

第二部：

続きまして、第二部といたしまして、企業価値向上への取り組みについての説明、資本コストや株
価を意識した経営の実現に向けて、ということでご説明させていただきたいと思ひます。

目次		人と科学のステキな未来へ コスモバイオ株式会社	
1. エグゼクティブ・サマリ		3. 企業価値向上に向けた取り組み	
2. 企業価値向上に向けた現状分析		■ 企業価値・株式価値向上に向けて	
■ 長期業績の振り返り		■ STEP 0 ステークホルダー・エンゲージメントの強化	
■ 資本市場評価の当社認識		■ STEP 1 株主還元の強化/バランスシート最適化	
■ 資本コストの現状と今後の方向性		■ STEP 2 IT活用による商社ビジネスのグローバル化	
		■ STEP 3 新規ビジネス創出による収益源の拡大	
		■ キャピタル・アロケーション方針	

説明の内容は、最初にサマリをお伝えしたあと、企業価値の向上に向けた現状分析、そして最後
に、企業価値向上に向けた取り組みの具体策についての説明をさせていただきたいと思ひます。

エグゼクティブ・サマリ		人と科学のステキな未来へ コスモバイオ株式会社	
■ ROE8%以上の達成とCoE*の低減を実現し、早期にPBR1倍以上の株価水準を目指す			
STEP 0	ステークホルダー・エンゲージメントの強化	・・・	p.12-13
- 当社は現状PBR1倍割れの状態で推移。改善に向け、投資家との情報の非対称性解消が重要と思料			
- IR手段及びコンテンツの両軸での改善を推し進め、資本コスト低減を図る			
STEP 1	株主還元の強化/バランスシートの最適化	・・・	p.14
- 今期よりDoEを配当指標として導入し、DoE3.5%と配当性向60%のいずれか高い方を基準とした配当を実施			
- 業績・経営環境に応じた機動的な資本政策の一環として、総額3億円の自己株式取得を実施			
STEP 2	IT活用による商社ビジネスのグローバル化	・・・	p.15-16
- グループ間データベース共通化及び生成AI等の活用によるデジタルマーケティングの実装により、商社ビジネスのグローバル化及び適切なプライシング等による高収益体質を構築			
STEP 3	新規ビジネス創出による収益源の拡大	・・・	p.17-18
- 鶏卵バイオリアクター事業を核とした新規ビジネス創出により、新たな収益源の獲得を企図			
*CoE : Cost of Equity (株主資本コスト)			

まず最初にサマリです。

ROE8%以上の達成と、株主資本コスト（CoE）の低減を実現して、早期に PBR1 倍以上の株価水準を目指すということで、それらをここに記載しましたステップ四つで実現していきたいと考えています。

最初の STEP0 は、ステークホルダー・エンゲージメントの強化ということで、投資家との情報の非対称性、つまり私たちが考えている成長の方向性といったものを投資家にきちんと伝えていくということが十分ではなかったために起こっている非対称性の解消が非常に重要だと考えております。ですので、IR の手段、そしてそのコンテンツのそれぞれを充実させることで改善を進めたいと考えています。

STEP1 が、株主還元の強化／バランスシートの最適化ということで、先ほど説明したように、配当や自己株式の取得などを考えております。

STEP2 は、IT 活用による商社ビジネスのグローバル化ということで、こちらは IT を活用して、現在のビジネスを高収益化していこうという取り組みです。

そして STEP3 で、新規ビジネスの創出による収益源の拡大に取り組んでいきます。

こういったことで PBR1 倍以上の水準を目指していくということが、全体のまとめになります。

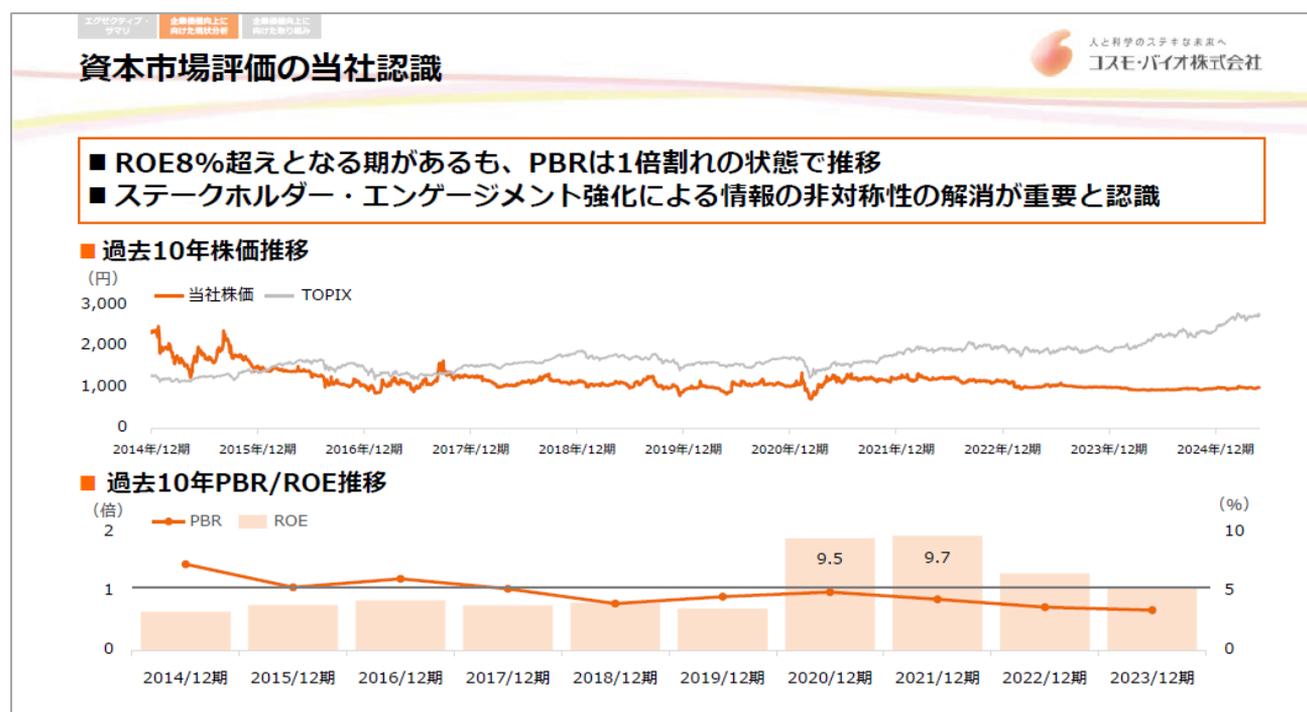
エグゼクティブ サマリ			企業価値向上に 向けた機体分析			企業価値向上に 向けた取り組み			人と科学のステキな未来へ コスモバイオ株式会社	
長期業績の振り返り										
■ 当社利益は為替変動の影響を受けやすいが、実際には長期で着実な事業成長を実現と認識										
(百万円)	2014/ 12期	2015/ 12期	2016/ 12期	2017/ 12期	2018/ 12期	2019/ 12期	2020/ 12期	2021/ 12期	2022/ 12期	2023/ 12期
売上高	7,235	7,357	7,427	7,068	7,261	7,590	8,092	9,231	9,553	9,340
営業利益	162	200	514	193	328	405	752	1,048	816	519
親会社株主に帰属 する当期純利益	201	230	254	237	260	237	674	737	517	442
ROE (%)	3.3	3.8	4.2	3.8	4.0	3.5	9.5	9.7	6.5	5.4
参考： 通期為替レート (ドル円)	106	121	111	112	110	109	107	108	128	140
参考： 親会社USドル建 仕入構成比 (%)	62.0	64.5	64.9	60.1	57.3	58.3	60.0	61.5	60.6	64.1

これらの施策の元となった現状の分析がこちらになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

こちらは過去10年の振り返りということですが、当社の利益は、為替の変動に影響を受けやすいわけですが、実際には、この10年間、為替レートはいろいろ変動してきたわけですが、売上のほうは順調に推移いたしました。中では若干減少している年もありますが、基本的には成長してきております。そんな中で、営業利益も赤字になることなく、ずっとプラスで利益を出しております。そういうことで、長期では着実な事業成長を実現しているというふうに認識しております。



ただ一方で、ROEは、実際に8%を超えるような時期があったのですが、株価を実際見てみますと、上のグラフで当社の株価とTOPIXの動きの比較をしているわけですが、PBRは1倍を割ったような状態で推移しております。ずっと下がったような形です。

ROEとPBRのグラフが下にあるのですが、2021~2022年のところで8%を超えるような時期もありますけれども、そのときでも傾向としては減少ですし、PBRは1倍を割ったような状態で推移してきたということです。

そういった状況を考えますと、ステークホルダーのエンゲージメント強化による情報の非対称性の解消が重要だと認識しております。

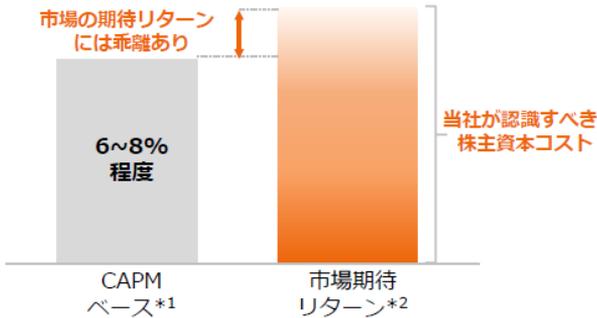
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

資本コストの現状と今後の方向性

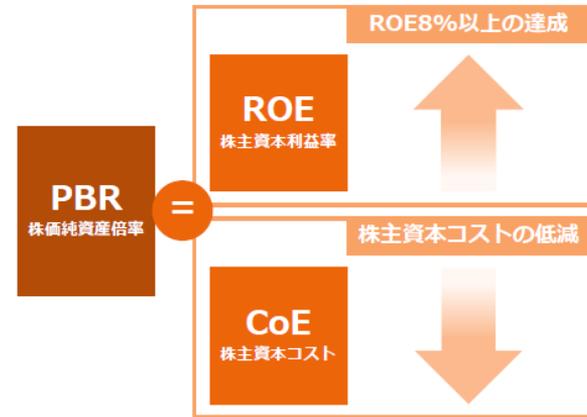
■ PBR1倍以上の達成に向け、CoE低減と円安環境下でのROE8%早期達成の両軸で改革を推進

■ 株主資本コスト



*1: リスクフリーレート+β×市場リスクプレミアム+サイズプレミアム
*2: 市場評価に基づく資本コスト≒PERの逆数及び機関投資家調査結果を総合的に勘案

■ PBR改善に向けて



というわけで、株主資本コストの現状と今後の方向性としては、このPBR1倍以上の達成を実現するためには、まずは株主資本コスト（CoE）を低減して、円安環境下であったとしてもROE8%を実現できるような、両軸で改革を推進していくことが必要だと考えております。

株主資本コストにおきまして、他社との比較等によって計算で求められたCAPMベースの株主資本コストはだいたい6%から8%なのですが、実際の市場からの期待リターンという考え方で計算した場合、こちらとの乖離があるのではないかと考えております。ですので、PBR1倍を目指すためには、まずは当然ですけれどもROEの改善に取り組んでいくとともに、CoEの低減が重要になってくるという考えになっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

企業価値・株式価値向上に向けて

■ STEP 0/1を第一の矢とし、第二の矢であるSTEP 2の実施段階にてPBR1倍の達成を目指す



実際の企業価値向上に向けた取り組みといたしまして、先ほど説明したように、STEP 四つを考えておりまして、ステークホルダー・エンゲージメントの強化、株主還元の強化/バランスシートの最適化、そしてIT活用による商社ビジネスのグローバル化、新規ビジネス創出による収益源の拡大、これらを進めていきます。

最初のSTEP0と1はすでに行いはじめつつあり、STEP2からを、これからの第2の矢として実際に実施することによって、PBR1倍を目指すということです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

PBR改善に向けた施策

		改善要素と各施策の関係性						
		現状 (FY2023)	計画 (FY2028)	STEP 0 対話の強化	STEP 1 株主還元強化	STEP 2 グローバル化	STEP 3 新規ビジネス	
PBR	ROE	改善要素						
		営業利益率	5.6%	6.0% ~ 7.0%			✓	✓
		総資産回転率	0.9回	0.9回		✓		
	財務レバレッジ	1.3倍	1.3倍 ~ 1.5倍		✓			
	PER	CoE (株主資本コスト)	8%以上	—	✓	✓		✓
期待成長率		新規ビジネス創出による 成長期待の醸成		✓			✓	

こちらは、もう少し分解した PBR 改善に向けた施策ということで、PBR を上昇させるための各要素について、それぞれの施策がどのように影響するかということプロットした図になります。

営業利益の改善につきましては、当然ですけれども引き上げていきます。これが STEP2、3 です。高収益化と新規ビジネスによって実現していきます。

総資産回転率は、増加させない方向で進めていきたいと思っています。

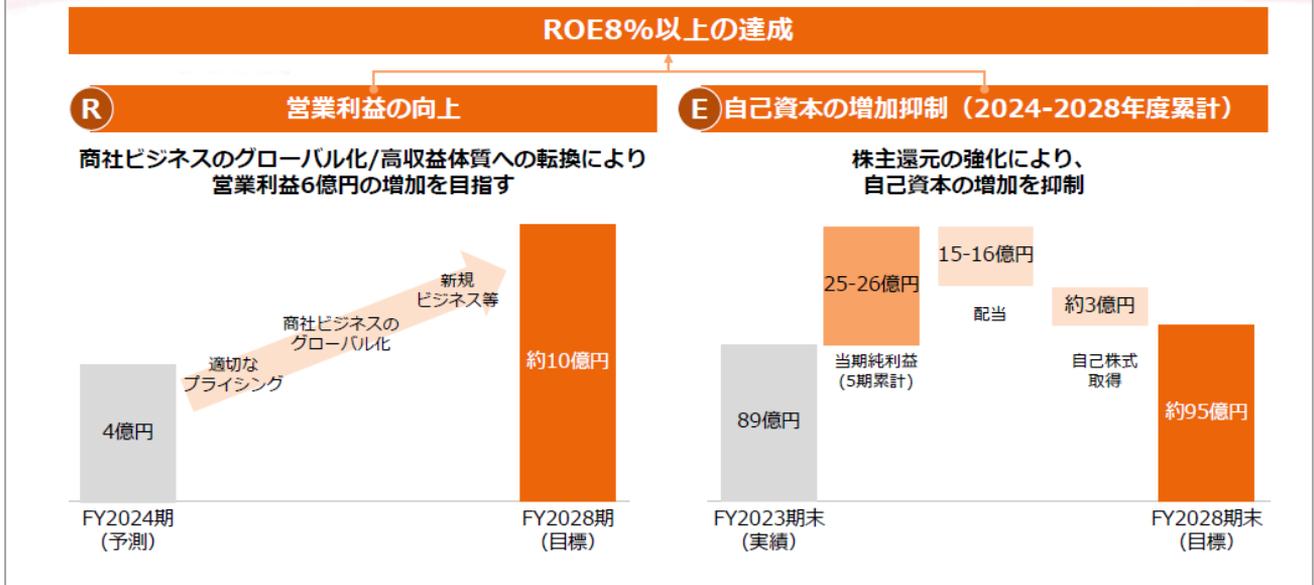
財務レバレッジは、減少させない、もしくは若干の増加で、実際に外部の資金を使うか使わないかといったところは、これから実際に具体的な案件が出てこないとまだ決定できませんので、この辺りはこういった傾向で進めていきたいと考えております。

そして株主資本コストについては引き下げる方向で、STEP0、1 で実施していきます。あとは新規ビジネスといったものの進捗状況などを的確に開示することで、これを下げていくということです。むしろ、この下の期待成長率のほうに影響するのかもしれないのですが、そういったことを着実にやることで、全体として PBR1 倍を実現していきたいというつくりになっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ROE8%達成シナリオ



ROE8%を実現していくためのシナリオです。

まずは営業利益を引き上げていくことが必要になります。

商社ビジネスのグローバル化、輸出ですが、海外に対する売上ということで、今、日本国内がどうしても主になっていますけれども、そればかりではなくて海外市場もきちんと進出していくということです。

そして、高収益体質への変換によって、営業利益は現状では今期4億円を予想しますが、2028年ぐらいをめどに、10億円ぐらいにはしていけないと、いけないと考えています。

営業利益の向上だけではなくて、自己資本についてもあまり増やしていかない、抑制をしていくということもあわせて実行する必要があると考えております。

現在、2023年の期末におきまして、89億円の自己資本から当期純利益の合計が25億、26億と増えていきます。その分を、配当と自己株式の取得によりまして、それほど増加させずに、95億円程度で抑えていくような方向で考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

STEP 0 ステークホルダー・エンゲージメントの強化：IR活動の強化

■ 情報の非対称性解消に向け、IR活動は手段・コンテンツとともに拡充し、投資家との対話促進による株主資本コストの低減を目指す

IR手段の拡充		開示内容の充実	
継続的な 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 決算説明会の実施 ✓ 決算説明会書き起こし配信/WEB掲載 ✓ 個人投資家向け説明会の実施 ✓ IR展示会の出展の実施 ✓ 株主様アンケートの実施 	継続的な 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ESG対応および開示 ✓ ガバナンス向上および開示 ✓ 積極的なPR開示
	<p>+</p>		<p>+</p>
新規 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 決算説明会動画の配信 ✓ 適時開示・PR開示の掲載サイト拡充 	新規 取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中期経営計画の開示（数値目標を含む） ✓ グローバルWEBサイトの投資家向けコンテンツの充実

各 STEP についての説明です。

まずは STEP0、ステークホルダー・エンゲージメントの強化ということで、IR 活動の強化に取り組んでいきたいと考えています。

情報の非対称性の解消に向けて、IR 活動は手段・コンテンツともに拡充しまして、投資家との対話促進による株主資本コストの低減を目指していくということです。

現在取り組んでいる内容はグレーで書いて、新規の取り組みとしてオレンジで書いてありますけれども、もちろん今まで取り組んできた内容については内容をより充実させるとともに、新規の取り組み、いろいろ考えられるような取り組みを実現していくことで、手段および内容のどちらも充実させることで、私たちが今どういうことを考えて事業をしているのか、それがどのように進捗しているのかといったことを、株主の方々、投資家の方々にできる限りわかりやすく説明していくということで、株主資本コストを低減していきたいと考えております。

サポート

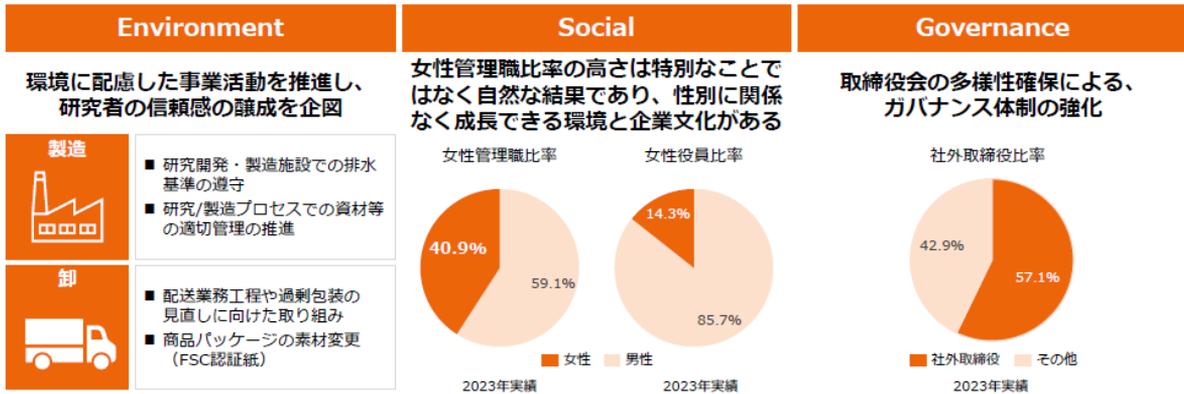
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



STEP 0

ステークホルダー・エンゲージメントの強化：サステナビリティ活動の推進

■ ライフサイエンスにおいて研究者に信頼される事業価値を高め、技術・商品/サービスを通して社会に貢献すべく事業を展開し、企業価値向上を目指す



そして、サステナビリティの活動の推進ということで、サステナビリティも非常に重要な要素と考えております。

もともと当社の事業自体がサステナビリティに反するものではないと考えておりますけれども、「ライフサイエンスにおいて研究者に信頼される事業価値を高め、技術・商品/サービスを通して社会に貢献すべく事業を展開し、企業価値の向上を目指す」ということに取り組んでおります。

各要素 E・S・G につきまして、E の環境につきましては、まだそれほど自分たちが製造などを行っているわけではないのですけれども、私たちができる範囲において、可能な限り環境に配慮した事業活動を推進しておりますし、これからもしていきたいと考えています。

S の Social としては、ここに記載しているのは女性の管理職比率です。当社の場合は、女性管理職比率の高さは全然特別なことではなくて、性別に関係なく成長できる環境と企業文化があるので、それによってこれが実現されていると考えております。

G はガバナンスの強化ということで、取締役会の多様性確保によってガバナンス体制を強化しているわけですが、過半数の社外取締役を置いて、ガバナンスを強化しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

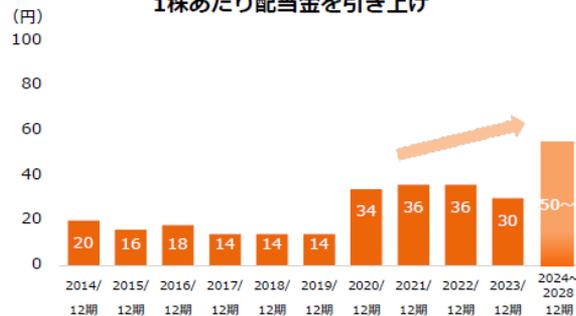
STEP 1

株主還元の強化/バランスシートの最適化：DoEの導入及び自己株式取得

- 更なる安定配当のため、今年度よりDoE（株主資本配当率）を配当指標として導入
- 業績・経営環境に応じた機動的な資本政策の実行の一環として、自己株式取得を実施

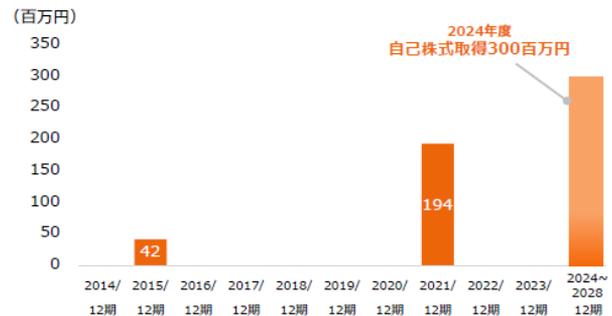
配当政策

DoE3.5%と配当性向60%のいずれか高い方を基準とし、
1株あたり配当金を引き上げ



自己株式取得

2024年度総額3億円の自己株式取得を実施



STEP1、株主還元の強化/バランスシートの最適化ということで、さらなる安定配当のため、今年度より DoE を配当の指標として導入しました。業績・経営環境に応じた機動的な資本政策の実行の一環として、自己株式の取得も実施することといたしました。

具体的には、DoE については 3.5%を最低ラインと定めまして、それか、もしくは業績が良ければ配当性向の 60%、このどちらかの高いほうで配当するという基準を設けまして、今後配当していきたいと考えています。

それとは別に、自己株式の取得ということで、こちらも昨日開示いたしましたけれども、今日からですけれども、自己株式の取得 3 億円を上限として実施することを決めております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

STEP 2

IT活用による商社ビジネスのグローバル化：高収益体質への転換

IT活用による商社ビジネスのグローバル化及び安定的な高収益体質への転換

①グループ間のデータベース共通化

- 現在活用している商品データベースをグローバルビジネスの展開に向けて改修
- 海外販売ネットワークを拡大し、海外売上の増加及びオペレーションコストの削減を企図

②生成AI等を活用したデジタルマーケティング実装

- 生成AI等を活用し、商品ポートフォリオの適正化やグローバルなサイトを意識した効率的なWEB制作等、マーケティング機能の強化を企図

強みの更なる強化

当社グループの強みと顧客への付加価値



次がSTEP2になります。

ITを活用することによる商社ビジネスのグローバル化ということで、高収益体質への転換を図っていきたくと考えております。

まずここに記載しているように、グループ間のデータベースの共有化です。現在活用している商品データベースは、日本でビジネスをするために作った商品データベースでして、海外の仕様には合っていないため、今、日本国内、海外それぞれで商品の管理を行っているわけですが、こちらをグローバルを意識したものに改修することで、商品のデータベースをグローバルなビジネスの展開に向けて改修していきます。また、海外販売ネットワークを拡大しまして、海外売上の増加およびオペレーションコストの削減も考えております。

そして最近出てきています生成AI等を活用し、商品ポートフォリオの適正化やグローバルを意識した効率的なウェブサイトの作成に取り組むことによって、マーケティング機能の強化を企図しております。

もともと当社の強みは、プラットフォームビジネスの展開になりますので、これらを活用し、さらにブラッシュアップしてグローバルに展開することによって、売上の高収益化を進めていきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

STEP 2

IT活用による商社ビジネスのグローバル化：Scientist³の早期拡大

■ 当社を介さずとも、ユーザーとサプライヤーのマッチングを可能とする合理的な仕組み



既存ビジネスの強み/実績

- ユニークな技術を有する多数の国内外サプライヤーとのコネクション
- 長年のユーザー（製薬企業や公的研究所等）との取引で培ってきた信頼関係

また、先ほどもお話しましたが、「Scientist³」をできるだけ早く拡大していきたいと考えています。

このサイトは、当社を介さなくても、ユーザーとサプライヤーそれぞれでマッチングすることを可能とする合理的なしくみです。

先ほども言いましたが、私たちはプラットフォームビジネスが強みになっています。今あるプラットフォームは、製品としてあるものについてニーズとシーズをマッチングさせるというのが私たちの強みであるわけですが、私たちは製品を製造する会社だけではなく、国内外の非常にユニークな技術を持っているサプライヤーとのコネクションがあります。そして長年培った取引先との信頼関係があります。こういった強み・実績を有効に活用しながら、今度は受託サービスについてのマッチングビジネスを進めていきたいと考えております。

受託サービスは現在も販売しているわけですが、これは、ユーザーとメーカーとの技術的な打ち合わせと言いますか、技術的な調整が非常に多くあります。非常に手間がかかるのですが、その部分はサプライヤーさんとユーザーさんと直接やっていただくというようなビジネススタイルを考えております。そこでマッチングしたユーザーとサプライヤー、そこでサービスが実際に実現したら、そこで私たちはサイトの利用料をもらうという形のビジネスを展開したいと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

サービスの販売になりますと、どうしても人手がかかります。そこをマッチングビジネスのほうで合理的に進めつつ、私たちの知見や今までの経験を活用して、それをサポートしていくという形で収益を得るといビジネスをできるだけ早く拡大することで、全体としての収益を上げていくことを考えております。

エグゼクティブ
要約

主要業績目標に
向けたい要約

主要業績目標に
向けたい要約

人と科学のステキな未来へ
コスモバイオ株式会社

STEP 3 新規ビジネス創出による収益源の拡大：鶏卵バイオリクター事業の概要と強み

■ 鶏卵バイオリクター事業概要

ゲノム編集済みニワトリ

ゲノム編集によりニワトリを遺伝子改変

卵白タンパク質の約54%を占める「オボアルブミン」タンパク質の代わりに、「欲しい」タンパク質ができる

「欲しい」タンパク質を、卵の中に量産

■ 技術的優位性

- 1 独自の遺伝子改変技術

 - 世界初の“ゲノム編集を用いた鶏卵バイオリクター技術”（特許取得済）。
 - 産業技術総合研究所から特許実施許諾および技術サポートを受けて当社が事業化。

- 2 「欲しい」タンパク質の大量生産が可能

 - ヒトのタンパク質と同等の構造や機能をもつタンパク質が得られる。
 - ニワトリの高い産卵能力により、従来手法以上の大量生産が可能。

- 3 低コスト生産が可能

 - 卵自体が無菌状態の「プラント」（工場）となるため、大型設備を要せず、低コストでの生産が可能。

そして最後に、新規ビジネスの創出による収益源の拡大です。

ここに記載しているのは、バイオリクター事業の概要と強みです。他にも新規ビジネスはこれからもどんどん創出していかなければいけないと考えているのですが、今回ここでお話するのは、鶏卵バイオリクター事業の概要になります。

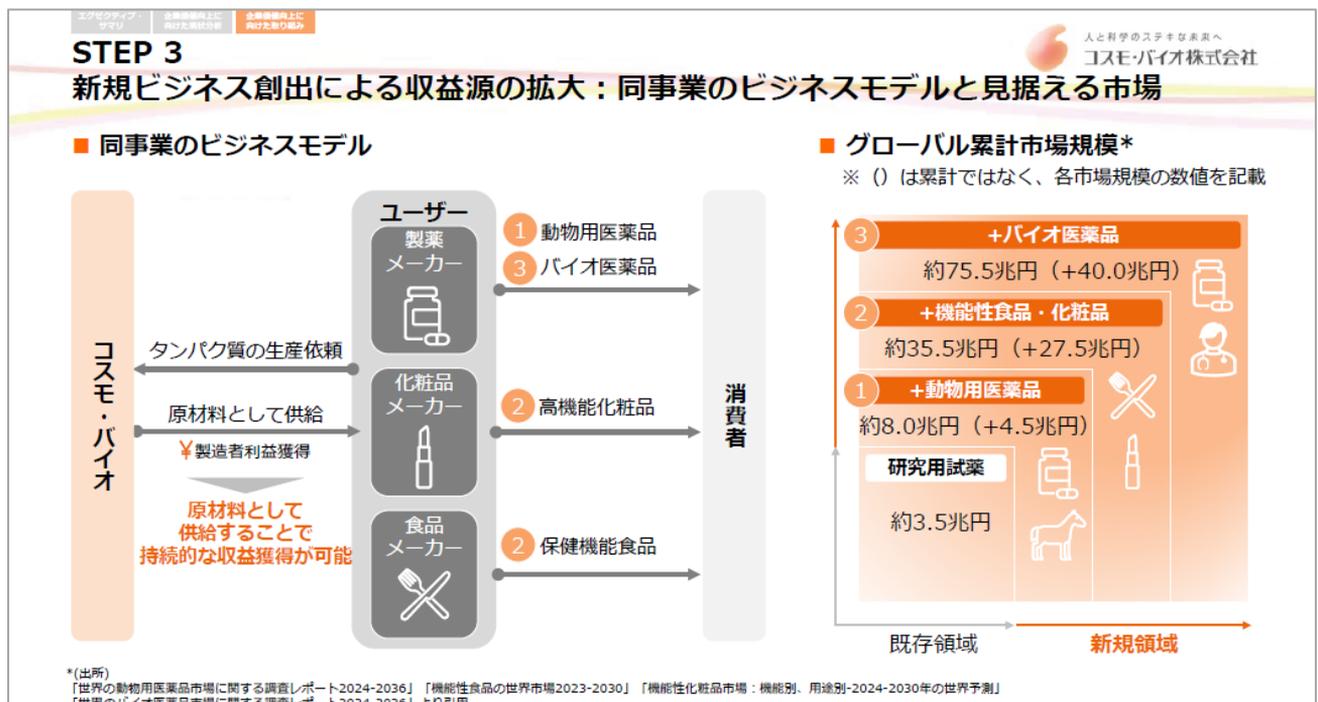
概要は、非常に簡単に言えば、ゲノム編集によってニワトリを遺伝子的に改変します。ご存知のように、ニワトリは毎日1個ずつ卵を産みます。その卵の中に、自分たちが欲しい、あるいはユーザーさんが欲しい、お客さんが欲しいと思っているタンパク質を、このゲノム編集で、要は自由に選択して発現させるというようなことができます。そうすることで卵の数がたくさん増える、つまりニワトリの数をどんどん増やしていけば、相当量のたんぱく質の供給が可能になるという概要になります。ですから、研究用試薬市場というよりは、医薬品や食料品などの原料としての供給が私たちのターゲットになります。こちらの技術的な優位性としては、まずは独自の遺伝子改変技術ということで、ゲノム編集を用いた鶏卵バイオリクター技術、こちらは特許取得済みですが、これを持っているということで、これを事業化したということです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

先ほども申しましたが、「欲しい」タンパク質を大量に生産することができるということで、欲しいタンパク質は何でもいいわけです。ヒトのタンパク質と同等の構造を持った、機能を持ったタンパク質が得られますし、ニワトリは本当に毎日のように卵を生むわけですから生産も、要はニワトリの数さえ増やせば、ある程度自由に量を調節できます。

そして、卵自体が無菌の状態でありまして、大きな設備を必要としないで、低コストで大量の生産が可能になるという特徴もありますし、中に発現するタンパク質の濃度も非常に高いので、精製するときも非常に優位にスピーディーに生成することが可能、低コストで実現することが可能といった技術になります。



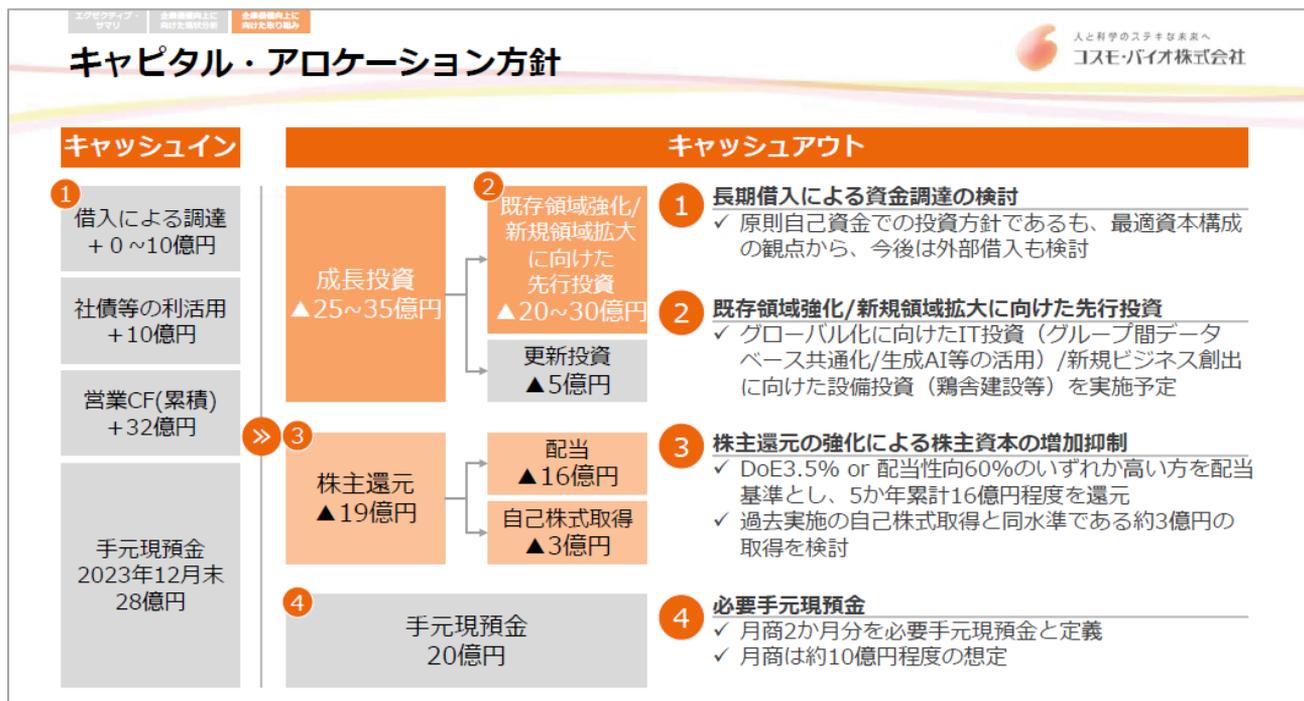
この事業のビジネスモデルと見据える市場ということで、このビジネスモデルでユーザーとして想定しているのは、製薬メーカー、化粧品メーカー、あるいは食品メーカーなど、これらの会社が製造している動物用医薬品、バイオ医薬品、高機能化粧品、あるいは保健機能食品といったものの原料という形で、私たちコスモ・バイオがそれを供給することで、持続的な収益獲得が可能になると考えております。

それらの市場は、当然ですけれども、私たちがいる研究用試薬の市場に比べまして非常に大きな市場になっております。例えば、動物用医薬品であれば8兆円規模、あるいは機能性食品・化粧品の世界になりますと、35.5兆円、そしてバイオ研究用医薬品とすれば75.5兆円という形で、現状私たちが見ている市場から非常に大きな新規の市場に対して広げていくことが可能になると考えてい

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ます。こういったところで、将来の私たちの商社としてのビジネス以外に、もう一つの大きな収益の柱として育てていく、といったことを期待しております。



最後に、キャピタル・アロケーション方針ということで、まとめというような形でご説明したいと思います。

キャッシュインとしまして、手元の現金が28億円ぐらいと営業キャッシュ・フローで入ってくるお金、あとは固定資産です。現在、固定資産としてある社債といったような、現金に近い資産を活用します。それ以外に、必要に応じて借入による調達といったものがキャッシュインとして考えられます。

このように集めた資金を、まずはやはり成長投資です。既存領域あるいは新規領域を拡大・強化していくために、先行投資を行っていきたくて考えています。

それだけではなくて、株主還元の強化によって株主資本の増加を抑制するという事です。配当だけではなくて、自己株式の取得なども行っていきます。

手元の資金は、現在よりは若干絞ったような形で運用していけるのではないかと考えております。

以上が、株価を意識した取り組みの方針のご説明になります。ご清聴ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com