2025年８月27日

会　社　名　株式会社エンビプロ・ホールディングス
代 表 者 名　代表取締役社長　　佐　野　富　和
（コード番号：5698 東証プライム）
問 合 せ 先　取締役　管理管掌　　竹　川　直　希
（TEL. 0544-21-3160）

株式会社エンビプロ・ホールディングス

2025 年 6 月期決算説明会（書き起こし）

2025 年 8 月 22 日

イベント概要

[企業名]	株式会社エンビプロ・ホールディングス
[企業 ID]	5698
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 6 月期決算説明会
[決算期]	2025 年 6 月期　通期
[日程]	2025 年 8 月 22 日
[ページ数]	31
[時間]	13:30 – 14:21 （合計：51 分、登壇：37 分、質疑応答：14 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名

代表取締役社長	佐野　富和（以下、佐野富和）
取締役副社長	佐野　文勝（以下、佐野文勝）
経営管理部長	斉藤　禎陽（以下、斉藤）

登壇

斉藤：皆様、本日はお忙しい中、株式会社エンビプロ・ホールディングス、2025 年 6 月期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。本日の進行は、経営管理部の斉藤が務めさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

今回の説明会は、Zoom によるライブ配信形式の Web 決算説明会とさせていただきました。決算説明会の終了は 14 時 30 分頃を予定しております。なお、本日の説明資料は、8 月 20 日に当社ホームページに掲載させていただいておりますので、適宜ご利用くださいますようお願いいたします。

それでははじめに、本日の登壇者を紹介いたします。代表取締役社長、佐野富和。

佐野富和：佐野でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

斉藤：取締役副社長、佐野文勝。

佐野文勝：佐野文勝でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

斉藤：以上、2 名でございます。本日は、代表取締役社長、佐野富和より、ご挨拶ならびに 2025 年 6 月期決算に関してお話しさせていただき、取締役副社長、佐野文勝より、ご挨拶ならびに 2026 年 6 月期の見通し、今後の経営体制および経営方針に関してお話しさせていただきます。ご説明終了後、質疑応答を行います。質問内容は、他の参加者には非公開に設定されており、運営にて代読させていただきます。

それでは、代表取締役社長、佐野富和よりお話しさせていただきます。お願いいたします。

目次

1. 2025年６月期　決算概要
2. 東証スタンダード市場区分変更申請及び代表取締役社長の変更について
3. 今後の経営方針について
4. 2026年６月期　見通し等
5. 参考資料

佐野富和：あらためまして、佐野でございます。本日は大変お忙しいところお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。それでは早速でございますが、私から、1 の 2025 年 6 月期決算概要と、2 のスタンダード市場区分変更申請および代表取締役交代について説明をいたします。なお、ここからは 2025 年 6 月期を前期、現在の進行期を今期と表現させていただきます。

決算概要▶ **2025年６月期ハイライト**

ENVIPRO エンビプロ・ホールディングス

連結業績

売上高	49,090百万円	前年同期比 6.0%減
営業利益	972百万円	前年同期比 31.0%減
経常利益	1,216百万円	前年同期比 31.8%減
当期純利益*	1,175百万円	前年同期比 118.7%増

【当社グループを取り巻く環境】

- 中国経済の減速や不安定な為替相場などにより国内相場が低調に推移
- 鉄スクラップの期中平均価格(東京製鐵田原海上特級価格)は**42,732**円/ｔ(前年同期50,916円/ｔ)
- 電池原料であるコバルト、ニッケル、リチウム価格は前年同期を下回るも、金、銅価格は前年同期を上回って推移

【TOPICS】

- 取扱量は**611千t**（前年同期比**5.7%減**）
- **リチウムイオン電池リサイクル茨城工場**稼働開始
- 第２四半期以降、鉄スクラップなどの**資源価格が安定**して推移したことで**業績は回復傾向**も人件費等の**固定費上昇**が利益を下押し

*当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益（金額、数量は切り捨て表示：%は四捨五入表示）

まずは、前期の決算概要でございます。ご覧のように大幅な減収減益でした。ただし当期純利益は昨年 6 月、日東化工の火災による保険金の支払があったので、11 億 7,500 万円になりました。また、特別損失があった昨年の純利益が 5 億 3,700 万円だったので、前年比で 118.7%増の表示になっております。

前期は、第 1 四半期で経常利益はかろうじて 4,100 万円の黒字でしたが、営業利益は 1 億 3,300 万円の赤字となり、スタートで大きく出遅れました。第 2 四半期以降、業績は回復基調にありながら、最後までその遅れを取り戻すことができなかった 1 年でありました。

なお、減収の主な要因ですが、資源循環事業で扱い量を 1 万 2,000t 減らしたことと、グループ全体の売上の半分を占める鉄スクラップの相場が平均で昨年比 8,000 円ほど下落したことが挙げれます。

それに加えまして、これは会計基準の変更によるものでございますが、グローバルトレーディング事業で大手電炉メーカーとの安定した販売体制構築による取引形態の変更により、一部出口が限定されたことに伴い収益認識基準の適用を受けることになり、売買差益のみ取り込むことになったことによる影響もあります。

これらを含め前期を総括すると、グループ挙げて事業モデルの転換に取り組んだ年だったと言えると思います。そして、全てのセグメントで少しずつですが事業モデルの転換が進み、この 3 年間下がり続けた業績も総じて底を打ったんじゃないかなという感じを私は持っております。この辺りは、後ほどのセグメント別の業績概要のときに説明を申し上げたいと思います。

なお、これからは意図して上げていく人件費を中心に、固定費の急激な増加以上に稼ぎ出す事業モデルに仕上げていけるかどうかが私たちの勝負になると思っております。

決算概要▶ 2025年６月期 連結損益計算書概要

（単位：百万円）

	2024年６月期	2025年６月期			2025年６月期		
	実績	実績	前期比		2/13 開示予想	2/13開示予想比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
取扱量（千ｔ）	648	**611**	▲36	▲5.7%	**617**	▲5	▲0.8%
売上高	52,214	**49,090**	▲3,123	▲6.0%	**49,500**	▲409	▲0.8%
売上総利益	8,480	**8,450**	▲29	▲0.3%	**-**	-	-
営業利益	1,409	**972**	▲437	▲31.0%	**1,000**	▲27	▲2.8%
経常利益	1,782	**1,216**	▲566	▲31.8%	**1,150**	66	5.8%
税金等調整前当期純利益	816	**1,516**	700	85.8%	**-**	-	-
当期純利益*	537	**1,175**	638	118.7%	**1,150**	25	2.2%
限界利益*	9,996	**9,877**	▲119	▲1.2%	**-**	-	-
EBITDA*	2,680	**2,345**	▲335	▲12.5%	**-**	-	-
純粋固定費*	8,683	**9,050**	366	4.2%	**-**	-	-

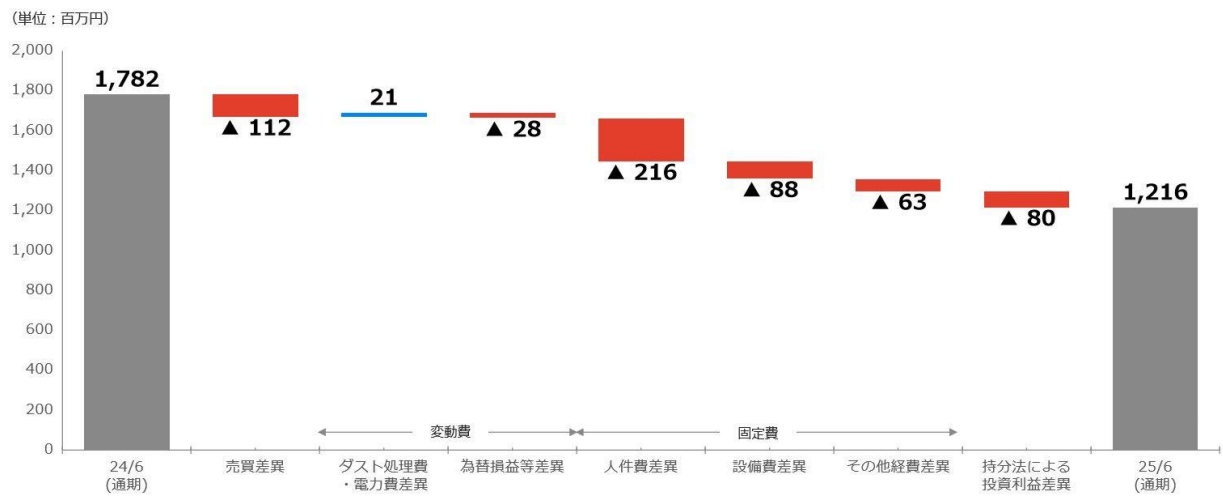
*当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益
*限界利益＝売上高－変動費
*EBITDA＝営業利益+減価償却費+のれん償却
*純粋固定費＝【売上原価・販管費・営業外費用の固定費相当分】－【為替差益・持分利益を除いた営業外収益分】

4

これは段階利益でございますが、縷々申し上げましたけれども、この一番下の固定費の増加、3 億 6,600 万円増加しているということが特筆すべきことかなと思います。

決算概要▶連結経常利益差異分析（前期比）

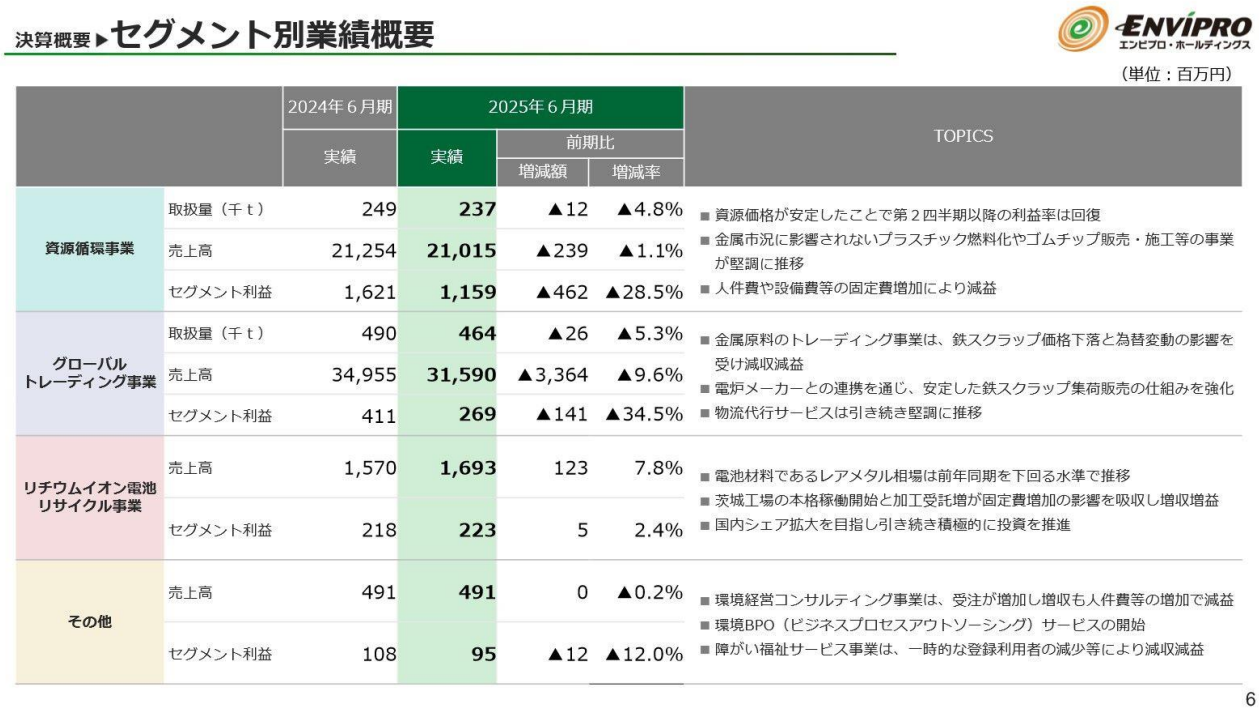
- **売買差異**　：鉄スクラップなどの不安定な資源相場の影響を受けたもののほぼ前年並みを維持
- **人件費差異**：人員増加、定期昇給及びベースアップなどの待遇改善
- **設備費差異**：茨城工場稼働などによる影響



5

次をお願いします。差異分析ですけれども、この 2 億 1,600 万円の人件費の上昇、これは意図するものでもあります。それから、設備費の上昇、それから経費の上昇、これを合わせて 3 億 6,600 万

円になりますが、それらの増加を賄うだけの利益を、粗利で稼ぐことができなかったということで 12 億 1,600 万円の経常利益になりました。



		2024年６月期	2025年６月期			TOPICS
		実績	実績	前期比		
				増減額	増減率	
資源循環事業	取扱量（千ｔ）	249	**237**	▲12	▲4.8%	■資源価格が安定したことで第２四半期以降の利益率は回復 ■金属市況に影響されないプラスチック燃料化やゴムチップ販売・施工等の事業が堅調に推移 ■人件費や設備費等の固定費増加により減益
	売上高	21,254	**21,015**	▲239	▲1.1%	
	セグメント利益	1,621	**1,159**	▲462	▲28.5%	
グローバル トレーディング事業	取扱量（千ｔ）	490	**464**	▲26	▲5.3%	■金属原料のトレーディング事業は、鉄スクラップ価格下落と為替変動の影響を受け減収減益 ■電炉メーカーとの連携を通じ、安定した鉄スクラップ集荷販売の仕組みを強化 ■物流代行サービスは引き続き堅調に推移
	売上高	34,955	**31,590**	▲3,364	▲9.6%	
	セグメント利益	411	**269**	▲141	▲34.5%	
リチウムイオン電池 リサイクル事業	売上高	1,570	**1,693**	123	7.8%	■電池材料であるレアメタル相場は前年同期を下回る水準で推移 ■茨城工場の本格稼働開始と加工受託増が固定費増加の影響を吸収し増収増益 ■国内シェア拡大を目指し引き続き積極的に投資を推進
	セグメント利益	218	**223**	5	2.4%	
その他	売上高	491	**491**	0	▲0.2%	■環境経営コンサルティング事業は、受注が増加し増収も人件費等の増加で減益 ■環境BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）サービスの開始 ■障がい福祉サービス事業は、一時的な登録利用者の減少等により減収減益
	セグメント利益	108	**95**	▲12	▲12.0%	

6

続いて、セグメント別の業績概要でございます。まず、稼ぎ頭の資源循環事業セグメントの金属資源循環部門も、グループ内の 3 社が統合して意図してシナジーを生み出す努力を続けた日々でございました。

また、利益創出源が今までと少しずつ変化してきているような気がいたします。ここはもともと持っている破砕選別技術を活かしながら、独自性を発揮できる分野の強化により、来たるべきサーキュラーエコノミーの流れに乗って稼ぐ力をつけ、稼ぐ体制をつくってきた 1 年間だったと思います。今期はそれをさらに強化しながらも、統合効果が一段と出るとともに、前期に種まきしたものの一部でその成果が表面化するものと思っております。

同じく資源循環事業セグメントのポリマー資源循環部門も、前橋にある旧東洋ゴムチップと一昨年 TOB した日東化工が統合して、新たに日東化工としてスタートをいたしました。現在、私たちは日東化工湘南、日東化工前橋と通称名で呼んでいますが、日東化工前橋が前期過去最高益だったのに対して、日東化工湘南は TOB 前に私たちが予想していた以上に事業モデルが毀損しておりまして、赤字体質からどうやって抜け出すか、抜本的な事業改革に終始した 1 年であったと言えると思います。

現在も、社長はじめ社員の皆さんが必死で改革を進行中でございますが、幸いお客様のご理解も得て、少しずつ先に明るさが垣間見え始めております。今期はさらに改革を進展させ、まずは赤字体

質から脱却して、地道に足元の利益を確保しながら、近い将来、新生日東化工として、ゴム製品の製造はもとよりのこと、ゴムを中心に、ポリマーのマテリアルリサイクルで揺るぎない立場を確保し、新たなマネタイズポイントを見いだしていけると思っております。

次に、グローバルトレーディング事業セグメントですが、物流サービス事業は引き続き堅調に推移いたしました一方、トレーディング事業はこれまで 3 年間続けてきた事業モデルの転換スピードが遅く、前期も通期で赤字となりました。

ただし、下期だけ見ると黒字化し、事業モデルの転換は確実に進みつつあります。まだ力強さが足りないですが、今後転換は一段と進んで、今期はその成果が見られるものと確信しております。

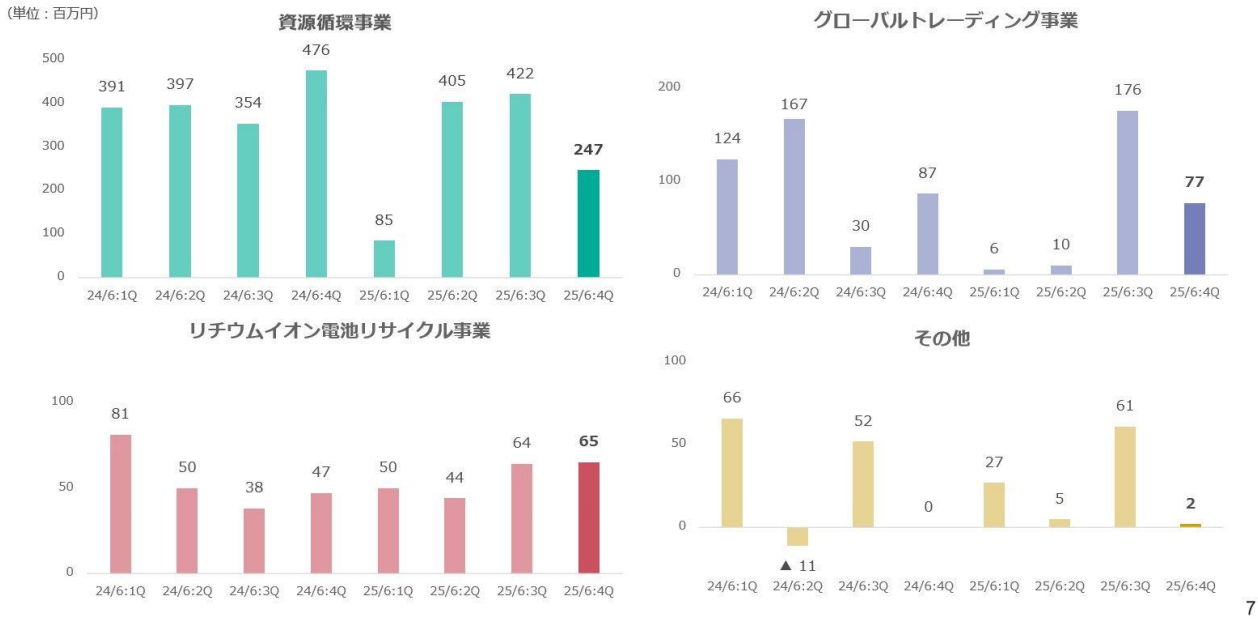
リチウムイオン電池リサイクル事業ですが、前期はここが唯一増収増益でございました。また、茨城工場も垂直立上げすると、力強い流れの中にあります。電池の主な原料であるニッケル、コバルト、リチウム相場は低迷しましたが、加工受託により新たな分野での収益も確保しながら、扱い量も 20%以上増やしており、失敗も含めて組織として多くの知見を積み上げ、社員の成長や、日々増え続けている取引先との関係性もあり、事業自体のポテンシャルは財務の結果以上に高まっていると思います。

ただし、既に皆さん新聞等でご案内かと思いますが、足元では EV 化が足踏みをしております。それに伴い電池の生産量も減少の見込みなので、一時的な逆風の中でいかに事業を推進していくか。今期は以前に比べて一段と厳しい経営になると思っております。そんな中、短期的な変動とは一定の間合いを取り取りながら賢く対応していって、長期目線で戦略的に判断して、むしろ積極的に取り組んでいく所存でございます。

その他事業において、環境経営コンサルティング事業では CDP と脱炭素系のコンサルに加えて、サーキュラーエコノミーのコンサルが増えつつあります。中には BPO、すなわちビジネスプロセスアウトソーシングでございますが、お客様の環境に関する業務の請負も始まっております。その延長線上には当社グループが持つサーキュラーエコノミーの機能を提供することで、お客様のお役にも立ち、当社グループにとっても事業機会を得る等、他社にないマーケティング機能として時間とともにグループ全体の事業展開の大きな力になっていくと思っております。

とりわけ、来年 4 月に施行予定の改正資源有効利用促進法や、大企業に限りますけれども温室効果ガスの排出権取引の義務化は、サーキュラーエコノミーの流れに勢いをつけることになり、当社にとってビジネス上の大きなチャンスが増えてくると思っております。

決算概要▶セグメント利益四半期推移



これは四半期の比較です。先ほど来から申し上げているように、第１四半期のへこみが分かると思います。

決算概要▶連結貸借対照表概要

(単位：百万円)

	2024年6月末	2025年6月末	増減額	TOPICS
流動資産	18,366	15,874	▲2,492	現金及び預金92百万円、商品及び製品▲1,738百万円、売掛金▲562百万円 その他流動資産▲176百万円、受取手形▲136百万円
固定資産	15,419	15,424	5	
(有形固定資産)	11,175	10,975	▲199	建物及び構築物▲134百万円、建設仮勘定▲48百万円
(無形固定資産)	189	186	▲2	
(投資その他の資産)	4,054	4,262	207	投資有価証券205百万円
資産合計	33,786	31,299	▲2,487	
流動負債	11,090	8,729	▲2,361	その他流動負債▲1,311百万円、短期借入金▲680百万円、買掛金▲315百万円
固定負債	5,657	5,260	▲397	長期借入金▲446百万円
負債合計	16,747	13,989	▲2,758	
純資産	17,038	17,309	271	自己株式の取得▲788百万円、利益剰余金994百万円、非支配株主持分92百万円
（自己資本）	16,719	16,898	178	自己資本比率　54.0%（2024年6月末49.5%）
負債純資産合計	33,786	31,299	▲2,487	

これはバランスシートですが、ここは自社株買いをやりました。ここに７億 8,800 万円と書いてありますけれども都合、今期も合わせて９億 6,000 万円ほどの自社株買いをやっております。

決算概要▶連結キャッシュ・フロー計算書概要

（単位：百万円）

	2024年６月期	2025年６月期	増減額	TOPICS
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,940	3,469	529	（収入）棚卸資産の増減額1,717百万円、税金等調整前当期純利益1,516百万円 減価償却費1,369百万円 （支出）法人税等の支払額421百万円、持分法による投資利益389百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,560	▲1,328	232	（収入）国庫補助金の受取額203百万円 （支出）有形固定資産の取得1,537百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,931	▲2,075	▲143	（収入）長期借入金の借入600百万円 （支出）長期借入金の返済1,054百万円、自己株式の取得788百万円 短期借入金の純減少額680百万円
現金及び現金同等物に係る換算差額	37	26	▲11	
現金及び現金同等物の増減額	▲513	92	606	
現金及び現金同等物の期首残高	7,245	6,771	▲474	
現金及び現金同等物の期末残高	6,771	6,864	92	

9

キャッシュ・フロー計算書でございます。ここはお時間のあるときにご覧ください。

東証スタンダード市場区分変更申請及び代表取締役社長の変更について

■東証スタンダード市場区分変更申請について

自力をつけて足元を固め、将来の飛躍に向けた強固な基盤を再構築するための戦略的な選択

■代表取締役社長の変更について

社長を筆頭に世代交代による新たな視点での経営を遂行
～多くの人たちが主体的に会社経営に携わることで次世代経営層を育成～

新たな体制で事業構造を大きく転換し持続的に成長していく体制へ移行

11

続いて、東証スタンダード市場への移行と社長交代についてご説明申し上げます。まずは、東証スタンダード市場区分変更申請についてですが、当社は 2022 年 6 月期の経常利益は 42 億円ぐらい出たんですね。ただ、それをピークに、その後は下がり続けまして、昨年度、前期は約 12 億円という大変厳しい結果になってしまいました。

この間、時価総額は 2021 年 10 月の約 380 億円をピークに、直近では約 150 億円と大幅に下がっています。その状況から、短期間では流通株式総額 100 億円以上というプライム市場の要件を満たすことができないという判断に至りまして、2025 年 6 月 27 日付でスタンダード市場への区分変更申請を実施いたしました。

この際、当社はスタンダード市場への移行を将来の飛躍に向けて、強固な基盤を再構築するための戦略的な選択と位置付けまして、しっかり腰を据えて地力を蓄え、事業ポートフォリオを転換して収益力を付けるとともに、新たな成長戦略を推進して、持続的に企業価値を高めていく所存でございます。

続きまして、社長交代についてでございます。当社で、私に代わりまして、私の 9 歳違いの弟になりますが、佐野文勝が代表取締役に就任する予定でございます。代表取締役交代の主な理由は、世代交代により新たな視点で経営をしていくこと。とりわけ、より多くの人たちが主体的に会社経営に携わることで、次世代経営層を育てるとともに、事業構造を大きく転換して、エンビプロが持続的に成長していける体制を構築するためであります。

私は、この業界に入って約 50 年。33 歳で社長になってから約 40 年がたちました。私が社長在任中、文勝さんは私の片腕として会社を支えてきました。実務経験が大変豊富なため、リサイクルの現場には誰よりも深く精通しております。従いまして、この困難かつ成長可能性に満ちた変革期において、アニマルスピリット豊かに稼ぐ力を取り戻すには誠に適任者であると思います。

なお、私は今後、会長として、より俯瞰した立場で経営に携わりながら、主には自分のライフミッションとして位置付けております、焼却灰からの金銀滓回収事業に一事業家としてチャレンジし、資源価格の変動等、外部環境に影響されにくく、利益率の高い事業として、エンビプロの大きな柱に育てていく所存でございます。これからも新社長ともども、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、文勝さん、お願いいたします。

新代表取締役社長(予定)　佐野文勝の紹介

静岡県富士宮市出身
1961年6月生まれ

趣味　海釣り

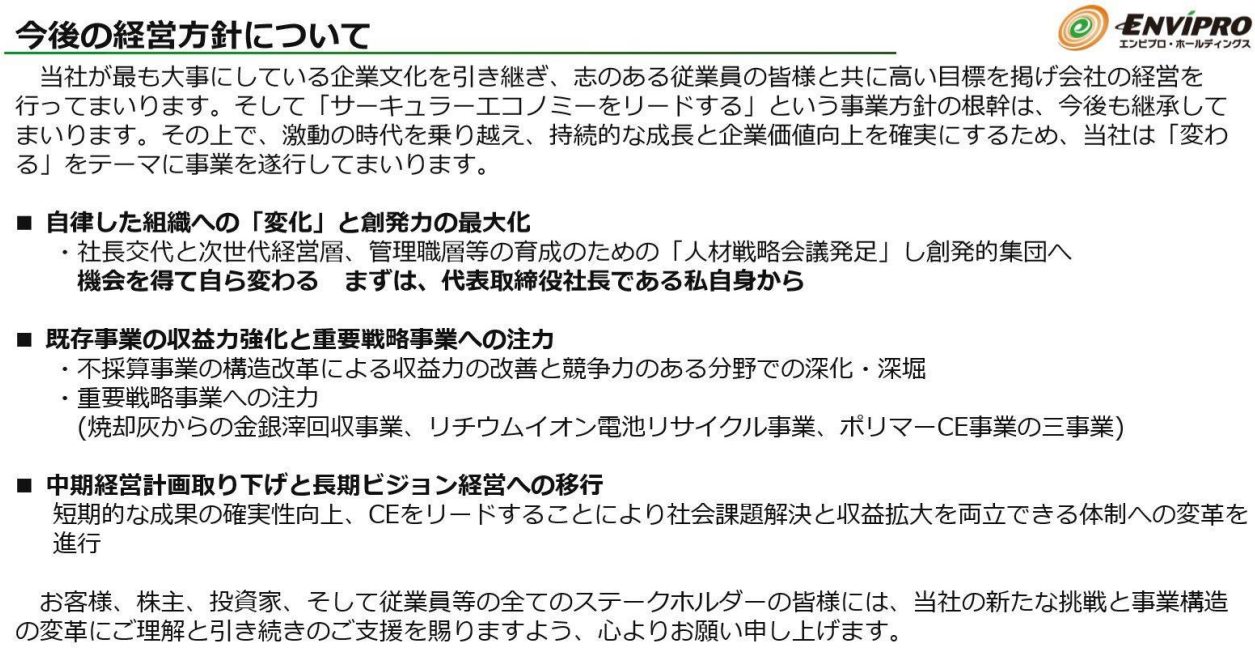
1981年	㈱後藤商店(現：㈱ゴトウ)に入社し非鉄金属リサイクル業務に従事
1983年	㈱佐野マルカ商店（現：㈱エコネコル）に入社。
1985年10月	同社取締役に就任し経営に参画しリサイクル事業全般(仕入・販売営業、生産、運送、購買)を現社長の片腕として取り仕切ると共に1990年代以降貿易事業立上げに従事
2000年４月	㈱富士エコサイクルの取締役に就任し、家電リサイクル事業立上げに従事
2004年11月	㈱佐野マルカ（現：㈱エコネコル）において常務取締役 貿易事業部長に就任
2008年６月	㈱クロダリサイクル(現：㈱エコネコル)の代表取締役社長に就任し当社グループとして初のM&Aでグループ入りした会社の経営に従事
2010年６月	当社 常務取締役に就任し持株会社体制下において当社グループの資源リサイクル事業分野、資源貿易事業分野を管掌
2012年４月	㈱エコネコル代表取締役社長に就任し当社グループの中核を担う同社の経営を現社長から承継
2020年９月	当社 専務取締役に就任
2023年９月	当社 取締役副社長に就任

40年以上にわたりリサイクル業界の最前線で積み重ねた実務経験を活かし経営の陣頭指揮を執ってまいります。

13

佐野文勝：ただ今ご紹介のとおり、このたび 2025 年 9 月に代表取締役社長に就任する予定の佐野文勝でございます。前段で、佐野富和より発表いたしました、当社の変革期における重要な決定を受け、あらためて身が引き締まる思いでございます。

まず、私の自己紹介をさせていただきます。私は、1983 年、エコネコルの前身である佐野マルカ商店に入社以来、43 年間、本業界でリサイクル業に従事してまいりました。写真左上、おんぶされているのは私ですが、このとき既に両親はこの業界で仕事をして、自宅前の庭先に鉄スクラップや古紙が山積みになっていました。趣味は海釣りで、休日には社員さんと釣りに出かけております。



続きまして、今後の経営方針となります。当社が最も大事にしている企業文化を引き継ぎ、志のある従業員の皆さんとともに高い目標を掲げ、会社の経営を行ってまいります。そして「サーキュラーエコノミーをリードする」という事業方針の根幹は今後も継承してまいります。その上で、激動の時代を乗り越え、持続的な成長と企業価値向上を確実にするため、当社は、「変わる」をテーマに事業を遂行してまいります。

これまでは、創業家の強いリーダーシップのもと、トップダウンで「変える」ことを主導してまいりました。今後は、社長である私が利益責任を負い、会社の舵取りを担う点は変わりませんが、世の中の変化のスピードに対応するため、私も含め、各々が自ら「変わる」体制へと移行いたします。

会社、経営層、管理職、そして個々の従業員が既存の延長線にとどまらない発想で計画、実行すること、すなわち「変わる」機会を創出することで、創発的能力を備えた自律した個人の規律ある集団を目指してまいります。これにより、社員一人ひとりの主体性と創造性を最大限に引き出し、新たな企業価値向上につなげてまいります。

次に、これまで事業で培ったノウハウと顧客基盤をさらに深掘りし、足元の収益力を確実なものとします。不採算事業の構造改革を含む無駄を排除し、徹底した生産性向上を図ることで、安定した収益基盤を確立いたします。これは、中期的な成長の土台となる不可欠な要素です。

また、重要戦略事業である焼却灰からの金銀滓回収事業、リチウムイオン電池リサイクル事業、ポリマーサーキュラーエコノミー事業の三つの事業へグループ全体のリソースを集中投下し、事業化

を加速させます。これらの革新的な事業は、社会課題解決と当社の新たな成長ドライバーという両側面を持ち、グローバルな資源循環型社会の実現に向けた当社の責任を果たしてまいります。

続いて、中期経営計画取り下げと長期ビジョン経営への移行について説明いたします。当社は、これまでローリング方式で中期経営計画を公表していきましたが、直近 3 年間で開示した中期経営計画において、各計画の初年度から下方修正を余儀なくされました。今後、世の中の不確実性が一段と増し、計画の前提条件の変更が頻繁に生じることが予想される中、中期経営計画を取り下げ、より長期的なビジョンを掲げ、外部環境の影響を受けにくく、安定して利益をつくり出す経営への移行を目指してまいります。

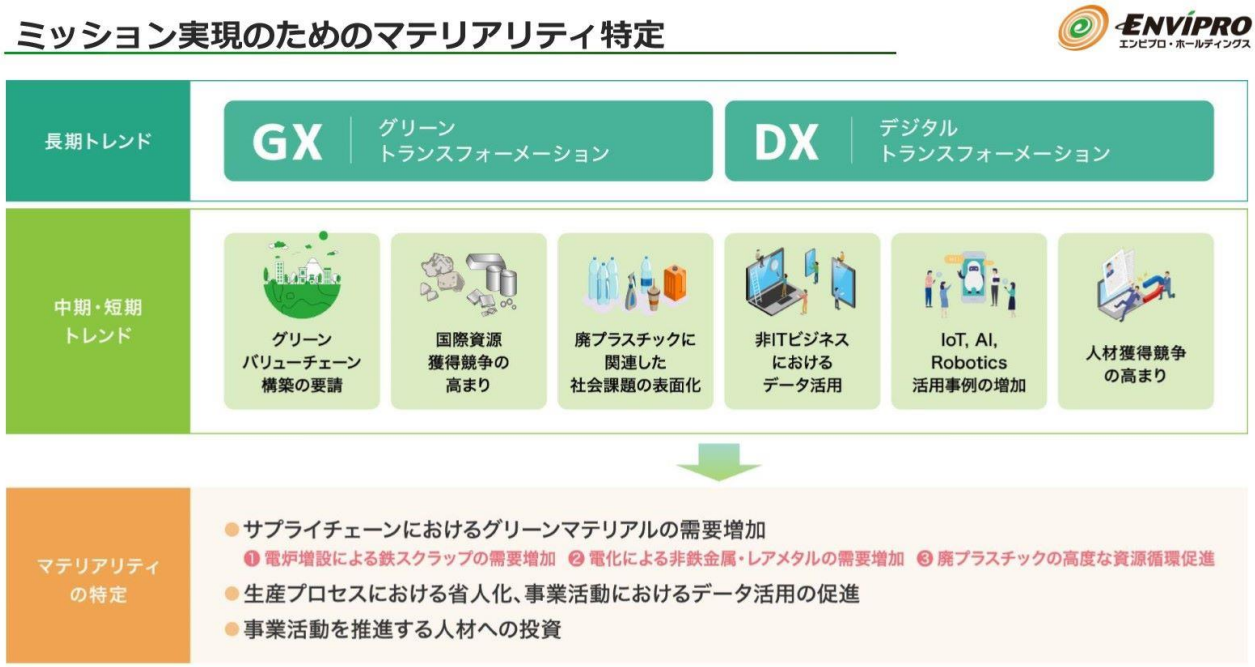
長期ビジョンは明確に持ちながら、状況に応じて素早く変化し、単年度ごとの事業計画を確実に実行して、その地道な積み重ねにより、結果として長期的な成長を実現するという考え方であります。これらの行動により、企業文化、戦略、実行力の全体を再設計して、新たなエンビプロのありようを構築してまいります。

なお、新たな定量目標として、ROE を設定しております。中期的に 10%、長期的に 15%の水準を目指してまいります。前段で社長からも発言がありましたが、当社はスタンダード市場への区分変更を新たな出発点と捉え、三つの重要戦略事業を必ず成功させ、同時に既存事業とのシナジーを意図してつくり出していく、広く社会課題解決に貢献しながら、長期的に企業価値を高めてまいります。

そして、将来プライム市場に戻るという強い意志を持って日々精進してまいります。お客様、株主、投資家、そして従業員等の全てのステークホルダーの皆様には、当社の新たな挑戦と事業構造の変革にご理解と引き続きのご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

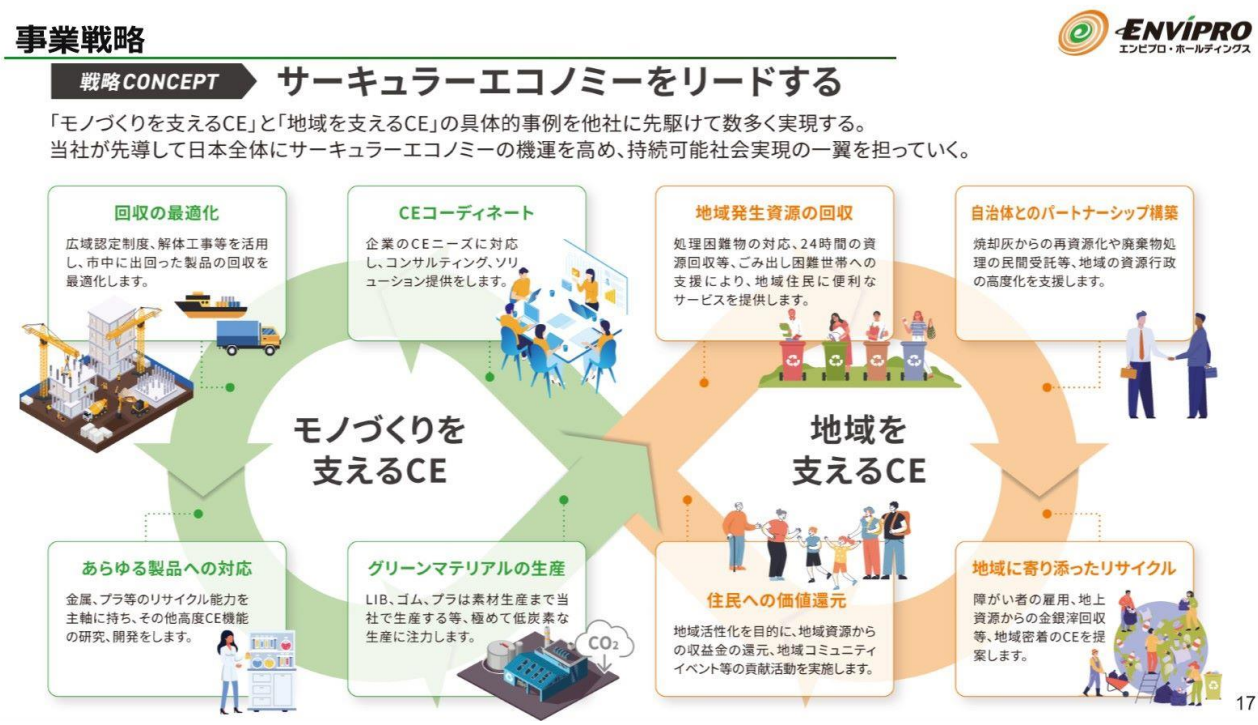
続いて、基本方針です。企業理念は私たちの DNA として受け継がれ、当社が最も大切にしている価値観であります。その下に「持続可能社会実現の一翼を担う」をミッションとして設定し、当社の存在意義と位置付けております。

戦略コンセプトは、サーキュラーエコノミーをリードするとし、これらを実行する組織のイメージに、先ほど説明いたしましたとおり、創発的能力を備えた自律した個人の規律ある集団をイメージしております。



16

続きまして、ミッション実現のためのマテリアリティ特定ですが、今後、製鉄業界の電気炉設置による高品質な鉄スクラップの需要増加、電化による非鉄金属・レアメタルの需要増加、廃プラスチックの高度資源循環促進などがあります。これら金属廃棄物を集荷、選別、加工し、グリーンマテリアルを世の中に供給することが私たちの役割だと考えています。

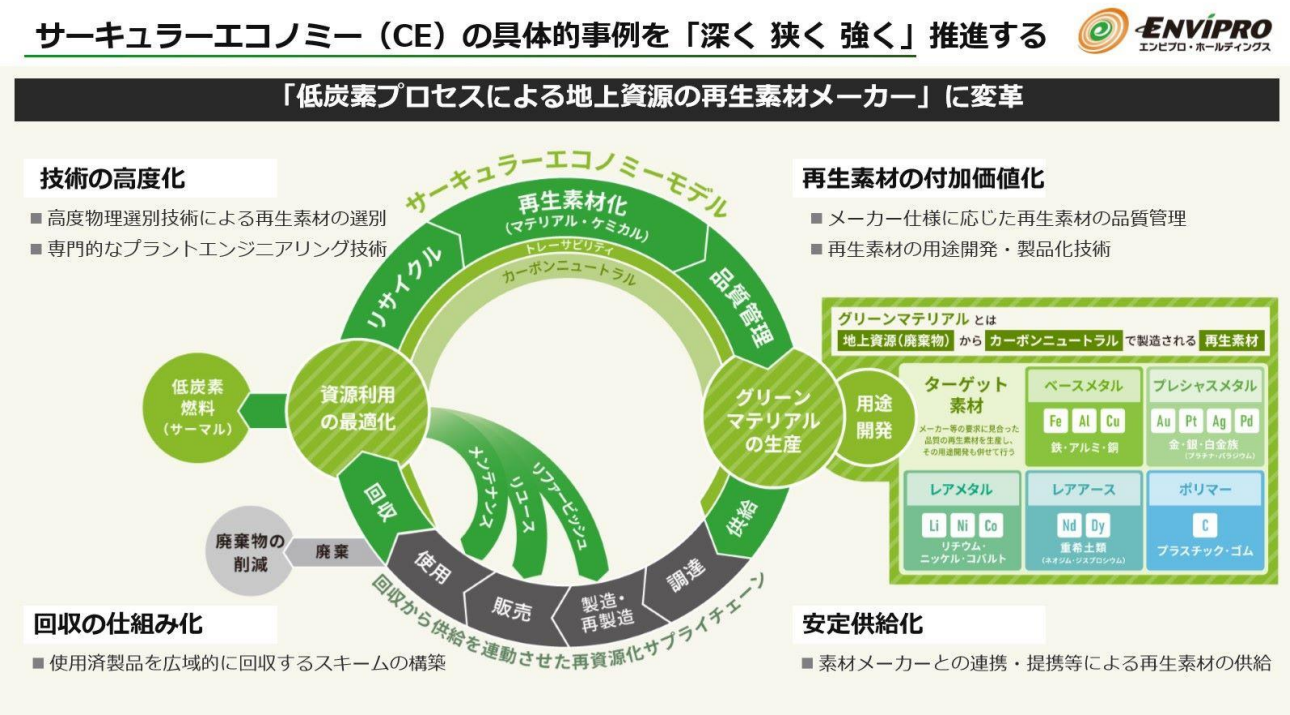


17

次は、事業戦略について説明いたします。これはサーキュラーエコノミーをリードするための事業戦略の概略図になります。事業会社には、気候変動や CDP などのコンサルティングを行っているブライトイノベーションがありますが、最近、顧客のニーズはサーキュラーエコノミーに関するものも増えております。私たちの業界は集荷が重要なポイントであり、顧客からの要望により、その仕組みづくりのお手伝いをブライトイノベーションが実施しております。

具体的な事例として、最近開示しましたが、荏原環境プラント社が進める廃プラスチックのケミカルリサイクルの実証事業において、使用されている原料の調達管理をブライトイノベーションが担っており、その原料の一部を事業会社のエコネコルが供給するなどの取り組みがございます。

また、地域を支えるサーキュラーエコノミーですが、処理困難物の集荷や 24 時間の受け入れなどで地域住民の皆様にサービスを提供することを目指しております。自治体等には落じん灰や主灰の選別提案を行い、埋立数量の減量化や利益の還元を提案しております。



サーキュラーエコノミーをリードするため、私たちはサーキュラーエコノミーの具体的事例を深く、狭く、強く推進しております。図の濃い緑色がわれわれの役割を示しています。また、素材メーカーに安定した品質で原料を供給するための必要な条件が四隅にございます。私どもの強みとしまして、高度選別技術による選別、選別に特化した専門的なプラントエンジニアリング、また、先ほど説明いたしましたサーキュラーエコノミーを成し得るための回収の仕組みづくり、再生素材の品質管理や用途開発、製品化技術などがございます。これにより素材メーカーへの再生原料の安定供給が可能となります。

画面右上にあるグリーンマテリアルが弊社のターゲット素材になります。ベースメタル、プレシャスメタル、レアメタル、レアアース、ポリマーがそのターゲットとなります。

CEをリードするための独自性(強み)を強化し事業成長へ

ENVIPRO エンビプロ・ホールディングス

CEを実現させる当社の独自性（強み）

1. 高度な物理選別設備・プロセス・ノウハウ
2. リサイクルエンジニアリングの専門性
3. コンサルティング及び企画提案力
4. 全国複数拠点と海外流通ネットワーク
5. 解体から資源循環までの一貫サービス

重要戦略事業

- 焼却灰からの金銀滓回収事業
  (エコネコル、NEWSCON)
- リチウムイオン電池リサイクル事業
  (VOLTA)
- ポリマーサーキュラーエコノミー事業
  (エコネコル、ブライトイノベーション)

既存事業の深化・深堀と足元の収益力回復

- 不採算事業の構造改革
  (NEWSCON、日東化工)
- 競争力のある分野での深化・深堀
  (サイテラス)
- CE製品の開発・上市
  (日東化工)

19

サーキュラーエコノミーを実現させる当社の独自性といたしましてはご覧のとおりでございます。この強みを活かし、先ほど来申し上げている三つの重要戦略事業の推進と、既存事業の深化、深掘りと足元の収益力回復を進めてまいります。

重要戦略事業▶焼却灰からの金銀滓回収事業

ENVIPRO エンビプロ・ホールディングス

新しい日本の常識（あたりまえ）「焼却灰は地上資源が濃縮された日々再生産される金鉱脈」
未利用資源を社会に戻すことでCEをリードする。

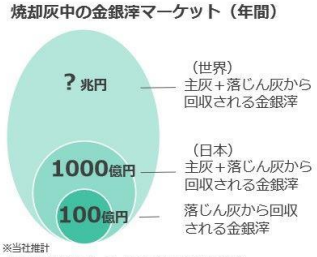
落じん灰と主灰

① 落じん灰
② 主灰
主灰は落じん灰に比べ発生量は多いが、金属含有が少ない

出典：
一般廃棄物焼却プロセスにおける有価金属の落じん灰への移行挙動の解明　JFE技研測他を基に当社改変

（ストーカー式焼却施設）

焼却灰中の金銀滓マーケット（年間）



※当社推計
（金の価格上昇により、マーケットの当社推計値を更新）

焼却灰中の金(Au)含有量

推進体制

- 佐野富和をオーナーに事業主体となるプロジェクトチーム、専門組織を組成し要員を増強し強力に推進

落じん灰

- 落じん灰からの金銀滓回収はすでに事業として確立
- 集荷量拡大を目指し、自治体、焼却炉メーカーと折衝継続

主灰

- 主灰からの金銀滓回収に向けて選別･分析を継続
- 自治体、事業会社と折衝開始

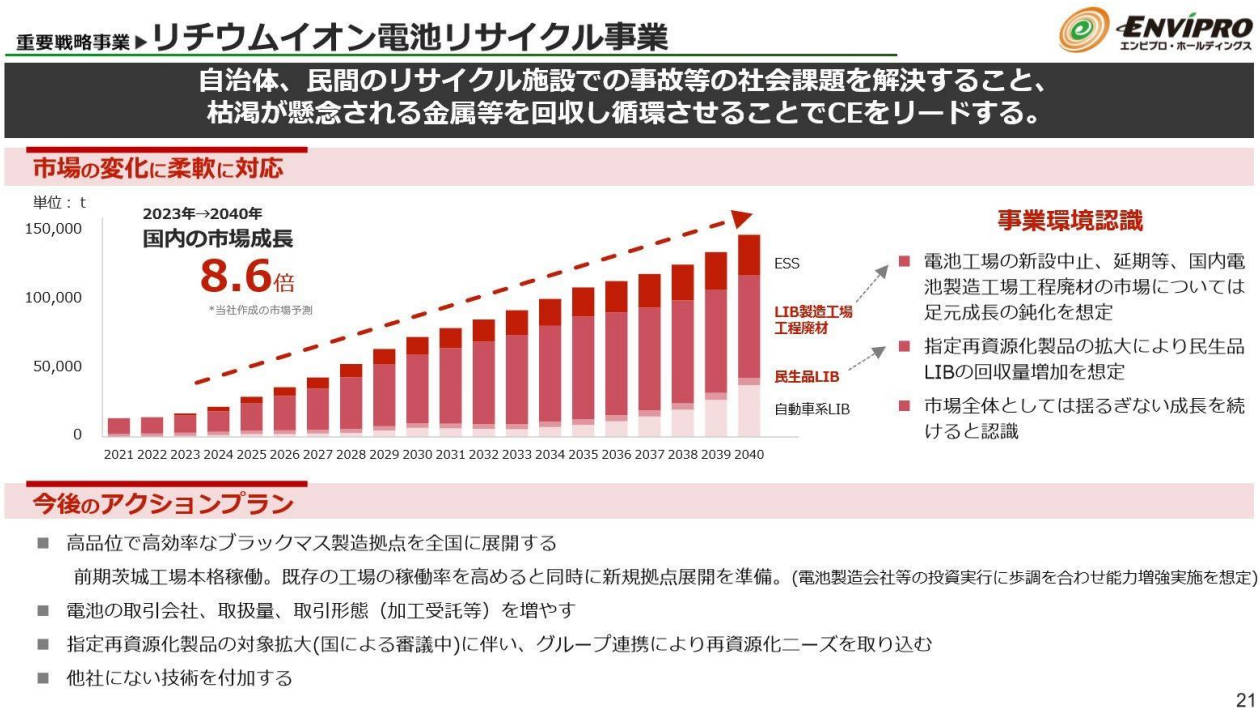
20

ここからは、弊社の三つの重要戦略事業について説明いたします。一つ目は、焼却灰からの金銀滓回収事業であります。焼却灰は地上資源が濃縮された日々再生産される金鉱脈と位置付けて、未利用資源を社会に戻すことでサーキュラーエコノミーをリードいたします。

この事業の推進体制といたしまして、グループ横断のプロジェクトチームが組成され、佐野富和がプロジェクトチームのオーナーとなり、事業会社のエコネコル内に専門組織を設置し、活動を開始しております。

落じん灰は、焼却炉内である程度金属が濃縮された灰を購入し、工場で選別しており、着実に取引先を増加させております。

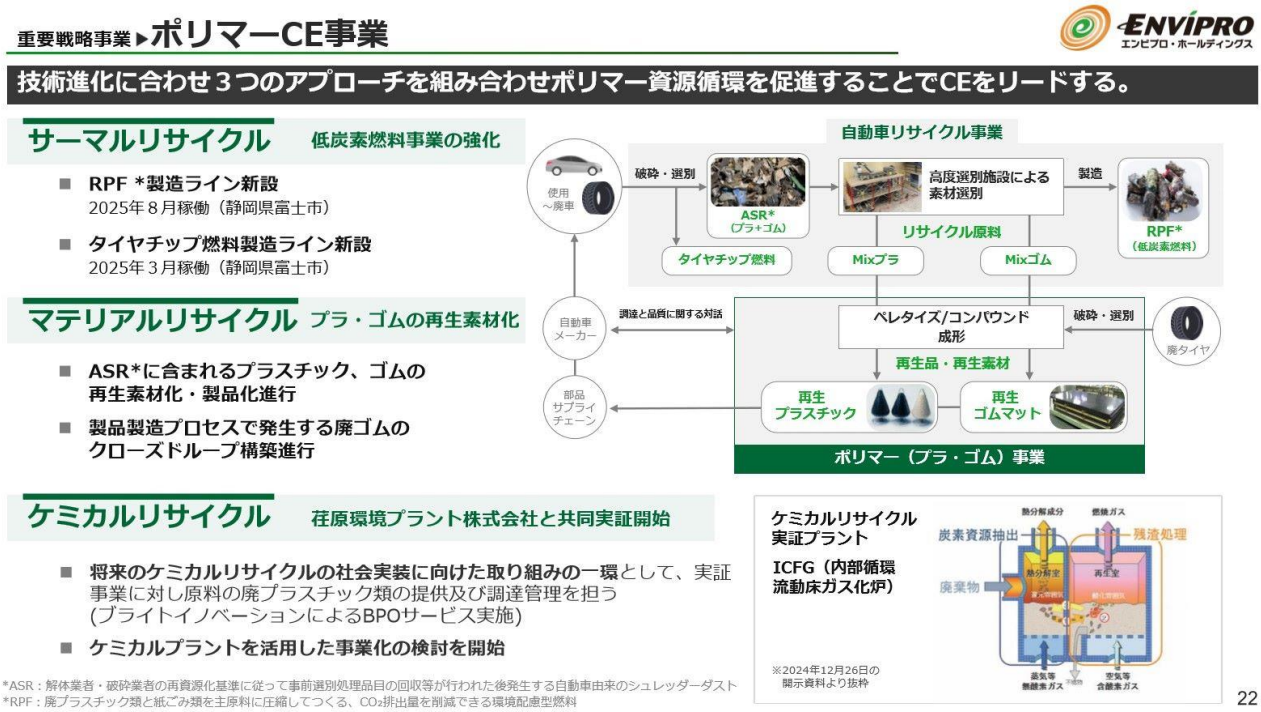
主灰は、一般廃棄物を取り扱うための法律の壁があり、なかなか手を付けることができません。ただし、このマーケットの弊社分析では、市場規模が 1,000 億円を超えると見ております。事業化へのハードルは高いですが、今後も挑戦してまいります。



二つ目は、リチウムイオン電池リサイクル事業です。事業環境の認識としましては、自動車用電池工場の新設中止、延期等、国内電池工場の製造工程由来の廃材の市場については足元では鈍化する予測をしております。ただし指定再資源化製品の拡大により、民生品バッテリーの回収量は増加を想定しております。

グラフにも見られるように、リチウムイオン電池市場は揺るぎない成長を続けると認識しております。今後のアクションとしまして、外部環境を鑑みながらブラックマス生産拠点を増やす。現在 3

拠点でございます。4 拠点目も検討をしているところでございます。電池のお取引先、取扱量、取引形態を増やす。指定再資源化製品の拡大に伴い、グループ連携により再資源化ニーズを取り込む。現在、東京都のリチウムイオン電池回収の実証事業を受託して、回収実証を開始しております。この目標達成には、他社にないリサイクル技術の付加が不可欠となります。



最後は、ポリマーサーキュラーエコノミー事業となります。技術の進化に合わせ、三つのアプローチでポリマー資源循環を促進し、サーキュラーエコノミーをリードしてまいります。

一つ目は、廃プラスチックのサーマルリサイクルとなります。事業会社のエコネコルでは、地元富士市の製紙メーカー等に石炭代替の燃料として RPF を供給しております。8 月 18 日より、エコネコルの富士工場に新たな生産設備が稼働しました。2025 年 3 月に稼働したタイヤチップ燃料製造設備と併せ、低炭素燃料の製造能力を増強しております。

次に、マテリアルリサイクルとなります。自動車の破砕残渣、ASR に含まれるプラスチック、ゴムの再生素材化・製品化を進めてまいります。また、製品製造プロセスで発生する廃ゴムのクローズドループ構築を、グループ内外の企業と連携し進めてまいります。

最後は、ケミカルリサイクルとなります。荏原環境プラント社と共に共同実証を開始しております。将来のケミカルリサイクルの社会実装に向けた取り組みの一環として、実証事業に対し、原料の廃プラスチックを供給および調達管理を BPO として担っております。その取り組みを通じて、ケミカルリサイクルプラントを活用した事業化検討を開始いたします。

見通し▶2026年６月期 連結業績予想

連結業績予想

売上高
43,000百万円　前期比 **12.4%減**

営業利益
1,300百万円　前期比 **33.7%増**

経常利益
1,700百万円　前期比 **39.8%増**

当期純利益*
1,300百万円　前期比 **10.6%増**

業績予想の背景

- 足元の事業環境には不透明感があるものの、各種金属市況は現状と同程度の水準で推移すると想定。
- 資源循環事業では、不採算事業の構造改革及び既存事業の深化・深堀により収益性の向上を図る。
- グローバルトレーディング事業では、市況に影響されにくい体質を目指し、国内外の需要家との関係を深め安定した集荷販売体制の構築を進行。結果として減収・増益となる見込み。

業績予想の前提条件

鉄スクラップ	電気銅	金	銀	ニッケル	コバルト	為替
40,000円/ｔ	1,400円/kg	13,000円/g	150円/g	2,300円/kg	3,300円/kg	145円/USD

*当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益（金額、数量は切り捨て表示：%は四捨五入表示）

続いて、2026 年 6 月期の連結業績予想となります。足元の事業環境には不透明感があるものの、各種金属市況は現状の水準で推移すると想定し、売上高は前期比 12.4%減の 430 億円、営業利益は前期比 33.7%増の 13 億円、経常利益は前期比 39.8%増の 17 億円、当期純利益は前期比 10.6%増の 13 億円の減収増益となる見込みです。

見通し▶2026年６月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	2025年６月期	2026年６月期		
	実績	予想	前期比	
			増減額	増減率
取扱量（千ｔ）	611	**530**	▲81	▲13.4%
売上高	49,090	**43,000**	▲6,090	▲12.4%
売上総利益	8,450	**8,500**	49	0.6%
営業利益	972	**1,300**	327	33.7%
経常利益	1,216	**1,700**	483	39.8%
税金等調整前当期純利益	1,516	**1,700**	183	12.1%
当期純利益*	1,175	**1,300**	124	10.6%
限界利益*	9,877	**10,700**	822	8.3%
EBITDA*	2,345	**2,800**	454	19.4%
純粋固定費*	9,050	**9,500**	449	5.0%
ROE	7.0%	**7.4%**	0.4%	―

*当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益
*限界利益＝売上高－変動費
*EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却
*純粋固定費＝【売上原価・販管費・営業外費用の固定費相当分】－【為替差益・持分利益を除いた営業外収益分】

売上高は、電炉メーカーと連携した集荷販売の仕組み強化による取引形態の変更により減収となる見込みであります。各段階利益においては、各セグメントにおいて待遇改善を進行し、人件費を始めとした固定費は増加するものの、既存事業の構造改革、深化・深掘を進行して、限界利益を拡大させること、および持分法投資会社の利益拡幅により増益となる見通しです。

見通し▶2026年６月期 セグメント別業績予想

（単位：百万円）

売上高	2025年６月期	2026年６月期			
	実績	予想	増減額	増減率	構成比
連結	**49,090**	43,000	▲6,090	▲12%	100%
資源循環事業	**21,015**	21,700	684	3%	45%
グローバルトレーディング事業	**31,590**	24,500	▲7,090	▲22%	51%
LIBリサイクル事業	**1,693**	1,300	▲393	▲23%	3%
その他	**491**	500	8	2%	1%
調整額	**▲5,700**	▲5,000	700	-	-

セグメント利益	2025年６月期	2026年６月期			
	実績	予想	増減額	増減率	構成比
連結	**1,216**	1,700	483	40%	100%
資源循環事業	**1,159**	1,680	520	45%	73%
グローバルトレーディング事業	**269**	500	230	86%	22%
LIBリサイクル事業	**223**	50	▲173	▲78%	2%
その他	**95**	70	▲25	▲26%	3%
調整額	**▲531**	▲600	▲68	-	-

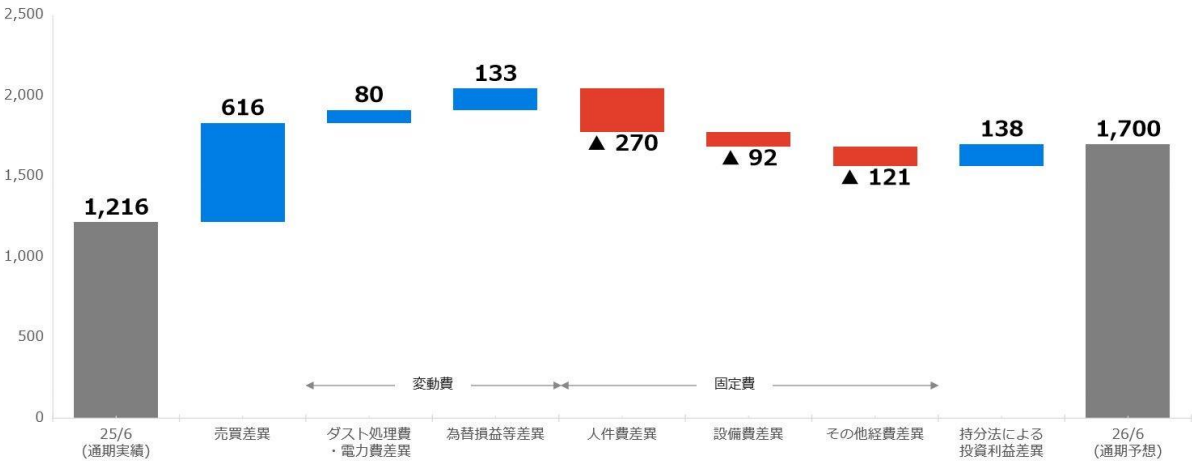
26

続いて、セグメント別です。資源循環事業は、既存事業の構造改革、深化・深堀、持分法投資会社利益拡幅を見込み増益。グローバルトレーディング事業は、電気炉メーカーとの連携した集荷販売の仕組み強化による取引形態の変更により減収とはなるものの、利益安定化を図ること。物流代行サービスが堅調に推移すると想定し増益。リチウムイオン電池リサイクル事業は、電池製造会社との取引が低調に推移すると想定し、減益となる見通しです。

見通し▶連結経常利益差異分析（前期比）

- **売買差異**　：資源循環事業、グローバルトレーディング事業の構造改革、深化、深堀により改善
- **人件費差異**：**人材獲得競争が到来する中、定期昇給及びベースアップなどの待遇改善継続し増加**
- **設備費差異**：新規設備投資と当該設備の稼働により減価償却費が増加

（単位：百万円）



続いて、連結経常利益の前期実績との差異分析になります。既存事業の構造改革、深化・深掘により、売買差益を拡大する等により限界利益を拡大することで、人件費等の固定費増加をこなし、増益となる見通しです。

ROEと株主資本コストについて

- 当社グループのROEは市況に依存し、**大きなボラティリティ**が生じている
- 直近数年では株主資本コストを**ROEが下回っている**
- **重要戦略事業の推進、既存事業の構造改革、深化・深堀**により、持続的な利益率の向上、利益額の伸長を目指す
- 資本効率性を高めるため、業績にかかわらず**安定的な株主還元を実現するためDOE指標を導入**また、機動的な自己株式取得も想定
- 想定する中長期的な株主資本コストは**10%程度**であり、この水準を上回るROEを達成していく

ROE ＝

純利益率
重要戦略事業の推進
既存事業の構造改革、深化・深堀
重点課題

×

総資産回転率
不要資産の圧縮
キャッシュコンバージョン
サイクルの改善

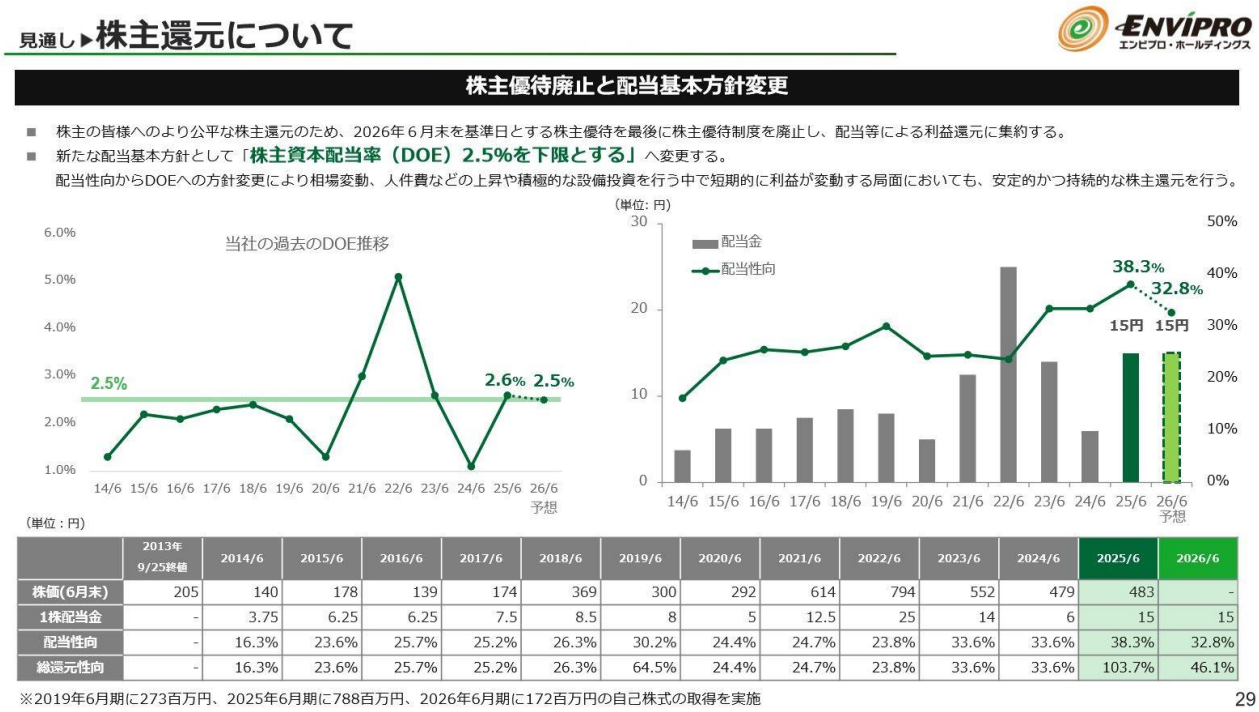
×

財務レバレッジ
適切な借入
株主還元 (DOE、自己株式取得)
配当方針変更

株主資本コストは10年間の月次データを基にしたベータを用い、当社にて試算

続いて、ROE と株主資本コストについてとなります。当社の ROE は、市況に依存し、大きなボラティリティが生じており、直近数年では当社の想定する株主資本コスト 10%を ROE が下回ってい

る状況にあります。ROE 向上のために重要戦略事業の推進、既存事業の構造改革、深化・深掘りにより、持続的な利益率向上と利益額の伸長を目指してまいります。純利益率の改善と財務レバレッジの適切な運営により、中期的に ROE10%、長期的に ROE15%の水準を目指します。



(単位：円)

	2013年9/25終値	2014/6	2015/6	2016/6	2017/6	2018/6	2019/6	2020/6	2021/6	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6	2026/6
株価(6月末)	205	140	178	139	174	369	300	292	614	794	552	479	483	-
1株配当金	-	3.75	6.25	6.25	7.5	8.5	8	5	12.5	25	14	6	15	15
配当性向	-	16.3%	23.6%	25.7%	25.2%	26.3%	30.2%	24.4%	24.7%	23.8%	33.6%	33.6%	38.3%	32.8%
総還元性向	-	16.3%	23.6%	25.7%	25.2%	26.3%	64.5%	24.4%	24.7%	23.8%	33.6%	33.6%	103.7%	46.1%

※2019年6月期に273百万円、2025年6月期に788百万円、2026年6月期に172百万円の自己株式の取得を実施

29

最後に、株主還元についてご説明いたします。株主優待廃止と配当方針を変更いたします。より公平な株主還元のため、2026 年 6 月末を基準日とする株主優待を最後に、株主優待制度を廃止し、配当等による利益還元に集約いたします。新たな配当方針として、株主資本配当率、DOE2.5%を下限とする、へ変更いたします。

配当性向から DOE への方針変更により、相場変動、人件費上昇、積極的な設備投資を行う中で、短期的に利益が変動する局面においても、安定かつ持続的な株主還元を行うためであります。

以上をもちまして、私からの決算説明を終了いたします。ご清聴ありがとうございました。

佐野富和：ありがとうございました。

質疑応答

斉藤 [M]：ありがとうございました。続きまして、質疑応答に移らせていただきます。Q&A 機能でご質問をいくつか頂戴しておりますので、ご質問を代読させていただきます。まず一つ目です。

質問者 [Q]：中期計画の公表を取りやめる説明の中の外部環境の変化に影響を受けにくく、安定して収益をつくり出す事業領域、これは具体的にどのような領域でしょうか。

佐野富和 [A]：これは私から。まず、この事業領域ですけれども、焼却灰からの金銀滓回収事業を想定しております。私どもは、10 年ぐらい前から、いわゆる焼却灰の中の落じん灰の事業をやってきました。現在、六十数社ですかね、今後計画されている焼却炉も含めて、自治体との関係性がどんどん増えております。落じん灰以外に焼却灰は非常にポテンシャルのある資源だということがだんだん分かってきました。今までわれわれが知らなかったようなことも今発見しつつあります。

併せて、今後注力していくのが主灰からの金銀滓回収です。ここはもうヨーロッパでは 2000 年頃から既にやられておりまして。まさにもうレッドオーシャン化しているんですが、日本においてはまだブルーオーシャンであります。今まで同業者が少ないという、いずれ参入があると思いますが、この間に各自治体との契約を詰めて、そしてこの金銀滓からの回収事業の本丸である主灰の事業に、自治体相手ですから複数年立ち上げまでにはかかると思いますけれども。

ここを成し上げることによって、もともと仕入れがある意味ないものですから、そんな意味で、なおかつ利益率が高いので、多少相場変動しても確実に、それから一度契約すると持続的に契約が続くと。もちろん手続きをしながらですけれども。そんな事業ですので、まさに相場変動に左右されにくい安定した事業ということで、会社の経営を牽引するような事業だと思っております。以上、お答えいたしました。

斉藤 [M]：ご質問とご回答ありがとうございました。続きまして Q&A で頂戴しておりますご質問を代読させていただきたいと思います。

質問者 [Q]：6 月にスタンダード市場での市場区分変更申請をされたと開示されておりますが、進捗について教えていただきたいと思います。また、将来プライム市場に復帰するとのお話がありましたが、将来とはいつ頃を指していますでしょうか。

佐野文勝 [A]：それでは、それは私から回答させていただきます。6 月 27 日に、東証に市場変更の申請をいたし、全ての書類を提出し、現在審査中でございます。また、プライム市場への再上場におきましては、企業価値をしっかりと高めて、先ほど申し上げましたようなこの三つの重要戦略

事業等をしっかりと成し得て、企業価値をしっかり高めた上で、また新たに挑戦をしたいと思います。従いまして、時期は具体的には申し上げられませんが、一生懸命頑張ってやっていきたいなと思います。以上です。

斉藤 [M]：ご質問とご回答ありがとうございました。続いて、また Q&A から代読させていただきます。

質問者 [Q]：ポリマーサーキュラーエコノミー事業の収益性を確保するための施策につきご教授ください。特にマテリアルリサイクルについて具体的にご教授ください。

佐野文勝 [A]：では私から。ポリマーサーキュラーエコノミー事業の収益性の確保ということですけれども、特にその中でも、われわれはポリマーサーキュラーエコノミー事業という中には、サーマルリサイクル、それからマテリアルリサイクル、ケミカルリサイクルという形でお示ししております。要はサーマルリサイクルが最後に来るものではありますが、マテリアルに向かないものを最終的にサーマルリサイクルしております。

マテリアルリサイクルにおいては、今後、車の ASR、現在ヨーロッパの規制もあって、自動車メーカーが一生懸命このマテリアルリサイクルについて研究をしておりますけれども、なかなか現段階においては、マテリアルリサイクルにおいての収益性というのは、大きな収益を見込めるマーケットではない。

ただし、最終的にこのケミカルリサイクルにおいては究極のリサイクルと言ってもいいと私たちは考えておりますけれども、ここに戻すことでまた再度プラスチックに戻せるような油化をした上で、ここでリサイクルをしていきたいと思います。ちょっとご質問にお答えはなかなか、具体的な規模感みたいなのは頭の中にも入っておりませんが、ただ、ここをしっかりと研究していく、少し長期的な目線で考えております。以上、お答えしました。

佐野富和 [A]：私から少し付け加えていいですか。プラスチックのマテリアルリサイクルは非常に事業性を確保するのは難しいと私は思っています。ただし、そこはチャレンジしなければいけないということと、日東化工がもともとコンパウンド会社ですので、まずは分離したプラスチックにいろんなものを混ぜて、コンパウンドして商品化するということがわれわれの強みになるかなと思っています。

とりわけプラスチックは大勢の参加者がいるんですが、私はゴムのリサイクルというのは非常に独自性があると思っています。現在、複数の会社と脱硫をしてゴムを、PIR、工程内から発生するゴムが今のところ中心ですが、それを脱硫して、またマテリアルリサイクルをするということで、私

どもの会社においてはむしろプラスチックはそんな強みは私はないと思っていますが、ゴムについてはかなり独自性のある展開ができると思っています。

具体的に教示というと難しいんですが、ゴムに関しては脱硫技術を追求することでリサイクルの事業を確立できるんじゃないかなと思っております。すみません、2 人合わせても十分な回答になっていないということを、お許しいただきたいと思います。

斉藤 [M]：ご質問とご回答ありがとうございました。それでは、続いてのご質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：リチウムイオン電池リサイクル事業についてお伺いいたします。BYD をはじめ、中国勢を中心にコストの安いリン酸鉄リチウムイオン電池、LFP への転換が進んでおり、国内完成車メーカーも追随していくものと思われます。

この転換が進むと、ニッケルやコバルトを使用しないことになりますが、御社のリサイクル事業に影響を与えていく可能性はありますでしょうか。中長期的な視野も含めてお考えをご教授ください。

佐野富和 [A]：今度変わるんですが、私は今までリチウムイオン電池リサイクルの管掌役員を兼ねておりましたので、私からご回答申し上げます。もともとニッケル、コバルト等、レアメタルを回収することによってリサイクルの意義というのは非常に高いものがあると思っています。ただし、この LFP に変わるとそういうものがなくなるわけですから、非常に付加価値の低いリサイクル市場の中でどう戦うかということになりますが。

われわれにとっては、もともと産業廃棄物を扱っておりますので、今は処理費をいただいても、例えば炉で溶かすとか、そういう単純なリサイクルですけれども、処理費をいただいた上で一定のコストをかけてリチウムを回収する、あるいはカッパーがそこに使われていますので、そういうものをきちっと回収してリサイクルしていくという。この事業モデルは、むしろ製錬所の大きなところとはなかなかなじまないと思うんですが、われわれみたいな業態にはむしろ技術力のある産業廃棄物処理業者の事業領域ではないかなと思っていますので。

私は、中長期的にこの事業はさらに積極的に構築していくべき事業だと。むしろ、LFP になることによって私たちの競争力を上げられるような体制をつくっていくということが一つの戦略になるんじゃないかなと思っています。

昨年、中国に行きましたけれども、LFP からリチウムを回収する事業をやっているところを見ました。なかなか採算性については一定の規模がないと難しいなということも感じましたけれども、や

るべき技術が既にもう実は中国では確立しておりまして、それらの技術も導入することによって、小規模でもやれるんじゃないかなと。

ニッケル、コバルト系になりますと、かなり大規模な、数百億円単位の投資になると思いますが、LFP のいわゆる化け学的なアプローチは、それほど大きな投資が要らないんじゃないかなと思っていますし。前処理でいかに選別するかという、この物理選別の重要性が高い事業領域だと思いますので。

その意味では、私たちの得意分野でむしろやれるということで、LFP についても今はそんなにたくさんやってません。また、もう既に、ただ電池で結構 LFP は来ているんですね。そんな中で知見を蓄えながら、いずれこの LFP が増えていく中でもしっかり対応できるような事業モデルをつくっていきたいと思っております。以上でございます。

斉藤 [M]：ご質問とご回答ありがとうございました。それでは、次のご質問を代読させていただきます。

質問者 [Q]：2024 年 6 月 17 日にレアアース磁石のリサイクル技術を持つ HyProMag 社との MOU 締結をプレスリリースされておりますけれど、その後の進捗はいかがでしょうか。

佐野文勝 [A]：それでは、私からお答えさせていただきます。この 8 月の初めに、HyProMag 社のご担当の方が 2 名お見えになりました。現状の報告を伺いましたところ、1 日当たり 50 キロの実証の実験をずっと続けてきた結果、現在は年間 100t のプラントを設置して、来年辺りから本格的にそのプラントが稼働するという報告を受けております。

あと来年、米国それからドイツに新たなプラントも設置するということで、今後、状況を見ながらですが、日本での需要があればしっかりとこの技術をわれわれも使わせていただきながら、設置を検討していくと思っております。以上です。

斉藤 [M]：ご質問とご回答ありがとうございました。その他ご質問がないようですので、これにて質疑応答は終了させていただきます。

それでは、以上をもちまして、株式会社エンビプロ・ホールディングス、2025 年 6 月期決算説明会を終了させていただきます。本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。

佐野文勝 [M]：ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

「2025 年 6 月期 決算説明資料」は 2025 年 8 月 20 日に開示しており、本件は決算説明会における書き起こしを作成したので追記して開示するものです。

本資料に関する注意事項

本資料は投資家の参考に資するよう、株式会社エンビプロ・ホールディングスの現状を理解していただくために作成したものです。

本資料に記載された内容は、現時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢及び弊社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。