

各位

2023年10月25日

## 第26期定時株主総会 ご質問事項への回答

2023年10月25日(水曜日)の第26期株主総会の開催にあたり、事前にいただいたご質問の中から、多く寄せられたご質問事項及び株主総会当日に頂いたご質問事項について、以下の通りご回答をお知らせいたします。

なお、記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう加筆・修正をしております。

### Q1. 広告宣伝費の費用対効果及び広告の品質向上の成果について説明してください。

例えばシボラナイトGOLDは、投じた広告宣伝費70億に対し、累計1.6億円の利益を達成(1年7ヶ月)し、当社の回収の基準はクリアしております。

品質向上につきましては、広告表現の品質及びコールセンターの応対品質の向上を、最重要課題と認識して取り組んでおります。

### Q2. 機能性表示食品の届出に対して、消費者庁のチェックが厳しくなるが、その対策について教えてください。

これまで同様、研究及びエビデンスを重視した製品開発を継続してまいります。

### Q3. ベナートの兵庫グリーンバイオマスファームについて、先日拝見した所、発電機のエンジンが取り外されてしまった。何か問題があったのでしょうか？

発電設備について、設備の供給を受けた会社によるメンテナンスを実施中です。初年度と2年度目は償却負担が大きくなりますが、3年目からは利益が確保できるスキームで運用しております。

### Q4. 社長自ら貸株をしているという事は、大株主である役員・親族も貸株をしている事が疑われます。直ちに貸株をやめていただきたいです。

大量保有報告書記載の内容は、個人の資金借入に伴うものであります。また、役員・親族が貸株をしていた事実は、一切ございません。

### Q5. HAS-IIの展開について。ケリーグループとの業務提携の進捗及び収益化の目途について確認したいです。

機能性素材「HAS-II (ハス・ツー)」は、アメリカへの輸出の手続き上の問題で時間を要しましたが、現在は解決いたしました。今後北米中心に、ケリー社と協力して販売拡大を目指してまいります。

### Q6. 昨年度総会では株価に憂慮しているというコメントであったが、今の株価が妥当だと言っているように聞こえる。なぜでしょうか？

決して妥当株価水準だとは思っておりません。当社はもっとポテンシャルがある会社であると思います。株価は市場性に左右をされてしまいます。しかし、我々のアピールも不足していたのだと思います。満足できる株価ではないため、更なる邁進を見せる所存でございます。

**Q7. 来期業績予想、売上増が少なく、利益減。先行投資で成長路線とあるが、成長率が低いことについて懸念があるのでしょうか？**

今期の成長率については、世の中を取り巻く環境が変化していることも大きな要因と考えております。通信販売で売上を伸ばしましたが、今年には行政による法改正などの変革がございました。そこで、当社としては足場固めをした売り上げを確立しよう、販路拡大、広告質の向上、顧客対応の改善を進めていこう、という方針を進めています。

業績が踊り場に出たように見えるかもしれませんが、これからまだまだ伸びる予定をしております。卵殻膜のNEDO事業も開始し、これによる先行支出は出ますが、創薬や新事業への進出により、伸びる要素を含んでおります。

今回開示の 27 期予想値は、これまでのような大きな伸び率が無いように見えておりますが、この地固めこそ 1 K達成への第一歩と考えております。

**Q8. 明晰ラボ、近所のセブンイレブンには、当初は商品があったが現在は無い。どれくらい売れたのでしょうか？**

当該商品は、新商品として当社の研究力を生かした商品です。まずはコンビニをターゲットとした販売活動を行いました。売上は 23 年 2 月から 23 年 7 月の約半年間で、数億円の売上となっております。初めての試みであったものの、好感触を得ております。これらの知見を活かした更なる展開を進めてまいりますので、ぜひとも期待をして頂ければと存じます。

**Q9. 広告宣伝費を抑制してください。同じチラシが何度も来ます。株主優待や特別企画など。その分、配当に回してほしいです。**

大胆にビジネスを進めてまいりました。その中で 26 期は特に、広告や顧客対応などに対する質の改善など、かなり進めてまいりました。何度も、と感じてしまう顧客がおられることについては申し訳ないと感じております。

広告は何度もかけることによる将来の利益を生む先行投資であるので、継続して進めたいと考えております。ただし、広告の質は何度見ても商品性がしっかりと伝わるものにしていく必要がありますので、改善しながら進めてまいります。

**Q10. 出荷件数の伸びが例年より落ちていないでしょうか？**

前期の売上は 685 億円、今期の目標は 720 億円です。伸び率少ないのでは？と感じられるかもしれませんが、出荷の水準は変わっておりません。2024 年 7 月期の売上高は、5%ほど伸びる予定をしております。過去にあったような 2 倍も 3 倍も、ということはありませんが、順調に業績の拡大を目指してまいります。

**Q11. 1 Kに向けた積極投資は理解する。増収なのに減配は理解できない。株価の要因。自社株買いは良いので配当性向ではなく実質の配当 20%実現してほしいです。**

結果的に、26 期は年初計画よりも利益が出たため 2 円の増配といたしました。安定した配当を目的として、昨年度計画時と同様の規模で計画をしております。もちろん、会社として利益が出れば株主還元策として増配をいたします。

**Q12. 毎年増配できるような、安定した増収を。先行投資は理解するが減配は理解できない。**

短期的ではなく、中長期で当社を支援いただきますようお願いいたします。必ず、株主の皆様のご期待に添える体制を構築していく所存であります。

中長期ビジョンとしては、まだまだ挑戦しきれていない分野やエリアがございます。その活動の中で、これまでのメーカーでは「無かったもの」を世の中に提供できるのが当社であると評価を頂いております。まだまだ拡大してまいりますので、中長期的な視点で見守って頂けると幸いです。

当社は「研究開発の会社」なので、これからも「価値あるもの」を提供していくことにこだわり、これに向けて邁進してまいります。