



Anniversary
Euglena Co., Ltd.

Euglena Group

2025年12月期の事業進捗および 今後の事業展望

株式会社ユーグレナ
東証プライム市場（証券コード：2931）

2026.03.24

【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。

創業20周年と 新経営体制への移行から2年

株主の皆さまへ：20年間お支え頂きありがとうございます

2025年8月9日、ユーグレナ社は創業20周年を迎えることができました。
お客さま・株主さまからのお声に支えられています。心より感謝申し上げます。



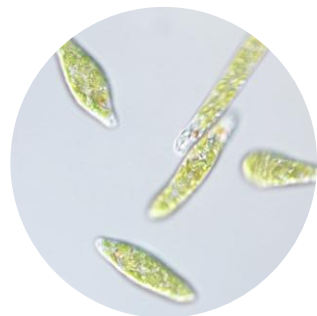
偏食だった息子に栄養を探して辿り着いたユーグレナ。10年経ち、息子も元気に育ちました。

大学時代に藻類研究でユーグレナに出会い、社会人になって初めての株式購入はユーグレナ社。今では子どもにもジュースを飲ませています。



初めてユーグレナを飲んだのは株主優待がきっかけ。今では定期購入し、旅行にも持参するほどの愛用品に。

石垣島の離島ターミナルで初めて飲んだユーグレナが飲みやすく、ファンになりました。



20th

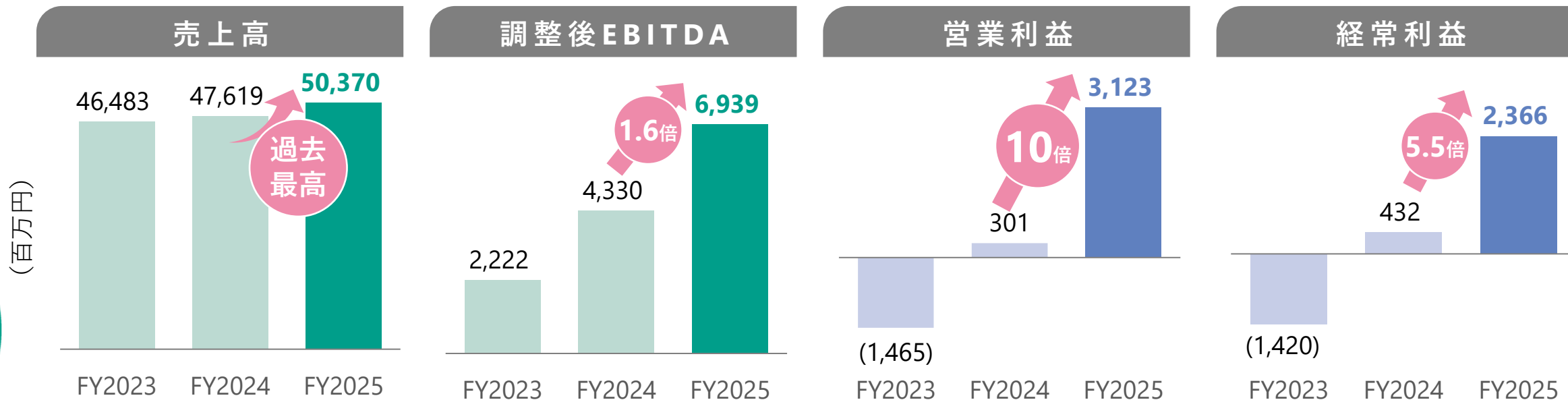
Anniversary
Euglena Co., Ltd.

大病を経て、健康維持のためにユーグレナを継続。人生の1/4を共に過ごし、今では“元気の秘訣”と周囲に話しています。

初めは興味本位だったが、会社の理念やスタッフの人柄に惹かれ、ファンコミュニティにも参加。今では仲間と支える存在に。

株主の皆さまへ：20周年記念特別配当

業績・財務体質の大幅な改善を踏まえ、株主の皆さまへの感謝の意を表して、創業来初となる特別配当の実施を、本株主総会にてご提案いたします*1



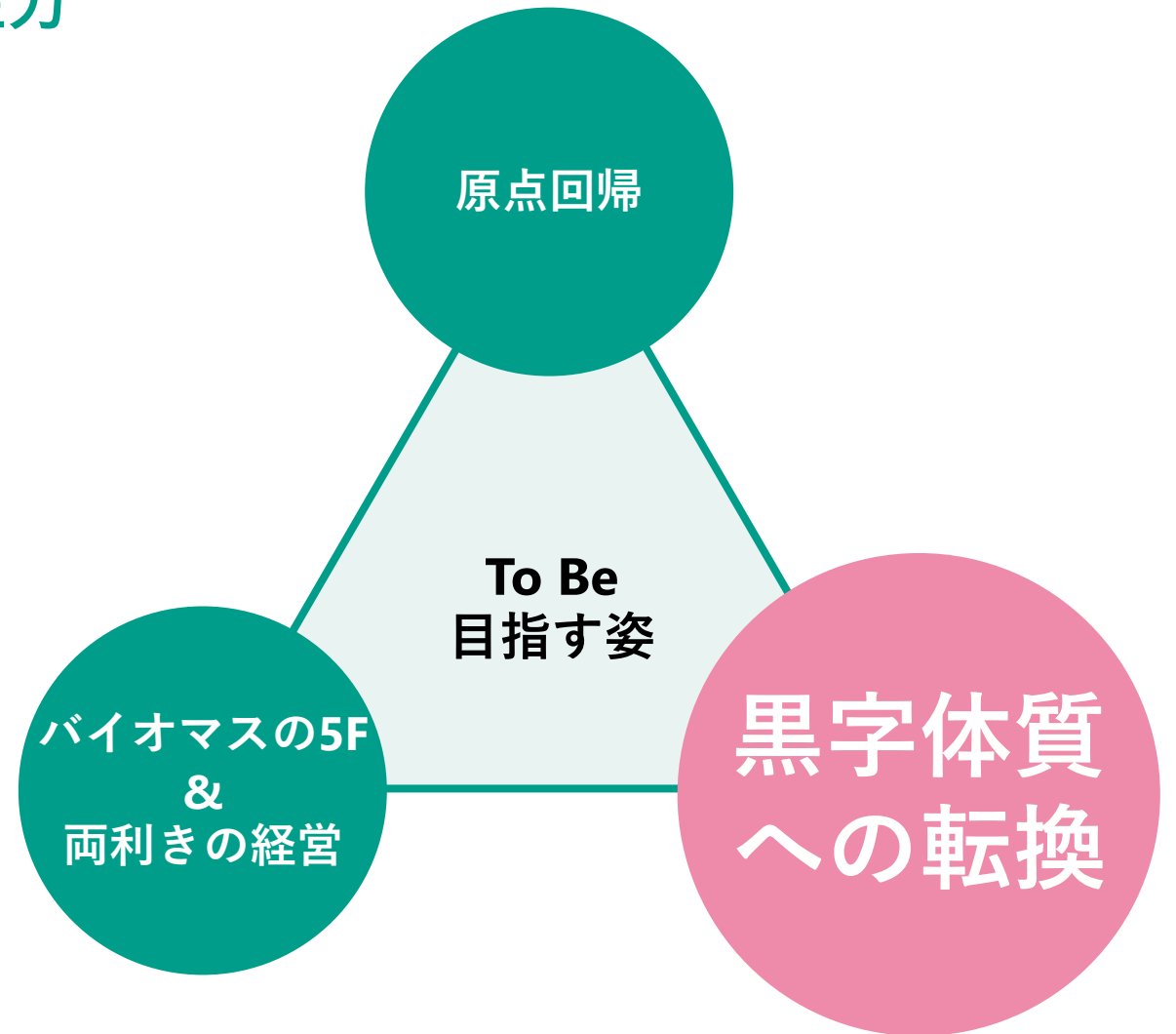
1株につき2円の20周年記念特別配当を実施

(総額2.7億円、配当原資はその他資本剰余金)

今後の株主還元方針は未定、業績進捗・財務状況・投資計画等を総合的に勘案しながら検討

新経営体制への移行から2年

2024~2025年は「黒字体質への転換」を集中的に推進、
2026年は新たな成長に向けた挑戦に注力



本日お話したいこと

①収益構造の劇的改善

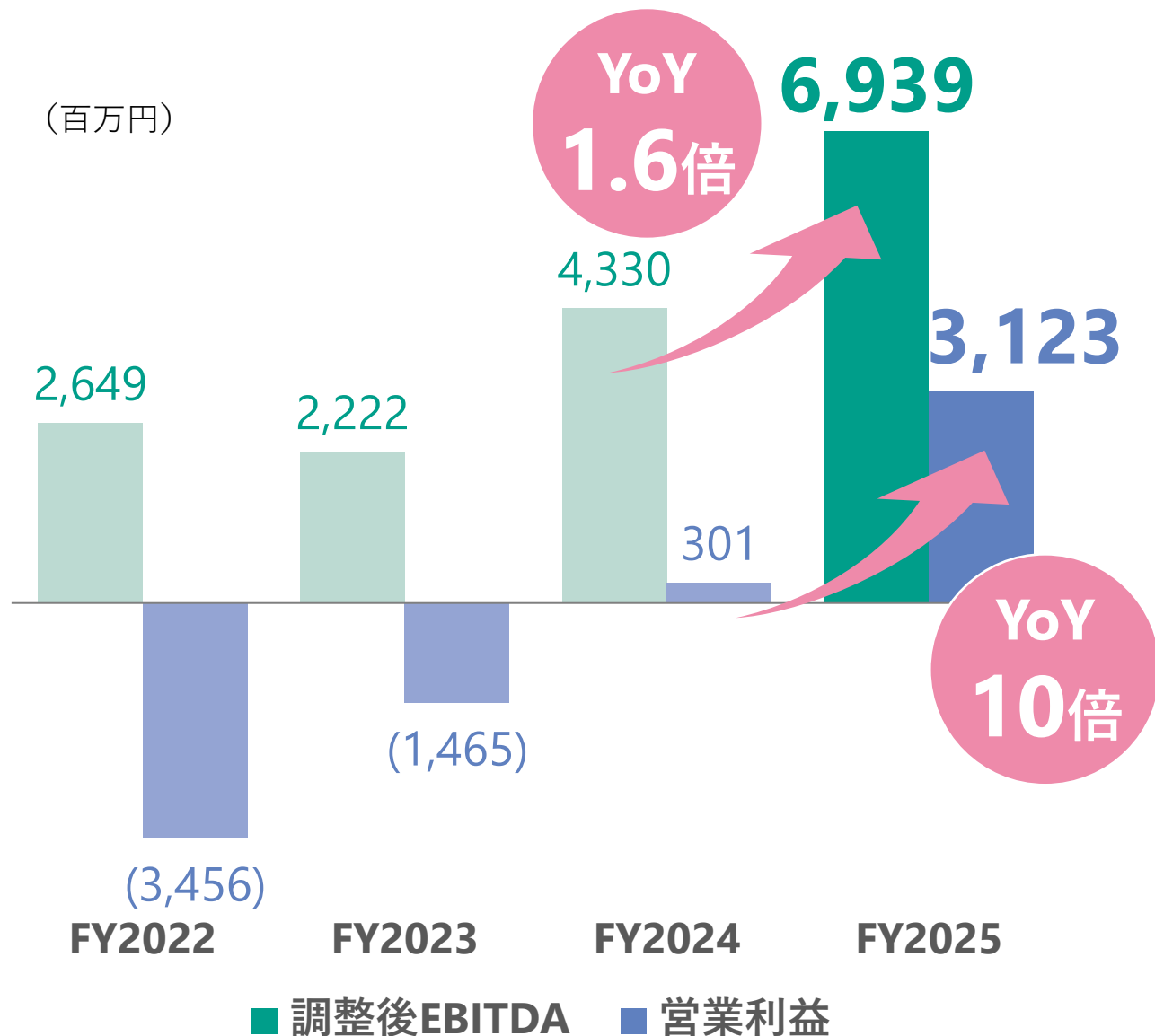
②我々は何の会社なのか
(Why Euglena?)

③2030年に向けた道筋の蓋然性

① 収益構造の劇的改善

黒字体質の定着

前年比で
調整後EBITDAは**1.6倍**
営業利益は**10倍**
に拡大

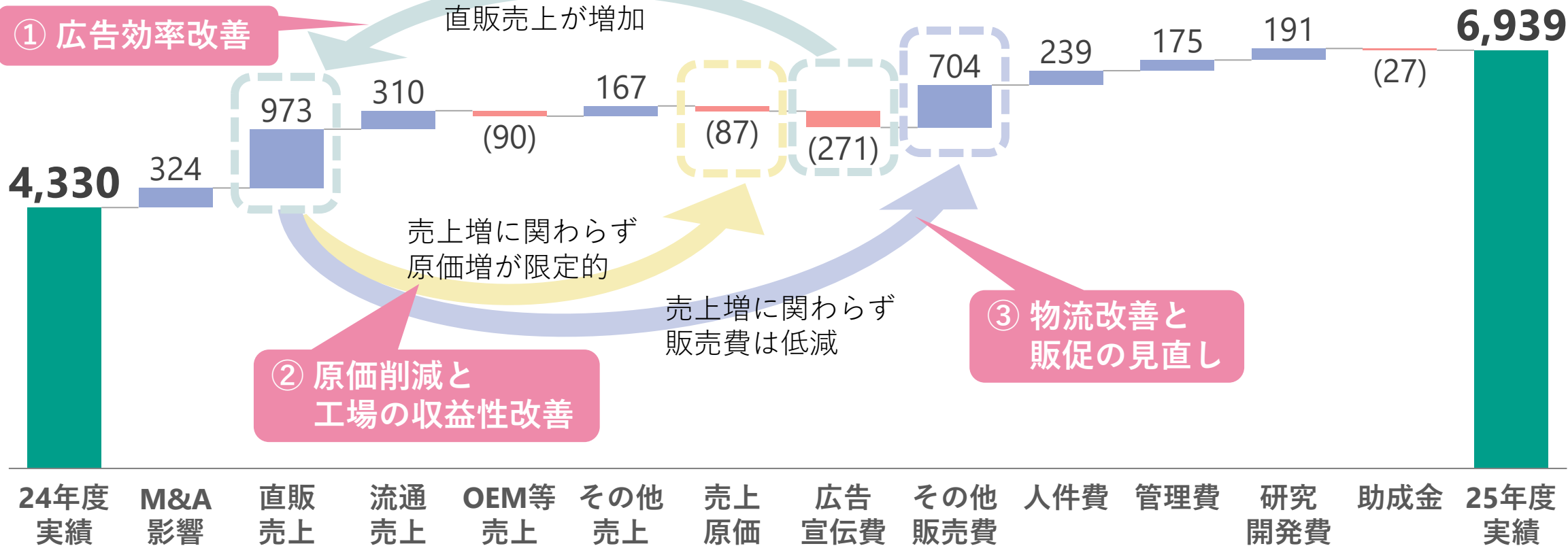


調整後EBITDA増加の源泉

売上増に加えて、変動費抑制の取組みが大きく寄与

調整後EBITDA増減分析（前年比）

（百万円）



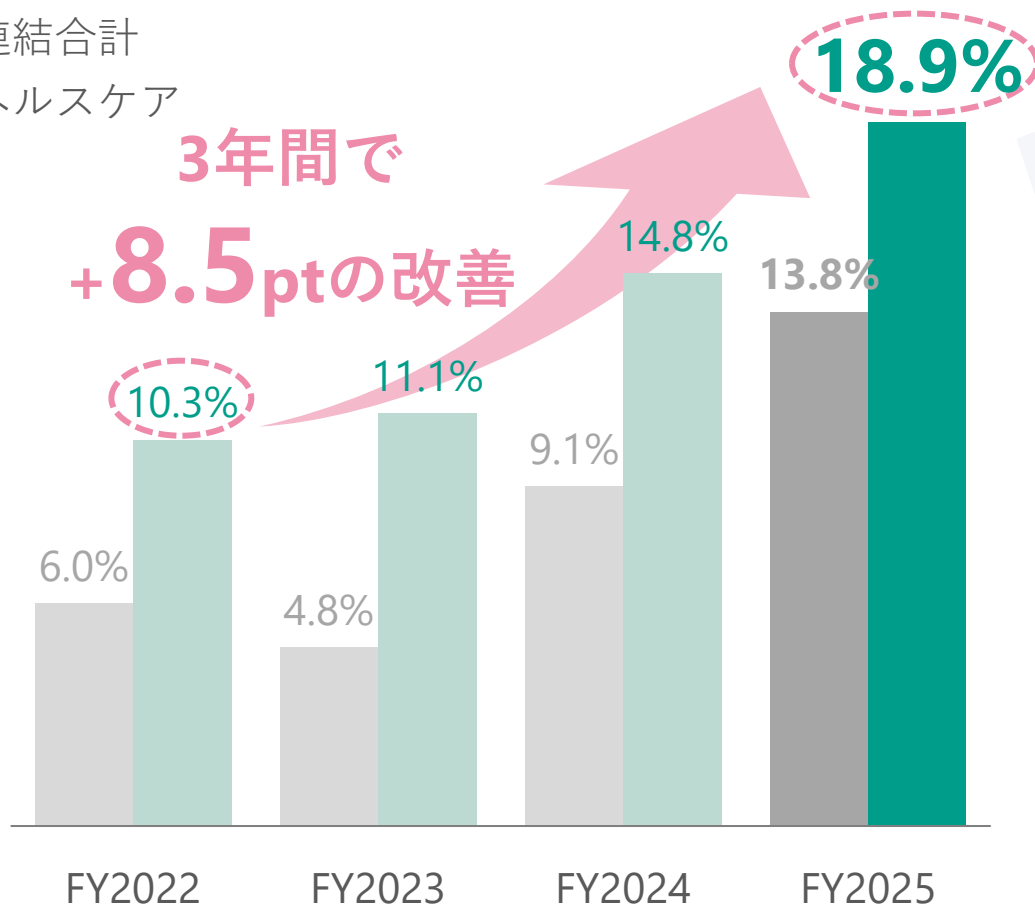
収益構造の劇的改善

収益構造改革でヘルスケアの調整後EBITDAマージンが劇的に改善

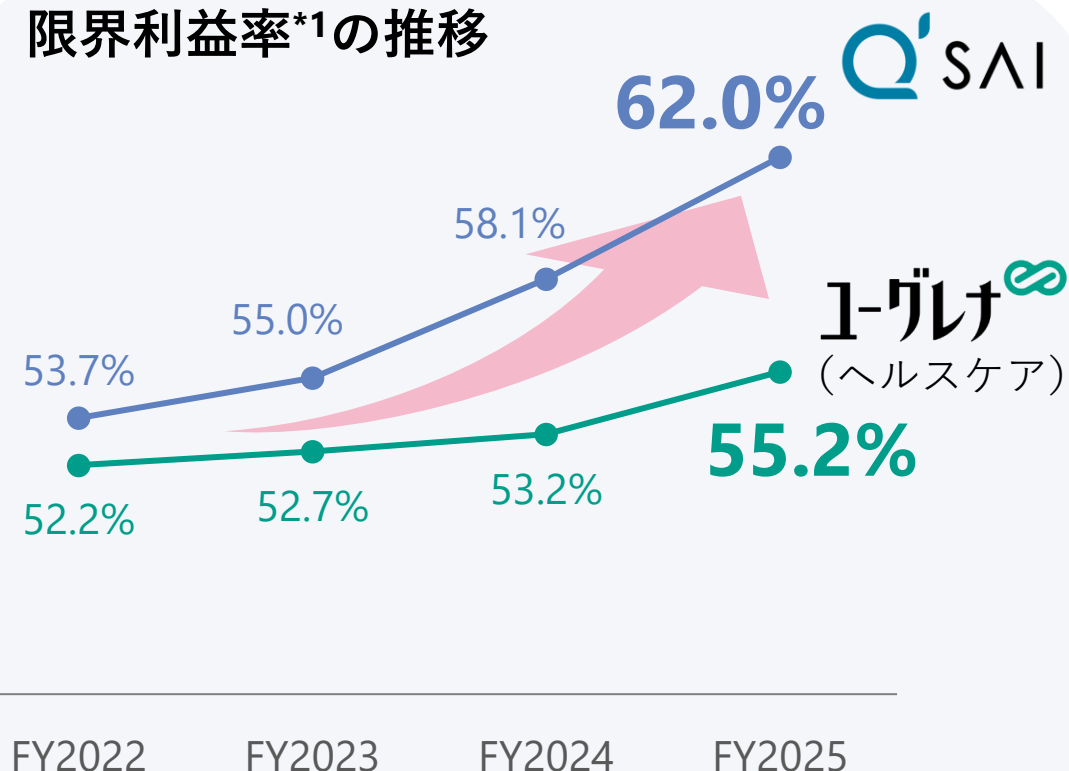
調整後EBITDAマージン

■ 連結合計

■ ヘルスケア



限界利益率*1の推移



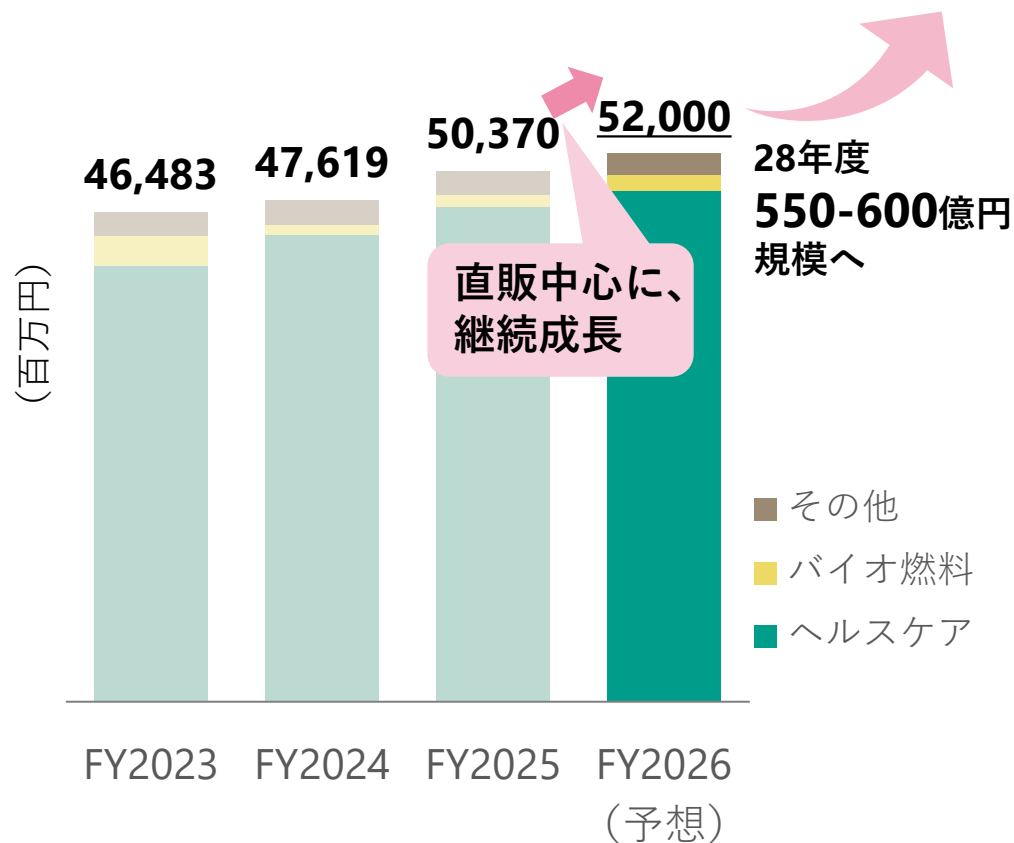
特にユーグレナヘルスケアとキューサイ
の限界利益率の改善が大きく寄与

2026年度業績予想

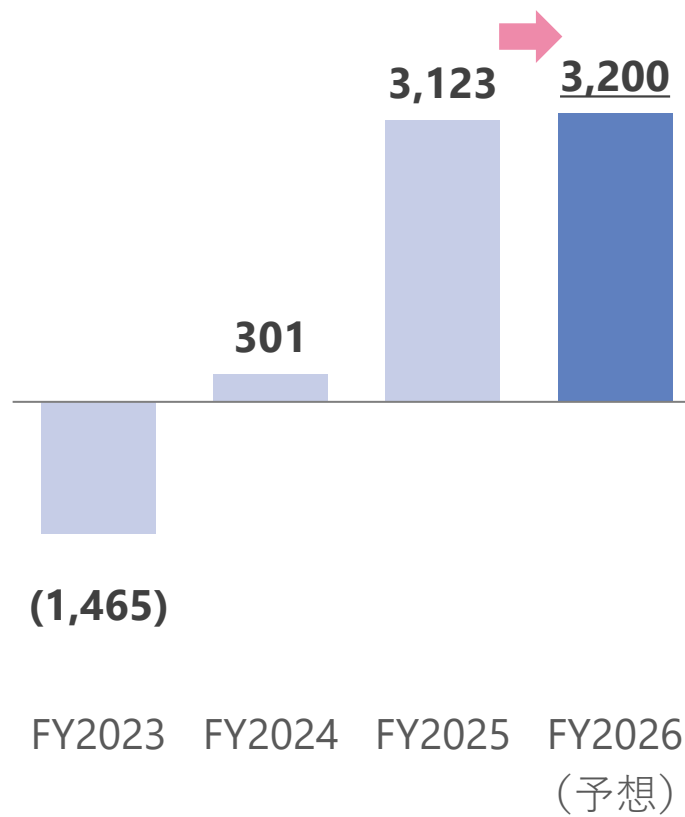
総仕上げとして、9期ぶりの当期純利益の黒字転換を目指す

2026年度は黒字体質は維持しつつ成長投資に着手

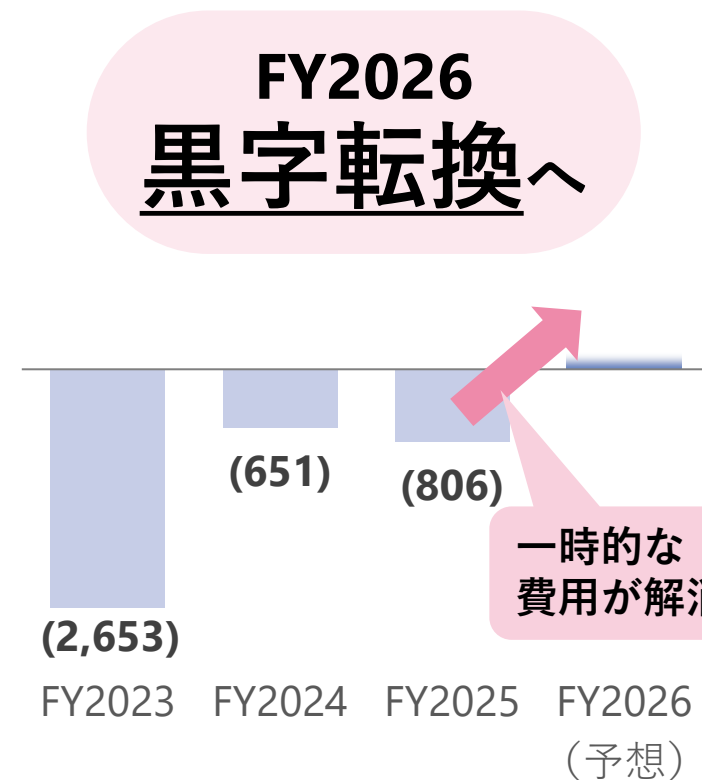
売上高



営業利益



当期純利益



投資家の皆さまからの声

見えてきた3つの課題

投資判断に必要な“材料”の不足

バイオ燃料商業化の時間軸が長く、達成蓋然性が見えにくい。

確信が足りない

微細藻類企業としての再定義が必要。ヘルスケア・バイオ燃料・アグリを繋ぐ軸が見えない。

何の会社か分かりづらい



情報発信のスピード感・頻度・露出が不足。情報が多く、会社の状況が伝わっていない。

情報発信に工夫が必要

**Why Euglena
の明示**

確信の再提示

IR/PRの強化

3つの対応

② 我々は何の会社なのか？ — Why Euglena?

目指す姿の再定義 - Who we are



創業20年を機に、私たちは『何の会社なのか』を再整理

パーパス『人と地球を健康にする』の実現に向けて

私たちは

安定収益を生み出すヘルスケア事業を基盤に、
政策追い風のバイオ燃料事業で新たな収益を立ち上げ、
その先は微細藻類技術を強み（差別化要素）として、
新しい収益源を生み出し続ける会社です

原点回帰 - 当社独自のアセット（資産）

微細藻類と研究開発力こそ、我々の独自アセットと再認識

素材



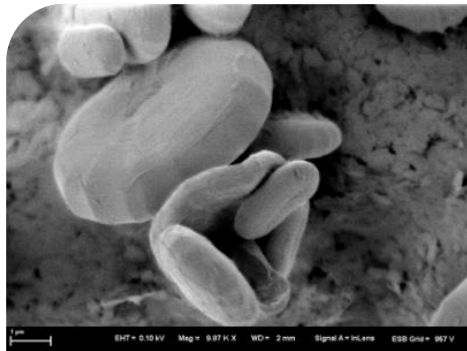
ユーグレナ



クロレラ



オーランチオキトリウム



撮影：青山学院大学 福岡伸一教授

機能性素材
パラミロン

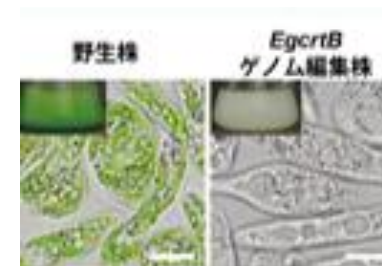
研究開発力



培養技術



機能性研究



ゲノム編集

事業ポートフォリオの変化の方向性

微細藻類を軸にヘルスケア・バイオ燃料・アグリとの重なりを強化

2015年

微細藻類
ユーグレナ

2025年

バイオ
燃料

微細藻類
ユーグレナ

ヘルスケア

アグリ

2035年

バイオ
燃料

微細藻類
ユーグレナ

ヘルスケア

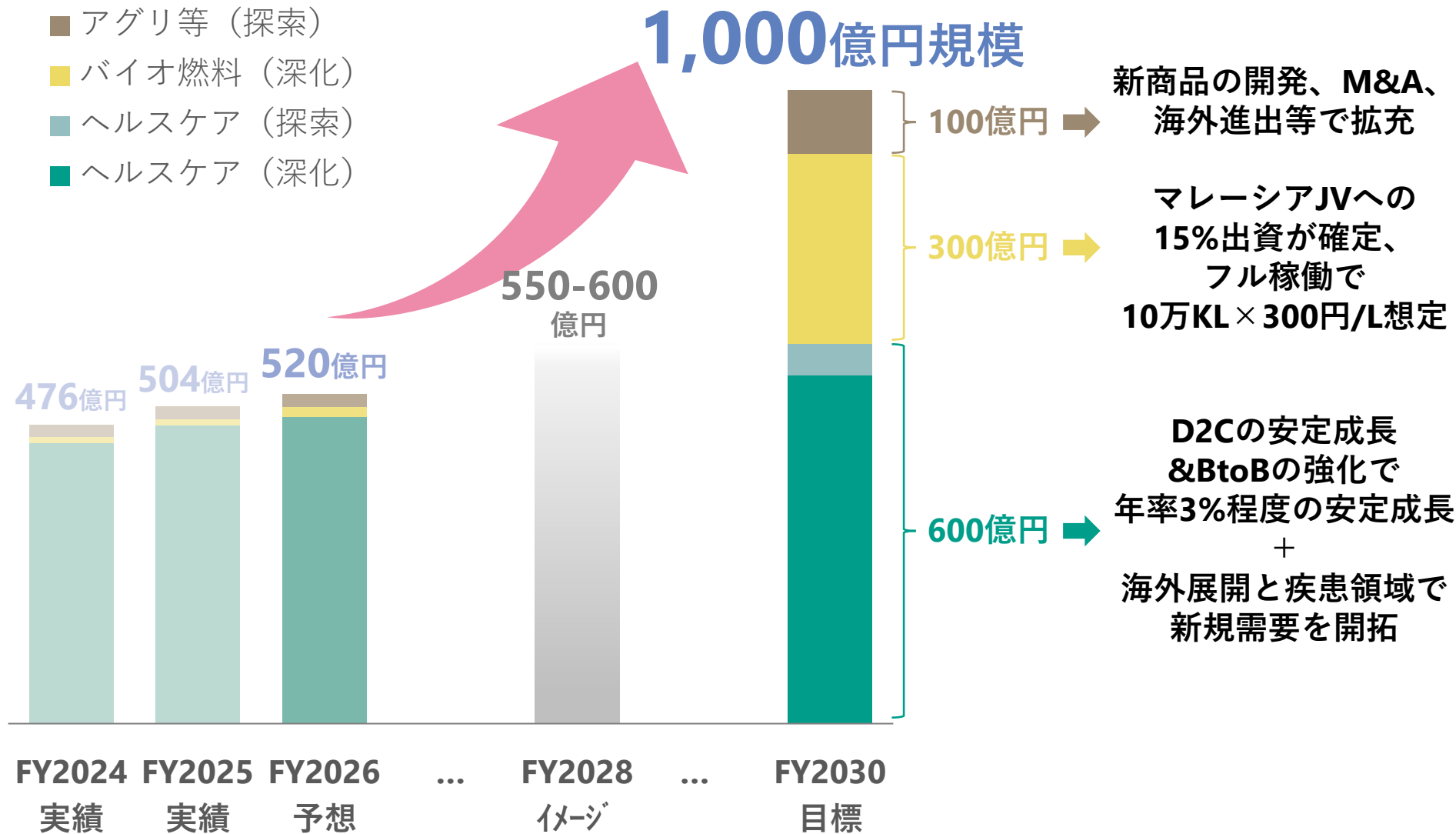
アグリ

③ 2030年に向けた道筋の蓋然性

3-1 ヘルスケア事業

3-2 バイオ燃料事業

2030年度目標への道筋 - 売上高



⑤ バイオ燃料事業の蓋然性

① 既存ブランドにおける成長の芽

② パラミロンのマルチ機能性表示

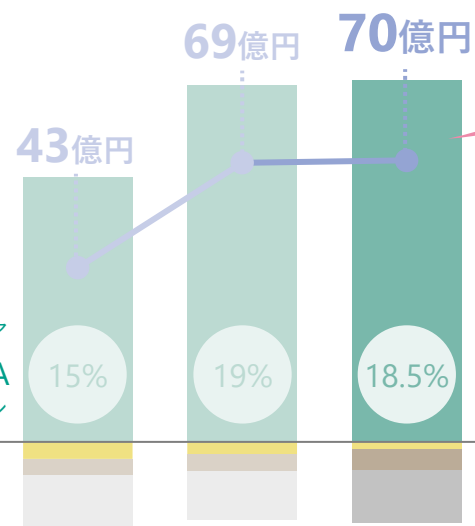
③ 海外展開

④ 疾患領域への挑戦

2030年度目標への道筋 - 調整後EBITDA

- 全社
- アグリ等
- バイオ燃料
- ヘルスケア
- 合計

160億円相当



80-90億円

10億円

10%以上の
利益率を確保

60億円*1

規制強化による需要
拡大で、税引前利益率
20%以上を見込む

105億円

既存事業の売上成長と
'24-25年に大幅改善
した収益性で、
新規投資をカバー

(15)億円

収益性改善
で更なる
上振れも
視野

FY2024 実績 FY2025 実績 FY2026 予想 ... FY2028 イメージ ... FY2030 目標

③ 2030年に向けた道筋の蓋然性

3-1 ヘルスケア事業

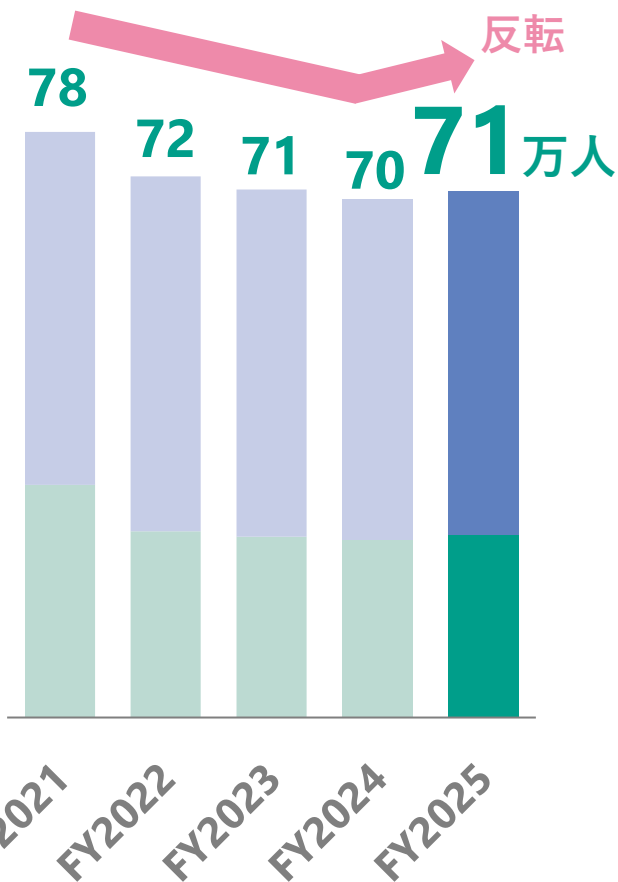
3-2 バイオ燃料事業

多様なブランドポートフォリオ

① 既存ブランド
における成長の芽

ついに定期顧客数が反転。からだにユーグレナのお出汁とCONCが成長をリード

直販定期顧客数の推移



ブランドポートフォリオ

1-グレナ[∞]

からだにユーグレナ



食品

one

CONC

akyrise



化粧品

Q'SAI

ひざサポート
コラーゲン ザ・ケール

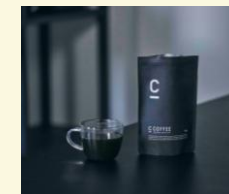


コラリッチ



mej

C COFFEE



épauler

epo



1-グレナ[∞]

成長ブランドの定期顧客数推移

① 既存ブランド
における成長の芽

お出汁のヒットクリエイティブを起点に、定期顧客数の伸びが加速

からだにユーグレナ

2025年9月：お出汁の
ヒットクリエイティブ誕生



FY2022

FY2023

FY2024

FY2025

からだにユーグレナ

CONC

からだにユーグレナ
に次ぐ規模に成長



FY2022

FY2023

FY2024

FY2025

ヒットクリエイティブ（動画）

① 既存ブランド
における成長の芽

2025年9月投稿動画



給食の先生がつくる

2025年11月投稿動画



お出汁のヒットクリエイティブ

① 既存ブランド
における成長の芽

忙しいパパママの「時短×栄養」需要に刺さるソリューション広告

2025年9月
投稿動画



2025年11月
投稿動画



ヒットの理由3つ

- 共働き家庭の“時短×栄養”ニーズに刺さる内容
- 料理シーンで再現性UP
- ママ目線の作り方への共感（火を使わない・冷凍ストック）

お客様の声

子どもに気付かれずに、鉄分が取れるのが一番助かる



忙しくて考える余裕がない中で、入れるだけなのが続けられる



バレずに鉄分補給



考えなくていい栄養

お出汁ヒットの効果

① 既存ブランド
における成長の芽

定期顧客数が約3倍、モール売上にも波及（楽天・Amazon）

からだにユーグレナ：子育て世代向け商品

定期顧客数の推移（自社EC）

モール売上比率：FY2025累計



2024年8月発売



2024年9月発売



2024年11月発売

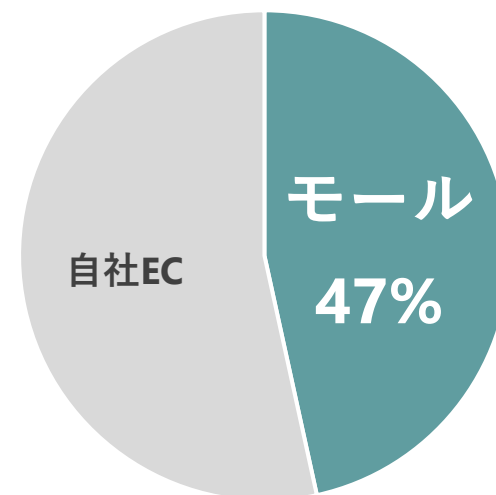
2025年9月：
お出汁のヒット
クリエイティブ誕生

1万人に
到達間近

5カ月で
3倍

24/9 24/12 25/3 25/6 25/9 25/12 26/2

自社EC以外へ
チャネル拡大



機能性表示に活用可能なパラミロン

過去の研究成果を活かして機能性表示テーマを拡充し、
マルチ機能性表示素材としての競争力を強化

機能性表示素材としてのポテンシャル



撮影：青山学院大学 福岡伸一教授

② パラミロンの マルチ機能性表示

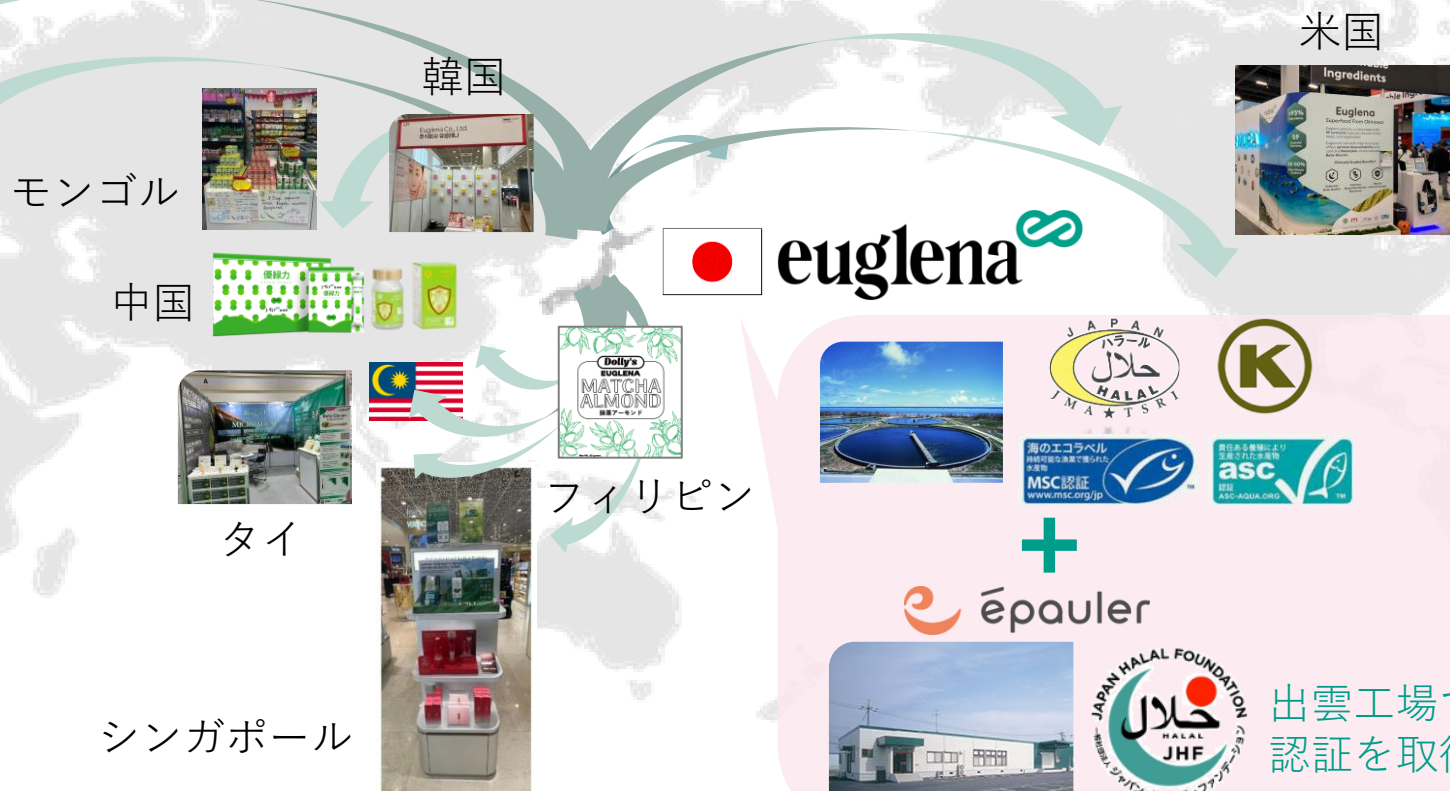


基礎研究やヒト臨床で
エビデンスを蓄積

海外展開に向けて

③ 海外展開

ハラルを含む各種認証を活かしつつ、製品輸出・OEM・海外展示会でグローバル展開を推進



出雲工場ではハラル認証を取得

疾患領域におけるパラミロン活用の可能性

④ 疾患領域
への挑戦

腎疾患は日常生活での負担が大きく、日本医療における最大の社会課題の一つ

慢性腎臓病（CKD）の進行抑制・食事療法の負担軽減に対する解決策が求められている

高まる社会課題

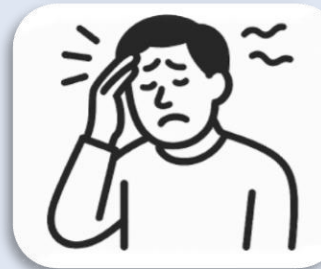
- 日本のCKD患者は**約2,000万人**（成人5人に1人の割合）^{*1}、透析患者は約33万人^{*2}で増加の一途
- 関連医療費は**年1.6兆円**^{*3}（医療費総額の**4%**）以上

腎臓は「沈黙の臓器」

腎疾患は進行すると不可逆で、

日常での食事や生活でのケアが重要

パラミロンを活用した
メディカルフードの開発



過去の研究資産とパートナー
シップを活かして実用化に挑戦

*1: CKD診療ガイドライン2024

*2: 日本透析医学会年次統計調査（2024年末時点）

*3: 厚生労働省 第139回社会保障審議会医療保険部会「参考資料2」（2021年、https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_15981.html）

③ 2030年に向けた道筋の蓋然性

3-1 ヘルスケア事業

3-2 バイオ燃料事業

制度が「需要を後押し」する市場

⑤ バイオ燃料
事業の蓋然性

バイオ燃料は脱炭素とエネルギー安全保障の両立が求められる分野における選択肢

前提

- 航空、長距離輸送、重機、船舶業界では、**電動化・水素化が現実的でない**
- 陸・海・空の需要は減らせない
(**エネルギー安全保障**)
- CO₂排出削減は引き続き求められる
(**2050年カーボンニュートラル**)
- 既存車両を活用しながら脱炭素を進められる
バイオ燃料へのニーズが拡大 (**EVが逆風**)



だからバイオ燃料（SAF/HVO）は『残る』

- ESGの流行ではなく **制度・国際ルール** で動いている
- EU・アジアでは義務化が継続・拡大
- 米国の政策変更でも止められない領域

【SAFの混合義務化】

欧州	アジア
● 2025年より2% ● 2030年には6% ● 2035年には20% 	● シンガポール：2026年に1% ● マレーシア：2026～2027年に1% ● インドネシア：2026年に3% ● 韓国：2027年に1% ● 日本：2030年に10% 

バイオ燃料は、すぐに脱炭素と供給安定の両方に効く 『**現実解**』

当社はSAF/HVO供給実績130件以上

⑤ バイオ燃料
事業の蓋然性

脱炭素に向けて、電化が困難な液体燃料領域での需要が増加

SAF



商業用ジェット機



政府専用機



航空自衛隊戦闘機

次世代バイオディーゼル燃料（HVO）



運輸・物流（バス・トラック、鉄道）



船舶・商船



建設重機



ボイラー（工場）

商業プラント概要 - 建設工事は順調

⑤ バイオ燃料
事業の蓋然性



マレーシアPETRONAS社
の敷地内に建設中



1-グレナ



PETRONAS



- 製造能力：
約**72.5万KL/年**相当*2
- スケジュール：
2028年下期迄の稼働開始予定
- 進捗状況：
2025年7月に持分15%が確定
(必要資金額も確保済)



鍬入れ式（2025年11月）



建設現場（2025年6月）

収益ポテンシャルの蓋然性

⑤ バイオ燃料
事業の蓋然性

当社の収益ポテンシャル*1

売上高（原料/製品トレーディング）

300億円/年規模

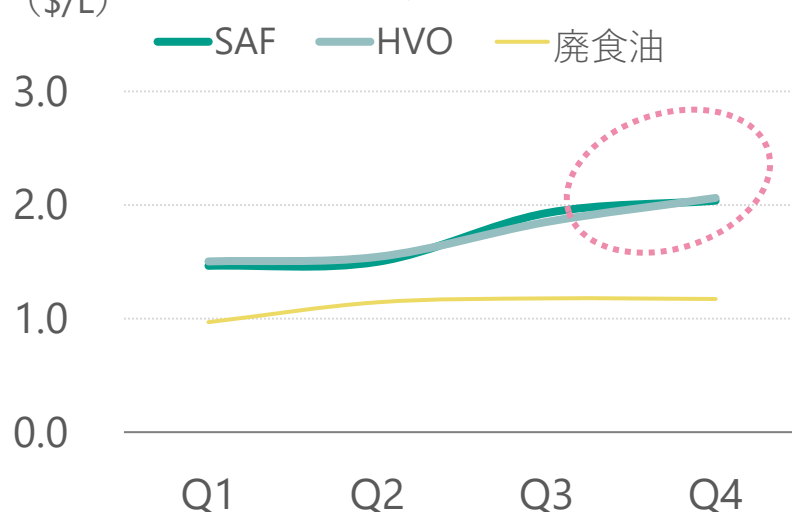
税引前利益（資金調達影響を除く）：

60億円/年以上 + トレーディングからの利益

15%出資 = 当社取扱量10万KL × 価格300円/L

国際競争力 → 収益性

価格推移（2025年、欧州）



2025年4Qは

\$2.0/l

(約308円/l)*2
前後で推移

2030年に向けて
さらに上昇する見込み

- アジア最大級規模の製造能力
- SAFとHVOをフレキシブルに生産
- 原料供給ソースや主要な国際航路にアクセスしやすい地理的優位性



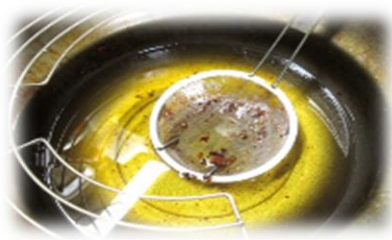
技術力、原料調達力を有するパートナー

*1: バイオ燃料取扱量約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%（資金調達影響は加味せず）という前提条件のもと、例示を目的として作成した当社独自のシミュレーション値。当社又はプロジェクトの正式な予測値・目標値ではなく、今後の事業進捗や市場動向により変動

*2: 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

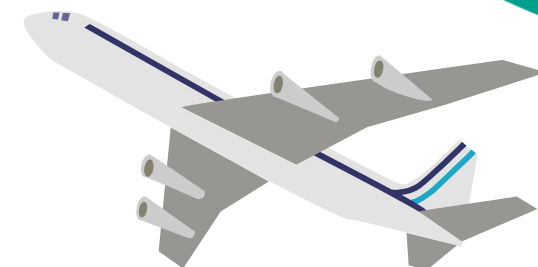
『藻油』は、私たちの北極星

⑤ バイオ燃料
事業の蓋然性



バイオ燃料の商業生産を達成した先に、
私たちが目指し続けるのが『藻油』

廃食油は重要な基盤原料であり、
藻油は、その先を見据えた次の選択肢



屋外プール培養

農業的



最大の課題＝
低密度&平面

屋内タンク培養

工業的



最大のメリット＝
高密度&立体

最後に：情報発信の強化

人を健康にする - 藻活

海藻と健康に関するエビデンスを基盤に、「藻活」の認知拡大・社会実装を強化

藻に関する研究

海藻を「ほとんど毎日」
食べる女性の
虚血性心疾患の
発症リスク低下率*1

44%↓



素材認知の拡大

12社連携
で始動

藻活



Algalex 伊那食品工業株式会社
INA FOOD INDUSTRY Co., Ltd.

フロレ工業株式会社

SARABIO
温泉微生物研究所

HEALTH IS WEALTH
SUN-CHLORELLA

素材で、にっこり。
Sokan

笑顔の食卓文化
ニッココめり

ピエトロ

フジック

〇〇〇
MARUI GROUP

1-グレイ

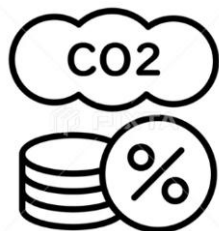
Ramla

地球を健康にする - バイオ燃料事業

社会課題 × 自社アセット × 政策優先度（追い風）が重なる領域で、
社会実装・認知拡大を強化

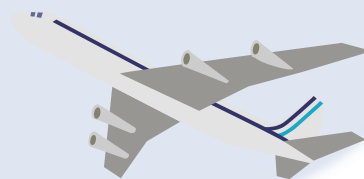
社会課題

電化・水素化できない領域
での脱炭素



CO₂排出量
約7,300万トン

バイオ燃料事業



追い風

エネルギー安全保障（供給源分散）
GX-ETS始動（2026年4月）

日本の原油輸入の
中東依存度
95%



自社アセット

サステオ供給実績



130件以上

強力パートナーシップ



東急バス ISUZU
清水建設 カメイ株式会社
TAKENAKA シナネン株式会社
朝日興産 平野石油株式会社

