

2026 年 10 月 30 日

各 位

会社名 株式会社 E R T H G r o u p
代表者名 代表取締役社長 荒川高広
(コード番号：6072 東証スタンダード)
問合せ先 執行役員総務部長 高瀬秀人
(TEL. 03-6265-1834)

バリュー投資事業の開始に関するお知らせ

当社は、2026 年 10 月 30 日の取締役会にて、新規事業として「バリュー投資事業」を開始する事を決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 事業開始の目的

当社グループは、これまで地盤関連事業を中核として事業を展開してまいりました。今後の持続的な成長及び中長期的な企業価値の拡大を実現するためには、既存事業の競争力及び収益力の強化に加え、新たな成長機会の獲得が重要であると考えております。

このような考えのもと、当社は、新たな成長戦略の一つとして、国内上場株式を中心とした有価証券への投資を行う「バリュー投資事業」を開始することといたしました。

本事業を通じて、投資先企業が有する本源的な価値の顕在化による投資収益の獲得を図り、既存事業とともに当社グループの中長期的な企業価値の拡大を目指してまいります。

2. バリュー投資事業の概要

本事業では、企業が有する資産、収益力及び将来のキャッシュ・フロー創出力等に照らして、市場における評価が本源的な企業価値を下回っていると判断される企業を主な投資対象とします。短期的な株価変動を利用した売買ではなく、株式の中長期的な保有を基本とし、投資先企業の事業成長や配当等の株主還元に加え、市場評価の改善による株式価値の上昇を通じた投資収益の獲得を目指します。

また、必要に応じて投資先企業との建設的な対話等を行い、資本効率の改善や企業価値の向上を通じた投資成果の実現にも取り組んでまいります。

3. 投資方針及び投資対象

投資対象は国内上場株式を中心とし、特定の業種又は事業領域に限定せず、幅広い企業を対象とします。投資先企業の選定にあたっては、PBR、ROE 等の財務・市場評価指標に加え、財務健全性、保有資産、収益力、キャッシュ・フロー創出力、事業の競争力及び成長可能性等を総合的に分析します。

単に株価が割安であることだけでなく、本源的な企業価値と市場評価との乖離及びその価値が中長期的に顕在化する可能性を重視し、投資判断を行う方針です。

4. 投資計画

当社は、本事業において、中長期的に投資資産の規模を拡大し、配当等のインカム収益及び投資先企業の価値向上による投資成果を積み重ねることを目指しております。

本事業の中長期的な事業目標は、2030年3月期における時価投資残高 4,200 億円、年間インカム収益 120 億円としております。

※詳しくは別添の「バリュート投資事業説明資料」をご参照ください。

なお、これらの数値は今後の資金調達の状況や市場環境等を前提とした中長期的な目標であり、その達成を保証するものではありません。

5. 事業運営体制

本事業では、取締役会が有価証券投資に関する基本方針、事業計画及び投資資金枠等を承認し、その枠組みの中で投資委員会が個別の投資判断を行い、投資担当部門が投資の執行及び管理を担う体制としております。

なお、保有有価証券の売却については、投資委員会において売却候補及び理由を審議した上で、取締役会が決定いたします。

また、取得した有価証券については、投資先企業の業績や財務状況、市場評価等を継続的に確認するとともに、ルックスルー純資産、インカム収益及び保有有価証券の評価損益等の指標を用いて、投資資産全体の運用状況及び投資成果を管理してまいります。

6. 今後の見通し

本事業の業績への影響については、今後の投資実行状況及び株式市場の動向等により変動することから、現時点において合理的に算定することは困難であります。

今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上



バリュー投資事業説明資料

2026年10月30日

株式譲渡により株式会社Kaihouが間接保有を含め当社議決権の30%以上を保有
2026年3月31日付で当社と株式会社Kaihouは資本業務提携を締結

主要株主の異動に関して（2026/2/9）

順位	株主名	持分比率
1位	HOUSEEPO Pte.（当社創業者山本の保有企業）	20.7%
2位	山本強（当社創業者）	12.4%
3位	地盤HD（自社保有）	3.1%
	その他合計	63.8%



順位	株主名	持分比率
1位	Kaihou Singapore Pte. Ltd.※1	20.7%
2位	株式会社Kaihou（当社創業者山本より譲受）	9.5%
3位	地盤HD（自社保有）	3.1%
	その他合計	66.4%

株式会社Kaihouについて及び業務提携の内容について

Kaihou

名称	株式会社Kaihou	事業内容	・投資助言業 ・各種セミナー、イベント、勉強会、講演会等の企画、運営、出資、登壇等 ・有価証券の投資、売買、保有及び運用
所在地	東京都港区南青山二丁目5番9号 ARISTO南青山Ⅱ 4階		
代表者	代表取締役 竹入敬蔵 / 井村俊哉	設立年月日	2023年5月13日

安定的な資本関係を構築したことを踏まえ、
互いを中長期的なパートナーとして位置付
け、両社が有する経営資源やノウハウをそれ
ぞれ持ち寄ることで様々なシナジーを創出
し、当社の企業価値を最大化することを目的
として、右記の事項について協議を実施中

- 1 既存事業の成長戦略に関する協議
- 2 M&A及び戦略的投資に関する協議
- 3 資本政策及び財務戦略に関する協議
- 4 新規事業に関する協議

当社とKaihouは、ともに生活者/人々の豊かな暮らしの創造を目指すとともに、それぞれの抱える課題感や目的を相互に解消出来る可能性を持つ



生活者の不利益解消という正義を貫き、
安心で豊かな暮らしの創造を目指す

当社の祖業である地盤解析事業や現在取り組んでいる新規事業群は工務店等を挟んで行う事業
生活者の不利益を直接解消する事業領域を
持っていないことに対する課題感

経営理念 /
ビジョン

課題 / 目的



ニッポンの家計に貢献し、
日本の本源的価値を解放する

上場企業でありながら、自己勘定による上場株運用を行うバークシャー・ハサウェイの形態が、
企業価値最大化と使命を達成する上で理想的
(2026年2月9日和製バークシャー宣言)

生活者の不利益を「公正な立場」から、高度な知見を持って解消するという理念はそのままに、Kaihou社とともに投資事業を立ち上げる

資産運用や投資は益々重要性を増す



しかし、生活者にとっては専門性が高く
“分からない”領域の一つ

安心で豊かな暮らしとお金の問題は
切り離せない関係にある

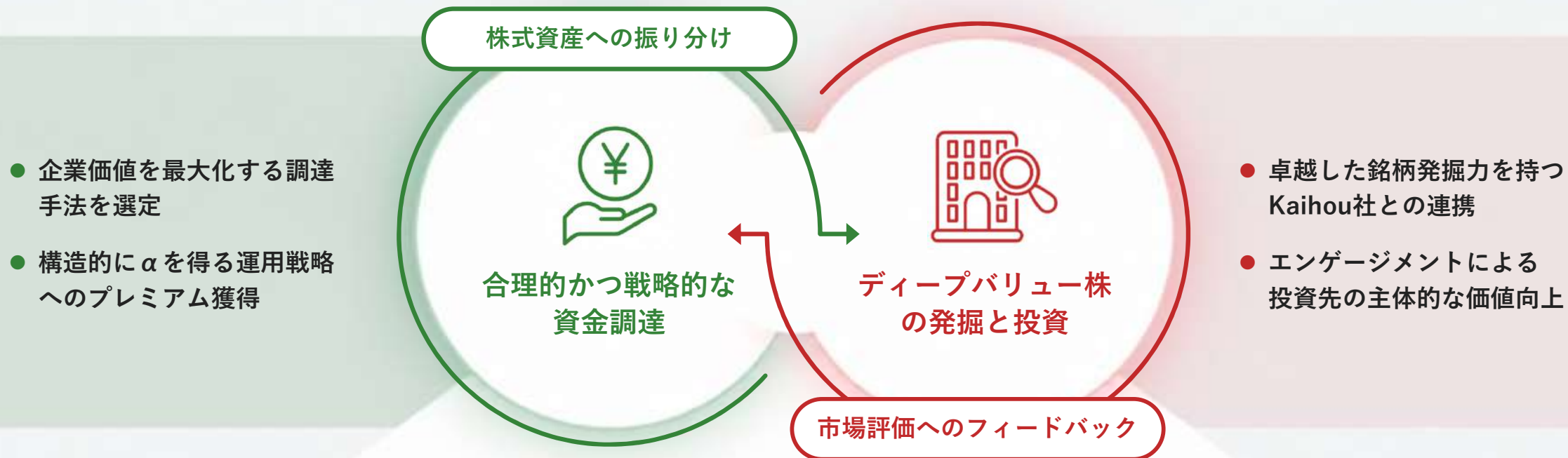


自己資本での投資を通じて
生活者の資産形成に貢献する

自己資本での投資を通じて
日本企業・株式市場を活性化
社会的厚生を増大させる



構造的なプレミアムを実現しながら、株式発行を含む戦略的な資金調達を実施
調達資金をディープバリュー株に投資することで継続的な成長を目指す



保有資産規模及びストック収益の継続的拡大

お金に関わる生活者の不利益の解消とともに、日本企業と日本経済の活性化を目指す

当社を通じた“構造的優位性のある”株式投資



ディープバリュー株から

構造的に α を得る体制を構築



保有資産の継続的拡大により
長期的に安定的な配当収入を獲得

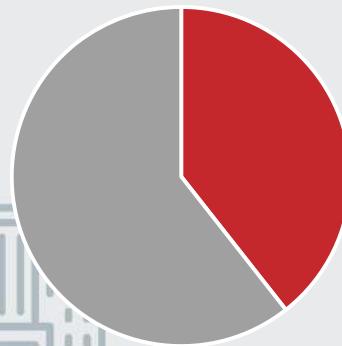


豊かな暮らしを実現



日本企業及び株式市場の活性化

上場する日本企業
約4,000社



PBRが1倍を
割っている上場企業
||

資本コストを上回る収益を
上げていない上場企業

約4割

ディープバリュー株は、我が国に蓄積された株主資本が毀損されている状態

➡ 投資事業により、PBR1倍割れ問題を解消し
日本経済の活性化を図る

個人投資家、機関投資家それぞれの制約から、
リターンに繋がらない割安評価銘柄 = 『バリュートラップ』が構造的に生まれている

バリュートラップ

PERやPBRで割安な銘柄が割安なまま放置される状況

銘柄選定の問題

- 一過性の利益等、持続しない一時的な割安さだった
- 将来的な成長性や構造的な弱み・衰退が予想されており、実際には割安とは言い難い状態だった

資金力・影響力の問題

- 銘柄選定が正しくとも、影響を与える規模で保有できない
- 建設的な対話が行われず、本源的な価値を顕在化させる経営判断を引き出すことができない

投資上の制約の問題

- アクティビストやエンゲージメントファンドのように、銘柄選定力を持ち、一定の資金力があっても、運用業として顧客の資産を預かる体制では流動性や期間リターンに対する制約が存在し、限界がある

Kaihou社との強固なパートナーシップにより、バリュー投資に伴うバリュートラップの諸問題を回避し、構造的に α を獲得出来る投資運用を目指す

Kaihou社との強固なパートナーシップで実現可能な戦略



銘柄選定力の確保

実績のあるKaihou社及び井村氏・竹入氏の起用により優位性のある投資を実現



継続的な資金調達

企業価値を最大化する調達手法を選定
合理的かつ戦略的調達を実施



自己資本による投資

他人資本を活用する投資に紐づく
様々な制約を回避しながら投資を実行

銘柄選定に伴う
バリュートラップを回避

継続的な保有拡大が
可能な体制を活用した
経営変革・エンゲージメント

売却を前提としない
真に長期的な目線での
企業価値最大化の実現

構造的に α を創出する体制を基に、市場におけるプレミアム評価を獲得
資本コストを抑制しながら戦略的な資金調達と再投資を行い企業価値を拡大

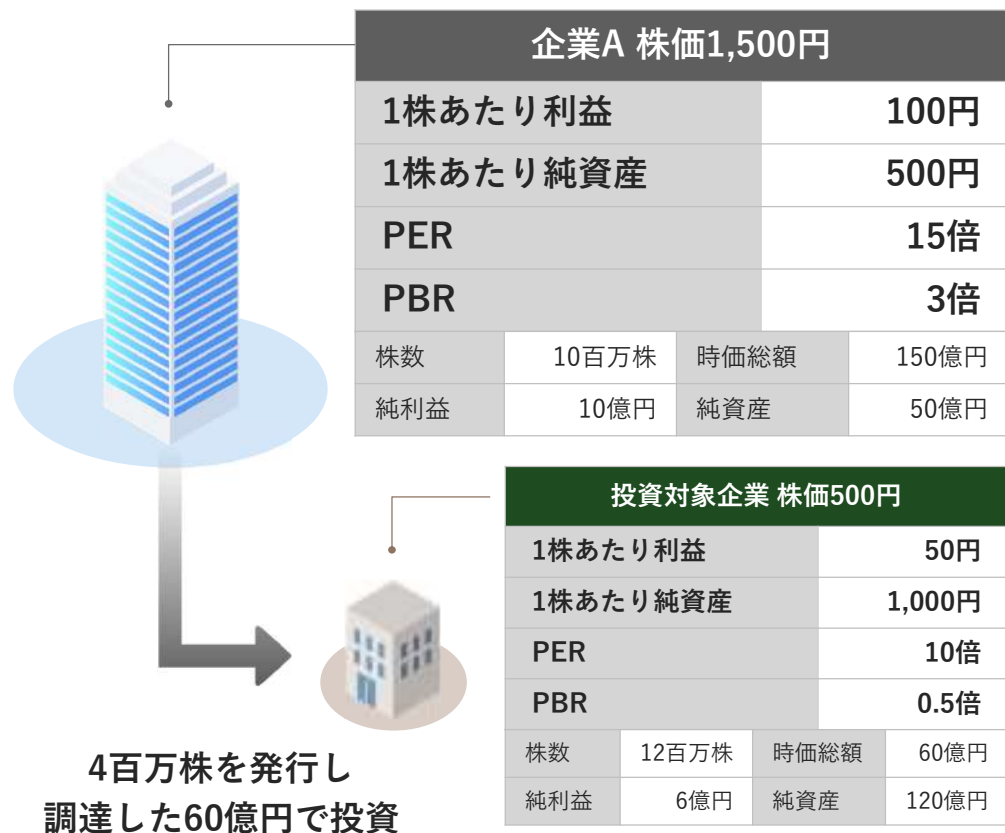
バリュー投資事業を通じた企業価値創出

保有時価に対するプレミアムの獲得



保有時価に対してプレミアムがついている状態で、ディープバリュ株に投資を行った場合、たとえ資金をファイナンスにより賄ったとしても希薄化を超えて企業価値を増大させることが可能

「バリュエーションの高い企業が資金調達を行い、バリュエーションの低い企業に投資することで成長する」メカニズム



1株あたりの利益・純資産が投資を通じて拡大
バリュエーションを維持出来れば株価は上昇



バリュエーションが高い企業がファイナンスを行い
よりバリュエーションが低い企業を取得する場合
企業価値は希薄化することなくむしろ増大する

投資先企業の成長やバリュエーションの上昇から得られるリターンに加え、エンゲージメントやバリューアップなどのStrategic Returnも合わせたリターンが資本コストを上回ることを目指す

Fundamental Return

✓ 内部成長

投資先が収益を自社事業に再投資することでさらに成長することから得られるリターン

✓ 配当+自己株買い

投資先の株主還元から得られるリターン

事業の将来的な拡大余地や
ROE、配当性向・総還元性向等が重要

+

Strategic Return

一定以上の保有割合を通じて得られる
潜在的なリターン

Strategic Returnの例

✓ エンゲージメント

資本効率等について、投資先との対話や働きかけを通じた自主的改善を促す

✓ バリューアップ

経営に関与し、内部管理体制や事業戦略の見直しを通じた改善を図る

✓ シナジー

当社も含め関係会社間のシナジーを通じた企業価値向上を図る

売却を前提とせず真に長期的な目線で
企業の本源的な価値を引き上げる



資本コスト

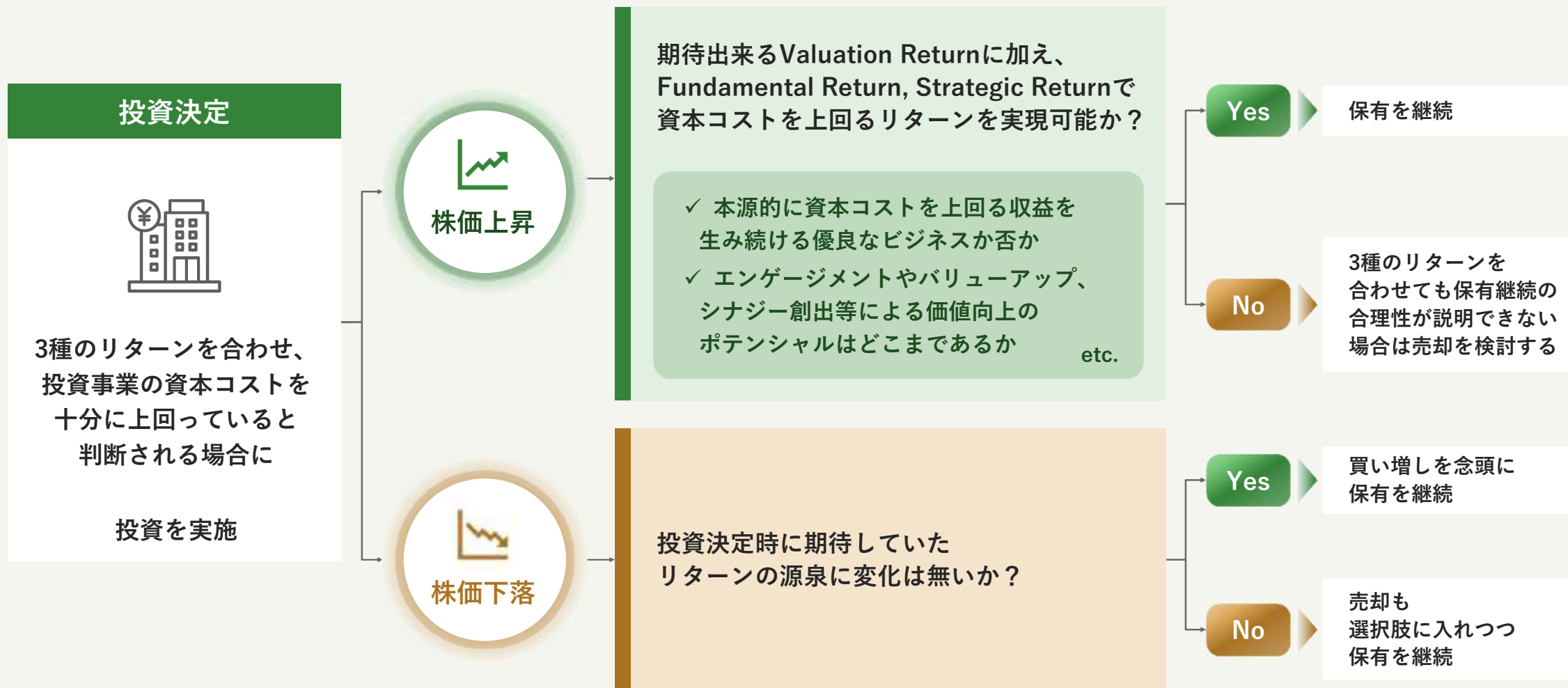
(8~10%程度を想定)

Valuation Return

✓ PERやPBRの改善から来るリターン

本源的な価値と乖離した評価と
なっている銘柄の発掘が重要

3種のリターンを総合的に勘案し、常に保有継続の合理性を検討する



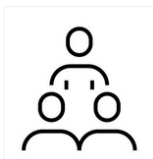
バリューアップの第一事例としてERTH Groupの生産性向上と新規事業の立ち上げを推進



なかむら ともき
中村 與希
1985年7月6日生

株式会社リクルートにおいて人材・販促領域のマーケティング、企画および事業開発に長年従事した後、経営コンサルタントとして多様な業界における経営改革の立案と実行に幅広く携わり、豊富な実務経験と深い見識を保有。その後2026年1月より株式会社Kaihouの取締役COOを務める。2026年6月定時株主総会にて当社取締役就任。

管理部門のコスト削減と生産性向上



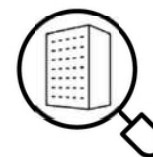
人事・経理等の
管理部門について
アナログ業務が残存

管理部門のシステムを刷新し、統合
現時点でサービスの比較・選定や
導入スケジュールの策定まで完了
今期中の新システム稼働を目指す

利益最大化に向けた営業戦略の再設計



リクルート出身の
メンバーが複数参画
過去の受注データの分析や
顧客セグメントの再定義、
営業体制とKPIを刷新等、
マネジメントを強化



事業PFを再精査
赤字事業のテコ入れや
注力事業の選定、
新規事業の創出を行い、
リソース投下先の
選択と集中に取り組む

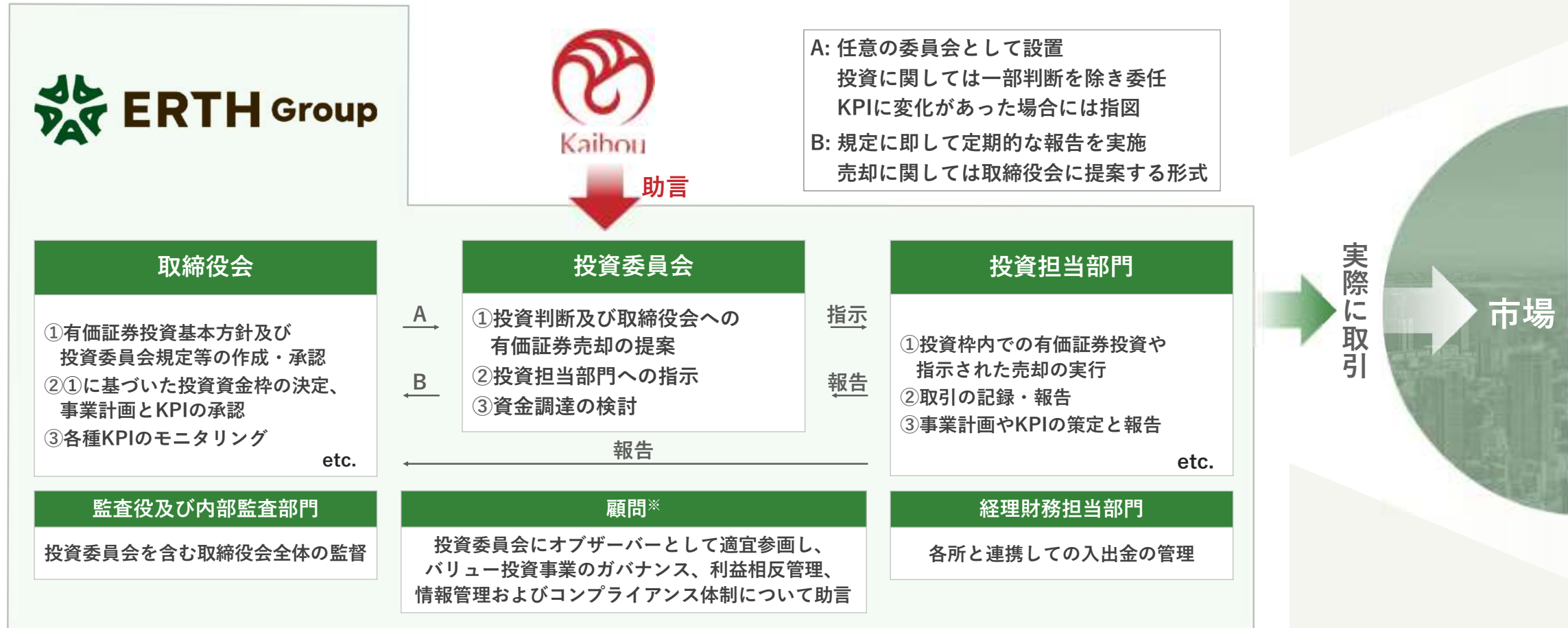
バリュー投資事業においても同様のバリューアップに取り組む上で
まずは当社を第一の事例として様々な角度から企業価値向上に取り組む方針

1株あたりルックスルー純資産、インカム収益、保有含み益をKPIとして多面的に管理を行いながら企業価値最大化に向けてアプローチ

設定するKPI	設定の背景や意義・定義	増減要因
1株あたり ルックスルー 純資産	ルックスルー純資産： 保有株式を通じて、投資先の純資産を取り込んでいるとする考え方であり、当社が実質的に保有している純資産を示す指標として、投資先の純資産と当社が保有する持分比率を掛け合わせて算出 希薄化考慮後の当社の1株当たりの価値の継続的な拡大を目指す	<ul style="list-style-type: none"> + 高い評価（マルチプル）を得た株価で資金を調達し、PBR1倍割れ企業へ投資 + 投資先事業のオーガニックな成長 - 投資先の大規模な自社株買い
インカム収益	1株あたりルックスルー純資産/純利益は、実際に当社が獲得することになるキャッシュ・フローと差異が生じる点に課題 再投資または還元可能な実際のキャッシュインを示すKPIとしてインカム収益（配当及び貸株収益）の成長を目指す	<ul style="list-style-type: none"> + 配当のある企業への新規投資 + 投資先事業のオーガニックな成長 + 投資先事業の還元強化 - 利益確定による時価投資残高の減少
保有含み益	実際に投資先が成長し、資本市場に評価されることにより獲得される未実現の収益 インカム収益以外の潜在的な投資成果を示す	<ul style="list-style-type: none"> + 投資先の株価上昇 - 利益確定による時価投資残高の減少 - 投資先の株価下落

それぞれのKPIは市場要因や投資行動によって、事業とは関係無く変動する可能性があるものの三様のKPIを通じて投資事業が正しく成長していることをモニタリングすることが可能

企業価値の最大化に向け、柔軟な投資判断を可能な限り妨げないようにしつつ、多角的なガバナンスを実現するために、投資委員会を中心とした事業運営体制を構築



バリュー投資事業を通じて企業価値の最大化に取り組む上では、投資を通じたリターンの創出だけでなく、戦略的な資金調達によるバランスシートの拡大も不可欠



ディープバリューへの投資

- ✓ 投資先企業の選定
- ✓ エンゲージメントやバリューアップによる本源的な価値の引上げ
- ✓ KPIに基づいたモニタリング

三様のKPIの継続的な拡大

相互作用による
企業価値最大化



希薄化を上回る 企業価値向上に繋がる資金調達

- ✓ 市場動向や事業状況を勘案し、企業価値増大に繋がる最適な調達手法を選択
- ✓ 適切なパートナーの選定
- ✓ 能動的なIR活動を通じた株式市場からの評価獲得

資金調達においては株価水準や事業環境等を踏まえ、調達可能な額や調達可能性、ディスカウント率などを考慮企業価値増大に最もつながる調達手法を常に検討

資金調達における検討要素（一部）

調達可能性

資金調達の蓋然性を高めることで
事業計画に影響が生じる可能性を避ける

例)

第三者割当増資 相手先が見つかったら確実性が高い

ワラント 株価推移により調達できない可能性がある

調達可能額

目標時価投資残高の確保と共に
1株当たり調達額の最大化を目指す

例)

第三者割当増資 割当先の需要次第だが規模を確保しにくい

ワラント 潜在的な値上がりを含めた調達が可能

調達コスト

手数料や時価に対するディスカウント率等
調達にかかるコストを可能な限り低減

例)

MSワラント 通常8～10%程度のディスカウント率

公募増資 投資家へのディスカウントや引受手数料等

調達スピード

迅速かつ柔軟な調達が可能な設計により
市場環境も踏まえた最適な調達手法を選択

例)

第三者割当増資 調達が即時

ワラント 行使のタイミング次第であり不透明

需給・希薄化影響

過度な新株発行による
株式需給の悪化や希薄化を可能な限り抑制

例)

公募増資 即時売却の投資家への販売が中心の場合、
需給が悪化する可能性がある

ワラント 時価を上回る行使価額を設定することで、
株価下落圧力と希薄化を抑制

その他

その他の要素も企業価値の最大化を軸に検討

例)

事業シナジー バリュートン投資事業でのシナジーが期待出来る
調達パートナーの選定

転換社債 即時調達が可能だが、将来的な返済義務と財
務負担が発生

既存株主の利益と企業価値の最大限を主眼に各要素を検討してまいります

2026年10月30日開示の資金調達に関する概要（詳しくはファイナンス補足説明資料をご確認下さい）



当社以外の全株主を対象とした第8回新株予約権（非上場）及びEVO FUND、アストリスの2社を割当予定先とする第5～7回新株予約権を発行し、割り当てる。新株予約権が行使されることによる資金調達額は最大で約200億円となる見込

	ターゲット・イシュー・プログラム			新株予約権（非上場）の無償割当て
	トランシェ1	トランシェ2	トランシェ3	
回号	第5回新株予約権	第6回新株予約権	第7回新株予約権	第8回新株予約権
割当方法	第三者割当			会社法第277条に規定される新株予約権無償割当て（非上場）
割当予定先	EVO FUND	EVO FUND	アストリス	全株主（自社保有分を除く）※1
行使価額	1,200円	1,400円	1,700円	580円
潜在株式数	2,000,000株	2,000,000株	1,500,000株	22,424,494株※2
希薄化率	8.9%	8.9%	6.7%	最大96.9%
想定調達額	24.0億円	28.0億円	25.5億円	最大 約130億円※2
行使期間	2026/11/19～2028/11/20（2年間） ※第8回新株予約権の一般投資家権利行使期間及び2026/12/29・30は行使不可			一般投資家：2027/1/25～2/26 取得後譲渡先：2027/3/1～3/26
その他の重要な条件	<ul style="list-style-type: none">・ 強制行使条項：行使価額の101%以上の売買高の10%以上を行使（トランシェ1・2）・ 行使停止指定条項：払込期日から1ヶ月経過後、当社の通知により何度でも指定可能・ 取得条項：払込期日から1ヶ月経過後、2週間以上前の通知により払込金額で取得可能・ EVOについて、スワップ等を用いない保有の透明性の確保、取引記録の共有・ 第8回新株予約権の一般投資家権利行使期間中の行使および空売りの禁止			<ul style="list-style-type: none">・ 2027/3/1に残存する新株予約権の全部を当社が無償取得。当社取締役会が承認する特定の投資家（取得後譲渡先）に適正な譲渡対価で譲渡することがある・ 上場の予定はなく、譲渡には当社取締役会の承認を要する

※1 EVO FUND、アストリスの2社は第8回新株予約権を行使しないことに合意しています。
※2 第8回新株予約権の数値は、2026年9月30日現在の当社の発行済株式総数（当社が保有する当社普通株式の数を除きます。）を基準として算出した見込みの数です。

バリュー投資事業を通じた企業価値の最大化に向けて、既存株主が保有する持分の希薄化及び株価への影響を配慮した上で、必要な資金を迅速かつ十分に調達出来る方法を検討し、決定

ターゲット・イシュー・プログラム (第5～7回新株予約権、TIP) EVO FUND及びアストリスを対象に割当

必要資金の確保

新株予約権（非上場）の無償割当ては、取得後譲渡先の確保や行使数量に不確実性があり、調達可能額も最大約130億円と資金需要約207.5億円に満たないため、TIPを併用することで必要資金の早期確保を企図

株価への影響を抑制

時価を上回る3段階の目標株価（1,200円～1,700円）を行使価額に据えることで、株価が当該目標株価を上回る局面でのみ行使がなされ、即時的な希薄化による株価への影響を抑制することが可能

希薄化の防止と資本政策の柔軟性の確保

当社の選択により新株予約権の行使停止指定や取得・消却によるキャンセルができ、希薄化の影響の抑制や柔軟な資本政策方針の変更が可能

新株予約権（非上場）の無償割当て（第8回新株予約権） 全株主（自社保有分を除く）を対象に割当

希薄化の影響への配慮

既存株主の皆様が保有する株式数に応じて第8回新株予約権が割り当てられるため、割り当てられた新株予約権の全てを行使した株主については、持分比率の希薄化は生じない

平等な投資機会の提供

行使価額を発行決議時の時価よりも低く設定することで行使をしやすくし、既存株主の皆様が平等な投資機会と企業価値上昇の恩恵を幅広く享受いただける設計

迅速かつ低コストでの実施

上場型のライツ・オファリングと異なり、引受手数料等のコストや証券会社による審査・株主総会決議等の手続きを要しないため、実施までの長期化や過大な費用負担を回避

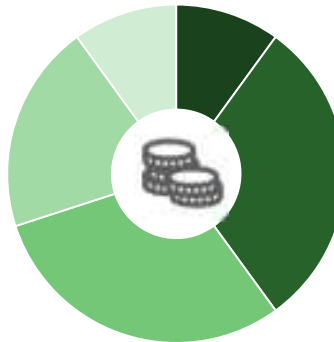
想定する資金需要 約207.5億円 = 新株予約権（非上場）の無償割当て 最大約130億円 + TIP 77.5億円

調達KPIとして時価投資残高以上の評価を市場で得られているかを示すNAVプレミアムをモニタリング
正のNAVプレミアムの実現が、調達を通じた再投資による企業価値成長を促進

ERTH Groupの
時価総額



ERTH Groupの
保有ポートフォリオの時価



NAVプレミアムの実現に向けて

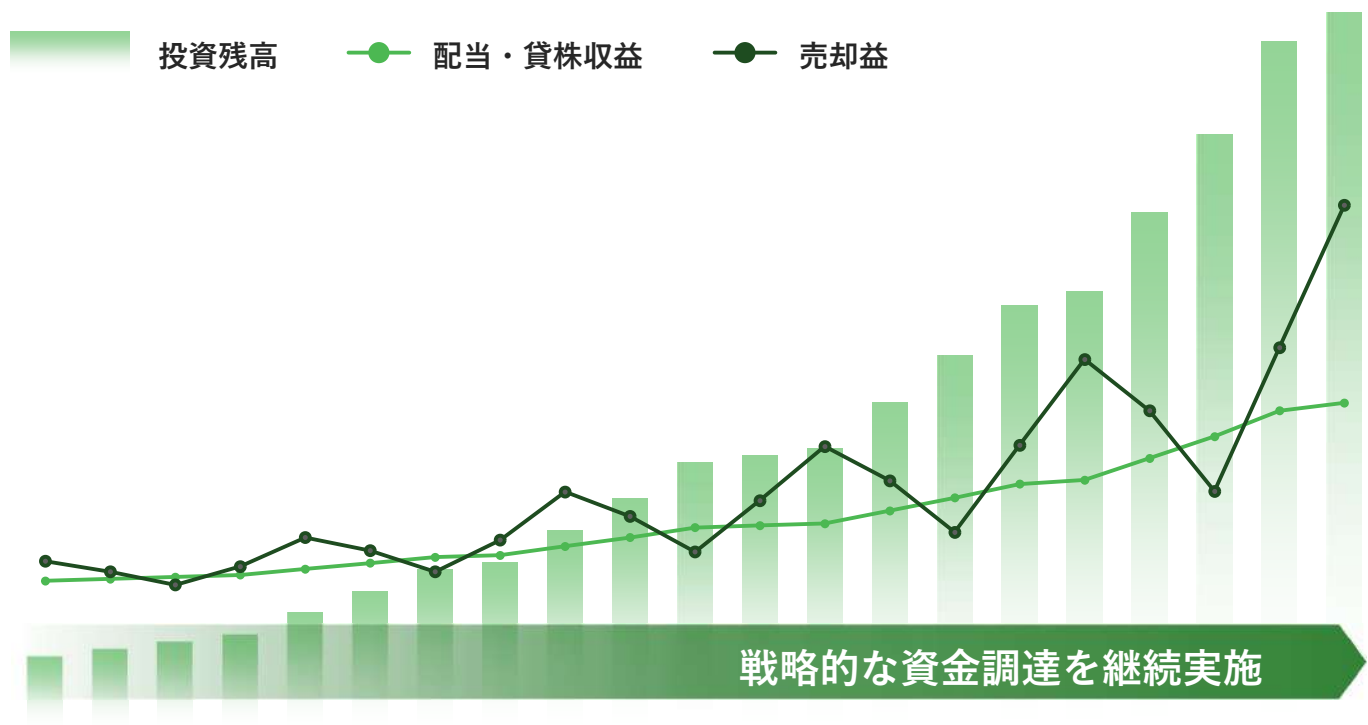
- ✓ IR活動の充実を通じて
 - ・投資事業の構造的な優位性
 - ・戦略的なファイナンス実行力などへの株式市場からの信任を得る
- ✓ 国内外の新規投資家に対する積極的な働きかけと、既存株主と真摯に向き合うコミュニケーション
- ✓ 1株あたりルックスルー純資産など、各KPIの開示を充実させ、適切な報告と説明を行う

など

保有ポートフォリオの時価を上回る時価総額 (=NAVプレミアム) を実現することで
希薄化を抑えながら大規模な調達が可能となる

2030年3月期における時価投資残高として4,200億円、インカム収益120億円、1株あたりルックスルー純資産2,700円を目標として事業を推進

戦略的なファイナンスを通じて継続的に投資残高を拡大



2030年3月期 時価投資残高
4,200億円

年間のインカム収益
120億円

1株あたりルックスルー純資産
2,700円

現在

※ グラフは成長イメージです。

本資料取り扱い上のご注意

【免責事項】

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は当社が2026年10月30日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、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる場合があります。