



- User-oriented Medicinal Product & Service Developer -

総医研ホールディングス

(2385 東証マザーズ)

2018年6月期第2四半期決算説明会
(2018年2月16日)

略歴

□ 石神賢太郎（イシガミケンタロウ）

昭和48年1月5日生

名古屋市立大学 経済学部 平成8年卒

平成 8年 4月 (株)日本エルシーエー入社
経営コンサルティング・人材ビジネス事業立上に従事

平成17年 6月 当社入社 総務部

平成19年11月 日本予防医薬（株）取締役就任

平成21年 9月 日本予防医薬（株）代表取締役社長就任（現任）

平成27年 9月 当社取締役就任

平成30年 1月 当社代表取締役社長就任（現任）

【イミダペプチド事業の立ち上げ】

平成19年11月 従業員2名、売上高0からスタート

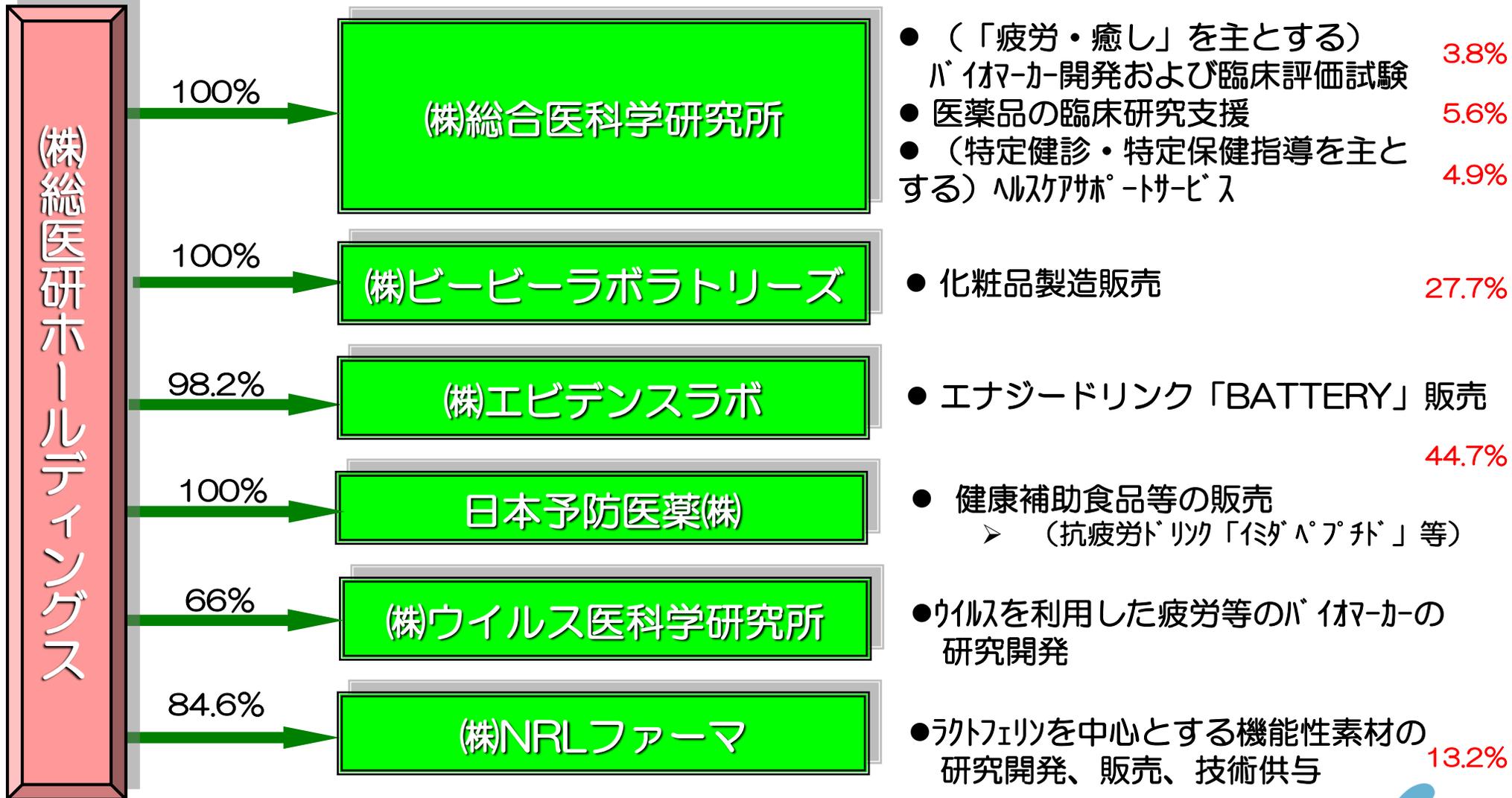


平成29年6月期実績 従業員28名、売上高1,989百万円、営業利益198百万円



総医研グループ

売上比率





～ 2018/6期第2四半期決算～

2018/6期第2四半期決算の概況 I

健康補助食品事業

- 第1四半期に積極的に展開した広告宣伝活動の効果もあり定期購入顧客が増加したこと等から、前年同期比20.8%の増収。
- 営業利益は、広告宣伝費等が先行し、前年同期比20.4%の減益。
- 売上高、営業利益ともに計画線での進捗。第3四半期以降に先行費用を回収し、利益寄与が高まる計画。

(単位:百万円)

	当期	前期	増減	計画	対比
売上高	1,301	1,077	+224	1,300	+1
営業費用	1,262	1,028	+234	1,265	△ 3
売上原価	460	381	+79	450	+10
販管費	802	647	+155	815	△ 13
営業利益	39	49	△ 10	35	+4

2018/6期第2四半期決算の概況 II

□ 化粧品事業

- ヒット商品「PHマッサーシゲルPro.」の勢いが「モイストクリームマスク Pro.」等にも波及。越境EC向け商品の販売が高水準で安定的に推移し、前年同期比46.3%の増収。営業利益は、前年同期比285.1%の増益。
- 売上高、営業利益ともに計画を上回る進捗。

(単位:百万円)

	当期	前期	増減	計画	対比
売上高	854	584	+270	720	+134
営業費用	638	528	+110	570	+68
売上原価	348	180	+168	260	+88
販管費	290	348	△ 57	310	△ 20
営業利益	216	56	+160	150	+66

□ 機能性素材開発事業

- 2017年6月に(株)NRLファーマを連結子会社化。連結損益計算書には当期より連結。

2018/6期第2四半期決算の概況 Ⅲ

- その他の事業は、売上高、営業利益ともに概ね前年同期と同程度で推移。

2018/6期第2四半期決算（連結）

（単位：百万円）

	当第2四半期 (2017/12)	前第2四半期 (2016/12)	増減	増減率
売上高	2,791	2,033	+758	+37.3%
（評価試験事業）	（60）	（51）	（+9）	（+18.0%）
（バイオマーカー開発事業）	（0）	（0）	（0）	-
（医薬臨床研究支援事業）	（165）	（186）	（-21）	（△ 11.5%）
（ヘルスケアサポート事業）	（136）	（135）	（+1）	（+1.0%）
（化粧品事業）	（854）	（583）	（+271）	（+46.3%）
（健康補助食品事業）	（1,300）	（1,075）	（+225）	（+20.8%）
（機能性素材開発事業）	（274）	（-）	（+274）	-
（全社）	（0）	（0）	（+0）	-
売上総利益	1,616	1,215	+401	+33.0%
営業利益	133	17	+116	+657.8%
経常利益	140	21	+119	+556.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	59	△ 6	+65	-
研究開発費	48	13	+35	
（内疲労関連）	（9）	（6）	（+3）	
（内化粧品）	（2）	（7）	（-5）	
（内機能性素材開発）	（37）	（-）	（+37）	

→ 連結売上高は、前年同期比37.3%増の2,791百万円となり、第2四半期決算の過去最高を更新。

→ 連結営業利益は、化粧品事業の増益を主因として、前年同期比657.8%増の133百万円。



セグメント別 前期比

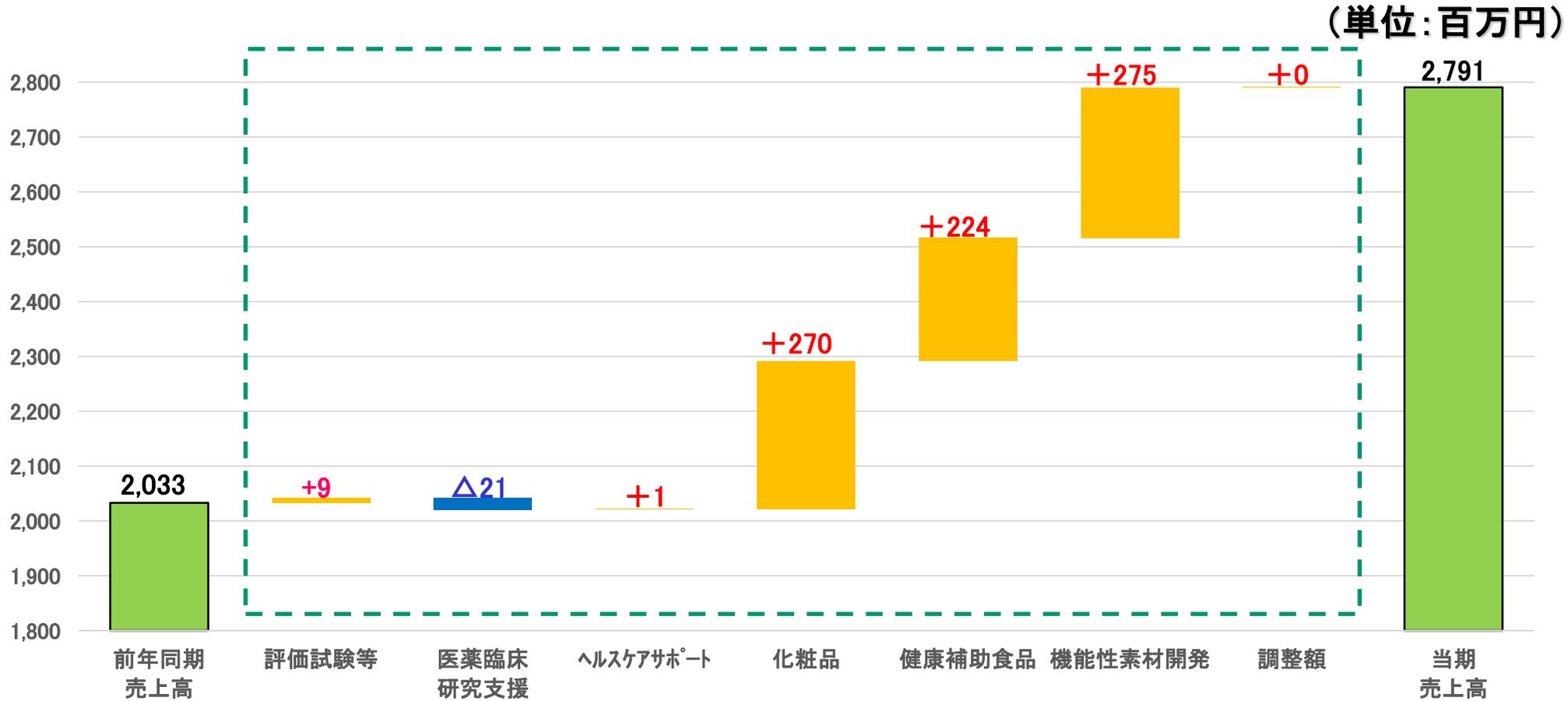
(単位:百万円)

	評価試験・ バイオマーカー			医薬臨床研究			ヘルスケアサポート			化粧品			健康補助食品			機能性素材開発			調整額 (全社費用等)			連結		
	当期	前期	増減	当期	前期	増減	当期	前期	増減	当期	前期	増減	当期	前期	増減	当期	前期	増減	当期	前期	増減	当期	前期	増減
売上高	60	51	+9	165	187	△ 21	136	135	+1	854	584	+270	1,301	1,077	+224	275	-	+275	0	0	+0	2,791	2,033	+758
営業費用	60	53	+7	155	170	△ 15	138	135	+3	638	528	+110	1,262	1,028	+234	282	-	+282	124	103	+20	2,656	2,014	+641
売上原価	37	29	+8	127	146	△ 19	98	82	+15	348	180	+168	460	381	+79	106	-	+106	△ 0	△ 0	△ 0	1,174	818	+356
販管費	22	23	△ 1	28	24	+4	40	52	△ 12	290	348	△ 57	802	647	+155	177	-	+177	124	103	+20	1,482	1,197	+285
営業利益	1	△ 1	+2	10	16	△ 6	△ 1	1	△ 2	216	56	+160	39	49	△ 10	△ 8	-	△ 8	△ 123	△ 103	△ 20	133	17	+116

※前期までマーケティング事業において行っていたエナジードリンク「BATTERY」の販売は、テストマーケティングの終了にともない、当期より健康補助食品事業に計上。

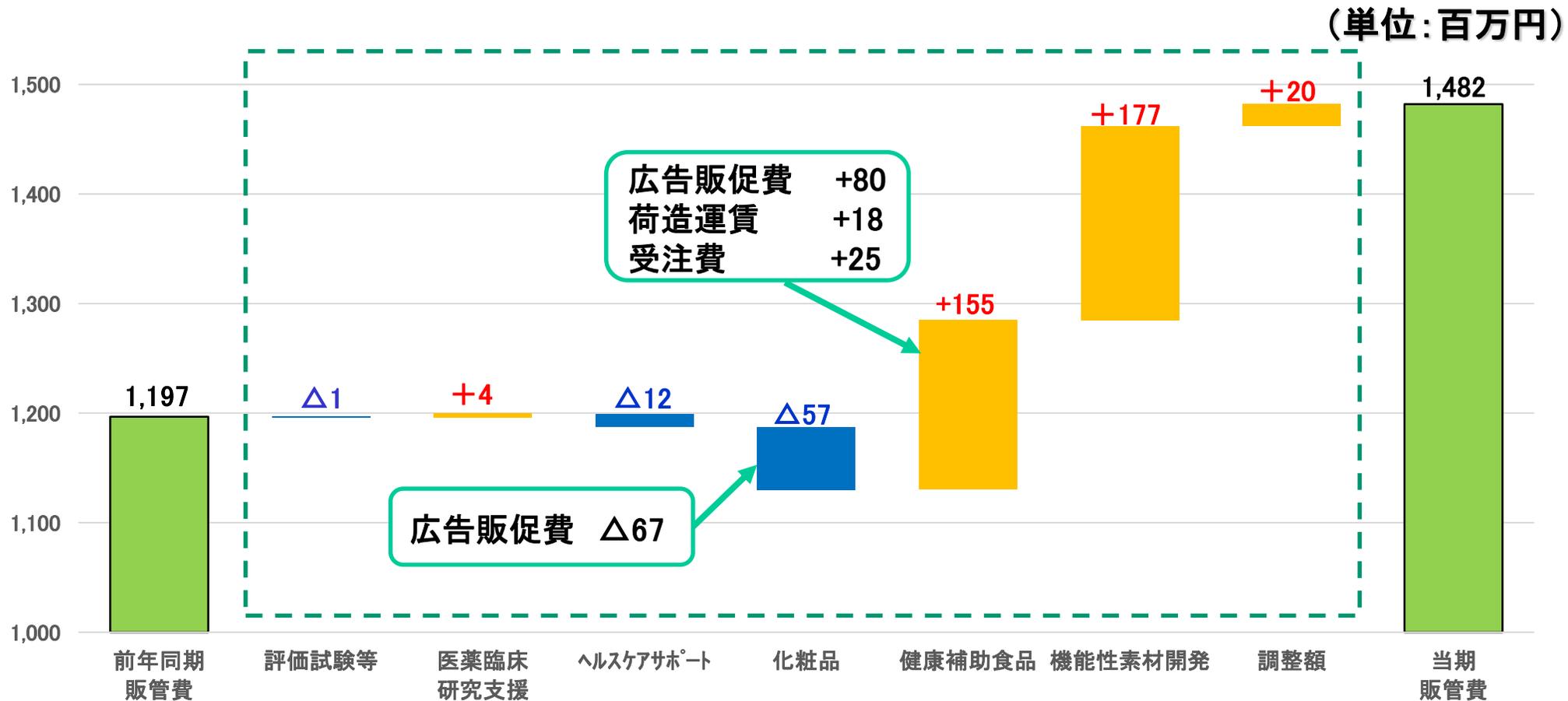


セグメント別 売上高前年同期比差異



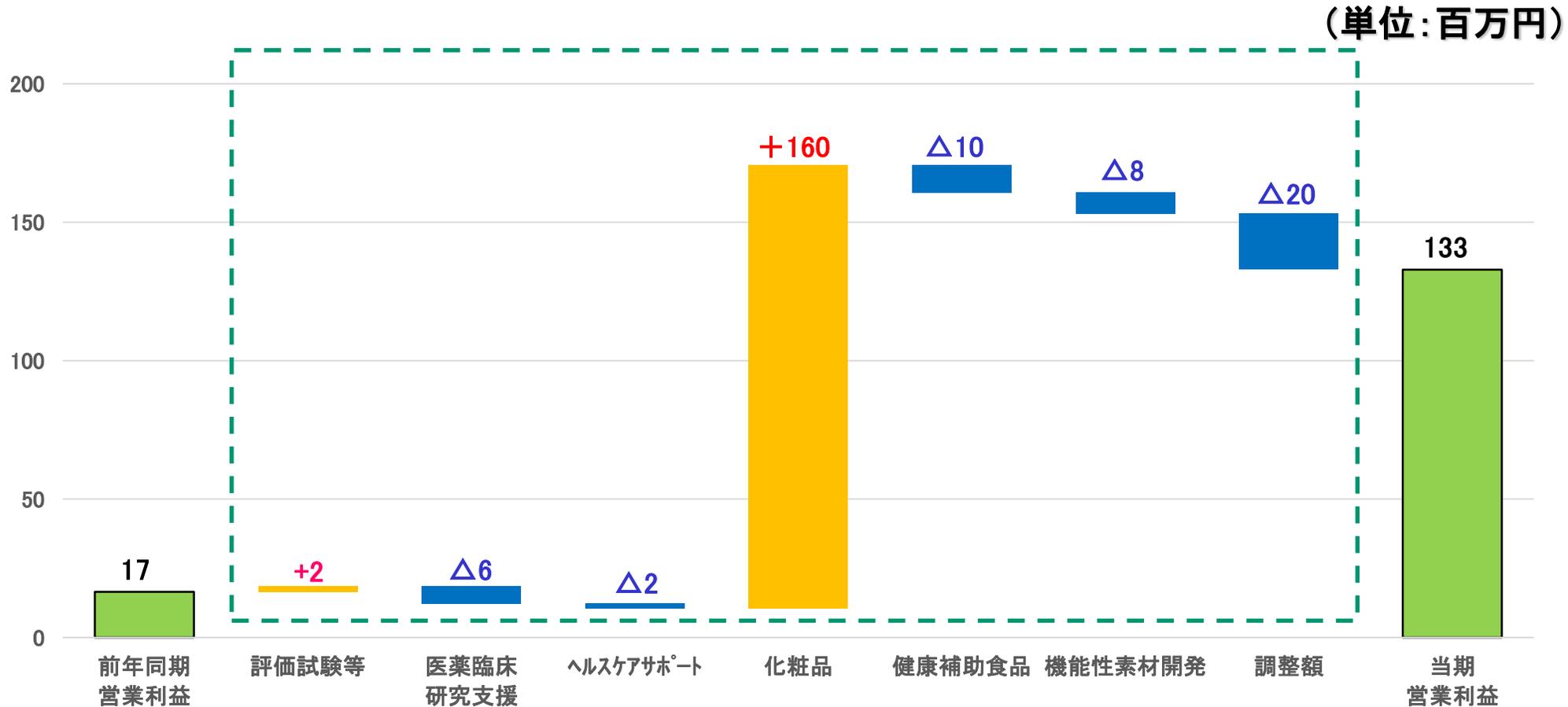


セグメント別 販管費前年同期比差異





セグメント別 営業利益前年同期比差異



セグメント別 計画比

(単位:百万円)

	評価試験・ バイオマーカー			医薬臨床研究			ヘルスケアサポート			化粧品			健康補助食品			機能性素材開発			調整額 (全社費用等)			連結		
	実績	計画	対比	実績	計画	対比	実績	計画	対比	実績	計画	対比	実績	計画	対比	実績	計画	対比	実績	計画	対比	実績	計画	対比
売上高	60	50	+10	165	150	+15	136	100	+36	854	720	+134	1,301	1,300	+1	275	280	△ 5	0	0	+0	2,791	2,600	+191
営業費用	60	50	+10	155	150	+5	138	100	+38	638	570	+68	1,262	1,265	△ 3	282	275	+7	124	120	+4	2,656	2,530	+126
売上原価	37	30	+7	127	120	+7	98	50	+48	348	260	+88	460	450	+10	106	105	+1	△ 0	0	△ 0	1,174	1,015	+159
販管費	22	20	+2	28	30	△ 2	40	50	△ 10	290	310	△ 20	802	815	△ 13	177	170	+7	124	120	+4	1,482	1,515	△ 33
営業利益	1	0	+1	10	0	+10	△ 1	0	△ 1	216	150	+66	39	35	+4	△ 8	5	△ 13	△ 123	△ 120	△ 3	133	70	+63

2018/6期第2四半期決算（補足資料） I

【評価試験・バイオマーカー開発】

	当期	前期	増減
売上高	60	51	+9
営業費用	60	53	+7
売上原価	37	29	+8
販管費	22	23	△ 1
営業利益	1	△ 1	+2

1. 売上件数 3件（前年同期と同じ）
※うちトクホ関連 0件、機能性表示関連 3件
2. 受注高138百万円（前年同期比 $\Delta 0.1\%$ ）、期末受注残高162百万円（前年同期末比 $\Delta 14.2\%$ ）。

【医薬臨床研究支援】

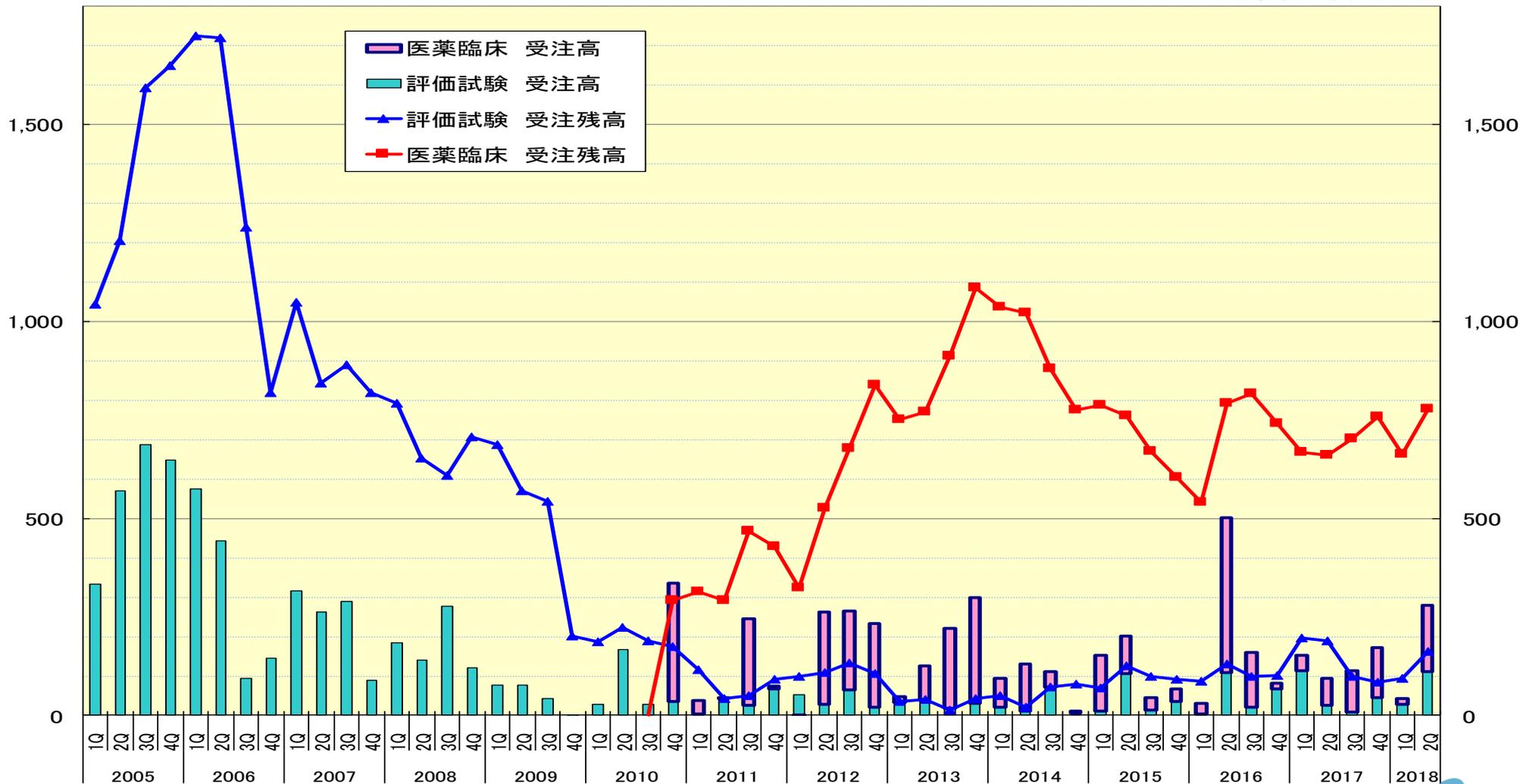
	当期	前期	増減
売上高	165	187	△ 21
営業費用	155	170	△ 15
売上原価	127	146	△ 19
販管費	28	24	+4
営業利益	10	16	△ 6

1. 売上案件数 19件（前年同期比 $\Delta 6$ 件）。
2. 受注高183百万円（前年同期比 $+71.4\%$ ）、期末受注残高776百万円（前年同期末比 $+17.5\%$ ）。



評価試験事業・医薬臨床研究支援事業の受注推移

(単位:百万円)



➤ 受注高 : 各四半期期間における合計値(各3ヶ月分)
 ➤ 受注残高 : 各期末時点における受注残高

2018/6期第2四半期決算（補足資料）Ⅱ

【ヘルスケアサポート】

	当期	前期	増減
売上高	136	135	+1
営業費用	138	135	+3
売上原価	98	82	+15
販管費	40	52	△ 12
営業利益	△ 1	1	△ 2

売上高、営業利益ともに概ね前年同期程度で推移。

【化粧品】

	当期	前期	増減
売上高	854	584	+270
営業費用	638	528	+110
売上原価	348	180	+168
販管費	290	348	△ 57
営業利益	216	56	+160

- 卸売売上高 745百万円（前年同期比+66.0%）
通販売上高 108百万円（前年同期比△19.3%）
- 広告販促費 100百万円
（前年同期比△67百万円、計画比△15百万円）

2018/6期第2四半期決算（補足資料）Ⅲ

【健康補助食品】

	当期	前期	増減
売上高	1,301	1,077	+224
営業費用	1,262	1,028	+234
売上原価	460	381	+79
販管費	802	647	+155
営業利益	39	49	△ 10

広告販促費 442百万円

（前年同期比＋80百万円、計画比△33百万円）

※うち第1四半期（7～9月）322百万円

（前年同期比＋56百万円、計画比△5百万円）

【機能性素材開発】

	当期	前期	増減
売上高	275	0	+275
営業費用	282	0	+282
売上原価	106	0	+106
販管費	177	0	+177
営業利益	△ 8	0	△ 8

ラクトフェリン原料の販売ならびにラクトフェリンの腸溶加工技術及び脂質代謝改善用途に関する特許提供によるライセンス収入等を売上計上。

※売上高のうちライセンス収入 114百万円



～ 2018/6期通期業績予想 ～

2018/6期通期業績予想について

- 当第2四半期の業績は、化粧品事業の売上高および利益が計画を上回る進捗となり、その他の事業は何れも概ね計画どおりの進捗。
- 現時点においては化粧品事業の販売見通しに不確実性があること等から、通期連結業績予想数値に変更なし。

※広告販促費実績・計画（単位：百万円）

<健康補助食品事業>

上期442 → 下期236 ; 通期678（前期比+101）

<化粧品事業>

上期100 → 下期100 ; 通期200（前期比△66）

- 配当予想 : 期末配当金1.00円/株（前期と同じ）

2018/6期通期業績予想（連結）前期比

（単位：百万円）

	当期予想 (2018/6)	前期実績 (2017/6)	増減	増減率
売上高	5,300	4,147	+1,153	+27.8%
（評価試験事業）	(200)	(210)	(-10)	(△ 4.8%)
（バイオマーカー開発事業）	(0)	(0)	(0)	-
（医薬臨床研究支援事業）	(300)	(320)	(-20)	(△ 6.3%)
（ヘルスケアサポート事業）	(260)	(256)	(+4)	(+1.6%)
（化粧品事業）	(1,470)	(1,368)	(+102)	(+7.5%)
（健康補助食品事業）	(2,370)	(1,989)	(+381)	(+19.2%)
（機能性素材開発事業）	(700)	(0)	(+700)	-
（全社）	(0)	(1)	(-1)	-
売上総利益	3,115	2,461	+654	+26.6%
営業利益	400	264	+136	+51.3%
経常利益	430	271	+159	+58.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	280	186	+94	+50.1%
研究開発費	160	42	+118	
（内疲労関連）	(35)	(27)	(+8)	
（内化粧品）	(35)	(15)	(+20)	
（内機能性素材開発等）	(90)	(0)	(+90)	





セグメント別 当期比

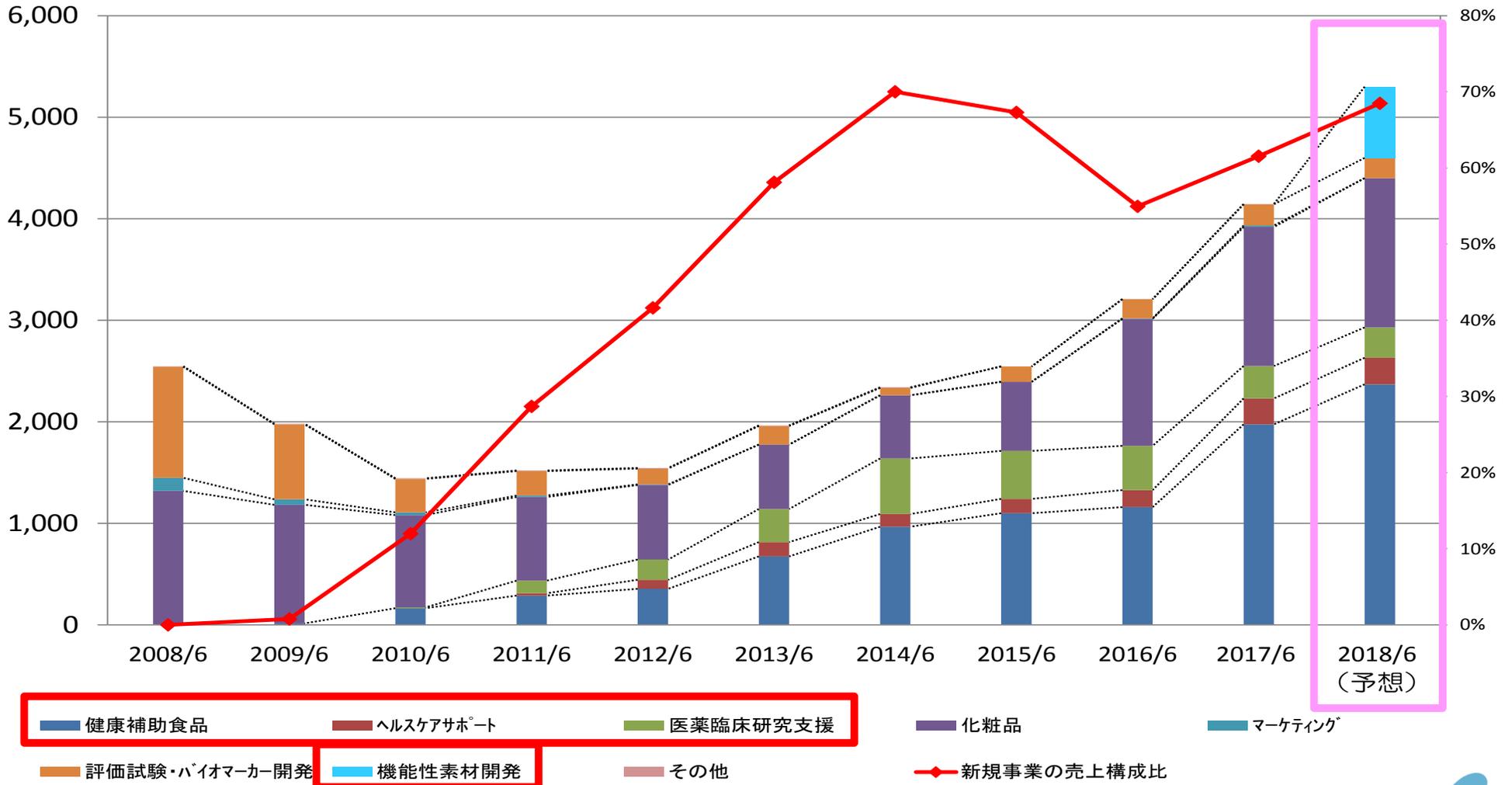
(単位:百万円)

	評価試験・ バイオマーカー			医薬臨床研究			ヘルスケアサポート			化粧品			健康補助食品			機能性素材開発			調整額 (全社費用等)			連結		
	当期 予想	前期	増減	当期 予想	前期	増減	当期 予想	前期	増減	当期 予想	前期	増減	当期 予想	前期	増減	当期 予想	前期	増減	当期 予想	前期	増減	当期 予想	前期	増減
売上高	200	211	△ 11	300	321	△ 21	260	257	+3	1,470	1,368	+102	2,370	1,997	+373	700	0	+700	0	△ 6	+6	5,300	4,147	+1,153
営業費用	180	173	+7	285	307	△ 22	230	235	△ 5	1,210	1,144	+66	2,120	1,799	+321	650	0	+650	225	226	△ 1	4,900	3,881	+1,019
売上原価	110	113	△ 3	240	256	△ 16	150	146	+4	550	484	+66	805	695	+110	330	0	+330	0	△ 7	+7	2,185	1,686	+499
販管費	70	60	+10	45	52	△ 7	80	89	△ 9	660	659	+1	1,315	1,104	+211	320	0	+320	225	233	△ 8	2,715	2,196	+519
営業利益	20	38	△ 18	15	13	+2	30	22	+8	260	224	+36	250	198	+52	50	0	+50	△ 225	△ 232	+7	400	264	+136



事業別売上高推移と当期予想

(単位：百万円)





～ 化粧品事業 ～



原液美容

水溶性プラセンタエキス原液 Placenta Extract





プラセンタ原液からはじまる 3つのスキンケアライン



肌元気ラ
イン



うるおい・ふっく
らライン

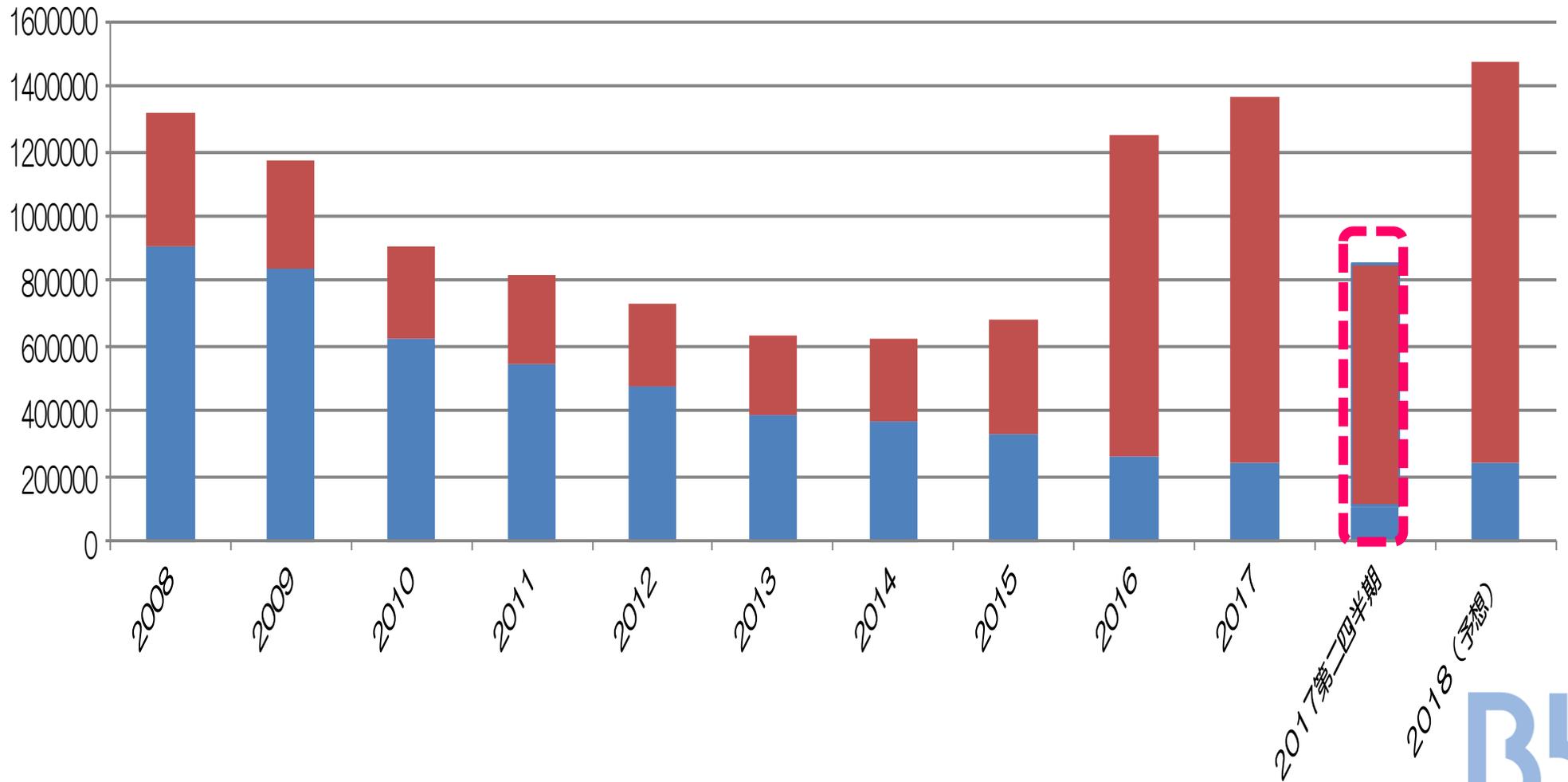


薬用美白ラ
イン

販売チャネル別売上高と当期予想

(単位：千円)

■ 通販 ■ 卸



Amazon スキンケア・基礎化粧品 クリーム部門 売上第一位獲得 (2016.4.16、2016.7.4時点)

ドラッグストアで検索



クリーム

おすすめ

ランキング

売れ筋アイテム

新着アイテム

レビュー高評価

人気ギフト



1



PHマッサージジェルPro. 300g

¥ 3,002



2個入りも18位にランクイン (2016.9.8時点)

「Bb laboratories Pro.」ブランドおよびシリーズ化 と海外展開の強化



PHマッサージクリーム
Pro. EX
2016年9月29日発売

モイストクリーム
マスクPro.
2016年10月1日発売

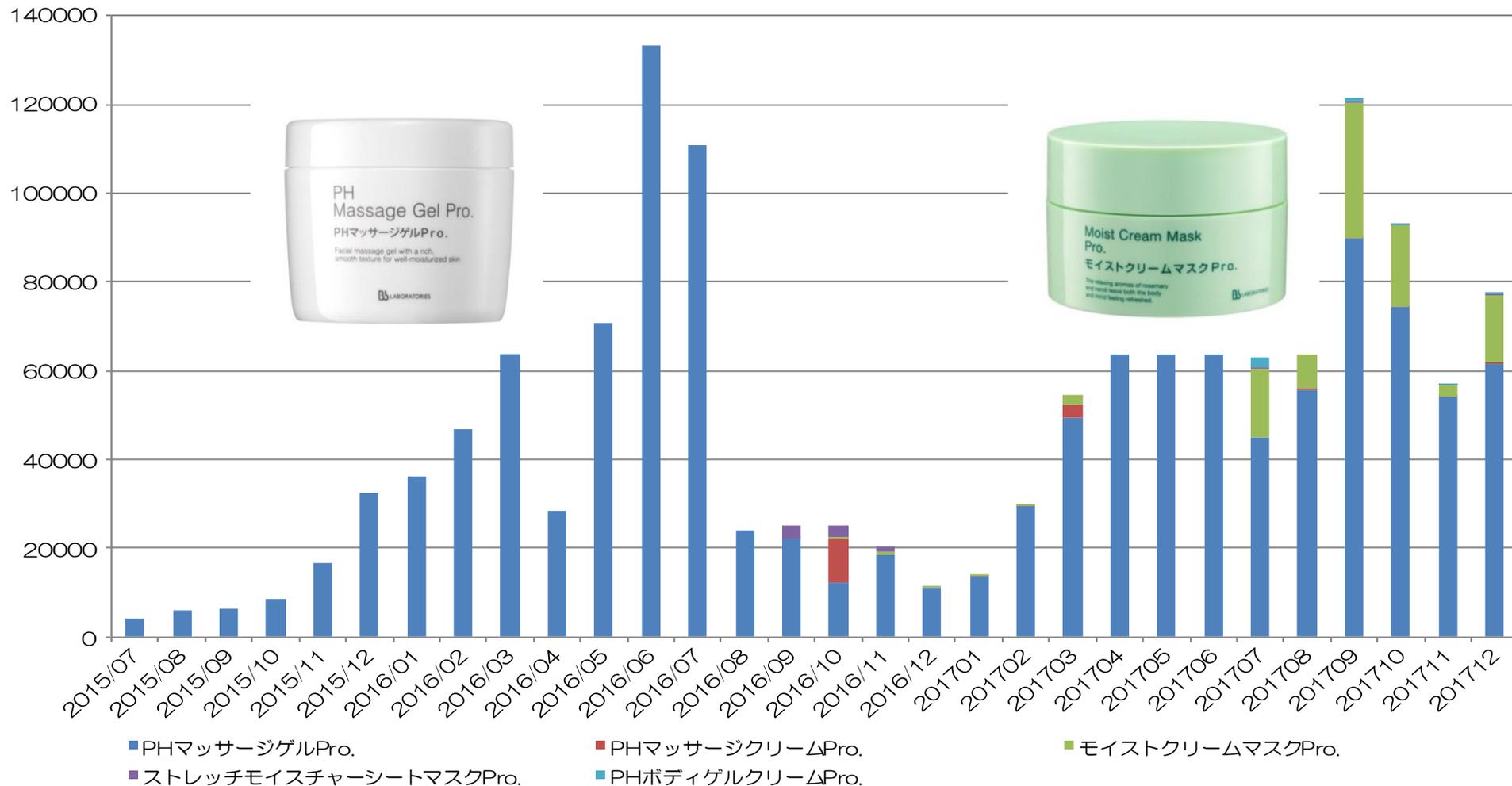
ストレッチモイストチャー
シートマスクPro.
2016年10月1日発売

PHボディジェル
クリームPro.
2017年6月1日発売

- PHマッサージジェルPro.のヒットを受け、当該商品のブランドおよびシリーズ化を決定。「Bb laboratories Pro.」としてブランドを立ち上げ、当該商品の派生品を4品発売。
- 越境ECと実店舗販売との相乗効果を図るため、CFDAの輸出許可を申請中。

「Bb laboratories Pro.」シリーズ売上推移

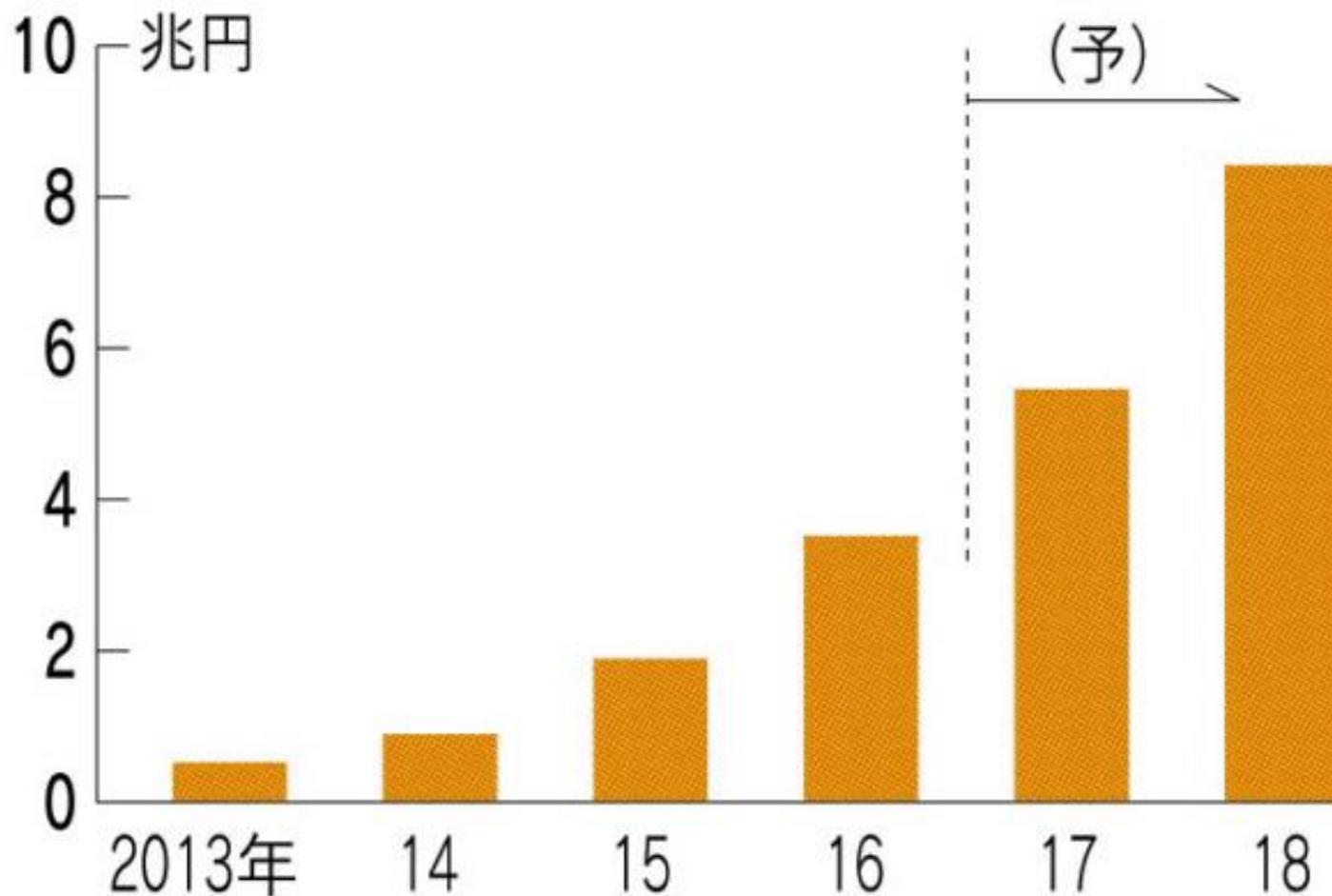
(単位：個)



●「PHマッサージジェルPro.」は、昨年末で累計販売個数140万個を突破。引き続き高い需要を維持。

●本年1月に「モイストクリームマスクPro.」の50万個/年のコミットメント契約（本年1月から12月）を新たに締結。今後、当該商品のプロモーション強化により「PHマッサージジェルPro.」に続くヒット商品に育成する方針。

中国の越境EC市場は成長が続く



(注) 中国の調査会社アイリサーチによる

越境ECサイト販売網の構築と強化

中国系大手越境ECプラットフォームに当社の旗艦店を次々とオープン

天猫国际
TMALL.HK

2016年11月オープン

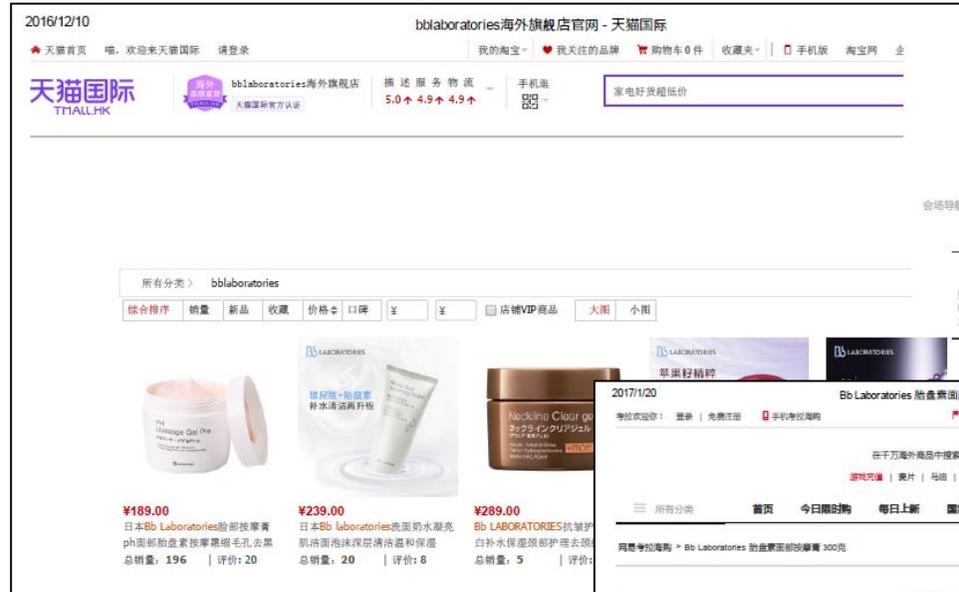
唯品会
vip.com

2017年1月オープン

小红书

找到国外的好东西

2017年1月オープン



一般貿易（地上戦）販売網の構築

中国の化粧品メーカーBeauty Plus社との業務提携

- 平成27年5月29日付けでBeauty Plus社（BP社）と業務提携を締結

中・日「原液」化粧品トップメーカー同士の融合



- 高い知名度
- 高い成長力
- 高い販売力



×



- プラセンタを活用した商品開発力
- プラセンタ「原液」のパイオニアとしての高い知名度
- バイオマーカー開発技術を用いたエビデンス創出技術

成長性の高い中国市場においてエビデンスに基づいたプラセンタ化粧品を共同開発、共同ブランドを立ち上げ、BP社の販売ネットワークを通じ販売します。

BP社共同開発品 Bb GLOBAL LABEL とCFDA*輸出許可申請状況（2018.2.1現在）

シリーズ名	現製品日本語名（規範日文品名）	審査中	許可完了 紙許可書待ち	完了
 <p>プラディープリペア</p>	プラディープリペア 洗顔フォーム	✓		
	プラディープリペア 化粧水		✓	
	プラディープリペア エクストラクト		✓	
	プラディープリペア 乳液		✓	
	プラディープリペア クリーム		✓	
	プラディープリペア アイエッセンス		✓	
 <p>スプリングモイスト</p>	スプリングモイスト 洗顔フォーム			✓
	スプリングモイスト 化粧水			✓
	スプリングモイスト エンリッチエクストラクト			✓
	スプリングモイスト 乳液			✓
	スプリングモイスト クリーム			✓
 <p>ソイレーション</p>	ソイレーション メイク落としローション		✓	
	ソイレーション フェイシャルスクラブ		✓	
	ソイレーション 洗顔フォーム		✓	
	ソイレーション 化粧水		✓	
	ソイレーション SQUエクストラクト		✓	
	ソイレーション 乳液		✓	

*中国国家食品薬品監督局

- CFDAの輸出許可承認を待たず、Tmall国際・VIP国際・KAOLA等の中国系越境ECプラットフォームの当社旗艦店ECサイト（空中戦）において先行販売。
- 全てのシリーズがCFDAの輸出許可承認完了され次第、BP社の販路等を通じ、中国市場での実店舗販売等（地上戦）を本格化。

中国・上海に「Bbエステサロン」 第一号店オープン

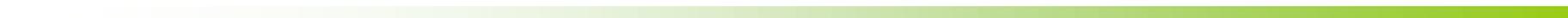


＜上海・虹口エリア
地下鉄10号線 四川北路駅直結＞

中国における当社ブランドのイメージ・認知度等の向上と実店舗販売の拠点づくりを目的にシンガポールに続き、上海にエステと店舗機能を備えた「Bb Beauty Spa」を2017年10月8日に中国・上海にオープン。



～ 機能性素材開発事業 ～



株式会社NRLファーマ概要

社 名：株式会社NRLファーマ

設 立：1998年4月23日

本社所在地：神奈川県川崎市高津区坂戸3丁目2番1号
かながわサイエンスパーク東棟 203

代表取締役：星野 達雄

資 本 金：6,400万円

役 職 員 数：19名

事 業 内 容：

- ラクトフェリン(LF)を有効成分とする健康食品・食品素材の開発、製造販売事業
- ヒトLFと抗体の融合タンパクの創薬事業
- 高脂血症、Ⅱ型糖尿病の治療薬の創薬事業



NRLファーマの子会社後のビジネスモデルと グループ企業間シナジー

健康食品事業（ラクトフェリン等）

- 大学等との共同研究
- 知財の獲得

- OEM
- 原料販売
- ~~自社販売~~

Japan Preventive Medicine
日本予防医薬

Bb
LABORATORIES

自社販売は、日本予防医薬（株）、（株）ビービーラボラトリーズに移管しOEMや原料販売等、B2Bビジネスに特化

利益

~~創薬事業~~

SOIKEN

- 創薬事業はライセンスアウト
- 新機能性素材の研究開発
- 新たな用途・製剤特許の取得

ラクトフェリンを活用した新商品を2018年2月に日本予防医薬より健康補助食品として1品、2019年3月にビービーラボラトリーズより化粧品として3品、それぞれ発売予定。



NRLファーマのラクトフェリン原料を用いたBP社の新商品 「Lactoferrin」



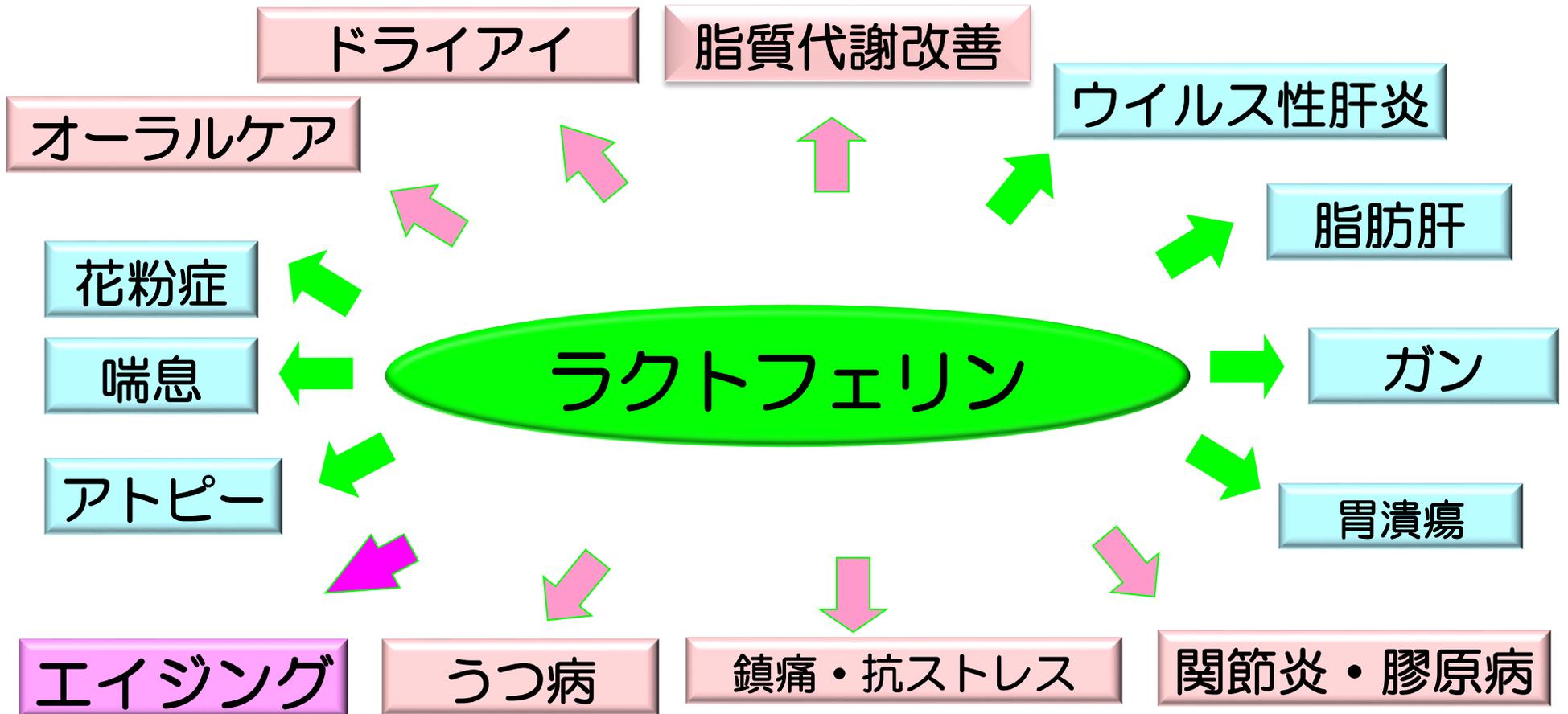
保有知財（特許）共同研究の成果

- ラクトフェリンの製剤特許 4件取得
 - I. 腸溶加工
 - II. ラクトフェリン複合体
 - III. 徐放性組成物
 - IV. ラクトフェリン複合体
- ラクトフェリンの用途特許 6件取得
 - I. 脂質代謝改善
 - II. 鎮痛
 - III. ドライアイ
 - IV. 頻尿改善
 - V. 加齢性眼疾患改善
 - VI. 月経痛緩和効果
- アスコクロリン関係の物質特許 2件取得

ラクトフェリンとは？

- 牛乳に含まれる赤いタンパク質(1939年発見)
- 人の初乳には高濃度に含まれている。
“母親が愛児に与える生命力の源泉”
- 注目点：免疫、抗菌、骨形成、アトピー、脂質代謝、
歯周病などに作用する多機能タンパク

ラクトフェリンの応用分野



 : 当社独自

自社商品



ラクトフェリンG



ラクトフェリンGX



ラクトフェリン潤



ラクトフェリン豆乳



ラクトフェリンD



ラクトフェリンD ラクパッチ



ラクトフェリンオーラルフレッシュ



～ 健康補助食品事業 ～

日本予防医薬の取扱商品一覧

■通販 イミダペプチドシリーズ■



機能性表示食品ドリンク、ソフトカプセル
120粒、プレミアム錠剤、イミダペプチド
Q10、うめ風味、ヨーグルト風味

■通販 その他■



水溶性還元型コエンザイムQ10、ビタミンC、
ピフィズスロンガム+テアニン
マルチビタミン

あなたの疲れをなくしたい

■通販 食品以外■



緑林の香り、さくら色照明
グリーンウッドモイスチャライザー

■卸（店頭）・OEM■



アスリート、イミダペプチド240、イミダペプ
チドビューティ、ソフトカプセル84粒、
RZ400（ゼット）

大阪市立大学などと、大阪市、大手食品・医薬品メーカーなどの計18社が参加

産官学連携疲労定量化及び抗疲労食薬開発プロジェクト(03-06、15億円)

文部科学省研究班の研究成果である疲労定量化技術を応用し、抗疲労医薬および特定保健用食品を開発の通じて、過労死の防止、産業労働衛生の改善、生産効率の向上、疾病発症・悪化リスクの低減と医療費削減に貢献すること。

〔編成〕 統括 総医研ホールディングス

参加企業)『産』

旭化成、大塚製薬、花王、鐘淵化学工業、第一製薬、大正製薬、田辺製薬、武田薬品工業(医薬開発を目的に参加)、日清ファルマ、アサヒビール、伊藤園、コカ・コーラ、ダイドードリンコ、ポッカコーポレーション、明治乳業、理研ビタミン、三菱商事、三井物産、(企業名は平成15年開始時)各社、原則として9000万円/3年を拠出

参加都市)『官』

大阪市

参加大学)『学』

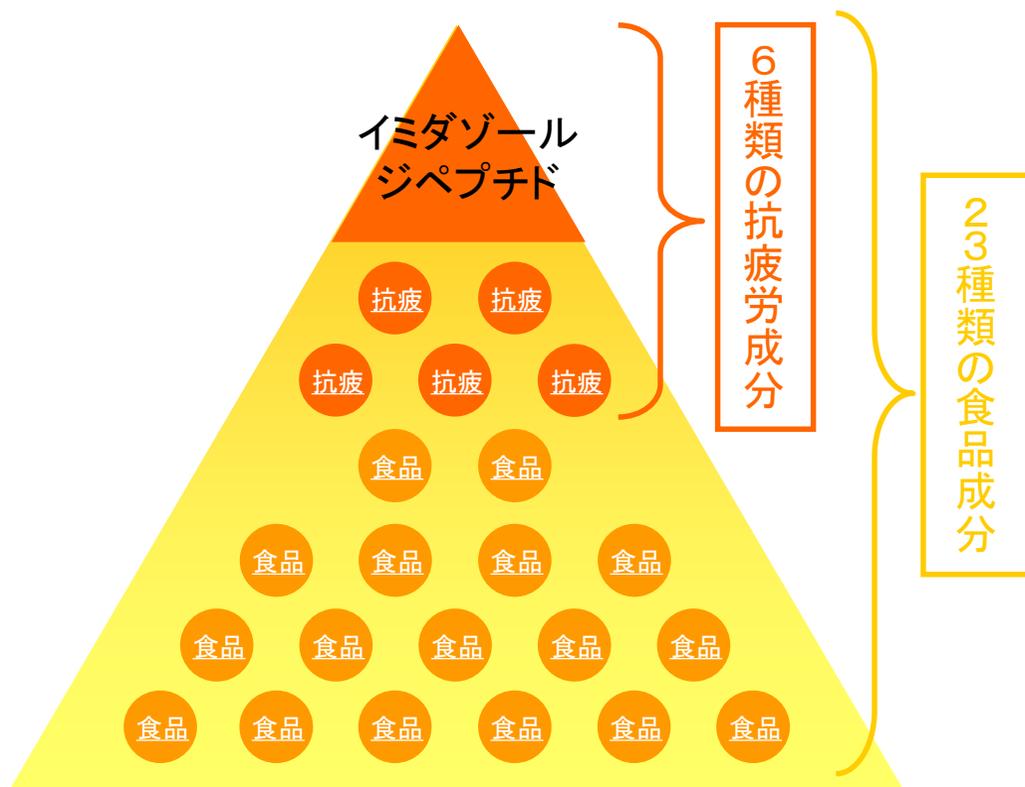
大阪市立大学、東京慈恵会医科大学、大阪大学、鹿児島大学、筑波大学、京都大学、徳島大学、関西福祉科学大学 他

疲労最先端研究

疲労を起こすメカニズム
疲労感の局在
疲労軽減・回復物質の解明

日本予防医薬の強み

産官学連携抗疲労食薬開発プロジェクトにおいて、23種の食品成分を科学的に検証



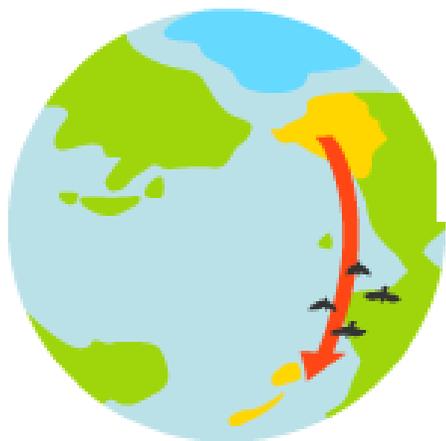
イミダゾールジペプチドは世界をリードする総額15億円超の研究プロジェクトにおける研究成果実用化第一号成分

日本予防医薬の強み

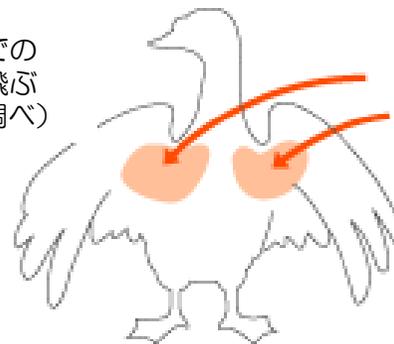
渡り鳥が教えてくれた抗疲労成分

ヒントは

なぜ渡り鳥は2週間以上も休まず飛び続けられるのだろうか？



渡り鳥のオオソリハシギは
アラスカからニュージーランドまでの
約1万1千キロを無着陸で9日間飛ぶ
(2008年アメリカ地質学研究所調べ)



イミダゾールジペプチドは
鳥類の翼の付け根の
胸肉に特に多く含まれている

その答えは、鳥の胸肉などに比較的多く含まれる物質

『イミダゾールジペプチド（イミダペプチド）』

であることと判明。

抗疲労研究成果の普及活動 書籍出版 & 啓発

集英社新書



2017年9月15日発売

ダイヤモンド社



2017年9月7日発売

幻冬舎



2017年9月7日発売

朝日新書



2017年11月13日発売

晋遊舎ムック



2017年12月19日発売

研究・科学に基づいた正しい疲労の常識、回復法を啓発活動

抗疲労研究成果の普及活動 書籍出版 & 啓発



2017年10月9日

日本臨床内科医学会 講演「全ての疲労は脳が原因」



2017年4月～12月

ニッポン放送ラジオ 上柳昌彦あさばらけのコーナーで番組



私たちは、日本健康科学学会主催、毎日新聞社後援による市民公開シンポジウム「認知症と高齢者ケア最前線！～快適・安全・安心な健康長寿を目指して～」に協賛しています。(※1)



企画・制作：毎日新聞社広告部 広告

2017年9月16日

日本健康科学学会 市民公開シンポジウム

研究・科学に基づいた正しい疲労の常識、回復法を啓発活動

	番組名	放送日	見出し（テレビ番組内容等）
2017年	ソレダメ！（テレビ東京）	8月16日	夏バテは脳の疲れ。鳥の胸肉は疲労を予防・回復するイミダペプチド成分がある。
	その原因、Xにあり（フジテレビ）	8月25日	夏バテに最も効果があったのが鶏の胸肉。鶏の胸肉に多く含まれているイミダペプチド。
	日経ビジネス（日経BP社）	10月9日	食事で疲れを改善するにはイミダペプチドという疲れを取る成分が多く含まれる鶏胸肉、マグロやカツオなど赤身の魚を食べるとよい。
	からだにいいこと（祥伝社）	11月16日	蓄積疲労は脳の疲れが原因だった。鶏胸肉と一緒にだと疲労回復アップ！
	サライ（小学館）	12月9日	サケ類のように長距離を泳ぐ魚にはイミダペプチドが豊富に含まれており、近年注目。
	美ST（光文社）	12月16日	脳を癒すことを心がけると身体の疲れが改善。イミダペプチドは脳の疲れを軽減。

（雑誌・新聞）

建築知識、BAILA、週刊朝日、暮らし上手のカラダ改善、ゆほびか、サンキュ！、日経ビジネス、ゆうゆう、頑張らない健康法、大人のおしゃれ手帳、etc.

抗疲労研究成果の普及活動 書籍出版&啓発



2017年12月4日 今年の一皿®は「鶏むね肉料理」が受賞
→イミダペプチドの認知向上

新商品開発・ラインナップ拡充

【ロコモティブシンドローム訴求】

筋力の低下を防ぎロコモを予防

2017年10月2日発売

HMBカルシウム 4,867円（税込）

クレアチン 2,156円（税込）



HMB Ca
1,500mg
1本あたり



クレアチン
3,000mg
1包あたり

【新商品 イミダペプチドスープ】

冬はあったかスープでぐったり解消

2018年1月10日発売

1袋にイミダペプチド100mg配合

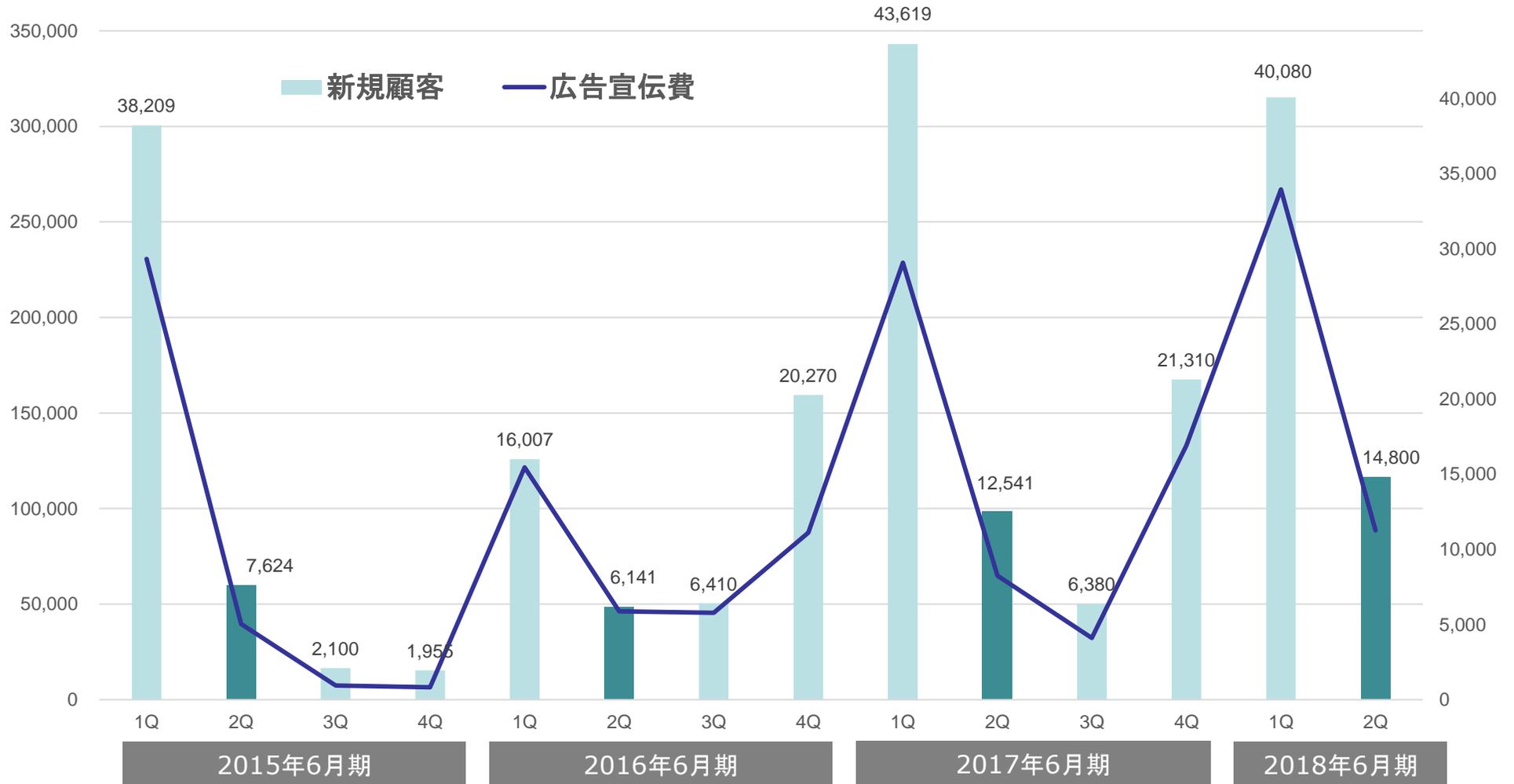
第3弾 クラムチャウダー味 4,500円（税込）



新規顧客(通販)の獲得推移

(単位;千円)

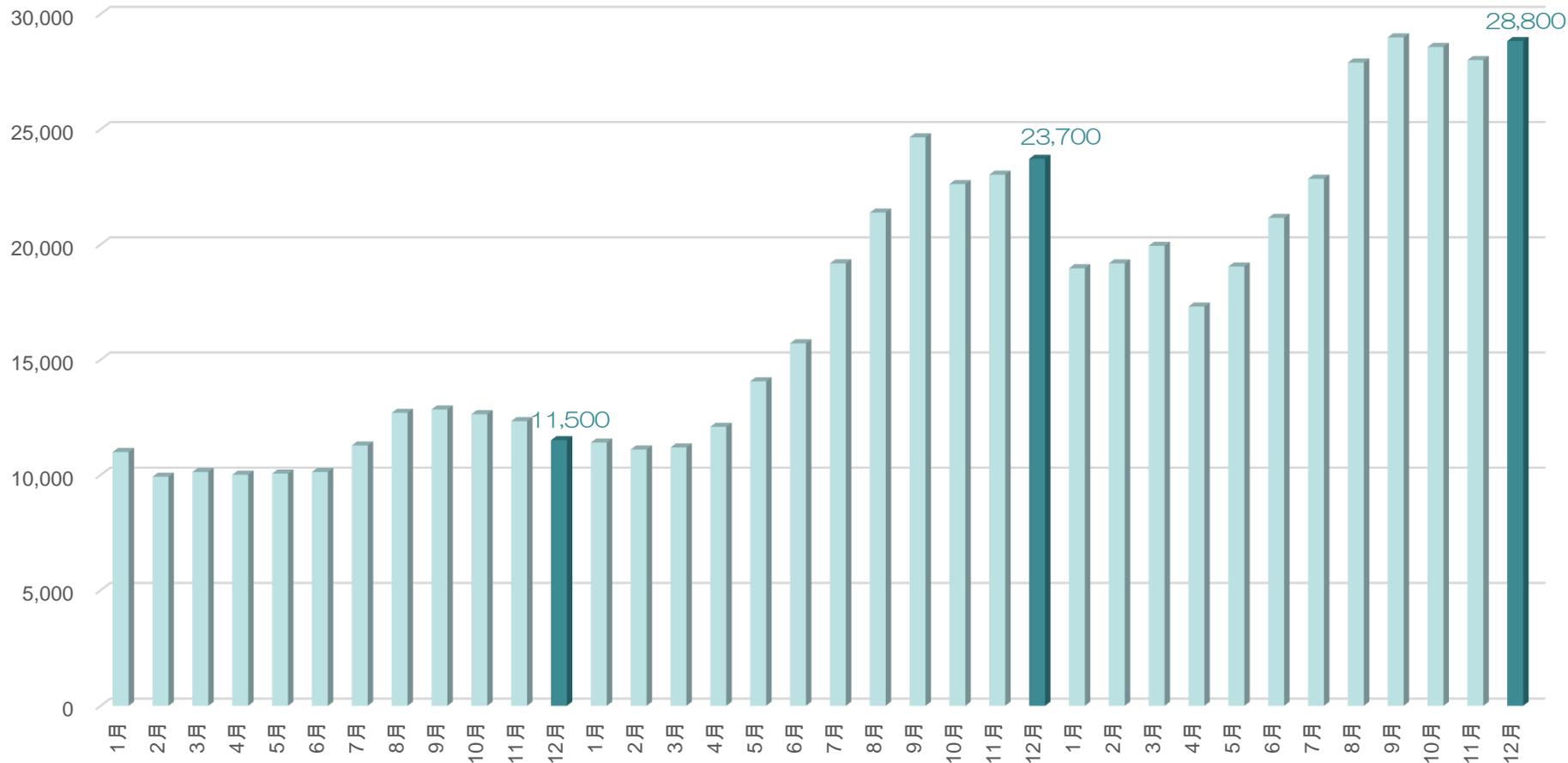
(人)



70%を超える増収となった前期(2017年6月期)よりは新規獲得効率は低下しているものの計画線で推移。夏場の第1Qには好調な新規獲得数を実現。

定期顧客数の推移

(人)



2015年

1,103百万円

2016年

1,170百万円

2017年

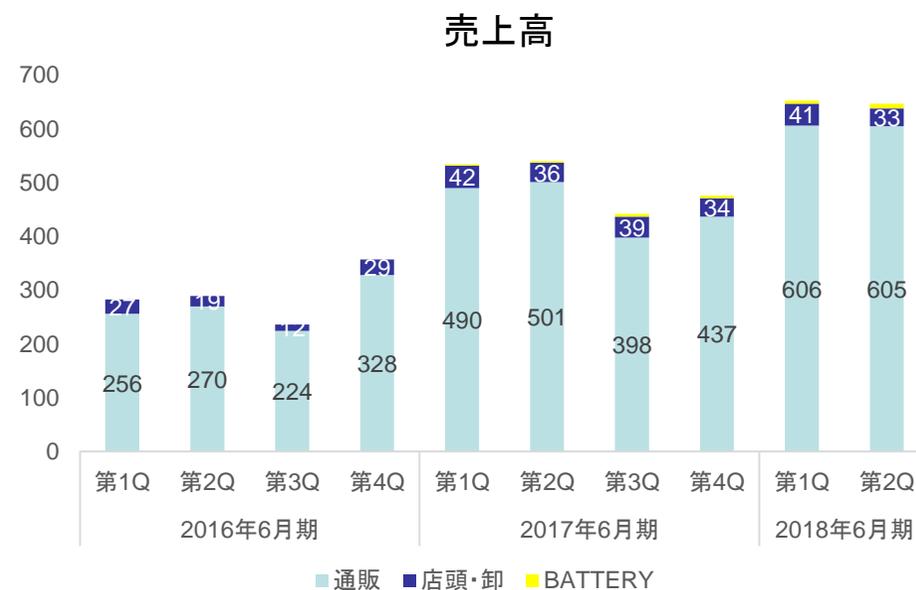
1,997百万円

2018年見込

2,370百万円

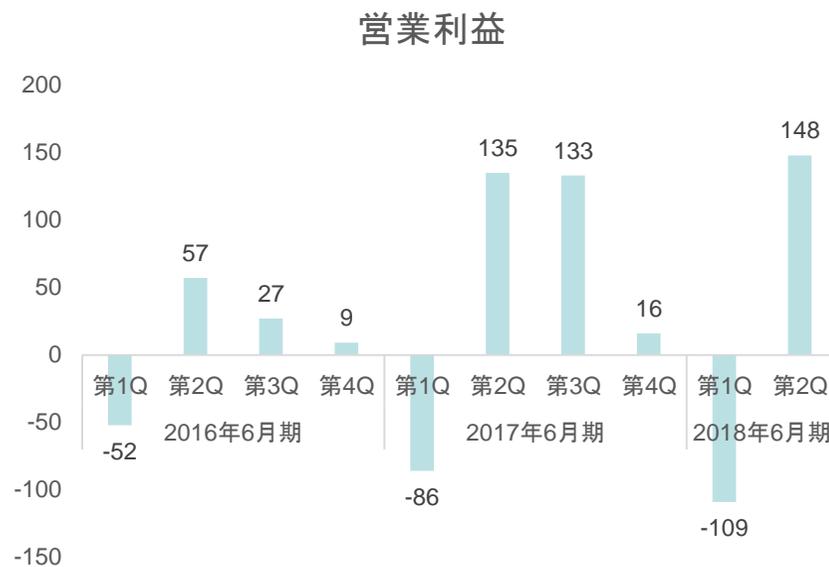
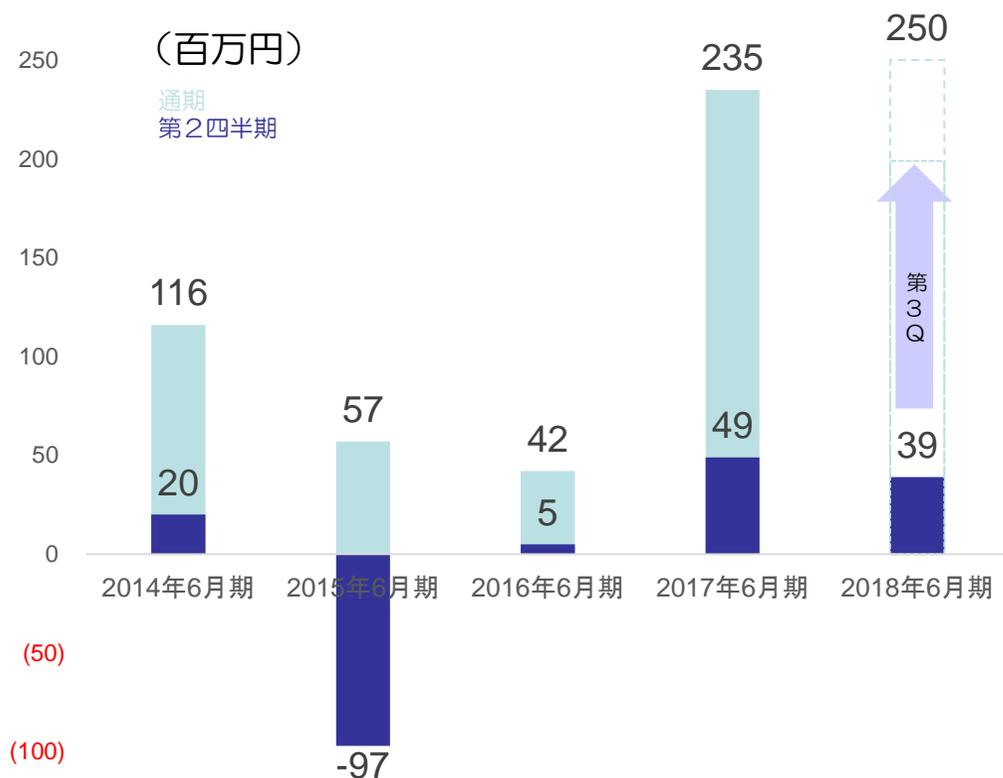
2017年12月末時点で約28,800人（過去例：年間LTV60,000円）の定期顧客数（昨年同期比 +5,100人増、+22%）で推移

業績見込 売上高



定期顧客数が高水準で推移しており、足元の販売は堅調。
下期後半から本格発売がスタートする新商品の売れ行きによっては、さらに伸長期待。

業績見込 営業利益



第3Qは第2Qと同等以上の営業利益を見込んでおり、第3Q終了時点で通期計画の約80%の進捗を想定。

第4Qは、次期を見据え、利益計画を維持しつつ広告宣伝費を増額する方針。

今後の展開

■ 商品ラインナップの拡充 ■

累計顧客35万人 クロスセル商材の開発

※当社の強み（総医研から培った知見・エビデンスをベースにした他社にない開発力）
絶対的体感・実感力による商品優位性

鉄壁ラクトフェリン（NRLファーマ原料）
水溶化ルテイン（眼精疲労訴求）
スポーツ向け商材（運動パフォーマンス向上）
その他複数

2018年2月16日

2018年4月1日

2018年10月頃

2018年11月頃



今後の展開

■ 広告・広報 ■

「イミダペプチド」の言葉の認知は高まり鶏胸肉需要に貢献しているものの、当社のイミダペプチドシリーズの商品購入には繋がりが弱い。

今後、「イミダペプチド＝日本予防医薬」と認識されるようなプロモーション展開を強化し、実際の商品購入増に繋げる。

昨年、リスクを抑えた形で実施し、それほど伸びなかったTVインフォーマーシャル、SNS、折込チラシ等は、クリエイティブを刷新し、広告を強化。

引き続き当社の強みであるエビデンス情報発信・認知向上力は新書籍出版、梶本取締役の広報活動等により継続実施

エナジードリンク「BATTERY」

■ 日本国内独占販売権獲得 店頭マーケティング ■

従来のイミダペプチドの営業人脈、販路を活用して展開
卸ルートの営業ノウハウ構築、相互活動効率化、営業力強化のため取組中



FAKE BROTHERS (元フィンガー5系) コラボ



酒井大作選手サポート



めいほうスキー場 リフト・自動販売機



郡上八幡踊り

BATTERY
250ml 190円 (税抜)





この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれています。

それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものです。

実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証したりするものではありません。

【お問い合わせ先】

株式会社総医研ホールディングス

〒560-0082

大阪府豊中市新千里東町1-4-2 千里ライフサイエンスセンター13階

取締役財務部長 田部(タナベ)

TEL 06-6871-8888 FAX 06-6871-8899

E-mail tanabe@soiken.com

