

20<sup>th</sup>

Anniversary  
Euglena Co., Ltd.

# ユーグレナグループ事業概要

株式会社ユーグレナ  
東証プライム市場（証券コード：2931）

2025年12月期通期

【留意点】 本資料は百万円未満を四捨五入して記載しているため、決算短信記載値（百万円未満切り捨て）とは一致しない場合があります。  
【免責事項】 本資料に記載されている予測、見通し、戦略およびその他歴史的事実ではないものは、当グループが資料作成時点で入手可能な情報を基としており、その情報の正確性を保証するものではありません。これらは経済環境、経営環境の変動などにより、予想と大きく異なる可能性があります。

# インベストメント・ハイライト

# ハイライト

1

多様なブランドポートフォリオを持つサブスク型のヘルスケア直販（D2C）モデルにより、安定したキャッシュフローとスケールラブルな成長を実現



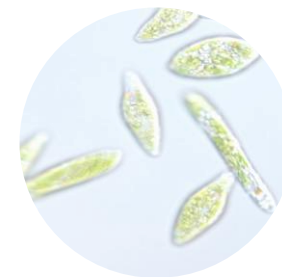
2

政策主導でバイオ燃料市場の拡大が見込まれる中、マレーシア商業プラント合併事業に対する持分15%を確保し、多大な収益アップサイドの実現に向け前進



3

当社の研究開発力に裏打ちされた微細藻類を軸とした「探索」により、新たな成長領域を切り拓く



# ユーグレナ社の事業概要

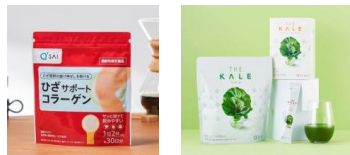
# ユーグレナ・グループの事業

「人と地球を健康にする」のパーパスのもと、様々な事業を展開

微細藻類を軸に、オーガニック成長、M&A、パートナーシップで、サステナブルな事業成長を目指す

## ヘルスケア事業

### 健康食品



### 化粧品



1-グレナ

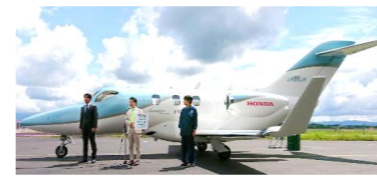
Q'SAI

yaeyama epauler

mej

The Strategic FAB Company  
SATICINE MEDICAL

## バイオ燃料事業



1-グレナ PETRONAS enilive



## その他事業

### アグリ領域 (1次産業)



1aikyo  
大協肥料



バイオインフォ  
マティクス

Genequest

### ソーシャル ビジネス



Grameen euglena

# ユーグレナ社の歩み - 原点と挑戦

世界初となる微細藻類ユーグレナの屋外大規模培養の成功を起点として、  
「人と地球を健康にする」というパーパスのもと、ヘルスケア事業やバイオ燃料事業を推進

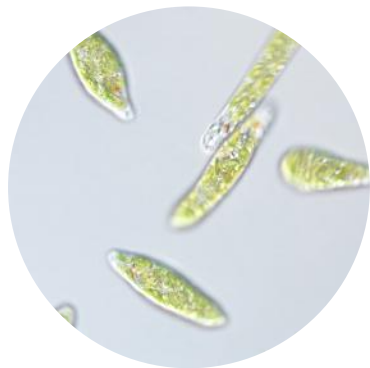
## ユーグレナ社の原点



社長の出雲が1998年に Bangladesh を訪問  
現地で目のあたりにした栄養失調問題  
を解決したい、という想いから創業

栄養豊富な食品を探し求め、  
微細藻類ユーグレナと出会う。

当時、まだ誰もユーグレナの  
大量培養に成功していなかった



## 創業後成長と挑戦



東京大学農学部発の研究開発  
ベンチャーとして創業  
(2005)



2005年12月に世界で初めて  
微細藻類ユーグレナの屋外  
大規模培養に成功\*1



ヘルスケア事業の立ち上げと  
拡大により黒字化を実現、飛  
躍的な成長ポテンシャルを見  
据えてバイオ燃料事業に着手

# 微細藻類ユーグレナ - 生物としての特徴とポテンシャル

## バイオマスの5F

重量単価

Food  
(食料)



食品  
原料



健康  
食品

Fine Chemical  
(高機能原料)



パラミロン



化粧品原料

Feed  
(飼料)



畜産



養殖

Fertilizer  
(肥料)



有機肥料



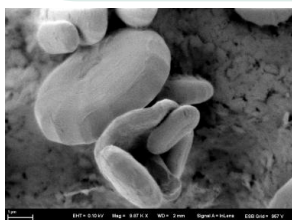
有機培養土

Fuel  
(燃料)



バイオジェット燃料  
バイオディーゼル燃料

- 動物と植物の両方の特徴  
⇒豊富な栄養素  
⇒細胞壁を持たない
- 希少成分パラミロン  
(特異的なβグルカン)  
⇒不溶性で、様々な機能性
- 体内に油脂を生成



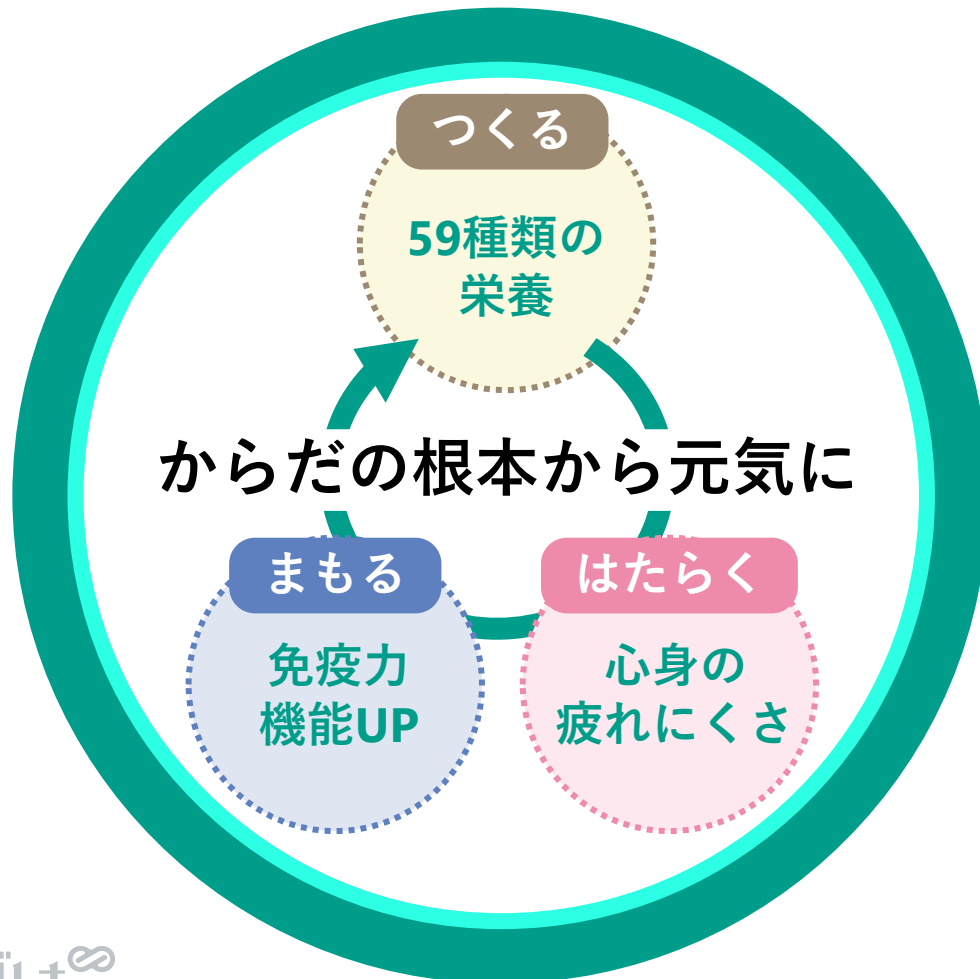
パラミロン

撮影：青山学院大学 福岡伸一教授

# 「人を健康にする」 - 健康のベースアップ



カラダが本来もつ「つくる・はたらく・まもる」のサイクルで  
根本から元気なカラダに



**つくる**  
59種類の多様な栄養素で  
栄養の底上げ

**はたらく**  
睡眠の質の向上、  
ストレス諸症状の緩和

**まもる**  
免疫力の向上、  
免疫のバランスを整える



# 「地球を健康にする」 - バイオ燃料事業の商業化と藻油開発

上場時の目標であったバイオ燃料事業の商業化に目途が立ち、次の挑戦は「藻油」開発



実証プラント

バイオ燃料  
の実用化



SAF初フライト

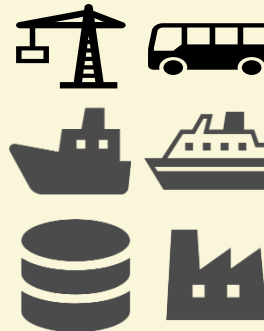


HVOの公道利用



バイオ燃料事業の商業化

商業プラント（製造機能）の計画は具体化  
サプライチェーンも構築中



バイオマス5F  
の本格着手

最後のピースは藻油

必要なのはスケールアップと出口戦略



屋内培養タンク

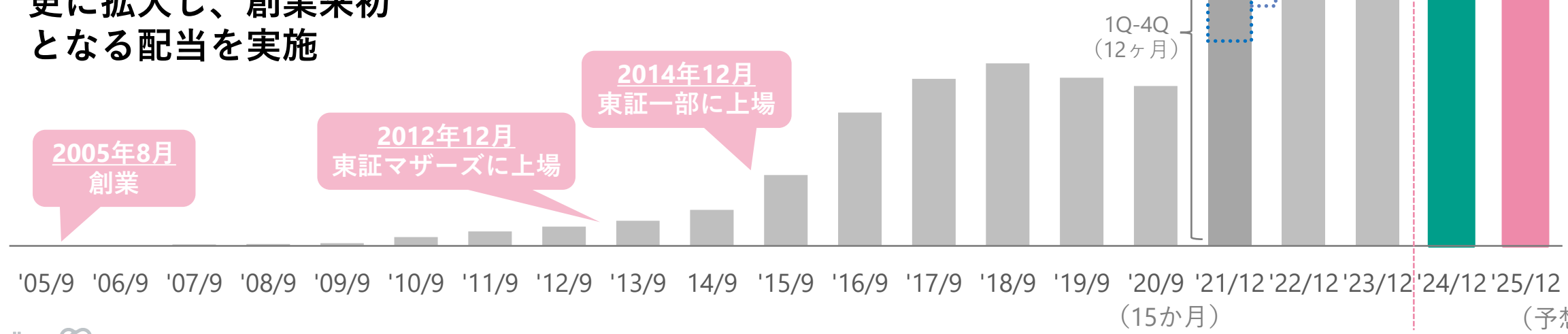
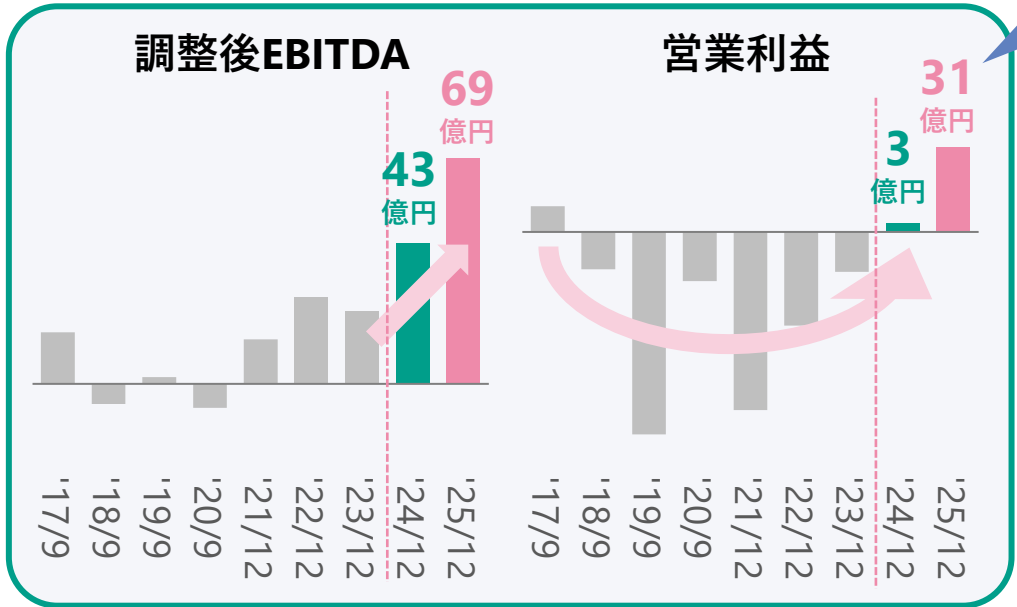
# 黒字体質への転換と 2030年度目標への道筋

# 黒字体質への転換

2024年の新執行体制発足後以降、収益性改善への取り組みを集中的に実施

売上成長を維持しつつ、2024年度に営業黒字転換を達成、2025年度は黒字幅を更に拡大し、創業来初となる配当を実施

創業来初となる20周年記念特別配当を実施 (2円/株)



Q'SAI ('21/6連結化)

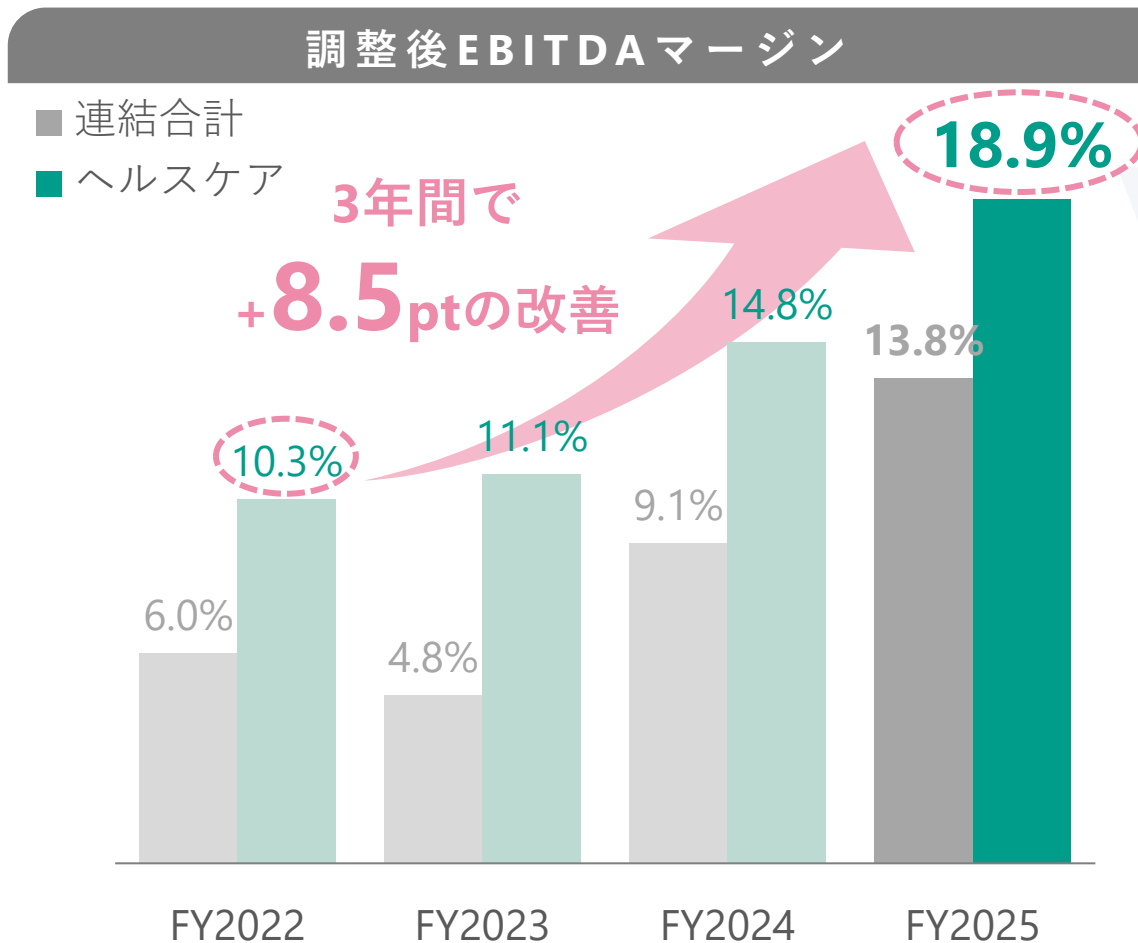
1Q-4Q (12ヶ月)

注: 2021年12月期は、決算期の変更 (9月末→12月末) に伴い、2020年10月から2021年12月までの15ヶ月間の決算期

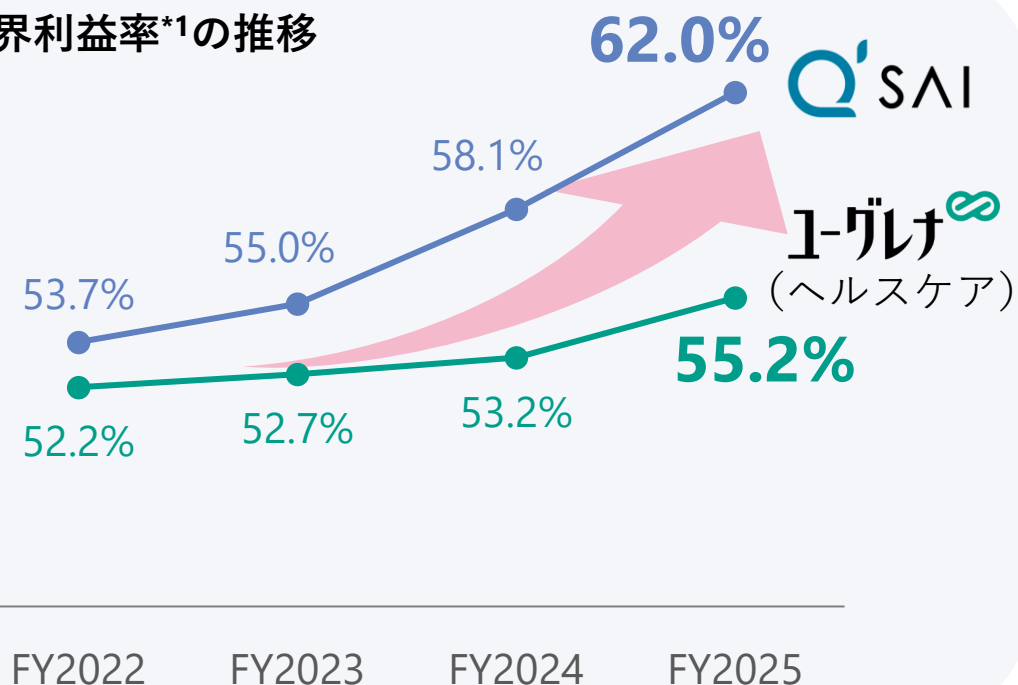
# 収益構造の劇的改善

2年にわたる収益構造改革により、調整後EBITDAマージンが劇的に改善

特にユーグレナヘルスケアとキューサイの限界利益率の改善が大きく寄与



限界利益率\*1の推移



主な  
施策

製品価格改定、隔月定期の促進、工場の生産性改善、物流統合、調達や外部委託の見直し、販促物の最適化、グループ内製化推進、等

\*1: 売上高に対する限界利益（売上総利益－広告宣伝費以外の販売費）の比率

# 2030年度目標への道筋

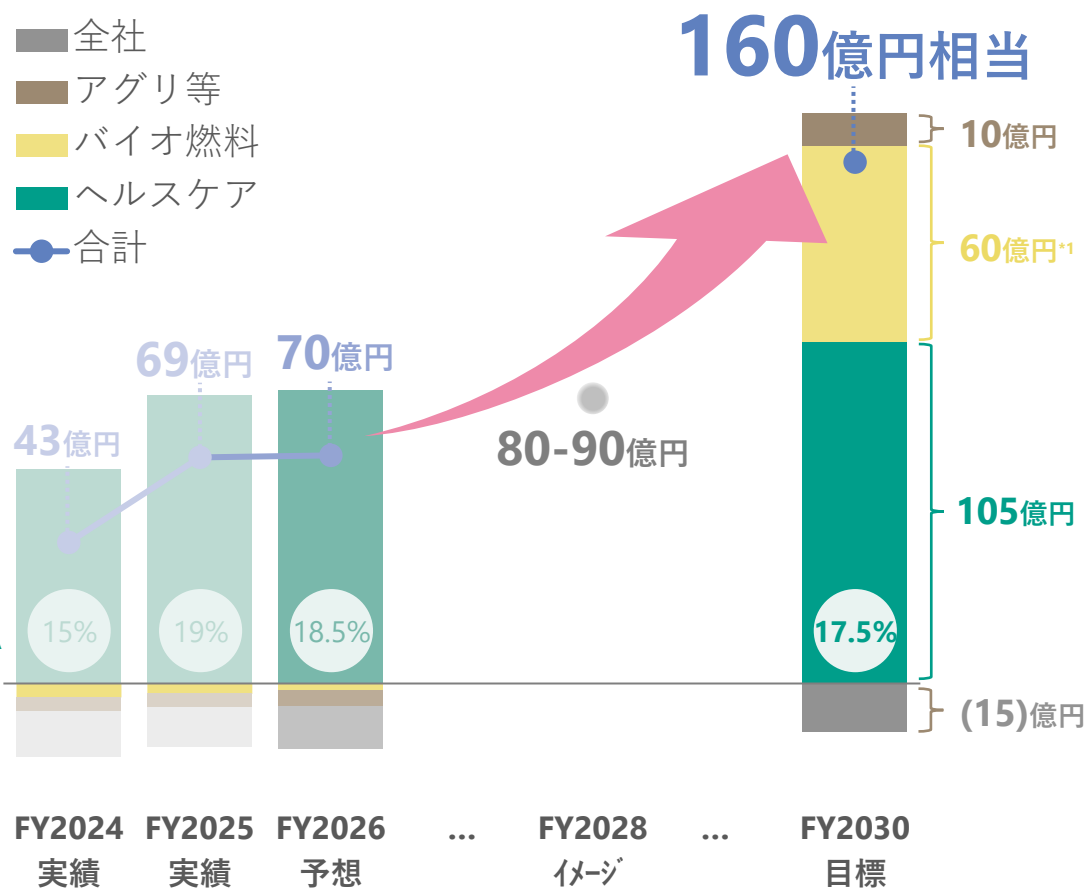
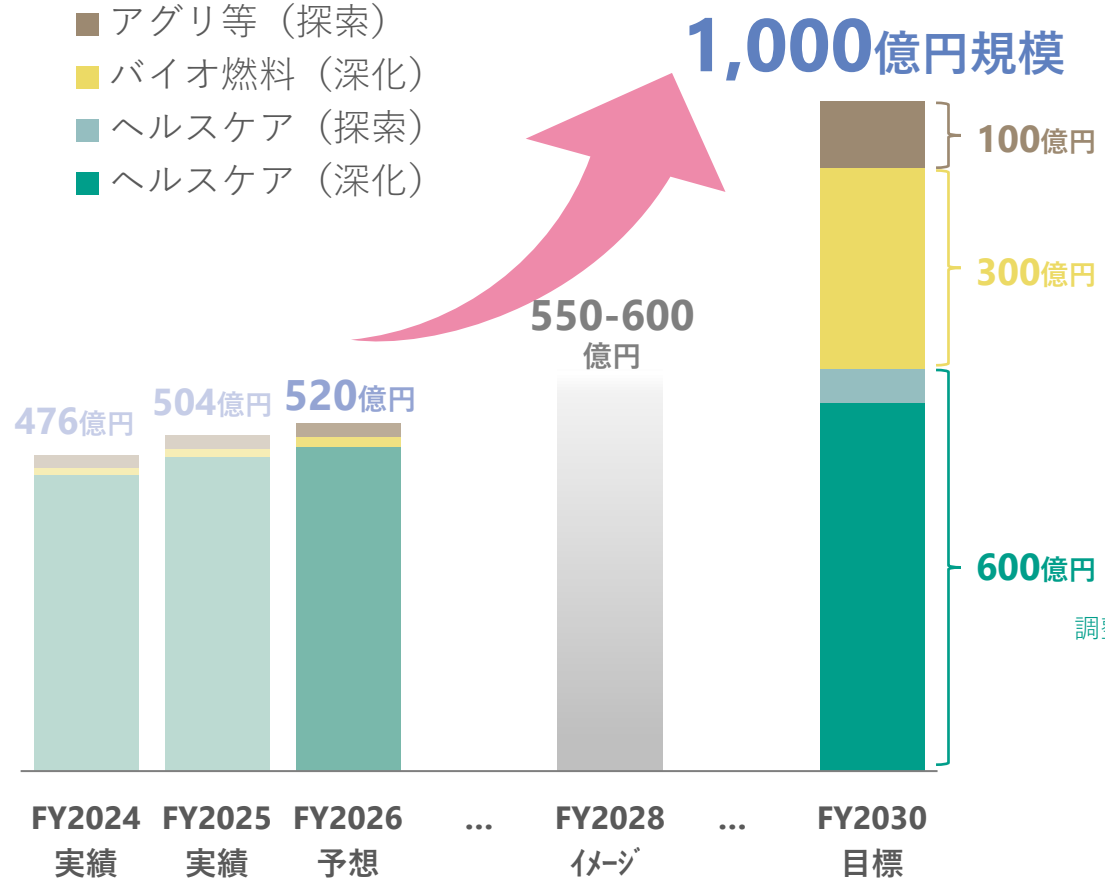
ヘルスケア事業の安定成長に、バイオ燃料商業プラントの本格稼働開始とアグリ事業の立ち上げが加わることで、2030年度に向けた飛躍的な収益成長を実現

## 売上高

## 調整後EBITDA

- アグリ等（探索）
- バイオ燃料（深化）
- ヘルスケア（探索）
- ヘルスケア（深化）

- 全社
- アグリ等
- バイオ燃料
- ヘルスケア
- 合計



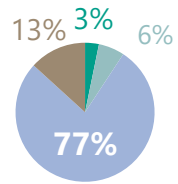
# ヘルスケア事業

# ビジネスモデル - 3つのチャネル展開

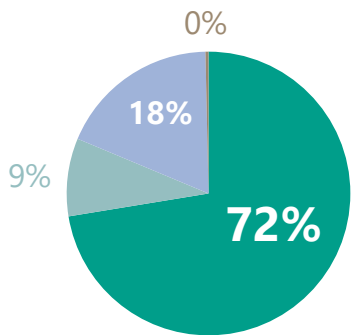
上場時、OEM中心だったビジネスモデルから直販中心のビジネスモデルへ転換

ヘルスケア売上内訳\*1

2012年度：16億円



2025年度：470億円

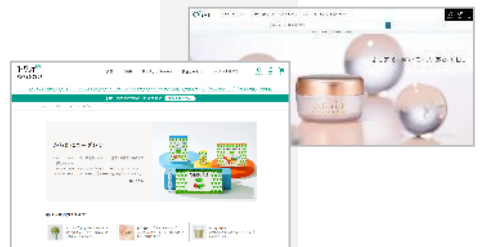


■ 直販 ■ 流通 ■ OEM等 ■ その他

## 直販 (BtoC)



食品&化粧品



当社ECサイト  
「ユーグレナ・オンラインショップ」  
グループ会社ECサイト・通販

## 流通 (BtoB)



食品&化粧品



全国のドラッグストア・  
取扱店網 量販店・  
(美容院・バラエティ  
専門店等) ショップ等

## OEM・原料供給 (BtoB)



サプリメント&  
化粧品

製造の一部工程または  
全工程を担う



粉末受託製造

OEM・ODM  
顧客企業群



微細藻類  
粉末原料

大手流通・  
食品メーカー

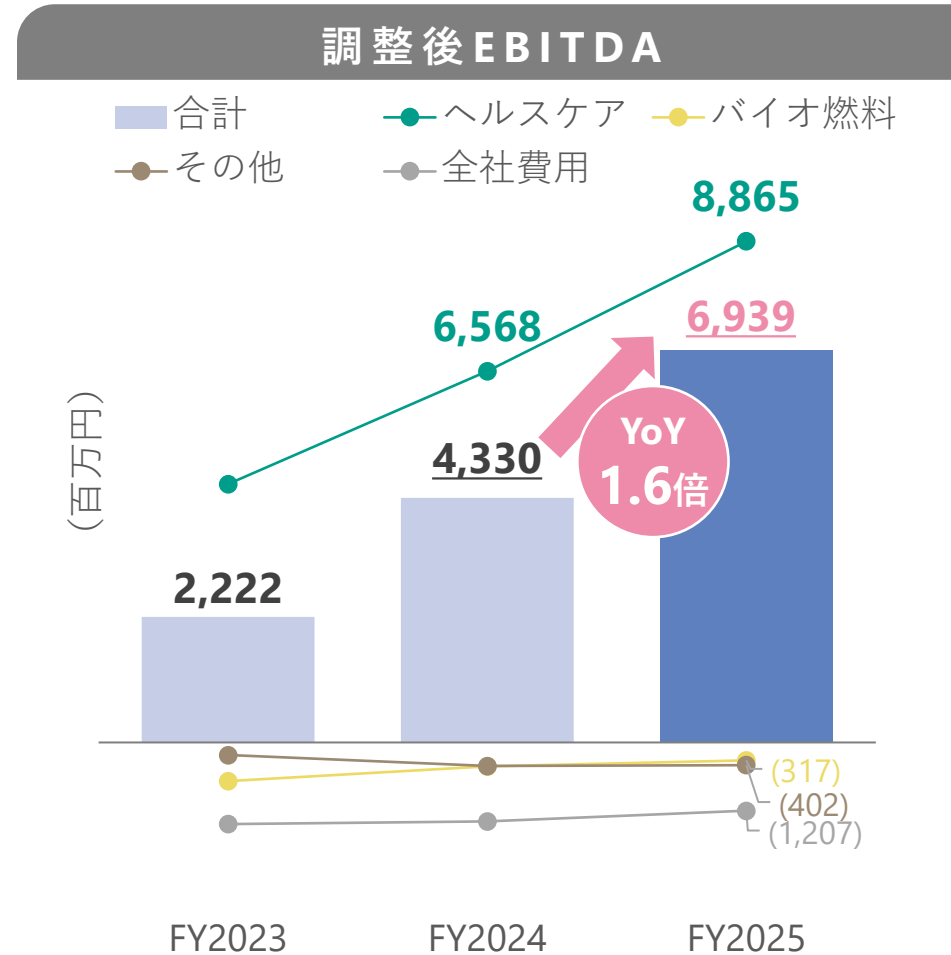
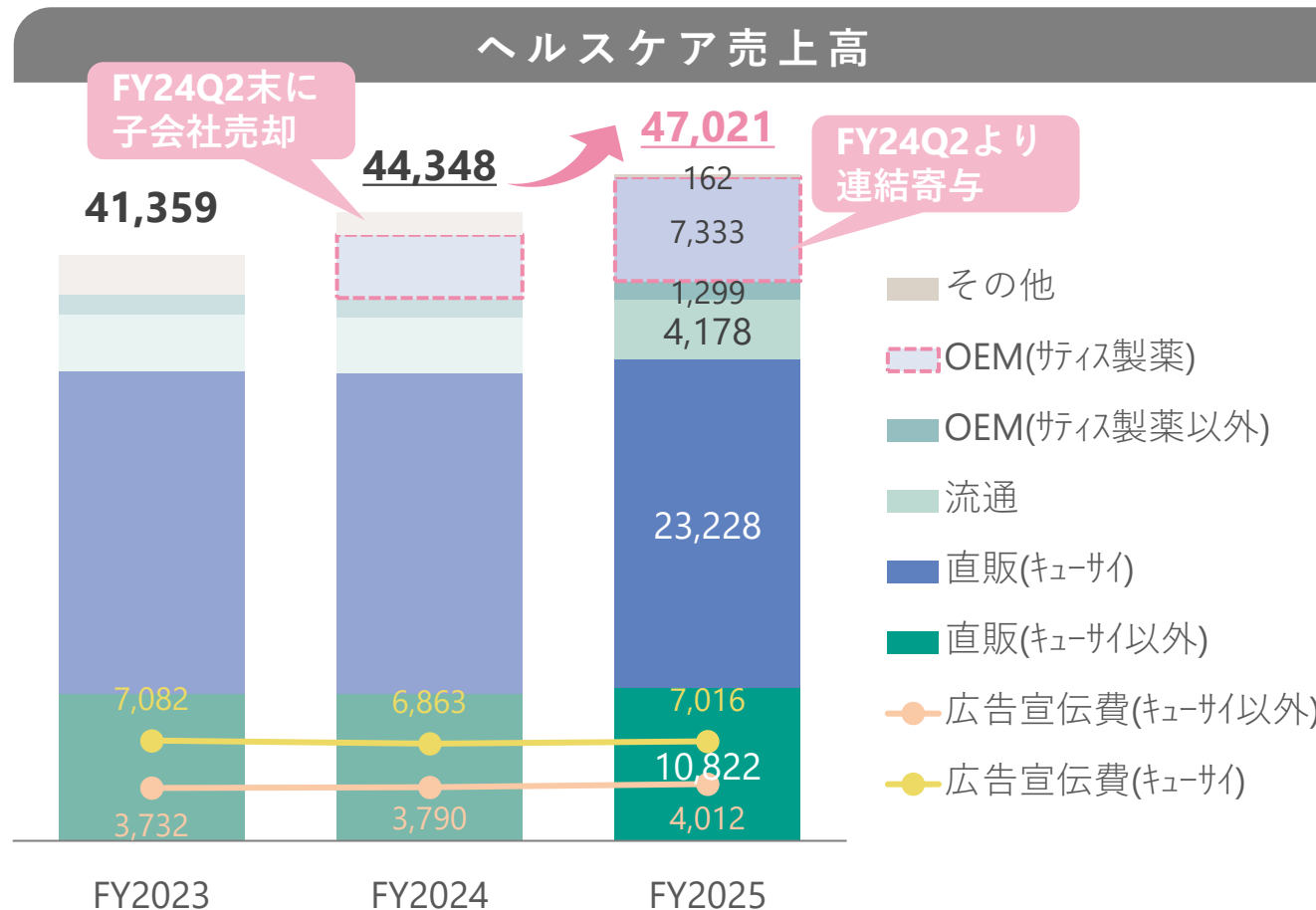
コラボ商品等

消費者

# 業績トレンド - 売上高、調整後EBITDA

## 直販（D2C）事業の収益性改善により、調整後EBITDAの大幅拡大を達成

サティス製薬の連結化と事業成長も売上高・調整後EBITDA共に貢献



# BtoC - 多様なブランド・ポートフォリオ

成長・成熟・収益源ブランドを組み合わせた分散型ポートフォリオにより、安定成長と収益性のバランスを実現

1-グレナ<sup>∞</sup>

Q'SAI

mej

食品

からだにユーグレナ



ひざサポート  
コラーゲン



ザ・ケール



C COFFEE



化粧品

one



CONC



akyrise



コラリッチ



épauler

epo

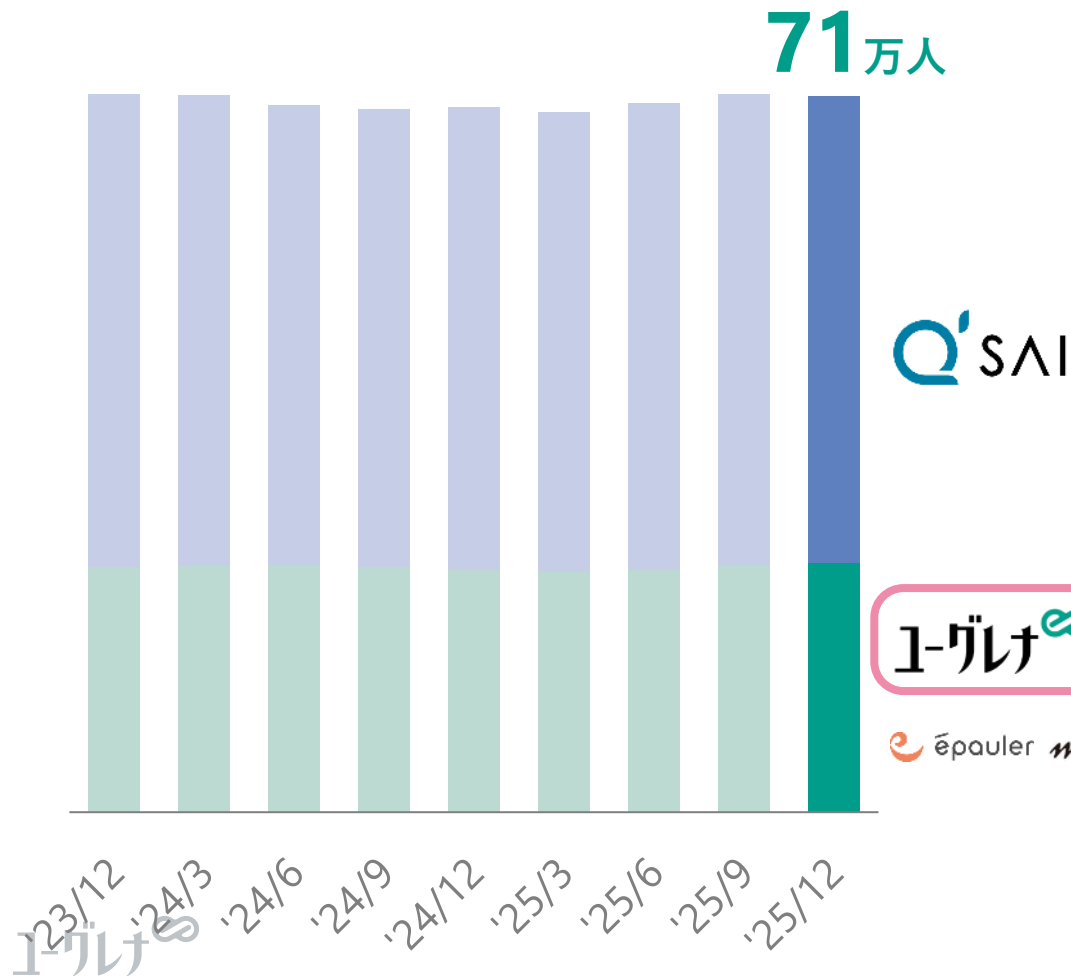


1-グレナ<sup>∞</sup>

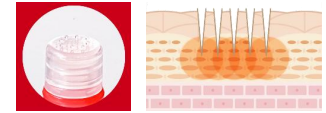
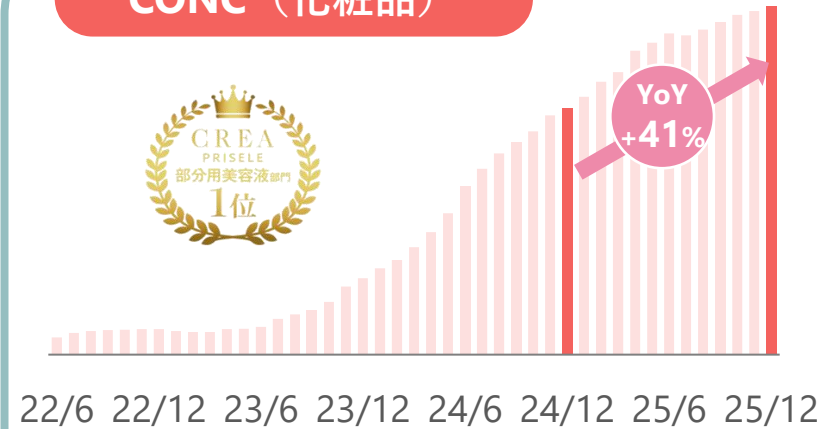
# BtoC - 定期購入顧客基盤（直販）からの堅実なキャッシュフロー

サブスク型の顧客基盤により、安定したキャッシュフローとスケラブルな成長を実現

グループ直販定期顧客数

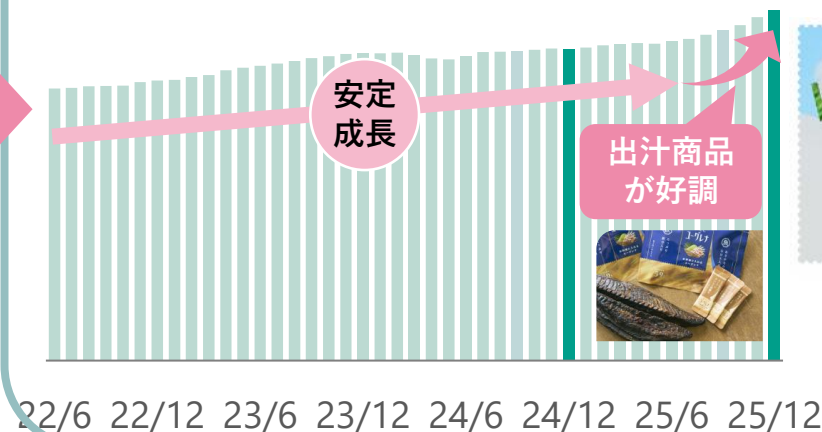


## CONC（化粧品）



マイクロニードル市場のパイオニア

## からだにユーグレナ（健康食品）



継続率の高い  
基幹ブランドが  
堅調な成長を維持

# BtoB - 化粧品OEM（サティス製薬）と微細藻類軸のOEM・原料販売

2025年度はサティス製薬が売上拡大に寄与、次の一手として微細藻類BtoBを強化

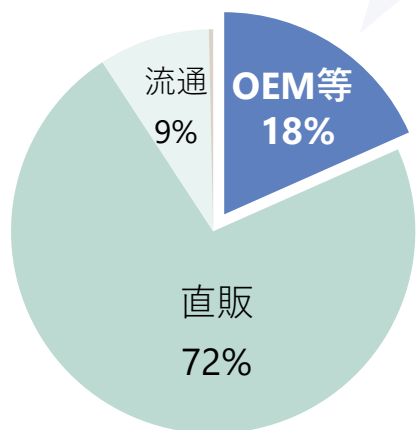
## OEM・原料等売上高推移

微細藻類生産量拡大にダイレクトに貢献



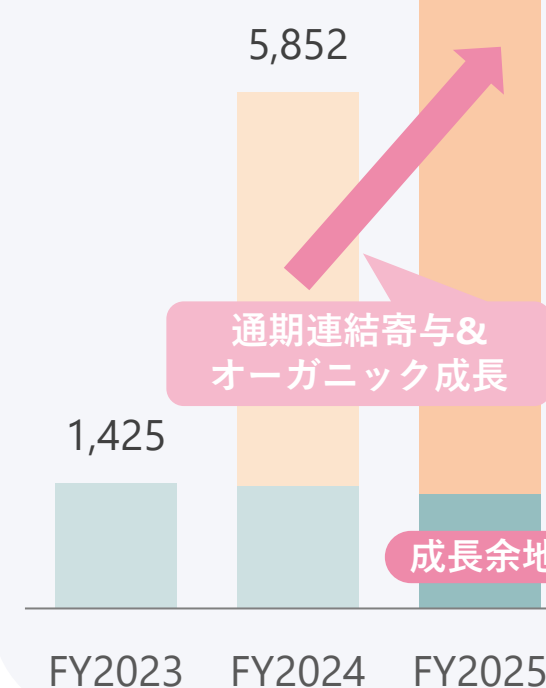
ヘルスケア売上内訳

2025年度売上高  
470億円



(百万円)

■ 化粧品OEM(サティス)  
■ 藻類OEM・原料等



サティス製薬



The Strategic FAB Company  
SATICINE MEDICAL



アリナミン®ナイトリカバー  
快眠 ユーグレナ

OEM拡大

素材認知強化

# 藻活



伊那食品工業株式会社  
INA FOOD INDUSTRY Co.,Ltd.

クロレラ工業株式会社

SARABIO Health is wealth  
温泉微生物研究所 SUN-CHLORELLA

素材で、じっくり。  
Sōkan

笑顔の食卓文化  
ココロのり

ピエトロ

フジッコ

○IOI MARUI GROUP

1-グレタ Ramla

- グループ内製造受託
- 営業・SCM改善の強化
- 3種の微細藻類から超長鎖セラミドを発見、特許申請中



MOZYME (モザイム)





# バイオ燃料事業

# ビジネスモデル - 商業化のイメージと今後のステップ

2025年7月に商業プラント出資比率が15%で確定し、製造面の主要マイルストーンを達成  
約10万KL/年の取扱いに向けて、今後は原料調達/生産面と販売面における体制構築に注力



# 商業プラント -出資比率15%確保による多大な収益アップサイド

2025年7月に15%出資が完了、年間約10万KLのバイオ燃料取り扱いが可能に  
2028年下期迄の稼働開始に向けて、鍬入れ式を実施し、建設工事が本格化



- PETRONAS社のPengerang Integrated Complex (PIC)内に建設
- 製造能力は約72.5万KL/年
- 2025年より建設着手済み、2028年下期迄の稼働開始を予定
- プロジェクト金額は約13億ドル



**PENGERANG BIOREFINERY**  
A Joint Venture of PETRONAS, Euglena and Enilive

(3社合弁会社)

15%シェアで  
約10万KL/年  
の取り扱いが可能に

## 建設に向けた鍬入れ式\*1

- 建設に向けた鍬入れ式を実施
- 工程は順調に進捗、本プラントの建設工事が本格化



鍬入れ式  
(2025年11月)



建設現場  
(2025年6月時点)

## アジア・ゼロエミッション共同体で紹介\*2

- **AZEC閣僚会合**で併催されたセミナーにおいて、本プロジェクトを脱炭素社会実現の**象徴的取組**としてPETRONASとともに紹介



# 商業プラント - 収益ポテンシャルの蓋然性

売上高300億円規模・税引前利益60億円以上の収益ポテンシャルは、当社取扱量・価格水準とプラントの国際競争力に裏打ちされた、十分に実現可能性のある水準

## 当社の収益ポテンシャル\*1

売上高（原料/製品トレーディング）

**300億円/年規模**

税引前利益（資金調達影響を除く）：

**60億円/年以上 + トレーディングからの利益**

15%出資=当社取扱量10万KL



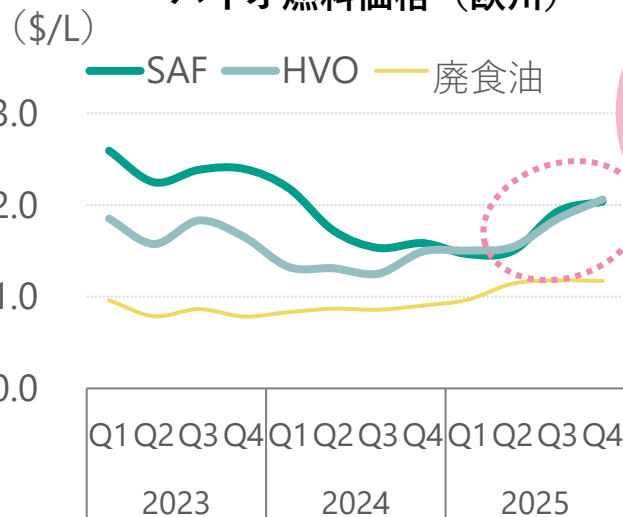
価格300円/L

国際競争力→収益性



(3社合弁会社)

バイオ燃料価格（欧州）



2025年4Qは  
\$2.0/l  
(約308円/l)\*2  
前後で推移

- アジア最大級規模の製造能力（約72.5万KL/年）
- 需給に応じてSAFとHVOをフレキシブルに生産
- 原料供給ソースや主要な国際航路にアクセスしやすい地理的優位性



技術力、原料調達力を有するパートナー

\*1: バイオ燃料取扱量約10万KL/年相当、バイオ燃料価格@300円/L、本合弁会社の純利益率20%以上・配当性向100%（資金調達影響は加味せず）という前提条件のもと、例示を目的として作成した当社独自のシミュレーション値。当社又はプロジェクトの正式な予測値・目標値ではなく、今後の事業進捗や市場動向により変動

\*2: Argus社データを基に当社で作成した参考値で、実際の価格は地域や取引条件によって異なる。比重は燃料0.8g/cm3・廃食油0.9g/cm3、\$1=150円で試算

# 国内におけるSAF/HVO供給 - 当社の実績

当社のSAF/HVO供給実績は130件以上。脱炭素化に向けて、電化が困難な液体燃料領域での需要が増加

## SAF\*1



商業用ジェット機



政府専用機



航空自衛隊戦闘機

## HVO（次世代バイオディーゼル燃料）



運輸・物流（バス・トラック、鉄道）



建設重機



船舶・商船



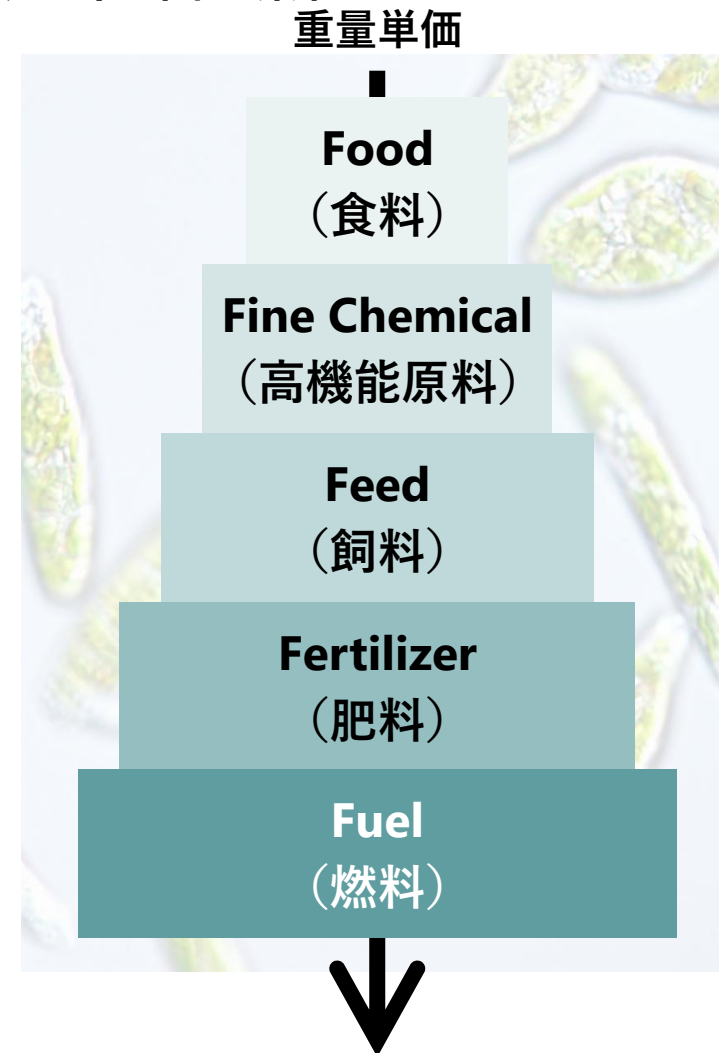
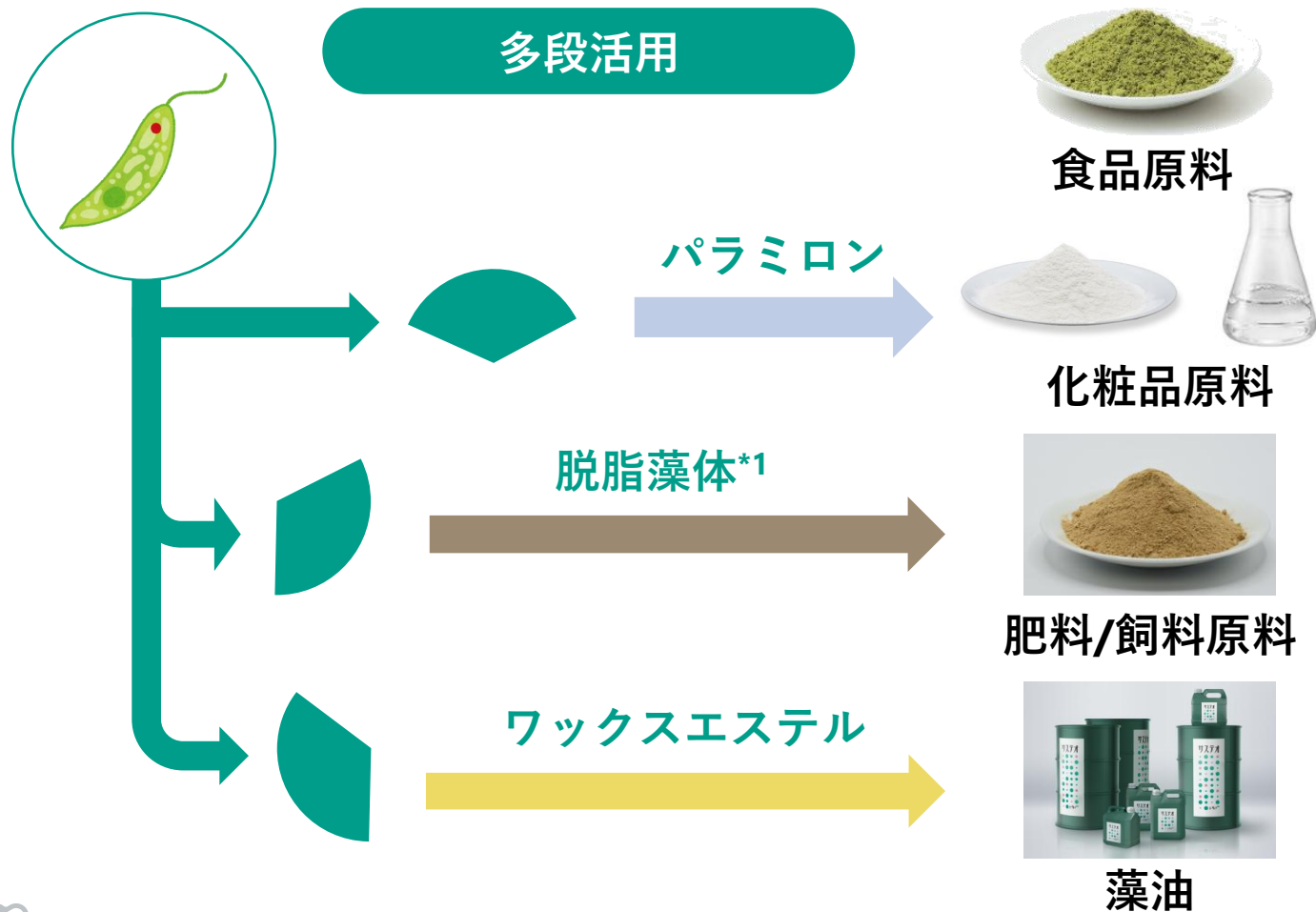
ボイラー（工場）

# 微細藻類を軸とした新規領域の「探索」

# バイオマスの5F - ユーグレナの多段活用

ユーグレナは1個の素材から複数製品に展開可能

無駄なく活用することで、「バイオマスの5F」戦略の可能性を最大限に引き出す素材



# 両利きの経営 - 「深化」と「探索」の領域

既存事業の「深化」と微細藻類を起点とした4つの領域における「探索」で、2030年度目標の達成と、2030年以降の中期的な収益成長を目指す

## 深化領域

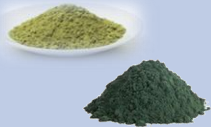
既存のアセットと事業基盤を強化し、  
強固で安定的な収益基盤を構築

### ヘルスケア事業 (国内)

BtoC  
(一般顧客  
向け)



BtoB  
(企業顧客  
向け)



### バイオ燃料事業



## 探索領域

微細藻類を起点とした4つの領域で、  
新たな価値と市場を創出、成長機会を開拓

### ヘルスケア事業 海外展開



### バイオ燃料事業 藻油開発



### ヘルスケア事業 疾患領域 (CKD)



### アグリ事業



コンパニオン  
アニマル領域



バイオマスの5Fと両利きの経営を  
本格始動

# 1 ヘルスケア海外展開 - 2025年度進捗

ハラールを含む各種認証を活かしつつ、製品輸出・OEM・海外展示会でグローバル展開を推進



JAPAN HALAL JMA\*TSKI  
 海のエコラベル MSC認証 www.msc.org/jp  
 食料ある豊穡により 産産された水産物 ASC ASC-AQUA.ORG  
 K  
 +  
 épauler  
 JAPAN HALAL FOUNDATION HALAL JHF  
 出雲工場ではハラール認証を取得

Copyright Euglena Co., Ltd. All rights reserved.

## 2 疾患領域 - 慢性腎臓病（CKD）に対するパラミロン活用の可能性

腎疾患は日常生活での負担が大きく、日本医療における最大の社会課題の一つ。慢性腎臓病（CKD）の進行抑制・食事療法の負担軽減に対する解決策が求められている

### 高まる社会課題

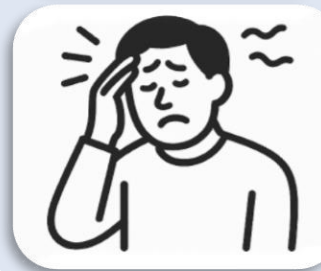
- 日本のCKD患者は**約2,000万人**（成人5人に1人の割合）\*1、透析患者は約33万人\*2で増加の一途
- 関連医療費は**年1.6兆円**\*3（医療費総額の**4%**）以上

腎臓は「沈黙の臓器」

腎疾患は進行すると不可逆で、

**日常での食事や生活でのケアが重要**

パラミロンを活用した  
メディカルフードの開発



過去の研究資産とパートナーシップを活かして実用化に挑戦

\*1: CKD診療ガイドライン2024

\*2: 日本透析医学会年次統計調査（2024年末時点）

\*3: 厚生労働省 第139回社会保障審議会医療保険部会「参考資料2」（2021年、[https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage\\_15981.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_15981.html)）

### 3 アグリ領域 - 微細藻類入り機能性肥料・飼料の展開

「いきものたちにユーグレナ」ブランドで商品を発売、水産・畜産・農業分野で「ユーグレナ育ち」認定製品が登場。サステナブル農業分野で連続受賞、社会実装力が高評価

#### 機能性肥料・飼料の主な研究成果

##### 肥料で土壌・植物を健康にする

微細藻類を土壌に加えることで、生育が良くなることを確認



**水菜**：生鮮重の増加を確認

**ペチュニア**：開花期間が長くなることを確認

##### 飼料で家畜を健康にする

微細藻類入り飼料の給与で成長と免疫機能の向上を確認



##### ニワトリ

抗体産生が**1.2倍**（免疫機能）

体重が**1.2倍**（成長）



##### カンパチ

増重率が**7%増**（成長）

血液中リゾチーム活性\*1が**1.3倍**

\*1: リゾチームは細菌の細胞壁を分解する酵素（タンパク質）

\*2: 南魚沼産「ユーグレナ育ち」の『びかまる』が世界最大級のお米コンクール「第27回「米・食味分析鑑定コンクール：国際大会」 in つくばみらい」で金賞受賞

#### 「いきものたちにユーグレナ」商品発売



あすかアニマルヘルス株式会社

「ユーグレナ育ち」認定製品が  
水産・畜産・農業分野で登場



「びかまる」が  
まつえんどんから発売\*2



「YESブリ」が  
UTAKICHIから発売



「なごみたまご」が  
宮本養鶏場から発売

## 4 藻油開発 - 糖源開発の着手

マレーシアで低炭素バイオマス原料調査を実施。パーム残渣の活用を推進  
糖源の安定調達に向けて、日本・マレーシアにおける政府連携も強化

### 糖源調査

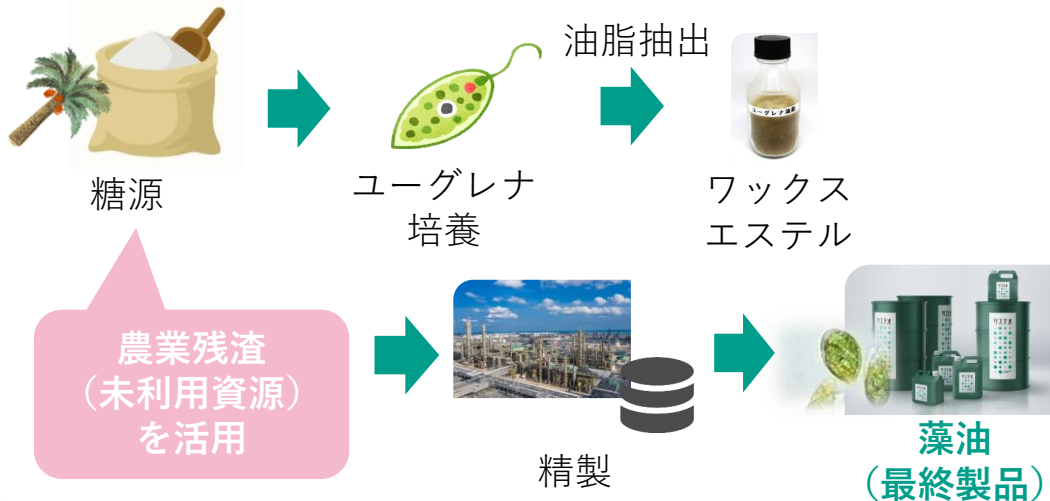
- マレーシア調査\*1でパーム残渣バイオマス活用の方向性を確認



### 藻類培養



### 低炭素原料から藻油ができるまで



### 糖源開発

#### 課題

- 低炭素原料の安定確保
- 原料権益・アクセスの確保



#### 機会

- PETRONAS社とのパートナーシップ
- 未利用の国産パーム系廃棄物の活用性



マレーシア政府関係者との関係性を構築するとともに、現地パーム系企業との連携を強化



# 2030年以降のイメージ - 藻油の実現

2030年まではファインケミカルや機能性肥料・飼料  
を切り口に生産量を3倍程度に拡大

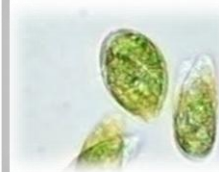
2030年代に微細藻類由来バイオ燃料と  
脱脂藻体活用による代替肥料・飼料の  
本格展開開始を目指す



微細藻類由来  
バイオ燃料  
(藻油)



代替肥料・飼料



微細藻類  
生産量



食品

機能性肥料・飼料  
ファインケミカル (化粧品・高機能原料)

3倍

生産量拡大に伴い  
生産コストも低減

2025年

2030年~

# 補足資料：2025年度業績サマリー

# エグゼクティブサマリー - 2025年度

## 業績サマリー

- 調整後EBITDA・営業利益・経常利益が**劇的に改善**、営業利益は**前年比10倍超**を達成
  - 2年に渡る徹底的な収益構造改善が結実
- 売上高も**過去最高値を更新**
  - ヘルスケア事業が、M&A効果に加えて、直販等のオーガニック成長も達成

## 20周年記念特別配当

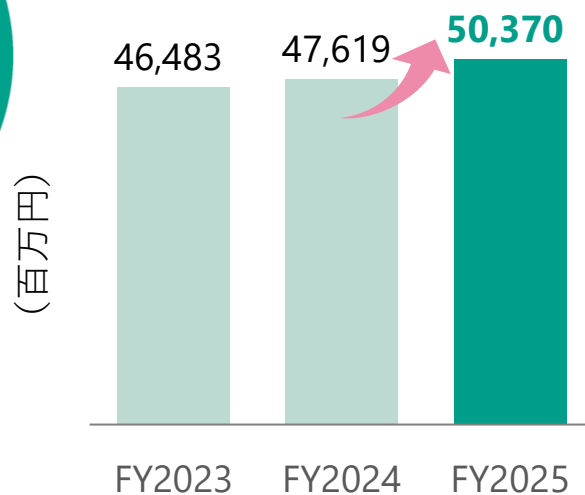
- 業績・財務体質の大幅な改善を踏まえ、創業来初となる

### 20周年記念特別配当

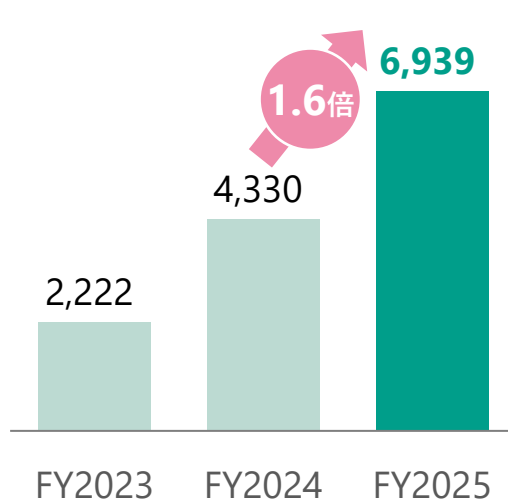
(2円/株) を実施\*1

20<sup>th</sup>  
Anniversary  
Euglena Co., Ltd.

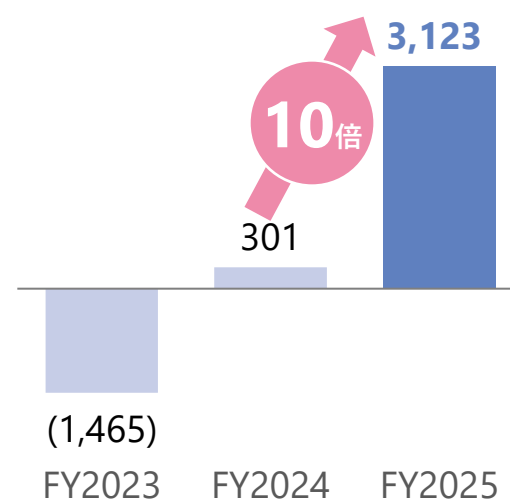
### 売上高



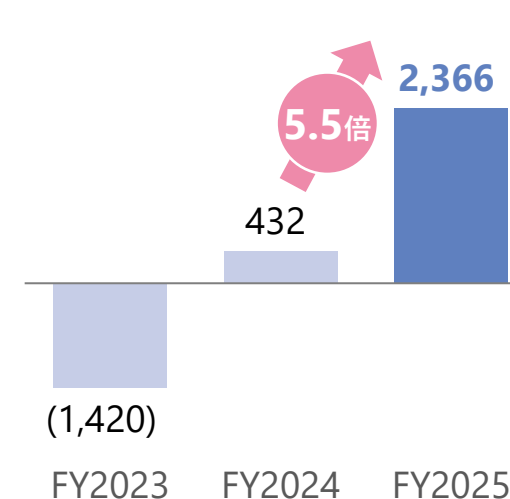
### 調整後EBITDA



### 営業利益



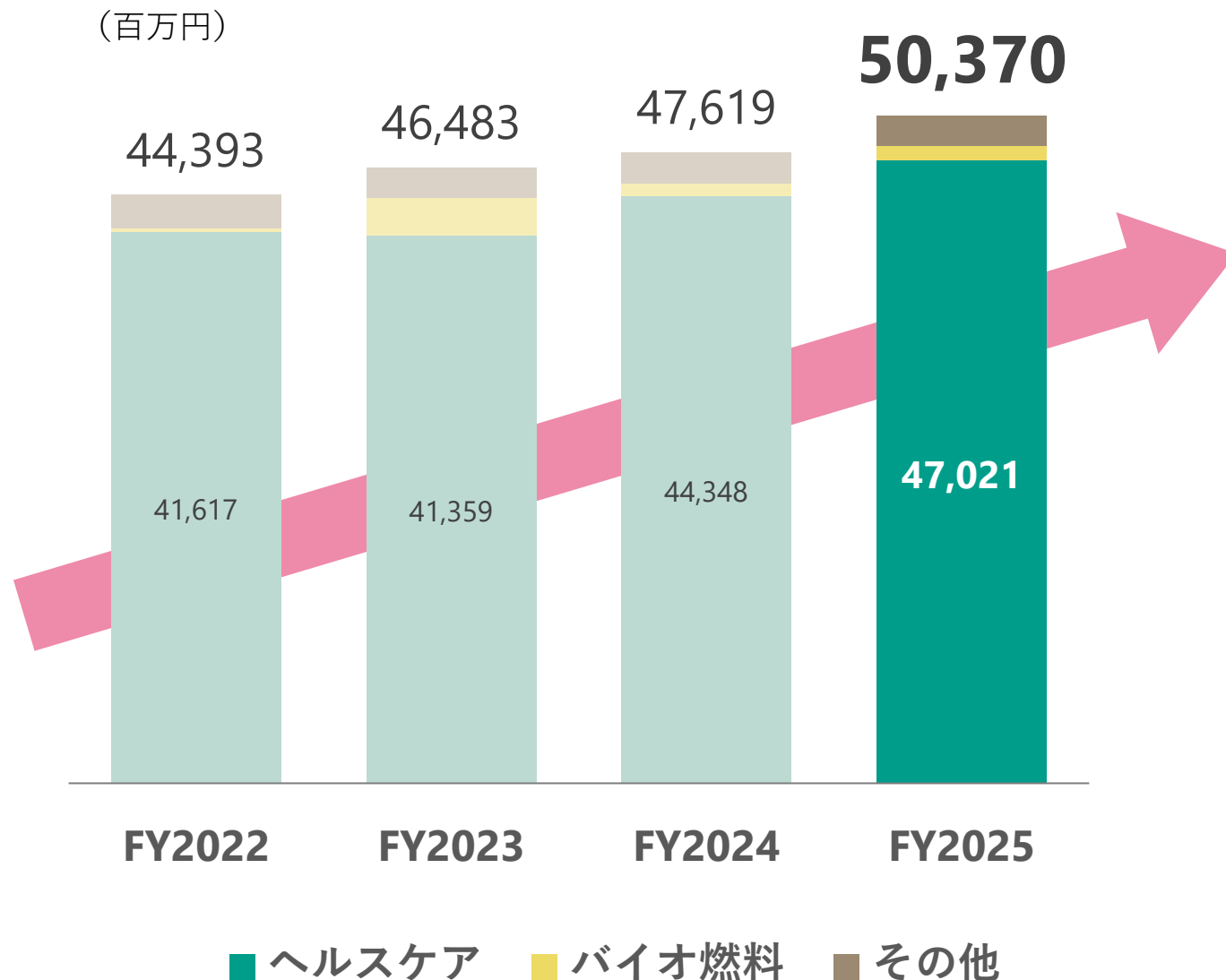
### 経常利益



# 売上高

ヘルスケアが成長率引  
過去最高の  
売上高を達成

4Qに広告投資を積み増し、  
業績予想値も超過

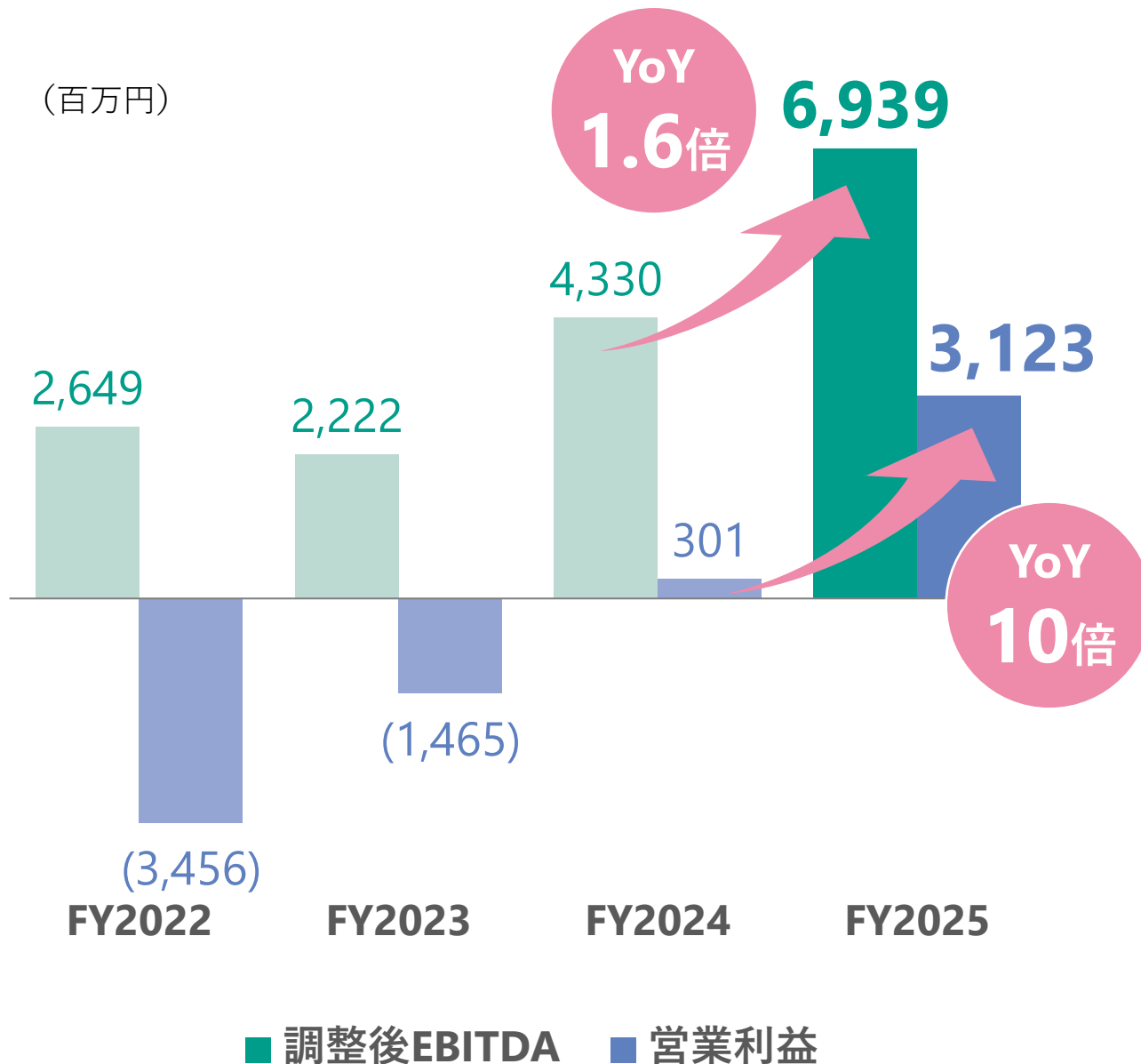


# 調整後EBITDA／営業利益\*1

前年比で  
調整後EBITDAは**1.6倍**  
営業利益は**10倍**  
に拡大

広告投資の拡大や  
好調な業績に伴う賞与増加等により、  
業績予想値は若干の未達

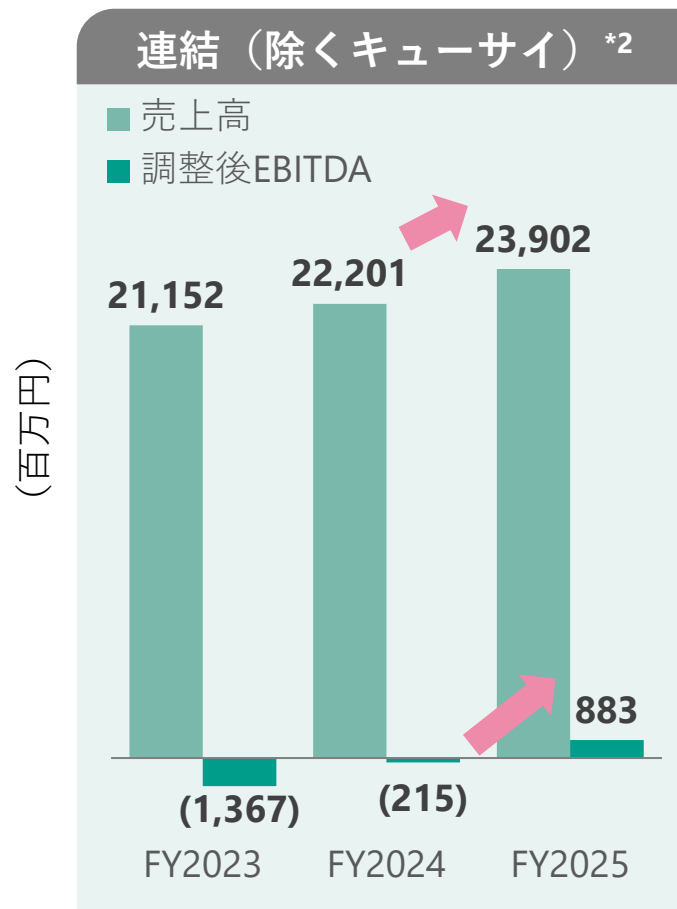
(百万円)



# 株主還元策\*1 - 20周年記念特別配当

業績・財務体質の大幅な改善を踏まえ、創業来初となる特別配当を実施

今後の株主還元方針は未定、業績進捗・財務状況・投資計画等を総合的に勘案しながら検討



**1-グレナ**

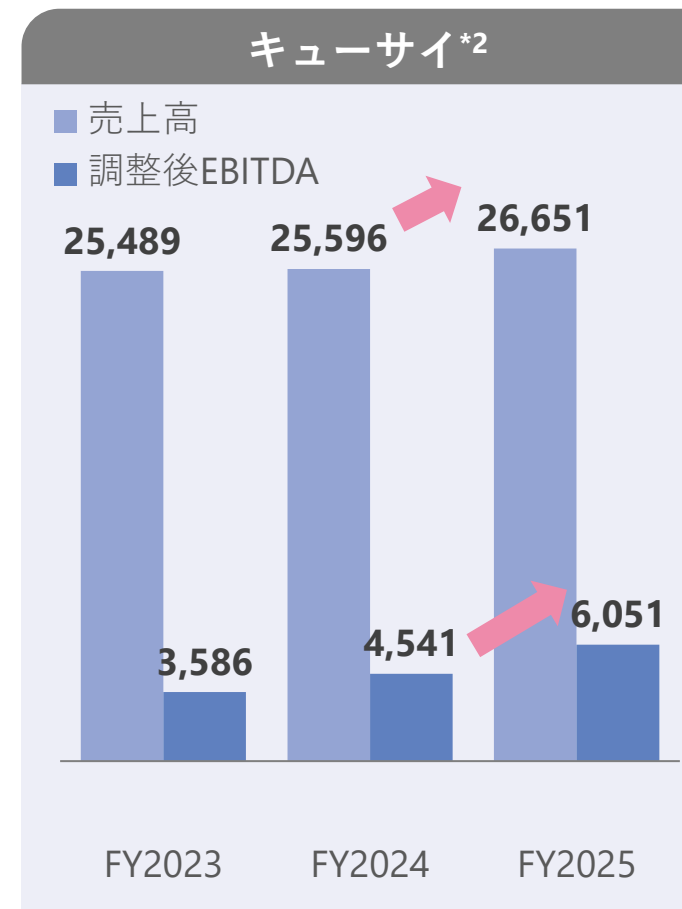
黒字体質への転換を踏まえ、資本準備金**130億円**を取り崩し、分配可能利益を確保

**Q'SAI**

大幅な業績伸長を踏まえ、投資回収のための配当を実施（当社受領分**40億円**）

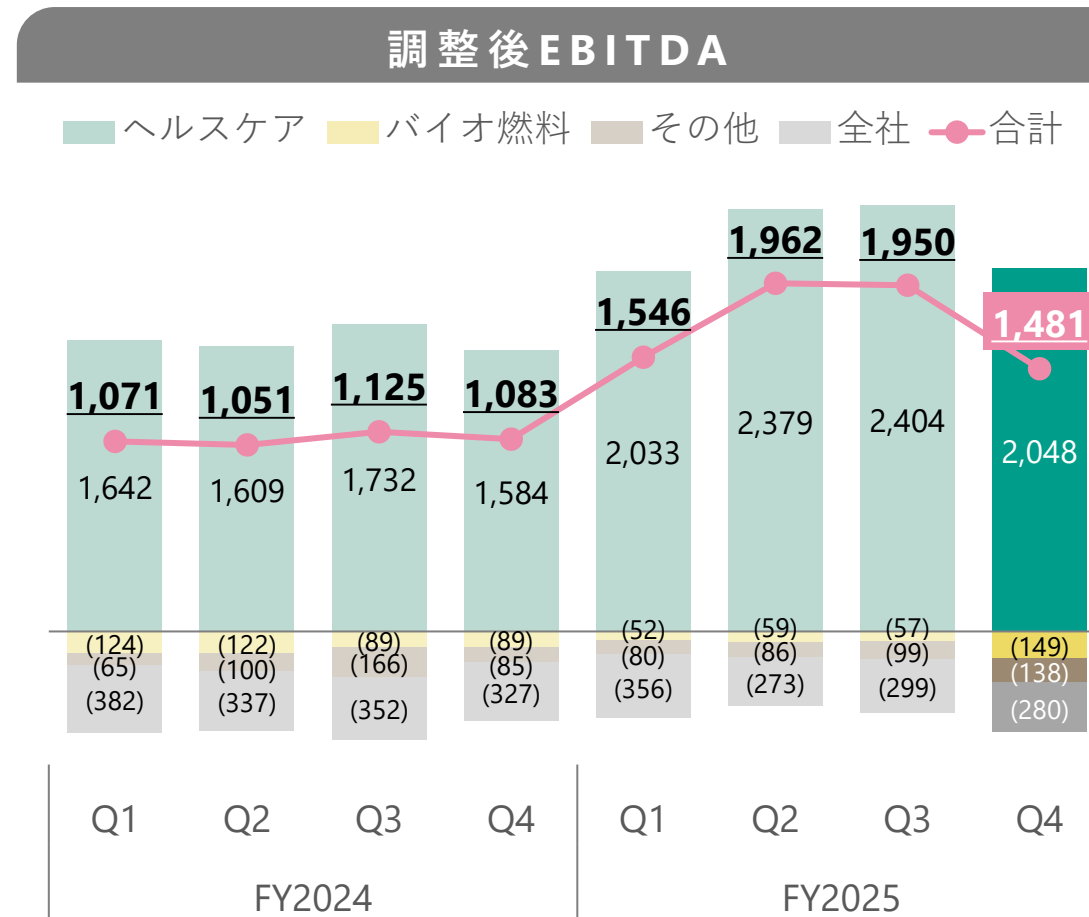
## 1株につき2円

の20周年記念特別配当を実施  
（配当原資はその他資本剰余金）



# 四半期業績推移 - 売上高/調整後EBITDA

売上高は全セグメントでQoQ成長を達成し、四半期ベースで過去最高水準に到達。一方、ヘルスケアでは成長加速に向け広告投資の増加により、調整後EBITDAは前四半期比で減少

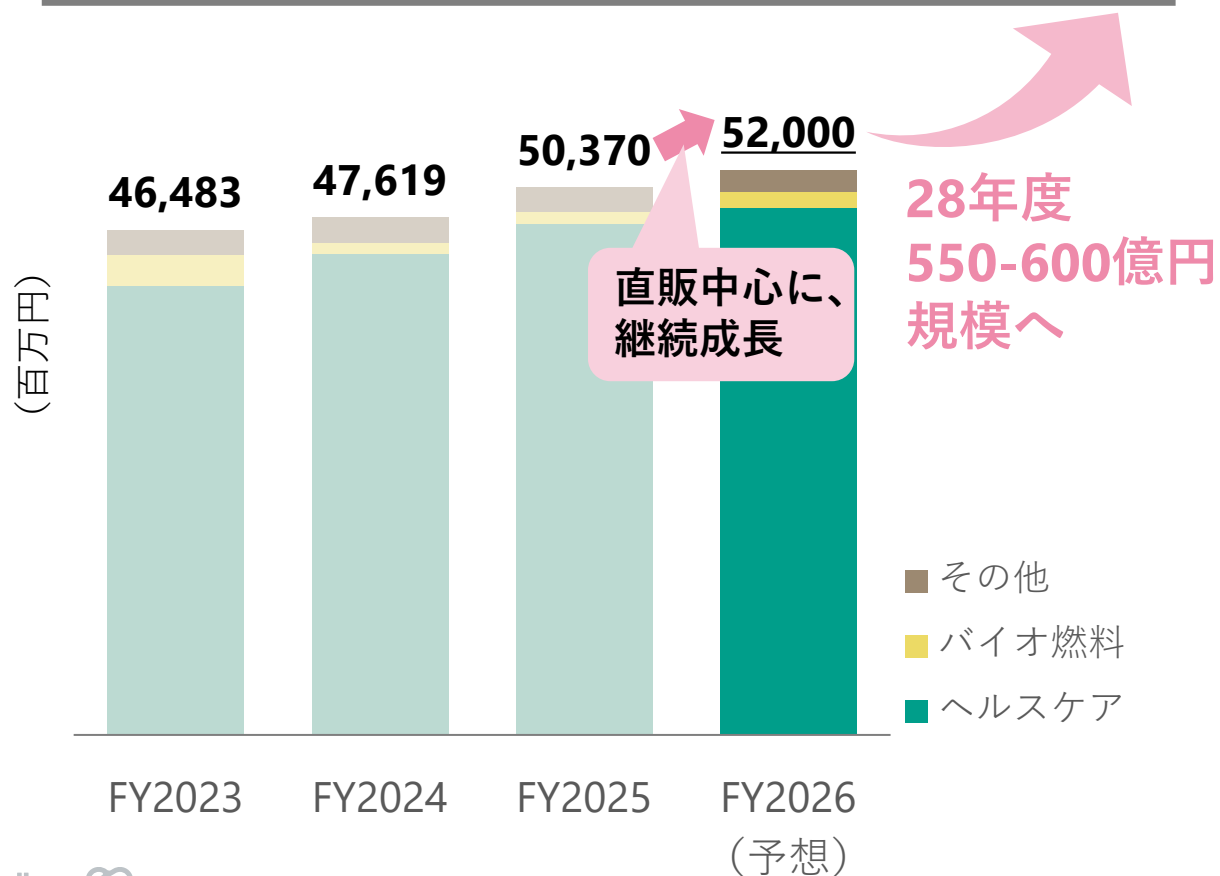


# 2026年度業績予想

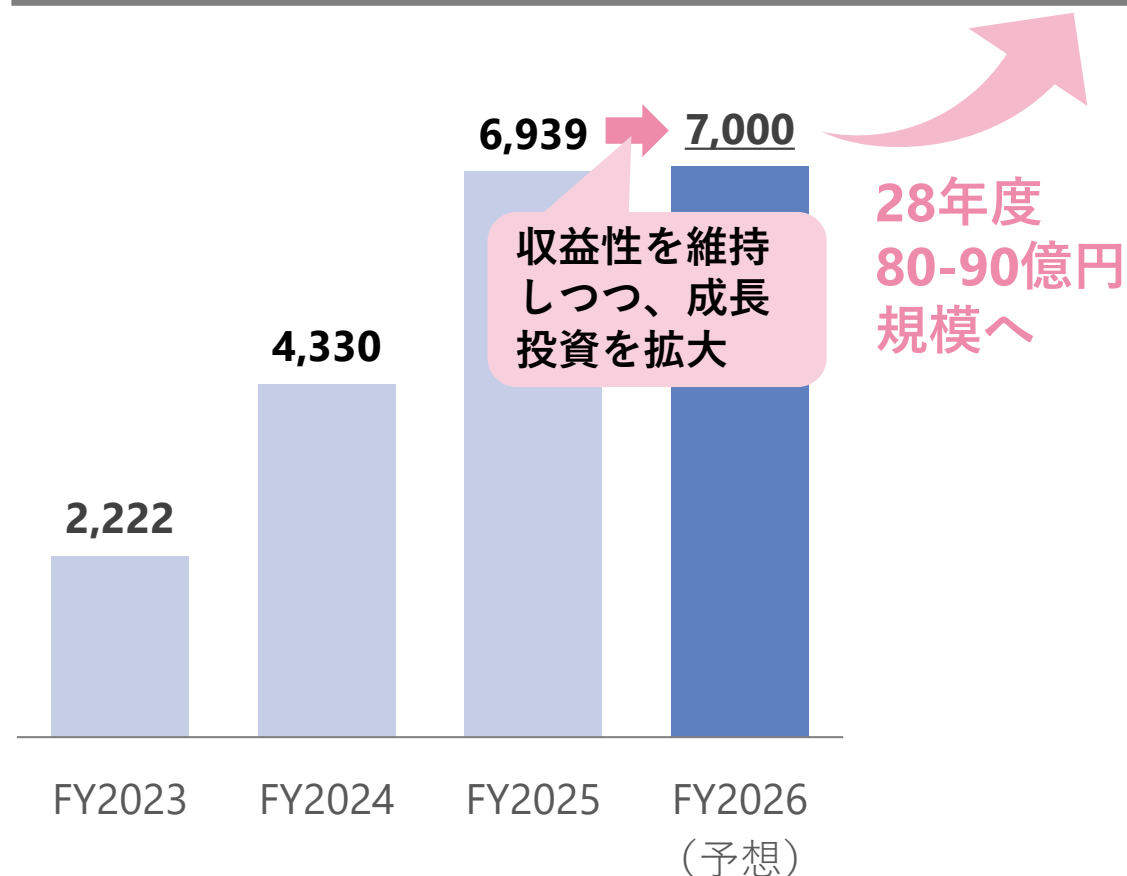
## 2026年度は黒字体質は維持しつつ成長投資に着手

収益基盤を拡充・新規創出することで、2027-2028年度に収益拡大を加速化

売上高



調整後EBITDA

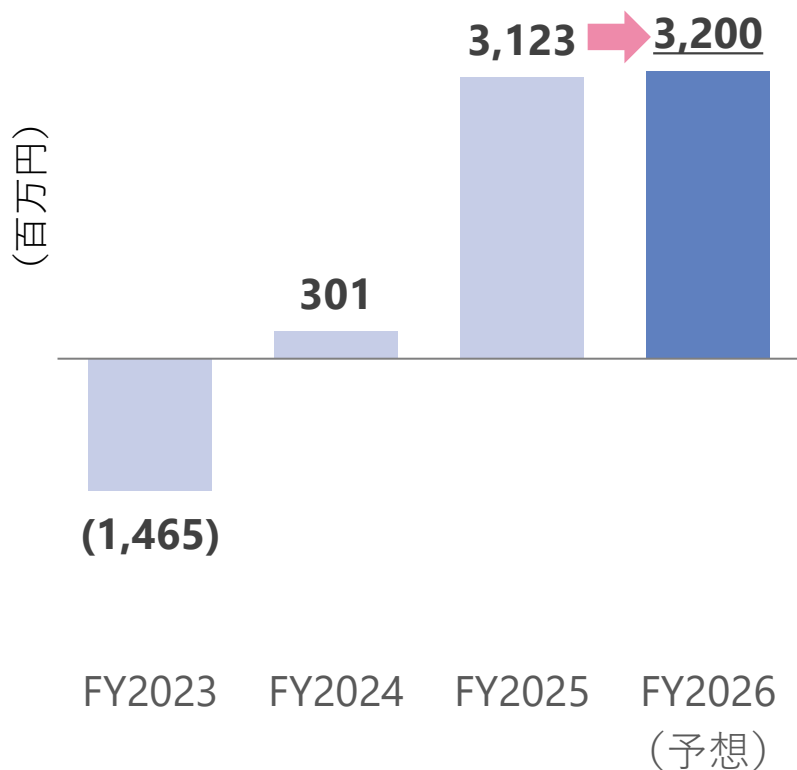


# 2026年度業績予想

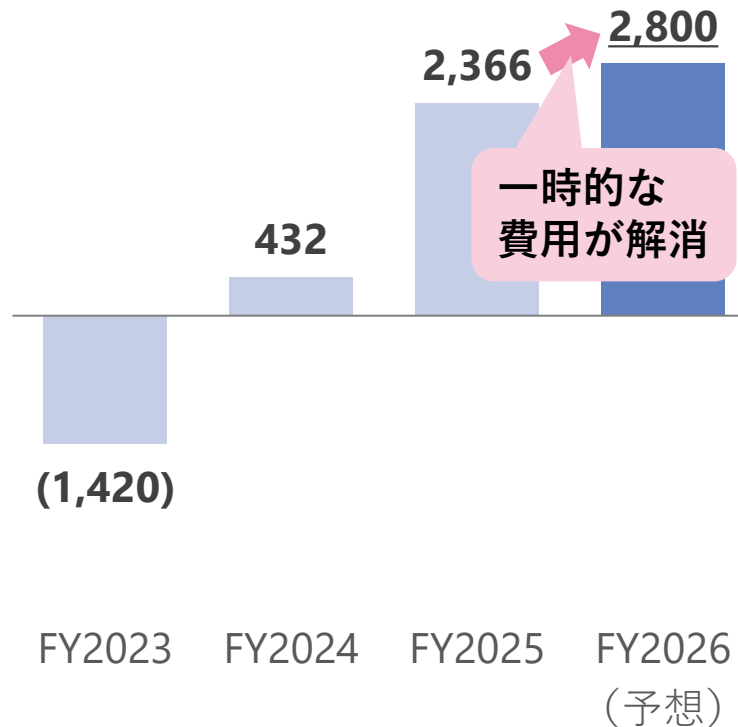
2026年度は9期ぶりの当期純利益\*1の黒字転換\*2を目指す

営業利益は調整後EBITDAと同様に横ばい、経常利益は一時費用解消で増加を見込む

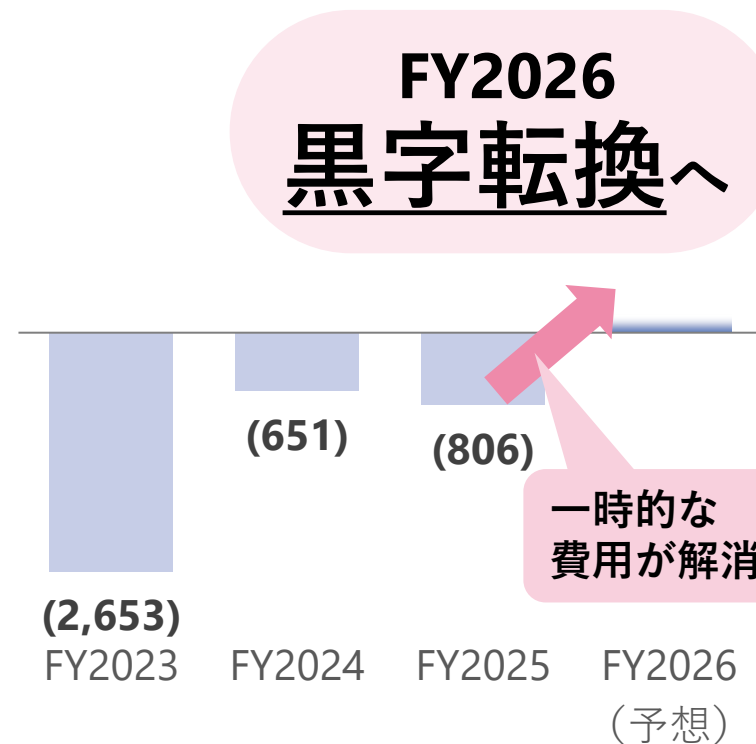
営業利益



経常利益



当期純利益



\*1: 親会社株主に帰属する当期純利益

\*2: 事業ポートフォリオの見直し等により一過性の損益が発生する可能性に加え、法人税等および非支配株主損益の変動要因が大きく、合理的な算定が困難であるため、具体的な予想数値は非開示

# 連結損益計算書 - 2025年度

(百万円)	2025/12期														
	連結合計					うちユーグレナ <sup>*1</sup>					うちキューサイ				
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計
売上高 (新区分ベース)	11,936	12,618	12,533	13,284	50,370	5,452	6,092	5,908	6,450	23,902	6,484	6,526	6,624	6,833	26,468
直販	8,277	8,427	8,459	8,887	34,050	2,518	2,641	2,719	2,944	10,822	5,759	5,786	5,740	5,943	23,228
流通	976	963	1,077	1,161	4,178	278	234	299	314	1,125	698	729	779	847	3,053
OEM・原料・海外	1,646	2,347	2,271	2,367	8,631	1,631	2,337	2,242	2,358	8,568	15	10	29	9	64
その他	1,036	881	726	869	3,511	1,025	879	649	835	3,388	11	2	77	34	124
売上原価	3,600	3,805	3,816	4,116	15,337	2,470	2,697	2,600	2,927	10,694	1,130	1,108	1,217	1,189	4,643
売上総利益	8,336	8,813	8,717	9,168	35,034	2,982	3,394	3,309	3,524	13,209	5,354	5,418	5,408	5,645	21,825
粗利率	70%	70%	70%	69%	70%	55%	56%	56%	55%	55%	83%	83%	82%	83%	82%
(内 ヘルスケア事業)	74%	73%	72%	72%	73%	62%	60%	60%	60%	60%	83%	83%	82%	83%	82%
販売費及び一般管理費	7,718	7,795	7,734	8,664	31,910	3,300	3,393	3,402	3,724	13,820	4,417	4,401	4,332	4,940	18,090
販売費	4,737	4,826	4,874	5,475	19,912	1,656	1,757	1,865	2,141	7,418	3,081	3,069	3,009	3,334	12,494
(内 広告宣伝費)	2,562	2,686	2,769	3,108	11,125	872	961	1,089	1,187	4,109	1,690	1,725	1,680	1,921	7,016
人件費	1,367	1,363	1,319	1,514	5,563	859	823	785	810	3,277	509	540	535	704	2,287
管理費	1,447	1,416	1,401	1,496	5,759	655	630	623	624	2,532	792	785	778	872	3,227
研究開発費	167	190	140	179	676	131	183	130	149	593	36	7	10	30	83
営業損益	618	1,018	982	504	3,123	-319	1	-93	-200	-612	937	1,017	1,076	705	3,735
調整後EBITDA <sup>*2</sup>	1,546	1,962	1,950	1,481	6,939	82	419	349	203	1,053	1,464	1,542	1,601	1,278	5,885
営業外損益	-182	-282	-11	-283	-758	-80	-189	68	25	-176	-102	-93	-79	-308	-582
(内 助成金収入)	4	22	46	3	76	4	20	45	0	69	1	2	1	3	7
経常損益	436	736	972	221	2,366	-398	-188	-25	-176	-787	834	925	997	397	3,153
特別損益	-261	-2	1	-214	-476	-261	-2	1	-214	-476	0	0	0	0	0
親会社株主に帰属する当期純損益	-507	-52	179	-425	-806	na	na	na	na	na	na	na	na	na	na
【参考指標】															
減価償却費 <sup>*3</sup>	589	593	594	639	2,415	206	214	213	212	845	382	380	381	427	1,570
(内 M&A関連)	439	438	434	428	1,739	127	126	123	117	493	312	312	312	312	1,246
のれん償却額	244	234	227	223	927	100	90	83	79	353	143	143	143	143	573

\*1: 連結PLからキューサイ・グループPL (キューサイ・グループとその他グループ間の連結相殺反映後) を控除した金額で、グループ会社PLを含む

\*2: 調整後EBITDAは当社独自の財務指標。計算式は、EBITDA(営業利益+のれん償却費及び減価償却費) + 助成金収入 + 株式関連報酬

\*3: 調整後EBITDAの算出に使用した金額であり、連結キャッシュ・フロー計算書の数値とは異なる

# 連結損益計算書 - 2024年度

(百万円)	2024/12期														
	連結合計					うちユーグレナ <sup>*1</sup>					うちキューサイ				
	1Q	2Q <sup>*4</sup>	3Q	4Q	合計	1Q	2Q <sup>*4</sup>	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計
売上高 (新区分ベース)	11,154	12,495	11,624	12,345	47,619	4,770	6,225	5,406	5,800	22,201	6,384	6,269	6,218	6,546	25,418
直販	8,287	8,208	8,132	8,449	33,076	2,485	2,590	2,597	2,705	10,377	5,802	5,619	5,535	5,744	22,700
流通	854	915	949	1,150	3,868	271	264	301	370	1,206	583	651	649	780	2,662
OEM・原料・海外	327	1,930	1,793	1,802	5,852	327	1,930	1,762	1,785	5,804	0	0	31	17	48
その他	1,687	1,441	750	944	4,822	1,687	1,441	746	939	4,814	0	0	3	4	8
売上原価	3,130	4,085	3,401	3,735	14,351	2,002	2,945	2,270	2,477	9,694	1,128	1,140	1,131	1,258	4,657
売上総利益	8,024	8,410	8,223	8,610	33,268	2,768	3,280	3,136	3,323	12,507	5,256	5,130	5,087	5,288	20,761
粗利率	72%	67%	71%	70%	70%	58%	53%	58%	57%	56%	82%	82%	82%	81%	82%
(内 ヘルスケア事業)	76%	70%	74%	73%	73%	65%	56%	64%	64%	62%	82%	82%	82%	81%	82%
販売費及び一般管理費	7,722	8,512	8,264	8,470	32,967	3,198	4,050	3,691	3,520	14,459	4,523	4,461	4,573	4,950	18,508
販売費	4,967	5,161	4,927	5,211	20,266	1,761	2,013	1,771	1,803	7,348	3,206	3,148	3,156	3,408	12,918
(内 広告宣伝費)	2,596	2,771	2,657	2,802	10,825	983	1,130	933	916	3,962	1,613	1,640	1,724	1,885	6,863
人件費	1,141	1,445	1,500	1,561	5,646	651	951	888	899	3,389	491	494	611	661	2,257
管理費	1,433	1,682	1,624	1,472	6,211	621	880	846	640	2,987	812	802	777	832	3,224
研究開発費	181	224	213	225	844	166	207	185	177	735	15	17	28	48	109
営業損益	302	-102	-40	141	301	-431	-770	-555	-197	-1,953	733	668	514	338	2,253
調整後EBITDA <sup>*2</sup>	1,071	1,051	1,125	1,083	4,330	-191	-147	82	214	-42	1,262	1,198	1,043	869	4,372
営業外損益	-36	-3	-153	323	131	67	99	-71	399	494	-103	-102	-82	-76	-363
(内 助成金収入)	23	25	50	4	102	22	22	50	3	97	2	3	0	1	6
経常損益	266	-105	-193	464	432	-363	-671	-626	202	-1,459	630	567	432	262	1,891
特別損益	-482	-303	49	-1	-737	-482	-319	49	15	-737	0	16	0	-16	-0
親会社株主に帰属する当期純損益	192	-519	-722	398	-651	na	na	na	na	na	na	na	na	na	na
【参考指標】															
減価償却費 <sup>*3</sup>	490	777	770	574	2,610	105	393	385	187	1,071	384	384	385	386	1,539
(内 M&A関連)	360	611	610	439	2,019	48	299	298	127	773	312	312	312	312	1,246
のれん償却額	246	244	244	244	978	103	100	100	100	404	143	143	143	143	573

\*1: 連結PLからキューサイ・グループPL (キューサイ・グループとその他グループ間の連結相殺反映後) を控除した金額で、グループ会社PLを含む

\*2: 調整後EBITDAは当社独自の財務指標。計算式は、EBITDA(営業利益+のれん償却費及び減価償却費) + 助成金収入 + 株式関連報酬

\*3: 調整後EBITDAの算出に使用した金額であり、連結キャッシュ・フロー計算書の数値とは異なる

\*4: サティス製薬及び日本ビューテック連結化に伴い計上したのれんの識別可能資産 (顧客関連資産、受注残) への配分が2024/12期3Qに完了。

2024/12期2Qは遡及修正後の数字

# セグメント別PL

事業セグメント別内訳										
(百万円)	2024/12期					2025/12期				
	'24Q1	'24Q2	'24Q3	'24Q4	合計	'25Q1	'25Q2	'25Q3	'25Q4	合計
<b>連結合計</b>										
売上高	11,154	12,495	11,624	12,345	<b>47,619</b>	11,936	12,618	12,533	13,284	<b>50,370</b>
増減率	-10%	12%	-7%	6%	<b>2%</b>	-3%	6%	-1%	6%	<b>6%</b>
売上総利益	8,024	8,410	8,223	8,610	<b>33,268</b>	8,336	8,813	8,717	9,168	<b>35,034</b>
対売上高比率	72%	67%	71%	70%	<b>70%</b>	70%	70%	70%	69%	<b>70%</b>
調整後EBITDA	1,071	1,051	1,125	1,083	<b>4,330</b>	1,546	1,962	1,950	1,481	<b>6,939</b>
対売上高比率	10%	8%	10%	9%	<b>9%</b>	13%	16%	16%	11%	<b>14%</b>
<b>ヘルスケア事業</b>										
売上高	10,304	11,726	10,894	11,423	<b>44,348</b>	10,924	11,748	11,890	12,459	<b>47,021</b>
増減率	-5%	14%	-7%	5%	<b>7%</b>	-4%	8%	1%	5%	<b>6%</b>
売上総利益	7,813	8,203	8,103	8,390	<b>32,508</b>	8,106	8,573	8,577	9,003	<b>34,259</b>
対売上高比率	76%	70%	74%	73%	<b>73%</b>	74%	73%	72%	72%	<b>73%</b>
調整後EBITDA	1,642	1,609	1,732	1,584	<b>6,568</b>	2,033	2,379	2,404	2,048	<b>8,865</b>
対売上高比率	16%	14%	16%	14%	<b>15%</b>	19%	20%	20%	16%	<b>19%</b>
<b>バイオ燃料事業</b>										
売上高	118	188	306	322	<b>934</b>	253	205	259	376	<b>1,092</b>
増減率	-89%	59%	63%	5%	<b>-67%</b>	-21%	-19%	26%	45%	<b>17%</b>
売上総利益	19	41	58	50	<b>167</b>	58	43	44	71	<b>215</b>
対売上高比率	16%	22%	19%	15%	<b>18%</b>	23%	21%	17%	19%	<b>20%</b>
調整後EBITDA	-124	-122	-89	-89	<b>-425</b>	-52	-59	-57	-149	<b>-317</b>
<b>その他事業</b>										
売上高	732	581	429	606	<b>2,348</b>	763	669	390	476	<b>2,299</b>
増減率	57%	-21%	-26%	41%	<b>3%</b>	26%	-12%	-42%	22%	<b>-2%</b>
売上総利益	192	165	64	172	<b>592</b>	172	198	96	118	<b>584</b>
対売上高比率	26%	28%	15%	28%	<b>25%</b>	23%	30%	25%	25%	<b>25%</b>
調整後EBITDA	-65	-100	-166	-85	<b>-415</b>	-80	-86	-99	-138	<b>-402</b>
対売上高比率	-9%	-17%	-39%	-14%	<b>-18%</b>	-10%	-13%	-25%	-29%	<b>-17%</b>
<b>全社</b>										
売上高	0	-0	-5	-6	<b>-11</b>	-5	-4	-5	-28	<b>-42</b>
売上総利益	0	1	-1	-1	<b>-0</b>	-0	-1	-1	-23	<b>-25</b>
調整後EBITDA	-382	-337	-352	-327	<b>-1,398</b>	-356	-273	-299	-280	<b>-1,207</b>

ヘルスケア事業内訳										
(百万円)	2024/12期					2025/12期				
	'24Q1	'24Q2	'24Q3	'24Q4	合計	'25Q1	'25Q2	'25Q3	'25Q4	合計
<b>ユーグレナ・ヘルスケア<sup>*1</sup></b>										
売上高	2,005	2,082	2,067	2,458	<b>8,613</b>	2,061	2,225	2,296	2,414	<b>8,996</b>
売上総利益	1,490	1,479	1,504	1,755	<b>6,228</b>	1,527	1,636	1,663	1,734	<b>6,560</b>
対売上高比率	74%	71%	73%	71%	<b>72%</b>	74%	74%	72%	72%	<b>73%</b>
調整後EBITDA	251	28	224	368	<b>871</b>	315	337	422	220	<b>1,294</b>
対売上高比率	13%	1%	11%	15%	<b>10%</b>	15%	15%	18%	9%	<b>14%</b>
<b>エボラ</b>										
売上高	869	847	881	943	<b>3,540</b>	831	794	964	818	<b>3,407</b>
売上総利益	673	670	676	712	<b>2,732</b>	631	620	740	782	<b>2,774</b>
対売上高比率	77%	79%	77%	75%	<b>77%</b>	76%	78%	77%	96%	<b>81%</b>
調整後EBITDA	36	42	75	110	<b>262</b>	91	25	59	178	<b>353</b>
対売上高比率	4%	5%	9%	12%	<b>7%</b>	11%	3%	6%	22%	<b>10%</b>
<b>MEJ</b>										
売上高	302	284	276	253	<b>1,114</b>	206	223	209	253	<b>891</b>
売上総利益	216	243	224	208	<b>891</b>	170	182	171	203	<b>726</b>
対売上高比率	72%	86%	81%	82%	<b>80%</b>	83%	81%	82%	80%	<b>82%</b>
調整後EBITDA	-7	14	72	50	<b>129</b>	36	32	2	14	<b>83</b>
対売上高比率	-2%	5%	26%	20%	<b>12%</b>	17%	14%	1%	5%	<b>9%</b>
<b>キューサイ・グループ<sup>*2</sup></b>										
売上高	6,428	6,319	6,257	6,591	<b>25,596</b>	6,536	6,570	6,668	6,876	<b>26,651</b>
売上総利益	5,300	5,180	5,121	5,329	<b>20,930</b>	5,402	5,459	5,447	5,682	<b>21,991</b>
対売上高比率	82%	82%	82%	81%	<b>82%</b>	83%	83%	82%	83%	<b>83%</b>
調整後EBITDA	1,305	1,248	1,077	910	<b>4,541</b>	1,511	1,584	1,640	1,316	<b>6,051</b>
対売上高比率	20%	20%	17%	14%	<b>18%</b>	23%	24%	25%	19%	<b>23%</b>
<b>サティス製薬・グループ<sup>*3</sup></b>										
売上高	13	1,659	1,567	1,310	<b>4,548</b>	1,437	2,102	1,878	2,026	<b>7,443</b>
調整後EBITDA	-5	222	305	149	<b>672</b>	91	404	283	330	<b>1,109</b>
対売上高比率	-39%	13%	19%	11%	<b>15%</b>	6%	19%	15%	16%	<b>15%</b>
<b>事業内共通・相殺、はこ社<sup>*4</sup></b>										
売上高	686	535	-153	-132	<b>937</b>	-147	-167	-125	73	<b>-366</b>
調整後EBITDA	62	55	-20	-3	<b>93</b>	-11	-2	-2	-10	<b>-25</b>

\*1: ユーグレナ社のヘルスケア事業及びグループ会社のLIGUNA（2024年3Q以降はユーグレナ社に吸収合併）、八重山殖産、上海ユーグレナ（2024年1Q清算）の合計

\*2: Q-Partners、キューサイ、キューサイプロダクツ、キューサイファーム島根、CQベンチャーズ（2024年1月吸収合併により消滅）の合計。内部取引相殺を区分したため、前頁数値と相違あり

\*3: サティス製薬、日本ビューテック、ナユタの3社。サティス製薬及び日本ビューテックは2024/3末をみなし取得日として連結化、ナユタは2024/2末をみなし取得日として連結化

\*4: ヘルスケア事業全体の共通費、各ヘルスケア事業内グループ間の連結相殺、はこ社（2024/6末全株式譲渡）の合計

# 連結貸借対照表

サティス製薬G  
連結化\*1

サティス製薬Gの  
取得原価の配分完了

キューサイG  
リファイナンス

(百万円)	2023/12末	2024/3末*2	2024/6末*2	2024/9末	2024/12末	2025/3末	2025/6末	2025/9末	2025/12末
<b>流動資産</b>	<b>24,431</b>	<b>29,438</b>	<b>29,196</b>	<b>29,408</b>	<b>30,865</b>	<b>30,094</b>	<b>29,398</b>	<b>30,258</b>	<b>33,438</b>
現金及び預金	15,792	18,855	19,091	19,806	20,631	19,051	18,539	19,067	21,163
棚卸資産	3,685	4,360	4,364	4,033	3,661	4,150	4,301	4,341	4,179
その他	4,954	6,223	5,741	5,570	6,573	6,893	6,558	6,851	8,096
<b>固定資産</b>	<b>35,188</b>	<b>44,279</b>	<b>43,494</b>	<b>42,180</b>	<b>42,391</b>	<b>41,467</b>	<b>39,692</b>	<b>39,455</b>	<b>38,894</b>
有形固定資産	5,507	6,971	6,681	6,185	6,048	5,972	5,930	5,849	5,751
無形固定資産	27,764	35,879	35,085	34,243	33,565	32,911	32,258	31,668	30,964
(内 のれん)	11,639	12,963	12,719	12,475	12,231	11,988	11,754	11,528	11,107
(内 顧客関連資産)	14,796	21,237	20,816	20,396	19,976	19,555	19,136	18,720	18,310
投資その他の資産	1,917	1,429	1,729	1,752	2,778	2,585	1,505	1,937	2,180
<b>総資産</b>	<b>59,619</b>	<b>73,717</b>	<b>72,690</b>	<b>71,588</b>	<b>73,256</b>	<b>71,561</b>	<b>69,090</b>	<b>69,713</b>	<b>72,332</b>
<b>負債</b>	<b>39,405</b>	<b>42,819</b>	<b>41,422</b>	<b>40,835</b>	<b>41,143</b>	<b>39,972</b>	<b>37,390</b>	<b>37,194</b>	<b>43,806</b>
流動負債	12,271	13,038	12,278	12,152	12,812	11,940	11,970	12,161	13,978
(内 短期借入金)	3,294	4,558	4,403	4,360	4,145	3,874	3,695	3,803	3,938
固定負債	27,133	29,782	29,143	28,683	28,331	28,032	25,420	25,033	29,827
(内 長期借入金)	16,972	18,090	16,688	16,033	15,964	15,695	13,155	12,915	17,917
(内 繰延税金負債)	4,857	6,230	6,037	6,230	5,944	5,916	5,826	5,685	5,480
(内 社債)	4,800	4,800	5,800	5,800	5,800	5,800	5,800	5,800	5,800
<b>純資産</b>	<b>20,215</b>	<b>30,898</b>	<b>31,269</b>	<b>30,753</b>	<b>32,113</b>	<b>31,589</b>	<b>31,700</b>	<b>32,519</b>	<b>28,527</b>
株主資本	20,070	30,826	31,183	30,469	30,918	30,457	30,443	30,622	30,197
(内 資本金)	15,868	15,868	16,306	16,306	16,331	16,331	16,373	16,373	16,373
(内 資本剰余金)	15,199	16,419	16,857	16,857	16,882	16,882	16,925	16,925	16,925
(内 利益剰余金)	(10,962)	(1,426)	(1,945)	(2,659)	(2,261)	(2,722)	(2,820)	(2,641)	(3,066)
その他	144	72	86	284	1,195	1,132	1,257	1,896	(1,670)
<b>負債・純資産合計</b>	<b>59,619</b>	<b>73,717</b>	<b>72,690</b>	<b>71,588</b>	<b>73,256</b>	<b>71,561</b>	<b>69,090</b>	<b>69,713</b>	<b>72,332</b>

\*1: サティス製薬、日本ビューテック、ナユタの3社。サティス製薬及び日本ビューテックは2024/3末をみなし取得日として連結化、ナユタは2024/2末をみなし取得日として連結化  
2024/3末時点のBSでは、サティス製薬グループの連結に伴うのれん6,914百万円を暫定金額で計上。3Qに取得原価の配分が完了し、のれんの金額を1,899百万円に修正

\*2: サティス製薬及び日本ビューテック連結化に伴い計上したのれんの識別可能資産（顧客関連資産、受注残）への配分が2024/3Qに完了。2024/3末及び2024/6末は遡及修正後の数字

# 補足資料：会社概要及び事業変遷

# 会社概要

# 1-グレナ

いきる、たのしむ、サステナブル。

創業	2005年8月9日
本店	東京都港区芝5-29-11
資本金	163億7,338万円（2025年12月末時点）
従業員数*1	1,042名（連結）（2025年12月末時点）
グループ会社	連結子会社15社（うち、キューサイグループ4社、海外合弁会社1社）（2025年12月末時点）
フィロソフィー	Sustainability First（サステナビリティ・ファースト）
パーパス	人と地球を健康にする
上場市場	東京証券取引所プライム市場
証券コード	2931
株主数	112,085名（2025年12月末時点）

# 当社独自のアセット（資産）

創業来の20年で積み上げてきた資産を最大限活用し、チャンスを生み出す

## 素材



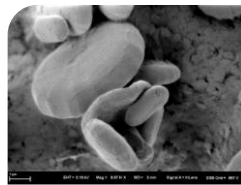
ユーグレナ



クロレラ



オーランチ  
オキトリウム



撮影：青山学院大学 福岡伸一教授

機能性素材  
パラミロン

## 研究開発力



20年にわたる  
培養技術の蓄積



機能性研究

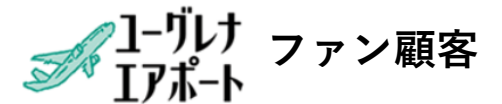


ゲノム編集

## ステークホルダー基盤



株主数  
11万人以上  
(2025年12月末時点)



政財界ネットワーク

## パートナーシップ



大手企業との  
強力なアライアンス

## グループ会社



M&Aで拡充したグループ事業基盤

## 活動実績



バイオ燃料供給実績  
130件以上  
(2025年12月時点)



ユーグレナクッキー配布数  
累計2,000万食以上  
(2025年3月末時点)

# 「人を健康にする」 - 当社独自の培養技術

栄養豊富なユーグレナを低コストでお客様にお届けするために、  
「屋外培養」 × 「タンク培養」 = 「屋外タンク培養」 を実現

屋外  
プール  
培養

豊富な栄養素

独立栄養培養



世界初の屋外大量培養  
成功時の設備（2005年）

屋外  
タンク  
培養

生産性と栄養バランスの両立

光従属栄養培養



現在の食品用  
屋外大規模培養設備



石垣島ユーグレナ  
（食品用）

屋内  
タンク  
培養

培養効率が高い

従属栄養培養



パラミロン高含有  
ユーグレナ

# 変遷 - ヘルスケア事業

## 藻類中心の展開から、M&Aによる非連続成長とポートフォリオ拡充にシフト

自社藻類食品・化粧品は引き続き主力事業、OEM/素材/海外に更なる開拓の余地あり

2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030



# 変遷 - バイオ燃料事業

## 商業プラントへの15%出資が確定、パイオニアとして製品製造に目途

原料調達・販売網拡大に取り組みつつ、原点である藻油供給実現に向けた研究開発を継続

2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030



# 変遷 - アグリ領域

## 研究成果を活かして、機能性領域を中心に藻類肥料・飼料の本格展開を開始

製造・販売能力はM&Aやパートナーシップにより拡充、将来の藻類肥料・飼料販売の拡大につなげる

2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030



# 変遷 - 戦略的なM&A

## M&Aにより事業ケイパビリティとポートフォリオを拡充



\*1: 連結売上高に対するユーグレナヘルスケア、エポラ、MEJ、キューサイグループ、その他の売上高の構成比 (2024年度時点)

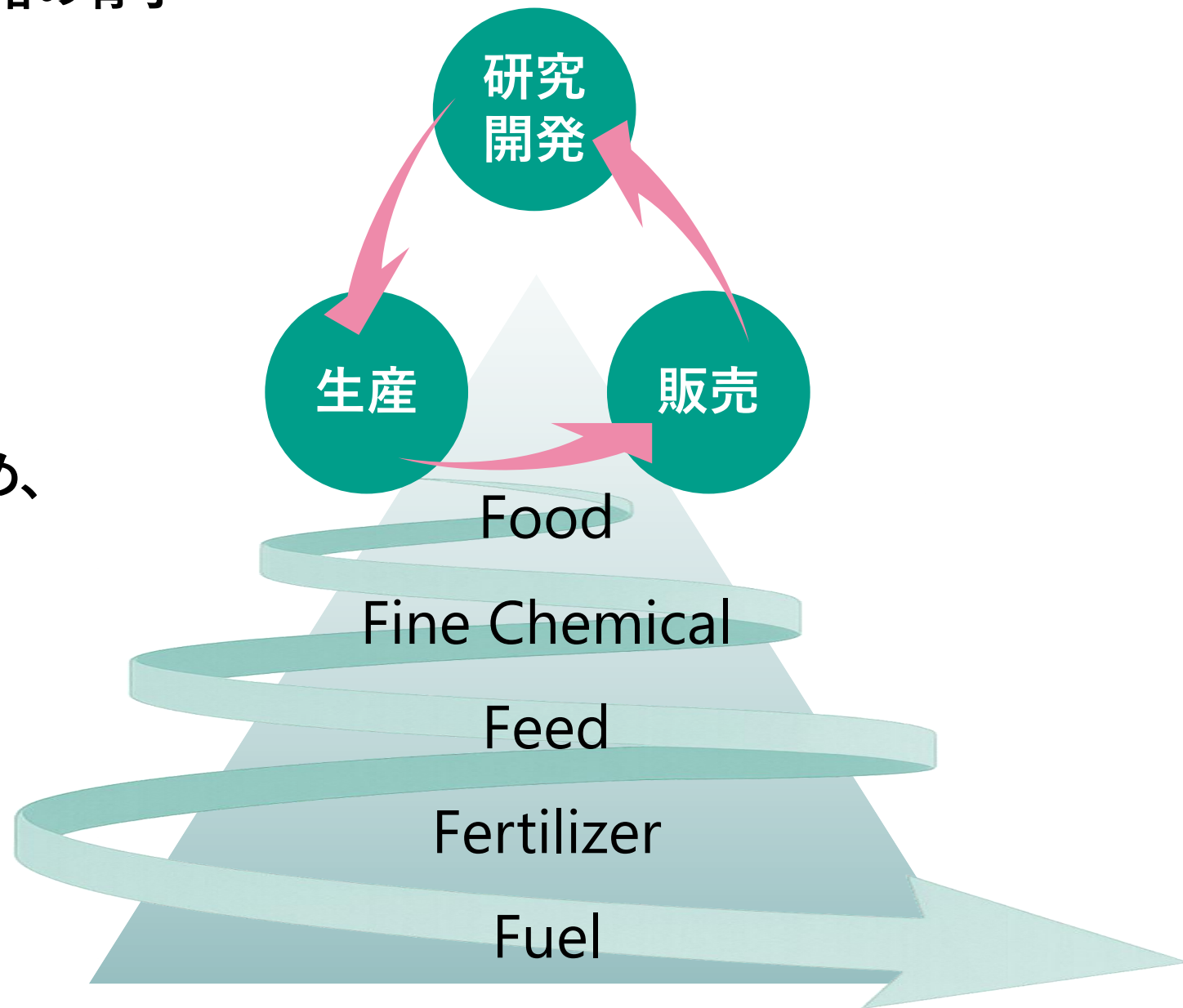
\*2: 2005年当時の培養設備で現在は違う設備を使用



# 補足資料：微細藻類のポテンシャル

# バイオマスの5F - 基本戦略の骨子

研究開発・生産・販売の  
サイクルを回しながら、  
生産量UPとコストDOWNを進め、  
より大きな  
次の「F」市場に進出



# 両利きの経営 - 事業ポートフォリオの変化の方向性

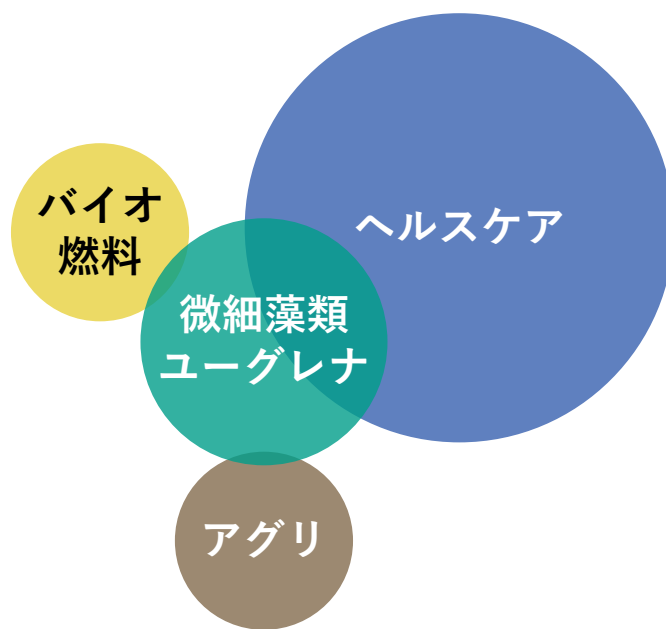
微細藻類を軸にヘルスケア・バイオ燃料・アグリとの重なりを強化

微細藻類軸での「探索」と既存事業の「深化」による「両利きの経営」で、次の10年の成長を目指す

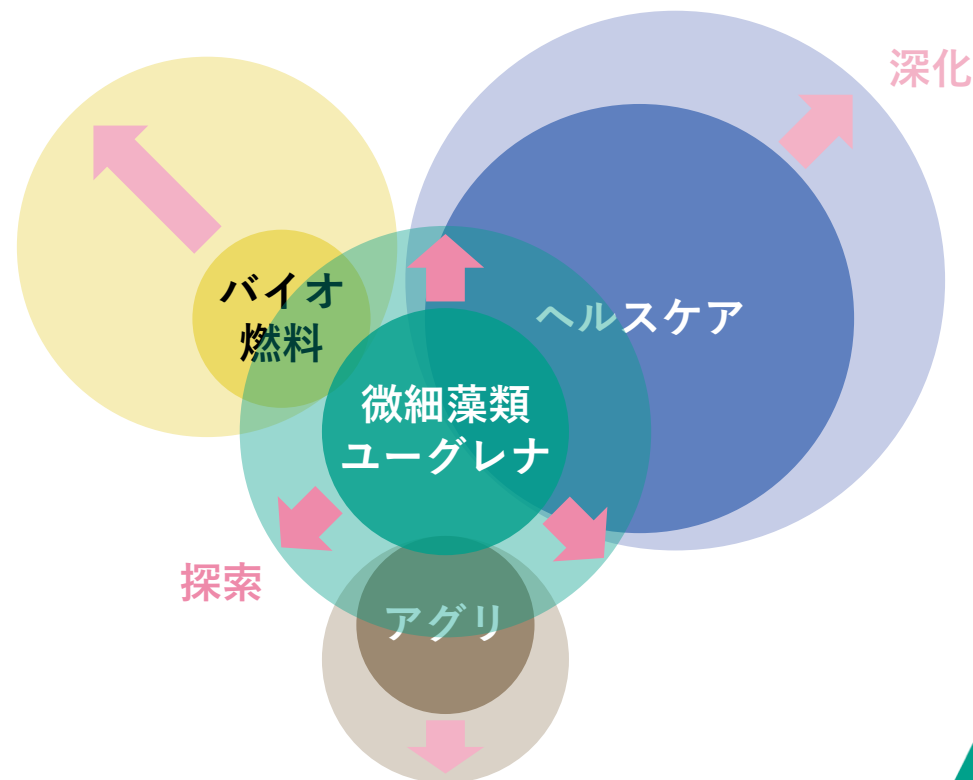
2015年



2025年



2035年



# バイオマスの5F - 食料

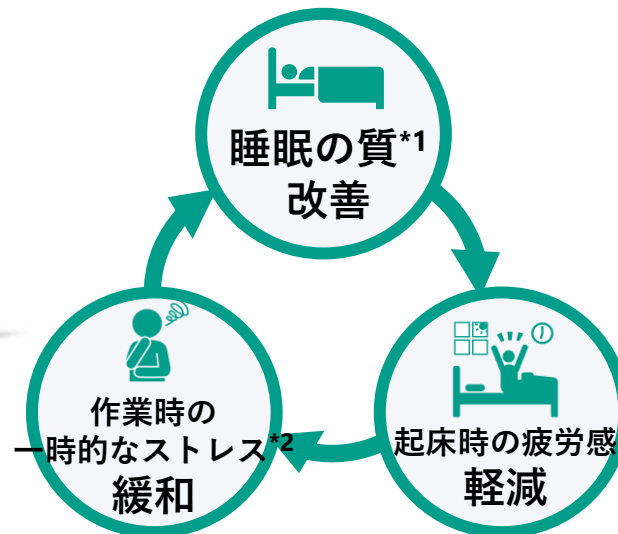
機能性サプリメント、コラボレーション食品、学校給食等を通して、ユーグレナの健康便益の裾野を拡大

## 新バイオマスの5F



## 「食料」用途の事例

### 機能性食品 (サプリメント)



アリナミン製薬社  
へのOEM商品

### コラボレーション



### 学校給食



\*1: 睡眠の質とは、眠りの深さ、すっきりとした目覚めのことを指す

\*2: ストレスとは、作業時の一時的なイライラ感、緊張感を指す

# バイオマスの5F - ファインケミカル

ユーグレナなどの微細藻類から高機能・高純度の成分を抽出し、様々な用途の原料として活用

## 新バイオマスの5F



## ファインケミカル（高機能原料）用途の事例

ユーグレナなどの微細藻類から高機能・高純度な成分を抽出し、食品・化粧品など多様な用途の原料として利用

ユーグレナ  
から抽出・加工



ユーグレナ  
エキス

ユーグレナ  
エキスEX

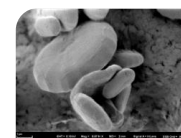


ミドリ麦  
エキス



ユーグレナ  
発酵オイル

パラミロン\*1の抽出・加工



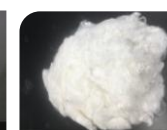
精製パラミロン  
(食品原料)    パラミロン原末  
(化粧品原料)



バイオ  
プラスチック



パラミロン  
フィルム



パラミロン  
レーヨン

ワックスエステル\*2  
の抽出・加工



化粧品原料



潤滑油

# バイオマスの5F - 肥料、飼料

これまでの研究成果をもとに、機能性肥料・飼料の売上創出を目指す

## 新バイオマスの5F



## 「肥料」「飼料」用途の事例

### R&D

微細藻類を土壌に加えることで成長を促進

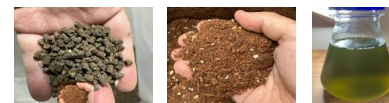


微細藻類入り飼料の給与で成長と免疫機能を促進



### 商品

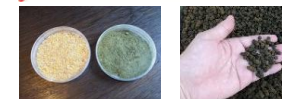
肥料



飼料商品



あすかアニマルヘルス株式会社



### エンドユーザー



ユーグレナ肥料・飼料を使用して育てた生産物に対する「ユーグレナ育ち」認定制度



ぴかまる (まつえんどん)



YESブリ (UTAKICHI)

なごみたまご (宮本養鶏場)



# バイオマスの5F - 燃料 (バイオ燃料原料)

サステナブルな原料ソースとして、藻油は様々な優位性を有する。実現に向けて微細藻類ユーグレナの大規模・低コスト培養技術開発を推進

## 新バイオマスの5F



## バイオ燃料原料としてのポテンシャル

### 1 複数の培養方法にチャレンジ可能

- 独立栄養培養
- 従属栄養培養



### 2 細胞壁が無く、油脂抽出が容易

- 他の藻類と比べて低コスト・低エネルギーで油脂抽出が可能

### 3 SAF製造に適したワックスエステル\*1を生成

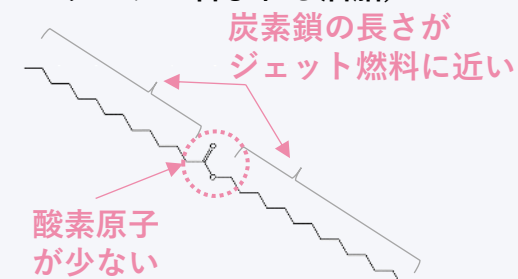
- 低エネルギー・低水素使用量でSAF製造が可能

### 4 脱脂藻体の多様な用途

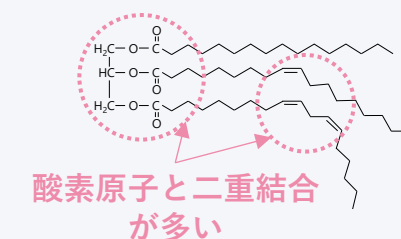
- 脱脂藻体を飼料・肥料販売することで、製造コストの低減が可能



ワックスエステル\*1  
(ユーグレナに含まれる油脂)



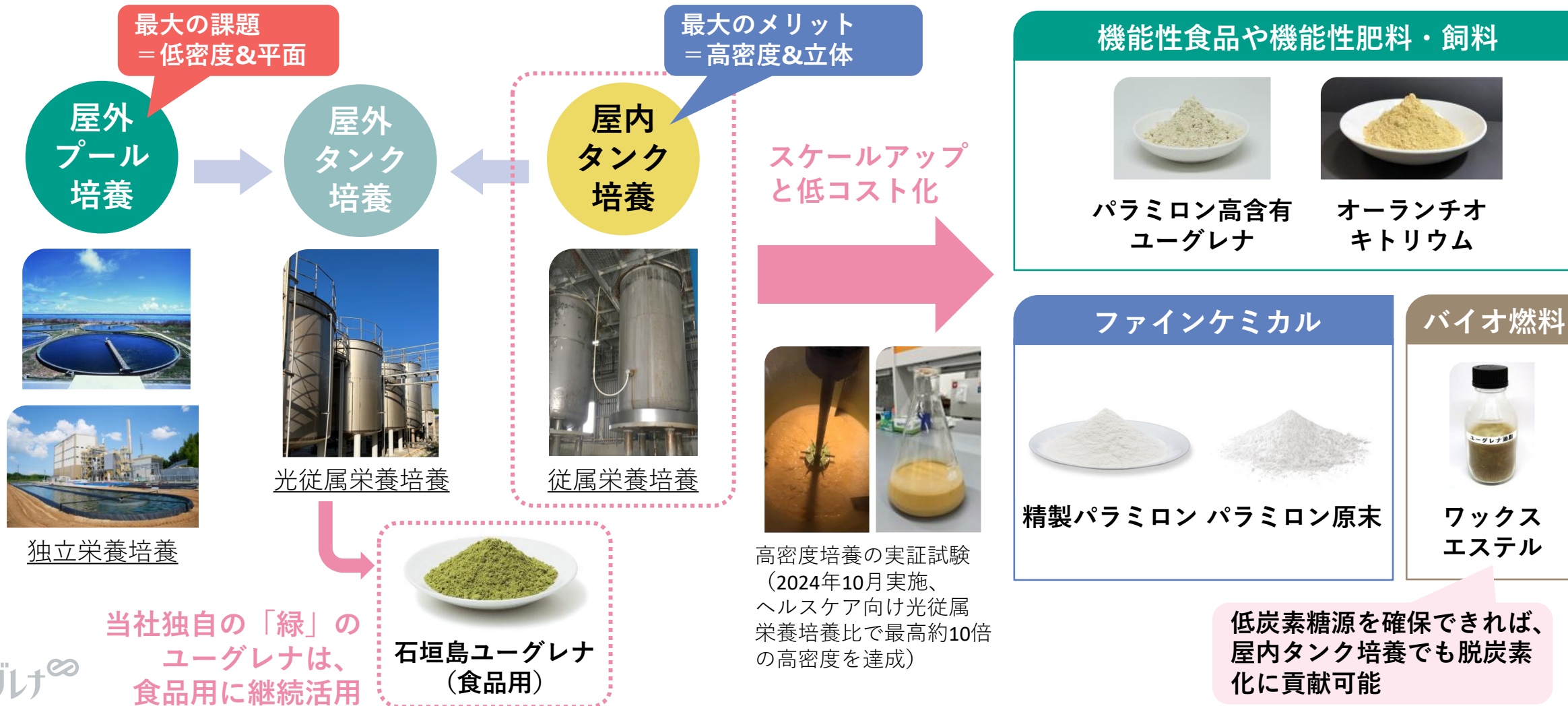
トリグリセリドの例\*2  
(一般的な植物油に含まれる油脂)



\*1:  $\beta$ -1,3-グルカンと呼ばれる食物繊維の一種で、ユーグレナが生成する希少成分 \*2: ユーグレナが体内に生成する脂質成分

# バイオマスの5F - 屋内タンク培養によるスケールアップと低コスト化

屋外タンク培養は食品用途で継続しつつ、藻油生産に向けたスケールアップと低コスト化のステップとして、ファインケミカル・肥料/飼料領域をターゲットに屋内タンク培養を強化



# ヘルスケア素材としてのユーグレナ - 豊富な栄養素

創業時の想いを体現する59種類の栄養素を「光従属栄養培養」で実現

パラミロンを含有しつつ、栄養バランスや微量栄養素にも着目して栄養素の多様性も重視

## 石垣島ユーグレナが含有する59種類の栄養成分

《《ビタミン》》

**ビタミンA**  
**ビタミンB<sub>1</sub>**  
ビタミンB<sub>2</sub>  
ビタミンB<sub>6</sub>  
ビタミンB<sub>12</sub>  
ビタミンC

ビタミンD  
**ビタミンE**  
**ビタミンK**  
葉酸  
ナイアシン  
パントテン酸  
ビオチン

《《ミネラル》》

**亜鉛**  
リン  
カルシウム  
マグネシウム  
**ナトリウム**  
カリウム  
**鉄**  
**マンガン**  
**銅**

《《アミノ酸》》

バリン  
ロイシン  
イソロイシン  
アラニン  
アルギニン  
リジン  
アスパラギン酸  
グルタミン酸  
プロリン

スレオニン  
メチオニン  
フェニルアラニン  
ヒスチジン  
チロシン  
トリプトファン  
グリシン  
セリン  
シスチン

《《その他》》

β-グルカン  
(パラミロン)  
**クロロフィル**  
ルテイン  
**ゼアキサンチン**  
GABA  
**スペルミジン**  
**プトレッシン**

《《不飽和脂肪酸》》

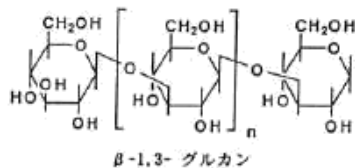
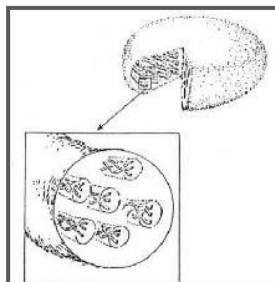
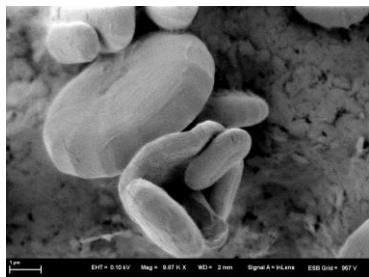
DHA  
EPA  
パルミトレイン酸  
オレイン酸  
リノール酸  
リノレン酸  
エイコサテトラエン酸  
エイコサジエン酸  
ジホモγ-リノレン酸  
アラキドン酸  
**ドコサテトラエン酸**  
ドコサペンタエン酸

光従属栄養培養により、パラミロン含有量は相対的に減少するが、  
クロロフィル、カロテノイド等を始めとする栄養素の種類と量が幅広く増加する傾向

# ヘルスケア素材としてのユーグレナ - ユニークな機能性

ユーグレナが含有する希少成分「パラミロン」には様々な機能性が期待される  
すじりもじり運動を可能とする「細胞壁を持たない」という特徴は消化吸収の観点からも有益

## パラミロン



撮影：青山学院大学 福岡伸一教授

パラミロンの粒子構造  
(Marchessault&Deslandes, 1979)

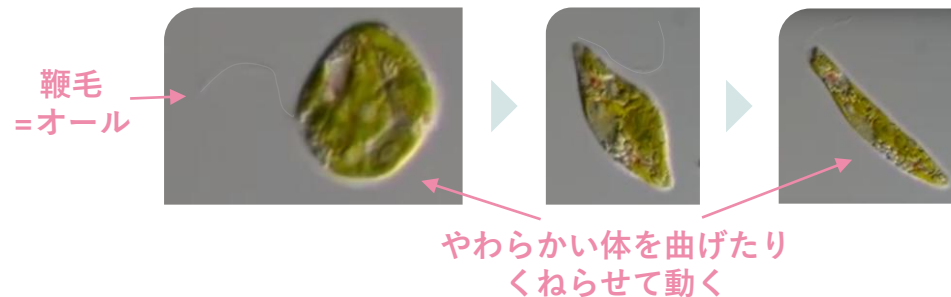
パラミロンの構造

- β-1,3-グルカンと呼ばれる食物繊維の一種で、**ユーグレナが生成する希少成分**
- 難消化性であり、消化管から吸収されずに外へ排出される

《期待される機能性や現在の研究テーマ》

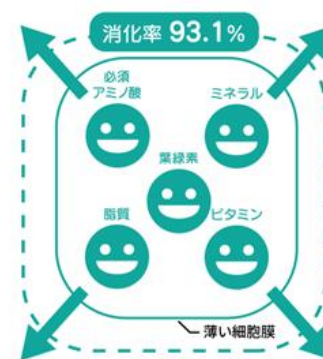
- |                |                 |
|----------------|-----------------|
| ● アトピー性皮膚炎症状緩和 | ● 脂肪、コレステロールの排出 |
| ● 免疫バランス調整     | ● 胃潰瘍症状緩和       |
| ● インフルエンザ症状緩和  | ● 大腸がん抑制        |
| ● 関節リウマチの症状緩和  | ● 学習能力低下の改善     |
| ● 肝障害保護・腎障害抑制  | ● 加齢に伴う運動機能の維持  |

## 「すじりもじり運動」 → 「細胞壁が無い」



## ユーグレナ

吸収を妨げる細胞壁が無いいため  
栄養素を消化吸収しやすい



## 野菜

野菜は固い細胞壁があり  
栄養が吸収されづらい



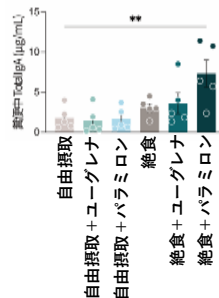
# ユーグレナの可能性 - パラミロンの素材・機能性研究

パラミロンの機能性を軸に、ファインケミカル領域で研究・商品化を推進

## 食品用

R  
&  
D

- 絶食時のパラミロン摂取が腸内環境と免疫機能を短期間で改善する可能性を確認



原料

- 「精製パラミロン」の原料規格化



精製パラミロン

商品化

- 希少成分パラミロンを高配合した「パラミロン1000」

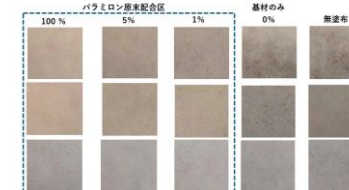


2025年8月発売

## 化粧品用

R  
&  
D

- パラミロン原末が肌表面への微粒子付着を抑制する機能を追加で確認



洗浄後に肌のきめ部分に残存した微粒子

原料

- 化粧品原料「パラミロン原末（ユーグレナ多糖体）」を開発、規格化



パラミロン原末

商品化

- 高機能オールインワンクリーム「NEcCOトリプルアクティブクリーム」



2026年2月発売

# ユーグレナの可能性 - ゲノム編集技術

国産ゲノム編集技術を用いた品種改良に成功。産業展開を見据えて、食品用途実証も開始

## 研究開発実績

技術開発

- 2024年までの研究で、CRISPR-Cas9/-Cas12aを用いた**高効率ゲノム編集技術**を確立
- 2025年に**国産ゲノム編集技術であるCRISPR-Cas3法**を用いたゲノム編集にも成功、テスト生産に向けて2026年1月にライセンスを契約\*1

用途開発

バイオ燃料



浮遊不全ミドリムシ

白色化ユーグレナ

ヘルスケア

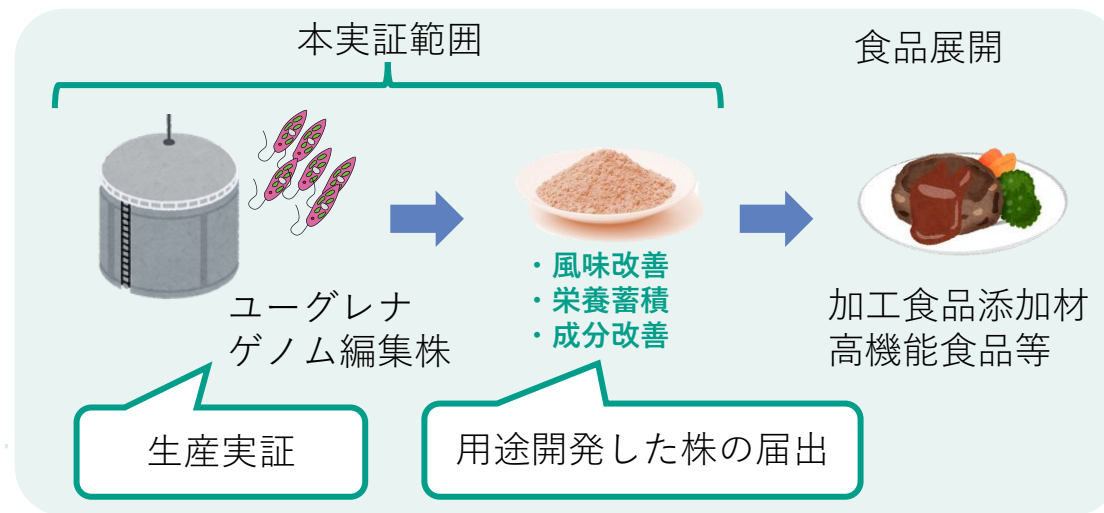


タンパク質高蓄積  
ユーグレナ

ワックスエステル低蓄積  
ユーグレナ

## 2025年度の進捗

- ゲノム編集株の食品活用に向けた基盤整備を開始  
(農林水産省「フードテックビジネス実証事業」\*2)



- ゲノム編集の基礎研究成果が国際的科学誌\*3に掲載



PNAS

\*1: C4U社との共同研究、「CRISPR-Cas3技術を利用したテスト生産に向け、C4U社とライセンス契約を締結」 (<https://www.euglena.jp/news/info/>)

\*2: 支援対象となる取組は、フードテック等を活用した新たな商品・サービス等の取組 ([foodtech-evolve.jp/r6hoseiproject](https://foodtech-evolve.jp/r6hoseiproject))

\*3: 理化学研究所他との共同研究、「ユーグレナにおけるイントロンの非従来型配列規則を解明」 (<https://www.euglena.jp/news/20250924-1/>)

# その他の微細藻類 - クロレラ、オーランチオキトリウム

## クロレラの特徴

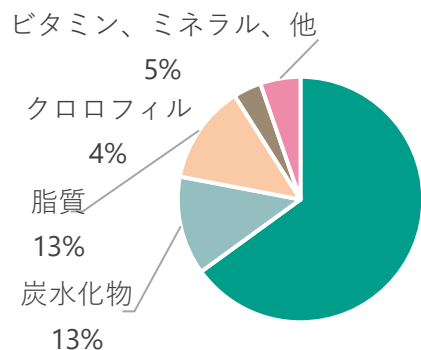
石垣島で半世紀にわたり養殖され、  
現在39か国で販売されている



- アミノ酸スコア\*2100という最高値を持つとともに、タンパク質、ビタミンD、葉酸、ルテイン、クロロフィルなど、豊富な種類の栄養素を含有
- 独自の成長促進因子であるクロレラエキス (CGF) や、オートファジー活性因子であるスペルミジン等の特徴的な成分も含有
- 毒素を吸着するデトックス効果が報告されており、当社研究でもマイコトキシン排出促進効果を確認
- 世界初となるASC-MSC海藻（藻類）認証\*3を取得



ASC-MSC海藻（藻類）認証



栄養素の内訳



サプリメント



発毛剤

## オーランチオキトリウム

DHAを豊富に含む微細藻類  
オーランチオキトリウムの  
商業生産を開始



### 食品原料としての可能性



代替ウニ



ラーメンのスープ

- 濃厚でおいしく、ほどよい塩味のシーフード風味
- アレルギー物質28種類を含まない
- サプリメント、調味料、代替シーフード原料等に利用できる可能性

### バイオ燃料原料や飼料としての可能性



- 油脂生産と蓄積効率が高く、バイオ燃料原料としての利用を研究
- DHA含有量が高く、養殖飼料としての利用を研究

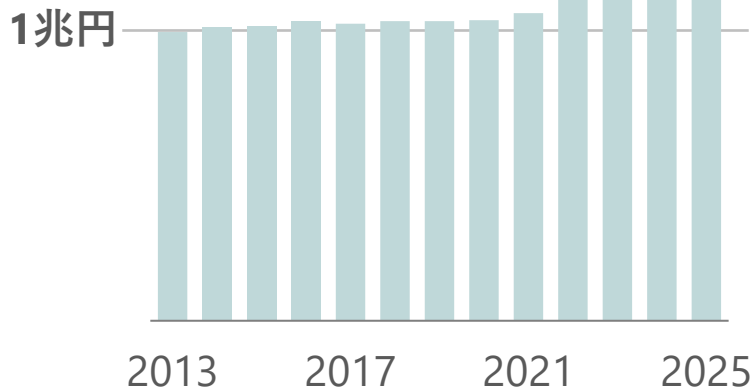
# ヤエヤマクロレラ - 食品添加素材としての可能性

色・食感・匂い等を改善する食品添加素材として、研究開発と販路拡大を推進

## 食品添加物市場\*1の伸び

- 1兆円以上の安定した市場
- 品質・機能重視の市場

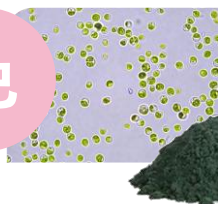
原材料・エネルギー  
コスト高騰の価格転嫁



食品添加物とは、  
味・色・食感・保存性を設計し、  
食品品質を安定化するB2B素材

## 食品添加用途クロレラの活用例

色



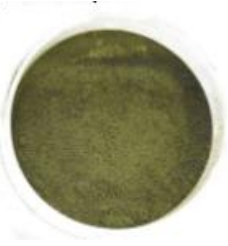
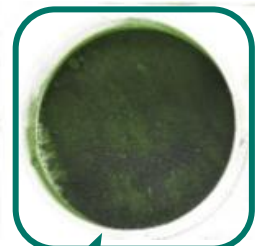
緑色天然着色料として  
麺類・菓子等で利用

## ヤエヤマクロレラの特徴

ヤエヤマクロレラ

A社

B社



クロロフィル  
含有量が高く、  
色が鮮やか



C社

D社

## クロレラエキスの活用例

食感

麺の味や  
コシの向上



ジェファー液を使用した  
「支那そばや」のラーメン

匂い

魚や肉の  
臭み軽減



## ジェファー液事業の承継

- 石垣島産クロレラの熱水抽出液を用いた製品「ジェファー液」等に関する事業を譲受\*2



ジェファー液

製麺所や製麺企業、冷凍食品  
メーカーへ積極提案を実施

# ヘルスケア海外展開 - 差別化と訴求

拡大する機能性/スーパーフード市場において、微細藻類への注目度が上昇  
当社独自素材としての競争優位性を活かして、米国・アジアでの市場開拓を加速

## ヤエヤマクロレラ

他社クロレラや  
スピルリナを代替し、  
新規需要も開拓



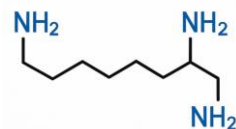
クロレラ粉末

### 競争優位性

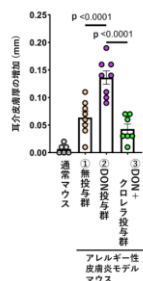


石垣島での  
屋外プール培養

グルテンフリー  
オートファジー  
素材の可能性



スペルミジン  
高含有



皮膚アレルギー  
症状を軽減

マイコトキシン毒  
の排出を促進\*1

## 石垣島ユーグレナ

当社独自素材で  
新たな市場を創出



ユーグレナ粉末

### 競争優位性



スーパー  
フード



パラミロン

機能性の  
横展開



マレーシア バングラデシュ

地の利

国際権威科学誌Natureに  
ユーグレナ素材の広告掲載\*2



\*1: 麻布大学との共同研究 (<https://www.euglena.jp/news/20241101-2/>)

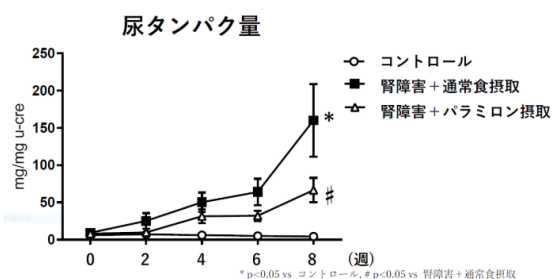
\*2: Nature記事広告掲載先 (<https://www.nature.com/articles/d42473-025-00304-6>)

# 疾患領域 - 慢性腎臓病 (CKD) に関する研究成果

## 研究成果

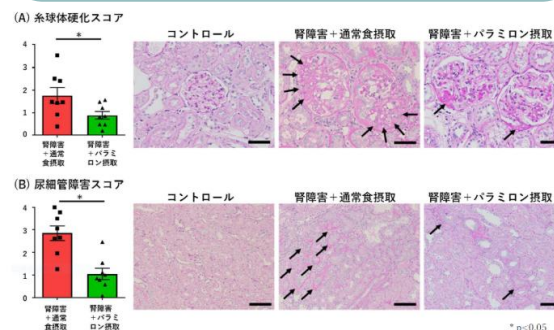
動物モデルでの実験により、ユーグレナの独自成分であるパラミロンの摂取が慢性腎障害を抑制し、腎保護効果を有することを示唆する研究結果を確認\*1

### 尿タンパク量の推移



腎障害により増加した尿タンパク量の増加がパラミロン摂取により有意に抑制

### 組織学的評価



腎障害により観察された糸球体の硬化および尿細管の障害がパラミロン摂取により有意に抑制

蓄積してきた研究資産  
を活用し、  
社会課題の解決に向けて  
新たな一歩を踏み出す

今後さらなる検証を  
実施するとともに、  
パートナーシップを構築

\*1: 帝京大学医学部附属溝口病院永山嘉恭医師との共同研究 (2020年8月21日付、<https://www.euglena.jp/news/20200821-2/>) ; Nagayama Y, Isoo N, Nakashima A, Suzuki K, Yamano M, Nariyama T, Yagame M, Matsui K. Renoprotective effects of paramylon, a  $\beta$ -1,3-D-Glucan isolated from *Euglena gracilis* Z in a rodent model of chronic kidney disease. PLoS One. 2020 Aug 7;15(8):e0237086.

# 疾患領域 - 慢性腎臓病（CKD）への挑戦

## CKDの進行を抑制するメディカルフード\*1としての実用化を目指す

CKDの進行を遅らせるためには、医薬品による治療の他に、**継続的に摂取可能な食品**によるサポート余地も大きい



CKDに罹患した方を対象とした**メディカルフードを開発し**、**ビジネスモデルの確立**へ

### 事業成長に向けた道筋

#### Phase 1

医療機関と連携した  
検証および商品開発



#### Phase 2

メディカルフードとして  
ビジネスモデル確立



#### Phase 3

医療関係者等の認知向上を  
通じて、より多くのお客様へ



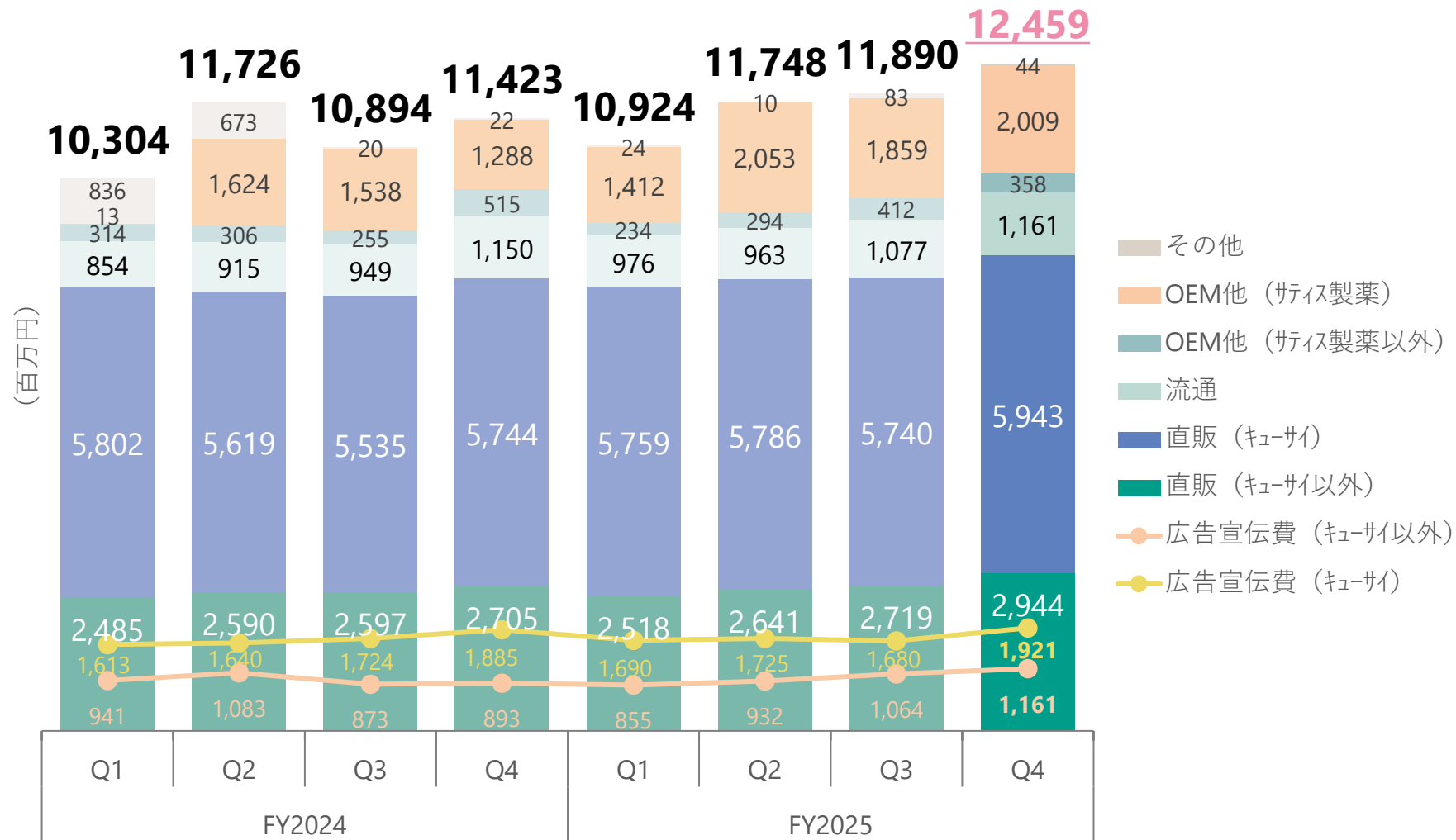
2030年代前半に  
**100億円**超規模  
を目指す

# 補足資料：ヘルスケア事業

# 四半期業績推移 - ヘルスケア売上高

直販は、広告投資の拡大、  
販促強化、ECモール成長、  
等によりグループ  
全体でQoQ増加

キューサイ流通や  
サティス製薬OEMも伸長

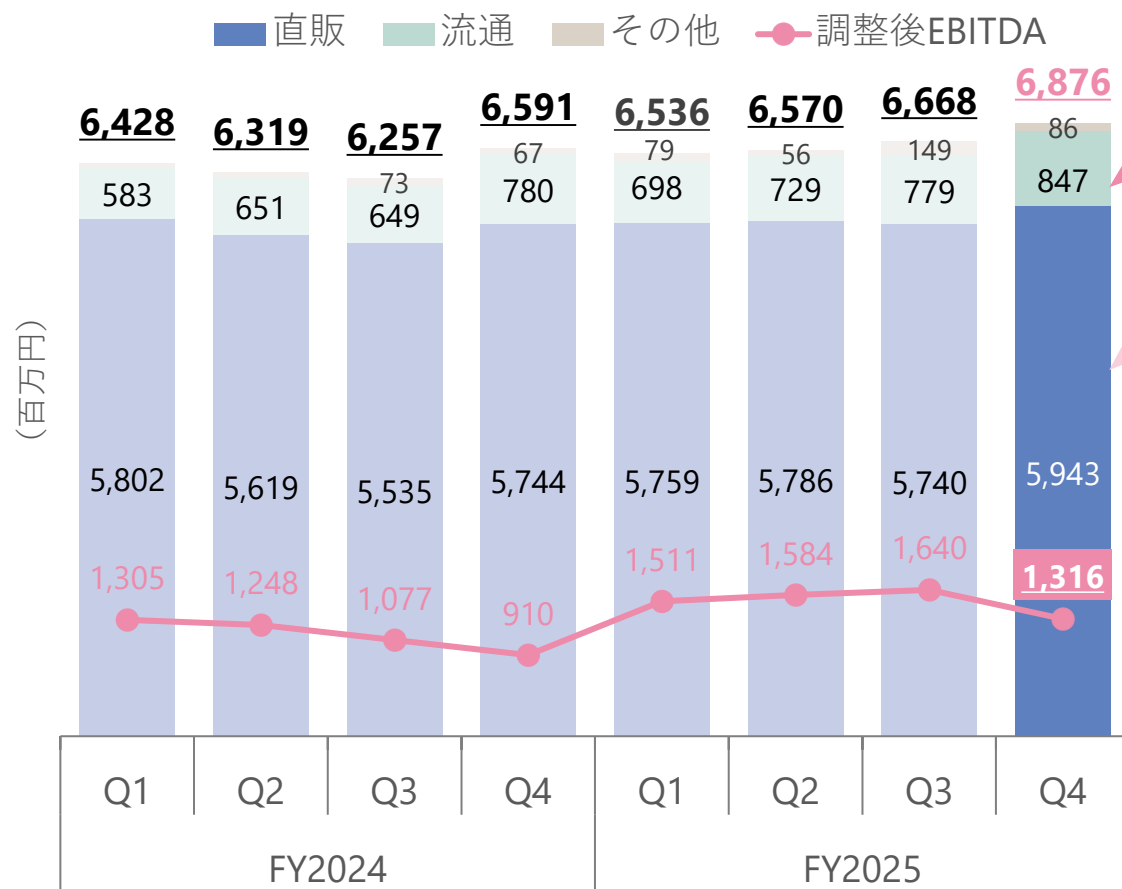


# 四半期業績推移 - キューサイ\*1・サティス製薬



キューサイ直販は広告投資増加に伴い売上拡大、流通も好調。サティス製薬は受注拡大が継続

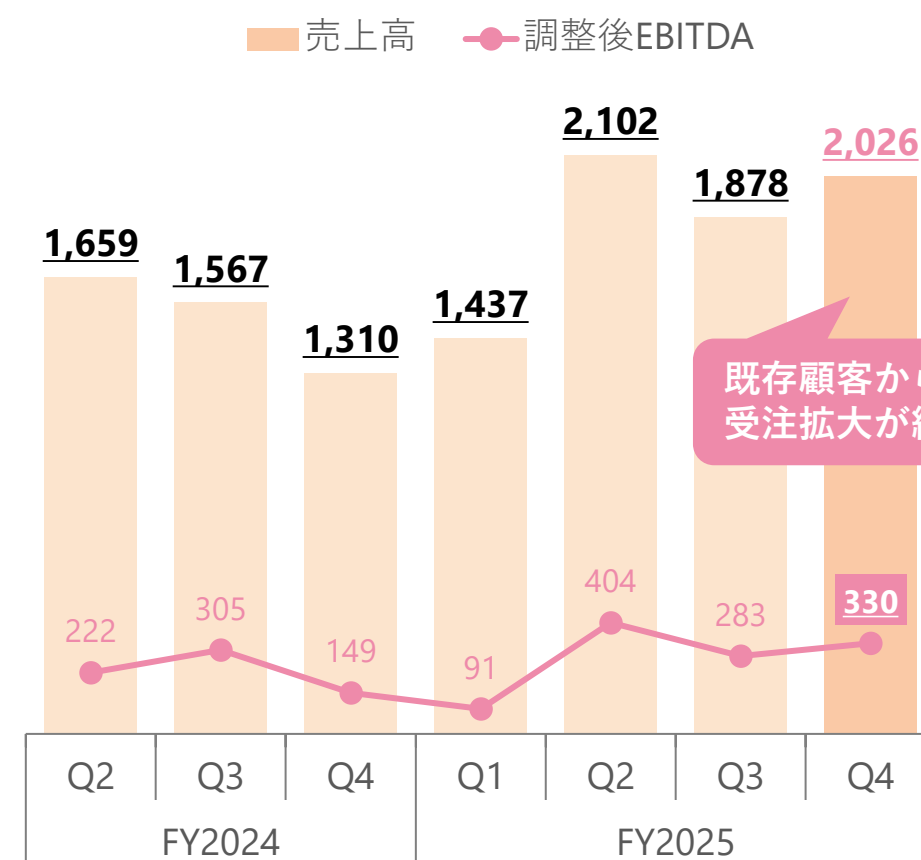
## キューサイチャンネル別業績推移\*1



流通展開が好調

直販も広告増加で好調

## サティス製薬業績推移



既存顧客からの受注拡大が継続

\*1: 当社とキューサイ・グループとの間の内部取引消去前の値

## BtoC - ユーグレナヘルスケア

主力ブランドのからだにユーグレナ・CONCが堅調に推移。からだにユーグレナの子育て世代向け商品「お料理に入れるユーグレナ（出汁調味料）」が新たな成長商品として台頭

### からだにユーグレナ

#### 定期顧客数の推移

「お料理に入れるユーグレナ（出汁調味料）」が特に好調



22/6 22/12 23/6 23/12 24/6 24/12 25/6 25/12

#### 2026年方針

- 子育て世代向け商品の広告強化と新商品投下を推進
- 原材料や商品構成の見直しで、**原価率低減**を目指す

### CONC

#### 定期顧客数の推移

からだにユーグレナに次ぐ規模に成長



22/6 22/12 23/6 23/12 24/6 24/12 25/6 25/12

#### 2026年方針

- CRM活用で**複数商品提案・利用定着施策**を強化
- **マイクロニードル商品の用途・チャネル拡大**にも注力

主力商品の強化と新商品投入により、両者ともに定期顧客基盤が拡大し、堅調な成長を継続

## キューサイ



定期顧客数の推移：コラリッチ



ウェルエイジングプラットフォーム「myme (マイミー)」

- 2025年10月に新サービスをローンチ。エイジングの進行度をAIで可視化し、生活習慣改善を積極提案

## エポラ



定期顧客数の推移：プレミアムヘマチン

- epo毛髪美容液「プレミアムヘマチン」の定期顧客数が堅調に推移



- 振動で美容成分を肌の奥まで浸透させる「薬用リンクルクリーム ナイシーワ」を新発売、好調な出だし

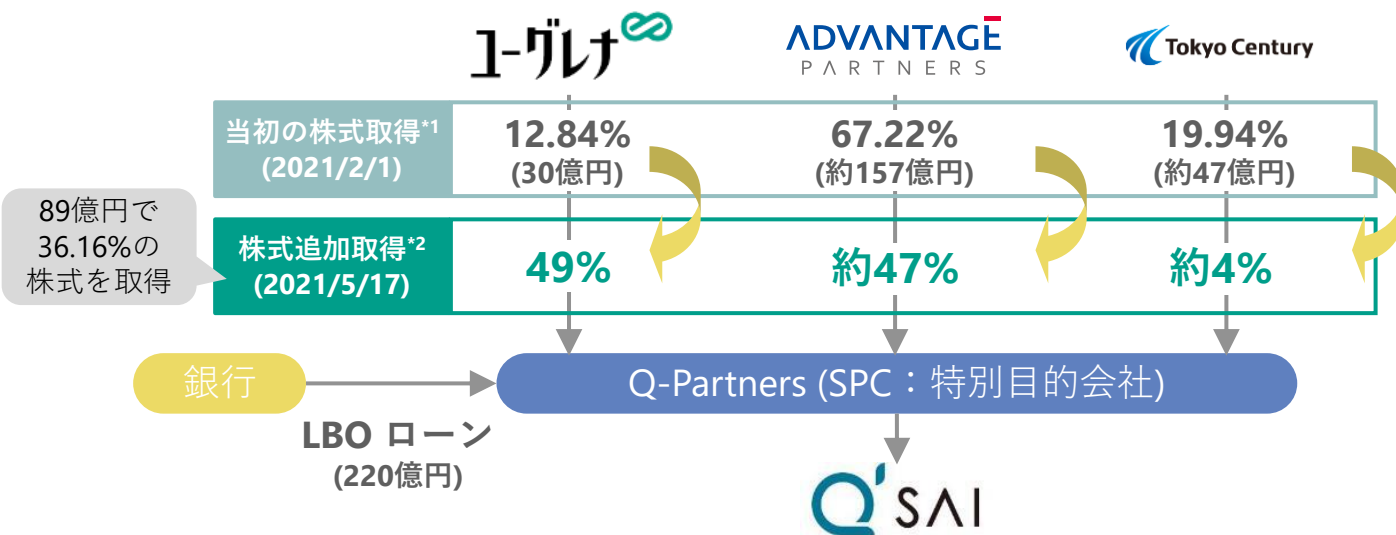


2025年11月発売

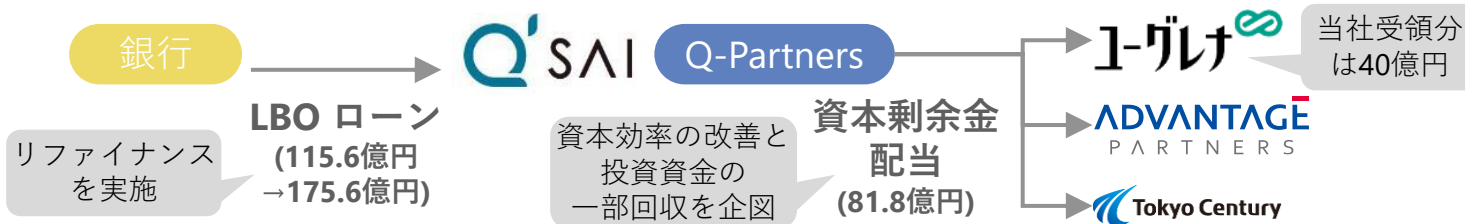
# キューサイグループ - 連結子会社化ストラクチャーおよび資本政策

2021年に119億円でキューサイの49%株式を取得し連結子会社化。2025年にリファイナンスと資本剰余金配当を実施し、当社は投資資金のうち40億円を回収

## 当社による連結子会社化までの株主構成の変遷（2021年）



## キューサイグループによるリファイナンス&配当（2025年12月）



\*1: コカ・コーラ ボトラーズジャパンホールディングス株式会社からQ-Partnersが100%持分を譲受  
 \*2: 当社は2021/6/30付をみなし取得日として、キューサイグループを連結子会社化  
 \*3: 2025年12月の配当実施後の諸条件（資本剰余金配当の実施により、各譲渡価格は減額調整）

## 他株主の保有株式に関するメカニズム\*3

### メカニズム①: 当社によるコール・オプション

- 当社が、AP ファンド及び東京センチュリーが有する全てのQ-Partners 株式を取得する権利
- 譲渡価格の総額（51%）は固定で約 256 億円

### メカニズム②: 第三者に対する売却

- 本株主の一部又は全部が、Q-Partners 株式を連携して第三者に売却可能
- APファンド及び東京センチュリーは当社に対してドラッグ・アロング権を行使可能

### メカニズム③: 他株主によるプット・オプション

- AP ファンド及び東京センチュリーが当社に対して、保有する全ての Q-Partners 株式を売却する権利
- 譲渡価格の総額（51%持分）はキューサイグループの各四半期毎の直近 12 か月の連結ベースでの EBITDA に応じて約 101~197 億円の間で変動（2025 年末時点では約 197 億円）

# 補足資料：バイオ燃料事業

# 世界のSAF需要見通し - 政策主導で拡大する市場

EUと英国で2025年よりSAF 2%導入が義務化。CORSlA\*1や各国規制導入により、2030年に向けて国内外のSAF需要拡大が加速化する見通し

## バイオ燃料導入に向けた各国方針

### CORSlA

- 2019年比85%までCO<sub>2</sub>排出量を削減
- 2024年から自主的運用（126か国が参加）、2027年から全ICAO（国際民間航空機関）加盟国に原則適用

### 欧州



- EU RED III
- ReFuel EU

### アジア



- 日本  
⇒10%@2030年～

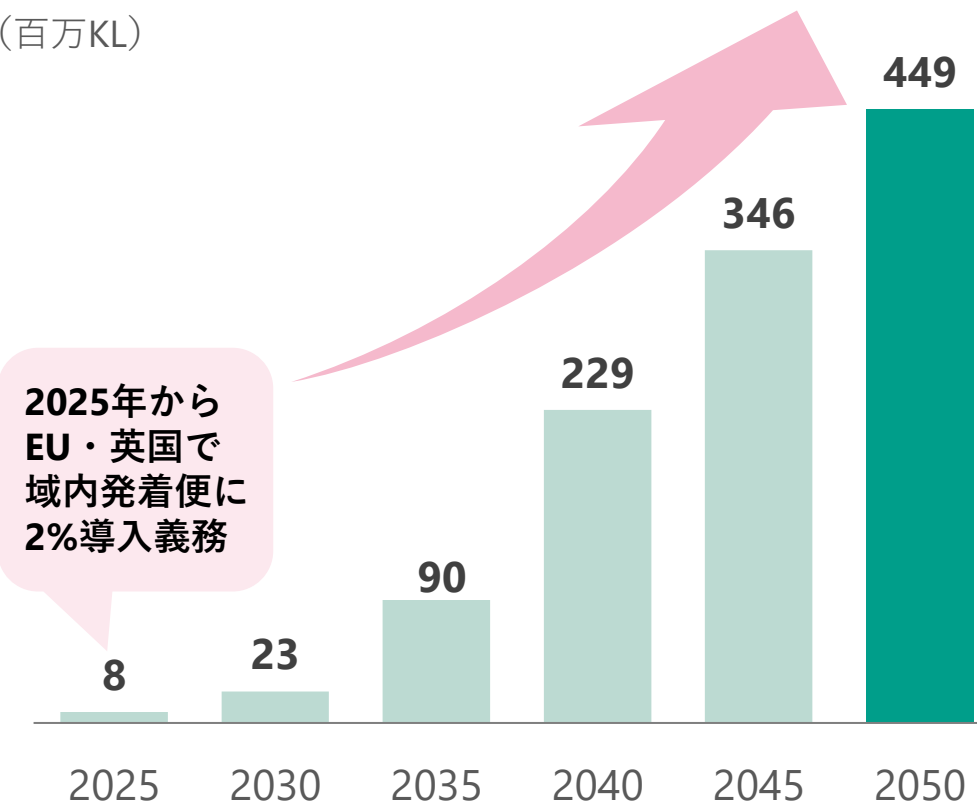
### 北米



- Grand Challenge
- RFS/LCFS等

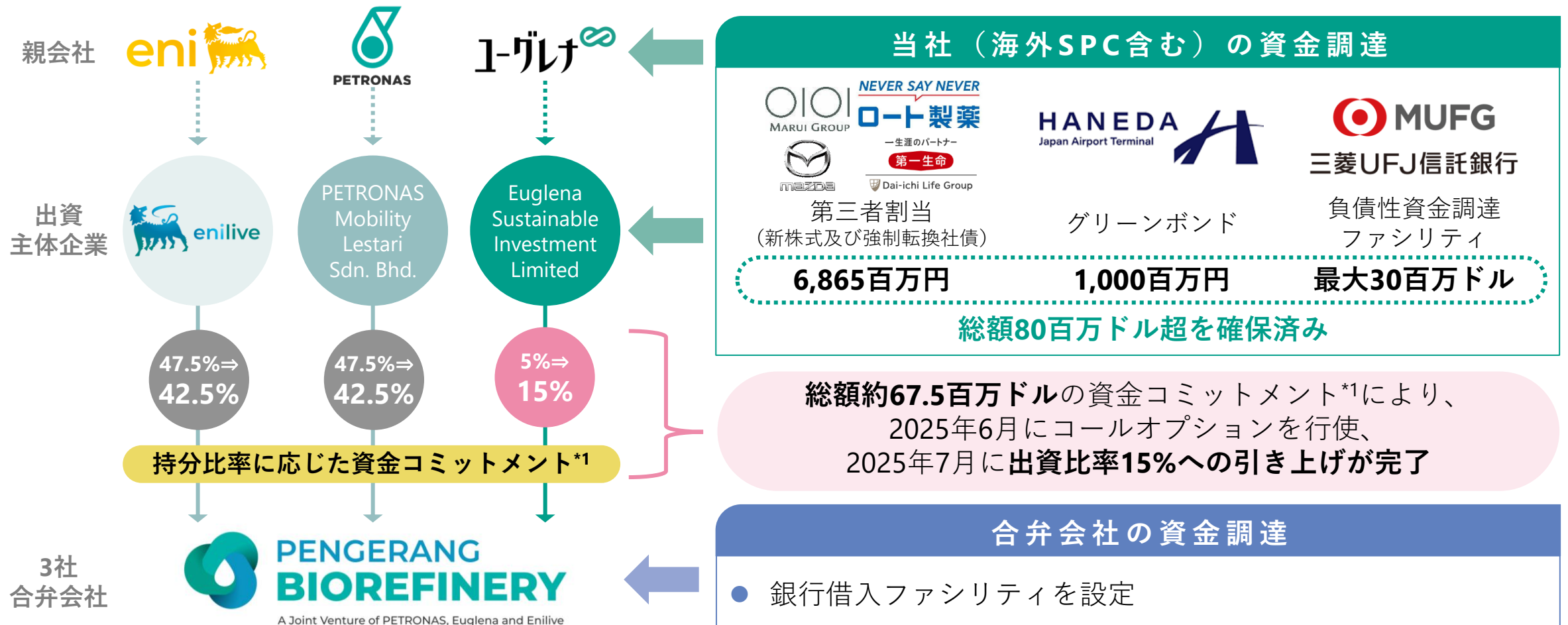
## 世界のSAF需要の見通し\*2

(百万KL)



# 商業プラント - 出資比率15%確保に向けた資金調達スキーム

出資比率15%引上げに伴い、総額約67.5百万ドルの資金コミットメント\*1を拠出



\*1: 出資及びローンの提供（JVCoの資金需要に応じて段階的に実行）、並びに各株主による今後の資金拠出義務の履行を担保するための保証（当社は銀行保証）の提供

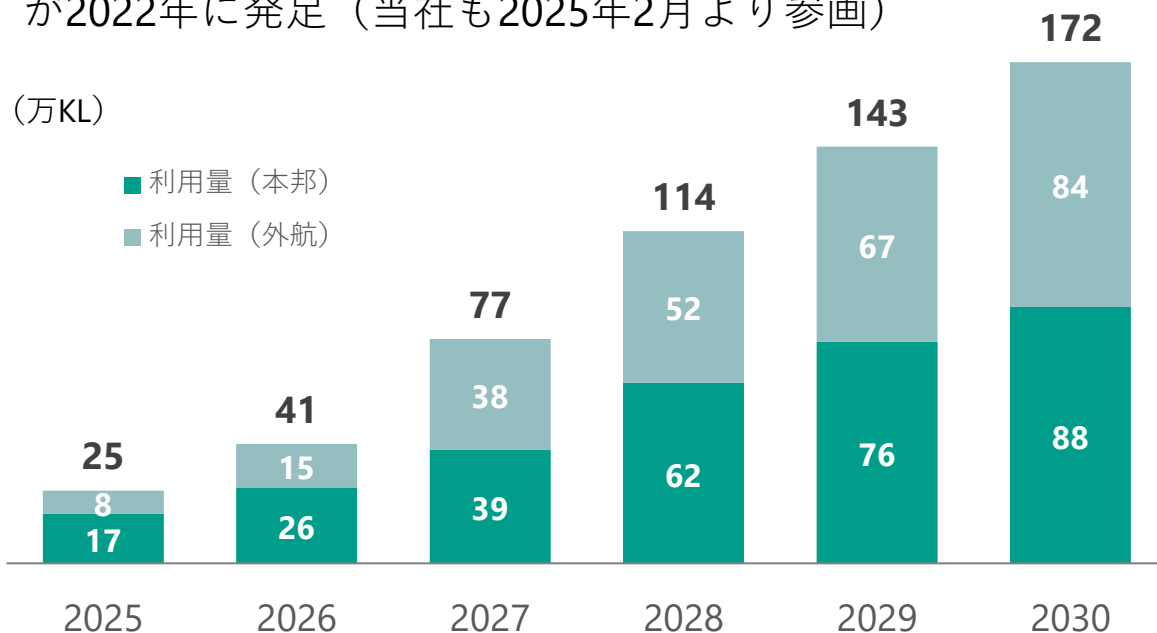
# 国内供給 - SAF需要への対応



2030年に見込まれる172万KLの国内SAF需要に対応すべくパートナーシップを推進

## 日本のSAF需要見通し\*1

- 経済産業省は、2030年に国内で生産・供給されたジェット燃料のCO<sub>2</sub>排出量2019年比5%以上削減を石油元売り企業に義務付ける方針を提示
- 持続可能な航空燃料（SAF）の導入促進に向けた官民協議会が2022年に発足（当社も2025年2月より参画）



## ユーグレナ社の取組

### 羽田空港におけるパートナーシップ



- SAF供給・販売の事業化に向けたサプライチェーン構築の共同検討
- グリーンボンド（10億円）の発行

➡ 最大5万KL/年のSAF供給体制の構築を目指す

## 当社の供給実績\*2



商業用  
ジェット機



成田空港  
ハイドラント



政府専用機



航空自衛隊  
戦闘機

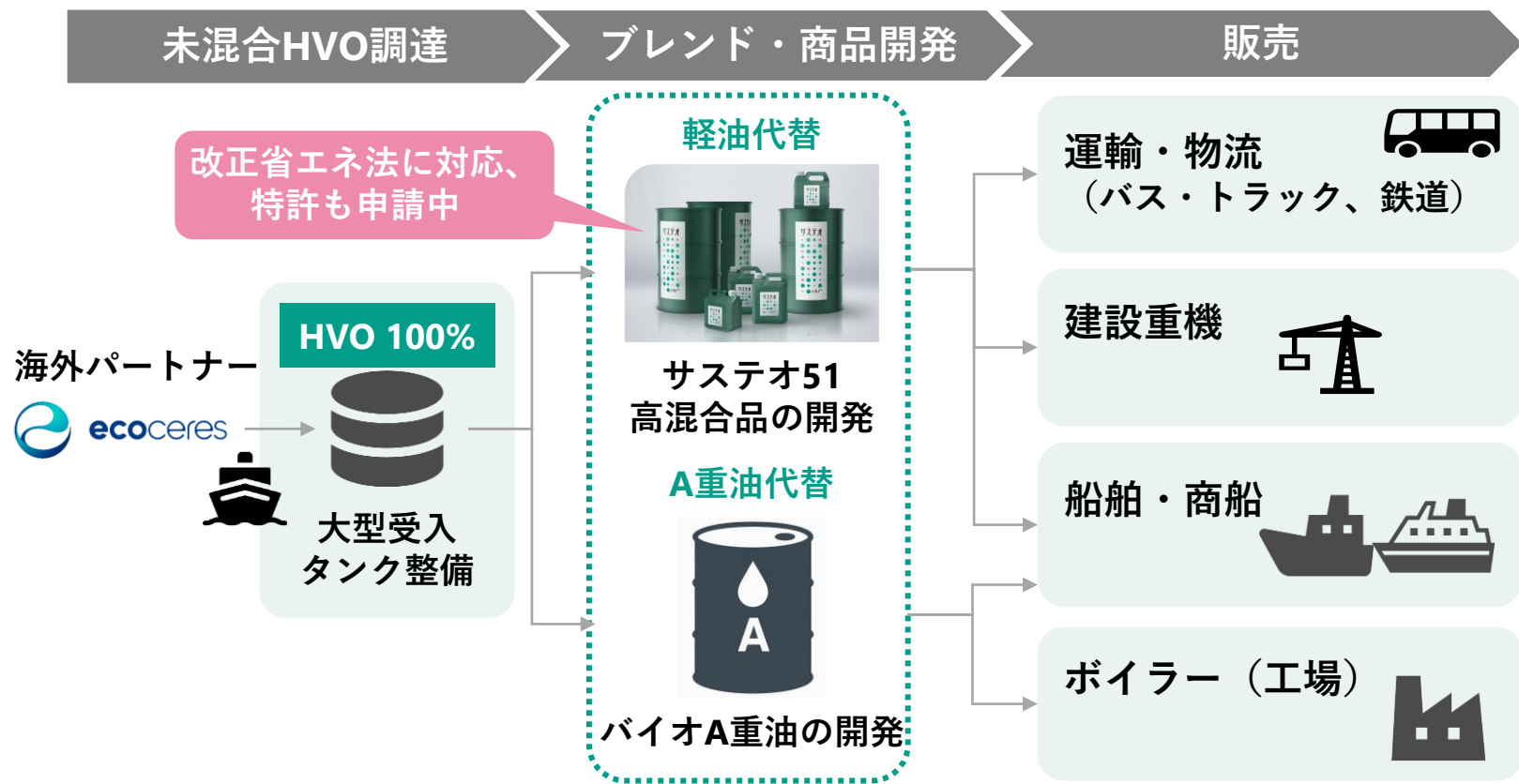
\*1: 経済産業省「第16回資源・燃料分科会 脱炭素燃料政策小委員会 配布資料」を参照

\*2: 当社のバイオ燃料製造実証プラント（横浜市鶴見、2024年1月に稼働終了）での製造品

# 国内供給 - HVOサプライチェーンの構築

電化が困難な液体燃料領域（Hard-to-Abate）における需要拡大を目指す

HVO需要拡大に向けて、法人・官公庁向け普及の取組も強化中



普及に向けた取組

ISUZU  
MAZDA  
現場の「欲しい」を届けます！  
平野石油株式会社

次世代バイオディーゼルの試乗会

ディーゼル車試乗会を共同開催

東急バス  
平野石油株式会社

会商/協会  
Human Energy

清水建設  
カメイ  
思いをかたちに 未来へつなぐ  
TAKENAKA

運輸・建設領域でのHVO導入が増加

助成金\*1も活用しながら、国内パートナーとの連携によりタンク・運送網を整備



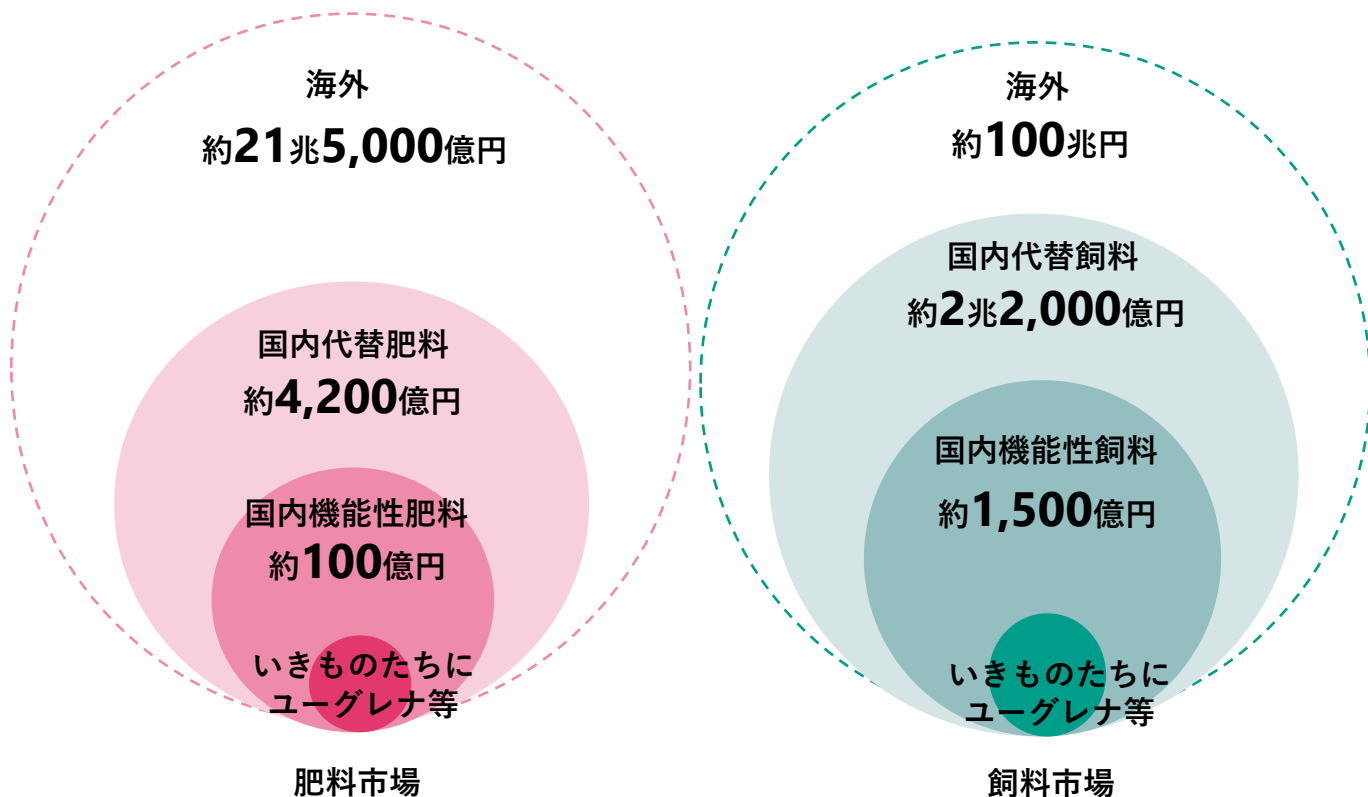
\*1: 東京都「新エネルギー推進に係る技術開発支援事業」

# 補足資料：その他事業

# アグリ領域 - 市場規模と成長イメージ

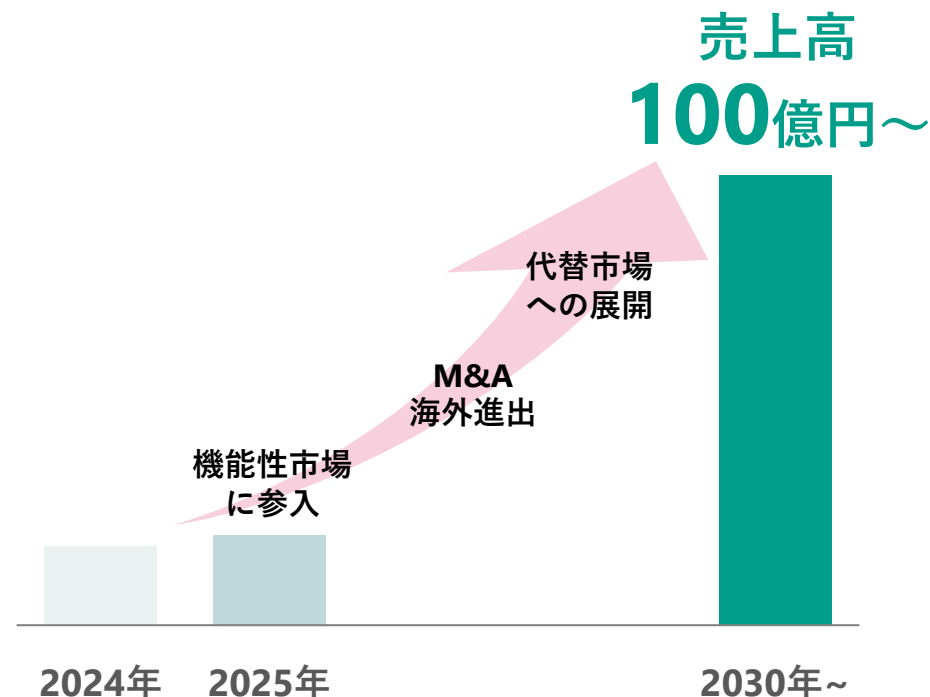
「地球を健康にする」アプローチとして、微細藻類入り肥料・飼料の研究開発を推進  
 少量・高単価の機能性肥料・飼料市場から参入し、中期的に代替市場への展開を目指す

## 市場規模のイメージ\*1



## 中期的な成長イメージ

新商品の開発、M&A、海外進出、  
 他事業とのシナジーを軸に事業拡大を狙う



# アグリ領域 - サプライチェーン構築とパートナーシップの活用

製造・販売はグループ会社とパートナーシップを活用し、販売網を開拓

中長期的にはM&Aによる製販機能強化も検討

## 製造・販売



# アグリ領域 - 2026年以降の研究・販売方針

## 研究の強化と販売基盤の拡大を進め、事業成長を加速化

パートナーシップを活用して、コンパニオンアニマル領域への参入も検討開始

### 研究

#### 機能性研究

##### 肥料

- バイオスティミュラント（暑熱ストレス等）



土壤環境改善

##### 飼料

- 免疫・感染症対策の有効性等
- 水産飼料添加物



ブリ・マダイ、犬・猫等

#### 代替肥料・飼料研究

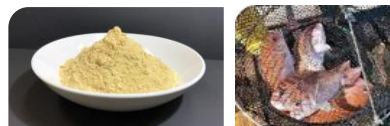
##### 肥料

- 脱脂藻体の活用



##### 飼料

- 脱脂藻体の活用
- オーランチオキトリウム（魚油代替）



### 販売

- 全国エリアでの販売力強化
- 「ユーグレナ育ち」を通じた生産者支援機能の強化



大協肥糧株式会社



#### 認知拡大の取組

サステナブルガストロノミーアワード「アグリ賞\*1」受賞



#### コンパニオンアニマル

既存の研究・素材の活用  
× パートナー連携

あすかアニマルヘルス株式会社



# バングラデシュ

## ソーシャルビジネスを軸にウェルネス・農業領域で着実に進捗 貧困・失業・CO<sub>2</sub>排出ゼロに資するソーシャルビジネスを目指す

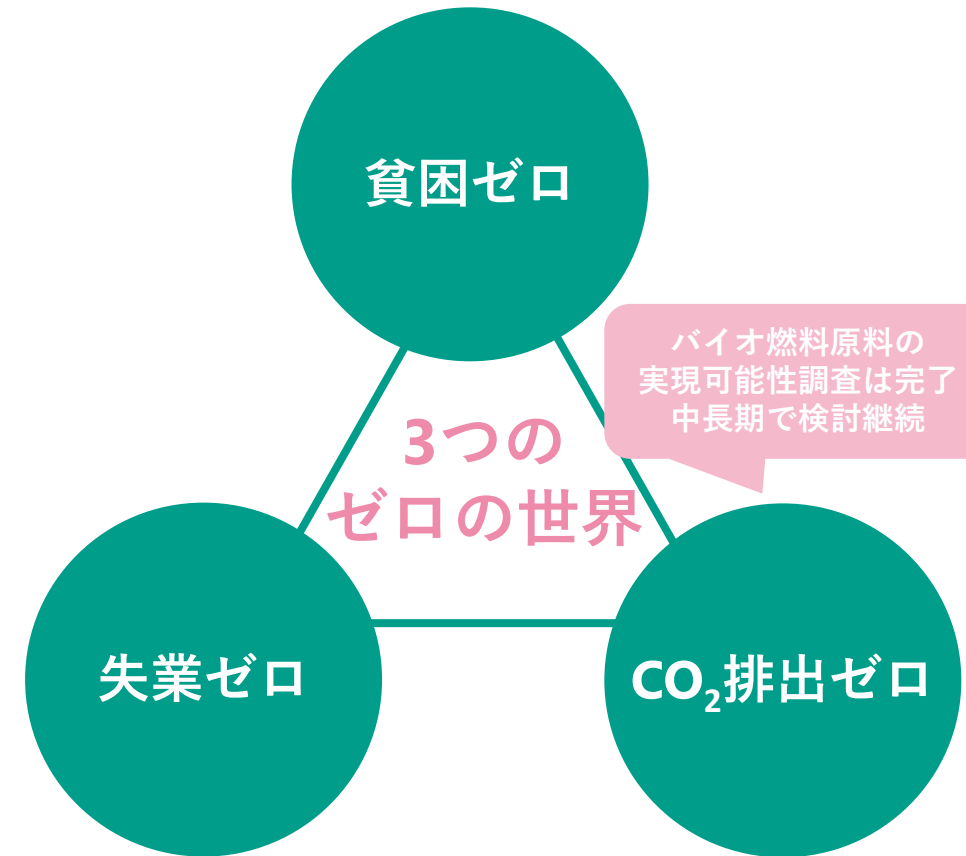
### ウェルネス向上

- ユーグレナGENKIプログラムのインパクト評価レポートを初公表
  - 現地給食事業等への横展開を目指す
- 富裕層・中間層向けヘルスケア商品販売
  - 現地日本食レストラン「匠-TAKUMI<sup>\*1</sup>」で「ユーグレナ入りラーメン」を販売



### 農作物のソーシャル調達

- 日本企業の農作物輸入ニーズを、バングラデシュ産品で代替
- 国際機関との連携で「ゴマの輸出向けバリューチェーン強化プロジェクト<sup>\*2</sup>」を開始



\*1: 「匠-TAKUMI」は2022年の開業以来、イスラム教徒が多数を占めるバングラデシュの文化に配慮し、本格的な日本の味を提供。日本人駐在員や旅行者のみならず、多くのバングラデシュのお客様にも支持される

\*2: 国際農業開発基金 (IFAD)、ユーグレナ社、グラミンユーグレナ社、農林水産省の連携による共同プロジェクト「民間セクター・小規模生産者連携強化 (ELPS) イニシアティブ第3号案件」。農村部の生産者に対し生産技術支援・収穫後インフラの強化を実施

# Bangladesh - ソーシャル活動

## 現地の子どもたちの栄養改善を目指すGENKIプログラムが12年目

過去11年間の取り組みの集大成として、「インパクト評価レポート」を公表

クッキー配布数が  
累計2,000万枚\*1突破



10th  
ANNIVERSARY

2,181万食

2,000万食突破  
(2025年3月)



2014年4月開始



1,000万食突破  
(2020年9月)



Bangladeshのより  
広範な人々に栄養を届  
けることを目指す

# 補足資料：IR活動

# IR活動の強化

情報開示の改善、投資家との関係性の構築を進めることで認知度向上を図る

成長戦略の蓋然性を高めるとともに、投資家との対話内容も経営陣に共有し、各種施策を推進

## 情報開示の改善

- 財務情報や戦略の分かりやすい発信
- 迅速な英文開示
- スポンサーレポートの活用
- IR・PRの連携強化

## 投資家との関係性構築

- 定期的なコミュニケーションや説明会を通じて、投資家との信頼関係を再構築
- 建設的な対話を実施
- アナリストとの関係性構築
- IR・SRの連携強化

資本市場での  
認知向上

投資家との  
関係構築

## 企業価値の向上

- 2030年までの成長戦略策定
- 株主還元方針など

## 経営陣・取締役会へのFB

- 投資家の期待・懸念
- 事業別成長戦略
- 株主還元
- 事業を通じた社会貢献など

対話内容を  
施策に反映

社内にフィー  
ドバック

# IRメルマガのご案内

IRメルマガではユーグレナのIR情報をタイムリーにお届けしています。  
ぜひご登録ください！

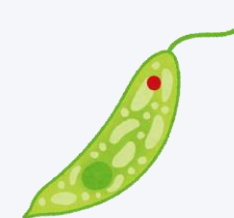
ご登録はこちらから↓



【IR情報は下記HPご参照ください】

・IRウェブサイト

<https://www.euglena.jp/ir/>



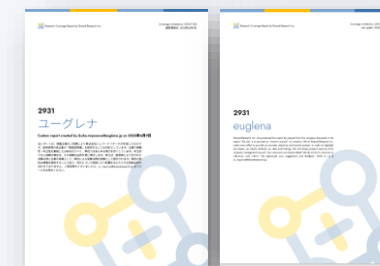
【シェアードリサーチ社による当社レポート】

(日) <https://sharedresearch.jp/ja/companies/2931>

(英) <https://sharedresearch.jp/en/companies/2931>

【株式・IRに関するお問い合わせ】

<https://www.euglena.jp/contact/c03/>



20<sup>th</sup>

Anniversary  
Euglena Co., Ltd.