



2026年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社エンバイオ・ホールディングス  
代 表 者 名 代表取締役社長 中村 賀一  
(コード番号：6092 東証スタンダード市場)  
問 合 せ 先 経 理 部 長 田中 雅弘  
T E L 03-5297-7155 (代表)

## 「中期経営計画 2030」の策定に関するお知らせ

当社グループは、この度 2027 年 3 月期から 2031 年 3 月期までの 5 ヶ年を計画期間とする中期経営計画を新たに策定いたしましたので、下記の通りその概要をお知らせいたします。

### 記

#### 1. 対象期間

2027 年 3 月期から 2031 年 3 月期までの 5 ヶ年

#### 2. 「中期経営計画 2030」策定の背景

2023 年 5 月 15 日に 2024 年 3 月期を初年度とする 4 ヶ年の「中期経営計画 2026」を策定いたしました。同計画の進捗として、2026 年 3 月期において現中期経営計画の最終年度（2027 年 3 月期）に掲げていた目標営業利益を 1 年前倒しで達成いたしました。

これに加えて、主要 3 事業において事業ポートフォリオに大きな変化が生じました。具体的には、土壌汚染対策事業が PFAS 等の新たな環境課題への対応や環境デューデリジェンスなどの幅広いニーズに対応する「環境ソリューション事業」へ、また、ブラウンフィールド活用事業が幅広い不動産再生ソリューションを提供する「不動産再生事業」へ、それぞれ発展するとともに、自然エネルギー事業においては「中期経営計画 2026」で掲げた太陽光発電所総発電量 100MW の目標を達成いたしました。

こうした事業環境の変化及び収益構造の進化を踏まえ、足元の経営環境と今後の成長戦略を再検討し、2031 年 3 月期を最終年度とする「中期経営計画 2030」を策定いたしました。

#### 3. 「中期経営計画 2030」の内容

当社グループは、「環境問題に技術と知恵で立ち向かう」を Purpose として掲げ、「環境問題の解決と健やかな環境づくりを推進し、持続可能な社会の構築に貢献する」を Vision に、持続可能な「環境」と「企業」の両立を実現してまいります。

「中期経営計画 2030」では、「100 年成長する会社の基礎を創る～ステークホルダーすべてが誇れる会社へ～」を基本方針に掲げ、セグメント名称を変更し、以下の成長戦略を推進いたします。

- ・環境ソリューション事業：革新的浄化技術と PFAS 対応技術に加え、コンサルティング力による差別化を推進し、土壌汚染対策を環境ソリューション事業へ拡充して収益拡大を図ります。

- ・不動産再生事業：土壌汚染地・老朽アパートから戸建・店舗開発・自然エネルギー用地まで、幅広い不動産再生ソリューションの提供によりグループ全体への貢献を高めてまいります。
- ・自然エネルギー事業：100MW達成で培ったノウハウを活かし、資産保有からキャピタルリサイクルへ戦略を転換し、太陽光発電所・系統用蓄電所の開発・売却・アセットマネジメントを通じた成長加速を目指します。

#### 4. 経営目標

単位：億円	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	2031年3月期 (目標)
売上高	126.3	136.3	255.0
営業利益	16.1	12.2	28.0
経常利益	15.9	10.6	26.0
親会社株主に帰属する当期純利益	2.6	6.9	17.0

キャッシュアロケーション方針を明確化し、営業キャッシュ・フロー、資産売却、および有利子負債の活用を資金の源泉として、グループファイナンスにより余剰資金の集中管理とグループ内資金の相互融通を行い、資金効率の向上と調達コストの低減を図ります。調達した資金は、①株主還元（配当・自己株式取得）、②成長投資（新規事業・M&A・人材）、③設備投資（既存事業の競争力強化）の3つに戦略的に配分し、企業価値の持続的向上を目指してまいります。

株主還元政策については、従来の自然エネルギー事業の利益を原資とした方針を見直し、DOE（自己資本配当率）2%を下限とし、配当性向20%を上回る水準を意識した累進配当を実施することを基本方針といたします。また、配当と自己株式の取得を総合的に勘案した柔軟な還元を実施することで、最終年度においてDOE4%・配当性向30%の水準を目指してまいります。このような資本コントロールを推進することで、最終年度にROE15%の達成を目標といたします。

- (注) 1. 本資料は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。
2. 詳細につきましては、添付資料「中期経営計画2030」をご参照ください。

以上

株式会社エンバイオ・ホールディングス（証券コード：6092）

# 中期経営計画2030

## 2027年3月期～2031年3月期

Make Environment and Company more Sustainable

～持続可能な「環境」と「企業」、その両立を実現する～

## Purpose

# 環境問題に技術と知恵で立ち向かう

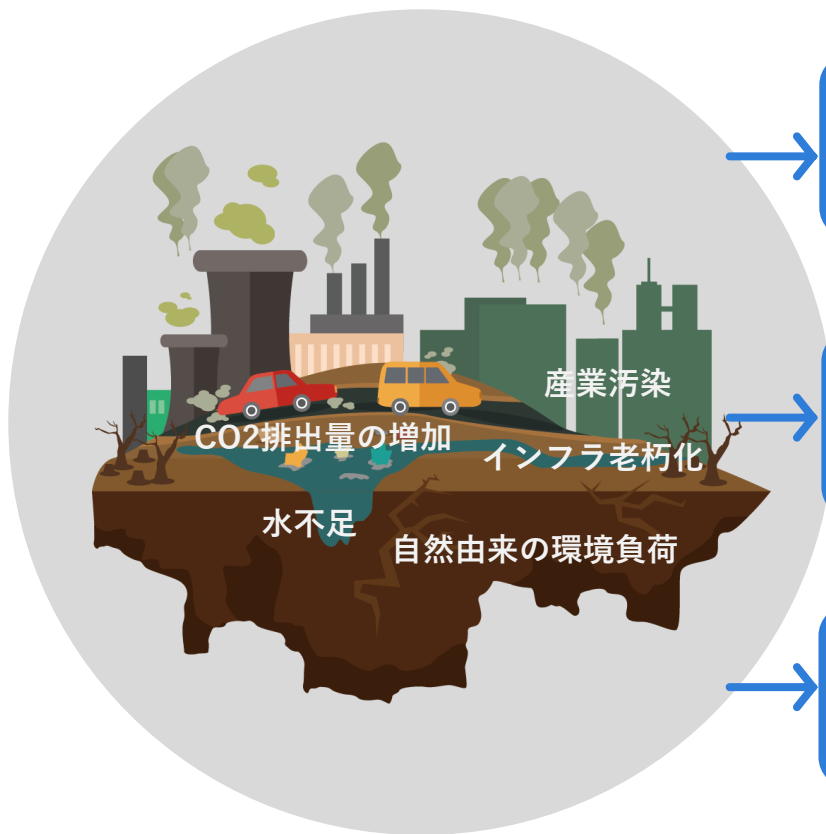
### Vision

環境問題の解決と健やかな環境づくりを推進し、  
持続可能な社会の構築に貢献する

### Mission

環境保全に役立つサービスと製品の提供


# 既存課題を「技術と知恵の総合力」で解決



## 次世代ビジネス創造

  
Energy  
太陽光発電  
水力発電  
蓄電池

## 修復再生力

  
Soil  
土壌修復  
リノベーション  
土地の再開発

## 価値の再構築

  
Water  
給排水インフラの改修  
資源開発



旧・土壌汚染対策事業

## 環境ソリューション事業

(略称：環境S)

### マテリアリティ

- 安心・安全な国土利用への貢献

### 事業領域

- 土壌・地下水汚染の調査と対策
- 水処理設備の設計・施工
- 建築物の設計・施工
- 環境リスク評価のための環境デューデリジェンス

旧・ブラウンフィールド活用事業

## 不動産再生事業

(略称：不動産R)

### マテリアリティ

- 循環型社会の実現への貢献
- 安心・安全な国土利用への貢献

### 事業領域

- 不動産の開発・運用
- 不動産への投資と売却
- 既存不動産の価値向上と再活用

## 自然エネルギー事業

(略称：自然E)

### マテリアリティ

- 環境問題解決で国際社会への貢献
- 循環型社会の実現への貢献
- 脱炭素社会の実現への貢献

### 事業領域

- 再生可能エネルギーの開発・運営
- 系統用蓄電所の開発・運営
- 水資源の開発・リサイクル
- その他環境・インフラ関連の開発

- 1** | **現中期経営計画－進捗状況（振り返り）**  
2024年3月期～2027年3月期
- 2** | **中期経営計画2030－基本方針**  
2027年3月期～2031年3月期
- 3** | **中期経営計画2030－成長戦略**  
2027年3月期～2031年3月期

- 1** | **現中期経営計画－進捗状況（振り返り）**  
2024年3月期～2027年3月期
- 2** | **中期経営計画2030－基本方針**  
2027年3月期～2031年3月期
- 3** | **中期経営計画2030－成長戦略**  
2027年3月期～2031年3月期

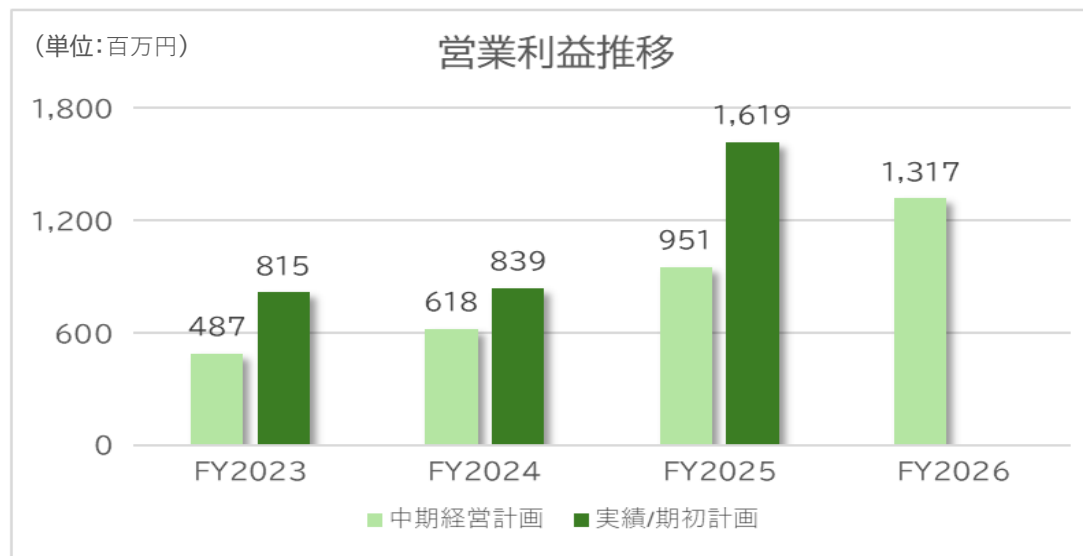
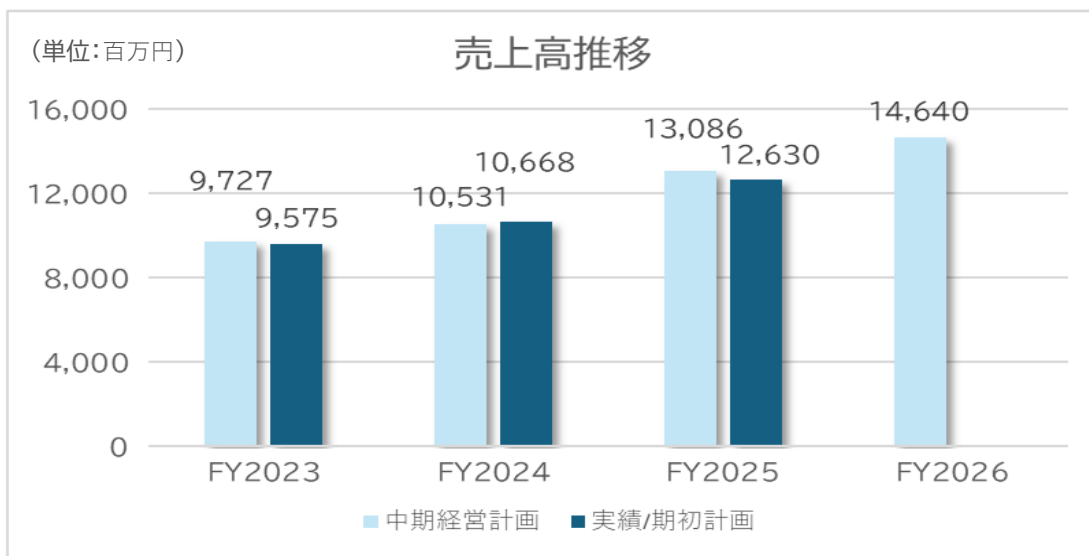
## 2026年3月期実績 中期経営計画対比

**売上高 96.5%**

売上高は、ブラウンフィールド活用事業の大型案件の計画変更によりFY2027まで売上計上先送りとなったものの、全体としては若干の未達

**営業利益 170.2%**

営業利益は、ブラウンフィールド活用事業において好採算物件の販売があったことに加え、土壌汚染対策事業においても原価低減もあり、大幅増益を達成



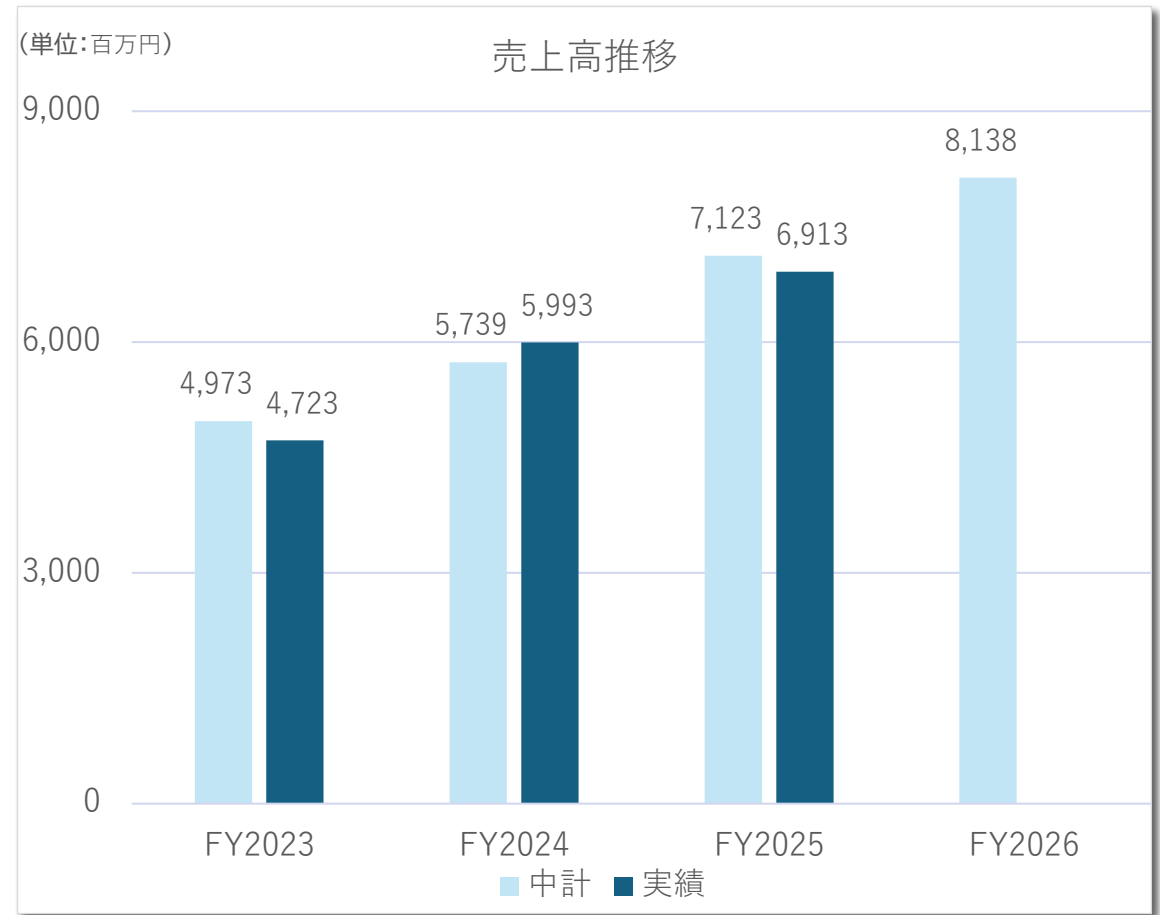
**「中期経営計画2026」最終年度に掲げていた目標利益を1年前倒しで達成したことに加えて、収益構造・事業ポートフォリオに変化が生じたことから、新たに「中期経営計画2030」を策定**

## 2026年3月期計画対比・実績

売上高 97.1%

セグメント利益 132.9%

- 原位置浄化壁工法（プルームストップ工法）等の他社と差別化された技術を用いて、PFOA・PFOSによる地下水汚染対策に注力するなど事業領域を拡大
- DX活用による原価改善を進めるなど、現中計期間において、売上/利益とも着実に成長



### 差別化技術で成長

- 原位置浄化技術の深耕による競争力強化
  - 掘削除去工事へのDX
  - ICT施工等の導入による生産性向上
  - コンサルティング力向上による競争力強化
- 新技術（ブルームストップ工法）の導入、実用化と拡販
  - ハイブリッド原位置浄化壁工法の東京都による地下水汚染拡大防止技術としての認定
  - DX専門人材の増員と各種ツールの試験導入・検証
  - 工事全体への展開による工数削減と工事品質の向上
  - リスク評価から対策案まで一貫して提案できる高度人材の育成
  - 土壌汚染リスクの評価・対策の知見を活かしたコンサルティング（環境デューデリジェンス）サービスによる差別化と新たな顧客層の開拓

### 環境インフラ事業への展開で成長

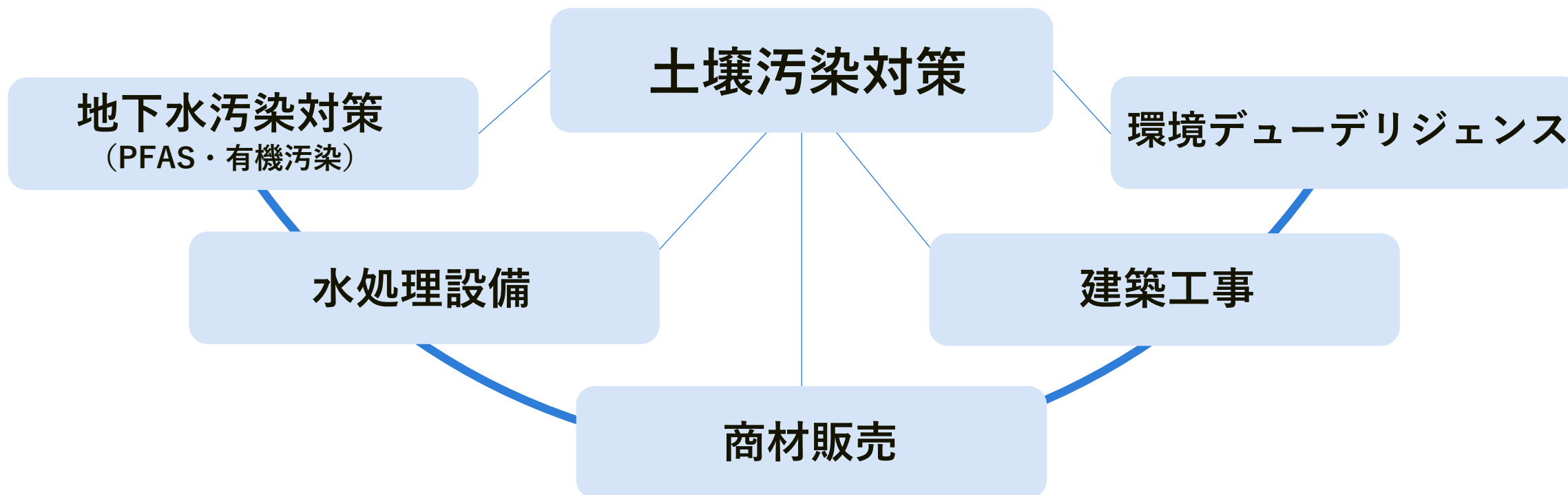
- 水処理設備工事への水平展開
  - グループ内連携による太陽光発電所EPCへの参入
  - 建築部の建築設計事務所化への取り組み
- 強みを発揮できる地下水汚染対策設備へ展開
  - 差別化技術として地下水中のPFAS分離装置の開発を開始
  - 社内案件で技術と実績を蓄積し太陽光EPCチームを強化  
強化した太陽光EPCチームを自然エネルギー事業へ移管
  - 安定した受注による施工実績の蓄積、人材確保・育成に注力（継続）

### 人的資本経営の推進による人材競争力強化

- 企業風土再構築に向けた取り組み推進
- 柔軟なキャリアプランとキャリア形成支援によるモチベーション向上
  - 多様な研修プログラムや外部専門機関の専門研修による人材育成

土壌汚染対策で培った「技術」と「知恵」をPFAS問題から  
企業の環境マネジメントまで幅広く展開する環境ソリューション事業へ進化

# 環境ソリューション事業

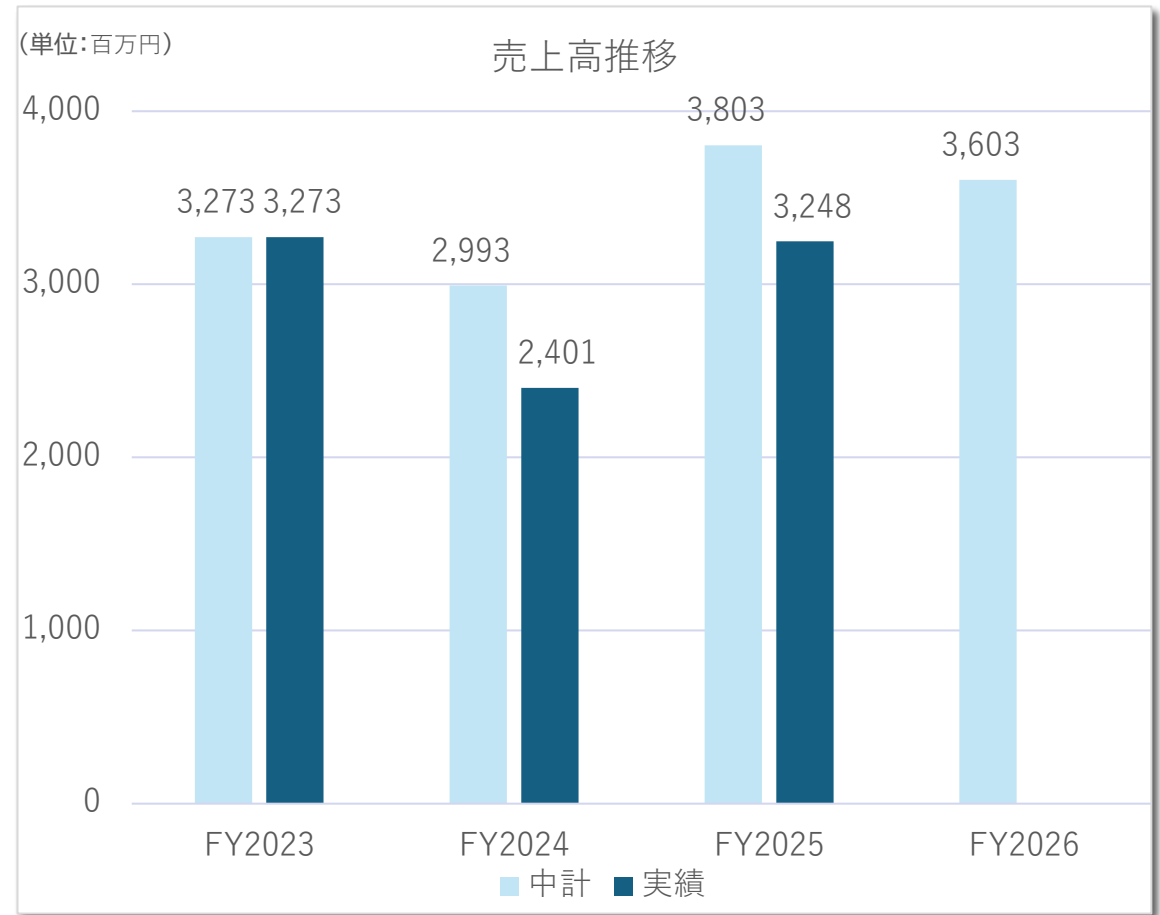


## 2026年3月期計画対比・実績

売上高 85.4%

セグメント利益 244.8%

- 大型案件の進捗遅れにより売上面では苦戦するも、利益面においては、グループの総合力を発揮して原価圧縮を実現するなど着実に利益率の改善を図っており、セグメント利益については、前期比倍増し、過去最高益を更新
- 一方で、年度ごとの販売物件構成のバラつきによる、売上/利益両面におけるボラティリティの高さが課題



### 大規模化による成長加速

- 年1件以上の大規模案件売却体制の構築
- 大手デベロッパーとの競合を踏まえ大規模化路線を見直し、今後は中小企業の事業再編・清算等に伴う3,000坪以下の中規模土地に注力する

### 土壌汚染対策事業との連携で環境対応による差別化で成長

- 土壌汚染対策事業への受注支援
- 土壌汚染対策事業に調査発注
- 土壌汚染リスクを他社にない精度で算出し、購入
- 出口を見据えた行政折衝や対策工事を実施し、原価圧縮
- 無料簡易土壌調査サービスを行い、買取金額を提示

### 保有資産の積み上げとアセットタイプ拡張 (空き家・老朽アパート他)

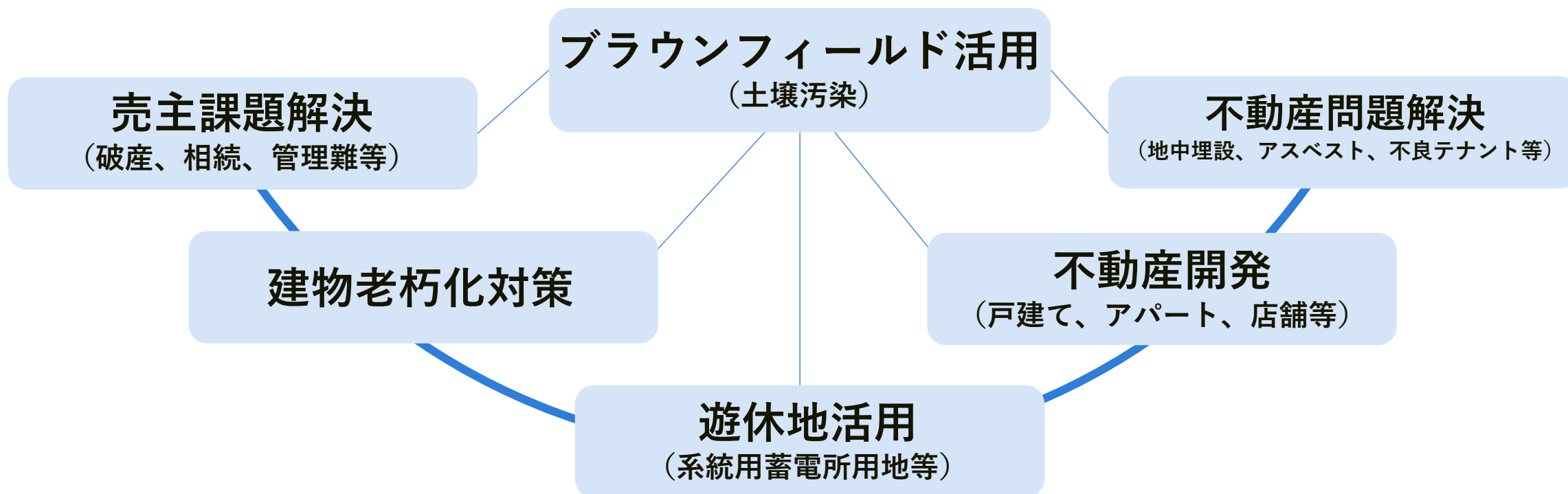
- 市況影響の少ない収益物件を着実に積み上げ
- 汚染地だけでなく、老朽化アパートなど空家・相続問題物件も取得
- 出口戦略は土地売却だけでなく、戸建・アパート・店舗・倉庫開発による付加価値向上
- ROIC経営により保有資産は積み上げから現状維持へ、今後順次入れ替え予定
- アセットタイプは工場のみから老朽アパートや1棟収益物件の買取実施
- 出口は土地分譲主体から店舗開発・戸建分譲も実施  
(土地に付加価値をつけて販売)

### エリア拡大 (中部・関西)

- 中部エリアは静岡で3件の実績あり
- 関西エリアは京都で1件取得。大阪・京都は定期的に営業活動中
- 中部エリアの名古屋は過熱感が出ているため様子見
- 北関東エリアへの展開についても検討中

ブラウンフィールド活用事業から  
幅広く不動産再生のソリューション提供を行う不動産再生事業へ

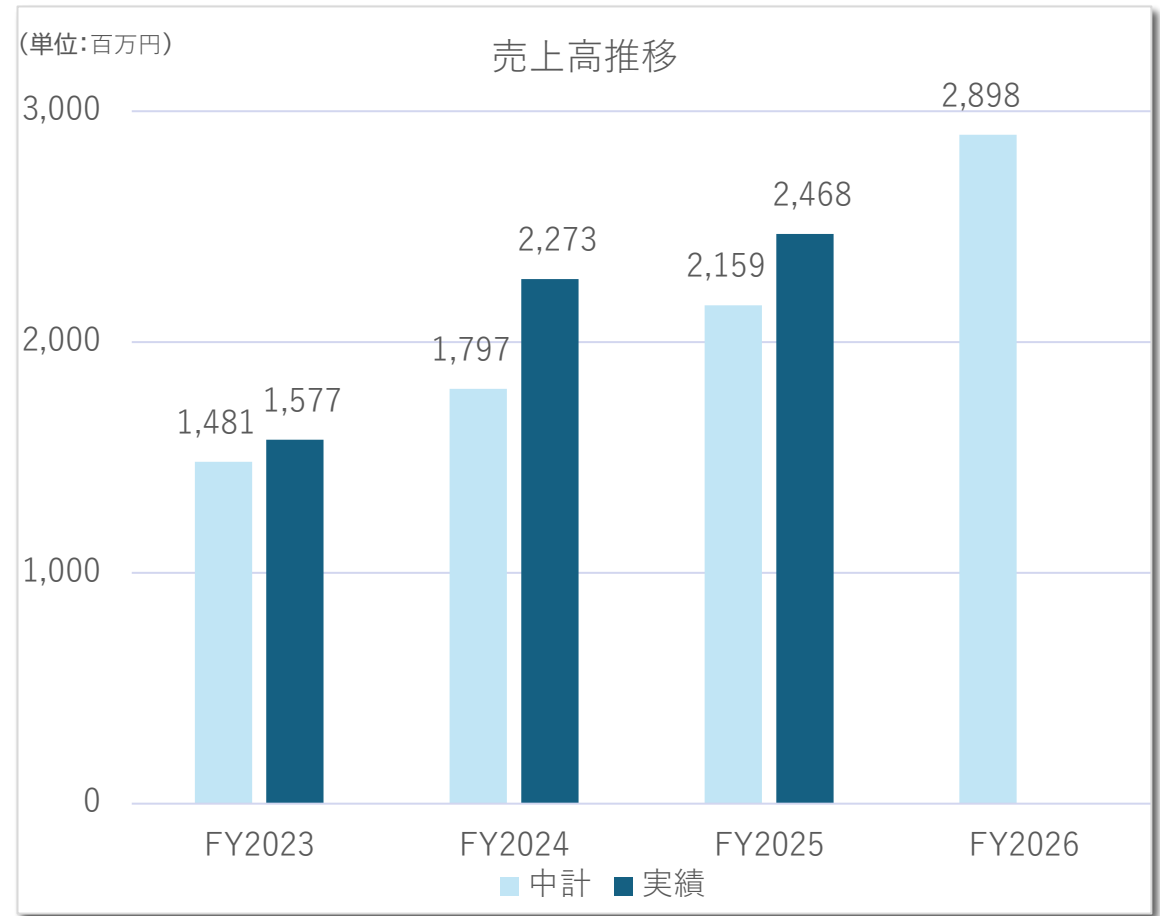
# 不動産再生事業



## 2026年3月期計画対比・実績

売上高 114.3%  
セグメント利益 8.7%

- 売上成長率（CAGR）：16.1%
- 国内外における発電所開発の進展により、当社グループの総発電容量は着実に拡大しており、FY2026末には「中期経営計画2026」で掲げた100MW目標を達成
- オンサイト/オフサイトPPAモデルを含む再エネ電力の供給増により、売上高は拡大基調
- 臨時修繕等による一時的な費用の発生、トルコバイオマスガス化発電事業の固定費計上もあり、利益面では想定を下回った



### グループ連携による事業機会の最大化

- 土壌汚染のある土地を活用した土地再生モデルの展開
- 蓄電池の活用

- 系統用発電所として複数案件の検討開始
- エンバイオ・ネクテスを設立し、系統用蓄電池・太陽光併設蓄電池の取組開始
- オンサイトPPA案件では蓄電池活用実績多数

### 再エネ拡大を踏まえた成長戦略

- 倉庫や商業施設等の屋根を活用した自家消費モデルの展開
- オンサイト/オフサイトPPAの展開
- 自社で蓄積したノウハウを用いたコンサルティング等の展開

- 屋根上発電所の開発
- 屋根上太陽光発電所を対象としたグリーンローンの活用
- 20件を超えるオンサイト/オフサイトPPAを実施済み
- 再生可能エネルギーを導入したい企業とのコラボレーションを開始

### 技術優位性を軸とした海外展開

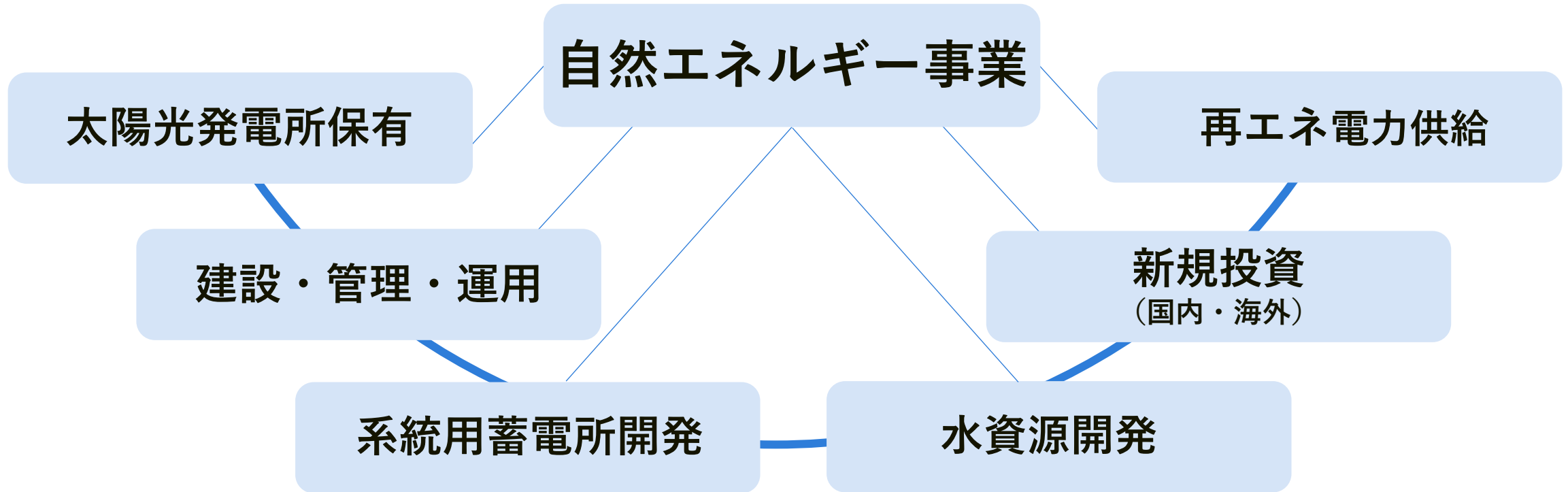
- 「水問題と再生可能エネルギー」を組み合わせた事業モデルの展開
- バイオマス利用開発と「カーボンニュートラル」を組み合わせた事業モデルの展開

- ヨルダンにおいて太陽光を活用した水資源開発事業を拡大中
- 現在5ヶ所稼働中、更なる拡大を検討中
- トルコ事業撤退により未達

100MW保有で培った再エネ発電事業のノウハウを活かし、  
事業の多角化とキャピタルリサイクルで成長加速を目指す

## 自然エネルギー事業

Creating Additionality with Sustainable Social Impact



- 1** | **現中期経営計画－進捗状況（振り返り）**  
2024年3月期～2027年3月期
- 2** | **中期経営計画2030－基本方針**  
2027年3月期～2031年3月期
- 3** | **中期経営計画2030－成長戦略**  
2027年3月期～2031年3月期

# 100年成長する会社の基礎を創る

～ステークホルダーすべてが誇れる会社へ～

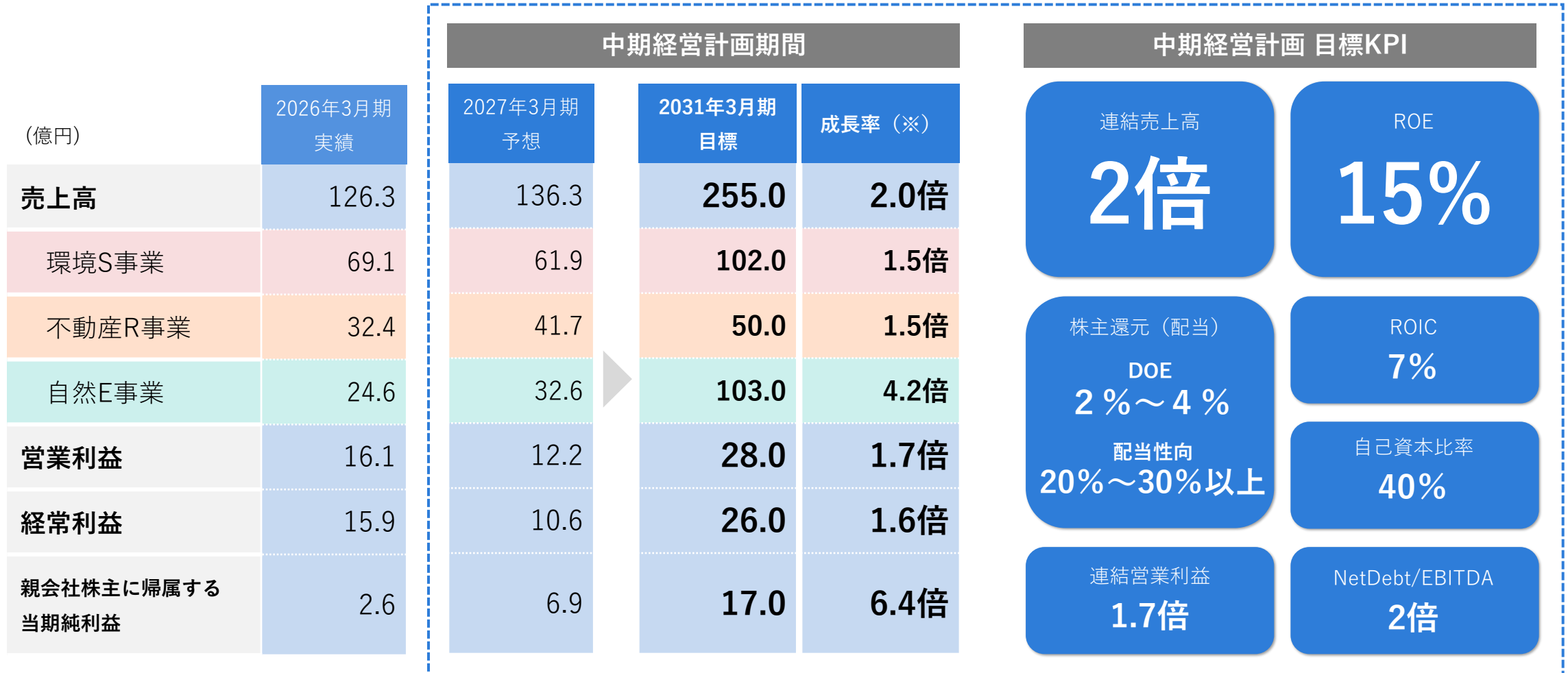


# 成長の軌跡と 100年成長企業へのロードマップ



### 中期経営計画2030の最終年度（2031年3月期）目標は、連結売上高255億円（2026年3月期比2倍）、連結営業利益28億円（同1.7倍）

従来の自然エネルギー事業利益を原資とする方針を見直し、DOE2%を下限とし、配当性向20%を上回る水準を意識した累進配当を基本方針とする配当と自己株式取得を総合的に勘案した柔軟な還元により、最終年度にDOE4%・配当性向30%、ROE15%を目指す



※成長率は、2031年3月期目標と2026年3月期実績の比較

## 2-3.売上・利益計画（セグメント別）

### 環境S事業

PFAS地下水汚染対策を切り口とした新たな市場開拓を進める

### 不動産R事業

幅広く不動産再生のソリューション提供を行い、**堅調な成長**をめざす

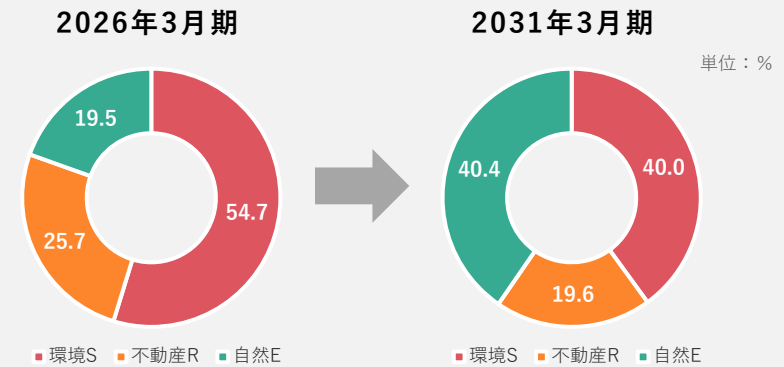
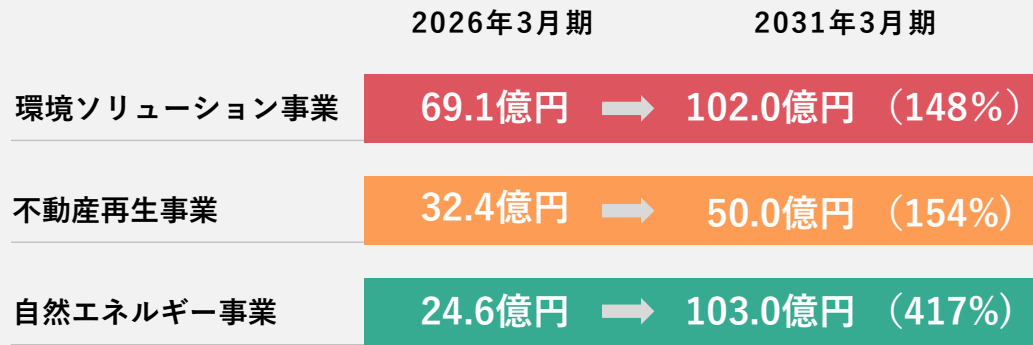
### 自然E事業

保有による安定収益モデルから**キャピタルリサイクルのステージへ移行**することで成長を加速する

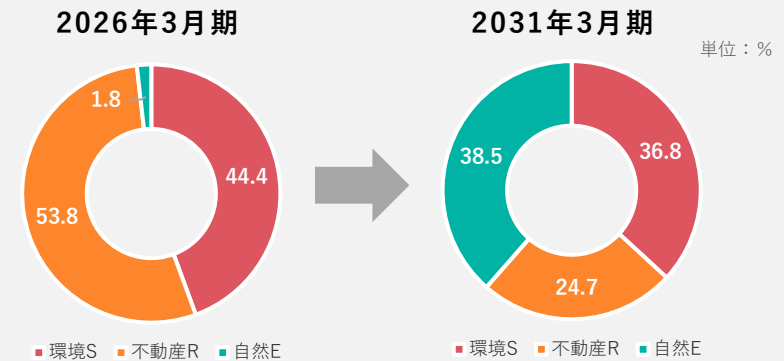
セグメント売上高・利益計画

セグメント売上高・利益構成比

売上高



セグメント利益



※連結経常利益とセグメント利益合計との差額は連結調整額

# 成長実行力

## 自然エネルギー事業

キャピタルリサイクルを実現可能にする実績・経験・ネットワーク・事業組成力（次頁参照）

顧客のニーズや地域の特性に合わせた、多様性のある再生可能エネルギー事業展開力

## 環境ソリューション事業

土壌・地下水汚染の原位置浄化に関する技術力と業界屈指の施工実績数

PFAS等の新たな課題に対応できる技術提案力

## 不動産再生事業

問題をチャンスに変え、最適な用途を見定めて再生していく実行力

土壌汚染地の買収で培った知見を活かし、特殊物件のリスクを見極め、迅速に取得する仕入れ力

# 100MW構想（保有）到達！⇒キャピタルリサイクルによる成長加速

### 【従来戦略】

100MW到達で、安定収益を支える資産規模を確立  
次の成長へ戦略を変更

取得・開発

運用収益で投資回収

↓  
融資返済

↓  
減価償却終了後は  
大幅収益貢献

**意義：**地産地消型再生可能エネルギーの価値が見直される中、保有すること自体にも大きな意義がある

**課題：**運用収益での回収は長期間となり、融資返済が優先されるため再投資に資金が回せない

### 【新中計での戦略】

キャピタルリサイクルで成長加速を目指す

太陽光発電所・  
系統用蓄電所の開発  
リパワリング他

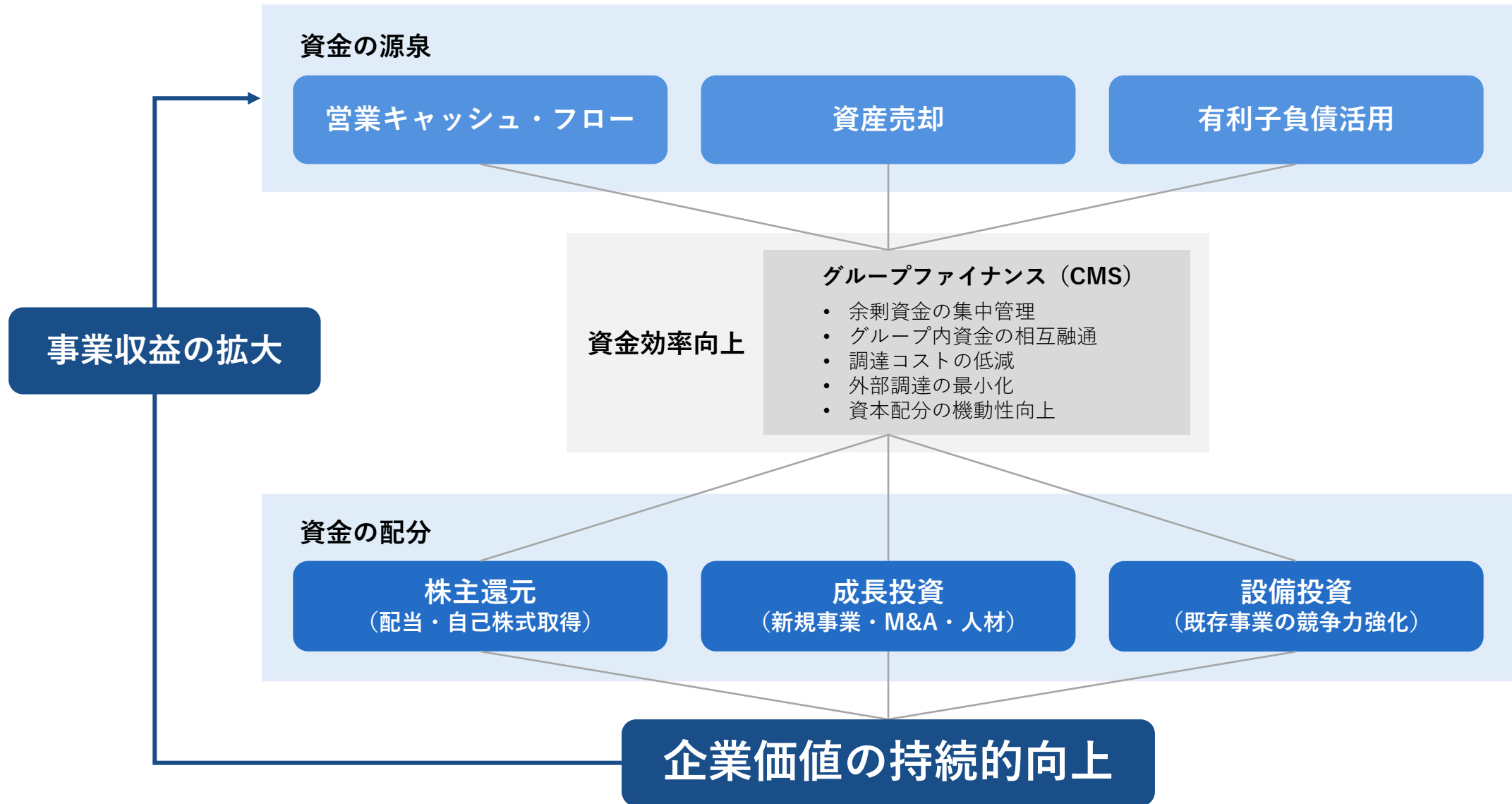
- 資産価値向上可能案件への投資

再投資

- 資金回収の早期化を実現し次の開発案件へ再投資
- ROIC、ROE等各指標向上にも合致

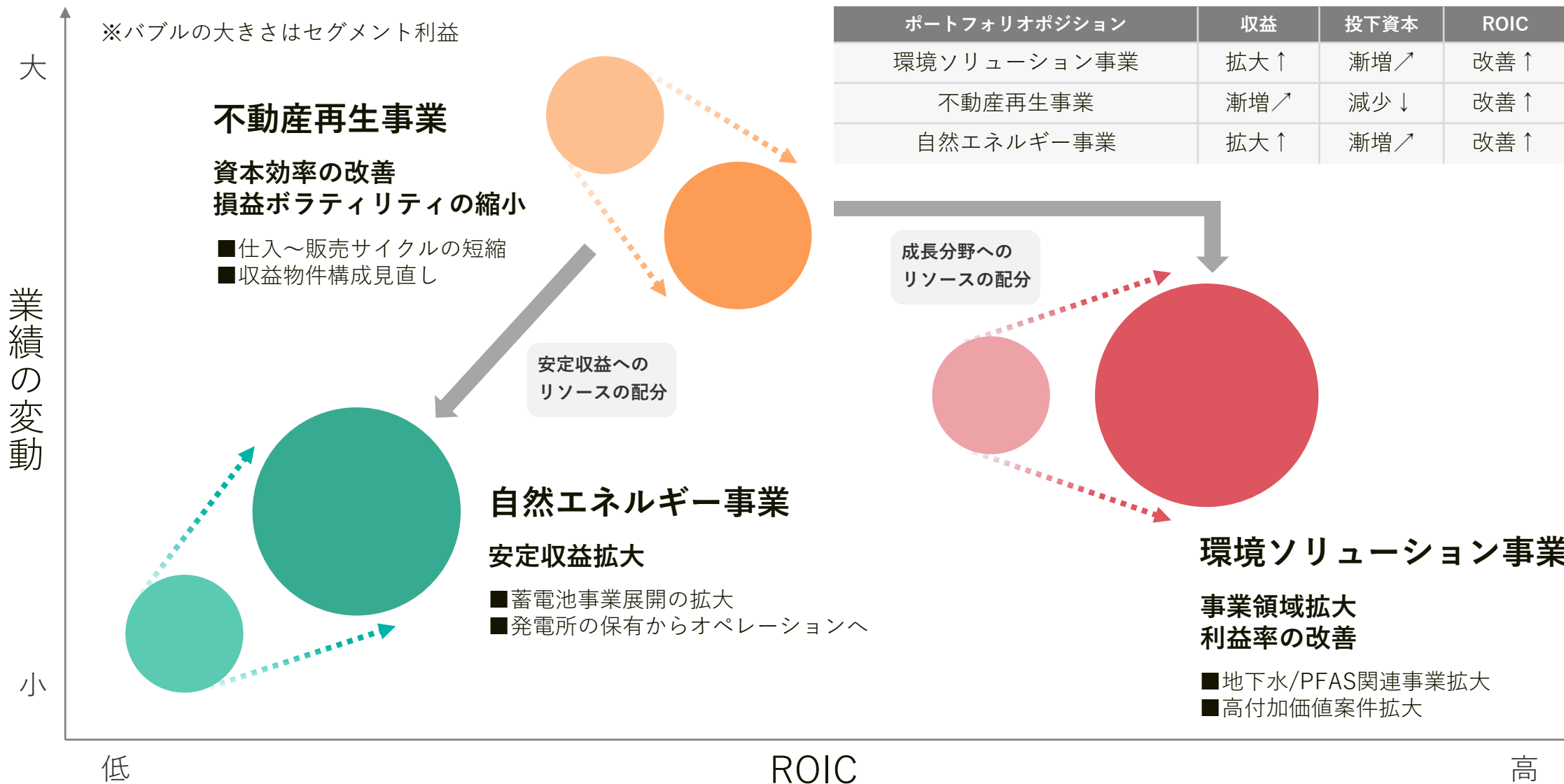
売却・流動化

- 開発後速やかに投資家へトスアップすることで投下資本を回収
- 売却後もAM（アセットマネジメント）OM（オペレーション&メンテナンス）に関与



- 1** | **現中期経営計画－進捗状況（振り返り）**  
2024年3月期～2027年3月期
- 2** | **中期経営計画2030－基本方針**  
2027年3月期～2031年3月期
- 3** | **中期経営計画2030－成長戦略**  
2027年3月期～2031年3月期

# 3-1.事業ポートフォリオ戦略（資本効率×成長性）



# セグメント別売上高

2026年3月期  
69億円

1.5倍

2031年3月期  
102億円

革新的浄化技術とPFAS対応技術に加えてコンサルティング力で差別化し、土壌汚染対策を環境ソリューション事業に拡充して収益拡大。確かな再生力で環境問題解決に貢献する

## 従来戦略の強化

### リスク評価から原位置浄化までのソリューション展開

- 地歴調査、土壌地下水調査に基づくリスク評価から対策案までの一貫したソリューション提案による顧客との関係性強化と受注拡大
- 独自の原位置浄化技術（コロイド状活性炭、コロイド状零価鉄、コロイド状酸素徐放剤等）を適用したリスク管理型手法の提案と受注拡大

### リスク評価連携とDX活用による施工モデル高度化

- 調査部門によるリスク評価と連携した責任施工保証の提案と受注拡大
- DXの本格導入による工数削減と工事品質の確保により施工能力を向上して売上拡大

## 成長機会の拡張と創出

### PFAS地下水対策工法の展開と水処理内製化

- PFAS地下水汚染の拡大防止に原位置浄化壁工法（プルームストップ工法）と汚染源対策（ソースストップ工法）を活用した工法の導入と拡販
- 水処理設備の内製化による差別化と地下水浄化工事の受注拡大

### 部門横断連携による営業力強化

- 工事部門と営業部門の連携強化で顧客ニーズを深耕し受注拡大

### 特定分野建築の受注拡大と推進

- 差別化できる特定分野の建築に絞ったリピーターからの受注拡大と設計事務所化の推進

### M&A起点の環境リスク対応とグローバル展開

- 企業のM&Aを契機とする環境リスクの評価と対応策の助言により最上流で潜在的なニーズを発掘
- 海外の環境コンサルティング企業とのグローバルネットワークを構築しグローバル案件を開拓

# セグメント別売上高

2026年3月期  
32億円

1.5倍

2031年3月期  
50億円

土壌汚染地・古アパートから戸建・店舗開発、自然エネルギーの用地まで。グループにも貢献して未来を拓く。

## 従来戦略の強化

### 企画開発力

- 土地売却だけでなく、戸建・アパート・店舗・倉庫を開発・改修して、付加価値向上

### 金融機関・専門家との連携

- 勉強会の開催による連携強化
- 専門家との連携による売主及び不動産の課題解決

### 環境ソリューション事業との連携

- 行政折衝・浄化手法の選別で原価圧縮
- 無料簡易土壌調査サービスで売手が相談しやすい環境づくり

### 保有資産の入れ替え（ストックビジネス）

- ROIC経営により保有資産は積み上げから現状維持へ、今後順次入れ替え予定

## 成長機会の拡張と創出

### アセットタイプの拡充

- 汚染地だけでなく、空家問題・相続問題の一つである老朽化アパート・低稼働の1棟レジデンス等も取得

### インサイドセールス

- Webサイトにおける事例紹介の更新強化
- 公式チャンネル（YouTube）の活用

### 自然エネルギー事業との連携

- 系統用蓄電所用地ソーシングから取得まで対応

### 関東エリア以外への展開（中部・関西）

- 静岡で3件、京都で1件の実績を有し、今後は大阪・京都を中心に営業活動を継続予定

# セグメント別売上高

2026年3月期  
24億円

4.2倍

2031年3月期  
103億円

屋根上太陽光発電所と蓄電池のバランスング技術を組合せ、質の良い再エネを普及することで、日本企業の再エネリテラシーを向上

## 従来戦略の強化

### 屋根上優遇のFIP制度

- 倉庫や商業施設等の屋根を活用した自家消費モデルの展開

### オンサイトPPAの重要性増

- オンサイト/オフサイトPPAモデルを含む再エネ電力の供給力増
- 土壌汚染のある土地や遊休地等を活用した土地再生モデルの展開

### CO2削減、気候変動への対応

- 再生可能エネルギーへの転換を推進
- 再生可能エネルギー由来の電力供給

## 成長機会の拡張と創出

### キャピタルリサイクルによる成長加速

- 自社でストックされたノウハウを用いた再エネに参画したい企業とのコラボレーション、GKTKスキームの活用
- リパワリング等既設発電所バルク案件の有効活用

### より高い成長率が期待できる国、事業分野を目指して海外事業を推進

- 「水問題と再生可能エネルギー」を組み合わせた事業モデルの展開
- 既存進出先の深耕と新たな国・地域のリサーチ
- アセットの地域分散、為替リスクのヘッジを実施

### エネルギー需要拡大・エネルギー価格のインフレへの対応 電力の安定期待と調整力の需要拡大への対応

- 蓄電池の活用で迅速で柔軟な調整力の実現に寄与
- 既設発電所の安定稼働と高効率化、FIP制度、蓄電池を組合せた最適化

## より高い成長率が期待できる国、事業分野を目指して海外事業を推進

### 中東

- 太陽光発電を活用した水資源開発事業等、新たな成長分野への集中投資
- 付加価値のある再生可能エネルギーの創出と地域貢献
- リスクの把握と真の不確実性へのチャレンジ

### 日本

- 再生可能エネルギー価値向上のためのアプローチを継続中
- アセットの地域分散することで、局地的災害等のリスクをヘッジ
- 為替変動リスクの観点より、海外での事業推進を強化

### アジア

- より高い成長率が期待できる国、事業分野への進出
- 経済成長と人口ボーナスに直接アプローチ
- 技術・管理、両面での日本・現地の管理体制強化

# 人的資本を重要課題と認識して、人材価値を最大限に引き出すことによって中長期的な企業価値を高めていく

### Point

## 1

### 成長戦略を具現化できる優秀人材獲得に向けた取り組み

- 将来を担う若手社員の積極採用
- 性別・国籍・年齢を問わない採用方針※1
- 採用ブランディング戦略の強化

### Point

## 2

### 社員が成長を実感できる機会の提供

- 階層別研修、職種別研修、選抜型研修など多様な研修プログラムの提供及び資格取得奨励・支援制度の強化・充実
- 大学等外部専門機関の専門研修※2による高度技能者の育成
- DLD（分散型学習及び開発制度）制度※3の拡充やeラーニングの活用による学習機会の拡大等自主的な学習意欲を引き出す

### Point

## 3

### エンゲージメント向上と貢献実感

- 労働環境・条件のさらなる整備・充実と柔軟な働き方の推進
- キャリア形成支援の充実及び多様なキャリアプラン※4の提供
- 公平で納得感のある評価制度の運用

#### ※1 多彩な社員像

- 国籍:中国、インドネシア、ミャンマー、スリランカ
- 定年年齢撤廃による技術・技能伝承コスト抑制と知識・経験の最大活用を図る

#### ※2 外部専門機関の専門研修の一例

- 地下水流動解析・モデリング・シミュレーションの基礎・応用・エキスパートコースへの参加
- 大学との共同研究を通じたバイオエンジニアの育成

#### ※3 DLD制度

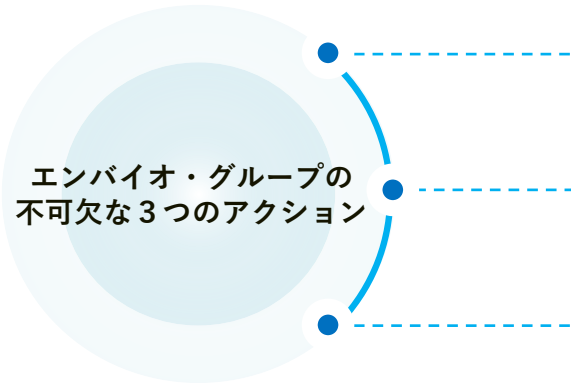
##### (Distributed Learning Development)

- 技術ジャンルもしくはある特定の技術ごとにチームを編成して学習と開発を同時に行う制度の成立と運用を目指す
- 今の知識をより高めたい、新しいジャンルを学びたい人の学ぶチャンスを増やし、長期的に技術開発力を向上させるための推進力とする
- 階層別教育と連携し、若手用学習機会の充実に重点を置いた制度運用を図る

#### ※4 多様なキャリアプラン

- マネジメントコース：組織目標達成を担う統率力の活用
- 高度技能（プロフェッショナル）コース：トップクラスの知識、プロジェクト管理能力の活用
- 専門職コース：高度な業務遂行力、スキル、知識の活用

# エンバイオ・グループは経営理念に基づき、ESGの切り口から、サステナブルな世界の構築を目指し、地球をフィールドに活動する



Point  
1

環境や社会への貢献と事業の成長を一体化させること

Point  
2

次世代がやりがいをもって活躍できる場を提供し、環境事業のプロフェッショナル人材を育成すること

Point  
3

環境問題が起きている場所こそが私たちのフィールドであるにとらえ、その解決のための事業を世界で展開すること

### 環境 (E)

- 土壌汚染対策を軸に、土壌や地下水の環境保全に役立つ技術や商品の提供
- 環境ソリューション事業を推進して安心安全な国土利用に貢献
- 不動産再生事業を推進して持続可能な土地利用に貢献
- 自然エネルギー事業を推進して脱炭素社会の実現に貢献

### 社会 (S)

- 環境事業のプロフェッショナル人材を育成
- タレントマネジメントシステム導入による適正な人材配置
- 労働生産性を高めて共に働く人々がいきいきと働き続けることを目指し、公平で納得感のある評価制度の運用

### ガバナンス (G)

- 取締役会の実効性の更なる向上
- リスク・コンプライアンス委員会（年4回開催）を設置して、グループ全体のコンプライアンスおよび現場災害・クレーム対応等を含むリスクマネジメントを推進
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた着実なる対応

## 3-8. 株主還元方針（資金配分方針）

資本効率の向上と株主還元の充実を重要な経営課題と位置付けており、市場環境や株価水準、財務状況等を踏まえ、配当と自己株式の取得を総合的に勘案した柔軟な還元を実施し、目標ROE15%に向けた資本コントロールを行う

### ■資本効率向上に向けた株主還元の実施

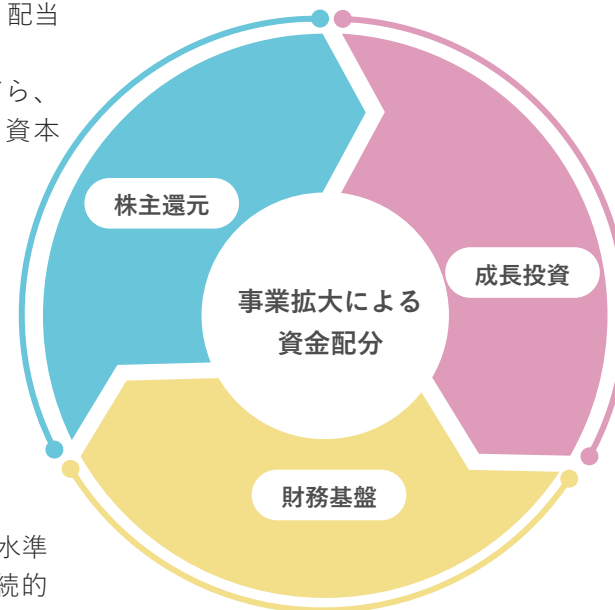
DOE2%を下限とし、配当性向20%を上回る水準を意識した累進配当を基本方針とし、中計最終年度にはDOE4%・配当性向30%の水準を目指す  
業績・財務状況・株価水準等を総合的に勘案しながら、自己株式取得も含めた機動的な株主還元を実施し、資本効率の継続的な向上を図る

### ■継続的な株主優待の実施

保有株式数に応じてポイントを付与し、株主限定サイトにて商品等へ交換が可能

### ■最適資本構成実現に向けた資本コントロール

2026年3月期の自己資本比率は40.5%と引き続き健全な水準を維持しており、NetDebt/EBITDA倍率等の指標を継続的にモニタリングすることで有利子負債比率を適切に管理する  
適度な財務レバレッジを活用した資本効率の改善を推進し、機動的な株主還元と成長投資のバランスを図りながら、最適な資本構成の実現を目指す



### ■成長拡大のための新規事業への積極投資

新たに立ち上げた蓄電池事業の事業資金に加えて、今後の事業の柱確立に向けた成長投資

### ■事業規模拡大のための人的資本投資

持続的成長を支えるコア人材の計画的育成に加え、働きやすい労働環境の整備を通じて採用競争力を強化し、事業拡大に必要な人材を質・量の両面から安定的に確保する

### ■ROEの向上

事業成長に伴う収益拡大に加え、保有資産の選択と集中や運転資本の適正化を進めることで、資本効率を改善し、中計最終年度の目標ROE15%の達成を目指す

## ご留意点

---

本資料における予想値及び将来の見通しに関する記述・言明は、将来の予測であってリスクや不確定要素を含んだものであります。従いまして、実際の業績等は、様々な要因により記載の内容とは異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

実際の業績に影響を与えうる重要な要因は、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の提供するサービス等に対する需要動向や競争激化による価格下落圧力などです。

なお、業績に影響を与えうる要因は、これらに限定されるものではありません。

---

### お問い合わせ先

株式会社エンバイオ・ホールディングス  
IR担当者

### E-mail

ebh-info@enbio-corp.com

### Website

<https://enbio-holdings.com/>