



2026年8月3日

各 位

会 社 名 Green Earth Institute 株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 伊原 智人
(コード番号：9212 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 管理部長 浦田 隆治
(TEL 03-5315-0531)

個人投資家向け中長期ビジョン説明会書き起こし

この書き起こしは、2026年7月27日（月）に開催しました「個人投資家向け中長期ビジョン説明会」の内容をまとめたものです。なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

記

Green Earth Institute

2026.07.15

From **Petroleum** To **Bio**.
Bio-manufacturing changes the **world**.

石油から、バイオへ。
世界を塗り替える。

中長期ビジョン
～ バイオものづくりにおける統合型産業プラットフォームを目指して ～

Green Earth Institute 株式会社 | 東京証券取引所グロース市場 | 証券コード 9212

01 / 20

Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：皆さま、こんにちは。Green Earth Institute 株式会社、通称 GEI の代表取締役 CEO の伊原です。
これから、中長期ビジョンについてご説明させていただきますが、その前に、今回の中長期ビジョンを発表して、株価が大きく下がってしまったことについて、株主の皆様にご心配をおかけしたことをお詫び申し上げたいと思います。



今回、株価が大きく下がった大きな要因として、中長期ビジョンで中期経営計画としてお示しした、2031年9月期に売上高25.6億円、営業利益3.3億円、EBITDA6.5億円という3つの数字があると推測しています。株式市場では「売上高100億円」といった大きな成長目標を期待していた投資家も多かったようです。しかし、私は将来の状況が不確実な中で、根拠の薄い大きな数字を掲げることは、その数字を信じて投資する方々に対して無責任だと考えています。今回の目標数値は、現時点で見えている事業機会や実現可能性を踏まえ、責任を持って提示したものです。

もちろん、この数字がGEIの成長の上限という意味ではありません。今後、新たな事業機会やパートナーシップを積み重ねることで、さらに大きな成長を実現できる可能性は十分にあると考えています。今回の中長期ビジョンでは、その成長の可能性について、お示ししていますので、是非、最後までお聞きいただければと思います。

さて、ここから、GEIが設立以来初めて策定した中長期ビジョンを御説明させていただきます。今回の中長期ビジョンのメインメッセージは、こちらに掲げさせていただきました通り、「石油からバイオへ。世界を塗り替える」。です。この一言に、私たちの挑戦のすべてが詰まっております。

目次

01 エグゼクティブサマリー

第2創業の幕開け | P. 03

02 市場環境

バイオものづくりとは・必要な理由 | P. 04-05

03 ビジネスモデル

2階建ての成長エンジン・3つの事業セグメント | P. 06-07

04 中期経営計画

目指す姿・目標数値・成長カーブ | P. 08-10

05 成長戦略

満たせる空白・ターゲット産業・日本展開・東南アジア展開 | P. 11-14

06 株主・投資家へのコミットメント

第2のIPO・株主還元 × コミットメント | P. 15-16

07 FINAL MESSAGE

The Future is Green. | P. 17

Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：これから、大きく7つのパートに分けてお話しします。

既に、中長期ビジョンの説明の動画を見ていただいている方もおられると思いますので、今日は、特に、GEIが、今後、どう事業を進め、成長していくかについてお話させていただきたいと思います。

本ビジョンの最後で、私たちは、投資家の皆さんとの積極的な対話をしていくことをお約束しています。本日も、私からの説明はメリハリをつけさせていただき、20分程度にとどめ、是非、皆さんからのご質問、ご意見をいただければと思います。

GEI「第2創業」の幕開け。

「研究のGEI」から「稼ぐGEI」として、
バイオものづくりにおける統合型産業プラットフォームを目指します。

01

卓越した研究開発力

地球環境産業技術研究機構（RITE）時代からの
30年以上の研究開発の経験と実績

02

2階建ての成長エンジン

2F：夢のエンジン（バイオ燃料エネルギー革命）
1F：稼ぐエンジン（バイオ製品＋バイオ燃料）

03

ディープテック×キャッシュ

多くのディープテック企業が収益化に時間を要する中、
「3つの数字」でキャッシュ創出力を証明する稀有な存在

Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：まず、エグゼクティブサマリーです。

私たちは、今回の中長期ビジョンを、GEIの第2創業の幕開けと位置付けています。

これまでの15年は、「研究のGEI」として、バイオものづくりの研究開発を、地道に実施してきた期間です。これからは、その成果を使い、「稼ぐGEI」へと生まれ変わります。

生まれ変わるにあたっての、私たちの強みは、ここに記載の3つに集約されます。

1つ目は、「卓越した研究開発力」

2つ目、「2階建ての成長エンジン」

3つ目、「ディープテック企業でありながら、キャッシュを生む会社であること」

特に2つ目と3つ目の強みについて、この後、ご説明したいと思います。

「石油依存」という常識を、ひっくり返す。

バイオものづくりとは「微生物や酵素の機能を活用し、燃料・化学品・素材を持続可能な形で生産する技術体系」のこと。



次世代の脱炭素。石油やトウモロコシを燃料にする時代は終わりました。

Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：4 ページ目は、「そもそもバイオものづくりとは何？」というページです。

ひと言でいえば、「植物を原料にして、微生物に燃料や化学品を作らせる技術」です。

GEI 的に申し上げると、「石油から、バイオへ。世界を塗り替えることを可能とする技術」であります。

スライドの図は、そのバイオものづくりのプロセスを図式化したもので、特にGEI が実際に力を入れて取り組んでいる例を具体的に記載しています。

左側の「原料」は、「バイオマス」です。その中でも、GEI が得意としているのは、木質バイオマスや農業残渣など、食糧と競合しないような、再生可能な資源を使うことです。

真ん中の「プロセス」が、微生物を使った発酵や培養といわれるプロセスです。バイオマスから得られたブドウ糖などの糖類を微生物が食べて、発酵して、新しい製品に変えていくことを意味しています。

右側の「アウトプット」では、化粧品素材のような高付加価値品から燃料のような汎用品まで、いろいろな化学品ができます。

石油に頼らず、しかも二酸化炭素を吸収したバイオマスから、これまで石油から作っていた製品が同じように作れる。

これが、バイオものづくりについて、いま世界中で注目されている理由です。

世界が、GEIを必要とする理由。

構造的な追い風は、**石油依存の限界**と**次世代産業の必然**の両側から吹いています。

石油依存の限界

石油に依存し続けられない、3つの圧力。

- 01 地政学リスク**
世界各地の紛争による、石油確保の不安定化。サプライチェーンの再構築が急務。
- 02 産業界の投資圧力**
主要企業のカーボンニュートラル宣言、機関投資家のESG圧力、欧州CBAMの広がり。
- 03 政策・規制の後押し**
GX推進法・カーボンプライシング・SAF義務化（EU 2025～、日本 2030～）。

次世代産業の必然

バイオが選ばれる、3つの必然。

- 04 非可食バイオマス**
食料危機を招かない、究極のバイオ原料。食料と競合しない「木質バイオマス・農業残渣・古着等」を
広大な資源に。
- 05 バイオ由来品の優位性**
CO₂を吸収する原料、循環型サプライチェーン、従来の化学品と同等以上の付加価値。
- 06 巨大な置き換え市場**
化学品 世界5兆ドル超・プラスチック 年4億トン超・SAF 2050年20兆円市場。

Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：5ページ目では、なぜバイオものづくりが必要かを御説明します。

バイオものづくりには大きな2つの構造的な追い風が吹いています。

1つ目は石油依存の限界です。今の中東の状況をみると、石油に依存するリスクは明らかだと思います。

2つ目は次世代産業としてのバイオものづくり産業の必然です。石油産業を代替できるのがバイオものづくりです。

バイオものづくりというのは「石油由来」の製品をバイオに置き換えることです。つまり、バイオものづくり市場は新市場ではなく、既存巨大市場の置換市場なのです。

勝機を逃さない「2階建て」の成長エンジン。

1Fで確実に収入を確保し、その筋肉質な利益で2Fの「世界を変える挑戦」を加速させる。



Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：6 ページ目、ここが、GEI の独自性の核心ですので、詳しくご説明します。

私どもは、成長エンジンを「2 階建て」で設計しています。

1 階部分は、比較的早い段階で収益化を狙う事業です。現在、すでに、大手企業との間で取り組んでいる、化粧品原料、食品添加物、香料などの高付加価値なバイオ製品やバイオ燃料の事業を進めることにより、収益基盤を作ります。これらの事業は、ここで、しっかりとキャッシュを生み出していきます。

そして、この1 階で培った技術ノウハウ、サプライチェーン、資金を土台として、2 階の巨大な成長市場を切り開いていきます。

2 階は、私たちが「夢のエンジン」と呼ぶバイオ燃料エネルギー革命です。この「夢」という言葉について、中長期ビジョン発表時にマイナスな評価もいただきましたが、「夢」といっても、「夢物語」の「夢」ではなく、実現する「夢」です。構造的な追い風を活かし、現在の 100 倍、1000 倍のスケールの事業を、国やパートナー企業と一緒に実現していきたいと思います。

それぞれの中身については、後ほど、お話をさせていただきますが、ここでは、GEI は、堅実な利益と革命的な成長を併せ持っていることをご理解いただければと思います。

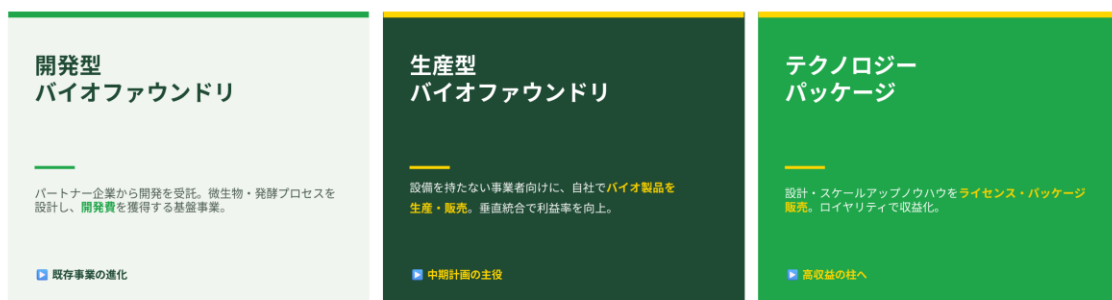
ディープテック企業だからといって夢だけ語っても続きません。

一方で利益を確実にあげることだけを追いかけても大きくなれません。

GEI は、キャッシュを生むエンジンと、世界を変えるエンジンの両方を持つ会社を目指しています。

3つの事業セグメントで社会実装を推進。

バイオものづくりのバリューチェーン全体をカバーする、3つの事業セグメント。



Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：7ページ目では、3つの事業セグメントについてお話させていただきます。

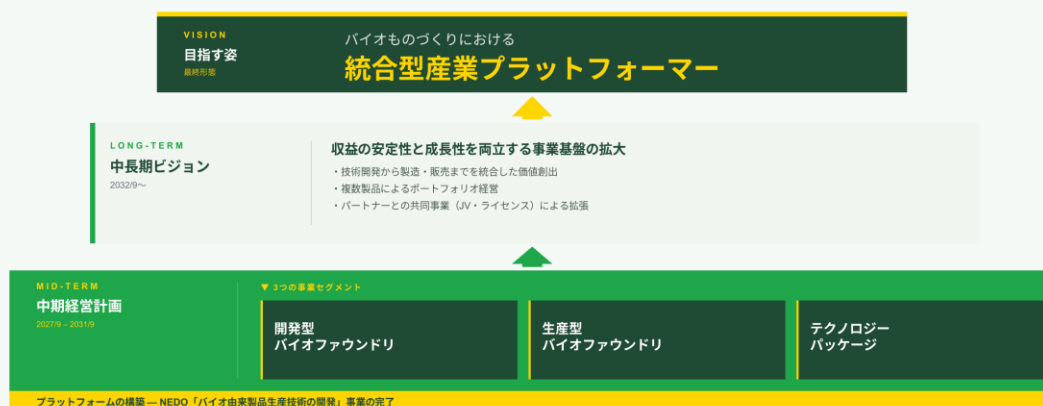
先程、お話をした1階部分の収益を3つの事業セグメントであげていきます。

1つ目、「開発型バイオフィアウンドリ」。現在、バイオものづくりの追い風の中で、新規参入も含めた多くの企業がバイオものづくりをやりたいということで、研究開発を進めています。その中で、バイオものづくりの社会実装に必要な研究開発のリソースが揃っているところは少なく、これらの企業をGEIがサポートします。

2つ目の事業セグメントが「生産型バイオフィアウンドリ」です。開発型バイオフィアウンドリのところでも申し上げましたが、日本では、バイオものづくりを新たに始められた企業が多いため、いざ社会実装のために、商用生産をしようとしても、自社で設備もなく、適切な製造拠点が見つけれられません。GEIは、そうした顧客企業から依頼を受けて、自社を含めた最適な製造拠点で競争力のある価格で生産し、顧客企業に販売することを進めています。売上と利益が積み上がっていくもので、中期経営計画の主役となる事業です。

3つ目、テクノロジーパッケージ。これは、GEIの技術を、設備やプロセス設計と一体にした形で提供するものです。このテクノロジーパッケージが、GEIの競争力の源泉として、2階建ての夢のエンジンを回す技術的な土台となります。まずは、この3つの事業をしっかりと進めることで収益を上げていきます。

目指す姿は、統合型産業プラットフォーム。



Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：ここから、中期経営計画のお話をさせていただきます。

8 ページは、中期経営計画と中長期ビジョンと GEI の最終的に目指す姿の関係を示しています。

中期経営計画は、2031 年 9 月期までの計画です。この間で 3 つの事業セグメントでしっかりキャッシュを得ます。

その後、中長期ビジョンでお示した 2 階建ての戦略で、収益の安定性と成長性を両立する事業基盤を拡大していきます。その結果として、「バイオものづくりにおける統合型産業プラットフォーム」といえる姿が見えてくると考えています。

ディープレックが、キャッシュを生む。

多くのディープレック企業が収益化に時間を要する中、GEIは「3つの数字」でキャッシュ創出力を証明する稀有な存在。

3つの数字は、2027年セミコマースプラント稼働 → 2030年コマースプラント稼働 → 2031年から世界展開本格化で段階的に積み上がる。(1F単独/2Fは本計画に含まれない上振れ要因)



Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：9ページには、2031年9月期目標の3つの数字があります。

1つ目、売上高、25億6,100万円。これは、2027年9月期計画比で213パーセント、つまり2倍以上に伸びる計画です。現時点で、顧客企業やパートナー企業との間で契約や合意が存在しているものや既に事業機会が見えている案件などを積み上げたものであります。2031年9月期では、3つの事業セグメントのうち、生産型バイオファウンドリが売上高の過半を占め、次いでテクノロジーパッケージ、そして、開発型バイオファウンドリ事業となる見込みです。

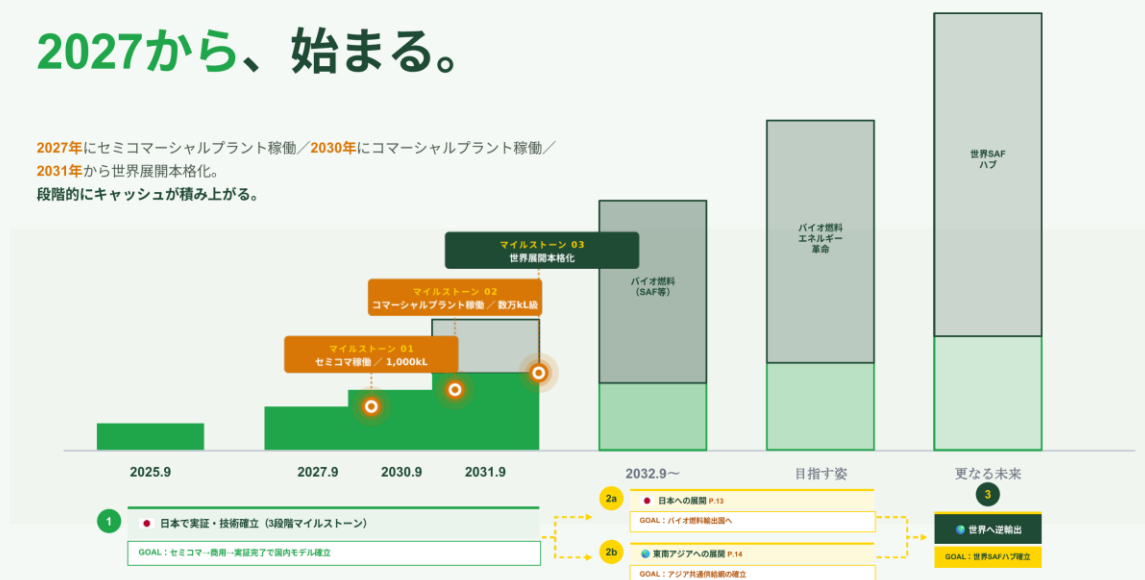
2つ目、営業利益、3億3,400万円。赤字ではなく、しっかり営業黒字で3億円を出します。

3つ目、EBITDA（イービットディーイー）、6億5,000万円。EBITDAマージンは25.3パーセント。EBITDAマージン25パーセント超というのは、稼ぐ力があることの証明です。

なお、冒頭でもお話をした通り、私たちの中期経営計画は、「1階」だけの数字で作っております。「2階」は含まれておりません。私たちは、「確実に見えている1階部分」だけで計画を作り、「夢の2階部分」はすべて上振れ要因として位置付けています。その「夢の2階部分」についても、2031年を待つのではなく、なるべく早いその「夢」の実現に向けて、既に動き始めています。つまり、それらの「夢」が実現されれば、現在の目標値より、上振れすることになります。それらの「夢」が形づくられてくれば、この数字も修正していきたいと思います。

2027から、始まる。

2027年にセミコマーシャルプラント稼働／2030年にコマーシャルプラント稼働／
2031年から世界展開本格化。
段階的にキャッシュが積み上がる。



Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：10 ページでは、GEI の中長期の成長カーブのお話をしたいと思います。

グラフの見方を御説明します。

緑色のバーが、いま中期経営計画に織り込んでいる「1 階部分」。そしてその上の灰色の部分が、「2 階部分」、つまり将来の上振れシナリオです。

左から見ていきましょう。

2025 年 9 月期、ここが実績であり、出発点です。

そして 2 つのオレンジ色のマイルストーンがあります。

そして、2027 年には、バイオエタノールの年産 1000kL のセミコマーシャルプラントの稼働というマイルストーンが来ます。「本当に量産できるのか」という質問に対する回答がここです。ここを超えることで、技術実証企業から事業化企業になると考えています。

そして、2030 年には、年産数万 kL というコマーシャルプラントが稼働する予定です。これが 2 つ目のマイルストーンです。年産数万 kL というプラントは、そのまま横展開が可能な規模のプラントであり、国内外への展開が可能であることが証明されることになります。

そして、先ほどの 3 つの数字が揃う 2031 年には世界展開を本格化します。それが 3 つ目のマイルストーンです。

グラフの右側をご覧ください。2032 年以降には、2 階部分が大きく伸びていくのが分かります。つまりバイオ燃料エネルギー革命が実現したときの成長カーブです。この部分も、当初はテクノロジーパッケージを大企業にライセンスする形から、将来的には自社での生産販売を目指していきたいと考えています。

下段部分もご覧ください。

フェーズ 1、日本国旗マークがあります。2031 年までに日本で実証・技術確立します。

そして、フェーズ 2 は 2 つの展開があります。一つは、日本での規模拡大。もう一つは、東南アジアへの展開。インドネシア、マレーシア、タイなどのバイオマス大国へと横展開していきます。



フェーズ3は、アジアから世界へ逆輸出。東南アジアから欧米・中東へ売り出す、世界 SAF ハブの確立、というシナリオです。

このシナリオが実現するかどうかを、みなさまにはマイルストーンごとに確認していただければと思います。

なぜ、GEIなのか。

日本のバイオものづくり産業には、設備を持つ「受託製造事業者」が不足。GEIがその空白を埋める。

01 30年以上の 研究開発実績 地球環境産業技術研究機構（RITE）時代からの研究開発力が生み出す、卓越したバイオものづくり技術。	02 ラボから商用まで "一気通貫" 微生物設計から3,000L発酵槽でのスケールアップ実証、テクノロジーパッケージ提供まで自社で完結。 バイオものづくり企業で類を見ない総合力。	03 国策の追い風と 大手提携 日本製紙・住友商事・日本航空・大王製紙・住友林業・J-POWER等、業界大手との提携多数。 NEDOなどの国プロに採択。
---	--	---

Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：11 ページでは、バイオものづくりの業界の中で、なぜGEI が選ばれ、生き残り、プラットフォーマーとなれるのかを説明しています。

GEI の競争優位、他社に真似できないポイントを、3つご説明します。

1つ、30 年以上の研究開発実績。資金があっても、時間を買うことはできません。他社が今から始めても、30 年後にしか追いつけない、という参入障壁があります。

2つ、ラボから商用まで一気通貫。研究、パイロット試験、商用生産、そして販売まで、すべて自社でカバーできる。バリューチェーン全体を握っています。

3つ、国策の追い風と大手提携。ここに名前の挙がっている大手企業との提携を多数進めています。また、国のプロジェクトにも複数採択されています。こうした GEI がこれまで築き上げてきた大企業とのネットワークの結果、普通のベンチャー企業が単独ではできない、大きな仕事ができるのです。

高付加価値領域と汎用領域を狙う。

生産型バイオファウンドリとテクノロジーパッケージで、高付加価値領域と汎用領域の両方をカバー。



Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：12 ページでは、GEI が、1 階部分として、どのようなバイオ製品で売上をあげようとしているのかをご説明します。

バイオものづくりで作られるバイオ製品を大きく 2 つの領域に分けると、単価が 1kg あたり 1000 円～数万円という単位の高付加価値領域と、その対極にあるのが、1kg あたり 100～1000 円という汎用領域です。前者は、化粧品原料、食品添加物、香料などであり、後者は、バイオ燃料などのエネルギー関連や化学工業で使われる基礎化学品というものになります。

GEI は、高付加価値領域と汎用領域の両方を、異なる事業モデルで狙っていきます。

高付加価値領域については、自社で生産する「生産型バイオファウンドリ事業」として取組みます。既に、化粧品原料等で 4 製品、食品添加物を含む食品関係製品で 3 製品、飼料関係製品で 3 製品について、生産の検討に入っています。また、バイオ燃料のような汎用領域については、単価は安いですが、数量は少なくとも数百トン、燃料用途では最低でも数万 kL ということになります。したがって、商用生産のためには大規模投資が必要であり、GEI としては、大企業にテクノロジーパッケージという形で提供することで、社会実装を進めます。

高付加価値領域で収益基盤を作り、汎用領域で大きな社会実装を狙う。この両面展開が、GEI の事業戦略です。

日本を、原油輸入国からバイオ燃料輸出国へ。

GEIが取り組む木質バイオマス由来エタノールを、国家プロジェクトとして立ち上げる。
日本の足元に眠る「森林資源」を、世界に売り出す「国産エネルギー」へと変える挑戦。



Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：13 ページと 14 ページが、2 階部分の話であり、GEI の夢のエンジンの話です。

まず、日本です。ご存じの通り、原油の 99.7%を海外に依存しています。したがって、日本は資源のない国だと言われます。一方で国土の 66%は森林です。これまでは、森林という資源が、原油の代替になるとは考えられなかったと思いますが、エネルギー安全保障が叫ばれ、バイオもののづくりの技術が発展し、森林という資源がバイオエタノールという形で、原油の代替となりうる時代が来ているのです。

私たちは、日本に潤沢にある、この森林資源を活用し、日本を「原油輸入国からバイオ燃料輸出国へ」変えていきたいと考えています。

しばしば、森林の木を切ることは、CO2 の吸収源をなくしてしまうことで、地球温暖化を進めることになるという懸念を耳にします。日本の林業の実態は、それとは反対です。木も年を取ると代謝が悪くなり、CO2 は吸収しなくなってきました。したがって、本当は、古い木を積極的に伐採し、そこに、成長が早い、すなわち CO2 の吸収量も多い、新しい苗木を植えるのが理想的です。だからこそ、日本の政府も後押ししてくれています。

これから、2027 年には年産 1000 kL のセミコマーシャルプラント、2030 年には年産数万 kL のコマーシャルプラント、そして将来的には、日本の各地にコマーシャルプラントが複数基かつ次々と立ちあがり、輸出という議論が普通になるようになりたいと思います。

これは単なる事業ではありません。

エネルギー安全保障、林業再生&地方創生、GX 競争力強化につながる国家レベルの挑戦だと考えています。

東南アジアの原油依存を、バイオが解き放つ。

日本一国から、東南アジア全域スケールへ。世界SAF市場20兆円へ向け、日本→東南アジア→世界の3段階戦略。



Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：そして、14 ページは、東南アジアへの展開についてです。

現在、東アジア・東南アジアは世界最大級のエネルギー輸入地域です。東南アジアの原油輸入依存度は70%です。そして、世界の航空燃料需要の40%がアジア太平洋地域で使われています。一方で、森林資源、農業残渣、パーム残渣などのバイオマスはふんだんにあります。ここに、GEIの技術を導入することで、東南アジアをエネルギー自給100%にし、さらにはバイオ燃料輸出圏にすることができると考えています。

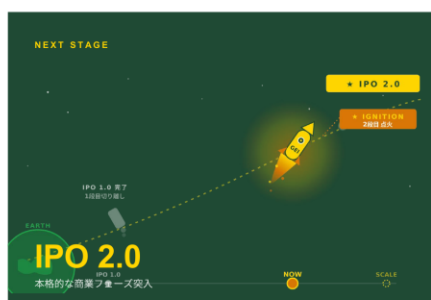
これらをまとめたものが、GEIの三段階戦略のロードマップです。

日本で国内モデルを完成させ、東南アジア共通供給網を確立し、最終的には、日本の技術で、東南アジアの原料を使って、世界にバイオ燃料を輸出する時代を実現したいと思います。2050年には世界のSAF市場が20兆円と言われていますが、その市場において、アジアが生産のハブとなることを目指します。

日本にしても、東南アジアにしても、バイオ燃料の輸出圏になるというのは、これまでの常識で考えればありえないと言われると思います。しかし、今、石油依存からの脱却、地球温暖化問題への対応といった構造的な追い風の中、GEIには技術があり、心強いパートナー企業がいて、国も後押ししている状況で、この夢に挑むタイミングだと考え、この中長期ビジョンを策定しました。

東証スタンダード移行「第2のIPO」へ。

「研究のGEI」から「稼ぐGEI」として、本格的な商業フェーズに突入します。



- 1 市場信頼性の向上**
スタンダード市場への移行により、今まで以上に多くの個人投資家・機関投資家と向き合います。
- 2 流動性の改善**
積極的な個人投資家IRを行い、出来高を伴う「**正当な株価形成**」を実現します。
- 3 本格的な商業フェーズへ**
「研究のGEI」から「**稼ぐGEI**」として、スタンダード市場でその実力を証明します。

Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：すでに発表しているとおり、GEIは東証スタンダード市場への移行を予定しております。

私たちは、今回の市場変更を「第2のIPO」と位置付けています。

スタンダード市場の企業として、今まで以上に多くの個人投資家・機関投資家と向き合い、市場信頼性の向上を目指し、積極的な個人投資家向けのIRを行い、出来高を伴う「**正当な株価形成**」を実現します。

そして、「稼ぐGEI」として、スタンダード市場でその実力を証明したいと思います。

The Future is Green.

GEIの新章が、ここから始まります。

01

石油依存を、
ひっくり返す。

02

卓越した研究開発力
RITE時代からの36年

03

2層建ての
成長エンジン

04

ディーテックが、
キャッシュを生む

05

IPO 2.0
「稼ぐGEI」への転換

Copyright © Green Earth Institute Co., Ltd. All rights reserved.

伊原：冒頭のページで掲げた「石油から、バイオへ。世界を塗り替える。」というメインメッセージがもたらす姿として、「The Future is Green」というファイナルメッセージを掲げました。

私たちは、この中長期ビジョンの中で「研究のGEIから、稼ぐGEIへ。」という変革を宣言しました。中長期ビジョンは、GEIとしての第2の創業の幕開けであり、これから、GEIの新しい挑戦が始まります。

ぜひ皆さまに、GEIの新章を見守っていただければ幸いです。

ご清聴ありがとうございました。

最初に申し上げたとおり、是非、皆さんからの忌憚のないご意見をいただければと思います。

[質疑応答]

Q1：2025 年 9 月期は NEDO バイオものづくり革命推進事業の補助金収入により経常利益が大幅黒字となりました。2026 年 9 月期以降の補助金収入はどうなりますか。

NEDO の補助金収入につきましては、幾つかの事業でいただいております。そのうち、バイオフィアウンドリ事業につきましては、2027 年 3 月に終了して、そのリソースを使って民間向けのサービス展開を図り売上をあげていきます。バイオものづくり革命推進事業は 2 つありますが、2030 年度を目途に継続してまいります。金額規模につきましては、各事業年度で上下いたしますが、売上高総額は右上がりで積み上げていくカタチを予定しております。

Q2：大王製紙株式会社とのバイオ燃料・樹脂原料等の商用生産に向けた研究開発・実証事業の将来性・今後の見通しを教えてください。

現在、パイロット設備を建設中であり 2027 年から稼働予定でございます。そのうえで、2030 年を目途に年産数万キロリットルの商用生産設備の稼働を目指し、プロジェクトを進めております。

Q3：成長戦略として、3 年後、5 年後の展望等をお聞かせ下さい。

Q4：中長期的な売上予想の上限、下限を教えてください。

2031 年の目標数値は中長期ビジョンでお示した通りでございます。但しこちらの数値は、現在事業機会等が見えているものの積み上げでして、上振れ要因として 2 階建ての部分、特にエネルギー革命にもたらすような事業につきましては、今後 2031 年を待たずに進めていきたいと思っております。その前倒しによりお示した中長期ビジョンの目標数値を超えられるよう目指してまいります。この 2 階建ての部分の売上イメージですが、テクノロジーパッケージによる設備投資にかかる一定パーセントを計上することを企図しているため、商用生産のように三桁億以上の設備投資に対しては、それに見合う売上が見込まれることとなります。更に、他社設備としてのテクノロジーパッケージではなく、自社設備として我々自身で生産することになれば、非常に大きなバイオエタノールの生産販売事業というカタチで実現できていくものと考えております。

Q5：同業他社の競合の状況と差別化できる部分があれば教えてください。

Q6：競合他社にはない強みは何ですか。

バイオものづくり専業という競合は少なく、少なくとも上場している企業は日本では GEI のみという認識であります。他社との違いにつきましては、P.11「なぜ、GEI なのか。」に記載しておりますが、一つが長年にわたる研究開発の積み上げであるということが大きなポイントであると思っております。もう一つがラボから商用までの一気通貫ということです。他のバイオものづくり企業でも研究開発あるいは受託専門といった限定的な取り組みをしている企業はできますが、それでは社会実装はできません。最終的な商用の生産のところまでカバーできるところが GEI の大きな特徴となっております。加えて、実績の積み重ねではありますが、大手企業との信頼を経て複数の大規模プロジェクト、あるいは国を巻き込んだプロジェクトを推進しており、その結果、より大規模なプロジェクトの推進が可能になっているところが、GEI の大きな差別化となっております。

Q7：今後の海外進出の可能性について教えてください。

2 階建てのスライドでもお話しました通り、特にこのバイオものづくりの生産拠点としては東アジアや東南アジアが有力だと思っております。ここでのプロジェクトは既に動き出しており、今後も拡大していきたいと考えております。

す。市場としてはヨーロッパがバイオものづくり、地球温暖化に対応した事業への需要がありますので、東アジアや東南アジアで生産しそれをヨーロッパで売るといったスキームが一つの成功モデルだと考えております。

Q8：世界での競合他社はどこですか。

バイオものづくり専門の上場企業という意味では日本ではGEIのみと認識しておりますが、世界ではGinkgo Bioworksという米国の会社がバイオものづくりの研究開発を中心にやられておりますが、商用までの一気通貫ということでGEIにはアドバンテージがあると考えておりますし、実際に社会実装をしないとバイオものづくりは広がっていかないという意味ではGEIは非常に重要なポジションにいるという意味でも差別化となっております。

Q9：段階的にキャッシュが積み上がるとありますが、具体的なイメージを持ちたいので、どういう曲線なのか教えてください。

生産型バイオファウンドリを例にご説明をさせていただきます。生産型バイオファウンドリは事業会社から高付加価値品を中心としたバイオ製品の生産依頼を受託を受けて、GEIが生産しそれを委託元に販売するというカタチになりますので、毎年継続的に受託収入が計上されます。従いまして、キログラム1万円のものが1トン、10トンになると1,000万円、1億円それが生産型バイオファウンドリの積み上げのイメージであります。加えて、上振れ要因としてテクノロジーパッケージによる巨大プロジェクトによる売上が積みあがることで、最終的には高い成長を遂げて参りたいと思います。

Q10：バイオマス発電所は今後増えるのですか。

我々のバイオものづくりというものは、バイオマスを燃やして発電する訳ではなく、バイオマスを燃やさずに微生物に発酵させて化学品を作るということになるので、原料をめぐる状況としてはコンペティター（競合）ということになります。そういう意味では我々の専門ではないのですが、バイオマス発電自身はFIT（固定価格買取制度）という制度にもとづいてこれまで拡大してきましたが、FITが終了されると（経済産業省は、2026年度以降、10MW以上の一般木質バイオマス発電や全規模の液体燃料バイオマス発電について、新規認定を行わず、FIT/FIP制度の支援対象から外す方針を示しています）、なかなか採算も含めて難しいと一般的にも言われていると思います。そういう意味では、原料をバイオマス発電ではなくバイオものづくりにもっていくという流れも、原料側からも出てくるのではないかと考えております。

Q11：東南アジアでのパームオイル活用は昔から進んでいますが、汎用エネルギーに利用するのはコスト競争力から難しいのではないのでしょうか。

我々の技術についてこれまでのリリースをさせていただいておりますが、電源開発株式会社と協業しているプロジェクトがございます。これはパームのオイルそのものを使うのではなく、パームオイルを絞ったあとに出てくる残渣、この残渣も普通の実の残渣ではなく幹の部分のものになります。20～25年周期で木を切り倒して新しい木を植えないと、徐々にオイルの生産量が落ちるということで、必ず出てくるものとなります。これまでこの残渣の活用は非常に難しかったのですが、GEIの技術を取り入れてその幹の部分から搾汁した液を使ってバイオエタノールを作ろうというプロジェクトを進めております。ですので、バイオオイルから作るバイオ燃料とは異なり、完全に残渣の部分、こ

れまで捨てることさえ難しかった残渣を活用するという意味で、バイオ燃料の可能性というものはあると考えております

Q12：アジア地域の重点地域は何処ですか。

パーム残渣というところでは、インドネシア・マレーシア・タイというところが有力な地域になりますし、我々がもう一つ進めている木質バイオマスからのバイオエタノールにつきましても、インドネシアで多くの植林がなされ、紙やパルプが作られておりますので、これらを原料としたエネルギー安全保障を目指したバイオエタノールの需要というのは東南アジア自身でも伸びていくと考えております。加えて、インドにも発酵技術はありますので同国企業とも連携し、発展の可能性を図るべく動いているところでございます。

Q13：配当はいつ頃からできるようになるのでしょうか。

企業価値の最大化を実現し、そのうえで配当についても考えてまいりたいと思いますが、P.16（株主・投資家「へのコミットメント/3つの約束」）に記載の通り、実施時期については未定としております。ただ、なるべく早く企業価値を大きくし配当が出せるような会社として成長していきたいと考えております。

Q14：短期の株価対策についてご教示ください。

我々の反省といたしましては、IR 特に個人投資家の皆様に向けた情報の提示というところが少なかった、適切ではなかったと考えております。我々の事業はバイオものづくりという新しい産業であり、分かりにくいところもあるかと思ひますし、売上のあげかたという意味でも、通常の製造業とは異なるという意味では、この事業が本当に進んでいるのか、あるいは将来どこに向かっていくのかということも十分にお伝えしきれていなかったと思ひます。今回、中長期ビジョンということで今後の我々の目指す姿はお示しできたと考えておりますので、今後は目指す姿への進捗を適切に、またできる限り丁寧に説明してまいります。そのための一つの手段として SNS を活用し我々の事業活動について発信していきたいと思ひます。

Q15：様々な業界のお客さまがおられるとのことですが、収益面で最も期待できそうな業界とその製品をおしえてください。

バイオものづくりは大きく 2 つの領域でご紹介をしております。高付加価値領域と汎用領域であります。それぞれにコアになるような企業や業界があると考えております。高付加価値領域の主な産業では、化粧品原料、食品添加物、香料などです。この高付加価値領域では、石油由来ではなくバイオマス由来であるからこそニーズがあるという業界がこの分野に関して高い意欲を持たれていると認識しており、例えば香料メーカーとの協業について期待されているところでありますし、それ（バイオ化学品による香料）が更に化粧品に使われたり飲料に使われたりというカタチでバイオものづくりの社会実装が拡大していくものと思ひます。一方で、汎用領域につきましては、製紙業界が紙以外のモノを作ろうという動きがあり、バイオものづくりが非常にマッチしており、パルプから比較的簡単に化学品を作ることができます。従いまして、国内外ともに製紙業界が中心になっていくことを考えております。

Q16：日本の森林を利用すると言われましたが、伐採後の成長の早い木の植林をすると、自然環境が変わるのではと思いますがその点はどう考えていますか。

エリートツリー（成長速度や材質に優れ、選抜・育成された優良な樹木）の苗木が製紙会社や林業関係で用いられております。これは 1.5 倍くらいの速さで成長するのですが、同時にスギ花粉のような花粉を出さないことも特徴でありまして、こちらを植えることで花粉症の問題も解決できるということで、国全体で積極的に植林していくべきとなっており、我々としてもその方向が正しいと考えております。エリートツリーを植えた場合における自然環境への影響としましては、我々自身はその研究はしておりませんが製紙会社や林業関係にて問題がないことを確認のうえ実施しているものと理解しております。

Q17：生産量を目標にされていますがその時の必要な材料は、どのくらい必要ですか。
日本の森林で対応可能ですか。

バイオエタノールの量に対しておよそ 2 倍のパルプの量が必要とされております。更にそのパルプを作るために 2 倍の木材が必要ということで、単純には 4 倍していただければと思います。現在紙パルプ産業が取り扱っている年間の木材の量は数百万トン以上ですので、数万～数百万キロリットルにおいてはその全ての木材が使用すれば足りると思いますが、現実的には日本の森林だけでカバーするのは難しいため、海外からの輸入あるいは国内の木材ではない別の原料を使った技術開発を並行して進めていくことを考えております。

以上