

2025年度決算・2026年度計画 中期経営計画2026の進捗

2025年9月25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。

✓ 2025年7月期の売上高は増収・営業利益は減益

機能性素材販売と通販事業で増収、広告宣伝費、新規プロジェクト(創薬・繊維・アグリ)にかかる研究開発投資、万博出展費用などにより減益となった

✓ 2026年7月期は増収・減益を見込む

既存事業の伸長により売上高680億円を着実に達成しながら、繊維事業、アグリ事業やM&Aなどを含む新価値創造への成長投資を継続

✓ 中期経営計画2026で示した「新価値創造1Kプロジェクト」について、2026年7月期に売上高1,000億円の達成方針を維持

1. 2025年7月期決算概要と2026年7月期業績予想

2. 新価値創造1Kプロジェクトの取り組み

売上高：増収

65,260百万円

対前年実績：105%

営業利益：減益

2,367百万円

対前年実績：47%

親会社株主に帰属する当期純利益

368百万円

対前年実績：12%

(百万円)

売上高

営業利益

経常利益

親会社株主に帰属する当期純利益

(円)

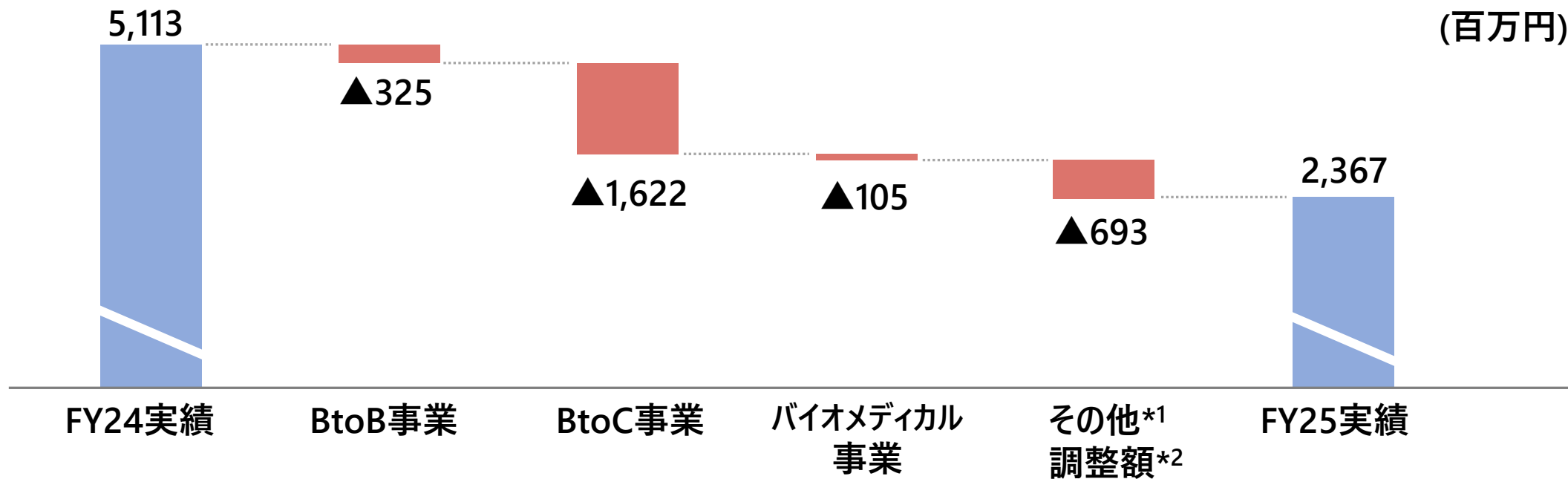
EPS

一株当たり年間配当金

2025年実績	2024年実績	増減	%
65,260	62,147	3,113	5%
2,367	5,113	-2,746	-53%
2,553	5,249	-2,696	-51%
368	3,205	-2,837	-88%
2025年実績	2024年実績	増減	%
12.8	112.7	-99.9	-88%
25	25	-	-

営業利益増減要因(開示セグメント別2025年7月期実績)

- ✓ BtoB事業：機能性素材販売が好調(前年比120%)も、医薬品製造受託事業が前年比70%で減益
- ✓ BtoC事業：通信販売は増収(前年比108%)も、広告宣伝費の増加(前年比119%)を受けて減益
- ✓ バイオメディカル事業：新しい抗体医薬品候補の創出に向けて研究開発投資を継続

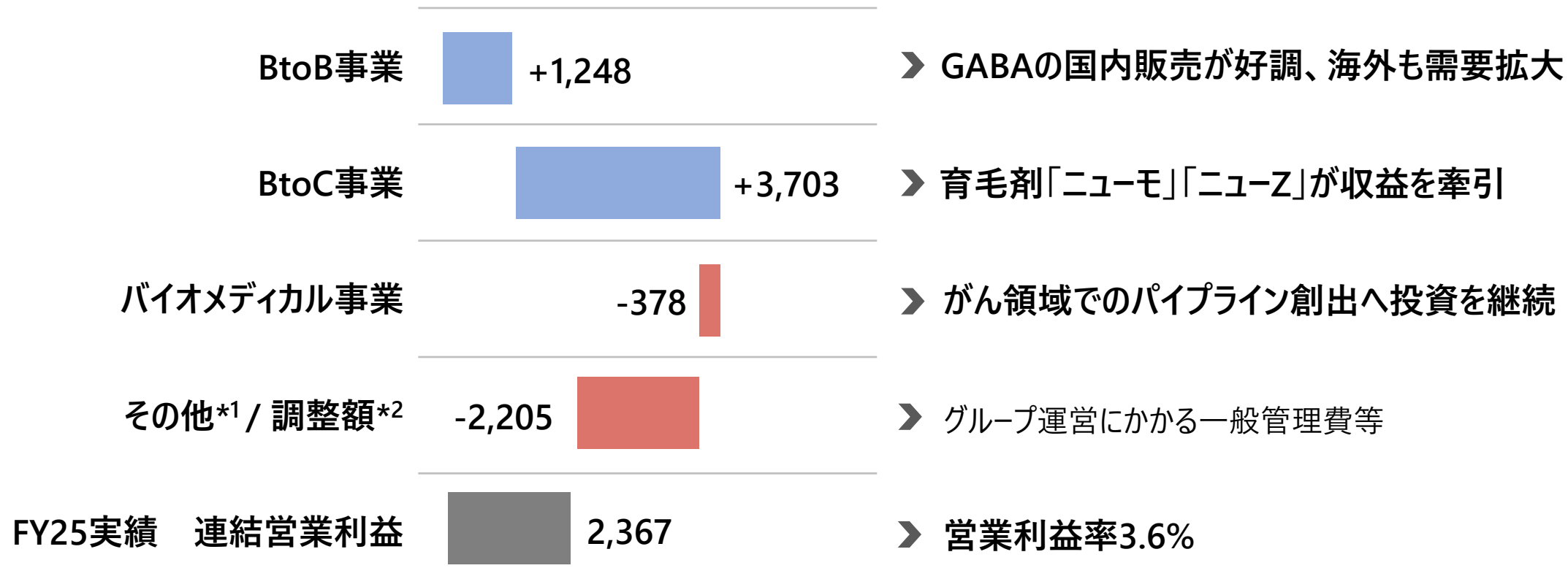


*1：その他の区分には、報告セグメントに含まれない事業セグメント(ファンド運営事業)を含んでおります

*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

2025年7月期実績：連結営業利益 開示セグメント別内訳

(百万円)

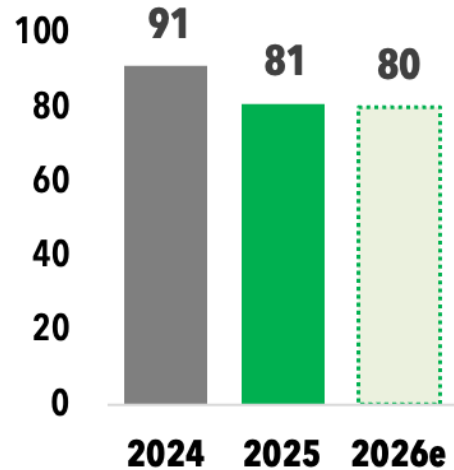


*1：その他の区分には、報告セグメントに含まれない事業セグメント(ファンド運営事業)を含んでおります

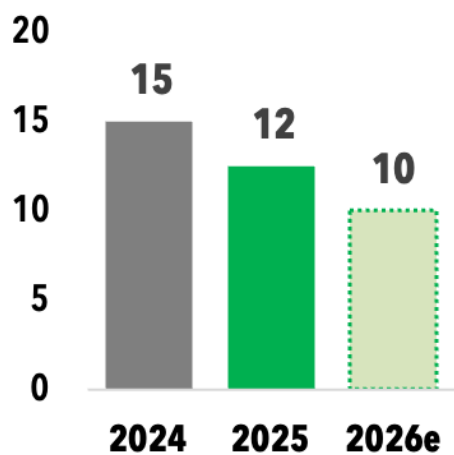
*2：調整額には全社費用(一般管理費等)、減価償却費やのれん償却額が含まれております

BtoB事業：自社ブランド製品の販売強化・デイリー食品への販路拡大

売上高(億円)



営業利益(億円)



2025年 振り返り

2026年 計画

国内

▶ 自社ブランド製品 販売強化

コストコやドラッグチェーン
など流通店舗へ配荷



▶ デイリー食品へ機能性素材が新規採用

GABAなどが採用されたおに
ぎりが、大手コンビニチェーン
の関東7,000店舗で販売



▶ ニューモブランドの流通展開

ドリンク製品「ニューモD」発売

育毛剤「ニューモ」と並行し、
ドラッグストア中心に全国展開



▶ 飲料・食品に続き日配品への販路開拓

飲料・食品に加えて、
パンや惣菜などで
機能性素材の採用を促進



海外

▶ 北米でGABAサプリメント が好調

米国でファーマギャバを配合し
たAVROブランドを拡大(現地
大手商社)



▶ GRAS認可を目指しながら販売網を強化

- ・米国ではGABAの市場拡大に向けて、
GRAS認可の取得を目指す
- ・現地代理店と連携し、東南アジア、
中国、インドでの販売網を強化



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



製品販売

①卸売業者

総合商社/卸売業
伊藤忠商事
日本アクセスなど

小売店



大型量販店



スーパー



ドラッグストア



コンビニ

消費者



機能性食品素材



素材販売

②飲料・食品メーカー



③デイリー食品メーカー



素材販売

PharmaGABA®

BONEPEP®

北米でファーマギャバ採用増加

✓ ファーマギャバを採用した機能性粉末飲料シリーズが上市



海外は米国GRAS取得を最優先とし、現地代理店と販売網を強化

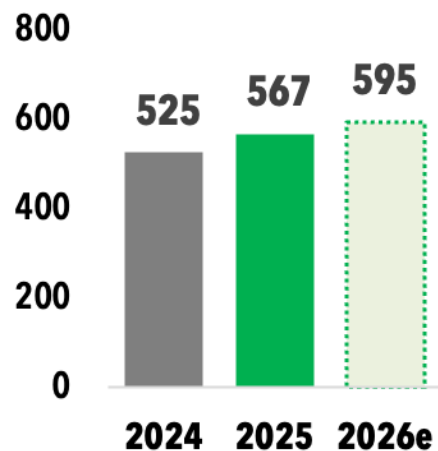
- ✓ FDA承認後、ファーマギャバは大手飲料メーカーなどに採用され、年間60tの販売が見込まれる



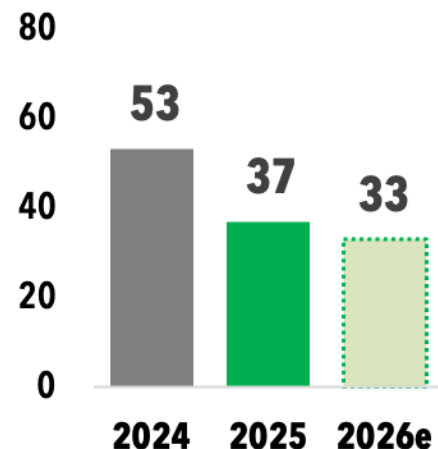
ファーマフーズ 海外事業責任者
クルカルニ アディッティヤ

BtoC事業：ニューモで収益を支え、新製品への先行投資を実施

売上高(億円)



営業利益(億円)



2025年 振り返り

2026年 計画

➤ ニューモブランドの売上拡大

5つの有効成分を配合した
「ニューモV」発売

ブランド年間売上

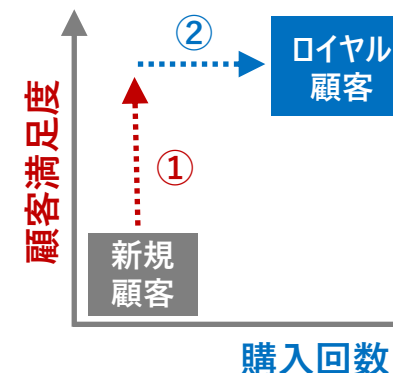
前期比 **110%**



➤ ニューモVを中心に成長性を維持

「ニューモV」は発売後5ヶ月
で累計出荷30万本

獲得効率を保ちながら
ロイヤル顧客を育成し
厚みのある収益構造へ



➤ 明治薬品の定期顧客が大幅増加

明治薬品における
定期顧客件数が
22万件へ増加

前期比 **2.7倍**



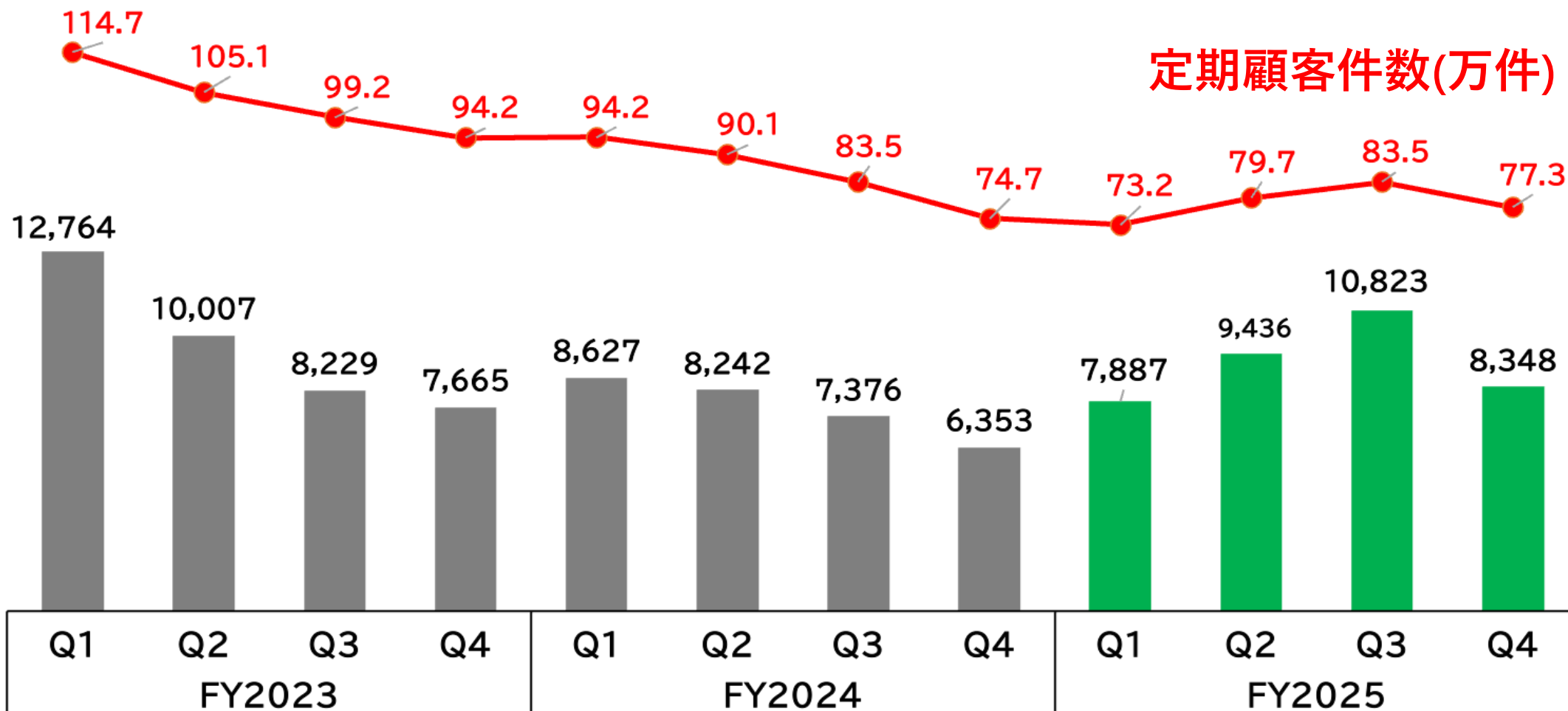
➤ 通販/店販 オムニチャネル展開

「ラクトロン錠」や
「ニューモ」中心に
ドラッグチェーン

取扱店舗拡大へ



定期顧客件数は77.3万件に増加(前年比103.5%)



広告宣伝費(百万円)

「ニューモ」に続く製品が着実に成長

「ニューモ育毛剤」

累計出荷 **3,100万本**



4年連続
ヘアケア
(頭髮化粧品)全般
売上世界一

「ニューZ」

累計出荷 **339万本**



「DRcula(キュラ)」

累計出荷 **335万本**



2023年
歯磨き粉市場
(通販部門)
売上No.1

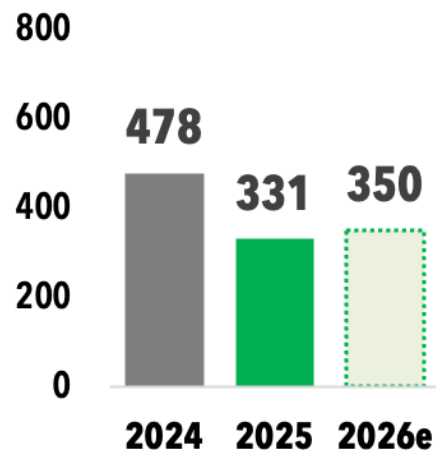
「タマゴサミン」

累計出荷 **827万袋**

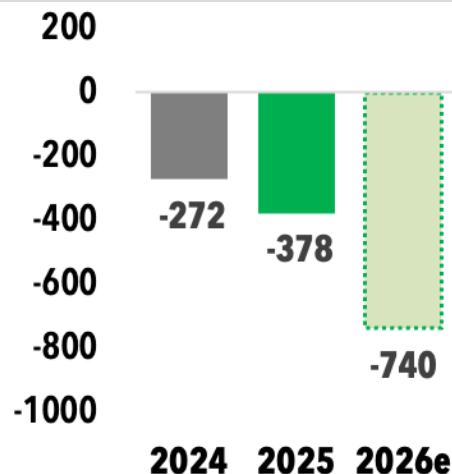


バイオメディカル事業：MT-3534の臨床開発が着実に前進

売上高(百万円)



営業損失(百万円)



2025年 振り返り

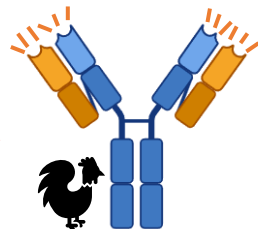
2026年 計画

抗体

▶ 自己免疫疾患プロジェクトの進展

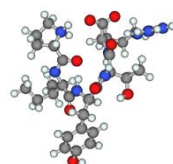
田辺三菱製薬へ導出した
「MT-3534」

**第Ⅰ相単回投与臨床試験が完了
臨床開発が着実に前進^{*1}**



▶ 抗体分子のアライアンス獲得

武田薬品工業が抗体配列情報の
買取オプション権を行使^{*2}



化合物

▶ カダシル創薬研究部を設立^{*3}



国立研究開発法人
国立循環器病研究センター

カダシルは遺伝子の異常から脳梗塞や認知症などの重篤な症状を引き起こす指定難病

▶ がん領域の新薬プロジェクトを加速

がん領域で2つのパイプラインを展開

当社独自の抗体創薬プラットフォームを活用
新たな候補抗体を取得

ALAgene®



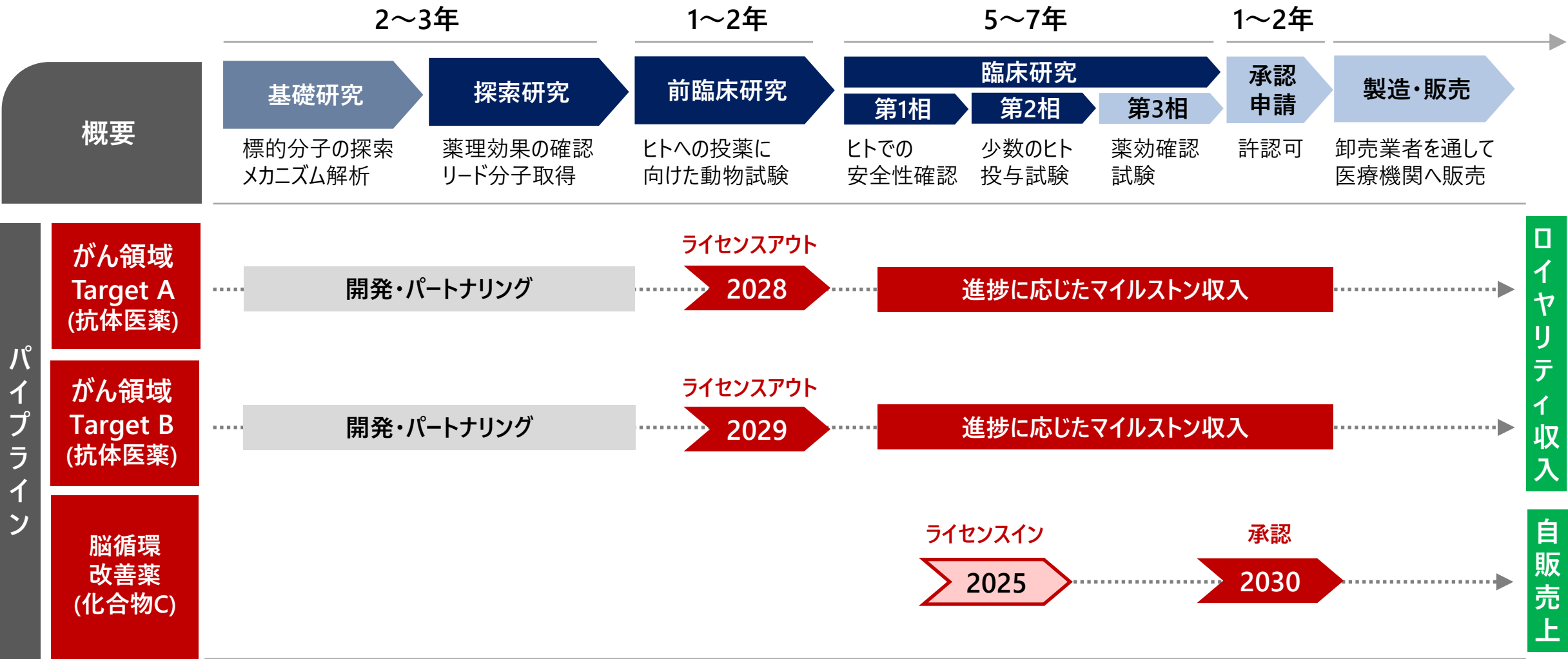
▶ 新薬候補の見極めと事業体制構築

新薬候補の導入検討と臨床開発計画の作成
原薬の製造/販売を見据えた企業体制の整備



- ^{*1}：2025/9/24付リリース：「ALAgene® technology」で創製された抗体医薬品候補第Ⅰ相単回投与臨床試験が完了
^{*2}：2025/7/16付リリース：ファーマフーズが取得した抗体に関して、武田薬品が抗体配列情報の買取オプション権を行使
^{*3}：2025/2/12付リリース：国立循環器病研究センターと共同で、世界初「カダシル創薬研究部」を設立

2030年に向けた新たな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

2026年7月期 業績予想

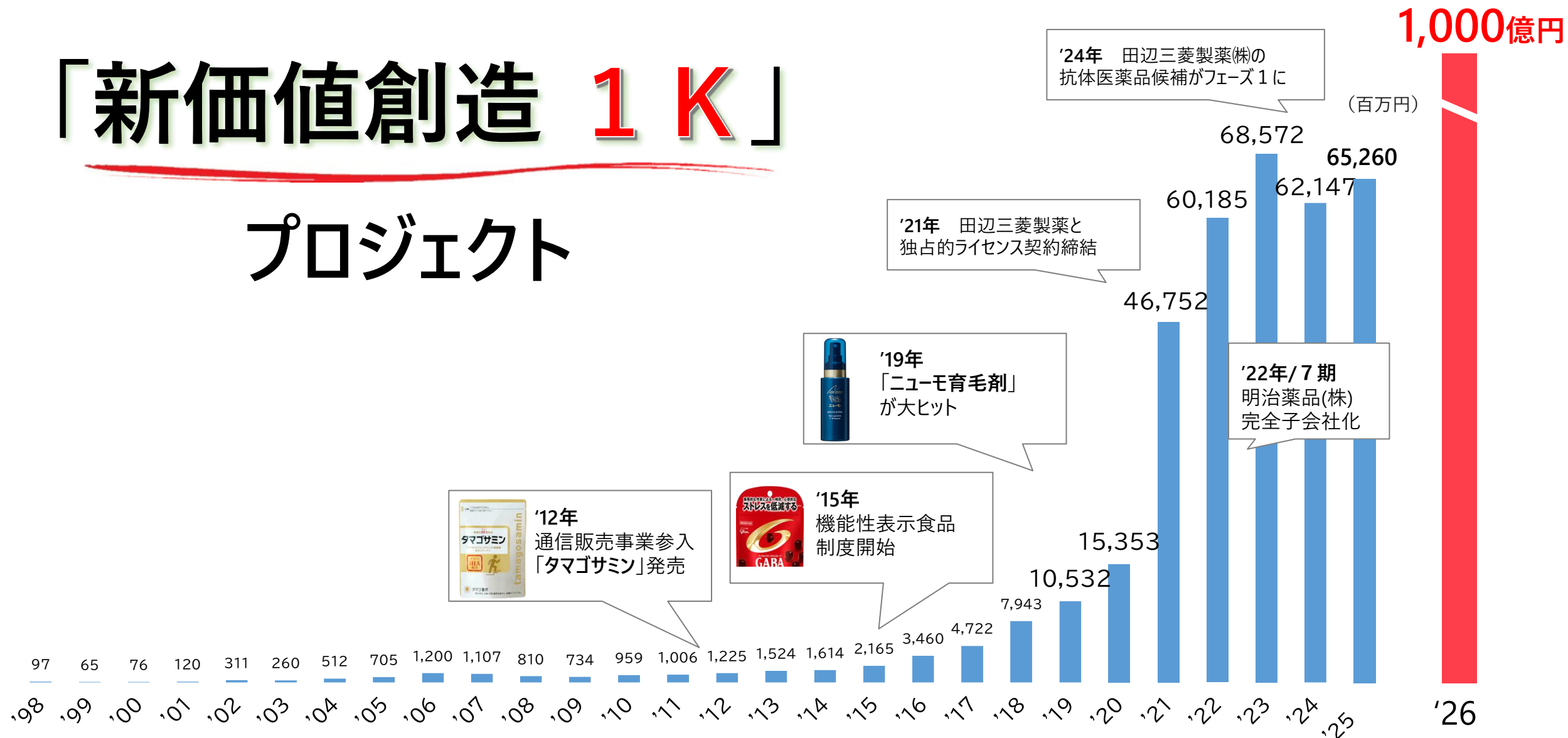
- 創薬はじめ研究開発費の増加で減益が見込まれるが、2期連続の増収を目指す
- アグリ事業、繊維事業やM&Aを含む新価値創造に向けた300億円規模の成長投資は継続
- M&A実行によって2026年7月期の業績予測に修正が生じた場合、適切な情報開示を行う

(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	-36%
経常利益	1,500	2,553	-1,053	-41%
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月期決算概要と2026年7月期業績予想

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

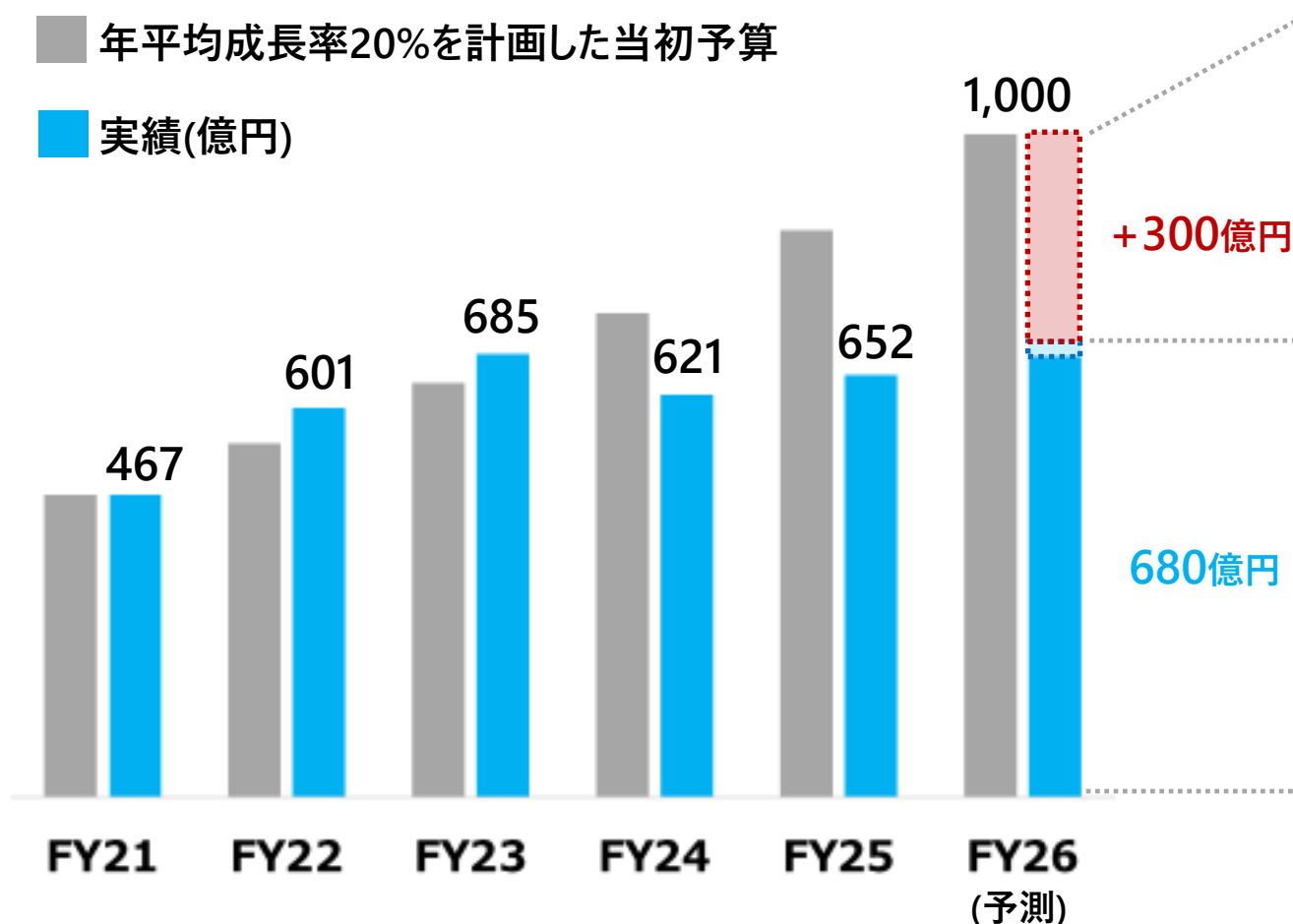


「新価値創造1Kプロジェクト」の予算計画と進捗について

✓ 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

■ 年平均成長率20%を計画した当初予算

■ 実績(億円)

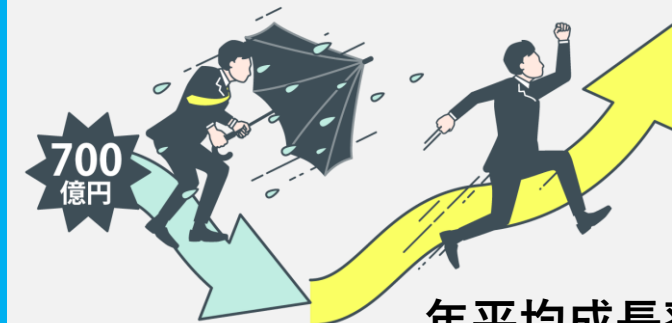


新規事業

- M&Aは実行へ向けて交渉継続中
- 収益化に課題もアグリ事業/繊維事業ともに事業化に向けて進展

既存事業

- 2期連続の計画超えから減収も再成長

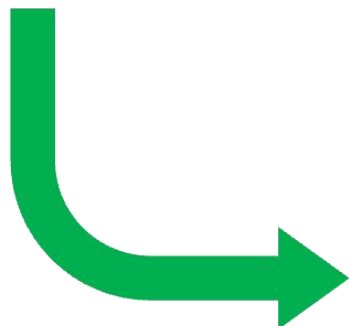


FY21-FY26
年平均成長率7.8%(予測)

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



研究機関 × **PFI** × 農業法人

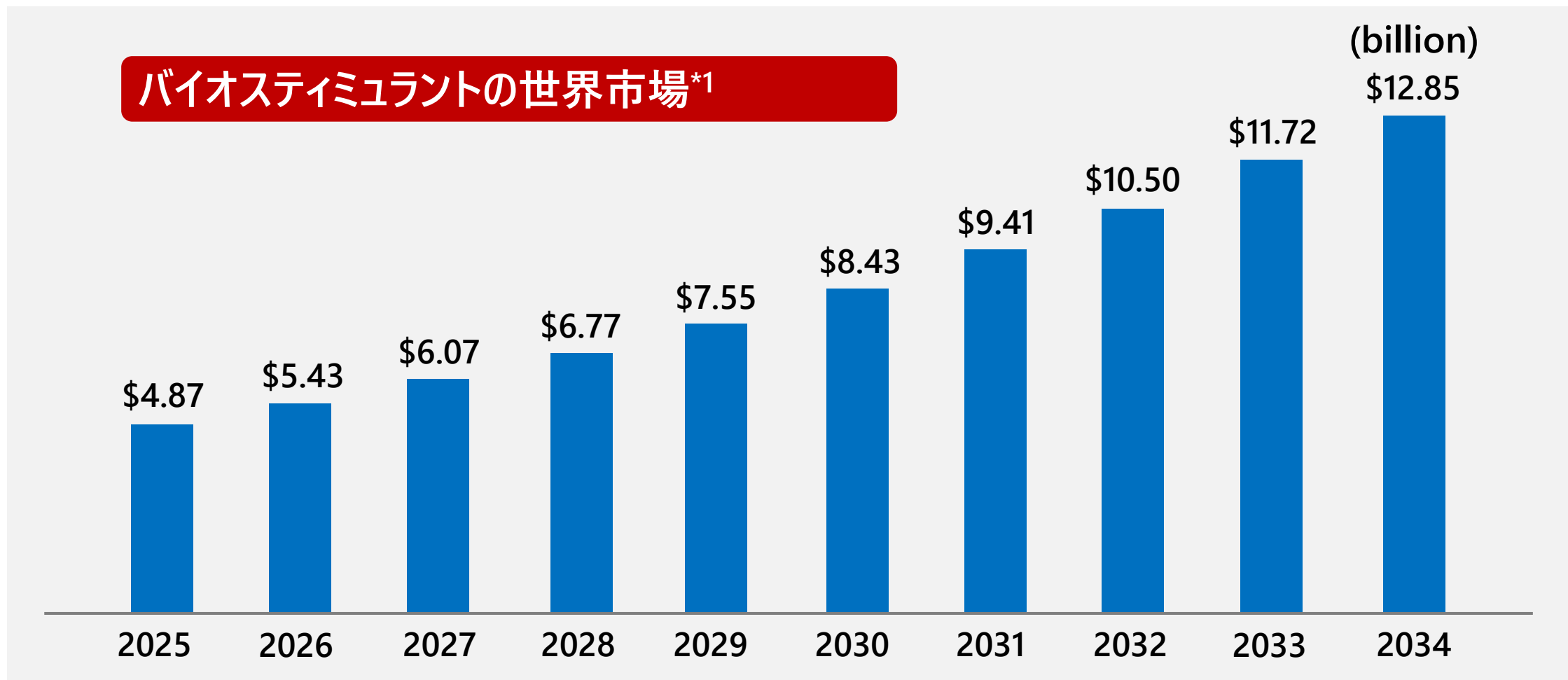
生産性と品質の向上を支援



生産者の利益と食糧の安定確保

バイオスティミュラントは国内外で高い市場成長が見込まれる

- ✓ 世界市場は2025年以降に年率11%で拡大し、2034年に128億ドル(約1.9兆円)を超えると推定*1
- ✓ 国内市場も2022年の92億円から2030年に136億円へ拡大と予測*2



*1：Precedence Research（2025）Biostimulants Market Size, Share, and Trends 2025 to 2034 改変

*2：矢野経済研究所「2024年版 バイオスティミュラントの市場実態と将来展望」

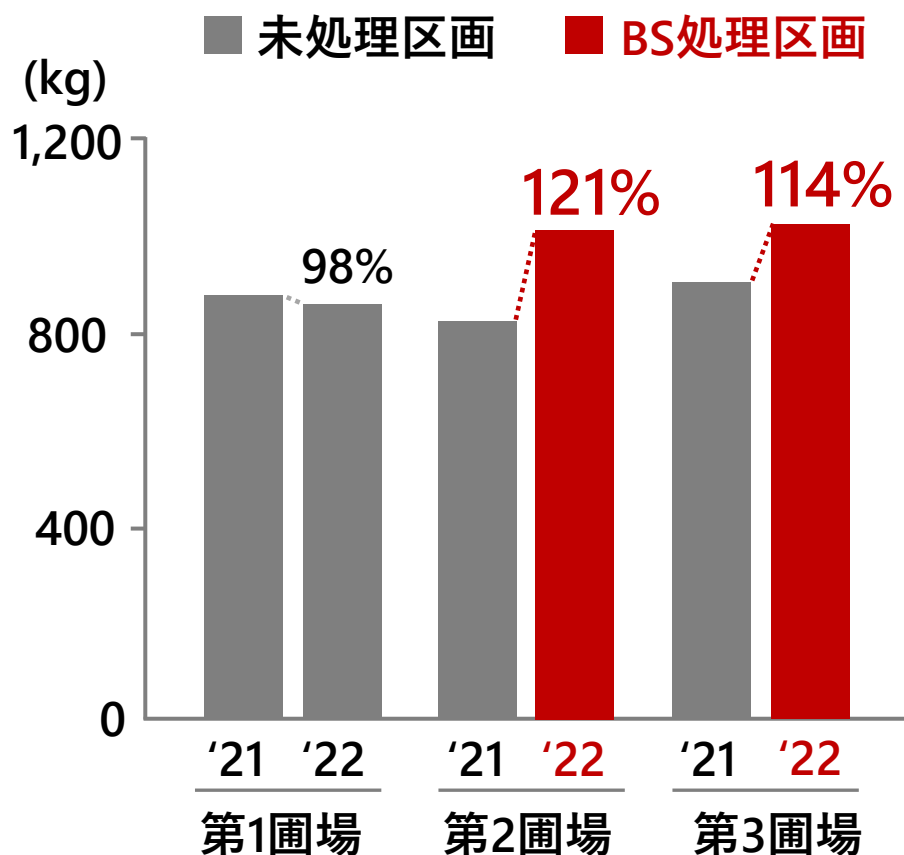
GABA配合バイオスティミュラントの散布による開花促進効果



植物内生酵母による次世代バイオスティミュラントの事業化を加速

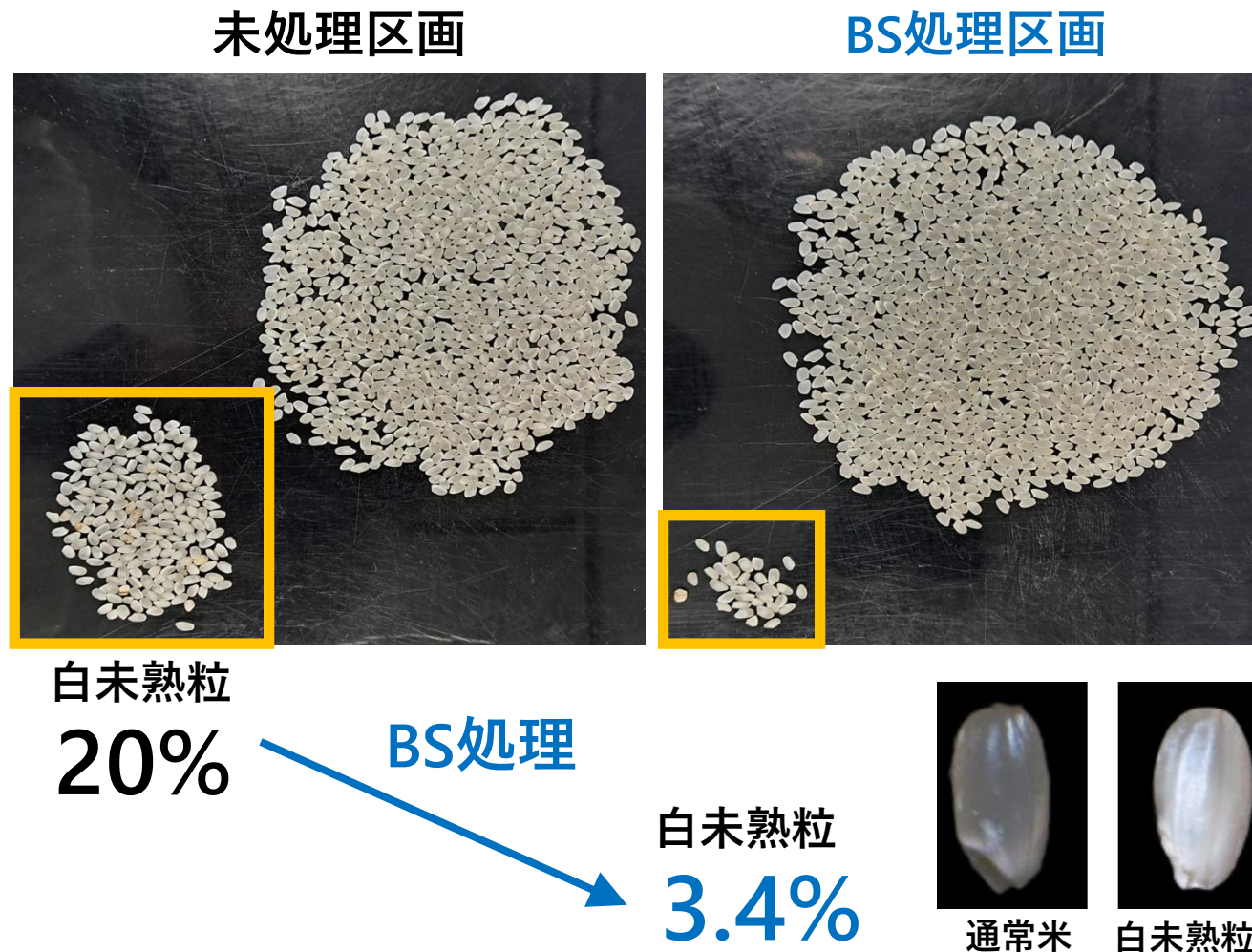
- ✓ 水稻のフィールド試験で、猛暑による環境ストレスへの適応性を向上させることが示された

収穫量を14%以上改善



BS：バイオスティミュラント

白未熟粒の発生率を約1/6に抑制



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

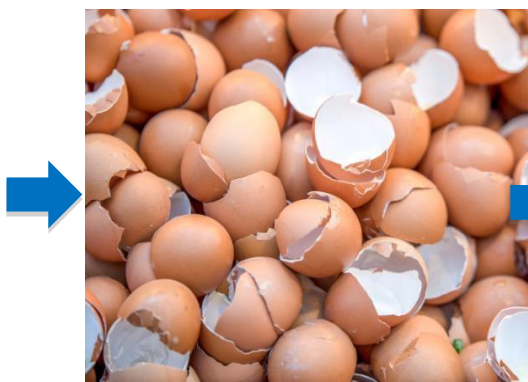
社会実装に向けたコンソーシアム

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

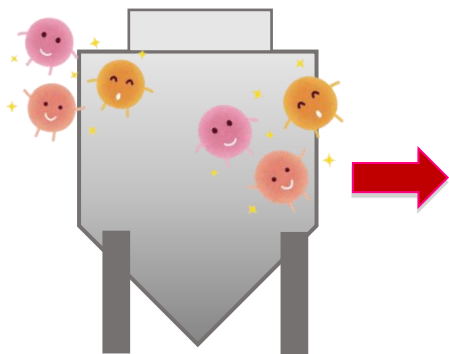
※日本国内の鶏卵の
年間生産量



**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**



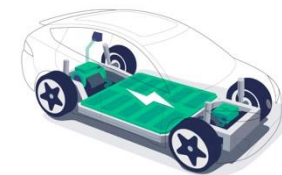
**卵殻膜-セルロース
ハイブリッド繊維**



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**

サステナブルなovoveilが国内外の繊維業界で注目の的に

- ✓ 繊維業界では環境負荷が問題視され、サーキュラーエコノミーに適した新素材が強く求められる
- ✓ 世界中で競争が激化もサステナビリティが重視され、化学繊維から天然繊維へのシフトが進む



肌に優しい

肌のバリア機能が改善
うるおい向上

カシミヤの様な風合い

吸放湿性に優れ、
カシミヤの様に柔らかい

環境配慮素材

卵の消費による発生する
卵殻膜をアップサイクル



EcoPro Awards
2024年度優秀賞



世界 4 大ファッションショー「パリ・コレクション」に2年連続出展

DOUBLET 26春夏コレクション (Paris, 2025)



ちきゅう
ひとと地球に
せんい
やさしい繊維
Earth-friendly Fibers

PFI
PFI
株式会社ファーマフーズ

[出展] 株式会社ファーマフーズ
presented by PHARMA FOODS INTERNATIONAL CO., LTD.

ミライでは、タマゴの殻の内側にある薄い膜から生まれた
繊維が、日々の暮らしに根付いています。しっとりとなめらか
で肌の健康に役立ち、シルクやウールといった動物繊維に
代わる環境にやさしい素材です。舞い上がる生地的美しさ、
心地よい肌ざわりと、この繊維を生み出したタマゴの魅力を
体験してみましょう。

In the Future, fibers derived from the delicate membrane
lining the inside of eggshells will be woven into the fabric
of everyday life. Moisture-retaining and smooth, these
fibers nurture healthy skin and serve as an eco-friendly
alternative to animal-based materials like silk and wool.
Let us experience the beauty of this fabric as it dances
in the air, the soothing touch it offers, and the wonder of
the egg that brought it to life.

体験時間目安
Approximate time required 5分



万博展示を通じて各国アパレル企業と商談

ライフスタイルブランド「ovonir:オヴォニール」の販売を開始

- ✓ ovoveilを用いた衣類・日用品の自社ブランドを立ち上げ、EC販売を開始
- ✓ ブランド認知を促すとともに、消費者ニーズの把握から製品企画の方針や出口戦略を精緻化

ovonir

HOME

ABOUT

NEWS & TOPICS

ITEM

CONTACT

商品を探す



<https://shop.ovonir.com/>

新価値創造1Kプロジェクトにおける成長ドライバー

※2026年7月期に売上高1,000億円超えを目指す方針を維持

中長期

▶ バイオメディカル事業

- ・がん領域で新規パイプラインを創出
- ・2030年までのライセンス契約を目指す

▶ 明治薬品における新工場建設

- ・2028年7月稼働予定、生産能力を強化
- ・2030年7月期に売上高230億円を目指す



新規事業

▶ M&A

- ・2026年7月期の実行を目指す
交渉継続中

▶ アグリ事業

- ・バイオスティミュラント市場の成長性
- ・水稻やトマトにおける明瞭な効果
- ・社会実装への強固な共同開発体制

▶ 繊維事業

- ・サステナビリティへの明確な
産業ニーズを捉える
- ・着心地の良さ、肌への健康機能

既存事業

▶ BtoB事業

- ・機能性素材と自社ブランド品を
交えた販路拡大
- ・米国GRAS取得で海外需要を創出

▶ BtoC事業

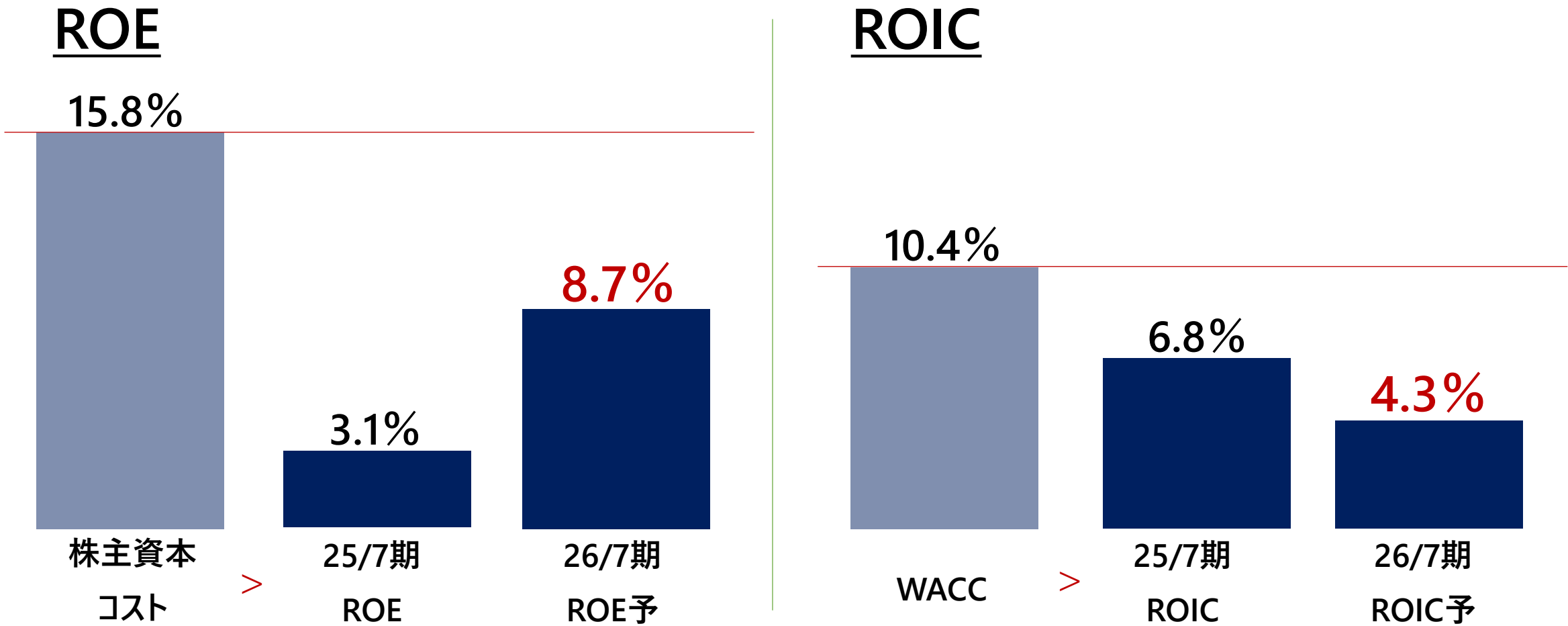
- ・ニューモブランドでの収益確保
- ・第2、第3の収益柱の育成
- ・オムニチャネルによる顧客接点の拡大



Appendix

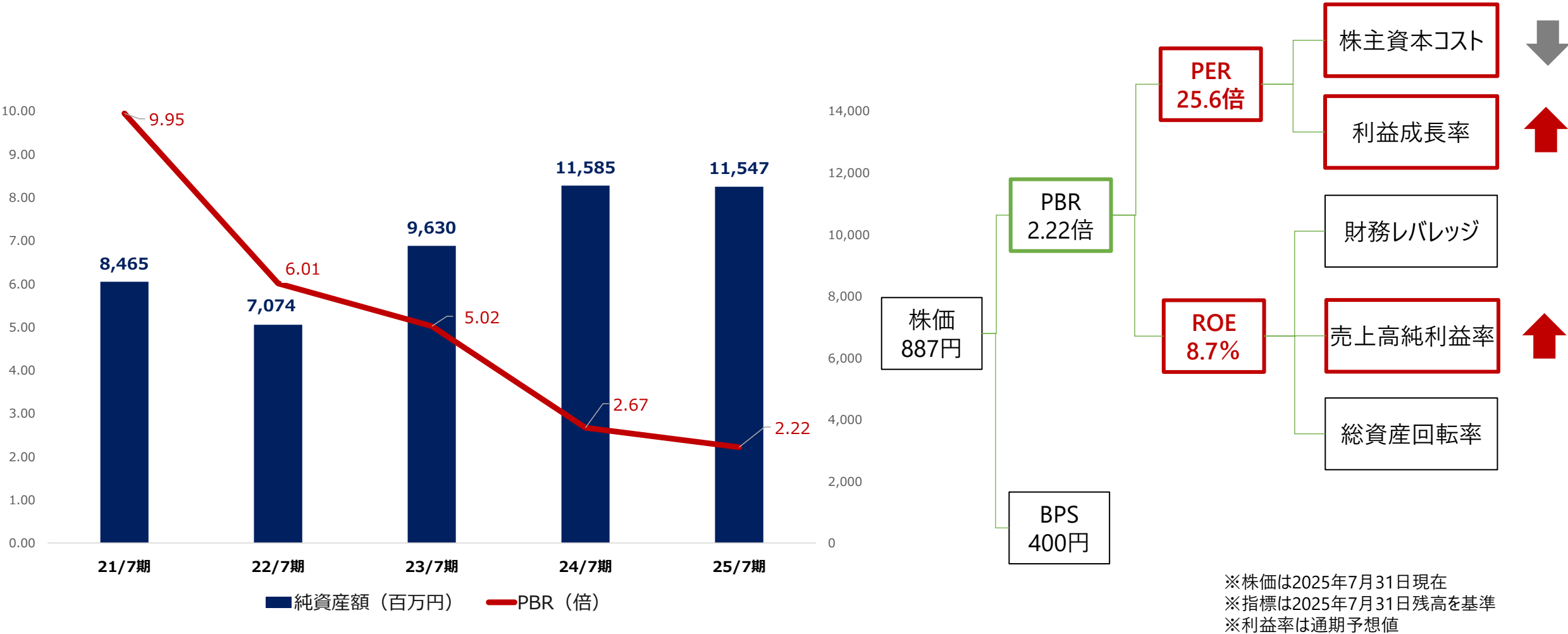
資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について

現状評価①資本収益性



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



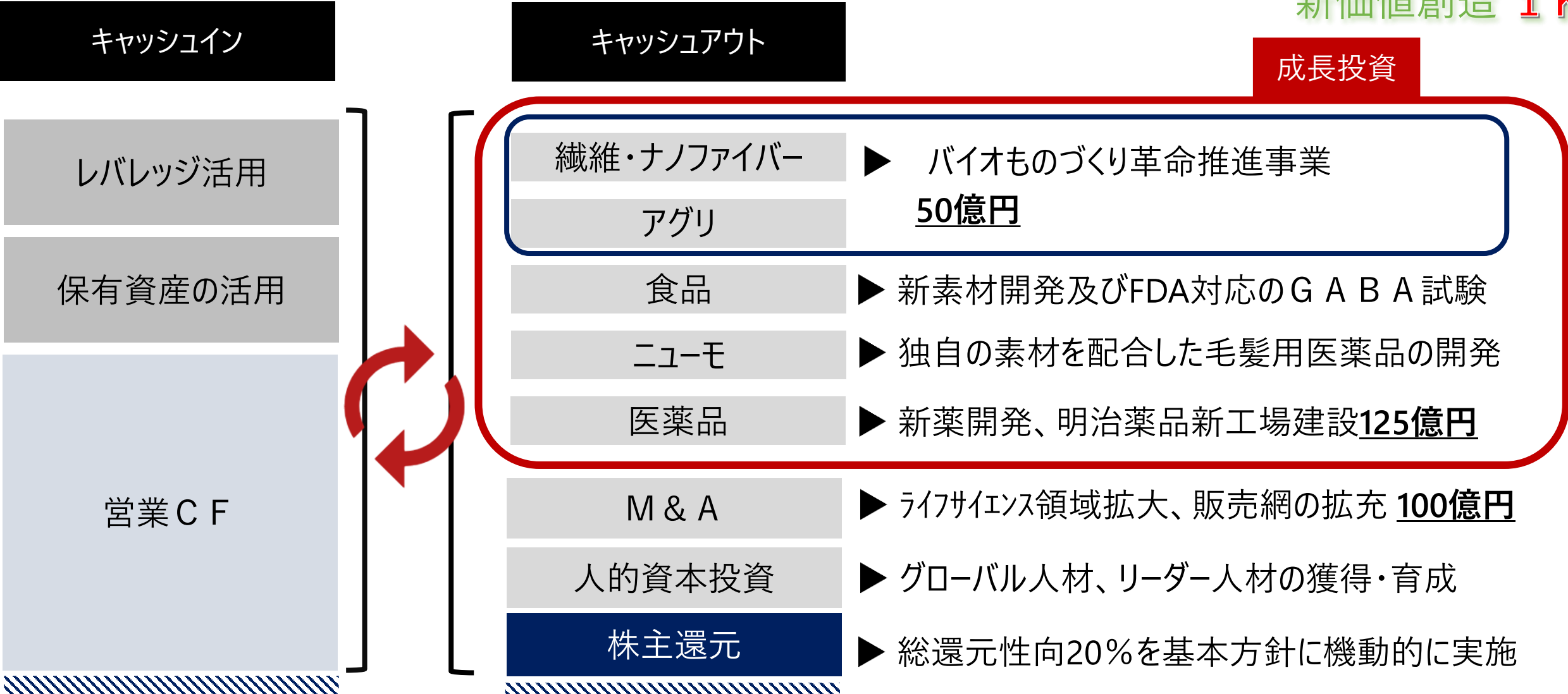
投資の成果を創出し、将来の「利益成長率」及び「利益率」への期待を高めていく

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 1 K



▼ 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