

Euglena Group

会社概要及び今後の事業展望

株式会社ユーグレナ

東証プライム市場（証券コード：2931）

2024年12月期第4四半期

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

【免責事項】 本資料に記載されている予測、見通し、戦略およびその他歴史的事実ではないものは、当グループが資料作成時点で入手可能な情報を基としており、その情報の正確性を保証するものではありません。これらは経済環境、経営環境の変動などにより、予想と大きく異なる可能性があります。

会社概要

株式会社ユーグレナの紹介

ユ-グレナ

いきる、たのしむ、サステナブル。

フィロソフィー（経営哲学）

Sustainability First

サステナビリティ・ファースト

パーパス（存在意義）

人と地球を健康にする

受賞歴

2021 “内閣総理大臣賞”
第5回 ジャパンSDGs アワード

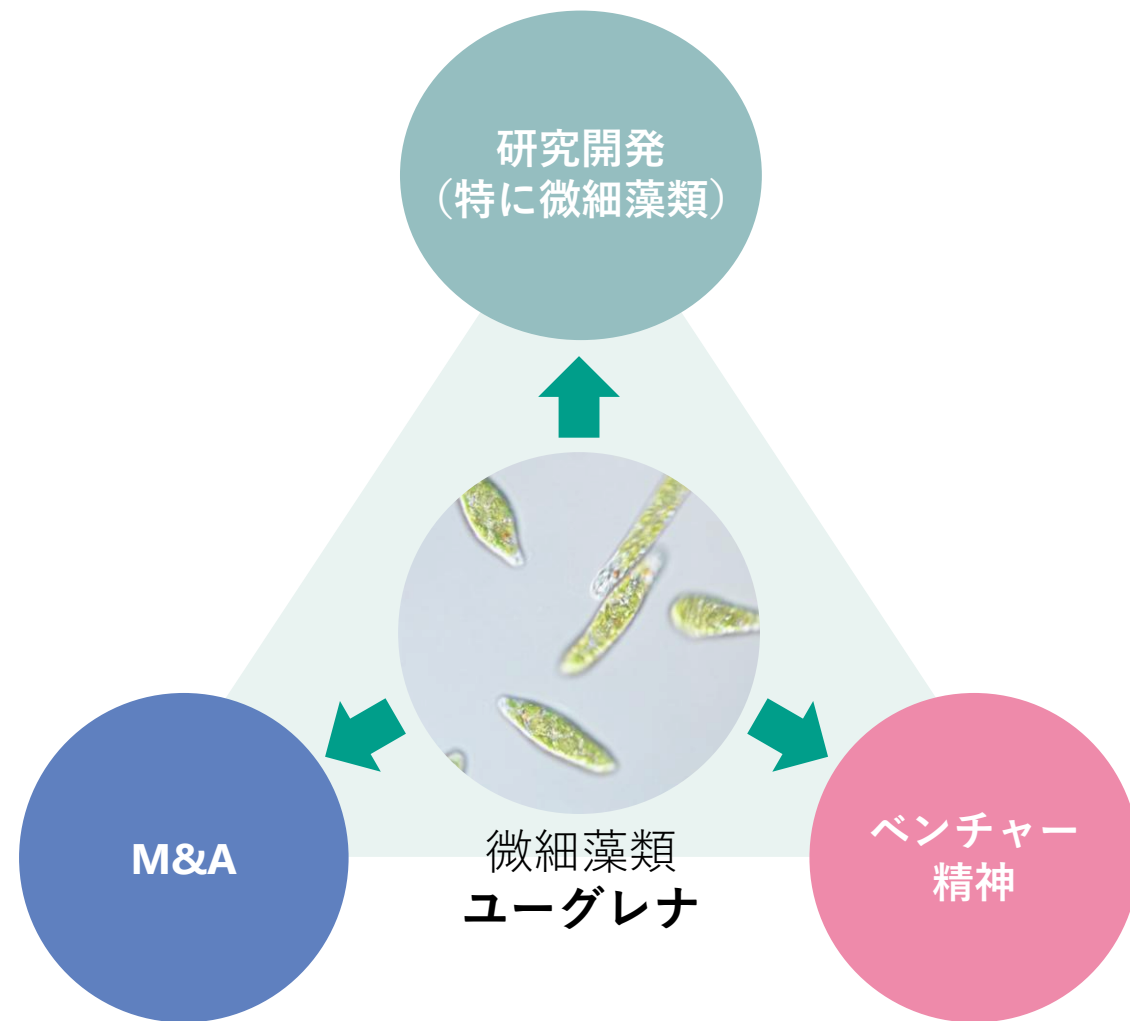


2015 “内閣総理大臣賞”
第1回 日本ベンチャー大賞



ユ-グレナ 

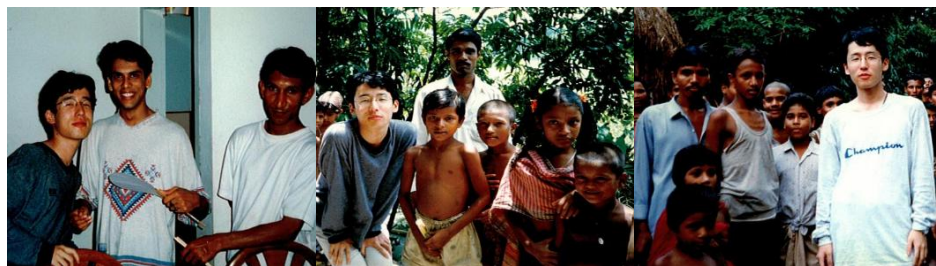
ユーグレナ社の成長ドライバー



ユーグレナ社の歩み - 原点と挑戦

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

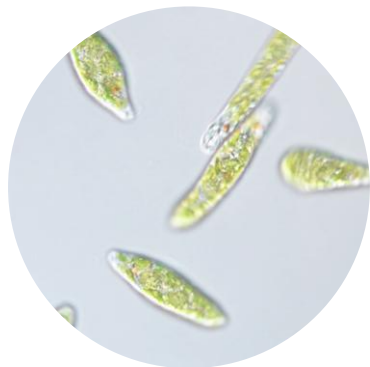
ユーグレナ社の原点



社長の出雲が1998年に Bangladesh を訪問
現地で目のあたりにした栄養失調問題を
解決したい、という思いから創業

栄養豊富な食品を探し求め、
微細藻類ユーグレナと出会う。

当時、まだ誰もユーグレナの
大量培養に成功していなかった



創業後成長と挑戦



研究開発
東京大学農学部発ベンチャー
(2005)



2005年12月に世界で初めて
微細藻類ユーグレナの屋外
大規模培養に成功*1



東京大学発ベンチャーとして
初めて東証一部に上場
(2014年)

国内初のSAF・RDF製造実証
プラント完成 (2018年)

「バイオマスの5F」と「両利きの経営」

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

深化

ヘルスケア事業



yaeyama Q'SAI

épauler

mej



The Strategic FAB Company
SATICINE MEDICAL

Genequest

オーガニック成長×
研究開発×M&A

バイオマスの5F

重量単価
| 高い

Food
(食料)

Fiber
(繊維)

Feed
(飼料)

Fertilizer
(肥料)

Fuel
(燃料)

↓ 低い

探索

バイオ燃料事業
新規事業



研究開発×
パートナーシップ

成長ドライバー - 戦略的なM&A

M&Aはユーグレナにおける重要な戦略に位置付けられている


2005年8月
創業

バリューチェーンの
強化

新たな技術領域の獲得


デジタルに特化した
D2C企業の獲得


非連続成長の達成

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


 HELLENSEN®
ヘルスン未来の健康科学
2017年4月
販売チャネル (B2C)

 クロレサプライ
2016年12月
販売チャネル/生産機能


 Cepauler
2015年9月
販売チャネル (B2C)

 euglena art
2015年3月
販売チャネル (B2B)

 yaeyama
2013年3月
生産機能

 Genequest
2017年10月
遺伝子検査

 ユーグレナ竹富エビ養殖
2015年9月
エビの養殖

 LIGUNA
2021年3月
スキンケア D2C

 mej
2019年6月
健康食品 D2C

 HOOK
2018年4月
健康食品 D2C

 The Strategic FAB Company
SATICINE MEDICAL
2024年4月
サティス製薬グループ

 株式会社
planning company HAKO
2022年5月
ネット広告/デジタル

 Q'SAI
2021年6月
健康食品/スキンケア
通販会社

 Jaikyo
大協肥糧
2021年11月
肥料

売上貢献割合*1



*1: 連結売上高に対するユーグレナヘルスケア、エポラ、MEJ、キューサイグループ、その他の売上高の構成比 2023年12月時点

*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

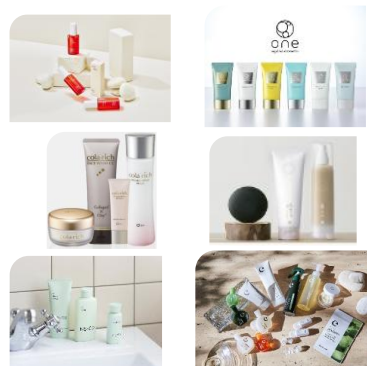
主要セグメント概要

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 🍏

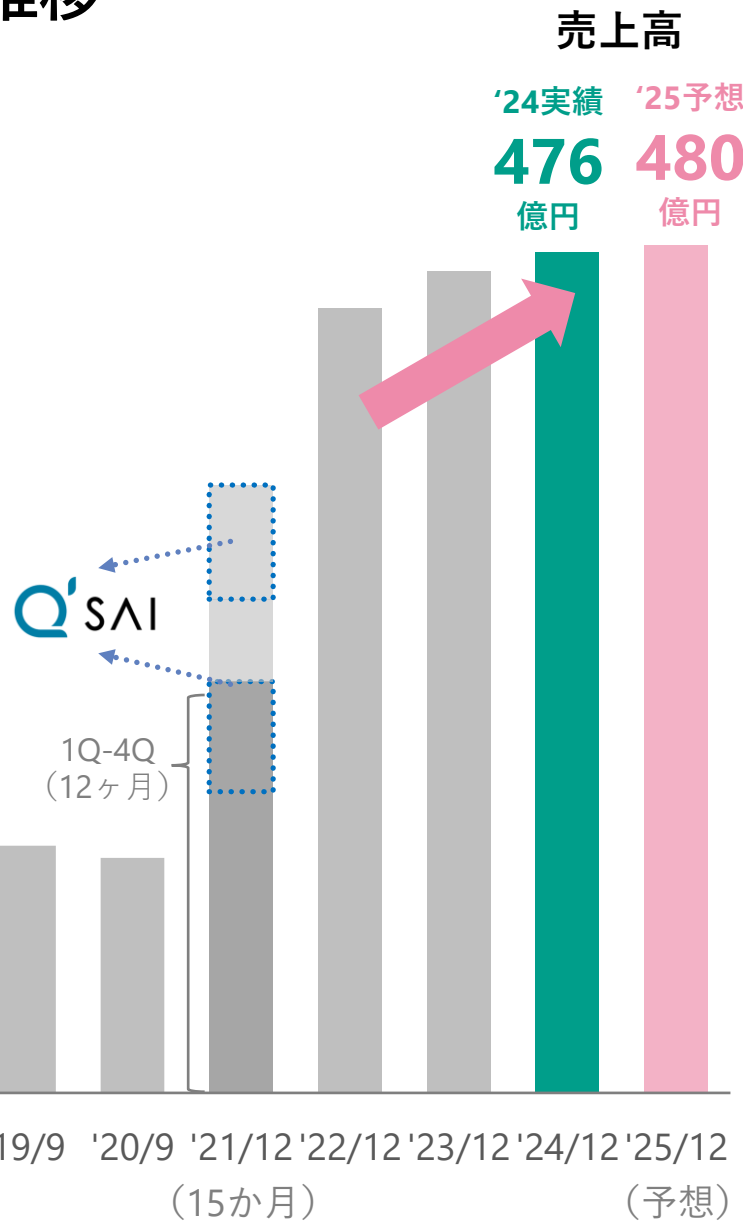
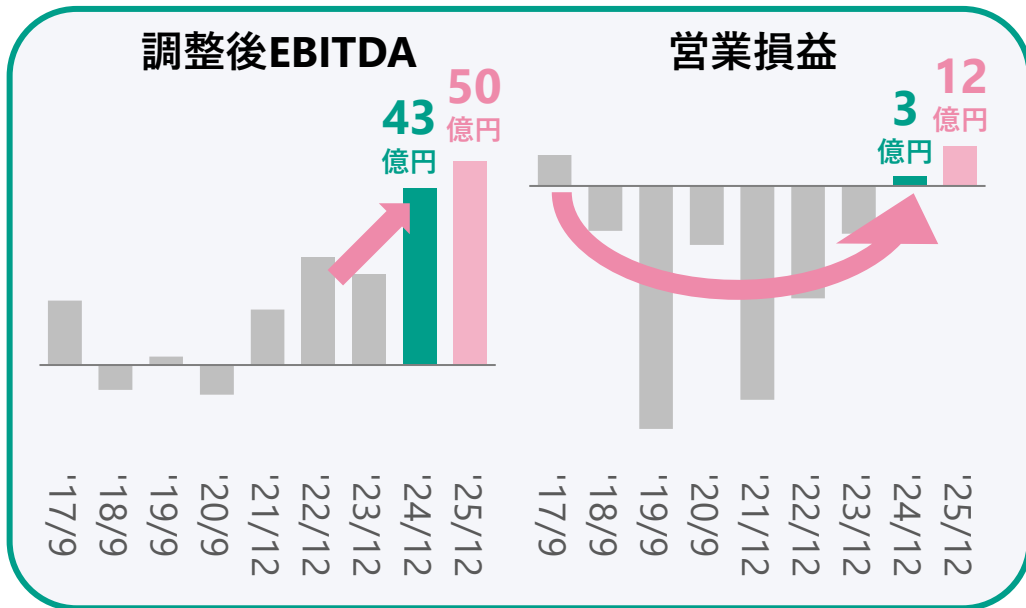
パーパス

人と地球を健康にする

ユーグレナ社の歩み - 創業期から現在までの収益推移

オーガニック成長とM&Aで、売上高・調整後EBITDAは2024年度に過去最高値を更新

2024年度は7事業年度ぶりに営業黒字を達成



Copyright Euglena Co., Ltd. All rights reserved.

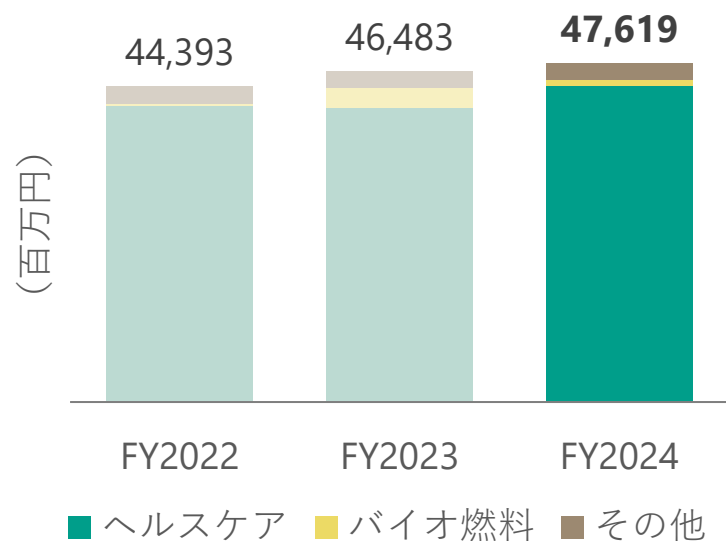
2024年度業績 - 売上高

2024年度売上高

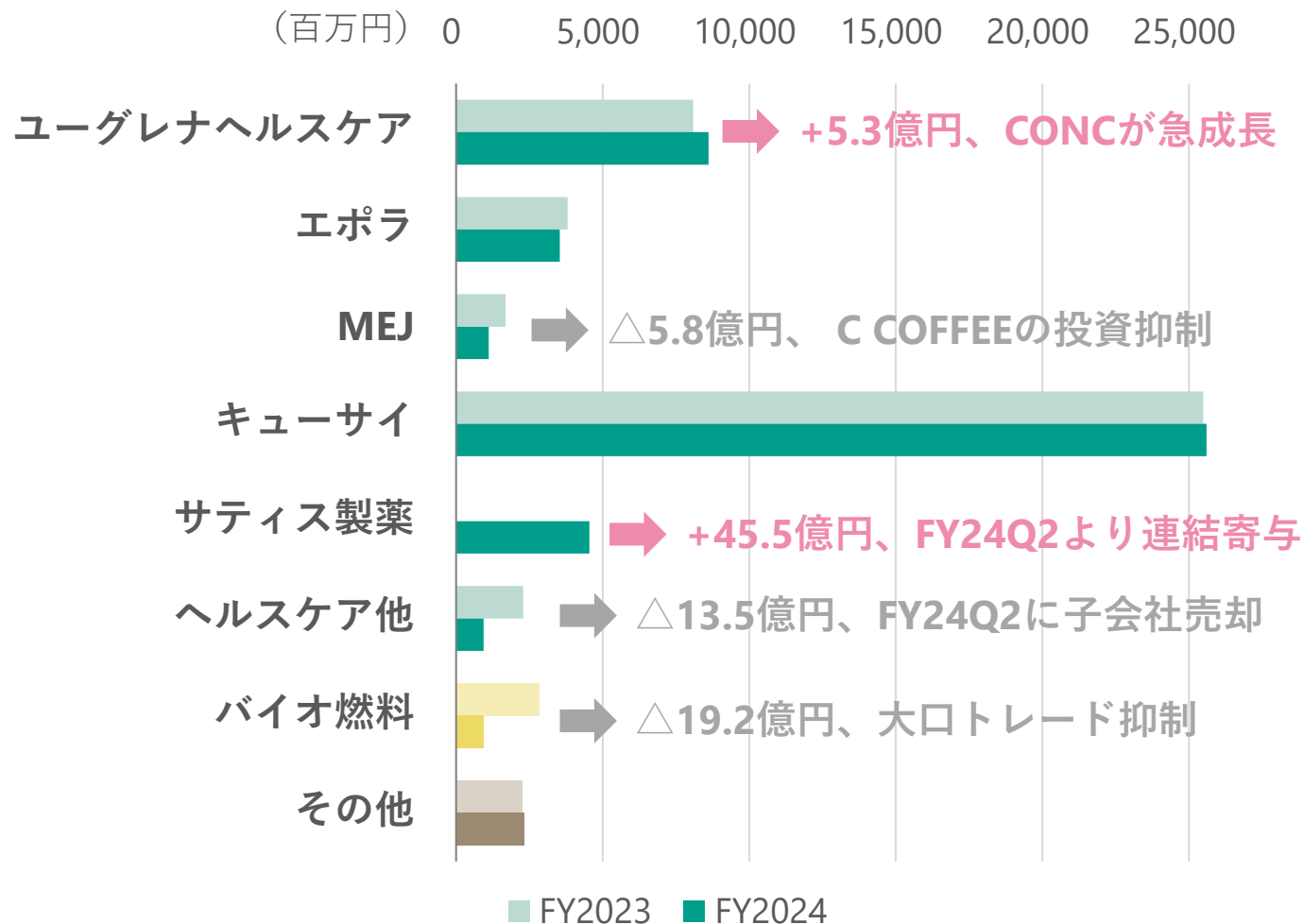
476億円

(前年比 102%)

売上高推移



増減分析 (事業別)



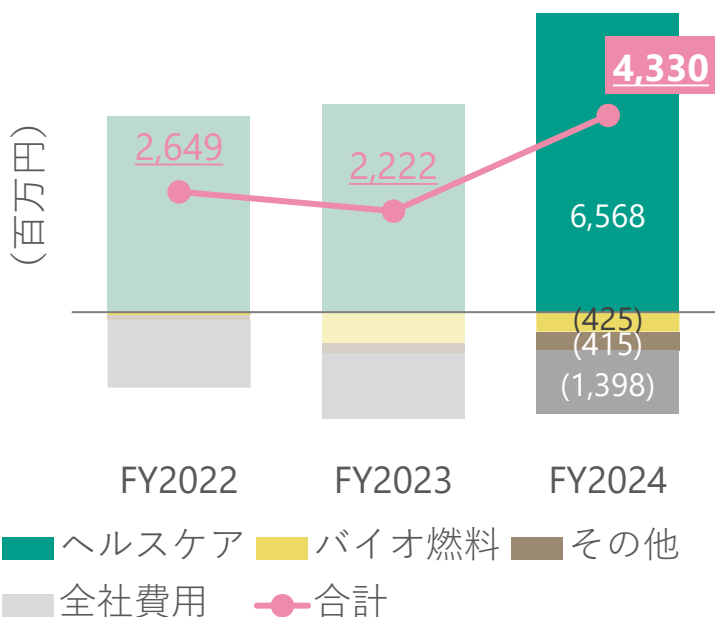
2024年度業績 - 調整後EBITDA

2024年度調整後EBITDA

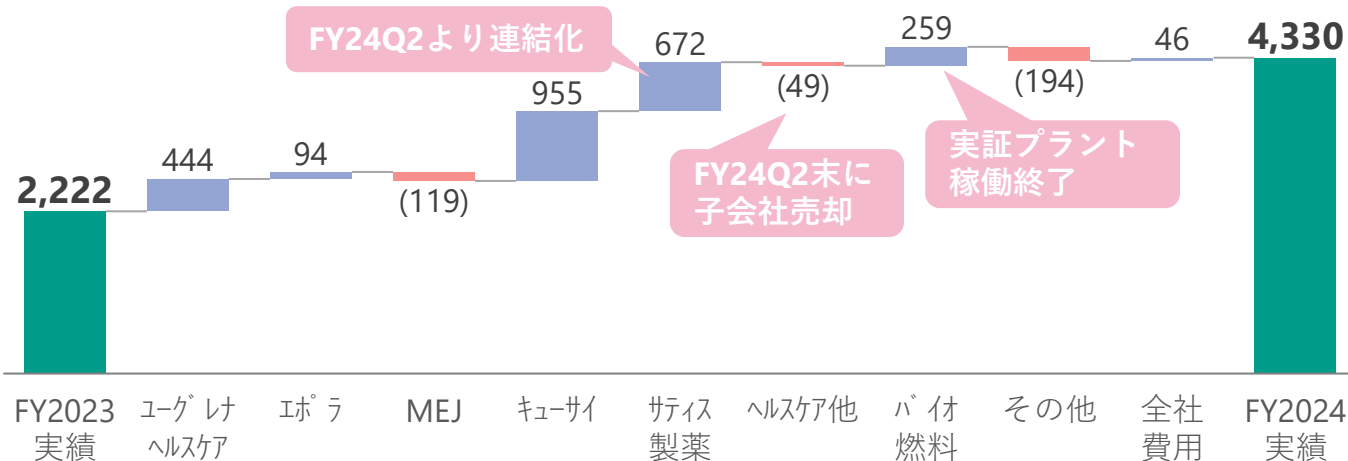
43.3億円

(前年比 195%)

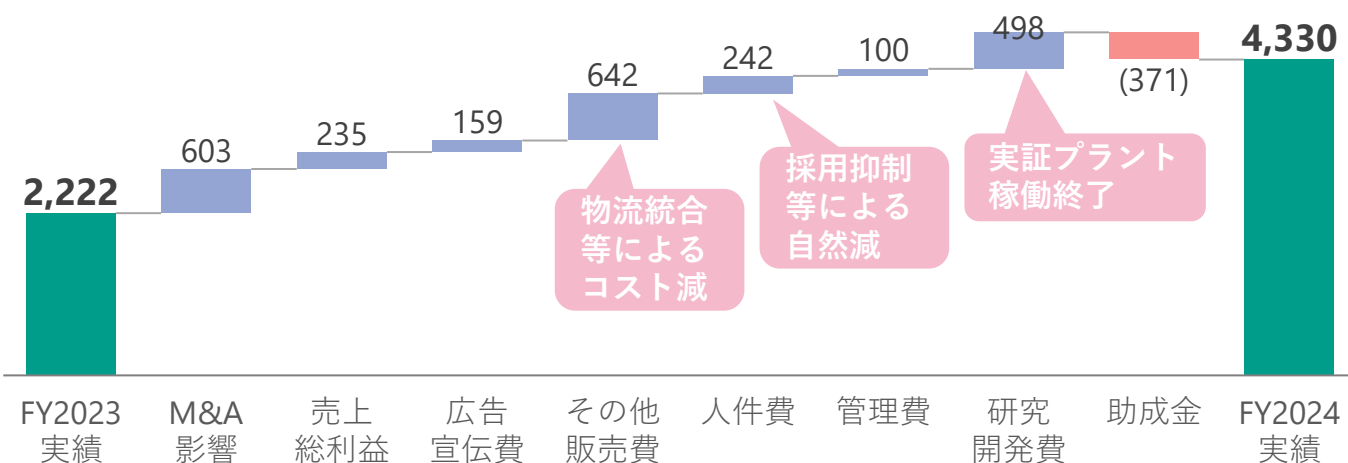
調整後EBITDA推移



増減分析 (事業別)



増減分析 (科目別)

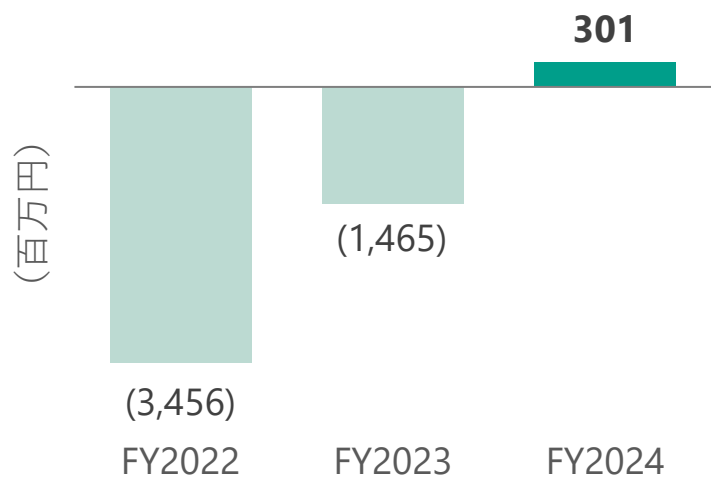


2024年度業績 - 営業損益

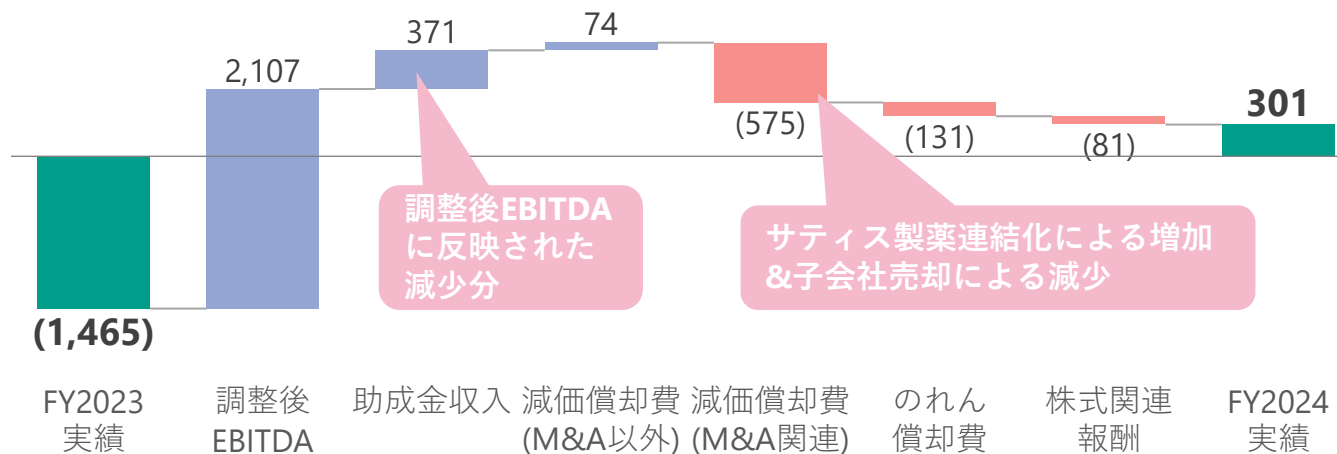
2024年度営業利益

3.0億円

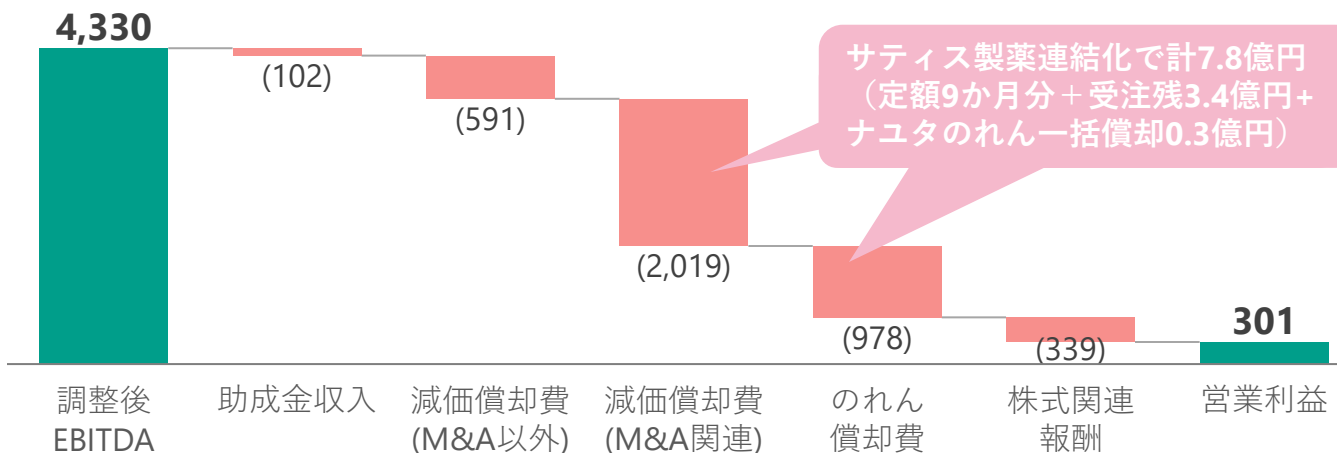
営業損益推移



増減分析 (営業損益)



構成内訳 (調整後 EBITDA → 営業利益、2024年度)



2024年度業績 - 経常損益 / 当期純損益*1

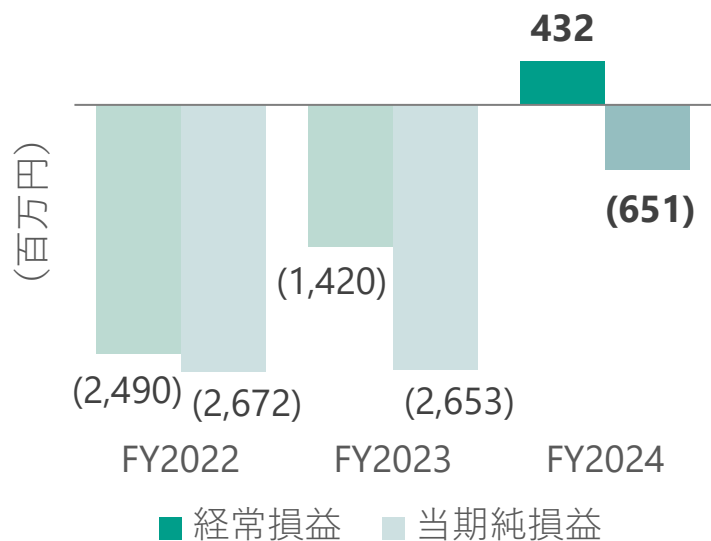
2024年度経常利益

4.3億円

2024年度当期純損失

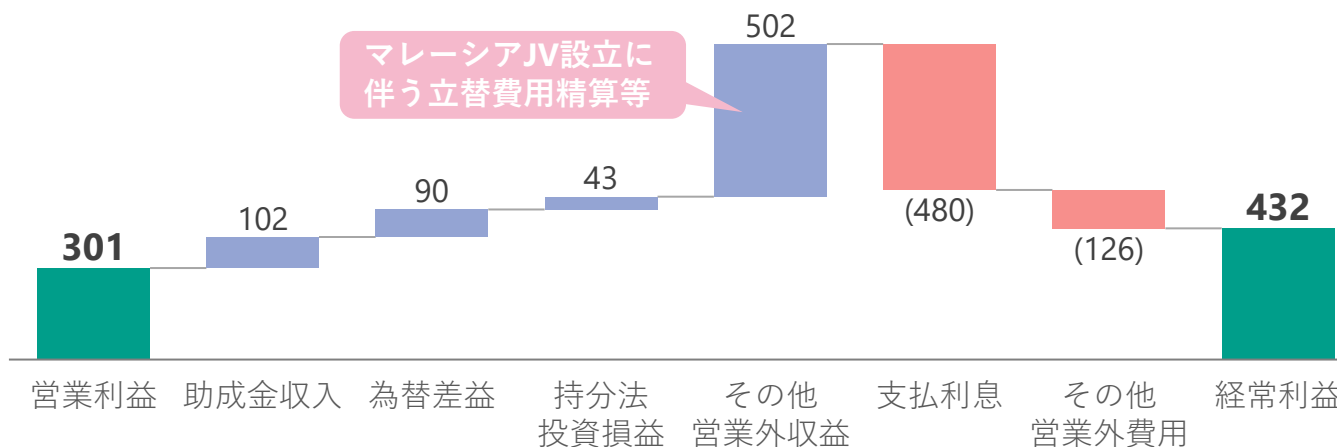
△6.5億円

経常損益 / 当期純損益推移

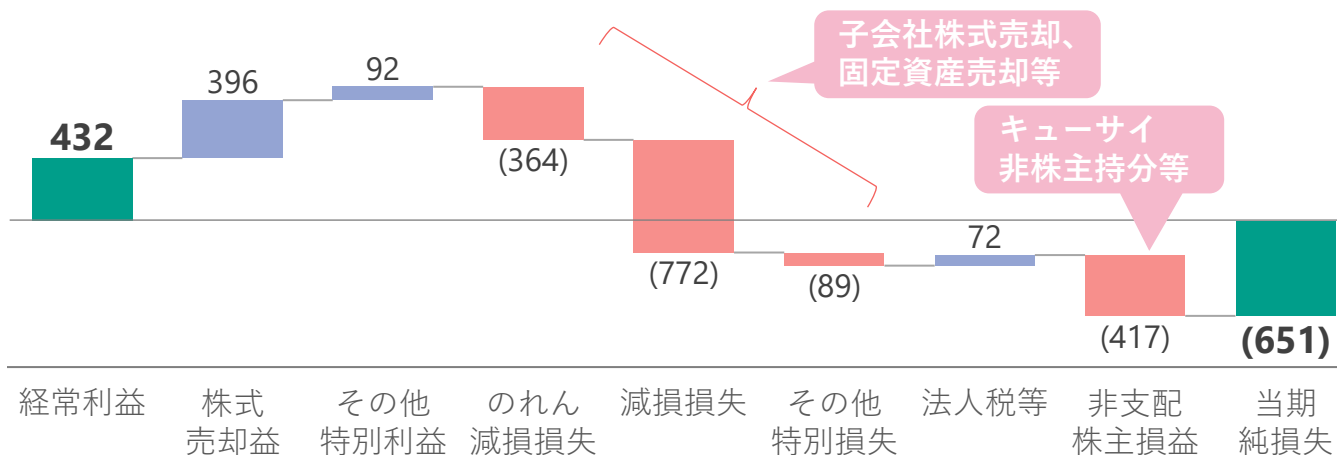


■ 経常損益 ■ 当期純損益

構成内訳 (営業損益 → 経常損益、2024年度)



構成内訳 (経常損益 → 当期純損益、2024年度)

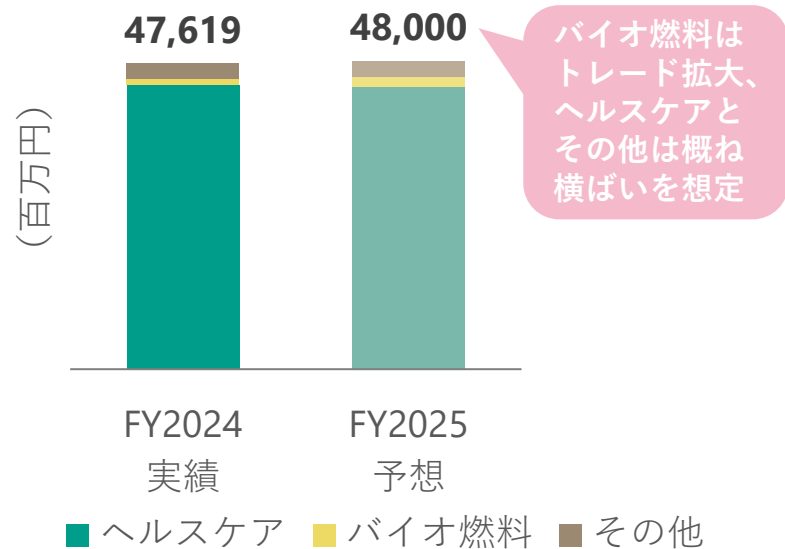


2025年度業績予想

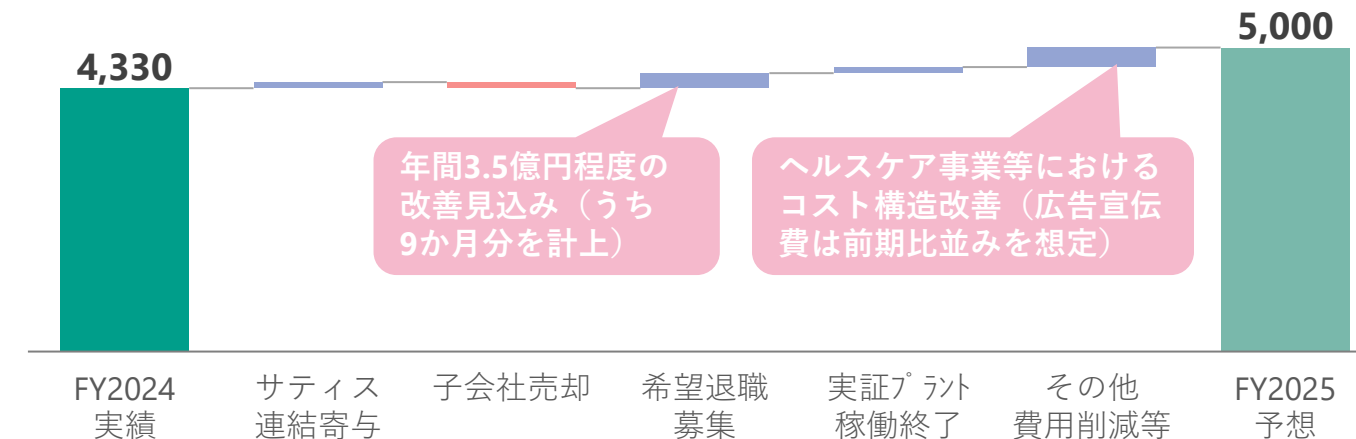
希望退職募集やコスト削減の継続で、
黒字拡大に注力

2026年度以降も更なる拡大を見込む

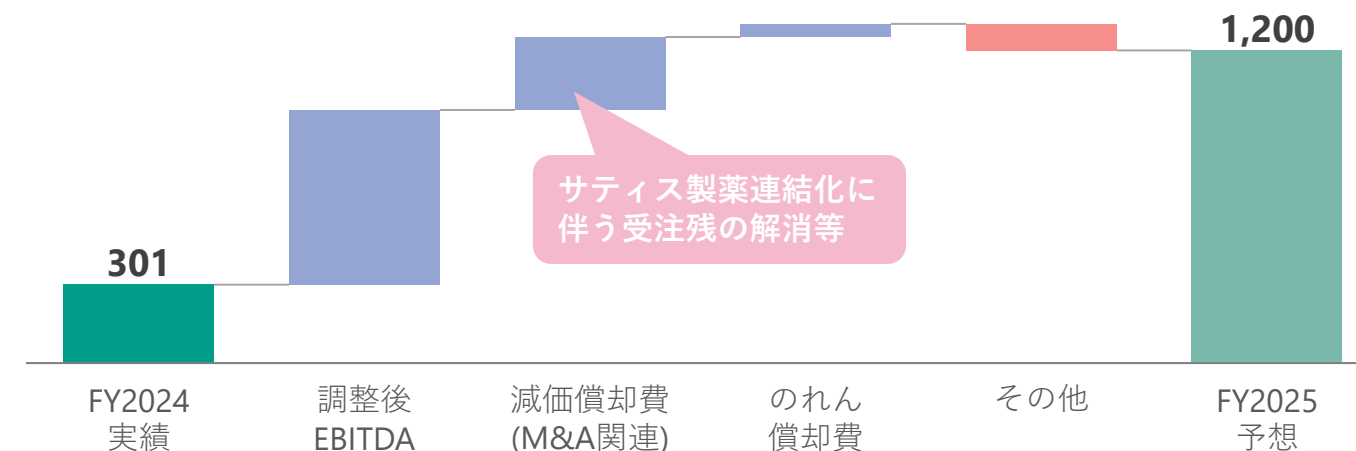
売上高



調整後 EBITDA

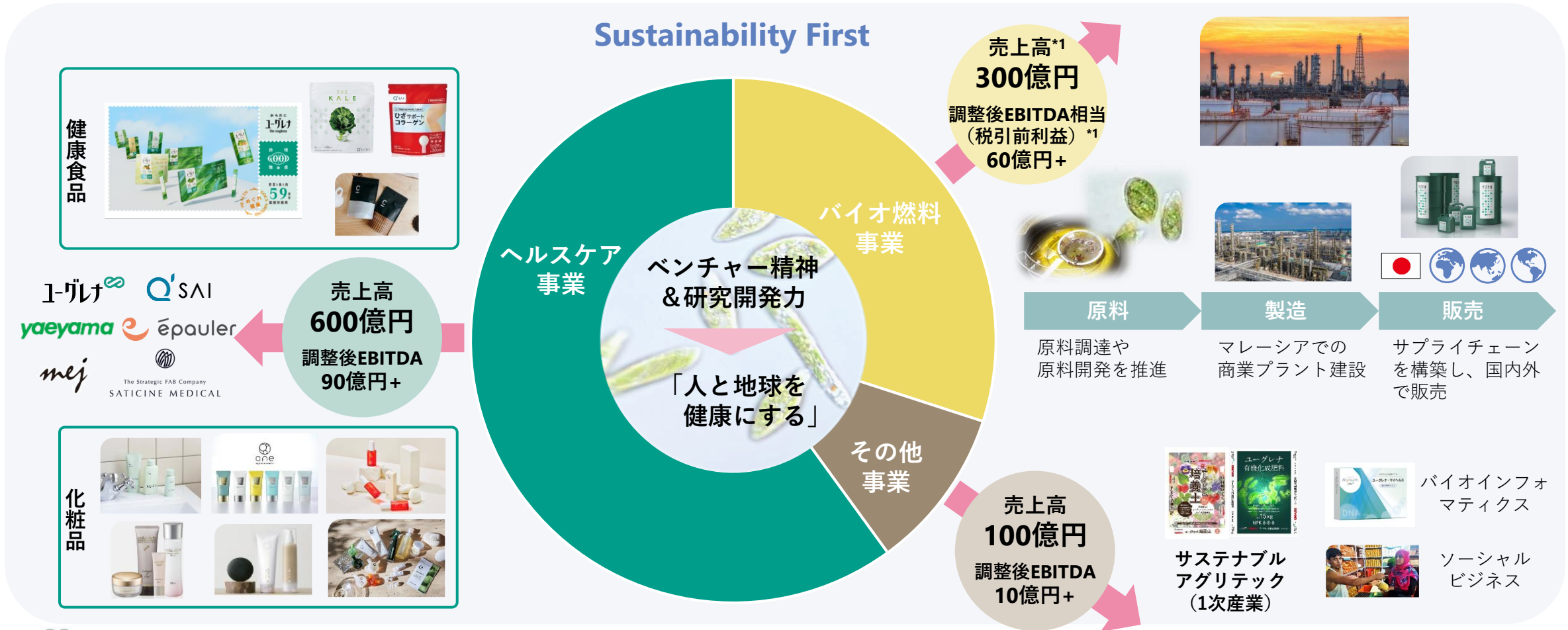


営業利益



2030年に向けた成長イメージ - 事業ポートフォリオ

既存事業の成長と新たな売上の柱の創出により、サステナブルな成長を目指す
 売上高1,000億円規模、調整後EBITDA160億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

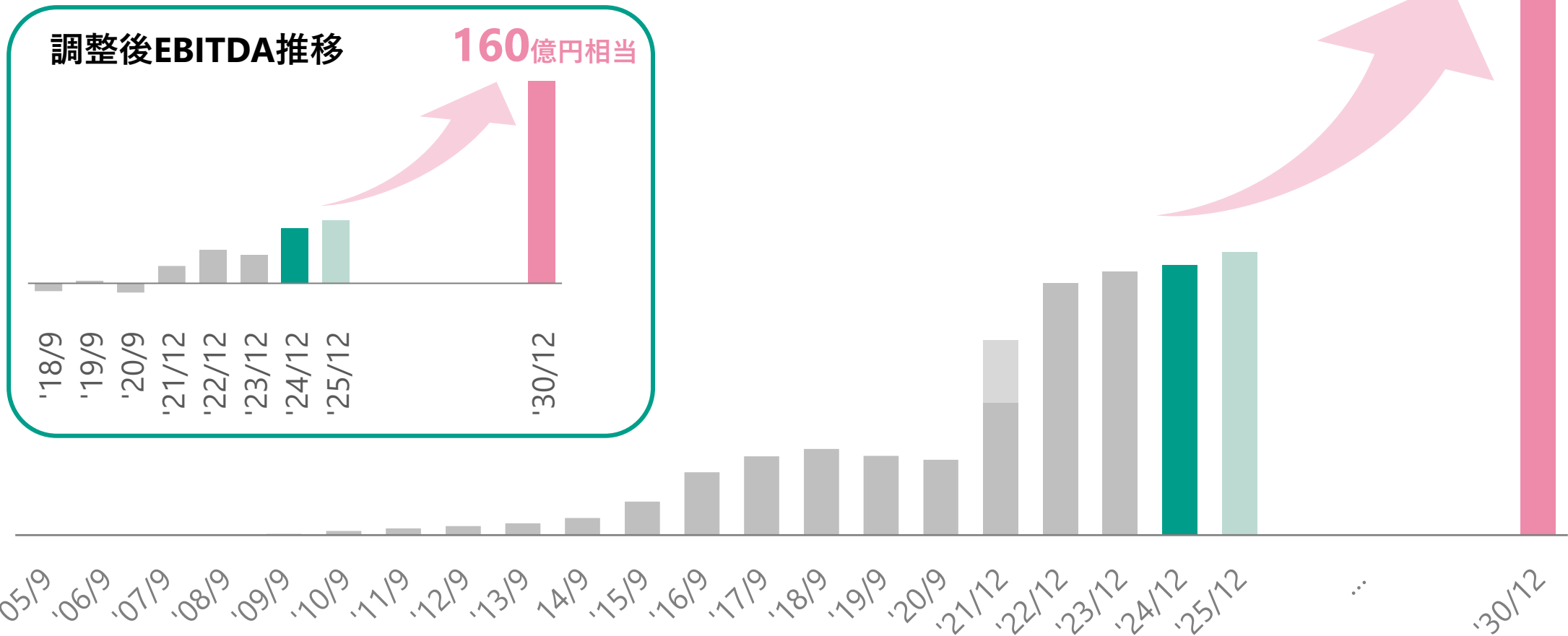


*1: 商業プラントに対する当社出資比率を15%とした場合の収益ポテンシャル。合弁会社からの受取配当を原資とする税引前利益（資金調達費用を除く）イメージを調整後EBITDA相当と想定

2030年に向けた成長イメージ - 売上高と調整後EBITDA

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

売上高
1,000億円規模



微細藻類ユーグレナとユーグレナ社の技術力

微細藻類ユーグレナ - 生物としての特徴とポテンシャル

生物としての特徴

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

素材としてのポテンシャル

食品原料



化粧品原料



ユーグレナ
エキスEX



ユーグレナ発酵
オイル

飼料

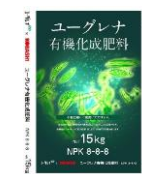


畜産



養殖

肥料



有機肥料



培養土

バイオ燃料原料



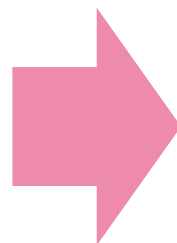
バイオジェット燃料
バイオディーゼル燃料

ユーグレナ社の技術力 - 石垣島ユーグレナ（食品用）の培養設備

石垣島ユーグレナの培養設備は、屋外培養プールから屋外培養タンクに進化
2005年以降、培養技術の改良・進化を重ね、低コスト化、スケールアップ、生産と品質の安定化を実現



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

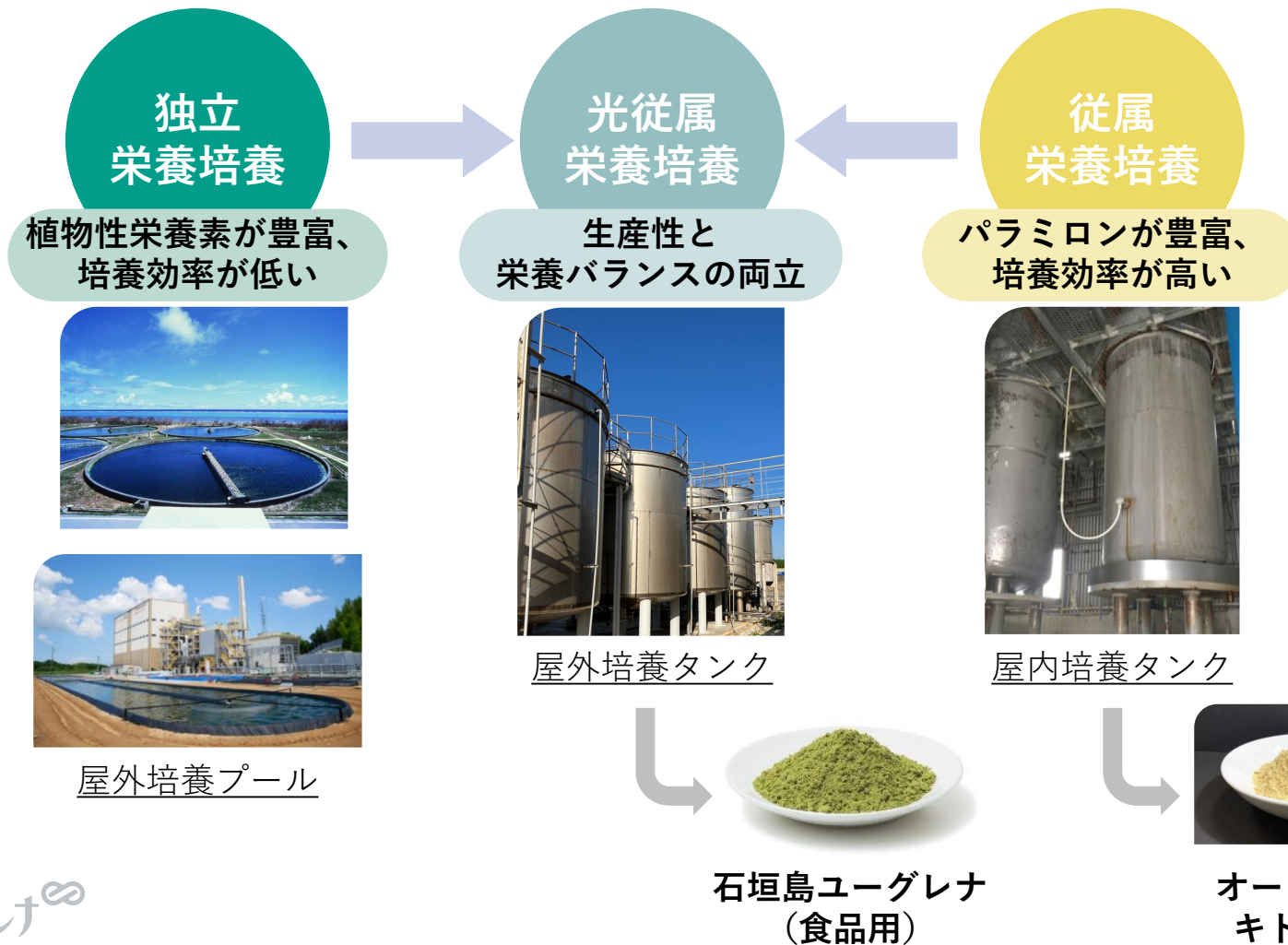


タンク上部
から採光

現在の食品用
屋外大規模培養設備
@石垣島

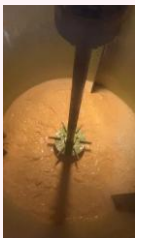
大規模培養 - 従属栄養培養による生産体制構築とスケールアップ

従属栄養培養による生産体制の構築を推進、スケールアップ実証検討にも着手
 バイオ燃料原料生産に向けた前段階として、パラミロン原末や飼料・肥料展開による商業生産を目指す



従属栄養培養を軸とした技術開発

- 従属栄養培養による生産体制構築とスケールアップ実証検討に着手
- 2024年進捗：
 - オーランチオキトリウムの商業生産体制を構築
 - ユーグレナの高脂質・高密度タンク培養に成功（ヘルスケア向け光従属栄養培養比で最高約10倍の高密度）
- 大規模生産・低コスト化により、パラミロン原末や飼料・肥料展開に向けた商業生産を目指す



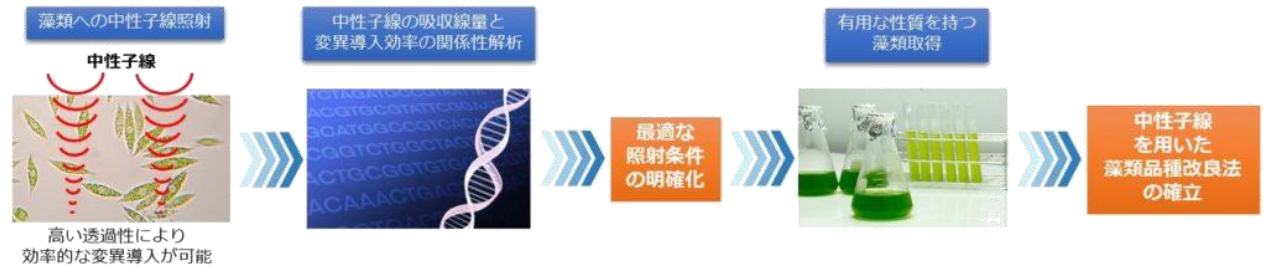
技術力 - 品種改良技術

2024年は、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を新たに確立
既存の高速選別技術も活用し、品種改良の加速と産業転用に向けた体制構築も視野

高効率な
遺伝子変異の
導入技術

ランダム性はあるものの、
作出株は即時産業利用が可能

2024年進捗：NTTとの共同研究で、中性子線照射による藻類遺伝子への高効率な変異導入技術を確立*1



ピンポイントなゲノム編集技術

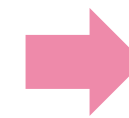
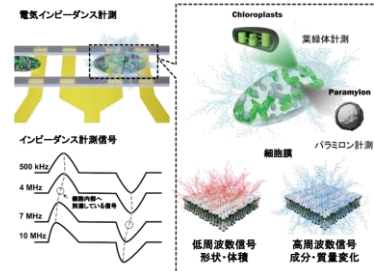
各種規制対応が必要となるものの、柔軟かつ緻密な有用株作出が可能

2024年進捗：理研との共同研究で、Cas12a RNP複合体を用いた高効率ゲノム編集技術を確立、1塩基レベルの精密な塩基書き換えにも成功*2



有用品種の
高速選別技術

有用株の高速選別により、
各種品種改良を加速



これらの技術の産業転用に向けて、
ゲノム編集株を活用した生産体制の
構築も検討予定

石垣島ユーグレナの特徴 - 豊富な栄養素

創業時の想いを体現する**59種類の栄養素**を「**光従属栄養培養**」で実現

パラミロンを含有しつつ、栄養バランスや微量栄養素にも着目して**栄養素の多様性も重視**

石垣島ユーグレナが含有する59種類の栄養成分

《ビタミン》

ビタミンA
ビタミンB₁
ビタミンB₂
ビタミンB₆
ビタミンB₁₂
ビタミンC

ビタミンD
ビタミンE
ビタミンK
葉酸
ナイアシン
パントテン酸
ビオチン

《ミネラル》

亜鉛
リン
カルシウム
マグネシウム
ナトリウム
カリウム
鉄
マンガン
銅

《アミノ酸》

バリン
ロイシン
イソロイシン
アラニン
アルギニン
リジン
アスパラギン酸
グルタミン酸
プロリン

スレオニン
メチオニン
フェニルアラニン
ヒスチジン
チロシン
トリプトファン
グリシン
セリン
シスチン

《その他》

β-グルカン
(パラミロン)
クロロフィル
ルテイン
ゼアキサンチン
GABA
スペルミジン
プトレッシン

《不飽和脂肪酸》

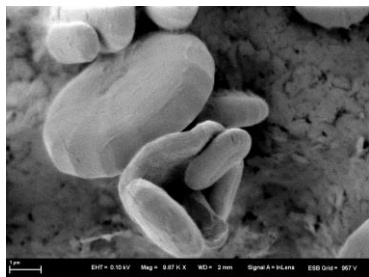
DHA
EPA
パルミトレイン酸
オレイン酸
リノール酸
リノレン酸
エイコサテトラエン酸
エイコサジエン酸
ジホモγ-リノレン酸
アラキドン酸
ドコサテトラエン酸
ドコサペンタエン酸

光従属栄養培養により、パラミロン含有量は相対的に減少するが、
クロロフィル、カロテノイド等を始めとする**栄養素の種類と量が幅広く増加する傾向**

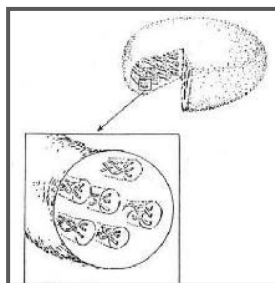
微細藻類ユーグレナ -ヘルスケア素材としてのポテンシャル

ユーグレナが含有する希少成分「パラミロン」には様々な機能が期待される
すじりもじり運動を可能とする「細胞壁を持たない」という特徴は消化吸収の観点からも有益

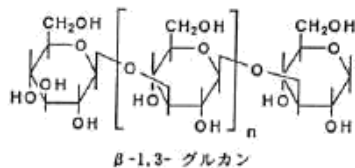
パラミロン



撮影：青山学院大学 福岡伸一教授



パラミロンの粒子構造
(Marchessault&Deslandes, 1979)



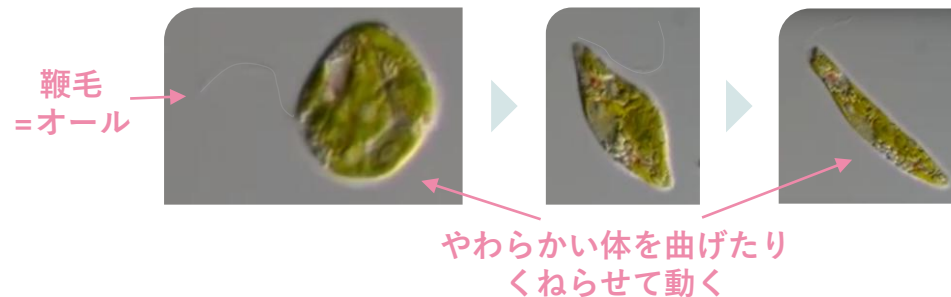
パラミロンの構造

- β-1,3-グルカンと呼ばれる食物繊維の一種で、**ユーグレナが生成する希少成分**
- 難消化性であり、消化管から吸収されずに外へ排出される

《期待される機能性や現在の研究テーマ》

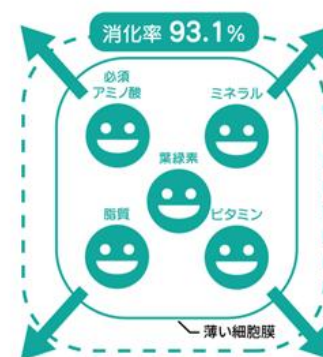
- | | |
|----------------|-----------------|
| ● アトピー性皮膚炎症状緩和 | ● 脂肪、コレステロールの排出 |
| ● 免疫バランス調整 | ● 胃潰瘍症状緩和 |
| ● インフルエンザ症状緩和 | ● 大腸がん抑制 |
| ● 関節リウマチの症状緩和 | ● 学習能力低下の改善 |
| ● 肝障害保護・腎障害抑制 | ● 加齢に伴う運動機能の維持 |

「すじりもじり運動」 → 「細胞壁が無い」



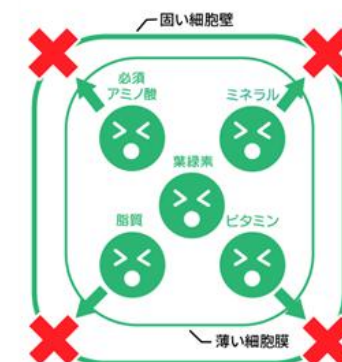
ユーグレナ

吸収を妨げる細胞壁が無いいため
栄養素を消化吸収しやすい



野菜

野菜は固い細胞壁があり
栄養が吸収されづらい



微細藻類ユーグレナ - バイオ燃料原料としてのポテンシャル

ユーグレナはバイオ燃料原料生産において様々な優位性を有する

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

1 複数の培養方法にチャレンジ可能

- 独立栄養培養
- 従属栄養培養

2 細胞壁が無く、油脂抽出が容易

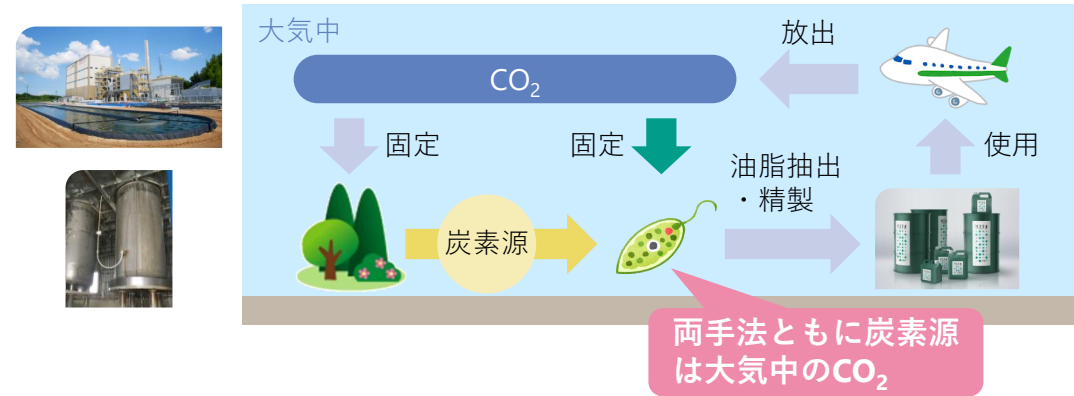
- 他の藻類と比べて低コスト・低エネルギーで油脂抽出が可能

3 SAF製造に適したワックスエステル^{*1}を生成

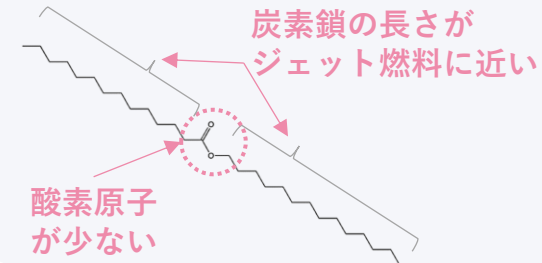
- 低エネルギー・低水素使用量でSAF製造が可能

4 脱脂藻体の多様な用途

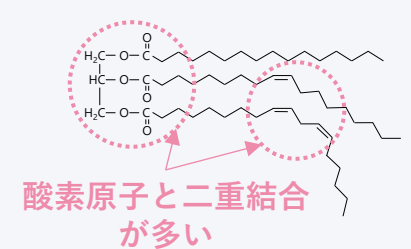
- 脱脂藻体を飼料・肥料販売することで、製造コストの低減が可能



ワックスエステル^{*1}
(ユーグレナに含まれる油脂)



トリグリセリドの例^{*2}
(一般的な植物油に含まれる油脂)



*1: 微細藻類ユーグレナが体内に生成する脂質成分

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

微細藻類ユーグレナ - バイオ燃料原料としてのポテンシャル

クロレナの特徴

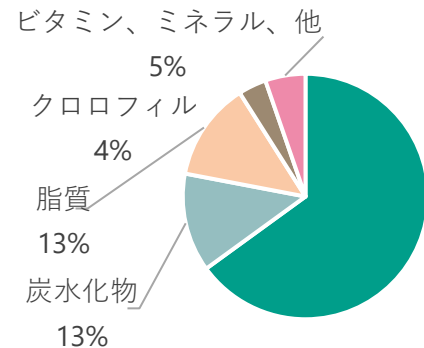
石垣島で半世紀にわたり養殖され、
現在39か国で販売されている



- アミノ酸スコア*2100という最高値を持つとともに、タンパク質、ビタミンD、葉酸、ルテイン、クロロフィルなど、豊富な種類の栄養素を含有
- 独自の成長促進因子であるクロレナエキス (CGF) や、オートファジー活性因子であるスペルミジン等の特徴的な成分も含有
- 毒素を吸着するデトックス効果が報告されており、当社研究でもマイコトキシン排出促進効果を確認
- 世界初となるASC-MSC海藻（藻類）認証*3を取得



ASC-MSC海藻（藻類）認証



サプリメント



発毛剤

オーランチオキトリウム

DHAを豊富に含む微細藻類
オーランチオキトリウムの
商業生産を開始



食品原料としての可能性



代替ウニ



ラーメンのスープ

- 濃厚でおいしく、ほどよい塩味のシーフード風味
- アレルギー物質28種類を含まない
- サプリメント、調味料、代替シーフード原料等に利用できる可能性

バイオ燃料原料や飼料としての可能性



- 油脂生産と蓄積効率が高く、バイオ燃料原料としての利用を研究
- DHA含有量が高く、養殖飼料としての利用を研究

バイオ燃料事業

業界動向 - バイオ燃料市場の動向

EUと英国で2025年よりSAF 2%導入が義務化。CORSlA*1や各国規制導入により、2030年に向けて国内外のSAF需要拡大が加速化する見通し

バイオ燃料導入に向けた各国方針

CORSlA

- 2019年比85%までCO₂排出量を削減
- 2024年から自主的運用（126か国が参加）、2027年から全ICAO（国際民間航空機関）加盟国に原則適用

欧州



- EU RED III
- ReFuel EU

アジア



- 日本
⇒10%@2030年～

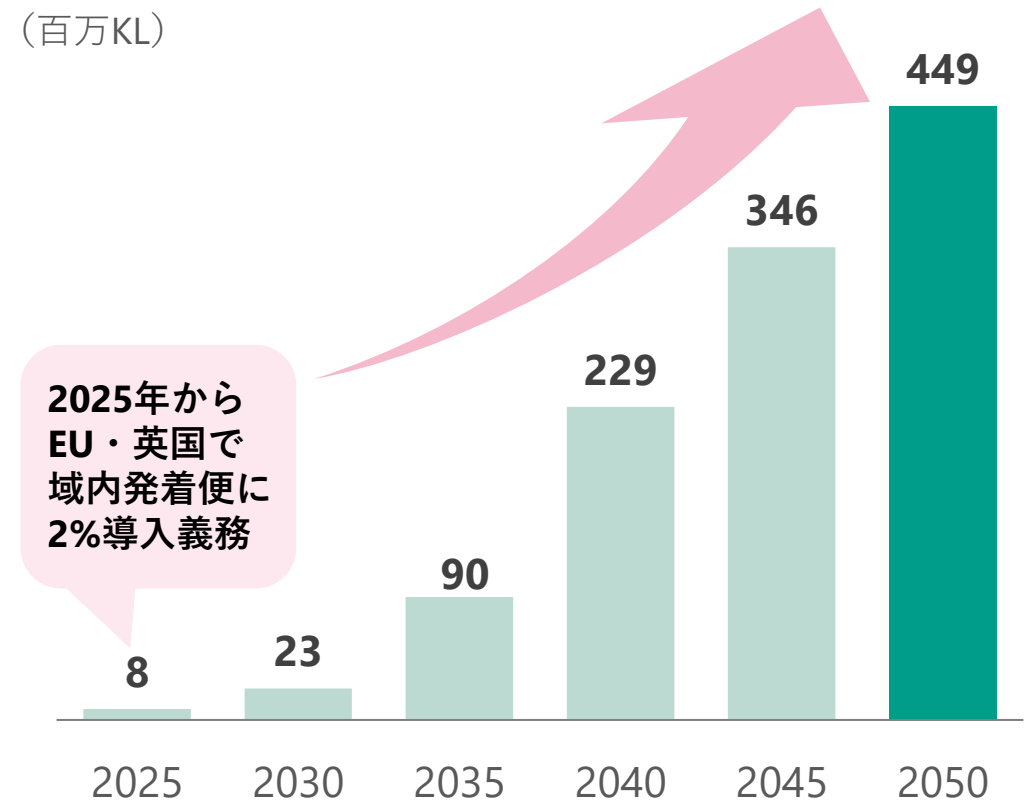
北米



- Grand Challenge
- RFS/LCFS等

世界のSAF需要の見通し*2

(百万KL)

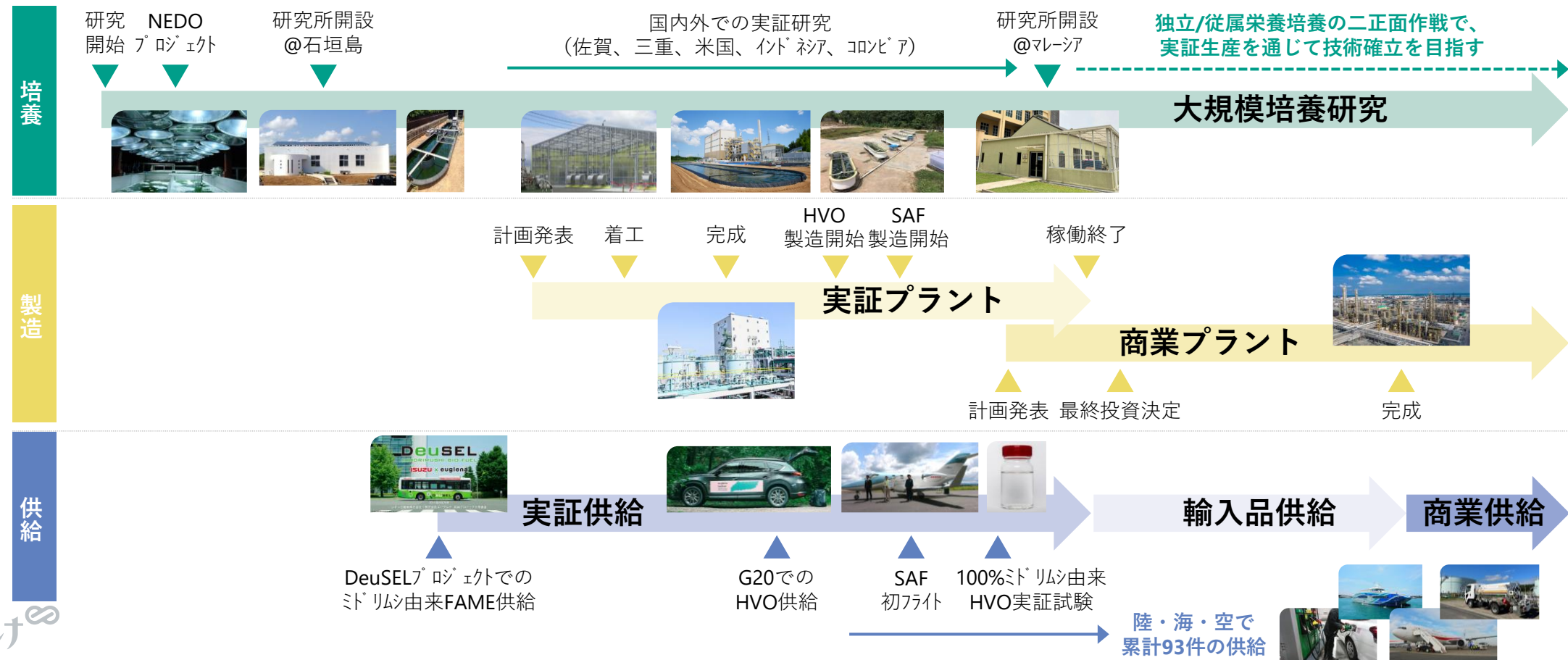


バイオ燃料事業 - 商業化にむけた歩み

日本のフロントランナーとして、原料開発と製造・供給を並行して推進

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

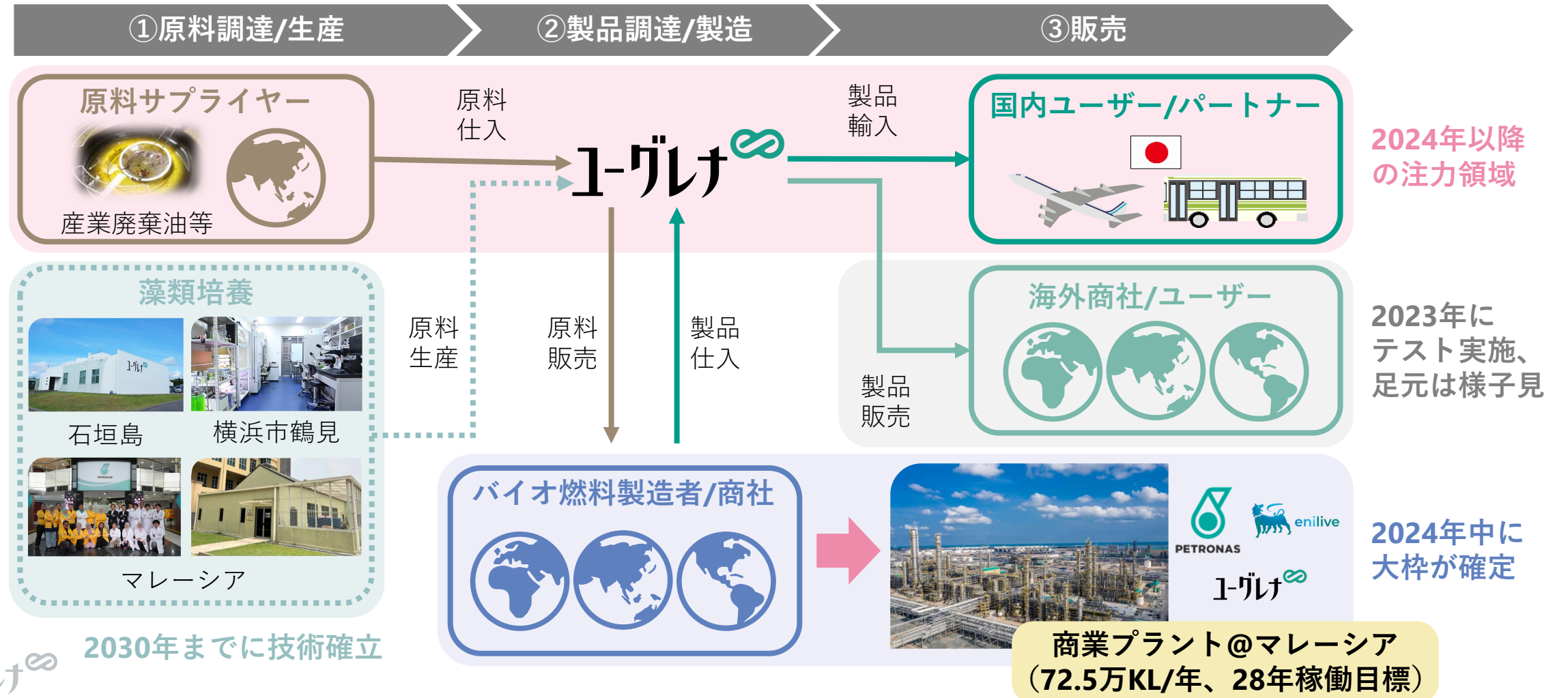
2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030



微細藻類由来バイオ燃料の商業生産

ビジネスモデル - 商業化イメージ

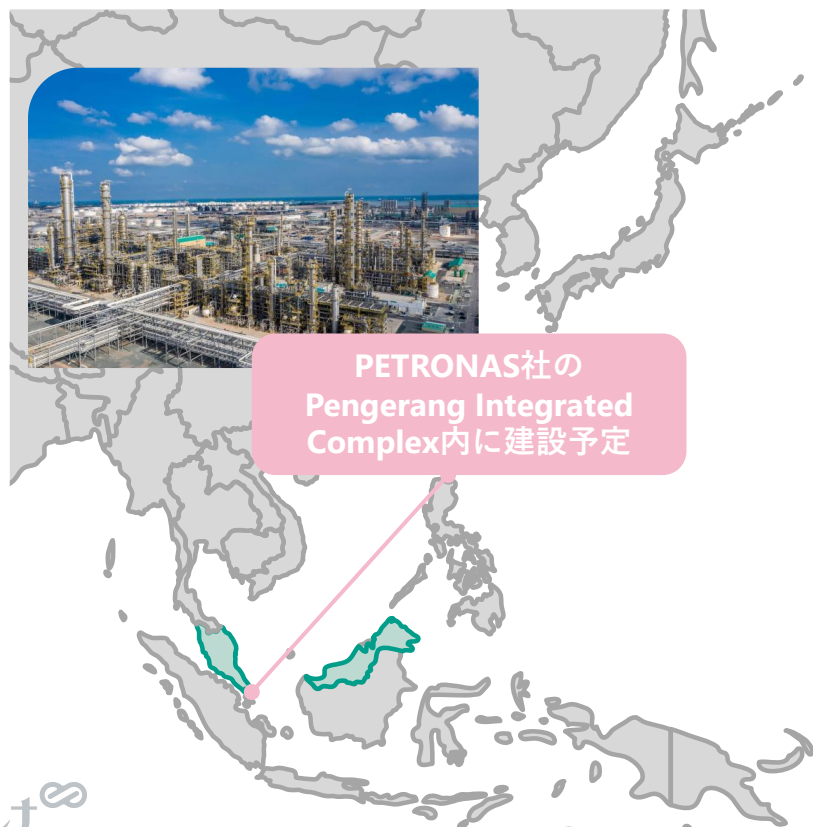
バイオ燃料の調達・製造に向けたパートナーシップは2024年に大枠が確定。商業プラント稼働後に向けて、原料調達網と国内外の製品販売先の開拓、そしてサプライチェーンの確立に取り組む



商業プラント - プロジェクトの概要及び進捗

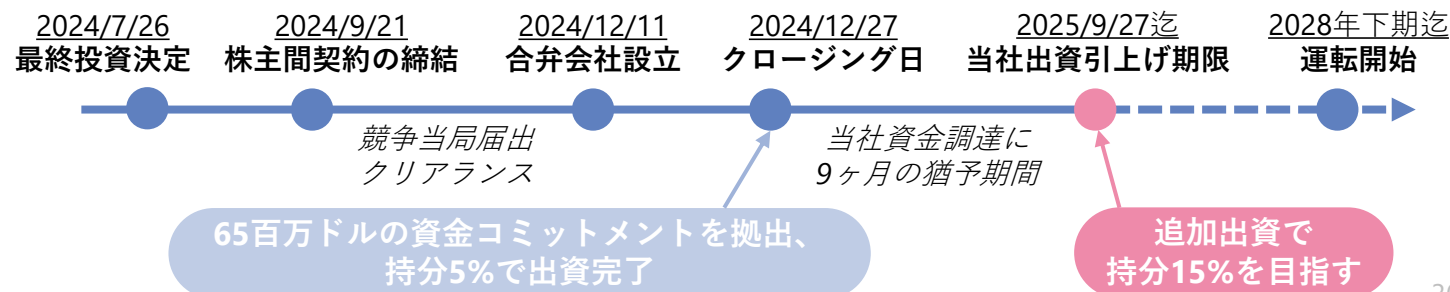
2024年12月にJVへの5%出資が完了、持分15%への早期引き上げを目指す

2025年より建設に着手し、2028年下期迄の稼働開始を予定



プロジェクト計画概要	
運営主体	Pengerang Biorefinery Sdn. Bhd. (パートナー3社の合弁会社)
建設地	PETRONAS社のPengerang Integrated Complex (PIC)敷地内
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
プロジェクト金額	約13億米ドル

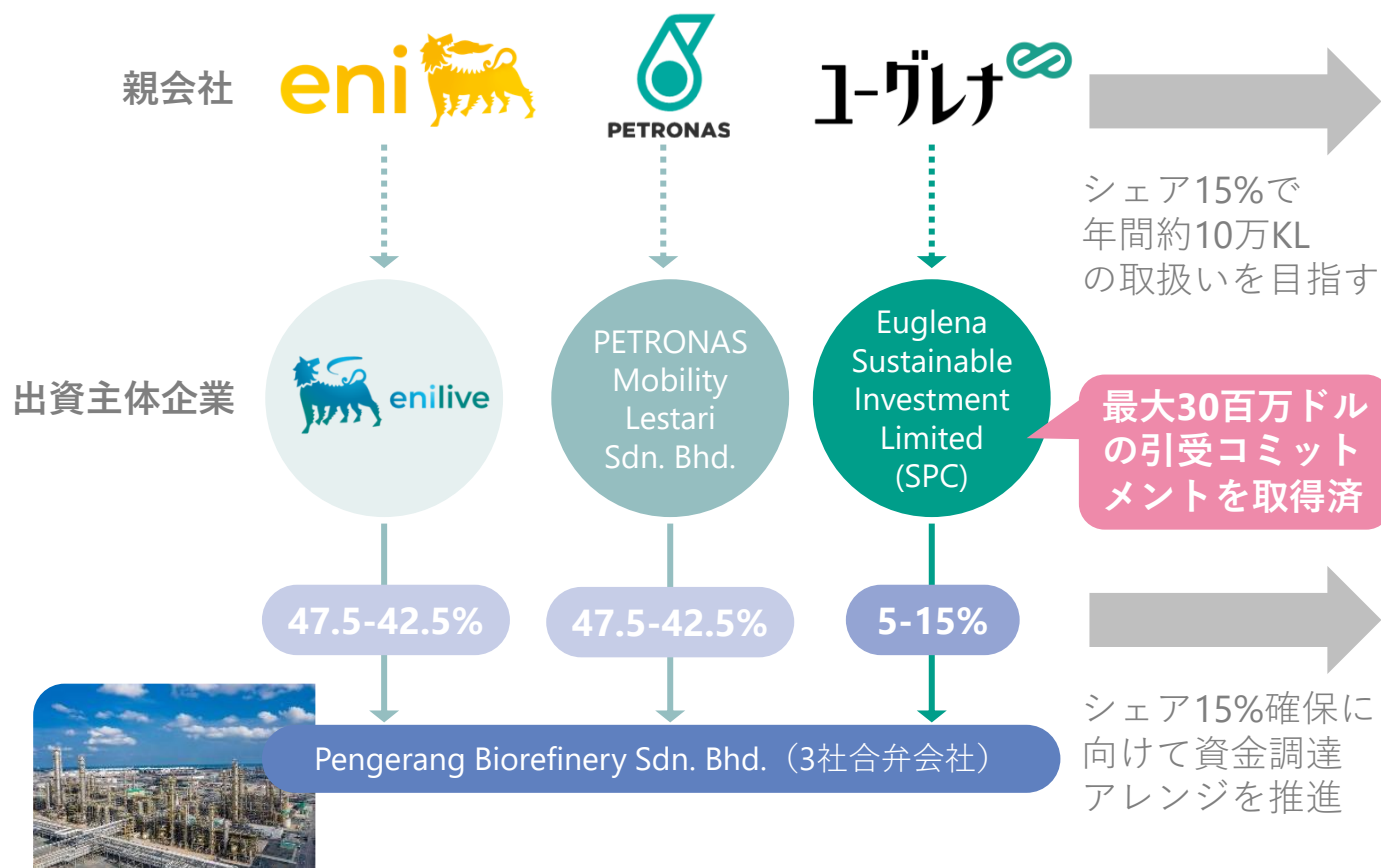
今後のスケジュール (予定)



商業プラント - 当社の収益ポテンシャルとファイナンス方針

持分15%時の収益ポテンシャルは、売上高300億円規模、税引前利益60億円以上

2024年12月に、国内金融機関からSPC負債性調達に係る最大30百万ドルの引受コミットメントを取得
JV自身の第三者調達と合わせて、当社はエクイティ調達なしで持分15%引上げを目指す方針



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 + トレーディング収益

当社ファイナンス方針

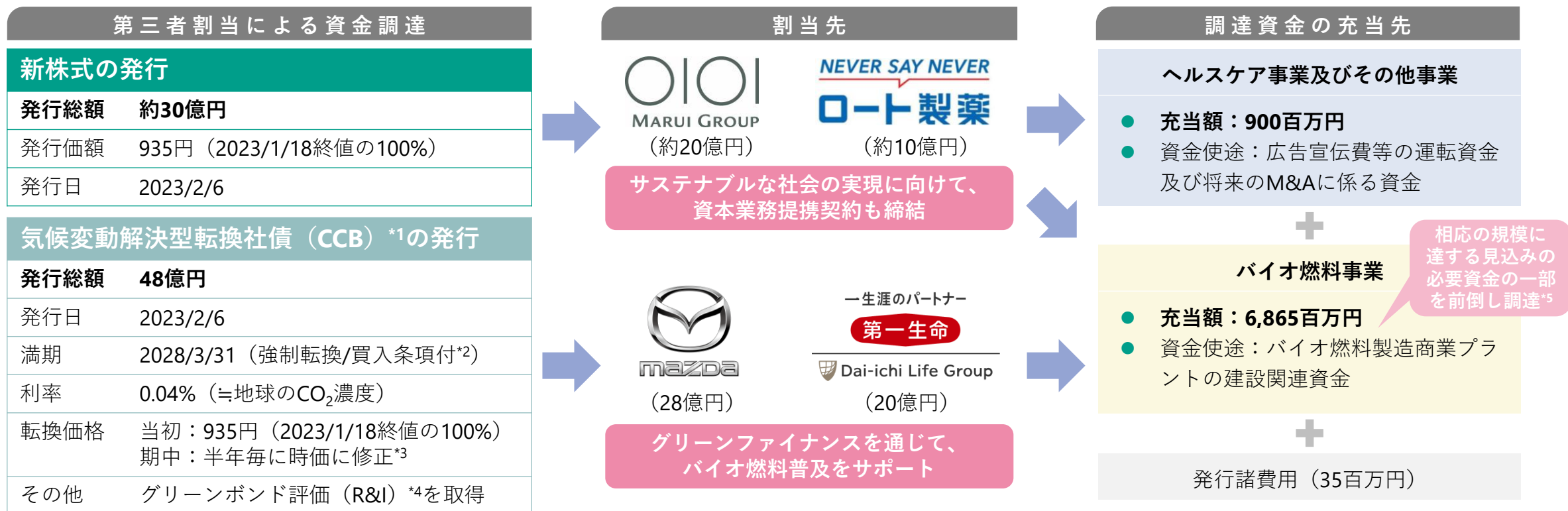
- クローリング5%出資分（65百万ドル*2）
 - 既調達資金と銀行保証でアレンジ
- 持分15%への追加出資分（必要金額未定*2）
 - 当社SPCによる負債性調達およびJV自身の銀行借入等によるアレンジを想定
 - 現時点ではエクイティ調達は想定せず

*1: 当社シェア15%（約10万KL/年相当）、バイオ燃料価格@300円/L、本合弁会社の純利益率20%以上・配当性向100%、銀行ローン等の資金調達無し、を想定
*2: 出資比率に応じて要する資金コミットメント（出資等及び保証提供）の総額。持分15%への追加出資に必要な金額はJV自身の第三者調達により減少する見込み

バイオ燃料事業の商業化 - 資金調達

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

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



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

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

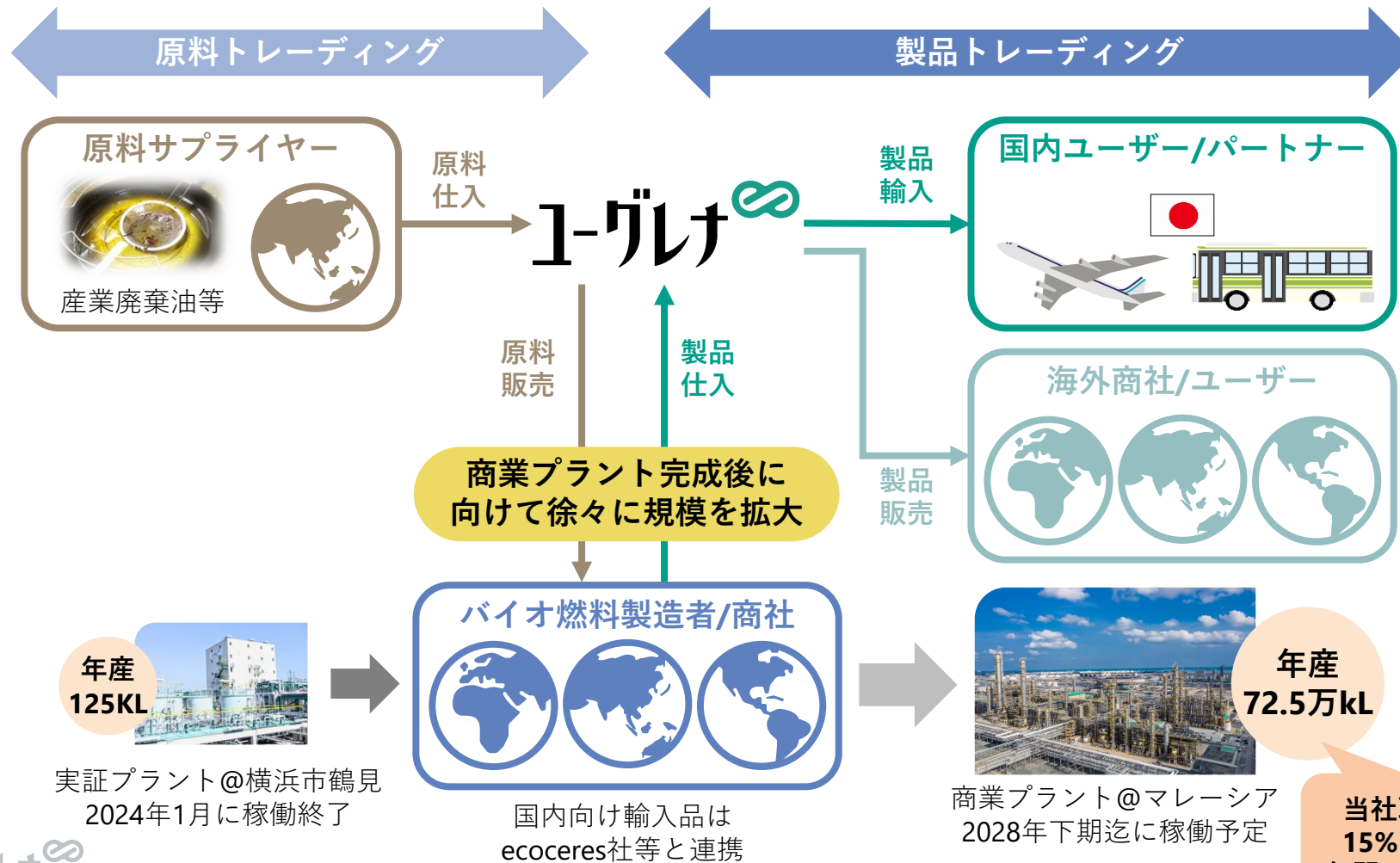
*3: 当初転換価格に対して上限120%/下限80%の範囲内で、毎年3/31及び9/30 (初回は2023/9/30) に修正日の時価に修正 (東京証券取引所の定めるMSCB等には該当せず)

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

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

商業化準備 - 原料・製品トレーディング体制の強化

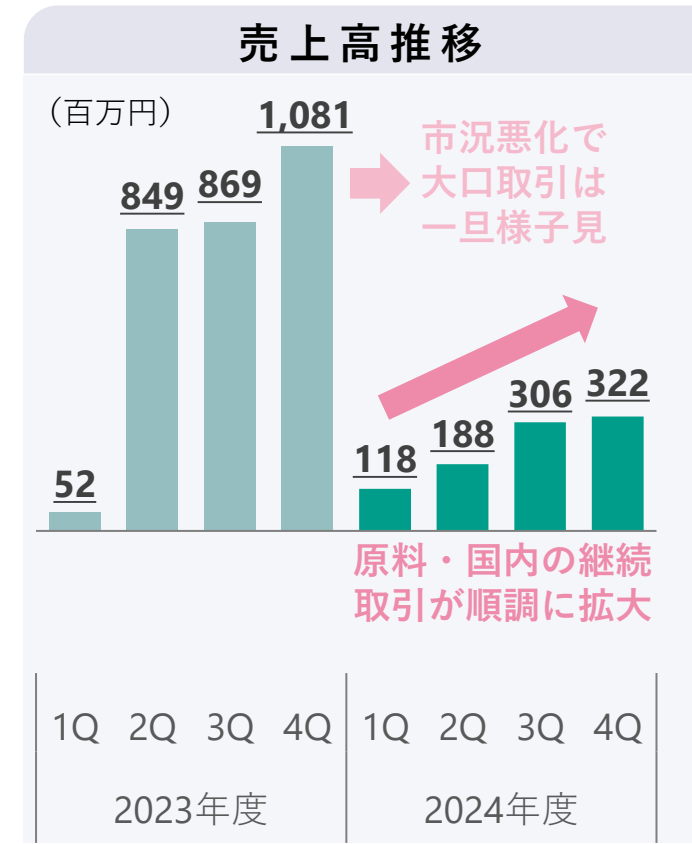
商業プラント稼働後の取引を見据えて、原料・製品トレーディングの体制構築を推進
2024年度は原料調達と国内販売の継続取引先開拓に注力し、順調に拡大



年産 125KL
実証プラント@横浜市鶴見
2024年1月に稼働終了

年産 72.5万KL
商業プラント@マレーシア
2028年下期迄に稼働予定

当社取扱量は
15%シェアで
年間10万KL規模



商業化準備 - HVO/SAF普及に向けた国内パートナーシップ

パートナーシップ構築によるHVO/SAFの供給網と継続利用の拡大を推進

HVOの継続供給先を拡大、香港EcoCeres社との連携で輸入HVOの調達先も確保

HVO（次世代バイオディーゼル燃料）

継続供給先の拡大



- Torch Tower建設工事（HVO100%）
- 路線/巡回/観光バス（HVO20%）

国内供給パートナー



➡ 輸入HVOの供給が順調に拡大



海外調達パートナー



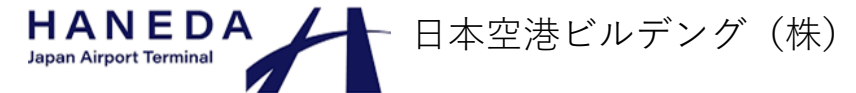
- 香港EcoCeres社と日本でのSAF/HVOの普及を基本合意
- 同社からの輸入HVOで供給拡大

SAF（バイオジェット燃料）

羽田空港におけるパートナーシップ

- SAF供給・販売の事業化に向けたサプライチェーン構築の共同検討
- グリーンボンド（10億円）の発行

➡ 最大5万KL/年の
SAF供給体制の構築を目指す



国内外エアライン
@東京国際空港
(羽田空港)



研究開発 - バイオ燃料原料用ユーグレナ生産の実用化

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

2024年8月には、大規模生産技術開発を加速すべく、PETRONAS Research社との包括的共同研究契約を締結

共同研究



PETRONAS Research社との共同研究

バイオ燃料原料用微細藻類の大規模生産技術に関する包括的共同研究契約を締結

当社独自の研究開発

I-Greener



@インド
ネシア



@三重



熱帯バイオマス技術研究所

独立栄養培
養での研究
開発を継続



光従属
栄養培養



従属
栄養培養



生産技術研究所

従属栄養培
養での研究
開発を強化



飼料



肥料



資源サーキュラー技術研究所

脱脂藻体の
飼料・肥料
活用の研究

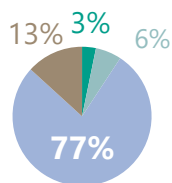
ヘルスケア事業

ビジネスモデル - 3つのチャネル展開

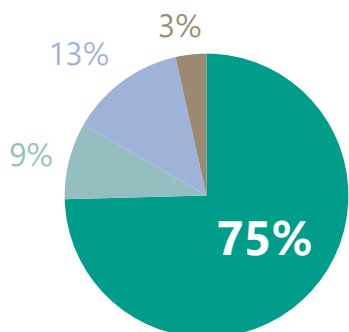
上場時、OEM中心だったビジネスモデルから直販中心のビジネスモデルへ転換

グループ売上内訳*1

2012年度：16億円



2024年度：443億円

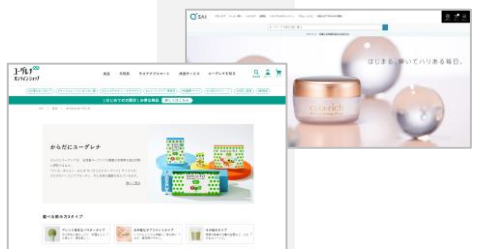


■ 直販 ■ 流通
■ OEM等 ■ その他

直販 (BtoC)



食品&化粧品



当社ECサイト
「ユーグレナ・オンラインショップ」
グループ会社ECサイト・通販

流通 (BtoB)



食品&化粧品



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

OEM・原料供給



サプリメント&
化粧品

製造の一部工程または
全工程を担う



粉末受託製造

OEM・ODM
顧客企業群



微細藻類
粉末原料

大手流通・
食品メーカー

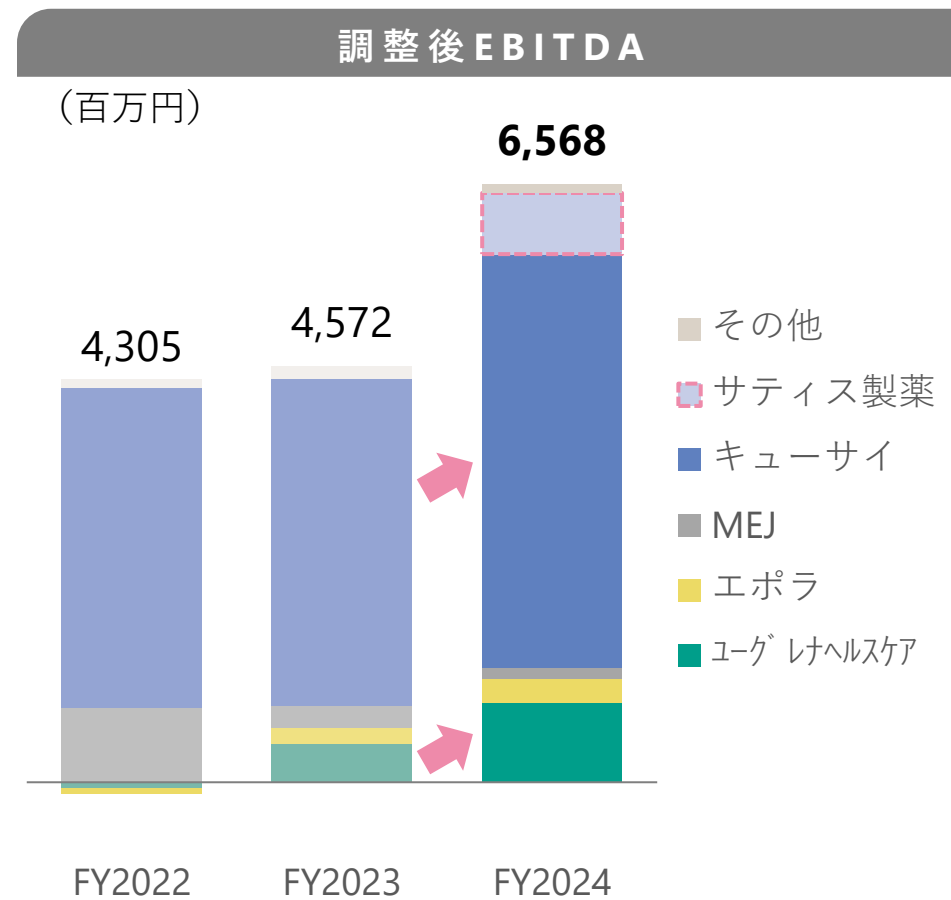
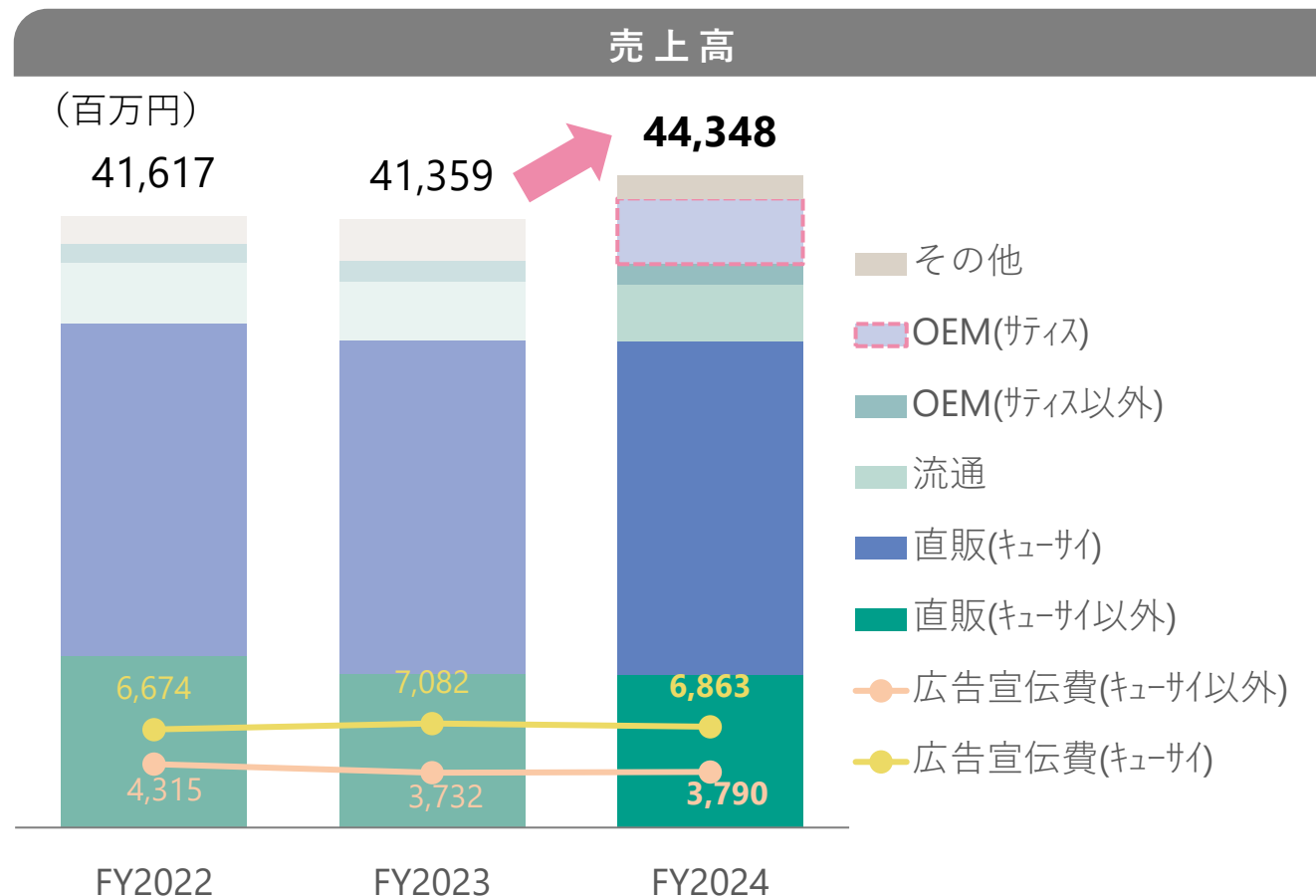
コラボ商品等

消費者

業績トレンド - 売上高、調整後EBITDA

売上高は+7%増。直販は横ばい推移、OEMはサティス製薬連結化が寄与

調整後EBITDAは+44%増。サティス製薬連結寄与に加えて、収益構造改革によるオーガニック成長も達成

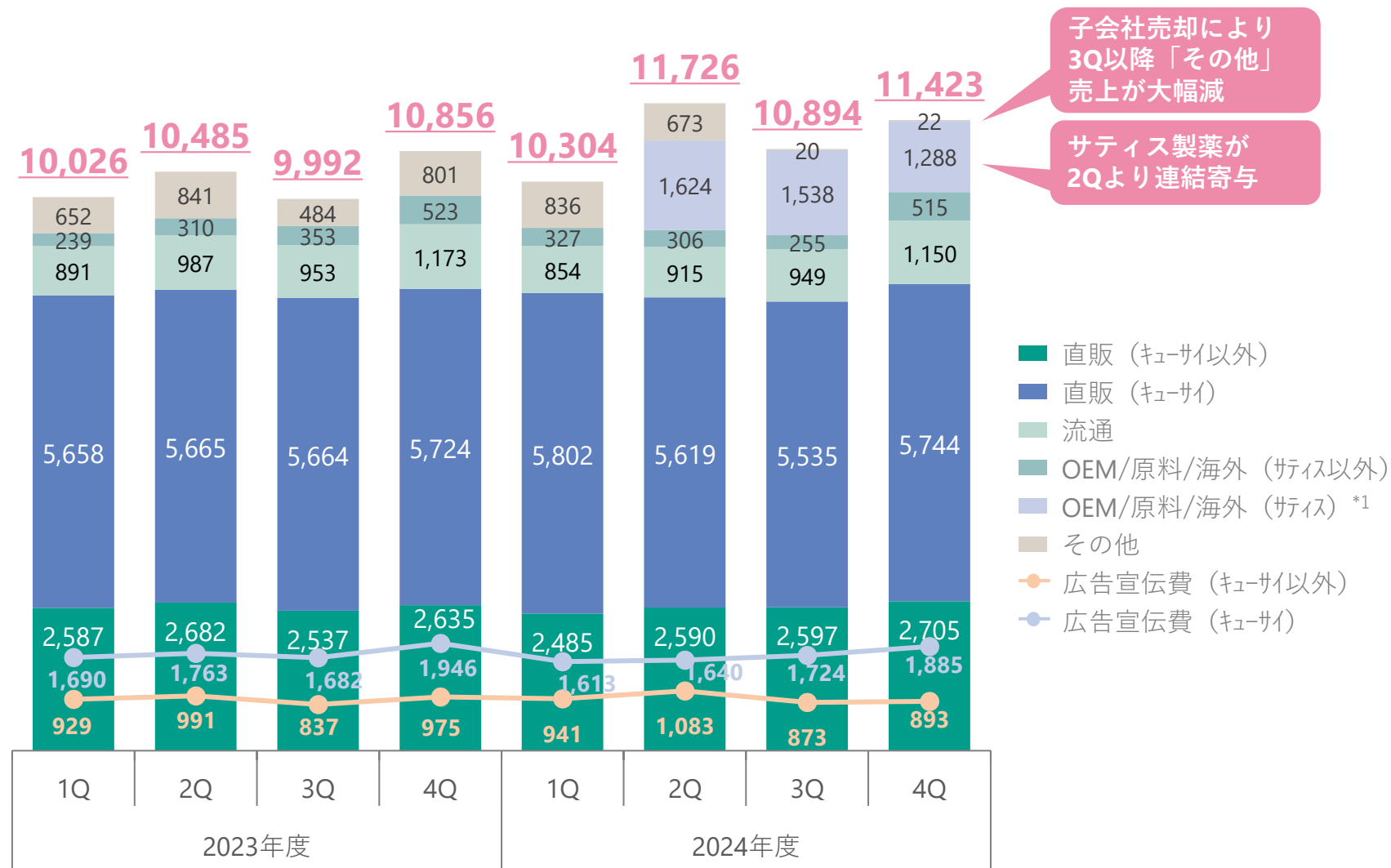


2024年度業績 - ヘルスケア事業売上高の推移

直販・流通は概ね横ばいで推移

OEM他は2024年2Qよりサティス製薬の連結寄与で大幅増

その他売上は子会社売却で3Q以降大幅減



- 直販 (キューサイ以外)
- 直販 (キューサイ)
- 流通
- OEM/原料/海外 (サティス以外)
- OEM/原料/海外 (サティス) *1
- その他
- 広告宣伝費 (キューサイ以外)
- 広告宣伝費 (キューサイ)

子会社売却により3Q以降「その他」売上が大幅減

サティス製薬が2Qより連結寄与

ユーグレナ・グループの主力ブランド群

サステナビリティ、ウェルエイジング、先進的市場創出の3領域をターゲットとして複数ブランドを展開

サステナビリティ

からだにユーグレナ



I-グリーン

ウェルエイジング

ひざサポート
コラーゲン



Q'SAI

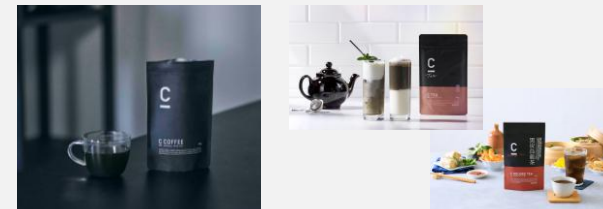
ザ・ケール



Q'SAI

先進的市場創出

C COFFEE



mej

食品

one



I-グリーン

akyrise



I-グリーン

コラリッチ



Q'SAI

epo



épauler

化粧品

CONC (コンク)

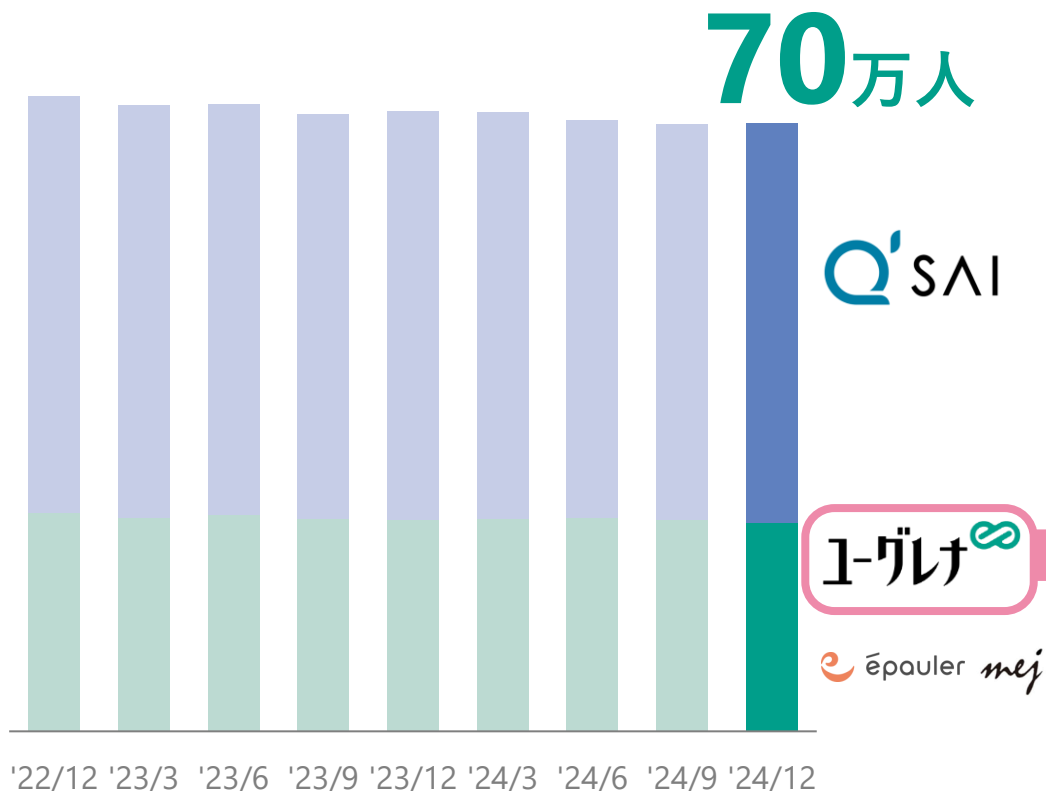


I-グリーン

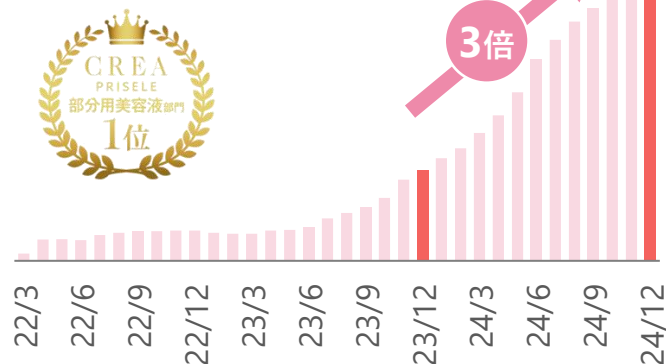
定期顧客数の推移

全体の顧客数は微減も、前四半期比で広告投資効率は複数ブランドで改善傾向

グループ定期顧客数

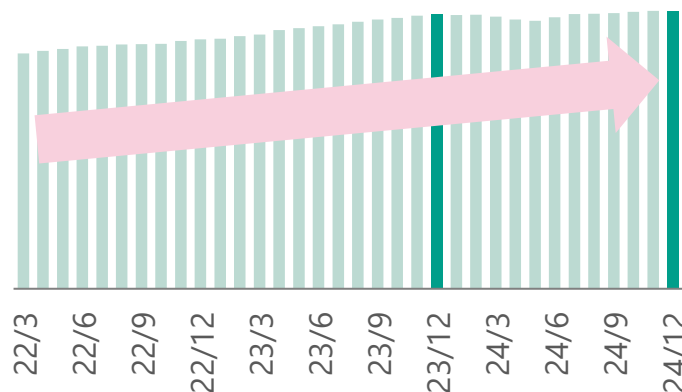


CONC (化粧品)



リンクルインジェクションが好調、定期顧客数が直近1年で3倍に

からだにユーグレナ (健康食品)



昨年からの成長トレンドへ、ブランドリニューアルで更なる加速を目指す

中期経営方針

3つの注力領域で施策を展開し、2024年度は収益性改善が前倒しで進捗
2025年度も収益性改善に注力するとともに、新たな売上成長に向けた種まきを推進

ヘルスケア事業の中期方針

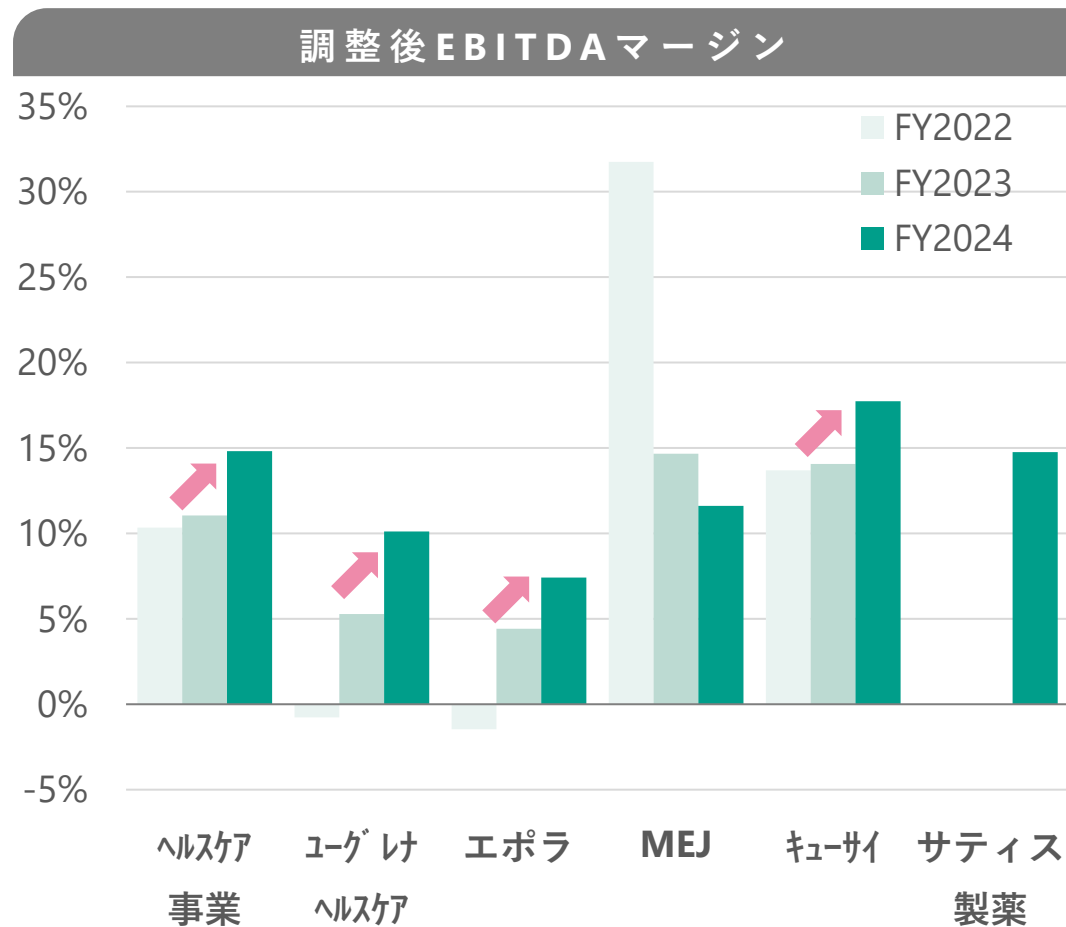


	売上高	調整後EBITDAマージン
2023年	414億円	11.1%
2024年	443億円	14.8%
~2026年	500億円	15%
~2030年	600億円	15%+

2025年度の
進捗を踏まえて
見直し予定

中期方針と進捗 - ①収益構造の筋肉質化

グループ横断で収益構造の改善に取り組んだ結果、調整後EBITDAマージンの大幅な改善を達成



収益構造改善策	
売上高	● 主力商品値上げ（からだにユーグレナ、ひざサポートコラーゲン）
売上原価	● 仕入れ先の見直し、資材の共同購買
広告宣伝費	● グループ横断での広告費アロケーション
物流費	● 物流統合による配送費/保管料低減 ● 隔月定期/ビッグサイズ導入促進による配送回数の低減 ● 配送資材のコンパクト化/共同購買
その他販売費	● 同梱販促物の最適化 ● 決済手数料の低減 ● コールセンターの内製化促進
人件費	● 新規採用の抑制による自然減 ● 人員配置の最適化
固定費	● 外注費の見直し

中期方針と進捗 - ② 成長ブランドとファン顧客の育成

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

からだにユーグレナ

シニア世代へのアプローチ



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

子育て世代へのアプローチ



- 当社初の子供向け商品を発売、子どもの栄養に悩む子育て世代にアピール
- ドリンクやふりかけなど手軽に取り入れやすい商品ラインアップ

CONC



ブランド認知向上

- 美容雑誌アワードを受賞
- バラエティ店舗での展開を開始

one



高価格帯ラインへ拡大

- 医薬部外品スキンケアシリーズ「ONEプレシャス」
- one初の高価格帯ラインアップ

中期方針と進捗 - ③メーカー機能の強化

素材認知の強化に向けて、コラボ商品の開発・顧客接点の拡大・素材プロモを推進
メーカーとして、ユーグレナ生産技術の進化と化粧品開発/製造機能の拡充にも注力

素材認知の強化

コラボレーション商品の開発



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)

顧客接点の拡大



学校給食でのメニュー採用*1 ポップアップ出店 企業食堂での提供*2

素材プロモーション



● キューサイ
青汁復刻版
のCM展開



● 展示会出展
「藻活」
(もかつ)

ユーグレナ生産技術の進化



石垣島
ユーグレナ
培養設備



石垣島
ユーグレナ



パラミロン
原末

- より培養効率の高いユーグレナ株を用いた安定生産体制を確立し、培養効率向上&培養コスト低減を実現
- パラミロン原末の安定生産技術を確立。医薬部外品・化粧品原料として規格化し、食品原料利用も視野

化粧品開発・製造機能の拡充

ユーグレナ



JAPAN BEAUTECH
日本ビューテック

The Strategic FAB Company
SATICINE MEDICAL

NAYUTA

- 新興D2C企業向け化粧品ODM製造を強みとするサティス製薬がグループ参画
- 研究開発・営業連携でシナジー創出を図る

*1: 沖縄県石垣市内全18校、西表島4校の小中学校の給食に採用

*2: シダックスコントラクトフードサービス社と協業しユーグレナ入りラーメンや唐揚げを、マルイグループ等全国約400店舗以上(約2万食)の企業食堂で提供

2025年度方針 - ①収益構造の筋肉質化



黒字体質の定着に向けて、希望退職者の募集など収益構造改革を強化・継続

希望退職者の募集

- 量販/ドラッグストアチャネルの縮小・撤退
- 商品開発チームを縮小し、化粧品開発機能をサティス製薬へ集約

1-グレナ



The Strategic FAB Company
SATICINE MEDICAL

購入単価アップ

- からだにユーグレナ、コラリッチの値上げ



24年11月より値上げ
(既存定期)



25年1月より値上げ

- 「食」を軸としたクロスセルの開発・強化



からだにユーグレナ
(ふりかけ、出汁)

akyrise
(美容膳シリーズ)

コスト削減

- 広告投資の効率化
- コールセンターの内製化や外注費の見直し
- 物流統合・共同購買等、24年実施施策の通期寄与

2025年度方針 - ②成長ブランドとファン顧客の育成

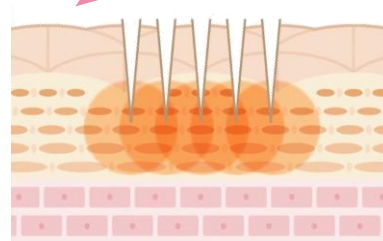


好調な「ノック注入型マイクロニードル」を横展開することで、成長の加速を企図
 既存ブランドは他チャンネル展開、ラインアップ拡充で更なる成長を目指す

マイクロニードル市場の開拓

- 非医療用初となる「ノック注入型」マイクロニードルを強みと認識

「ノック注入型」は当社がパイオニア



- マイクロニードル商品の横展開を目指す

マルチ
チャンネル展開



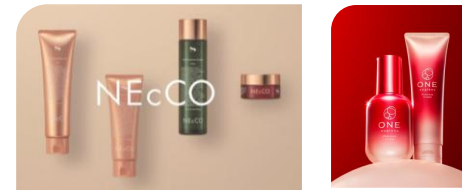
グループ会社
での展開



他の機能性
への展開

既存ブランドの拡大

1-グレイ[∞] NEcCO/one



- 高価格帯商品の美容チャンネル展開

épauler epo/FUSARI



- ヘアケア商品の注力
- ラインアップ拡充

Q'SAI ひざサポートコラーゲン/コラリッチ/BIONIA



- 商品リニューアル
- ラインアップ拡充

2025年度方針 - ③メーカー機能の強化



機能性素材としてのユーグレナ、サティス製薬との連携を軸にメーカー機能を強化
素材・商品軸で海外展開の拡大も目指す

機能性を軸とした商品開発

- 「睡眠改善・ストレス緩和・疲労軽減」訴求の機能性素材としてのポジショニング



当社新商品



アリナミン製薬社の商品

サティス製薬との連携強化

- グループ連携によるOEM受託営業の強化
- 研究チーム間の連携によるユーグレナ化粧品新素材の開発
- 既存商品の製造移管検討

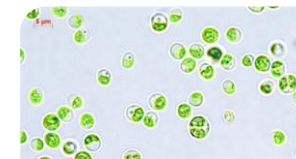
海外展開

クロレラ原料

- 世界約40カ国への展開実績あり（欧米、中国等）
- マレーシアへの輸出を開始、更なる拡大を目指す



粉末画像



顕微鏡画像

自社・グループ商品

- アジアにおけるグループ商品展開実績あり（中国、台湾、シンガポール、ベトナム等）
- マレーシア、フィリピン、モンゴルで新たに販売開始予定



その他事業

サステナブルアグリテック - ターゲット市場

「バイオマスの5F」の次なる主戦場は飼料・肥料領域。研究開発力と微細藻類の大量培養技術を活かして、機能性・環境負荷低減の側面から肥料・飼料市場にアプローチ

機能性の側面

ニーズ

- 成長促進
- 病気耐性
(歩留まり向上)
- 味の改善

微細藻類利用に
ポテンシャル、
環境負荷低減にも
資する優先テーマ

肥料

- バイオスティミュラント
 - 国内約100億円、海外約40億ドルの市場で、今後も拡大見込み
- 肥料添加剤

少量・高単価
で参入可能

飼料

- 配合飼料
 - 国内約2兆2,900億円、海外約4,000億ドルの市場で、今後も拡大見込み
- 飼料添加剤

環境負荷低減の側面

- 温暖化ガス排出量の削減
- サステナブルな代替原料の確保
 - 肥料：窒素・リン・カリウム
 - 飼料：DHA・タンパク質

微細藻類の
大規模培養と
未利用資源開発
でアプローチ

有機肥料

- 化学肥料（国内約4,200億円、海外約1,450億ドルの市場）からの転換が進む見込み
- 土壌改良剤

魚粉代替飼料

- 養殖飼料（国内約4,700億円、海外約2,000億ドルの市場）の資源枯渇への懸念大
- 農作物代替飼料
- 飼料添加剤

サステナブルアグリテック - ビジネスモデルと取組テーマ

研究開発と未利用資源の発掘を推進し、まずは少量・高単価で参入可能な機能性市場を優先
 製造・販売はグループ会社とパートナーシップを活用しつつ、中期的にはM&Aも検討



現地の子供たちの栄養改善を目指すGENKIプログラムが10周年 経済発展が著しい Bangladesh における日本企業としてのプレゼンス確立にも寄与

GENKIプログラム

クッキー配布数が累計1,950万枚*1突破



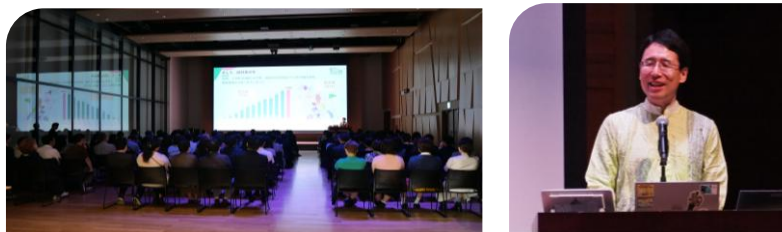
1,950万食



2014年4月開始



10周年イベントを両国で開催



現地での支援活動



- 暫定政府発足に向けた現地情勢の安定化を支援すべく、グラミン・ダノン社と連携し、現地 Bangladesh の学生ボランティアと公立病院4施設を対象にユーグレナクッキーを約11万食配布

補足資料： 2024年12月期通期決算サマリー

会社概要



いきる、たのしむ、サステナブル。

創業	2005年8月9日
本店	東京都港区芝5-29-11
資本金	163億3,115万円（2024年12月末時点）
従業員数*1	1,168名（連結）（2024年12月末時点）
グループ会社	連結子会社16社（うち、キューサイ・グループ4社、海外合弁会社1社）（2024年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	118,596名（2024年12月末時点）

業績推移サマリー - 連結損益計算書 (2024年度)

(百万円)	2024/12期														
	連結合計					うちユーグレナ ^{*1}					うちキューサイ				
	1Q	2Q ^{*4}	3Q	4Q	合計	1Q	2Q ^{*4}	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計
売上高 (新区分ベース)	11,154	12,495	11,624	12,345	47,619	4,770	6,225	5,406	5,800	22,201	6,384	6,269	6,218	6,546	25,418
直販	8,287	8,208	8,132	8,449	33,076	2,485	2,590	2,597	2,705	10,377	5,802	5,619	5,535	5,744	22,700
流通	854	915	949	1,150	3,868	271	264	301	370	1,206	583	651	649	780	2,662
OEM・原料・海外	327	1,930	1,793	1,802	5,852	327	1,930	1,762	1,785	5,804	0	0	31	17	48
その他	1,687	1,441	750	944	4,822	1,687	1,441	746	939	4,814	0	0	3	4	8
売上原価	3,130	4,085	3,401	3,735	14,351	2,002	2,945	2,270	2,477	9,694	1,128	1,140	1,131	1,258	4,657
売上総利益	8,024	8,410	8,223	8,610	33,268	2,768	3,280	3,136	3,323	12,507	5,256	5,130	5,087	5,288	20,761
粗利率	72%	67%	71%	70%	70%	58%	53%	58%	57%	56%	82%	82%	82%	81%	82%
(内 ヘルスケア事業)	76%	70%	74%	73%	73%	65%	56%	64%	64%	62%	82%	82%	82%	81%	82%
販売費及び一般管理費	7,722	8,512	8,264	8,470	32,967	3,198	4,050	3,691	3,520	14,459	4,523	4,461	4,573	4,950	18,508
販売費	4,967	5,161	4,927	5,211	20,266	1,761	2,013	1,771	1,803	7,348	3,206	3,148	3,156	3,408	12,918
(内 広告宣伝費)	2,596	2,771	2,657	2,802	10,825	983	1,130	933	916	3,962	1,613	1,640	1,724	1,885	6,863
人件費	1,141	1,445	1,500	1,561	5,646	651	951	888	899	3,389	491	494	611	661	2,257
管理費	1,433	1,682	1,624	1,472	6,211	621	880	846	640	2,987	812	802	777	832	3,224
研究開発費	181	224	213	225	844	166	207	185	177	735	15	17	28	48	109
営業損益	302	-102	-40	141	301	-431	-770	-555	-197	-1,953	733	668	514	338	2,253
調整後EBITDA ^{*2}	1,071	1,051	1,125	1,083	4,330	-191	-147	82	214	-42	1,262	1,198	1,043	869	4,372
営業外損益	-36	-3	-153	323	131	67	99	-71	399	494	-103	-102	-82	-76	-363
(内 助成金収入)	23	25	50	4	102	22	22	50	3	97	2	3	0	1	6
経常損益	266	-105	-193	464	432	-363	-671	-626	202	-1,459	630	567	432	262	1,891
特別損益	-482	-303	49	-1	-737	-482	-319	49	15	-737	0	16	0	-16	-0
親会社株主に帰属する当期純損益	192	-519	-722	398	-651	na	na	na	na	na	na	na	na	na	na
【参考指標】															
減価償却費 ^{*3}	490	777	770	574	2,610	105	393	385	187	1,071	384	384	385	386	1,539
(内 M&A関連)	360	611	610	439	2,019	48	299	298	127	773	312	312	312	312	1,246
のれん償却額	246	244	244	244	978	103	100	100	100	404	143	143	143	143	573

*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

*4: サテイス製薬及び日本ビューテック連結化に伴い計上したのれんの識別可能資産 (顧客関連資産、受注残) への配分が2024/3Qに完了。2024/12期2Qは遡及修正後の数字に修正

業績推移サマリー - 連結損益計算書 (2023年度)

(百万円)	2023/12期														
	連結合計					うちユーグレナ ^{*1}					うちキューサイ				
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計
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 ^{*2}	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】															
減価償却費 ^{*3}	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

*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										
(百万円)	2023/12期					2024/12期				
	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4	合計	'24Q1	'24Q2	'24Q3	'24Q4	合計
連結合計										
売上高	10,837	11,968	11,275	12,403	46,483	11,154	12,495	11,624	12,345	47,619
増減率	-10%	10%	-6%	10%	5%	-10%	12%	-7%	6%	2%
売上総利益	7,841	7,940	7,717	8,276	31,775	8,024	8,410	8,223	8,610	33,268
対売上高比率	72%	66%	68%	67%	68%	72%	67%	71%	70%	70%
調整後EBITDA	777	495	708	243	2,222	1,071	1,051	1,125	1,083	4,330
対売上高比率	7%	4%	6%	2%	5%	10%	8%	10%	9%	9%
ヘルスケア事業										
売上高	10,026	10,485	9,992	10,856	41,359	10,304	11,726	10,894	11,423	44,348
増減率	-11%	5%	-5%	9%	-1%	-5%	14%	-7%	5%	7%
売上総利益	7,663	7,743	7,600	8,066	31,072	7,813	8,203	8,103	8,390	32,508
対売上高比率	76%	74%	76%	74%	75%	76%	70%	74%	73%	73%
調整後EBITDA	1,301	1,067	1,261	943	4,572	1,642	1,609	1,732	1,584	6,568
対売上高比率	13%	10%	13%	9%	11%	16%	14%	16%	14%	15%
バイオ燃料事業										
売上高	52	849	869	1,081	2,852	118	188	306	322	934
増減率	-44%	1530%	2%	24%	986%	-89%	59%	63%	5%	-67%
売上総利益	-1	34	22	80	135	19	41	58	50	167
対売上高比率	-2%	4%	3%	7%	5%	16%	22%	19%	15%	18%
調整後EBITDA	-147	-142	-85	-310	-684	-124	-122	-89	-89	-425
助成金収入	79	57	97	0	233	0	0	0	0	0
その他事業										
売上高	759	634	415	467	2,274	732	581	429	606	2,348
増減率	12%	-17%	-35%	13%	-10%	57%	-21%	-26%	41%	3%
売上総利益	180	163	95	132	569	192	165	64	172	592
対売上高比率	24%	26%	23%	28%	25%	26%	28%	15%	28%	25%
調整後EBITDA	28	-41	-113	-95	-222	-65	-100	-166	-85	-415
対売上高比率	4%	-6%	-27%	-20%	-10%	-9%	-17%	-39%	-14%	-18%
全社										
売上高	0	0	-0	-2	-2	0	-0	-5	-6	-11
売上総利益	0	0	-0	-2	-2	0	1	-1	-1	-0
調整後EBITDA	-404	-389	-356	-296	-1,444	-382	-337	-352	-327	-1,398

ヘルスケア事業内訳										
(百万円)	2023/12期					2024/12期				
	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4	合計	'24Q1	'24Q2	'24Q3	'24Q4	合計
ユーグレナ・ヘルスケア^{*1}										
売上高	1,883	2,014	1,954	2,232	8,083	2,005	2,082	2,067	2,458	8,613
売上総利益	1,425	1,442	1,427	1,505	5,799	1,490	1,479	1,504	1,755	6,228
対売上高比率	76%	72%	73%	67%	72%	74%	71%	73%	71%	72%
調整後EBITDA	173	66	206	-19	428	251	28	224	368	871
対売上高比率	9%	3%	11%	-1%	5%	13%	1%	11%	15%	10%
エボラ										
売上高	951	901	932	1,023	3,807	869	847	881	943	3,540
売上総利益	738	722	718	785	2,963	673	670	676	712	2,732
対売上高比率	78%	80%	77%	77%	78%	77%	79%	77%	75%	77%
調整後EBITDA	4	-17	90	91	168	36	42	75	110	262
対売上高比率	0%	-2%	10%	9%	4%	4%	5%	9%	12%	7%
MEJ										
売上高	393	444	413	445	1,695	302	284	276	253	1,114
売上総利益	325	347	319	362	1,354	216	243	224	208	891
対売上高比率	83%	78%	77%	81%	80%	72%	86%	81%	82%	80%
調整後EBITDA	71	25	36	117	249	-7	14	72	50	129
対売上高比率	18%	6%	9%	26%	15%	-2%	5%	26%	20%	12%
キューサイ・グループ^{*2}										
売上高	6,264	6,408	6,309	6,508	25,489	6,428	6,319	6,257	6,591	25,596
売上総利益	5,095	5,120	5,069	5,286	20,570	5,300	5,180	5,121	5,329	20,930
対売上高比率	81%	80%	80%	81%	81%	82%	82%	82%	81%	82%
調整後EBITDA	1,028	949	911	697	3,586	1,305	1,248	1,077	910	4,541
対売上高比率	16%	15%	14%	11%	14%	20%	20%	17%	14%	18%
サティス製薬・グループ^{*3}										
売上高	-	-	-	-	-	13	1,659	1,567	1,310	4,548
調整後EBITDA	-	-	-	-	-	-5	222	305	149	672
対売上高比率	-	-	-	-	-	-39%	13%	19%	11%	15%
事業内共通・相殺、はこ社^{*4}										
売上高	536	717	383	648	2,285	686	535	-153	-132	937
調整後EBITDA	25	44	18	57	142	62	55	-20	-3	93

*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（2024年3Q以降はユーグレナ社に吸収合併）、八重山殖産、上海ユーグレナ（2024年1Q清算）の合計

*2: Q-Partners、キューサイ、キューサイプロダクツ、キューサイファーム島根、CQベンチャーズ（2024年1月吸収合併により消滅）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: サティス製薬、日本ビューテック、ナユタの3社。サティス製薬及び日本ビューテックは2024/3末をみなし取得日として連結化、ナユタは2024/2末をみなし取得日として連結化

*4: ヘルスケア事業全体の共通費、各ヘルスケア事業内グループ間の連結相殺、はこ社（2024/6末全株式譲渡）の合計

業績推移サマリー - 連結貸借対照表

サティス製薬G
連結化*1

サティス製薬Gの
取得原価の配分完了

(百万円)	2022/12末	2023/3末	2023/6末	2023/9末	2023/12末	2024/3末*2	2024/6末*2	2024/9末	2024/12末
流動資産	19,694	26,225	24,560	24,791	24,431	29,438	29,196	29,408	30,865
現金及び預金	9,954	16,819	16,299	15,698	15,792	18,855	19,091	19,806	20,631
棚卸資産	4,623	4,677	4,193	4,148	3,685	4,360	4,364	4,033	3,661
その他	5,117	4,729	4,069	4,944	4,954	6,223	5,741	5,570	6,573
固定資産	37,581	37,049	36,257	35,664	35,188	44,279	43,494	42,180	42,391
有形固定資産	5,848	5,795	5,771	5,687	5,507	6,971	6,681	6,185	6,048
無形固定資産	30,023	29,489	28,771	28,284	27,764	35,879	35,085	34,243	33,565
（内 のれん）	12,486	12,274	12,062	11,851	11,639	12,963	12,719	12,475	12,231
（内 顧客関連資産）	16,174	15,825	15,482	15,139	14,796	21,237	20,816	20,396	19,976
投資その他の資産	1,710	1,765	1,715	1,693	1,917	1,429	1,729	1,752	2,778
総資産	57,276	63,274	60,817	60,455	59,619	73,717	72,690	71,588	73,256
負債	37,922	40,808	39,082	39,011	39,405	42,819	41,422	40,835	41,143
流動負債	12,277	10,787	10,275	10,338	12,271	13,038	12,278	12,152	12,812
（内 短期借入金）	2,709	2,732	2,509	2,973	3,294	4,558	4,403	4,360	4,145
固定負債	25,645	30,021	28,807	28,672	27,133	29,782	29,143	28,683	28,331
（内 長期借入金）	19,497	19,247	18,120	18,101	16,972	18,090	16,688	16,033	15,964
（内 繰延税金負債）	5,330	5,159	5,071	4,955	4,857	6,230	6,037	6,230	5,944
（内 社債）	-	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	5,800	5,800	5,800
純資産	19,354	22,466	21,736	21,444	20,215	30,898	31,269	30,753	32,113
株主資本	18,958	22,456	21,736	21,459	20,070	30,826	31,183	30,469	30,918
（内 資本金）	13,985	15,818	15,831	15,868	15,868	15,868	16,306	16,306	16,331
（内 資本剰余金）	13,316	15,149	15,162	15,199	15,199	16,419	16,857	16,857	16,882
（内 利益剰余金）	(8,309)	(8,477)	(9,223)	(9,573)	(10,962)	(1,426)	(1,945)	(2,659)	(2,261)
その他	396	10	(0)	(15)	144	72	86	284	1,195
負債・純資産合計	57,276	63,274	60,817	60,455	59,619	73,717	72,690	71,588	73,256

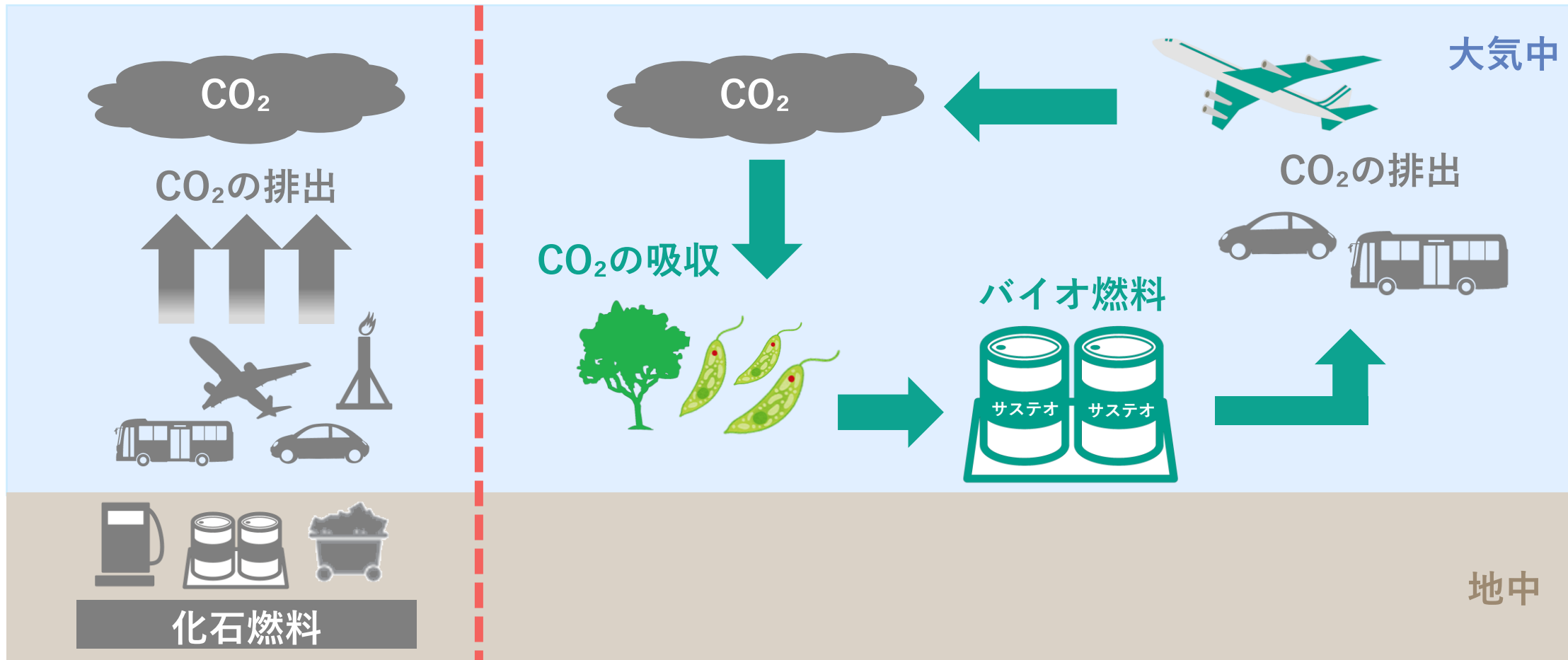
*1: サティス製薬、日本ビューテック、ナユタの3社。サティス製薬及び日本ビューテックは2024/3末をみなし取得日として連結化、ナユタは2024/2末をみなし取得日として連結化
2024/3末時点のBSでは、サティス製薬グループの連結に伴うのれん6,914百万円を暫定金額で計上。3Qに取得原価の配分が完了し、のれんの金額を1,899百万円に修正

*2: サティス製薬及び日本ビューテック連結化に伴い計上したのれんの識別可能資産（顧客関連資産、受注残）への配分が2024/3Qに完了。2024/3末及び2024/6末は遡及修正後の数字に修正

補足資料： バイオ燃料事業

バイオ燃料とは

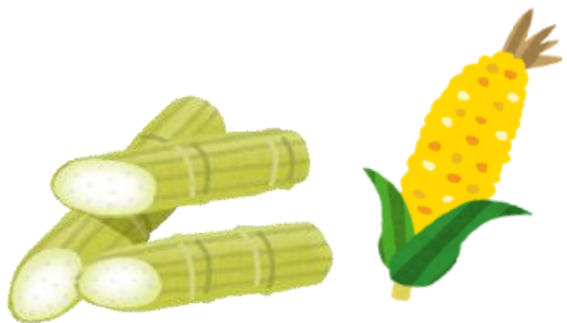
生物由来の原料を利用して製造される燃料で、バイオマス原料は成長過程で光合成によって大気中のCO₂を吸収するため、燃焼時のCO₂排出量はプラスマイナスゼロになる



食料と競合しないバイオ燃料の原料について

食料との競合や森林破壊等の問題を起こさない持続可能なバイオマス原料を使用

ユーグレナ社が選択していく持続可能なバイオマス原料



植物由来

- ・ 食料との競合
- ・ 森林破壊



産業廃棄油
(使用済食用油)

- ・ 現在世界中で主流
- ・ 有限であり、将来的に不足する可能性



藻類
(ユーグレナ等)

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



その他
サステナブル原料

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



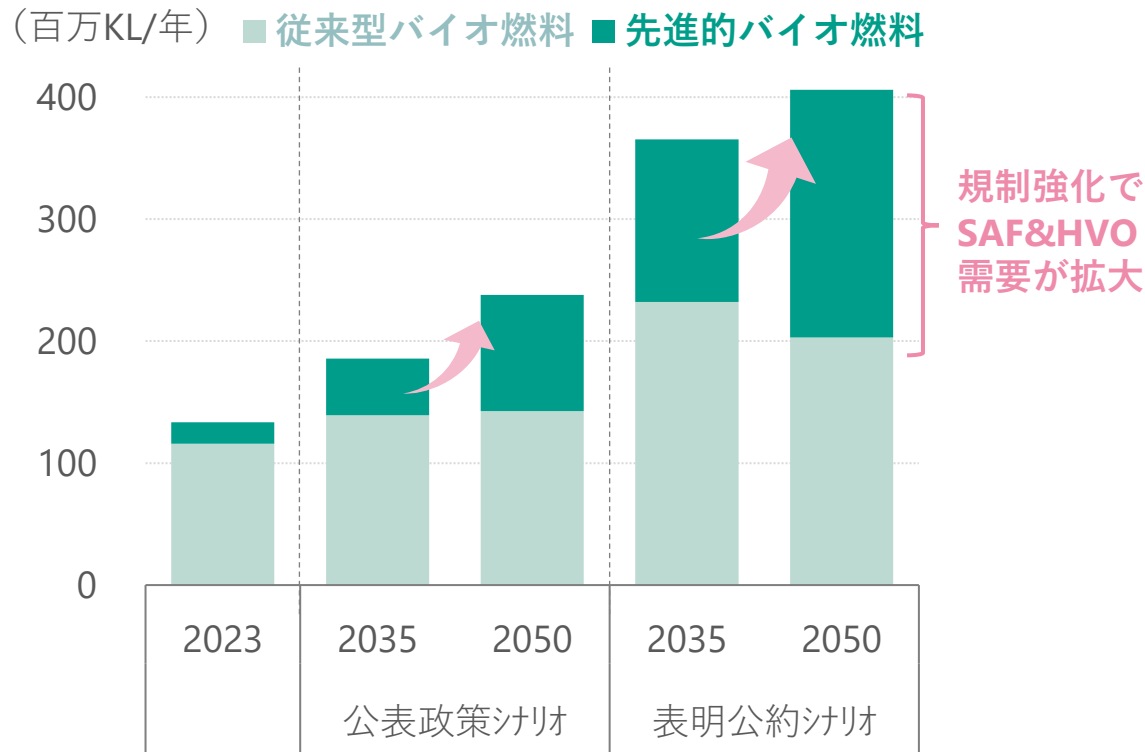
- マレーシア商業プラントの**設計・建設や運用体制の構築**
- 国内外パートナーと連携した**バイオ燃料の販売拡大やサプライチェーンの構築**
- バイオ燃料原料用途の**バイオマス生産・利用に関する研究開発**

*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。

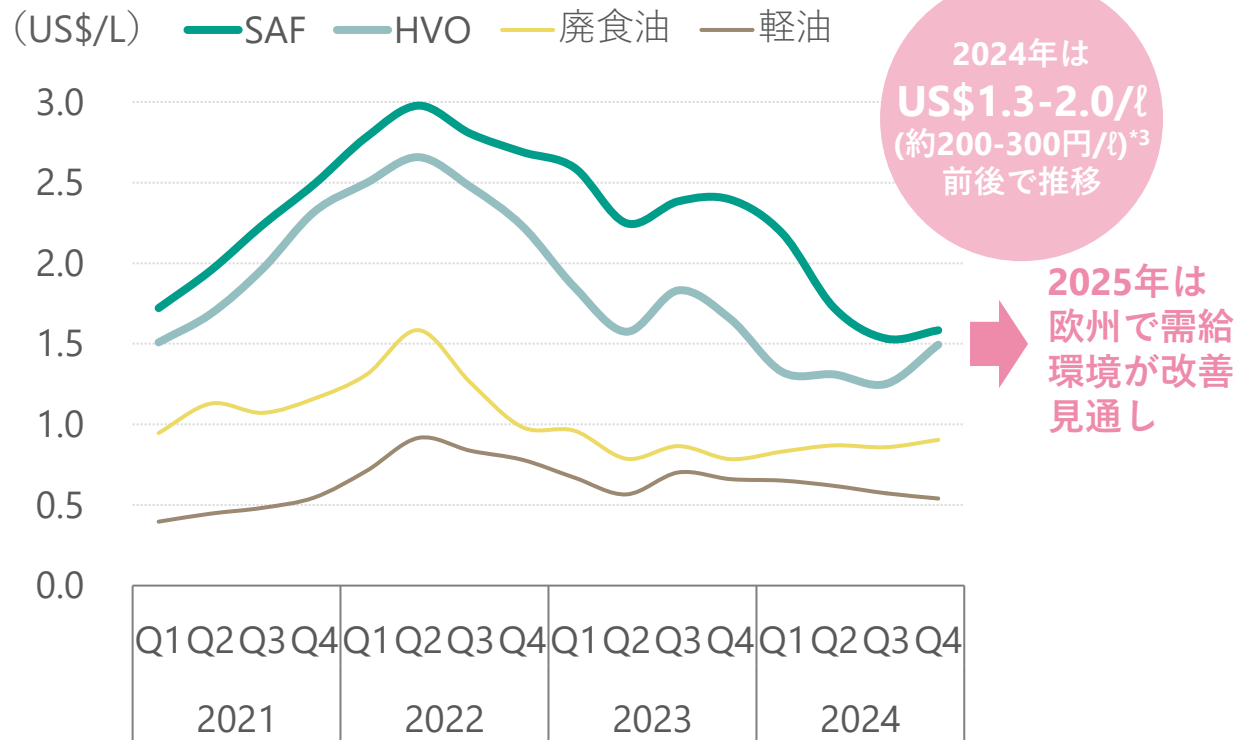
業界動向 - バイオ燃料市場の動向

導入義務やインセンティブの強化により、バイオ燃料需要は飛躍的に拡大
供給過多や米国政策動向で短期的には軟調に推移するも、中期的には需給環境改善による反転を見込む

世界のバイオ燃料需要の見込み*1,2



バイオ燃料価格 (欧州) *3



*1: IEA "World Energy Outlook 2024" (2024)データを基に当社で作成

*2: 「従来型」 = 農作物由来の第一世代バイオ燃料、「先進的」 = 廃棄物や非可食植物など食糧生産と競合しない持続可能な原料で製造されたバイオ燃料

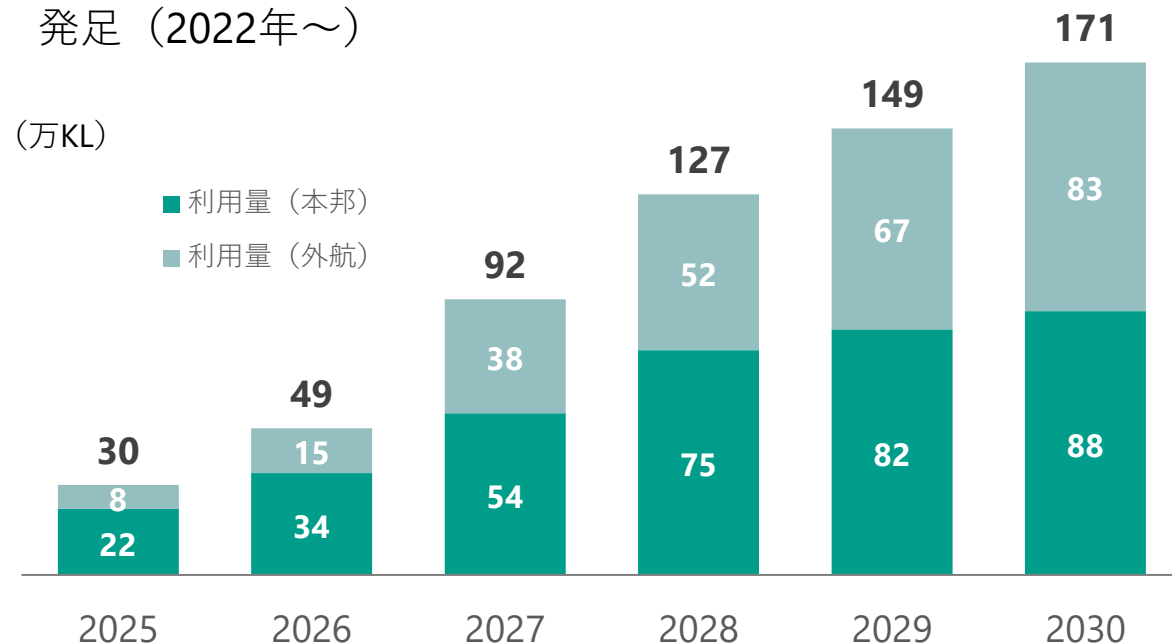
*3: Argus社データを基に当社で作成した参考値で、実際の価格は地域や取引条件によって異なる。比重は燃料0.8g/cm³・廃食油0.9g/cm³、\$1=150円で試算

業界動向 - バイオ燃料普及に向けた国内の動き

日本国内でも脱炭素やバイオ燃料導入に向けた動きが加速

日本のSAF需要見通し*1

- 経済産業省は、2030年に国内で生産・供給されたジェット燃料のCO2排出量2019年比5%以上削減を石油元売り企業に義務付ける方針を提示
- 持続可能な航空燃料（SAF）の導入促進に向けた官民協議会発足（2022年～）



脱炭素に向けた国内方針

- 2050年カーボンニュートラル宣言
- 2030年に2013年比46%までGHG排出量を削減
- 2026年にGX-ETS（排出権取引制度）開始
- 2028年に炭素税導入に向けた議論が継続

補足資料： ヘルスケア事業

サティス製薬グループ - 企業概要



The Strategic FAB Company
SATICINE MEDICAL

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



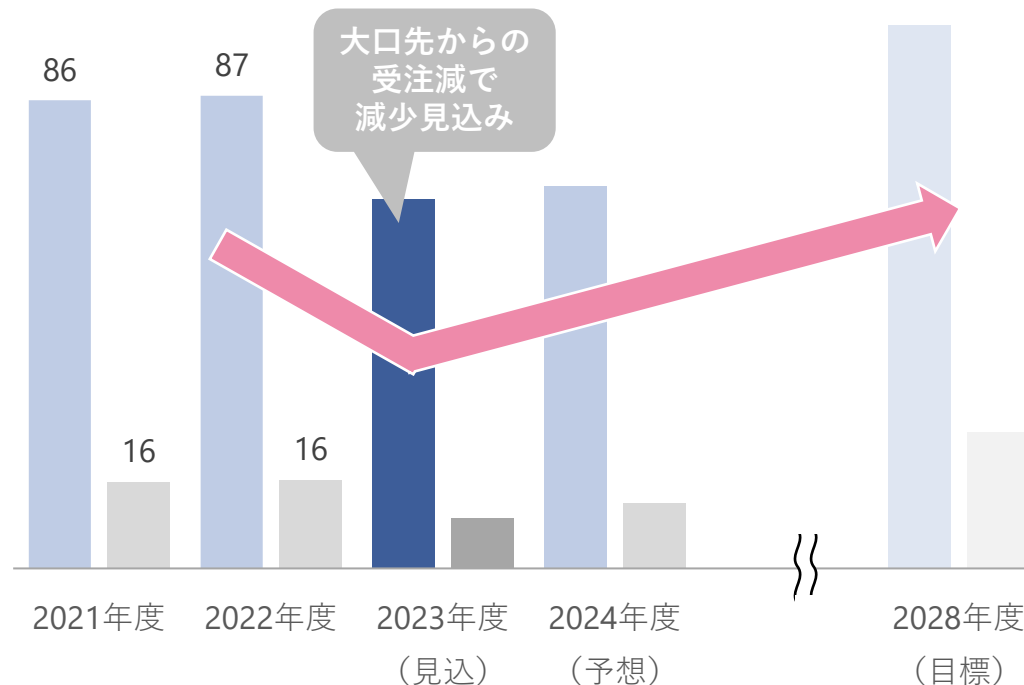
The Strategic FAB Company
SATICINE MEDICAL
JAPAN BEAUTECH
日本ビューテック



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



大口先からの受注減で減少見込み



The Strategic FAB Company
SATICINE MEDICAL

ユーグレナ

・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

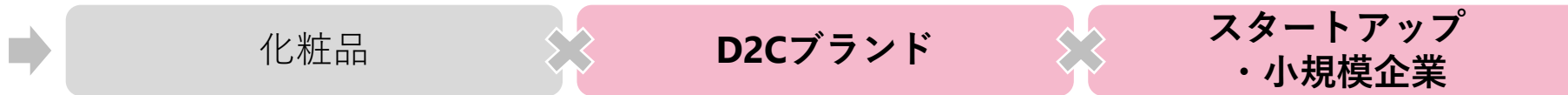
ユーグレナ

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

サティス製薬グループ - 成長ポテンシャル

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

サティス製薬グループの
マーケットポジション



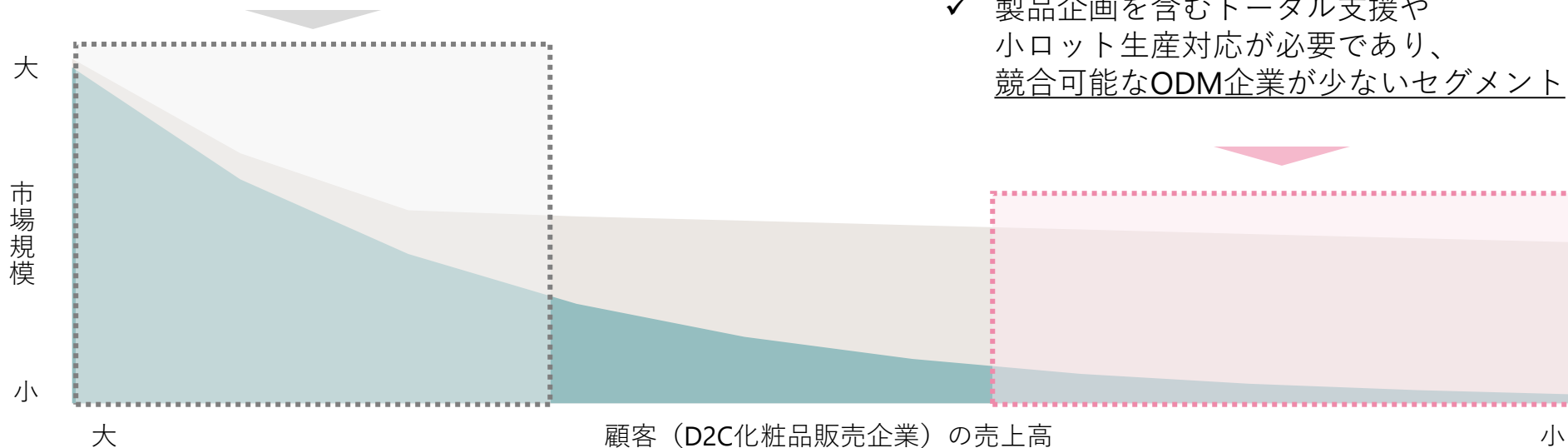
成熟企業・大規模企業

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

スタートアップ・小規模企業

(サティス製薬グループのメイン顧客)

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



凡例

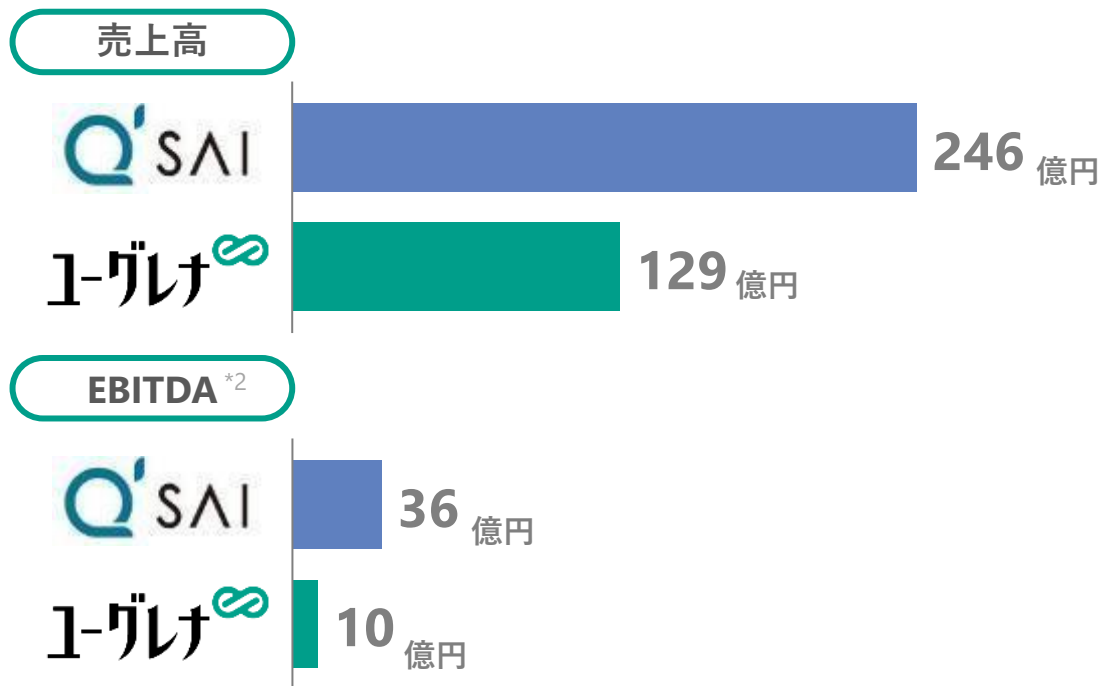
市場成長余地

現在の市場規模

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

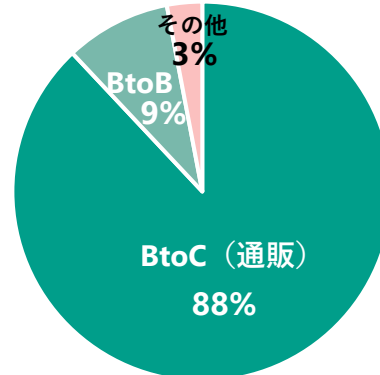


*1: ヘルスケア領域において、キューサイは2020年12月期実績で、ユーグレナは2020年9月期実績で表示
 *2: ユーグレナはヘルスケア領域（有価証券報告書のセグメント開示における「ヘルスケア事業」からバイオインフォマティクス事業、先端技術研究、ソーシャルビジネス等を除き「ヘルスケア領域」と定義）の調整後EBITDA（=EBITDA+助成金収入+株式関連報酬）ベース（なお、コーポレート関連費用は含まず）で記載。EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費で算出
 *3: 2020年12月末時点の月次アクティブ顧客数（新規顧客数+既存顧客数）

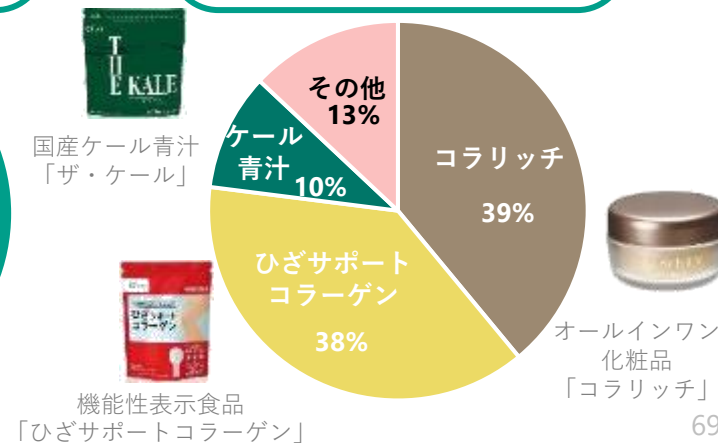
キューサイの強みとチャネル別/商品別売上構成

- 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**^{*3}万人の通販顧客
 - TVCMやコールセンター運用のノウハウを蓄積
- 商品開発力**
 - 数々の**ヒット商品**を生み出す商品開発体制

チャネル別売上構成 (2020/12期)



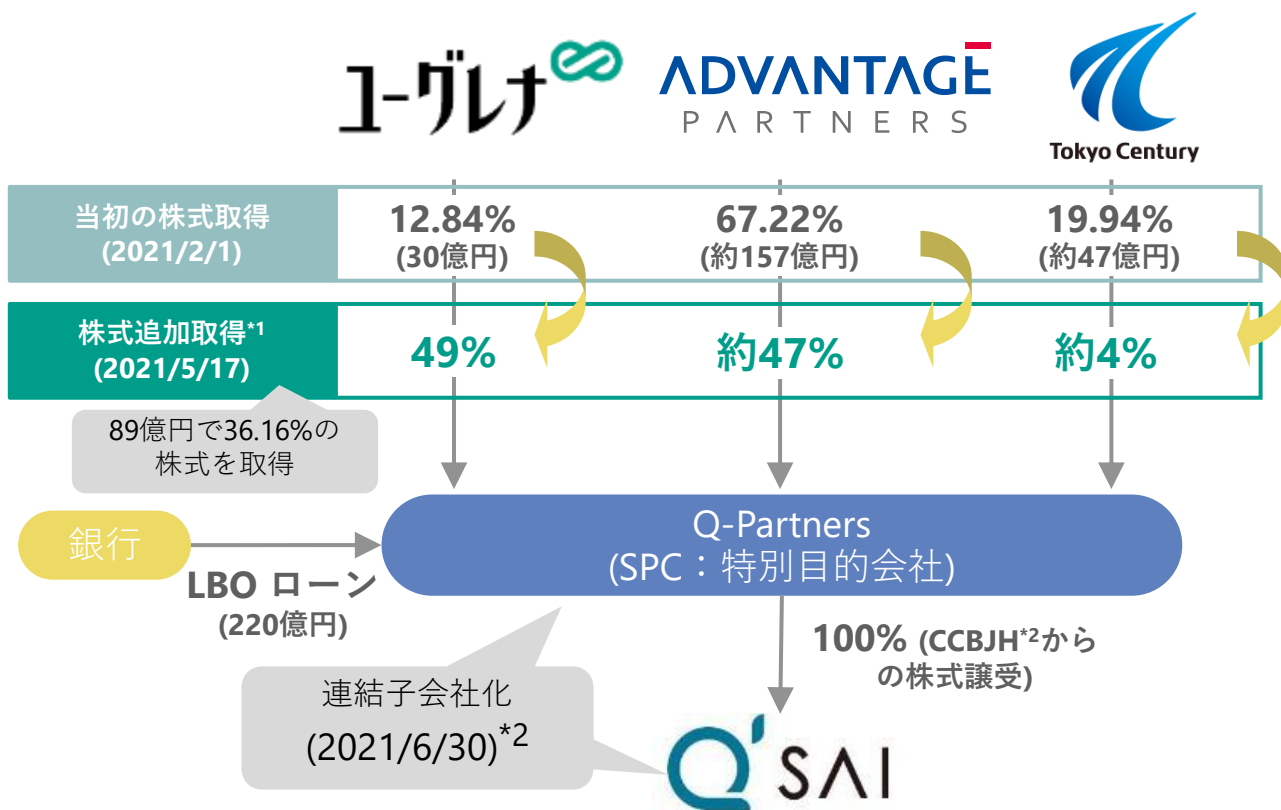
商品別売上構成 (2020/12期)



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

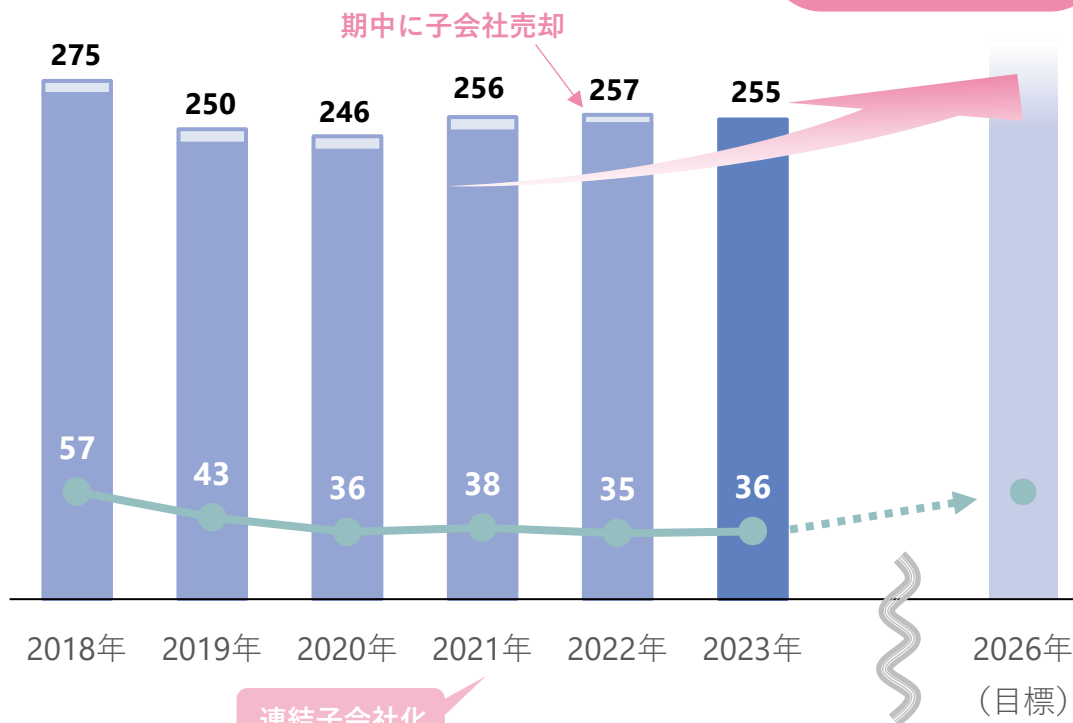
2021年の連結子会社化以降の経営改善を経て、2024年より再成長ステージへ 成長投資を拡大するとともに、引き続きグループシナジー創出に注力

業績推移

(億円)

■ うちキューサイ分析研究所 ■ 売上高 ● EBITDA

経営改善が完了、
再成長へ



連結子会社化

連結子会社化後の取り組み

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

商品ポートフォリオ

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



ひざサポートコラーゲン



ザ・ケール



コラリッチ

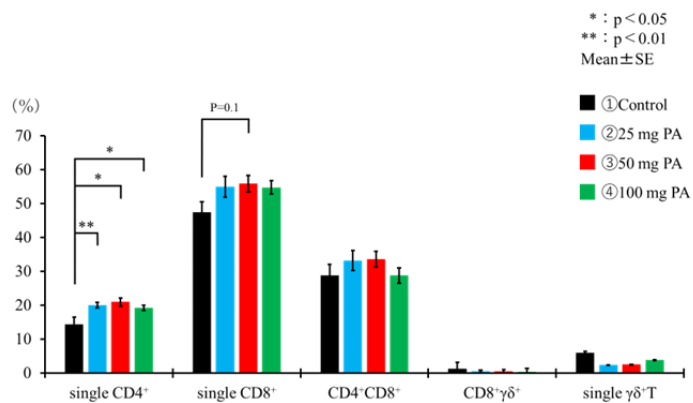
補足資料： その他事業、ESG

サステナブルアグリテック - 2024年度の主な進捗

肥料・飼料領域で微細藻類を活用した様々な研究開発を実施、付加価値向上の可能性を確認
藻類のみならず未利用資源も活用した研究を展開

ニワトリの獲得免疫能向上

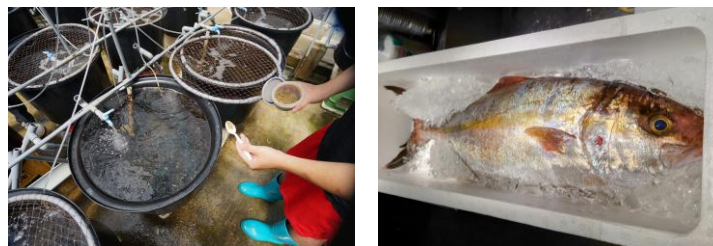
- 宮崎大学、あすかアニマルヘルスとの共同研究で、**パラミロン配合飼料**の給与によりニワトリの獲得免疫能が向上する可能性を確認。組織中免疫関連細胞の相対的比率が増加



胸腺サブセット解析

カンパチ稚魚の自然免疫能向上

- 鹿児島大学水産学部との共同研究で**ユーグレナ配合飼料**の給与により、**カンパチ稚魚の成長と自然免疫能が向上**する可能性を確認



※写真はイメージ

ユーグレナ給餌によりカンパチ稚魚の成長が促進された

未利用資源の活用

- 車載ディスプレイ用カバーガラスの化学強化工程で発生する**廃棄塩**を、**肥料原料としてリサイクル**することに日本で初めて*1成功。特許を共同出願



固化した化学強化廃棄塩



当廃棄塩由来肥料(上)と既存肥料(下)のコマツナの栽培比較、既存肥料と遜色のない発育が確認された

バングラデシュ - 事業ポートフォリオの再編 Grameen euglena[∞]

もやし向け緑豆事業を終了、早期黒字化に向けて事業ポートフォリオを再編

新事業としてSAF向け原料サプライチェーン構築を設定、経産省助成金を活用して実現可能性調査を開始

事業ポートフォリオの見直し

- 2014年以来続けてきたもやし向け緑豆栽培事業を2024年をもって終了することを決定
 - 天候不順による栽培不調、日本からの需要伸び悩み等を考慮
- 2025年以降は事業ポートフォリオを以下に再編し、収益事業創出に注力
 - **ソーシャル調達**：日本企業の農作物輸入ニーズを、バングラデシュ産品で代替
 - **エネルギー**：バイオ燃料向け原料サプライチェーンの構築
 - **ウェルネス**：経済発展に伴い拡大する富裕層・中間層向けヘルスケア商品の販売

SAF向け原料サプライチェーン構築に向けた調査事業

- バングラデシュとバイオ燃料領域における事業基盤を活かし、**廃食油回収事業や油糧作物栽培の立ち上げに向けた調査**に着手*1
 - SAF向け原料確保は国内外で喫緊の課題、東南アジアでは廃食油回収事業の立ち上げが隆盛
- 貧困・失業・CO₂排出ゼロに資するソーシャルビジネスを目指す

