

Euglena Group

2023年12月期第2四半期 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）

2023.08.14

【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**
 - 全チャンネルで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、チャンネル販売力の強化、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

2023年12月期第2四半期決算サマリー

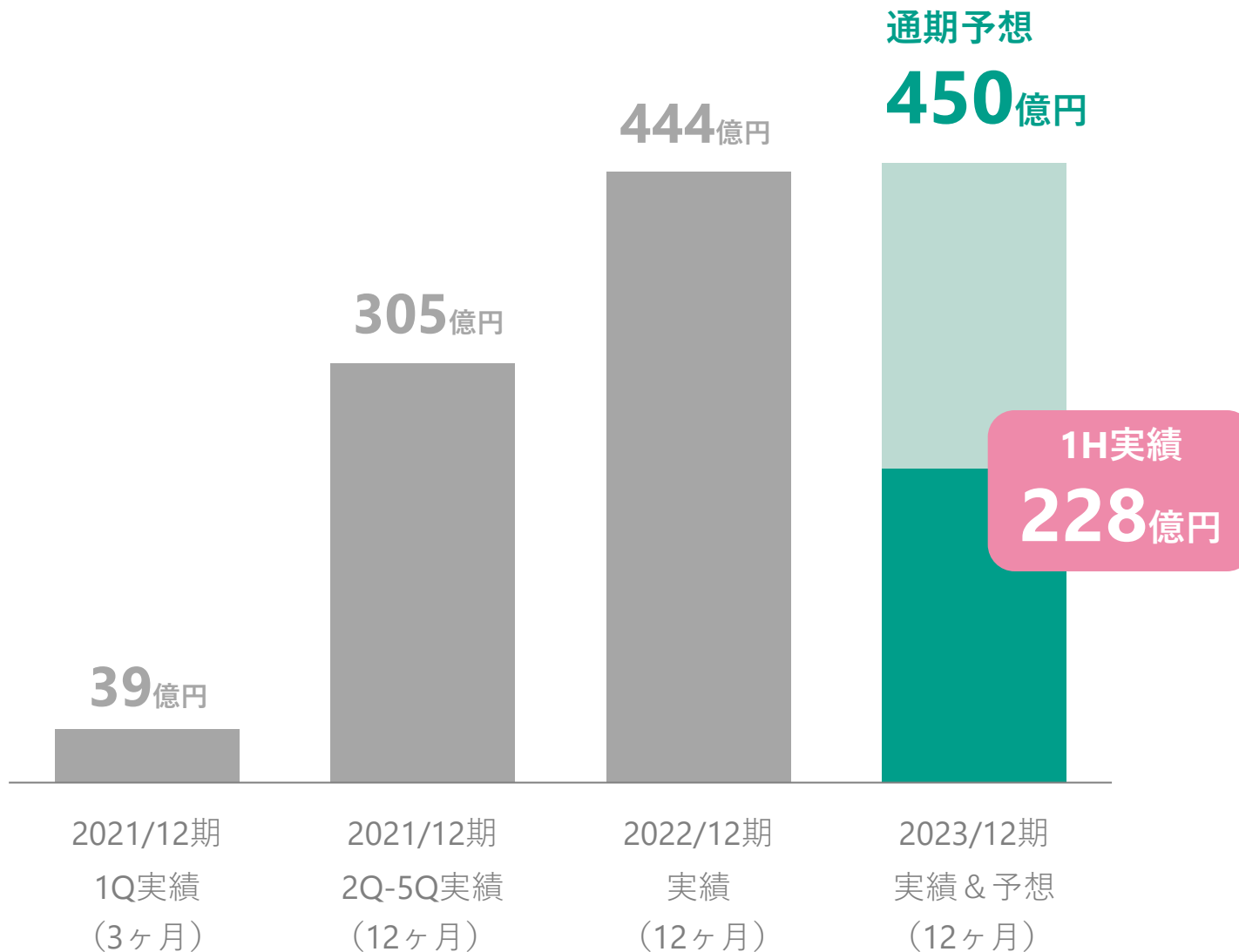
2023年度業績の進捗 - 売上高

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



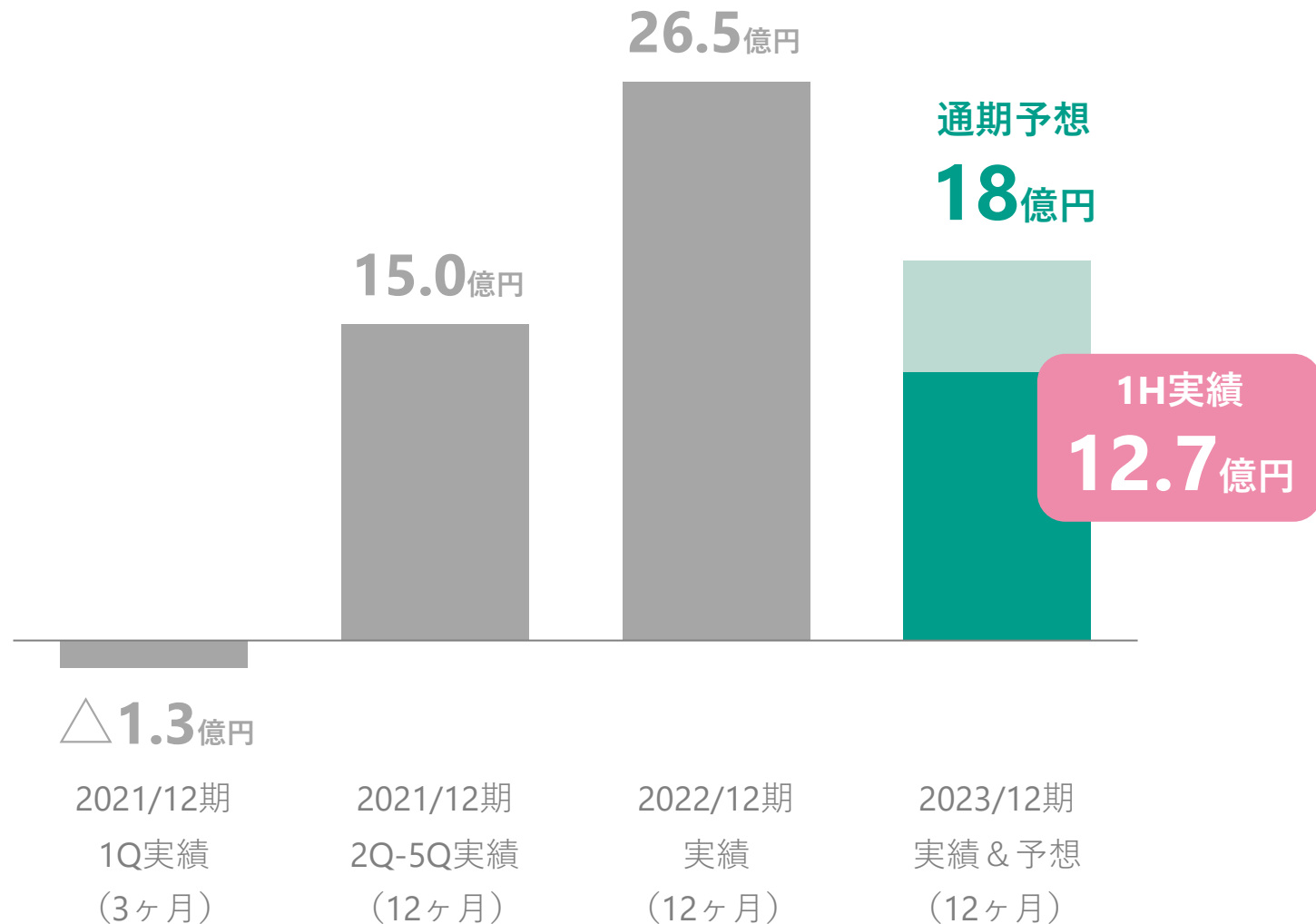
2023年度業績の進捗 - 調整後EBITDA

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



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 (= 6,707百万円を含み益を計上) 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

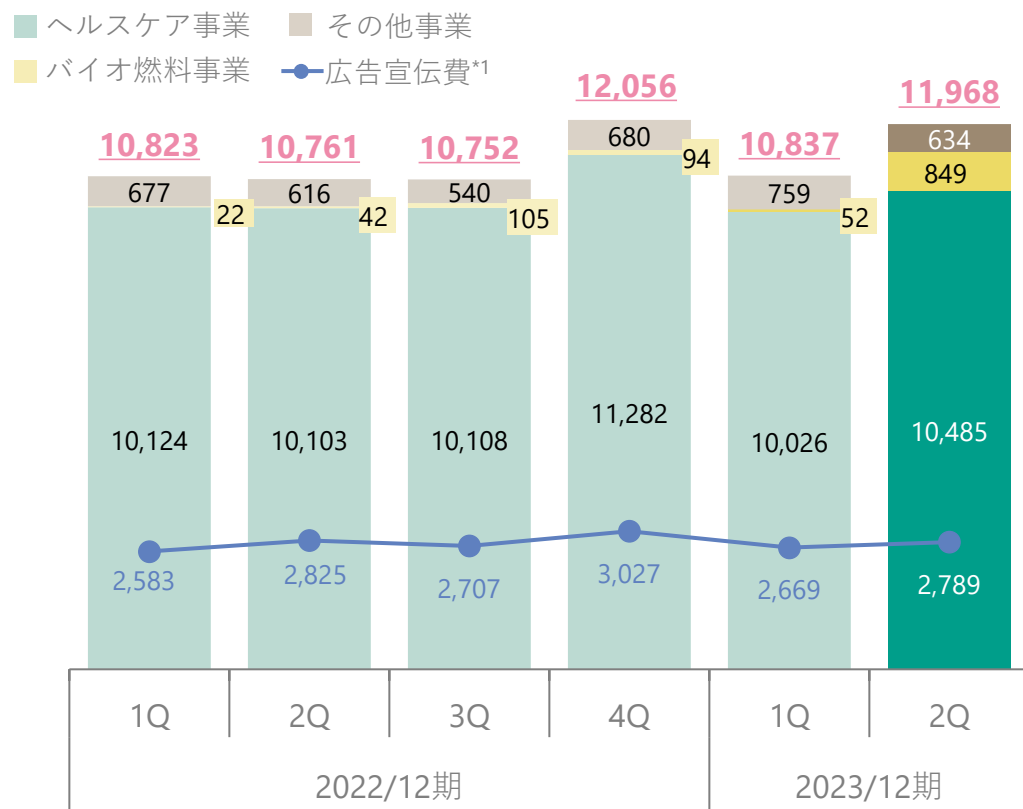
注: 上記は百万円未満を四捨五入して記載しているため、決算短信記載値 (百万円未満を切り捨て) とは一致しない場合有り (他のページのチャート、テーブルの記載値も同様)

2023年度業績の進捗 - 四半期売上高/調整後EBITDAの内訳

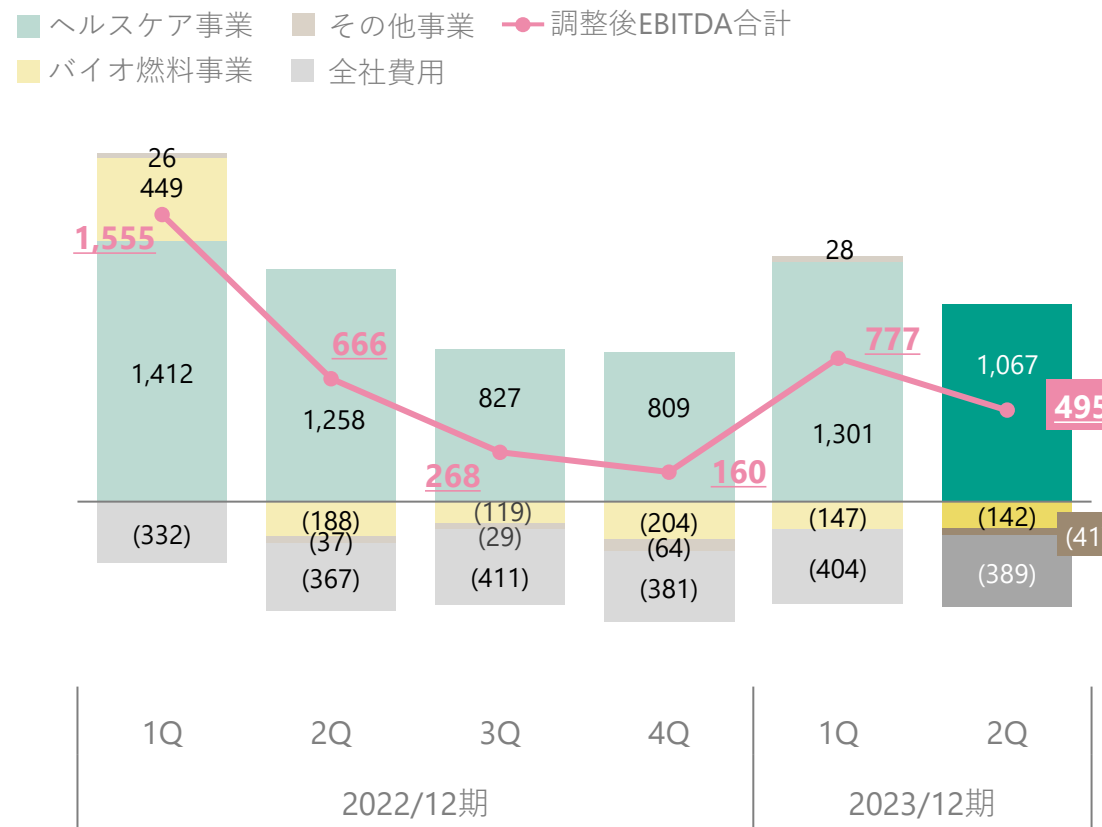
バイオ燃料事業の大幅増やヘルスケア事業の順調な成長で、連結売上高は1Q比で+10%増加

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取引による利益貢献は限定的

売上高



調整後EBITDA



*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。

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

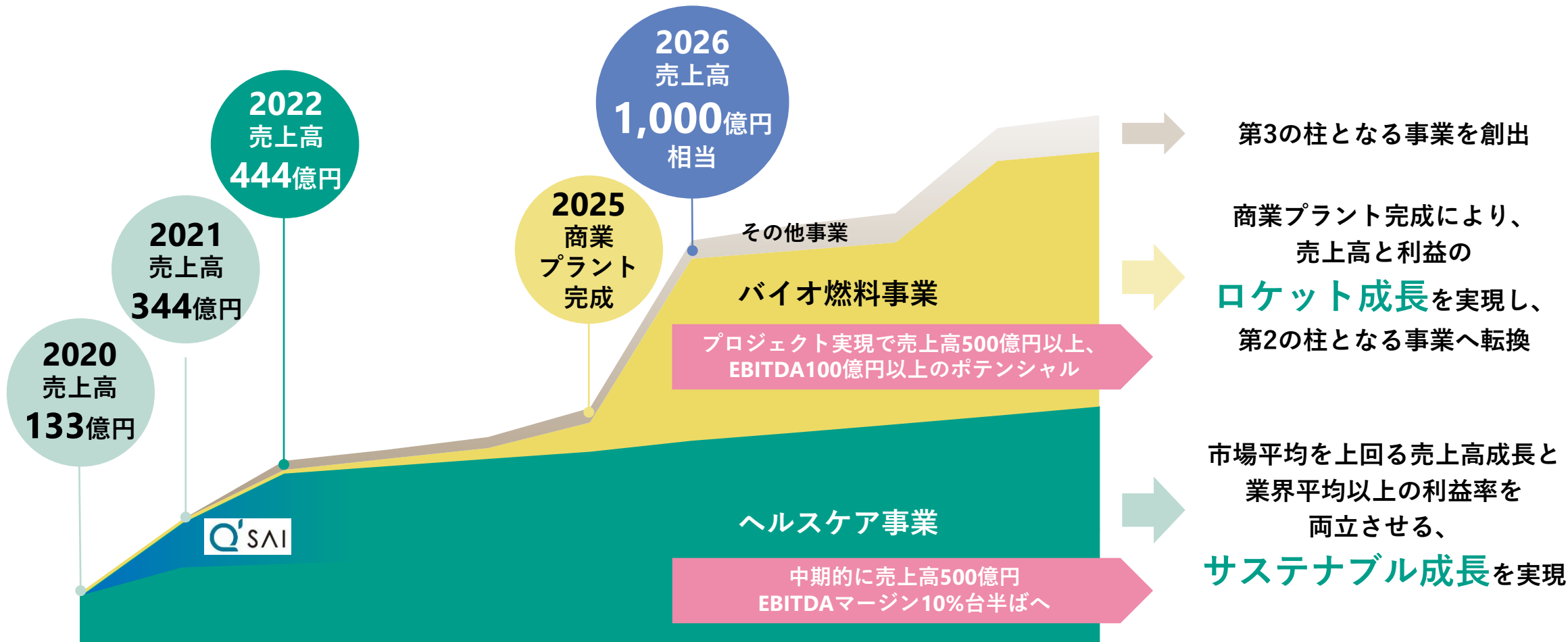
- **ヘルスケア事業：**
投資効率の高いブランドへの投資拡大で成長を目指す
- **バイオ燃料事業：**
大口のテスト取引が実現した場合、売上高が上振れる可能性あり
- **その他事業：**
肥料・養殖事業の季節要因により上期比で減少想定

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

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

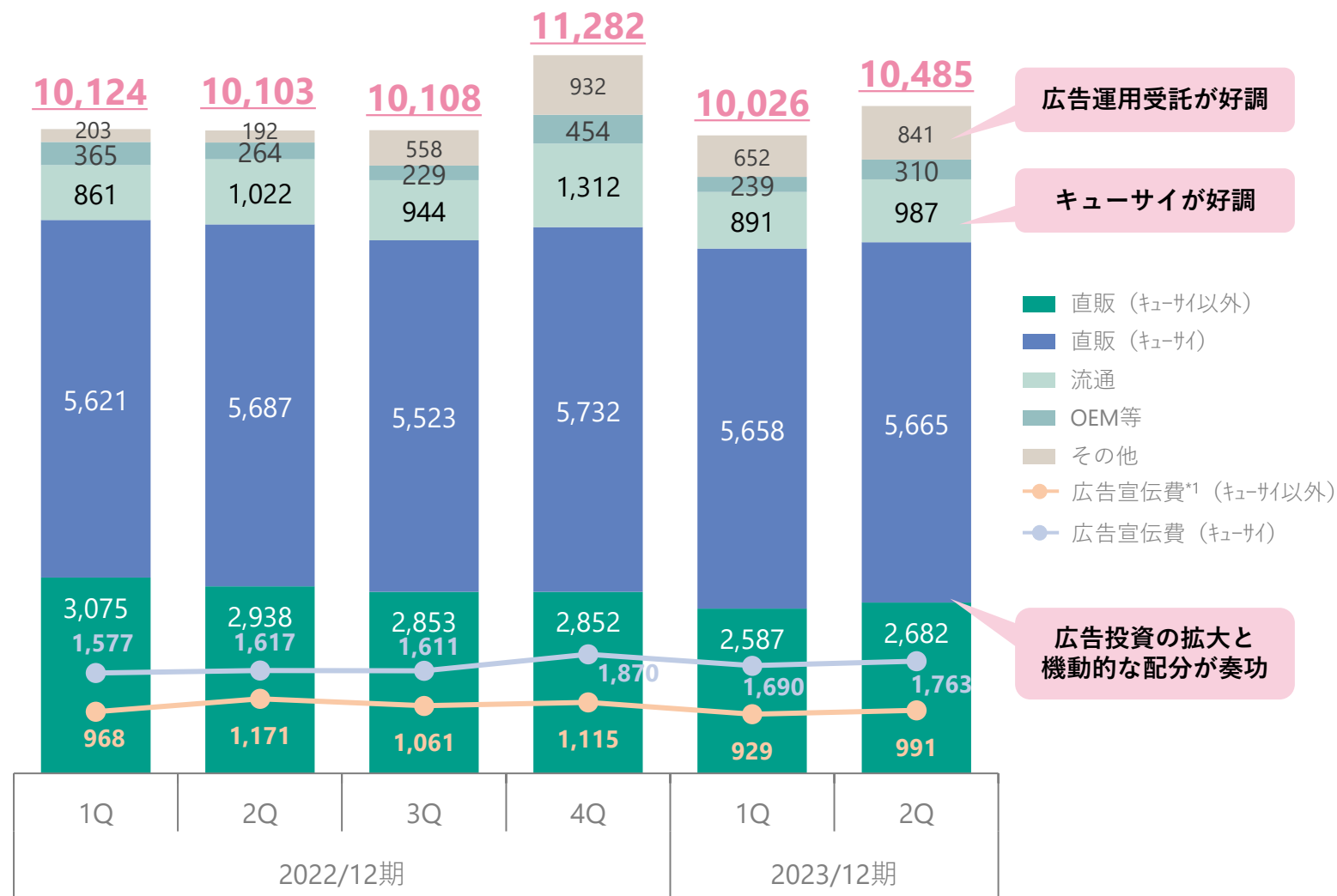
ヘルスケア事業の「サステナブル成長」とバイオ燃料事業の「ロケット成長」により、売上高と利益の基盤を拡充しつつ、その他事業で新たな収益の柱の創出を目指す



ヘルスケア事業

業績トレンド - チャネル別売上高

全チャネルで
1Q比増加を達成

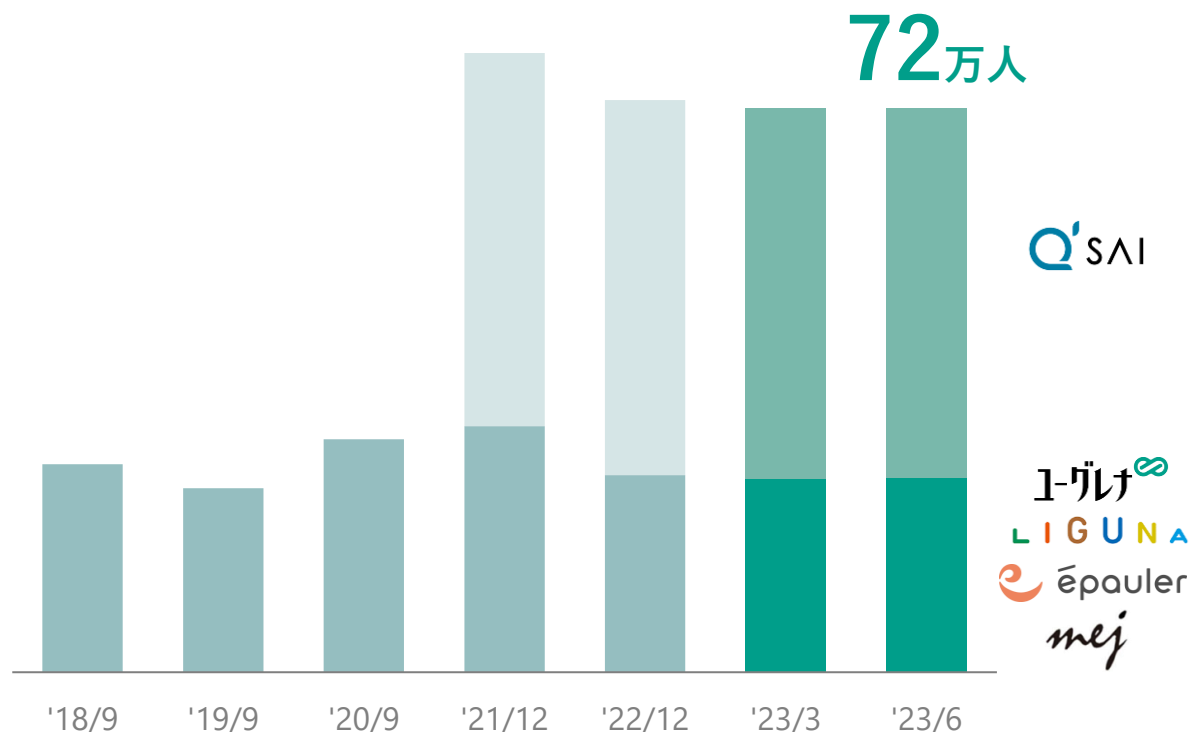


*1: 過去決算説明資料では連結PL数値からキューサイ分を除いた金額を記載していたが、2022/12期4Qよりヘルスケア事業の広告宣伝費からキューサイ分を除いた金額に変更し、過去分も遡及して修正
注: 単位は百万円

業績トレンド - 直販定期顧客数

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



主要ブランド別増減（前Q比）

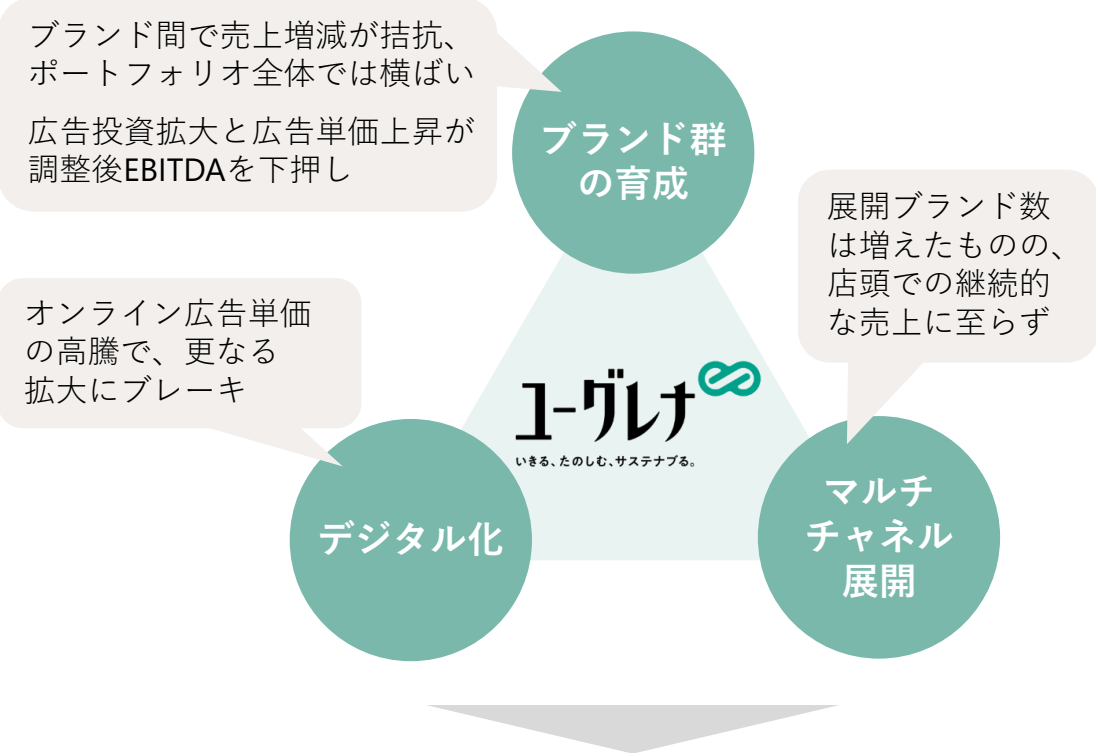
- ↑ 増加ブランド**
 - からだにユーグレナ
顧客数は15カ月連続で純増中、広告はオフラインを中心に好調
 - 新規・投資ブランド（CONC、NEcCO、lavita、青玉クロレラ）
CONCが好調で下期投資拡大、青玉クロレラも投資拡大で増加
 - あきゅらいず
新規獲得が好調、横ばい基調から増加へ
- 横ばいブランド**
 - コラリッチ
広告効率がやや悪化するも横ばいで推移
 - ひざサポートコラーゲン
隔月定期の導入により継続率が改善、減少基調から微増へ
 - one
足元の効率改善を踏まえ広告投資を再開、減少基調は底打ちの兆し
 - C COFFEE / C CLEANSE
新商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

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

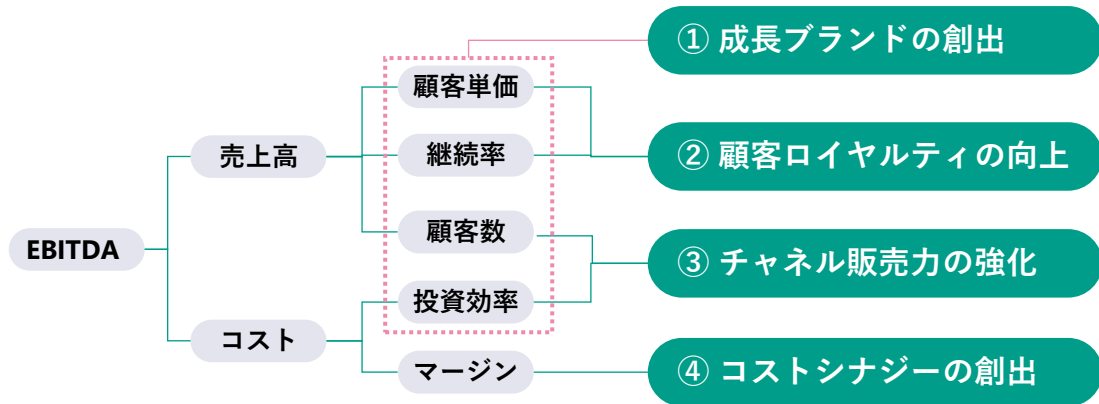
売上高成長と利益率を両立するサステナブル成長に向けて、今期は4つの領域に注力

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

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、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

NEcCOがメディアで高評価を獲得



- 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

商品ラインアップの拡充



- からだにユーグレナ
キャラメルアーモンド

1-グレイ[∞] からだにユーグレナ



1-グレイ[∞] CONC

- CONC リンクル
インジェクション



Q'SAI コラリッチ

- コラリッチ
コラーゲンショット



mej C COFFEE

- カフェインレス
コーヒー
- サプリメント
C CLEANSE

下期方針

投資ブランドの選択と集中

- 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

<下期投資継続・拡大予定の主なブランド>

からだにユーグレナ



1-グレイ[∞]

CONC



1-グレイ[∞]

one



1-グレイ[∞]

NEcCO



1-グレイ[∞]

ひざサポート コラーゲン



Q'SAI

C COFFEE



mej

今期進捗 - 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様々な施策を推進

② 顧客ロイヤリティの向上

会報誌創刊



- 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



- 商品券及び株主優待専用カタログを配布、WEB会員が増加



チャネル連動施策



- 福岡で美容家IKKOを起用したチャネル連動型プロモーションを展開



コールセンター



- 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

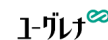
認知度・ブランディング向上の取り組み

- ユーグレナ×キューサイ初の共同商品企画として「薫豆堂クラフト珈琲」から「midori midori coffee」を発売
- サウナイイベント「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



③ チャネル販売力の強化

流通チャネルでの展開



- 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

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

広告運用受託の拡大



- 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

④ コストシナジーの創出

- 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)



エポラ出雲工場
(打錠、ハードカプセル)



マーケティング支援

下期方針 - 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

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

顧客のデジタル体験の強化

1-グレ[∞]

- 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



顧客のリアル体験の強化

- 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



ブランディング強化の取り組み

- CSXO*1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



植村弘子氏



加藤智啓氏

③ チャネル販売力の強化

グループ広告運用の連携強化

- 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

海外展開

- ユーグレナ、キューサイ、エポラで海外販路開拓を推進

1-グレ[∞] Q'SAI épauler

資本業務提携パートナー

- 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

素材・OEMの営業強化

- 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

流通チャネルの強化

- 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（ビオセボン）全店24店舗とオンラインストアで取扱い開始



④ コストシナジーの創出

2024年度に年間1億円以上のEBITDA改善を目指す

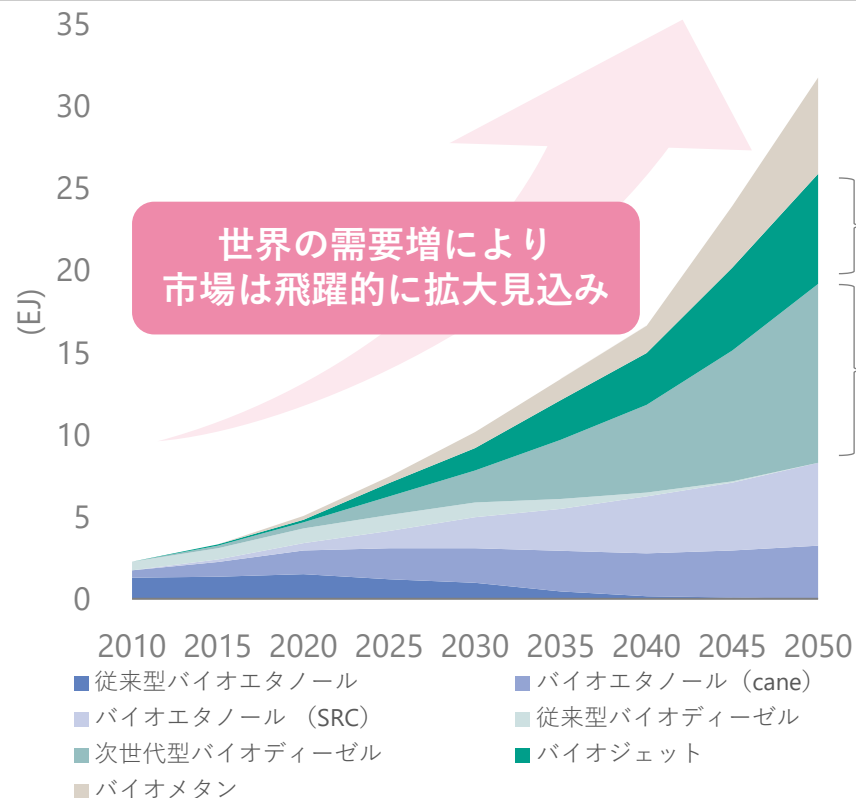
- グループ内製造の移管推進
- グループ内広告運用の最適化
- バックオフィス最適化
- 新規販売チャネルの開拓
- 物流改善/共通購買によるコスト最適化

バイオ燃料事業

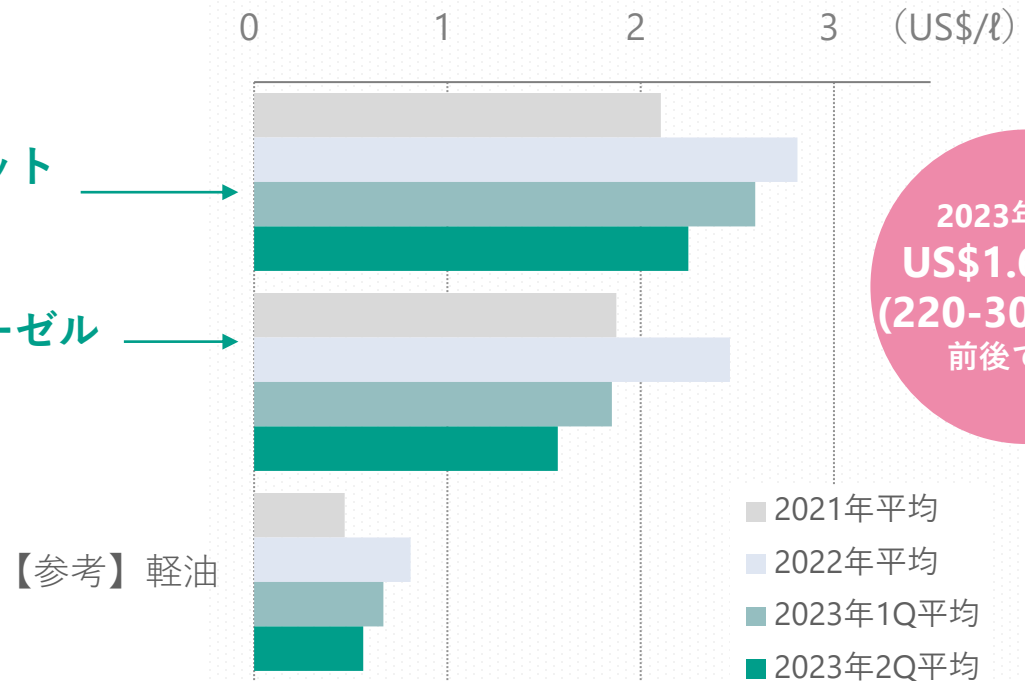
業界動向 - 国内外におけるバイオ燃料需要の顕在化

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

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=138円で試算

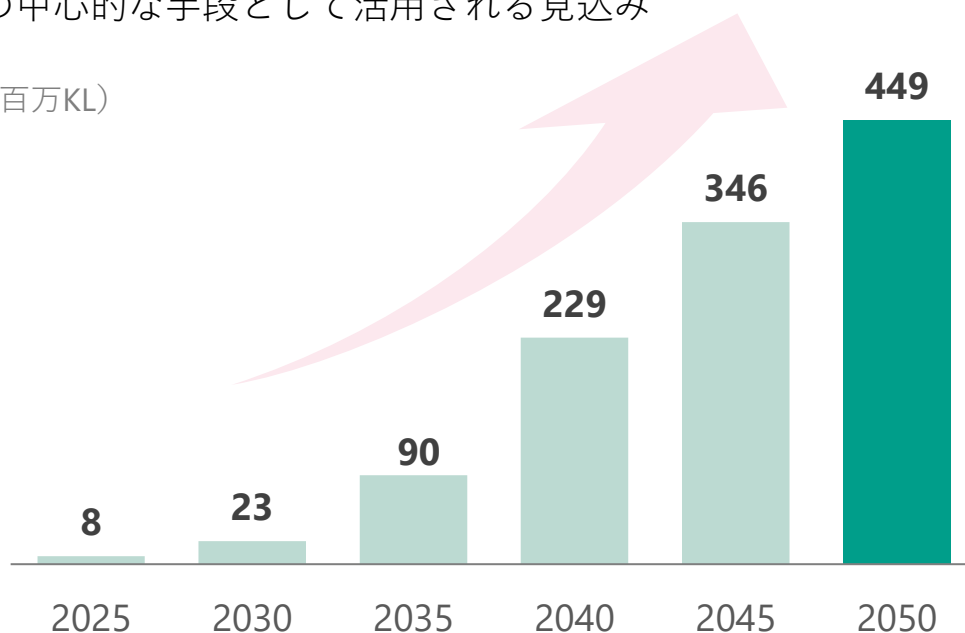
業界動向 - CORSIAの規制とSAFの需要拡大

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

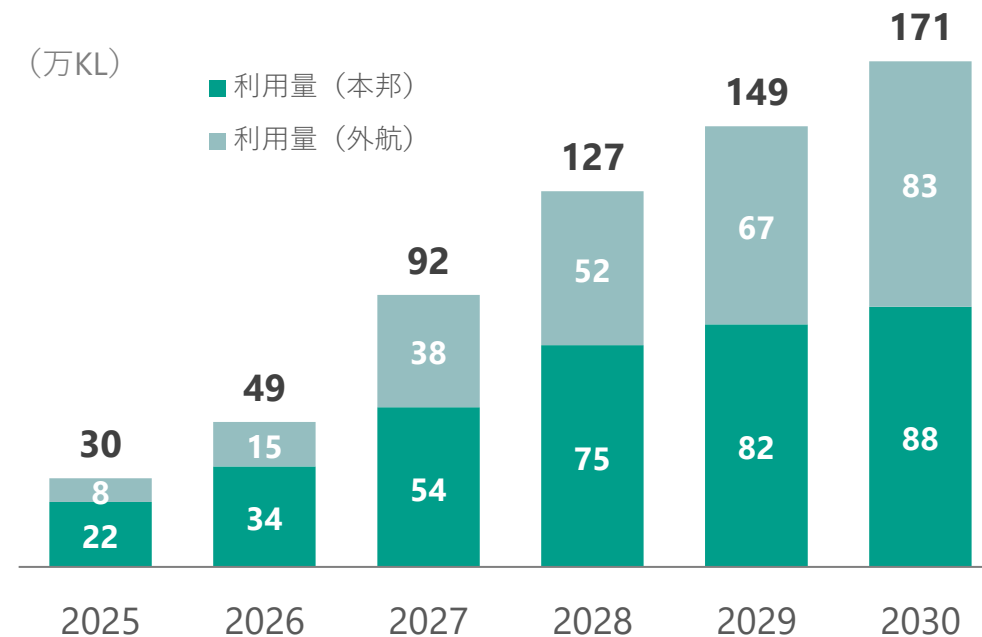
(百万KL)



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にすることを石油元売り企業に義務付ける方針を提示

(万KL)



*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

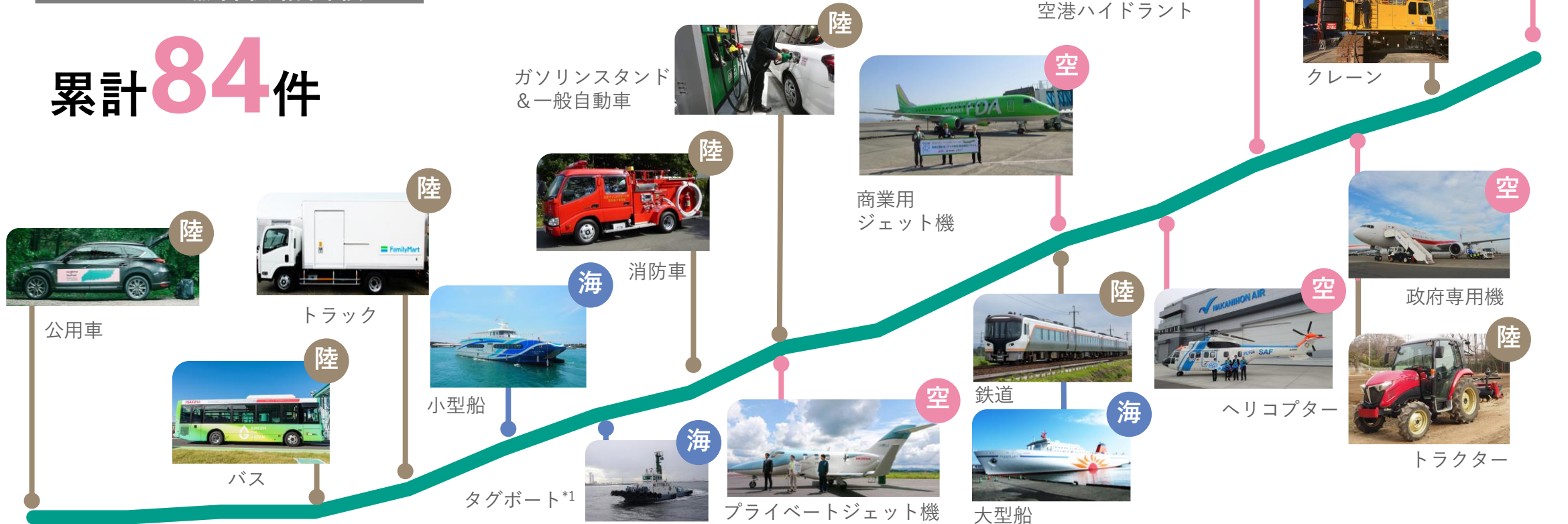
*4: 国土交通省「SAFの導入促進に向けた官民協議会 説明資料」を基に当社作成

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

累計 **84** 件



Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
2019年9月期		2020年9月期				2021年12月期					2022年12月期				2023年12月期	

*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

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



航空自衛隊機戦闘機に給油

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ーフライヤ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

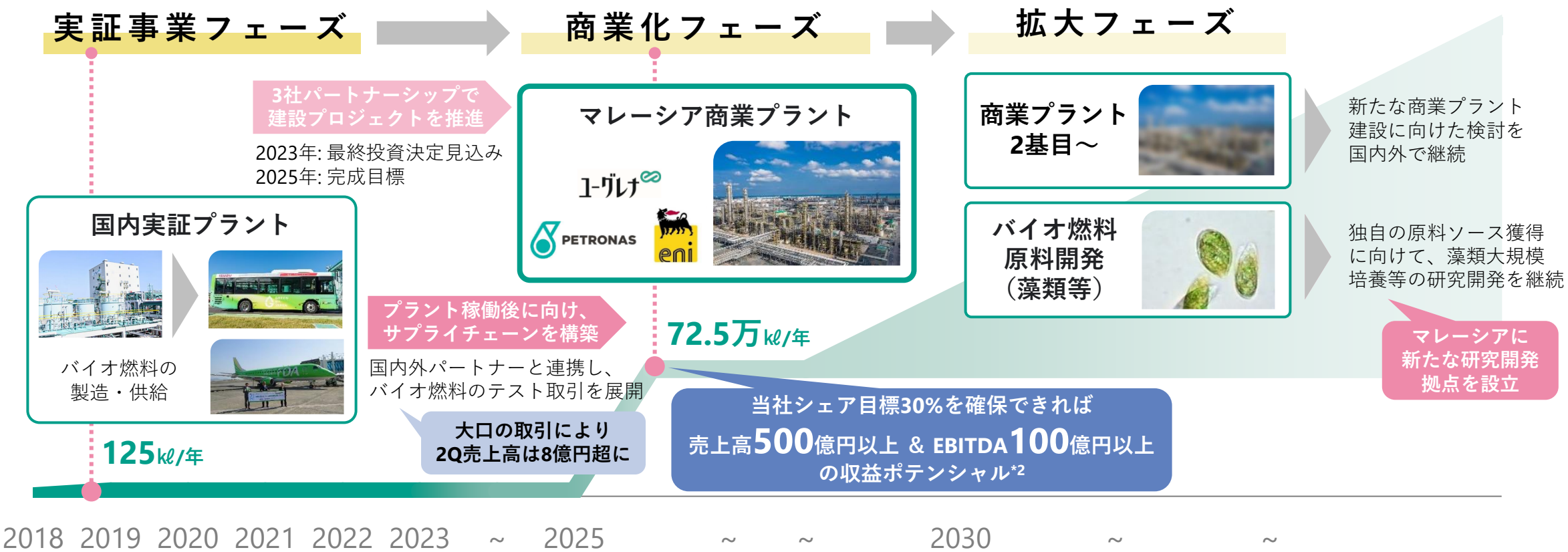
清水建設が推進する芝浦プロジェクトS棟のクレーン用燃料として「サステオ」を使用、同社のサステオ使用は今回で3例目

2023年2月

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



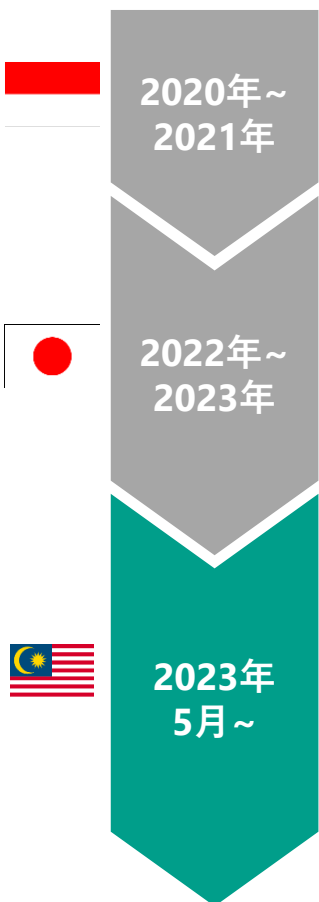
*1: 当社は、バイオ燃料などの持続可能な製品の国際的な認証制度の一つであるISCC EU認証（国際持続可能性カーボン認証）を2021年9月に取得済み

*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

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



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

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

マレーシア「熱帯バイオマス技術研究所*2」

- 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等のバイオマス生産・利用の最大化・最適化を中心とする研究開発を推進
- 現地で研究員を採用し、各種研究活動を開始

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

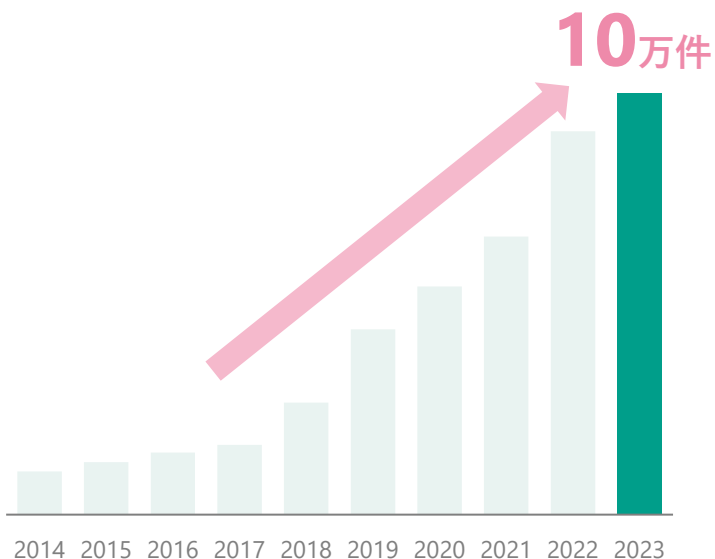
*2: マレーシア工科大学（UTM）の研究施設内に設立。「熱帯バイオマス技術研究所」の開設に伴い、「藻類エネルギー技術研究所（三重県）」の機能は「熱帯バイオマス技術研究所」等に移管

その他事業/ESG

その他事業 - バイオインフォマティクス事業

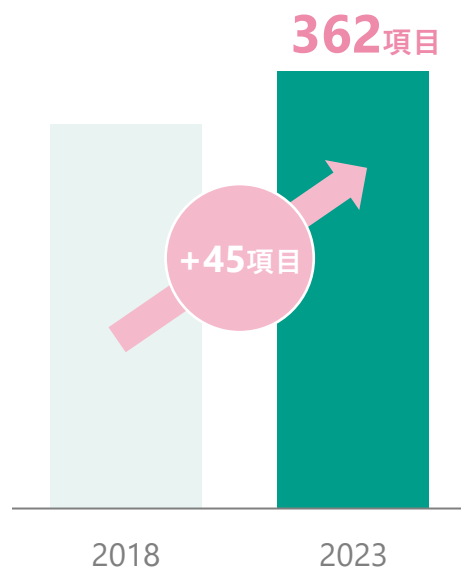
遺伝子解析サービスの累計販売件数が10万件を突破、研究開発力を生かして解析項目や共同研究も拡充

販売件数（累計）の伸長



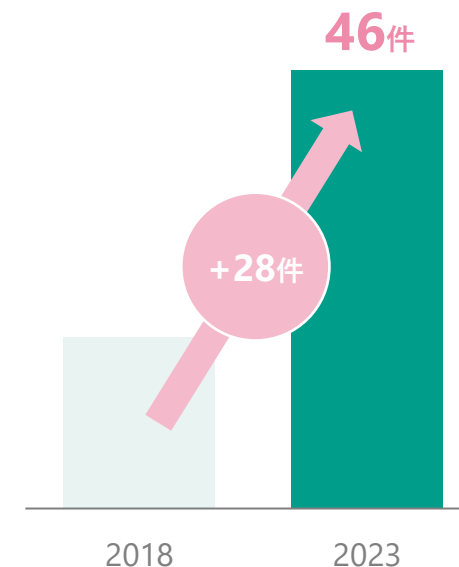
- ジーンクエスト社は、個人の健康リスク・体質の遺伝的傾向・祖先のルーツについての300を超える遺伝子型を解析するサービスを2014年より提供
- 2017年のグループ参画後から販売が加速し、**販売開始約10年で累計販売件数10万件突破***

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***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

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

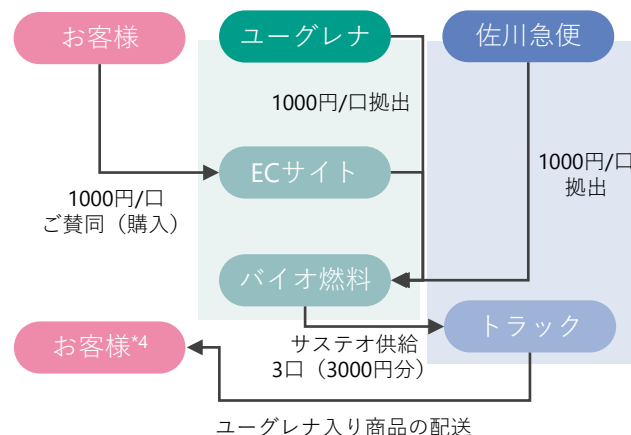
FTSE Blossom Japan Index 銘柄に初選定*1



FTSE Blossom Japan Index

- GPIF*2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ーグレナ社も拠出する3者プロジェクト
- 大型トラック6台が1カ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

ユー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: ご賛同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。

補足資料

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								
							うちユーグレナ ^{*1}	うちキューサイ				うちユーグレナ ^{*1}			うちキューサイ			
(百万円)	1Q	2Q	合計	1Q	2Q	合計			1Q	2Q	合計	1Q	2Q	合計	1Q	2Q	合計	
売上高 (新区分ベース)	10,823	10,761	21,584	10,823	10,761	21,584	8,827	12,757	10,837	11,968	22,805	4,611	5,603	10,214	6,226	6,365	12,591	
直販	8,696	8,625	17,320	8,696	8,625	17,320	6,013	11,308	8,244	8,347	16,591	2,587	2,682	5,269	5,658	5,665	11,322	
流通	861	1,022	1,883	861	1,022	1,883	795	1,088	891	987	1,878	322	287	609	568	700	1,269	
OEM・原料・海外	365	264	629	365	264	629	629	0	239	310	549	239	310	549	0	0	0	
その他	901	850	1,751	901	850	1,751	1,390	361	1,463	2,324	3,788	1,463	2,324	3,787	0	0	0	
売上原価	3,466	2,951	6,417	2,683	2,467	5,150	2,667	2,483	2,996	4,028	7,024	1,827	2,739	4,566	1,169	1,289	2,458	
売上総利益	7,357	7,810	15,167	8,139	8,295	16,434	6,160	10,274	7,841	7,940	15,781	2,784	2,864	5,648	5,057	5,076	10,133	
粗利率	68%	73%	70%	75%	77%	76%	70%	81%	72%	66%	69%	60%	51%	55%	81%	80%	80%	
(内ヘルスケア事業)	71%	76%	73%	79%	81%	80%	78%	81%	76%	74%	75%	69%	65%	67%	81%	80%	80%	
販売費及び一般管理費	8,084	8,506	16,589	8,084	8,506	16,589	7,211	9,378	8,017	8,524	16,542	3,403	3,614	7,017	4,615	4,910	9,525	
販売費	5,201	5,481	10,682	5,201	5,481	10,682	4,148	6,534	5,157	5,362	10,519	1,808	1,984	3,791	3,349	3,378	6,728	
(内広告宣伝費)	2,583	2,825	5,408	2,583	2,825	5,408	2,214	3,193	2,669	2,789	5,458	978	1,026	2,005	1,690	1,763	3,454	
人件費	1,110	1,199	2,309	1,110	1,199	2,309	1,288	1,021	1,176	1,249	2,425	710	743	1,453	466	506	972	
管理費	1,417	1,452	2,869	1,417	1,452	2,869	1,100	1,769	1,397	1,610	3,007	604	590	1,194	792	1,021	1,813	
研究開発費	355	374	730	355	374	730	676	54	288	303	591	281	297	579	7	6	13	
営業利益	-727	-695	-1,423	56	-211	-155	-1,051	896	-176	-584	-760	-619	-750	-1,369	442	166	609	
調整後EBITDA ^{*2}	1,555	666	2,221	1,555	666	2,221	158	2,063	777	495	1,272	-214	-411	-625	991	906	1,897	
営業外損益	809	16	825	809	16	825	1,097	-272	65	56	121	179	162	341	-114	-107	-221	
(内助成金収入)	675	13	688	675	13	688	684	4	189	115	303	187	111	298	2	3	5	
経常利益	82	-679	-598	864	-195	669	46	624	-111	-529	-640	-439	-588	-1,028	328	60	388	
特別損益	2	1	3	2	1	3	3	-0	30	-9	21	30	-6	24	0	-3	-3	
親会社株主に帰属する当期純利益	40	-505	-465	493	-332	161	na	na	-168	-746	-914	na	na	na	na	na	na	
【参考指標】																		
減価償却費 ^{*3}	581	584	1,165	581	584	1,165	293	871	524	723	1,247	121	130	251	403	593	996	
(内M&A関連)	355	355	709	355	355	709	86	624	365	360	725	54	48	102	312	312	623	
のれん償却額	203	203	405	203	203	405	114	291	212	212	423	68	68	137	143	143	287	
棚卸資産ステップアップ費用	783	484	1,267	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

*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				合計	2023/12期		
	'22Q1	'22Q2	'22Q3	'22Q4		'23Q1	'23Q2	合計
連結合計（S/U除く）								
売上高	10,823	10,761	10,752	12,056	44,393	10,837	11,968	22,805
増減率	na	-1%	0%	12%	na	-10%	10%	na
売上総利益	8,139	8,295	7,917	8,510	32,861	7,841	7,940	15,781
対売上高比率	75%	77%	74%	71%	74%	72%	66%	69%
調整後EBITDA	1,555	666	268	160	2,649	777	495	1,272
対売上高比率	14%	6%	2%	1%	6%	7%	4%	6%
ヘルスケア事業（S/U除く）								
売上高	10,124	10,103	10,108	11,282	41,617	10,026	10,485	20,511
増減率	na	0%	0%	12%	na	-11%	5%	na
売上総利益	7,960	8,160	7,707	8,267	32,094	7,663	7,743	15,406
対売上高比率	79%	81%	76%	73%	77%	76%	74%	75%
調整後EBITDA	1,412	1,258	827	809	4,305	1,301	1,067	2,368
対売上高比率	14%	12%	8%	7%	10%	13%	10%	12%
バイオ燃料事業								
売上高	22	42	105	94	263	52	849	901
増減率	na	91%	149%	-10%	na	-44%	1530%	na
売上総利益	14	9	49	40	112	-1	34	33
対売上高比率	64%	20%	47%	43%	43%	-2%	4%	4%
調整後EBITDA	449	-188	-119	-204	-62	-147	-142	-289
助成金収入	612	0	45	0	657	79	57	136
その他事業								
売上高	677	616	540	680	2,513	759	634	1,393
増減率	na	-9%	-12%	26%	na	12%	-17%	na
売上総利益	165	126	161	203	656	180	163	342
対売上高比率	24%	20%	30%	30%	26%	24%	26%	25%
調整後EBITDA	26	-37	-29	-64	-104	28	-41	-13
対売上高比率	4%	-6%	-5%	-9%	-4%	4%	-6%	-1%
全社								
売上高	0	0	0	0	0	0	0	0
売上総利益	0	-0	-0	0	-0	0	0	0
調整後EBITDA	-332	-367	-411	-381	-1,491	-404	-389	-793

ヘルスケア事業内訳（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				合計	2023/12期		
	'22Q1	'22Q2	'22Q3	'22Q4		'23Q1	'23Q2	合計
ユーグレナ・ヘルスケア^{*1}								
売上高	2,098	2,044	1,946	2,235	8,323	1,883	2,014	3,897
増減率	na	-3%	-5%	15%	na	-16%	7%	na
売上総利益	1,526	1,495	1,418	1,513	5,952	1,425	1,442	2,867
対売上高比率	73%	73%	73%	68%	72%	76%	72%	74%
調整後EBITDA	66	0	-43	-87	-64	173	66	240
対売上高比率	3%	0%	-2%	-4%	-1%	9%	3%	6%
エボラ								
売上高	1,010	966	1,007	1,108	4,091	951	901	1,852
増減率	na	-4%	4%	10%	na	-14%	-5%	na
売上総利益	774	748	764	835	3,120	738	722	1,460
対売上高比率	77%	77%	76%	75%	76%	78%	80%	79%
調整後EBITDA	15	25	-51	-49	-60	4	-17	-14
対売上高比率	1%	3%	-5%	-4%	-1%	0%	-2%	-1%
MEJ								
売上高	778	748	548	492	2,567	393	444	837
増減率	na	-4%	-27%	-10%	na	-20%	13%	na
売上総利益	659	621	463	410	2,152	325	347	672
対売上高比率	85%	83%	84%	83%	84%	83%	78%	80%
調整後EBITDA	351	115	192	157	815	71	25	96
対売上高比率	45%	15%	35%	32%	32%	18%	6%	11%
キューサイ・グループ^{*2}								
売上高	6,334	6,478	6,270	6,649	25,731	6,264	6,408	12,672
増減率	na	2%	-3%	6%	na	-6%	2%	na
売上総利益	5,013	5,316	4,996	5,359	20,683	5,095	5,120	10,215
対売上高比率	79%	82%	80%	81%	80%	81%	80%	81%
調整後EBITDA	986	1,132	707	700	3,524	1,028	949	1,977
対売上高比率	16%	17%	11%	11%	14%	16%	15%	16%
事業内共通・相殺、はこ社^{*3}								
売上高	-96	-134	336	799	905	536	717	1,254
売上総利益	-12	-19	67	150	186	79	112	191
調整後EBITDA	-5	-14	21	88	90	25	44	68

*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^{*1}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	2023/6末
流動資産	9,792	18,925	23,422	20,438	20,343	19,436	21,320	19,694	26,225	24,560
現金及び預金	6,254	10,761	11,000	9,901	10,145	9,471	11,646	9,954	16,819	16,299
棚卸資産	1,800	4,509	8,613	6,462	5,986	5,458	5,277	4,623	4,677	4,193
(内 棚卸資産ステップアップ [°])	-	-	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	4,069
固定資産	5,560	40,099	40,643	40,569	39,832	39,213	38,805	37,581	37,049	36,257
有形固定資産	3,304	6,910	6,878	6,852	6,836	6,743	6,059	5,848	5,795	5,771
無形固定資産	1,560	31,551	32,050	31,904	31,291	30,691	30,889	30,023	29,489	28,771
(内 のれん)	961	29,345	12,767	13,035	12,832	12,629	12,697	12,486	12,274	12,062
(内 顧客関連資産)	286	1,116	17,349	17,011	16,673	16,336	16,525	16,174	15,825	15,482
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	1,715
総資産	15,351	59,023	64,065	61,008	60,175	58,649	60,124	57,276	63,274	60,817
負債	5,964	34,777	41,878	40,419	39,774	38,788	39,004	37,922	40,808	39,082
流動負債	2,160	9,654	10,437	10,634	10,613	10,995	11,283	12,277	10,787	10,275
(内 短期借入金)	547	2,196	2,182	2,288	2,164	2,495	2,473	2,709	2,732	2,509
固定負債	3,804	25,123	31,441	29,785	29,161	27,792	27,721	25,645	30,021	28,807
(内 長期借入金)	3,217	23,743	23,580	22,599	22,436	21,324	21,389	19,497	19,247	18,120
(内 繰延税金負債 ^{*2})	165	468	6,938	6,297	5,867	5,593	5,483	5,330	5,159	5,071
(内 転換社債)	-	-	-	-	-	-	-	-	4,800	4,800
純資産	9,387	24,246	22,187	20,589	20,401	19,861	21,120	19,354	22,466	21,736
株主資本	9,373	23,951	21,812	20,183	20,011	19,477	20,727	18,958	22,456	21,736
(内 資本金)	7,324	13,879	13,888	13,888	13,905	13,950	13,970	13,985	15,818	15,831
(内 資本剰余金)	2,230	10,614	10,623	11,602	11,619	11,664	13,301	13,316	15,149	15,162
(内 利益剰余金)	(85)	(508)	(2,666)	(5,273)	(5,479)	(6,102)	(6,510)	(8,309)	(8,477)	(9,223)
その他	13	295	375	405	391	384	393	396	10	(0)
負債・純資産合計	15,351	59,023	64,065	61,008	60,175	58,649	60,124	57,276	63,274	60,817

*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

1-グレン

いきる、たのしむ、サステナブル。



創業	2005年8月9日
本店	東京都港区芝5-29-11
資本金	158億3,126万円（2023年6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	117,738名（2023年6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

健康食品



化粧品



その他事業（新規領域）

サステナブルアグリテック（1次産業）


バイオインフォマティクス


ソーシャルビジネス

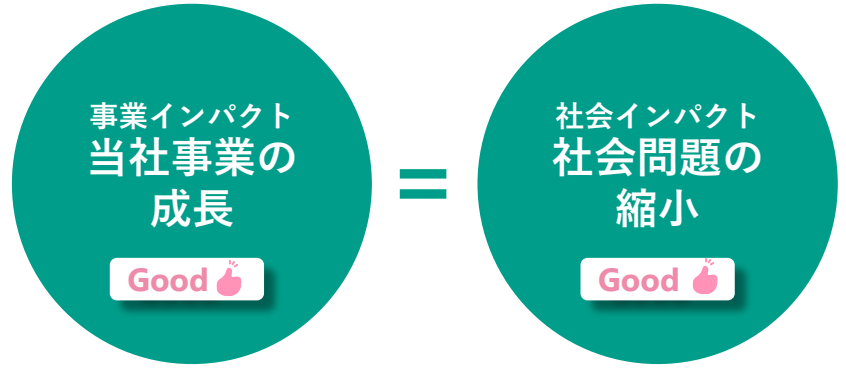

バイオ燃料事業



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

ヘルスケア事業 - ブランド・ポートフォリオ

サステナビリティ、ウェルエイジング、先進的市場創出の3領域をターゲットとし、食品、化粧品を展開

	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-グルけ</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>C COFFEE</p>  <p>mej</p> <p>SOLUME</p>  <p>1-グルけ</p>
化粧品	<p>one</p>  <p>1-グルけ</p> <p>lavita ORGANICS</p>  <p>1-グルけ</p> <p>NEcCO</p>  <p>1-グルけ</p> <p>あきゆらいず</p>  <p>LIGUNA</p>	<p>コラリッチ</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-グルけ</p>

ブランド開発でターゲットとする3領域

- 1 サステナビリティ**

独自素材/オーガニック素材や環境に配慮したパッケージを通じて、健康/美容やライフスタイル等の観点から、ウェルビーイングの実現をサポートする商品群
- 2 ウェルエイジング**

「アンチエイジング」ではなく、歳を取ることを肯定しながら幸せを実現する「ウェルエイジング」をコンセプトとした商品群
- 3 先進的市場創出**

多様化する顧客ニーズへ対応することを目的とし、これまでに類を見ない新製品や新ジャンルを創出することをコンセプトとした商品群

バイオ燃料事業 - ビジネスモデル

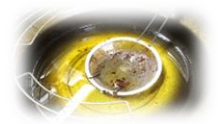
原料を調達/生産、バイオ燃料（SAFやHVO）を製造し、陸海空ユーザーに販売

商業化に向けた販売網強化のため2Qから海外パートナーと協働しバイオ燃料のテスト販売を実施



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

ユーグレナ[∞]



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)

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

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



*1: 2021年9月に持続可能な製品の国際的な認証制度の一つであるISCC EU認証取得。当認証の取得により、マスバランス方式で製造されたバイオマス原料や再生原料等の製品当該認証製品の取り扱いが全世界で可能となる

バイオ燃料事業 - 商業プラント建設・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



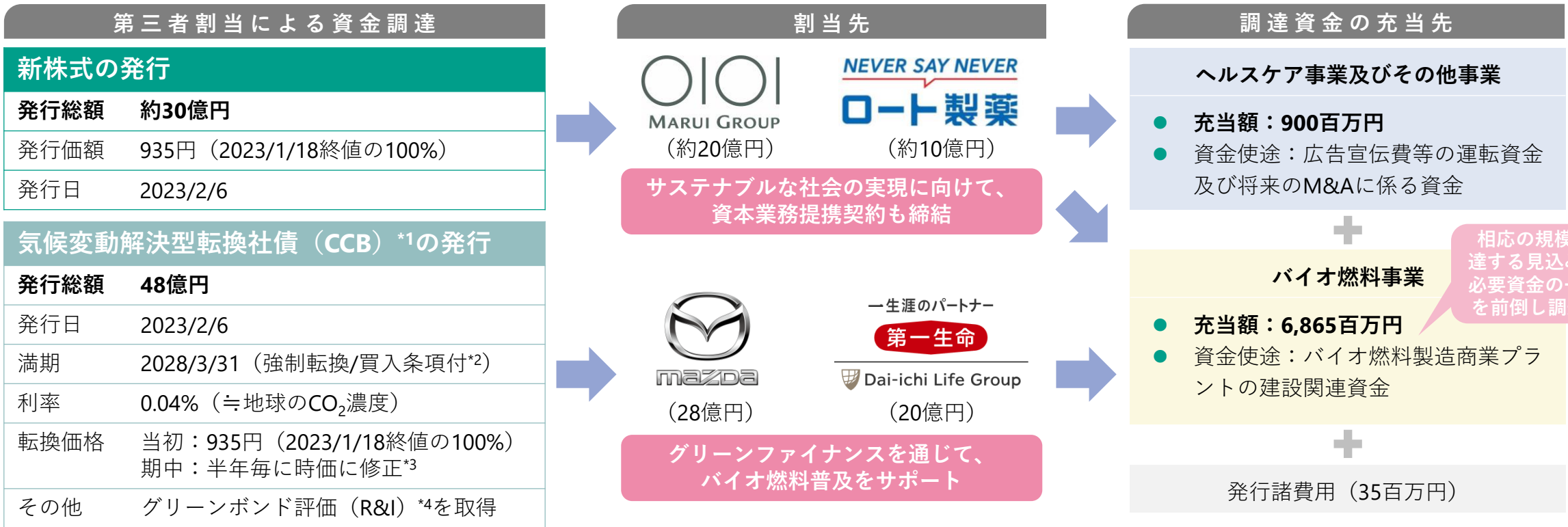
プロジェクト計画概要	
建設地	PETRONAS社のPengerang Integrated Complex (マレーシア南端のジョホール州)
製品	SAF (バイオジェット燃料)、HVO (次世代バイオディーゼル燃料) (製造量はフレキシブルに調整)
使用原料	使用済み植物油、動物性油脂、植物油の加工に伴う廃棄物、将来的には微細藻類由来の藻油などのバイオマス原料
原料処理能力	65万トン/年
製造能力	最大12,500バレル/日 (約72.5万KL/年相当) のバイオ燃料*1
スケジュール (予定)	技術的・経済的な実現可能性評価を現在実施中。2025年中の本商業プラント完成を目指して、2023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

バイオ燃料事業 - 商業化プロジェクトに向けた資金調達

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



相応の規模に達する見込みの必要資金の一部を前倒し調達*5

*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

Copyright Euglena Co., Ltd. All rights reserved.

