



SOIKEN

株式会社 総医研ホールディングス

BUSINESS REPORT

第23期 中間報告書

平成28年7月1日から平成28年12月31日まで



「イミダペプチド」の販売が好調

「イミダペプチド」の機能性表示

本品にはイミダゾールジペプチドが含まれるので、日常の生活で生じる身体的な疲労感を軽減する機能があります。身体的な疲労を自覚している方に適した食品です。



健康補助食品事業を行う日本予防医薬株式会社は、疲労プロジェクトから生まれた「イミダペプチド」の各種製品を販売しています。当第2四半期は、「イミダペプチド」の販売が好調に推移し、同事業の売上高は前年同期比で89.0%増加しました。

イミダペプチドは、数千キロも飛び続ける渡り鳥の持続力の鍵であり、疲労プロジェクトにおいて効果が確認された抗疲労成分6種類の中でも特に顕著な効果が確認された成分です。

疲労は、筋肉や脳の細胞がエネルギーを産生する際に消費した酸素から発生した活性酸素が脳神経細胞や筋細胞を傷つけ、細胞の機能を低下させることにより組織のパフォーマ

ンスが低下した状態であり、そのダメージの情報が脳の疲労中枢に伝わることで疲労感を感じるものと考えられます。また、活性酸素が引き起こす脳神経細胞や筋細胞の損傷が、疲労からの回復を遅らせる原因となると考えられます。イミダペプチドは、イミダゾール基により強い抗酸化作用があり、最も酷使する部位にピンポイントで働いて、活性酸素による脳神経細胞や筋細胞の損傷を抑制し、疲労からの回復を早める効果を有します。

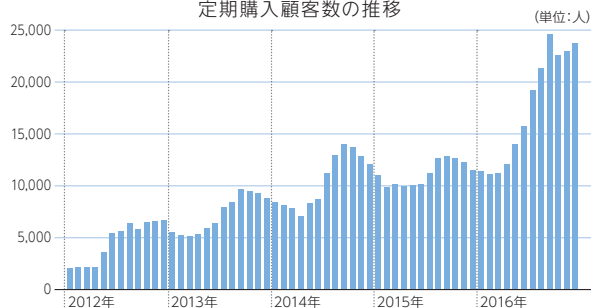
「イミダペプチド」(飲料)は、「日常の生活で生じる身体的な疲労感を軽減する」という機能性を表示することのできる我が国で初めての製品です(機能性表示食品届出番号A53)。

「イミダペプチド」の定期購入 顧客数が大幅に増加

当第2四半期においては、疲労回復ニーズが高く広告宣伝の効果が高い夏場に積極的に広告宣伝活動を展開したこと、ベストセラーとなった当社取締役梶本修身の著書「すべての疲労は脳が原因」(集英社新書)、「すべての疲労は脳が原因2<超実践編>」(同)、「仕事をはかどる! 超高速脳のつくり方」(宝島社)の中でイミダペプチドが紹介されたこと、マスコミ露出の増加による注目度の上昇等から、「イミダペプチド」の定期購入顧客数が前期(2016年6月期)末比で約51%増加して約24,000人となりました。

「イミダペプチド」の売上の大部分は定期購入顧客への販売により生じているため、健康補助食品事業では、定期購入顧客数の増加が業績の拡大に直結することになり、当第2四半期の増収の要因となりました。「イミダペプチド」は確かな効果を実感できるリピート率の高い製品であり、引き続き定期購入顧客の獲得と定着に努め、業績の拡大を図ってまいります。

定期購入顧客数の推移



「イミダペプチドスープ」2商品を発売

日本予防医薬株式会社は、2017年1月、冬場限定の商品として、イミダペプチド成分を含有するスープである「イミダペプチドスープ(コーンクリーム味)」および「イミダペプチドスープ(コンソメ味)」を発売しました。昨年の同時期に「イミダペプチドスープ(コーンクリーム味)」を数量限定で発売したところ好評を博し、短期間に完売したことから、今回は「イミダペプチドスープ(コーンクリーム味)」を再発売するとともに、「イミダペプチドスープ(コンソメ味)」を追加して新発売したものです。

鶏肉から抽出するイミダペプチド成分はチキンコンソメに似た風味と旨味を有しています。「イミダペプチドスープ」の2商品は、そのようなイミダペプチドの特徴を活かし、寒い時期に味わっていただける商品として開発しました。



当第2四半期の業績について ご説明ください。

当第2四半期においては、「イミダペプチド」の販売が好調に推移し、健康補助食品事業が大幅な増収となりました。また、前期（2016年6月期）の業績拡大の要因となりました「PHマッサージゲルPro.」（P9参照）の販売は伸び悩みましたが、同商品の販売が急激に増えたのが前期の第2四半期末頃からであったことから、前年同期比では同商品のヒットが寄与して化粧品事業の売上高も高い伸びとなりました。このようなことから連結売上高は前年同期

比で48.4%の増加となり、過去最高の連結売上高であった前期を大きく上回る進捗となりました。

一方、利益面では、健康補助食品事業において夏場に積極的に投下した広告宣伝費等が先行費用となったほか、化粧品事業においても創業20周年のキャンペーンもあり広告宣伝費や販売促進費が増加したこと等から、売上高に比べて伸び悩み、誠に心苦しいことに業績予想も下回りました。通期では、健康補助食品事業において先行費用の回収が進み利益寄与が高まる見通しであり、化粧品事業においても売上動向を見ながら抑制的に費用投下を行う方針でありますので、業績予想を達成できる見込みです。

社長プロフィール

昭和45年5月10日生

平成 6年 4月	ノボノルディスクファーマ(株) 入社
平成16年 1月	同社マーケティング本部ダイアビータイスグループプロダクトマネージャー
平成16年 7月	当社入社 事業開発部
平成18年 4月	当社企画室長
平成18年 9月	当社取締役就任
平成21年 9月	当社代表取締役社長就任(現任)

代表取締役社長

小池 真也



「PHマッサージゲルPro.」の販売動向は いかがでしょうか。

前期の業績拡大の要因となりました「PHマッサージゲルPro.」は、前期の第2四半期末頃から販売が急増して生産が追いつかない状態となりました。このため、2016年3月に新規受注をいったん停止するとともに生産能力の拡充のための設備投資を行い、当期(2017年6月期)の期初となる2016年7月より新規受注を再開しました。

当期における販売につきましては、2016年7月は未出荷の受注残もあり大きく伸びましたが、同年8月以降は勢いが落ち着いてきております。これは、同商品は卸先を通じて越境EC等により主に中国市場に流れておりますが、中国当局の課税強化や人民元安等のマイナス要因があるなかで、新規受注の停止時期があったために卸先が多めに在庫を確保した状態となっているからであると考えられます。

今後、一時のような勢いが戻るかは不明であり、新発売した「Pro.シリーズ」の3商品(P9参照)の中国への輸出許可を取得する等、商品および販路の両面で幅を広げ、業績の拡大と安定化を図ってまいりたいと考えております。

今後の成長戦略についてご説明ください。

評価試験事業、医薬臨床研究支援事業、ヘルスケアサポート事業といった「B to B」(企業間取引)の事業については、引き続き受注の拡大に注力するとともに、利益率の向上に向け、適切な事業体制の構築等を推進します。

化粧品事業については、海外市場、とりわけ中国をはじめとするアジア市場において大きな需要がありますので、業務提携先であるBeautyplus社とも協力し、ニーズに合致した商品開発や販路開拓等の施策を着実に実行してまいります。

健康補助食品事業については、現在の売上の大部分を占めている国内通販の拡大余地はまだ大きいと考えており、相応の利益の確保を前提としつつ積極的に広告宣伝費の投下を行って新規顧客を獲得し、固定顧客を増やしていくという現状の戦略を引き続き推進していく方針です。

以上のようなことにより業績の拡大に努め、業績動向や将来の研究開発等に備えるための内部留保充実の必要性等を総合的に勘案しながら、株主様への利益還元にも積極的に取り組んでまいります。

グループ・セグメント概況

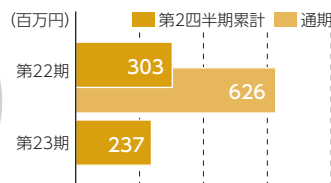
科学的根拠

“エビデンス”で暮らし、医療に貢献

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」の構築および活用に強みを有しており、国民の健康の維持および増進ならびに医療資源の効率的活用等に資する様々なサービスや商品を開発し、提供しています。



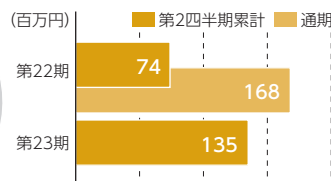
生体評価 システム 事業



売上高 **237** 百万円 (前年同期比21.7%減)

医薬臨床研究支援事業の受注の減少等により減収となりましたが、同事業の利益率が改善したことにより、前年同期の営業損失計上から営業利益計上に転じました。

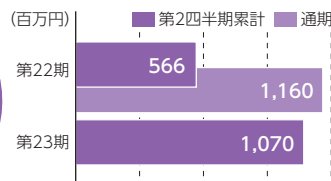
ヘルスケア サポート 事業



売上高 **135** 百万円 (前年同期比80.9%増)

契約健康保険組合数の増加やサービスの多様化等により増収となり、同事業の売上高は前年同期比で80.9%増となりました。

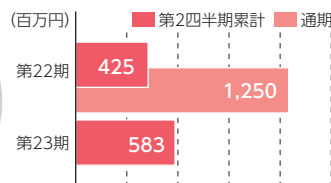
健康補助 食品事業



売上高 **1,070** 百万円 (前年同期比89.0%増)

定期購入顧客が増加したこと、広告宣伝活動の効果が良好であったこと等から「イミダペプチド」の販売が好調に推移し、前年同期比で大幅な増収および増益となりました。

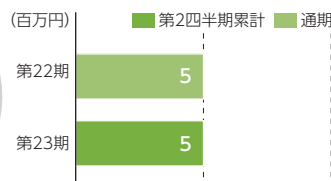
化粧品 事業



売上高 **583** 百万円 (前年同期比37.4%増)

「PHマッサージゲルPro.」のヒットにより海外販売およびインバウンド関連の国内卸販売が拡大したことを主因として前年同期比で増収となりましたが、広告宣伝費の増加等により減益となりました。

マーケティング 事業



売上高 **5** 百万円

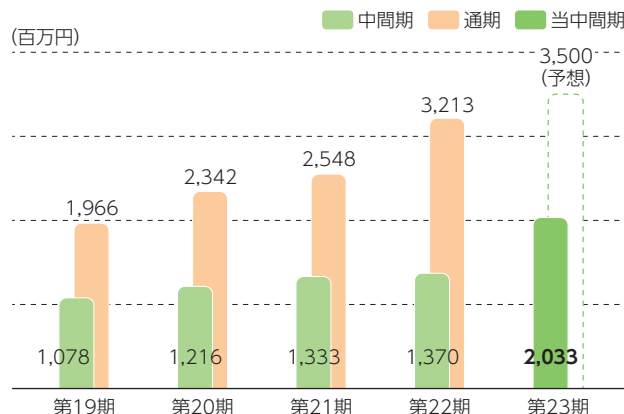
フィンランドの大手飲料メーカーSinebrychoff社から導入したエナジードリンク「BATTERY」の販売を行い、前年同期比で増収となりましたが、広告宣伝費等の費用が先行し減益となりました。

前第2四半期の売上はありませんでした。

財務ハイライト

売上高

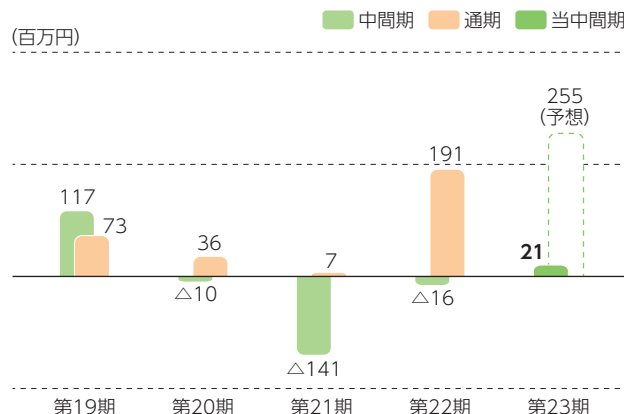
20億33百万円



健康補助食品事業において「イミダペプチド」の販売が好調に推移したほか、化粧品事業において「PHマッサージジェルPro.」のヒットが寄与したことから、前年同期比で増収となりました。

経常利益又は経常損失

21百万円



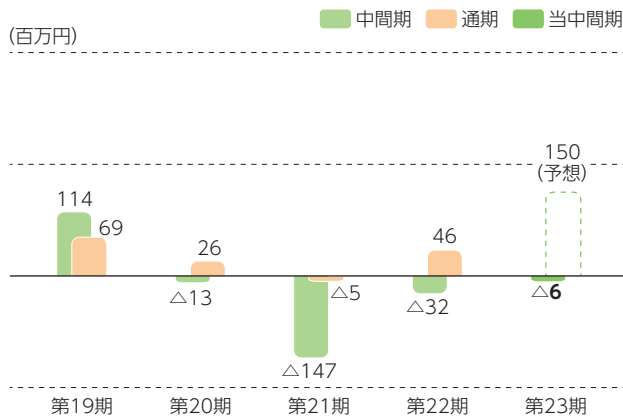
健康補助食品事業および化粧品事業において広告宣伝費および販売促進費が増加したものの、増収を主因として、前年同期の経常損失計上から経常利益計上に転じました。

○キャッシュ・フロー指標

	第22期 第2四半期 連結累計期間	第22期	第23期 第2四半期 連結累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	△94,670	190,561	△107,232
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	△415,531	△227,295	△156,891
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	120,000	120,000	△120,000
現金及び現金同等物の四半期末(期末)残高 (千円)	1,595,160	2,068,628	1,684,504

親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益又は純損失

△6百万円

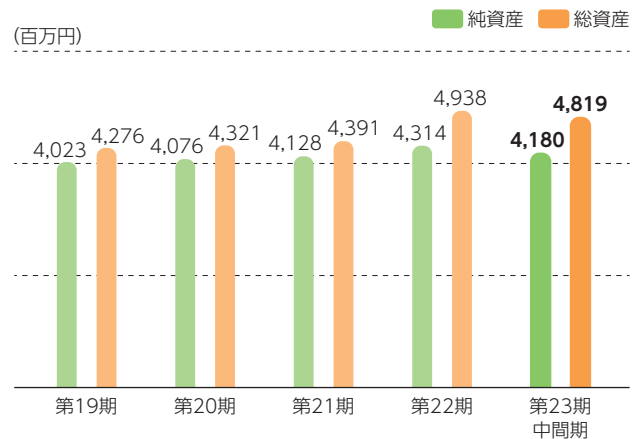


税金費用等のため四半期純損失を計上しましたが、経常利益と同様の要因により増益となり、前年同期比で損失が縮小しました。

純資産・総資産

純資産 41億80百万円

総資産 48億19百万円



総資産は現金及び預金の減少等により前連結会計年度末比で119百万円減少しました。純資産は非支配株主持分の減少等により前連結会計年度末比で134百万円減少しました。

○1株当たり指標ほか

	第19期	第20期	第21期	第22期	第23期 第2四半期 連結累計期間
1株当たり四半期(当期)純利益又は純損失(円)	2.66	0.99	△0.21	1.79	△0.25
	第19期	第20期	第21期	第22期	第23期 第2四半期
自己資本比率(%)	93.9	94.3	94.0	85.7	86.7

※当社は平成25年7月1日付けで普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。
そのため、第19期に関しては、期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり情報を掲載しております。

「ビービーラボラトリーズPro.シリーズ」 3商品を新発売

化粧品事業を行う㈱ビービーラボラトリーズは、2016年9月および10月、「PHマッサージクリームPro.EX」、「モイストクリームマスクPro.」、「ストレッチモイスタチャーシートマスクPro.」を順次新発売しました。これらの3商品は、「PHマッサージジェルPro.」のヒットを受け、その知名度を活かして「ビービーラボラトリーズPro.シリーズ」としてブランド・シリーズ化を行い、ラインナップを拡充したものです。

「PHマッサージジェルPro.」は、もともとプロのエステティシャンの声に答えてエステサロン等の業務用に開発した商品であります。ご家庭でも簡単にフェイシャルマッサージ効果が得られることが評価されて人気を集めました。「ビービーラボラトリーズPro.シリーズ」は、プロによるプロのための業務用化粧品であるとともに、プロの処方の効果をご家庭でも実感いただけることを商品コンセプトとしています。

今後、商品ラインナップをさらに拡充する予定であるほか、日本国内での販売だけでなく、越境ECや中国への輸出許可取得等により、中国をはじめとする海外市場においても「ビービーラボラトリーズPro.シリーズ」を展開していく方針です。



会社概要

商 号	株式会社総医研ホールディングス (英文社名：Soiken Holdings Inc.)
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
設 立	1994年7月26日
資 本 金	1,836百万円 (2016年12月31日現在)

株式の状況 (2016年12月31日現在)

発行可能株式総数	86,396,800株
発行済株式の総数	26,158,200株
株主数	13,287名

大株主の状況 (2016年12月31日現在)

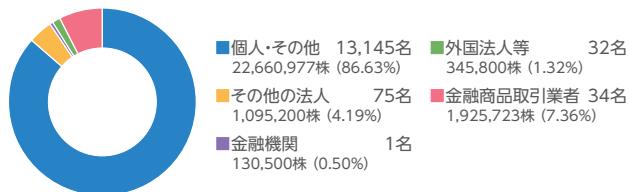
株 主 名	持株数(株)	持株比率(%)
梶本 修身	4,426,800	16.9
梶本 智子	2,798,000	10.6
梶本 佳孝	1,072,400	4.0
(株)GMS	893,600	3.4
(株)SBI証券	647,800	2.4
井上 昌治	450,000	1.7
梶本 さゆり	332,000	1.2
ミストロ 真里	332,000	1.2
松井証券(株)	289,500	1.1
五十嵐 聖一	263,800	1.0

役員一覧 (2016年12月31日現在)

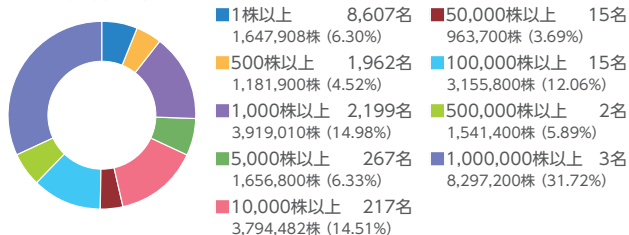
代表取締役社長	小 池 眞 也
取 締 役	梶 本 修 身
取 締 役	田 部 修
取 締 役	杉 野 友 啓
取 締 役	石 神 賢 太 郎
監 査 役	林 一 弘 (常勤)
監 査 役	細 川 明 子
監 査 役	松 井 良 太

株式分布状況 (2016年12月31日現在)

○所有者別



○所有株式数別



株主メモ

事業年度 毎年7月1日から翌年6月30日まで
定時株主総会 9月中
基準日 定時株主総会・期末配当 毎年 6月30日
中間配当 毎年12月31日
公告掲載方法 電子公告
(公告掲載URL <http://www.soiken.com/>)
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
特別口座管理機関* 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
(電話照会先) 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話 0120-782-031(フリーダイヤル)
取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。
住所変更等のお申出先について 株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社等に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座管理機関^(※)にお申出ください。
※平成29年3月28日より、特別口座の口座管理機関は、三菱UFJ信託銀行株式会社から三井住友信託銀行株式会社に変更となります。同日以降、特別口座に記録された株式について、単元未満株式の買取または買増のご請求、証券会社に開設された口座への振替をご希望される株主様は、三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。

株主優待のご案内

当社では、株主様からの日頃のご支援に感謝するとともに、中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ること、および当社グループの事業へのご理解を賜ることを目的として、株主優待制度を実施しております。

年1回(9月末頃)、毎年6月30日の株主名簿に記載または記録された株主様を対象として、株式会社ビービーラボラトリーズのお買物優待券および日本予防医薬株式会社のお買物優待券を贈呈いたします。

(株)ビービーラボラトリーズのお買物優待券		
優待内容	ご所有株式数 100株以上499株以下	20%割引券 1枚
	ご所有株式数 500株以上	40%割引券 1枚
ご利用申込期限	毎年12月31日まで	
ご利用対象商品	原則として全商品 ^{*1}	
ご利用上限金額	ご所有株式数 100株以上499株以下	お買物合計金額 21,600円 ^{*2} まで
	ご所有株式数 500株以上	お買物合計金額 32,400円 ^{*2} まで

(ご注意事項)
※1 雑貨やキャンペーン商品等、一部の商品は割引対象外となります。
※2 ご利用上限金額は、割引適用前のお買物合計金額を基準として適用します。
※3 お買物優待券は専用のお申込ハガキを兼ねたものとなっており、当該ハガキ以外の方法によるお申込み、またはご利用期限(消印有効)の後のお申込みは、お受け付けできません。
※4 代金のお支払方法はクレジットカードまたは代金引換のみとなります。
※5 商品の送料およびハガキの郵送料は当社側が負担いたします。

日本予防医薬(株)のお買物優待券		
ご所有株式数100株以上の株主様を対象として、次の内容のお買物優待券を贈呈いたします。		
イミダペプチド(ドリンク)・ 同うめ風味(ドリンク)各30本入	定 価	1個 7,500円(税込)を 株主優待価格 1個 6,000円(税込)
イミダペプチドソフトカプセル 120粒入	定 価	1個 7,500円(税込)を 株主優待価格 1個 6,000円(税込)
イミダペプチドプレミアム 120粒入	定 価	1個 9,450円(税込)を 株主優待価格 1個 7,950円(税込)

(ご注意事項)
※1 お買物優待券は専用の申込書を兼ねた形となっており、当該申込書の郵送以外の方法によるお申込みはお受け付けできません。なお、ご利用申込期限はありません。
※2 お申込みは合計で4個までとなります。
※3 個数にかかわらず、商品の送料として、全国一律300円を購入者にご負担いただきます。なお、申込書の郵送料は当社側が負担いたします。



株式会社 総医研ホールディングス
<http://www.soiken.com/>

