

Euglena Group

2026年12月期第2四半期決算説明

株式会社ユーグレナ
東証プライム市場（証券コード：2931）

2026.08.07

【留意点】 本資料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（百万円未満切り捨て）とは一致しない場合があります。
【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

業績サマリー

(百万円)	FY2025 H1	FY2026 H1	YoY	
			差額	増減率
上方修正				
売上高	24,554	26,507	+1,954	+8%
うちヘルスケア	22,672	24,320	+1,648	+7%
調整後EBITDA	3,508	3,804	+297	+8%
うちヘルスケア	4,412	4,646	+234	+5%
営業利益	1,637	1,871	+235	+14%
経常利益	1,173	1,709	+537	1.5倍
当期純利益	(559)	74	+633	黒字転換

- 売上高はヘルスケアのオーガニック成長が牽引し、**YoY+8%**
- 広告投資を拡大しつつ、各利益は維持・改善
- 当期純利益は9事業年度ぶりに**上期黒字転換を達成**
- 計画を上回る進捗を踏まえ、**売上高の通期予想を530億円へ上方修正**

ヘルスケア事業

- 個人向け（BtoC）：全グループ会社で前期比売上増
 - 定期顧客数は72万人へ増加、ECモールも伸長
 - 子育て世代軸でユーグレナ商品が成長トレンドへ
 - キューサイは通販に加えて流通も堅調
- 法人向け（BtoB）：「免疫」機能性表示を実現した「金のユーグレナ」事業を承継



金のユーグレナ

バイオ燃料事業

- 原料トレードと販売実績の拡大とSAF/HVO価格の上昇が進み、事業環境が改善
- マレーシア商業プラントの建設が順調に進捗
- 東急バスやGreen Expo建設工事などサステオ継続利用が拡大

アグリ事業

- 大協肥糧を中核にアグリ事業は売上・収益性ともに成長
- ヤマセ子会社化により、成長制約だった製造キャパを獲得
- ユーグレナ育ち認定生産物も10件以上に拡大

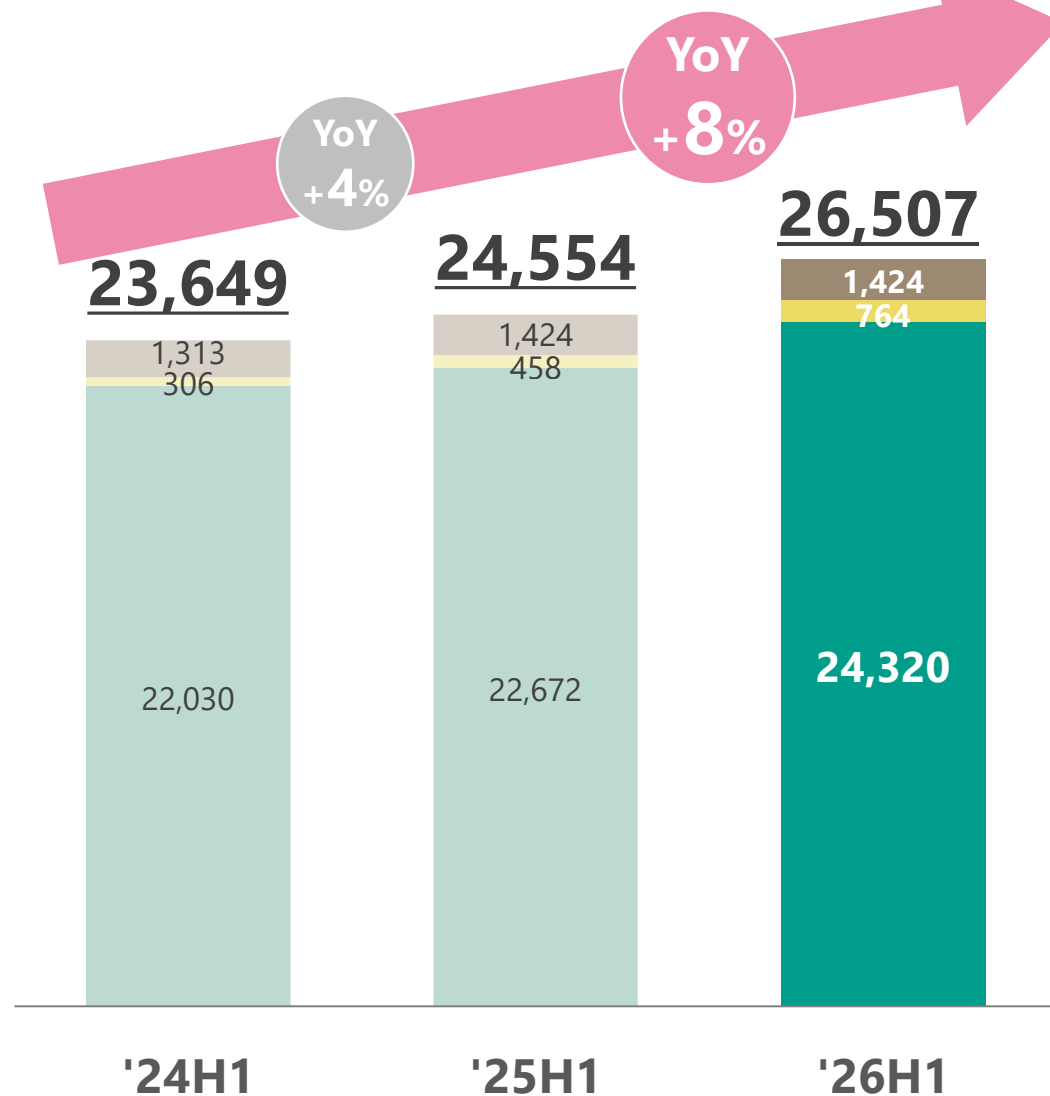
2026年12月期第2四半期決算サマリー

売上高

売上成長率は
+8%へ加速

ヘルスケア事業の
オーガニック成長が牽引、
計画を上回るペースで進捗

(百万円) ■ ヘルスケア ■ バイオ燃料 ■ その他



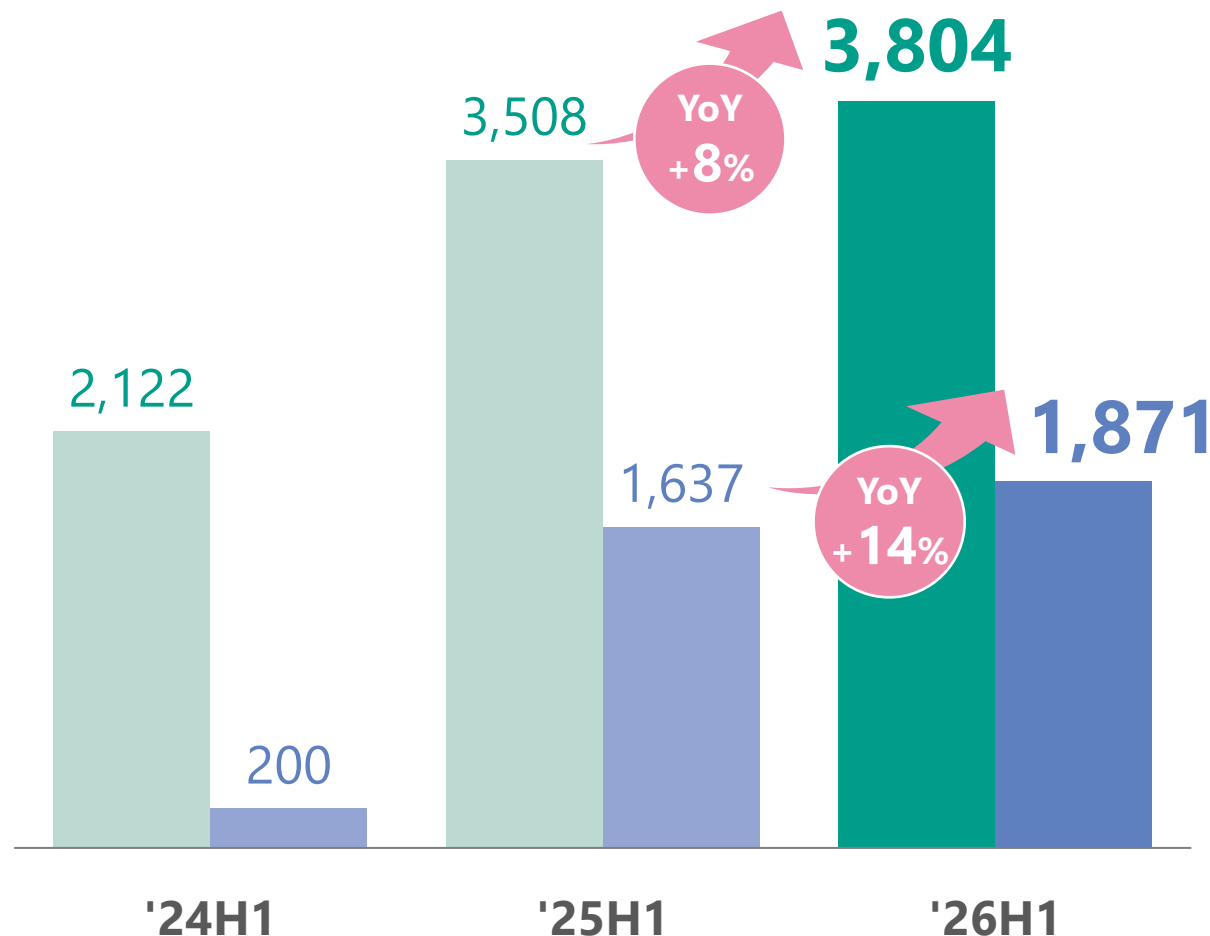
調整後EBITDA / 営業利益*1

(百万円)

■ 調整後EBITDA ■ 営業利益

2024年以降に構築した
黒字体質が定着

収益拡大ドライバーが、
コスト削減から
売上成長にシフト

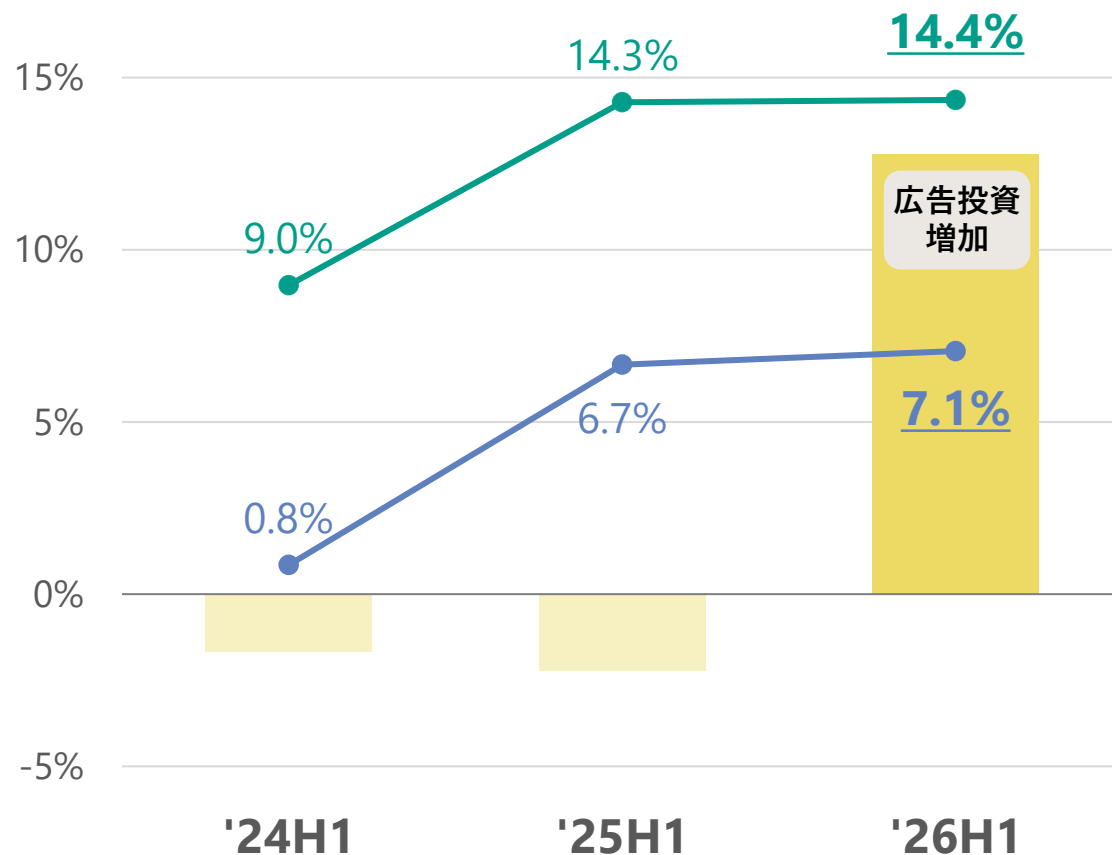


広告投資と利益率

広告投資を拡大しつつ
利益率は維持・改善

“守りの黒字化”から、
“攻めの黒字体質”へ

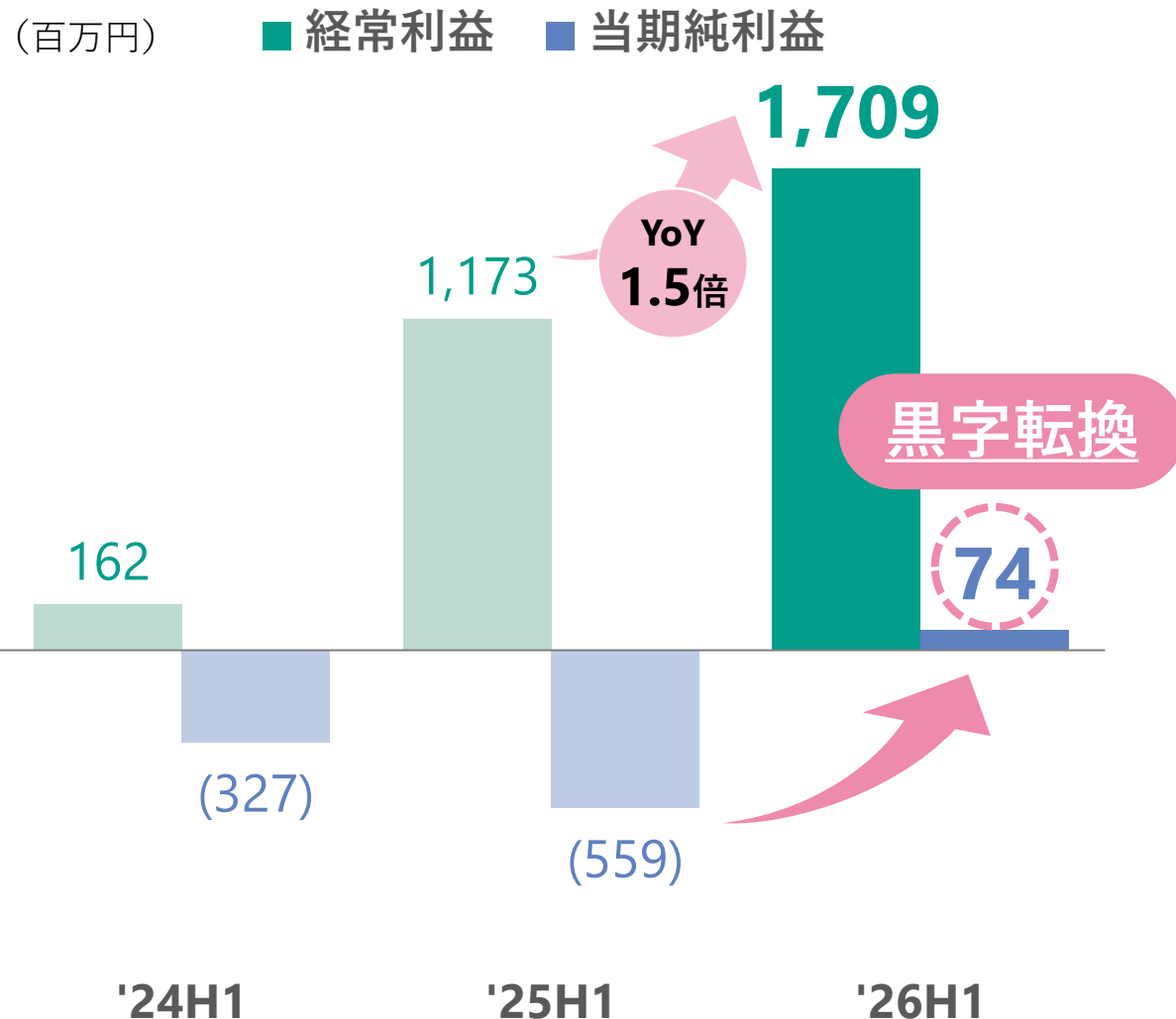
■ 広告宣伝費増減率(YoY) ● 調整後EBITDAマージン ● 営業利益率



経常利益*1 / 当期純利益*1,2

当期純利益は
9事業年度ぶりに
上期黒字転換を達成

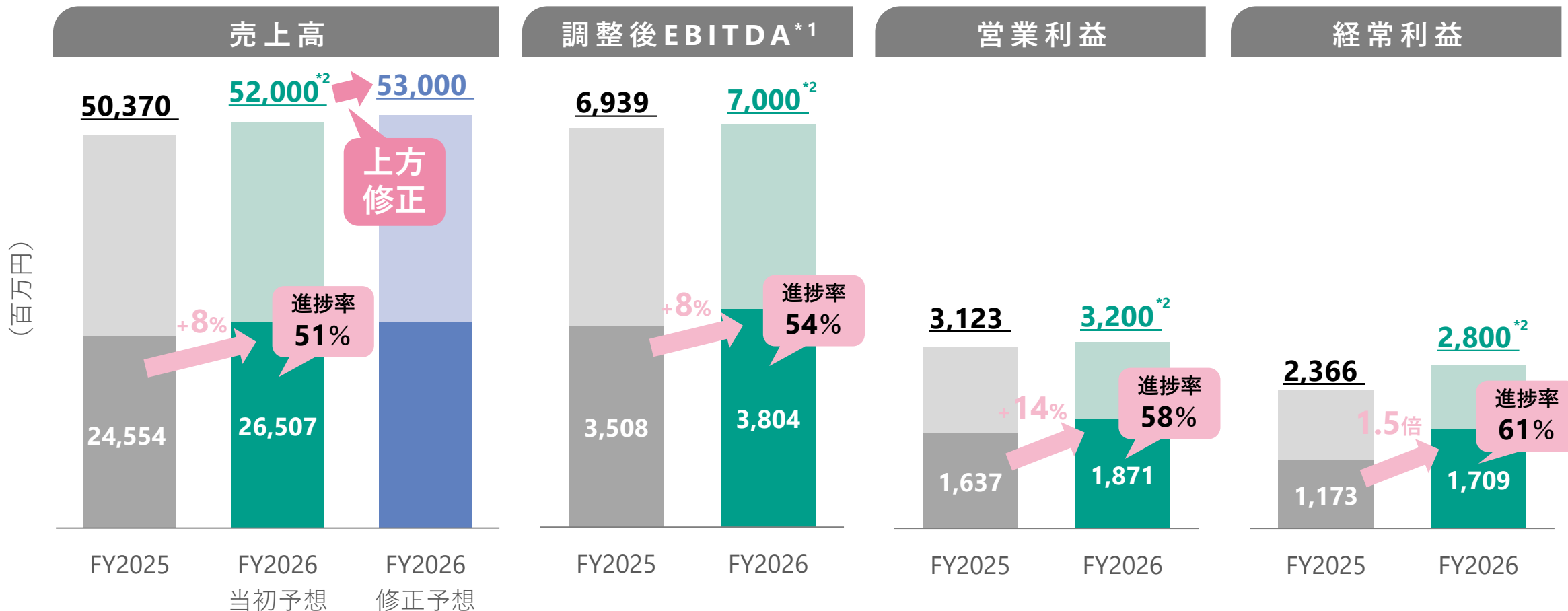
下期は成長投資を強化しつつ、
引き続き通期黒字転換を目指す



2026年度業績進捗と業績予想

計画を上回る進捗を踏まえ、売上高の通期予想を530億円へ上方修正

中期的な売上高成長に向けて、利益上振れ分は成長投資に再配分する想定から、各利益予想は据え置き



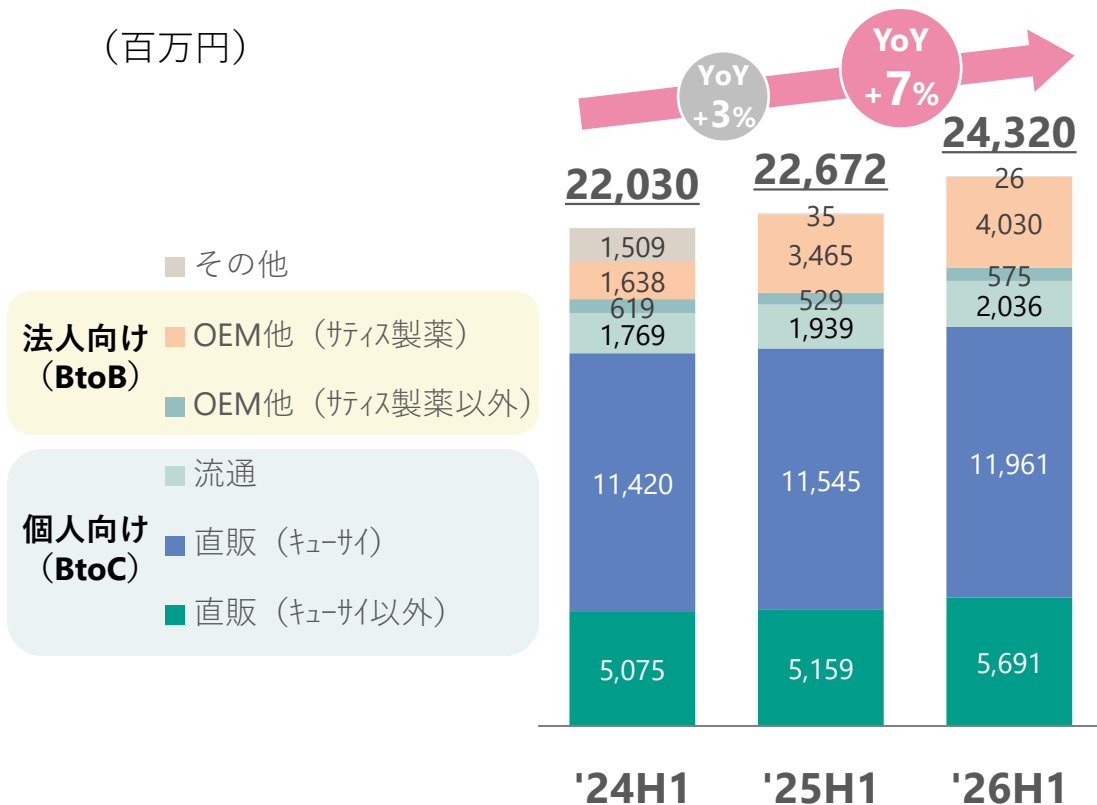
ヘルスケア事業

ヘルスケア売上高

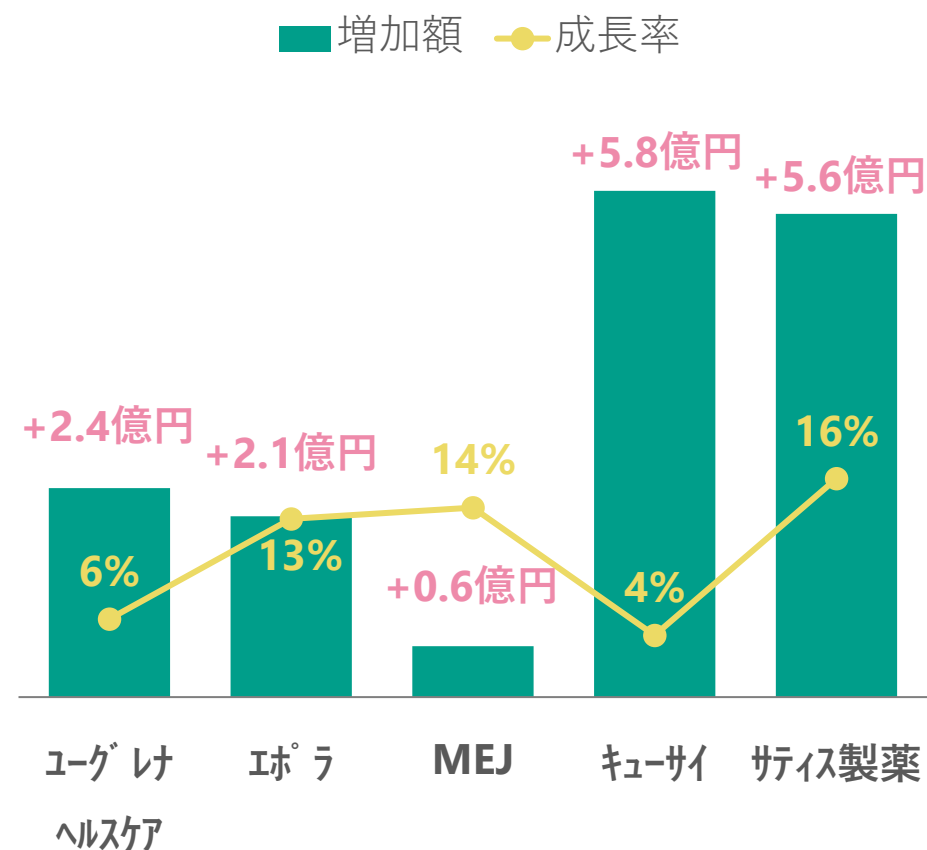
ヘルスケア売上高は全主要チャネルで伸長。増収ドライバーも複数社に分散

ヘルスケア売上高*1

(百万円)



上半期売上高YoY増減（会社別）

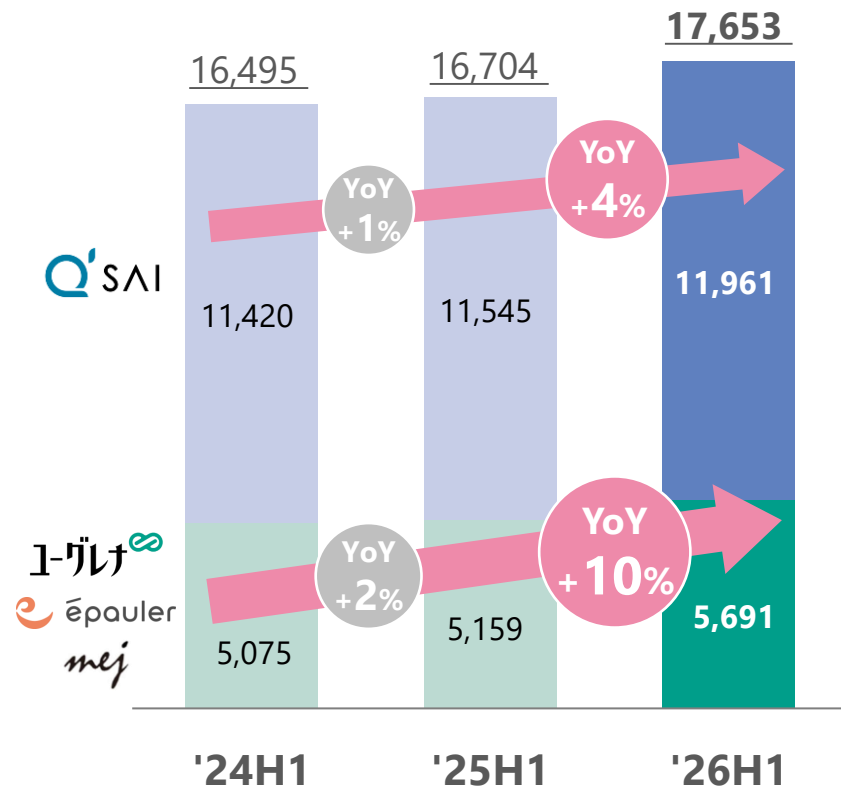


個人向け（BtoC） - 直販チャネルの成長要因

自社ECの定期顧客基盤を漸増しつつ、ECモールも大幅に伸長し、直販売上が拡大

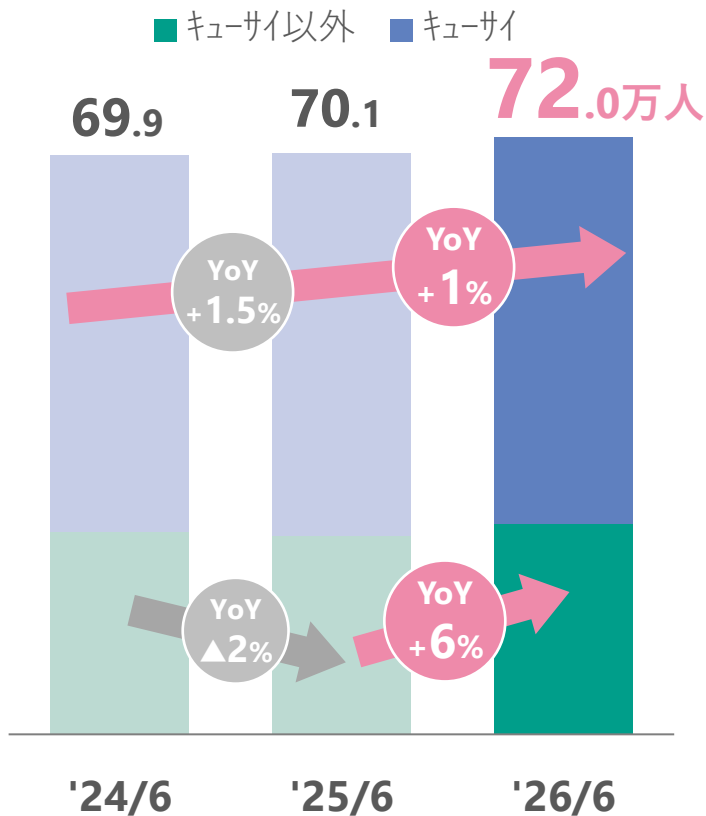
直販売上高：自社EC + ECモール

(百万円) ■ 直販(キューサイ以外) ■ 直販(キューサイ)



成長要因①

自社EC：定期顧客数の安定成長

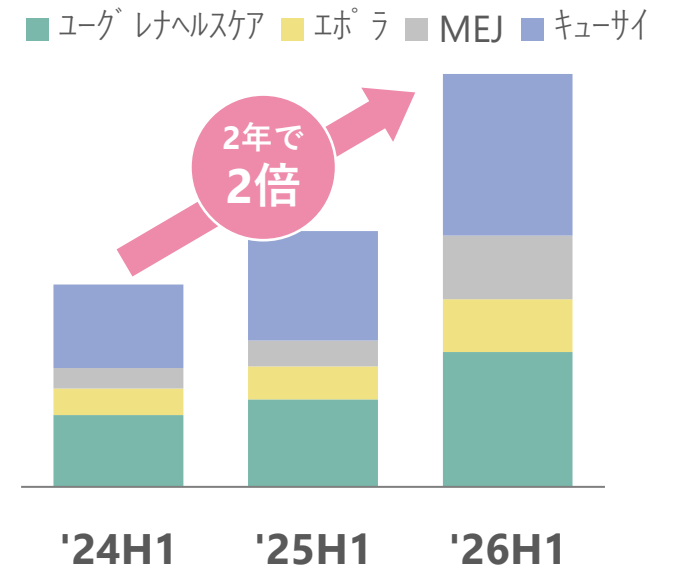


成長要因②

ECモール：顧客接点の拡大

全グループ会社で
ECモール経由の売上が伸長、
顧客層がミドル世代に拡大

ECモール売上高*1



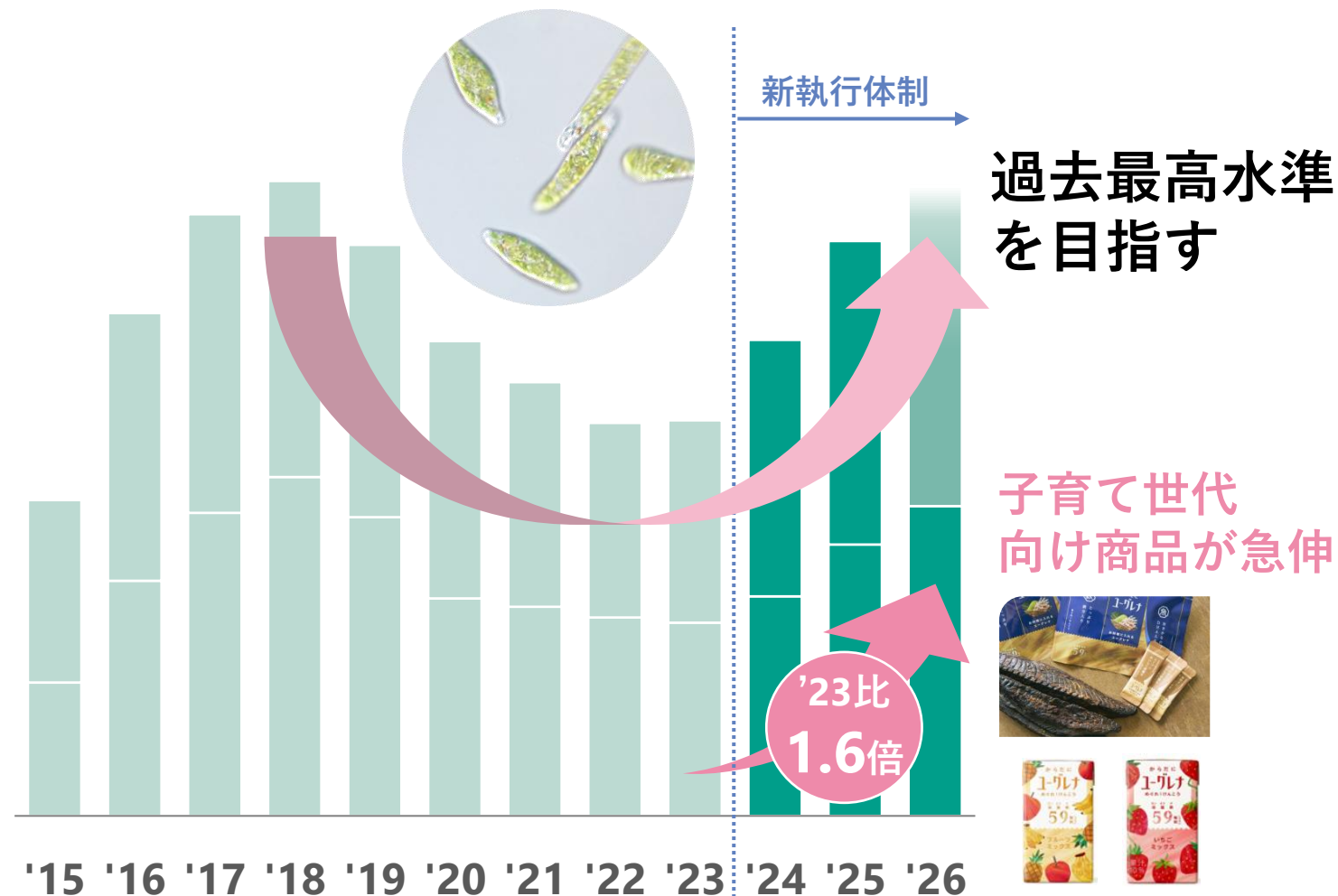
*1: ユーグレナヘルスケアはLIGUNA（2024年3Q以降はユーグレナ社に吸収合併）除く数字

個人向け（BtoC） - ユーグレナ商品直販売上高*1

子育て世代向け商品
を起点に

V字回復を達成

新執行体制のもと、
過去最高水準を目指す



個人向け（BtoC） - ユーグレナヘルスケア

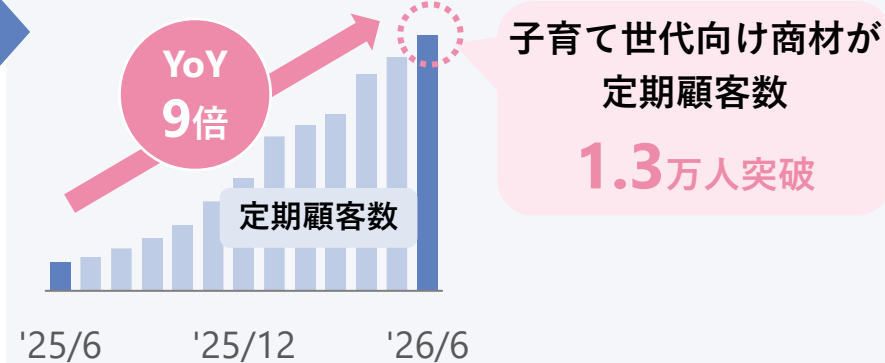
からだにユーグレナは、子育て世代向けの勝ち筋をお出汁からドリンクへ横展開
CONCは、2本定期比率の上昇により、既存顧客の単価改善が進展

からだにユーグレナ

からだにユーグレナ全体



子育て世代向け商材の成長



勝ち筋の再現性と接点拡大

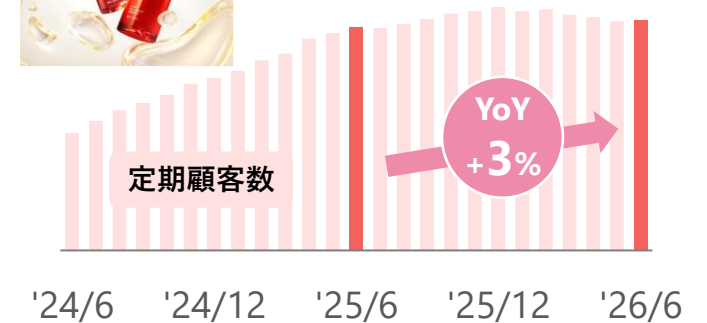
- ソリューション訴求
広告の勝ち筋を、
ドリンクへの横展開
で再現
- ECモールも新規接点として拡大



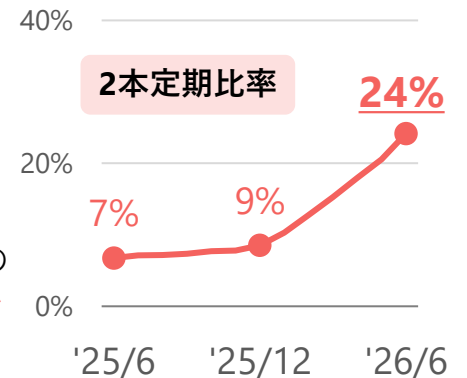
CONC



再成長
準備開始



リンクル
インジェクションの
2本定期比率上昇で
顧客単価を改善



個人向け（BtoC） - エポラ

プレミアムヘアチンの堅調な成長に加え、ナイシーワが新たな成長商品として台頭

epo

ナイシーワ

epo全体

プレミアムヘアチン
が成長を牽引

定期顧客数

YoY
+8%

プレミアムヘアチン

定期顧客数

YoY
+25%

'24/6 '24/12 '25/6 '25/12 '26/6



- 毛髪美容液「プレミアムヘアチン」が引き続き好調

定期顧客数が急成長

定期顧客数

'25/11 '26/1 '26/3 '26/5



2025年11月発売

- 振動で美容成分を肌の奥まで浸透させる「薬用リンクルクリーム ナイシーワ」が急成長

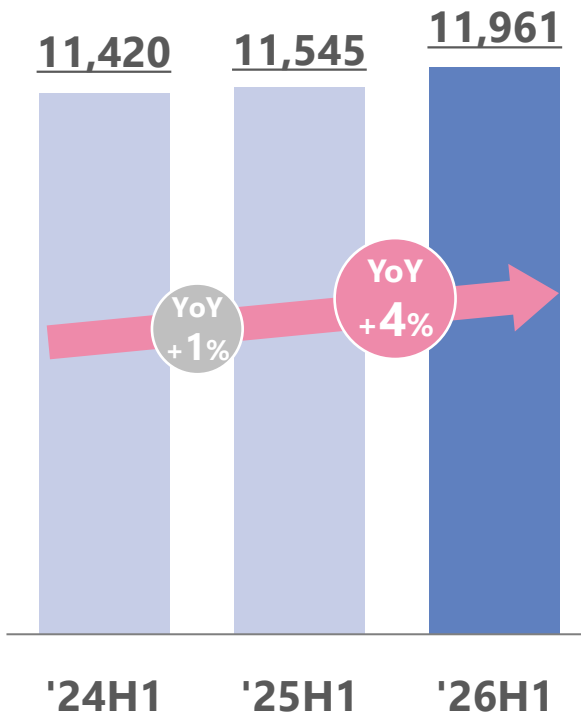
個人向け（BtoC） - キューサイ

直販はTV通販に加えECモールが成長、流通もブランド認知を活かしマルチチャネル化が進展

直販の成長

直販売上高

(百万円)



3つの成長要因

- 1 主力ブランドの定期顧客数が堅調に推移



- 2 ECモール売上高は2年間で約2倍成長持続に向け新商品も投入



「cola-rich soar」新ブランド「DAYLIS」
新商品拡大 立ち上げ

- 3 キャンペーンやクロスセル等により、既存顧客の購入単価向上を推進

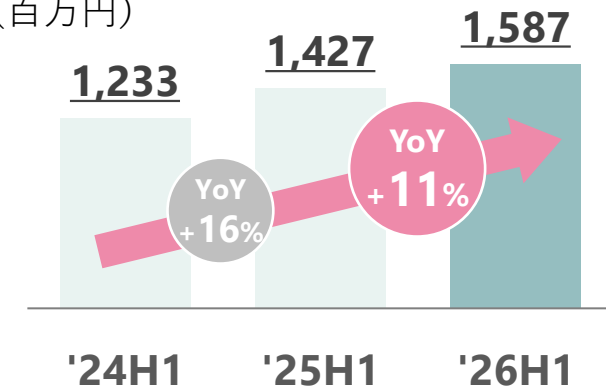
流通の成長

既存ブランド認知を活かし、
流通販路で売上機会を拡大



流通売上高

(百万円)

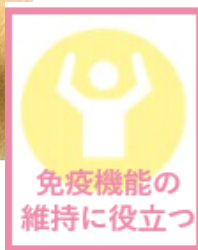


法人向け（BtoB） - 「金のユーグレナ」事業を承継

「免疫」機能性表示を実現した「金のユーグレナ」事業を、神鋼環境ソリューションより承継
機能性素材のラインアップとエビデンス拡充で、BtoB展開の競争力を強化

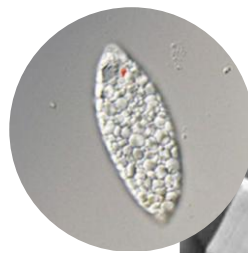
承継の意義

- 知財・研究資産を統合
- 機能性素材としての提案力を向上
- 特許制約を解消
- 自社商品への活用



承継したもの

- 微細藻類ユーグレナEOD-1株
- 特許・商標
- 機能性表示届出ノウハウ
- 培養技術



パラミロンの顕微鏡写真

事業への接続

- 免疫機能性表示の自社商品展開
- 食品メーカー等向けの素材営業の強化
- 機能性研究や素材ラインアップの拡充

自社商品



代替商品を
下期に上市予定、
新商品も順次開発

導入事例



青木松風庵の
金の月化粧



健康マルシェの
コールドプレスジュース

機能性エビデンス等の研究資産の融合により、
パラミロンの「マルチ機能性素材」への進化を加速

慢性腎臓病（CKD）領域 - 2026年度上期進捗

CKD予防に関する認知向上と、パラミロン活用に向けた検証活動を推進

課題認識とパラミロンの可能性

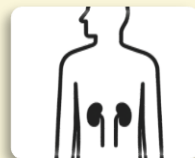
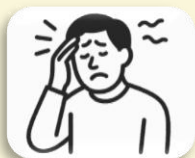
社会課題

- 日本のCKD患者は約**2,000万人**（成人**5人に1人**）*1、うち透析患者は約33万人*2
- 関連医療費は年**1.6兆円***3（医療費総額の**4%**）以上



健康課題

- 腎疾患は進行すると**不可逆**
- 「沈黙の臓器」とも呼ばれ、進行に気づきづらい
- 進行抑制と食事負担の軽減が重要



蓄積してきた研究資産の活用と、医療機関等の連携による検証により、**CKDの進行を抑制するメディカルフード**としてのパラミロン活用を目指す

2030年代前半に
100億円超規模
を目指す

*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）

*4: イベントレポート（<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000743.000036462.html>）

認知啓発活動の強化

- リーフエホールディングスと健康診断活用と慢性腎臓病予防に関する**認知啓発イベント***4を開催



慢性腎臓病(CKD)について説明



パラミロンの働きと慢性腎臓病対策への応用可能性について紹介

CKD理解度の正答率が**34.6%→91.3%**に向上

海外展開 - 2026年度上期進捗

主要地域での商品展開・提携・展示会活動を通じ、認知拡大と商談創出が進展

市場接点の拡大

BtoBデジタルマーケティング
で認知拡大・顧客接点を拡大



Euglena Co., Ltd. - 株式会社ユーグレナ
Making people and the Earth healthier

LinkedIn

Monthly
News Letter
Apr 2026

Newsletter

商品展開の進展



韓国：クロレラ製品
TV通販開始



フィリピン等：
抹茶商品を展開



シンガポール：
Donki/Welcia
等でユーグレナ
商品販売

パートナーシップ・商談機会



ベトナム：現地企業
と業務提携



米国：「IFT FIRST 2026」
でNURA社と共同で
ユーグレナ原料を紹介



Natural
Products
EXPO WEST®

米国：健康関連見本市
に参加、商談機会獲得



FIC
FOOD INGREDIENTS CHINA

中国：食品展示会に
参加、多数商談を実施

クロレラの先行展開で市場接点を広げ、ユーグレナ素材・製品の販売拡大へ

バイオ燃料事業

商業化後の収益蓋然性

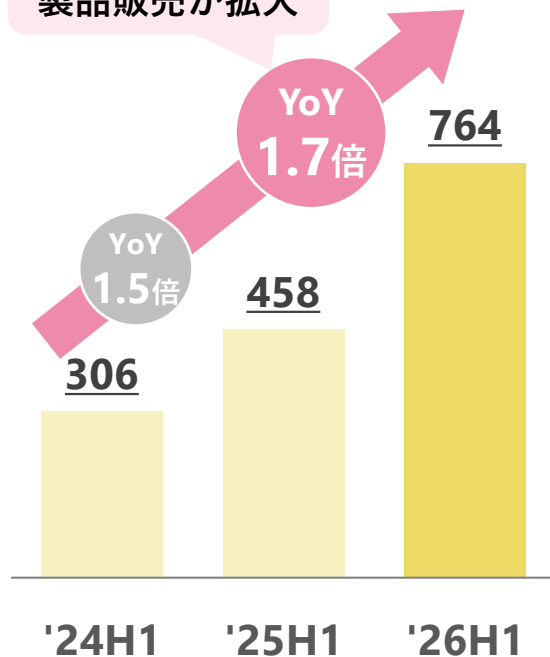
販売実績の拡大とSAF/HVO価格の上昇が進み、商業化後の収益蓋然性が向上

販売価格と廃食油等の原料価格のスプレッドも拡大し、商業プラント稼働後の採算性を後押し

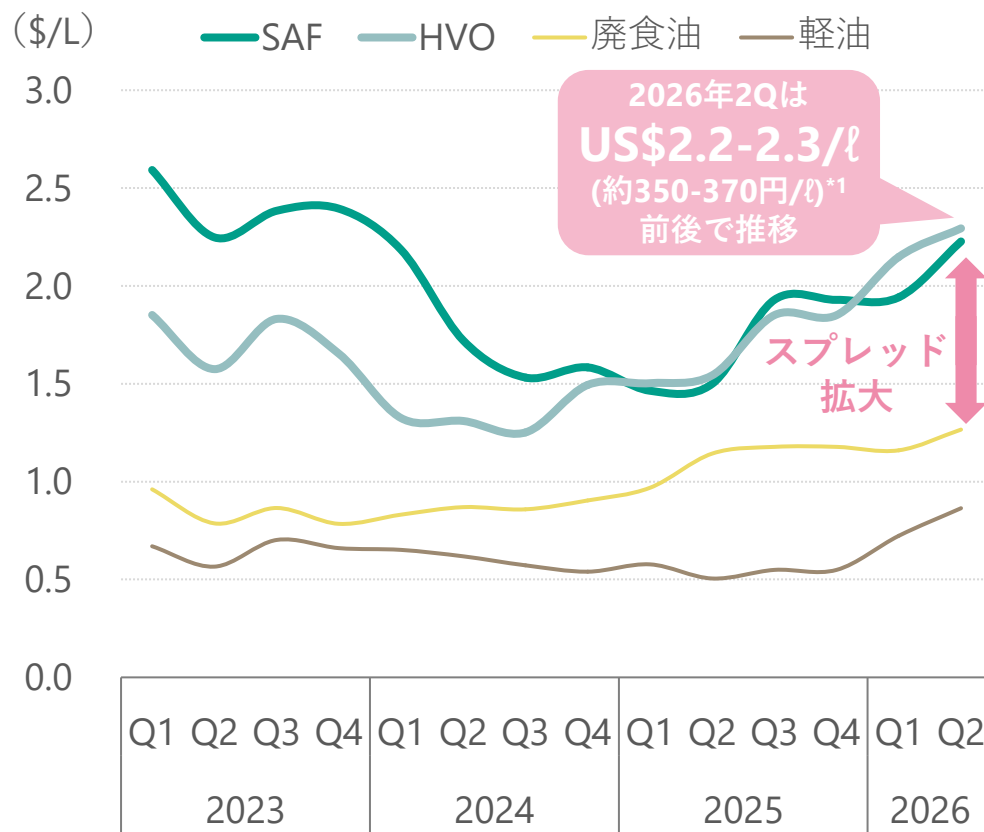
バイオ燃料売上高

(百万円)

原料トレードと
製品販売が拡大



バイオ燃料価格（欧州）*1



収益ポテンシャル



PENGERANG
BIOREFINERY
A Joint Venture of PETRONAS, Euglena and Envision

3社合弁会社
@マレーシア

製造能力：年間約72.5万KL
稼働予定：2028年下期迄

1-グレイ[∞] (当社シェア15%)

当社取扱量10万KL

価格300円/L

フル稼働後

- 売上高（原料/製品トレーディング）：
300億円/年規模
- 税引前利益（資金調達影響を除く）：
60億円/年以上 + トレーディング収益

供給能力の具体化 - マレーシア商業プラント

2028年度下期迄の稼働開始に向けて、建設工事は目に見える形で進捗



**PENGERANG
BIOREFINERY**
A Joint Venture of PETRONAS, Euglena and Enilive

(3社合弁会社)



1-グレ



enilive

15%シェアで
約10万KL/年
の取り扱いが可能に

建設工事の工程



モジュール制作 2026年1月



建屋工事 2026年3月



タンク工事 2026年6月



建屋工事 2026年6月

稼働開始に向け、原料調達・建設・販売準備を継続的に推進

国内需要の具体化 - HVO継続利用の拡大

物流・建設など電動化が難しい領域で、HVOの継続利用が拡大

GREEN × EXPO 2027 内建設工事

- 業態：建設
- 導入内容：
 - 大成建設が、2027年国際園芸博覧会内の建設工事で、建設機械向け燃料としてサステオ100&サステオ51を導入
- ポイント
 - サステオ100の継続利用



路線バス

- 業態：公共交通
- 導入内容：
 - 既存路線バス65台でサステオ51を使用（2026年4月～）
- ポイント
 - 通常ダイヤの運行に組み込み
 - 実証ではなく実運用での導入



国内需要の具体化 - 荷主起点の低炭素物流モデル

物流領域で、荷主企業が費用負担する低炭素輸送モデルが始動

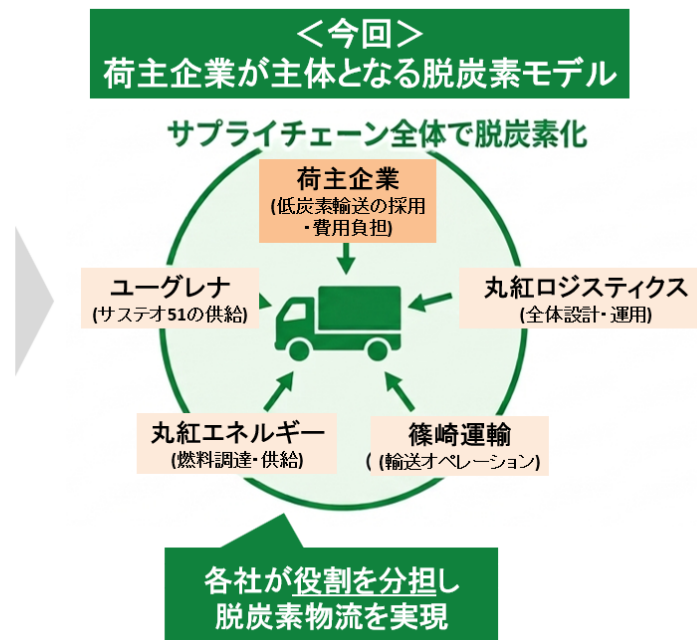
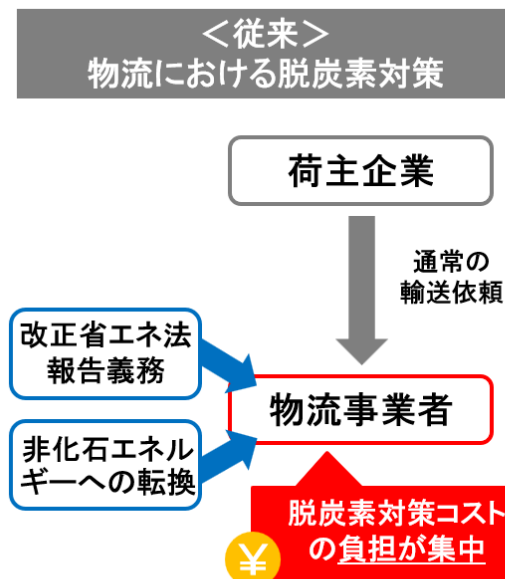
丸紅エネルギーとの連携により、販売体制も強化

荷主企業が主体となる脱炭素物流モデル

- 業態：物流
- 導入内容：
 - ・ サステオ51を用いた荷主拠点間輸送を開始
 - ・ 荷主企業が低炭素輸送を採用・費用負担
- ポイント
 - ・ 荷主を含むサプライチェーン全体で脱炭素推進

丸紅エネルギーが、サステオの販売・供給パートナーとして参画
今後の国内普及拡大に向けた販売体制を強化

Marubeni Energy



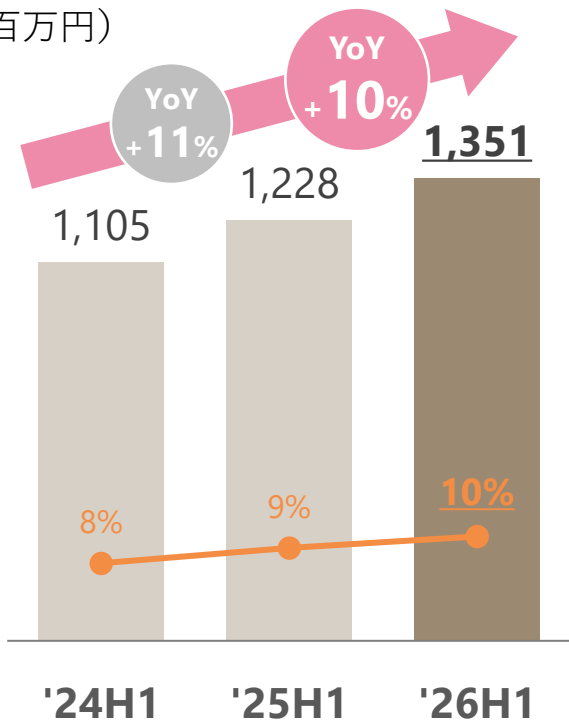
アグリ事業

アグリ - 2030年目標に向けた基盤強化

大協肥糧を中核にアグリ事業は売上・収益性ともに成長。ヤマセ子会社化により、成長制約だった製造キャパを獲得し、2030年売上高100億円に向けた供給基盤を強化

アグリ業績*1

■ 売上高 ■ 調整後EBITDAマージン
(百万円)



大協肥糧株式会社
大協肥糧が
売上・利益の
成長を牽引

藻類入り肥料の
導入も拡大し、
売上成長
に寄与



大協肥糧 × ヤマセ：有機肥料の供給能力を拡張

大協肥糧が滋賀県の有機肥料メーカー
ヤマセを子会社化*2

継続成長に必要な機能を獲得

- 製造設備
有機ペレット肥料の生産能力を拡張
- 原料調達力
地域の有機資源調達ネットワークを獲得
- 販売網
販売エリア・顧客基盤を拡大



2030年売上高100億円に向けた、
供給基盤づくりの第一歩

ユーグレナ入り肥料・飼料 - 消費者接点の拡大

「ユーグレナ育ち」認定製品が水産・畜産・農業分野で続々と登場

ユーグレナ育ち
認定数
10件超

消費者接点の拡大



イメージ写真

野菜：長野県等の直売所・スーパーで販売

【「ユーグレナ育ち」とは】

ユーグレナ入り飼料・肥料を使用して生産された農畜水産物を認定する制度



たまご：宮本養鶏場や自然恵みファームズから発売



「ぴかまる」が
まつえんどんから発売



「YESブリ」が
UTAKICHIから発売



「うなぎ」が
高正養魚から発売



クルマエビが
竹富えびから販売

ユーグレナ入り肥料・飼料 - 研究進捗

土壌環境・生育・品質の観点でユーグレナ素材の有効性検証を継続

肥料

土壌環境・生育へのアプローチ

- 土壌微生物叢の活性化などの可能性を確認
- 植物の健やかな生育を支える可能性や乾燥環境下での有効性も検証中



水菜



ペチュニア

【定植17日後の様子】

飼料

生育・健康・品質へのアプローチ

ニワトリ



免疫機能

- 抗体産生が**1.2倍**

成長

- 体重が**1.2倍**

カンパチ



クルマエビ



成長

- 増重率が**7%増**
- 血液中リゾチーム活性*1が**1.3倍**

味わい

- 旨味成分**1.3倍**

【水産領域の研究進捗】

サバ大学と水産養殖向け機能性素材の共同研究を開始（2026年4月～）



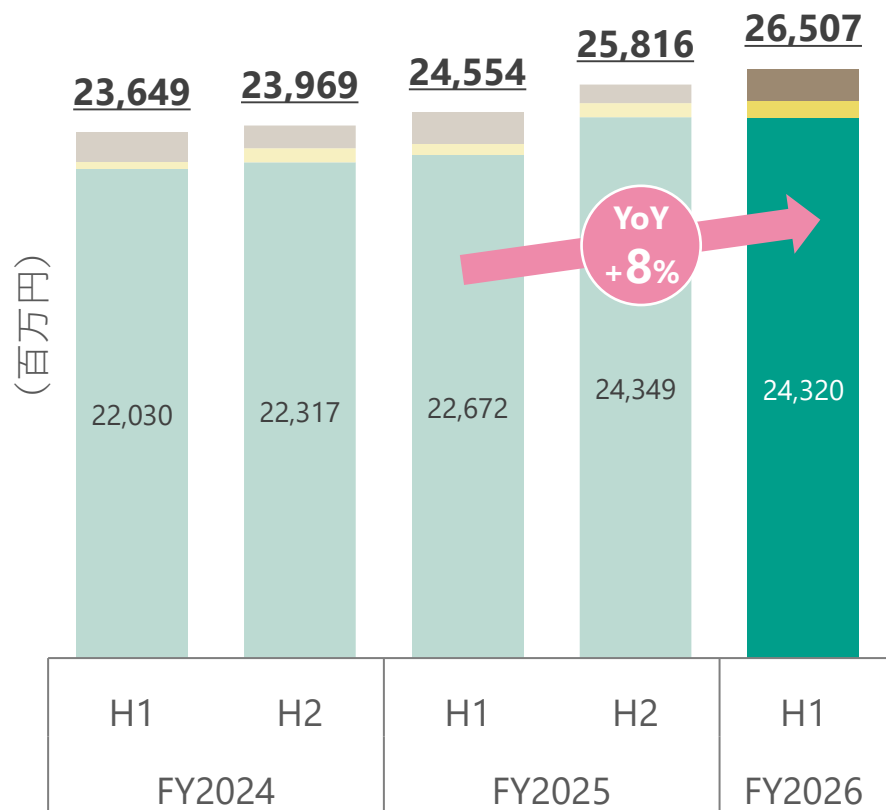
補足資料： 業績サマリー

売上高

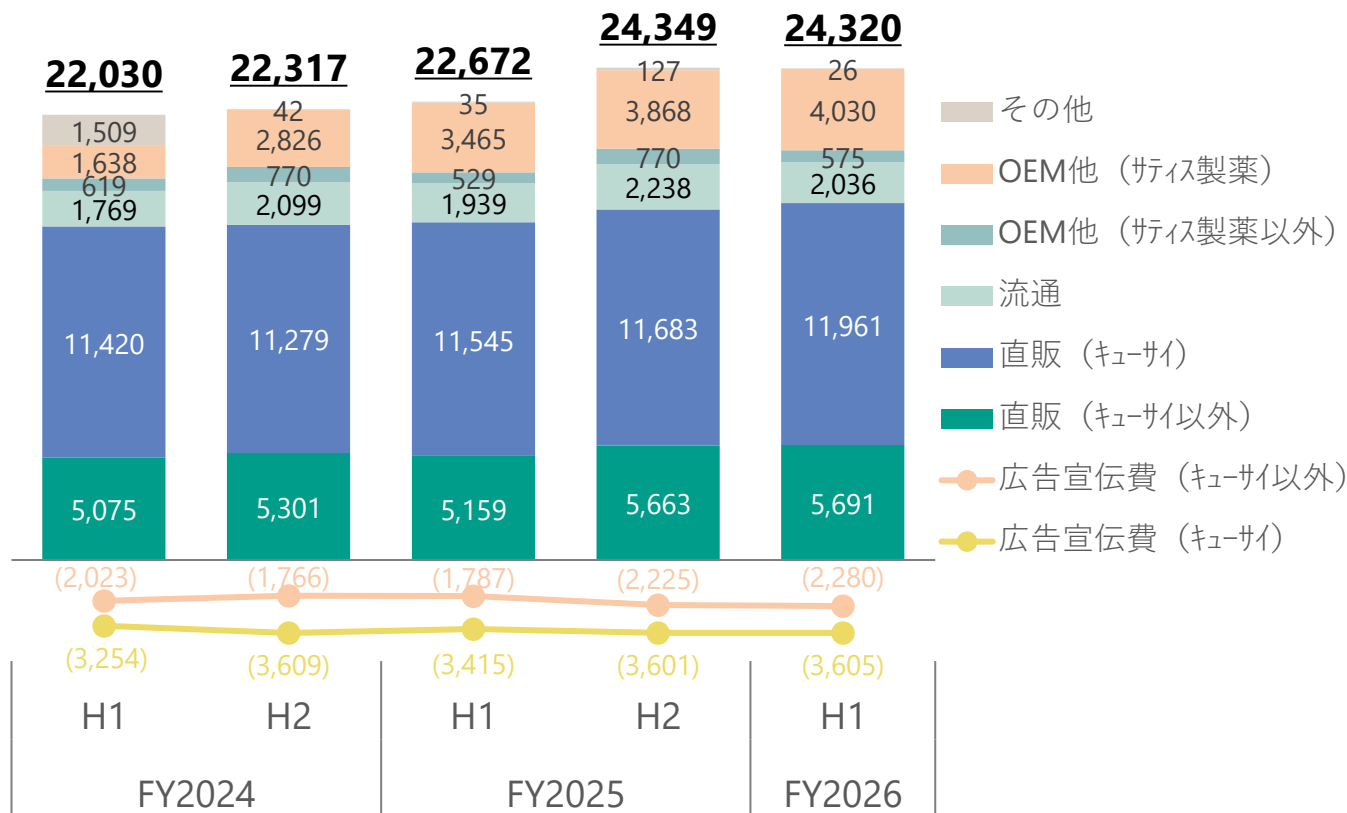
直販と化粧品OEMを中心にヘルスケア事業が成長、前年同期比で+8%成長

売上高*1

ヘルスケア バイオ燃料 その他



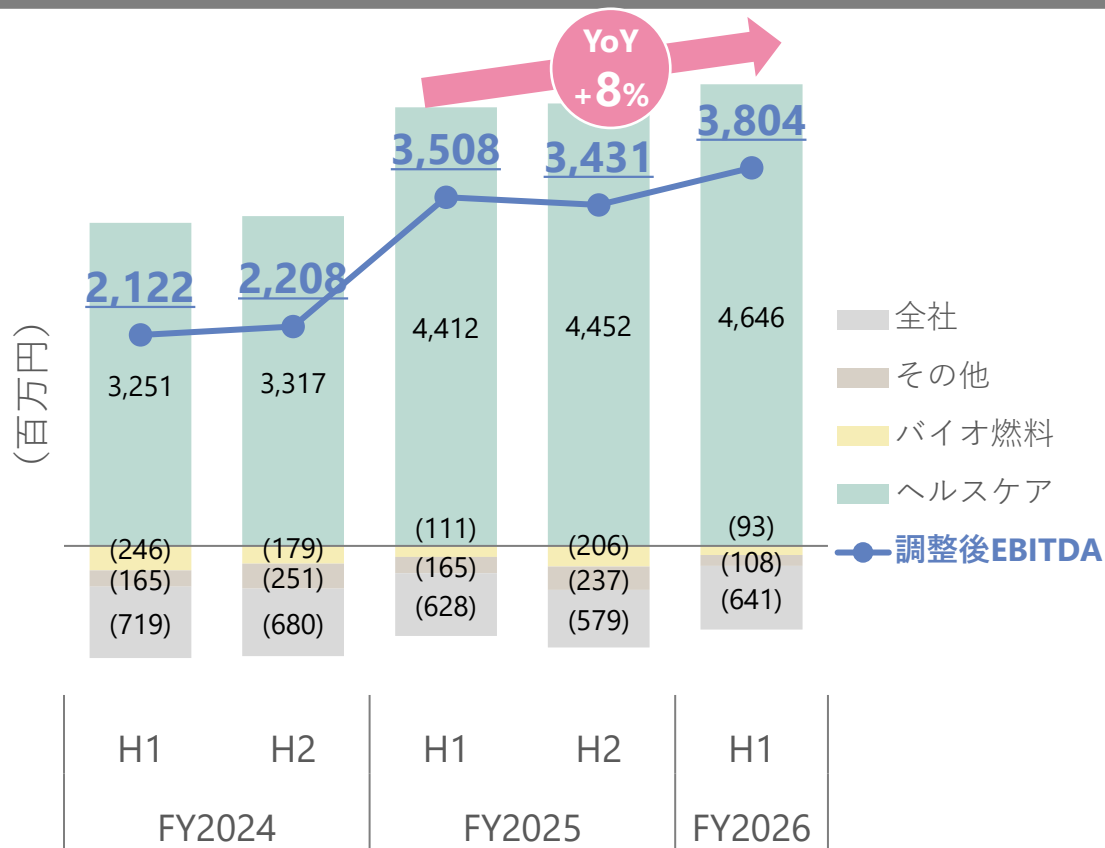
ヘルスケア売上高*2



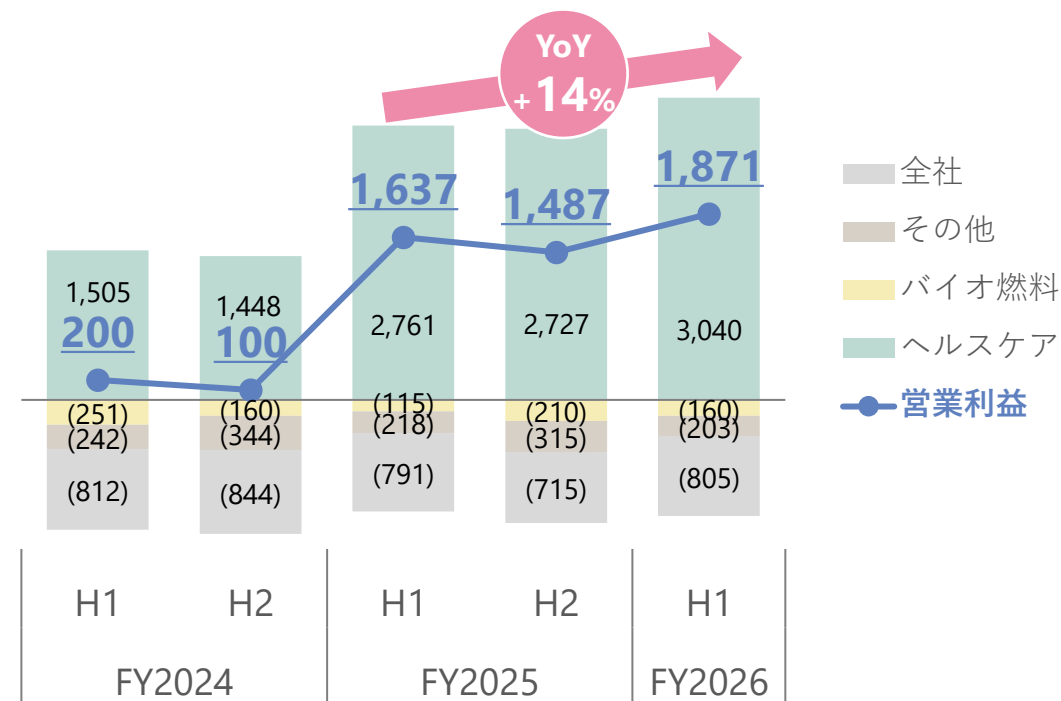
調整後EBITDA / 営業利益*1 - セグメント別推移

ヘルスケア事業の成長で調整後EBITDAは+8%、営業利益は+14%

調整後EBITDA



営業利益

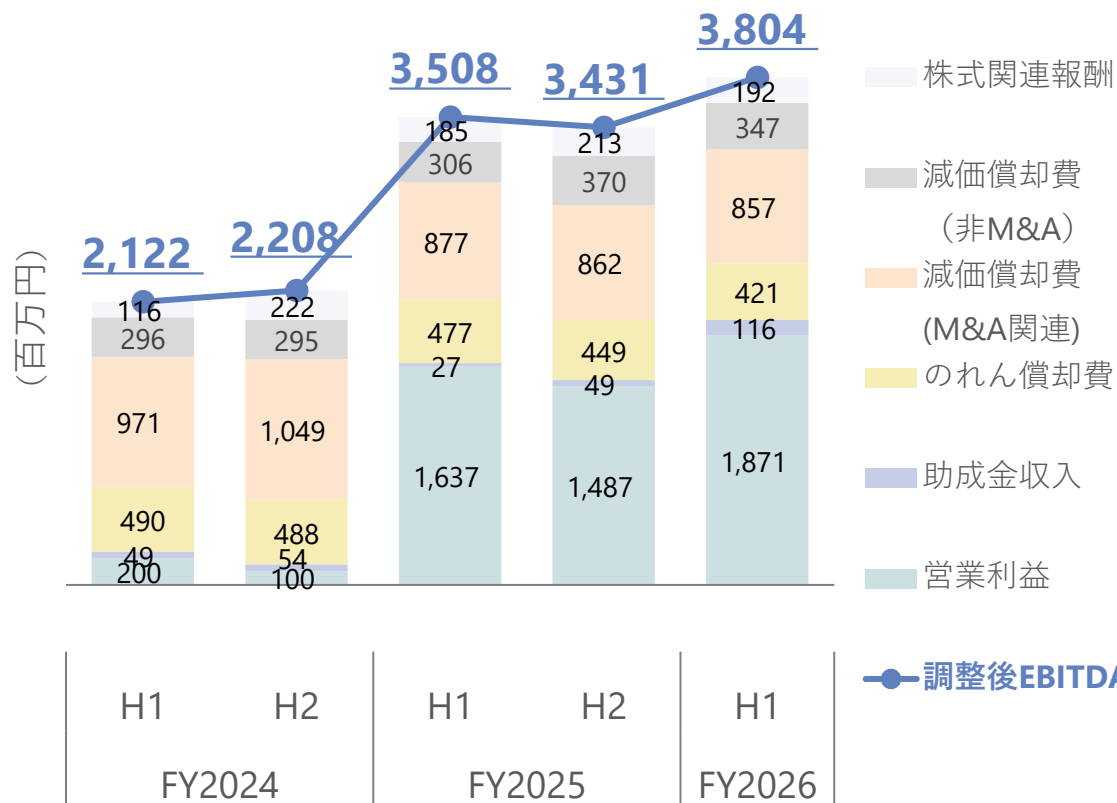


調整後EBITDA / 営業利益*1 - 科目別推移

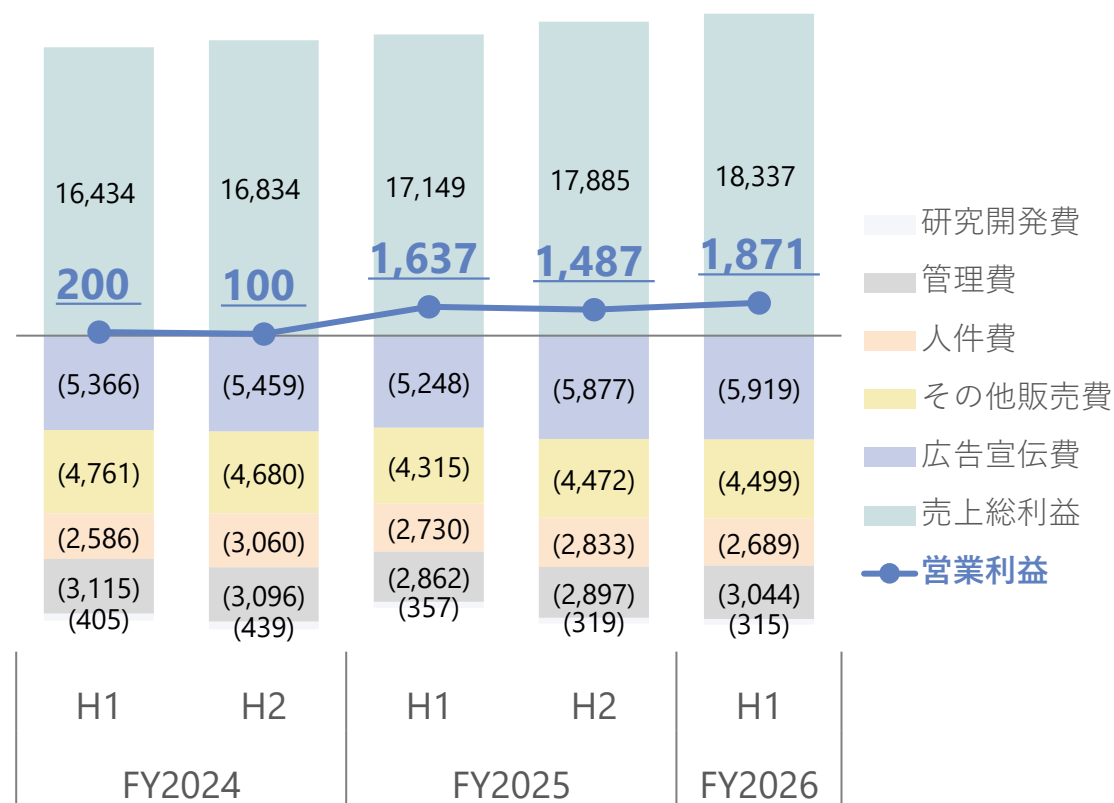
広告宣伝投資を拡大しつつ、調整後EBITDA・営業利益も増加

売上高成長とコスト削減効果で、成長投資を維持しながら収益性を維持

調整後EBITDA



営業利益

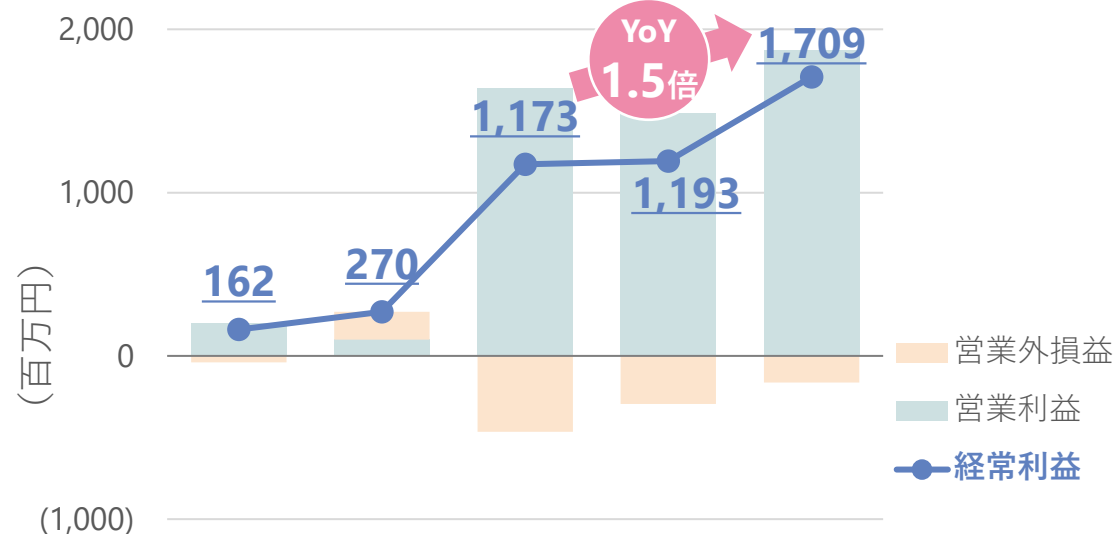


経常利益*1 / 当期純利益*1,2

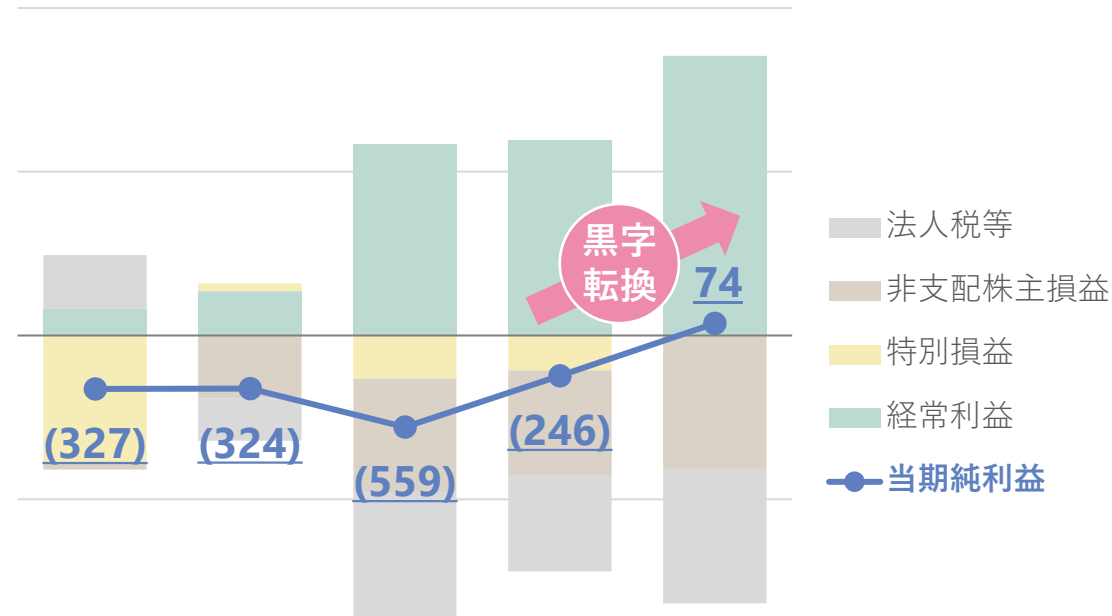
当期純利益は上期ベースで9事業年度ぶりの黒字転換を達成

営業利益の増加と営業外費用の縮小により、経常利益は前年同期比1.5倍へ大幅増加

経常利益



当期純利益



H1	H2	H1	H2	H1
FY2024		FY2025		FY2026

H1	H2	H1	H2	H1
FY2024		FY2025		FY2026

連結損益計算書

	2025/12期															2026/12期								
	連結合計					うちユーグレナ ^{*1}					うちキューサイ					連結合計			うちユーグレナ ^{*1}			うちキューサイ		
(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	合計	1Q	2Q	合計	1Q	2Q	合計
売上高（新区分ベース）	11,936	12,618	12,533	13,284	50,370	5,452	6,092	5,908	6,450	23,902	6,484	6,526	6,624	6,833	26,468	13,197	13,310	26,507	6,456	6,447	12,903	6,741	6,864	13,604
直販	8,277	8,427	8,459	8,887	34,050	2,518	2,641	2,719	2,944	10,822	5,759	5,786	5,740	5,943	23,228	8,708	8,944	17,653	2,746	2,945	5,691	5,962	5,999	11,961
流通	976	963	1,077	1,161	4,178	278	234	299	314	1,125	698	729	779	847	3,053	972	1,064	2,036	231	218	449	740	846	1,587
OEM・原料・海外	1,646	2,347	2,271	2,367	8,631	1,631	2,337	2,242	2,358	8,568	15	10	29	9	64	2,501	2,103	4,605	2,469	2,098	4,567	32	6	38
その他	1,036	881	726	869	3,511	1,025	879	649	835	3,388	11	2	77	34	124	1,016	1,198	2,214	1,010	1,186	2,196	6	12	18
売上原価	3,600	3,805	3,816	4,116	15,337	2,470	2,697	2,600	2,927	10,694	1,130	1,108	1,217	1,189	4,643	4,205	3,966	8,171	3,097	2,869	5,967	1,107	1,097	2,204
売上総利益	8,336	8,813	8,717	9,168	35,034	2,982	3,394	3,309	3,524	13,209	5,354	5,418	5,408	5,645	21,825	8,993	9,344	18,337	3,359	3,577	6,936	5,634	5,767	11,400
粗利率	70%	70%	70%	69%	70%	55%	56%	56%	55%	55%	83%	83%	82%	83%	82%	68%	70%	69%	52%	55%	54%	84%	84%	84%
（内 ヘルスケア事業）	74%	73%	72%	72%	73%	62%	60%	60%	60%	60%	83%	83%	82%	83%	82%	72%	75%	73%	57%	62%	60%	84%	84%	84%
販売費及び一般管理費	7,718	7,795	7,734	8,664	31,910	3,300	3,393	3,402	3,724	13,820	4,417	4,401	4,332	4,940	18,090	8,156	8,310	16,466	3,584	3,690	7,274	4,571	4,620	9,192
販売費	4,737	4,826	4,874	5,475	19,912	1,656	1,757	1,865	2,141	7,418	3,081	3,069	3,009	3,334	12,494	5,187	5,230	10,417	1,980	2,091	4,071	3,207	3,139	6,346
（内 広告宣伝費）	2,562	2,686	2,769	3,108	11,125	872	961	1,089	1,187	4,109	1,690	1,725	1,680	1,921	7,016	2,940	2,979	5,919	1,111	1,202	2,314	1,829	1,776	3,605
人件費	1,367	1,363	1,319	1,514	5,563	859	823	785	810	3,277	509	540	535	704	2,287	1,307	1,382	2,689	789	840	1,629	517	542	1,059
管理費	1,447	1,416	1,401	1,496	5,759	655	630	623	624	2,532	792	785	778	872	3,227	1,501	1,544	3,044	667	613	1,280	834	931	1,764
研究開発費	167	190	140	179	676	131	183	130	149	593	36	7	10	30	83	161	154	315	148	145	293	13	9	22
営業損益	618	1,018	982	504	3,123	-319	1	-93	-200	-612	937	1,017	1,076	705	3,735	837	1,034	1,871	-225	-112	-337	1,062	1,146	2,208
調整後EBITDA ^{*2}	1,546	1,962	1,950	1,481	6,939	82	419	349	203	1,053	1,464	1,542	1,601	1,278	5,885	1,822	1,983	3,804	223	290	513	1,599	1,693	3,292
営業外損益	-182	-282	-11	-283	-758	-80	-189	68	25	-176	-102	-93	-79	-308	-582	-55	-107	-162	77	21	98	-132	-128	-260
（内 助成金収入）	4	22	46	3	76	4	20	45	0	69	1	2	1	3	7	79	36	116	78	35	112	1	2	3
経常損益	436	736	972	221	2,366	-398	-188	-25	-176	-787	834	925	997	397	3,153	782	927	1,709	-148	-91	-240	930	1,018	1,949
特別損益	-261	-2	1	-214	-476	-261	-2	1	-214	-476	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0
親会社株主に帰属する当期純損益	-507	-52	179	-425	-806	na	na	na	na	na	na	na	na	na	na	-32	106	74	na	na	na	na	na	na
【参考指標】																								
減価償却費 ^{*3}	589	593	594	639	2,415	206	214	213	212	845	382	380	381	427	1,570	597	607	1,204	205	206	411	392	402	794
（内 M&A関連）	439	438	434	428	1,739	127	126	123	117	493	312	312	312	312	1,246	428	429	857	117	117	234	312	312	623
のれん償却額	244	234	227	223	927	100	90	83	79	353	143	143	143	143	573	210	211	421	66	68	134	143	143	287

*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
*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

セグメント別PL

事業セグメント別内訳								
(百万円)	2025/12期					2026/12期		
	'25Q1	'25Q2	'25Q3	'25Q4	合計	'26Q1	'26Q2	合計
連結合計								
売上高	11,936	12,618	12,533	13,284	50,370	13,197	13,310	26,507
増減率	-3%	6%	-1%	6%	6%	-1%	1%	na
売上総利益	8,336	8,813	8,717	9,168	35,034	8,993	9,344	18,337
対売上高比率	70%	70%	70%	69%	70%	68%	70%	69%
調整後EBITDA	1,546	1,962	1,950	1,481	6,939	1,822	1,983	3,804
対売上高比率	13%	16%	16%	11%	14%	14%	15%	14%
ヘルスケア事業								
売上高	10,924	11,748	11,890	12,459	47,021	12,189	12,130	24,320
増減率	-4%	8%	1%	5%	6%	-2%	0%	na
売上総利益	8,106	8,573	8,577	9,003	34,259	8,762	9,057	17,819
対売上高比率	74%	73%	72%	72%	73%	72%	75%	73%
調整後EBITDA	2,033	2,379	2,404	2,048	8,865	2,301	2,345	4,646
対売上高比率	19%	20%	20%	16%	19%	19%	19%	19%
バイオ燃料事業								
売上高	253	205	259	376	1,092	256	508	764
増減率	-21%	-19%	26%	45%	17%	-32%	98%	na
売上総利益	58	43	44	71	215	43	89	132
対売上高比率	23%	21%	17%	19%	20%	17%	18%	17%
調整後EBITDA	-52	-59	-57	-149	-317	-72	-21	-93
その他事業								
売上高	763	669	390	476	2,299	757	672	1,428
増減率	26%	-12%	-42%	22%	-2%	59%	-11%	na
売上総利益	172	198	96	118	584	188	197	385
対売上高比率	23%	30%	25%	25%	25%	25%	29%	27%
調整後EBITDA	-80	-86	-99	-138	-402	-65	-42	-108
対売上高比率	-10%	-13%	-25%	-29%	-17%	-9%	-6%	-8%
全社								
売上高	-5	-4	-5	-28	-42	-5	-0	-5
売上総利益	-0	-1	-1	-23	-25	-0	0	0
調整後EBITDA	-356	-273	-299	-280	-1,207	-342	-300	-641

ヘルスケア事業内訳								
(百万円)	2025/12期					2026/12期		
	'25Q1	'25Q2	'25Q3	'25Q4	合計	'26Q1	'26Q2	合計
ユーグレナ・ヘルスケア^{*1}								
売上高	2,061	2,225	2,296	2,414	8,996	2,165	2,362	4,527
売上総利益	1,527	1,636	1,663	1,734	6,560	1,557	1,748	3,305
対売上高比率	74%	74%	72%	72%	73%	72%	74%	73%
調整後EBITDA	315	337	422	220	1,294	223	296	519
対売上高比率	15%	15%	18%	9%	14%	10%	13%	11%
エボラ								
売上高	831	794	964	1,024	3,613	870	964	1,833
売上総利益	631	620	740	782	2,774	688	759	1,448
対売上高比率	76%	78%	77%	76%	77%	79%	79%	79%
調整後EBITDA	91	25	59	178	353	51	78	129
対売上高比率	11%	3%	6%	17%	10%	6%	8%	7%
MEJ								
売上高	206	223	209	253	891	242	245	488
売上総利益	170	182	171	203	726	192	196	388
対売上高比率	83%	81%	82%	80%	82%	79%	80%	80%
調整後EBITDA	36	32	2	14	83	10	6	16
対売上高比率	17%	14%	1%	5%	9%	4%	2%	3%
キューサイ・グループ^{*2}								
売上高	6,536	6,570	6,668	6,876	26,651	6,788	6,901	13,690
売上総利益	5,402	5,459	5,447	5,682	21,991	5,677	5,802	11,479
対売上高比率	83%	83%	82%	83%	83%	84%	84%	84%
調整後EBITDA	1,511	1,584	1,640	1,316	6,051	1,642	1,728	3,370
対売上高比率	23%	24%	25%	19%	23%	24%	25%	25%
サティス製薬・グループ^{*3}								
売上高	1,437	2,102	1,878	2,026	7,443	2,273	1,823	4,096
調整後EBITDA	91	404	283	330	1,109	409	255	664
対売上高比率	6%	19%	15%	16%	15%	18%	14%	16%
事業内共通・相殺^{*4}								
売上高	-147	-167	-125	-133	-572	-149	-165	-314
調整後EBITDA	-11	-2	-2	-10	-25	-34	-18	-52

*1: ユーグレナ社のヘルスケア事業及びグループ会社の八重山殖産の合計

*2: Q-Partners、キューサイ、キューサイプロダクツ、キューサイファーム島根の合計。内部取引相殺を区分したため、前頁数値と相違あり

*3: サティス製薬、日本ビューテック、ナユタ（2025年10月以降は日本ビューテックに吸収合併）の3社

*4: 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の合計

連結貸借対照表

(百万円)	2024/12末	2025/3末	2025/6末	2025/9末	2025/12末	2026/3末	2026/6末
流動資産	30,865	30,094	29,398	30,258	33,438	32,222	30,949
現金及び預金	20,631	19,051	18,539	19,067	21,163	18,870	17,175
棚卸資産	3,661	4,150	4,301	4,341	4,179	4,356	4,485
その他	6,573	6,893	6,558	6,851	8,096	8,996	9,289
固定資産	42,391	41,467	39,692	39,455	38,894	38,437	38,324
有形固定資産	6,048	5,972	5,930	5,849	5,751	5,707	5,639
無形固定資産	33,565	32,911	32,258	31,668	30,964	30,379	30,022
（内 のれん）	12,231	11,988	11,754	11,528	11,107	10,924	10,824
（内 顧客関連資産）	19,976	19,555	19,136	18,720	18,310	17,901	17,491
投資その他の資産	2,778	2,585	1,505	1,937	2,180	2,350	2,662
総資産	73,256	71,561	69,090	69,713	72,332	70,659	69,273
負債	41,143	39,972	37,390	37,194	43,806	39,860	37,703
流動負債	12,812	11,940	11,970	12,161	13,978	27,541	25,707
（内 短期借入金）	4,145	3,874	3,695	3,803	3,938	19,275	17,059
固定負債	28,331	28,032	25,420	25,033	29,827	12,318	11,996
（内 長期借入金）	15,964	15,695	13,155	12,915	17,917	2,342	2,178
（内 繰延税金負債）	5,944	5,916	5,826	5,685	5,480	5,560	5,387
（内 社債）	5,800	5,800	5,800	5,800	5,800	3,800	3,800
純資産	32,113	31,589	31,700	32,519	28,527	30,799	31,569
株主資本	30,918	30,457	30,443	30,622	30,197	31,892	32,098
（内 資本金）	16,331	16,331	16,373	16,373	16,373	17,373	17,424
（内 資本剰余金）	16,882	16,882	16,925	16,925	16,925	14,071	14,121
（内 利益剰余金）	(2,261)	(2,722)	(2,820)	(2,641)	(3,066)	482	588
その他	1,195	1,132	1,257	1,896	(1,670)	(1,093)	(529)
負債・純資産合計	73,256	71,561	69,090	69,713	72,332	70,659	69,273

補足資料： ヘルスケア事業

法人向け（BtoB） - 微細藻類素材のOEM・原料供給

顧客ニーズに応じた微細藻類素材の提案により、採用領域拡大を目指す

各微細藻類素材の特徴

素材	特徴・提供価値
緑のユーグレナ 	59種類の栄養素を含有 - 健康食品から機能性表示食品まで活用可能
金のユーグレナ 	- パラミロン（β-1,3グルカン）高含有 - 機能性訴求に活用可能
精製パラミロン 	- 高純度パラミロン - 乳白色・低風味で、食品・飲料に展開しやすい
クロレラ 	- 高タンパク、ビタミン・ミネラルが豊富 - 色・食感・匂いを改善する食品添加素材

事業展開



微細藻類素材

国内市場

食品・飲料・
サプリメント・化粧品
への展開

海外市場

ASEAN、中国、韓国、
米国で展開

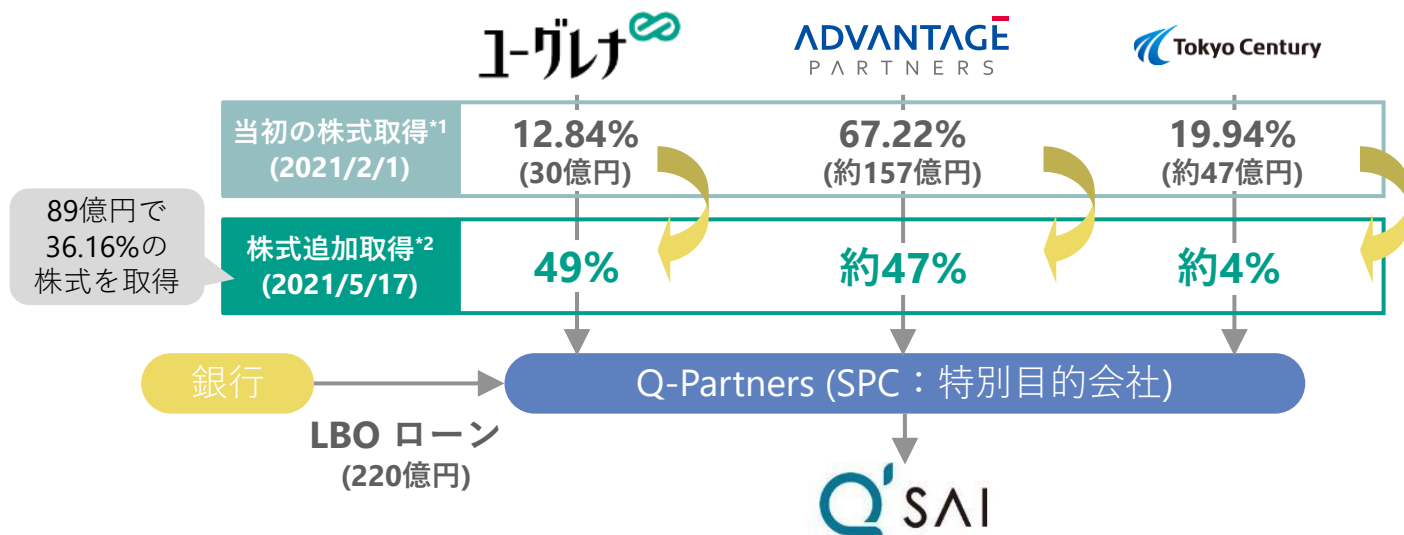


新たな需要創出を通じて、微細藻類生産量を拡大

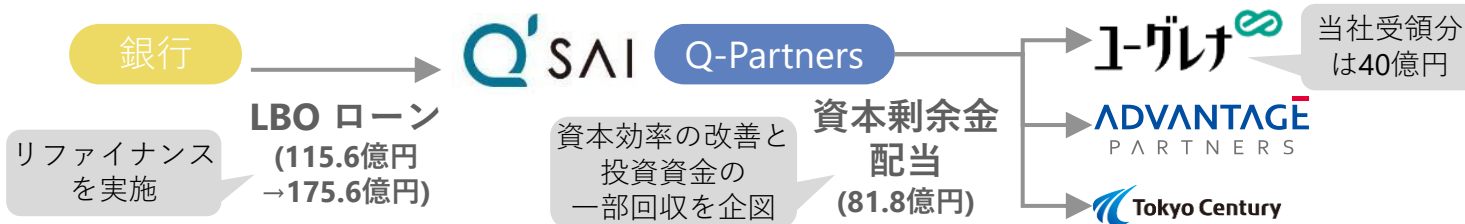
キューサイグループ - 連結子会社化ストラクチャーおよび資本政策

2021年に119億円でキューサイの49%株式を取得し連結子会社化。2025年にリファイナンスと資本剰余金配当を実施し、当社は投資資金のうち40億円を回収

当社による連結子会社化までの株主構成の変遷（2021年）



キューサイグループによるリファイナンス&配当（2025年12月）



他株主の保有株式に関するメカニズム*3

メカニズム①：
当社による
コール・
オプション

- 当社が、AP ファンド及び東京センチュリーが有する全てのQ-Partners 株式を取得する権利
- 譲渡価格の総額（51%）は固定で約 256 億円

メカニズム②：
第三者に
対する売却

- 本株主の一部又は全部が、Q-Partners 株式を連携して第三者に売却可能
- APファンド及び東京センチュリーは当社に対してドラッグ・アロング権を行使可能

メカニズム③：
他株主による
プット・
オプション

- AP ファンド及び東京センチュリーが当社に対して、保有する全ての Q-Partners 株式を売却する権利
- 譲渡価格の総額（51%持分）はキューサイグループの各四半期毎の直近 12 か月の連結ベースでの EBITDA に応じて約 101~197 億円の間で変動（2025 年末時点では約 197 億円）

*1: コカ・コーラ ボトラーズジャパンホールディングス株式会社からQ-Partnersが100%持分を譲受

*2: 当社は2021/6/30付をみなし取得日として、キューサイグループを連結子会社化

*3: 2025年12月の配当実施後の諸条件（資本剰余金配当の実施により、各譲渡価格は減額調整）

補足資料： バイオ燃料事業

商業プラント - 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）

300億円/年規模

税引前利益（資金調達影響を除く）：

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

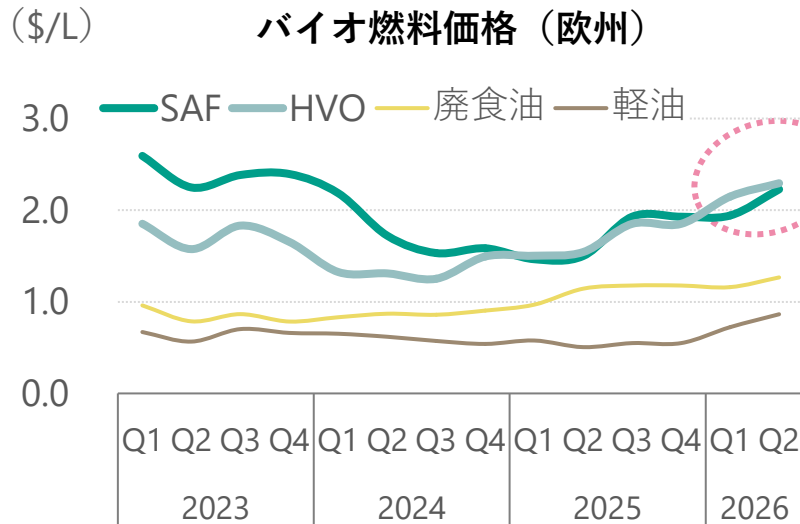


価格300円/L

国際競争力→収益性



(3社合弁会社)



イラン情勢の影響で
3月以降価格上昇

2026年2Qは
US\$2.2-2.3/ℓ
(約350-370円/ℓ)*1
前後で推移

2030年に向けて
さらに上昇する
見込み

- 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**



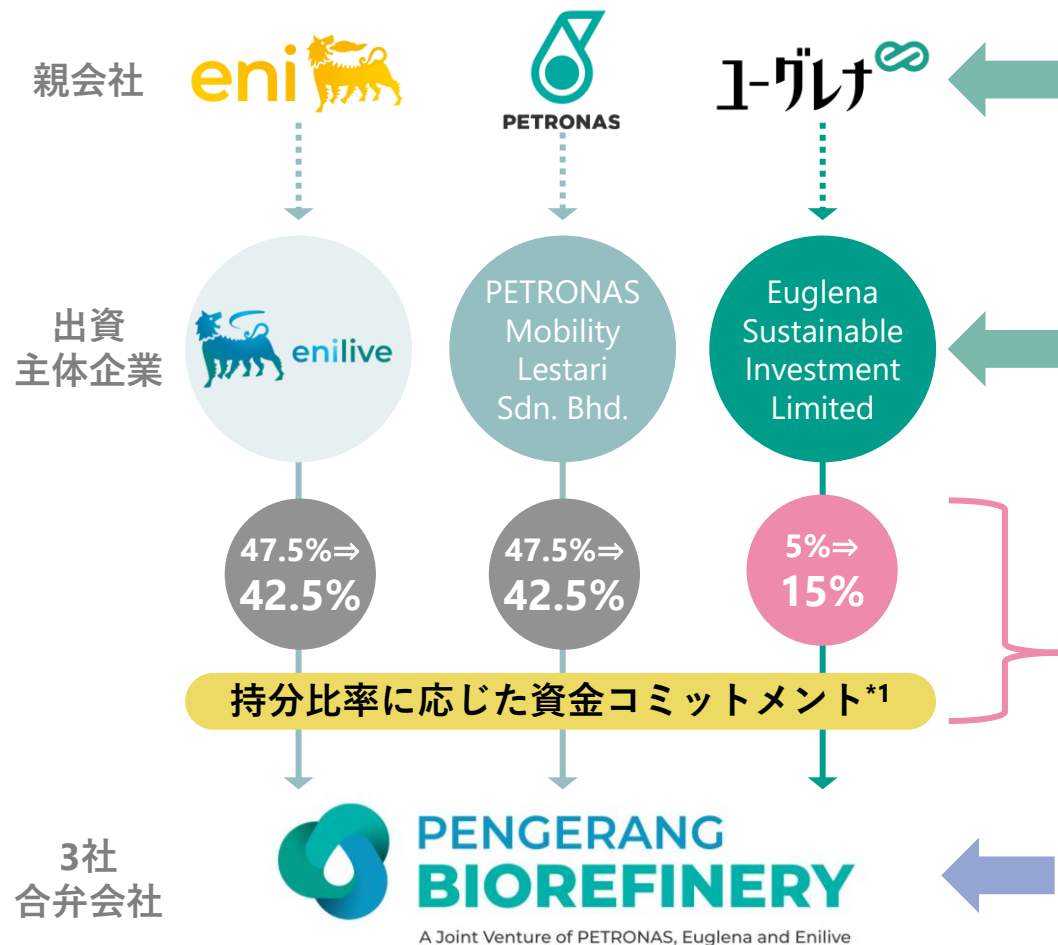
技術力、原料調達力を有するパートナー

*1: 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=160円で試算

商業プラント - 出資比率15%確保に向けた資金調達スキーム

出資比率は15%を確保、総額約71百万ドルの資金コミットメント*1を拠出



2025年6月にコールオプションを行使、
2025年7月に**出資比率15%への引き上げが完了**
資金コミットメント*1額は**総額約71百万ドル**

*1: 出資及びローンの提供（JVCoの資金需要に応じて段階的に実行）、並びに各株主による今後の資金拠出義務の履行を担保するための保証（当社は銀行保証）の提供
当初コミットメント額は約67.5百万ドル、為替変動や建設計画のアップデートに伴い更新

補足資料： 他トピックス

市場理解の促進 - IR/PRの強化

トップ発信とIR/PR連携により、事業・成長ストーリーの理解浸透を強化

メディア露出の拡大

- 全国紙、経済紙、専門メディア等で露出を拡大



主な掲載ハイライト

日本経済新聞

金のユーグレナ事業承継

日経MJ

BtoC拡大戦略

日経ESG

バイオ燃料事業の進展

日経CNBC

収益改善の進捗

化学工業日報

BtoB強化戦略

月間事業構想

アグリ事業紹介

※ 記事写真・掲載面の転載は行わず、媒体名と訴求テーマで整理

株主との対話強化

- 個人投資家向けセミナーを4回開催

- 経営陣が事業戦略・成長ストーリーを発信
- リーチ数計10.3万人



- 機関投資家（国内外）との接点を拡大

- 海外機関向けスポンサードレポートを発行
- 投資家向けDMの開封率40%（前年比+20pt）
- 上半期面談件数計61件（前年比2.1倍）

総括IR活動支援サービス
スポンサードレポートはこちら

STORM RESEARCH
ALL ABOUT IDEAS

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	174億2,362万円（2026年6月末時点）
従業員数*1	1,042名（連結）（2025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1社）（2026年6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	108,468名（2026年6月末時点）

ご案内：IR関連情報

IRセミナーのご案内

● 個人投資家向けログミーIRセミナー

日時：2026年9月10日（木）19:00-20:00

形式：Zoomウェビナー

登壇者：取締役 代表執行役員 Co-CEO 兼 財務担当 若原 智広
参加方法：

Logmi IR Live（https://finance.logmi.jp/ir_event/1083）のページより会員登録の上、「視聴予約」を選択ください。
今回は坂本慎太郎（Bコミ）氏をゲストにお迎えし、対談形式でお届けします。



株式会社ユーグレナ
取締役代表執行役員 Co- CEO 兼 財務担当
若原 智広



元・ファンドマネージャー／
元・ディーラー
坂本慎太郎（Bコミ）様

● 今後のIRセミナーについて

下記HPにてお知らせ致します。是非ご確認ください。

<https://www.euglena.jp/ir/news/>

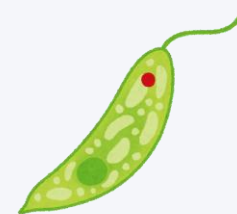
IR関連情報のご案内

● IRウェブサイト

<https://www.euglena.jp/ir/>

● IRメール配信サービス

<https://www.euglena.jp/ir/mail/>



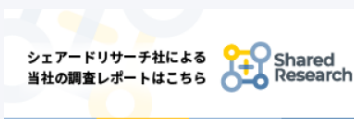
● 株式・IRに関するお問い合わせ

<https://www.euglena.jp/contact/c03/>

● シェアードリサーチ社による当社レポート

（日）<https://sharedresearch.jp/ja/companies/2931>

（英）<https://sharedresearch.jp/en/companies/2931>



● ストームリサーチ社による当社レポート発行

（英）<https://reports.stormresearch.co.uk/euglena090626>

