



日本エコシステム株式会社

〒491-0859 愛知県一宮市本町2丁目2番2号 JES一宮ビル11F

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 2026

JESG
INTEGRATED REPORT

2026

会社は 社会の公器である。

経済性と公共性を両立させ、持続的な企業価値を創造する。

私たち日本エコシステムは、公共性を企業価値の中核に据え、社は「未晃道」に基づき、会社を社会の公器として捉えた経営を行っています。社会課題の解決を事業そのものに組み込み、社会の要請に応え続けることで持続的な成長を実現しつつあります。

私たちが「300年」という遠い未来を見据えるのは、従業員、顧客、地域、そして地球という、今をともに歩むすべてのステークホルダーへの利益還元を、次世代にわたって継続していく責任があると考えているからです。経済的価値と社会的意義を同時に高める循環を永続させ、短期的な成果を超えて価値を更新し続けること。それこそが私たちの目指す姿です。

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」を目指します。

TO OUR READERS

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、ファシリティ事業、環境事業、交通インフラ事業など、社会インフラに関わる事業を行ってまいりました。その根幹には社是「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、社会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

ファシリティ事業、環境事業、交通インフラ事業の主要3事業を中心に社会に貢献してきた当社グループは、創業以来、ビジネスにおける経済性と公益性の両立を重視してきました。私たちは、自らが歩んできたこの軌跡が、近年提唱されている公益資本主義の理念と極めて高い親和性を持っていることを認識しました。2026年度を迎え、私たちはこの公益資本主義のエッセンスを経営の核に据え、新たな中長期ビジョンを策定しました。日本エコシステムがこれからどのような価値を社会に提供し、成長を遂げていくのか。その行く末を示す重要な羅針盤となる本ビジョンに、ぜひご注目いただければ幸いです。

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行しました。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がるためのツールと位置付けています。統合報告書をご覧いただき、ぜひ皆様の忌憚のないご意見をお寄せください。

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	01
読者の皆様へ	03
日本エコシステムのビジネスモデル	05
グループの全体像	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中長期ビジョン	15
ファシリティ事業	21
環境事業	23
交通インフラ事業	25
人材戦略	27

Sustainability

価値創造の基盤

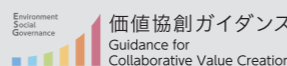
管理本部長メッセージ	29
サステナビリティマネジメント	31
コーポレート・ガバナンス	33
社外取締役メッセージ	35
会社情報/株式情報	37

報告対象期間 2024年10月1日～2025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」



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/>
採用情報 <https://recruit.jp-eco.co.jp/>

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。



日本エコシステムのビジネスモデル

オーガニック×インオーガニックの両輪で描く「年輪経営」

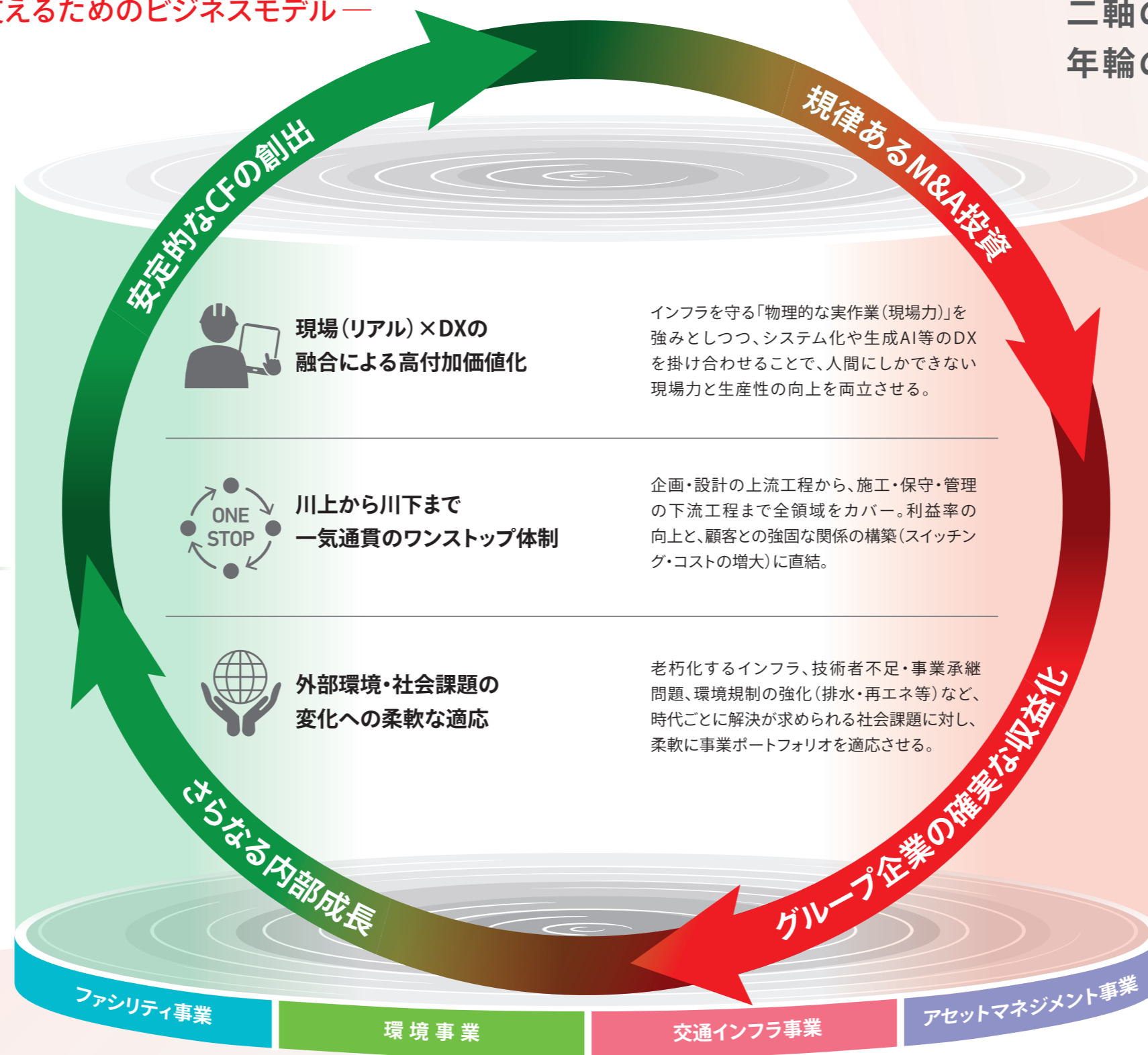
— 300年に渡り、社会基盤を支えるためのビジネスモデル —

数字だけを追う急成長は望まず、
社会課題を解決しながら
確実な右肩上がりの成長を
樹木のように積み重ねます。

Organic Growth

オーガニック成長 (内部成長)

- ストック収益(継続的な保守・管理等)の最大化
- 「エンジニアエコシステム」の活用による技術者の多能工化と生産性の向上
- 既存顧客へのクロスセル(複数サービスの同時提供)



二軸の成長戦略で、
年輪のように価値を積み重ねる

Inorganic Growth

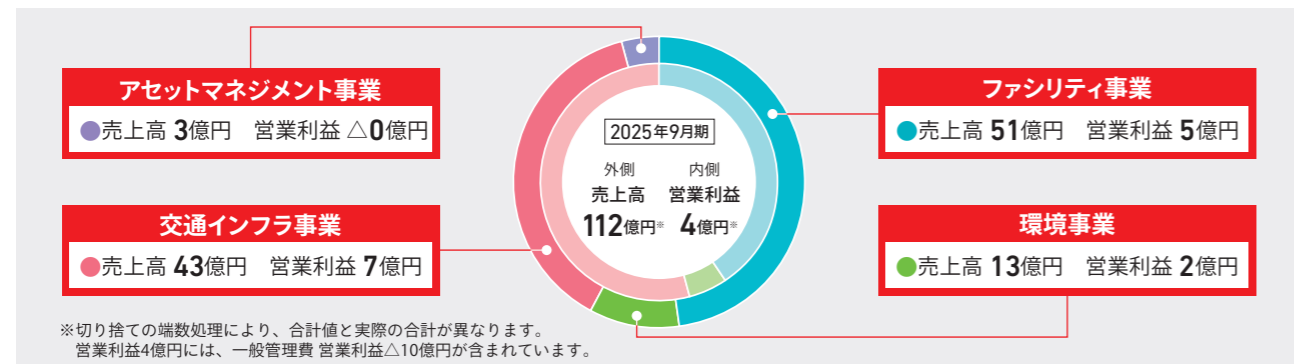
インオーガニック成長 (外部成長)

- のれんを抑えた厳格なM&A投資規律
- 最適なシェアードサービスと信頼構築を共に育む伴走型PMI
- 専門エンジニアの獲得と新領域への進出によるグループシナジーの発揮

セグメントの壁を越えた連携が生む、強固な群戦略 (コングロマリットプレミアム)

グループの全体像

創業以来、M&Aおよび事業譲受を続け現在は20社のグループ会社が仲間入り



交通インフラ事業



2025年9月期に新たにグループに加わった企業

Jes 東海通建

Jes東海通建株式会社
代表取締役
福井 健児



固定観念にとらわれることなく、それぞれの個性やアイデアを尊重し合いながら、新しい価値を生み出している組織を目指します。従業員一人ひとりの自由な感性と発想を大切に、刺激を感じながら成長できる環境を構築し、変化を恐れず挑戦していきます。



株式会社三進
代表取締役社長
小森 浩司

当社は、長年培ってきた技術力と現場で磨いた実行力を武器に、50年以上にわたって社会インフラ分野で新たな価値の創出に挑戦してきました。今後は既存事業の高度化にとどまらず、新領域への展開や技術の融合を積極的に推進し、さらなる成長を目指します。

Kamura giken

株式会社カムラ技建
代表取締役社長
高田 総一



お客様に信頼される企業になることが、企業価値の向上につながると考えています。価格競争に対応できる企業体質の構築に努めるとともに、常にプロフェッショナルとしての自覚を持ち、失敗を恐れずに新たな仕事にチャレンジし続けます。

ファシリティ事業



2025年9月期に新たにグループ内統合した企業

JES6 JESファシリティーズ
代表取締役会長
岡本 久



グループ会社2社と日本エコシステムの空調衛生サービス部が統合し、2026年4月から新たな体制で再出発しました。約100年の歴史を有する前身企業の実績や経験と、日本エコシステムのネットワークを活用し、地域や社会の課題解決に貢献できる300年企業を目指します。

ファシリティ事業



アセットマネジメント事業



2025年9月期に新たにグループに加わった企業

株式会社宇佐美松鶴堂
代表取締役
宇佐美 直八



当社は寺社仏閣の宝物や大切な美術品の修復・保存に携わっています。先人より伝承された表具仕立てや文化財修理の技術を通じて、文化遺産を未来へとつなぐのが私たちの使命です。伝統の技を次世代のニーズに生かし、文化を支え続ける持続企業を目指します。

アセットマネジメント事業



環境事業

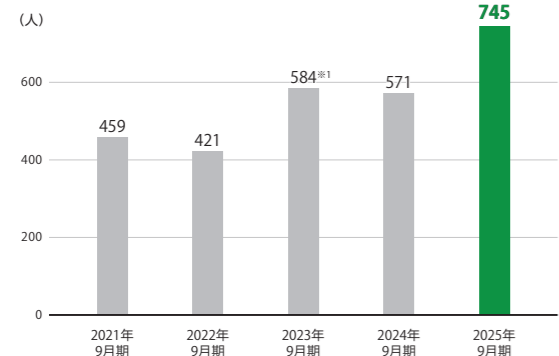


財務・非財務ハイライト

非財務ハイライト

連結従業員数

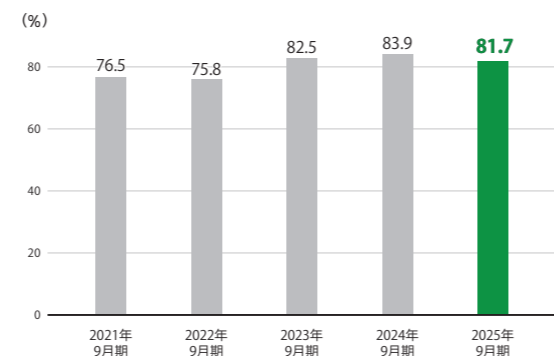
745人



M&Aにより5社をグループ化した結果、従業員数は前年度比30%増の745人となり、組織規模が拡大しました。経営基盤の強化も進展しており、シナジー創出と人材強化を通じて、持続的な成長と企業価値の向上に取り組んでいます。

定着率

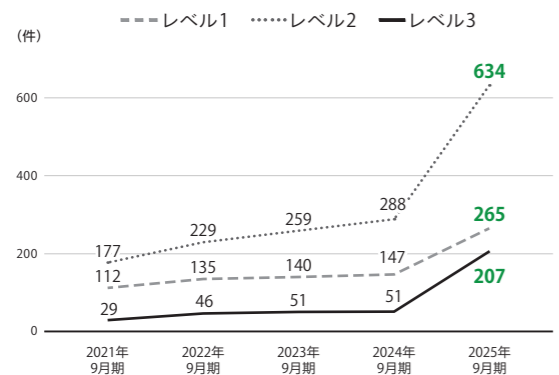
81.7%



直近3年間は80%の定着率を維持し、安定した人材基盤の確立につなげています。従業員が安心して長く働けるよう、職場環境の整備を進めるとともに、エンゲージメント調査を活用した組織改善にも取り組んでいます。

資格取得数

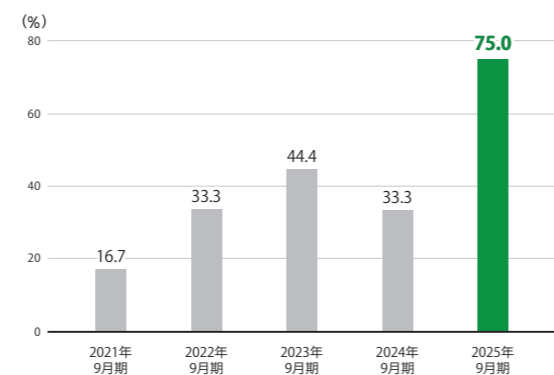
レベル1 265件 レベル2 634件 レベル3 207件



高難度資格の取得促進および人材確保に注力した結果、レベル3の高難度資格保有者は前年度比305%増の207名となりました。専門人材の育成が進み、技術力の底上げと組織全体の競争力強化につながっています。

男性育児休業取得率

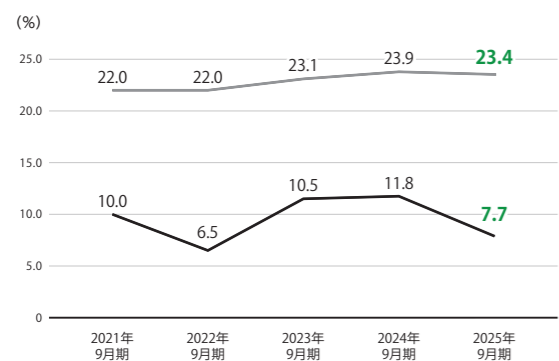
75.0%



社内で男性育休制度の積極的な周知を行った結果、取得率は前年度比41.7%増の75%を達成しました。女性従業員の育児休業取得率100%を踏まえ、男性も同水準の達成を目指し、制度浸透と取得促進に取り組んでいます。

女性従業員比率／女性管理職比率

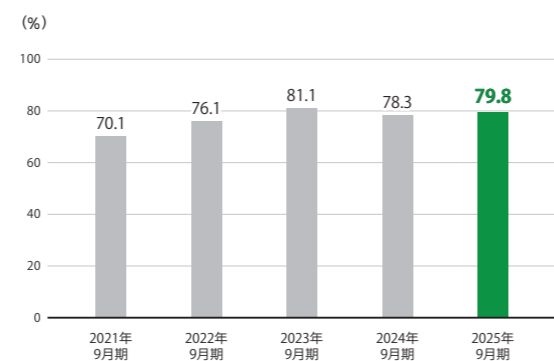
女性従業員比率 23.4% 女性管理職比率 7.7%



女性従業員比率および女性管理職比率はいずれも微減となりました。2025年より育児・介護休業法に対応し、法令を上回る支援制度を整備することで、女性が安心して働き、より一層活躍できる職場環境づくりを推進しています。

有給休暇取得率

79.8%



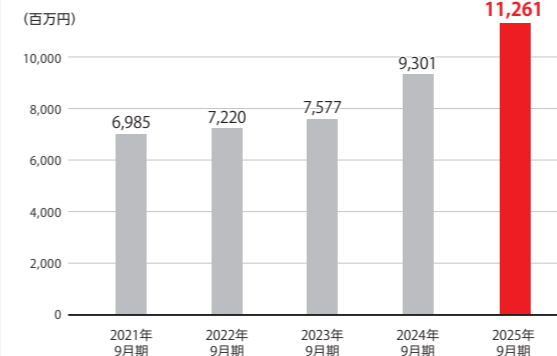
前年度と比べ微増となり、直近3年間は78%～81%で高い取得率を維持しています。引き続き有給休暇を取得しやすい環境整備をグループ全体で進め、従業員のQOL向上に向けて、高水準の取得率の維持とさらなる向上に取り組んでいます。

※1 2023年9月期から実数集計となります。

財務ハイライト

売上高

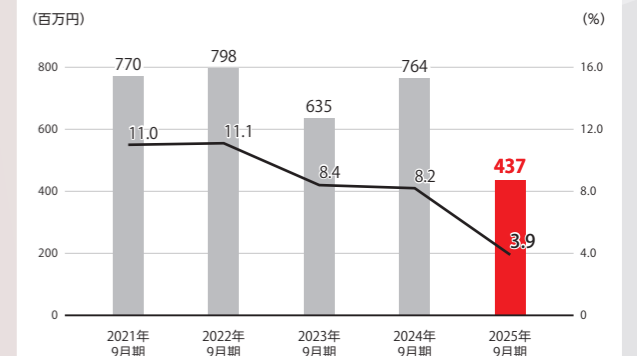
112億61百万円



M&A戦略の着実な推進により、売上高は前期比21.1%増の112億61百万円となりました。全セグメントでの増収に加え、新規グループ化企業の通期寄与が成長を牽引し、2期連続で過去最高を更新しています。

営業利益／営業利益率

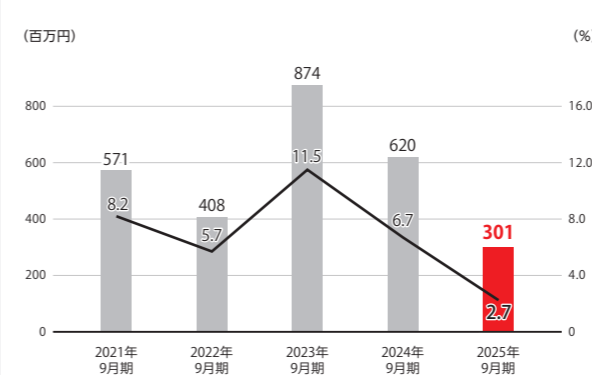
営業利益 4億37百万円 営業利益率 3.9%



営業利益は前期比42.5%減の4億37百万円、営業利益率は3.9%となりました。減益の主な要因は、M&A仲介費用等の戦略的投資や人材採用による販管費の増加、およびファミリー事業での案件期ずれ等によるものです。

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

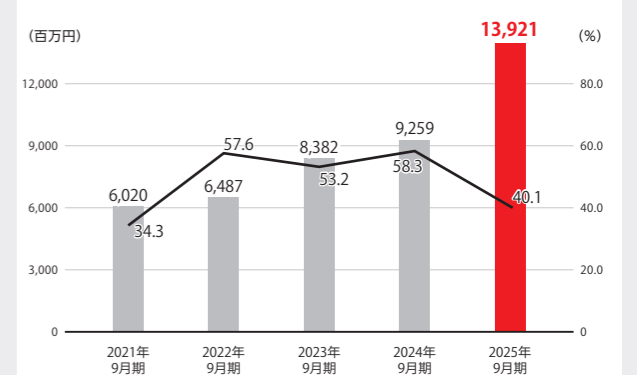
親会社株主に帰属する当期純利益 3億1百万円 親会社株主に帰属する当期純利益率 2.7%



前期比51.3%減の3億1百万円、当期純利益率は2.7%となりました。営業利益の減少に加え、特別損失として減損損失を計上したことや、繰延税金資産の取り崩しによる税金費用の増加が主な要因です。

総資産／自己資本比率

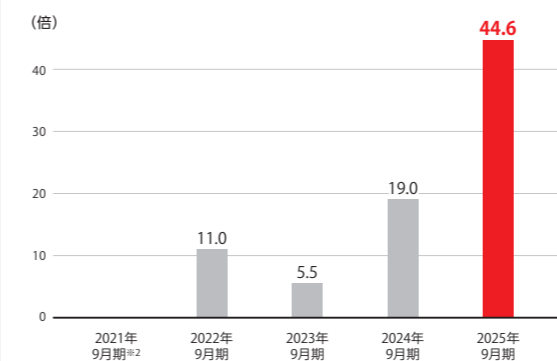
総資産 139億21百万円 自己資本比率 40.1%



総資産は、前期末比46億62百万円増の139億21百万円となりました。自己資本比率は、投資資金に充当するための長期借入金の増加などにより、前期末の58.3%から40.1%へ低下しました。

PER (株価収益率)

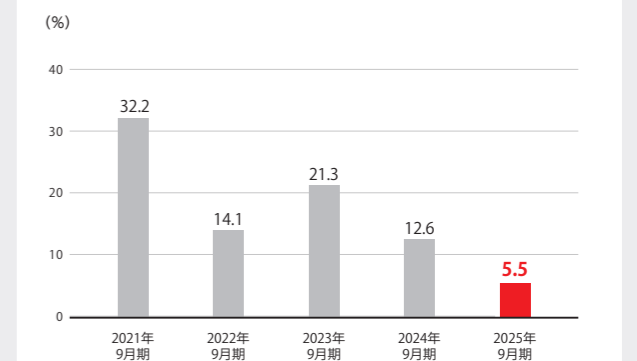
44.6倍



2025年9月期末におけるPERは44.6倍となり、2024年9月期から大きく上昇しています。これは、株価が堅調に推移した一方で、親会社株主に帰属する当期純利益が一時的に減少したことによるものです。

ROE (自己資本利益率)

5.5%



2025年9月期のROEは5.5%となりました。2024年9月期から低下しましたが、これは主に、M&A仲介費用や人材採用といった先行投資等により親会社株主に帰属する当期純利益が一時的に減少したことによるものです。

※2 2021年9月期は未上場のため数値はありません。

トップメッセージ



これまでの成長が、次の成長への
力強い推進力となっています。
一社一社の出会いが、グループ全体の価値になり、
仲間が増えるたび、できることが増えている
手ごたえを感じています。

代表取締役社長 松島 稔

水平・垂直M&Aの組み合わせによる 群戦略の進化

上場以来4年間で、M&A候補先289社の中から、ご縁があった企業とトップ面談を重ね、14社が当社グループに仲間入りしました。並行して、グループ経営基盤の整備を進め、上場企業としての体制強化を図ってきました。M&A後の長期的な事業継続と成長を支える体制が整うことで、相手先企業からの信頼性も高まっています。その結果、良質な案件との出会いにつながる好循環が生まれています。

この1年で、当社のM&A戦略は新たな段階に進化しました。象徴的な例は、ベニクス(株)のM&A(2024年10月)です。これまでの当社のM&Aは、事業領域や業務エリアの拡大によるスケールを追求する水平型が中心でした。一方、ベニクス(株)は、当社グループが持たないメーカー・量産機能と専門人材、顧客基盤を有します。この垂直型M&Aにより、当社のサービス提供にモノづくりの機能が加わり、価値提供の幅を広げました。今後は、環境事業における研究開発の成果をベニクス(株)の技術で製品化することや、既存顧客基盤を活用したベニクス製品の販路拡大など、具体的なシナジー創出につなげていきます。

交通インフラ事業においても同様に、当期に成立したJes東海通建(株)と(株)三進の2社のM&Aは、バリューチェーンの川上(設計・コンサルティング)と川下(通信施工)をそれぞれ補完する垂直型の取り組みです。すでに高速道路における通信工事や自治体向けサービスなど、新たな案件がまもりつつあります。

水平・垂直両面からのM&Aを組み合わせることで、当社の群戦略は、事業の広がりという「面」から機能面での厚みのある「立体」構造へと深化しました。今後の企業選定においては、両者を戦略的に活用しながら、グループ全体の提供価値をさらに高めていく考えです。

対話を重ね、時間をかけて組織の一体感を育む

M&Aの実績が増える中で、PMIの本質について改めて見えてきたことがあります。手続きや制度といったシステム面での統合は比較的早く形にできる一方、人と組織の統合には、異なる時間軸が必要だということです。人と人がかかわるM&Aには、あえて時間をかけるべき部分があります。M&Aは単なる事業の承継ではないからです。相手先企業の従業員一人ひとりのキャリアや想いを受け止め、不安を払いつつ築かれていく

信頼関係は、焦らず対話を重ねることでは実現しないものです。

その好例が、2023年4月にグループインした村川設備工業(株)です。現場レベルでの対話と協働を通じて、相互の信頼が高まり、「せっかくなら一緒に仕事をしたほうがよいのではないか」という声が上がりました。こうした現場の声と実際の協働の手ごたえを踏まえ、今期、当社のファシリティ機能との統合を決断し、JESファシリティーズ(株)が発足しました。重要だったのは、単なる時間の経過そのものではなく、その間に積み重ねた対話と現場の納得感が、統合についての経営判断を後押ししたことです。

今後のPMIでも「効率化できる部分は迅速に、信頼構築には十分な時間をかける」という原則を、グループ全体で徹底していきます。その成果を事業面で具体化する推進機能として、今期に「グループ営業戦略室」を新設しました。同室は、グループ各社の営業連携を強化し、案件共有やクロスセルを通じてシナジー効果を高める司令塔として機能します。これにより、M&Aを確かな事業成長へとつなげていきます。

「公益資本主義」という共通言語で、 300年企業を目指す当社の理念を伝える

当社は、省エネ効果のある照明器具等の販売から事業をスタートしました。創業以来、私たちが一貫して重視してきたのは、社会に必要とされる事業を、息長く育てていくことです。

当社が掲げる「300年企業」とは、ただ長く続くことをよしとするものではありません。300年という長い時間軸でパートナーシップを考えることで、短期的な利益にとらわれない判断を貫き、お客様や取引先に誠実に向き合う健全な経営が求められます。同時に、300年にわたって社会に必要とされ続けるためには、時代の大きな変化にも対応できる柔軟な事業ポートフォリオを育てていくことも欠かせません。そうした姿勢と実践の積み重ねが、世代を超えて社会に必要とされる企業の条件だと考えています。未来の地球を見据えて価値を創造し続けるという社は「未見道」の志も、私たちが目指す300年企業のあり方そのものです。その実現に向け、現在は空調衛生設備や交通インフラの維持管理、水環境の保全など、社会の基盤を支える領域へと事業を広げています。

私たちがどのような価値観から300年企業を目指す

のかを、今いる従業員はもちろん、これから新たに仲間になるグループ会社の従業員や投資家の皆様はどう伝え、共有していくかが課題の一つでした。その対話の架け橋として、私たちが注目したのが、アライアンス・フォーラム財団会長である原文人氏の提唱する「公益資本主義」です。原氏も「商人は、世の中をよくするために働く」とも語っており、私はこの考え方に深く共感しています。

「公益資本主義」の考え方には、当社の経営哲学と重なる点が多くあります。具体的には、第一に、短期的な業績にとらわれず、中長期的な視点で持続的な成長を目指すこと。第二に、経済的価値と社会的価値の向上を等しく追求すること。そして第三に、事業を通じて地域社会や多様なステークホルダーへの貢献を果たすことです。

この価値観は、当社の成長戦略であるM&Aにも反映されています。数値目標の達成だけを追うのではなく、相手先企業の個性や強みを尊重しつつ、ともに働く中での信頼醸成を優先してきました。こうした歩みを、私たちは「年輪経営」と呼んでいます。品質や安全、そして仲間を大切にしながら、樹木が歳月をかけてたく育つように、事業の足腰を鍛えていく。一見遠回りにも見える取り組みが、次世代にわたり企業価値を高めていくための土台になると考えています。

年輪経営に共感いただける投資家の皆様の存在は、大きな励みになっています。今後もさらに社内外で対話を重ねながら、この考え方を日々の運営と成長戦略に深く浸透させ、300年企業への歩みを進めてまいります。

次期中期ビジョン：戦略の継承と攻めの投資

2023-2025年の中期経営計画は、数値目標である売上高88億円を大きく上回って着地し、売上高は2期連続で過去最高を更新することができました。CAGR(年平均成長率)も2期連続で20%を維持しており、力強い成長軌道を描いています。特に2025年9月期の業績には、環境事業の成長が大きく寄与しています。研究開発から実地検証に至る長期の取り組みを経て、ようやく事業として形になり始めました。お客様側で導入前の評価・テストに時間を要する事業ですが、今期は環境修復事業(排水浄化処理製剤)において規模の大きい継続案件の納入実績につながりました。環境事業は、今後の当社の収益成長を支える柱になると確信しています。

加えて足元では、自治体と街づくり・都市計画で連携する案件も具体化し始めています。当社グループが現



場で培ってきた技術と運用の知見を、地域の課題解決に活かす新たな道も見えてきました。こうした成果を踏まえ、2026年度以降も基本戦略は変えません。既存事業のオーガニック成長とM&Aの両輪で事業規模と提供価値を高めていく方針です。M&Aについては、2023年から2025年までの実績38億円をベースに、2026年から2030年までの投資額を100億円から300億円のレンジで計画しています。上場企業を含めて選択肢の幅を広げながら、グループイン後に強みを発揮し、持続的な成長につなげられるかを見極めたうえで、手堅く進めていきます。

中長期の方向性としては、「JESg VISION 2030」に沿って、売上高500億円以上、時価総額500億円を見据えています。既存事業の成長にM&Aを組み合わせ、そこに新たな事業の芽を育てていくことで、段階的に十分に目指せる到達点だと考えています。

また、営業利益率についてはグループ全体で8~10%をKPIとしています。過去4年間の平均はおよそ8%ですが、年輪経営を掲げる当社としては持続的に安定した収益を上げることにこだわります。収益は、公益資本主義の観点からも極めて重要です。よりよいサービス・製品、人材への投資、株主還元、地域社会への貢献といったステークホルダーへの還元を継続していくための原資となるからです。各社・各職場においても生産性・品質・安全など、毎年の着実な成長を継続する姿勢を、グループの仲間にも共有しています。

こうした成長を支える基盤として、採用に加え、M&Aを通じた専門人材の獲得を継続するとともに、JESアカ

デミーによるエンジニア育成を強化します。4年前と比較し、有資格者数は2倍以上に増加しています。今後は、各従業員が取得した資格・スキル情報をグループ全体で可視化・共有する仕組みを整備します。そのうえで、社内公募など若手の挑戦機会を広げ、AI活用による効率化も進めていきます。

一方で、上場から4年が経過し、組織の成長に伴う課題も見えてきました。

一つめは、経営層と現場の距離を再び縮めることです。企業規模が大きくなるほど、現場の声が届きにくくなります。従業員への個別ヒアリングを通じて見えた改善点を、意思決定と実行につなげる仕組みを整備し、「現場第一主義」を名ばかりとしない体制を再構築します。

もう一つは、組織横断的な情報共有の仕組みづくりです。クロスセルにつながる営業情報に加え、生産性向上につながる業務改善の成功・失敗事例をグループ全体で横展開することで、組織としての学習速度を高めていきます。いずれの課題も、一過性の成長痛として見過すことなく、次のステージに進むための土台づくりと位置付け、改善に取り組みます。

株主の皆様へ

平素より日本エコシステムグループへのご支援を賜り、深く感謝申し上げます。

上場後5回目となる2025年12月開催の株主総会では、「本社を移転される予定はありますか」というご質問をいただきました。本社の所在は、私たちが地域とど

う向き合うか、その覚悟を映すものだと私は考えています。改めて申し上げますが、一宮市の外へ本社を移す考えはございません。どうぞご安心ください。むしろ当社は、2025年3月に愛知県一宮市に本社機能を持つ新本社ビルへ移転したばかりです。地域に根差した経営を今後も継続していきます。

一方で、グループの活動の場は全国、そして海外へと着実に広がっており、それに合わせて機能面の体制も整えています。東京ではこれまで、グループ会社の事務所内に拠点を構えてきましたが、2025年12月に日本エコシステムが借主となって日本橋に拠点を整備し、グループ各社のメンバーも活用できる体制へ改めました。今後はIR活動の強化をはじめとする対外対応の前線として、実質的な東京支社へと育てていきます。

また、2026年2月20日に札幌および福岡の証券取引所に上場申請することを取締役会において決議しました。私たちにあって「ふるさと」は、愛知県一宮市だけを指す言葉ではありません。事業を営む地域、働く仲間が生活する地域も、同じく大切な「ふるさと」です。その考え方を形にし、地域の個人投資家の皆様とのつながりを深め、全国的な知名度を高めていく布石にしたいと考えています。将来的な地域での事業拡大やM&Aも見据え、資金調達を選択肢を広げる観点からも、積極的に取り組んでいきます。

そして何より、私たちが大切にしているのは、創出した付加価値を従業員・株主・地域へ循環させ、社会を活性化していくことです。実際に従業員の平均年収はこの4年で約10%上昇しました。配当金も毎年増配する方針は変えておりません。株主優待制度についても、2026年3月31日を基準日として、対象を従来の600株以上から500株以上に拡充しました。より多くの株主様に還元の輪を広げたいという思いの表れです。

これからの日本を、 ふるさと＝地域から元気にしていきたい

M&Aを通じて、私たちは日本各地の様々な「ふるさと」で事業を続けてきた企業と出会い、そこで働く従業員の皆さん、さらにその先のお客様とご縁をいただいています。多様な個性が共生し、互いの強みを活かしながら「森」のような企業群が私たちの描く「300年企業」の姿です。上場から4年が経過したばかりの私たちは、まだ成長の途上にありますが、3つの主要事業は、太い幹へと育つべく、今まさに年輪を刻んでいます。

そして、私たちが地域に深く密着した事業を広げて

いくことは、そのまま地域社会の活性化へとつながります。雇用や協力会社の皆様との連携を通じて経済循環をつくり、地域の祭りやスポーツへも積極的に参画する。元気な森が水を貯え、多くの生命を育むように、私たちが地域に深く根を張り、その持続的な発展を支えるプラットフォームでありたいと考えています。

この延長線上で、日本エコシステムの「森」を支える土壌である、日本という国そのものも元気にしていきたいと願っています。日本には世界に誇れる長寿企業の底力があります。その魅力を海外の投資家の皆様にも広く知っていただき、長期視点の応援が企業の成長と地域への還元につながる仕組みを、ファイナンスの観点からも形にできないか——その実現に向けて検討を進めているところです。

私たちの考え方や取り組みは、短期的な評価軸だけでは測りきれない部分もあるかもしれませんが、それでも、ステークホルダーの皆様「応援してみたい」と感じていただける、唯一無二の存在を目指して、これからも仲間とともに、一歩ずつ歩んでまいります。引き続き、温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。

松島 穰



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。

必要とされ続ける
300年企業へ

2030年
中期視点のありたい姿 - JESg VISION 2030 -

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

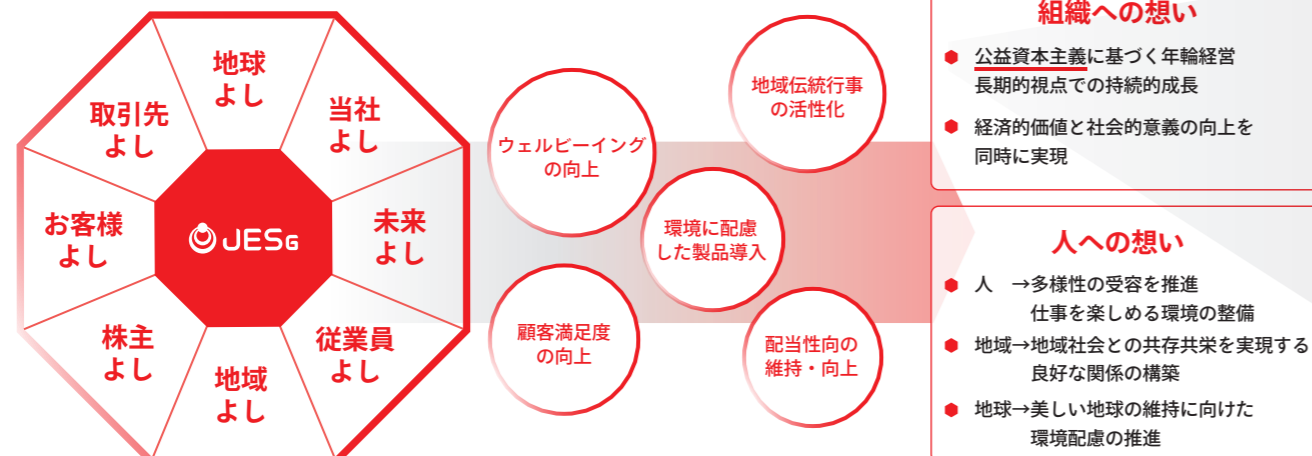
成長性・収益性を十分に考慮した資源配分となるように最適化。
未来づくりに適した投資基準と検証プロセスで中長期的な成長と企業価値向上を実現する規律ある成長投資を推進

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

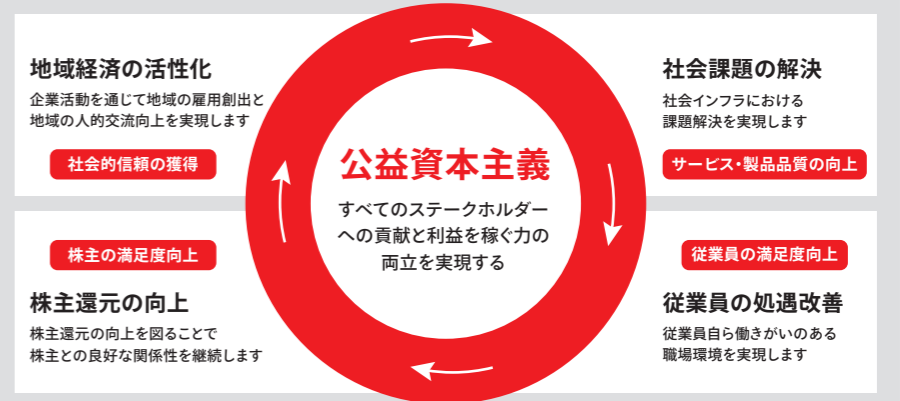
大切にしている価値観

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/gohoteikyoo/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

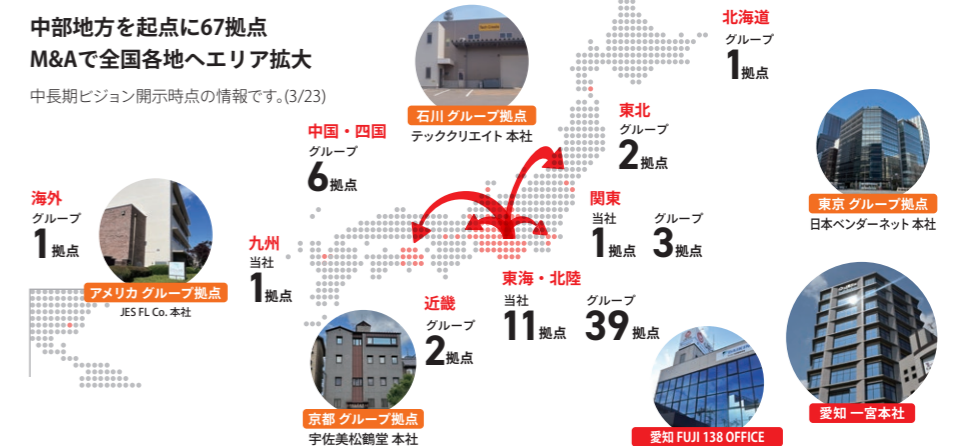
エンジニアの強化・増員

- **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つける化し、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。



(※)状況に応じて当該金額を超えたM&Aも検討する可能性あり

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

ファシリティ事業



常務取締役/
ファシリティ事業担当
奥村 泰典

新体制で経営をさらに効率化し、
次世代を育てる体制を整備。
老朽化から社会を未然に守り抜き
事業の連携で新たな成長を目指します。

ファシリティ 事業 Q & A

Q 2025年9月期の成果は？

ファシリティ事業の効率化と成長促進を狙い、事業関連性が高いグループ会社を再編し、JESファシリティーズ(株)として新たに始動しました。これによって事業運営の効率化、経営資源の最適化、経営体制の改善、管理コストの削減などが実現しました。もうひとつの柱である公営競技については、当社グループが運営・保守する施設において、周辺環境の整備にも力を入れ、地域住民の皆様が安心して利用できる施設となるよう配慮しました。

Q これからの課題は？

日本には高度経済成長期に建設されたインフラが多く、これらが更新時期を迎えています。インフラの老朽化による人的災害や事故は、大きな社会問題となっています。しかしながら自治体の予算の制約や技術者の不足から、インフラの維持管理はますます困難になっています。このような状況の中、私たちは「未然防止」「保全」「環境」「エコ」を意識しながらファシリティ事業者として責任ある企業を目指します。

Q 経営理念を現場に どう反映している？

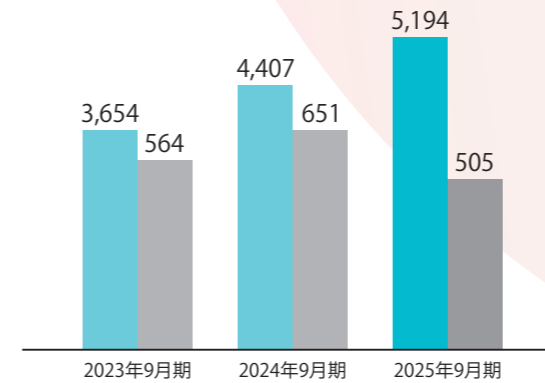
昨今の技術者不足に対応すべく、自社の人材教育組織「JESアカデミー」を活用することで、設計業務、工事業務、工程管理業務の強化および効率化を目指し、若手の人材育成に努めています。次世代に向けたスキルと知識の継承は、当社としての競争力を高めるだけでなく、長期的に業界全体を支える要素にもなると考えており、合わせて現場監督などのリーダー育成も強化していきます。このほか地元雇用や地元催事への参加にも注力し、地域住民との絆を深めています。

Q さらに成長に向けた 「次の一手」は？

ファシリティ事業は、環境・エネルギー問題が重視される現代において、とくに重要な事業領域であると捉えています。新しい技術やサービスを積極的に導入し、競争力を高めるだけでなく、社会的なニーズにも応えていきます。省エネルギー型の設備や再生可能エネルギーを活用した製品・サービスも有望です。当社グループ内の交通インフラ事業や環境事業などのシナジー効果も生み出していきたいと考えています。

2025年9月期の事業概況

■売上高 ■営業利益 (百万円)



分析

- ① M&A企業の通期寄与による大幅な増収達成
- ② 期ずれや先行投資による一時的な利益減少

2025年9月期のファシリティ事業は、売上高5,194百万円(対前年比113.6%)と順調に拡大しました。M&Aで加わったベニクス(株)や(株)エコペンの業績が通期寄与したことが増収の主因です。一方、利益面では空調給排水衛生設備や公営競技案件の期ずれ、将来の成長を見据えた積極的な人材採用に伴う人件費増加などの一過性要因により、営業利益は505百万円(同73.6%)となりました。2025年10月にはグループ集約の要となるJESファシリティーズ(株)が始動。今後は新体制のもとで施工体制のシナジーを最大化させるとともに、合板加工販売の拡大などを図ります。2026年9月期は、組織再編による効率化と受注機会の創出を通じて、さらなる増収増益を目指していきます。

TOPICS

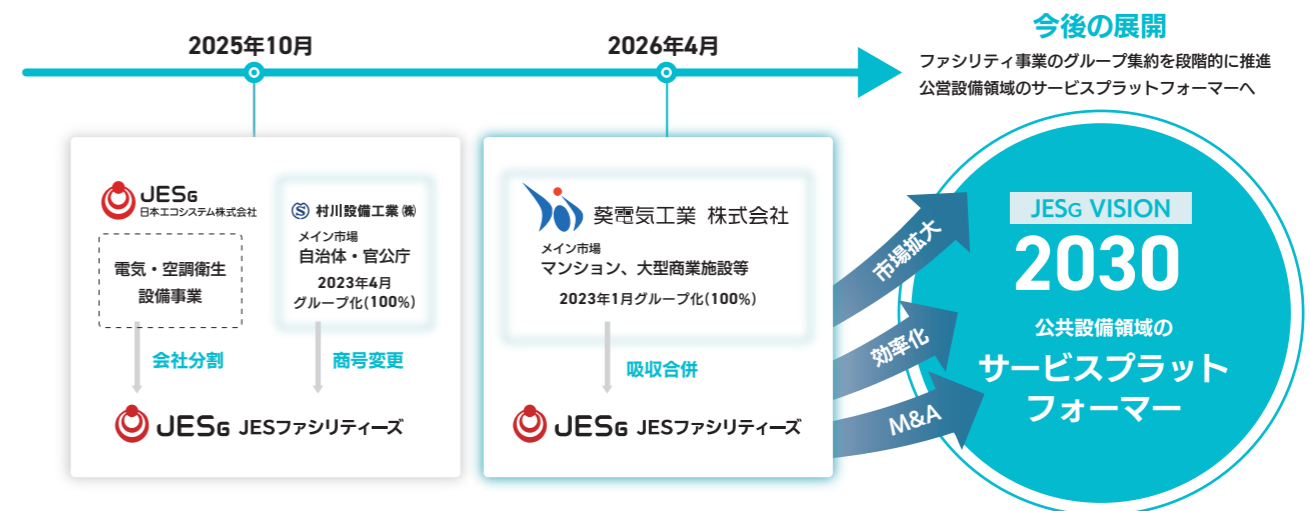
JESアカデミーによる 「エンジニアエコシステム」の推進

当社グループは、若手や中堅層をスペシャリストへと導く独自の教育・人材循環システム「エンジニアエコシステム」を構築しています。OJTや外部研修に加え、グループ会社間での「教育目的のアウト」を積極的に実施し、現場での文化交流や知見の多角化を促進しています。実際に複数のグループ会社間で人材の相互アウトを開始しており、今後も従業員の意向に沿った柔軟な人材交流を継続していきます。これにより、グループ全体の技術継承とシナジー創出を多角的に加速させてまいります。



JESファシリティーズの始動とグループ集約の加速

2025年10月のJESファシリティーズ(株)始動に続き、2026年4月には葵電気工業(株)を吸収合併しました。段階的なグループ集約により経営資源を最適化し、2030年に向け公共設備領域のサービスプラットフォームを目指します。



環境事業



取締役／環境事業担当
瀧本 裕二

大幅な増収増益を達成。
専門人材を育て新規事業へ挑み、
失敗を恐れぬ組織を築き上げて
海外へも事業を大きく広げます。

環境事業 Q & A

Q 2025年9月期の成果は？

環境事業セグメントでは、再生可能エネルギー、排水処理プラント、薬品、水族館向け水槽および循環系設備の製造などを手がけています。2025年9月期は、排水浄化処理設備の大型工事件や産業用太陽光発電設備案件が順調に推移したことなどから、売上高は前期比25.1%増、営業利益は同81.0%増と、大幅な増収増益となりました。各事業が専門性を生かし、安定的に受注できる状況となったことが最大の成果だと考えています。

Q これからの課題は？

さらなる事業規模の拡大を図るには、各事業領域において新規事業に取り組むことと、専門性を持った人材を増やしていくことが必要だと考えています。再エネ部門では系統用蓄電池、排水処理部門では維持管理分野、水族館部門では水槽設備以外のサービスへの参入を検討しています。また、一部の業務に関しては、人材不足が原因で受注を断念せざるを得ないケースが生じており、高度な管理業務ができる人員の拡充が課題です。

Q 経営理念を現場にどう反映している？

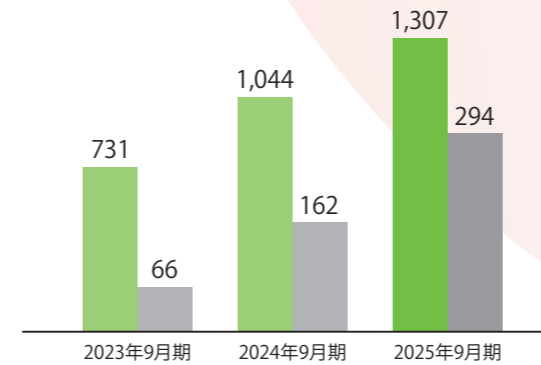
事業の継続性と収益の安定化を目指すために、時代とともに変化する事業環境に対して対応できる組織作りを心掛けています。人は誰でも、トライアンドエラーを繰り返しながら成長していくものです。経済性と公益性を両立させる「公益資本主義」や当社グループの目指す「300年企業」を実現するには、エラーを許容できる環境を用意することが大切だと考えています。

Q さらなる成長に向けた「次の一手」は？

昨年12月に、当社グループの産業用太陽光発電のリパワリングEPC（改修工事）サービスが、タイ国における再生可能エネルギーの拡大目標に貢献するためのニーズ確認調査を行うことが、JICAの「中小企業・SDGsビジネス支援事業」に採択されました。これを海外事業への足掛かりとし、当社が国内で展開する既存発電所に対する長寿命化、発電能力を増加させるサービスに対する海外でのニーズ、横展開の可能性を探りたいと考えています。

2025年9月期の事業概況

売上高／営業利益 (百万円)



分析

- ① 大型案件の進捗により売上・利益ともに大幅増
- ② 一気通貫モデルの確立で高付加価値化を推進

2025年9月期の環境事業は、売上高1,307百万円（前年同期比125.1%）、営業利益294百万円（同181.0%）と飛躍的な成長を遂げました。排水浄化処理設備や水循環に関する大型工事の進展に加え、産業用太陽光発電設備の施工が売上・利益ともに順調に推移したことが主因です。戦略面では、電子部品材料製造工場向けの案件において「設計・施工×薬剤供給×メンテナンス」という一気通貫のビジネスモデルを実現し、高付加価値化を加速させました。今後は人員拡充による施工体制の強化を図り、アクアリウムや太陽光リパワリング案件の受注拡大を推進することで、さらなる事業規模の拡大を目指していきます。

TOPICS

全国各地で広がる アクアリウム事業の新規案件受注

アクアリウム事業は、確かな技術力と実績を武器に全国各地で施工範囲を拡大しています。2025年10月オープンの「広島もとまち水族館」では、水槽工事や濾過設備等のバックヤード施工を受注しました。また、碧南海浜水族館でのガラス交換や伊勢シーパラダイスのアクリル板交換など、既存施設の改修・メンテナンス案件も着実に増加しています。今後は企画段階から一貫して対応できる体制を構築し、水族館の価値向上と地域文化の活性化に貢献してまいります。



広島もとまち水族館



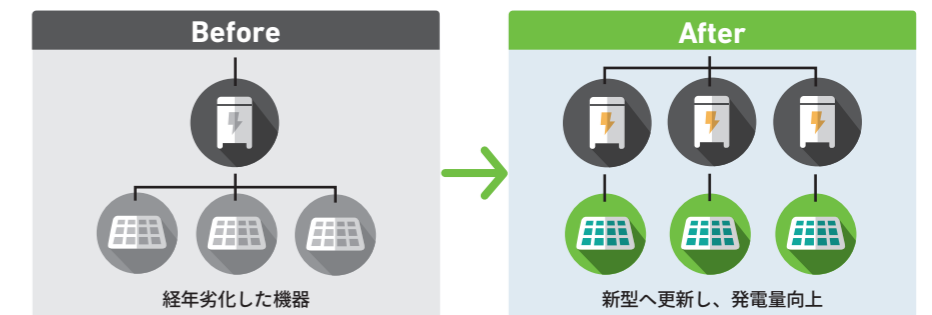
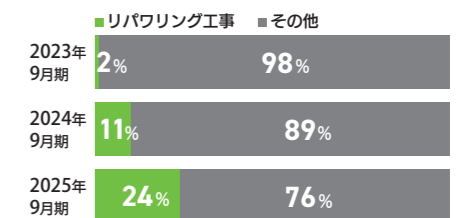
碧南海浜水族館



伊勢シーパラダイス

需要が急増する太陽光発電設備のリパワリング事業

設備の経年劣化に伴い、最新機器への更新で発電効率を高めるリパワリング需要が急増しています。当社の売上比率は24%まで拡大しました。今後も収益最大化や盗難対策等の付加価値を提供し、受注拡大を推進します。



交通インフラ事業



専務取締役/
交通インフラ事業担当
中村 成一

取締役/
グループ会社事業推進
交通インフラ事業担当
内田 敦

交通インフラ 事業 Q & A

M&Aで事業の裾野を広げ、
組織の統合で収益力を高めます。
地域社会への貢献を第一に考え、
技術の連携でインフラを守ります。

Q 2025年9月期の成果は？

最大の成果は、建設コンサルタントの(株)三進と、(株)東海通建の通信事業をM&Aによって取得したことで、当社グループの事業の裾野が大きく広がったことです。地域密着型の提案力や技術力がさらに強化され、浜松・岐阜エリアでの大型・重要案件の獲得や安定運営に大きく貢献しました。両社の専門性を活かした提案力によって地域社会との信頼関係がさらに深まり、今後の交通インフラ事業の拡大に向けた確かな基盤を築く一歩となりました。

Q これからの課題は？

M&Aや大型案件の獲得によって売上の拡大が進んでいる一方で、各社・各案件の収益構造やコスト管理の最適化が課題となっています。異なる業務フローや文化の統合、現場オペレーションの効率化を進めることが、グループ全体の利益最大化には欠かせません。リスク管理体制や案件ごとのコスト分析をより精緻化する必要があります。これらの課題に対応し、M&Aや大型案件の成果をグループ全体の利益に確実に結びつけたいと考えています。

Q 経営理念を現場に どう反映している？

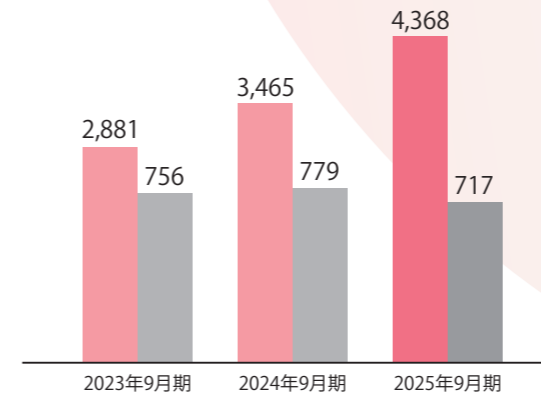
「公益資本主義」や「300年企業」という理念は、短期的な利益追求ではなく、地域社会や将来世代への価値提供を重視する意思決定の軸として現場に浸透させています。受注判断や協力会社の選定においても、安全性や持続可能性、地域との共生を最優先に考えることを徹底しています。人材育成においても、専門性の向上だけでなく、公共性への理解や使命感を醸成する研修を強化し、自律的に考え行動できる人材の育成に取り組んでいます。

Q さらなる成長に向けた 「次の一手」は？

交通インフラ維持管理分野における専門性の深化と内製化のさらなる推進です。雪氷対策や道路保全で培った現場対応力を基盤に、通信事業や測量分野との連携を強化し、ICTやデータ活用による点検・施工の高度化を図ります。通信ネットワークの整備・保守や高精度測量技術を組み合わせることで、維持管理の効率化と品質向上を実現します。さらに人材育成と資格取得支援を強化し、多分野に精通した技術者を育成することにも注力します。

2025年9月期の事業概況

■売上高 ■営業利益 (百万円)



分析

- 1 既存案件の堅調な推移による大幅な増収達成
- 2 M&A関連費用計上による一時的な利益減少

2025年9月期の交通インフラ事業は、売上高4,368百万円(対前年比126.1%)と大幅な増収を達成しました。高速道路運営事業者からの電気通信設備や構造物の点検・保守、および維持管理業務が堅調に推移したことが増収に寄与しています。一方、営業利益は717百万円(同92.1%)となりましたが、これは新たにグループ化した(株)三進のM&A仲介費用などの一過性要因によるものです。戦略面では、(株)三進およびJes東海通建(株)のグループ化により、設計・コンサルティングから施工までを一貫して担うトータルサービス体制を強化しました。今後は(株)興電社や(株)テッククリエイトを含む各拠点を活用したエリア拡大と、技術者の獲得・教育によるエンジニアリングサービスの深化を通じ、さらなる事業拡大を目指していきます。

TOPICS

戦略的M&Aによる事業領域の 拡大とシナジー創出

交通インフラ事業のさらなる強化を目的に、Jes東海通建(株)、(株)三進、(株)カムラ技建の3社を相次いでグループ化しました。電気通信工事業に強みを持つJes東海通建(株)、建設コンサルタント業を担う(株)三進、そして道路フェンス等の防護柵設置工事を展開する(株)カムラ技建の加入により、企画・コンサルティングから施工まで一貫して対応できる体制を確立しました。今後はグループ間での人材交流や顧客相互活用を推進し、エンジニアリングサービスの付加価値向上とエリア拡大を加速させます。

Jes 東海通建

情報通信インフラ領域
道路通信設備領域

株式会社 三進 Sansin Co., Ltd.

建設コンサルタント業
補償コンサルタント業

kamura giken

道路フェンス設置工事
道路ガードレール設置工事

業務拡大に伴う浜松事業所の移転と体制強化

交通インフラ事業の急速な業務拡大と、現場への移動効率向上によるアクセス改善を目的に、2025年12月、浜松事業所を浜松浜北IC至近へと移転いたしました。新拠点は交通の要所に位置し、静岡県内および周辺エリアにおけるエンジニアリングサービスの迅速な提供を可能にします。本移転により、M&Aで獲得した技術者と既存のリソースを最適に配置し、増加するインフラ整備需要へ柔軟に対応できる体制を構築しました。地域社会の安全・安心を支える重要拠点として、さらなる飛躍を目指します。



人材戦略

人事部 部長
堀 恒蔵



人事部 課長代理
神谷 絵美



従業員の輝きが組織の力に

人的資本こそが中長期的な企業価値の源泉です。従業員一人ひとりが持ち場で輝き、それが結集することが、組織の力となります。木々が年輪を重ねるように個々が成長し、それが集まって大きな森を形成してもらいたいと願っています。人事部では、採用・育成・制度改革を推進するとともに、従業員の安心と挑戦を支えるウェルビーイング支援の基点としての機能を強化し、現場力の向上に努めています。

仕事と育児を支える 職場環境の実現

二児の母として二度目の育児休業を取得し、このたび職場に復帰しました。仕事と育児の両立には工夫や調整が求められますが、上司や同僚の理解、日々の対話に支えられています。この経験を活かし、人事部として、従業員一人ひとりが安心して能力を発揮できる職場環境づくりを推進してまいります。

資格情報データベースの活用

JESグループでは、従業員一人ひとりのスキルや実績を可視化する資格情報データベースの整備・活用を進めており、このデータベースを活用することで、グループ全体での効率的な人材活用を実現しています。また、HR系システム等の導入を視野に、適材適所の配置や効率的な人材マネジメントを強化しています。さらに、「JESアカデミー」を活用した教育プログラムを通じて、多様なキャリア形成の機会を提供しており、従業員の成長を促進するとともに、グループ全体の競争力向上に貢献しています。



採用の強化

将来を担う新卒採用の強化や即戦力となる中途採用の推進に注力しています。初任給や家族手当の大幅改定、資格手当の拡充、充実した新人研修、リファラル採用や採用ホームページの活用を通じ、人材確保と育成を推進しています。

新卒採用

将来を担う優秀な人材を採用・育成するため、新卒採用の強化に取り組んでいます。特に大卒採用では、外部の採用サービスを活用し、積極的な採用活動を展開しています。また、初任給の大幅改定を実施し、魅力的な待遇を用意することで、優秀な若手人材の応募意欲を高めています。さらに、新人研修プログラムの充実を図り、入社後のスキル習得を支援しています。資格手当の拡充も行い、従業員一人ひとりの成長をサポートしながら、組織全体のスキル向上を目指しています。これらの施策を通じて、次世代を担う人材の採用と育成をさらに推進します。

中途採用

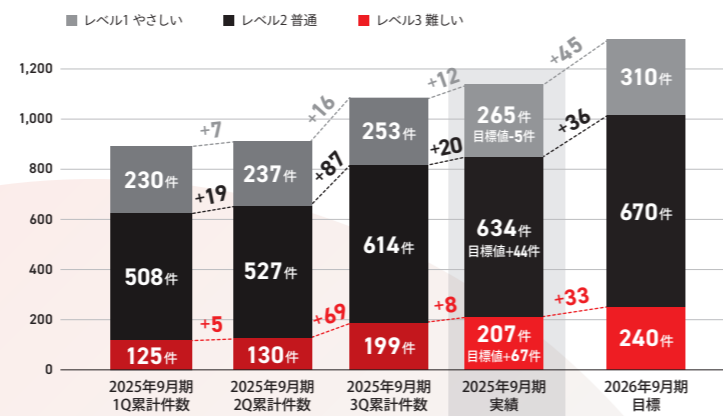
即戦力となる優秀な人材の確保を目的に、中途採用の強化を推進しています。特にリファラル採用を活用し、紹介者へのインセンティブを大幅に改定することで、従業員からの積極的な人材推薦を促進しています。また、新たに採用ホームページを公開し、企業の魅力や募集情報をわかりやすく発信することで、応募者数の増加を図っています。さらに、資格手当の拡充を通じて、資格制度を活用したキャリアアップ支援を強化しています。家族手当の大幅引き上げも行い、従業員とその家族が安心して働ける職場環境にも配慮しています。

エンジニアエコシステムの深化

JESグループでは、従業員一人ひとりが仕事を通じて成長を実感できる環境づくりを目指し、「エンジニアエコシステム」の深化に取り組んでいます。人的資本経営を意識し、研修への投資や成長に向けた人材配置などを積極的に行うことで、企業価値と個人の価値向上を同時に実現することを狙っています。また、グループ間での資格情報やスキル、実績を可視化するデータベースの整備を進め、グループ全体での効果的な人材活用を推進します。さらに、「JESアカデミー」を活用した実践的な教育プログラムを通じて、従業員が多様なキャリア形成を実現できる機会を提供しています。こうした取り組みによって、組織と従業員双方の持続的な成長を支えています。

JESグループ累計資格取得数

グループ全体での資格取得推進を図るとともに、JESアカデミーを活用した実践的な教育に尽力し、後継者の育成とスキル向上を通じて、組織全体の発展に寄与



ホームページで採用サイトを新設

若手人材の採用強化を目的に、新卒者や若手求職者を対象とした採用専用サイトを新設しました。事業内容やビジョンを伝えるコンテンツ、若手従業員のインタビュー動画を掲載し、当社の魅力をわかりやすく発信しています。さらに、SNSや外部サービスと連携してインターネット応募機能や中途採用エントリー機能を追加しています。モバイル対応デザインも採用し、利便性を向上させることで、応募者数の増加と採用活動の効率化を実現しています。



日本エコシステム株式会社 採用サイト
https://recruit.jp-eco.co.jp/



管理本部長メッセージ



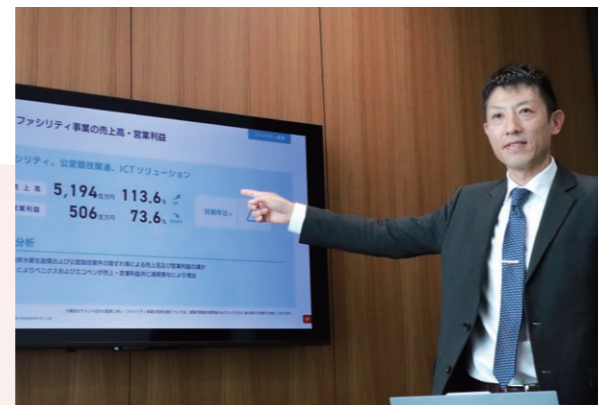
取締役／
管理本部担当
稲生 篤彦

人的資本強化と成長投資を両輪に
持続的な企業価値の向上を
目指します。

当社グループは、中長期的な収益力の向上を見据え、M&A投資と人材投資を成長戦略の中核と位置付けています。人的資本の強化を通じて「エンジニアエコシステム」の実現を目指すとともに、JESアカデミーを活用した人材育成や資格取得支援、柔軟な人材配置を推進しています。あわせて、財務健全性とのバランスを保ちながら、成長投資と安定的な株主還元を両立を図り、持続的な企業価値向上に取り組んでいます。

収益力の向上に向けた成長投資について

2025年9月期は、売上高が前期比21.1%増の112億6,100万円と過去最高を更新した一方で、当期純利益は3億100万円（前期比51.3%減）、ROEは5.5%（前期は12.6%）となりました。M&Aを通じたグループの事業規



模拡大に伴って売上高が増加した一方、M&Aに伴う仲介手数料や、新たにグループ会社となった(株)三進とJes東海通建(株)の半期決算による業績変動など、主に一過性の要因によって、当期純利益は減少しました。中長期的な収益力向上に向けた「成長投資」については、利益水準や株主還元などのバランスを考慮しながら実施しています。とくにM&A投資によるグループの拡大に積極的に取り組んでおり、M&A投資先としては現セグメントの川上・川下領域を主な対象としています。地域的には国内全域に加え、グローバル展開も視野に入れています。このほか、採用および教育を中心とした人材投資にも力を入れています。



「エンジニアエコシステム」の実現を目指しています。また、JESアカデミーの卒業生たちなどを対象に柔軟に配置転換を行うことで、従業員が望むキャリアに挑戦できる環境の整備にも継続的に取り組んでいます。

財務の健全性について

2025年9月期は、本社機能を備えた賃貸ビルの建設やM&A投資が重なり、有形固定資産が大幅に増加しました。これに伴って長期借入金も増加していますが、必要最小限にとどめるよう留意しています。当社グループではCMS(キャッシュ・マネジメント・システム)を活用してグループ資金を集約することで、M&Aによる投資等への効率的な資金配分を行っています。今後も特にM&Aや新たな拠点設置による投資が増加することが想定されます。有利子負債によるレバレッジを活かしつつ、財務健全性を保ったバランスの良い経営を進めてまいります。

株主還元について

当社グループは資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて様々な取り組みを推進しています。株主還元については上場以来、一貫して増配を実施しており、2026年9月期も4期連続の増配(年間18円予想)を予定しています。また、2025年4月には、より投資しやすい環境を整えるとともに、投資家層の拡大を図ることを目的として、1:3の株式分割も実施しました。今後もM&Aや人材への投資、その他成長に向けた様々な投資を積極的に行うことを重視するとともに、安定的な株主還元にも努めてまいります。また、株主の皆様当社を知っていただく機会をさらに充実させたいと考えており、投資家説明会などにも積極的に参加してまいります。



「エンジニアエコシステム」の実現に向けて

当社グループは現在、人的資本強化に関する取り組みを加速しています。2025年9月期には、難易度の高い「レベル3」の資格保有者数が207名となり、中期経営計画目標(60名)を大幅に超過達成することができました。この最大の要因は、M&Aを通じて大量の優秀な人材をグループに迎え入れることができたことにあると考えています。

さらにこうした新たな仲間たちが、当社グループの人材育成拠点である「JESアカデミー」に積極的に入校してくれています。例えば、道路事業部関連のグループ会社である(株)日新ブリッジエンジニアリングから2名が入校し2026年2月に1名が卒業、空調衛生サービス部関連のグループ会社である葵電気工業(株)からは1名が入校して2025年9月に卒業、さらにこの4月には新たに2名が入校しました。

当社グループは、こうした優秀な人材の育成や資格取得支援、資格手当の拡充などに取り組むことで、「エン

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。

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・快適をささえる【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	課題解決に向けた取り組み事例	関連するSDGs
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"> ● 原油スラッジ中国処理技術特許 (2024年3月) ● 原油スラッジシンガポール処理技術特許 ● 電子部品製造工場向け排水プラント設計・施工 ● 国内/海外国立大学との連携 	
2 再エネの利用促進	<ul style="list-style-type: none"> ● 太陽光発電設備のリパワリングを通じて、発電効率を高めるとともに、持続可能なエネルギー利用と気候変動対策に貢献します。 ● 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 ● JICA事業を通じてタイで再エネの拡大と国際的な気候変動対策に貢献 	
3 交通インフラ長寿命化への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ● 浜松拠点強化による拠点拡大 地域の交通インフラ整備を迅速に支援し、安全で持続可能な社会基盤の構築に貢献 ● JESアカデミーによるグループ横断的な人材交流と教育でエンジニアエコシステム形成によるシナジー効果とキャリアアップの実現 	
4 従業員のQOLの向上	<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 ● 家族手当の充実 ● 従業員エンゲージメント調査の実施 ● 健康経営優良法人2025 (中小規模法人部門) 5年連続認定 	
5 社会への影響の配慮	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社が取り組むSDGsの実践など産学連携の寄付講座を全15回実施 ● 障がい者雇用 ● 地域社会のスポーツ振興に貢献 ● M&Aを通じて地域の祭りへ参加 ● BISHU FES.アートプロジェクト 	
6 環境への影響の配慮	<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 ● アクアリウム事業を通じて海洋生物保護や教育普及に寄与し地域文化の活性化に貢献 	

SDGs 重点課題への取り組み

地域とともに未来を育む3社共同スポーツ協賛

当社は、持続可能な地域社会の実現に向けて「地域社会への貢献」を掲げています。その具体的な取り組みとして、2025年8月に株式会社AVANTIAおよび公益財団法人愛知県スポーツ協会と、地域密着型スポーツ振興に向けた3社間協賛契約を締結しました。この連携のもと、2025年11月には「第42回愛知県スポーツ少年団サッカー交流大会」、12月には「第48回愛知県スポーツ少年団剣道交流大会」へ共同協賛を実施。大会では記念品の寄贈だけでなく、剣道体験イベントなどの実施を通じて、多くの子どもたちにスポーツの楽しさを共有する場を提供しました。

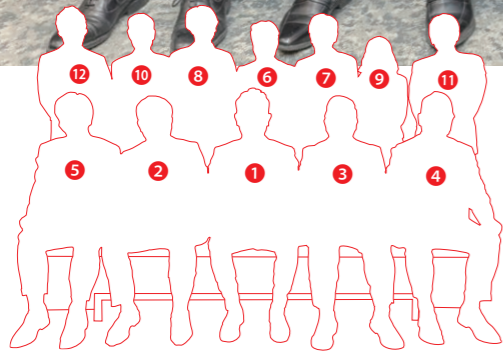


障がい者雇用 保育園と当社従業員を対象としたイベントを開催

株式会社オザキが推進する障がい者雇用促進の一環である畑栽培に、当社の障がい者雇用で勤務する従業員も参加し、社会福祉法人瀬尻福祉会 瀬尻保育園を対象に芋ほり体験を実施しました。併せて、当社従業員およびそのご家族を対象とした農業体験も実施し、サツマイモ・枝豆・里芋の収穫を行いました。当日は多くの従業員とご家族にご参加いただき、障がい者雇用への理解を深める有意義な機会となりました。今後も当社では、地域との連携および障がい者雇用の推進に向けた取り組みを積極的に進めていきます。



コーポレート・ガバナンス



取締役および監査等委員

① 代表取締役社長	松島 穰	⑦ 独立社外取締役	杉戸 俊之
② 専務取締役	中村 成一	⑧ 独立社外取締役	田野 好彦
③ 常務取締役	奥村 泰典	⑨ 独立社外取締役	伊東 史子
④ 取締役	内田 敦	⑩ 取締役	常勤監査等委員 亀山 直人
⑤ 取締役	稲生 篤彦	⑪ 独立社外取締役	監査等委員 加納 正二
⑥ 取締役	瀧本 裕二	⑫ 独立社外取締役	監査等委員 南 善隆

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300年を目指しており、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。

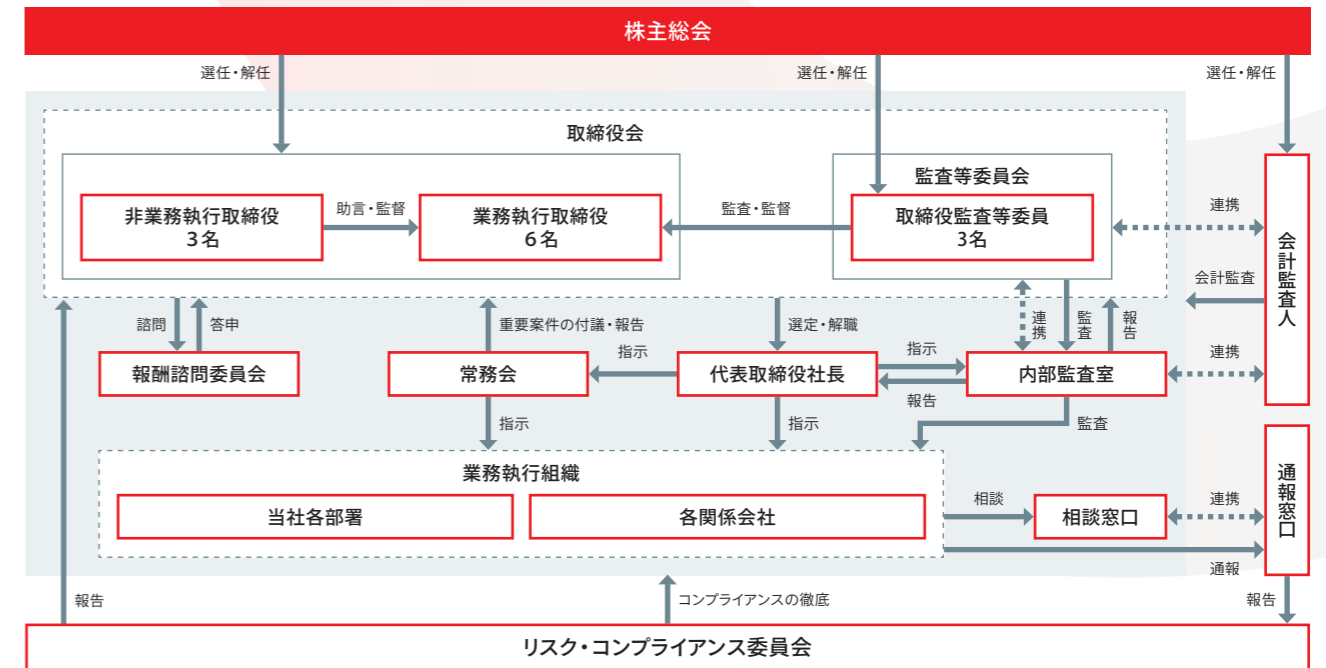
具体的には、経営に健全性・効率性および透明性を高めるとの視点から、経営の意思決定、職務執行および監督、並びに内部統制等について適切な体制を整備・構築し、必要な施策を実施することにより、法令・規程・社内ルールに則った業務執行を組織全体において徹底しております。

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



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 穰	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、各取締役に委員、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



④ 社外取締役 伊東 史子
② 社外取締役/監査等委員 加納 正二
③ 社外取締役 杉戸 俊之
① 社外取締役 田野 好彦
⑤ 社外取締役/監査等委員 南 善隆

社外取締役 田野 好彦

経営陣と建設的な対話を行うことで、利益の好循環を生み出す「付加価値経営」の実現につなげます

当社グループが志向する「公益資本主義」とは、株主だけでなく、従業員、顧客、取引先、社会など、すべての関係者の満足を大切にしようという経営理念です。これは「付加価値経営」とも親和性の高い考え方です。付加価値経営では、単なるコスト削減に頼るのではなく、働き方の改善や適切な投資を通じて、生み出される価値を高めていきます。そうすることで利益の源泉が広がり、従業員への報酬や働きがいの向上につながります。その結果、優秀な人材が集まり、設備投資もしやすくなります。このような好循環は、安定した利益成長をもたらす、株主の満足や顧客サービスの向上、取引先との良好な関係、社会からの信頼にもつながります。私は社外取締役として、経営陣と建設的な対話を行い、この付加価値経営の実現に貢献していきたいと考えています。

社外取締役/監査等委員 加納 正二

環境変化への対応を注視するとともに、理念と実践の統合を後押しし、企業価値の向上をサポートします

公益資本主義の理念を経営の中核に据える姿勢は、企業を社会的存在として捉える経済学の視点とも理論的に通底するものです。私は経済学を専門とする立場から、企業価値を財務指標のみならず、人的資本や組織文化といった無形資産、さらには持続的経営の実績に裏打ちされた社会的信頼を含む広義の資本の蓄積として捉えています。社外取締役（監査等委員）としては、理念が事業ポートフォリオ、投資判断、人材戦略、リスク管理といった具体的な意思決定に織り込まれているかを丁寧に確認し、中長期の社会的便益との整合性を多角的に検討し、外部環境変化に対するレジリエンスの確保を重視していくつもりです。また、中長期的企業価値の向上につながるインセンティブの在り方について建設的な対話を重ね、理念と実践の統合を後押ししたいと考えています。

社外取締役 杉戸 俊之

事業ポートフォリオ戦略などを独立した立場から継続的に検証し、「300年企業」の実現に貢献します

当社グループは公共性の高い事業領域を中心に、社会インフラの維持管理や環境負荷低減に資する事業活動を推進しています。社会インフラの老朽化や労働力不足といった構造的・長期的課題は日本社会全体で深刻化しており、当社グループとしてもこれらへの対応強化が不可欠です。また、DXの推進や多様な人材の活躍によって生産性の向上と技術継承を確実に進めることも、重要な経営テーマです。私は社外取締役として、事業ポートフォリオ戦略、M&A、人材育成、エコシステム型組織運営、財務健全性などを独立した立場から継続的に検証することで、当社グループが掲げる「300年企業」という長期ビジョンの実現に貢献したいと考えています。当社が理念に基づく価値創造を持続し、公益資本主義を体現する企業として発展していくよう、引き続き尽力します。

社外取締役 伊東 史子

互いを思い合い、能力がうまく活用される社会を。経済を超え、人間社会に生命感をもたらす企業活動を期待します

命は「つかの間のろうそく」ではない。それは今しばらくの間、預かる荘厳な松明のようなもの。できるかぎり燃えあがり輝くものにして未来の世代に渡したい。—— ジョージバーナードショー
予測のつかない未来を前に途方にくれることもあるでしょうが、深呼吸をして300年先を眺めて見れば、今の状況も一つの過程にすぎません。互いを思い合い、自らの能力がうまく活用される社会を作りたいと願う変革することこそ、人間の本質だからです。健やかな社会のために複数の価値軸をバランスさせていこうという姿勢が生まれています。楽しく朗らかに生きる人が増えることは地球の幸福度が上がることであり、その具体的な方法を真摯に求め共有することは文化資本として社会を豊かにします。企業の活動は経済を超えて人間社会に生命感をもたらすものになっていくでしょう。

社外取締役/監査等委員 南 善隆

ステークホルダーとの信頼関係を深化させるガバナンスを後押しし、持続可能な企業価値の向上に貢献します

当社が掲げる「社会課題を解決し、必要とされ続ける300年企業を創造」との存在意義と公益資本主義の理念が、環境や社会インフラ、地域社会への価値創出という具体的成果に結びついているかを、社外取締役という独立した立場から監督し、提言していきたいと考えています。とりわけ、法律家という観点からは、公共性の高い事業を担う企業として、法令遵守は当然のこととして、リスク管理・内部統制の実効性を不断に検証することが重要であると認識しています。中長期ビジョンの実現にあたっては、短期的収益との均衡、サステナビリティ対応、人的資本の強化が課題となります。私は法律家として、透明性と説明責任を基軸に、ステークホルダーとの信頼関係を深化させるガバナンスを後押しし、持続可能な企業価値の向上に貢献していきたいと考えています。

会社情報 / 株式情報

会社概要 (2026年4月30日現在)

会社名	日本エコシステム株式会社
会社所在地	愛知県一宮市本町 2丁目2番2号 JES一宮ビル11F
代表者	代表取締役社長 松島 稔
事業内容	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
資本金	1,005,097,563円

決算期	9月
発行済株式数	8,713,200株
従業員数	連結763名* (臨時雇用人員含む)
監査法人	有限責任中部総合監査法人
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 札幌証券取引所本則市場 (上場日: 2026年4月22日)

* 2026年3月30日時点

沿革 (2026年4月30日現在)

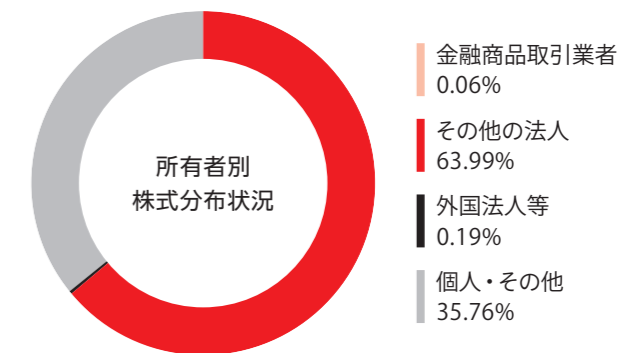
1998年 11月	環境事業	当社設立 省エネ効果のある照明器具等の販売事業を開始
1999年 8月	交通インフラ事業	道路保全に関わる事業を開始
2009年 6月	交通インフラ事業	株式会社東海錦組より道路保全に関わる事業を譲受
	環境事業	再生可能エネルギー(太陽光等)製品の販売・施工に関する事業を開始
2011年 11月	ファシリティ事業	オスカー電子株式会社より公営競技事業を譲受
2016年 1月	ファシリティ事業	サテライト一宮株式会社グループ化
2017年 3月	ファシリティ事業	日本ベンダーネット株式会社グループ化
	ファシリティ事業	中央警備保障株式会社グループ化
2018年 5月	ファシリティ事業	モテライズ株式会社よりAIに関わる事業を譲受
2020年 3月	交通インフラ事業	株式会社ワズライフグループ化
	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
	交通インフラ事業	有限会社ほくんちオジカオート(現: JESモビリティサービス株式会社)グループ化
	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グループ化
	ファシリティ事業	オー・ティー・エス技術サービス株式会社(現: OTS株式会社)グループ化
2023年 1月	ファシリティ事業	葵電気工業株式会社(現: JESファシリティーズ株式会社)グループ化
	ファシリティ事業	村川設備工業株式会社(現: JESファシリティーズ株式会社)グループ化
	ファシリティ事業	株式会社zoomより競輪情報サイト事業運営事業を譲受
	交通インフラ事業	株式会社興電社グループ化
	交通インフラ事業	株式会社テッククリエイトグループ化
2024年 1月	ファシリティ事業	株式会社エコベングループ化
	アセットマネジメント事業	米国進出を目的とした現地法人JES FL Co.を設立
	アセットマネジメント事業	JES総合研究所株式会社グループ化
	ファシリティ事業	ベニクス株式会社をグループ化
2024年 10月	アセットマネジメント事業	本社機能を備えた賃貸ビル「JES一宮ビル」の賃貸事業を開始
	本社を新社屋へ移転	
2025年 2月	アセットマネジメント事業	株式会社宇佐美松鶴堂をグループ化
	交通インフラ事業	株式会社東海通建より電気通信工業を会社分割で譲受。Jes東海通建株式会社としてグループ化
	交通インフラ事業	株式会社三進をグループ化
2025年 10月	ファシリティ事業	ファシリティ事業における空調衛生サービス部が行う電気・空調衛生設備に関する事業をJESファシリティーズ株式会社へ吸収分割
	交通インフラ事業	株式会社カムラ技建をグループ化
2026年 4月	ファシリティ事業	葵電気工業株式会社をJESファシリティーズ株式会社へ吸収合併
	アセットマネジメント事業	株式会社文光堂をグループ化
	交通インフラ事業	大鐘測量設計株式会社をグループ化
2026年 5月	札幌証券取引所 本則市場上場	
	福岡証券取引所 本則市場上場予定	

JESグループ (2026年4月30日現在)

日本ベンダーネット株式会社 本社所在地: 東京都中央区日本橋三丁目11番2号 http://vender.net.jp/	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/	Jes東海通建株式会社 本社所在地: 愛知県名古屋市中村区井深町13-20 https://www.jes-tokaituken.jp/
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 https://www.chuokeyouji.jp/	株式会社テッククリエイト 本社所在地: 石川県金沢市粟崎町5丁目24番地2 https://tech-create.biz/	株式会社三進 本社所在地: 岐阜県大垣市二葉町7丁目12番地 https://www.sansinn.co.jp/
JESテイク株式会社 本社所在地: 愛知県一宮市本町2丁目2番 	株式会社エコベン 本社所在地: 東京都杉並区阿佐谷南三丁目50番5-202号 http://www.ecoven.co.jp/	JESファシリティーズ株式会社 本社所在地: 愛知県一宮市富士三丁目5番15号 https://www.jes-facilities.jp/
株式会社ワズライフ 本社所在地: 岐阜県羽島市吉江町江中六丁目21番地 http://www.ones-life.com/	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/	株式会社カムラ技建 本社所在地: 岐阜県海津市南濃町吉田162 https://www.kensetumap.com/company/273734/profile.php
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 	ベニクス株式会社 本社所在地: 愛知県名古屋市港区小碓二丁目102番地 http://www.venixboard.co.jp/	株式会社文光堂 本社所在地: 愛知県一宮市本町3丁目10-1 https://i-bkd.la.coocan.jp/hp/
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/	JES FL Co. 本社所在地: 米国フロリダ州(登記上の本店所在地) https://jes-fl.com/	大鐘測量設計株式会社 本社所在地: 静岡県島田市中央町31番10号 https://www.ogane.co.jp/
OTS株式会社 本社所在地: 愛知県一宮市本町2丁目2番2号 https://st138.jp/	株式会社宇佐美松鶴堂 本社所在地: 京都府京都市下京区西中筋通花屋町下る堺町98番地 http://www.usami-shokakudo.co.jp/	

株式の状況 (2025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	8,713,200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 札幌証券取引所本則市場 (上場日: 2026年4月22日)
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
株主数	3,939名



大株主

株主名	株式数	持株比率
松福株式会社	3,300,000株	37.87%
オクヤホールディングス株式会社	1,950,000株	22.38%
松島 稔	609,000株	6.98%
大洋基礎工業株式会社	174,600株	2.00%
松島 啓晃	114,000株	1.30%
JES社員持株会	86,200株	0.98%
中村 成一	42,900株	0.49%
内田 敦	42,900株	0.49%
株式会社アジオカ	41,800株	0.47%
奥村 泰典	39,900株	0.45%