

2018年9月期 第2四半期決算説明



【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。

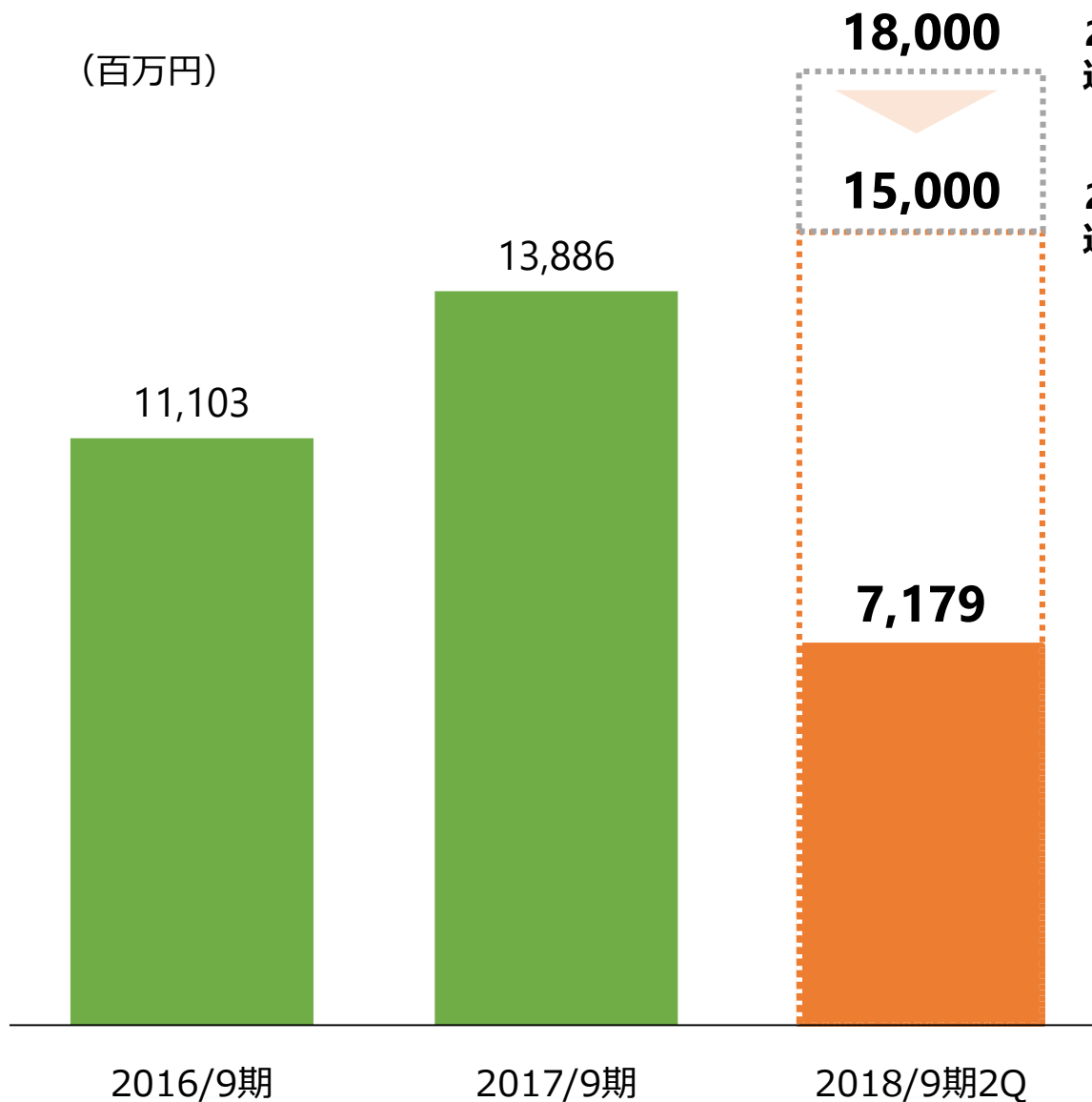
株式会社ユーグレナ

2018年5月

2018年9月期 第2四半期決算概要

経営指標—売上高推移

(百万円)



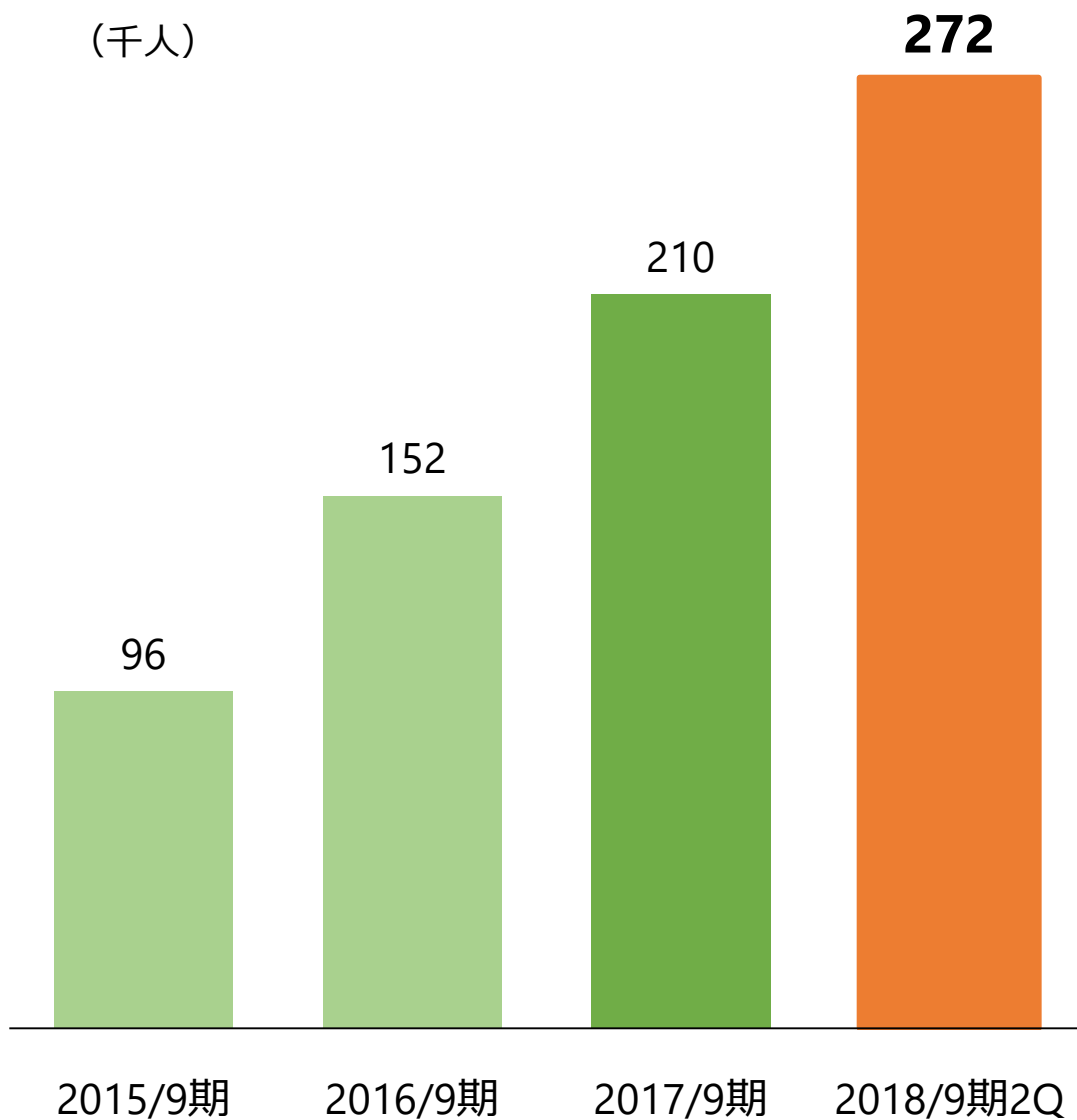
2018年9月期
通期業績予想
(前回発表)

2018年9月期
通期業績予想
(今回修正)



経営指標—直販定期購入者数推移

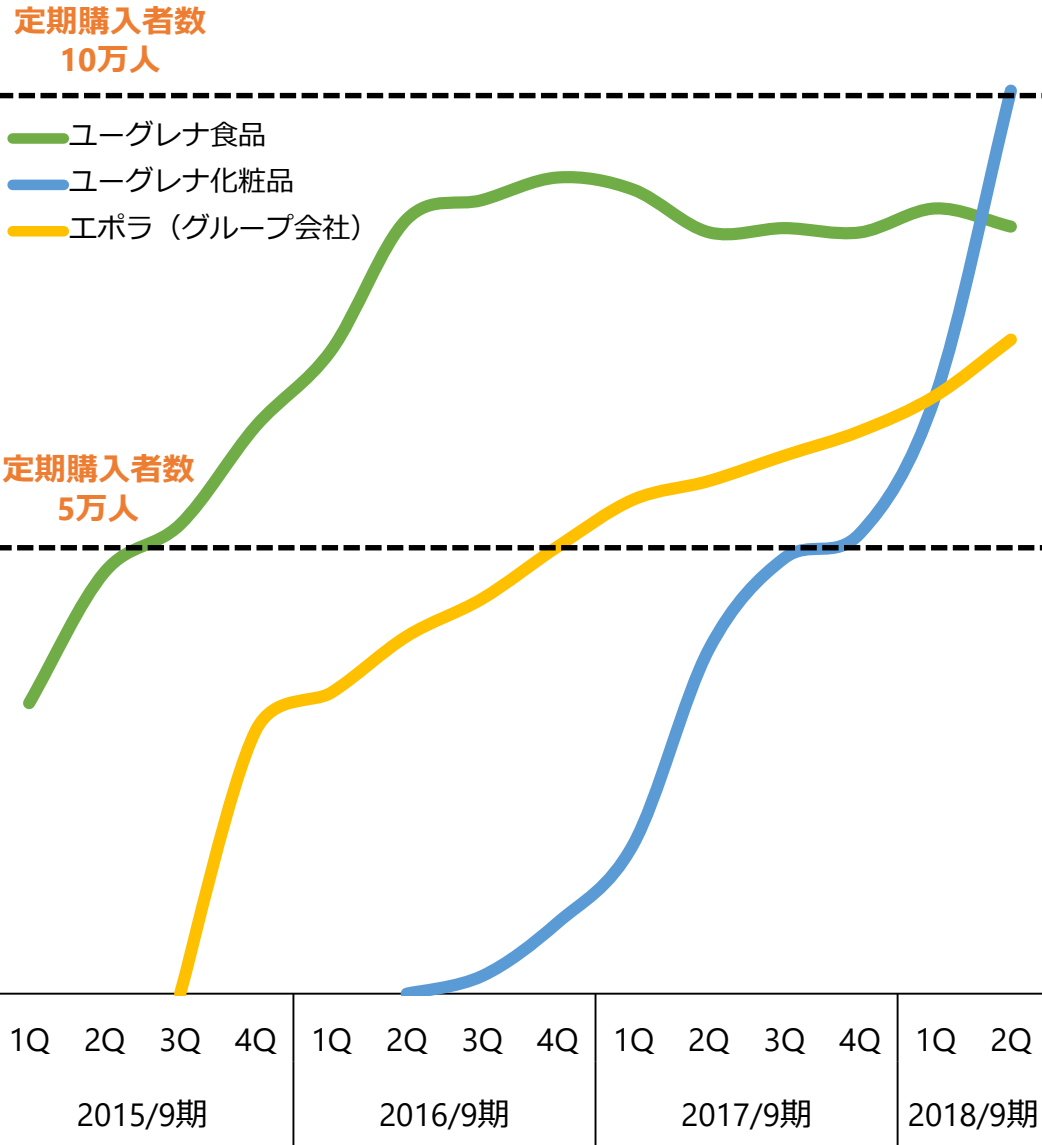
(千人)



定期購入者数は
化粧品を中心に
+6万人



経営指標—直販定期購入者数推移



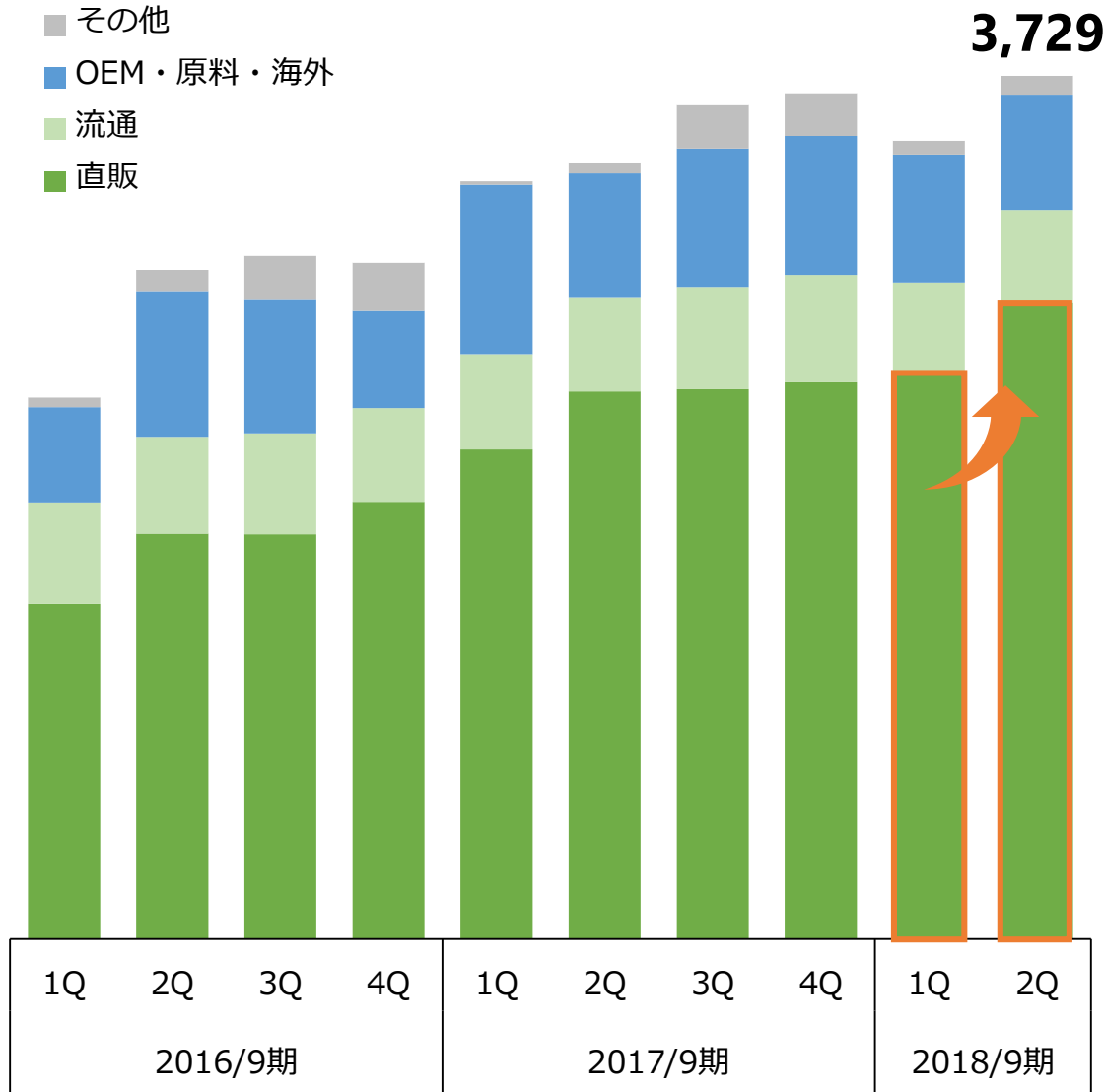
定期購入者獲得が
想定通りに進捗し、
直販化粧品の
定期購入者数は
10万人
を突破



経営指標—ヘルスケア事業四半期売上高構造推移

(百万円)

- その他
- OEM・原料・海外
- 流通
- 直販

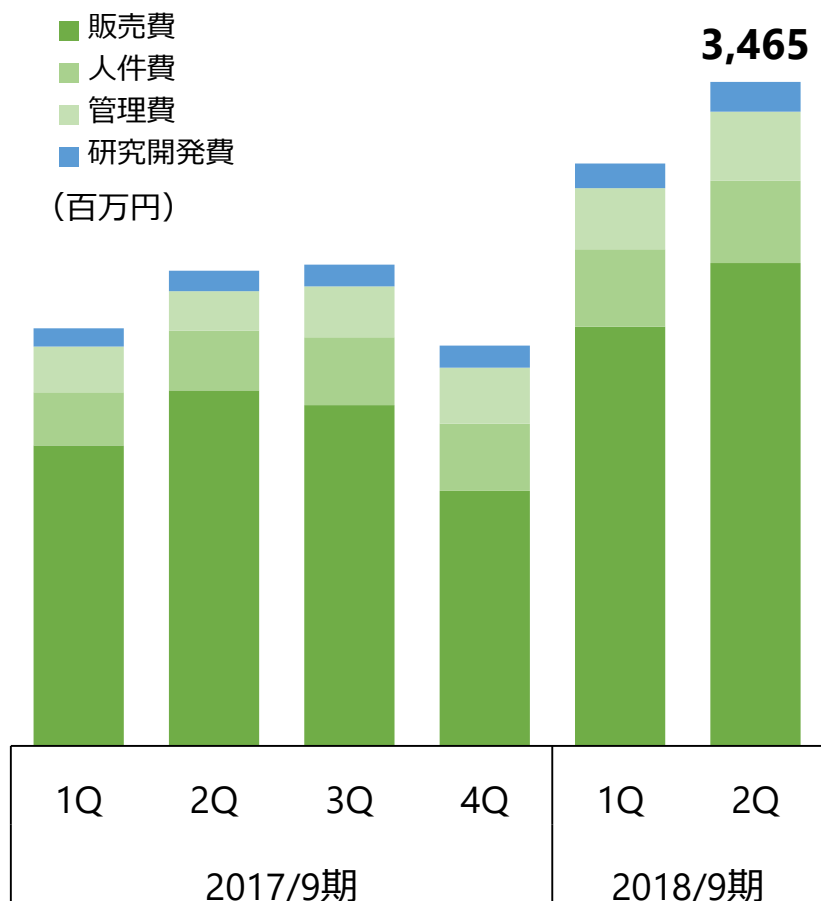


広告宣伝への
積極投資効果で
直販売上は
Q1比で増加

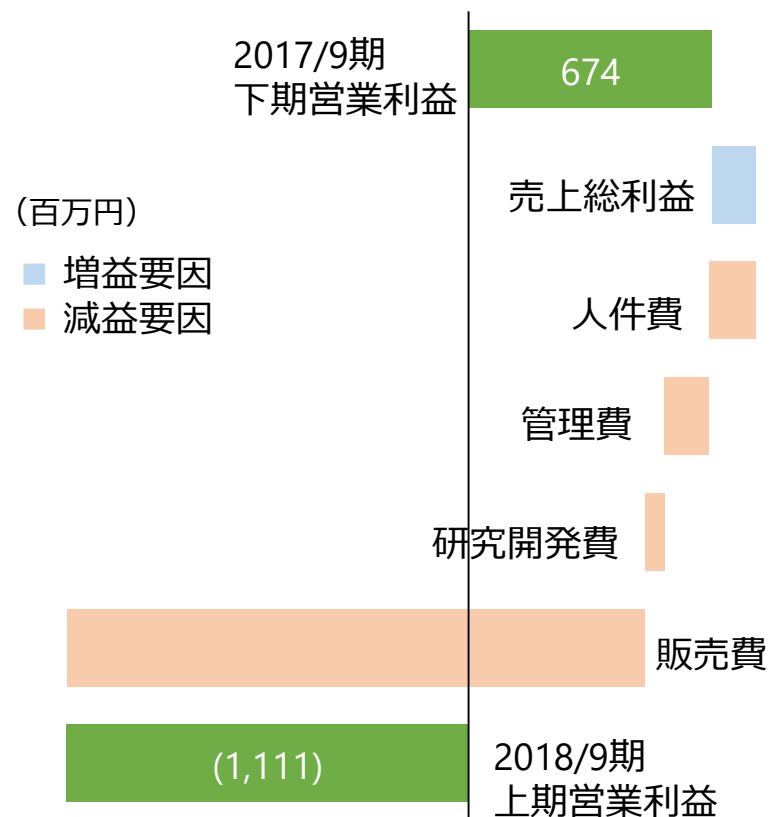
経営指標—販管費と利益減少要因分析

広告宣伝への積極投資により、上半期は営業赤字

販管費内訳推移



利益増減要因分析



財務サマリー（四半期別 連結損益計算書）

(百万円)	2016/9期					2017/9期					2018/9期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	合計
売上高	2,340	2,890	2,952	2,921	11,103	3,273	3,355	3,603	3,655	13,887	3,450	3,729	7,179
直販	1,447	1,751	1,748	1,889	6,836	2,115	2,366	2,375	2,406	9,262	2,445	2,752	5,196
流通	439	419	436	405	1,699	411	406	441	463	1,722	390	400	791
OEM・原料・海外	412	629	581	419	2,041	733	535	599	601	2,467	553	499	1,053
その他	42	91	186	208	528	14	48	188	185	435	61	79	140
売上原価	653	743	794	776	2,966	816	876	948	1,037	3,678	841	946	1,787
売上総利益	1,687	2,147	2,158	2,145	8,137	2,457	2,479	2,655	2,618	10,209	2,609	2,784	5,392
粗利率	72%	74%	73%	73%	73%	75%	74%	74%	72%	74%	76%	75%	75%
販売管理費	1,656	1,724	1,807	2,257	7,443	2,178	2,480	2,512	2,088	9,258	3,039	3,465	6,503
販売費 ^(※)	1,179	1,262	1,268	1,681	5,390	1,568	1,855	1,779	1,330	6,532	2,188	2,519	4,707
(内 広告宣伝費)	722	719	707	1,071	3,219	981	1,056	989	634	3,661	1,394	1,516	2,911
人件費	196	210	241	243	889	276	313	354	351	1,294	405	429	834
管理費 ^(※)	209	172	205	224	809	239	206	264	292	1,001	318	362	679
研究開発費	71	80	93	109	354	95	107	114	115	431	129	154	283
営業利益	31	423	352	-112	693	278	-1	143	530	951	-430	-681	-1,111
EBITDA	100	495	431	-12	1,014	364	116	267	666	1,413	-288	-516	-803
営業外損益	44	45	125	37	251	24	145	25	62	256	66	148	214
(内 助成金収入)	14	25	94	21	155	2	118	7	40	167	42	124	167
経常利益	75	468	476	-75	944	302	144	169	592	1,207	-364	-533	-897
親会社株主に帰属する当期純利益	111	318	323	-78	673	209	92	123	361	786	-462	-531	-993

◆参考指標

減価償却費	40.1	57.1	57.0	78.1	232.3	64.9	89.7	93.3	101.2	349.1	91.3	108.7	200.1
(内 M&A関連)		21.4	10.7	10.7	42.8	10.7	10.7	10.7	10.7	42.8	10.7	13.4	24.1
のれん償却額	29.0	14.9	21.9	21.9	87.8	21.0	27.4	30.0	34.6	113.0	50.9	56.8	107.7

注：

上記テーブルの数値は百万円未満を四捨五入しており、開示数値および本決算説明資料のチャート記載値（百万円未満を切捨て）と一致しない場合があります。
2016/9期より販売費・管理費の区分に関して、2017/9期より売上高の内訳分類に関して見直しを行ったため、部分的に過去の公表データと異なっている箇所があります。2016/9期4Qののれん償却額には、同期に計上したのれん減損損失25.2百万円は含まれておりません。

財務サマリー (連結貸借対照表)

(百万円)	2017/9期	2018/9期 Q1	2018/9期 Q2
流動資産	10,640	11,078	9,264
現金及び預金	7,152	7,421	5,072
有価証券	200	200	0
その他	3,287	3,457	4,192
固定資産	8,217	9,007	11,960
有形固定資産	6,025	6,162	8,151
(内 建設仮勘定)	3,671	3,831	5,482
無形資産	1,626	2,211	3,083
投資その他の資産	565	633	725
(内 投資有価証券)	180	240	330
総資産	18,858	20,085	21,224
負債	3,202	4,370	5,925
流動負債	1,704	1,956	2,647
(内 短期借入金)	164	244	384
固定負債	1,498	2,413	3,277
(内 長期借入金)	1,123	2,046	2,811
純資産	15,655	15,714	15,299
株主資本	15,638	15,700	15,169
(内 利益剰余金)	2,876	2,414	1,884
その他	17	14	129
負債純資産合計	18,858	20,085	21,224

ヘルスケア事業および エネルギー・環境事業の進捗

ヘルスケア事業—チャネル別新商品

ユーグレナ入り食品の新ブランド、新商品を続々展開

直販



新ブランド“eu (イーユー)”
『eu RICH DRINK、
eu WHITE SAPLI』 4/9発売

『メディカプラス
エクオール』
2/5発売

『メディカプラス
プロポリス&
ローヤルゼリー』 4/9発売

『メディカプラス
オメガ3』
5/14発売

『メディカプラス
肝臓エキス&オルニチン』
2/26発売

『メディカプラス
発酵黒にんにく&
もろみ酢』 5/14発売

流通



新ブランド“euglenaStyle+”
『euglenaStyle+大豆プロテイン、
プロテイン青汁、ミドリムシ×酵素』 3/19発売

『ユーグレナの緑汁 すっきり抹茶ラテ豆乳ブレンド』
3/5発売

『飲むミドリムシ
おいしいにんじん』
3/5発売

『おいしい
ミドリムシ乳酸菌』
1/16発売

ヘルスケア事業—チャネル別新商品

直販化粧品「one」の商品ラインナップ拡充、海外でも発売

前期までに展開したoneシリーズ



『one オールインワン
クリーム』
2016/5/16発売



『oneオールインワンクリーム
エモリエントリッチ』
2016/12/5発売



『one メルティングアロ
マクレンジング』
2017/4/3発売



『oneオールインワン
センシティブス
キンクリーム』
2017/10/17発売



『one パーフェクト
BBクリーム』
2017/10/17発売



『one パーフェクト
UVクリーム』
2018/3/13発売



『one クリーミー
ウォッシュ』
2018/4/9発売



『one フィニッシュパウダー』
2017/10/17発売

海外



『oneオールインワン
クリーム』
2018/4に
タイで発売

直販

ヘルスケア事業—新ブランド「eu」、 「euglenaStyle+」 誕生

eu (イーユー)

女性のためのインナービューティーブランドとして、ラテン語で「美しい目」を意味するユーグレナ (euglena) から「eu (美しい)」をとり、命名。ブランドコンセプトは“素顔のわたしがすきになる”



(左) 美容ドリンク eu RICH DRINK
(右) 美容サプリメント eu WHITE SAPLI

euglenaStyle+

めざすカラダのスタイルやライフスタイルに合わせて、ユーグレナに各種栄養素を加えた食品を展開するカラダづくりサポートブランド



(左) euglenaStyle+ ミドリムシ×酵素
(中央) euglenaStyle+ 大豆プロテイン
(右) euglenaStyle+ プロテイン青汁

ヘルスケア事業一直販領域におけるM&A

若い女性層中心の顧客基盤をもつフック社がグループに参画

統合による販管費削減およびクロスセル施策に向けた取組を強化

HOOK

期待されるシナジー

名称	(株) フック
所在地	東京都渋谷区
事業内容	1. 健康食品・化粧品の企画 2. Eコマース事業 3. 商品卸売販売

- 当社との連携による顧客基盤、マーケティング力、商品開発力、資金力の強化
- グループへの統合に伴うフルフィルメントなどの業務効率化による販売費および一般管理費の削減
- 両社顧客層に対して、クロスセル施策の実施

主力製品	 <p>「美的ヌーボプレミアム」</p>
------	--

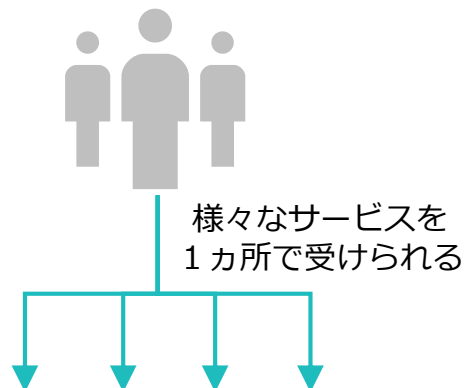
(百万円)	2019/3期 (計画)
売上高	1,239
営業利益	110
経常利益	108

ヘルスケア事業—新領域への進出：ユーグレナ・マイヘルス

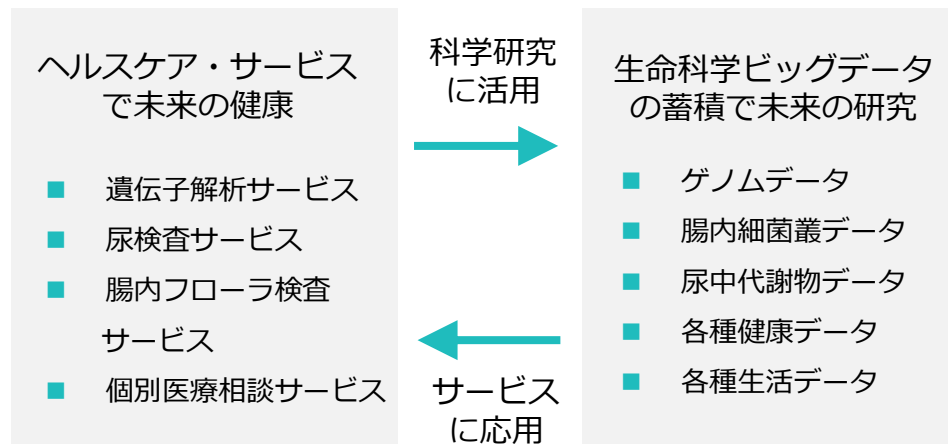
2018年3月、遺伝子解析等の「生命科学×IT」領域における新ブランド「ユーグレナ・マイヘルス」をローンチ



3月1日記者向け
発表会の様子



ユーグレナ・マイヘルス
遺伝子解析キット



ヘルスケア・サービス
プラットフォーム

生命科学データ
プラットフォーム



ユーグレナ・マイヘルスーサービスクラス展開

尿検査や腸内フローラ解析などのサービス、4Q以降に展開予定

 Genequest


遺伝子解析サービス
郵送で、体質や将来の疾患リスクに関する遺伝子情報がわかります。




遺伝子解析サービス
(2018年3月～)

アルコール体質遺伝子
チェック (2018年5月8日)



 Healthcare Systems

尿検査
郵送で、酸化度や塩分の摂りすぎ度合いをチェックできます。



尿検査サービス
・酸化度チェック
・塩分バランスチェック
(2018年初夏～)

 Cykinso

腸内フローラ解析
郵送で、腸内環境や体質に関する情報がわかります。



腸内フローラ
検査サービス
(2018年後半～)

 Medical Note

**個別医療相談
サービス**
オンラインで、正しい医療情報・医療相談を提供します。



医療コンテンツ・
個別医療相談サービス
(2018年後半～)

サービスは
順次拡大

ヘルスケア事業—研究開発進捗

1

新たな食品原料として
食品用ユーグレナエキス※を
規格化

規格化した食品用ユーグレナエキスは低分子化された水溶性画分の物質を多く含むため、飲料や食品に加工、添加がしやすくなり、より幅広い用途で活用が可能

※熱水にてユーグレナ粉末からユーグレナの成分を抽出した、熱水抽出エキス

2

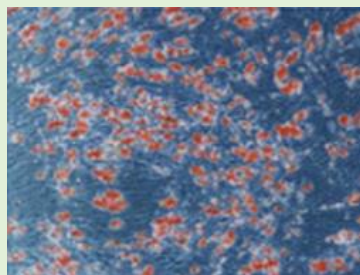
微細藻類ユーグレナ粉末の
抽出物による
脂肪滴※の蓄積抑制効果を確認

微細藻類ユーグレナ粉末の熱水抽出物をヒト脂肪組織由来幹細胞に添加することで、脂肪滴の蓄積を抑制する効果を確認

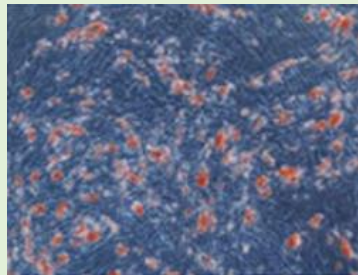
※細胞内に観察される脂質が球状に蓄積した液滴

ユーグレナエキス（熱水抽出）添加率

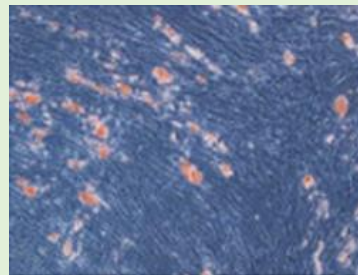
Control



5%



10%



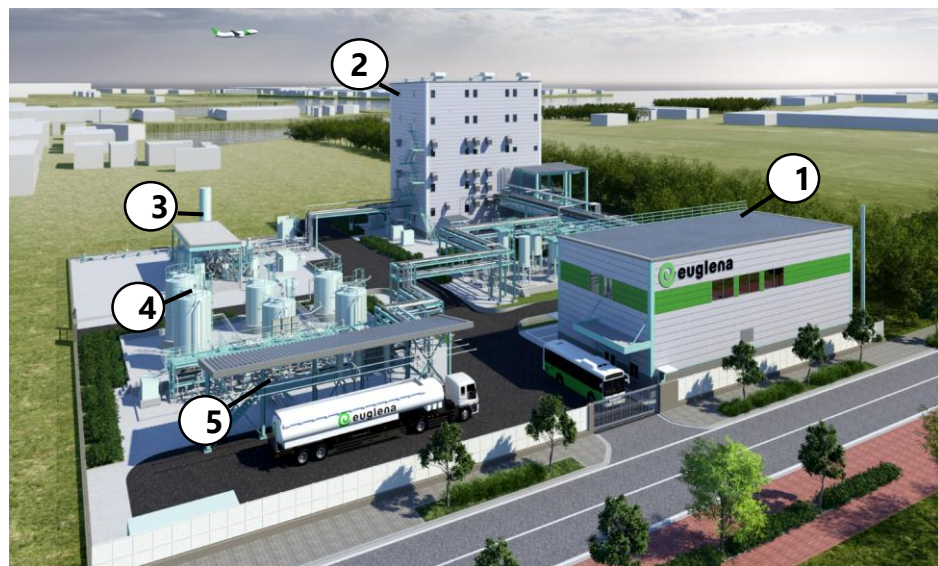
20%



国産バイオ燃料計画—実証プラントの完成イメージ図

投資総額約58億円の実証プラント、引渡時に一括償却予定

2019年前半のバイオジェット・ディーゼル燃料の生産開始に向けて前進



①事務棟 ②反応装置棟 ③用役設備 ④貯蔵タンク ⑤出荷場

敷地：	旭硝子（株）京浜工場内（神奈川県横浜市鶴見区）
敷地面積：	7,787.6m ²
製造能力：	日産5バレル
製造量：	年産125KL
生産品目：	バイオジェット燃料、バイオディーゼル、バイオナフサ
採用技術：	Biofuels ISOCONVERSION Process (Chevron Lummus Global / ARA社よりライセンス供与)
投資総額：	約58億円（※）
スケジュール：	2017年6月1日 着工、2018年10月31日 竣工、2019年前半 稼働

※2017年2月に締結した工事等請負契約における契約金額のほか、実証プラントに関連する基本設計費用、土地整備用等の諸費用（一部は既に支払い済み）を含む金額です。
なお、本実証プラントはバイオジェット燃料及びバイオディーゼル燃料の実用化に向けた実証研究を目的に建設されるため、本実証プラントに係る投資額は、物件引渡日をもって研究開発費として一括費用計上する予定です。

エネルギー・環境事業—国産バイオ燃料計画の進捗

2017

2018

2019

2020

設計

実証プラント建設

実証プラントの稼働

千代田化工建設と
バイオ燃料製造
実証プラントの
建設に関する
工事等請負契約
を締結

2017年2月10日



実証プラント着工式の様子 2017年6月1日



建設現場の様子

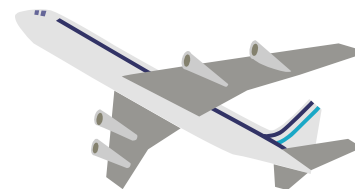
2018年4月現在



実証プラント完成予想図

2018年10月末竣工予定

**2020年迄に
有償フライトを実現**



M&Aの推進—3つの対象領域

ユーグレナ事業の 拡充

生産機能の獲得

Green BRAND
八重山殖産(株)

販売チャネルの強化

euglena art
(株)ユーグレナアート

Gepauler
(株)エポラ

HELLSEN®
ヘルスン未来の健康科学
ヘルスン(株)

飼料活用に向けた研究・
生産機能の獲得

ユーグレナ竹富エヒ養殖

ヘルスケア事業基盤を 活かした成長

クロレラ事業の製造・
販売機能の獲得

クロレラサプライ

葉酸サプリの女性通販
顧客基盤の獲得

HOOK
(株)フック

一次産業の生産者
ネットワークの獲得

POCKETMARCHÉ
(株)ポケットマルシェ
(※マイノリティ出資)

新規領域進出に向けた 事業基盤獲得

新規素材・高等植物
研究機能の獲得

PhiT (株)植物ハイテック
Plant High Technology Institute 研究所

発展途上国での一次産業
への進出

グラミンユーグレナ

消費者向け遺伝子解析
事業への進出

Genequest (株)ジーンクエスト

ゲノム解析技術の活用

amelieff アメリエフ(株)
(※マイノリティ出資)

航空事業に対する知見の獲得

ORC オリエンタルエアブリッジ(株)
(※マイノリティ出資)

その他の取り組み

サルファー インデックス

- 2018年4月より50種類以上の硫黄化合物を測定解析する受託サービスを開始
 - 食品の品質管理や土壌分析への貢献を実現

エコ認証化 プロジェクト

- 沖縄国際物流拠点活用推進事業補助金に採択
 - 投資金額：約2億円（うち補助金：1億3千万円）
 - 補助事業期間：2018年5月～2019年3月
- 沖縄県産クロレラおよびミドリムシについて、環境配慮型の生産体制へのさらなる改善とASC/MSC認証[※]取得を目指す

※ASC/MSC：持続可能な水産業の国際認証規格であり、MSC 認証は天然の水産物を、ASC 認証は養殖水産物を対象としている

理化学研究所 との連携

- 理化学研究所の「産業界の融合的連携研究制度」に採択
 - 採択課題：微細藻類のバイオ燃料増産のための革新的生産介入技術の開発
- ミドリムシをはじめとする有用な微細藻類の油脂生産性を向上する培地添加剤の開発を目指す

ユーグレナ 石垣港離島 ターミナル

- 石垣港離島ターミナル（沖縄県石垣市）のネーミングライツを取得
 - 契約期間：2018年4月1日～2023年3月31日
- 島内施設のネーミングライツの取得は、ユーグレナモールに続き2件目

2018年9月期 通期業績予想

2018年9月期上半期実績および通期業績予想

上半期の進捗を踏まえて、通期売上高予想を下方修正

非開示としていた各利益についても通期業績予想を開示

(百万円)	2017年9月期 実績	2018年9月期 上半期実績	2018年9月期 通期業績予想 (前回発表)	2018年9月期 通期業績予想 (今回修正)
売上高	13,886	7,179	18,000	15,000
営業利益	950	△ 1,111	—	△ 1,800
経常利益	1,207	△ 897	—	△ 1,500
親会社株主に 帰属する 当期純利益	785	△ 993	—	△ 1,650

上半期の振り返りと業績予想修正の要因

期初に掲げた投資方針

- 中長期的な事業基盤強化を目的として、広告宣伝活動及び研究開発活動等への投資を積極的に行う
- 規模は投資効率を追求しながら機動的に判断

上期の主要な投資領域

広告宣伝

- 「生涯価値(LTV)≫獲得コスト(CPO)」となる商品を対象に広告宣伝投資を積極実施
- 具体的には、前期において顧客獲得効率が高かった**直販化粧品**にフォーカス

研究開発

- 機能性、新規素材、生産技術の研究開発
- バイオ燃料開発

M&A

- 通販領域の拡充
- 新規領域進出

上期の進捗

顧客獲得は計画通りの効率を達成、生涯価値が想定より下振れ

予定通りに進捗

2案件を実施、収益貢献は来期以降

上半期の振り返りと業績予想修正の要因

上半期は直販リピートが想定未達、売上ペースが下振れ

下半期は広告宣伝投資は縮小し、新商品開発・直販リピート向上に注力

上半期の 投資結果

- 広告投資の前提であった「生涯価値(LTV)≫獲得コスト(CPO)」に関して、下記の結果となり、売上は成長したものの成長ペースが期初予想に未達
 - 「獲得コスト(CPO)」：定期購入者獲得効率は想定通りで、定期購入者数は新規獲得の成功により順調に増加
 - 「生涯価値(LTV)」：化粧品定期購入者のリピート（継続期間・頻度）が想定を下回った結果、**生涯価値が期初想定より下振れ**

下半期の 方針

- **広告宣伝に関しては投資効率を重視し、投資額を一旦縮小**
- 「生涯価値(LTV)≫獲得コスト(CPO)」とするべく下記領域へのリソース投入を強化
 - **新商品の開発**：顧客需要を喚起できる魅力的な新商品の開発により、「獲得コスト(CPO)」を更に低減
 - **定期購入者のリピート向上**：リピート向上・クロスセル向上に向けた施策の強化により「生涯価値(LTV)」を増加

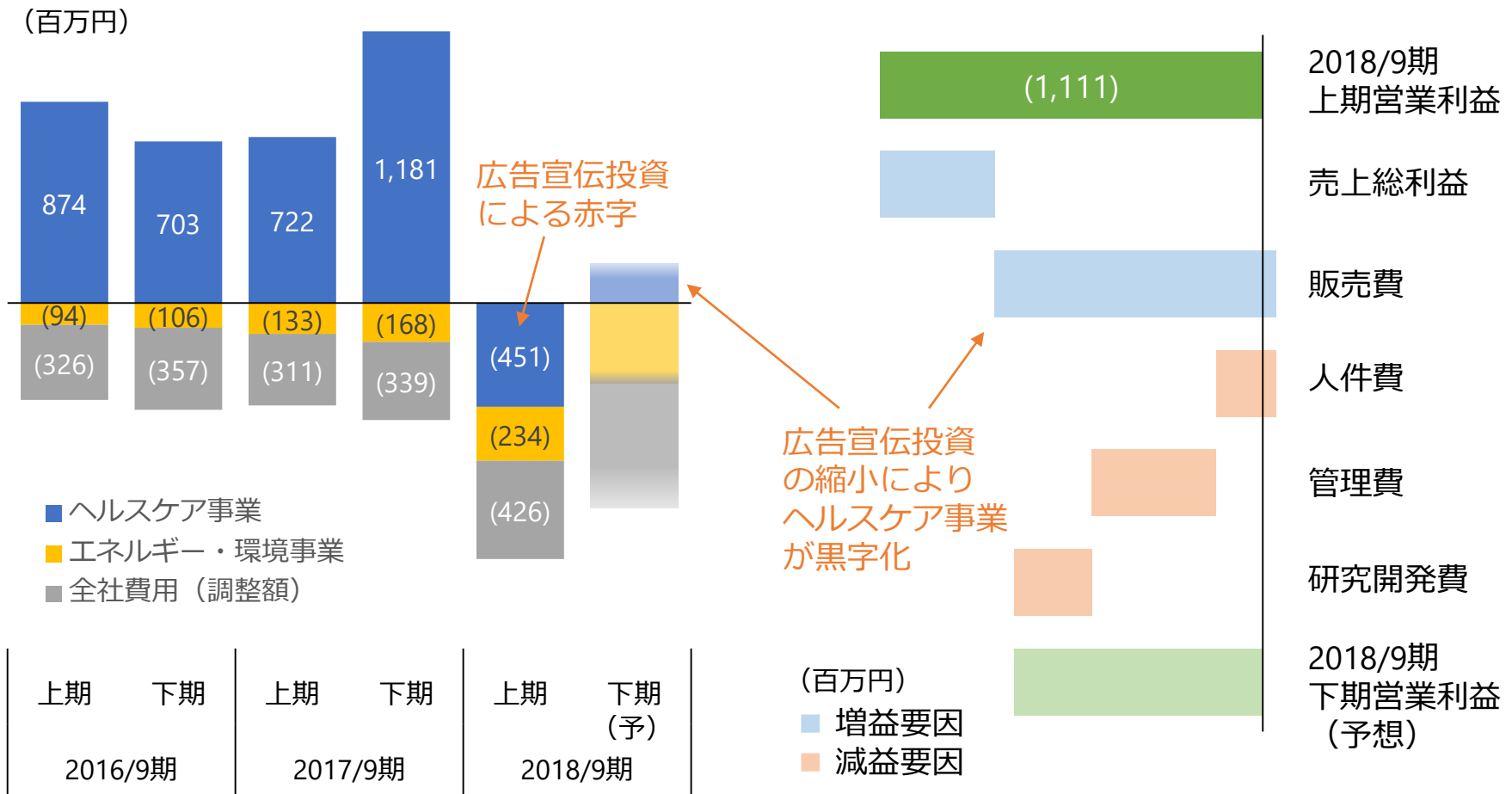
経営指標—下半期のセグメント別損益および利益増減要因

広告宣伝投資の縮小により、ヘルスケア事業損益は黒字化

研究開発・新規領域投資やM&Aの影響で、全体としては赤字基調の見込み

セグメント別損益推移

利益増減要因分析



来期以降の方針

投資効率と成長性を重視した投資継続により、 営業CF黒字回復と成長トレンドの加速化を目指す

2018/9期
下半期

- 広告宣伝投資の縮小により、ヘルスケア事業収益は大幅に改善
 - 新規商品開発と直販のリピート改善に注力
- バイオジェット燃料の研究開発やバイオインフォマティクス事業立ち上げへの投資、M&A費用等の影響により、全体としては下半期も赤字基調の見込み

2019/9期

- 投資効率を確保しながら、成長領域・投資領域への投資を継続し、成長トレンドを改善
- バイオ燃料製造実証プラントの稼働を堅守
- **営業CFの黒字化を目指す**（建設費用等の一括償却により、期間損益は大幅赤字となる見込み）

2020/9期

- **従前の中期経営目標は据え置き**
 - グループ連結売上高300億円
 - 国産バイオジェット・ディーゼル燃料の実用化

バイオテクノロジーで
昨日の不可能を今日可能にする。

