

2026年7月期第1四半期決算 補足説明資料

2025年12月11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。

1. 2026年7月期第 1 四半期の業績

2. 新価値創造1Kプロジェクトの取り組み

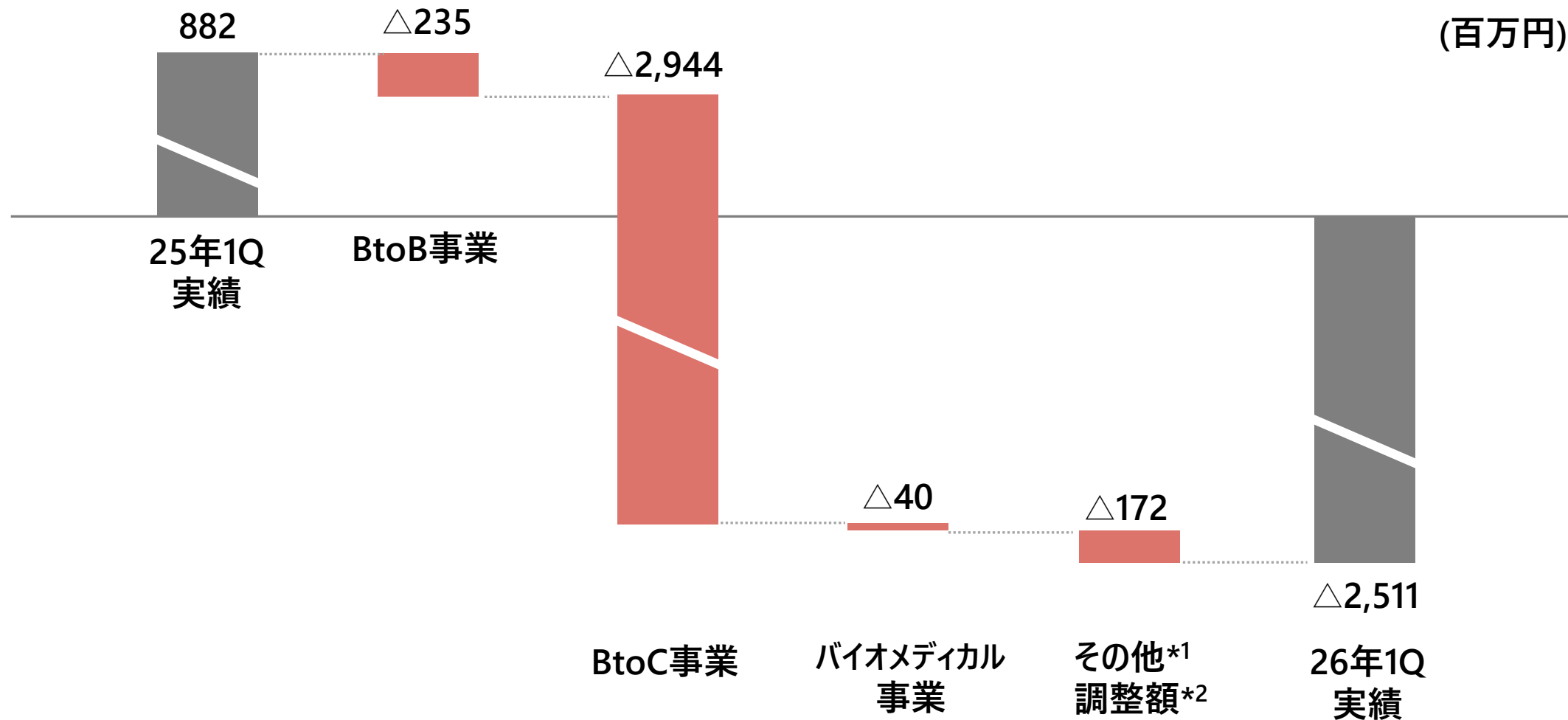
2026年7月期第1四半期・決算ダイジェスト

- ✓ 第1四半期決算の連結売上高は増収(前年同期比7.6%増)、BtoC事業の成長(前年同期比9.5%増)が寄与
- ✓ 新たな収益柱の育成に向けて広告宣伝費(11,434百万円)を予定通り計上、通期業績予測に変更なし

(百万円)	2026年7月期 第1四半期	2025年7月期 第1四半期	増減	%
売上高	15,712	14,596	1,115	7.6%
広告宣伝費	11,434	7,943	3,490	43.9%
営業利益	△2,511	882	△3,393	—
経常利益	△2,644	888	△3,532	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△1,891	360	△2,251	—
(円)	2026年7月期 第1四半期	2025年7月期 第1四半期	増減	%
EPS	△65.52	12.86	△78.38	—

営業利益増減要因：開示セグメント別2026年7月期第1四半期実績

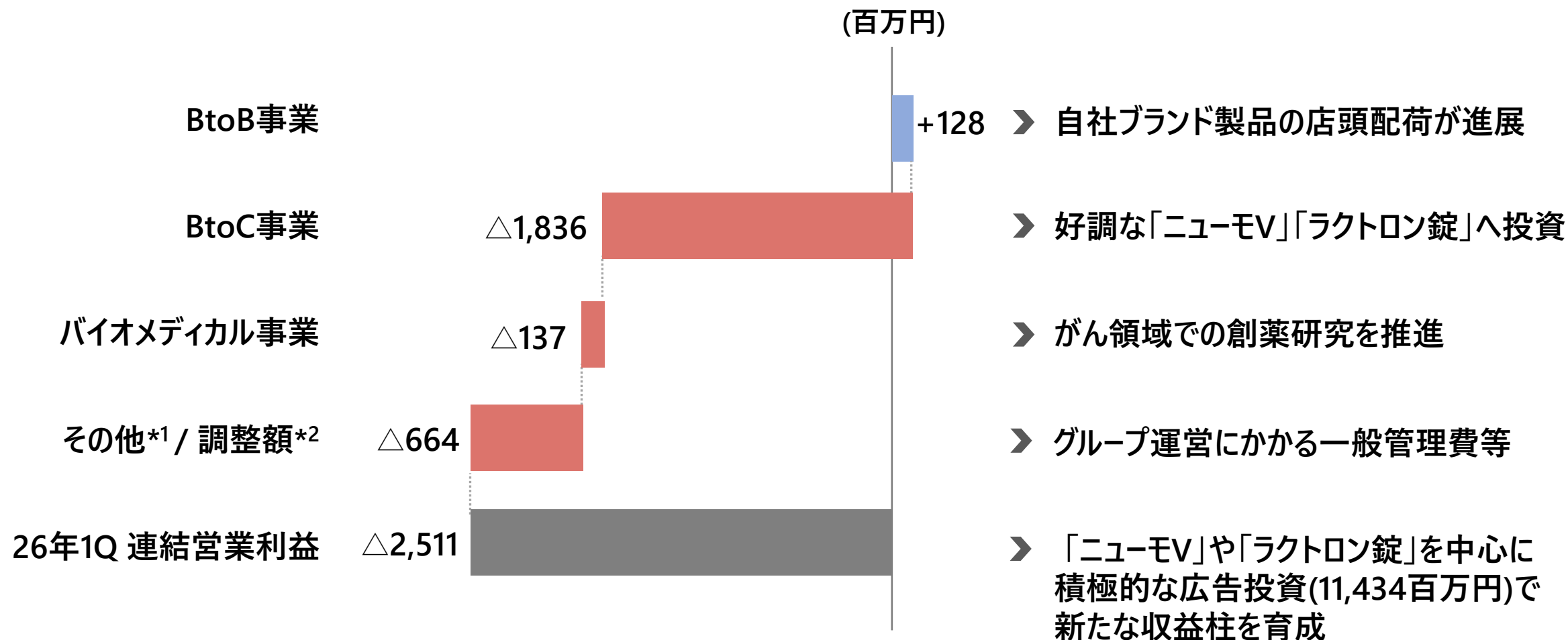
- ✓ 新たな収益柱として期待される新製品を中心に、四半期としては過去2番目の規模で広告投資を行った



*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

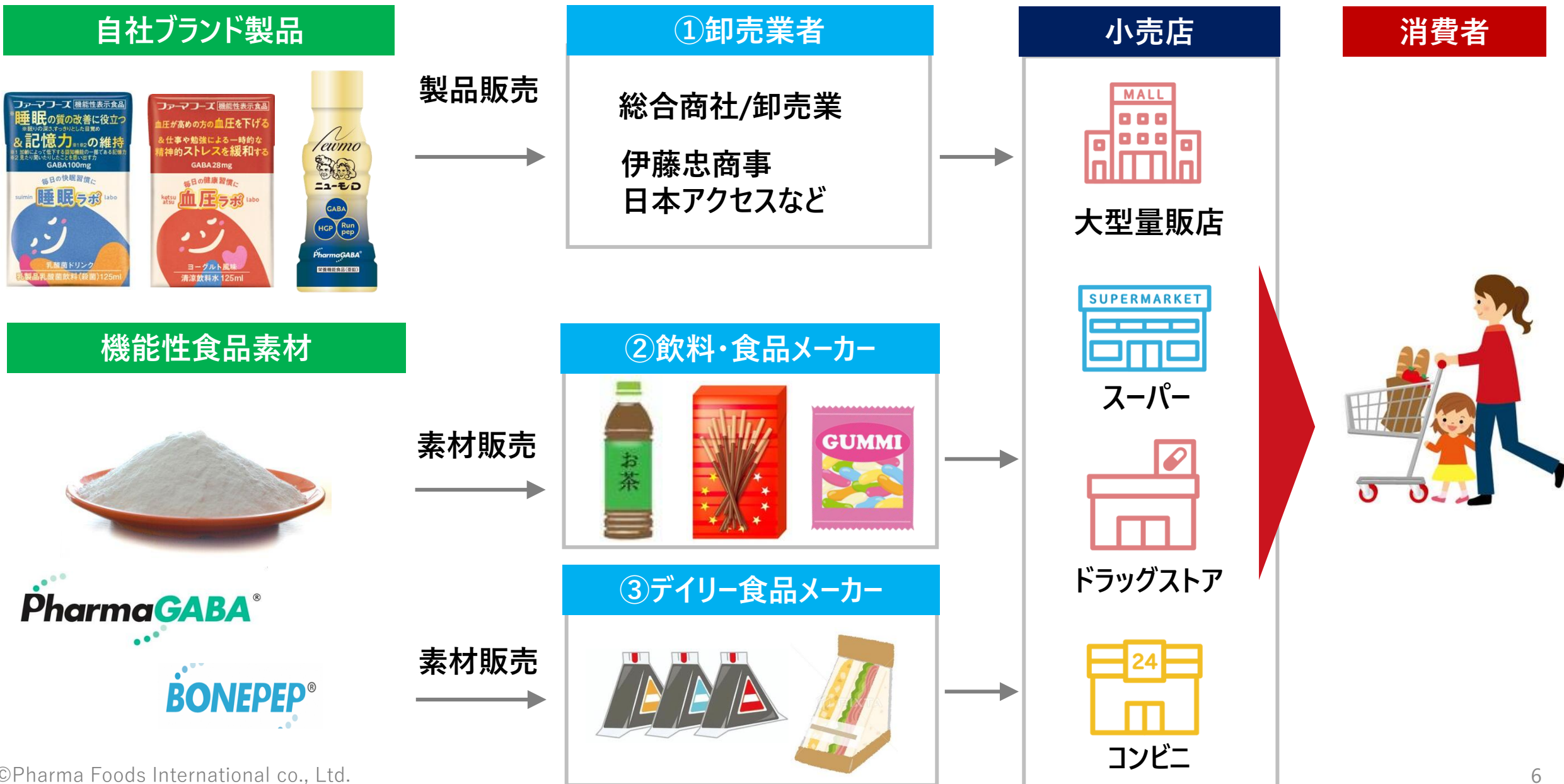
2026年7月期第1四半期実績：営業利益 開示セグメント別内訳



*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：国内では3つのサプライチェーンで販路拡大を図る



自社ブランド製品の販売強化：「育毛剤ニューモ」が流通店舗へ

- ✓ コストコでは自社ブランド製品が拡大、「睡眠ラボ」「血圧ラボ」に続いて「育毛剤ニューモ」が配荷された



「ラボシリーズ」店舗販売の様子（京都・八幡店）



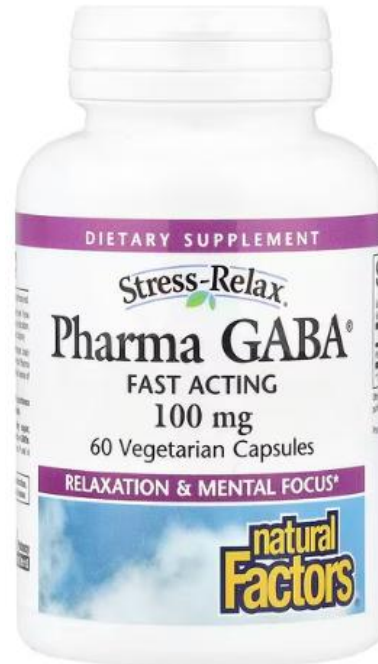
「育毛剤ニューモ」店舗販売の様子（千葉・幕張店）

BtoB事業：北米をはじめ海外でファーマギバの採用が進展

- ✓ 海外営業は米国GRAS取得を最優先とし、FDAの申請に向けた準備が順調に進む
- ✓ 現地代理店との関係性を強化し、新たにタイでサプリメントやドリンクへの採用が決定



USA



USA



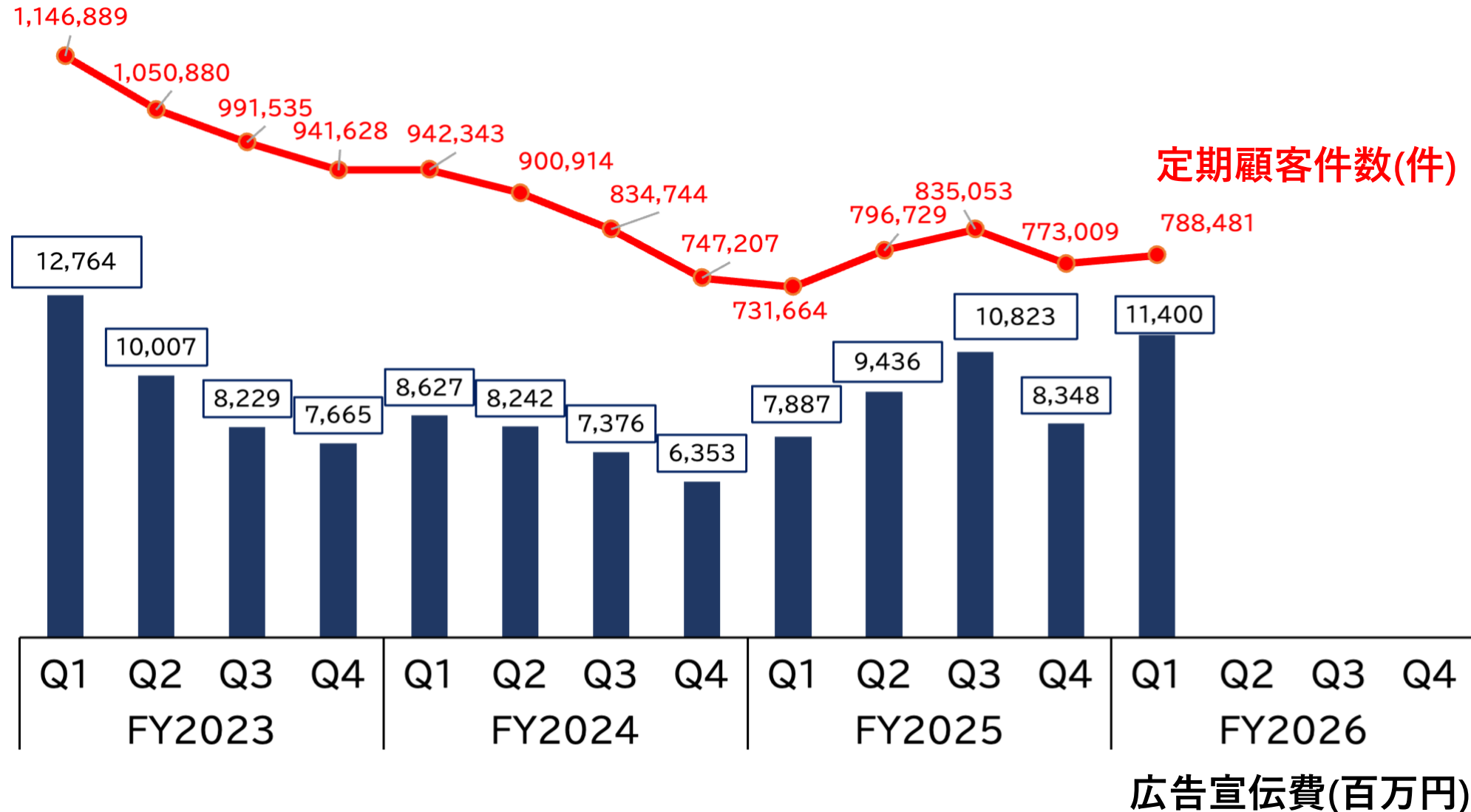
Thailand



Thailand

BtoC事業：定期顧客件数は78.8万件に増加(前年同期比7.8%増)

✓ 新規獲得と既存顧客の継続率向上・ロイヤルカスタマー育成に注力し、より収益性の高い顧客構造への転換を図る



医薬部外品が伸長、「タマゴサミン」は機能性表示対応で訴求強化

育毛剤「ニューモV」

発売から8ヶ月で累計出荷数69万本
「ニューモ」発売時と比べて約2倍の出荷ペース



「ラクトロン錠」

累計出荷数329万袋
定期顧客数11万人突破



「タマゴサミン」

累計出荷数831万袋
機能性表示食品としてリニューアル



LOFT店舗でまつ毛美容液「WMOA」やシャンプー「KURUB」が販売開始※

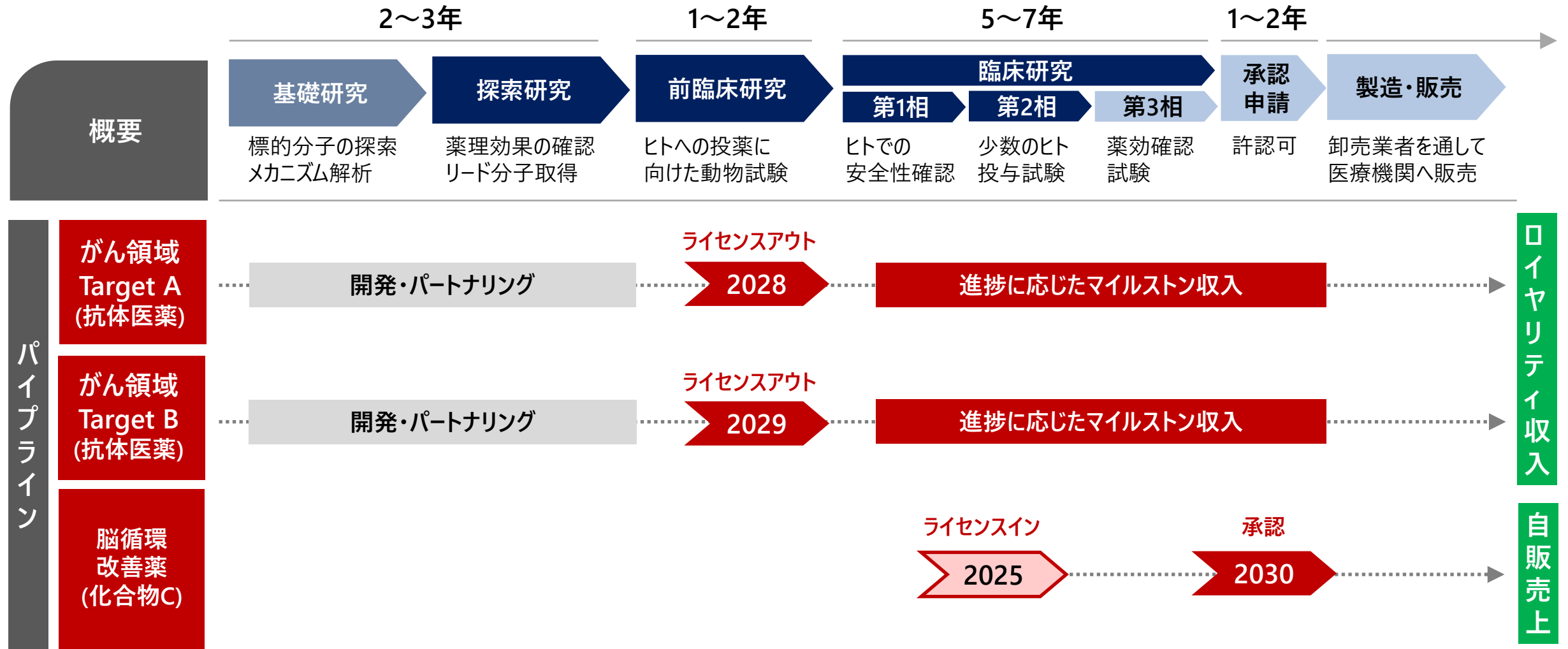


まつ毛美容液「WMOA」
(店頭でのディスプレイイメージ)



毛髪ケア研究から生まれた
クリームシャンプー「KURUB」

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

東京大学と「革新的抗体創薬基盤の確立」を目指した共同研究を開始



津本 浩平 教授

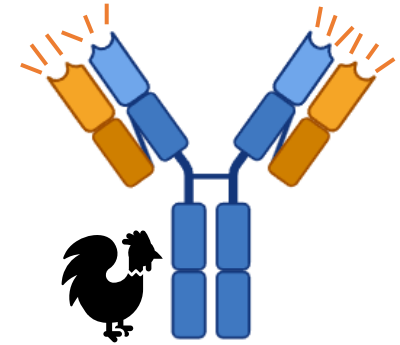
東京大学 大学院工学系研究科
医科学研究所疾患プロテオミクスラボラトリー

<https://www.chembio.t.u-tokyo.ac.jp/department/lab/tsumoto.html>



**AIを用いた
抗体分子の設計**

構造安定性・高親和性や
生産効率など、抗体作製
の課題をAIで解決



**高品質な
リード抗体の取得**

開発コストを抑え、
高品質なリード抗体を
迅速に取得できる

- ✓ 当社独自の抗体創薬プラットフォーム技術「ALAgene」と組み合わせて、抗体医薬品開発の競争力をさらに高める

2026年7月期 業績予想

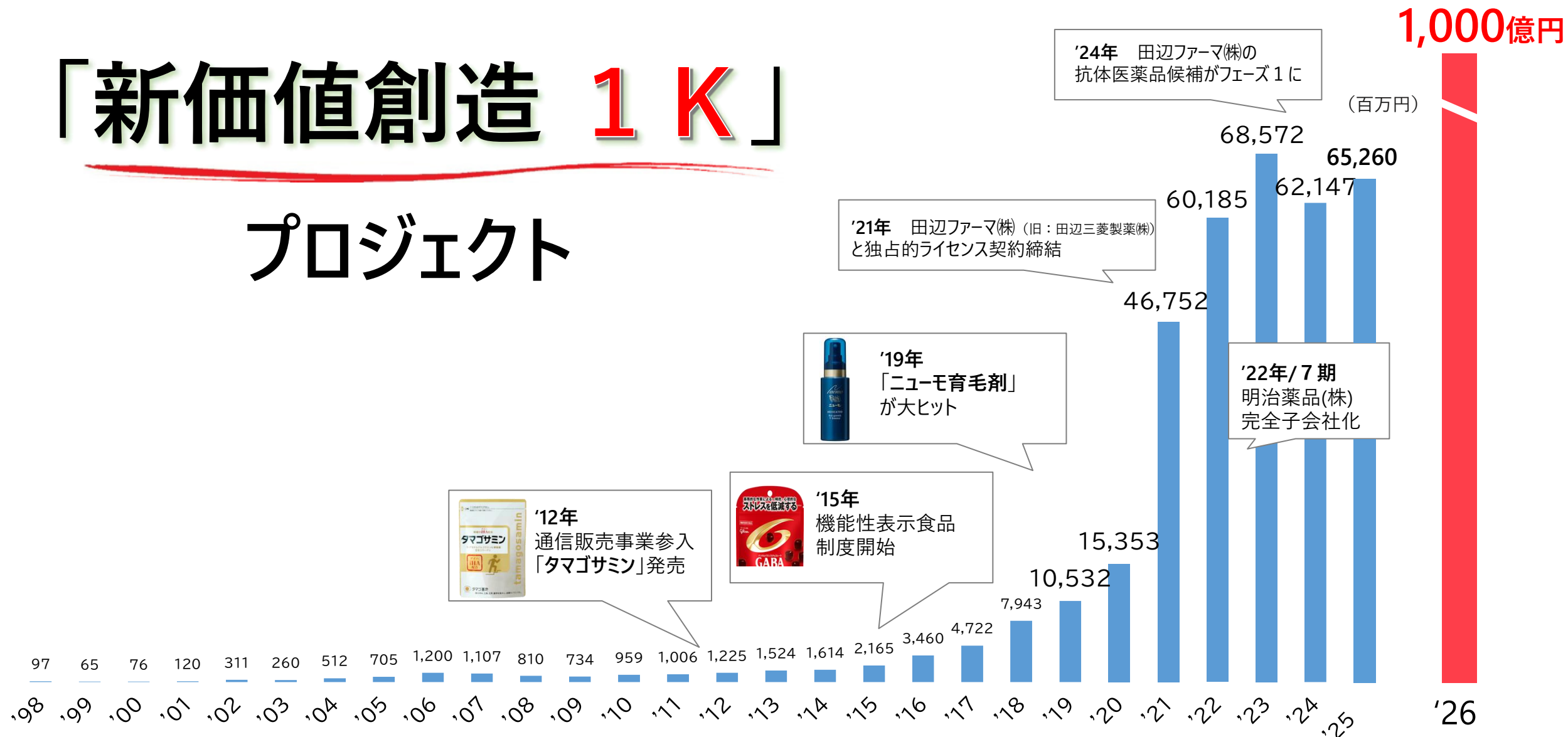
- ▶ 創薬はじめ研究開発費の増加で減益が見込まれるが、2期連続の増収を目指す
- ▶ アグリ事業、繊維事業やM&Aを含む新価値創造に向けた300億円規模の成長投資は継続
- ▶ M&A実行によって2026年7月期の業績予測に修正が生じた場合、適切な情報開示を行う

(百万円)	2026年予想	2025年実績	増減	%
売上高	68,000	65,260	2,740	4%
営業利益	1,500	2,367	△867	—
経常利益	1,500	2,553	△1,053	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,000	368	632	171%
(円)	2026年予想	2025年実績	増減	%
EPS	34.6	12.8	21.8	170%
一株当たり年間配当金	25	25	—	—

1. 2025年7月期第 1 四半期の業績

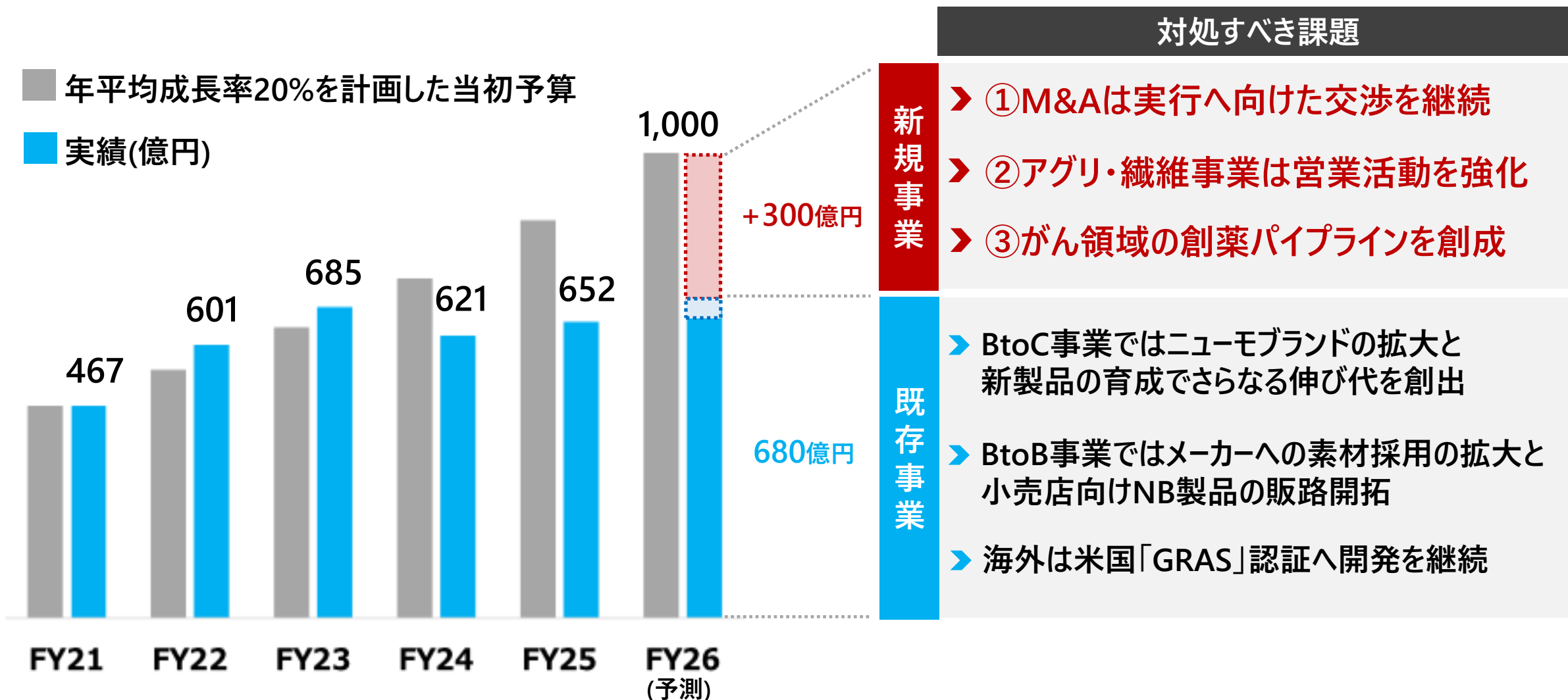
2. 新価値創造1Kプロジェクトの取り組み

「新価値創造 1K」 プロジェクト



「新価値創造1Kプロジェクト」の進捗と対処すべき課題

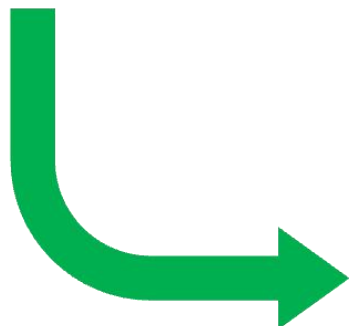
✓ 既存事業を700億円へ増収、新規事業で300億円を積み上げ、売上高1,000億円を目指すプロジェクト



アグリ事業におけるバイオスティミュラント開発の意義



収量減少
品質低下



植物内生酵母や
GABAを用いた
バイオスティミュラント
研究



研究機関 × **PFI** × 農業法人

生産性と品質の向上を支援



生産者の利益と食糧の安定確保

農水省「オープンイノベーション研究・実用化推進事業」に採択

- ✓ 生物系特定産業技術研究支援センターによる補助事業(農林水産省からの予算交付)
- ✓ 研究テーマ：気象変動に対して高品質な米作りを持続可能にする新たなバイオスティミュラント製剤の構築と社会実装



アグリ事業の研究開発メンバー

代表機関



伊藤忠商事
グループ

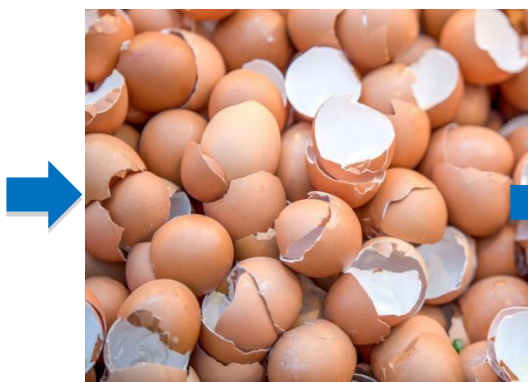
社会実装に向けたコンソーシアム

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

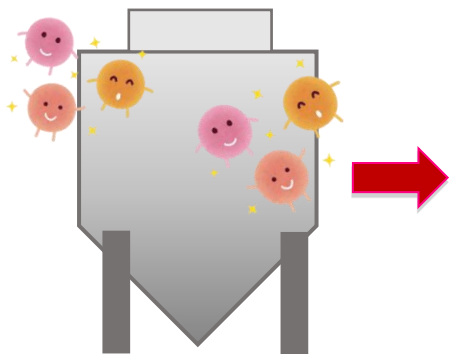
※日本国内の鶏卵の
年間生産量



**卵殻・卵殻膜
26万t/年**



**卵殻膜
1万t/年**



**改変酵素による
可溶処理**



**卵殻膜
スターティング
マテリアル**



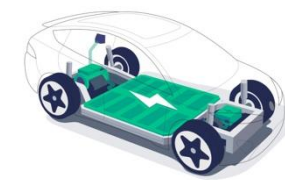
**卵殻膜-セルロース
ハイブリッド繊維**



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**

卵殻膜から新電極材料を創成：信州大学共同研究の成果を記者発表

- ✓ 未利用資源である卵殻膜から次世代型バイオマス由来電極材料の開発に成功し、国際論文を発表
- ✓ 信州大学・金翼水卓越教授らと合同で記者発表会を開催(2025年11月20日)、10社を超えるメディアが参加



プレスリリース：<https://www.pharmafoods.co.jp/news/detail/632>

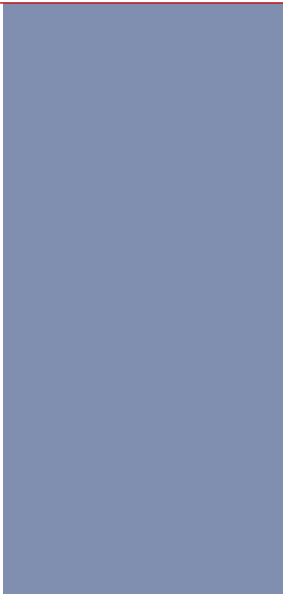
Appendix

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

15.8%



株主資本
コスト

>

3.1%

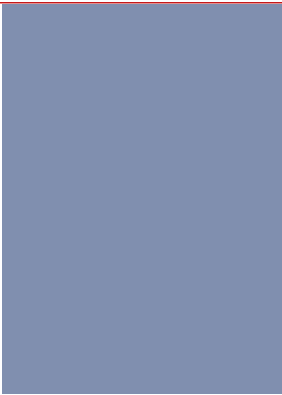
25/7期
ROE

8.7%

26/7期
ROE予

ROIC

10.4%



WACC

>

6.8%

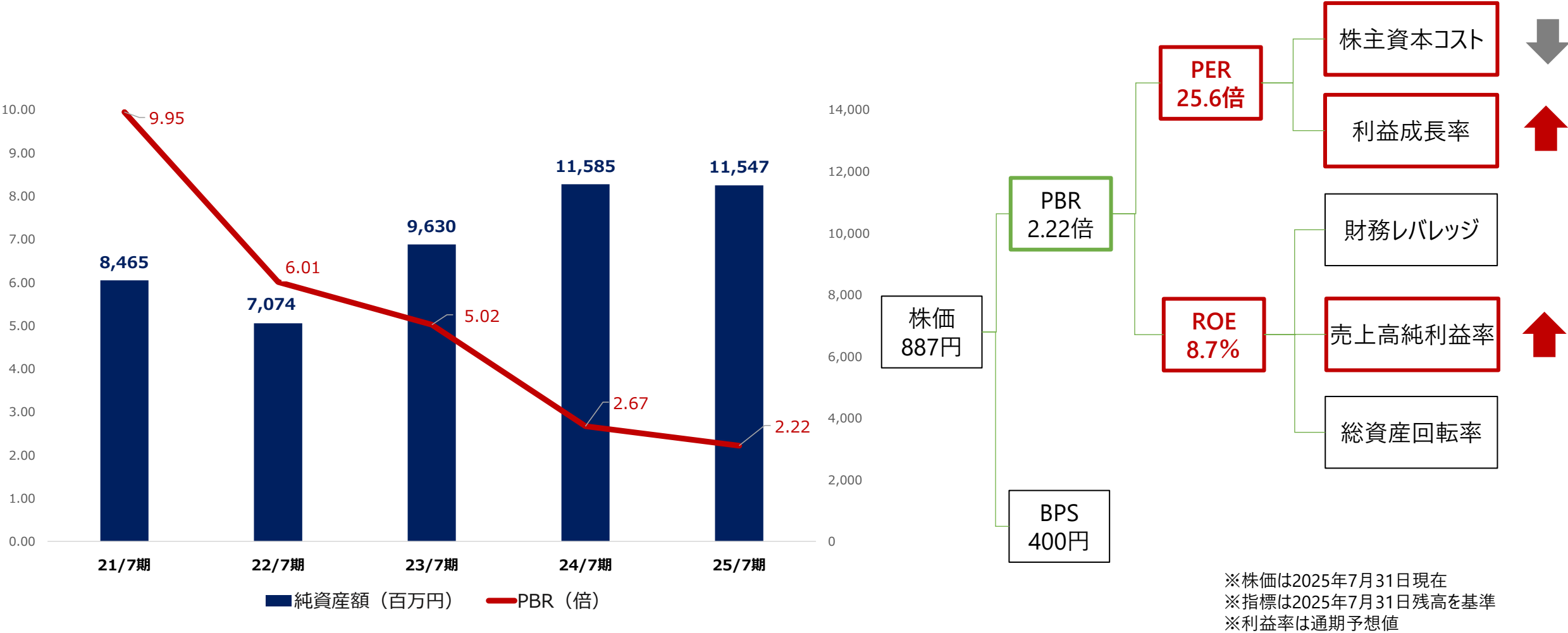
25/7期
ROIC

4.3%

26/7期
ROIC予

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



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

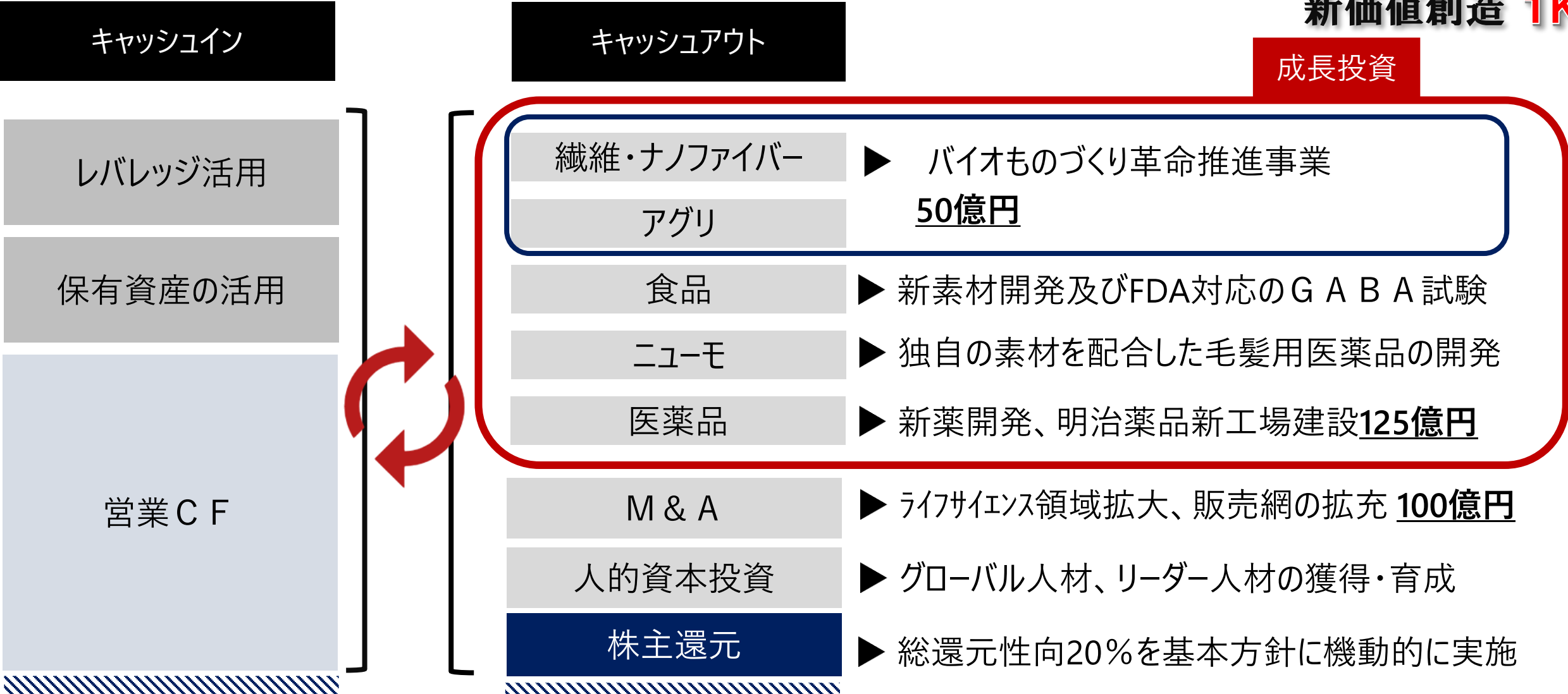
企業価値向上に向けた取り組み方針

	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



▼ 投資成果による営業C F の増加分を事業投資と株主還元 に再配分