

Eat Well, Live Well.



味の素株式会社（2802）

# 個人投資家様向け会社説明会

執行役常務 財務・IR担当

水谷 英一

2024年5月25日

## 本日の内容

- 1 中期ASV経営 2030ロードマップ
- 2 2023年度決算、2024年度業績予想
- 3 株主還元

1909年、昆布だしに含まれるアミノ酸（うま味成分）から「味の素®」を商品化

創業の志

**食を通じた社会への貢献**

うま味を通じて日本人の栄養を改善したい



現在

事業を通じた社会課題の解決による  
社会貢献と経済価値の創出

**ASV (Ajinomoto Group Creating Shared Value)**



「うま味」の発見者  
池田 菊苗  
(東京帝国大学 教授)



味の素グループ創業者  
二代 鈴木 三郎助



初代「味の素®」

## アミノサイエンス®で 人・社会・地球のWell-beingに貢献する

10億人  
の健康寿命を延伸

&

50%  
環境負荷を削減



アミノ酸のはたらきに徹底的にこだわった研究プロセスや  
実装化プロセスから得られる多様な素材・機能・技術・サービスの総称。  
また、それらを社会課題の解決やWell-beingの貢献につなげる、  
味の素グループ独自の科学的アプローチ。

## アミノ酸

すべての生きもの  
のからだをつくる  
基本物質  
カラダのさまざまな  
機能を担う



## アミノ酸のはたらき

### 呈味機能

おいしくする

### 栄養機能

栄養を届ける

### 生理機能

体の調子を整える

### 反応性

新たな機能を生み出す

## 価値の創出

### 味の素グループの事業活動

#### 食品系事業

アミノサイエンス®を  
調味料・食品、冷凍食品に  
活かした事業展開  
(例：おいしさ設計技術®)

#### バイオ&ファインケミカル 系事業

アミノサイエンス®を  
ヘルスケア等  
に活かした事業

# 事業概要

## 食品系事業

### 調味料・食品



### 冷凍食品



## バイオ&ファインケミカル系事業

### 医薬用・食品用アミノ酸



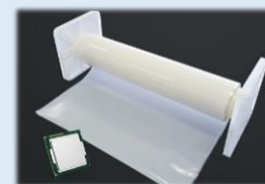
### 医薬品開発製造受託 (CDMO)

BIO・PHARMA SERVICES

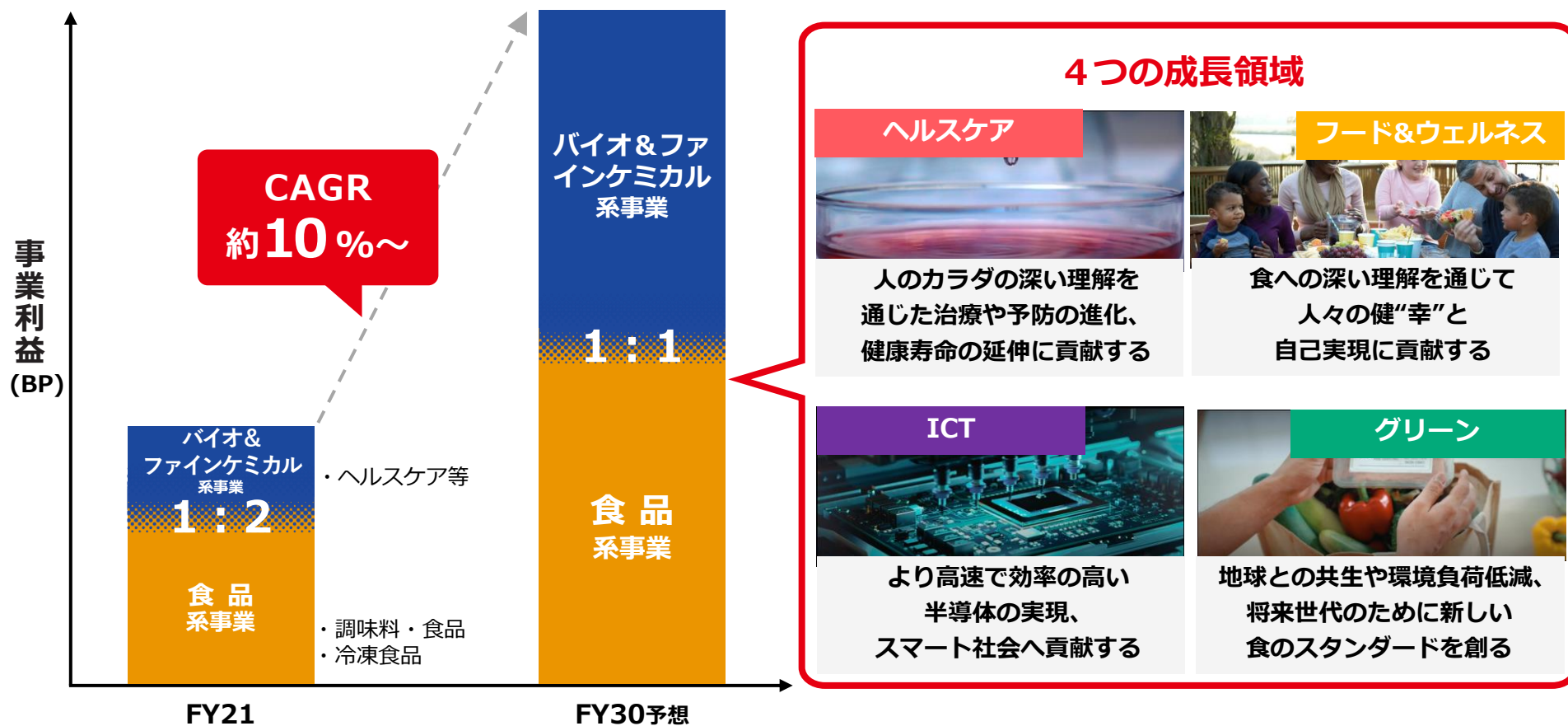
AJIPHASE®

AJICAP®

### 電子材料 (ファンクショナルマテリアルズ)

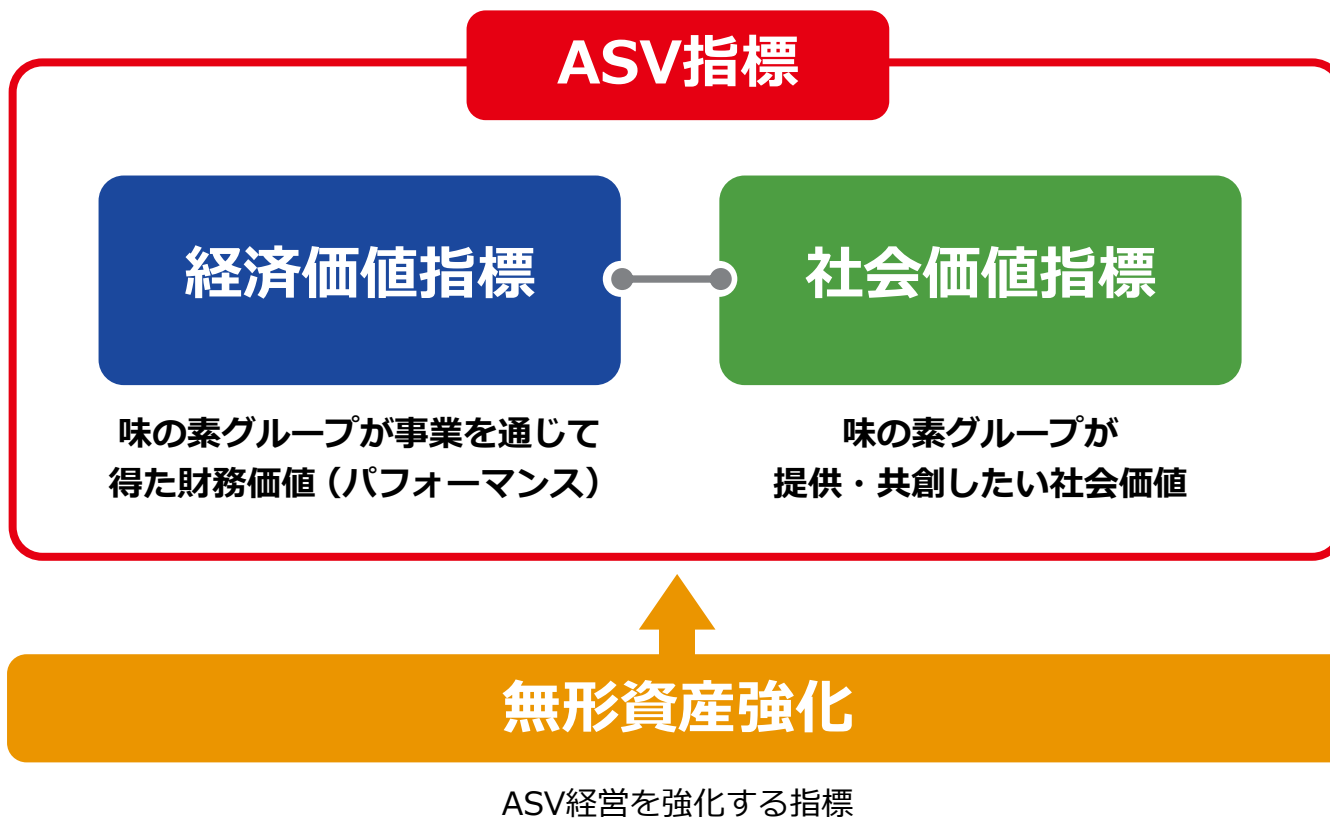


# 構造改革から成長へのシフト



# 「ASV指標」とは

Eat Well, Live Well.





## 本日の内容

- 1 中期ASV経営 2030ロードマップ
- 2 2023年度決算、2024年度業績予想**
- 3 株主還元

# 2024年3月期 決算ダイジェスト

売上高：増収（新記録）

14,392億円

対前年実績：105.9%

除く為替影響：101.7%

除くForge社買収影響：105.8%

増収額：801億円

為替影響に加え、調味料・食品、冷凍食品の増収が全体を牽引。

事業利益：増益（新記録）

1,476億円

対前年実績：109.1%

除く為替影響：104.1%

除くForge社買収影響：112.7%

増益額：123億円

調味料・食品、冷凍食品の増益でヘルスケア等の減益をオフセット。Forge社買収影響を除けば二桁成長を実現。

親会社の所有者に帰属する当期利益

871億円

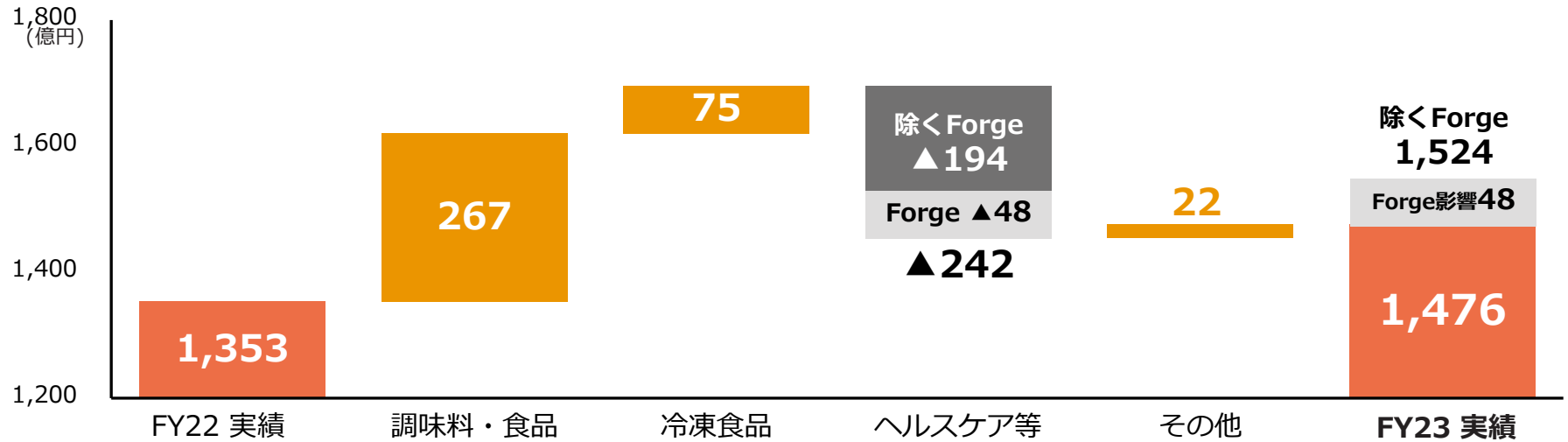
対前年実績：92.6%

・前期の固定資産売却益反動(▲170億円)  
・ナイジェリアの為替差損(▲56億円)  
等により、親会社の所有者に帰属する当期利益は減少。

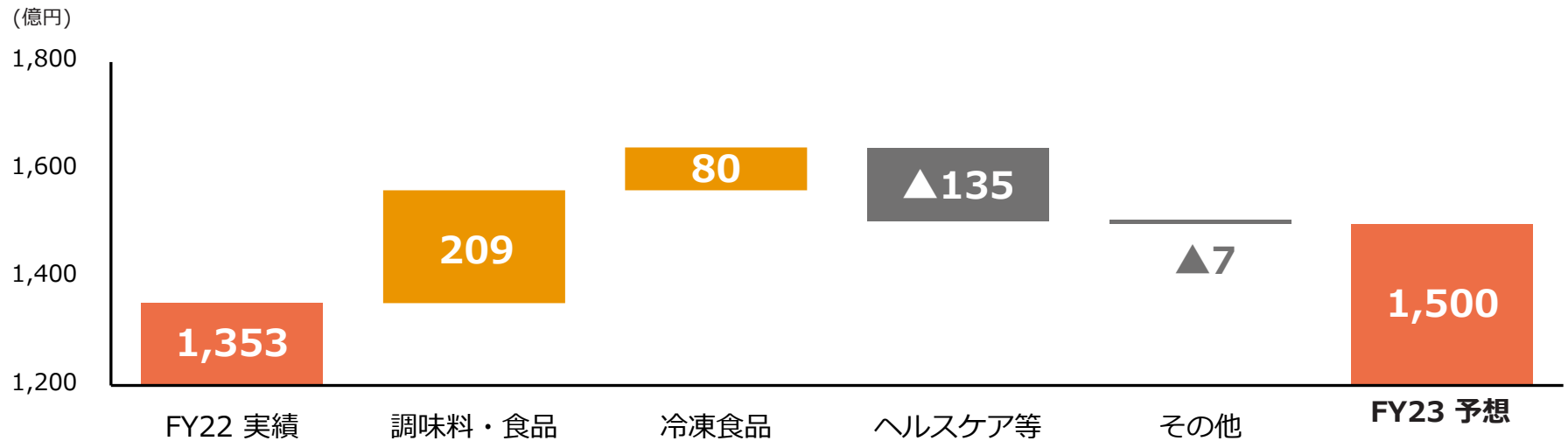
## 事業利益対前年増減内訳 (億円)

	対FY22					FY23に影響した内容
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	
売上増減によるGP増減	65	35	45	126	277	海外の調味料・食品、海外の冷凍食品の増収効果がヘルスケア等の減収を上回る。
GP率変動によるGP増減	0	7	57	73	133	海外の調味料・食品、海外の冷凍食品のGP率改善がヘルスケア等のGP率低下を補う。
販管費増減	▲27	▲42	▲74	▲146	▲291	戦略に沿った広告・R&D投資に加え、Forge社買収の影響。
持分法による損益	▲14	0	2	16	4	
合計	23	▲0	30	70	123	

# 事業利益増減要因（開示セグメント別 2024年3月期実績）



## （参考）FY23予想 対 FY22累計実績



# 2025年3月期業績予想

**FY24通期予想は増収増益（新記録更新）を見込む**

食品事業での着実なオーガニック成長、ヘルスケア等は成長回帰を実現させることで、ASV指標達成を目指していく。

為替前提:140円/USD

**売上高**

**15,270億円**

対前年実績：106.1%

除く為替影響：108.2%

除く Forge社連結影響：約105%

**事業利益**

**1,580億円**

対前年実績：107.0%

除く為替影響：109.0%

除く Forge社連結影響：約110%

**親会社の所有者に帰属する当期利益**

**950億円**

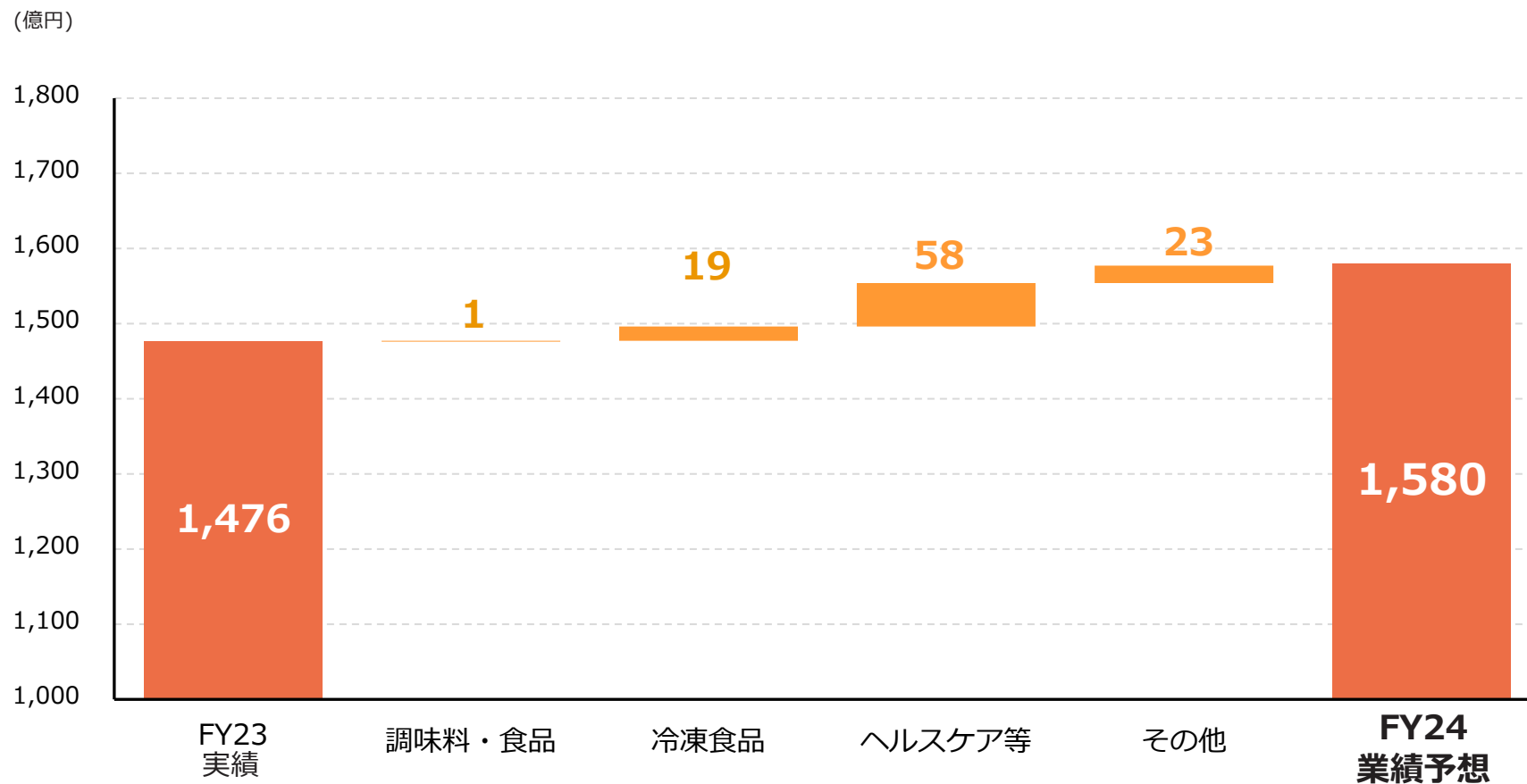
対前年実績：109.0%

単位：億円、▲は損サイド

	FY24予想	FY23実績	前年比
<b>売上高</b>	<b>15,270</b>	<b>14,392</b>	<b>106.1%</b>
調味料・食品	8,899	8,469	105.1%
冷凍食品	2,927	2,818	103.9%
ヘルスケア等	3,258	2,945	110.6%
その他	184	158	116.6%
<b>事業利益</b>	<b>1,580</b>	<b>1,476</b>	<b>107.0%</b>
調味料・食品	1,117	1,115	100.2%
冷凍食品	115	95	120.3%
ヘルスケア等	302	243	124.0%
その他	44	21	207.5%

# 事業利益増減要因（開示セグメント別 2025年3月期 業績予想）

## FY24業績予想 対 FY23累計実績



# ＜調味料・食品＞海外風味調味料のシェア拡大

現地でのマーケティングの進化や無形資産であるブランドへの着実な投資により、単価の大幅上昇を果たしつつ、数量伸長も実現。主要国でのシェアを拡大している。

主要国 風味調味料マーケットシェア前年差

国	ブランド	シェア前年差
タイ	「RosDee®」 (シェア80%程度)	+1.4%
インドネシア	「Masako®」 (シェア50%程度)	+0.3%
ベトナム	「Aji-ngon®」 (シェア30%程度)	+1.7%
ブラジル	「Sazon®」 (シェア70%程度)	+1.1%

## インドネシア風味調味料 「Masako®」 Come back

短期的利益確保のため、ブランド力(純粋第一想起、等)が低下  
マーケティング投資削減

利益確保

ブランド力・競争力低下

広告費はブランドへの投資と定め、品質改良に合わせてTV広告を投入する等でブランド力やシェアの回復を実現。  
(弛まぬ品質改良 × 効果的ブランド投資)

「Masako®」 純粋第一想起 FY23 +5pt



24年2月発売の新製品  
「Masako®」 Mushroom  
順調な滑り出しで数量増へ貢献

【参考】海外風味調味料実績 前年比  
売上120%  
(数量105%)

広告費165%

事業利益130%

前年比は5%刻み

# <調味料・食品> 海外調味料の新規価値創造への取組み

FY23に業績を伸ばしたベトナムでは液体調味料での新領域開拓にもチャレンジ。  
 近隣国への輸出も開始し、「輸出」によるフロンティア拡大に着手。

## ベトナム新製品「Aji-Xot」(アジゾット)



11月に焙煎ごまドレッシング  
 「Aji-Xot」を発売

TT・MTでの圧倒的現場到達力を  
 活かし、計画を上回る販売。  
 ベトナムの新しい柱とすべく  
 育成していく。



(左)  
 MTの野菜売場  
 での関連販売



(右)  
 TTでの  
 什器を使用  
 した陳列

## ベトナム⇒カンボジア「Aji-Mayo」輸出開始



カンボジア味の素社は  
 ベトナムから輸入して  
 「Aji-Mayo®」の販売を開  
 始。

ベトナムでNo.1ブランドの  
 「Aji-Mayo®」を投入し、  
 市場の開拓に挑戦する。

カンボジアでのTTでの商談風景と展開



# マーケティングデザインセンター(MDC)の取組み①

2023年4月に設立したMDCが新たなコミュニケーションに挑戦している。

①個別商品の広告ではなく、社会課題の解決に向けたコミュニケーション。

## フードロスへの取組み フードロスラ



**フードロスという社会課題に対し、その量を怪物にしてユニークに表現。怪物に立ち向かう人類が、当社商品をうまく使い、解決に繋げてもらうストーリーを、様々なメディアを使ってコミュニケーション。**

(1) 日本におけるVFX\*の第一人者である山崎貴監督による映像制作

<https://www.youtube.com/watch?v=MYfDWluAD6s>



(2) 多くのメディアと連動した、複合的な展開を実施。

\*「Visual Effects (ビジュアル・エフェクト)」の略称で、視覚効果の意味。



# マーケティングデザインセンター(MDC)の取組み②

2023年4月に設立したMDCが新たなコミュニケーションに挑戦している。

②リアルに生活者・インフルエンサーと繋がり、新製品の提供価値発信を共創するイベントの企画。

## 生活者・インフルエンサー向け 新製品説明会



8種類の麻婆豆腐の食べ比べ



「パスタキューブ™」調理実演

生活者・インフルエンサー向けの  
新製品説明会を実施。

### 【成果】

200名(合計フォロワー数5,000万人超)を超える  
インフルエンサーが来場

会の満足度は4.9点 (5点評価)

来場者の声

「クイズ形式、料理への参加、開発者の思い、ビュッフェでの商品説明、短い時間で心に残る完璧なイベントでした！」

動画を含む、300件以上のインフルエンサー  
投稿を獲得

## <調味料・食品> 日本国内の取組み①

「Cook Do<sup>®</sup>」極(プレミアム)麻辣麻婆豆腐用に続き、「 pastaキューブ™」も発売後に想定以上の出荷。健康価値を訴求する「白米どうぞ<sup>®</sup>」を上市し、食でのWell-beingに貢献していく。

### パスタキューブ™



- ・フライパンひとつで調理が完結  
具材を炒めて、麺とキューブと一緒にゆでれば完成！
- ・当社独自技術の活用  
①麺食感の悪さ ②麺同士の付着 ③味ぼけ の調理課題を改善！

発売後は出荷数・取扱率・店頭回転数が  
計画を上回り、好調に立ち上がり

### 白米どうぞ<sup>®</sup>



- ・いつもの白米を炊く時にさっと入れるだけで、  
**玄米並みのGI値の白米が炊ける！**
- ・独自酵素のはたらきにより  
**白米のでんぷんが分解されにくい構造に！**

WEBでの顧客獲得も順調で  
24年度の店頭販売を計画

## <調味料・食品> 日本国内の取組み②

マスターゲットだけではなく、生活者の特定のニーズを満たす新製品を投入し、日本国内での新たな価値創造を図る。



### 高付加価値・プレミアム

#### 具たっぷりおかゆ「粥食堂」テスト発売

- ・容器入り。電子レンジで簡単調理。
- ・低カロリー(130~135kcal)ながら具たくさんで食べ応えあり。



### 簡便・時短

#### 「Cook Do®」 <レンジでつくる四川式麻婆豆腐用> 発売

- ・美味しいものは食べたいが調理は出来るだけ簡単に済ませたい層へ。
- ・独自技術でレンジ調理でも豆腐にソースが絡む。



### 節約志向・伸長チャネル

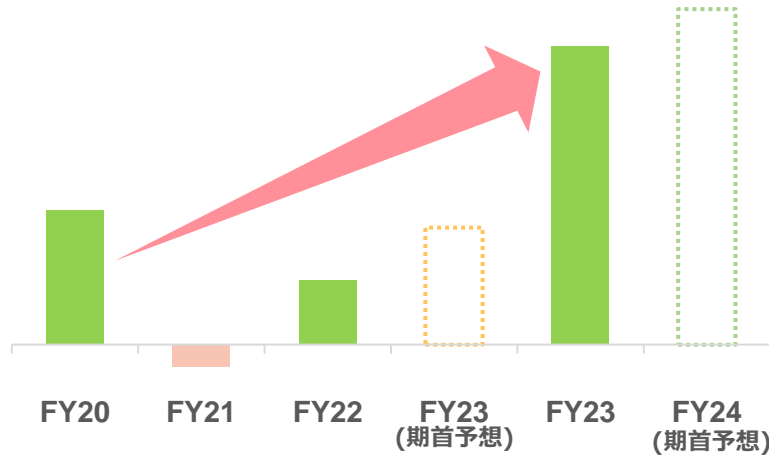
#### 「クノール® 毎日スープ®」 発売

- ・スープの主力品種の大容量タイプを価格コンシャス層へ。
- ・伸長するEDLP/DS 業態・ドラッグチャネルにも展開。

# <冷凍食品> 北米の業績回復と更なる成長

過去からの弛まぬ構造改革に加え、原燃料コスト上昇にも値上げを含む\*TDCマージン拡大で対応。FY23は大幅な増益を達成。FY24以降もコアカテゴリーへの集中を進め、サステナブルな利益創出を図る。

【北米冷凍食品事業利益(現地通貨ベースの推移)】



## OEの実現・事業基盤の構築

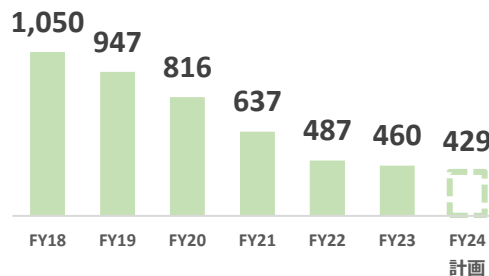
\*TDC削減に向けた取組み

- ・SKU削減によるオペレーション簡素化
- ・ポートフォリオ改革によるSKU削減加速(イタリアン売却)

・SKUあたり売上高  
FY18 0.9m\$ ⇒ FY23 2.6m\$

\*TDC=Total Delivered Cost

## 北米冷食SKU数推移



## 高付加価値事業の創造

無形資産への投資:「AJINOMOTO」ブランドGyozaの発売と育成

### 日本の知見を活かした日式羽根つきGyozaの発売

- (1)Costcoの一部エリアにて先行発売。  
好調な売上で、販売エリア拡大を目指す。
- (2)無形資産であるブランドへの投資  
TV広告・デジタル広告に加え、試食イベント等を通じて、「AJINOMOTO」ブランド浸透  
ローズボウルスタジアムでの試食イベント(動画)



味の素株式会社 IRホームページ 4月度IRトピックス  
革新的なおいしさ「羽根つき餃子」  
味の素フーズ・ノースアメリカ社もご覧ください。



# <ファンクショナルマテリアルズ（電子材料等）>

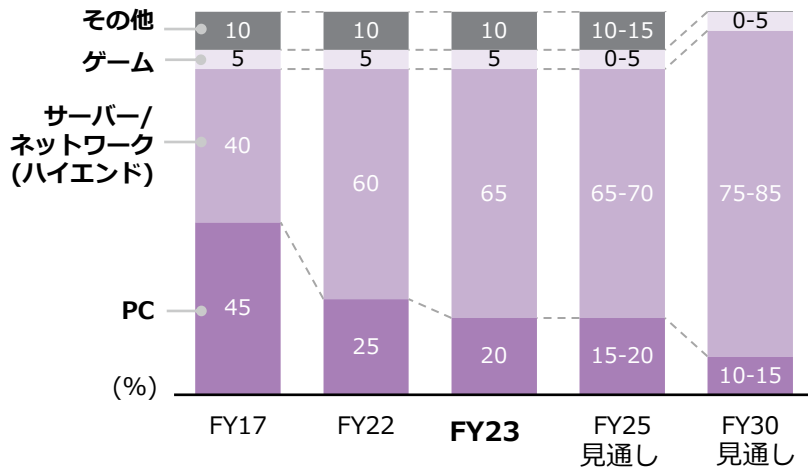
**FY24 用途別半導体市場見通し** <参考：(株)富士キメラ総研 2024 先端／注目半導体関連市場の現状と将来展望（市場編）ほか>

**PC向け**  
 市場の在庫調整は、23年10-12月以降収束に向かっている。  
 コロナ禍で購入されたPCの買い替え需要も期待されている。

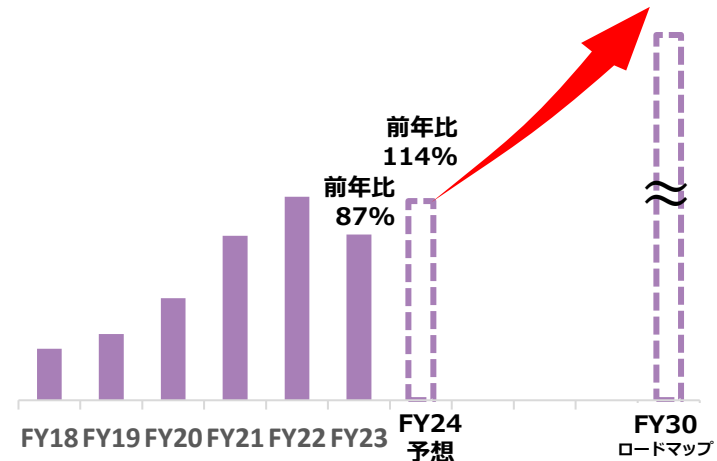
**サーバー/ネットワーク向け**  
 クラウドサービス市場の拡大、AIサーバーへの集中投資により抑制されていた汎用サーバーへの投資回復が期待されるが、成長率は一桁半ば程度に留まる見通し。

**生成AI向け**  
 生成AI用途の需要拡大により、二桁を大幅に超える成長が見込まれる。  
 数年後に全体を牽引するドライバーになる可能性がある。

【ABF\*用途別数量の推移】



【ファンクショナルマテリアルズ売上高推移】



**FY24予想前提：**PCの復調、生成AIの継続的成長が期待されるも、構成比の高い汎用サーバーの回復は緩やかでトータルでは売上前年比114%を見込む。

**FY2030に向けて：**汎用、AIサーバーの高性能化要求は長期的に継続し、市場は安定的に成長すると期待される。生成AIの普及拡大や新たな用途の出現により、さらなる市場成長の可能性はある。

\*層間絶縁材料「味の素ビルドアップフィルム®」

# <バイオファーマサービス&イングリディエンツ (医薬用・食品用アミノ酸)>

## 【医薬用アミノ酸】

### 【FY23】

得意先の在庫調整を主要因に、販売量と生産量を落としたことでGP率が減少。一方で当社の製品・サービス品質が求められる高付加価値領域は今後も伸長する見通しであり、当社シェアは堅調。

### 【FY24】

在庫適正化フェーズのため生産量はコントロールする一方で、在庫調整の終了により販売量を回復することで二桁%を超える増収増益を目指す。



## 【FY30に向けて】

### 市場

医薬品の市場は拡大基調であり、  
市場と共に当社事業も成長

### 基本戦略：高付加価値市場への集中

当社の品質・サービス(SCM含む)を磨き込み、  
競争力強化を進め、高付加価値領域でのプレゼンス向上

### ASV指標

早期にオリジナル計画に回帰し、  
FY30にはオリジナル計画を  
上回る指標実現を目指す

# ＜バイオフィーマサービス&イングリディエンツ＞ バイオフィーマサービス(CDMO)【Forge社除く】

バイオフィーマサービス(CDMO)の既存ビジネスはFY23-4Qに増収増益

## 欧州

4Qは円貨・現地通貨ベースともに大幅な増収増益  
(売上は二桁半ば億円を超える増収。事業利益も大幅な増益。)

## 日本

事業利益は4Qも前年+20%、FY23累計では+50%に迫る伸長  
「AJIPHASE<sup>®</sup>」が引き続き好調に推移、日本の業績を牽引

## 北米(アルテア社)

FY23-4Qは減益幅を縮小させることができた。FY24の本格回復を目指す

FY23は欧州の独自差別化技術への設備転換、日本の「AJIPHASE<sup>®</sup>」の順調な拡大や「AJICAP<sup>®</sup>」の新規ライセンス獲得など、Forge社の買収を含めてFY30に向けた種まきが進んだ。  
北米は顧客拡大による売上拡大とコスト改善の両輪で業績回復を目指す。

# Forge社買収のフォローアップ

23年度実績  
(第4四半期のみ)

売上：10億円、事業利益：▲35億円、(うち無形資産償却：▲5億円を含む)

別途下期に、13億円の取得関連費用を計上

24年度業績予想

売上：100億円超、事業利益：約▲75億円(うち無形資産償却：約▲20億円)

Forge社のれん：459.9億円(暫定:3月末日レート)

## PMIでのFindings

### ① 顧客・パイプラインの順調な拡大

40以上の顧客数、3桁に迫るプロジェクト数

⇒買収後も着実に増加

顧客数 45社に到達、IND\*承認プロジェクト 買収後に3件追加

### ② AAVだけではなく、想定以上にプラスミドを含めた引き合いが強い

### ③ 想定通り、アミノサイエンス®とForge社技術の親和性を確認

シナジーチームの立ち上げ（特に、遺伝子治療用培地の開発とAAVの改良）

➔ 中長期の成長のポテンシャルは見込通り

\*アメリカ合衆国の新薬臨床試験開始申請 Investigational New Drug Applicationの略



# 中期ASV経営(挑戦する組織風土へ)

自発型企業組織文化の醸成を様々な企画で展開している。

人財公募制度 本格化

A-STARTERS  
新規事業創出プログラム

ADF(AJINOMOTO GROUP Dialogue for the Future)  
～若手向け対話・体験・体感型 人財育成プログラム

手挙げでのプロジェクト参加促進

～役員研修、新事業創造、  
「TRY&A-CROSS」によるネットワーク型働き方の推進



Flags 「挑戦を応援したり、自ら参加することを称える活動・シンボル」

[【動画】 これからの世代に挑む者～「Z世代事業創造グループ」海蔵寺栞里の挑戦に迫る | ストーリー | 味の素グループ \(ajinomoto.co.jp\)](#)

## 「挑戦からの学び」 自社事例を用いた取り組み

(目的) 間違い探しや失敗の予防ではなく、次の挑戦の成功確度を上げる  
“挑戦からの学び”としてリアルな組織知にしていくこと

(自社ケーステーマ) インドネシア冷凍パン事業・M&A・北米冷凍食品生産改善  
ブラジルでの高速開発システム・外部共創によるアセアンEC等

# 2030ロードマップ° ASV指標

2030 ASV指標への達成に向けて、FY24予想の着実な達成を目指す

	FY22	FY23	FY24 業績予想	FY25計画	FY30計画	
ASV指標	<b>経済価値指標</b>					
	ROE (Forge社買収影響除く)	12.9%	11.0% (11.4%)	約12% (約13%)	18%	約20%
	ROIC (>資本コスト) (Forge社買収影響除く)	9.9%	8.7% (9.4%)	約9% (約10%)	13%	約17%
	オーガニック成長率	9.5%	1.7%	約7%	5% (FY22-25)	5%~ (FY25-30)
<b>社会価値指標</b>						
	EBITDAマージン	15.2%	15.7%	約16%	17%	19%
	環境負荷削減の 取組み	-	-	-	-	環境負荷 50%削減 (アウトカム)
	栄養コミットメント <small>栄養以外の貢献についての指標も 今後検討予定</small>	8.8億人	-	-	-	10億人の 健康寿命延伸 (アウトカム)
	従業員エンゲージ メントスコア	75%	76%	-	80%	85%~
	コーポレート ブランド価値	1,391 <small>(実績 前年比 +15%)</small>	1,625 <small>(実績 前年比 +17%)</small>	-	FY22比、CAGR 7%~	
	<small>(mUSD, Interbrand社公表値)</small>					

【参考】  
EPS 約3倍  
(FY22対比) を目指す

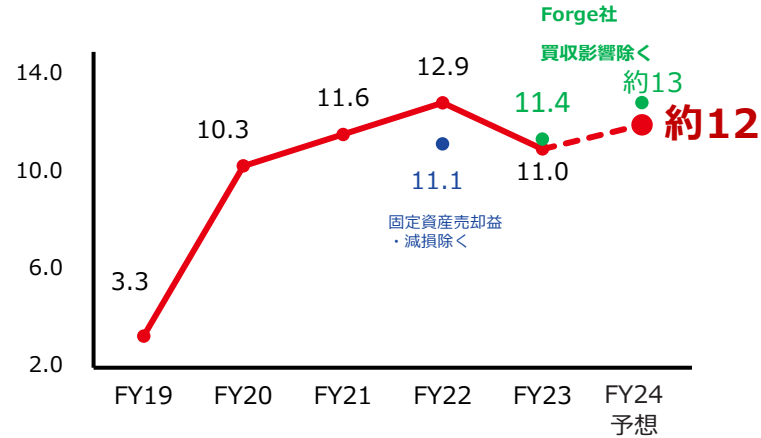
経営が示す挑戦的目標

ASVが  
飛躍的・継続的に向上し、  
ステークホルダー・  
社会にとって  
魅力的な企業で  
あり続ける

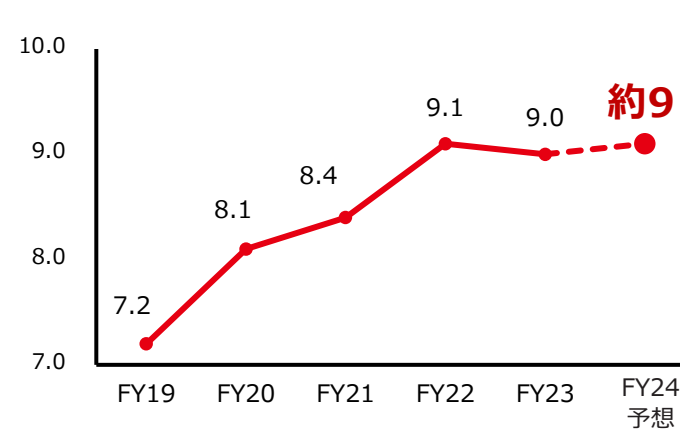
# 重要経営指標推移

FY23はForge社買収の総資産増加の影響を受けたが、FY24は数値改善を見込む。

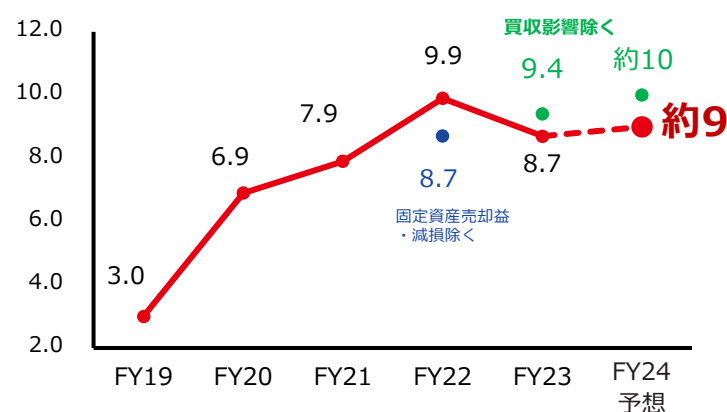
### ROE (%)



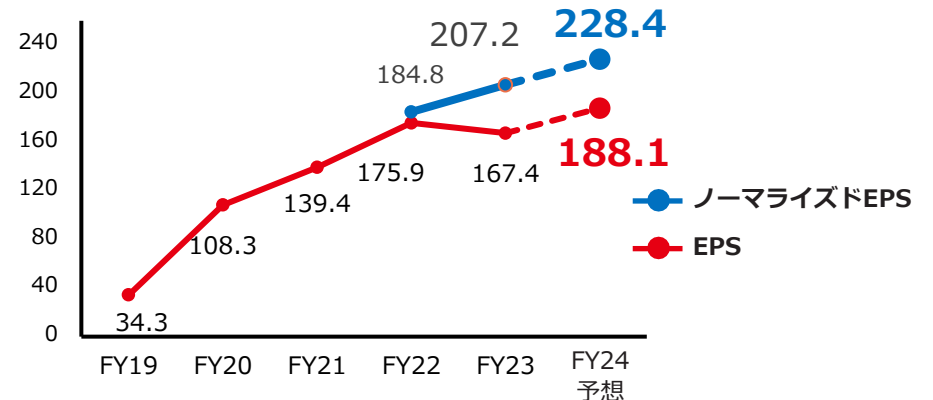
### ROA 事業利益ベース (%)



### ROIC (%)



### EPS・ノーマライズドEPS\* (円)



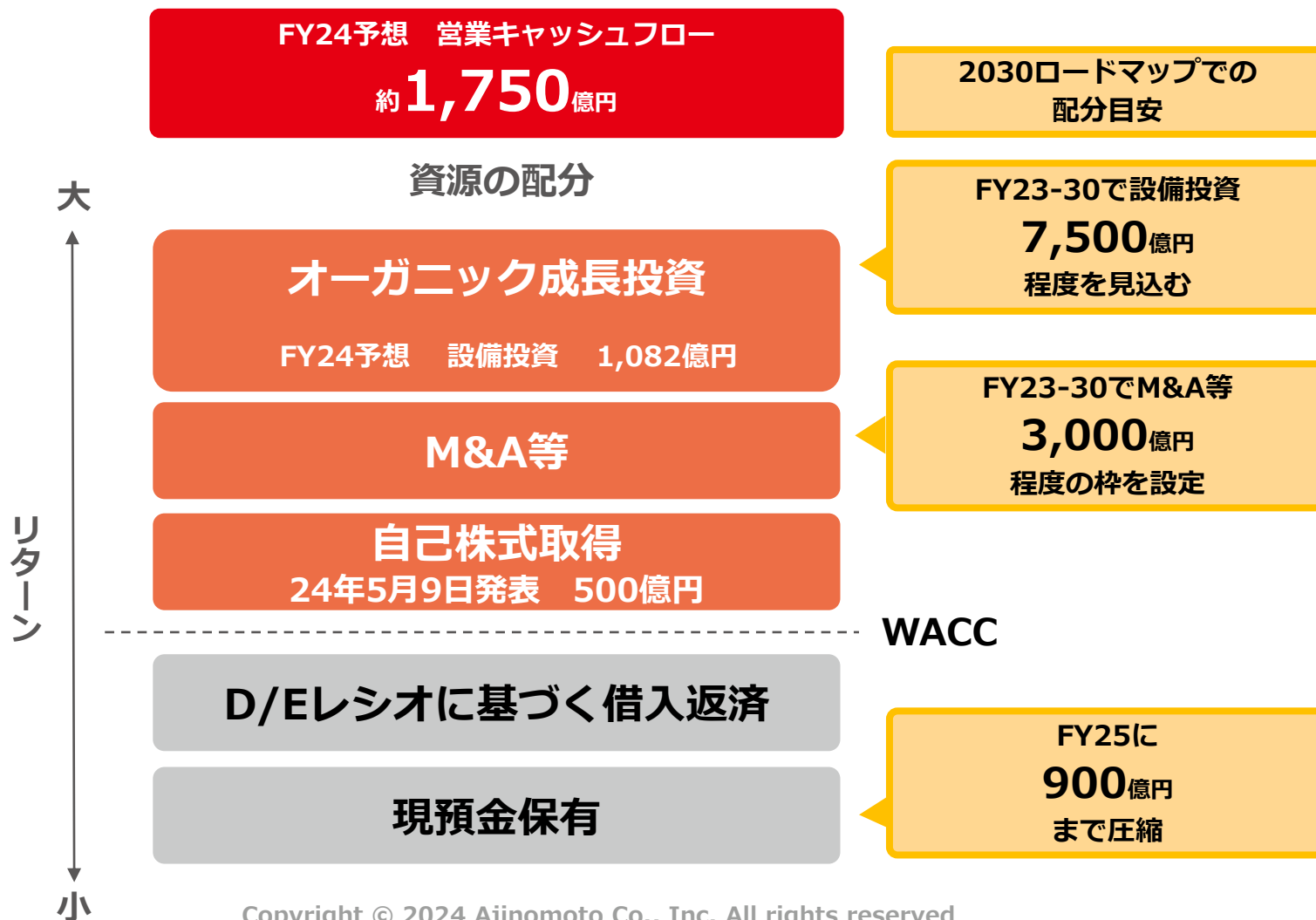
\* (事業利益×(1-味の素標準税率27%))÷発行済み株式数×還元係数35%

## 本日の内容

- 1 中期ASV経営 2030ロードマップ
- 2 2023年度決算、2024年度業績予想
- 3 株主還元

# 成長投資と株主還元（中期ASV経営の考え方）

新記録となる営業キャッシュフローを創出し、将来への必要な投資を行いながら、それらに次ぐWACCを上回る投資として積極的に自己株式取得を実行していく。

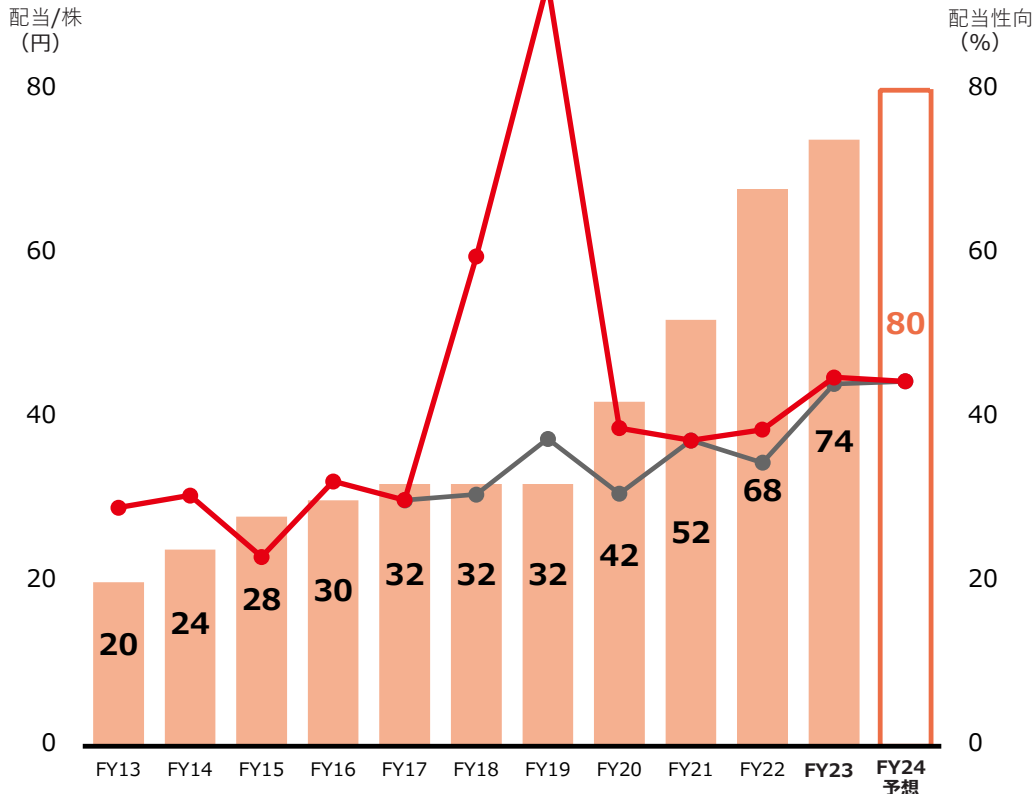


# 成長投資と株主還元

FY24は累進配当方針に基づき、増配予定。5月9日に500億円の自己株式取得を発表し、株主還元もさらに加速させていく。

## ■ 配当 (FY13-FY24予想)

- 配当 / 株
- 配当性向
- 配当性向 (除く減損)



## ■ 株主還元 (中期ASV経営の考え方)

累進配当政策を導入  
 ノーマライズドEPSに基づく配当\*  
 3か年の総還元性向：50%～を目標

### FY23

**74円/年 (増配予定)**  
 対FY22 +6円

**900億円、約16.6百万株の  
 自己株式取得**

発行済株式総数  
 (自己株式除く) **3.15%**  
 に対する割合

### FY24

**80円/年 (増配予定)**  
 対FY23 +6円

**500億円、12.5百万株を  
 上限とする自己株式取得を決定**

発行済株式総数  
 (自己株式除く) **2.44%**  
 に対する割合

\* (事業利益×(1-味の素標準税率27%))÷発行済み株式数×還元係数35%

# 株主優待制度



## 2024年株主優待品(一例)

所有株式数	保有期間	優待内容
100株以上500株未満	100株以上を 継続半年以上 (注1)	1,500円相当
500株以上1,000株未満		3,000円相当
1,000株以上		4,000円相当
	1,000株以上を 継続3年以上 (注2)	7,000円相当

注1) 株主優待の割当基準日(毎年3月31日)において、株主名簿基準日(3月31日および9月30日)の株主名簿に100株以上の保有記録が同一株主番号で2回以上連続している場合をいいます。

注2) 株主優待の割当基準日(毎年3月31日)において、株主名簿基準日(3月31日および9月30日)の株主名簿に1,000株以上の保有記録が同一株主番号で7回以上連続している場合をいいます。

### 味の素グループの食品詰め合わせセット WEB限定で選べる優待品もあります♪



3,000円相当の一例

**NEW**

**体験型優待**  
料理のお兄さん  
リュウジさんのお料理ショー



または

写真はイメージです

### 公益財団法人 味の素ファンデーションへの寄付

- ①食と栄養支援事業
- ②低所得国栄養改善事業
- ③栄養士制度創設事業
- ④被災地復興応援  
健康・栄養セミナー事業



# 株主様限定イベント

味の素グループの工場見学やネーミングライツ施設見学などに参加できます！

## ■株主様施設見学デー



100株～

工場見学



200株～

味の素スタジアム



500株～

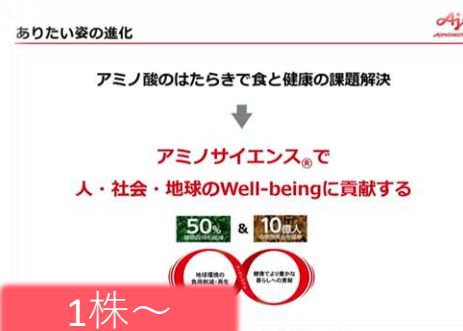
味の素ナショナルトレーニングセンター

## ■オンライン新製品説明会



100株～

## ■オンライン決算説明会



1株～





# Eat Well, Live Well.



- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、本資料の発表日現在における将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んで記載しており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、今後様々な要因によって、大きく異なる結果となる可能性があります。
- 本資料には監査を受けていない概算値を含むため、数値が変更になる可能性があります。
- アミノサイエンス®は味の素株式会社の登録商標です。

用語	意味・内容	記載ページ
アミノサイエンス®	アミノ酸のはたらきに徹底的にこだわった研究プロセスや実装化プロセスから得られる多様な素材・機能・技術・サービスの総称。また、それらを社会課題の解決やWell-beingの貢献につなげる、味の素グループ独自の科学的アプローチ。	P4・5・33
純粹第一想起	アンケートなどで「〇〇で思い浮かべるものは？」という質問に対し、思い浮かんだものが純粹想起。そして、純粹想起で真っ先に思い浮かべたものを第一想起とする。	P14
プラスミド	細菌や酵母の細胞内にある、自分でコピーをつくることのできる小さなDNAの塊で、哺乳類細胞に目的の遺伝子を届けるために技術的に改変されたもの。このプラスミドDNAに目的の遺伝子を入れ、細胞内で働くようにするために利用する。	P24
AAV	アデノ随伴ウイルス (Adeno-Associated Virus)。ヒトや霊長目の動物に感染する小型のウイルスで、病原性がなく、他のウイルスの存在なしでは自分自身を複製することができない。欠陥のある遺伝子をもつ細胞に、正常な遺伝子を効率的に届け、正常なタンパク質を合成させることができる。遺伝子を安全かつ容易に患者の細胞に届けることができるため、多くの病気の治療可能性が示唆されている。	P24
AI・生成AI	AIとは「人工知能」のこと。Artificial Intelligenceの略。 人間の言葉の理解や認識、推論などの知的行動をコンピュータに行わせる技術。 生成AI (ジェネレーティブAI) は、コンピュータが学習したデータを元に、新しいデータや情報をアウトプットする技術。これまで人間が実施していた「考える」や「計画する」をAIが実行し、アイデアやコンテンツを生み出す。	P21
AJIPHASE®	液相合成法による、オリゴ核酸・ペプチド合成における当社独自技術	P6・23
AJICAP®	味の素グループが開発した、高性能な抗体薬物複合体 (ADC : Antibody-drug conjugate) の創出を可能にする技術。	P6・23

用語	意味・内容	記載ページ
CAGR	年平均成長率のこと。 <b>C</b> ompound <b>A</b> nnual <b>G</b> rowth <b>R</b> ateの略。	P7・26
CDMO	医薬品開発製造受託機関のこと。 <b>C</b> ontract <b>D</b> evelopment and <b>M</b> anufacturing <b>O</b> rganizationの略。製薬会社向けに医薬品受託製造、開発段階における製造条件の最適化等、製造・開発面における包括的なサービスを提供する事業。 医薬品製造受託機関(CMO= <b>C</b> ontract <b>M</b> anufacturing <b>O</b> rganizationの略)より、製剤化工程など治験薬の開発も担える点で事業範囲が広い。	P6・23
DS	ディスカウント・ストア ( <b>D</b> iscount <b>S</b> tore) のこと	P19
EC	ネット販売 ( <b>E</b> <b>C</b> ommerceの略。「eコマース」または「電子商取引」とも呼ばれる)。インターネット上で行われる物やサービスの取引のこと。	P25
EDLP	通常的に低価格で商品を販売する価格戦略。 <b>E</b> very <b>D</b> ay <b>L</b> ow <b>P</b> riceの略	P19
Forge社	米国の遺伝子治療薬CDMO企業である、Forge Biologics Holdings, LLCのこと。2023年12月、味の素株式会社が買収。	P23・24
GI値	食品に含まれる糖質の「吸収の度合い」を表す値。 <b>G</b> lycemic <b>I</b> ndexの略。	P18
GP	売上総利益のこと。 <b>G</b> ross operating <b>P</b> rofitの略。 粗利(あらり)とも呼ばれ、【売上高-売上原価=売上総利益】で算出される。	P10・22
OE	オペレーショナル・エクセレンスのことで、オペレーションの効率向上を目指すことによって業務運用(オペレーション)に自社独自の優位性を保っている状態のこと。 <b>O</b> perational <b>E</b> xcellenceの略	P20
SKU	在庫管理上での最小の単位。 <b>S</b> tack <b>K</b> eeping <b>U</b> nitの略。 例えば、同ブランド・同品種でも、「Cook Do®」回鍋肉、「Cook Do®」回鍋肉2人前で2SKUとなる。	P20
TDC	売上原価に物流費を加え、納品先に商品を届けるまでのコストを合計したもの。 <b>T</b> otal <b>D</b> elivered <b>C</b> ostの略。	P20

用語	意味・内容	記載ページ
TT・MT	TTは伝統的市場(Traditional Trade)。MTは近代的市場(Modern Trade)。	P15
WACC	加重平均資本コストのこと。Weighted Average Cost of Capitalの略。 企業の稼ぐ力である投下資本利益率(ROIC)が加重平均資本コスト(WACC)を上回っていくことが、企業価値の成長につながる。	P29
Well-being	健康で幸せな状態。	P4・5・18