



株式会社ユーグレナ

2025 年 12 月期通期決算説明会

2026 年 2 月 19 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]	2025 年 12 月期通期決算説明会
[決算期]	2025 年度 通期
[日程]	2026 年 2 月 19 日
[ページ数]	46
[時間]	10:00 - 11:16 (合計：76 分、登壇：48 分、質疑応答：28 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 Co-CEO 兼 財務担当 若原 智広 (以下、若原) 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 (以下、植村)

サポート

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



登壇

西田：皆様、本日はお忙しい中、株式会社ユーグレナ、2025年12月期通期決算説明会にご参加いただきありがとうございます。本日の司会を務めます、株式会社ユーグレナ、西田と申します。よろしくお願いたします。

本日の説明会は前半40分で、2月13日に開示した資料をもとに2025年12月期通期決算および2030年に向けたロードマップについて、取締役 Co-CEO の若原よりご説明させていただき、その後、ヘルスケア事業について取締役 Co-CEO の植村よりご説明いたします。残り20分が質疑応答のお時間となっております。

説明会に先立ちまして、本日の Zoom ウェビナーの運営につきまして、事前に2点留意事項をご案内いたします。1点目、ご視聴に当たり、ご参加いただいている皆様の映像や音声は運営や他のご参加者様には届いておりませんのでご安心ください。

2点目、10時40分頃から質疑応答を予定しており、テキストまたは口頭でご質問いただくことが可能です。なお、ご質問いただく際は、最初に会社名、お名前をご教示ください。質疑応答の方法は、お時間になりましたら、あらためてアナウンスいたします。

それでは、決算説明会を開始いたします。よろしくお願いたします。

サポート

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



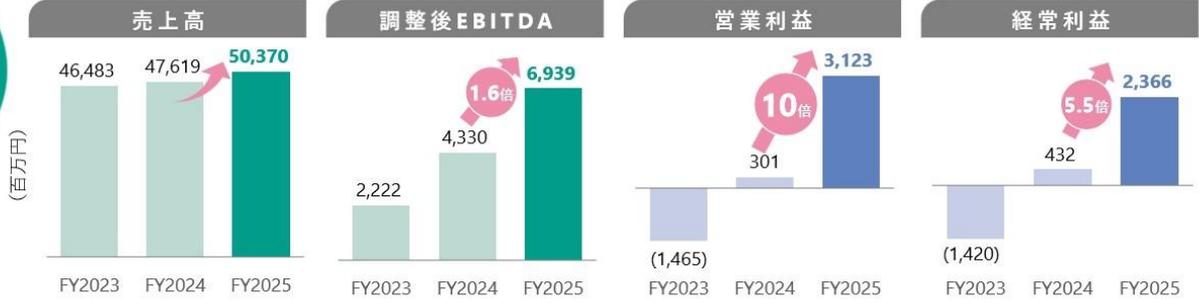
エグゼクティブサマリー - 2025年度

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}



*1: 2026年3月24日開催予定の定時株主総会において、関連議案が承認されることを条件として実施

2

若原：おはようございます。それでは2025年度決算について説明させていただきます。

まずサマリーです。後ほど詳細をご説明しますのでポイントだけお伝えすると、今回、25年度決算、売上は過去最高、営業利益も前年比10倍と非常に好調な結果だったということになります。そして、好調な業績を踏まえ、今回、創業来初となる特別記念配当も発表させていただいております。

エグゼクティブサマリー - 2026年度及び中期展望

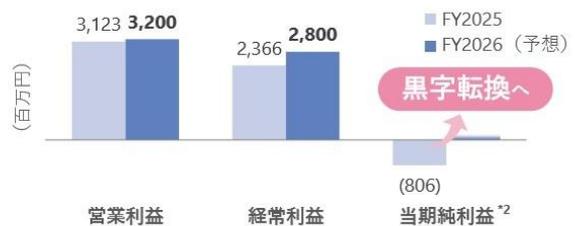
2030年度目標への道筋



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)

3

サポート

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



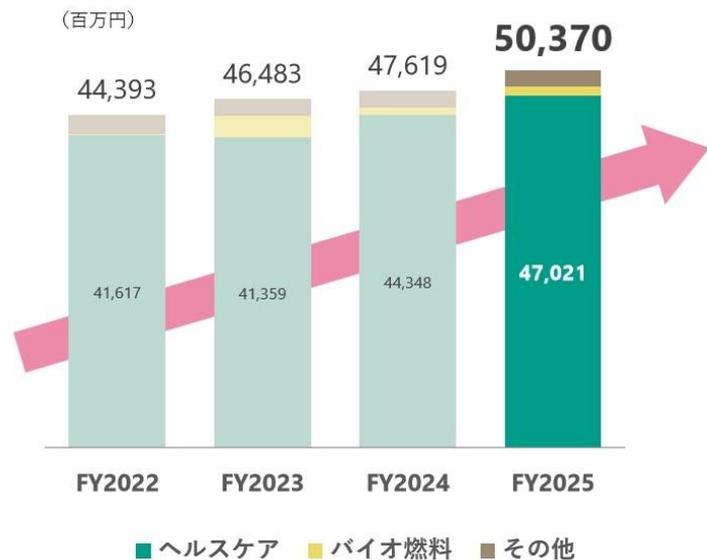
また、後半では 2030 年、そしてその先に向けた道筋ということをご説明させていただきます。昨年 8 月に創業 20 周年を迎えた際に、次の 10 年というお話を少しさせていただきましたけれども、そこに向けて具体的に何をやっていくのか、どうやっていくのかというところを今日ご説明できればと思います。

売上高

ヘルスケアが成長牽引

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



1-914

6

それでは、まず早速業績からご説明いたします。まず売上高ですけれども、ヘルスケアが引き続き好調で過去最高の売上高を達成しております。今回、4Qにも少し広告投資を積み増してありまして、業績予想の 500 億円を少し上回る 504 億円での着地になりました。

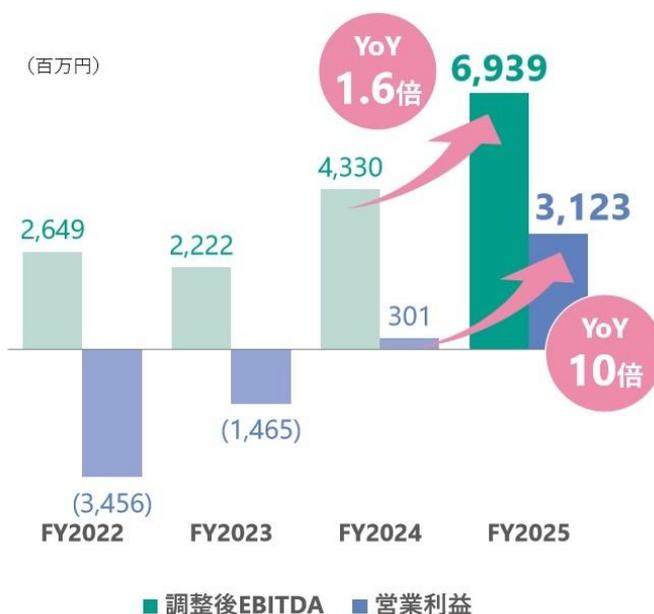
サポート

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

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



エーワレ

*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

7

また、調整後 EBITDA、営業利益に関しましても、調整後 EBITDA が 69.4 億円、営業利益が 31.2 億円で、EBITDA が 1.6 倍、営業利益は前年比 10 倍と非常に大きく拡大する結果になっております。業績予想が EBITDA70 億円、営業利益が 32 億円だったところに関しては若干未達になっておりますけれども、4Q に足元の進捗を踏まえ、少し広告投資を踏み増し、次の期につなげたというところ。あと、好調な業績だったというところで、賞与も少し想定よりも増えたというところで、若干未達になりましたけれども、ここは想定範囲内だったと。むしろ今期、26 年以降につながる結果だったと考えております。

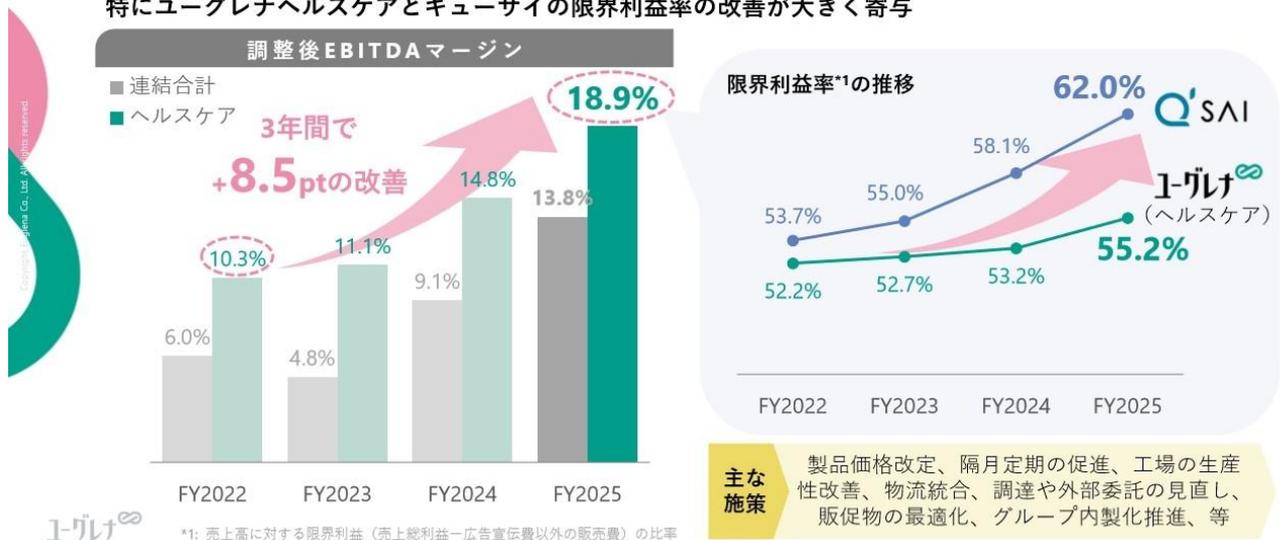
サポート

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

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



今回、営業利益は非常に大きく改善しました。これは私と植村が24年にCo-CEOになって以来掲げてきた柱の一つが黒字体制の転換というところで、ここが大きく実を結んだ結果だと考えております。

調整後 EBITDA マージン、22年比、約3年で比べると、ヘルスケア事業でいうと8.5ポイント、実に大きく改善する結果になっています。この中で大きく寄与しているところがキューサイですが、キューサイ以外のユーグレナのヘルスケアに関しても、さまざまな取り組み、この右下にあるような地道な取り組みの結果として、キューサイだけでなく他のグループ会社、ユーグレナに関しても着実に EBITDA マージンが改善し、これが劇的な収益の改善につながったと考えております。

せっかく黒字体質になったというところを定着させ、ここは守りつつ、今後はよりトップラインの成長に挑戦していきたいと考えております。

サポート

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

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



このように25年に関しては非常に業績が好調だったというところになります。その中で、今回キューサイとキューサイ以外で分けていますが、キューサイ以外でもEBITDAがしっかり黒字になったというところ。そしてキューサイに関しては、大きくEBITDAが改善をし、かつ25年、昨年末にいわゆるリファイナンスを実施した上で、今回、キューサイグループから我々、あるいは他のパートナーに対する配当、資本剰余金配当というものを実施しております。

このように財務、キャッシュポジションを含め大幅な改善がありましたので、今回、創業20周年の期であったというところも踏まえ、1株につき2円の特別記念配当を実施することを発表いたしました。

今後の株主還元方針に関しては、まだ具体的な方針を出せる段階ではございませんけれども、今回の業績の改善をまず実施をしたことで、全く配当が払えない、払わない会社ではないということはお示しできたと思っております。今後の業績の進捗、財務あるいは投資計画等を総合的に勘案しながら、今後、株主還元に関しても検討をしていきたいと考えております。

我々やはりスタートアップとして引き続き成長というところは重要な要素だと思っています。この成長のための投資、一方で株主還元、株主に対するリターンというものも非常に重要だと思っています。このバランスを取りながら最適解というものをしっかり今期以降も考えていく所存でございます。

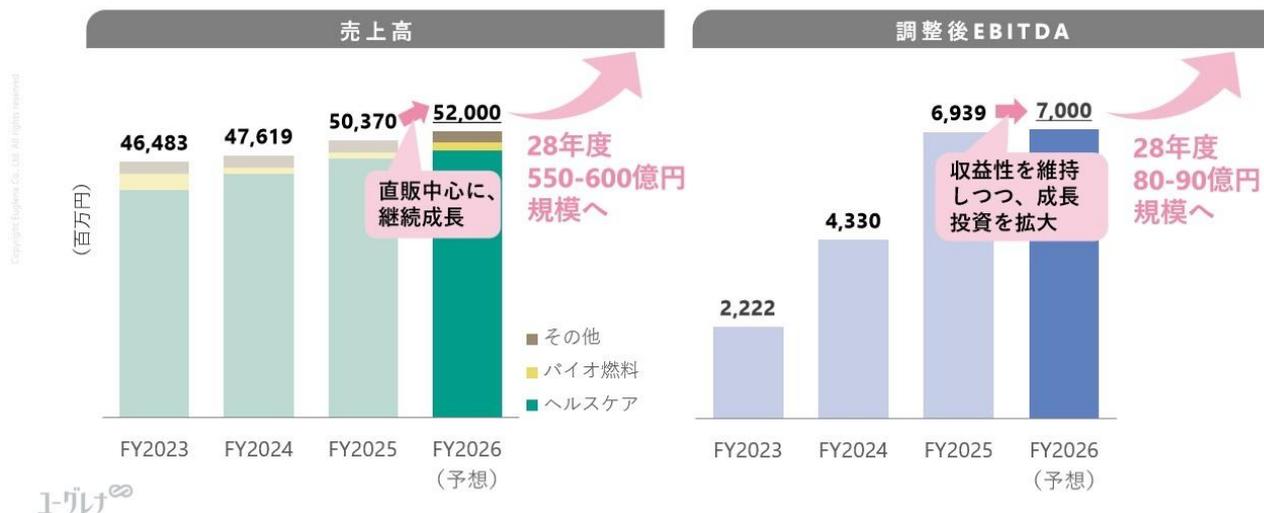
サポート

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

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



最後に、今期の業績予想です。今期の売上高に関しては520億円、引き続きヘルスケアの順調な成長をベースとして上積みを予定しております。一方、EBITDAに関しては業績予想70億円で、25年の実績69.4億円と比べるとほぼ横ばいという結果になっております。

ここに関しては少し物足りないと思われるかもしれませんが、黒字体質、コスト削減により利益を増やすという取り組みに関しては、この2年でそれなりにやれることはやりきったと自負しております。その中でさらに利益を上げていくためには、やはりトップライン、売上を伸ばしていく必要があるというところで、今期に関しては利益を減らすことはしないようにしますが、利益を少し投資にも回していくことで、その先の売上成長、そしてそれが結果的に利益成長につながるということを目指してまいります。

ですので、今回28年度の間地点のイメージということで、逆に今期、投資もしながらしっかり土台を整えることで、28年度は売上550億円から600億円、EBITDAに関しても80億~90億円に増やしていく、そういう大きな年になると考えております。

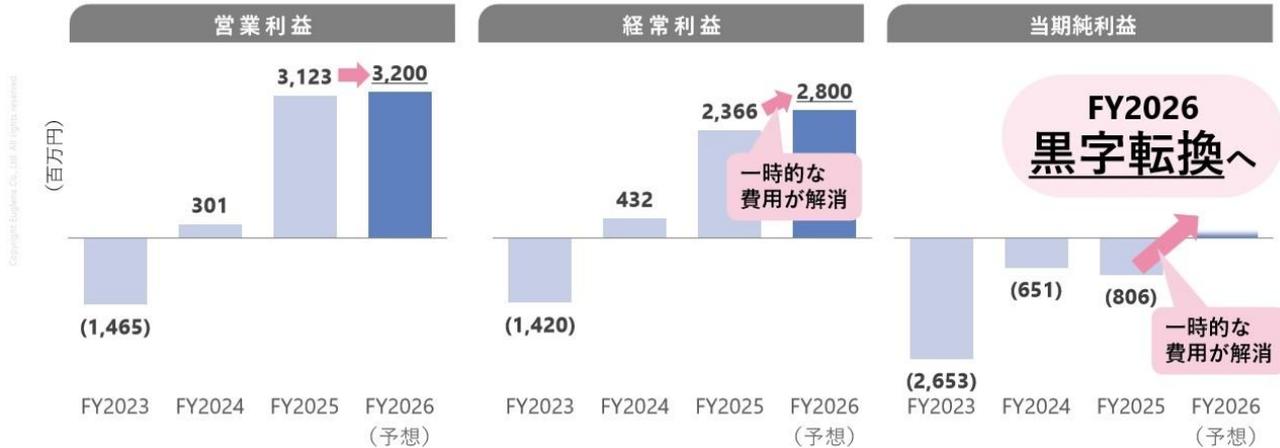
サポート

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

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



*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

エーゲ

11

その他のボトム利益に関しても、営業利益はほぼ調整後 EBITDA に連動しますので、横ばいの 32 億円で予想しております。経常利益に関しましては、25 年度に一部一時的な営業外費用が出ておりましたので、そこがなくなることで 28 億円の増加を見込んでおります。

そして、最後に当期純利益です。今回、具体的な業績予想数値というのは出しておりませんが、今期に関しては当期純利益ベースでの黒字化も目指してまいります。十分そこが達成できると考えております。

具体的な数字に関しては非常に微妙な数字感になってまいりますので、一時的な要因であったり、法人税、あるいは非支配株主損益でぶれやすいというところで、合理的な数字を出しづらいというところで非開示にしておりますけれども、ボトムトータルでは黒字というものが見えている、ここがこの黒字転換の最後の総仕上げということで、今期取り組んでまいりたいと考えております。

サポート

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

中期経営方針と2030年度目標



次に、次の10年に向けたロードマップということでご説明をさせていただきます。

まず、24年から私と植村がCo-CEOになったときに掲げたのが、この中期経営方針、三つの方針になります。そして、この右側、2030年度のイメージは、数年前から中期的な事業拡大の方向性あるいは規模感という形でお示しをしております。

この25年度までに黒字体制の転換が十分できた、事業成長のいわば土台づくりができたと考えております。そして、原点回帰というのが事業成長の羅針盤だと考えた中で、次に、今期26年以降に取り組む大きなテーマというのが、このバイオマスの5F、そして両利きの経営、いわば事業成長の戦略というところになります。

この右側の2030年のイメージは、ずっと私は知っていますけれども、投資家の皆さんからするとこれが本当に実現できるのか、どうやって実現するのかというところに若干不透明感もあったのではないかと思います。

そういう観点から、今回このバイオマスの5F、そして両利きの経営を軸に、2030年度の今回イメージから目標と表現を少し強めに変えておりますけれども、この2030年度の目標をどうやって実現するか、どれくらい実現ができると考えているかという点。そして2035年度に向けて、次の10年の事業成長をどういうふうにやってくるかというのを今回具体化させていただいております。

サポート

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

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

<p>素材</p> <p>ユーグレナ クロレラ オーランテオキトリウム</p> <p>機能性素材 パラミロン</p> <p>撮影：青山学院大学 福岡伸一教授</p>	<p>研究開発力</p> <p>機能性研究 ゲノム編集</p> <p>20年にわたる 培養技術の蓄積</p>	<p>ステークホルダー基盤</p> <p>株主数 11万人以上 (2025年12月末時点)</p> <p>ファン顧客 1-リブレ IAポト</p> <p>政財界ネットワーク</p>
<p>パートナーシップ</p> <p>大手企業との 強力なアライアンス</p>	<p>グループ会社</p> <p>M&Aで拡充したグループ事業基盤</p>	<p>活動実績</p> <p>バイオ燃料供給実績 130件以上 (2025年12月時点)</p> <p>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)</p>

14

まず、羅針盤である原点回帰ですけれども、一つの方向性、重要に考えているというところが、独自のアセット、資産を最大限活用していくというところなんです。やみくもに新しいものにどんどん手を出していくのではなく、今手元にあるアセット、それ自身が強みであり、そしてここにあるような独自のユニークなアセットであると考えています。

こういったものを最大限活用し、これをもって差別化要因、競争力、そしてチャンスをつくっていくことで、その次の成長につなげるというのが一つ目の大きな羅針盤になります。

サポート

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



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



そしてもう一つ、我々の原点として定める羅針盤と言えばバイオ燃料になります。このバイオ燃料の商業化の実現というところで、上場来ずっと取り組んできております。2018年にはバイオ燃料の実証プラント建設をし、初めてのSAFフライト、あるいはHVOの公道利用を順調に実現してきております。

そして、このバイオ燃料そのものをつくるステップとして、バイオ燃料事業の商業化というところで、マレーシアにおける合弁会社のプロジェクトに取り組んできております。この商業化に関して、昨年7月に15%の出資が無事に確定し、今、プラントの建設も本格化しているというところで、ここは着々と進んでいるところになります。また、国内での販売に向けたサプライチェーンの構築も順調に進んでいるというところであります。

そうすると、その次というところでいうと、まさに羅針盤が指し示す、いわば北極星というのは、やはり藻油、ミドリムシ、ユーグレナから抽出した油でバイオ燃料をつくる、この原料のところだと考えております。

この藻油の実現というところを北極星として位置付けた上で、ここに必要なものはやはりスケールアップ、そして規模を増やしたときの出口をどう確保していくかというところになります。こういう観点から、あらためてこのバイオマスの5Fという戦略をしっかり続けてやっていくというところになります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com

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



1-11

16

このバイオマスの5Fの軸として大事になってくるのはスケールアップのところですが、この藻油を実現するために必要なのは当然コストですし、非常に大量の規模というところになります。現在我々が食品用のユーグレナを培養しているのは、この両方の屋外プール培養と屋内タンク培養を組み合わせたような屋外タンクでの培養になっております。

食品に関しては、引き続き59種類の栄養素、そして生産効率と、バランスを取った屋外タンク培養を進めてまいりますけれども、より大きなスケールアップを実現していこうとすると、やはりこの屋外プール培養あるいは屋内タンク培養、よりどちらかに特化をしていくほうが効率的だと考えております。

このスケールアップあるいはコストダウンに必要な要素というのはさまざまなものがありまして、原料もそうですし、土地あるいは水あるいはコントロールがどれぐらいしやすいか、規模の経済が働くか、既存の技術を活用できるか、そういったさまざまな要素があります。

今回、この藻油開発に向けたスケールアップのアプローチとして、我々としてはこの屋内タンク培養が最適であり、これを軸に今後スケールアップを図っていこうと決めました。

この二つの培養方法の比較をすると、端的に言うと、屋外プール培養は、いわば農業と同じイメージになります。そうして、どうしても最大のネックは培養密度が高くできない。培養密度を高くすると、日光、お日様の光が届きにくくなりますので、密度に限界がある。そして、非常に平面で膨大な土地が必要になるというところがあります。

サポート

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

一方、屋内タンク培養というのは、より工業的なアプローチであり、高密度培養、そして立体的な培養設備というものが使える。つまり、例えば必要な土地というものが変わってまいります。

こういった差を踏まえたときに、藻油に必要なボリューム、あるいはコストを実現していくためには、この屋内タンク培養により勝ち筋がある、より実現可能性が高いと考えており、こちらでスケールアップを実現していこうと考えております。

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



そしてもう一つ、スケールアップをしていく上で重要なのは出口、用途というところになります。このバイオマスの5Fは、もともと付加価値が高い領域から入っていったって、より付加価値は低い、単価は下がるけれども市場規模は大きい、コモディティの領域に下がっていくというアプローチになります。

このバイオマスの5Fを実現していくことで、最後の燃料というものを実現するわけですが、当然ここに行く手前のところでしっかりスケールアップというものをしていく必要があります。我々がユーグレナでこれをやろうとしている最大の理由は、ユーグレナがこの5F全ての用途で展開ができるという、非常にユニークな特徴を持っているというところにあります。

また、もう一つ今回は多段活用ということを書いていますけれども、実はこのミドリムシ、ユーグレナからこのバイオ燃料の油の原料になるワックスエステルを抽出した後に、さらにこの高機能成分であるパラミロンが残っており、それを活用する。そして、パラミロンとワックスエステルを抽

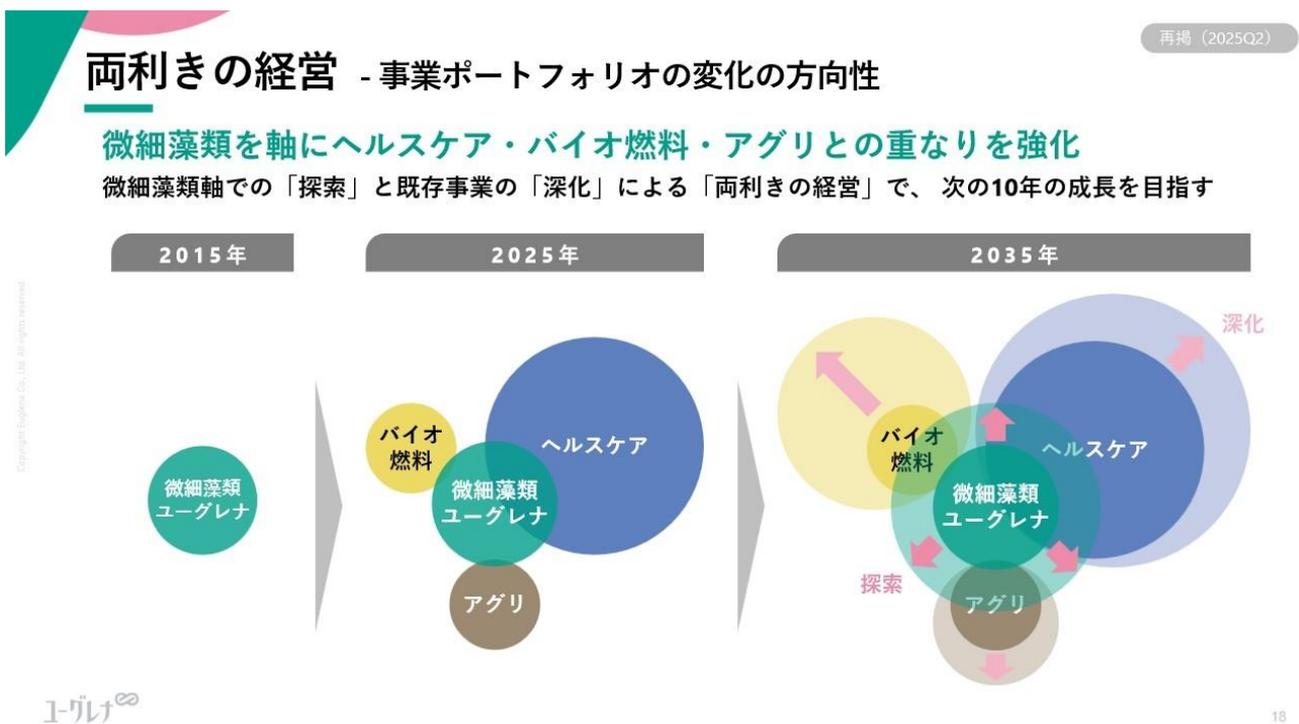
サポート

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

出した後の脱脂藻体を肥料・飼料で販売できる。この一粒で三つの用途を同時に実現できるということが非常に大きなポイントだと思っております。

最後のバイオ燃料の原料として藻油を実現するために、藻油だけを生産して、残りの残渣を全て捨ててしまうと、どうしても藻油のコストが高くなってしまいますけれども。藻油は藻油として販売をし、残りのものをさらにパラミロン、脱脂藻体として販売をすることができれば、トータルのコストを下げる、より藻油の実現の確度が高まると考えております。

そういった観点から、最終ゴールの燃料へ行く手前に、逆にまずパラミロンとしての市場をつくっていく、あるいは肥料・飼料の原料として市場をつくっていくということが大事になりますし。ここで市場をつくりながらスケールアップをし、最終的に藻油を実現していくというのが、我々の考えるバイオマスの5Fの新たな戦略、方向性というところになります。



もう一つが両利きの経営です。昨年8月の決算発表において、20周年を機に次の10年の展望ということで、微細藻類を軸とした探索、既存事業を深化させながら新領域の探索はミドリムシ、微細藻類を軸にやっていくという方向感を示させていただきました。

サポート

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

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



今回、その内容をもう少し具体化をして整理をしております。深化のところは従来どおり、ヘルスケアのところはしっかりやっていますけれども、これまではより BtoC、通販のイメージが少し強かったかもしれませんが、今後はより BtoB、企業向けに藻類を原料として販売をしていく。あるいは OEM で販売していく、こういうところも一層強化をしていきたいと考えております。

また、バイオ燃料に関しては既存の今進捗しているマレーシアのプロジェクトをしっかり実現していくというところになります。

そして今回新たに探索領域ということで、四つの領域を定義付けしております。これまでも一部ヘルスケアの中でやっていた海外展開というものは、まさにこれから新たに市場をつくっていくところで、この探索の領域というところで位置付けております。

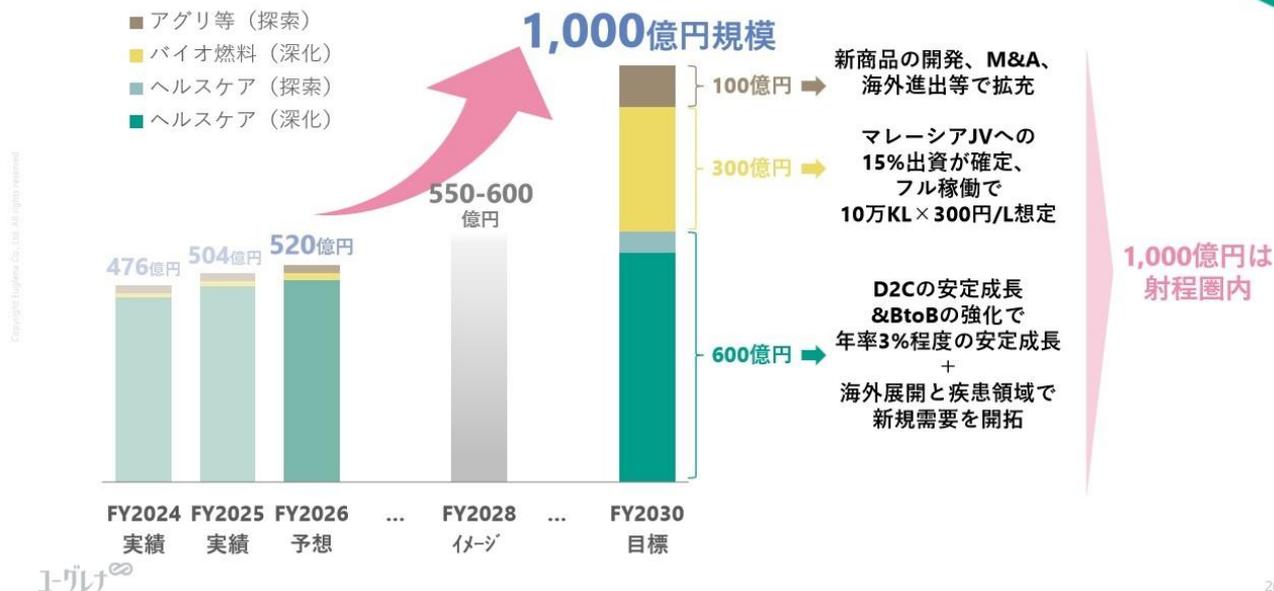
また、ヘルスケアにおける新規に挑戦する領域として、今回、疾患領域の中でもこの CKD、いわゆる慢性腎臓疾患の領域というものを定めています。ここを過去の研究成果を活かしながら、新たに挑戦する領域として特定をしております。

また、アグリ、これまでの肥料・飼料というところも次の探索領域として位置付けるとともに、バイオ燃料に関しても藻油のところに関しては、これから探索として実現をしていく。こういう形でバイオマスの 5F と両利きの経営を本格始動していく、そのスタートの年が 26 年と位置付けております。

サポート

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

2030年度目標への道筋 - 売上高



これらを組み合わせて、2030年のこれまでお出ししていた成長イメージというものをあらためて整理し直すとこういう形になります。これまでトータルで売上高 1,000 億円規模とお出ししていましたが、足元の売上 500 億円から、本当に 1,000 億円に行くのだろうかという疑問もあったかと思います。

今回、このブレークダウンというものをお示ししておりますけれども、まずヘルスケアの 600 億円に関しては、足元のヘルスケア 470 億～480 億円ぐらいですが、まずここを年率 3%程度で既存の通販、そして BtoB を伸ばしていく。これは十分達成できると考えておりますし、ここにさらに、ちょっと色が変わっていますけれども、先ほど探索として位置付けた海外展開、そして疾患を組み合わせることで、600 億円というのは十分達成可能な絵空事ではない数字だと捉えていただければと思います。

また、このジャンプアップの大きな要素である 300 億円、これは従前お話ししているように、マレーシアのプロジェクトで 15%シェアが確保できたところで、かなり蓋然性が高まっているというところになります。

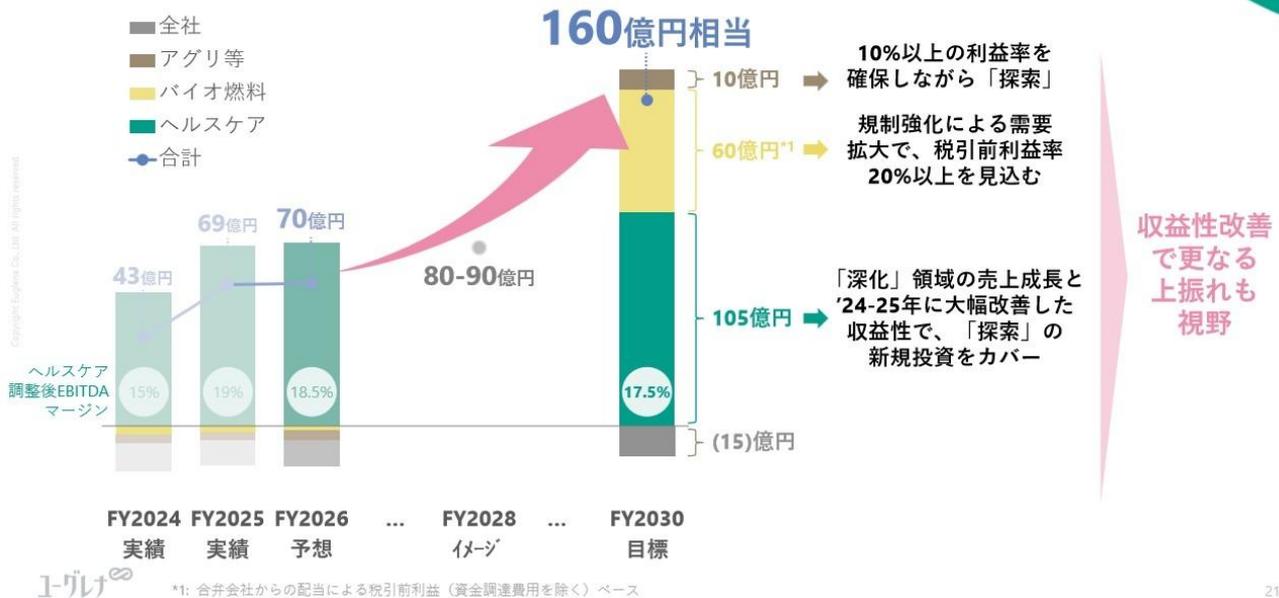
そして、その上のアグリに関しては新商品、あるいは M&A を通じて実現するというところで、この 1,000 億円というのは十分射程圏内と捉えていただけるのではないかと考えております。

そして、この中間地点として、バイオ燃料の、まだプラント稼働前の 28 年においては、中間点として売上 550 億円から 600 億円というものを達成していくイメージになります。

サポート

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

2030年度目標への道筋 - 調整後EBITDA



EBITDA ですけども、今回 160 億円という、これまで出してきた数字の内訳として整理をしております。これまではこのコーポレートの費用、全社費用というのは少し混ぜて考えていましたけれども、そこを少し取り出して、ヘルスケアに関してはこれまで 90 億円という数字にしていたのですが、既に 25 年のヘルスケアの EBITDA がほぼ 90 億円近くまで来ていますので、今回、これを 105 億円と変えて、全社費用込みでも 160 億円というものが十分行けるだろうと示しをしております。

ヘルスケアの EBITDA マージンに関しては、25 年度、既に 19%に達成しております。これから新たな探索に向けて、多少投資をして若干マージンが減る前提を置いた上で、売上高 600 億円に対して 17.5%で 105 億円というのは十分のリアリティのある数字と見ていただけるのではないかと考えております。

そしてバイオ燃料で 60 億円、アグリの 10 億円で、160 億円というのは 2030 年、十分目標として達成できると考え、達成を目指していきますし、逆に収益性改善によってさらなる上振れも視野に入れて、2030 年の数字というものを達成していきたいと考えております。

サポート

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

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

Copyright © Japan Chemical All rights reserved.



エーワケの

22

そして最後に、2030年以降、まさに北極星の藻油に向けたイメージですけれども。これは微細藻類、ミドリムシの生産量を示したイメージになっております。まず2030年までにおいては、具体的な生産量に対して非開示にしておりますけれども、現在の生産設備の改良、拡張により、3倍程度にはまず引き上げていけると考えております。

そして、3倍に引き上げた生産量によって、このファインケミカル、あるいは肥料・飼料の需要、市場をしっかりとつくっていくことで、次のスケールアップに向けた実証、そして藻油の生産というものを目指していくと。これが我々の次の10年に向けたロードマップというところで考えているところになります。

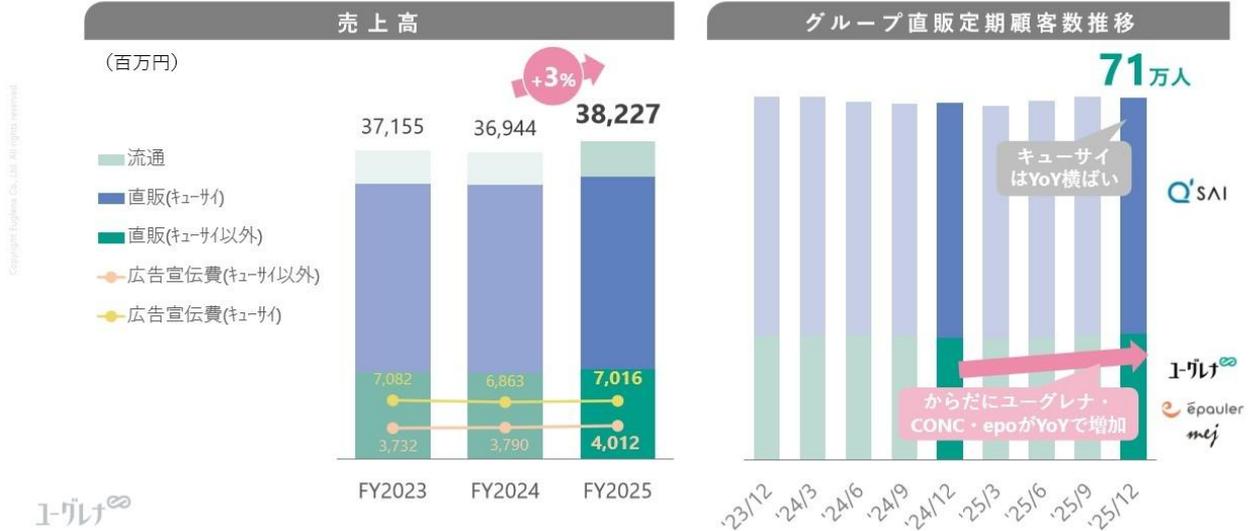
それでは、次の各領域における具体的な取り組みに関して、まずヘルスケアに関しては植村からご説明させていただきます。

サポート

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

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



植村：ヘルスケアは、まず深化領域、探索領域ということで分けてお話をさせていただければと思います。

2025年どのように進捗したかと申しますと、売上高としてはプラス3%という形、グループ全体での定期顧客も微増という形で着地をいたしました。全体的に、キューサイのコラリッチだったり、ユーグレナの、からだにユーグレナ、CONCだったりという、中心となる商品というのは安定的に伸び続けていたということ。プラスECモール、Amazonだったり、楽天だったりというのも各社みんな伸びるという形で大きく寄与したかなと考えております。

サポート

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

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



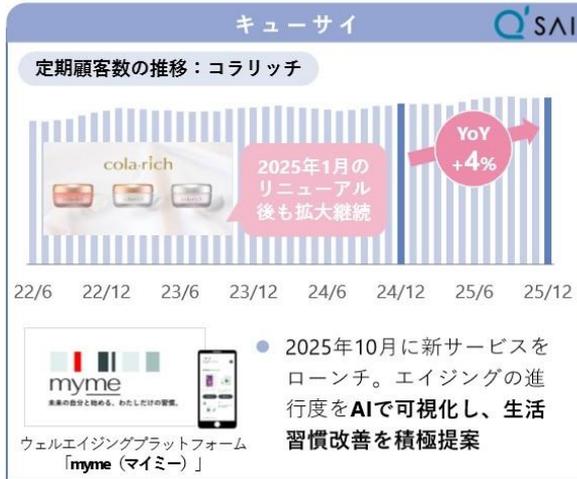
BtoCの中で、ユーグレナのヘルスケアは大きく二つのブランドがやはり引っ張ってまいりましたし、これからも引っ張ってまいります。一つが、からだにユーグレナ、もう一つが CONC となります。

特にからだにユーグレナの中では、お出汁ということで、今までのターゲット、70代、80代の方々と異なる30代、40代のお子さんをお持ちの働く方々というところに大きくこのソリューションが届いたということは好調の理由になったかなと考えております。

お子さんに向けていろんな課題を各家庭でお持ちのため、どんなふうにそれを届ければいいのかということは、いろんな形の広告も打ってみたところ、それがすごく届いて、新たな市場をつくっていったというところが、からだにユーグレナにはありました。

CONCについては、インジェクションという形で新たに投入してから順調に、新規の獲得だけではなくて継続的に使っていただく方が増えたというのはとても大きなポイントでした。今回も新たな新商品等も含めて、2026年もこの部分には力を注いでいくというのが一つ目です。

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



エポラ

26

もう一つ、キューサイ、エポラというグループ会社においても安定的にコラリッチとプレミアムヘマチンという、通常どおり、今までどおりに愛用し続けてくださるお客さんというのは引き続き推移をしていくと思います。

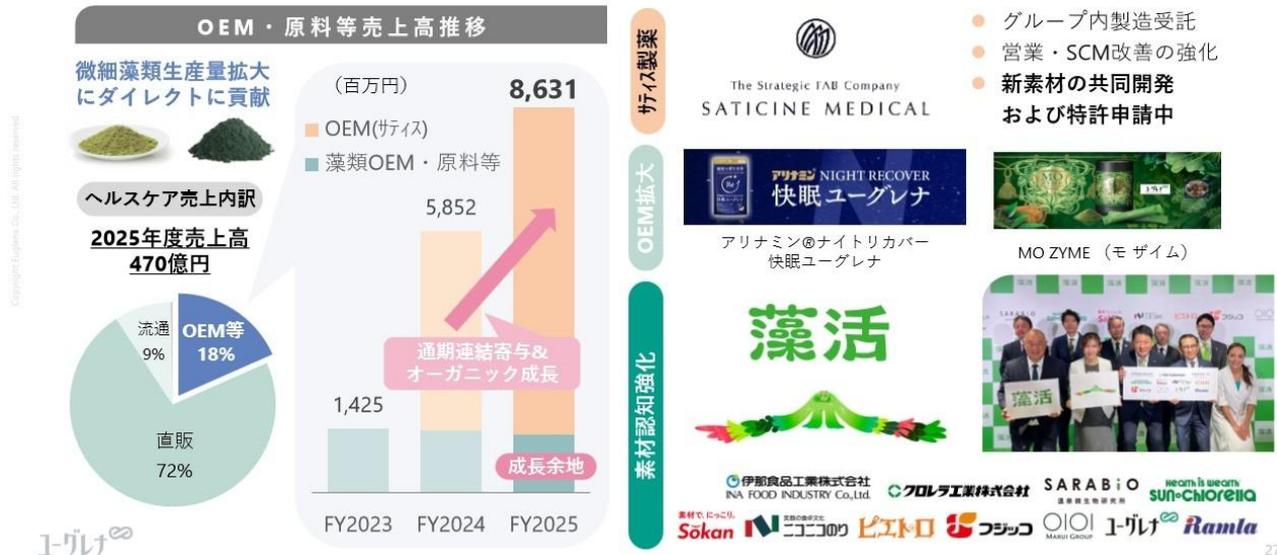
一方で、新たな新商品というのも今発売をし、好調に滑り出しているというところもありますので、こちらもしっかり投資も含めてしっかりグループ全体で広告投資のアロケーションもしながら進めてまいりたいと思っております。

サポート

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

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



もう一つ、BtoBというお話をさせていただければと思います。2025年はサティス製薬がやはり全体的な大きなオーガニックの成長を遂げましたので、数字としてはサティス製薬が売上好調に大きく起因したかなと考えております。

昨日、サティス製薬とユーグレナ社の共同リリースという形で、新たに世界初の天然由来のヒト型セラミドを発見、特許出願ということを発表いたしました。ここは天然というところがとても大きくて、ユーグレナ、オーランチオキトリウム、クロレラと3種類の微細藻類、こちらを活用したのになりますので、これからの化粧品原料というところで新たに大きく期待をし、BtoBとしてもしっかりつなげていきたいと考えております。

また、昨年度は万博を起因として藻活というものも始めました。新たに11社加わっていただいたので12社ということで活動が続けられております。ここも一つの私たちだけではなくて、藻類全体を盛り上げるという活動になりますので、私たちもその大きな真ん中の柱として、これからもビジネスとしても進めていきたいと考えております。

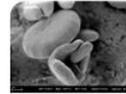
サポート

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

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 須岡伸一教授

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

では、どうやって BtoB をこれから伸ばすのかということ、二つの柱がございます。一つは、やはり弊社の中心となるパラミロンというものの機能性、たくさんのポテンシャルがありますので、これを確実に届けていくと。その素材の中からどれを今の市場とお客様のニーズに合わせながら機能性表示の取得というのも積極的に行っていくというのがまず一つの柱です。

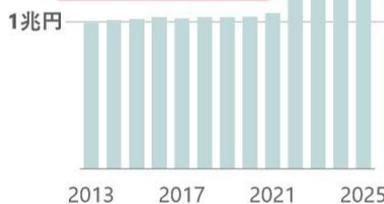
BtoB - ヤエヤマクロレラの食品添加素材としての可能性追求

色・食感・匂い等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

クロレラエキスの活用例

食感 麺の味や
コシの向上

匂い 魚や肉の
臭み軽減



ジェファー液を使用した
「支那そばや」のラーメン

ヤエヤマクロレラの特徴



クロロフィル
含有量が高く、
色が鮮やか

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



*1: 食品化学新聞「食品添加物・関連素材マーケティングリサーチ」を参考に作成
*2: 2026年1月5日付でジェファー社から事業譲受

サポート

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



もう一つは、今まであまり弊社のほうから発信をしてこなかったかと思いますが、やはり食品添加物素材というものが、今までもそうですが、ここ近年ものすごく注目を浴びております。味とか色、食感、保存性みたいなこともございますけれども、こういったものの中で添加物に対して食品でどうやって天然由来でできるのかみたいな問いに対して、私たちとしてもせっかくヤエヤマクロレラという石垣産のものを持っていますので。こちらをあらためて見直して、攻めていきたいと考えております。

その一つの手法として、ジェファー液という事業の譲受を 2025 年にいたしましたので、クロレラの抽出エキスを使った製品として、クロレラの良さである、例えば麺に対してのコシや味が向上しますよとか、お菓子をふわっと作りますよとか、いろんな形があるのですが、そういったものを進めていきたいと考えております。

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



もう一つ、探索領域についてです。まず一つ目は、2025 年も進捗はしてきましたけれども、海外の展開について本格的に進めていくということになります。25 年までは各国いろんな可能性を求めて海外にも出向き、これから我々はどのようなところに市場価値があるのだろうかということを探りながらやってまいりました。

サポート

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

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



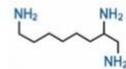
クロレラ粉末

競争優位性

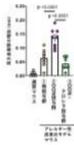


石垣島での
屋外プール培養

グルテンフリー
オートファジー
素材の可能性



スベルミジン
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*

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*



*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>)

その中で、やはりアメリカとアジアです。まず市場が大きいアメリカ、そして私たちがマレーシアを中心として強みを持っているアジアというところには可能性があるかと判断をいたしました。

ですので、これからはヤエヤマクロレラと石垣島のユーグレナという、この2本を柱として、クロレラについては、今現状さまざまなか所で出ているスピルリナの代替としても新規需要があると判断をしておりますので、こちらと。もう一つは、やはりユーグレナの可能性というのは海外でも大きく取り上げていただいていたたり、またはニーズも大きく確認をしておりますので、こちらも2本立てで進めていきたいと考えております。

サポート

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



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)

そしてもう一つ、これは今回の決算にて初めて出すことになりましたけれども、疾患領域に対しての挑戦を始めたいと考えております。皆さんご存知かとは思のですが、現在、日本の社会課題として慢性腎臓病が大きく取り上げられております。この慢性腎臓病はCKDと呼ばれますが、この患者数が年々増えて、今約2,000万人、成人の5人に1人がなっているとされており、これも実は気付いている人がこの数であって、まだまだ気付いていない方もいるとされており、もっとそれを含めると大きな人数になってくると思います。

この先、CKDが悪化をしたときに透析というものになりますけれども、透析の患者自体も約33万人ということで、大きくこれが社会のインパクトになっているということです。

医療費の問題が毎回取り上げられますけれども、この慢性腎臓病に関しては年間1.6兆円という医療費総額の4%を占めているということが、まず社会としての問題となっています。そして、腎臓病というのはなかなか気付かないのですけれども、本当に進行していくとなかなか通常の生活が送れない状態になっていくというものでございます。まずここに社会課題があるということを私たちは強く認識をしているということです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

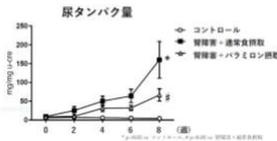
メールアドレス support@scriptsasias.com

疾患領域 - 慢性腎臓病（CKD）への挑戦

研究成果

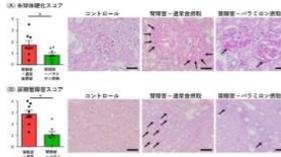
動物モデルでの実験により、ユーグレナの独自成分である**パラミロン**の摂取が慢性腎障害を抑制し、腎保護効果を有することを示唆する研究結果を確認^{*1}

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清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.

そして、なぜここに入っていくのかということに関しては三つの思いがあります。一つは、先ほど言った社会課題の話、もう一つは私たちが研究成果というものを10年前から保有し、温めてきたものであるということ。そして、これをリードする私自身が患者家族であるということ、これも含めて、この三つのポイントから今回、慢性腎臓病の挑戦と、私たちがここに対して向き合っていくということを決めたという背景がございます。

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

サポート

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

どのように進めていくかというところですが、私たちは今までずっと多くのお客様の方々と向き合ってきて、食品という領域についてはやはり強いものを持っていると考えております。慢性腎臓病は、最初に言われるのがやはり食事の療法、食事をどのように改善をしていくのか、そして生活習慣をどのように改善をするのかということが問われていき、しかしこれがとても難しいというものが現実でございます。

ですので、まず今私は多くの医療関係者の方々、看護師、管理栄養士、多くの方々と今議論を重ねております。そこから一緒にこれからの商品開発というところも進め、裏側で臨床、非臨床ということも進めながら進んでいきたいと考えております。

その先、メディカルフードと出しておりますけれども、新たなビジネスモデルを確立し、多くの方に認知をしていただき、2030年前半には100億円規模の市場を目指していきたいと考えているというところでございます。

ヘルスケアからは以上でございます。

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、鉄入れ式を実施し、建設工事が本格化

建設に向けた鉄入れ式^{*1}

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

鉄入れ式 (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レモニーにおいて、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

15%シェアで約10万KL/年の取り扱いが可能に

PENGERANG BIOREFINERY
(3社合弁会社)

*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鉄入れ式を実施 (<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/>)

若原：次に、バイオ燃料のところをご説明いたします。まず、25年の最大の進捗は、このマレーシアの商業プラントへの15%出資が完了したという点です。ここは既に何回もお伝えをしているところでございます。

サポート

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

特に今回、25年11月には鋳入れ式も実施をしており、プラントは今のところ順調に進捗しております。稼働予定は2028年下期までというところで、まずはここをしっかりと我々もプロジェクトのメンバーの一員として実現に向かって取り組んでまいります。

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）

税引前利益（資金調達影響を除く）：

300億円/年規模

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, Enilive and Oryx
(3社合弁会社)

バイオ燃料価格（欧州）



2025年4Qは
US\$2.0/L
(約308円/L)*
前後で推移

- 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-リッター

*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

38

そしてもう一つ、改めて今回ご説明したいのが、2030年の数字として掲げている収益ポテンシャルの蓋然性というところです。まず売上高300億円ですけれども、これは非常にシンプルな計算式で出しております。今回15%出資で72.5万キロリットルの生産キャパシティを持ったプラントですので、掛け算すると大体10万キロリットルという計算になります。そして、これをリッター300円で取引をすると、掛け算すれば売上高300億円ということになります。

ここ数年はこの15%出資が確保できるのかどうか、要はこの10万キロが本当に扱えるのかどうかというところが最大の不透明要素であったかと思えますけれども、ここが確定し、10万キロのところは固まったというところが、まず蓋然性が高まった一つのポイントになっております。

そして、このリッター300円というところですが、ここはもちろん市場価格は日々動きますので、最終的には上にぶれたり、下にぶれたり、両方あるというのはありますが。25年も後半にかけて、EUでSAFの導入に関する2%の義務が始まったことで、後半にかけてはSAF、HVOの価格も上昇してきております。

そして2030年に向けてグローバルにSAF、HVOの導入に向けた規制の動きというのはさらに強化されていきますので、このリッター300円、足元は今、リッター300円ですので、ここからさら

サポート

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



に上がる可能性も大いにあると見ていますし。そういう観点ではこの300億円は、決して無理のある根拠がない数字ではないというところは、まずご理解いただければと思います。

もう一つ、税前提利益60億円ですけれども、これはJVの収益性、税前の場利益率を大体20%で見ております。これは業界の他社の水準、あるいは我々のプロジェクトとしての計画も含めた、少なくともこれぐらい行けるだろうという数字になります。

このプラント自体が競争力があるかということですが、規模感的にもアジアでも有数の規模感ですし、SAF、HVO両方を柔軟につくり分けることもできます。また、非常に強力なパートナーを持っている。Eniliveに関しては既にイタリアでバイオ燃料プラントを複数運転していますし、他の地域でも展開を始めています。原料調達力もある会社ですし、PETRONASはマレーシアの国営エネルギー企業というところで、非常にプラントの場所、立地、様々なノウハウも持っている。こういったところから税前提利益率20%達成できれば、十分な競争力、収益性もあると言えるかと思えます。

こういう観点で、この300億円、60億円というのは、決して絵空事ではない蓋然性の高い数字だとご理解いただければと思います。

商業プラント - 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

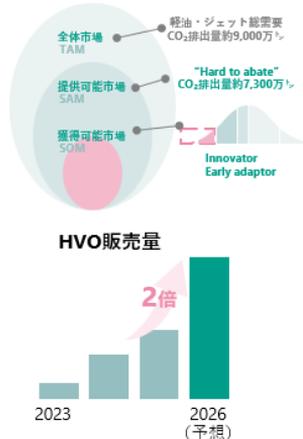
販売力

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



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



企業ニーズはあるものの、価格面での競争が課題

機会

- 2026年4月にGX-ETS始動
- 2028年より炭素税導入



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-リブレ

^{*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

サポート

日本 050-5212-7790
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

もう一つの疑問があるとすると、これが10万キロも売れるのかというところかと思います。究極的にはグローバルにバイオ燃料需要というのはどんどん高まっていきますので、海外で最後に販売していくことには何ら問題はないと考えております。その上で、やはり我々は日本発企業として、日本における10万キロの販売というものに挑戦をしたいと考えて、ここ数年サプライチェーン構築に取り組んでおります。

改正省エネ法対応に利用できるサステオ51等も開発をし、HVOの導入企業というのも着々と進んでおります。売上に関しては少し見えづらいところがあるかと思いますが、HVOの販売量というのは順調に増えておりまして、今期はさらに倍増も見込んでおります。

この脱炭素の広まりの中で、やはりどうしても電気、電化では対応できないHard-to-Abateと呼ばれる領域がありますので、しっかりとここでまず需要、そしてサプライチェーンをつくっていくことに取り組んでいきたいと思っております。

課題は、まだまだ日本における制度、インセンティブ、あるいは規制が限定的であるというところがあります。ここも今年4月からGX-ETSが始まったり、炭素税導入というところも始まりますので、こういうところも連携、政府への働きかけも含めてしっかりと機会をつくっていきたくて考えております。

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

*1: 経済産業省「令和5年度補正グローバルサウス未来志向型共創等事業費助成金」（マレーシア／微細藻類培養の糖源としてのパーム農業残渣バイオマスの活用可能性調査事業、実施期間：2025年4月～2026年2月）に採択

そして、最後に探索領域としての藻油開発です。先ほど少し説明が不足していたかもしれませんが、屋外プール培養と屋内タンク培養。屋外プール培養というのが、いわゆる光合成で培養をする

サポート

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



やり方になりますけれども、屋内タンクでの培養ということは当然光が当たらない。光合成ではありませんので、ユーグレナをどうやって育てるかということが大事になります。

ぜひ誤解のないようにお伝えしたいのは、我々が藻油をつくる以上は脱炭素に貢献しない藻油をつくるつもりは一切ございません。そして、屋内タンク培養でも脱炭素に貢献できる藻油というものが開発できると、その道筋があると考えております。

この屋内タンク培養で行う、いわゆる従属栄養培養というものは、このユーグレナ、ミドリムシを糖源、炭素源をどうするかというところで、糖源というものの、要はグルコースを与えて培養するやり方になるわけですが、この糖源がいわゆる未利用資源、いわゆるサステナブル原料と言えるものであるかどうかというのが非常に大きなポイントになってまいります。

そして、この一般的な食品用のグルコース、砂糖を、糖源として培養すると、当然脱炭素にはつながらないのですが、低炭素原料としての農業残渣を利用すればトータルで脱炭素をもたらす藻油というものが開発できると考えております。

そういった糖源が実際あるかというところをずっと探していたのが去年でした。去年、国の助成金も活用しながら、マレーシアを中心にいろいろとフィージビリティスタディをした結果、このマレーシアにおいて膨大な農業残渣、未利用資源がある。特にパーム系の産業が強い国ですので、未利用のパーム系廃棄物がたくさんあるということが分かっています。これを糖源として活用することで、低炭素原料としてユーグレナ培養に用い、トータルで脱炭素を実現できる、藻油が開発できると考えておりますし、これをこれから実現に向けてマレーシア現地で政府あるいは企業との連携を強化していこうと考えているところでございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

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

ペチュニア

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



「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

「びかまる」が
まつえんどんから発売³⁾

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「びかまる」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

42

最後の探索領域として、アグリに関してご説明いたします。昨年、自社ブランド、いきものたちにユーグレナというものを立ち上げ、あるいはユーグレナ、微細藻類を飼料、肥料として使って育てた、ユーグレナ育ち認定というものも始め、びかまる、YESブリ、なごみたまご、そういったさまざまな認定商品というものも登場してきております。

このミドリムシ、ユーグレナを肥料・飼料の原料として今後さらに広げていくというのが次の大きな取り組みになります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

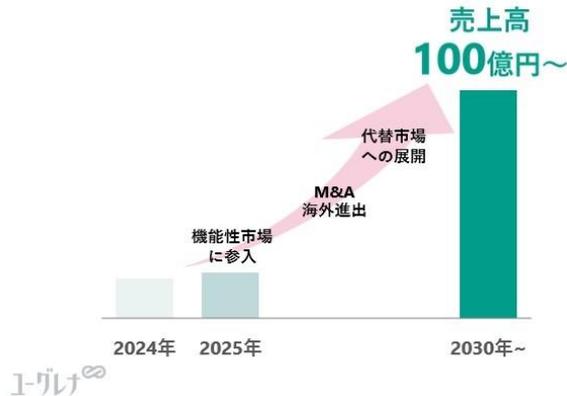
売上高100億円への道筋

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

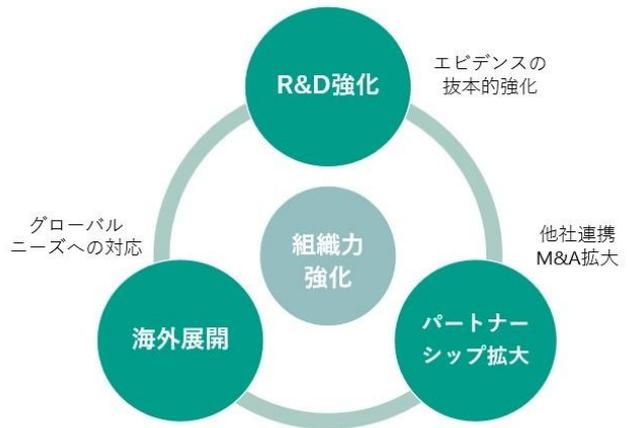
2025年度より微細藻類入り機能性飼料・肥料の本格販売を開始

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



43

基本的にはやはりまず R&D、肥料・飼料として使った場合の機能性がどういったものがあるかというものを研究し、そしてパートナーを広げる、自前で販売網をつくる。あるいは我々がどんどん農業をしたり畜産業をしていくというのは大変ですので、パートナーシップを拡大しながらさらにネットワークを広げる。

そして中期的にはこの海外展開というものも進めていくことで、今の売上高を 2030 に向けて 100 億円に上げていくというのが次の道筋になります。また、生産キャパシティに関しては、ゼロからつくる時間もおかかってしまいますので、M&A というものも積極的に活用していくことを考えております。

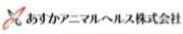
サポート

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

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		販売	
機能的性研究 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		● 全国エリアでの販売力強化 ● 「ユージェナ育ち」を通じた生産者支援機能の強化  大協肥糧株式会社 	
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) 		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*」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 	

*1: フード・アグリテック領域の多様なプレーヤーが参画する「Sustainable AgriTech & FoodTechクラスター (一般社団法人AgVenture Lab)」が創設
<https://www.euglena.jp/news/20260210-1/>

26年、今期以降に関しては、先ほど出したこの研究というところで、肥料でいうと、よりバイオシミラーと呼ばれる機能性を強化する添加剤のような位置付けを研究していきますし。あるいは藻油をつくったときの脱脂藻体の活用方法というものを検討していきます。また、餌に関しては昨年の研究成果として免疫力アップ、歩留まりが上がる機能性みたいなところも出ていますので、こういったところをさらに強化をしていこうと考えております。

販売に関しては自社グループの大協肥糧を中心としつつ、パートナーシップも使いながら拡大していくというところが一つありますし。あともう一つは、コンパニオンアニマル、いわゆるペットの領域、こういったところもパートナーシップを活用しながらさらに販路を広げていこうと考えております。

以上で25年決算、そして今後の方向性に関してのご説明とさせていただきます。Q&Aをお願いいたします。

西田：ありがとうございます。

サポート

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

質疑応答

西田 [M]：それでは、質疑応答のお時間に入らせていただきます。質疑応答のお時間は最大で 11 時 15 分までとさせていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは、既にご質問を頂戴しておりますので、フジシマ様から頂戴いたしましたご質問を読み上げさせていただきます。バイオ燃料の原料に関してのご質問でございます。

西田 [Q]：バイオ燃料の原料は廃油、非可食部の処理であり、微細藻由来のものではないですか。確認の質問です。もう 1 点、微細藻由来の藻油について、SAF や HVO に対して当面入れるパーセンテージはどのように考えたらよろしいでしょうか。0%と捉えてよろしいでしょうか。入れるとするといつから入れる見込みでしょうか。

西田 [M]：若原さん、回答をお願いいたします。

若原 [A]：まず、このマレーシアのプラントですね、これ自体は、いわゆる廃食油等の廃棄油を中心に稼働していきます。我々が藻油を供給できるようになるまでは、他に当然藻油が供給できるわけではありませんので、当面は藻油は原料には含めない形で、このプラントというのはつくっていきます。

我々の観点からすると、逆にこのパートナーも藻油に対して非常に期待をいただいています。なので、藻油が廃食油にちゃんと匹敵できるコストで大量に培養できる体制が確立できれば、このプラントとしても前向きに使っていく余地がある。我々としてはこのプラントがあるからこそ、出口が見えているからこそ、安心して藻油開発に挑戦していけると、そういう構図になっております。

ですので、このプラント自体は廃食油等を使ってやっていきますけれども。まさに 2030 年以降のイメージ、2030 年以降に実証そして藻油を生産する規模のプラントを立ち上げて、生産体制をつくった上で、このマレーシアのプラントに藻油、10 万キロの最大原料を全部藻油に変えることを目指していくという考え方になります。

西田 [M]：フジシマ様、ご質問ありがとうございました。また重ねて質問を頂戴しております。クニサワ様からのご質問でございます。M&A に関するご質問を頂戴いたしました。質問文を読み上げます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

西田 [Q]：M&A はユーグレナの 5F の領域の中で、どの分野に直接的にシナジーがあるようなところを狙っていくのでしょうか。

西田 [M]：こちらも若原さん、回答をお願いいたします。

若原 [A]：まず、先ほどもお伝えしたように、明確に M&A をしていくターゲットとして考えているのは、この肥料・飼料の領域になります。やはりまずコモディティの領域で当然規模を増やしていくため一定の生産能力というものが必要になります。要は工場をしっかりと持っていく必要がありますので、ここは自前で、ゼロイチでやるよりも M&A を活用することが、いわゆる時間を買うという観点でも有益だと思っております。

また、肥料・飼料の開発と研究というのも、例えば、飼料で言っても、牛、豚、鶏もいれば魚もありますし、肥料もさまざまな野菜、食物があります。こういった研究を一つひとつ自前でやっていく限界もあります。そして時間もかかりますので、こういった研究機能も持っている肥料・飼料領域の M&A というものも選択肢になるかと思っております。

もう一つは、領域というところもそうですが、ヘルスケアも肥料・飼料も含めて、やはり海外展開をしていく中での M&A 活用というものもテーマになると思っております。ここに関しては、まだ国によっていろいろやり方がありますので、どちらというものを決めていっているわけではありませんけれども、海外展開をより加速する上で、この M&A というものも一つ大きな選択肢になると考えております。

西田 [M]：クニサワ様、ご質問ありがとうございました。それでは、またご質問を頂戴しておりますので、マガラ様からのご質問を読み上げさせていただきます。

西田 [Q]：2026 年度の投資の具体的な計画、内容について、公開可能な範囲でお聞かせください。特に何らかの設備投資を計画している場合はそちらをお聞かせください。

西田 [M]：こちらも若原さん、お願いいたします。

若原 [A]：今期は、より EBITDA を抑えつつ投資を着手するというご説明をしております。ここの投資の範囲として、まず一義的に考えているのはやはり広告投資というところがあります。やはり直販を安定的に伸ばすために、今、足元通販、直販も堅調に推移していますので、ここの投資というところはやっていきたいと思っております。

もう一つは、いわば研究投資に近いところになりますけれども、例えば植村から申し上げた機能性表示商品としての機能性を増やしていく。機能性表示で、いわゆる健康クレームを増やしていくた

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

めには例えばヒトの臨床試験といったものも必要になってまいります。そういった観点での例えば研究というものが一つあるかと思います。

あるいは、もう一つ植村がご説明をしたCKD、慢性腎臓病の領域においても、よりエビデンスを積み上げていく必要があると思っております。こういったところにおける研究といったところの投資というものももう少ししっかりやっていくという観点での投資という範囲に含まれると捉えていただければと思います。

設備投資に関しては、詳細は開示しておりませんが、まず生産量として3倍、30年に向けてやっていくというところで、非常に大きな設備投資というよりは、まず石垣島でしっかりと設備を拡充していくレベルのところを、今年というよりは、もう2030年に向けて段階的にやっていくイメージで捉えていただければと思います。

その先の藻油に向けたというところも、まずはスケールアップの型をつくっていく、技術を確立していく、そちらが先になりますので、その設備投資も2030年までに大型で出てくるということはないかなと考えております。

西田 [M]：ありがとうございます。それでは今、挙手をいただいているオオニシ様、発言を許可させていただきますので、マイクをオンにしていただきご発言をお願いいたします。

オオニシ [Q]：東洋経済のオオニシです。時間も限られているので、2問だけにとどめます。

一つ目ですが、今期の業績見通し。若原さんは、今期は投資を増やす、広告投資を増やすと。今まではコスト削減をエンジンにして利益が伸びましたけど、それはもう頭打ちだと。だから次はトップライン、売上増収で利益を伸ばしていくと。

今期、利益が伸びない理由は、さっき言ったように広告投資だという説明だけれども、逆に言うと売上が伸びていないのが大きい理由だと私は思っています。要するに今期の売上は非常に弱い。この弱い理由が何なのか。前期はサティスさんが恐らく1Q上乗せだけではなくて、2、3、なかんずく4Q相当伸ばしていたと思います。これが今期はあまり伸びないという前提で、こういう弱い売上の伸びを見込んでいるのか。この辺りをまず解説していただけないですか。

若原 [A]：まず、昨年の売上が大きく伸びた要素として、サティス製薬の通期寄与であったり、サティス自体も伸びがあったというのはご指摘のとおりです。

一方、今期で言うと、通販に関しては決してそこまで弱いとは思っておりませんし、一方で通販はどんどんベースが増えてきて、それをさらに伸ばしていくときの伸び幅が少し少なく見えるというのは構造的にはあると思います。結局既存の定期が、お客様減ってしまえば新規を獲得した、その

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



差し引きで増やしていきますので。そういう中では今期も安定した成長を達成していけると思っていますし、ここを積み上げていくことで累積的に、根雪的に EBITDA が今期はそこまで積み上がらなくても、これが来期、再来期につながっていくと。それで 28 年には 80 億~90 億円の EBITDA につながっていくと考えています。

また、先ほどの BtoB を強化するというところも、通販と比べると少し単価が低い領域になりますので売上を大きく押し上げるのには少し時間がかかると思います。ですので、26 年に先ほどの BtoB の粉末のところが大きく伸びて売上に寄与するかというと、そこは数字としては限定的というのがあります。

ただ、ここをやらないままずっと行くわけにはいきませんし、ここは少しずつ積み上がって、28 年、30 年に向けて一定の売上貢献ができるようになっていく。それを目指していきたいと考えているところです。

オオニシ [Q]：補足的に確認させてください。私がもう一つ聞いているのは、サティスさんは、前期は少なくとも 4Q までは受注も好調だとおっしゃっていました。今期はどのような前提を置いているんですか。これは植村さんにむしろ聞いたほうがいいのかもかもしれません。この辺りの見方をまず教えてください。

若原 [A]：予算なので私からご説明しますと、あまり個別の内訳までは出していませんけれども、サティス製薬は、いわゆる化粧品の OEM です。取引先の化粧品ブランドの売上に大きく左右される傾向がありますので。サティス製薬も一定の成長を見込んでますけれども、やはり我々がコントロールしづらい、そういった業態というか、お客様次第というところもありますので。ここで大きな伸びはあまり見込んでいないというところになります。

オオニシ [Q]：前提は、そういう前提ですね。

若原 [A]：はい。

オオニシ [Q]：二つ目の質問です。これは若干の疑問と要望も含めての話です。最終利益、御社は黒字化できるんだという、そういう定性的な説明をしているのですが。経常、税前までは出されて、今回踏み込んでいるわけだから、やはり最終利益、投資家とか株主さんも非常に気にしているものですし、幅持ちでも何らかのケース A、B、C くらいの形で数値の開示をすべきじゃないかというのが私の見方です。

キューサイさんの例えば利益等がどのくらいになるかは結構税金のところとか、いろんなところで大きいし、税率がどうなるかとか、いろいろいくつか要素、変数はあると思うのですが。その変数

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

をそれぞれ分解して、こういう場合だったらこのくらいになるという形の開示はできるのではないかと私自身は思っているのですが、どういうお考えで、今回のこの定性的なご説明になっているのか。できれば来期以降の話もあるので、ここのやり方について若原さんにお聞きしたいです。

若原 [A]：厳しいご意見ありがとうございます。ご指摘の点はおっしゃるとおりではありますし、もう少し絶対額が大きくなれば、そういった数字も出せるかと思っております。

今回、黒字だけれども数字が出せていないというところは、例えば当期純利益が10億円を超えるとか、なかなかそういう数時感では見ていないというところは正直ありますし。ここが2億円、1億5,000万円みたいに刻んでいくとなったときに、ここの絶対額の小ささが故に大きくぶれる、ちょっとしたぶれが業績予想に対して大きなインパクトを与える。そうすると毎四半期ごとに当期純利益の予想値も大きくぶれてきますので、なかなかそこがシナリオで出していくというのも難しいと考えております。

ですので、予想を出すに足る絶対額が小さ過ぎて、ぶれで吸収しきれないというところですかね。結局大本の動きが下にずっとスライドしてくるのですが、EBITDAが70億円とか、営業利益が32億円だと、同じぶれが予想に含まれますけれども。そこが最後に下まで落ちていって、同じ幅のぶれが影響すると、どうしても予想としては、予想の範囲を超えてしまうという、そこが今回予想としては出していない理由というところになります。

オオニシ [Q]：予想を出される側の細心の注意も含めてよく分かりましたが。逆に言うと、今期はマイナスになるということはないと、そういう確度をかなり会社の管理者としてはお持ちだという理解でいいでしょうか。黒字可能だということまで打ち出したというのは、相当その部分が小さいながらも自信を持っていると、最悪でも若干ながらの利益が出せるという、そういう自信とか確度が、もうこの時点で持ったという理解でよろしいですか。

若原 [A]：そうですね。一時的要因が今後出てしまえばというのはありますが、それがない前提で、現時点では黒字というのはできると考えていますし、だからこそこを今回強く出したというところはあります。

実態としても昨年の四半期単位で見ると、第3四半期だけは当期純損益は既に黒字達成したりしていますので、そういう意味でも今のこの収益構造、収益改善の結果としての体制であれば、黒字化は十分達成できる、逆にそこをしっかりと達成に向けて努力していきたいと考えています。

オオニシ [M]：分かりました。どうもありがとうございました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

西田 [M]：オオニシ様、ありがとうございます。それでは続きまして、Q&A ボックスにホリウチ様からいただいている、コスト環境、物価についてのご質問を読み上げさせていただきます。

西田 [Q]：コスト環境は上昇傾向にあると思いますが、5F の各領域で価格改定などについての考え方を伺いたいです。

西田 [M]：Co-CEO のお二人、ご回答をお願いいたします。

若原 [A]：当然今、インフレもうたわれる中で、原料費、原価等が上昇基調にあるというのはご指摘のとおりです。そういう中で、我々は既に主力商品の、からだにユーグレナ、あるいはキューサイのコラリッチとひざサポートコラーゲンに関しては、おのおの 24 年後半から 25 年にかけて値上げ、価格改定は実施をしてきております。

今後に関しても値上げはしていますので、今すぐというところは考えておりませんが、引き続きリニューアル等のタイミング、あるいは新商品発売のタイミングでは価格の調整見直しというのは視野には入れていきたいと考えております。

またもう一つ補足をすると、今我々の売上、利益の中心は直販、通販になりますけれども。通販ビジネスというのは粗利率でいうと 8 割近いモデルになりますので、当然原料価格上昇の影響はありますけれども、一般的な収益と比べると吸収しやすい構造にあるというところは一応補足させていただきます。

西田 [M]：ありがとうございます。では、Q&A ボックスからもう 1 問頂戴しておりますので、フジシマ様からのご質問を読み上げさせていただきます。藻油の糖源に関するご質問でございます。

西田 [Q]：パームの残渣は繊維質が多いと思いますが、グルコース源としては不利ではないでしょうか。コスト合わせの方法を教えてください。

西田 [M]：若原さん、回答をお願いいたします。

若原 [A]：ここは我々のこれからのアイデアもありますので、詳細のご説明は控えさせていただきますけれども。パームの残渣、ご指摘のとおり非常に繊維質が多い残渣ですけれども、そこをグルコース源として活用できる余地は十分あると思っています。その仮説は、まさにこれから実証も通じて実現していきたいと考えているところです。

やはりこういった一見見えなそうだからこそ未利用で放置されているという側面もありますので、こういうところを研究開発、パートナーシップも使いながら逆に活用できれば、他にない競争力に

サポート

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



もなると思っていますので、ここを今期、我々としては挑戦をしていきたいと考えているところです。

西田 [M]：フジシマ様、ありがとうございます。それでは、フジシマ様からもう1問ご質問いただいておりますので読み上げさせていただきます。バイオ燃料に関するご質問です。

西田 [Q]：SAF や HVO であれば従量単価は肥料や飼料より上になります。どのようにコストを合わせるのでしょうか。

西田 [M]：ご回答をお願いいたします。

若原 [A]：ここがやはり多段活用のポイントでして。ミドリムシ、ユーグレナが全部、100%が藻油になることはないです。油の含有量が、例えばイメージで1対1対1ぐらいになったときに、もちろん SAF や HVO の価格は変動しますので、こっちの価格のほうが高くなる局面があると思いますけれども。

これが高くなったとしても、この脱脂藻体は結局 SAF、HVO として使えませんので、これの出口をしっかりとっておく必要がありますし、ここが一定の価格で売ればコスト原価の配賦みたいな話、アロケーションという話なので、藻油に充てられるコスト、単価も下げられて、採算が合うという考え方になります。

逆に言うと、パラミロンもさまざまな機能性原料としての可能性があると思っています。特に屋内タンク培養はパラミロンの大量生産、低コスト生産にも非常に向いたやり方ですけれども。このパラミロン自体も今、食品や化粧品の機能性原料としての可能性をまずは追求していきますけれども、それ以外の可能性も十分出てきた場合に、パラミロンはさらに SAF、HVO よりも高く売れる可能性もある。

要はこの1粒のユーグレナを多段階で分解をして売って、トータルの売上を上げることで、トータルの一つひとつのコストを下げる、これがまさにバイオマスの5F、多段活用の戦略というところになってまいります。

西田 [M]：フジシマ様、ご質問ありがとうございました。それでは、お時間の関係上、こちらの質問で最後とさせていただきます。疾患域に関しまして、タナカ様から質問を頂戴しております。

西田 [Q]：数ある中から疾患域として事業テーマを選んだ理由は何ですか。規制面でのリスクなどはありませんか。

西田 [M]：植村さん、ご回答をお願いいたします。

サポート

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

植村 [A]：先ほどもお伝えしましたがけれども、三つの理由により今回選びました。まず世の中の社会課題がCKDというのはとても強まっているということ、そして会社として10年前から、もうこの研究に対して準備をしてきているということ。

そして、これはやはりとても難しいお題だと思っているので、背負っていく人間が必ずやりきるぞということで、新規の領域として飛び込むというには、やはり私自身が患者家族であり、この社会課題とも、慢性腎臓病とも20年にわたって向き合ってきたということ。この三つが重なって疾患領域の中でもあえています慢性腎臓病というものを選び、ここに向き合っていくというのを決めたということです。

まだまだここからは、もちろん薬事だったり、いろんな規制もある中で戦っていくことになりますので、まずはしっかり現場の医師、看護師、そして管理栄養士の皆さんと話を進めながら、どういったら本当に向き合っている患者様に届くのかということをやっていくというところでございます。以上でございます。

西田 [M]：ご質問ありがとうございました。それでは、以上で質疑応答を終了とさせていただきます。

最後に、投資家、メディアの皆様へ、Co-CEOからメッセージをお願いいたします。

植村 [M]：本日はご参加いただきましてありがとうございます。そして、いつもユーグレナに対していろんな期待も、そして厳しいご意見も含めていただいておりますこと、本当に感謝しております。ありがとうございます。

24年、25年と、Co-CEOという形で若原と共にやってまいりましたけれども、26年度はあらためて攻めていくフェーズに入っていくと思っております。私自身も今どどん外に出て、お客様と、たくさんの方と向き合いながら進めているところでございますので、26年度はぜひ期待も込めて見ていただけたらと思いますので、今後ともよろしくお願いいたします。本日はありがとうございました。

西田 [M]：ありがとうございます。個別取材やIR面談も行っておりますので、ご希望ございましたら ir@euglena.jp のメール宛てにご連絡をお願いいたします。

また、本日頂戴いたしました質問で回答ができなかったものに関しましては、個別にて後日回答させていただきます。

それでは、本日の説明会はこちらで終了とさせていただきます。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。

サポート

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

[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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者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利用者が被った損害、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com