



2026年9月25日

各 位

会 社 名 大栄環境株式会社

代 表 者 名 代表取締役社長 下田 守彦

(コード番号：9336 東証プライム市場)

問 合 せ 先 常務執行役員総合政策本部長 大塚 健護

(TEL. 078-857-6600)

新規投資家向け説明資料の掲載に関するお知らせ

この度、当社は新規投資家向け説明資料「はじめての大栄環境 ～廃棄物処理ビジネスを理解するための第一歩～」をコーポレートサイトに新たに掲載しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 概要

これから当社への投資をご検討されている、または新たに株主となられた投資家の皆さまに当社への理解を深めていただくため、会社概要や廃棄物処理のビジネスモデル、業界環境、業界が抱える課題とその中で当社が考える成長機会、そして成長を続けていく上での当社の強みについて理解いただくための説明資料を当社コーポレートサイトに掲載いたしました。

2. 公開内容

(1) 公開日 2026年9月25日

(2) 掲載サイト 当社コーポレートサイト IR情報ページ

(<https://www.dinsgr.co.jp/ir/>)

今後も、投資家の皆さまとのコミュニケーション充実を図り、当社の事業をご理解いただくためのIR活動を積極的に実施してまいりますので、引き続きご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

以 上

はじめての大栄環境

～ 廃棄物処理ビジネスを理解する第一歩 ～



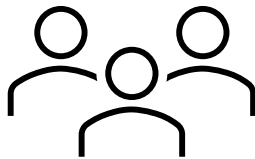
【証券コード：9336】

2026年9月25日

はじめに（本資料の活用方法）

投資家の皆さまが当社を理解するうえでハードルとなりやすい**廃棄物処理の事業内容と業界環境**に特化

投資家の声



廃棄物処理になじみがなく、事業内容がよく分からない…

業界・市場環境の特徴と今後の見通しは？

大栄環境のポジショニングと競争優位性は？

ステップ 1

**大栄環境グループを理解するための第一歩として、
本資料で**廃棄物処理の基礎を知る****

ビジネスモデル

事業内容を知る

業界環境

取り巻く環境を知る

大栄環境グループの優位性

競争力の源泉を知る

ステップ 2

「決算説明資料」や「中期経営計画」で、業績や成長戦略を詳しく理解する

目次

1

大栄環境グループの概要

2

廃棄物処理 ビジネスモデル

3

廃棄物処理 業界環境

4

廃棄物処理業界が抱える課題と成長機会

5

大栄環境グループの優位性

6

リンク集

1. 大栄環境グループの概要

大栄環境グループの概要

会社名	大栄環境株式会社
設立年	1979年
創業地	大阪府和泉市
資本金	5,907百万円
売上高	87,855百万円 (2026年3月期)
営業利益	22,189百万円 (2026年3月期)
従業員数*1	2,814人 (連結、2026年3月31日時点)

*1： 正社員及び臨時雇用者数含む（臨時雇用者数は年間平均雇用人員数）



セグメント概要

コア事業は**廃棄物処理・資源循環**、それ以外はコア事業に付随する事業を展開

環境関連事業 **97%**

セグメント売上高 852億円

売上高の
約8割



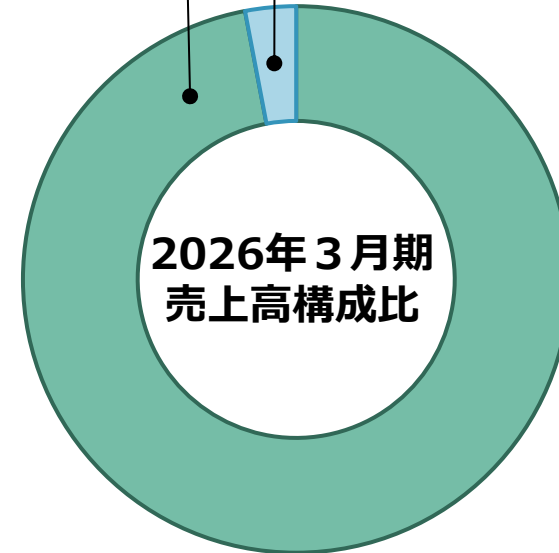
廃棄物処理・資源循環 **79.7%**



土壌浄化 **8.1%**

その他（環境関連事業） **9.2%**

● 施設建設・運営管理 ● コンサルティング ● エネルギー創造 ● 森林保全 ● その他



その他 **3%**

セグメント売上高 26億円



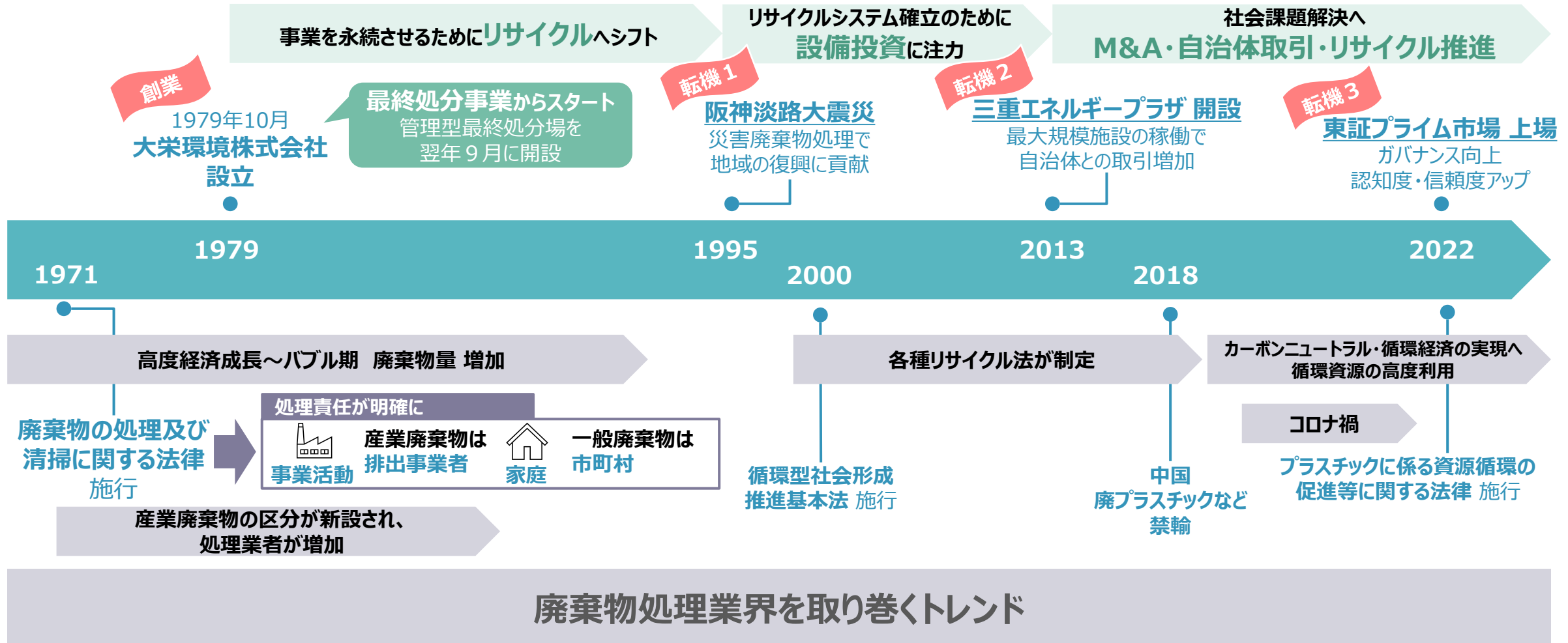
有価資源
リサイクル事業

- アルミペレット
- リサイクルプラスチックパレット



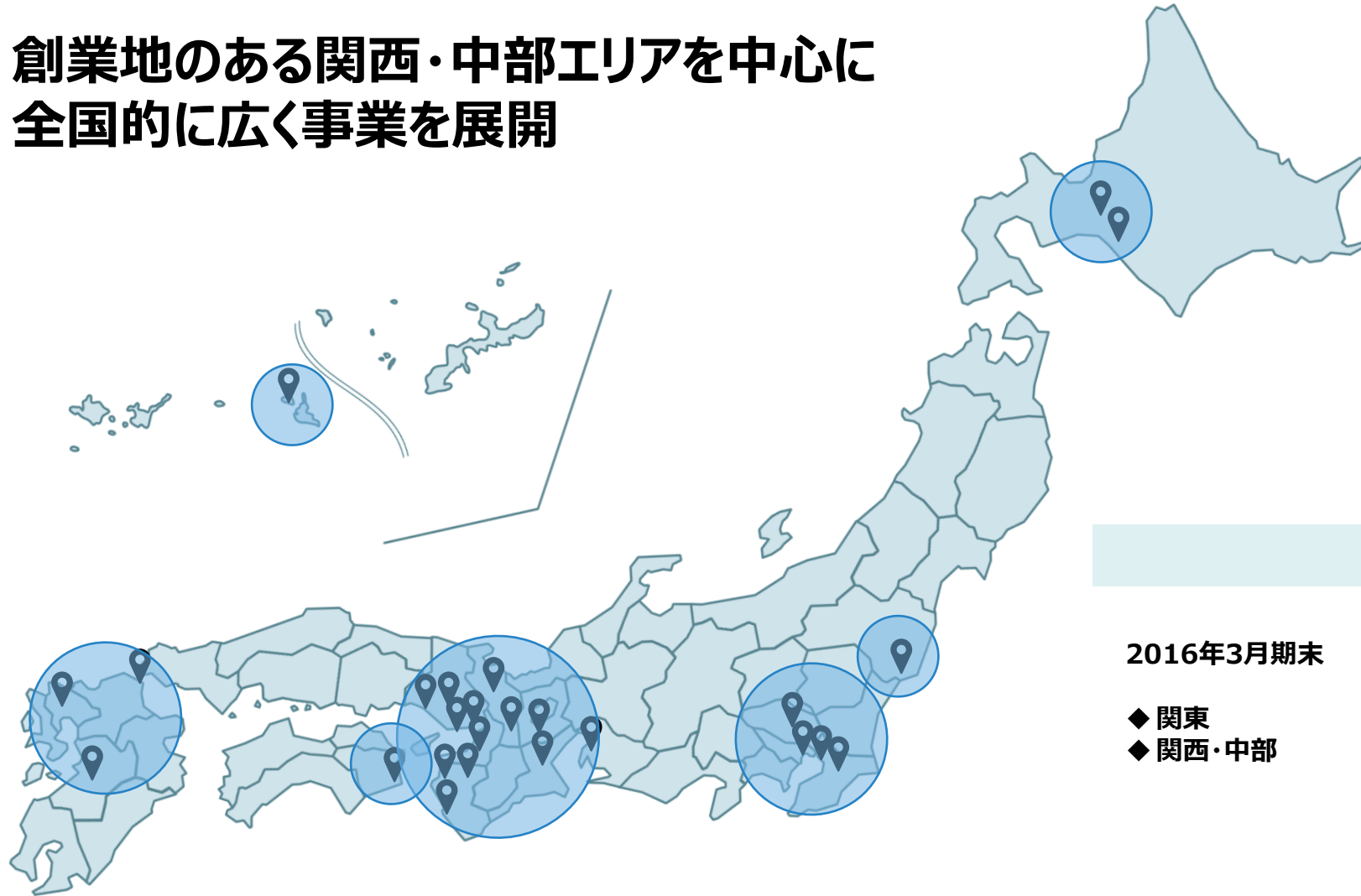
スポーツ振興事業

大栄環境グループの沿革



事業エリア

創業地のある関西・中部エリアを中心に
全国的に広く事業を展開



拠点数推移*1

2016年3月期末

- ◆ 関東
- ◆ 関西・中部

1カ所
28カ所

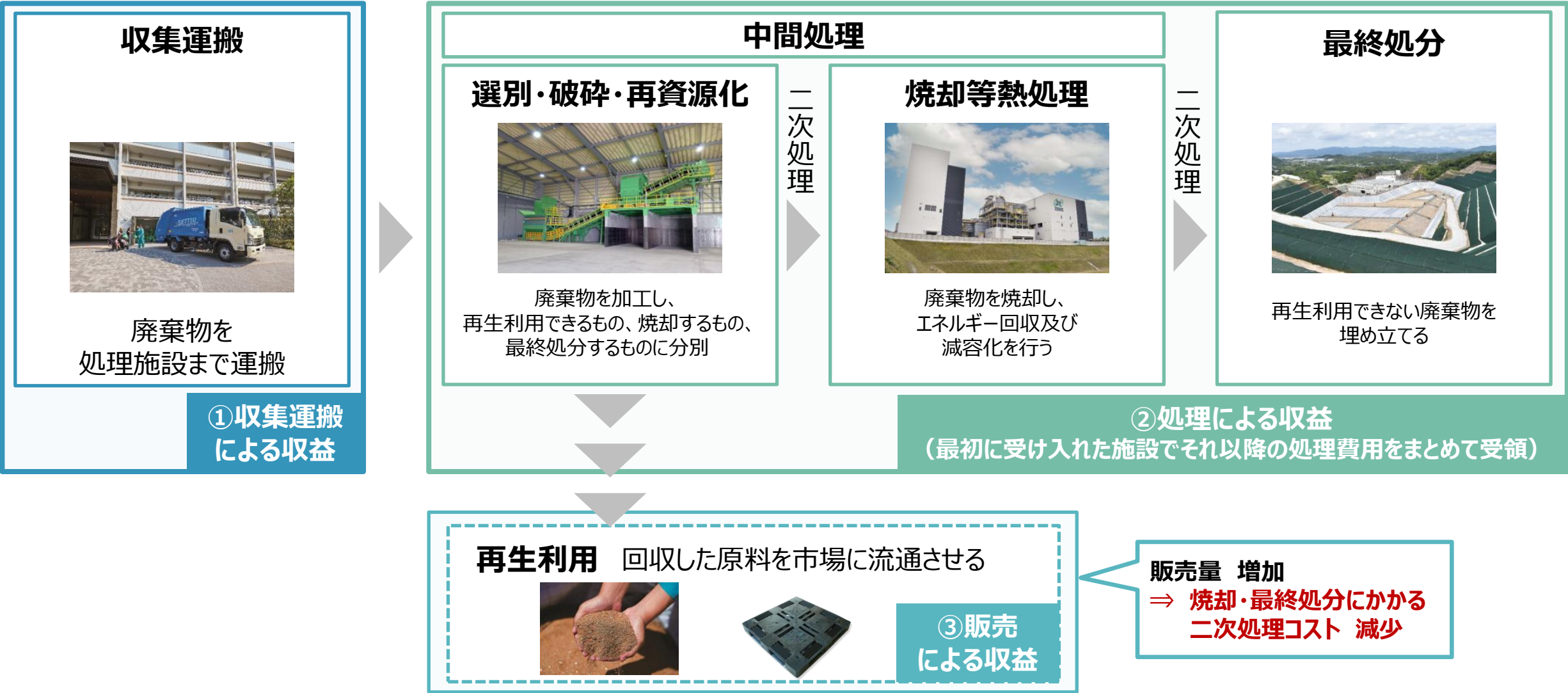
2026年6月末現在

- ◆ 北海道・東北
 - ◆ 関東
 - ◆ 関西・中部
 - ◆ 中国・四国
 - ◆ 九州・沖縄
- 4カ所
25カ所
59カ所
1カ所
4カ所

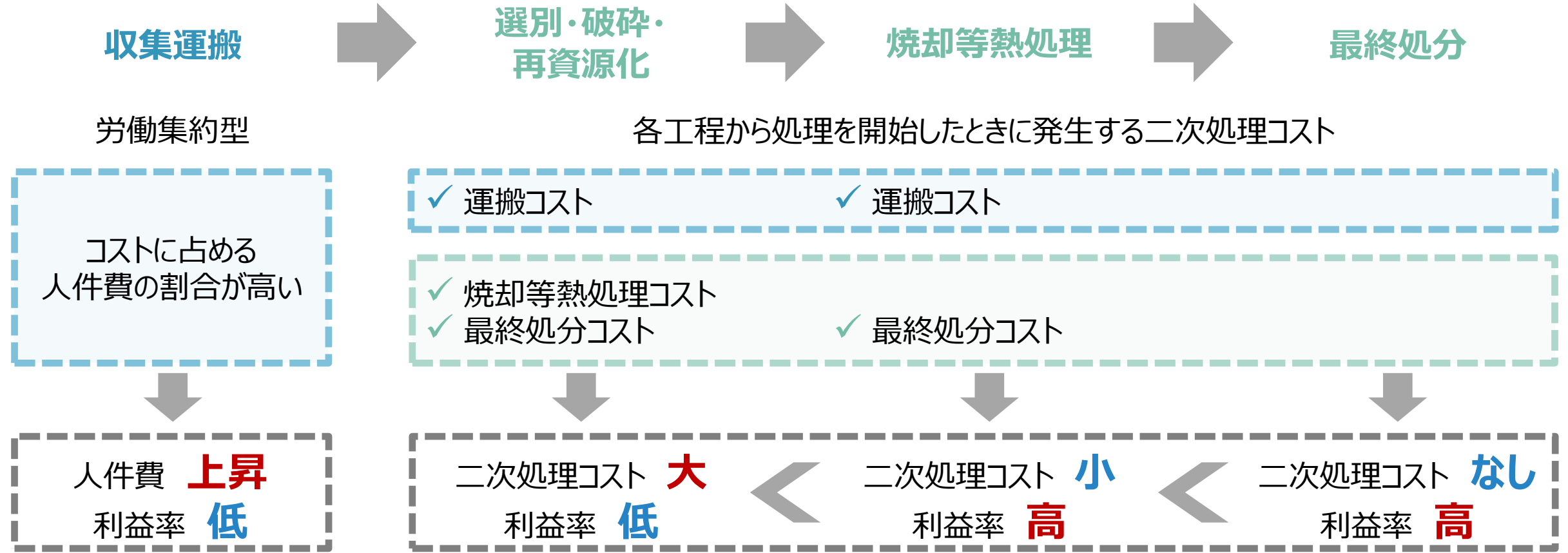
*1： 2026年6月30日時点、一部プロットには事業所の重複あり。持分法適用関連会社8社の拠点も含む（その他の関連会社の拠点数は重要性の観点から割愛）

2. 廃棄物処理 ビジネスモデル

廃棄物処理の主な流れと収益構造



廃棄物処理の主な流れと収益構造



後工程の施設で排出事業者から直接受け入れるほど発生する二次処理コストが少ないため、**利益率は高い**

施設の稼働・供用開始までの流れ



◆ 大規模施設（特に焼却等熱処理施設・最終処分場）の立ち上げに必要なポイント

①地域の理解

- ・新たなエリアでの新設を計画する際は、住民の理解を得るのに時間を要することが多い
- ・その後の許認可手続きをスムーズに進めるためにも欠かせないプロセス

②法規制と許認可

- ・自治体から建設許可を得るまでにおおよそ4～5年もしくはそれ以上、またその後の建設工事にさらに2～3年を要する

③設備投資額と回収期間

- ・大型施設への初期投資額は数十億～百億円以上の規模であるため、投資できる財務状況にある処理事業者は限られる

焼却等熱処理・最終処分事業の参入障壁は高い

3. 廃棄物処理 業界環境

廃棄物処理業界が担う役割とその変遷

リサイクル資源の供給

カーボンニュートラル・循環経済への移行に向けて、動脈市場への資源の供給者として新たな役割を担う。

有害物質／災害への対応

有害物質（ダイオキシン、PCB、PFASなど）問題に対応するための高度な処理技術の提供に加えて、近年多発・大規模化する災害廃棄物処理においても重要な役割を担う。

公衆衛生の向上

廃棄物の適正処理を目指し、生活環境の保全と不法投棄の防止など、社会インフラの基盤としての重要な役割を担う。

現在

廃棄物の適正処理による社会インフラの基盤としての役割から
資源の供給者としての役割へ領域が拡大

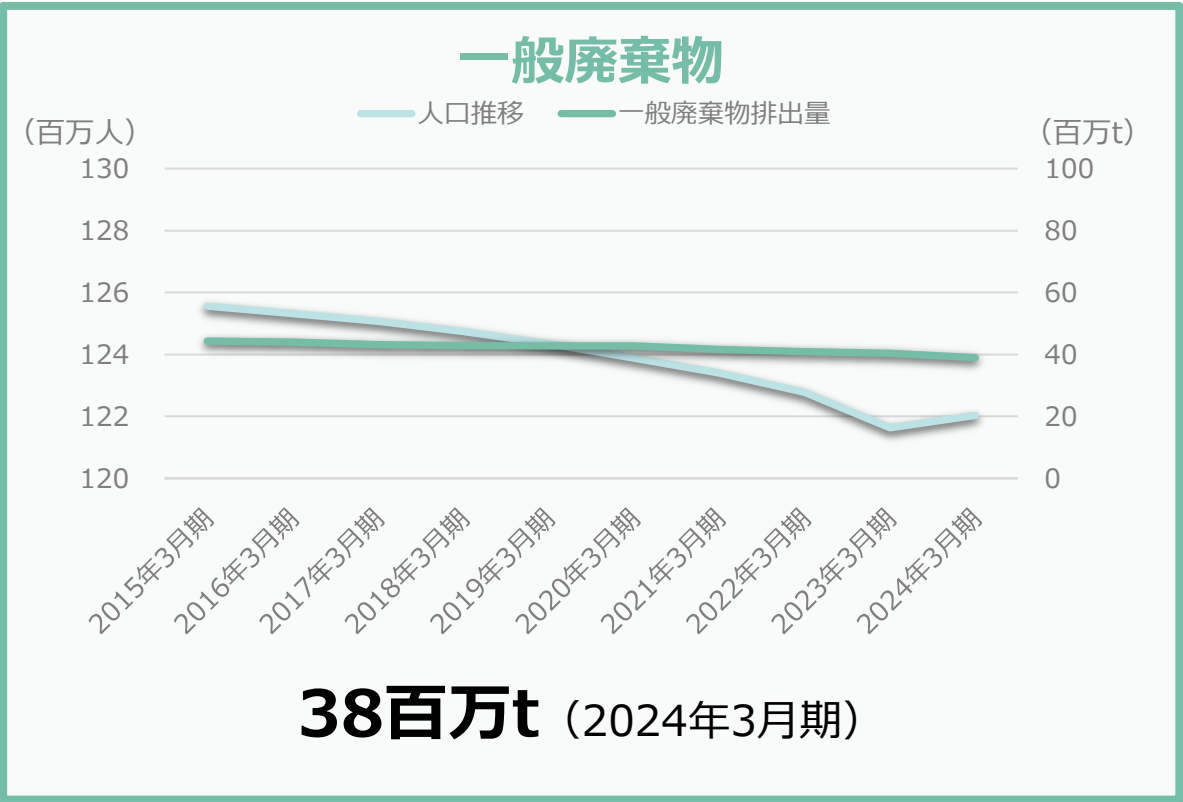
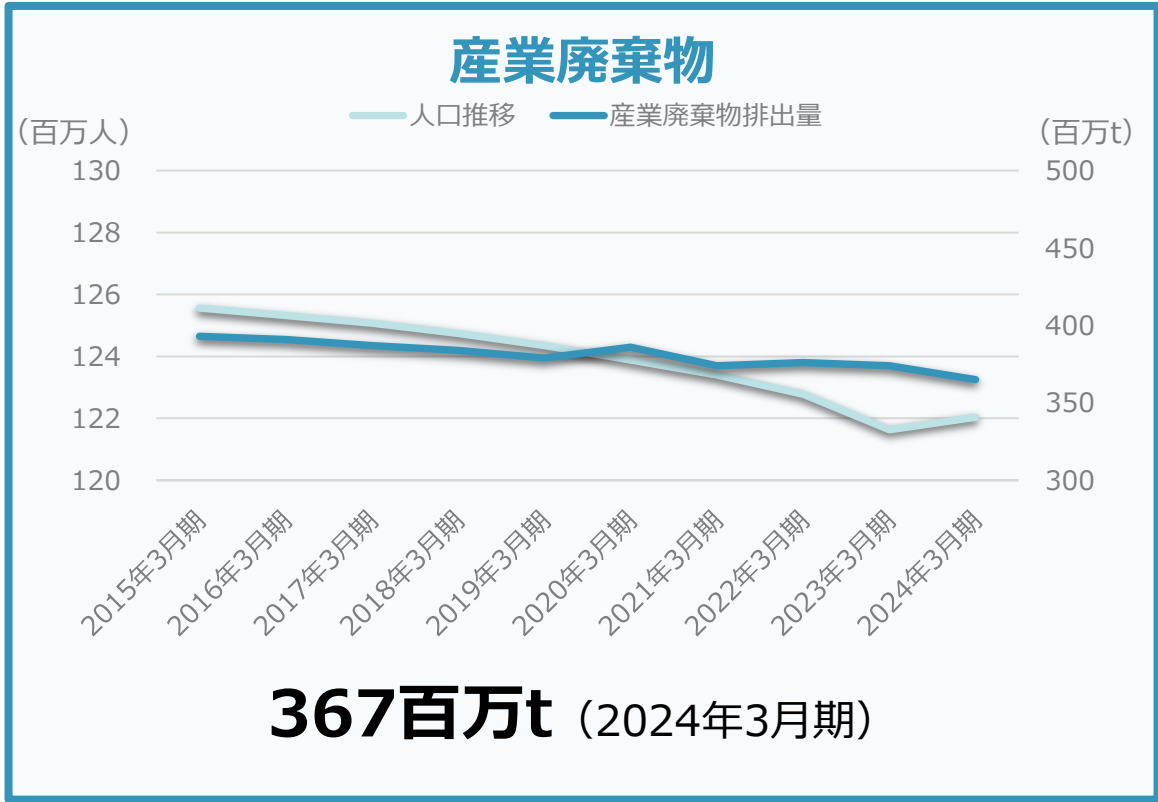
廃棄物の分類

廃棄物の処理及び清掃に関する法律（1971年施行）により、**産業廃棄物**と**一般廃棄物**に区分

産業廃棄物		一般廃棄物
◆ 事業活動 ＜主な廃棄物＞ ✓ 建設現場から排出される建設廃材 ✓ 病院から排出される医療系廃棄物 ✓ 食品工場から排出される食品残さ 等	排出元	◆ 家庭 ＜主な廃棄物＞ ✓ 燃えるごみ ✓ 燃えないごみ ✓ 資源ごみ 等
◆ 排出事業者	処理責任	◆ 自治体
◆ 民間の処理事業者が委託を受けて処理 自ら処理できる排出事業者は少ない	処理先	◆ 自治体が自らの施設で処理 民間への委託はわずかにとどまる

排出される地域は同じでも**排出元によって処理先が異なる**

廃棄物排出量の推移

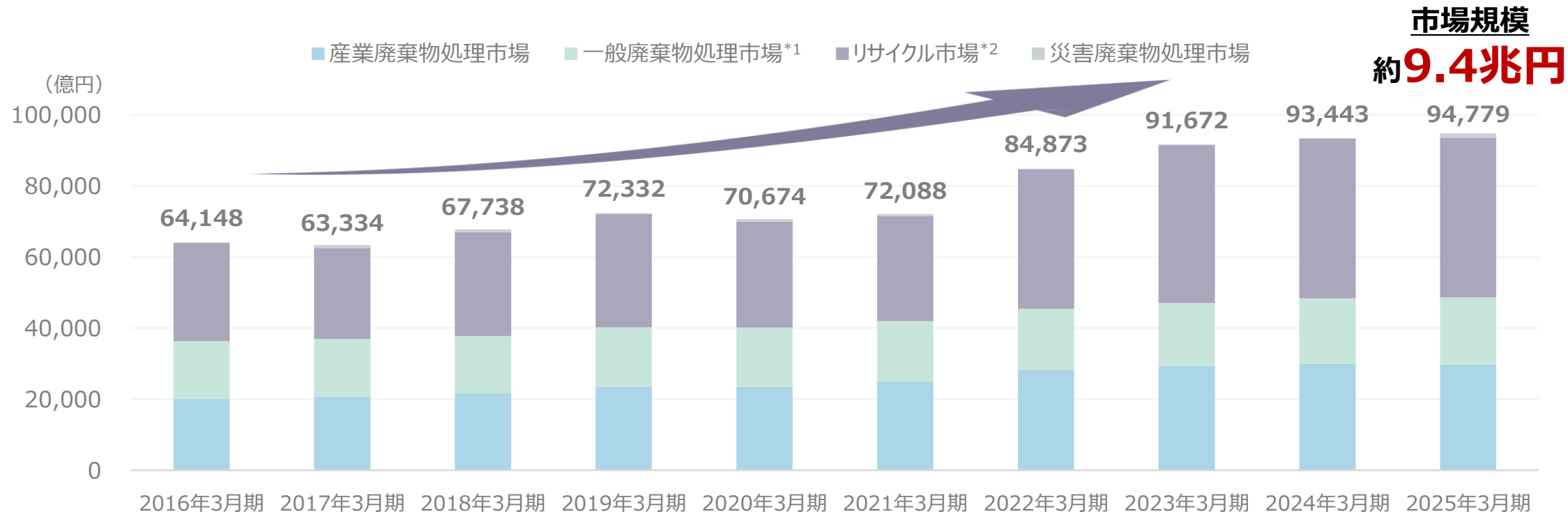


人口が減少する中、国内の**廃棄物排出量は10年間で約 1 割減少**

出所： 環境省「産業廃棄物の排出・処理状況等（令和 5 年度実績）」（https://www.env.go.jp/press/110498_00003.html）

環境省・廃棄物処理技術情報HP「一般廃棄物処理実態調査結果（令和 5 年度調査結果）」（https://www.env.go.jp/recycle/waste_tech/ippan/r5/index.html）

市場規模の推移



廃棄物排出量が約1割減少の一方で、
リサイクル市場を中心に市場規模は約1.5倍に拡大

*1：建設改良費を除く

*2：動脈産業（製造業等製品を生み出す産業）の受入を除くリサイクルサービス・リサイクル素材の市場規模

出所：環境省報道発表 令和8年3月27日「一般廃棄物の排出及び処理状況等（令和6年度）について」（https://www.env.go.jp/recycle/waste_tech/ippan/r6/data/env_press.pdf）

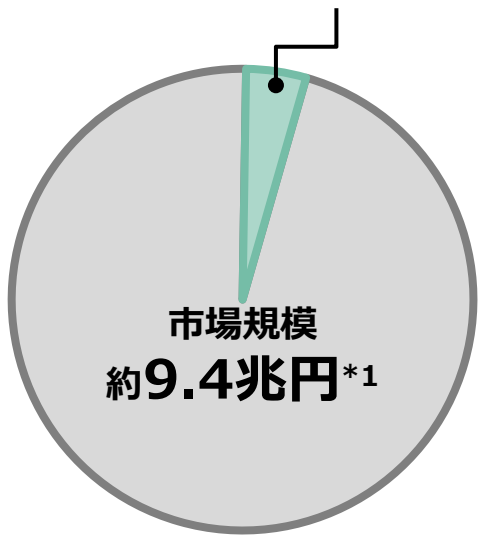
環境省「環境産業の市場規模・雇用規模等に関する報告書」令和8年3月（https://www.env.go.jp/policy/keizai_portal/B_industry/b_houkoku3.pdf）

環境省「日本の廃棄物処理 令和6年度版」令和8年3月（https://www.env.go.jp/recycle/waste_tech/ippan/r6/data/disposal.pdf）

主要な上場会社

1 社あたり市場占有率は約1%
市場占有率は低い

主要な上場会社5社*2
売上高 計4,018億円
(市場占有率*3 約4.2%)

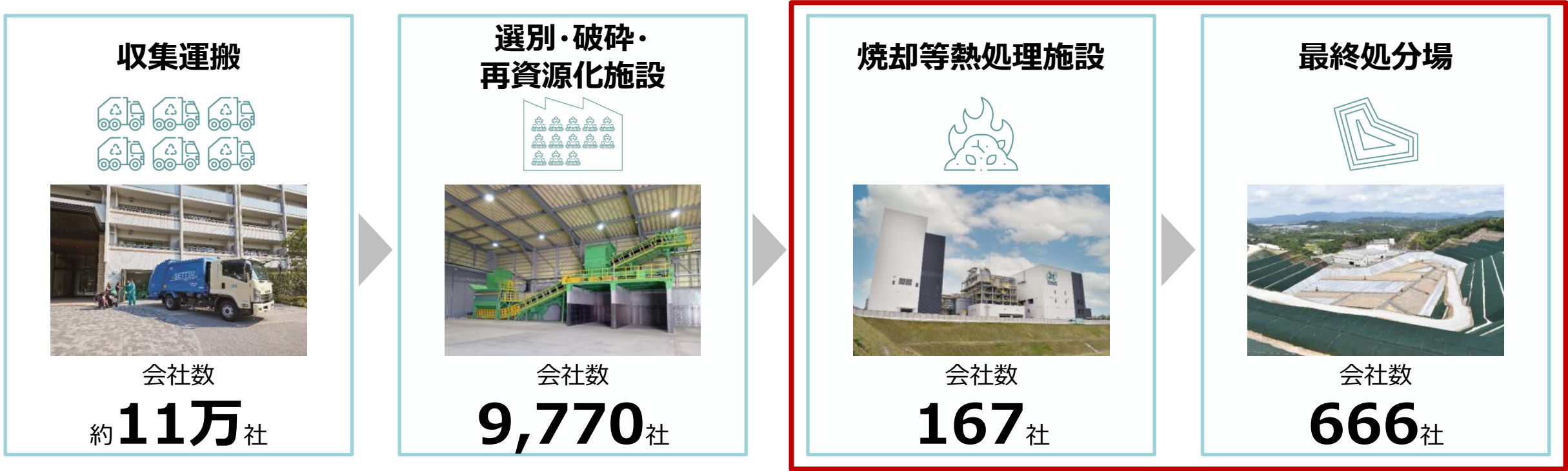


	売上高	営業利益	処理工程*4				主な特徴
			収集 運搬	選別・ 破碎・ 再資源化	焼却等 熱処理	最終 処分	
当社	878 億円	221 億円	◎	◎	◎	◎	・ワンストップサービスを提供 ・大規模な焼却等熱処理施設 や最終処分場を多数保有
A社	1,191 億円	223 億円	◎	✓		✓	・首都圏がメインエリア ・建設系の廃棄物処理や鉄・ス クラップのリサイクル事業を展開
B社	1,111 億円	165 億円		✓	◎	✓	・全国各地に焼却施設を保有 ・貴金属リサイクル事業を展開
C社	718 億円	145 億円	✓	◎			・工場廃液のリサイクル事業を中 心に汚染土壌処理事業も展開
D社	118 億円	47 億円	✓	✓	✓	✓	・ワンストップサービスを提供 ・静岡県がメインエリア

ワンストップでサービスを提供している事業者は少なく、
各社特徴（事業展開エリア／ビジネスモデル・保有施設／顧客ターゲットなど）が異なる

*1：市場規模は、P17記載の環境省出所の「産業廃棄物処理」、「リサイクル」、「一般廃棄物処理」、「災害廃棄物」の4市場の合算値である9.4兆円を使用
*2：主要な上場企業5社は、2026年本決算期時点
*3：分母となる市場規模は各地域における全事業者の売上高の合計値ではなく推計値に過ぎず、また、分子となる売上高と分母となる市場規模の対象期間が異なる等、実際の市場占有率を示すものではない
*4：A社～D社はP28のキャパシティのグラフに対応。該当施設を保有している会社には「✓」を、P28のキャパシティ上位2社には「◎」を記載
出所：各社公表資料をもとに当社作成

施設保有会社数（処理工程別）



約9.4兆円規模の市場に約12万社が存在する**超分散型市場**
小規模の会社が多く、後工程の施設を保有する会社は少ない

*1： 処理工程別の施設保有会社数は、焼却等熱処理施設（2025年3月31日時点）を除き2024年7月31日時点
出所：（公財）産業廃棄物処理事業振興財団 産廃情報ネット「さんぱいくん」（<https://www2.sanpainet.or.jp/zyohou/index.php>）
環境省・廃棄物処理技術情報HP「一般廃棄物処理実態調査結果（令和5年度調査結果）」（https://www.env.go.jp/recycle/waste_tech/ippan/r5/index.html）

4. 廃棄物処理業界が抱える課題と成長機会

成長機会① 業界再編と集約化

民間の処理事業者が抱える問題

廃プラスチックなどを海外にリサイクル資源として売却することで収益を確保していたが、環境汚染の深刻化を背景に、2018年頃～中国をはじめとした諸外国が輸入規制を強化

1971年 『廃棄物の処理及び清掃に関する法律』施行
1970～80年代 多くの処理事業者が創業

国内での処理を余儀なくされるが…

- ・廃棄物として処理するためのコスト負担が発生
- ・物価高やインフレによるコスト増加
- ・カーボンニュートラルへの対応（追加の設備投資）

価格転嫁に遅れ

創業者の高齢化により
事業継承の時期を迎えるが…
後継者不足

処理コスト高騰による業績の悪化

創業者の高齢化による事業継承問題

業績改善と事業継承問題解決のために企業売却を選択する会社が増加
業界再編・集約化の加速

成長機会② 一般廃棄物処理の民間委託

自治体が抱える問題

全国49.5%の市町村が
人口流出による**過疎化**に直面

過疎自治体数 / 全自治体数*1
885 / 1,788

過疎化による**自治体収入の減少**により…
施設を更新・運営するための
財源不足

建設費高騰も加わり…
施設稼働率の低下による
1トン当たり処理コスト増加

災害対応やカーボンニュートラルへの対応など自治体が担う役割が増大

民間の処理事業者への委託を中心とした処理体制へ

*1： 全国の自治体数は、1,788自治体（1,788自治体は、2025年4月1日時点の全国地方自治体1,718（東京23区除く）に、東京23区と47都道府県を合算したもの）

出所：（一社）全国過疎地域連盟「過疎地域のデータバンク『過疎市町村の数』」※令和4年4月1日現在（<https://www.kaso-net.or.jp/publics/index/19/#block193>）、
環境省「日本の廃棄物処理 令和5年度版」令和7年3月（https://www.env.go.jp/recycle/waste_tech/ippan/r5/data/disposal.pdf）をもとに当社作成

廃棄物処理における課題解決に向けて

産業廃棄物処理

業界再編・集約化の加速

一般廃棄物処理

民間委託を中心とした
処理体制への移行

多様な施設を保有かつ財政基盤が安定している
主要な上場企業を中心とした処理事業者にとっては、
**M&Aや一般廃棄物処理市場の開拓を通じて
事業規模を大きく成長させるチャンス**

5. 大栄環境グループの優位性

大栄環境グループの優位性

業界環境が変化していく中で、大栄環境グループがシェアを高めていくために
同業他社と比較して強みとなる **5つの優位性**

① ワンストップサービス

全ての処理工程に対応した一社完結のサービスを提供
「処理の見える化」による安心感の提供と処理コスト削減により、競争力を確保

② キャパシティ

各処理工程において業界トップクラスの処理能力を保有
排出事業者の**幅広いニーズへの対応**（短期間に大量の廃棄物の受入等）が可能

③ 幅広い顧客

特定の業界の動向に依存せず、さまざまな顧客にサービスを提供
業界環境の変化への柔軟な対応と安定した収益性の確保が可能

④ 自治体との取引実績

年間500以上の自治体との取引実績。自治体は過去の実績を重視
今後の自治体との取引拡大に向けた強みに

⑤ M&A実績

31件のM&A実績。これまでに培ったノウハウを活かし、シナジー効果を創出
当社グループの**業績成長を牽引**

優位性の源泉

さまざまなステークホルダーとの信頼関係が大栄環境グループの事業を支え、
廃棄物処理業界における優位性の確立につながる

地域社会に根差して培った信頼基盤



女子サッカーチーム運営



地域イベント開催（三重）



森林保全



環境公園運営



災害廃棄物処理



施設見学・環境学習



地元雇用創出



地域清掃

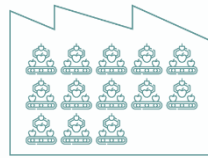
①ワンストップサービス

全ての処理工程に対応した一社完結のサービスを提供

収集運搬



選別・破砕・ 再資源化



焼却等熱処理



最終処分



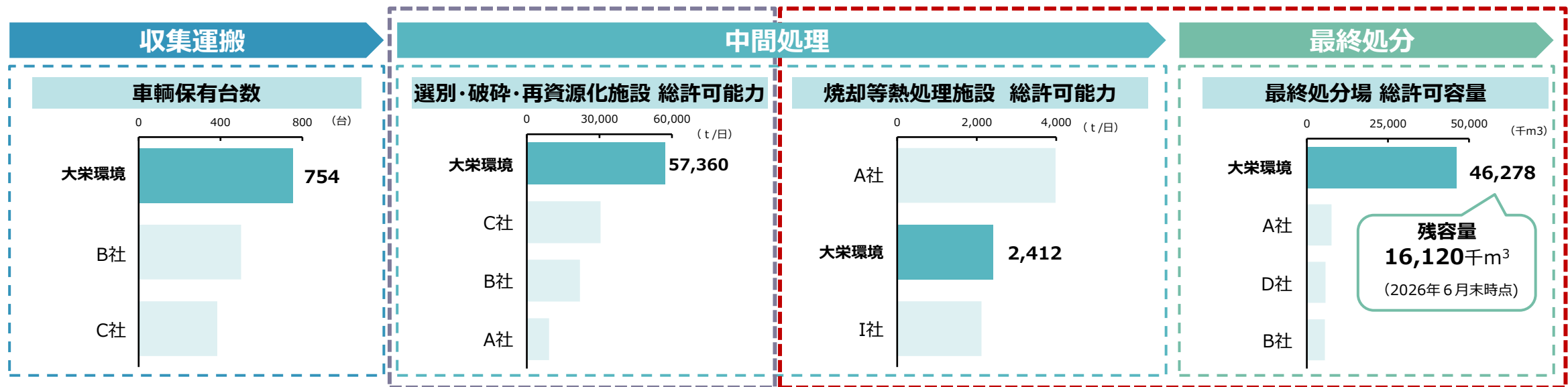
競争力のポイント

- ① ワンストップで処理が完結するため、トレーサビリティ（処理の見える化）による安心感を提供
- ② グループとして二次処理を内製化することで、処理コストを削減

②キャパシティ

各処理工程において業界トップクラスの処理能力を保有

✓ 排出事業者の幅広いニーズに対応。さまざまな種類の廃棄物を、大量に受け入れることが可能



リサイクルニーズの
高まりに対応

利益率の高い施設での高い処理能力が
大栄環境グループ全体の利益率を押し上げ

*1: 当業界の内、上場会社・上場会社の子会社のデータ（情報が取得可能な各企業の非上場子会社の数値も合算）をもとに各項目について一覧を作成

*2: 総許可能力・容量とは、各項目において都道府県等から許可を取得している処理能力（最終処分場は容量ベースのため「許可容量」と記載）

大栄環境を除く他社については、公表されている各種データをもとに、当社の集計方法に基づき算出。時点は当社にて取得可能なデータの内の、直近のものを使用

出所：統合報告書、有価証券報告書、決算開示情報、ホームページ等の各社公表情報（2026年6月末時点）、

（公財）産業廃棄物処理事業振興財団 産廃情報ネット「さんぱいくん」(<https://www2.sanpainet.or.jp/zyohou/index.php>)、（一社）日本災害対応システムズホームページ「運搬処理能力」(<http://jdts.or.jp/ability/>)

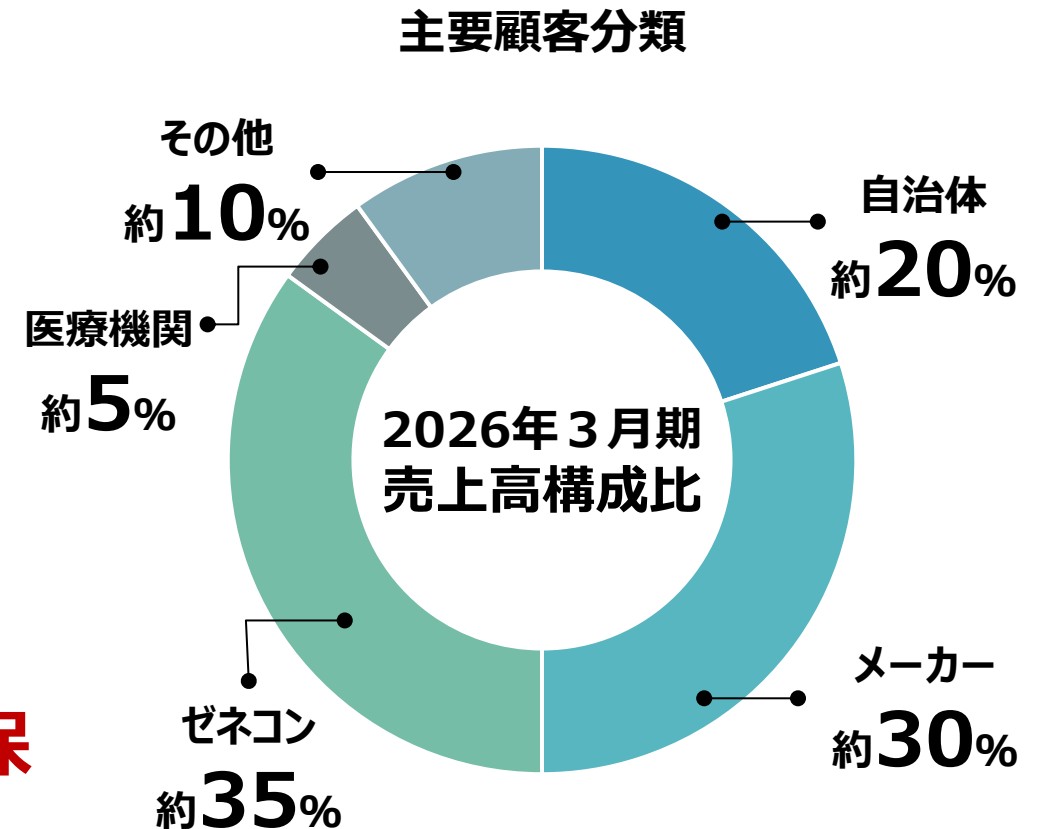
③幅広い顧客

特定の業界の動向に依存せず、さまざまな顧客にサービスを提供

ワンストップサービスとキャパシティを活かした
さまざまな顧客ニーズへの対応が、
幅広く分散した最適な顧客バランスを実現



業界環境の変化にも柔軟な対応が可能であり、
景気の影響を受けにくく安定した収益を確保



④自治体との取引実績

民間委託への移行において、実績が**今後の自治体との取引拡大に向けた強みに**

✓ **自治体は実績を重要視する傾向**

✓ **さまざまな廃棄物の受入実績**

取引実績*1

512自治体
(2026年3月期 実績)



廃プラスチック



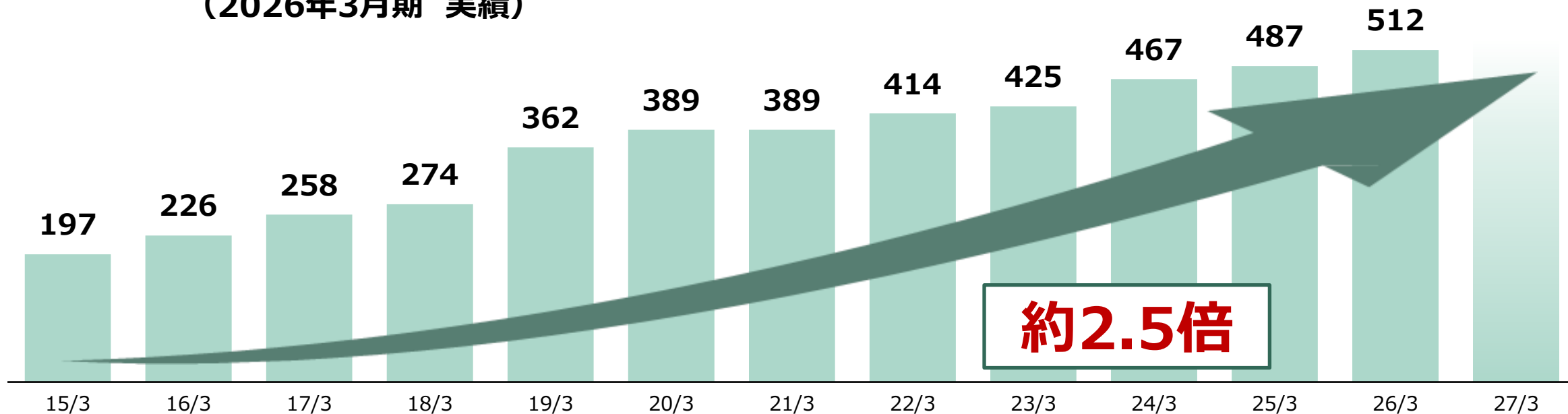
災害廃棄物



小型家電



家庭ごみ



*1: 取引自治体数には、都道府県、東京23区を含み、また広域連合に関しては、構成する各市町村をそれぞれ1自治体としてカウントして算出

⑤M&A実績

業界再編・集約化の加速において、実績や保有施設が**今後のM&Aにおける強みに**

M&A実績

連結子会社47社のうち

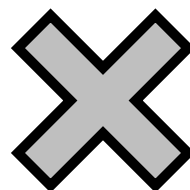
31社が

M&Aでグループ参入

(2026年3月期末 実績)

2025年3月期 **3件**

2026年3月期 **6件**



二次処理施設の保有

二次処理施設を多数保有

内製化によるコスト削減が可能

焼却等熱処理施設 **10施設**

最終処分場 **11施設**

(2026年3月期末時点)

⑤M&A実績

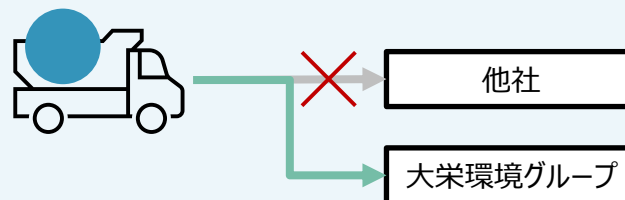
➤M&A後の統合プロセス（PMI*1）

1 ガバナンスの強化



役員や現場責任者を派遣し
会社全体の管理体制を再構築・
ガバナンスの強化を行う

2 二次処理先の変更



二次処理の委託先を
大栄環境グループへ変更することにより
二次処理コストの抑制に繋がり
利益率の確保が可能に

3 リソースを活用

施設のリニューアル



大栄環境グループの
ノウハウを活かして
より効率的な施設へ
リニューアル工事を実施

営業体制を強化



大栄環境グループの
営業体制を活用し
新たな取引先の確保、
受入量の増加を実現

事業運営体制の再構築、持続的な売上・営業利益の確保を実現

*1： PMI=Post Merger Integration（ポスト・マージャー・インテグレーション）

⑤M&A実績

➤業績改善実績



株式会社共同土木

(2020年4月連結子会社化)

東京都・埼玉県・千葉県に拠点を有する

関東エリアで廃棄物の中間処理を中心に事業を展開

2020年3月期

売上高/営業利益

4,645 百万円

254 百万円

2026年3月期

売上高/営業利益

6,040 百万円

681 百万円



売上高 約1.3倍 / 営業利益 約2.7倍

大栄環境グループ参入により収益性が改善

5つの優位性と成長シナリオ

業界環境が変化する中でマーケットシェア拡大余地は大きい

大栄環境グループの5つの優位性とは、まさに今後のシェア拡大に求められる力
優位性を活かし、新たなシェアを獲得できるかが成長のカギ

①ワンストップサービス

全処理工程に対応した一社完結のサービス

②キャパシティ

業界トップクラスの処理能力

③幅広い顧客

安定した収益性を確保

④自治体との取引実績

今後の自治体との取引拡大に向けた強みに

⑤M&A実績

今後のM&Aにおける強みに

5つの優位性のさらなる強化を図るとともに、それぞれを掛け合わせ、
社会課題解決及び業績拡大に向けた事業戦略を展開

6. リンク集

6. リンク集

成長施策について詳細が知りたい方はこちらから. . .

決算説明資料



中期経営計画



その他の情報について知りたい方はこちらから. . .

有価証券報告書



コーポレート レポート

