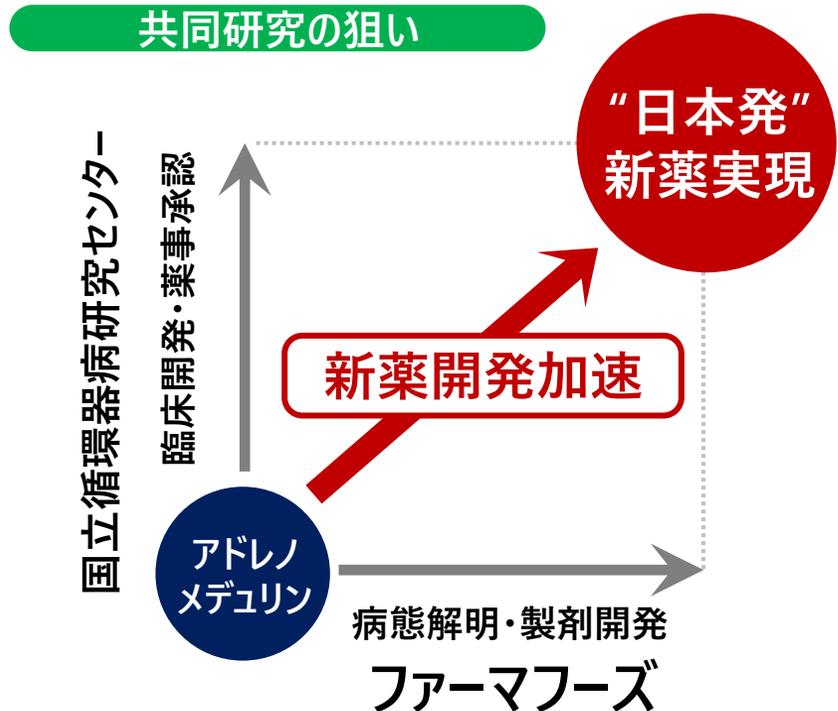
東京大学 大学院工学系研究科

津本 浩平 教授

構造安定性や生産効率など、**AI技術を駆使して抗体作製プロセスを最適化し、短期間で抗体を創成する**

指定難病「カダシル」に対する治療薬「アドレノメデュリン」の開発

根本的な治療薬がない指定難病「CADASIL(カダシル)」に対して、早期承認を見据えた臨床開発を国立循環器病研究センターの研究チームと共同で進め、日本発の画期的な新薬の実現を目指す。



国立循環器病研究センター
副院長 猪原 匡史 先生
脳神経内科部長

カダシル研究と治療における第一人者
「アドレノメデュリン」の臨床開発を主導



共同研究(AMED/AIMGAIN)において
「カダシル創薬研究部」の研究室を設立し、
カダシルの病態解明と新薬開発を推進

早期に承認を目指す
厚生労働省管轄の国立循環器病研究センターがリードして承認申請に臨む

2025年2月12日付プレスリリース

1. 2026年7月期第2四半期（中間期）の業績
2. **連結業績予想の修正と中期経営計画2026の進捗**

2026年7月期連結業績見通しの修正について

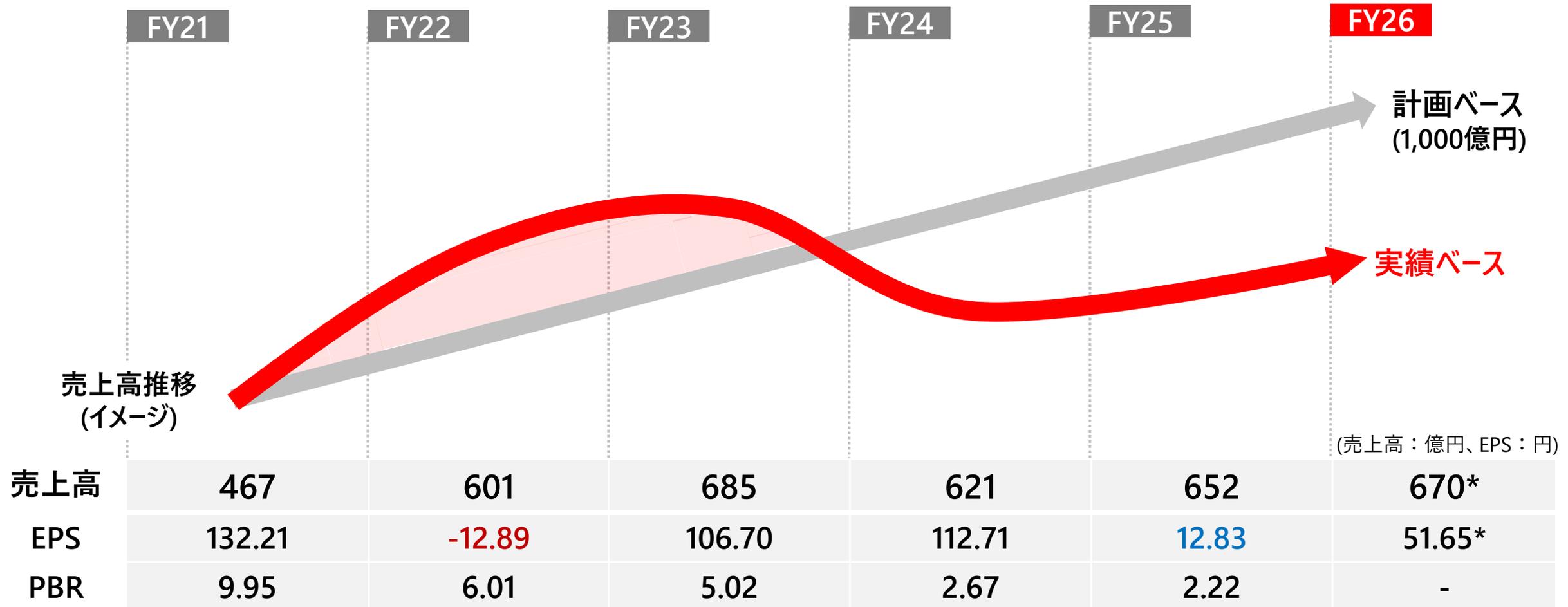
売上高よりも資本効率を重視して採算性を向上させ、利益面で当初予想を上回る見通しとなった。今後も新価値創造と収益改善の両軸から、持続的な企業価値向上へ財務基盤を強固にしていく。

(百万円)

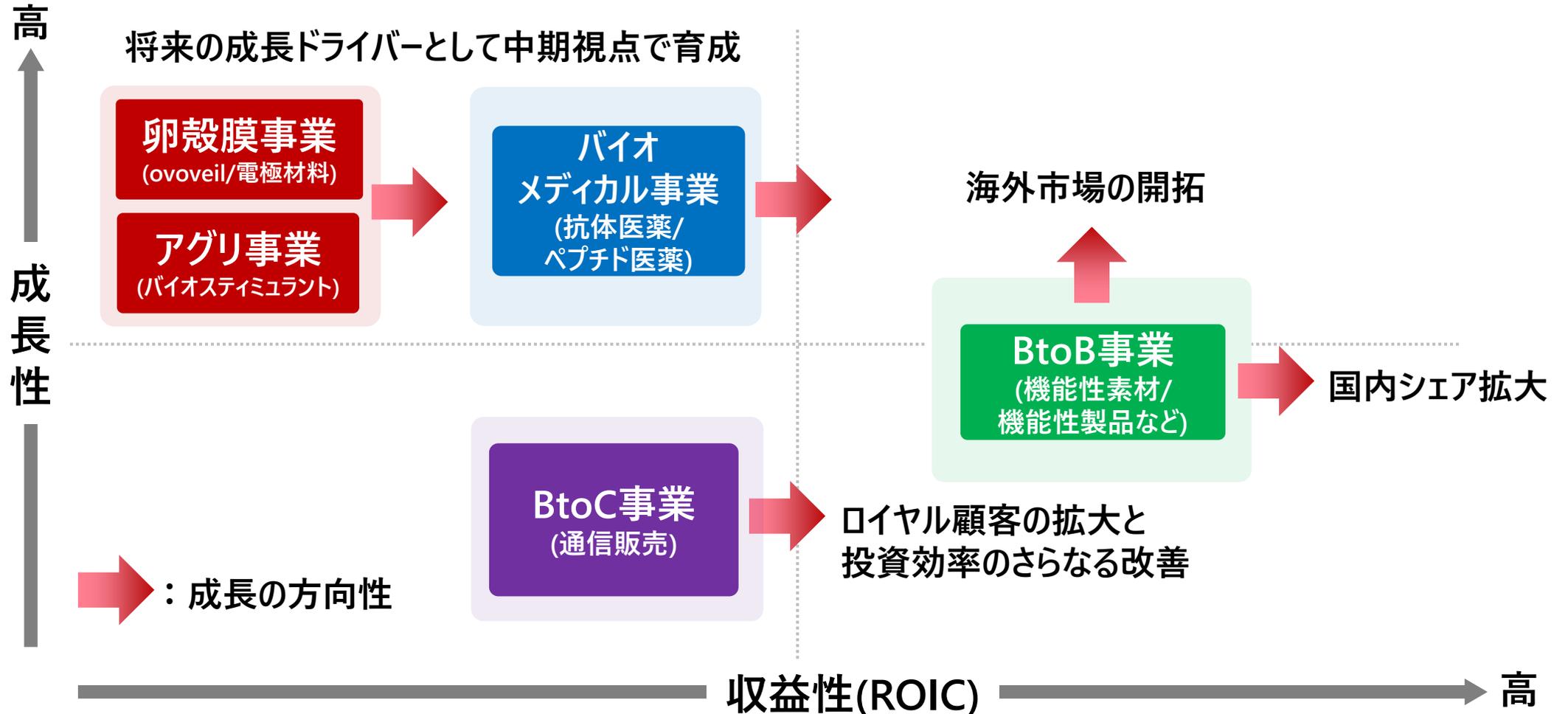
	25年7月期実績	26年7月期見通し	増減		25年9月11日公表値	増減	
売上高	65,260	67,000	+1,740	+2.7%	68,000	-1,000	-1.5%
営業利益	2,367	2,000	-367	-15.5%	1,500	+500	+33.3%
経常利益	2,553	2,000	-553	-21.7%	1,500	+500	+33.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	368	1,500	+1,132	+307.6%	1,000	+500	+50.0%
1株当たり当期純利益	12.83	51.64円					
1株当たり配当金	25円	25円					
配当性向	194.9%	48.4%					

業績の振り返りと資本効率を意識した軌道修正

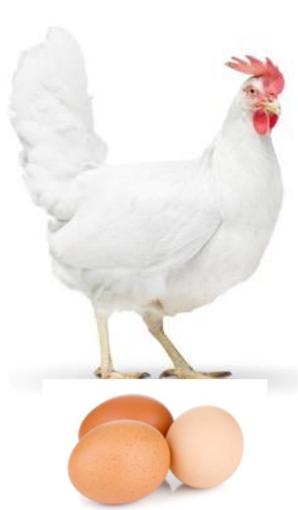
売上高を重視した事業投資で結果的にEPSが乱高下し、PBRが低下。新価値創造1Kプロジェクトの本質は企業価値の向上であり、より**資本効率や株価を意識したプロジェクト運営で増益を優先**。成長性と収益性をともに高めながら、将来的な売上高1,000億円達成を目指す。具体的な経営指標は次期中期経営計画へ盛り込む。



中期的な企業価値向上に向けて事業ポートフォリオを明確化。現状分析からマテリアリティを整理し、財務基盤の強化と資本効率の改善(収益性)を含めた新価値創造の成長プロセスを再定義する。



経産省NEDO「バイオものづくり革命推進事業」の取り組み



鶏卵263万t/年

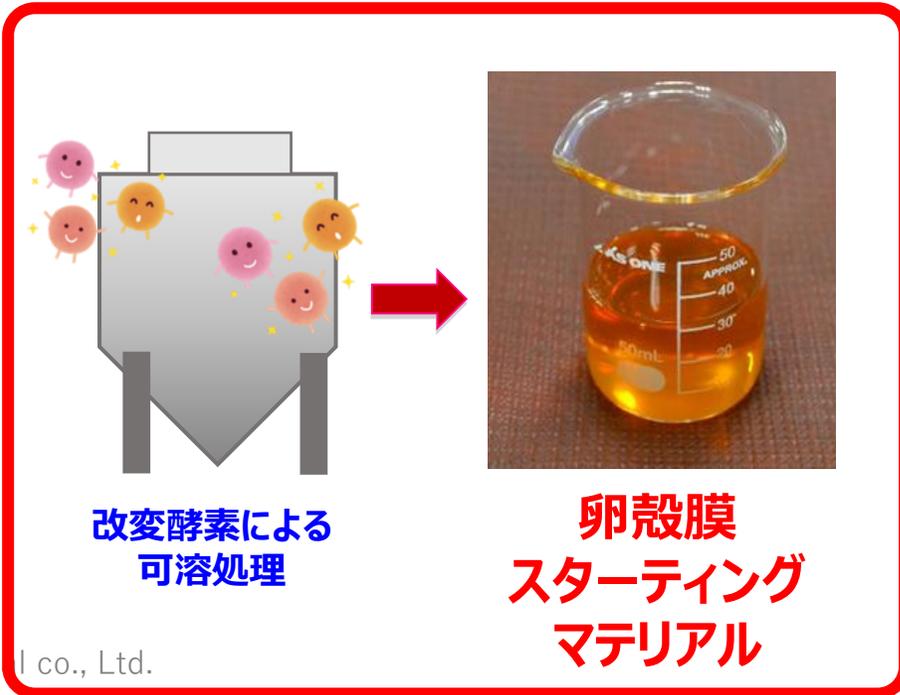
※日本国内の鶏卵の年間生産量



卵殻・卵殻膜
26万t/年



卵殻膜
1万t/年



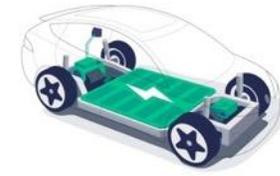
卵殻膜-セルロース
ハイブリッド繊維



繊維



卵殻膜
ナノファイバー



電池材料



卵殻膜ペプチド



アグリ
バイオ
スティミュラント

国内外で「ovoveil」の認知拡大に取り組み、国内で原綿供給を開始

2025年11月17日付プレスリリース

2026年2月4日付プレスリリース



Première Vision Paris 27ss

世界最高峰の国際テキスタイル見本市(フランス・パリ)
最先端の技術や素材を提供する企業が集まる「Smart
Creation」エリアでの出展

2025年11月10日付プレスリリース



Tokyo Textile Scope 2026

一般社団法人日本ファッション・ウィーク推進機
構主催の総合テキスタイル展示会。異分野から
参入した新素材を紹介する特設ゾーンへ招致

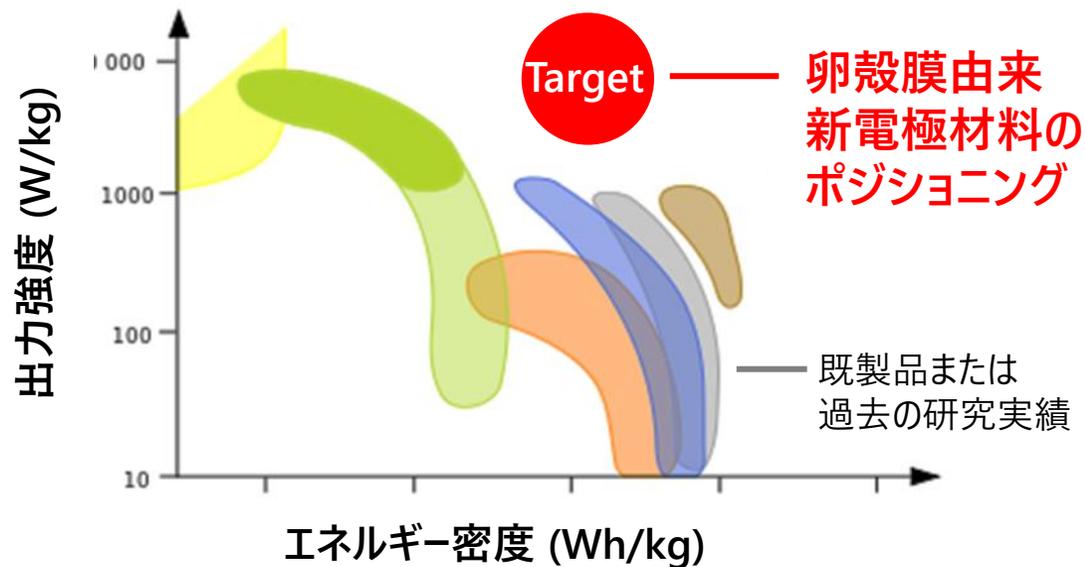


Exhibition with STYLEM

テキスタイル業界をリードする
繊維専門商社スタイルム瀧定
大阪と共同開催(東京開催)

卵殻膜からエネルギー密度と高出力を高次元で両立した新電極材を創成

電極材料における蓄電性能の概念図



信州大学共同記者発表

2025年11月20日付プレスリリース



日本農芸化学会セミナー

2026年3月16日付プレスリリース



定員400名の会場が満員となり活気があふれた

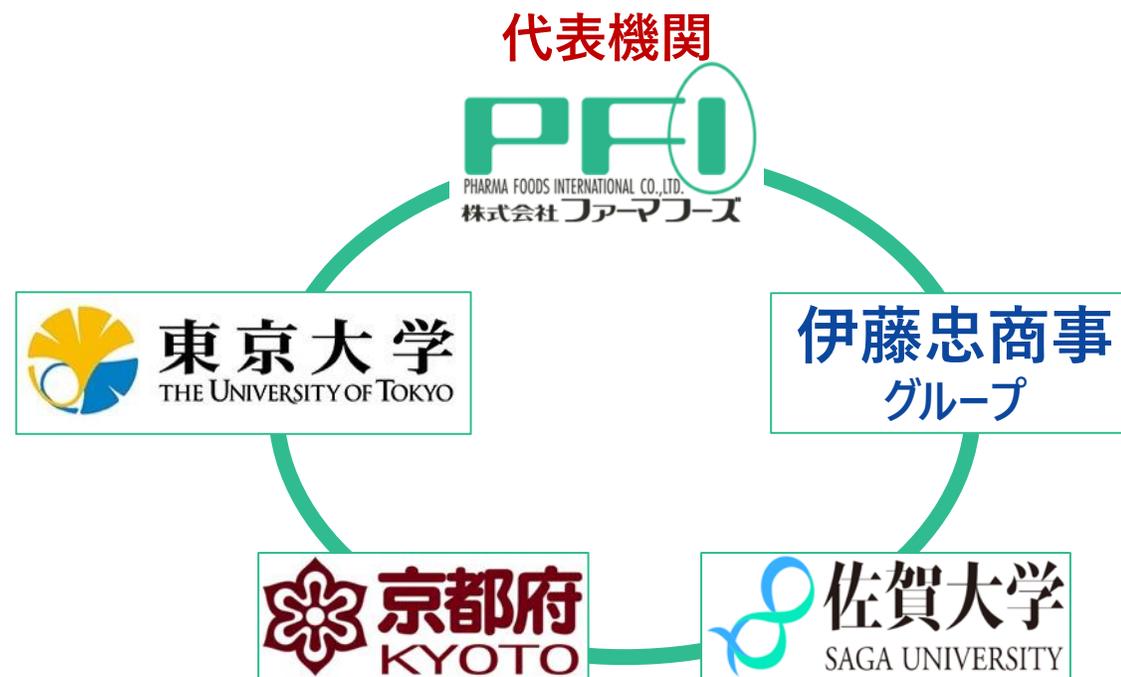
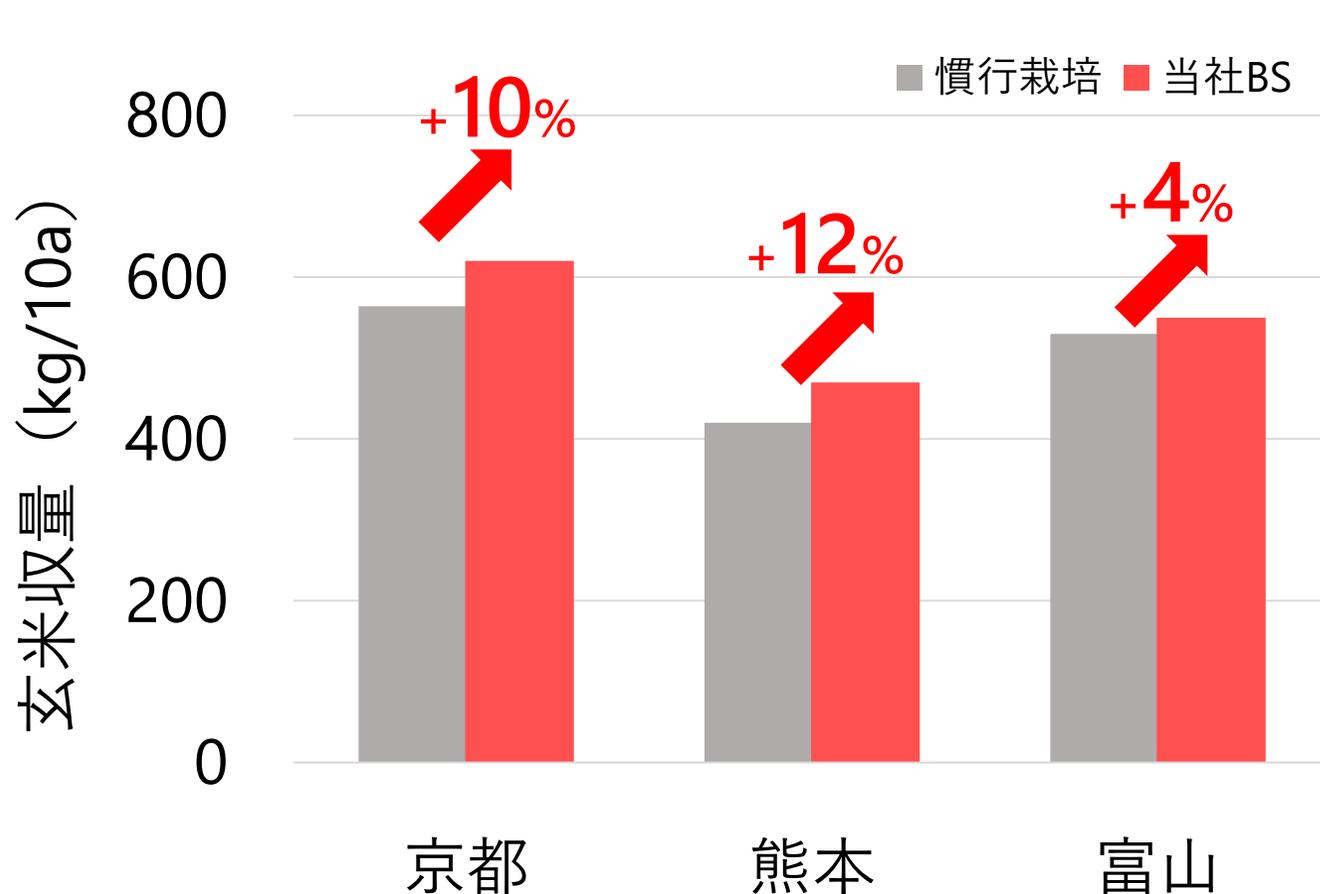
応用が期待される分野



農水省「オープンイノベーション研究・実用化推進事業」採択で事業化を加速

研究題目：気候変動に対して高品質な米作りを持続可能にする新たなBS製剤の構築と社会実装。

進捗：令和7年の水稲圃場において、当社バイオスティミュラントにより近畿、九州、北陸の収量・品質が向上。

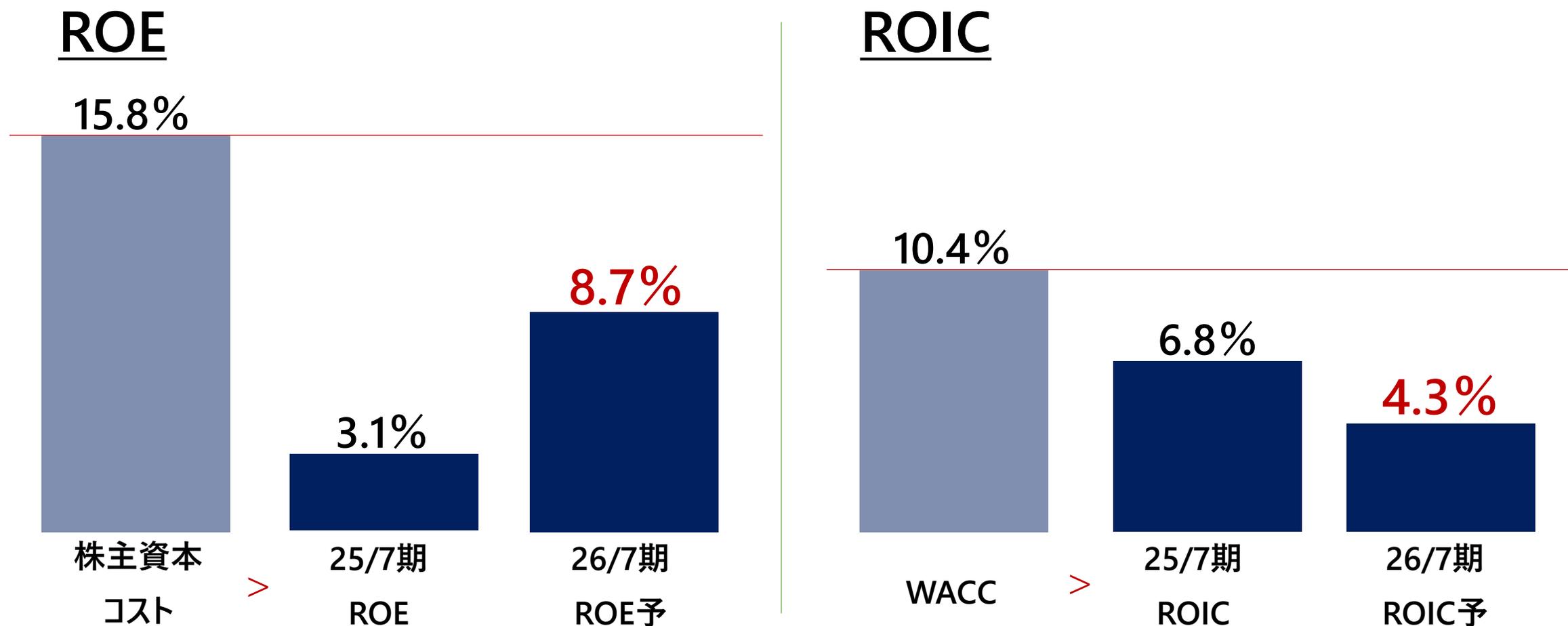


京都府農林水産技術センターと佐賀大学が
本プロジェクトに新たに参画

Appendix

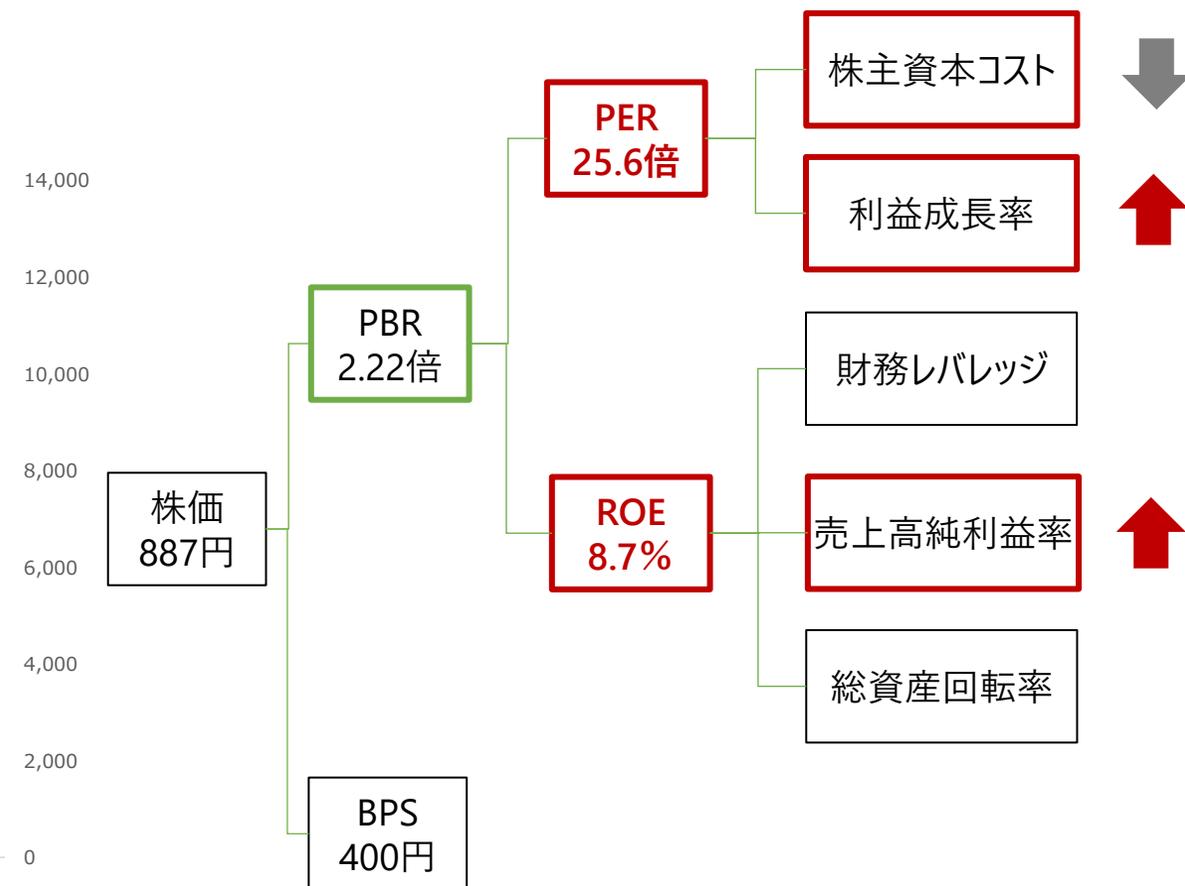
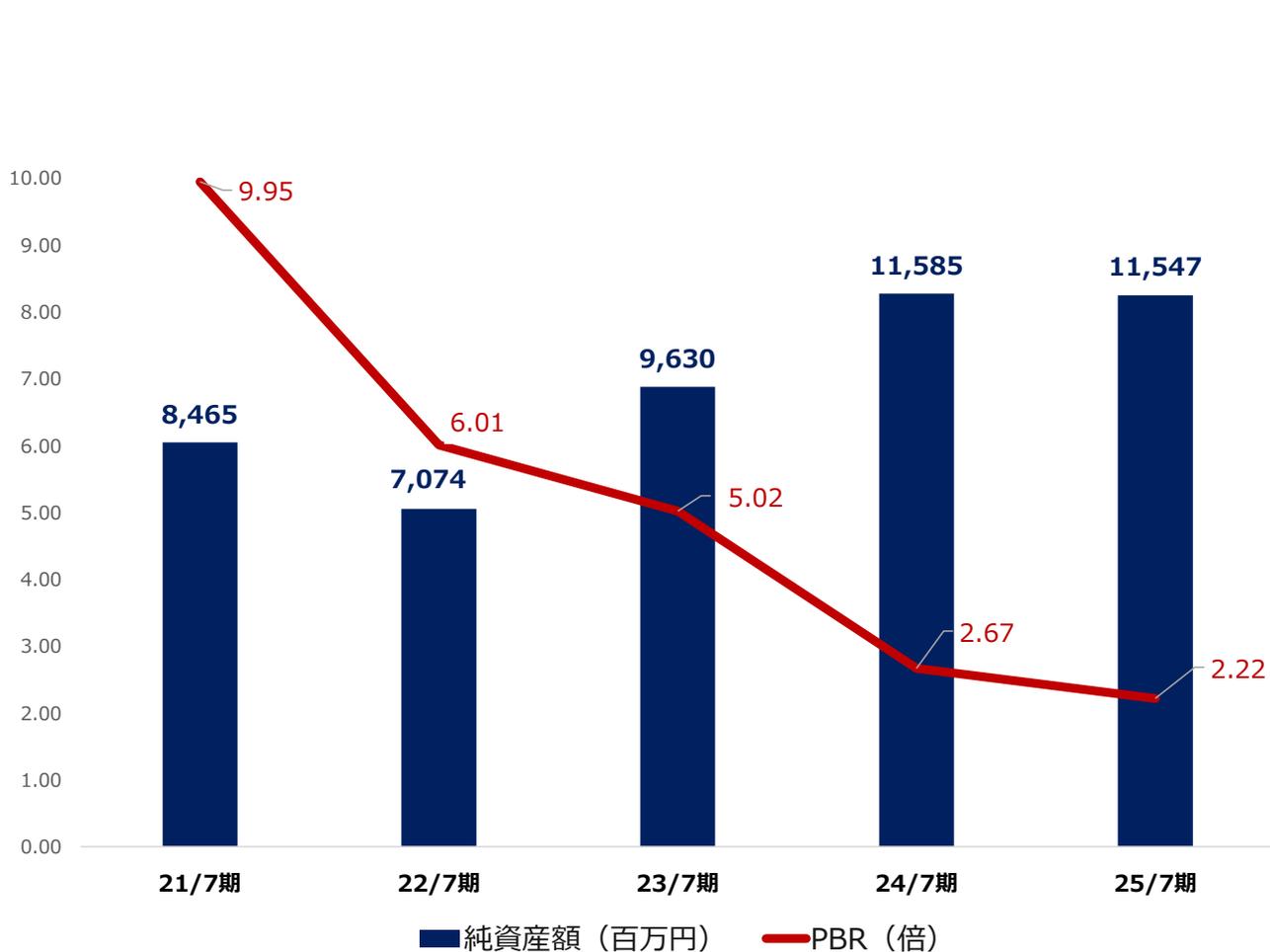
資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

現状評価①資本収益性



将来の収益性を高めるため、挑戦的な投資を継続する段階。
株主資本コストの低減は課題、改善取り組み強化へ。

現状評価②PBR



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

投資の成果を創出し、将来の「利益成長率」及び「利益率」への期待を高めていく

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	300億円規模の投資を継続
	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

300億円規模の挑戦的な投資を継続

新価値創造 1K

成長投資

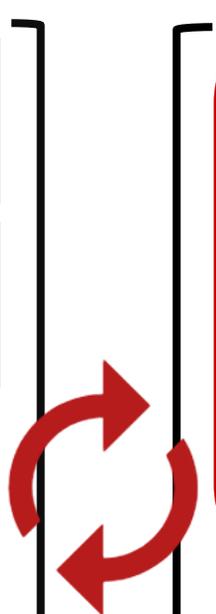
キャッシュイン

キャッシュアウト

レバレッジ活用

保有資産の活用

営業CF



繊維・ナノファイバー
アグリ

▶ バイオものづくり革命推進事業
50億円

食品

▶ 新素材開発及びFDA対応のGABA試験

ニューモ

▶ 独自の素材を配合した毛髪用医薬品の開発

医薬品

▶ 新薬開発、明治薬品新工場建設**125億円**

M & A

▶ ライフサイエンス領域拡大、販売網の拡充 **100億円**

人的資本投資

▶ グローバル人材、リーダー人材の獲得・育成

株主還元

▶ 総還元性向20%を基本方針に機動的に実施

▼ 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