



2024年8月5日

各 位

会 社 名	コスモ・バイオ株式会社
代 表 者 名	代表取締役社長 柴山 法彦 (コード3386)
問 合 せ 先	
役 職 ・ 氏 名	取締役財務部長 林 政徳
電 話	03-5632-9600

## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、2024年8月5日開催の取締役会において、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて現状を評価・分析し、改善に向けた対応方針（以下「本方針」）を決議いたしましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

なお、本方針に基づき、自己株式取得を実施いたします。詳細については、本日開示の「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご覧ください。

また、別紙の本方針について、2024年8月6日開催予定の決算説明会において説明し、その動画、書き起こし記事を後日当社ホームページに掲載予定です。

以 上

別紙：「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて」説明資料

# 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けて



コスモ・バイオ株式会社

(証券コード：3386)

2024.8

[www.cosmobio.com](http://www.cosmobio.com)



## 1. エグゼクティブ・サマリ

## 2. 企業価値向上に向けた現状分析

- 長期業績の振り返り
- 資本市場評価の当社認識
- 資本コストの現状と今後の方向性

## 3. 企業価値向上に向けた取り組み

- 企業価値・株式価値向上に向けて
- STEP 0 ステークホルダー・エンゲージメントの強化
- STEP 1 株主還元の強化/バランスシート最適化
- 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

## 目次

1 エグゼクティブ・サマリ

2 企業価値向上に向けた現状分析

3 企業価値向上に向けた取り組み

# エグゼクティブ・サマリ

## ■ 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)

## 目次

1 エグゼクティブ・サマリ

2 企業価値向上に向けた現状分析

3 企業価値向上に向けた取り組み

# 長期業績の振り返り

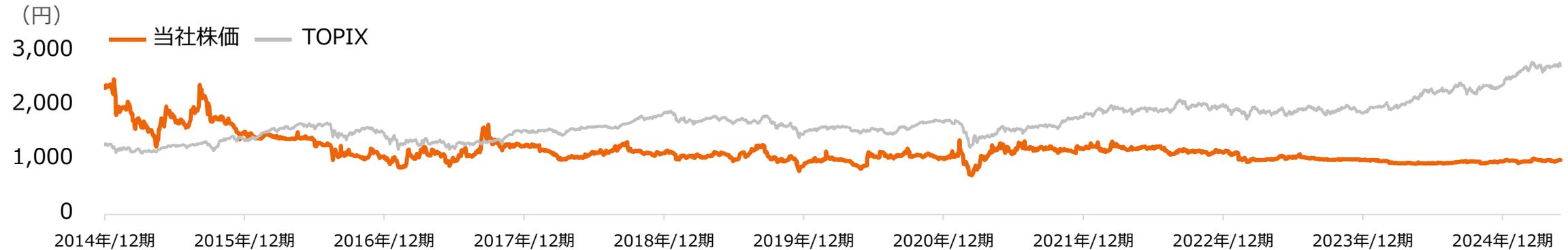
■ 当社利益は為替変動の影響を受けやすいが、実際には長期で着実な事業成長を実現と認識

(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

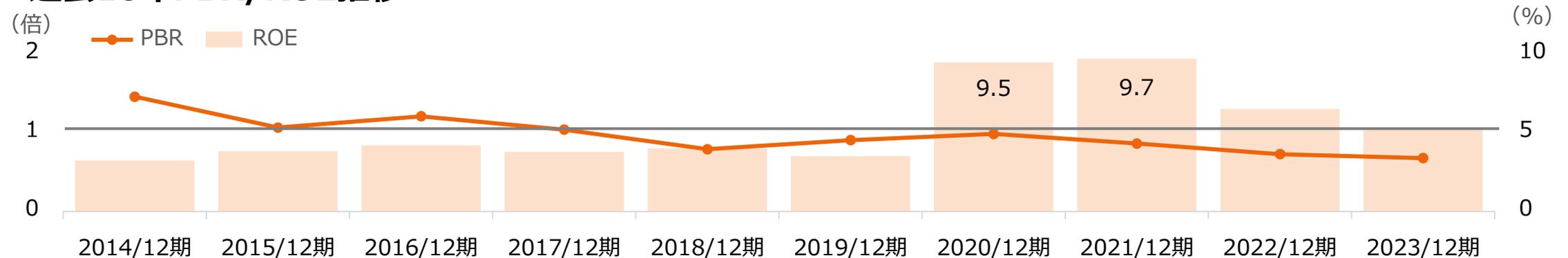
# 資本市場評価の当社認識

- ROE8%超えとなる期があるも、PBRは1倍割れの状態で推移
- ステークホルダー・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と認識

## 過去10年株価推移



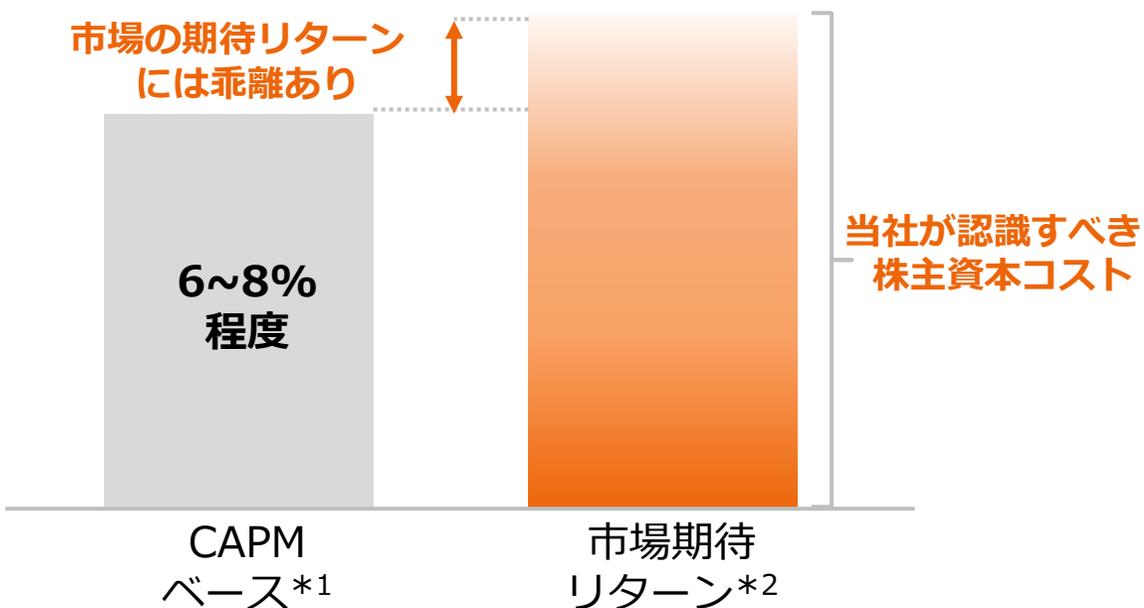
## 過去10年PBR/ROE推移



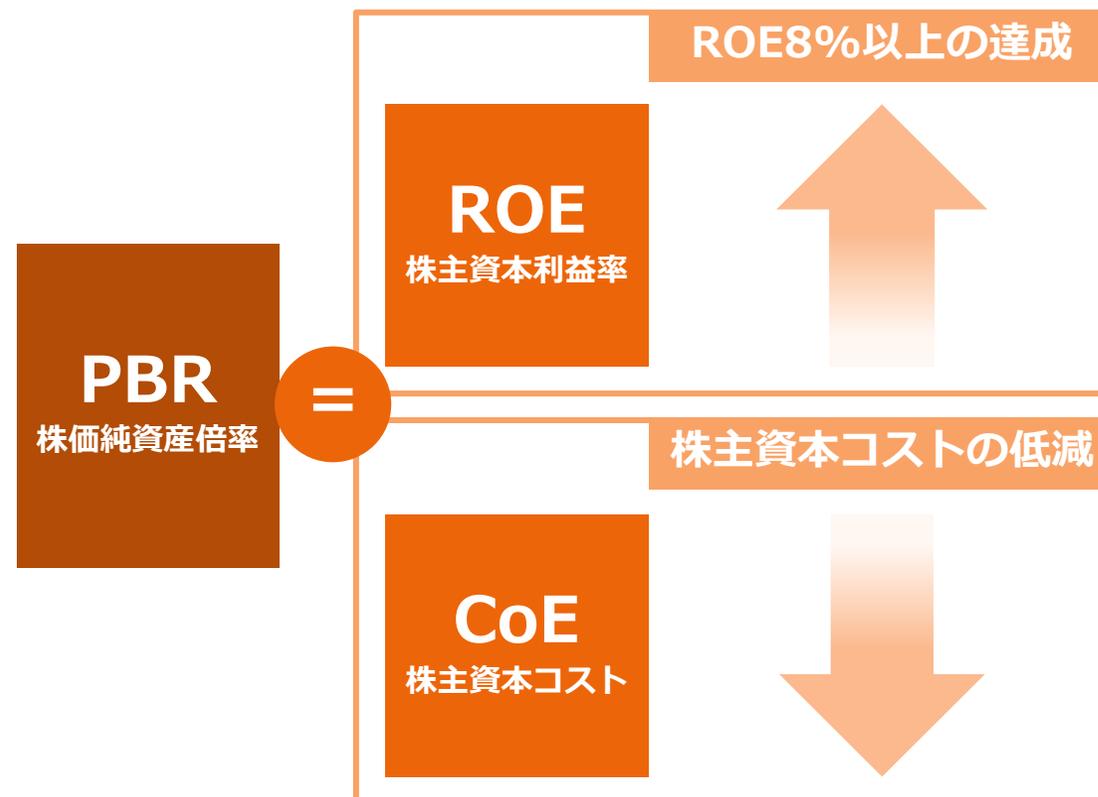
# 資本コストの現状と今後の方向性

■ 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



## ■ PBR改善に向けて



\*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

## 目次

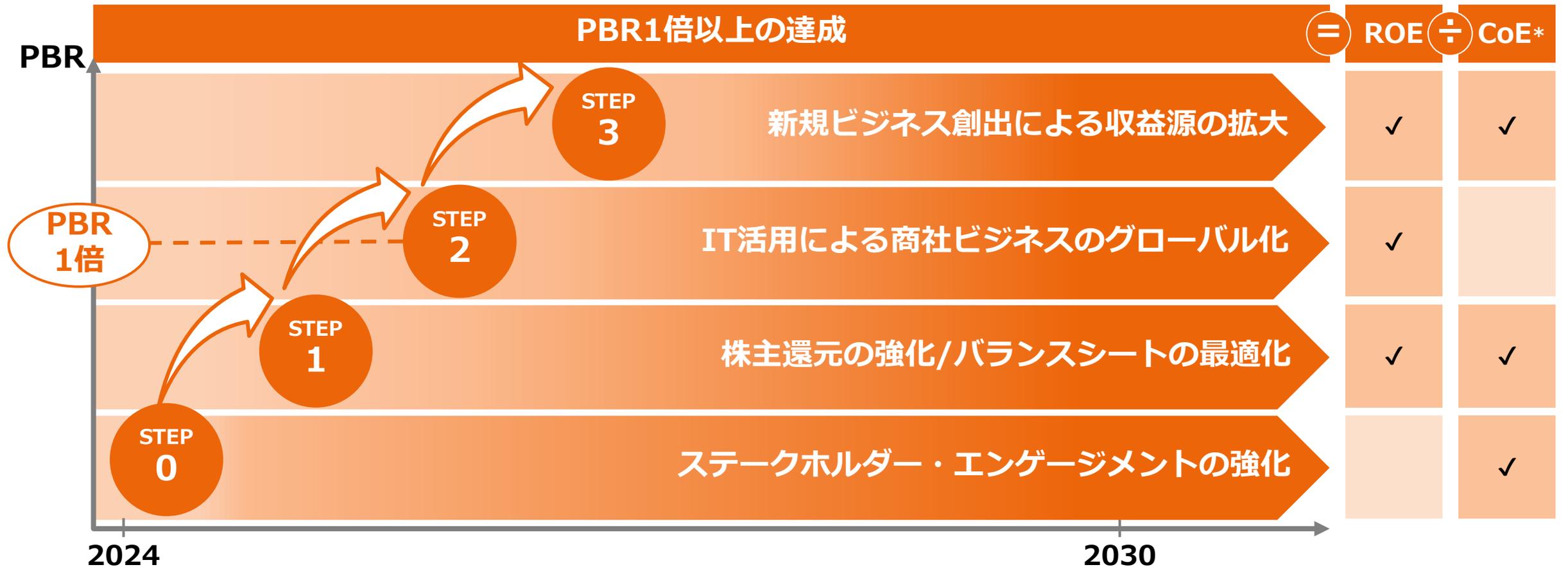
1 エグゼクティブ・サマリ

2 企業価値向上に向けた現状分析

3 企業価値向上に向けた取り組み

# 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



# PBR改善に向けた施策

		改善要素と各施策の関係性						
PBR	ROE	改善要素	現状	計画	STEP 0	STEP 1	STEP 2	STEP 3
			(FY2023)	(FY2028)	対話の強化	株主還元強化	グローバル化	新規ビジネス
		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		✓			✓

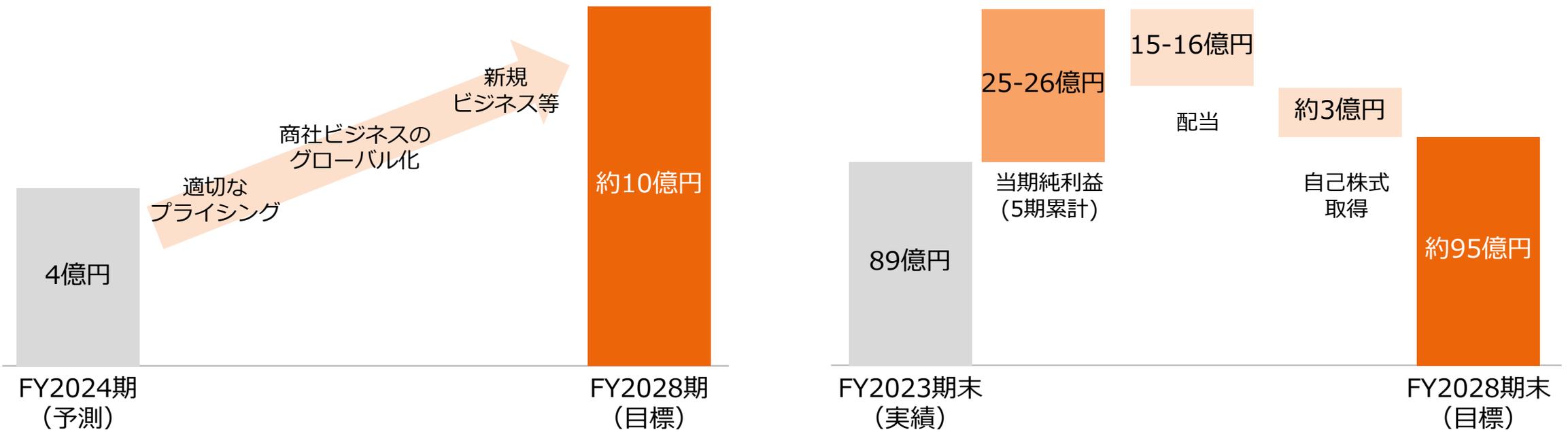
# ROE8%達成シナリオ

## ROE8%以上の達成

- R** 営業利益の向上
- E** 自己資本の増加抑制（2024-2028年度累計）

商社ビジネスのグローバル化/高収益体質への転換により  
営業利益6億円の増加を目指す

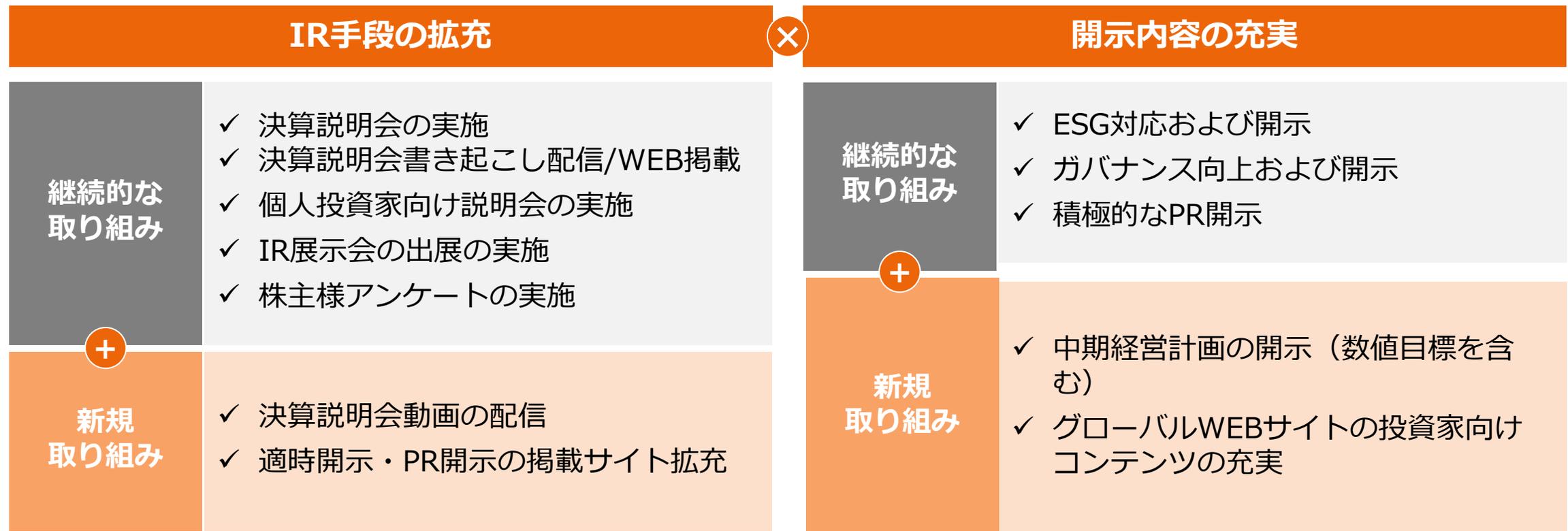
株主還元の強化により、  
自己資本の増加を抑制



# 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



# 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

### Environment

環境に配慮した事業活動を推進し、研究者の信頼感の醸成を企図

#### 製造



- 研究開発・製造施設での排水基準の遵守
- 研究/製造プロセスでの資材等の適切管理の推進

#### 卸

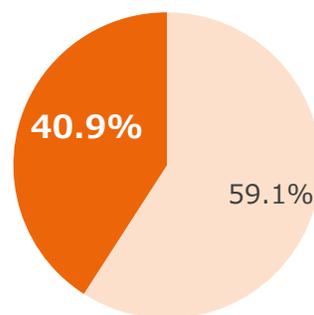


- 配送業務工程や過剰包装の見直しに向けた取り組み
- 商品パッケージの素材変更 (FSC認証紙)

### Social

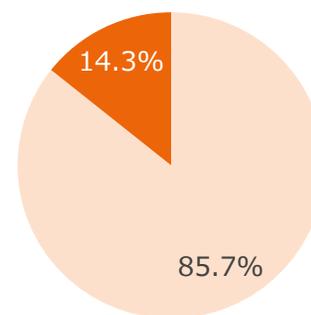
女性管理職比率の高さは特別なことではなく自然な結果であり、性別に関係なく成長できる環境と企業文化がある

女性管理職比率



2023年実績

女性役員比率

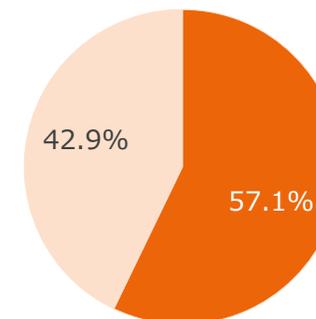


2023年実績

### Governance

取締役会の多様性確保による、ガバナンス体制の強化

社外取締役比率



2023年実績

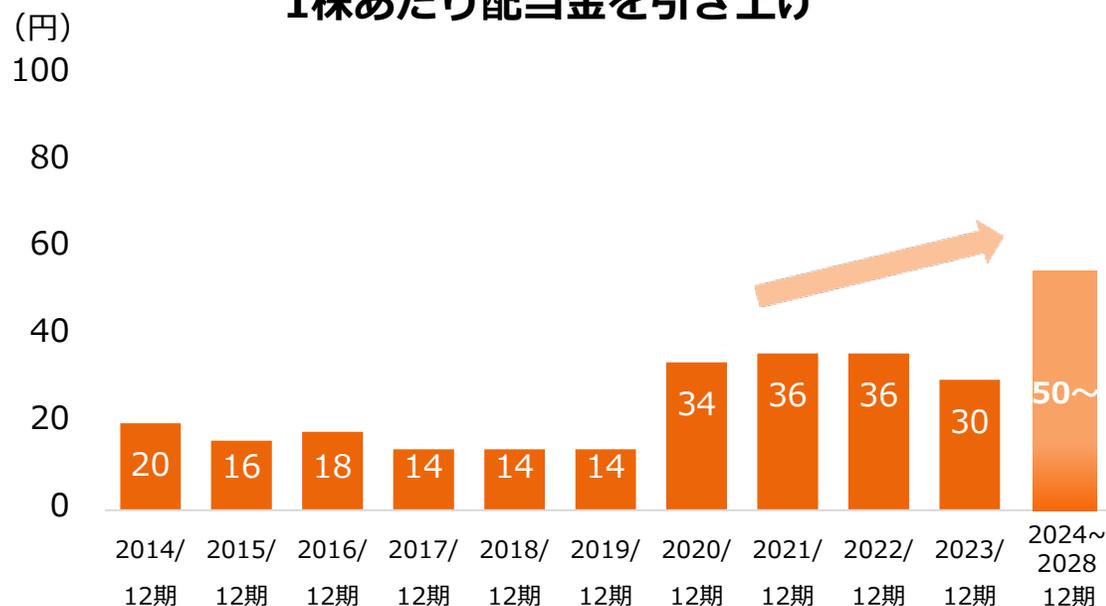
# STEP 1

## 株主還元の強化/バランスシート最適化：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

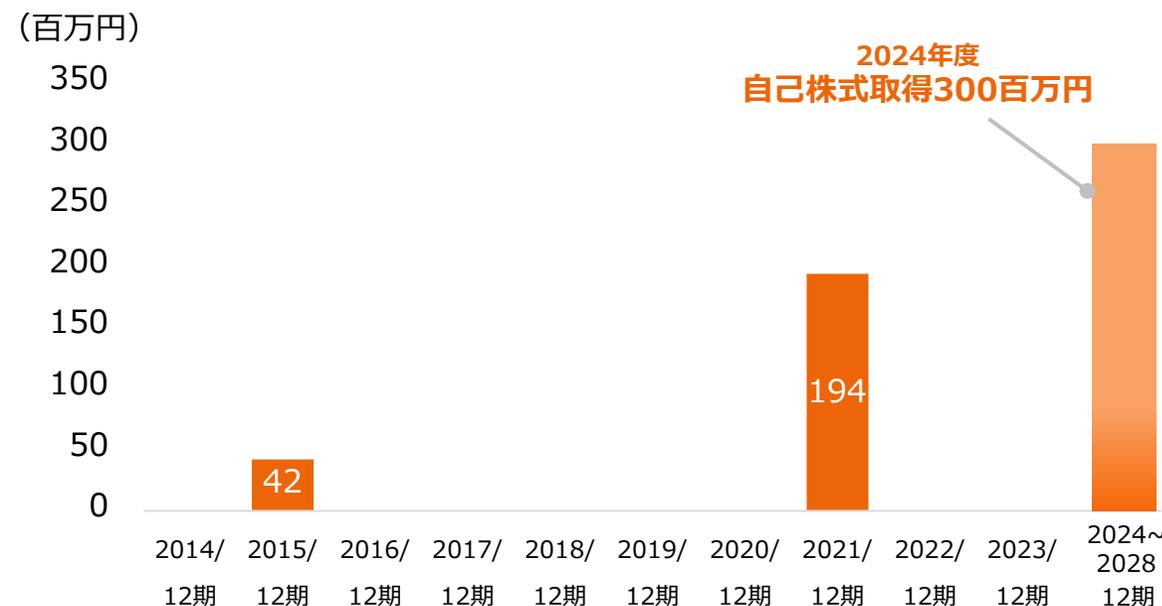
### 配当政策

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



## 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



## STEP 2

# IT活用による商社ビジネスのグローバル化：Scientist<sup>3</sup>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

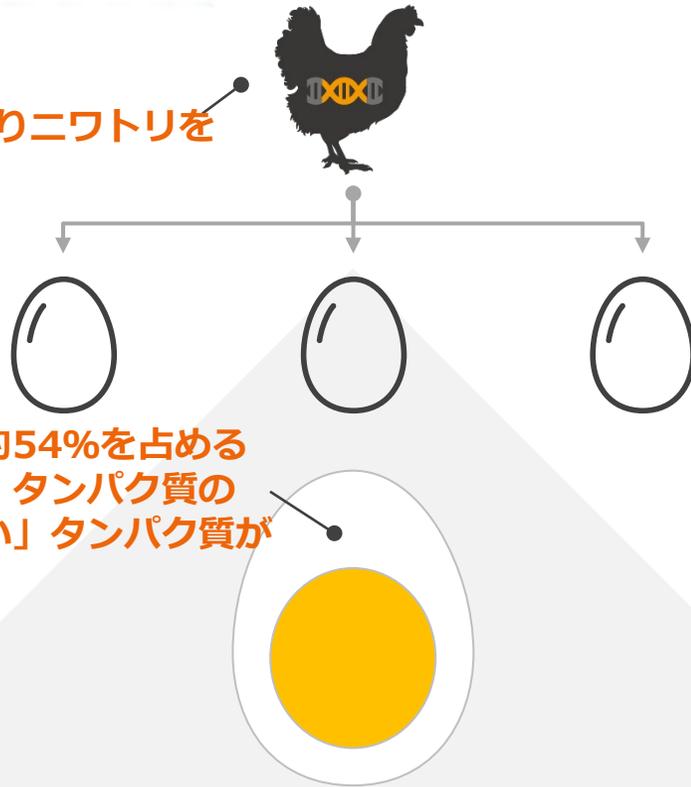
# STEP 3

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

### ■ 鶏卵バイオリアクター事業概要

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



「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アクター技術”（特許取得済）。
- 産業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

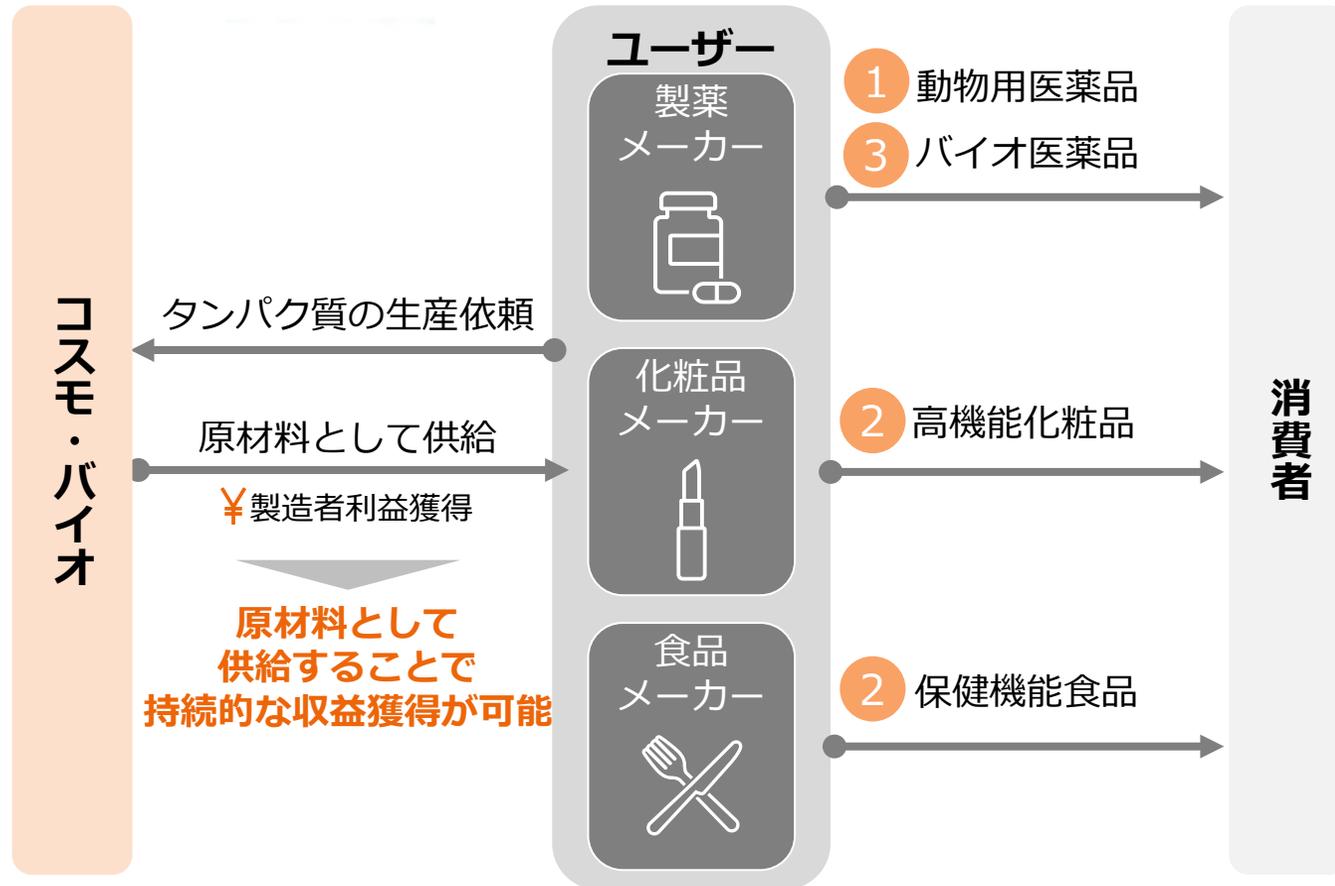
#### 低コスト生産が可能

- 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。

# STEP 3

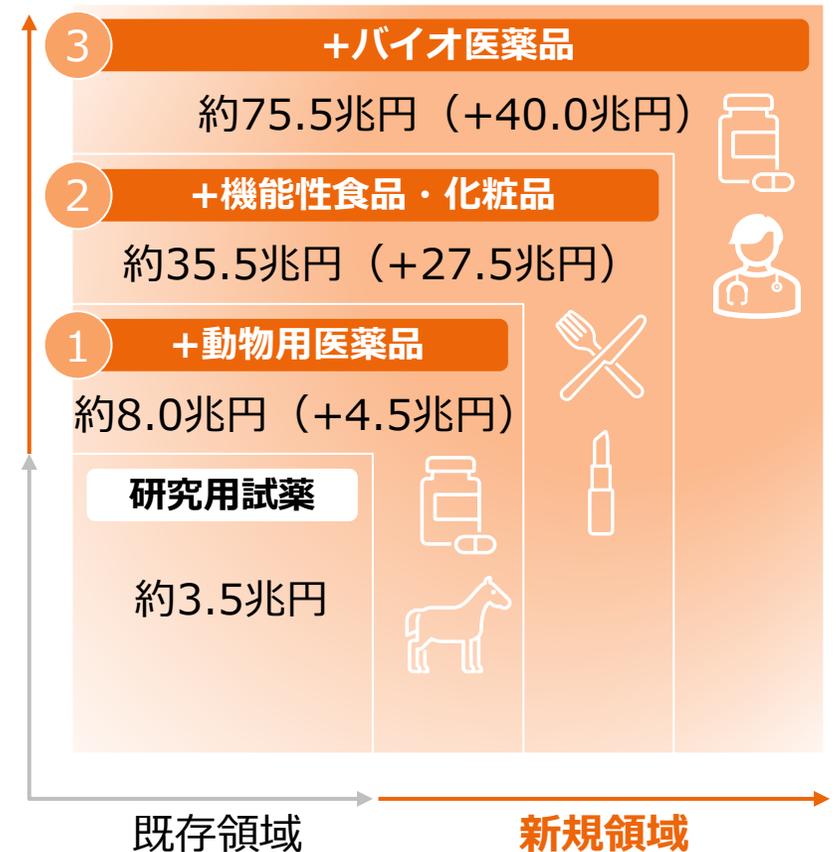
## 新規ビジネス創出による収益源の拡大：同事業のビジネスモデルと見据える市場

### ■ 同事業のビジネスモデル



### ■ グローバル累計市場規模\*

※ ( ) は累計ではなく、各市場規模の数値を記載



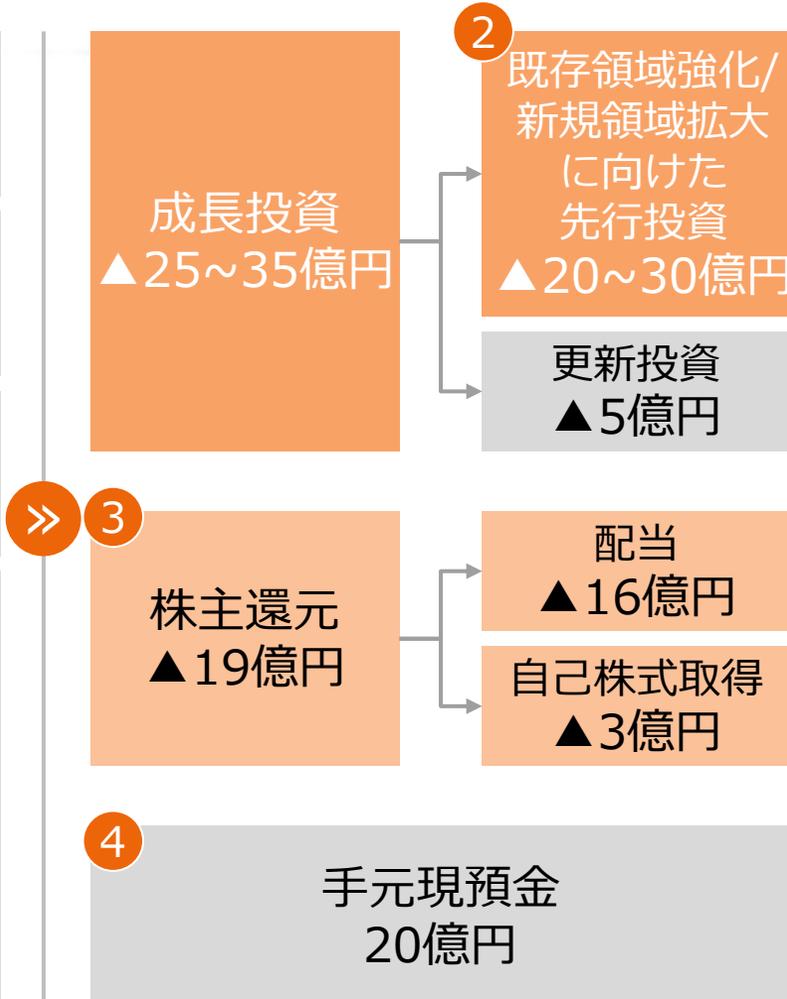
\*(出所)  
 「世界の動物用医薬品市場に関する調査レポート2024-2036」 「機能性食品の世界市場2023-2030」 「機能性化粧品市場：機能別、用途別-2024-2030年の世界予測」  
 「世界のバイオ医薬品市場に関する調査レポート2024-2036」より引用

# キャピタル・アロケーション方針

## キャッシュイン



## キャッシュアウト



- 1 **長期借入による資金調達の検討**  
 ✓ 原則自己資金での投資方針であるも、最適資本構成の観点から、今後は外部借入も検討
- 2 **既存領域強化/新規領域拡大に向けた先行投資**  
 ✓ グローバル化に向けたIT投資（グループ間データベース共通化/生成AI等の活用）/新規ビジネス創出に向けた設備投資（鶏舎建設等）を実施予定
- 3 **株主還元の強化による株主資本の増加抑制**  
 ✓ DoE3.5% or 配当性向60%のいずれか高い方を配当基準とし、5か年累計16億円程度を還元  
 ✓ 過去実施の自己株式取得と同水準である約3億円の取得を検討
- 4 **必要手元現預金**  
 ✓ 月商2か月分を必要手元現預金と定義  
 ✓ 月商は約10億円程度の想定

(ご注意)

本資料に記載されている当社の業績見通し、計画、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、本資料の発表日現在において、入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。いかなる確約や保証を行うものではありません。



人と科学のステキな未来へ

コスモ・バイオ株式会社

《IRに関するお問い合わせ先》

コスモ・バイオ株式会社 総務部

ir-contact@cosmobio.co.jp

《当社IRサイト》

<https://www.cosmobio.com/jp/ir/>