

Benson Hill、Star Peak Corp II との企業合併を完了

この企業合併によって、より美味しく健康的かつ持続可能で、より手頃な価格で購入できる食材や食品の選択肢を広げる、市場をリードするサステイナブルな「食」のテクノロジー企業が登場する。

CropOS®テクノロジープラットフォームを活用し、急速に成長するプラントベース（植物由来の）食品の改革をすすめる

この取引でBenson Hillの総収益はおよそ
\$3億2000万となる

本日2021年9月30日、Benson Hillの普通株式はNYSEにおいて、新しいシンボル「BHIL」で取引を開始する予定である

米国ミズーリ州、セントルイス - 2021年9月30日 - 最先端の食品イノベーションエンジンを活用し、植物がもつ自然の遺伝子多様性についての知識を広めるフードテクノロジー企業、Benson Hill, Inc. (以下「Benson Hill」、または「当社」) は、以前発表した Star Peak Corp II (NYSE:STPC) (以下「Star Peak」) との企業合併を完了したと発表した。この企業合併に伴い、Star Peak は、社名を「Benson Hill, Inc.」に変更し、「Benson Hill」の普通株式のワラントは、2021年9月30日、それぞれティッカーシンボル「BHIL」及び「BHIL.WS」でニューヨーク証券取引所での取引を開始する。

Benson Hillの最高経営責任者である **Matt Crisp** 氏は「Star Peak との企業合併の完了は、CropOS®テクノロジープラットフォームと統合ビジネスモデルを活用し、より健康的で気候変動に強いフードシステムを構築するための重要なマイルストーンです。Benson Hillの優秀なチームが達成した仕事と投資家をはじめフードバリューチェーン全体のステークホルダーの揺るぎないコミットメントを誇りに思います。

当社は、株主ベースの拡大による成長とともに次のフェーズへの準備ができています。今回の合併の発表以来、引き続き大胆で画期的なアクションを起こし、急速に成長するプラントベースフードの革命を後押ししてきました。これを機にBenson Hillはより多くのリソースを増やし、消費者にさらに持続可能で健康的かつ手頃な価格の食品を提供し、食品の未来の形成を加速化することができます」と述べた。

Star Peakの **Mike Morgan** 会長は「真の意味でこのビジネス分野の定義を新たにするフードテック企業であり、この分野で初めて上場を果たしたBenson Hillと企業合併を完了できたことを非常にうれしく思います。革新的なCropOS®フードイノベーションエンジン、十分な資本、単一事業（ピュアプレー）を実現するESG投資という特徴を有するBenson Hillは、プラントベースフード（食肉由来の食品）革命を加速化し、急速に高まるプラントベースミート（植物由来の代替肉）の需要を満たす基本的役割を担う理想的な立場にあります。Matt氏とその素晴らしいBenson Hillチームと、継続的なパートナーシップを締結し、ステークホルダーの皆様には大きな価値を長期的に提供できると考えています」とコメントしている。

取引の概要

当該企業合併は、Star Peak の取締役会において全会一致で承認され、2021 年 9 月 28 日に開催された Star Peak の臨時株主総会においてステークホルダーから承認された。

本取引によって、当社の総収益は、Star Peak の旧信託勘定から現金\$9400 万と、募集枠を超えた大型完全出資確約済み公開普通株式私募投資 PIPE から現金\$2 億 2500 万を含み、およそ\$3 億 1900 万となる。Benson Hill は、本取引から得た収益を資本基盤を強化し柔軟性を得ることに充当することで、拡大する国内・国外市場に対応し、プラントベースの食材市場における主導的立場と商業規模を拡大し、CropOS®の独自のデータベースへの投資を増大し、商品ポートフォリオを拡大し、成長と収益性を加速化する相乗的なチャンネルとパートナーシップを構築できるようにする意向である。Benson Hill の株主は全員、その持ち株の 100% を新会社に移転した。

Benson Hill の現行のリーダーシップチームが当該合併企業を主導し、Matt Crisp が引き続き CEO を務める。この新合併企業の実業取締役会を拡大する予定である。まずは Magnetar Capital のシニア・マネージング・ディレクターの Craig Rohr 氏を、Star Peak Corp II のスポンサーとしてメンバーをリードする資産管理者に任命する。

最新の結果が示す重要な成長イニシアチブのハイライト

- 取得した Rose Acre Farms の大豆粉砕工場を利用し、当社の統合ビジネスモデルを介して Benson Hill の超高タンパク大豆品種を商品化し拡大することができる。
- 素晴らしい財務実績を達成。前四半期比 28% 増 (Q2 2021) で\$3970 万に増収、標準化ベース¹で 47% 増。食材部門の収益 28% 増で \$2300 万に増収し、標準化ベース¹で 64% 増。当社は、高タンパク質でオメガ 9 脂肪酸を含み、反栄養素の低い独自の大豆種子と製品のポートフォリオの商品化を開始している。
- 独自の大豆エーカーでの生産量が 133% 拡大- 2021 年の収穫年度は 70,000 エーカーで、60,000 エーカーの目標を大幅に超えた。
- 最先端の黄エンドウの育種及び商品化プログラムを始動。植物由来の代替肉のタンパク質源の育種期間を加速化する独自の遺伝子イノベーションの開発期間を短縮する。
- 生産農家との協力体制を拡大し、最先端のイノベーション技術を利用し、当社独自の CropOS® プラットフォームを使用して収益を最適化することができるフードシステム・イノベーション・プログラムを始動。
- 2021 年度末までに収穫量を加速化する。従来の収穫方法よりも最大 2 倍速く収穫できることを期待している。

¹ Benson Hill は 2020 年度末に主力でない大麦ビジネスを売却した (Q2'2020 に\$400 万の収益を上げた)。詳細は第二四半期のプレスリリースを参照ください ([Q2 Earnings Release](#))。

最初から作られる高品質の食品

- **食のテクノロジーリーダー:** Benson Hill は、真の意味でこのビジネス分野の定義を新たにし、植物がもつ自然の遺伝子多様性についての知識を広める企業であり、より健康的かつ持続

可能で、より手頃な価格で購入できる食材や食品の選択肢を広げる、プラントベースフード革命をリードする。

- **独自の CropOS® プラットフォーム:**人工知能 (AI) 、データ解析、そしてさまざまな育種技術と、データサイエンス、植物サイエンス、食品サイエンスを組み合わせ、栄養、味を最適化した新種を開発する。
- **統合ビジネスモデル:**種子から始まり、生産農家と食品サプライチェーンと提携し、持続可能な選択肢の幅のある消費者のニーズを満たす食品及び食材を幅広く商品化する。

アドバイザー

Goldman Sachs & Co. LLC and Credit Suisse Securities (USA) LLC が Star Peak の共同財務顧問及び資本市場アドバイザー、PIPE の共同募集代理を務めています。また Star Peak の法律顧問は Kirkland & Ellis LLP が担当しています。Benson Hill の専属財務顧問、資本市場アドバイザー、PIPE 共同募集代理を Barclays が務めている。Winston & Strawn LLP が、Benson Hill の法律顧問を務めている。

Benson Hill について

Benson Hill は、生物学と遺伝学に関するデータサイエンスや機械学習を融合した、最先端の食品イノベーションエンジンである「CropOS®」プラットフォームの活用を推進しています。Benson Hill は、植物性食品をもっと身近で持続可能なより健康で美味しい植物性食品の開発を行うという目的のもと、自然が持つ遺伝的多様性をさらに解き明かそうとする人々をサポートしています。さらに詳しい情報は bensohill.com 又は Twitter アカウント [@bensohillinc](https://twitter.com/bensohillinc) が発信する情報をご覧ください。

Forward-Looking Statements

Certain statements in this press release may be considered “forward-looking statements” within the meaning of the “safe harbor” provisions of the United States Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Forward-looking statements generally relate to future events or the Company’s future financial or operating performance. These forward-looking statements include, but are not limited to, statements regarding estimates and forecasts of other financial and performance metrics and projections of market opportunity. In some cases, you can identify forward-looking statements by terminology such as “may,” “should,” “expect,” “intend,” “will,” “estimate,” “anticipate,” “believe,” “predict,” or the negatives of these terms or variations of them or similar terminology. Such forward-looking statements are subject to risks, uncertainties, and other factors which could cause actual results to differ materially from those expressed or implied by such forward-looking statements. These forward-looking statements are based upon estimates and assumptions that, while considered reasonable by the Company and its management, as the case may be, are inherently uncertain factors that may cause actual results to differ materially from current expectations include, but are not limited to: 1) the ability to recognize the anticipated benefits of the business combination, which may be affected by, among other things, competition, the ability of the combined company to grow and manage growth profitably, maintain relationships with customers and suppliers and retain its management and key employees; 2) costs related to the business combination; 3) the ability to maintain NYSE listing standards; 4) the Company’s ability to execute its business plans; 5) the Company’s transition to becoming a public company including the associated expenses and the impact of public financial and other disclosures on its negotiations and arrangements with key counterparties; 6) changes in applicable laws or regulations; 7) the possibility that the Company may be adversely affected by other

economic, business and/or competitive factors; 8) the impact of the COVID-19 pandemic and its effect on business and financial conditions; and 9) other risks and uncertainties set forth in the sections entitled “Risk Factors” and “Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements” in the Company’s filings with the Securities and Exchange Commission (“SEC”), which are available on the SEC’s website at www.sec.gov. Nothing in this press release should be regarded as a representation by any person that the forward-looking statements set forth herein will be achieved or that any of the contemplated results of such forward looking statements will be achieved. There may be additional risks that the Company presently does not know or that the Company currently believes are immaterial that could also cause actual results to differ from those contained in the forward-looking statements. You should not place undue reliance on forward-looking statements, which speak only as of the date they are made. The Company does not undertake any duty to update these forward-looking statements, except as otherwise required by law.

Use of Non-GAAP Financial Measures

In this press release, the Company includes normalized revenues and normalized ingredients revenues, which are non-GAAP performance measures that the Company uses to supplement its results presented in accordance with U.S. GAAP. As required by the rules of the SEC, the Company has provided herein a reconciliation of the non-GAAP financial measures contained in this press release to the most directly comparable measure under GAAP. The Company’s management believes normalized revenues and normalized ingredients revenues are useful in evaluating its operating performance. By providing this non-GAAP measure, the Company’s management intends to provide investors with a meaningful, consistent comparison of the Company’s revenues for the periods presented. Neither normalized revenues nor normalized ingredients revenues are intended to be a substitute for any U.S. GAAP financial measure and, as calculated, may not be comparable to other similarly titled measures of performance of other companies in other industries or within the same industry. The Company defines and calculates normalized revenues as revenues less revenues attributable to the Company’s non-core barley business, which was sold in late 2020. The Company defines and calculates normalized ingredients revenues attributable to its ingredients segment less revenues attributable to the Company’s non-core barley business, which was sold in late 2020.

連絡先

Benson Hill

メディア向け

Melanie Bernds
Benson Hill
314-605-6363
mbernds@bensonhill.com
Media Kit

Aaron Palash / Scott Bisang
Joele Frank, Wilkinson Brimmer Katcher
212-355-4449

投資家の皆様向け

Ruben Mella
Benson Hill
314-714-6313

rmella@bensohill.com
<https://investors.bensohill.com>

Star Peak

投資家の皆様向け

Courtney Kozel
847-905-4500
Info@starpeakcorp.com

Reed Anderson
ICR
646-277-1260
Reed.Anderson@icrinc.com

メディア向け

Tricia Quinn
847-905-4500
Info@starpeakcorp.com

Cory Ziskind
ICR
646-277-1232
Cory.Ziskind@icrinc.com

出典: Benson Hill, Inc.

Benson Hill, Inc.
Reconciliation of GAAP Revenues to non-GAAP Normalized Revenues
(Unaudited, in thousands)

Three Months Ended June 30

	2021	2020	Percent Change
Revenues	\$ 39,692	\$ 31,028	27.9%
Less non-core Barley Operations	-	(4,000)	
Normalized Revenues	<u>\$ 39,692</u>	<u>\$ 27,028</u>	46.9%

Benson Hill, Inc.
**Reconciliation of GAAP Ingredient Segment Revenues to non-GAAP Normalized
Ingredient Segment Revenues**
(Unaudited, in thousands)

	Three Months Ended June 30			
	2021	2020		Percent
				Change
Ingredient Segment Revenues	\$ 22,724	\$ 17,819		27.5%
Less non-core Barley Operations	-	(4,000)		
Normalized Ingredient Segment Revenues	<u>\$ 22,724</u>	<u>\$ 13,819</u>		64.4%

In October 2020, Benson Hill sold a non-core barley operation.