Vitabrid
Vitabrid Japan

2026 年 11 月 2 日

各　位

会社名　　株式会社ビタブリッドジャパン
代表者名　　代表取締役社長 CEO　　大塚　博史
（ コード番号：542A　東証グロース市場 ）
問い合せ先　取締役 CFO コーポレート本部長　関　　智洋
（ TEL. 03-6821-7502 ）

個人投資家向け IR イベント「個人投資家サミット」
質疑応答及びアーカイブ動画公開のお知らせ

当社は、2026 年 10 月 24 日（土）に開催された、株式会社 IR Robotics 主催の「第 15 回 個人投資家サミット」において、当日の時間の都合により回答できなかったご質問への回答を、下記のとおり公開いたします。
本イベントでは、当社代表取締役社長 CEO の大塚博史が登壇し、当社の事業内容や強み、業績および中長期の成長戦略についてご説明いたしました。ご参加・ご視聴いただいた皆さま、ならびにご質問をお寄せいただいた皆さまに、厚く御礼申し上げます。

当日の登壇内容は、アーカイブ配信でもご覧いただけます。当日ご参加いただけなかった皆さまも、当社の事業や成長戦略への理解を深める機会として、以下の質疑応答とあわせてぜひご視聴ください。
また、掲載内容に関するご質問や、その他の IR に関するお問い合わせは、当社 IR お問い合わせフォームよりお寄せください。

イベント概要	第 15 回 個人投資家サミット 開催日時：2026 年 10 月 24 日（土） 開催形式：会場参加及びオンライン配信 登壇者：代表取締役社長 CEO　大塚 博史 主催：株式会社 IR Robotics
アーカイブ視聴 URL	https://www.youtube.com/live/sIsUA7lsgl0?si=bA2iAM7eBBIknSBD&t=18684 当社セッション開始時刻:05:11:24
説明資料	https://ir-robotics.app.box.com/s/lh05i9pq1tcpsk4veq6ru8gerrc9ztnf

今後も、株主・投資家の皆さまとの対話を大切にし、IR 活動の充実に努めてまいります。

記

質問：現状は無配の計画ですが今後の配当に関する考えと、優待の拡充などは検討されておりますでしょうか。
回答：当面の株主還元につきましては、事業成長による企業価値の向上を基本方針としております。 現時点では、当社は成長段階にあり、新規顧客獲得や新商品開発、組織体制の強化など、将来の成長に向けた投資を優先しております。一方で、配当につきましては、事業基盤の整備状況や投資計画、業績、財務状況等を総合的に勘案しながら、将来的には継続的かつ安定的な配当の実施を検討していく方針です。 また、2026年7月に導入した株主優待制度については、株主の皆さまに当社商品をご利用いただき、当社事業への理解を深めていただくとともに、中長期的な保有を促進することを目的としております。 現時点で優待制度の拡充について具体的に決定した事項はございませんが、今後も制度の運用状況や株主の皆さまのご意見を踏まえながら、株主還元のあり方を検討してまいります。
質問：ROE25%～30%台の高い資本効率と強固な財務基盤を高く評価しています。新設された最大75,000ptの株主優待制度も含め、今後の長期保有株主への還元方針をお聞かせください。
回答：当社の資本効率や財務基盤をご評価いただき、ありがとうございます。 当社は、持続的な成長と企業価値の向上が、中長期的な株主価値の向上につながるものと考えております。そのため、現時点では、新規顧客獲得や新商品開発などの成長投資を優先する方針としております。 一方で、株主の皆さまへの還元も重要と認識しており、2026年7月には株主優待制度を新たに導入いたしました。本制度では、保有株式数や継続保有期間に応じた優待を設けることで、中長期的に当社を応援していただける株主の皆さまへの還元を図っております。 今後も、成長投資と株主還元のバランスを考慮しながら、企業価値の向上に取り組むとともに、長期的に保有いただける株主の皆さまとの関係構築をしてまいります。
質問：「最大よりも最適® 」 という言葉が印象的ですが、 商品づくりやお客さまとの向き合い方に、どのように表れているのでしょうか。
回答：当社が掲げる「最大よりも最適®」には、単に市場規模や売上高の最大化を追求するのではなく、お客さま一人ひとりの悩みやニーズに寄り添い、最適な価値を提供したいという考え方が込められています。 商品開発においても、市場の流行や規模の大きさだけで判断するのではなく、日常生活の中で感じる身近な課題やニーズを出発点とし、お客さまに長く愛用いただける商品づくりを重視しております。 また、販売においても、一時的な流行や大量販売を追い求めるのではなく、お客さまとの継続的な関係を大切にし、商品やサービスの改善を重ねております。 こうした考え方に基づき、お客さまに長く支持される商品を継続的に生み出し、積み上げていくことが、当社の目指す成長の姿であると考えております。

質問：ターミナリアファーストは後発でも市場売上No.1※になったとのことですが、大塚社長は、お客さまに選ばれる商品を育てるために何が一番大切だと考えていますか。

回答：最も大切なのは、お客さまに商品の価値を実感・納得いただき、長く使い続けていただける商品力を高め続けることだと考えております。
マーケティングによって一度商品を手に取っていただくことはできても、商品そのものにご満足いただけなければ、継続的な購入にはつながりません。
主力商品の「ターミナリアファースト」についても、訴求できる機能性の幅広さを強みとしながら、2019年の発売以降、4回にわたる商品改良を重ね、商品価値の向上に取り組んでまいりました。
また、マーケティングにおいても、一度の大きな成功を狙うのではなく、日々の検証と改善を繰り返し、地道なPDCAを積み重ねております。
こうした商品力の向上と日々の改善の積み重ねによって、お客さまから継続的にご支持いただけたことが、後発でありながら市場売上No.1を獲得できた要因であると考えております。

※ 2022～2025年販売高・シェア　出典：富士経済『H・Bフーズマーケティング便覧 2024～2027 No.1 機能志向食品編』＜ダイエット総市場・トータル・ブランド＞

質問：D2Cモデルは新規顧客獲得のための広告宣伝費の負担が重くなりがちですが、広告獲得効率が悪化した際の利益圧迫リスクや回避策はどう考えられていますか。

回答：当社のD2Cモデルでは、新規顧客獲得時に広告宣伝費が先行して発生し、その後の継続購入によって投資を回収する収益構造となっております。そのため、広告の獲得効率が悪化した場合には、収益性に影響を及ぼすリスクがあると認識しております。
こうしたリスクに対応するため、当社では新規顧客の獲得単価（CPA）や顧客生涯価値（LTV）などの指標をもとに、広告投資の効率性や採算性を日々検証しております。また、広告媒体や訴求内容についても継続的に検証・改善を重ね、獲得効率の向上に取り組んでおります。
獲得効率が想定よりも悪化した場合には、広告投資を抑制し、収益性の確保を図っております。加えて、継続的な新商品開発によって、商品ポートフォリオの多角化を進め、投資先の選択肢を広げることも重要と考えております。特定の商品や領域の拡大にこだわるのではなく、各商品の投資効率や採算性を見極めながら、効率の良い商品・施策に投資を配分することで、事業全体として売上拡大と収益性の両立を目指しております。

質問：顧客データベースを保有・運用するにあたり、個人情報漏洩対策やD2Cシステムのセキュリティガバナンスにおける取り組みを教えてください。

回答：当社は、多くのお客さまの個人情報をお預かりするD2C事業者として、情報セキュリティの確保を重要な経営課題の一つと位置付けております。
個人情報の管理については、社内規程の整備やプライバシーマーク認証の維持、従業員に対する教育などを通じて、適切な管理体制の構築・運用に取り組んでおります。
また、システム面では、定期的な脆弱性診断や通信監視など、不正アクセスや情報漏洩を防止するための対策を講じるとともに、万一のシステム障害等に備え、バックアップや冗長化、障害対応体制の整備にも取り組んでおります。
今後も、外部専門家の知見も活用しながら、情報セキュリティ対策の継続的な強化に努めてまいります。

質問：287 万人超の顧客 DB を保有・運用するにあたり、個人情報漏洩対策や D2C システムのセキュリティガバナンスにおける強みや取り組みを教えてください。
回答：当社は、多くの会員基盤を有しており、お客さまからお預かりする個人情報の適切な管理とシステムの安全性確保を、事業運営上の重要な課題と認識しております。 当社の D2C 事業では、独自に構築した基幹システムや CRM システムを活用しており、お客さまの購買状況や継続状況などを分析し、商品やサービスの改善につなげております。 こうした顧客情報を安全に取り扱うため、自社 EC システムに対する定期的な脆弱性診断や通信監視、セキュリティ対策ソフトの導入など、複数の対策を講じております。 外部専門家の知見を活用しながら、今後も情報セキュリティ対策の継続的な強化に取り組み、お客さまに安心してご利用いただけるサービスの提供に努めてまいります。

［お問い合わせ先について］
IR に関するお問い合わせ
https://corporate.vitabrid.co.jp/ir/inquiry/

個人投資家サミットに関するお問い合わせ
https://www.irtv-kojintoushika-event.com/

※本資料は、2026 年 10 月 24 日開催の「第 15 回 個人投資家サミット」において、時間の都合により回答できなかったご質問について、当社の回答を取りまとめたものです。なお、ご質問は趣旨を損なわない範囲で一部要約・編集しております。
※将来に関する記載は、公表日時点の当社の見解に基づくものであり、今後変更となる可能性があります。

以　上