

Euglena Group

Logmi IR LIVE

個人投資家様向け事業説明会

株式会社ユーグレナ

東証プライム市場（証券コード：2931）

2024.08.30

【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

株式会社ユーグレナの紹介

ユ-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

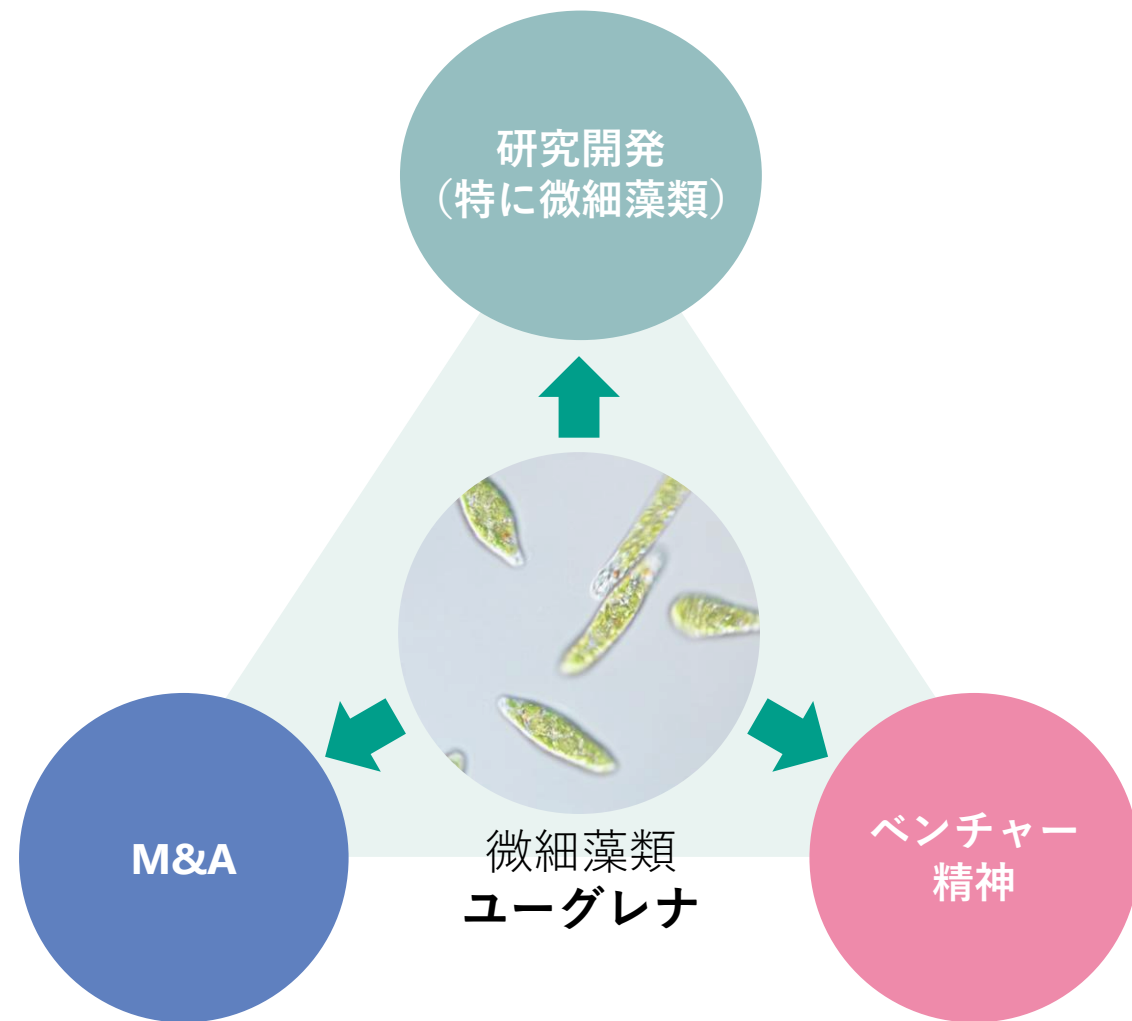
サステナビリティ・ファースト

パーパス（存在意義）

人と地球を健康にする

ユ-グレナ 

ユーグレナ社の成長ドライバー



ユーグレナ社の歩み - 原点と挑戦

大学発研究開発型ベンチャーとして実証された「研究開発力」と「ベンチャー精神」、そして数々の「初」の実績を基に事業を展開

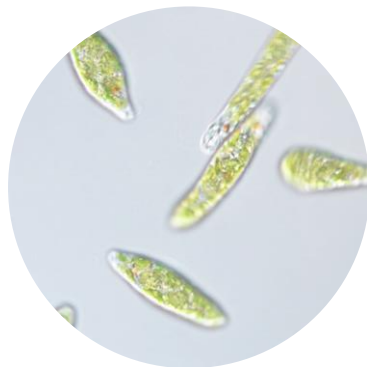
ユーグレナ社の原点



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、という思いから創業

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



研究開発
東京大学農学部発ベンチャー
(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

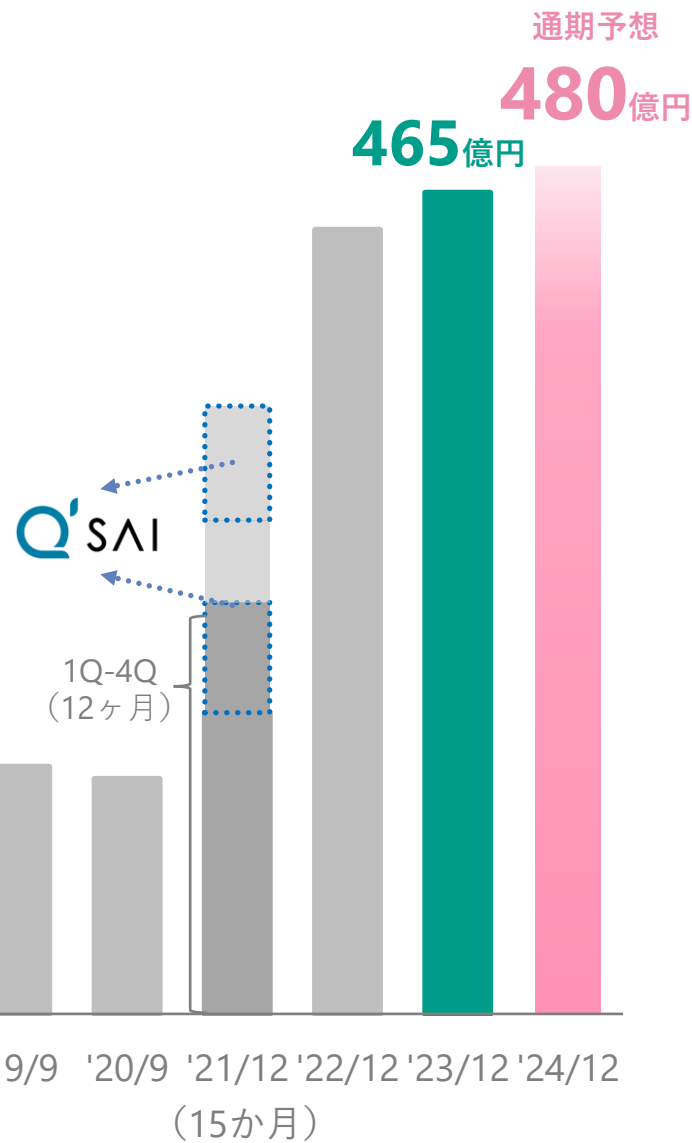
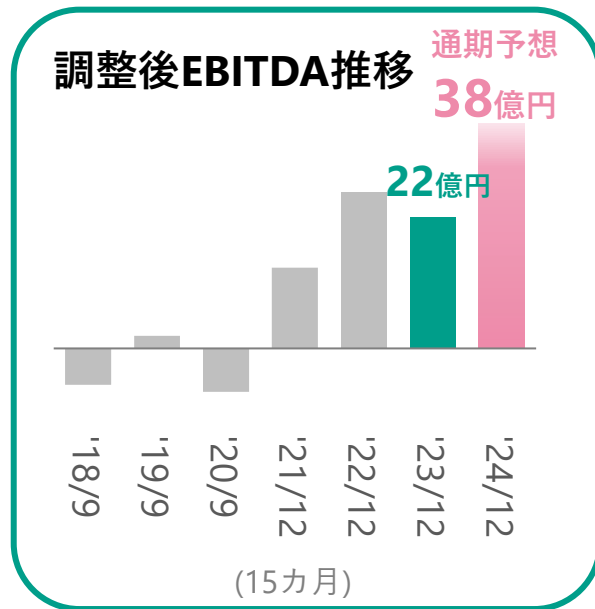


東京大学発ベンチャーとして
初めて東証一部に上場
(2014年)

国内初のSAF・RDF製造実証
プラント完成 (2018年)

ユーグレナ社の歩み - 創業期から現在までの収益推移

オーガニック成長とM&Aで、
売上高・調整後EBITDAは
2023年度に過去最高値を更新



2005年8月
創業

2012年12月
東証マザーズに上場

2014年12月
東証一部に上場

ユーグレナ・グループの今

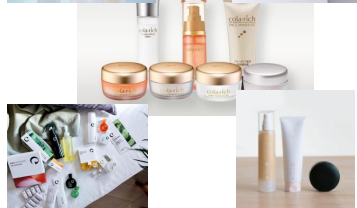
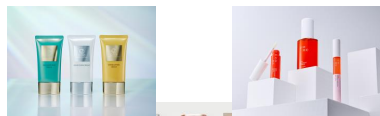
「Sustainability First」のもと、サステナビリティを軸に様々な事業を展開
オーガニック成長、M&A、パートナーシップの組み合わせで、サステナブルな事業成長を目指す

ヘルスケア事業

健康食品



化粧品



ユーグレナ

Q'SAI

yaeyama épauler

mej



SATICINE MEDICAL
株式会社サティス製薬

バイオ燃料事業



ユーグレナ PETRONAS enilive



その他事業

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



Grameen euglena

微細藻類ユーグレナ

微細藻類ユーグレナ - 生物としての特徴とポテンシャル

生物としての特徴

- 光合成を行う植物としての特徴と、自由に動くことが出来る動物としての特徴
- 独自成分パラミロン
- 細胞壁を持たない
- 体内に油脂を生成

素材としてのポテンシャル

食品原料



化粧品原料



ユーグレナ
エキスEX



ユーグレナ発酵
オイル

飼料

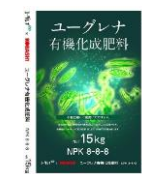


畜産



養殖

肥料



有機肥料



培養土

バイオ燃料原料



バイオジェット燃料
バイオディーゼル燃料

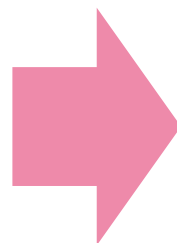
ユーグレナ社の技術力 - 石垣島ユーグレナ（食品用）の培養設備

石垣島ユーグレナの培養設備は、屋外培養プールから屋外培養タンクに進化

2005年以降、培養技術の改良・進化を重ね、低コスト化、スケールアップ、生産と品質の安定化を実現



2005年に世界で初めて
屋外大規模培養に成功した
当時の設備@石垣島
(現在もクロレラ培養に使用)



タンク上部
から採光

現在の食品用
屋外大規模培養設備
@石垣島

ユーグレナ社の技術力 - 微細藻類の培養方法

「独立栄養培養」 × 「従属栄養培養」 = 「光従属栄養培養」 を実現

独立
栄養培養

培養難易度が高い

屋外培養プール



光従属
栄養培養

生産性と栄養バランスの両立

屋外培養タンク



石垣島ユーグレナ
(食品用)

従属
栄養培養

培養効率が高い

屋内培養タンク



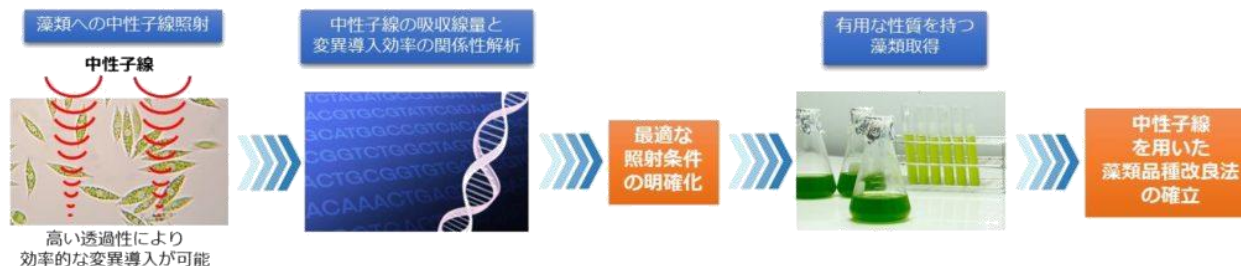
オーランチオ
キトリウム

ユーグレナ社の技術力 - 品種改良技術

遺伝子変異導入やゲノム編集による高効率な品種改良技術と高速選別技術を確立

高効率な
遺伝子変異の
導入技術

ランダム性はあるものの、
作出株は即時産業利用が可能



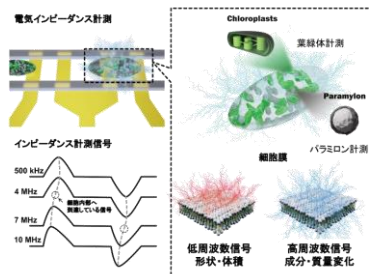
ピンポイントなゲノム編集
技術

各種規制対応が必要となるものの、
柔軟かつ緻密な有用株作出が可能



有用品種の
高速選別技術

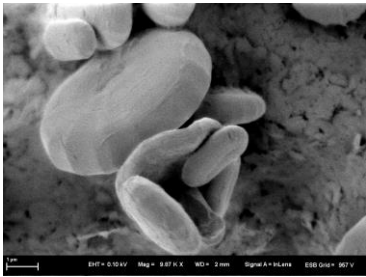
有用株の高速選別により、
各種品種改良を加速



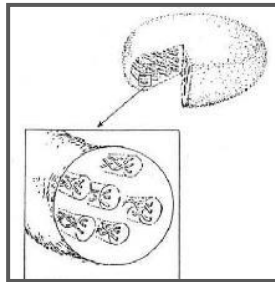
微細藻類ユーグレナ -ヘルスケア素材としてのポテンシャル

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

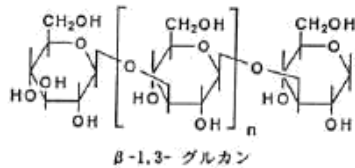
パラミロン



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)



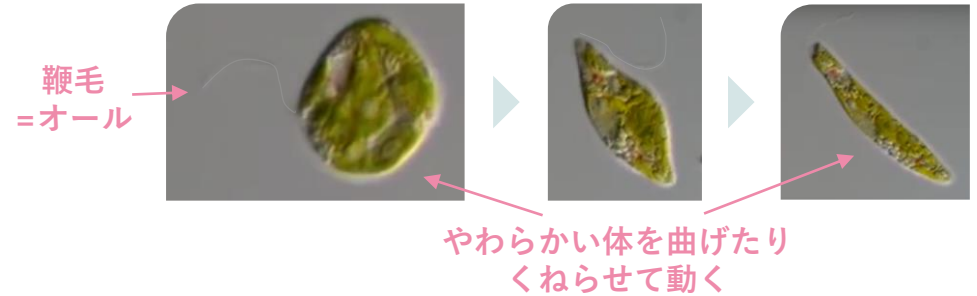
パラミロンの構造

- 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》

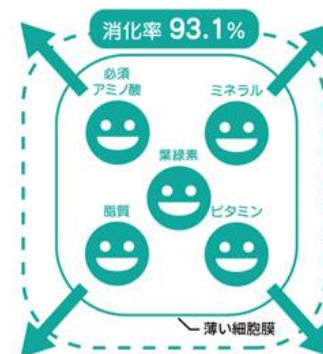
- | | |
|----------------|-----------------|
| ● アトピー性皮膚炎症状緩和 | ● 脂肪、コレステロールの排出 |
| ● 免疫バランス調整 | ● 胃潰瘍症状緩和 |
| ● インフルエンザ症状緩和 | ● 大腸がん抑制 |
| ● 関節リウマチの症状緩和 | ● 学習能力低下の改善 |
| ● 肝障害保護・腎障害抑制 | ● 加齢に伴う運動機能の維持 |

「すじりもじり運動」 → 「細胞壁が無い」



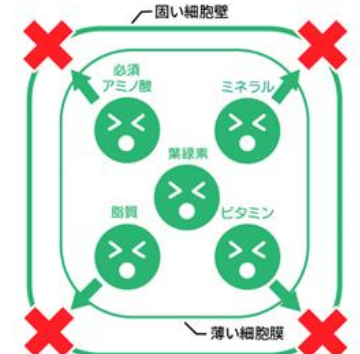
ユーグレナ

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



石垣島ユーグレナの特徴 - 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B₁
ビタミンB₂
ビタミンB₆
ビタミンB₁₂
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》》

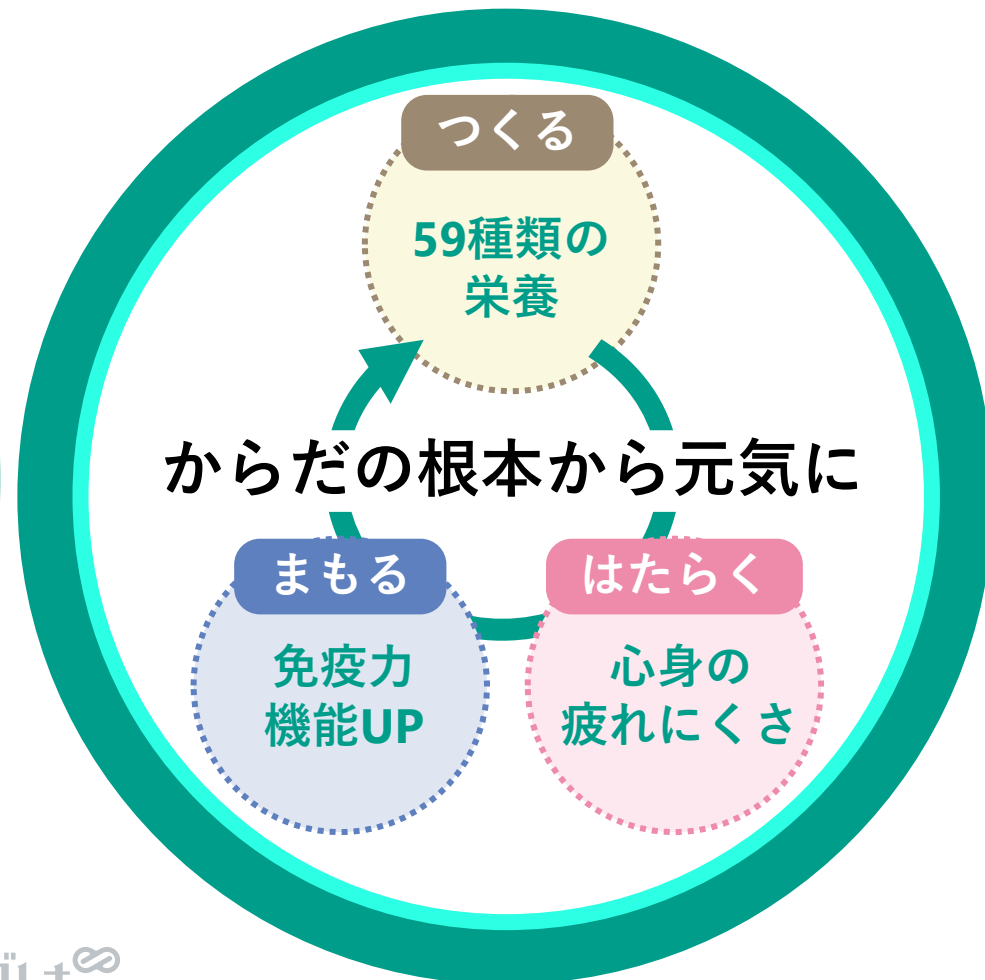
DHA
EPA
パルミトレイン酸
オレイン酸
リノール酸
リノレン酸
エイコサテトラエン酸
エイコサジエン酸
ジホモγ-リノレン酸
アラキドン酸
ドコサテトラエン酸
ドコサペンタエン酸

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**

石垣島ユーグレナの特徴 - 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



nutrients | **IMDPJ**

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

Kenkei Yamada¹, Ayako Nakashima^{1,2}, Aiko Murata¹, Kengo Suzuki¹ and Takahito Adachi¹⁻³

¹ Euglena Co., Ltd., Enryo 100-0014, Japan; kenkei.yamada@euglena.jp (K.Y.); aiko.murata@euglena.jp (A.M.); takahito@euglena.jp (T.A.)

² Department of Immunology, Medical Research Institute, Tokyo Medical and Dental University, Bunkyo 113-8519, Japan

³ Correspondence: nakashima@euglena.jp (A.N.); tadachi.imm@mri.tmd.ac.jp (T.A.); Tel.: +81-3-5442-4902 (A.N.); +81-3-5602-4911 (T.A.)

Received: 22 June 2020; Accepted: 27 July 2020; Published: 30 July 2020

check for updates

Kengo Suzuki¹, Keisuke Goda^{1,2,3*} and Yasuyuki Ozeki^{2*}

HEALTHY COMMUNICATION
MEMBER, MESA | DOI: 10.3390/HEALTHYCOMM2016124

generosity of live
d Raman

Nakashima¹, Takuro Ito^{4,5}, Misa Hirose⁴, Watarai¹, Tomoyoshi Shimobaba⁶,

微細藻類ユーグレナ - バイオ燃料原料としてのポテンシャル

ユーグレナはバイオ燃料原料生産において様々な優位性を有する

商業利用に向けたポテンシャルが高く、チャレンジングではあるがベンチャー精神で実現を目指す

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

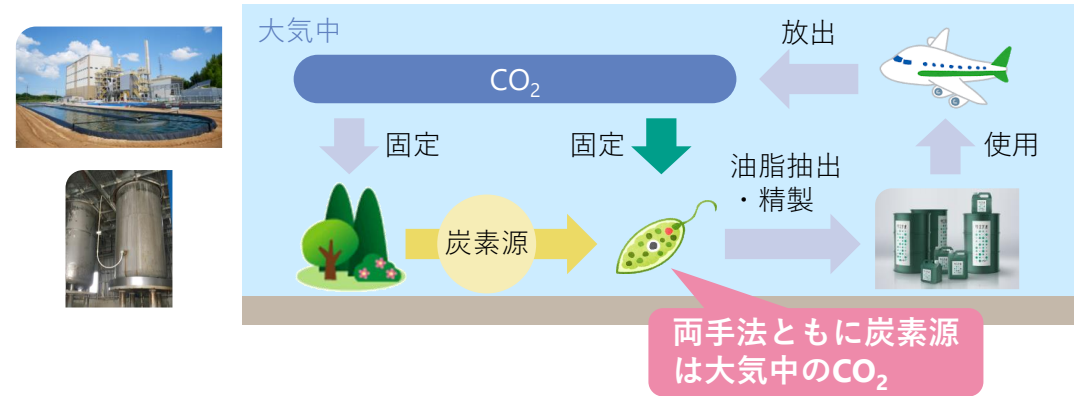
- 他の藻類と比べて低コスト・低エネルギーで油脂抽出が可能

③ SAF製造に適したワックスエステル^{*1}を生成

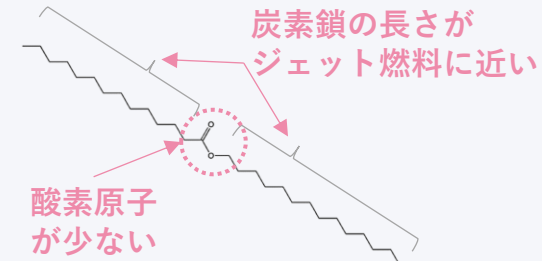
- 低エネルギー・低水素使用量でSAF製造が可能

④ 脱脂藻体の多様な用途

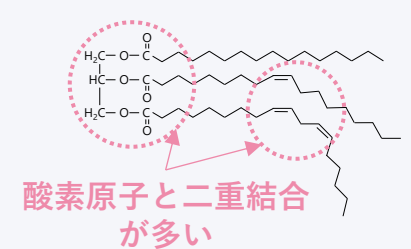
- 脱脂藻体を飼料・肥料販売することで、製造コストの低減が可能



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: 微細藻類ユーグレナが体内に生成する脂質成分

*2: 農林水産省 消費・安全局食品安全政策課 油脂参照(https://www.maff.go.jp/j/syoutan/seisaku/trans_fat/t_kihon/fat_oil.html)

「バイオマスの5F」と「両利きの経営」

「バイオマスの5F」を起点に、深化と探索の「両利きの経営」で事業を展開し、
パーパス「人と地球を健康にする」を目指す

深化

ヘルスケア事業



yaeyama LIGUNA

épauler mej Q'SAI

Genequest SATICINE MEDICAL
株式会社サティス製薬

オーガニック成長×
研究開発×M&A

バイオマスの5F

重量単価
| 高い

Food
(食料)

Fiber
(繊維)

Feed
(飼料)

Fertilizer
(肥料)

Fuel
(燃料)

↓ 低い

探索

バイオ燃料事業 新規事業



研究開発×
パートナーシップ

バイオ燃料事業

業界動向 - バイオ燃料導入を後押しする政策及び枠組み

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*1

- 2019年比85%までCO₂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～

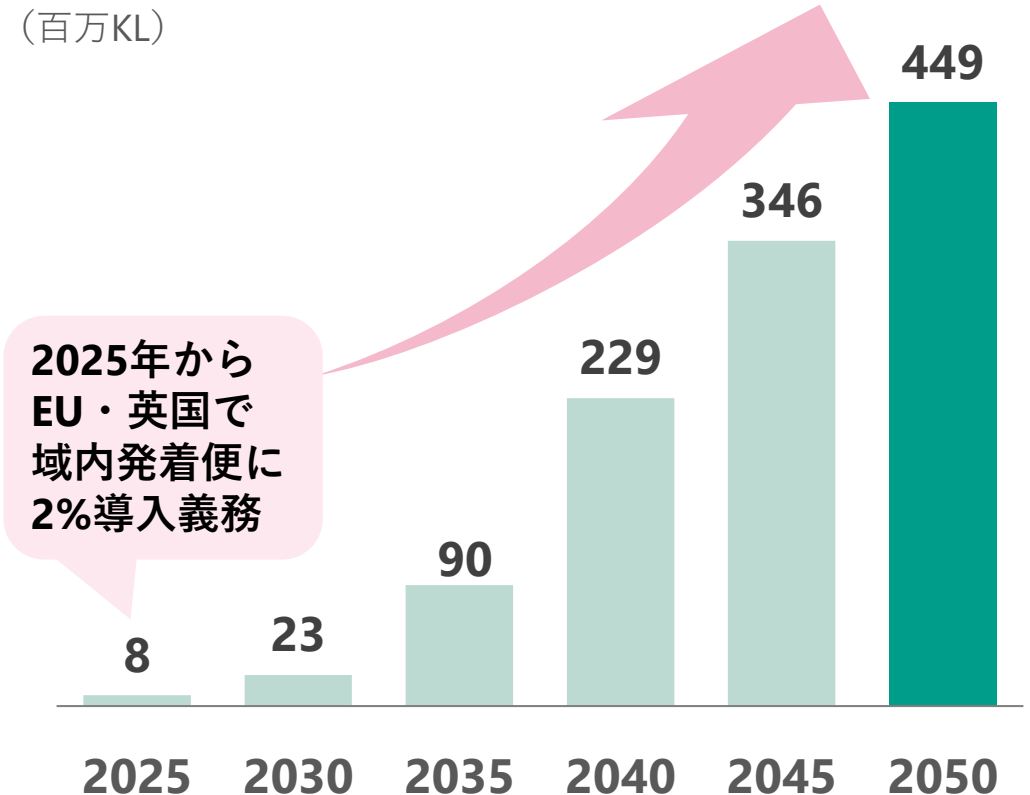
北米



- Grand Challenge
- RFS/LCFS等

世界のSAF需要の見通し*2

(百万KL)

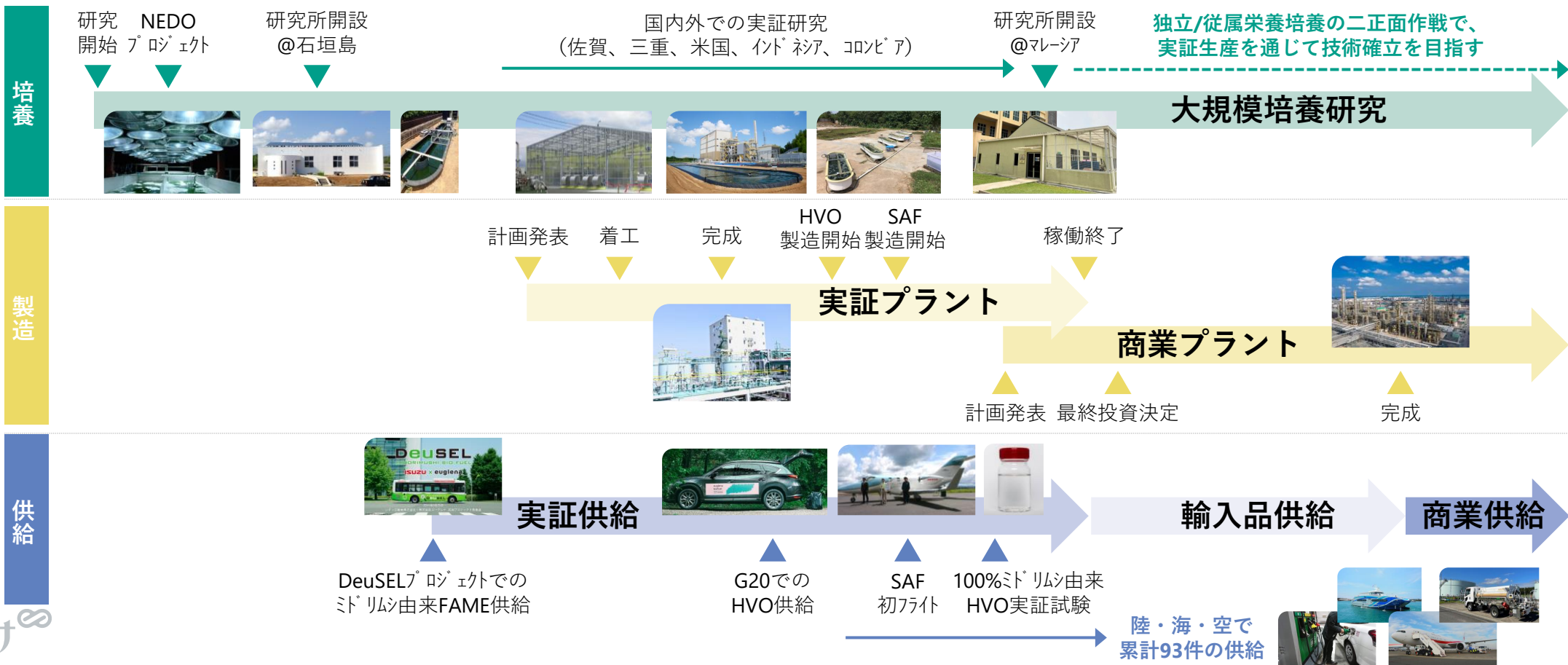


商業化に向けた歩み

日本のフロントランナーとして、原料開発と製造・供給を並行して推進

国産SAF初フライトの実現等を経て、実証製造フェーズは成功裏に終了。次は商業プラント建設と微細藻類の大規模/低コスト培養技術確立に注力し、2030年台に微細藻類由来バイオ燃料の商業生産を目指す

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



微細藻類由来バイオ燃料の商業生産

2030年に向けた成長イメージ

実証ステージを成功裏に終了し、2024年から商業化ステージへシフト
2030年に売上高300億円規模、調整後EBITDA 60億円相当の事業展開を目指す

中期方針

~2024 実証プラントの稼働とバイオ燃料の実証供給

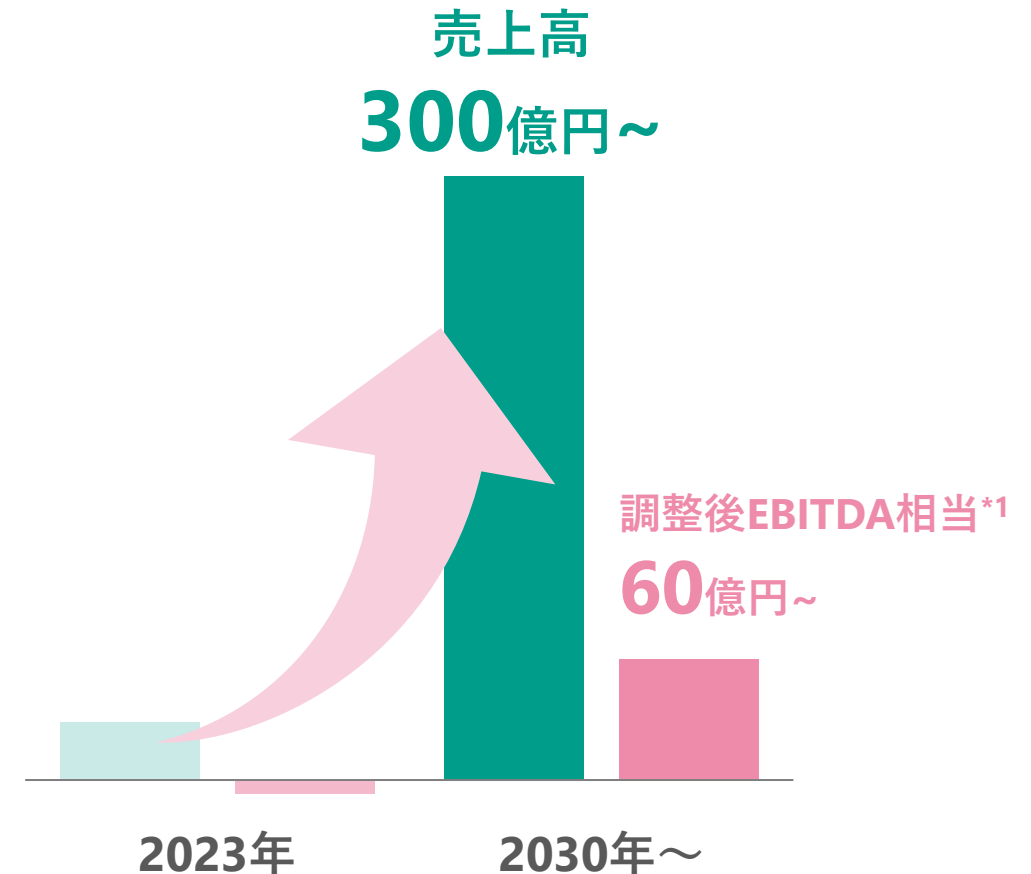
サプライチェーンの構築

~2030 商業プラント建設@マレーシア

バイオ燃料原料用ユーグレナ生産の研究開発

2030~ 微細藻類由来バイオ燃料の商業生産

中期的な成長イメージ

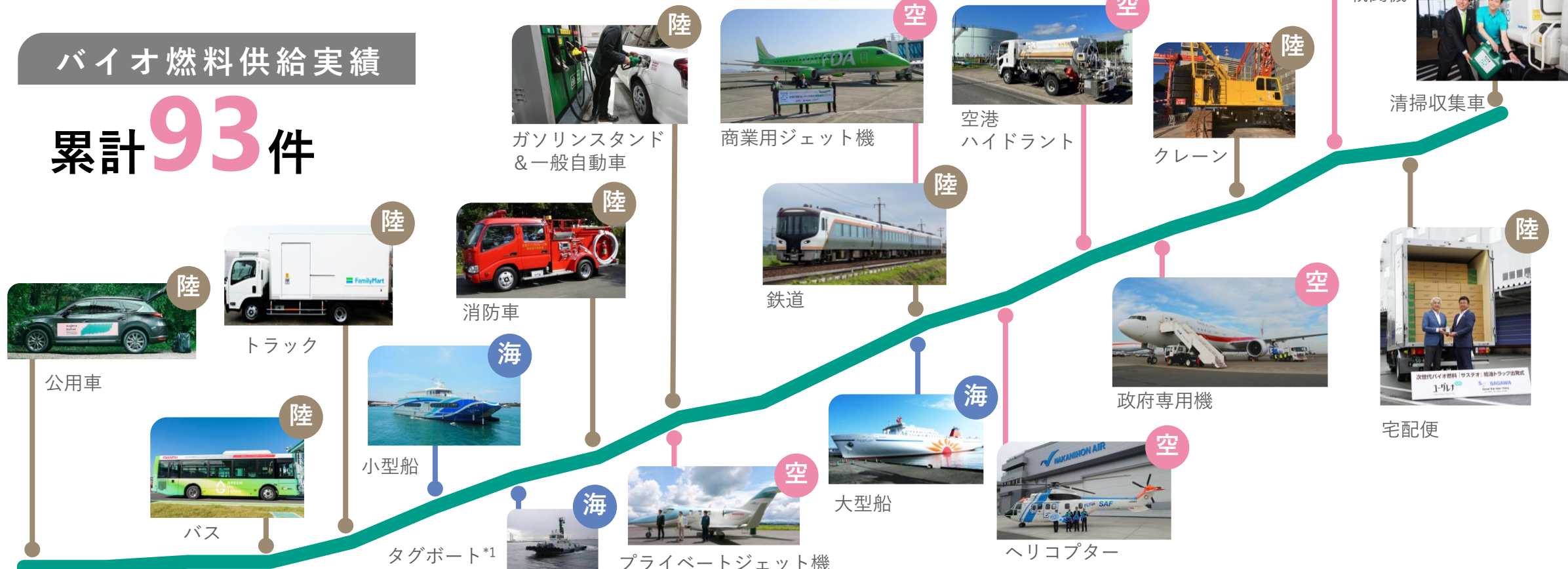


実証フェーズ - バイオ燃料供給先の拡大と多様化

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 **93** 件



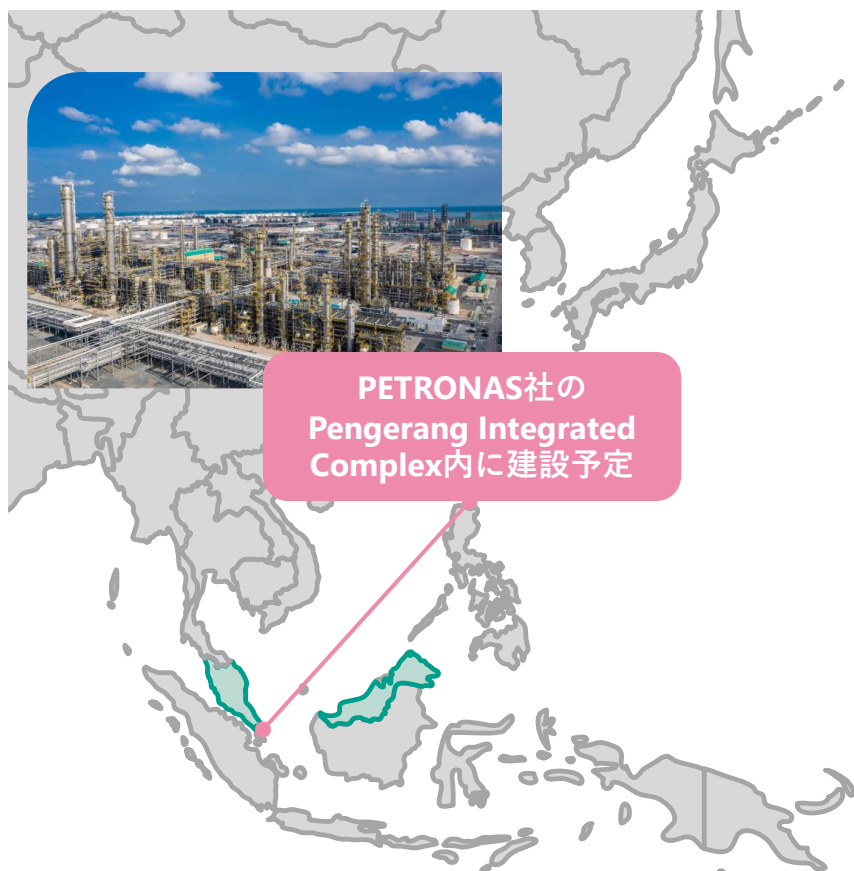
Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
2019年9月期		2020年9月期				2021年12月期					2022年12月期				2023年12月期			

*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

商業プラント - プロジェクト概要

PETRONAS社・Enilive社と商業プラント建設に関する最終投資決定を完了

製造能力は年産72.5万KL、本プロジェクト規模は約13億ドル相当。2028年下期迄の稼働開始を目指す



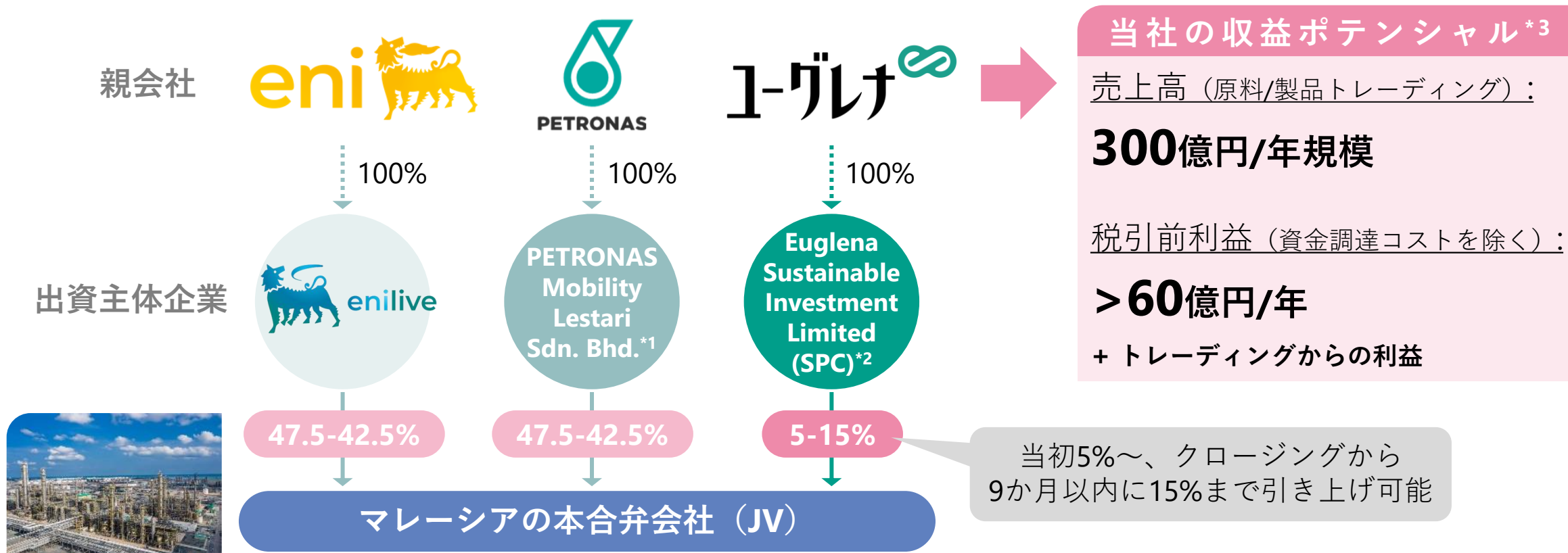
プロジェクト計画概要

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)
製造能力	最大12,500バレル/日 (約72.5万KL/年相当)
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、 中期的には微細藻類由来の藻油等のバイオマス原料
原料処理能力	約65万トン/年
スケジュール (予定)	本合弁会社設立：2024年第4四半期中 稼働開始：2028年下期迄
プロジェクト金額	約13億米ドル

商業プラント - 本合弁会社の概要

当初シェアは最大15%、当社取扱量は年間約10万KL相当

収益ポテンシャルは売上高300億円規模、税引前利益60億円以上



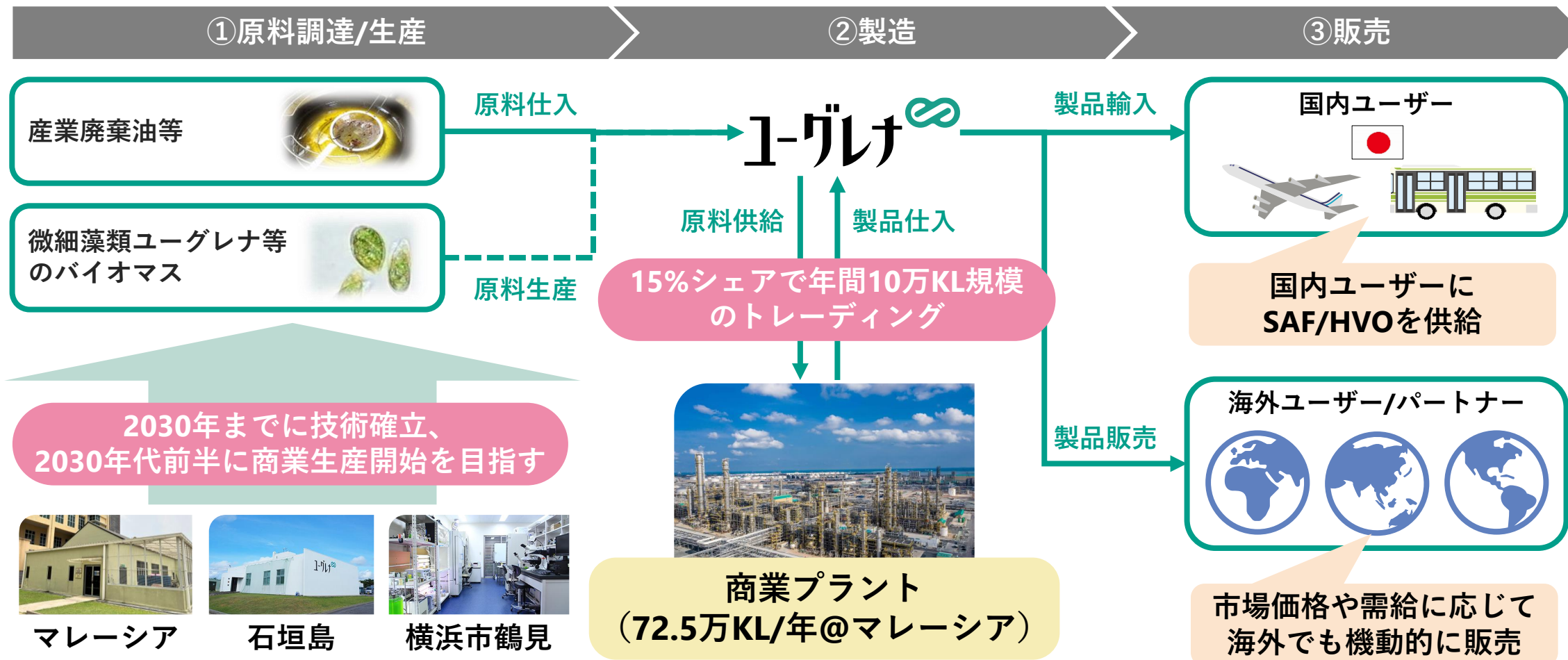
*1: Petroliam Nasional Berhad (PETRONAS) の完全子会社である PETRONAS Marketing International Sdn. Bhd. が 100% 保有

*2: 2024年4月にケイマン諸島に設立された特別目的会社

*3: 当社シェア15% (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%、銀行ローン等の資金調達無し、を想定

サプライチェーン - 商業プラント完成後のイメージ

商業プラント完成後に必要となるサプライチェーンを確保するために、原料生産の研究開発や原料・製品のトレーディング体制の構築を推進



国内供給網 - HVO/SAF普及に向けたパートナーシップ

国内でのHVO・SAF供給の拡大に向けて、パートナーシップを構築

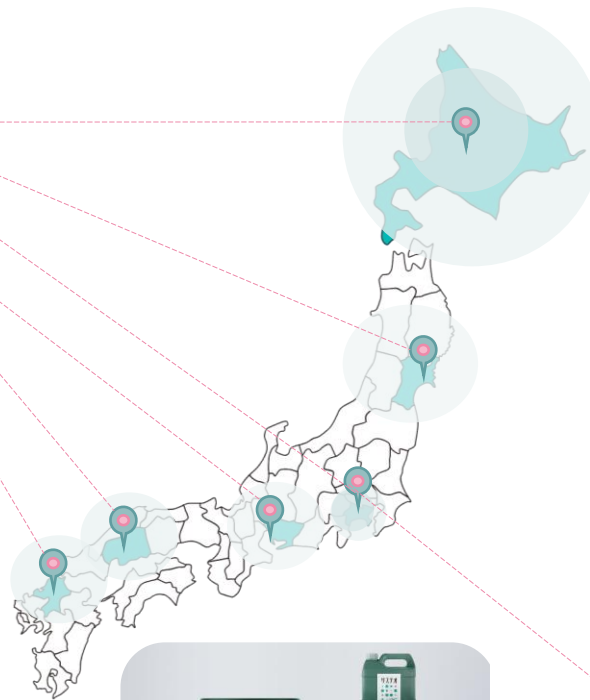
HVO（次世代バイオディーゼル燃料）

展開地域

北海道内
東北地域
京浜地域

中部地域
山陽地域
北九州地域

供給パートナー先



SAF（バイオジェット燃料）

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



日本空港ビルディング（株）

国内外エアライン
@東京国際空港
(羽田空港)



研究開発 - バイオ燃料原料用ユーグレナ生産の実用化

独立/従属栄養培養の二正面作戦で、2030年までに大規模・低コスト培養技術の確立を目指す

これまでの主な研究開発

2030年に向けて



@インド
ネシア



@三重



熱帯バイオマス技術研究所

独立栄養培養での
研究開発を継続



光従属
栄養培養



従属
栄養培養



生産技術研究所

従属栄養培養での
研究開発を強化



飼料



肥料



資源サーキュラー技術研究所

脱脂藻体の飼料・
肥料活用の研究

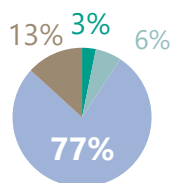
ヘルスケア事業

ビジネスモデル - 3つのチャネル展開

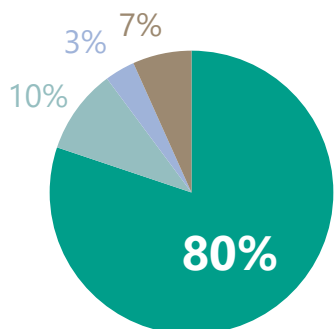
上場時、OEM中心だったビジネスモデルから直販中心のビジネスモデルへ転換

グループ売上内訳*1

2012年度：16億円



2023年度：414億円

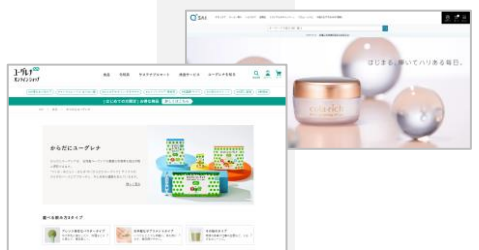


■ 直販 ■ 流通
■ OEM等 ■ その他

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



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

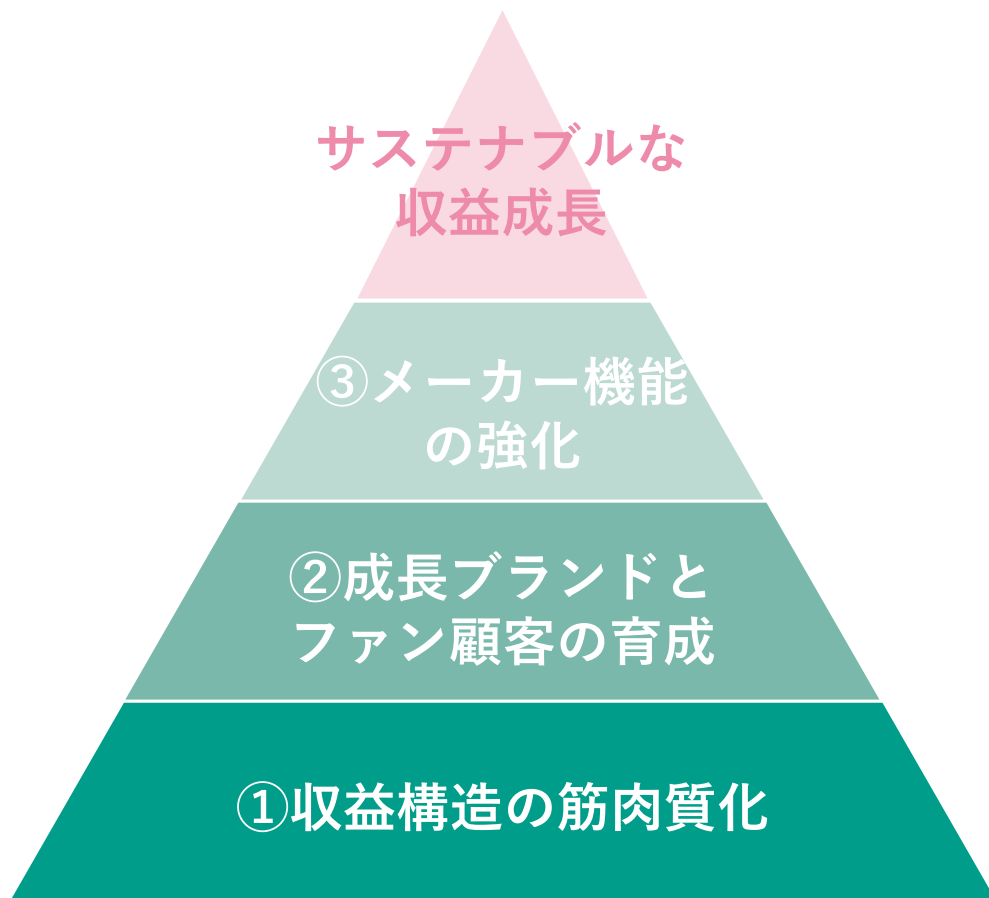
コラボ商品等

消費者

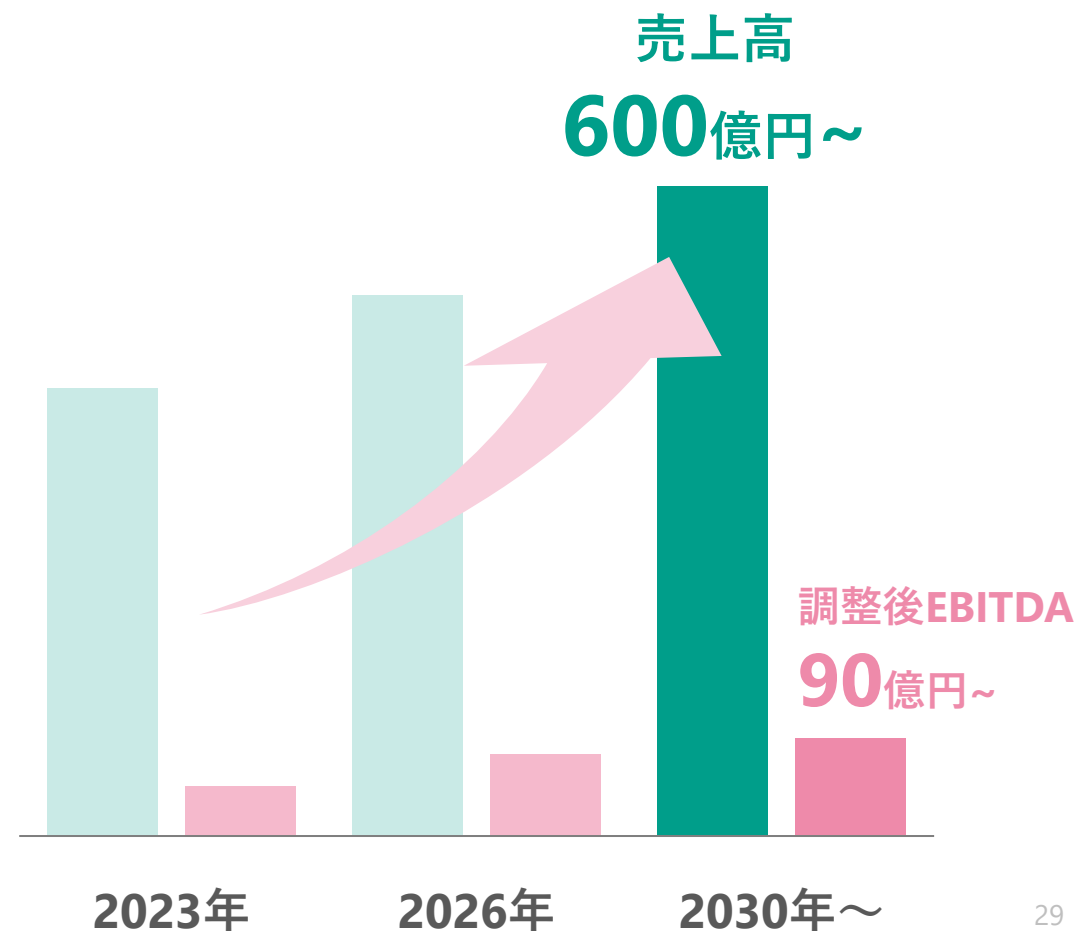
2030年に向けた成長イメージ

中期方針の推進により、2026年までにサステナブルな収益成長を可能とする事業基盤を構築
グループ収益の大黒柱として、2030年に売上高600億円、調整後EBITDA 90億円の達成を目指す

中期方針



中期的な成長イメージ



ユーグレナ・グループの主力ブランド群

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て複数ブランドを展開

サステナビリティ

からだにユーグレナ



I-グレ[∞]

ウェルエイジング

ひざサポート
コラーゲン



Q'SAI

ザ・ケール



Q'SAI

先進的市場創出

C COFFEE



mej

食品

one



I-グレ[∞]

akyrise



I-グレ[∞]

化粧品

コラリッチ



Q'SAI

epo



épauler

CONC (コンク)

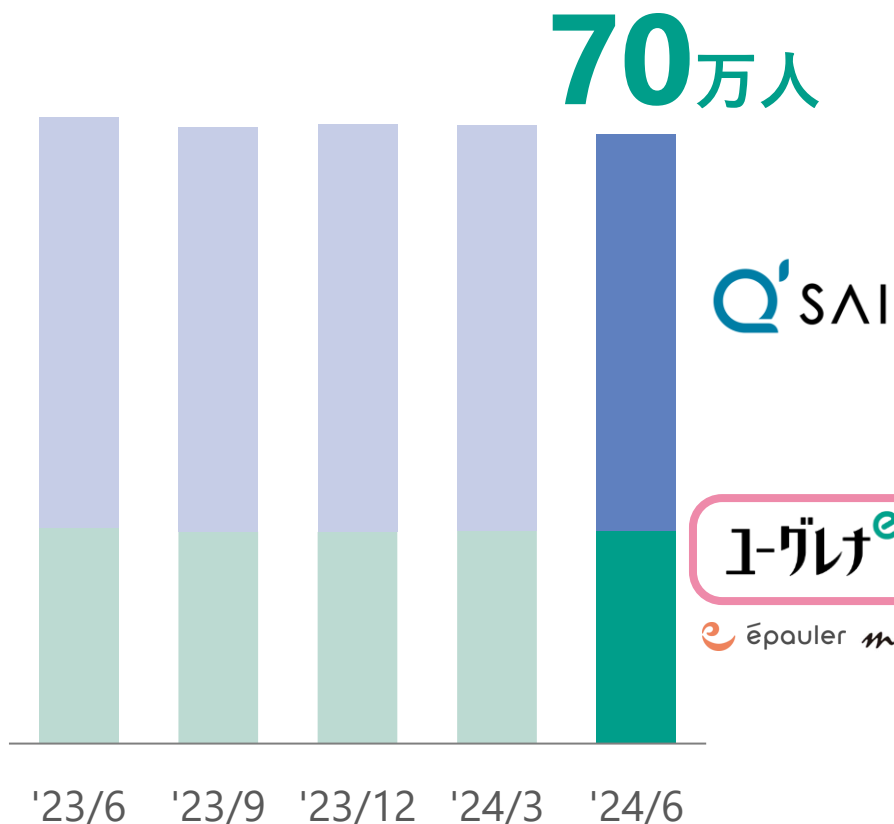


I-グレ[∞]

定期顧客数の推移

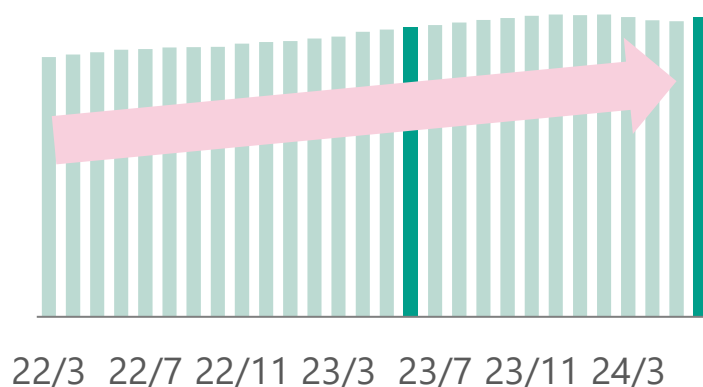
紅麹問題を乗り越えて横ばいを維持、ユーグレナ社の2ブランドが成長トレンドへ

グループ定期顧客数



1-Grain

からだにユーグレナ（健康食品）



昨年から成長トレンドへ、ブランドリニューアルで更なる加速を目指す

CONC（化粧品）



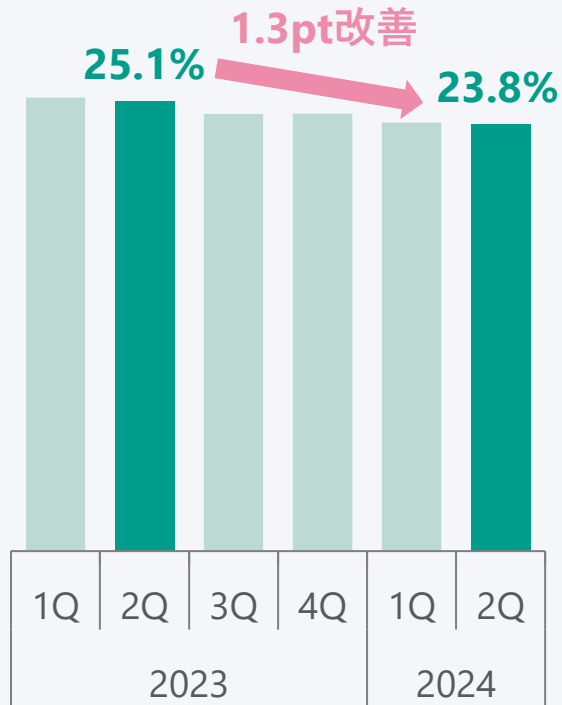
リンクルインジェクションが好調、定期顧客数が1年で6倍に

中期方針と進捗 - ① 収益構造の筋肉質化

全方位的な取り組みで利益率改善策を推進
分散ポートフォリオを活かして、広告投資も選択と集中で最適化を図る

利益率の改善

ヘルスケア販売変動費率*1

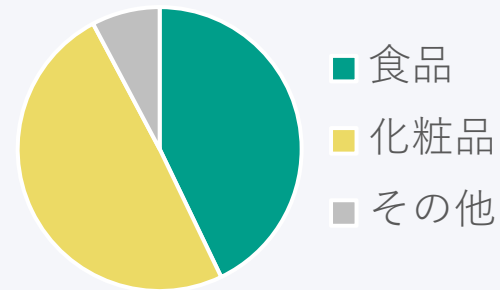


グループ横断で
利益率の改善施策
を推進

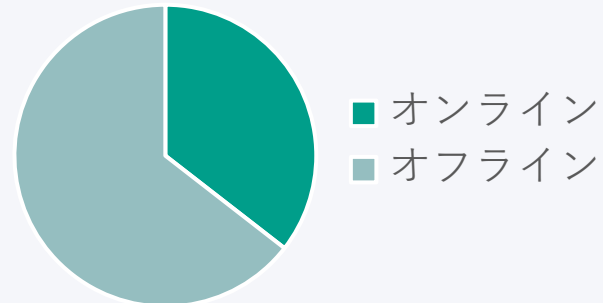
- 物流倉庫統合や隔月定期による物流費削減
- 資材調達や販売手数料の見直し
- 商品値上げ
- 新規採用の抑制

広告投資の選択と集中

ヘルスケア売上内訳*2



直販広告内訳*2 (キューサイ除く)



分散ポートフォリオ
で柔軟な広告運用

- 市場トレンドに応じて広告投資アロケーションを機動的にコントロール
- 小林製薬社紅麹問題の影響も、化粧品への投資シフトで最小化

中期方針と進捗 - ② 成長ブランドとファン顧客の育成

からだにユーグレナは、豊富な栄養素という商品特性で、シニア世代と子育て世代に訴求
CONCは、流通展開・メディア露出・新商品投入で足元の好調な推移を後押し

からだにユーグレナ

シニア世代へのアプローチ



- 健康長寿や「食が細い」等の世代ニーズにアピール
- 当社が得意とするオフライン広告や同梱物でアプローチ

子育て世代へのアプローチ



- 当社初の子供向け商品を発売、子どもの栄養に悩む子育て世代にアピール
- マルイPOPUPで顧客接点拡大

CONC

ブランド認知向上



- 美容雑誌アワードを受賞
- エッジの効いた商品（まつ毛美容液）を新発売
- バラエティ店舗での展開を開始



中期方針と進捗 - ③ メーカー機能の強化

各種素材とのコラボレーションや小中学校へのアプローチにより、
当社独自素材であるユーグレナの食品素材としての認知向上を推進

各種食材とのコラボレーション



罪悪感のない
ラーメン



クーリッシュ
(LOTTE)



ペヤングやきそば
(まるか食品)



小中学校へのアプローチ



石垣市内17か所の小中学校給食に採用
(ユーグレナの有償導入は日本初)



発酵マヨ (稲とアガベ)



グラノーラ (ORYZAE)



獺祭 (旭酒造)



小学校での理科実験教室

その他事業

サステナブルアグリテック事業

グループ第3の事業の柱として、飼料・肥料領域の研究開発や事業開発を推進
2030年に売上高100億円、調整後EBITDA 10億円規模の事業への育成を目指す

事業ポートフォリオ

脱脂操体や未利用資源を、肥料や飼料として活用する
研究開発や事業を展開

飼料領域

ユーグレナ飼料及び脱脂藻体の研究



水産・畜産領域で商品開発



肥料領域

未利用資源を肥料原料などに変換

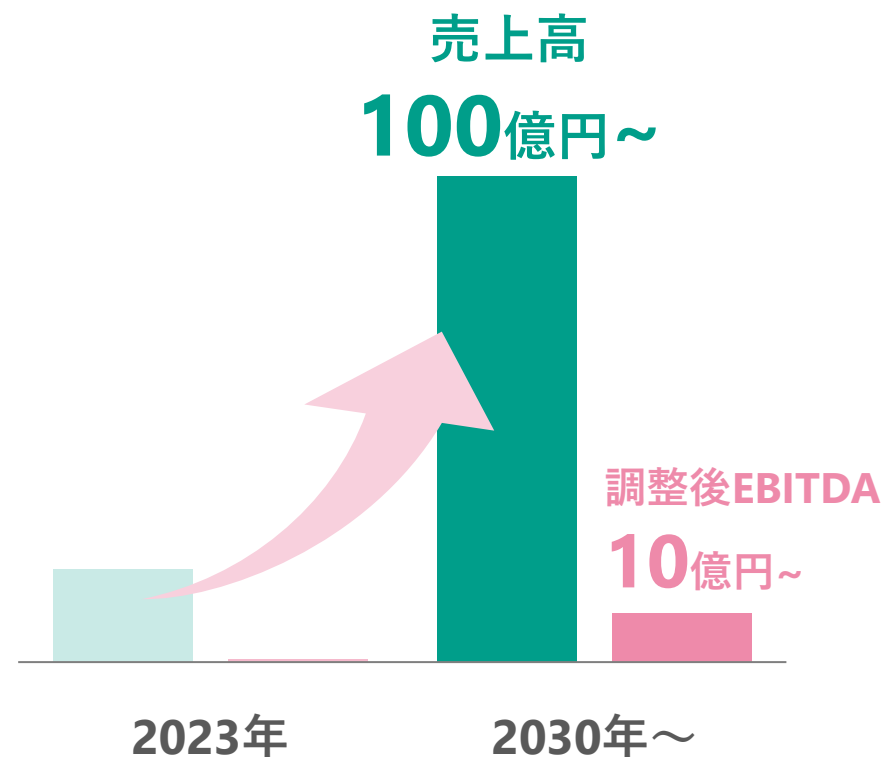


大協肥糧(株)で有機肥料の製造・販売



中期的な成長イメージ

新商品の開発、M&A、他事業とのシナジーを軸に事業拡大を狙う



研究開発

事業開発

ソーシャルビジネス

BangladeshにおけるユーグレナGENKIプログラムが10周年
 現地の子供たちへのユーグレナクッキーの配付数は累計1,873万食を突破

GENKIプログラム10周年式典

日本と Bangladesh の両国で開催



クッキー配布枚数（累計）



1,873万食
(2024年6月末時点)



2014年4月開始

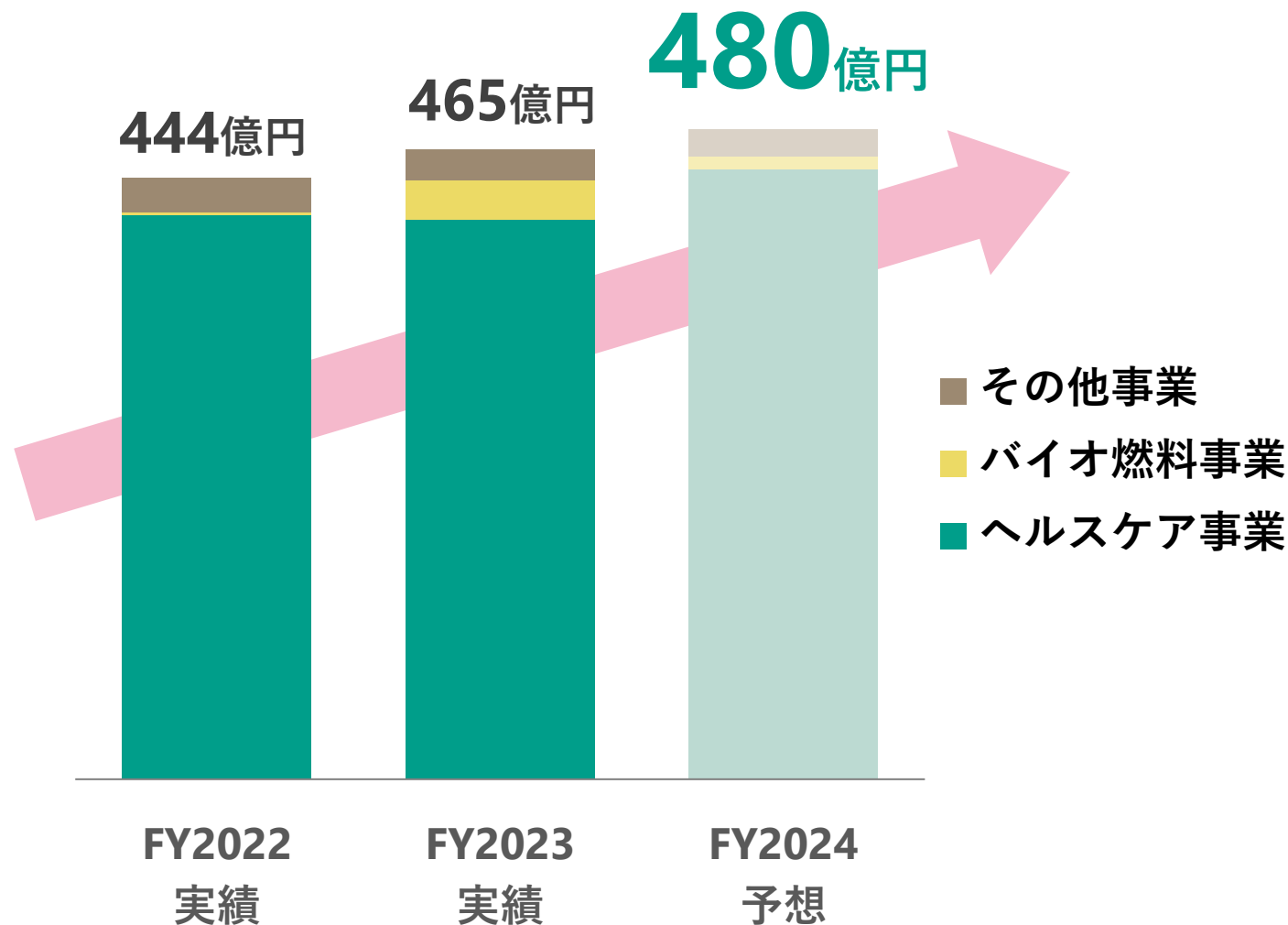


業績動向と中期展望

連結業績 - 売上高

2024年予想480億円

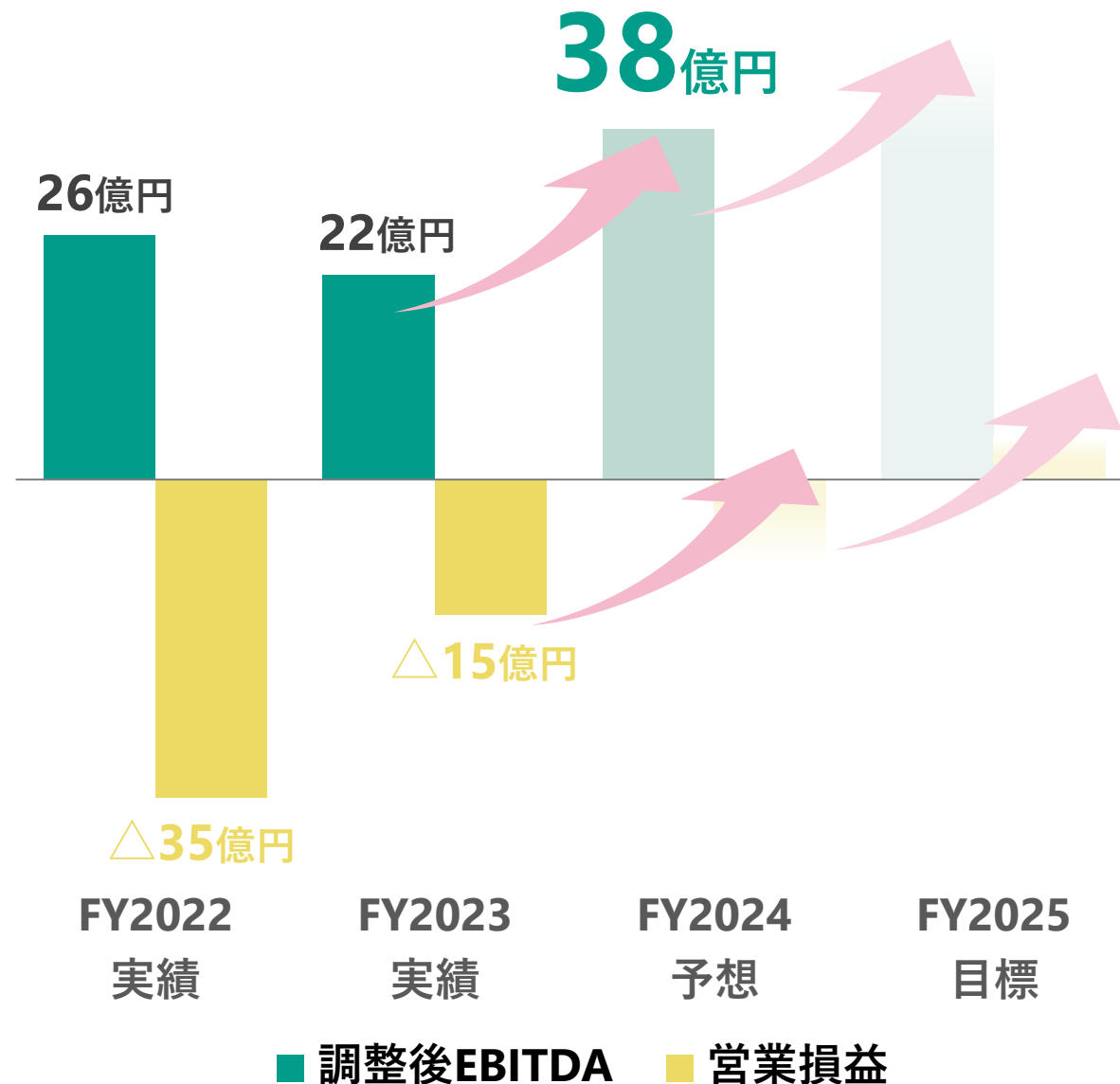
2023年に続き、
2024年も過去最高値
更新を目指す



連結業績 - 調整後EBITDA、営業損益

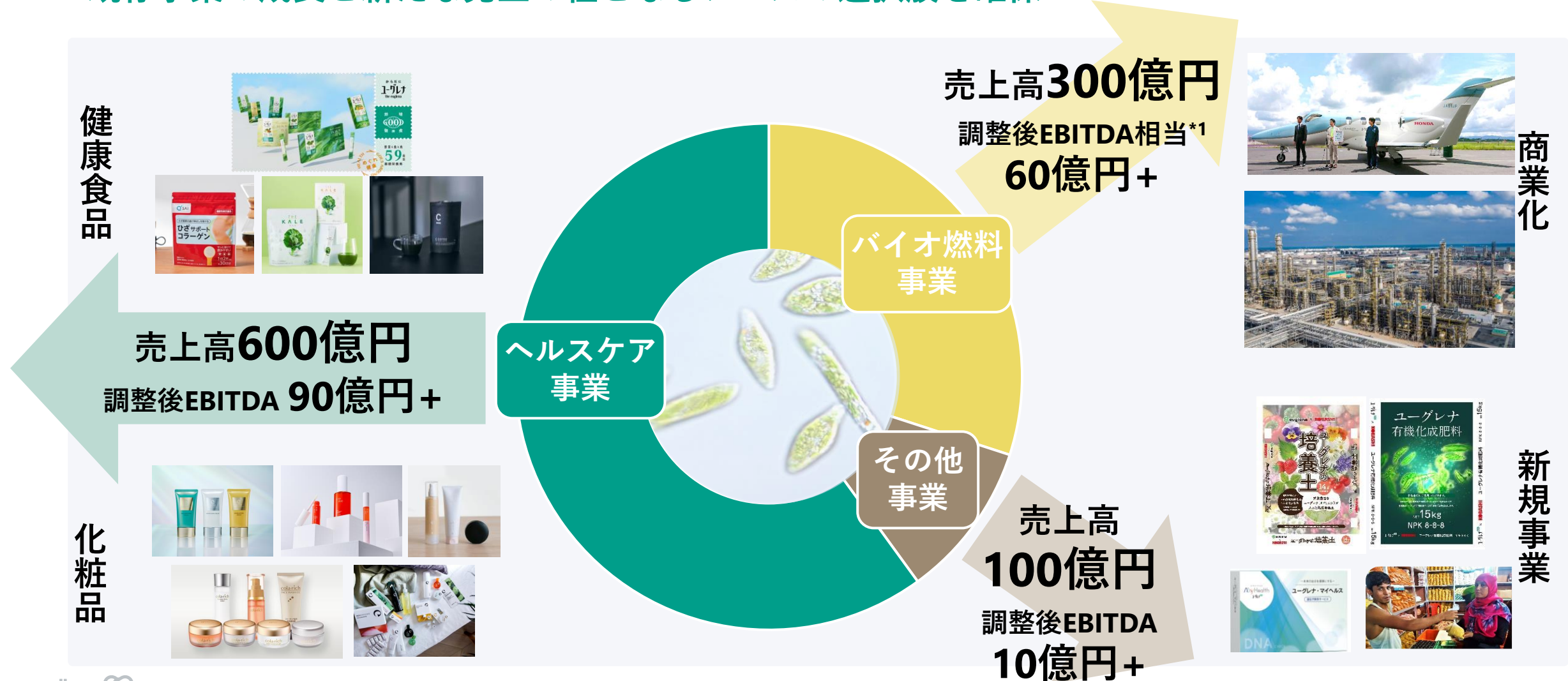
調整後EBITDAは
2024年予想38億円、
2025年も拡大を目指す

営業損益は
2025年黒字化を目指す



2030年度に向けた成長イメージ - 事業ポートフォリオ

既存事業の成長と新たな売上の柱となるシーズの選択肢を確保

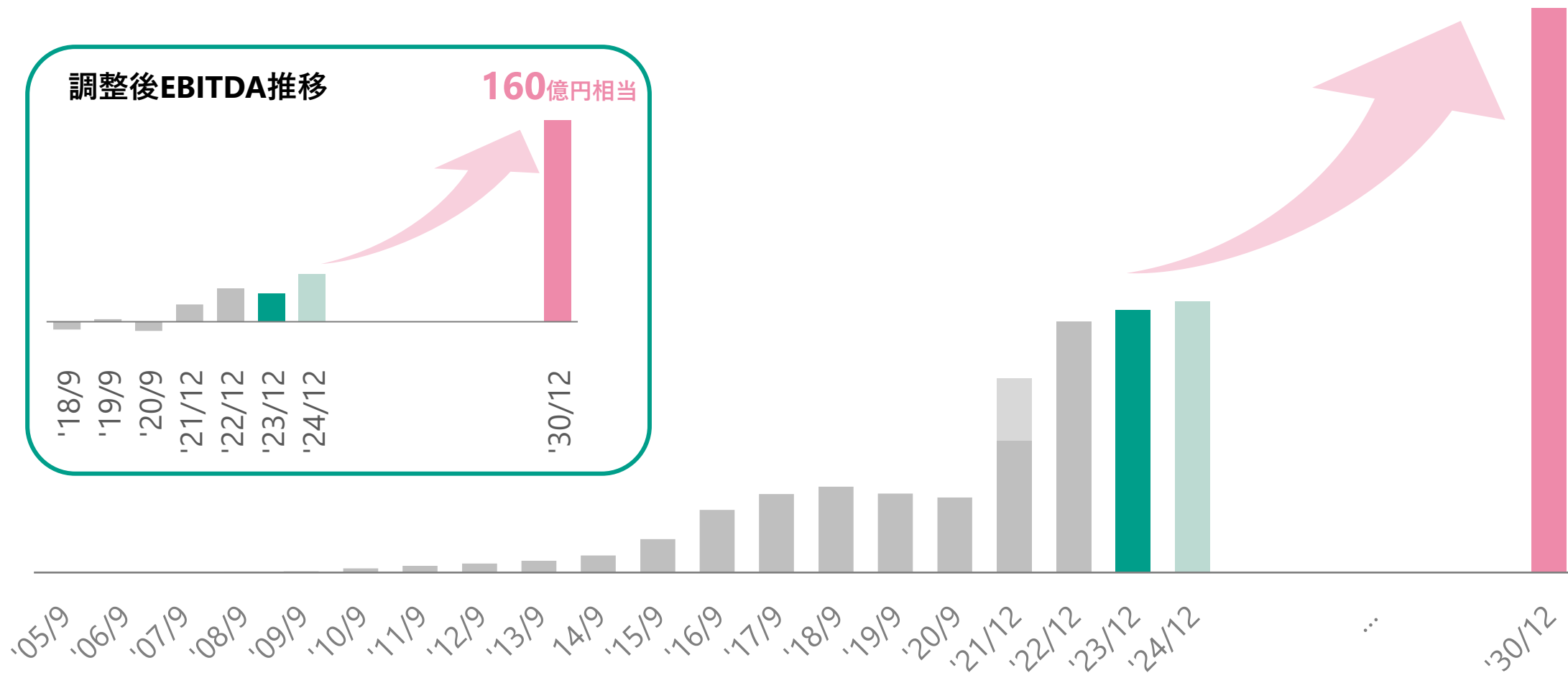
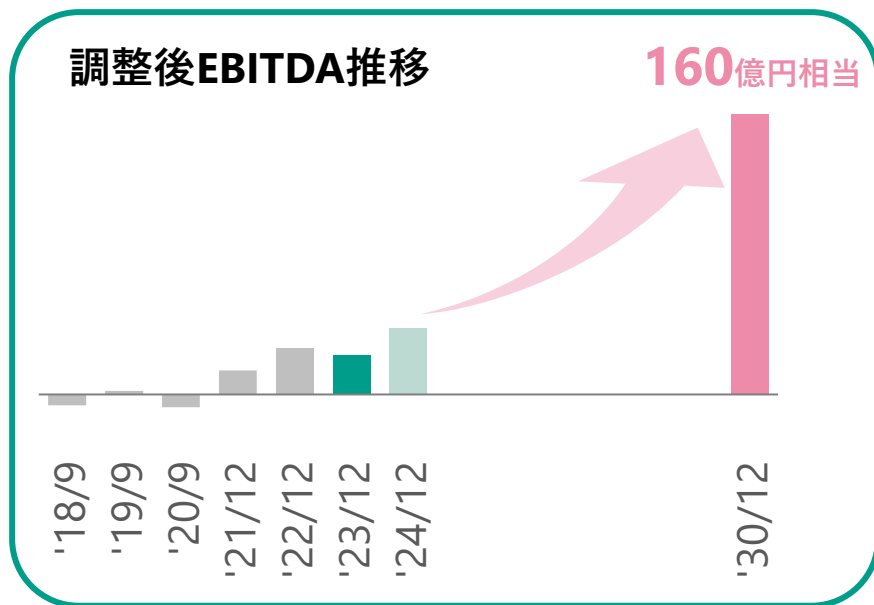


*1: 合併会社からの配当による税引前利益（出資比率を15%想定、資金調達費用を除く）イメージ

2030年に向けた成長イメージ - 売上高と調整後EBITDA

売上高で1,000億円規模、調整後EBITDAで160億円相当の
収益ポテンシャルを有する事業ポートフォリオ構築を目指す

売上高
1,000億円規模



Q&A

Q&Aの流れ

本日は、以下の順番で回答いたします

① 事前にいただいたご質問への回答

② Q&Aへご入力いただいたご質問への回答

<投資家の皆さまへのお願い>

- 重複したご質問に関しましては、まとめてご回答する場合がございます。
- なるべくすべてのご質問に回答をしたいと存じますが、お時間の都合上回答が叶わない場合がございます。あらかじめご了承ください。

事前にいただいたご質問

マレーシアのバイオ燃料のプロジェクトの発表および建設プランが遅れ、当初の予定からシェアが半減していることの原因を教えてください。また、最終投資決定について、正式な契約はいつになりますか

バイオ燃料のプロジェクトで残りの資金調達の方法と予定について言える範囲で教えてください

シェア15%で決定した場合、10万トンの廃食油を自前で調達する目途はついているのでしょうか

事前にいただいたご質問

2基目のバイオ燃料商業プラントでは、シェア51%を獲得したいと出雲社長がコメントしていましたが、2基目について言える範囲で進捗を教えてください

『GREEN OIL JAPAN』宣言で国産SAFの必要性をアピールしていたが、突如マレーシアに生産の拠点を設けた理由は何ですか。また、『GREEN OIL JAPAN』に賛同してくれた企業は、その後どうなったのか教えてください

サステオは、火力発電の燃料に使えるものでしょうか？

事前にいただいたご質問

サステナブルであるためには、培養・製造する段階においても資源やエネルギーを極力使わないことが求められるかと思いますが、ユーグレナを大規模で培養するのにどのくらいエネルギーを使いますか？

事前にいただいたご質問

ミドリムシ油脂を生産できる量とコストについて具体的に発表されるのは無理だと思いますが、過去10年でどの程度進捗があったのかだけでも教えてください

(10年間の成長をみて、10年後に想いを馳せる。という永田前CEOの考えに基づいての質問です)

事前にいただいたご質問

世界で初めて成功したユーグレナの屋外培養プールによる大量培養が、19年経って突如タンク培養に変更になった理由を教えてください

事前にいただいたご質問

最近の株価の下落について、株主対策をどう考えているか、株主配当の予定はあるのか教えてください。また、2026年中までに株価1200円以上を公言されていますが、具体的な戦略等を言える範囲で教えてください

出雲社長のおっしゃる2025年に株価1,500円（思い?!）はマレーシアバイオ燃料プラント5%（15%まで拡大可）でも変わらないのでしょうか？

事前にいただいたご質問

決算で黒字化が遠いですが、経費や研究開発費が多いからでしょうか？ 売上が届かないからでしょうか？

多方面での研究開発は評価でき、そのための投資の必要性も理解するが、経営状態圧迫につながってはいないか、株価低迷を招いているのではないかと懸念しています。研究開発への投資割合を現状から変更する考えはあるのか、あるとすれば、どの分野をどのように変えようと考えているか教えてください

事前にいただいたご質問

バイオマスの5F以外の新事業について、言える範囲で教えてください

食品用のユーグレナとSAFの開発は進んでいると思いますが、他の用途のビジネスはどの段階でしょうか？
プラスチックの原料として使うとか、その他の領域展開について教えてください

パラレジコンソーシアムの進捗を言える範囲で教えてください

事前にいただいたご質問

筆頭株主の綺麗創造ホールディングスとはどのような会社ですか？ また丸井グループが株主となっていますが、何か協業はあるのでしょうか？

ユ-グレナ[∞]

いきる、たのしむ、サステナブル。

補足資料：

2024年12月期第2四半期決算サマリー

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	163億556万円（2024年6月末時点）
社員数*1	1,050名（連結）（2023年12月末時点）
グループ会社	連結子会社16社（うち、キューサイ・グループ4社、海外合弁会社1社）（2024年6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	119,827名（2023年12月末時点）

成長ドライバー - 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


2005年8月
創業

バリューチェーンの
強化

新たな技術領域の獲得


デジタルに特化した
D2C企業の獲得


非連続成長の達成

 SATICINE MEDICAL
株式会社サティス製薬
2024年1月
販売チャネル (B2B)


 HELLEN[®]
ヘルス未来の健康科学
2017年4月
販売チャネル (B2C)

 クロレサプライ
2016年12月
販売チャネル/生産機能


 Gepauler
2015年9月
販売チャネル (B2C)

 euglena art
2015年3月
販売チャネル (B2B)

 yaeyama
2013年3月
生産機能


 Genequest
2017年10月
遺伝子検査


 ユーグレナ竹富エビ養殖
2015年9月
エビの養殖

 LIGUNA
2021年3月
スキンケア D2C

 mej
2019年6月
健康食品 D2C

 HOOK
2018年4月
健康食品 D2C

 SATICINE MEDICAL
株式会社サティス製薬
2024年4月
サティス製薬グループ

 株式会社
+ほ+ Planning Company HAKO
2022年5月
ネット広告/デジタル

 Q'SAI
2021年6月
健康食品/スキンケア
通販会社

 Jaikyo
大塚肥料
2021年11月
肥料

売上貢献割合*1



*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

2024年度業績 - 売上高

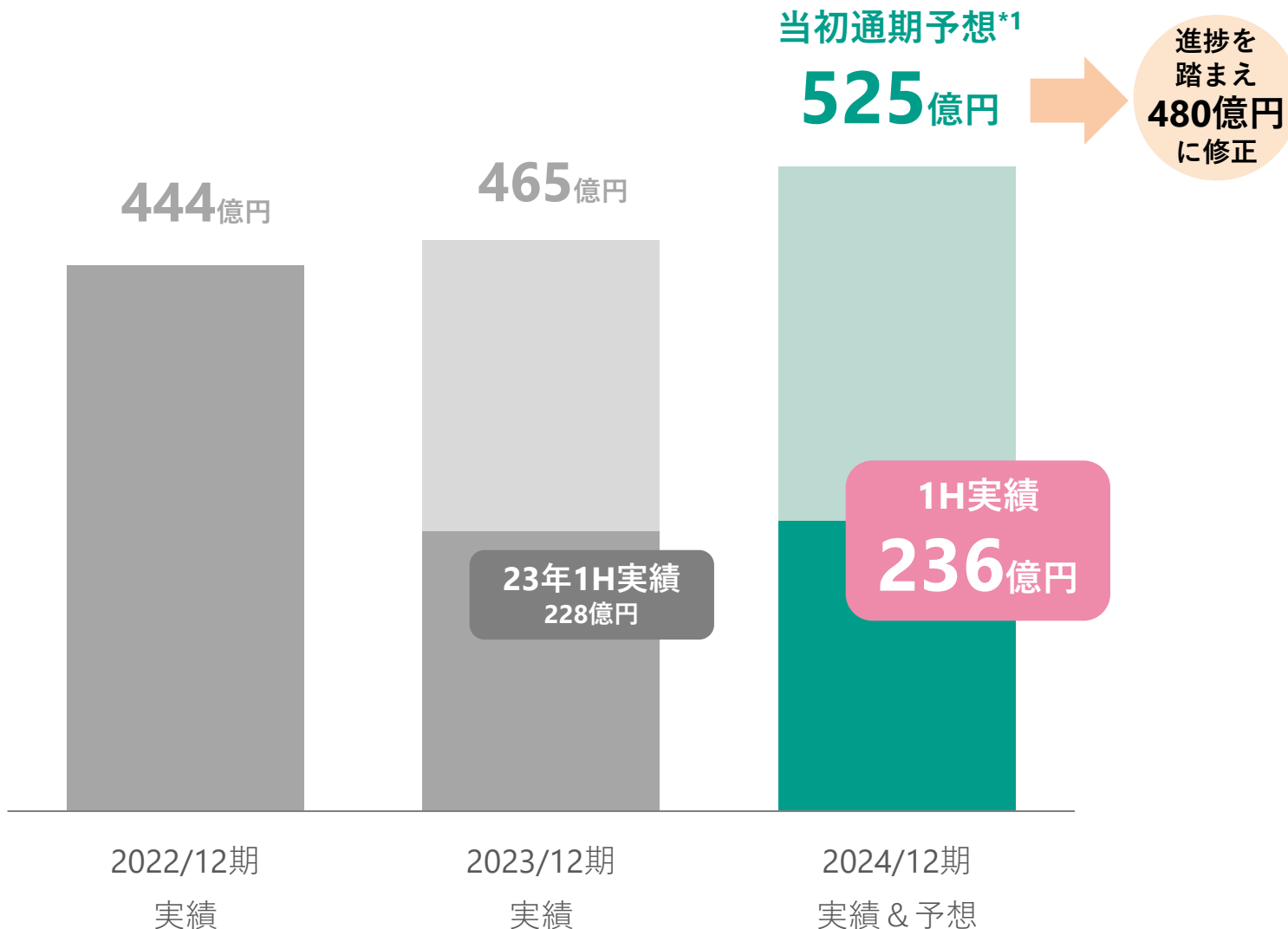
2024年度1H売上高

236億円

(当初通期予想進捗率45%)

サティス製薬が連結寄与する一方、
バイオ燃料の大口取引の未実行により、
前年同期比で+4%増

バイオ燃料の市場環境や
はこ社売却影響を踏まえ、
通期予想を下方修正



2024年度業績 - 調整後EBITDA

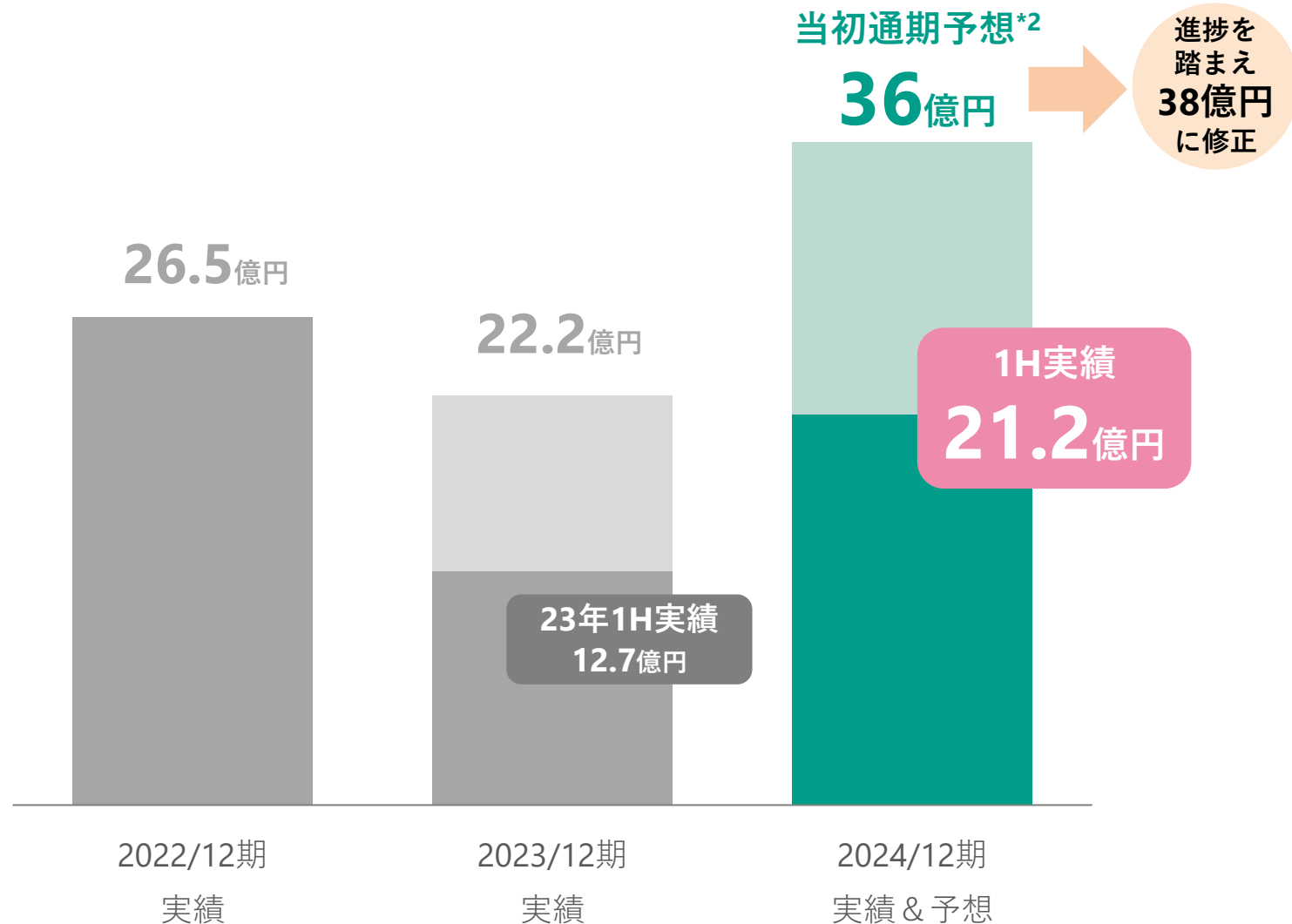
2024年度1H調整後EBITDA *1

21.2億円

(当初通期予想進捗率 59%)

サティス製薬の連結寄与、
キューサイの販売費削減等により
前年同期比で1.7倍と大幅増加

上期の堅調な進捗を踏まえ、
通期予想を上方修正



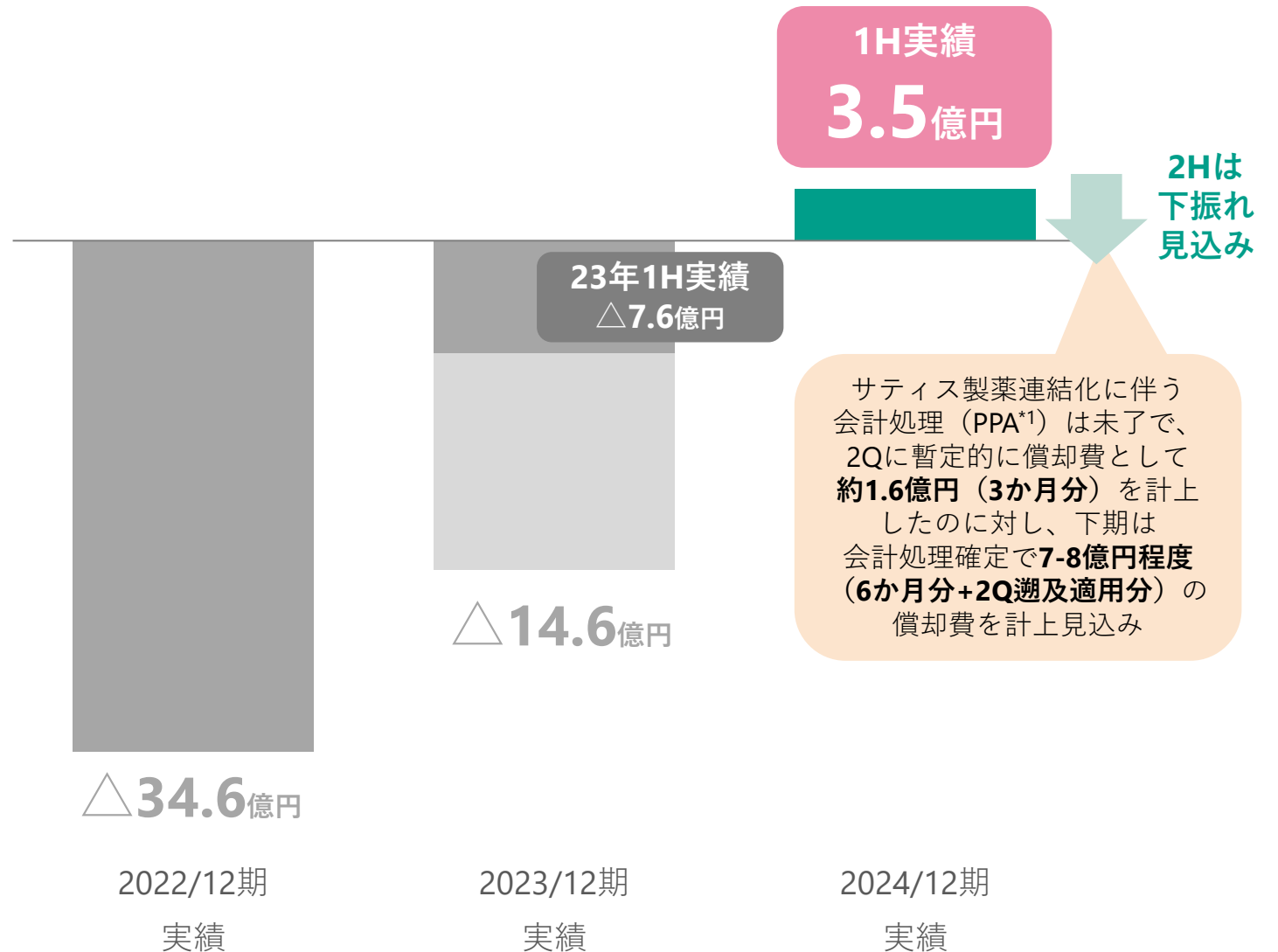
2024年度業績 - 営業損益

2024年度1H営業利益

3.5億円

1Qに引き続き半期でも
営業損益の黒字化を達成

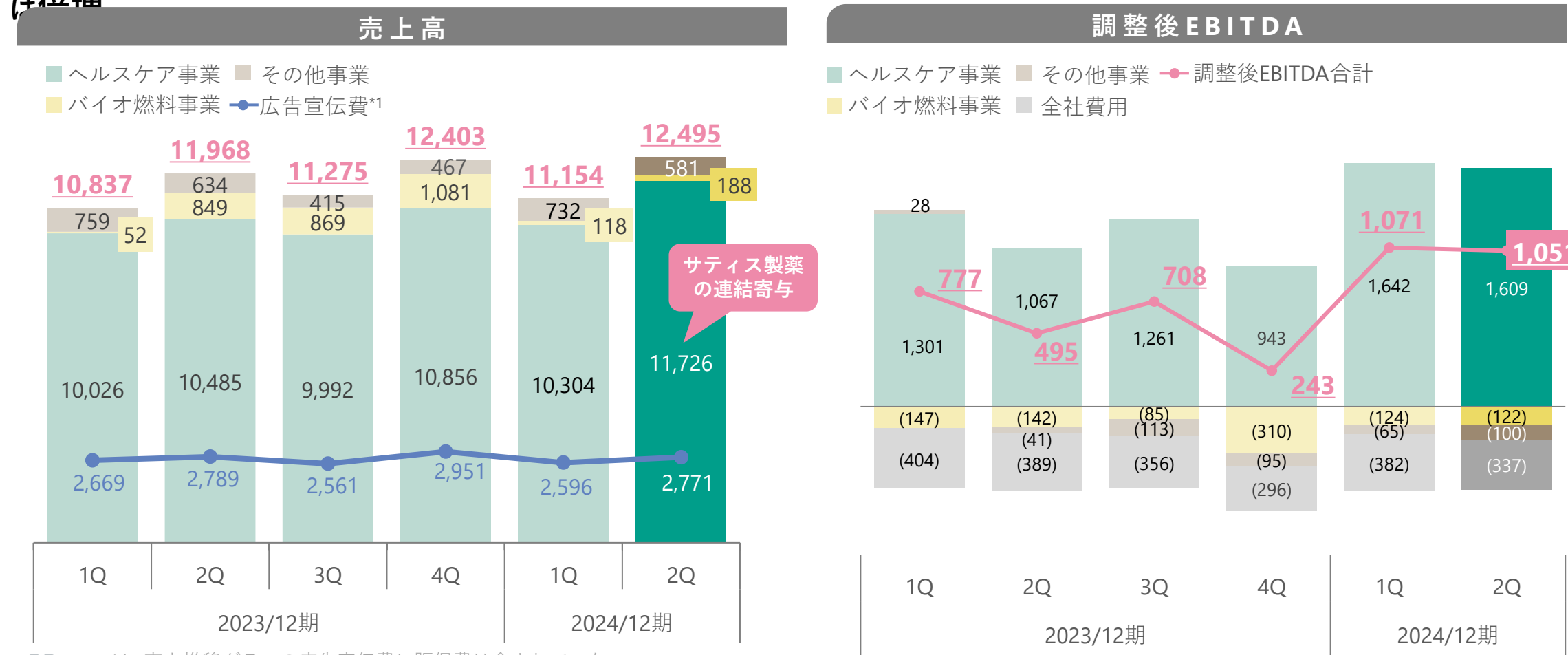
サティス製薬連結化に係る会計処理は
2Q時点で未了、下期はPPA*1確定により
7-8億円程度の償却費を計上し、
営業損益を下押しする見込み



2024年度業績 - 四半期売上高/調整後EBITDAの内訳

サティス製薬の連結寄与により、四半期売上高は過去最高値を更新

調整後EBITDAは、広告投資拡大により1Q比では減少するも、サティス製薬の連結寄与に伴い前期2Q比で倍増



*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

2024年度業績 - 決算サマリー

サティス製薬の連結寄与、
販売費率の改善、
実証プラント費減少等により、
営業/経常利益は黒字を達成

はこ社の株式譲渡や
LIGUNA社の不動産譲渡に伴う
特別損失等により当期純損益はマイナス

(単位：百万円)	2023/12期 1H実績	2023/12期 2H実績	2024/12期 1H実績	対前期1H比	対前期2H比
	①	②	③	③-①	③-②
売上高	22,805	23,677	23,649	+844	△28
売上原価	7,024	7,684	7,215	+191	△469
売上総利益	15,781	15,993	16,434	+653	+441
参考：売上総利益率	69.2%	67.5%	69.5%	+0.3%	+1.9%
営業損益	△760	△704	348	+1,109	+1,052
営業外損益	121	△76	△39	△160	+37
参考：助成金収入	303	170	49	△255	△122
経常損益	△640	△780	309	+949	+1,089
特別損益	21	△712	△786	△807	△73
法人税等	294	252	△241	△535	△493
親会社株主に帰属する 当期純損益	△914	△1,739	△267	+647	+1,471
調整後EBITDA*1	1,272	950	2,122	+850	+1,172

*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+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)

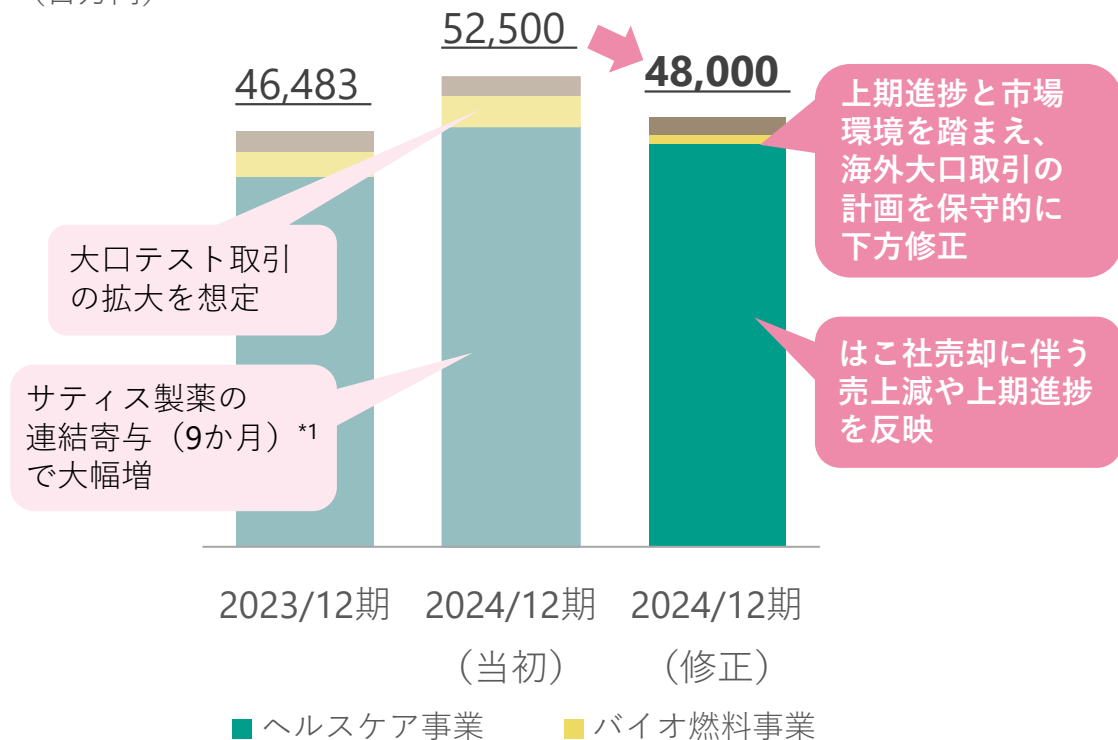
2024年度通期業績予想 - 業績予想の修正

バイオ燃料の大口取引の進捗、はこ社売却を踏まえ、売上高予想を下方修正

調整後EBITDA予想は、はこ社売却による減少影響はあるものの、上期の堅調な進捗を踏まえて小幅に上方修正

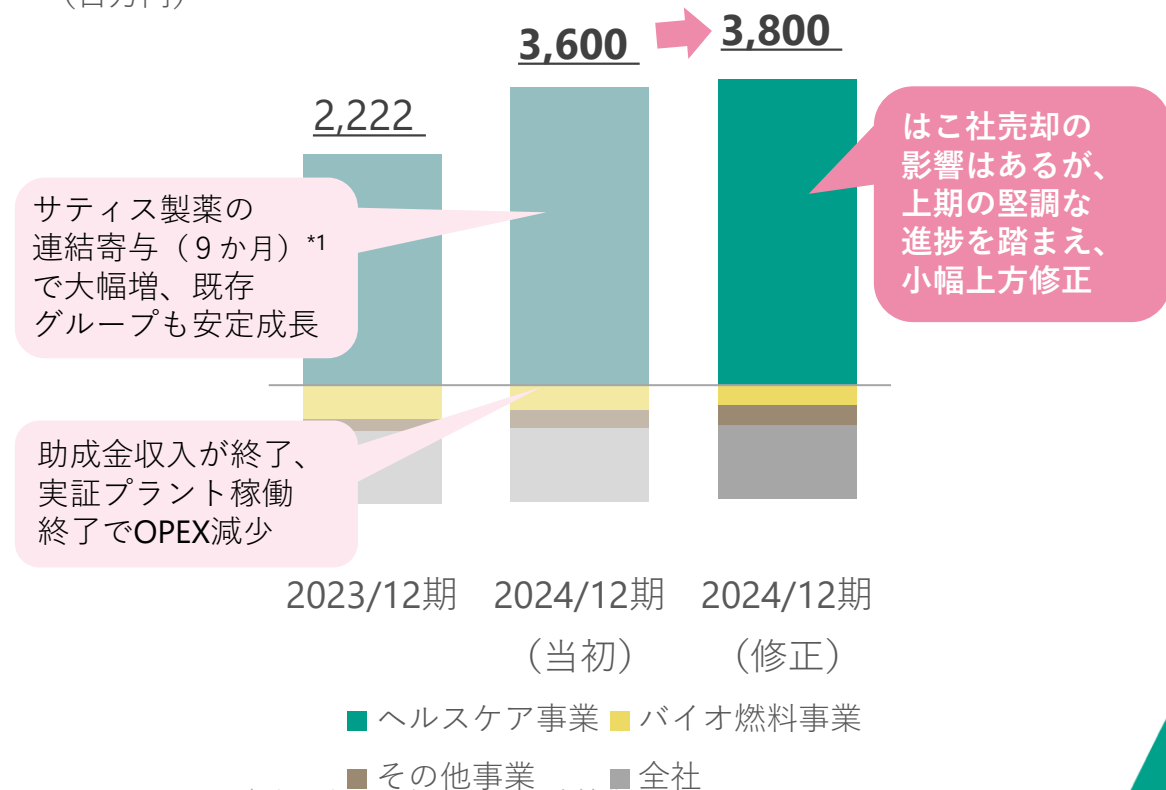
売上高

(百万円)



調整後EBITDA*2

(百万円)



*1: 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

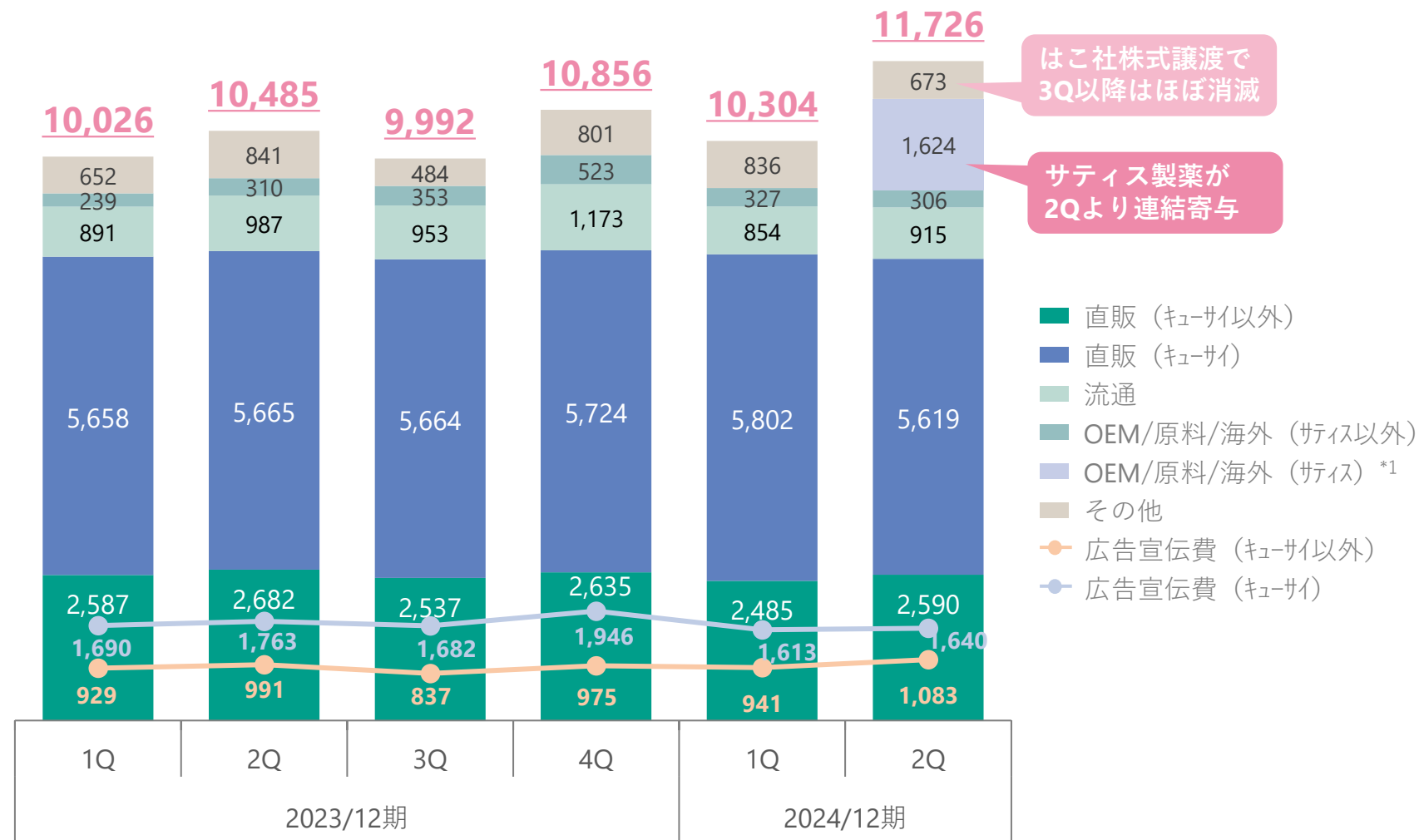
*2: 調整後EBITDAは当社独自の財務指標。計算式は、EBITDA(営業利益+のれん償却費及び減価償却費)+助成金収入+株式関連報酬+棚卸資産ステッピングアップ影響額

業績トレンド - チャネル別売上高 第2四半期

直販は概ね横ばいで推移、
ユーグレナ化粧品が
好調で広告投資拡大

サティス製薬の連結寄与で
OEM他が大幅に拡大

はこ社の株式譲渡により、
3Q以降はその他が
ほぼ消滅する見込み



*1: サティス製薬グループの寄与分を2024年2Q以降別建てで表示
注: 単位は百万円

業績推移サマリー - 連結損益計算書

(百万円)	2023/12期					2024/12期								
	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	合計	1Q	2Q	合計	1Q	2Q	合計
売上高 (新区分ベース)	10,837	11,968	11,275	12,403	46,483	11,154	12,495	23,649	4,770	6,225	10,995	6,384	6,269	12,654
直販	8,244	8,347	8,201	8,360	33,152	8,287	8,208	16,495	2,485	2,590	5,075	5,802	5,619	11,420
流通	891	987	953	1,173	4,004	854	915	1,769	271	264	535	583	651	1,233
OEM・原料・海外	239	310	353	523	1,425	327	1,930	2,257	327	1,930	2,257	0	0	0
その他	1,463	2,324	1,767	2,347	7,902	1,687	1,441	3,128	1,687	1,441	3,128	0	0	0
売上原価	2,996	4,028	3,558	4,126	14,708	3,130	4,085	7,215	2,002	2,945	4,947	1,128	1,140	2,268
売上総利益	7,841	7,940	7,717	8,276	31,775	8,024	8,410	16,434	2,768	3,280	6,048	5,256	5,130	10,386
粗利率	72%	66%	68%	67%	68%	72%	67%	69%	58%	53%	55%	82%	82%	82%
(内 ヘルスケア事業)	76%	74%	76%	74%	75%	76%	70%	73%	65%	56%	60%	82%	82%	82%
販売費及び一般管理費	8,017	8,524	7,916	8,782	33,239	7,722	8,364	16,086	3,198	3,902	7,101	4,523	4,461	8,985
販売費	5,157	5,362	4,966	5,485	20,970	4,967	5,161	10,127	1,761	2,013	3,773	3,206	3,148	6,354
(内 広告宣伝費)	2,669	2,789	2,561	2,951	10,970	2,596	2,771	5,366	983	1,130	2,113	1,613	1,640	3,254
人件費	1,176	1,249	1,341	1,505	5,271	1,141	1,445	2,586	651	951	1,602	491	494	984
管理費	1,397	1,610	1,321	1,429	5,756	1,433	1,534	2,967	621	732	1,353	812	802	1,614
研究開発費	288	303	288	363	1,242	181	224	405	166	207	373	15	17	32
営業損益	-176	-584	-199	-505	-1,465	302	46	348	-431	-622	-1,053	733	668	1,401
調整後EBITDA ^{*2}	777	495	708	243	2,222	1,071	1,051	2,122	-191	-147	-338	1,262	1,198	2,461
営業外損益	65	56	41	-117	45	-36	-3	-39	67	99	166	-103	-102	-205
(内 助成金収入)	189	115	137	33	474	23	25	49	22	22	44	2	3	5
経常損益	-111	-529	-158	-622	-1,420	266	43	309	-363	-523	-887	630	567	1,196
特別損益	30	-9	-3	-709	-691	-482	-303	-786	-482	-319	-801	0	16	16
親会社株主に帰属する当期純損益	-168	-746	-350	-1,389	-2,653	192	-459	-267	na	na	na	na	na	na
【参考指標】														
減価償却費 ^{*3}	524	723	504	358	2,109	490	515	1,005	105	131	237	384	384	768
(内 M&A関連)	365	360	360	360	1,444	360	349	709	48	37	86	312	312	623
のれん償却額	212	212	212	212	847	246	358	604	103	214	317	143	143	287

*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								
(百万円)	2023/12期				2024/12期			
	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4	合計	'24Q1	'24Q2	合計
連結合計								
売上高	10,837	11,968	11,275	12,403	46,483	11,154	12,495	23,649
増減率	-10%	10%	-6%	10%	5%	-10%	12%	na
売上総利益	7,841	7,940	7,717	8,276	31,775	8,024	8,410	16,434
対売上高比率	72%	66%	68%	67%	68%	72%	67%	69%
調整後EBITDA	777	495	708	243	2,222	1,071	1,051	2,122
対売上高比率	7%	4%	6%	2%	5%	10%	8%	9%
ヘルスケア事業								
売上高	10,026	10,485	9,992	10,856	41,359	10,304	11,726	22,030
増減率	-11%	5%	-5%	9%	-1%	-5%	14%	na
売上総利益	7,663	7,743	7,600	8,066	31,072	7,813	8,203	16,016
対売上高比率	76%	74%	76%	74%	75%	76%	70%	73%
調整後EBITDA	1,301	1,067	1,261	943	4,572	1,642	1,609	3,251
対売上高比率	13%	10%	13%	9%	11%	16%	14%	15%
バイオ燃料事業								
売上高	52	849	869	1,081	2,852	118	188	306
増減率	-44%	1530%	2%	24%	986%	-89%	59%	na
売上総利益	-1	34	22	80	135	19	41	60
対売上高比率	-2%	4%	3%	7%	5%	16%	22%	19%
調整後EBITDA	-147	-142	-85	-310	-684	-124	-122	-246
助成金収入	79	57	97	0	233	0	0	0
その他事業								
売上高	759	634	415	467	2,274	732	581	1,313
増減率	12%	-17%	-35%	13%	-10%	57%	-21%	na
売上総利益	180	163	95	132	569	192	165	357
対売上高比率	24%	26%	23%	28%	25%	26%	28%	27%
調整後EBITDA	28	-41	-113	-95	-222	-65	-100	-165
対売上高比率	4%	-6%	-27%	-20%	-10%	-9%	-17%	-13%
全社								
売上高	0	0	-0	-2	-2	0	-0	-0
売上総利益	0	0	-0	-2	-2	0	1	2
調整後EBITDA	-404	-389	-356	-296	-1,444	-382	-337	-719

ヘルスケア事業内訳								
(百万円)	2023/12期				2024/12期			
	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4	合計	'24Q1	'24Q2	合計
ユーグレナ・ヘルスケア^{*1}								
売上高	1,883	2,014	1,954	2,232	8,083	2,005	2,082	4,088
売上総利益	1,425	1,442	1,427	1,505	5,799	1,490	1,479	2,969
対売上高比率	76%	72%	73%	67%	72%	74%	71%	73%
調整後EBITDA	173	66	206	-19	428	251	36	288
対売上高比率	9%	3%	11%	-1%	5%	13%	2%	7%
エボラ								
売上高	951	901	932	1,023	3,807	869	847	1,716
売上総利益	738	722	718	785	2,963	673	670	1,343
対売上高比率	78%	80%	77%	77%	78%	77%	79%	78%
調整後EBITDA	4	-17	90	91	168	36	42	77
対売上高比率	0%	-2%	10%	9%	4%	4%	5%	5%
MEJ								
売上高	393	444	413	445	1,695	302	284	586
売上総利益	325	347	319	362	1,354	216	243	459
対売上高比率	83%	78%	77%	81%	80%	72%	86%	78%
調整後EBITDA	71	25	36	117	249	-7	14	7
対売上高比率	18%	6%	9%	26%	15%	-2%	5%	1%
キューサイ・グループ^{*2}								
売上高	6,264	6,408	6,309	6,508	25,489	6,428	6,319	12,747
売上総利益	5,095	5,120	5,069	5,286	20,570	5,300	5,180	10,479
対売上高比率	81%	80%	80%	81%	81%	82%	82%	82%
調整後EBITDA	1,028	949	911	697	3,586	1,305	1,248	2,554
対売上高比率	16%	15%	14%	11%	14%	20%	20%	20%
サティス製薬・グループ^{*3}								
売上高	-	-	-	-	-	13	1,659	1,672
売上総利益	-	-	-	-	-	-2	507	505
対売上高比率	-	-	-	-	-	-14%	31%	30%
調整後EBITDA	-	-	-	-	-	-5	222	217
対売上高比率	-	-	-	-	-	-39%	13%	13%
事業内共通・相殺、はこ社^{*4}								
売上高	-536	-717	-383	-648	-2,285	686	535	1,222
売上総利益	79	112	67	128	386	136	124	260
調整後EBITDA	25	44	18	57	142	62	47	108

*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

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

業績推移サマリー - 連結貸借対照表

サティス製薬G
連結化*1

(百万円)	2022/12末	2023/3末	2023/6末	2023/9末	2023/12末	2024/3末	2024/6末
流動資産	19,694	26,225	24,560	24,791	24,431	29,438	29,196
現金及び預金	9,954	16,819	16,299	15,698	15,792	18,855	19,091
棚卸資産	4,623	4,677	4,193	4,148	3,685	4,360	4,364
その他	5,117	4,729	4,069	4,944	4,954	6,223	5,741
固定資産	37,581	37,049	36,257	35,664	35,188	41,724	41,087
有形固定資産	5,848	5,795	5,771	5,687	5,507	6,971	6,681
無形固定資産	30,023	29,489	28,771	28,284	27,764	33,324	32,677
(内 のれん)	12,486	12,274	12,062	11,851	11,639	17,979	17,621
(内 顧客関連資産)	16,174	15,825	15,482	15,139	14,796	14,008	13,678
投資その他の資産	1,710	1,765	1,715	1,693	1,917	1,429	1,729
総資産	57,276	63,274	60,817	60,455	59,619	71,162	70,283
負債	37,922	40,808	39,082	39,011	39,405	40,264	38,955
流動負債	12,277	10,787	10,275	10,338	12,271	13,038	12,278
(内 短期借入金)	2,709	2,732	2,509	2,973	3,294	4,558	4,403
固定負債	25,645	30,021	28,807	28,672	27,133	27,226	26,677
(内 長期借入金)	19,497	19,247	18,120	18,101	16,972	18,090	16,688
(内 繰延税金負債)	5,330	5,159	5,071	4,955	4,857	3,675	3,570
(内 社債)	-	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	5,800
純資産	19,354	22,466	21,736	21,444	20,215	30,898	31,328
株主資本	18,958	22,456	21,736	21,459	20,070	30,826	31,243
(内 資本金)	13,985	15,818	15,831	15,868	15,868	15,868	16,306
(内 資本剰余金)	13,316	15,149	15,162	15,199	15,199	16,419	16,857
(内 利益剰余金)	(8,309)	(8,477)	(9,223)	(9,573)	(10,962)	(1,426)	(1,885)
その他	396	10	(0)	(15)	144	72	86
負債・純資産合計	57,276	63,274	60,817	60,455	59,619	71,162	70,283

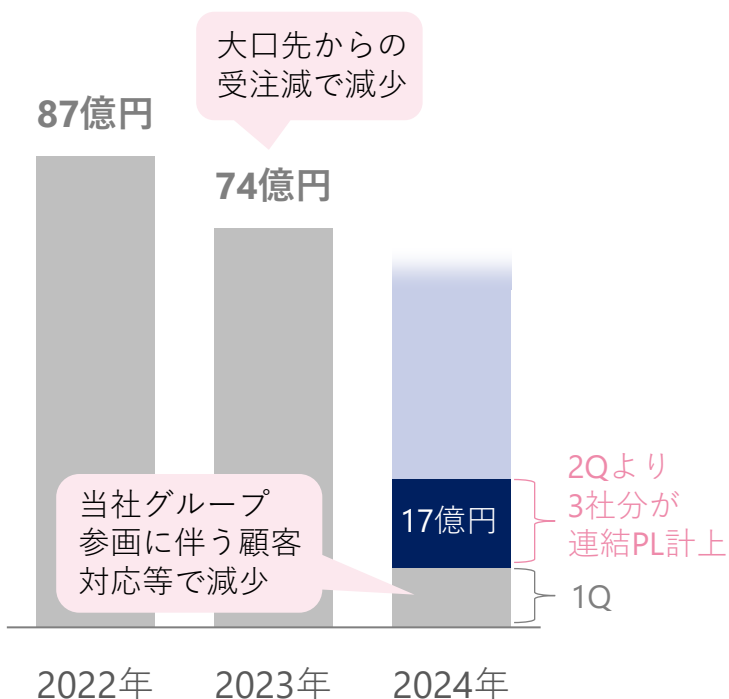
*1: サティス製薬、日本ビューテック、テュエタの3社。サティス製薬及び日本ビューテックは2024/3末をみなし取得日として連結化、テュエタは2024/2末をみなし取得日として連結化

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。取得原価の確定及び配分は3Q以降に完了する予定

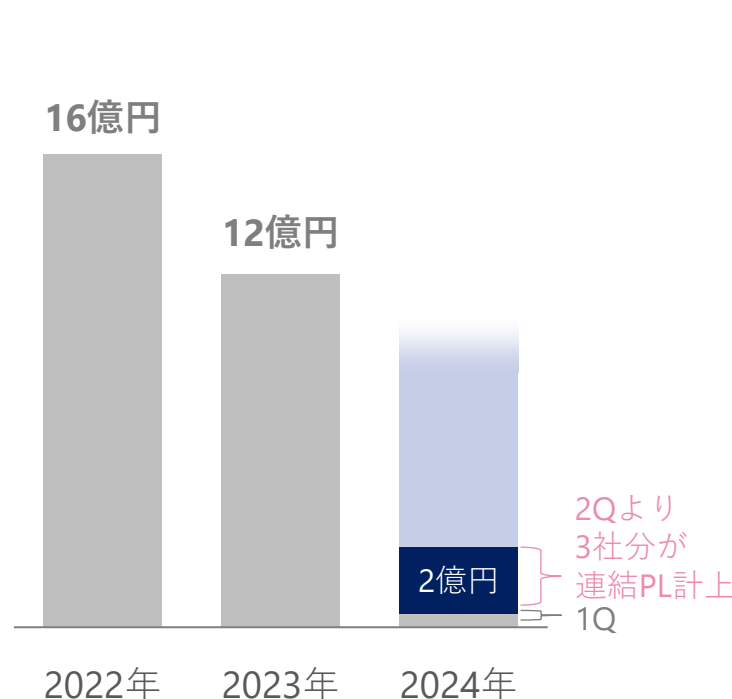
サティス製薬グループ^{o*1} - 連結業績への影響

当社グループ参画に伴う顧客対応等で1Q売上高・EBITDA共に減少するも、2Q以降は回復基調
M&Aに伴う会計処理は2Q時点では未完了、受注残の一括処理等で下期は7-8億円程度の償却費を計上見込み

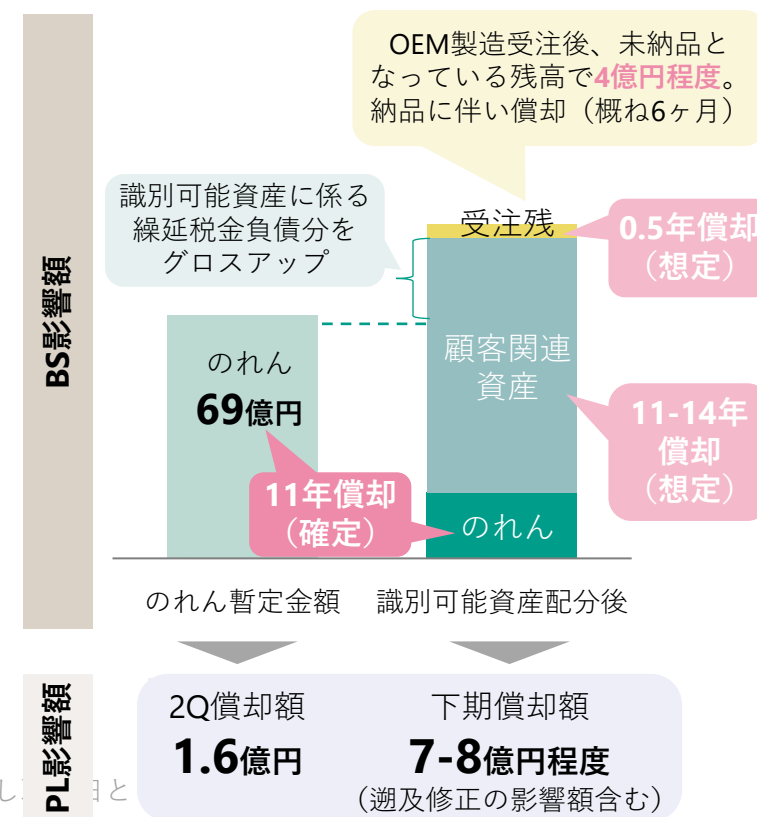
売上高推移（3社連結）



EBITDA推移（3社連結）



M&Aに伴う会計処理影響^{*2}



*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

*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2024/3末暫定金額は約69億円で、償却期間については11年で決定。2024/6末時点で取得原価の配分は未完了で、下期に識別可能資産（顧客関連資産、受注残）の算定額と償却期間を監査法人と協議して決定予定。ナユタ連結化に伴うのれん（約35百万円）は、2024/3末時点で一括償却済み

補足資料： ユーグレナとその他の素材

食品ブランド - 「からだにユーグレナ」

豊富な栄養素を手軽に摂取できる飲料・サプリメントを展開

3つのこだわり

味

59種類の豊富な栄養素を持つユーグレナを濃縮し
摂取しやすく飲み続けたいくなる味に

含有量

食育経験豊富な管理栄養士監修のもと
石垣島ユーグレナを10億個以上/1日、1本に設計

サステナビリティ

地球に配慮している原材料を使用し、容器には
再生可能な紙、バイオマスインキ、プラスチック
を可能な限り採用



ユーグレナ化粧品 - 「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

- 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

*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

CONC



次世代エイジング美容液



マイクロニードル美容液

- 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
- 2024年1月、年齢とともに深まるまつ毛の悩みに着目したまつ毛美容液、「アイラッシュブーストセラム」を発売

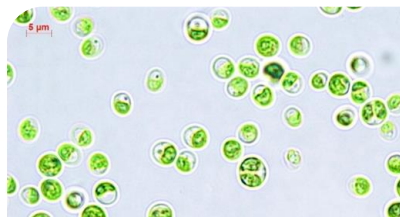
*4: ユーグレナが出資する汎用大規模細胞培養を行うインテグリカルチャー社の独自技術から生まれたタマゴ由来の細胞培養エキス

*5: 加水分解ユーグレナエキス、ユーグレナエキス

ヤエヤマクロレラ - 長年の培養実績と素材ポテンシャル

石垣島で約50年にわたる培養実績を誇る国産素材ヤエヤマクロレラ、現在海外39カ国で販売

植物性プロテインを中心とする豊富な栄養素、CGF*1等の特徴的成分、デトックス、着色料等の様々な可能性を秘める



顕微鏡画像



培養設備@石垣島



粉末画像

Chlorella Growth Factor

*2: 食品中に含まれるタンパク質の含有率を評価する値のことで、アミノ酸の利用効率は含有量が一番少ないアミノ酸によって決まってしまうため一般にスコアが100に

近づけば近いほど「質のよいタンパク質」となる

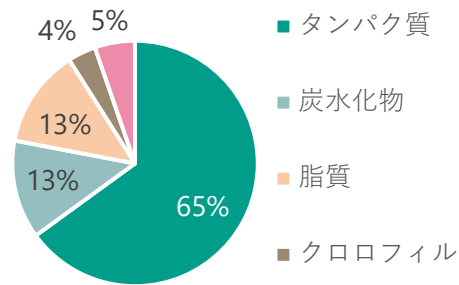
*3: ASC 認証は、環境と社会に配慮した責任ある養殖方法で生産された水産物を対象とする国際認証制度、MSC 認証は、持続可能で環境に配慮した漁業で獲られた水産物を対象とする国際認証制度

クロレラの特徴

- 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



※この表示値は目安です

商品展開

国内



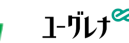
青玉クロレラ



八重山クロレラ粒



クロレラのちから



+ 様々な OEM商品

海外



クロレラ原料



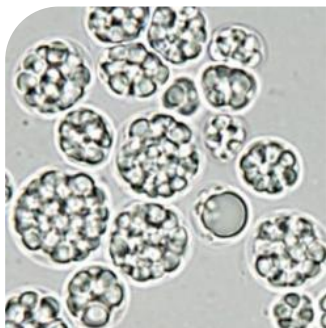
FUSARI
※クロレラエキス配合



オーランチオキトリウム - 商業生産体制の構築と素材ポテンシャル

DHA*1を多く含む食品原料オーランチオキトリウムの商業生産体制を構築

屋内タンク培養で年間10トン以上の生産キャパシティを保有、食品原料の販売や受託培養・生産を開始



顕微鏡画像



粉末画像

- ラビリンチュラ類*2に属する、葉緑体を持たない微細藻類
- 不飽和脂肪酸「DHA」を豊富に含有。環境保全の観点からプラントベースのシーフード代替素材としての活用も期待
- 発毛・育毛、血中脂質の低下、肥満予防等の機能性が報告されている希少成分「アシルステリルグルコシド」も含有（当社で物質特許*3を保有）

DHAのサステナブルな供給源として活用

*1: ドコサヘキサエン酸の略称、人間に必要な栄養素である必須脂肪酸の一つで、人間の体内で合成できないため魚介類等から摂取する必要がある栄養素

*2: 葉緑体を持たず海洋の有機物を分解・吸収する単細胞生物

*3: 特許第7133306号

食材への活用



人工ウニ



ラーメンのスープ

- 深い旨味と程よい塩気のある魚介風味
- アレルゲン特定原材料等28品目には非該当
- サプリメント、シーズニング、代替シーフード素材等に活用

バイオ燃料素材の研究



- 油脂を高効率で生成・蓄積することから、バイオ燃料原料としての研究も実施

その他の取り扱い素材

微細藻類以外の素材に関する研究開発にも取り組み、自社商品化・OEM 供給を推進

カラハリスイカ



特徴

- アフリカのカラハリ砂漠に自生するウリ科の植物
- 収穫後適切な保管条件のもとで数年は腐ることがない素材
- 機能性概念として①水の巡りをよくする、②血の巡りをよくする、③抗酸化など健康や美容に関する特徴をもつ
- 素材機能性として研究開発を継続

商品

- カラハリスイカのちから（ちからプロフェッショナルシリーズとして専門店向けに展開）
- カラハリスイカの栽培、自社製品およびOEM製品の原材料として活用



ミドリ麴



- 秋田県の種麴屋である秋田今野商店と共同開発
- ユーグレナグラシリスと米麴から開発した独自の自然素材として「ミドリ麴」と命名（特許取得*1）
- 一般的な麴と比して「高い酵素力価」や「エルゴチオネイン高含有」の特徴をもつ

- ユーグレナのみどり麴（ユーグレナ・オンラインショップにて販売）
- みどり麴のちから（ちからプロフェッショナルシリーズとして専門店向けに展開）



エルゴチオネイン



- 硫黄を含んだアミノ酸の一種で強い抗酸化作用をもつ素材
- 若々しさを維持する力がゴマの健康成分であるセサミンの約1,000倍であることが当社調査から判明
- 認知症やうつ病の症状改善に関する論文が報告されている

- かしこい健康栄養素エルゴチオネイン（ユーグレナ・オンラインショップにて販売）
- 茸（きのこ）のちから（ちからプロフェッショナルシリーズとして専門店向けに展開）

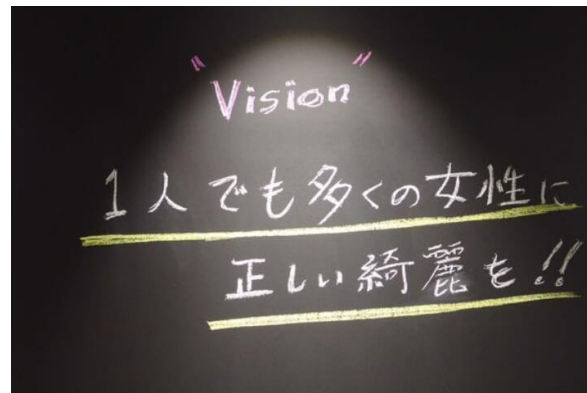


補足資料： ヘルスケア事業

化粧品D2Cの新興企業から高く評価され、多数のヒットブランドも支援している企業グループ

サティス製薬グループの特徴

- 「1人でも多くの女性に正しい綺麗を」を理念に掲げ、化粧品D2Cブランドの支援に強みを持つODM企業
- 受託開発製造だけでなく高い製品企画力を有し、これまで**800以上の新興ブランド立ち上げを支援**
- **複数のヒットブランドを立ち上げ当初から継続的に支援してきた実績あり**
- 研究部・開発部で約45名の体制を持ち、**化粧品に特化した高い研究開発力を有する**



サティス製薬グループ - グループ会社化の狙い

2024年2月、化粧品ODM事業を展開するサティス製薬グループが当社グループに参画

理念・文化における高い親和性と相互の機能補完性を軸に、グループ連携による成長とシナジー創出を目指す

ユーグレナ



SATICINE MEDICAL

株式会社サティス製薬



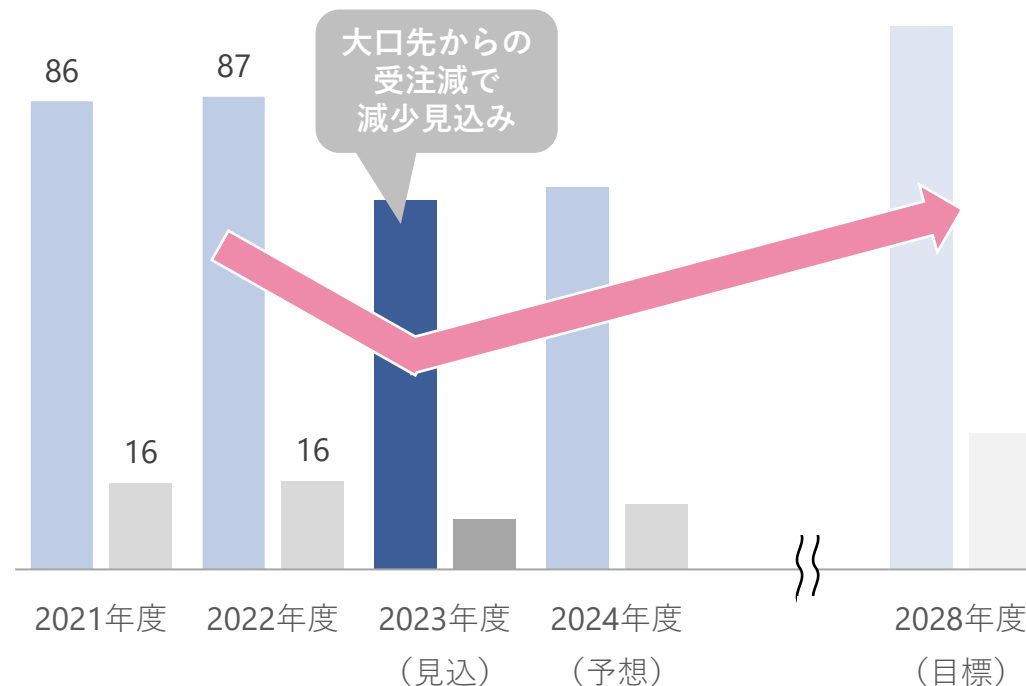
JAPAN BEAUTECH
日本ビューテック



サティス製薬グループの業績推移と中期目標

■ 売上高 ■ 調整後EBITDA

単位：億円



・ ミッション
・ 理念

- ・ 人と地球をもっと綺麗に、ずっと綺麗に
- ・ 1人でも多くの女性に正しい綺麗を
- ・ パーパス
・ 事業の軸
- ・ 人と地球を健康にする
- ・ 生涯続く健康の支援、環境配慮型の商品開発



背景

- ・ ユーグレナの基礎研究力及び営業・マーケティング力、サティス製薬グループの化粧品に特化した研究開発力及び製品開発力のシナジー創出を狙う
- ・ ユーグレナと理念・文化的親和性が高い

今後の
方針/狙い

- ・ 化粧品ODM事業を当社のヘルスケア事業における中核事業として位置づける
- ・ 当社グループの更なる成長、及びヘルスケア事業に関連するサステナブルな未来の共創を実現

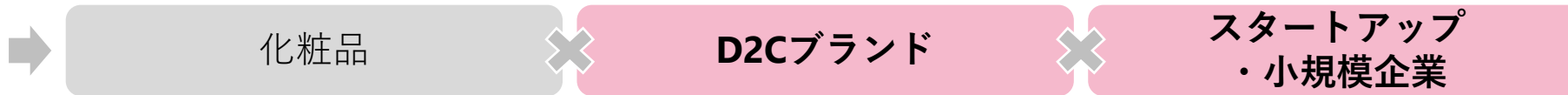


* 2023年度の売上高・調整後EBITDAは現時点の見込みで、グループ内部取引（ユーグレナ・グループとの既存取引は除く）を消去し簡易的に3社を連結した数値。

サティス製薬グループ - 成長ポテンシャル

サティス製薬グループは、化粧品市場の中でも高い成長性が見込まれる「D2C×スタートアップ・小規模企業」のセグメントに特化した独自のポジションを形成

サティス製薬グループの
マーケットポジション



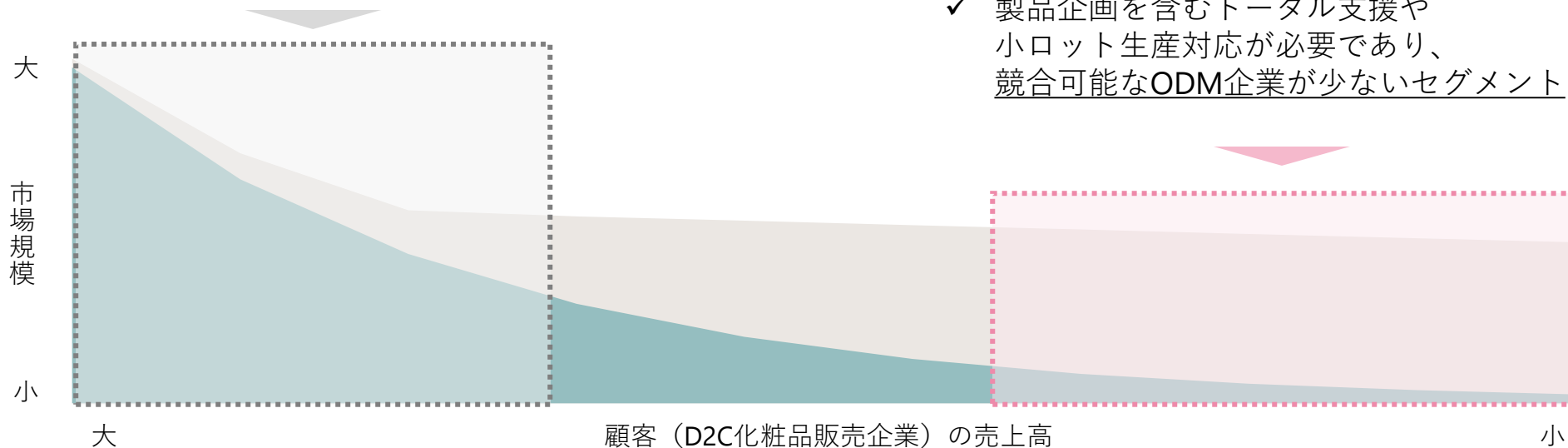
成熟企業・大規模企業

- ✓ マーケット規模大、成長性低
- ✓ 主要ODMプレイヤーがターゲットとする競合の多いセグメント

スタートアップ・小規模企業

(サティス製薬グループのメイン顧客)

- ✓ 顧客成長性高、市場成長余地大
- ✓ 製品企画を含むトータル支援や小ロット生産対応が必要であり、競合可能なODM企業が少ないセグメント



凡例

市場成長余地

現在の市場規模

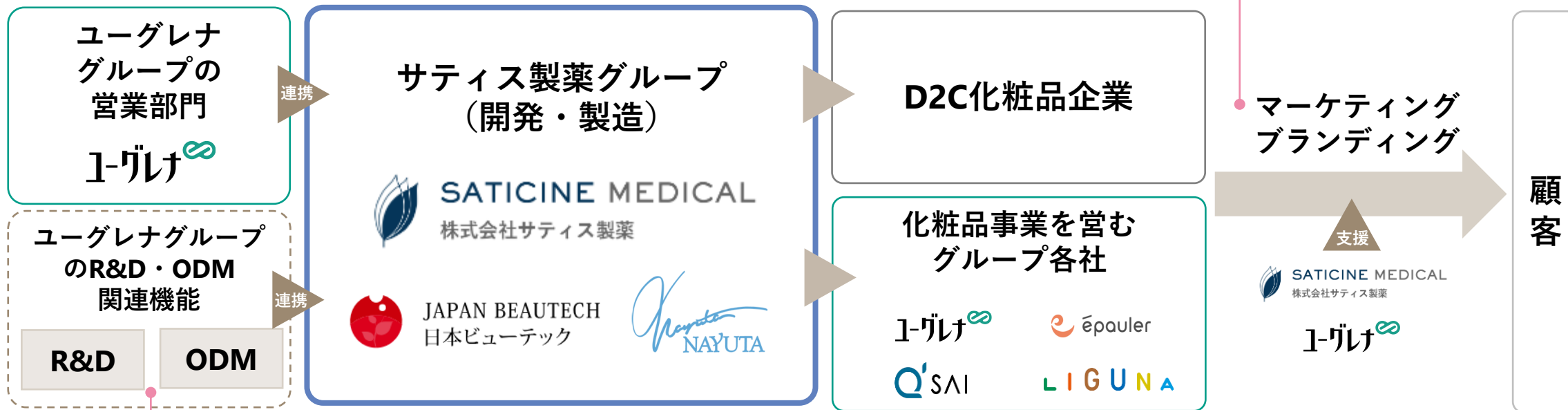
注：本スライドはイメージであり、顧客企業の成長及びサティス製薬グループの成長を約束するものではありません

サティス製薬グループ - ユーグレナグループとの連携イメージ

ユーグレナの研究開発部門や営業部門等の関連機能において緊密に連携

ユーグレナグループ企業とも連携し、相互シナジーと成長牽引を見込む

多様なお客様への効率的なマーケティング、及び製品の良さを引き出し、嘘、誇張をしない広告表現をともに検討

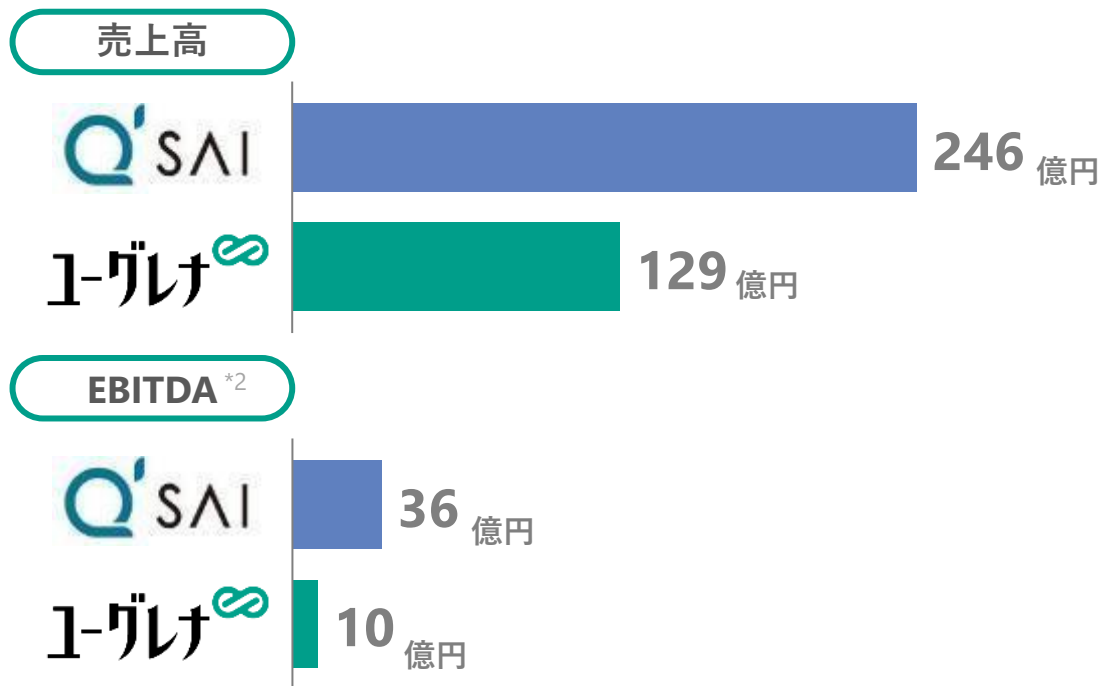


ユーグレナのR&D・ODM関連機能は、サティス製薬グループと緊密に連携
サティス製薬グループは新規受注の強化も図る

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ンネル別/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

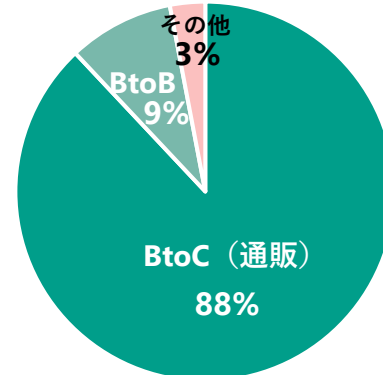
通販ノウハウ

- 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

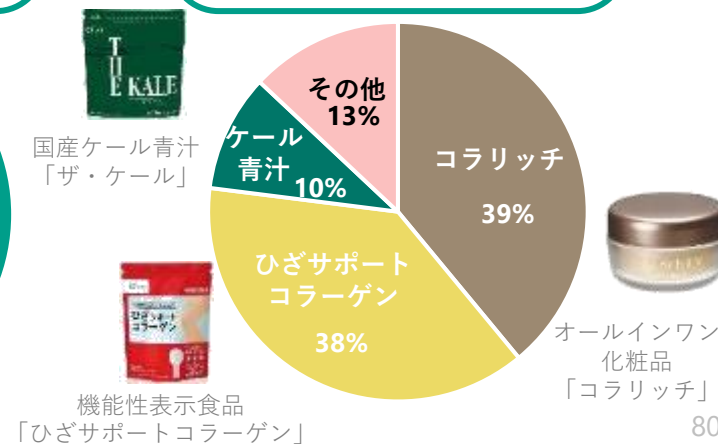
商品開発力

- 数々の**ヒット商品**を生み出す商品開発体制

チャンネル別売上構成 (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

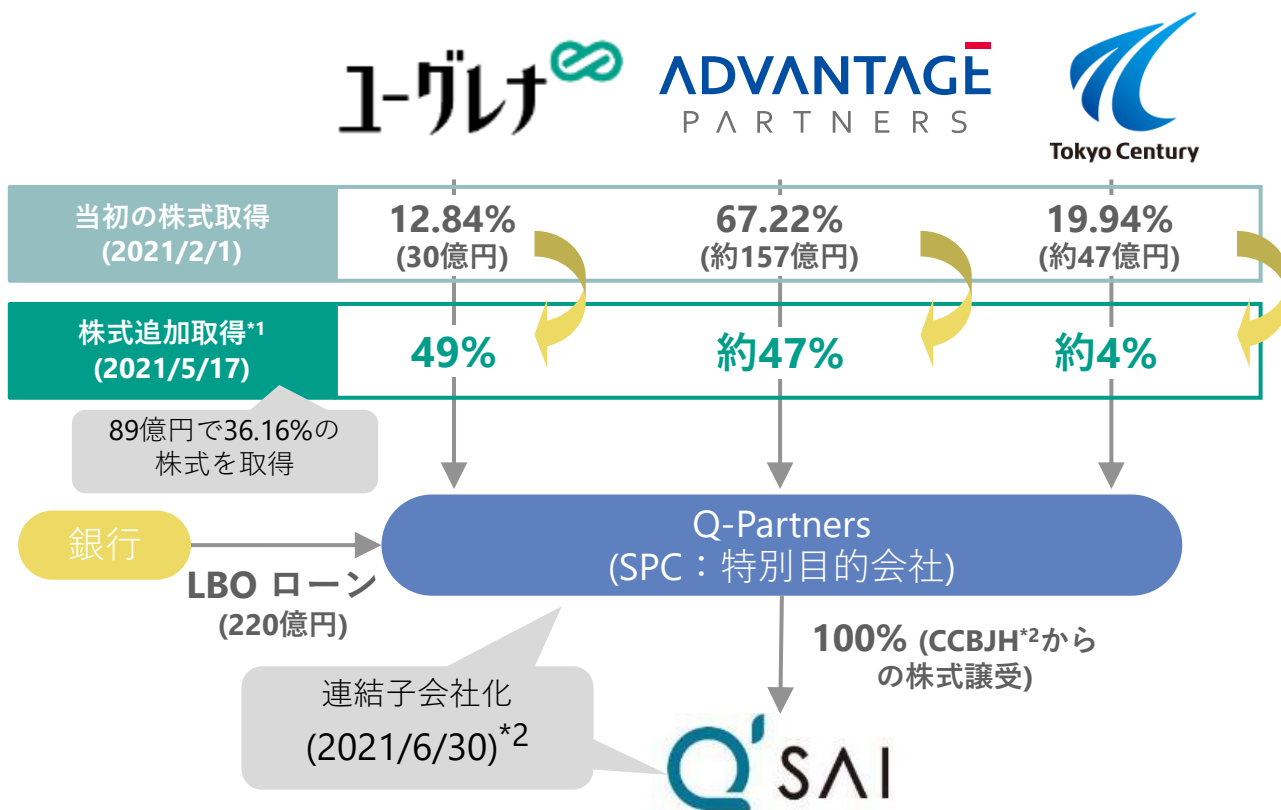
*2: ユーグレナはヘルスケア領域（有価証券報告書のセグメント開示における「ヘルスケア事業」からバイオインフォマティクス事業、先端技術研究、ソーシャルビジネス等を除き「ヘルスケア領域」と定義）の調整後EBITDA（=EBITDA+助成金収入+株式関連報酬）ベース（なお、コーポレート関連費用は含まず）で記載。EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費で算出

*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

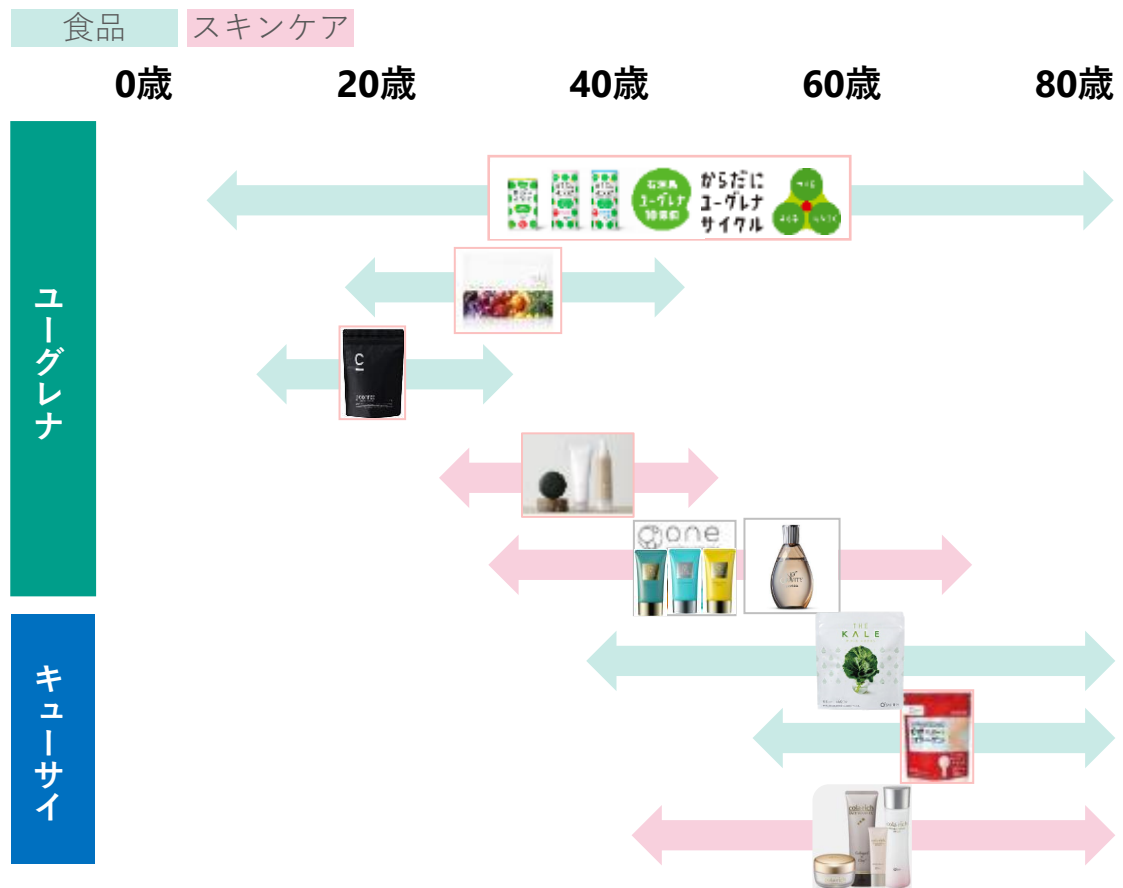
キューサイ連結子会社化の意義 - シナジーの創出

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	<p>健康食品 スキンケア 健康食品</p>	<p>健康食品 スキンケア</p>
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

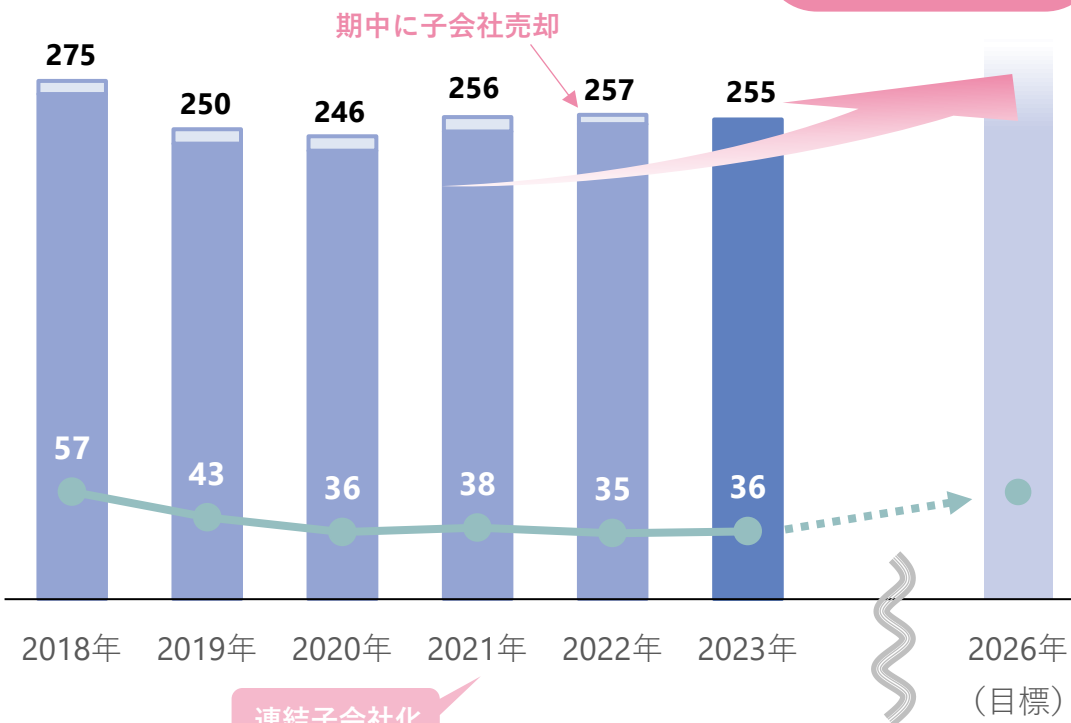
注 当社及びキューサイの内部データより作成

2021年の連結子会社化以降の経営改善を経て、2024年より再成長ステージへ 成長投資を拡大するとともに、引き続きグループシナジー創出に注力

業績推移

(億円)

■ うちキューサイ分析研究所 ■ 売上高 ● EBITDA



連結子会社化

連結子会社化後の取り組み

- **経営改善**：各種施策により広告投資効率・LTVが改善し、安定成長に向けた事業基盤を構築。今後はECやデジタルマーケティングの強化に注力
- **ブランディング**：「ウェルエイジング支援カンパニー」への転換に向けて各種施策を実施
- **グループシナジー**：キューサイ工場への製造移管によるコストシナジーを実現

商品ポートフォリオ

- 「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



ひざサポートコラーゲン



ザ・ケール

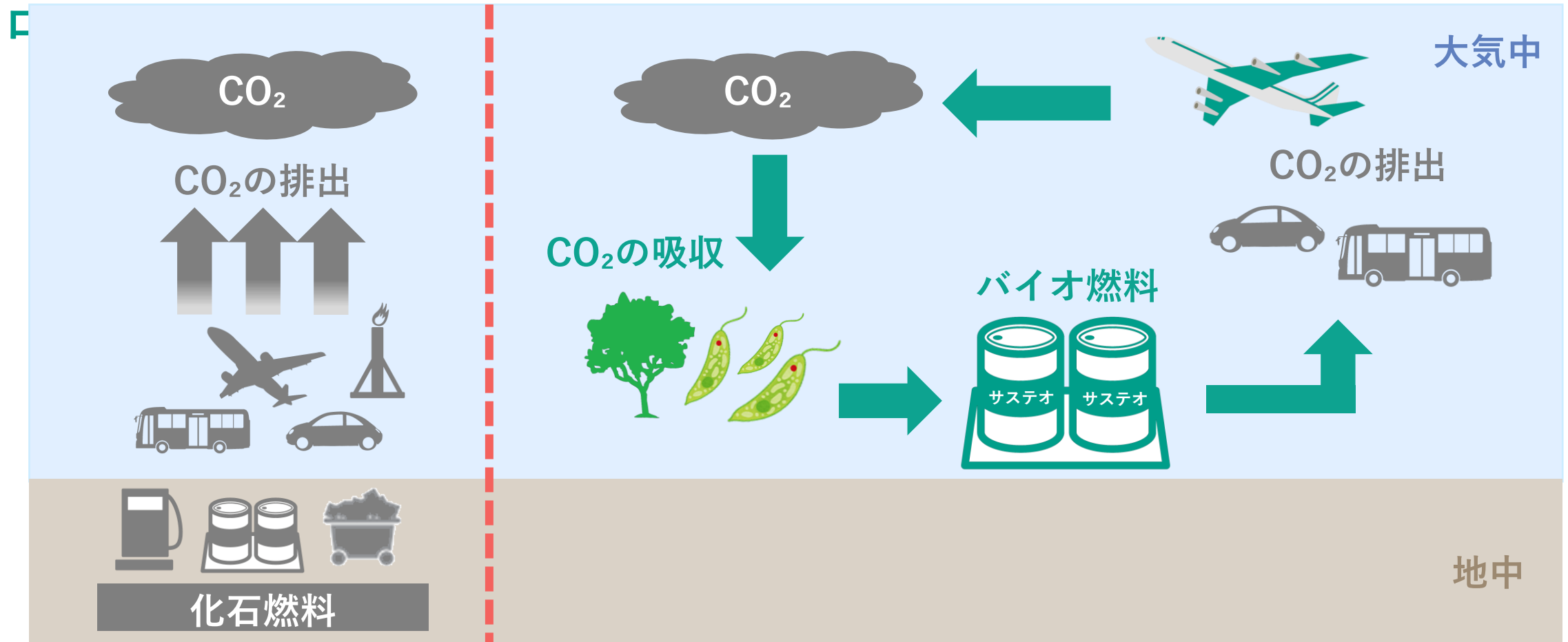


コラリッチ

補足資料： 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



食料と競合しないバイオ燃料の原料について

食料との競合や森林破壊等の問題を起こさない持続可能なバイオマス原料を使用

ユーグレナ社が選択していく持続可能なバイオマス原料



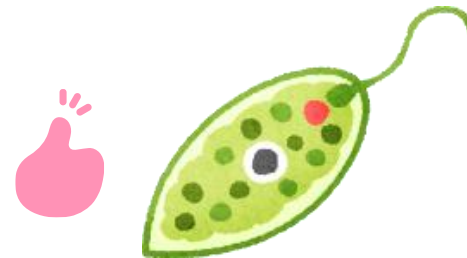
植物由来

- ・ 食料との競合
- ・ 森林破壊



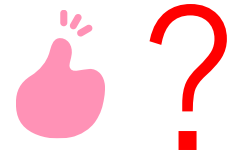
産業廃棄油
(使用済食用油)

- ・ 現在世界中で主流
- ・ 有限であり、将来的に不足する可能性



藻類
(ユーグレナ等)

- ・ **コスト、生産量に課題**
- ・ 今後の技術開発により将来的に**安定大量培養**を目指す



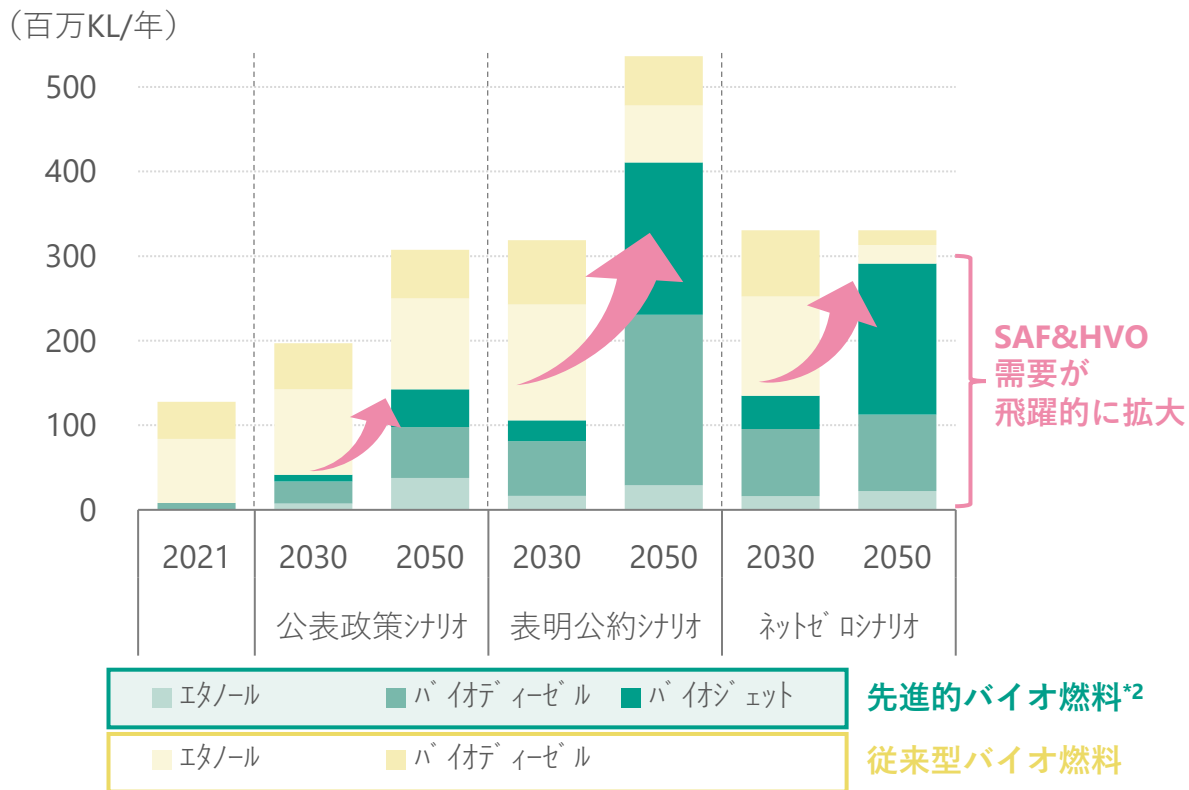
その他
サステナブル原料

業界動向 - バイオ燃料市場の動向

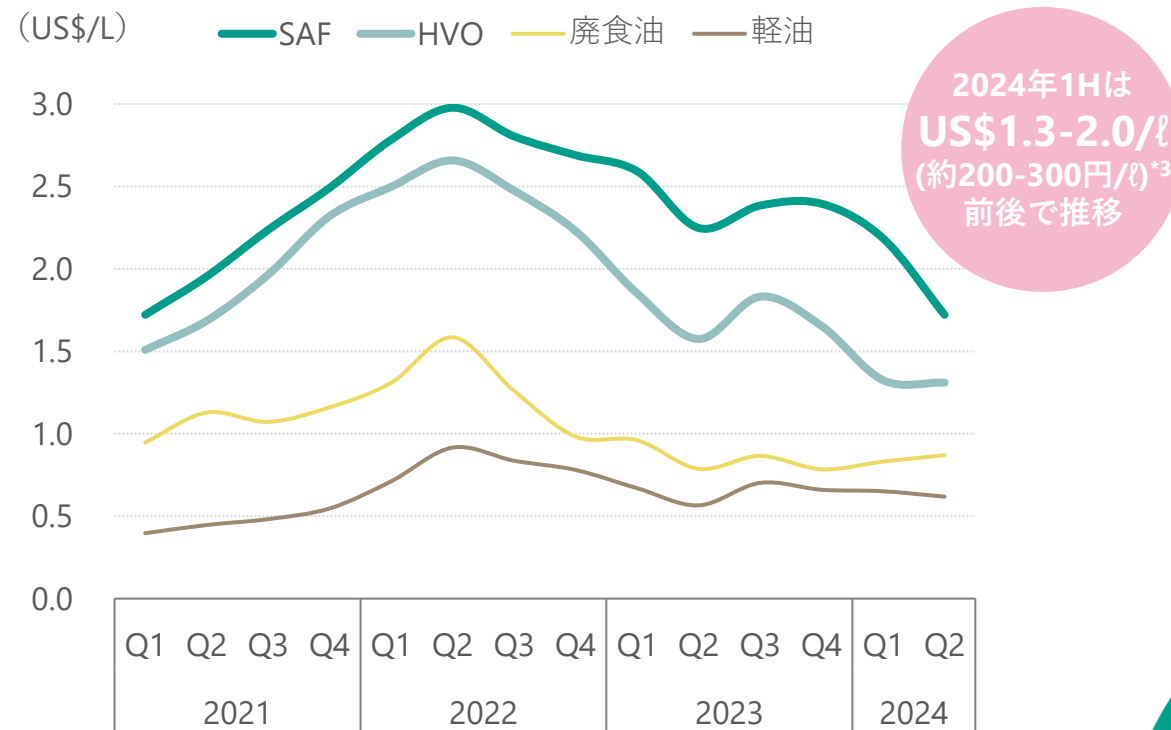
導入義務やインセンティブのグローバルな強化により、バイオ燃料需要

は飛躍的に拡大
 バイオ燃料市場は供給増により足元では軟調に推移するも、2025年以降は需給ギャップ再拡大による反転を見込む

世界のバイオ燃料需要の見込み*1



バイオ燃料価格 (欧州) *3



*1: IEA "World Energy Outlook 2022" (2022)データを基に当社で作成

*2: 廃棄物や非可食植物など食糧生産と競合しない持続可能な原料で製造されたバイオ燃料

*3: 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

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

- **581百万円の特別損失を計上**
助成金の返還費用 + 退職希望者への特別退職金等*1

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

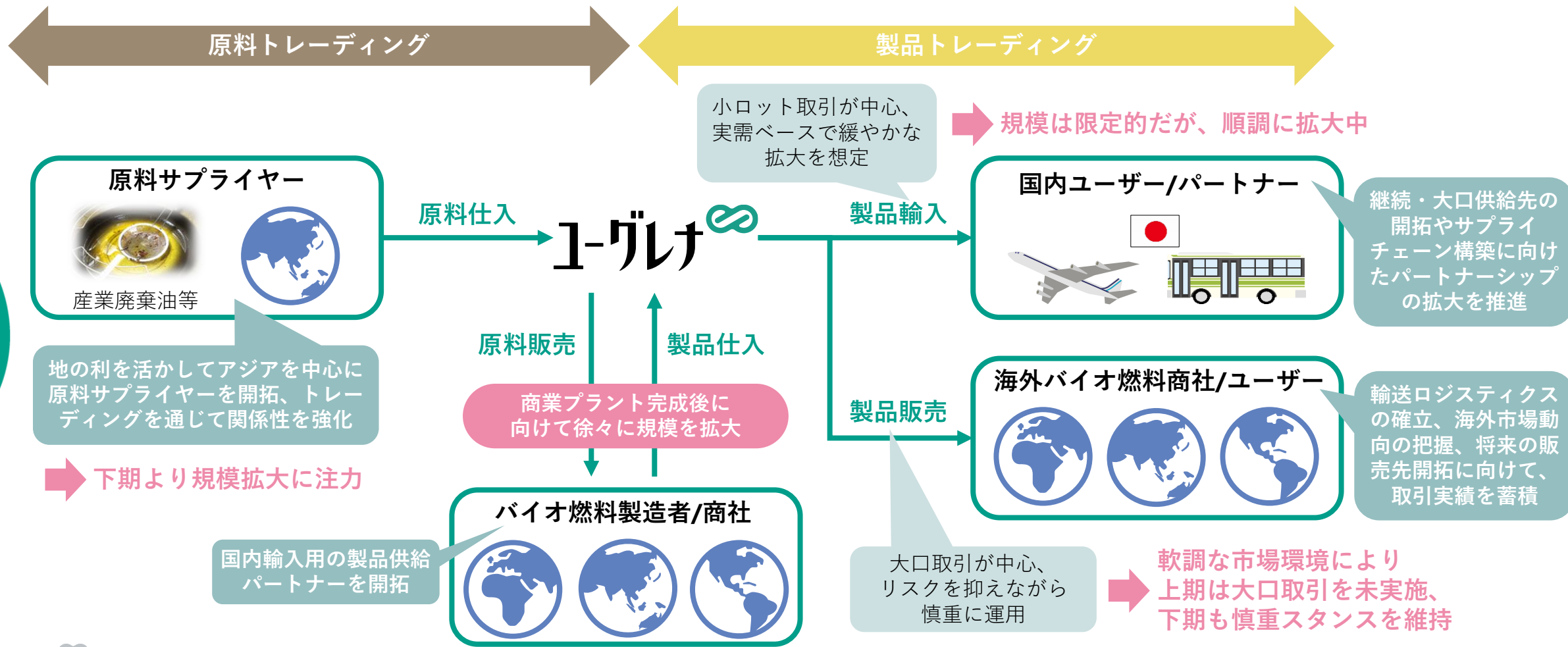


- マレーシア商業プラントの**設計・建設や運用体制の構築**
- 国内外パートナーと連携した**バイオ燃料の販売拡大やサプライチェーンの構築**
- バイオ燃料原料用途の**バイオマス生産・利用に関する研究開発**

*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、両自治体との協議の結果、これまでに受領した補助金及び軽減税額として約500百万円（経過期間に係る加算金を含む）を返還する方針としました。

商業化準備 - 原料・製品トレーディング体制の強化

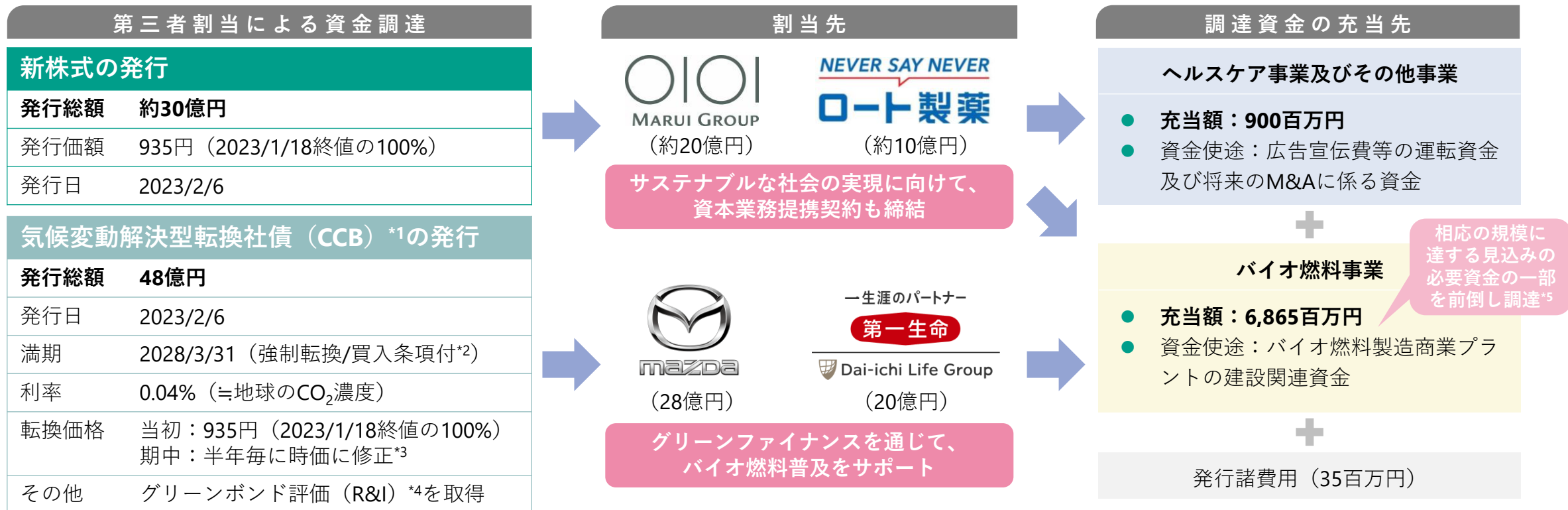
テスト取引段階からトレーディング体制構築にシフト。当面は原料サプライヤーの開拓と製品輸入・販売の拡大に注力し、海外向け大口製品取引は市場環境を見極めながら慎重に運用



バイオ燃料事業の商業化 - 資金調達

パートナー4社に対する新株式及び気候変動解決型CB*1の発行により、計約78億円を調達

バイオ燃料事業の商業化プロジェクト資金の一部を前倒し調達するとともに、ヘルスケア/その他事業の成長資金を確保



*1: "Climate" Convertible Bond = 気候変動解決に向けたコミットメントを体現する資金調達として、気候をあるべき姿に「転換」という意思を込めた当社独自のネーミング

*2: 2025/3/31迄にバイオ燃料商業プラントに係る資金拠出が確定した場合等は満期前日に強制転換、確定しなかった場合は2025/4/1に発行価格で買入

*3: 当初転換価格に対して上限120%/下限80%の範囲内で、毎年3/31及び9/30 (初回は2023/9/30) に修正日の時価に修正 (東京証券取引所の定めるMSCB等には該当せず)

*4: (株) 格付投資情報センターより、国際資本市場協会 (ICMA) の「グリーンボンド原則2021」及び環境省の「グリーンボンドガイドライン2022年版」に則った資金調達である旨のセカンドパーティーオピニオンを取得

*5: 今回調達した資金では、今後確定していく最終的な当社必要資金拠出額を満たせない見込みであり、本最終投資決定までの間に、株式市場への影響にも配慮しながら、エクイティ性資金調達や本プロジェクトから期待されるキャッシュフローを活用した負債性資金調達等様々な資金調達手法を新たに検討、実施することで、当社必要資金拠出額の不足分を新たに調達していく予定

補足資料： 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

FTSE Blossom Japan Indexに2年連続で選定、第25回物流環境大賞の特別賞を受賞

FTSE Blossom Japan Index 銘柄に再選定



FTSE Blossom Japan Index

- GPIF*1がESG投資のベンチマークとして採用する
FTSE Blossom Japan Indexに2年連続で選定

GENKIプログラム10周年イベントを両国で開催



- GENKIプログラム10周年記念イベントを日本とバングラデシュの両国で開催

サステナブル配送プロジェクト

佐川急便と共同で行ってきた「サステナブル配送プロジェクト」が
第25回物流環境大賞の特別賞を受賞



- 「サステナブル配送プロジェクト」の仕組みを横展開したトライアスロン大会用品の輸送の取り組みで受賞

