売上高700億円の壁打破

創薬など 新事業育成に拍車

ファーマフーズが新中計

ファーマフーズは、2027年7月期から29年7月期までを期間とする新たな中期経営計画を策定した。この3年間で、主力のBtoC事業をはじめとした基盤事業の収益性を高め、育成に励む創薬・繊維・アグリの新規事業は引き続き積極的に経営資源を投じ、次代を担えるよう事業基盤をより強固にする。また、M&A（合併・買収）などを駆使し、新規市場を創出する。新3カ年中計で掲げた各種施策を着実に実行し、29年7月期には売上高720億円（26年7月期は約632億円）、営業利益44億円（同約26億円）といった財務目標を達成する。

M&Aも駆使


金社長

16日、オンラインで同社の金武祚社長ら首脳が会見し、22年7月期から26年7月期までの前5カ年中計「新価値創造1Kプロジェクト」の総括と、新3カ年中計「1Kプロジェクト−SPRING戦略−」を説明した。前5カ年中計では売上高1000億円（1K）の到達を目指していたが、過去5年間での最高は23年7月期の同約685億円。金社長は「売上高は増加したものの1000億円を達成できず、おわび申し上げる」と株主らに陳謝した。前中計では21年8月に医薬品製造受託事業や、ドラッグストアといった実店舗で自前の第2、3類の一般用医薬品（OTC医薬品）を販売する事業などを手がけていた明治薬品をグループに加え、相乗効果（シナジー）を発揮したが、5年間では明治薬品以外に大型のM&Aを実現できなかったといったことが響いた。

新3カ年中計では「まずは売上高700億円の壁を突破する」（金社長）とともに、利益拡大やキャッシュ創出力の強化も図り、「29年7月期以降の早期1K達成につなげる」（同）。

基盤事業であるBtoC事業およびBtoB事業の収益性を高めつつ、新規事業の育成にも拍車をかける。新規事業の中でとくに期待をかけるのが創薬事業。自己免疫疾患を対象に開発した抗体医薬品候補を21年に田辺三菱製薬（現田辺ファーマ）に導出したが、25年7月には田辺三菱製薬が実施していた第1相（フェーズ1）単回投与臨床試験が完了するなど実用化に向け前進している。

田辺ファーマに導出したものを含め、ファーマフーズは現在5つの研究開発パイプラインを有しているが、このうちの1つであるカダシル治療薬については自ら臨床試験を行い、臨床試験後は製造販売承認を申請し、自販できるようにしたい考え。

カダシルは遺伝性脳小血管疾患で、根本的な治療法は確立されておらず、指定難病に定められている。ファーマフーズは国立循環器病研究センター（国循）などと共同し、カダシル制圧に挑む。カダシル治療薬の候補物質として研究開発に取り組んでいるのがペプチドのアドレノメデュリン。すでに国循が医師主導治験のフェーズ2を実施し完了している。目下、フェーズ3を準備中で、30年の早期製造販売承認取得を目指している。この実現をもって創薬から製薬企業へと進化を遂げる。

未利用の卵殻膜を原料に有用な素材を作り出す取り組みに関しては、繊維が進展している。卵殻膜を加水分解し、セルロースと混合して繊維化する「ovoveil（オボヴェール）」は、アップサイクル素材であるうえ、カシミアライクで肌触りが良いとった点が評価され、欧州を中心に国内外で注目度が高まっている。オボヴェールを紹介、販売しているが「想定していた以上の引き合いがある」（同）という。ニーズに応えるため「製造のパートナーを見つけ、供給量を増やしていきたい」（同）意向で、31年7月期には売上高30億円のビジネスに育て上げる。

農業資材のバイオスティミュラント（BS）「ルートクイーン」も実績を積み重ねていく。植物内生酵母であるルートクイーンは数年前から日本各地の水田で実証試験を実施しているが、年に1回の散布で実収量が増加したといった良好な結果が得られている。こうした成果を訴求し「現中計の3年間で事業化を加速させる」（同）。

今年10月上旬に傘下に収めたマリン・プロフーズとのシナジーも発現させる。マリン・プロフーズは、かまぼこ・はんぺん・ちくわを代表とする魚肉練り製品などを開発し、病院・介護施設、学校給食事業者に供給している。紀文グループ、キッコーマングループを経て22年に独立。26年3月期の売上高は約94億円、営業利益は約5億円で、今期（27年3月期）の売上高は100億円を突破する見込みと、独立以降、業績は右肩上がりで推移している。

今後、ファーマギャバをはじめとしたファーマフーズが持つ機能性素材と、マリン・プロフーズの良質なフィッシュプロテインを含む水産加工品などを組み合わせて「おいしくて、安心・安全で、そして栄養と機能が同居するメディカルフード事業を創出していく」（同）。メディカルフード製品はマリン・プロフーズの販路を通じて病院・介護施設などに展開するだけでなく、ファーマフーズのネットワークを生かしてコンビニエンスストアやスーパーマーケットといった店舗での販売も計画している。

M&Aは継続的に実施していく考え。創薬・製薬、繊維などの強化につながる企業・事業を対象にしている。