

# ユ-グレナ

いきる、たのしむ、サステナブル。

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

# ユーグレナ

いきる、たのしむ、サステナブル。

フィロソフィー（経営哲学）

**Sustainability First**  
サステナビリティ・ファースト

パーパス（存在意義）

人と地球を健康にする

## 株式会社ユーグレナ

- 東京大学発ベンチャー企業。2005年設立。
- 2005年12月に世界で初めて微細藻類ユーグレナの屋外大量培養に成功
- 東証プライム市場上場
- 株主数12万人突破

<https://finance.logmi.jp/377147>

### バイオ燃料領域



約束された巨大成長市場

### ヘルスケア領域



ヘルスケア業界が競争激化する中成長領域にポジショニングを取りカテゴリーNo.1を目指す

### 新規サステナビリティ領域



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

既存市場の地殻変動と拡大が始まる新市場

[https://www.euglena.jp/ir/library/pdf/presentation\\_2022.pdf](https://www.euglena.jp/ir/library/pdf/presentation_2022.pdf)

### ■事業内容

- 1.ユーグレナ等の微細藻類等の研究開発、生産
- 2.ユーグレナ等の微細藻類等の食品、化粧品の製造、販売
- 3.ユーグレナ等の微細藻類等のバイオ燃料技術開発、環境関連技術開発
- 4.バイオテクノロジー関連ビジネスの事業開発、投資等

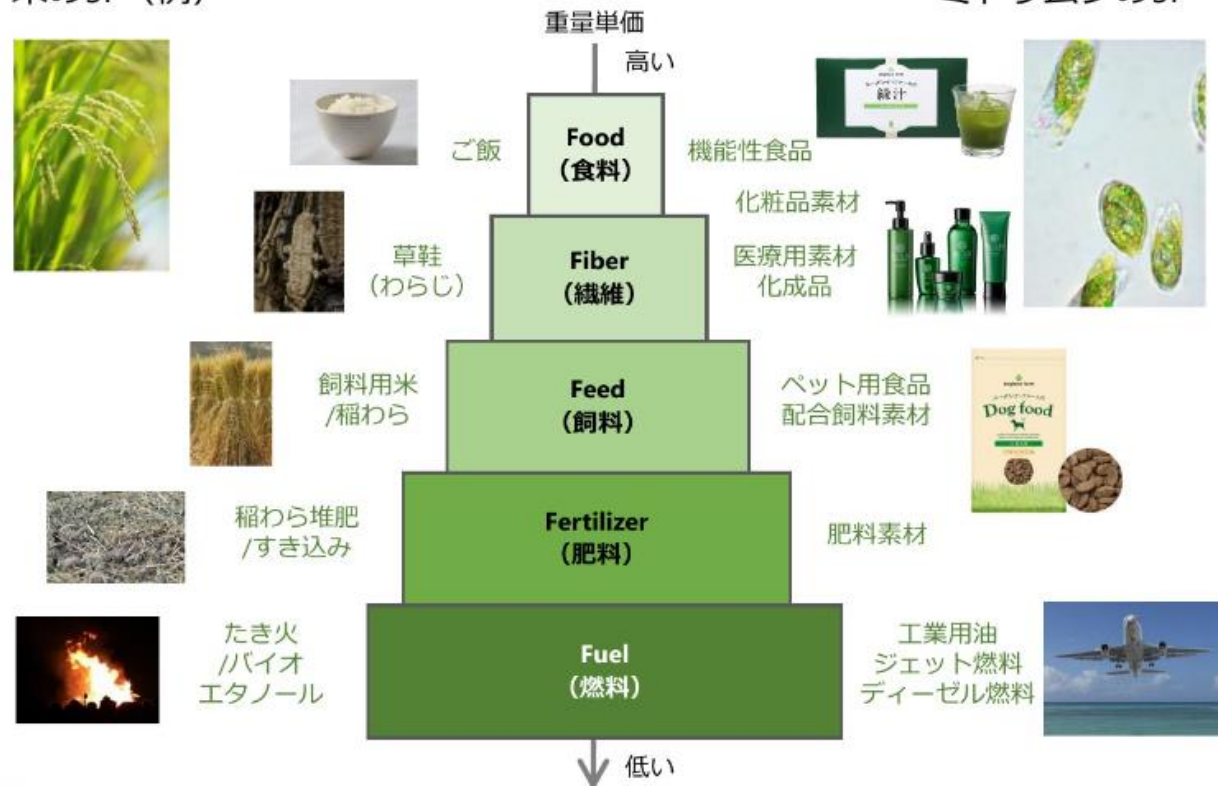
※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

●収益につながりやすい商材から事業を展開

基本戦略－バイオマスの5F

米の5F (例)

ミドリムシの5F



<https://finance.logmi.jp/363074>

現在の中核事業は、高単価で販売可能でマーケティングによって価値を高められる、Food (食料) とFiber (繊維) のヘルスケア事業。そこから生まれる利益をバイオ燃料事業の研究に投じる戦略を展開している。

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

# ビジネスモデル - 3つのチャネル展開



<https://finance.logmi.jp/377147>

売上規模は2021年度344億円、2022年度は480億円目標。現在、**ユーグレナの売上の99%はヘルスケア事業**

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

●顧客ニーズをふまえたマルチブランド化

成長戦略 - 1.ブランド群の拡大と強化

新ブランドのローンチと既存ブランドのSKU拡充で、成長投資の選択肢を拡大



<https://finance.logmi.jp/377147>

主力ブランド「からだにユーグレナ」を中核としながら、顧客ニーズに対応するため新しいブランドや商品を開発

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

●直販のDX化

成長戦略 - 2.デジタル化

過去3年間のデジタル化推進で、  
オンライン直販比率<sup>\*1</sup>は  
約50%まで拡大、売上成長を牽引

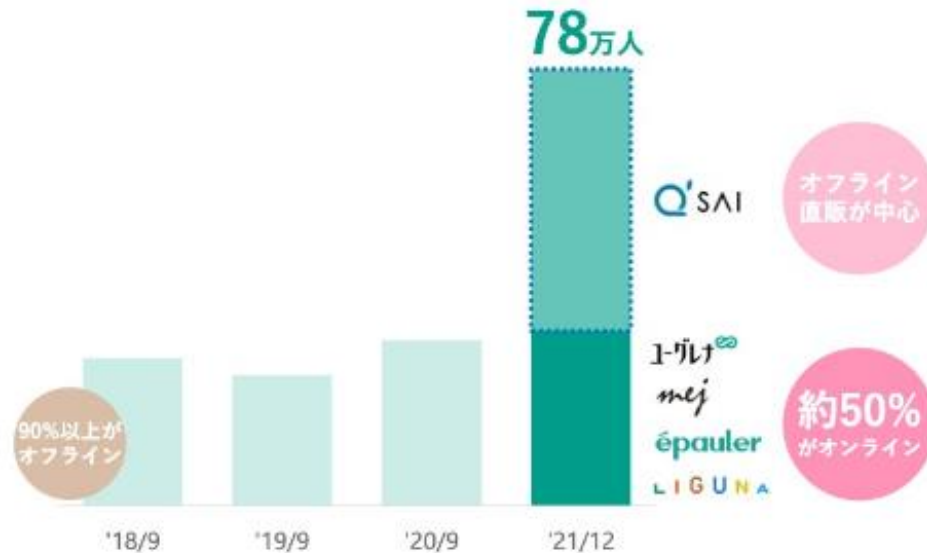
今後は下記方針により、  
売上基盤の強化を推進

- キューサイはオンライン直販比率拡大により潜在顧客を開拓
- ユーグレナ・グループ<sup>\*1</sup>は約半々のオン/オフライン構成を活かして、機動的に投資配分をコントロール
- デジタル/データ活用によるCRM強化でLTVを向上



\*1: キューサイを除く

直販定期購入者数推移



<https://finance.logmi.jp/377147>

直販のDXがこの3年間で進み、現在の顧客接点はオンライン・オフラインが半々。  
 広告に対する反応や効率・収益率などを見定めながら、オンライン・オフライン構成のバランスを取る。

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

●マルチチャネル化

成長戦略 - 3.マルチチャネル展開



<https://finance.logmi.jp/377147>

ヘルスケア領域における今後の方針－マルチチャネル化



マスプロモーション等によりブランド認知度を向上を図ることで、マルチチャネルの強化を目指す

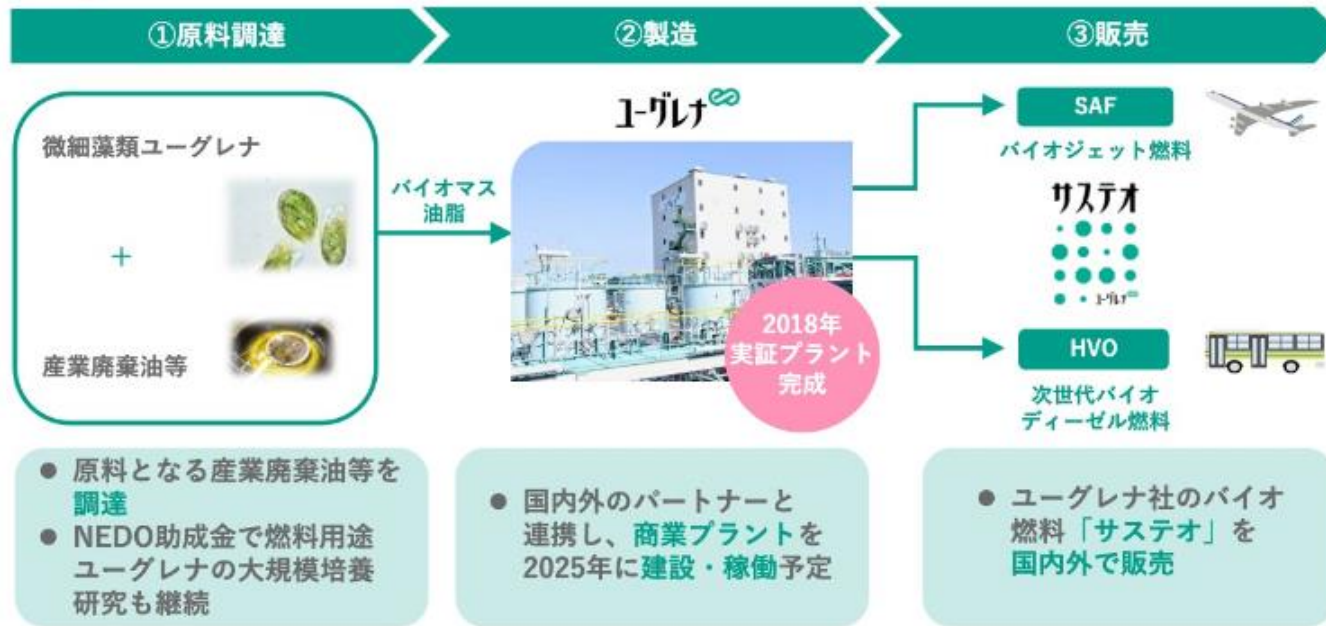


[https://www.euglena.jp/ir/library/pdf/2021\\_script\\_jp.pdf](https://www.euglena.jp/ir/library/pdf/2021_script_jp.pdf)

顧客がいつでもどこでも買える状態を目指すことが、ヘルスケア事業全体の収益性を改善する方向になると考え、ユーグレナのブランドに限らず、グループ会社のブランドも含めてデジタル、通販、リアル店舗での販売などマルチチャネル化を進めている。

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

# バイオ燃料の製造・供給の体制



- 原料となる産業廃棄油等を調達
- NEDO助成金で燃料用途ユーグレナの大規模培養研究も継続

- 国内外のパートナーと連携し、商業プラントを2025年に建設・稼働予定

- ユーグレナ社のバイオ燃料「サステオ」を国内外で販売

<https://finance.logmi.jp/377147>

## 商業化 - 収益ポテンシャル\*1



\*1: 2021年のバイオ燃料取引価格平均や仮想的な商業性シミュレーション結果を踏まえ、バイオ燃料価格200円/ℓ、当社時分ベースの生産量25万ℓ/年、EBITDAマージン20%の前提で試算

産業廃棄油とユーグレナなど様々な原料リソースを活用して、バイオ燃料を安定的に作る技術開発に2019年から取り組んでいる。

### 実証 - 「空」における供給先

#### 当社バイオジェット燃料初フライト実現



2021年6月4日  
国土交通省飛行検査機で初フライトに成功

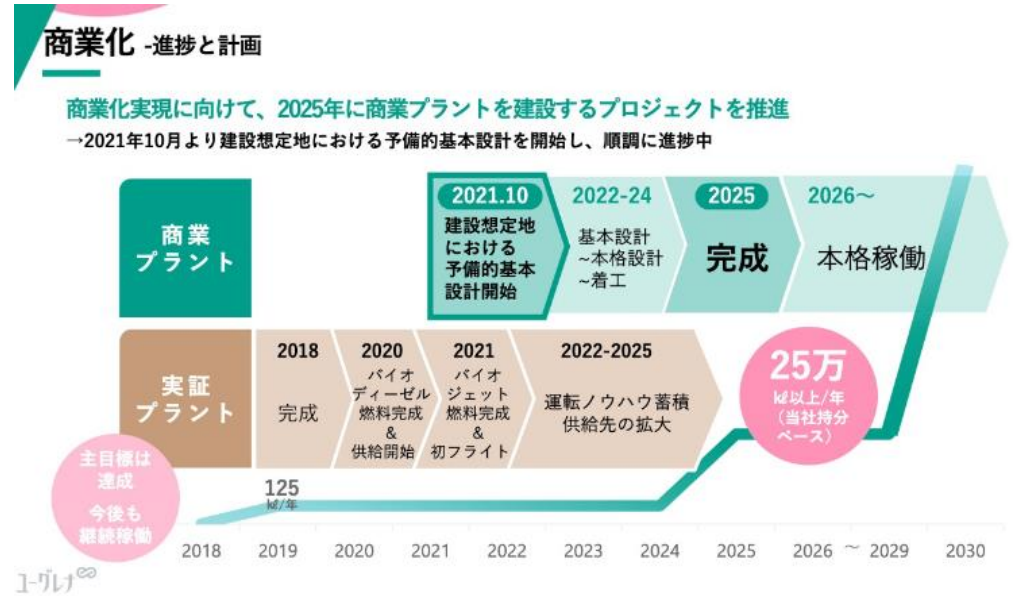
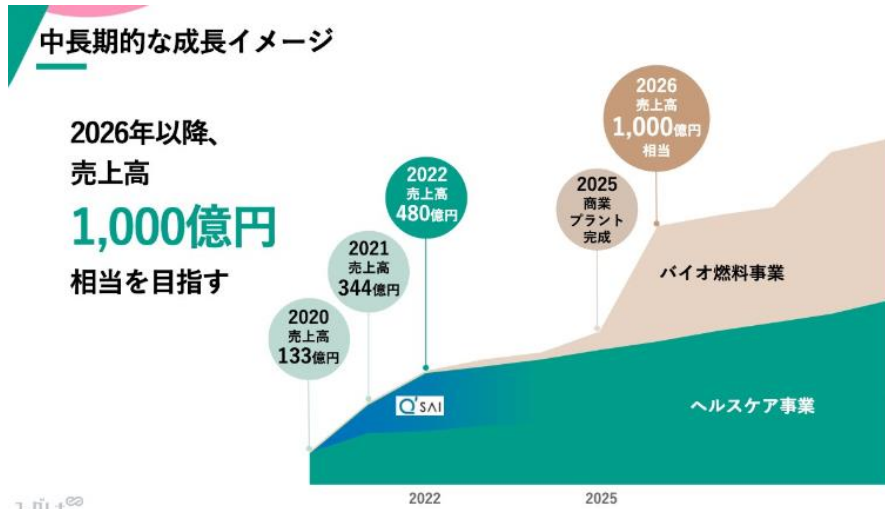


2021年6月29日  
民間機航空機で初フライトを実施

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。



●安定事業（ヘルスケア）をベースにした、新規事業（バイオ燃料）の開発



<https://finance.logmi.jp/377147>

2025年には500億円規模のバイオ燃料を製造する事業を実施。  
2026年以降はヘルスケア事業とバイオ燃料事業を2つ柱とし、それ以降は新規のサステナビリティ領域の開発も進め、複数の事業柱を立てていく。

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。



※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。



■存在意義

持続可能な  
ウェルビーイングへの貢献  
Contributing to sustainable  
well-being

Spiber株式会社

- 慶應義塾大学先端生命科学研究所（山形県鶴岡市）発 2007年設立
- 2013年に世界初の合成クモ糸繊維「QMONOS（クモノス）」の量産化に成功
- 国内スタートアップ想定時価総額が1,005億円でランキング7位（2022年8月時点）

## Brewed Protein™ as a solution

ブリュード・プロテイン™は植物由来の原料をもとに微生物発酵（brewing）のプロセスでつくられる。化石燃料などの枯渇資源に頼ることないこの素材は、次なる時代のサステナブルな基幹素材として注目されている。



Filament yarn  
長繊維（フィラメント糸）



Staple fiber  
短繊維



Spun yarn  
紡績糸



Knit fabric  
ニット生地

## Brewed Protein™素材の開発・生産・進化プロセス



1. Learn

自然界から遺伝情報や素材を収集・分析し、データベース化



2. Design

目的とする特徴や機能性に応じてアミノ酸配列・DNAを情報科学的に設計、合成



3. Brew

合成生物学的手法を駆使して設計された微生物株によりBrewed Proteinポリマーを生産



4. Process

抽出・精製したBrewed Proteinポリマーを、繊維、レジン、フィルムなど、多様な素材形態に加工



5. Evolve

各ステップで得られる膨大なデータを開発にフィードバックし、素材やプロセスの進化を加速

<https://spiber.inc/brewedprotein/>

■事業内容

新世代バイオ素材開発

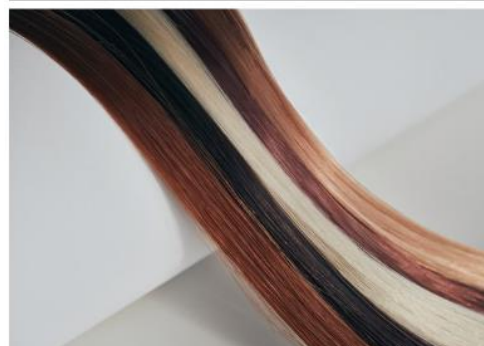
（現在は特にアパレル領域に集中して事業展開）

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

● 産業界のニーズにマッチする構造タンパク質素材を設計・合成・生産



<https://spiber.inc/about/>



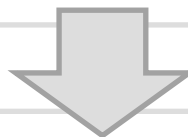
<https://www.projectdesign.jp/articles/4c4fd5f0-86df-4532-9854-cac5c418744a>

QMONOS (クモノス) の上位概念として、**開発する構造タンパク質全てをBrewed Protein素材として2019年に再定義。**企業とのオープンイノベーションにより様々な用途で実用化を行っており、アパレルのほか、自動車など輸送機器用途の素材開発、アデランスとは新たな人工毛髪の研究開発が進行している。

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

創業時

リソースの少なかった創業時には、基本技術を開発し、それをパートナー企業にライセンスアウト、パートナーが事業化していく戦略

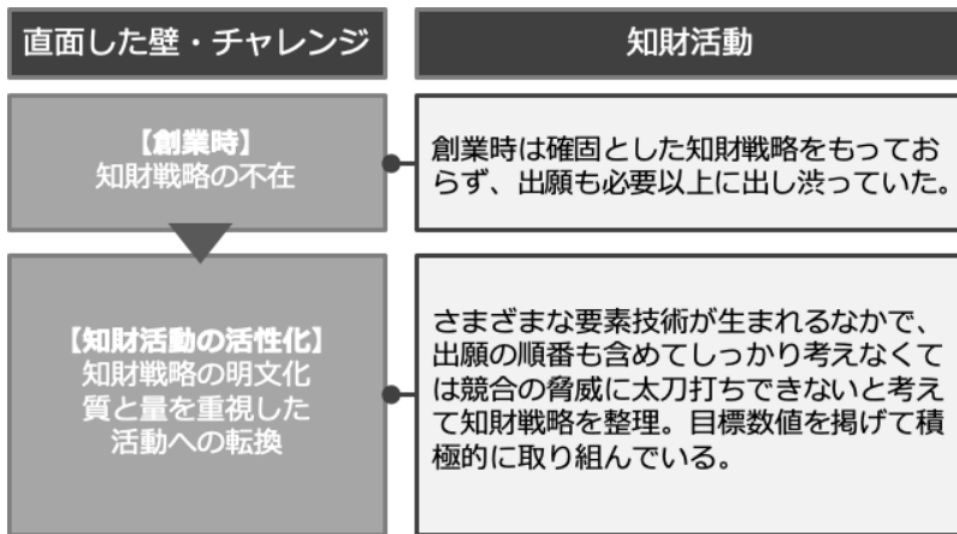


現在

会社規模が拡大した現在では、地球環境の課題解決という同社ミッションに従い、自社での事業化による商品価値の最大化をめざした事業戦略に注力  
さまざまな産業カテゴリーにおける共同研究開発にも力をいれる

●知財戦略

素材分野におけるリーディングカンパニーとなるために、特許数を重視した知財戦略を展開。通常は数値化できない技術力の高さという指標も、特許数によって可視化できるメリットがある。この数値をもとに競合のベンチマークをとることで、自社の研究進捗を客観的に測ることに利用している。知的財産室には、研究者出身と特許事務所経験者が在籍することで、研究内容を反映した効果的な出願書類の提出が可能になっている。



※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

●素材の元となるタンパク質ポリマーの量産化

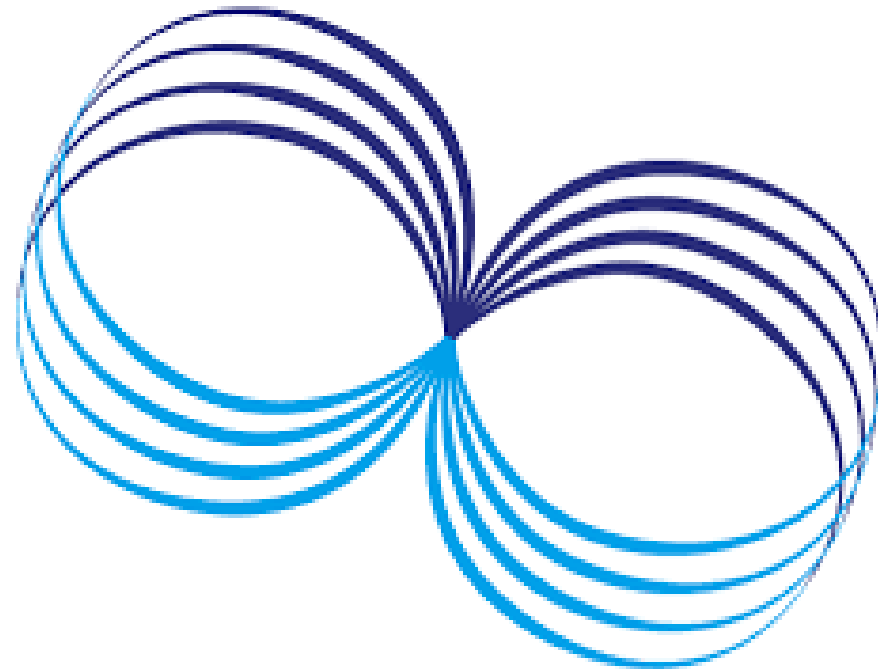


タイ最大の貿易港・レムチャパン港から車で30分ほどに位置するプリュード・プロテインの量産設備（写真提供：スパイパー）

[https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2103/03/news025\\_6.html](https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2103/03/news025_6.html)

タイのマザー工場（2022年中に本格稼働。最大年産数百トン）や、アメリカの工場（早ければ2023年中に稼働。最大年産数千トン）によって、**タンパク質ポリマーの生産量を拡大することで、段階的に製品の発表や販売が可能に。**2021年12月期は工場の立ち上げ費用等により最終損益が48億円。黒字転換はアメリカでの工場稼働する2023年以降を想定している。

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。



**PeptiDream**

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。



PeptiDream

■ ペプチドリームのミッション

全世界の病気で苦しんでいる方に「ありがとう」と言ってもらえる仕事をしたい。それがペプチドリームの夢です。

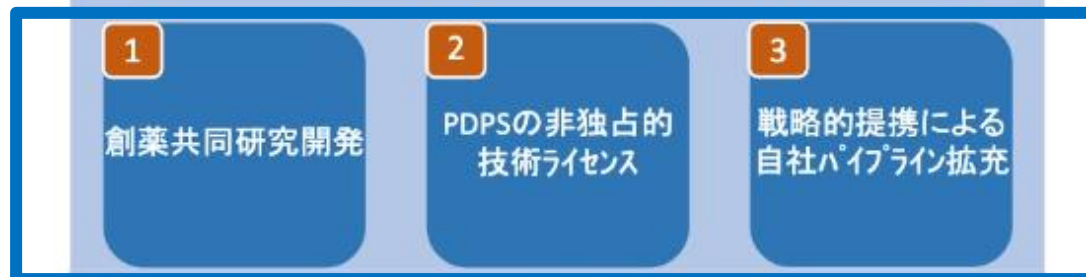
ペプチドリーム株式会社

- 東京大学発 2006年設立
- 人体に存在しない「特殊ペプチド」を人工合成し、創薬へ結び付けることに世界で初めて成功
- 東証マザーズ上場



ペプチドリームのミッション

中期目標(2022年6月末)の達成

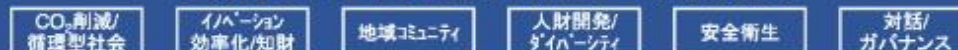


ビジネスモデル/事業領域の進化

技術(創薬研究開発プラットフォーム)の進化



人財、サステナビリティ(ESG)への取り組み



<https://finance.logmi.jp/376180>

■ 事業内容

バイオ医薬品企業

独自の創薬開発プラットフォームシステム (PDPS) を駆使し自社プロジェクトだけではなく、世界中の戦略的パートナーと緊密な連携を取り、疾患領域や薬物の投与経路等を問わずに、それぞれのターゲットに対するヒット化合物の探索等を行う。

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。



●製薬開発の各段階で収益を得られる仕組みづくり

これまでの  
バイオベンチャー

開発の鍵となる標的分子の探索から臨床試験の段階まですべて自分たちで担い  
製薬会社にPoC（概念実証）を提供することで、初めて契約が成立。年1~2本程度のプロジェクト

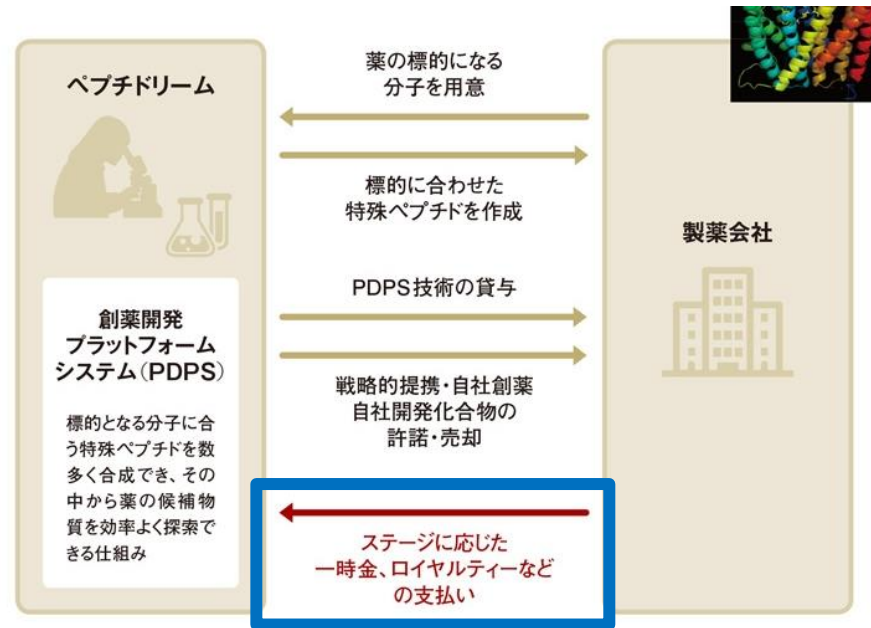
ペプチドリーム

製薬企業とパートナーシップを結び、研究開発費用やそれ以降のプロセスでも、成功  
した段階ごとに報酬が（製薬企業から）支払われる。また、薬が市場に投下された際  
も一定のロイヤリティをもらう契約となっている。  
CONSTANTに50~60本のプロジェクトを実施。

特殊ペプチドを人工的に作る  
世界初の技術に特化し、  
独自の創薬開発プラットフォームシステムPDPS  
(Peptide Discovery Platform System) ※を構築

※3つの特許をコアとして創り上げた技術体系。  
PDPSを利用すれば、製薬会社は自分たちが作り  
たい新薬を開発できる成功率が格段に高まる。

自社で薬を開発するのではなく、  
大手製薬会社のニーズに合わせて自社技術を  
提供し、薬を開発してもらう。



<https://business.nikkei.com/atcl/seminar/19nw/120500136/030200087/?SS=imgview&FD=-1299436387>

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。

単体売上高(過去実績)

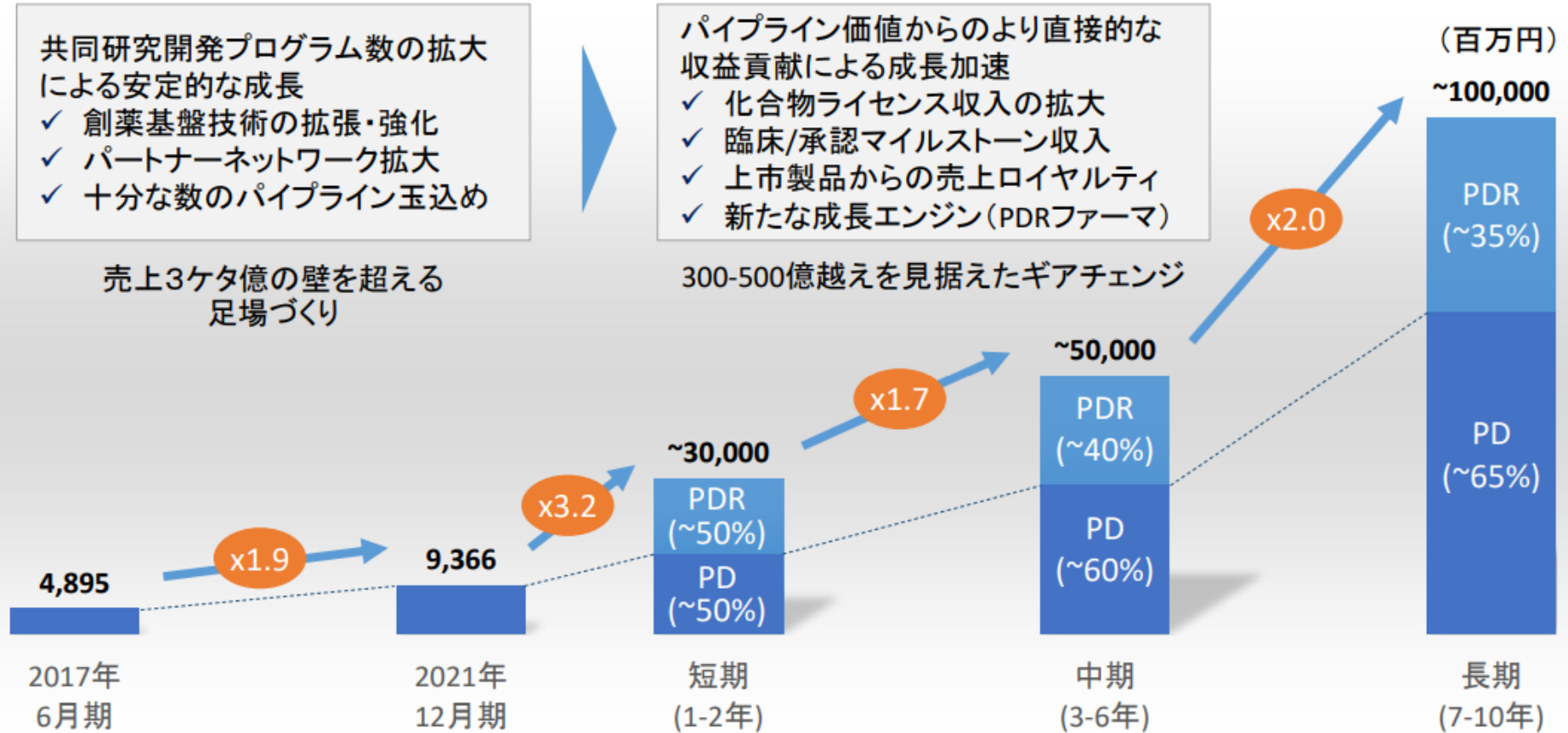
- 共同研究開発プログラム数の拡大による安定的な成長
- ✓ 創薬基盤技術の拡張・強化
  - ✓ パートナーネットワーク拡大
  - ✓ 十分な数のパイプライン玉込め

売上3ケタ億の壁を超える足場づくり

2022年度以降の連結売上高(今後の見通し)

- パイプライン価値からのより直接的な収益貢献による成長加速
- ✓ 化合物ライセンス収入の拡大
  - ✓ 臨床/承認マイルストーン収入
  - ✓ 上市製品からの売上ロイヤルティ
  - ✓ 新たな成長エンジン(PDRファーマ)

300-500億越えを見据えたギアチェンジ



<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/45870/584334f0/1276/4a0c/a251/4728662fd247/20220809191257907s.pdf>

売上の足場づくりであった製薬会社との共同研究開発から、**関与しやすい自社パイプライン（各薬剤の開発から販売までの一連のライン）を拡充**することで、より直接的な収益を目指す。

※本企画に含まれるビジュアルや画像は提案の意図をご理解していただくための仮のものです。社外への発信、また転送・転用は固く禁止いたします。