

Euglena Group

# 新規投資家向け資料

株式会社ユーグレナ  
東証プライム市場（証券コード：2931）

- 【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。

# 目次

1. 会社概要	3
2. バイオ燃料事業	14
3. ヘルスケア事業	30
4. その他事業（新規領域）	40
5. サステナビリティ/ESG	46
6. 補足資料	49

# 会社概要

# 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







会社の創業ストーリー

社長の出雲が1998年にバングラデシュを訪問

“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。”

という思いから創業

# 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 $\mu\text{m}$ ~50 $\mu\text{m}$ 、幅約10 $\mu\text{m}$ 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

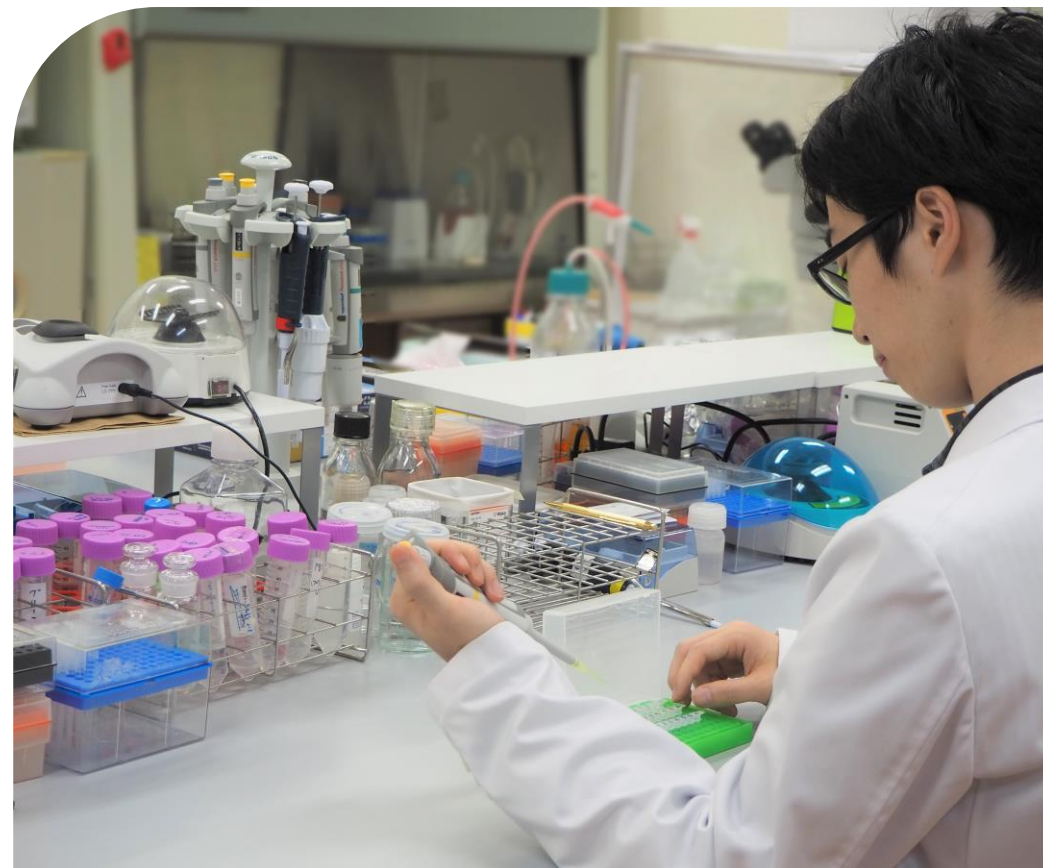
- 体内に油脂を生成し、**バイオ燃料の原料として活用が可能**
- 比較的軽質な油が取れるため、ジェット燃料に精製しやすい
- 大気中のCO<sub>2</sub>を吸収して成長するため、トータルとしてのCO<sub>2</sub>排出量の削減が期待される
- 農地以外での培養が可能のため、食料生産と競合しない



# 2005年、世界初ユーグレナの屋外大量培養技術を確立



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





# 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

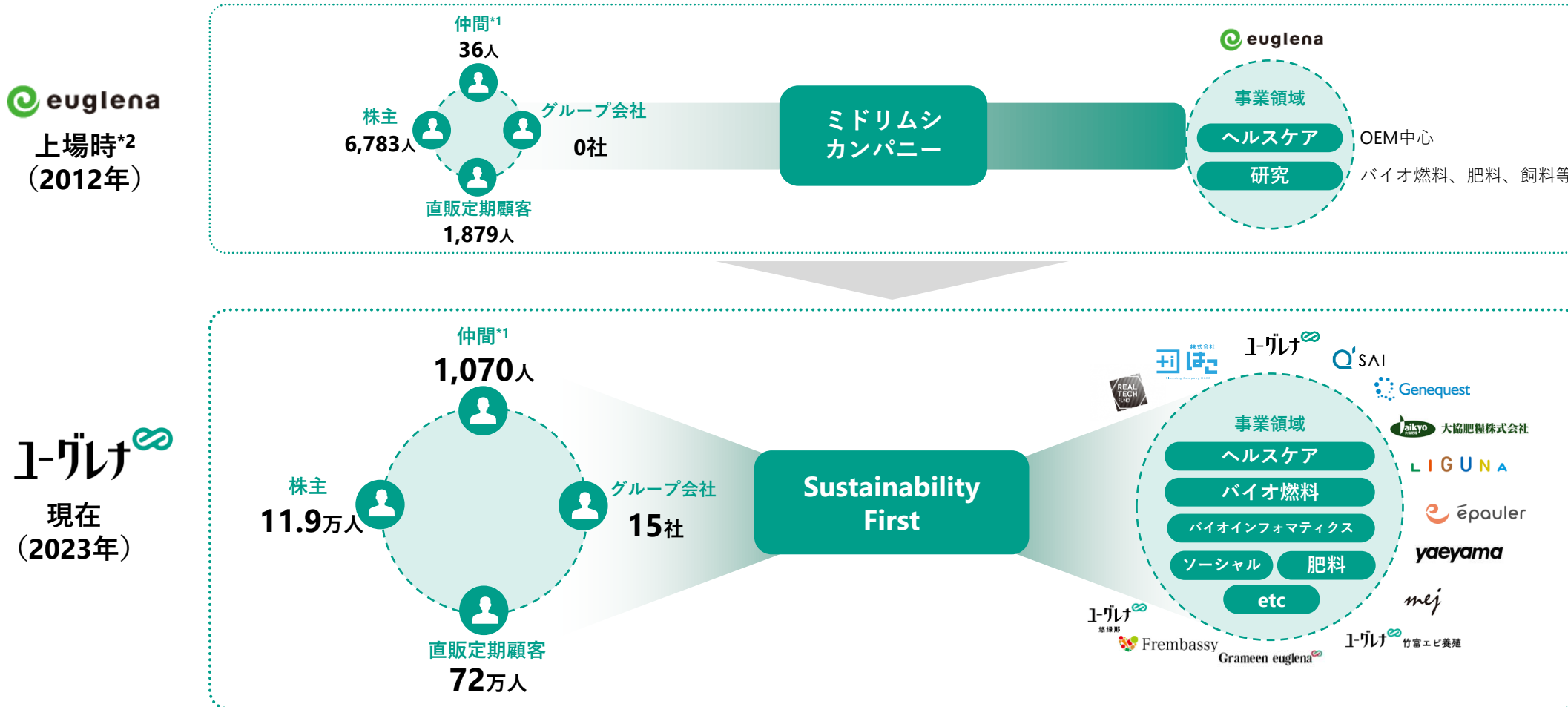


\*1: 連結売上高に対するユーグレナヘルスケア、エポラ、MEJ、キューサイグループ、その他の売上高の構成比

\*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

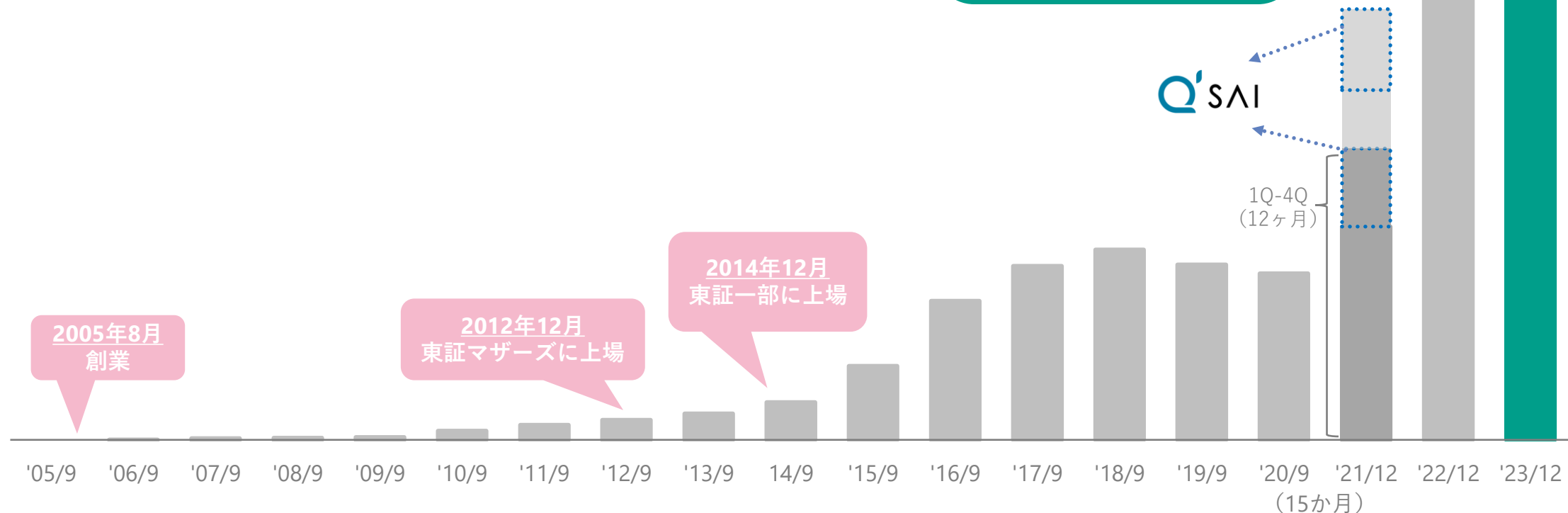
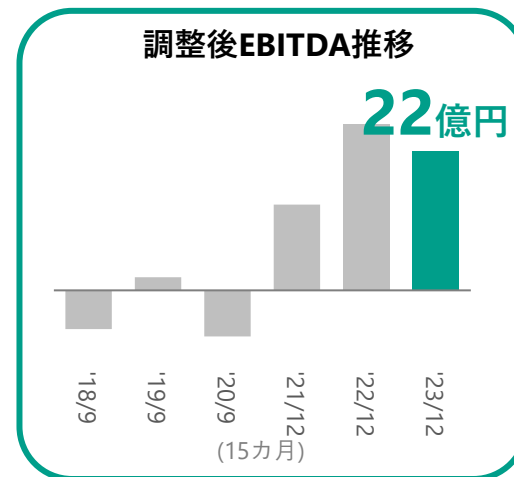
# 事業展開 - 創業期から現在までの売上高推移

## 2023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

## 2021年度より調整後EBITDAは黒字に転換

→ 21年以降は黒字を維持





# 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 🍏

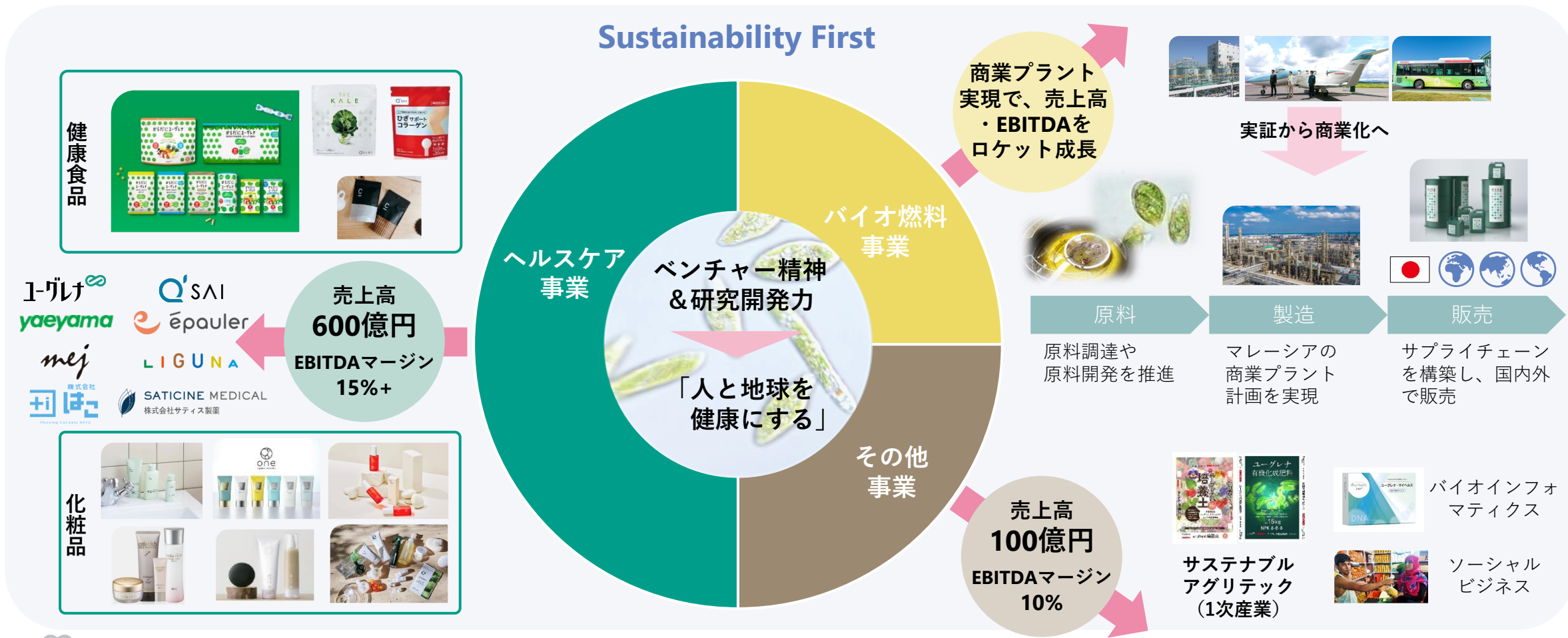
## パーパス

# 人と地球を健康にする

# 2030年に向けた成長イメージ

既存事業の成長に向けた選択肢と、新たな売上の柱となるシーズの選択肢を確保

研究開発力とベンチャー精神で分散ポートフォリオを強化、成長機会を機動的に捉えることでサステナブル成長を目指す

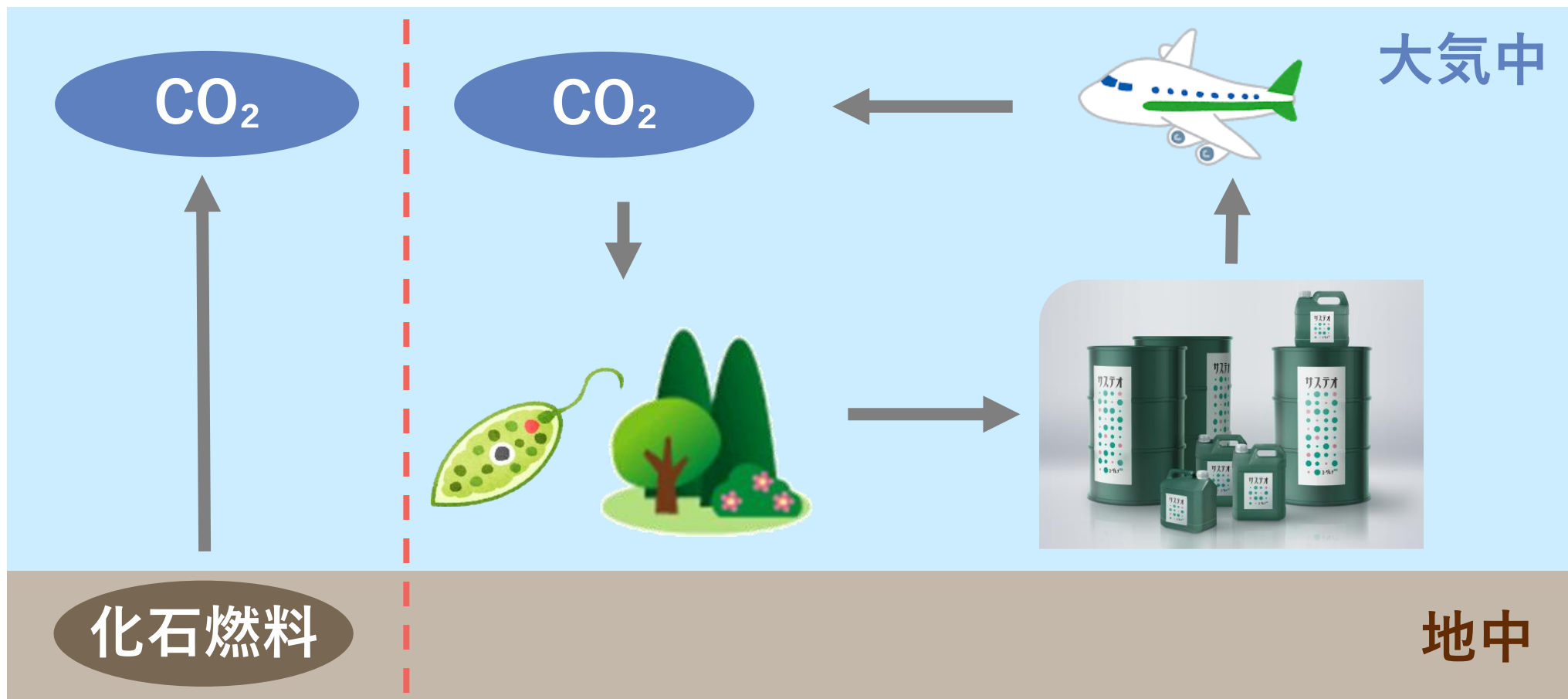


# バイオ燃料事業



# 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CO<sub>2</sub>を吸収するため、燃焼時のCO<sub>2</sub>排出量はプラスマイナスゼロになる

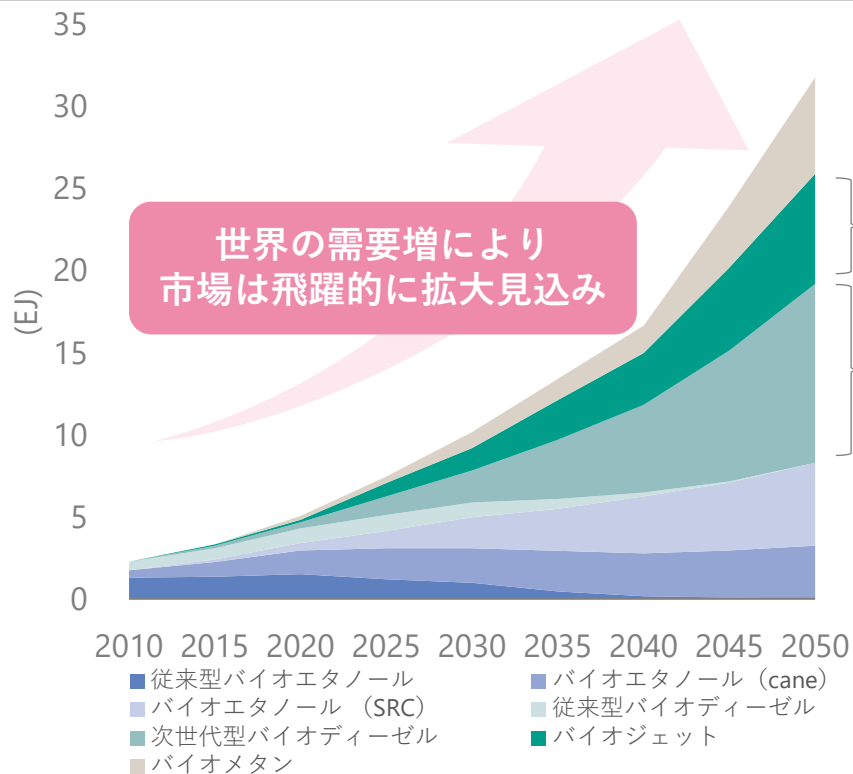


# 業界動向 - 国内外におけるバイオ燃料需要の顕在化

バイオ燃料価格は、2023年を通じてボラティリティが高まり、2022年比では下落

RED III\*1やReFuelEU\*2等の規制動向を背景に需要は根強く、原料価格も連動して下落した結果、マージンの低下は限定的

世界のバイオ燃料消費量の見込み (IEA)



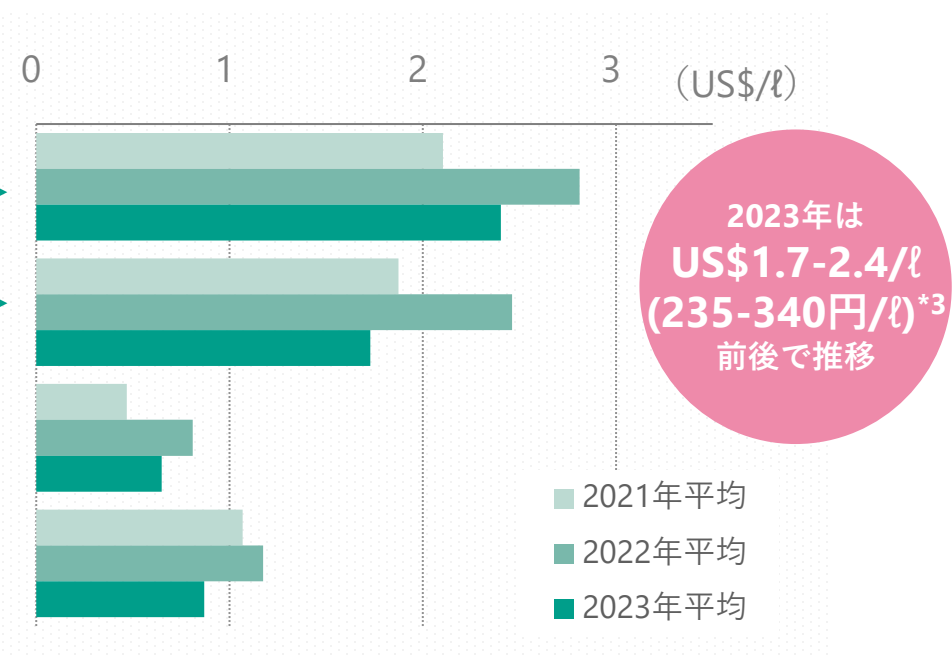
バイオジェット (SAF)

バイオディーゼル (HVO)

【参考】軽油

【参考】廃食油

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0.8g/cm3、為替レートは1ドル=141円で試算

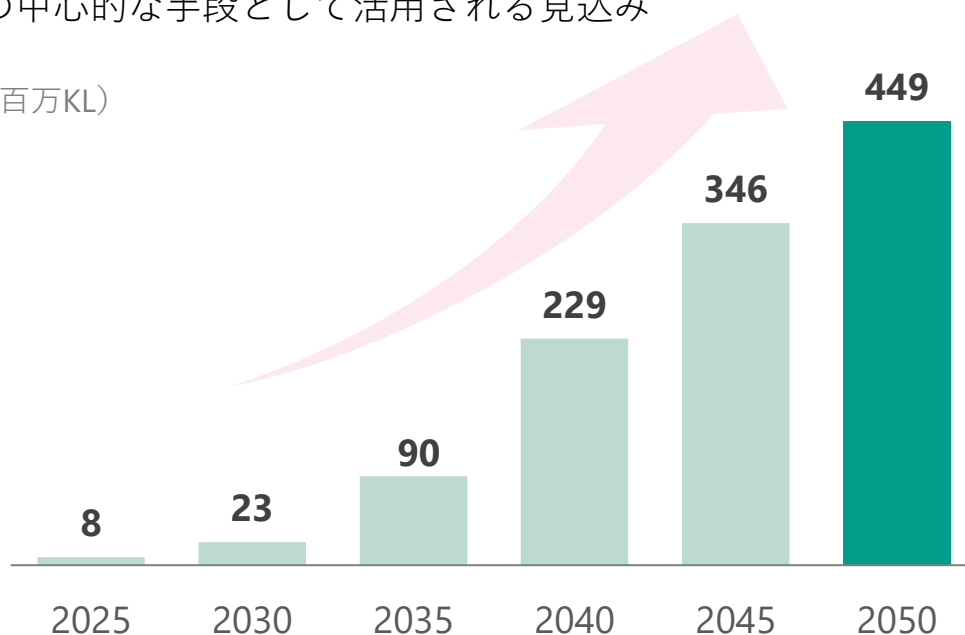
# 業界動向 - CORSIAの規制とSAFの需要拡大

## 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CO<sub>2</sub>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CO<sub>2</sub>排出量削減の中心的な手段として活用される見込み

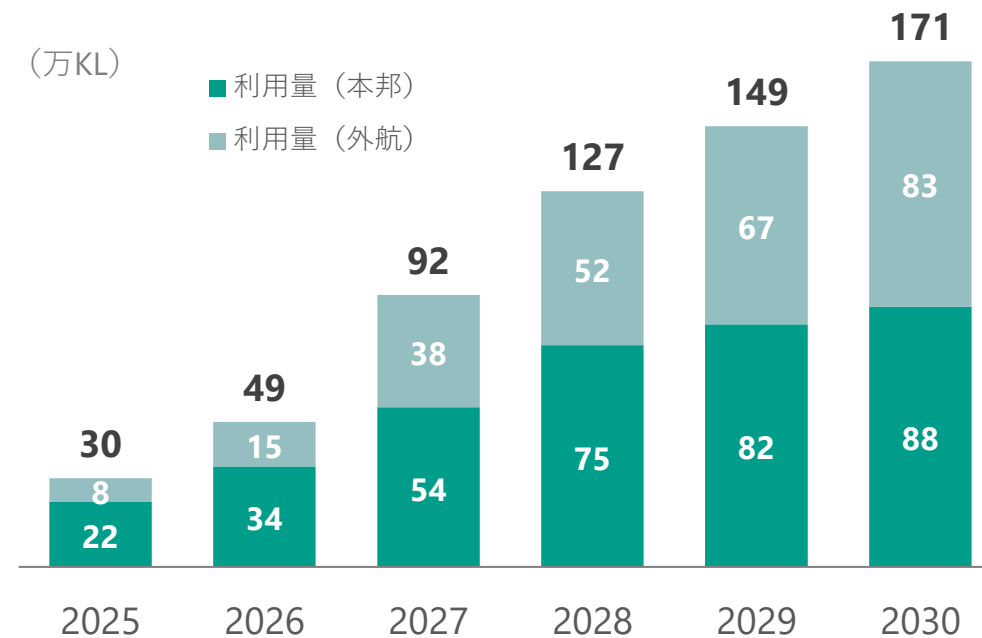
(百万KL)



### 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CO<sub>2</sub>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



# 当社のバイオ燃料を「サステオ」と命名

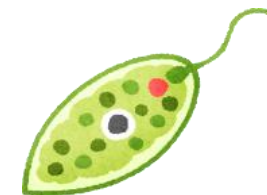
バイオ燃料が日常的に使える社会を目指し、廃棄物や藻類を原料とする「サステオ」を世界に広める



廃棄物由来



藻類由来



- サステオの原料として採用
- 廃棄物は資源の再利用となるため、環境負荷が低い  
=海外でもバイオ燃料の主要な原料として利用
- 藻類（ユーグレナ等）は耕作不能地でも培養可能  
=食料との競合や森林破壊等の問題が少ない

# 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

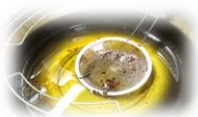
①原料調達/生産

②製造

③販売

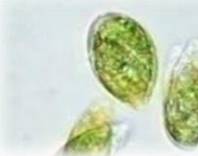
有限な原料ソースであり、中期的には安定的な調達が課題

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<sup>∞</sup>



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

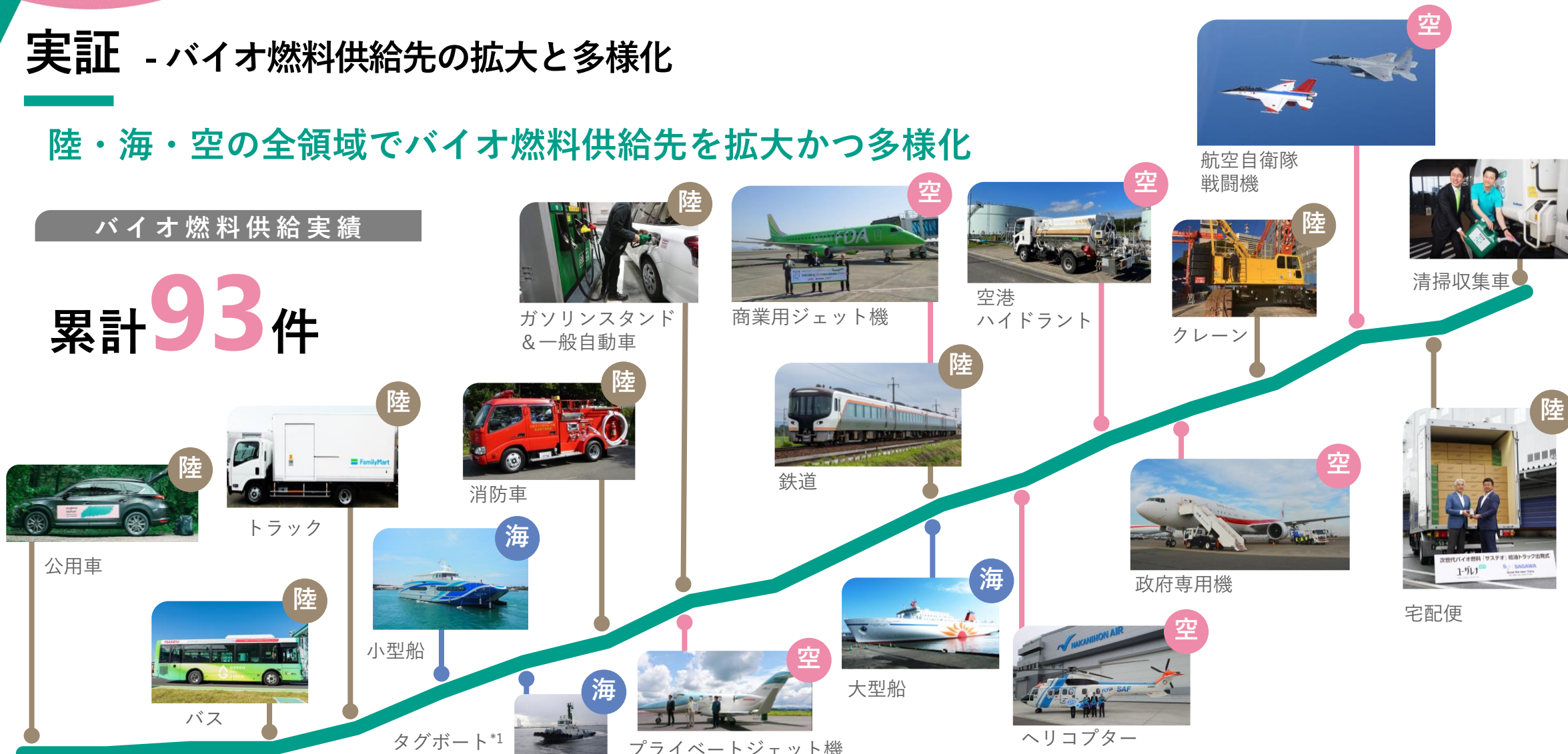
日本企業が関わるプロジェクトとしては最大級かつ最速ペース

# 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 **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



# 実証 - 主な供給実績

バイオ燃料領域のパイオニアとして、多数の国内初事例を含む様々な取り組みを実現  
導入事例は日本全国の「陸・海・空」に拡大、民間企業向け供給だけでなく公的機関や地域との連携も推進

陸



いすゞの藤沢工場シャトルバスにて使用



JR東海と鉄道車両による  
実用性検証試験を開始



苫小牧埠頭グループの大北運輸が運行する集荷・  
配送用トラックに使用



サステナブル配送プロジェクトにて佐川急便の  
運送トラックに給油

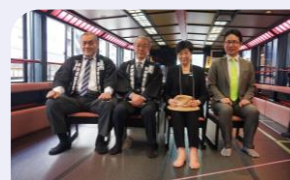
海



船舶でサステオを初使用  
八重山観光フェリーで試験  
航行を実施



商船三井の大型フェリーで  
実証試験航海を実施



ゼロエミッション東京の  
一環で隅田川を運行する  
屋形船へ期間限定で供給



G7広島サミットにて  
チャーター高速船などに  
使用

空



サステオを利用した初  
フライトを実現  
HondaJet Elite (ホンダ  
ジェットエリート)



国産SAF初、成田空港ハイ  
ドラント施設経由での給油  
を実施



防衛省が運航する政府  
専用機に給油



航空自衛隊の岐阜基地所  
属戦闘機F-2、F-15の2機  
体に給油



# 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 - 商業プラント建設・運営プロジェクトの概要

プロジェクト実現に向けて3社が全力でコミット、2024年半ば頃の最終投資決定を目指す

建設・資材調達の入札プロセスが進行中。当社シェア・建設スケジュールは最終投資決定時にアップデート予定



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)	設計・市場分析は概ね完了し、建設・資材調達の入札プロセスが進行中で、2024年半ば頃に3社間で最終的な投資決定を行う見込み。建設スケジュールは精査中で、最終投資決定時にアップデート
持分シェア	当社シェアは継続交渉中で未定、最終投資決定時にアップデート

# 商業化フェーズへの移行 - 共同プロジェクトのパートナー企業

## 欧州・アジアを代表するエネルギー企業大手2社とのパートナーシップを実現

本プロジェクトは、両社が掲げる2050年カーボンニュートラル実現に向けた取り組みにおいても重要なマイルストーン



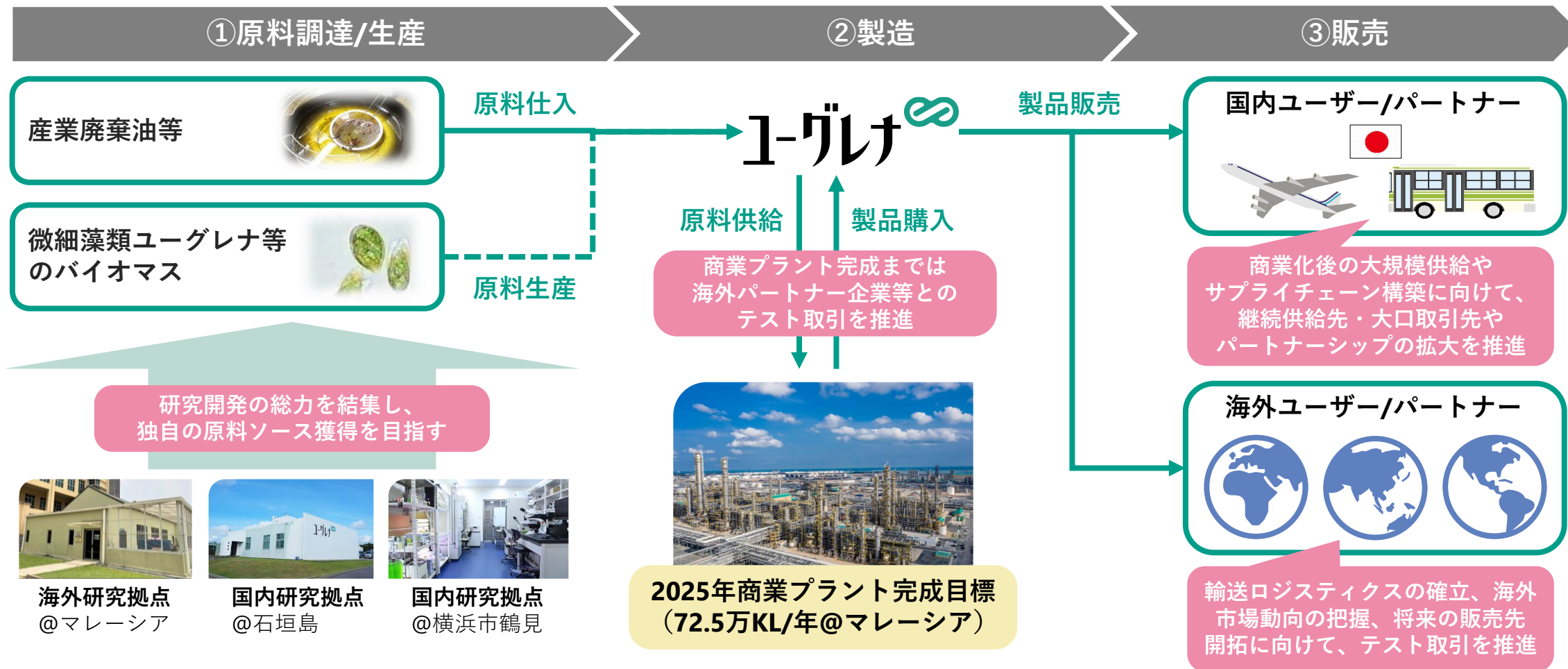
社名	Eni SpA
本社	ローマ（イタリア）
売上高	766億ユーロ（10.0兆円）
営業利益	123億ユーロ（1.6兆円）
総資産	1,378億ユーロ（17.9兆円）
会社概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 欧州を拠点とするグローバル統合エネルギー企業</li> <li>● イタリアで2つのバイオ燃料製造工場（年産キャパシティ110万トン）を稼働。うちヴェネチア工場は石油精製所をバイオ燃料製造プラントに転換した世界初の事例</li> <li>● 2050年までに正味炭素排出量ゼロ達成を目指す</li> </ul>
事業展開	69か国
従業員数	30,000人以上

社名	Petroleum Nasional Berhad (PETRONAS)
本社	クアラルンプール（マレーシア）
売上高	2,480億リンギット（6.8兆円）
営業利益	724億リンギット（2.0兆円）
総資産	6,350億リンギット（17.5兆円）
会社概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アジアを代表する統合エネルギー企業</li> <li>● マレーシア航空の初SAFフライトへの供給でパートナーシップ、既存設備におけるCo-processing（混合処理）などバイオ燃料領域への参入を推進</li> <li>● 2050年までに正味炭素排出量ゼロ達成を目指す</li> </ul>
事業展開	50か国以上
従業員数	45,000人以上



# 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





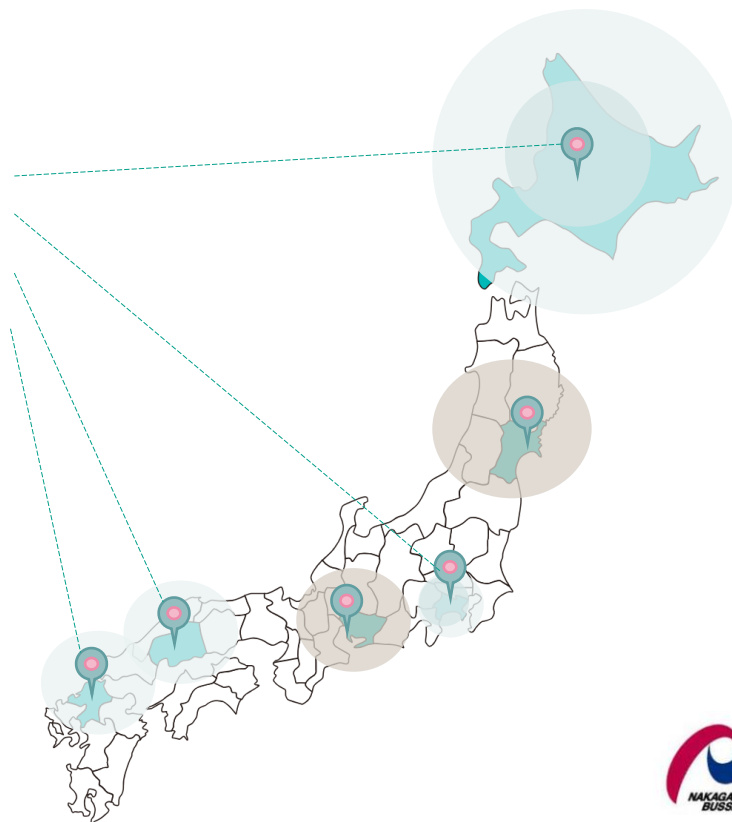
# 商業化フェーズへの移行 - 次世代バイオディーゼル燃料の普及拡大

次世代バイオディーゼル燃料の供給体制が拡大、商業化を見据えた継続的な配送が可能に  
国土交通省のNETIS\*1に「サステオ」が登録、公共工事における「サステオ」導入の拡大を期待



## 地域拡大

北海道内  
京浜地域  
山陽地域  
北九州地域



サステオ



## パートナー拡大



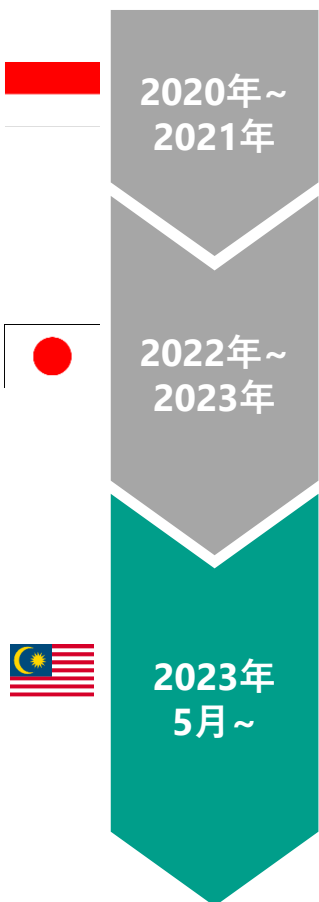
中川物産株式会社



# 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

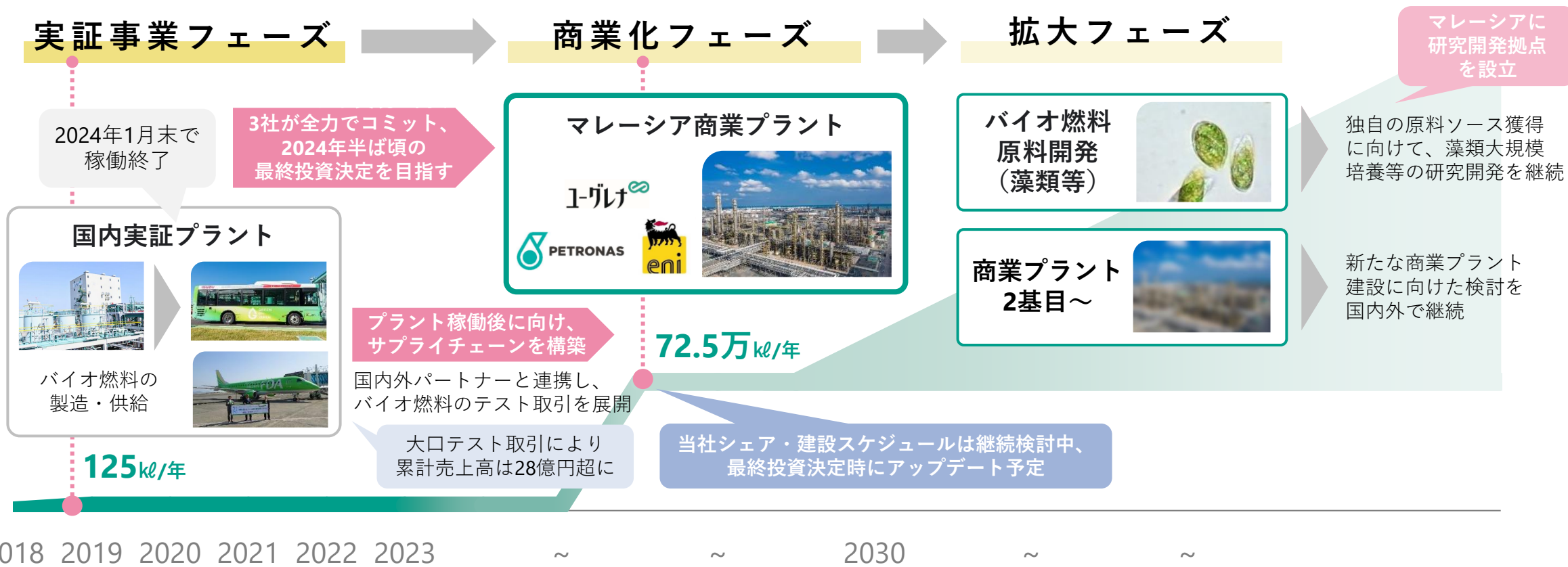
\*1: バイオ燃料用微細藻類の大規模、低コスト生産技術の確立を目指すため、2016年より研究開発を開始

\*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

# バイオ燃料事業 - 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、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

# 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



微細藻類ユーグレナ



バイオ燃料

## これまでの主な研究開発と技術蓄積

2010-14年 @石垣島  
 2020-21年 @インドネシア  
 2016-19年& 2022-23年@三重

光従属栄養培養 →石垣島ユーグレナ  
 従属栄養培養 →オランチキトリウム、パラジン

飼料 →養殖/豚/鶏/反芻動物  
 肥料 →製造、栽培

## 2030年に向けた研究開発方針

熱帯バイオマス技術研究所  
 @マレーシア

生産技術研究所 @石垣島  
 先端科学研究所 @横浜市鶴見

資源サーキュラー技術研究所  
 @横浜市鶴見

独立栄養培養での研究開発を継続

従属栄養培養での研究開発を強化

脱脂藻体の飼料・肥料活用の研究

独立/従属栄養培養の二正面作戦で、2030年までに実証生産を通じて技術確立し、脱脂藻体の飼料・肥料利用の用途を付けた上で、2030年代前半に商業生産開始を目指す



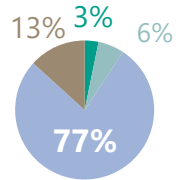
# ヘルスケア事業

# ビジネスモデル - 3つのチャネル展開

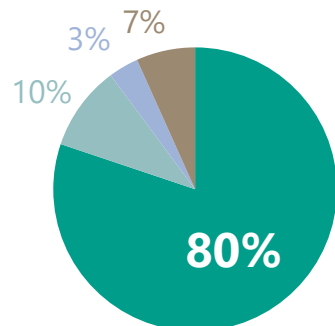
## 上場時、OEM中心だったビジネスモデルから直販中心のビジネスモデルへ転換

グループ売上内訳\*1

2012年度：16億円



2023年度：414億円

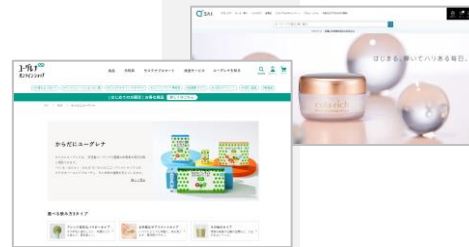


■ 直販 ■ 流通 ■ OEM等 ■ その他

### 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/ODM\*2・原料供給



サプリメント&  
化粧品



微細藻類  
粉末原料

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

大手流通・  
食品メーカー

コラボ商品等

消費者

\*1: 2012年度は2011年10月~2012年9月、2023年度は2023年1月~2023年12月

\*2: Original Design Manufacturingの略語、委託者のブランドで製品の設計から生産まで全工程を担うこと

# 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

食品

## サステナビリティ



## ウェルエイジング



## 先進的市場創出



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

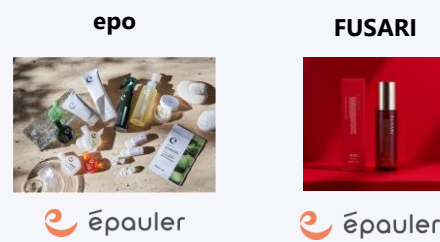
### 3 先進的市場創出

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

化粧品



## コラリッチ



# 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

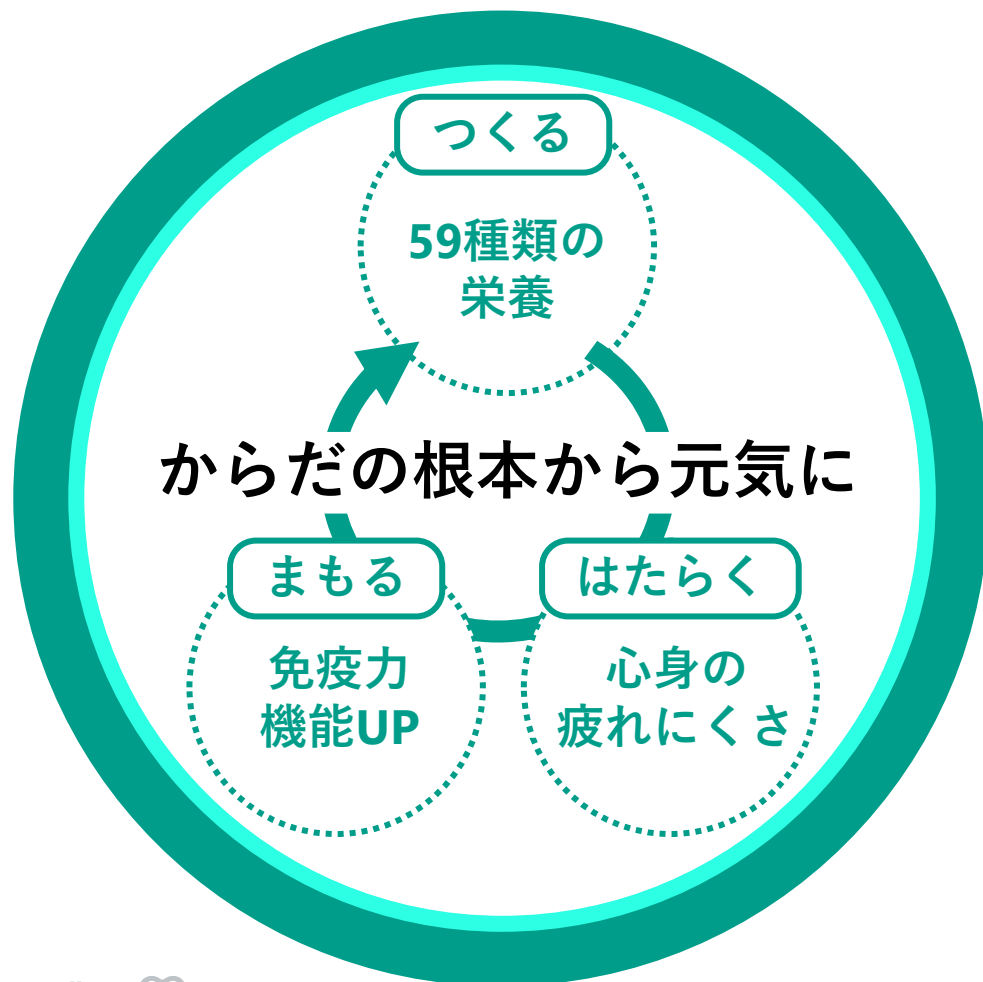
#### 《期待される機能性や現在の研究テーマ》

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



# 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



ミドリ麴エキス

## 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麴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、ミドリ麴エキス

\*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

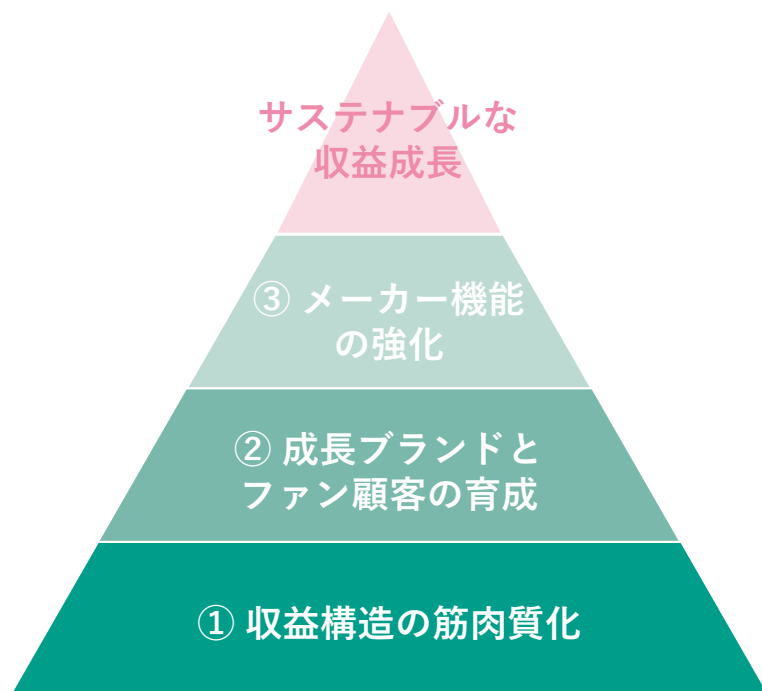
\*4: ユーグレナが出資する汎用大規模細胞培養を行うインテグリカルチャー社の独自技術から生まれたタマゴ由来の細胞培養エキス

\*5: 加水分解ユーグレナエキス、ユーグレナエキス

# 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

## ヘルスケア事業の中期方針



売上高	2023年 414億円	➡	~2026年 500億円	➡	~2030年 600億円
調整後 EBITDA マージン	2023年 11%	➡	~2026年 15%	➡	~2030年 15%+

# 2023年度振り返り

## 4つの注力領域で様々な施策を展開し、サステナブル成長に向けた事業基盤を強化

### 成長ブランドの創出

#### からだにユーグレナ 1-グレイ

- 定期顧客数が21ヵ月連続で純増
- オフライン広告中心に定期獲得好調

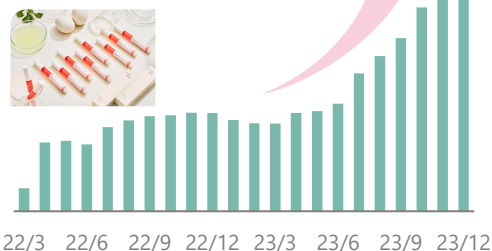
定期顧客数の推移



#### CONC 1-グレイ

- 新商品リンクルインジェクションが好調、4Qの定期顧客数は3Q比+70%成長

定期顧客数の推移



#### コラリッチ、ひざサポートコラーゲン Q'SAI



- インフォマーシャルのクリエイティブPDCA加速で投資効率が改善・安定化
- おまとめ定期でLTVが向上、浅田真央さんを起用したTVCM展開で投資拡大

#### コストシナジーの創出 1-グレイ



- 物流改善/共通購買によるコスト最適化やバックオフィス最適化により約1億円相当のコストを削減

### 顧客ロイヤリティの向上

#### 認知度・ブランディング向上の取り組み 1-グレイ Q'SAI



- 公式通販の配送の一部にサステオを使用するPJ開始
- コラリッチでIKKOさんを起用したマルチチャネルキャンペーンを実施

#### 顧客のファン化促進・サステナブル体験の強化 1-グレイ



- 定期会員向け会報誌”あすたね”創刊
- ファンイベント「ユーグレナ・フェス」9月開催
- ファンコミュニティ「ユーグレナ・エアポート」1周年

### チャネル販売力の強化

#### 流通チャネル



- 直販/流通のマルチ展開
- 既存ブランドを軸とした流通向け商品開発

#### 直販チャネル



- LINE登録推進
- はこ社のノウハウ展開

#### OEM/海外/原料チャネル

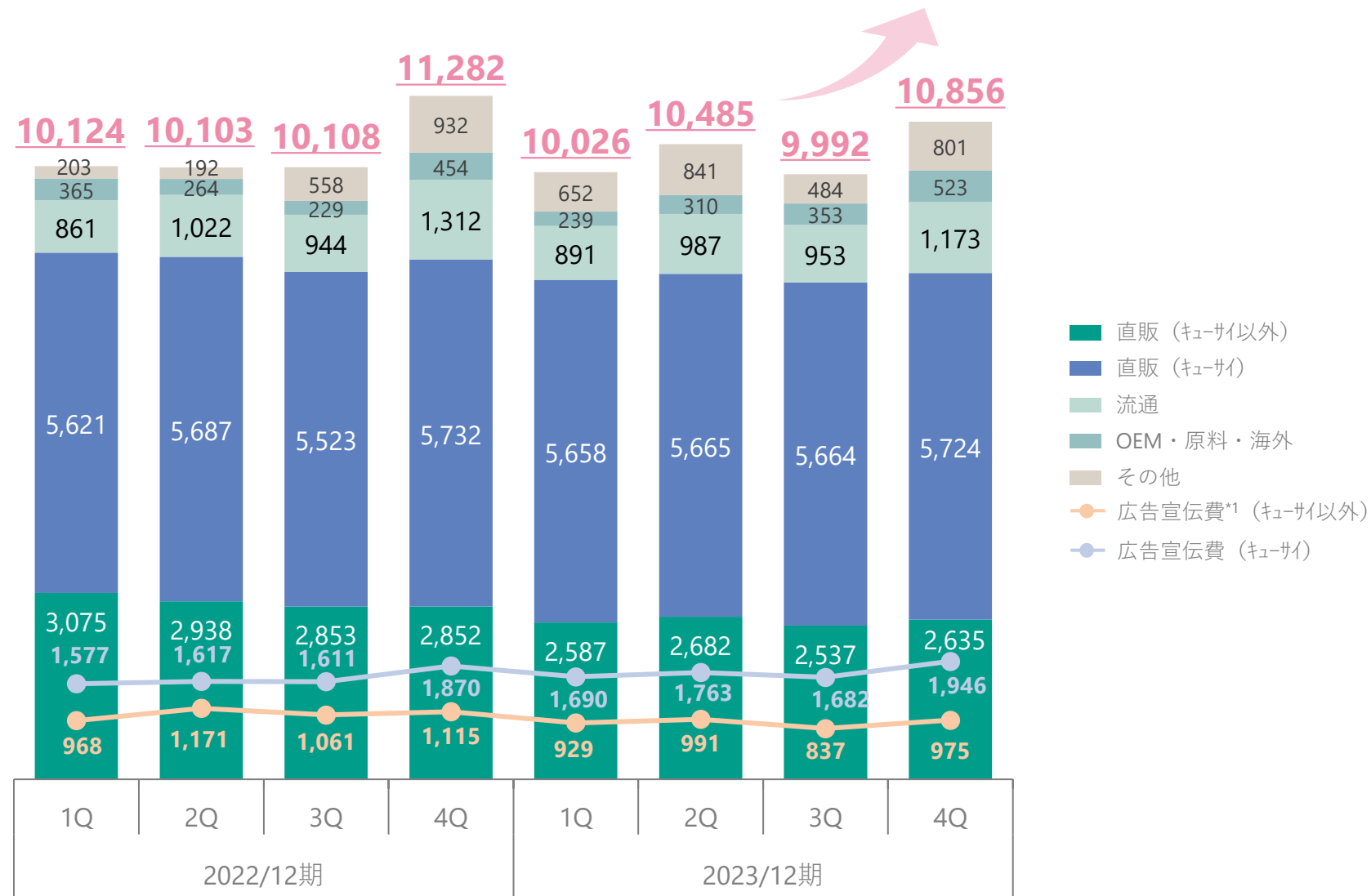


- ユーグレナ以外の素材の展開強化
- グループ会社商品の海外展開



# 業績トレンド - チャネル別売上高

直販における  
 広告投資拡大や  
 前倒し出荷等により  
 全チャネルQoQで売上増

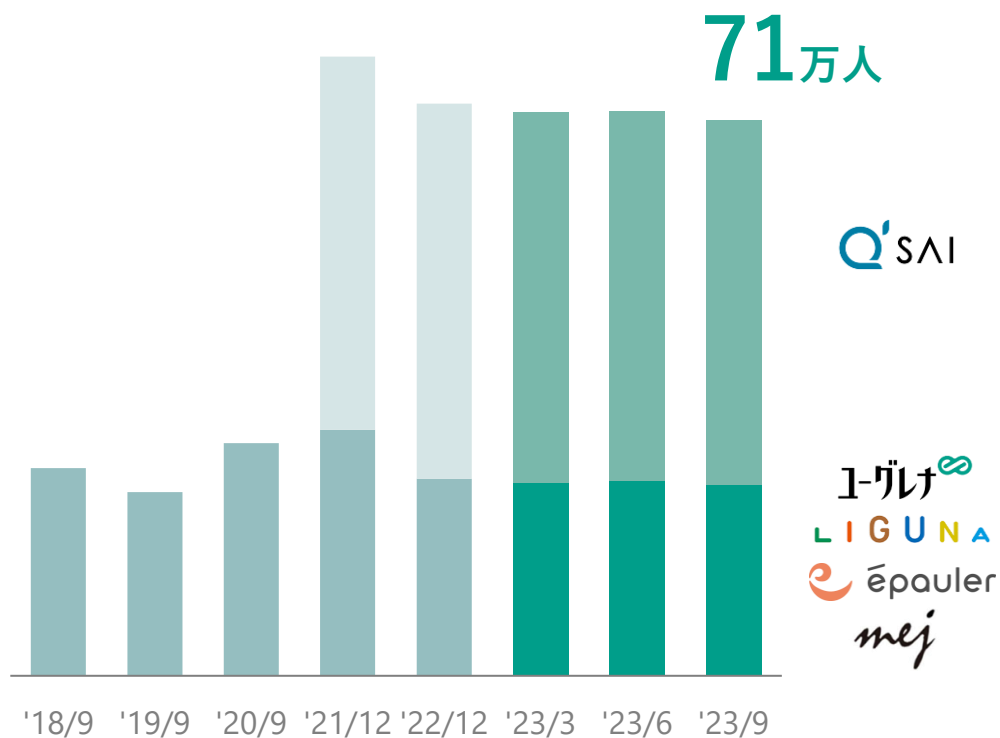


\*1: 過去決算説明資料では連結PL数値からキューサイ分を除いた金額を記載していたが、2022/12期4Qよりヘルスケア事業の広告宣伝費からキューサイ分を除いた金額に変更し、過去分も遡及して修正  
 注: 単位は百万円

# 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	4Q
1-グレイ	からだにユーグレナ	↑	↑	↑	↑
	新規投資ブランド (CONC/NEcCO)	↑	↑	↑	↑
	one	↓	→	↓	→
Q' SAI	コラリッチ	→	→	→	→
	ひざサポート コラーゲン	→	→	↓	→
	ザ・ケール	↓	↓	→	↓
	キューサイ医薬品	↓	→	↓	↓
LIGUNA	あきゅらいず	→	↑	→	→
épauler	epo	↓	↓	↓	↓
mej	C COFFEE / C CLEANSE	↓	→	↓	↓



\*1: CPO (Cost Per Order) = 広告宣伝投資額 ÷ 新規獲得定期顧客数  
 注: キューサイ社の定期顧客数はシステム変更により2021/12から遡及修正

# その他事業（新規領域）

# サステナブルアグリテック事業 - 市場ポテンシャルと中長期的な成長イメージ

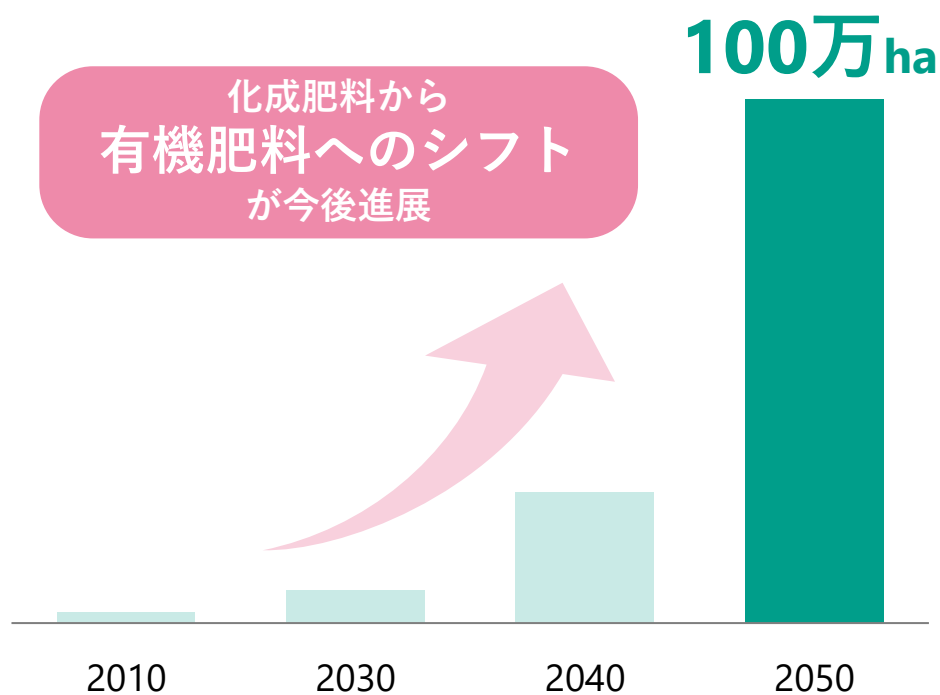
ユーグレナグループの第3の事業の柱として、飼料・肥料領域の展開を本格化

2030年前後に売上高100億円規模、EBITDA10億円規模への成長を目指す

## 市場ポテンシャル

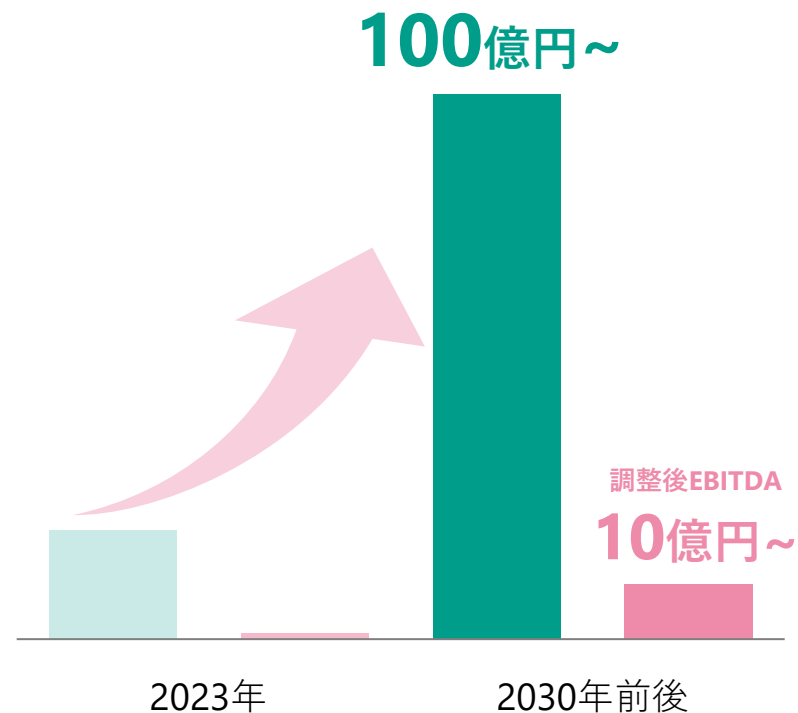
国内では化成肥料から有機肥料へシフト

日本における有機農業の取組面積の推移予測\*1



## 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



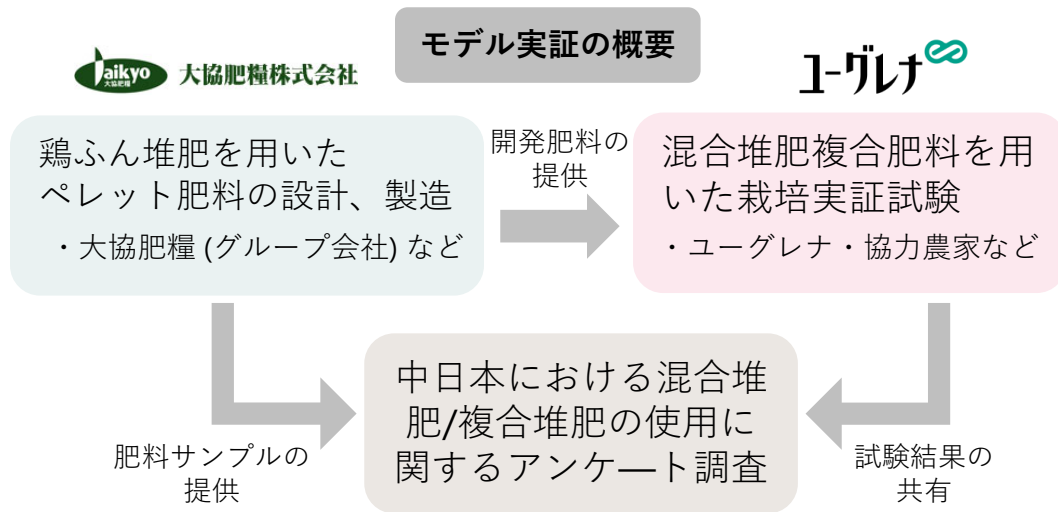


# サステナブルアグリテック - トピックス

国内未利用資源である鶏ふん堆肥を用いたペレット肥料開発が農林水産省のモデル実証に採択  
肥料領域における初の個人向け商品として、ユーグレナ配合培養土を用いた栽培キットを数量限定で販売

## ペレット堆肥の広域流通促進モデル実証に採択

## 個人向け栽培キットの期間限定販売



- 未利用資源である家畜排せつ物をペレット堆肥として活用・広域流通させる実証
- 当社グループ会社である大協肥糧をはじめ、複数のパートナーと協業して実証を行う

- 肥料領域における初の個人向け商品として、微細藻類ユーグレナ配合培養土「やさしい栽培キット」をECサイトにて数量限定で販売

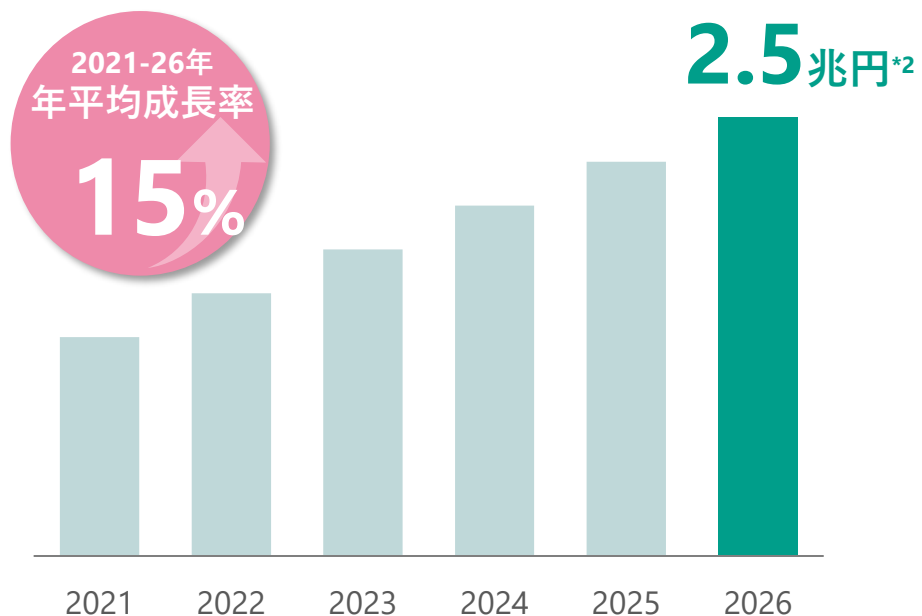
# バイオインフォマティクス

遺伝子解析サービスを主軸に、ノウハウを活用した新規サービスも開始

## 市場ポテンシャル

### グローバルで高い市場成長率

バイオインフォマティクス市場予測\*1



## サービス内容

### 遺伝子解析サービス

最新のバイオテクノロジーを駆使して、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



ユーグレナ・マイヘルス

### 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を提供

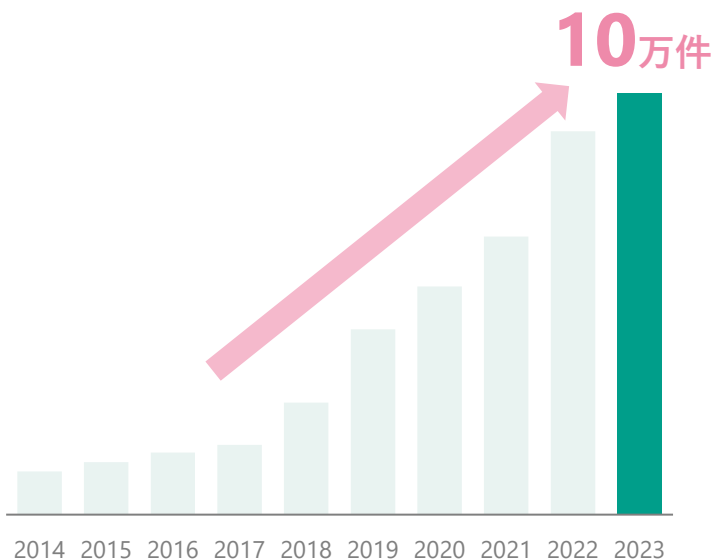


GeneLink

# バイオフィォマティクス -トピックス

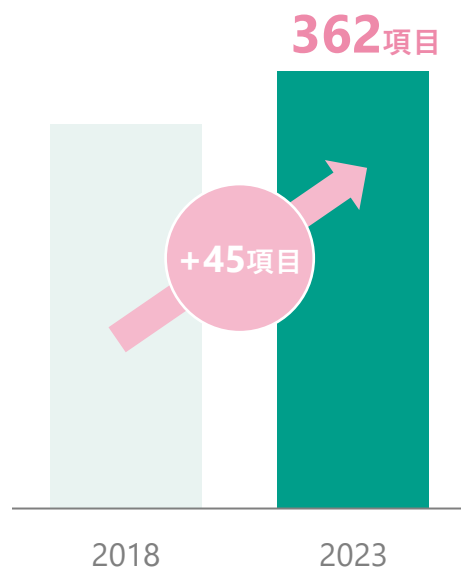
遺伝子解析サービスの累計販売件数が10万件を突破、研究開発力を生かして解析項目や共同研究も拡充

## 販売件数（累計）の伸長



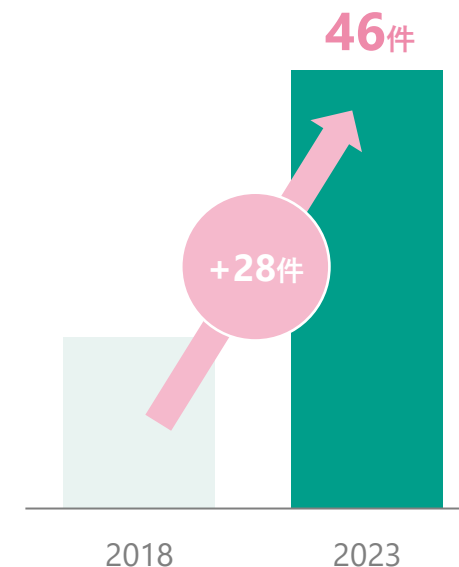
- ジーンクエスト社は、個人の健康リスク・体質の遺伝的傾向・祖先のルーツについての300を超える遺伝子型を解析するサービスを2014年より提供
- 2017年のグループ参画後から販売が加速し、**販売開始約10年で累計販売件数10万件突破\***

## 遺伝子解析項目数の拡大



- 研究チームが内外の研究成果を分析し、解析項目を無償で追加アップデート。2018年以降、**45項目を追加**（緑内障、朝型夜型の活動タイプ、インフルエンザ感受性、等）
- 2023年6月に、遺伝的な病気の発症リスクをより高い精度で評価できる**ポリジェニックスコア\***による解析結果を追加

## 共同研究先数（累計）の拡大



- 蓄積されたゲノムデータを活用した共同研究を推進、販売件数の増加に伴い共同研究事例も拡大
- 2023年にはライオン社と機能性食品の内臓脂肪低減機能と遺伝子多型との関連性の研究論文を発表した他、栄養検査ベンチャーのユーリア社との共同研究を実施

\*1: ユーグレナ社が提供する「ユーグレナ・マイヘルス」とジーンクエスト社が提供する「ジーンクエストALL」の合計

\*2: ポリジェニックスコア (polygenic score) とは発症リスクに複数の遺伝子が関わる病気や体質において、数十から数万か所の遺伝子の違いにさまざまな重みづけを行い、総合したスコアのこと

# ソーシャルビジネス領域 - バングラデシュでの取り組み

## 2024年4月にユーグレナGENKIプログラムは10周年

約9,000人/日の子どもたちへのクッキー配布を継続、緑豆プロジェクトも事業化への挑戦を継続

### 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入りクッキーを届けるプロジェクト、2023年に累計配布数1,730万食突破



1,730万食



2014年4月開始

### 緑豆プロジェクト

- 日本の高度な栽培技術を活用し、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



#### バングラデシュのメリット

農村地区における雇用創出、日本の農業技術およびノウハウの導入による緑豆の収穫量・品質の向上など

#### 日本のメリット

安全・安心な品質の新たな原料供給源の確保、緑豆価格の安定化など

- 国際機関との業務提携によりプロジェクトを推進





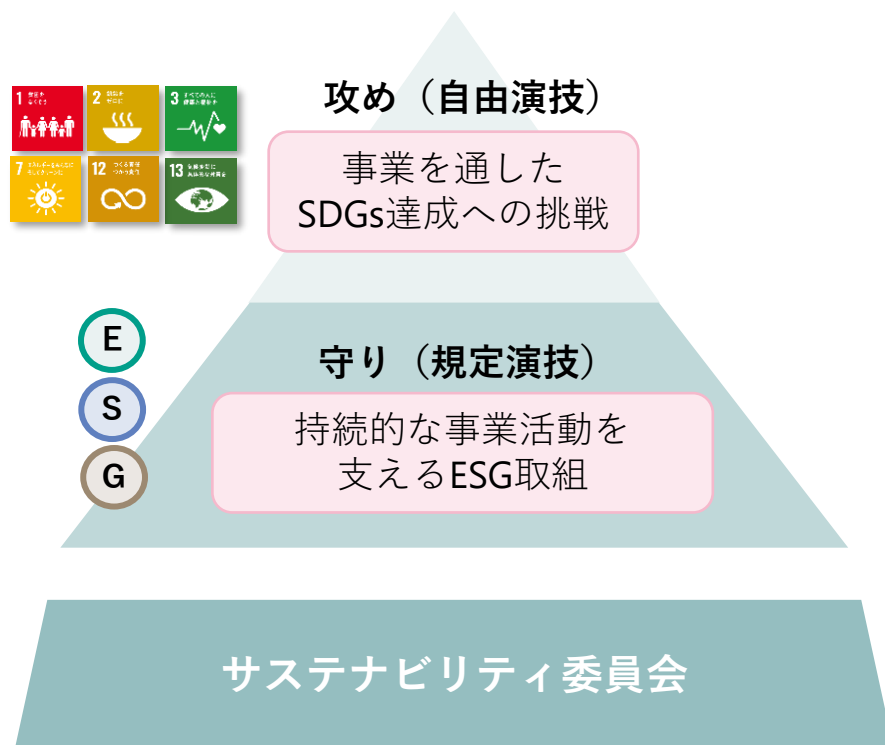
# サステナビリティ/ESG

# サステナビリティに関する取り組み - 概要

## 2023年以降ユーグレナグループのサステナビリティ推進体制を更に強化

SDGsとESGを軸とした攻めと守りの2つの構成要素をベースに、グループ全体の中長期的な成長を目指す

### ● サステナビリティ推進体制の構成



### ● 項目説明

ビジネスモデルを変革し、事業を通じて社会価値を創造

中長期での成長を牽引

株主価値の向上に有効なESGリスクへ対応

社会からの操業許可を獲得

### ● 具体的な活動例

- 未来世代との対話・共創CFO（最高未来責任者）と活動を推進
- J-Startup Impact企業に選定
- ソーシャルインパクト創出に向けた目標・定量化の取組
- ESG投資の世界的指数FTSE Blossom Japan Indexの構成銘柄に初選定
- グループ全体のサステナビリティ関連目標の設定
- サステナビリティ開示の拡充

- ユーグレナ・グループ全体のサステナビリティに関する取り組みを推進
- 取締役会の諮問機関として取締役会直下に設置

# サステナビリティに関する取り組み - トピックス

## 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や未来世代との取り組みをアップデート

### FTSE Blossom Japan Index 構成銘柄に初選定\*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
- 2024年3月末までにサステナビリティ開示（CO2排出量Scope 3等）を拡充予定

### 未来世代アドバイザリーボードの設置



小澤杏子さん



來海潤一郎さん



山口笑愛さん

- CFO（Chief Future Officer）をアップデートし、対話型の共創をめざす**未来世代アドバイザリーボードを設置**\*4
- サステナビリティ委員会や社会インパクト可視化、商品開発等への意見具申を行う
- 24年度は、小澤杏子さん、來海潤一郎さん、山口笑愛さんの3名がボードメンバー

### J-Startup Impact企業に選定



- 経済産業省のインパクトスタートアップ育成支援プログラム「**J-Startup Impact**」に**選定**（応募企業500社中、選定企業は30社）\*5
- 「微細藻類を原料とした非燃料系エネルギー開発に取り組んでおり、技術開発で世界をリードしつつ、社会的インパクト向上を目指す取組の可視化にも取り組んでおり、ロールモデル性が極めて高い」と評価

\*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/news/20240201-3/>

\*5: <https://www.euglena.jp/news/20231006-2/>

# 補足資料： 業績推移サマリー



# 会社概要

# 1-グレン

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	158億6,779万円（2023年12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5社、海外合弁会社2社）（2023年12月末時点）
フィロソフィー	Sustainability First（サステナビリティ・ファースト）
パーパス	人と地球を健康にする
上場市場	東京証券取引所プライム市場
証券コード	2931
株主数	119,827名（2023年12月末時点）

# 業績推移サマリー - 連結損益計算書 (2023年度)

2023/12期 (百万円)	開示業績														
	連結合計					うちユーグレナ <sup>*1</sup>					うちキューサイ				
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計
売上高 (新区分ベース)	10,837	11,968	11,275	12,403	46,483	4,611	5,603	5,002	5,935	21,152	6,226	6,365	6,273	6,467	25,331
直販	8,244	8,347	8,201	8,360	33,152	2,587	2,682	2,537	2,635	10,442	5,658	5,665	5,664	5,724	22,710
流通	891	987	953	1,173	4,004	322	287	344	430	1,383	568	700	609	743	2,620
OEM・原料・海外	239	310	353	523	1,425	239	310	353	523	1,425	0	0	0	0	0
その他	1,463	2,324	1,767	2,347	7,902	1,463	2,324	1,767	2,347	7,901	0	0	0	0	1
売上原価	2,996	4,028	3,558	4,126	14,708	1,827	2,739	2,318	2,905	9,789	1,169	1,289	1,240	1,222	4,919
売上総利益	7,841	7,940	7,717	8,276	31,775	2,784	2,864	2,684	3,031	11,363	5,057	5,076	5,033	5,246	20,412
粗利率	72%	66%	68%	67%	68%	60%	51%	54%	51%	54%	81%	80%	80%	81%	81%
(内 ヘルスケア事業)	76%	74%	76%	74%	75%	69%	65%	69%	64%	67%	81%	80%	80%	81%	81%
販売費及び一般管理費	8,017	8,524	7,916	8,782	33,239	3,403	3,614	3,233	3,657	13,907	4,615	4,910	4,683	5,124	19,332
販売費	5,157	5,362	4,966	5,485	20,970	1,808	1,984	1,679	1,864	7,334	3,349	3,378	3,287	3,621	13,636
(内 広告宣伝費)	2,669	2,789	2,561	2,951	10,970	978	1,026	880	1,005	3,889	1,690	1,763	1,682	1,946	7,082
人件費	1,176	1,249	1,341	1,505	5,271	710	743	724	844	3,021	466	506	617	661	2,250
管理費	1,397	1,610	1,321	1,429	5,756	604	590	558	605	2,357	792	1,021	763	824	3,399
研究開発費	288	303	288	363	1,242	281	297	272	344	1,195	7	6	16	19	47
営業損益	-176	-584	-199	-505	-1,465	-619	-750	-549	-627	-2,544	442	166	350	122	1,080
調整後EBITDA <sup>*2</sup>	777	495	708	243	2,222	-214	-411	-168	-414	-1,207	991	906	876	657	3,429
営業外損益	65	56	41	-117	45	179	162	184	-14	511	-114	-107	-143	-103	-466
(内 助成金収入)	189	115	137	33	474	187	111	136	31	465	2	3	2	2	9
経常損益	-111	-529	-158	-622	-1,420	-439	-588	-365	-641	-2,033	328	60	207	19	614
特別損益	30	-9	-3	-709	-691	30	-6	-1	-698	-675	0	-3	-3	-11	-16
親会社株主に帰属する当期純損益	-168	-746	-350	-1,389	-2,653	na	na	na	na	na	na	na	na	na	na
【参考指標】				0											
減価償却費 <sup>*3</sup>	524	723	504	358	2,109	121	130	123	-32	342	403	593	381	390	1,767
(内 M&A関連)	365	360	360	360	1,444	54	48	48	48	198	312	312	312	312	1,246
のれん償却額	212	212	212	212	847	68	68	68	68	273	143	143	143	143	573
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

# 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 連結合計					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 <sup>1</sup>					うちキューサイ				
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	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
営業損益	-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 <sup>2</sup>	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
経常損益	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損益	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 <sup>3</sup>	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					2023/12期				
	'22Q1	'22Q2	'22Q3	'22Q4	合計	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4	合計
<b>連結合計（S/U除く）</b>										
売上高	10,823	10,761	10,752	12,056	<b>44,393</b>	10,837	11,968	11,275	12,403	<b>46,483</b>
増減率	na	-1%	0%	12%	na	-10%	10%	-6%	10%	<b>5%</b>
売上総利益	8,139	8,295	7,917	8,510	<b>32,861</b>	7,841	7,940	7,717	8,276	<b>31,775</b>
対売上高比率	75%	77%	74%	71%	<b>74%</b>	72%	66%	68%	67%	<b>68%</b>
調整後EBITDA	1,555	666	268	160	<b>2,649</b>	777	495	708	243	<b>2,222</b>
対売上高比率	14%	6%	2%	1%	<b>6%</b>	7%	4%	6%	2%	<b>5%</b>
<b>ヘルスケア事業（S/U除く）</b>										
売上高	10,124	10,103	10,108	11,282	<b>41,617</b>	10,026	10,485	9,992	10,856	<b>41,359</b>
増減率	na	0%	0%	12%	na	-11%	5%	-5%	9%	<b>-1%</b>
売上総利益	7,960	8,160	7,707	8,267	<b>32,094</b>	7,663	7,743	7,600	8,066	<b>31,072</b>
対売上高比率	79%	81%	76%	73%	<b>77%</b>	76%	74%	76%	74%	<b>75%</b>
調整後EBITDA	1,412	1,258	827	809	<b>4,305</b>	1,301	1,067	1,261	943	<b>4,572</b>
対売上高比率	14%	12%	8%	7%	<b>10%</b>	13%	10%	13%	9%	<b>11%</b>
<b>バイオ燃料事業</b>										
売上高	22	42	105	94	<b>263</b>	52	849	869	1,081	<b>2,852</b>
増減率	na	91%	149%	-10%	na	-44%	1530%	2%	24%	<b>986%</b>
売上総利益	14	9	49	40	<b>112</b>	-1	34	22	80	<b>135</b>
対売上高比率	64%	20%	47%	43%	<b>43%</b>	-2%	4%	3%	7%	<b>5%</b>
調整後EBITDA	449	-188	-119	-204	<b>-62</b>	-147	-142	-85	-310	<b>-684</b>
助成金収入	612	0	45	0	<b>657</b>	79	57	97	0	<b>233</b>
<b>その他事業</b>										
売上高	677	616	540	680	<b>2,513</b>	759	634	415	467	<b>2,274</b>
増減率	na	-9%	-12%	26%	na	12%	-17%	-35%	13%	<b>-10%</b>
売上総利益	165	126	161	203	<b>656</b>	180	163	95	132	<b>569</b>
対売上高比率	24%	20%	30%	30%	<b>26%</b>	24%	26%	23%	28%	<b>25%</b>
調整後EBITDA	26	-37	-29	-64	<b>-104</b>	28	-41	-113	-95	<b>-222</b>
対売上高比率	4%	-6%	-5%	-9%	<b>-4%</b>	4%	-6%	-27%	-20%	<b>-10%</b>
<b>全社</b>										
売上高	0	0	0	0	<b>0</b>	0	0	-0	-2	<b>-2</b>
売上総利益	0	-0	-0	0	<b>-0</b>	0	0	-0	-2	<b>-2</b>
調整後EBITDA	-332	-367	-411	-381	<b>-1,491</b>	-404	-389	-356	-296	<b>-1,444</b>

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					2023/12期				
	'22Q1	'22Q2	'22Q3	'22Q4	合計	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4	合計
<b>ユーグレナ・ヘルスケア<sup>*1</sup></b>										
売上高	2,098	2,044	1,946	2,235	<b>8,323</b>	1,883	2,014	1,954	2,232	<b>8,083</b>
増減率	na	-3%	-5%	15%	na	-16%	7%	-3%	14%	<b>-3%</b>
売上総利益	1,526	1,495	1,418	1,513	<b>5,952</b>	1,425	1,442	1,427	1,505	<b>5,799</b>
対売上高比率	73%	73%	73%	68%	<b>72%</b>	76%	72%	73%	67%	<b>72%</b>
調整後EBITDA	66	0	-43	-87	<b>-64</b>	173	66	206	-19	<b>428</b>
対売上高比率	3%	0%	-2%	-4%	<b>-1%</b>	9%	3%	11%	-1%	<b>5%</b>
<b>エポラ</b>										
売上高	1,010	966	1,007	1,108	<b>4,091</b>	951	901	932	1,023	<b>3,807</b>
増減率	na	-4%	4%	10%	na	-14%	-5%	3%	10%	<b>-7%</b>
売上総利益	774	748	764	835	<b>3,120</b>	738	722	718	785	<b>2,963</b>
対売上高比率	77%	77%	76%	75%	<b>76%</b>	78%	80%	77%	77%	<b>78%</b>
調整後EBITDA	15	25	-51	-49	<b>-60</b>	4	-17	90	91	<b>168</b>
対売上高比率	1%	3%	-5%	-4%	<b>-1%</b>	0%	-2%	10%	9%	<b>4%</b>
<b>MEJ</b>										
売上高	778	748	548	492	<b>2,567</b>	393	444	413	445	<b>1,695</b>
増減率	na	-4%	-27%	-10%	na	-20%	13%	-7%	8%	<b>-34%</b>
売上総利益	659	621	463	410	<b>2,152</b>	325	347	319	362	<b>1,354</b>
対売上高比率	85%	83%	84%	83%	<b>84%</b>	83%	78%	77%	81%	<b>80%</b>
調整後EBITDA	351	115	192	157	<b>815</b>	71	25	36	117	<b>249</b>
対売上高比率	45%	15%	35%	32%	<b>32%</b>	18%	6%	9%	26%	<b>15%</b>
<b>キューサイ・グループ<sup>*2</sup></b>										
売上高	6,334	6,478	6,270	6,649	<b>25,731</b>	6,264	6,408	6,309	6,508	<b>25,489</b>
増減率	na	2%	-3%	6%	na	-6%	2%	-2%	3%	<b>-1%</b>
売上総利益	5,013	5,316	4,996	5,359	<b>20,683</b>	5,095	5,120	5,069	5,286	<b>20,570</b>
対売上高比率	79%	82%	80%	81%	<b>80%</b>	81%	80%	80%	81%	<b>81%</b>
調整後EBITDA	986	1,132	707	700	<b>3,524</b>	1,028	949	911	697	<b>3,586</b>
対売上高比率	16%	17%	11%	11%	<b>14%</b>	16%	15%	14%	11%	<b>14%</b>
<b>事業内共通・相殺、はこ社<sup>*3</sup></b>										
売上高	-96	-134	336	799	<b>905</b>	536	717	383	648	<b>2,285</b>
売上総利益	-12	-19	67	150	<b>186</b>	79	112	67	128	<b>386</b>
調整後EBITDA	-5	-14	21	88	<b>90</b>	25	44	18	57	<b>142</b>

\*1: ユーグレナ社のヘルスケア事業及びグループ会社のLIGUNA、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

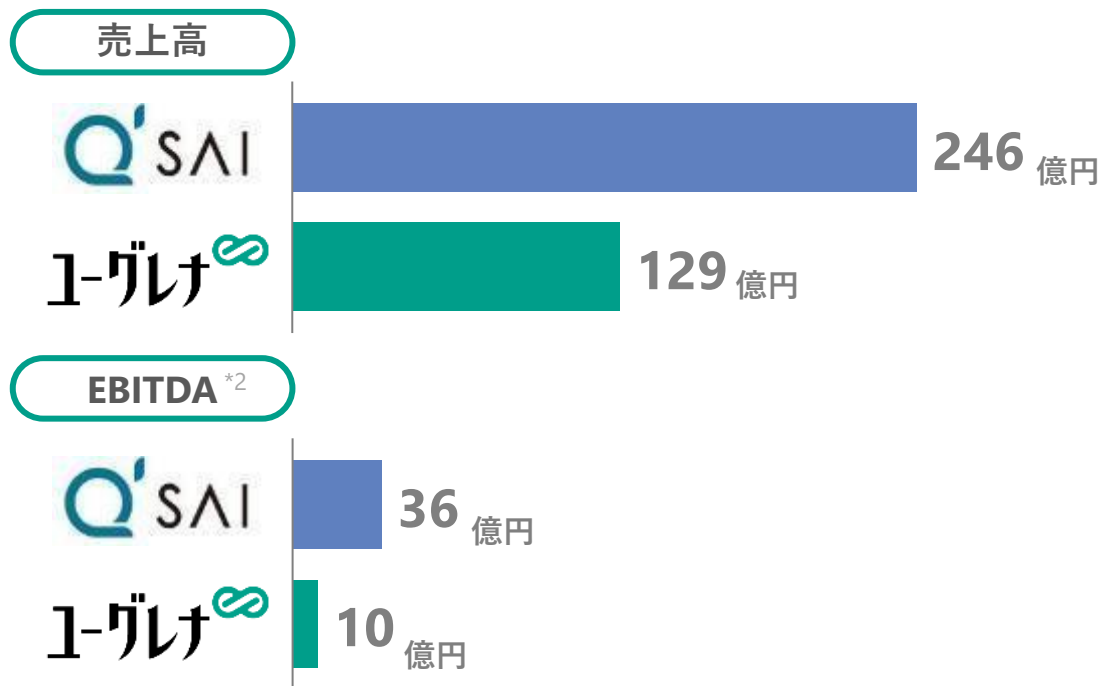
(百万円)	2021/12末	2022/3末	2022/6末	2022/9末	2022/12末	2023/3末	2023/6末	2023/9末	2023/12末
<b>流動資産</b>	<b>20,438</b>	<b>20,343</b>	<b>19,436</b>	<b>21,320</b>	<b>19,694</b>	<b>26,225</b>	<b>24,560</b>	<b>24,791</b>	<b>24,431</b>
現金及び預金	9,901	10,145	9,471	11,646	9,954	16,819	16,299	15,698	15,792
棚卸資産	6,462	5,986	5,458	5,277	4,623	4,677	4,193	4,148	3,685
（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	4,954
<b>固定資産</b>	<b>40,569</b>	<b>39,832</b>	<b>39,213</b>	<b>38,805</b>	<b>37,581</b>	<b>37,049</b>	<b>36,257</b>	<b>35,664</b>	<b>35,188</b>
有形固定資産	6,852	6,836	6,743	6,059	5,848	5,795	5,771	5,687	5,507
無形固定資産	31,904	31,291	30,691	30,889	30,023	29,489	28,771	28,284	27,764
（内 のれん）	13,035	12,832	12,629	12,697	12,486	12,274	12,062	11,851	11,639
（内 顧客関連資産）	17,011	16,673	16,336	16,525	16,174	15,825	15,482	15,139	14,796
投資その他の資産	1,814	1,705	1,778	1,857	1,710	1,765	1,715	1,693	1,917
<b>総資産</b>	<b>61,008</b>	<b>60,175</b>	<b>58,649</b>	<b>60,124</b>	<b>57,276</b>	<b>63,274</b>	<b>60,817</b>	<b>60,455</b>	<b>59,619</b>
<b>負債</b>	<b>40,419</b>	<b>39,774</b>	<b>38,788</b>	<b>39,004</b>	<b>37,922</b>	<b>40,808</b>	<b>39,082</b>	<b>39,011</b>	<b>39,405</b>
流動負債	10,634	10,613	10,995	11,283	12,277	10,787	10,275	10,338	12,271
（内 短期借入金）	2,288	2,164	2,495	2,473	2,709	2,732	2,509	2,973	3,294
固定負債	29,785	29,161	27,792	27,721	25,645	30,021	28,807	28,672	27,133
（内 長期借入金）	22,599	22,436	21,324	21,389	19,497	19,247	18,120	18,101	16,972
（内 繰延税金負債*2）	6,297	5,867	5,593	5,483	5,330	5,159	5,071	4,955	4,857
（内 社債）	-	-	-	-	-	4,800	4,800	4,800	4,800
<b>純資産</b>	<b>20,589</b>	<b>20,401</b>	<b>19,861</b>	<b>21,120</b>	<b>19,354</b>	<b>22,466</b>	<b>21,736</b>	<b>21,444</b>	<b>20,215</b>
株主資本	20,183	20,011	19,477	20,727	18,958	22,456	21,736	21,459	20,070
（内 資本金）	13,888	13,905	13,950	13,970	13,985	15,818	15,831	15,868	15,868
（内 資本剰余金）	11,602	11,619	11,664	13,301	13,316	15,149	15,162	15,199	15,199
（内 利益剰余金）	(5,273)	(5,479)	(6,102)	(6,510)	(8,309)	(8,477)	(9,223)	(9,573)	(10,962)
その他	405	391	384	393	396	10	(0)	(15)	144
<b>負債・純資産合計</b>	<b>61,008</b>	<b>60,175</b>	<b>58,649</b>	<b>60,124</b>	<b>57,276</b>	<b>63,274</b>	<b>60,817</b>	<b>60,455</b>	<b>59,619</b>

# 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

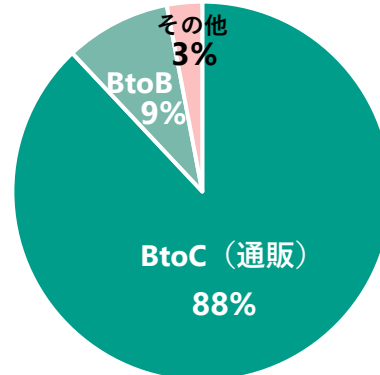


\*1: ヘルスケア領域において、キューサイは2020年12月期実績で、ユーグレナは2020年9月期実績で表示  
 \*2: ユーグレナはヘルスケア領域（有価証券報告書のセグメント開示における「ヘルスケア事業」からバイオインフォマティクス事業、先端技術研究、ソーシャルビジネス等を除き「ヘルスケア領域」と定義）の調整後EBITDA（=EBITDA+助成金収入+株式関連報酬）ベース（なお、コーポレート関連費用は含まず）で記載。EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費で算出  
 \*3: 2020年12月末時点の月次アクティブ顧客数（新規顧客数+既存顧客数）

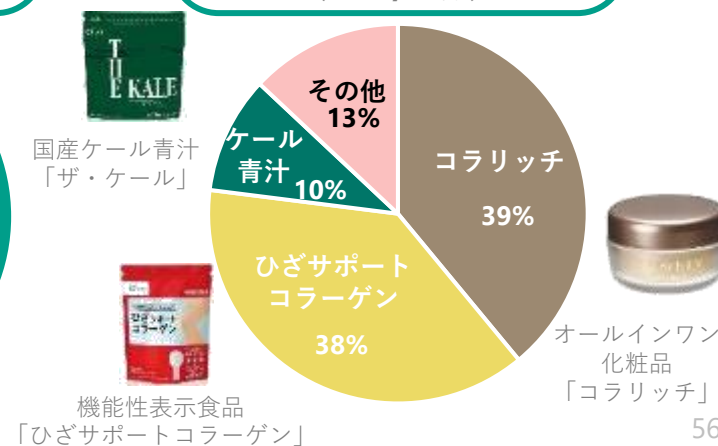
## キューサイの強みとチャネル別/商品別売上構成

- 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**<sup>\*3</sup>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)



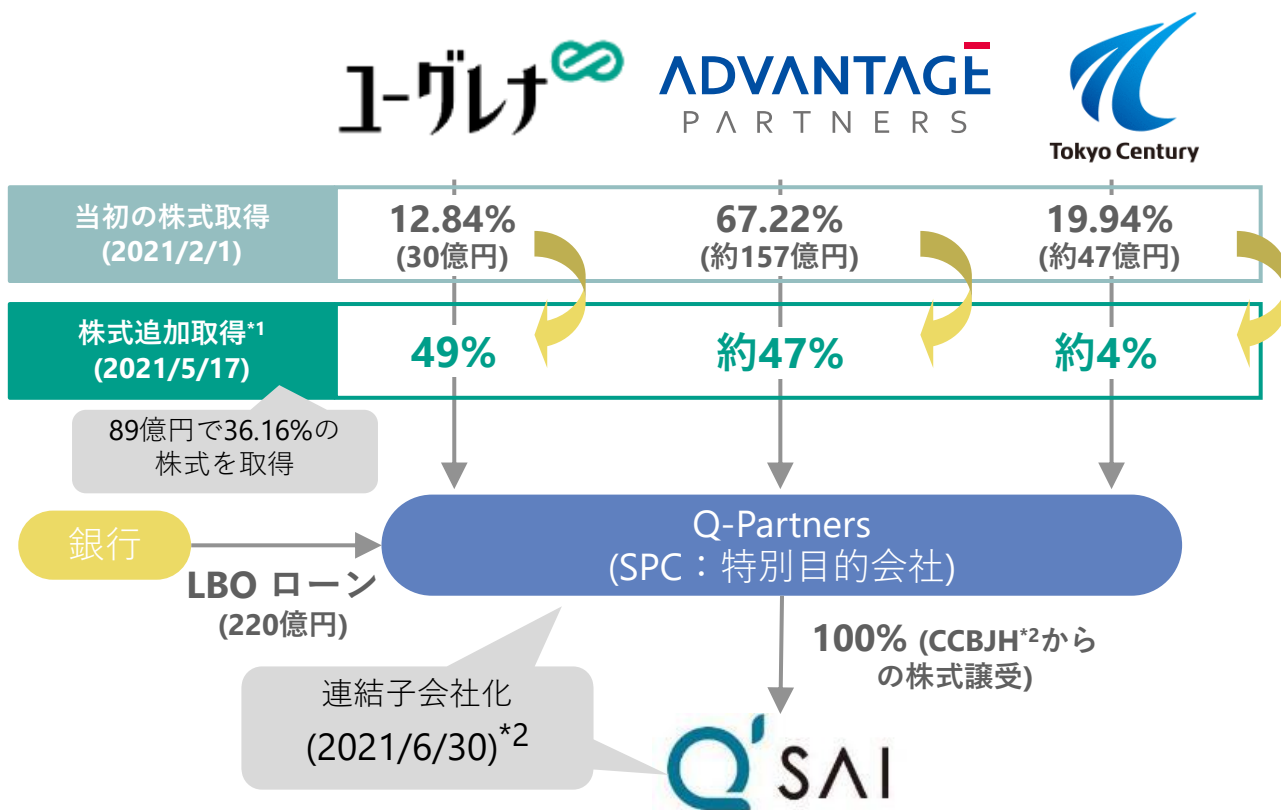
### 商品別売上構成 (2020/12期)



# 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

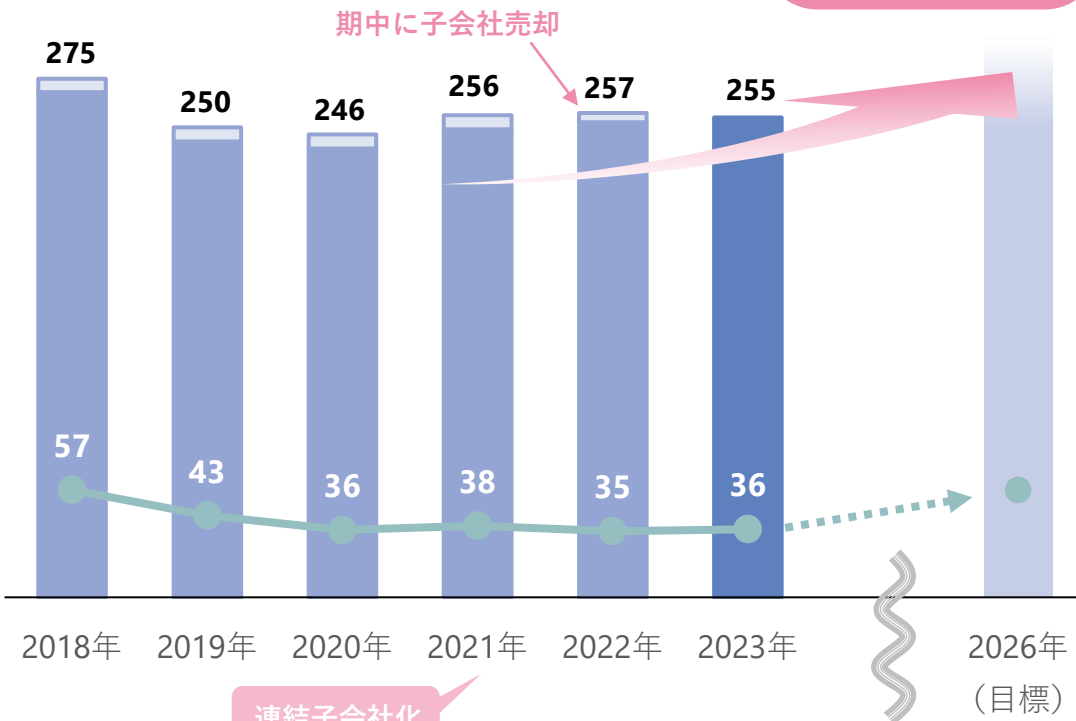
## 2021年の連結子会社化以降の経営改善を経て、2024年より再成長ステージへ

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

# 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

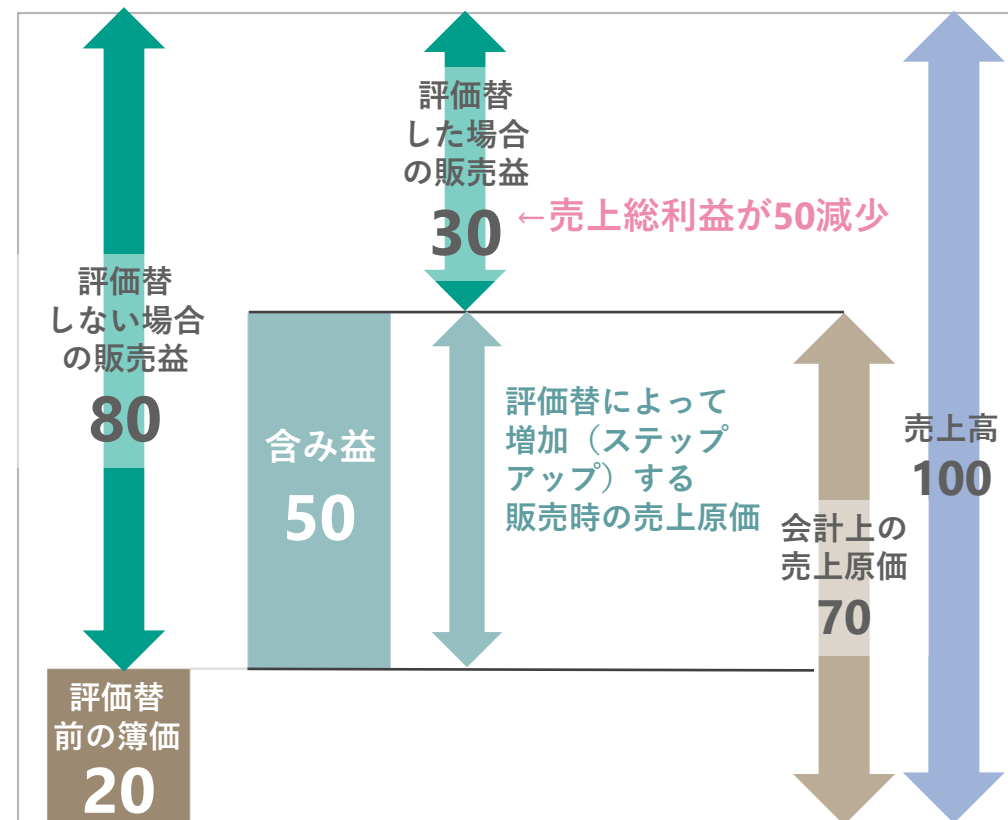
(単位：百万円)	計上額	償却期間	年間PL影響
のれん	11,639	20年	(582)
顧客関連資産	16,570	14年	(1,184)
商標権	900	20年	(45)
<b>無形固定資産計</b>	<b>29,109</b>	-	<b>(1,811)</b>
顧客関連資産分	5,047	14年	361
商標権分	274	20年	14
<b>繰延税金負債計</b>	<b>5,321</b>	-	<b>374</b>

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）



\*1: PPA（Purchase Price Allocation）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

\*2: 連結時点の棚卸資産を正味売却価額（売価から見積追加製造原価と見積販売直接経費を控除した金額）に評価替する会計処理

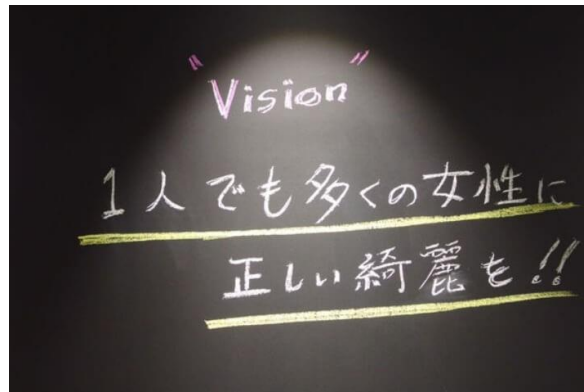
# 補足資料： サティス製薬グループの概要



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は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



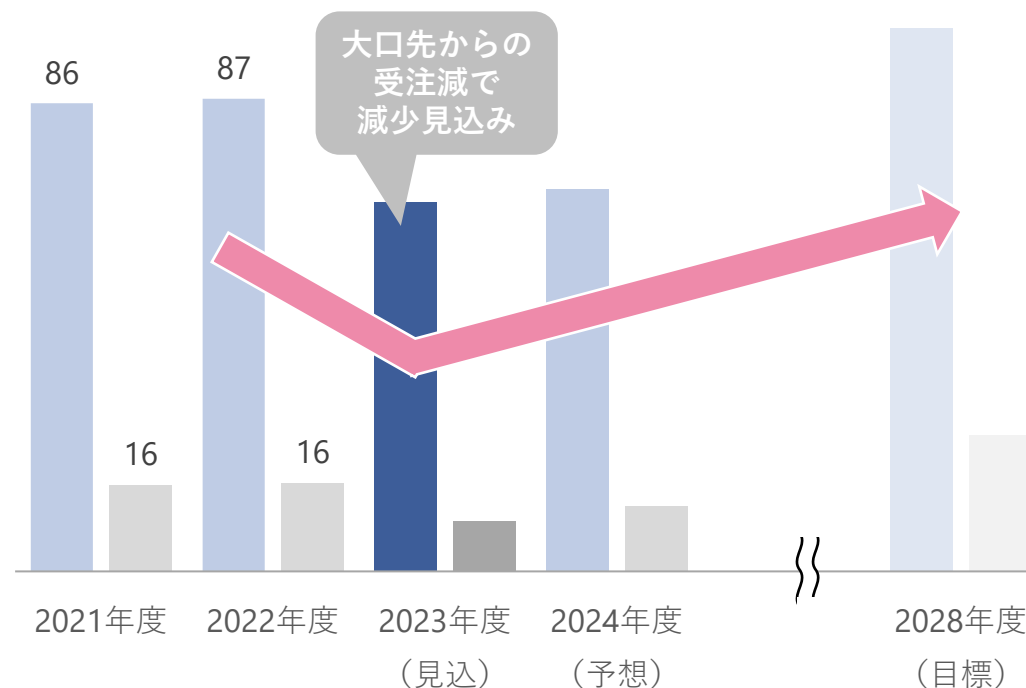
JAPAN BEAUTECH  
日本ビューテック



### サティス製薬グループの業績推移と中期目標

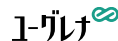
■ 売上高 ■ 調整後EBITDA

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

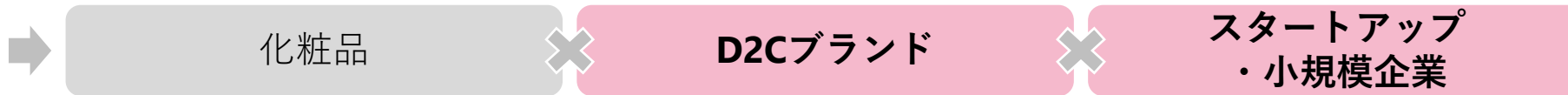


\* 2023年度の売上高・調整後EBITDAは現時点の見込みで、グループ内部取引（ユーグレナ・グループとの既存取引は除く）を消去し簡易的に3社を連結した数値。

# 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



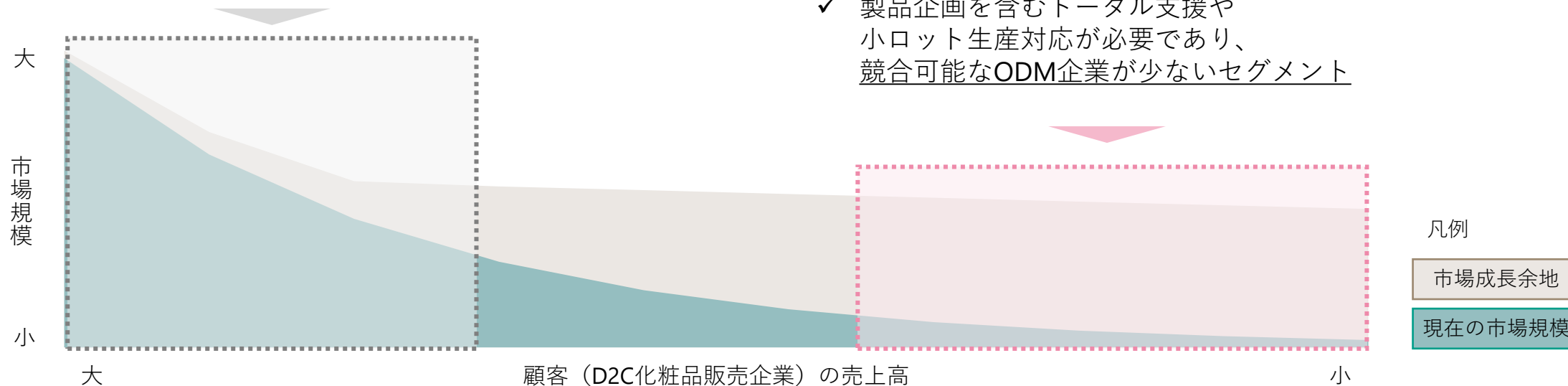
## 成熟企業・大規模企業

- ✓ 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



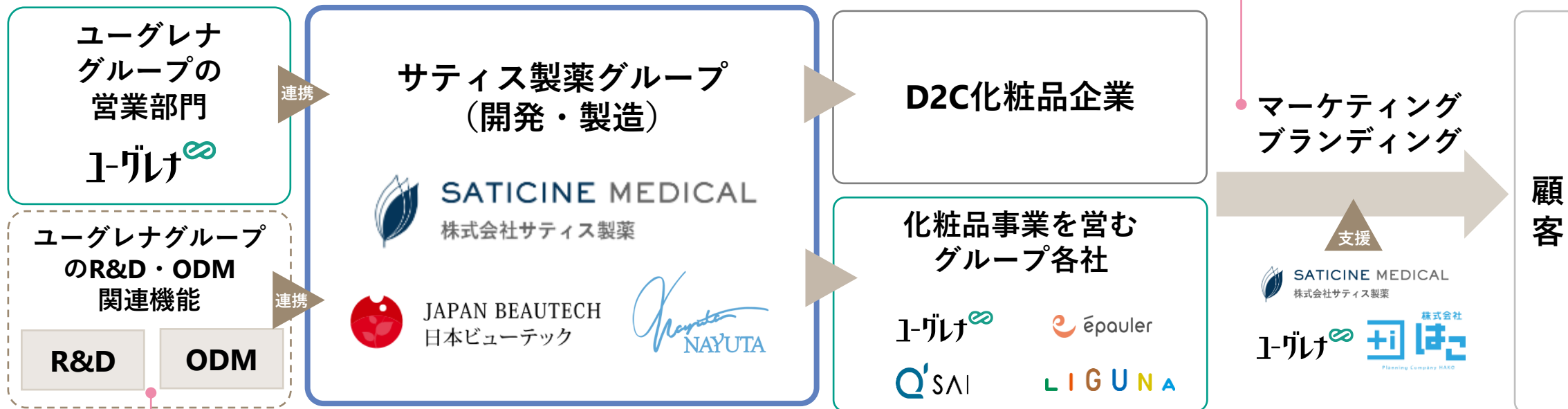
注：本スライドはイメージであり、顧客企業の成長及びサティス製薬グループの成長を約束するものではありません

# 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



