

株主の皆様へ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜わり厚くお礼申し上げます。
2027年3月期第1四半期決算短信、プレスリリースなど、当社の近況をご報告させていただきます。
株主の皆様には今後ともより一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

① 2027年3月期第1四半期 業績ご報告

当第1四半期連結累計期間におけるわが国の経済は、一部に弱い動きが見られるものの個人消費は底堅く推移しており、緩やかに回復しています。一方で、中東情勢をはじめとする地政学リスクが景気や消費者心理に及ぼす影響については、依然として先行きが不透明な状況にあり、今後の動向を注視する必要があります。

このような経済環境のもと、当社グループは、モノづくりの原点である「仁丹」から発展した「球体技術」及び「素材研究」を事業基盤とし、社会課題に対応した製品・サービスの開発・提供、シームレスカプセル受託事業、機能性原料の販売に取り組んでいます。

この結果、当第1四半期連結累計期間の経営成績は、売上高3,476百万円（前年同四半期比4.0%増）、営業利益417百万円（前年同四半期比115.0%増）、経常利益436百万円（前年同四半期比108.5%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益324百万円（前年同四半期比99.1%増）となりました。

セグメントごとの経営成績は、次のとおりであります。

① コンシューマー事業

当セグメントでは、主力製品である「ビフィーナ®」が香港を中心とするアジア地域で堅調に推移しており、その認知度や人気を背景に、国内でもインバウンド需要が売上を後押ししています。また、新製品「タンサ脂肪酸」におきましても、前期の販促活動成果を活かし、ターゲットを絞った効率的な販売戦略を着実に実行することで、ブランド伸長を目指します。

当第1四半期におきましては、前年同四半期における「タンサ脂肪酸」上市に伴う宣伝販促活動費の減少に加え、販促活動の効率化により大幅な増益となりました。しかしながら、持続的な成長と収益力の向上には依然として取り組むべき課題も多く、引

き続き基盤強化と収益構造の再構築に注力してまいります。

このような状況のもと、当セグメントの業績は、売上高1,260百万円（前年同四半期比6.8%増）、セグメント利益128百万円（前年同四半期は、セグメント損失31百万円）となりました。

② ソリューション事業

当セグメントでは、シームレスカプセル受託事業において、フレーバーカプセル販売の牽引により、売上は順調に推移いたしました。今後は、当期から稼働した大阪テクノセンターの新カプセル製造ラインと滋賀工場との連動性を高め、製剤技術の向上と供給体制の強化による受託事業のさらなる拡大を図ってまいります。

一方、機能性原料販売につきましても、既存顧客からの受注変動はあったものの、大手メーカーによる新規採用等があり、売上は堅調に推移いたしました。

当第1四半期におきましては、前期に実行したエビデンス強化への先行投資（研究開発費等）による費用負担が減少したことにより、大幅な増益となりました。今後は、これまで蓄積した投資成果を最大限に活かし、さらなる受注拡大に向けた取り組みを継続するとともに、カプセル受託及び原料販売の事業を通じて市場ニーズへの即応体制を整え、さらなる収益力の向上と事業成長に邁進してまいります。

このような状況のもと、当セグメントの業績は、売上高2,214百万円（前年同四半期比2.5%増）、セグメント利益290百万円（前年同四半期比27.9%増）となりました。

③ その他

当セグメントの業績は、売上高1百万円（前年同四半期比17.6%減）、セグメント損失2百万円（前年同四半期は、セグメント損失1百万円）となりました。

(百万円未満切捨て)

2027年3月期第1四半期の連結業績 (2026年4月1日～2026年6月30日)

連結経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2027年3月期第1四半期	3,476	4.0	417	115.0	436	108.5	324	99.1
2026年3月期第1四半期	3,343	△2.1	193	△38.7	209	△36.3	163	△33.4

(注) 包括利益 2027年3月期第1四半期 257百万円 (409.6%) 2026年3月期第1四半期 50百万円 (△90.1%)
(2026年8月6日公表)

2027年3月期の連結業績予想 (2026年4月1日～2027年3月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	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		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期 (累計)	6,300	△3.3	330	20.1	370	23.9	270	24.5	65.91
通期	12,400	△2.3	650	△6.1	700	△9.5	530	△15.7	129.38

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無: 無

② 「仁丹」がロングセラー賞を受賞

シリーズ発売120周年を迎えた当社のものづくりの原点ともいえる「仁丹」が、第38回「ヒット商品賞・話題商品賞」において「ロングセラー賞」を受賞しました。

これまで「仁丹」は主に口臭対策など“エチケット”の価値を訴求してきましたが、今回の受賞は、ブランド価値を見つめ直し、『いたい自分へのパートナー』という新たなコンセプトのもとで展開したリブランディング活動が評価されたものです。

デジタル施策や体験型イベントを通じて新たな接点を創出し、世代を超えて支持される“ごきげんのおまもり”として、さらなるブランド価値向上を目指してまいります。



▲詳細情報は
こちら



販売名:仁丹N

③ 「腸テク」がインナーケア部門大賞を受賞

当社の「腸テク」シリーズ(タンサ脂肪酸、ビフィズス菌50億、オリゴとセンイの3品)が、「4MEEE Smart Beauty Award 2026 上半期」においてインナーケア部門大賞を受賞しました。

仕事や家庭に忙しい現代女性100名による審査において、独自のカプセル技術による「腸まで届く納得感」と、毎日の生活に取り入れやすい飲みやすさが高く評価されました。

現代のライフスタイルに寄り添うスマートなセルフケアアイテムとして、今後も多くのお客様の健康習慣をサポートしてまいります。



▲詳細情報は
こちら

④ ローズヒップ由来機能性原料、累計届出138件突破

当社が開発・供給する機能性原料「ローズヒップエキスMJ」を使用した機能性表示食品の届出受理数が、2026年4月28日時点で累計138件を突破しました。

「体脂肪を減らすのを助ける」機能に加え、食品本来の味や見た目を損なわない高い汎用性が評価され、採用が拡大しています。

2026年3月には、味の素AGF株式会社の「ブレンディ®」マイボ

トルスティック いいこと毎日 緑茶にも採用され、全国発売が開始されました。

今後もパートナー企業との連携を強化し、受託・原料事業の成長と健康課題の解決に貢献してまいります。



▲詳細情報は
こちら

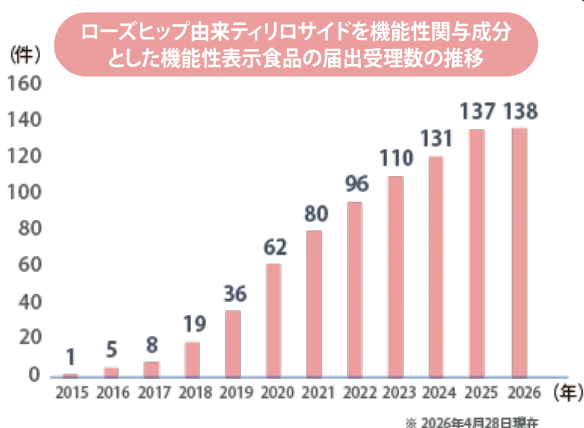
ローズヒップエキスMJ
(ローズヒップ由来ティロロサイド)

機能性表示食品
累計届出数
138件

美味しさそのままに
**体脂肪(内臓脂肪)減少
素材として採用拡大中!**

3月30日(月)発売
「ブレンディ®」マイボトルスティック
いいこと毎日 緑茶に採用

お茶でパッと
健康習慣!



森下仁丹のサステナビリティ

森下仁丹グループ品質方針を策定

森下仁丹グループは、全社的な品質保証体制のさらなる強化に向け、2026年6月1日付で「森下仁丹グループ品質方針」を策定しました。当社のパーパスである「思いやりの心」を根幹に、研究開発から調達、製造、販売に至るすべての段階における品質保証

活動を明文化しました。全従業員が品質への責任を共有する「クオリティカルチャー」を醸成し、安心・安全な製品提供を通じて、持続可能で健やかな未来の実現に貢献してまいります。