



株式会社ユーグレナ

2023 年 12 月期第 2 四半期決算説明会

2023 年 8 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]	2023 年 12 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 8 月 17 日
[ページ数]	36
[時間]	14:00 – 15:06 (合計：66 分、登壇：44 分、質疑応答：22 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 CFI0 (最高財務責任者) 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、2023年12月期第2四半期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 永田、執行役員 CFO 若原より、2023年12月期第2四半期決算をご説明いたします。永田さん、お願いいたします。

永田：皆様、大変お忙しい中、株式会社ユーグレナの決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。投資家およびメディアの皆様向けの説明会を進めさせていただきます。

では、既に開示させていただいております概要資料に沿ってご説明させていただきます。

エグゼクティブサマリー

連結業績

- **売上高は228億円、上期進捗率51%**
 - バイオ燃料事業の2Q売上高が大幅増、ヘルスケア事業も順調に拡大し、連結売上高は1Q比で+10%増加
- **調整後EBITDAは12.7億円、上期進捗率71%**
 - 広告投資予算が一部未消化となり、当初計画比上振れで進捗
- **通期業績予想は売上高450億円、調整後EBITDA18億円で据え置き**
 - 売上高はヘルスケア事業が継続成長を目指す一方、その他事業は季節要因により上期比で減少想定。バイオ燃料事業は大口のテスト取引の動向次第で上振れる可能性あり
 - 調整後EBITDAはヘルスケアで広告投資を漸増予定、その他事業が研究拠点集約に伴う費用増や助成金収入減少のため、下期は黒字縮小見込み

ヘルスケア事業

- **2Q売上高は1Q比で増加**
 - 全チャネルで1Q比増加を達成
 - 直販は広告投資の拡大と機動的な配分が奏功。流通はキューサイ、その他は広告運用受託を中心に好調な推移
- **定期顧客数が1年半ぶりに増加に転換**
 - からだにユーグレナの好調が継続
 - ひざサポートコラーゲン、CONC、NEcCO、one、C COFFEEなど、新旧ブランドで投資対象が拡大
- **今期注力領域で施策展開を継続**
 - 成長ブランド育成に向けてブランド群を拡充。上期に抽出した成長候補ブランドへの投資拡大を軸に、機動的な投資配分を行いながら広告投資を拡大
 - 顧客ロイヤリティの向上、チャネル販売力の強化、コストシナジーの創出に向けても様々な施策を推進

バイオ燃料事業

- **商業プラント計画は順調に進捗**
 - 2023年中の最終投資決定、2025年中のプラント完成に向けて引き続き計画を推進
- **大口のテスト取引により売上高が急増**
 - 商業化後に向けたサプライチェーン構築の一環で、国内外パートナーと連携してバイオ燃料のテスト取引を推進。2Qに大口取引を実行し、1Q比+8億円と売上高が急増
- **マレーシアの研究開発拠点が稼働**
 - 現地研究員の採用や各種研究活動を開始、研究所立ち上げが順調に進捗
- **サステオ導入件数が84件に拡大**
 - 東京都連携協定、G7広島サミット、航空自衛隊戦闘機への導入を実現

その他事業 / ESG

- 遺伝子解析サービスの販売件数が10万件を突破
- FTSE Blossom Japan Index の構成銘柄に初採用

ユーグレナ

エグゼクティブサマリーの内容については、この後ご説明する内容をまとめているので、特にこの四半期でピックアップすべき事象についてご説明させていただきます。

まず、一つ目が連結業績に関してです。

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



通期の予算に対して、売上高の上期進捗率は51%でございます。特に1Qに対して2Qが進捗しており、しっかりと通期予算達成するために進捗しております。一方で、51%進捗で、もちろん下期は、対上期に対して、より強い成果を求めていくところではありますが、売上に関する最終見込みの修正はございません。

また、調整後 EBITDA に関しましては 12.7 億で、通年に対して 71%進捗でございます。ここも、下期の広告投資および上期においては一部助成金等もございまして、通期の予算に関しましては、売上高 450 億、調整後 EBITDA18 億と、据置きで進めさせていただく前提です。

また、現在、収益の要でございますヘルスケア事業に関しましては、2Q の売上高は 1Q 比で増加、特に全チャンネルで 1Q 比増加しているところが大きな進捗と考えております。

ただ、現在、全体の売上の 70%以上を占めております通販ビジネス、これの最大の収益性は、毎月商品を購入いただく定期購入者の方々、ときどきスキップ等もありますが、基本的には継続的な購入の契約をいただいている定期購入者の方々、このお客様の数が 1 年半ぶりに増加しております。

全ブランド合計しまして、増えるブランド、下がるブランドがありましたが、その中で幾つかのブランドがしっかりと好調を維持しながら、減少するブランドを抑えることで、1 年半ぶりの増加に転じております。

そして、投資家の方にも強くご興味をいただいております、バイオ燃料事業です。

商業プラントに関しましては、2025 年度中の完成を目指して、今年度の最終投資決定、これを引き続きスケジュール変更なしで進めておるところです。ここに関しましては、マレーシアの PETRONAS 社、イタリアの Eni 社との 3 社ジョイントベンチャーでのプロジェクトですので、詳細に関しましては発言できる内容が限定的ではありますが、順調に計画どおり進捗しておるところです。

一方で、2Q で特殊性があったのは、これまで大きく開示はしておりませんでした。商業化後に向けたサプライチェーン構築の一環で取り組んできた、国内外パートナーと連携したテスト取引です。このテスト取引が拡大してございまして、2Q に大口のテスト取引が実行され、1Q 比、バイオ燃料事業で 8 億円の売上増が出ているところが大きな観点と考えております。

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



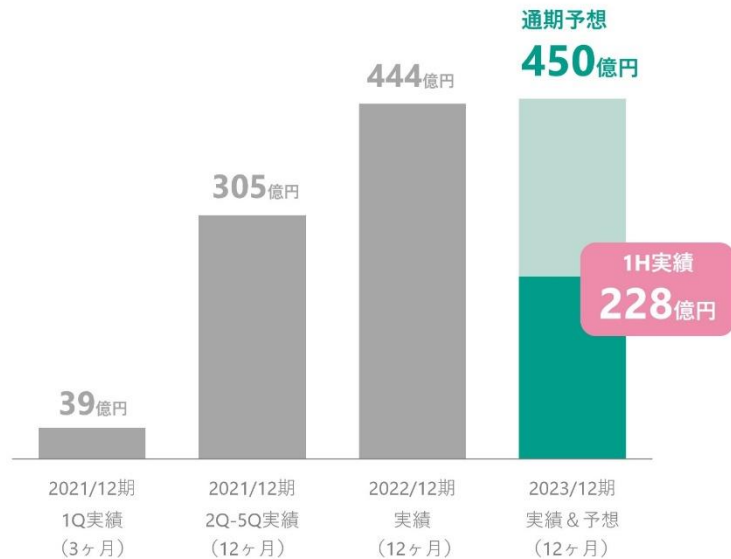
2023年度業績の進捗 - 売上高

2023年度1H売上高

228億円

通期予想比の進捗率は51%、
バイオ燃料事業の上振れにより、
当初計画を若干上回る
ペースで進捗

下期は広告投資漸増で通期予想を
達成し、バイオ燃料事業の進捗
次第では上振れも目指す



エーワレ

4

それでは、全体の決算サマリーおよび各事業について、ご説明します。

サマリーでも申し上げましたが、まず上期の売上進捗です。

通期予想 450 億円に対して、上期で 228 億円、進捗率は 51%です。先ほどバイオ燃料の売上が 1Q 比でプラス 8 億円とありましたが、この部分が若干、当初計画を上回るペースで進捗をしているのが現状です。

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

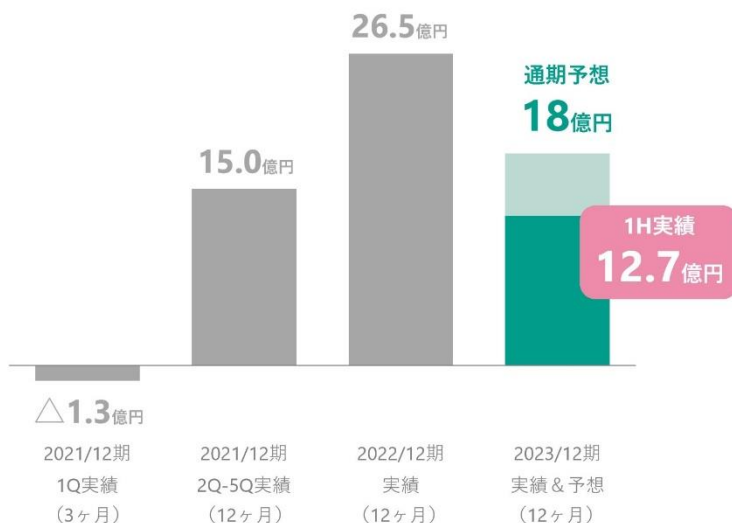
2023年度業績の進捗 - 調整後EBITDA

2023年度1H 調整後EBITDA *1

12.7億円

広告投資予算の一部未消化により
当初計画比では上振れで進捗

下期は広告投資漸増のため
通期予想は据え置き



*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

5

続きまして、調整後 EBITDA です。

初めて当社の説明会にご参加される方もいらっしゃるかもしれませんので、当社の調整後 EBITDA に関しまして、ご説明申し上げます。一般的な営業利益にのれん償却費および減価償却を足した EBITDA に加えて、助成金収入、株式関連報酬、棚卸資産ステップアップを足し戻した、いわゆるキャッシュフローに近い数値を当社は収益指標として採用しています。

調整後 EBITDA が上期で 12.7 億です。通期予想が元々 18 億円でしたので、進捗率は 70%を超える状況になっています。

下期に関しましては、現状、上期に予定をしておりました、投資できていなかった広告費等々の経費を下期に使っていくことを前提に、通期予想に関しましては据置きという形で、今回開示をさせていただきます。

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



2023年度業績の進捗 - 決算サマリー

前期実質業績と比して、
売上高が増加する一方、
売上構成の変化により、
売上総利益率が低下

助成金収入も減少した結果、
調整後EBITDAは減少し、
営業損益以下も赤字で推移

(単位:百万円)	2022/12期2Q累計実績			2023/12期 2Q累計実績	対前年度 同期間比
	開示業績	棚卸資産S/U 費用化影響 ^{*1}	実質業績	業績	
	①	②	③=①-②	④	
売上高	21,584	—	21,584	22,805	+1,221
売上原価	6,417	+1,267	5,150	7,024	+1,874
売上総利益	15,167	△1,267	16,434	15,781	△653
参考: 売上総利益率	70%	—	76%	69%	△7%
営業損益	△1,423	△1,267	△155	△760	△605
参考: 助成金収入	688	—	688	303	△385
経常損益	△598	△1,267	669	△640	△1,309
親会社株主に帰属する 当期純損益	△465	△626	161	△914	△1,075
調整後EBITDA ^{*2}	2,221	—	2,221	1,272	△949

*1: 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。2022年12月期で処理が完了。

*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
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)

エーゲ

6

全体の主要な勘定科目に関してです。

売上高は昨対、上期でプラス 12 億円、一方で売上原価は 18 億円のプラスになっております。その結果、売上総利益が 6.5 億円のマイナスとなっています。

この売上総利益率のギャップに関しましては幾つか理由があり、一つ目が 1Q・2Q 比で 8 億円のプラスがあったバイオ燃料の収益に関しましては、ヘルスケア事業に比して相応に粗利率が低いという点があります。また、ヘルスケア事業内におきましても、事業構造上の粗利率の変化が一部ありまして、その点を踏まえまして 76% から 69% に下がっておるところです。

それ以外に、営業損失、経常損失に関しましては記載のとおりで、先ほど申しました、当社当社が指標として追いかけております調整後 EBITDA に関しましては、12.7 億円と計画比より上振れで上期を終了しております。

サポート

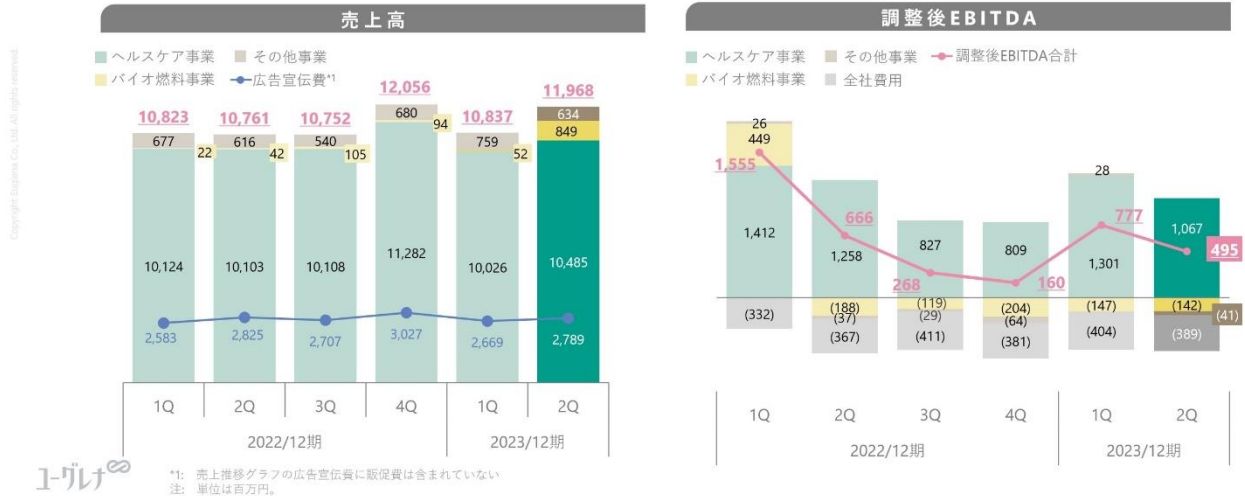
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2023年度業績の進捗 - 四半期売上高/調整後EBITDAの内訳

バイオ燃料事業の大幅増やヘルスケア事業の順調な成長で、連結売上高は1Q比で+10%増加

広告・販促投資の増加や売上総利益率の低下によりヘルスケア事業の調整後EBITDAは1Q比で減少、バイオ燃料事業の大口径テスト取引による利益貢献は限定的



これまでの進捗を Q 毎かつ事業部ごとに分解しておりますが、7 ページでございます。

まず、売上高、1Q・2Q 比で見ますと、ヘルスケア事業が微増になります。約 4.6 億円のプラスになります。この内訳に関しましては、この後のヘルスケア事業の中でコメントさせていただきます。

1Q は 5,200 万円の売上でありましたバイオ燃料事業が、8 億 4,900 万円に拡大しているということです。これは過去全ての Q を見ても、基本的に 1 億円をほぼ超えない形で進捗しておりましたので、大幅な増加と言えると思います。

この傾向は下期においても発生する可能性は十分あると考えておりました、バイオ燃料事業の商業化に向けて一步一步進捗しておるところが、PL から見てとっていただければ大変ありがたいと考えております。

バイオ燃料事業の上が、遺伝子や第 1 次産業を展開するその他事業で、そこが推移をしているところがございます。その他事業は非常に 1 次産業も含めて季節性がありますので、少し上下するところがありますが、今回注目していただくべきところは、このバイオ燃料事業の売上増と、ヘルスケアがしっかりと進捗しておるところがポイントと考えております。

一方で、調整後 EBITDA 自体は上期に比して減少しております。ここの一つのポイントといたしましては、先ほど申し上げました粗利率の変化が一つ大きな点だと考えております。

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

また、ヘルスケア事業における広告・販売投資に関しましても、若干、微増しているところで、全体の EBITDA に関しましては、1Q 対比ではマイナスでございますが、先ほど申し上げましたとおり、期初では 18 億円の予想に対して第 1 半期が 12.7 億円という進捗ですので、当社の中では予算をしっかりと達成しながら進捗をしていると考えています。

2023年度通期業績予想

売上高、調整後 EBITDA ともに通期業績予想は据え置き

調整後 EBITDA は上期進捗率 71%、下期は広告投資拡大等により黒字縮小見込み

単位: 百万円	2023年度 業績予想	2023年度 上期実績	2023年度 上期進捗率
売上高	45,000	22,805	51%
調整後 EBITDA ^{*1}	1,800	1,272	71%

売上高の下期見通し

- **ヘルスケア事業：**
投資効率の高いブランドへの投資拡大で成長を目指す
- **バイオ燃料事業：**
大口のテスト取引が実現した場合、売上高が上振れる可能性あり
- **その他事業：**
肥料・養殖事業の季節要因により上期比で減少想定

調整後 EBITDA の下期見通し

- **ヘルスケア事業：**
広告投資漸増で、下期は黒字縮小見込み
- **バイオ燃料事業：**
テスト取引の利益率は限定的なため赤字継続想定
- **その他事業：**
研究拠点の集約に伴う費用増と助成金収入減少で赤字想定
- **全社費用**
概ね上期と同水準の見込み



*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

8

2023 年度の通期業績予想に関してですが、売上高、そして調整後 EBITDA ともに据置きとさせていただきたく考えです。特に、調整後 EBITDA が 71%なのになぜ据置きなのかを中心にご説明させていただきます。

まず売上高に関してです。上期 51%進捗で、ヘルスケアに関しましては 1Q、2Q の調子をそのまま横ばい、維持していくような形で、伸ばしていければと考えております。

一方で、バイオ燃料事業に関しましては、1 ロットごとの取引が一定額大きいところがございまして、その 1 件 1 件が成立するかどうかの影響度が大きいので、これはある種、蓋然性の中から外すというところで、もし大口テスト取引が増えていけば、売上高の上振れに影響するところがございまして。一方で、先ほど言及いたしましたとおり、ヘルスケア事業に比べますと利益率、粗利率は非常に限定的でございますので、最終利益に対する影響度は低いところです。

ビジネスの本質は限界利益ですので、今は、開示が売上高と調整後 EBITDA になっておりますので、こういう書き方をしておりますけれども、バイオ燃料事業の現在の売上の目的は、商業プラントが

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@scriptsasiasia.com



もう目の前に見据えられている中で、その仕組みをつくっていく、取引形態をつくっていくことが目的ですので、収益影響度は限定的、利益に対する影響は限定的という状況でございます。

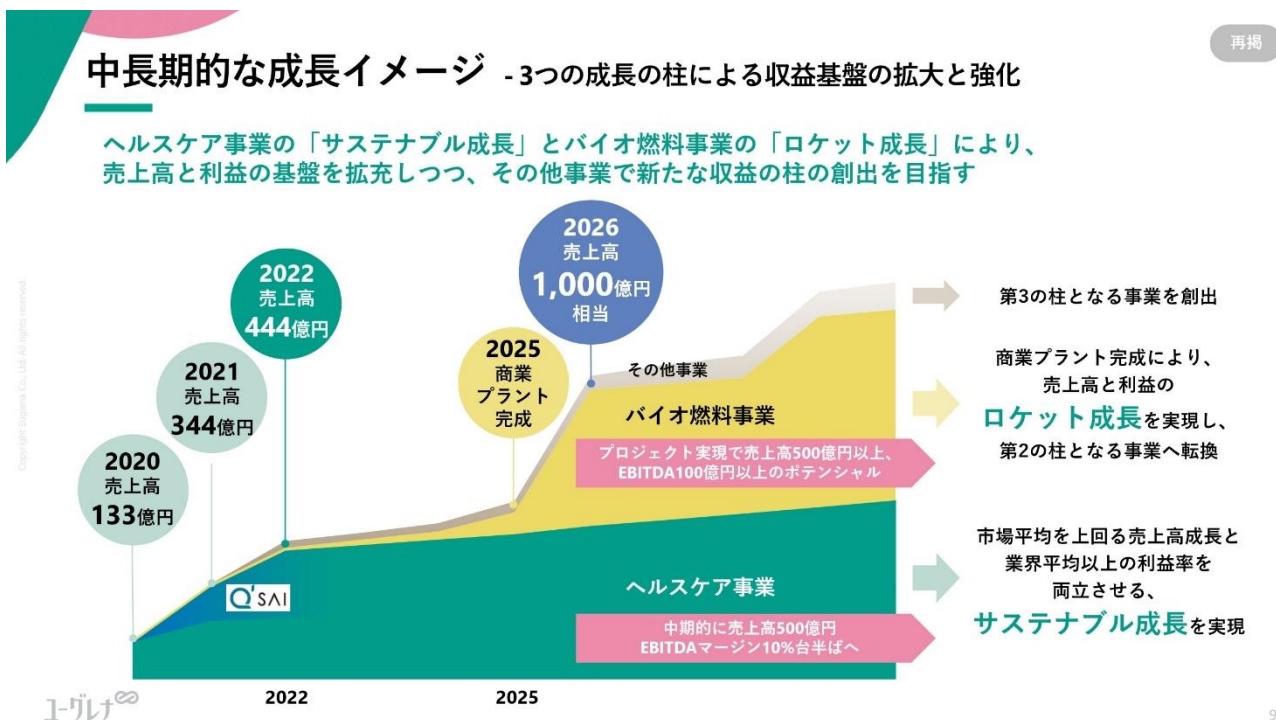
その他の肥料・養殖事業等に関しましても、先ほど申し上げた季節性がございますので、特に夏場は養殖エビの売上などの減少がもう既に分かっておりますので、全体を鑑みた結果、通期の売上に関しましては据置きとさせていただきます。

調整後 EBITDA に関してです。上期で 71%進捗ですが、まずヘルスケアにつきましては、幾分ハイパフォーマンスなブランドが出てきておりますので、広告投資に関しましては、上期に比べて下期は少し増やしていく見込みです。その結果、上期に比べて、下期は黒字縮小を見込んでおります。

また、バイオ燃料事業に関しましては、基本的には今現在、研究と事業開発、すなわちセグメントとしては赤字の状態であり、テスト取引が増えても、先ほど申し上げたとおり、影響する粗利額が限定的でございますので、バイオ燃料事業の赤字継続を想定しております。

その他のところで申し上げますと、研究開発における助成金収入、これは基本的に年度で頂戴いたしますので、上期に偏重する傾向があり、この差分も存在するところではございます。

以上のことから、上期 71%進捗ですが、通期の EBITDA 予想に関しましては、期初に開示させていただいております予算を、そのまま維持させていただくと考えております。



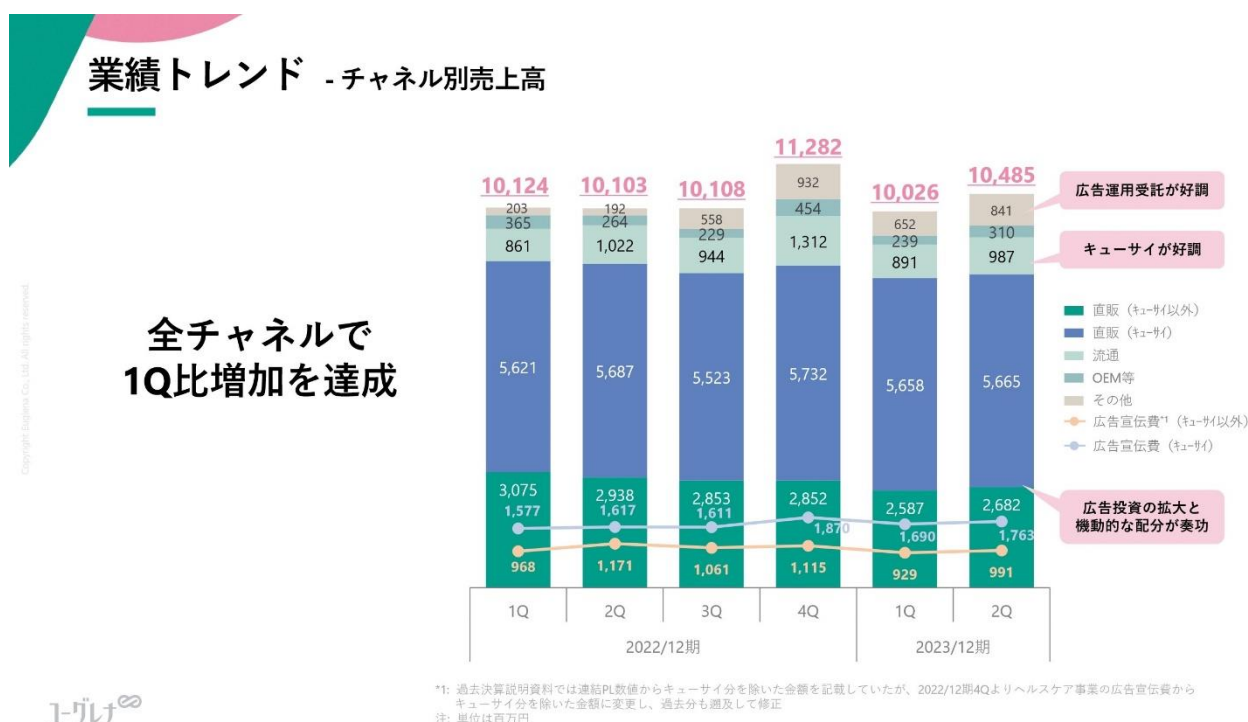
サポート

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

これは従前お出しさせていただいている資料でございます。

2020年売上高133億円、2021年344億円、2022年444億円と進捗しており、今期が450億円の目標でございますけれども、ヘルスケアをしっかりと安定的に成長させて、約400億円の塊でありますヘルスケア事業を、2025年ごろ、中期的には500億、そしてEBITDAマージン10%超というところを目指してまいります。

そして、今、準備が粛々と進んでおります商業プラント、これを2025年度中に完成させて、一気にこの部分はロケット成長を目指す戦略に変更はございません。



では、続きまして、これら二つのメイン事業に関しまして、時間をとってご説明させていただければと考えております。

改めてではありますが、当グループは、ヘルスケア事業の売上が大きな部分を占めております。その中でチャネルとして大きいのが、直販、通販でございます。このグラフの下の2色、これが通販の合計になっておりまして、緑色がキューサイ以外のユーグレナグループ群、青色がキューサイの部分になります。この二つを合わせたところが現在の通販事業になります。

それに加えて、流通、いわゆるドラッグストアや飲食系のスーパー等々に対する販路、そしてOEM、他社様のブランドで、当社の商品、主にはミドリムシ、ユーグレナを活用したサプリメントなどの食材を販売させていただくというビジネス。そして、その他、幾つかのビジネスが存在し

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

ております。この全てのチャンネルにおいて、1Q に比して 2Q は全チャンネルで売上が増加しているところではあります。

今回、特に特徴的なのが、一番上に広告運用受託が好調と書いてありますけれども、前年度グループ入りしております「株式会社はこ」という会社がございます。これは特に通販に関する広告運用受託をする会社で、こちらの受託が好調です。はこ社はユーグレナグループ内の広告運用も担いながら、外部から広告運用を受託するというビジネスでもあり、ここが一定伸びておるといふところになります。

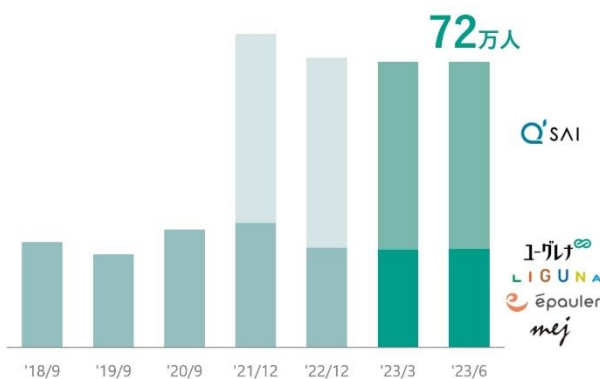
また、流通に関しましては、キューサイの一部ブランドが流通ブランドで伸び始めているところで、好調なところが出てきているところです。

業績トレンド - 直販定期顧客数

広告投資の拡大と機動的な配分が奏功し、グループ定期顧客数が1年半ぶりに増加に転換

グループ直販定期顧客数推移

Copyright © Logica Co., Ltd. All rights reserved.



ユーグレナ

*1: CPO (Cost Per Order) = 広告宣伝投資額 ÷ 新規獲得定期顧客数
注: キューサイ社の定期顧客数はシステム変更により2021/12から週及修正

主要ブランド別増減 (前Q比)

- 増加ブランド**
 - からだにユーグレナ
顧客数は15か月連続で純増中、広告はオフラインを中心に好調
 - 新規・投資ブランド (CONC、NECCO、lavita、青玉クロレラ)
CONCが好調で下期投資拡大、青玉クロレラも投資拡大で増加
 - あきゅらいず
新規獲得が好調、横ばい基調から増加へ
- 横ばいブランド**
 - コラリッチ
広告効率がやや悪化するも横ばいで推移
 - ひざサポートコラーゲン
隔月定期の導入により継続率が改善、減少基調から微増へ
 - one
足元の効率改善を踏まえ広告投資を再開、減少基調は底打ちの兆し
 - C COFFEE / C CLEANSE
新商品投入に伴い広告投資を拡大、6月発売のC CLEANSEも初動好調
 - キューサイ医薬品
広告効率の許容範囲で投資を継続し、減少基調から横ばいへ
- 減少ブランド**
 - epo
広告効率悪化により投資を抑制、定期顧客数は減少基調
 - ザ・ケール
広告効率改善を継続、減少基調が続くが減少ペースは鈍化

12

通販の増加要因に関しましては、こちらの全体の業績トレンドでご説明をさせていただきます。

先ほどサマリーの中で申し上げましたが、1年半ぶりに定期購入者数が増加に転じたのが、この半期でした。

元々、増加ブランド、横ばいブランド、減少ブランドと、これはいわゆる定期購入者数の状況ですけれども、特に、この1年間、しんどかったのは、減少ブランドの減少幅をなかなか止められなかったところが大きく、すなわち、増加ブランドで増やしていても減少ブランドのほうが上回ってしまう状況がありました。

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@scriptasia.com



例えば one というスキンケアブランドがございます。これは従前、減少ブランドに入っておりましたけれども、これが横ばいに移動している、ですとか、C COFFEE / C CLEANSE というブランドも減少に入っておりましたが横ばいに移動しているなど、増加ブランドは引き続き増加しながら、減少していたブランドを最低でも横ばいまで持ってきております。しかも、それは経済合理性がある形での広告運用で横ばいに入っていることから、1年半ぶりの増加に転じていると言えるのかなと考えております。

足元、各ブランドを追いかけておりますけれども、この後もしっかりこの傾向を維持して、下半期もお客様にご購入いただけるブランドを増やして、お客様の数を増やしてまいりたいと考えております。

再掲

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

基本方針と現状の課題

ブランド間で売上増減が拮抗、ポートフォリオ全体では横ばい
広告投資拡大と広告単価上昇が調整後EBITDAを下押し

ブランド群の育成

展開ブランド数は増えたものの、店頭での継続的な売上に至らず

オンライン広告単価の高騰で、更なる拡大にブレーキ

デジタル化

マルチチャンネル展開

売上高と調整後EBITDAのサステナブルな成長に向けた基盤確立が道半ば

サステナブル成長に向けた今期の注力領域

EBITDA

売上高

コスト

顧客単価

継続率

顧客数

投資効率

マージン

① 成長ブランドの創出

② 顧客ロイヤルティの向上

③ チャンネル販売力の強化

④ コストシナジーの創出

売上高	FY2022 416億円	➔	中期目標 500億円
-----	-----------------	---	----------------------

調整後EBITDAマージン	FY2022 10%	➔	中期目標 10%台半ば
---------------	---------------	---	-----------------------

そして、こちらは全体の中期的な目標でございます。こちらは期初にも計上しているものと変わりはございません。

基本的な方針といたしましては、一つのブランドだけで単品で戦うのではなくて、ブランド群をちゃんと育成していく方針でございます。

それと、広告運用に関しましては、いかんせん通販業界自体が、少し年齢が高い人向けでアナログの広告が多かったのですが、デジタル化を進めてまいりました。一方で、デジタル化から今、アナログへの揺り戻しもありまして、究極的に言うと、どんな広告媒体でも運用できる体制、これが現在求められているのかなと考えています。先ほど少し不調だったブランドを横ばいに戻せていると

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

ころに関しましては、デジタルにこだわらずにさまざまな媒体を扱うようになって、そこが実現できている実態もございます。

そして、マルチチャネル展開で、通販だけではない展開を目指す、この三つを基本方針としておるところです。

これをしっかりやりながらサステナブルな成長と、ヘルスケア事業自体はユーグレナグループ全体のキャッシュフローを安定的に支えるブランドでございますので、しっかりと最終利益を出すために各 KPI を推し進めていくところでございます。

2022 年度 416 億円のヘルスケアセグメントの売上を中期目標として 500 億円、基本的には CAGR で約 5%をしっかりと伸ばし続けていきます。2022 年度の調整後 EBITDA マージンは 10%でしたが、少なくとも業界水準、13~15%近くまでしっかり伸ばしていきます。この二つを実施することによって、結果的にはエネルギーも含めた営業利益、そして調整後 EBITDA をちゃんとポジティブに変えていくことを実現していくのが、ヘルスケアの大きなミッションだと考えておるところです。

2015 年から 2020 年ごろのヘルスケアと大きく変わっているのは、その当時はエネルギービジネスの最終ゴール地点がまだまだ遠かったところもありまして、いかにヘルスケアを急拡大させるかがミッションでしたが、現在は、ヘルスケア事業はしっかりと EBITDA を出す、それでいて安定した成長を目指す、そういう役割をしっかりと果たしていきますというところが、ポイントにな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@scriptsasias.com



今期進捗と下期方針 - ①成長ブランドの創出

新ブランドローンチや既存ブランドのSKUを拡充、NEcCOがメディアで高評価を獲得

下期は成長候補ブランドへの投資拡大を軸としつつ、投資効率をモニタリングしながら機動的な投資配分を行う方針

今期進捗	下期方針						
新ブランドリリース <ul style="list-style-type: none"> ● ユーグレナ成分を主軸とした新ブランド「NEcCO(ネッコ)」をローンチ、SKUも順次拡充 ● フェムケアブランド「SOLUME(ソリューム)」をローンチ 	投資ブランドの選択と集中 <ul style="list-style-type: none"> ● 上期までに複数の成長候補ブランドを抽出、下期に投資を拡大 ● 広告効率をモニタリングし、投資効率の高いブランドにグループ横断で機動的に配分 						
NEcCOがメディアで高評価を獲得 <ul style="list-style-type: none"> ● NEcCOローションが、本音のコスメ批評誌『LDK the Beauty 9月号』でA評価を獲得 ● NEcCOブースターセラムが、女性誌『LEE 8-9月合併号』の「LEEベストコスメ2023上半期」を受賞^{*1} 	<p style="text-align: center;"><下期投資継続・拡大予定の主なブランド></p> <table border="0" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 33%;"> <p>からだにユーグレナ</p>  <p>1-91</p> </td> <td style="width: 33%;"> <p>CONC</p>  <p>1-91</p> </td> <td style="width: 33%;"> <p>one</p>  <p>1-91</p> </td> </tr> <tr> <td> <p>NEcCO</p>  <p>1-91</p> </td> <td> <p>ひざサポート コラーゲン</p>  <p>SAI</p> </td> <td> <p>C COFFEE</p>  <p>mej</p> </td> </tr> </table>	<p>からだにユーグレナ</p>  <p>1-91</p>	<p>CONC</p>  <p>1-91</p>	<p>one</p>  <p>1-91</p>	<p>NEcCO</p>  <p>1-91</p>	<p>ひざサポート コラーゲン</p>  <p>SAI</p>	<p>C COFFEE</p>  <p>mej</p>
<p>からだにユーグレナ</p>  <p>1-91</p>		<p>CONC</p>  <p>1-91</p>	<p>one</p>  <p>1-91</p>				
<p>NEcCO</p>  <p>1-91</p>	<p>ひざサポート コラーゲン</p>  <p>SAI</p>	<p>C COFFEE</p>  <p>mej</p>					
商品ラインアップの拡充 <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"> <ul style="list-style-type: none"> ● からだにユーグレナ キャラメルアーモンド ● コラリッチ コラーゲンショット </td> <td style="width: 50%;"> <ul style="list-style-type: none"> ● CONC リンクルインジェクション ● カフェインレス コーヒー サプリメント C CLEANSE </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> ● からだにユーグレナ キャラメルアーモンド ● コラリッチ コラーゲンショット 	<ul style="list-style-type: none"> ● CONC リンクルインジェクション ● カフェインレス コーヒー サプリメント C CLEANSE 					
<ul style="list-style-type: none"> ● からだにユーグレナ キャラメルアーモンド ● コラリッチ コラーゲンショット 	<ul style="list-style-type: none"> ● CONC リンクルインジェクション ● カフェインレス コーヒー サプリメント C CLEANSE 						

*1: 美容買者の最愛コスメ部門（ストレスケア部門）

下期の重要な方針に関してです。ここから非常にページ数、情報が多いので、重要な観点だけ抜き出してお説明できればと考えています。

スキンケアブランドに関しましては、今、育成で重要視しているのが NEcCO というブランドでございますが、この NEcCO が、各種メディアでのアワードを取り始めておりますので、これが下期、そして来期に向けてどう影響していくかを注視しているところです。

また、下期の投資ブランド、先ほども申し上げた、伸びているブランドにしっかり投資して、伸びていないブランドは減らないようにしていくというところですが、幾つかの下期拡大できるブランドが見え始めておりますので、ここら辺を主なブランドとして下期集中的に投資をしていく計画になっております。

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@scriptsasias.com

今期進捗 - ②顧客ロイヤリティ / ③チャンネル販売力 / ④コストシナジー

その他の注力領域においても様々な施策を推進

② 顧客ロイヤリティの向上		③ チャンネル販売力の強化	
会報誌創刊 1-UP <ul style="list-style-type: none"> ブランド価値創造、お客様の継続率向上を目指し、定期会員向け会報誌“あすたね”創刊 	株主優待 1-UP <ul style="list-style-type: none"> 商品券及び株主優待専用カタログを配布、WEB会員が増加 	流通チャンネルでの展開 <ul style="list-style-type: none"> ユーグレナ社NEcCOをLOFT100店舗へ導入 キューサイ新商品をファミリーマート都内7店舗でテスト販売、海外販路も順調 	
チャンネル連動施策 SAI <ul style="list-style-type: none"> 福岡で美容家IKKOを起用したチャンネル連動型プロモーションを展開 	コールセンター epauler <ul style="list-style-type: none"> 出雲コールセンターを強化し、サービスレベルアップとコスト削減を両立 	ECサイトリニューアル SAI <ul style="list-style-type: none"> “ウェルタイムストア”をコンセプトにリニューアル 	広告運用受託の拡大 <ul style="list-style-type: none"> はこ社の広告運用が好調で、グループ内外からの受託が拡大
認知度・ブランディング向上の取り組み <ul style="list-style-type: none"> ユーグレナ×キューサイ初の共同商品企画として「midori midori coffee」を発売 サウナイベント「EXPO蒸場」を共催、日帰り温浴施設『湯楽の里・喜楽里』とのコラボ等、銭湯やサウナ関連の共同企画を実施 佐川急便と共同で、ユーグレナ社製品の公式通販の配送の一部に「サステオ」を使用する「サステナブル配送プロジェクト」を開始 		④ コストシナジーの創出 <ul style="list-style-type: none"> 外注費の内製化（工場の製造受託・はこ社による広告運用の受託）を推進、物流等のコスト削減施策をグループ横断で検討 	
		キューサイ福岡工場 (顆粒)	エボラ出雲工場 (打錠、ハードカプセル)

1-UP

15

また、投資をするだけでなく、お客様にとって意味のあるコミュニケーションをしっかりとやっていくところで、顧客ロイヤリティの向上に関しましては、各社各ブランドは徹底して今注力しておるところでして、どちらかということ、売上の中では、先ほどキューサイの一部ブランドが伸び始めていると申し上げましたが、このコラーゲンショットのドリンクが各店舗での配置が進んでおる状況でございます。

そして、この上半期のご報告から少しフォーカスしてご説明いたしますと、グループ入りしたはこ社、ここの広告運用が好調というところは非常に意味があるところでして、二つ大きな効果があると考えております。

一つ目が、業界的にパフォーマンスの高い広告手法をどんどん学んでいく場にもなっており、それが結果的にグループ全体の広告効率を上げていくことにもつながっております。

また、実際、今、伸びているブランドに関しましては、はこ社が運用しているブランドも数多くありまして、加えて、一般的な広告代理店の費用というのが10%ほど取られますので、それがグループ内還元されることで、基本的にはグループシナジーも出ており、買収自体の意味合いが強く出始めているところでして。

そういう意味で、コストシナジーに関しましては、キューサイの持っている工場にユーグレナの商品を委託するとか、はこ社が運用するブランドとしてユーグレナグループのブランドを運用するな

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

どの、コストシナジーが働き始めているのが現状でして、これをしっかりと重ねていくことで全体的な収益性を改善していくことを目指しております。

下期方針 - ②顧客ロイヤリティ / ③チャンネル販売力 / ④コストシナジー

下期も各注力領域の方針は変更せず、さらに強化していく

② 顧客ロイヤリティの向上	③ チャンネル販売力の強化
<p>顧客のデジタル体験の強化 </p> <ul style="list-style-type: none"> デジタルCRM (LINE、メルマガ、ECサイト改修)の強化を継続 直販定期会員向け会報誌“あすたね”、“ユーグレナジャーニー”のデジタル化 <p>顧客のリアル体験の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ユーグレナファンのためのイベント「ユーグレナ・フェス」を2023年9月9日に開催 公式ファンコミュニティ限定イベント「バイオ燃料実証プラント見学ツアー」を企画実施 <p>ブランディング強化の取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> CSXO*に植村弘子氏、チーフクリエイティブディレクターに加藤智啓氏が就任しステークホルダーの体験価値の最大化とブランド力向上を目指す <p> </p>	<p>グループ広告運用の連携強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 広告運用を担う、はこ社との連携拡大により運用体制を強化 <p>海外展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ユーグレナ、キューサイ、エボラで海外販路開拓を推進 <p>  </p> <p>資本業務提携パートナー</p> <ul style="list-style-type: none"> 丸井グループの店舗でポップアップストアを開催、今後もEコマース運営等の協議を推進 <p>素材・OEMの営業強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 人員体制を強化し、既存企業の販売支援や新素材営業に注力 <p>流通チャネルの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> キューサイ新商品がファミリーマート関東エリアで採用 Lavita ORGANICSがBio c' Bon (ピオセボン) 全店24店舗とオンラインストアで取扱い開始 <p> </p>
	<p>④ コストシナジーの創出</p> <p>2024年度に年間1億円以上のEBITDA改善を目指す</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ内製造の移管推進 バックオフィス最適化 物流改善/共通購買によるコスト最適化 グループ内広告運用の最適化 新規販売チャネルの開拓



*1: CSXO (Chief Stakeholder Experience Officer=最高ステークホルダー責任者)

16

具体的には、右下にありますとおり、グループ内製造に移管、物流改善/共通購買、そして先ほどのグループ内広告運用等で、今これのシナジーがどんどん進んでおりますので、2024年度で1億円以上のEBITDA改善を見込んでおるところです。

このような活動を通じて、先ほども申し上げた、基本的には年度5%以上の成長と10%強の調整後EBITDAをしっかりと達成していくのが、ヘルスケアの重要なミッションになっておるところです。

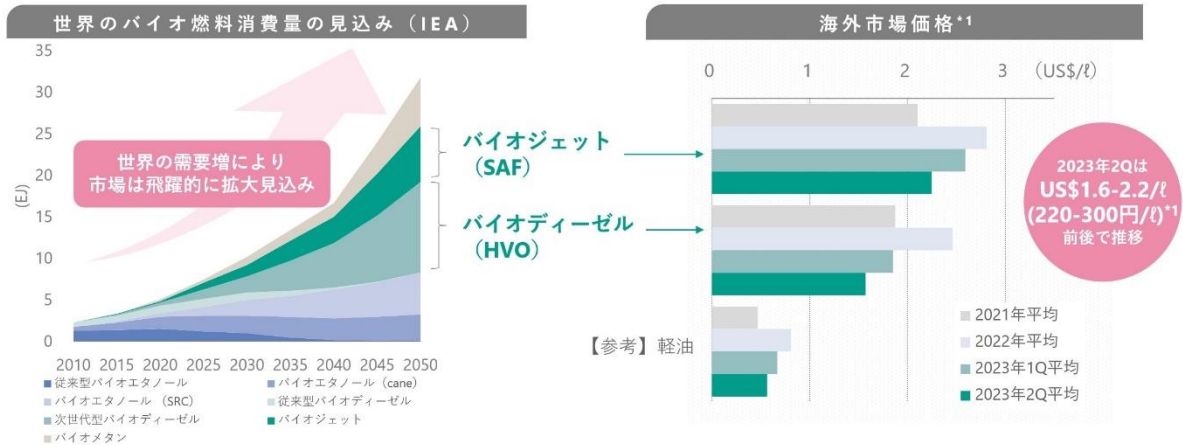
サポート

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



業界動向 - 国内外におけるバイオ燃料需要の顕在化

原油価格や欧州軽油価格の低迷、アジアからの供給増等により、バイオ燃料価格は軟調に推移
 各国の政策変更も影響し、短期的な見通しは不透明だが、中長期的には需給ギャップ拡大による価格上昇を見込む



エウレカ

*1: Argus Biofuels等のデータを基に当社作成。比重0.8g/cm3、換替レートは1ドル=138円で試算

18

では、バイオ燃料に関するご説明です。

まず、業界の変化です。

引き続き世界のバイオ燃料の消費量の見込みは、より高まっているというのが市場予測です。これは IEA 等々の情報から我々が算出している数字でございます。

世の中の的には、ニュースとしては SAF が注目されておりますけれども、バイオディーゼル、HVO の増加も大きく見込まれているところは、一つポイントかなと考えております。

直近の海外市場の燃料単価ですが、これは上から 2021 年、2022 年、2023 年-1Q、2023 年-2Q という棒線で示しており、軽油の動きとバイオ燃料の動きは、基本的には同様のトレンドとなっております。よって、基本的には石油由来の油の市場価格に対してプレミアムがのっている形になっており、バイオジェット燃料も、バイオディーゼル燃料も引き続き同様の状態と考えております。

直近 2Q では、リッター当たり 1.6 ドルから 2.2 ドルというところで、220 円から 300 円ぐらいの状態です。直近 2Q は下がっておりますけれども、足元、現在 8 月段階では少し戻しております、ここは若干これからも増減はあると思いますが、中期的には力強い価格形成が継続すると、引き続き見込んでおります。

サポート

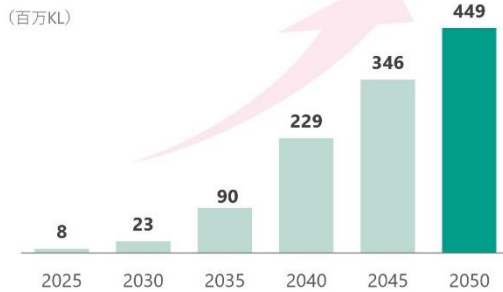
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

業界動向 - CORSIAの規制とSAFの需要拡大

CORSIA*1枠組みの本格運用が2024年より開始、国内外のSAF需要拡大が加速化する見通し

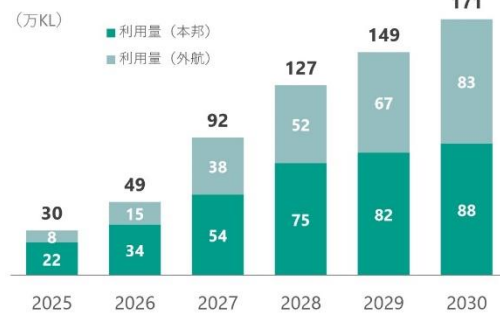
世界のSAF需要の見通し*2

- 2024年よりCO₂排出量を2019年比85%に抑えるCORSIAの本格運用が開始（ICAO*3加盟国の約6割が参加）、2027年以降は全ICAO加盟国に原則適用
- 中期的に国際航空需要が拡大する中、SAFがCO₂排出量削減の中心的な手段として活用される見込み



日本のSAF需要見通し*4

- 経済産業省は、2030年から国内空港で給油する燃料のうち10%をSAFをすることを石油元売り企業に義務付ける方針を提示



*1: Carbon Offsetting and Reduction Scheme for International Aviation (国際民間航空のためのカーボン・オフセット及び削減スキーム)の略称で、ICAOに加盟する国際航空会社を対象とした、市場メカニズムを活用したCO₂排出量削減制度。2023年1月時点で113ヵ国が参加
 *2: IATA「Sustainable Aviation Fuel Fact Sheet」およびICAO HPを基に当社作成
 *3: International Civil Aviation Organization (国際民間航空機関)の略称で、世界193ヵ国が加盟
 *4: 国土交通省「SAFの導入促進に向けた官民協議会 説明資料」を基に当社作成



それがなぜかという背景を、具体的にご説明させていただきます。

特に SAF、Sustainable Aviation Fuel、バイオジェット燃料に関しましては、CORSIA という仕組みが 2024 年から本格稼働いたします。この CORSIA は、ICAO、これはいわゆる航空業界の国連のような組織でございます、この団体で定めております気候変動に対するルール、取組みを、CORSIA と呼んでいます。

この CORSIA が正式に発動するのが 2024 年からです。2024 年以降、CO₂ 排出量を 2019 年の 85% 以下に抑えるのがコンセンサスになっています。これを超える分に関しては、排出権を購入するなど手当てをしなければならないこととなります。

よって、航空業界の SAF に対する本格的な需要は 2024 年から一気に高まってくることが、このルールからも見えていくところです。このルールに ICAO 加盟国の 6 割が 2024 年から参画することになっております。そして、2027 年からは ICAO 加盟国の全てがこのルールに適用することになりますので、この CORSIA という仕組みが 2024 年から稼働するところが、まず一つ注目すべき事項であると考えております。

加えて、このルール、2019 年比 85% となっておりますけれども、既に世界の人口増加と、全体的な、もちろん地球規模での GDP 増加が何をもたらしているかというと、航空機利用数の増加です。今後どれだけ航空燃料を利用する量が 2 倍になろうと 3 倍になろうと、それらをひっくり返して 2019 年対比で CO₂ 排出量を 85% 以下に抑えなくてはならないというルールですので、二重で SAF

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@scriptsasia.com

などの CO₂ 削減に対するソリューションの需要が伸びていくことになります。その結果、SAF の需要は非常に底堅い、より拡大していくことが予想されているところになります。

そういう中で、日本国内に関しましても、こちらは既に開示されております国土交通省の資料を基にしておりますけれども、まず、日本国内の航空会社の使用量も増えていくところですし、先ほど申し上げた ICAO に加盟している各国の航空会社が日本の空港に来たときに給油して帰らないといけませんので、いわゆる外航船、外航機の皆様の利用数も増えていくことが予想されているところ

です。
 このように、この CORSIA の発動によって、2024 年以降、一気に必要性が高まっていく。それと同時に、航空機自体の利用数が増えていくことによって、SAF の需要は非常に今後伸びていくと、ここが一つのポイントだろうと考えております。

この需要を取り逃さないために、現在当社は 2025 年完成の商業プラントを目指して活動を進めておるところです。

そういう中、われわれは 2018 年に完成させました実証プラント、日本で最も大きく、SAF そして HVO を供給する実証プラントを建設して、これまで、実際に商業プラントができた後に国内の様々な方にいきなりお届けしても無理なので、テスト的に販売をし、そこのインフラ、仕組み、物流、さまざまなことの準備を進めておるところです。



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



現在ではバイオ燃料の供給実績は 84 件です。この 84 件というのは、そのままずっと継続していただいているお客様も含めて 84 件という表現をしております。陸空海それぞれにディーゼルおよびバイオジェット燃料を供給させていただいている状況です。

実証 - 2023年12月期上半期 サステオ供給実績

5月開催のG7広島サミットで、陸海空すべての領域のモビリティにサステオを供給

都内においても、東京都との連携協定を通じてバスや都営空港への供給、サービスステーションでの一般販売を実施

G7に関する取り組み



陸

G7広島サミット期間中の記者用シャトルバス（広島電鉄）に「サステオ」を使用



海

首脳陣の随行者が宮島へ向かうチャーター高速船「はやしお」（瀬戸内海汽船）に「サステオ」を使用



空

岸田内閣総理大臣のG7広島サミット出席に伴い「サステオSAF」を給油した政府専用機が運航

東京都との協定^{*1}に基づく取り組み



陸

東京都交通局の小滝橋自動車営業所が所有する都営バス58両に「サステオ」を給油、期間限定で運行



陸

東瑞江サービスステーションおよびセルフかつしか6号店の2か所のサービスステーションにて「サステオ」の一般販売を期間限定で実施



空

都営空港の調布飛行場にて「サステオ」を使用した定期旅客便を運航、定期旅客便に「サステオSAF」が使用されるのは今回が初

エウレカ

*1: 2022年10月31日付で東京都と締結した「バイオ燃料導入促進事業に係る協定」

21

全ての取組みが重要でございますけれども、上期のピックアップする重要性が高かった案件といたしましては、まずやはり何といたっても G7 に対して、陸・海・空全てでわれわれのバイオ燃料を使っていたところが多いと考えております。特に、既に政府専用機における当社のバイオジェット燃料の運用は実行されておりますけれども、今回の G7 におきましても、岸田総理が乗られる政府専用機に対して当社の燃料が供給されております。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

実証 - 2023年12月期上半期 サステオ供給実績

本邦初となる航空自衛隊戦闘機へのSAF給油、北海道初となるサステオ供給も実施

上半期は陸上モビリティを中心に供給先や形態を多様化



空

航空自衛隊戦闘機に給油

航空自衛隊の岐阜基地所属戦闘機F-2、F-15の2機体に「サステオSAF」を初給油
2023年6月



陸

自動車レースで継続利用

ENEOSスーパー耐久シリーズ2023で100%「サステオ」を供給し24時間完走（529周回、約2414km）
2023年5月



陸

丸井グループとの協働

マルイ・モディ各店から排出される廃食油回収と配送トラックへ「サステオ」を供給、サーキュラーエコノミーモデルを推進
2023年2月



陸

道内初となるサステオ供給

苫小牧埠頭グループの大北運輸が運行する集荷・配送用トラックに「サステオ」を使用
2023年5月



陸

鉄道や空港への路線バスに導入

西日本鉄道の路線バスおよびスタッフライターの就航する福岡空港乗り入れ路線で「サステオ」を試験的に導入
2023年5月



陸

建設現場での継続導入

清水建設が推進する芝浦プロジェクトS棟のクレーン用燃料として「サステオ」を使用、同社のサステオ使用は今回で3例目
2023年2月

サステオ

*1: 2022年10月31日付で東京都と締結した「バイオ燃料導入促進事業に係る協定」

22

また、航空業界の方々と話していると、異口同音、言われたコメントが、自衛隊戦闘機への給油、これはかなり大きいということはコメントとしていただきました。

これによって、いわゆる当社が想像しているマーケットの外側にある需要、ここに対してもリーチできる可能性があります。実際、米国ではバイオジェット燃料を国防省が利用していたりしますので、そういう流れを当社も日本国内でつくっていきけるかが、一つポイントになると考えております。

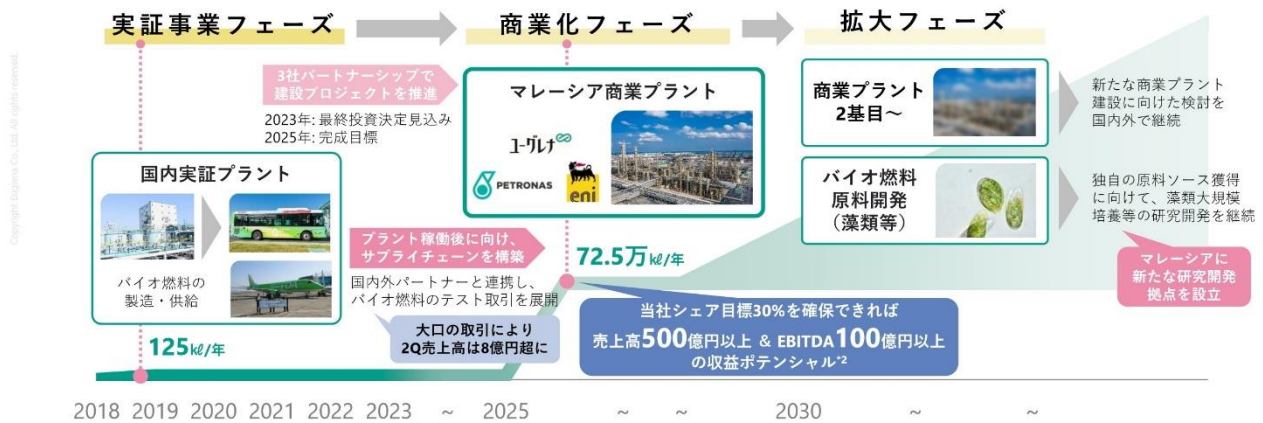
サポート

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 - 中長期的なロードマップ

2023年最終投資決定に向けて、マレーシアでの商業プラント建設プロジェクトを推進

商業化後を見据えて、当社サプライチェーン構築に向けたテスト取引^{*1}や、マレーシア研究所での研究開発を展開



^{*1}: 当社は、バイオ燃料などの持続可能な製品の国際的な認証制度の一つであるISCC EU認証（国際持続可能性カーボン認証）を2021年9月に取得済み
^{*2}: 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

これまで中期的なロードマップを出ささせていただいておりますけれども、少し書き換えをさせていただいておりますので、そこを中心にご説明できればと思っております。

先ほど申し上げましたとおり、2018年以來、国内実証プラントを建設しまして、年間125キロリットルの生産をしながら、これまで80件を超える導入実績を作ってまいりました。これによって、商業プラントを実際に動かしたときに出てくる油、これをどのようにしたサプライチェーンで国内外にお届けするのかの実効性を上げていくことを進めてきたところがございます。

そして、商業プラントに関しましては、マレーシアのPETRONAS社、そしてイタリアのEni社、それぞれの国の最大国営エネルギーカンパニーと3社のジョイントベンチャーでマレーシアに建設するというのを発表させていただき、年内に最終投資意思決定を見込んでおります。

まるで、やることを決めてないように見えるかもしれませんが、そういう意味ではなくて、CAPEX、ファイナンスの仕方、さまざまな観点、3社間のジョイントベンチャーの仕組み、それらの全てが整理された状態でゴーサインを出すところの目標スケジュールが年内というところなんです。その後、2025年以内に商業プラントの完成を目指しているところでございます。

これまでの、この実証プラントから出てきた油、これを様々なお客様にテスト取引、テスト販売して使っていただいて、サプライチェーンの環境状況を確認することをやってまいりました。

いよいよ商業プラントが設計完成に目指したスケジュールののっとる中では、この125キロリットルのテスト用の実証プラント、これでは量が足りないところでして、最終的に、マレーシアの商

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



業プラントに対しては様々な原料も活用することが既に決まっておりますので、グローバルでのテスト取引、これは日本も含みますけれども、お客様に対するトレーディング、こういうことを既に実施をしておるところでございます。2Qはその取引によって8億円の売上が立っているのが現状です。

今後、2025年の完成まではこのテスト取引を継続して実施していくかなと思っておりますので、時間軸で言いますと、実証プラントを稼働して、その油をテスト供給していくステージから、より多くの量の製品をトレーディングする活動に移行しており、そして、そこによって出来上がったパートナー、お客様、関係性を活用して、商業プラントが完成した後に、スムーズに商業プラントの運営に移行していきたいと考えております。

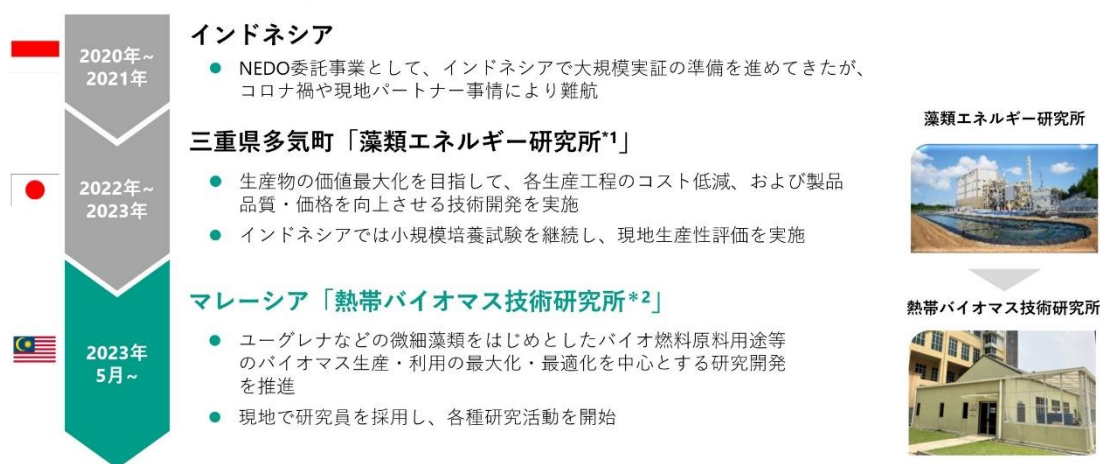
商業プラントで目指している生産量は、引き続き72.5万キロリットルに変更はなく、現状の当社シェア30%目標も変更していないという状況です。

今後、このマレーシア商業プラント、今準備中ではございますけれども、当然、拡大、2期目も目指してまいりたいと思っておりますし、当社の独自性であるバイオ燃料の原料供給に関しましても、継続して開発を進めていくところでございます。

研究開発 - マレーシアに新たな研究開発拠点を設立

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拠点をマレーシアに設立

現地研究員の採用や各種研究活動を開始、研究所立ち上げが順調に進捗



*1: バイオ燃料用微細藻類の大規模、低コスト生産技術の確立を目指すため、2016年より研究開発を開始

*2: マレーシア工科大学 (UTM) の研究施設内に設立。「熱帯バイオマス技術研究所」の開設に伴い、「藻類エネルギー技術研究所 (三重県)」の機能は「熱帯バイオマス技術研究所」等に移管 24

この、当社独自の原料に関しましては、これは1Qでも出させていただいた図を、少し新しく書き加えておるところでございますが、2020年、2021年に関しましてはインドネシアで実証の準備を

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



進めてきて、コロナ禍での難航がございまして、いったん、その前に研究の場所がございました三重県多気町に戻りまして、必要な準備を進めてまいりました。

2023年5月からは、マレーシアの熱帯バイオマス技術研究所を設立しまして、こちらでバイオ燃料だけではないんですけれども、特に赤道直下における、バイオマスの大量生産、そして最適化を中心とした研究活動を進めておるところです。

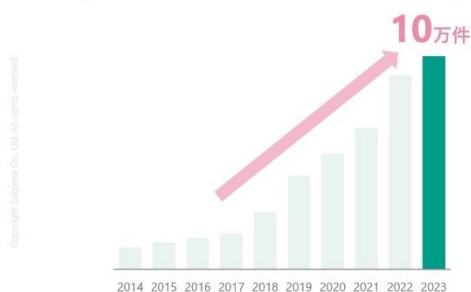
ぜひ、1点ご紹介したいところがございます、マレーシアの熱帯研をつくって分かった一つのバリューを感じているところは、これはいわゆるITの会社さんが今、体験している価値に近いかなと思っております、ITのエンジニアに関しましては優秀な方々が、それこそインドや様々な所にいるのはもう今、定説になっているかなと思いますけれども、生命科学系の研究者で優秀な方たちが東南アジアにたくさんいたことは、すごく大きな発見でした。

それでいて、今、現状で言うと、日本の研究者よりも人件費が相対的に低いところもありまして、マレーシアの研究自体は今後当社のバリューを出す拠点として出ていくんじゃないかなと感じておるところです。

その他事業 - バイオインフォマティクス事業

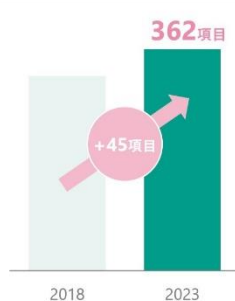
遺伝子解析サービスの累計販売件数が10万件を突破、研究開発力を生かして解析項目や共同研究も拡充

販売件数（累計）の伸長



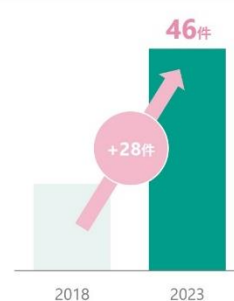
- ジーンクエスト社は、個人の健康リスク・体質の遺伝的傾向・祖先のルーツについての300を超える遺伝子型を解析するサービスを2014年より提供
- 2017年のグループ参画後から販売が加速し、販売開始約10年で累計販売件数10万件突破^{*1}

遺伝子解析項目数の拡大



- 研究チームが内外の研究成果を分析し、解析項目を無償で追加アップデート。2018年以降、45項目を追加（緑内障、朝型夜型の活動タイプ、インフルエンザ感受性、等）
- 2023年6月に、遺伝的な病気の発症リスクをより高い精度で評価できるポリジェニックスコア^{*2}による解析結果を追加

共同研究先数（累計）の拡大



- 蓄積されたゲノムデータを活用した共同研究を推進、販売件数の増加に伴い共同研究事例も拡大
- 2023年にはライオン社と機能性食品の内臓脂肪低減機能と遺伝子多型との関連性の研究論文を発表した他、栄養検査ベンチャーのユーリア社との共同研究を実施



*1: ユーグレナ社が提供する「ユーグレナ・マイヘルス」とジーンクエスト社が提供する「ジーンクエストALL」の合計

*2: ポリジェニックスコア (polygenic score) とは発症リスクに複数の遺伝子が関わる病気や体質において、数十から数万か所の遺伝子の違いにさまざまな重みづけを行い、総合したスコアのこと

では最後に、その他事業/ESG に関して、コメントをさせていただければと思っております。

まず、その他事業に関してです。その他事業は、バングラデシュにおけるソーシャルビジネスや肥料・飼料に関するサステナブルアグリテック事業、そして、このバイオインフォマティクス事業、この三つがその他事業に含有されております。

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



このバイオインフォマティクス事業に関しまして、一部、進捗、ご報告事項がございましたので、ここに今回書かせていただきました。

一つ目が遺伝子解析サービスに関して、これを実際にサービスとしてご利用いただいた方が10万件を超えたところです。2017年のグループ参画時から、当社はこの10万人という数を目指して進めてまいりました。

遺伝子の検体数、解析した数が一定の数を超えると、創薬、薬を作る段階におけるデータベースとして価値を出し始めることを当社としては予測をしております、この10万件を一里塚として進めてきたところです。

今後この10万件を活用して、いかに創薬やさまざまな共同研究に活用できるかを目指していきたくところで、この10万件クリアは、当社からすると、一つのシンボリックな数字と感じておるところでございます。

これにひも付いて、先ほど共同研究と申し上げましたけれども、さまざまな遺伝子に関わる機能性研究、創薬に関する研究のお客様が増えてきておりました、実際の累計の共同研究先数も、共同研究と書いてありますけれども、実質的にはお客様からお金をいただいて実施する事項でして、バイオインフォマティクス事業自体の収益性に関わるところになっており、全体的にビジネスが立ち上がり始めましたというのが、このその他事業のご報告になります。

ESG - サステナビリティに関する取組み

ESG投資の世界的指数FTSE Blossom Japan Indexの構成銘柄に初選定

ヘルスケア事業や研究開発においてもサステナビリティに関する取組みを推進

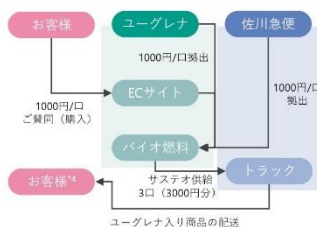
FTSE Blossom Japan Index 銘柄に初選定^{*1}



FTSE Blossom Japan Index

- GPIF²がESG投資のベンチマークとして採用するFTSE Blossom Japan Indexに当社が初選定（日本からの組入銘柄は310社^{*3}）
- 昨年構成銘柄となったFTSE Blossom Japan Sector Relative Indexは2年連続の選定

サステナブル配送プロジェクト



- ECサイトで1口1000円のバイオ燃料配送料を購入し、その同額を佐川急便とユグレナ社も提出する3者プロジェクト
- 大型トラック6台が1か月間の配送に使用する燃料=約3,000Lをサステオへ置換
- CO₂排出削減に貢献できるお客様のサステナブルなアクションとして、今後も推進

ユグレナ残渣の飼料活用



- NEDOの委託事業として、バイオ燃料原料となる油脂を抽出した後の残渣で、養魚用飼料の代替原料になる研究を推進
- 肉質も従来のマダイと変わらず健康的な魚に成長したことを確認、今後は配合率の最適化等に関して研究を継続予定

^{*1}: <https://www.euglena.jp/companyinfo/sustainability/evaluation/>

^{*2}: Government Pension Investment Fund（年金積立金管理運用独立行政法人）の略称

^{*3}: 2023年6月19日時点

^{*4}: ご質問されたお客様の商品配送のみに限らず、サステオ給油されたトラックは商品配送のために使用されます。

そして最後、ESG に関する取組みです。

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

三つ書かせていただいておりますけれども、最も大きいところで言いますと、FTSE、ここのインデックスに当社が初めて選定されたところでございます。

GPIF が ESG 投資のベンチマークとしておりますこのインデックスの中で、日本からは 310 銘柄が選定されております。ベンチャー、スタートアップである当社が、その 1 社に構成銘柄となったことを当社としては非常にうれしく考えておりました、引き続き ESG に関する開示、活動、改善を継続してまいりたいと考えております。

その中で当社としての特徴的な取組みとしましては、この上半期で言いますと、佐川急便さんとともに、サステナブルな配送、バイオ燃料を活用した配送を世の中に広げていくために、お客様にコスト負担をいただきながらも、それに賛同いただける方を増やしていく活動なども行っております。

これは実際に航空会社が SAF を導入する際には実行されている取組みでございまして、私自身も今年、ヨーロッパ行きのフライトに乗る予定ですが、そのチケットを取るために SAF を使いますかと、使うならプラスいくらですというものが出ておりました、今後さまざまな人が環境負荷の高いものを使っていくときに出てくる、一つの概念になろうかなと考えております。

また、ユーグレナの残渣の飼料活用は、一つ大きな点だと思っております。当社がバイオ燃料のためにユーグレナを大量生産したときに、油脂を抽出して余る残渣、これの利用価値を高めることも重要な研究でして、これの飼料活用が一定成果が出始めているところです。

サステナブル・アグリテック・チームが、サーキュラーエコノミーに関わるさまざまな原料を飼料や肥料にしていく活動を続けておりますけれども、このサステナビリティに関わる取組み自体が事業になるという、まさにユーグレナらしい取組みでして、こういう活動なども続けておるところを、最後、ご報告させていただきました。

冒頭 40 分、私から全体の概況に関してご報告をさせていただきました。以上でございます。

椋木：ありがとうございます。

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



質疑応答

棕木 [M]：それでは、質疑応答の時間に入りたいと思います。

ご質問ありがとうございます。オギノ様より、ご質問いただいております。

オギノ [Q]：16 ページのコストシナジーの効果について、追加説明をお願いいたします。

永田 [A]：オギノ様、ご質問ありがとうございます。

現状、当社ヘルスケア事業、大きく四つのグループで構成されておりまして、キューサイ以外にも、ユーグレナ、エポラ、MEJ と、M&A を含めて合流してきた会社群があります。その中で、共通化できることに関しては積極的に共通化していくことを進めておりますが、その改善効果が来年度から出てきそうだとこのところではあります。

まず、一番影響度が大きそうなのが物流改善です。倉庫と物流、これを統一化する活動を今続けておりまして、ここの改善効果だけで 5,000 万円以上は出そうだとこのところではあります。

また、お客様に対する郵送、決済システム、与信システムなども、最もパフォーマンスが高いところに寄せていくことを考えておりまして、ここでも一定以上、千万単位の改善効果が見えることが分かっております。

既にグループ内製造の移管はメインのものは進んでおりますので、これ自体はグループ内取引として利益が移管することで、外部に流れていた利益部分がグループ内還流することは進んでおります。

今後、加えて、より拡大していきたいと考えておりますのがバックオフィスの最適化でして、現在、執行役員で言いますと当社に CAO というポジションがございますが、ここはまさに全ての会社のバックオフィスの共通化、最適化を実施することを実現していくという前提であり、先ほど申し上げました、業界でもハイパーフォーマーであります広告運用会社のはこ社、このグループ内広告運用比率を上げていくことを目指しています。

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



現状、まだ、はこ社の売上の中のうちユーグレナグループの広告を運用している比率は10%もいっておりませんので、ここを上げていくこと自体は、先ほども申し上げた手数料分もグループ内還元できるところで、EBITDA改善に寄与できると考えているところです。

以上、ご回答となります。

棕木 [M]：オカモト様より次のご質問をいただきました。

オカモト [Q]：バイオ燃料の23年中の投資決定とのことですが、それまでに必要な資金を全て調達する予定でしょうか。

また、推定10億ドルの規模で30%というところ、およそ400億円程度だと思いましたが、2Q末の現金および同等物の残高が160億円となっているので、残り250億円ほど必要だと思いましたが、確保できる見込みを教えてくださいませんか。

永田 [A]：バイオ燃料の商業プラントに関する資金の必要性、そして調達の蓋然性についてご質問をいただきました。

まず、質問の一つ目の非常に重要な点が、2023年の投資決定タイミングで必要資金が全て必要ですかという問いに関しては、全くそうではないというところを、まず先にご回答させていただきます。

実際に実証プラントを当社で建てたときに、約60億円強のCAPEXで建てさせていただきましたけれども、いわゆる設計費、最初の手付金、中間コスト、そして最終で、CAPEXだけでも分解していたところがございます。商業プラントも、どういう構造になるか今は明言できませんけれども、2023年の投資意思決定タイミングで全ての資金が必要ということはないことを、まずお伝えさせていただきます。

また、2023年度期初にも一部前倒しで調達させていただいておりまして、この資金が一定、2023年の投資意思決定タイミングで必要な資金、これに充てられると考えておりますので、今年度中に何か大きな資金調達が必要かというところ、そういう状況にはなっていないところがポイントかなと考えております。

今後の全ての必要資金に対する資金調達に関しましては様々な資金調達方法を準備しております。この方法に関しましては検討中および詳細についてはお伝えできない状況ではあります。30%をちゃんと確保することを前提に準備を進めておるところです。

以上でございます。

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



棕木[M]：それでは、次のご質問に入りたいと思います。

ミツムラ様より、バイオ燃料に関するご質問を2点いただいております。

ミツムラ [Q]：1点目、商業プラント稼働に向けたバイオ燃料の仕組みづくりについて質問です。

国内の取組み事例は結構拝見するのですが、海外向けにはどういう取組みをしているのでしょうか。海外は、Eni、PETRONAS 社が中心で動いていくことになるのでしょうか。上期にあった8億円の売上は国内外どちらの事例かも、併せて確認できますと幸いです。

永田 [A]：ありがとうございます。一つずつご回答させていただければと思っております。

おっしゃるとおり、国内の取組みに関しましては、パートナー企業様を含めて、合意の上で開示をさせていただいているところです。

一方で、このテスト取引に関しては、先ほど記載させていただきましたとおり、非常に SAF に対する、HVO に対するニーズが高まっております、競争環境が非常に高まっているのが正直なところです。よって、誰が顧客であるかですとか、誰がパートナーであるかに関しましては、現状、お伝えすることはできません。ただし、マーケットはシンプルにグローバル化しております、当社の活動も全てグローバル化しております。これは日本も含めてグローバルで取引を実施しておるのが、ご回答になるかなと考えております。

PETRONAS 社、Eni 社、ユーグレナと3社ございますけれども、マレーシア、イタリア、日本で、おっしゃるとおり、各社、自国内に対する取引に関しては一定の期待される強みを持ってやっております。一方、それ以外のグローバルに関しては、ユーグレナも Eni 社も PETRONAS 社もそれぞれ、よりこのジョイントベンチャーに価値貢献できるようにグローバルで活動しておるところですので、グローバルで全体的に拡大しながら、国内・国外両方で取引をしておるのが今の実態かなと考えております。

以上でございます。

棕木 [M]：ミツムラ様の2点目のご質問に移ります。

ミツムラ [Q]：バイオ燃料実証プラント稼働時のスムーズな移行のために、販売量についても拡大させていくという趣旨のご発言があったと思うのですが、商業プラント稼働前にどれぐらいの規模感の取引を実現する予定でしょうか。

また、テスト取引の規模を拡大する上で、サプライチェーンの運用上の課題になりそうな点があれば、教えてください。

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



永田 [A]：ありがとうございます。この二つ目のご質問の中においても、幾つかの質問に分かれていますかなと感じております。

まず、販売量の拡大方向でございます。2025年の完成までに具体的にどれぐらいの数字まで拡大していくかに関しましては、現在、開示できる目標数値はございません。

一方で、このような取引自体は増やしていく方向で、チームは目指して、組織づくりもしております。よって、数字自体は増加していくと考えておりますが、具体的な数字に関して、現状、2025年段階の目標値は存在せず、基本的にはお客様が拡大できる限り拡大していくことを、現状、目指しておるところです。

サプライチェーンの運用上の課題ですが、これは特にロジスティクスに関しましては、今後より量が増えていけば一定の課題は出てくる可能性がありますので、そういう課題を先に潰しておくために、一定規模の事前取引を実行しようとしているところです。

これは各国ごとに SAF の取扱いなどのルールもございまして、実際にそれに合わせさまざまなことをしっかり実証していく必要があります。2025年完成後に一気にスタートできるように、特にロジスティクス、またプライシングの観点なども準備、考える必要がありますので、そこら辺を事前に今進めておるのが実態かなと考えております。

以上でございます。

棕木 [M]：ミツムラ様、ありがとうございました。

オギノ様よりご質問を再度頂戴いたしております。

オギノ [Q]：23 ページの商業プラント 1 基目について、原料調達と製品の売り方を、開示できる範囲で教えてください。

永田 [A]：オギノ様、ご質問ありがとうございます。

原料調達と製品の売り方でございます。

まず、どちらも先ほどの少しコメントに重複してしまうんですけども、一定、競争環境もございますので、具体的に申し上げれるところがまだ限定的ではございます。

その中で少し言えることがあるとすれば、3社共同で行っていくところでして、ばらばらに動くというよりは3社のジョイントベンチャーで、しっかりと原料調達も製品販売も実行していく。その

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



上で各社がどのような関わり方をするのかを、責任および権利を今、整理しているところがジョイントベンチャーのポイントかなと考えております。

しっかりと準備を進めて、この商業プラントの商業性を担保する形はしっかりと確立した上で、投資意思決定判断となると考えていますので、年内にはその方向性をしっかりと固めてまいりたいと考えております。

以上でございます。

棕木 [M]：オギノ様、ご質問ありがとうございました。

オカモト様よりご質問を頂戴しております。

オカモト [Q]：現状の株価の変動をどう受け止められていますでしょうか。

永田 [A]：直近の株価変動というところで、2度目、オカモト様、ご質問ありがとうございます。

まずは何よりも、今週は日本に限らず、日米でグロース銘柄、全体的に暴落しておるところかなと思っています。この状態は今週頭から実際にそうなっているところでございます。

一方で、当社株価でございますけれども、決算発表直後は全体の相場が大きく下がる中では当社株横ばいだったところからも、今回の決算および進捗に関しましては、一定、前向きに受け止めていただいたのかなと考えているところです。ただ、マーケット全体が大きくシュリンクしていく中で、その部分を昨日今日と影響を受けているところは実際あると考えております。

当社経営者といたしましては、しっかりと業績と事業進捗を出して、そして投資家の皆様に適切なディスクロージャーをしていくことが基本的なマーケットに対する対応の仕方だと思っておりますので、これを粛々と進めつつ実行してまいりたいと思っております。

まずは何よりも商業プラントを実際の形で発表できることを目指して、投資家の皆様にも強いメッセージを出していきたいと考えております。

以上でございます。

棕木 [M]：オカモト様、ご質問ありがとうございました。

次の質問で最後とさせていただければと思います。最後のご質問に関しましては、ただ今、挙手ボタンを挙げられているオオニシ様をお願いできればと思います。

オオニシ [Q]：

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



棚卸のステップ費用を除いた実質ベースの比較で、まだ会計上の PL がマイナスで弱いと思うんです。ここについては会社としてどう認識しているのか。下期あるいは来期以降に、反転できるものなのかどうか。ここら辺の見通しなども含めて聞かしていただきたいです。

2 点目は、先ほど原料調達とか販売はジョイントベンチャーで統一してやるというお話をしていました。皆さんの一番の強みである藻類の大量培養はまだできていないわけですが、これも、ジョイントベンチャー共通で、運営、オペレーションしていく形になるのでしょうか。以上です。

永田 [A]：ご質問いただき、ありがとうございます。オオニシ様もいつもありがとうございます。

2 点ご質問をいただきました。それぞれに対してご回答させていただければと考えております。

まず 1 点目、特に EBITDA の手前の、営業利益、経常利益に関してです。

まず、棚卸資産のステップアップ、これがなくなったところは非常に大きい点でしたが、一方で、特に EBITDA ではなく営業利益に関しては、キューサイ買収も含めたのれんと無形資産償却額、これは年間 18 億円あります。それ以外も含めたのれん償却費や減価償却費が、合計で約 30 億円あります。いわゆるキャッシュフローには出てきませんが、営業利益にヒットする償却コストが約 30 億円あるところ、ここは大きなポイントかなと考えております。

当然、当社は、日本の決算ルールの中でやっておりますので、これも上回ってしっかりと営業利益を出していくために、ヘルスケア事業の EBITDA マージンをより改善していく。基本的には 1% 改善すれば 4~5 億円プラスになっている状況ですので、これをしっかりと改善していく計画を併せて出させていただいているところです。

また、調整後 EBITDA に含まれている助成金収入、ここも営業外収入に計上され、営業損益には入ってこないの、基本的には営業損益が当社は弱く出やすいところが継続しているかと考えております。

いろいろ申し上げましたが、基本的にはヘルスケアのマージンをしっかりと、より上げながら、トップラインの安定成長を実現し、一方でコストセンターになっているエネルギー、コーポレートのコストを現状どおりに抑えながら、しっかりとポジティブに持っていきたいと考えておるところです。

一応、来期以降の数字に関しましては、インサイダーでもありますので発言は控えさせていただきますが、それをしっかりと続けてまいります。

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



2 点目、ジョイントベンチャーにおける原料調達、生産、そして特に当社の強みではある藻類に関してです。

ここを、当社のプラントを 3 社 JV で権利を持ってやっていくという前提にはなっていないというのが現状です。よって、当社のこの藻類研究自体が全て完結して成果が発揮されるというときに、3 社 JV に取り込まれるという前提には現状なっておりません。

いずれにせよ、そこもおそらくパートナーシップを誰かと組む可能性はあるかなとは思いますが、現状の話合いの中で、このジョイントベンチャーに全ての権利が移行するような状況にはなっていないというところが、現状です。

お答えになってございますでしょうか、オオニシ様。

オオニシ [M]：分かりました。現状そういう状態だと理解をしました。ありがとうございます。

永田 [M]：こちらこそ、ありがとうございます。

棕木 [M]：オオニシ様、ありがとうございました。

それでは、これにて、2023 年 12 月期第 2 四半期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。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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わないものとします。

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