

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス

人と地球を健康にする

売上高

52,000百万円

調整後EBITDA

7,000百万円

営業利益

3,200百万円

売上高（長期目標）

1,000億円規模

② 中長期の経営戦略

1. 原点回帰

研究開発力とベンチャー精神を核とした競争力・独自性の再構築。
研究と事業の接続を強化し新たな収益の柱創出に挑戦

3. 両利きの経営

既存ヘルスケア・バイオ燃料領域の深化と微細藻類ポテンシャルを
活かした新規領域・アグリ領域探索を両立

2. バイオマスの5F戦略

Food・Fine Chemical・Feed・Fertilizer・Fuelの各領域に段階的に
展開。技術蓄積に応じ付加価値の高い用途から事業化

4. 黒字体質への転換

グループ横断施策により2024年度に7期ぶりの連結営業黒字実現。
さらなる効率化と選択的投資で利益成長を確実化

③ 対処すべき課題

① ヘルスケア事業の競争激化対応

- 機能的素材多様化やトレンド急速変化への対応
- 日本市場の中長期的な人口減少リスク対策
- シニア層依存から新世代顧客へのアプローチ強化

② 直販事業の収益性向上

- 定期顧客数の維持・拡大とLTV最大化
- 限界利益率・継続率・顧客単価の三点改善
- ブランド内ラインアップ拡充とクロスセル推進

③ バイオ燃料事業の商業化実現

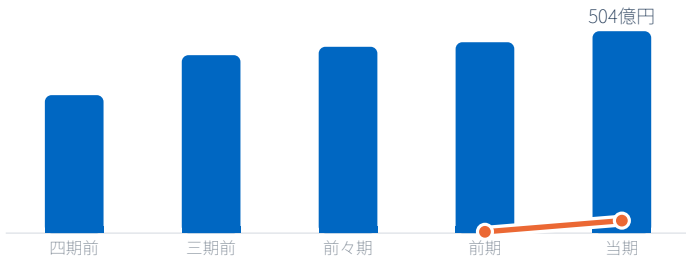
- マレーシア商業プラント2028年下期稼働開始目標
- 大規模かつ低コスト生産技術の確立
- SAF・HVO年間約10万KL規模調達体制構築

面接で使えるポイント

- 2005年創業時バングラデシュの栄養失調問題解決から、微細藻類ユーグレナを軸にした事業展開へ拡大
- バイオマスの5F戦略により食料から燃料まで段階的な価値創出。2030年度売上1,000億円規模・EBITDA160億円目…
- 2028年度マレーシア商業プラント本格稼働でSAF・HVO年10万KL供給目指し、気候変動対応の最前線へ

証券コード 2931

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
504億円営業利益率
6.2%財務健康度
36点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
703万円

食料品内 47位/120社

平均年齢
44.0歳

食料品内 19位/121社

平均勤続
5.0年

食料品内 117位/121社

女性管理職
17.6%

食料品内 21位/106社

男性育休
-（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 「緑のユーグレナ」×「金のユーグレナ」で機能性素材事業を強化

