



株式会社ユーグレナ

2024 年 12 月期第 2 四半期決算説明会

2024 年 8 月 21 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]	2024 年 12 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2024 年 8 月 21 日
[ページ数]	40
[時間]	11:00 – 12:12 (合計：72 分、登壇：47 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 取締役代表執行役員 Co-CEO 兼 CFiO 若原 智広 (以下、若原) 取締役代表執行役員 Co-CEO 兼 COO 植村 弘子 (以下、植村)

サポート

日本 050-5212-7790 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



登壇

藺田：本日はお忙しい中、株式会社ユーグレナ、2024年12月期第2四半期決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

本日、司会を務めさせていただきます、株式会社ユーグレナ、藺田でございます。どうぞよろしくお願いたします。

本日の説明会は、最初の45分間が説明の時間、残りの15分間が質疑応答の時間となっております。前半の説明部分では、8月8日に開示した資料をもとに、概要についてを代表執行役員、Co-CEO 兼のCFiO 若原より、ヘルスケア事業についてを代表執行役員、Co-CEO 兼 COO の植村よりご説明いたします。

それでは説明をさせていただきます。よろしくお願いたします。

エグゼクティブサマリー

連結業績

- 2024年1H業績は堅調な進捗、1Qに続き営業黒字を達成
 - 売上高236億円、前期比+4%
 - 調整後EBITDA 21億円、前期比1.7倍
 - 営業利益も3.5億円の黒字達成
 - いずれも、サティス製薬の連結化が大きく寄与
- 通期業績予想^{*1}を修正
 - 売上高は480億円（▲45億円）へ下方修正、はこ社売却やバイオ燃料の大口取引計画の見直し影響等を考慮
 - 調整後EBITDAは38億円（+2億円）へ上方修正、ヘルスケア事業の堅調な上期進捗を考慮
- バイオ燃料事業の商業化実現で、サステナブルな成長へ
 - 売上高1,000億円規模・調整後EBITDA 160億円相当^{*2}の収益ポテンシャルを有する事業ポートフォリオを構築

バイオ燃料事業

- マレーシア商業プラント建設に関する最終投資決定を完了
 - 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
 - 最大で当社シェア15%、年間10万KL規模の原料・製品取扱いを目指す
 - 15%出資時の収益ポテンシャルは、売上高で300億円規模、税引前利益で60億円超
- 商業化に向けたトレーディング体制とサプライチェーンの構築を推進
 - 下期は原料サプライヤー開拓と製品輸入・販売の拡大に注力
 - 羽田空港でのSAF供給・販売や国内HVO供給拡大に向けたパートナーシップを構築
- バイオ燃料原料用ユーグレナ生産の実現に向けた研究開発に注力
 - マレーシア・石垣島・鶴見の3拠点で大規模・低コスト培養研究が着実に進捗
 - 生産性向上に資する品種改良技術も開発

ヘルスケア事業

- 2024年1H業績は堅調な進捗
 - 売上高220億円、前期比+7%
 - 調整後EBITDA 33億円、前期比+37%
 - サティス製薬の連結化が大きく寄与
 - 直販はCONCが急成長、広告投資コントロールで定期顧客数は微減推移
- 3つの中期方針が順調に進捗
 - 全方位的な取り組みで利益率を改善
 - 「からだにユーグレナ」でシニア世代顧客基盤と子育て世代へのアプローチを強化、他ブランドも商品拡充やファン化促進を推進
 - 藻類と各種食材とのコラボ等を展開

コーポレート/ESG

- FTSE Blossom Japan指数銘柄に2年連続選定
- 『ユーグレナ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両国で開催



*1: 当初通期予想は売上高525億円、調整後EBITDA 36億円（2024年2月14日公表）

*2: バイオ燃料事業に係る調整後EBITDAは、商業プラント合弁会社への出資比率を15%と想定した場合の税引前利益（受取配当）のシミュレーション値を加算

若原：皆さん、おはようございます。それでは、2024年度第2四半期の決算説明をさせていただきます。

サポート

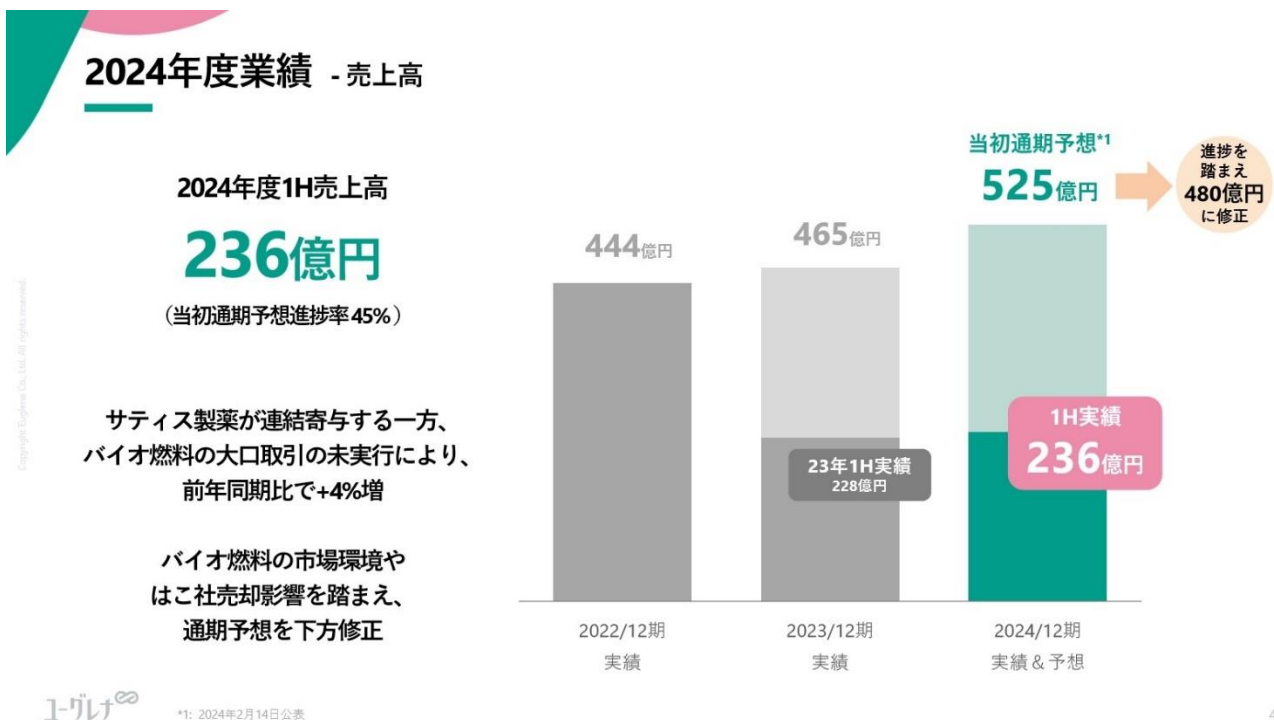
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



まず、最初のエグゼクティブサマリーになります。詳細は後ほどご説明してまいります。まず、上期に関しては、総じて堅調な進捗でありました。結果的に営業黒字を達成というところになっております。

また、通期業績予想を、上期進捗を踏まえ修正しております。そして今回、一番大きなニュースとして、マレーシアにおける商業プラントのプロジェクトに関する最終投資決定を7月に発表しております。ですので、こちらのバイオ燃料に関して詳細をご説明いたします。

その他、ヘルスケア、コーポレートに関しては後ほど植村からご説明させていただきます。



それでは、まず早速決算のサマリーから移ってまいります。

まず、売上高です。上期の売上高 236 億円、進捗率でいうと 45%で、おおむね想定どおりの伸長かを見ております。特に大きく寄与したところがサティス製薬グループ、発表自体は今年の1月に発表しましたが、今年の4月からP/L上の連結が始まっており、その売上が追加されたことが寄与しております。

一方、バイオ燃料に関しては大口取引を実行しなかったというところもあり、トータルでは前年同期比でプラス4%という形になっております。

上期に関して、上期の進捗も踏まえ、通期予想に関しては下方修正しております。こちらに関しては後ほどご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2024年度業績 - 調整後EBITDA

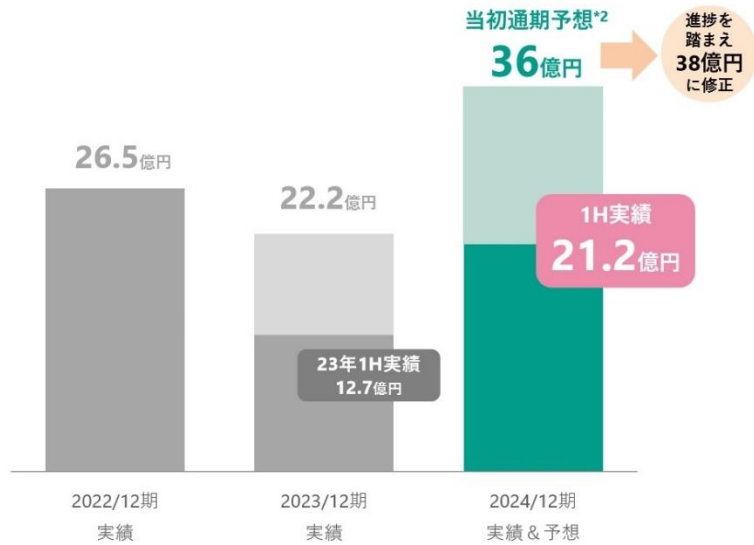
2024年度1H調整後EBITDA *1

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



エーワレ

*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
*2: 2024年2月14日公表

5

調整後 EBITDA です。こちらに関しては、当初の予想 36 億円に対して、上期の着地は 21.2 億円、進捗率でいうと約 6 割というところで順調な進捗になっております。こちらもサティス製薬の連結寄与に加えて、キューサイにおけるコスト削減、そういったさまざまな取り組みもあり、調整後 EBITDA に関しては前年同期比 1.7 倍と大幅増加しております。こうした堅調な進捗を踏まえて、通期予想に関しては上方修正をしております。

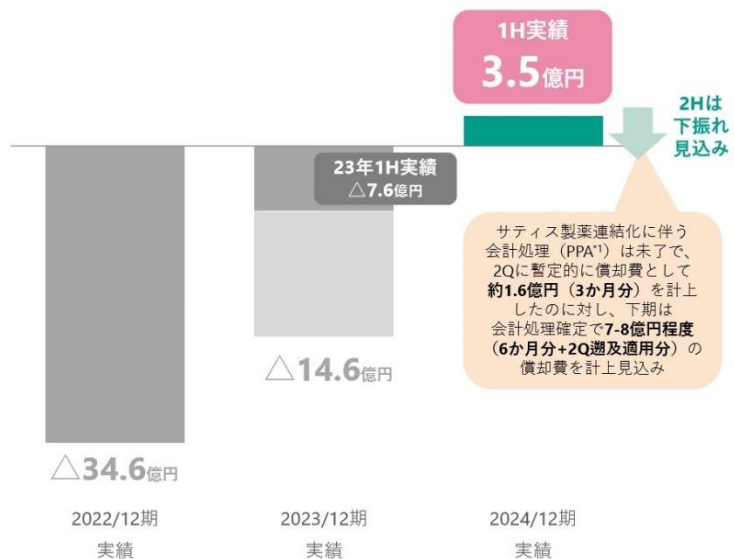
2024年度業績 - 営業損益

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PPA¹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



エーワレ

*1: PPA (Purchase Price Allocation: 取得価格配分) は、買収企業の有形資産・無形資産を連結時点の公正価値にて評価し、取得原価との差額をのれんとして計上する会計処理

6

サポート

日本 050-5212-7790 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

次に、営業損益です。第1四半期に続き、この上期に関しても営業利益 3.5 億円の黒字を達成しております。こちらに関してですが、サティス製薬の連結化に伴う会計処理がありまして、いわゆる連結に伴う PPA という処理があるんですけれども、こちらに関して 2Q、上期末の時点では未完了となっており、暫定計上した形になっております。

こちらに関しては、下期に最終的な処理が確定することで、上期の 3 カ月分の償却費の計上が 1.6 億円だったのに対して、下期は 6 カ月分でトータル 7 億~8 億円程度の計上を見込んでおります。こういった償却費を下期見込んでおりますので、下期の営業損益というのは下振れすることになります。そういうことを見込んでおります。

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あり(他のページのチャート、テーブルの記載値も同様)

7

その他、決算概要ですけれども、営業損益に加えて経常損益に関しても黒字を達成しております。一方、特別損益に関しましては、グループ会社の株式売却、あるいは統合、そしてグループ会社が保有していた不動産譲渡等で一部特別損失を計上しております。この結果、当期の純損益に関しては赤字の着地となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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比では倍増



次に、四半期ごとの推移になります。まず、一番大きな特徴としては、このヘルスケア事業の売上高がこの24年度第2四半期に大きく増加しております。103億円から117億円に大きく増加しております。この増加分を大きく引っ張っているのが、サティス製薬グループの連結による売上加算というところになります。

もう一つの特徴、ポイントとしましては、このバイオ燃料事業があります。昨年の第2四半期以降は8億円から10億円という売上を計上しておりましたけれども、今期、第1四半期、第2四半期に関しては約1億~2億円の売上になっております。

この要因ですけれども、昨年の第2四半期以降は、バイオ燃料をいわゆるトレーディング、テスト取引ということで、サプライチェーンを構築するために大口の取引を、海外で購入したバイオ燃料を海外で販売すると、そういったトレーディング的なテスト取引をしておりました。

そういった取引が1件当たりかなり大口であったものが、昨年、第2四半期から第4四半期にかけては実現できていましたので、売上が大きく膨らむ形になっております。

一方、今期に入りましてからは、後ほどご説明するように、今バイオ燃料の市場自体は少し弱含んでいる状況です。そういった中で、われわれとしては無理にトレーディング、テスト取引をするのではなく安全運転でやっておりますので、そういった取引の実行を見送った影響で、バイオ燃料の売上が減少している、そういった形の前期比較になっております。

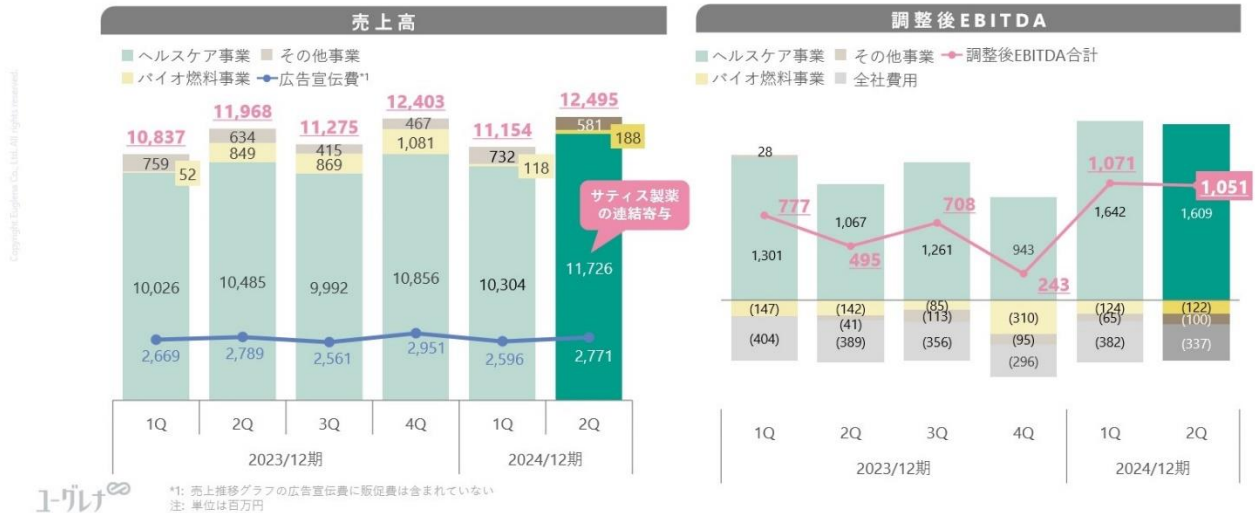
サポート

日本 050-5212-7790 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

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比では倍増

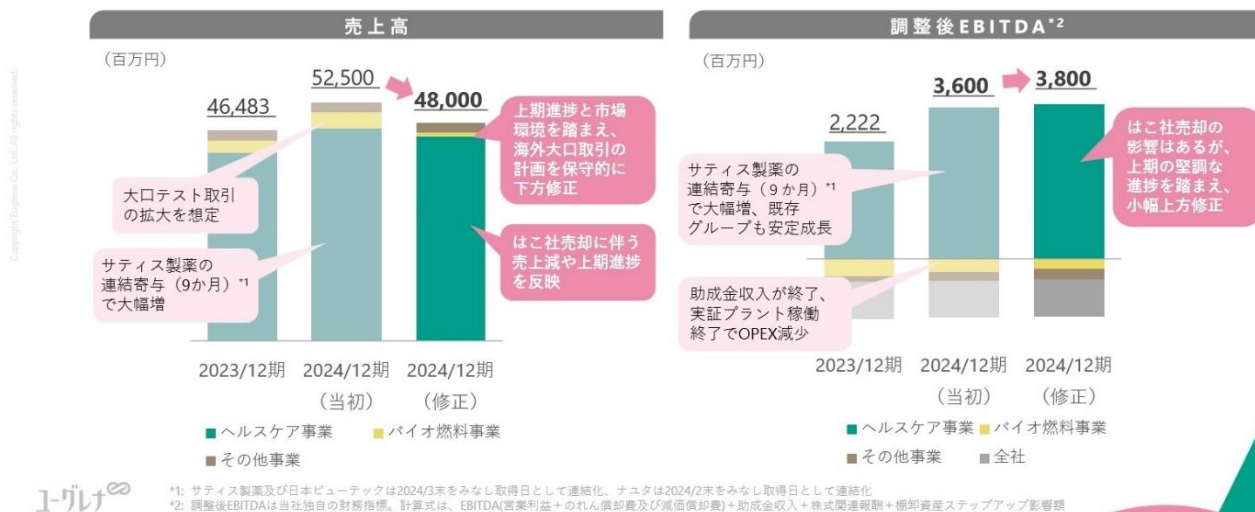


一方、こういったバイオ燃料の大口取引ですけれども、非常に利鞘が小さい取引、トレーディングになっておりますので、調整 EBITDA への影響はほとんど出ておりません。逆に EBITDA に関しては、サティス製薬の連結もあり、広告投資は 1Q と比べて 2Q は少し増えていますけれども、そういった影響を超えて、第 1 四半期、第 2 四半期、ヘルスケア事業の調整後 EBITDA はほぼ横ばいという形で、結果的に EBITDA の総額もほぼ横ばいという着地になっております。

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



サポート

日本 050-5212-7790 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

次に、通期業績の予想に関してです。今回、売上高を下方修正、調整後 EBITDA を上方修正しております。まず、売上高に関しましては、525 億円から 480 億円と、この見込目はかなり大きな額の減少になっております。

こちらの要因ですけれども、大きく二つございます。一つは、先ほどご説明したバイオ燃料の大口取引が昨年第 2 四半期から第 4 四半期にかけて実行していたものが、この上期できなかったと、実行しなかったというところなんです。バイオ燃料の市場に関しましては、まだ今期に関しては少し先行きが不透明なところがありますので、ここに関しては、いったん大口取引は実行しない前提で保守的に計画を見直しております。その影響で、大きくまず売上の見込みが下がっているというところなんです。もちろん市況次第ですので、チャンスがあれば大口取引を実施して、ここは上振れる可能性も逆に残っているとも言えます。

二つ目が、グループ会社であったはこ社の売却に伴う影響です。サティス製薬の連結に関しては、今年の 2 月の決算発表時点で既に折り込んでおりましたけれども、はこ社の株式譲渡に関しては、3 月発表で折り込んでおりませんでした。そちらの株式譲渡が 6 月末に完了し、下期に関しては、その分の売上がマイナスされることになります。

大きくこの二つの要素を踏まえて、売上高に関しては大きく下方修正した形になっています。ただ、今申し上げたような要因ですので、事業の全体の実態としてすごく悪化したと考えているわけではなく、引き続き、こちらの予想をまずしっかり達成した上で、さらなる上振れを目指していきたいと考えております。

逆に、調整後 EBITDA に関しては若干の上方修正をしております。ヘルスケア事業に関して、コスト削減の取り組みも含めて、しっかりと進捗した結果、グループ会社の譲渡の影響も越えて、上振れを今見込んでおります。

逆に、バイオ燃料の大口取引の売上を大きく見通しを引き下げた影響に関しては、ほぼ出ていない、限定的だ、そういった形になっております。

以上が業績予想の修正の内容になっております。

サポート

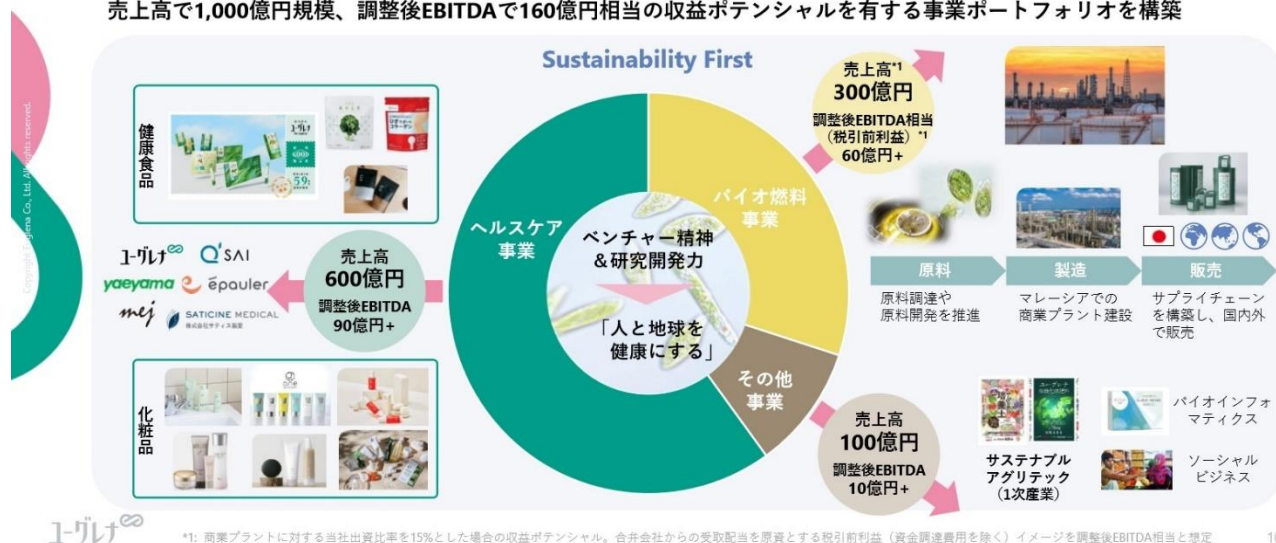
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2030年に向けた成長イメージ

既存事業の成長と新たな売上の柱の創出により、サステナブルな成長を目指す

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を構築



最後に、2030年に向けた成長イメージをご説明いたします。後ほどご説明いたします、マレーシアにおける商業プラントですけれども、こちらは正式に発表し、これを今後、実現に向けて進めていくことになります。

シェアに関して、現在最大15%を見込んでおり、そのベースで足元の市場環境等を踏まえた売上高のイメージは、ざっくり300億円規模、調整EBITDAで言うと、これは税引前利益という形になっていますけれども、JVから入ってくる配当収入のポテンシャルが大体60億円を見込んでおります。

これに、これまで発表してきましたヘルスケア事業のポテンシャル、売上高で600億円、調整後EBITDAで90億円超、その他事業で売上高100億円、調整後EBITDAで10億円、こういった事業ポートフォリオを2030年に向けて構築してまいります。

この実現により、ポテンシャルとしては売上高で約1,000億円規模、調整後EBITDAで160億円相当という、大きなポテンシャルを含む事業ポートフォリオの実現に向けて、今後、引き続き経営を続けてまいります。

以上が決算および今後の展望のご説明になります。

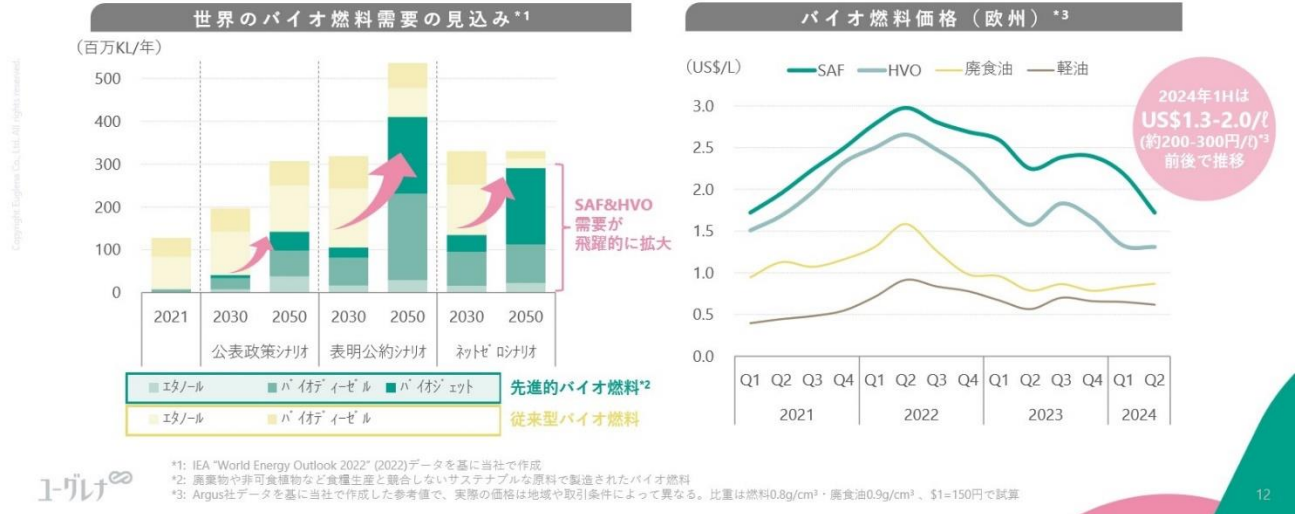
サポート

日本 050-5212-7790 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

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



次に、バイオ燃料事業に関して先にご説明してまいります。

まず、バイオ燃料の市場の動向です。バイオ燃料の需要の見込みに関しては、いろいろなシナリオがありますけれども、総じて SAF あるいは HVO と呼ばれる次世代のバイオ燃料の需要が大きく伸びることが見込まれております。

この需要の伸びというのも、規制であったり、各国の導入の義務であったり、あるいは導入に向けたインセンティブ、そういう裏付けのある需要という、かなり堅い需要が見込まれており、中長期的にはバイオ燃料市場は大きく拡大していく。それに対して、バイオ燃料の供給が追いつかず、需給ギャップが拡大することが見込まれております。

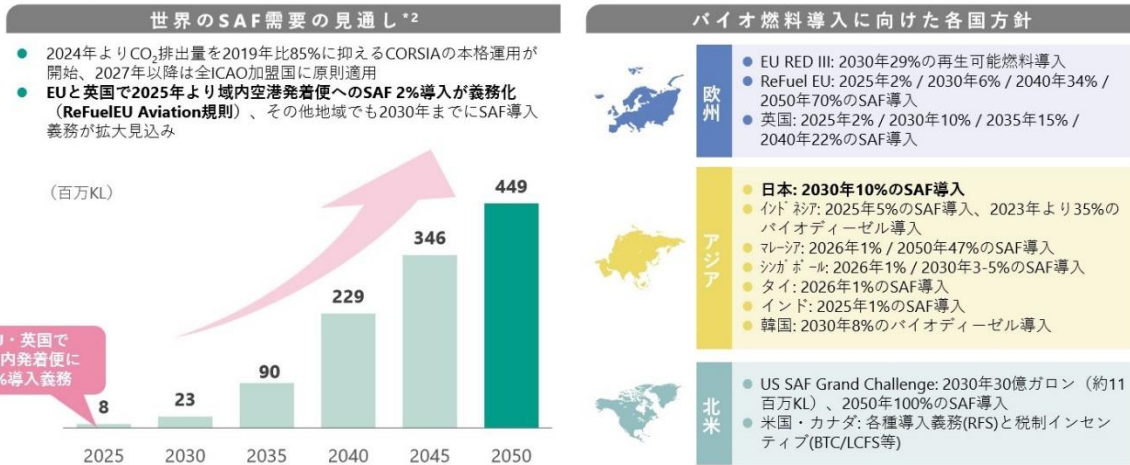
一方、バイオ燃料の価格ですけれども、昨年の後半、今年に入ってから少し下落基調が続いております。これに関しては、バイオ燃料の需要が今後いずれ拡大はしていくものの、規制が段階的に強化されていく。そういう中で、今、グローバルにいろいろなプラントが立ち上がってきていて、少し需給ギャップというものが緩んできている、そういった結果の市場の価格が少し弱含んでいると見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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。CORSA^{*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



*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 (国際民間航空機関)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。2024年1月時点で126ヶ国 (ICAO加盟国の6割超) が自主的運用に参加
*2: IATA「Sustainable Aviation Fuel Fact Sheet」およびICAO HPを基に当社作成

では、このまま価格が弱含んだままかということ、われわれはそんなに悲観的に見ておりません。一つ大きなトピックとしては、やはりこれから規制が本格的に導入され、需要拡大が見込まれているということです。

例えば、これまでも何回かお見せしております、CORSA と呼ばれる国際的な航空会社に対するグローバルな規制に伴うバイオ燃料の需要というのは、こういう形で大きく伸びていくことが予想されております。ただ、例えば2025年の段階という、まだ800万キロリットルですし、その手前という、実はもっと少ないというのが現状です。

ただ、そういう中で、まだ規制の義務が緩い中で、バイオ燃料を導入するだけでなく、オペレーションの改善であったり、機体の刷新であったり、そういう効率化による導入でまだ賄えるということが足元ではまだあるということになっています。

ただ、2025年からはEUとイギリスにおいて、SAFの2%を導入することが義務化されることが決まっております。これはヨーロッパの航空会社だけではなく、ヨーロッパの空港を発着する全てのフライトが対象になってまいりますので、2%の導入が義務になっていると。つまり具体的な実需が存在する、これが2025年からいよいよ顕在化することが期待されております。

さらに、世界中でさまざまな国でSAF、バイオジェット燃料の導入というものの義務化、ルール化というものが発表されております。こういったものがやはり具体化する、その義務が正式に入ってから本格的にバイオ燃料の導入が進むという側面がありますので、これから2030年に向けてSAFの

サポート

日本 050-5212-7790 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

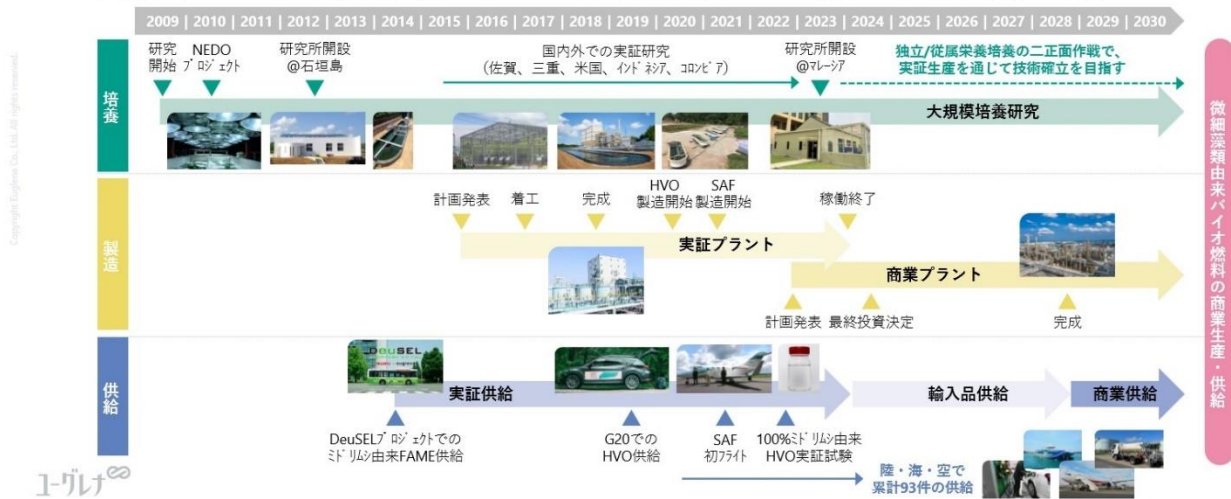
需要というのは間違いなく拡大していくと見ておりますし、SAFの需要が増えてくると、今度はこれまでHVOを生産していた一部がSAF切り替わる、そうするとSAFの供給も減って、SAFの供給のタイトになるということで、バイオ燃料の市場に関してはまだまだ今後上昇の余地は十分あると見ております。

そういった展望の中で、われわれは今回、マレーシアにおけるバイオ燃料の商業プラントのプロジェクトに関して、最終投資決定を発表いたしました。そこに向けて、今回これまでの取り組みというのを少し整理して見ております。

バイオ燃料事業 - 商業化に向けた歩み

次世代バイオ燃料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

日本初の国産SAF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年代に微細藻類由来バイオ燃料の商業生産・供給を目指す



こちらは年表形式になっておりますけれども、われわれがバイオ燃料の実現、バイオ燃料の原料に向けたミドリムシ、ユーグレナの研究を始めたのは、実は2009年、上場よりもさらに数年遡った2009年になります。

恐らくこのタイミングでバイオ燃料の実現に向けての本気に取り組み始めた、取り組んでいた会社というのは日本でもほとんどいなかったと考えております。こういった2009年から取り組みを始め、その後、上場してから、最初は石垣島を中心に研究しておりましたけれども、そこから佐賀、三重、そして海外、インドネシアを中心とした研究というのを拡大していき、直近ではマレーシアに研究拠点を新たにつくって、さらなるバイオの研究を進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

残念ながら、まだ他の原料に匹敵するコストでの培養には至っておりませんが、われわれは今、バイオ技術に関して、いわゆるこういった屋外プールで培養する独立培養、そしてタンクで培養する従属培養、二つの培養技術、そしてそういった経験を積み重ねてきております。

こういった二正面作戦により、さまざまな手段を通じて 2030 年までにバイオ燃料の原料としてミドリムシを低コスト、大規模培養できる技術研究を引き続き続けていきます。

一方、われわれの取り組みとしてですけれども、バイオ燃料を実現するために大事なものは、原料と製造、両側面が必要になります。われわれはミドリムシの培養、原料の研究は続けてきて、これからも続けてまいりますけれども、これの完成を待ってから製造に取り組むのではなく、このバイオ燃料の製造というところに関しては並行して進めるという意思決定をしてきたという経緯があります。

具体的には、2015 年にこのバイオ燃料の実証プラントをつくるというプラン、計画を発表し、2018 年に建設が完了し、そして HVO、次世代バイオディーゼル、あるいは SAF、バイオジェット燃料の製造を実際に、安定的に、継続的に実現することを達成しております。

そして、実証プラントの目的を果たしたというところで、実証プラントの稼働は終了し、今、この商業プラントの建設が動き始め、そして今年の 7 月に最終投資決定に至ったというところになります。

現在、プラントの完成は 2028 年下期までを予定しておりますけれども、こういった製造のところを並行して進めるということをやってきております。

さらに、できたものを販売するという将来のユーザー、お客様を開拓するということが非常に重要になります。そういった観点で、2014 年のいすゞさんとの取り組みを皮切りに、われわれが確保した HVO であったり SAF を供給し、2021 年に初フライトを実現しましたし、技術面に関しては、例えばミドリムシ 100%由来の HVO の製造は既に行っております。

これまでに実証プラント品を通じて、約 90 件以上の供給を実施しておりますけれども、今後、実証プラントの稼働を終了したことに伴い、さらにユーザーを拡大し、継続的、より大口での供給を実現するために、当面は輸入品の供給に注力をしてまいります。

こういった下準備があるからこそ、商業プラントができた後に商業供給につながれるというところになります。

こういった培養と製造を両方進めてきたというところがわれわれの強みであり、われわれとしては日本におけるバイオ燃料のフロントランナーであったと自負しております。また、こういった取り

サポート

日本 050-5212-7790 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



組みがあったからこそ、Eni、PETRONAS というパートナーからも評価いただき、今回のプロジェクトが実現したと考えております。

最後に、現状の実証プラント、商業プラントの原料は、大半は廃食油を使っております。これは世界の今のバイオ燃料プラントの多くが使っている原料を使っておりますけれども。誤解のないように申し上げますと、われわれは決してミドリムシ、ユーグレナを原料とした燃料に関しては諦めておりません。こういったプラント、出口をしっかりと固める準備は整ってきております。

あとは、この培養をしっかり研究を実現し、2030年以降にこの微細藻類由来バイオ燃料の開発生産、そして供給も必ず実現するよう取り組んでまいります。

商業プラント - プロジェクトの最終投資決定について (FID)

PETRONAS社・Enilive社とのバイオ燃料商業プラント建設に関する最終投資決定を完了

本プロジェクト規模は約13億ドル相当。2024年第4四半期中に合弁会社を設立し、2028年下期迄の稼働開始を目指す



プロジェクト計画概要	
建設地	PETRONAS社のPengerang Integrated Complex (PIC) 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) 製造量が最大化するよう構成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、 中期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	約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
スケジュール (予定)	株主間契約締結：2024年8月中 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

それでは、マレーシアのプロジェクトに関して、少し詳細をご説明いたします。

今回、PETRONAS、そして Enilive、これは Eni のバイオ燃料等を手がける子会社ですけれども、この3社共同で、商業プラントの建設に関する最終投資決定を行いました。

プロジェクト規模は約13億ドル相当ということで、もともとめどとして掲げていた10億ドルよりは少し膨らんでおりますけれども、十分採算が取れる水準と3社としては判断しております。

これから株主間契約を締結、8月中を予定しておりますけれども、ここは少し遅れる可能性はあります。ただ、内容はほぼ合意できておりますので、これを踏まえて合弁会社、ジョイントベンチャーを今年の第4四半期中に設立をし、2028年下期までのプラント稼働を目指しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



プラントのスペックに関しては、原料処理能力 65 万トン、製品でいうと約 72.5 万キロリットル/イヤーのキャパシティというところで、これまでの発表内容から変わっておりません。

商業プラント - 本合弁会社の概要

当社の当初シェアは5%で、9か月の猶予期間中に最大15%まで増額するオプションを有する

約13億ドル規模の本プロジェクトにおいて、本合弁パートナー各社が出資比率に応じて段階的な出資と保証提供を実行し、プラント稼働後は原料供給オファーと製品オフテイク（購入）を実施予定



締結予定の株主間契約の概要	
プロジェクト金額	約13億米ドル
投資方法	各パートナーはプロラタで段階的に出資（及びローン）を実施、本合弁会社自身も銀行借入等の第三者調達を検討
出資比率	当社は、当初は5%で出資参画し、クロージング後9か月間に15%まで増やす権利を有する。残分はPETRONASとEniが均等に保有
資金コミットメント	各パートナーは、プロジェクト金額のうち出資未完了分に相当する金額の保証をプロラタで提供
原料供給と製品のオフテイク（購入）	各パートナーは、出資比率に応じて原料供給のオファーと製品のオフテイク（購入）を実施する予定



*1: Petrolim 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月にケイマン群島に設立された特別目的会社

16

この合弁会社の枠組みですけれども、今回われわれのシェアは、最終的に 5 から 15%という着地になっております。そして、各パートナーはこのシェアに応じて、原料供給、製品購入を行っていく想定になります。

ですので、われわれが最大 15%のシェアを確保できた場合には、72.5 万キロリットルの 15%ということで、約 10 万キロリットル/イヤー、年間 10 万キロリットルの取り扱いができるという形になります。

もともとシェアに関しては 30%を目標に取り組みできたということもありましたけれども、われわれとしてはこの 15%のシェア、そして 10 万キロリットルというのは十分インパクトのある、意義のある形だったと自信を持っております。

Eni、PETRONAS という非常に巨大な企業 2 社と、われわれがこういった関係を組めたこと自体は、われわれのチャレンジ、そしてわれわれ取り組み、これまでの日本におけるバイオ燃料の取り組み、そして微細藻類、燃料の開発に対する期待、そういったものがあって、こういったパートナーシップが実現したと捉えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



最後に、シェアが5%で最大15%というところですが、まず、名目出資でJVができた後、速やかに3社でいったん初回の出資を行う、これはクローリングと呼んでおりますけれども、このタイミングで、まず一定の出資を行います。

そこから、われわれは9カ月の猶予期間がありまして、この9カ月の猶予期間の間に、新たに必要であれば資金調達等を行い、シェアを15%まで増やしていくという、こういう2段階構えでシェアを確保していくということを予定しております。

商業プラント - 当社財務インパクトのイメージ

本合弁会社からの配当金と原料/製品トレーディングからの収益が当社利益に寄与

当社が本合弁会社へ15%出資した場合の収益ポテンシャルは、年間300億円規模の売上高と60億円以上の税引前利益（資金調達コストを除く）とトレーディング収益を想定（実際の業績は今後の事業進捗や市場動向等で左右される）



^{*1} 会計処理については現時点での想定に基づくもので、今後の会計処理については監査法人による会計監査の結果により変更される可能性があります
^{*2} 上記シミュレーションは、上記前提条件に基づき例示を目的として作成した数値例であり、当社の業績予想を構成するものではなく、今後の事業進捗や市場動向等により左右されます

次に、財務へのインパクトになります。今回、持分シェアは最大で15%になりますので、いわゆる持分法適用の対象ではなく、いわゆる純投資に近いようなP/Lインパクトを見込んでおります。

われわれのP/Lに計上される収益としては、一義的にはこの合弁会社から受け取る配当金、これが営業外収益としてP/Lに載ってくる想定になります。

一方、売上に関してですけれども、今後、われわれがシェアに応じて合弁会社との間で原料供給、あるいは製品の購入という取引を行ってまいります。この取引に関して、購入に伴う売上原価、そして販売に伴う売上高という意味での売上高がわれわれの連結P/Lには載ってくる想定です。

こちらの利益自体はトレーディングに近い形になりますので、そこまで大きな利益は見込んでおりませんが、売上としてはシェア相当の取り扱い分が載ってくるようになります。

サポート

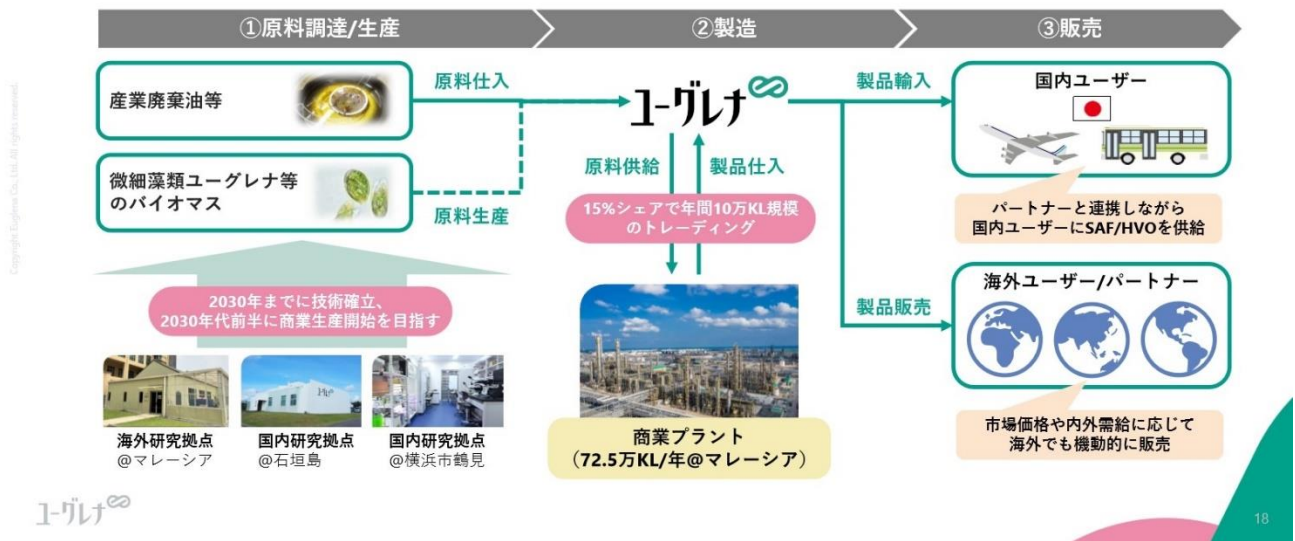
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



こういった想定で、あくまでもシミュレーションとしておりますけれども、一義的には将来のバイオ燃料の価格にも左右されますので、一定の前提を置いた上での話にはなりますが、出資比率15%、取扱量で約10万キロリットル、そしてバイオ燃料価格を足元の水準を踏まえてリッター300円。そして合併会社の純利益率20%、配当性向100%で、資金調達コストをいったん無視したベースで考えると、売上高でいうと約300億円規模。税引前利益、受取配当金でいうと約60億円規模の、非常に大きなP/Lインパクトがある、そういったものを期待しているというところになります。

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は、出資比率に応じて原料供給と製品購入を実施。国内外パートナーとの連携のもと、原料の調達・生産から製品供給・販売までをカバーするサプライチェーン構築を目指す



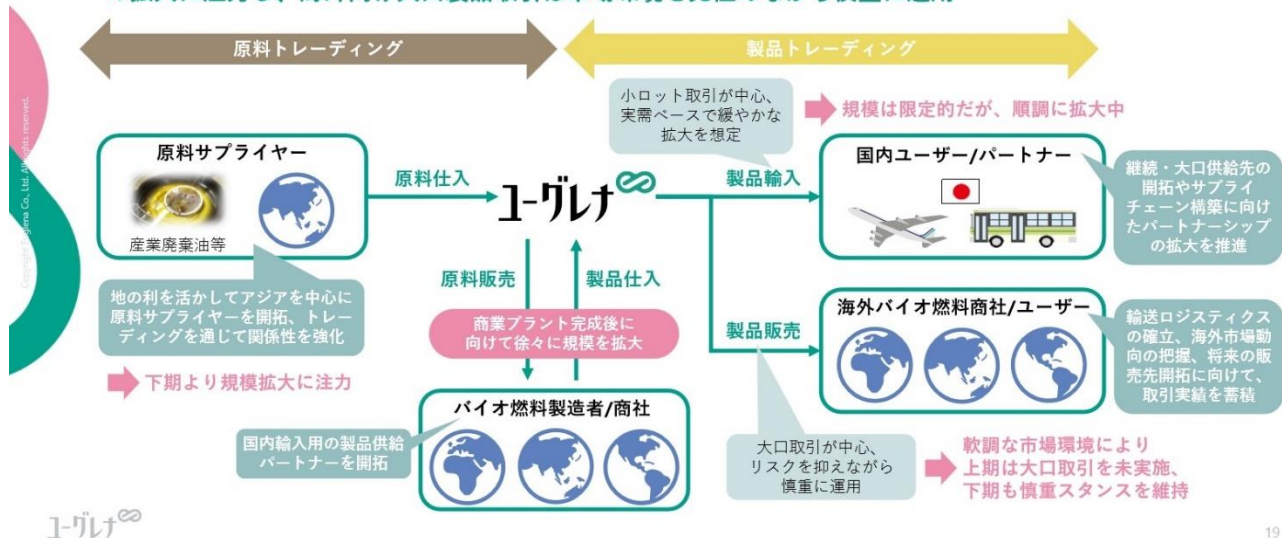
次に、サプライチェーンですけれども、これから商業プラントが出来た後の形でいうと、われわれは原料を仕入れる、将来的にはわれわれが培養した原料を使って、それをプラントに供給します。ここから今度は製品を仕入れて、それをまず日本にしっかり輸入したいと思っておりますし、市場価格、需給に応じては海外で販売するという、こういったサプライチェーン全体を構築していくことを目指しています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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



19

こういったサプライチェーンも一朝一夕でできる話ではありませんので、今、準備段階として、トレーディング体制の構築に取り組んでおります。これまでテスト取引と呼んでおりましたけれども、正式に最終投資決定も発表しましたので、これからは、原料あるいは製品に関するトレーディングと少し呼び方を変えていこうと思っております。

具体的には、原料を仕入れて、現時点ではまだマレーシアのプラントはありませんので、他のバイオ燃料製造者、商社に対して原料を販売し、そこから今度は製品を仕入れて日本への輸入あるいは海外に販売をするということに取り組んでいます。

これまで大口取引と呼んできていたのは、製品を仕入れて海外の別のユーザーにも販売をするところですが、ここが今、足元の少し市場環境が弱含む中で、少し取引チャンスが限られているというところで、慎重なスタンスで実施を見送ってきたというところになります。

一方、売上の絶対額としてはまだまだ大きくありませんけれども、国内向けの供給というのは着実に増えてきております。まだまだ小口が多いですけれども、順調に拡大してきており、将来の商業生産が実現した後のユーザーの開拓に関しては、着実に進んでいるというところになります。

また、今後に関しては原料のサプライヤーの開拓というのも進めていこうと考えています。これから廃食油の原料がより出てくるポテンシャルがあるのはアジアになりますので、こういったサプライヤーの拡大にも今後取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

商業化準備 - 羽田空港におけるSAF供給・販売の事業化に向けたパートナーシップ

日本空港ビルデングとの間で、東京国際空港（羽田空港）におけるSAF供給・販売の事業化に向けたサプライチェーン構築を目指す基本合意書を締結。同社は当社グリーンボンド（10億円）を引き受け



その他、第2四半期で言いますと、日本空港ビルディングさんとの間で、羽田空港におけるSAF供給、販売に向けたサプライチェーン構築を目指す基本合意というのを締結し、それに合わせてグリーンボンド10億円の引き受けも実施しております。

これまでSAFの出口戦略というところがなかなか具体化できておりませんでした。今回、羽田空港という日本最大の空港である、日本で最もSAFの需要が大きい空港において、こういったパートナーシップを組めたのは非常に大きな一歩だと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

商業化準備 - 次世代バイオディーゼル燃料 (HVO) の普及拡大

国内でのHVOの大口・継続利用の拡大に向けて、供給網や利用促進の仕組みの構築を推進

様々なパートナーと連携して国内におけるサステオ供給網を構築。国土省NETISへの登録やクボタ社ミニバックホーでの使用承認、新たな利用モデルの構築により、サステオ導入の促進も推進



また、バイオディーゼルの普及に関しても、さまざまな取り組みをしております。ディーゼルの最後のユーザーというのは、車であったり、トラックだったり、非常に小口分散しておりますので、われわれがそのラストワンマイルを全てデリバリーするというのは難しいというところになります。ですので、そういった供給網を持っているさまざまなパートナーの皆さんとパートナーシップを構築し、日本全国に販売できる供給網を構築しております。

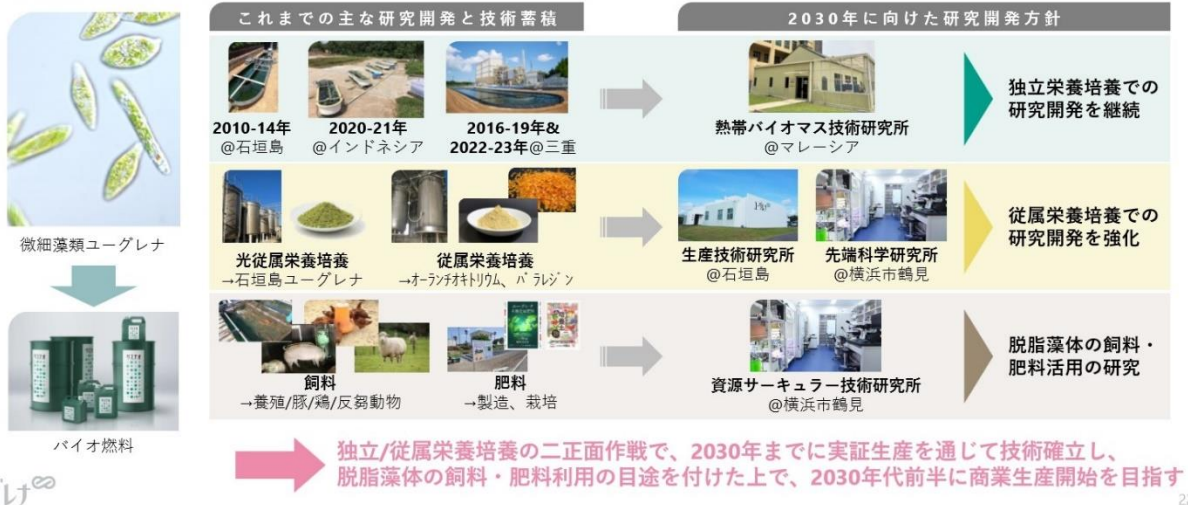
また、制度対応あるいは新しいビジネスモデルをつくる、そういった取り組みを進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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
急拡大が見込まれるバイオ燃料市場において、原料サプライヤーとしての競争優位性を確保



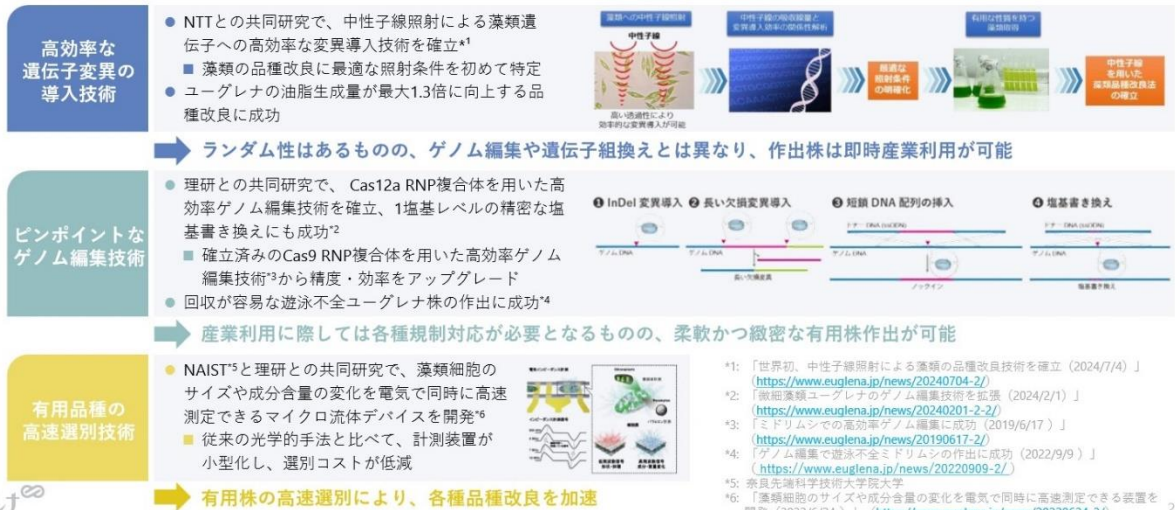
研究に関しても、先ほど申し上げたように、これまでの蓄積を踏まえて、屋外における独立培養、そしてタンクによる従属培養、この両方の手法を使いながら、とにかく2030年までに大規模、低コスト培養技術の確立を目指していきます。

また、油脂を絞った後の残渣の活用として、飼料、肥料の研究というのも進めてまいります。

研究開発 - 微細藻類ユーグレナの品種改良技術

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

生産性や回収効率等の点でバイオ燃料原料に適した品種の開発により、大規模商業生産の早期実現を目指す



サポート

日本 050-5212-7790 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

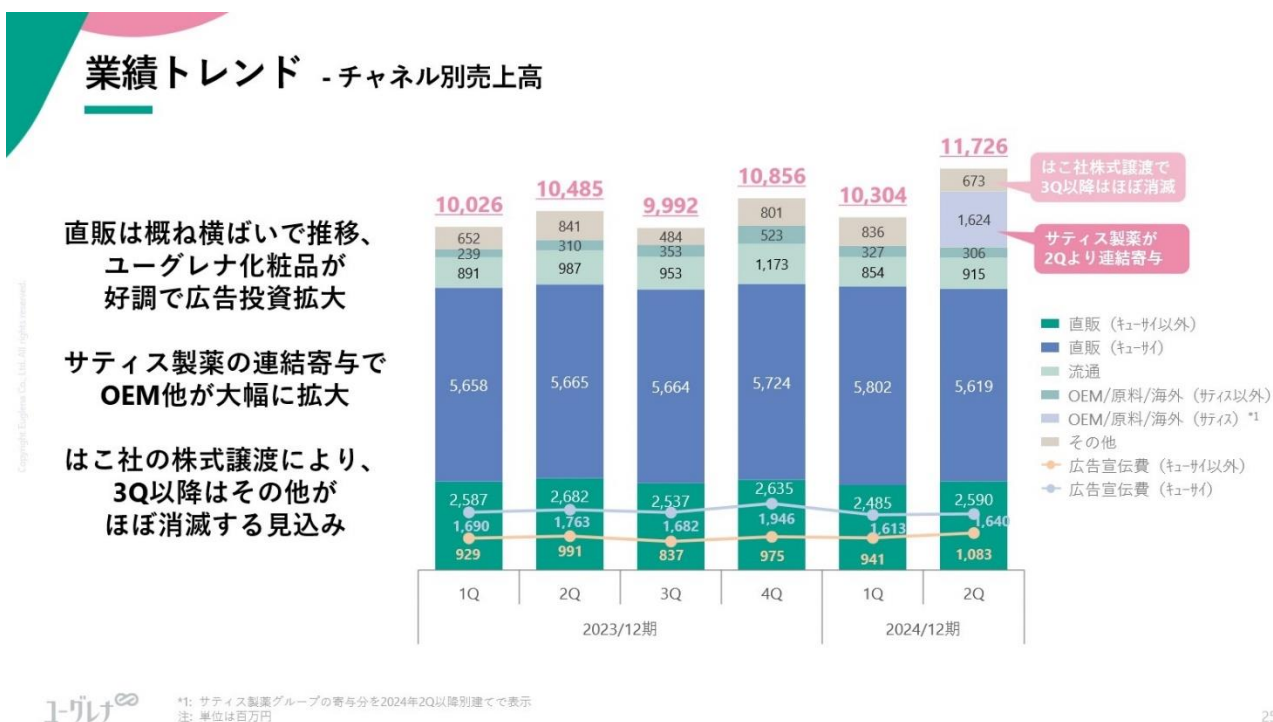
またもう一つ、われわれの強みとして、ユーグレナの品種改良の技術というのがあります。これまでいわゆるゲノム編集に関する技術というものも確立してきており、今では1塩基レベルでのゲノム編集が可能な技術をわれわれも持っております。

ただ、ゲノム編集に関しては、産業利用に関しても若干各種規制対応が必要となるということで、実用化に少し時間がかかる可能性があります。

こういった技術に加えて、今年の7月にNTTさんとの共同研究の成果も発表しておりますけれども、こちらは遺伝子変異を導入するという技術になります。これは若干ランダム性が出てきますけれども、ゲノム編集にはなりませんので、そこで産業利用が可能ということで、こういった培養の技術、方法だけでなく、培養するユーグレナそのものの品種改良といったところにも取り組むことで、ミドリムシ燃料の実現に引き続き取り組んでまいります。

以上がバイオ燃料のアップデートになります。

続きまして、ヘルスケアに関して、植村からご説明いたします。



植村：植村から、ヘルスケア事業についてご説明させていただきます。

まず、全体的な業績トレンドについてです。先ほど、若原からも全体像がありましたけれども、ヘルスケア事業に関しては、上期220億円という形の売上高となりました。全体的に、やはりサティス製薬の連結寄与というところが大きな影響となっております。直販はおおむね横ばいで推移を

サポート

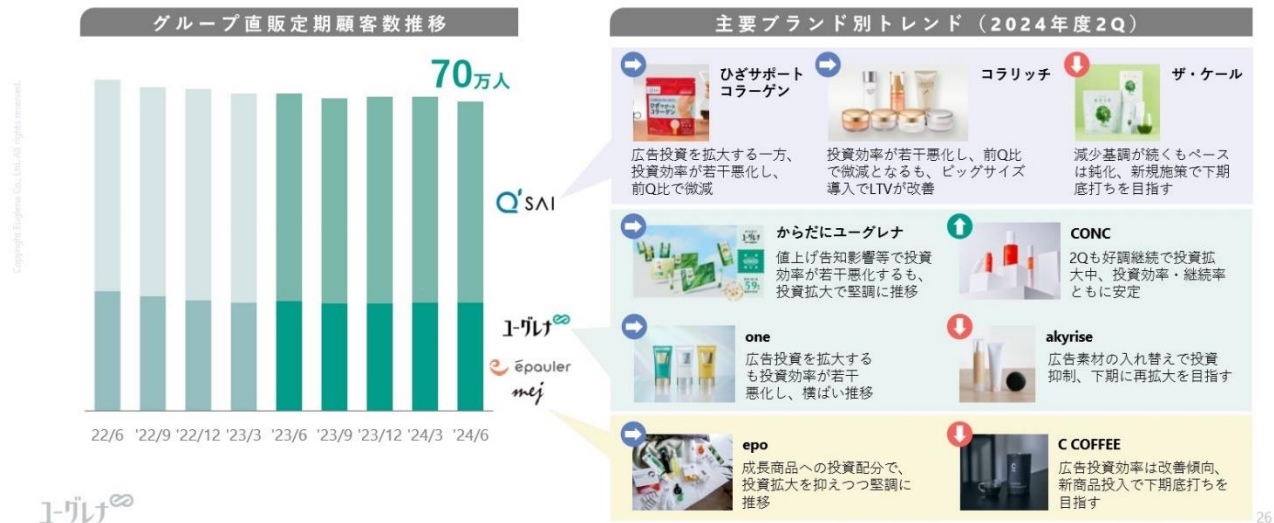
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



しております。広告費に関しましては、ユーグレナ化粧品については後ほどご報告いたしますけれども、CONCという商品が好調でしたので、こちらの広告投資拡大というところが、広告が増えていくところになります。

業績トレンド - 直販定期顧客数

CONCが好調継続で投資拡大により急成長、広告投資コントロールにより全体としては微減で推移、減少ブランドも新規施策で下期底打ちを目指す



全体的定期顧客数です。こちらについては70万人ということで、ほぼ横ばいという形で推移をいたしました。上期、通販業界では紅麹の問題の影響が大きかったです。当社グループに関しては、その中では全体的にはまず横ばいで推移ができたというところは良かったと思います。

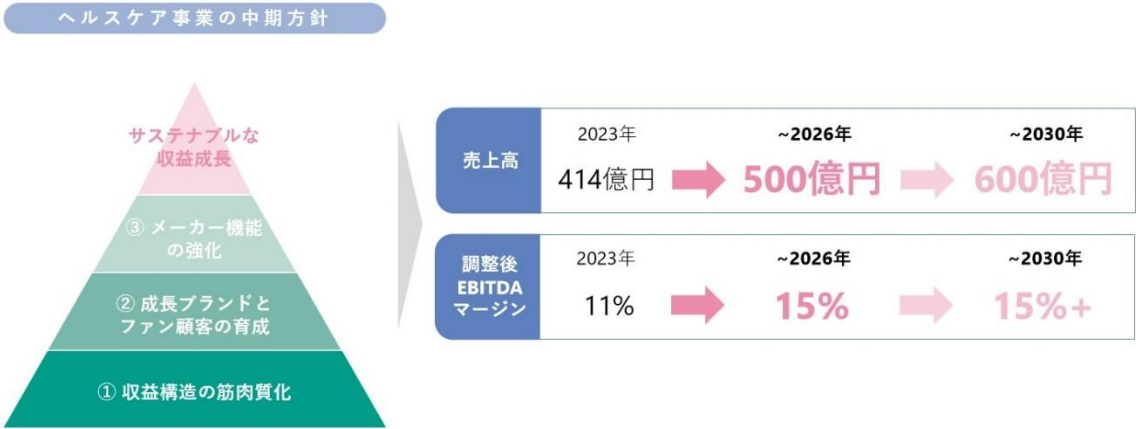
先ほど申し上げたとおり、CONCという商品が好調で推移をいたしました。その他、akyriseという商品、C COFFEEという商品は下降傾向にありましたけれども、現在、広告素材の入れ替えであったり、投資の抑制であったりということで、下期の再拡大というところを目指しております。C COFFEEについては後ほど触れさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

中期方針

「収益構造の筋肉質化」「成長ブランドとファン顧客の育成」「メーカー機能の強化」により、
 サステナブルな収益成長基盤を構築し、2026年売上高500億円・調整後EBITDAマージン15%を目指す



1-グリナ

27

中期の方針については、かねがねお伝えしてきましたけれども、2026年にヘルスケア事業500億円の売上高、調整後 EBITDA マージンでは15%を目指しております。

3本の柱、収益構造の筋肉質化、2番目、ブランドとしてしっかり成長していく、ファン顧客を育成していくという点。そして3番は、サティス製薬が入ったことということも含めまして、メーカー機能をしっかり強化をしていくという形で中期方針として立てております。

中期方針と進捗 - ① 収益構造の筋肉質化

物流統合、資材費・販売手数料の削減、値上げ、固定費抑制など、全方位的な取り組みで利益率改善策を推進。広告投資のアロケーションや事業ポートフォリオにおいても選択と集中で最適化を図る



1-グリナ

*1: ヘルスケア事業（収益構造が異なるはこ社・サティス製薬分は除く）の売上高に対する販売変動費（広告宣伝費以外の販売費）の比率
 *2: 2024年度上半期ベース

28

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



一つずつ進捗をご報告いたします。まず、収益構造ですけれども、上期大きくやった取り組みとしては、グループ会社、物流倉庫というものを統合いたしました。これによって物流費の削減は大きく寄与してきております。

また、基本の商品であるからだにユーグレナの値上げを実施し、その他、これは会社全体ですけれども、しっかり筋肉質を目指して人件費、全体的な見直しというのも行っております。

グループ会社でも定期コースの割引率の見直しだったり、キューサイについては細かくなりますけれども、コラリッチのサイズの変更で配送のコストを確認したり、変更したりというようなことも具体的に行っております。

そういったことによって、前年対比で1.3ポイント改善をしていっております。こちらはまだまだ引き続き行っていくということになります。

また、先ほども少し申し上げましたけれども、上期については紅麹の問題で、食品に関しては、われわれはそれほど、結果的にはくありませんでしたけれども、このポートフォリオの見直しというのは、投資においては、われわれの中では大きく見直しをしました。化粧品を持っているということもありましたので、どこに投資をしていくかというのはうまくできたところかなと思います。

また、グループ再編については、LIGUNA社という中で、akyriseというブランドがあるんですけども、こちらの吸収合併を7月に行いました。ここからはユーグレナ社の中でブランド展開を行ってまいります。

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。好調が続くCONCは積極投資を継続、流通展開・メディア露出・新商品投入でブランド・エクイティの蓄積を図る

からだにユーグレナ

ブランドリニューアル

- ファン顧客の育成・拡大に向けて大幅リニューアル
 - 企業理念と商品特性を体現する「地球健康食」の新コンセプトを採用、幅広い世代にアピール
 - 販売価格に見合った高級感のあるデザインに刷新

拡大するシニア市場での更なる顧客基盤強化

- 健康市場の成長を牽引するシニア世代は、当社の主力顧客層であり、更なる基盤強化に注力
 - 健康長寿や食が細い等の世代ニーズに商品特性が合致
 - 当社が得意とするオフライン広告でアプローチを強化
 - 同梱物の改善で顧客ロイヤルティ向上を図る

子どもの栄養に悩む子育て世代へのアプローチ

- 仕事との両立、栄養管理や献立の手に悩む子育て世代をターゲットに、当社初の子供向け商品を発売
- マルイPOPUPで顧客接点を拡大、4店舗で実施した結果は良好で今後拡大を検討

CONC

定期顧客数の急成長

- リンクルインジェクションが好調、定期顧客数は1年で6倍
- 継続率も堅調で、引き続き積極投資を見込む

ブランド・エクイティの蓄積

- LOFT、ハンズ、PLAZA等、流通展開を開始
- 美容雑誌アワード受賞などメディア露出が増加
- アイラッシュブーストセラムなどエッジの効いた新商品等により、ブランドの育成を目指す

ユーグレナ

29

サポート

日本 050-5212-7790 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



二つ目です。成長ブランドとファン顧客の育成という部分についてご説明いたします。まずは、ユーグレナの単体の部分ですけども、主力商品である、からだにユーグレナという商品に関しては、ブランドのリニューアルを大きく行いました。

やはりここはシニアの世代、このど真ん中のところについてはまだまだ需要が多くあり、主要の顧客層でありますので、さらなる拡大に向けて、私たちにとって強い栄養バランス、栄養というのがわれわれの強みですので、こちらに向けてオフライン広告でのアプローチを実施いたしました。こちらがかなり効果を奏しておりまして、からだにユーグレナは強まってきているという状況です。

そして、じゃあシニアだけなのかというところに関しましては、私たちは初の試みとして、子ども向け商品を発売いたしました。女性の社会進出がとても大きくなってまいります中では、やはり子育て世代の方々が、どうやってお子さんたちに向けて栄養問題、栄養の提供をしていくのかというところは、かなり重要な、ここにはニーズがあると考えております。

ですので、8月1日に発売をして、ここからは、子育てしている世代に向けてもアプローチを強めていきたいと考えております。

先ほどから再三お伝えしていますけれども、CONCという商品の中でも、リンクインジェクションという商品が好調でした。定期顧客数が1年で6倍というところも増えています。プラス、継続率がやはりずっと引き続き堅調に増えるという、ここがすごく大きなポイントで。

やはり1回使っただけではなく、継続されていくというのは、化粧品は意外と難しいところではありますけれども、この商品についてはそれがかなっているというところはプラス要素として、引き続き下期も期待をしたいところです。それに向けて、新しい商品も展開をしてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



中期方針と進捗 -② 成長ブランドとファン顧客の育成

グループ会社でも、単品通販からブランド育成へのシフトに注力。有名人の起用、ユニークな新商品投入、CRM強化により、ブランド単位でのファン化促進と差別化を図る

キューサイ	epo	C COFFEE
<p>大人のひびに、ちゃんとコラーゲンを。</p>  <p>浅田真央さん起用のプロモーション展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ひざサポートコラーゲンで、浅田真央さんを起用したTVCMが堅調に推移 <p>IKKOさんプロデュースのメイク商品発売</p> <ul style="list-style-type: none"> コラリッチで起用してきたIKKOさんプロデュース、メイクシリーズ「BIONIA」発売 <ul style="list-style-type: none"> ■ マイクロバイオーム×素肌美の新コンセプトで好調なスタート <p>ECチャネルの強化 WELMAG</p> <ul style="list-style-type: none"> ウェルエイジングをテーマとした情報メディア&ECモール「WELMAG」を開始、EC購入層へのアプローチを強化 	<p>ユニーク成分高濃度配合の成長商品</p> <ul style="list-style-type: none"> プロ仕様の補修成分ヘマチンを高濃度配合したヘアケア商品「プレミアムヘマチン」が好調な推移 CONC主要原料でもある卵由来の細胞培養エキス「セラメント」を高濃度配合した、発熱する夜用温感美容液「リペアエッセンスナイトウォーム」を次の柱として育成中 <p>CRMの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 新CRMサイト「epotive」をローンチ コールセンターの内製化拡大で、主要顧客層であるシニア世代アプローチを強化 	<p>Cシリーズとしてのバリエーション展開</p> <ul style="list-style-type: none"> 新たなライフスタイル提案型商品「C TEA (ミルクティー)」 「C OOLONG TEA (黒炭烏龍茶)」を発売 <ul style="list-style-type: none"> ■ コーヒーと被らない日常飲料で、既存顧客クロスセルと新規顧客開拓を企図 ■ ダイエットコーヒー市場は競争が激化、洗練された世界観と味で差別化 <p>新たな切り口でファン化促進&顧客層拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> コーヒー体験にプラスアルファする販促施策でファン化を促進 インバウンド施策やバラエティ店舗展開で新たな顧客層にアプローチ

エポラ

30

グループ企業の中でも商品展開、グループとしてはブランドと育成というところを注力しています。キューサイに関しては浅田真央さん起用してのプロモーションということで、さらなるブランドの認知を高めようということで動いております。

また、IKKOさん、キューサイのブランドをずっと背負っていただいていますけれども、こちらの新しいメイクの商品も販売いたしまして、好調にスタートを切っております。

エポラ社というところでは、epoという商品の中でもユニーク成分高濃度配合することで差別化を図っております。プレミアムヘマチンだったりとか、ナイトウォームが好調に推移をしております。

また、C COFFEE に関して、こちらは新しいライフスタイルの提案ということで、今までC COFFEEのコーヒーシリーズを行ってまいりますけれども、新たにミルクティー、ウーロン茶という形で、新しい需要、バリエーションを増やすことで、機能性コーヒーはもうだいぶ市場が出来上がってきておりますので、ここから新しく脱却をしていくということで展開を増やしているというのがグループ会社全体のブランドの状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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学校給食へのアプローチ等により、ユーグレナの食品素材としての認知向上を推進。研究開発と営業の連携強化を図るとともに、サティス製薬を軸に化粧品OEM機能も拡充

素材の認知向上

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)



発酵マヨ (稲とアガベ)



グラノーラ (ORYZAE)



瀬祭 (旭酒造)

小中学校へのアプローチによる子育て世代の認知向上



- 石垣市内全17か所の小学校の給食に採用
- 石垣島ユーグレナの給食メニューへの有償導入は日本初
- 給食や理科実験教室を切り口に小中学校での認知向上を企画

研究開発を軸とした販売力強化



- 最短2分で栄養状態を可視化する簡易迅速尿検査サービス「栄養コンディションチェッカー」を発売
- ドラッグストア等への配荷が順調に進捗、顧客への商品アドバイス提供での活用を促すことでクロスセルを企画



- エルゴチオネインに関する共同研究成果を学会で発表¹⁾
- パーキンソン病の発症と進行を予防する可能性を示す研究結果を確認

化粧品開発・製造機能の拡充 (サティス製薬グループ)





ヘルスケア売上高構成 (2024Q1⇒2024Q2)



- 直販
- 流通
- OEM等
- その他

- サティス製薬のグループ参画で化粧品ODM製造機能が大幅に拡充
- 研究開発・営業連携でシナジー創出を図る

ユーグレナ

¹⁾ ユーグレナ社と武蔵野大学の共同研究。日本薬学会第144年会：https://confitAtlas.jp/guide/event/pharm144/top

31

3 番目です。メーカー機能として強化を図っていこうということです。われわれは、もともとやはり素材、ユーグレナから、ミドリムシから始まりましたけども、素材の強みというものがあります。私たちは経営体制が変わってから、もう一度原点回帰というところを社内、社外問わずお話をしています。

今回、上期においてもかなりの食材だったり、メーカーさんとのコラボレーションというものを行いました。こちらは、やはりわれわれの強みというものがいろんなものと組み合わせることで新しい展開ができるということです。

藻類のメーカーとして何ができるのかということ、有名食材を通して世の中にしっかり伝え、ユーグレナの認知というのをさらに上げていこうと考えております。

また、石垣島で初めて小・中学校の給食に採用されました。石垣島の17カ所の小・中学校に、ふりかけと麺の中でユーグレナの素材が使われています。こちらは一発ではなくて、継続で現状も続いておりまして、これを皮切りに全国で、私たちの栄養素を子どもたちが必要としてくれる場面において、どのように提供していけるかというところを広めていく動きを今しております。

また、理科実験教室だったり、先ほど申し上げましたけれども、子どもたちに向けてというところは私たちの強みだと考えておりますので、いろいろな形でアプローチをしていくことを継続してまいりたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

また、やはり研究開発というものを持っているというのは私たちの強みです。現状、栄養コンディションチェッカーというのを発売に向けて動いておりますけれども、ドラッグストアでの配荷も好調に伸びております。9月発売に向けて進捗をしております。

エルゴチオネインに関する共同研究成果というのも学会で発表いたしました。パーキンソン病の発症、進行、これを予防できるという可能性を持つ研究結果というのも確認されておりますので、こういった研究開発を持っている会社としてのメッセージと強みを今後も発信をしていきたいと考えております。

最後に、サティスグループというのが新たに入りました。こちらにシナジーをしっかりと出していくというところから、これからメーカー機能というのを強めているところで動いております。こちらは下期に影響が出てくるかなと思いますけれども、しっかりとメーカー機能を強めていきたいと考えております。

ヘルスケア事業は以上になります。

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

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

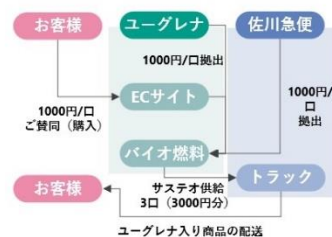


- 「サステナブル配送プロジェクト」の仕組みを横展開したトライアスロン大会用品の輸送の取り組みで受賞

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



*1: Government Pension Investment Fund (年金積立金管理運用独立行政法人) の略称

続いて、コーポレート、サステナビリティに関する取り組みです。

今年度も FTSE、2年連続で選定をされました。ESG 投資のベンチマークとしてはやはり強いところなので、こちらにも引き続き来年度も選定されるように動いていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



また、佐川急便さんと一緒に取り組んでまいりましたサステナブル配送プロジェクトが、第25回物流環境大賞特別賞も受賞することができました。私たちらしい取り組みを、いろんな企業様とともにこれからも続けていきたいと考えております。

最後に、GENKIプログラムという、私たちの一番の原点であるバングラデシュの子どもたちにGENKIクッキーを届けるんだというところから会社をスタートいたしました。ここが10年続けることができたということで、今年は10周年のイベントを、現地と東京都という形で開催をすることができました。

これは、10年というのはひと区切りですけれども、ここからまたどのように一緒にバングラデシュと一緒に歩き続けるか、子どもたちにどのようにしっかり届けていくかということ、もう一度大事に考えながら進んでまいりたいと考えております。

説明は以上になります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



質疑応答

藺田 [M]：それでは、質疑応答のお時間に入らせていただきます。

佐藤様、会社名、お名前の後にご質問をお願いいたします。

佐藤 [Q]：テレビ東京の佐藤です。ありがとうございます。何点かあるんですけども。

今回のユーグレナの投資額が5%で始まったということで、5%の場合は6,500万ドル、15%の場合は1億9,500万ドル必要になるということだと思うんですけども、それぞれ5%の場合と15%の場合の資金の捻出というのはどのように考えていらっしゃいますでしょうか。

これまでに公募増資した部分とかだと、多分10億、20億規模で足りないと思うのですが、さらなる増資などはお考えでしょうか。これがまず1点目です。

2点目としては、もともと当初の計画としては売上高500億円以上、EBITDAで100億円以上を打ち上げていたと思うんですけども、現在、実際15%を仮に出資したとして、売上高が300億円、EBITDAが60億円ということになります。これは5%のままだとすると、それぞれ売上が100億円、EBITDAは20億円程度にとどまるという理解でよろしかったのでしょうか。あと、このように規模が縮小してしまった理由を詳しく教えていただけると助かります。

以上、2点お願いいたします。

若原 [A]：ご質問ありがとうございます。まず一つ目ですけども、別添に、もともと7月に発表したときの資料を載せております。13億ドルに対して5から15%ですと65から195ミリオンドル、為替レートによりますが、大体100億円から300億円というイメージになると思います。

われわれはこれまでに、昨年の第三者割当増資、転換社債、そして今年の普通社債発行で約80億円を調達しております。そうしますと、100億円に向けては残り20億円ということになりますけれども、これに関しては手元現預金、例えば銀行借入でほぼめどは立っているというところになります。

次の、この195ミリオンドル、約300億円に向けてプラス200億円必要になるところに関しては、これからさまざまな資金調達を検討していくこととなります。エクイティ性調達というのも当然選択肢ですし、あるいは負債調達、銀行借入もあれば、今回、われわれはケイマンにSPCをつ

サポート

日本 050-5212-7790 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



くって出資をしますけれども、そのケイマン SPC でキャッシュフローベースの借入であったり、優先出資証券といったものも検討し得ると考えております。

また、細かな話になりますけれども、合併会社自体でファイナンスをしていく、プロジェクトファイナンス的なものをしたりとか、銀行借入をしたりと、そういった可能性もあります。そうしますと、まず JV で一定の調達をしますと、このわれわれ 3 社が出資する額自体はその分減ってきますので、この 300 億円というのもまだ若干流動的なところもある。

こういったところを今後、クロージングが終わってからの 9 カ月の間に検討し、資金調達を必要であればしっかり行い、15%シェアを獲得していくというのがわれわれの今のシナリオになります。

2 点目のご質問ですけれども、仮にシェアが 15%から 5%になった場合の影響というところは、おっしゃったとおりシンプルに、これが 15%シェアで 10 万キロを想定とした数字ですので、これがおのおの 3 分の 1 になるというイメージで間違いはありません。

ただ、この金額自体も最終的にはバイオ燃料の価格次第というところで、バイオ燃料の価格の変動自体を予測するのはなかなか難しいですし、年によってはこれより大きく上振れる、あるいは年によっては下振れる、そういった可能性もある中のあくまでもイメージ感としてお出ししているというところをご認識いただければと思います。

また、最後のシェア、もともと 30%を目指していたところに対して 15%になった理由というところは、いろいろな交渉、検討の結果というところになります。数字としては目減りしたように見えるかもしれませんが、やはり Enilive と PETRONAS とわれわれユーグレナという会社、数字だけ見るともう二桁ぐらい違う、ゾウとアリぐらい違う会社のバランスだと思います。

そういう中で、15%というシェアを、交渉を通じて取った、権利を確保できたというところは、われわれとしては十分な成果だったと自信を持っております。

この 15%の権利を今獲得した段階ですので、これを今後しっかり資金調達もしながら、資金調達が必要であれば実施した上で実現していきたいと。そのために全力を尽くしていきたいと考えております。以上になります。

佐藤 [M]：ありがとうございます。

藺田 [M]：佐藤様、ご質問いただきありがとうございます。続きまして、テキストでご質問をいただいております。フジシマ様より。

サポート

日本 050-5212-7790 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



フジシマ [Q]：微細藻類をつくる技術のブレークスルーはあるのですか。重イオンビームは過去からずっとある技術です。それでも3割しか生産量は増えないのでしょうか。

若原 [A]：ご質問ありがとうございます。まず、ブレークするというかどうかはあるんですけど、NTTさんと開発した、中性子線を使った技術であったり、このゲノム編集というのは、例えばゲノム編集であれば、よりピンポイントでできるということですし、NTTさんとの取り組みも、より品種改良が効率よくできる。

ですので、効率がすごく大事です。やろうとしたときに実現できる期間であったり、手間であったり、あるいは設備であったり、そしてそのピンポイントさというところに関して、重イオンビームを比べても、この中性子線照射のほうがより効率よくできる、効率よくできるということは、より回数を重ねられるということになりますので、そこは私は非常に大きなブレークスルーだと考えています。

特にランダム変異ですので、ピンポイントにできない以上、数をこなしていくということが重要になるわけなので、そういう意味での成果だと思っております。

また、これとセットで実は活用できるのが、この選別技術です。例えば重イオンビームでも中性子線でも、当てて突然変異したユーグレナがたくさんできたときに、その中でより良いものを効率よく選ばなければいけないんですけども、それをいちいちスポイトで吸っていたら時間的にきりが無いわけです。

これを高速で自動で選別できることで、より回数を増やして、より期待する藻類が出る確率を高めて、かつそれを高速で選別できる、そういうPDCAを回しやすくしていくということが、ある意味この技術のブレークスルーと言えるかと思います。

ゲノム編集に関しては、ピンポイントでできるということで、どちらかと言うと規制対応といったところも一つネックにはなってきますけれども、こういういろいろなアプローチをしていくということになります。

ですので、この油脂生産量が1.3倍とか、ユーグレナの、例えば回収しやすい、泳げないミドリムシの開発とか、いろんなことをやっております。ここはまだまだポテンシャルはある、さらにより良い品種の獲得に向けて、こういった技術を活用していくということになります。

藺田 [M]：フジシマ様、ご質問いただきありがとうございます。続きまして、挙手をいただいております大西様、会社名、お名前の後にご質問をいただけますでしょうか。よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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



大西 [Q]：東洋経済の大西です。ありがとうございます。時間もないので二つ質問します。

一つは業績のところですが、先ほど若原さんのご説明だと、サティスさんの下期の償却、これが7億～8億円、それで上期は四半期だけだったと思うんですが、確か2億円弱。およそ5億円から6億円くらいの増加ですが、上期は4億円近い営業利益を出している。それを考えると、下期、売上も上がるという前提、いろんな筋肉質をやるという前提でいくと、粗利はすごく増えると、この売上でいけば。

単純に言うと、下期も赤字は何とか回避できて、通期で黒字化、営業黒字できるように私は読んでいるんですが、ここの営業損益の黒字化、このめどとか、可能性だとか、その辺りはどのように会社としては考えられているのか、これがまず1点目です。順番に聞きます。1点目はこれです。

若原 [A]：まず、通期の営業損益に関しては予想を発表しておりません。もともと2月の決算発表のときに、26年までの営業損益イメージというのをを出していたかと思いますが、そちらのタイミングでは今期は営業赤字を想定しておりました。

当然、償却の額もろもろ、足元の進捗を踏まえてどうかというところで、もともとは営業赤字だったのが今期は黒字まで行けるかというのは何とも申し上げられないところになっております。

一方で、来期もともと営業黒字を見据えていましたので、そこに関してはだいぶ確度が高まってきたのではないかと考えております。

大西 [Q]：言い方をちょっと変えて聞きます。サティスさんの資産の償却以外に、上期と比べて下期、収益を下押しする要因って他にありますか。

若原 [A]：EBITDAに関しては、上期の実績が21億円で、通期で38億円の想定ですので、上期と比べると下期は少し投資を拡大したりするところで、EBITDA自体は減少する想定をまず置いていると、計算するとそう見えると思います。これに、あとはサティスさんの償却も加わり、それ以外のところに関して、今のところ発表している以上のものは、大きなものはないかなと思います。

大西 [Q]：分かりました。二つ目です。マレーシアプロジェクトですが、最終投資を決定したということは本当に喜ばしいことだと思います。それで、会社が今回出されている、いわゆるトレーディング収益、これは15%相当の原料の供給と、それから製品の扱いという説明だったんですが、これは3社合意の上で、15%は確実に皆さんがその権利を持つというような明記になっているんでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 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



それと併せて、実際には皆さんは、その15%の権利はあるけど、例えば販売力がなければ、この300億円の前提になる取引量、それができないという可能性はないのでしょうか。

最後に、300億円売り上げるときのイメージとして、日本と海外、これはどういう形で、この300億円を売り上げていこうと考えられているのでしょうか。

若原 [A]：まず、シェア相当の取り扱いというのは、基本的に3社の方針で、具体的なメカニズムみたいなのはまだこれから、商用プラント建設に向けて、これから検討していく段階になります。ただ、シェア相当というのが大原則として考えているというところが今、言えるところかと思えます。

これに伴う、とはいえ取り扱うということは、結局われわれは製品をしっかりと販売していく必要がありますので、そのための体制を整えていくと。これまでの実証プラントと比べると数千倍規模のプラントになりますので、運ぶ、運び方も、例えばイメージでドラム缶がタンカーになるみたいな世界ですので、そこの経験値を積んでいく必要はある。そのためのサプライチェーン構築に取り組んでいるというところですよ。

国内外のシェアに関しては特に目標というのはなく、もちろんできれば、できるだけ国内に持っていきたいというのが今言えるところになります。

ただ、現状ですと、SAFに関しては CORSIA の規制が日本の航空会社も対象になりますので、一定の需要が見込まれる一方で、HVO、ディーゼルに関しては、まだヨーロッパやアメリカのような政策、あるいは導入義務、インセンティブといったものはありませんので、まだまだロジカルな需要というのは非常に限定的だと見ております。

ですので、これが今後2030年、あるいはその先に向けて、日本でどういう政策立案が進んでいくかというところで需要が変わってくると思いますので、そこで重要な、十分な需要が出てくれば、日本に持ってきますし、日本でなかなか需要が広がらなかったというときであれば海外に販売していく。そこはわれわれは最後、上場企業としての利益、リターンというのもバランスを取りながら考えていくことになります。

大西 [M]：ありがとうございました。

藪田 [M]：大西様、ありがとうございました。お時間も迫ってきてまいっているのですが、先ほど手を挙げていただきました佐藤様、もう一度挙手いただいておりますでしょうか。もしご質問が追加ございましたらお願いいたします。

佐藤 [Q]：重ねて何度もすみません。お願いいたします。テレビ東京、佐藤です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



細かい確認で恐縮ですけれども、最終投資決定を行ったことを決議したということと、あと株主間契約を、8月中を目途に締結することについて決議したということが先般の発表だったと思うんですけれども、これは最終的な合意には結局至ったのか至っていないのか。あと、8月中までに結局最終合意できない可能性というのがあるものなのかどうかというのがまず1点目、これをお願いいたします。

若原 [A] : プロジェクトに投資をするということ、そのための大きな枠組みに関しては合意していて、だからこそ3社で共同で発表したというところになります。

それをより具体化したり、細かなメカニズムを決めたりするのは株主間契約いうところで、そこも大枠は基本内容は交渉してきて、合意しておりますけれども、細部の詰めみたいなどころとか、あとは添付資料的なものを整えて、そういうところにまだ少し時間がかかるというところはあるというところではあります。

今いま、8月中めどで株主間契約締結を一応目指していますけれども、夏休みも挟んで、少しドキュメンテーション的なところで若干9月とかにずれ込む可能性はあるかなと思っていますけれども、そこで今回発表した大枠の内容がひっくり返るということは想定しておりません。

佐藤 [Q] : じゃあ、これから大枠の内容がひっくり返ったり、おじゃんになったり、後退したりということはないということですか。

若原 [A] : そうですね。それは想定していません。

佐藤 [Q] : ありがとうございます。あともう1点、ごめんなさい。出資比率に応じたシェア配分ということで、生産した燃料については多分その出資分に応じて引き取って、それを売るという理解だと思っておりますけど、原料も多分、出資比率に応じて提供するという契約というか、取り決めになっていると思うんですけれども。

出資比率に応じた原料の提供というのは、5%ないし15%ないし、どのようにユーグレナさんとしては廃食用油などの原料を集めて提供するという仕組みづくりをする予定でしょうか。それがどこまで進んでいるのでしょうか。

若原 [A] : まず、ミドリムシの原料ができるまでは、われわれは原料をどこから仕入れてくるということになります。ですので、これまでも少しずつ取り組んでいますけれども、今後、より取り組みを増やして、アジア中心にはこういったサプライヤーの開拓、そして関係性づくりという、具体的に、実際これもテスト取引というか、トレーディングという形で関係性をつくって広げていく想定です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



あくまでも製品や原料の取り扱い等のシェアの関係というのは、基本的な枠組みとして合意していますが、メカニズムはこれからというところですし、最終的には3社はパートナーとして、このJVを支えていくというところですので、特にイタリアのEniは既にバイオ燃料プラントを稼働していて、世界的なネットワークを持っていますし、PETRONASもマレーシアの国営企業として大きなネットワークが期待できますので、そういったところを踏まえてJVの原料調達をこれから考えていくことになります。

佐藤 [Q]：それと、原料調達自体は日本で集めてユーグレナさんがマレーシアへ持っていくとかではなくて、海外で調達してマレーシアに持ってくというような形を想定しているという理解でよろしいのでしょうか。

若原 [A]：原料をどうやって調達するかの細かなところは開示しませんけれども、いろいろな可能性があるところを開拓していくことになります。

佐藤 [M]：承知いたしました。ありがとうございます。

藺田 [M]：佐藤様、ありがとうございました。以上で質疑応答の時間を終了とさせていただきますと思います。

事前にテキストでご質問をいただいておりますので、そちらについてはチャットでご回答を先ほど申し上げました。ご確認のほどよろしくお願いいたします。たくさんのご質問、ありがとうございました。

それでは最後になりますけれども、若原さん、植村さんから、皆様にメッセージがございましたらお願いいたします。

若原 [M]：今回、マレーシアの商業プラントの最終投資決定に関してご説明させていただきました。これは決定とはいえ、これはゴールではなく、あくまでもスタートだと思っております。まずは5%、そして次の15%、プラントの完成、その先のビジネス、来年度中の商業化に向けてこれまで取り組んできておりますし、これの実現に引き続き取り組んで、皆さんの期待にお応えしたいと思っております。また、営業黒字をやはり達成していくということに引き続きコミットしてまいります。

植村 [M]：引き続き、私はどちらかというと営業黒字のほうを責任を持って回していくという、事業開発含めてですけれども、私たちの強みをしっかり活かしながら、ビジネスをしっかりやっていくというところになりますので、引き続きよろしくお願いいたします。本日はありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



藺田 [M]：個別 IR 面談も積極的に行っております。ご希望がございましたら、弊社 IR までご連絡をいただければと存じます。

本日は、予定したお時間を過ぎてしまい、大変申し訳ございません。ご参加いただき、ありがとうございました。それでは、これにて終了といたします。ありがとうございました。

植村 [M]：ありがとうございました。

若原 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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 050-5212-7790 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

