



2025 年 11 月 25 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 浦田 隆治
(TEL：03-5315-0531)

2026 年 9 月期の業績予想、東証スタンダード市場への市場区分変更申請に向けた準備に関するお知らせについての質疑応答集

2025 年 11 月 14 日に開示をいたしました「2025 年 9 月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）」、「東証スタンダード市場への市場区分変更申請に向けた準備に関するお知らせ」に関しまして、これまで株主、投資家などの方々からいただいたご質問と当社からの回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的として、当社が自主的に実施するものです。

記

[2026 年 9 月期の業績予想に関する事項]

Q1：通期売上高が 1,035 百万円（前期増減率△3.7%）となっているが、成長性が鈍化しているのでしょうか。
：営業外収益は増加基調にあるが、売上高が前期と同程度の水準に留まっている理由は何でしょうか。

当社の経営指標は、「売上高＋営業外収益」としております。ここでの営業外収益は、補助金収入や助成金収入が当てはまりますが、「バイオものづくり事業に関する収益」のみを対象としており、一般的な定義である「企業が本業以外の活動で経常的に得ている収益」ではなく、当社の事業の収益構造^{※1}における「研究開発受託」そのものに当てはまります。

従いまして、財務会計上は営業外収益に計上されておりますが、事業活動の実態としてはバイオものづくり事業に該当するため、当社の企業成長や事業規模を判断するための経営指標に含むべき収益と捉えております。

以上の考え方により、2026 年 9 月期の経営指標（予想）は 1,569 百万円^{※2}（前期増減率 27.2%）となり、2018 年 9 月期から続く増収を見込んでおり、継続的な成長を示しております。

Q2：営業利益が△356 百万円（前期営業利益△4 百万円）となっているが、赤字が拡大した原因は何でしょうか。

主には、バイオものづくり革命推進事業の推進に関する事項のほか、更なる事業拡大のための先行投資となります。具体的な内訳は、以下の通りです。

（内訳）

本社販管費：	本社人材投資等	△60 百万円
外注費：	海外プロジェクト推進等	△110 百万円
研究開発費：バイオものづくり革命推進事業	設備投資による減価償却費等	△106 百万円
：上記以外	研究員人材投資等	△76 百万円
		△352 百万円

Q3：営業利益の赤字縮小に向けて、どのような施策を検討しているのでしょうか。
：国の補助事業からの脱却に向けて、どのような施策を検討しているのでしょうか。

上述の通り、国からの補助金収入や助成金収入は、当社の事業の収益構造における「研究開発受託」そのものに当てはまりますが、財務会計上は営業外収益に計上されます。一方、それらの収益を源泉とした企業活動の費用は全て、販売費及び一般管理費に計上されます。そのため、損益計算書上、現行の経常利益は大きく黒字となる反面、営業利益は大きく赤字になるという構造となっております。

2026 年 9 月期から 2027 年 9 月期に関しては、「バイオものづくりのプラットフォーム」として必要な経営資源の増強を完了させるフェーズと位置づけており、国の補助事業の過渡期を迎えますが、2028 年 9 月期からの「垂直統合型のバイオフアウンドリ^{※3}」による自社販売モデルの推進に伴い、民間企業からの売上高の割合が増加していく見立てであり、その結果営業赤字は縮小していくものと考えております。

[東証スタンダード市場への市場区分変更申請に向けた準備に関する事項]

Q4：2011 年設立以来初の経常利益の黒字化を達成し、2026 年 9 月期以降も継続的な経常利益の黒字化を計画しているとあります。今後の成長性が期待できるにも関わらず、市場区分を変更する理由は何でしょうか。

2025 年 9 月期の経常利益の黒字化が示す通り、当社は、バイオものづくりの社会実装を推進^{※4}するステージに立つことができたと考えており、「垂直統合型のバイオフアウンドリ」として、設計・開発・製造・販売という一連の機能を有し、当社の事業の収益構造における自社販売モデルを中心とする会社への道筋が見えてきたところです。

当社の自社販売モデルは、複数のバイオ化学製品^{※5}を順次上市していくものであることから、目指す姿は、複数の製品を開発・製造する素材メーカーのイメージと言えます。自社販売モデルは、上市後は製品販売収入によるストック型の長期的なキャッシュフローを生み出す収益構造^{※1}であることから、事業実績の観点から相対的にリスクが高い企業向けの市場ではなく、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットする企業向けの市場^{※6}に属することが適切であると考え、市場区分変更申請に向けた準備を開始することを決定いたしました。

なお、当社の持続的な成長についての詳細なロードマップは、東証スタンダード市場への市場区分変更申請とあわせて「中長期経営計画」として開示予定でございます。

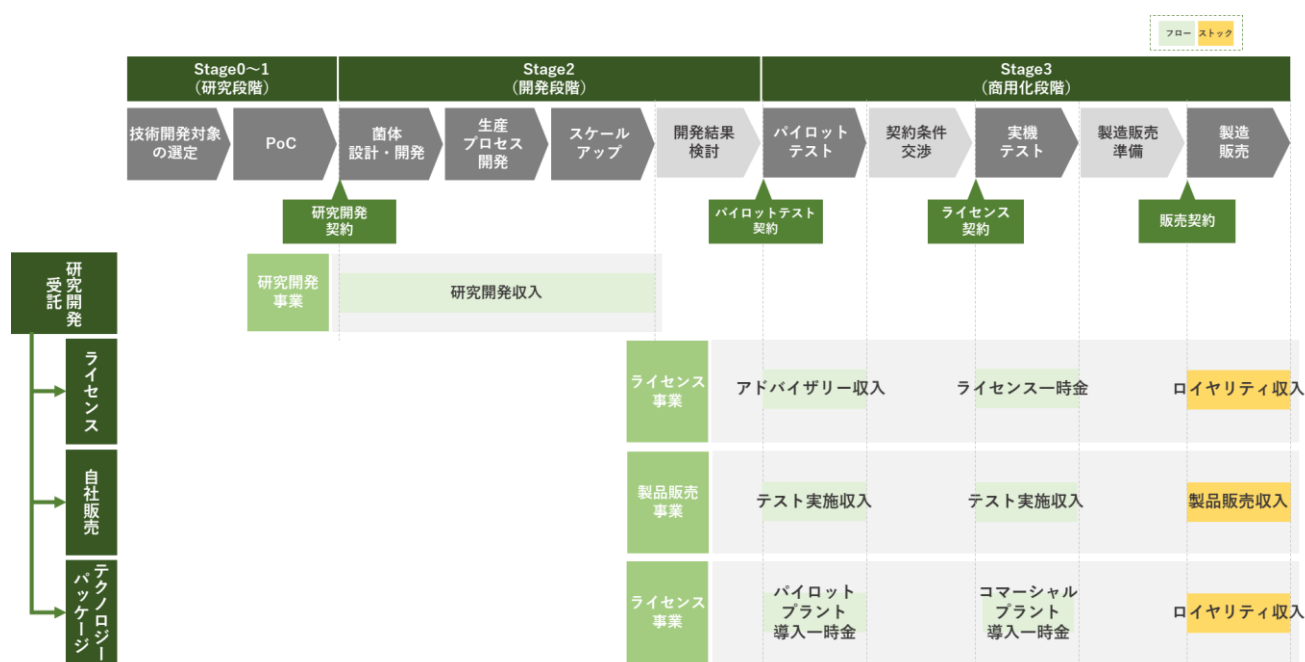
Q5：このタイミングで市場区分を変更する理由は何か。

2026 年 9 月期から 2027 年 9 月期に関しては、「バイオものづくりのプラットフォーム」として必要な経営資源の増強を完了させるフェーズと位置づけております。2028 年 9 月期からの「垂直統合型のバイオフアウンドリ」としての本格稼働に備えて、東証スタンダード市場上場の形式基準がすべて充足^{※7}しているこのタイミングで市場区分変更の準備を進めることが適切と考えました。

※1 事業計画及び成長可能性に関する事項（2025年11月14日）P.14より一部抜粋

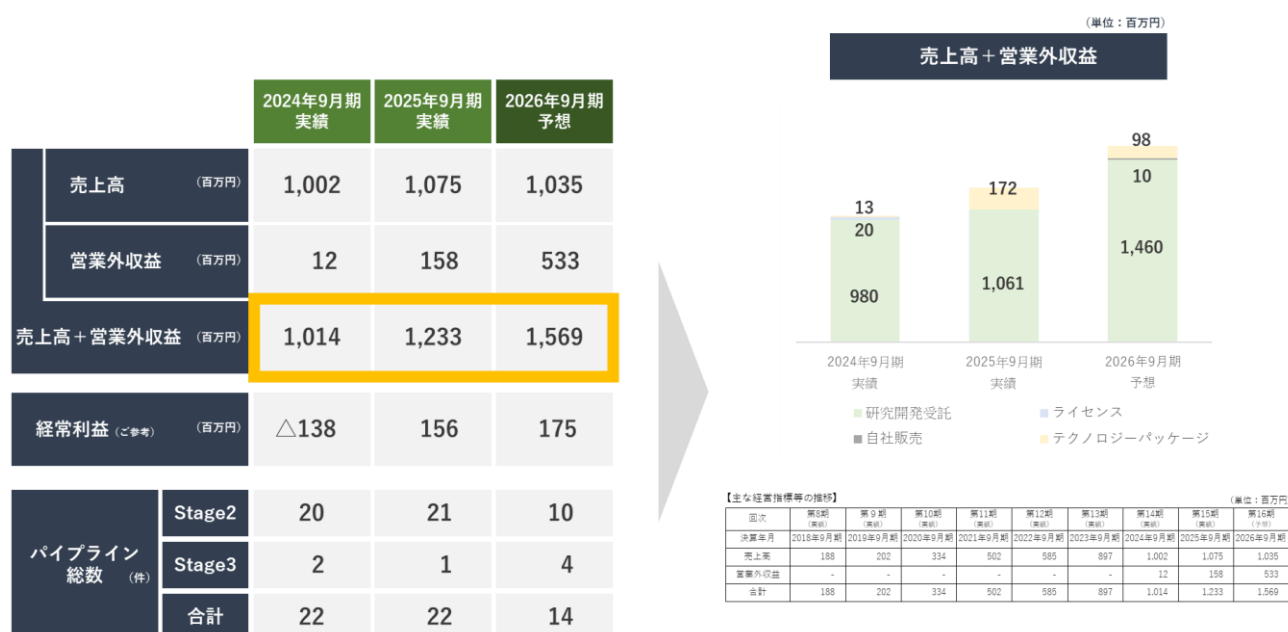
事業の収益構造については、研究開発受託を経て、ライセンス、自社販売、テクノロジーパッケージの各事業へ展開されていきます。

自社販売モデルは、上市後は製品販売収入によるストック型の長期的なキャッシュフローを生み出す収益構造となっております。



※2 事業計画及び成長可能性に関する事項（2025年11月14日）P.54より一部抜粋

経営指標である売上高＋営業外収益については、2018年9月期から続く増収を見込んでおります。

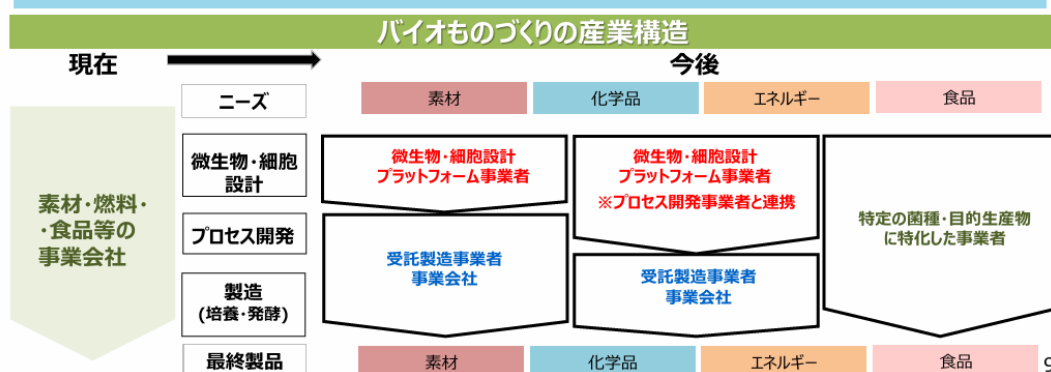


※3 経済産業省 バイオ政策のアクションプラン（2024年8月）P.9より抜粋

https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/shomu_ryutsu/bio/pdf/20240819_2.pdf

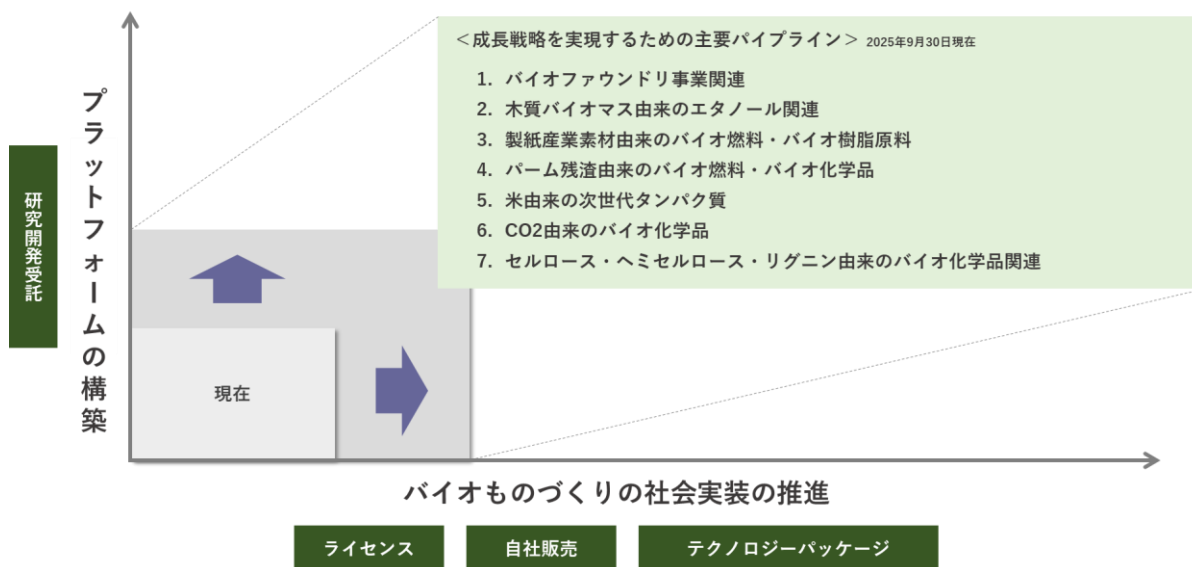
産業構造の見通し③（ビジネスモデル）

- バイオものづくりでは、上流では微生物の開発・設計、下流では培養・発酵、エンジニアリングなどバリューチェーンに応じて専門性が全く異なる技術・設備が必要となる。特に、AIや自動化技術等を活用して微生物の高度化を図る微生物・細胞設計プラットフォーム（PF）技術やデータが付加価値の源泉。
- 一方で、培養・発酵プロセス、エンジニアリングの技術は、培養手法や目的生産物によって異なることから、バリューチェーンを横断した製造プロセスをいかに実現するかということもバイオものづくり製品の社会実装には重要。
- PF事業は、PF技術に特化して生産事業者と分業するビジネスモデルに加えて、エンジニアリングなどプロセス開発を行う企業と連携するビジネスモデルも出てきている。また、水平型のPF企業、ある特定の菌種や目的生産物に絞り、垂直統合型で技術・設備を蓄積するバリューチェーン横断型の企業も出てきている。
- 米国でも有望であったPF企業が破産申請を行う等、バイオものづくりにおける確立されたビジネスモデルは出てきていないため、それぞれの企業が強みとする技術や領域に応じてビジネスモデルを見定める必要がある。



※4 事業計画及び成長可能性に関する事項（2025年11月14日）P.57より一部抜粋

成長戦略については、研究開発受託を通じたバイオものづくりのプラットフォームの構築（縦軸）と、構築したプラットフォームを活用し、バイオものづくりの社会実装を推進（横軸）する2軸からなります。



※5 化石資源ではなく再生可能資源であるバイオマスを原料として製造された化学製品。一般的に、酵素、酵母、微生物などを利用するバイオプロセスを使う。

※6 東京証券取引所 新市場区分のコンセプトより

<https://www.jpx.co.jp/equities/improvements/market-structure/01.html>

コンセプト

2022年4月4日以降のそれぞれの新市場区分のコンセプトは以下のとおりです。

プライム市場	多くの機関投資家の投資対象になりうる規模の時価総額（流動性）を持ち、より高いガバナンス水準を備え、投資者との建設的な対話を中心に据えて持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットする企業向けの市場
スタンダード市場	公開された市場における投資対象として一定の時価総額（流動性）を持ち、上場企業としての基本的なガバナンス水準を備えつつ、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットする企業向けの市場
グロース市場	高い成長可能性を実現するための事業計画及びその進捗の適時・適切な開示が行われ一定の市場評価が得られる一方、事業実績の観点から相対的にリスクが高い企業向けの市場

※7 当社は、以下のように東証スタンダード市場上場の形式基準はすべて充足しております。

スタンダード市場上場基準	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価 総額 (億円)	流通株式比率 (%)	純資産の額 (億円)	利益の額 (億円)
当社の適合状況 (基準日時点)	3,891 人	62,916 単位	25.0 億円	55.4%	21.0 億円	1.5 億円
上場基準	400 人以上	2,000 単位 以上	10 億円以上	25%以上	正であること	1 億円以上
達成状況	○	○	○	○	○	○

上表の当社の適合状況は、東証が当社の基準日（2025年9月30日）時点で把握している当社の株券等の分布状況及び2025年9月期決算数値に基づいて算出を行ったものです。

以上