

20th

Anniversary
Euglena Co., Ltd.

2025年12月期通期決算説明会

株式会社ユーグレナ
東証プライム市場（証券コード：2931）

2026.2.19

【留意点】 本資料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（百万円未満切り捨て）とは一致しない場合があります。
【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。

エグゼクティブサマリー - 2025年度

業績サマリー

- 調整後EBITDA・営業利益・経常利益が**劇的に改善**、営業利益は**前年比10倍超**を達成
 - 2年に渡る徹底的な収益構造改善が結実
- 売上高も**過去最高値を更新**
 - ヘルスケア事業が、M&A効果に加えて、直販等のオーガニック成長も達成

20周年記念特別配当

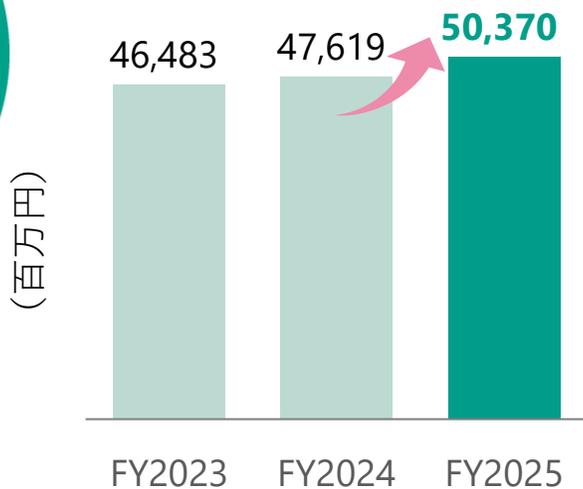
- 業績・財務体質の大幅な改善を踏まえ、創業来初となる

20周年記念特別配当

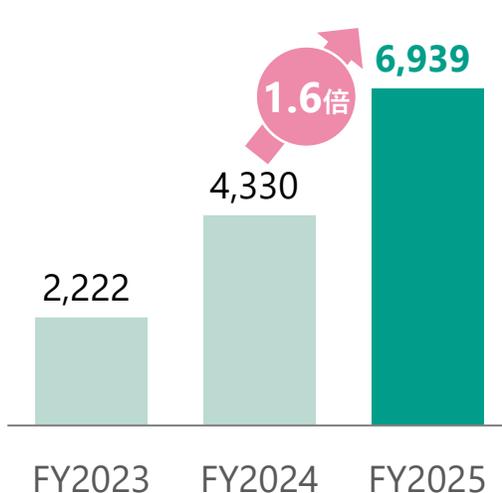
(2円/株) を実施*1

20th
Anniversary
Euglena Co., Ltd.

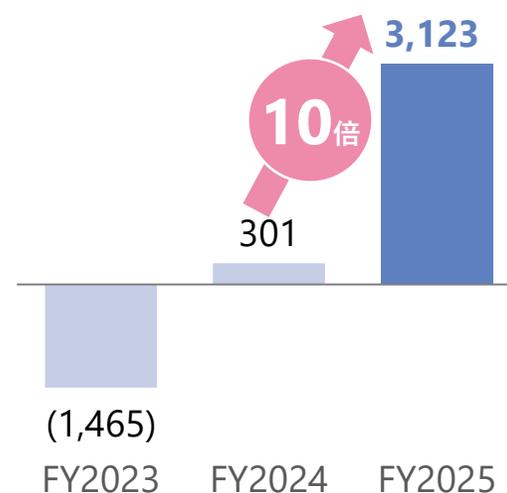
売上高



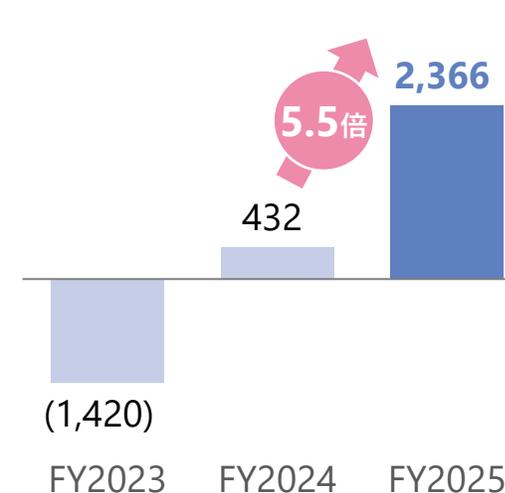
調整後EBITDA



営業利益



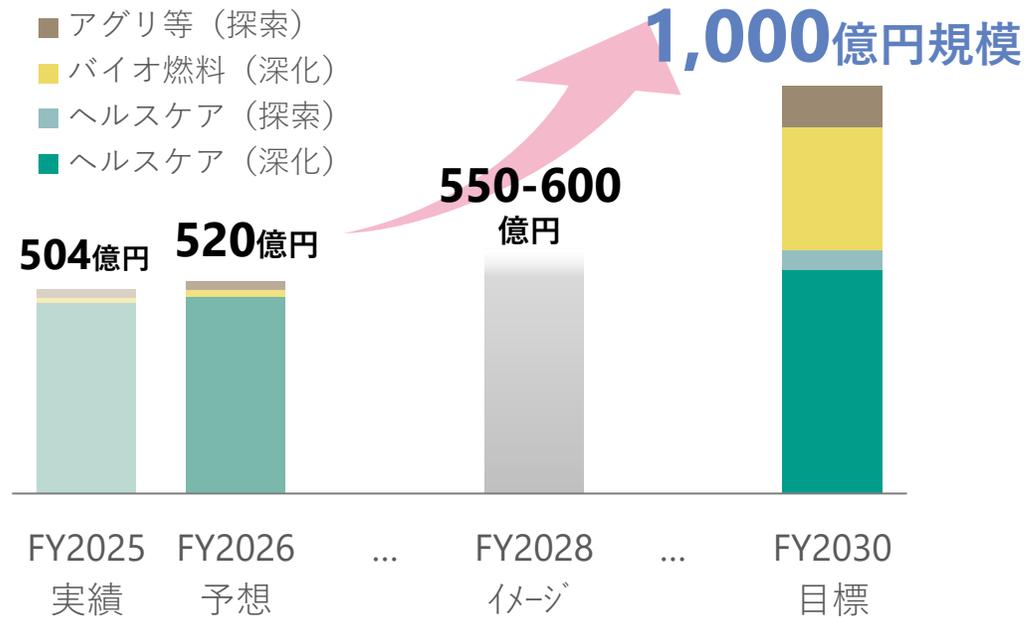
経常利益



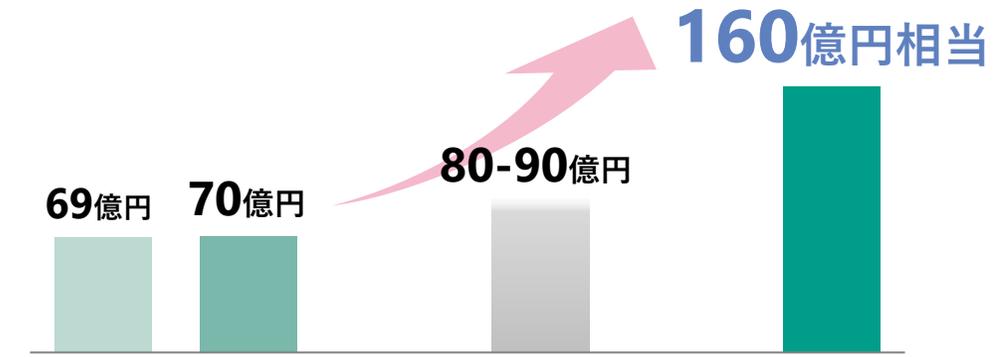
エグゼクティブサマリー - 2026年度及び中期展望

2030年度目標への道筋

売上高



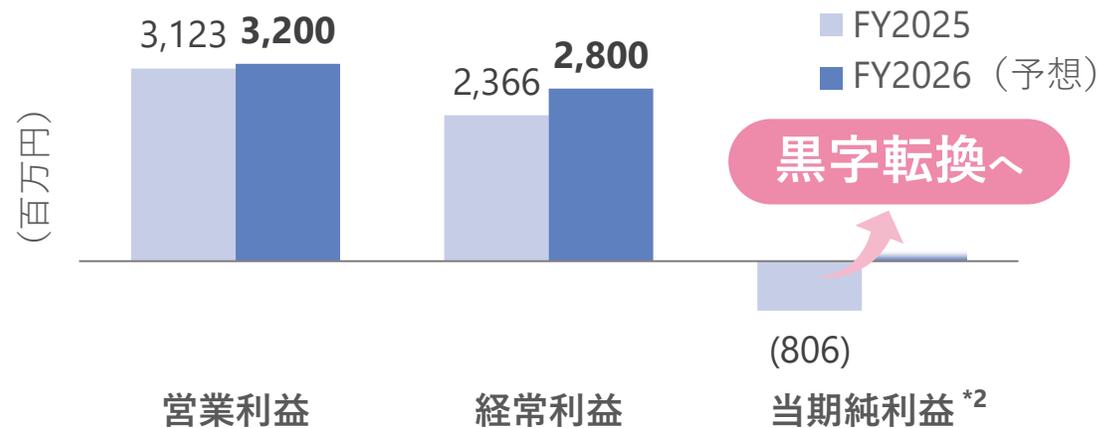
調整後EBITDA



2026年度の方針

- 「両利きの経営」で既存事業強化と成長投資を開始
- 「バイオマスの5F」戦略を本格展開
 - マルチ機能性素材・食品用途素材としての研究開発と国内BtoB販売（OEM・原料）の強化
 - 海外展開と疾患領域（CKD*1）での活用に挑戦
 - 飼料・肥料素材としての機能性研究と拡販
 - 藻油開発に向けたスケールアップとコスト削減

2026年度の利益見通し



*1: Chronic Kidney Disease (慢性腎臓病)

*2: 親会社株主に帰属する当期純利益（合理的な算定が困難であるため、具体的な予想数値は非開示）

目次

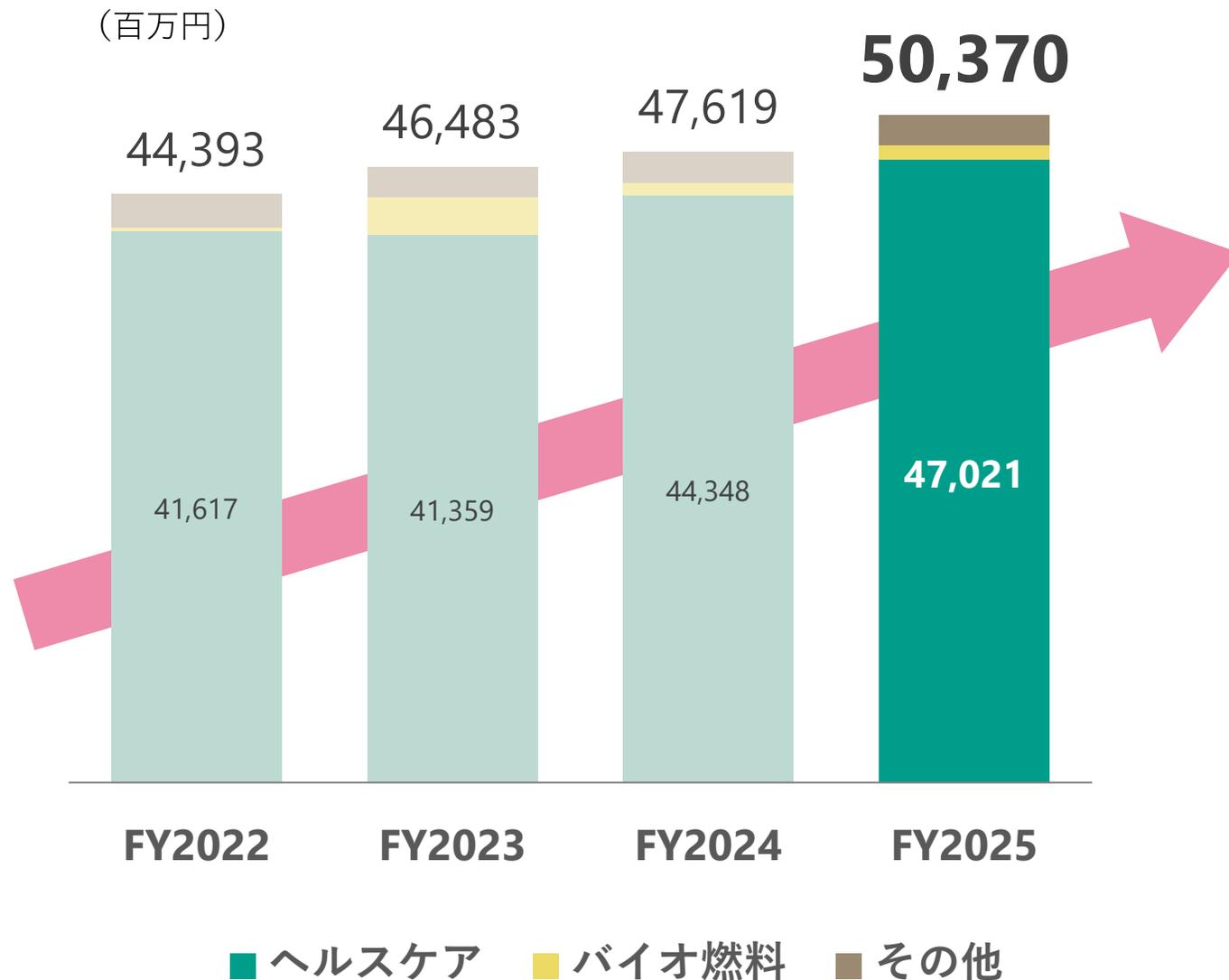
1. 業績サマリー	5
2. 次の10年に向けたロードマップ	12
3. ヘルスケア事業（深化領域）	23
4. ヘルスケア事業（探索領域）	30
5. バイオ燃料事業（深化＋探索領域）	36
6. アグリ事業（探索領域）	41
7. 補足資料	45

業績サマリー

売上高

ヘルスケアが成長率引
過去最高の
売上高を達成

4Qに広告投資を積み増し、
業績予想値も超過

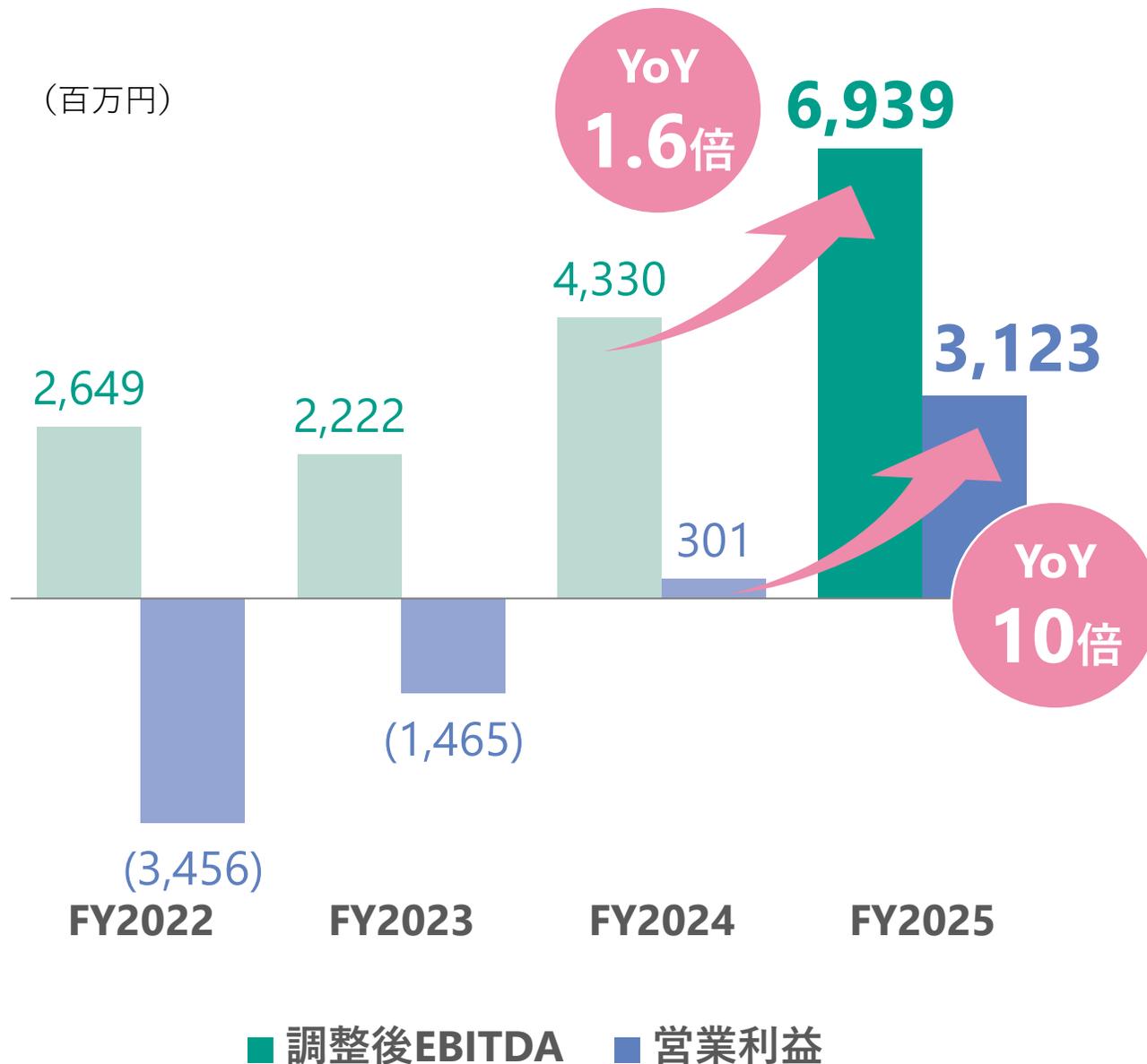


調整後EBITDA／営業利益*1

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

広告投資の拡大や
好調な業績に伴う賞与増加等により、
業績予想値は若干の未達

(百万円)



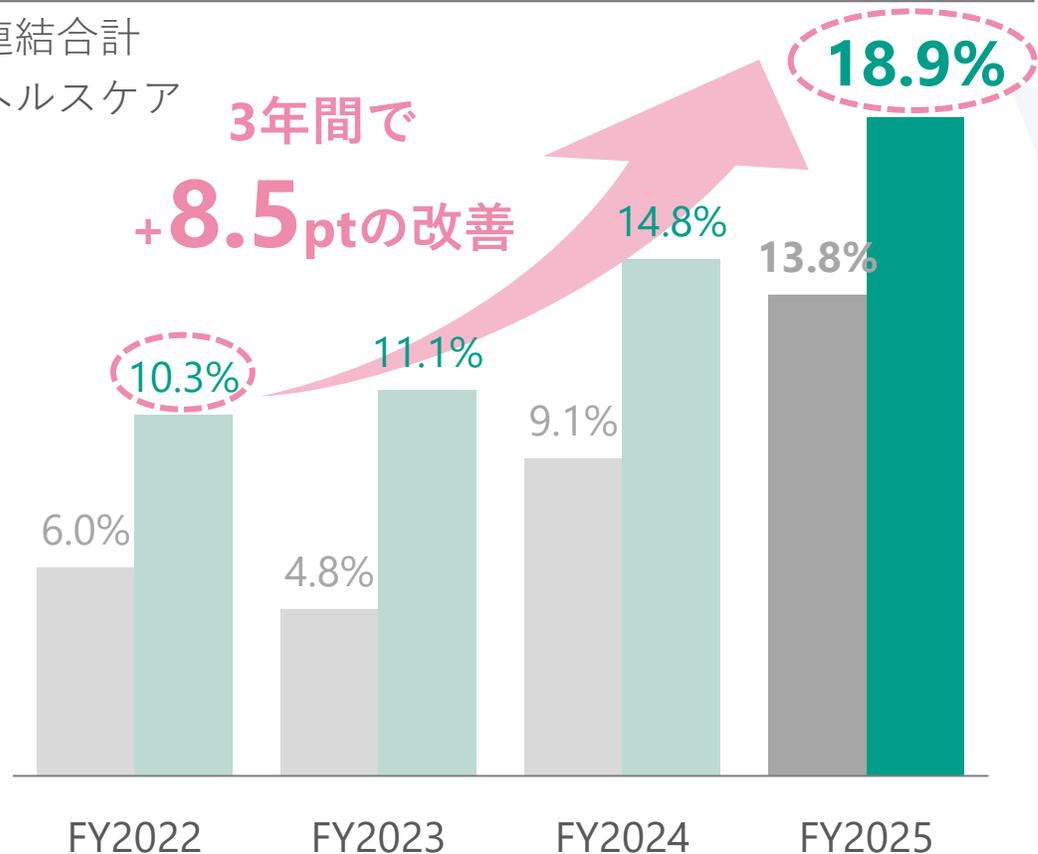
収益構造の劇的改善

2年にわたる収益構造改革により、調整後EBITDAマージンが劇的に改善

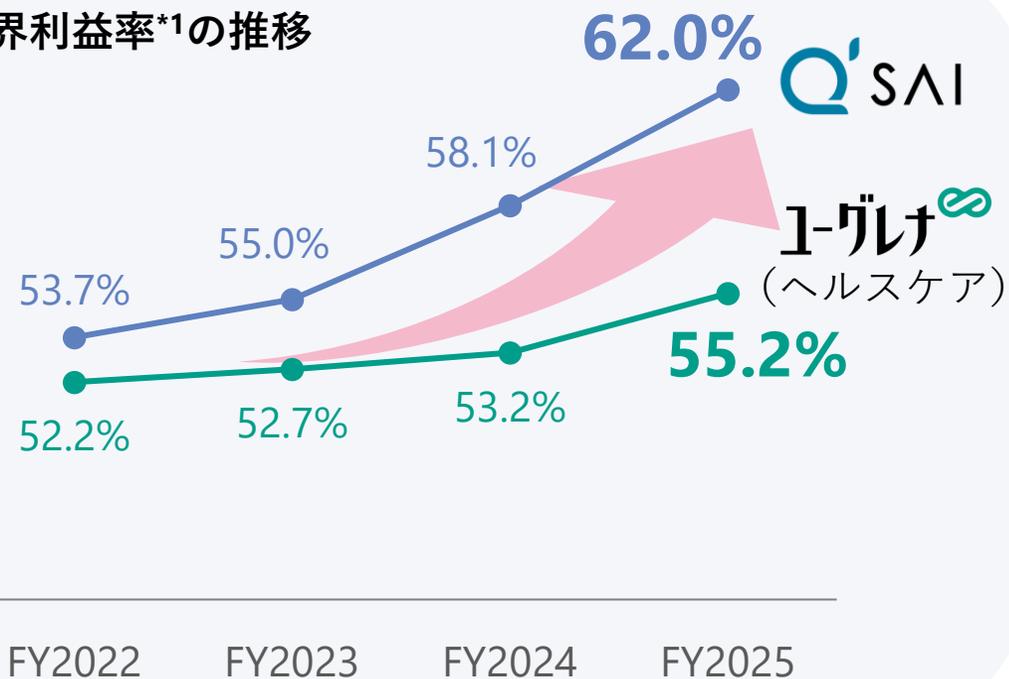
特にユーグレナヘルスケアとキューサイの限界利益率の改善が大きく寄与

調整後EBITDAマージン

- 連結合計
- ヘルスケア



限界利益率*1の推移



主な施策

製品価格改定、隔月定期の促進、工場の生産性改善、物流統合、調達や外部委託の見直し、販促物の最適化、グループ内製化推進、等

*1: 売上高に対する限界利益（売上総利益－広告宣伝費以外の販売費）の比率

株主還元策*1 - 20周年記念特別配当

業績・財務体質の大幅な改善を踏まえ、創業来初となる特別配当を実施

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



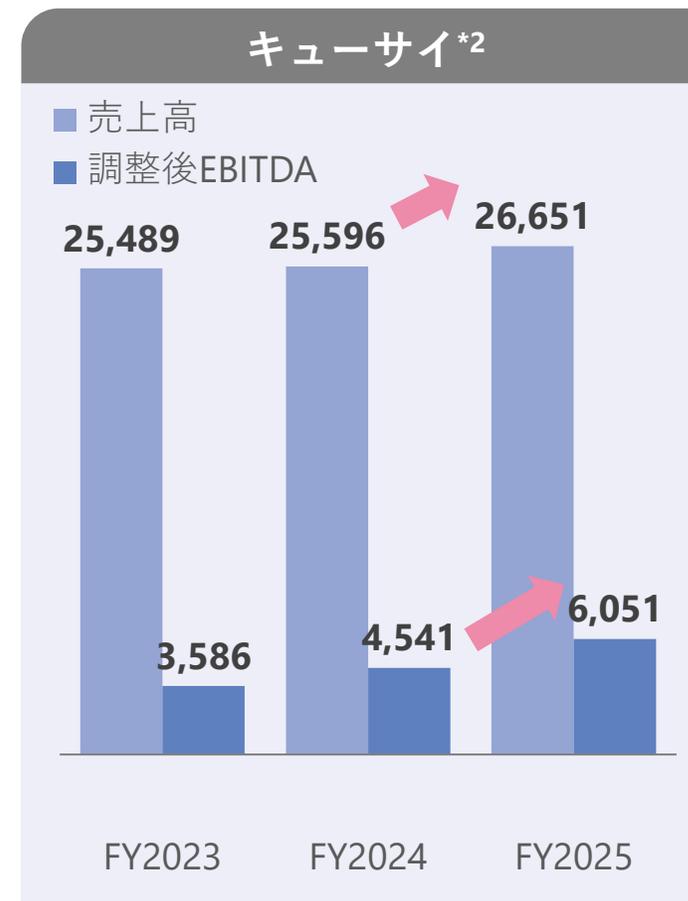
1-グレナ

黒字体質への転換を踏まえ、資本準備金**130億円**を取り崩し、分配可能利益を確保

Q'SAI

大幅な業績伸長を踏まえ、投資回収のための配当を実施（当社受領分**40億円**）

1株につき2円
の20周年記念特別配当を実施
(配当原資はその他資本剰余金)

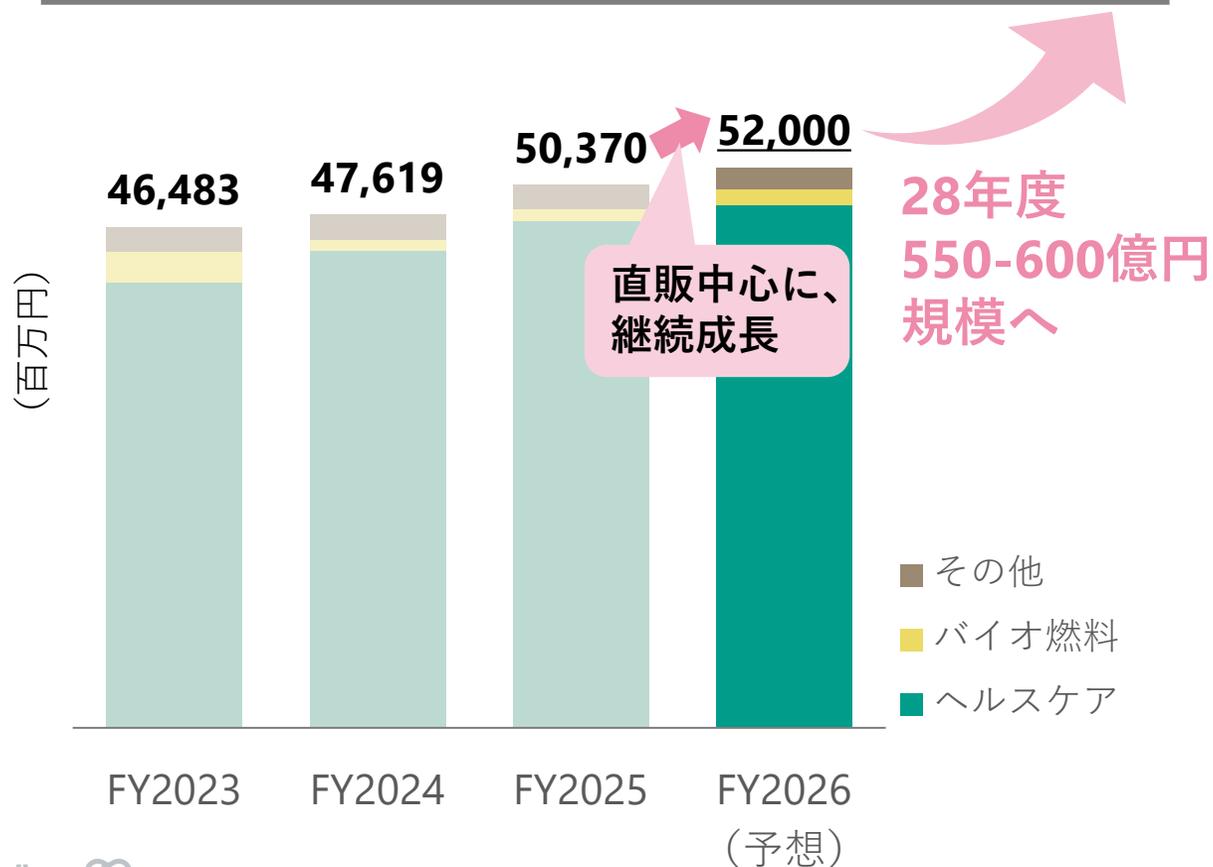


2026年度業績予想

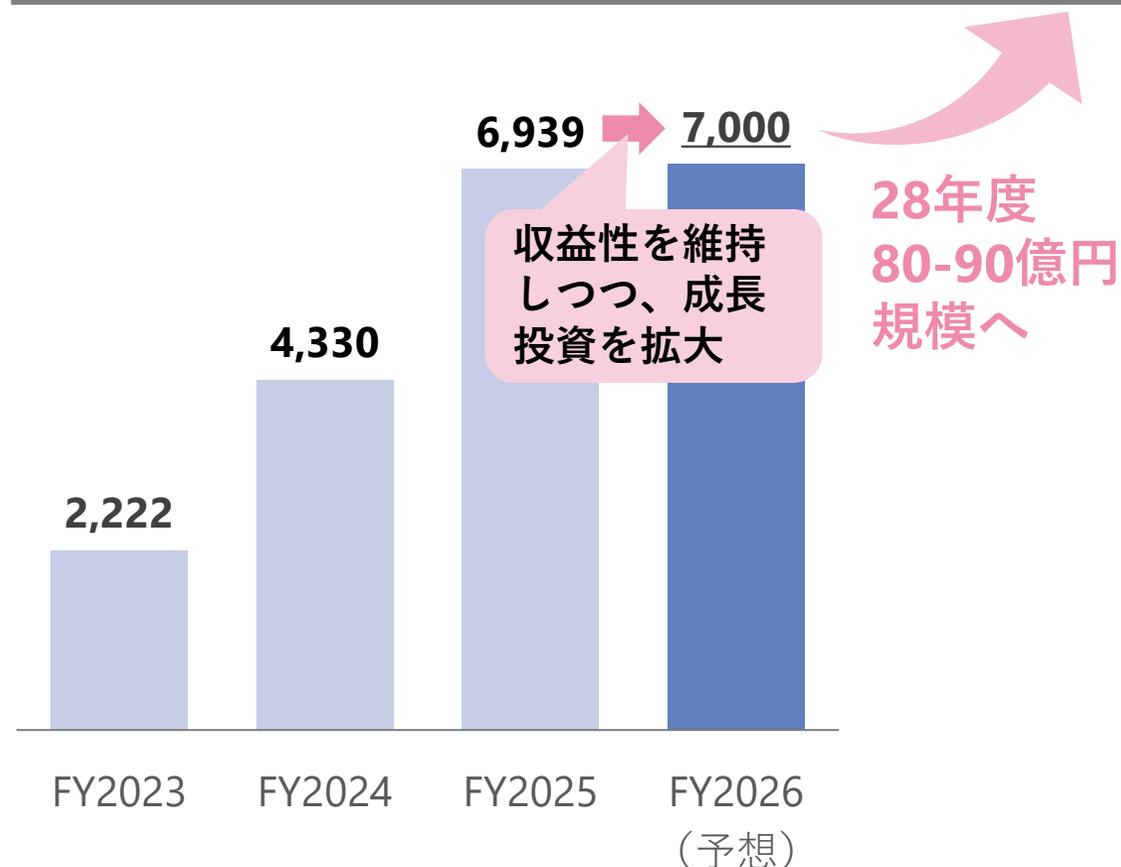
2026年度は黒字体質は維持しつつ成長投資に着手

収益基盤を拡充・新規創出することで、2027-2028年度に収益拡大を加速化

売上高



調整後EBITDA

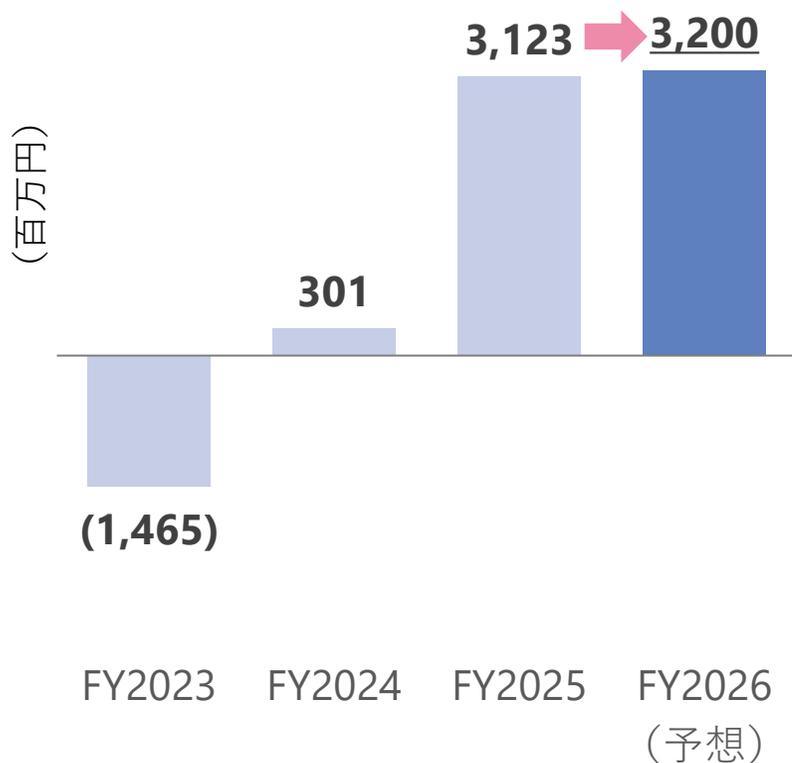


2026年度業績予想

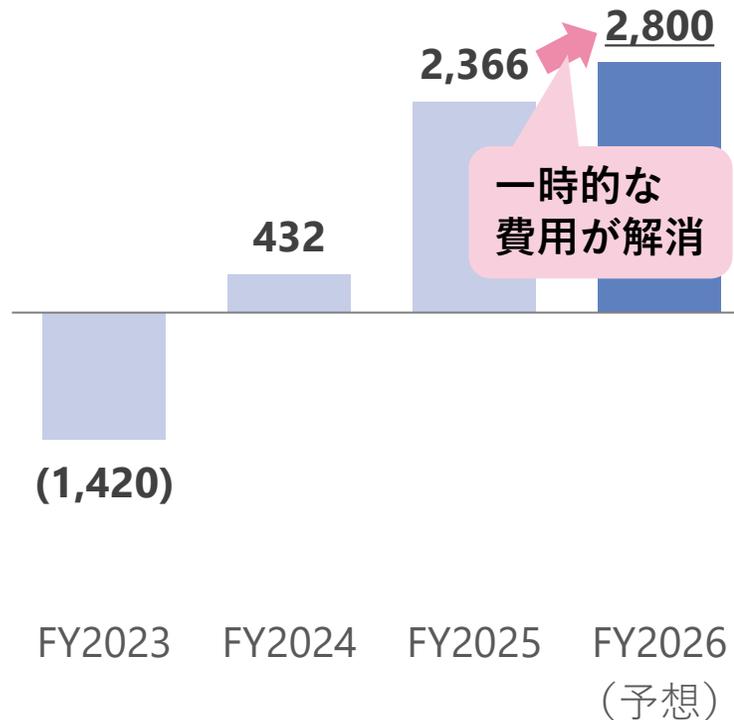
2026年度は9期ぶりの当期純利益*1の黒字転換*2を目指す

営業利益は調整後EBITDAと同様に横ばい、経常利益は一時費用解消で増加を見込む

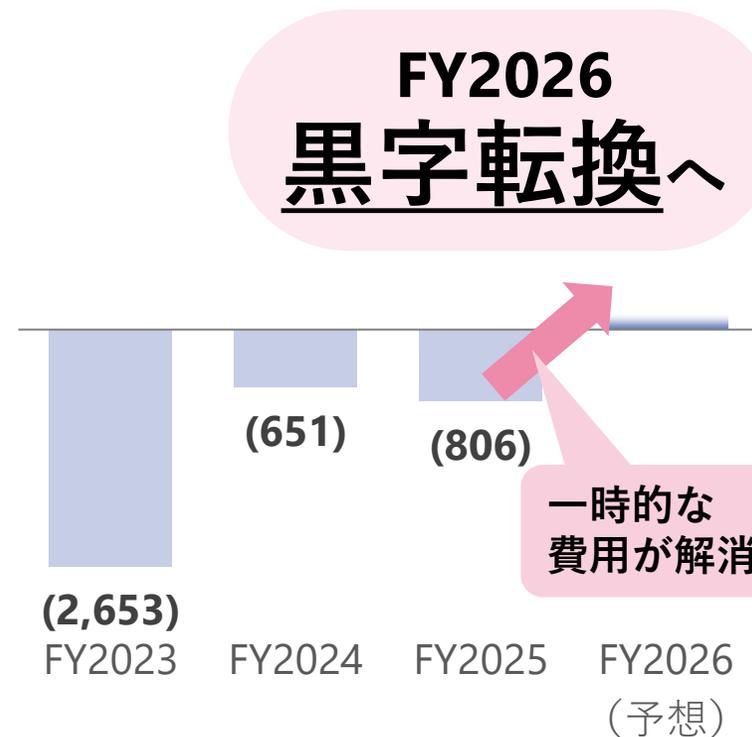
営業利益



経常利益



当期純利益



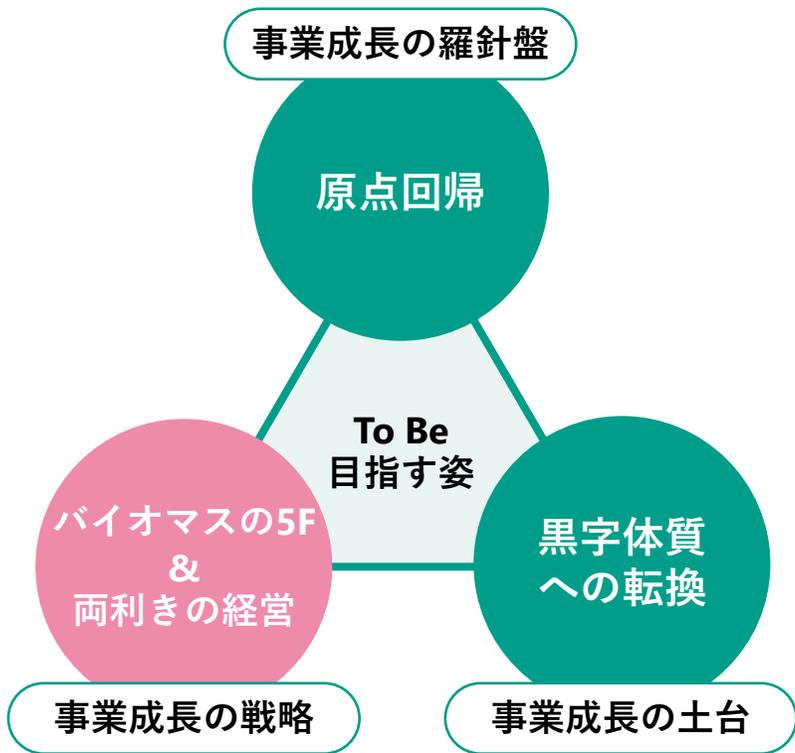
*1: 親会社株主に帰属する当期純利益

*2: 事業ポートフォリオの見直し等により一過性の損益が発生する可能性に加え、法人税等および非支配株主損益の変動要因が大きく、合理的な算定が困難であるため、具体的な予想数値は非開示

次の10年に向けたロードマップ

中期経営方針と2030年度目標

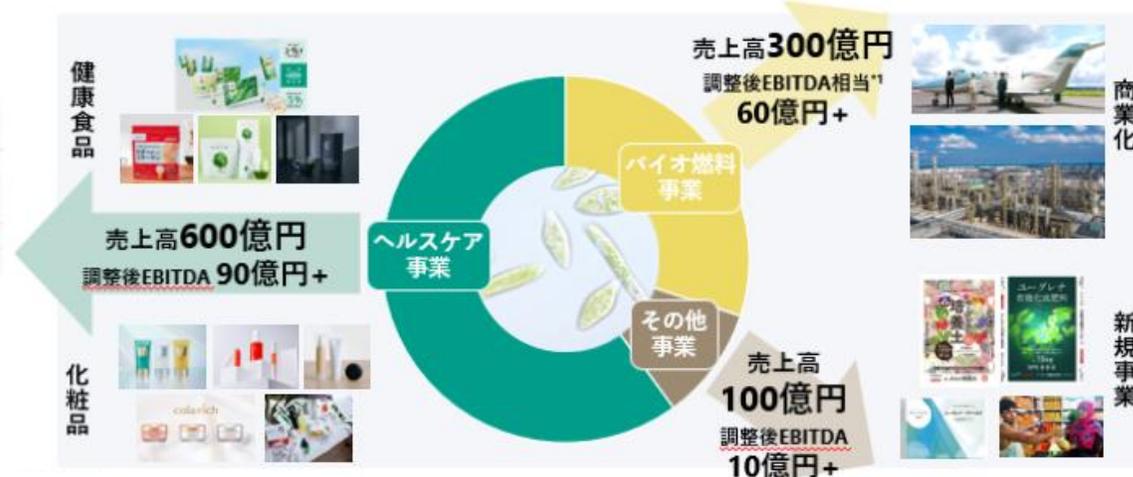
中期経営方針



2030年度目標

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となるシーズの選択肢を確保



売上高：1,000億円規模
調整後EBITDA：160億円相当

2030年度目標の実現に向けた道筋と、
2035年度までを見据えた事業成長の軸を具体化

原点回帰 - 当社独自のアセット（資産）の活用

創業来の20年で積み上げてきた資産を最大限活用し、チャンスを生み出す

素材



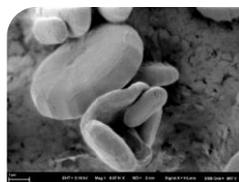
ユーグレナ



クロレラ



オーランチ
オキトリウム



撮影：青山学院大学 福岡伸一教授

機能性素材
パラミロン

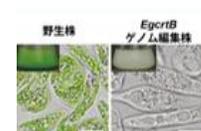
研究開発力



20年にわたる
培養技術の蓄積



機能性研究



ゲノム編集

ステークホルダー基盤



株主数
11万人以上
(2025年12月末時点)



政財界ネットワーク

パートナーシップ



大手企業との
強力なアライアンス

グループ会社



M&Aで拡充したグループ事業基盤

活動実績



バイオ燃料供給実績
130件以上
(2025年12月時点)



ユーグレナクッキー配布数
累計2,000万食以上
(2025年3月末時点)

原点回帰 - バイオ燃料事業の商業化と藻油開発

バイオ燃料事業の商業化に目途が立った今、次の挑戦は「藻油」開発



実証プラント

バイオ燃料
の実用化



SAF初フライト

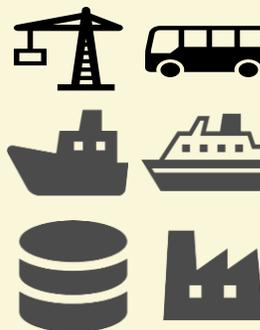


HVOの公道利用



バイオ燃料事業の商業化

商業プラント（製造機能）の計画は具体化
サプライチェーンも構築中



バイオマス5F
の本格着手

最後のピースは藻油

必要なのはスケールアップと出口戦略



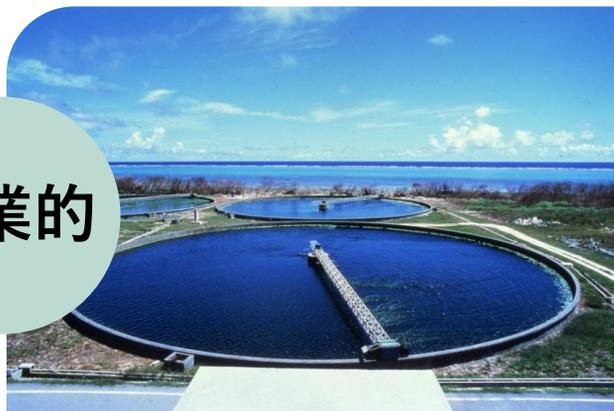
屋内培養タンク

バイオマスの5F - スケールアップのアプローチ

藻油開発の鍵はコストダウン、最適解は「屋内タンク培養」でのスケールアップ

屋外プール培養

農業的



最大の課題 =
低密度&平面

スケールアップと
コストダウンに
影響する要素

原料

土地

水量

管理の容易さ

規模の経済

他技術の転用

屋内タンク培養

工業的

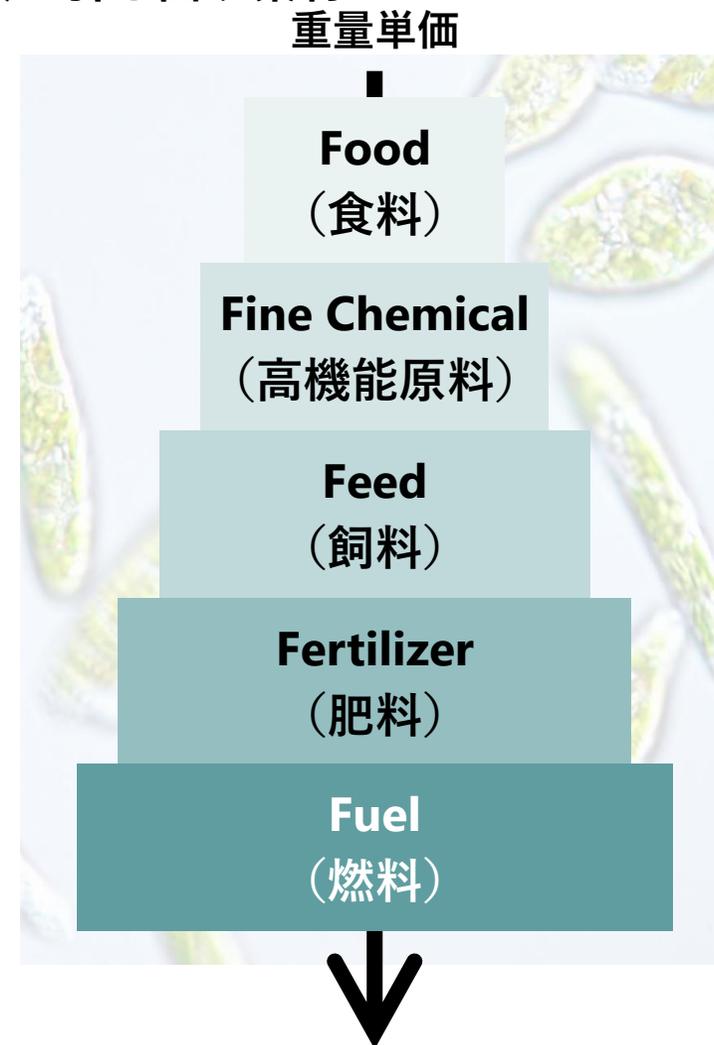
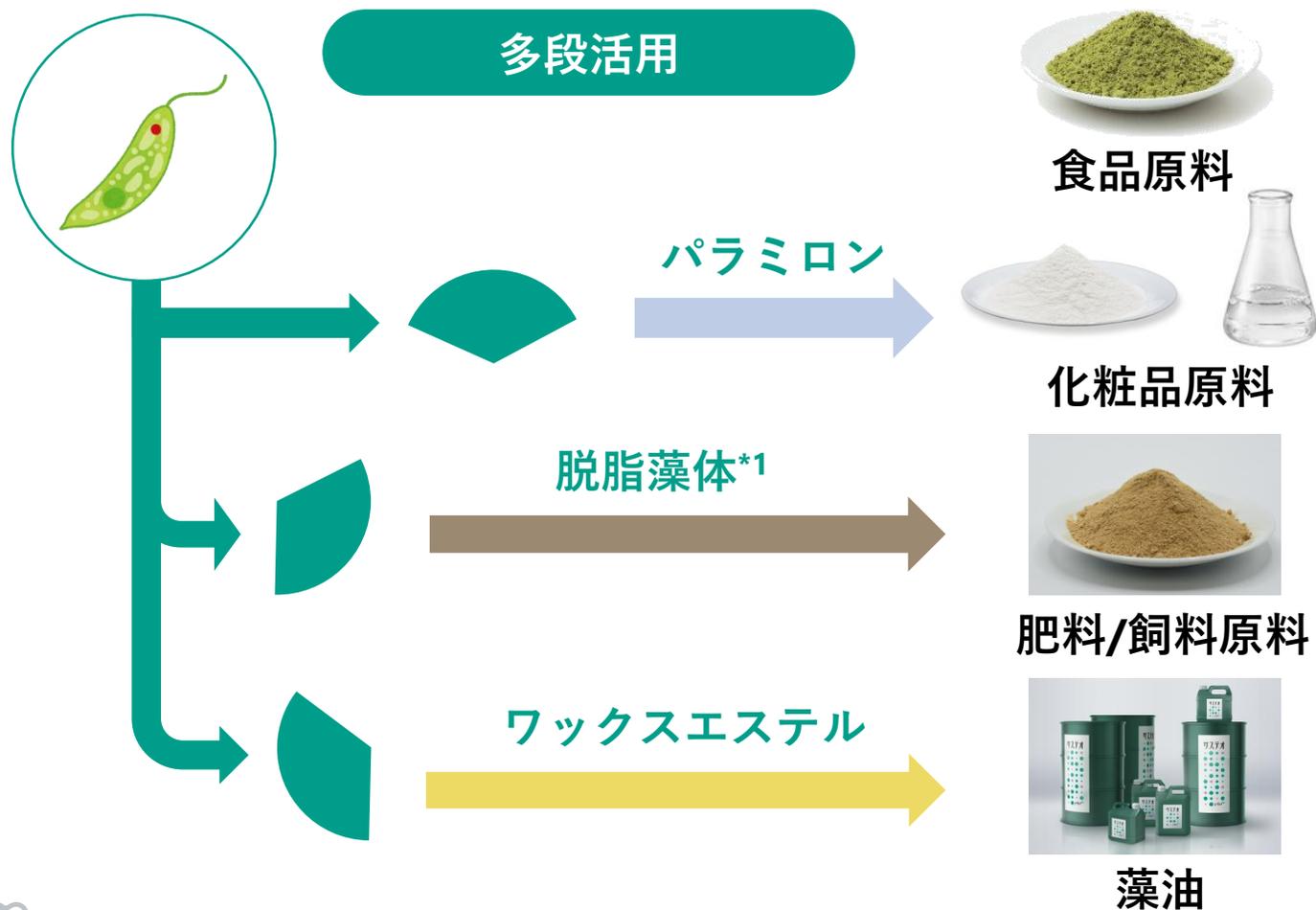


最大のメリット =
高密度&立体

バイオマスの5F - ユーグレナの多段活用

ユーグレナは1個の素材から複数製品に展開可能

無駄なく活用することで、「バイオマスの5F」戦略の可能性を最大限に引き出す素材



*1: 微細藻類ユーグレナからワックスエステルや精製パラミロン等を抽出した後に残る残渣

両利きの経営 - 事業ポートフォリオの変化の方向性

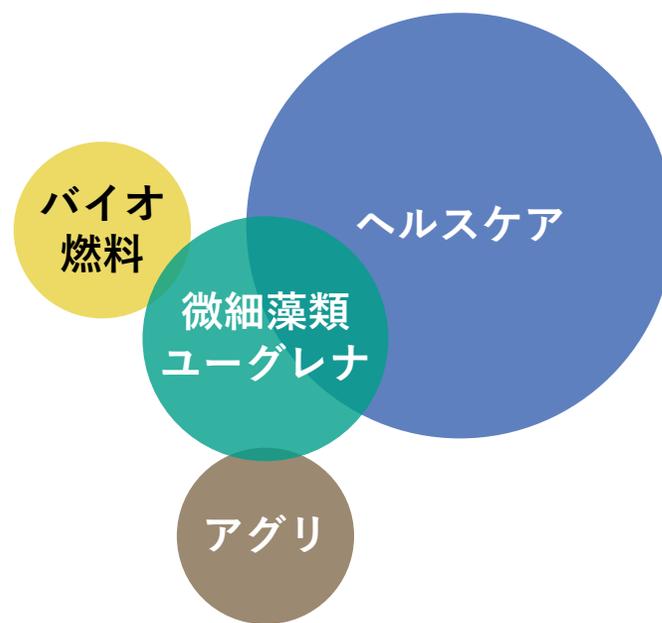
微細藻類を軸にヘルスケア・バイオ燃料・アグリとの重なりを強化

微細藻類軸での「探索」と既存事業の「深化」による「両利きの経営」で、次の10年の成長を目指す

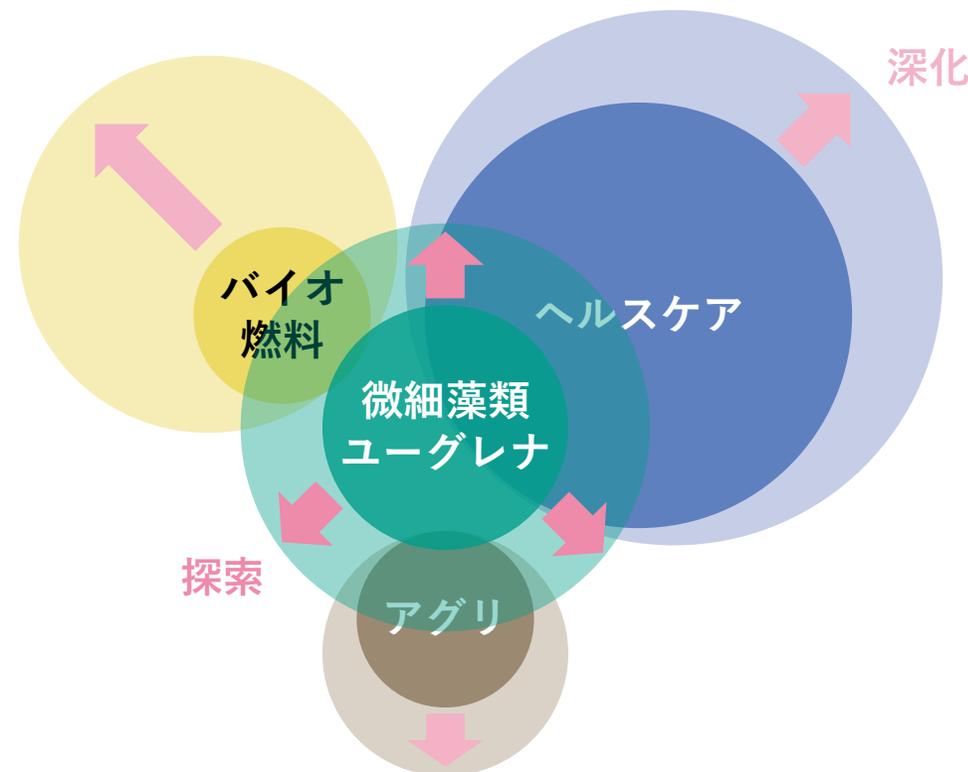
2015年



2025年



2035年



両利きの経営 - 「深化」と「探索」の領域

既存事業の「深化」と微細藻類を起点とした4つの領域における「探索」で、2030年度目標の達成と、2030年以降の中期的な収益成長を目指す

深化領域

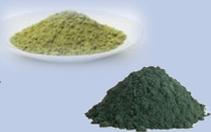
既存のアセットと事業基盤を強化し、
強固で安定的な収益基盤を構築

ヘルスケア事業 (国内)

BtoC
(一般顧客
向け)



BtoB
(企業顧客
向け)



バイオ燃料事業



探索領域

微細藻類を起点とした4つの領域で、
新たな価値と市場を創出、成長機会を開拓

ヘルスケア事業 海外展開



バイオ燃料事業 藻油開発



ヘルスケア事業 疾患領域 (CKD)

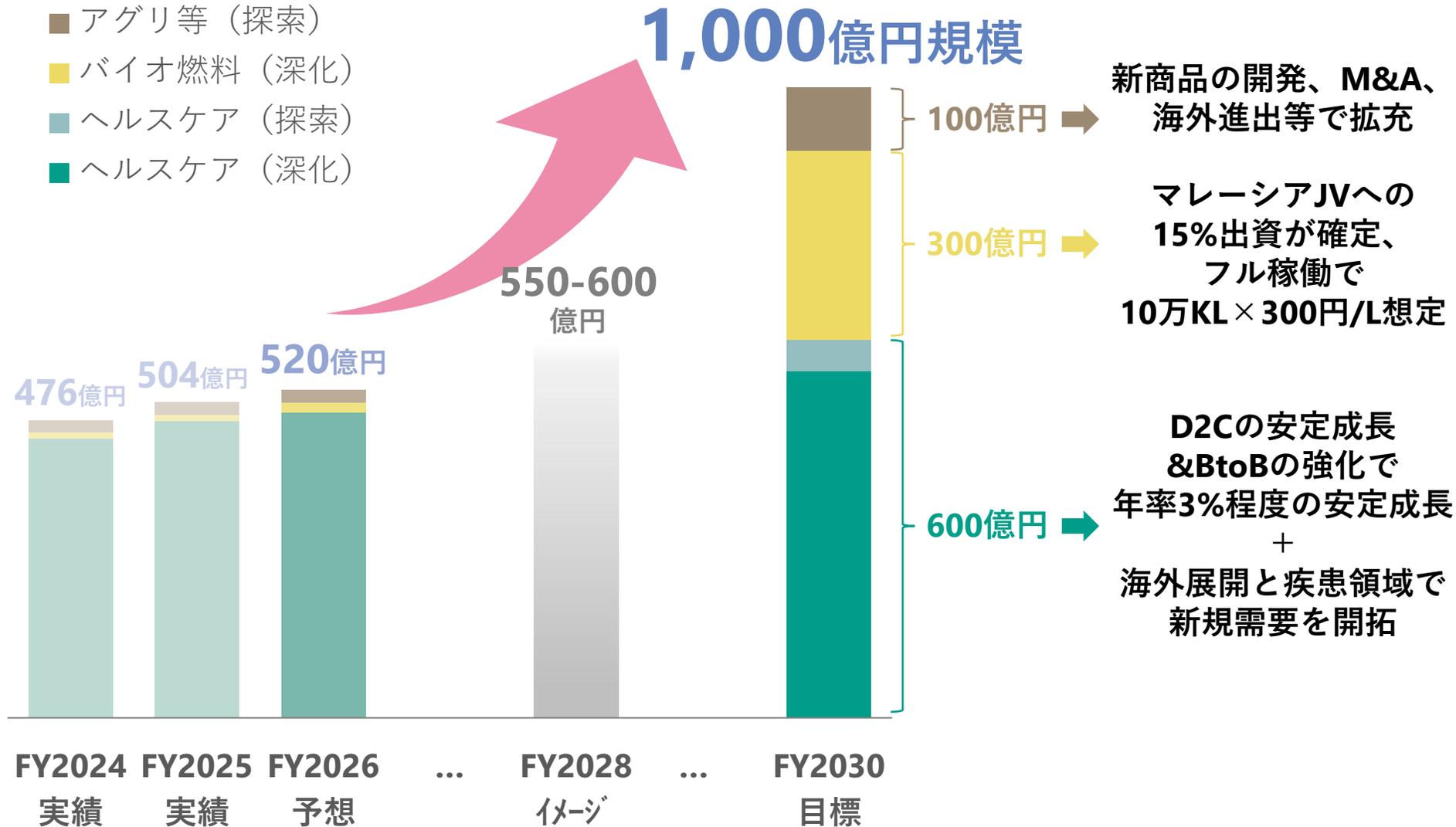


アグリ事業



2030年度目標への道筋 - 売上高

- アグリ等（探索）
- バイオ燃料（深化）
- ヘルスケア（探索）
- ヘルスケア（深化）

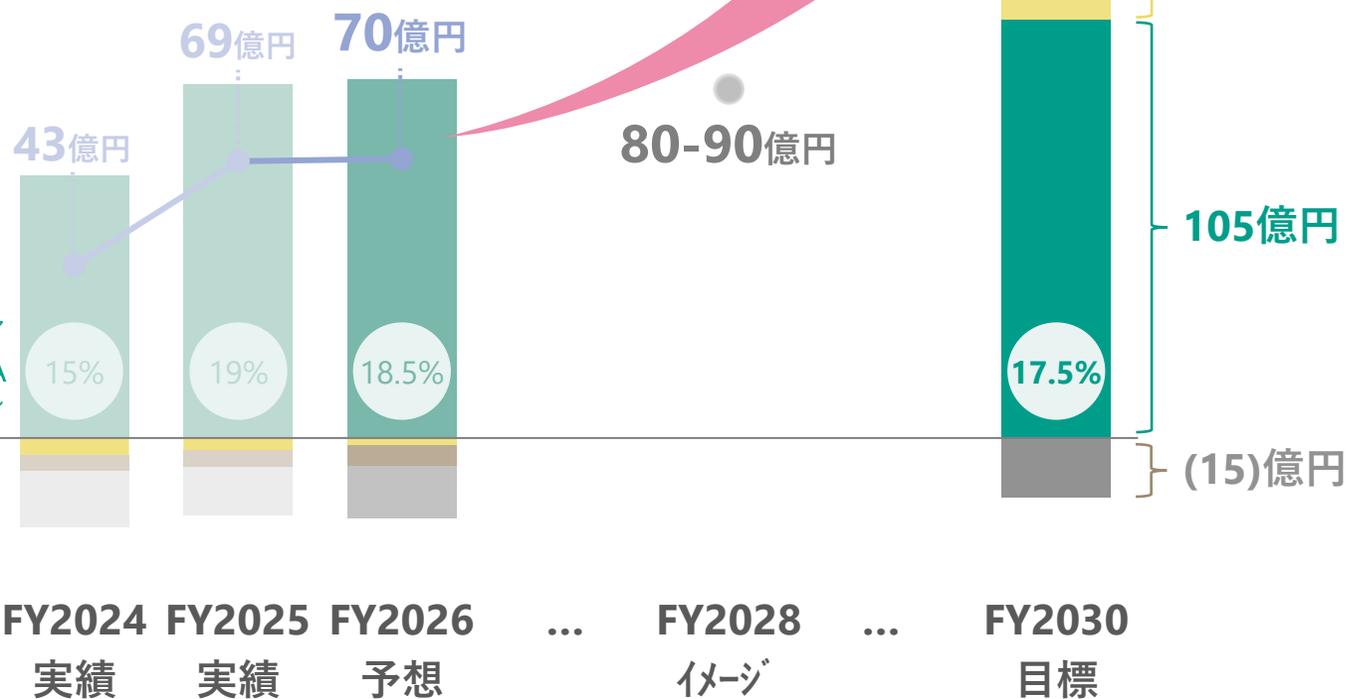


1,000億円は
射程圏内

2030年度目標への道筋 - 調整後EBITDA

- 全社
- アグリ等
- バイオ燃料
- ヘルスケア
- 合計

160億円相当



10億円 → 10%以上の利益率を確保しながら「探索」

60億円*1 → 規制強化による需要拡大で、税引前利益率20%以上を見込む

105億円 → 「深化」領域の売上成長と'24-25年に大幅改善した収益性で、「探索」の新規投資をカバー

(15)億円

収益性改善
で更なる
上振れも
視野

2030年以降のイメージ - 藻油の実現

2030年まではファインケミカルや機能性肥料・飼料を切り口に生産量を3倍程度に拡大

2030年代に微細藻類由来バイオ燃料と脱脂藻体活用による代替肥料・飼料の本格展開開始を目指す



微細藻類由来
バイオ燃料
(藻油)

代替肥料・飼料



微細藻類
生産量

機能性肥料・飼料
ファインケミカル (化粧品・高機能原料)

3倍

生産量拡大に伴い
生産コストも低減

食品

2025年

2030年~



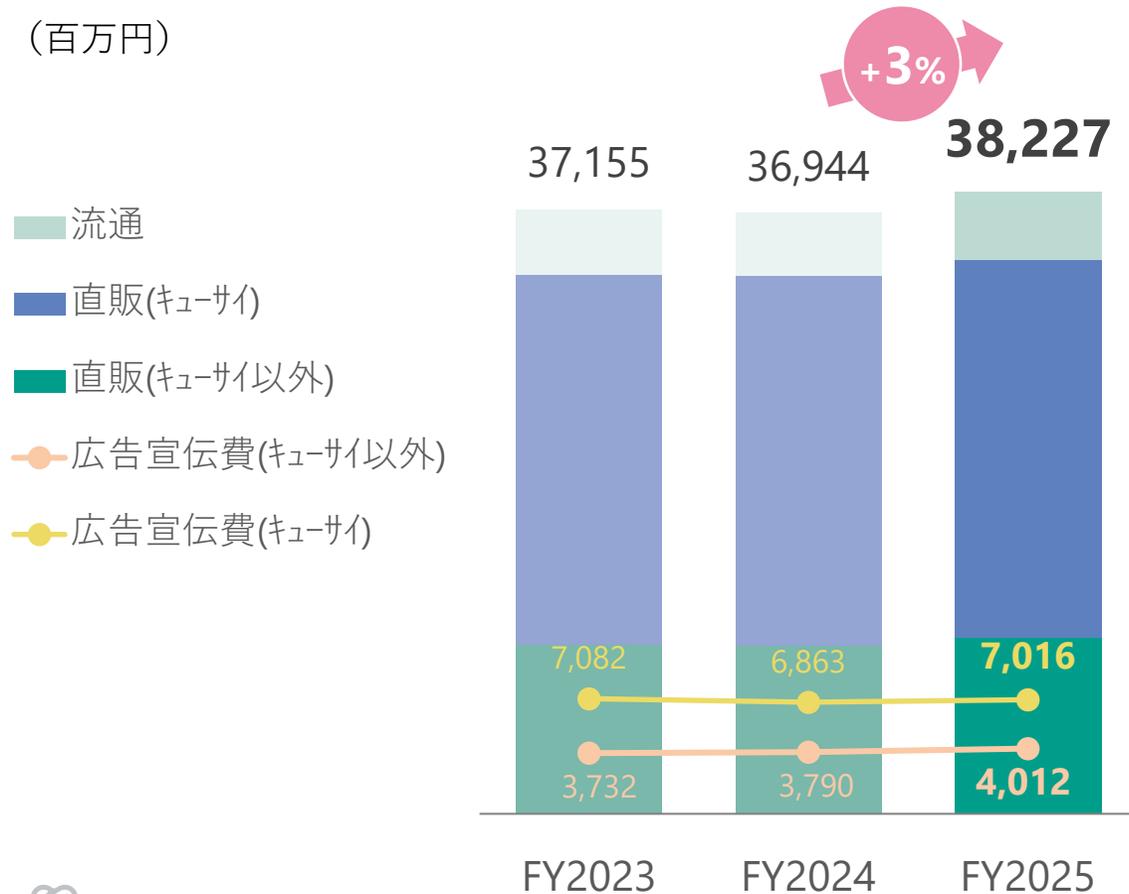
ヘルスケア事業（深化領域）

BtoC - 2025年度進捗

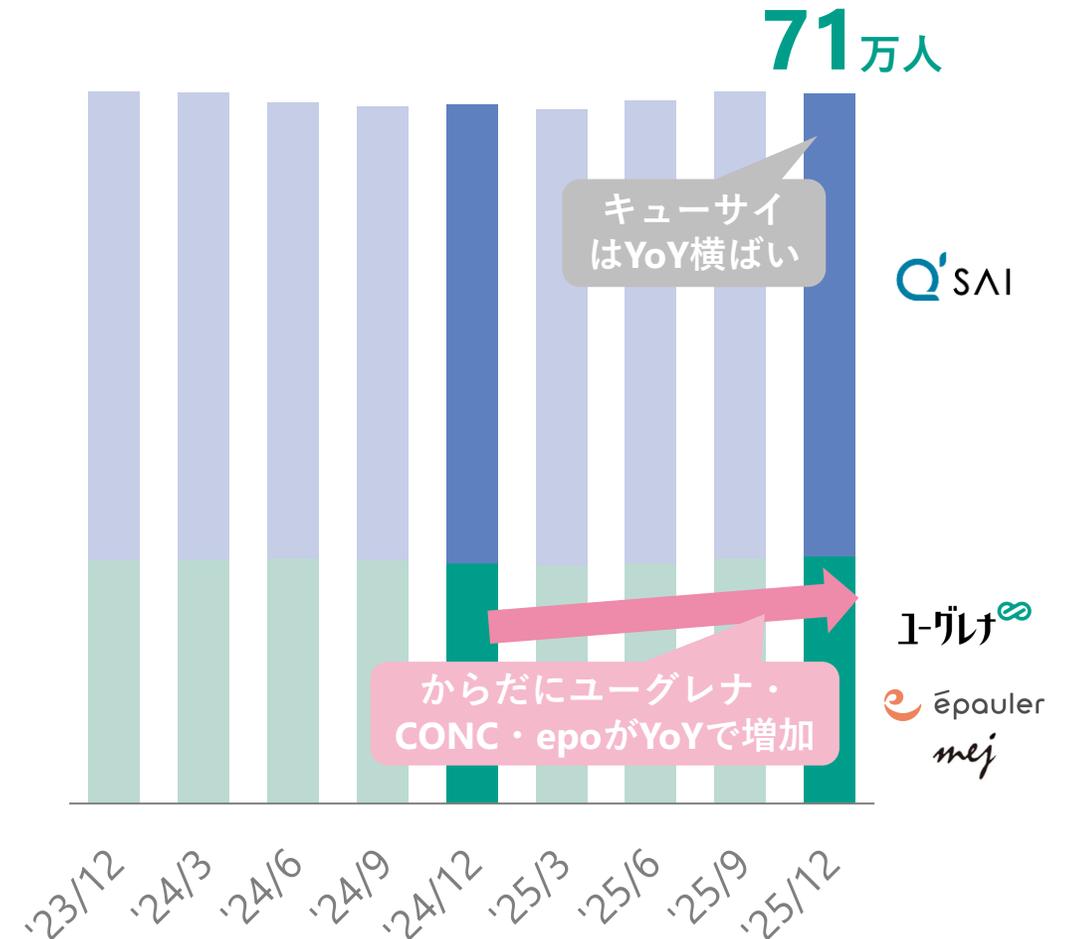
定期顧客数は微増だが、顧客単価アップやECモールの伸長が寄与し、直販売上は安定成長
 流通売上も、ブランド認知を活かしてキューサイが拡大し、トータルでは微増

売上高

(百万円)



グループ直販定期顧客数推移



BtoC - ユーグレナヘルスケア

主力ブランドのからだにユーグレナ・CONCが堅調に推移。からだにユーグレナの子育て世代向け商品「お料理に入れるユーグレナ（出汁調味料）」が新たな成長商品として台頭

からだにユーグレナ

定期顧客数の推移

「お料理に入れるユーグレナ（出汁調味料）」が特に好調



YoY
+12%

2026年方針

- 子育て世代向け商品の広告強化と新商品投下を推進
- 原材料や商品構成の見直しで、原価率低減を目指す

CONC

定期顧客数の推移

からだにユーグレナに次ぐ規模に成長



YoY
+41%

2026年方針

- CRM活用で複数商品提案・利用定着施策を強化
- マイクロニードル商品の用途・チャネル拡大にも注力

主力商品の強化と新商品投入により、両者ともに定期顧客基盤が拡大し、堅調な成長を継続

キューサイ

定期顧客数の推移：コラリッチ

2025年1月のリニューアル後も拡大継続

YoY +4%

22/6 22/12 23/6 23/12 24/6 24/12 25/6 25/12

2025年10月に新サービスをローンチ。エイジングの進行度をAIで可視化し、生活習慣改善を積極提案

ウェルエイジングプラットフォーム「myme (マイミー)」

エポラ

定期顧客数の推移：プレミアムヘマチン

- epo毛髪美容液「プレミアムヘマチン」の定期顧客数が堅調に推移

YoY +22%

22/6 22/12 23/6 23/12 24/6 24/12 25/6 25/12

- 振動で美容成分を肌の奥まで浸透させる「薬用リンクルクリーム ナイシーワ」を新発売、好調な出だし

2025年11月発売

BtoB - 2025年度進捗

サティス製薬が売上拡大に寄与、次の一手として微細藻類BtoBを強化

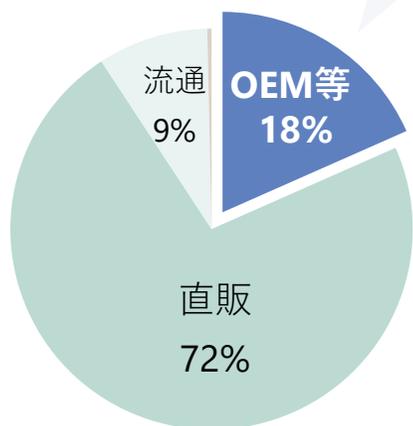
OEM・原料等売上高推移

微細藻類生産量拡大にダイレクトに貢献

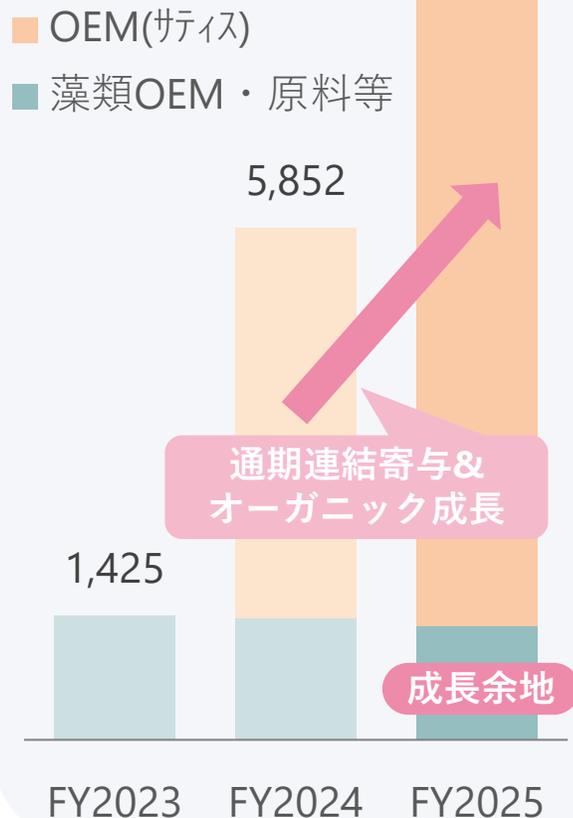


ヘルスケア売上内訳

2025年度売上高
470億円



(百万円)



サティス製薬



The Strategic FAB Company
SATICINE MEDICAL



アリナミン®ナイトリカバー
快眠ユーグレナ

OEM拡大

- グループ内製造受託
- 営業・SCM改善の強化
- 新素材の共同開発
および特許申請中



MOZYME (モザイム)

素材認知強化

藻活



伊那食品工業株式会社
INA FOOD INDUSTRY Co.,Ltd.

クロレラ工業株式会社

SARABIO Health is wealth
温泉微生物研究所 SUN-CHLORELLA

素材で、じっくり。
Sōkan

美腸の食卓文化
ココニコのり

ピエトロ

フジッコ

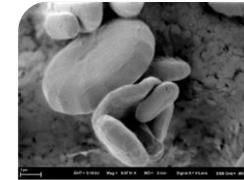
MARUI GROUP

1-グレ Ramla

BtoB - パラミロンのマルチ機能性素材としての可能性追求

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

機能性表示素材としてのポテンシャル



撮影：青山学院大学 福岡伸一教授

研究成果から有望な機能性候補を発掘

実用化可能なパラミロン等の機能性素材を選抜
(機能性表示に活かせるもの)

お客様価値に直結する素材から、
マルチ機能性表示の取得を推進

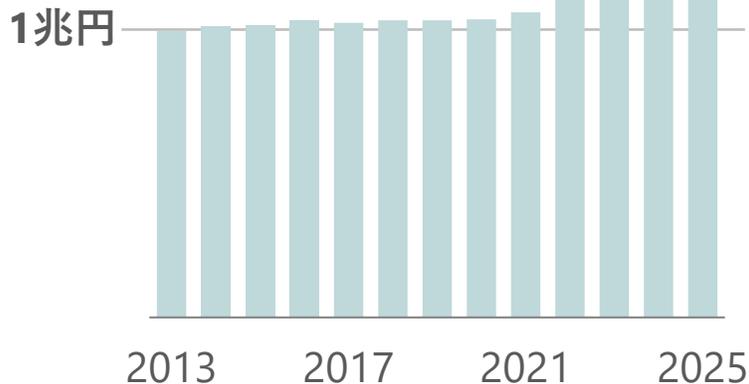
BtoB - ヤエヤマクロレラの食品添加素材としての可能性追求

色・食感・匂いを改善する食品添加素材として、研究開発と販路拡大を推進

食品添加物市場*1の伸び

- 1兆円以上の安定した市場
- 品質・機能重視の市場

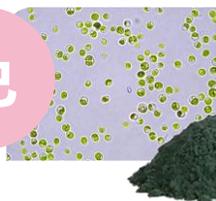
原材料・エネルギー
コスト高騰の価格転嫁



食品添加物とは、
味・色・食感・保存性を設計し、
食品品質を安定化するB2B素材

食品添加用途クロレラの活用例

色



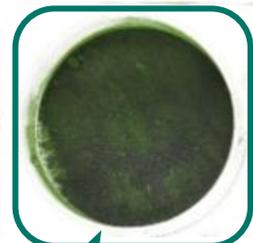
緑色天然着色料として
麺類・菓子等で利用

ヤエヤマクロレラの特徴

ヤエヤマクロレラ

A社

B社



クロロフィル
含有量が高く、
色が鮮やか



C社

D社

クロレラエキスの活用例

食感

麺の味や
コシの向上



ジェファー液を使用した
「支那そばや」のラーメン

匂

魚や肉の
臭み軽減



ジェファー液事業の承継

- 石垣島産クロレラの熱水抽出液を用いた製品「ジェファー液」等に関する事業を譲受*2



ジェファー液

製麺所や製麺企業、冷凍食品
メーカーへ積極提案を実施

ヘルスケア事業（探索領域）

海外展開 - 2025年度進捗

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



JAPAN HALAL JMA★TSKI
K
海のエコラベル MSC認証 www.msc.org/jp
asc
出雲工場
e+pauler
JAPAN HALAL FOUNDATION HALAL JHF
出雲工場でハラール認証を取得

Copyright Euglena Co., Ltd. All rights reserved.

海外展開 - 差別化と訴求

拡大する機能性/スーパーフード市場において、微細藻類への注目度が上昇
当社独自素材としての競争優位性を活かして、米国・アジアでの市場開拓を加速

ヤエヤマクロレラ

他社クロレラや
スピルリナを代替し、
新規需要も開拓



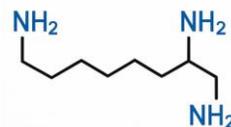
クロレラ粉末

競争優位性

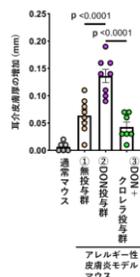


石垣島での
屋外プール培養

グルテンフリー
オートファジー
素材の可能性



スペルミジン
高含有



皮膚アレルギー
症状を軽減

マイコトキシン毒
の排出を促進*1

石垣島ユーグレナ

当社独自素材で
新たな市場を創出



ユーグレナ粉末

競争優位性



スーパー
フード



パラミロン

機能性の
横展開



マレーシア バングラデシュ

地の利

国際権威科学誌Natureに
ユーグレナ素材の広告掲載*2



*1: 麻布大学との共同研究 (<https://www.euglena.jp/news/20241101-2/>)

*2: Nature記事広告掲載先 (<https://www.nature.com/articles/d42473-025-00304-6>)

疾患領域 - 社会課題としての慢性腎臓病（CKD）

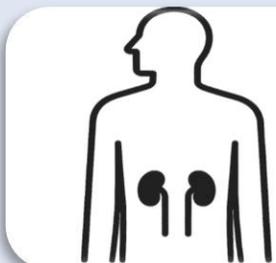
腎疾患は日常生活での負担が大きく、日本医療における最大の社会課題の一つ
慢性腎臓病（CKD）の進行抑制・食事療法の負担軽減に対するソリューションが求められている

高まる社会課題

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

腎臓は「沈黙の臓器」
腎疾患は進行すると不可逆で、

日常での食事や生活でのケアが重要



*1: CKD診療ガイドライン2024

*2: 日本透析医学会年次統計調査（2024年末時点）

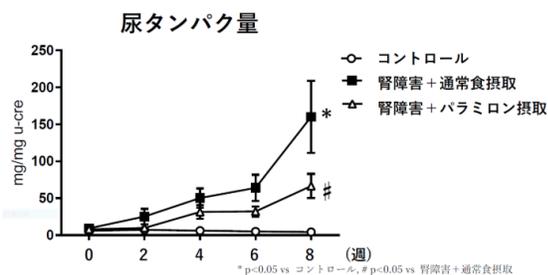
*3: 厚生労働省 第139回社会保障審議会医療保険部会「参考資料2」（2021年、https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_15981.html）

疾患領域 - 慢性腎臓病 (CKD) への挑戦

研究成果

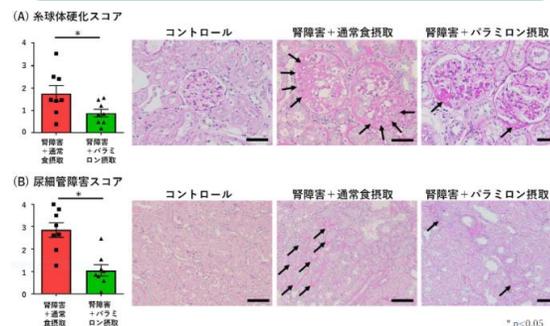
動物モデルでの実験により、ユーグレナの独自成分であるパラミロンの摂取が慢性腎障害を抑制し、腎保護効果を有することを示唆する研究結果を確認*1

尿タンパク量の推移



腎障害により増加した尿タンパク量の増加がパラミロン摂取により有意に抑制

組織学的評価



腎障害により観察された糸球体の硬化および尿細管の障害がパラミロン摂取により有意に抑制

蓄積してきた研究資産
を活用し、
社会課題の解決に向けて
新たな一歩を踏み出す

今後さらなる検証を
実施するとともに、
パートナーシップを構築

*1: 帝京大学医学部附属溝口病院永山嘉恭医師との共同研究 (2020年8月21日付、<https://www.euglena.jp/news/20200821-2/>) ; Nagayama Y, Isoo N, Nakashima A, Suzuki K, Yamano M, Nariyama T, Yagame M, Matsui K. Renoprotective effects of paramylon, a β -1,3-D-Glucan isolated from *Euglena gracilis* Z in a rodent model of chronic kidney disease. PLoS One. 2020 Aug 7;15(8):e0237086.

疾患領域 - 慢性腎臓病（CKD）への挑戦

CKDの進行を抑制するメディカルフード*1としての実用化を目指す

CKDの進行を遅らせるためには、医薬品による治療の他に、**継続的に摂取可能な食品**によるサポート余地も大きい



CKDに罹患した方を対象とした**メディカルフードを開発し**、ビジネスモデルの確立へ

事業成長に向けた道筋

Phase 1

医療機関と連携した
検証および商品開発



Phase 2

メディカルフードとして
ビジネスモデル確立



Phase 3

医療関係者等の認知向上を
通じて、より多くのお客様へ



2030年代前半に
100億円超規模
を目指す

バイオ燃料事業（深化＋探索領域）

2025年進捗 - 商業プラント15%出資完了

2025年7月に15%出資が完了、年間約10万KLのバイオ燃料取り扱いが可能に
2028年下期迄の稼働開始に向けて、鍬入れ式を実施し、建設工事が本格化



- PETRONAS社のPengerang Integrated Complex (PIC)内に建設
- 製造能力は約72.5万KL/年
- 2025年より建設着手済み、2028年下期迄の稼働開始を予定
- プロジェクト金額は約13億ドル



PENGERANG BIOREFINERY
A Joint Venture of PETRONAS, Euglena and Enilive

(3社合弁会社)

15%シェアで
約10万KL/年
の取り扱いが可能に

建設に向けた鍬入れ式*1

- 建設に向けた鍬入れ式を実施
- 工程は順調に進捗、本プラントの建設工事が本格化



鍬入れ式
(2025年11月)



建設現場
(2025年6月時点)

アジア・ゼロエミッション共同体で紹介*2

- **AZEC閣僚会合**で併催されたセミナーにおいて、本プロジェクトを脱炭素社会実現の**象徴的取組**としてPETRONASとともに紹介



*1: ユーグレナ、PETRONAS、Eniliveの3社、マレーシアバイオ燃料プラントの鍬入れ式を実施 (<https://www.euglena.jp/news/20251110-2/>)

*2: ユーグレナ社、ASEANにおけるバイオ燃料協業を加速 (<https://www.euglena.jp/news/20251017-1/>)

商業プラント（深化） - 収益ポテンシャルの蓋然性

売上高300億円規模・税引前利益60億円以上の収益ポテンシャルは、当社取扱量・価格水準とプラントの国際競争力に裏打ちされた、十分に実現可能性のある水準

当社の収益ポテンシャル*1

売上高（原料/製品トレーディング）

300億円/年規模

税引前利益（資金調達影響を除く）：

60億円/年以上 + トレーディングからの利益

15%出資=当社取扱量10万KL



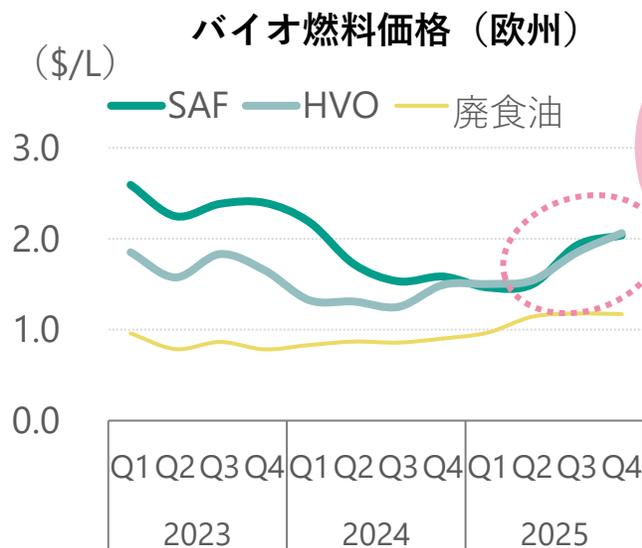
価格300円/L

国際競争力→収益性



PENGERANG BIREFINERY
A Joint Venture of PETRONAS, Euglena and Enilive

(3社合弁会社)



- アジア最大級規模の製造能力（約72.5万KL/年）
- 需給に応じてSAFとHVOをフレキシブルに生産
- 原料供給ソースや主要な国際航路にアクセスしやすい**地理的優位性**



技術力、原料調達力を有するパートナー

*1: バイオ燃料取扱量約10万KL/年相当、バイオ燃料価格@300円/L、本合弁会社の純利益率20%以上・配当性向100%（資金調達影響は加味せず）という前提条件のもと、例示を目的として作成した当社独自のシミュレーション値。当社又はプロジェクトの正式な予測値・目標値ではなく、今後の事業進捗や市場動向により変動

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

商業プラント（深化） - バイオ燃料10万KL販売の蓋然性

電化が困難な液体燃料領域（Hard-to-Abate）でサステオ導入を推進中

需要創出に向けて、パートナー企業との政策への働きかけも開始

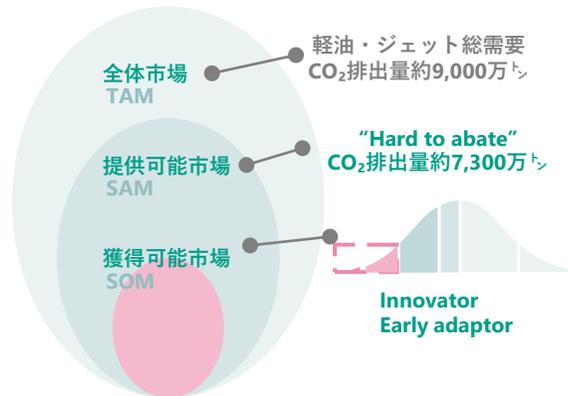
販売力

市場と売る力

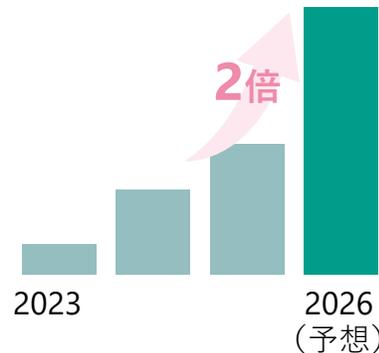
- 電化が困難な液体燃料領域をターゲット
- パートナーシップと助成金*1の活用で、供給網を構築中

販売拡大に向けて

- 改正省エネ法対応に利用できるサステオ51を開発
- HVO導入企業も増加中



HVO販売量



課題と機会

課題

- 国家計画におけるバイオ燃料（HVO）の優先度が相対的に低い
- 補助制度・支援スキームも限定的

機会

- 2026年4月にGX-ETS始動
- 2028年より炭素税導入



企業ニーズはあるものの、価格面での競争が課題



パートナー企業と政策への働きかけを進めるとともに、脱炭素需要が高いグローバル企業との連携も強化

*1:東京都「新エネルギー推進に係る技術開発支援事業」。支援対象となる取組は、新エネルギー及び新エネルギーの利活用・普及に資する製品・サービス等に係る調査研究、技術開発、実証、実装等の取組。支援対象者、支援期間は、交付決定日から3年以内。助成限度額、助成率は、1グループあたり最大30億円、対象となる経費の3分の2以内

藻油開発（探索） - 糖源開発の着手

マレーシアで低炭素バイオマス原料調査を実施。パーム残渣の活用を推進
糖源の安定調達に向けて、日本・マレーシアにおける政府連携も強化

糖源調査

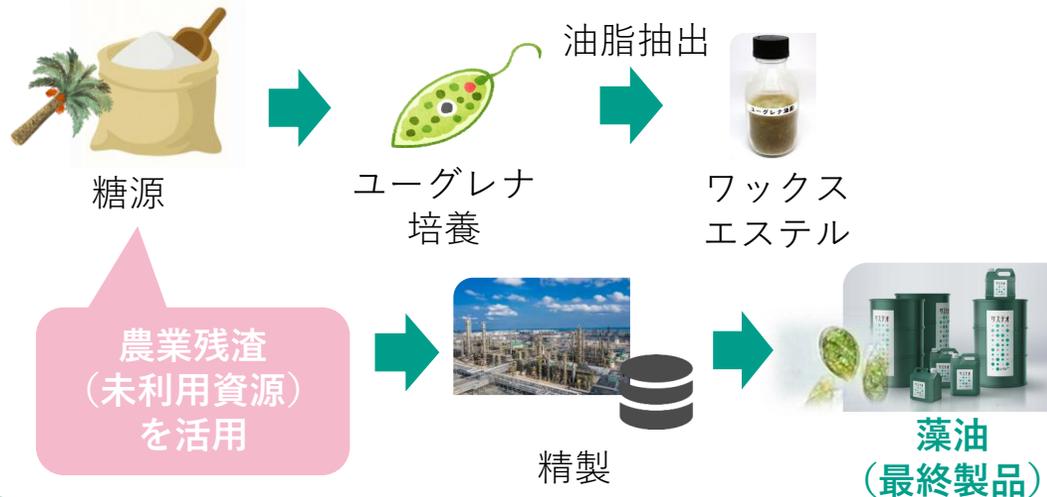
- マレーシア調査*1でパーム残渣バイオマス活用の方向性を確認



藻類培養



低炭素原料から藻油ができるまで



糖源開発

課題

- 低炭素原料の安定確保
- 原料権益・アクセスの確保



機会

- PETRONAS社とのパートナーシップ
- 未利用の国産パーム系廃棄物の活用性



マレーシア政府関係者との関係性を構築するとともに、現地パーム系企業との連携を強化



アグリ事業（探索領域）

2025年進捗

「いきものたちにユーグレナ」ブランドで商品を発売、水産・畜産・農業分野で「ユーグレナ育ち」認定製品が登場。サステナブル農業分野で連続受賞、社会実装力が高評価

機能性肥料・飼料の主な研究成果

肥料で土壌・植物を健康にする

微細藻類を土壌に加えることで、生育が良くなることを確認



水菜：生鮮重の増加を確認

ペチュニア：開花期間が長くなることを確認

飼料で家畜を健康にする

微細藻類入り飼料の給与で成長と免疫機能の向上を確認



ニワトリ

抗体産生が**1.2倍**（免疫機能）
体重が**1.2倍**（成長）



カンパチ

増重率*1が**7%増**（成長）
血液中リゾチーム活性*2が**1.3倍**

※写真はイメージ

「いきものたちにユーグレナ」商品発売



大協肥糧株式会社



あすかアニマルヘルス株式会社

「ユーグレナ育ち」認定製品が
水産・畜産・農業分野で登場



「ぴかまる」が
まつえんどんから発売*



「YESブリ」が
UTAKICHIから発売



「なごみたまご」が
宮本養鶏場から発売

*1: 試験開始・終了時体重の増重率、 *2: リゾチームは細菌の細胞壁を分解する酵素（タンパク質）

*2: 南魚沼産「ユーグレナ育ち」の『ぴかまる』が世界最大級のお米コンクール

「第27回「米・食味分析鑑定コンクール：国際大会」 in つくばみらい」で金賞受賞

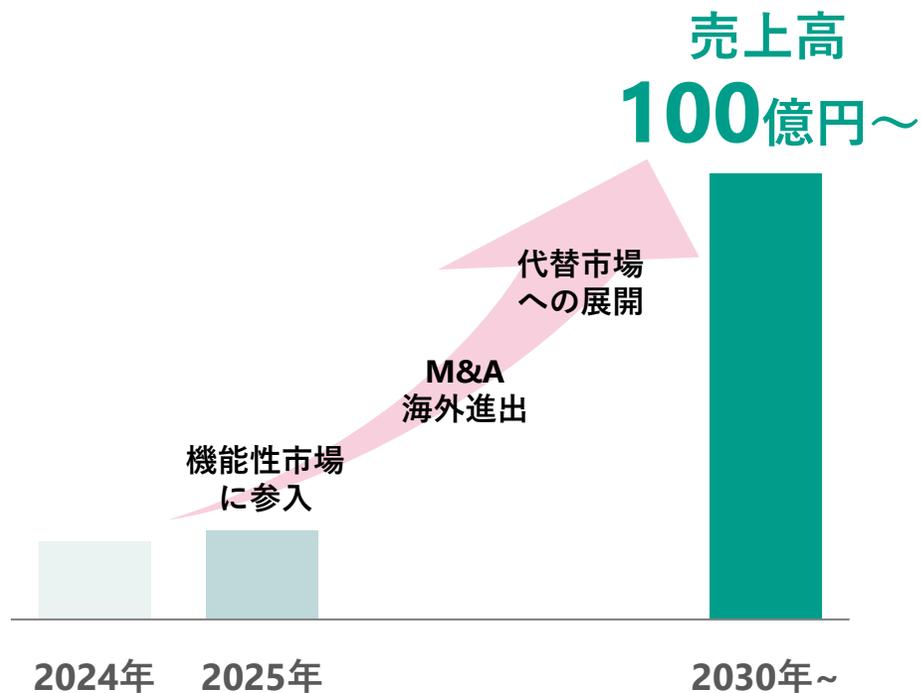
売上高100億円への道筋

R&D強化・海外展開・パートナーシップ拡大を通じた事業拡大を狙う

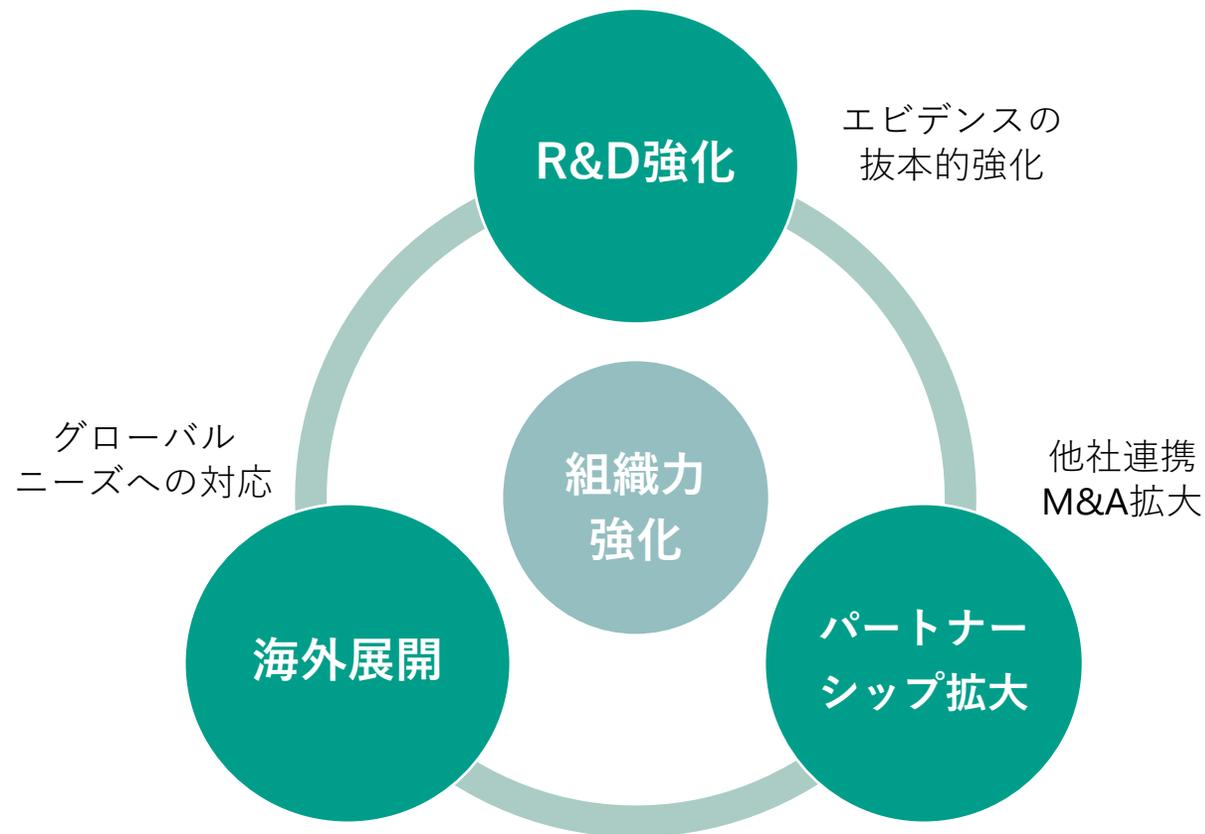
2025年度より微細藻類入り機能性飼料・肥料の本格販売を開始

中期的な成長イメージ

新商品の開発、M&A、海外進出、
他事業とのシナジーを軸に事業拡大を狙う



基本戦略



26年以降の方針 - 研究と販売

研究の強化と販売基盤の拡大を進め、事業成長を加速化

パートナーシップを活用して、コンパニオンアニマル領域への参入も検討開始

研究

機能性研究

肥料

- バイオスティミュラント（暑熱ストレス等）



土壌環境改善

飼料

- 免疫・感染症対策の有効性等
- 水産飼料添加物



ブリ・マダイ、犬・猫等

代替肥料・飼料研究

肥料

- 脱脂藻体の活用



飼料

- 脱脂藻体の活用
- オーランチオキトリウム（魚油代替）



販売

- 全国エリアでの販売力強化
- 「ユーグレナ育ち」を通じた生産者支援機能の強化



認知拡大の取組

サステナブルガストロノミーアワード「アグリ賞*1」受賞



コンパニオンアニマル

既存の研究・素材の活用
× パートナー連携

あすかアニマルヘルス株式会社



補足資料：業績サマリー

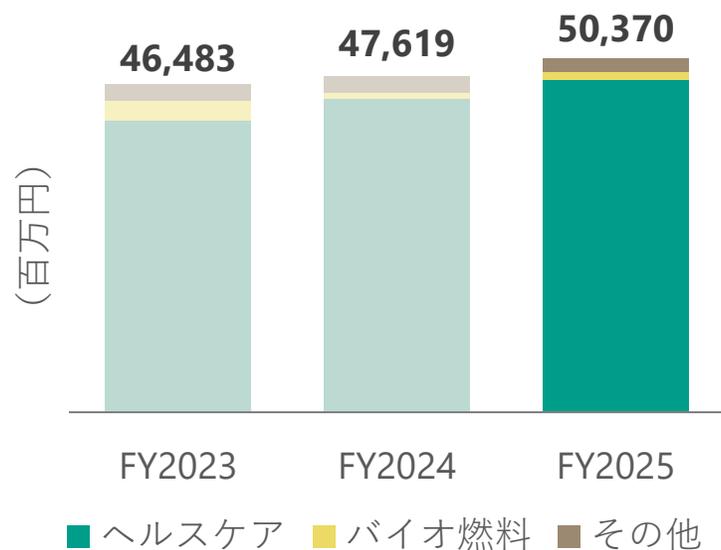
売上高

2025年度売上高

504億円

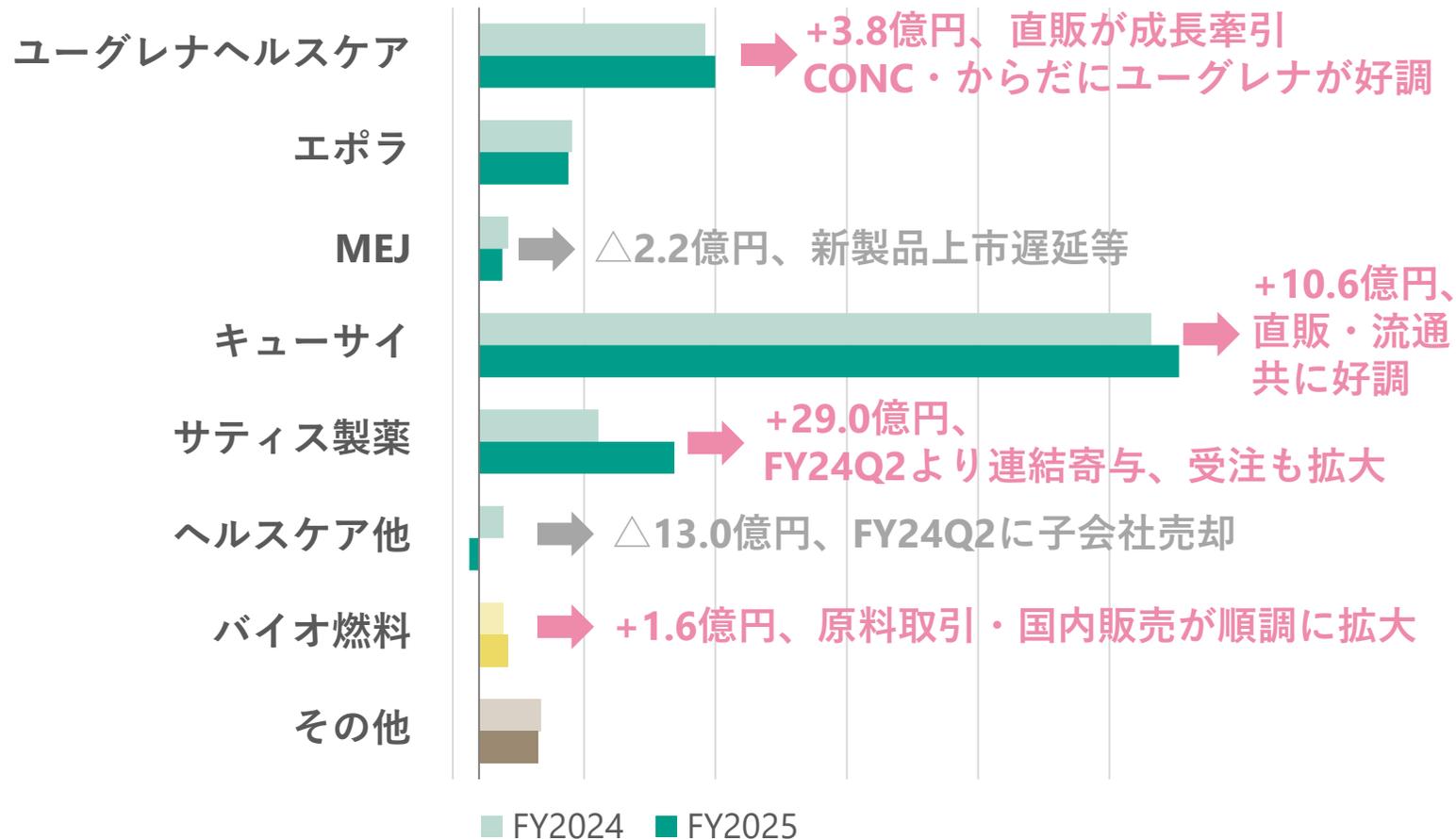
(前年比 105.8%)

売上高推移



増減分析 (事業別、前年比)

(百万円) (1,000) 4,000 9,000 14,000 19,000 24,000



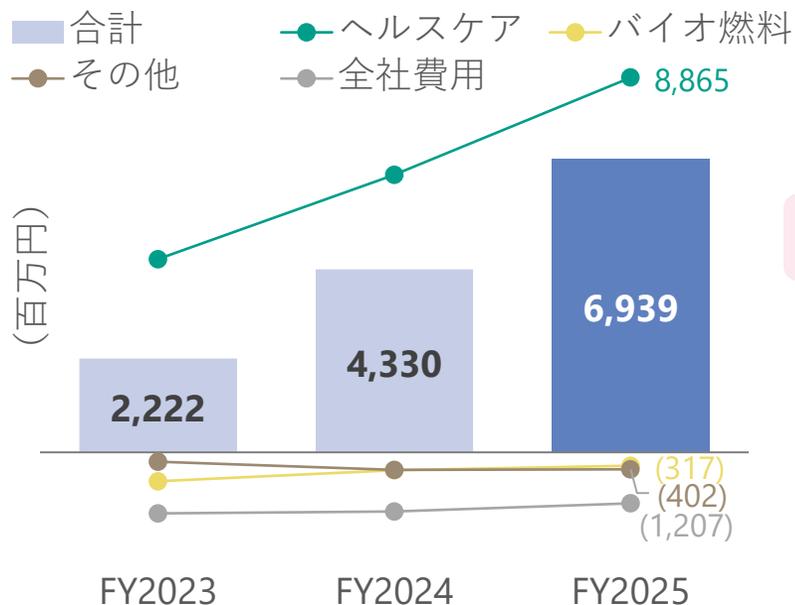
調整後EBITDA

2025年度調整後EBITDA

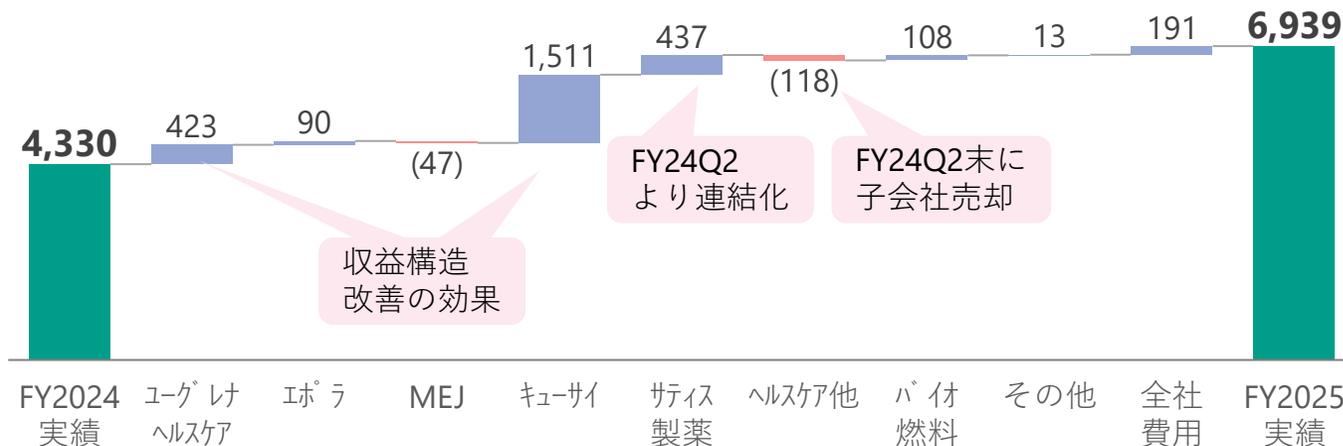
69.4億円

(前年比 1.6倍)

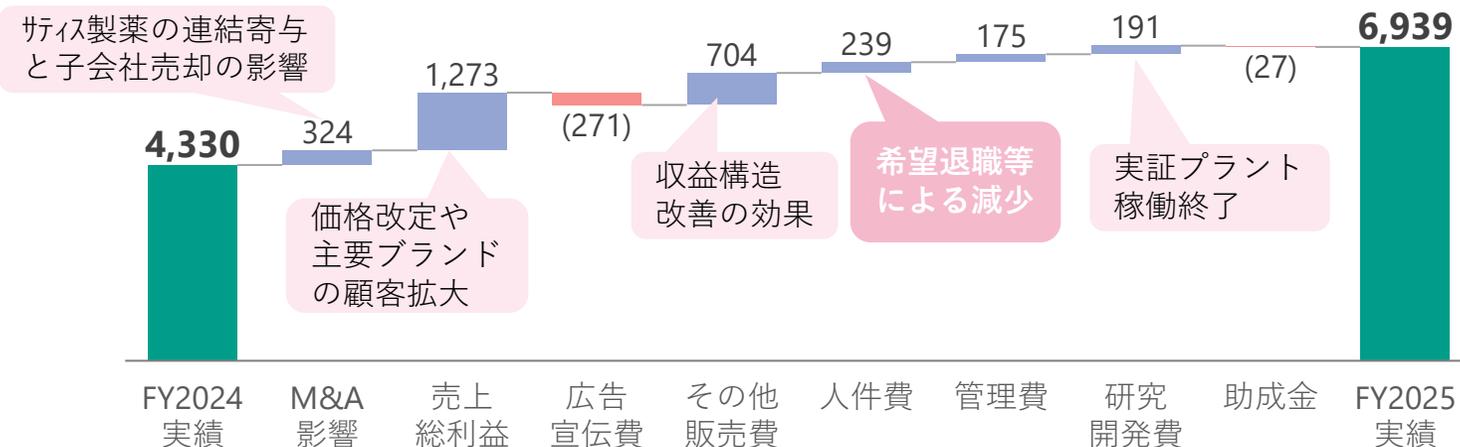
調整後EBITDA推移



増減分析 (事業別、前年比)



増減分析 (科目別、前年比)



営業利益*1

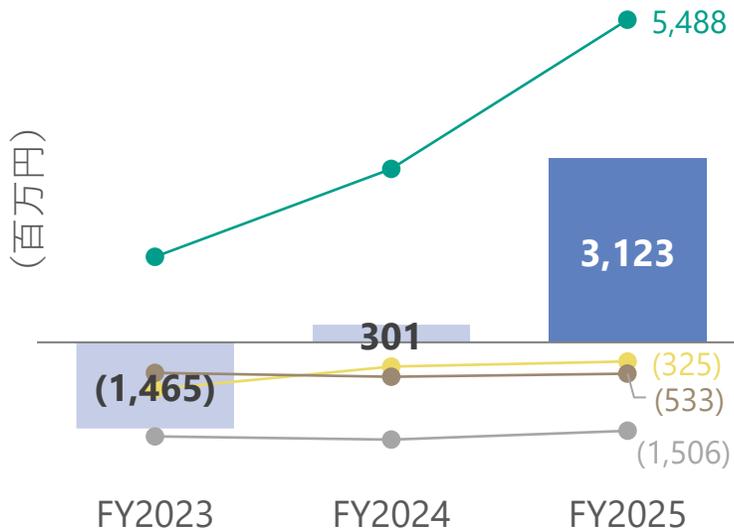
2025年度営業利益

31.2億円

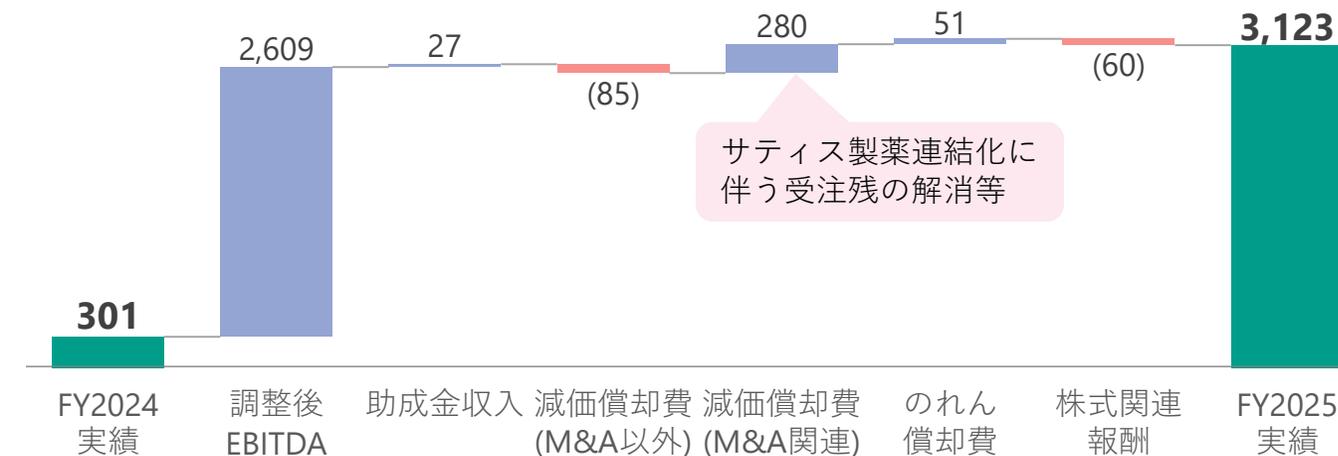
(前年比10倍)

営業利益推移

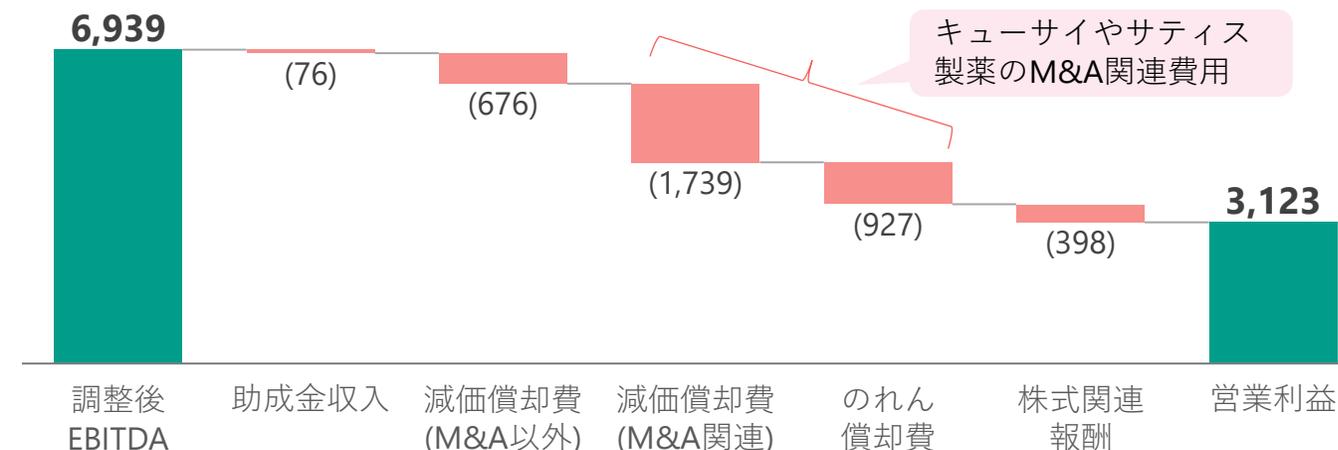
- 合計
- ヘルスケア
- バイオ燃料
- その他
- 全社費用



増減分析 (科目別、前年比)



FY2025 調整後EBITDA → 営業利益の内訳



経常利益*1 / 当期純利益*1,2

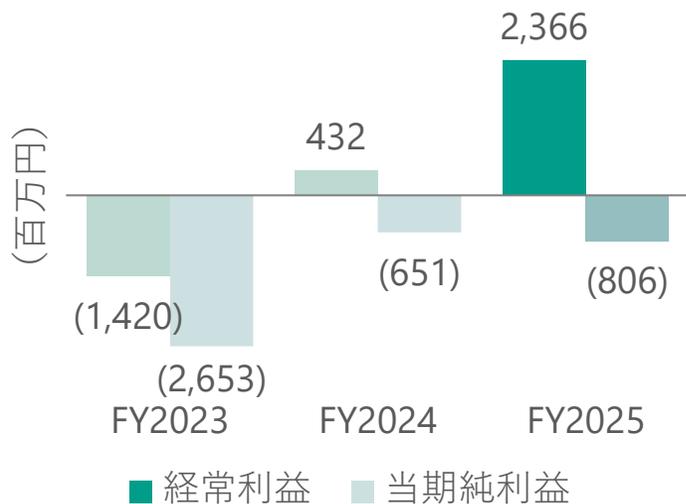
2025年度経常利益

23.7億円

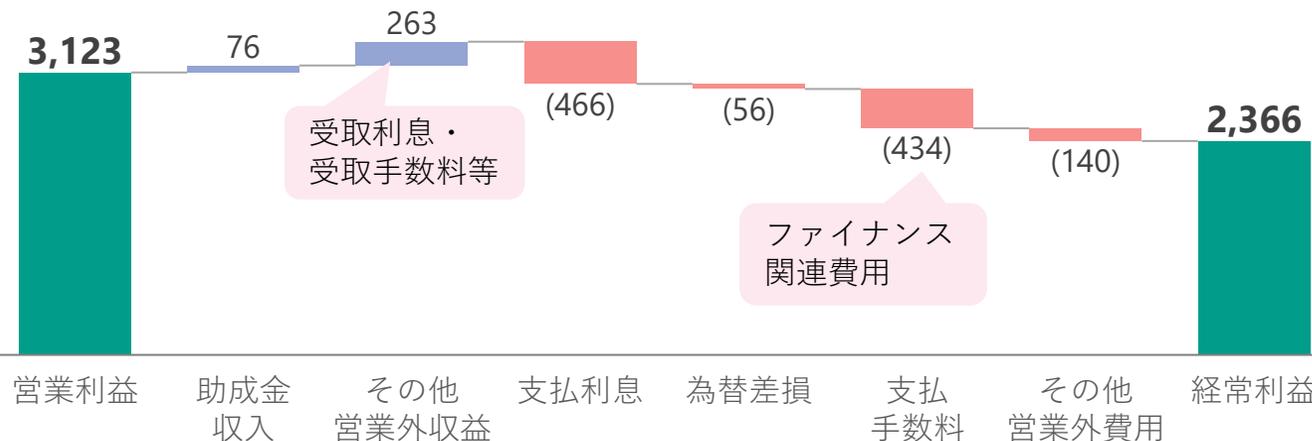
2025年度当期純利益

△8.1億円

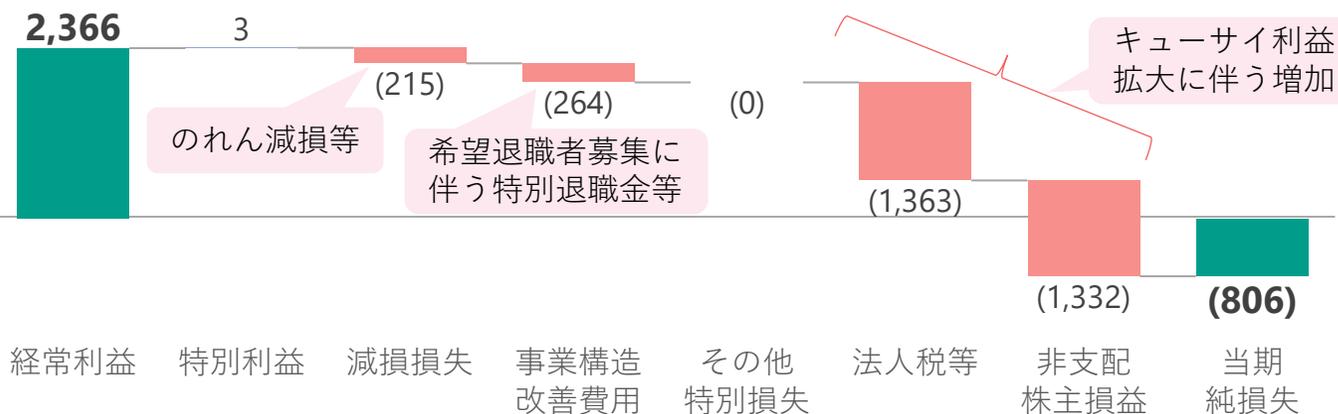
経常利益 / 当期純利益推移



FY2025 営業利益 → 経常利益の内訳



FY2025 経常利益 → 当期純利益の内訳

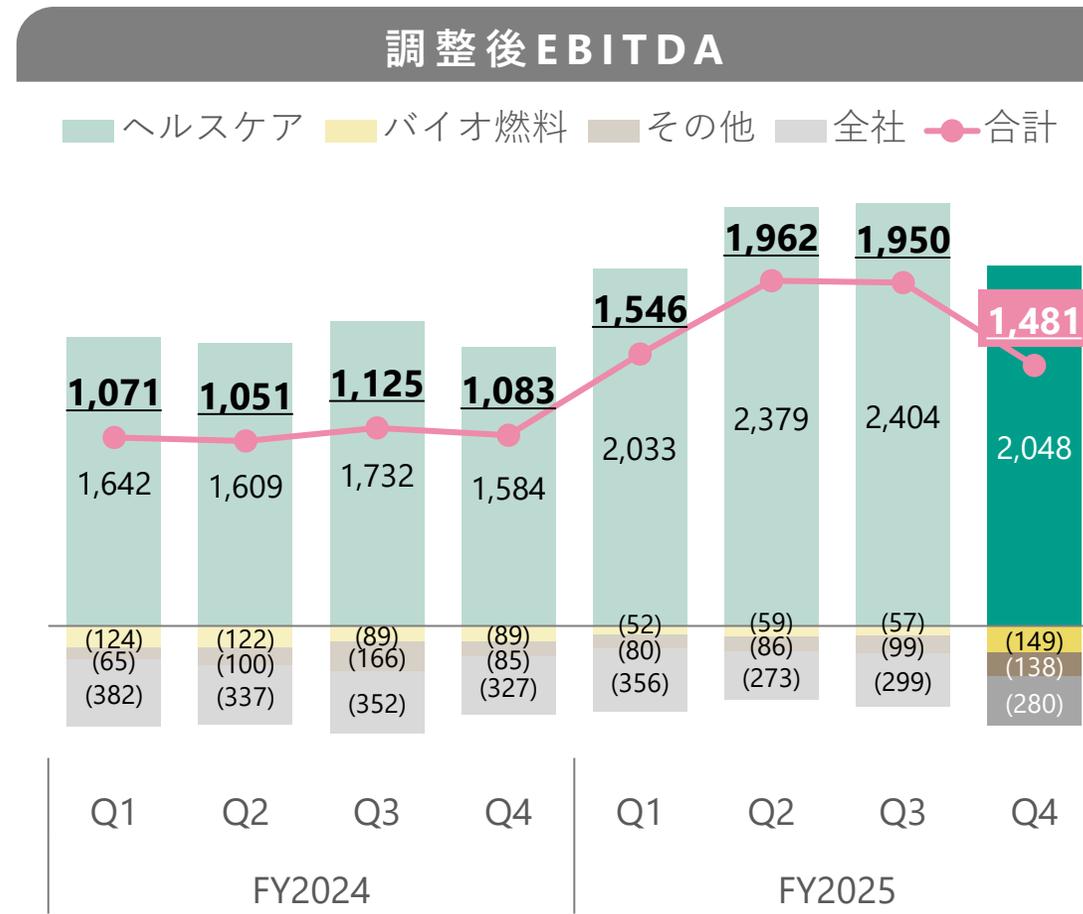


*1: サティス製薬及び日本ビューテック連結化に伴うPPA (のれんの識別可能資産 (顧客関連資産、受注残) への配分) の結果をFY2024Q2に遡及適用

*2 親会社株主に帰属する当期純利益

四半期業績推移 - 売上高/調整後EBITDA

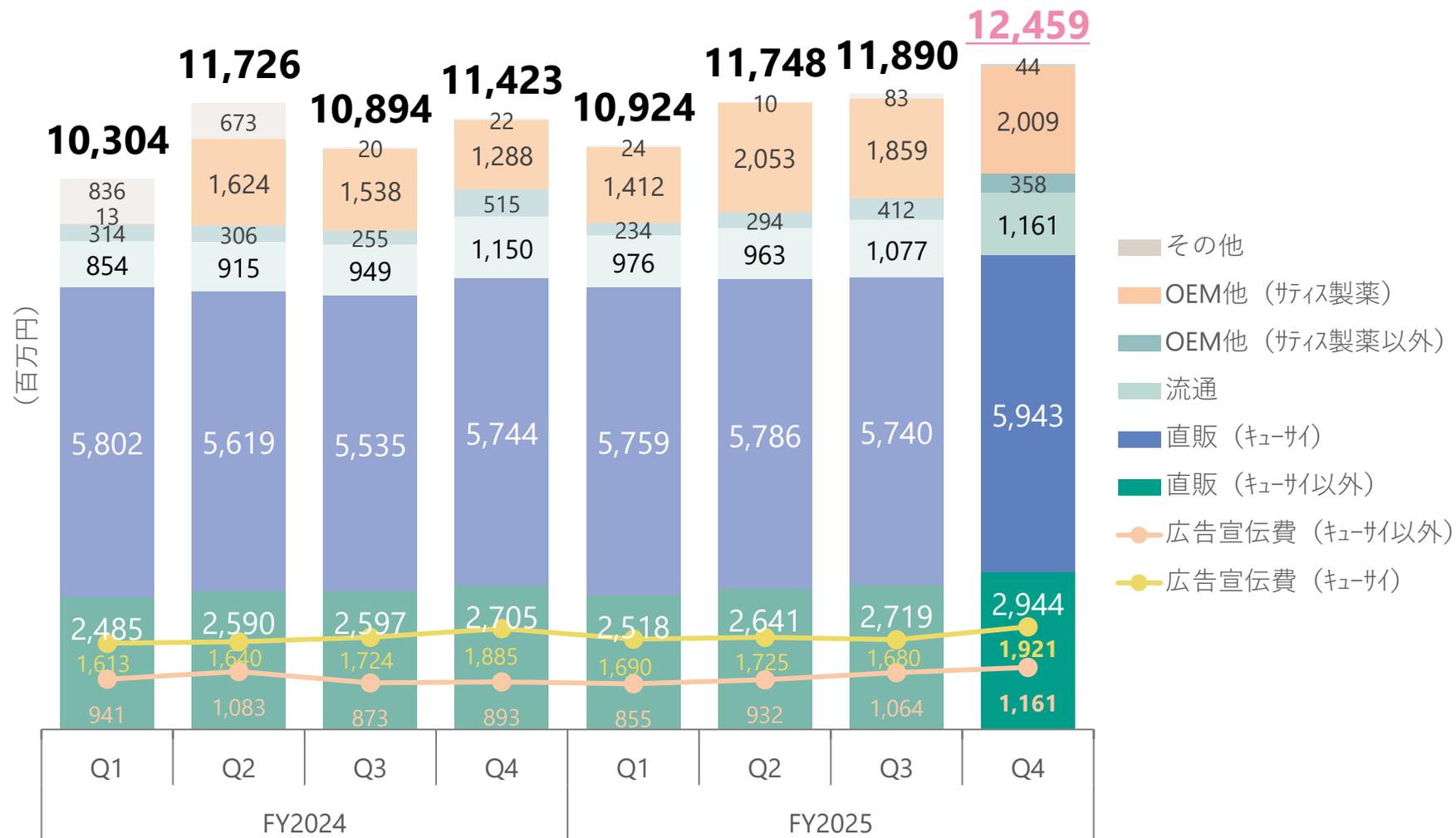
売上高は全セグメントでQoQ成長を達成し、四半期ベースで過去最高水準に到達。一方、ヘルスケアでは成長加速に向け広告投資の増加により、調整後EBITDAは前四半期比で減少



四半期業績推移 - ヘルスケア売上高

直販は、広告投資の拡大、
販促強化、ECモール成長、
等によりグループ
全体でQoQ増加

キューサイ流通や
サティス製薬OEMも伸長

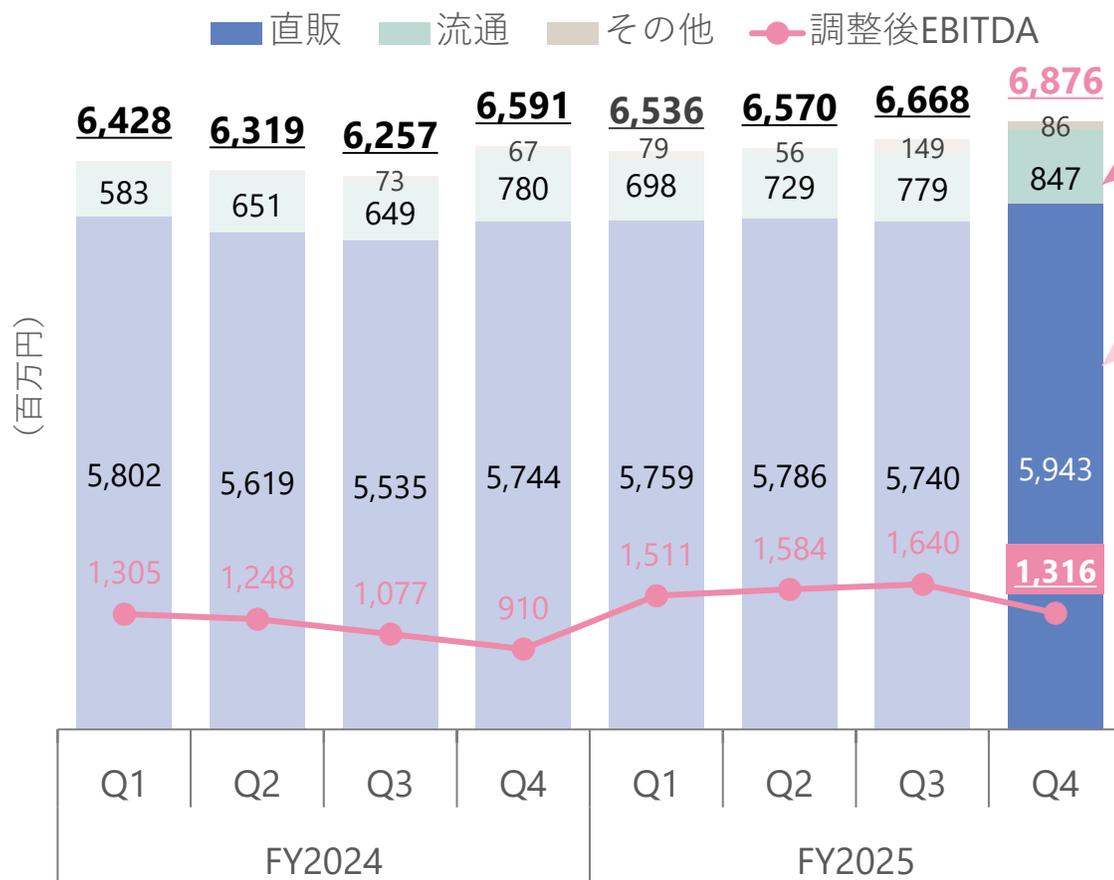


四半期業績推移 - キューサイ*1・サティス製薬



キューサイ直販は広告投資増加に伴い売上拡大、流通も好調。サティス製薬は受注拡大が継続

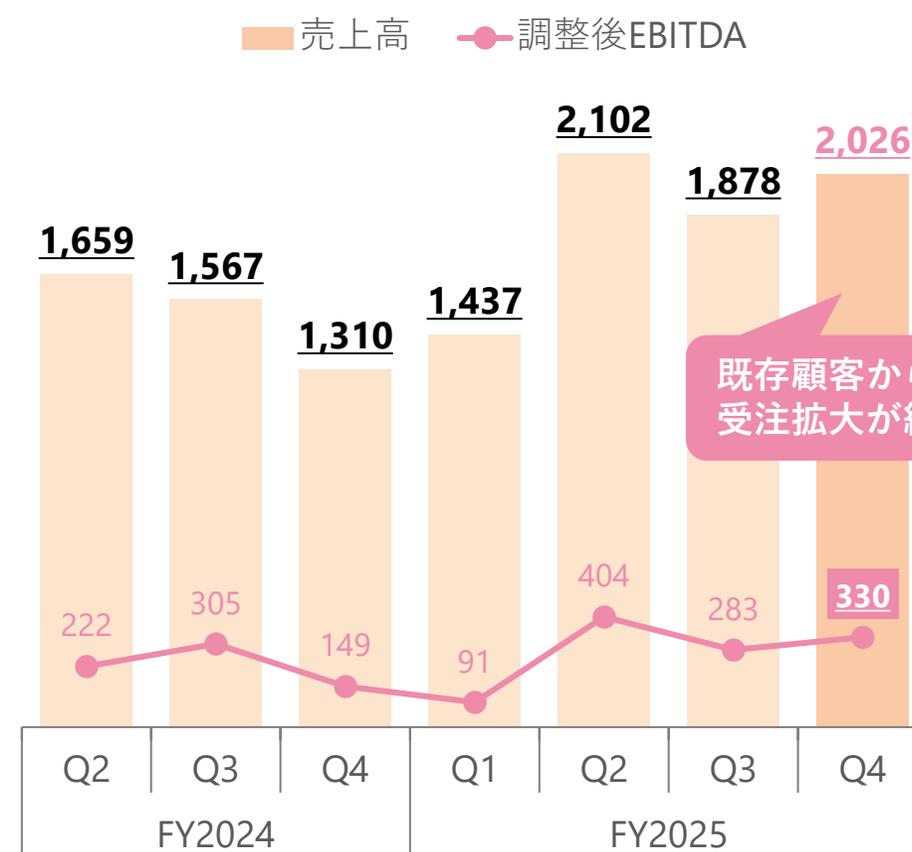
キューサイチャンネル別業績推移*1



流通展開が好調

直販も広告増加で好調

サティス製薬業績推移



既存顧客からの受注拡大が継続

*1: 当社とキューサイ・グループとの間の内部取引消去前の値

連結損益計算書 - 2025年度

(百万円)	2025/12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)	11,936	12,618	12,533	13,284	50,370	5,452	6,092	5,908	6,450	23,902	6,484	6,526	6,624	6,833	26,468
直販	8,277	8,427	8,459	8,887	34,050	2,518	2,641	2,719	2,944	10,822	5,759	5,786	5,740	5,943	23,228
流通	976	963	1,077	1,161	4,178	278	234	299	314	1,125	698	729	779	847	3,053
OEM・原料・海外	1,646	2,347	2,271	2,367	8,631	1,631	2,337	2,242	2,358	8,568	15	10	29	9	64
その他	1,036	881	726	869	3,511	1,025	879	649	835	3,388	11	2	77	34	124
売上原価	3,600	3,805	3,816	4,116	15,337	2,470	2,697	2,600	2,927	10,694	1,130	1,108	1,217	1,189	4,643
売上総利益	8,336	8,813	8,717	9,168	35,034	2,982	3,394	3,309	3,524	13,209	5,354	5,418	5,408	5,645	21,825
粗利率	70%	70%	70%	69%	70%	55%	56%	56%	55%	55%	83%	83%	82%	83%	82%
(内 ヘルスケア事業)	74%	73%	72%	72%	73%	62%	60%	60%	60%	60%	83%	83%	82%	83%	82%
販売費及び一般管理費	7,718	7,795	7,734	8,664	31,910	3,300	3,393	3,402	3,724	13,820	4,417	4,401	4,332	4,940	18,090
販売費	4,737	4,826	4,874	5,475	19,912	1,656	1,757	1,865	2,141	7,418	3,081	3,069	3,009	3,334	12,494
(内 広告宣伝費)	2,562	2,686	2,769	3,108	11,125	872	961	1,089	1,187	4,109	1,690	1,725	1,680	1,921	7,016
人件費	1,367	1,363	1,319	1,514	5,563	859	823	785	810	3,277	509	540	535	704	2,287
管理費	1,447	1,416	1,401	1,496	5,759	655	630	623	624	2,532	792	785	778	872	3,227
研究開発費	167	190	140	179	676	131	183	130	149	593	36	7	10	30	83
営業損益	618	1,018	982	504	3,123	-319	1	-93	-200	-612	937	1,017	1,076	705	3,735
調整後EBITDA ^{*2}	1,546	1,962	1,950	1,481	6,939	82	419	349	203	1,053	1,464	1,542	1,601	1,278	5,885
営業外損益	-182	-282	-11	-283	-758	-80	-189	68	25	-176	-102	-93	-79	-308	-582
(内 助成金収入)	4	22	46	3	76	4	20	45	0	69	1	2	1	3	7
経常損益	436	736	972	221	2,366	-398	-188	-25	-176	-787	834	925	997	397	3,153
特別損益	-261	-2	1	-214	-476	-261	-2	1	-214	-476	0	0	0	0	0
親会社株主に帰属する当期純損益	-507	-52	179	-425	-806	na	na	na	na	na	na	na	na	na	na
【参考指標】															
減価償却費 ^{*3}	589	593	594	639	2,415	206	214	213	212	845	382	380	381	427	1,570
(内 M&A関連)	439	438	434	428	1,739	127	126	123	117	493	312	312	312	312	1,246
のれん償却額	244	234	227	223	927	100	90	83	79	353	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

*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

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

*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2024/12期3Qに完了。

2024/12期2Qは遡及修正後の数字

セグメント別PL

事業セグメント別内訳										
(百万円)	2024/12期					2025/12期				
	'24Q1	'24Q2	'24Q3	'24Q4	合計	'25Q1	'25Q2	'25Q3	'25Q4	合計
連結合計										
売上高	11,154	12,495	11,624	12,345	47,619	11,936	12,618	12,533	13,284	50,370
増減率	-10%	12%	-7%	6%	2%	-3%	6%	-1%	6%	6%
売上総利益	8,024	8,410	8,223	8,610	33,268	8,336	8,813	8,717	9,168	35,034
対売上高比率	72%	67%	71%	70%	70%	70%	70%	70%	69%	70%
調整後EBITDA	1,071	1,051	1,125	1,083	4,330	1,546	1,962	1,950	1,481	6,939
対売上高比率	10%	8%	10%	9%	9%	13%	16%	16%	11%	14%
ヘルスケア事業										
売上高	10,304	11,726	10,894	11,423	44,348	10,924	11,748	11,890	12,459	47,021
増減率	-5%	14%	-7%	5%	7%	-4%	8%	1%	5%	6%
売上総利益	7,813	8,203	8,103	8,390	32,508	8,106	8,573	8,577	9,003	34,259
対売上高比率	76%	70%	74%	73%	73%	74%	73%	72%	72%	73%
調整後EBITDA	1,642	1,609	1,732	1,584	6,568	2,033	2,379	2,404	2,048	8,865
対売上高比率	16%	14%	16%	14%	15%	19%	20%	20%	16%	19%
バイオ燃料事業										
売上高	118	188	306	322	934	253	205	259	376	1,092
増減率	-89%	59%	63%	5%	-67%	-21%	-19%	26%	45%	17%
売上総利益	19	41	58	50	167	58	43	44	71	215
対売上高比率	16%	22%	19%	15%	18%	23%	21%	17%	19%	20%
調整後EBITDA	-124	-122	-89	-89	-425	-52	-59	-57	-149	-317
その他事業										
売上高	732	581	429	606	2,348	763	669	390	476	2,299
増減率	57%	-21%	-26%	41%	3%	26%	-12%	-42%	22%	-2%
売上総利益	192	165	64	172	592	172	198	96	118	584
対売上高比率	26%	28%	15%	28%	25%	23%	30%	25%	25%	25%
調整後EBITDA	-65	-100	-166	-85	-415	-80	-86	-99	-138	-402
対売上高比率	-9%	-17%	-39%	-14%	-18%	-10%	-13%	-25%	-29%	-17%
全社										
売上高	0	-0	-5	-6	-11	-5	-4	-5	-28	-42
売上総利益	0	1	-1	-1	-0	-0	-1	-1	-23	-25
調整後EBITDA	-382	-337	-352	-327	-1,398	-356	-273	-299	-280	-1,207

ヘルスケア事業内訳										
(百万円)	2024/12期					2025/12期				
	'24Q1	'24Q2	'24Q3	'24Q4	合計	'25Q1	'25Q2	'25Q3	'25Q4	合計
ユーグレナ・ヘルスケア^{*1}										
売上高	2,005	2,082	2,067	2,458	8,613	2,061	2,225	2,296	2,414	8,996
売上総利益	1,490	1,479	1,504	1,755	6,228	1,527	1,636	1,663	1,734	6,560
対売上高比率	74%	71%	73%	71%	72%	74%	74%	72%	72%	73%
調整後EBITDA	251	28	224	368	871	315	337	422	220	1,294
対売上高比率	13%	1%	11%	15%	10%	15%	15%	18%	9%	14%
エボラ										
売上高	869	847	881	943	3,540	831	794	964	818	3,407
売上総利益	673	670	676	712	2,732	631	620	740	782	2,774
対売上高比率	77%	79%	77%	75%	77%	76%	78%	77%	96%	81%
調整後EBITDA	36	42	75	110	262	91	25	59	178	353
対売上高比率	4%	5%	9%	12%	7%	11%	3%	6%	22%	10%
MEJ										
売上高	302	284	276	253	1,114	206	223	209	253	891
売上総利益	216	243	224	208	891	170	182	171	203	726
対売上高比率	72%	86%	81%	82%	80%	83%	81%	82%	80%	82%
調整後EBITDA	-7	14	72	50	129	36	32	2	14	83
対売上高比率	-2%	5%	26%	20%	12%	17%	14%	1%	5%	9%
キューサイ・グループ^{*2}										
売上高	6,428	6,319	6,257	6,591	25,596	6,536	6,570	6,668	6,876	26,651
売上総利益	5,300	5,180	5,121	5,329	20,930	5,402	5,459	5,447	5,682	21,991
対売上高比率	82%	82%	82%	81%	82%	83%	83%	82%	83%	83%
調整後EBITDA	1,305	1,248	1,077	910	4,541	1,511	1,584	1,640	1,316	6,051
対売上高比率	20%	20%	17%	14%	18%	23%	24%	25%	19%	23%
サティス製薬・グループ^{*3}										
売上高	13	1,659	1,567	1,310	4,548	1,437	2,102	1,878	2,026	7,443
調整後EBITDA	-5	222	305	149	672	91	404	283	330	1,109
対売上高比率	-39%	13%	19%	11%	15%	6%	19%	15%	16%	15%
事業内共通・相殺、はこ社^{*4}										
売上高	686	535	-153	-132	937	-147	-167	-125	73	-366
調整後EBITDA	62	55	-20	-3	93	-11	-2	-2	-10	-25

*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

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

キューサイG
リファイナンス

(百万円)	2023/12末	2024/3末*2	2024/6末*2	2024/9末	2024/12末	2025/3末	2025/6末	2025/9末	2025/12末
流動資産	24,431	29,438	29,196	29,408	30,865	30,094	29,398	30,258	33,438
現金及び預金	15,792	18,855	19,091	19,806	20,631	19,051	18,539	19,067	21,163
棚卸資産	3,685	4,360	4,364	4,033	3,661	4,150	4,301	4,341	4,179
その他	4,954	6,223	5,741	5,570	6,573	6,893	6,558	6,851	8,096
固定資産	35,188	44,279	43,494	42,180	42,391	41,467	39,692	39,455	38,894
有形固定資産	5,507	6,971	6,681	6,185	6,048	5,972	5,930	5,849	5,751
無形固定資産	27,764	35,879	35,085	34,243	33,565	32,911	32,258	31,668	30,964
(内 のれん)	11,639	12,963	12,719	12,475	12,231	11,988	11,754	11,528	11,107
(内 顧客関連資産)	14,796	21,237	20,816	20,396	19,976	19,555	19,136	18,720	18,310
投資その他の資産	1,917	1,429	1,729	1,752	2,778	2,585	1,505	1,937	2,180
総資産	59,619	73,717	72,690	71,588	73,256	71,561	69,090	69,713	72,332
負債	39,405	42,819	41,422	40,835	41,143	39,972	37,390	37,194	43,806
流動負債	12,271	13,038	12,278	12,152	12,812	11,940	11,970	12,161	13,978
(内 短期借入金)	3,294	4,558	4,403	4,360	4,145	3,874	3,695	3,803	3,938
固定負債	27,133	29,782	29,143	28,683	28,331	28,032	25,420	25,033	29,827
(内 長期借入金)	16,972	18,090	16,688	16,033	15,964	15,695	13,155	12,915	17,917
(内 繰延税金負債)	4,857	6,230	6,037	6,230	5,944	5,916	5,826	5,685	5,480
(内 社債)	4,800	4,800	5,800	5,800	5,800	5,800	5,800	5,800	5,800
純資産	20,215	30,898	31,269	30,753	32,113	31,589	31,700	32,519	28,527
株主資本	20,070	30,826	31,183	30,469	30,918	30,457	30,443	30,622	30,197
(内 資本金)	15,868	15,868	16,306	16,306	16,331	16,331	16,373	16,373	16,373
(内 資本剰余金)	15,199	16,419	16,857	16,857	16,882	16,882	16,925	16,925	16,925
(内 利益剰余金)	(10,962)	(1,426)	(1,945)	(2,659)	(2,261)	(2,722)	(2,820)	(2,641)	(3,066)
その他	144	72	86	284	1,195	1,132	1,257	1,896	(1,670)
負債・純資産合計	59,619	73,717	72,690	71,588	73,256	71,561	69,090	69,713	72,332

*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

補足資料：追加トピック

ガバナンス - 執行体制の変更

2026年度より下記執行体制の変更を行い、成長領域の推進体制を一層強化



取締役 代表執行役員 Co-CEO
兼 人事担当
兼 ヘルスケアBtoB国内営業・
新規領域担当

植村 弘子

営業力と社会課題解決への情熱を活かし、
ヘルスケアBtoB国内営業・CKD領域を牽引



執行役員
アグリカンパニー長

井上 陽介

豊富な事業推進経験を活かし、新たなステージへ
発展したアグリ事業の成長を力強く牽引



取締役 代表執行役員
Co-CEO 兼 財務担当
若原 智広



上席執行役員
ヘルスケアカンパニーCEO
金城 煥



上席執行役員
エネルギーカンパニー長
兼 経営戦略共同担当
兼 バングラデシュ事業担当
新田 直



執行役員
情報統括担当
星野 祐一



執行役員
法務担当
鈴木 悠子

IR活動の強化

情報開示の改善、投資家との関係性の構築を進めることで認知度向上を図る

成長戦略の蓋然性を高めるとともに、投資家との対話内容も経営陣に共有し、各種施策を推進

情報開示の改善

- 財務情報や戦略の分かりやすい発信
- 迅速な英文開示
- スポンサーレポートの活用
- IR・PRの連携強化

資本市場での
認知向上

投資家との関係性構築

- 定期的なコミュニケーションや説明会を通じて、投資家との信頼関係を再構築
- 建設的な対話を実施
- アナリストとの関係性構築
- IR・SRの連携強化

投資家との
関係構築

企業価値の向上

- 2030年までの成長戦略策定
- 株主還元方針など

対話内容を
施策に反映

経営陣・取締役会へのFB

- 投資家の期待・懸念
- 事業別成長戦略
- 株主還元
- 事業を通じた社会貢献など

社内にフィー
ドバック

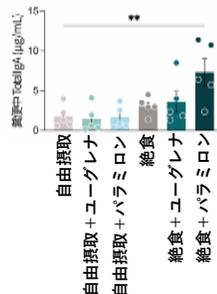
素材・機能性研究

パラミロンの機能性を軸に、ファインケミカル領域で研究・商品化を推進

食品用

R
&
D

- 絶食時のパラミロン摂取が腸内環境と免疫機能を短期間で改善する可能性を確認



原料

- 「精製パラミロン」の原料規格化



精製パラミロン

商品化

- 希少成分パラミロンを高配合した「パラミロン1000」

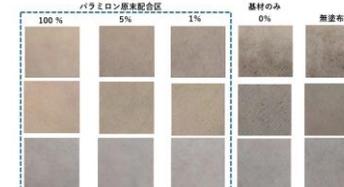


2025年8月発売

化粧品用

R
&
D

- パラミロン原末が肌表面への微粒子付着を抑制する機能を追加で確認



洗浄後に肌のきめ部分に残存した微粒子

原料

- 化粧品原料「パラミロン原末（ユーグレナ多糖体）」を開発、規格化



パラミロン原末

商品化

- 高機能オールインワンクリーム「NEcCOトリプルアクティブクリーム」



2026年2月発売

ゲノム編集技術

国産ゲノム編集技術を用いた品種改良に成功。産業展開を見据えて、食品用途実証も開始

研究開発実績

技術開発

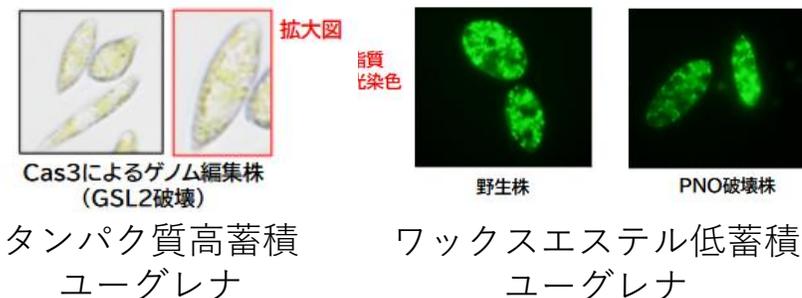
- 2024年までの研究で、CRISPR-Cas9/-Cas12aを用いた**高効率ゲノム編集技術**を確立
- 2025年に**国産ゲノム編集技術であるCRISPR-Cas3法**を用いたゲノム編集にも成功、テスト生産に向けて2026年1月にライセンスを契約*1

用途開発

バイオ燃料

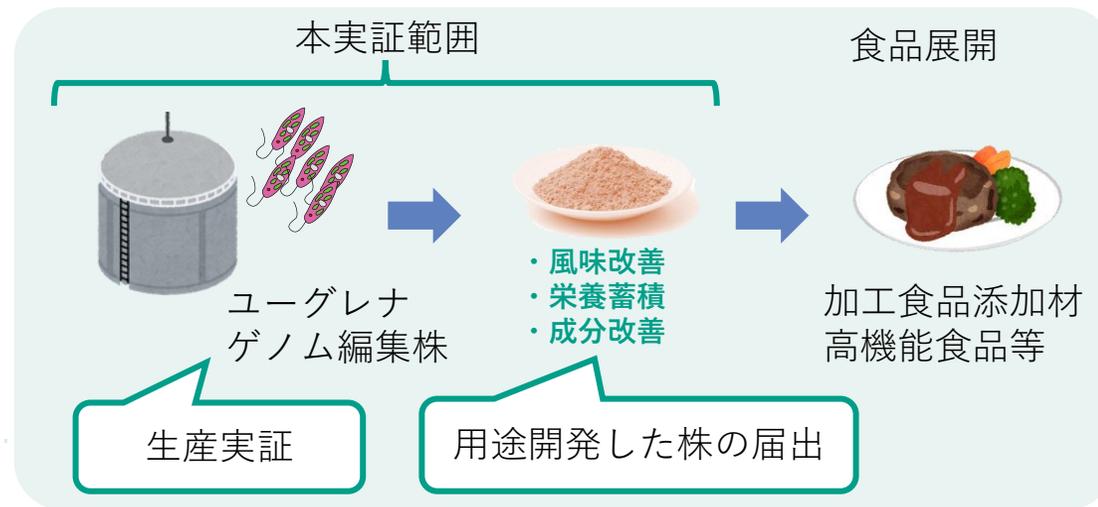


ヘルスケア

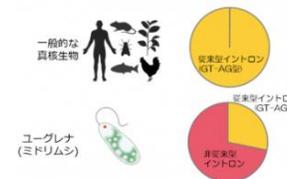


2025年度の進捗

- ゲノム編集株の食品活用に向けた基盤整備を開始（農林水産省「フードテックビジネス実証事業」*2）



- ゲノム編集の基礎研究成果が国際的科学誌*3に掲載



PNAS

*1: C4U社との共同研究、「CRISPR-Cas3技術を利用したテスト生産に向け、C4U社とライセンス契約を締結」 (<https://www.euglena.jp/news/info/>)

*2: 支援対象となる取組は、フードテック等を活用した新たな商品・サービス等の取組 (foodtech-evolve.jp/r6hoseiproject)

*3: 理化学研究所他との共同研究、「ユーグレナにおけるイントロンの非従来型配列規則を解明」 (<https://www.euglena.jp/news/20250924-1/>)

バングラデシュ事業

ソーシャルビジネスを軸にウェルネス・農業領域で着実に進捗
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

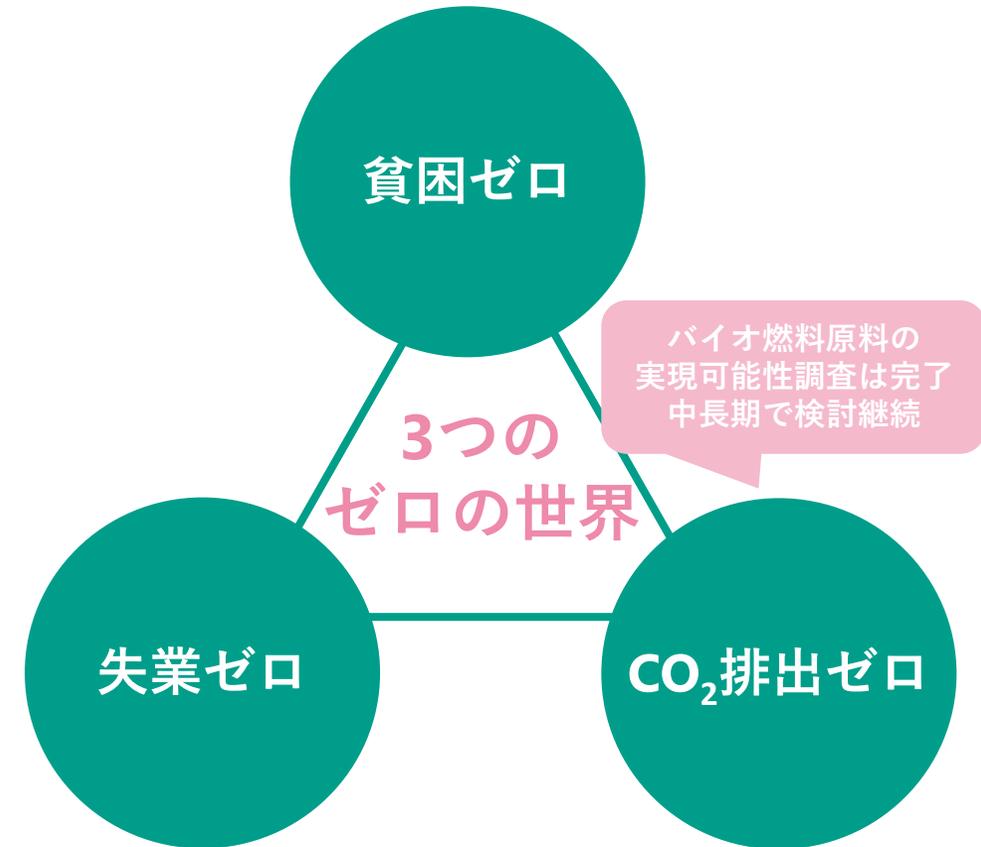
ウェルネス向上

- ユーグレナGENKIプログラムのインパクト評価レポートを初公表
 - 現地給食事業等への横展開を目指す
- 富裕層・中間層向けヘルスケア商品販売
 - 現地日本食レストラン「匠-TAKUMI^{*1}」で「ユーグレナ入りラーメン」を販売



農作物のソーシャル調達

- 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
- 国際機関との連携で「ゴマの輸出向けバリューチェーン強化プロジェクト^{*2}」を開始



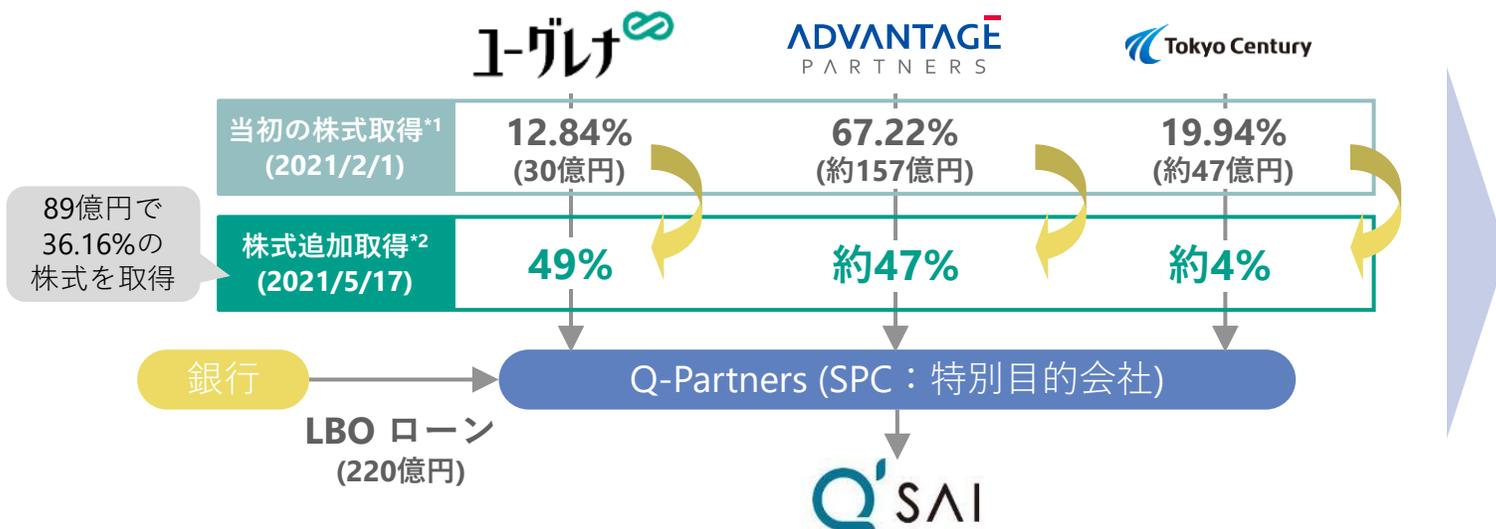
*1: 「匠-TAKUMI」は2022年の開業以来、イスラム教徒が多数を占めるバングラデシュの文化に配慮し、本格的な日本の味を提供。日本人駐在員や旅行者のみならず、多くのバングラデシュのお客様にも支持される

*2: 国際農業開発基金 (IFAD)、ユーグレナ社、グラミンユーグレナ社、農林水産省の連携による共同プロジェクト「民間セクター・小規模生産者連携強化 (ELPS) イニシアティブ第3号案件」。農村部の生産者に対し生産技術支援・収穫後インフラの強化を実施

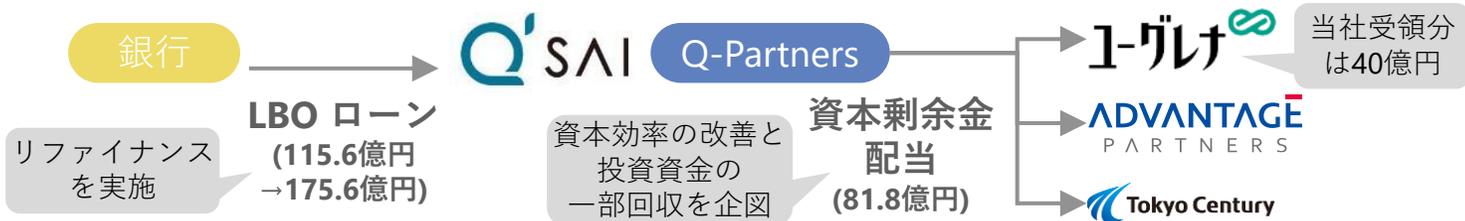
キューサイグループ - 連結子会社化ストラクチャーおよび資本政策

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。2025年にリファイナンスと資本剰余金配当を実施し、当社は投資資金のうち40億円を回収

当社による連結子会社化までの株主構成の変遷（2021年）



キューサイグループによるリファイナンス&配当（2025年12月）



他株主の保有株式に関するメカニズム*3

メカニズム①:
当社によるコール・オプション

- 当社が、AP ファンド及び東京センチュリーが有する全てのQ-Partners 株式を取得する権利
- 譲渡価格の総額 (51%) は固定で約 256 億円

メカニズム②:
第三者に対する売却

- 本株主の一部又は全部が、Q-Partners 株式を連携して第三者に売却可能
- APファンド及び東京センチュリーは当社に対してドラッグ・アロング権を行使可能

メカニズム③:
他株主によるプット・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
- 譲渡価格の総額 (51%持分) はキューサイグループの各四半期毎の直近 12 か月の連結ベースでの EBITDA に応じて約 101~197 億円の間で変動 (2025 年末時点では約 197 億円)

*1: コカ・コーラ ボトラーズジャパンホールディングス株式会社からQ-Partnersが100%持分を譲受
 *2: 当社は2021/6/30付をみなし取得日として、キューサイグループを連結子会社化
 *3: 2025年12月の配当実施後の諸条件 (資本剰余金配当の実施により、各譲渡価格は減額調整)

会社概要

1-グレン

いきる、たのしむ、サステナブル。

創業	2005年8月9日
本店	東京都港区芝5-29-11
資本金	163億7,338万円（2025年12月末時点）
従業員数*1	1,042名（連結）（2025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）（2025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	112,085名（2025年12月末時点）

20th

Anniversary
Euglena Co., Ltd.