

Euglena Group

新規投資家向け会社説明会

株式会社ユーグレナ
東証プライム市場（証券コード：2931）

2023.12.06

- 【留意点】 当社は、2021年8月26日開催の臨時株主総会における承認決議により、決算期（事業年度の末日）を9月末から12月末に変更致しました。その結果、2021年12月期（第17期）は経過期間として2020年10月から2021年12月までの15ヶ月間の決算期となります。
- 【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。

会社概要～上場10年の振り返りと中期展望

株式会社ユーグレナの紹介

ユーグレナ

いきる、たのしむ、サステナブル。

フィロソフィー（経営哲学）

Sustainability First

サステナビリティ・ファースト

パーパス（存在意義）

人と地球を健康にする

ユーグレナ 

- 東京大学農学部発ベンチャー企業
- 2005年12月に世界で初めて微細藻類ユーグレナの屋外大量培養に成功
- 東証プライム市場上場
- 株主数11万人突破

主な受賞歴

2021 “内閣総理大臣賞”
第5回 ジャパンSDGs アワード



2015 “内閣総理大臣賞”
第1回 日本ベンチャー大賞



A group of people, including a woman in a white bucket hat and a man in a grey shirt, standing outdoors with children in the background. The image is overlaid with a dark semi-transparent layer containing text.

創業時の想い

“バングラデシュで目のあたりにした栄養失調の問題を
栄養豊富な食材で、解決したい。”

たどり着いた当社独自素材「ユーグレナ」



属名： *Euglena* (ユーグレナ)
和名： ミドリムシ

生物としての特徴

- 体長約30 μm ~50 μm 、幅約10 μm と髪の毛の太さより小さい
- 光合成を行う**植物としての特徴**と、鞭毛を持ち自由に動くことができる**動物としての特徴**を併せ持つ
- 5億年以上前に原始の地球で誕生、強い二酸化炭素耐性を持つ

食物資源としての特徴

- **植物性栄養素と動物性栄養素の両方を含む**、59種類の豊富な種類の栄養素を持つ
- **細胞壁を持たない**ため、摂取した際に消化しやすく、効率的に栄養を吸収することができる
- 食物繊維の一種である、**独自成分のパラミロン**は様々な機能を持つ

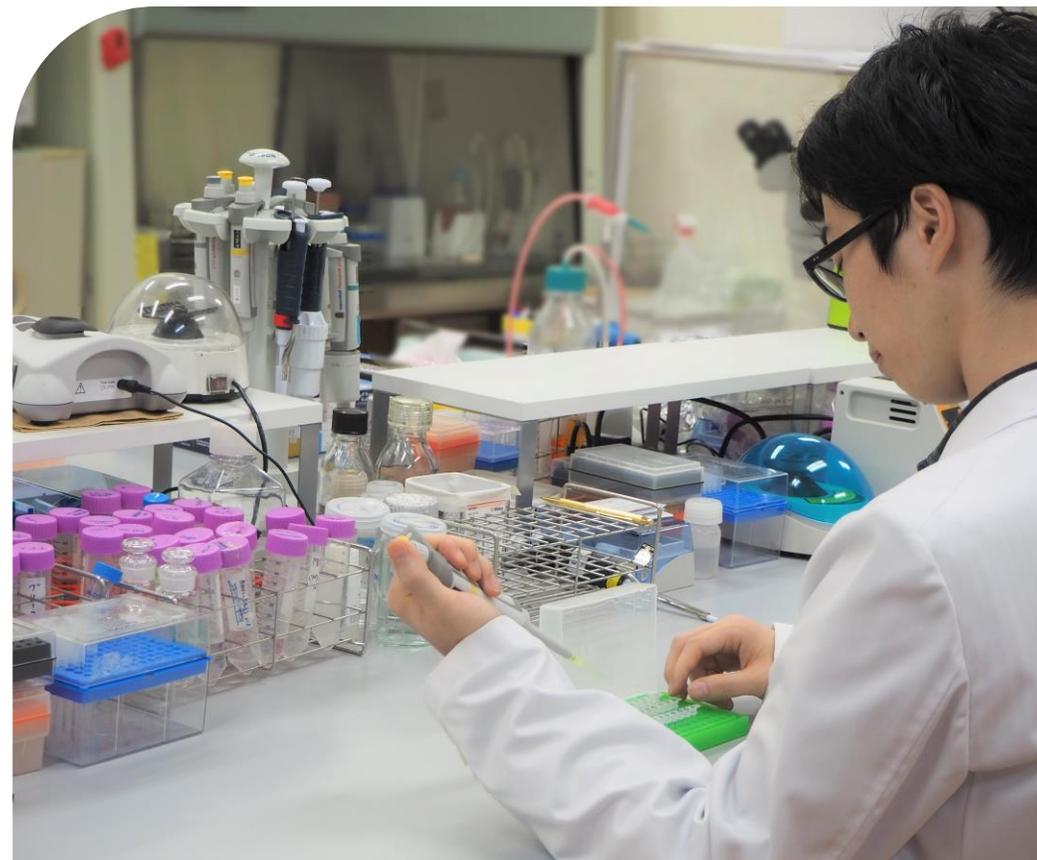
燃料資源としての特徴

- 体内に油脂を生成し、**バイオ燃料の原料として活用が可能**
- 比較的軽質な油が取れるため、ジェット燃料に精製しやすい
- 大気中のCO₂を吸収して成長するため、トータルとしてのCO₂排出量の削減が期待される
- 農地以外での培養が可能のため、食料生産と競合しない

世界初、ユーグレナの屋外大量培養技術の確立



ユーグレナ生産拠点 (2005年当時)
@沖縄県石垣島



中央研究所
@横浜市鶴見区

ユーグレナグループの歩み - サステナビリティを軸とした事業展開

東証マザーズ上場以降の10年間で、バングラデシュの人々を健康にするという創業時の想いと、バイオ燃料フライトの実現という上場時の目標を共に実現



創業者出雲がバングラデシュを訪問



東証マザーズ上場



東証一部上場



日本初のバイオジェット・ディーゼル燃料製造実証プラント完成

Sustainability First

フィロソフィーを『サステナビリティ・ファースト』に



3社共同で商業プラント建設を発表

東証プライム市場へ移行



2022.12 上場 10周年

1998

2005

ユーグレナ創業
世界初ユーグレナの屋外大量培養成功



2012

2014

バングラデシュでユーグレナGENKIプログラム開始



2018

2019

国連世界食糧計画 (WFP) と事業連携



2020

2021

当社バイオ燃料「サステオ」を利用した初フライト



定款の事業目的をSDGsに



ユーグレナグループの歩み - ユーグレナを活用したバイオマスの5F

(例) 米の5F



ご飯



草鞋
(わらじ)



飼料用米
/ 稲わら



稲わら堆肥
/ すき込み



たき火
/ バイオエタノール

重量単価
高い

Food
(食料)

機能性食品

Fiber
(繊維)

化粧品素材

医療用素材
化粧品

Feed
(飼料)

ペット用品
配合飼料素材

Fertilizer
(肥料)

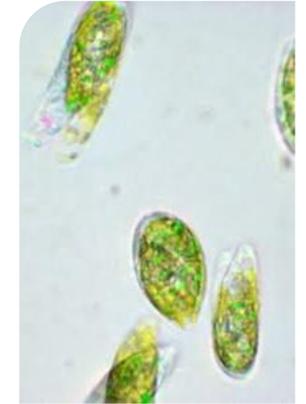
肥料素材

Fuel
(燃料)

バイオ燃料
HVO/SAF

低い

ミドリムシの5F



ユーグレナグループの歩み - 戦略的なM&A

M&Aはユーグレナにおける重要な戦略に位置付けられている

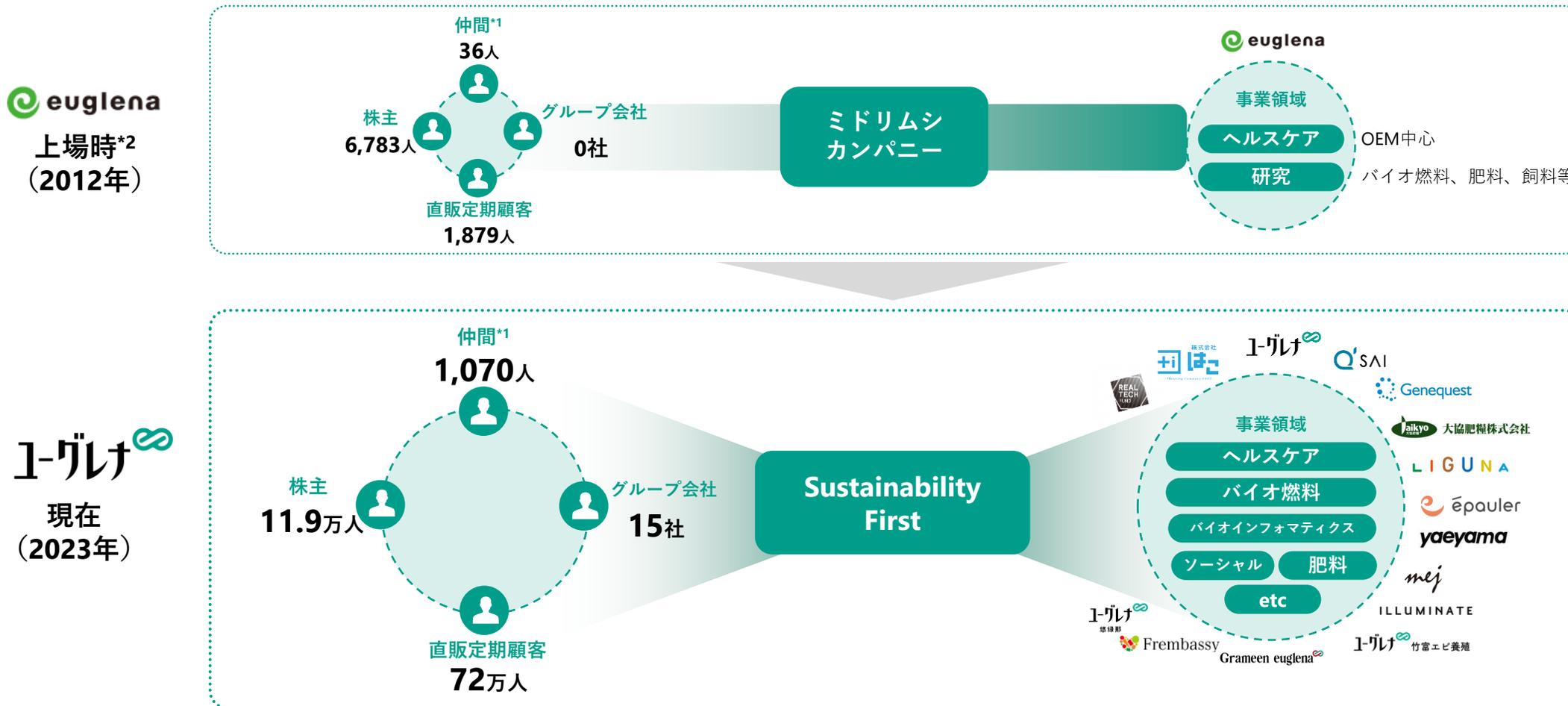


*1: 連結売上高に対するユーグレナヘルスケア、エポラ、MEJ、キューサイグループ、その他の売上高の構成比

*2: 2005年当時の培養設備で現在は違う設備を使用

ユーグレナグループの歩み - サステナビリティ企業への転換

ミドリムシ企業からサステナビリティ企業へと転換し、10年で多くのステークホルダーと企業を巻き込みながら事業を成長

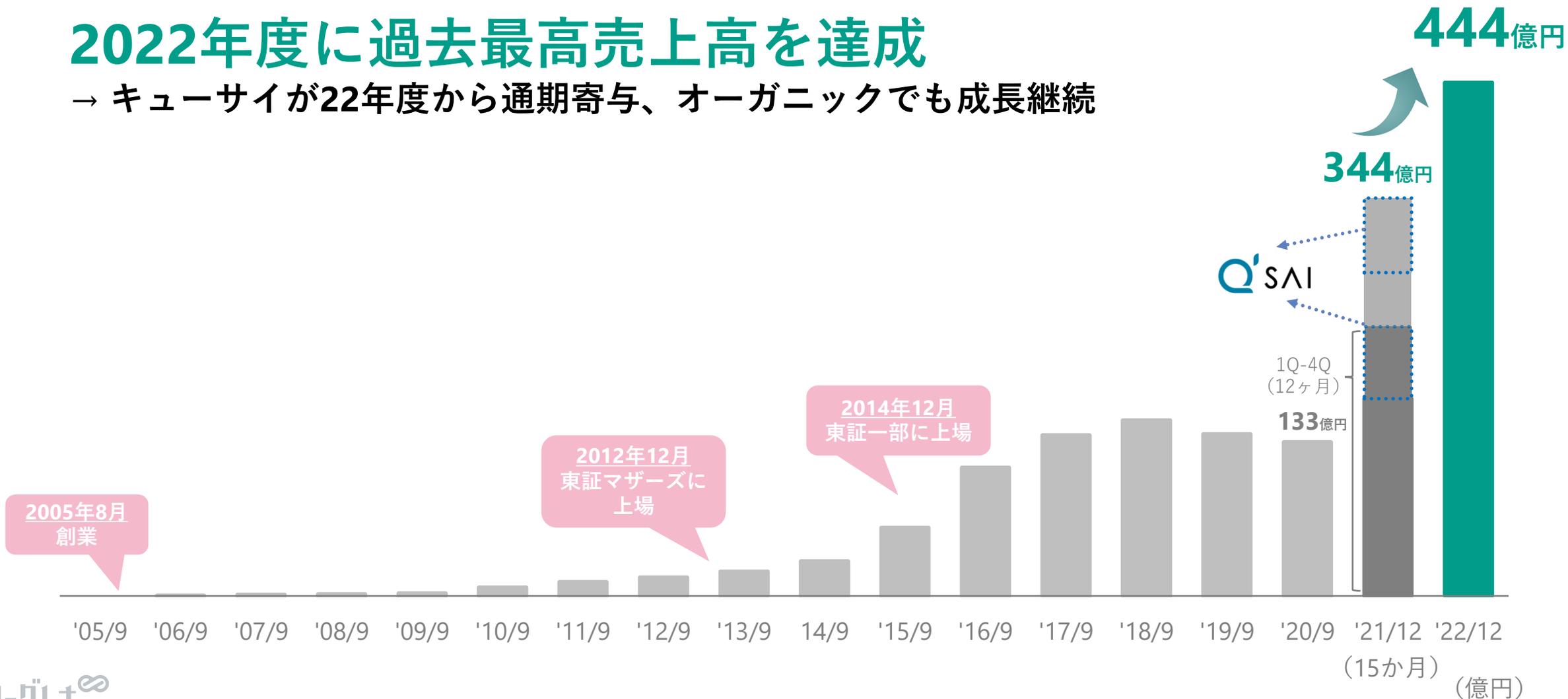


*1: ユーグレナグループで従業員のことを仲間と呼ぶ。役員、派遣を除く従業員数のこと。
*2: 仲間数は2012年9月末、定期顧客数は2012年12月末、株主数は2013年3月末時点

事業展開 - 創業期から現在までの売上高推移

2022年度に過去最高売上高を達成

→ キューサイが22年度から通期寄与、オーガニックでも成長継続



ユーグレナ・グループの今 - サステナビリティを軸とした事業展開

「Sustainability First」のもと、サステナビリティを軸に様々な事業を展開

成長投資、パートナーシップ、M&Aを活用しながら、事業成長を通じた社会問題の縮小を目指す

主要セグメント概要

ヘルスケア事業

健康食品



化粧品



その他事業（新規領域）

サステナブル
アグリテック
(1次産業)



バイオインフォ
マティクス

ソーシャル
ビジネス



バイオ燃料事業



ユーグレナ・フィロソフィー

Sustainability First

ユーグレナグループの仲間全員が
”自分たちの幸せが誰かの幸せと共存し続ける方法”を
常に考え、行動している状態

事業インパクト
当社事業の
成長

Good 🍏

=

社会インパクト
社会問題の
縮小

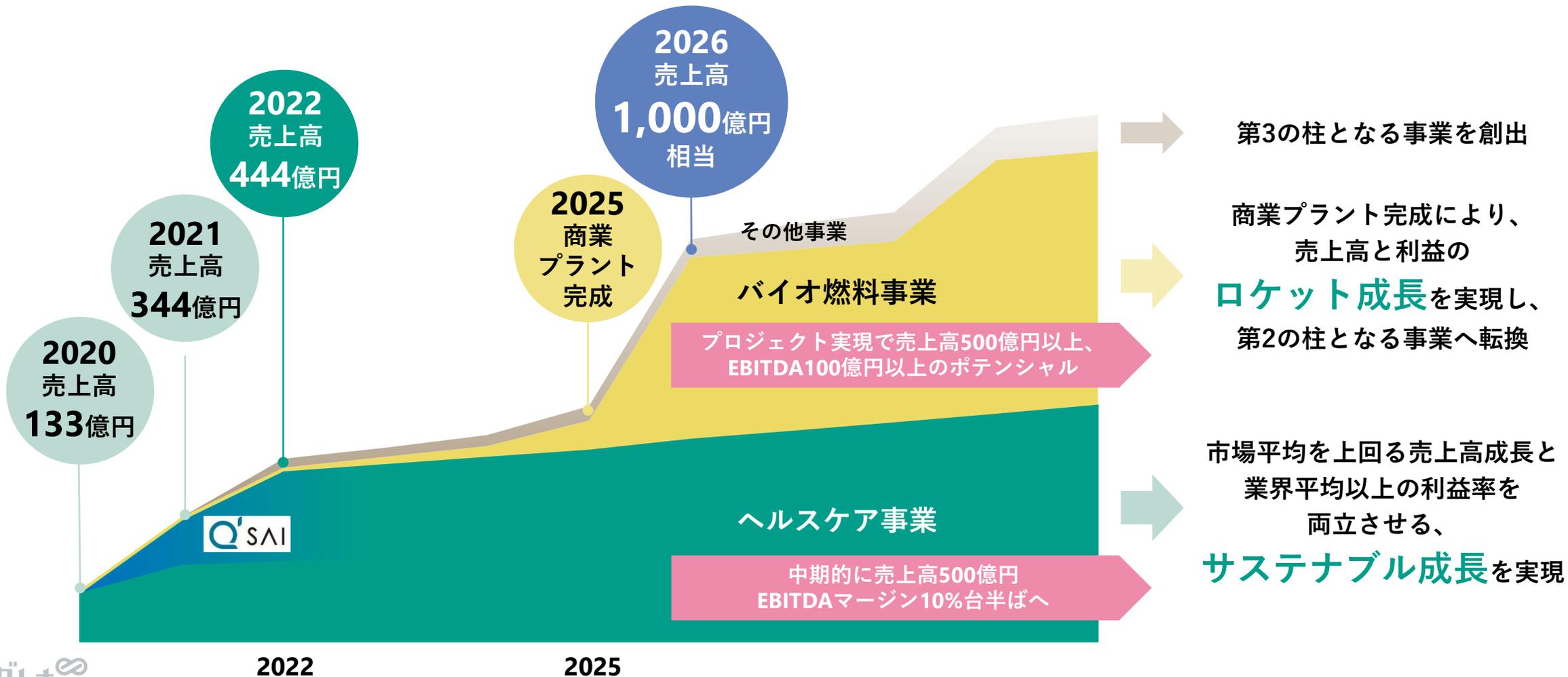
Good 🍏

パーパス

人と地球を健康にする

中長期的な成長イメージ - 3つの成長の柱による収益基盤の拡大と強化

ヘルスケア事業の「サステナブル成長」とバイオ燃料事業の「ロケット成長」により、売上高と利益の基盤を拡充しつつ、その他事業で新たな収益の柱の創出を目指す



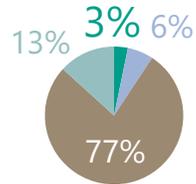
ヘルスケア事業

ビジネスモデル - 3つのチャネル展開

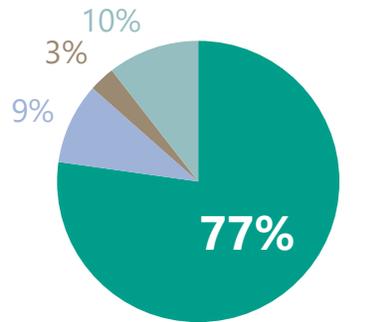
上場時、OEM中心だったビジネスモデルから直販中心のビジネスモデルへ転換

グループ売上内訳*1

2012年度：16億円



2022年度：444億円



■ 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



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

OEM提供・原料供給



粉末原料



サプリメント
& 化粧品



OEM
企業群

大手流通・
食品メーカー

コラボ商品

消費者

ブランド紹介

サステナビリティ、ウェルエイジング、先進的市場創出の3領域をターゲットとし、食品、化粧品を展開

	サステナビリティ	ウェルエイジング	先進的市場創出
食品	<p>からだにユーグレナ</p>  <p>1-グルテ</p>	<p>ひざサポート コラーゲン</p>  <p>Q'SAI</p> <p>ザ・ケール</p>  <p>Q'SAI</p>	<p>C COFFEE</p>  <p>mej</p> <p>SOLUME</p>  <p>1-グルテ</p>
化粧品	<p>one</p>  <p>1-グルテ</p> <p>lavita ORGANICS</p>  <p>1-グルテ</p> <p>NEcCO</p>  <p>1-グルテ</p> <p>あきゆらいず</p>  <p>LIGUNA</p>	<p>コラリッチ</p>  <p>Q'SAI</p> <p>QetA</p>  <p>Q'SAI</p> <p>epo</p>  <p>épauler</p> <p>FUSARI</p>  <p>épauler</p>	<p>CONC</p>  <p>1-グルテ</p>

ブランド開発でターゲットとする3領域

- 1 サステナビリティ**

独自素材/オーガニック素材や環境に配慮したパッケージを通じて、健康/美容やライフスタイル等の観点から、ウェルビーイングの実現をサポートする商品群
- 2 ウェルエイジング**

「アンチエイジング」ではなく、歳を取ることを肯定しながら幸せを実現する「ウェルエイジング」をコンセプトとした商品群
- 3 先進的市場創出**

多様化する顧客ニーズへ対応することを目的とし、これまでに類を見ない新製品や新ジャンルを創出することをコンセプトとした商品群

ユーグレナ食品 - 微細藻類ユーグレナの強みと主カブランド「からだにユーグレナ」

食品素材としてのポテンシャルが高いユーグレナを手軽に摂取できる飲料・サプリメントを展開



微細藻類ユーグレナの食品素材としての強み

59種類の豊富な栄養素

《ビタミン》	《ミネラル》	《アミノ酸》	《その他》	《不飽和脂肪酸》
α-カロテン	亜鉛	バリン	B-グルカン	DHA
β-カロテン	リン	ロイシン	(パラミロン)	EPA
ビタミンB1	カルシウム	イソロイシン	クロロフィル	パルミトレイン酸
ビタミンB2	マグネシウム	アラニン	ルテイン	オレイン酸
ビタミンB6	ナトリウム	アルギニン	チロシン	ゼアキサンチン
ビタミンB12	カリウム	リジン	トリプトファン	GABA
ビタミンC	鉄	アスパラギン酸	グリシン	スペルミジン
	マンガン	グルタミン酸	セリン	プトレッシン
	銅	プロリン	シスチン	
				ドコサテトラエン酸
				ドコサペンタエン酸

独自成分パラミロン



撮影：青山学院大学 福岡伸一教授

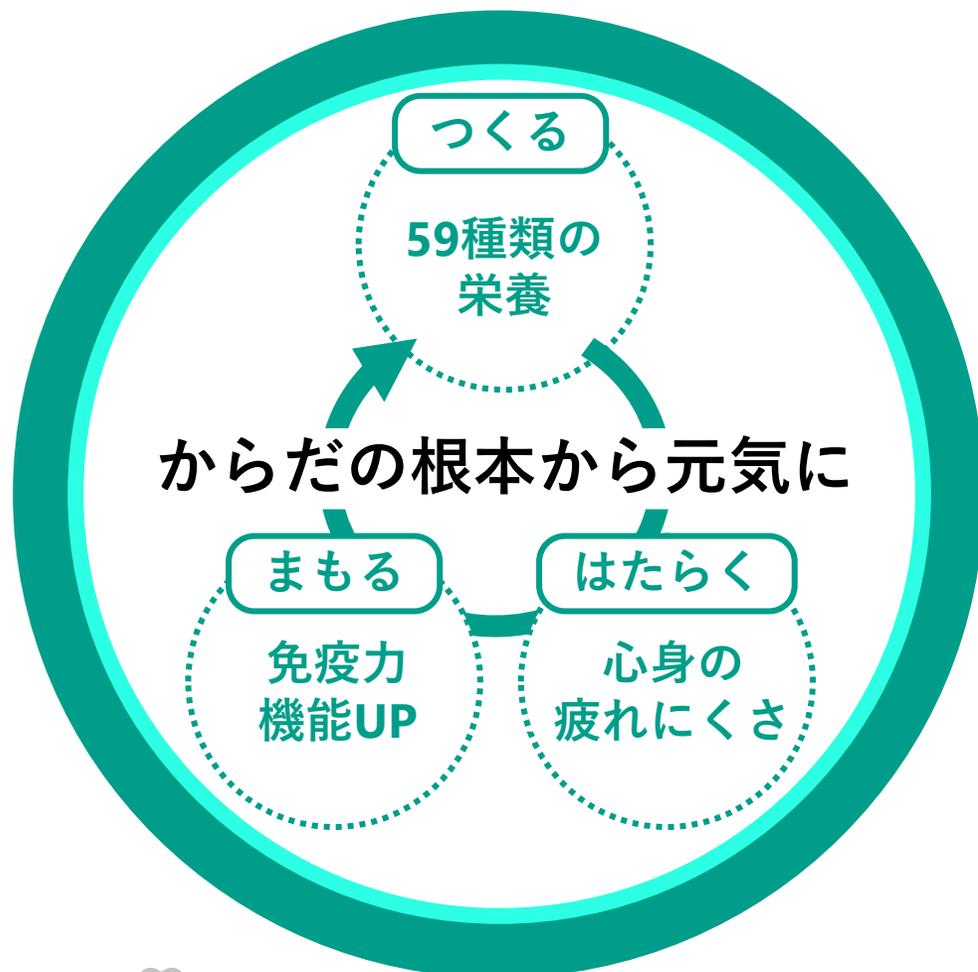
ユーグレナしか持っていない食物繊維の一種で、吸油性に優れており難消化性であるため、吸収されずそのまま外へ排出される

《期待される機能性や現在の研究テーマ》

- 脂肪、コレステロールの排出
- プリン体吸収抑制
- 血中尿酸値低減
- 免疫バランス調整
- 大腸がん抑制
- アトピー性皮膚炎症状緩和
- インフルエンザ症状緩和
- 胃潰瘍症状緩和
- 関節リウマチの症状緩和
- ロタウイルス増殖抑制

ユーグレナ食品 - ユーグレナの訴求便益

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

- ビタミン、ミネラル、アミノ酸、不飽和脂肪酸などの
栄養素が幅広く含まれている

はたらく

睡眠の質の向上、ストレス諸症状の緩和

- 作業時の一時的なイライラ感や緊張感の緩和、睡眠の質の改善
を示す研究結果を、臨床試験にて確認

まもる

免疫力の向上、免疫のバランスを整える

- 感冒症状の発生や重症化を抑制する結果を臨床試験にて確認

化粧品 - 「NEcCO (ネッコ)」 「CONC (コンク)」

バイオテクノロジーとサステナビリティファーストを体現したブランドを展開

NEcCO



スキンケアアイテム



ユーグレナ発酵オイル



ミドリ麹エキス

CONC



次世代エイジング美容液



マイクロニードル美容液

- 4種のユーグレナ成分*1と発酵美肌成分*2を配合
- 4種のユーグレナのうち、ユーグレナ発酵オイルとミドリ麹エキスは新たに研究開発された新成分で、NEcCOが初配合
- 中身の処方1滴1滴を高濃度にして効果を圧縮することでパッケージボトルの重さを最大で50%削減*3し、配送時の環境負荷を低減

- 世界初のタマゴ由来細胞培養エキス「CELLAMENT®」*4の商品化支援を通じて誕生
- 肌に有用な217もの美肌因子をもつ「セラメント」と当社独自の2種のユーグレナエキス*5を配合
- 2023年6月、革新的なノック注入型マイクロニードル美容液「CONC リンクル インジェクション」を発売

*1: ユーグレナエキス、加水分解ユーグレナエキス、ユーグレナ発酵オイル、ミドリ麹エキス

*2: 保湿成分：パントエア/コメヌカ発酵エキス液

*3: 自社従来商品比

*4: ユーグレナが出資する汎用大規模細胞培養を行うインテグリカルチャー社の独自技術から生まれたタマゴ由来の細胞培養エキス

*5: 加水分解ユーグレナエキス、ユーグレナエキス

今期方針 - サステナブル成長に向けた注力領域と中期目標

売上高成長と利益率を両立するサステナブル成長に向けて、今期は4つの領域に注力

新たな成長の柱と事業基盤の確立により、中期的に売上高500億円、調整後EBITDAマージン10%台半ばを目指す

サステナブル成長に向けた今期の注力領域

① 成長ブランドの創出

② 顧客ロイヤルティの向上

③ チャネル販売力の強化

④ コストシナジーの創出

売上高

中期目標
500億円

調整後
EBITDA
マージン

中期目標
10%台半ば

今期の注力領域

① 成長ブランドの創出

ポートフォリオ全体の成長を牽引する新たな投資ブランドの確立

- 投資効率をモニタリングしながら成長候補ブランドへの投資拡大をグループ横断で機動的に実施、

<投資継続・拡大予定の主なブランド>



商品ラインアップの拡充



④ コストシナジーの創出

2024年度に年間1億円以上のEBITDA改善を目指す

- グループ内製造の移管推進
- グループ内広告運用の最適化
- バックオフィス最適化
- 物流改善/共通購買によるコスト最適化

② 顧客ロイヤルティの向上

認知度・ブランディング向上の取り組み

- 様々な企業とコラボレーションし、ブランド認知を拡大



顧客のファン化促進・サステナブル体験の強化

- 定期会員向けの会報誌での発信、ファンコミュニティ、ファンイベントなどファン化の取り組みを推進



③ チャンネル販売力の強化

グループ広告運用の連携

- 広告運用を担う、はこ社との連携拡大により運用体制強化

素材・OEMチャンネル

- 機能性エビデンスの拡充や新素材・独自原料を開発

流通チャンネル

- リアル顧客接点（店舗）の強化
- 専売商品投入による流通卸・店舗との連携強化

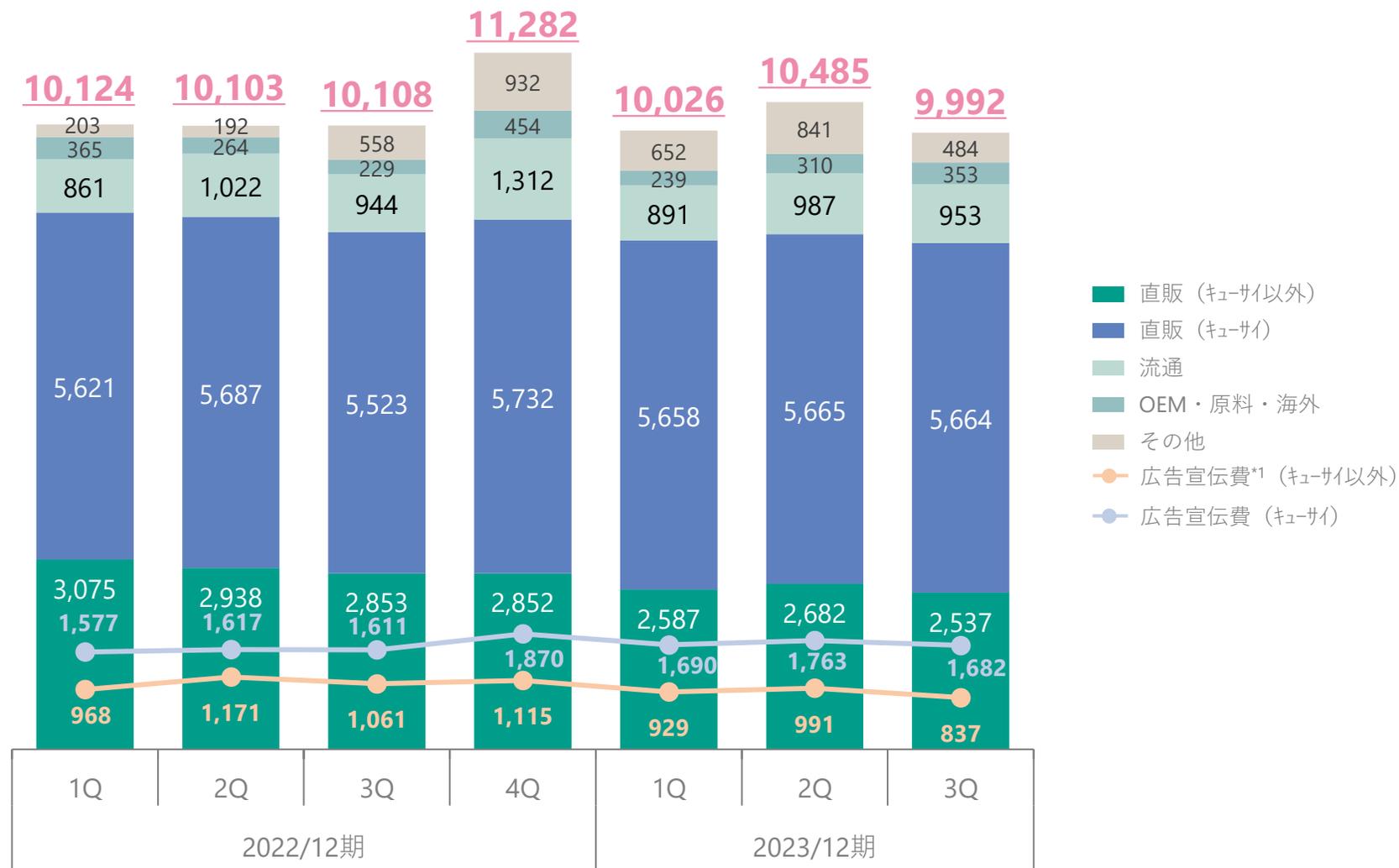
海外展開

- ユーグレナ、キューサイ、エポラで海外販路開拓を推進



業績トレンド - チャネル別売上高

- 直販がヘルスケア全体の8割を占める
- 流通/OEM等は四半期動向が流動的
- その他は広告運用受託の会社を前期3Qから連結化し増加
- 広告宣伝費は投資効率の高いブランドに機動的に配分

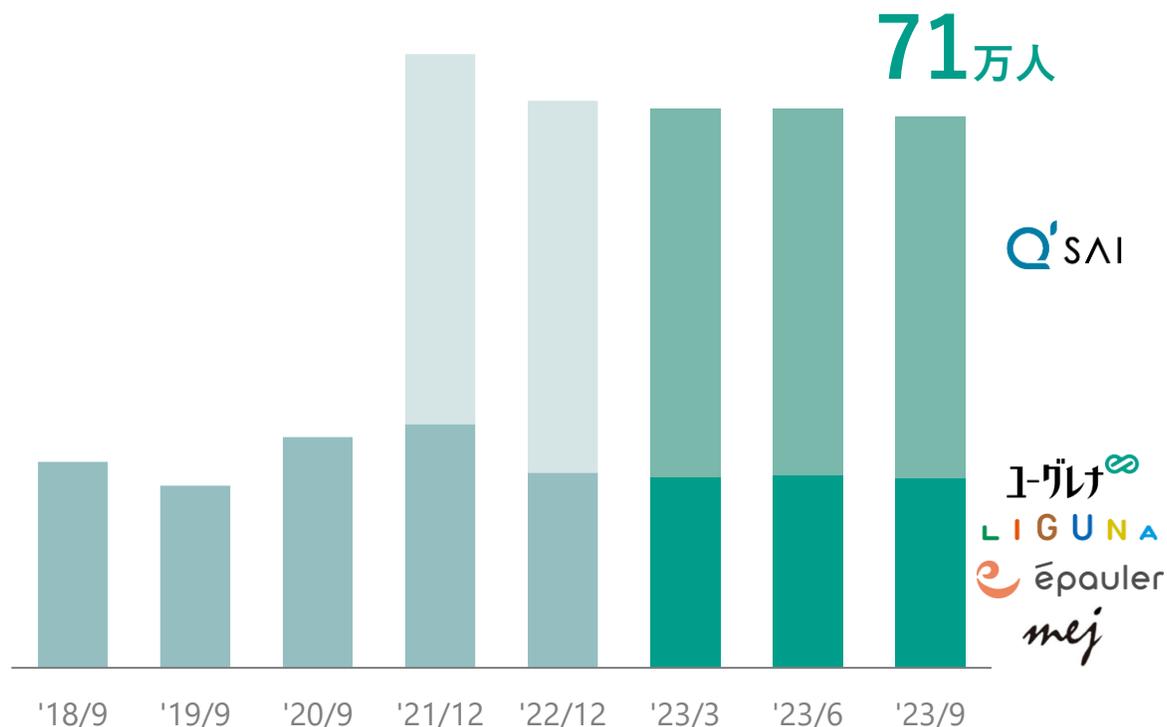


*1: 過去決算説明資料では連結PL数値からキューサイ分を除いた金額を記載していたが、2022/12期4Qよりヘルスケア事業の広告宣伝費からキューサイ分を除いた金額に変更し、過去分も遡及して修正
 注: 単位は百万円

業績トレンド - 直販定期顧客数

グループ直販定期顧客数は、キューサイ連結で急増して以降、減少トレンドが続くも成長ブランドへの機動的な広告投資配分と投資拡大により4Qは再増加を見込む

グループ直販定期顧客数推移



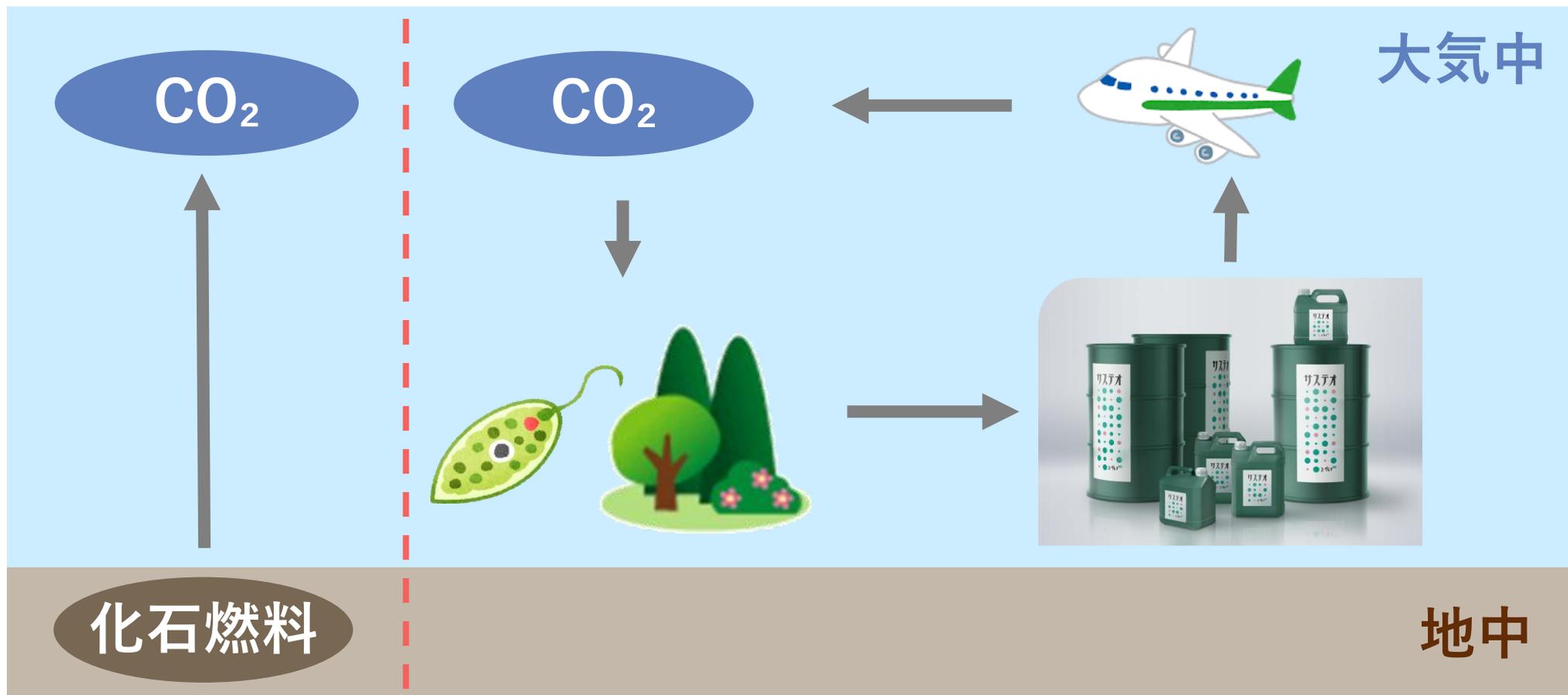
2023年度 主要ブランド別 増減推移 (前Q比)				
会社名	ブランド名	1Q	2Q	3Q
1-グリテ [∞]	からだにユーグレナ	↑	↑	↑
	新規投資ブランド (CONC/NEcCO/lavita)	↑	↑	↑
	one	↓	→	↓
Q'SAI	コラリッチ	→	→	→
	ひざサポートコラーゲン	→	→	↓
	ザ・ケール	↓	↓	→
LIGUNA	キューサイ医薬品	↓	→	↓
	あきゅらいず	→	↑	→
épauler	epo	↓	↓	↓
mej	C COFFEE / C CLEANSE	↓	→	↓

↑ 増加 → 横ばい ↓ 減少

バイオ燃料事業

バイオ燃料とは

生物由来の原料を利用して製造される燃料で、バイオマス原料は成長過程で光合成によって大気中のCO₂を吸収するため、燃焼時のCO₂排出量はプラスマイナスゼロになる

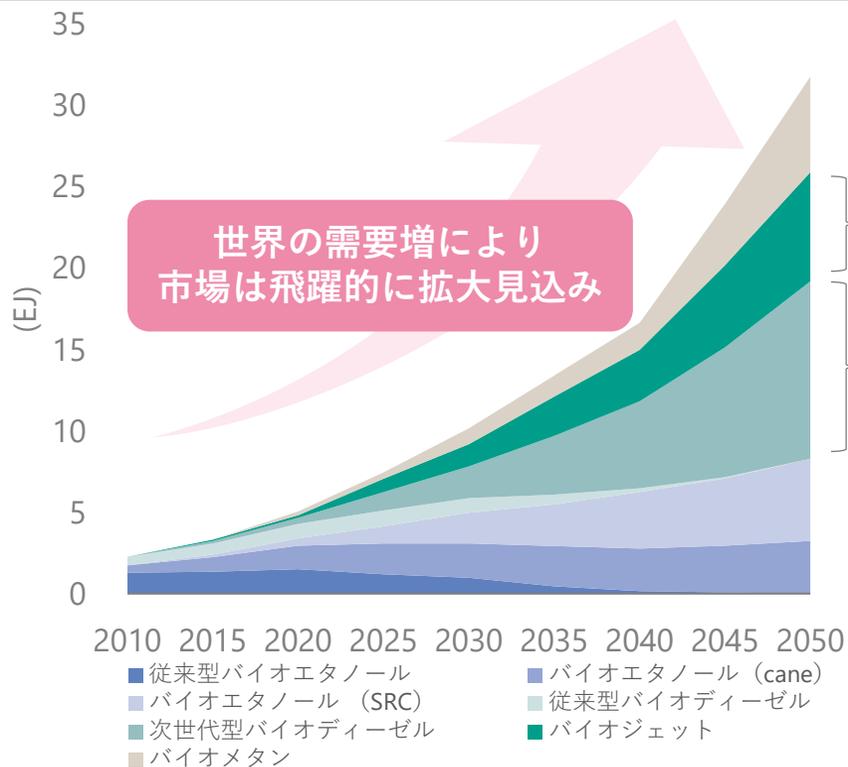


業界動向 - 国内外におけるバイオ燃料需要の顕在化

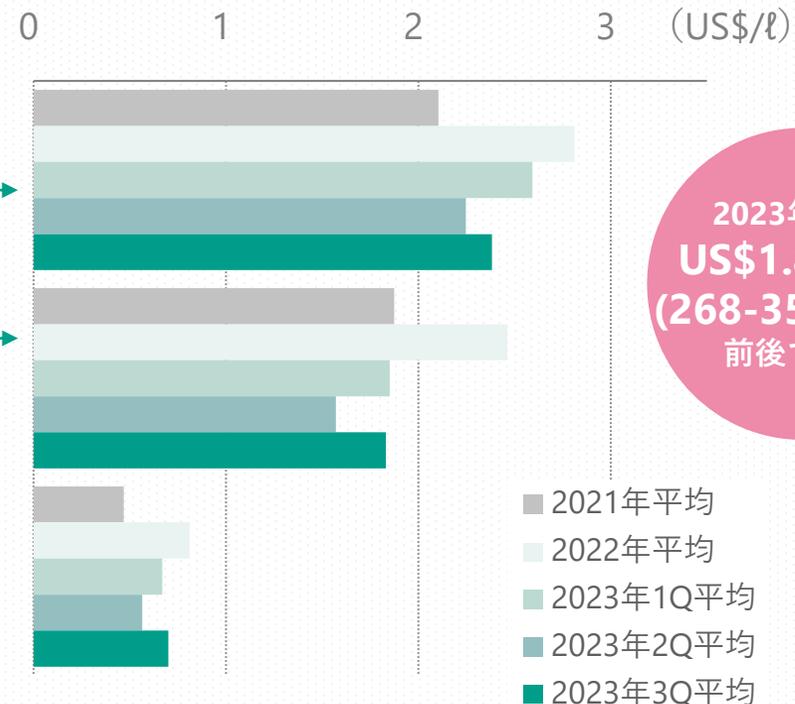
気候変動対応に向けた世界的な需要増により、バイオ燃料市場は飛躍的に拡大する見込み

需給ギャップにより石油比プレミアムで推移し、短期的な変動はあるものの中長期的には価格上昇を見込む

世界のバイオ燃料消費量の見込み (IEA)



海外市場価格*3



*1: Renewable Energy Directive (再生可能エネルギー指令) の略称で、EUにおける再生可能エネルギー導入目標の設定を求める法的枠組み

*2: RefuelEU aviation rules (持続可能な航空輸送のための公平な競争環境を確保する規則案) の略称で、2030年までに温室効果ガス排出量を1990年比で少なくとも55%削減し、2050年までに気候中立 (climate neutral) にするというEUの計画

*3: Argus Biofuels等のデータを基に当社作成。比重0.8g/cm3、為替レートは1ドル=149円で試算

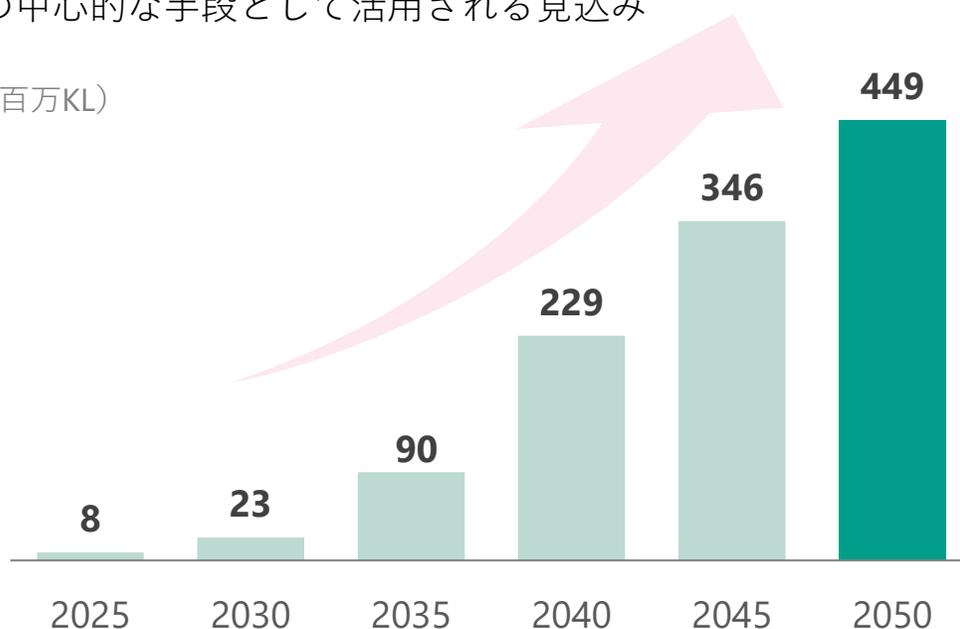
業界動向 - CORSIAの規制とSAFの需要拡大

CORSIA*1枠組みの本格運用が2024年より開始、国内外のSAF需要拡大が加速化する見通し

世界のSAF需要の見通し*2

- 2024年よりCO₂排出量を2019年比85%に抑えるCORSIAの本格運用が開始（ICAO*3加盟国の約6割が参加）、2027年以降は全ICAO加盟国に原則適用
- 中期的に国際航空需要が拡大する中、SAFがCO₂排出量削減の中心的な手段として活用される見込み

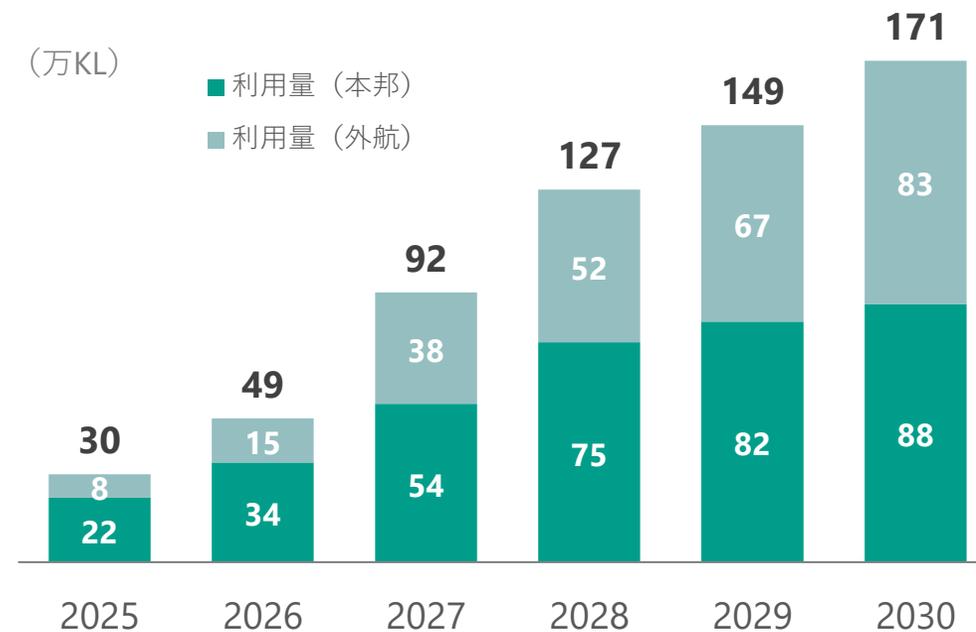
(百万KL)



日本のSAF需要見通し*4

- 経済産業省は、2030年から国内空港で給油する燃料のうち10%をSAFにすることを石油元売り企業に義務付ける方針を提示

(万KL)



*1: Carbon Offsetting and Reduction Scheme for International Aviation（国際民間航空のためのカーボン・オフセット及び削減スキーム）の略称で、ICAOに加盟する国際航空会社を対象とした、市場メカニズムを活用したCO₂排出量削減制度。2023年1月時点で113カ国が参加

*2: IATA「Sustainable Aviation Fuel Fact Sheet」およびICAO HPを基に当社作成

*3: International Civil Aviation Organization（国際民間航空機関）の略称で、世界193カ国が加盟

*4: 国土交通省「SAFの導入促進に向けた官民協議会 説明資料」を基に当社作成

バイオ燃料事業 - ビジネスモデル

原料を調達/生産、バイオ燃料（SAFやHVO）を製造し、陸海空ユーザーに販売

商業化に向けた販売網強化のため2Qから海外パートナーと協働しバイオ燃料のテスト販売を実施

①原料調達/生産

②製造

③販売

有限な原料ソースであり、中期的には安定的な調達が課題

産業廃棄油等の調達



+

微細藻類ユーグレナ等のバイオマス生産



バイオマス油脂

ユーグレナ[∞]



2018年実証プラント完成
(125KL/年@神奈川県横浜市)

2025年商業プラント完成目標
(72.5万KL/年@マレーシア)

SAF

バイオジェット燃料



サステオ



気候変動対応ニーズの高まりと供給不足により、旺盛な需要

HVO

次世代バイオディーゼル燃料



サステナブルな原料ソースであり、独自開発できれば競争優位性に直結

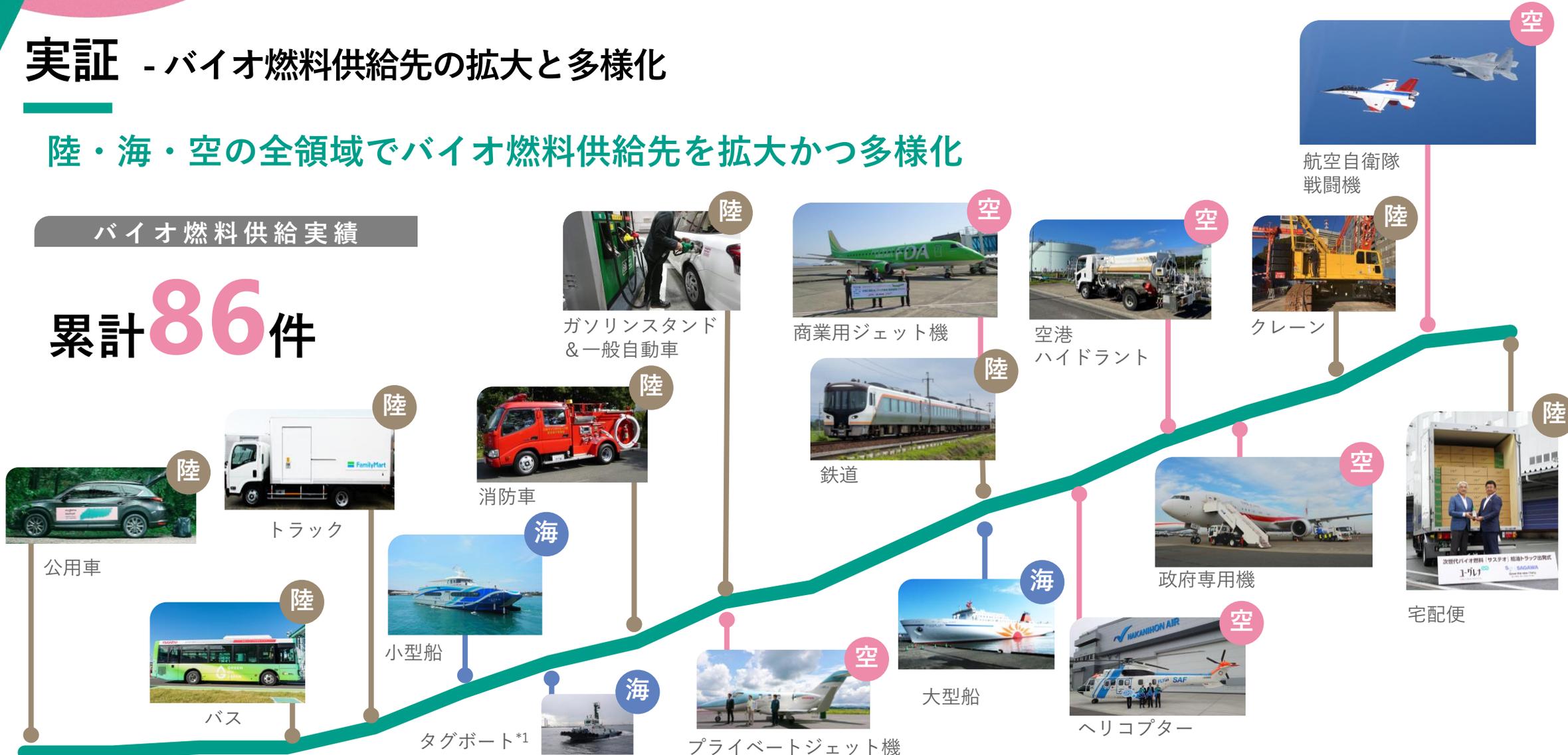
日本企業が関わるプロジェクトとしては最大級かつ最速ペース

実証 - バイオ燃料供給先の拡大と多様化

陸・海・空の全領域でバイオ燃料供給先を拡大かつ多様化

バイオ燃料供給実績

累計 **86** 件



*1: 入出港する船舶の接離岸や水上構造物の作業をサポートする船のこと

商業化フェーズへの移行 - バイオ燃料実証プラントの稼働終了

実証フェーズの目標が成功裏に達成できたことを踏まえ、商業化フェーズへの移行を決定

実証プラントの稼働を2024年1月末で終了*1。今後は商業プラント建設、サプライチェーン構築や研究開発に注力するとともに、国内外パートナーとの連携によりバイオ燃料販売の更なる拡大を目指す

実証プラント稼働終了の背景



- 陸・海・空の全領域への供給を実現、安定製造・供給体制も確立し、当初目的を達成
- 国内におけるバイオ燃料普及ステージが継続利用や輸入品拡大へと進展する中、ニーズの変化に 대응するため実証プラントの稼働終了を決定

業績への影響

2023年度の業績影響

- 最大550百万円程度の特別損失を計上する可能性あり
助成金の返還費用*1 + 退職希望者への特別退職金等*2

2025年度以降の業績影響（2022年度比）

- 営業損益4億円、調整後EBITDA3億円程度改善見込み

商業化フェーズにおける注力領域



- マレーシア商業プラントの設計・建設や運用体制の構築
- 国内外パートナーと連携したバイオ燃料の販売拡大やサプライチェーンの構築
- バイオ燃料原料用途のバイオマス生産・利用に関する研究開発

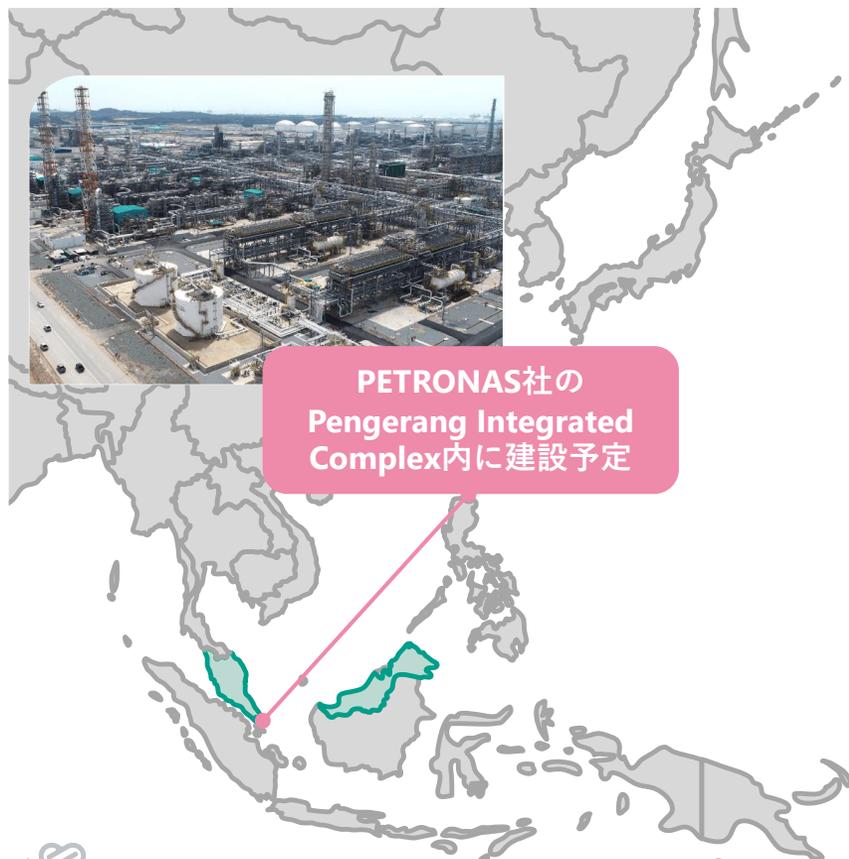
*1: 実証プラントは、神奈川県企業誘致推進方策「セレクト神奈川100」および横浜市「横浜市企業立地等促進特定地域等における支援措置に関する条例（企業立地促進条例）」の支援対象事業に認定されており、土地・建物・設備への投資額に対する補助金、並びに不動産取得税・固定資産税・都市計画税の軽減等の支援を受けております。当社は、両制度において本実証プラントの稼働期間を10年間とする計画で認定を受けておりましたが、今般、計画期間満了に先立って本実証プラントの稼働終了を決定したため、これまでに受領した補助金及び軽減税額（総額で約465百万円）の返還を求められる可能性があります。

*2: 実証プラントの解体撤去費用に関しては、貸借対照表に計上している資産除去債務349百万円の範囲内に収まる見込み

商業化フェーズへの移行 - バイオ燃料製造プラント建設・運営プロジェクト

最大12,500バレル/日（約72.5万KL/年相当）規模のバイオ燃料製造プラントの建設・運営プロジェクトを、マレーシアにおいてPETRONAS社・Eni社と共同で検討

当社は、推定10億ドル規模の本プロジェクトに目標シェア30%で参画することで、バイオ燃料事業の商業化を目指す。本プロジェクトの規模及び各社シェアは、2023年中に最終決定する見込み

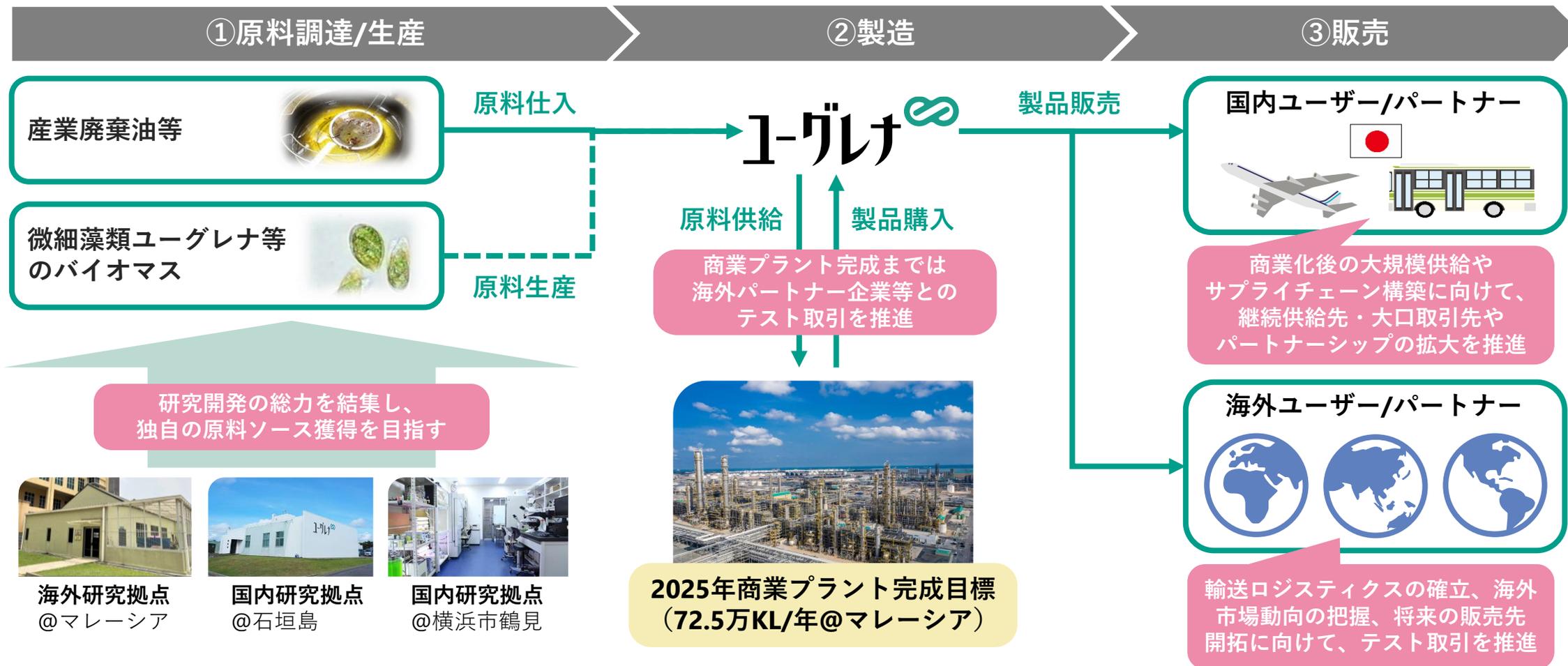


プロジェクト計画概要	
建設地	PETRONAS社のPengerang Integrated Complex (マレーシア南端のジョホール州)
製品	SAF (バイオジェット燃料)、HVO (次世代バイオディーゼル燃料) (製造量はフレキシブルに調整)
使用原料	使用済み植物油、動物性油脂、植物油の加工に伴う廃棄物、将来的には微細藻類由来の藻油などのバイオマス原料
原料処理能力	65万トン/年
製造能力	最大12,500バレル/日 (約72.5万KL/年相当) のバイオ燃料*1
スケジュール (予定)	技術的・経済的な実現可能性評価を現在実施中。2025年中の本商業プラント完成を目指して、2023年中に3社間で最終的な投資決定を行う見込み
持分シェア	当社シェアは30%を目標とし、2023年中に最終合意

*1: SAF、HVO、バイオナフサ

商業化フェーズへの移行 - 商業化後を見据えた取り組み

商業化後に必要となる大規模・継続販売やサプライチェーン構築に向けて、国内外パートナーと連携したユーザー開拓やテスト取引*1の拡大、および原料用途のバイオマス生産・利用に関する研究開発を推進

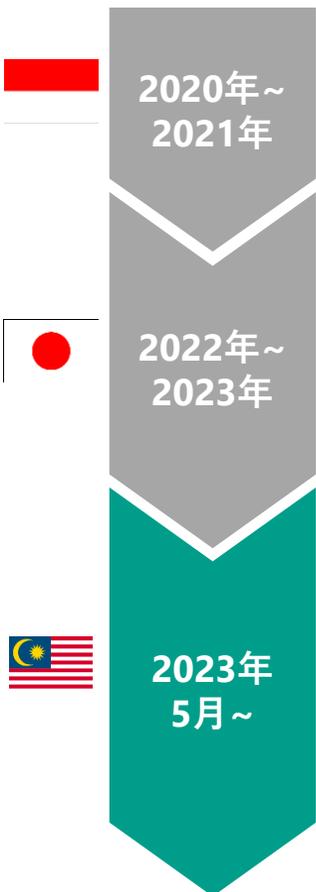


*1: 当社は、バイオ燃料などの持続可能な製品の国際的な認証制度の一つであるISCC EU認証（国際持続可能性カーボン認証）を2021年9月に取得済み

商業化フェーズへの移行 - マレーシアにおける研究開発

マレーシア拠点で、バイオ燃料原料用途のバイオマス生産・利用に関する研究開発を推進

現地研究員の採用や各種研究活動を開始、研究所立ち上げが順調に進捗



インドネシア

- NEDO委託事業として、インドネシアで大規模実証の準備を進めてきたが、コロナ禍や現地パートナー事情により難航

三重県多気町「藻類エネルギー研究所*1」

- 生産物の価値最大化を目指して、各生産工程のコスト低減、および製品品質・価格を向上させる技術開発を実施
- インドネシアでは小規模培養試験を継続し、現地生産性評価を実施

マレーシア「熱帯バイオマス技術研究所*2」

- ユーグレナなどの微細藻類をはじめとしたバイオ燃料原料用途等のバイオマス生産・利用の最大化・最適化を中心とする研究開発を推進
- 現地で研究員を継続的に採用し、各種研究活動を推進
- マレーシアにて藻類を研究している企業や大学、政府関係者が集う国際藻類学会 Global Algae Summit 2023 (GAS 2023)を開催

藻類エネルギー研究所



熱帯バイオマス技術研究所



@マレーシア工科大学内

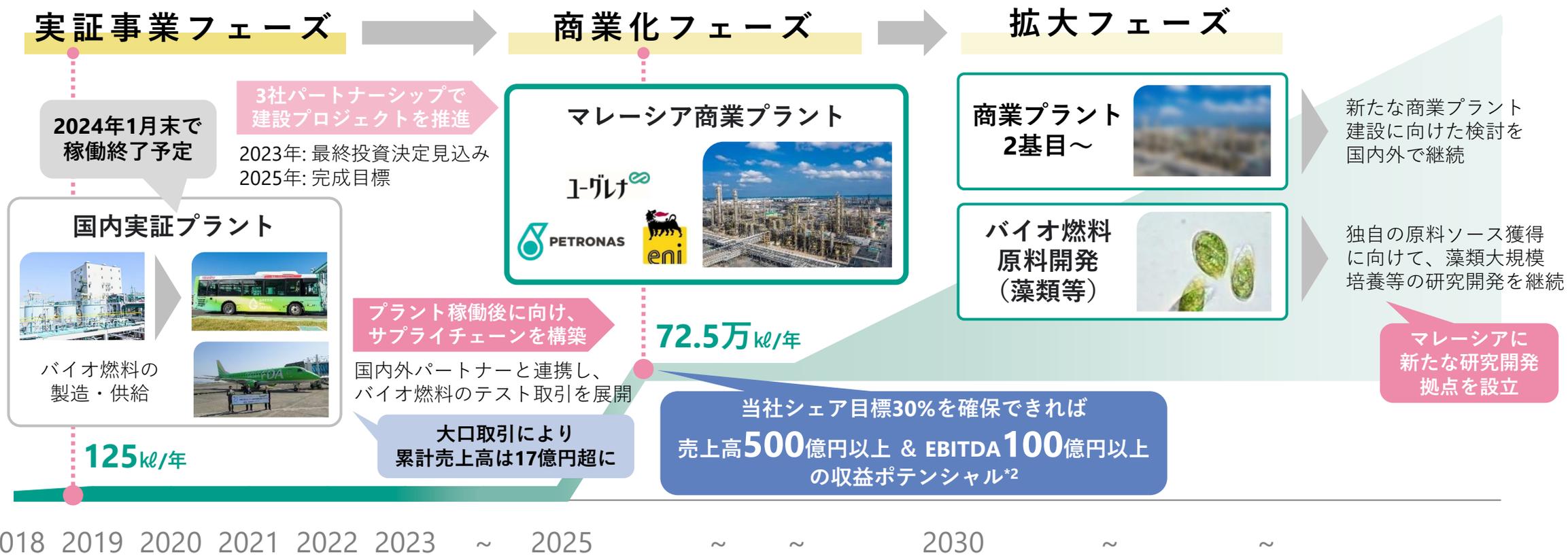
*1: バイオ燃料用微細藻類の大規模、低コスト生産技術の確立を目指すため、2016年より研究開発を開始

*2: マレーシア工科大学 (UTM) の研究施設内に設立。「熱帯バイオマス技術研究所」の開設に伴い、「藻類エネルギー技術研究所 (三重県)」の機能は「熱帯バイオマス技術研究所」等に移管

中長期的なロードマップ

実証プラントの稼働を終了し、マレーシアでの商業プラント建設プロジェクト実現に注力

商業化後を見据えて、4Qも当社サプライチェーン構築に向けたテスト取引*1や、マレーシア研究所での研究開発を継続



*1: 当社は、バイオ燃料などの持続可能な製品の国際的な認証制度の一つであるISCC EU認証（国際持続可能性カーボン認証）を2021年9月に取得済み

*2: バイオ燃料価格250円/ℓ、EBITDAマージン20%、当社持分シェア30%と想定した場合の、当社持分寄与ベースの試算値。実際の売上高・EBITDA規模は、将来のバイオ燃料の原料・製品価格動向、当社の最終シェア、商業プラントの稼働率等によって変動

その他事業／ESG

その他事業

新規事業領域として肥料、遺伝子解析、ソーシャルビジネスなど3つの事業を展開



サステナブルアグリテック



研究開発

- **自社素材の商業化**
藻類を用いた機能性肥料・飼料の研究
- **未利用バイオマス資源の活用**
グループ内外の未利用バイオマス資源（廃棄・ロスしている素材）を集め、肥料・飼料への転用を研究

大協肥糧

- 家庭菜園（園芸用）からプロ農家（農業用）まで幅広い顧客網と商品数を有する有機肥料メーカー（21年12月参画）



バイオインフォマティクス



遺伝子解析サービス

- 健康リスク・体質の遺伝的傾向と祖先のルーツの300項目以上を解析できる遺伝子解析サービスを提供

遺伝子解析結果の活用

- 遺伝子解析結果を医療機関、健康組合、フィットネス、美容クリニック等に連携できるサービス（GeneLink）を提供



ソーシャルビジネス



ユーグレナ GENKIプログラム

- バングラデシュの子どもたちへユーグレナクッキーを無償で届けるプログラムを展開
- 2014年開始、配布数は累計1,500万食を突破

緑豆プロジェクト/ 国際機関連携

- バングラデシュの農民が緑豆を栽培し、日本に販売するプロジェクト
- 国際機関（WFP、IFAD）との業務提携により、「緑豆プロジェクト」を加速化

サステナビリティに関する取り組み

ESG投資の世界的指数FTSE Blossom Japan Indexの構成銘柄に初選定

サステナビリティの観点からの開示も強化

FTSE Blossom Japan Index 銘柄に初選定*1



FTSE Blossom Japan Index

- GPIF*2がESG投資のベンチマークとして採用する**FTSE Blossom Japan Indexに当社が初選定（日本からの組入銘柄は310社*3）**
- 昨年構成銘柄となったFTSE Blossom Japan Sector Relative Indexは2年連続の選定

*1: <https://www.euglena.jp/companyinfo/sustainability/evaluation/>
 *2: Government Pension Investment Fund（年金積立金管理運用独立行政法人）の略称
 *3: 2023年6月19日時点
 *4: <https://www.euglena.jp/companyinfo/sustainability/>
 *5: 第三者検証前数値

サステナビリティ開示の拡充

取組事例 CO₂排出量・エネルギー使用量の計画

当社グループから排出されるScope 1、Scope 2のCO₂排出量及び使用されるエネルギー使用量のうち、主なものは表1及び表2のとおりです。これまで、当社グループの全ての事業活動のうち、CO₂排出量が多い、ヘルスケア事業の生産拠点である八重山種痘及び当社の生産技術研究所のみを計測対象とし、重点に算定対象を拡大致しました。今後、CO₂排出量削減に関する取り組みを進めてまいります。

● **ダイバーシティ&インクルージョン等に関する割合（単体）**

項目	2019年9月 2019年10月 2019年9月	2020年9月 2020年10月 2020年9月
Scope 1	657	501
Scope 2 ^{※1}	1,311	1,018
総計	1,968	1,519

対象範囲：八重山種痘、当社の生産技術研究所、八重山種痘、当社の生産技術研究所、八重山種痘、当社の生産技術研究所

※1 マーケットベース（電力会社ごとの運営効率と排出係数を算定して算出）で算出
 ※2 2022年12月時点、当社グループが事業活動に実施しました。削減率の目標はLIGNA、エボラ、糖質測定プラットフォーム、R&D研究所、大船船廠が異なります。

項目	2021年12月期	2022年12月期
全従業員における女性の割合	46.3%	42.3%
全管理職における女性の割合 ^{※1}	12.1%	20.0%
女性の昇格取得率	100%	100%
女性の昇格取得率 ^{※2}	-	60%
障がい者雇用の割合 ^{※3}	3.3%	2.3%
契約社員・派遣社員の割合	16.5%	10.8%
自己都合退職率（正社員のみ） ^{※4}	13.6%	6.8%
労働者1か月あたりの平均残業時間	-	平均20時間程度

※1 管理職には、取締役を除く課長以上が含まれています。
 ※2 昇格取得には異動・休職取得も含まれています。
 ※3 比率の算定は毎年6月1日時点で実施。
 ※4 4分は期中の退職者数、分母は期末時点の数字を使用しています。

- **サステナビリティHP*4をアップデートし、ESG経営に関する下記項目等の開示を拡充**
 - E** CO₂排出量（Scope1&2）の開示*5
 - S** ダイバーシティ&インクルージョン関連のデータ開示
 - G** 取締役会の実効性評価、コンプライアンス体制の強化

TCFDへの対応



		気候関連のリスク・機会
1.5°C 未満 シナリオ	リスク	カーボンプライシングの導入による製造コスト増
	機会	カーボンプライシングの導入による製品付加価値（販売価格）の上昇
4°C シナリオ	リスク	異常気象による製造・物流機能への被害
	機会	気象パターンの変化によるバイオマス原料コストの増加

- TCFDフレームワークに基づき、気候変動が事業に及ぼすリスク・機会の影響を評価

2023年12月期第3四半期決算サマリー

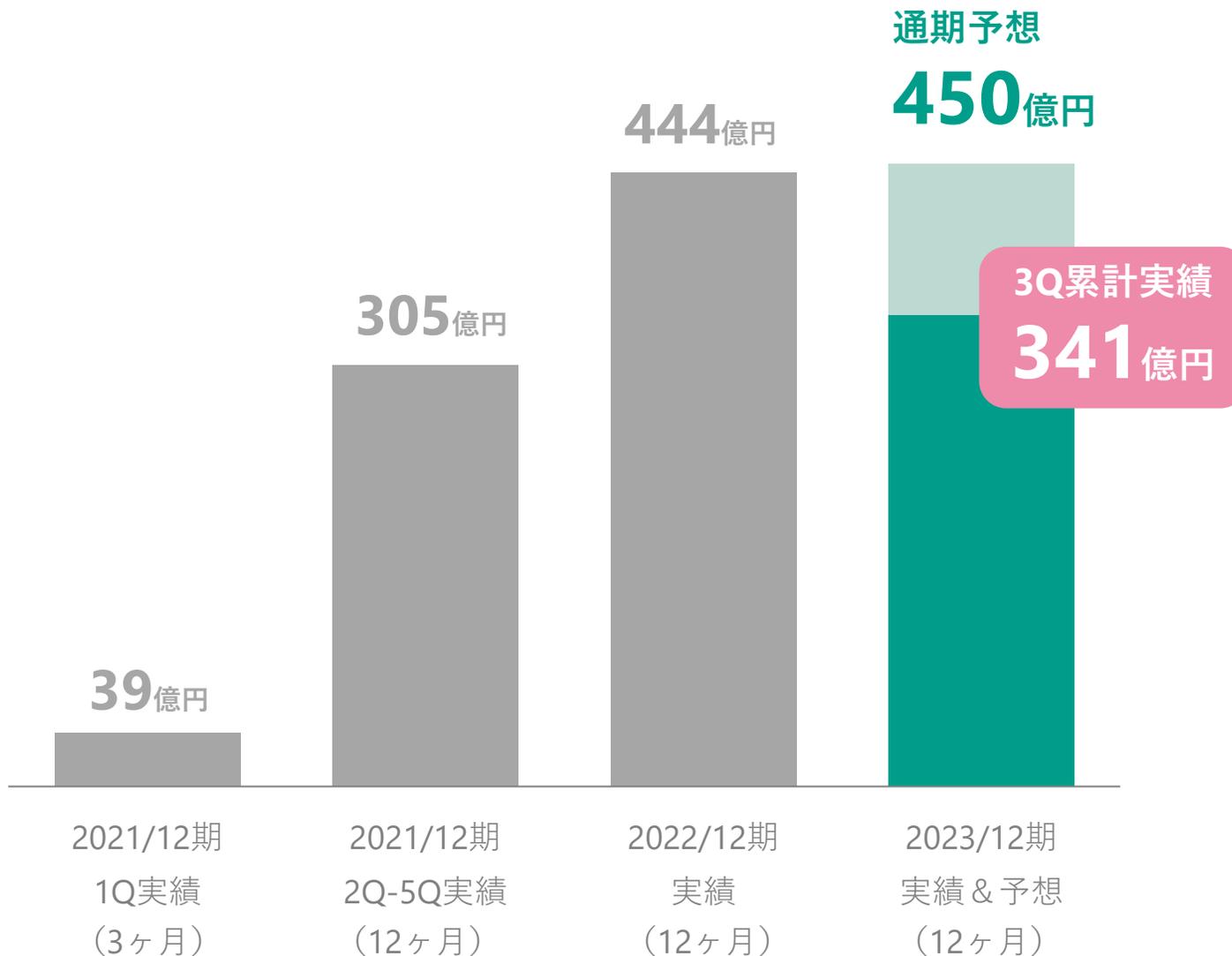
2023年度業績の進捗 - 売上高

2023年度3Q累計売上高

341億円

通期予想比の進捗率76%、
バイオ燃料事業の拡大により
売上高は順調に推移

4Qの広告投資拡大で通期予想を
達成しつつ、バイオ燃料事業の
進捗次第で上振れも視野に



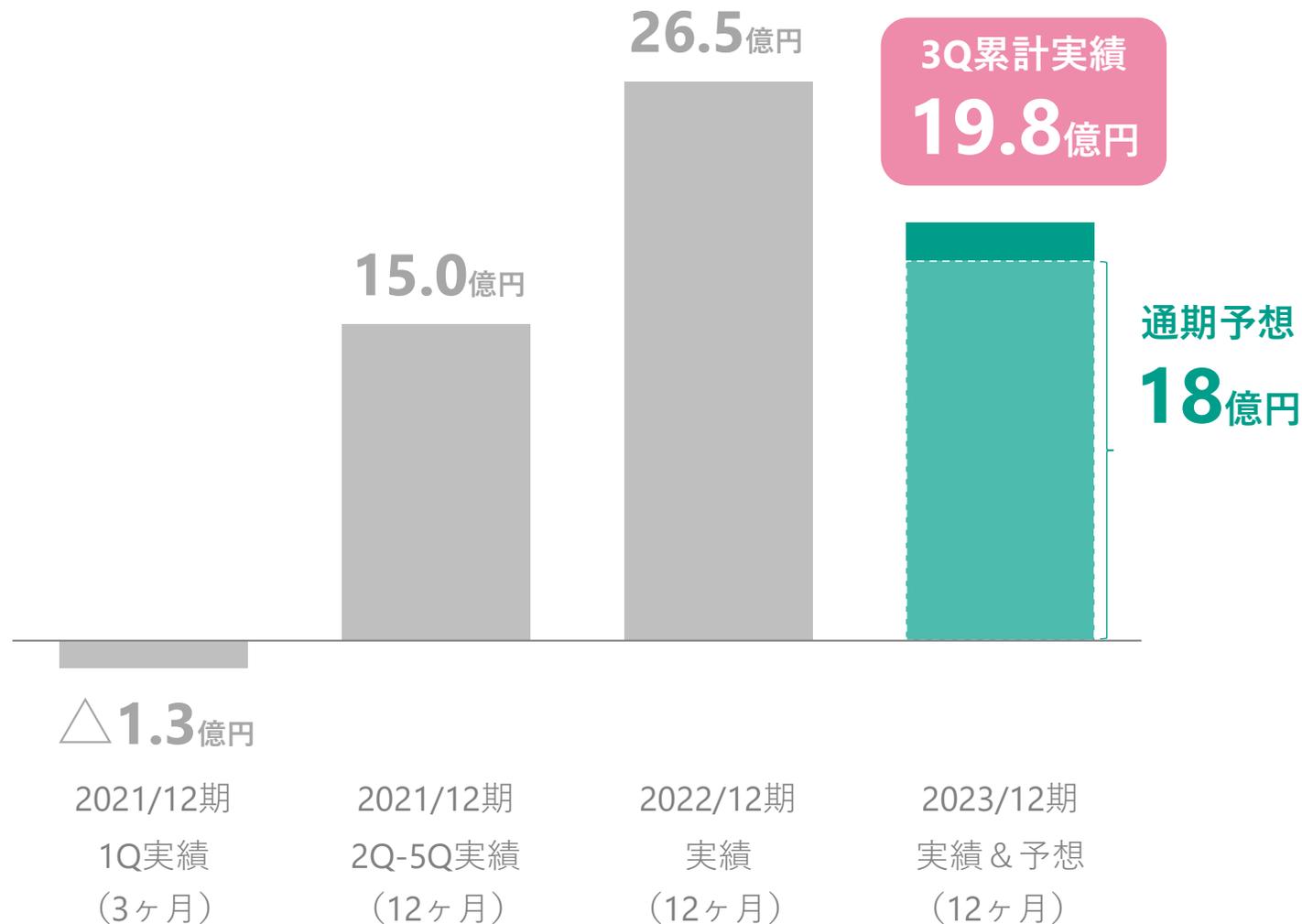
2023年度業績の進捗 - 調整後EBITDA

2023年度3Q累計 調整後EBITDA *1

19.8億円

ヘルスケア事業の広告投資拡大が
配分調整により4Qに遅れたため
通期業績予想を上振れて進捗

4Qの広告投資拡大や実証プラント稼働
終了に伴う会計処理の精査を踏まえ、
通期業績予想は据え置き



2023年度業績の進捗 - 決算サマリー

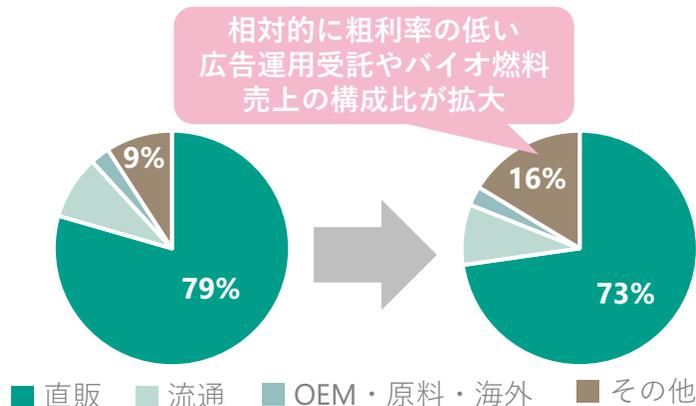
売上高構成の変化により前期実質業績と比して売上総利益率は低下

営業外損益や特別損益の減少で
経常損益以下は
前期実質業績から乖離

売上高構成比

2022年度3Q累計

2023年度3Q累計



(単位：百万円)	2022年度3Q累計実績			2023年度 3Q累計実績	対前年度 同期間比
	開示業績	棚卸資産S/U 費用化影響*1	実質業績	業績	
	①	②	③=①-②	④	
売上高	32,336	—	32,336	34,080	+1,744
売上原価	9,459	+1,474	7,985	10,582	+2,597
売上総利益	22,877	△1,474	24,351	23,498	△853
参考：売上総利益率	70.7%	—	75.3%	69.0%	△6.4%
営業損益	△2,298	△1,474	△824	△959	△136
営業外損益	1,156	—	1,156	162	△994
参考：助成金収入	771	—	771	441	△331
経常損益	△1,142	△1,474	332	△798	△1,130
特別損益	487	—	487	17	△469
親会社株主に帰属する 当期純損益	△873	△551	△322	△1,264	△942
調整後EBITDA*2	2,488	—	2,488	1,980	△509

*1: 棚卸資産ステップアップ (S/U) はキューサイ連結子会社化に伴う会計処理であり、連結時点で棚卸資産を正味売却価額に評価替え (= 6,707百万円を含み益を計上) した上で、商品販売による棚卸資産の払い出しに伴って当該含み益が売上原価として費用化される (2021年12月期中に4,842百万円、2022年12月期中に1,865百万円を費用化)。会計上の一過性の費用であり、キャッシュフローには影響しない。2022年12月期で処理が完了。

*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+棚卸資産ステップアップ影響額

注: 上記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 (百万円未満を切り捨て) とは一致しない場合有り (他のページのチャート、テーブルの記載値も同様)

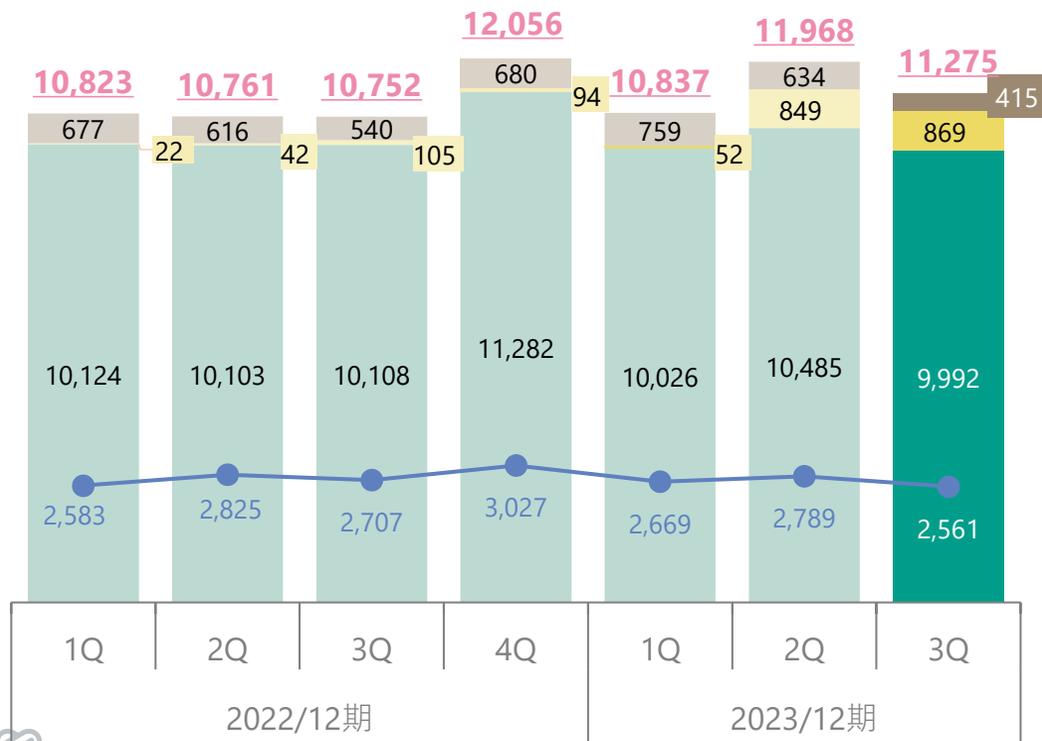
2023年度業績の進捗 - 四半期売上高/調整後EBITDAの内訳

バイオ燃料事業の売上高が大口テスト取引の継続で拡大

ヘルスケア事業の売上高は広告運用受託の縮小等で減少するも、調整後EBITDAは投資拡大の調整により2Q比で増加

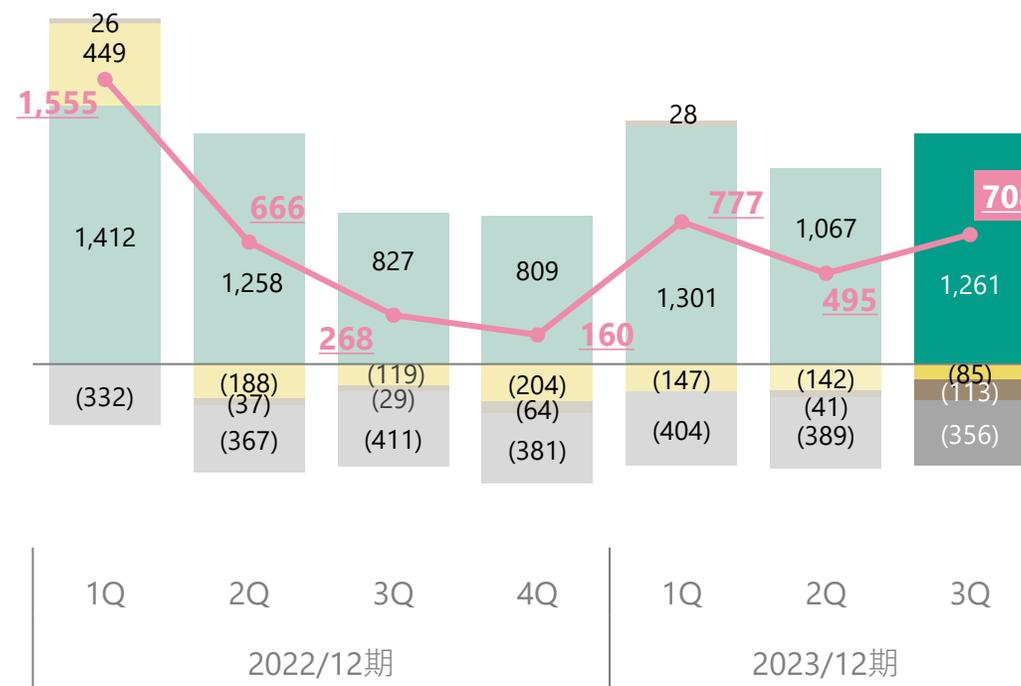
売上高

- ヘルスケア事業
- バイオ燃料事業
- その他事業
- 広告宣伝費*1



調整後EBITDA

- ヘルスケア事業
- バイオ燃料事業
- その他事業
- 調整後EBITDA合計
- 全社費用



*1: 売上推移グラフの広告宣伝費に販促費は含まれていない
注: 単位は百万円。

2023年度通期業績予想

売上高、調整後EBITDAともに通期業績予想は据え置き

売上高はバイオ燃料事業のテスト取引次第で上振れの可能性あり、調整後EBITDAは4Qの広告投資拡大や実証プラント稼働終了に伴う会計処理影響の精査を踏まえて据え置き

単位: 百万円	2023年度 業績予想	2023年度 3Q累計 実績	2023年度 3Q累計 進捗率
売上高	45,000	34,080	76%
調整後 EBITDA*1	1,800	1,980	110%



売上高の見通し

- **ヘルスケア事業：**
投資効率の高いブランドへの投資拡大で3Q比増加を見込む
- **バイオ燃料事業：**
4Qも大口テスト取引が実現した場合、売上高上振れの可能性あり
- **その他事業：**
肥料・養殖事業の季節要因により上期比で減少想定

調整後EBITDAの見通し

- **ヘルスケア事業：**
キューサイ含めた広告投資拡大により4Qは黒字縮小見込み
- **バイオ燃料事業：**
実証プラント稼働終了に伴う会計処理の影響を精査中、赤字幅拡大の可能性あり
- **その他事業・全社費用：**
赤字幅は3Q比でその他事業は横ばい、全社費用は微減見込み

補足資料： 会社情報サマリー

業績推移サマリー - 連結損益計算書 (2023年度)

2023/12期	開示業績											
	連結合計				うちユーグレナ ^{*1}				うちキューサイ			
	1Q	2Q	3Q	合計	1Q	2Q	3Q	合計	1Q	2Q	3Q	合計
(百万円)												
売上高 (新区分ベース)	10,837	11,968	11,275	34,080	4,611	5,603	5,002	15,216	6,226	6,365	6,273	18,864
直販	8,244	8,347	8,201	24,792	2,587	2,682	2,537	7,806	5,658	5,665	5,664	16,986
流通	891	987	953	2,831	322	287	344	954	568	700	609	1,877
OEM・原料・海外	239	310	353	902	239	310	353	902	0	0	0	0
その他	1,463	2,324	1,767	5,555	1,463	2,324	1,767	5,554	0	0	0	1
売上原価	2,996	4,028	3,558	10,582	1,827	2,739	2,318	6,884	1,169	1,289	1,240	3,698
売上総利益	7,841	7,940	7,717	23,498	2,784	2,864	2,684	8,332	5,057	5,076	5,033	15,166
粗利率	72%	66%	68%	69%	60%	51%	54%	55%	81%	80%	80%	80%
(内 ヘルスケア事業)	76%	74%	76%	75%	69%	65%	69%	67%	81%	80%	80%	80%
販売費及び一般管理費	8,017	8,524	7,916	24,458	3,403	3,614	3,233	10,250	4,615	4,910	4,683	14,208
販売費	5,157	5,362	4,966	15,485	1,808	1,984	1,679	5,470	3,349	3,378	3,287	10,015
(内 広告宣伝費)	2,669	2,789	2,561	8,020	978	1,026	880	2,884	1,690	1,763	1,682	5,136
人件費	1,176	1,249	1,341	3,766	710	743	724	2,177	466	506	617	1,589
管理費	1,397	1,610	1,321	4,328	604	590	558	1,752	792	1,021	763	2,576
研究開発費	288	303	288	879	281	297	272	851	7	6	16	28
営業利益	-176	-584	-199	-959	-619	-750	-549	-1,918	442	166	350	958
調整後EBITDA ^{*2}	777	495	708	1,980	-214	-411	-168	-792	991	906	876	2,772
営業外損益	65	56	41	162	179	162	184	525	-114	-107	-143	-364
(内 助成金収入)	189	115	137	441	187	111	136	434	2	3	2	7
経常利益	-111	-529	-158	-798	-439	-588	-365	-1,392	328	60	207	595
特別損益	30	-9	-3	17	30	-6	-1	23	0	-3	-3	-6
親会社株主に帰属する当期純利益	-168	-746	-350	-1,264	na	na	na	na	na	na	na	na
【参考指標】												
減価償却費 ^{*3}	524	723	504	1,751	121	130	123	374	403	593	381	1,377
(内 M&A関連)	365	360	360	1,085	54	48	48	150	312	312	312	935
のれん償却額	212	212	212	635	68	68	68	205	143	143	143	430
棚卸資産ステップアップ費用	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

*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 + 棚卸資産ステップアップ影響額

*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

【参考】前期業績推移サマリー - 連結損益計算書 (2022年度)

2022/12期 (百万円)	開示業績					実質業績 (棚卸資産ステップアップ費用化影響を除いたもの)														
	連結合計					連結合計					うちユーグレナ ¹					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	1Q	2Q	3Q	4Q	合計
売上高 (新区分ベース)	10,823	10,761	10,752	12,056	44,393	10,823	10,761	10,752	12,056	44,393	4,508	4,319	4,519	5,447	18,794	6,315	6,443	6,233	6,609	25,599
直販	8,696	8,625	8,377	8,584	34,281	8,696	8,625	8,377	8,584	34,281	3,075	2,938	2,853	2,852	11,718	5,621	5,687	5,523	5,732	22,563
流通	861	1,022	944	1,312	4,139	861	1,022	944	1,312	4,139	353	442	355	435	1,584	508	581	590	877	2,555
OEM・原料・海外	365	264	229	454	1,313	365	264	229	454	1,313	365	264	229	454	1,313	0	0	0	0	0
その他	901	850	1,202	1,706	4,660	901	850	1,202	1,706	4,660	716	674	1,083	1,706	4,179	186	175	120	0	481
売上原価	3,466	2,951	3,042	3,937	13,396	2,683	2,467	2,835	3,547	11,532	1,362	1,305	1,561	2,256	6,484	1,321	1,162	1,274	1,290	5,048
売上総利益	7,357	7,810	7,710	8,119	30,996	8,139	8,295	7,917	8,510	32,861	3,146	3,014	2,959	3,191	12,310	4,993	5,281	4,958	5,319	20,551
粗利率	68%	73%	72%	67%	70%	75%	77%	74%	71%	74%	70%	70%	65%	59%	65%	79%	82%	80%	80%	80%
(内 ヘルスケア事業)	71%	76%	74%	70%	73%	79%	81%	76%	73%	77%	78%	79%	71%	63%	72%	79%	82%	80%	80%	80%
販売費及び一般管理費	8,084	8,506	8,585	9,277	34,452	8,084	8,506	8,585	9,277	34,452	3,480	3,732	3,730	4,063	15,005	4,604	4,774	4,855	5,214	19,447
販売費	5,201	5,481	5,301	5,796	21,779	5,201	5,481	5,301	5,796	21,779	1,981	2,167	1,966	2,131	8,245	3,220	3,314	3,335	3,665	13,534
(内 広告宣伝費)	2,583	2,825	2,707	3,027	11,142	2,583	2,825	2,707	3,027	11,142	1,006	1,208	1,097	1,157	4,468	1,577	1,617	1,611	1,870	6,674
人件費	1,110	1,199	1,274	1,427	5,009	1,110	1,199	1,274	1,427	5,009	600	688	692	842	2,821	509	512	582	585	2,188
管理費	1,417	1,452	1,646	1,668	6,183	1,417	1,452	1,646	1,668	6,183	556	544	728	731	2,559	861	908	918	937	3,624
研究開発費	355	374	364	387	1,480	355	374	364	387	1,480	342	333	344	359	1,379	13	41	20	27	101
営業利益	-727	-695	-875	-1,158	-3,456	56	-211	-668	-767	-1,591	-334	-718	-771	-872	-2,695	390	506	103	105	1,104
調整後EBITDA ²	1,555	666	268	160	2,649	1,555	666	268	160	2,649	585	-427	-402	-500	-745	970	1,093	670	660	3,393
営業外損益	809	16	331	-190	966	809	16	331	-190	966	944	153	151	-110	1,139	-135	-137	180	-80	-173
(内 助成金収入)	675	13	83	17	789	675	13	83	17	789	673	10	82	14	780	2	3	1	3	8
経常利益	82	-679	-544	-1,348	-2,490	864	-195	-337	-958	-625	610	-564	-620	-982	-1,556	255	369	283	24	931
特別損益	2	1	484	-405	82	2	1	484	-405	82	2	1	-0	-405	-402	0	-0	484	0	484
親会社株主に帰属する当期純利益	40	-505	-408	-1,799	-2,672	493	-332	-483	-1,567	-1,890	na	na	na	na	na	na	na	na	na	na
【参考指標】																				
減価償却費 ³	581	584	588	579	2,332	581	584	588	579	2,332	148	146	167	169	630	433	438	421	409	1,702
(内 M&A関連)	355	355	368	368	1,446	355	355	368	368	1,446	43	43	56	56	198	312	312	312	312	1,248
のれん償却額	203	203	213	212	830	203	203	213	212	830	57	57	68	68	251	145	145	145	143	579
棚卸資産ステップアップ費用	783	484	207	391	1,865	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

*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 + 棚卸資産ステップアップ影響額

*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

業績推移サマリー - セグメント別PL

事業セグメント別内訳 (棚卸資産ステップアップ費用化影響を除く)									
(百万円)	2022/12期				合計	2023/12期			
	'22Q1	'22Q2	'22Q3	'22Q4		'23Q1	'23Q2	'23Q3	合計
連結合計 (S/U除く)									
売上高	10,823	10,761	10,752	12,056	44,393	10,837	11,968	11,275	34,080
増減率	na	-1%	0%	12%	na	-10%	10%	-6%	na
売上総利益	8,139	8,295	7,917	8,510	32,861	7,841	7,940	7,717	23,498
対売上高比率	75%	77%	74%	71%	74%	72%	66%	68%	69%
調整後EBITDA	1,555	666	268	160	2,649	777	495	708	1,980
対売上高比率	14%	6%	2%	1%	6%	7%	4%	6%	6%
ヘルスケア事業 (S/U除く)									
売上高	10,124	10,103	10,108	11,282	41,617	10,026	10,485	9,992	30,503
増減率	na	0%	0%	12%	na	-11%	5%	-5%	na
売上総利益	7,960	8,160	7,707	8,267	32,094	7,663	7,743	7,600	23,006
対売上高比率	79%	81%	76%	73%	77%	76%	74%	76%	75%
調整後EBITDA	1,412	1,258	827	809	4,305	1,301	1,067	1,261	3,629
対売上高比率	14%	12%	8%	7%	10%	13%	10%	13%	12%
バイオ燃料事業									
売上高	22	42	105	94	263	52	849	869	1,770
増減率	na	91%	149%	-10%	na	-44%	1530%	2%	na
売上総利益	14	9	49	40	112	-1	34	22	55
対売上高比率	64%	20%	47%	43%	43%	-2%	4%	3%	3%
調整後EBITDA	449	-188	-119	-204	-62	-147	-142	-85	-374
助成金収入	612	0	45	0	657	79	57	97	233
その他事業									
売上高	677	616	540	680	2,513	759	634	415	1,807
増減率	na	-9%	-12%	26%	na	12%	-17%	-35%	na
売上総利益	165	126	161	203	656	180	163	95	437
対売上高比率	24%	20%	30%	30%	26%	24%	26%	23%	24%
調整後EBITDA	26	-37	-29	-64	-104	28	-41	-113	-127
対売上高比率	4%	-6%	-5%	-9%	-4%	4%	-6%	-27%	-7%
全社									
売上高	0	0	0	0	0	0	0	-0	-0
売上総利益	0	-0	-0	0	-0	0	0	-0	0
調整後EBITDA	-332	-367	-411	-381	-1,491	-404	-389	-356	-1,149

ヘルスケア事業内訳 (棚卸資産ステップアップ費用化影響を除く)									
(百万円)	2022/12期				合計	2023/12期			
	'22Q1	'22Q2	'22Q3	'22Q4		'23Q1	'23Q2	'23Q3	合計
ユーグレナ・ヘルスケア^{*1}									
売上高	2,098	2,044	1,946	2,235	8,323	1,883	2,014	1,954	5,851
増減率	na	-3%	-5%	15%	na	-16%	7%	-3%	na
売上総利益	1,526	1,495	1,418	1,513	5,952	1,425	1,442	1,427	4,294
対売上高比率	73%	73%	73%	68%	72%	76%	72%	73%	73%
調整後EBITDA	66	0	-43	-87	-64	173	66	206	446
対売上高比率	3%	0%	-2%	-4%	-1%	9%	3%	11%	8%
エボラ									
売上高	1,010	966	1,007	1,108	4,091	951	901	932	2,784
増減率	na	-4%	4%	10%	na	-14%	-5%	3%	na
売上総利益	774	748	764	835	3,120	738	722	718	2,179
対売上高比率	77%	77%	76%	75%	76%	78%	80%	77%	78%
調整後EBITDA	15	25	-51	-49	-60	4	-17	90	77
対売上高比率	1%	3%	-5%	-4%	-1%	0%	-2%	10%	3%
MEJ									
売上高	778	748	548	492	2,567	393	444	413	1,250
増減率	na	-4%	-27%	-10%	na	-20%	13%	-7%	na
売上総利益	659	621	463	410	2,152	325	347	319	992
対売上高比率	85%	83%	84%	83%	84%	83%	78%	77%	79%
調整後EBITDA	351	115	192	157	815	71	25	36	132
対売上高比率	45%	15%	35%	32%	32%	18%	6%	9%	11%
キューサイ・グループ^{*2}									
売上高	6,334	6,478	6,270	6,649	25,731	6,264	6,408	6,309	18,981
増減率	na	2%	-3%	6%	na	-6%	2%	-2%	na
売上総利益	5,013	5,316	4,996	5,359	20,683	5,095	5,120	5,069	15,284
対売上高比率	79%	82%	80%	81%	80%	81%	80%	80%	81%
調整後EBITDA	986	1,132	707	700	3,524	1,028	949	911	2,889
対売上高比率	16%	17%	11%	11%	14%	16%	15%	14%	15%
事業内共通・相殺、はこ社^{*3}									
売上高	-96	-134	336	799	905	536	717	383	1,637
売上総利益	-12	-19	67	150	186	79	112	67	258
調整後EBITDA	-5	-14	21	88	90	25	44	18	86

*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、八重山殖産、上海ユーグレナの合計

*2: キューサイ社及びQ-Partners、キューサイファーム島根、キューサイ分析研究所（2022年8月末に売却）、CQベンチャーズの合計。内部取引相殺を区分したため、前頁数値と相違あり

*3: 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（2022年7月よりPL連結）の合計

業績推移サマリー - 連結貸借対照表

(百万円)	2021/12末	2022/3末	2022/6末	2022/9末	2022/12末	2023/3末	2023/6末	2023/9末
流動資産	20,438	20,343	19,436	21,320	19,694	26,225	24,560	24,791
現金及び預金	9,901	10,145	9,471	11,646	9,954	16,819	16,299	15,698
棚卸資産	6,462	5,986	5,458	5,277	4,623	4,677	4,193	4,148
（内 棚卸資産ステップアップ [®] ）	1,865	1,082	597	391	-	-	-	-
その他	4,076	4,212	4,506	4,397	5,117	4,729	4,069	4,944
固定資産	40,569	39,832	39,213	38,805	37,581	37,049	36,257	35,664
有形固定資産	6,852	6,836	6,743	6,059	5,848	5,795	5,771	5,687
無形固定資産	31,904	31,291	30,691	30,889	30,023	29,489	28,771	28,284
（内 のれん）	13,035	12,832	12,629	12,697	12,486	12,274	12,062	11,851
（内 顧客関連資産）	17,011	16,673	16,336	16,525	16,174	15,825	15,482	15,139
投資その他の資産	1,814	1,705	1,778	1,857	1,710	1,765	1,715	1,693
総資産	61,008	60,175	58,649	60,124	57,276	63,274	60,817	60,455
負債	40,419	39,774	38,788	39,004	37,922	40,808	39,082	39,011
流動負債	10,634	10,613	10,995	11,283	12,277	10,787	10,275	10,338
（内 短期借入金）	2,288	2,164	2,495	2,473	2,709	2,732	2,509	2,973
固定負債	29,785	29,161	27,792	27,721	25,645	30,021	28,807	28,672
（内 長期借入金）	22,599	22,436	21,324	21,389	19,497	19,247	18,120	18,101
（内 繰延税金負債）	6,297	5,867	5,593	5,483	5,330	5,159	5,071	4,955
（内 転換社債）	-	-	-	-	-	4,800	4,800	4,800
純資産	20,589	20,401	19,861	21,120	19,354	22,466	21,736	21,444
株主資本	20,183	20,011	19,477	20,727	18,958	22,456	21,736	21,459
（内 資本金）	13,888	13,905	13,950	13,970	13,985	15,818	15,831	15,868
（内 資本剰余金）	11,602	11,619	11,664	13,301	13,316	15,149	15,162	15,199
（内 利益剰余金）	(5,273)	(5,479)	(6,102)	(6,510)	(8,309)	(8,477)	(9,223)	(9,573)
その他	405	391	384	393	396	10	(0)	(15)
負債・純資産合計	61,008	60,175	58,649	60,124	57,276	63,274	60,817	60,455

補足資料： 会社概要

会社概要 - ミドリムシの大規模培養を起点とする事業展開

世界で初めて微細藻類ユーグレナの屋外大量培養に成功し、日本で最も急成長を果たしたベンチャー企業

会社概要



フィロソフィー	Sustainability First
パーパス	人と地球を健康にする
創立	2005年8月9日
本社	東京都港区芝 5-29-11
社員数 (2022年12月末)	1070人 (連結)*1
グループ会社 (2022年12月末)	連結子会社15社 (うちキューサイ・グループ4社、 海外合併会社2社 (上海、ダッカ))
資本金 (2023年9月末)	158億6,779万円
上場	東証プライム市場 / 2931
株主数 (2023年6月末)	117,738人

ユーグレナ社の歩み



属名: *Euglena* (ユーグレナ)
和名: ミドリムシ

- 59種類の豊富な栄養素と独自成分パラミロン
- 抽出した油脂がバイオ燃料の原料として利用可能



研究開発
東京大学農学部発ベンチャー



会社の創立ストーリー

社長の出雲が1998年にバングラデシュを訪問

現地でも目のあたりにした
栄養失調問題を解決したい、
という思いから創業



ミレニアル世代の経営陣
企業のイノベーションを推進する科学者



バイオ燃料製造実証プラントが
2018年に完成



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*2

*1: 役員、派遣を除く

*2: 沖縄県石垣島 (2005年当時の設備で、現在は違う設備を使用)

会社概要 - 受賞歴 / 学術掲載歴

最も革新的でサイエンス志向のバイオベンチャーとして認識されている、日本を代表するスタートアップ

ユーグレナの会社および出雲社長の受賞歴

2021 “内閣総理大臣賞”
第5回 ジャパンSDGs アワード



2015 “内閣総理大臣賞”
第1回 日本ベンチャー大賞



-  2021 “Sustainable Japan Award – 大賞”
The Japan times
-  2018 経済産業大臣表彰“知財功労賞”
経済産業省
-  2017 “George Bernard Shaw Unreasonable Person Award” *
London Business School, Real Innovation Award
-  2015 “Japan Entrepreneur of the Year” *
Harvard Business School Club
-  2014 第8回IPO大賞ルーキー部門受賞
東京ニュービジネス協議会
-  2013 “JAPAN-US Innovation AWARDS Emerging Leader” *
Stanford University
-  2012 ジャパンベンチャーアワード2012 経済産業大臣賞
ジャパンベンチャーアワード
-  2012 “Young Global Leaders” *
World Economic Forum (ダボス会議)

注*: 社長の出雲個人が受賞

ユーグレナの学術掲載歴

nature microbiology BRIEF COMMUNICATION
PUBLISHED: 1 AUGUST 2016 | ARTICLE NUMBER: 16124 | DOI: 10.1038/namicrobiol.2016.124

Probing the metabolic heterogeneity of live *Euglena gracilis* with stimulated Raman scattering microscopy

Yoshifumi Wakisaka¹, Yuta Suzuki², Osamu Iwata¹, Ayaka Nakashima¹, Takuro Ito^{1,3}, Misa Hirose⁴, Ryota Doman⁴, Mai Sugawara⁴, Norimichi Tsumura⁴, Hiroshi Watarai⁴, Tomoyoshi Shimobaba⁴, Kengo Suzuki², Keisuke Goda^{10,10*} and Yasuyuki Ozeki^{2*}

SCIENTIFIC REPORTS

Efficient selective breeding of live oil-rich *Euglena gracilis* with fluorescence-activated cell sorting

Received: 09 March 2016
Accepted: 03 May 2016
Published: 23 May 2016

Koji Yamada¹, Hideyuki Suzuki², Takuto Takeuchi², Yusuke Kazama², Sharbanee Mitra³, Tomoko Abe¹, Keisuke Goda^{3,4,5}, Kengo Suzuki² & Osamu Iwata¹

Food & Function RSC Publishing

Antitumor activity of the β-glucan paramylon from *Euglena* against preneoplastic colonic aberrant crypt foci in mice

Toshiaki Watanabe^{1*}, Ryoko Shimada^{2*}, Ai Matsuyama^{2*}, Masahiro Yuasa^{2*}, Hiromi Sawamura^{2*}, Eriko Yoshida^{2*} and Kengo Suzuki^{2*}

nutrients MDPI

***Euglena Gracilis* and β-Glucan Paramylon Induce Ca²⁺ Signaling in Intestinal Tract Epithelial, Immune, and Neural Cells**

Kosuke Yasuda^{1,2}, Ayaka Nakashima^{1,2}, Ako Murata¹, Kengo Suzuki¹ and Takahiro Adachi^{2,3,4}

¹ Euglena Co., Ltd., Tokyo 108-0014, Japan; kosuke.yasuda@euglena.jp (K.Y.); ako.murata@euglena.jp (A.M.); suzuki@euglena.jp (K.S.)
² Department of Immunology, Medical Research Institute, Tokyo Medical and Dental University, Tokyo 113-8510, Japan
³ Correspondence: nakashima@euglena.jp (A.N.); tadachi.imm@mri.tmd.ac.jp (T.A.);
Tel.: +81-3-5442-4907 (A.N.); +81-3-5803-4591 (T.A.)

Received: 12 June 2020; Accepted: 27 July 2020; Published: 30 July 2020

scientific reports

The alga *Euglena gracilis* stimulates *Faecalibacterium* in the gut and contributes to increased defecation

Ayaka Nakashima^{1,2}, Kengo Sasaki^{2,3}, Daisuke Sasaki², Kosuke Yasuda¹, Kengo Suzuki² & Akihiko Kondo^{2,3}

Toxicological assessment of *Euglena gracilis* strain Eu029 shows no adverse effects in vivo and in vitro

Jennifer M Symonds¹, Nicole Beauchamp¹, Takuto Takeuchi², Koji Yamada², Kohei Atsuji², Yuta Asayama², Kengo Suzuki², and Claire L Kruger¹

Biochemical and Biophysical Research Communications

Contents lists available at ScienceDirect

journal homepage: www.elsevier.com/locate/ybbrc

Oral administration of *Euglena gracilis* Z and its carbohydrate storage substance provides survival protection against influenza virus infection in mice

Ayaka Nakashima¹, Kengo Suzuki¹, Yuta Asayama¹, Makoto Konno¹, Keita Saito¹, Noriyuki Yamazaki¹, Hiroaki Takimoto^{1,2}

¹ Euglena Co., Ltd., 5-33-1 Shiba, Minato-Ku, Tokyo, 108-0014, Japan
² Pfizer Drug Research Center, Inc., 4-2-2 Tama, Etchujima, Hachioji-City, Tokyo, 187-8585, Japan
³ Kitazato University School of Science, Department of Biociences, 1-15-1 Kitazato, Minamiku, Sagami-Ken, Kanagawa, Japan

Review

β-Glucan in Foods and Its Physiological Functions

Ayaka NAKASHIMA, Koji YAMADA, Osamu IWATA, Ryota SUGIMOTO, Kohei ATSUJI, Taro OGAWA, Naoko ISHIBASHI-OHGO and Kengo SUZUKI¹

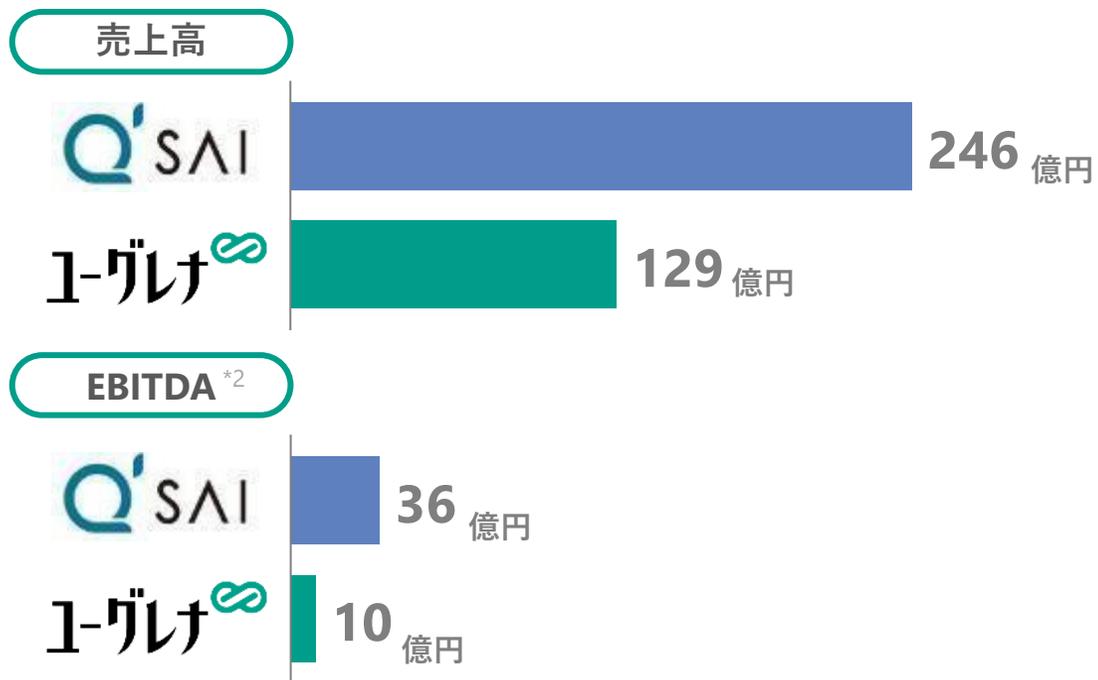
euglena Co., Ltd., Tokyo 108-0014, Japan
(Received August 14, 2017)

補足資料： キューサイの概要

キューサイの概要

①55年の歴史と高い知名度、②TVCMやコールセンターの通販ノウハウ、③ヒット商品を生み出す商品開発力を強みに通販主体で健康食品/化粧品を展開。主力3商品はトップクラスのシェアを誇る

キューサイと当社のPL比較*1



キューサイの強みとチャネル別/商品別売上構成

歴史と知名度

55年の歴史

- 健康食品/スキンケア通販業界における老舗企業

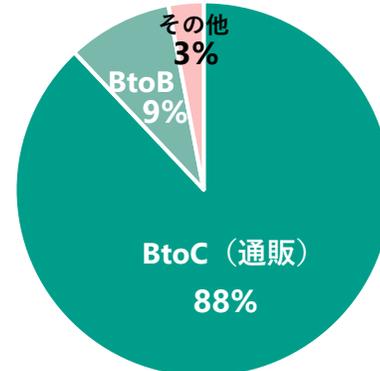
通販ノウハウ

- シニア層を中心に約38^{*3}万人の通販顧客
- TVCMやコールセンター運用のノウハウを蓄積

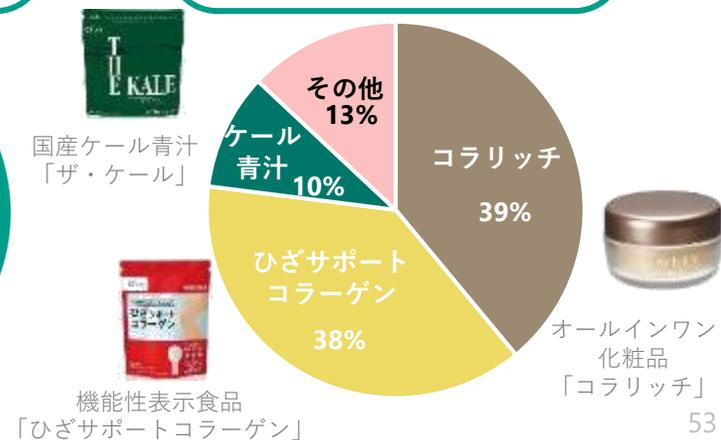
商品開発力

- 数々の**ヒット商品**を生み出す商品開発体制

チャネル別売上構成 (2020/12期)



商品別売上構成 (2020/12期)



*1: ヘルスケア領域において、キューサイは2020年12月期実績で、ユーグレナは2020年9月期実績で表示

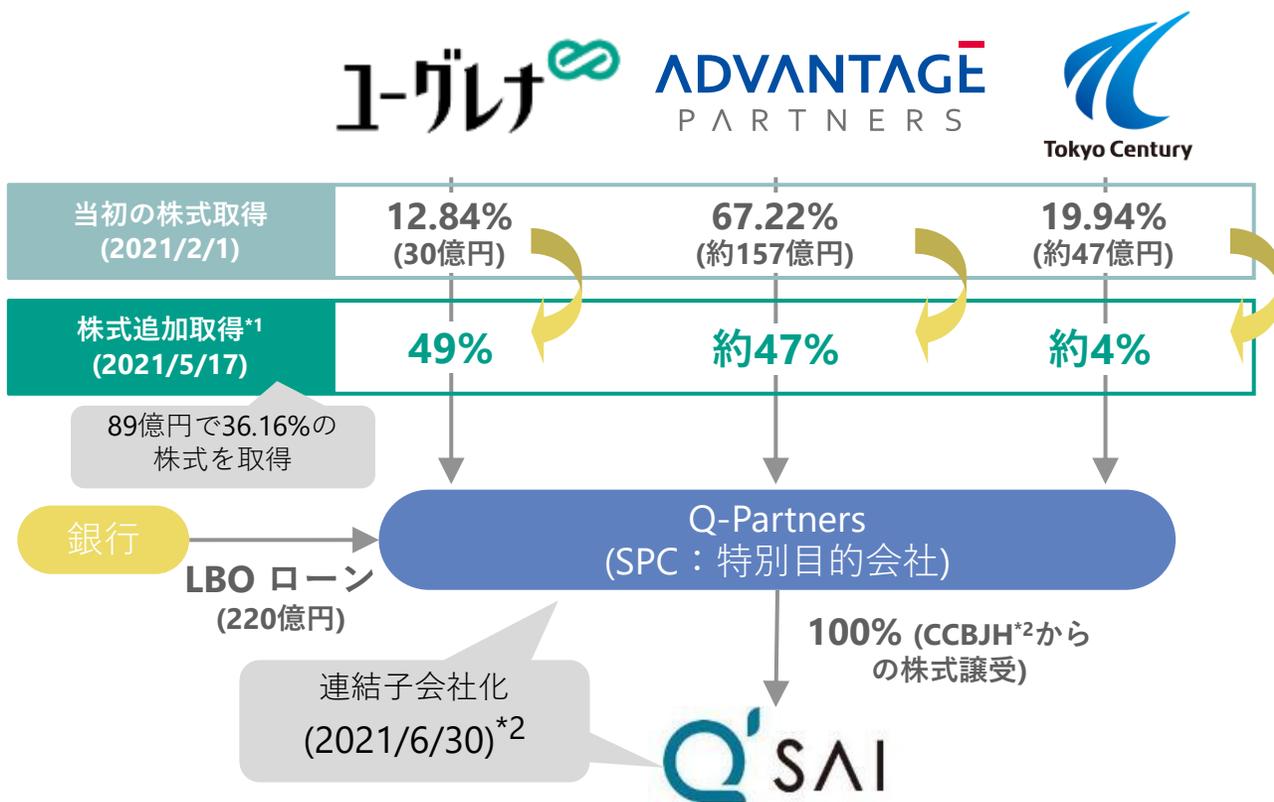
*2: ユーグレナはヘルスケア領域（有価証券報告書のセグメント開示における「ヘルスケア事業」からバイオインフォマティクス事業、先端技術研究、ソーシャルビジネス等を除き「ヘルスケア領域」と定義）の調整後EBITDA（=EBITDA+助成金収入+株式関連報酬）ベース（なお、コーポレート関連費用は含まず）で記載。EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費で算出

*3: 2020年12月末時点の月次アクティブ顧客数（新規顧客数+既存顧客数）

キューサイ買収の概要 – 連結子会社化とその後の方針

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、
2023年8月以降に残り51%の株式を262億円以上で取得する権利を保有

Q'saiの株主構成



APファンド及び東京センチュリーの保有株式に関するメカニズム

- シナリオ1 株式譲渡完了から2年半後 (2023年8月) 以降
 - コール・オプション
 - APファンド及び東京センチュリーが保有する全てのQ-Partners株式を当社が取得する権利を有する
 - 譲渡価額は、262億円を下限として行使時期に応じて変動
- シナリオ2 株式譲渡完了から3年半後 (2024年8月) 以降
 - IPO等による第三者売却
 - 当社、APファンド及び東京センチュリーの一部又は全部が、保有するQ-Partners株式を連携して第三者に売却可能となる (様々な手法を検討)
- シナリオ3 株式譲渡完了から4年後 (2025年2月) 以降
 - 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を有する
 - キューサイのEBITDAが所定の水準を達成していることを条件に行使され、譲渡価格の総額は、143-239億円の範囲でキューサイのEBITDA水準に応じて変動

*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: CCBJH=コカ・コーラ ポトラーズジャパンホールディングス株式会社

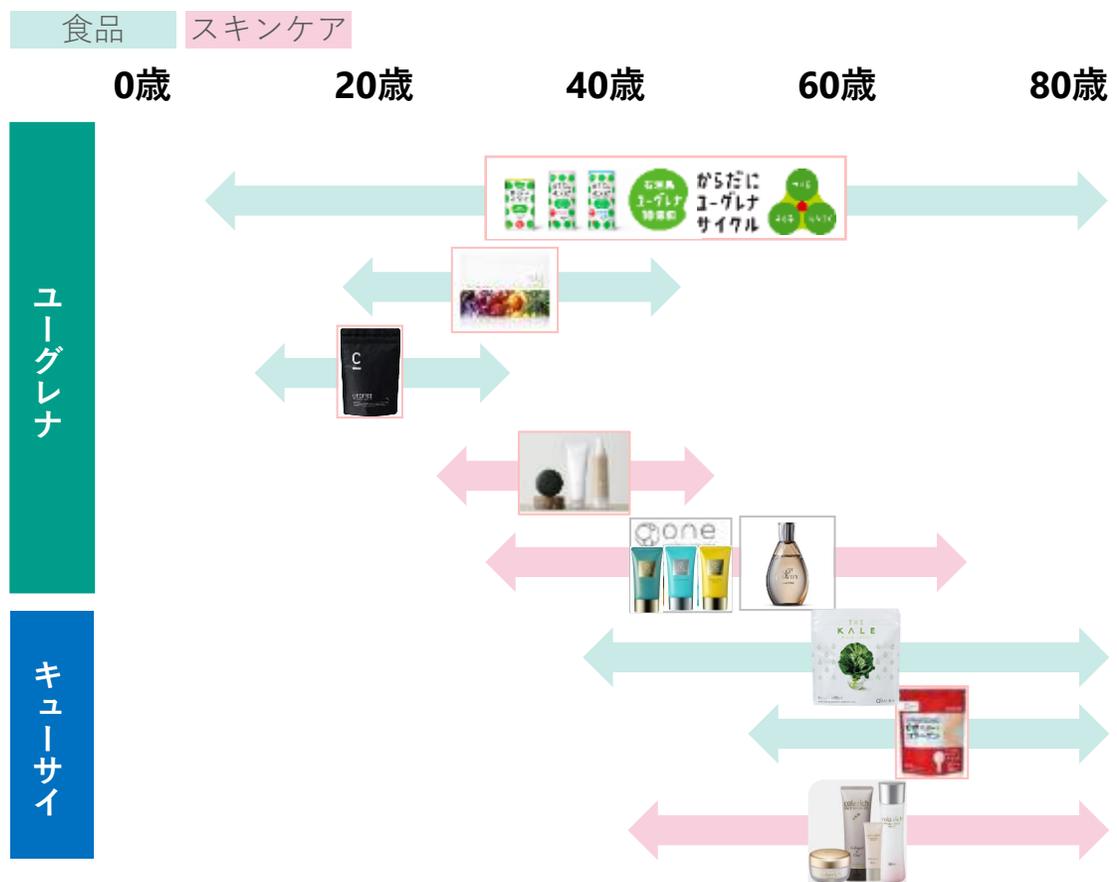
キューサイ連結子会社化の意義 - シナジーの創出

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

→ 事業連携の強化により事業成長を加速化するべく連結子会社化を実施

全世代の心身の健康を美食両面でサポート

両社の類似性/補完性を活かしたシナジーの創出



	ユーグレナ	Q'SAI
商品 ラインナップ	健康食品 スキンケア	健康食品 スキンケア
バリュー チェーン	物流、コールセンター、システム等共通機能が類似	
販売チャネル	通販からマルチチャネルへ移行中	
対象顧客	若年層顧客開拓が進行中	シニア層中心
ブランド	ESG/SDGs領域での取り組みなどによる独自のブランディング	55年の歴史を持つ老舗企業としての安心/安全感

注 当社及びキューサイの内部データより作成

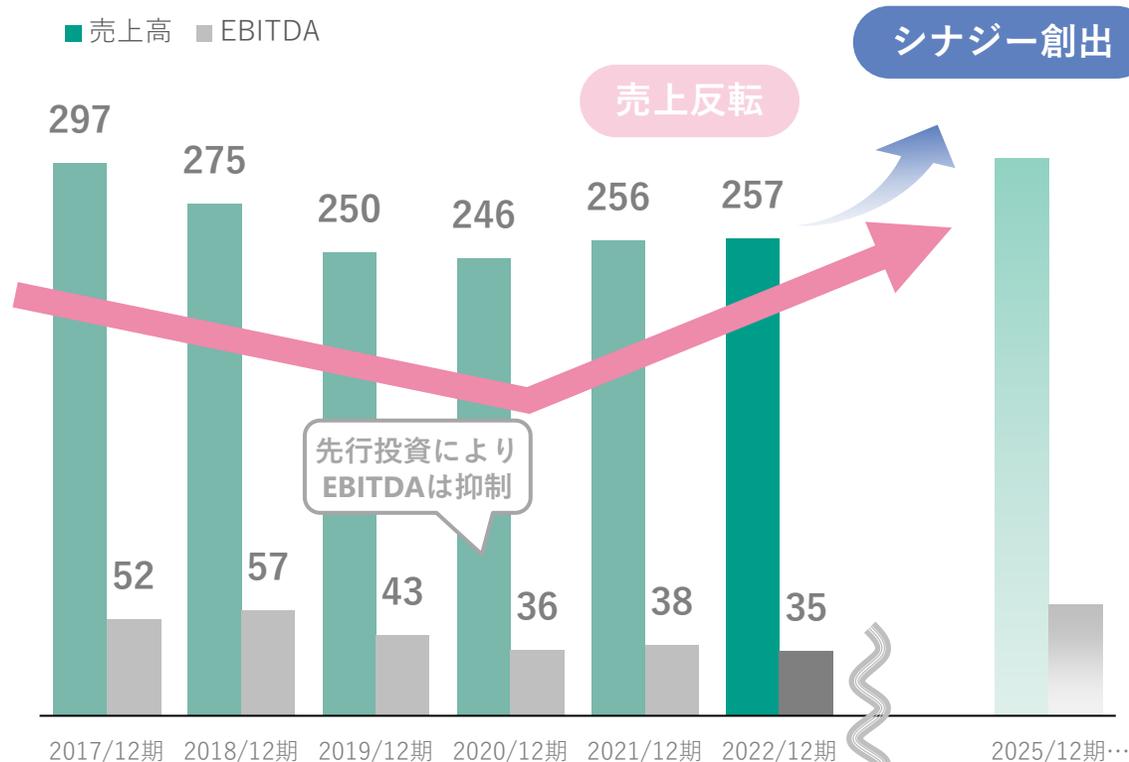
キューサイの再成長戦略と事業連携

再成長に向けた広告宣伝投資の拡大により、2021年度中に売上反転を達成

→引き続き成長投資とシナジー創出に注力

キューサイの中期目標 – V字回復の達成

(単位：億円)



より早期の実現を目指す

再成長に向けた基本戦略

1 再成長投資と経営改善施策

- 広告投資抑制による利益確保から脱却し、オンライン含む新たな広告宣伝投資を拡大
- 経営改善に向けた各種施策の推進

2 「ウェルエイジング支援カンパニー」への事業転換

- 加齢に伴う不調や悩みを感じ始めるプレシニア層まで顧客基盤を拡大
- 年齢に応じた健康実現をサポートする商品/サービスを提供

シナジー創出に向けた重点領域

1 デジタルマーケティング/マルチチャネル化の推進

- ユーグレナ社のV字回復の経験/ノウハウを共有

2 クロスセルによる顧客リーチの拡大

3 両社の素材、研究、技術を活かした商品開発

4 共通部分のコスト削減

キューサイ・グループ - 棚卸資産のステップアップについて

PPA*1に伴い棚卸資産のステップアップ*2を実施、会計上の売上原価が大幅に増加

PPAによるPL影響はいずれも非現金費用であり、調整後EBITDAには影響なし。2022/12期で棚卸資産ステップアップの費用化は完了したため、2023/12期以降は当該ステップアップの影響は発生しない

無形資産のPPA（取得価格配分）*1

- 顧客関連資産と商標権の評価を実施し、税効果を加算して計上

(単位：百万円)	計上額	償却期間	年間PL影響
のれん	11,639	20年	(582)
顧客関連資産	16,570	14年	(1,184)
商標権	900	20年	(45)
無形固定資産計	29,109	-	(1,811)
顧客関連資産分	5,047	14年	361
商標権分	274	20年	14
繰延税金負債計	5,321	-	374

税効果・持分
49%を加味した
純利益影響は
約▲10億円/年

有形資産のPPA（取得価格配分）*1

- 不動産等の公正価値評価に加えて、**棚卸資産のステップアップ*2**を実施（のれん・顧客関連資産計上額は**未実施時よりも圧縮**）
- 2021/6末の棚卸資産評価額が含み益相当分として**6,707百万円増加**、同増加額に対する繰延税金負債2,043百万円も計上
- 棚卸資産の簿価が含み益分だけ上昇した結果、**販売時の売上原価が大幅に増加し、売上総利益を圧縮**（影響額は2021/12期4,842百万円、2022/12期1,865百万円）
- ステップアップの影響は2022/12期をもって解消済であることから、**2023/12期以降はステップアップの影響は発生しない**

棚卸資産ステップアップの考え方（イメージ）

