



株式会社ユーグレナ

2021年9月期第2四半期決算説明会

2021年5月20日

イベント概要

[企業名]	株式会社ユーグレナ
[企業 ID]	2931
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 9 月期 2 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 5 月 20 日
[ページ数]	35
[時間]	10:00 – 11:05 (合計：65 分、登壇：40 分、質疑応答：25 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 出雲 充 (以下、出雲) 取締役副社長/ヘルスケアカンパニー長 永田 暁彦 (以下、永田)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

登壇

出雲：皆様、おはようございます。ユーグレナの出雲でございます。私どもの第2四半期の決算説明会にお越しいただきまして、ありがとうございます。

冒頭、私から第2四半期のエグゼクティブサマリーについて、1枚で全体像のご案内を申し上げます。その後、各部の詳細についての説明に移らせていただきます。

2021年9月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー

キューサイの連結子会社化¹

SPCの持分比率を49%に引き上げ、キューサイを連結化
グループ売上高は通年換算で400億円規模へ

キューサイ連結化のスケジュール

- 5/14 コールオプション行使
- 5/17 株式追加取得
当社のSPC株式持分が約13%から49%に増加
- 6/30 連結子会社化（みなし取得日）
- キューサイ連結化により、通年換算グループ売上高は400億円規模に

海外公募増資による資金調達

- コールオプション行使に必要な資金を含む、129億円を海外公募により調達（うち、約89億円をコールオプション行使に充当）

業績予想修正

キューサイ連結化（7-9月分）に伴い、2021/9期の業績予想を上方修正。売上高 220億円、調整後EBITDA ▲2億円

ヘルスケア領域（業績ハイライト）

2021/9期上期売上高は概ね当初想定通りの進捗
下期は広告投資を再拡大し、通期では売上高を上方修正

- キューサイ連結化に向けたキャッシュコントロールのため広告費を抑制した結果、1Q比で売上は微減するも、上期売上高は当初業績予想に対して**51%の進捗率**であり、当初の想定通り
- 定期顧客数はLIGUNAの貢献により**29.5万人**となり過去最高水準に回復
- 直販オンライン比率は2021/9期目標の**30%を前倒して達成**

先端投資領域（バイオ燃料事業）

バイオジェット燃料が完成、年内の初フライト実現を目指す

- 3/15 バイオジェット燃料完成
2021年中の初フライト実現を目指す
- 都内葛飾区ガソリンスタンドで、次世代バイオディーゼル/ハイオク²を一般向けに3日間限定販売

Copyright © euglena Co., Ltd. All rights reserved.

^{*1}: 2021年5月17日付でQ-Partners株式を追加取得し、2021年6月30日を連結決算上のみなし取得日として、Q-Partnersおよびキューサイを連結子会社化する予定
^{*2}: 実証プラントで製造されたバイオナフサを混合したハイオクのこと

3

まずエグゼクティブサマリー、今日ご報告事項は4点ございます。

1点目がキューサイの連結子会社化、そして2点目がこの連結子会社化に伴う業績予想の修正について。そして、私どものビジネスドメインである、ヘルスケアと先端投資（バイオ燃料事業）の、二つでございます。

まずキューサイの連結子会社化につきまして、海外公募増資による資金調達が完了いたしました。129億円、海外公募により調達をし、5月14日、コールオプションの行使を行いました。

それに伴い、翌週5月17日、私どものSPCの株式の持分保有が約13%から49%に増加し、連結子会社化。この子会社化によりまして、グループの売上高を、通年で換算いたしますと400億円規模に成長致します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これに伴い、7月、8月、9月の3カ月間、キューサイの数値が連結化されるため、2021年9月期の業績予想についてはそれぞれ上方修正を発表させていただいております。

売上高については当初152億円で発表しておりましたが、キューサイの連結化に伴う売上増含め68億円改善し、業績予想としては売上高220億円。調整後EBITDAが6億円の赤字から4億円改善いたしまして、2億円の赤字で着地すると見込んでおります。

ヘルスケア領域につきましては、当初の業績予想152億円に対し、上期の売上高の進捗率は51%ですので、ほぼ当初の想定どおり推移しております。

また、定期の顧客数はLIGUNAの貢献により、29万5,000人。あともう少しで30万人というところですが、過去最高水準に回復しており、これをもう一段伸ばしてまいりたいと思っております。

また、収益力の向上に直結する直販のオンライン比率につきましては、2021年9月期の目標として30%設定しておりましたが、3月の時点で半年前倒しで達成することができました。オンラインでの顧客獲得のやり方も、十分習熟が進んでいるところでございます。

最後にバイオ燃料事業につきましては、ユーグレナ社が製造いたします国産バイオジェット燃料が、3月15日に完成し、2021年中のフライト実現に向けて、最終の調整作業を行い、実現を目指して取り組んでいるところでございます。

エグゼクティブサマリーについては以上でございまして、それぞれ四つの分野について、これより詳細をご説明申し上げます。

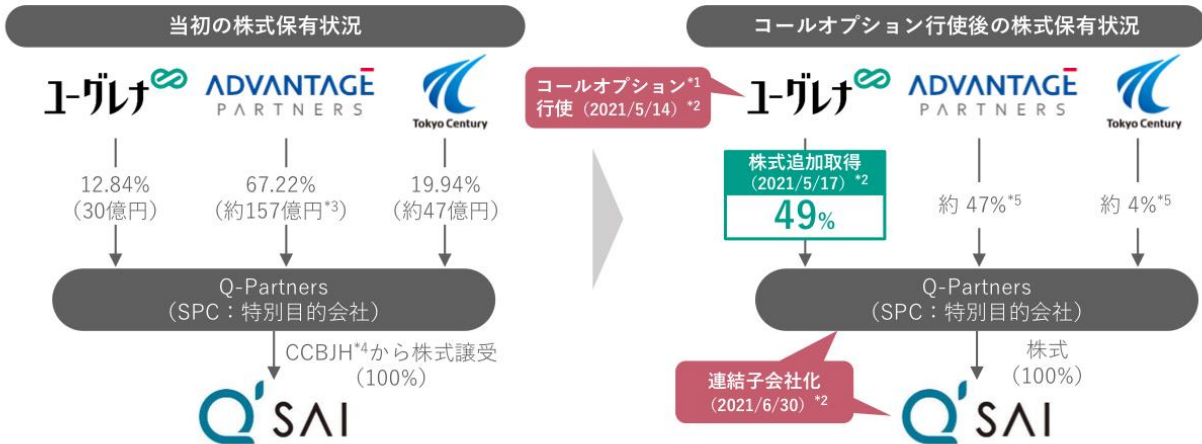
サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

キューサイの連結子会社化



コールオプション行使によりQ-Partnersの持分比率を49%に引き上げ、キューサイを連結子会社化
今後も引き続き株主3者が一丸となり、V字回復と「ウェルエイジング支援カンパニー」実現を目指す



*1: 当社がQ-Partnersによるキューサイ株式の取得完了後から約1年間、キューサイの連結子会社化のために必要となる数のQ-Partners株式を、APファンド及び東京センチュリーから取得できる権利
*2: 2021年5月17日付でQ-Partners株式を追加取得し、2021年6月30日を連結決算上のみなし取得日として、Q-Partnersおよびキューサイを連結子会社化する予定
*3: 株式会社アドバンテッジパートナーズがサービスを提供するファンドである投資事業有限責任組合アドバンテッジパートナーズVI号、APCV VI, L.P.、CJIP (AP) VI, L.P.、投資事業有限責任組合 AP VI-QG、AP Relwa F6-A, L.P.及び投資事業有限責任組合 AP 令和 F6-B1の6社が出資
*4: CCBJH=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
*5: 当社が49%持分を取得した後のAPファンドおよび東京センチュリーの持分割合
Copyright © euglena Co., Ltd. All rights reserved.

6

永田：それでは、まず私より今回のキューサイの連結子会社化、そのストラクチャーを改めてご説明するとともに、全体のシェアの推移、そして今後の方向性に関してもご説明させていただきたいと思っております。

今回、この会にご参加が初めての方も相応数いらっしゃる事が確認できておりますので、改めまして、まず今回のストラクチャーと進め方というところをご説明いたします。

現在キューサイをSPCでありますQ-Partnersが100%保有しております。今回のコールオプション行使前に関しましては、ユーグレナ社、アドバンテッジパートナーズ、東京センチュリーがそれぞれ約13%、約67%、約20%という持分で保有しておりました。このあとも出てまいります、この約13%を取得するために、われわれは30億円という資金を使っております。

我々はこの当初の形から1年以内にわれわれのシェアを49%まで高めることができるコールオプションを保有しておりました。これを行使するために今回、海外公募を行ったわけですが、このコールオプションの行使に伴いまして、アドバンテッジパートナーズが約47%、東京センチュリーが約4%になりまして、私どもが最大株主になっております。

加えて、このQ-Partners、SPCの経営陣はわれわれが実態的な支配をしていることから、持ち分比率は50%を上回っておりませんが、連結子会社化する運びになっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



われわれは残りの 51%に対するコールオプションに関しましても、これから約 2 年後ほどから行使が可能になってまいります。これらの事象も含めまして、キューサイに対する私たちのコミットメント、かかわり方を深めていきたいと考えております。

海外公募増資およびコールオプション行使の概要

1-9レ[∞]

コールオプション行使に必要な資金を海外公募により調達。キューサイ連結子会社化に伴う諸対応^{*1}の目途も立ったため、実務上最速となる2021年5月17日に株式を取得し、6月30日付でキューサイを連結子会社化

海外公募の概要

目的

- キューサイの連結子会社化を含めたグループ全体における企業価値の更なる向上
 - 海外機関投資家^{*}を中心とした株主構成の多様化
- *: 本海外公募は欧州及びアジアを中心とする海外市場を対象に実施

調達額

- 調達金額（差引手取概算額）：12,900百万円

資金使途	金額（単位：百万円）
コールオプション行使資金 ^{*2}	8,941
当初出資に係る借入金の返済 ^{*3}	2,800
ヘルスケア事業における 広告宣伝費等の運転資金 ^{*2}	1,159

払込日

- 2021年4月22日

コールオプション行使の概要

目的

- 両社のヘルスケア事業の成長と企業価値の向上を中長期的に加速
- 事業展開における両社の連携を強化

日程

- 2021年5月17日付で株式取得
2021年6月30日付でキューサイを連結子会社化**
- 2021年5月14日：コールオプション行使
 - 2021年5月17日：Q-Partners株式取得
 - 当社にて取得価額8,941百万円の支払が発生
 - 当社のQ-Partners株式持分が約**13%**から**49%**に増加
 - 2021年6月30日：連結決算におけるみなし取得日
 - キューサイを連結子会社化

*1: 連結決算業務、監査対応およびJ-SOX対応等

*2: 2022年1月4日までにコールオプションを行使する資金として10,100百万円を予定していたが、早期行使により行使資金が想定よりも少額となったため、差額をヘルスケア事業の運転資金に充当。詳細は2021年4月7日付適時開示「海外募集による新株式発行に関するお知らせ」参照

*3: 2021年4月末に返済が完了

この連結子会社化につながっております海外公募の中身、およびコールオプションの行使に関してでございます。

海外公募の主な目的は、コールオプションを行使しキューサイを連結子会社化することにあります。

また、今回の公募を海外にて行ったことによりまして、これまで限りなく個人投資家が主であった株主構成を、海外機関投資家比率を上げていくことも併せた目的として、公募の主戦場をインターナショナルオンリーに置かせて頂きました。

この結果、金額固定型での調達により、調達額は 129 億円となっております。そのうち 89 億 4,000 万円をコールオプションの行使に、そして先ほど前のページでもお伝えしましたが、当初 30 億円を使って約 13%を取得しておりますけれども、28 億円をそれにかかわる借入金の返済に充てております。よって、実質的に、117 億円ほどが 49%の取得に使われている状況でございます。

残金におきましては、今後も成長を継続しますヘルスケア事業に対する運転資金に充てる予定となっております。既に払込済みでございますので、この払い込まれた資金を活用してコールオプションを行使しております。

サポート

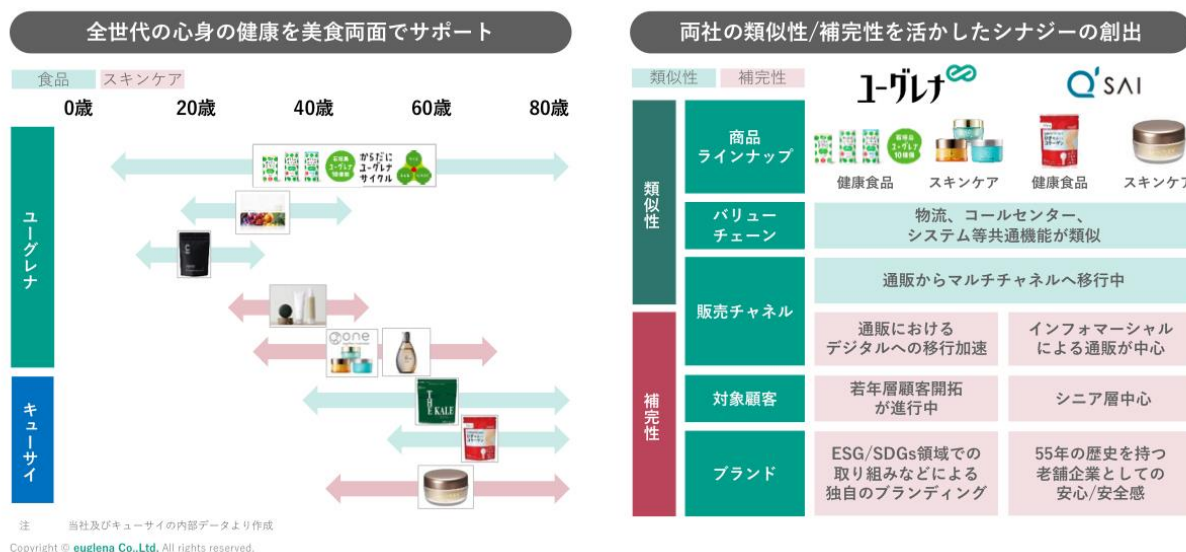
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

重要な点といたしましては今回、連結決算に関しましてはみなし取得日を6月30日と置いております。よってPL上の取り込みは7月、8月、9月のわれわれの会計年度でいうところの第4四半期のみ。BSに関しましては第3四半期末での開示になります。

キューサイ連結子会社化に至った背景

当初出資以降の検討を経て、当社とキューサイは親和性と補完性が高く、事業連携やシナジーの可能性が大きいことを改めて確信。事業成長を加速化させるべく、連結子会社化を通じて事業連携を強化することが最良と判断

1-グレイス



8

では、改めてになる方もいらっしゃると思いますが、今回のキューサイの株式取得の背景、そして今後の可能性について、まとめたものをご説明させていただきたいと思っております。

まず右側でございますが、キューサイという会社は55年の歴史を持つ、通販を中心とした企業でございます。この歴史を持ちながらも、継続的に200億円以上の売上を持っている会社は、日本で有数である状況でございます。

そのような会社と私どもがなぜ一緒になったかという、まず一つ目の理由が左側にありますとおり、私どもはこれまでもM&Aを通じて様々な世代、様々なカテゴリーのお客様に供給できる商品群をポートフォリオで持ってきております。

若年層向けにはC COFFEEというブランドが非常に伸びておりますし、あきゅらいずという非常に環境意識やサステナビリティの意識の強い方向けのブランドもございます。もちろんユーグレナというメインの素材を活用した商品もポートフォリオとして持っております。

ここにキューサイの機能性表示をしたシニア向け商品ですとか、60歳以上向けの商品群が入ること、全体の商品ポートフォリオが日本国民の方々全体に広がる可能性を広げることが出来ます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

これによりまして、そのタイミング、その時代において最もパフォーマンスが高いブランドに、広告宣伝費などの先行投資資金が回しやすい状況をつくっていくことを考えております。

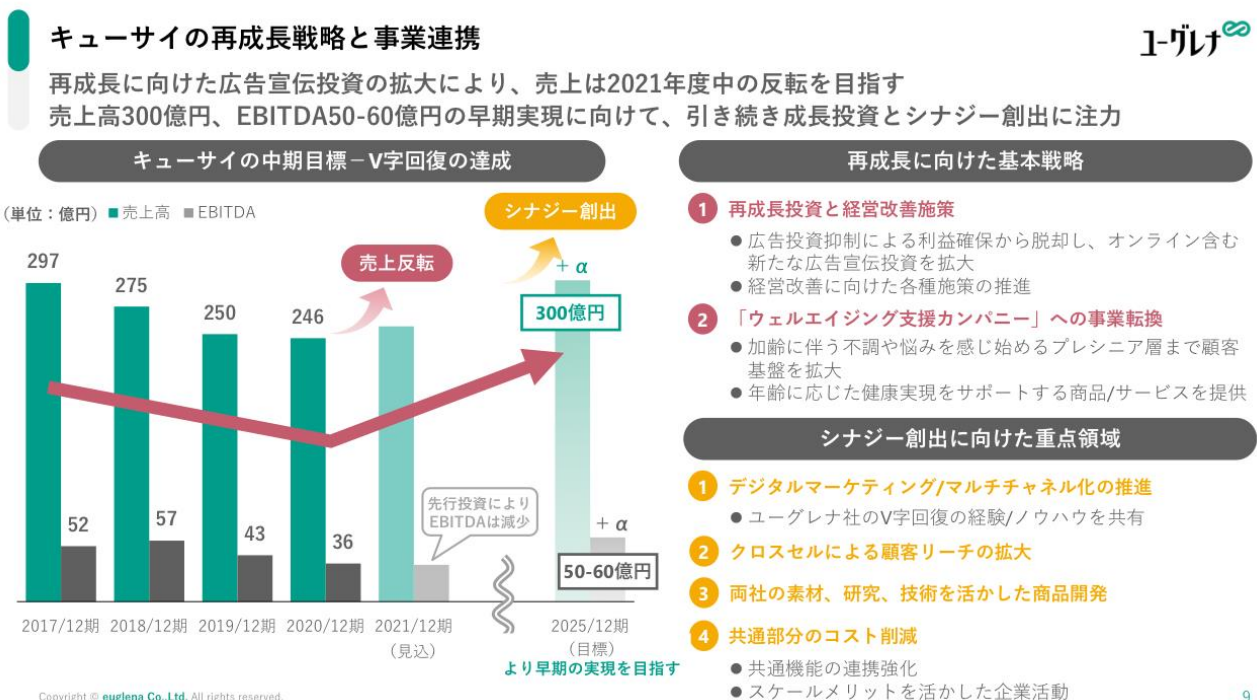
そしてユーグレナ社、ユーグレナという単体から見た最大のバリューといたしましては、キューサイはこれまで長い歴史を持って構築しておりますので、物流やコールセンター、システムなど、私たちよりもはるかに強固なバリューチェーンを有しております。

われわれは、この10年間で売上を一気に伸ばしてきましたので、この基礎的な仕組みを必要に応じて増強しながらやってきておりましたが、キューサイと共になることで、ここの部分も非常に強化されていき、安定した成長の基盤になっていくと考えております。

このような部分をシナジーとして、われわれとしては、より強い成長をしていきたいと思っております。

一方で、ユーグレナからキューサイに出せるシナジーの最大の部分として、我々が加速度的にデジタル化、デジタル比率を向上しているという点です。ここの部分がキューサイはまだ進んでおりません。このようなデジタルトランスフォーメーションの実績、経験をユーグレナからキューサイに対して提供していくことは、キューサイ側の価値、バリューにつながっていくと考えております。

このようにわれわれにとっての価値、キューサイにとっての価値、加えて相互が存在していることの価値を相互補完しながら、より力強いヘルスケアビジネスを確立していきたいと考えております。



サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

その上で、キューサイという会社単体を改めて切り出してみますと、2017年頃から売上自体は右肩下がりの状態が続いております。

直近2020年12月で売上自体は少し踏みとどまる状況になっておりまして、今期以降、売上反転が見込まれます。ユーグレナ、アドバンテッジパートナーズ、東京センチュリーがキューサイの主たる株主になることで、より積極性を持った投資、再成長に向けた経営改善を行ってまいります。

売上が下がっている時代は前の株主でありますコカ・コーラボトラーズ様が持っていらっしゃった時代ですが、再成長投資というよりは収益性を重視していらっしゃった経営スタイルでございました。しかし、われわれが株主になることによって再成長を徹底的に目指してまいります。

また、ウェルエイジング支援関連の事業展開ということで、単純な健康食品会社ではなく、年を取るにつれて、不調や悩みが発生するプレシニア層に向けたサービス、商品を提供する、日本におけるナンバーワンカンパニーに事業転換して参ります。

このようなことを通じて、2025年12月期までに売上300億円以上、EBITDAで50億から60億円以上を目指し再成長を果たしていくことが、主なシナリオになっております。

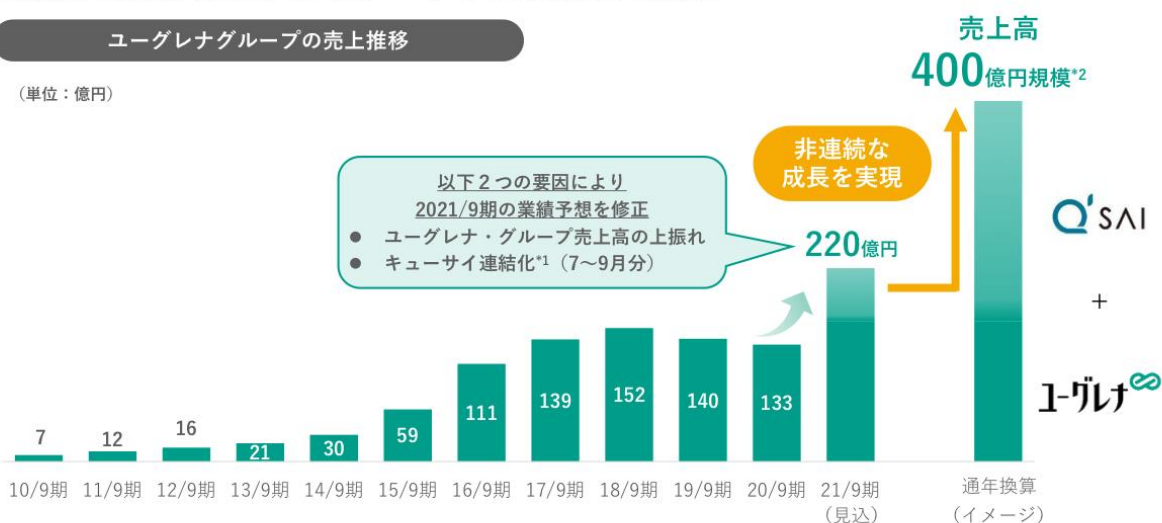
先ほど、シナジーに向けたご説明はさせていただきましたので、ここの部分は割愛させていただきますけれども、基本的にはチャネル、そしてブランド、システムなどを共有化しながら、再成長に対して、われわれ側もシナジーを出していきたいと考えております。

非連続成長の実現

キューサイの連結子会社化により、グループ売上高は400億円規模へ非連続成長を実現
健康食品と化粧品を網羅する企業グループとして業界屈指の規模に

ユーグレナグループの売上推移

(単位：億円)



Copyright © Euglena Co., Ltd. All rights reserved.

*1: 2021年6月30日をみなし取得日としてキューサイを連結子会社化する予定
*2: 当社の2021年9月期連結売上高(見込)に、キューサイの2021年12月期売上高(見込)を過年で連結化したと仮定した場合の、売上規模のイメージ

10

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

キューサイが入ることによるユーグレナ・グループ全体の推移でございます。

私どもは2012年の上場以降、急速に成長してまいりました。その後2018年に1度売上がピークアウトしております。ここから3カ年でユーグレナ社、ユーグレナ・グループ自体の改善を徹底的にやってまいりました。

まず一つメッセージといたしましては、今回業績予想修正で上方修正を出しておりますけれども、キューサイを除くユーグレナ・グループだけでも、まずこの152億円を上回る予想が出せる状況であります。その上でキューサイが3カ月分連結化されることで、220億円の業績予想修正を行っております。

これが来期以降、通年で貢献しますので、通年で貢献した場合は少なくとも400億円規模のヘルスケア事業の会社に変化していくことを、イメージとしてお伝えさせていただいております。

この400億円規模という規模感は、日本全体の通信販売やB2Cを中心としたヘルスケア事業の中でも、一定のサイズ感を持つ存在になりますので、このような存在感を持ちながら成長を継続してまいりたいと考えております。

以上、キューサイの連結化、再成長、そしてそのコールオプション行使に伴ったファイナンスのお話をさせていただきました。

2021年9月期上期業績



売上高は当初業績予想に対して51%の進捗率、調整後EBITDAは黒字で着地

(単位：百万円)	2020/9期	2021/9期			
	上期	1Q	2Q	上期	当初業績予想
売上高	6,081	3,910	3,826	7,737	15,200
営業利益	△360	△365	△143	△508	—
調整後EBITDA*	212	△129	345	215	△630
経常利益	△137	△306	179	△127	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△143	△360	164	△196	—

売上高
当初業績予想進捗率
51%

* 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+バイオ燃料製造実証プラントの建設関連費用)+助成金収入+株式関連報酬
Note 上記は決算短信に合わせ百万円未満を切り捨てて記載。他のページのチャート、テーブルの記載値は百万円未満を四捨五入しているため、一部数値が一致しない場合有

Copyright © euglena Co., Ltd. All rights reserved.

12

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



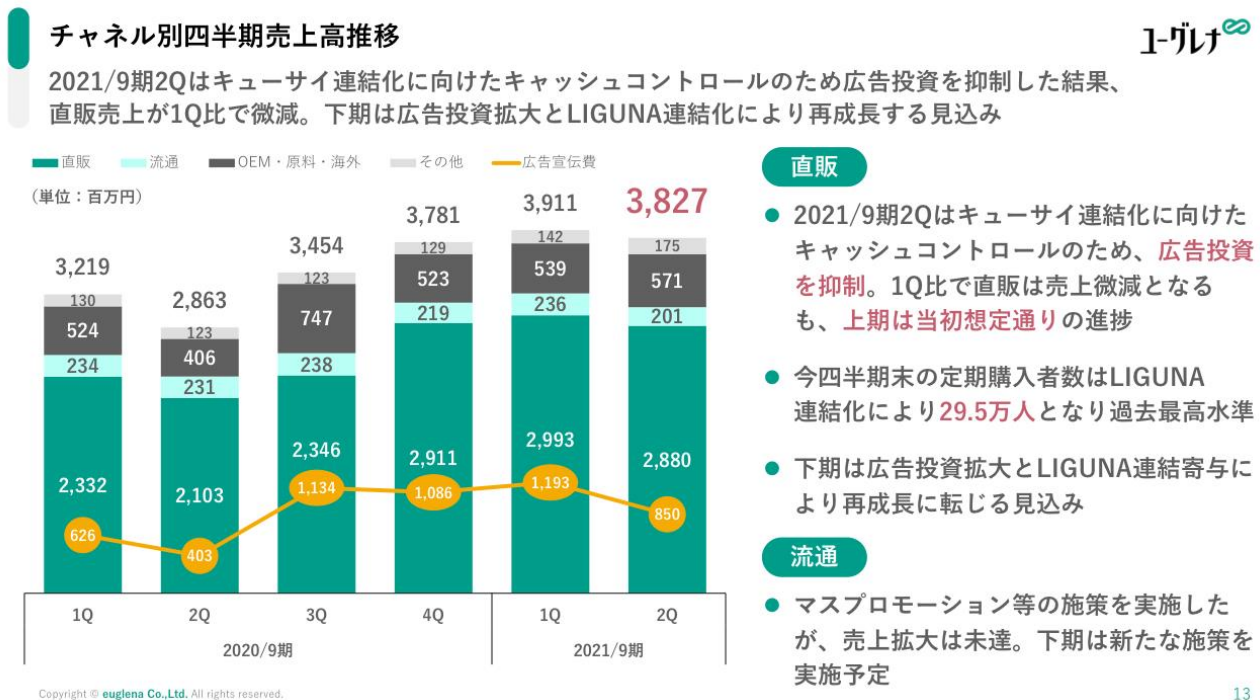
改めて上期の決算についてご説明を申し上げます。

上期、売上は 77 億 3,000 万円で着地しております、当初業績予想が 152 億円でございますので 51%進捗で、順調に進捗しております。

売上高が第 1 四半期、第 2 四半期で下がっておりますので、その点ご懸念される点もあるかと考えておりますが、この第 2 四半期は、キューサイのコールオプション行使、または M&A のプロセスが入っておりますため、基本的にはなるべくお金を使い過ぎない状況を目指してございました。

よって営業利益自体も圧縮しつつ、調整後 EBITDA については第 2 四半期、黒字での着地となっており、成長よりは安全性をとった期だったかと思っております。

これを踏まえましても全体の 51%を達成していることから、十分順調に進んでいると私たちは評価をしております。



直販

- 2021/9期2Qはキューサイ連結化に向けたキャッシュコントロールのため、**広告投資を抑制**。1Q比で直販は売上微減となるも、**上期は当初想定通りの進捗**
- 今四半期末の定期購入者数はLIGUNA連結化により**29.5万人**となり過去最高水準
- 下期は広告投資拡大とLIGUNA連結寄与により再成長に転じる見込み

流通

- マスプロモーション等の施策を実施したが、売上拡大は未達。下期は新たな施策を実施予定

細かくチャンネル別に見ていくと、四半期ごとで見た売上高に関しましては、2020年9月期の第2四半期を底に、完全に回復基調に入ってきていると考えております。

第4四半期からはさらにキューサイが入ってくるところで、全体の売上高の再成長には十分入っていることがご説明できるかと考えています。

そして改めてですが、第2四半期に関しましては、キューサイ連結化に向けたキャッシュコントロールが主目的にございましたので、広告宣伝費自体も直近3四半期の中では最もお金を使わない状

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

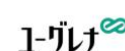


態をとりまして、結果的に上期全体では売上高を達成しつつ、EBITDA、または経常利益ベースでもプラスを実現している状況になります。

一方で、広告宣伝費自体を減らすことになりますと、全体の定期購入者数は一般的にネガティブに出る状況になりますけれども、この第2クォーターに関しましては戦略的なM&Aであります、LIGUNA社のM&Aも実施しておりまして、この連結化により29.5万人、過去最高水準まで回復しております。

LIGUNAを除いた定期購入者数に関しましては、急激な減りなどは見せておりませんで、基本的にはユーグレナ社単体で見ても、ほぼ横ばいという状況でございます。

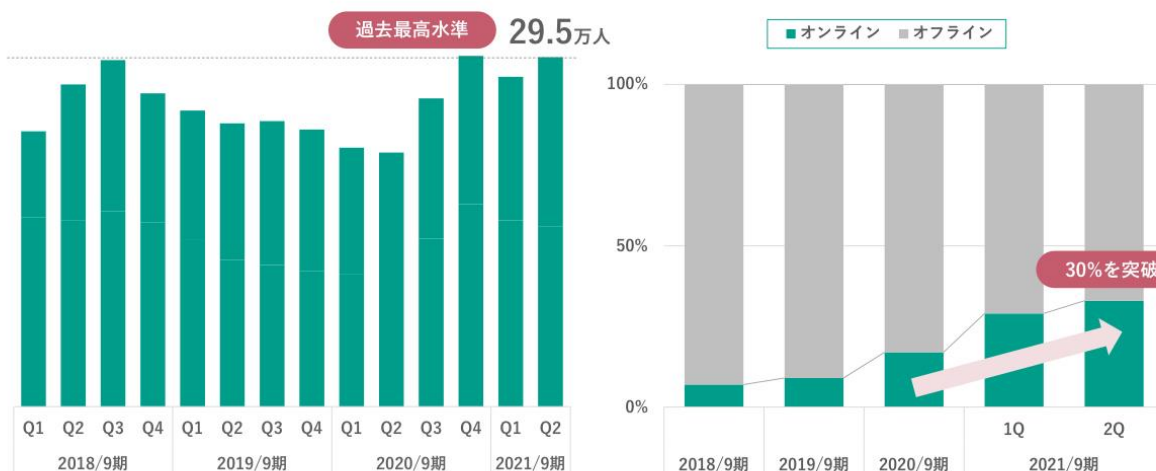
直販主要KPI推移



定期購入者数はLIGUNA連結化により過去最高水準まで回復
直販オンライン比率は2021/9期目標の30%を前倒しで達成、今後もデジタルマーケティング強化を継続

直販定期購入者数推移

直販オンライン比率



Copyright © euglena Co., Ltd. All rights reserved.

14

事前にご質問をいただいておりますけれども、われわれの主要KPIである直販の定期購入者数の推移でございます。

基本的に昨年の2020年第2四半期を底打ちにという話をPLでもさせていただきましたけれども、全体の定期購入者数でも同様の動きをしておりまして、今期は2020年9月期第4四半期とほぼ同水準の29.5万人まで回復をさせているところでございます。

また、先ほど出雲からも説明がありましたが、デジタルライゼーション、DXの一番の主戦場であります通販のオンライン比率でございますけれども、第2四半期末で30%を突破しているところで、この傾向は今後も続いていくものと考えております。

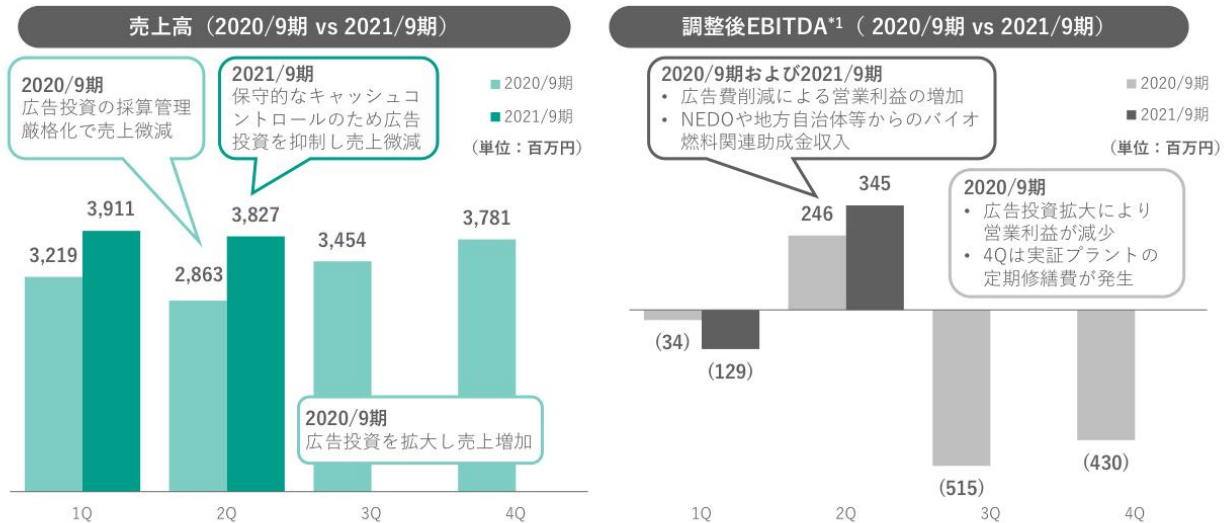
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



売上高および調整後EBITDA

2021/9期2Qは広告費抑制により売上は1Q比で微減
バイオ燃料関連助成金収入により調整後EBITDAは増加



*1: 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
Copyright © Euglena Co., Ltd. All rights reserved.

このような状況の中でございますけれども、今期全体を見渡したときのイメージを共有させていただきたいと考えております。

昨年度の売上高推移に関しましても、第1四半期が32億円、第2四半期が28億円、第3四半期が34億円、第4四半期が37億円というところで、まず第1四半期から第2四半期が減っている点で、昨年度と今年度は同じ動きをしております。

そして昨年度の利益面に関しても、第1四半期が3,400万円のマイナス、第2四半期がプラス2.4億円、そして第3四半期、第4四半期でマイナスが大きくなる傾向にございまして、この傾向は全体的に今期も踏襲するものになるかと考えております。

特に、第1四半期と第3四半期の赤字が膨らみやすい傾向といたしましては、まず流通向けの商品などの棚の入替えから考えますと、広告宣伝が第1四半期、第3四半期に寄りやすくなっております。また定期通販モデルから考えますと、上期の前半、下期の前半で広告宣伝費をかける傾向にあるところから、第1四半期、第3四半期はコストがかかりやすい状況になっています。

一方で、第4四半期が第2四半期と比べてマイナスが拡大しやすい傾向の最大の理由としては、これから毎年、われわれが有しておりますバイオジェット燃料の実証プラントの定期修繕が第4四半期に億単位でかかってまいります点です。

よって、全体的に第2四半期が利益が出やすく、第3四半期、第4四半期は利益が下がりやすい傾向にあります。このようなことから通期に対しても、上期の実績だけを見るとより良い数字にな

サポート

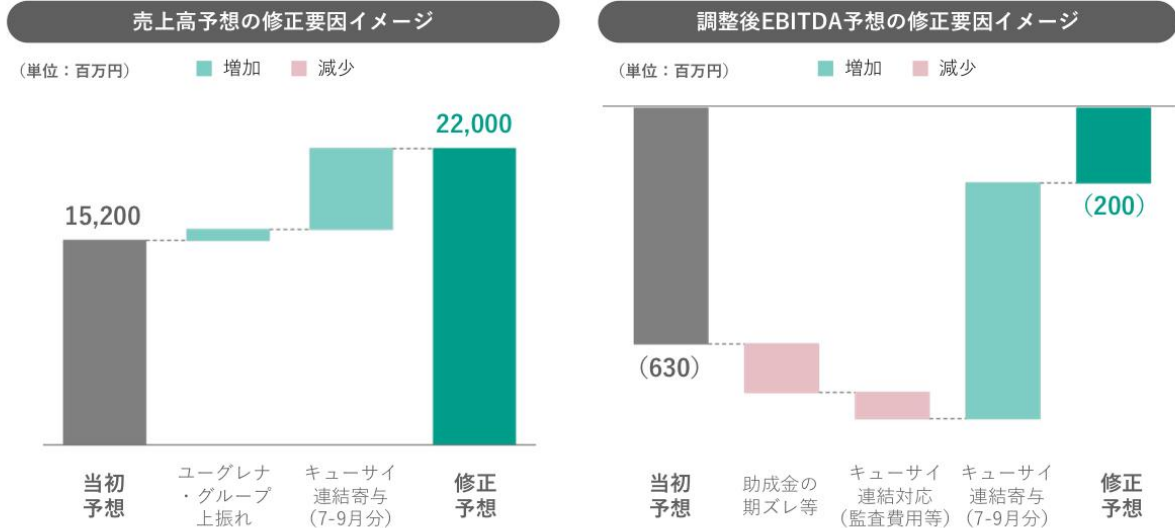
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

りそうですけれども、年度の業績予想として大きくプラスに転じるような予想で開示をしていない背景になっております。

2021年9月期連結業績予想修正



2021年6月末をみなし取得日とするキューサイの連結子会社化を踏まえて、連結業績予想を修正



Copyright © euglena Co., Ltd. All rights reserved.

16

改めてですが、先ほどご説明を少しさせていただきましたけれども、売上高に関しましては当初業績予想は152億円でございました。これに対してユーグレナ・グループ単体でも上振れをしております。

更にキューサイの連結寄与が3カ月分乗りまして、合計で220億円の修正予想という開示をさせていただきます。

そして調整後EBITDAに関してですが、当初が6.3億円のマイナスでございました。当初、もくろんでおりましたバイオ燃料回りの助成金の期ズレが確定いたしましたして、すなわち期中ではなくて来期にズれることが確定しまして、この部分がマイナスになっております。

そして今回、キューサイが連結するということで、連結対応コストが一定乗ることになりました。一方でキューサイ自体のEBITDAはプラスですので、その部分が戻り、結果的にマイナス2億円となっております。

先ほど15ページでご説明した、1年間の調整後EBITDAの動きは、このキューサイを除いたEBITDAの動きになりますので、ここが先ほどご説明したような動きになりまして、その上でキュ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com




ーサイ等々の連結化の上で、合計マイナス 2 億円の調整後 EBITDA の開示という流れになっております。

2021年9月期第1四半期決算説明資料より再掲

これまでの課題と実行施策

2020年9月期初に特定した課題解決のため、①素材と商品の認知拡大、②ブランド価値の蓄積/波及、③マルチチャネル化の推進により、ユーグレナのサステナブルな成長に向けた施策を着実に推進



ヘルスケア領域において特定した課題	実行施策
<div style="background-color: #eee; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p>ユーグレナの認知不足</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ユーグレナの非認知層・認知未購買層は94.6% ● 素材便益が不明瞭 </div> <div style="background-color: #eee; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p>企業/素材/商品ブランドの連携不足</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 社名と商品、独自素材が繋がらない </div> <div style="background-color: #eee; padding: 5px;"> <p>獲得チャネル/顧客層の偏り</p> <ul style="list-style-type: none"> ● シニア層(60歳以上) 約6割^{*1} ● 電話・ハガキでの注文 約7割^{*1} </div>	<div style="margin-bottom: 10px;"> <p>1 素材/商品の認知拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 機能性研究の推進による素材便益のエビデンス強化 ● 素材、商品それぞれのマスプロモーションの実施による認知拡大 </div> <div style="margin-bottom: 10px;"> <p>2 ブランド価値の蓄積/波及</p> <ul style="list-style-type: none"> ● CI (コーポレートアイデンティティ) を改訂 ● パッケージ/自社ECサイトリニューアルによりブランドメッセージを統一 </div> <div> <p>3 マルチチャネル化の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> ● デジタルマーケティングの推進とユーザビリティ改善 ● 基幹商品の流通チャネルでの展開強化 </div>

*1: ユーグレナ社単体直販

Copyright © euglena Co., Ltd. All rights reserved. 18

それでは、各重要な二つの領域に関してご説明申し上げます。

ヘルスケアに関しましては、定量的な部分に関しては全て業績予想の中でご説明させていただいておりますので、定性的な部分だけピックアップしてご説明させていただきます。

これまで、2020年9月期に特定した課題の改善を積極的に実施してまいりました。そのうち、素材と商品の認知拡大は、ユーグレナの素材、ユーグレナのブランドに関してでございます。

私ども、売上 150 億円のうち、主要ブランドを今現在、五つ抱えておりまして。この五つは大体売上高が 20 億円前後のブランドでございます。

このうち、ユーグレナ関連は 2 ブランドございまして、このユーグレナ関連について素材、商品の認知拡大をしていきますと謳っております。

また、自社のブランド価値の蓄積、そしてマルチチャネル化ということで、このマルチチャネル化に関しましてはユーグレナのブランドに限らず、グループ会社のブランドも含めてデジタルでの販売、通販での販売、そしてリアル店舗での販売などのマルチチャネル化を進めていくことを行っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ヘルスケア領域における今後の方針－マルチチャネル化

マスプロモーション等によりブランド認知度を向上を図ることで、マルチチャネルの強化を目指す



実際に、われわれがメルクマールとしておりますヘルスケア事業の会社は、多くはオフラインからオンラインへの転換に加えて、店舗販売やモールでの販売を推進しております。

全体的に私どももこの傾向を追っておりまして、店舗販売比率の拡大、デジタル販売比率の拡大、そしてモール販売比率の拡大というところで、お客様がいつでも、どこでも買える状態を目指すことが、結果的に全体の収益性を改善する方向になると考え、継続的にそれを進めている状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ヘルスケア領域における今後の方針－海外展開

GRAS認証取得により米国でのユーグレナ販売が可能に
中国事業は引き続き注力しつつ、更なる海外展開を今後検討

As Is : 中国事業



- 2015/9期に中国事業を開始
- 原料供給やOEM事業を推進

ユーグレナ[∞] 悠緑那

原料供給



OEM



2021/9期
独自素材ユーグレナが
GRAS認証^{*1}を取得



石垣島ユーグレナの粉末

To Be : 海外展開

素材の魅力とサステナブルブランドを強みに
海外における独自のポジション確立を目指す

アメリカ合衆国は世界で最も
大きな健康補助食品市場を有する^{*2}



海外における
石垣島ユーグレナの魅力

- ✓ 増加するビーガン^{*3}に不足しがちな動物性たんぱく質の補完が可能
- ✓ 他の藻類にはない豊富な栄養素
- ✓ ASC/MSC認証に準拠し、環境に配慮した方法で生産された素材

最後に今後の成長幅に関しましては、これまで海外事業として中国を中心に行っておりました。

ユーグレナが独自素材であるがゆえに、各国ごとに輸出、販売の承認がそれぞれ必要であるところがございましたが、今期アメリカのGRASの認証が完了いたしましたので、今後海外展開の拡大を目指してまいります。

ここをどのタイミングで、どのようなかたちで出していけるのかが、ヘルスケアの非連続的な成長のポイントになるかなと考えております。

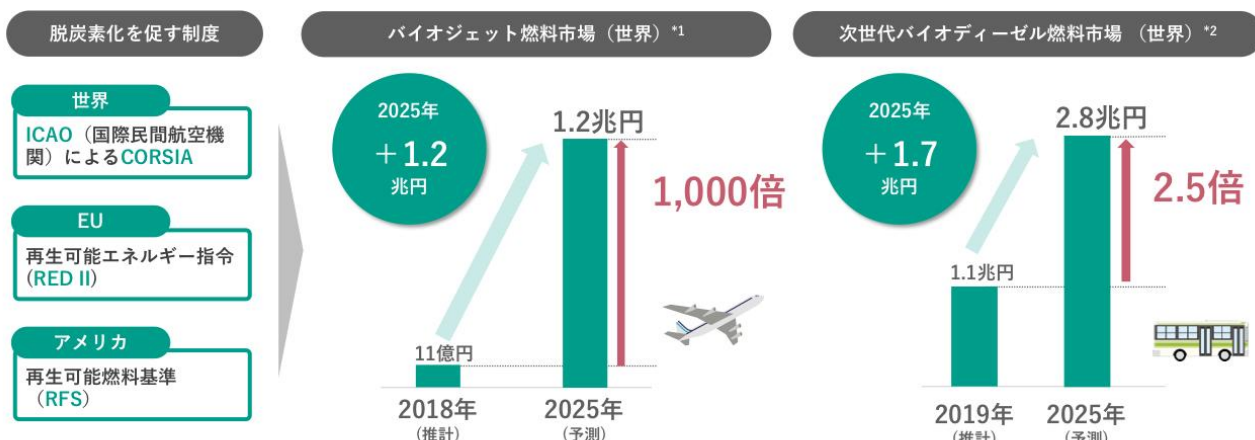
以上、私より全体の数字感、予算の修正の中身、そしてヘルスケアの定性的な部分をご説明させていただきました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

世界のバイオ燃料市場の動向

世界中における脱炭素化の潮流に後押しされ、バイオ燃料市場は今後飛躍的に拡大する見通し



*1: ICAO "Stocktaking results", Argus Reportより、1ドル=110円で当社試算

*2: IEA "Global biofuel production in 2019 and forecast to 2025", "Biodiesel and HVO (hydrotreated vegetable oil) production, World, 1990-2025", Argus Reportより1ドル=110円で当社試算

ここからバイオ燃料を中心とした先端投資領域に関して、出雲よりご説明申し上げます。

出雲: それではバイオ燃料事業につきまして、まず昨今のバイオ燃料市場の動向についてご説明をいたします。

まず世界の潮流についてでございます。

特に航空燃料については、ICAO、国際民間航空機関による CORSIA、これは 2019 年に航空セクターから排出された CO2 量を上限として今後、長期的に 2019 年度の排出量にまで抑制することが航空業界、航空セクターとして定められております。

また EU においては RED、Renewable Energy Directive II、いわゆる EU 指令といわれるものですけれども、この指令の強化しており、アメリカにおきましては Renewable Fuel Standard、RFS、こういったものの施行、そしてバイデン政権の登場等により、世界でこの脱炭素化の潮流は変わらず、今後も強まっていくことが考えられます。

その結果としてバイオジェット燃料のマーケットは、世界全体で見ても約 10 億円ですけれども、その 10 億円のマーケットが、わずか数年で 1.2 兆円のマーケットに大きくなると考えております。

既存のエネルギー分野でユーザーやお客様が 1,000 倍に増えることは今後起こらないと考えますが、グリーン革命という意味では、こういったマーケットに非常に大きな変化が起こり得ます。エ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

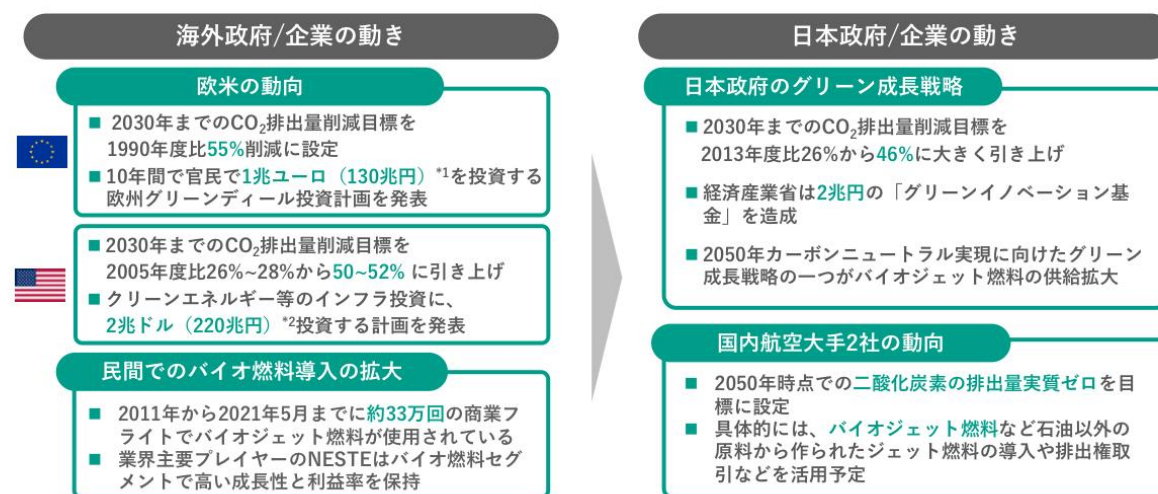
エネルギー市場においては、空のグリーン化が今後一番、急速に発展する分野だと考えられており、私どももそう思っております。

またバイオディーゼルについては、グローバルで既に1兆円以上使われておりますけれども、このマーケットもわずか数年で2.5倍である約3兆円にまで成長することが見込まれております。今後、この流れはますます加速していくと考えられます。

脱炭素社会に向けた海外と日本の動向

1-グレイス

海外政府/企業の潮流に乗り、日本でもバイオ燃料導入が加速化



*1: 1ユーロ=130円で換算
 *2: 1ドル=110円で換算
 出典: 令和3年4月22日 地球温暖化対策推進本部(官邸HP)、経済産業省「グリーンイノベーション基金事業の基本方針」、White House APRIL 22, 2021, 「FACT SHEET: The American Jobs Plan」、White House APRIL 22, 2021 「FACT SHEET: President Biden Sets 2030 Greenhouse Gas Pollution Reduction Target Aimed at Creating Good-Paying Union Jobs and Securing U.S. Leadership on Clean Energy Technologies」、International CCUS and Hydrogen Symposium 「Perspectives and challenges for carbon neutrality by 2050」、European Commission 「2030 Climate Target Plan」、European Union, 「A European Green Deal」、Aviation Benefits Beyond Borders HPより
 Copyright © euglena Co.,Ltd. All rights reserved.

23

また海外の主な動きについてご説明申し上げましたけれども、それを受けて日本においても先般、2030年までに2013年対比でCO₂排出量を26%削減するというCOP21の基準から、総理の演説の中で46%まで削減目標が大きく引き上げられたところでございます。

その他に、わが国において画期的なこととして、2兆円規模のグリーンイノベーション基金を創成し、今、日本中、そして世界中で知恵を集めて、このグリーンイノベーション、グリーン化が成長戦略の一丁目一番地になりつつある状況でございます。

サポート

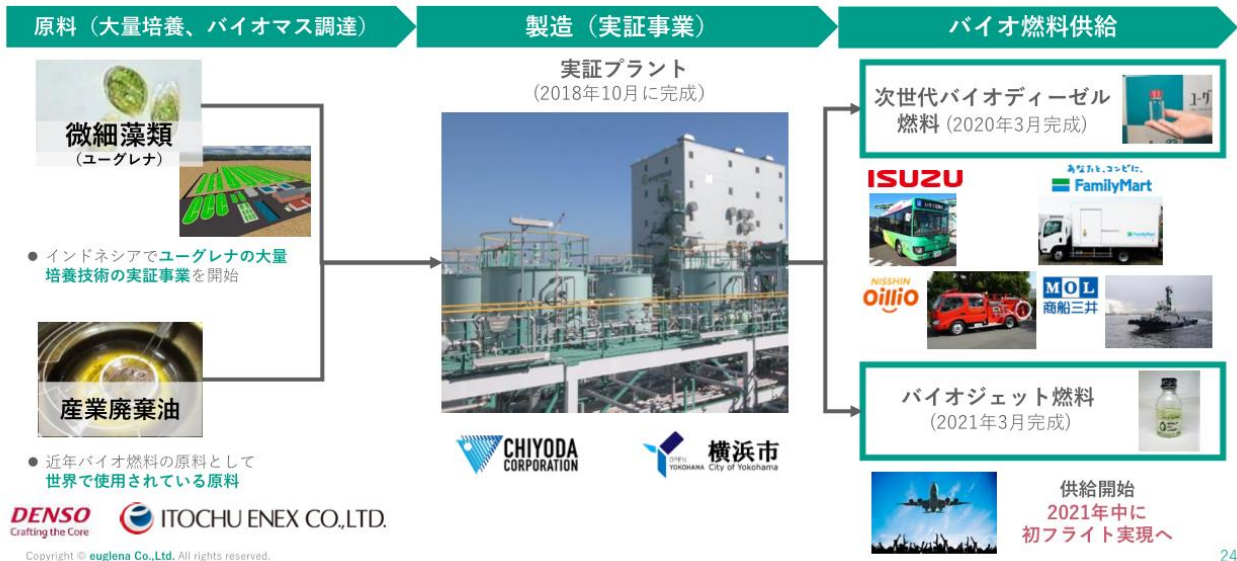
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

バイオ燃料事業におけるサプライチェーンの全体像

1-グレン[∞]

バイオマス原料を調達し、実証プラントで次世代バイオディーゼル燃料やバイオジェット燃料を生産
将来的にはユーグレナの大量培養技術を確認し、安定的な原料供給を目指す



24

こういった非常に大きなグローバルメガトレンド、そして日本の潮流の中でも追い風を受けている状況の中、改めて当社のバイオ燃料事業のサプライチェーンでございますけれども、バイオ燃料供給について、2020年の3月に完成したのが次世代バイオディーゼル燃料でございます。

そしていよいよ本年、2021年3月、ユーグレナ社が製造いたしますバイオジェット燃料が完成し、2021年中のフライト実現を目指して目下努力しているところでございます。

バイオ燃料供給ーバイオジェット燃料がついに完成

1-グレン[∞]

国際規格に準ずるバイオジェット燃料を供給し、2021年内に初フライト実現を目指す



*1: ASTM D7566 Annex6の規格は、微細藻類や廃食用油などの生物系油脂を原料としてBICプロセスにより製造した純バイオジェット燃料に対してASTM International (旧米国材料試験協会 American Society for Testing and Materials) が定める国際規格
*2: 今回完成したのは既存石油系燃料混合前の純粋なバイオジェット燃料であり、ASTM D7566 Annex6において、航空機への燃料搭載のためには既存石油系ジェット燃料と50%までの混合および混合後燃料のASTM D7566 Annex6規格適合の確認が義務づけられている

Copyright © euglena Co.,Ltd. All rights reserved.

25

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

この 2021 年 3 月に完成したバイオジェット燃料は、ASTM D7566 Annex6 の規格を取得しており、航空機に搭載可能な燃料であると認められておりますので、今、関係各所とどのようなかたちで供給を進めていくのか、そのロジ面等について、打合せを進めているところでございます。

バイオ燃料供給 – バイオ燃料を一般生活者向けに初販売

ユグレナ[∞]

都内葛飾区ガソリンスタンドで、次世代バイオディーゼル/ハイオク^{*1}燃料を一般生活者の方向けに初販売数多くのメディア露出を獲得し、3日間限定のイベントで給油車両数は前年同月比で1.4倍に

- ユグレナと使用済み廃食油から次世代バイオディーゼル燃料/バイオナフサを製造
- 次世代バイオディーゼル燃料/バイオナフサを市販の軽油/ハイオクに混合し、次世代バイオディーゼル/ハイオク燃料を製造/販売
- 車両の内燃機関を変更することなく、油種の適合した一般車両にそのまま使用が可能

イベントの成果



メディア
24媒体が取材来場
277件の媒体露出
給油車両数
1.4倍 (前年同月比)

4/9 (金) 記者会見の様様

バイオ燃料給油の様子

*1: 実証プラントで製造されたバイオナフサを混合したハイオクのこと

Copyright © euglena Co.,Ltd. All rights reserved.

26

また 2020 年の 3 月に完成いたしました、次世代バイオディーゼル燃料。このバイオディーゼルには、次世代という言葉が付いております。

次世代ということは既存の 5%までしか強制規格上、混合が認められていない、いわゆる B5 のバイオディーゼルとは異なり、揮発油の品質確保に関する法律上も JIS 規格上も、軽油同等であると認められております。

ですので、既存のガソリンスタンドを全く改造することなく、私どもの次世代バイオディーゼル燃料を混合して、ガソリンスタンドで一般のお客様に販売することを今年の 4 月、葛飾のライフ白銅様で実施させていただきました。

非常に多くのメディアの方にお越しいただきまして、当日、給油されたお客様も最初は驚かれましたけれども、CO2 削減の取り組みに自分も関与できていることが実感できるイベントになったかと存じます。

そして何よりも今、皆様がお持ちのお車を買替えることなく、グリーンイノベーションに気軽に参加できることを、非常に多くの方に喜んでいただき、ドロップインというそのまま使えることの大切さを私も改めて強く認識したところでございます。

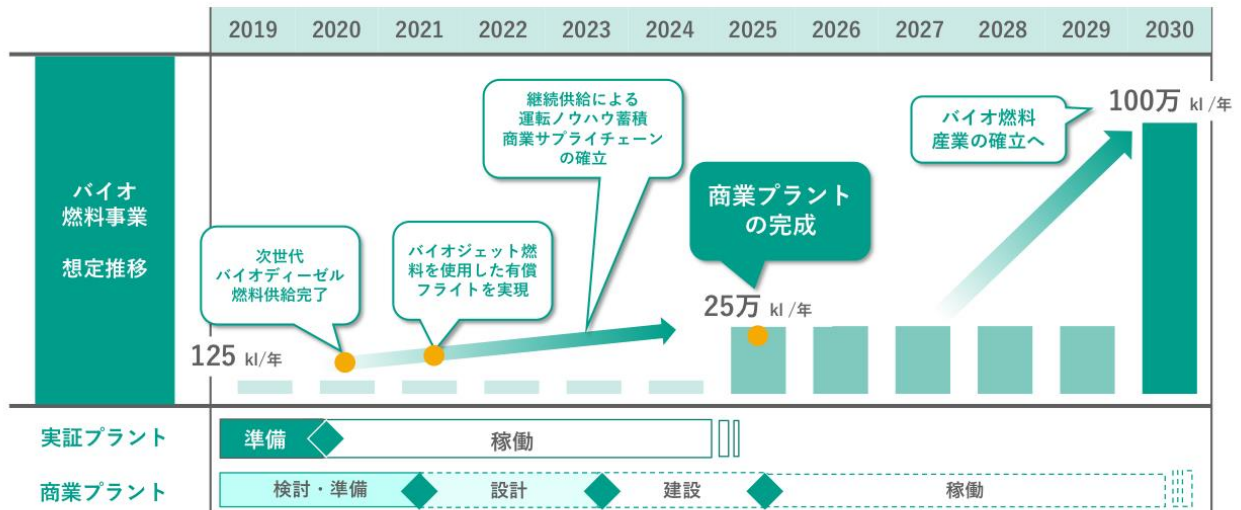
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

商業プラント完成に向けたスケジュール

2025年の商業プラント完成に向けて、2021年中にパートナーと立地選定を経て設計段階に移行
2023年頃の建設開始を目指す



Copyright © euglena Co., Ltd. All rights reserved.

27

バイオジェット燃料を使用したフライトを2021年中に、必ず実現させる。そういう強い思いで今、取り組んでいる最中ですが、その次のステップとして、2025年を目途として商業化を実現させます。

今は規模が小さいのでバイオ燃料のコストが非常に高くなってしまっており、これを規模の経済を働かせて安くし、コストの面でも皆様に気軽に、当たり前にお使いいただけるものを目指してまいります。

そのために今、この商業プラントの建設の候補地について選定作業を行っており、様々な国内外のパートナーとディスカッションさせていただいております。

この具体の場所等につきましては、2021年中には発表できるかと思っておりますけれども、できるだけ早く決まり次第、選定状況についても発表できるように進めているところでございますので、もう少しこの点についてはお時間をいただければと思っております。

バイオ燃料事業の進捗について、改めてご説明いたしました。

以上でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

