



株式会社ユグレナ

2022年12月期通期決算説明会

2023年2月17日

イベント概要

[企業名]	株式会社ユーグレナ
[企業 ID]	2931
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 12 月期通期決算説明会
[決算期]	2022 年度 通期
[日程]	2023 年 2 月 17 日
[ページ数]	39
[時間]	10:30 – 11:32 (合計：62 分、登壇：42 分、質疑応答：20 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 取締役代表執行役員 CEO 永田 暁彦 (以下、永田) 執行役員 CFiO 若原 智広 (以下、若原)

サポート

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



登壇

椋木：本日はお忙しい中、株式会社ユーグレナ、2022年12月期本決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。司会を務めさせていただきます、財務部 IR 担当の椋木でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、取締役代表執行役員 CEO の永田、執行役員 CFIo の若原より、2022年12月期本決算説明をご説明いたします。

永田：それでは2022年12月期、通期の決算説明および今後の事業展望という点を、CEO の永田、および CFIo の若原よりご説明申し上げます。初めてご参加の方もいらっしゃると思いますので、2点お伝えいたします。弊社は CFO は 18 歳以下の Chief Future Officer（最高未来責任者）がおりますので、ファイナンスの責任者は CFIo という役職名でございます。

また私、最も世界で環境に優しいアパレルを展開しております、パタゴニアのアンバサダーをやっておりまして、投資家説明会でも株主総会でも、そのスタンスを維持していこうというところで、今回スーツではございませんが、ユーグレナらしくご理解いただければと存じます。よろしくお願いいたします。

エグゼクティブサマリー

連結業績

- 売上高は444億円、前年*1比+46%
 - 通期業績予想*2を超え、過去最高水準を更新
 - 広告投資環境の悪化で3Qまでは横ばい推移、4Qは全チャネルが増加
- 調整後EBITDAは26.5億円、前年*1比+77%
 - 通期業績予想*2比で26%増、過去最高水準を更新
 - 上期は広告投資の未消化や助成金収入で大幅増、下期は広告投資拡大等で減少
- 今期予想は売上高450億円、調整後EBITDA18億円
 - 直販売上はブランド毎に増減が拮抗、流通/OEM/その他売上も依然流動的で、売上高は微増想定
 - 広告単価の高止まりや新ブランド投資等で調整後EBITDAは減少想定

ヘルスケア事業

- 四半期売上高は4Qで過去最高更新
 - 厳しい広告投資環境下で直販は3Qまで減少基調、広告投資拡大で4Q反転
 - 3Qまで横ばい推移が続いた流通/OEM/その他も4Qに大幅増を達成
 - 広告宣伝費は高LTV商品中心であり各ブランドは増加ペースが緩やかなため全体の定期顧客数は微減
- サステナブル成長に向けた今期注力領域と中期目標を設定
 - 市場平均を上回る売上高成長と業界平均を上回る利益率を両立したサステナブル成長に向け、4つの領域に注力
 - ①成長ブランドの創出
 - ②顧客ロイヤルティの向上
 - ③チャネル販売力の強化
 - ④コストシナジーの創出
 - 中期的に売上高500億円、調整後EBITDAマージン10%台半ばを目指す

バイオ燃料事業

- ロケット成長に向けた商業プラント計画が具体化
 - マレーシアにおける年産約72.5万KL規模のプラント建設・運営プロジェクトを、PETRONAS社・Eni社と共同で推進
 - 推定10億ドル規模のプロジェクトに目標シェア30%での参画を目指す
 - 2023年中に最終投資決定を行い、2025年中のプラント完成を目指す
 - 実現した場合の収益ポテンシャルは、売上高500億円以上 & EBITDA100億円以上
- 実証事業の更なる拡大
 - サステオ導入先が70件を突破、
 - 一般向け継続供給、鉄道・フェリーでの実証、地方自治体との連携、空港ハイドラントや政府専用機へのサステオ供給など、陸海空の全領域で導入先が多様化
- 資金調達を実施
 - パートナー4社に対する新株式及び気候変動解決型CBの発行により78億円を調達



*1: 2021/12期2Q-5Q累計 (2021年1-12月)
*2: 売上高440億円、調整後EBITDA 21億円 (2022/8/10時点)

2

サポート

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



2

まず、全体のエグゼクティブサマリーからご説明申し上げます。この後ご説明する内容、全て重複いたしますので、重要な点だけピックアップさせていただきます。

まず全体の連結業績で、売上高は 444 億円、前年比でプラス 46%でございます。この点、グループ会社でありますキューサイの連結期間が影響しておりますので、オーガニックグロースと M&A、2 点混ざっているところは最初にお伝えすべきところかと思っています。

調整後 EBITDA、われわれのグループは今後も出てきますが、調整後 EBITDA に関しましては EBITDA プラス株式報酬や助成金を足し戻したものを調整後 EBITDA、実質的キャッシュフローにより近づいたものを利益指標として取り扱っております。これが 26.5 億円、前年比でプラス 77% ということでございます。

今期予想は売上高 450 億円、調整後 EBITDA で 18 億円で、昨年度に対する成長率は一定低いというところと、調整後 EBITDA 自体が昨年度に比べて減っています。この中身に関しましては、説明の中でご説明させていただきたいと思っております。

またヘルスケア事業に関しましては、直近 4Q で過去最高を更新しています。これも中身に関しましてはいくつか理由がございますので、そこについても説明内でご説明いたします。

そしてバイオ燃料です。いよいよロケット成長、商業プラント計画が具体化いたしました。本日全体の説明の中では、約 50%をこの点に関してご説明させていただきたいなと思っております。これに対して必要な資金調達も先日発表させていただいておりますので、併せてご説明させていただきたいと考えています。

サポート

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

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



それでは全体の説明に入るのですが、その前に1点。実は弊社2012年に上場いたしました、昨年2022年は上場10周年を迎えております。本当に多くの投資家の方に支えていただいて、ここまでこられたと思っております。

非常に資本市場も活用させていただきながら、さまざまなことを実現してきたところで、ぜひこの10年間お支えいただいた投資家の方含め、この10年間の振り返りは追ってご覧いただきたいと思っております。

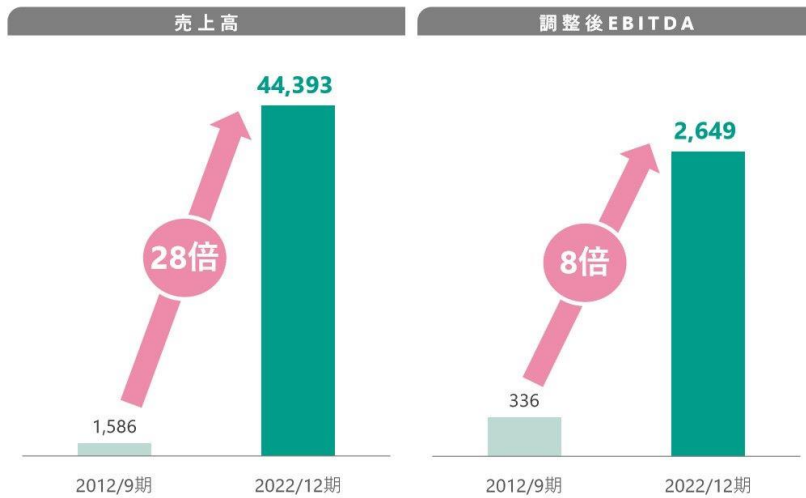
サポート

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

上場10年の振り返り - 事業規模

上場後10年間で
事業規模は飛躍的に拡大

社会的インパクトを
拡大するために、
一貫して事業成長を追求



1-グル

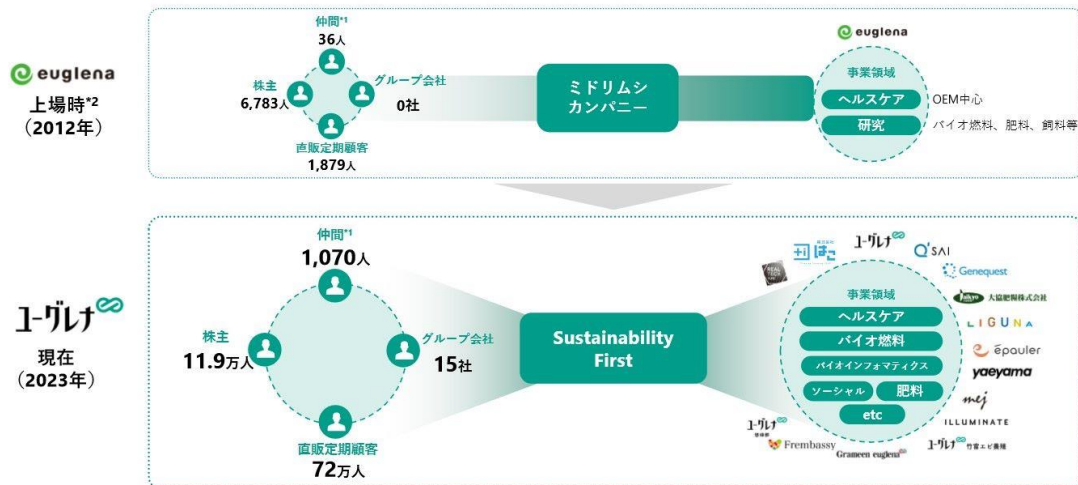
注: 単位は百万円。2022/12期は新収益認識基準適用後ベース

6

非常に高い売上高、調整後 EBITDA とともに成長を実現してまいりました。

上場10年の振り返り - 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-グル

*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

7

その中でもこのページだけ細かくご説明いたしますが、2012年上場当時は、いわゆるミドリムシの会社というところが非常に全ての中心になっていたかなと思っています。これをどれだけ売るかというところでした。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

左側、従業員数も 36 名、株主、そして顧客の数も今から見ますと 1 オーダー、2 オーダー規模が違ふというところでした。実質的に売上もヘルスケア事業の食品を BtoB で販売するのがほとんどでして、それがゆえに利益率も高い状態ではございましたが、その利益をバイオ燃料や肥料、飼料などの研究に使っていたのが 10 年前です。

10 年経ちまして、われわれはもともと人と地球を健康にすることを目指して経営をしてまいりましたが、サステナビリティという概念が世界に、日本中に広まる中で、改めて Sustainability First、ミドリムシという手段ではなくて目的、ありたい様を事業の中心に置いて、M&A や事業推進を進めてまいったところがございます。

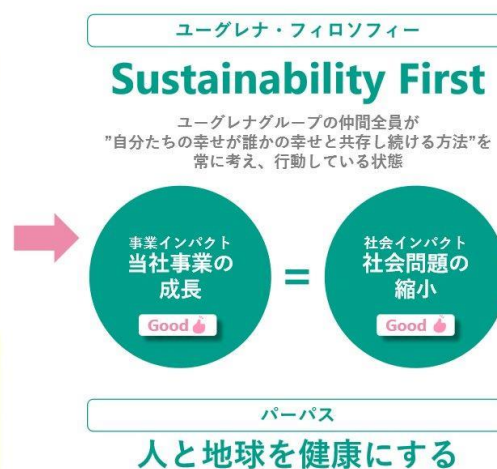
今では左側にあるとおり、株主数も約 12 万人、顧客数も 72 万人、グループ総勢 15 社で経営をする体制になってまいりまして、2012 年段階ではまだ実現されていなかった右側、バイオ燃料も売上が立ち始めている状況でございます。その当時はまだ夢でありました肥料事業、ここも事業として立ち上がり、売上が立ち始めております。

このように 10 年前宣言していた、目指していたことを研究開発と事業開発でしっかりと追いかけてながら事業化してきたところが、まさにご報告できるところかなと考えております。

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



ユーグレナ

8

このような事業を通じながら私たちが目指したいのは、事業が拡大すれば社会の課題が縮小すると。二項対立ではない世界を目指すこと。これを Sustainability First と名付けております。

サポート

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

われわれの商業プラントから出てくるバイオ燃料は、基本的には 70%ほどの CO2 削減効果がござい
ますので、売上を伸ばせば伸ばすほど、その分地球環境に対する石油の影響を減らす。われわれ
のヘルスケアの売上が上がれば上がるほど、人々が健康になる。またバングラデシュを中心とし
た、途上国の子どもたちに栄養が行き届く。そのような会社を目指して、これまでもやってまいり
ましたし、これからもやっていく所存でございます。

中長期的な戦略

サステナビリティを軸とした3領域で中長期的に更なる成長を目指す

	中長期的なありたい姿	業界背景	注力領域
ヘルスケア事業 	ヘルスケア領域で 業界第1位	<ul style="list-style-type: none"> ● サステナブルな商品/サービスの購入意向は年々上昇 ● 健康寿命への意識の高まり ● 顧客接点の多様化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 成長ブランドの創出 ● 顧客ロイヤルティの向上 ● チャネル販売力の強化 ● コストシナジーの創出
バイオ燃料事業 	国内最大級の バイオ燃料プレイヤー	<ul style="list-style-type: none"> ● 脱炭素化は世界的な潮流 ● 世界のバイオ燃料市場は飛躍的に拡大見込み ● 日本においてもバイオ燃料への関心が急拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● マレーシアにおける商業プラント建設プロジェクトの実現 ● 2基目の商業プラント建設の検討や藻類等の原料開発
その他事業 (新規領域) 	第3の柱となる 事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> ● 農水省による「みどりの食料システム戦略」の策定 ● 遺伝子解析技術の発展と創薬開発における利活用の拡大 ● 社会課題に対する具体的な解決策の必要性 	<ul style="list-style-type: none"> ● サステナブルアグリテック ● バイオインフォマティクス ● ソーシャルビジネス

エーグレ

9

中期的な戦略でございますが、業界背景さまざまございますけれども、引き続きサステナビリティという軸で、ヘルスケアの中の成長ブランドを育成していく。そして顧客ロイヤルティをつくっていく。

特にこの3年間は顧客ロイヤルティという観点で、強い経験をしてきました。企業がどういう状態であるか、何をしているかによって、お客様の離脱率、継続率が全く違うことをグループ内で体感しておりまして、それを体現していくことで結果的に業績にも跳ね返り、株主の皆様にも還元できる。まさにサステナビリティ経営が、ちゃんと経済性に跳ね返るところを体感しているところでございます。こういうところをヘルスケアでは中期的に注力してまいりたいと考えています。

そしてバイオ燃料事業は、いよいよ発表されました商業プラント。これを確実に実行していきます。それに加えて2基目以降の商業プラント、そして今回、グローバル企業であります PETRONAS、Eni がわれわれとパートナーシップを組んでいる理由の一つである、藻類等のさまざま

サポート

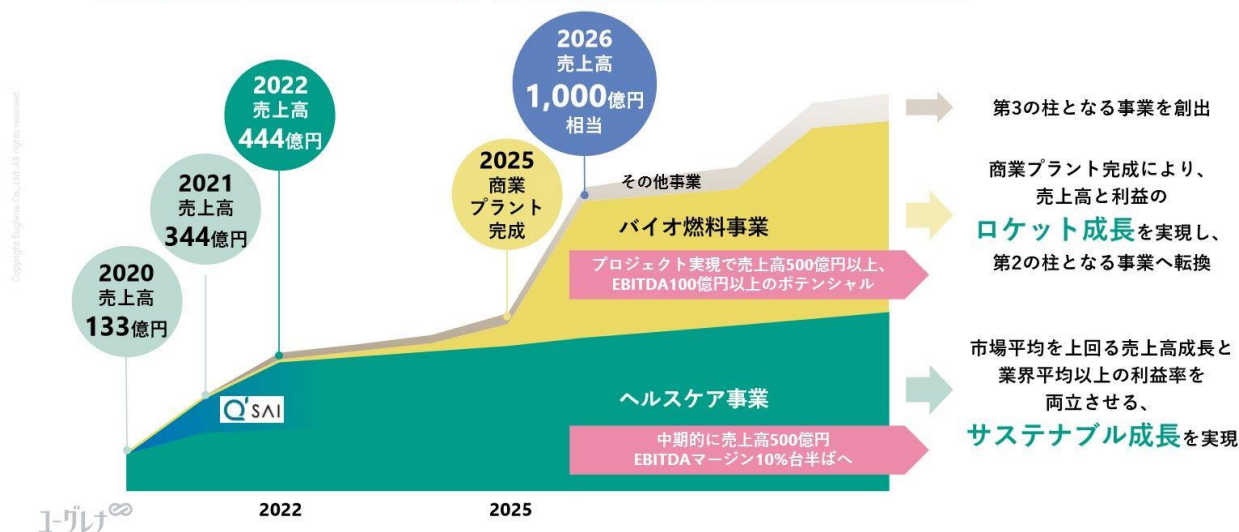
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

まな原料開発。これをしっかりと継続していく。これを中期的に実現していきたいと考えています。

10年前に申し上げていたことを10年後ちゃんと実現することで、これからの10年間も信用していただく。これが金融における信用、信頼のベースになると思っておりますので、しっかり果たしていきたいと考えております。

中長期的な成長イメージ - 3つの成長の柱による収益基盤の拡大と強化

ヘルスケア事業の「サステナブル成長」とバイオ燃料事業の「ロケット成長」により、売上高と利益の基盤を拡充しつつ、その他事業で新たな収益の柱の創出を目指す



これまでも出しております中期的な成長戦略、2020年売上高133億円、2021年344億円、2022年444億円と成長してまいりました。ここにはわれわれのオーガニックな成長、グループ会社のジョイン、そしてキューサイの参画という三つの要素がございますが、いったんこの444億円をベースにして、ここからはサステナブル成長をヘルスケア事業では大きく目標にまいります。

現在のスキンケア、そして食品等の業界全体平均、いわゆる業界平均が3%から5%ほどございます、これを一定上回る売上成長を目指します。そこをしっかりと満たしながら、バイオ燃料の研究などを支えるEBITDAマージンをしっかりと取る。ここを目指していくことを考えております。

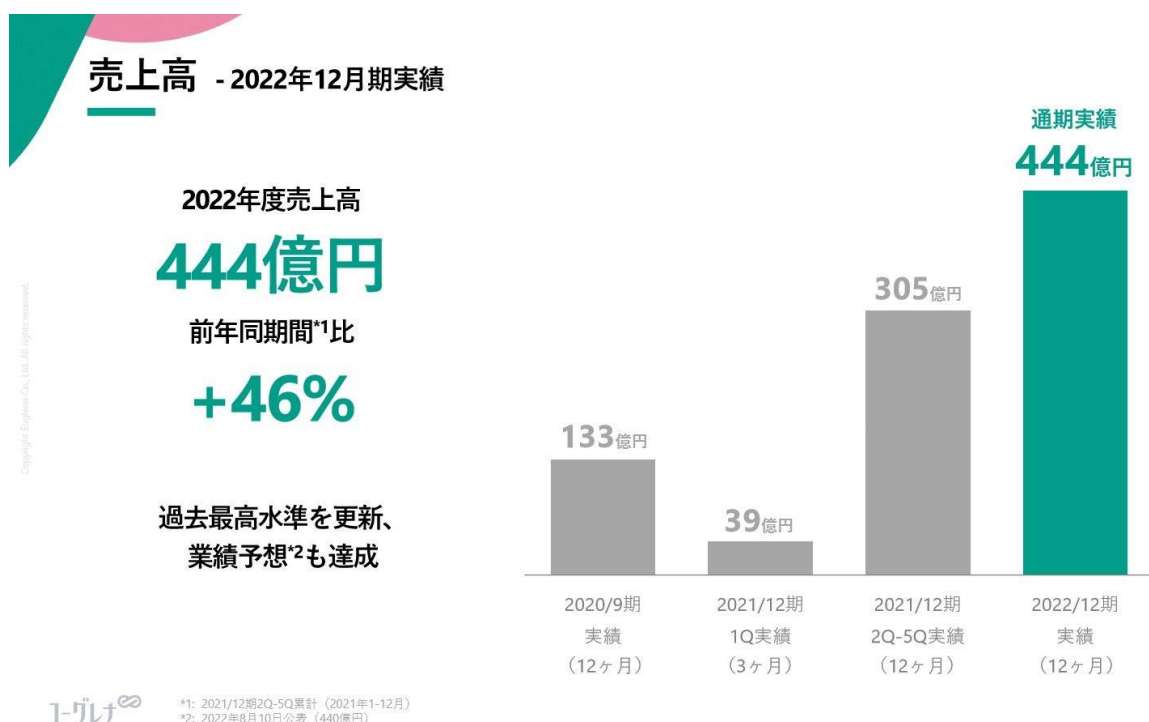
この後少し触れますけれども、われわれとしては目標にしているEBITDAマージンにまだ足りていないと考えていまして、成長率を維持しながら、しっかりとEBITDAマージン10%台半ばを実現することを、中期的に果たしてまいりたいと考えています。

そしてロケット成長に関しましては、2026年から垂直的に商業プラントが立ち上がってまいりますので、そこから出てくる売上高500億円以上、EBITDA100億円以上のポテンシャルを持つこの

サポート

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

商業プラントをしっかりと立ち上げて、合わせて1,000億円になります。しっかりと計算いただければ、そのとき企業全体で、この2事業からどれほどのEBITDAが出てくるかをイメージしていただきながら、われわれの将来性をイメージしていただければ大変ありがたいと考えております。



12

では、改めて昨年度の売上高の整理でございます。

昨年5Qがございましたが、2Qから5Qの実績が305億円に対しまして、通期実績444億円で着地しております。過去最高水準、および修正開示しております業績予想も達成しております。

サポート

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

調整後EBITDA - 2022年12月期実績

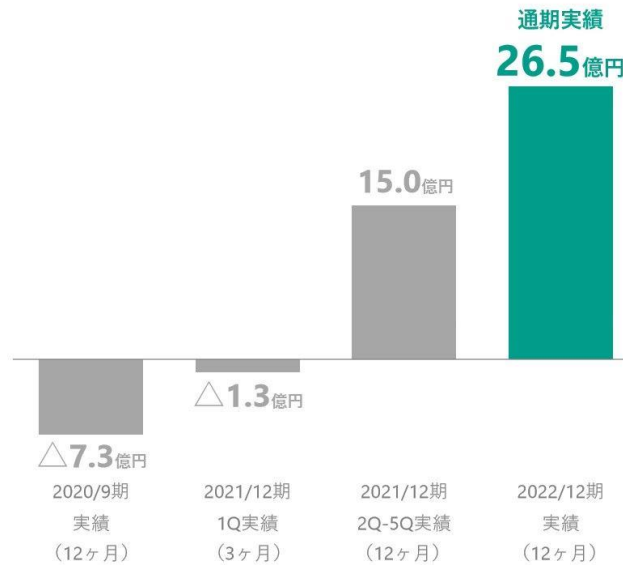
2022年度調整後EBITDA *1

26.5億円

前年同期間*2比

+77%

過去最高水準を更新、
業績予想*3も26%超過



*1: 調整後EBITDAは当社独自の財務指標。計算式は、EBITDA(営業利益+のれん償却費及び減価償却費)+助成金収入+株式関連報酬+棚卸資産ステップアップ影響額
*2: 2021/12期2Q-5Q累計 (2021年1-12月)
*3: 2022年2月10日公表 (21億円)

1-グレイ

13

また EBITDA に関しましては、昨年 2Q-5Q では 15 億円に対して、26.5 億円で着地しております。前年同期比、すなわち 1 月から 12 月の 12 カ月分の前年同期間比でプラス 77%、業績予想比も 26%超えで達成しておるところでございます。

2022年12月期決算分析 - 業績サマリー

キューサイPLの通期寄与で
売上高・調整後EBITDAは
大幅増

はこ社と大協肥料の連結で
売上総利益率は悪化

棚卸資産ステップアップ
は2022年度に処理が完了

(単位:百万円)	2021年度2Q~5Q実績 (2021年1月~12月)			2022年度1Q~4Q実績(2022年1月~12月)*1			対前年度 同期間比
	開示業績 ①	棚卸資産S/U 費用化影響*2 ②	実質業績 ③=①-②	開示業績 ④	棚卸資産S/U 費用化影響*2 ⑤	実質業績 ⑥=④-⑤	
売上高	30,510	—	30,510	44,393	—	44,393	+13,883
売上原価	11,895	+4,842	7,053	13,396	+1,865	11,532	+4,479
売上総利益	18,614	△4,842	23,457	30,996	△1,865	32,861	+9,404
参考: 売上総利益率	61%	△16%	77%	70%	△4%	74%	△3%
調整後EBITDA*3	1,498	—	1,498	2,649	—	2,649	+1,150
営業損益	△6,200	△4,842	△1,357	△3,456	△1,865	△1,591	△234
参考: 助成金収入	286	—	286	789	—	789	+503
経常損益	△6,048	△4,842	△1,206	△2,490	△1,865	△625	+580
親会社株主に帰属 する当期純利益	△4,679	△2,746	△1,933	△2,672	△783	△1,890	+43

*1: 2022年度は新収益認識基準適用後ベース
*2: 棚卸資産ステップアップ (S/U) はキューサイ連結子会社化に伴う会計処理であり、連結時点で棚卸資産を正味売却価額に評価替え (= 6,707百万円の含み益を計上) した上で、商品販売による棚卸資産の払い出しに伴って当該含み益が売上原価として費用化される (2021年12月期中に4,842百万円、2022年12月期中に1,865百万円を費用化)。会計上の一過性の費用であり、キャッシュフローには影響しない。
*3: 調整後EBITDAは当社独自の財務指標。計算式は、EBITDA(営業利益+のれん償却費及び減価償却費)+助成金収入+株式関連報酬+棚卸資産ステップアップ影響額
注: 上記は百万円未満を四捨五入して記載しているため、決算短信記載値 (百万円未満を切り捨て) とは一致しない場合有り (他のページのチャート、テーブルの記載値も同様)

1-グレイ

14

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

全体の業績サマリーでございますけれども、先ほど申し上げたとおりキューサイの通期の PL 寄与が昨対比では何よりも大きいところで、昨対より大きいからすごいだろう、素晴らしいだろうという話では基本的にはないと考えております。

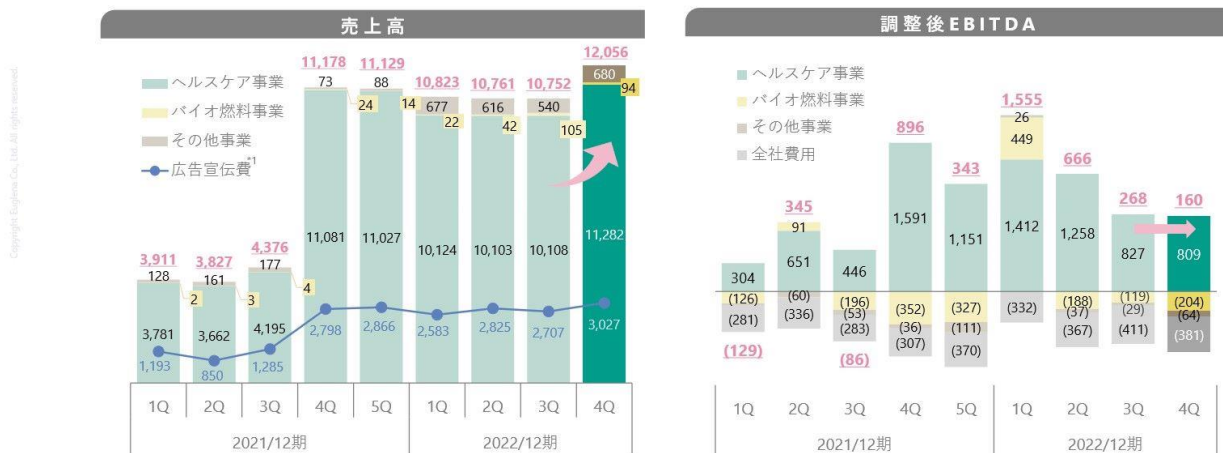
しかしながら、ここからはキューサイが入った中で、しっかりと安定的に全体を成長させていけるかが重要であると考えております。

また、はこ社はグループ内の広告代理店でございます。そして大協肥糧、肥料会社が入っております。はこ社の参画によってグループ全体の広告効率を上げていくことができますし、大協肥糧の参画によって、もともと目指していた肥料事業の立ち上がりが進んでおりますが、ビジネスモデルが一定以上違いますので、この2社のジョインによって売上総利益率が悪化しておるところでございます。

また昨年度は、棚卸資産ステップアップという会計上の処理で非常に見えづらくなっていた売上総利益率、ここは2022年度中に全て処理が完了いたしまして、今年度からはそれを分けて表現する必要がなくなるところで、2022年で完了しておることもご報告申し上げます。

2022年12月期決算分析 - 四半期売上高/調整後EBITDAの内訳

売上高は、広告投資拡大が進まず3Qまで横ばい、4Qは広告投資拡大と流通/OEM等伸長で増加
調整後EBITDAは、上期は広告投資抑制と助成金収入で大幅増、下期は直販売上高減少と広告投資拡大で減少基調



1-UP

*1: 売上推移グラフの広告宣伝費に販促費は含まれていない
 注: 単位は百万円。2022/12期は新収益認識基準適用後ベース

15

12月期の決算分析でございます。

先ほどのサマリーの中で申し上げた、第4クォーターが過去最大売上のクォーターになりましたとお伝えいたしました。ここに関しては2022年12月期期末における、いくつかの、特に流通部門も含めた売上伸長で増加しておるところでございます。

サポート

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



一方でいわゆる期末における流通/OEM、BtoB ビジネスの在庫がお客様に移動している点がござい
ますので、これが今期の1Q以降も継続的に進むかという、そういう状態ではないかなと思っ
ています。投資家の皆様におかれましては、基本的にはその前のクォーター以降が、この2023年
度以降も続くイメージを持っていただくほうが、正しく理解いただけるんじゃないかなと思っ
てお
りまして、そのような点でご理解いただければと思っています。

一方で投資拡大した分が、その分4Qに影響を与えているところもござい
ますので、申し上げたい
ことはしっかりと通販事業、成長に向けて投資と育成をしております。一方で4Qのぐっと上がっ
ている部分の一部に関しましては、4Qの期間のみに影響を与えるような売上の上がり方も含んで
おりますので、しっかりと成長を実現することを前提としながらも、4Qがそのまま右に並んでい
くイメージをすると、少しミスリードになる可能性がありますとお伝えさせていただきます。

その中で調整後EBITDAに関しましては、第4クォーター、ヘルスケア事業は8億900万円で落
ち着いております。もともとの事前開示ベースではこの4Q、もう少し利益が出ないところを考
えてお
りましたけれども、さまざまなコストコントロールも含めて予算を出しまして、当初開示して
お
りました予算対比の部分で数字が上に出ているところでござい
ます。

2023年12月期通期業績予想

広告投資の環境は依然厳しく、流通/OEMも流動的なため、売上高は微増を想定

広告投資は前期と同水準で運用。広告単価の高止まり、新ブランド投資、助成金収入減等で調整後EBITDAは減少を想定

単位: 百万円	2022年度 実績	2023年度 業績予想	前期比 増減額	増減率
	①	②	③=②-①	③/①
売上高	44,393	45,000	+607	+1%
調整後 EBITDA ^{*1}	2,649	1,800	△849	△32%
参考: 棚卸資産 S/U費用化額 ^{*2}	△1,865	—	—	—

- **ヘルスケア（直販）：**
厳しい広告投資環境の中、ブランドポートフォリオ内での増減拮抗で微増を想定。新ブランド育成で上振れを目指す
- **ヘルスケア（直販以外）：**
四半期単位で増減する見込みで、当面は横ばい想定
- **ヘルスケア：**
広告投資は2022年度と同水準をベースに機動的に運用、広告単価の高止まりや新ブランド投資等で減少を想定
- **バイオ燃料：**
助成金収入が減少見込み（約4億円）
- **その他・全社：**
研究投資拡大や人件費増を想定

^{*1}: 調整後EBITDAは当社独自の財務指標。計算式は、EBITDA(営業利益+のれん償却費及び減価償却費)+助成金収入+株式関連報酬+棚卸資産ステップアップ影響額
^{*2}: 棚卸資産ステップアップ(S/U)はキューサイ連結子会社化に伴う会計処理であり、連結時点で棚卸資産を正味売却価額に評価替え(=6,707百万円の含み益を計上)した上で、商品販売による棚卸資産の払い出しに伴って当該含み益が売上原価として費用化される(2021年12月期中に4,842百万円、2022年12月期中に1,865百万円を費用化)。会計上の一過性の費用であり、キャッシュフローには影響しない。

今期 2023 年 12 月期の通期業績予想となります。

サポート

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

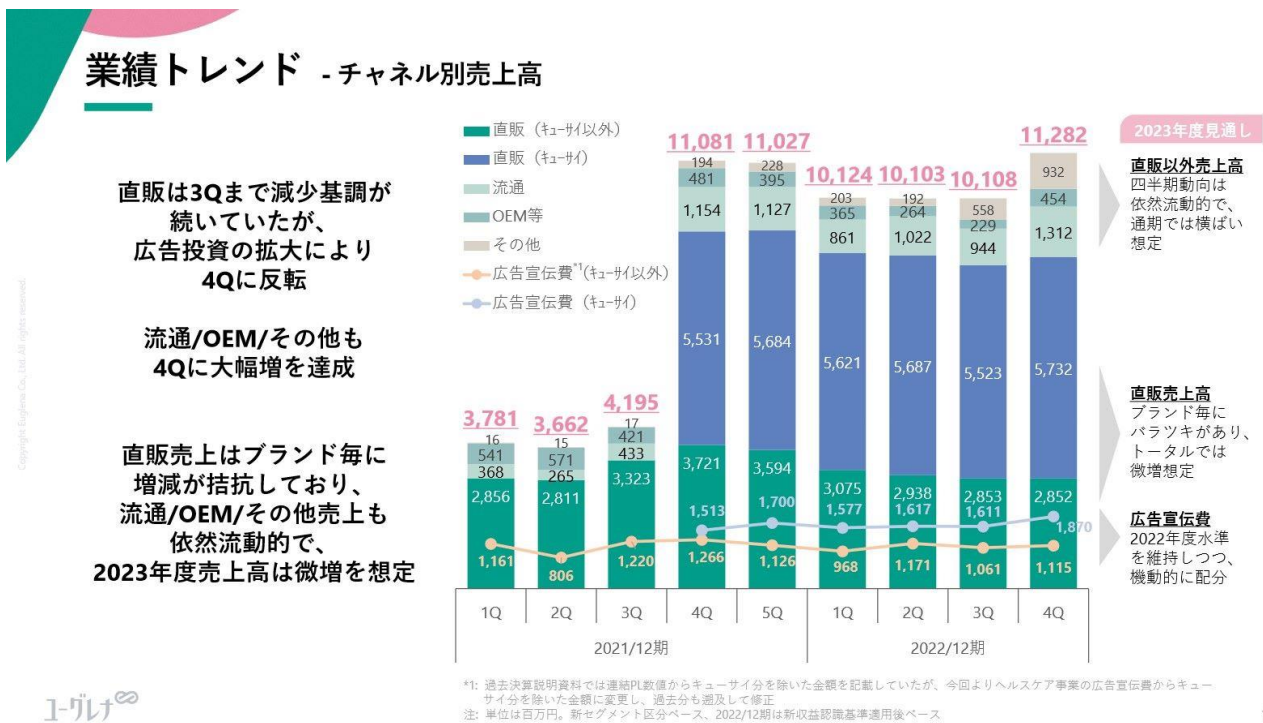
売上高は昨年度 443 億円の実績に対しまして、450 億円で業績予想を開示させていただいております。また調整後 EBITDA に対しまして 26 億円の実績に対して、18 億円の業績予想で開示させていただいております。

まず売上に関してですが、ヘルスケアの点に関しましては依然広告環境は厳しい状況でございます。売上高が成長しているブランドもございますが、減少しているブランドもところで拮抗しております、しっかりと育成していくことを目指しています。

今回の予算の中には新ブランドが上振れして当たる、いわゆる成長ブランドに変身する部分は入れ込んでおりませんが、450 億円はしっかりと確実に実現していくことを目指しながら、新ブランドがちゃんと育成すればその上を見ていける。そのような予算で考えていきたいと思っております。

また今期、来期とエネルギー、農業、いくつかの事業をちゃんと成長させていきたいと思っておりますけれども、そこの大きな成長を全て取り込むというよりは、しっかりと成長が見える段階で皆様に開示していきたいという姿勢を持っておるところでございます。

そういう中で調整後 EBITDA でございますが、広告費自体はしっかりと規律性をもって運用していくことは変わらないんですけれども、特にバイオ燃料ですね。助成金収入が大きく減るところが一つあります。また商業プラントになっていく中で研究開発の拡大、人件費が一部増加することなども含めながら 18 億円の業績予想で開示させていただいております。



では、まず現在の業績を支えておりますヘルスケア事業に関しまして、ご報告申し上げます。

サポート

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



全体的に 3Q まで減少基調が続いておりました。その中で右下に折れ線グラフがございませけれども、折れ線グラフに少し出ておりますとおり、広告宣伝費がかけられる状態が少し出てまいりまして、そこを投資して通販自体も拡大方向に反転しております。

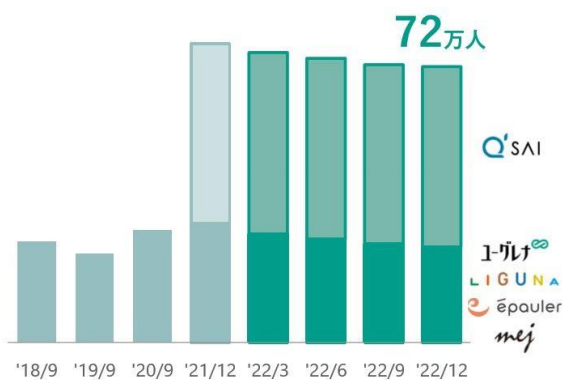
一方で特に大きく伸びているのが、先ほど少し申し上げました流通/OEM でございます。ここは先ほども申し上げましたとおり季節性がございませるので、ここで少し大きくなっているところがございます。

そして継続的な成長性という点に関しましては、色で申し上げますと濃い緑、そして紫色のところ。いわゆるキューサイ、およびキューサイ以外の直販を見ていただくとところがポイントかなと思っております。やっとならキューサイ以外のところは下げ止まりまできておりまして、キューサイ自体も数字としては 3Q で底打ちしているところがございます。これをしっかりと今期以降、伸ばしていくことを目指していきたいと考えておりまして、ブランドのいくつかのばらつきも取りながら、微増ではございませけれどもしっかりと成長させていくことを考えております。

業績トレンド - 直販定期顧客数

投資抑制ブランドの減少幅の改善と投資拡大ブランドの成長を継続、全体の定期顧客数の成長には至っていないが減少ペースは鈍化しており、今期底打ちを目指す

グループ直販定期顧客数推移*1



1-リブレ

*1: キューサイ社の医薬品通販の定期顧客数を、過去に遡及して加算
*2: CPO (Cost Per Order) = 広告宣伝投資額 ÷ 新規獲得定期顧客数

年間トレンド

- ↑ 増加/新規ブランド**
 - からだにユーグレナ
継続的投資により安定成長、高LTV/CPO²商品で増加ペースは緩やか
 - lavita ORGANICS、CONC
ブランド投資を継続、当初想定より増加ペースは限定的
 - キューサイ医薬品
投資拡大が成功し上期に増加、下期は広告効率悪化で減少基調
- 横ばいブランド**
 - コラリッチ
期中に広告効率が改善して投資を拡大、下期は増加基調
 - ひざサポートコラーゲン
期中に広告効率が悪化して改善テスト中、下期は減少基調
 - epo
リブランディングと新商品投入で投資を拡大、下期は増加基調
 - あきゆらいず
期中に広告効率が改善して投資を拡大、下期は増加基調
- ↓ 減少ブランド**
 - C COFFEE
新規獲得広告の採算が合わず投資抑制、減少ペースは徐々に改善
 - one
新規獲得広告の採算が合わず投資抑制、新ブランドへのシフトを促進
 - ザ・ケール
広告効率の改善テストを継続、リブランディングで反転を目指す

19

それぞれのブランドがどのように増減しているのか、そしてそれら全ての直販、定期顧客数がどうなっているのかをこちらのページで記載しています。

薄い縦の棒グラフは年次で書いておりまして、緑色のところはクォーターで書いておりますので、その点はお間違いのないようご理解いただきたいと思っております。そういう意味では、2022年度は毎クォーター減少が続いているところがございます。

サポート

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

しかしながら獲得効率自体は改善を続けておりますし、LTVの改善によって減少幅も縮小を続けております。よって2021年12月末から比べると、クォーターごとの減少幅は減ってきておりまして、今期中に反転を目指すということで、しっかりとブランドポートフォリオの設計をしておるところでございます。

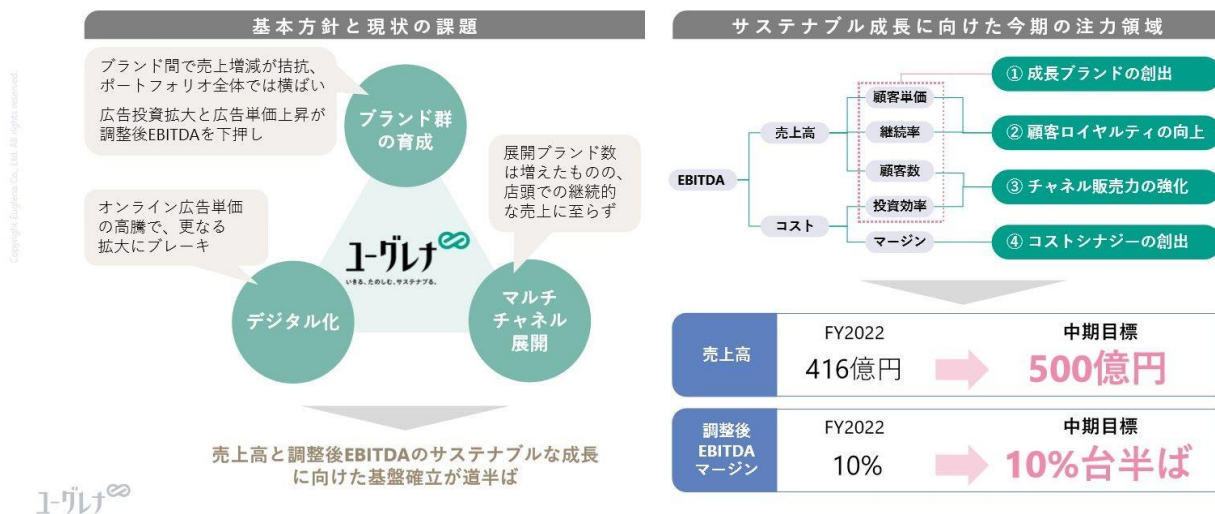
現在、全体の中ではしっかりと新規を獲得できていけるブランドを複数獲得しながら、なんとか横ばいで展開しているブランドが四つ。そして減少ブランドが下の三つでございますが、どちらかという減少ブランドの減少幅が大きくて、新規の増えている部分を補えていない状態が続いていると考えています。

今年度に関しましては減少しているブランド、C COFFEE、one、ザ・ケールに関しましても、できる範囲で少し投資をしながら、減少幅を抑えていく。または反転を目指すことを考えております。

今期方針 - サステナブル成長に向けた注力領域と中期目標

売上高成長と利益率を両立するサステナブル成長に向けて、今期は4つの領域に注力

新たな成長の柱と事業基盤の確立により、中期的に売上高500億円、調整後EBITDAマージン10%台半ばを目指す



全体の基本方針。これまでブランド育成、デジタル化、マルチチャンネル展開を申し上げておりました。ここは基本的に継続していくこととさせていただきます。特にブランド育成はこれまでも、これからもしっかりと展開しておるところでございます。それが功を奏して、全体の通販の反転に向けた動きにつながっていることは事実でございます。

一方でデジタル化という観点でございますが、直近この1年間でいいますとデジタル向けの広告とオフライン向けの広告では、オフライン向けの広告のほうがパフォーマンスが高いという側面があ

サポート

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

りまして、デジタルイゼーションは進めているんだけれども、オフラインのほうに広告が寄ることが実際に起こっている事実かなと考えています。

またマルチチャネル展開に関しましては、全体の中で直販、通販に加えて、店舗での販売を続けておりましたけれども、直近コロナ禍も含めながら、ここは伸びていないことは実際に起こっています。一方でマルチチャネルで少し変化があるところでいいますと、楽天や Amazon などの自社ではないマーケットプレイス、ここでの販売自体はそれぞれのブランドで伸びているような状況でございます。

このようなこれまでの基本方針を踏まえながら、中期的に注力していく領域を四つ掲げております。これを EBITDA を実現するための売上高とコストに構成を分解いたしまして、売上高を構成する四つの要素をそれぞれどう改善していくかの打ち手として、特に上から三つ。

成長ブランドをしっかりとつくっていく。テストできるブランドの数が年間どれだけ生めるのか、そしてターゲットにならなければ早くやめられるのか。ここを実現していきます。

また 2 番、顧客ロイヤルティの向上。これが最初に申し上げたお客様の継続率に非常に効いているというところで、ここはしっかりと実現してまいります。

そして最後、4 番目、コストシナジーで、これまで EBITDA マージンに関して具体的なターゲットを開示してきておりませんでした。直近 10% の EBITDA マージンでございますけれども、少なくとも中期で早期に 13%、そしてそれ以上をしっかりと目指していくことを宣言していきたいと考えております。

この決算から各グループ、販売グループが四つございまして、その PL も公開するようにしております。どこの部門が成長性があるか、どこが利益率が高いのかを開示しながら、全体の平均値で 10% 以上、10% 半ばを、具体的にはエネルギーが立ち上がる頃までにはしっかりと実現していきたいと考えています。

サポート

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

①成長ブランドの創出 -3つの成長領域

2022年度以降に多数の新ブランド投入とリブランディングを実施

ブランド群の新陳代謝を継続し、ポートフォリオ全体の成長を牽引する新たな投資ブランドの確立を目指す

	サステナビリティ	ウェルエイジング	先進的市場創出
食品	からだにユーグレナ  1-グル 1-グル	ひざサポート コラーゲン  QSAI QSAI	ザ・ケール  QSAI QSAI C COFFEE  meji 1-グル フェムテックの新ブランドを計画中
化粧品	one  1-グル 1-グル lavita ORGANICS  1-グル 1-グル NECCO  1-グル 1-グル あぎゅらいず  akyousei 1-グル 1-グル LIGUNA LIGUNA	コラリッチ  QSAI QSAI QetA  QSAI QSAI epo  epauler epauler FUSARI  epauler epauler	CONC  1-グル 1-グル

1-グル  2022年以降に新規ローンチ又はリブランディングを実施したブランド

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

21

成長ブランドに関しては、これまでの方針を継続しております。大きくサステナビリティ、ウェルエイジング、そして先進的市場創出、われわれの基礎技術が生んでいるさまざまな領域というところで、ブランドをどんどんローンチしております。

特に今期はサステナビリティ領域のユーグレナが出している NEcCO（ネッコ）、ここを最大注力ブランドとして押し上げていく方針を実施していきます。

①成長ブランドの創出 -ユーグレナ成分を主軸とした新ブランド「NEcCO（ネッコ）」

当社のバイオテクノロジーとフィロソフィーを体現した新ブランド「NEcCO」をローンチ

→立ち上がりは好調。まずはスキンケアアイテムを中心に展開し、今後順次ラインアップを拡充していく予定

新ブランド「NEcCO」 (2023年1月10日発売)

成分へのこだわり

- 4種のユーグレナ成分^{*1}と発酵美肌成分^{*2}を配合
- 4種のユーグレナのうち、ユーグレナ発酵オイルとミドリ麹エキスは新たに研究開発された新成分で、NEcCOが初配合
- これらの成分により、潜在覚醒力^{*3}をサポートし、エイジングサイン^{*4}から解放する

サステナビリティへのこだわり

- 無添加処方かつ自然由来指数84%^{*5}を実現
- 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^{*6}し、配送時の環境負荷を低減
- パッケージ容器や化粧箱、印刷時のインク等は全て環境負荷低減に寄与する素材を使用



新たに規格化した独自化粧品原料



ユーグレナ発酵オイル ミドリ麹エキス

ユーグレナ社のコア技術となるバイオテクノロジーと、フィロソフィーである「Sustainability First」を体現したブランド

^{*1}: ユーグレナエキス、加水分解ユーグレナエキス、ユーグレナ発酵オイル、ミドリ麹エキス
^{*2}: 保湿成分：パントエア/コメヌカ発酵エキス液
^{*3}: 本来備わっている肌の健やかさを保つ力のこと
^{*4}: 年齢を重ねた肌のきめの乱れや乾燥トラブルなど
^{*5}: 水を含む ISO16128 に基づき算出 (フェイスタッチュ、ローション、エマルジョン、リッチエマルジョン)
^{*6}: 自社従来商品比

1-グル 

22

サポート

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



17

その NEcCO でございますけれども、one 発売以降、非常に久しぶりの新ブランドでございます。開発期間、ブランド育成期間もこれまでで最も時間を取っているブランドでございます。そして研究開発チームがこの5年間、開発してきたものを全て乗せ込んだものになっておりまして、加えてサステナビリティに対するこだわりも極限までとったブランドでございます。これはしっかりと伸ばしていくところで、私も CEO として一番ここの成長性を追いかけているところでございます。

②顧客ロイヤルティの向上 - ブランディング強化に向けた取り組み

グループ全体でブランディング強化のPR・コミュニティづくりに注力

継続的なブランディング施策実行による顧客のファン化でLTVの更なる延伸を目指す

「Sustainability First」	「ウェルエイジング支援カンパニー」	「en-joy 緑を楽しむ」
 <ul style="list-style-type: none"> ● マスターブランドデザインの導入 ● 定期会員向け会報誌“ユーグレナジャーニー”発刊 ● 鳥羽シェフとのコラボやサウナ企画などユーグレナのおいしさを伝える施策展開 ● オンラインコミュニティサイト“ユーグレナエアポート”開始 ● 複数の新ブランドローンチ (NEcCO) 	 <ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートスローガンを「人生初を、いつまでも。」に刷新 ● ウェルエイジングアドバイザーズ（一緒に商品・サービスをつくる会）メンバーを募集 ● ケール青汁発売40周年を記念した企画やPRの展開 ● 新ブランドローンチ (QetA) ● 既存商品のリブランディングを実施 (ザ・ケール) 	 <ul style="list-style-type: none"> ● エポラ・クロレラサプリメント・ヘルスを統合し新体制へ移行 ● コーポレートロゴを刷新 ● 既存商品のリブランディングを実施 (epo) ● 新ブランドローンチ (FUSARI) ● ロイヤルカスタマーとの温泉旅行を定期的に開催

U-Grain

23

そして先ほど申し上げたロイヤルティでございますけれども、特にユーグレナのお客様の継続率が非常に高いと。グループの中でも群を抜いて高い実績がございます。やはり航空燃料の話ですとか、サステナビリティに対する取り組みですとか、さまざまな企業活動自体、バングラデシュも含め、お客様に愛していただくことが、これだけ最終的な収益につながるのかという経験を多くしてきております。

まだまだ私たちは、ヘルスケア事業としては伸びていく余地がある。業界の中ではまだまだ1位、2位まで遠い距離感にあることは認識しておりますけれども、この顧客の熱、顧客との関係性は業界の中でも1、2を争うレベルだと考えております。

この体験をキューサイにもエポラにも持ち込んでおりまして、ここの部分をしっかりとやることで、今なかなか簡単に新商品にいつてしまわれる業界の中で、長いお付き合いができるお客様を育成することをしっかりとやっていくことで、顧客ロイヤルティを上げてLTVを伸ばす。私たちのグ

サポート

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



グループにはそれができるだけのあると自負しておりまして、それは投資家の方々もご理解、イメージは湧いていただけるんじゃないかなと思っています。

③チャンネル販売力の強化

拡充したブランド群を着実に売上へと導くべく、各チャンネルの販売機能を多面的に強化

直販は広告効率の改善とLTVの向上、流通は配荷店舗数増加と店頭売上の向上、OEMは提案力の向上を目指す



I-UPRE

24

そしてチャンネル販売力に関しましては、特に昨年入りましたはこ社。ここは業界の人であれば誰でも知っている、特に通販に関する広告運用に関しましては、非常に有名な会社でございます。去年の通販業界の最大ニュースの1個といえるんじゃないかなと思っています。ここがグループ入りしたことで、高速にPDCAを回して、グループ全体の広告運用改善をしていくと。これによって、現状の獲得効率の改善を目指してまいります。これが最大注力点かなと考えています。

また、これまでばらばらと流通で販売していたブランドも統合しながら、同じチームが各ブランドを持って営業する体制に拡大しておりまして、全体的な成長性にこのチャンネルの育成も寄与させていきたいと考えております。

サポート

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

④コストシナジーの創出

売上高減少に伴い調整後EBITDAマージンが悪化。グループ内での連携強化、ノウハウ共有、機能集約等によるコスト構造の最適化や、外注費の内製化を図ることで、コストシナジーの創出を目指す



エーヴェ

*1: 売上高+助成金収入を100%とした場合の構成比。収益構造が異なるため、はこ社PL影響を除外。「その他変動費」は販売費から広告宣伝費を控除した金額。「固定費（調整後）」は人件費・管理費・研究開発費の合計からのれん償却費及び減価償却費・株式関連報酬・棚卸資産ステップアップ影響額を控除した金額。
*2: 2021H2は業別決算期であった2021年12月期の4Q-5Q（2021年7月～12月）の合計値。2022年は新収益認識基準適用後。

25

最後に高い EBITDA マージンを出すところで、これまでやってきたこともございますけれども、積極的に進めてまいろうと考えています。

キューサイの PMI はしっかり進んでまいりまして、経営体制も一新して、徐々に連携がとれる体制が進んできております。その中で共通機能における連携強化で、これまでキューサイの中で手を出し切れていなかったところ、またはグループ会社で手を出し切れていなかったところの機能を全て集約していく。ノウハウを共有していく。またグループ外に外注していたものを内製化していく。これらのアクションを進めながら、しっかりと EBITDA マージンを改善してまいります。

後ろのページにありますけれども、キューサイは既に 12%の EBITDA マージンを達成しております。キューサイ以外を少なくともその基準に引き上げつつ、キューサイ自身も 12%以上に引き上げていくことで、全体的な平均 EBITDA マージンを 10%半ばまで中期的にしっかりと実現することで、業界の中でも高い EBITDA マージンを持っている会社、グループに変身させていく。そのような具体的なアクションを実施してまいります。

このように、しっかりとサステナビリティグロース、成長を実現させながら、そこから出てきた EBITDA を投資しているのがバイオ燃料事業でございます。

サポート

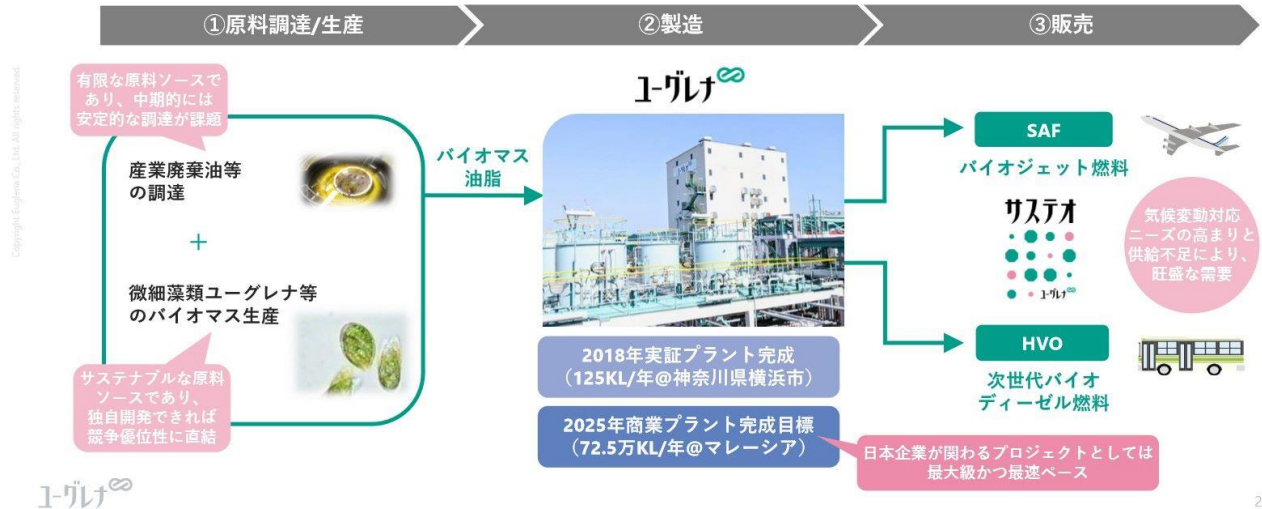
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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

旺盛な需要を見据えて、当社は実証/商業プラント建設を着実に推進。安定的な原料調達/生産が中期的な課題



27

改めてですが、バイオ燃料事業は大きく三つの機能、ファンクションがございます。

一つ目が原料調達です。われわれは日本国内、そしてグローバルで産業廃棄油等を中心に調達するプラットフォームをどんどんつくっております。加えてユーグレナなどの微細藻類を大量培養して原料を獲得するという研究力をもって、原料を調達することを進めています。これがいわゆる石油でいうところの油田にあたるものです。

そして真ん中が製造。製油所といわれるところでございまして、これを2018年、自社の実証プラントを保有し、125キロリットルのテストプラント運用を続けてまいりました。2021年に初めてバイオジェット燃料を出し、実際に運用できる状態にまでしてまいりました。

先日発表いたしましたのが、その商業化でございまして、2025年完成、2026年フル稼働を目指す、72.5万キロリットルのマレーシアの工場、製油所。これが真ん中の製造でございまして。

それをどう販売するかというところで、出てくる最終製品はSAF、HVO、すなわちジェット燃料とバイオディーゼル燃料が出てくると。一部ナフサも出てまいりますが、ほとんどこの二つが出てくるところで、これをしっかりとお客様にお届けすると。

この三つの機能が重要であるといえます。

サポート

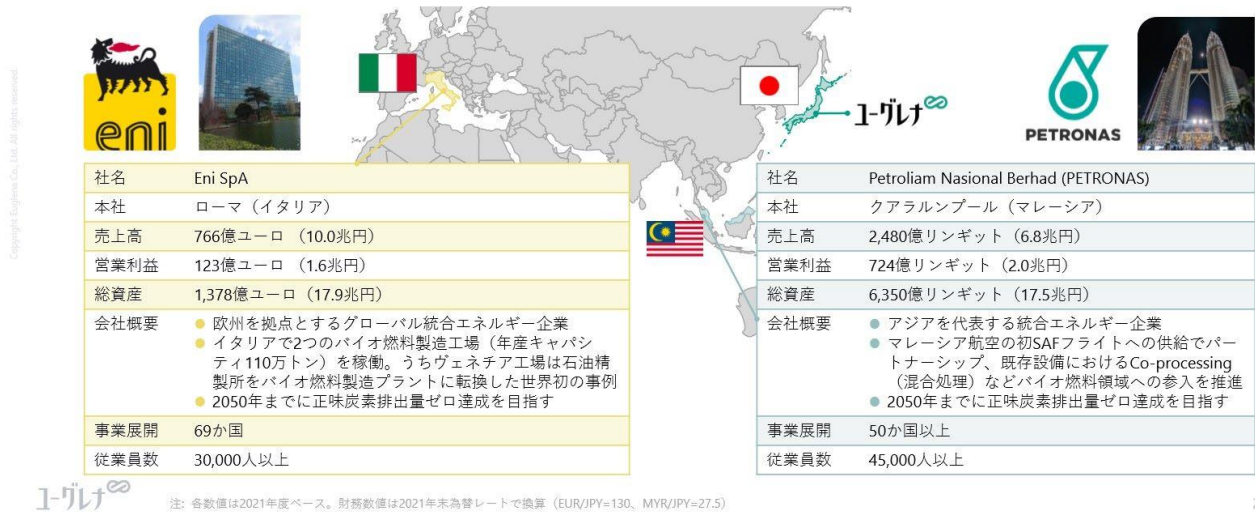
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

その中で、本当に投資家の方々にはお待たせしておりました。われわれの商業プラントがどのようなもので、誰とどこにどれぐらいの規模でやるのかを、やっと開示させていただけるところでございます。

バイオ燃料事業の商業化 - 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



まずパートナーでございますが、ユーグレナ社とマレーシアの PETRONAS、そしてイタリアの Eni でございます。ちょうど先日、Eni はアメリカにおける HVO の大型プラントが発表されました。

まず Eni は売上高 10 兆円を超える、ヨーロッパを代表する石油企業でございます、これまでも複数のバイオ燃料プラントを手がけてきている、世界におけるバイオ燃料に関するリーディングカンパニーの 1 社でございます。

そして PETRONAS はマレーシア最大の国営企業、そして東南アジアの中でも最大規模の石油事業でございます、今回はこの PETRONAS が有しておりますジョホール州でございます、彼らの石

サポート

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

油プラントを改造して、バイオジェット燃料の石油プラントにするというところでございます。

バイオ燃料事業の商業化 - バイオ燃料製造プラント建設・運営プロジェクトの概要

最大12,500バレル/日（約72.5万KL/年相当）規模のバイオ燃料製造プラントの建設・運営プロジェクトを、マレーシアにおいてPETRONAS社・Eni社と共同で検討

当社は、推定10億ドル規模の本プロジェクトに目標シェア30%で参画することで、バイオ燃料事業の商業化を目指す本プロジェクトの規模及び各社シェアは、2023年中に最終決定する見込み

Copyright Eni Japan Co., Ltd. All rights reserved.



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）	技術的・経済的な実現可能性評価を現在実施中。2025年中の本商業プラント完成を目指して、2023年中に3社間で最終的な投資決定を行う見込み
持分シェア	当社シェアは30%を目標とし、2023年中に最終合意

*1: SAF、HVO、バイオナフサ

28

この話はこのページにあります真ん中、製造プラントをどのようにするかという話でございます。

72.5万キロは、アジアにおいては最大、2番目、3番目ほどの規模になる、本当に大きなプラントでございます。これをしっかりと運用していきます。必要な原料が65万トン、これらのプロジェクトの推定規模が10億ドルでございます。

これを現在、本年度中に最終的な投資意思決定を実施して、2025年の完成、2026年の稼働を目指していくと発表させていただきました。

使用する原材料は使用済み植物油、動物油脂などの、これまでわれわれが申し上げておりました産業廃棄油がまずメインになります。これはその産業廃棄油のほうが、現状コストが低いところがございます。一方でユーグレナ由来の、または微細藻類由来の藻油に関する研究も継続しております。今後、世界中で今バイオ燃料プラントが立ち上がっておりますので、この廃棄油由来の燃料のコストが上がることは自明と考えておまして、われわれの燃料の価格はこれから下がってまいりますから、どこかのタイミングでゴールデンクロスするという観点から、このような記載をさせていただいているところでございます。

今回、PETRONASとEniがわれわれに最も期待していることの一つがこの微細藻類由来の藻油でございます。外から買ってくるだけではビジネスは成り立たないと。その中で、アジア圏の中では最も先進的に、ここの原料を自ら製造する技術開発を行っている点が1点目。アジア圏の中でも

サポート

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



先進的に製造実績をつくってきた中で、これをどのようにこの PETRONAS の工場と一緒に生かしていくかが2点目。

そして3点目、日本国内でバイオジェット燃料、ディーゼル燃料を販売し、マーケットをつくってきたと。これらを評価いただいて、当社の目標シェアが30%と記載されておりますが、この規模感のプラントでこの規模のパートナーに対して、ベンチャー1社が3分の1、ほぼ対等な条件で交渉できているところは、非常に高いリスペクトをいただいていると思っています。

PETRONAS も Eni も、このプラントに投資すればもうかると考えているからやるわけですので、可能な限り彼らもシェアを取りたいという前提のゲーム理論がある中で、われわれが目標シェア30%で参画というところの、われわれに対するリスペクト、バリューを投資家の皆様にもご理解いただけたら嬉しいなと考えております。

今申し上げましたとおり、Eni、そして PETRONAS は各国を代表する、国の資本が入った非常に大きなエネルギーカンパニーでございます。率直に申し上げて、最初に申し上げた三つのファンクション、原料調達、製造、販売という点に関する販売の部分は、この2社がいる限り非常に力強いということがいえるかなと思っております。

グローバルにこれまでさまざまなものを油も含めて、燃料、エネルギーを販売してきている会社でございまして、ここに関してわれわれは不安なしでございます。原料も十二分に調達でき、製造を安定させ、販売のオフテイクもしっかりしているということで、このプラントを必ず成功させてまいりたいと考えております。

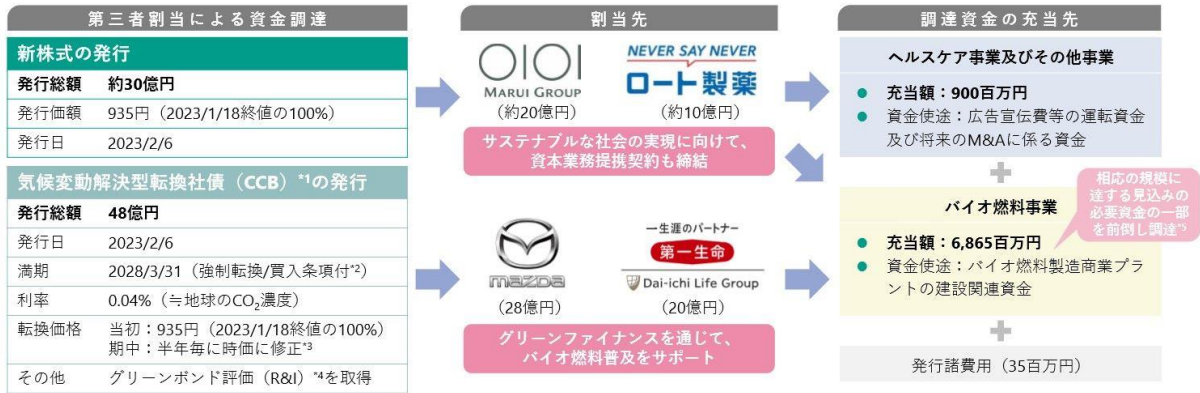
サポート

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

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」するという意思を含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、今後予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



この活動に必要な資金、これをしっかりと調達していくこともわれわれの使命でございます、その一つ目といたしまして、先日パートナー4社に対する新株発行、および気候変動型のCBを発表させていただきました。合計78億円を調達しております、そのうち68.6億円をバイオ燃料事業に充てさせていただいております。

特にCBはこだわりを持って設計しております、強制転換が入っておりますので、実質的にはエクイティになっていくものであるとご理解いただけるかなと思っております。

丸井グループさんは特に、サステナビリティを非常に重要視している会社さんでございます。このエネルギーにかかわらず、さまざまな取り組みを一緒に実現していくプランを今、準備しているところでございます。

一方でロート製薬さんもサステナビリティに非常に共感いただきながら、ヘルスケア企業として協業を実現していくことを準備しております。

またマツダさんは内燃系のエンジン、これは日本で、特にディーゼルにおいては最高の企業であるという中で、その世界を継続するためにも、バイオディーゼルのプラントに対する高い共感性をいただいております。

そして第一生命様です。本当に以前からわれわれの活動にもご理解いただきながら、投資活動の一環として、このようなサステナビリティの活動に共感や投資をいただいたことで、機関投資家の方々のような入り方をしておることも大変ありがたく考えております。

サポート

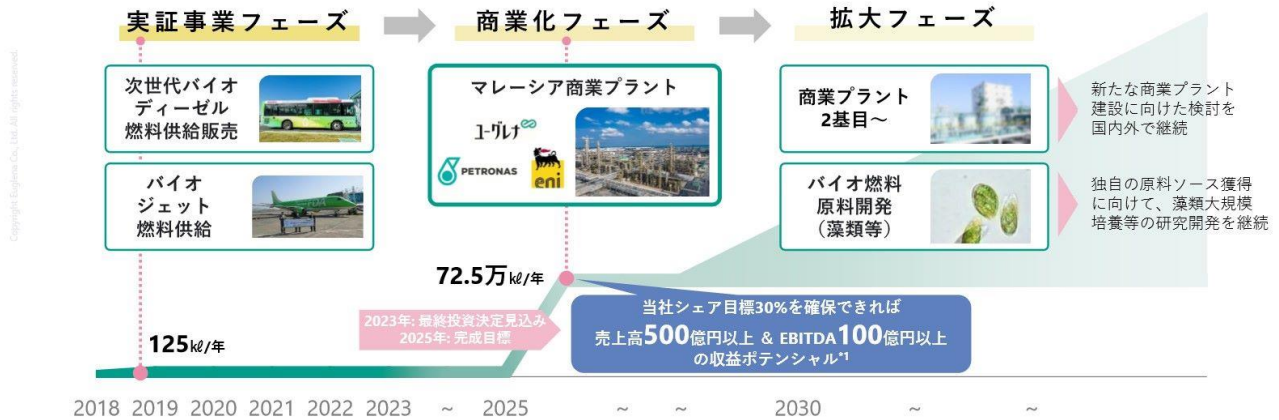
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



バイオ燃料事業の商業化 - 中長期的なロードマップ

バイオ燃料事業の商業化に向けた第一歩として、マレーシア商業プラント建設の実現に注力

将来的な事業拡大に向けて、新たな商業プラント建設の検討や藻類大規模培養等の原料開発も継続



*1: バイオ燃料価格250円/ℓ、EBITDAマージン20%、当社持分シェア30%と想定した場合の、当社持分寄与ベースの試算値。実際の売上高・EBITDA規模は、将来のバイオ燃料の原料・製品価格動向、当社の最終シェア、商業プラントの稼働率等によって変動

31

これまで2018年に建った実証プラント、ここから出てきた油をしっかりと製造する実績を積んでいることが、Eni、PETRONASにも評価されたことを申し上げました。そしてそれをちゃんと国内で供給してきた実績を積んでまいりました。

2025年の完成を目指して、しっかりと全てのプロジェクトを進めてまいります。当社シェア目標の30%を確保できた場合、2026年から稼働すれば、年間500億円以上、EBITDAで100億円以上の収益ポテンシャルを持っております。

そしてわれわれは商業プラントの2基目、そしてこれからわれわれが期待されるバイオ燃料原料を独自により調達する、開発することを並行することで、この1基目にとどまらず、世界の中で非常に存在感のある燃料プレーヤーになっていくことを目指してまいります。

サポート

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

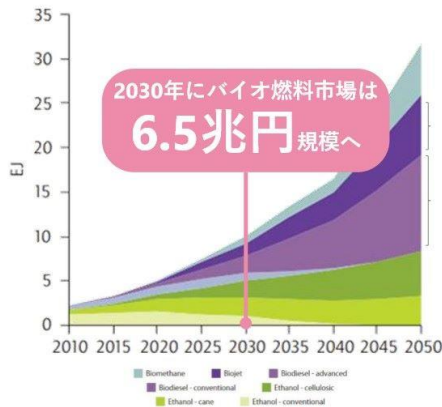


【参考】 業界動向 - 国内外におけるバイオ燃料需要の顕在化

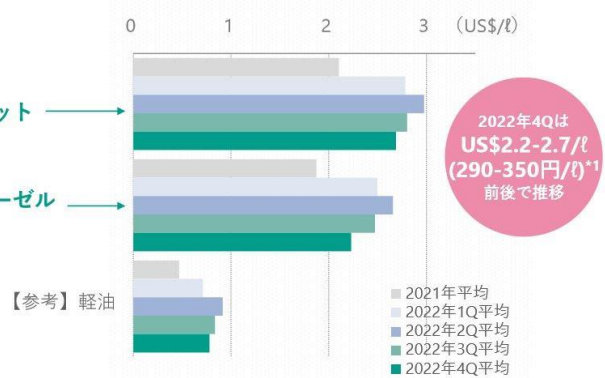
SAF/HVO価格は、上昇トレンドは一旦収束するも、依然として高水準で推移

価格下落の背景は、景気減速懸念による原油価格の反落や、エネルギー需給懸念を背景とした脱炭素規制の緩和期待等

世界のバイオ燃料消費量の見込み (IEA)



海外市場価格*1



エウレカ

*1: Argus Biofuels等のデータを基に当社作成。比重0.8g/cm3、為替レートは1ドル=131円で試算

32

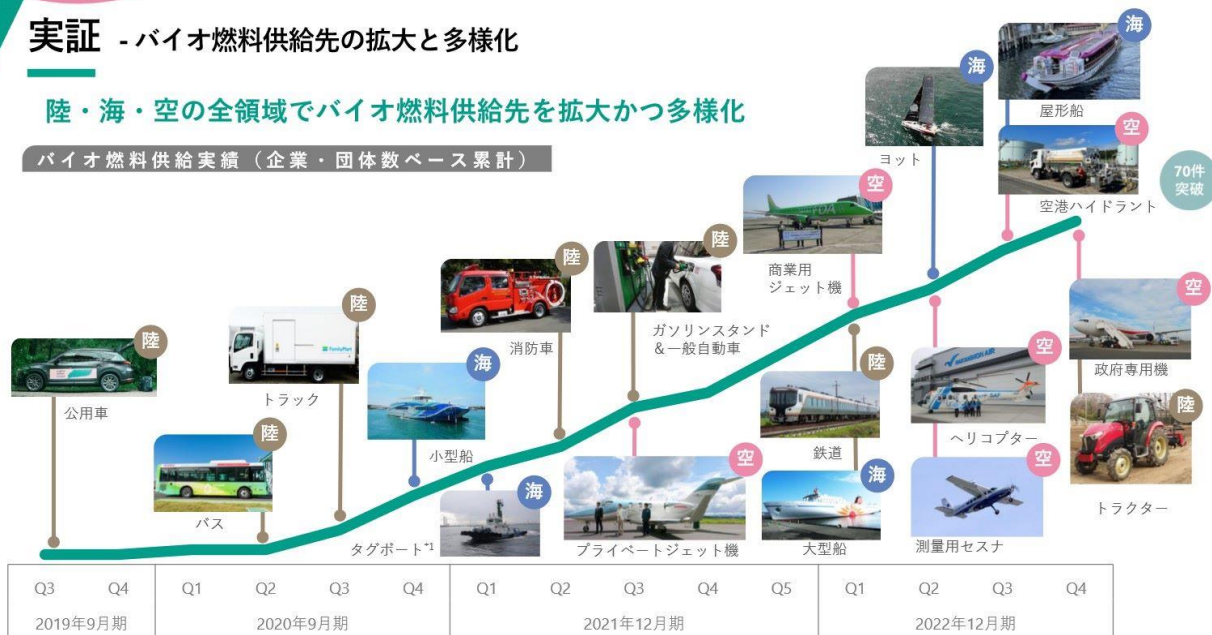
直近の業界動向は継続的に開示させていただいております。直近もバイオ燃料、SAF、HVOともに軽油に対しては一定のスプレッドが維持されております。リッター当たり 2.5 ドルから 3 ドルほどの単価が継続しております。

国内でもプロジェクトが少しずつ発表され始めております。ニーズは明確化されておりますし、それに伴いまして、国内プレーヤーに対する供給量もどんどん増えておるところでございます。

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 (企業・団体数ベース累計)



エウレカ

*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

34

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

陸空海、進んでおりますけれども、私がここで投資家の方にやはりお伝えしたいのは、ディーゼル、これは電氣化が進んでも鉄道、バス、トラックのニーズは必ず大きいです。特に HVO はアメリカのニーズはとてつもないです。物流を陸上のトラック輸送が支えているからでございます。

また空は間違いなく SAF の世界になる。これは多くのアナリストが共感いただいているところだと思います。そして忘れてはいけないのは、国際線を走る船。ここはまだ正式な規制に入っておりませんが、なぜ商船三井さんなど、さまざまな企業がここに今タッチしているかということは、業界として間違いなく対象になってくることを予測しているからです。

これらを合わせると、SAF だけではなくて、バイオ燃料が必要な領域がものすごいマーケットに拡大していくことが予想されます。電氣化で実現される世界と、電氣ではまかなえない世界。この電氣ではまかなえない世界をしっかりと見ることによって、われわれが参入しているマーケットの規模、インパクトをご想像いただけるんじゃないかなと考えております。

先ほど私が触れそびれてしまったのですが、2025 年以降のロケット成長とサステナビリティ成長、範囲の広がりを証明した資料がございました。

そこに少し、その他売上が広がり始めております。こちらは中期的な目標にも入れ始めております。

サポート

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

サステナブルアグリテック領域

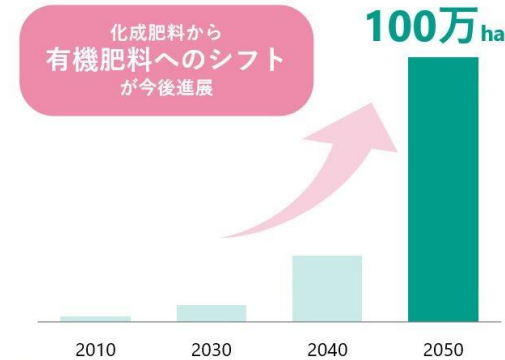
大協肥糧のグループ会社化により、肥料分野における本格的な事業展開を推進

大協肥糧の事業成長を目指すとともに、藻類資材や未利用資源を肥料・飼料へ転用する研究開発を行う

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}



エウゲ

*1: 農林水産省「みどりの食料システム戦略」本体及び参考資料（令和3年5月12日みどりの食料システム戦略本部決定）を基に当社作成

サービス内容

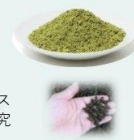
大協肥糧

- 2021年12月にグループ入りした有機肥料メーカー
- 家庭菜園（園芸用）からプロ農家（農業用）まで幅広い顧客網と商品ラインナップを有する



研究開発

- 自社素材の商業化
藻類を用いた機能性肥料・飼料の研究
- 未利用バイオマス資源の活用
グループ内外の未利用バイオマス資源（廃棄・ロスしている素材）を集め、肥料・飼料への転用を研究



サステナブルアグリテック領域、ここがわれわれは今後、第3の矢として注力していくものになります。

特に国としても農水省がみどりの食料システム戦略を発表し、化成肥料から有機肥料へシフトということが明確に発表されています。ここは私の表現でいうと環境のためもありますが、海外からの化成肥料原料調達コストが上がり過ぎていて、国内で有機原料をちゃんと回していくことが、経済的にも合理性がより高くなるところがポイントだと思います。決して環境に良いからやれではない、この合理性をご理解いただければ、このマーケットの伸びしろをイメージいただけるんじゃないかなと考えております。

サポート

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

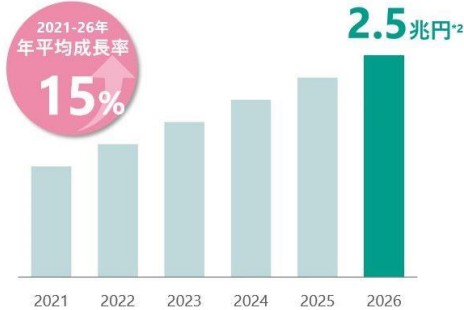
バイオインフォマティクス領域

遺伝子解析サービスを軸に、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



*1: National Center for Biotechnology Information等を基に当社作成
*2: 1ドル=130円で換算

38

また人の遺伝子を検査し、サービスを展開するジーンクエストを中心としたバイオインフォマティクス領域、ここもしっかりとわれわれは伸ばしてまいりまして、ついに EBITDA ベースで黒字化を果たせるレベルまでになってきたところでございます。

業界全体で成長しておりますが、日本国内はまだまだ伸びしろがございます、ここもしっかり取っていきたいと考えています。

ソーシャルビジネス領域

緑豆栽培等の農業事業、ユーグレナGENKIプログラム、官民連携、商業化を推進

市場ポテンシャル

バングラデシュのGDP推移*1

GDP 54兆円*2



サービス内容

緑豆プロジェクト

日本の高度な栽培技術で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



ユーグレナ GENKIプログラム

バングラデシュの子どもたちへユーグレナクッキーを届けるプロジェクト



国際機関連携

国際機関との業務提携により、「緑豆プロジェクト」を加速化



商業化

持続可能なビジネスモデルを導入し、バングラデシュでユーグレナ入りふりかけを販売



*1: THE WORLD BANKを基に当社作成
*2: 1ドル=130円で換算

39

サポート

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



そして最後にソーシャルビジネス領域で、われわれのある種祖業でもございます。貧困を解決するという思い、情熱はわれわれとしては捨てられない領域でございまして、特にロヒンギャ難民に対応しております国連と共同したプロジェクト、また農業プロジェクト、そしてユーグレナ GENKI プログラムは高く評価され、2年前の国内のSDGs大賞をいただくきっかけにもなっております。

こういう点もしっかりとコストコントロールしながら、収益化につながるビジネスまで成長させていきたいと考えております。

以上、冒頭私より40分間、全体感をご説明させていただきました。ぜひ全ての領域に関しまして、投資家の皆様からご質問いただければと思います。

サポート

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



質疑応答

椋木 [M]：それでは、質疑応答の時間にはいります。なお、お時間の都合上、全てのご質問へ回答が叶わない場合もございますので、あらかじめご了承ください。

それではキクチ様、お願いいたします。

キクチ [Q]：日経 BP 社、日経バイオテクのキクチと申します。2 点ほど、バイオジェットについてお伺いいたします。

まず 1 点目、72.5 万キロリットル、アジア最大規模というご説明がありましたけれども、こちらはバイオジェット燃料としてというお話なのか、それともバイオジェットに限らずジェット燃料全体としてもアジア最大規模ということなのか、教えてください。

永田 [A]：ありがとうございます。まず正確にお伝え申し上げますと、72.5 万キロリットルはバイオジェット燃料とバイオディーゼル燃料、両方含まれます。この製造比率は製造段階でコントロールすることが可能ですが、100 対 0、10 対 0 にすることはできませんので、72.5 万キロリットルが全て SAF になることはございません。まずこれが 1 点目です。

その上でアジア最大クラスと申し上げましたのは SAF、バイオジェット燃料というか、バイオ燃料の製造プラントとして最大規模クラスというところですか。最大規模は Neste 社がシンガポールにバイオ燃料プラントを持っておりまして、そちらのほうが規模としては大きいところがございます。

キクチ [Q]：ありがとうございます。ジェットに限らず、バイオ燃料をつくるプラントとして。その中の割合がジェットが何割ということに限らず、プラントの大きさとして最大クラスと捉えたらよろしいでしょうか。

永田 [A]：はい、そのとおりでございます。

キクチ [Q]：ありがとうございます。2 点目です。今 SAF が結構開発、いろんなところで進んできて、今後おそらく先ほど原料にあった廃食油とかが取り合いになるだろうという話、各所でされていまして。今おっしゃったような最大規模の、これだけの規模感での廃食油の調達先は先々、多分簡単ではないと思います。

サポート

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

先のご説明でもおそらく意識されていたかと思うんですけども、その調達計画と、あと今想像しているに、だんだん藻類由来の原料の割合を高めていって、よりサステナブルな生産規模にされると考えているんですけども、そこについてのご計画をお聞かせいただけますでしょうか。

永田 [A]：ありがとうございます。まず今回のプロジェクトを実際に実現することを計画している段階で、調達予測は徹底してやってきております。これは十二分に 65 万トンという原料処理能力を、100%稼働させるだけの調達計画が立つことができることが、一つの意味決定の礎になるかなと考えております。

具体的にどういうものであるかに関しては、コンペティターもこの業界に多くおりますので、中身を詳細に申し上げることはできませんが、1 点、アジア圏でいいますと東南アジア圏は非常に、原料調達のメインフィールドに今後よりなっていくことは自明かなと思っています。その中で PETRONAS というマレーシアの国営企業が入っていることは、明らかにわれわれの一つの強みになっていることは一ついえるかなと考えております。

今後、そういう中でユーグレナ社自体が開発していく燃料に対する期待も、PETRONAS にも、ともにございまして、ここに関しましては現在、発表の準備も進めておりますけれども、具体的な計画、場所等々も今後、追って皆様に見えるかたちにできればなとは考えています。

現状、この直近 12 月まで発表の中でかなり情報を出さなかった理由は、やはり PETRONAS、Eni ともに、非常に大きいグローバルカンパニーになるので、情報の出し方にわれわれもすごくケアしておりまして。すみません、このようなご回答になりますが、そのように準備、計画を進めております。

キクチ [Q]：ありがとうございます。今の話だと、詳細は今時点では明かせないけれども、最初から 72.5 万キロリットルの規模でフル稼働できるだけの調達は、めどが立っていると思ってよろしいですか。

永田 [A]：はい。その前提で経済性を評価しております。

キクチ [Q]：ありがとうございます。あと現状、何パーセントぐらいユーグレナ由来の材料が入っているかは教えていただけますか。

永田 [A]：国内の実証プラントで、日本の国内向けの方々に供給しているものに関しましては、まちまちですが、1%から 10%のように、お客様のロットごとに合わせて比率自体は入っていたり、入っていなかったりするのが現状です。これはやはりミドリムシ燃料というキーワードを使いたいお客様もいらっしゃると思いますので、そのような使い方になっています。

サポート

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



一方で商業プラントに関しましては、2023年の2月、今の段階では廃棄油と藻類由来では廃棄油のほうが安いのが実際でございますので、2026年の段階までにその状況が変わらなければ、経済合理性から100%廃棄油由来でスタートするのが前提になるかなと思っております。

それまでに何か違うことが起これば結果は変わりますけれども、今の経済性評価の中ではその前提というところがございます。

キクチ [Q]：ありがとうございます。それってもちろん、その後もずっと100%廃棄油でいかれるつもりではなくて、ユーグレナ由来の材料のコストを下げるとか、そういったところに伴ってだんだん上げていかれるという理解でよろしいですか。

永田 [A]：とにかく一番安いものを使うのがジョイントベンチャーの基本方針ですので、2パターンあると思います。廃食油等々の廃棄油がコストがものすごく上がる、またはユーグレナ側のつくっている燃料がものすごく下がる。または同時にそれが起こる。このいずれかで比率が変わっていくものだと考えています。

キクチ [M]：分かりました。ありがとうございます。以上です。

棕木 [Q]：では、次のご質問に移りたいと思います。オオニシ様より、商業化2号は現状、3社連合を想定しているのか。いつ頃、どういう条件が達成できればゴーを出すか。場所は。以上です。

永田 [A]：オオニシ様、ご質問ありがとうございます。先ほどEniが米国でのHVOのプラントをちょうど発表したことを申し上げましたが、やはり各プレーヤー、各所、各ほかのパートナー等も含めて話をしていくのが実際ではないかなと思っております。やはり利用する場所、または原料を調達する場所との距離感から、パートナーと土地を選定しながらやっているのが実際かなと考えております。

そういう意味では、商業化2号という表現ではございますけれども、3社連合の中でも規模の拡大は当然検討してまいりますし、この3社連合ではないかたちでの新規も、プロジェクトとしてはわれわれとして考えているところです。

やはり原料の新規性、および実績があることで、さまざまな企業から一緒にやらないかとお声をいただくことは事実でございます。一方でわれわれもまだ所帯、事業規模サイズも大きくありませんので、同時に何個も何個もできることは不可能でございますので。現状はしっかりこの商業基1号を実現することにリソースのほとんどを使いながら、今コミュニケーションしております2号に向けても、経済性としてプラスがあるのであれば、しっかりと検証していくことを考えております。

サポート

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

よって、場所も相手もフレキシブルであるところが、ご回答になるかなと考えております。以上でございます。

棕木 [Q]：次にまいります。今後の M&A の対象領域や予算をお聞きしたいです。

永田 [A]：ありがとうございます。実績といたしまして、昨年の M&A は基本的にはヘルスケアのファンクションを強化する。またはブランドを拡大する。そしてわれわれがもともと発表していた 5F のマーケットを拡大するための肥料企業の買収。このようなことがメインでございました。

今後も基本的には Sustainability First というフィロソフィーをどう実現するか、特にバイオマスの 5F という五つの領域の収益性、成長性の 2 点を高めていくための M&A を根本に考えております。

具体的な予算、実数に関しましては回答は難しいかなというところではございますが、そのような領域で考えておるところでございます。

棕木 [Q]：2 点目、調整後 EBITDA を強調されていましたが、純利益、営業利益での黒字化について、どのように思われますか。また目標はありますか。

永田 [A]：まず調整後 EBITDA を強調している理由は、やはりわれわれとしてはキャッシュフロー経営を根本にしておりますので、その点を経営としても一番見ている点でございます。

一方でフリーキャッシュフローおよび財務キャッシュフローの観点からしますと、借入等々におきましても純利益、営業利益の黒字化は非常に重要性が高いと理解しております。財務チーム、経営戦略チームともに早期の黒字化、特に経常利益の黒字化は、われわれの社内の目標の中には明確に入れ込んでいるものでございます。

以上、ご回答申し上げます。

棕木 [Q]：3 点目、1 月の 4 社からの資金調達の意味合いなどについて、一言お願いします。

永田 [A]：まず案件規模が推定 10 億ドル規模で、商業プラントを発表させていただいておりますけれども、結局日本円でいくら必要になるかは、まだ部分的に流動的です。もちろんドル円という為替の要因もありますし、CAPEX、運転資金も資材の高低、われわれはかなり保守的に今準備を進めておまして、最終的にどれぐらいになるかに関しましては、まだ最終決定できていない点がございます。

その中でシェアに関しても、われわれは 30% 目標をしっかりとっていきますけれども、そこに関しても交渉次第では上下、少し流動性があるかなと考えております。

サポート

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



しかしながらその中でも必要資金をしっかり積み上げていくことを考えておりますので、今回はプロジェクト発表と非常に近かったこともありまして、これまでいろいろ一緒に協業しておりますパートナーさんなどに、ご支援賜りたいというかたちでの資金調達でございましたが、今後もさまざまな手法で、プロジェクトに対する不足前は埋めていくことを考えております。

これは決して何かエクイティでやりますとか、デット、プロファイ、こういう手法でやりますということを確認したわけではなくて、株主価値に最もつながるかたちで最適な調達方法を準備し、実現してまいりたいと考えております。

椋木 [Q]：ありがとうございました。それでは次のご質問に移りたいと思います。Business Insider Japan のミツムラ様より 2 点いただいております。

一つ目、将来的なバイオ燃料事業の燃料調達に関連して質問です。NEDO から資金調達をして進めていた大規模培養の実証試験の進捗は、どうなっているのでしょうか。またコストを減らしていく上で、研究開発における課題、研究のブレークスルーとして、必要なことはどういうことなのでしょうか。ボトルネックになっていることがあるというより、シームレスにコスト改善を進めているという感じなのでしょうか。

永田 [A]：ご質問ありがとうございます。われわれのバイオテクノロジーを活用した油をつくること、これをどう実現していくかというご質問であると考えています。

特にご指摘いただいております、NEDO からの資金調達、ここがまずどうなったかは、過去の資料の中でも少し触れさせていただいたんですけれども、もともとインドネシアにおける大規模培養プロジェクトを進めておりました。

しかしコロナ禍、およびインドネシア企業とのプロジェクトを進めていく中での、プロジェクトがうまく進まないことが実際に起こってしまい、いったん予算を使った研究を国内、三重県多気町のプラントで継続するところで、この NEDO 予算自体は落ち着いているところでございます。

その上で今後どうしていくかですが、基本的に日本国内の大量培養ではコスト実現できないことは分かっておりますので、前回インドネシアで目指したかたちとはまた違うかたちで、日本国外のプロジェクトを進めていくのが一つになるかなと考えております。

このボトルネックに関しましては、人件費、そして電気代やガス代、さまざまなユーティリティコスト、それと CAPEX の低減ですね。とにかく投資コストの低いプラントをつくっていくと、このポイントを改善しつつ、ユーグレナ含めた藻類の品質改良、または新規藻類の発見を徹底してやっていく必要があると考えています。

サポート

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



現段階で培養という技術、すなわち農学的アプローチで培養するところに関しては、われわれはかなり世界の中でも、トップ Tier のパフォーマンスを出せるところまで技術は習熟してきていると思っております、その後段の抽出をする、または水を取り除くですとか、いくつかのエンジニアリングも含めた領域でコスト低減をしていく必要があると考えています。

これに対して工学的アプローチ、生物学的アプローチ、両方やっていくのが今後の考え方になるかなと考えております。そのエコノミクスをしっかりと果たした後に、大規模化を果たしていく必要があります。この大規模化も現段階で国内は全く想定されていないところでございます。以上でございます。

棕木 [Q]：続きまして、ミツムラ様の二つ目のご質問ですが、こちらのご質問でお時間の都合上、最後とさせていただきます。

2点目、アグリテック領域に非常に興味があります。この分野でユーグレナが持つ技術力の優位性はこういったところにあるのでしょうか。

永田 [A]：ありがとうございます。まずアグリテック領域にご興味いただいて、ありがとうございます。

これはまず一つ目、ユーグレナの大量培養の研究は、同時に油を抽出した後の脱脂粉末の研究開発の歴史でもありました。そのことから、われわれの中で多くの未利用バイオマス資源を抱えていたところがございます。これがどのように使えるかという研究は長くしてきた背景がございます。

その中で、まず大協肥糧という会社自体が、国内の中でも最大規模の有機肥料をつくっているメーカーでございます。このメーカーを有したこととこれまでの研究を掛け合わせて、新しい有機肥料の開発。

加えてコンシューマーおよび流通のお客様からは、やはりサステナビリティという点をやっているユーグレナからの有機肥料の期待がございまして、今日本中のさまざまな有機バイオマスを持っている、未利用バイオマス資源を持っている方々から、それを集めてきて、実際に機能性があるかという研究をしっかりと進めているところでございます。

よって、ここも単純にミドリムシをたくさんつくって有機肥料にするだけではなくて、国内外で扱っていない未利用バイオマスを、今持ち込みがどんどん増えておりますので、それをしっかりと変換して有機肥料として卸していく。非常にバイオ燃料と似ているプロセスを踏んでいくことになるんじゃないかなと考えています。

サポート

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



未利用バイオマス資源、いわゆる廃食油に近いところで、ミドリムシはミドリムシというところ。真ん中の製油所といわれるところが、われわれとしてはそこを肥料に変えると。どう販売するかに関しましては、大協肥糧やほかの肥料メーカーとも既に連携を始めておりまして、国内向けに販売をするという連携を進めております。以上です。

棕木 [M]：以上となります。ご質問をくださった皆様、誠にありがとうございました。

これにて株式会社ユーグレナ、2022年12月期本決算説明会を終了いたします。本日はお忙しいところご参加いただき、誠にありがとうございました。

永田 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

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

サポート

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



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

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

