

Euglena Group

Logmi IR LIVE

個人投資家様向け事業説明会

株式会社ユーグレナ

東証プライム市場（証券コード：2931）

2024.12.13

【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

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

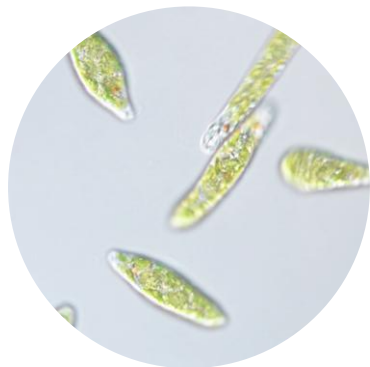
ユーグレナ社の原点



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)

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

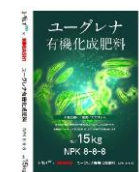


畜産



養殖

肥料



有機肥料



培養土

バイオ燃料原料



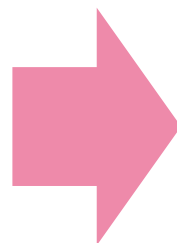
バイオジェット燃料
バイオディーゼル燃料

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

ユーグレナ社の技術力 - 微細藻類の培養方法

「独立栄養培養」 × 「従属栄養培養」 = 「光従属栄養培養」 を実現

独立
栄養培養

培養難易度が高い

屋外培養プール



光従属
栄養培養

生産性と栄養バランスの両立

屋外培養タンク



石垣島ユーグレナ
(食品用)

従属
栄養培養

培養効率が高い

屋内培養タンク



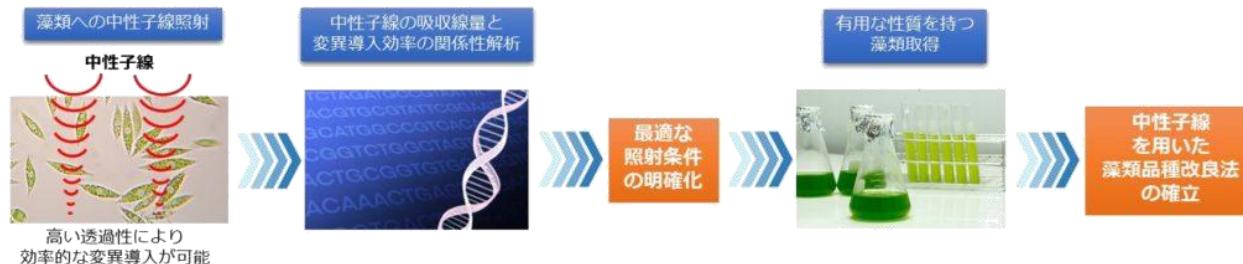
オーランチオ
キトリウム

ユーグレナ社の技術力 - 品種改良技術

遺伝子変異導入やゲノム編集による高効率な品種改良技術と高速選別技術を確立

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



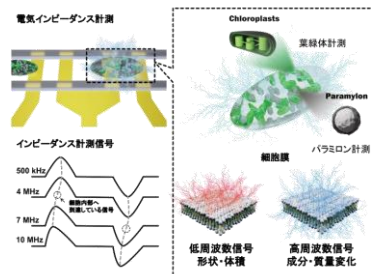
ピンポイントなゲノム編集技術

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



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



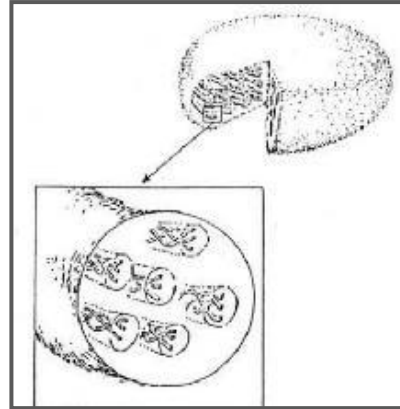
微細藻類ユーグレナ - ヘルスケア素材としてのポテンシャル

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
パラミロンを含有する機能性表示食品を発売、お悩み解決型商品としてシニア層から支持

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)

- 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
- ヘルスケア素材として、様々な機能が期待される

「睡眠の質を改善*1」 & 「ストレス緩和*2」



- 「からだにユーグレナ 睡眠・ストレスWサポート」
睡眠の質・ストレスにWで働く、からだにユーグレナ初の機能性表示食品
- 睡眠の質（眠りの深さ、すっきりとした目覚め）の改善をサポート
- 日中の仕事や家事育児の悩みによる一時的なイライラ感や緊張感を和らげて元気な毎日をサポート

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

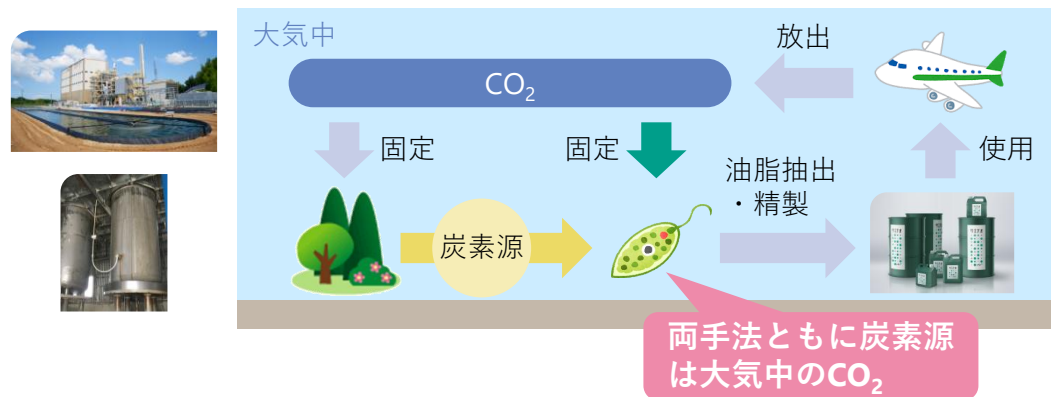
- 他の藻類と比べて低コスト・低エネルギーで油脂抽出が可能

3 SAF製造に適したワックスエステル^{*1}を生成

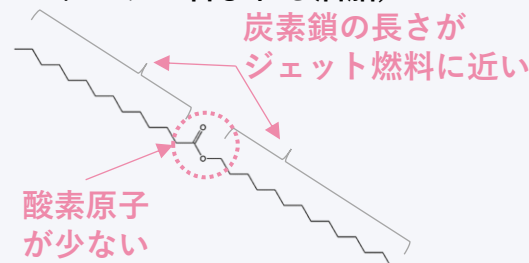
- 低エネルギー・低水素使用量でSAF製造が可能

4 脱脂藻体の多様な用途

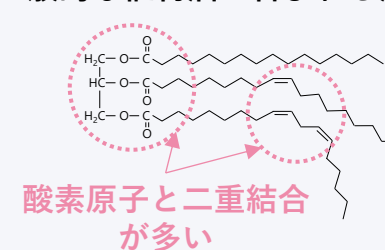
- 脱脂藻体を飼料・肥料販売することで、製造コストの低減が可能



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)

「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 LIGUNA

épauler mej Q'SAI

Genequest SATICINE MEDICAL
株式会社サティス製薬

オーガニック成長×
研究開発×M&A

ユーグレナ

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

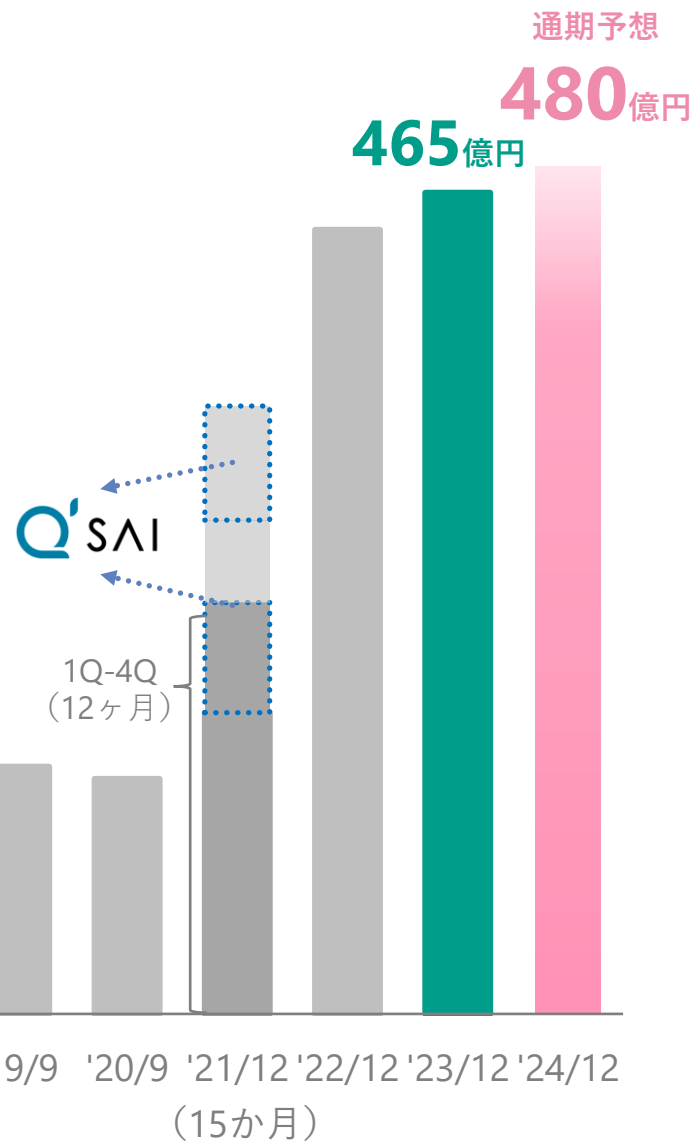
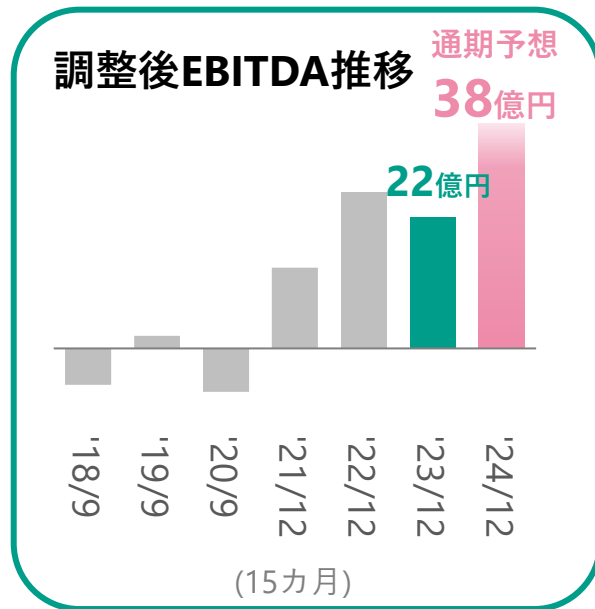
バイオ燃料事業 新規事業



研究開発×
パートナーシップ

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
2023年度に過去最高値を更新



2005年8月
創業

2012年12月
東証マザーズに上場

2014年12月
東証一部に上場

ユーグレナ・グループの今

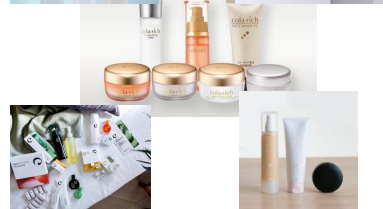
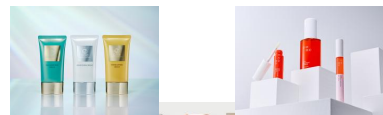
「Sustainability First」のもと、サステナビリティを軸に様々な事業を展開
オーガニック成長、M&A、パートナーシップの組み合わせで、サステナブルな事業成長を目指す

ヘルスケア事業

健康食品



化粧品



Euglena

Q'SAI

yaeyama epauler

mej



SATICINE MEDICAL
株式会社サティス製薬

バイオ燃料事業



Euglena PETRONAS enilive



その他事業

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



Grameen euglena

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*1

- 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～

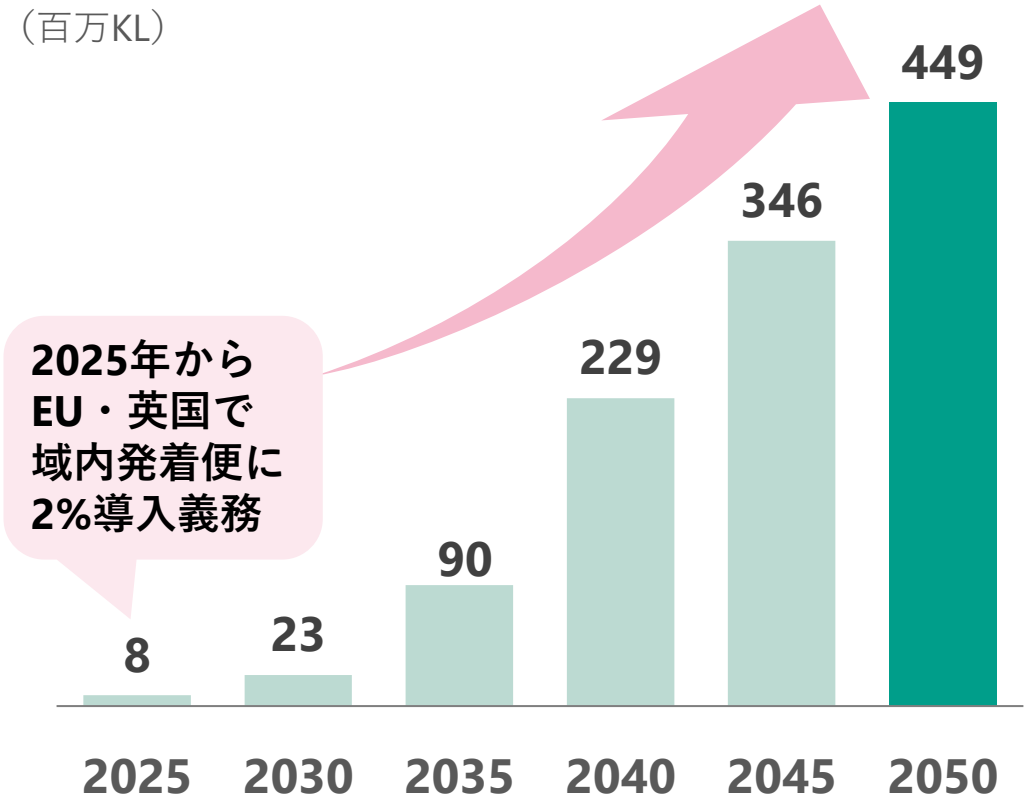
北米



- Grand Challenge
- RFS/LCFS等

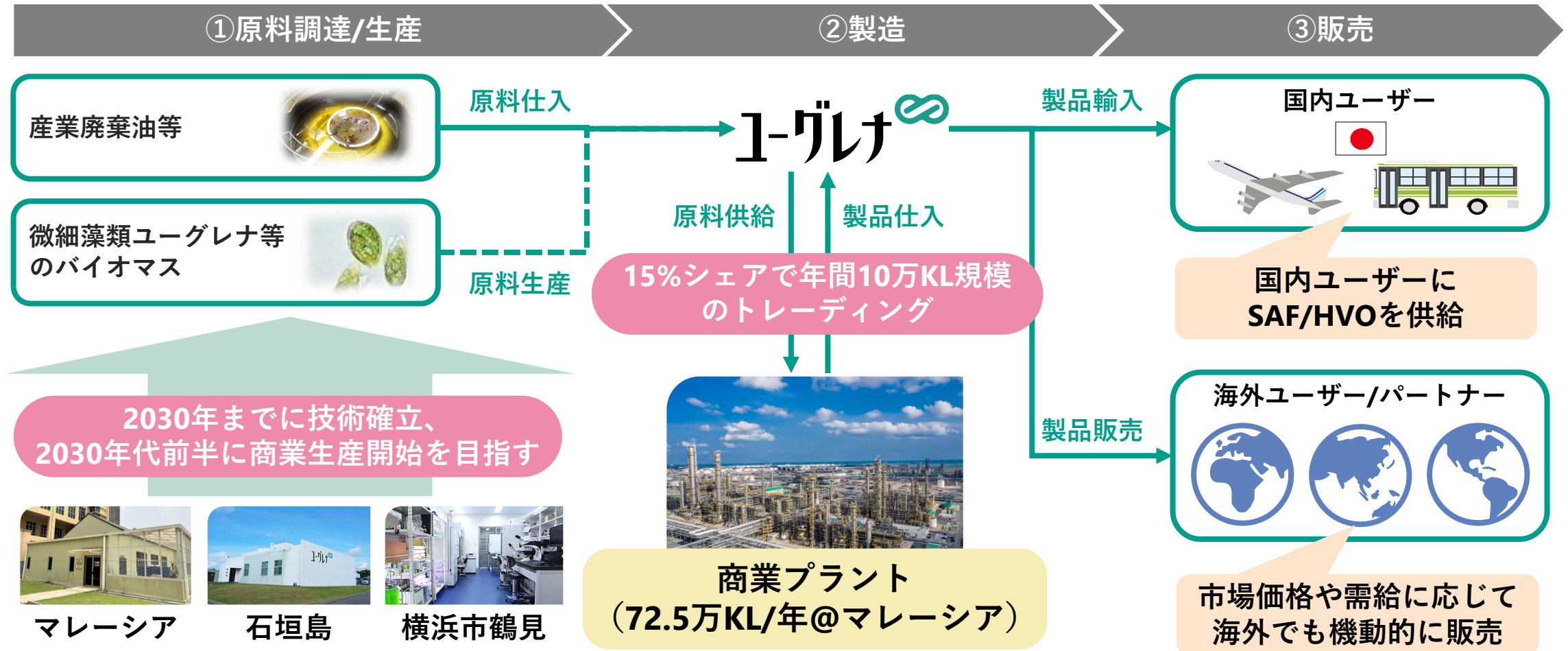
世界のSAF需要の見通し*2

(百万KL)



ビジネスモデル - 商業化後のイメージ

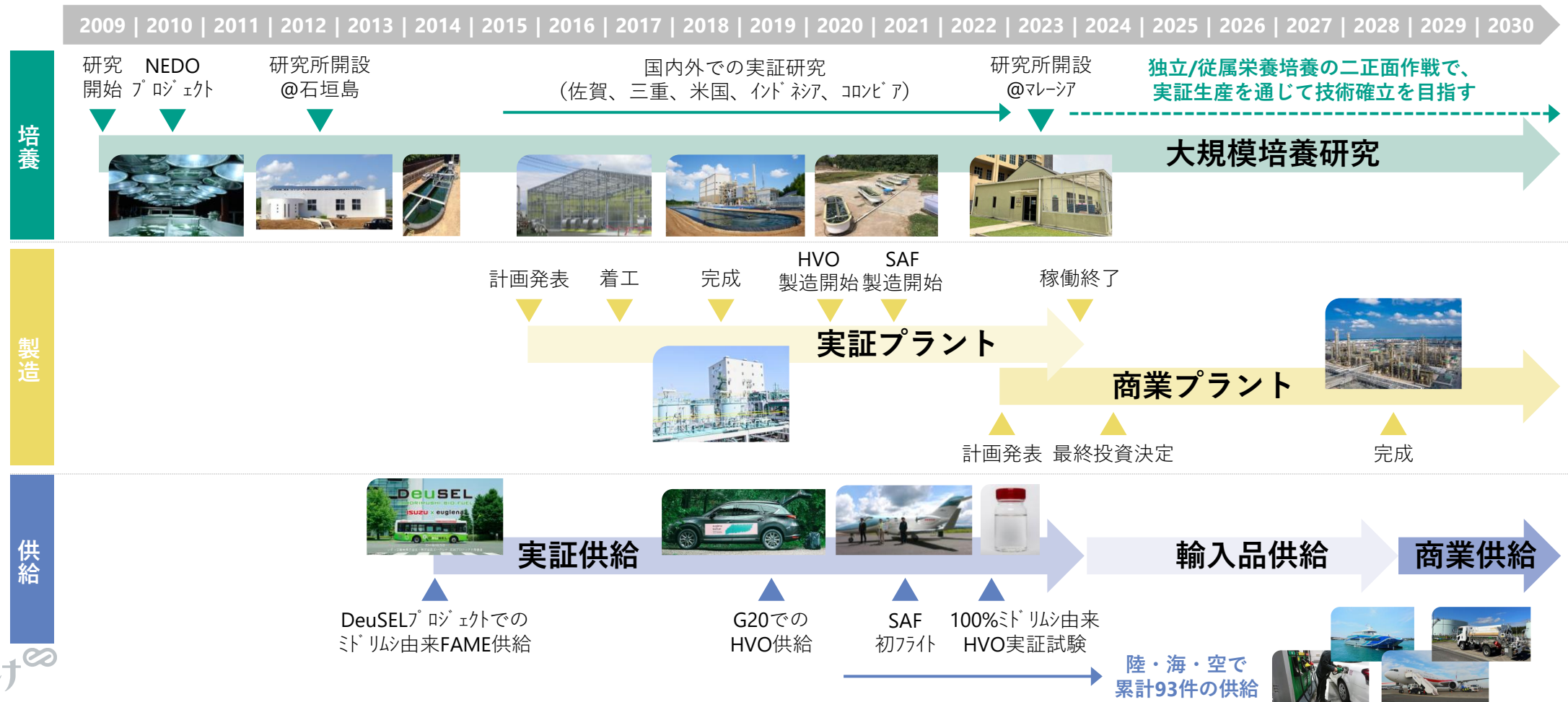
バイオ燃料製造に向けた商業プラント建設プロジェクトが進行中、
完成後に向けて原料生産の研究開発や原料・製品のトレーディング体制の構築を推進



商業化に向けた歩み

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



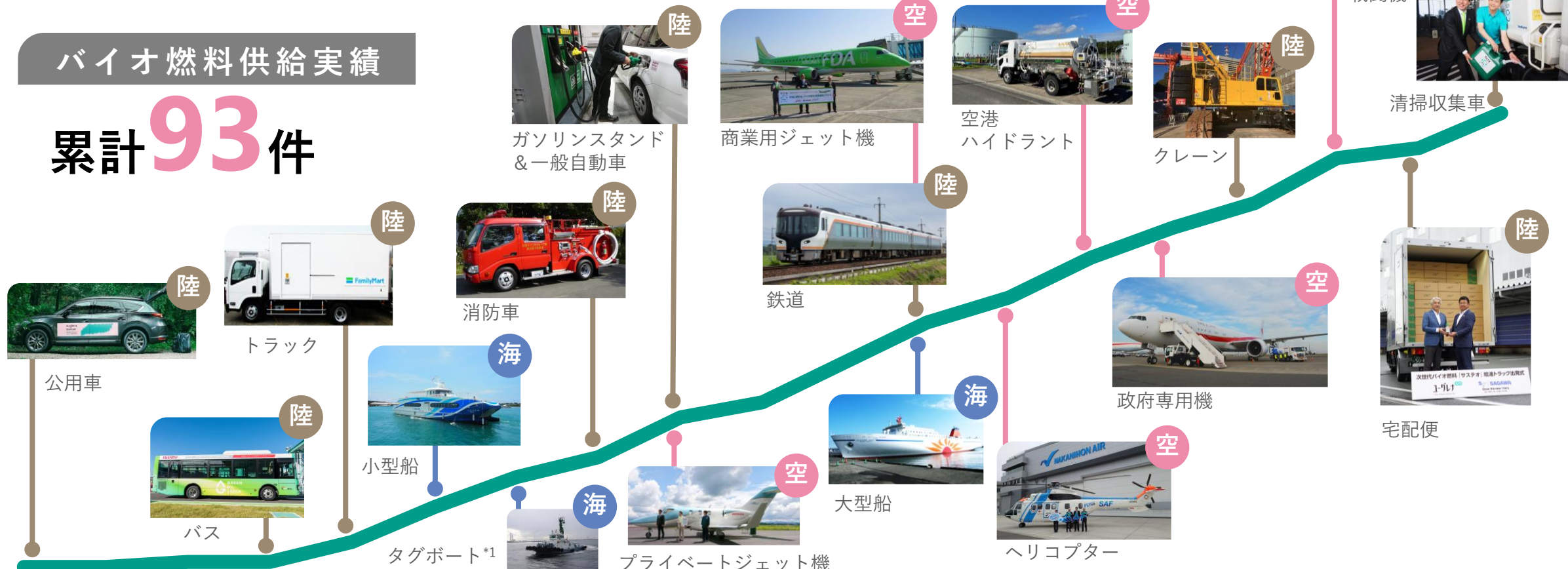
微細藻類由来バイオ燃料の商業生産

実証フェーズ - バイオ燃料供給先の拡大と多様化

陸・海・空の全領域でバイオ燃料供給先を拡大かつ多様化

バイオ燃料供給実績

累計 **93** 件



Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
2019年9月期		2020年9月期				2021年12月期					2022年12月期				2023年12月期			

*1: 入出港する船舶の接離岸や水上構造物の作業をサポートする船のこと

2030年に向けた成長イメージ

実証ステージを成功裏に終了し、2024年から商業化ステージへシフト
2030年に売上高300億円規模、調整後EBITDA 60億円相当の事業展開を目指す

中期方針

~2024 実証プラントの稼働とバイオ燃料の実証供給

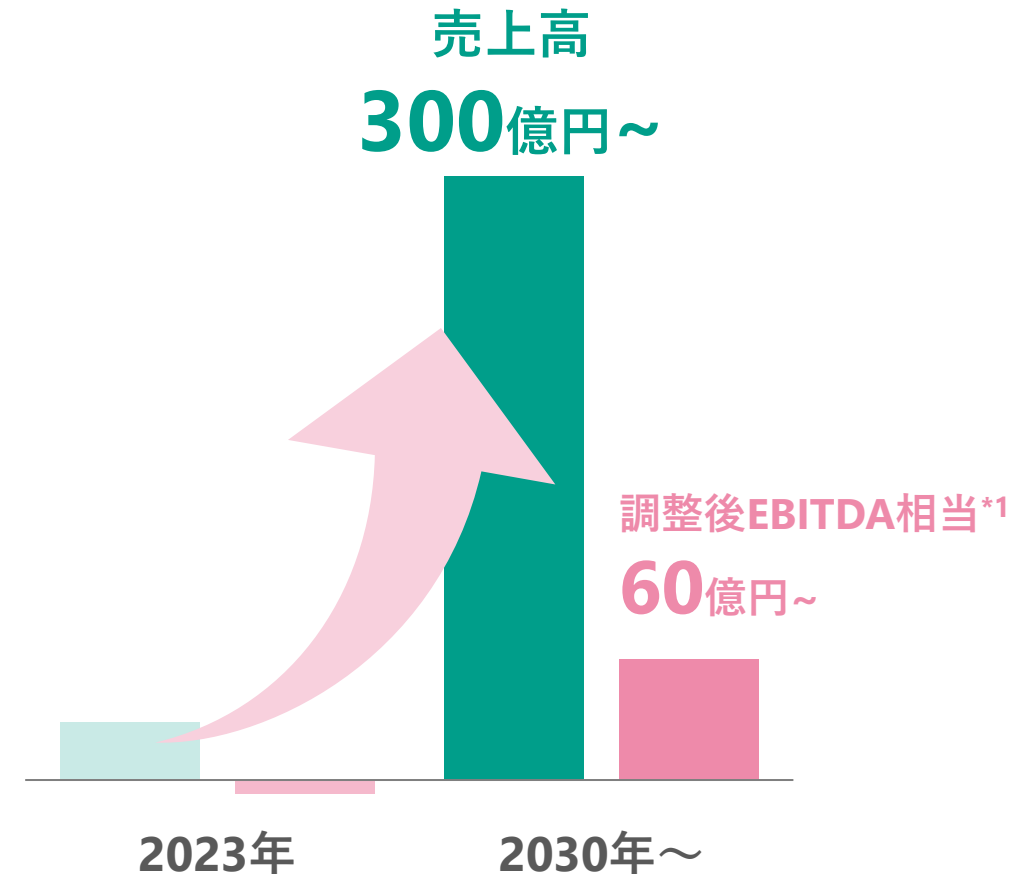
サプライチェーンの構築

~2030 商業プラント建設@マレーシア

バイオ燃料原料用ユーグレナ生産の研究開発

2030~ 微細藻類由来バイオ燃料の商業生産

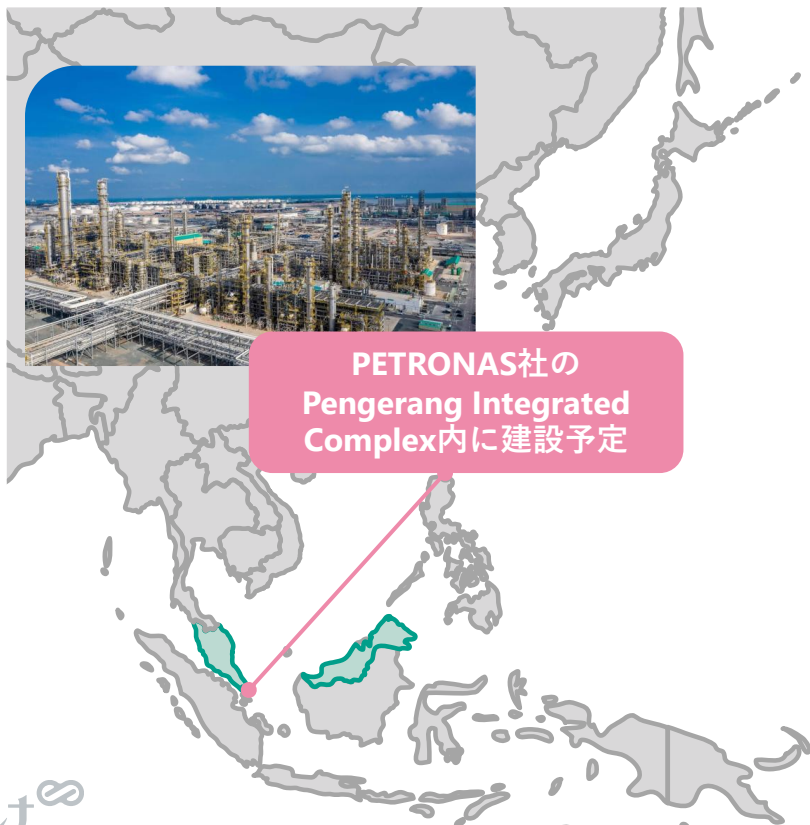
中期的な成長イメージ



商業プラント - プロジェクトの概要

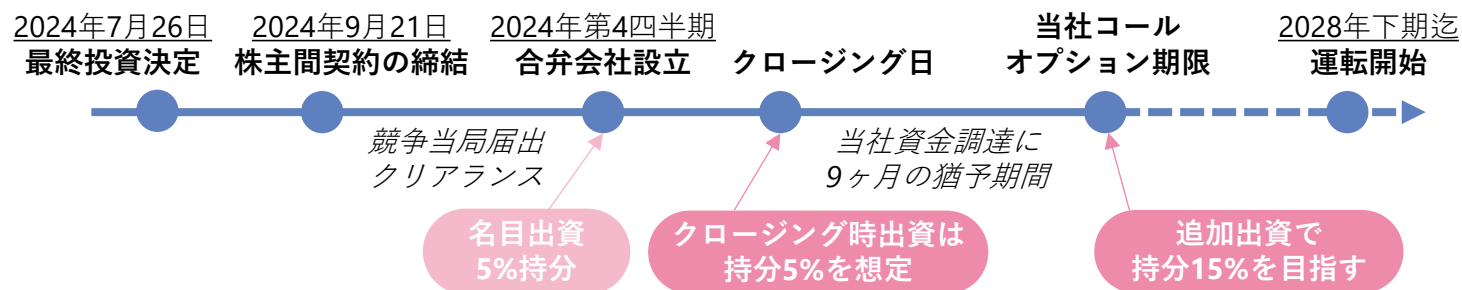
PETRONAS社・Enilive社と商業プラント建設に関する最終投資決定を完了

2024年9月に株主間契約締結も完了。2024年第4四半期中の合併会社設立、2028年下期迄の稼働開始を目指す



プロジェクト計画概要	
建設地	PETRONAS社のPengerang Integrated Complex (PIC) マレーシア南端のジョホール州
製品	SAF (バイオジェット燃料)、HVO (次世代バイオディーゼル燃料) 製造量が最大化するよう構成はフレキシブルに調整
使用原料	使用済み植物油、動物性油脂、植物油の加工に伴う廃棄物、 中期的には微細藻類由来の藻油などのバイオマス原料
原料処理能力	約65万トン/年
製造能力	最大12,500バレル/日 (約72.5万KL/年相当) のバイオ燃料
プロジェクト金額	約13億米ドル

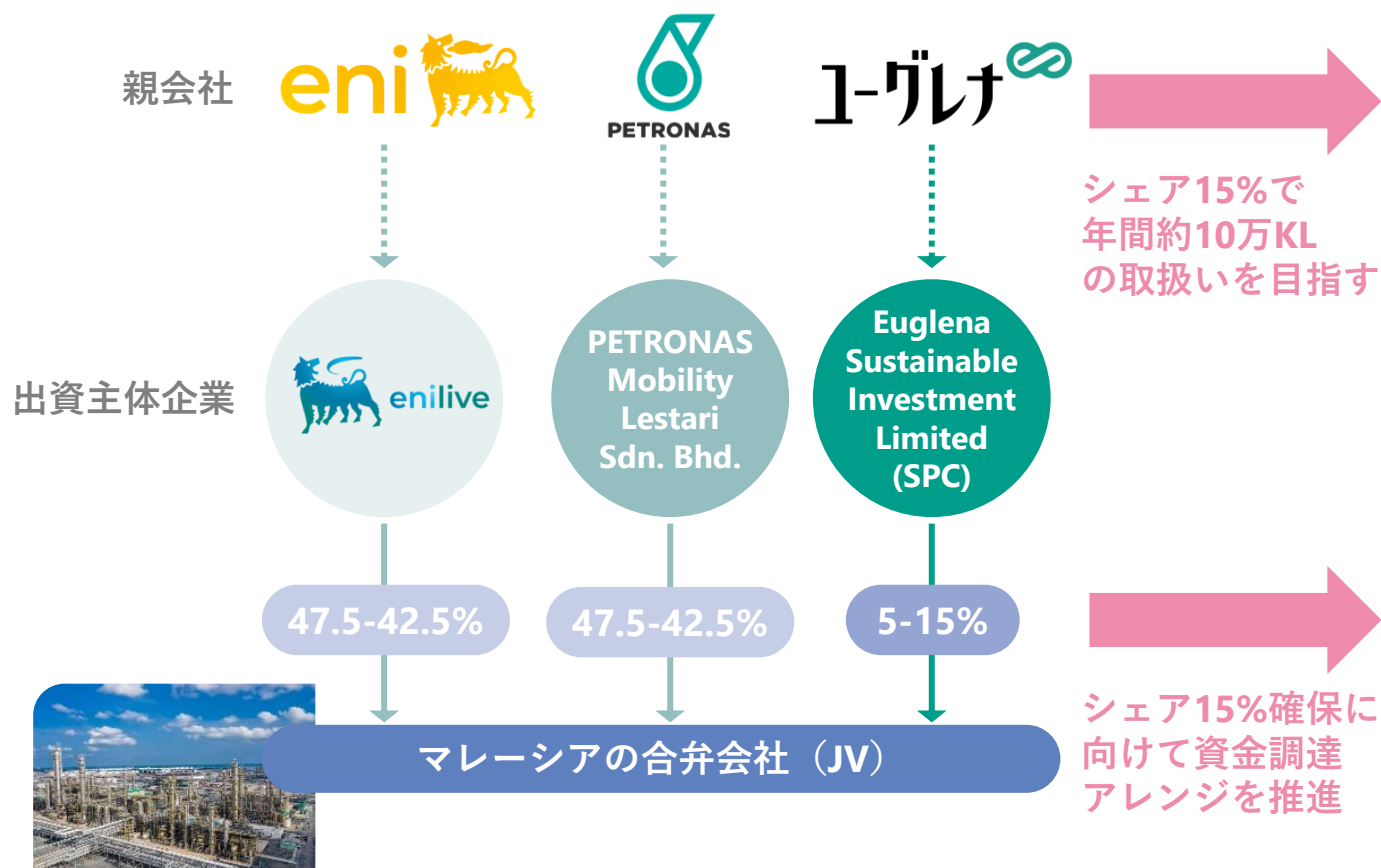
今後のスケジュール (予定)



商業プラント - 合併スキームの概要および当社の参画方針

当社シェアは最大15%、当社取扱量は年間約10万KL相当

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。クロージング時シェア5%に向けた資金アレンジは、ほぼ完了。15%シェアに向けた資金アレンジも、エクイティ調達は想定せず



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

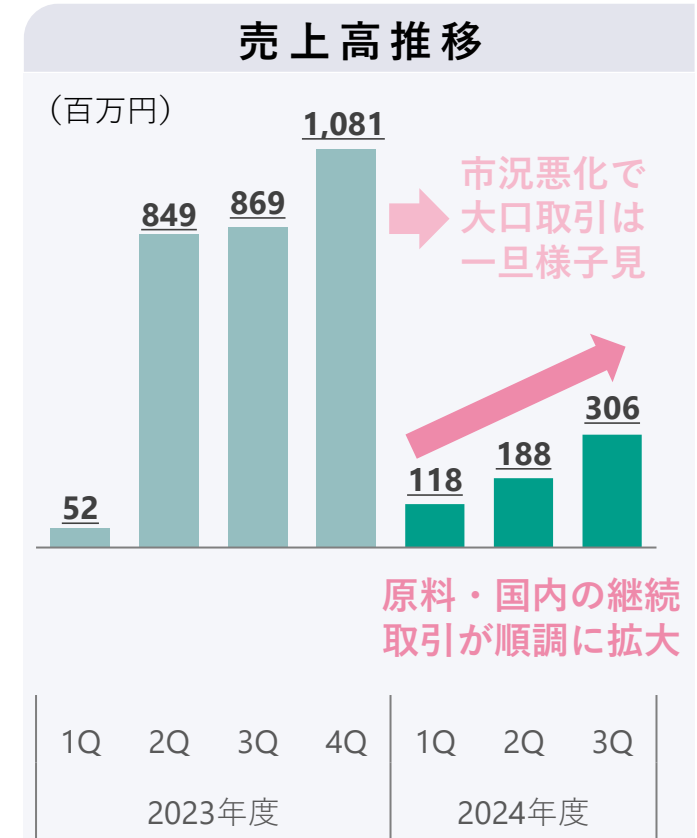
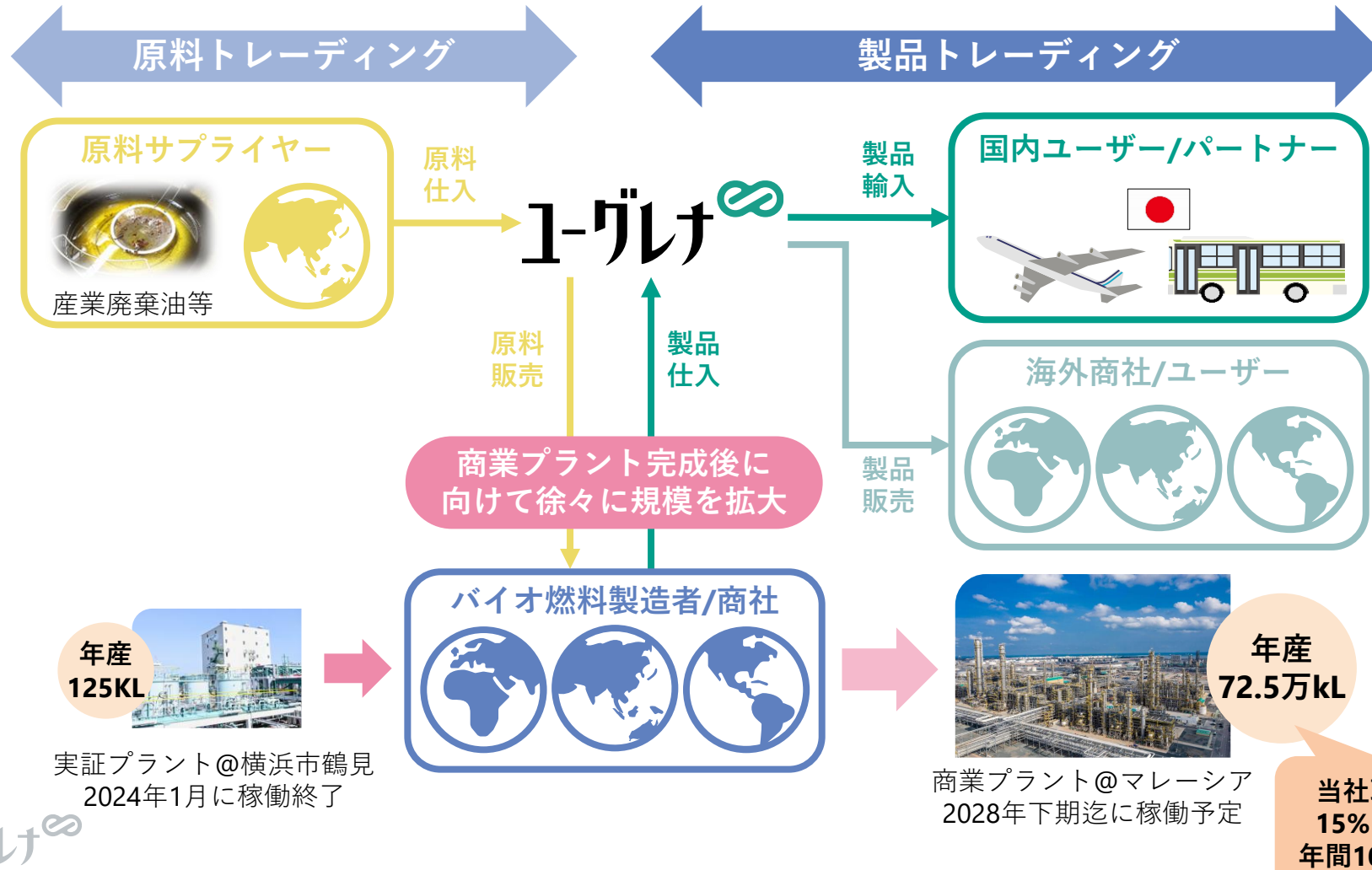
- 5%出資分（クロージング時、約65百万ドル*2）
 - 既調達資金から50百万ドルをSPCに送金済み
 - 残額は銀行保証でアレンジ予定
- 持分15%への追加出資分（必要金額未定*2）
 - 当社SPCによる負債性調達およびJV自身の銀行借入等によるアレンジを想定
 - 現時点ではエクイティ調達は想定せず

*1: 当社シェア15%（約10万KL/年相当）、バイオ燃料価格@300円/L、本合併会社の純利益率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: 出資比率に応じて求められ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変動する可能性あり20

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。前期は大口のテスト取引を実施、今期は原料調達と国内販売の継続取引拡大に注力



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

東京都助成金を活用したHVOの継続供給案件を開始、香港EcoCeres社との連携で輸入HVO販売を拡大

HVO（次世代バイオディーゼル燃料）

助成金*1を活用した継続供給（～2026年3月）



SHIMIZU CORPORATION
清水建設 三菱地所 三菱地所設計
Mitsubishi Jisho Design

- Torch Tower建設工事（HVO100%）



Hinomaru

- 巡回/観光バス（HVO20%）

国内供給パートナー

SINANEN 平野石油株式会社 SANWA ENERGY 三和エナジー カメイ
MASUDA THE NEW SOGO ENERGY 総合エナジー株式会社 中川物産株式会社

➡ 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）

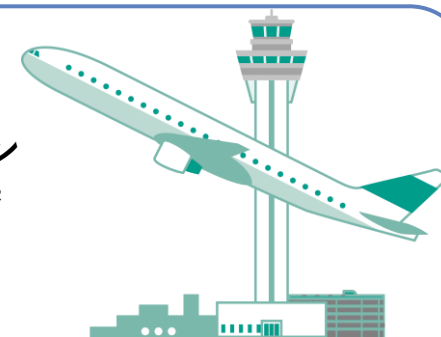
羽田空港におけるパートナーシップ

- 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

HANEDA Japan Airport Terminal 日本空港ビルデング（株）

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
包括的共同研究契約を締結

当社独自の研究開発

I-Greene[∞]



@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

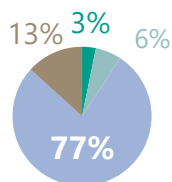
ヘルスケア事業

ビジネスモデル - 3つのチャネル展開

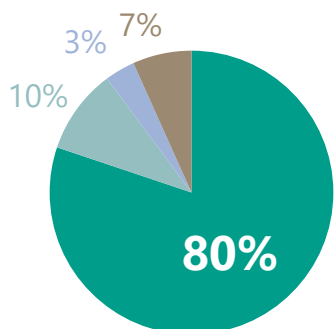
上場時、OEM中心だったビジネスモデルから直販中心のビジネスモデルへ転換

グループ売上内訳*1

2012年度：16億円



2023年度：414億円

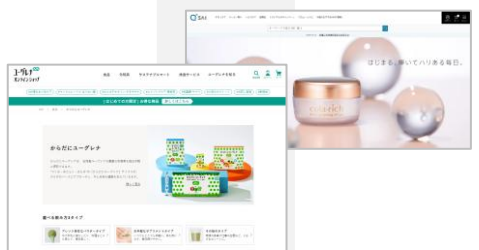


■ 直販 ■ 流通
■ OEM等 ■ その他

直販 (BtoC)



食品&化粧品



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

流通 (BtoB)



食品&化粧品



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

OEM・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

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-グレ[∞]

ウェルエイジング

ひざサポート
コラーゲン



Q'SAI

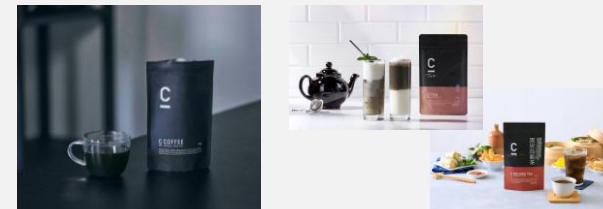
ザ・ケール



Q'SAI

先進的市場創出

C COFFEE



mej

食品

one



I-グレ[∞]

akyrise



I-グレ[∞]

化粧品

コラリッチ



Q'SAI

epo



épauler

CONC (コンク)



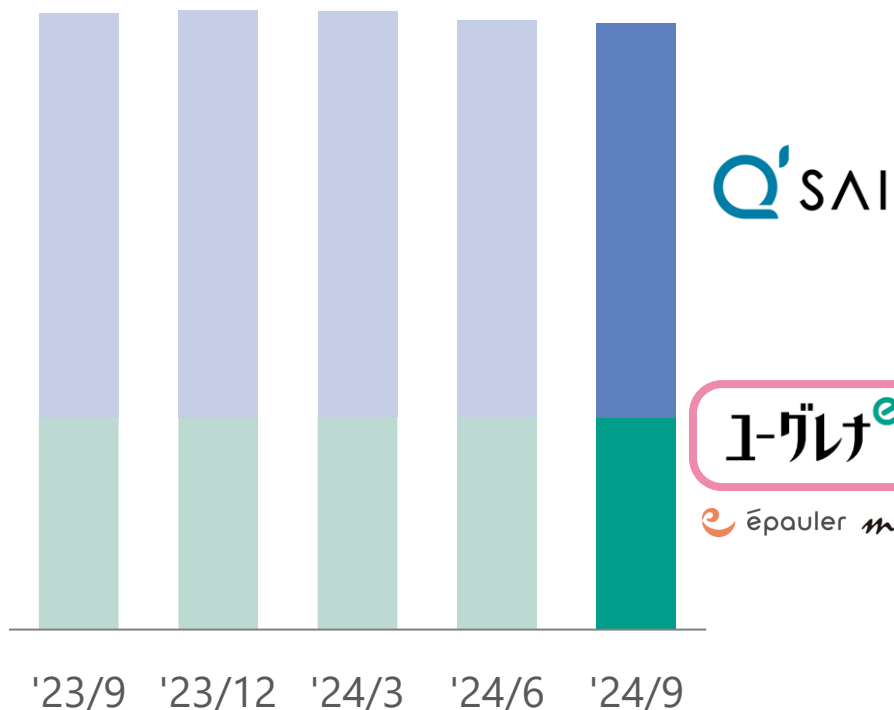
I-グレ[∞]

定期顧客数の推移

紅麹問題を乗り越えて横ばいを維持、ユーグレナ社の2ブランドが成長トレンドへ

グループ定期顧客数

69万人

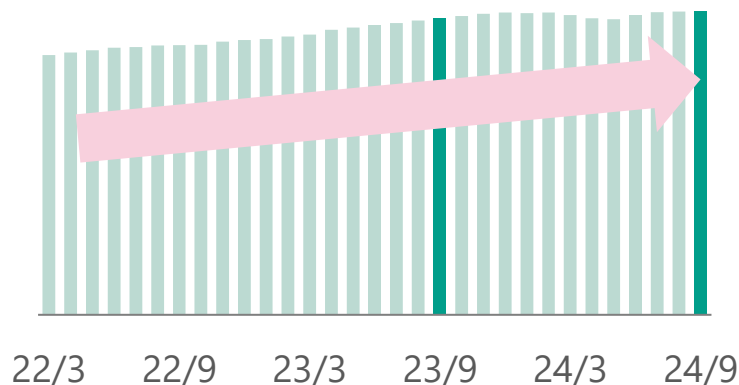


Q'SAI

ユーグレナ[∞]
épauler mej

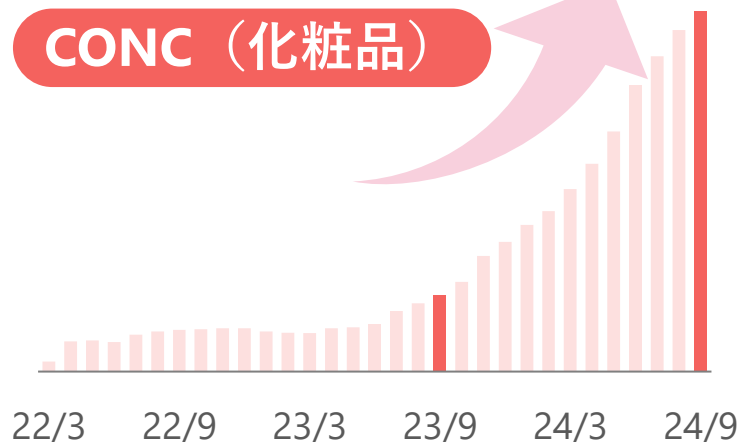
ユーグレナ[∞]

からだにユーグレナ（健康食品）



昨年から成長トレンドへ、ブランドリニューアルで更なる加速を目指す

CONC（化粧品）

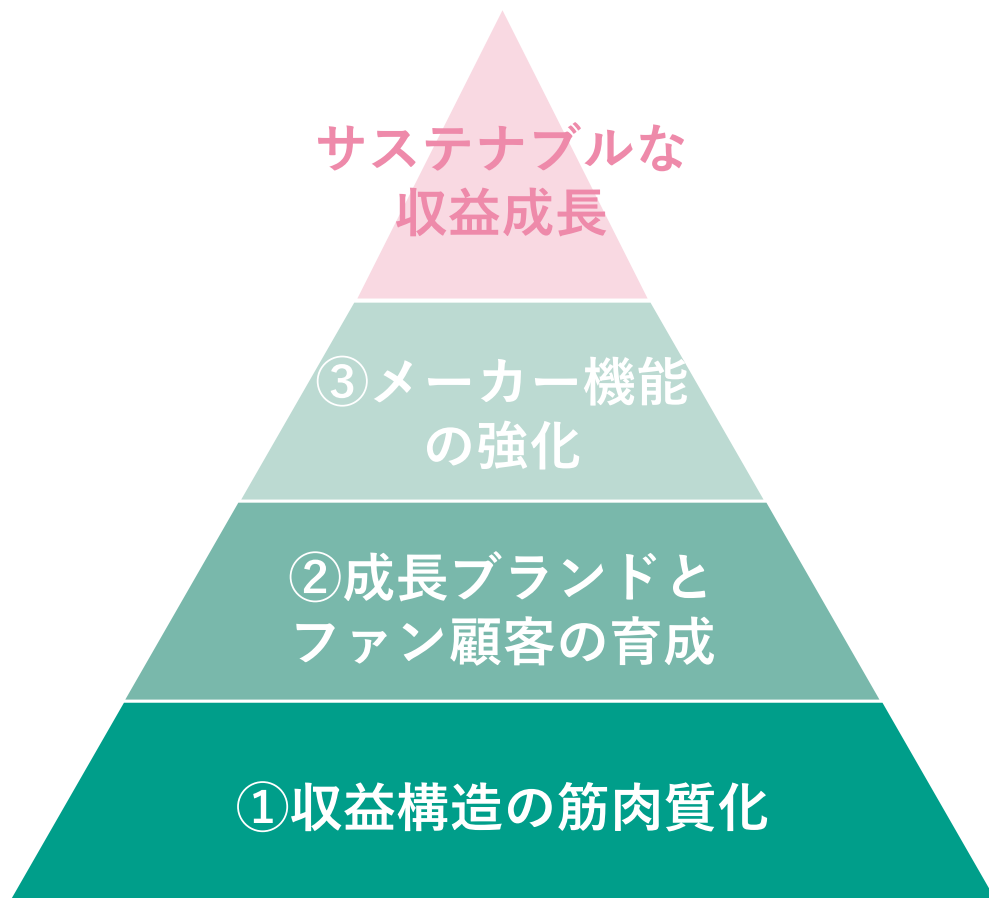


リンクルインジェクションが好調、定期顧客数が1年で6倍に

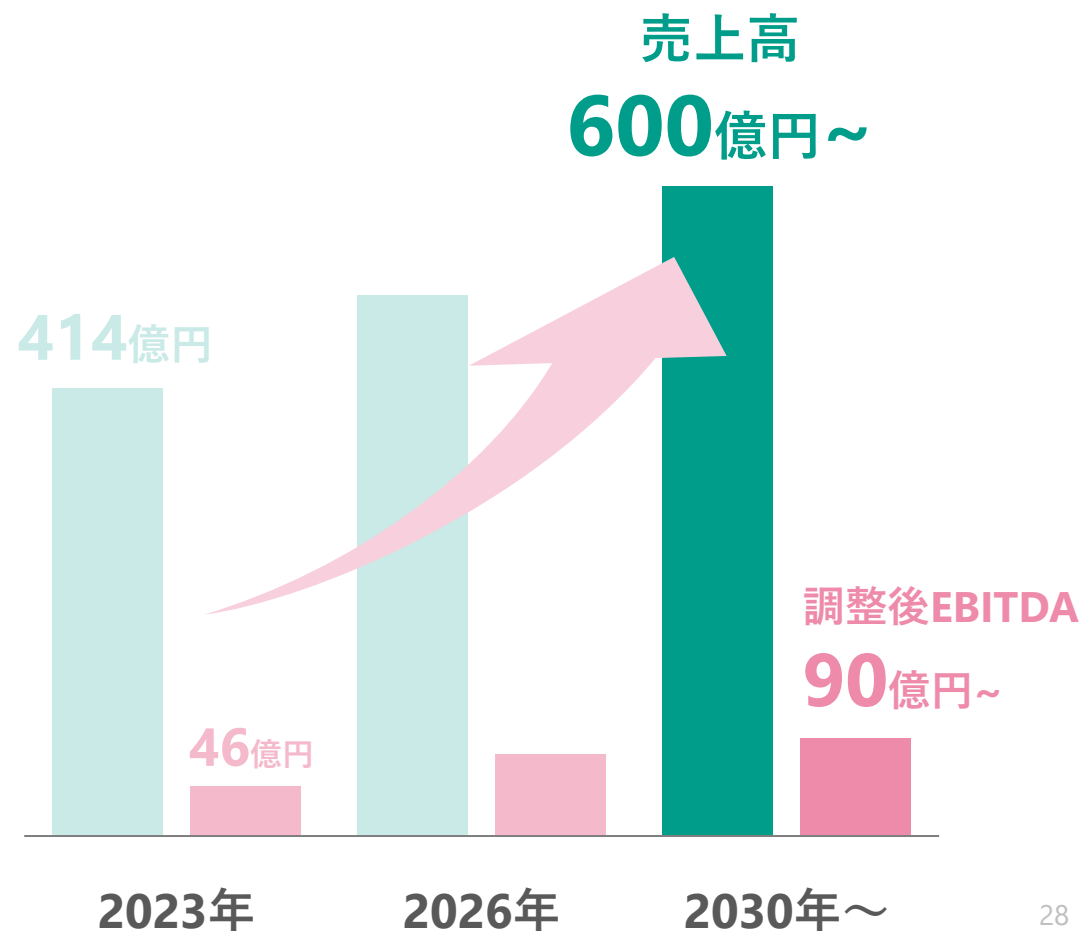
2030年に向けた成長イメージ

中期方針の推進により、2026年までにサステナブルな収益成長を可能とする事業基盤を構築
グループ収益の大黒柱として、2030年に売上高600億円、調整後EBITDA 90億円の達成を目指す

中期方針



中期的な成長イメージ

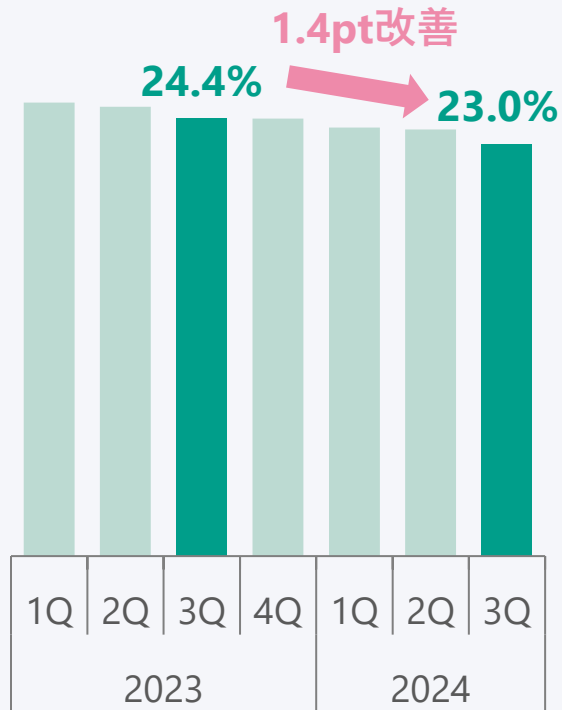


中期方針と進捗 - ① 収益構造の筋肉質化

全方位的な取り組みで利益率改善策を推進
分散ポートフォリオを活かして、広告投資も選択と集中で最適化を図る

利益率の改善

ヘルスケア販売変動費率*1

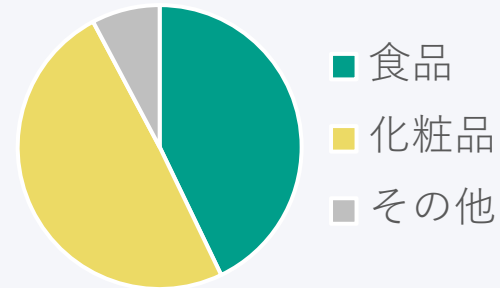


グループ横断で
利益率の改善施策
を推進

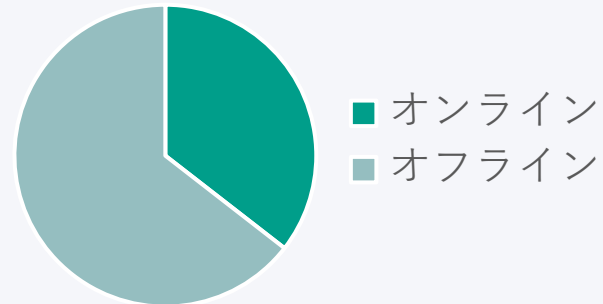
- 物流倉庫統合や隔月定期による物流費削減
- 資材調達や販売手数料の見直し
- 販促・同梱物の見直し
- 商品値上げ
- 新規採用の抑制

広告投資の選択と集中

ヘルスケア売上内訳*2



直販広告内訳*2 (キューサイ除く)



分散ポートフォリオ
で柔軟な広告運用

- 市場トレンドに応じて広告投資アロケーションを機動的にコントロール
- 小林製薬社紅麹問題の影響も、化粧品への投資シフトで最小化

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

各種素材とのコラボレーションや小中学校へのアプローチにより、
当社独自素材であるユーグレナの食品素材としての認知向上を推進

各種食材とのコラボレーション ヽ-ｸﾞﾚ



小中学校へのアプローチ ヽ-ｸﾞﾚ



給食での
メニュー提供

理科実験教室



企業へのアプローチ



企業食堂での
メニュー提供



マルイ店舗での
ポップアップ

有名TVCMの復刻 Q'SAI

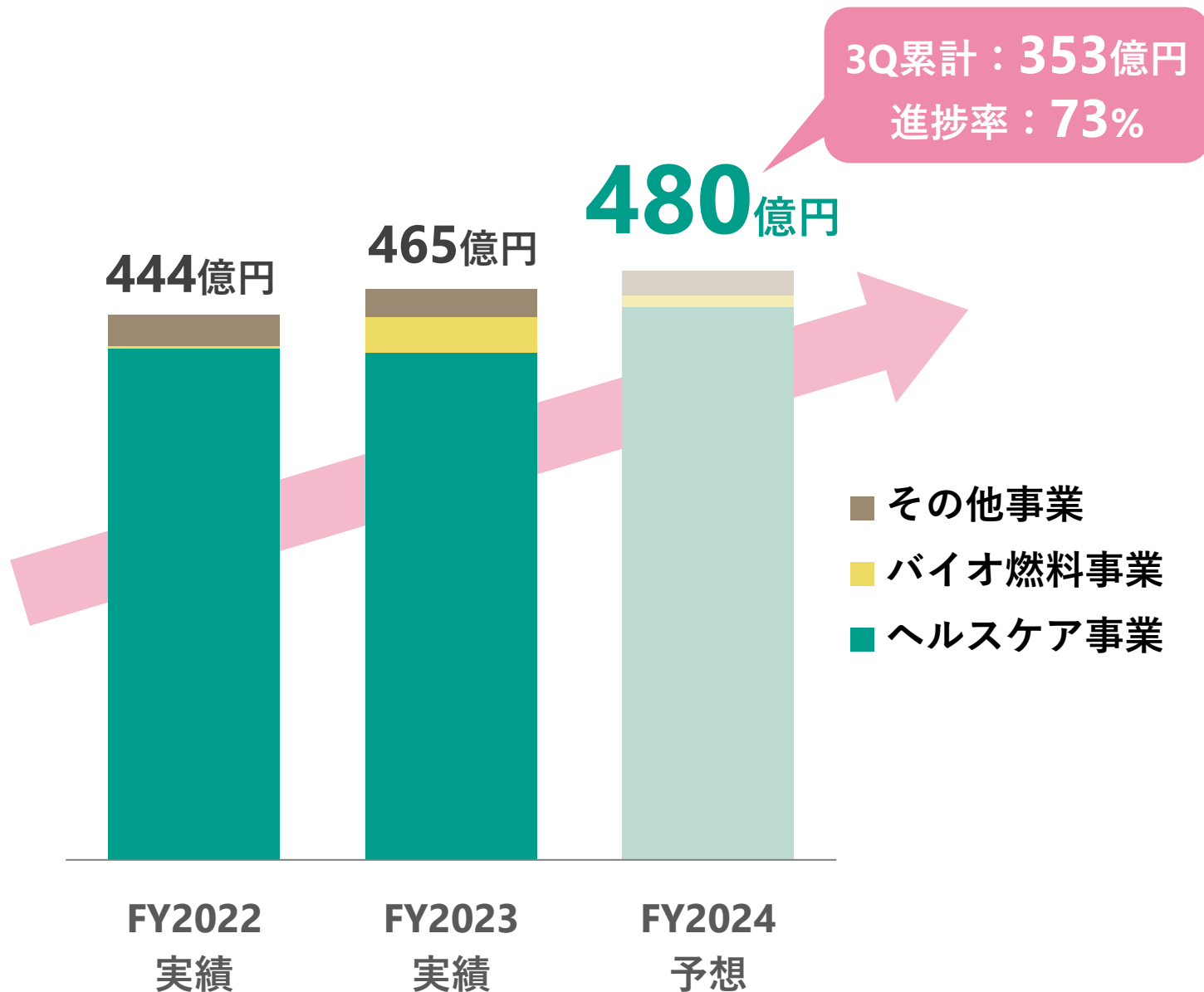


業績動向と中期展望

連結業績 - 売上高

2024年予想480億円

2023年に続き、
2024年も過去最高値
更新を目指す

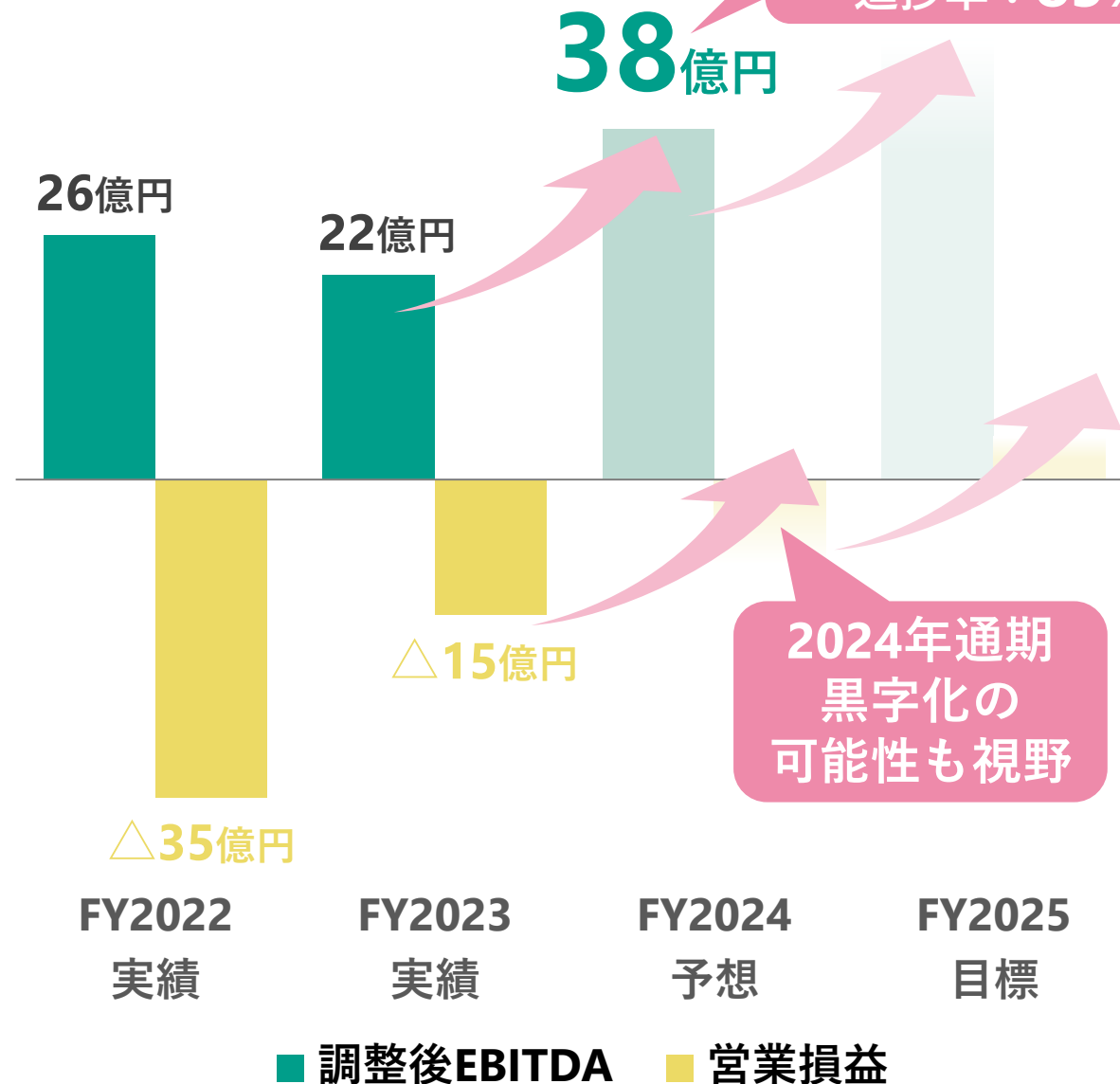


連結業績 - 調整後EBITDA、営業損益

3Q累計：32.5億円
進捗率：85%

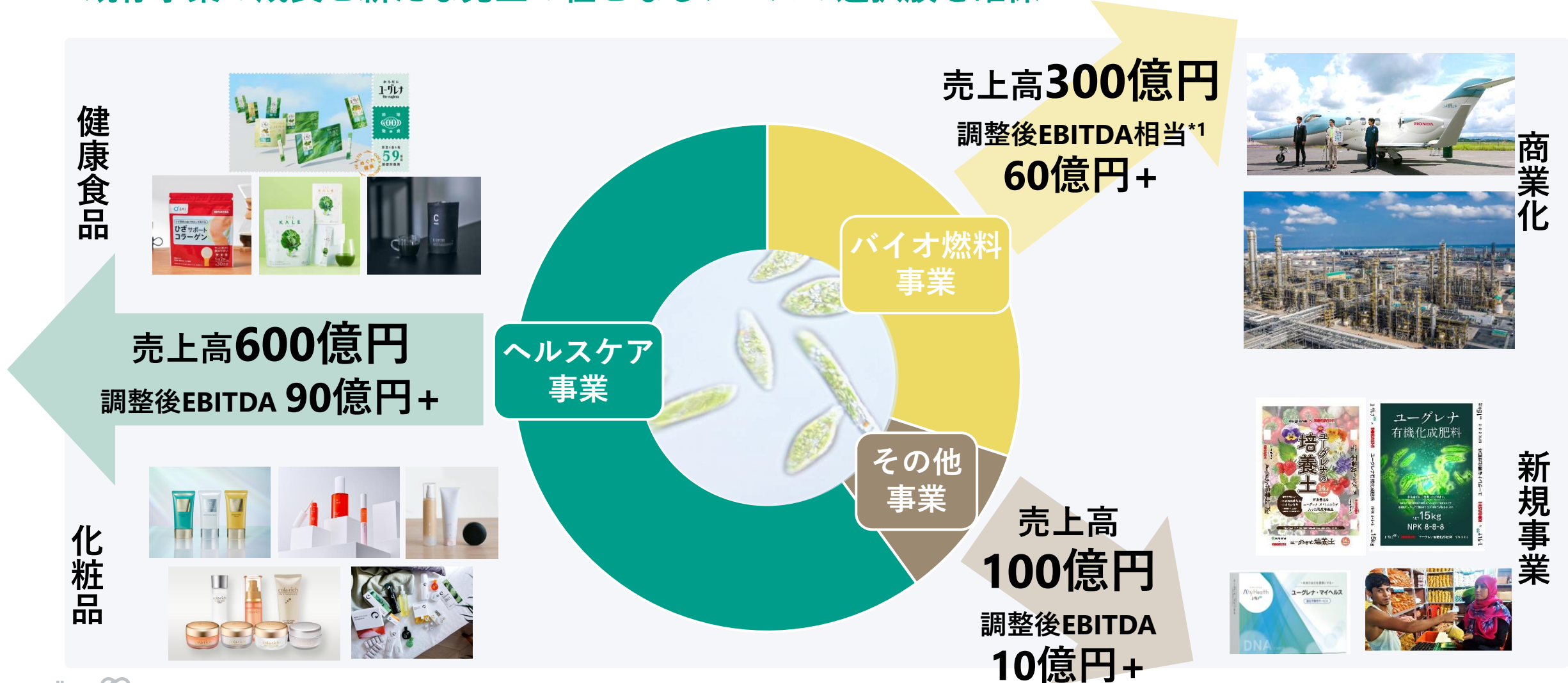
調整後EBITDAは
2024年予想38億円、
2025年も拡大を目指す

営業損益は
2025年黒字化を目指し、
2024年中の黒字化の
可能性も視野



2030年度に向けた成長イメージ - 事業ポートフォリオ

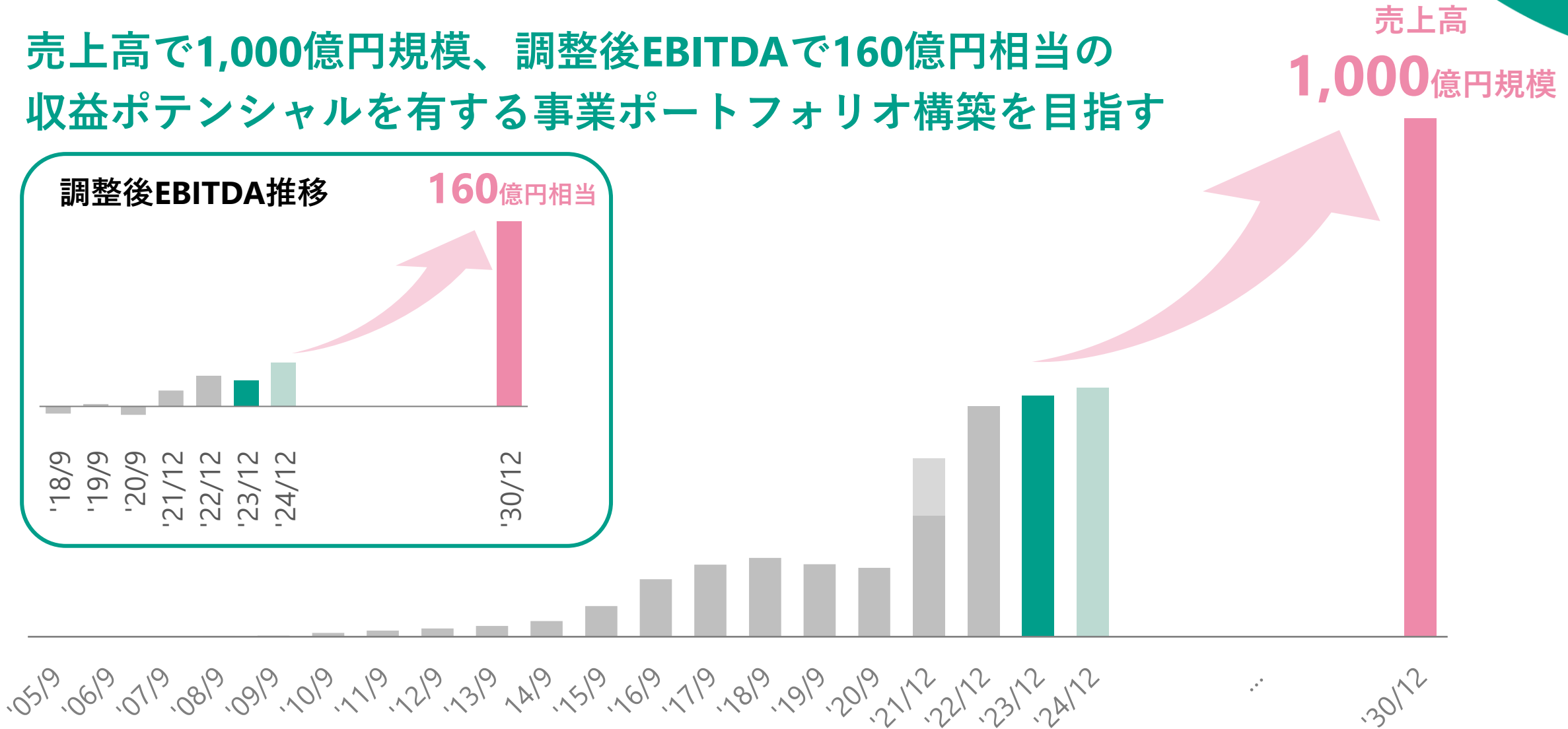
既存事業の成長と新たな売上の柱となるシーズの選択肢を確保



*1: 合併会社からの配当による税引前利益（出資比率を15%想定、資金調達費用を除く）イメージ

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



Q&A

Q&Aの流れ

本日は、以下の順番で回答いたします

① 事前にいただいたご質問への回答

② Q&Aへご入力いただいたご質問への回答

<投資家の皆さまへのお願い>

- 重複したご質問に関しましては、まとめてご回答する場合がございます。
- なるべくすべてのご質問に回答をしたいと存じますが、お時間の都合上回答が叶わない場合がございます。あらかじめご了承ください。

事前にいただいたご質問

3社プロジェクトを発表した2022年冬から2年もの間、株価が下がり続けています。古くからの株主は悲鳴をあげています。プライム上場企業として、株主のために本気で株価を上げていくつもりはあるのでしょうか？
また、そのためには御社はどうかあるべきだとお考えでしょうか？経営者としての現状分析と今後の展望についてお聞かせください

以前、株価1,500円を実現すると明言していたが、株価対策について教えてください

事前にいただいたご質問

証券会社による空売り状況は目に余ると考えておりますが、今後の対応策等があればお聞かせください

出雲氏をはじめとする役員の方々の中で、保有しておられる全体の自社株に対して、貸株されているのは何割程になりますでしょうか？

把握しておられる範囲内で教えてください

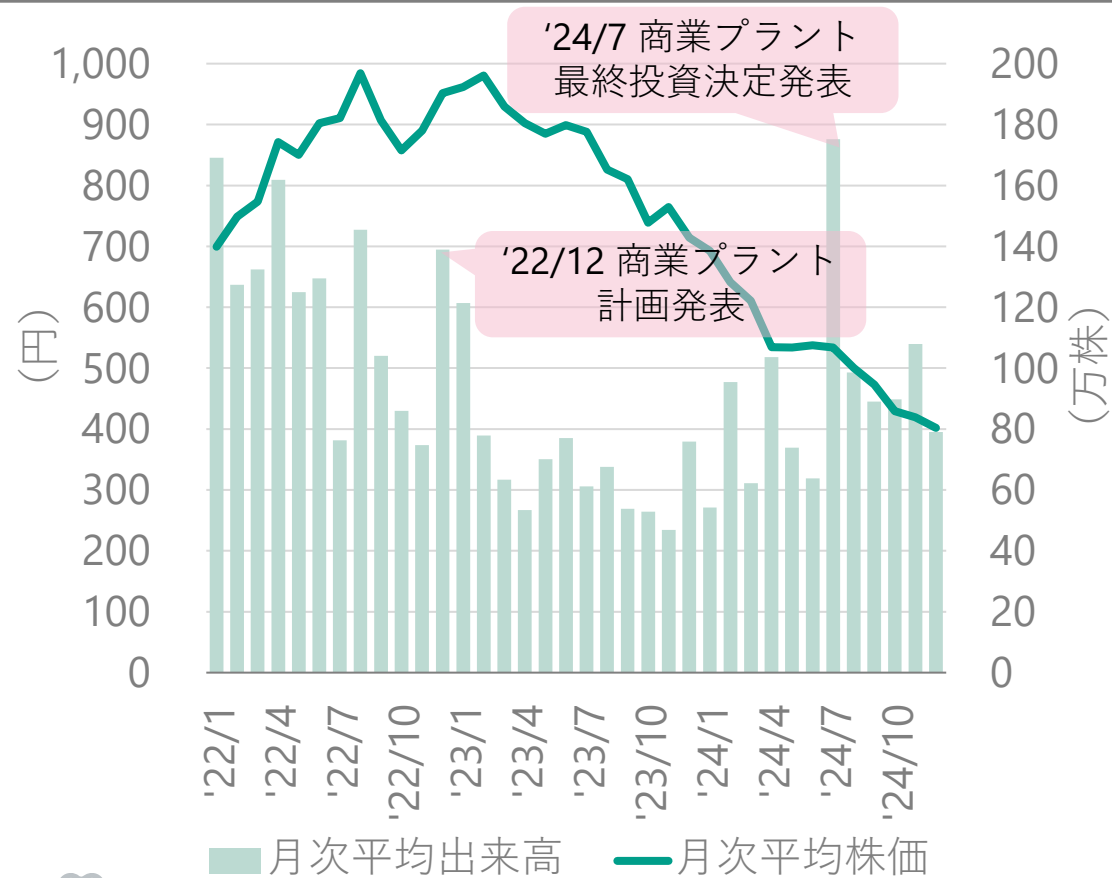
現在、貸株注意喚起銘柄に指定されていますがさらに企業として捜査申し入れの考えはありますか？機関売りがこれだけ多いと応援する個人投資家が報われません。

株価・出来高と信用取引の推移

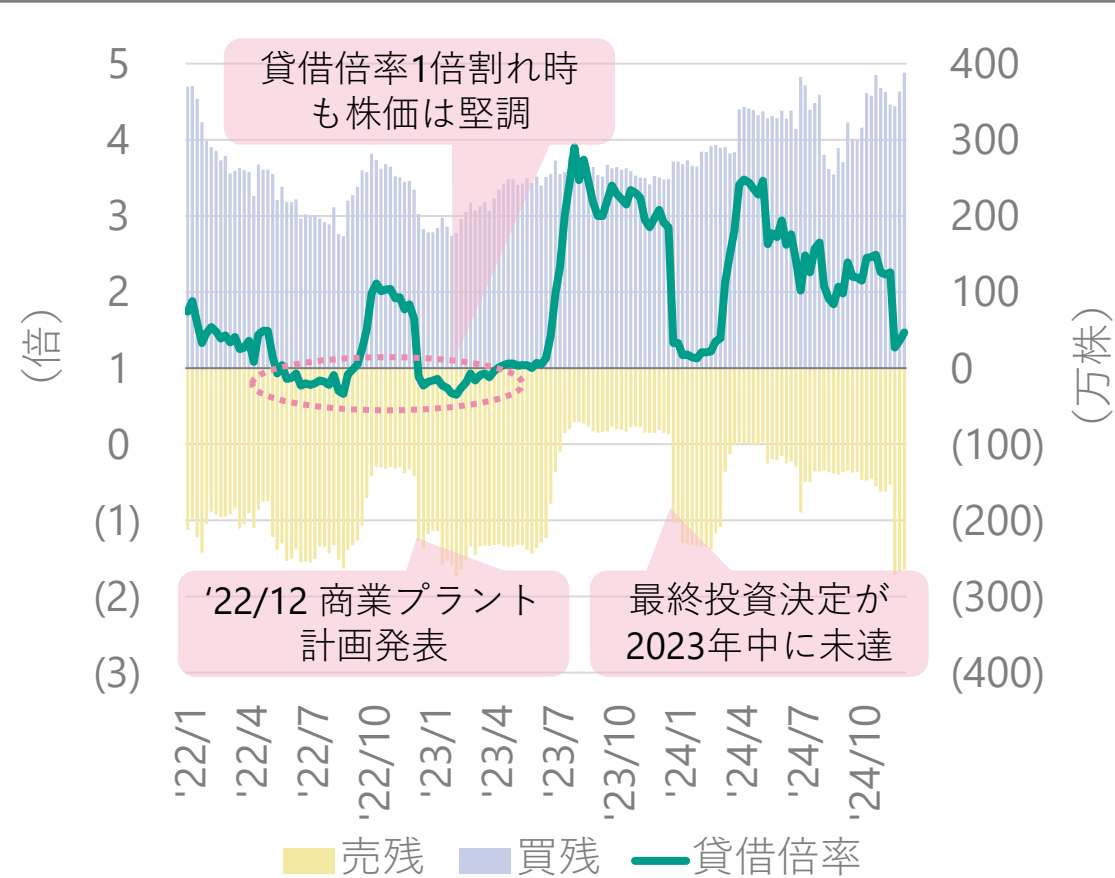
商業プラント計画の進捗発表で出来高は回復傾向にあるが、株価は低位推移

貸借倍率と株価に明確な相関は見られず、空売り増加は株価下落トレンドの主要因ではないものものと推察

株価・出来高の推移（月次平均）



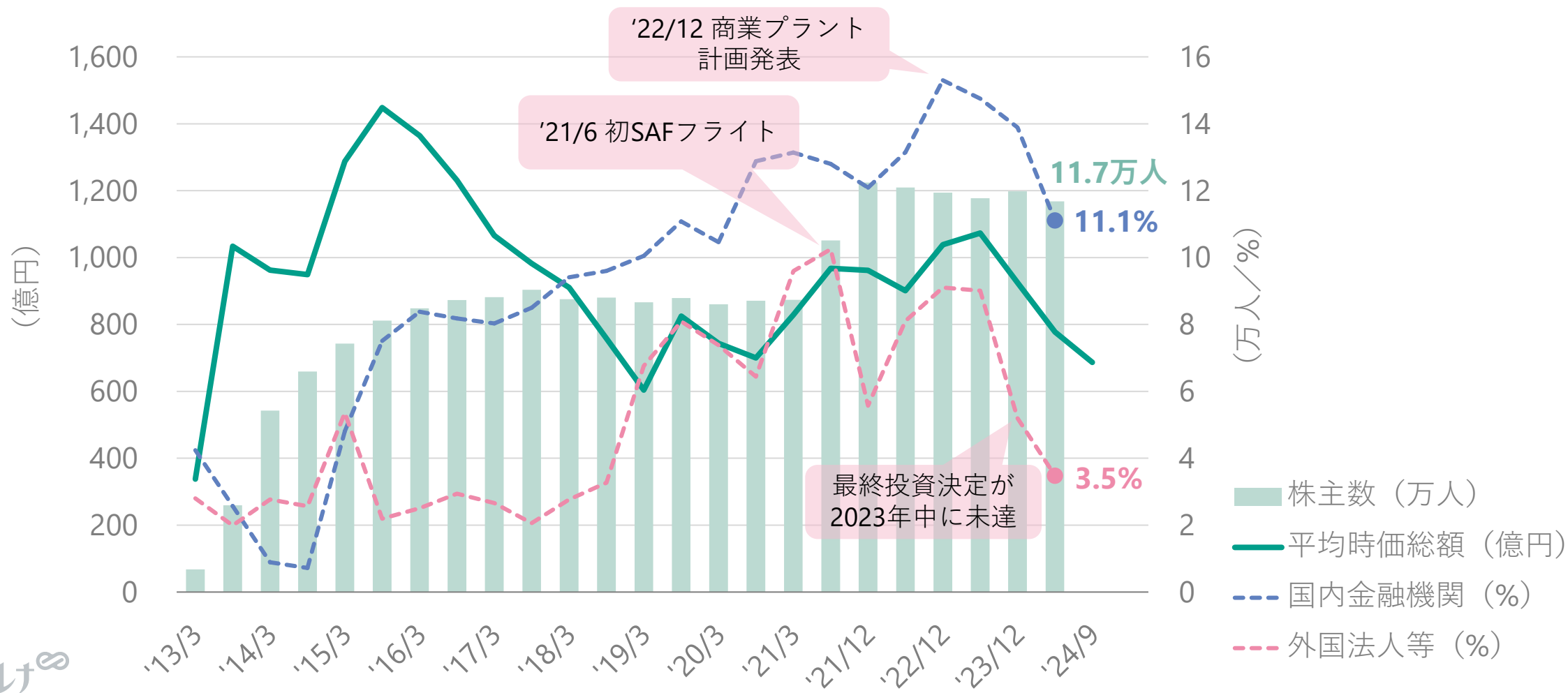
信用取引残の推移（週次）



株主構成と時価総額の推移

機関投資家比率の低下が、足元の株価下落トレンドの主要因の一つと推察

2023年下期より大型株・割安株・輸出株に投資資金が偏り、成長株・中小型株には厳しい市場環境が継続



Q&A - 事前にいただいたご質問

今後の配当予定について教えてください

Q&A - 事前にいただいたご質問

事後交付型株式報酬制度及び従業員株式報酬制度についてです

株価が低迷したことにより、バイオ商業プラントの資金に難儀している中で、あえて株価が希薄化する施策をとるのか、また売上利益とともに株価に反映した結果が出ていない中で、既存株主に不利益なるようなことをするのは、どういう理由があるのでしょうか

Q&A - 事前にいただいたご質問

元売り大手が2027年以降に相当量のSAFを国内で生産する目標を掲げています。

あくまで目標ではあり、課題もあるとは思いますが、大手の力で短期間で実現していくのではないかとみています。一方、現時点で微細藻類の大規模生産技術が確立されていない状況において、日本市場での御社の優位性は何でしょうか？

SAFの需要の高まりもあり、大手を含め、コスモ石油堺製油所には、大規模SAF製造プラントが建設中で、2025年初頭に操業開始を見込んでいると聞きます。御社の現状と他社との差別化はどこにあるのでしょうか。

Q&A - 事前にいただいたご質問

マレーシアのプラント稼働は今から4年も先の話ですが、小規模から少しずつ大きくしていくプラント建設はできないものなのでしょうか？
始め小規模でも、本プロジェクト内でSAFやHOV生産を始められないのでしょうか？

Q&A - 事前にいただいたご質問

8月の東洋経済新報社の記事で、出雲社長が「現時点で藻を使ったバイオ燃料の商業生産が成功するかどうかは半々だと思っている」とおっしゃっていました。これは今まで長期にわたり莫大な研究費をかけて続けてきたことが、未だに全くビジネスに繋がらない可能性が多分にあるのだと衝撃をもって受け取りましたが、社長の真意はどのようなことでしょうか？

Q&A - 事前にいただいたご質問

EcoCeres社とSAFとHVOの普及促進に関する基本合意書を締結されましたが、これに関する売り上げと利益の想定はどのように考えておられますか？

すでにPRされている、「Torch Tower」や「日の丸自動車興業」へのバイオ燃料供給は、今期の売上、利益の増加に大きく寄与すると期待できますでしょうか

Q&A -当日のご質問

「Q&A」にテキストでいただいたご質問

ユ-グレナ[∞]

いきる、たのしむ、サステナブル。

補足資料：

2024年12月期第3四半期決算サマリー

会社概要

1-グレナ 

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	163億556万円（2024年9月末時点）
社員数*1	1,050名（連結）（2023年12月末時点）
グループ会社	連結子会社15社（うち、キューサイ・グループ4社、海外合弁会社1社）（2024年9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	116,817名（2024年6月末時点）

2024年度業績 - 売上高

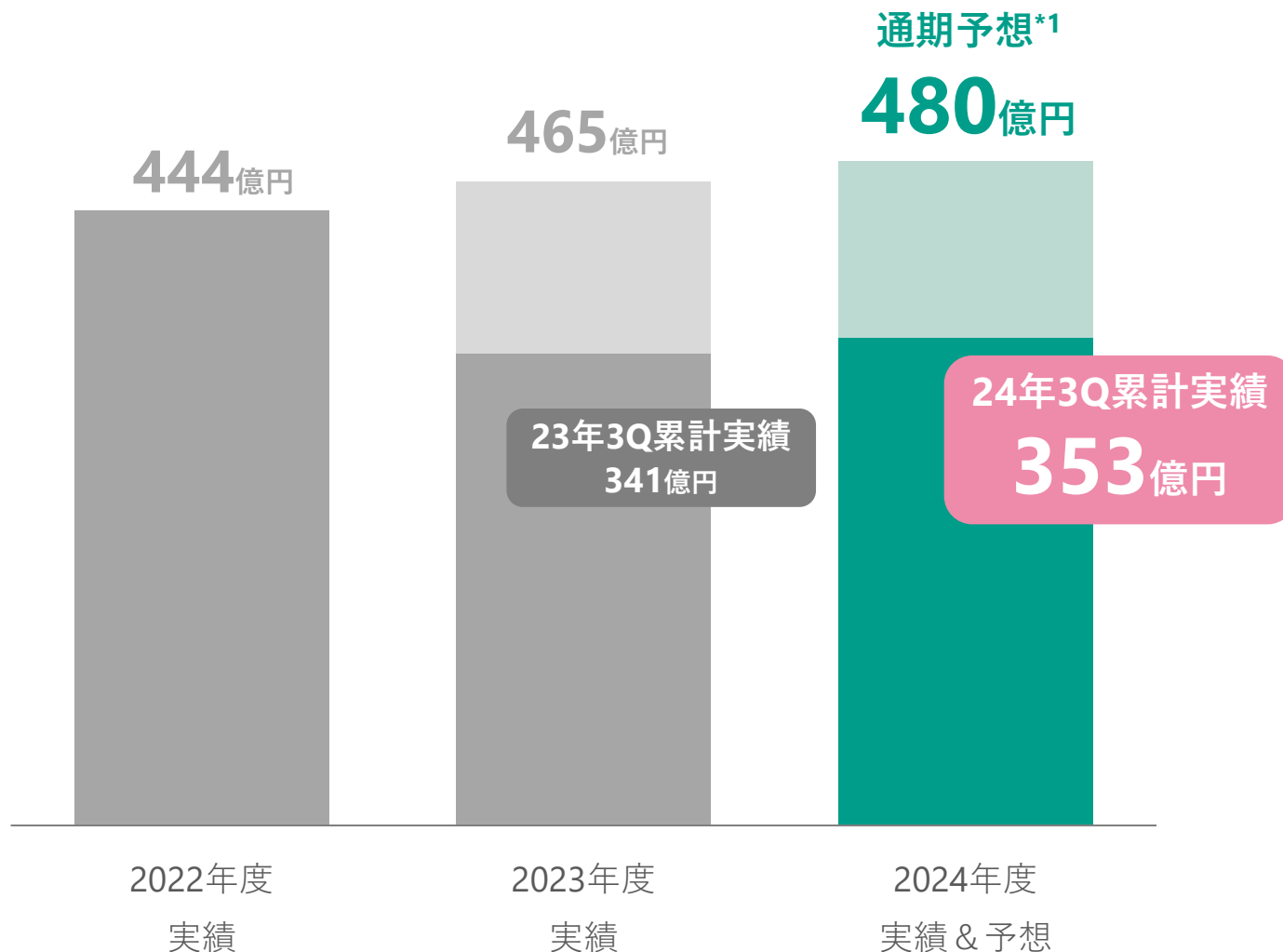
2024年度3Q累計売上高

353億円

(通期予想*1進捗率 73%)

概ね通期予想の範囲内で推移

サティス製薬の連結寄与が、
バイオ燃料の大口取引未実行や
子会社売却の影響をカバーし、
前年同期比では+3.5%増



2024年度業績 - 調整後EBITDA

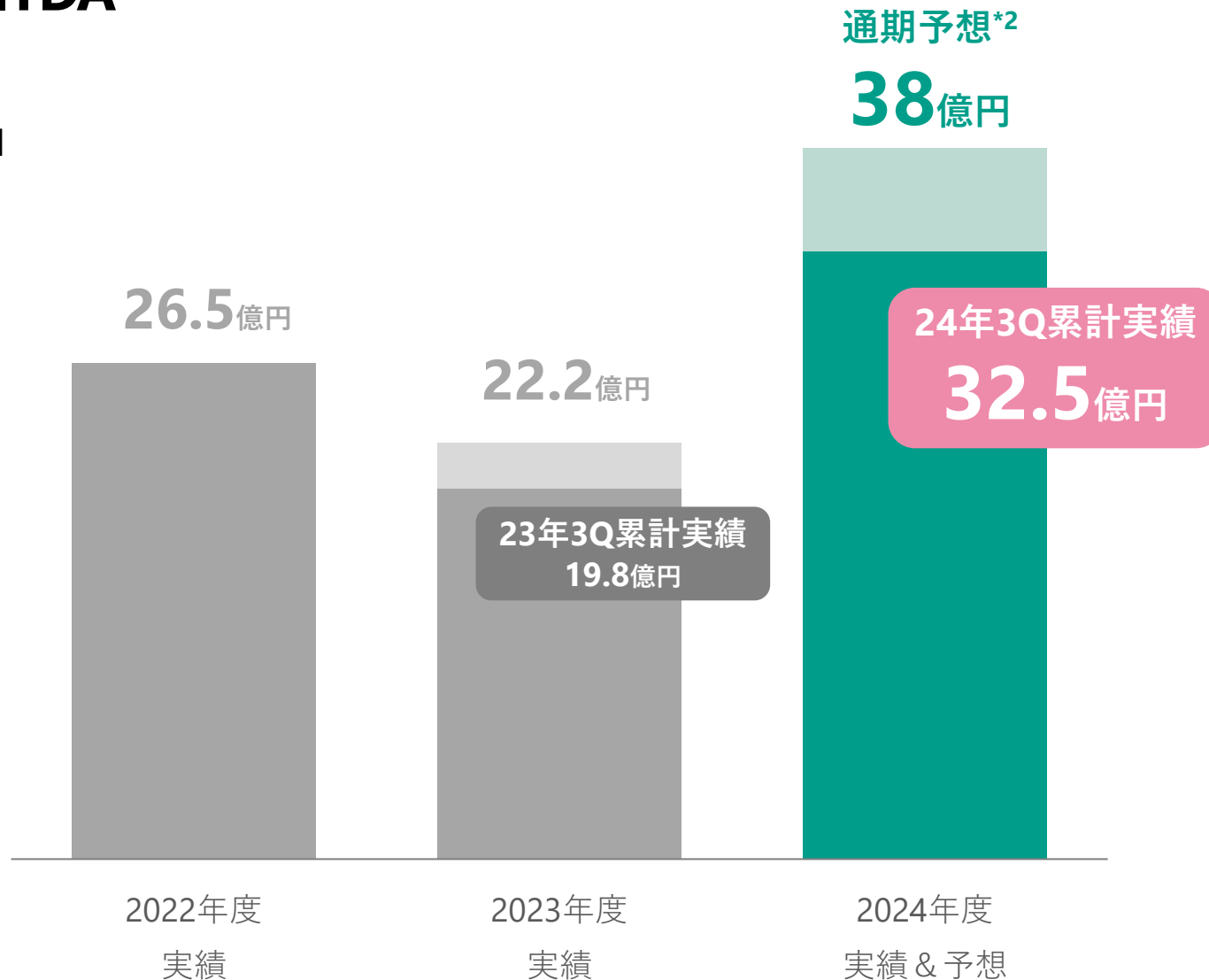
2024年度3Q累計調整後EBITDA *1

32.5億円

(通期予想*2進捗率 85%)

通期予想を上回るペースで進捗、
4Qに広告投資拡大を予定しており
通期予想は据え置き

サティス製薬の連結寄与、
広告投資コントロール、
収益性改善施策等により
前年同期比で+64%と大幅増加

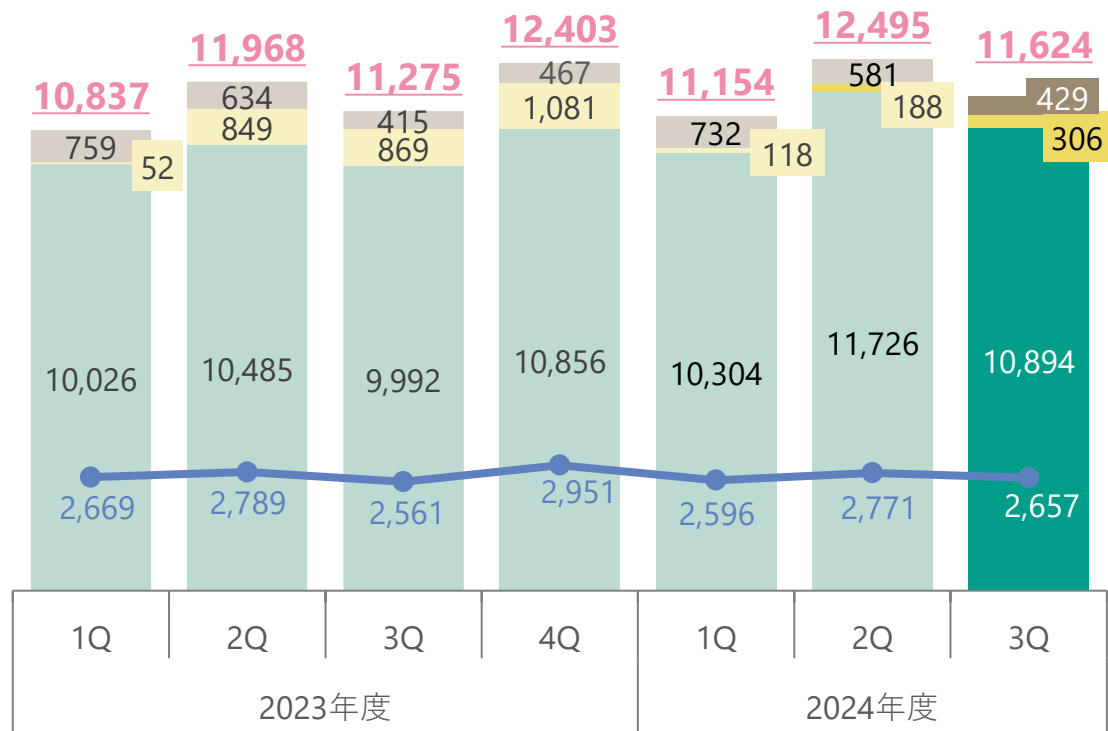


2024年度業績 - 四半期売上高/調整後EBITDAの推移

グループ会社の株式売却等によりヘルスケア売上高は2Q比で減少するも、ヘルスケア事業の販管費コントロールにより調整後EBITDAは増加傾向を維持

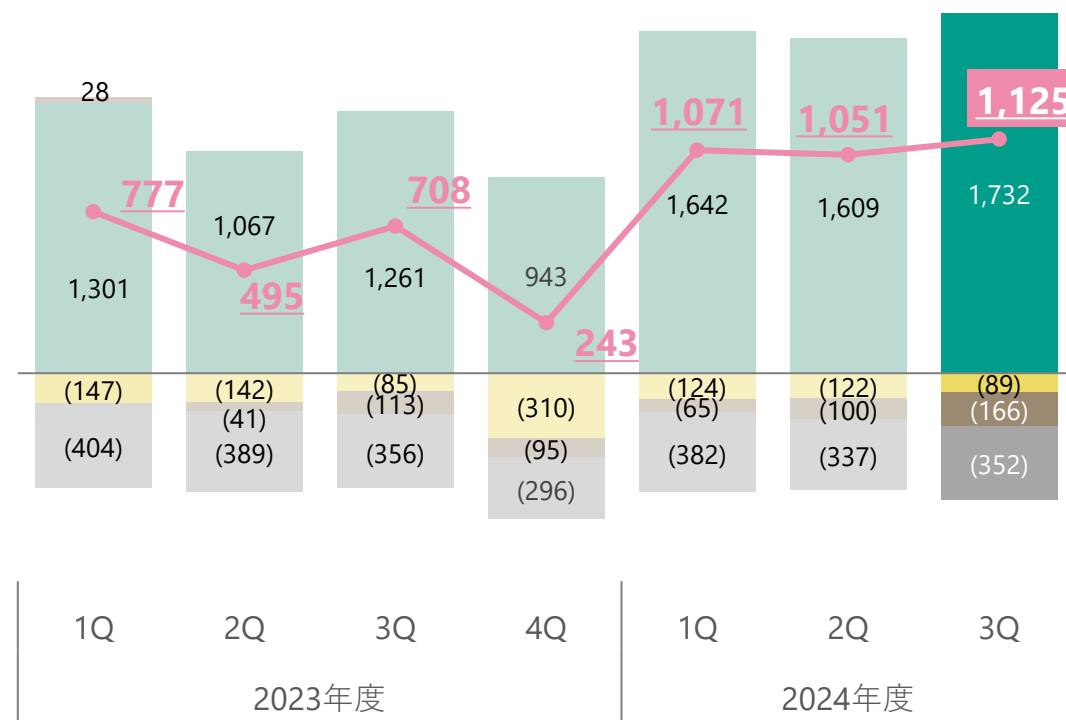
売上高*1

■ヘルスケア事業 ■その他事業
■バイオ燃料事業 ●広告宣伝費*2



調整後EBITDA

■ヘルスケア事業 ■その他事業 ●調整後EBITDA合計
■バイオ燃料事業 ■全社費用



*1: 売上推移グラフに全社売上（セグメント間取引消去の際に発生）を記載していないため、「各セグメントを合算した値」と「合計値」が一致しない場合がある

*2: 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

2024年度業績 - 営業損益

2024年度3Q累計営業利益

1.6億円

上半期に引き続き3Q累計でも
営業損益の黒字化を達成

サティス製薬連結化、
ヘルスケアの収益性改善
実証プラント費減少等により、
前期赤字から大幅改善

24年3Q累計実績

1.6億円

23年3Q累計実績

△9.6億円

△14.6億円

△34.6億円

2022年度
実績

2023年度
実績

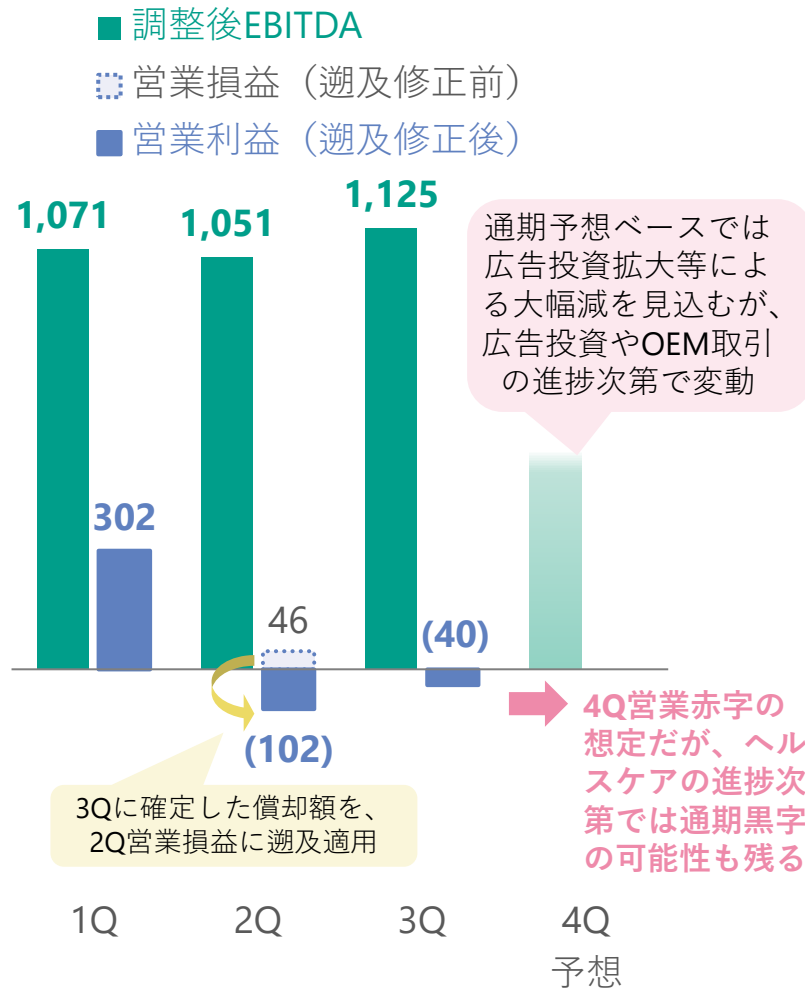
2024年度
実績

2024年度業績 - 四半期営業損益の推移と見通し

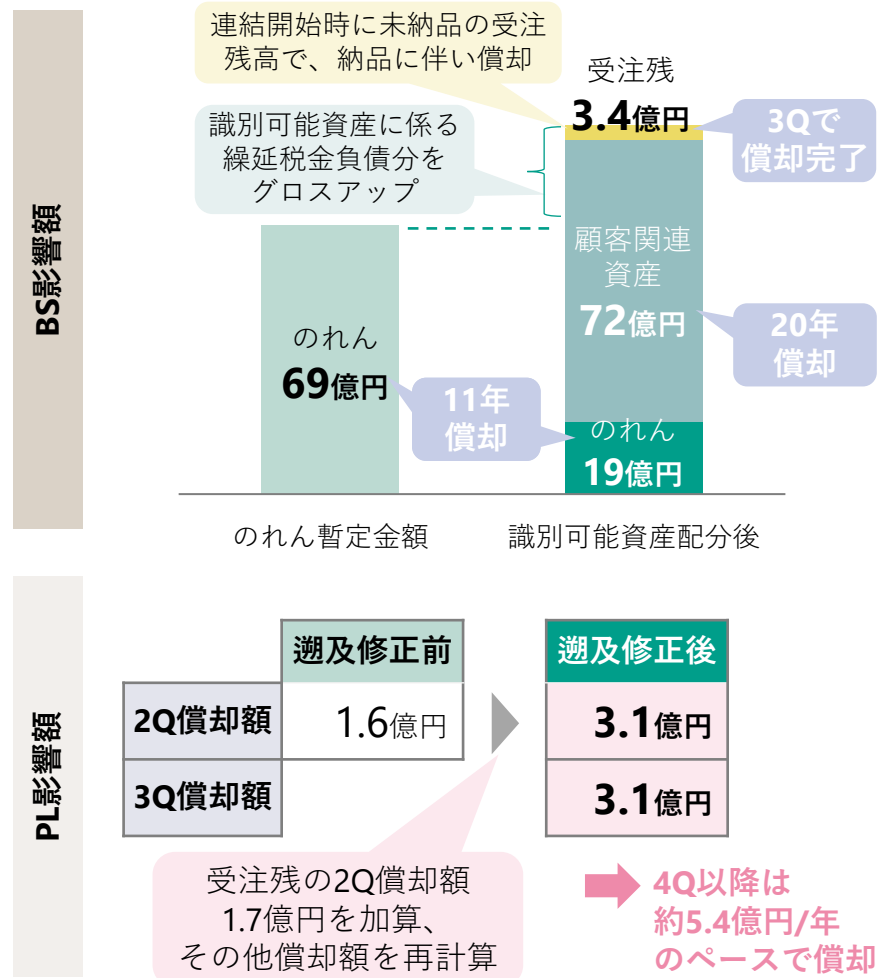
サティス製薬連結化に伴う
会計処理 (PPA^{*1}) が完了し、
3Q累計で約6億円の償却費を計上
(うち約3.4億円は受注残で、
3Qで償却完了)

広告投資やOEM取引の
進捗次第では、営業損益の
通期黒字化の可能性も視野

調整後EBITDA/営業損益の推移 (2024年度)



サティス製薬連結化に伴う会計処理^{*2}



*1: PPA (Purchase Price Allocation: 取得価格配分) は、買収企業の有形資産・無形資産を連結時点の公正価値にて評価し、取得原価との差額をのれんとして計上する会計処理
*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2024/3末暫定金額は約69億円で、償却期間については11年で決定。2024/9末時点で取得原価の識別可能資産 (顧客関連資産、受注残) への配分が完了。ナユタ連結化に伴うのれん (約35百万円) は、2024/3末時点で一括償却済み

2024年度業績 - 決算サマリー

営業利益は黒字を達成する一方、
 バイオ燃料関連の助成金減少や
 子会社の株式譲渡や不動産譲渡
 に伴う特別損失等があり
 経常損益/当期純損益はマイナス

(単位：百万円)	2023年度 3Q累計実績	2024年度 3Q累計実績	対前年度 同期間比
	①	②	②-①
売上高	34,080	35,274	+1,193
売上原価	10,582	10,616	+34
売上総利益	23,498	24,657	+1,159
参考：売上総利益率	69.0%	69.9%	+1.0%
営業損益	△959	160	+1,119
営業外損益	162	△192	△354
参考：助成金収入	441	99	△342
経常損益	△798	△ 32	+766
特別損益	17	△737	△754
法人税等	485	20	△464
親会社株主に帰属する 当期純損益	△1,264	△ 1,049	+215
調整後EBITDA*1	1,980	3,247	+1,267

業績推移サマリー - 連結損益計算書

	2023/12期					2024/12期											
	連結合計					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 ^{*4}	3Q	合計	1Q	2Q ^{*4}	3Q	合計	1Q	2Q	3Q	合計
(百万円)																	
売上高 (新区分ベース)	10,837	11,968	11,275	12,403	46,483	11,154	12,495	11,624	35,274	4,770	6,225	5,406	16,401	6,384	6,269	6,218	18,872
直販	8,244	8,347	8,201	8,360	33,152	8,287	8,208	8,132	24,627	2,485	2,590	2,597	7,672	5,802	5,619	5,535	16,955
流通	891	987	953	1,173	4,004	854	915	949	2,718	271	264	301	836	583	651	649	1,882
OEM・原料・海外	239	310	353	523	1,425	327	1,930	1,793	4,050	327	1,930	1,762	4,019	0	0	31	31
その他	1,463	2,324	1,767	2,347	7,902	1,687	1,441	750	3,878	1,687	1,441	746	3,874	0	0	3	4
売上原価	2,996	4,028	3,558	4,126	14,708	3,130	4,085	3,401	10,616	2,002	2,945	2,270	7,217	1,128	1,140	1,131	3,399
売上総利益	7,841	7,940	7,717	8,276	31,775	8,024	8,410	8,223	24,657	2,768	3,280	3,136	9,184	5,256	5,130	5,087	15,473
粗利率	72%	66%	68%	67%	68%	72%	67%	71%	70%	58%	53%	58%	56%	82%	82%	82%	82%
(内 ヘルスケア事業)	76%	74%	76%	74%	75%	76%	70%	74%	73%	65%	56%	64%	62%	82%	82%	82%	82%
販売費及び一般管理費	8,017	8,524	7,916	8,782	33,239	7,722	8,512	8,264	24,497	3,198	4,050	3,691	10,940	4,523	4,461	4,573	13,558
販売費	5,157	5,362	4,966	5,485	20,970	4,967	5,161	4,927	15,055	1,761	2,013	1,771	5,545	3,206	3,148	3,156	9,510
(内 広告宣伝費)	2,669	2,789	2,561	2,951	10,970	2,596	2,771	2,657	8,024	983	1,130	933	3,046	1,613	1,640	1,724	4,978
人件費	1,176	1,249	1,341	1,505	5,271	1,141	1,445	1,500	4,085	651	951	888	2,490	491	494	611	1,596
管理費	1,397	1,610	1,321	1,429	5,756	1,433	1,682	1,624	4,739	621	880	846	2,347	812	802	777	2,392
研究開発費	288	303	288	363	1,242	181	224	213	619	166	207	185	558	15	17	28	60
営業損益	-176	-584	-199	-505	-1,465	302	-102	-40	160	-431	-770	-555	-1,756	733	668	514	1,916
調整後EBITDA ^{*2}	777	495	708	243	2,222	1,071	1,051	1,125	3,247	-191	-147	82	-256	1,262	1,198	1,043	3,504
営業外損益	65	56	41	-117	45	-36	-3	-153	-192	67	99	-71	95	-103	-102	-82	-287
(内 助成金収入)	189	115	137	33	474	23	25	50	99	22	22	50	94	2	3	0	5
経常損益	-111	-529	-158	-622	-1,420	266	-105	-193	-32	-363	-671	-626	-1,661	630	567	432	1,629
特別損益	30	-9	-3	-709	-691	-482	-303	49	-737	-482	-319	49	-752	0	16	0	16
親会社株主に帰属する当期純損益	-168	-746	-350	-1,389	-2,653	192	-519	-722	-1,049	na	na	na	na	na	na	na	na
【参考指標】																	
減価償却費 ^{*3}	524	723	504	358	2,109	490	777	770	2,037	105	393	385	884	384	384	385	1,153
(内 M&A関連)	365	360	360	360	1,444	360	611	610	1,581	48	299	298	646	312	312	312	935
のれん償却額	212	212	212	212	847	246	244	244	734	103	100	100	304	143	143	143	430

*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。2024/12期2Qは遡及修正後の数字に修正

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				合計	2024/12期			
	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4		'24Q1	'24Q2	'24Q3	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	35,274
増減率	-10%	10%	-6%	10%	5%	-10%	12%	-7%	na
売上総利益	7,841	7,940	7,717	8,276	31,775	8,024	8,410	8,223	24,657
対売上高比率	72%	66%	68%	67%	68%	72%	67%	71%	70%
調整後EBITDA	777	495	708	243	2,222	1,071	1,051	1,125	3,247
対売上高比率	7%	4%	6%	2%	5%	10%	8%	10%	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	32,924
増減率	-11%	5%	-5%	9%	-1%	-5%	14%	-7%	na
売上総利益	7,663	7,743	7,600	8,066	31,072	7,813	8,203	8,103	24,119
対売上高比率	76%	74%	76%	74%	75%	76%	70%	74%	73%
調整後EBITDA	1,301	1,067	1,261	943	4,572	1,642	1,609	1,732	4,984
対売上高比率	13%	10%	13%	9%	11%	16%	14%	16%	15%
バイオ燃料事業									
売上高	52	849	869	1,081	2,852	118	188	306	612
増減率	-44%	1530%	2%	24%	986%	-89%	59%	63%	na
売上総利益	-1	34	22	80	135	19	41	58	117
対売上高比率	-2%	4%	3%	7%	5%	16%	22%	19%	19%
調整後EBITDA	-147	-142	-85	-310	-684	-124	-122	-89	-335
助成金収入	79	57	97	0	233	0	0	0	0
その他事業									
売上高	759	634	415	467	2,274	732	581	429	1,742
増減率	12%	-17%	-35%	13%	-10%	57%	-21%	-26%	na
売上総利益	180	163	95	132	569	192	165	64	420
対売上高比率	24%	26%	23%	28%	25%	26%	28%	15%	24%
調整後EBITDA	28	-41	-113	-95	-222	-65	-100	-166	-331
対売上高比率	4%	-6%	-27%	-20%	-10%	-9%	-17%	-39%	-19%
全社									
売上高	0	0	-0	-2	-2	0	-0	-5	-5
売上総利益	0	0	-0	-2	-2	0	1	-1	1
調整後EBITDA	-404	-389	-356	-296	-1,444	-382	-337	-352	-1,071

ヘルスケア事業内訳									
(百万円)	2023/12期				合計	2024/12期			
	'23Q1	'23Q2	'23Q3	'23Q4		'24Q1	'24Q2	'24Q3	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	6,155
売上総利益	1,425	1,442	1,427	1,505	5,799	1,490	1,479	1,504	4,473
対売上高比率	76%	72%	73%	67%	72%	74%	71%	73%	73%
調整後EBITDA	173	66	206	-19	428	251	28	224	503
対売上高比率	9%	3%	11%	-1%	5%	13%	1%	11%	8%
エボラ									
売上高	951	901	932	1,023	3,807	869	847	881	2,597
売上総利益	738	722	718	785	2,963	673	670	676	2,020
対売上高比率	78%	80%	77%	77%	78%	77%	79%	77%	78%
調整後EBITDA	4	-17	90	91	168	36	42	75	152
対売上高比率	0%	-2%	10%	9%	4%	4%	5%	9%	6%
MEJ									
売上高	393	444	413	445	1,695	302	284	276	861
売上総利益	325	347	319	362	1,354	216	243	224	683
対売上高比率	83%	78%	77%	81%	80%	72%	86%	81%	79%
調整後EBITDA	71	25	36	117	249	-7	14	72	79
対売上高比率	18%	6%	9%	26%	15%	-2%	5%	26%	9%
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	19,004
売上総利益	5,095	5,120	5,069	5,286	20,570	5,300	5,180	5,121	15,601
対売上高比率	81%	80%	80%	81%	81%	82%	82%	82%	82%
調整後EBITDA	1,028	949	911	697	3,586	1,305	1,248	1,077	3,631
対売上高比率	16%	15%	14%	11%	14%	20%	20%	17%	19%
サティス製薬・グループ^{*3}									
売上高	-	-	-	-	-	13	1,659	1,567	3,238
売上総利益	-	-	-	-	-	-2	507	581	1,087
対売上高比率	-	-	-	-	-	-14%	31%	37%	34%
調整後EBITDA	-	-	-	-	-	-5	222	305	522
対売上高比率	-	-	-	-	-	-39%	13%	19%	16%
事業内共通・相殺、はこ社^{*4}									
売上高	536	717	383	648	2,285	686	535	-153	1,069
売上総利益	79	112	67	128	386	136	124	-5	255
調整後EBITDA	25	44	18	57	142	62	55	-20	96

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

*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： ユーグレナとその他の素材

食品ブランド - 「からだにユーグレナ」

豊富な栄養素を手軽に摂取できる飲料・サプリメントを展開

3つのこだわり

味

59種類の豊富な栄養素を持つユーグレナを濃縮し
摂取しやすく飲み続けたいくなる味に

含有量

食育経験豊富な管理栄養士監修のもと
石垣島ユーグレナを10億個以上/1日、1本に設計

サステナビリティ

地球に配慮している原材料を使用し、容器には
再生可能な紙、バイオマスインキ、プラスチック
を可能な限り採用



ユーグレナ化粧品 - 「NEcCO (ネッコ)」 「CONC (コンク)」

バイオテクノロジーとサステナビリティファーストを体現したブランドを展開

NEcCO



スキンケアアイテム



ユーグレナ発酵オイル



ミドリ麹エキス

- 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
- 中身の処方1滴1滴を高濃度にして効果を圧縮することでパッケージボトルの重さを最大で50%削減*3し、配送時の環境負荷を低減

*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: 自社従来商品比

CONC



次世代エイジング美容液



マイクロニードル美容液

- 世界初のタマゴ由来細胞培養エキス「CELLAMENT®」*4の商品化支援を通じて誕生
- 肌に有用な217もの美肌因子をもつ「セラメント」と当社独自の2種のユーグレナエキス*5を配合
- 2023年6月、革新的なノック注入型マイクロニードル美容液「CONC リンクル インジェクション」を発売
- 2024年1月、年齢とともに深まるまつ毛の悩みに着目したまつ毛美容液、「アイラッシュブーストセラム」を発売

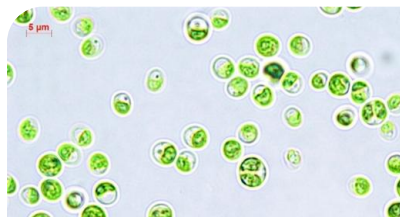
*4: ユーグレナが出資する汎用大規模細胞培養を行うインテグリカルチャー社の独自技術から生まれたタマゴ由来の細胞培養エキス

*5: 加水分解ユーグレナエキス、ユーグレナエキス

ヤエヤマクロレラ - 長年の培養実績と素材ポテンシャル

石垣島で約50年にわたる培養実績を誇る国産素材ヤエヤマクロレラ、現在海外39カ国で販売

植物性プロテインを中心とする豊富な栄養素、CGF*1等の特徴的成分、デトックス、着色料等の様々な可能性を秘める



顕微鏡画像



培養設備@石垣島



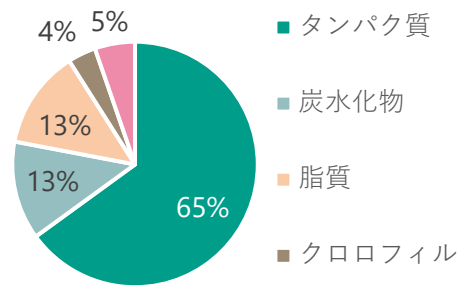
粉末画像

クロレラの特徴

- 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ラエキス（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



※この表示値は目安です

商品展開

国内



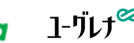
青玉クロレラ



八重山
クロレラ粒



クロレラの
ちから



+ 様々な
OEM商品

海外



クロレラ原料



FUSARI
※クロレラエキス配合



*1: Chlorella Growth Factor

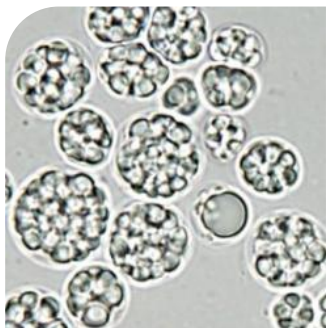
*2: 食品中に含まれるタンパク質の栄養価を必須アミノ酸の含有率から評価する値のことで、アミノ酸の利用効率は含有量が一番少ないアミノ酸によって決まってしまうため一般にスコアが100に近ければ近いほど「質のよいタンパク質」となる

*3: ASC 認証は、環境と社会に配慮した責任ある養殖方法で生産された水産物を対象とする国際認証制度、MSC 認証は、持続可能で環境に配慮した漁業で獲られた水産物を対象とする国際認証制度

オーランチオキトリウム - 商業生産体制の構築と素材ポテンシャル

DHA*1を多く含む食品原料オーランチオキトリウムの商業生産体制を構築

屋内タンク培養で年間10トン以上の生産キャパシティを保有、食品原料の販売や受託培養・生産を開始



顕微鏡画像



粉末画像

- ラビリンチュラ類*2に属する、葉緑体を持たない微細藻類
- 不飽和脂肪酸「DHA」を豊富に含有。環境保全の観点からプラントベースのシーフード代替素材としての活用も期待
- 発毛・育毛、血中脂質の低下、肥満予防等の機能性が報告されている希少成分「アシルステリルグルコシド」も含有（当社で物質特許*3を保有）

DHAのサステナブルな供給源として活用

*1: ドコサヘキサエン酸の略称、人間に必要な栄養素である必須脂肪酸の一つで、人間の体内で合成できないため魚介類等から摂取する必要がある栄養素

*2: 葉緑体を持たず海洋の有機物を分解・吸収する単細胞生物

*3: 特許第7133306号

食材への活用



人工ウニ



ラーメンのスープ

- 深い旨味と程よい塩気のある魚介風味
- アレルゲン特定原材料等28品目には非該当
- サプリメント、シーズニング、代替シーフード素材等に活用

バイオ燃料素材の研究



- 油脂を高効率で生成・蓄積することから、バイオ燃料原料としての研究も実施

その他の取り扱い素材

微細藻類以外の素材に関する研究開発にも取り組み、自社商品化・OEM供給を推進

カラハリスイカ



特徴

- アフリカのカラハリ砂漠に自生するウリ科の植物
- 収穫後適切な保管条件のもとで数年は腐ることがない素材
- 機能性概念として①水の巡りをよくする、②血の巡りをよくする、③抗酸化など健康や美容に関する特徴をもつ
- 素材機能性として研究開発を継続

商品

- カラハリスイカのちから（ちからプロフェッショナルシリーズとして専門店向けに展開）
- カラハリスイカの栽培、自社製品およびOEM製品の原材料として活用



ミドリ麴



- 秋田県の種麴屋である秋田今野商店と共同開発
- ユーグレナグラシリスと米麴から開発した独自の自然素材として「ミドリ麴」と命名（特許取得*1）
- 一般的な麴と比して「高い酵素力価」や「エルゴチオネイン高含有」の特徴をもつ

- ユーグレナのみどり麴（ユーグレナ・オンラインショップにて販売）
- みどり麴のちから（ちからプロフェッショナルシリーズとして専門店向けに展開）



エルゴチオネイン



- 硫黄を含んだアミノ酸の一種で強い抗酸化作用をもつ素材
- 若々しさを維持する力がゴマの健康成分であるセサミンの約1,000倍であることが当社調査から判明
- 認知症やうつ病の症状改善に関する論文が報告されている

- かしこい健康栄養素エルゴチオネイン（ユーグレナ・オンラインショップにて販売）
- 茸（きのこ）のちから（ちからプロフェッショナルシリーズとして専門店向けに展開）



中期方針と進捗 - ③ メーカー機能の強化

各種素材とのコラボレーションや小中学校へのアプローチにより、当社独自素材であるユーグレナの食品素材としての認知向上を推進

各種食材とのコラボレーション



罪悪感のない
ラーメン



クーリッシュ
(LOTTE)



ペヤングやきそば
(まるか食品)



小中学校へのアプローチ



石垣市内17か所の小中学校給食に採用
(ユーグレナの有償導入は日本初)

全国400店舗以上の企業・学校の食堂で提供



- SCF社*1と協業し「ユーグレナリッチ唐揚げ」を丸井グループ、ロート製薬等、全国約400店舗以上（約2万食）の企業・学校の食堂で提供

ポップアップストア開催



- 丸井グループにて、ポップアップストアを複数店舗で開催（錦糸町マルイ、北千住マルイ、草加マルイ、中野マルイ、柏モディ）



小学校での理科実験教室

補足資料： ヘルスケア事業

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なく高い製品企画力を有し、これまで**800以上の新興ブランド立ち上げを支援**
- **複数のヒットブランドを立ち上げ当初から継続的に支援してきた実績あり**
- 研究部・開発部で約45名の体制を持ち、**化粧品に特化した高い研究開発力を有する**



サティス製薬グループ - グループ会社化の狙い

2024年2月、化粧品ODM事業を展開するサティス製薬グループが当社グループに参画

理念・文化における高い親和性と相互の機能補完性を軸に、グループ連携による成長とシナジー創出を目指す

ユーグレナ



SATICINE MEDICAL

株式会社サティス製薬



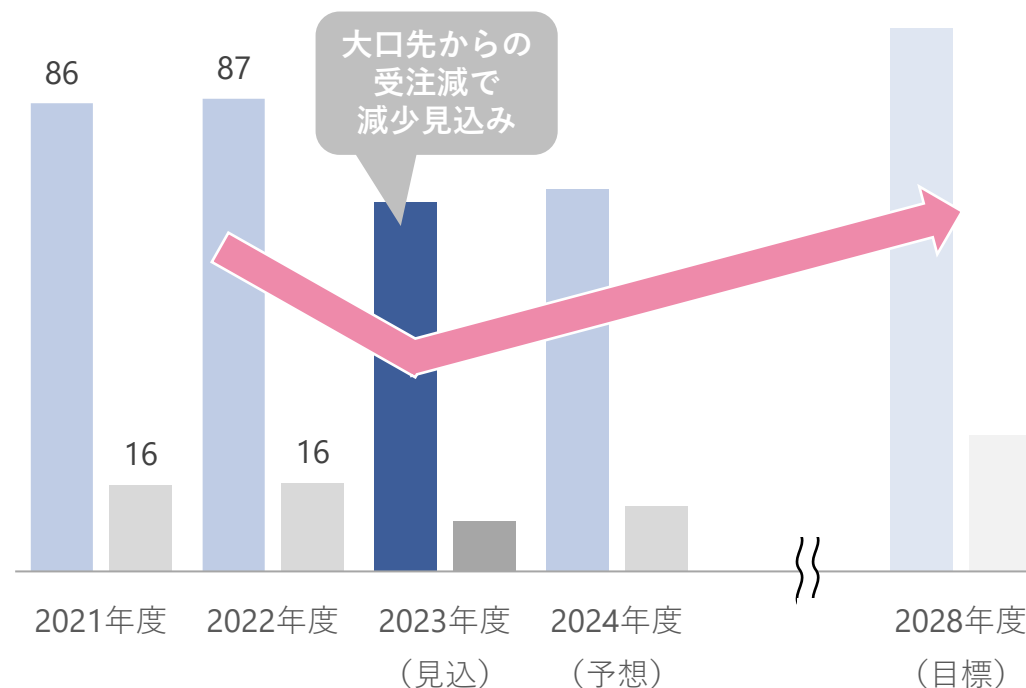
JAPAN BEAUTECH
日本ビューテック



サティス製薬グループの業績推移と中期目標

■ 売上高 ■ 調整後EBITDA

単位：億円



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



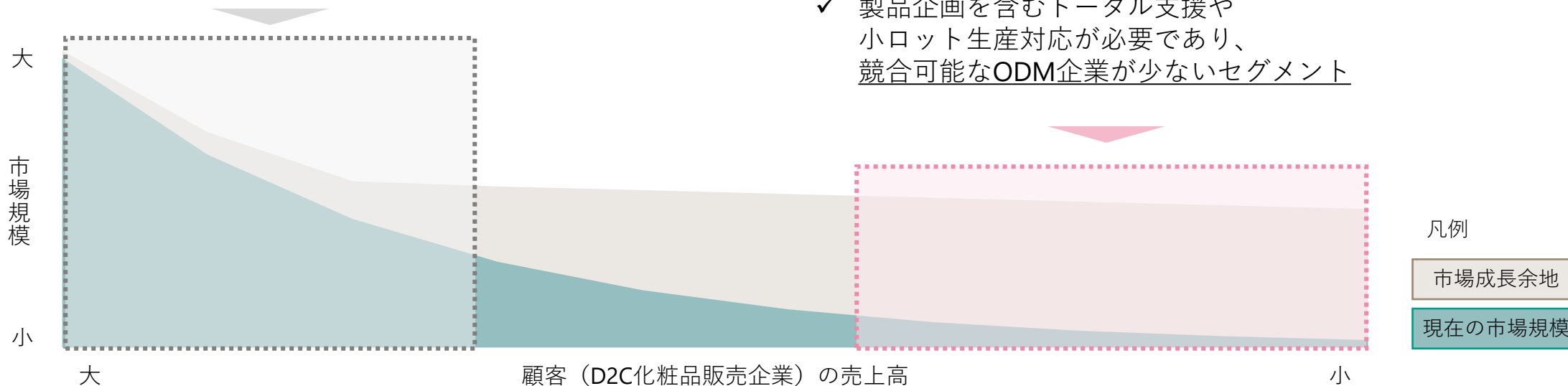
成熟企業・大規模企業

- ✓ 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

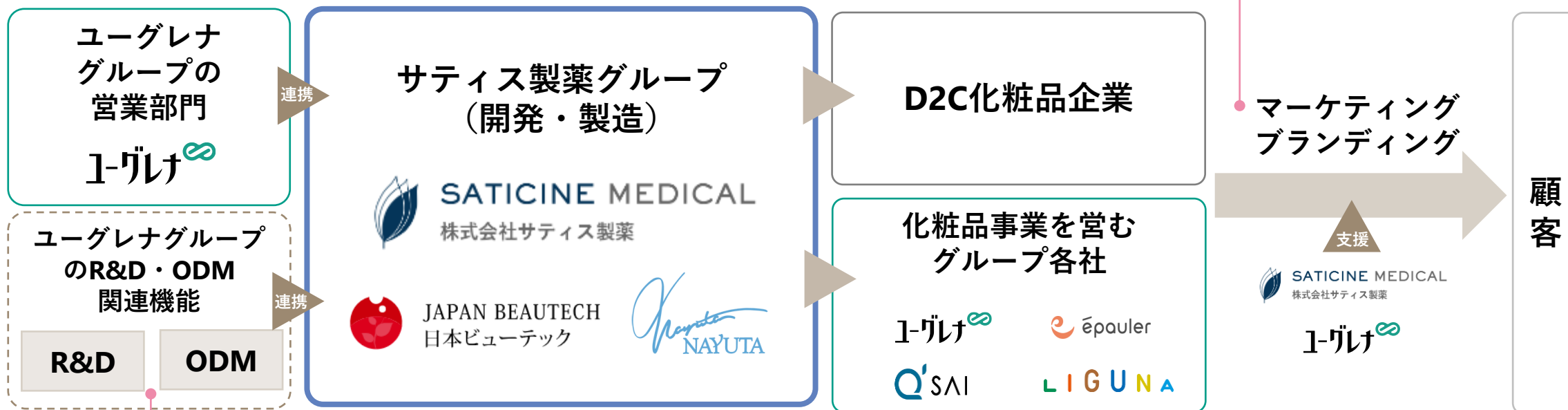


注：本スライドはイメージであり、顧客企業の成長及びサティス製薬グループの成長を約束するものではありません

サティス製薬グループ - ユーグレナグループとの連携イメージ

ユーグレナの研究開発部門や営業部門等の関連機能において緊密に連携
ユーグレナグループ企業とも連携し、相互シナジーと成長牽引を見込む

多様なお客様への効率的なマーケティング、及び製品の良さを引き出し、
嘘、誇張をしない広告表現をともに検討

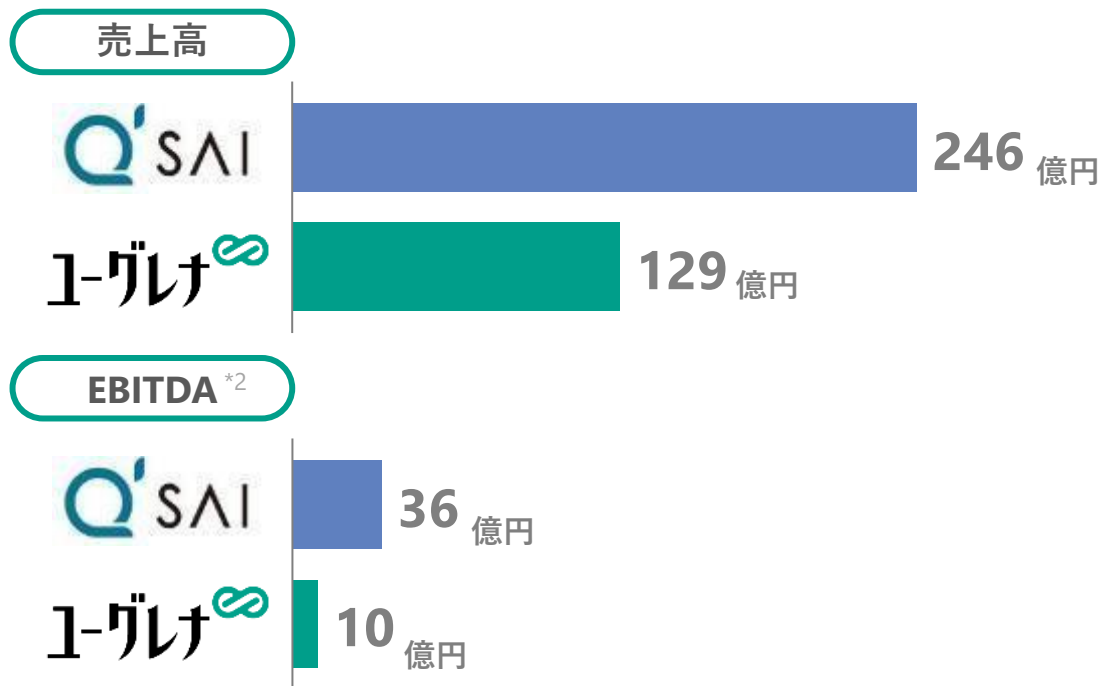


ユーグレナのR&D・ODM関連機能は、サティス製薬グループと緊密に連携
サティス製薬グループは新規受注の強化も図る

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



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

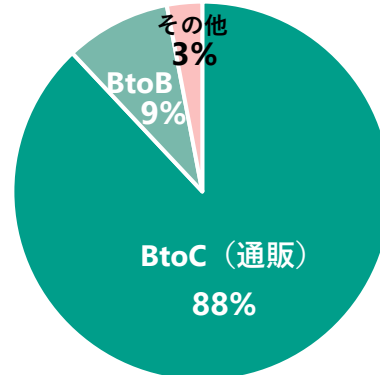
通販ノウハウ

- 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

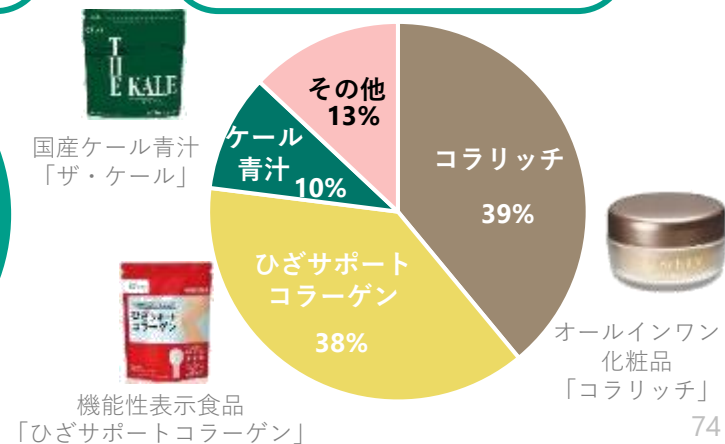
商品開発力

- 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)



*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

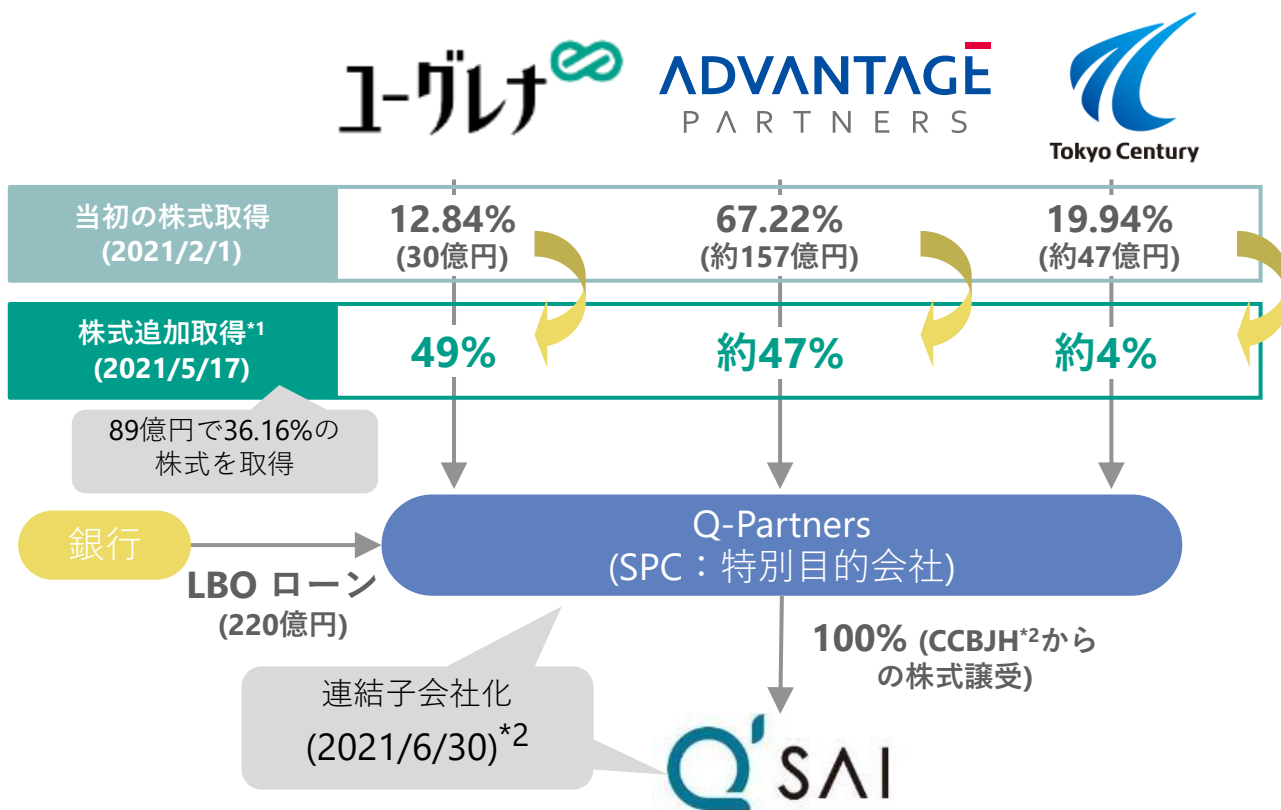
*2: ユーグレナはヘルスケア領域（有価証券報告書のセグメント開示における「ヘルスケア事業」からバイオインフォマティクス事業、先端技術研究、ソーシャルビジネス等を除き「ヘルスケア領域」と定義）の調整後EBITDA（=EBITDA+助成金収入+株式関連報酬）ベース（なお、コーポレート関連費用は含まず）で記載。EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費で算出

*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）

キューサイ買収の概要 – 連結子会社化とその後の方針

2021年に119億円でキューサイの49%株式を取得し連結子会社化、
2023年8月以降に残り51%の株式を262億円以上で取得する権利を保有

Q'saiの株主構成



APファンド及び東京センチュリーの保有株式に関するメカニズム

シナリオ1
株式譲渡完了
から2年半後
(2023年8月)
以降

- **コール・オプション**
 - APファンド及び東京センチュリーが保有する全てのQ-Partners株式を当社が取得する権利を有する
 - 譲渡価額は、262億円を下限として行使時期に応じて変動

シナリオ2
株式譲渡完了
から3年半後
(2024年8月)
以降

- **IPO等による第三者売却**
 - 当社、APファンド及び東京センチュリーの一部又は全部が、保有するQ-Partners株式を連携して第三者に売却可能となる（様々な手法を検討）

シナリオ3
株式譲渡完了
から4年後
(2025年2月)
以降

- **プット・オプション**
 - APファンド及び東京センチュリーが当社に対して、保有する全てのQ-Partners株式を売却する権利を有する
 - キューサイのEBITDAが所定の水準を達成していることを条件に行使され、譲渡価格の総額は、143-239億円の範囲でキューサイのEBITDA水準に応じて変動

*1: 当社がQ-Partnersによるキューサイ株式の取得完了後から約1年間、キューサイの連結子会社化のために必要となる数のQ-Partners株式を、APファンド及び東京センチュリーから取得できる権利
*2: CCBJH=コカ・コーラ ポトラーズジャパンホールディングス株式会社

キューサイ連結子会社化の意義 - シナジーの創出

当社とキューサイは親和性と補完性が高く、事業連携やシナジーの可能性が大きい

→ 事業連携の強化により事業成長を加速化するべく連結子会社化を実施

全世代の心身の健康を美食両面でサポート

両社の類似性/補完性を活かしたシナジーの創出



	ユーグレナ	Q'SAI
商品 ラインナップ	健康食品 スキンケア	健康食品 スキンケア
バリュー チェーン	物流、コールセンター、システム等共通機能が類似	
販売チャネル	通販からマルチチャネルへ移行中	
対象顧客	若年層顧客開拓が進行中	シニア層中心
ブランド	ESG/SDGs領域での取り組みなどによる独自のブランディング	55年の歴史を持つ老舗企業としての安心/安全感

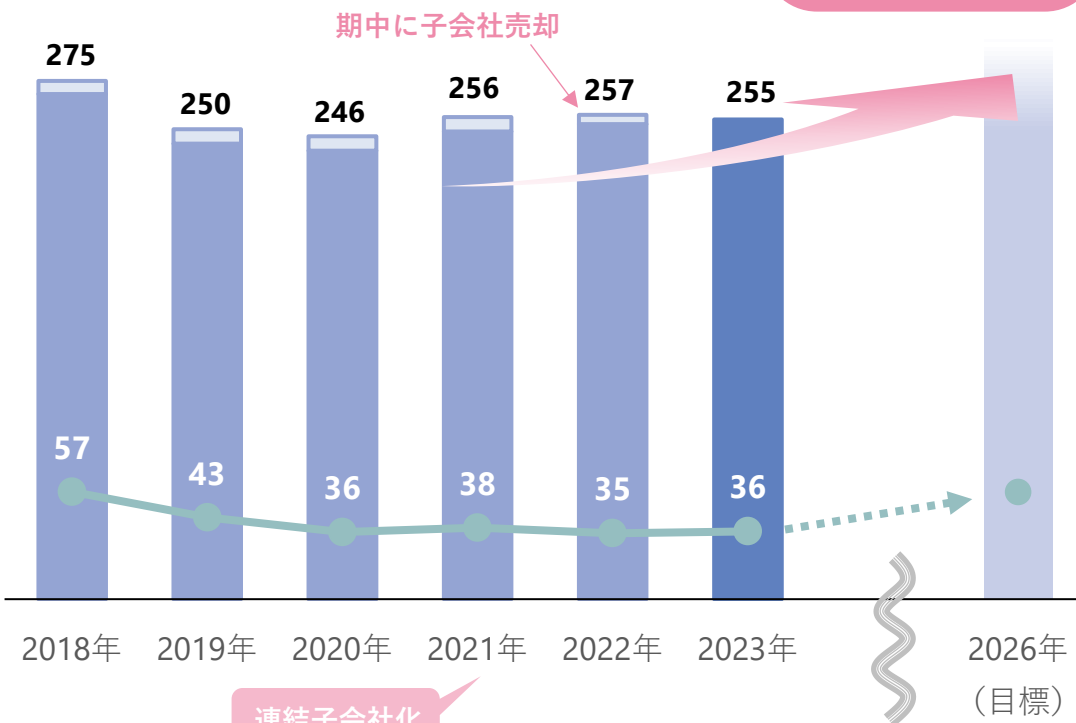
注 当社及びキューサイの内部データより作成

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

業績推移

(億円)

■ うちキューサイ分析研究所 ■ 売上高 ● EBITDA



連結子会社化後の取り組み

- **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

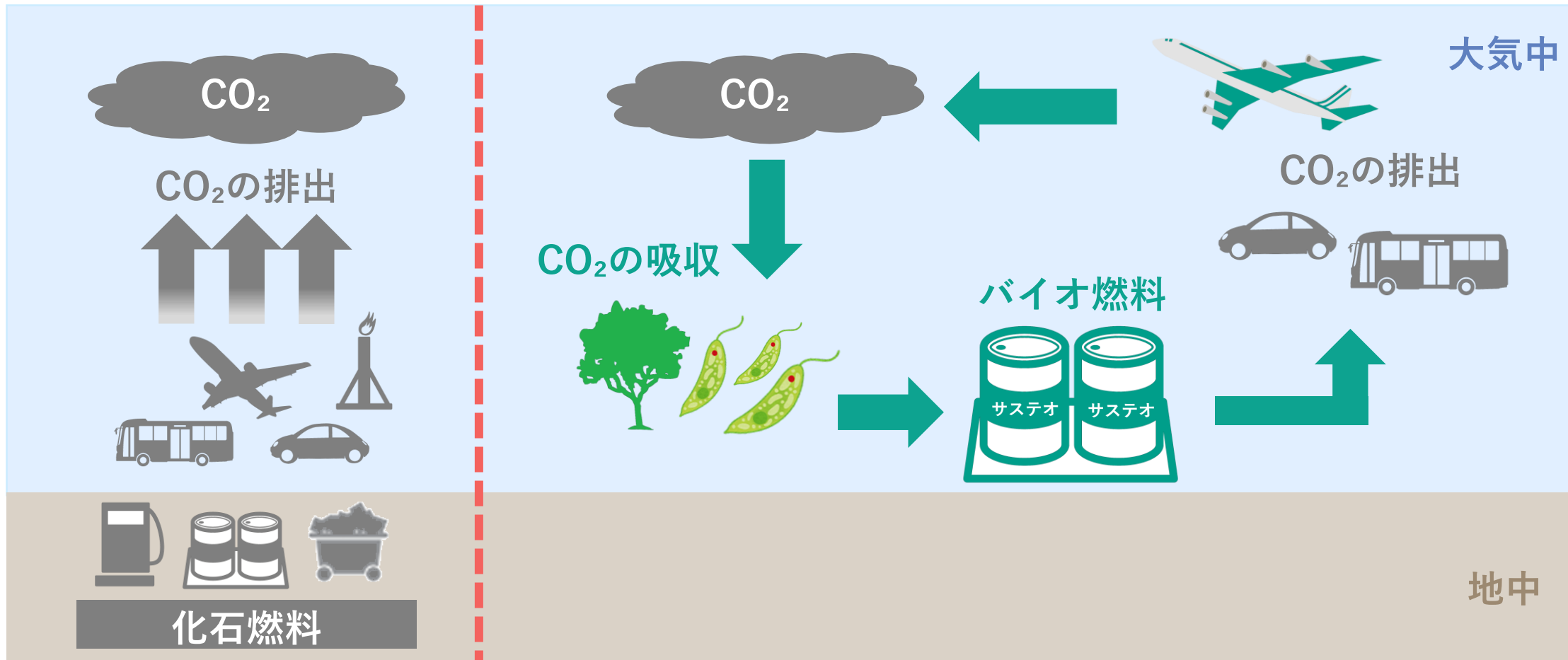


コラリッチ

補足資料： 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



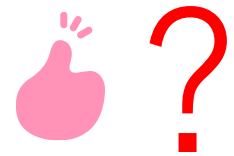
産業廃棄油
(使用済食用油)

- ・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。

補足資料： その他事業、ESG

その他事業

新規事業領域として肥料、遺伝子解析、ソーシャルビジネスなど3つの事業を展開



サステナブルアグリテック



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

大協肥糧

- 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数を有する有機肥料メーカー（21年12月参画）



バイオインフォマティクス



遺伝子解析サービス

- 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

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（GeneLink）を提供



ソーシャルビジネス



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無償で届けるプログラムを展開
- 2014年開始、配布数は累計1,500万食を突破

緑豆プロジェクト/ 国際機関連携

- 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
- 国際機関（WFP、IFAD）との業務提携により、「緑豆プロジェクト」を加速化

サステナビリティに関する取り組み

FTSE Blossom Japan Indexに2年連続で選定、第25回物流環境大賞の特別賞を受賞

FTSE Blossom Japan Index 銘柄に再選定



FTSE Blossom
Japan Index

- GPIF*1がESG投資のベンチマークとして採用する
FTSE Blossom Japan Indexに2年連続で選定

GENKIプログラム10周年イベントを両国で開催



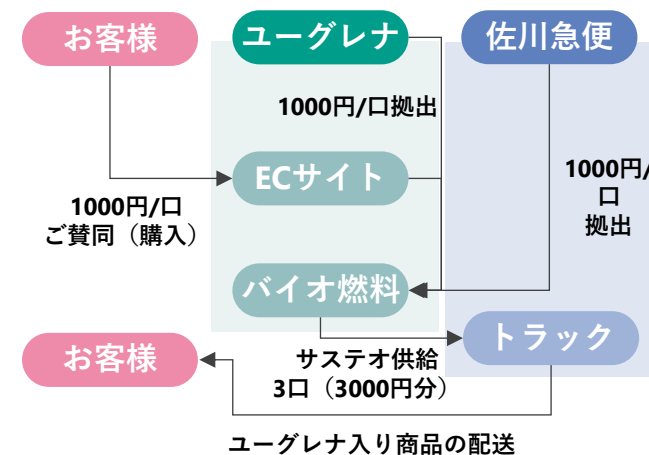
- GENKIプログラム10周年記念イベントを日本とバングラデシュの両国で開催

サステナブル配送プロジェクト

佐川急便と共同で行ってきた「サステナブル配送プロジェクト」が
第25回物流環境大賞の特別賞を受賞



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



その他事業

サステナブルアグリテック事業

グループ第3の事業の柱として、飼料・肥料領域の研究開発や事業開発を推進
2030年に売上高100億円、調整後EBITDA 10億円規模の事業への育成を目指す

事業ポートフォリオ

脱脂操体や未利用資源を、肥料や飼料として活用する
研究開発や事業を展開

飼料領域

ユーグレナ飼料及び脱脂藻体の研究



研究開発

水産・畜産領域で商品開発



事業開発

肥料領域

未利用資源を肥料原料などに変換

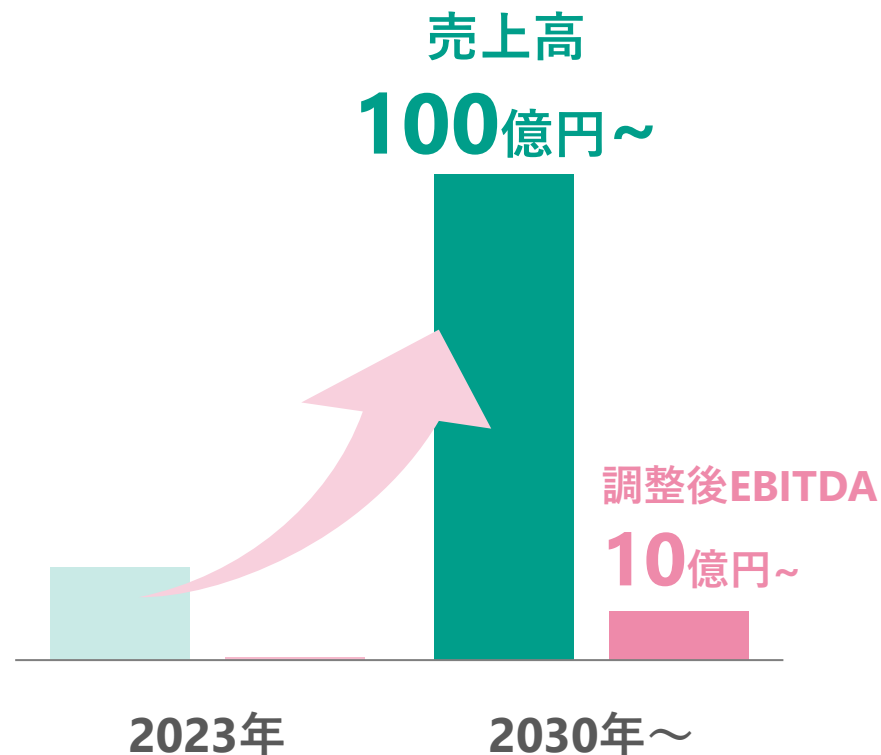


大協肥糧(株)で有機肥料の製造・販売



中期的な成長イメージ

新商品の開発、M&A、他事業とのシナジーを軸に事業拡大を狙う



ソーシャルビジネス

BangladeshにおけるユーグレナGENKIプログラムが10周年

現地の子供たちへのユーグレナクッキーの配付数は累計1,897万食を突破

GENKIプログラム10周年式典

日本と Bangladesh の両国で開催



クッキー配布枚数（累計）



1,897 万食
(2024年9月末時点)



2014年4月開始



