



日本エコシステム株式会社
〒491-0859 愛知県一宮市本町二丁目2番11号 JES一宮ビル
TEL 0586-64-9249 (IR専用)
<https://www.jp-eco.co.jp/>



日本エコシステム株式会社
統合報告書 2024

読者の皆様へ

私たちについて

日本エコシステムは、1998年の創業以来、環境事業をはじめ公共サービス事業、交通インフラ事業など、公共性の高い事業を行ってまいりました。その根幹には社は「未見道」に込められた「未来の地球を照らす」という想いがあります。地球の環境を大切にすること、地域社会に貢献すること、交通インフラを整備すること。これらを常に意識しながら、永続的に社会に必要とされる存在を目指しています。



レポートを通じてお伝えしたいこと

昨年度に初めて統合報告書を発行し、今回で2回目の発行となります。公共性の高い事業を行う私たちですが、公共サービス事業、環境事業、交通インフラ事業の3事業のつながりが分かりにくいというお声をいただくことがあります。そのため、今回の統合報告書においては、3事業を持つことによる強みを活かすことで群戦略でもある「コングロマリットプレミアム」を目指していることを伝えるため、当社の推し進める群戦略とM&A戦略の特集を組むなど、より事業内容を理解いただくような構成としています。

経営層の参画

統合報告書の制作にあたっては、取締役 管理本部長を中心としたプロジェクトとして進めました。制作の初期段階から経営層もミーティングに参加し、経営層の考えやビジョンを反映しています。

統合報告書発行の目的

私たちは統合報告書を、自社の価値創造の源泉や長期的な取り組みの発信にとどまらず、将来的な企業価値の向上に向けてステークホルダーの皆様との対話につなげるためのツールと位置付けています。ぜひ皆様の忌憚のないご意見をお寄せください。



日本エコシステム株式会社
統合報告書 2024

CONTENTS | 目次

What's JESG: 日本エコシステムとは	社是／経営理念／存在意義・目指す姿 03 目指す姿達成に向けた私たちの決意 05 日本エコシステムの3つの事業と強み 07 財務・非財務ハイライト 09
Value Creation: 成長ストーリー	トップメッセージ 11 JESG Vision 2030／中期経営計画2023-2025 15 成長ドライバー 群戦略 17 成長ドライバー M&A戦略 19 公共サービス事業 21 環境事業 23 交通インフラ事業 25
Sustainability: 価値創造の基盤	管理本部長メッセージ 27 サステナビリティマネジメント 29 SDGs重点課題への取り組み 31 コーポレート・ガバナンス 33 社外取締役メッセージ 35 会社情報／株式情報 37

報告対象期間	2022年10月1日～2023年9月30日 ※一部対象期間外の情報も掲載しています。
報告対象範囲	日本エコシステム株式会社およびグループ会社
参考ガイドライン	・IFRS財団 「国際統合報告フレームワーク」 ・経済産業省「価値協創ガイダンス」 Environment Social Governance 価値協創ガイダンス Guidance for Collaborative Value Creation
見直しに関する特記事項	本レポートには、日本エコシステムの事業および展望に関する将来の見通しが含まれています。記述には潜在的なリスクや不確実性が含まれており、将来における実際の業績、事業展開と異なる可能性があります。そのため、将来の見通しや計画に関する記述は、正確であると保証されたものではありません。
WEBサイトのご案内	TOPページ https://www.jp-eco.co.jp/ IR情報 https://www.jp-eco.co.jp/ir/ サステナビリティ https://www.jp-eco.co.jp/sustainability/



未来の地球を照らすため、
社会に必要とされる
存在であり続けます。

私たちの社是である「未晃道」には、社会に必要とされ、永きにわたって
生き続けられる企業でありたいという願いが込められています。
これを実現するために私たちは、事業を通じて、お客様から、
そして社会から必要とされる存在であり続けるよう努めています。

社是

未晃道

未来の地球を照らし、
輝き続ける事業を
創造します。

経営理念

事業を通じ、
物心両面の幸福を
追求すると同時に、
かけがえのない地球環境の
維持にも貢献します。

存在意義・目指す姿

社会の課題を解決し、
必要とされ続ける
300年企業を創造

時代時代において外部環境の変化に柔軟に適応し、
社会が求めるサービスを提供する
「300年企業」に

目指す姿達成に向けた私たちの決意

社会・環境とともに発展できる「エコシステム」の実現を目指し、私たちは前に進み続けます

300年以上続くような長寿経営を実現するためには、社会が抱えている様々な課題を先取りし、それを解決することによって社会に貢献し続けなければならないと考えています。私たち一人ひとりが、日々の業務を通じて、社会・環境とともに発展できる「エコシステム」の実現を目指しています。



交通インフラグループ
メンテナンス部 執行役員

前島 崇雄

創業時からの「感謝」を 300年企業の礎に

創業間もない頃からこの会社にお世話になってきた私が仕事の中で気を付けていることに、「感謝」があります。仕事は一人でできるものではなく、ともに働く人や力を貸してくれる人など、常に人との関わり合いが存在します。今後も「感謝」を胸に300年企業の礎を築き、後進へと道を繋いでいけるよう努めてまいります。



環境グループ
新エネルギー部

山奥 晴太

初心を忘れず社会に貢献、 資格取得にも挑戦

再生可能エネルギーへの関心や需要が高まる中、我々環境グループはこうしたニーズにお応えするとともに、現場作業でのお客様との良好な関係の構築に努めています。個人としては、資格取得に積極的に挑戦したり、初心を忘れず仕事を通じて様々なことを学び、会社、そして社会へ貢献できるようにしたいと考えています。



管理本部
経理部 課長

小川 真理

業務のデジタル化などで 事業部門をサポート

経理部の一員として各事業部を裏で支えることが、社会貢献につながると考えています。そのためには各事業部との連携が何よりも大切だと考えており、各事業部の業務内容を理解した上でサポートするよう心掛けています。積極的にデジタル技術を活用し、業務の効率化や業務プロセスの変革にも取り組みたいと思っています。



生活産業グループ
空調衛生サービス部 課長

坂本 俊行

お客様からの信頼を積み重ね、 300年企業へ

空調換気設備の仕事に携わる中、お客様のご要望に沿った快適な環境作りの実現に努めることを、日々の業務で大切にしています。地球温暖化が深刻化する中、業務を通じて地球環境の改善に貢献することも常に意識しています。良い仕事を通じてお客様からの信頼を積み重ねることが、300年企業の実現につながると信じています。



管理本部 総務部
システム課

服部 未侑

より快適に、効率的に 働ける環境を追求

会社貸与のスマホやPC等のIT機器、ネットワークなどに関する困りごとの解決や業務の効率化に取り組んでいます。その中で、従業員の皆さんがより快適に、より効率的に働ける環境を作ることが最優先に考え業務にあたっています。新しいシステムの導入の際には、その効果を最大化するだけでなく、快適に作業ができるよう、細かい配慮や厳密チェックを心がけています。



生活産業グループ
ICTソリューション部 課長代理

真木 敦史

お客様に「よかった」と 思われるシステムを

私は、システム開発・保守業務において、お客様の立場になって物事を考え、細かなご要望にも可能な限りお応えするなど、お客様から「よかった」と思ってもらえるようなサービスを提供できるよう心掛けています。そうしていく中で、お客様から信頼され、継続してお声がけいただけるような関係性を築いていきたいです。

目指す姿達成に向け、 2023年9月期に新たに グループに加わった企業

当社グループの事業活動は多くのグループ会社や協力会社に支えられており、さらなる高みを目指すため、優れた技術や知識を保有する企業を積極的にグループに迎え入れています。2023年9月期に新たに日本エコシステムグループに加わった各社のトップに、当社グループの一員として目指す姿を尋ねました。



OTS OTS株式会社

OTS株式会社
代表取締役社長
奥村 泰典

徹底した「御用聞き」の姿勢で受注獲得

レジャーの多様化やネット購入への移行など厳しい事業環境をチャンスと捉え、長年培ったノウハウを強みとして受注獲得に努めます。徹底した「御用聞き」の姿勢で、グループで扱うエコ商品販売・関連するメンテナンスサービスの営業にも取り組みます。



Tech & Creating technology

株式会社テッククリエイト
代表取締役社長

半田 世志和

お客様の立場で、生活の「当たり前」を守る

水や空調など生活の中にある「当たり前」を守ることが、当社の最大の使命であると認識しています。どんなこともお客様の立場になって考え、安心していただくためのお手伝いをし、携わった従業員一人ひとりが学び、成長していく企業を目指します。



菱電気工業 株式会社

菱電気工業株式会社
代表取締役社長

間瀬 英貴

業務を通じて「循環する建築」の実現に挑む

顧客である大手建設会社からの要望に応えるため、少ない人数で力を結集し、最大限の成果を挙げる努力をしています。建設業は「スクラップ&ビルド」から、「循環する建築」へと変わっていかねばならないと考えており、業務を通じてその実現に挑みます。



興電社
Kou-Den-Sya

株式会社興電社
代表取締役社長

井上 茂

「小さくとも本物」にこだわり、品質を追求

今年創設100年を迎える当社ですが、外部環境の変化に伴って柔軟に対応していくことも大切だと考えています。一方で100年企業として「小さくとも本物」にこだわり、品質の高いメンテナンスサービスを追求します。技術の伝承や地域貢献も当社の大切な役割だと考えています。



村川設備工業(株)

村川設備工業株式会社
代表取締役

岡本 久

グループ内での連携を深めシナジーを発揮

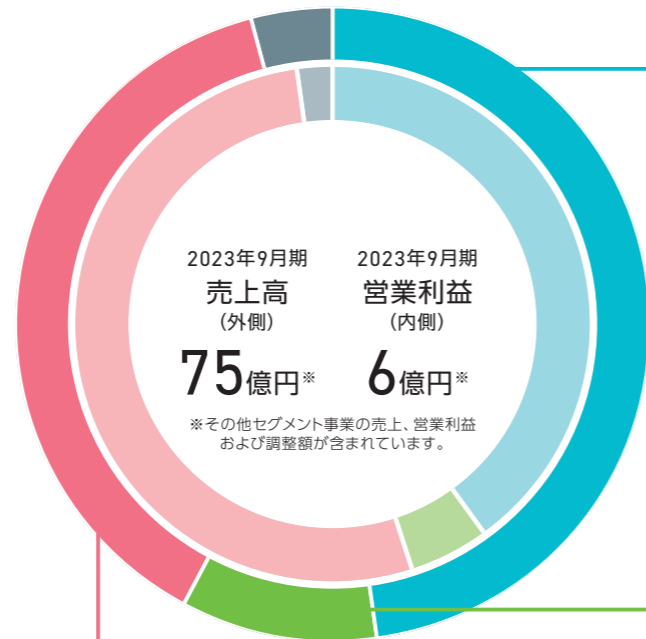
良質の空調・衛生設備によって人々の生活環境の向上に貢献することを目指しています。今後は、民間案件の受注拡大に取り組むとともに、日本エコシステムの空調衛生サービス部やグループ内企業とも緊密に連携し、シナジーを発揮できるよう努めてまいります。

日本エコシステムの3つの事業と強み

エンジニアリング・メンテナンスを強みに公共施設・環境向け「社会インフラサービス企業」として事業展開

当社グループは日本エコシステム株式会社と13の連結子会社の計14社で構成されています。社会インフラサービス企業として、公共サービス事業、環境事業、交通インフラ事業を主な事業として展開しています。

当社グループの事業の特徴としては、B to Pを中心とした安定性の高い領域で事業展開をしております。公共サービス事業、環境事業、交通インフラ事業のそれぞれにおいて高い技術力と経験を有し、それぞれの事業のシナジーを強めることで収益力の向上を目指しています。



事業の特徴・強み

1

BtoP (Public) を中心とした安定性の高い領域で事業展開

公共サービス事業は主に公営競技場での事業が中心となり、環境事業においては太陽光発電設備やアミューズメント施設向けの水循環システムが中心となります。交通インフラ事業においても、高速道路や橋梁、トンネルが中心となるなど、インフラや公共施設に関わる領域で事業を展開しています。それぞれの事業において公共性の高い顧客が相手となるため、当社のビジネスとしても安定的に収益が見込める領域で事業を展開できるという強みがあります。

2

公共サービス・環境・交通インフラの高い参入障壁

公共サービス事業における公営競技場の運営に関しては50年以上の運営実績があり、また競合も少ないため新規参入が少ない市場環境にあります。環境事業においては、特に太陽光発電設備において撤退する企業もみられ、長年の経験を持つ当社グループは高い競争優位性を保っています。交通インフラ事業においては高速道路の安全管理水準の高さから、それに見合った高い技術力や経験を求められるため、こちらの事業も新規参入が難しい事業領域となります。

3

各事業で活躍できるエンジニアエコシステム

公共サービス事業、環境事業、交通インフラ事業において、当社での教育やキャリア採用などにより、有資格者の増加を成長戦略として進めています。各事業において、共通して活動できる人材や資格者を有しており、足りない部門に人材を補充するなど、機動的に人材を配置できる強みがあります。この強みを活かし、今後さらなる収益機会の増加を見込んでいます。



公共サービス事業

売上高 36億円 | 営業利益 5億円

トータリゼータシステムの設計・販売・保守や、AI活用サービス、ファシリティ事業を展開。様々な公共サービスで暮らしの楽しさをサポートします。

公営競技場におけるトータリゼータシステム (オッズの表示、集計、投票券の発券、配当金の計算、払い戻しまでの一連の業務をコンピューターで一括処理するシステム) の設計・製造・販売・機器設置およびメンテナンス、AIによる競輪予想サービス等の運營業務に関わる事業などを手掛けています。

ファシリティ事業では、空調衛生設備や建材資材の販売から施行、保守メンテナンスまで幅広く展開。家庭用から業務用まで、あらゆる範囲をカバーできるスペシャリスト集団として、皆様のエコで快適な暮らしを支えています。サウナヒーターで世界シェアNo.1のフィンランド・ハルビア社の製品も取り扱っています。



AIによる競輪予想サービス



ファシリティの販売、施工、保守メンテナンス



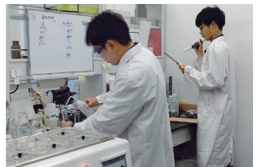
環境事業

売上高 7億円 | 営業利益 0.6億円

環境に優しい無害化技術による環境修復事業や、再生可能エネルギー発電設備の開発・販売・設計・施工など、新エネルギーに関わる多彩なニーズに一貫してお応えします。

排水浄化効率を促進させる製剤をはじめとする環境修復に関わる技術・新製品等の研究開発、製造および販売業務、並びに産業用太陽光を中心とした再生可能エネルギー発電設備の設計、施工、保守等業務を通じて環境社会に貢献する事業を展開しています。

“排水処理の「常識」に革命を”というコンセプトのもと、顧客に信頼される製品・システムを開発することに加え、地球の環境に配慮した製品・システムを開発すべく、日々研究を積み重ねています。「グリーンケミストリーの基本的概念に準じた製品やシステムを開発・提供し、環境浄化活動に貢献する」を研究開発活動の方針に掲げ、持続可能な社会の構築を目指しています。



排水浄化処理製剤等の研究開発、製造、販売



再生可能エネルギー発電設備の設計、施工、保守業務



交通インフラ事業

売上高 28億円 | 営業利益 7億円

交通インフラのエンジニアリング・メンテナンスを手掛けています。安全・安心・快適な交通インフラの維持管理を総合的にサポートします。

老朽化に伴う道路の補修・修繕などのメンテナンス、コンクリート構造物の劣化や損傷の点検、交通規制、高速道路ETC通信の保守など、暮らしを支える交通インフラの維持管理を川上から川下までトータルサポート。高速道路のETC設備をはじめとした電気通信設備の保守や、道路やトンネルなどのメンテナンス、事故復旧作業、雪氷対策作業などに24時間365日体制で対応し、安全・安心・快適な交通インフラの維持に貢献しています。

高度成長期に整備が進んだ高速道路や橋梁、トンネルなどの経年劣化が顕在化する中、国や地方自治体はインフラの長寿命化に取り組んでいます。当社グループは交通インフラ設備の使用可能期間に貢献し、循環型社会であるエコシステムを目指しています。



高速道路を中心とした構造物点検

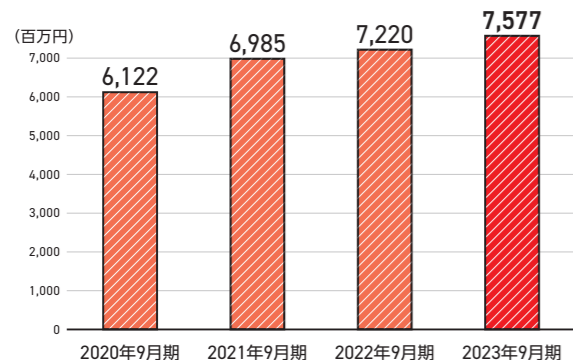


高速道路通信設備保守

財務・非財務ハイライト

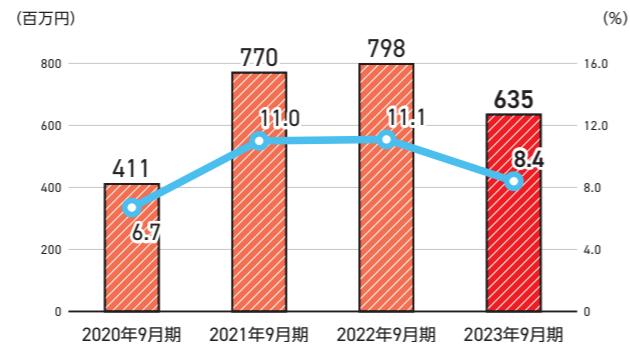
財務ハイライト

売上高



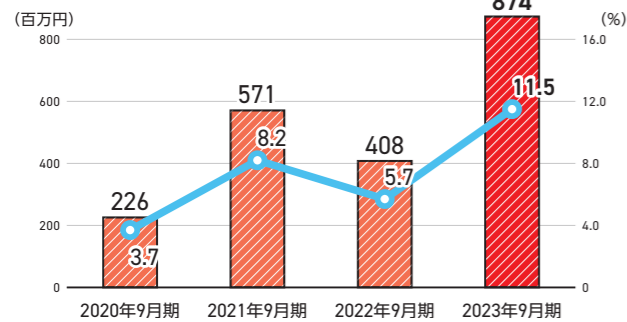
交通インフラ事業における電気通信設備・構造物の点検・保守、高速道路の維持管理などの業務が順調に推移したことなどにより、前年に比べ4.9%増加し、7,577百万円となりました。

営業利益 / 営業利益率



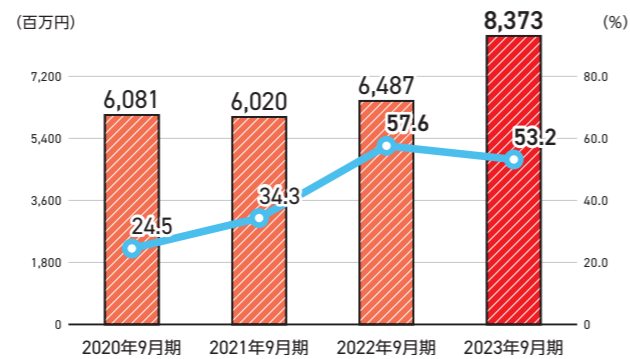
売上高は前年に比べ増加していますが、M&Aによる仲介費用や積極的な人材採用などの成長投資を先行的に実施したことなどにより、営業利益は前年に比べ20.4%減少し、635百万円となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益 / 親会社株主に帰属する当期純利益率



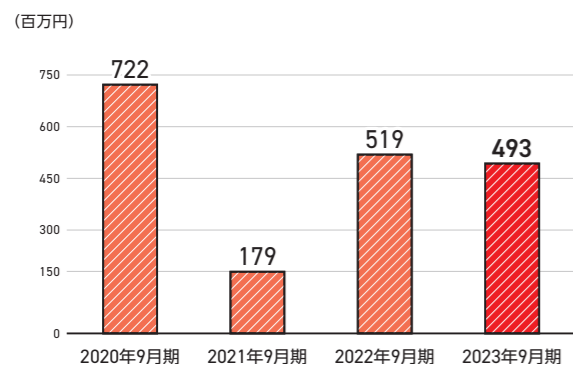
M&Aによるグループ化に伴う負ののれん発生益191百万円の特別利益計上などにより、親会社株主に帰属する当期純利益は前年に比べ114.3%増加し、874百万円となりました。

総資産 / 自己資本比率



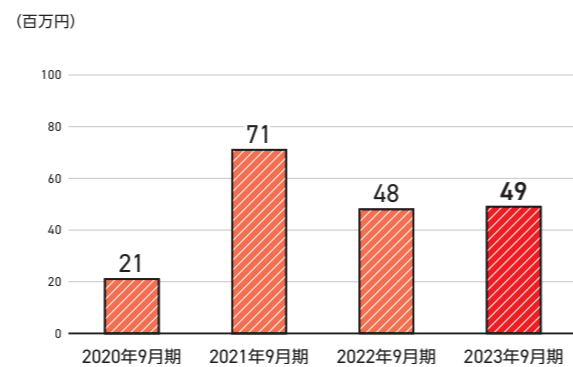
総資産は前年度末に比べ1,886百万円増加し、8,373百万円となりました。自己資本比率は、短期借入金が増加したことなどにより、前年に比べ4.4%減少しています。

設備投資額



交通インフラ事業関連において、新事務所の建設を中心として83百万円を投資するなど、事業拡大に向けて積極的に投資を行いました。

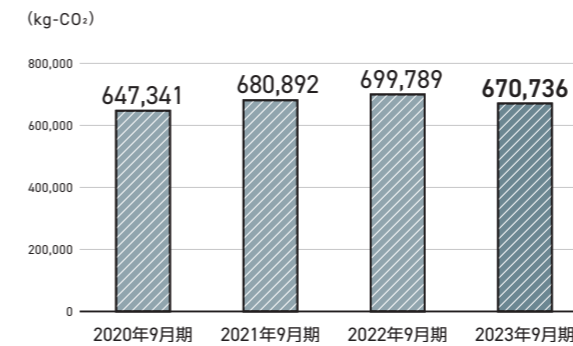
研究開発費



当社グループでは2023年1月より、グループ全体の研究開発・事業開発機能を一元化した組織として、「JESc事業開発研究室」を新設し、会社横断的に各事業部と連携した研究開発活動を推進しています。

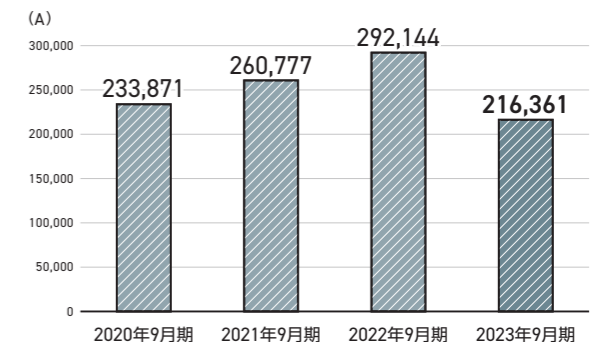
非財務ハイライト

CO₂排出量^{※1}



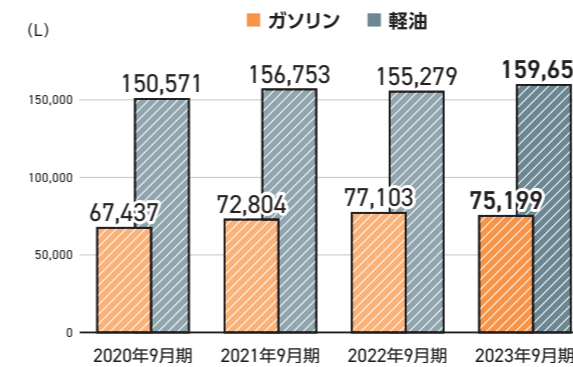
毎月全社員に運行情報を共有し、常に意識付けをすることで、ガソリン給油量が減少しています。また、事業所の売却に伴い電力消費量も減少したことなどによりCO₂の排出量が減少しました。

電気使用量^{※1}



自社所有の賃貸用オフィスの売却により、電気使用量が大幅に減少しています。昨年度より、全社を挙げての節電などの経費削減の取り組みも進めています。

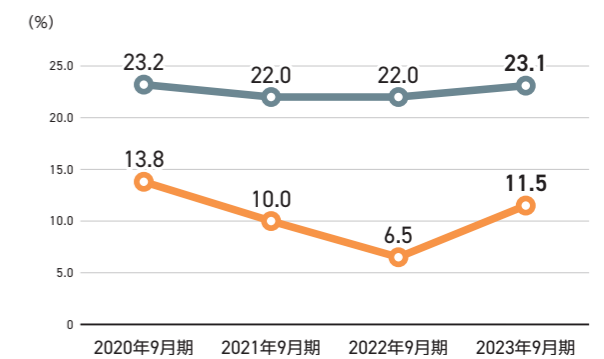
ガソリン・軽油給油量^{※1}



交通インフラ事業の業績が順調だったことにより、軽油の使用量が微増となっています。車両運行管理システム^{※2}を活用することでガソリンと軽油の使用量を可視化し、使用量の削減に努めます。

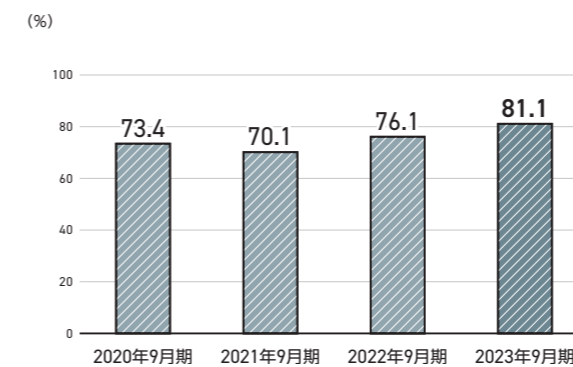
※2 自動車内に設置し、燃費や燃料消費量、CO₂排出量を確認することができる装置

女性従業員比率 / 女性管理職比率^{※1}



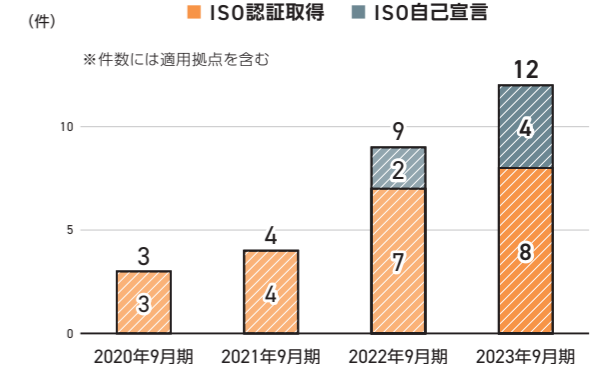
女性管理職比率は昨年より約5%上昇し、11.5%となりました。当社グループの事業内容として男性従業員が多くなる傾向にありますが、引き続き女性従業員の積極的な採用を進めていきます。

有給休暇取得率



上場後からは労働環境も改善し、従業員も増え、業績も伸びていることから、私用などでも有給休暇を取りやすくなりました。今後ワーク・ライフ・バランスの向上を進めていきます。

ISO9001/14001認証取得・自己宣言件数^{※3}



当社グループでは、ISO9001/14001認証取得または自己宣言を行っています。ISO活動を通してSDGsの各目標を踏まえながら、持続可能な社会の実現を推進しています。

※1 集計方法を見直しております。 ※3 ISO9001/14001認証取得・自己宣言件数は連結グループを対象としています。



代表取締役社長

松島 穰

当社の事業や社員にとって いちばん身近な社会～地域社会の人々の安全・安心、 そして地域経済の活性化へ貢献することが、 永続的な成長への道につながると考えています。

2023年9月期を振り返る

6件のM&Aを実行したことで得た新しい多くの仲間とともに、過去最高の業績で創立25周年を迎えることができました。

この1年間で新たに6つの企業を日本エコシステムの仲間として迎えることができました。これは当社にとって、年度ベースで過去最多の実績です。そのため、仲間入りした各企業へのKPI設定、内部統制や業務プロセスの標準化など、いわゆるPMI (Post Merger Integration) に必然的に時間やコストをかけることとなりましたが、丁寧に取り組むことができたと自負しています。次年度には、本年度の積極的な投資と学びの効果が表れてくる

と考えています。当社グループの成長戦略の核であるM&Aによる事業強化を着実に進めることができたことから、昨年公表した中期経営計画(2023-2025)は、目標に向かい前倒しで達成できる勢いで進捗しています。

また、状況に応じて事業・グループ企業の枠を超えエンジニアを配置転換する「エンジニアエコシステム」が来期より本格的に稼働開始する見込みです。エンジニアエコシステムは、上場当初から当社が進めている重要な施策ですが、個々のエンジニアの有するスキルや実績について情報の把握・可視化を終え、グループ全体で使用できるデジタルツールの導入を進めています。

M&Aの方針

エンジニアリングによるシナジーが期待できる、各セグメントの川上・川下に広がる事業を中心にM&Aを進めています。中期経営計画のM&A戦略投資30億～50億円の目標額に対し約20～33%の進捗率です。

日本エコシステムでは経営を300年先の森づくりに例えています。M&Aは、いわば森を構成する多様な木の植林にあたります。当社に仲間入りした個々の企業の歴史と文化を最大限尊重し、その着実な成長を急がせることなく見守ることを基本方針としています。数字に過度な重心を置く急激な成長には反動がある、と考えるからです。一方で、M&Aによる植林についてはスピード感を持って取り組み、中期経営計画を倍速で達成すべく、さらに大きく豊かな森づくりに進めていきます。今期は、M&Aによる仲介コスト、グループ会社の増加による管理コスト増により営業利益が前年比で一時的に減益となりました。管理コスト、特に仲介費用については、来期以降の課題として捉えており、改善を図る考えです。

また今期は、グループ規模の拡大とともに、M&Aのスケールメリットを実感する機会も増えてきました。わかりやすい例は資金調達です。私たちの仲間入りする前と後では金利が半分の水準になることも珍しくありません。資材調達の面でも交渉力が高まり、有利な条件で取引できるなどコスト競争力がより向上してきています。キャッシュ・マネジメントシステム(CMS)の導入により、グループ会社での効率的な資金管理・運用が可能になった点もM&Aの効果です。

グループインした企業の業績寄与も順調に推移しています。(株)ワンズライフのように、グループインから4年後で大きく売り上げを伸ばした企業もあれば、オー・ティー・エス技術サービス(株)(現:OTS(株))のように、グループ化した当期からトップラインの拡大をけん引する企業もあります。石川県に拠点を構える(株)テッククリエイトからは、2023年9月に当社グループへの参画後1週間で名古屋での空調工事の引き合いがあるなど、群戦略によるクロスセル案件も着実に増加しています。

こうした見込み通りの安定した成果をあげていることから、当社のM&Aの基本戦略に変更はありません。M&Aの主要な判断基準は、①専門性の高いエンジニアリン

グを有する企業であるかどうか、②既存事業のエンジニアリングが活用可能でシナジーを見込める事業を展開する企業であるかどうかです。新たな仲間となる企業とエンジニアリングの“縁”をつなぎ事業の可能性を広げていく。いわば「縁エンジニアリング」が、当社グループのM&Aの特徴であると言えるかもしれません。これにより、当社グループはエンジニアエコシステムを強化することができます。同時に、セグメント事業組織を横断する連携による複数サービスの同時提供(群戦略)と、上流から現場までワンストップ・ソリューションを提供できる能力を高め、社会インフラサービス企業としての強固なプラットフォーム構築を目指していきます。

仕事を通じて人が成長できる環境づくり

当社で安定して長く働きたいと思える職場環境や報酬体系など環境整備を推進しています。

M&Aを通じた高い技術・知見を有する有資格者やエンジニアの獲得は、当社の存続と成長にとって生命線と言えます。国内生産人口の減少によって、例えば道路などのインフラメンテナンス、空調設備や電気工事といったファシリティ事業の領域において、必要とされる専門的技術を有する技術者人口の減少が社会課題となっています。M&Aで仲間になったエンジニアの技術や知見をグループ内で承継・共有するとともに、維持・向上していくことは、社会インフラサービス企業としての当社の社会的な責務でもあります。当社グループではエンジニアエコシステムにより、事業の垣根を越えて、様々な部署や現場に挑戦し、経験を積む機会が社員に開かれています。人材獲得においてもグループ全体での一括採用を取り入れています。当初MBAの取得を検討していた当社の執行役員が、一級管工事施工管理技士資格の取得に転向するケースもありました。資格取得支援により社員のリスクリリングへのモチベーションが高まり、エンジニア層の厚みが増すだけでなくレベルの底上げにつながることも期待しています。

先ほど述べたようにエンジニアエコシステムのツール導入はこれからですが、足元では、すでに機動的な人材配置の実績があります。公共サービス事業のグループ会社に所属する1級建築士が、名古屋に駐在しながら環境

トップメッセージ

事業のプラント工場の監督を担当している事例では、ご本人も本領を一段と発揮できている印象を受けました。

人とエンジニアリングの会社として、社員が個々の能力を発揮し、仕事を楽しみ働き続けたい環境づくりに、今、真正面から取り組んでいます。報酬体系や福利厚生については何度も見直しを実施し、当然ですが、より充実する方向で改善を重ねています。給与のベースアップ率は業界でも比較的高いほうではないでしょうか。また、2024年1月に一宮市に開設した新拠点「FUJI 138 OFFICE」では、フリーアドレス制を採用し、地球環境をテーマに植物を多く配置した特徴のあるオフィスデザインとしました。社員が毎日長い時間を過ごすオフィス環境の改修を進め、社員間のコミュニケーションがより取りやすく、居心地の良い場へ変えていきたいと考えています。日本エコシステムグループに参画したい、そこで働いてみたいと思ってもらえるような会社に近づきたいと思っています。

将来事業の創造に向けて

3～5年後の事業化を視野に入れ、環境事業では地道な研究開発が着実に進行しています。海外での事業・M&Aを強化するため、米国に新拠点を開設しました。

環境事業は、中長期での事業化を見据えた着実な研究

開発を継続しています。当社グループでは交通インフラ事業と公共サービス事業での安定した収益を基盤にして、環境事業を推進するための投資を続けてきました。数字には表れてきてはいませんが、成果は着実に生まれており、今期は、米国とインドにおける原油スラッジの処理に関する特許登録が実現しました。足元では、大型排水処理施設のプラント工事を今期に受注したことにより、来期は当セグメントの業績回復を見込んでいます。

海外での事業展開についても、2024年1月に米国に現地法人を新設し、布石を打ちました。当社グループの事業領域のうち、環境事業の排水浄化処理・アクアリウム分野の領域、交通インフラ事業の高速道路のメンテナンス領域を対象に、海外での事業拡大に向けた取り組みに着手します。原油スラッジの特許技術を活用した新しいビジネス機会の探索、海外でのM&Aの検討・実行も視野に入れ、現地のネットワークづくりから始めていきます。

資本コストや株価を意識した経営を

株主の皆様の声に応える事業成長をM&Aを活用し実現したいと思えます。

東証からの要請を受け、2022年12月にスタンダード市場における「上場維持基準の適合に向けた計画書」を策定し、その後も資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、取締役会で議論を積み重ねてきました。M&Aを実行する上での十分な自己資金確保と財務基盤

事業を通じて地域社会に貢献することで、永続的に必要とされる企業を目指します。



の強化を目的とする新株予約権発行計画も、その一環です。また、上場時から当社の株式を継続保有していただいている株主の皆様への還元策として、2023年8月には創立25周年記念株主優待の実施を決定しました。株主の皆様は私にとって大事な存在です。耳の痛い指摘も多くいただきますが、これは私たちを思っただけの応援だと考えています。経営の改善につながるご指摘は積極的に取り入れていくつもりであり、2023年9月に全面リニューアルしたホームページも、こうした株主様からの声を反映したものでした。

2024年1月には新たな優待施策の追加実施を決定しました。上場維持基準をクリアすることを念頭に、どうしたら自社として最大限に既存株主に報いることができるのかをシンプルに考えた結果であったものの、反響の大きさに驚いています。個人投資家層へも当社の認知度がいくぶん高まった今後は、業績の中身がより厳しく問われるという意識を持ち、経営に臨む所存です。

ステークホルダーの皆様へ

地域の経済・文化を活気づけ、地域社会に必要とされる一番身近な企業となるために。

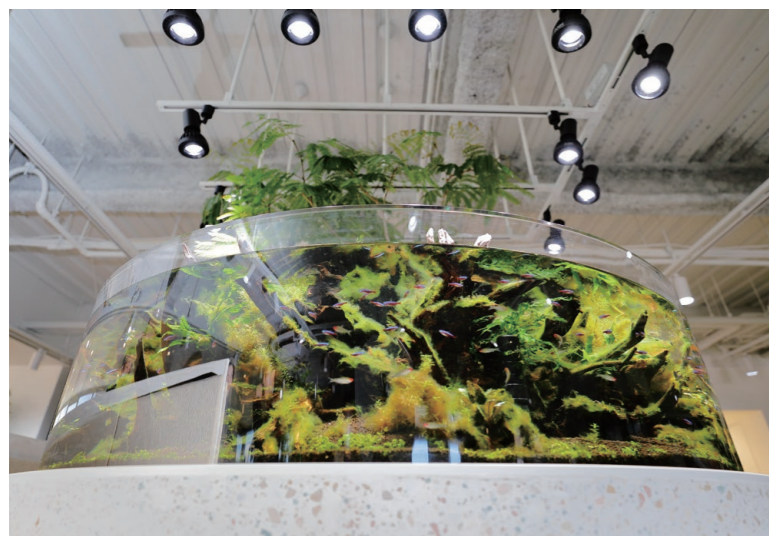
当社グループは300年企業を目指し「社会に必要とされ続ける永続企業を創造すること」を存在意義としています。会社がオフィスを構え、社員やその家族、友人が暮らす、実はこの一番身近な地域社会にとって必要な存在になることが、目指す企業像への第一歩であると考えて

います。私たちが成長戦略として推し進めているM&Aも、その結果もたらされる事業の拡大や利益創出も、最終的に、企業が根差している土地の人々の雇用と活気を生み、安心・安全な暮らしや文化に貢献するものでありたいと思います。そうした地域に根を張り永続する企業群、すなわち300年の森を創造することこそが日本エコシステムの目標地点です。

そんな地域に対する姿勢の象徴の一つとして、私たちは「祭り」を大事にしています。地域の祭りは、地域の元気を示す物差しになるという研究があるようです。地域経済の活性化だけでなく、それぞれのグループ企業の地元にある祭りに積極的に参加することで、地域社会自体の活性化にもつながるような貢献をしていきたいと考えています。

また、創立25周年の節目を超え、本社オフィスが入る自社賃貸ビルが2024年10月に完成予定です。私自身のふるさとでもある一宮市への恩返しへの想いもあり、新しいビル名はJES一宮ビルとしました。これも地域とのつながりを大事にする取り組みの一つです。

地域の雇用創出はもとより、地元の祭り、地域のスポーツ振興・支援など、日本エコシステムグループは、この先も地域という視座を忘れず、各グループ企業それぞれの地域社会での貢献を続けるために、成長に向けて邁進してまいります。ステークホルダーの皆様には引き続きご支援をいただけますようお願い申し上げます。



2024年1月に開設した「FUJI 138 OFFICE」。オフィスの中には木々の緑や当社環境事業で手がけているアクアリウム水槽などが置かれ、地球環境の維持への貢献を主題にしたオフィスデザインを取り入れています。



JESg Vision 2030/中期経営計画2023-2025

公共インフラのサービスプラットフォーマーを目指して

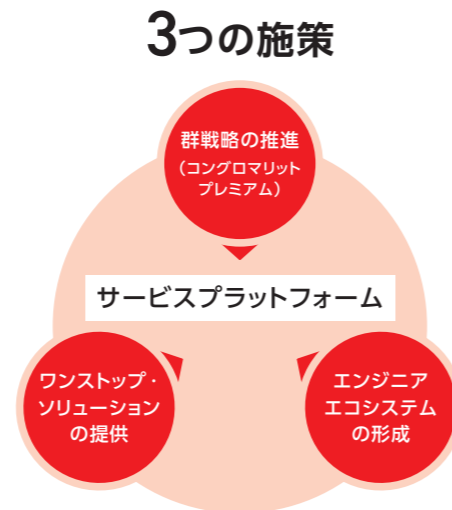
当社グループは2030年に目指す姿として、「公共インフラの維持・管理・DX化の事業領域におけるサービスプラットフォーマー」を掲げた長期ビジョン「JESg Vision 2030」を制定し、その実現に向けて3つの施策を推進しています。さらに今後3年間で取り組む具体的な内容を取りまとめた中期経営計画2023-2025を公表しています。

JESg Vision 2030の概要

2030年の目指す姿

公共インフラの維持・管理・DX化の事業領域におけるサービスプラットフォーマー

目指す姿を実現するため、3つの施策を推進しています。1点目の「群戦略の推進（コングロマリットプレミアム）」では、グループ内の複数の事業を自在に組み合わせ、事業セグメントの壁を超えた複数のサービスを同時に提供します。2点目の「ワンストップ・ソリューションの提供」では、公共インフラ関連業務において、企画・提案から現場での施工までの全領域に対応できる体制を構築します。3点目の「エンジニアエコシステムの形成」では、事業の枠を超えてエンジニアを機動的かつ柔軟に配置できる仕組みを構築します。



施策1 群戦略の推進 事業組織間連携により、複数サービスの同時提供（クロスセル等）

当社グループが手掛ける複数の事業を、お客様のニーズに合わせて自在に組み合わせ、事業セグメントの壁を超えたサービスを提供することによって、同業他社との競争優位性を確保します。公共サービス事業の空調衛生設備施工、交通インフラ事業の駐車場施工、環境事業の太陽光発電設備の施工を同時に提供した事例などが出てきています。複数サービスを同時に提供できる体制を拡充するために、組織間連携の推進を強化しています。

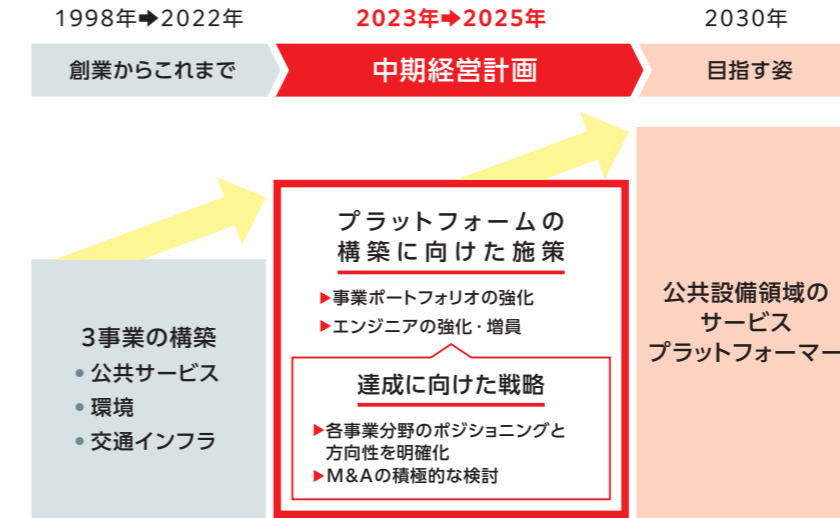
施策2 ワンストップ・ソリューションの提供 上流（企画・提案）～現場までの全領域に対応

公共インフラの維持・管理・DX化の事業領域において、新規事業開発、企画・提案といった上流工程から、プロジェクト組成・管理、実行に至るまでの工程をすべて当社グループで行う「ワンストップ・ソリューション」を提供します。当社グループは従来、下流工程を強みとしてきましたが、より収益性の高い上流工程にも注力することで高収益案件の受注拡大を図り、お客様にも発注業務の簡素化などの新たな価値を提供します。

施策3 エンジニアエコシステムの形成 状況に応じた事業間でのエンジニアの配置転換

事業間で共通する技術や資格を活かした人材育成によって、エンジニアを事業間で柔軟かつ機動的に配置転換できるような仕組みを構築します。具体的な取り組みとして、資格取得の奨励、技術承継のための時間の確保、ダイバーシティの推進、若手社員を対象とした配属ローテーションなどを推進します。労働力の確保が困難になる時代を見据え、生産性をさらに向上させるとともに、優秀な人材を確保し続けることができる労働環境・職場作りを目指します。

2030年の目指す姿と中期経営計画の位置付け



長期ビジョンである「JESg Vision 2030」の達成に向けて2023年度を初年度とする「中期経営計画2023-2025」を策定しました。創業から2022年度までは、現在の公共サービス事業、環境事業、交通インフラ事業という公共性の高い3事業の基盤を確立する段階でした。事業ポートフォリオの強化、エンジニアの強化・増員を進め、2030年に向けてさらなる成長を目指していきます。

中期経営計画の事業戦略

1 各事業分野のポジショニングと方向性の明確化



2 M&A案件の積極的な検討

専門性の高いエンジニアの獲得
高度な技術力を持ったエンジニアを獲得し、当社の推進するエンジニアエコシステムの強化につながります。

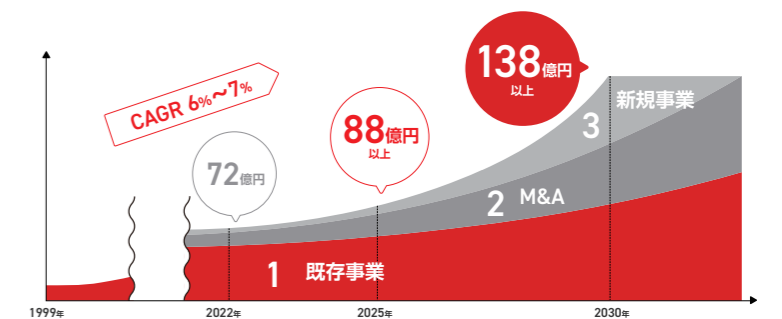
事業ポートフォリオの強化&拡大
既存事業のエンジニアリングの能力が活用可能で、シナジーが見込める事業は積極的に買収を推進します。

中期経営期間のM&A戦略投資枠 **30~50億円**※

※当社のM&A戦略に沿っており、当社プラットフォームの強化につながる案件が多い場合は超える可能性があります。

中期経営計画成長イメージ

2030年の売上目標を138億円以上とし、既存事業の成長とシナジーの高いM&Aの推進、さらに新規事業の開拓により高い成長率の実現を目指します。



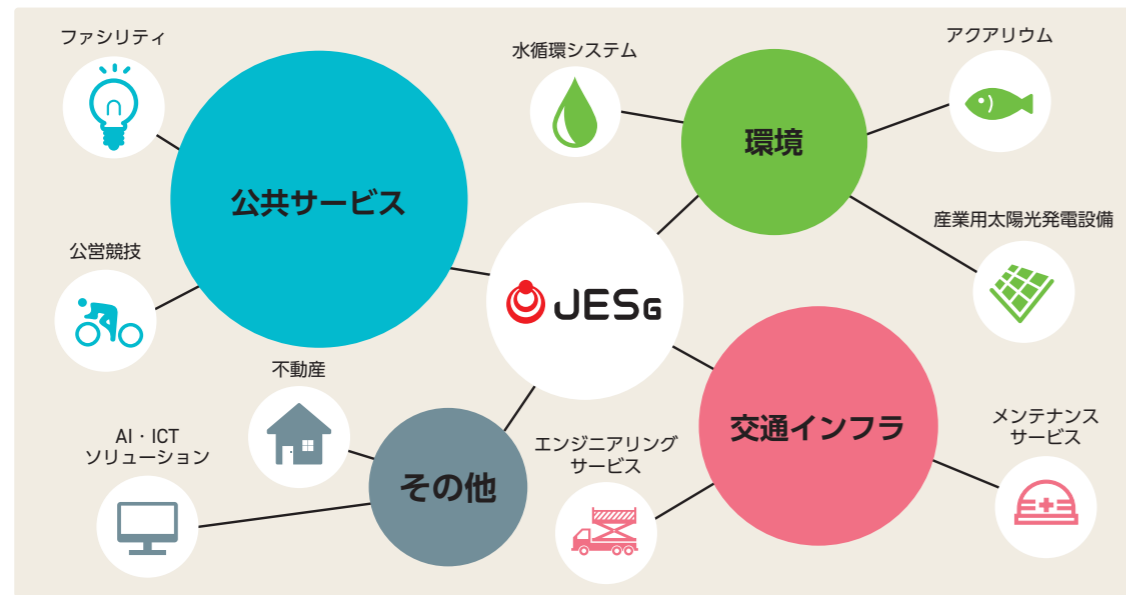
成長ドライバー 群戦略

各事業間での連携により複数サービスの同時提供を実現

「JESg Vision 2030」を実現するために、重要な施策の一つとして掲げているのが「群戦略の推進(コングロマリットプレミアム)」です。公共性の高さを活かした3事業が連携することにより、単一セグメントでは対応できない案件に対しても他セグメントのサービスを提供することで対応可能としています。

群戦略とは？

群戦略は、当社グループの3事業の得意とするビジネス領域を活かし、一顧客に対して複数のサービスを提供することにより収益を拡大していく戦略です。当社の持つ3事業においては、共通して活用できる資格や技術が複数存在しており、各事業間で連携しながら複数のサービスを提供できる点が強みとなっています。



群戦略推進による効果

1 機会損失の防止による収益拡大

現在当社の軸となっている公共サービス事業、環境事業、交通インフラ事業においては、一顧客から複数案件を獲得するなどクロスセルの効果により、機会損失を防いでいます。当社グループの展開する3事業はゼロからは参入しづらい公共性の高い事業となっており、なおかつ各事業間の情報交換において案件を紹介しあうことで、一顧客から複数の案件を獲得しやすい事業環境となっています。

2 M&A戦略との相乗効果によりさらなる顧客基盤の強化に

M&Aを重ねることで3事業を中心に成長を続けてきましたが、グループ会社が元々築いていた顧客との関係性はそのまま引き続いており、群戦略との相乗効果によりさらなる顧客基盤の強化につながっています。当社は愛知県一宮市を基盤としていますが、愛知県にこだわらず、東京都を拠点とする公共サービス事業の日本ベンダーネット(株)、石川県を拠点とする交通インフラ事業の(株)テッククリエイトなど、様々なエリアに基盤を置いている会社をグループ化しているため、顧客数、顧客エリアともに順調に拡大しています。

群戦略を推進するための体制

1 エンジニアエコシステムの構築による対応力の向上

当社グループでは、各事業間で活躍する人材の能力を最大限に発揮するため、エンジニアエコシステムの構築を進めています。各事業に所属する人材の持つ技術や資格を可視化し、必要な事業に必要な人材を充てることにより様々な案件に柔軟に対応できる体制を整えています。そのため、従業員に向けては積極的な資格取得を推進し、ベテランから若手への技術承継、女性役職者の登用、外国人の採用等も順次進めています。特に若手社員に対しては、事業をまたいだ配属ローテーションを実施し、様々な現場経験を積むことにより適性を判断する仕組みを整えています。

2 難易度の高い資格保有者の増員

当社グループの事業を進めるにあたり、優秀なエンジニアの増員は不可欠となります。そのため、中期経営目標として難易度に応じた資格取得数を設定しました。取得の難易度によって当社内でレベルを3カテゴリーに分け、難易度の高いレベル3の資格に関しては、2022年度時点の229個から2025年度には51個増加の280個を目標としています。こちらはレベル1の14個増加、レベル2の25個増加に比べると高い目標となりますが、レベル3の資格が増えることが当社グループの成長性に大きく関わるため、人材の教育、採用の両方において注力していきます。

PICK UP

群戦略の事例

当社グループ事業間で共通するエンジニアエコシステムの情報共有により群戦略を推進。グループ会社の各社より、資格・経験などを保有した最適な人材の配置転換を行いました。

日本エコシステム × 日本ベンダーネット

交通インフラ事業

課題 高速道路の維持および保守におけるエンジニアリング&メンテナンス人材不足

効果 高速道路のエンジニアリング人材確保

日本エコシステム × 菱電機工業 × 村川設備工業

課題 ファシリティ領域におけるエンジニア人材不足

効果 3社で強固なシナジーが実現し大型案件を受注

成長ドライバー M&A戦略

専門性の高い人材の確保やポートフォリオ強化に向けて

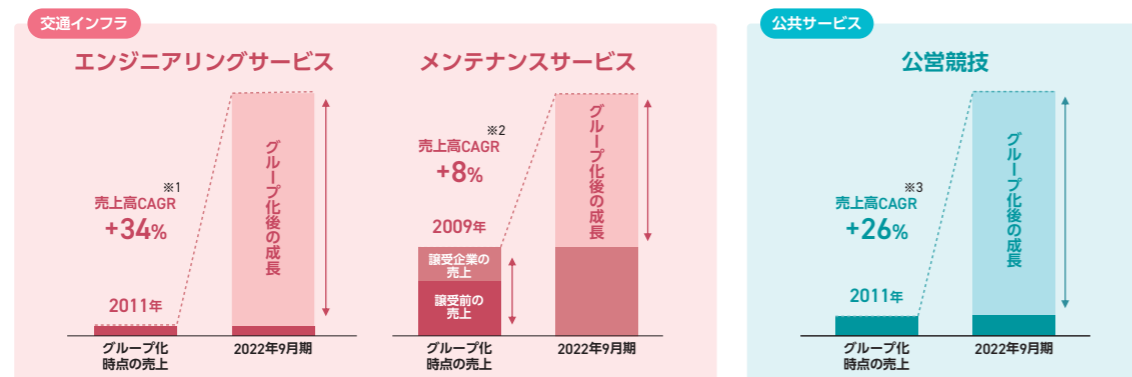
交通インフラを支える現場や太陽光発電設備の施工など、社会問題を解決するために何より大切なのが人材です。専門性の高い人材を集め、組織的に活動するためにはM&Aをすることでグループ会社という“仲間”を増やしていくことが重要であると考えます。

なぜM&A戦略を進めるのか？

M&A戦略の目的は、専門性の高いエンジニアの獲得と事業ポートフォリオの強化・拡大です。PMIにおいても、スケールメリットを活かした人材獲得力や運営ノウハウ、強固なネットワークといった当社グループ固有の強みを共有していくことにより業務効率化を図っています。グルー

プ化以後は、技術・雇用等の経営資源を当社グループの有する資本力・事業ノウハウ等の経営資源に集約し、新たな付加価値・優位性を持つサービス・技術・製品を創出し事業成長を続けています。

これまでの約10年にわたりM&Aによる協業・協働で主要な事業へ成長



※1 2011年にオスカ電子グループ化によりエンジニアリングサービスに参入 ※2 2009年に東海鋳造をグループ化し業容を拡大 ※3 2011年にオスカ電子グループ化により公共競技に参入

2023年9月期 M&A戦略の実績金額と進捗率

実績金額 » 約10億円投資 / 進捗率 » 約20~33%

2023年9月期は6件のM&Aの成約により、仲介費用・調査費用を含め約10億円の投資を実行いたしました。当社グループの利益配分方針として、M&Aを事業領域の拡大、事業エリアの拡大に不可欠な成長投資と位置付けているため、中期経営計画で2023年から2025年の3か年のM&A投資枠で30~50億円を設定しています。この実施枠に対する進捗率で見ると、2023年9月期の投資

分で約20~33%を占め、概ね順調な進捗と認識しています。来期以降においても、案件を十分に精査した上、M&Aまたは戦略的提携を実施していく計画です。

6件のM&A戦略投資の合計

- 1件目 オー・ティー・エス技術サービス株式会社
- 2件目 葵電気工業株式会社
- 3件目 村川設備工業株式会社
- 4件目 株式会社zoomより競輪情報サイト運営事業を譲受
- 5件目 株式会社興電社
- 6件目 株式会社テッククリエイト

中期経営計画 2023-2025

M&A戦略投資30~50億円を計画



M&Aのメリットを最大化するためのPMI

M&Aによる統合メリットを最大化するため、PMIはM&Aと同様に重要と考えており、グループ会社におけるPMIのプロセスの標準化・パッケージ化を行っています。当社のPMIは、すでに最適化された体制・形式を押し付けるのではなく、各グループ会社の長い歴史・文化の中で培われた企業風土を尊重の上、膝と膝を突き合わせながら、じっくりとお互いにとって理想的な着地点を探りながら統合作業を進めているところが特徴です。例えば業務関係は、当社から役員を派遣するとともに、営業先・仕入先のグループ間共有も行った上、月次の営業会議を同業他社間で同時開催し、リレーション・ネットワークが発揮しやすい環境を整えています。経理財務PMIでは決算

早期化・原価管理システムの導入などを早期に進め、経営管理基盤の構築を進めています。人事労務PMIでは、グループ会社間の人事制度標準化によって、人事交流促進の基盤を整備しています。システムPMIではIT環境の構築によって、業務効率化による生産性向上を支援しています。

業務プロセスを標準化・パッケージ化

1 業務 PMI

- ・役員派遣
- ・営業先、仕入先の共有
- ・グループ会社営業会議の合同開催

2 経理財務 PMI

- ・会計基準の差異把握、調整
- ・会計・原価管理システム導入
- ・決算早期化対応
- ・グループ全体の資金管理機能集約

3 人事労務 PMI

- ・人事制度・規程の整備
- ・勤怠管理システム等導入
- ・求人募集業務の集約

4 システム PMI

- ・通信環境整備、ネットワーク
- ・経理、労務システム導入支援
- ・HP管理、作成支援

INTERVIEW

M&A戦略の今後

取締役 グループ会社事業推進担当

内田 敦



当社は社会が抱えている様々な課題を解決し、社会に必要とされ続ける300年企業を創造するという長期的視点で経営を行っています。M&Aにおいてもこうした視点に基づき、当社が手掛けている3事業のいずれかとの親和性やシナジー効果などを勘案した上で、対象を慎重に選定しています。特定の事業のいずれかを優先するという考え方はありません。対象エリアについても、特に東海地方を中心に考えてはならず、全国を対象にエンジニアエコシステムの実現を目指しています。各エリアにおいて専門性の高いエンジニアリング企業を発掘することができれば、その地域を拠点として当社の事業を拡張していくことができると考えています。

ただ、中長期的には、こうしたM&Aについての方針も変わっていく可能性があります。300年企業を目指していく中で、社会のニーズというものは必ず変化します。それに応じて当社の事業も変化していかねばなりませんし、それに伴ってM&Aのあり方も変わってくるはずで。現在は先ほども申し上げた通り3事業を中心にM&Aを推進していますが、将来的にはこれ以外の事業が対象となってくる可能性も否定はできません。いずれにしても、「社会課題を解決し、必要とされ続ける300年企業を創造する」という当社の想いは変わりません。これを実現するためにも、引き続きM&Aを活用して「仲間づくり」を推進してまいります。

公共サービス事業



公共サービス事業

公営競技の運営を通じて地域の活性化に貢献。
「エコ・環境」をキーワードとした
新たなビジネスも推進します。

常務取締役／公共サービス事業担当

奥村 泰典



50年以上にわたって公営競技を支えてきた経験を活かして、
社会貢献に直結するビジネスを展開しています。

2023年9月期はネット投票サイト「LotoPlace」の売上高が前期比145%と大幅に伸びたほか、機器販売でも計画以上の成果を残すことができました。新たな試みとして、グループの枠を超え、他メーカー機器の保守対応を含めた運用支援業務の実施を開始しました。サテライト運営では、AI予想システムの営業を強化し、新規導入の増加につなげました。集客イベントを積極的に実施した効果も出始めています。ファシリティでは、M&Aによって人材を確保できた一方で、グループ内のシナジー効果がまだ少ないため、原価管理や人材交流、顧客共有などに努めてまいります。

今後の主な取り組みとしては、オー・ティー・エス技術

サービス(株)(現:OTS(株))とサテライト一宮(株)の統合によるさらなる営業拡大と効率化を目指すほか、AI予想ツールの全国展開を進めます。新たなファン層の開拓に向けて多角的な要素を取り入れた施策を展開し、サテライト運営支援や包括業務などにつなげる営業活動にも注力します。地域貢献やコミュニティー化にも取り組み、環境グループとの連携で新しいビジネスを創造してまいります。ファシリティでは、シナジーの発揮に加え、さらなる技術の向上や技術者の増員、人材育成にも注力します。空調衛生設備は老朽化が進んでいる公営競技業界でも多くのニーズがあるとみており、今後は積極的に「エコ・環境」をキーワードとした企画・提案を進めたいと考えています。

3C分析

Customer 顧客

公営競技の運営者である自治体
が主な顧客であり、安定したシステム
稼働が求められる

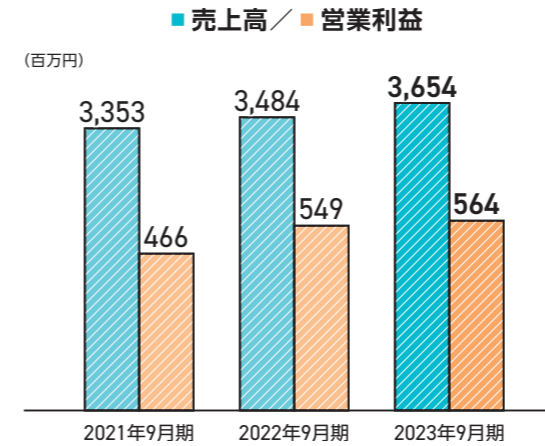
Competitor 競合

競合は機器メーカーと運営会社に
分かれています。
機器メーカーは他に2社があり、そ
の2社がそれぞれ5割強と4割強の
シェアを占めている

Company 自社

日本ベンダーネット(株)は、機器
メーカーとして50年以上の実績が
あり、顧客からの要望にも柔軟に
応えてきたことで信頼を得ている。
近年では保守だけでなく包括受託
にも対応、ネット投票という大き
な販売チャネルを保有しているこ
とも強み

2023年9月期の事業概況



事業環境としては、ネット販売の拡大や投票時間の拡大などにより、昨年に引き続き市場は拡大傾向にあります。需要拡大に対応するため2022年11月に子会社化したオー・ティー・エス技術サービス(株)(現:OTS(株))が年間を通じて業績に寄与し、売上、営業利益ともに拡大の要因の一つとなりました。その他、公営競技場運営の包括受託業務と利益率の高いネット投票の売上が堅調に推移したことにより、売上、営業利益ともに昨年から増加となりました。

成長戦略

公営競技場は中期経営計画で取り組んでいる深化分野であり、来場者数は減少しているがネット投票は拡大しています。ネット投票サイト「LotoPlace」と情報サイトを統合し、車券販売だけでなく有益な情報をWEBコンテンツとして提供し、さらに収益性を向上させます。また、ファシリティ事業も関連付けて老朽化施設や設備の整備を提案し、新たな受託場の獲得を目指します。

中期経営計画における公共サービス事業のポジショニング

- ▶ ファシリティでは、技術者の増員により事業拡大
- ▶ 公営競技では、包括案件やネット投票を拡大させ、高収益性へ

注力分野

深化分野

ファシリティ

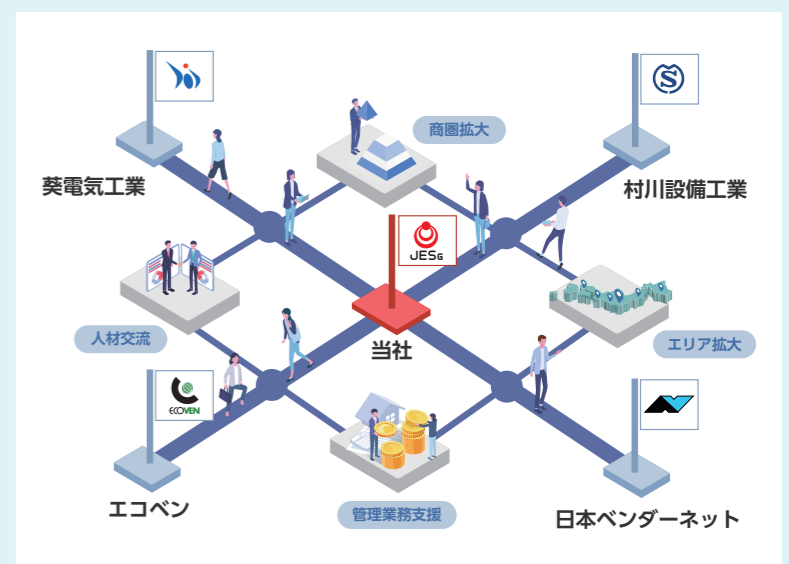
公営競技

TOPICS

ファシリティ領域の強化

グループ会社間における
強固なネットワークを構築します。

ファシリティ領域においては、2023年1月に葵電気工業(株)、4月に村川設備工業(株)をグループ化し、さらに2024年1月には、全熱交換器の製造・販売、保守点検、更新・設備工事を手掛ける(株)エコベンをグループ化しました。これにより、当社グループ間での案件共有やエンジニアの配置転換などを行い、関東地区における熱交換機事業の商圏拡大を狙います。





環境事業

経済活動と環境保全の両立という
困難な課題に挑み、豊かで
安心・安全な暮らしを次世代につなげます。

取締役／環境事業担当
瀧本 裕二



様々な社会課題の解決を通じて、次世代の豊かな生活の実現に貢献。
成長とのバランスを考慮しながら、環境保全への取り組みにも注力します。

再生可能エネルギー事業では、カーボンニュートラルが求められる中、市場ニーズが売電事業から自家消費へと変化してきています。これに対応するためには新たなスキルが求められるため、2023年9月期はその体制の整備を行いました。排水浄化処理／水循環事業では、既存設備で使用する薬剤の拡販を進めるとともに、プラント施工の分野に参入しました。

今後の取り組みについては、再生可能エネルギー事業では、FITが開始されて10年が経過し、顕在化していない不具合や、機器の故障率が増加している発電所が増えている現状を踏まえ、劣化度合いの診断を通じ、メンテ

ナンスや機器交換の需要を創出してまいります。また、工場屋根上への太陽電池の設置が増加していることに対応し、最適な設計や機器選定を通じてお客様のCO₂削減や省エネに貢献します。排水浄化処理／水循環事業では、プラント施工への参入に伴い、設計・施工管理を行う人材の強化を図るほか、アクアリウム関連では、水族館向けユニット水槽を通じて資源循環や生態系の学びの場を提供することで、将来の環境を考える場を提供したいと考えています。

3C分析

Customer 顧客

排水浄化処理／水循環事業：
水質向上に対するニーズがある食品工場や畜産場など様々な業種
再生可能エネルギー事業：
社会的に再生可能エネルギーへの関心が高く、ニーズは増加傾向

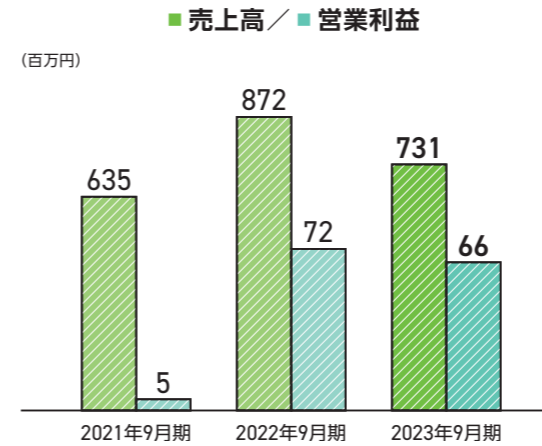
Competitor 競合

排水浄化処理／水循環事業：
水処理製剤を販売する化学薬品メーカーや水処理プラント企業が競合
再生可能エネルギー事業：
参入企業が相次いだ時期に比べると淘汰が進み、競合は減少傾向

Company 自社

排水浄化処理／水循環事業：
特許を取得している独自製品を開発。顧客の課題に対して長期試験で効果を確認することで信頼を獲得
再生可能エネルギー事業：
太陽光発電設置専門業者の淘汰が激しく、多角経営だからこそ可能な、10年以上にわたり太陽光発電設置や維持に対する体制を整えている点が強み

2023年9月期の事業概況



社会的な環境問題への関心の高まりを受け、再生可能エネルギーや排水浄化製剤に対するニーズが高まっています。水循環システム・アクアリウムに関する事業では、アクアリウム受注案件が前期好調の反動もあり2023年9月期は前期比で減少していますが、産業用太陽光案件については前期比で施工金額が増加しています。

また、世界的な課題である原油スラッジ処理に有用となる、画期的な処理剤・処理方法・処理剤キットに関する特許を、2023年9月期に登録するなど、持続可能な社会の構築に向けて活動を進めました。

成長戦略

注力分野として産業用太陽光発電設備に注力しており、リソースを確保することで体制を整え、今後はさらなる受注増を目指します。もう一つの注力分野であるアクアリウム(水族館)等については、2023年9月期は反動減となりましたが、受注案件が回復する見込みであり、こちらも着実な受注増を目指します。

中期経営計画における環境事業のポジショニング

- ▶ 太陽光発電設備では、リソースを確保し、成長に注力
- ▶ アクアリウム等では、業容を拡大して効率的に案件を獲得

注力分野

産業用
太陽光発電設備

注力分野

アクアリウム
(水族館)等

TOPICS

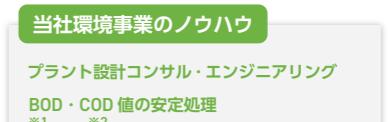
事業間シナジーを活かしたプラント案件の受注

環境事業、公共サービス事業の事業間シナジーにより強みを発揮します。

環境事業における薬剤の製造販売、公共サービス事業におけるファシリティおよび当社グループ間での人材交流をベースに、電子部品材料の製造工場向け大型排水処理プラントの設計・施工等を受注しました。各事業部と連携した結果であり、今後も事業間のシナジーを発揮することにより、大型案件の受注を目指します。

一気通貫の案件受注を実現

- 1 プラント設計コンサル・エンジニアリング
- 2 排水処理薬剤の供給
- 3 総合メンテナンスサービス企業へ



※1 酸化・分解作用のために水1リットルあたり何mgの酸素が必要か表した値
※2 酸化剤を加えて水中の有機物と反応させたときに消費する酸化剤の量に対応する酸素量を濃度で表した値

交通インフラ事業



交通インフラ事業

社会経済の大動脈である高速道路の補修を通じ、皆様の快適な旅や迅速な物流を支えます。

専務取締役 / 交通インフラ事業担当

中村 成一



高速道路の安全を24時間365日体制で守り続ける。環境や安全に万全の配慮を払いながら、幅広い業務に対応しています。

2023年9月期は売上高・営業利益ともに、予算および前期実績を上回ることができました。エンジニアリング事業では、(株)日新ブリッジエンジニアリングとのシナジーが生まれ、相互の売り上げ増加に貢献できる受注体制が確立してきました。一方で人手不足が続いており、とくに資格保持者の採用が進みませんでした。メンテナンス事業も堅調でしたが、やはり人手不足が深刻で、維持修繕作業や交通規制等の警備員の確保、協力会社の確保と苦戦を強いられました。一方でグループの警備会社との協力体制は整ってきています。

今後の成長に向けては、まずは土木施工管理、電気工事士、電気施工管理、電検三種など資格取得者の確保、増

員が課題となっており、求人採用の強化と協力会社の開拓を図ります。同時に社内の労働環境の向上を進め、定着率の向上も図ります。このほか、安全品質向上のための組織体制の強化や、OJTの充実による技術力の向上、グループ会社とのシナジー強化などに取り組めます。加えて、エンジニアリング事業では、静岡や北陸、関東など各エリアの強化に向けた施策を個別に展開します。道路照明灯事業では、道路灯以外の入札案件への参入強化や、監理技術者・主任技術者となれる人材の育成、確保を推進してまいります。

3C分析

Customer 顧客

NEXCOグループや地方自治体を中心。事業の特性上極めて高い安全性が求められており、その水準の高さが参入障壁となっている

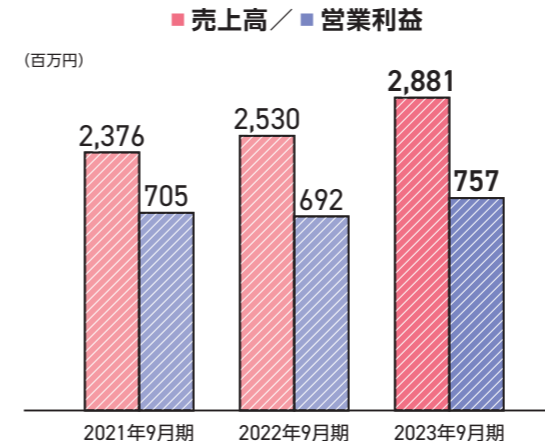
Competitor 競合

高速道路の安全管理水準の高さから競合は少ない。競合関係というよりも、お互いに支えあう共存共栄のスタンスが強い

Company 自社

緊急時の迅速な対応など、顧客の要望に応じて柔軟に対応できる点が強み。柔軟に対応する上で様々な協力会社を確保し、体制作りの強化を図っている

2023年9月期の事業概況



事業環境としては、高速道路などの老朽化が進み、維持管理費は2018年度実績で1.9兆円、2028年には2.6兆円*に増加することが予想されています。このような事業環境の中、2022年2月にグループ化した(株)日新ブリッジエンジニアリングが通期で寄与したことなどから売上高、営業利益ともに前期比増収増益となりました。エンジニアリング分野では道路照明灯のLED化に関して自治体需要が堅調に推移し、メンテナンス分野では高速道路の維持管理などの案件も順調に推移しました。

*「国土交通省所管分野における社会資本の将来の維持管理・更新費の推計」・「老朽化対策の取り組み」国土交通省・社会資本の老朽化の現状と将来(インフラメンテナンス情報)より

成長戦略

中期経営計画では注力分野としてエンジニアリングサービスの拡大と深化分野としてメンテナンスサービスの高収益化を掲げています。技術者の獲得と教育によりエンジニアリングサービスを拡大し、外注の割合を減らすことでメンテナンスサービスの高収益化を目指します。

中期経営計画における交通インフラ事業のポジショニング

- ▶ エンジニアリングサービスの拡大とメンテナンスサービスの高収益化
- ▶ M&Aを活用して西日本、東日本へのエリア拡大も視野

注力分野

エンジニアリング
サービス

深化分野

メンテナンス
サービス

TOPICS

M&Aによる道路エンジニアリング分野の成長拡大

東海だけでなく関東や北陸にも拠点ができ、幅広いエリアでの業務拡大に注力します。

2023年7月に、交通工学に関する豊富な知識と電気通信に関する高い技術を有する(株)興電社が、2023年9月には鉄道関係の保守メンテナンス業務、公共施設の給排水衛生設備・空調設備工事を行う(株)テッククリエイトがグループ化しました。(株)興電社は神奈川県、(株)テッククリエイトは石川県を拠点にしており、幅広いエリアでの業務拡大に注力しています。

グループ会社間連携による 業務エリア拡大



テッククリエイトの業務エリア
・鉄道関係のメンテナンス
・給排水衛生設備設計施工
・空調設備設計施工



興電社の業務エリア
・交通安全施設のメンテナンス
・交通安全施設のエンジニアリング



当社の業務エリア
・LED 道路灯施工
・LED 公共施設施工
・ETC 保守
・トンネル設備施工

管理本部長メッセージ

社員が楽しく働ける企業風土の醸成などを通じて人材の育成に注力し、永続企業の実現を目指します。

300年にわたって存続できる永続企業を実現するためには、優秀な人材をより多く育て、活用していくことが欠かせません。社員が楽しく働ける企業風土の醸成など、当社が人材の育成に向けて取り組んでいる様々な施策についてご紹介します。このほか、今後の成長を支える基盤となるM&A戦略や株主の皆様への利益還元についてもご説明いたします。



取締役 管理本部長
稲生 篤彦

人材の育成について

当社グループが300年企業を目指す上で、もっとも大切な資本となるのが人材です。優秀な人材を育て、活かすために、私たちは①社員が楽しく働ける企業風土の醸成、②人材育成の強化、③ダイバーシティの実現を重視して様々な取り組みを進めています。

社員が楽しく働ける企業風土の醸成については、最も大切なことは、組織内の誰もが自分の考えや気持ちを安心して発言できる状態である心理的安全性を、社員全員が保持していることと考えています。そのためには、上司と部下が互いに尊重しあい、気軽に話しかけられる雰囲気づくりや、「出る杭を伸ばす」志向などを、企業風土としてさらに定着させられるよう取り組みます。これらの取り組みに対するエンゲージメント調査も定期的実施し、その成果を測定することにも努めます。

人材育成の強化に向けては、グループ全体で職種別研修や年次別研修制度を構築して人材教育を統一することで、グループ全社員の能力開発を拡充できるよう取り組みます。新たにグループに加わったJES総合研究所(株)との連携も進めます。JES総合研究所(株)は、人事コンサルティングや研修等を中心とした事業を展開する会社として2024年2月1日設立したばかりの会社です。ダイバーシティの実現に向けては、人々の多様性を認め、障がい者雇用の拡充や、女性管理職比率の向上など女性活躍の推進、多様な働き方を認める雇用形態などを推進しています。

このほか、エンジニアが担当する事業セグメントにとらわれず、スキルに応じて柔軟に活躍できる「エンジニアエコシステム」の実現に向けた取り組みも進んでいます。例えば公共サービス事業における公営競技のトータリゼータシステム保守業務と、交通インフラ事業におけるエンジニアリング業務では、電気通信技術を必要とする



という点が共通しており、すでに一定のエンジニアエコシステムが実現しています。今後はこうした事例を、当社グループのあらゆる事業、あらゆる範囲において推進していきます。そのために、各事業セグメントにおいて、階層別に求める人材像を明確にし、共通する資格やスキルを明文化するなどの取り組みを進めます。また、JES総合研究所(株)とも協力し、グループ一丸となってエンジニアエコシステムを実現できるよう努めます。

M&A戦略について

今後のM&A戦略に関しては、3か年30億～50億円をM&A戦略投資枠として予定しています。その財源については、基本的には毎期獲得される営業キャッシュフローと借入金を予定していますが、その他の資金調達手段として2023年9月期に発行した新株予約権の行使も手段の一つです。営業キャッシュフローは毎年約7億～8億円発生しており、設備投資による資金需要も勘案した上で、M&Aへの投資資金に充当するというのが基本的なスタンスです。有利子負債比率を過度に高めないように意識した上で、必要に応じたデットファイナンスを活用しています。なお、2024年10月には、本社機能を有する賃貸ビル建設を予定しており、これに伴う資金需要が発生する見込みです。主な資金調達手段はデットファイナンスとなるため、特に有利子負債比率を過度に高めないように注視する必要があると考えています。

M&Aを実行する上での投資判断基準としては、事業面と人材面、収益性、ネットデット(純有利子負債)などを重視し、総合的に判断しています。事業面では、当社事業との親和性や、シナジー効果がどの程度見込まれるか、などの観点を重視しています。人材面ではキーパーソンとの相性や従業員の資格・スキル・マネジメント力など

の実務経験が充実しているか、収益性では将来的にも収益力を伸ばす見込みのある事業であるか、ネットデットが高い会社でないか、などという点などを重視します。この他にも、地域活性化の観点から、様々な地域で活躍している企業を対象にしたいと考えています。それぞれの地域で当社グループへのメンバーを増やすことで、エンジニアエコシステムの拡充にもつながると考えています。

IR活動、配当政策、株主還元の方針について

当社は、2023年9月末時点で、流通株式時価総額および流通株式比率が東証スタンダード市場の上場維持基準を満たすことができなかったことから、2023年12月27日付で「上場維持基準適合に向けた計画に基づく進捗状況について」を適時開示させていただきました。当社は、ここに提示した内容、すなわち中期経営計画推進による業績向上、IR活動の推進・強化、株主還元の実施といった施策を着実に実行することが最優先の課題であると認識しています。

IR活動の推進・強化については、この統合報告書2024の公表に加え、個人投資家向け説明会を半期に1度開催する予定であるほか、SNSを活用した情報開示も推進します。株主還元に関しては、安定配当と増配を意識した配当政策を引き続き実施します。また、2023年9月期に実施した創業25周年記念株主優待の実績を踏まえ、2024年1月に新たに株主優待制度を新設しました。当社を応援してくださっている株主の皆様への感謝を示す施策と捉えていただければ幸いです。

今後も株主の皆様だけでなく、地域社会や従業員、お取引先様との対話を重ねながら、300年企業を目指してグループ一丸となって進んでまいります。

サステナビリティマネジメント

社会から必要とされ続ける300年企業に向けて 永続的に存続できる体制の構築を進めています。

当社グループは持続可能な社会の構築に向けて、環境、社会、ガバナンスに対してそれぞれ取り組みを進めています。当社グループの掲げる永続企業という考え方はSDGsとの関連性も高いと考え、特に関連性が高い項目に関してはSDGs重点課題として特定し、取り組みを進めています。

ESG取り組み方針

当社グループは、社会の課題を解決し、必要とされ続ける300年企業を創造するというビジョンのもと、社会・環境とともに発展できる「エコシステム」を実現するため、事業活動を進める中で企業の社会的責任としてのサステナビリティを推進しています。環境・社会・ガバナンスに対する取り組みについては、以下のような方針のもと進めています。

E 環境

当社は、地球環境保全が国境を越えた課題であることを認識し、事業活動を通じて環境負荷の低減への貢献、地域社会が抱える環境課題の解決に積極的に取り組みます。

S 社会

当社は、くらしの安心・安全・安定をささえる【環境社会をリードする】企業として様々なステークホルダーの課題解決に必要なソリューションを提供し、地域社会の持続的成長に寄与します。

G ガバナンス

様々なステークホルダーと強固な相互関係を構築し、公正性・透明性の高い、かつ実効的なガバナンス体制を追求するとともに、コンプライアンス態勢のさらなる強化に取り組みます。

SDGs重点課題

当社グループではESG取り組み方針のもと、SDGsの達成に向けて取り組むべき課題としてSDGs重点課題を特定しています。当社グループの事業内容に即し、「地球環境に配慮した排水浄化処理の普及」「再生エネの利用促進」「交通インフラ長寿命化への貢献」など6つをSDGs重点課題とし、日々の事業活動の中で課題に向けた取り組みを進めています。

SDGs	重点課題	課題解決に向けた取り組み事例	関連するSDGs	
3	1 地球環境に配慮した排水浄化処理の普及	<ul style="list-style-type: none"> 環境事業を祖業とする当社グループにとって、地球環境への配慮は重要な課題となります。当社を持つ排水浄化処理の技術などを用い、持続可能な地球環境の構築に貢献します。 	<ul style="list-style-type: none"> 原油スラッジ米国処理技術特許（2023年4月） 原油スラッジインド処理技術特許（2023年8月） 食品工場、材料系製造工場、畜産・水産関係向けの排水浄化処理に貢献 国内・海外国立大学との連携 	
7	2 再生エネの利用促進	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギーの活用は当社のみならず世界的な大きな課題となっています。石油などのエネルギー価格の高騰も続いており、当社の手掛ける太陽光発電設備の拡大により、再生可能エネルギーの利用を促進します。 	<ul style="list-style-type: none"> 自家消費型の太陽光発電設備施工による地産地消の拡大（→P31参照） 	
4	3 交通インフラ長寿命化への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 全国的に交通インフラの老朽化が進み、その補修作業が急務となっています。当社グループの持つ交通インフラ事業は高速道路などの補修や点検等に強みを持つため、今後もグループ間の連携を強め長寿命化に貢献します。 	<ul style="list-style-type: none"> 資格取得のための支援制度 事業開発研究室で働く人の安全対策につながる研究開発 JESグループでのエンジニアエコシステム形成によるシナジー効果（当社×(株)日新ブリッジエンジニアリングによる橋梁補修作業の実施など） 	
5	4 従業員のQOLの向上	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループの持続的な成長のために、人材の確保は欠かせません。従業員の健康やQOLの向上は事業の競争力の強化に直結するため、従業員の働きやすい環境の整備を常に行っています。 	<ul style="list-style-type: none"> 育休が取得しやすいように人事部よりサポート 職場環境の改善（→P32参照） 愛知県健康経営推進企業認定 健康経営優良法人2023（中小規模法人部門）認定 	
3	5 社会への影響の配慮	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループは社会インフラサービスを担う300年企業を目指しています。そのため、事業以外の面においても地域社会への貢献は必要不可欠であると考えており、地域社会に向けた様々な活動を行っています。 	<ul style="list-style-type: none"> 岐阜聖徳学園大学で学生向けに産学連携の寄付講座を実施 障がい者雇用（→P31参照） 地域社会のスポーツ振興に貢献 国連グローバル・コンパクトへの参画 	
1	6 環境への影響の配慮	<ul style="list-style-type: none"> 持続可能な社会を構築する上で、事業活動だけでなく自社で行う活動についても環境への配慮を心がけています。食品ロス、商品ロスの削減に貢献するなど、環境を守る活動に力を入れています。 	<ul style="list-style-type: none"> JESグループでのISO9001/14001統合マネジメントシステム導入による環境保全活動 一宮市公共施設アダプトプログラムに参加し、地域の清掃・美化活動（→P32参照） 職域販売サービス導入による社会貢献活動（通販サイト「CLOSED Mart」導入） 	

SDGs重点課題への取り組み

持続可能な社会の構築に向けて 特定したSDGs重点課題への取り組みを推進します。

自己消費型太陽光発電の普及促進

昨今のエネルギー価格高騰に伴う影響により、当社グループでは従来のような売電型案件からすべての案件が自家消費型へとシフトしたことにより、昨年と比較して太陽光発電量出力数については2,807.069kwから1,916.539kwと32%減となりました。しかし、太陽光発電の新規着工件数は11件から16件と45%増となりました。

自家消費型へとシフトした要因としては、太陽光発電設備の設置場所が倉庫や店舗の屋根など限られたスペースでの設置が多い点と、自家消費型での電気の地産地消が加速したという背景があります。今後も自家消費型の太陽光発電設備の設置件数を増やし、再生可能エネルギーの促進に貢献していきます。

太陽光発電新規工事合計件数

16件
(前年度比45%増)



当社グループの事業内容とも直結する「再エネの利用促進」「交通インフラ長寿命化への貢献」などのSDGs重点課題を解決するため、自己消費型太陽光発電の普及促進など具体的な取り組みを進めています。一宮市公共施設アダプトプログラムに参加するなど、地域社会へ貢献するための活動も推進しています。

一宮市公共施設アダプトプログラムに参加

当社はボランティア活動の一環として、一宮市アダプトプログラム(清掃から始めるまちづくり)に参加しています。当社は地域の安心・安全、快適な暮らしを支える社会インフラサービス企業として、公共性の高い事業を展開するほか、このプログラムに参加する前から地域の清掃・美化活動を行っていましたが、今回、一宮市が運営する取り組みに公式に参加することといたしました。

日ごろ慣れ親しんだ地域の公共施設に対し、愛情をもって清掃活動に取り組み、会社の成長と持続可能な地域づくりの両方を支えています。



障がい者の雇用促進

障がい者雇用の取り組みとして、2021年より障害を持つ社員の能力活用を目的として、農作業支援を通じて社会貢献を行う活動を立ち上げ推進しています。当社グループと協力会社、業界団体とパートナーシップを結び、協力先が取り組む黒豆生産における種まき、収穫、農作物の加工品の梱包、選別、販売等を通じて、社会に貢献しています。同取り組みは、障がい者雇用の側面のみではなく、当社の定年を迎えた社員の活躍と再雇用課題といった多様な働き方を実現する取り組みとして推進しており、今後も取り組みを強化していきます。



ファシリティ事業の新拠点「FUJI 138 OFFICE」開設

愛知県一宮市にファシリティ事業の新拠点「FUJI 138 OFFICE」を2024年1月に開設しました。自社の空調衛生サービス部に加え、2023年4月にグループインした村川設備工業(株)の本店・作業所も移転し、拠点集約を図りました。新オフィスコンセプトデザインには、地球環境の維持に貢献する環境を主題にしたオフィスデザインを取り入れており、オフィスの中には木々の緑や当社環境事業で手がけているテラリウム水槽などが置かれています。

また、社員が働きやすい環境を設計するため、内装、インテリアを刷新し、フリーアドレスデスクを取り入れたオフィス環境を実現することで、職場内のコミュニケーションを活性化し、グループ一丸となって、社会の課題を解決するソリューションの提供を加速していきます。



コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社は、「未見道」を社是とし、「事業を通じ、物心両面の幸福を追求すると同時に、かけがえのない地球環境の維持にも貢献します。」という経営理念のもと、CSR基本方針を定めております。当該方針において、法令を遵守、倫理的行動をとることを基本原則としており、当社グループは社会インフラサービス企業として公共性の高い事業を展開することで社会に必要とされ続ける永続企業を目指しており、事業を通して地域に根差した企業として、環境に最大限配慮した事業活動を積極的に行っております。

その中でコーポレート・ガバナンスの観点では、様々な

ステークホルダーと強固な相互信頼関係を構築し、公正性・透明性が高く、かつ実効的なコーポレート・ガバナンス体制を追求するとともに、コンプライアンス体制のさらなる強化に継続して取り組んでまいります。

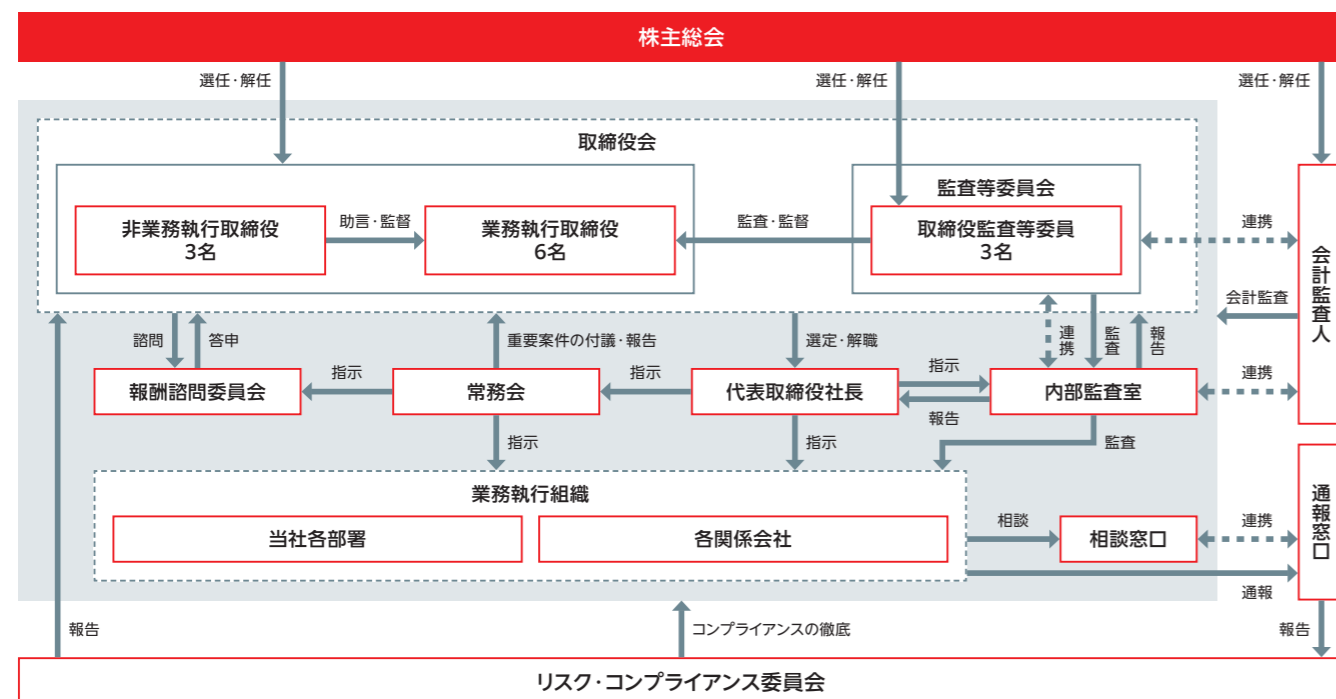
具体的には、経営に健全性・効率性および透明性を高めるとの視点から、経営の意思決定、職務執行および監督、並びに内部統制等について適切な体制を整備・構築し、必要な施策を実施することにより、法令・規程・社内ルールに則った業務執行を組織全体において徹底しております。

企業統治の体制の概要および当該体制を採用する理由

当社は、取締役会・取締役の監査・管理監督機能の充実をはじめ、コーポレート・ガバナンスの一層の強化につなげるとともに、それを通じての中長期での企業価値の向上を図るため、監査等委員会設置会社としております。社外取締役を複数選任するとともに、複数の社外取締役を含む

監査等委員である取締役に、取締役会における議決権が付与されることにより、監査および監督機能の強化が図られ、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実と機能強化を実現することができ、当社の企業価値の継続的な向上に資するものと判断しております。

コーポレート・ガバナンス体制図



役員一覧



代表取締役社長 松島 稔
専務取締役 中村 成一
常務取締役 奥村 泰典
取締役 内田 敦
取締役 稲生 篤彦
取締役 瀧本 裕二
社外取締役 杉戸 俊之
社外取締役 田野 好彦
社外取締役 伊東 史子
取締役常勤監査等委員 亀山 直人
社外取締役監査等委員 加納 正二
社外取締役監査等委員 南 善隆

取締役のスキル・マトリックス

氏名	当社における地位	企業経営・経営戦略	財務会計	リスク管理	M&A	サステナビリティ・ESG
松島 稔	代表取締役社長	○		○	○	○
中村 成一	専務取締役	○		○	○	○
奥村 泰典	常務取締役	○		○	○	
内田 敦	取締役	○		○	○	
稲生 篤彦	取締役		○	○	○	
瀧本 裕二	取締役	○		○	○	
杉戸 俊之	独立社外取締役	○	○		○	
田野 好彦	独立社外取締役	○	○		○	
伊東 史子	独立社外取締役	○				○
亀山 直人	取締役常勤監査等委員	○		○		
加納 正二	独立社外取締役監査等委員		○	○		○
南 善隆	独立社外取締役監査等委員			○	○	

(注) 各取締役に特に期待する知識・経験・能力であり、取締役の有するすべての知見を表すものではありません。

リスク・コンプライアンス体制

当社は、グループ全体のリスク・コンプライアンス管理に関する重要事項の審議と方針決定を行い、リスクの発生防止および適切な対応による損失の最小化並びに法令遵守の徹底を図るため、代表取締役社長を委員長、各取締役を委員、管理本部を事務局とするリスク・コンプライアンス委員会を設置しております。

リスク・コンプライアンス委員会は、四半期に1回定例開催するほか、必要に応じて臨時開催し、リスク・コンプライアンスの調査、網羅的認識および分析、各種リスク・コンプライアンスへの対応策の検討および決定、対応策の実施状況の監督および再発防止施策の検討などを行い、リスク・コンプライアンス委員会の議事および結論に関する取締役会への報告を実施しております。

社外取締役メッセージ



社外取締役

田野 好彦

サステナビリティへの積極的な取り組みに加え、従業員のエンゲージメント向上でさらなる社会貢献を期待。

当社グループは、「社会から必要とされ続ける会社でありたい」という理想を掲げ、社会を支えるインフラの維持・管理業務を中心として、積極的にサステナビリティに取り組んでいると評価しています。今後はさらに、このような姿勢が多くの方々に理解されるよう、対外的な発信を積極的に行い、多くの企業や個人を巻き込んで、さらにダイナミックな形で発展していくことを期待しています。

今後の持続的な成長に向けて強化すべきだと考えているのは、グループ従業員のエンゲージメントの向上です。従業員全員が満足感をもって積極的に日々の仕事に取り組んでこそ生産性も上がり、社会への貢献も大きくなります。今後の取り組みに期待します。

日本全国には社会インフラの維持・管理に汗を流している会社がたくさんありますが、高齢化や人手不足で事業継続が困難になっている会社も多くあります。これらの会社とM&Aを通じて協働し、地域に根差しつつ全国規模の技術・人材・ノウハウ・財務力をもつ企業グループを形成することで、持続可能な社会の構築に貢献してもらいたいと考えています。



社外取締役／監査等委員

加納 正二

排水浄化処理など高い技術力でさらなる企業価値の向上に期待。森林保護もぜひ継続を。

私は大学教授として、超長期の視点を持ち、かつ公益の精神を持つことを大切な使命だと考えています。このような観点から、日本エコシステムは積極的にサステナビリティに取り組んでいると認識しており、とくに「JESc森林管理プロジェクト」に興味深く感じています。300年企業を目指す日本エコシステムにとって、日本各地に広大な森林を所有するのは、まさに持続企業の象徴ともなる事業であり、今後もぜひ積極的に続けてもらいたいと願っています。

排水浄化処理に関する高い技術力も大きな強みであり、海外での特許も取得するなど、今後さらなる成長が期待できます。他の分野に関しても、本業と関連付けながら、地域課題に取り組み、社会との共通の価値をより一層高めたいと考えています。

人的資本も重要なテーマです。「未見道」の精神のもと、新しい働き方にも果敢に挑戦してもらいたいと思います。グループ従業員のQOL向上だけでなく、地域の方に対するソーシャルビジネスやアルムナイ(会社の卒業生)の結成など、新しい試みも取り入れながら、組織をより一層活性化し、300年企業を築いてもらいたいと思います。



社外取締役

杉戸 俊之

挑戦する企業風土が定着。ガバナンス・コンプライアンス体制のさらなる強化が今後の課題。

当社グループは、グループ総合力の強化に取り組む中で、各事業セグメントの顧客やノウハウ、人材の融合・共有が進み、新しいことにチャレンジする企業風土が醸成されていると感じています。財務基盤の強化や人材重視の経営にも積極的に取り組んでいると評価しています。

今後は、公正性・透明性が高く、かつ実効的なコーポレート・ガバナンス体制を追求するとともに、コンプライアンス体制のさらなる強化に継続して取り組んでいくことが一層求められます。私も独立役員としてその一翼を担い、企業価値の継続的な向上に資したいと考えています。持続企業としてより発展していくために、強みである環境に配慮した経営をより一層推進することを期待しています。



社外取締役

伊東 史子

地球環境の全体最適化を考える姿勢に共感。好奇心を持って持続可能な社会の構築にチャレンジを。

当社グループが手掛けている産業用太陽光発電設備事業、水質浄化、森林所有などはいずれも、地球環境の全体最適を考えるという姿勢が感じられ、社会貢献また企業成長にも適っています。

これからの成長の秘訣は、どんな業種にも共通することですが、関わる人材が楽しくやりがいを感じながら、課題や困難を克服していくことだと考えます。また、既存概念にとらわれない働き方、能力や特質の柔軟な評価も求められるでしょう。こうした点を強化していくことが、持続的な成長のために不可欠だと考えています。

複雑で正解がない社会において、いかにして矛盾や課題を乗り越え、持続可能な社会を構築していくか、好奇心をもってチャレンジしてほしいと思います。



社外取締役／監査等委員

南 善隆

環境保護への積極的取り組みを高く評価。取締役会の独立性や情報開示の透明性確保に尽力します。

サステナビリティへの取り組みとしては、産業用太陽光発電設備事業を行い再生可能エネルギーの利用促進を図りつつ、森林管理を行うなど、地球環境保護への積極的取り組みが顕著であると評価しています。

今後の持続的な成長を確保する観点からは、ガバナンス要因に関する課題解決が図れる体制確保が重要と考えています。法律の専門家として、不透明な意思決定や不祥事隠蔽がなされないよう取締役会の独立性の確保を図ることは当然のこと、ステークホルダーとの対話が適切に確保されるよう、情報開示の透明性が担保される体制構築に関与していきたいと考えています。

営利活動を行いつつ、環境問題への解決も図っていくのは非常に困難な問題です。当社グループが大きな役割を果たしてくれることを期待しています。

会社情報 / 株式情報

会社概要 (2024年2月29日現在)

会社名	日本エコシステム株式会社	資本金	976,697,263円
会社所在地	愛知県一宮市本町二丁目2番11号 JES一宮ビル	決算期	9月
代表者	代表取締役社長 松島 稷	発行済株式数	2,847,600株
事業内容	公共サービス事業 環境事業 交通インフラ事業	従業員数	連結518名* (平均臨時雇用人員含む)
		監査法人	EY新日本有限責任監査法人
		上場市場	東京証券取引所スタンダード市場 名古屋証券取引所メイン市場

*2023年12月31日時点

沿革 (2024年2月29日現在)

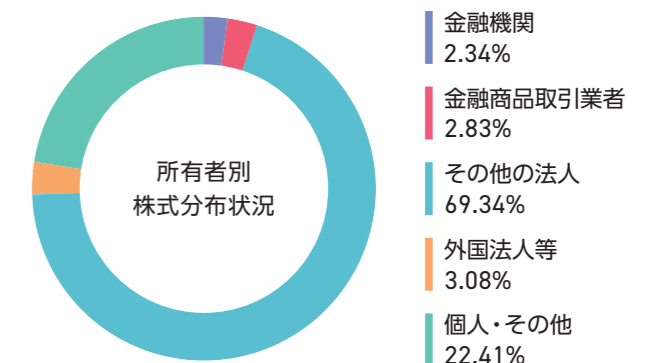
1998年 11月	環境事業	当社設立 省エネ効果のある照明器具等の販売事業を開始
1999年 8月	交通インフラ事業	道路保全に関わる事業を開始
2009年 6月	交通インフラ事業	株式会社東海錦組より道路保全に関わる事業を譲受
7月	環境事業	再生可能エネルギー (太陽光等) 製品の販売・施工に関する事業を開始
2011年 11月	公共サービス事業	オスカー電子株式会社より公営競技事業を譲受
2016年 1月	公共サービス事業	サテライト一宮株式会社子会社化
2017年 3月	公共サービス事業	日本ベンダーネット株式会社子会社化
	公共サービス事業	中央警備保障株式会社子会社化
2018年 5月	その他	モデライズ株式会社よりAIIに関わる事業を譲受
2020年 3月	交通インフラ事業	株式会社ワンズライフ子会社化
5月	環境事業	株式会社セイネンより排水浄化処理剤の製造・販売に関わる事業を譲受
10月	交通インフラ事業	有限会社ぱくちオジカオート (現: JESモビリティサービス株式会社) 子会社化
12月	環境事業	排水浄化処理剤の製造工場稼働
2021年 10月		東京証券取引所市場第二部 (現スタンダード市場) 上場 名古屋証券取引所 市場第二部 (現メイン市場) 上場
2022年 2月	交通インフラ事業	株式会社日新ブリッジエンジニアリング子会社化
11月	公共サービス事業	オー・ティー・エス技術サービス株式会社 (現: OTS株式会社) 子会社化
2023年 1月	公共サービス事業	葵電気工業株式会社子会社化
4月	公共サービス事業	村川設備工業株式会社子会社化
	公共サービス事業	株式会社zoomより競輪情報サイト事業運営事業を譲受
7月	交通インフラ事業	株式会社興電社子会社化
9月	交通インフラ事業	株式会社テッククリエイト子会社化
2024年 1月	公共サービス事業	株式会社エコペン子会社化
	その他	米国進出を目的とした現地法人JES FL CO.を設立
2月	その他	株式会社みらい経営より組織人事コンサルティング事業を会社分割で譲受 JES総合研究所株式会社としてグループ化

JESグループ (2024年2月29日現在)

日本ベンダーネット株式会社 本社所在地: 東京都千代田区飯田橋4丁目8番3号 http://vender.net.jp/	株式会社日新ブリッジエンジニアリング 本社所在地: 岐阜県岐阜市萱場南1丁目14番15号 https://nsb-eng.co.jp/	株式会社テッククリエイト 本社所在地: 石川県金沢市栗崎町5丁目24番地2 https://tech-create.biz/
中央警備保障株式会社 本社所在地: 岐阜県岐阜市今沢町12番地 http://www.chuoikeibi.jp/	OTS株式会社 本社所在地: 愛知県一宮市本町二丁目2番11号 http://www.ecoven.co.jp/	株式会社エコペン 本社所在地: 東京都武蔵野市吉祥寺本町一丁目31番11-501号 http://www.ecoven.co.jp/
JESテイコク株式会社 本社所在地: 愛知県一宮市本町二丁目2番	葵電気工業株式会社 本社所在地: 愛知県名古屋市長区豊が丘412番地の3 https://www.aoi-dk.jp/	JES総合研究所株式会社 本社所在地: 愛知県一宮市本町二丁目2番2号 https://jesri.jp/
株式会社ワンズライフ 本社所在地: 岐阜県羽島市江吉良町江中六丁目21番地 http://www.ones-life.com/	村川設備工業株式会社 本社所在地: 愛知県一宮市富士三丁目5番15号 https://murakawa-s.jp/	JES FL CO. 本社所在地: 米国ジョージア州・アトランタ市 (登記上の本店所在地) *事業所所在地は同国フロリダ州・ペンサコーラ市の予定
JESモビリティサービス株式会社 本社所在地: 愛知県北名古屋市法成寺法師堂128番地	株式会社興電社 本社所在地: 神奈川県中郡二宮町緑が丘一丁目9番2号 http://www.kou-den-sya.co.jp/	

株式の状況 (2023年9月30日現在)

発行可能株式総数	10,000,000株
発行済株式総数	2,697,600株
証券コード	9249
上場証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場 名古屋証券取引所メイン市場
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
株主数	1,395人



大株主

株主名	株式数	持株比率
松福株式会社	1,100,000株	40.77%
オクヤホールディングス株式会社	650,000株	24.09%
松島 稷	203,000株	7.52%
太洋基礎工業株式会社	58,200株	2.15%
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	47,300株	1.75%
MSIP CLIENT SECURITIES	43,200株	1.60%
松島 啓晃	38,000株	1.40%
JES社員持株会	33,600株	1.24%
THE HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED - HONG KONG PRIVATE BANKING DIVISION-CLIENT A/C 8028 - 394841	22,900株	0.84%
株式会社SBI証券	22,500株	0.83%