

Euglena Group

# 2023年12月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ユーグレナ  
東証プライム市場（証券コード：2931）

2023.05.12

【留意点】 当社は、2021年8月26日開催の臨時株主総会における承認決議により、決算期（事業年度の末日）を9月末から12月末に変更致しました。その結果、2021年12月期（第17期）は経過期間として2020年10月から2021年12月までの15ヶ月間の決算期となります。

【免責事項】 本資料に記載されている予測、見通し、戦略およびその他歴史的事実ではないものは、当グループが資料作成時点で入手可能な情報を基としており、その情報の正確性を保証するものではありません。これらは経済環境、経営環境の変動などにより、予想と大きく異なる可能性があります。

# エグゼクティブサマリー

## 連結業績

- **売上高は108億円、前期1Q比横ばい**
  - 概ね当初計画通りの進捗
- **調整後EBITDAは7.8億円、前期1Q比で減少**
  - 1Qの広告投資予算が一部未消化となり当初計画比で若干上振れで進捗
  - 助成金収入の減少により、前期1Q比では減少
- **通期業績予想は売上高450億円、調整後EBITDA18億円**で据え置き
  - 2Q以降に広告投資を漸増予定のため通期業績予想は据え置き

## ヘルスケア事業

- **四半期売上高は1Qで100億円**
  - 広告投資の抑制や年末年始の出荷日数減で、前期4Q比で直販売上高が減少
  - 好調だった前期4Qの反動で流通/OEM/その他も前期4Q比で減少
  - 定期顧客数も微減が続く中、「からだにユーグレナ」の定期顧客数が1年以上連続で増加中
- **今期注力領域で施策を展開**
  - 成長ブランドの育成に向けて、「NEcCO」等の新ブランドをローンチした他、既存ブランドでSKU拡充
  - ブランディング強化策として、ユーグレナ×キューサイ初の共同商品企画やチャンネル連動プロモーションを実施
  - ECサイトリニューアル、マルチチャンネル展開、新規化粧品原料の規格化等、チャンネル販売力の強化策を推進
  - コストシナジーの創出に向けて、グループ内で複数のプロジェクトを開始

## バイオ燃料事業

- **実証事業の拡大は今期も継続中**
  - 東京都との協定に基づく取り組み等で、サステオ導入先が75件を突破
  - 資本業務提携した丸井グループとCO<sub>2</sub>排出の持続的な削減に向けた取り組みを実施
- **マレーシアに海外研究拠点を新設**
  - コロナ禍で国内回帰していた研究開発拠点をマレーシアに拡大
  - バイオ燃料原料用途のバイオマス生産の開発拠点としての研究開発を加速
- **商業プラント計画は順調に進捗**
  - 今期中に最終投資決定、2025年中のプラント完成を目指す計画に変更なし

## コーポレート/ESG

- サステナビリティ委員会を発足
- CO<sub>2</sub>排出量（Scope1&2）などサステナビリティ関連の開示を拡充
- 微細藻類をサステナブル素材として食材や飼料に活用

# 2023年12月期第1四半期決算サマリー

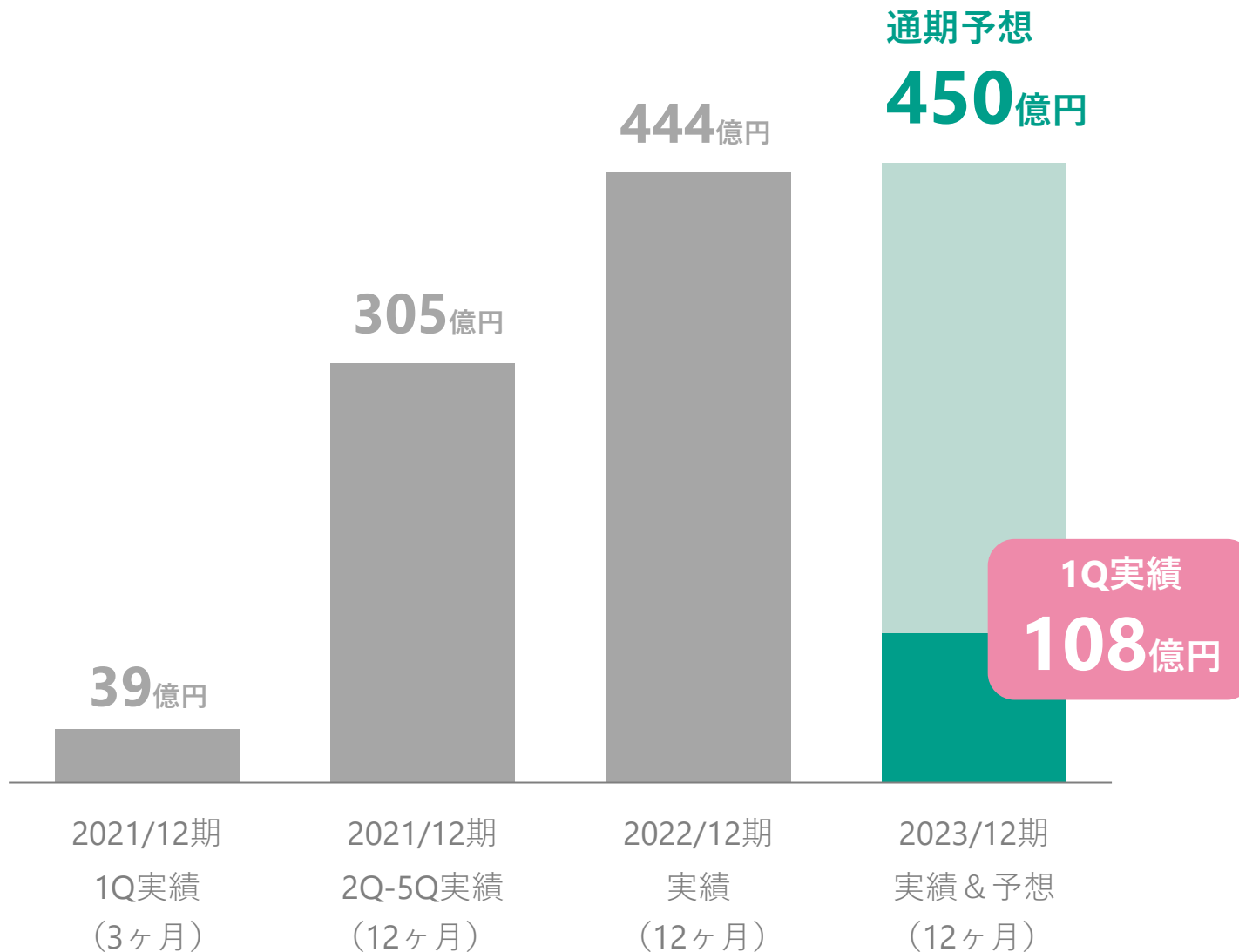
# 2023年度業績の進捗 - 売上高

2023年度1Q売上高

108億円

前期1Q比で横ばい、  
概ね当初計画の範囲内で推移

2Q以降の広告投資漸増で  
通期予想の達成を目指す



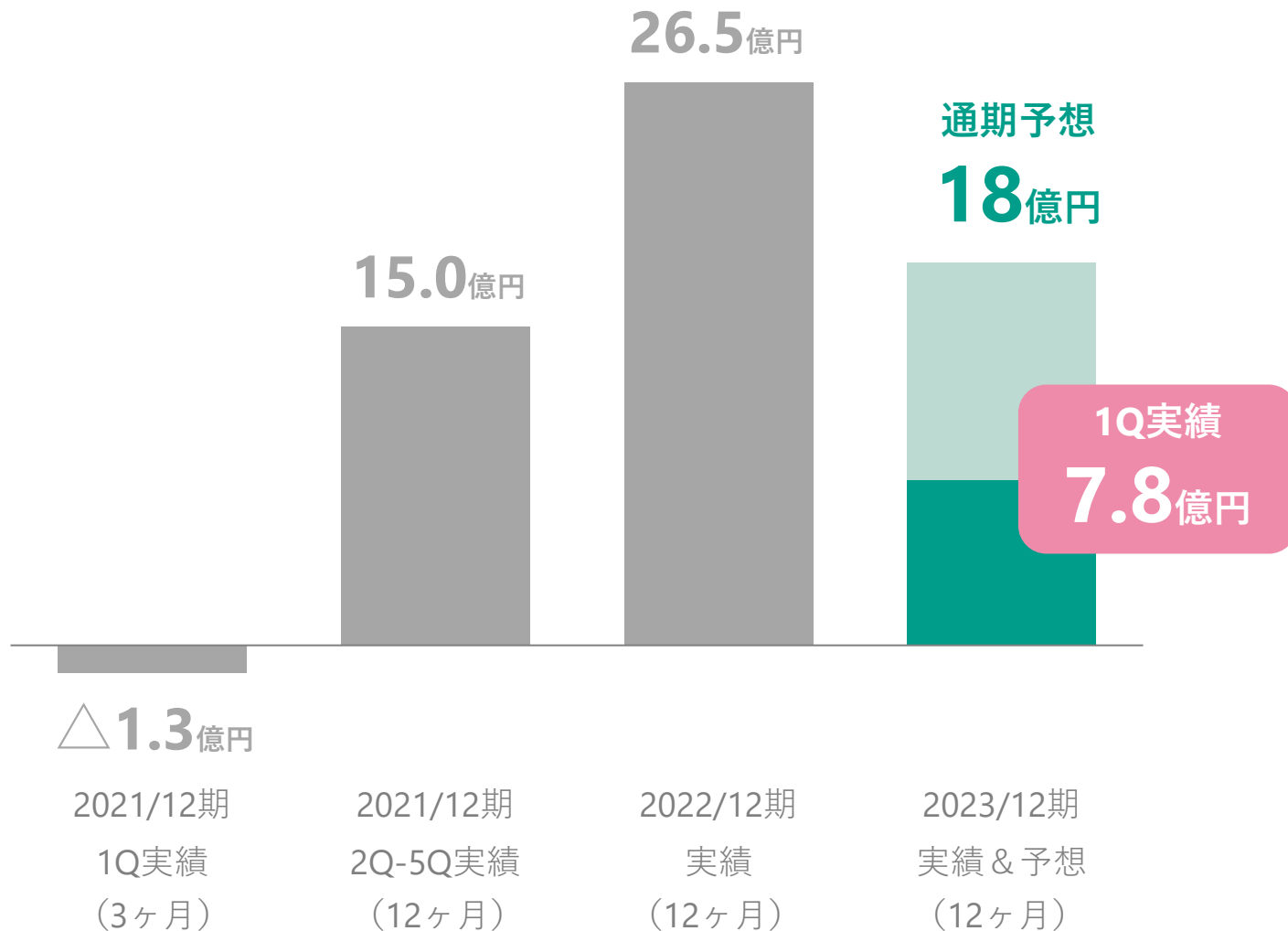
# 2023年度業績の進捗 - 調整後EBITDA

2023年度1Q 調整後EBITDA \*1

7.8億円

助成金収入減により前期1Q比で減少、  
広告投資予算の一部未消化により  
当初計画比では若干上振れで進捗

2Q以降の広告投資漸増で  
通期予想は据え置き



# 2023年度業績の進捗 - 決算サマリー

前期実質業績と比して、  
はこ社の連結影響により  
売上総利益率が低下、  
助成金収入の減少で  
経常損益以下も赤字で推移

キューサイ連結子会社化に  
伴う棚卸資産ステップ  
アップの影響が今期から解消

(単位：百万円)	2022/12期1Q実績			2023/12期 1Q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	10,823	—	10,823	<b>10,837</b>	<b>+14</b>
売上原価	3,466	+783	2,683	<b>2,996</b>	<b>+313</b>
売上総利益	7,357	△783	8,139	<b>7,841</b>	△298
参考：売上総利益率	68%	—	75%	72%	△3%
調整後EBITDA*2	1,555	—	1,555	<b>777</b>	△778
営業損益	△727	△783	56	△176	△232
参考：助成金収入	675	—	675	189	△486
経常損益	82	△783	864	△111	△976
親会社株主に帰属する 当期純損益	40	△453	493	△168	△661

\*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 (= 6,707百万円のみみ益を計上) 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のみ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)

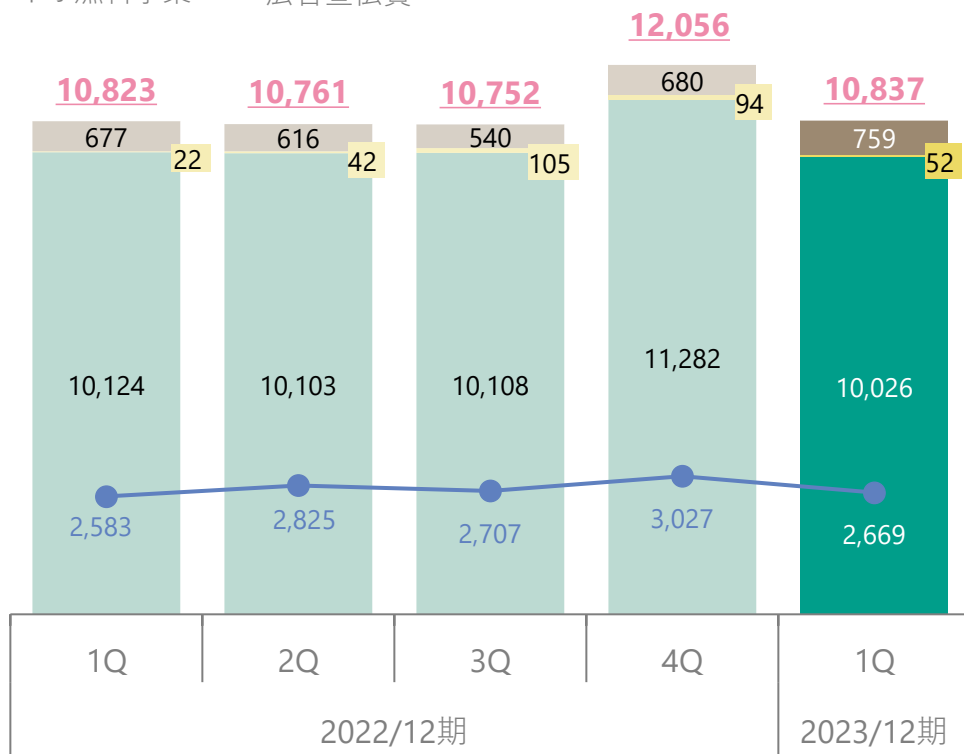
# 2023年度業績の進捗 - 四半期売上高/調整後EBITDAの内訳

## 前期4Q比で売上高は減少する一方、調整後EBITDAは増加

ヘルスケア事業における広告投資の抑制や年末年始に伴う直販の出荷日数減が影響

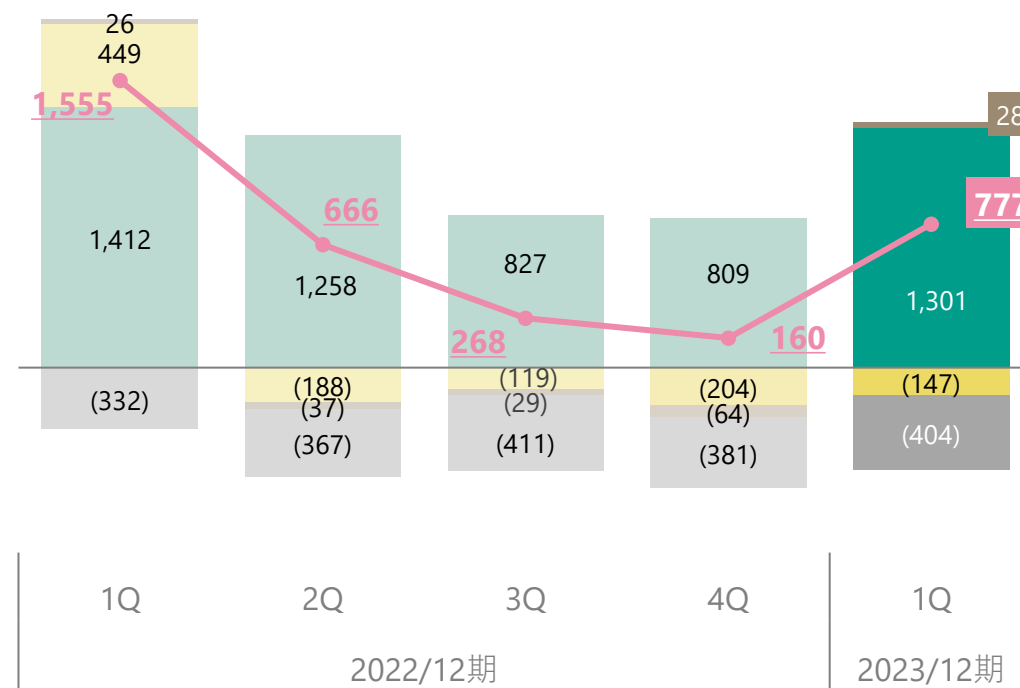
### 売上高

- ヘルスケア事業
- その他事業
- バイオ燃料事業
- 広告宣伝費\*1



### 調整後EBITDA

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



\*1: 売上推移グラフの広告宣伝費に販促費は含まれていない  
注: 単位は百万円。

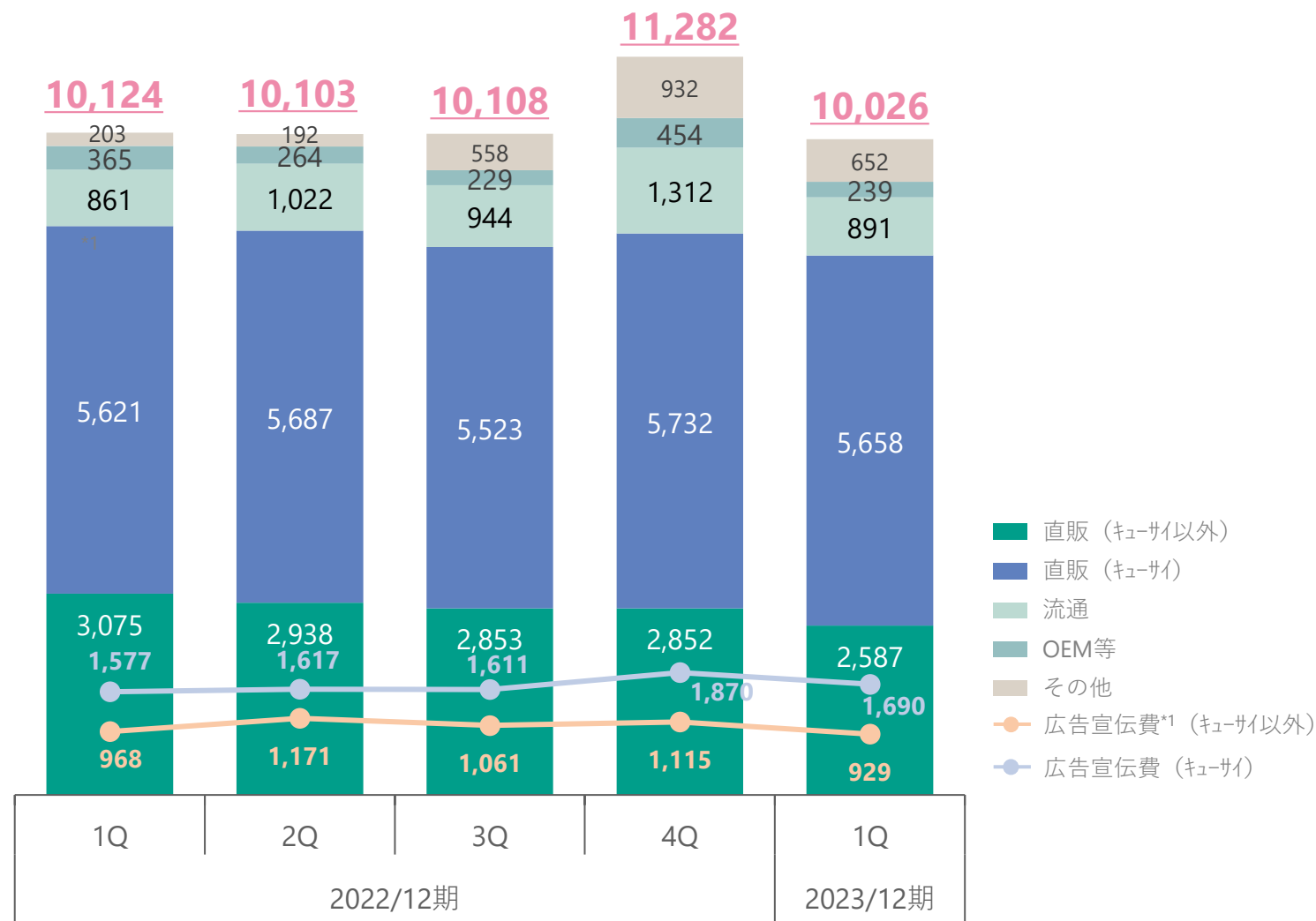
# ヘルスケア事業



# 業績トレンド - チャネル別売上高

直販は広告投資の抑制や  
年末年始の出荷日数減で、  
前期4Q比で減少するも  
概ね想定の範囲内

流通/OEM/その他も  
前期4Qの反動で減少へ



\*1: 過去決算説明資料では連結PL数値からキューサイ分を除いた金額を記載していたが、2022/12期4Qよりヘルスケア事業の広告宣伝費からキューサイ分を除いた金額に変更し、過去分も遡及して修正

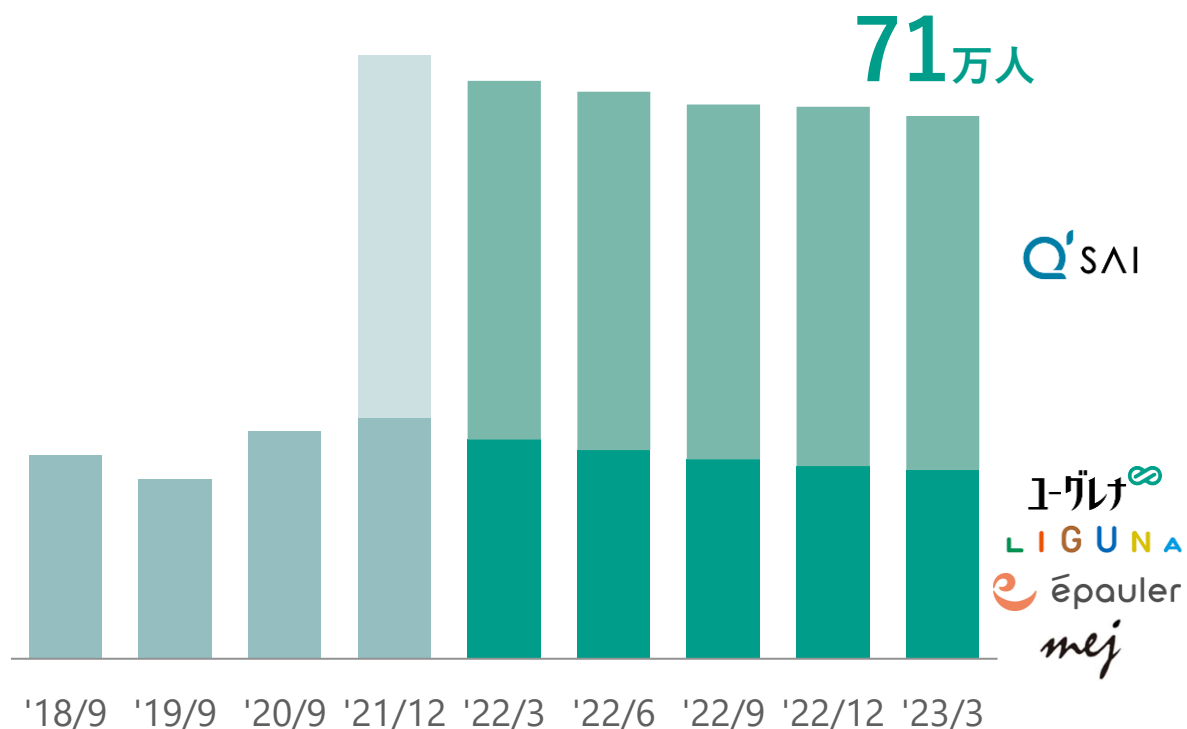
注: 単位は百万円

# 業績トレンド - 直販定期顧客数

投資効率改善に取り組むものの、全体の定期顧客数は減少基調が継続

からだにユーグレナは1年以上連続で増加しており、その他ブランドも2Q以降の拡大を目指す

グループ直販定期顧客数推移



主要ブランド別増減（前Q比）

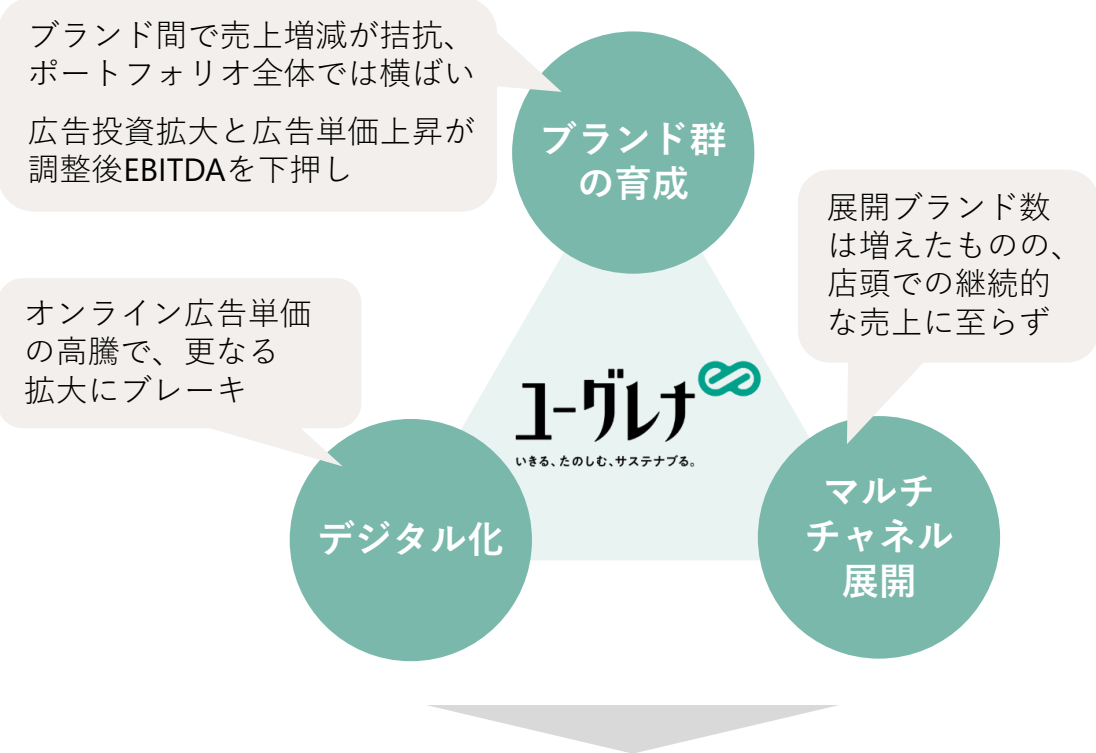
- ↑ 増加ブランド**
  - からだにユーグレナ  
顧客数は1年以上連続で増加中、CPO\*1も改善傾向
  - 新規・投資ブランド  
CONC、NEcCO等は投資テストを継続、青玉クロレラは投資拡大検討
- 横ばいブランド**
  - コラリッチ  
広告効率は前年下期の改善基調から若干悪化し、1Qは微増で推移
  - ひざサポートコラーゲン  
広告の改善テストを継続、減少基調は鈍化
  - あきゅらいず  
オンライン獲得が好調で横ばいを維持
- ↓ 減少ブランド**
  - epo  
前年下期の増加基調から、獲得効率が悪化し減少基調
  - C COFFEE  
投資抑制を継続中で減少基調は鈍化、新商品投入で反転を目指す
  - one  
投資抑制を継続、新ブランドへのシフトを促進
  - ザ・ケール  
広告効率改善が進まず、減少基調が継続
  - キューサイ医薬品  
広告効率悪化により前年下期から投資抑制中

# 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

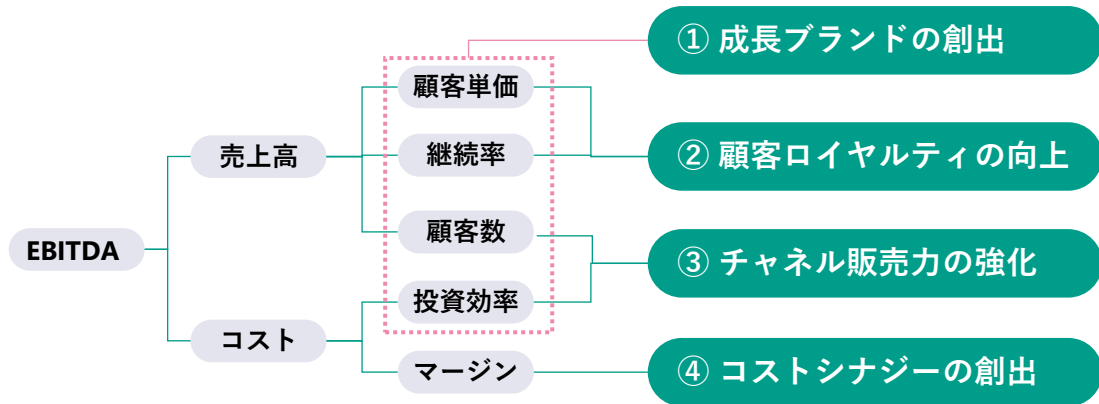
## 売上高成長と利益率を両立するサステナブル成長に向けて、今期は4つの領域に注力

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



### サステナブル成長に向けた今期の注力領域



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

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
---------------	--------	-----	---	------	--------

# 今期注力領域の進捗 - ①成長ブランドの創出

## 新ブランドをリリースするとともに、既存ブランドのSKUを拡充

新たな投資ブランドの確立に向けて、2Q以降もCONC、C COFFEE等で新SKUを順次追加予定

	サステナビリティ	ウェルエイジング	先進的市場創出
食品	<p>からだにユーグレナ</p>  <p>1-グルテ<sup>∞</sup></p>	<p>ひざサポート コラーゲン</p>  <p>Q'SAI</p> <p>ザ・ケール</p>  <p>Q'SAI</p> <p>青玉クロレラ</p>  <p>épauler</p>	<p>C COFFEE 2</p>  <p>mej</p> <p>SOLUME 1</p>  <p>1-グルテ<sup>∞</sup></p>
化粧品	<p>one</p>  <p>1-グルテ<sup>∞</sup></p> <p>lavita ORGANICS 2</p>  <p>1-グルテ<sup>∞</sup></p> <p>NEcCO 1</p>  <p>1-グルテ<sup>∞</sup></p> <p>あきゅらいず</p>  <p>akyuraise</p> <p>LIGUNA</p>	<p>コラリッチ 2</p>  <p>Q'SAI</p> <p>QetA</p>  <p>Q'SAI</p> <p>epo</p>  <p>épauler</p> <p>FUSARI</p>  <p>épauler</p>	<p>CONC</p>  <p>1-グルテ<sup>∞</sup></p>

### 今期進捗

#### 1 新ブランドリリース



- 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



- フェムケアブランド「SOLUME (ソリューム)」をローンチ



- サプリメントの新シリーズ「ユーグレナBio Health Tech」立ち上げ



- リーク開発「beta (ベータ)」シリーズから新商品発売

#### 2 SKU拡充



- C COFFEE：カフェインレスを発売
- コラリッチ：ブランド初の美容ドリンク「コラリッチコラーゲンショット」を発売



- lavita ORGANICS：ボディオイルを発売

# 今期注力領域の進捗 - ②顧客ロイヤリティ / ③チャネル販売力 / ④コストシナジー

## その他の注力領域においても、今期1Qより様々な施策を着手・推進

キューサイを含むユーグレナ・グループ全体で、サステナブル成長に向けた体制強化を図る

### ② 顧客ロイヤリティの向上

#### 素材ブランディング（ユーグレナ×キューサイ初の共同商品企画）



- 「クラフト珈琲 薫豆堂」から新シリーズ「midori midori coffee」を発売
- ユーグレナ・グループの3素材（石垣島ユーグレナ、八重山クロレラ、キューサイケール）を使用

#### チャネル連動施策（キューサイ コラリッチ）



- 福岡で美容家IKKOを起用したプロモーションを展開
- TVCM、OOH（交通広告）、SNS、オンライン広告、店舗などチャネル連動による新たな集客モデルを確立

### ④ コストシナジーの創出

- グループ内で複数のプロジェクトを立ち上げ、具体的検討を開始

グループ内製造の移管推進

グループ内広告運用の移管推進

物流改善/統一化

共通購買によるコスト最適化

新規販売チャネルの開拓

バックオフィス最適化

### ③ チャネル販売力の強化

#### ECサイトリニューアル



- “ウェルタイムストア”をコンセプトにリニューアル

#### 流通チャネルでの展開



1-UP



Q'SAI

- 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

#### 資本業務提携パートナーとの取り組み



MARUI GROUP



NEVER SAY NEVER  
ロート製薬

- 提携クレジットカードの発行、ポップアップイベントの実施、Eコマースの運営等の協議を推進中
- ヘルスケア商品開発、共同研究、販売チャネル等の協業を協議中

#### 新規化粧品原料の規格化



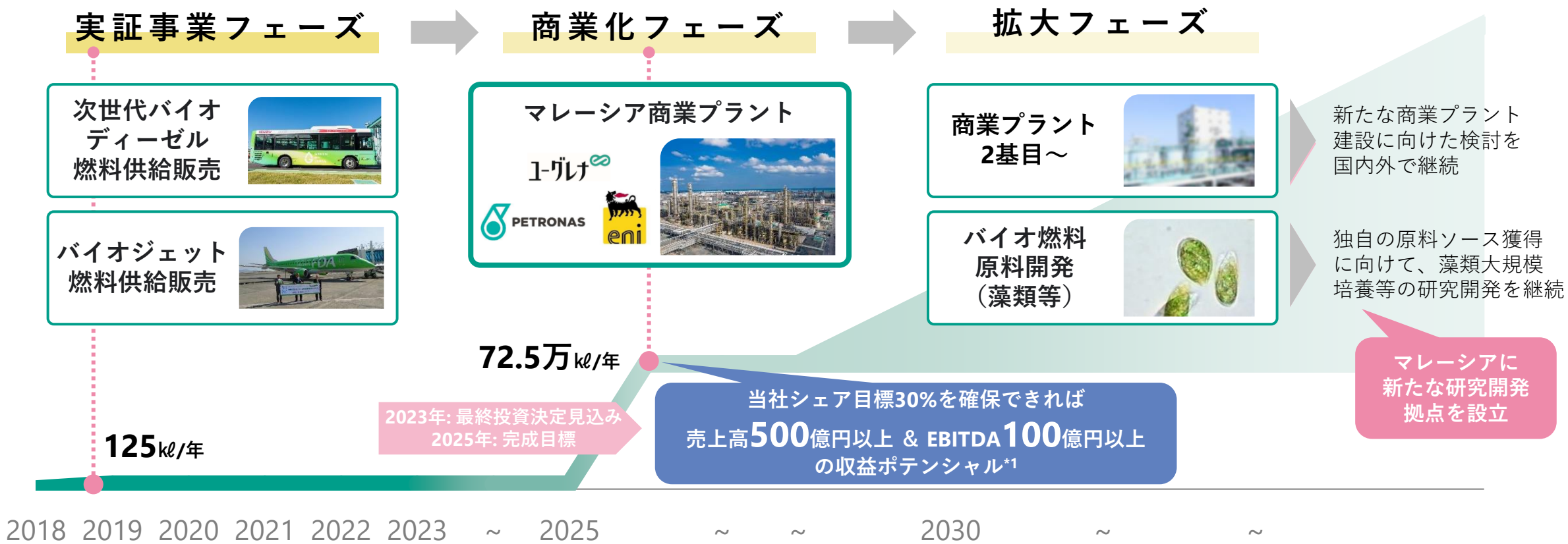
- 独自の化粧品原料「ユーグレナ発酵オイル」「ミドリ麹エキス」を開発

# バイオ燃料事業

# バイオ燃料事業 - 中長期的なロードマップ

2023年中の最終投資決定に向けて、マレーシアでのプラント建設プロジェクトが順調に進捗中

藻類等のバイオマス原料開発に向けて、マレーシアに新たな研究所を設立



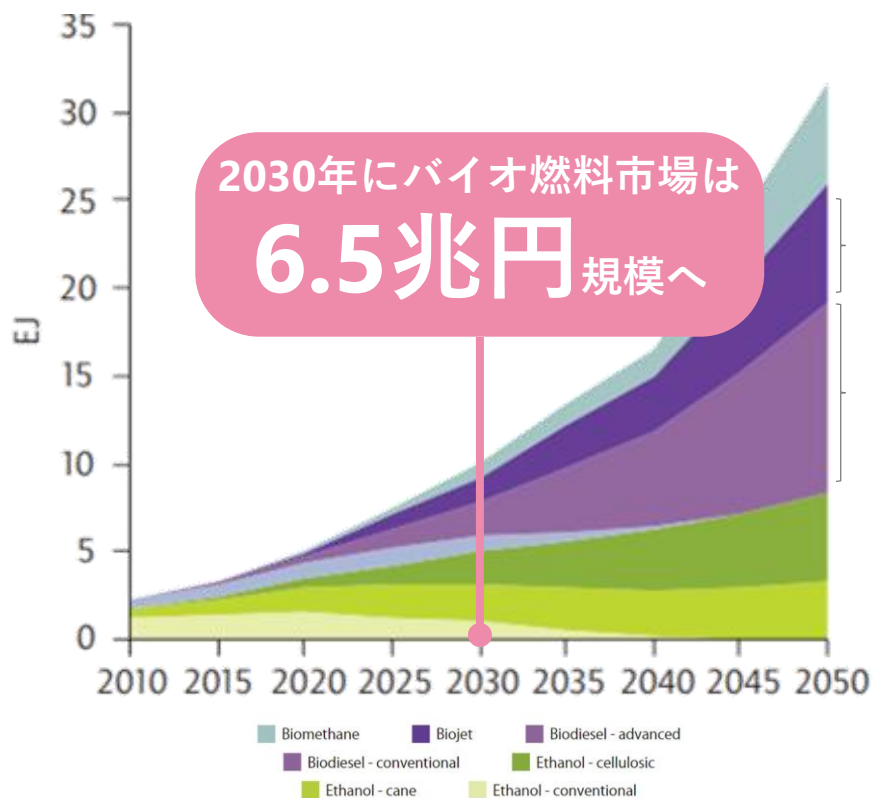
\*1: バイオ燃料価格250円/ℓ、EBITDAマージン20%、当社持分シェア30%と想定した場合の、当社持分寄与ベースの試算値。実際の売上高・EBITDA規模は、将来のバイオ燃料の原料・製品価格動向、当社の最終シェア、商業プラントの稼働率等によって変動

# 【参考】 業界動向 - 国内外におけるバイオ燃料需要の顕在化

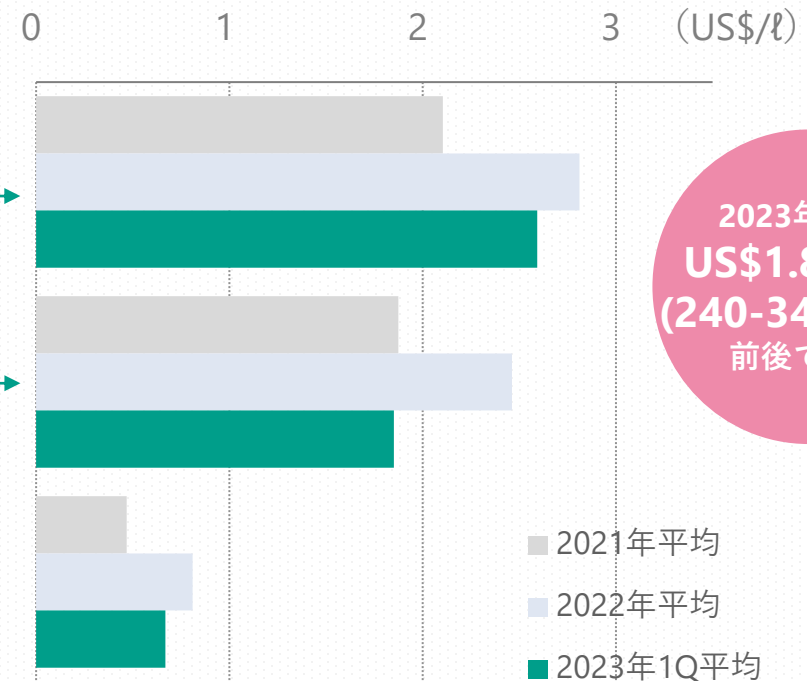
景気減速懸念による原油価格の下落トレンドがSAF/HVO価格に波及

需給がタイトなSAF価格は底堅く推移する一方、HVO価格は石油価格下落や欧州規制動向を背景とした供給増で下落

世界のバイオ燃料消費量の見込み (IEA)



海外市場価格 \*1



\*1: Argus Biofuels等のデータを基に当社作成。比重0.8g/cm3、為替レートは1ドル=132円で試算



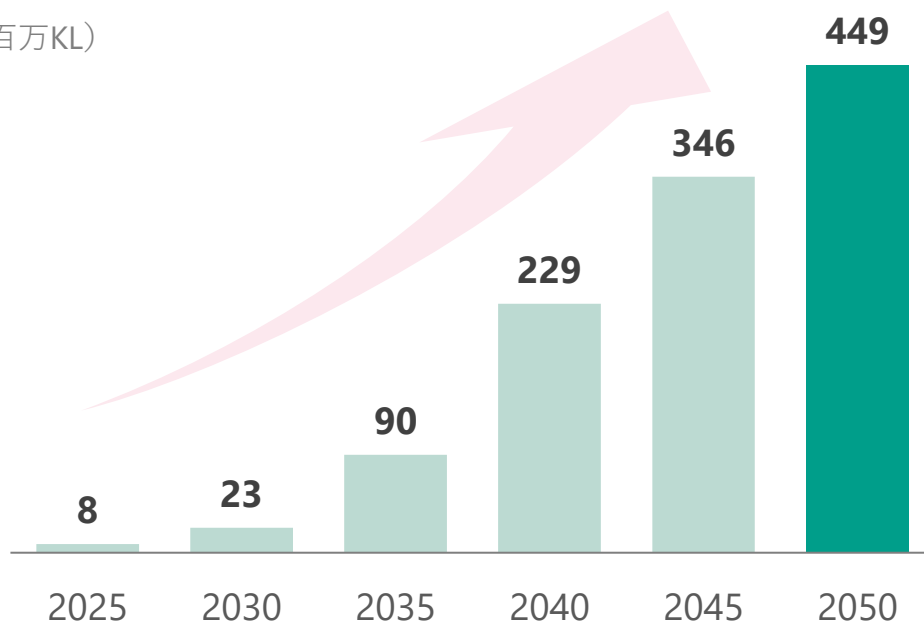
# 【参考】業界動向 - SAFの需要見通し

## SAFは航空業界における脱炭素化の主要手段であり、世界で需要が拡大

### 世界のSAF需要見通し\*1

- 世界経済フォーラムのClean Skies for Tomorrow Coalitionに参画する60社が、世界の航空業界で使用される燃料に占めるSAFの割合を2030年までに10%に増加させることを目指すことを約束

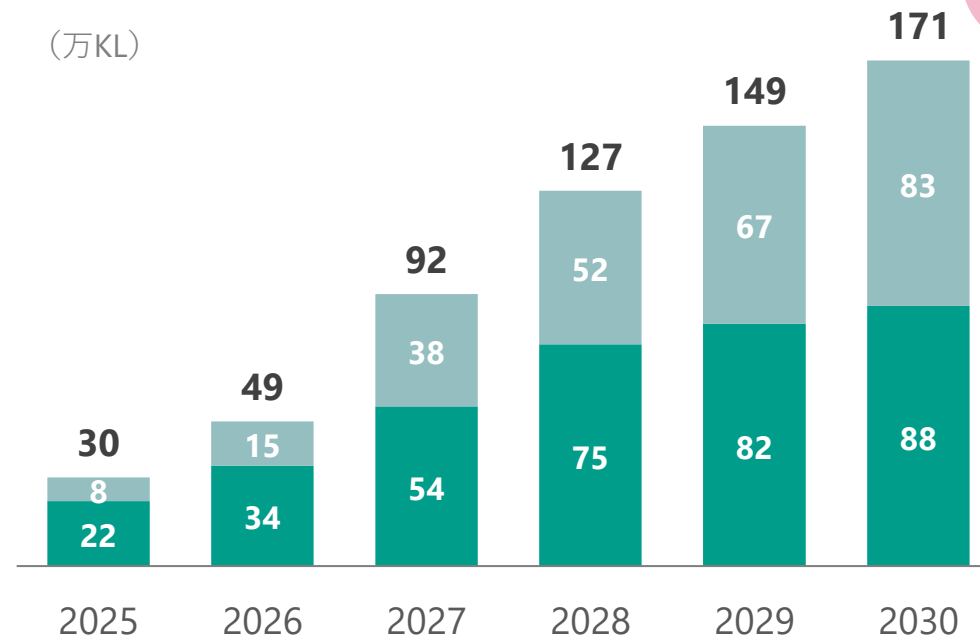
(百万KL)



### 日本のSAF需要見通し\*2

- 2030年、日本国内のSAF利用量は**171万KL**と推定
- エネルギー安全保障の観点からもSAF自給率向上が重要

(万KL)



■ 利用量 (本邦) ■ 利用量 (外航)

# 【参考】 業界動向 - 日本国内における追い風

## GX推進法案の閣議決定により、今後クリーンエネルギーの更なる普及が加速する見通し

### 脱炭素成長型経済構造への円滑な移行の推進に関する法律案【GX推進法】の概要

#### ① GX推進戦略の策定・実行

- GXを総合的かつ計画的に推進するための戦略を策定し、移行状況に鑑みて適切に見直しを実施

#### ② GX経済移行債の発行

- GX推進戦略の実現に向けた先行投資を支援するため、2023年度から10年間で、GX経済移行債を発行
- 発行するGX経済移行債は今後10年間で20兆円規模

#### ③ 成長志向型カーボンプライシングの導入

- 2028年度から、化石燃料の輸入事業者等に対して、輸入等する化石燃料に由来するCO<sub>2</sub>の量に応じて、**化石燃料賦課金**を徴収
- 2033年度から、発電事業者に対して、一部有償でCO<sub>2</sub>の排出枠（量）を割り当て、その量に応じた**特定事業者負担金**を徴収

#### ④ GX推進機構の設立

- 以下の業務を実施する、**GX推進機構**を設立
  - 民間企業のGX投資の支援
  - 化石燃料賦課金・特定事業者負担金の徴収
  - 排出量取引制度の運営

#### ⑤ 進捗評価と必要な見直し

- GX投資等の実施状況・CO<sub>2</sub>の排出に係る国内外の経済動向等を踏まえ、施策の在り方について検討を加え、その結果に基づいて必要な見直しを実施
- GX推進法の施行後2年以内に、化石燃料賦課金や排出量取引制度に関する詳細の制度設計について、排出枠取引制度の本格的な稼働のための具体的な方策を含めて検討し、必要な法制上の措置を実施

# 実証 - バイオ燃料供給先の拡大と多様化

陸・海・空の全領域でバイオ燃料供給先を拡大かつ多様化

バイオ燃料供給実績（企業・団体数ベース累計）

累計 **75** 件突破



\*1: 入出港する船舶の接離岸や水上構造物の作業をサポートする船のこと

# 実証 - 2023年12月期1Q サステオ供給実績

## 東京都と連携しながら、陸や空での供給網を拡大

クレーンへの供給や政府専用機への2度目の供給の他、資本業務提携した丸井グループとの連携も実現

### 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」が使用されるのは今回が初

### その他の取り組み



陸

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



空

防衛省が運航する政府専用機2機に「サステオ」を給油し、1月から岸田内閣陣営の欧州および北米訪問にあたり運航を実施



陸

マルイ・モディ各店から排出される廃食油回収と、当該各店への配送トラックに対する「サステオ」供給を通じたサーキュラーエコノミーモデルの実現を丸井グループと推進

# 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

2020年~  
2021年

### インドネシア

- NEDO委託事業として、インドネシアで大規模実証の準備を進めてきたが、コロナ禍や現地パートナー事情により難航

2022年~  
2023年

### 三重県多気町「藻類エネルギー研究所\*1」

- 生産物の価値最大化を目指して、各生産工程のコスト低減、および製品品質・価格を向上させる技術開発を実施
- インドネシアでは小規模培養試験を継続し、現地生産性評価を実施

2023年~

### マレーシア「熱帯バイオマス技術研究所\*2」

- マレーシアは熱帯気候のため、植物が光合成をするのに適しており、藻類をはじめとする豊富な生物資源（バイオマス）が存在
- ユーグレナなどの微細藻類をはじめとした、バイオ燃料原料用途のバイオマス生産・利用の最大化・最適化を中心とする研究開発の推進を目指す

藻類エネルギー研究所



熱帯バイオマス技術研究所



\*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: 「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）」の機能を「熱帯バイオマス技術研究所」と「資源サーキュラー技術研究所（佐賀県）」に移管

# 商業化 - バイオ燃料製造プラント建設・運営プロジェクトの概要

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

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



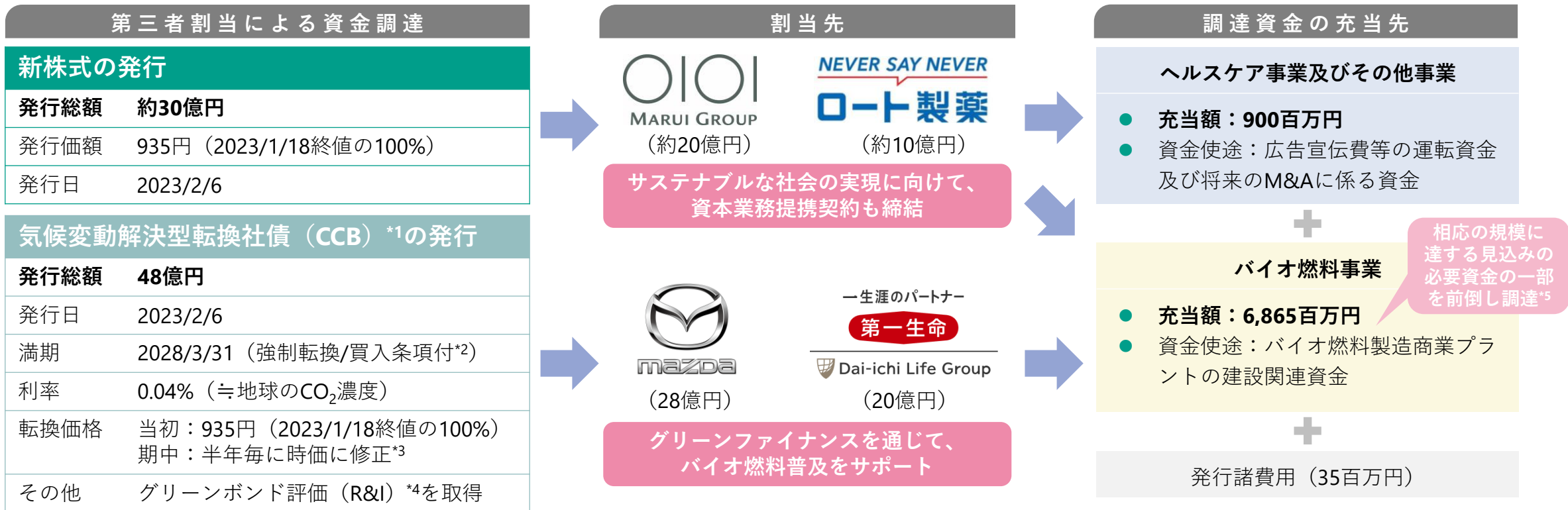
プロジェクト計画概要	
建設地	PETRONAS社のPengerang Integrated Complex (マレーシア南端のジョホール州)
製品	SAF (バイオジェット燃料)、HVO (次世代バイオディーゼル燃料) (製造量はフレキシブルに調整)
使用原料	使用済み植物油、動物性油脂、植物油の加工に伴う廃棄物、将来的には微細藻類由来の藻油などのバイオマス原料
原料処理能力	65万トン/年
製造能力	最大12,500バレル/日 (約72.5万KL/年相当) のバイオ燃料*1
スケジュール (予定)	技術的・経済的な実現可能性評価を現在実施中。2025年中の本商業プラント完成を目指して、2023年中に3社間で最終的な投資決定を行う見込み
持分シェア	当社シェアは30%を目標とし、2023年中に最終合意

\*1: SAF、HVO、バイオナフサ

# 商業化 - 資金調達

## パートナー4社に対する新株式及び気候変動解決型CB\*1の発行により、計約78億円を調達

### バイオ燃料事業の商業化プロジェクト資金の一部を前倒し調達するとともに、ヘルスケア/その他事業の成長資金を確保



\*1: "Climate" Convertible Bond = 気候変動解決に向けたコミットメントを体現する資金調達として、気候をあるべき姿に「転換」という意思を込めた当社独自のネーミング

\*2: 2025/3/31迄にバイオ燃料商業プラントに係る資金拠出が確定した場合等は満期前日に強制転換、確定しなかった場合は2025/4/1に発行価格で買入

\*3: 当初転換価格に対して上限120%/下限80%の範囲内で、毎年3/31及び9/30 (初回は2023/9/30) に修正日の時価に修正 (東京証券取引所の定めるMSCB等には該当せず)

\*4: (株) 格付投資情報センターより、国際資本市場協会 (ICMA) の「グリーンボンド原則2021」及び環境省の「グリーンボンドガイドライン2022年版」に則った資金調達である旨のセカンドパーティーオピニオンを取得

\*5: 今回調達した資金では、今後確定していく最終的な当社必要資金拠出額を満たせない見込みであり、本最終投資決定までの間に、株式市場への影響にも配慮しながら、エクイティ性資金調達や本プロジェクトから期待されるキャッシュフローを活用した負債性資金調達等様々な資金調達手法を新たに検討、実施することで、当社必要資金拠出額の不足分を新たに調達していく予定

# コーポレート/ESG

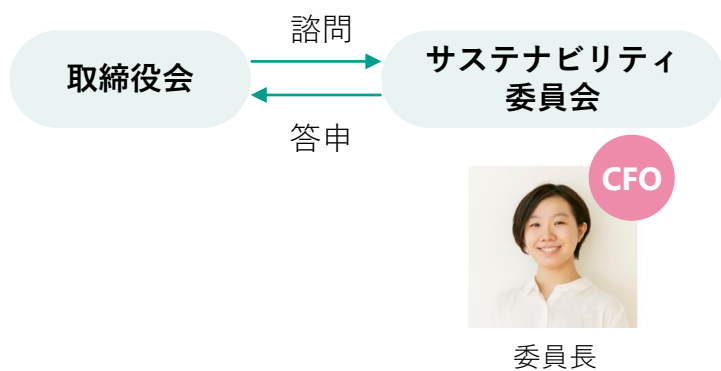


# その他の取り組み - サステナビリティ経営の推進とサステナブル素材の研究開発

## サステナビリティ経営の強化に向けて、サステナビリティ委員会を設立、データ開示も拡充

サステナブル素材を活用した宇宙食開発や微細藻類生産残渣の飼料活用など、サステナブル素材の開発も推進

### サステナビリティ委員会の設立



- ユーグレナ・グループ全体のサステナビリティに関する取り組みを推進する「サステナビリティ委員会」を、取締役会の諮問機関として取締役会直下に設置
- 初代委員長は当社の3代目CFO（Chief Future Officer）が就任し、CxO・社外取締役・カンパニー長等が委員として参加

### サステナビリティ開示の拡充

取組事例 CO<sub>2</sub>排出量・エネルギー使用量の計画

当社グループから排出されるScope 1、Scope 2のCO<sub>2</sub>排出量及び使用されるエネルギー使用量のうち、主なものには表1及び表2のとおりです。これまで、当社グループの全ての事業活動のうち、CO<sub>2</sub>排出量が多い、ヘルスケア事業の生産拠点である八重山種痘及び当社の生産技術研究所のみを計測対象として、ダイバーシティ&インクルージョン等に関する割合（単体）

項目	2019/9期 (2019年10月 2019年9月)	2020/9期 (2019年10月 2020年9月)
Scope 1	657	501
Scope 2 <sup>※1</sup>	1,311	1,018
合計	1,968	1,519

項目	2021年12月期	2022年12月期
全従業員における女性の割合	46.3%	42.3%
全管理職における女性の割合 <sup>※1</sup>	12.1%	20.0%
女性の昇格取得率	100%	100%
男性の昇格取得率 <sup>※2</sup>	-	60%
障がい者雇用の割合 <sup>※3</sup>	3.3%	2.3%
契約社員・派遣社員の割合	16.5%	10.8%
自己都合退職率（正社員のみ） <sup>※4</sup>	13.6%	6.8%
労働者1か月あたりの平均残業時間	-	平均20時間程度

※1 マーケットベース（電力会社ごとの産業効果や排出係数を算定し使用）で算出  
 ※2 2022/12期より、当社国内グループを計測範囲に拡大しました。国内拠点の職数（LDCNA、EPA等、職業別アソシエイト、R&D研究員、大規模職が含まれます）  
 ※3 管理職には、取締役を除く課長以上が含まれています。  
 ※4 昇格取得率には離職者も含まれています。  
 ※5 比率の算定は毎年6月1日時点で行います。  
 ※6 分子は期中の職数、分母は期末時点の数字を使用しています。

- サステナビリティHP<sup>\*1</sup>をアップデートし、ESG経営に関する下記項目等の開示を拡充
  - E CO<sub>2</sub>排出量（Scope1&2）の開示<sup>\*2</sup>
  - S ダイバーシティ & インクルージョン関連のデータ開示
  - G 取締役会の実効性評価、コンプライアンス体制の強化

### サステナブル素材の開発



- DHAを豊富に含む微細藻類オーランチオキトリウムやユーグレナ配合代替肉<sup>\*3</sup>等のサステナブル食材を活用した即席カップ麺「2040年サステナブルラーメン」を開発
- 株式会社Eco-Porkとのパートナーシップのもと、微細藻類ユーグレナ等の生産残渣を配合した飼料を給餌した「ユーグレナエコポーク」を生産

\*1: <https://www.euglena.jp/companyinfo/sustainability/>

\*2: 第三者検証前数値

\*3: 代替肉の分野で事業活動を行う日本のスタートアップであるネクストミーツ株式会社の代替肉に、宇宙でも培養可能な微細藻類ユーグレナを加え乾燥させた特別品  
(2021年2月8日リリース: <https://www.euglena.jp/news/20210208-2/>)

# 補足資料： 会社情報サマリー

# 業績推移サマリー - 連結損益計算書

	2022/12期											2023/12期			
	開示業績					実質業績 (棚卸資産ステップアップ費用化影響を除いたもの)						開示業績			
	連結合計					連結合計						連結合計			
(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	うちユーグレナ <sup>1</sup>	うちキューサイ	1Q	1Q	1Q
売上高 (新区分ベース)	10,823	10,761	10,752	12,056	44,393	10,823	10,761	10,752	12,056	44,393	18,794	25,599	10,837	4,611	6,226
直販	8,696	8,625	8,377	8,584	34,281	8,696	8,625	8,377	8,584	34,281	11,718	22,563	8,244	2,587	5,658
流通	861	1,022	944	1,312	4,139	861	1,022	944	1,312	4,139	1,584	2,555	891	322	568
OEM・原料・海外	365	264	229	454	1,313	365	264	229	454	1,313	1,313	0	239	239	0
その他	901	850	1,202	1,706	4,660	901	850	1,202	1,706	4,660	4,179	481	1,463	1,463	0
売上原価	3,466	2,951	3,042	3,937	13,396	2,683	2,467	2,835	3,547	11,532	6,484	5,048	2,996	1,827	1,169
売上総利益	7,357	7,810	7,710	8,119	30,996	8,139	8,295	7,917	8,510	32,861	12,310	20,551	7,841	2,784	5,057
粗利率	68%	73%	72%	67%	70%	75%	77%	74%	71%	74%	65%	80%	72%	60%	81%
(内 ヘルスケア事業)	71%	76%	74%	70%	73%	79%	81%	76%	73%	77%	72%	80%	76%	69%	81%
販売費及び一般管理費	8,084	8,506	8,585	9,277	34,452	8,084	8,506	8,585	9,277	34,452	15,005	19,447	8,017	3,403	4,615
販売費	5,201	5,481	5,301	5,796	21,779	5,201	5,481	5,301	5,796	21,779	8,245	13,534	5,157	1,808	3,349
(内 広告宣伝費)	2,583	2,825	2,707	3,027	11,142	2,583	2,825	2,707	3,027	11,142	4,468	6,674	2,669	978	1,690
人件費	1,110	1,199	1,274	1,427	5,009	1,110	1,199	1,274	1,427	5,009	2,821	2,188	1,176	710	466
管理費	1,417	1,452	1,646	1,668	6,183	1,417	1,452	1,646	1,668	6,183	2,559	3,624	1,397	604	792
研究開発費	355	374	364	387	1,480	355	374	364	387	1,480	1,379	101	288	281	7
営業利益	-727	-695	-875	-1,158	-3,456	56	-211	-668	-767	-1,591	-2,695	1,104	-176	-619	442
調整後EBITDA <sup>*2</sup>	1,555	666	268	160	2,649	1,555	666	268	160	2,649	-745	3,393	777	-214	991
営業外損益	809	16	331	-190	966	809	16	331	-190	966	1,139	-173	65	179	-114
(内 助成金収入)	675	13	83	17	789	675	13	83	17	789	780	8	189	187	2
経常利益	82	-679	-544	-1,348	-2,490	864	-195	-337	-958	-625	-1,556	931	-111	-439	328
特別損益	2	1	484	-405	82	2	1	484	-405	82	-402	484	30	30	0
親会社株主に帰属する当期純利益	40	-505	-408	-1,799	-2,672	493	-332	-483	-1,567	-1,890	na	na	-168	na	na
【参考指標】															
減価償却費 <sup>*3</sup>	581	584	588	579	2,332	581	584	588	579	2,332	630	1,702	524	121	403
(内 M&A関連)	355	355	368	368	1,446	355	355	368	368	1,446	198	1,248	365	54	312
のれん償却額	203	203	213	212	830	203	203	213	212	830	251	579	212	68	143
棚卸資産ステップアップ費用	783	484	207	391	1,865	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

\*1: 連結PLからキューサイ・グループPL (キューサイ・グループとその他グループ間の連結相殺反映後) を控除した金額で、グループ会社PLを含む

\*2: 調整後EBITDAは当社独自の財務指標。計算式は、EBITDA(営業利益+のれん償却費及び減価償却費) + 助成金収入 + 株式関連報酬 + 棚卸資産ステップアップ影響額

\*3: 調整後EBITDAの算出に使用した金額であり、連結キャッシュ・フロー計算書の数値とは異なる

# 業績推移サマリー - セグメント別PL

事業セグメント別内訳（棚卸資産ステップアップ費用化影響を除く）							
（百万円）	2022/12期					2023/12期	
	'22Q1	'22Q2	'22Q3	'22Q4	合計	'23Q1	合計
<b>連結合計（S/U除く）</b>							
売上高	10,823	10,761	10,752	12,056	<b>44,393</b>	10,837	<b>10,837</b>
増減率	na	-1%	0%	12%	na	-10%	na
売上総利益	8,139	8,295	7,917	8,510	<b>32,861</b>	7,841	<b>7,841</b>
対売上高比率	75%	77%	74%	71%	<b>74%</b>	72%	<b>72%</b>
調整後EBITDA	1,555	666	268	160	<b>2,649</b>	777	<b>777</b>
対売上高比率	14%	6%	2%	1%	<b>6%</b>	7%	<b>7%</b>
<b>ヘルスケア事業（S/U除く）</b>							
売上高	10,124	10,103	10,108	11,282	<b>41,617</b>	10,026	<b>10,026</b>
増減率	na	0%	0%	12%	na	-11%	na
売上総利益	7,960	8,160	7,707	8,267	<b>32,094</b>	7,663	<b>7,663</b>
対売上高比率	79%	81%	76%	73%	<b>77%</b>	76%	<b>76%</b>
調整後EBITDA	1,412	1,258	827	809	<b>4,305</b>	1,301	<b>1,301</b>
対売上高比率	14%	12%	8%	7%	<b>10%</b>	13%	<b>13%</b>
<b>バイオ燃料事業</b>							
売上高	22	42	105	94	<b>263</b>	52	<b>52</b>
増減率	na	91%	149%	-10%	na	-44%	na
売上総利益	14	9	49	40	<b>112</b>	-1	<b>-1</b>
対売上高比率	64%	20%	47%	43%	<b>43%</b>	-2%	<b>-2%</b>
調整後EBITDA	449	-188	-119	-204	<b>-62</b>	-147	<b>-147</b>
助成金収入	612	0	45	0	<b>657</b>	79	<b>79</b>
<b>その他事業</b>							
売上高	677	616	540	680	<b>2,513</b>	759	<b>759</b>
増減率	na	-9%	-12%	26%	na	12%	na
売上総利益	165	126	161	203	<b>656</b>	180	<b>180</b>
対売上高比率	24%	20%	30%	30%	<b>26%</b>	24%	<b>24%</b>
調整後EBITDA	26	-37	-29	-64	<b>-104</b>	28	<b>28</b>
対売上高比率	4%	-6%	-5%	-9%	<b>-4%</b>	4%	<b>4%</b>
<b>全社</b>							
売上高	0	0	0	0	<b>0</b>	0	<b>0</b>
売上総利益	0	-0	-0	0	<b>-0</b>	0	<b>0</b>
調整後EBITDA	-332	-367	-411	-381	<b>-1,491</b>	-404	<b>-404</b>

事業セグメント別内訳（棚卸資産ステップアップ費用化影響を除く）							
（百万円）	2022/12期					2023/12期	
	'22Q1	'22Q2	'22Q3	'22Q4	合計	'23Q1	合計
<b>ユーグレナ・ヘルスケア<sup>*1</sup></b>							
売上高	2,098	2,044	1,946	2,235	<b>8,323</b>	1,883	<b>1,883</b>
増減率	na	-3%	-5%	15%	na	-16%	na
売上総利益	1,526	1,495	1,418	1,513	<b>5,952</b>	1,425	<b>1,425</b>
対売上高比率	73%	73%	73%	68%	<b>72%</b>	76%	<b>76%</b>
調整後EBITDA	66	0	-43	-87	<b>-64</b>	173	<b>173</b>
対売上高比率	3%	0%	-2%	-4%	<b>-1%</b>	9%	<b>9%</b>
<b>エポラ</b>							
売上高	1,010	966	1,007	1,108	<b>4,091</b>	951	<b>951</b>
増減率	na	-4%	4%	10%	na	-14%	na
売上総利益	774	748	764	835	<b>3,120</b>	738	<b>738</b>
対売上高比率	77%	77%	76%	75%	<b>76%</b>	78%	<b>78%</b>
調整後EBITDA	15	25	-51	-49	<b>-60</b>	4	<b>4</b>
対売上高比率	1%	3%	-5%	-4%	<b>-1%</b>	0%	<b>0%</b>
<b>MEJ</b>							
売上高	778	748	548	492	<b>2,567</b>	393	<b>393</b>
増減率	na	-4%	-27%	-10%	na	-20%	na
売上総利益	659	621	463	410	<b>2,152</b>	325	<b>325</b>
対売上高比率	85%	83%	84%	83%	<b>84%</b>	83%	<b>83%</b>
調整後EBITDA	351	115	192	157	<b>815</b>	71	<b>71</b>
対売上高比率	45%	15%	35%	32%	<b>32%</b>	18%	<b>18%</b>
<b>キューサイ・グループ<sup>*2</sup></b>							
売上高	6,334	6,478	6,270	6,649	<b>25,731</b>	6,264	<b>6,264</b>
増減率	na	2%	-3%	6%	na	-6%	na
売上総利益	5,013	5,316	4,996	5,359	<b>20,683</b>	5,095	<b>5,095</b>
対売上高比率	79%	82%	80%	81%	<b>80%</b>	81%	<b>81%</b>
調整後EBITDA	986	1,132	707	700	<b>3,524</b>	1,028	<b>1,028</b>
対売上高比率	16%	17%	11%	11%	<b>14%</b>	16%	<b>16%</b>
<b>事業内共通・相殺、はこ社<sup>*3</sup></b>							
売上高	-96	-134	336	799	<b>905</b>	536	<b>536</b>
売上総利益	-12	-19	67	150	<b>186</b>	79	<b>79</b>
調整後EBITDA	-5	-14	21	88	<b>90</b>	25	<b>25</b>

\*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、八重山殖産、上海ユーグレナの合計

\*2: キューサイ社及びQ-Partners、キューサイファーム島根、キューサイ分析研究所（2022年8月末に売却）、CQベンチャーズの合計。内部取引相殺を区分したため、前頁数値と相違あり

\*3: 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（2022年7月よりPL連結）の合計

# 業績推移サマリー - 連結貸借対照表

キューサイ  
連結化

キューサイ  
PPA<sup>\*1</sup>反映

(百万円)	2020/9末	2021/6末	2021/9末	2021/12末	2022/3末	2022/6末	2022/9末	2022/12末	2023/3末
<b>流動資産</b>	<b>9,792</b>	<b>18,925</b>	<b>23,422</b>	<b>20,438</b>	<b>20,343</b>	<b>19,436</b>	<b>21,320</b>	<b>19,694</b>	<b>26,225</b>
現金及び預金	6,254	10,761	11,000	9,901	10,145	9,471	11,646	9,954	16,819
棚卸資産	1,800	4,509	8,613	6,462	5,986	5,458	5,277	4,623	4,677
（内 棚卸資産ステップ アップ <sup>o</sup> ）	-	-	3,977	1,865	1,082	597	391	-	-
その他	1,737	3,655	3,810	4,076	4,212	4,506	4,397	5,117	4,729
<b>固定資産</b>	<b>5,560</b>	<b>40,099</b>	<b>40,643</b>	<b>40,569</b>	<b>39,832</b>	<b>39,213</b>	<b>38,805</b>	<b>37,581</b>	<b>37,049</b>
有形固定資産	3,304	6,910	6,878	6,852	6,836	6,743	6,059	5,848	5,795
無形固定資産	1,560	31,551	32,050	31,904	31,291	30,691	30,889	30,023	29,489
（内 のれん）	961	29,345	12,767	13,035	12,832	12,629	12,697	12,486	12,274
（内 顧客関連資産）	286	1,116	17,349	17,011	16,673	16,336	16,525	16,174	15,825
投資その他の資産	695	1,637	1,715	1,814	1,705	1,778	1,857	1,710	1,765
<b>総資産</b>	<b>15,351</b>	<b>59,023</b>	<b>64,065</b>	<b>61,008</b>	<b>60,175</b>	<b>58,649</b>	<b>60,124</b>	<b>57,276</b>	<b>63,274</b>
<b>負債</b>	<b>5,964</b>	<b>34,777</b>	<b>41,878</b>	<b>40,419</b>	<b>39,774</b>	<b>38,788</b>	<b>39,004</b>	<b>37,922</b>	<b>40,808</b>
流動負債	2,160	9,654	10,437	10,634	10,613	10,995	11,283	12,277	10,787
（内 短期借入金）	547	2,196	2,182	2,288	2,164	2,495	2,473	2,709	2,732
固定負債	3,804	25,123	31,441	29,785	29,161	27,792	27,721	25,645	30,021
（内 長期借入金）	3,217	23,743	23,580	22,599	22,436	21,324	21,389	19,497	19,247
（内 繰延税金負債 <sup>*2</sup> ）	165	468	6,938	6,297	5,867	5,593	5,483	5,330	5,159
（内 転換社債）	-	-	-	-	-	-	-	-	4,800
<b>純資産</b>	<b>9,387</b>	<b>24,246</b>	<b>22,187</b>	<b>20,589</b>	<b>20,401</b>	<b>19,861</b>	<b>21,120</b>	<b>19,354</b>	<b>22,466</b>
株主資本	9,373	23,951	21,812	20,183	20,011	19,477	20,727	18,958	22,456
（内 資本金）	7,324	13,879	13,888	13,888	13,905	13,950	13,970	13,985	15,818
（内 資本剰余金）	2,230	10,614	10,623	11,602	11,619	11,664	13,301	13,316	15,149
（内 利益剰余金）	(85)	(508)	(2,666)	(5,273)	(5,479)	(6,102)	(6,510)	(8,309)	(8,477)
その他	13	295	375	405	391	384	393	396	10
<b>負債・純資産合計</b>	<b>15,351</b>	<b>59,023</b>	<b>64,065</b>	<b>61,008</b>	<b>60,175</b>	<b>58,649</b>	<b>60,124</b>	<b>57,276</b>	<b>63,274</b>

\*1: PPA (Purchase Price Allocation) は、買収企業の有形資産・無形資産を連結時点の公正価値にて評価し、取得原価との差額をのれんとして計上する会計処理

\*2: PPAを反映した連結期初の残高は6,707百万円。棚卸資産のステップアップに伴い、含み益相当額に対する繰延税金負債を計上

# 会社概要



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	158億1,806万円（2023年3月末時点）
社員数*1	1,070名（連結）（2022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2社）（2022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	119,411名（2022年12月末時点）

# ユーグレナグループの歩み - サステナビリティを軸とした事業展開

東証マザーズ上場以降の10年間で、バングラデシュの人々を健康にするという創業時の想いと、バイオ燃料フライトの実現という上場時の目標を共に実現



創業者出雲がバングラデシュを訪問



東証マザーズ上場



東証一部上場



日本初のバイオジェット・ディーゼル燃料製造実証プラント完成

Sustainability First

フィロソフィーを『サステナビリティ・ファースト』に



3社共同で商業プラント建設を発表

東証プライム市場へ移行



2022.12 上場 10周年

1998

2005

ユーグレナ創業  
世界初ユーグレナの屋外大量培養成功



2012

2014

バングラデシュでユーグレナGENKIプログラム開始



2018

2019

国連世界食糧計画(WFP)と事業連携



2020

当社バイオ燃料「サステオ」を利用した初フライト



2021

定款の事業目的をSDGsに



# ユーグレナ・グループの今 - サステナビリティを軸とした事業展開

## 「Sustainability First」のもと、サステナビリティを軸に様々な事業を展開

成長投資、パートナーシップ、M&Aを活用しながら、事業成長を通じた社会問題の縮小を目指す

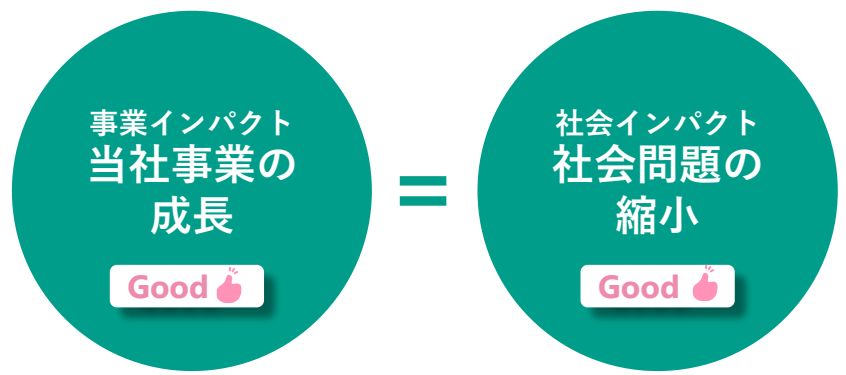
主要セグメント概要

ヘルスケア事業		その他事業（新規領域）
<p>健康食品</p>	<p>化粧品</p>	<p>サステナブルアグリテック（1次産業）</p> <p>バイオインフォマティクス</p> <p>ソーシャルビジネス</p>
バイオ燃料事業		

ユーグレナ・フィロソフィー

## Sustainability First

ユーグレナグループの仲間全員が  
”自分たちの幸せが誰かの幸せと共存し続ける方法”を  
常に考え、行動している状態



パーパス

## 人と地球を健康にする



# バイオ燃料事業 - ビジネスモデル

原料を調達/生産、バイオ燃料（SAFやHVO）を製造し、陸海空ユーザーに販売

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



有限な原料ソースであり、中期的には安定的な調達が課題

産業廃棄油等の調達



+

微細藻類ユーグレナ等のバイオマス生産



サステナブルな原料ソースであり、独自開発できれば競争優位性に直結

バイオマス油脂

1-グレオ



2018年実証プラント完成 (125KL/年@神奈川県横浜市)

2025年商業プラント完成目標 (72.5万KL/年@マレーシア)

SAF

バイオジェット燃料



サステオ



気候変動対応ニーズの高まりと供給不足により、旺盛な需要

HVO

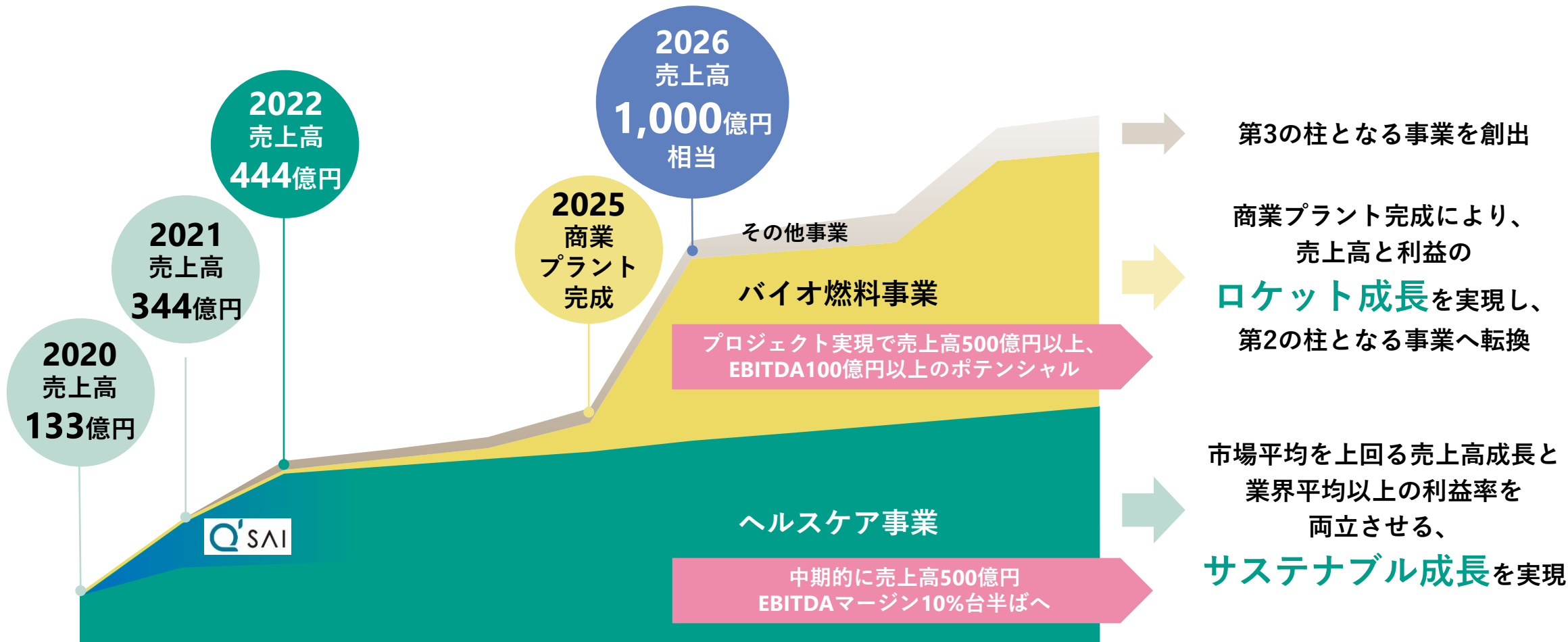
次世代バイオディーゼル燃料



日本企業が関わるプロジェクトとしては最大級かつ最速ペース

# 中長期的な成長イメージ - 3つの成長の柱による収益基盤の拡大と強化

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



Copyright Euglena Co., Ltd. All rights reserved.

