



株式会社総医研ホールディングス

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

東京証券取引所グロース市場 | 証券コード：2385

SOIKEN

## 変更事項 | Changes

- 本資料の作成にあたり前年度以前の資料から大きく刷新しております。

トピック	変更内容	関連スライド
中国化粧品事業の撤退に伴う変更	従来の化粧品事業に関する説明や成長戦略のパートを割愛させて頂いております。	p.21, p.23
新規事業を通じた成長戦略の設定に伴う変更	構造改革に加え、新規事業として既存の事業セグメントを横断する「総合ヘルスケアプラットフォーム」の構築と、グループ全体一丸となつての事業計画を今後の成長戦略の中心として再定義いたしました。これに伴い、グループ全体の成長戦略や新規事業に関する説明を本資料の主眼として多く追加しております。	p.10, p.22, p.25-34
個別の商品・サービス紹介に関する説明の変更	「総合ヘルスケアプラットフォーム」構築をグループ全体の戦略とするにあたり、個別の商品・サービスの紹介について重要度の低いものを割愛しております。	p.36-41 (Appendix)
全体構成・デザインの変更	IR内容充実の一環として、上記を踏まえ全体を刷新しております。	全体

# INDEX

- 01    会社概要    ABOUT COMPANY
- 02    市場環境及び成長性    MARKET ENVIRONMENT & GROWTH POTENTIAL
- 03    成長戦略    GROWTH STRATEGY
- 04    APPENDIX    APPENDIX

01

# 会社概要 | Company Profile



COMPANY PROFILE



会社名	株式会社総医研ホールディングス（東証グロース 2385）	
設立	1994年 7 月	
代表取締役社長	角田 真佐夫	
資本金	1,836,587,052円（2025年 6 月末時点）	
本社	〒560-0082 大阪府豊中市新千里東町1丁目4番2号千里ライフサイエンスセンター13階	
従業員	連結：81名 単体：9名（2025年 6 月末時点、臨時従業員を除く）	
事業内容	■ 生体評価システム事業	(株)総合医科学研究所 (株)ウイルス医科学研究所（非連結子会社）
	■ ヘルスケアサポート事業	(株)総合医科学研究所
	■ 健康補助食品事業	日本予防医薬(株)
	■ 機能性素材開発事業 健康補助食品事業と統合し 名称変更予定	(株)NRLファーマ
	■ 化粧品事業 ビービーラボラトリーズ事業活動終了に合わせ 健康補助食品事業と統合し名称変更予定	(株)ビービーラボラトリーズ



# PHILOSOPHY

## 経営理念

総医研グループ

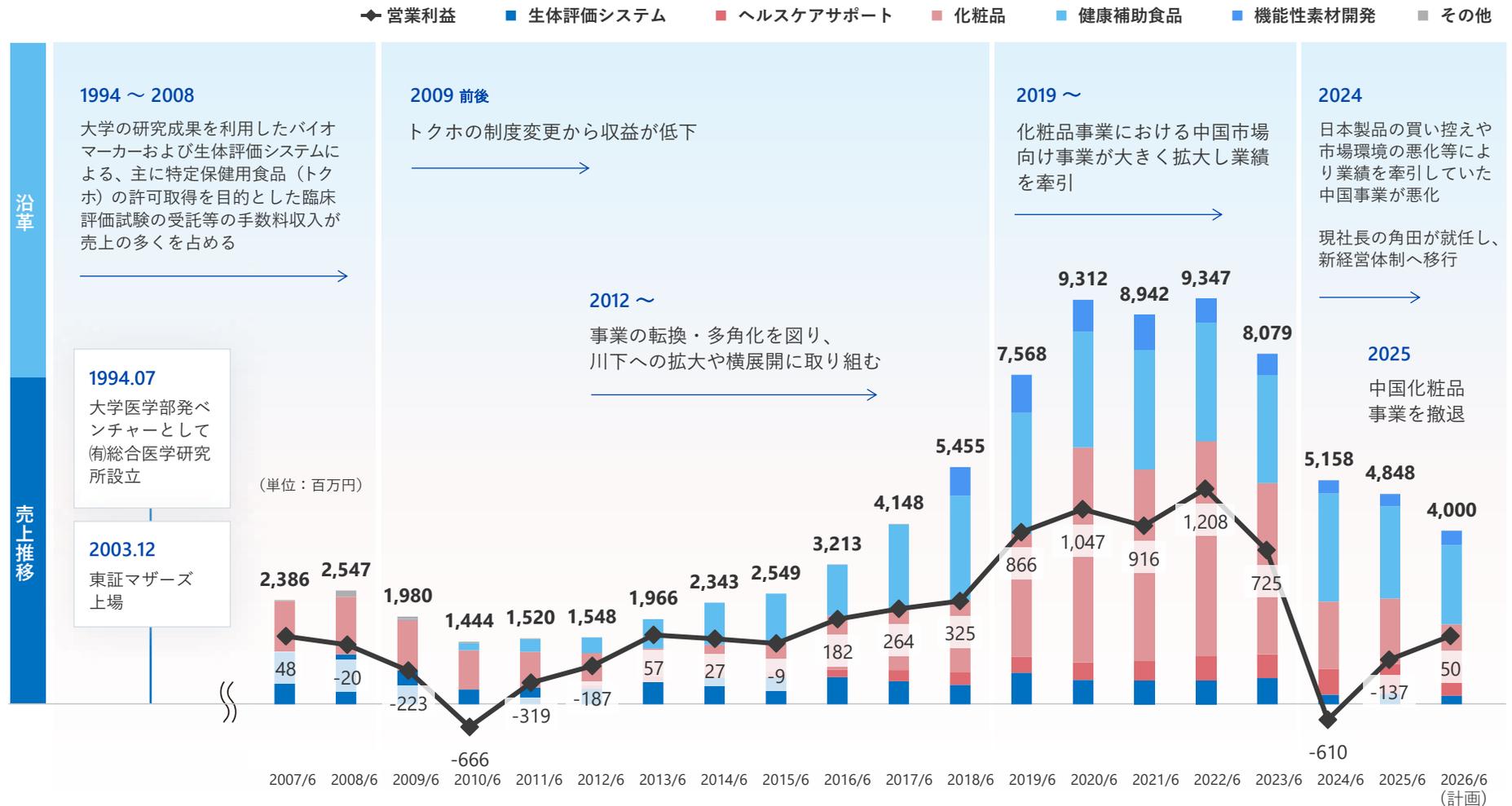
Soiken Group

### 医科学の研究成果を事業化し、 人々の健康で安全な生活の実現に寄与する

当社グループは、大学発のバイオマーカー技術に基づく「エビデンス」を様々な領域で構築、活用することにより、人々の健康で安全な暮らしを実現し、医療費の抑制や生活快適性の向上等に貢献することを目指します。

# 沿革 | Our History

- 1994年7月に大学医学部発ベンチャーとして総合医科学研究所設立
- 2024年より業績を牽引していた中国事業が悪化（中国化粧品事業はFY26/6撤退）、現社長の角田が就任し新経営体制に移行



## ビジネスモデル – 生体評価システム事業 | Business Model

- 生体評価システム事業においては医療機関との連携のもと、主に食品製造企業への評価試験を実施
- 長期臨床試験の受託もあり、受託件数は、年単位で波はあるものの継続的に案件を獲得



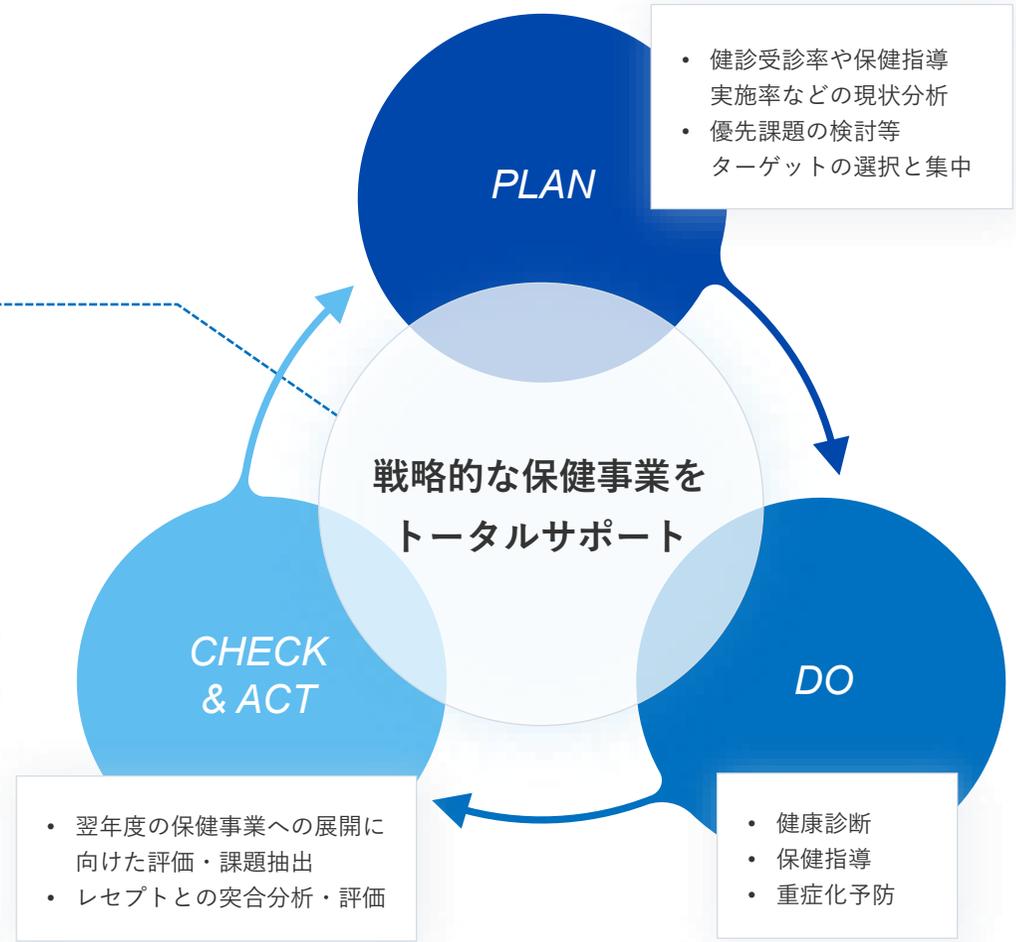
# ビジネスモデル – ヘルスケアサポート事業 | Business Model

- ヘルスケアサポート事業においては健康保険組合を顧客として、戦略的な保健事業のトータルサポートを実施
- 健康診断事務の代行やデータ分析等をはじめとしたさまざまなサービスを提供



健康保険組合 **顧客**

- 当社のサービスの特徴**
- 健康診断・特定保健指導・重症化予防と予防から治療まで一気通貫でサポート可能な体制
  - 専門医ヘルスケアネットワークと共同で最新の知見に基づくサービスの提供



# ビジネスモデル – 健康補助食品事業・機能性素材開発事業 | Business Model

- 健康補助食品事業・機能性素材開発事業においてはエビデンスに基づく製品の開発・販売や当社技術の提供等を展開
- 両事業及び清算予定のビービーラボラトリーズの一部事業を統合し、セルフメディケーション事業として再構築を予定

## 健康補助食品事業

イミダペプチドを筆頭に、エビデンスに基づく健康補助食品を一般消費者に向けて販売



「疲労感の軽減」と表示できる  
日本初の食品

「イミダペプチド」

愛飲者

**83万人以上**

※2025年8月時点

累計  
販売実績

**7,700万本突破**

※累計出荷本数2025年8月末時点

## 機能性素材開発事業

食品企業・製薬企業等に向け、ラクトフェリンをはじめとする機能性素材の開発・販売および技術供与、最終製品のOEM提供等を展開

ラクトフェリン



当社はラクトフェリンの製造技術や用途に関し多くの特許を保有

子宮内細菌叢改善

更年期障害

腸溶性製剤

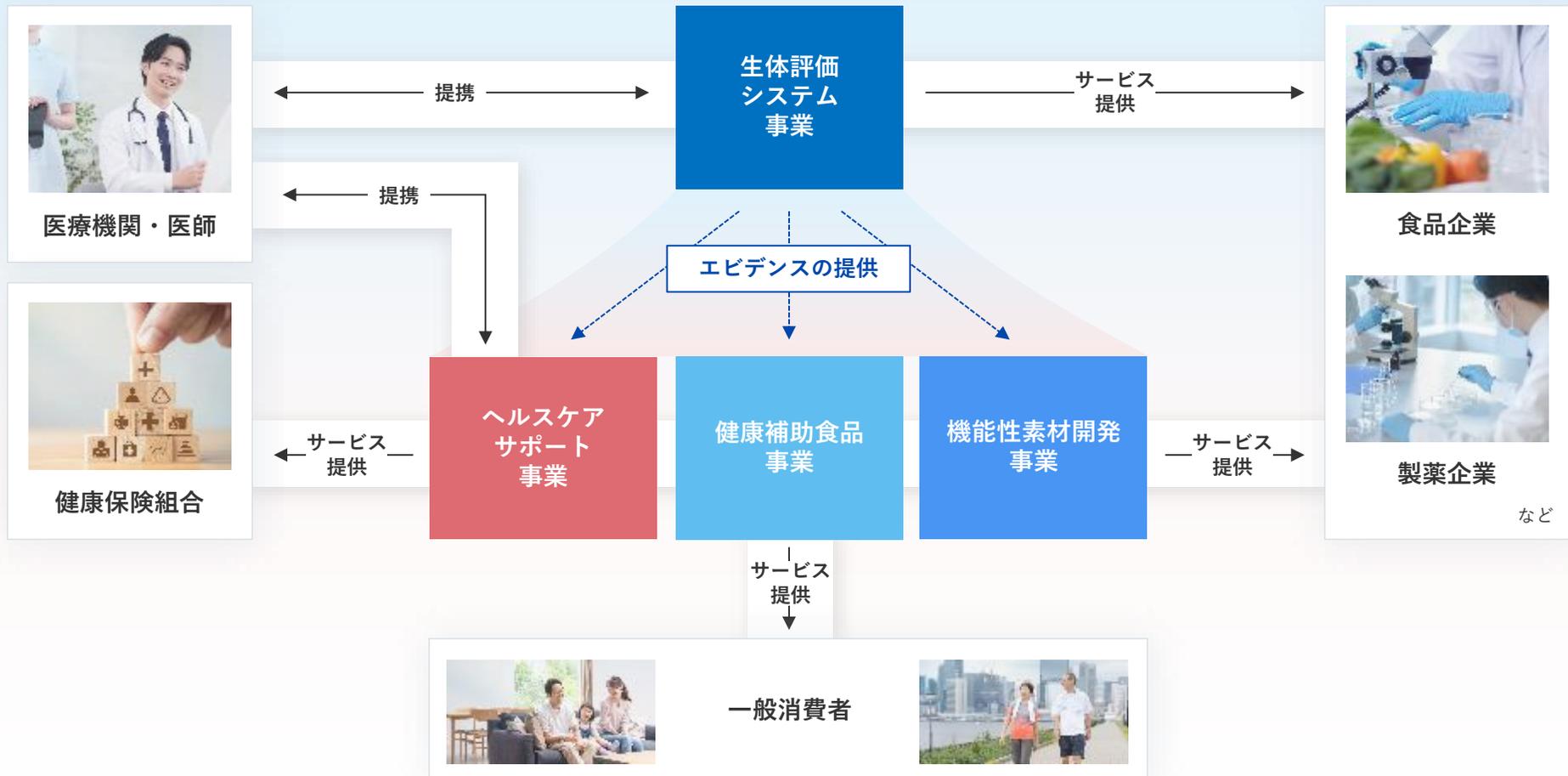
月経痛緩和

OEM/ODM  
流れ

1	打ち合わせ・企画提案	ヒアリングを行い、新規素材の開発などを含めコンセプトづくりなどからご提案
2	開発・試作品提出	試作品を作りご提案 ご要望に合わせて仕様を変更
3	処方決定・見積	容器やパッケージも含め最終の処方を決定し、お見積りを提出
4	ご契約・届出	正式発注に基づき契約をし、機能性食品などの各種申請書類を届出
5	生産	発注に基づき製品を生産
6	品質検査・納品	製造した商品は工場の規格検査のみでなく、当社内でも検査を実施 安心安全な商品を納品

# 当社のビジネスモデルの全体像 | Business Model

- 医療機関や医師、健康保険組合といった健康に密接にかかわる人々との幅広いネットワークと、生体評価システム事業が提供するエビデンスを軸に、健康に関わる様々な分野で事業を展開



## 当社の強み | Our Strengths

- 疲労・ストレスなどを客観的に定量化するバイオマーカー技術を活用し、さまざまな評価試験を受託
- 生体評価システム事業から得られる「エビデンス」を当社グループの他事業にも提供することによりグループシナジーを発揮



### Research and Development 01

#### 大学医学部発 ベンチャーとしての 学術的背景と研究開発力

長年にわたり食品の臨床評価を通じて培ったエビデンスの構築や応用に関する実績・ノウハウを強みとしています。



### Biological Evaluation System 02

#### 生体評価システムに 関する知見と蓄積

体や病気の状態を客観的かつ定量的に評価するバイオマーカーと生体評価システムに関する知見を蓄積しています。



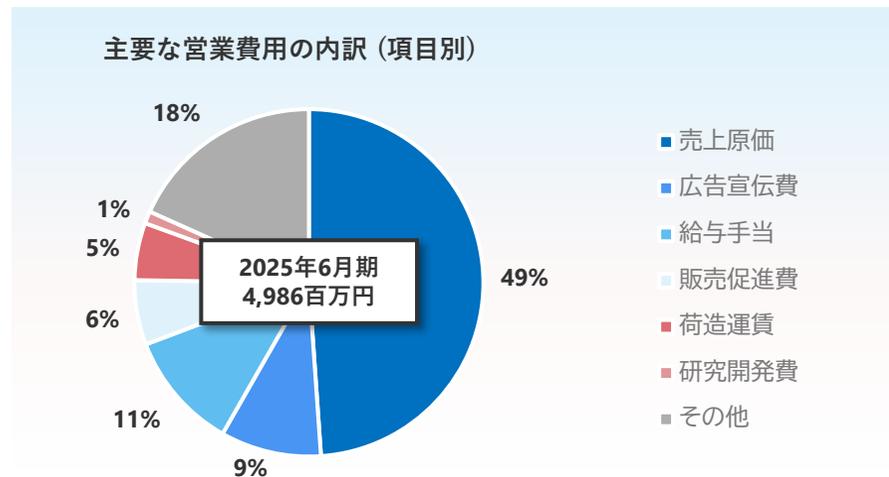
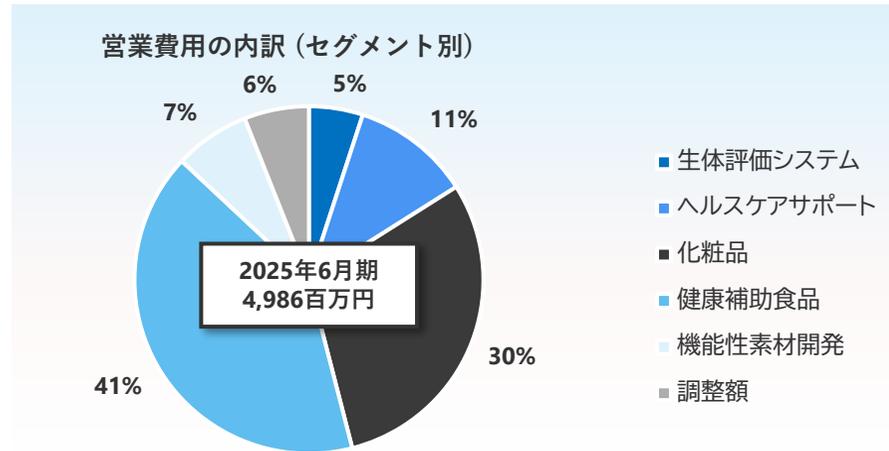
### Medical Extensive Network 03

#### 医療界・医学界との 幅広いネットワーク

疾患領域で活躍する医療界や医学界との幅広いネットワークを有し、他にないユニークな強みを持っています。

## 費用構造 | Cost Structure

- 化粧品事業や健康補助食品事業の原材料費、生体評価システム事業、ヘルスケアサポート事業における人件費や健康補助食品事業に関するマーケティング費用等が費用の中心



	FY25/6 売上比	内訳及び動向
売上原価	50.3%	化粧品事業や健康補助食品事業の原材料費、生体評価事業、ヘルスケアサポート事業における人件費等 化粧品事業の縮小に伴い減少中
給料手当	9.6%	マーケティング部門、コーポレート部門等の人件費
広告宣伝費	11.3%	健康補助食品事業に関する費用 化粧品事業の撤退及び健康補助食品事業のコスト効率化により減少傾向
販売促進費	6.2%	健康補助食品事業に関する費用
荷造運賃	5.5%	健康補助食品事業に関する費用
研究開発費	1.2%	研究開発人員の人件費等
その他	18.8%	地代家賃、支払手数料等

02

# 市場環境及び成長性

| MARKET ENVIRONMENT & GROWTH POTENTIAL

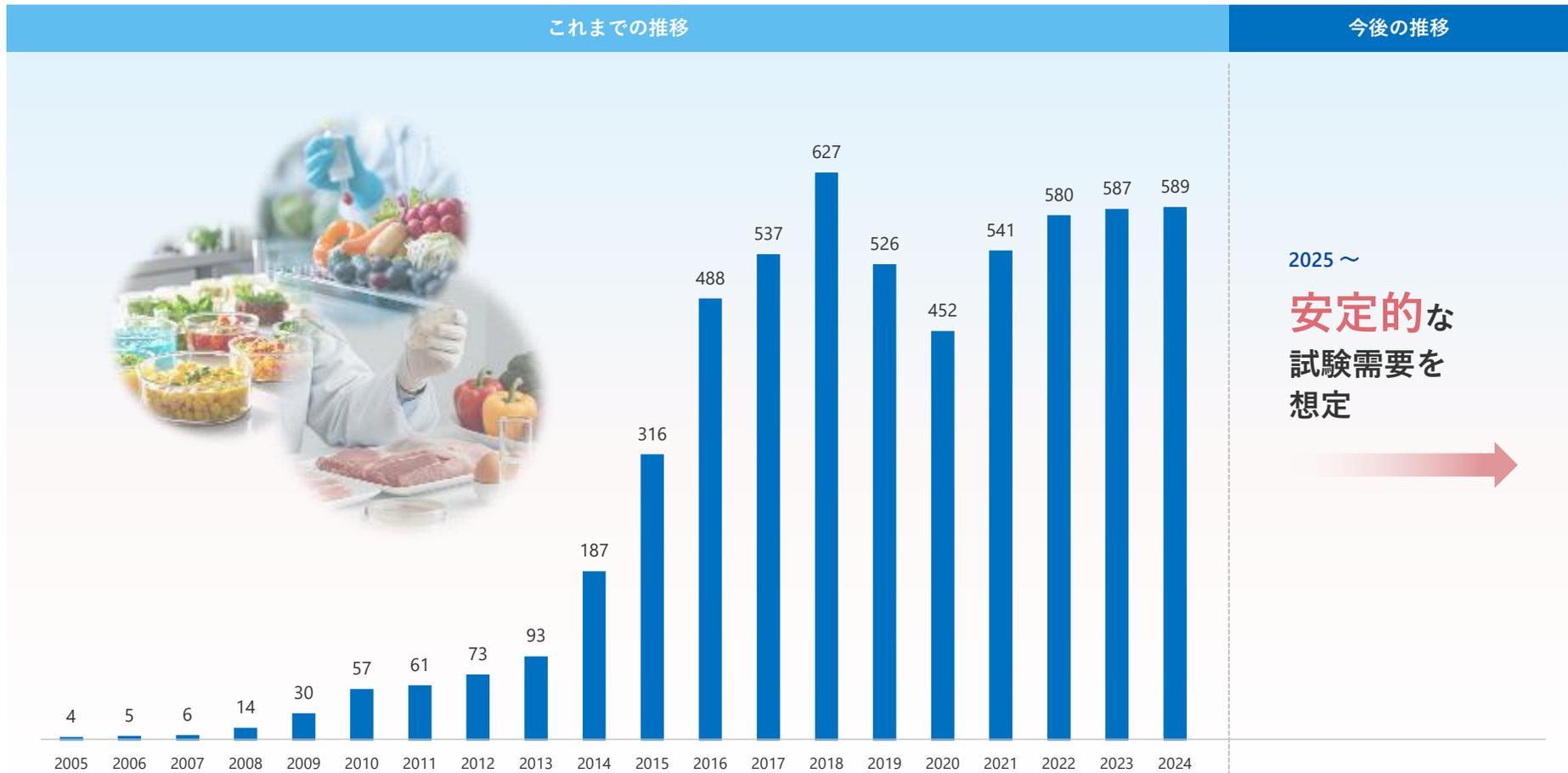


**MARKET ENVIRONMENT**

## 生体評価システム事業の市場環境 | Biometric Evaluation Business Market

- 食品を介入<sup>1</sup>とする臨床試験は年間600件程
- 2020年にコロナ禍の影響により一時的に減少したものの、事業会社や研究機関は継続的な研究開発を行っており、安定的な試験需要を想定

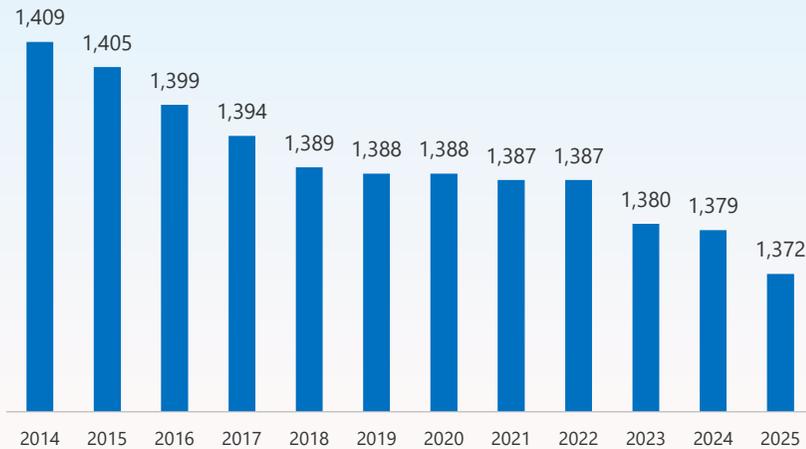
### ■ 食品を介入とする臨床試験の推移



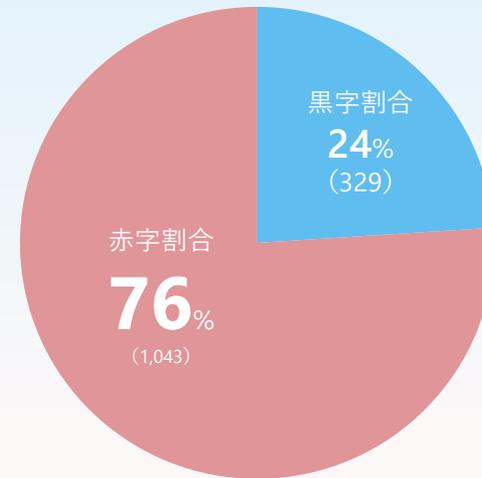
# ヘルスケアサポート事業の市場環境 | Healthcare Support Business Market

- 高齢化に伴う抛増から76%の健康保険組合が赤字
- 各健康保険組合の業務の効率化や、戦略的な事業展開の支援のニーズが高まっている状況

健康保険組合数推移 (組合数)



赤字組合の割合 (組合数)



高齢者医療への抛増

保険料率の上昇

赤字の続いた健康保険組合の解散と総数の減少



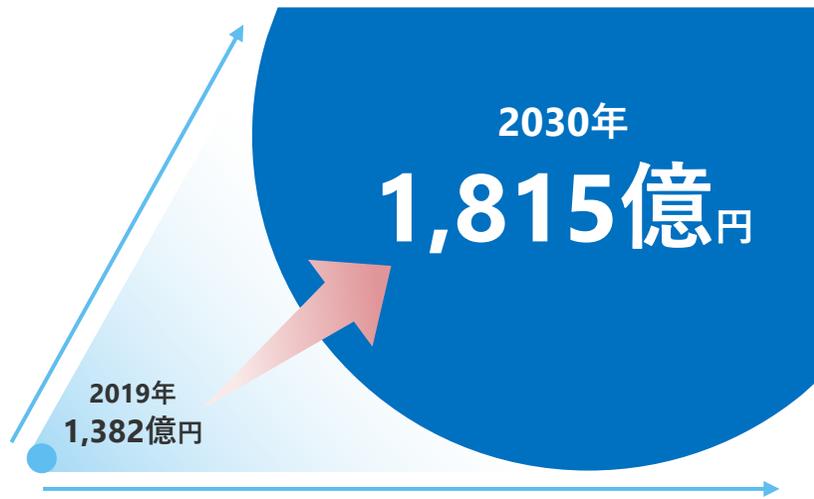
健康保険組合が抱える課題

業務の効率化や戦略的な保健事業展開の必要性の高まり

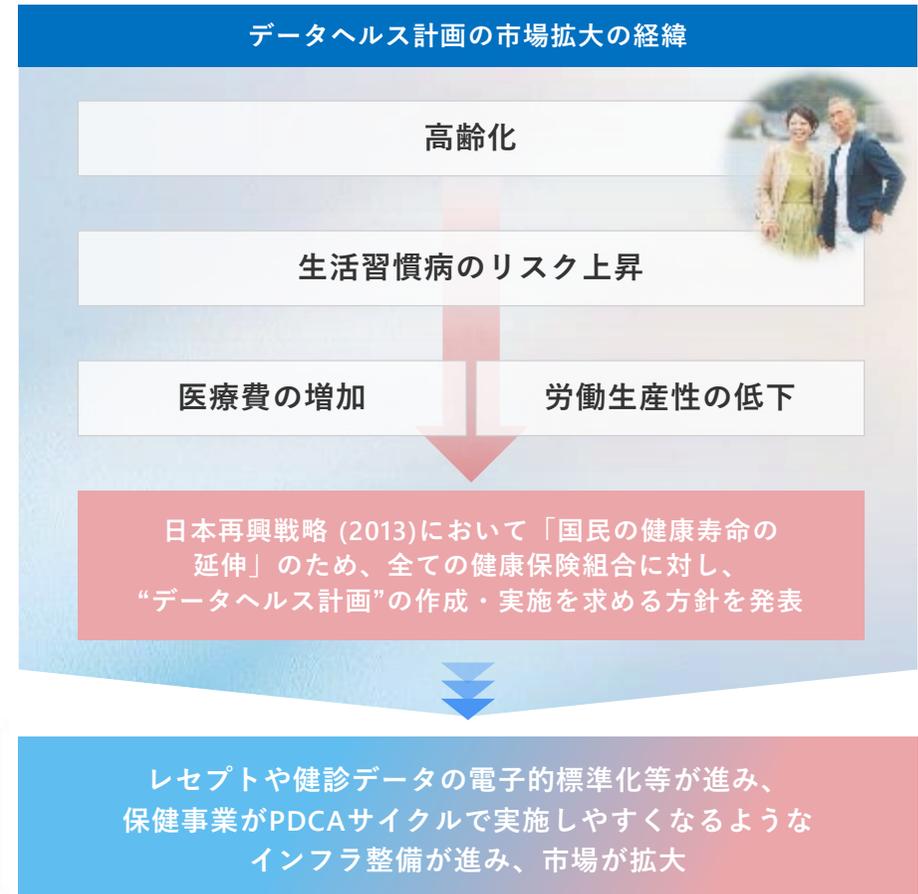
# ヘルスケアサポート事業の市場環境 | Healthcare Support Business Market

- 高齢化に伴う医療費の増加や労働生産性の低下に対して、国は加入者の健康保持増進のための事業計画として「データヘルス計画」の作成・実施を求めている
- データヘルス計画関連サービスは2030年にかけて持続的な成長が見込まれている

データヘルス計画関連サービス国内市場（兆円）



(出典) 富士経済 プレスリリース No.25054  
「健康経営/データヘルス計画関連サービスの国内市場を調査」



データヘルス計画

健康・医療情報を活用してPDCAサイクルに沿った効果的かつ効率的な保健事業の実施を図るための、保健事業の実施計画

# 健康補助食品の市場 | Health Supplement Market

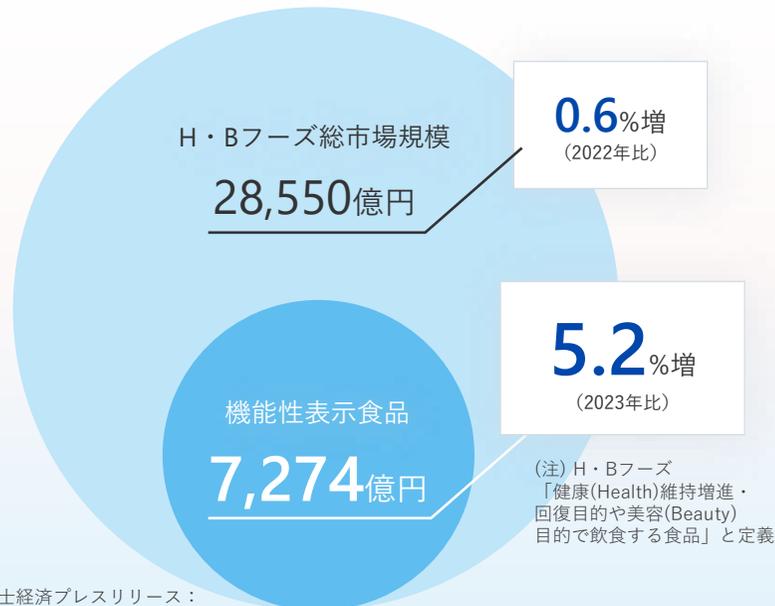
- 人々の健康に対する意識の高まりからサプリメントや健康志向食品の市場は成長を継続しており、中でも機能性表示食品の市場は全体の市場以上に成長を継続

2015～ 機能性表示食品市場が拡大 特定保健用食品の許可取得に関する様々な課題に対応するため、機能性表示食品の届出制がスタート。



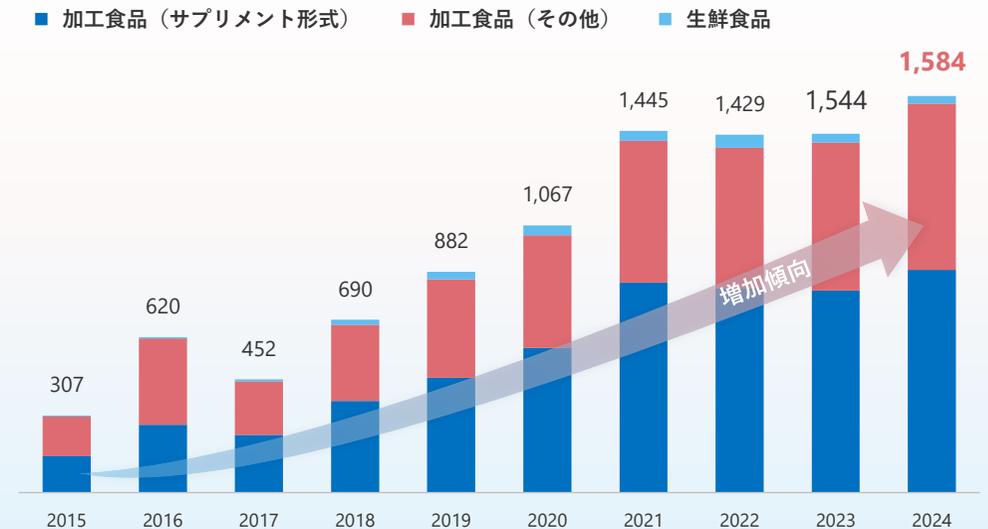
## 2024年の機能性表示食品国内市場（見込）

## 機能性表示食品の届出数推移



(出典) ㈱富士経済プレスリリース：  
第25041号「H・Bフーズ(サプリメントや健康志向食品)の国内市場を総括」  
第25021号「機能性表示食品や特定保健用食品の国内市場を調査」をもとに作成

## 機能性表示食品の届出数推移



(出典) 消費者庁「機能性表示食品の届出情報検索」をもとに作成 ※未販売を含む届出日ベース

# ラクトフェリンの市況と市場の特徴 | Lactoferrin Market Conditions & Market Characteristics

- ラクトフェリンベースの栄養補助食品に対する需要の増加や健康意識の高まりからラクトフェリンの市場は成長を継続
- ラクトフェリンの世界市場は2032年に760億円に達し、6.4%のCAGRで成長を継続見込 (2023年時点429億円)

ラクトフェリン市場規模 (世界)

**760**億円  
(2032年見込)

**429**億円

2023

2032

## 主な特徴



優れた抗菌作用と鉄結合特性



食品や医薬品への応用を模索

## 用途例



食品・飲料



スポーツ・機能性食品



乳児用粉ミルク

## 領域例



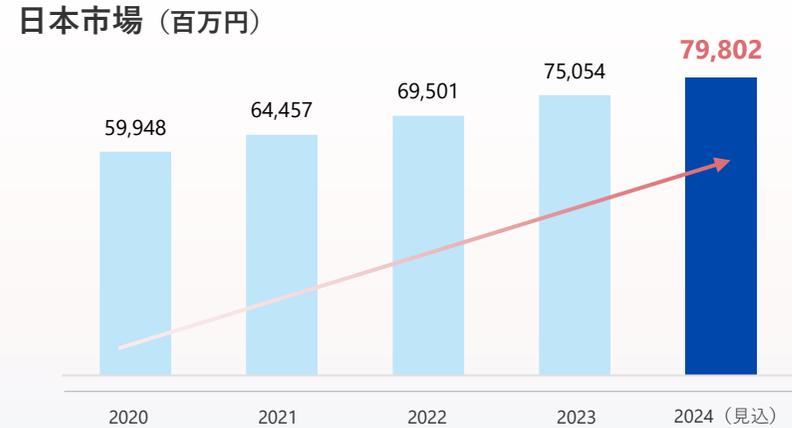
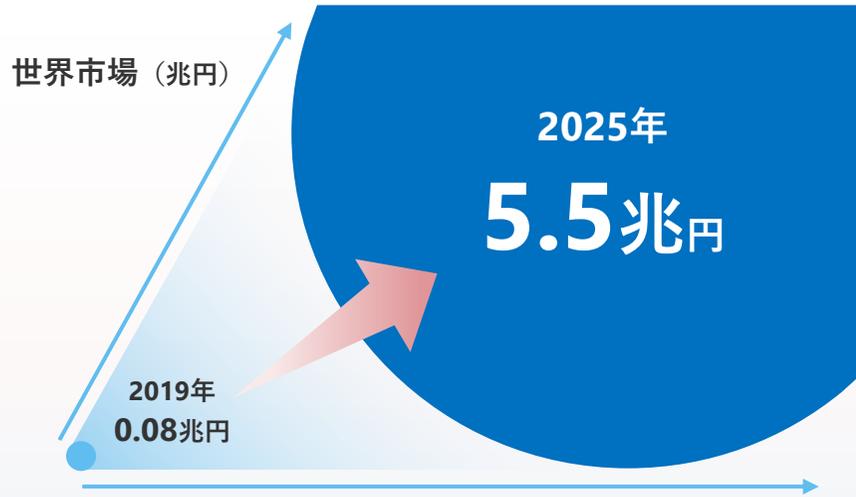
パーソナルケア



不妊治療

# フェムケア市場 | Femcare Market

- 女性の社会進出が進む中、仕事の効率や生産性を低下させる女性特有の体調変化への対応策 (フェムケア) の市場は成長



女性特有			男女双方	経済損失計 年間 3.4兆円
月経随伴症約：0.6兆	更年期症状：1.9兆	婦人科がん：0.6兆	不妊治療：0.3兆	

女性の社会進出を背景に、女性特有の健康課題を対象とするフェムケア市場は今後も市場が拡大する見込み

03

# 成長戦略

| Growth Strategy

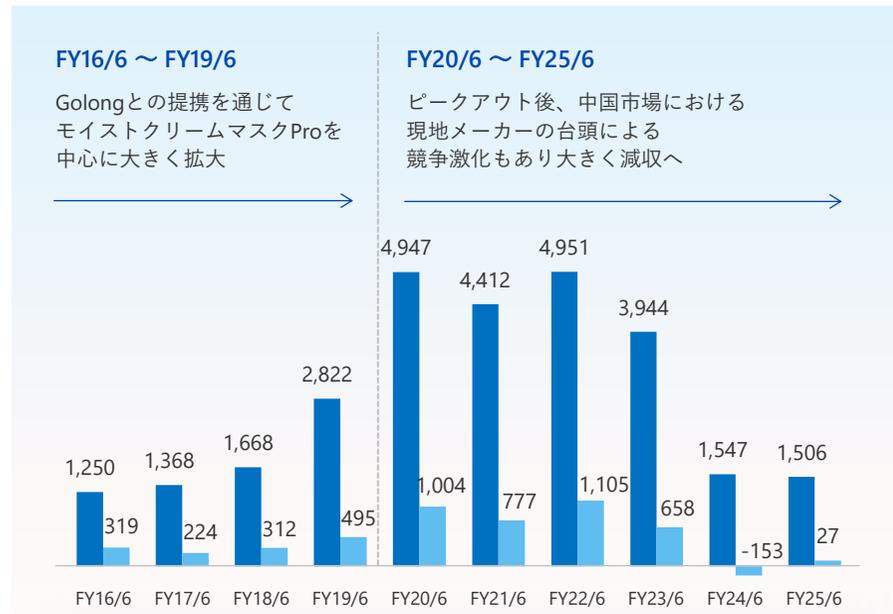


# 業績の振り返り | Review of Business Performance

- 中国化粧品事業の事業環境悪化や健康補助食品事業における原材料価格高騰・広告効率悪化によりFY24/6に赤字転落
- FY25/6にはコスト効率化等を通じて、健康補助食品事業は大きく増益、化粧品事業は中国市場依存度が高く、大幅な業績回復を見込むことは難しい状況

## 中国化粧品事業の悪化

■ 売上高 ■ セグメント利益



### FY16/6 ~ FY19/6

Golongとの提携を通じて  
モイストクリームマスクProを  
中心に大きく拡大

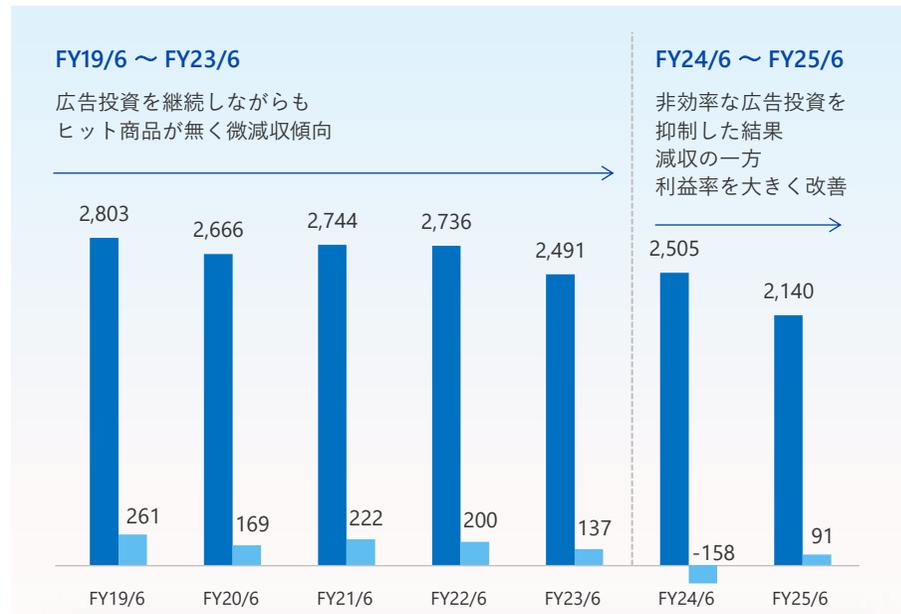
### FY20/6 ~ FY25/6

ピークアウト後、中国市場における  
現地メーカーの台頭による  
競争激化もあり大きく減収へ

FY25/6期においては販売促進費及び広告宣伝費の抑制を通じて  
利益は改善できたものの、  
中国依存度が高く、業績回復を見込むことは難しい

## 健康補助食品事業における広告効率の改善に関する取組

■ 売上高 ■ セグメント利益



### FY19/6 ~ FY23/6

広告投資を継続しながらも  
ヒット商品が無く微減収傾向

### FY24/6 ~ FY25/6

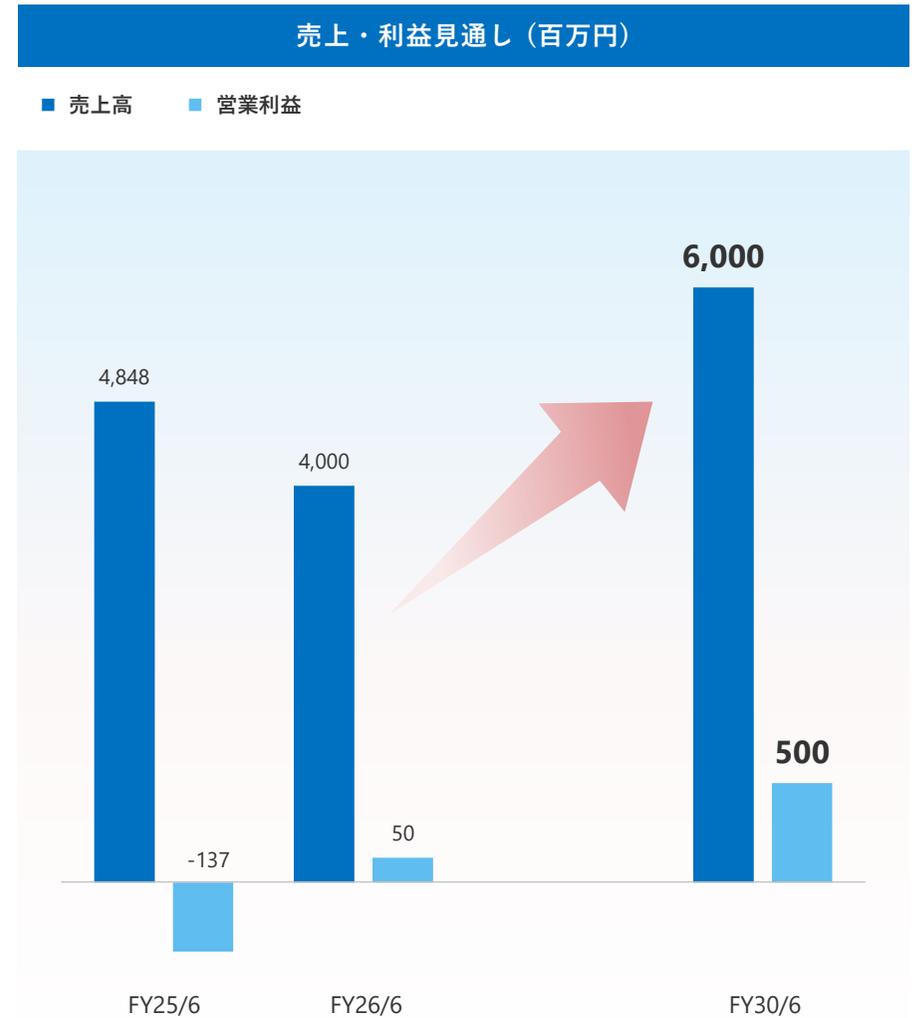
非効率な広告投資を  
抑制した結果  
減収の一方  
利益率を大きく改善

FY24/6において原材料価格の高騰や新商品の投下に伴う  
広告宣伝費の投下で赤字転落  
FY25/6において非効率な広告投資を抑制した結果利益率を大きく改善

# 成長戦略骨子 | Growth Strategy Outline

- 構造改革を実施、既存事業のオーガニック成長に加え、新規事業の展開と海外展開によってFY30/6に売上高60億円 営業利益5億円を目指すとともに、資本効率の改善を通じたROE8%水準の実現を視野に入れる。

成長戦略骨子	
構造改革	
化粧品事業（ビーベララボラトリーズ）の事業活動終了	中長期的な利益成長に向けた事業ポートフォリオの整理と体制変更
希望退職の実施	
将来に向けた成長戦略	
新規事業（医療DX）	当社の強みを活かした今後の成長の軸となる新規事業の展開
海外展開	国内エビデンス機能性食品を海外にも展開
M&A	医療DXと親和性の高い企業とのM&Aの実施



- 構造改革の一環として中国化粧品事業を行うビービーラボラトリーズの事業活動終了 (2025年8月18日開示)

## 01 *Business Withdrawal*

# 化粧品事業（ビービーラボラトリーズ）の事業活動終了

化粧品の製造販売を営むビービーラボラトリーズは、中国市場に大きく依存する状況から脱却を図ることができず、中国国内の市場環境の悪化や現地メーカーの台頭などの厳しい経営環境から、構造改革の一環として、2026年3月末までに事業活動を終了し、その後、解散及び清算予定。

事業活動の終了方針の決定に伴い、「Bb Laboratories」ブランドに関する商標は、高浪控股股份有限公司（Golong社）のグループ会社であるGlobal Beauty Technology株式会社へ譲渡。

ビービーラボラトリーズが日本国内の基盤としていた「プラセンタ」製品に関しては、当社グループの日本予防医薬株式会社へ移管する。

(2025年8月18日開示)

- 構造改革の一環として希望退職制度を実施 (2025年8月18日開示)

## 02 *Voluntary Retirement*

# 希望退職の実施

- 医療DXを中心としたヘルスケア事業領域へ経営資源を集中する方針として、既存の事業ポートフォリオの見直しを図る
- 構造改革の一環として希望退職制度を実施
- 人的資源の最適化を図り、効率的な事業運営体制を構築する
- グループ全体の大きな転換期において、既存の各社員のライフプランにおける新たなキャリアの支援

(2025年8月18日開示)

対象者	全グループ社員
募集人員	定めなし
募集期間	2025年9月11日～19日
退職日	2025年10月31日
優遇措置	①特別退職金を支給 ②希望者に対して再就職支援サービスを提供

## 海外強化 | Strengthen Overseas

- 中国化粧品事業は撤退する一方、当社が強みを持つエビデンスを備えた健康補助食品の海外展開の成長余地は大きい
- Golongとの共同開発により、ASEAN・中華圏に向けた健康補助食品の展開を開始

### Golongとの共同開発

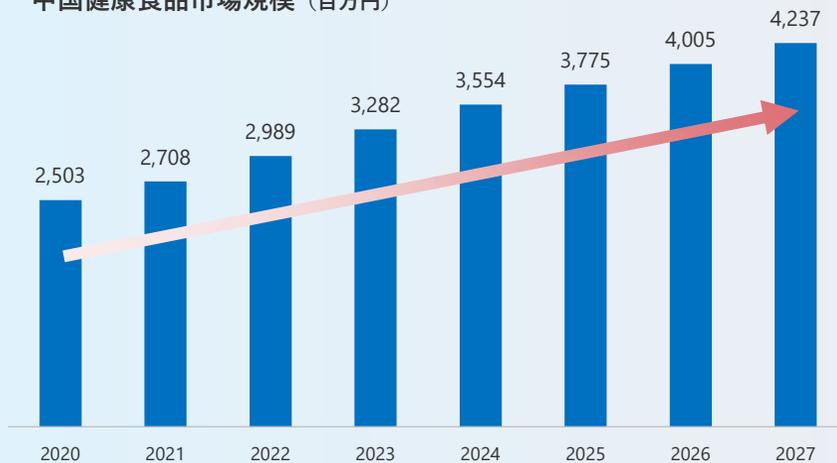
### 国内エビデンス商品を主にASEAN・中華圏に向け展開



高浪控股股份有限公司  
(Golong Holding Co., Ltd)

25か国の地域に展開する化粧品・美容関連製品を中心としたグローバル美容グループ

中国健康食品市場規模 (百万円)



東南アジア5か国の健康食品市場規模 (百万円)



## 新規事業 (総合ヘルスケアプラットフォーム事業) | New Business – Comprehensive Healthcare Platform Business

- 各事業のユーザー基盤を横断的に集約し、予防から治療までの一気通貫サービスを提供する総合ヘルスケアプラットフォームを立ち上げ、クロスセルによる収益拡大と健康データの蓄積・活用による新たな付加価値創出を実現

「予防から治療までを、一気通貫で、一つのプラットフォームで」

### 健康診断・郵送検査

検診や在宅検査により  
疾患リスクを可視化

01



### オンライン診療・健康相談 セカンドオピニオン 専門医紹介

診断結果を踏まえた  
予防や治療の対応

02



### 特定専門領域を含む パーソナライズ提案

フェムケアや抗疲労を始めに  
個々人の悩みに合わせた最適な提案を実施

03



### 機能性食品や 市販薬・漢方薬の販売

生活習慣改善や再発予防に向けた  
具体的な処方と継続支援

04



各サービスのユーザーや検診結果・購買履歴を蓄積データの利活用による健康改善

## 新規事業に取り組む背景と意義 | Background of new business

- 高齢化に伴い、医療資源のひっ迫や医療費の増大が社会課題となる中、デジタル化を通じたセルフメディケーション社会に向けて取り組む必要性
- 健康に関わるプレーヤーに幅広く携わる当社ならではの展開が可能な領域であり、強みを活かすことが可能

社会課題への対応

超高齢化社会・慢性疾患の増加による「医療資源のひっ迫」・「医療費の増大」

# 「セルフメディケーション社会」 + 「医療DX」

セルフメディケーション社会  
実現へのアプローチ



1. 正確な健康情報

2. 適切な医薬品・機能性食品利用

3. 行動変容支援

### 「セルフメディケーション社会」の効果



医療資源の  
持続性



医療費抑制



予防医療の促進による  
国民のQOL向上

### 「医療DX」がもたらす効果



健康情報への  
アクセス向上



データに基づく  
健康管理



オンライン医療の  
普及

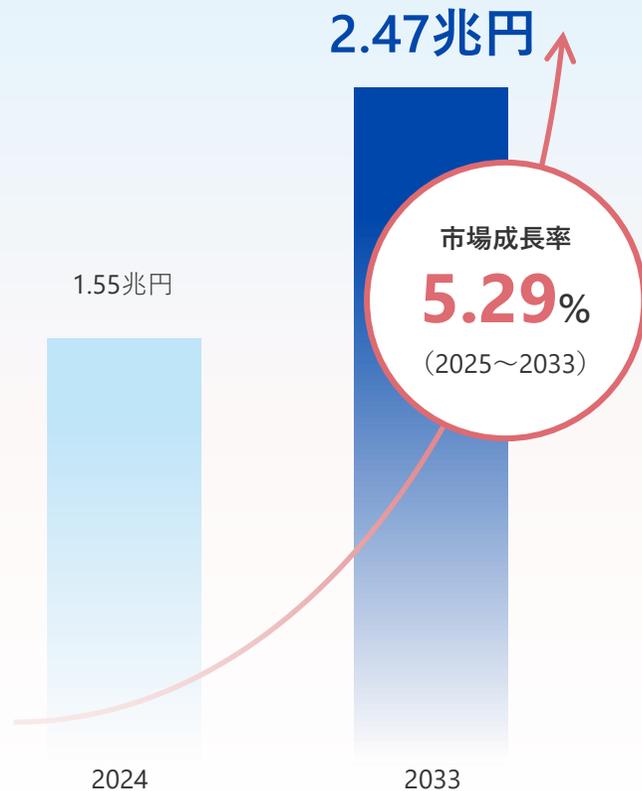
■ 「セルフメディケーション」とは

「個人が自らの健康を維持・増進し、軽度の疾病・症状を自己判断で治療するために医薬品等を適切に選択・使用すること」（WHO定義）

# 新規事業に関する市場のポテンシャル | Market Potential for New Businesses

- 当社の総合ヘルスケアプラットフォームに人を集めることによる、様々なセルフメディケーションに関わる市場にアプローチが可能であり、ポテンシャルは大きいという認識

## 国内市販薬市場 (兆円)



日本の遠隔医療市場

**788**億円  
(2033年)

フェムケア・フェムテック市場

**798**億円  
(2024年見込)

機能性表示食品 一般食品

**4,436**億円  
(2025年予測)

機能性表示食品 サプリメント

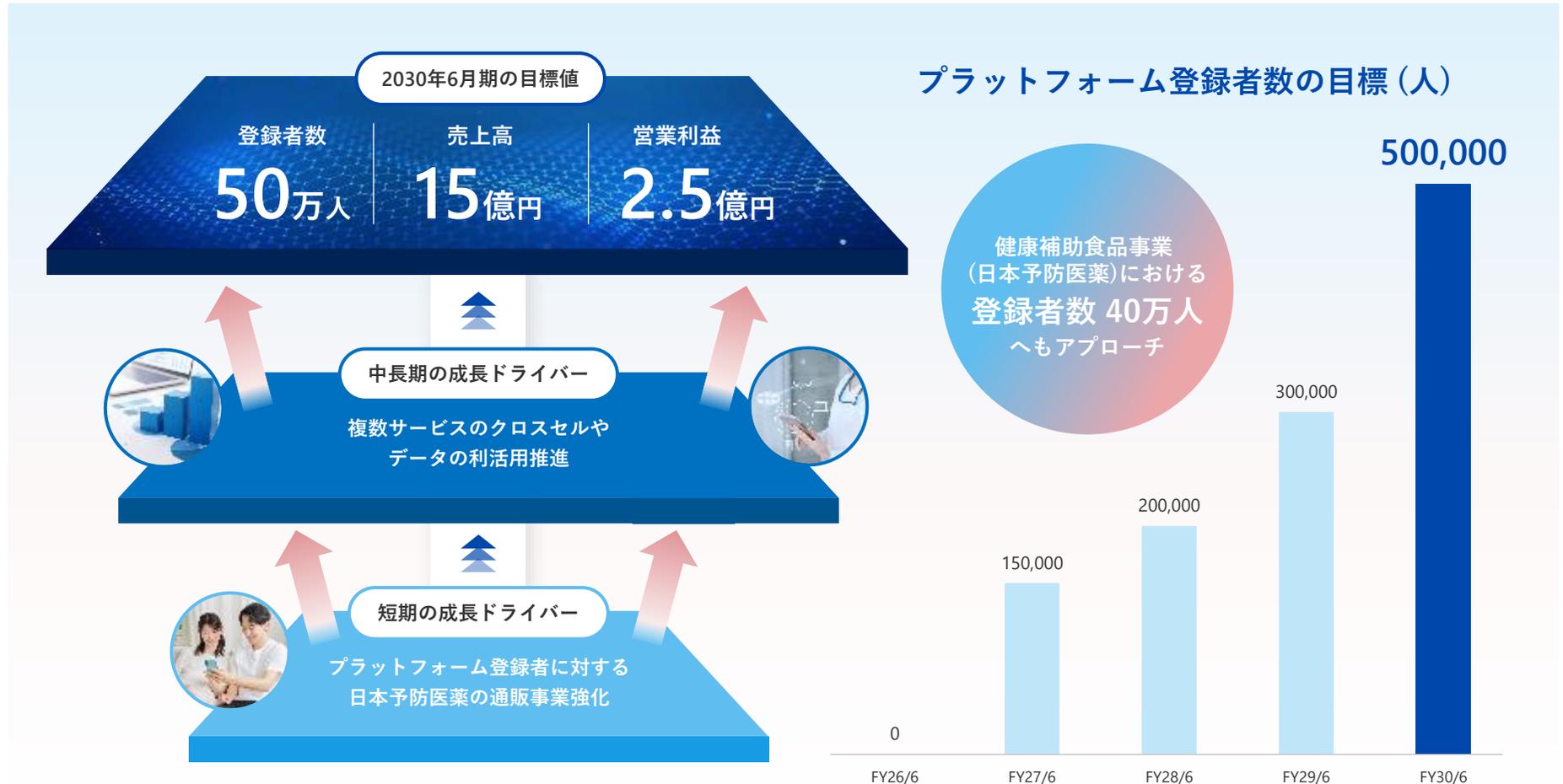
**2,951**億円  
(2025年予測)

(出典)

IMARC「日本の一般用医薬品 (OTC) 市場規模、シェア、動向および予測 製品タイプ別、投与経路別、剤形別、流通チャネル別、地域別、2025年~2033年」に基づき1米ドル=148円として計算  
 矢野経済研究所 プレスリリース No.3765 「クリニック・薬局向け医療ICT市場に関する調査を実施 (2025年)」  
 矢野経済研究所 プレスリリース No.3666 「フェムケア&フェムテック (消費財・サービス) 市場に関する調査を実施 (2024年)」  
 矢野経済研究所 プレスリリース No.3750 「健康食品市場に関する調査を実施 (2025年)」

# 医療DX | Medical Digital Transformation

- 短期的にはプラットフォーム登録者に対するOTC医薬品や健康補助食品の販売強化により業績を伸長
- 中長期的にはプラットフォームにおいて、より多角的な医療DXサービスを展開し、各サービス間のクロスセルを通じてマネタイズを強化し、収益を拡大
- 2030年6月期の目標値は登録者数50万人、売上高15億円、営業利益2.5億円

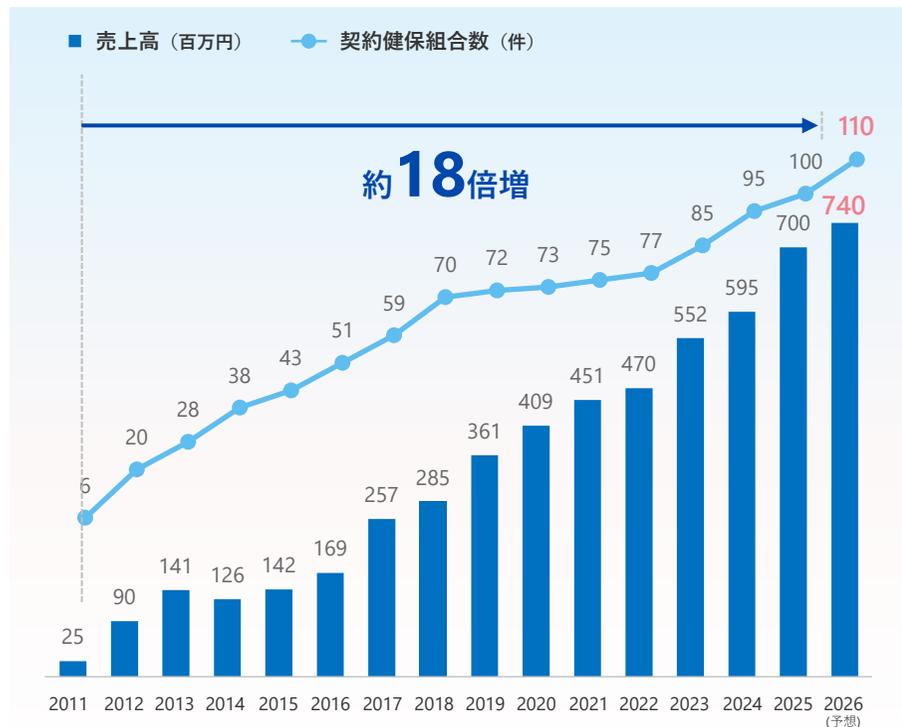


## その他の戦略 | Other Strategy

- ヘルスケアサポート事業及び健康補助食品事業・機能性素材開発事業においても引き続き成長継続に向け取り組み

### ヘルスケアサポートの継続拡大

#### 健保組合との契約数を継続拡大



### 健康補助食品事業・機能性素材開発事業における研究開発

既存の顧客基盤を維持しつつ、アップセル施策、原価率の改善、広告費・販促費の効率化に加え、新たな抗疲労商品・フェムケア商品などの強化及び開発を推進



イミダペプチドRISE



イミダペプチドQ10



W脂肪対策  
腸ラクトフェリン

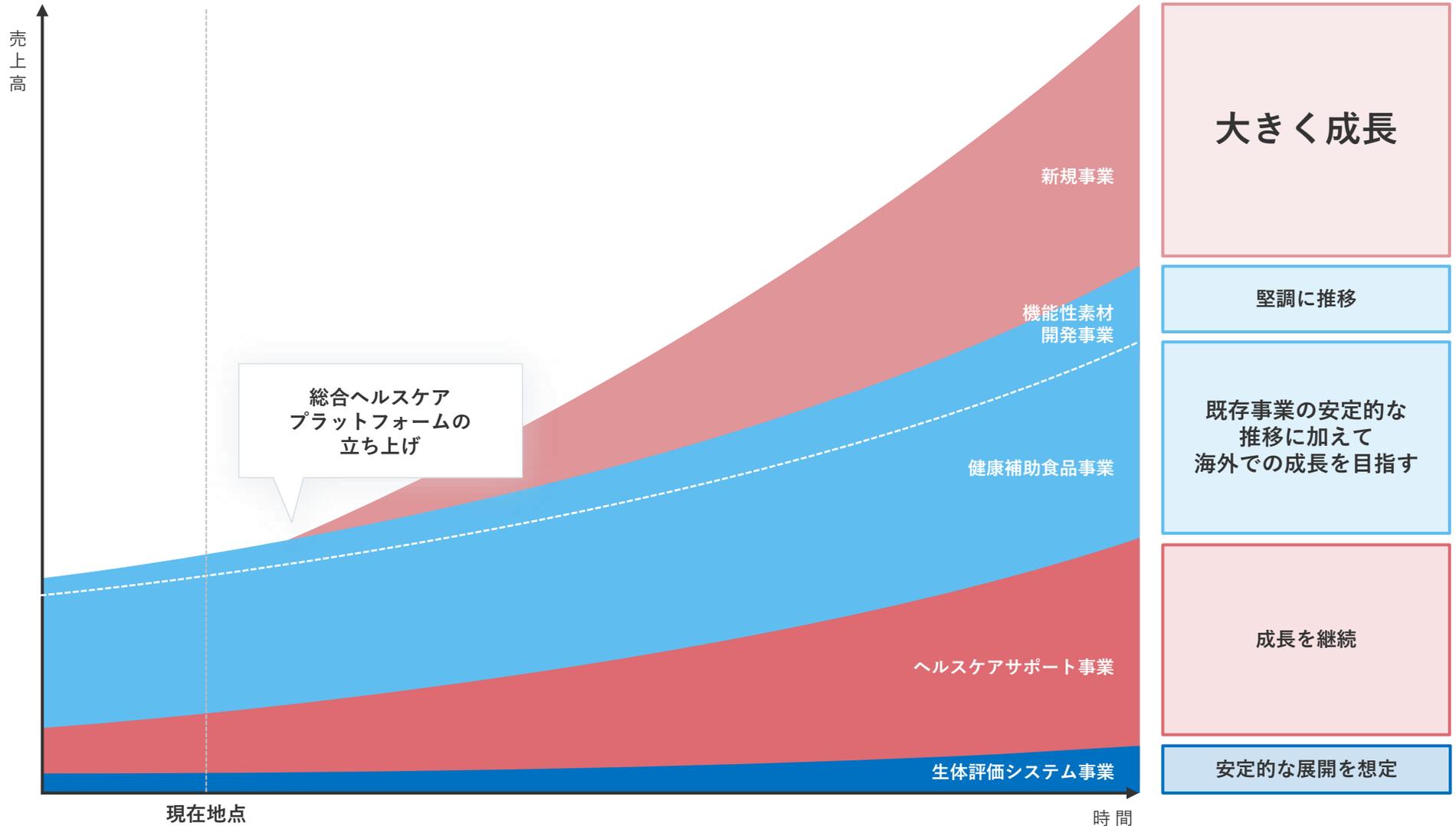
# M&A | Mergers and Acquisitions

- 新規事業及び海外展開等のオーガニック成長に加え、手元現預金を活かしM&Aによる成長を上乗せ
- M&Aは既存事業及び新規事業とのシナジーを重視



# 成長イメージ | Growth Image

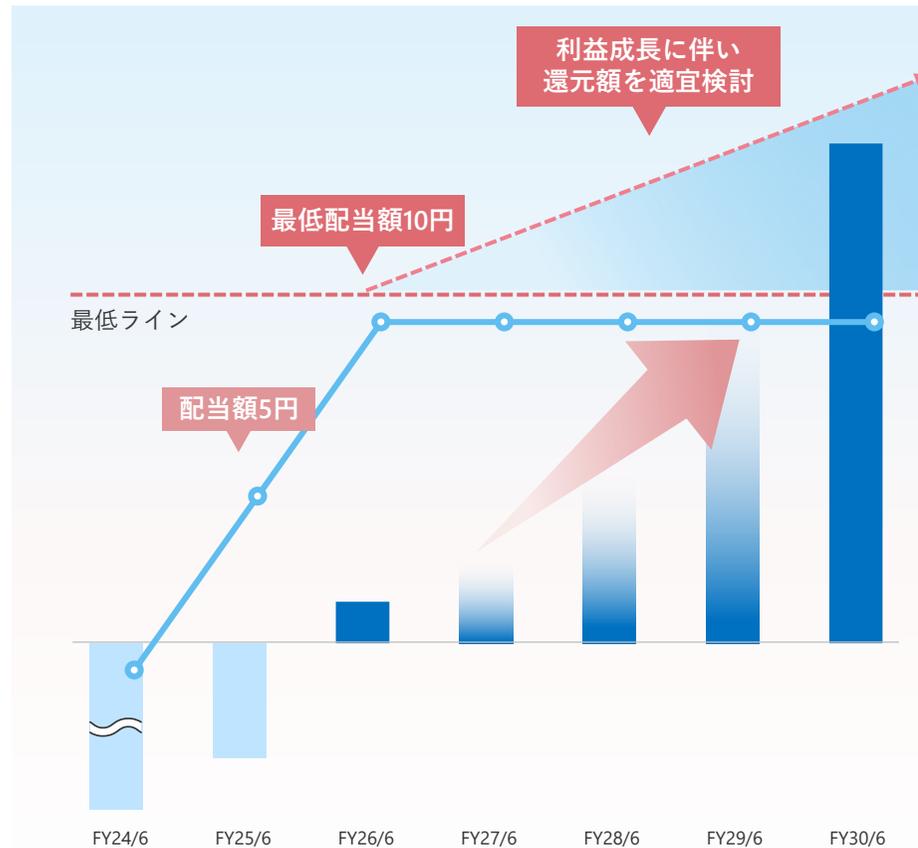
- 既存事業の維持・成長に加えて、新規事業と海外展開による成長を上乗せ



## 株主還元 | Shareholder Returns

- 資本効率の改善に向けて株主還元を強化
- 一株当たりの最低配当額を10円とし、今後は利益成長に応じて配当政策を見直し

■ 営業利益      ○ 1株あたり配当金 (円)



### 株主還元の方針

- 01 資本効率の改善に向け、2030年までの期間の1株あたり配当額の最低額を10円で設定
- 02 利益成長に応じた配当政策の見直し

## IRに関する取組 | IR Initiatives

- PBR1倍以上の水準維持を重要な経営目標とし、収益力の向上と積極的なIR活動の推進を通じて、企業価値の持続的な向上に取り組む

■ 株価純資産倍率の推移 (倍)    ● 時価総額の推移 (百万円)    ※2025年9月19日時点



### 今後の取組み施策



01  
IR開示情報やプレスリリースの  
内容の充実化・頻度の向上



02  
投資家向け説明会等  
コミュニケーション強化

**PBR1倍超および上場維持基準※の維持に向け、成長戦略を進めるとともにIR活動の強化に取り組む方針**

※グロース市場上場後10年経過後時価総額40億円

# 04 Appendix



# セグメント構成 (2025年6月期・2026年6月期計画) | Business by Segment

		(百万円)	FY25/6期 前期	FY26/6期 当期	増減	増減率
生体評価システム事業	売上高		242	200	-42	-17.4%
	売上総利益		65	47	-18	-27.7%
	営業利益		8	1	-7	-87.5%
ヘルスケアサポート事業	売上高		688	740	+52	7.6%
	売上総利益		197	212	+15	7.6%
	営業利益		106	120	+14	13.2%
化粧品事業	売上高		1,506	899	-607	-40.3%
	売上総利益		671	505	-166	-24.7%
	営業利益		27	15	-12	-44.4%
健康補助食品事業	売上高		2,127	1,830	-297	-14.0%
	売上総利益		1,396	1,102	-294	-21.1%
	営業利益		91	233	+142	156.0%
機能性素材開発事業	売上高		282	330	+48	17.0%
	売上総利益		78	91	+13	16.7%
	営業利益		-28	30	+58	-
その他売上/全社費用	売上高		1	1	0	-
	売上総利益		1	1	0	-
	営業利益		-342	-349	-7	-
合計	売上高		4,848	4,000	-848	-17.5%
	売上総利益		2,410	1,958	-452	-18.8%
	営業利益		-137	50	+187	-

※ FY26/6 ビービーラボラトリーズ(化粧品事業)は、事業活動終了

# ヘルスサポート事業の事業詳細 | Detail of Health Support Business

## ● 健康診断からの一連のサービスを支援



## 健康補助食品事業の主要製品であるイミダペプチドについて | About Imidapeptide

- 主要製品であるイミダペプチドは当社独自のエビデンスを備えた健康補助食品



「疲労感の軽減」と表示できる **日本初の食品**

## 「イミダペプチド」

愛飲者

**83**万人以上

※2025年8月時点

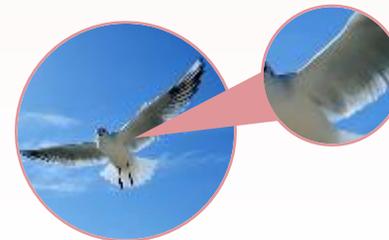
累計販売  
実績

**7,700**万本突破

※累計出荷本数2025年8月末時点

### 疲労効果に有効な成分「イミダゾールジペプチド」

- 「イミダペプチド」に含まれる「イミダゾールジペプチド」は、渡り鳥が教えてくれた抗疲労成分
- なぜ渡り鳥は数千キロを一週間以上も不眠不休で飛び続けられるのだろう...そんな疑問から発見された成分



イミダゾールジペプチドは、鳥類の翼の付け根の筋肉に特に多く含まれている。

※遺伝的に、本来最も動物が酷使用する部分、すなわち最も重要な部分に多く分布

イミダゾールジペプチドは、その動物が最もよく使う必要な部位に効率的に運ばれ、再合成されて抗酸化作用を発揮

# 健康補助食品事業の主要製品であるイミダペプチドについて | About Imidapeptide

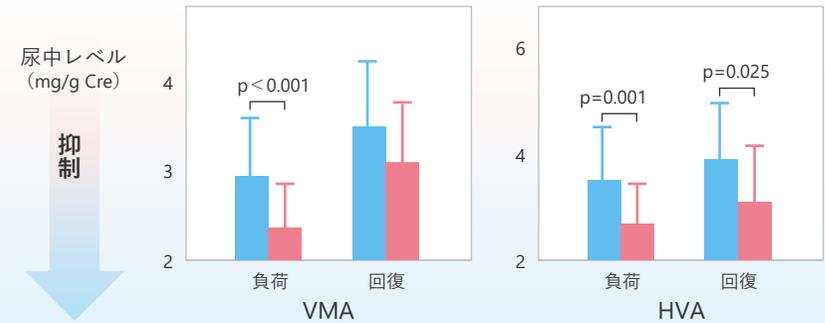
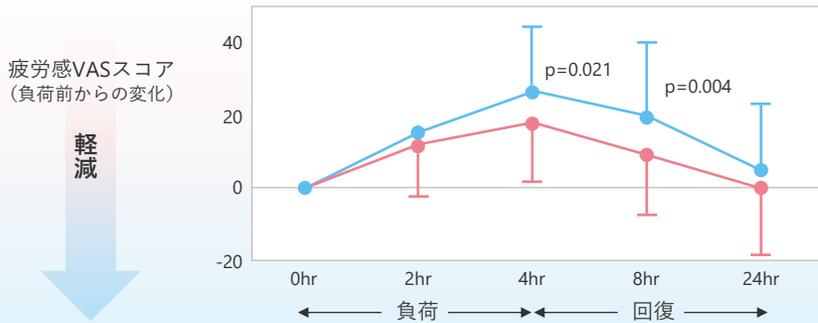
## ● イミダペプチドに関するエビデンスを多数有する

イミダペプチドの摂取により、身体作業中の疲労感が軽減

イミダペプチドの摂取により、疲労による自律神経機能の乱れが改善

● プラセボ ● イミダペプチド

● プラセボ ● イミダペプチド

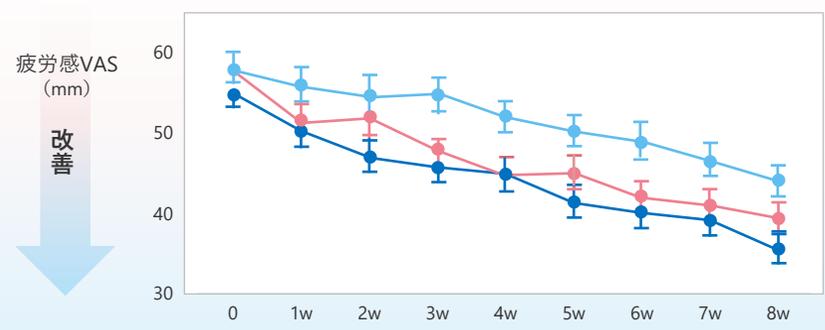
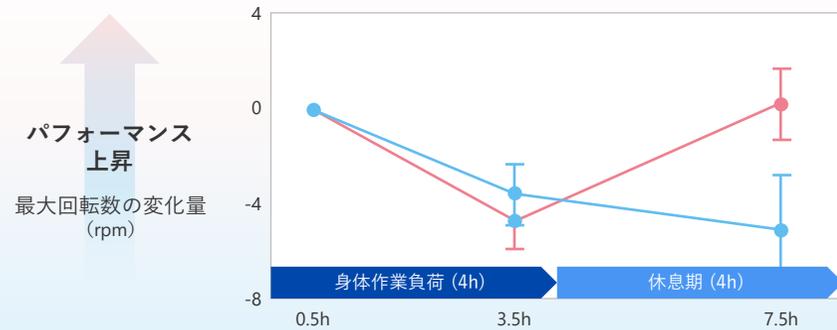


イミダペプチドの摂取により、仕事後の疲労からの回復が促進

イミダペプチドは、摂取2週目より日常生活の疲労感を顕著に軽減

● プラセボ ● イミダペプチド

● プラセボ ● 200mg/day ● 400mg/day



## ラクトフェリンについて | About Lactoferrin

- ラクトフェリンは母乳や唾液に含まれる天然由来の糖タンパク質であり、免疫調整、抗菌・抗ウイルス、腸内環境改善など、多機能性を有することが国内外の研究で報告されている有望な素材



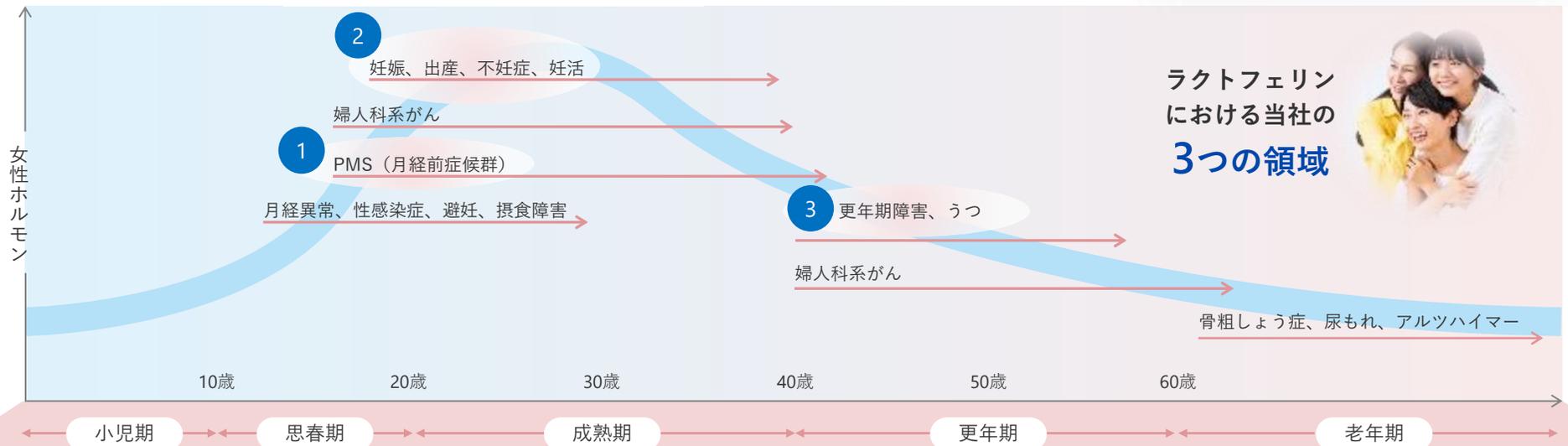
# ラクトフェリンの市場について | Lactoferrin Market

## ● 当社はラクトフェリンに関する多数の特許を保有

登録番号	発明名称	事業化状況
腸溶加工	特許第6722925号 腸溶性皮膜を施した錠剤の製造方法	自社商品および他社にOEM提供
	特許第6831548号 子宮内細菌叢改善剤及び組成物、ならびに子宮内細菌叢が改善又は正常化された状態の判定方法	他社にOEM提供
フェムケア	特許第6082941号 更年期障害改善用医薬組成物ならびに飲食物	商品化検討中
	特許第5106809号 ラクトフェリンを含有する医薬組成物ならびに加工食品（月経痛緩和効果）	商品化検討中

### フェムテック・フェムケアとは

- フェムテック  
女性特有の健康課題をテクノロジーで解決しようとする製品・サービス
- フェムケア  
サプリメント、化粧品、吸水ショーツ含むサニタリー製品はじめ、月経カップなどテクノロジーに依存しない製品



## 女性のライフステージと健康課題

## リスクについて | About Risk

以下は、当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

### 知的財産権について

顕在化の可能性/時期

中/中期

顕在化した場合の影響

中

主要なリスク	対応策
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 開発したバイオマーカーおよび生体評価システムならびにそれらにより開発された成分や製品等について、その権利を保全するため、特許権その他の知的財産権を確保することは極めて重要であると考えられます。また、当社グループでは、当社グループの事業に必要と考えられる大学研究者の発明について、その特許を受ける権利の一部を譲り受け、共同で特許出願することにより、当該発明が当社グループ以外では実用化されないようにしております。</li> <li>■ 当社グループは、今後も、知的財産権を戦略的に取得または活用していく方針であります。特許等を申請した全ての研究成果について必ずしもその権利を取得できるとは限りません。また、より優れた研究成果が当社グループ以外で生まれた場合には、当社グループの研究成果が淘汰される可能性があります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 当社グループでは、研究成果にかかる権利の確保のため、費用対効果にも留意しながら戦略的に特許権等の取得または活用を図っており、独自のバイオマーカー技術や抗疲労成分、ラクトフェリンをはじめとする機能性素材の加工および用途等に関する特許を多数保有しております。</li> </ul>

### 新規事業／企業買収等について

顕在化の可能性/時期

中/短期

顕在化した場合の影響

大

主要なリスク	対応策
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ これまでの医療界・医学界との幅広いネットワークを活かし、セルフメディケーション商品の開発及び販売、予防から治療、健康リテラシーの向上までをサポートする「総合ヘルスケアプラットフォーム」の構築に注力する方針としております。新規事業の立ち上げ及び推進には、相応の物的・人的資源の投下が必要となりますが、期待通りの成果が得られる保証はありません。そのような場合、固定費負担の増加等が、当社グループの業績に悪影響を及ぼす恐れがあります。</li> <li>■ 既存事業の拡大または新規事業領域への進出のため、企業買収や資本提携を行っております。事業環境等の変化等により、当初想定した効果が得られない場合には、のれんの減損損失の計上等、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 慎重かつ広範囲にわたる市場調査を行い、また既存事業の顧客を誘因することで初期投資を低減化するなど費用増加を抑制してまいります。</li> <li>■ 企業買収や資本提携に際しては、対象企業の財務内容等について詳細な事前調査及び監査を行い、リスクを把握したうえで決定してまいります。</li> </ul>

## リスクについて | About Risk

以下は、当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

### 健康補助食品事業について

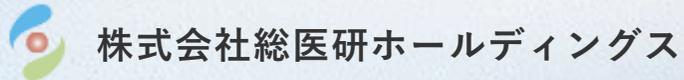
顕在化の可能性/時期

中/短期

顕在化した場合の影響

大

主要なリスク	対応策
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「イミダペプチド」につきましては、主に広告宣伝費を投下して通信販売の顧客を獲得することによって販売の増加を図っておりますが、まだ事業拡大の途上でありますので、現時点におきましては、今後、当該事業において期待通りの業績が計上できるかは不確定であり、広告宣伝費等の費用が先行して業績が悪化する恐れがあります。</li> <li>■ 「イミダペプチド」は、主成分を鶏むね肉から抽出しており、原料となる鶏むね肉の仕入価格が大幅に高騰する状況や鶏むね肉の供給が不足する状況が生じた場合、製造原価が増加することによって今後の当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 過去の実績から、広告宣伝費の投下に対する新規顧客の獲得効率の確実性が高い広告媒体を選別して広告宣伝活動を行い、リスクの低減を図っております。</li> <li>■ 仕入先の多様化や適正な売価への転嫁などを行うことによって、リスクの低減またはトリートメントを図っております。</li> </ul>

**[免責事項]**

- 本資料には、将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれており、将来の結果の保証ではなく、不確定要素については仮定を置いた上で作成したものでありますので、必然的にリスクや不確実性を含んでいることにご留意ください。
- 実際の結果に影響がある要因としては、国内および国際的な経済情勢や当社の関連する業界・市場動向、法制度の変更等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 本資料に含まれる当社以外の情報は一般に公開されている情報に基づいております。
- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入を目的としておりません。
- 当資料のアップデートは、今後、毎年9月を目途として開示を行う予定です。