

中期経営計画

当社グループは、「Fuluhashi Sustainable Plan 80th」の実現のため、木質再資源化の量的拡大を事業戦略として、再資源化工場の新設・増強に取組み、2024年10月に愛知第八工場（一宮）を稼働、2025年9月には名古屋CEセンターを稼働させ、目標に向かい着実に進んでまいりました。

しかしながら、計画策定当初と比べ、建設費や物流費の上昇等により事業環境が大きく変化しています。そのため、工期の長期化及び生産性、物流効率を考慮した工場設計と開設エリアをより効果的なエリアへ見直しをいたしました。以上を踏まえ、中期経営計画の期間を2年延長するとともに、最終年度の数値目標を見直すことといたしました。

当社グループは、中期経営計画の達成に向けたコミットメントを改めて強化し、これまで培ってきた知見と経験を最大限に活用しながら、成長を確実に実現するための実行力を高めてまいります。今後も、計画達成に向けた具体的な道筋をお示しできるよう、不断の努力を重ねてまいります。

中期経営計画における経営方針

方針

- 木質資源を軸にしたサーキュラーエコノミー・再生可能エネルギー時代の牽引
- 増収・増益・増配・従業員還元のスステナビリティ企業へ

戦略

- 事業戦略(量的拡大)による増収・増益
- スステナビリティ戦略(ESG等)による企業価値向上
- 累進配当を基本方針とした株主還元

中期経営計画における定量目標

Fuluhashi Sustainable Plan 80th 〈2024年度～2027年度〉		見直し後	Fuluhashi Sustainable Plan 2030 〈2024年度～2029年度〉
売上高	150 億円	》》》》》	140 億円
営業利益	30 億円	》》》》》	25 億円
営業利益率	20 %	》》》》》	17 %
ROE	15 % 超	》》》》》	15 % 超
配当性向	35 % 目標 (累進配当)	》》》》》	35 % 以上 (累進配当)

定量目標の進捗状況

	目標設定時	成長準備	成長投資		成長加速
		基盤強化 組織変更、 (本社・事業再編等)	用地選定、工場設計、 許認可取得手続き等		工場新設・拡充等での 収益性の向上等
	2023年度 (実績)	2024年度 (実績)	2025年度 (実績)	2026年度 (予想)	2029年度 (目標)
売上高	87億53百万円	93億83百万円	100億7百万円	108億23百万円	140億円
営業利益	10億39百万円	11億52百万円	11億74百万円	12億87百万円	25億円
営業利益率	11.9%	12.3%	11.7%	11.9%	17%
ROE	5.2%	19.5%	15.1%	-	15%超
配当性向	116.0%	31.9%	39.0%	41.7%	35%以上

事業戦略

中期経営計画を達成するため、中日本エリア及び東日本エリアを中心に10ヶ所の工場新設を目指します。

量的拡大の状況(2026年5月現在)

	工場数	工場新設実績及び予定
中日本エリア	7ヶ所増	★愛知第八工場（一宮）(2024年10月) ★名古屋CEセンター(2025年9月) ★名古屋鳴海CEパーク(2026年度予定) ●4ヶ所進行中
東日本エリア	3ヶ所増	●3ヶ所進行中

● 中期経営計画策定時点における中日本・東日本エリアでの既存工場
★ 中期経営計画期間における中日本・東日本エリアでの新設工場
● 新拠点エリア拡大イメージ

サステナビリティ戦略

ESGの各項目において課題を掲げ、目標を設定しています。これらの目標達成のためグループ内連携を強めるとともに、より一層のガバナンス強化に取り組めます。

環境	社会	ガバナンス
● 資源循環経済の実現 ● 気候変動対策	● 職場環境方針と実行 ● 人材育成方針と実行 ● ダイバーシティ推進 ● 地域社会の安心安全	● 実質的ガバナンス強化 ● 事業リスク対策 ● 非財務情報開示

特集1 成長戦略「量的拡大」の現在地とこれから

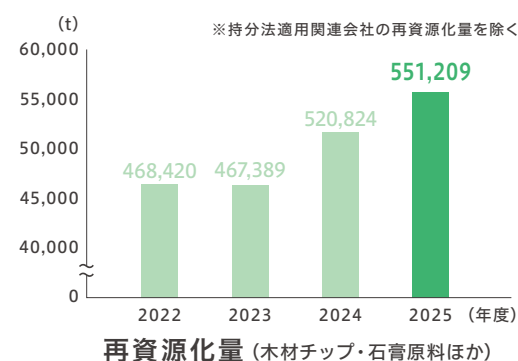
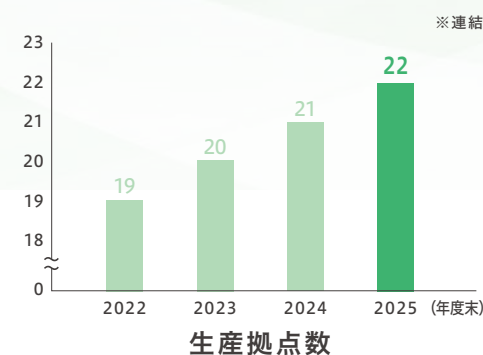
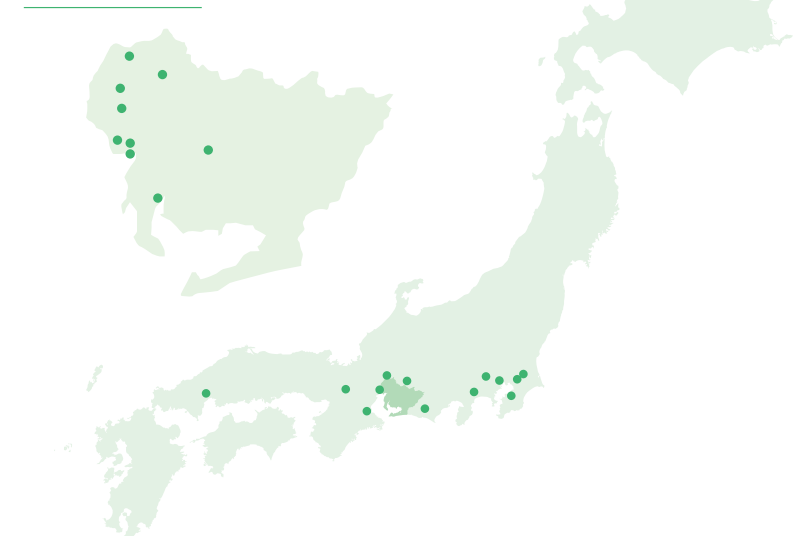
フルハシEPOグループは、中期経営計画において「量的拡大」を成長戦略の中核とし、拠点展開と生産能力の強化を進めています。

本特集では、各工場の紹介や生産量の推移を通じて、成長戦略がどのように実行されているかを示します。現場に根差した取り組みを通じて、当社グループの現在地を示します。

生産拠点の拡大

当社グループは全国22ヶ所に生産拠点を展開し、中日本エリア・東日本エリアを中心にネットワークを拡充しています。木質資源の受入能力向上と循環ネットワークの拡大を通じて、事業基盤の強化を進めています。

拠点マップ



愛知第一工場 (春日井) バイオ

1963年に開設された当社で最も古い工場であり、現在も基幹拠点の一つとして事業を支えています。当社で唯一の切削機を有し、紙パルプ原料となる高品質な切削チップを製造しています。

稼働	1963年	敷地面積	11,052.00㎡
生産可能量	60,000 t / 年		



愛知第二工場 (弥富) バイオ

名古屋港に近い臨海部の工業・物流ゾーンに位置し、工場や物流施設が集積するエリアに立地しています。燃料チップ、紙パルプ原料チップ等幅広い製品を製造し、バイオマテリアル事業を支えています。

稼働	1980年	敷地面積	14,241.95㎡
生産可能量	60,000 t / 年		



愛知第七工場 (半田) バイオ

当社の出資するCEPO半田バイオマス発電所に隣接する工場であり、主に燃料チップを製造しています。燃料チップは、発電所の貯留ピットまでコンベアで直接搬送されるため、CO₂の削減につながっています。

稼働	2019年	敷地面積	6,690.12㎡
生産可能量	30,000 t / 年		



千葉リサイクルランド バイオ・資源

当社で唯一、バイオマテリアル事業と資源循環事業の一つの敷地内で展開している工場です。東日本エリアにおいて、木質廃棄物と建設副産物の取扱量が最も多く、両事業の連携により廃棄物を効率的に再資源化しています。

稼働	2002年	敷地面積	7,681.44㎡
生産可能量	60,000 t / 年(バイオ)、80,000㎡ / 年(資源)		



愛知第八工場 (一宮) バイオ

名古屋市と岐阜市をつなぐ主要幹線道路に面しており、都市部からの解体材をはじめ多くの木質廃棄物を受け入れています。2024年5月策定の中期経営計画の1拠点目として稼働開始しました。

稼働	2024年	敷地面積	2,995.57㎡
生産可能量	30,000 t / 年		



飛島リサイクルパーク 資源

中日本エリア唯一の資源循環事業の工場です。東海三県の大手ハウスメーカー等の建設現場から排出される建設副産物の選別・再資源化や廃プラスチックからRPF燃料の生産をしています。

稼働	1972年	敷地面積	8,476.65㎡
生産可能量	120,000㎡ / 年		



Pick Up! 名古屋CEセンター バイオ

中日本エリアを代表する都市部であり、当社創業の地でもある名古屋市に位置しています。中期経営計画の2拠点目として開設し、バイオマテリアル事業の中核工場の一つとして貢献しています。

稼働	2025年	敷地面積	3,306.83㎡
生産可能量	30,000 t / 年		



財務・資本戦略

2025年度の売上高は当社グループ初となる100億円を突破、また、営業利益も増益となり、売上高・営業利益ともに6期連続で過去最高を更新しました。バイオマテリアル事業では名古屋CEセンターの新設稼働及び2024年度開設した愛知第八工場（一宮）の好調な稼働等が寄与し、中期経営計画に掲げている量的拡大を推し進めました。一方で、2024年度まで進めていた役員保険解約が終了したことにより一時的な営業外収益が減少し、経常利益・当期純利益はそれぞれ減益となりました。

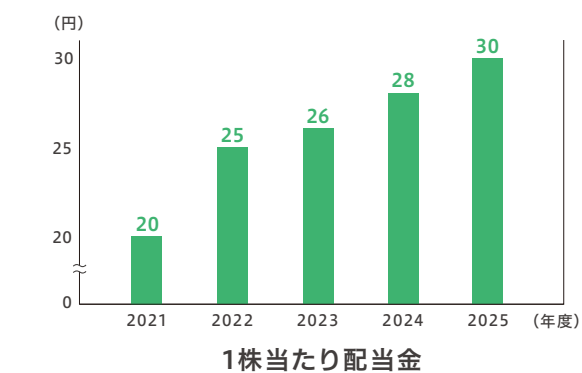
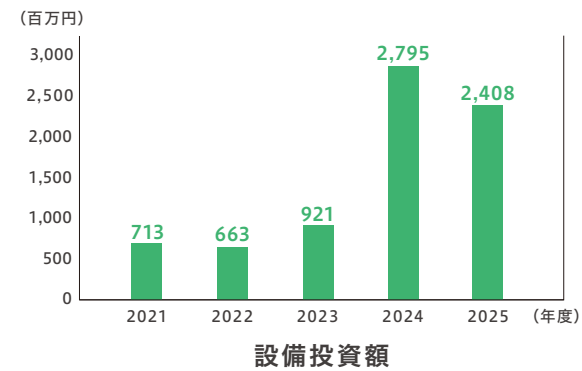
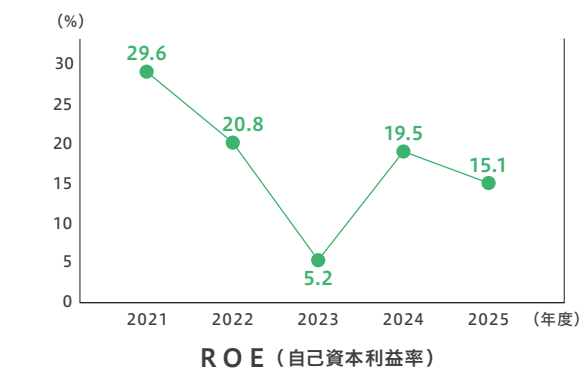
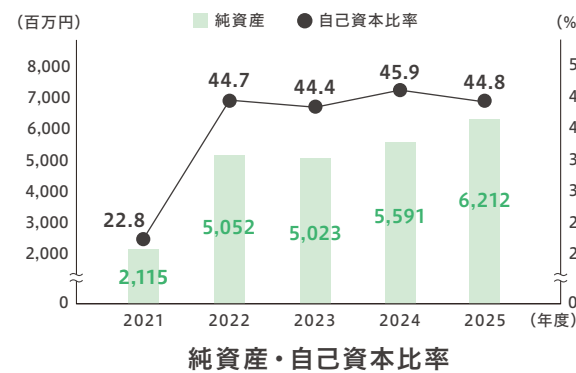
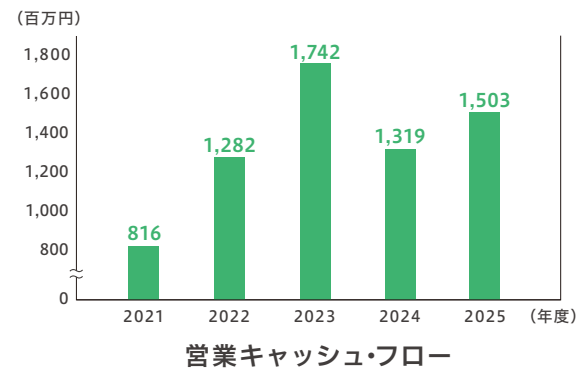
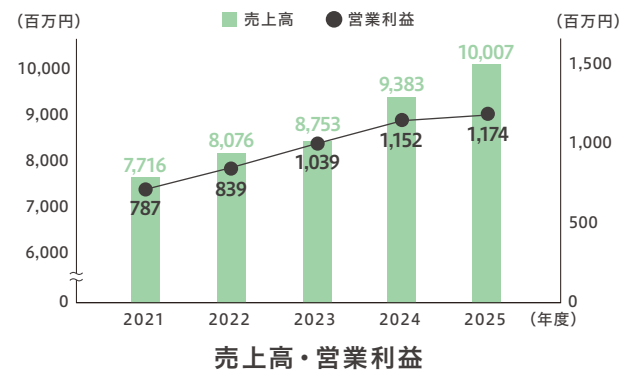
財務面では営業キャッシュ・フローが15億円（前年度比14.0%増）と拡大し、自己資本比率は44.8%と健全性を維

持しています。また、営業利益率は11.7%、ROEは15.1%であり、中期経営計画目標のROE15%超となりました。

資本効率の観点では、引き続きROE15%超を維持することを目指し、収益力の強化と資本の有効活用に取り組めます。EBITDA（営業利益+減価償却費）については、事業規模拡大に伴う収益基盤の強化により継続的な成長を図り、将来投資に必要なキャッシュ創出力を高めます。現預金は、事業継続に必要な資金を確保しながら、資本効率を意識して適正水準に管理します。創出した資金については、成長投資、財務基盤の強化、株主還元のパランスを踏まえ、企業価値向上に資する領域へ優先的に配分してまいります。

▶財務データはP.37に掲載しています。

財務情報ハイライト（連結）



※2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。
グラフでは2023年4月1日以前においても株式分割の効力を加味して計算しています。

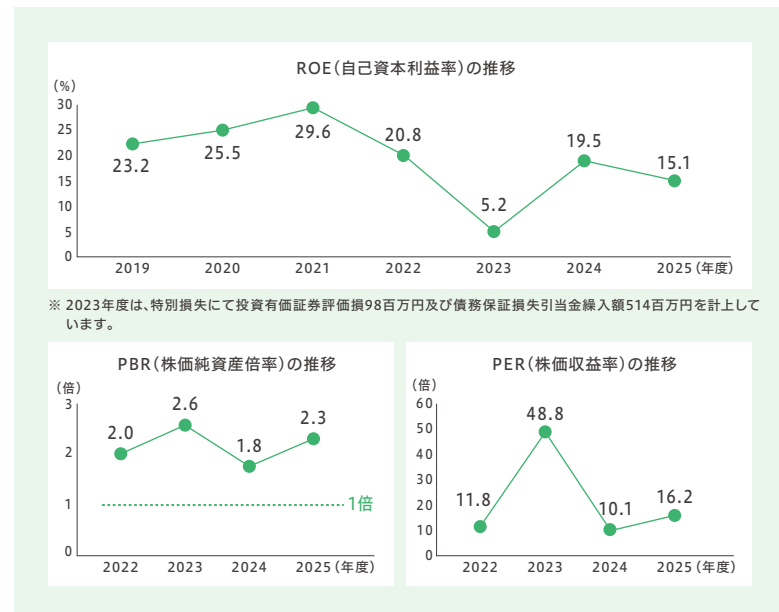
資本コスト・株価を意識した経営の実現に向けた取組み

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、資本コスト及び資本収益性を意識した経営の推進に取り組んでいます。2026年5月に開催された取締役会において、資本コスト及び株価を意識した経営の実現に向けた対応について改めて現状を評価し、継続的な向上に向けた今後の方針を決議しました。

現状評価・分析

当社は、ROE（自己資本利益率）を経営上の重要指標と位置づけています。また、事業の持続的な成長と成長に資する投資については、中期経営計画に基づき、業績指標を踏まえながら最適な投資判断を行ってきました。

現在、当社は株主資本コストを概ね6～8%と認識しており、2025年度のROEは15.1%とこれを上回る水準を達成しています。加えて、PBR（株価純資産倍率）についても、安定的に1倍超の水準を維持しています。



向上に向けた方針及び取組み

当社は、企業価値の向上に向けて、量的拡大戦略の推進や管理コストの圧縮等により収益力を高めるとともに、最適な財務構成の構築を通じて資本効率の向上を図ります。これらの取組みにより、ROE15%超の継続的な達成を目指します。

また、サステナビリティに関する取組み状況の開示や、株主・機関・個人投資家との対話の推進等を通じて、IR活動のさらなる強化を進めています。

目 標	指標の向上	対応方針	具体的な取組み
企業価値向上 長期ビジョンの実現	ROE ROE15%超 継続的 マネジメント	収益力強化	- 量的拡大による増収増益(売上高100億円突破、6期連続増収) - 名古屋CEセンター(2025年9月稼働)・愛知第八工場(一宮)稼働による原料調達体制の強化と生産量拡大 - 売上高の増加による管理コストの圧縮 - CO₂削減に寄与する新たなサステナビリティ事業の創出(資源・エネルギー・食糧等) 他
		資本効率最適化	- 最適な財務構成の構築 - 中期経営計画「Fuluhashi Sustainable Plan 2030」に基づく投資計画の最適化
	情報開示・ 株主対話	サステナビリティ マネジメント	- 当社グループが取組むべき6つの重要課題(マテリアリティ)と12の取組み事項を特定 - 取組みの進捗を統合報告書等により継続報告
		IR強化	- 機関・個人投資家向けに半期ごとに決算説明会を開催 - 個人投資家向け説明会等への参加 - 機関投資家との建設的会話(個別ミーティング)の強化
		株主還元	- 安定した配当を継続し連結配当性向35%以上目安(2025年度30円、前年度比2円増配) - 中期経営計画期間における累進配当の実施 2026年3月末日を初回基準日とした株主優待制度を導入

セグメント別営業概況

バイオマテリアル事業

主に木造家屋の解体時に発生する廃材や使用済み木質パレット等の木質廃棄物を受け入れ、再資源化处理を行い、紙パルプや木質繊維板の原料、木質バイオマス発電・バイオマスボイラの燃料となる木材チップを製造・販売しています。

資源循環の推進を通じて、環境負荷低減と持続可能な社会の実現に貢献しています。

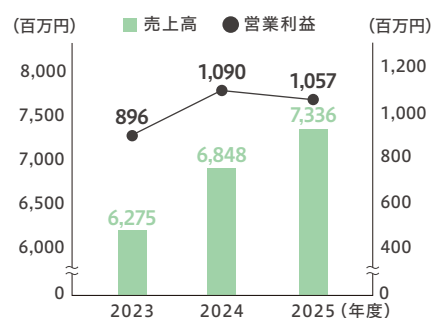
■主要顧客

王子木材緑化株式会社、住友林業フォレストサービス株式会社、大王製紙株式会社

■市場環境

- 〈機会〉 ● 不安定な輸入燃料価格を背景とした国産木材チップへの需要増
● カーボンニュートラル政策の進展による需要拡大
- 〈リスク〉 ● 原料調達競争の激化
● エネルギー政策・制度変更の影響

2025年度営業概況



2025年度は、輸入燃料価格が不安定に推移する中、カーボンニュートラル需要を背景に木材チップの需要は引き続き拡大しました。こうした状況のもと、バイオマテリアル事業では原料調達体制の強化と製品供給の安定化に取組み、全体として堅調に推移しました。原料調達面では、新規顧客の開拓及び既存取引の拡大により、取扱数量を確保しました。また、能登半島地震に伴う災害廃棄物の受け入れを通じて、調達量の確保と災害復興支援の両立に取組みました。さらに、新設工場と既存工場の好調な稼働により、調達体制の強化と製品供給の安定化が進展しました。販売面では、単価改定と生産量増加により売上が拡大しました。一方で、コスト面の影響等を受け利益は概ね前年並みで推移しました。

2026年度の見通し及び中期的な戦略

今後の中期的な戦略として、バイオマテリアル事業は、当社の主力セグメントとして中期経営計画「Fuluhashi Sustainable Plan 2030」の目標達成のため、さらなる量的拡大の強化を進めます。

2026年度は、需要拡大が見込まれる一方で、原料調達環境やコスト動向には引き続き留意が必要です。こうした状況に対し、2024年開設の愛知第八工場（一宮）及び2025年開設の名古屋CEセンターにおいて取扱量の拡大を加速させ、

収益寄与の本格化を図る段階と位置づけています。さらに、2026年度には名古屋鳴海CEパークが稼働します。これらの拠点の稼働進展を踏まえ、新設拠点における稼働率向上に向けた営業活動を強化するとともに、既存拠点を含めた供給体制の最適化を進めます。

また、生産工程の効率化や輸送体制の見直しにより収益性の向上に取組むとともに、国産木質資源の活用拡大による資源循環の高度化を推進し、量的拡大を加速させていきます。

▶ Topics バイオマスボイラによる脱炭素ソリューション

バイオマテリアル事業では、新たな取組みとしてバイオマスボイラの導入提案を進めています。

バイオマスボイラは、化石燃料に代わり木質燃料を使用することで、カーボンニュートラルの実現に寄与する設備です。

当社では、パートナー企業のボイラを活用した提案を行うとともに、木材チップの供給から燃焼灰の適正処理に至

るまで、一体的なサポート体制を構築しています。これにより、お客様の脱炭素化ニーズに対応するとともに、安定的な燃料供給を通じた継続的な関係構築につなげています。

今後も、バイオマスボイラの普及を通じて木質資源の有効活用を推進し、資源循環の高度化とバイオマテリアル事業の付加価値向上に取り組んでいきます。

資源循環事業

住宅建設現場等で発生する木くず、廃プラスチック類、金属くず等の建設副産物を対象に、資源回収ボックスの設置から回収、選別・再資源化まで一貫した処理サービスを提供しています。現場での分別回収を徹底することで再資源化率の向上を図るとともに、木質廃棄物はバイオマテリアル事業と連携して再資源化する等、グルーブ一体で資源循環を推進しています。

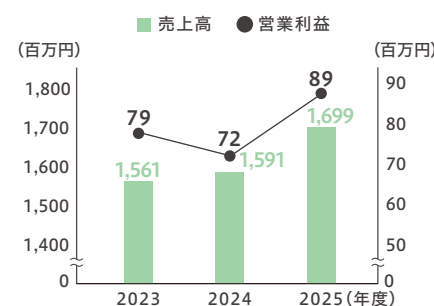
■主要顧客

住友林業株式会社、住友不動産ハウジング株式会社、セキスイハイム中部株式会社

■市場環境

- 〈機会〉 ● サークュラーエコノミーの進展
● 分別回収、副産物の資源化と、処理コスト高騰とのバランス見直し
- 〈リスク〉 ● 住宅着工件数の減少
● 廃棄物関連法規制・制度変更の影響

2025年度営業概況



2025年度は、住宅市場において資材高騰による住宅資材価格の高止まりや、同年4月に改正された建築基準法による申請・承認業務の遅延の影響を受け、新築着工件数が減少する等、不透明な事業環境が続きました。こうした状況のもと、資源循環事業ではエリア展開営業の強化やインナーシェアの拡大に取組み、受注量の確保を図りました。特に地域密着型の中堅建設会社への営業強化や、広域認定制度を活用した提案活動を進めたことで、取扱数量は増加しました。また、2023年開設の柏リサイクルガーデンの順調な稼働により処理能力が拡大し、分別収集の徹底による再資源化効率の向上に向けた取組みと合わせて、収益性の改善に寄与しました。これらの取組みにより、売上高・利益ともに伸長しました。

2026年度の見通し及び中期的な戦略

今後の中期的な戦略として、資源循環事業は、建設副産物の再資源化を通じた資源循環の高度化を推進し、収益基盤の強化を図ります。

2026年度は、住宅市場の動向に引き続き注視が必要であるものの、2023年に開設した柏リサイクルガーデンを含む既存拠点の活用を進め、処理能力の拡充と再資源化効率の向上に取組みます。また、エリア展開営業の強化やインナーシェアの拡大により受注量の拡大を図るとともに、建

設現場における分別収集の徹底の呼びかけを通じて、再資源化率の向上を進めます。加えて、これまで外部委託していた石膏ボードの再資源化处理の一部内製化を推進し、コスト構造の改善と収益性の向上を図ります。

これらの取組みを通じて、資源循環事業の持続的な成長と企業価値の向上に貢献していきます。

▶ Topics 石膏ボードの再資源化处理

これまで外部委託していた石膏ボードの再資源化处理について、飛島リサイクルパーク及び千葉リサイクルランドにおいて一部工程の内製化に取組んでいます。

石膏ボードは、安価で断熱・遮音性が高く、加工しやすいため建設現場で広く使われている資材です。石膏を主成分とする石膏ボードは、再度石膏ボードの原料に再資源化することができますが、その内製化が当社の課題となっていました。

当社では、石膏ボードを再資源化するための設備を導入

し、処理の一部を内製化できる体制を構築しました。これにより、費用をかけて外部委託していた処理工程の効率化が進み、処理コストの低減やリードタイムの短縮につながることが期待され、2026年度の本格稼働を計画しています。

今後も、内製化の範囲拡大や処理技術の向上に取組むことで、再資源化率の向上と資源循環の高度化を図るとともに、資源循環事業の収益性向上につなげていきます。

物流機器製造販売、グループ会社(警備請負・人材派遣、環境コンサルティング)

環境物流事業では、木質パレット等の物流機器の製造・仕入・販売に加え、不要物流機器の買取やリユース・リメイクを通じて、物流資材の循環利用を推進しています。リメイクによる仕様変更提案等により、顧客ニーズに対応した資源の有効活用を図っています。

また、グループ会社においては、環境・ESG分野に関するコンサルティングや人材育成、統合報告書制作支援等のサービスを提供しています。さらに、警備・人材派遣等のサービスも展開し、グループとして事業領域の拡大を図っています。

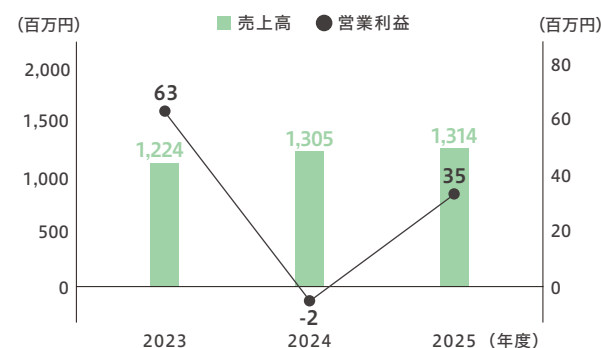


(株)フルハシ環境総合研究所



ASAP SECURITY(株)

2025年度営業概況



2025年度は、物流業界における効率化ニーズや環境対応意識の高まりを背景に、環境物流事業では物流機器のリユース・リメイク提案に注力しました。不要物流機器の買取や再利用を通じて顧客のコスト削減や環境対応に貢献し、受注拡大につなげました。

また、環境・ESG分野に関するコンサルティングサービスにおいては、ライフサイクルアセスメント(LCA)等のカーボンニュートラル関連支援に引き続き取組むとともに、新たに開始したサステナビリティ評価プラットフォーム「EcoVadis」への対応支援サービスが顧客ニーズを捉え、受注拡大に寄与しました。

これらの取組により、セグメント全体としては堅調に推移しました。

2026年度の見通し及び中期的な戦略

今後の中期的な戦略として、既存事業とのシナジーを活かしながら、環境価値の提供領域の拡大を図ります。

環境物流事業においては、物流機器のリユース・リメイクを軸に、製品ライフサイクル全体を捉えた提案を強化し、顧客基盤の拡大と収益力の向上を目指します。

環境・ESG分野に関するコンサルティングサービスでは、カーボンニュートラルやサーキュラーエコノミー関連の需要拡大を捉え、サービスの高度化と人材基盤の強化を進めます。これらの取組を通じて、グループ全体の事業領域の拡張と持続的な成長に貢献していきます。

▶ Topics 展示会への出展

長年にわたる再資源化における経験や強み、安定的な木材チップの供給体制等をご理解いただくために、2025年度は展示会へ3回出展しました。

今後も、展示会への出展を通じて当社の取組みの発信を強化するとともに、新たな事業機会の創出やお客様との関係構築につなげていきます。

〈出展実績〉

- 2025NEW環境展／地球温暖化防止展 2025年5月28日～30日 東京ビッグサイト
- メッセナゴヤ2025 2025年11月5日～7日 ポートメッセなごや(初回開催から20年間連続出展)
- 2026 SMART ENERGY WEEK/BIOMASS EXPO 2026年3月17日～19日 東京ビッグサイト



特集2 環境価値を社会に広げる知の拠点 —フルハシ環境総合研究所 25年の歩み—

フルハシ環境総合研究所は、2026年に創立25周年を迎えました。

創業以来、お客様の環境・サステナビリティへの想いをくみとり、取組みを伴走支援することで、持続可能な社会の実現に貢献してきました。

本特集では、その歩みを振り返るとともに、現在の事業領域やグループにおける役割についてご紹介します。

25年の歩みと事業領域

フルハシ環境総合研究所は、「環境」に特化したコンサルティング会社として2001年にあゆみ始めました。

環境分野のコンサルティング会社がまだ限られている中で事業を開始、時代のニーズとともに徐々にサービス領域を広げ、環境経営、環境教育、EMS体制構築、レポーティング等の分野において、企業や行政の環境・サステナビリティへの取組みを支えてきました。

近年では、企業のESG経営への取組みが進展する中、サステナビリティ経営やカーボンニュートラル支援、情報開示支援、統合報告書の制作等サービスの拡充を図ってきました。お客様の多様なニーズに対応するため、サービスの高度化と提供体制の強化を進めています。



主な支援実績(直近3年)

社会課題解決支援

- カーボンニュートラル関連業務 129件
- サーキュラーエコノミー関連業務 10件

情報開示支援

- EcoVadis回答支援 15件
- 統合報告書・サステナビリティレポート制作支援 8件

人材育成・普及啓発

- セミナー・研修実施 28件
- 環境教育・普及啓発事業 26件

代表メッセージ



代表取締役所長 浅井 豊司

本年、当社は創立25周年を迎えることができました。これもひとえに長年にわたりご支援・ご愛顧を賜りましたお客様、パートナー、グループ会社の皆様のおかげであり、心より厚く御礼申し上げます。

「環境で未来をクリエイトする」。当社はフルハシEPOグループの一員としてこのビジョンを共有し、設立以来、延べ約6,000件のプロジェクトを通じて、お客様の環境・サステナビリティへの取組みを実務面から支えてまいりました。今後も絶え間なく変化する社会のニーズに合わせてサービスを進化させるとともに、企業や自治体への支援を通じて得た経験・知見をグループに還元し、フルハシEPOグループ全体の価値向上にも貢献してまいります。

これまでと変わらず、お客様の課題に真摯に向き合い、一社一社に寄り添った伴走型支援を継続することで、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。