



Human Metabolome Technologies, Inc.

2026年6月期 決算説明資料

2026年8月

ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ株式会社 (6090)

本資料の一部またはすべての複製・再配布は、お断りいたします。

目次

1. 2026年6月期（前年度） 決算報告
2. (前)中期経営計画レビュー
3. 5か年中期経営計画
4. 2027年6月期（今年度） 業績予想
5. 資本コストと株価を意識した経営の
実現に向けた取組（更新）

目次

1. 2026年6月期（前年度） 決算報告
2. （前）中期経営計画レビュー
3. 5か年中期経営計画
4. 2027年6月期（今年度） 業績予想
5. 資本コストと株価を意識した経営の
実現に向けた取組（更新）

バイオものづくり支援と機能性素材開発支援は堅調に推移。
ライフサイエンス研究支援が国内外で低迷した結果、
全体として売上高は減少。設備投資などに伴う原価増により
利益も減少。

(単位：百万円)
(表中の△は減少・百万円未満切捨て)

	2025年6月期	2026年6月期	増減額	増減率
売 上 高	1,455	1,421	△ 33	△2.3%
営 業 利 益	249	209	△ 39	△15.9%
経 常 利 益	240	206	△ 34	△14.2%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	256	200	△ 56	△21.9%
1 株 当 たり 当 期 純 利 益 (円)	43.67	35.70	△ 7.97	-

本資料の一部またはすべての複製・再配布は、お断りいたします。

2026年6月期サービス別売上結果



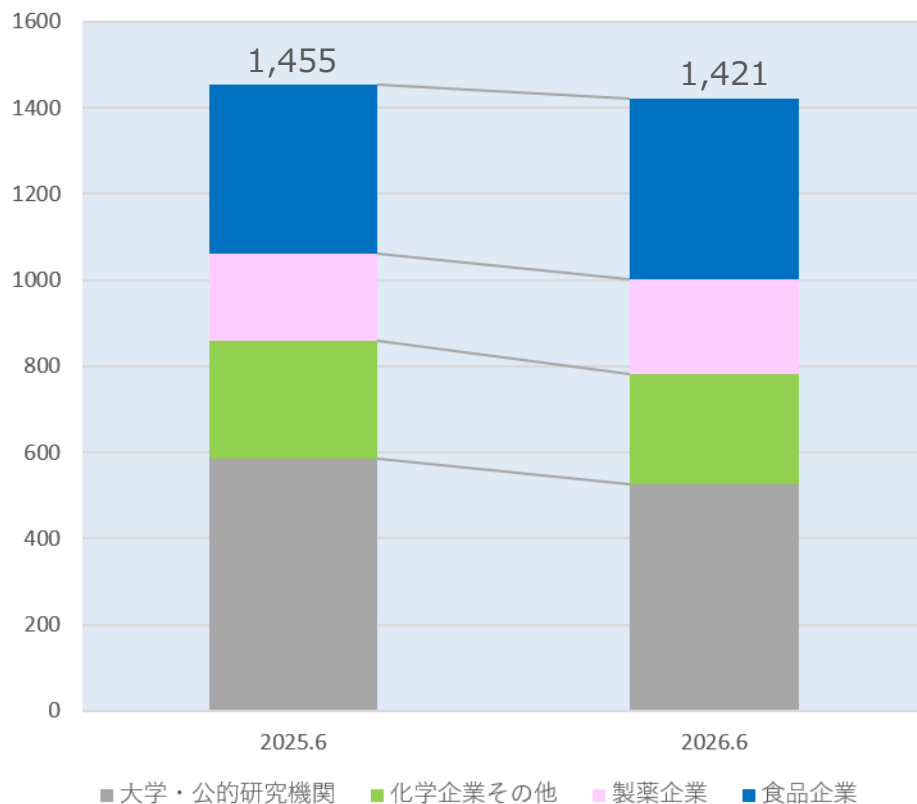
(単位：百万円) (表中の△は減少・百万円未満切捨て)

	2025年6月期	2026年6月期	増減額	増減率	主要因
ライフサイエンス 研究支援サービス (LSS)	1,143	930	△212	△18.6%	主に国内アカデミアの大型案件の減少(△134)と海外事業の不振(△72)が主要因。
機能性素材 開発支援サービス (FDS)	311	363	51	16.6%	主に食品・製薬企業でのヘルスクレーム予測パッケージの売上が増加。
バイオものづくり 支援サービス (BMS)	0	127	127	-	当初売上目標の1億円を超える。 化学分野と食品分野で各3割を占める。
合計	1,455	1,421	△33	△2.3%	

アカデミア分野は大型案件が減少したため減少。
製薬分野と食品分野は機能性素材開発支援、バイオものづくり支援などが増加したため、全体でも増加。
日本売上は全体として増加。海外事業が欧米を中心に大幅な減少となる。

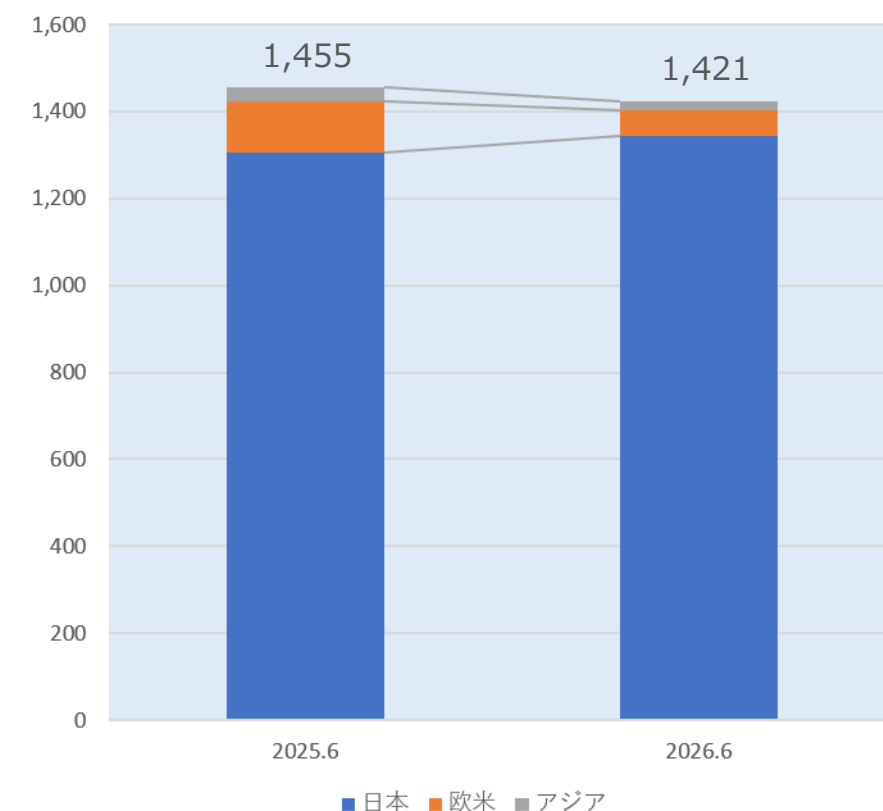
分野別売上

(百万円)



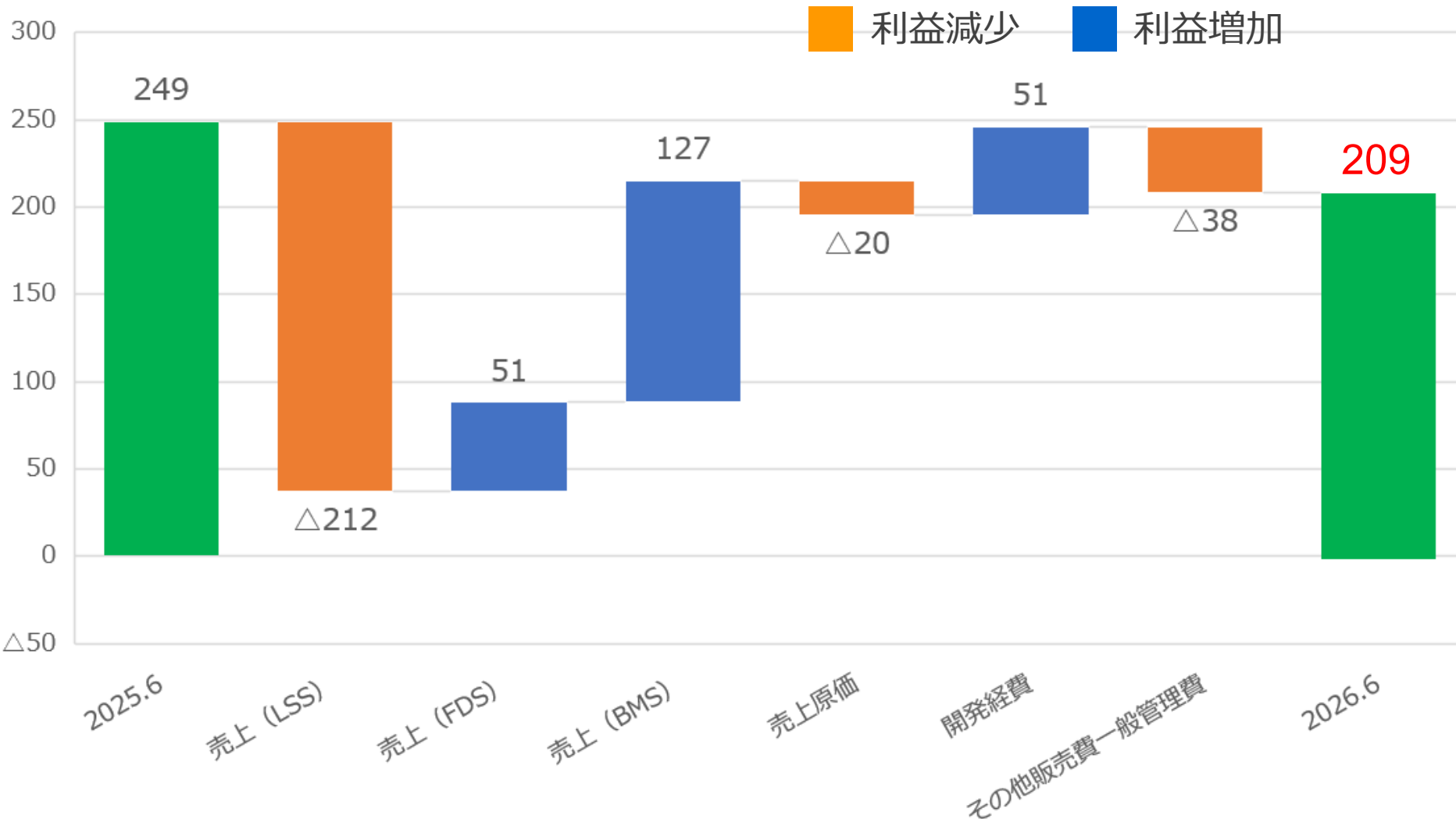
地域別売上

(百万円)



営業利益 増減要因

(百万円)



目次

1. 2026年6月期（前年度） 決算報告
2. (前)中期経営計画レビュー
3. 5か年中期経営計画
4. 2027年6月期（今年度） 業績予想
5. 資本コストと株価を意識した経営の
実現に向けた取組（更新）

2020.6-2023.6 経営基盤整備

- ・売上増加
- ・不採算部門の再編
(欧州・バイオメディカル 子会社)
- ・先端研究開発支援事業 生産性向上
- ・ヘルスケア・ソリューション事業
の立上げ
- ・研究開発の推進、効率的な運用

→ **安定利益確保・財務体
質強化・株主還元開始**

2024.6-2026.6 成長基盤構築

- ・機能性素材開発支援等を中核として
ヘルスケア・ソリューション事業を拡大
- ・研究開発分野を選定し投資を継続
- ・生産性向上のためのデジタル化推進
- ・顧客満足度向上に向けた新メニュー開発

→ **新規事業による利益拡大・
飛躍的成長に向けた
新規分野での研究開発の推進**

2026.6以降
企業成長

財務結果

- ・売上高は、毎年乖離し、最終年度は約2億円に乖離が拡大
- ・3か年で営業利益はほぼ横ばいで推移
- ・最終年度の親会社株主に帰属する当期純利益は、税効果の影響もあり対前年比で減少

(百万円)	2023.6月期	2024.6月期		2025.6月期		2026.6月期	
	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	1,299	1,450	1,345	1,540	1,455	1,650	1,421
営業利益	210	260	220	260	249	300	209
経常利益	232	280	241	280	240	300	206
親会社株主に帰属する 当期純利益	285	280	243	280	256	290	200

※計画は2023年8月時点開示

売上結果

- ・機能性素材開発支援は計画を上回る成長。バイオものづくり支援も売上増に貢献。
- ・ライフサイエンス研究支援が低迷。年々乖離幅が拡大。前年実績も割り込む。

(百万円)	2023.6月期	2024.6月期		2025.6月期		2026.6月期	
	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績
ライフサイエンス 研究支援	1,251	1,380	1,186	1,390	1,143	1,400	930
機能性素材 開発支援	47	70	158	150	311	250	363
バイオものづくり 支援	-	-	-	-	-	-	127
合 計	1,299	1,450	1,345	1,540	1,455	1,650	1,421

※計画は2023年8月時点開示 ライフサイエンス研究支援サービスは、旧先端研究支援事業の計画・実績
機能性素材開発支援サービスは、旧ヘルスケアソリューション事業の計画・実績

乖離要因と課題

ライフサイエンス
研究支援サービス
の低迷

売上原価増加

アカデミアでの大型案件の年次変動

→企業案件の拡大

- ・ 営業改革
- ・ バイオものづくり支援の拡大
- ・ 事業領域の拡張

→技術競争力の強化

海外事業における需要低迷

→技術競争力の強化

設備投資・人員増による製造原価増加

→生産性の向上

- ・ AI活用
- ・ 平準化推進

主要施策結果

計画	結果
機能性素材開発支援等を中核としてヘルスケア・ソリューション事業を拡大 (ヘルスケア・ソリューション分野の黒字化)	- 機能性素材開発支援サービスは最終年度に4億円弱の売上まで拡大 - 機能性素材の自社開発からは撤退 2025年6月期より黒字化達成
研究開発分野を選定し投資を継続	- 研究開発の生産性向上のための社内プロセス整備 2025.6-2026.6月期は、バイオものづくり支援サービスに集中して取り組む
生産性向上のためのデジタル化推進	2025.6月期より生産管理システムを導入 - 精緻な工程・工数管理を推進
顧客満足度向上に向けた新メニュー開発	- バイオものづくり支援サービス - ライフサイエンス研究支援向けに5つの新サービスをリリース
人的資本強化	- エンゲージメントは改善傾向 - 離職率は大幅低下

まとめ

◎ヘルスケア・ソリューション事業の黒字化（安定軌道へ）

◎バイオものづくり支援サービス開始

×ライフサイエンス研究支援サービスが3年連続減収
全社利益計画未達

【主要因】

- ・国内アカデミア大型案件の年次変動
 - ・海外事業の減少
 - ・売上原価の増加

課題

アカデミア案件に左右されない
収益構造の構築

需要減少の際にも選ばれるだけの
技術競争力の強化

さらなる生産性向上の取組

目次

1. 2026年6月期（前年度） 決算報告
2. （前）中期経営計画レビュー
3. 5か年中期経営計画
4. 2027年6月期（今年度） 業績予想
5. 資本コストと株価を意識した経営の
実現に向けた取組（更新）

バイオ解析プラットフォーム

独創的な質量分析技術を駆使して、
研究開発から生産効率化、品質保証・検査までを支える
“バイオ解析プラットフォーム”として、
顧客・ユーザに付加価値を提供する



2026.7-2031.6(5 か年)

[目標]

1. 企業価値の倍増
2. 加速的な持続的成長の基盤整備

営業利益
6億円

営業利益率
 $\geq 25\%$

ROE
 $\geq 15\%$

A.既存事業の維持・拡大

B.事業領域の拡張

C.技術競争力の強化

D.生産性の向上

E.人的資本強化

A. 既存事業の維持・拡大

A. 既存事業の
維持・拡大

B. 事業領域の
拡張

C. 技術競争力
の強化

D. 生産性の
向上

E. 人的資本強化

A-1. 営業改革

営業プロセス改革

属人営業



再現型営業

勘と経験



データとAI

受注対応型



潜在ニーズ創出型

改革がもたらす
3つの主要成果



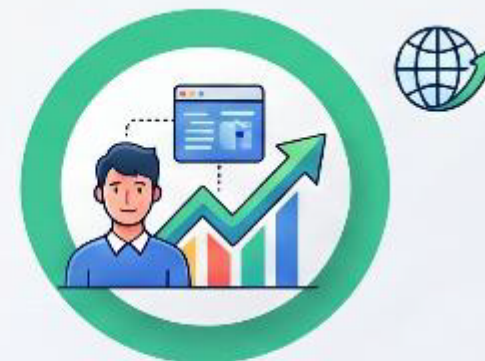
面談の「量」と「質」の同時向上

AIツールの活用により、効率的なアプローチと質の高い提案を両立させます。



営業活動のリアルタイム把握

パイプラインを正確に可視化し、適切なタイミングでのフォローを可能にします。



営業育成の圧倒的な高速化

成功モデルをデータ化・共有することで、新人教育の期間を大幅に短縮します。

A. 既存事業の維持・拡大

A-2. バイオものづくり支援の拡大

A. 既存事業の
維持・拡大

B. 事業領域の
拡張

C. 技術競争力
の強化

D. 生産性の
向上

E. 人的資本強化



I. 培地成分最適化
II. 培養プロセス最適化
III. 細胞株(遺伝子)最適化

1. 技術面での革新

細胞内外データと代謝経路情報を組み合わせた Hybrid AIにより、収率向上メカニズムまで踏み込んだ提案

2. サポート面での革新

お客さまから提供される実験データに加え、当社の過去の知見や経験、膨大な蓄積データに基づくAIを利用したコンサルティング

3. 解析面での革新

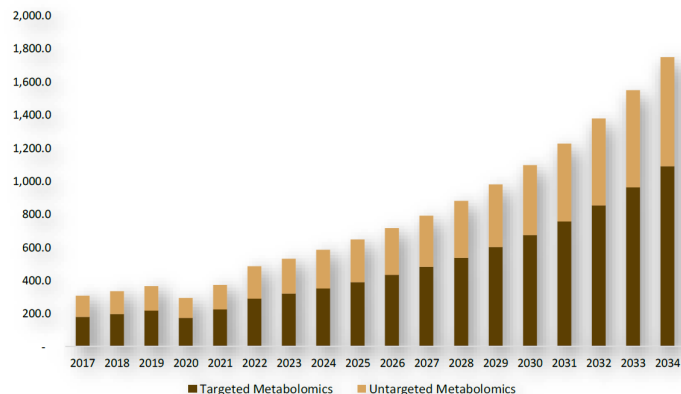
短期間でのPDCAを回すことができるようなハイスループット解析

4. 伴走型スキーム

包括契約によりお客さまの研究開発と伴走型での試験・助言ができるようなスキーム

B.事業領域の拡張

Fig.14 Metabolomics Services Market by Service Type, Market Estimation & Forecast, 2017-2034 (USD Million)



メタボローム解析では
ターゲット解析が拡大

先端医療が日本政府の
戦略17分野に選定

成長市場

競争優位
性の活用

課題解決
に貢献

質量分析計を活用した
高感度分析が必要

既存設備・ノウハウが
そのまま活用可能

新規顧客拡大
(研究開発領域以外)

業務平準化による
生産性向上に貢献

ヘルスケア検査受託

B.事業領域の拡張

- ・ 質量分析計を活用した自由診療検査から開始（2027年 1 月より実施予定）
- ・ 年 1 件程度ずつ顧客を拡大予定

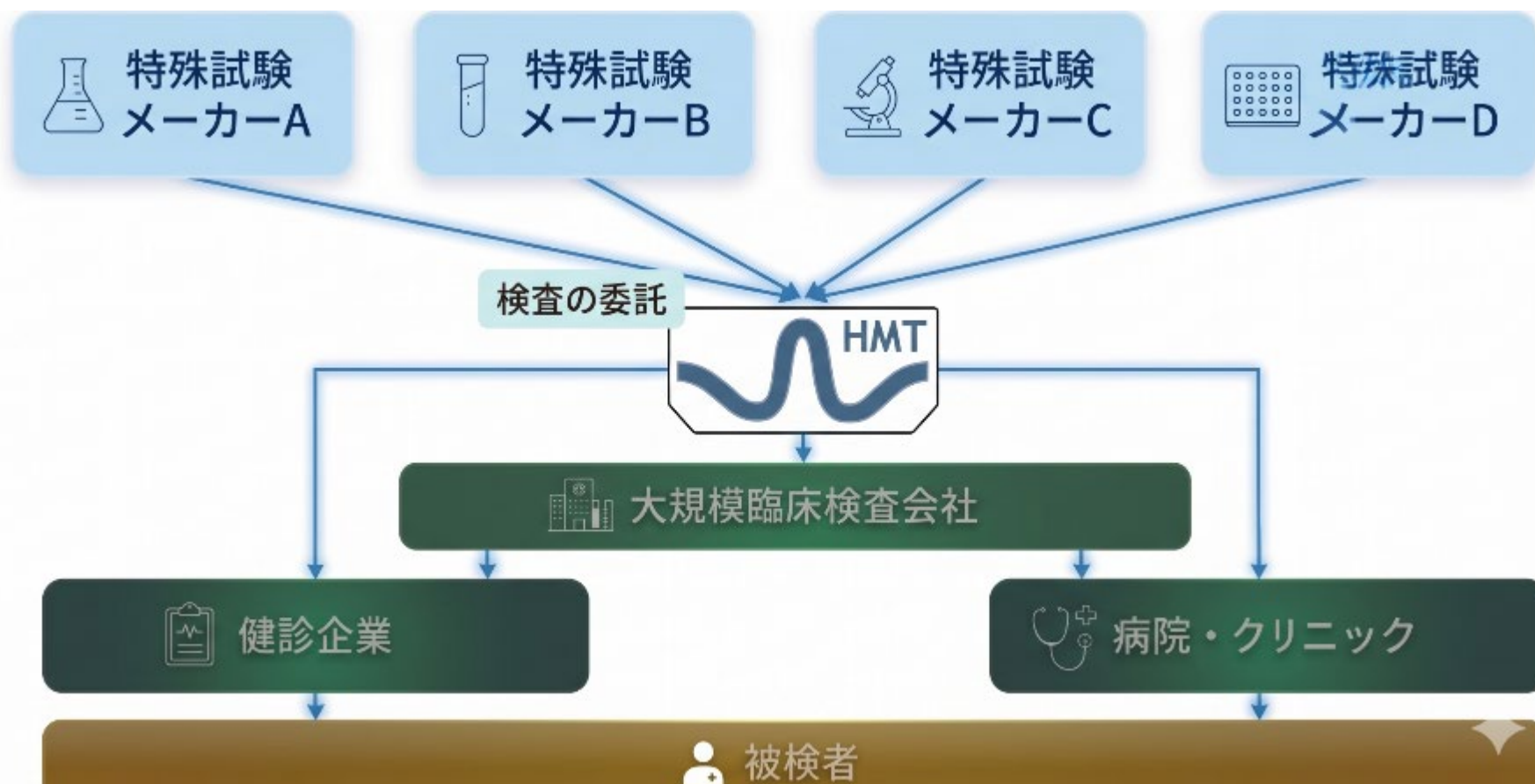
A.既存事業の
維持・拡大

B.事業領域の
拡張

C.技術競争力の
強化

D.生産性の
向上

本強化



B.事業領域の拡張

A.既存事業の
維持・拡大

B.事業領域の
拡張

C.技術競争力
の強化

D.生産性の
向上

E.人的資本強化

研究開発支援



機能性素材開発支援 サービス(2023.7-)

【概要】

- ・機能性表示食品開発・販売促進
- ・エビデンス構築
- ・素材の効率的な機能探索支援

【提供付加価値】

- ・科学的信頼によるブランド強化
- ・新製品サービスのヒット率向上
- ・臨床試験効率化



バイオものづくり支援 サービス(2025.7-)

【概要】

- ・対象微生物および製造工程の最適化
- ・代謝分析、シミュレーションとコンサル

【提供付加価値】

- ・開発期間短縮
- ・生産性向上による収益増



検査支援



ヘルスケア検査受託 サービス(2027.1-)

【概要】

- ・質量分析計を活用
- ・自由診療検査の受託測定・解析

【提供付加価値】

- ・高品質検査による顧客満足度向上
- ・資本的支出軽減
- ・固定費の変動費化

専門化

拡張

ライフサイエンス研究支援サービス

【概要】・高感度網羅解析 ・バイオマーカー探索や作用機序の解明の基礎研究支援

【提供付加価値】・学術的地位向上 ・コスト削減

C.技術競争力の強化

A.既存事業の
維持・拡大

B.事業領域の
拡張

C.技術競争力
の強化

D.生産性の
向上

E.人的資本強化

測定パフォーマンスの劇的向上



現行を凌駕する「超高感度分析」
既存の高感度分析を大幅にグレードアップし、微量成分の検出力を高めます。

**測定時間の短縮
(ハイスループット化)**
高速分析技術の導入により、
大量の検体測定を短時間で
完了させます。



解析手法と基盤の高度化



ライブラリーフリー・アノテーション
In silico fragmentation技術により、
既知データに頼らない同定が可能です。



DIA対応によるマルチオミクス展開
新たな分析・解析基盤を構築し、将来的な
複合的オミクス解析に対応します。

© NotebookLM

A.既存事業の
維持・拡大

B.事業領域の
拡張

C.技術競争力
の強化

D.生産性の
向上

E.人的資本強化

D. 生産性の向上

多角的なAI導入 による効率化



解析、問い合わせ対応、QC、
学術サポートの各業務をAI化し、
省人化を推進します。



品質管理



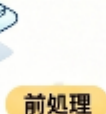
学術サポート



ロボット活用による 作業自動化



検体の前処理から測定工程まで
ロボットの活用範囲を広げ、
人的ミスと負荷を軽減します。



前処理



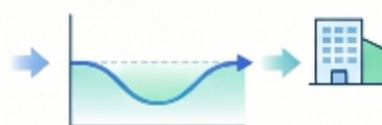
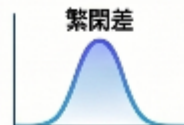
測定工程

測定工程

業務の平準化による 繁閑差の縮小



検査受託業務を活用して仕事
量を調整し、現場の過負荷や
アイドリングタイムを解消し
ます。



E. 人的資本強化

A. 既存事業の
維持・拡大

B. 事業領域の
拡張

C. 技術競争力
の強化

D. 生産性の
向上

E. 人的資本強化

自律的に企業価値向上に向けた活動を推進する文化の醸成

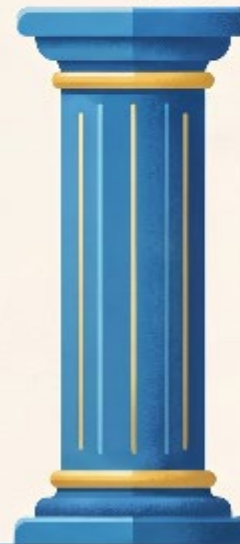
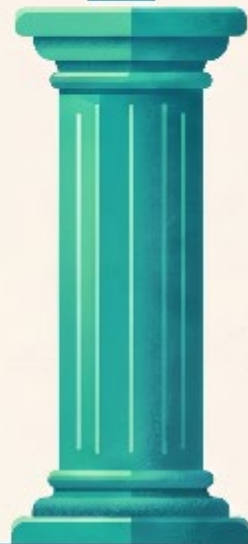
人的資本強化の2つの柱：専門スキルと株式付与

専門力強化 (スキルアップ支援)

役割に応じた4つの重点教育
管理職、開発者、全従業員など対象に
合わせた専門教育を実施します。



全従業員へのAI活用スキル提供
部署別の専門スキルに加え、全社的な
AIリテラシーの底上げを図ります。



従業員向け株式付与制度 (インセンティブ)

譲渡制限付き株式の無償割り当て
福利厚生の一環として、一定の基準を満
たす従業員に自社株を付与します。



取締役会による公正な選定
会社が定めた基準に基づき、対象となる
従業員を決定します。

A.既存事業の維持・拡大

- ・ 営業改革
- ・ バイオものづくり拡大

B.事業領域の拡張

- ・ ヘルスケア検査

C.技術競争力の強化

- ・ 超高感度化
- ・ ハイスループット
- ・ データ駆動型解析対応

D.生産性の向上

- ・ AI活用
- ・ 標準化

E.人的資本強化

- ・ 専門力強化
- ・ 社員向け譲渡制限付き株式制度

5 か年中期経営計画TIAD 6 年次財務目標

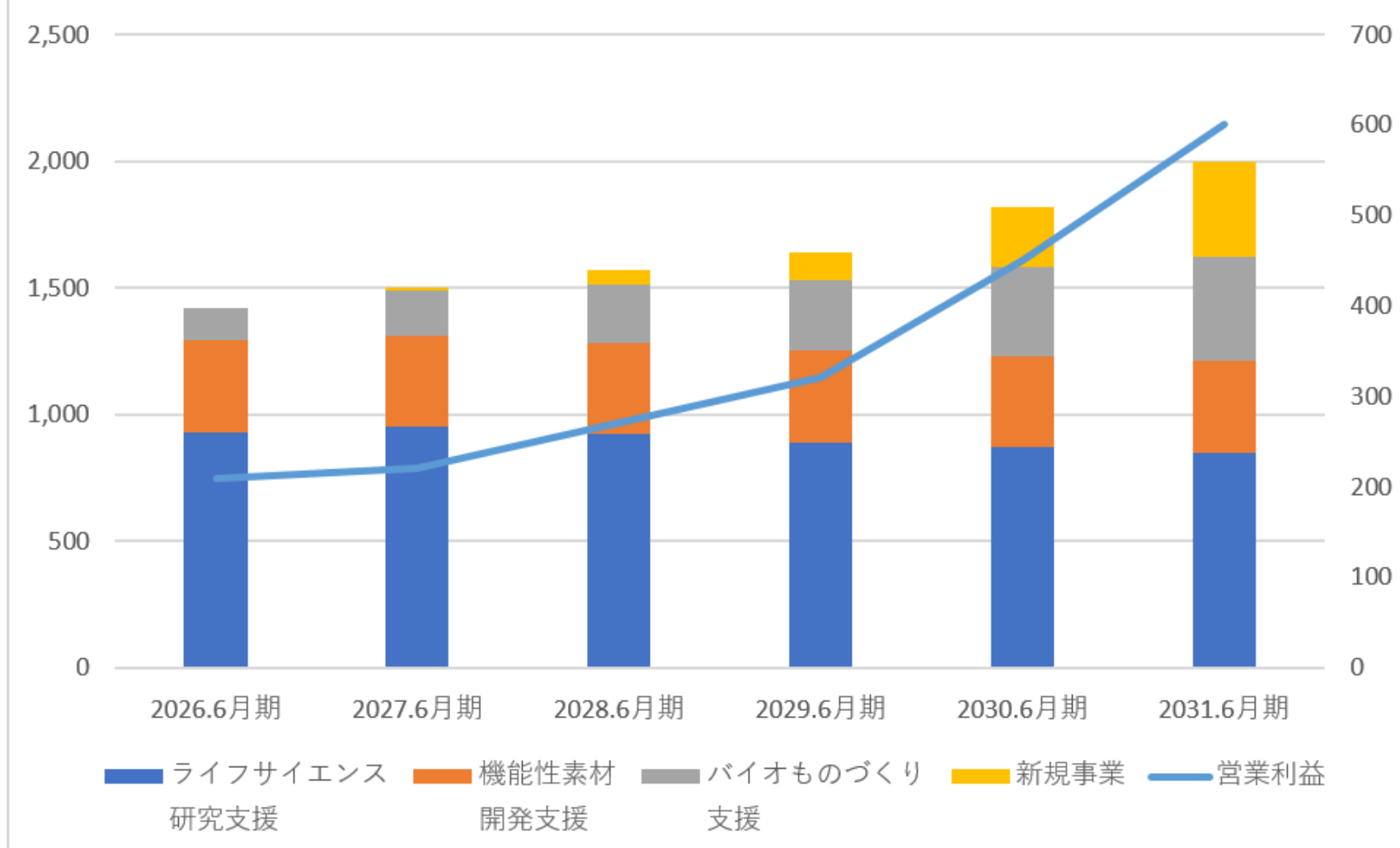


		TIAD6				
(百万円)	2026.6月期	2027.6月期	2028.6月期	2029.6月期	2030.6月期	2031.6月期
売上高	1,421	1,500	1,570	1,640	1,820	2,000
ライフサイエンス 研究支援	930	950	920	890	870	850
機能性素材 開発支援	363	360	360	360	360	360
バイオものづくり 支 援	127	180	230	280	350	410
新規事業	-	10	60	110	240	380
営業利益	209	220	270	320	450	600
経常利益	206	220	270	320	450	600
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	170	200	220	310	420

本資料の一部またはすべての複製・再配布は、お断りいたします。

© Human Metabolome Technologies, Inc.

TIAD6 売上・営業利益計画



目次

1. 2026年6月期（前年度） 決算報告
2. （前）中期経営計画レビュー
3. 5か年中期経営計画
4. 2027年6月期（今年度） 業績予想
5. 資本コストと株価を意識した経営の
実現に向けた取組（更新）

(単位：百万円)

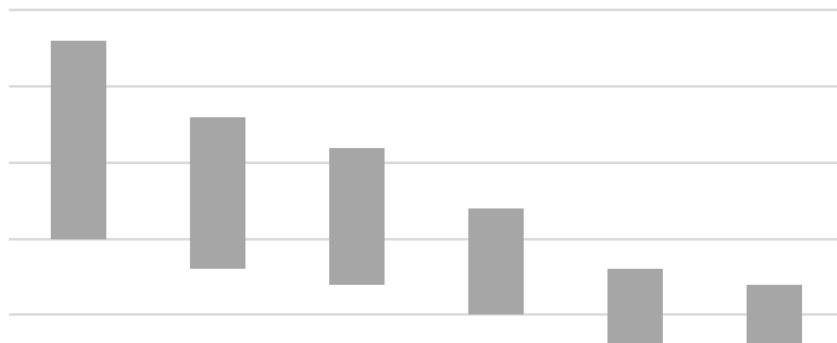
	2027年6月期	2026年6月期	増減額
売 上 高	1,500	1,421	78
営 業 利 益	220	209	10
経 常 利 益	220	206	13
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	170	200	△ 30
1 株 当 た り 当 期 純 利 益 (円)	31.37	35.70	△ 4.33

目次

1. 2026年6月期（前年度） 決算報告
2. （前）中期経営計画レビュー
3. 5か年中期経営計画
4. 2027年6月期（今年度） 業績予想
5. 資本コストと株価を意識した経営の
実現に向けた取組（更新）

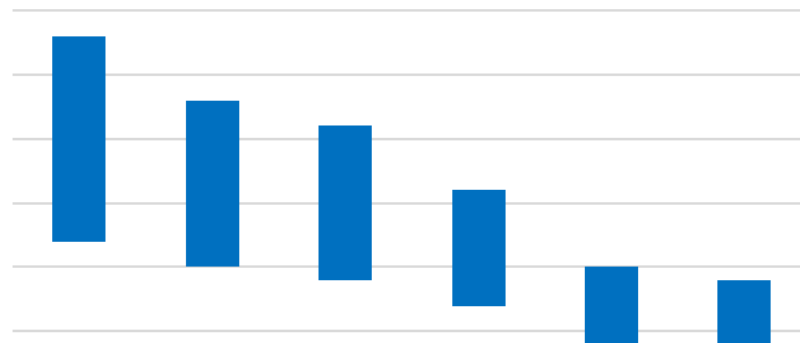
資本コスト(当社推定)

WACC年次推移(%)



	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期
下限	13	10	9	7	5	4
上限	10	8	7	5	3	3

株主資本コスト年次推移(%)



	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期
上限	16	13	12	9	6	5
下限	12	10	9	7	4	4

※CAPMに基づく当社試算。株式プレミアムを6-8%と推定。リスクフリーレートは日本10年国債利回り。
B値はロイターの数値に基づく（各年度終了後の8-9月の任意の時期の数値。2025年6月期は7月1日時点、2026年6月期は7月1日時点）

- 安定した業績成長によるボラティリティの低下に伴い、資本コストは低下傾向で推移し、安定していると考えられる。
- 2026年6月期末時点での株主資本コストは**4-5%**と推定

資本コストとその他指標の推移

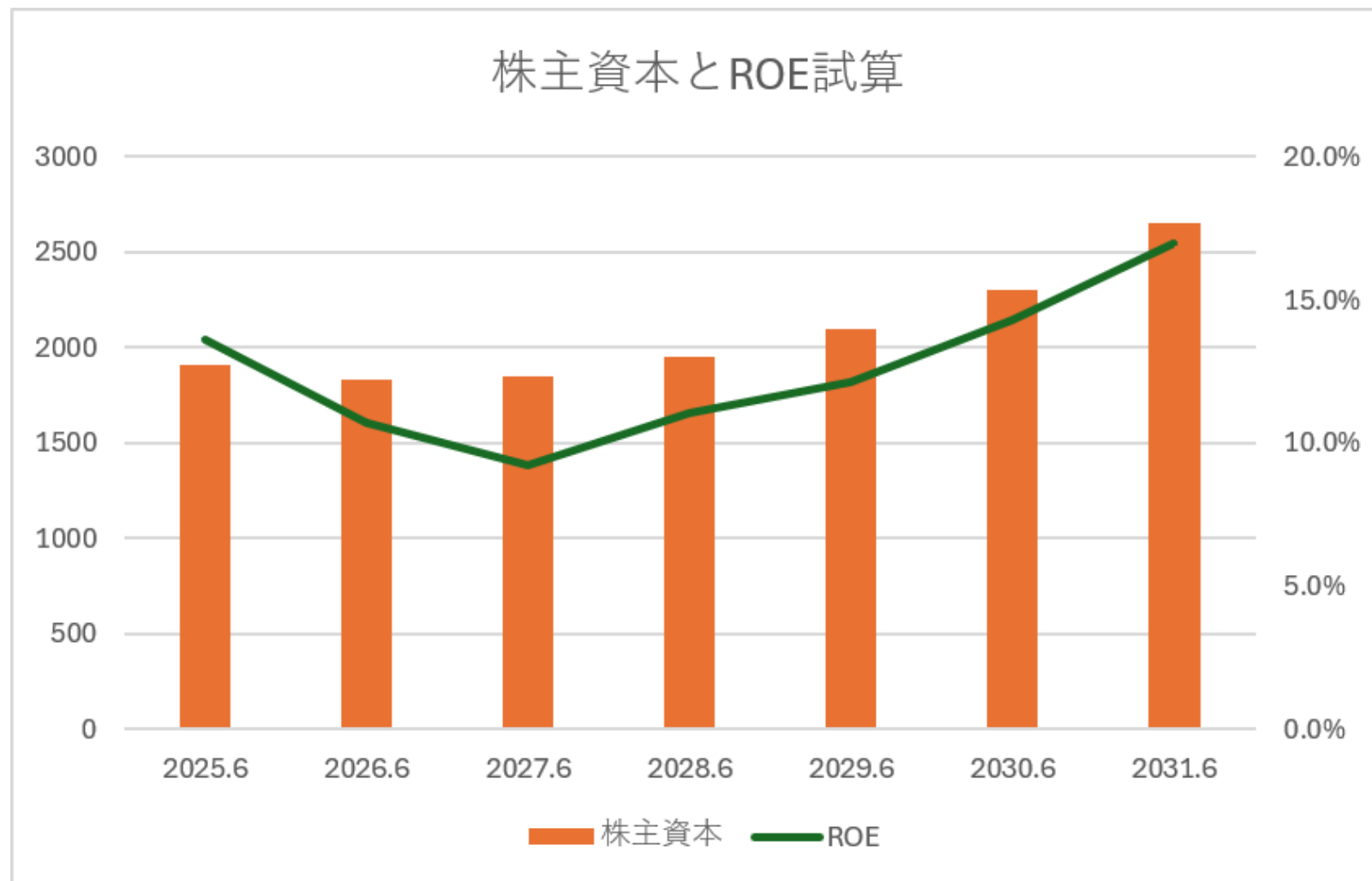
	2021.6	2022.6	2023.6	2024.6	2025.6	2026.6
WACC	10-13%	8-10%	7-9%	5-7%	3-5%	3-4%
株主資本コスト	12-16%	10-13%	9-12%	7-9%	4-6%	4-5%
ROE	5.1%	20.8%	18.4%	13.5%	13.6%	10.8%
PBR（倍）	4.1	2.9	2.5	1.9	2.4	2.0
PER（倍）	87.6	16.1	15.5	15.4	17.5	17.2

※ROE、RBR、PERは有価証券報告書記載の定義に基づく

本資料の一部またはすべての複製・再配布は、お断りいたします。

© Human Metabolome Technologies, Inc.

ROE目標達成のためのロードマップ



本資料の一部またはすべての複製・再配布は、お断りいたします。

© Human Metabolome Technologies, Inc.

キャピタル・アロケーション方針

- ✓ 必要現預金として自己資金10億円を運転資金として確保
- ✓ 戦略投資資金（M&A・設備投資など）として 5億円を確保
- ✓ これを超過して創出されたキャッシュフローは株主還元（配当・自社株式取得にて）
 - 配当は「**減配回避・増配基調**」を目指す
 - **機動的な自社株式取得**を推進
 - ◇ 保有自社株式は取締役向け株式報酬、M&Aなどに活用を予定

2027年6月期取組施策

- ✓ 配当据え置き（1株当たり**18円**）
- ✓ 実施中の自社株購入結果および中間決算の状況を踏まえ、キャピタルアロケーション方針に沿った自社株式取得の検討を行う。

参考資料



ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ株式会社

設立年月日：2003年7月1日

資本金：1,488百万円

取締役（社内）：大畑 恭宏（代表取締役社長）

紙 健次郎（取締役）

創業者：（2026年6月現在）

富田 勝 慶應義塾大学名誉教授

曾我 朋義 慶應義塾大学教授

主な事業内容：バイオデータ解析受託

売上高（直近）：1,421百万円

従業員数（連結）：65名（博士：12名）

（2026年6月現在）

本社：山形県鶴岡市覚岸寺字水上246-2

東京事務所：東京都中央区新川2-9-6

シュテルン中央ビル5階

子会社：HMTアメリカ アメリカボストン

- 2001 ● 慶応義塾大学先端生命科学研究所、山形県鶴岡市に開所
- 2003 ● 創業（創業者：慶応義塾大学 富田氏、曾我氏）
- 2012 ● Human Metabolome Technologies America Inc. 設立
- 2013 ● 上場（東証マザーズ（現グロース市場）：6090）
- 2023 ● 創業20周年
- 2025 ● 東証スタンダード市場上場（市場区分変更）

(百万円)

