2026年11月24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　東証スタンダード）
問合せ先　取締役CFO管理部長　浦田　隆治
（TEL 03-5315-0531）

決算説明資料・中長期ビジョン進捗レポート
個人投資家説明会 書き起こし

この書き起こしは、2026年11月17日（火）に開催しました「個人投資家向け 決算説明資料・中長期ビジョン進捗レポート説明会」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



伊原：皆さま、こんにちは。Green Earth Institute株式会社 代表取締役CEOの伊原智人でございます。本日はお忙しい中、当社の説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

決算の内容は、昨日開示いたしました本資料と説明動画でご説明しておりますので、本日は決算については要点にとどめ、中長期ビジョンの進捗を中心に、一歩踏み込んでご説明させていただきたいと思います。

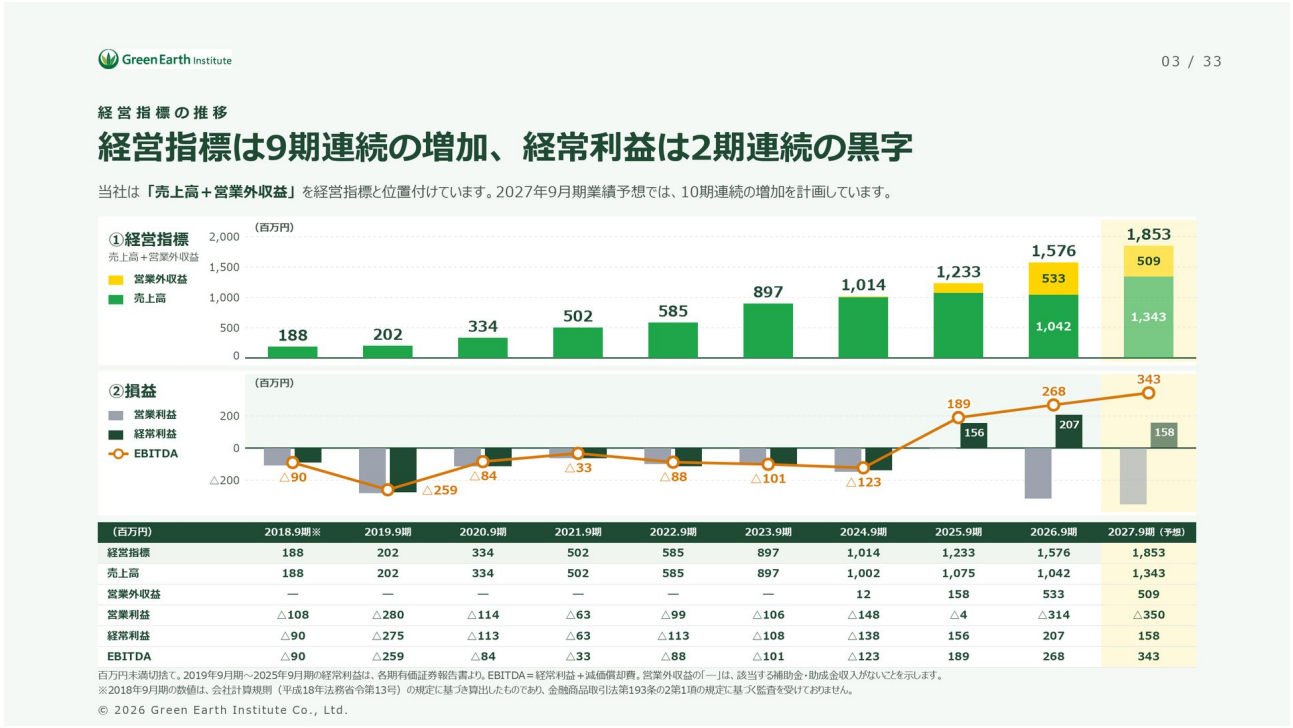
その前に、株価について少しお話をさせていただきます。このところの当社株価の低迷につきましては、株主の皆さまに大変ご心配をおかけしていることと存じます。経営陣としても、とても重く受け止めております。

当社は現在、繰越欠損金を抱えていることなどから、配当や自社株買いといった株主還元策を実施することが難しい状況にあります。そうした中で何ができるのかを、IR の専門家のアドバイスを受けながら検討を重ねてまいりました。

その結果、まずはより多くの個人投資家の皆さまに GEI という会社を知っていただき、当社の事業やその将来性に関心を持っていただくことが重要だと考えております。そのため、IR 情報についてこれまで以上に積極的な発信を心がけるとともに、SNS での情報発信も開始しました。また、メディアを通じてより多くの方に GEI やバイオものづくりについて知っていただくため、記者の皆さまを対象とした勉強会など、新たな取り組みも始めております。

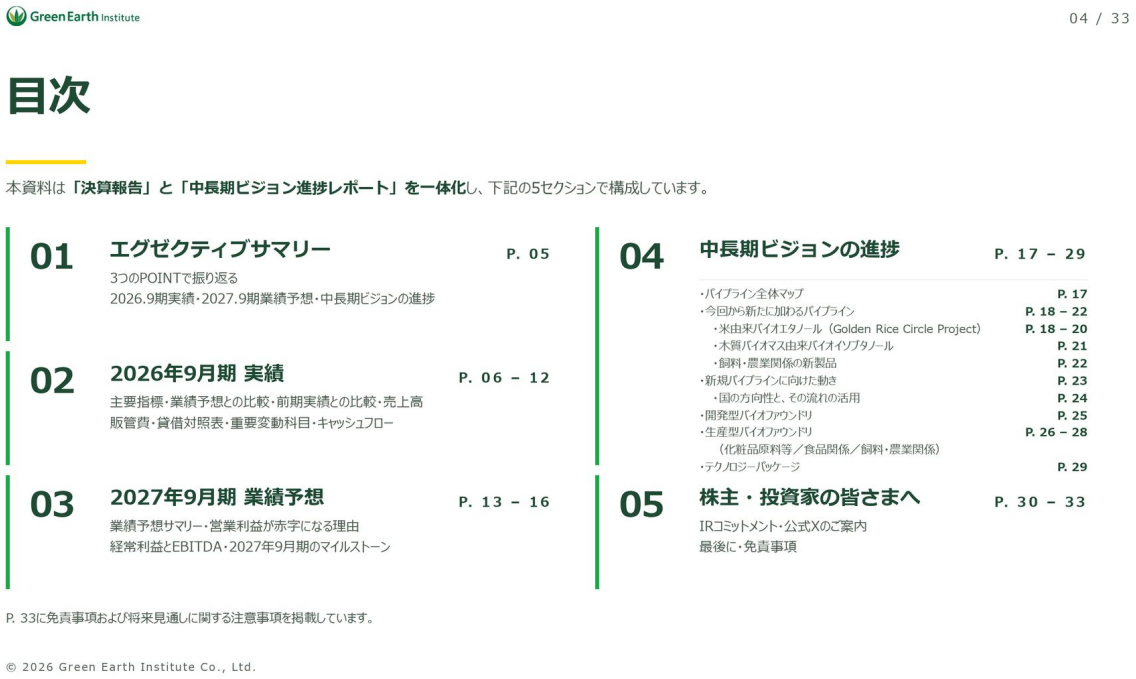
あわせて、本業で当期純利益の黒字を積み重ね、繰越欠損金を解消していくことも、もう一つの道だと考えております。

こうした取り組みがすぐに株価に反映されるものではないかもしれませんが、当社の事業の進捗や将来性をしっかりお伝えし、GEI を知っていただき、理解していただくことを地道に積み重ねてまいります。それが企業価値の適切な評価につながると考えております。



伊原：それでは、決算のご説明に入ります。まず、経営指標の全体をまとめたページです。

当社は「売上高＋営業外収益」を経営指標と位置付けております。ここでいう営業外収益は、バイオものづくりに係る事業の補助金・助成金が中心です。この経営指標は 9 期連続の増加、経常利益は 2 期連続の黒字となりました。今期、2027 年 9 月期につきましても、経営指標は 10 期連続の増加、経常利益は 3 期連続の黒字を見込んでおります。



目次

本資料は**「決算報告」と「中長期ビジョン進捗レポート」を一体化**し、下記の5セクションで構成しています。

01 エグゼクティブサマリー P. 05
3つのPOINTで振り返る
2026.9期実績・2027.9期業績予想・中長期ビジョンの進捗

02 2026年9月期 実績 P. 06 – 12
主要指標・業績予想との比較・前期実績との比較・売上高
販管費・貸借対照表・重要変動科目・キャッシュフロー

03 2027年9月期 業績予想 P. 13 – 16
業績予想サマリー・営業利益が赤字になる理由
経常利益とEBITDA・2027年9月期のマイルストーン

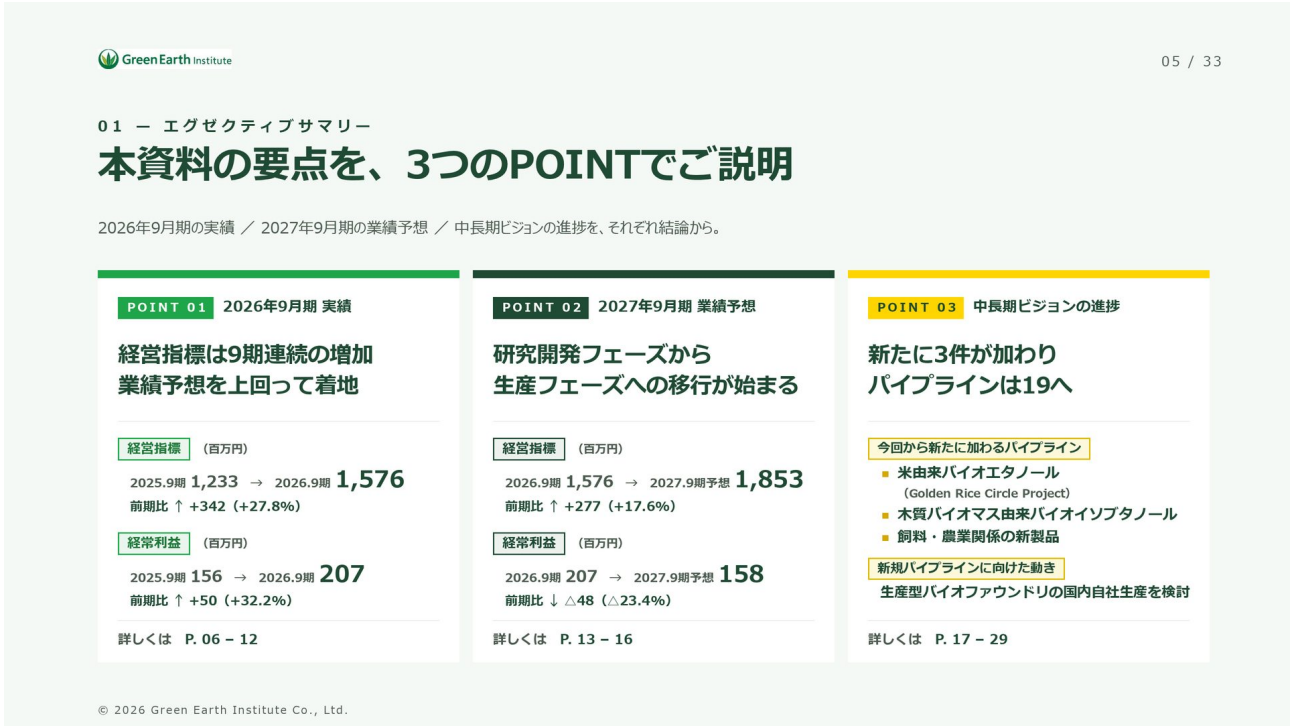
04 中長期ビジョンの進捗 P. 17 – 29
・パイプライン全体マップ P. 17
・今回から新たに加わるパイプライン P. 18 – 22
・米由来バイオエタノール（Golden Rice Circle Project） P. 18 – 20
・木質バイオマス由来バイオイソブタノール P. 21
・飼料・農業関係の新製品 P. 22
・新規パイプラインに向けた動き P. 23
・国の方向性と、その流れの活用 P. 24
・開発型バイオファウンドリ P. 25
・生産型バイオファウンドリ P. 26 – 28
（化粧品原料等／食品関係／飼料・農業関係）
・テクノロジーパッケージ P. 29

05 株主・投資家の皆さまへ P. 30 – 33
IRコミットメント・公式Xのご案内
最後に・免責事項

P. 33に免責事項および将来見通しに関する注意事項を掲載しています。

© 2026 Green Earth Institute Co., Ltd.

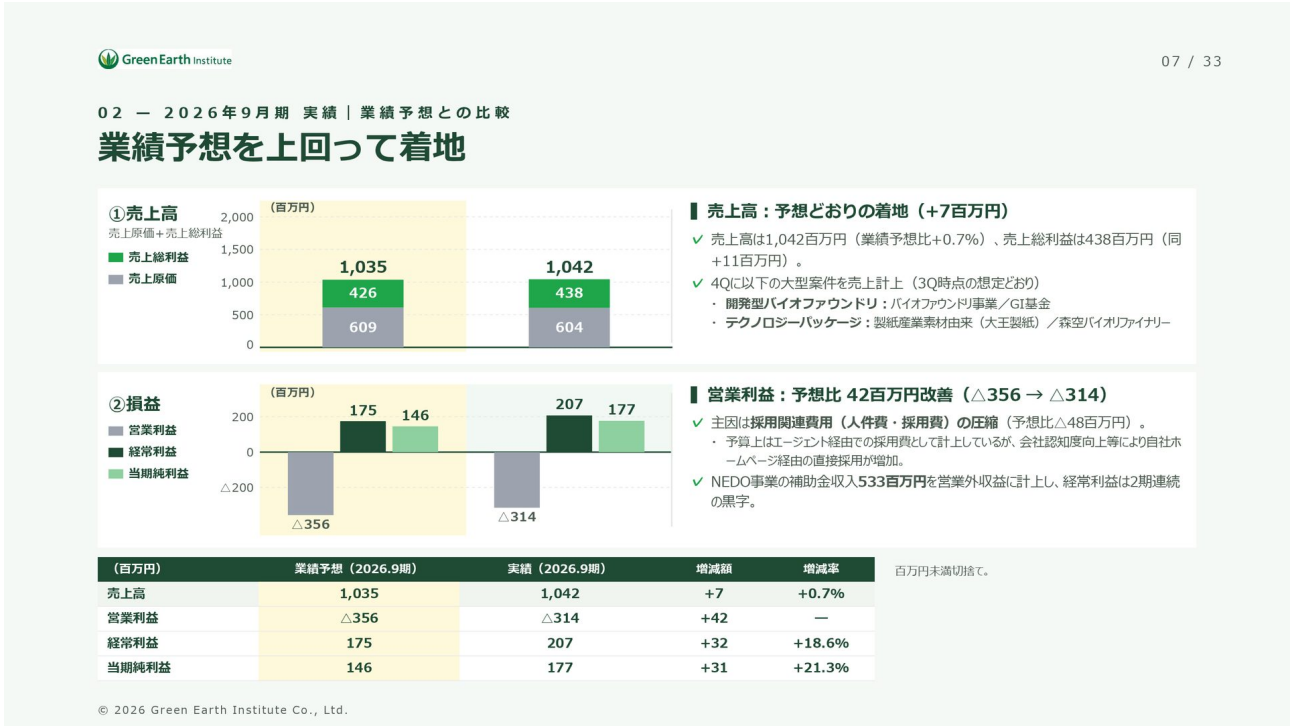
伊原：本日は５つの項目で構成しておりますが、04の「中長期ビジョンの進捗」を中心にご説明させていただきます。



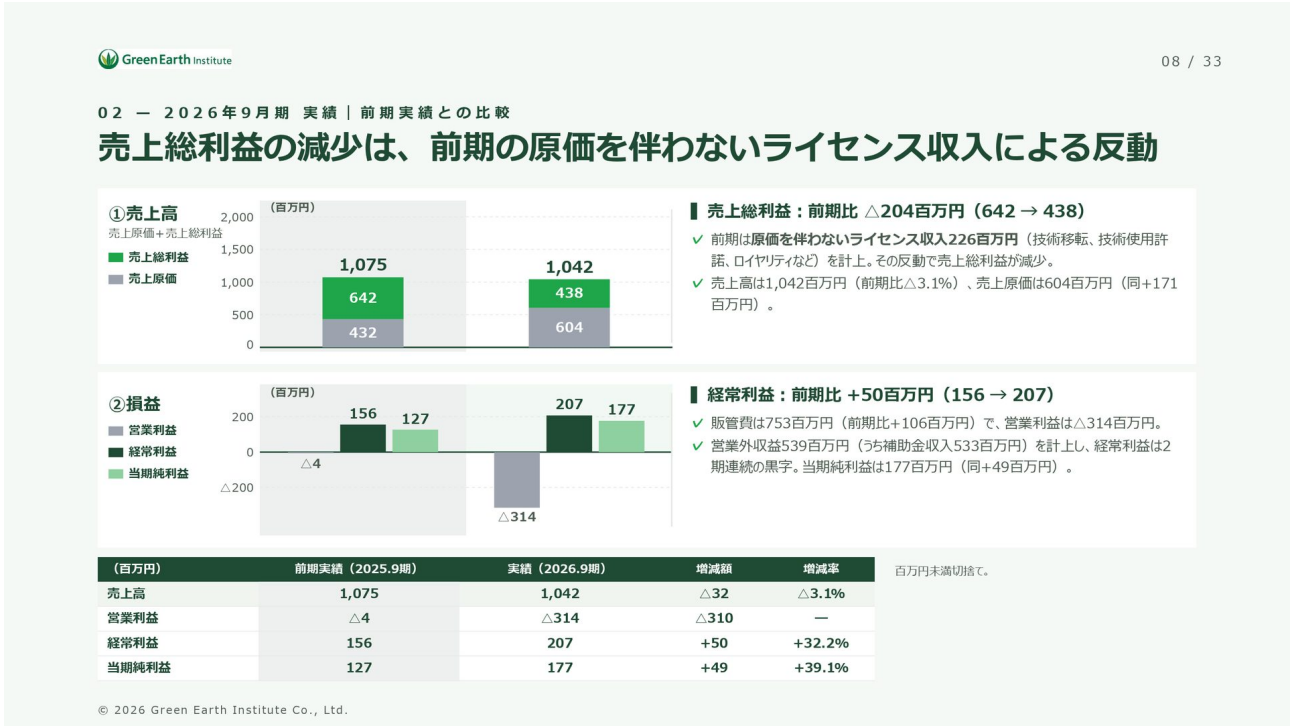
伊原：本資料の要点は 3 つです。1 つ目が 2026 年 9 月期の実績、2 つ目が 2027 年 9 月期の業績予想、そして 3 つ目が、今申し上げた中長期ビジョンの進捗です。最初の 2 つにつきましては、要点のみお話しさせていただきます。



伊原：経営指標は、先ほど申し上げたとおり 9 期連続の増加で、15 億 7,600 万円となりました。このうち売上高が 10 億 4,200 万円、営業外収益が 5 億 3,300 万円です。



伊原：業績予想との比較です。売上高はおおむね予想どおりの着地で、営業利益は予想に対して 4,200 万円の改善となりました。



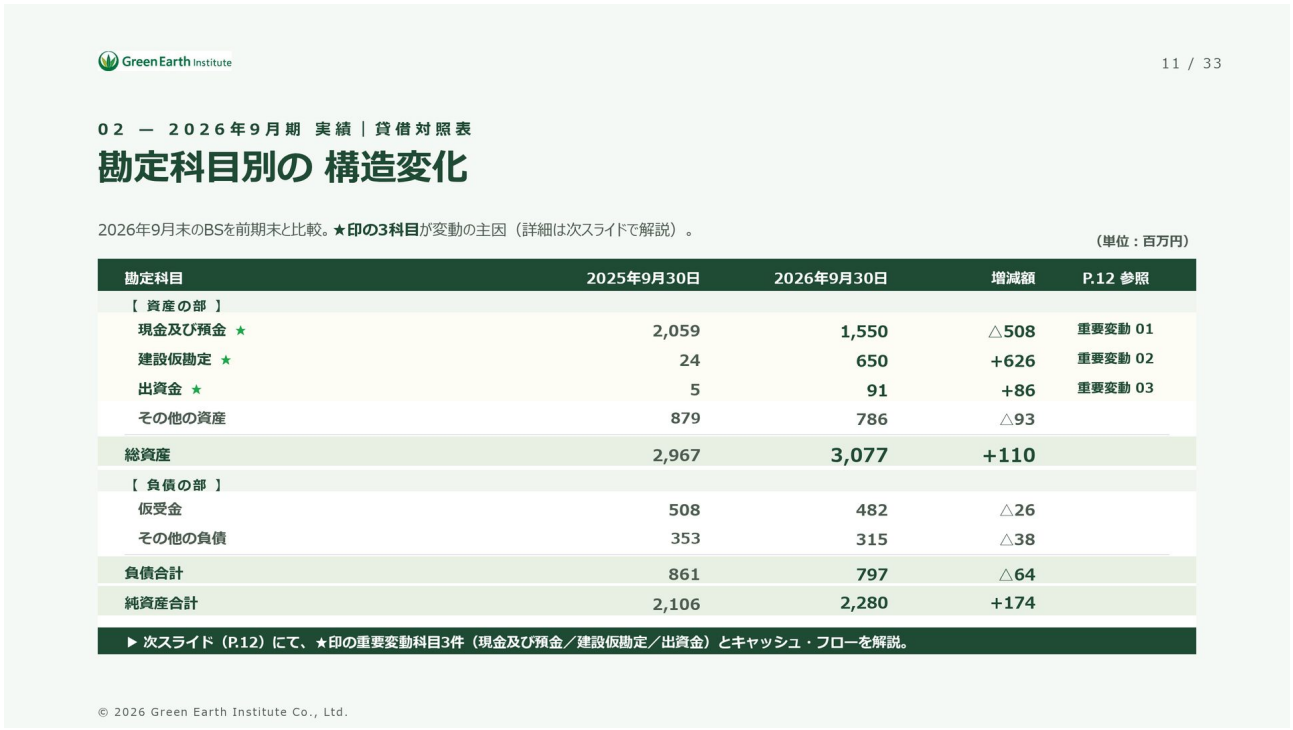
伊原：前期との比較では、売上総利益が減少しておりますが、これは前期の売上高に、原価を伴わないライセンス収入が多く含まれていたことによる反動です。



伊原：売上高 10 億 4,200 万円の内訳ですが、開発型バイオファウンドリが 3 分の 2 を占め、残りの大半がテクノロジーパッケージ、生産型バイオファウンドリは 600 万円です。この後ご説明するとおり、今後はこの生産型バイオファウンドリが伸びていくというのが、当社の目指す姿です。



伊原：販管費は、おおむね半分が研究開発費という構成で推移しております。



伊原：貸借対照表では、現金及び預金、建設仮勘定、出資金の 3 つがポイントです。建設仮勘定の増加は、当社が進めているパイロットプラントの建設が本格化していることによるものです。



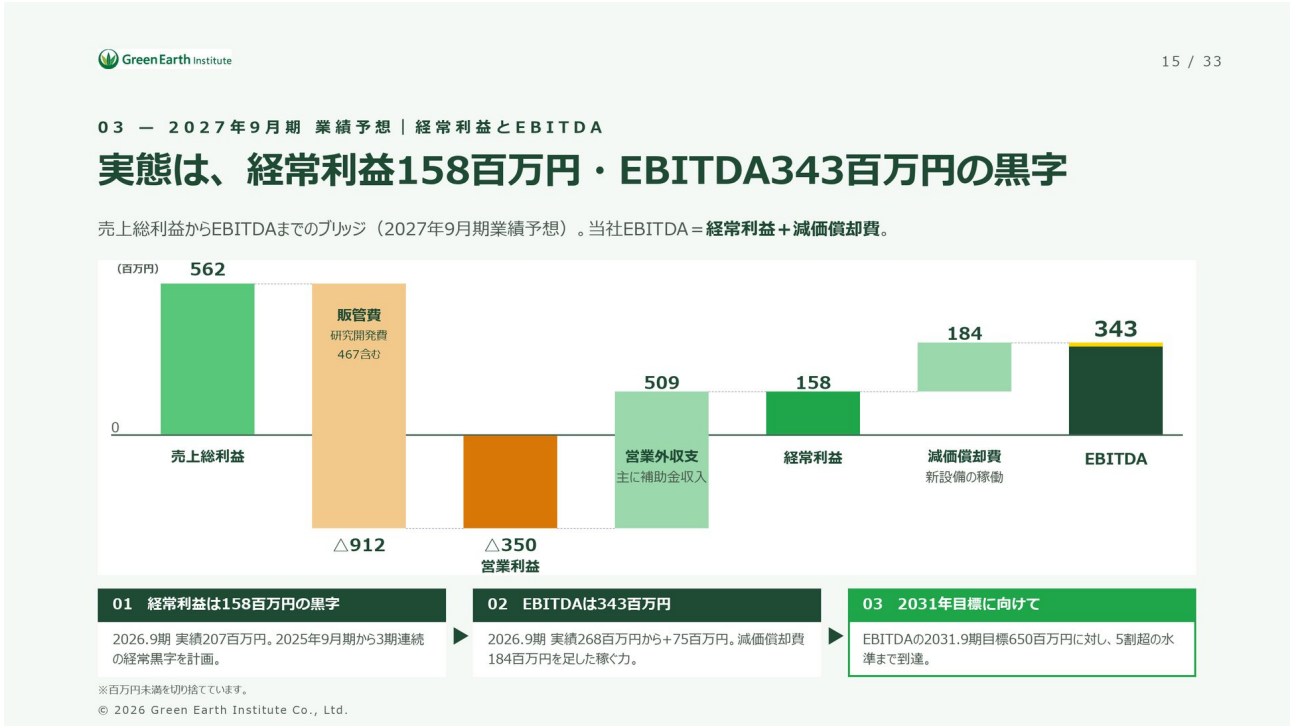
伊原：ここから、2027 年 9 月期の業績予想です。研究開発フェーズから生産フェーズへの移行が始まる年と位置付けており、経営指標は 17.6%増の 18 億 5,300 万円を見込んでおります。内訳は、売上高が約 13 億円、営業外収益が約 5 億円です。



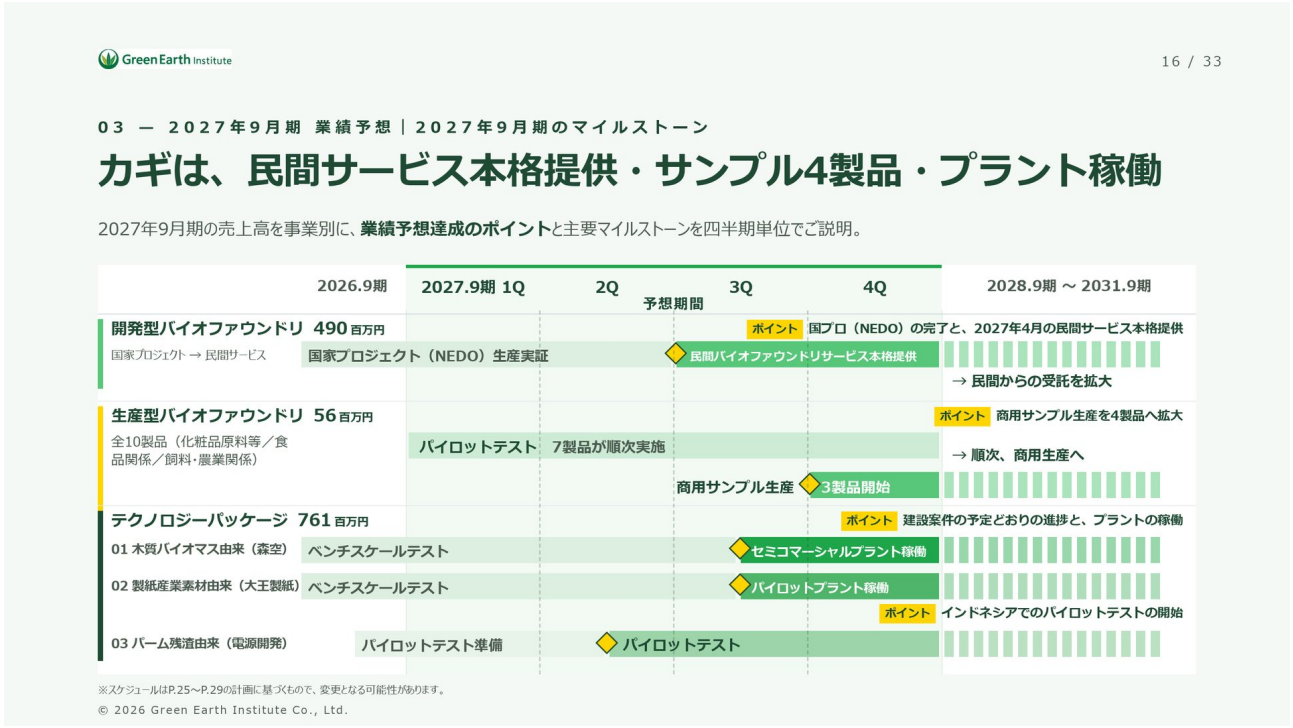
伊原：売上高が増加しても営業利益は赤字が続きますが、これには２つの大きな理由があります。

1 つ目は、国の補助事業です。補助事業の収益は営業外収益に計上される一方、費用は販管費に計上されるため、このギャップによって営業利益が赤字になります。最初にお話ししたとおり、国の補助事業は当社にとってバイオものづくり事業そのものであり、経営指標として売上高とあわせて見ているものですので、当社の稼ぐ力は経常利益でご覧いただきたいと考えております。

2 つ目は、減価償却費です。先ほどのパイロットプラントなどの減価償却が始まりますので、これが大きく影響し、結果として営業利益は赤字となっております。



伊原：当社の事業の実態をご覧いただくのが、こちらのグラフです。経常利益は 1 億 5,800 万円で 3 期連続の黒字となり、経常利益に減価償却費を加えた EBITDA は 3 億 4,300 万円となります。2031 年 9 月期に掲げている EBITDA 目標の約 5 割を、来期で達成できるところまで稼ぐ力が伸びていくと見ております。



伊原：2027 年 9 月期をご覧いただく際のマイルストーンを整理したものです。今期どのような事業進捗があれば順調と言えるのか、そのポイントを菱形の印で示しております。

まず開発型バイオファウンドリです。現在、国家プロジェクトとして実施しているバイオファウンドリ事業が来年 3 月に終了し、4 月から民間バイオファウンドリサービスを本格的に提供します。これが実際に稼働し、民間からの受託が行われているかが、一つのポイントだと考えております。

次に生産型バイオファウンドリです。当社が製造を受託し、製品にしていくモデルで、いくつかのステップがあります。そのうちの一つの指標である商用サンプル生産を、今期は 3 製品で開始する予定です。こうした製品のサンプル生産がきちんと始まっているかが、一つのマイルストーンです。各パイプラインがどこまで進んでいるかは、四半期ごとの決算発表の中でご説明してまいりますので、そこでご確認いただけると思います。

そしてテクノロジーパッケージです。日本製紙様などと進めている、木質バイオマスからバイオエタノールを生産する森空プロジェクトでは、今期の第 3 四半期にセミコマーシャルプラントの稼働を予定しております。現在、建設は順調に進んでおり、この後試運転などを重ね、本格稼働を目指します。

同様に、大王製紙様と進めているプロジェクトのパイロットプラントにつきましても、設備の完成に向けて進んでおり、こちらも今期、2027 年の第 3 四半期の稼働を見込んでおります。こちらもマイルストーンの一つとしてご関心をお持ちいただければと思います。

また、先日リリースを出しました、インドネシアで電源開発様と進めているパーム残渣（オイルパームトランク）のプロジェクトにつきましては、第 2 四半期にパイロットテストを開始したいと考えております。開始できた際には、改めてお知らせいたします。



伊原：ここから、中長期ビジョンの進捗について、踏み込んでご説明させていただきます。

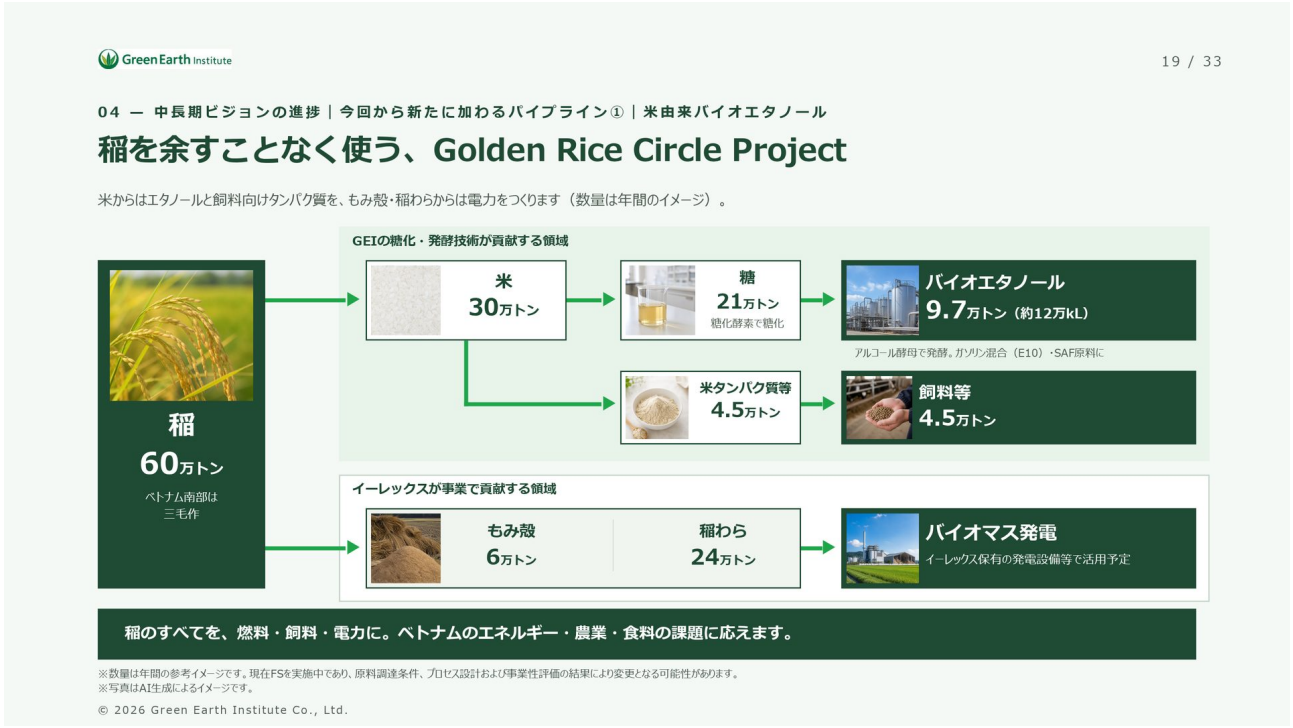
中長期ビジョンでお示しした「2 階建ての成長エンジン」です。1 階は「稼ぐエンジン」で、すでに進めている開発型・生産型バイオファウンドリ事業とテクノロジーパッケージのプロジェクトによる売上の部分です。これまで 16 のパイプラインがありましたが、今回新たに 3 つが加わり、19 のパイプラインが 1 階にある状態となりました。

その 1 階で培った知見、設備のノウハウ、技術を、2 階の「バイオ燃料エネルギー革命」に生かしていきます。世界規模でバイオエタノールを作り、地球の課題の解決に直接貢献する「夢のエンジン」です。テクノロジーパッケージを発展させる形で、アジアにも展開していきます。2 階のパイプラインは、現在テクノロジーパッケージで挙げている 4 つが広がっていく、という整理をしております。



伊原：今回、新たに加わるパイプラインが 3 つあります。

1 つ目は、ベトナムで米からバイオエタノールを作るプロジェクトです。パートナーは、発電を中心に事業を展開されている東証プライム上場のイーレックス様です。イーレックス様はすでにベトナムでもみ殻発電所をお持ちですので、稲全体から、もみ殻・稲わらで発電し、米からバイオエタノール、さらにタンパク質を取り出すことで、事業性の高いエネルギー関係のプロジェクトを目指します。資料の右側にありますとおり、経済産業省の補助事業にも採択されており、まさに FS（事業化可能性調査）を開始したところです。



伊原：現在考えている事業のイメージです。特にベトナム南部では三期作が可能で、稲が大量にあります。その中から、米 30 万トンからバイオエタノール約 12 万キロリットルを製造することを想定しています。国内で進めているプロジェクトと比べても非常に大きな規模でバイオエタノールを作ることができます。バイオエタノールを作った残りの部分はタンパク質などが中心となり、飼料などとして販売します。そして、もみ殻・稲わらは、イーレックス様のバイオマス発電などで活用する予定です。



伊原：先ほどお話ししたとおり、新たなパートナーは東証プライム上場の企業です。これまで GEI の特徴としてお話ししてきた大企業との協業が、また一つ進んだ形になります。この事業を、2 階建ての 2 階のプロジェクトへ展開していくことを目指して進めてまいります。



伊原：2 つ目の新しいパイプラインは、木質バイオマスをバイオイソブタノールに転換する技術開発です。東京都の「ナフサ代替素材等開発支援事業」に採択されました。当社がすでに培っているバイオエタノールの製造技術を生かして、イソブタノールを作ります。イソブタノールはあまり聞き慣れないかもしれませんが、さまざまな樹脂原料に展開されるものですので、パートナー企業と一緒に実用化を目指してまいります。



伊原：3 つ目は、生産型バイオファウンドリの新しいパイプラインです。国内のメーカーから受託を受け、農業関係の製品を商用生産するものです。パートナー企業との取り決めにより、メーカー名や製品名は開示できませんが、現在、台湾での OEM 生産を目指してお話を進めております。この後ご説明する既存の 10 製品に、これが加わることで、生産型バイオファウンドリの対象製品は 11 製品となります。



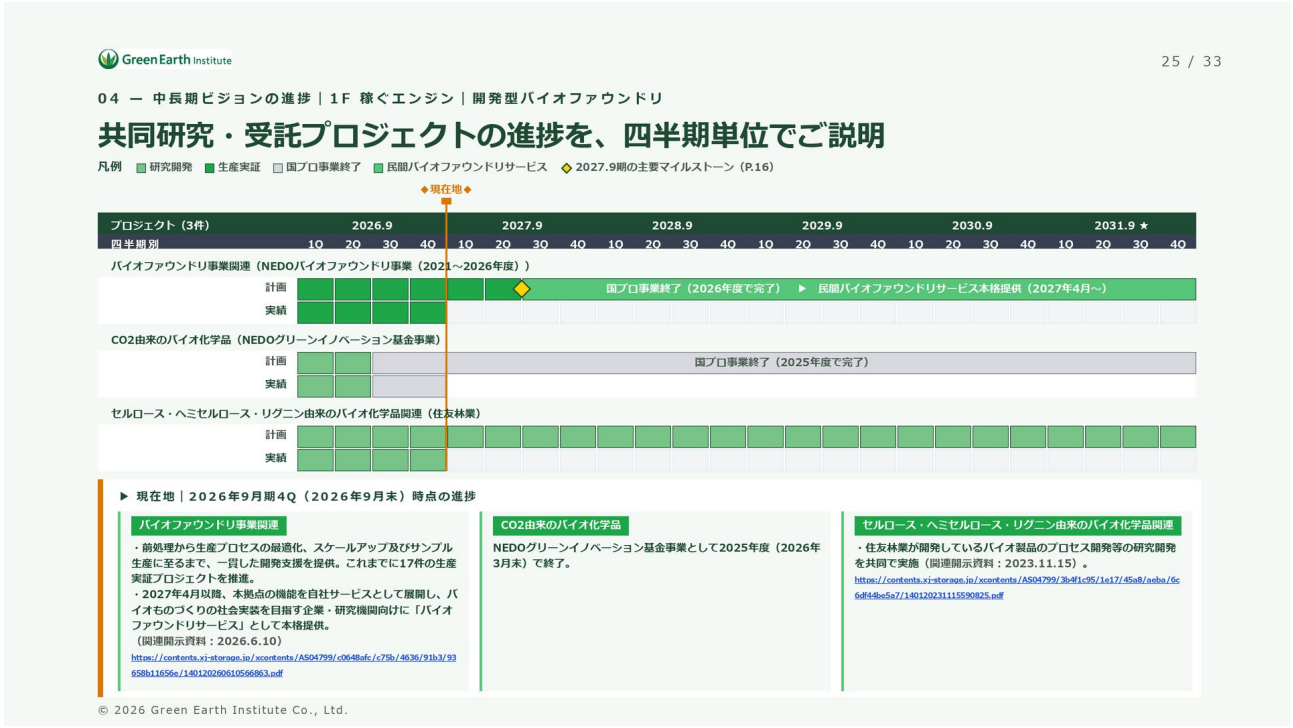
伊原：このように新しいパイプラインを加えていくことは、中長期ビジョンのさらなる上振れにつながりますので、引き続き新たなパイプラインを加えていきたいと考えております。その中でも、より大きな話として現在検討していることをご紹介させていただきます。

これまで、バイオファウンドリ研究所でスケールアップを中心に取り組んでまいりました。すでに十数件、他社様からのご依頼を受けてスケールアップを行い、研究所で適切な条件を見つけ、成功を収めてきております。

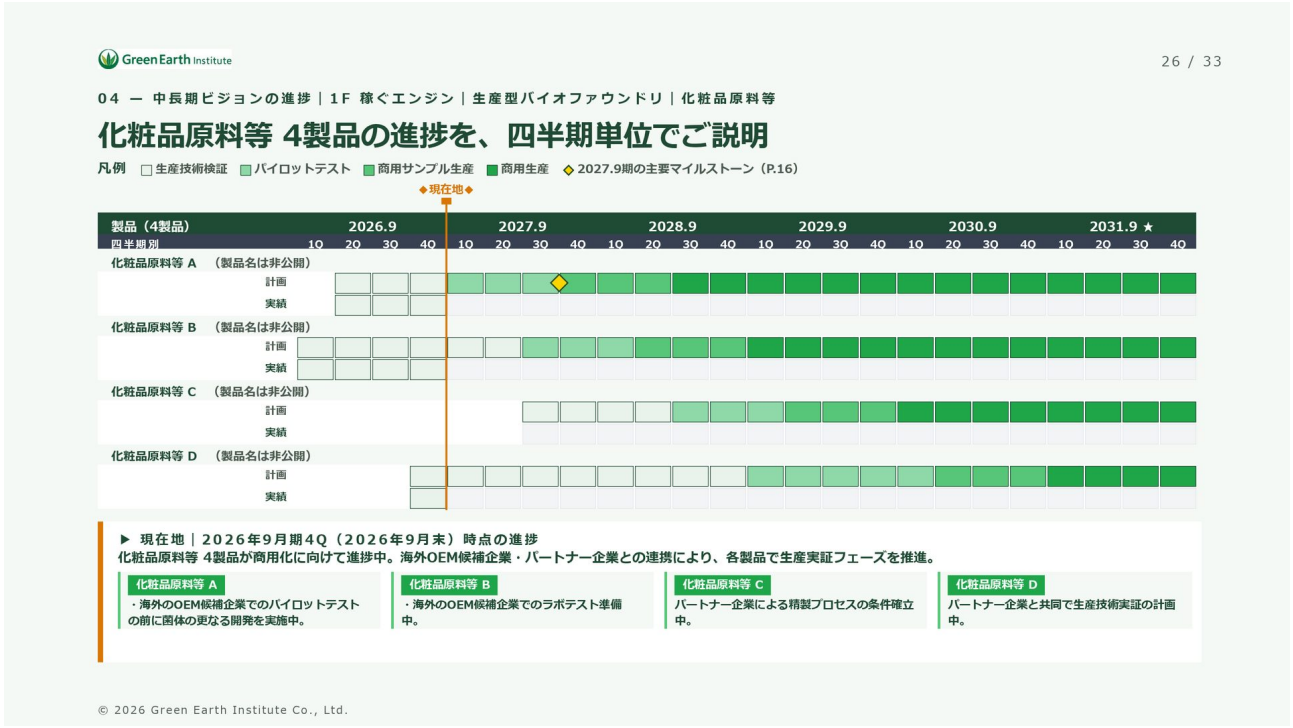
これらを商用生産につなげる際、日本にはなかなか生産設備がないため、当社も台湾などの海外での OEM 生産を考えているところです。ただ、将来を考えると、国内での設備投資が必要だろうと考えております。この後ご説明するとおり、国もそうした方向で動いている中、当社では数十キロリットル規模の商用設備による国内自社生産を検討しております。現在の 3 キロリットル級の 10 倍以上の設備を持てば、生産量も 10 倍以上となり、生産型バイオファウンドリの大きな上振れにつながります。



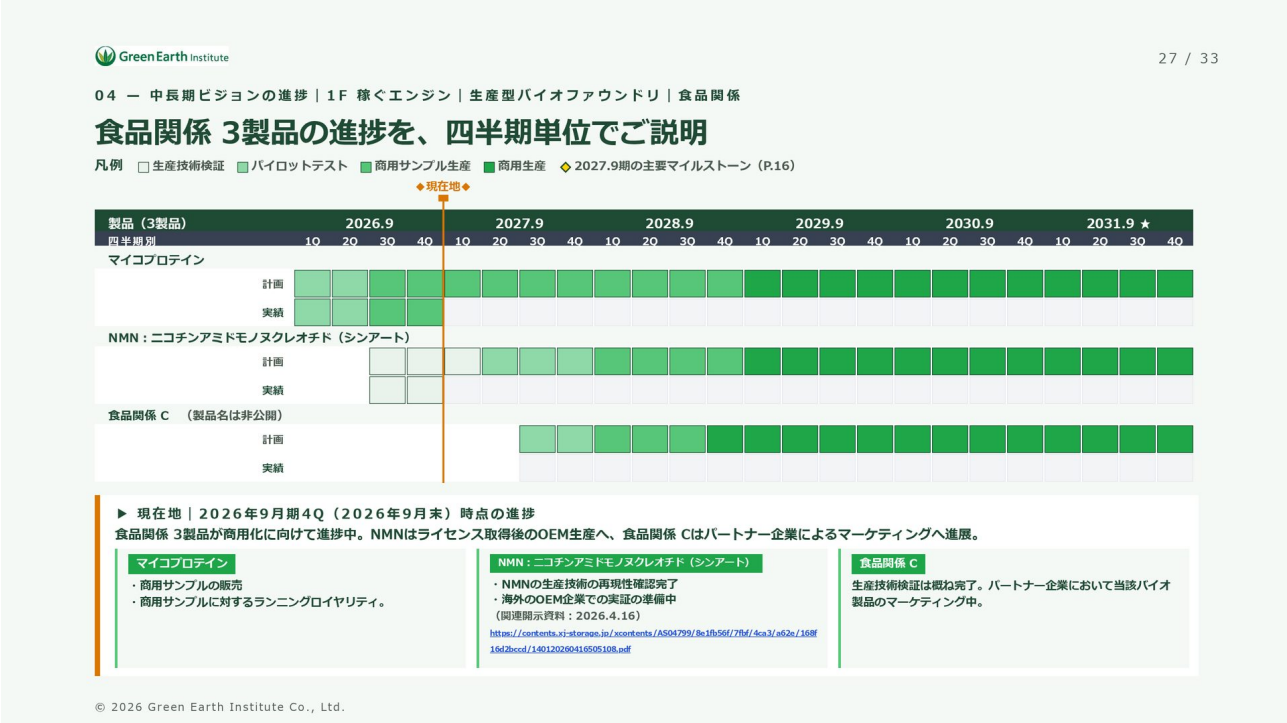
伊原：その流れを後押ししてくれるのが、国の方針です。7 月に国が発表した「戦略 17 分野　官民投資ロードマップ」において、17 分野のうちの 1 つである合成生物・バイオ分野の柱の一つとして、バイオものづくりが取り上げられています。国自身が高い目標を掲げ、政策の中でもバイオ製造に係る設備投資リスクの低減を明示し、想定される投資として生産拠点の整備を明記しております。今お話しした国内の生産設備を、こうした国の政策の流れも活用しながら実現していきたいと考えております。



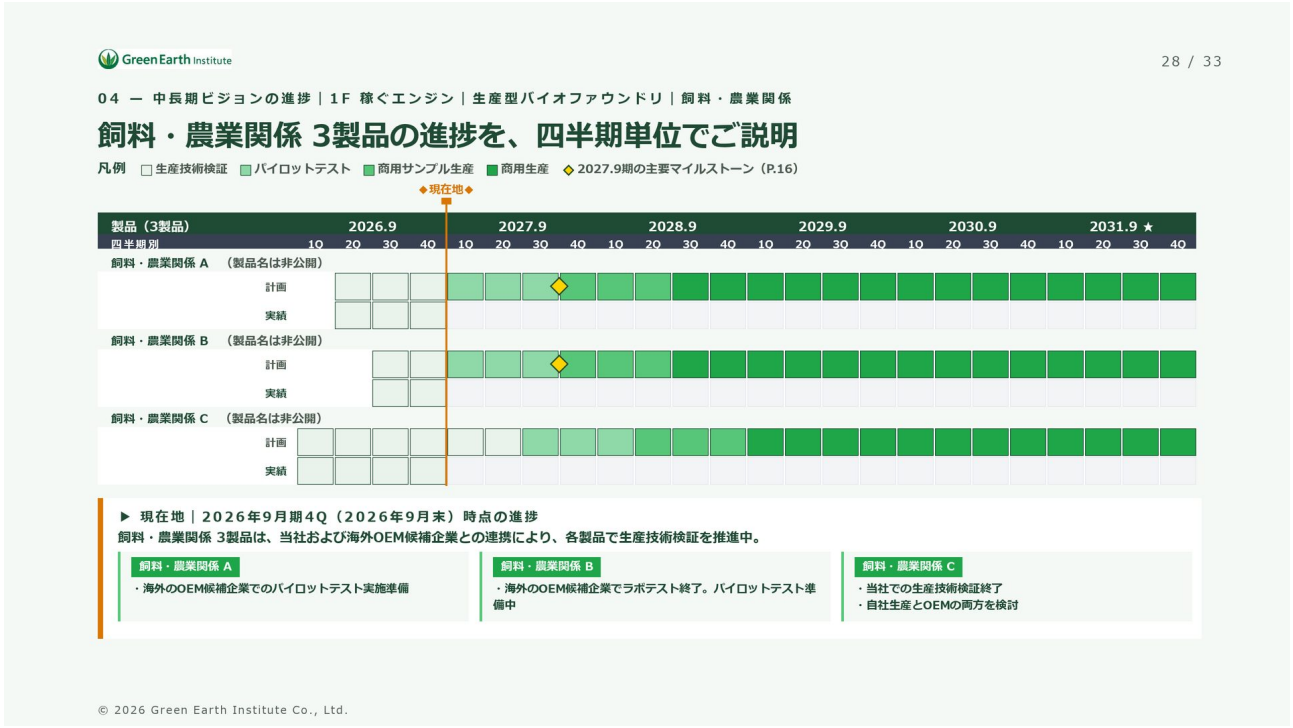
伊原：ここからは、これまでもご説明してきた既存 16 パイプラインの進捗です。開発型バイオファウンドリでは、NEDO の国家事業を実施しておりますが、先ほど申し上げたとおり、4 月から民間バイオファウンドリサービスとして本格提供してまいります。



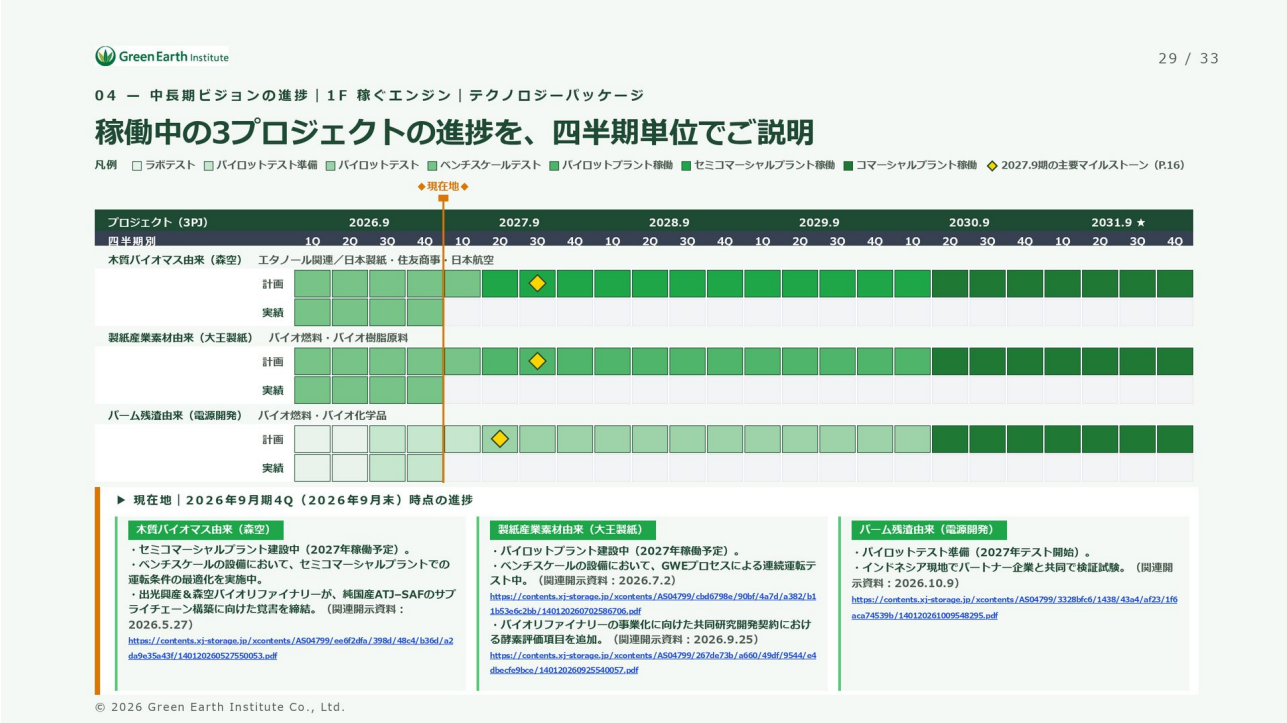
伊原：生産型バイオファウンドリは３つの分野があります。こちらは化粧品原料等の４製品の進捗です。上の凡例にあるとおり、生産技術検証、パイロットテスト、商用サンプル生産、商用生産というステップで進みます。化粧品原料等の１つにつきましては、今期中の商用サンプル生産への移行に向けて、現在、海外OEM候補企業でのパイロットテストの前に、菌体の開発などを進めております。



伊原：食品関係では、すでに公表しているマイコプロテイン、そしてサプリメント原料である NMN（ニコチンアミドモノヌクレオチド）、さらに食品関係 C を進めております。この中で、マイコプロテインはすでに商用サンプルの生産を行っており、本格的な立ち上げに向けた準備を進めております。



伊原：3つ目の分野が飼料・農業関係です。このうち２つが 2027 年９月期中の商用サンプル生産を目指して、現在進めているところです。



伊原：こちらがテクノロジーパッケージです。来春にセミコマーシャルプラント、パイロットプラントの稼働を予定しており、パーム残渣につきましては来年早々にテストを始めるべく、現在進めております。建設などは順調に進んでおります。



伊原：最後に、株主・投資家の皆さまへのコミットメントを記載しております。大きく 3 つです。

1 つ目は、2027 年 9 月期業績予想を確実に達成すること。2 つ目は、プラントの稼働を示すマイルストーンをきちんと達成し、皆さまに進捗をお見せすること。そして 3 つ目は、少し先にはなりますが、中長期ビジョンでお示しした 2031 年 9 月期の目標を達成することです。



伊原：また、X（旧 Twitter）の公式アカウントを開設しましたので、ぜひフォローしていただければと思います。



伊原：最後に、前回もお示しした「The Future is Green.」を目指し、新たな気持ちで取り組んでおります。ここでコミットしたことを確実に実現し、今の常識を変えられるような会社になりたいと思っておりますので、引き続きご支援のほど、よろしくお願いいたします。

ご清聴ありがとうございました。

［質疑応答］

Q1.　配当利回りの方針と株主優待の方針についてお聞かせください。

回答（伊原）

伊原：配当につきましては、冒頭にもお話ししたとおり、当社は現在、繰越欠損金を抱えており、配当は制度上非常に難しい状態です。毎年当期純利益を上げていくことで、繰越欠損金を早期に解消し、配当ができる環境にしていきたいと考えております。

株主優待につきましては、スタンダード市場への市場変更のタイミングで記念優待を実施いたしましたが、これは株主の皆さまへの感謝としての記念の取り組みであり、現在のところ継続的に実施する予定はございません。

Q2.　御社のパーパスを教えてください。

回答（伊原）

伊原：当社のパーパスは「グリーンテクノロジーを育み、地球とともに歩む」です。バイオものづくりというグリーンテクノロジーを使って、地球のさまざまな課題を解決していく。それは温暖化だけでなく、食料問題、エネルギー問題といった世界が抱える問題を解決できる社会を実現していくことであり、これが当社のパーパスです。

Q3.　株価が年初来高値から大きく下がっています。経営陣は株価をどう受け止めていますか。

回答（伊原）

伊原：年初来、株価が下がり続けている状況を、経営陣としても非常に深刻に受け止めております。どのような手を打てるのか、IR の専門家と契約し、さまざまなアドバイスを受けながら取り組んでまいりました。

冒頭にもお話ししたとおり、株主還元策をすぐに実施できない環境の中では、まず個人投資家の皆さまに GEI という名前を知っていただかなければ、株を買っていただくことはできません。知っていただいたうえで、当社がどのようなことを行い、将来どのように成長していけるのか、今その道のどこにいるのかを、なるべく丁寧にお示しすることで、GEI という会社を理解し、期待していただける環境を作っていかなければならないと考えております。そのために、IR 情報やニュースリリース、SNS での情報発信に加え、マスコミ向けの勉強会などを通じて、GEI の知名度向上に取り組んでいるところです。

Q4.　競合他社はどこですか。また、バイオエタノール事業での競合があれば教えてください。

回答（伊原）

伊原：当社のようなバイオファウンドリと呼ばれる、他社のバイオものづくり技術を発展させて社会実装を進めていく立ち位置の会社は、あまり多くないと考えております。国内では、未上場の会社で似た取り組みをされている会社があります。海外では、米国の Ginkgo Bioworks が上場されていますが、現在は医薬系などに軸足を移されていますので、直接の競合とは言えないと考えております。そのほか、欧州には半官半民のバイオファウンドリがあります。そういう意味では、世界的にも直接の競合はなかなかありません。

バイオエタノールでは、例えば製紙会社が自社でバイオエタノールを生産する技術を用いる場合がありますが、自社で使われるものですので、当社のように技術を提供する立場から見ると、直接の競合ではないと考えております。

Q5.　2031 年度まで、計画としては黒字を目指しているのでしょうか。IR やニュースを出しても反応が薄いのは、夢のある金額を何も伝えないからで、よく言えば堅実、悪く言えば自信がないのかなと感じてしまいます。また、大容量の生産設備を持つには資金が必要だと思いますが、国の補助金など

を活用しても資金が足りないと思います。積極的な大企業からの資金調達は考えていないのでしょうか。

回答（伊原）

伊原：2031 年に向けた目標につきましては、中長期ビジョンでお示ししたとおりです。現在、経常利益の黒字を続けておりますので、これを継続し、最終的には中長期ビジョンでお示しした営業利益 3 億 3,400 万円を実現することを目標に進めております。

大規模プロジェクトのファイナンスにつきましては、先ほどお話しした検討している事業を実現するためには資金も必要ですので、そのためのファイナンスも現在検討しているところです。現時点で申し上げられるのは、その段階でございます。

Q6.　公的助成金・補助金は、今期に何億円計上する前提で業績予想を立てているのでしょうか。また、今期（2027 年 9 月期）だけでなく、来期以降も見込める性質のものでしょうか。

回答（伊原）

伊原：2027 年 9 月期につきましては、補助金として約 5 億円を見込んでおります。2028 年 9 月期以降も、すでに公表しているバイオものづくり革命推進事業が継続しますので、一定程度の営業外収益は継続してまいります。

ただ、それに頼るのではなく、民間企業を相手とした売上高を本格的に伸ばしていきます。特に生産型バイオファウンドリにつきましては、2027 年 9 月期は商用サンプルの生産が中心となる、いわば出荷の準備段階ですが、その先の商用生産が本格化することで売上高を伸ばしていく、というのが当社のストーリーです。2028 年 9 月期以降は、売上高の増加が営業外収益の減少を上回っていくというのが、現在の当社の見立てです。

Q7.　今後の収益の柱は何ですか。

回答（伊原）

伊原：開発型バイオファウンドリ、生産型バイオファウンドリ、テクノロジーパッケージの 3 つの事業のうち、生産型バイオファウンドリは、製造を受託して毎年製品を作っていくことで売上高を積み上げていく事業ですので、継続的・安定的な収入の柱になると考えております。

同時に、テクノロジーパッケージにつきましても、今後各プロジェクトで商用生産設備が本格化することで、その対価が見込めるようになります。この 2 つ、特に生産型バイオファウンドリを、売上高の大きな柱にしていきたいと考えております。

Q8.　個人投資家への知名度アップはもちろんですが、機関投資家など、長期的に支援していただけるような株主への勧誘はどのように考えていますか。

回答（伊原）

伊原：機関投資家や、パートナー企業などの事業会社に株式を保有していただくことも一つの対応と考え、積極的にお話をしていきたいと思っております。ただ、現在の当社の企業規模からすると、機関投資家が積極的に買いに来る環境ではないという点も、専門家からアドバイスをいただいております。まずは個人投資家の皆さまに幅広く当社を見ていただき、買っていただくと同時に、パートナー企業の皆さまとも、さまざまなお話を続けていくことが中心になると考えております。

Q9.　御社の狙う市場について、TAM は分かるのですが、SAM が分かりにくい印象です。どのような SAM 認識に対して投資の優先順位を付けて、SOM を実現していくのか、ストーリーを因果関係を明確にして教えてください。また、プロジェクトごとの収益回収期間の目途、もしくはリターンを教えていただけますでしょうか。

回答（伊原）

伊原：個別のプロジェクトにつきましてはパートナー企業もございますので、リターンの細かい数字はお示しできません。

当社が考えているストーリーとしては、バイオものづくりの分野は、経済産業省も示しているとおり、大きく 2 つの領域に分かれます。香料、食品添加物、化粧品原料などの「高付加価値領域」と、バイオエタノールや化学品などの「汎用領域」です。

高付加価値領域は、キログラムあたりの単価が高いため、少量生産でも十分に利益が取れます。一方、汎用領域は少量では事業が成り立たず、投資額も大きくなります。そこで当社は、高付加価値領域では生産型バイオファウンドリとして自ら生産し、その付加価値を十分に享受できる量まで伸ばしていきます。汎用領域では、テクノロジーパッケージとして技術をご提供し、大手事業会社に設備投資をしていただいて生産し、その対価をいただく事業モデルです。この 2 つで、バイオものづくり分野での価値の最大化を目指してまいります。

Q10.　市場に評価してもらうためには、技術が全く分からなくても価値の重要性を感じてもらう必要があると思います。そのため、技術ではなく経営面で要になる人材が必要と考えます。御社はどのようにお考えですか。

回答（伊原）

伊原：ご意見ありがとうございます。当社はもともと研究開発型の会社として、技術を大きな売りにしてまいりましたが、ご指摘のとおり、技術よりも事業をどう魅力的にお見せし、ご理解いただくかが重要だと思っております。今まで以上に発信の方法も含めて、この事業がいかに将来性があり、社会に貢献し、利益を生む、稼ぐ力のあるものであるかをお示ししてまいります。

当社が今取り組んでいる事業そのものは、その点に十分合致していると考えておりますので、人材というよりは、それを皆さまにどうお伝えするかを、今後さらに考えて対応していきたいと思います。

Q11.　以前の実績からも、商用生産しても売上が少なく、継続した収益にならないのではないかと感じられていると思います。御社としては、売上を重視するのか、利益を重視するのか、どちらでしょうか。また、特許なども今年は一つも広報されていませんが、取得されていないのでしょうか。

回答（伊原）

伊原：売上高と利益のどちらを重視するかという点では、そもそも当社の売上高はまだ小さいと考えております。そのうえで高い利益率を目指すべきだと考えておりますので、生産型バイオファウンドリのように継続的な売上高の増加が見込める事業を中心に大きくし、その中でより利益が取れる事業に力を入れていきます。端的にお答えすると、現時点ではまず売上高を大きくしていくことが重要だと考えております。

特許につきましては、出願や権利化を一部行っております。当社はこれまでの経験から、社会実装が一番大きなハードルであり、そこを乗り越えることで売上高も上がっていくと考えております。特許をおろそかにしているわけではなく、現在は社会実装に力を入れて取り組む中で、開発で生まれた知見については特許を出願し、取得を進めているところです。

Q12.　事業に取り組む社長の動機や背景、自信などをお伺いしたいです。

回答（伊原）

伊原：私はもともと経済産業省におり、その後、国家戦略室で「革新的エネルギー・環境戦略」というエネルギー政策に取り組んでおりました。その中で、再生可能エネルギーを中心とした分野を、これからグローバル産業にしていかなければならないという思いを持ち、この会社を知りました。この会社の技術やポテンシャルがあれば、それが実現できるだろうと考えて入社し、現在まで代表を務めております。バイオものづくりという、地球環境に本当に寄与できるものを、いかに世界で大きく社会実装していくかが、私自身の問題意識であり、この会社の目指すところです。

自信という意味では、10 年以上かけてこの会社を現在のところまで持ってまいりました。会社を大きくしてことについては、会社の仲間たちと一緒に進めてきており、そこに向けて全員で取り組んでおりますので、ぜひご理解いただき、ご期待いただければと思います。

以上