

JESg中長期ビジョン

長期ビジョン

社会から必要とされ続ける300年企業の創造に向け、新たに長期ビジョンを策定

社会課題が複雑化する中、社会から必要とされる企業であり続けるには、より長期的な視点での事業ポートフォリオ構築と資本収益性の向上が求められます。このほど策定した長期ビジョンは、社は「未見道」や経営理念を実現するための指標となるものです。



1998年
創業

2021年
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

2023年
中期経営計画2023-2025
群戦略の推進、ワンストップ・ソリューションの提供、エンジニアエコシステムの形成など、事業拡大に向けた施策を実施。

2030年
中期視点のありたい姿 — JESg VISION 2030 —

必要とされ続ける
300年企業へ

社会課題を解決し、社会的意義と経済的価値を両立することで持続可能な成長を実現する

効率化 人材重視で未来をつくる

従業員がやりがいを持てる環境をつくる。人材育成とダイバーシティ推進で多様な才能を活かし、企業価値向上と持続的成長を実現

注力 グループの力で未来をつくる

顧客・ノウハウ・人材を共有し組織間連携を強化。採用や人事制度の統一で一体感を深めグループ総合力を最大化

強化 堅実な財務戦略で未来をひらく

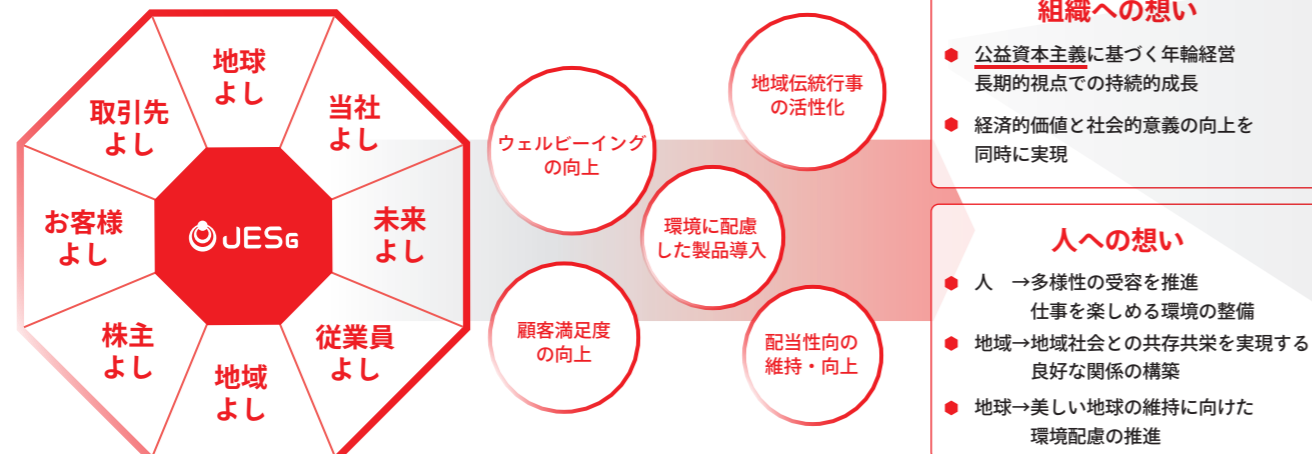
成長性・収益性を十分に考慮した資源配分となるように最適化。未来づくりに適した投資基準と検証プロセスで中長期的な成長と企業価値向上を実現する規律ある成長投資を推進

変革 アート経営で未来をデザイン

アートの感性や創造性を経営に取り入れ、人とAIの融合により業務改革を推進し、次世代社会をデザイン

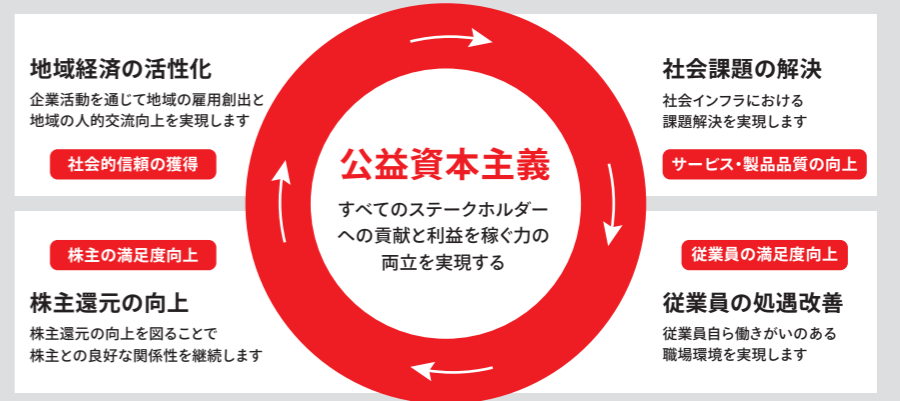
大切にしている価値観

変化する社会のニーズを捉え、広い視野で社会と企業の相乗的な発展を目指す



日本エコシステムが目指す公益資本主義とは

私たちが目指す公益資本主義とは、すべてのステークホルダーへの貢献と、利益を稼ぐ力の両立を図るものです。地域経済の活性化を通じて社会的信頼を獲得し、サービスや製品の品質向上で社会課題を解決し、それによって従業員の処遇を改善し、株主還元を向上させる、というサイクルの確立を目指します。



中期ビジョン

中期視点の成長目標 – JESg VISION 2030 –

長期ビジョンの実現に向けた具体的な実行計画となるのが中期ビジョンです。新たに策定した「JESg VISION 2030」では、成長目標として時価総額500億円を設定。さらに、連結売上高500億円以上、営業利益率8～10%などの数値目標も掲げました。これらを実現するために、エンジニアの価値と生産性を最大化するエコシステムの構築などを通じて既存事業のさらなる拡大を図るとともに、戦略的M&Aで成長をさらに加速させます。

成長目標
時価総額**500億円**

既存事業とM&Aの両輪で継続的な成長を目指し、次に向かう先に時価総額500億円という目印を置く

数値目標

▶ 連結売上高 **500億円**～

▶ 営業利益率 **8%～10%**

▶ 売上高CAGR **2%～5% + ***%
オーガニック インオーガニック

行動目標

▶ **エンジニアの力で未来を駆動**

グループ横断の人材交流と育成で、エンジニアの価値と生産性を最大化するエコシステムを構築

▶ **M&Aと地域貢献で成長を加速**

戦略的M&Aでシナジーを創出。インフラ維持と地域活性化を通じて、ブランド価値と持続的成長を実現

▶ **プラットフォームで価値を結ぶ**

群戦略による複数サービスの融合と、上流から下流まで対応するワンストップ・ソリューションの追求

社会インフラサービスのプロフェッショナル企業へ

JESg VISION 2030達成に向けて取り組む社会課題

当社が取り組む現在の社会課題

「JESg VISION 2030」の達成に向け、当社が取り組む社会課題は大きく分けて3つ。社会インフラの老朽化とエネルギーの効率化、そして環境基準の達成です。これらの課題の解決に向けて取り組むことは、当社の掲げる「公益資本主義」の実現、そして300年企業の創造にも資するものであると確信しています。

社会インフラの老朽化	エネルギーの効率化	環境基準の達成
建設後50年を経過するインフラの割合 2023→2040	温室効果ガス排出量を 2030年度に2013年度比-46%	BODまたはCODの 2023年度 の環境基準達成率は 89.1%
トンネル 道路橋	2030年度目標 -46% (2013年度比)	河川 全体
2023年3月 約 25% 約 37%	2035年度目標 -60% (2013年度比)	2021年度 93.1% 88.3%
2030年3月 約 35% 約 54%	2040年度目標 -73% (2013年度比)	2022年度 92.4% 87.8%
2040年3月 約 52% 約 75%	2050年度目標 排出・吸収量:0(ネットゼロ)	2023年度 93.8% 89.1%

出所：国土交通省 (https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/maintenance/02research/02_01.html)
経済産業省 (https://www.enecho.meti.go.jp/about/special/johoteikyoo/energyissue2024_1.html#topic05)
環境省 (https://www.env.go.jp/policy/hakusyo/r07/html/hj25020402.html#n2_4_2)

各事業分野のポジショニング

注力分野 積極的な投資で事業拡大	空調給排水	道路エンジニアリング	建設コンサル	水族館水槽・設備	再生可能エネルギー
深化分野 効率化で収益性向上	道路メンテナンス	防災合板パネル	公営競技	産業用LED	不動産
長期成長分野 研究開発や新事業創出	水処理システム	排水浄化プラント	AI・ICTソリューション	文化保全	海外展開

● ファシリティ事業 ● 環境事業 ● 交通インフラ事業 ● アセットマネジメント事業

当社は社会インフラサービスのプロフェッショナル企業として、ファシリティ事業、環境事業、交通インフラ事業、アセットマネジメント事業という4事業を手掛けています。さらに細分化した事業を、その成長性などの観点から「注力分野」「深化分野」「長期成長分野」の3つに分類し、それぞれに応じた成長戦略を展開しています。

社会課題解決のための中期視点の施策

3つの社会課題の解決に向け、私たちは事業強化とエンジニア増員を両輪として取り組みます。上流工程での提案からお客様と深く関わることで付加価値の高いワンストップソリューションを提供。M&Aによる事業ポートフォリオ拡大も推進します。AIを超える「手触り感」のある事業で、新たな価値を創造し、成長を加速させます。

事業の強化

- **提案から始まる価値創造**
施工や保守を超え、企画・提案の上流工程から関与。付加価値の高いワンストップソリューションで顧客満足と収益力を最大化
- **成功を広げ、成長を加速**
成功モデルとノウハウを事業・地域へ横展開。グループ全体でシナジー効果を最大化し、持続的な成長を実現
- **M&Aで広げる未来の可能性**
シナジー創出を見込む企業とのM&Aで技術を深め高め、商圏を拡大。事業ポートフォリオを強化し、成長を加速

プラットフォーム
の構築

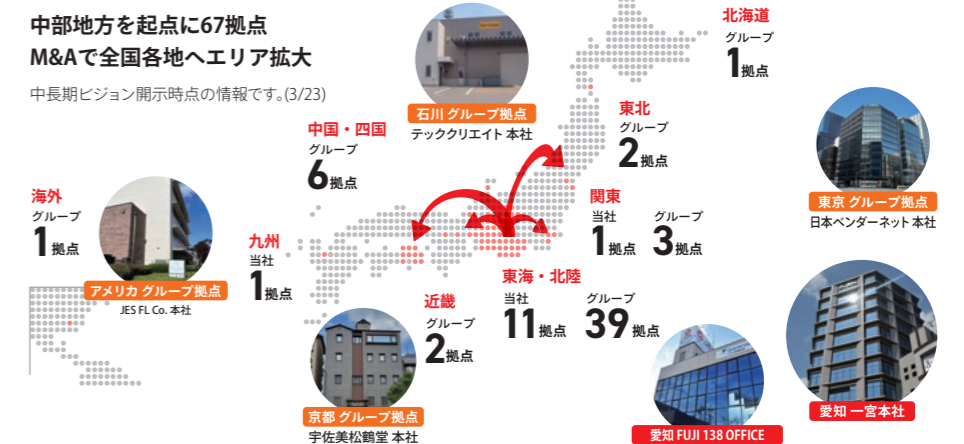
エンジニアの強化・増員

- **未来をつくる技術者育成**
技術継承の強化と事業ローテーションで若手を育成。高難度資格取得を支援し、次世代のエンジニアリング力を最大化
- **トップエンジニアと多様性で成長を牽引**
必要なスキルと人材を見える化し、採用とM&Aで高レベルなエンジニアを確保。女性や外国人の要職登用でダイバーシティを推進し組織力を強化

事業強化とエンジニア増員を両輪に成長を加速

当社の業務エリア

当社は国内外に67拠点を展開しています。本社を構える愛知県一宮市を中心とする東海・北陸エリアに多くの拠点が集中していますが、近年は積極的なM&Aによって事業エリアは日本全国へと拡大、2024年には米国フロリダ州にも進出しました。事業エリアだけでなく事業内容や事業規模も、着実に拡大を続けています。



M&Aの考え方

当社らしいM&Aの特徴

300年企業を目指す当社は、M&Aを単なる事業規模拡大の手段とは考えていません。M&Aとは持続的な企業価値の向上を可能にする未来づくり・仲間づくりであり、「融合と価値」を重視すべきであると考えています。



M&A投資枠の拡大と健全な財務基盤

次期計画では、5年間のM&A投資額を100~300億円と、前中計の38億円から大幅に拡大します。健全な財務基盤を維持するよう十分に留意しつつ、未来に向けた仲間づくりとして、高水準の成長投資を実行します。



M&Aの5つの重点事項

当社は高水準のM&A投資を実行するにあたり、5つの重点事項を定めています。事業承継問題の解決、技術者不足の解消、既存事業とのシナジー、事業エリアの全国展開、適正価格での投資実行など、複数の視点から投資の可否を慎重に判断しています。

事業承継問題の解決と地域社会との共存共栄

後継者不足に悩む全国の企業の技術と雇用を守る「事業承継型」のM&Aにも注視し地域経済の向上に貢献。伴走型PMIでは相手先企業の歴史や風土を最大限に尊重し地域の「祭り」への参加等を通じたコミュニティ活性化を図ることで地域とともに歩む「300年企業」を創造する

専門性の高いエンジニアの迎え入れ

M&Aを技術者の出会い(縁ジニアリング)と位置付け有資格者や熟練エンジニアを即戦力としてグループにお迎え。当社独自の「エンジニアエコシステム」に組み込みグループ全体での技術承継と多能工化を加速させることで社会インフラ全体の課題である技術者不足を解消する

既存事業とのシナジーとポートフォリオの拡充

ファシリティ・環境・交通インフラの3事業のエンジニアリング力と親和性が高くシナジーが見込める事業を中心に投資。企画・設計といった上流から施工・保守の下流まで一気通貫で提供できる「ワンストップソリューション」体制を強化し複数サービスを提供する「群戦略」でTAMの最大化を図る

中部地方の強固な基盤モデルとして全国展開

創業の地である中部地方で培った「社会インフラを守る」強固な事業基盤と実績をモデルケースとしM&Aを通じて事業エリアを全国へ拡大。各地域に根差した高い技術を持つ優良企業と連携を進めることで日本全国の社会インフラを支える強靱なネットワークを構築する

適正価格の慎重な検証と伴走型PMI

譲渡側オーナーとの価値観の合致を最重視し将来の減損リスクを最小限にする適正価格での投資を徹底。M&A後は当社管理本部による経理・人事等のシェアード化も進め伴走型のPMIでガバナンス強化と確実な業績向上を目指す

M&A×お祭りによる地域活性化戦略



人と地域をつなぐ、時代を超えた祭りの力

時代を超えて祭りには多くの人をつなぐ結集の力があると分析。祭りは人々や地域社会の絆になっており、持続的な社会の形成&日本人の精神基盤に不可欠な存在

① M&Aで全国各地へ進出

中部地方を中心に日本全国各地の拠点に進出

② 地元のお祭りに参加

各拠点では地元のお祭りを通じて地域コミュニティのプラットフォームを構築。関係性を強固にしていくとともに地域活性化に貢献

③ 地域との共存共栄を実現

地域コミュニティの活性化と各拠点の活性化が相互に影響し、地域に密着した企業として地域も当社グループも共存共栄できる300年企業へ