

# 2023年7月期 第3四半期 決算補足説明資料

2023.6.5



2929



## 【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。



# 2023年7月期 第3四半期 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

全セグメントが増収。BtoB事業の自社ブランド製品、BtoC事業の新製品及びバイオメディカル事業のプロテオーム解析と新たな取組みが着実に成長。  
将来に向けて、新製品への研究開発投資及び広告投資の適正化にも引き続き取り組む。

## BtoB事業

GABAをはじめとする機能性素材が堅調。重点分野の機能性製品では、第3弾「朝ラボ・夜ラボ」を全国のセブンイレブンで販売。  
明治薬品の医薬品製造受託の需要が継続。

## BtoC事業

広告宣伝費の適正化を図り、3Q時点で16億円の黒字化を実現。  
主力ニューモの顧客基盤が安定し、グループ全体の定期顧客件数は99万件。  
新製品の「DRcula（キュラ）」シリーズ、まつ毛美容液が順調に成長中。

## バイオメディカル事業

①抗体創薬分野で自己免疫疾患プロジェクトが順調 ②AMED次世代抗体プロジェクトのリード抗体作製 ③線維症等の新分野でのプラットフォーム作り  
④スウェーデンOLINK社共同のプロテオーム解析が増収に寄与

## 新価値創造 1K

バイオスティミュラントを全国10ヶ所以上の圃場で試験中。収量増加及び収穫早期化のデータを取得。

## 連結売上高

(百万円)

	2022年7月期 第3四半期	2023年7月期 第3四半期	増減
BtoB事業	5,696	<b>6,455</b>	13.3%増
BtoC事業	38,307	<b>45,779</b>	19.5%増
バイオメディカル事業	47	<b>283</b>	501.4%増
その他	—	<b>14</b>	—
合計	44,050	<b>52,533</b>	19.3%増

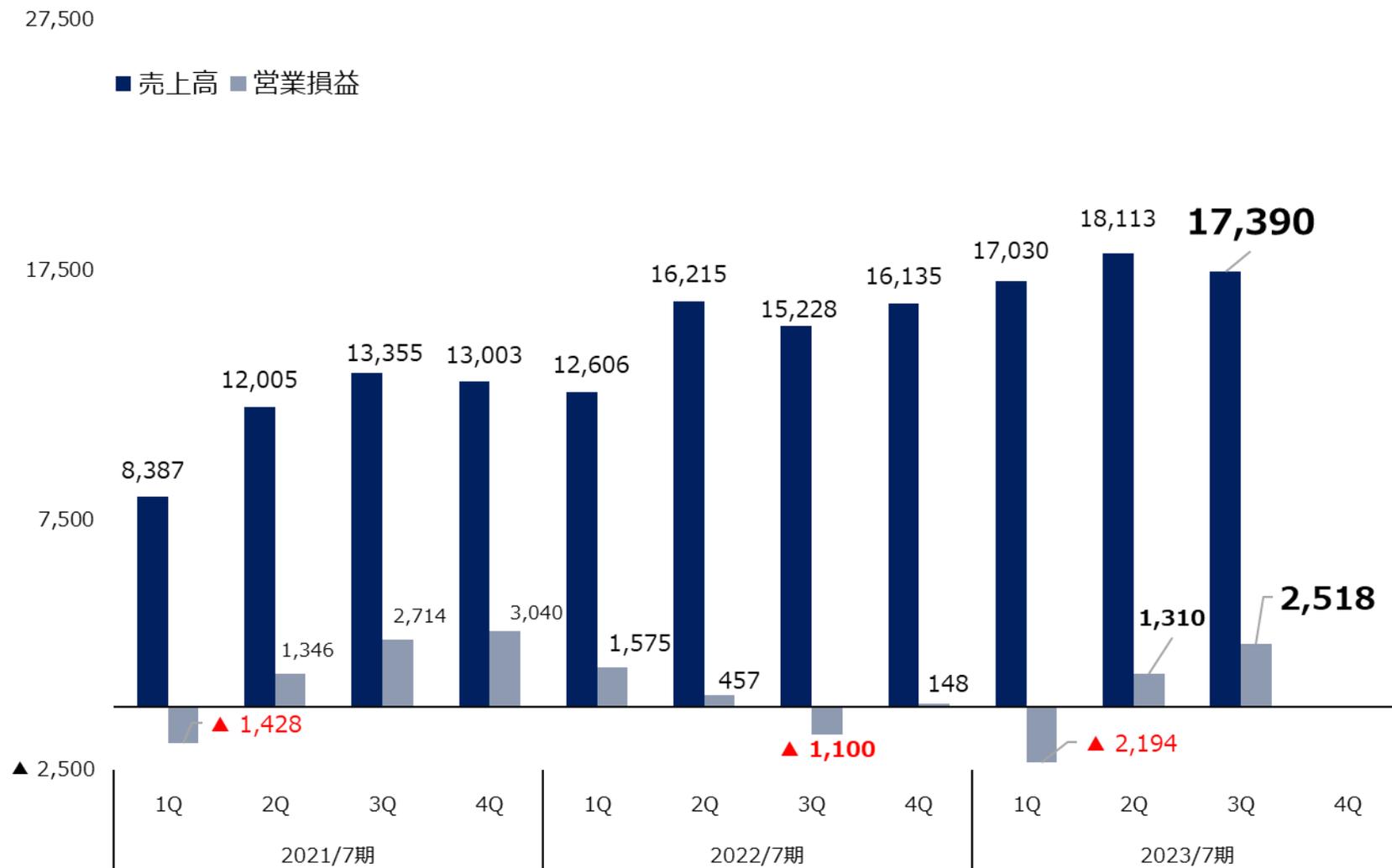
## セグメント利益

(百万円)

	2022年7月期 第3四半期	2023年7月期 第3四半期	増減
BtoB事業	1,004	<b>1,069</b>	6.5%増
BtoC事業	822	<b>1,622</b>	97.2%増
バイオメディカル事業	▲194	<b>▲177</b>	<b>16</b>
その他	—	<b>▲3</b>	—
調整額（全社費用等）	▲700	<b>▲876</b>	<b>▲175</b>
合計	931	<b>1,634</b>	75.4%増

## 連結四半期業績推移

(百万円)



広告投資の適正化の取り組みにより、黒字化が加速。「中期経営計画2026、1Kプロジェクト」の実現に向け、引続き新規素材探索、研究員の採用強化等の研究開発投資、新製品開発に注力。



# B to B 事業

# 【新製品】 自社ブランド製品第3弾を販売開始

資本業務提携先の(株)エルビーが乳酸菌飲料の製造技術を活かして生産を担当。  
当社の機能性素材とのシナジーを創出していく。

**朝ラボ** 朝から元気

**夜ラボ** 夜安らかに

全国のセブンイレブン  
にて販売中



第1弾「**明晰ラボ**」

第2弾「**筋肉ラボ**」



エルビー  
「**睡眠の質向上ドリンク**」  
は全国のローソンにて販売中

# アイテム別売上

(百万円)

	2021/7期累計					2022/7期累計					2023/7期累計				
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計
機能性素材	334	518	501	754	2,109	252	431	391	633	1,708	375	440	564		1,381
機能性製品※	126	179	267	169	743	252	169	242	261	925	289	484	449		1,222
CMO ※	-	-	-	-	-	-	1,672	948	1,021	3,642	892	1,104	1,076		3,072
CHC ※	-	-	-	-	-	-	869	466	465	1,801	312	172	294		778
合計	460	698	769	924	2,852	504	3,143	2,048	2,382	8,079	1,869	2,201	2,384		6,455

機能性製品 : OEM、越境EC、自社ブランド製品などの最終製品の主にBtoBチャネルで販売  
 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

**ファーマギヤバ中心に機能性素材が好調。  
 重点分野の機能性製品では、第3弾「朝ラボ・夜ラボ」を全国のセブンイレブンで販売。  
 明治薬品のCMO（医薬品製造受託）も継続して受注継続。**

## 機能性表示食品受理件数

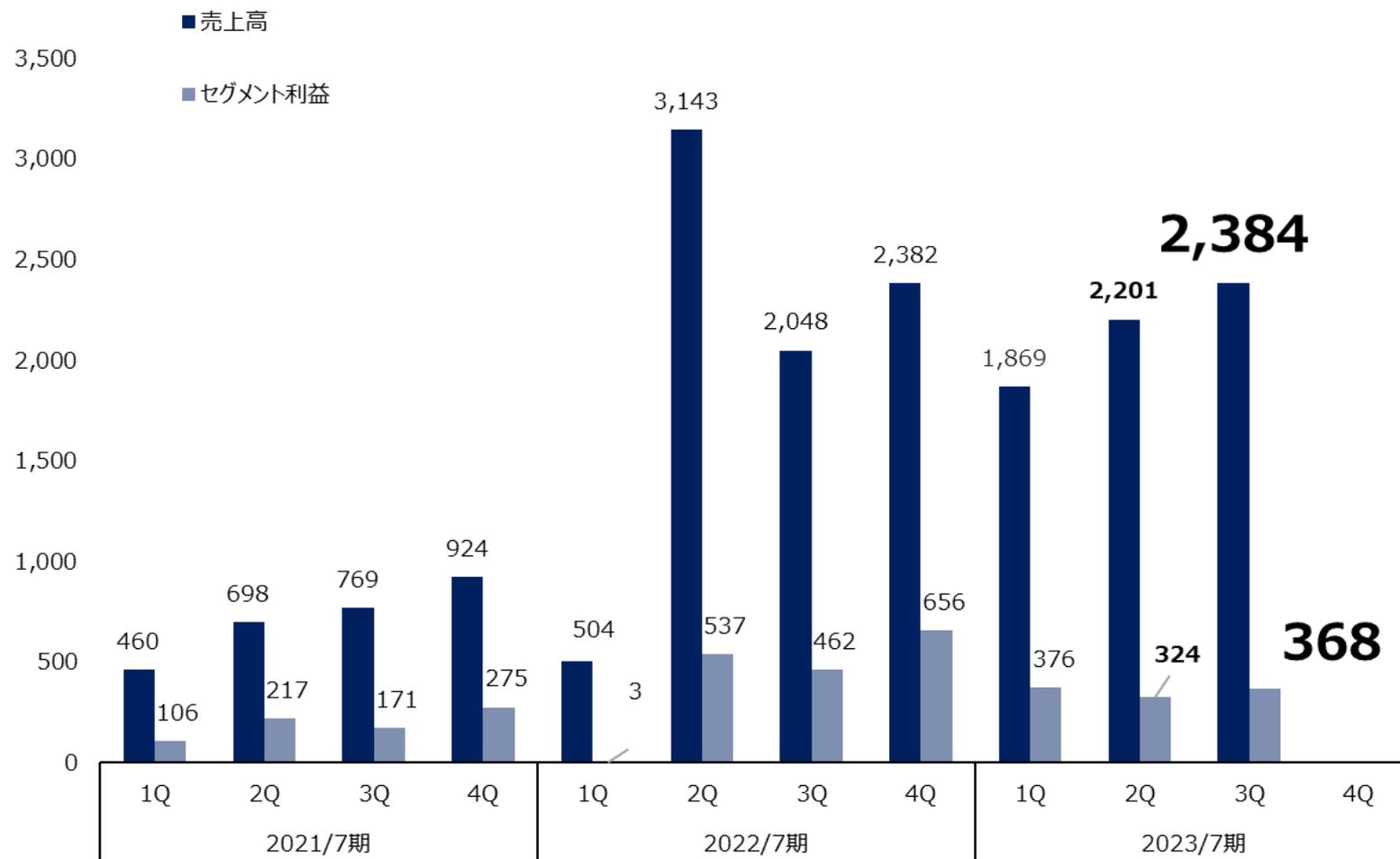
(件)

順位	機能性関与成分	受理数
1	<b>GABA</b>	<b>891</b>
2	難消化性デキストリン	473
3	DHA・EPA	334
4	ルテイン・ゼアキサントシン	326
5	ブラックジンジャー由来ポリメトキシフラボン	258
6	イチョウ葉 (フラボノイド配糖体、テルペンラクトン)	189
7	ビフィズス菌	166
8	葛の花由来イソフラボン	160
9	アスタキサントシン	154
10	L-テアニン	143

2023.5.18 現在 当社調べ

# 四半期業績推移

(百万円)



機能性素材及び医薬品製造受託で安定的な売上高と利益を確保しながら、重点分野の機能性製品でコンビニ、ドラッグストアの販路を拡大していく。

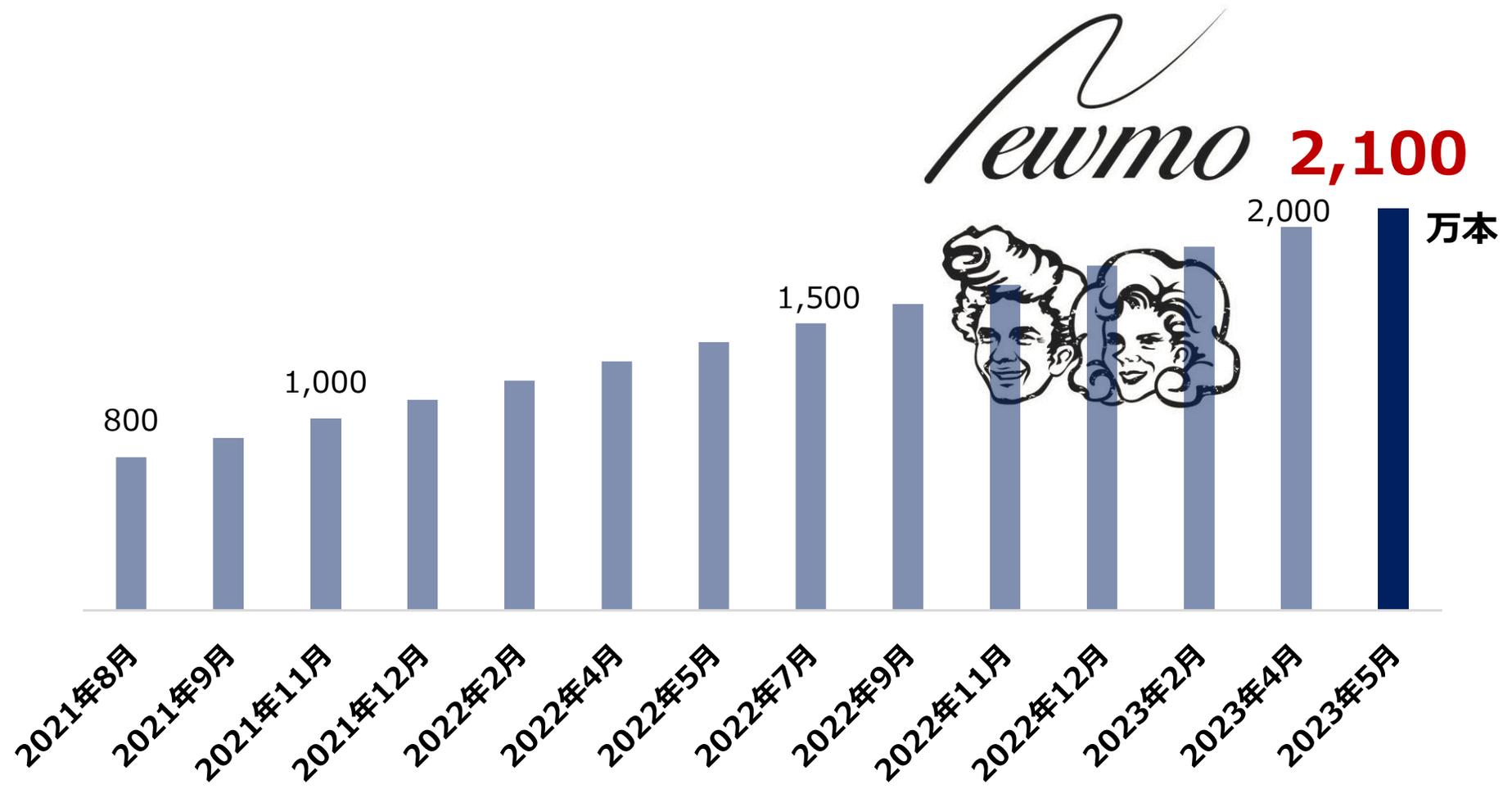


# B to C 事業

# ニューモ育毛剤、累計出荷2,100万本突破



## 50日間で100万本ペースを継続



※2023年5月27日時点

# 新製品が着実に成長中



タマゴ基地  
タマゴのチカラを科学する

## 「まつ毛デラックスWMOA」 累計出荷**200万本**突破

売上世界一の育毛剤  
「ニューモ」ブランドから  
誕生しました

※2020年度メーカー出荷金額。育毛効果を訴求している商品を対象。  
日本市場において医薬品として販売されている商品は除く。  
(2021年9月TPCマーケティングリサーチ(株)調べ)

※2022年11月5日時点  
での累計出荷実績

塗りたび  
美まつ毛<sup>※1</sup>  
ヘアケア美容成分

速攻  
美カール<sup>※2</sup>  
まつ毛強化・保護成分

感動の栄えるまつ毛ケア体験

※1：ハリ・コシのあるまつ毛のこと ※2：ポリマーコーティングによる物理的効果

※2023年5月27日時点

歯本来の白さへ

そんなお悩みに!  
“卵殻アパタイト”  
配合の薬用ハミガキに変えるだけ!

## 「DRcula(キュラ) ホワイトニングジェル」

累計出荷**80万本**突破!

※2023年5月26日時点

善玉菌を増やし  
便秘改善

Customer Satisfaction Comes First  
明治薬品株式会社  
腸内細菌のバランスを整える  
ラクトロン錠

乳酸菌・消化酵素配合

消化不良による  
腹部膨満感 整腸  
(便秘を整える)

食欲不振 もたれ  
(胃もたれ)

180錠 整腸・消化薬  
指定医薬部外品

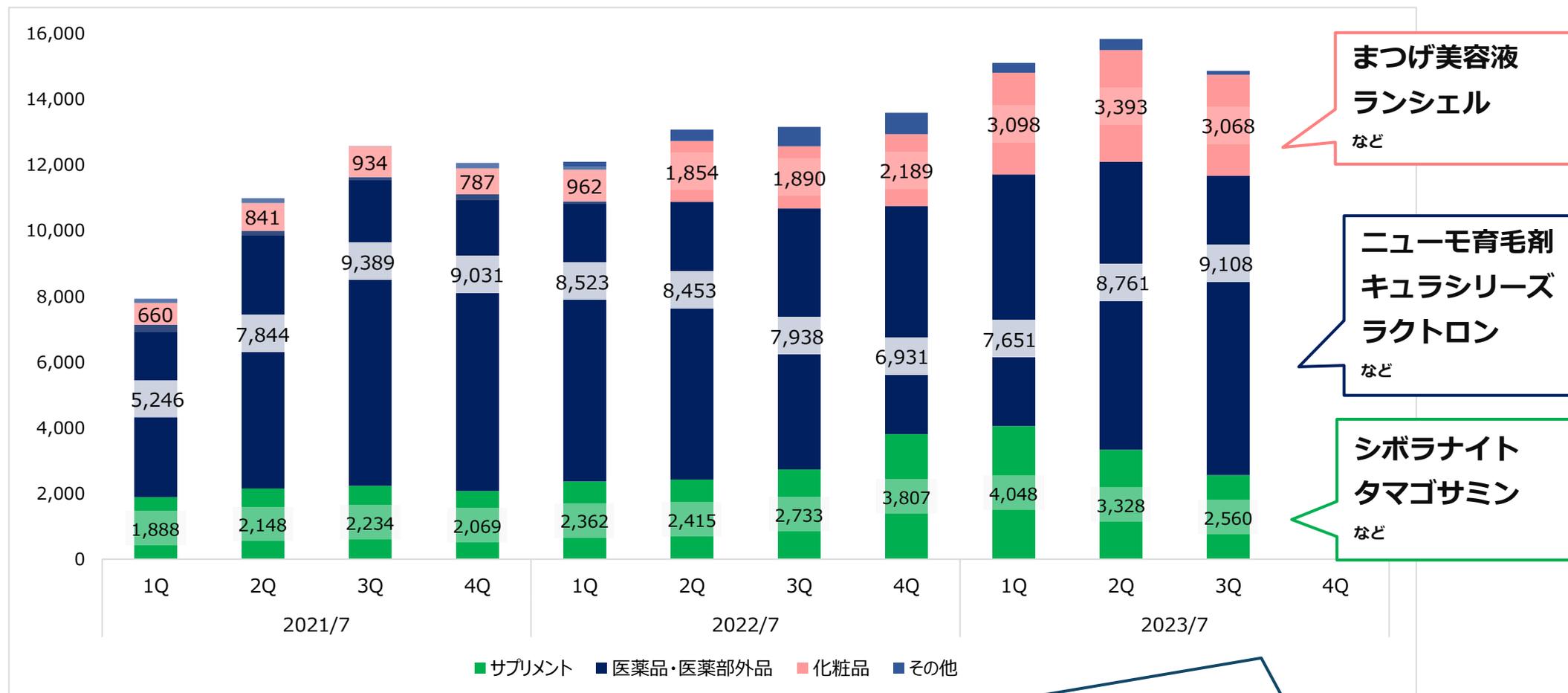
## 「ラクトロンシリーズ」

累計出荷**100万本**突破!

※2023年5月31日時点

# カテゴリー別売上高

(百万円)



まつげ美容液  
ランシエル  
など

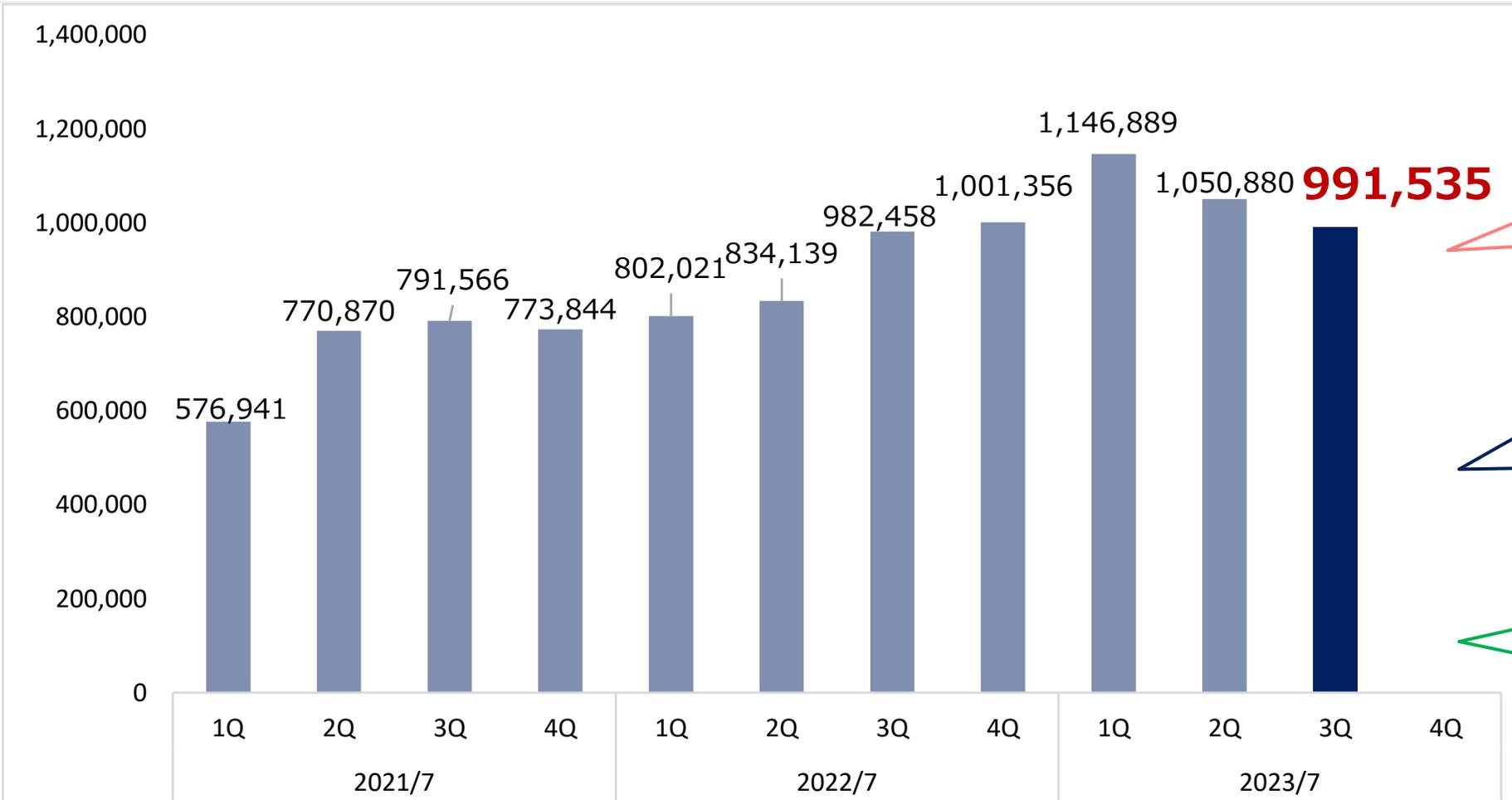
ニューモ育毛剤  
キュラシリーズ  
ラクトロン  
など

シボラナイト  
タマゴサミン  
など

**主力のニューモ育毛剤が安定的に推移しているなか、まつ毛美容液やホワイトニングジェルなどニューモ以外の新製品も着実に育成中。**

これまで主要製品別に売上高を開示しておりましたが、収益分解情報をより適切に反映させるため及び競合上の配慮のため「サプリメント」、「医薬品・医薬部外品」、「化粧品」に区分しております。

# 定期顧客件数



(件)

主要製品の定期顧客件数

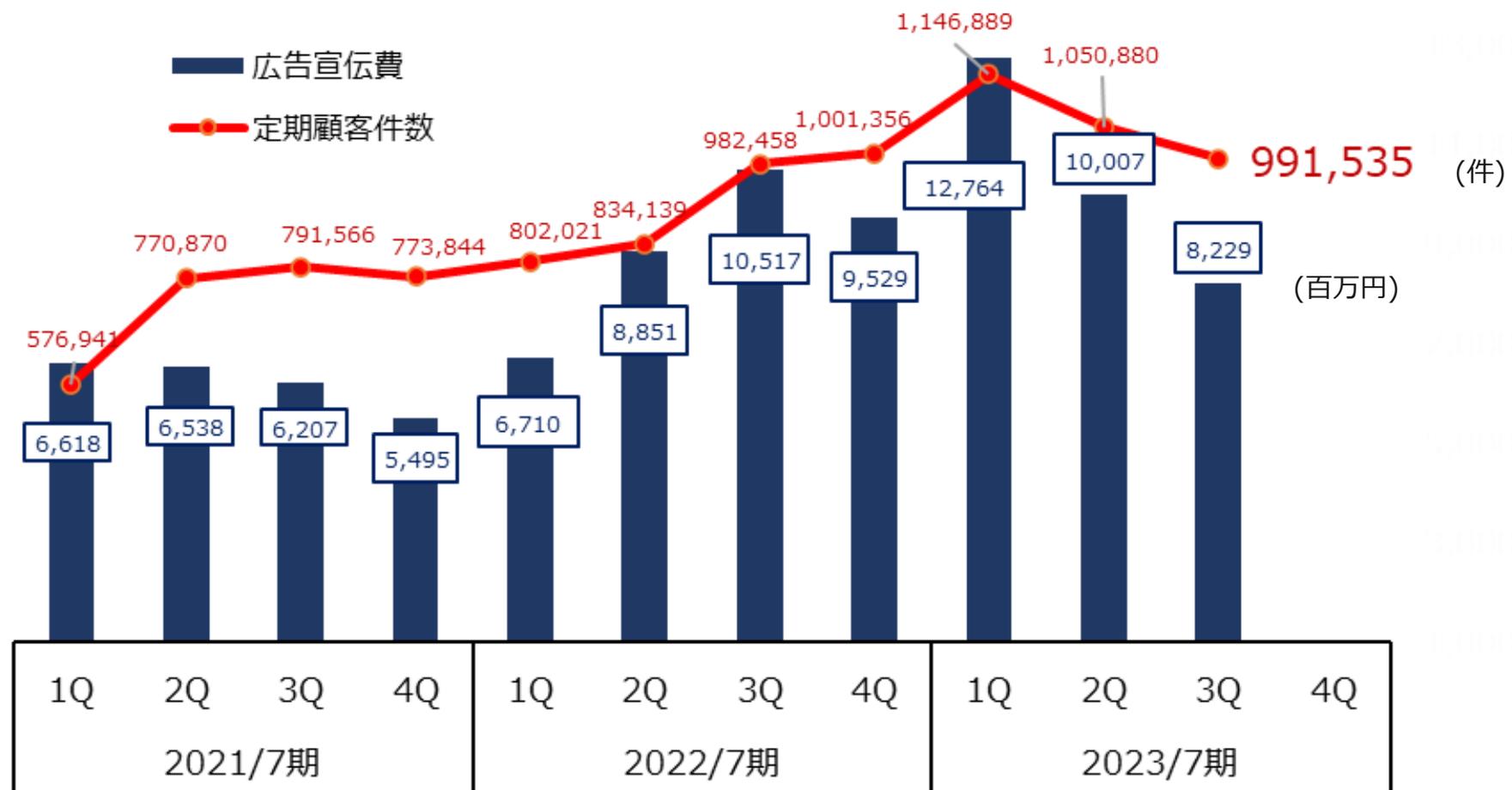
まつげ美容液	82,467
ランシエル	47,724

ニューモ育毛剤	465,285
キュラシリーズ	93,755
ラクトロン	41,662

シボラナイト	58,304
タマゴサミン	36,865

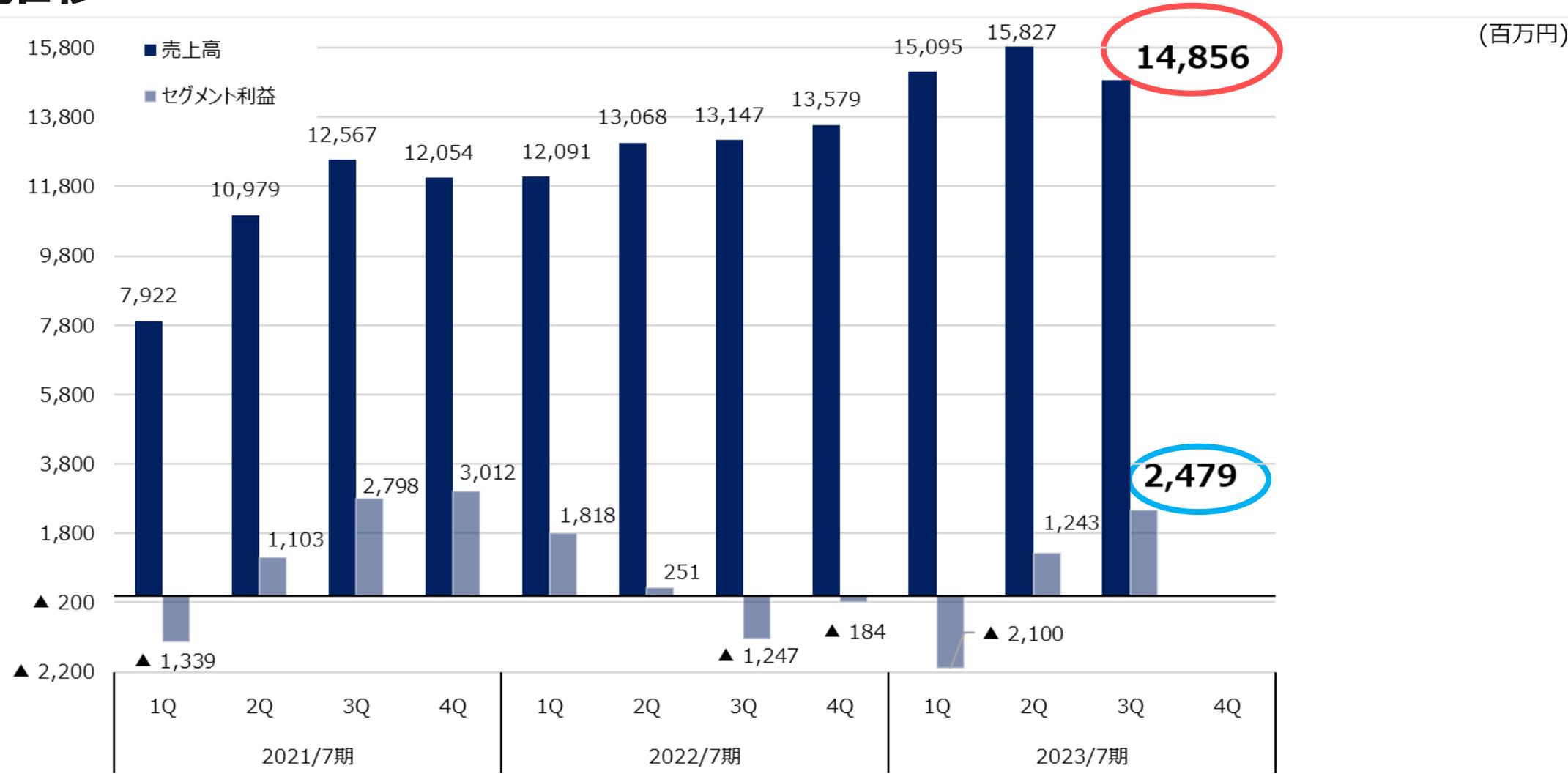
主力のニューモ育毛剤はリピーターが高水準の定期顧客を維持。  
DRcula(キュラ)ホワイトニングジェルが新製品をけん引。

# 広告宣伝費と定期顧客件数



**CPOの規律を守りながら、広告投資の適正化を実行。  
1Q比で40億円の広告減に関わらず、定期顧客件数は一定水準を維持。**

# 四半期業績推移



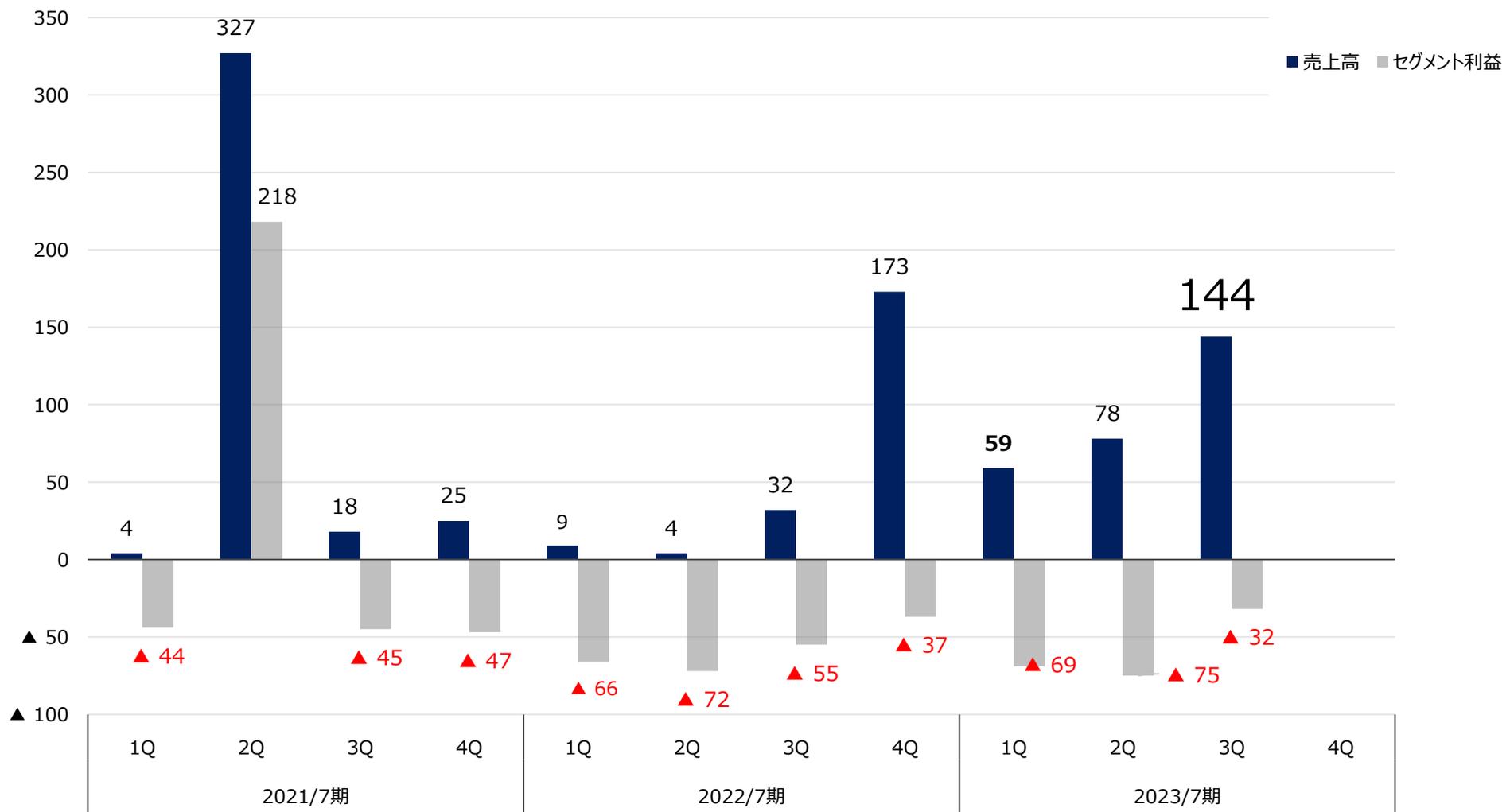
**売上水準を維持しながら、3Qで大きく黒字化。  
積極的な新製品への投資と利益の実現を両立させていく。**



# バイオメディカル事業

# 四半期業績推移

(百万円)



**プロテオーム解析受託事業が好調のため設備増強、3Qも大幅増収を達成。  
自己免疫疾患、線維症等新たなパイプラインやモダリティに研究開発投資を継続。**



# 2023年7月期業績予想

## 変更が生じる場合は速やかに開示

(百万円)

	第3四半期 (累計) 実績	2023年 7月期予想
売上高	52,333	71,000
営業利益	1,634	1,191
経常利益	1,582	1,268
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,068	886

上半期から広告投資の適正化に取り組んだ結果、すでに16億円の営業黒字を達成。  
 現在、KPI等を見ながら慎重に投資適正化の進捗を精査中。  
 2023年7月期予想の大きな変化が見通せた段階で、速やかに開示いたします。

## 株主還元

2022年10月、中期経営計画の進捗状況と現在の株価水準等を総合的に考慮し、3億円の自己株式取得済

	2022年 7月期	2023年 7月期予想
<b>一株あたり 年間配当金</b>	20円	<b>20円</b>
配当金総額	5.8億円	5.8億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲3.74億円	8.86億円
<b>配当性向</b>	—	<b>65.5%</b> ※
<b>自己株式取得</b>	3億円	<b>3億円</b>
<b>総還元性向</b>	—	<b>99.3%</b> ※

※ 2022年9月6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。



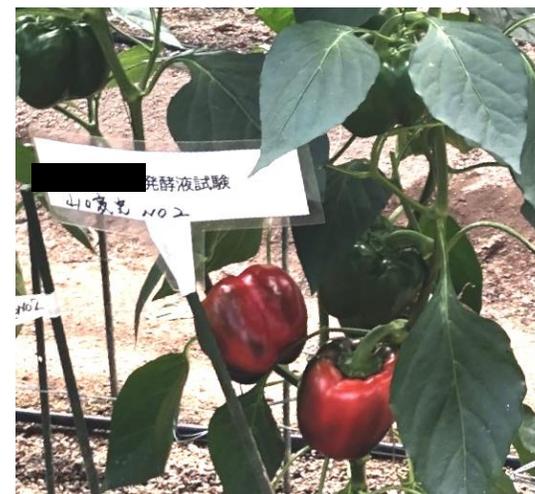
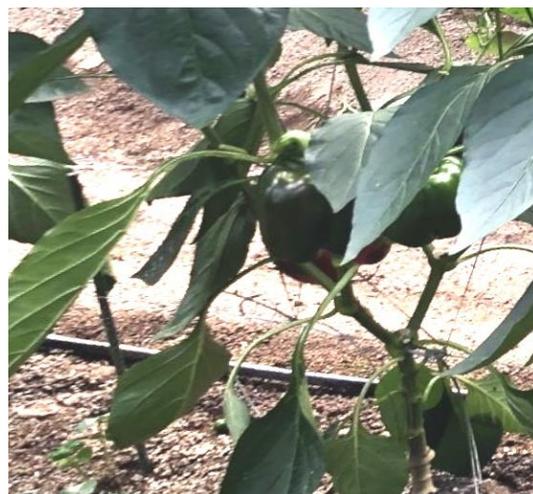
# TOPICS

肥料、農薬とは異なる  
バイオスティミュラントで  
収量増加及び収穫早期化  
の試験中

【赤カブ】 肥大を促進



【パプリカ】 実の着色を早くさせ、収穫時期を促進



【新市場】 信州大学と卵殻膜ナノファイバーで提携

「新価値創造 1K」

信州大学先鋭領域融合研究群

# 国際ファイバー工学研究拠点（IFES） と包括的連携協定締結



2023年6月5日の  
共同記者会見

IFES拠点長の金翼水・信州大卓越教授（右）  
ファーマフーズの金英一・開発部部長（左）

卵殻膜ナノファイバーを用いた生体膜創傷被覆材をはじめとする**メディカル分野**とスーパーキャパシタなどの**エネルギー材料分野**への応用を目指して研究を進める。

中期経営計画2026

「新価値創造 **1K**」

プロジェクト

# 1,000億円を目指し、やり方・仕組みを変える

# 「新価値創造 1K」

## 1 新製品

BtoBから“**BtoC**”へ



自社ブランド商品発売開始

## 2 新市場

国内から“**海外**”市場へ



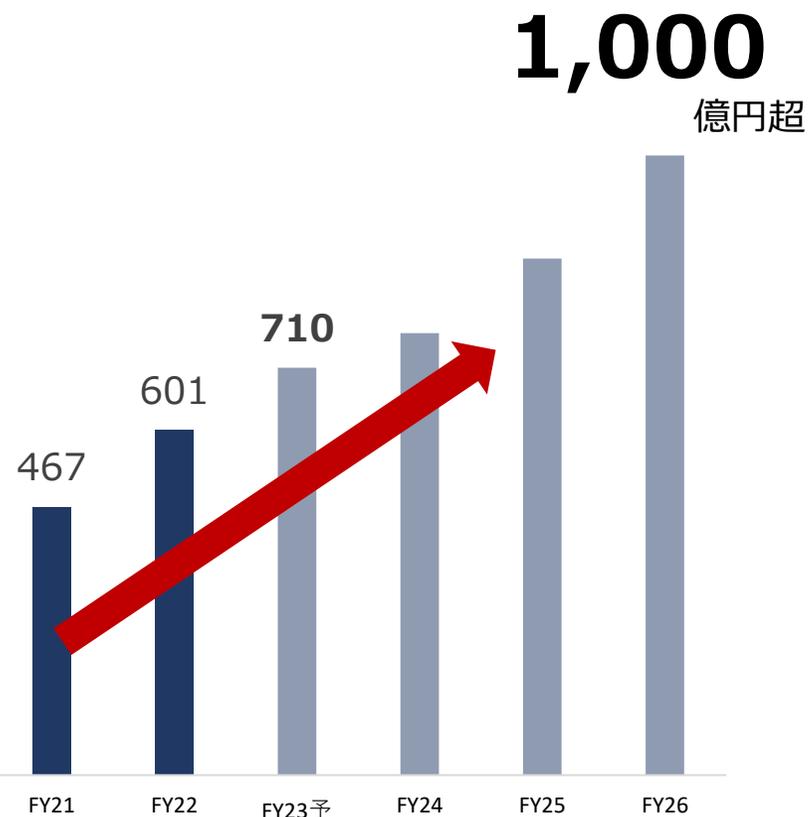
越境ECにて順調に販売

## 3 新組織

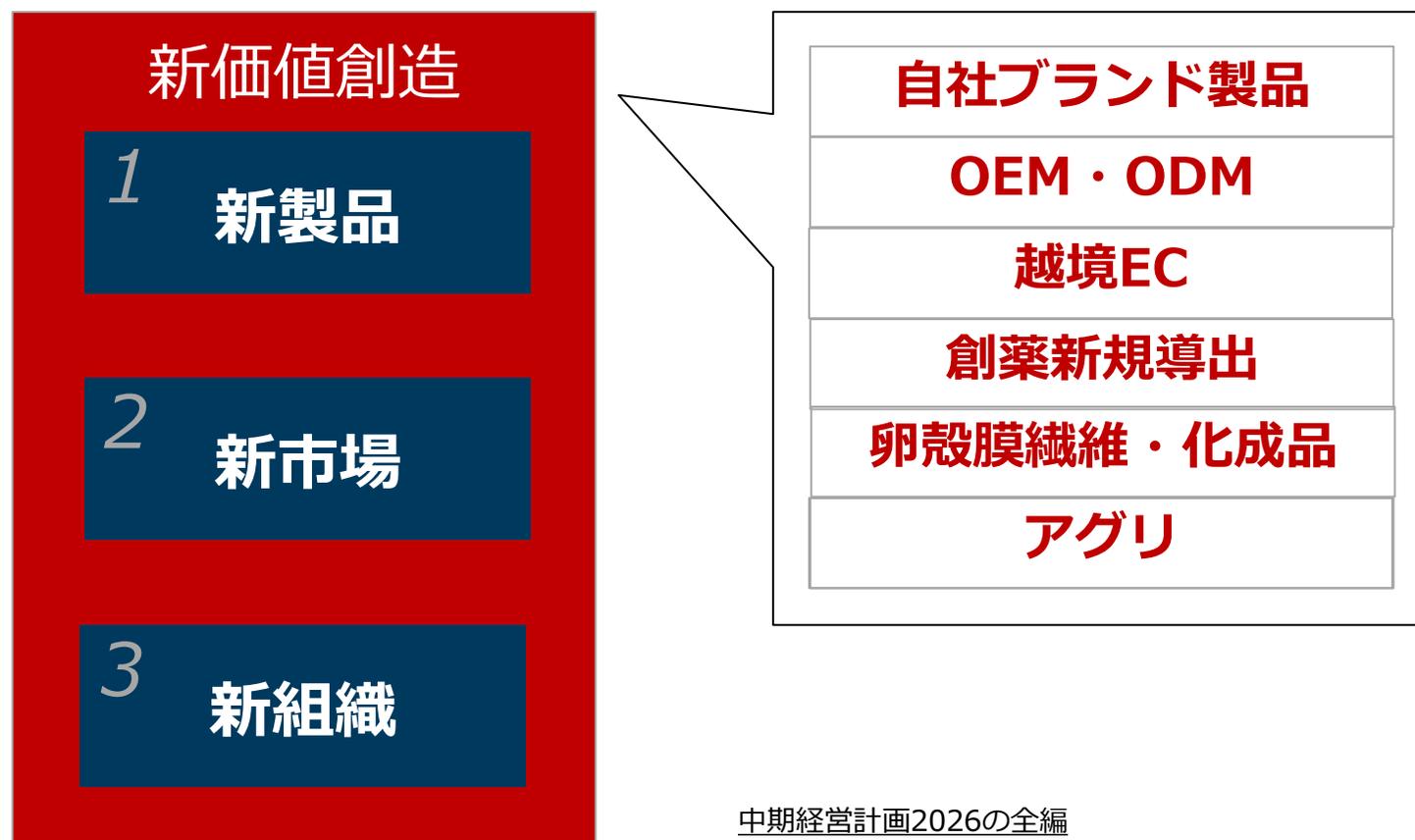
マーケティング、食品・化粧品開発、アグリ、AIなど各分野の**プロフェッショナル**採用強化。新部門設立へ

## 新価値創造に取り組み、5年後売上高**1,000**億円を目指す

売上高目標



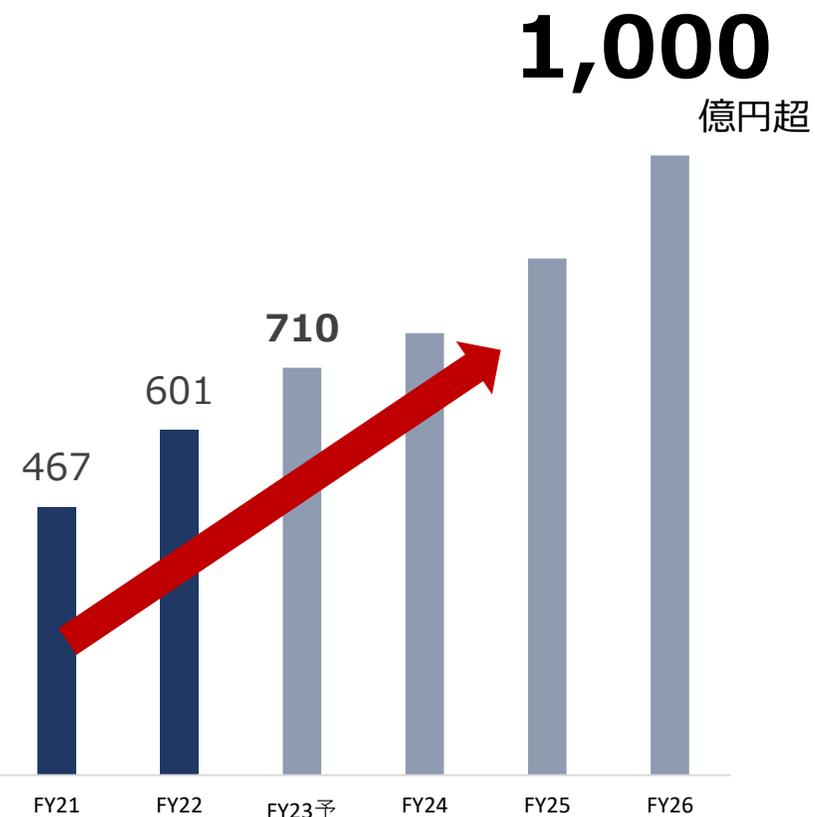
5年後の売上高構成イメージ



# 数値目標

## 新価値創造に取り組み、5年後売上高**1,000**億円を目指す

### 売上高目標



### コミットメント

#### 売上高成長率**20%**

当社グループは規模の拡大による成長性を重視しております。新規事業やM&Aを通じて、2026年7月期までの売上高年平均成長率20%以上を実現します。

#### 総還元性向**20%**

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きます。この方針の下、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。ただし、中期経営計画の進捗に照らした株価水準と市場との間に大きな乖離が生じていると判断した場合は、この限りではありません。

### 利益水準の考え方

#### 営業利益率 **10%**

2026年7月期までは、大胆にリスクをとりながら規模の拡大を目指してまいります。平均的に10%の営業利益率が確保できる体制を目指してまいります。ただし、単年度における利益率が低下することを恐れず事業展開を行います。



# Appendix

免疫

老化

神経

## B to B 事業

機 能 性 素 材  
医 薬 品 製 造 受 託



## B to C 事業

発 明 企 業 の 通 販 事 業

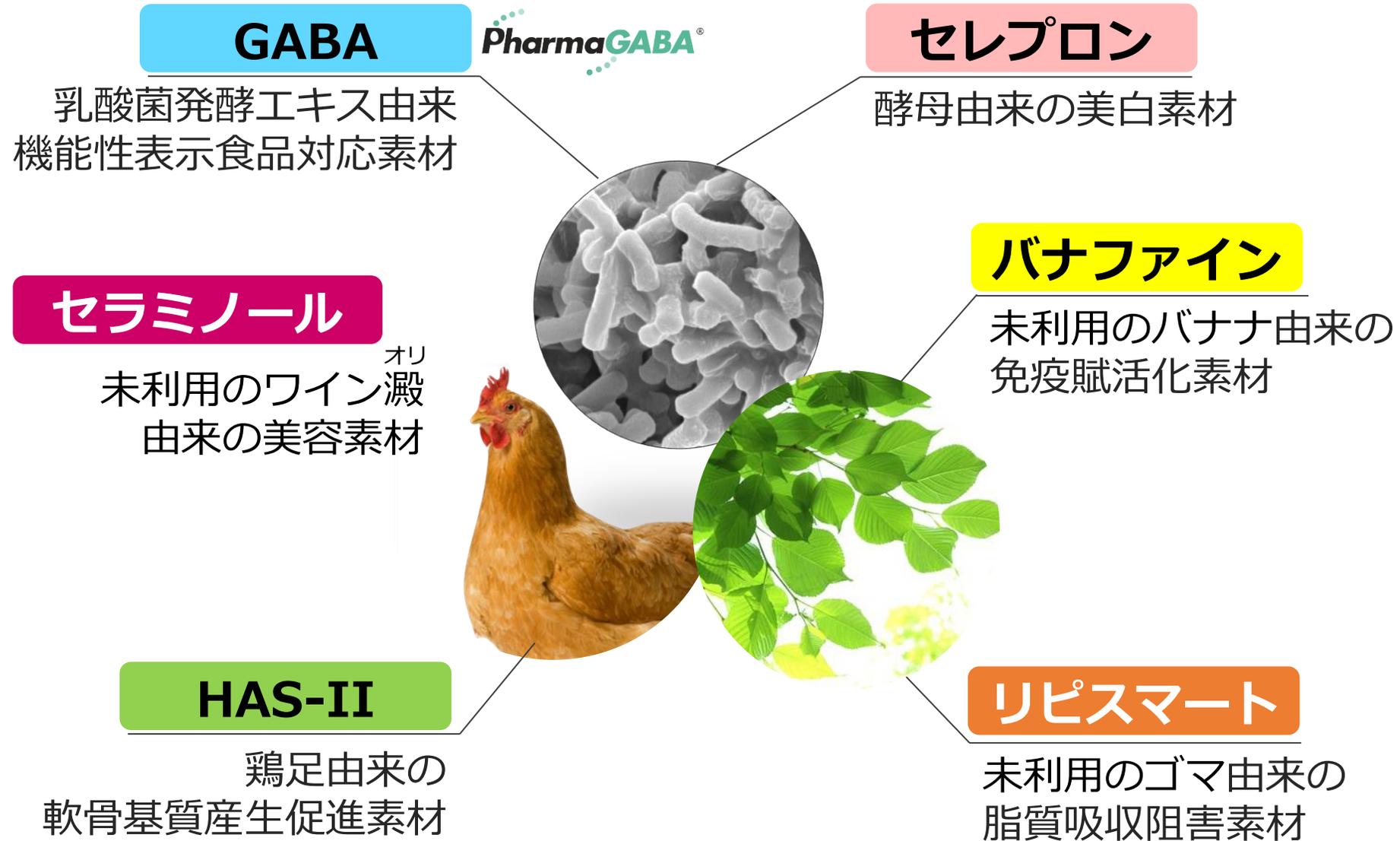


## 創 薬 事 業

Drug Discovery  
プロテオーム解析



# “天然由来”の原料から機能性素材を探索



# “タマゴ”から食品・化粧品の機能性素材を探索



## iHA (アイハ)

軟骨増殖

## ボーンペップ

骨形成促進



## HGP

育毛促進

## ランペップ

血流改善



## 葉酸たまご

核酸の合成



## ランシエル

未利用の卵殻膜由来の  
肌改善美容素材



# “発明企業の通販事業”として、健康食品・化粧品・医薬品等を販売



健康食品



化粧品



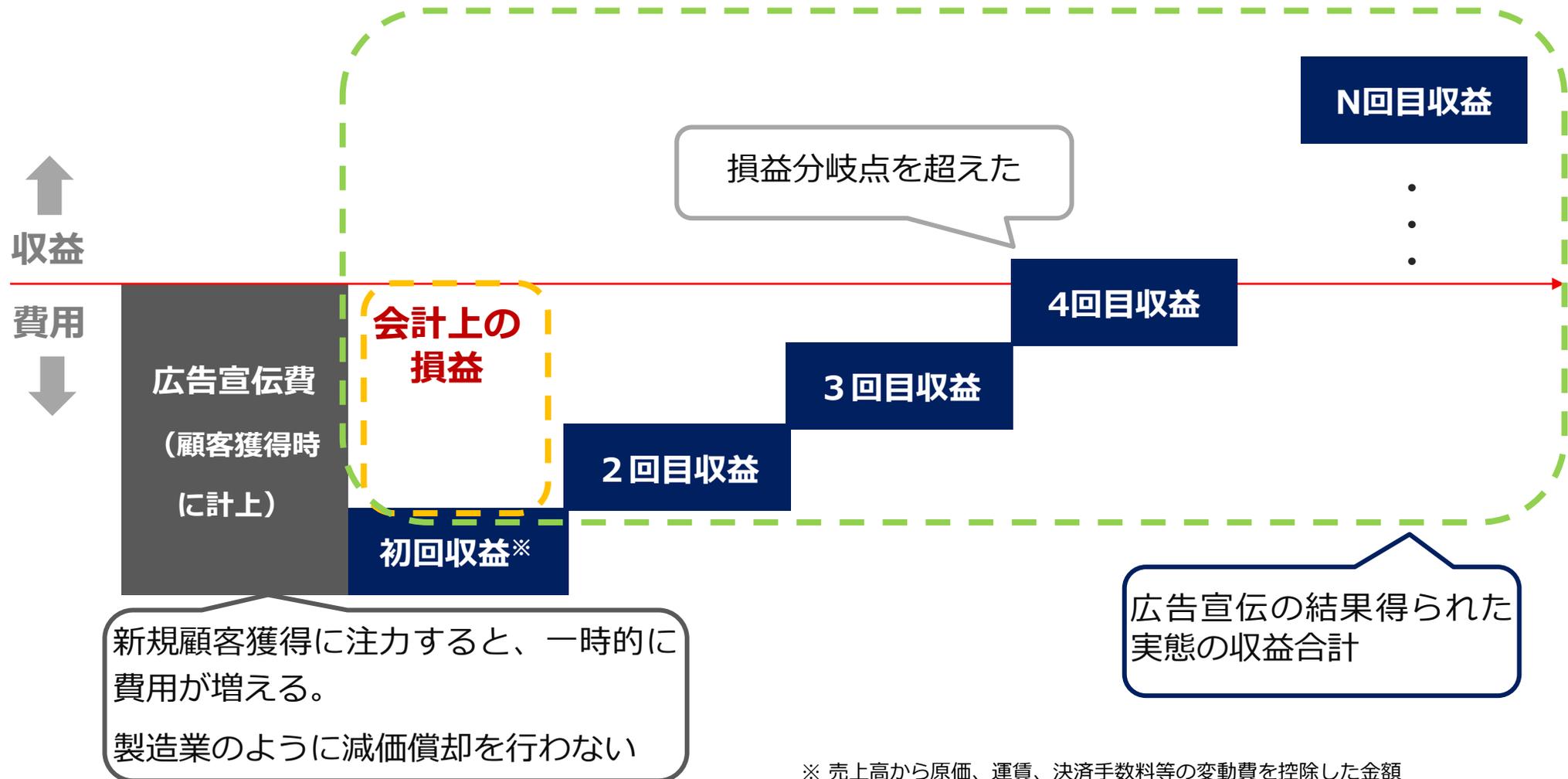
医薬品・医薬部外品



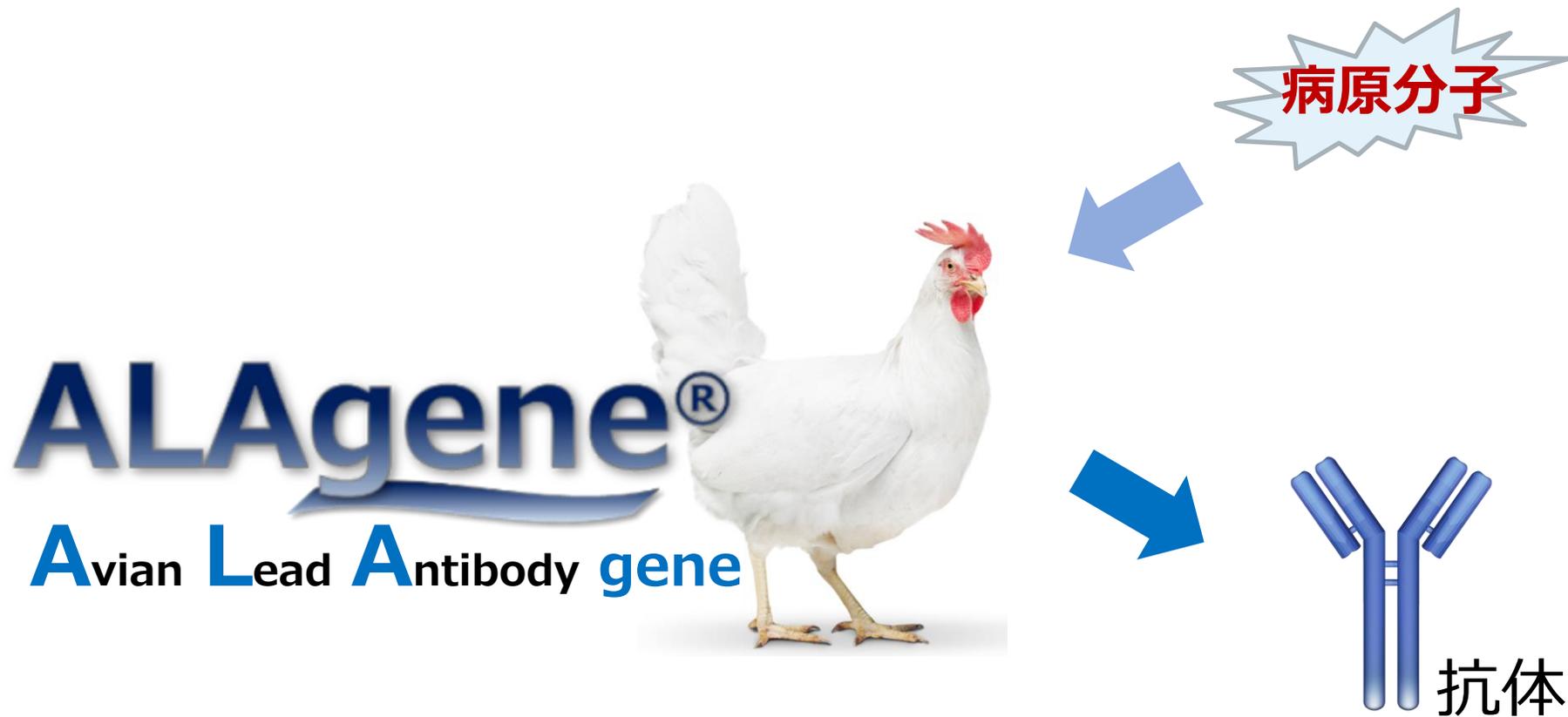
# 通信販売事業の収益構造

広告宣伝費は、顧客獲得時に計上するものの、売上高は定期コース継続中にわたって計上し、**売上高と広告宣伝費の発生時期が異なる構造**

収益構造のイメージ



# “ニワトリ”から抗体医薬品を作る



1

作製困難抗体

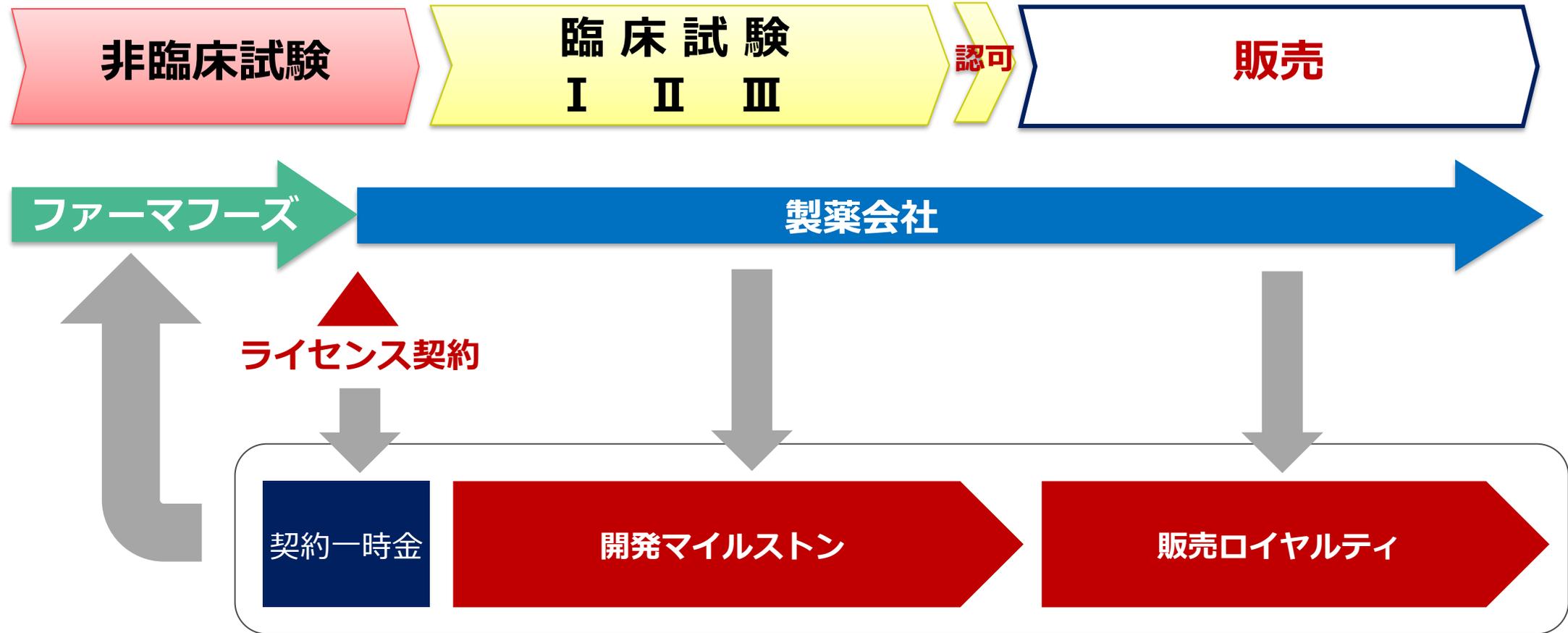
2

高結合力

3

ヒト化抗体

当社の特許を製薬企業へ実施許諾することにより、ライセンス収入を得る



## 自己免疫疾患治療マーケットは5兆円以上

## 関節リウマチ治療薬のマーケット

分類	製品名	世界売上高 (2020年度)	販売会社
抗TNF $\alpha$ 抗体	ヒュミラ	1兆3,062 億円	米AbbVie社/エーザイ
可溶性TNF $\alpha$ /TNF $\beta$ 受容体制剤	エンブレル	4,743 億円	Amgen社/Pfizer社/武田薬品工業
T細胞選択的共刺激調節薬	オレンシア	2,868 億円	米Bristol-Myers Squibb社/小野薬品工業
抗TNF $\alpha$ 抗体	シンポニー	2,774 億円	米Johnson & Johnson社/米Merck社/ 田辺三菱製薬
ペグ化抗TNF $\alpha$ 抗体Fab断片製剤	シムジア	2,289 億円	ベルギーUCB社/アステラス製薬
抗IL-6受容体抗体	アクテムラ	2,115 億円	スイスRoche社/中外製薬
抗TNF $\alpha$ 抗体	レミケード	1,686 億円	米Johnson & Johnson社/米Merck社/ 田辺三菱製薬

# M&A、アライアンスに注力

2021年3月	三洋化成工業(株) 	▶資本業務提携（約4億円） 化粧品、アグリニュートリション、医薬品等の研究開発及び販売の連携
2021年7月	ロート製薬(株) 	▶資本業務提携（約6億円） ヘルス&ビューティケア及び食分野の製品開発、生産、販売の連携
2021年8月	明治薬品(株) 	▶完全子会社化（約23億円） 医薬品製造、ドラッグストア販路等の経営資源を活用
2021年8月	(株)アイ・ブレインサイエンス 	▶第3者割当増資の引受（6千万円） 認知機能低下の早期発見及びその改善のための機能性食品の組み合わせ
2022年4月	(株)アンテグラル	▶吸収分割 当社の抗体作製技術「アラジン テクノロジー」と、アンテグラルが持つプロテオーム解析技術を組み合わせ創薬ターゲットの探索・同定をより強化
2022年5月	オンキヨー(株) 	▶持分法適用関連会社化 健康・医療機器の販売及び創薬事業におけるAIを活用した標的探索などの新規事業を推進
2022年5月	(株)PF Capital	▶子会社化 創薬事業及びヘルスケア事業の技術獲得を目的にCVC運営会社を譲受け
2023年3月	(株)エルビー 	▶資本業務提携 機能性素材を活用した飲料等の共同開発、共同開発製品に関するエルビーの工場における生産、大手流通等への共同営業による販売強化