



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 0586-25-5788 (代)
<https://www.jp-eco.co.jp>



日本エコシステム株式会社
統合報告書 2023

私たちにについて

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、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

2021年の上場以来、ステークホルダーの皆様との対話の必要性を認識し、今回初めて統合報告書を発行することとなりました。初めて統合報告書を発行するにあたり、コンセプトとしたのは「企業理念への共感」です。パーパスの重要性が高まる中、ステークホルダーの皆様が当社の企業理念を理解いただくことが必要であると考えました。本レポートでは、企業理念を体現する社長をはじめ多くの役員や従業員が登場し、メッセージを寄せています。本レポートを通じ、当社の理念や目指す姿をお伝えします。

経営層の参画

統合報告書の制作にあたり、代表取締役社長をはじめとする経営層が参画しています。制作の初期段階からミーティングを重ね、経営層の考えや将来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づけています。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 2023

CONTENTS | 目次

どこに向かうのか：	経営の羅針盤	社是・経営理念	03
		ビジョン／私たちの目指す姿	05
		社長メッセージ	07
どんな成長を描くか：	事業戦略	3つの事業	11
		環境事業	13
		公共サービス事業	17
		交通インフラ事業	21
どう維持するのか：	価値創造の基盤	管理本部長メッセージ	25
		財務・非財務ハイライト	27
		環境	29
		社会	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	2021年10月1日～2022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	・国際統合報告評議会 (IIRC) [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」  ・環境省「価値協創ガイダンス」  ・「価値協創ガイダンス」 
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。



輝き続ける地球のために。私たちは挑み続けます。

社是

未見道

未来の地球を照らし、輝き続ける事業を創造する“道”を常に追求するという意味であります。社会に必要とされ、未来永劫続く企業を、この「未見道」を追求することで実現させたいという思いが込められております。

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。

私たちの社是である「未見道」。そこには、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の願いが込められています。公営競技や交通インフラなど公共性の高い事業に携わる以上、それは決して欠くことのできない姿勢であり、社会に対する我々の責務でもありと考えています。

その責務を果たすには、お客様から必要とされ続けなければなりません。そのために私たちは、高い公共心とともに、お客様への徹底した「御用聞き」で信頼を勝ち取ってきました。その一方で、環境事業など、次の時代を見据えたチャレンジも続けています。私たちはこれからも、尽くし続け、挑み続けます。お客様から、そして社会から、必要とされ続けるために。

ビジョン

当社グループで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持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行っております。

社会・環境とともに発展できる「エコシステム」の実現へ。

私たちはビジョンにあるように、公共性の高い事業を行うことで30年以上続くような長寿経営を目指しています。これを実現するには、社会が抱えている様々な課題を先取りし、その課題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。再生可能エネルギーの導入促進や汚染水の無害化、公営競技を通じたコミュニティの形成や依存症への取り組み、交通インフラの長寿命化への貢献など、私たちは多くの価値を創造し、提供してきました。これからも社会インフラサービス企業として、社会や環境との調和を図りながら、お互いに発展し続けられる「エコシステム」の確立を目指しています。



排水処理のニーズに応え、持続可能な開発目標を推進

私たちジオ環境開発部では、ハード(設備)とソフト(薬品類)の両面から、お客様が投資効果と環境改善を得られるようなご提案をしています。水処理薬品・設備プラントの提案においては、「持続可能な開発目標」を推し進め、お客様のニーズにお応えするとともに環境負荷低減を考慮した提案営業を心がけています。排水処理に対する社会のニーズはますます拡大すると見込まれ、今後も技術・商品開発に尽力したいと考えています。



寺澤 諒

お客様に寄り添ったソリューションを提案

ICTソリューション全般に関する開発・保守業務を通じて、情報の「見える化」を行い、適切な在庫把握を実現することで生産ロスの軽減につなげたり、業務の効率化によって経費の削減を促したりと、少しでも社会に貢献できるよう意識しています。また、お客様と密にコミュニケーションを取ることで、お客様に寄り添ったソリューションを提案できるような心がけています。



溝口 拓実

出産・育児と両立して安心して働ける会社

出産を経て産休・育休を取得させていただき、今は時短勤務で働いています。職場に迷惑をかけてしまうという後ろめたさがありましたが、上司や周りの仲間が快く送り出してくれて、安心して休むことができました。復帰後も自分の希望する時間で働くことができ、子供の急な発熱などで早退したり休んだりする時も、部署のメンバーが嫌な顔一つせず、フォローしてくれます。たくさんの人に支えていただきながら、安心して働くことに感謝しています。



山本 花穂

従業員同士が教え合い、高め合える会社に

“企業は人なり”と言われるように、企業の力の源泉が人であるならば、当社が社会から必要とされ続けるためには、従業員一人ひとりが楽しんで長く働け、継続的に能力が高められ、価値を提供し続けられる環境が必要だと思います。これを実現できる「会社づくり」が、私たち管理本部の重要なミッションであると認識しています。従業員同士が教え合い、助け合い、ともに高め合えるような会社づくりを目指しています。



吉田 豊

正確な仕事で円滑な業務をサポート

経理部として数字の面で会社を支えており、数字の正確性の重要性を意識しながら業務にあたっています。特に現金を扱う時や数字の整合性を確かめる時には注意を払って行うようにしています。事業部門など他の部署とのかかわりが多いため、グループ各社も含め、様々な人が支えあって会社や業務が円滑に進んでいることを実感しています。これからも周りの人たちに支えられていることに日々感謝し、業務に取り組んでいきます。



宗本 七海

お客様のカーボンニュートラル実現をサポート

脱炭素に向けての動きが世界的に強まる中、エネルギー価格の高騰もあり、再生可能エネルギーが再注目されています。サプライチェーンでのCO₂削減が求められる中、お客様のカーボンニュートラルの課題解決に向けて、お客様ごとの課題を汲み取り、その課題に沿ったご提案ができるように心掛けて営業活動を行っております。



梅村 成臣

創意工夫でお客様の安心、信頼に応えたい

私は日々業務を行う上で、与えられた業務をこなすだけでなく、創意工夫をし、いかに効率よく行うかを心がけています。効率が上がると時間に余裕が生まれるので、お客様から依頼された見積書等の提出なども正確かつ迅速に対応することができ、より多くの業務をこなすことができます。それによって、お客様の安心、信頼につながるのではないかと考えています。今後も向上心を持って取り組みながら、日々精進していきます。



小島 わかな

提供した安心・安全が、信用・信頼になって返ってくる

交通インフラ整備に携わる者として、第一に安心・安全を業務の付加価値として提供することを意識して日々取り組んでいます。新設備の導入や、既存設備の保守点検を通して利用者の皆様に安心・安全を提供し、それが皆様からの信用・信頼になって返ってくる。そのサイクルを実感するために日々努力を続け、社会に貢献していきます。



湯川 裕紀

エコカーの導入などで地球環境の保全に貢献

交通インフラに関わる仕事を行う上で、環境問題は常に意識をしています。ハイブリッド車などのエコカーを導入し、二酸化炭素や窒素酸化物の排出を削減しつつ石油燃料の使用量も抑えることで環境保全に貢献しています。その一方で、自動車は走行時だけでなく製造時や廃車時にも環境に負担を与えるため、エコカーに買い換えなくても長く安全に乗り続けられるよう、点検や整備をしっかりと行うことにも力を入れています。



立野 千尋



事業を通じて社会に尽くし、 永続的な成長を目指していきます。

代表取締役社長
松島 穰

コロナ禍という時代の大きな変わり目での上場は、社会における自社の役割、事業・組織の課題を再認識する契機となりました。今回、初めて策定した中期経営計画では、当社グループの将来の成長への道筋と、そのために優先的に取り組むべき課題、戦略を明確にしています。今後も統合報告書を通じて、株主をはじめとするステークホルダーの皆様には私たちの経営の指針や成果についてしっかりとお伝えしていきます。

日本エコシステムの社会における役割

世の中の人の役に立つため、公共性の高い事業を推進

当社グループの存在意義を「社会に必要とされ続ける永続企業を創造すること」と定義しました。社会から求められる事業を続けるには、まず、社会、つまりお客様が何を必要としているのか、その課題を知ることが循環の出発点になります。日本エコシステムでは、これまでも、お客様との巡り合いを大切に、ご要望には徹底的に応える、いわば御用聞きともいえる姿勢で事業を拡大させてきました。お客様ご自身も認識していない課題に光をあて、具現化し、その解決へつながる道を照らし

てさしあげたい。2021年10月に上場した際、改めて外部に発表した「未見道」には、そうした想いが込められています。漢字の「見」は分解すると「日」と「光」からできています。自分たちが日差しのように周りを照らすことで、従業員だけでなく、取引先、地域社会、ひいては次世代の人たちも輝いてほしいという想いも加え、凝縮して表現したつもりです。

私自身、社会に出て間もない頃、自分が生まれてきた意味を見つけられずに迷い、父に尋ねたことがありました。その際、返ってきたのは「世の中の人の役に立つためだ」という答えでした。当時の私にとって、それは暗夜を照らす一灯のようであったと記憶しています。

社会の一人でも多くの皆様に役に立つ事業であることを志し、当社では公共性の高い領域に力点を置いています。高速道路や再生エネルギーなどの公共インフラやサービスは、多くの人の暮らしに関わります。それだけ社会に必要とされる事業であるということです。急成長を見込む市場ではありませんが、安全性や品質の確保を重視する観点から市況の影響を比較的受けにくく、長期的に安定したキャッシュフローを創出できます。このため当社は、経営の自由度を維持したまま、公共インフラが抱える潜在的な課題の発見とその解決に向けて、多様な選択肢を検討することが可能になります。

今の日本エコシステムには、多数の事業が育ちつつありますが、事業を木に例えると、まだ植林をはじめたばかりの段階にあります。今後、どんな種類の木を植え、大きく育て、どんな森にしていくのか。外部環境の変化に適応しながら、一本一本の事業の成長に目配りし、新たな木々も加わる中で、その先に、ゆっくりと形づくられる森林のイメージが、当社を目指す「300年企業」です。「300年企業」という豊かな森林として、社会に求められるサービスを提供し続ける力を涵養していくため、一つ一つの実績を、毎日積み上げて進んでいきたいと思っています。

私たちの事業の特徴と価値創造

公共性の高い事業を手掛けているからこそ M&Aと群戦略が強みを発揮する

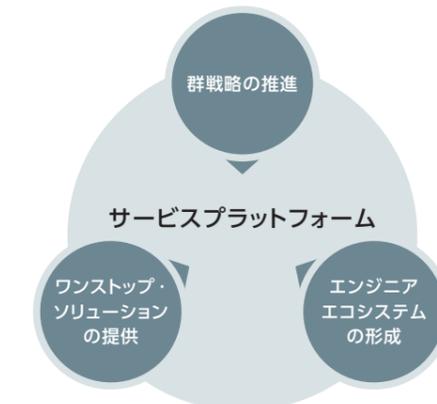
当社グループの事業成長の軌跡をたどると、いくつかのM&Aがターニングポイントになってきました。当社の事業は、省エネ効果のある照明器具の安定器の交換等からスタートしましたが、現在の主力事業である公共サービス事業は、M&Aで新たに参入した事業です。ゼロからは参入しづらい公共性の高い事業などへのM&Aを重ねて、当社の基軸へと成長した3事業のもとには、ベースとなる複数の事業が育っており、ソリューションの幅を広げると同時に当社のビジネスモデルに弾力性と発展性をもたらしています。

●群戦略

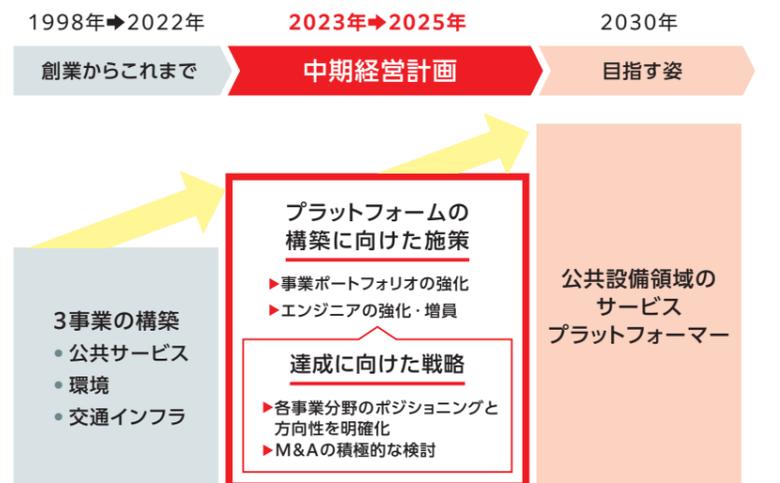
例えば、社内に共存する複数の事業を、顧客のニーズに合わせて自在に組み合わせ、事業セグメントの壁を超えたサービスを提供することが、一部で実現しています。環境事業の排水処理事業は、他の事業すべてで展開できる可能性が将来的に考えられます。また、一社の顧客企業に対して、各事業セグメントがそれぞれ、顧客が求める

JESg Vision2030

公共インフラの維持・管理・DX化の事業領域で、サービスプラットフォームを構築
プラットフォーム構築に向けて、3つの施策を推進



JESgの目指す姿と中期経営計画の位置づけ



JESg Vision2030および中期経営計画の詳細は <https://www.jp-eco.co.jp/assets/images/ir/StrategyPlan2023.pdf> をご覧ください。

サービスを提案することも可能です。これが当社の群戦略です。

●ワンストップ・ソリューション

また、既存事業のバリューチェーン上にある関連事業をM&Aを通じて取得し、当社の事業価値を高めています。事業開発や企画・提案などを担う上流工程にある事業に新たに携わり、当社がお客様にワンストップでソリューションを提供する体制を整備している段階です。

当社の基盤となる事業は、高速道路や公営競技を対象とし、いずれも公共性が非常に高い点が特徴です。受託企業には実績に基づく信頼性が要求されるため、参入障壁も高く、グループ内に複数の事業を有し、相手先にワンストップでサービスを提供できることで得られるメリットが大きくなります。

●エンジニアエコシステム

さらに、人材面においても、事業セグメントを横断し、エンジニアがスキルに応じて柔軟に活躍できる場が拓かれつつあります。事業セグメント間ではベースとなる技術に共通する部分も多く、エンジニアを能力に応じて、配置する機会も増えています。

JESg Vision2030では、当社グループが核となって公共インフラのサービスプラットフォームを構築するというありたい姿を掲げました。M&Aによる事業拡大の過程で培ってきた「群戦略」と「ワンストップ・ソリューション」、「エンジニアエコシステム」にさらに磨きをかけていきます。

明日への挑戦

事業のプラットフォーム化に向け、事業領域を縦横に広げ収益力を底上げしていく

今回、当社の初めての試みとして、社内外のステークホルダーの皆様に対して「ありたい姿」を示したJESg Vision2030、そして、それを実現していく上での道筋である中期経営計画を発表しまし

た。中期経営計画では、さらなる成長に向け、既存事業を強化する取り組みを推進するとともに、M&Aによる戦略的投資を行い、企業価値の向上を図ります。

経営目標として、難易度の高い資格を保有するエンジニアの増員を掲げました。人材の確保とエンジニアの技術力の強化は、既存事業の強化に影響する大きな要素です。技術者の採用と教育に注力していくにあたって、M&Aはドライバーになります。M&Aは事業領域を拡大できるだけでなく、新しい技術や知識をもった専門性の高い人材を得られる絶好の機会です。これまでM&Aを通じて当社のグループに加わっていただいた企業は、歴史、技術力また経営力においてさえ、当社を上回る企業がほとんどでした。当然、新たに加わったメンバー企業のほうが、その業界や事業についての知見が深いわけです。親会社が偉いということではなく迎え入れる側として、相手先企業に教えるを請い、育ててもらいたいイメージでしょうか。M&Aはそうした姿勢がないと、うまくいかないのではないかと思います。当社の企業風土において、多様性をさらに育む契機にもなっています。

なお、中期経営計画では、成長戦略として、M&Aの積極的な検討と実施を進めていく考えです。今後3年間で、M&A戦略投資枠として30～50億円を想定しています。M&Aでは既存事業のエンジニアリングとの相性がよくシナジーが見込める事業を検討していきます。社内に、事業を横断したM&Aチームを組成し、経営陣や事業部とともに多角的な視点から情報を分析し、より機動的な判断ができる体制を強化しました。

既存事業では、公共インフラのサービスプラットフォーム構築を見据え、事業ポートフォリオを強化します。事業分野別に、成長分野として事業規模の拡大を優先していくのか、あるいは効率性と収益性の向上を優先させるべきなのかを見極め、この3年間で取り組むべき内容を特定しました。

私個人としては、業務の効率化と営業のアプローチの改善について注視しています。業務や工程の効率化を進め、休みを多くする。オンオフのバランスを社員がもっと取れる職場環境づくりに

社会の皆様役に立つ事業を推進し、300年企業を目指します。

配慮していきたいと思います。営業のアプローチについては、個々人の営業スタイルや力量に任せている点を、個々のナレッジを共有し、事業間で展開できる部分を増やせないかと考えています。今後の増員を見据え、組織としての営業力の強化の一環です。

加えて、各事業部で行っていた研究開発・事業開発機能を一元化し、共通するテーマについて、各事業セグメントを横断し研究開発にあたる事業開発研究室を設立しました。環境事業の成長には、従来の想定よりも研究と事業化までに時間を要すると認識しています。現在進めている素材に関連した研究については、今後2～3年をかけ事業化を目指します。当社のように施工現場での事業ボリュームが多い企業で、研究部門をもっている企業は少ないのが現状です。実際の現場からのフィードバックを得ながら研究・事業開発を進められるメリットを活かし、新規事業の創出と最先端技術の研究開発を進めます。

最後に、財務的な業績目標の考え方をお伝えします。業績目標として3年先の2025年9月期における売上高を88億円に設定しました。2022年9月期売上高72億円から年率6～7%となる売上高成長率を想定しております。この目標は従業員に過度に無理を強いることなく達成できる数値としています。株主・投資家の皆様の中には、もっと高い目標を掲げるべき、というご意見をお持ちの方もいるかもしれませんが、私は無理をして急成長させた分は後にマイナスになって跳ね返ってくると考えています。もちろん、ノー・ストレスでは人も事業も成長しづらいため、多少負荷がかかるレベルの既存事業売上高成長率として年率2～3%をベースにM&Aによる成長を加味して年率6～7%を業績目標としました。人も事業も



長期的に緩やかに成長していくことを最重要視し、株主に対して安定的に報いてまいります。

永続企業を目指して

ステークホルダーの皆様へ

2030年のありたい姿とそれを実現するための中期経営計画は、300年企業を目指す私たちがスタート地点で描いた地図です。市場環境が刻々と変化の中で、これまで手掛けていなかったシーズに巡り合う可能性もあります。自らが立てた目標や計画にこだわり過ぎることなく、チャンスには臨機応変に対応する柔軟性を維持していく考えです。

一方で、永く続く企業であるために、自分の子や孫も会社に入れたいと本気で思えるかどうか、そうした視点を持つことが、意外と重要ではないかと思います。この視点は日々の経営や業務において、健全な判断の積み重ねにもつながりますし、従業員満足のバロメーターともなります。

今後も、事業を通じて得た成果は、経営理念にもあるように、従業員だけでなく、株主様、お客様、お取引先様、地域社会にバランス良く報いていきます。ゆっくりと急がず堅実に成長していく当社を、今後ともご支援いただきますようよろしくお願い申し上げます。

日本エコシステムの3つの事業

当社グループは、日本エコシステム株式会社と9つの連結子会社の計10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、環境事業、公共サービス事業、交通インフラ事業を主な事業として取り組んでいます。



公共サービス事業

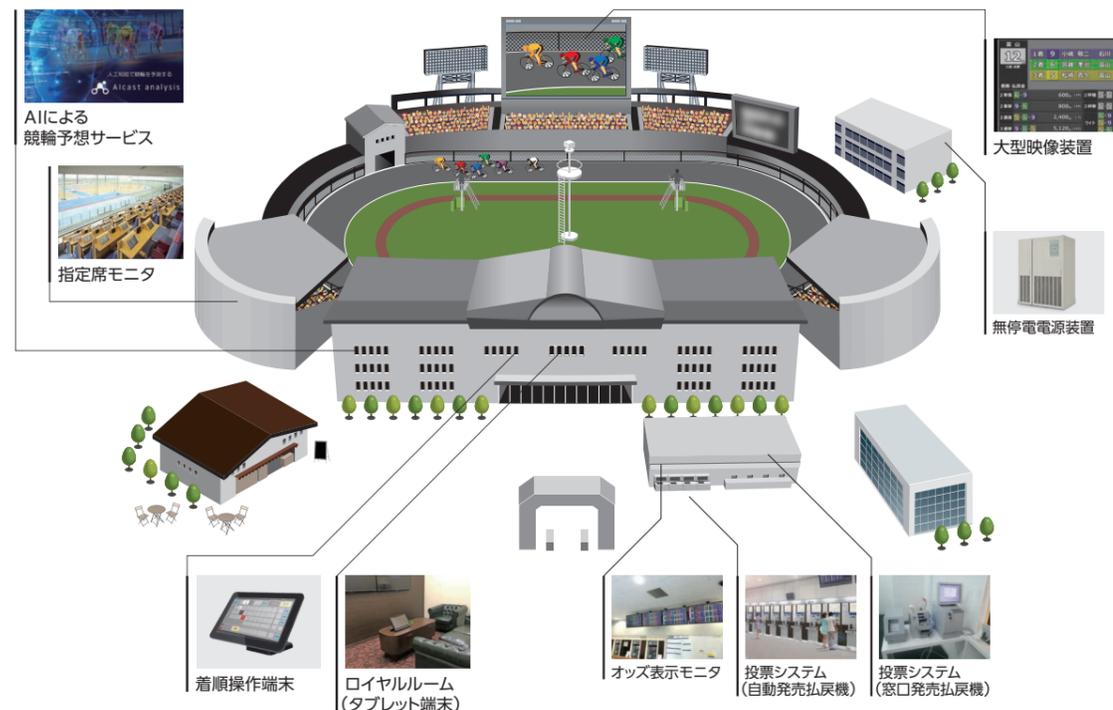
売上高 **34**億円 | 営業利益 **5**億円

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、電気・空調衛生サービスを展開。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営業務に関わる事業などを手掛けています。

電気・空調衛生サービスでは、空調衛生設備や建材資材の販売から工事、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。

トータリゼータシステム



環境事業

売上高 **8**億円 | 営業利益 **0.7**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 **25**億円 | 営業利益 **6**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工事や修繕工事、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、暮らしを支える道路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補修工事、事故復旧工事、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



環境事業

私たちの持つ技術で地球環境を守り、
豊かで安心・安全な暮らしを
次世代にもつなげます。

専務取締役／環境グループ担当

中村 成一



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。

私たち環境グループは、地球環境を守り、社会課題を解決することによって、「次世代の豊かな暮らしのための環境、未来を作り上げる」という価値観を大切にしています。そして、すべての従業員に、人類が生存していくための地球を大切に想い、事業活動を通じて自身の幸せを感じ、今あるものへの感謝をしながら成長してもらいたいと願っています。当社グループの成長の源泉は、そこにあると信じています。

私たちが推し進める排水浄化処理事業では、多様なソリューションにより人々の生活に必要な経済活動と自然環境保全の両立という困難な課題に挑み、社会の水事情の改善に取り組んでいます。水族館・リゾート施設の水槽・水槽設備の設計・施工およびメンテナンスなどを行う水循環事業では、多くの人に自然環境保全の大切さを知ってもらうことにも努めています。太陽光発電などの再生可能エネルギー事業では、温暖化ガスの削減となる化石燃料消費や森林伐採の抑制によって、地球環境保全

にも貢献しています。

こうした私たちの取り組みがお客様に高く評価されているのは、創業以来環境事業に取り組んできた歴史と経験、お客様に貢献できる人材と技術、ネットワークがあるからだと自負しています。国内のみならず海外でも特許技術を保有する排水浄化処理など、当社グループには競争力の高い独自商品・サービスがありますが、それに満足することなく、常に新しい技術を求めて挑戦し続けています。

私たちはこれからも、収益や成長だけを追求するのではなく、環境への貢献も十分に意識しながら事業活動に取り組む、より豊かで安心な暮らしをすべての人々に提供できるよう努めます。これを実現するため、経験者の採用や研修制度の充実、資格保有者の拡大など、優秀な人材の育成への取り組みを強化する必要があると考えています。



ビジネスモデル

循環型社会の実現に向けた商品やサービスを提供します。再生可能エネルギー事業では、従来の火力発電などの集中型電源ではなく、需要のある場所で再生可能エネルギーを開発します。エネルギーの地産地消を実現し、電力コストを削減しつつ、顧客の二酸化炭素排出量の削減に貢献します。排水浄化処理／水循環事業では、化学工業や食品工場での排水浄化処理のほか、水族館などで水循環システムも手掛けています。

- 2020年より排水浄化処理事業を開始、長期成長分野の事業として育成中
- 産業用太陽光発電設備の施工および売電が現在の主力事業



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

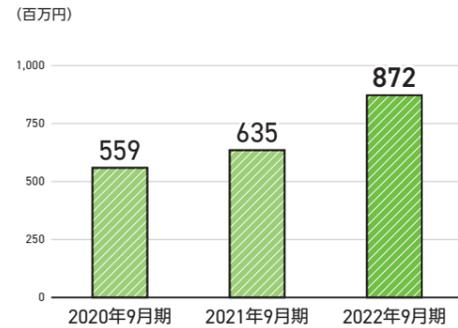
排水浄化処理／水循環事業: 水処理製剤を販売する化学薬品メーカーや水処理プラント企業が競合
再生可能エネルギー事業: 参入企業が相次いだ時期に比べると淘汰が進み、競合は減少傾向

Company 自社

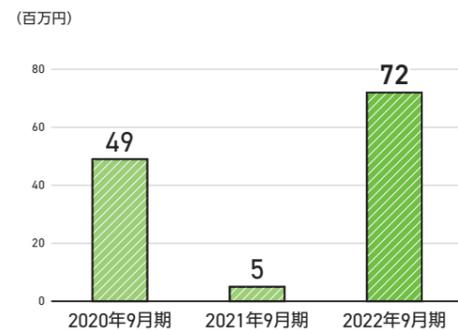
排水浄化処理／水循環事業: 特許を取得している独自製品を開発。顧客の課題に対して長期試験で効果を確認することで信頼を獲得
再生可能エネルギー事業: 太陽光発電設置専業業者の淘汰が激しく、多角経営だからこそ可能な、10年以上にわたり太陽光発電設置や維持に対する体制を整えている点が強み

2022年度の事業概況

売上高



営業利益



事業環境 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処理に対するニーズが高まっています。排水浄化処理においては、排水浄化剤の拡販のみならず、水族館やリゾート施設向けに、水質だけでなく生体にも影響の少ない水中環境を提供する水循環システムの需要が伸びを見せました。

主な取り組みと成果 排水浄化剤の拡販に向け、継続的な営業活動の推進により試料試験および実地検証件数が拡大しました。それに伴い、導入事例が昨年比で4件増加するなど、累計で33件となっています。水循環システムにおいては、排水浄化処理に加え水循環利用まで含めた“水をきれいにする”トータルエンジニアリングの提供を目指し、スマートアクアリウム静岡やみなとやま水族館などの導入実績につながっています。また、当社が開発する排水浄化剤「マロックス®シリーズ」に関するインド特許が新たに登録され、海外市場開拓に向けて知財リスク対策も推進しています。

再生可能エネルギーにおいては、産業用太陽光発電設備の高額工事受注が増加し、直近5年では、日本各地において合計18,000kw（18メガ）を超える実績となりました。

成長戦略

再生可能エネルギー設備設置の支援やアクアリウム（水族館）等の拡大を目指す

循環型社会の実現に向け、化石燃料によるエネルギーからの転換を支援するため、顧客に向けてカーボンニュートラルやCO₂削減につながる再生可能エネルギーの導入を促進しています。2021年に経済産業省より「グリーン成長戦略」が発表されて以降、再生可能エネルギーに対するニーズが増えております。さらに、昨年来のエネルギーコストの急騰により、相対的に再生可能エネルギーの競争力が上がり、CO₂の排出を伴う電気を購入するよりもCO₂を排出しない電気を自社で作る方が、コストとして安価という状況が発生しています。海外の高コストの化石燃料に依存しているエネルギーから国内の再生可能エネルギーに転換できるチャンスであり、中期経営計画では産業用太陽光発電設備の受注を注力分野として掲げており、リソースを確保して体制を整えています。

中期経営計画の深化分野としてアクアリウム（水族館）等の販売も推進します。ユニット水槽の製造販売から企画運営を含めた包括業務へ業容を拡大し、エンターテインメント性の高い水族館や教育の現場として提供される水族館など、ニーズに合った意匠、機能を提供します。また、排水処理事業で培った水浄化のノウハウと合わせることで、新たな水循環システムの開発も目指します。

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



TOPICS

当社独自の水循環システムの活用事例

当社の水循環システムを活用した都市型小規模水族館「スマートアクアリウム静岡」「みなとやま水族館」が相次ぎオープン。



水循環システム等展示イメージ

当社の水循環システムを活用した水族館が相次いでオープンしました。2022年4月に松坂屋静岡本店本館にオープンした「スマートアクアリウム静岡」は、“暮らしに寄り添うスタイリッシュな水族館”がコンセプト。都市のビルの中に非日常の世界が広がり、スタイリッシュな空間の中で、生き物の美しさや不思議を発見し、未来の暮らしのヒントを手に入れられる場所として注目を集めています。2022年7月にオープンした「みなとやま水族館」は、神戸市の学校跡地を再利用した水族館で、コンセプトは“生き物と語ろう”。近づいてみる、一緒に過ごす、境界を超える、奥行きを学ぶ、アクアリストの心を育てる、をテーマに、子供たちの視線で見られるよう工夫されており、環境教育施設としても活用されています。

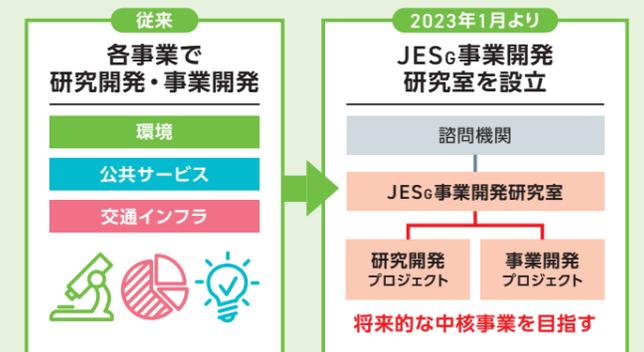
いずれの施設においても、当社がすべての水槽と循環システムを担当しており、薬剤、排水浄化処理・水循環システム、設備まで、トータルで水をきれいにする方法を提案しています。水循環システムは、飼育する生物によって素材や大きさ、温度帯、循環水量などが異なるため、それぞれの生物に合わせた設計・製造が求められます。当社では、ほかにも宮島水族館や串本海中公園センターなどでの実績があり、大量生産ではなく顧客の要望に合わせた柔軟な対応が高く評価されています。今後も当社独自の水循環システムを活用し、新たな水族館の形を提案してまいります。

次世代に向けた研究開発体制の強化

グループ全体の研究開発・事業開発機能を統括する「JESG事業開発研究室」を新設。新たな中核事業の創出を目指し、最先端技術の研究開発に取り組みます。

2023年1月に、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、「事業開発研究室」を設立しました。最先端の酸化還元技術を使った研究開発などを行ってきた「ジオ環境開発研究所」を母体とし、これまで事業部ごとに行っていた研究開発や事業開発機能を統合、事業開発に特化した組織として再編しました。

事業開発研究室では、環境事業だけでなく、公共サービスや交通インフラ事業に関わる研究も手掛け、新たな中核事業の創出を目指して最先端技術の研究開発に取り組みます。また、それぞれの事業で埋もれていた技術や知識を活用し、それらをクロスセルで販売していくことも目指します。特許に対しても積極的に取得を進め、知的財産の活用によって競争優位性を高めていきたいと考えています。



公共サービス事業

地域に“わくわく”を届けるため、
公営競技の運営を通じ、
地域の活性化に貢献します。

常務取締役／生活産業グループ担当
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が最大の強み。
地域振興など社会貢献に直結するビジネスとして取り組んでいます。

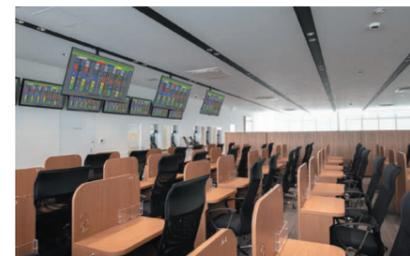
当社グループの公共サービス事業の対象である公営競技は、法令に基づいて開催されており、その収益は公共の目的に使用され、社会に還元されています。地方団体の財政維持や社会福祉事業、地域雇用の創出、スポーツ振興に貢献するなど、非常に社会的意義の高い事業です。革新的なビジネス・製品開発は当社グループの発展を促進するだけでなく、さらなる社会貢献にもつながっています。

公共サービス事業では、公営競技場や場外発売場において、新たなシステム導入やネット投票、様々な施策やイベントの開催などを通じて、お客様の売上の確保と拡大に貢献しています。こうした取り組みによって新たな雇用を創出しているほか、地元企業に対する積極的な業務委託によって、地元の産業発展にも役立っています。保育園や児童館、小学校への備品などの寄付や地元清掃活動、地域行事への参加などにも継続的に取り組み、公営競技や当社グループに対する地域社会からの理解を得る

ことにも注力しています。

当社グループには、50年以上の長きにわたって公営競技の運営をお手伝いしてきた実績があります。公営競技の専門性を熟知した高いノウハウを有するとともに、お客様のニーズにきめ細かく対応できる小回りの利くサービス・営業体制も備えており、お客様から高い信頼を得ることができています。社内の優れた意見・アイデアを取り入れて実行に移すチャレンジ力や、お客様の要望に積極的にお応えしようという機動力が、こうした企業風土を支えています。

今後の取り組みとしては、人材の確保と育成のほか、施設・設備の省電力やペーパーレス化による公営競技場の環境負荷低減などに努めます。また、来場者に「わくわく感」を提供できるようなイベントの開催によって地域コミュニティを活性化するなど、環境に配慮しながら地域活性化に貢献していきたいと考えています。



ビジネスモデル

公営競技の販売チャネルの割合をネット投票が大きく占める現在において、ネットポータルサイトを運営している当社グループは収益機会が拡大しています。50年以上の機器販売および保守事業の経験で培った民間企業のノウハウを、包括受託や場外発売施設の運営に取り入れていくことで、収益性を向上することができます。

- 公営競技運営業務を一気通貫で提供することにより差別化
- 拡大するネット販売と競技場運営の民間受託の潮流により収益機会が拡大



<p>1</p> <p>運営事業者が個別に発注していた業務を包括的に受託業務効率化等により収益率が向上</p>	<p>2</p> <p>ネット投票サイトの運営 (AI予想あり)</p>	<p>3</p> <p>場外車券場を運営</p>	<p>4</p> <p>空調設備等のファシリティ業務</p>
--	---	---------------------------------	---------------------------------------

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る。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対応し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。

2022年度の事業概況



事業環境 公営競技の市場環境としては、ネット販売の拡大や投票時間の拡大、女子競技の人気の高まりなどにより市場は拡大傾向にあります。また、2003年に自動車競技法が改正されたことにより、公営競技施設の包括的な運営について地方自治体から民間への委託が可能となり、民間委託は増加傾向にあります。

主な取り組みと成果 公営競技施設の民間委託へのニーズを捉えるため、積極的な入札参加による受託場数の増加を目指しています。当連結会計年度においては、2021年10月にはサンアールー宮をオープンし地方競馬の発売を開始、2022年6月には競輪場外発売場であるサテライト秋田の部分受託業務を開始しました。

また、2022年8月には競輪の場外車券場であるサテライト一宮において、「サテライト一宮公式アプリ」をリリースしました。このアプリは、モバイル会員証としての機能や座席利用状況の確認、イベント通知機能、来店スタンプ機能などを搭載しています。既存のお客様の来場頻度の向上に取り組むとともに、イベント情報の発信などを行うことで、若年層の新たな顧客の掘り起こしを狙います。

成長戦略

ハードウェアからソフトウェアへの注力で実現するサービスの創造

中期経営計画において深化分野として取り組んでいる公営競技場は、近年来場者数が減少している一方、ネット投票は拡大しており、トータリゼータシステムの機器製造販売ビジネスから、デジタルコンテンツを主としたサービス展開に力を入れていきます。当社が運営するネット投票サイト「LotoPlace」と情報サイトを融合し、車券販売だけでなくユーザーへの有益情報をWEBコンテンツとして配信、高品質で多様なサービスを展開することで収益性を高めます。情報サイトでは基本情報に加え、AI予想情報や予想屋による動画配信などにより幅広い年齢層へ訴求し、情報サイトを活用することで競輪場やサテライト場の広告媒体としての収益化も図ります。また、当社グループ内の空調設備などのファシリティ事業を公営競技にも関連付けることができるため、老朽化施設や

設備の整備に関して魅力ある提案を行うことで新たな受託場の獲得を目指します。

一方、地域における社会貢献にも積極的に活動していきます。地域住民の方にも喜んでいただけるイベントの実施やボランティア活動への積極的参加、また施設オーナーとしては子供から年配者まで集うコミュニティ機能、防災機能を備え、地域に必要とされる施設を実現します。

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

- ▶ 電気・空調衛生設備では、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

電気・空調衛生設備

公営競技

TOPICS

公営競技の振興と顧客サービス向上への取り組み

競輪・オートレース・競馬の3競技が楽しめる複合施設が愛知県一宮市に誕生。全国的にも珍しい試みで、さらなるファン層の拡大につなげます。



当社が運営する競輪の場外車券場「サテライト一宮」(愛知県一宮市)に2021年10月、新たに「サンアールー宮」を開設し、地方競馬の発売を開始しました。すでに開設済みの競輪場外車券発売所「サテライト一宮」、オートレース場外車券発売所「オートレース一宮」と合わせ、競輪、オートレース、競馬の3競技を発売する複合施設となりました。3競技を発売する複合施設は全国的にも珍しく、競輪ファンを競馬に誘導するなど、新たなファン層の獲得を目指します。施設内では様々なイベントの開催やサービス向上に努め、地域のお客様に楽しみを提供するコミュニティスペースとしても活用します。

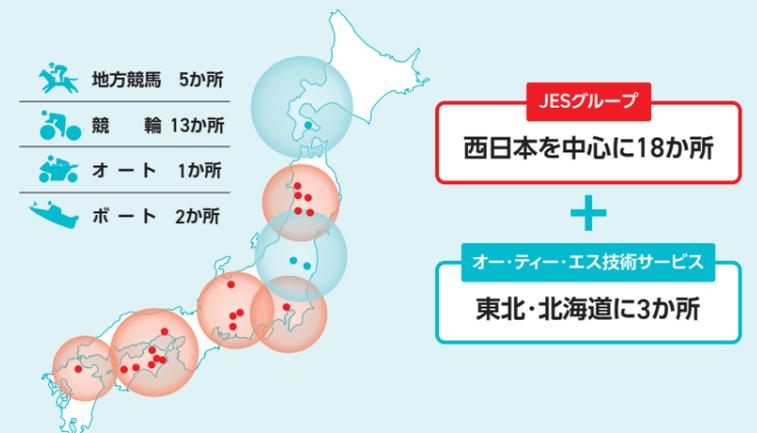
また2022年6月には、秋田市で初の競輪の場外車券場としてオープンした「サテライト秋田」に当社の機器を導入しました。今後もお客様への楽しみを提供するため、公営競技場における事業展開に注力してまいります。

M&Aによる事業基盤の強化

公営競技場における運営・システム開発などを手掛けるオー・ティー・エス技術サービス株式会社を子会社化しました。

2022年11月、オー・ティー・エス技術サービス(株)の全株式を取得し、子会社化しました。同社は公営競技場における運営、トータリゼータシステムのソフトウェア開発、各種機器・システムメンテナンスなどの事業を手がけています。子会社化によって、当社グループの公共サービス事業の強化につながり、企業価値向上に資するものと判断しました。

また、オー・ティー・エス技術サービス(株)は、北海道と東北地方で長年競輪場および場外発売所の保守業務を行い、現地における保守業務のノウハウを豊富に蓄積し、顧客との良好な関係性を構築してきました。当社グループにとっては、北海道・東北エリアへと保守業務地域を拡大することができたことも、子会社化の大きなメリットとなります。さらに同社が保有していた函館の競輪場外発売施設も当社グループの保有となり、施設オーナーとしての立場も獲得することができました。



交通インフラ事業

日本の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。

取締役／交通インフラグループ担当

内田 敦



高速道路の安全を24時間365日体制で守り続ける。環境や安全に十分に配慮しながら、幅広い業務に対応しています。

当社グループの交通インフラ事業では、高速道路を主体とした道路や橋梁、トンネル、道路設備などの維持修繕・点検を手掛けています。高速道路を24時間365日、安全で安心、快適にご利用いただけるよう維持することは非常に大変な仕事であり、国民の生活や経済活動にとって不可欠な交通インフラを支えているという責任の重さを痛感することもあります。同時に、やりがいも大きい仕事であると感じています。

高速道路での業務には、事故対応、交通規制、植栽、清掃、雪氷および点検補助業務まで様々なものがありますが、当社グループではこれらに幅広く、24時間365日体制で対応しています。東海エリアという広域での業務に対応できる点も、我々の大きな強みです。

高速道路維持業務は、事前に予測がつかない突発的な作業の連続です。気象条件の急変や事故への対応など、

緊急を要するケースも多く、常にスピーディかつ柔軟な対応が求められます。こうした厳しい業務に対応している従業員の健康と安全を守るため、安全教育や社内外の事故事例などを定期的に周知し、従業員への安全衛生に対する意識向上に組織全体として取り組んでいます。また、従業員に対しては、法令遵守はもちろん、倫理道徳に心がけ、チャレンジ精神を持ち続けることを求めています。

人と環境への配慮に重点を置き、日本エコシステムの信頼と信用を育成し続けるという姿勢も大切にしています。交通インフラ事業では、業務の特性上、自動車などの車両を多く使います。化石燃料の使用やアイドリングを極力抑制するため、お客様に対して、ハイブリッド車両や太陽光発電設備を搭載した休憩車両を提案するなど、環境負荷を低減できるよう努めています。



ビジネスモデル

当社グループは自動車専用道路を主体とした交通インフラ設備の保守（維持修繕・点検）に対応しています。道路は自動車や人が24時間365日行交う設備であるため、24時間365日対応できる労働力を組織できる「体制の確立と管理」が重要となります。緊急時にも対応できる「組織の構築」と「名古屋圏から静岡までの広域なエリアでの対応」そして「点検から維持修繕などの他工種にわたる対応」が当社グループの強みです。

- 高速道路上のエンジニアリング&メンテナンスに特化し、高度な安全技術で付加価値の高い収益性を実現
- 図面作成から点検保守、施工管理まで多種多様な交通インフラ業務を一貫してサポート



3C分析

Customer 顧客

NEXCOグループや地方自治体が中心。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

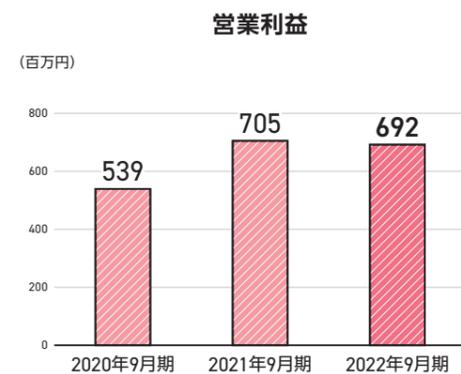
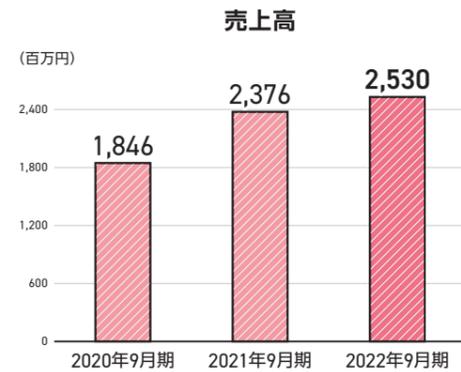
Competitor 競合

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

2022年度の事業概況



事業環境 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。また、中部エリア高速道路会社は近年、国内運営会社の中で日本一の設備投資金額をキープするなど、交通インフラ整備に関する需要は今後も続くことが予想されます。

*「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

主な取り組みと成果 主要な顧客である中部エリア高速道路会社の関連会社からの電気通信設備・構造物の点検・補修・高速道路の維持修繕などの業務が順調に推移しました。また、2022年2月には(株)日新ブリッジエンジニアリングを完全子会社化したことにより、交通インフラ事業として過去最高の売上高を記録することができました。(株)日新ブリッジエンジニアリングは建設コンサルティング・設計・図面作成といったノウハウを有することが特長です。このノウハウを共有することで、交通インフラ事業がこれまでカバーしていた高速道路の点検・保守・復旧からさらに広い範囲の業務を行うことが可能となりました。

成長戦略

現エリアでの対応業種拡大とエリア内の業務独占を目指す

当社グループにおける競争優位性である「広域エリアの対応」と「他工種にわたる対応」をベースに、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。

エンジニアリングサービスにおいては、浜松エリアでの請負業種増加と(株)日新ブリッジエンジニアリングとの協力による建設コンサルティングなどの業務拡大を目指しています。メンテナンスサービスにおいては、豊田事業所開設により作業員が増加した効果を活用し、さらなる業務の拡大を目標としています。

交通インフラ事業は従業員が技術や経験、知識が大きな強みとなるため、従業員および協力会社の従業員の育成が重要な課題だと考えています。そのため、施設系の

人材には一般道路交通インフラ設備の維持修繕・点検と自動車専用道路関連会社への技術派遣を行い、土木系の人材には(株)日新ブリッジエンジニアリングとの交流により他工種に対応できる人材の育成を行います。

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

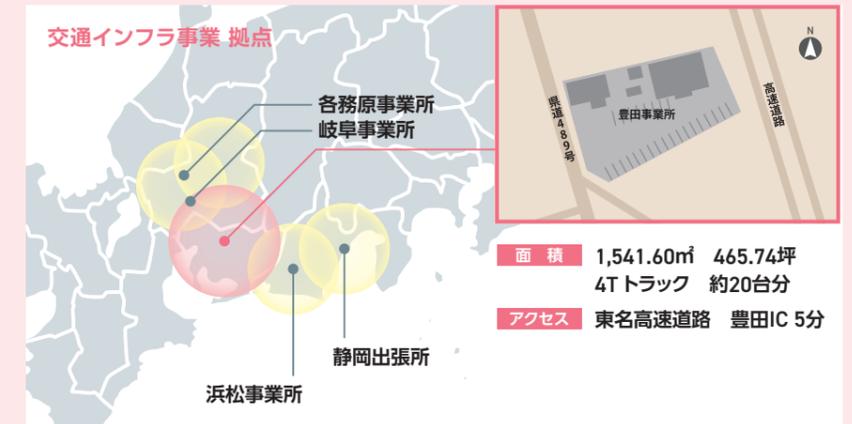
拠点拡充によるサービス体制の強化

東名高速道路豊田インターチェンジ近くにサービス拠点を開設。強みである機動性や柔軟性がさらに高まりました。

新たな交通インフラ事業のサービス拠点として、2022年7月に豊田事業所を開設しました。同事業所は東名高速道路豊田インターチェンジ近くに位置しており、当社交通インフラ事業の強みである機動性や柔軟性がさらに高まりました。このほか業務エリアの拡張や、隣接する既存業務エリアへの支援、大型車両の移動コスト削減などのメリットも期待しています。

豊田事業所には、当社の連結子会社

で、高速道路での規制業務や保安業務、交通監視業務などを手がける(株)ワンズライフの豊田営業所も併設しています。両者が連携することで、さらなるサービス体制の強化や業務の効率化、事業の拡大を図ります。



点検作業の品質や効率、安全性の向上に向けた取り組み

国内最大級の大型橋梁点検車で、高架道路や橋梁の点検作業を大幅に効率化。作業の安全性も大きく向上しています。

当社では、高架道路・橋梁の点検作業や維持管理作業に、国内最大級の大型橋梁点検車「BT-400」を導入しています。橋梁点検車は、橋梁の上部から長い腕状のブームを伸ばし、橋梁の下部などの点検箇所にアプローチするための車両です。橋梁の下が河川や道路などで、高所作業車を設置できない場合などに活躍します。BT-400は国内最大級の点検作業領域を確保できるほか、コンピュータ制御による自動展開・自動格納機能などの安全装備が充実していることも特長です。

BT-400を利用すれば、高速道路の本線一車線を交通規制するだけで、橋梁下面全体(2車線+路肩)を一度に点検することが可能です。これによって作業効率が大幅に向上するだけでなく、交通規制回数も低減することができ、道路利用者の利便性や点検員の安全性なども高めることができます。橋梁点検車が改修工事に使用されるケースも増えており、今後ますます活躍の場が広がります。



国内最大級の大型橋梁点検車「BT-400」

橋梁点検

環境や人材に対する 長期的視野でのアプローチで、 永続企業に不可欠な 強固な経営基盤を構築します。

取締役 管理本部長
稲生 篤彦



当社は300年にわたって存続できる永続企業となることを目指しています。これを達成するためには、環境への取り組みをさらに強化するほか、長期的視野に基づいた人材の育成や経営基盤の拡充などが必要です。今後の成長を支える基盤として、優先的に取り組んでいる課題や施策についてご説明します。

強固な経営基盤の確立を目指して 3つの方策を推進

当社は事業を行うにあたり、人々が生活するために必要な社会インフラを支え続けたり、社会課題に応え続けることを経営の根幹に据えており、それを体現するためには超長期にわたって存続する企業になることを意味します。

当社が社会に必要とされ続ける永続企業になるには、時代に応じて外部環境に柔軟に対応し、その時代に応じて社会から求められているサービスを提供していかねばなりません。そのために必要となるのが、強固な経営基盤を維持し続けていくことです。私は、強固な経営基盤を確立するためには、大きく分けて、①グループ総合力の強化、②財務基盤の強化、③人材重視の経営の推進、の3つの方策が必要だと考えています。

一つ目のグループ総合力の強化については、組織間連携を図るためグループ全体の横断的な組織として「事業開発研究室」を新たに設置し、新規事業創出や研究開発を推進します。これによって各事業セグメントの顧客やノウハウ、人材を融合・共有するとともに、新しいことにチャレンジする企業風土醸成にも役立てる考えです。グループによる一括採用や人事

制度の共通化を推進することで、企業理念の浸透を図り、さらにはグループ全体を踏まえた適切な人員配置を行うことができると考えています。

二つ目の財務基盤の強化も、永続企業であるためには不可欠な取り組みです。2022年9月期において自己資本比率は57%となり、経営基盤は安定してきています。今後は事業で生み出したキャッシュおよびデットファイナンスの活用も視野に入れ、積極的に投資を行っていきます。そのためには売上高・営業利益の安定的な成長を実現することが最も確実で重要なアプローチであると考えます。安定的な収益があつてこそ、経営資源を最適な成長投資へ向けることができるようになります。

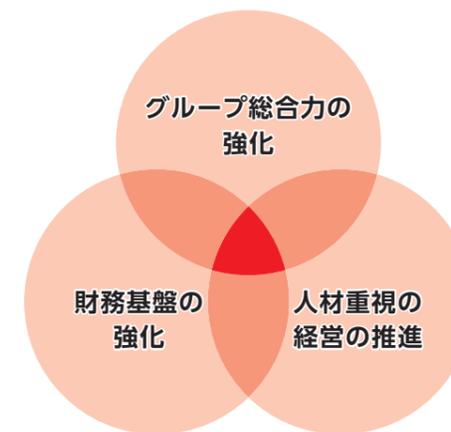
三つ目の人材重視の経営の推進については、まずは働いている社員が楽しく働ける文化が醸成されなければ、永続企業として存続していくことはできないと考えています。社員への自己啓発や能力開発を行い、社会に必要とされ続ける人材を育成する必要があります。具体的な施策としては、資格取得のための費用負担や取得者の報酬への反映などをグループ全体で推進します。また、ダイバーシティの実現により多様な価値観を受容することができ、新たな気づきや相手への気遣いを通じて自らの成長を図る機会を得ることができると考

えており、障がい者雇用の推進や女性役員・管理職の比率向上などにも取り組みます。

従業員が毎日健康で過ごせることも永続企業として大切なことであり、従業員の健康管理にも意識を向けています。具体的な取り組みとして、定期健診の受診率向上や付加検診の推奨、さらには再検査の受診徹底などを図ることで早期発見

へ努めています。こうした健康経営に向けた取り組みによって、健康経営優良法人2022(中小規模法人部門)の認定を受けることができました。また、社員が楽しく仕事に取り組むためには自らの満足度向上を図ることが必要であると考えており、そのための施策としてワークライフバランスの向上への一環として有給取得率の向上を目指しています。

強固な経営基盤を構築
経営基盤を強化し、時代の大きな変化にも順応できる「強い組織」を作りながら、
樹木のように穏やかな成長を長期間持続する「年輪経営」を目指す



グループ総合力の強化

- ▶ 組織間連携の推進
- ▶ グループでの一括採用・人事制度の共通化を推進
- ▶ 顧客・ノウハウ・人材の共有

財務基盤の強化

- ▶ 経営資源の最適な配分
- ▶ 規律のある成長投資

人材重視の経営の推進

- ▶ 社員が楽しく働ける企業風土の醸成
- ▶ 人材育成の強化
- ▶ ダイバーシティの実現

環境配慮型の事業を推進するとともに、 社会的貢献にも注力

永続企業を実現するには、環境に配慮した経営を推進することも不可欠です。当社が環境への配慮として推進している取り組みは、事業を通じて推進するものと、社会的貢献として推進するものに大きく分けられます。

事業を通じて推進する取り組みとしては、再生可能エネルギーの利用促進、地球環境に配慮した排水浄化処理の普及、交通インフラ長寿命化への貢献、CO₂排出量の低減などがあります。一方、社会的貢献として推進するものには大きく分けて3つあります。一つ目は名古屋銀行様によるポジティブ・インパクト・ファイナンスの実行です。名古屋銀行様が国連環境計画・金融イニシアチブが制定した「ポジティブインパクト金融原則」に則って当社の活動がSDGsに与える影響を事業ごとに分析し、融資を実行したものです。二つ目はソーシャルボンド・グリーンボンドへの継続的な投資です。今後も社会的課題の解決、持続可能な開発目標の達成へ貢献してい

きます。3つ目は地域社会のスポーツ振興並びに発展への貢献です。当社は公益財団法人日本ソフトボール協会に属しており、生涯スポーツを支援し健康促進・維持を目指し、地域社会のスポーツ振興並びに発展に貢献します。

コーポレートガバナンスの強化に向け、 さらなる取締役会の活性化を目指す

永続企業となるために必要な環境および人材への取り組みを迅速に進める上で、取締役会での議論は欠かせないものと考えています。そのため取締役会のメンバーは多様な人材で構成されています。社外取締役比率を高めることで、業務執行への監督機能の強化や、独立性の強化を図っています。このほど新たに2名の社外取締役を選任したことによって、さらに多様な視点からの意見交換を行える体制を整えました。今後も引き続き社外取締役による多様な意見や業務執行への監督を最大限に活用し、経営基盤の強化や環境への取り組みに対して迅速な対応を進めます。

財務・非財務ハイライト

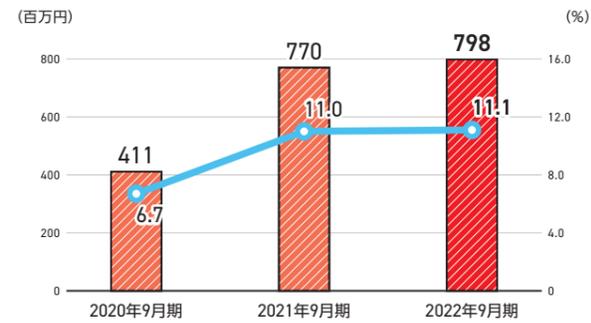
財務ハイライト

売上高



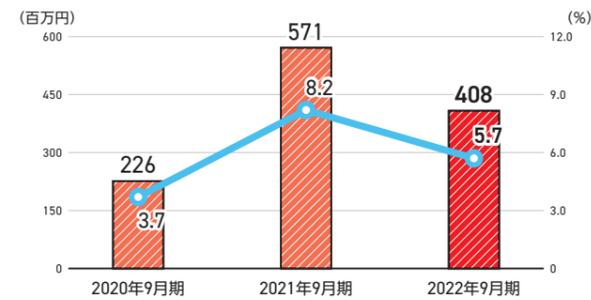
公共サービス事業における機器設置・設備工事の受注増加や環境事業における水循環システムの実績が増加したことなどにより、前年に比べ3.4%増加し、7,220百万円となりました。

営業利益 / 営業利益率



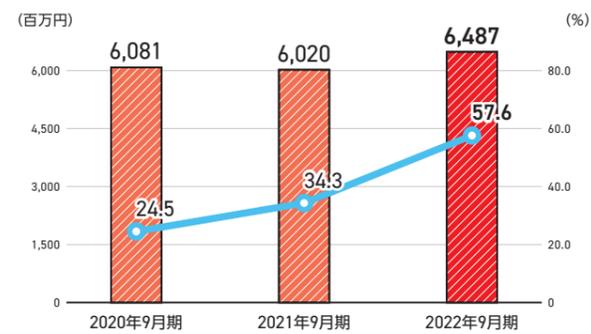
営業利益は売上増加に対応する原価増はありましたが、環境事業における産業用太陽光発電設備の高額受注増加などにより、前年に比べ3.7%増加し、798百万円となりました。

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



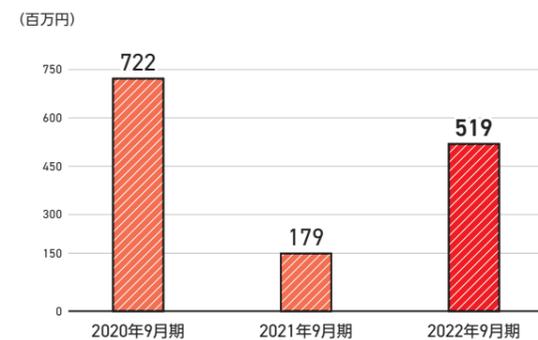
営業利益率は増加しましたが、(株)日新ブリッジエンジニアリングを完全子会社化したことに伴う特別損失計上などにより、親会社株主に帰属する当期純利益率は前年に比べ2.5%減少しています。

総資産 / 自己資本比率



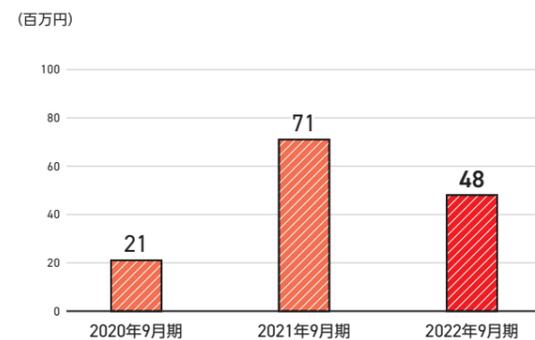
総資産は前年度末に比べ467百万円増加し、6,487百万円となりました。新株の発行により資本金が672百万円増加したことなどにより自己資本比率は前年に比べ23.3%増加しています。

設備投資額



交通インフラ事業関連において、事業用土地および橋梁点検用車両追加取得を中心として総額312百万円を投資するなど、事業拡大に向けて積極的に投資を行いました。

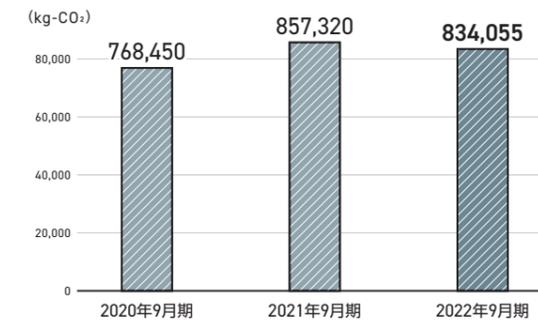
研究開発費



ジオ環境開発研究所において、国内外問わず大学および民間事業との共同プロジェクトを進めており、2023年1月よりグループ全体の研究開発・事業開発を統括する「JES6事業開発研究室」を新設しております。

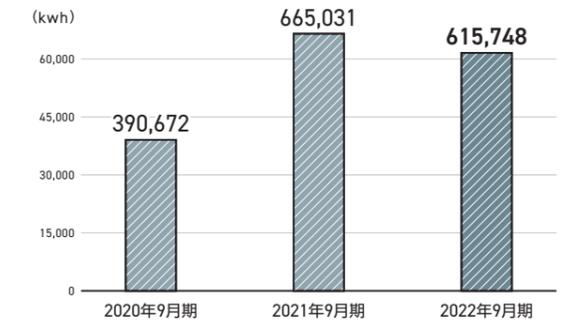
非財務ハイライト

CO₂排出量※1



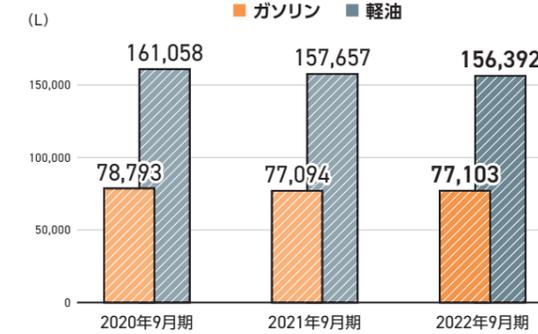
当社の事業所の増設およびコロナ禍での公共交通機関の利用減少により、2021年9月期に排出量が増加しましたが、2022年9月期は節電などの取り組みによって、CO₂排出量を削減することに成功しました。

電気使用量※1



当社の事業所の増設および人員の増加によって消費電力が増加しましたが、2022年3月から全社を挙げてこまめな節電などを実施することにより、消費電力を昨年より抑えることができました。

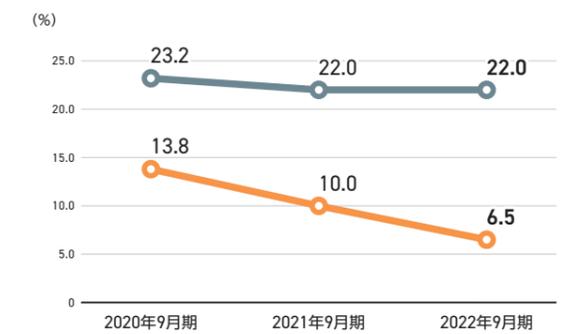
ガソリン・軽油給油量※1



当社では車両運行管理システム※2を活用し、エコドライブを心がけるようになったことで、ガソリン・軽油の給油量が減少。2022年9月期には本社は車をハイブリッド車などに移行しています。

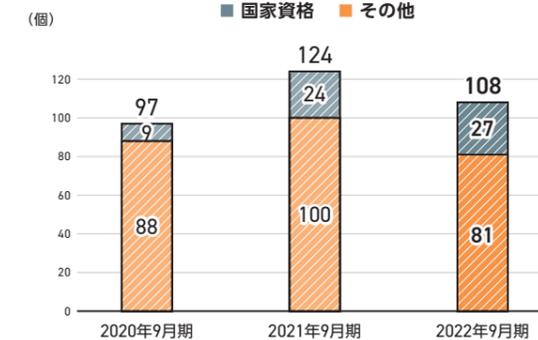
※2 自動車内に設置し、燃費や燃料消費量、CO₂排出量を確認することができる装置

女性従業員比率 / 女性管理職比率



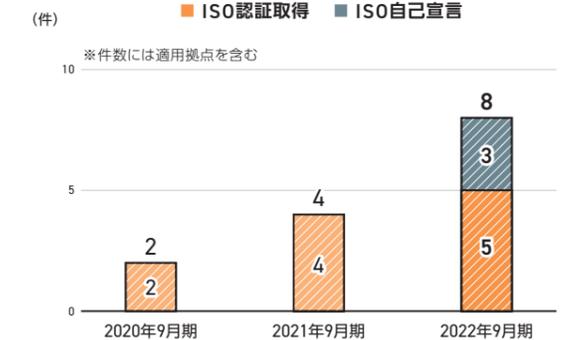
当社グループの事業内容として男性従業員が多くなるため、事業拡大に伴い女性従業員比率が低下する傾向にあります。今後は女性従業員の採用も積極的に進めます。

資格取得数※1



当社の従業員向け、国家資格をはじめ民間資格の取得を積極的に推奨しています。2022年9月期は108個の資格取得に成功するなど、累計で435個の資格を取得しています。

ISO9001/14001認証取得・自己宣言件数



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 日本エコシステム単体の集計です。

再生可能エネルギーの 利用促進

2050年のカーボンニュートラル、脱炭素社会の実現を目指し、官民が一齐に動き始めました。こうした社会全体での取り組みによって再生可能エネルギーへの関心が高まり、企業・個人ともに太陽光発電のニーズが高まっています。

当社はこれまで、産業用を中心に数多くの太陽光発電設備の販売・施工を手がけてきました。2021年度の新規工事件数は、11件（前年度比57%増）、新規工事の合計出力は2,807kw（前年度比34%増）となりました。当社の太陽光発電事業は、すべて自社で設計・施工・管理・メンテナンスまで行っています。太陽光パネル・パワーコンディショナー等の主要原材料については主に国内メーカーのものを選定し、コスト削減を図りつつ、品質体制など高いレベルのものを提供しています。

現在、世界情勢の影響で燃料価格が高騰し、大きな社会問題になっています。太陽光発電設備に関しては、以前のような大規模な需要はないものの、今後も一定の需要は見込まれるものと思われまます。当社は今後も、脱炭素社会の実現に貢献するため、当事業の拡大に努めてまいります。

太陽光発電新規工事合計出力
(2022年9月期実績)

2,807.069kw
(前年度比34%増)



CO₂排出量の低減

当社はCO₂排出量の削減に向け、燃費や燃料消費量、CO₂排出量を確認することができる車両運行管理システムを2019年に導入しました。個人でいつでも運転データを確認することができる上、毎月、全社員の1ヶ月間の燃費推移を全社員に配信し、全員がCO₂排出量削減に対して当事者意識を持ち、エコドライブを心がけるよう促しています。エコドライブは交通事故の削減にもつながるため、環境のみならず社会を守ることにつながるとして、今後も全社を挙げて推進してまいります。

また、地球温暖化対策のための取り組みおよびCO₂排出量の削減目標を、「マニフェスト」(行動宣言)として愛知県へ提出し、「あいちCO₂削減マニフェスト2030」の認定を受けています。マニフェストでは、個人レベルの取り組みから全社レベルのものまで、具体的な取り組み内容を18個定めており、その実現に努めています。

さらに当社では、国内で複数の森林を保有しています。今後も適切な維持管理に努めることで、さらなるカーボンニュートラル社会への貢献を目指してまいります。

CO₂排出量
(2022年9月期実績)

834,055kg-CO₂
(前年度比2.7%減)



あいちCO₂削減
マニフェスト
2030認定証

JESG 森林管理 プロジェクト始動

当社は森林資源の活用を通じた環境への取り組みを積極的に展開しており、これまで岐阜県をはじめ、北海道、福井県、和歌山県などで100ha以上の森林を取得してきました。こうした流れをさらに発展させ、2023年4月から、岐阜県高山市に所有する社有林を活用した「JESG森林管理プロジェクト ～森から学び年輪経営で持続企業へ～」をスタートさせます。

当プロジェクトの目的としては、森林管理を通して森林生態系の保護・保全活動を行うことや、森林認証制度の取得を行い、J-クレジット制度を利用して自社で排出するCO₂を自社クレジットで相殺し企業価値を向上させること、さらに、森林の癒し効果を社員研修に活用していくことなどが挙げられます。将来は、木材やバイオマス資源等の森林資源の活用にもつなげたいと考えています。

所有森林面積

地目	面積
山林	909,220㎡
保有林	152,738㎡
原野	17,968㎡
総面積	1,079,926㎡



環境に配慮した 賃貸ビル建設

本社機能として一部利用している賃貸ビルの建て替えを決定しました。築後42年が経過した現在のビルを、地上12階建て延べ床面積約9,980㎡、最先端の設備を備えた環境配慮型のビルに建て替えます。建設費用は約38億円で、2023年4月に着工し、完成予定は2024年8月となります。テナントを誘致し、一部を当社が本社として使用する予定です。

建て替えにあたっては、成長し続ける当社事業を根幹として持続的に支え続ける拠点となることから、耐震性能や防災・BCP(事業継続計画)対策を十分に強化する方針です。また、国際的なグリーンビルディングの認証の取得を目指すなど環境、省エネの視点に十分に配慮し、持続可能な社会の実現に貢献する仕様とします。さらに、愛知県一宮市を含めた地域の皆様に親しんでいただけるデザイン・設計を考慮して計画を進めており、当地区の企業向けオフィスのランドマークとして、企業誘致を通して当地区経済への発展に大きく寄与し、事業を通して地域に根差した企業としての活動を遂行していく方針です。



新賃貸ビルの外観イメージ

従業員のQOL向上

当社は、「従業員一人ひとりの能力開発に努め、従業員が安全で働きやすい環境を確保するとともに、従業員の多様性、人格、個性を尊重する」という行動指針に基づき、健康経営を推進し、従業員の健康維持および増進について取り組んでいます。

有給休暇については、計画年休の付与をはじめとして、年間取得5日未満になりそうな従業員へ取得を促すなど有給休暇取得を推進しております。また、スポーツ休暇、災害ボランティア休暇なども整備しています。これまでの取り組みが評価され、2022年3月には経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人2022(中小規模法人部門)」に2年連続で認定されました。



また、育児休業につきましても、女性だけでなく男性の取得推進に向けて取り組みを進めています。男性の育児休業取得のため、管理職に対して関連するEラーニング受講を推進するなど、社内の意識改革に取り組んでいます。2022年度については、2ヶ月以上の育児休業を取得した従業員もおり、徐々に認知と取得を推進する会社方針が浸透しはじめています。今後も周知を徹底し、育児休業の取得を推進していきます。

育児休業取得者メッセージ

職場のサポートのおかげで育児休業を取得することができ、より一層仕事をがんばろうという気持ちになりました！

私は2022年10月1日から12月1日までの約2か月間にわたり育児休業を取得しました。育児休業取得の際には、業務を他の方にお願ひすることになるため申し訳なさを感じたこともありましたが、部長をはじめ周りの方からの勧めもあり、育児休業を取得することにしました。

妻と私はともに実家が遠く、また妻が少し体調を崩していたこともあり、私が育児休業を取得することによって妻の負担を減らすことができました。特に今回は一人目の子どもだったこともあり、妻も私も不安な面がありましたが、一緒にいることで乗り越えることができました。育児休業を取ることができ、会社には本当に感謝しています。

育児休業を取得できたのも、職場の方たちのサポートがあったからこそだと改めて感じました。現在は仕事に復帰していますが、今後、職場で他の方が育児休業を取得する際には、進んで協力したいと考えています。育児休業を取得することで二人目、三人目も考えられるようになり、これからも仕事をより一層がんばろうと思っています。



交通インフラ事業
エンジニアリング部
構造物保全課
平 新之助

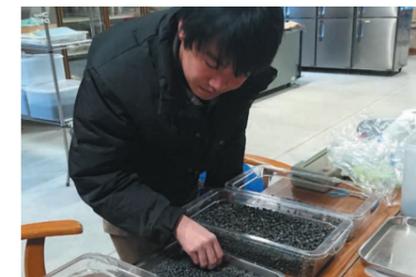
多様な人材の雇用促進

これからの企業にとって、多様な人材を育成していくことの必要性、重要性はますます高まるものと思われます。性別や国籍、年齢による雇用体系だけに縛られることなく、個々の価値観やキャリアに合わせた柔軟な働き方や賃金体系の選択肢を増やしていくことは、持続企業を目指す上でも重要な取り組みであると考えています。

障がい者の雇用にも、当社は早くから力を入れてきました。それぞれの事業、事業拠点において障がい者が働ける場を用意するだけでなく、社内の各部署で障がい者に対する社員の理解を深め、適材適所で共生できる職場環境の構築に注力しています。また、パートナーシップ企業の協力を得ながら、農業と福祉の連携を模索し、ビジネスとして成り立つ仕組みを構築することにも挑戦しています。障がい者が働きがいを有する社内環境を整備するだけでなく、新たなビジネスモデルとして自立可能な事業として展開することを目標としています。



サテライト一宮における窓拭き掃除



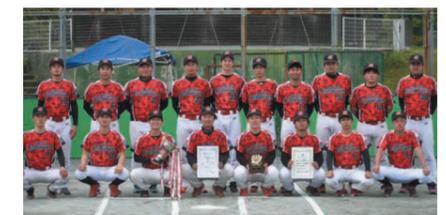
農・福連携による黒豆の選別作業

地域社会のスポーツ振興に貢献

当社は、男子ソフトボールのトップリーグである「日本男子リーグ」に所属する「日本エコシステム男子ソフトボールクラブ」のメインスポンサーとなっています。日本エコシステム男子ソフトボールクラブは、活動を支えてくださる方々への感謝の気持ちを忘れず、一球一球を通じて感動を与えられるチームを目指しています。

活動の一環として、2022年4月から、岐阜県内の各スポーツのトップチームによる連携プロジェクト「GIFUNITE(ギフユナイト)」に加盟し、県民の皆様との交流や地域活性化のお手伝いなどに取り組んでいます。子どもたちにスポーツの楽しさを伝え、競技技術の向上に役立ててもらふ活動や、スポーツを通じた岐阜県の魅力の発信、県内での各種イベントへの協力などを、他のチームなどと連携しながら行っています。地域社会のスポーツ振興と発展に積極的に貢献できるだけでなく、チームの宣伝やファン獲得の機会にもつながる良い機会だと考えています。

このほか「いちのみやタワーパークマラソン」のメインスポンサーにもなっており、地元地域への貢献にも力を入れています。



日本エコシステム男子ソフトボールクラブ



いちのみやタワーパークマラソン



一宮市からの感謝状



社外取締役

杉戸 俊之

財務会計の専門家として、
環境会計への貢献に注力。
投資家とのエンゲージメント強化が
今後の課題です。

財務および会計の専門家である税理士として、当社に対して予算実績分析に関する意見や助成金活用に関する助言を行っています。当社では創業当時から、「未見道」の社是を実践する経営・組織風土が醸成されており、SDGsに関する取り組みでも先行してきたと感じています。取締役会では、高度な専門性を有する各取締役によって意見交換がなされ、投資家の視点や株主の視点からの建設的な意見が多く出ています。

私は会計専門の社外取締役として、とくに当社の環境会計に貢献したいと考えています。環境会計は当社が持続可能な発展を目指す上で非常に重要な取り組みであるとともに、消費電力や消費口スの削減などによる長期的なコストカット、商品の適正価格や経営上のリスクマネジメントの分析への活用、環境保全活動の促進への寄与、企業ブランドの向上など、多くのメリットが期待できます。

当社が今後さらに成長していくためには、投資家との建設的対話、いわゆるエンゲージメントへの対応をさらに強化していくことが大切だと感じています。また、サステナビリティやESGに関する知見をさらに伸ばしていくことも、重要な課題だと捉えています。



社外取締役 / 監査等委員

加納 正二

江戸時代から続く
長寿企業の事例などを多く研究。
永続企業としての堅固な
基礎づくりに役立っています。

社外取締役・監査等委員として独立した立場を保ち、様々なステークホルダーの視点から当社の経営を冷静かつ客観的に見て、企業価値向上やSDGsを意識した意見を述べるよう心がけています。当社は確固たる「未見道」の精神を持ち、時代の要請に応え、柔軟な革新を行い、サステナブルな成長が期待できる企業です。取締役会は風通しがよく、自由闊達な議論ができる雰囲気があり、社員の方も多様性や自由な創造性と個性を発揮することができます。

私は大学教授として、学際的見地から江戸時代および現代の日本経済・経営について研究しています。その知見を生かして、江戸時代から続くサステナブルな企業に見られる共通した法則性やSDGsなどにも留意の上、当社の短期・中期・長期の計画に対して持続的成長を意識した多様な観点から意見を申し上げ、当社が永続企業としての堅固な礎を築くことに貢献したいと思っています。

内部統制部門とも連携し、内部統制システムが整備され有効に運用されているかに留意し、リスクに敏感な姿勢でモニタリングすることを心がけています。独立性を意識し、適切な距離と緊張感を保ちながらも、「未見道」を目指す一員として尽力してまいります。



社外取締役 / 監査等委員

南 善隆

先進的な事業展開を
法律の専門家としてサポート。
各取締役の適正な職務執行にも
注意を払っています。

取締役会では、弁護士としての知識および経験に基づき、決議事項や報告事項に法令遵守の観点から問題を生じる事項がないか、どのようにリスクを回避すべきかという観点から発言するよう心がけています。当社の取締役会は議論が行われやすい雰囲気であり、経営理念の実現に向けて日々成長し続ける向上心のある企業という印象を持っています。

300年企業、永続企業という目標を達成するには、先進的な事業展開が必要とされ、スピード感のある決定も要求されます。他方でこうした姿勢には法的リスクが生じやすい面もあるので、私は法律の専門家として、潜在的なリスクの洗い出しや意思決定上の法令遵守などの役割を果たしていきたいと考えています。

監査等委員の監督機能としては、取締役の職務執行の監査が最も重要な役割であると考えており、取締役の職務執行の監査を実効性のあるものとするためには、内部統制システムを用いた組織的監査が機能していることが必須と考えています。内部統制システムの機能性が確保されるよう留意しながら、各取締役の職務執行が法令遵守の観点から問題がなく、適正になされているかを監督することを心がけています。

新任社外取締役メッセージ



社外取締役

田野 好彦

当社グループの事業領域は多岐にわたります。そしていずれの事業も、大きな成長の可能性があると感じています。また、それぞれの事業の成長を支えてきた多様な人材があり、これが日本エコシステムグループとして融合することにより、シナジーも生まれつつあります。今後の成長に大いに期待できる企業であると捉えています。

私は長年にわたって多様な事業の経営に関与してきました。スタートアップ前のシード段階で事業計画を策定するステージから、上場後のガバナンス重視のステージまで、幅広い事業ステージを経験してきました。当社においてはこうした経験を活かし、各事業の成長に向けての戦略策定、M&Aの推進、事業部門を支える管理体制の強化などに貢献したいと考えています。



社外取締役

伊東 史子

雑木林は仲よしクラブではなく、千差万別の個性が切磋琢磨して最適解を見出し、相互の関係を整え、その全体がまた大きな有機体のように成長した結果だそうです。無理をすれば枯れてしまうけれど、ちょっとずつ背伸びしながら光合成をして、しっかりと根を伸ばす。そこには各人に本来の生きる喜びや幸福があることが大切です。これからの社会にはどうやってその方向を豊かにするかが求められるでしょう。

当社グループの歩みをデザインやアートの創造性の視点を活かしつつ様々な角度から眺め、その未来を見渡し、また時に個別の課題をともに考えるお手伝いができれば嬉しく思います。それぞれが育ち、年輪を刻み、集まることで彩り豊かな森になる。〈森林経営〉を深めていかれることを期待しています。

会社概要 (2022年9月30日現在)

会社名	日本エコシステム株式会社	資本金	761,166,638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 稔	発行済株式数	2,695,400株
事業内容	環境事業 公共サービス事業 交通インフラ事業	従業員数	連結421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

沿革 (2023年1月31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
2018年 5月	その他	モデルイズ株式会社より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	有限会社ぼくちオジカオート子会社化
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

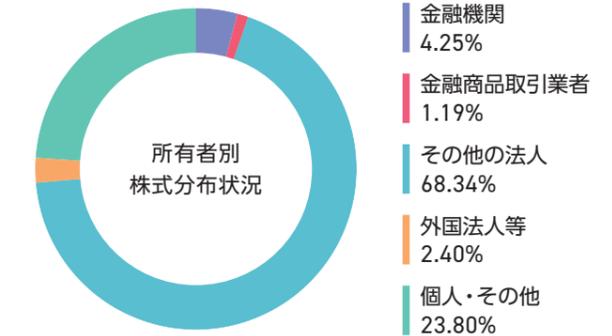
JESグループ (2023年1月31日現在)



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	有限会社ぼくちオジカオート 本社所在地: 愛知県北名古屋市法成寺法師堂128
サテライト一宮株式会社 本社所在地: 愛知県一宮市羽衣2丁目5-100 https://st138.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/
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.chuokeibi.jp	オー・ティー・エス技術サービス株式会社 本社所在地: 東京都杉並区阿佐谷南三丁目50番5号
JESテイク株式会社 本社所在地: 愛知県名古屋市中区錦2丁目9番14号	葵電気工業株式会社 本社所在地: 愛知県名古屋市中区東区豊が丘412番地の3 https://www.aoi-dk.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	

株式の状況 (2022年9月30日現在)

発行可能株式総数	8,000,000株
発行済株式総数	2,695,400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	1,124人



所有者別持株比率

株主名	株式数	持株比率
松福株式会社	1,100,000株	40.81%
オクヤホールディングス株式会社	650,000株	24.11%
松島 稔	203,000株	7.53%
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	66,800株	2.47%
MSIP CLIENT SECURITIES	59,800株	2.21%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	38,500株	1.42%
松島 啓晃	38,000株	1.40%
奥田 翔士	27,400株	1.01%
JES社員持株会	25,000株	0.92%
味岡 源太郎	20,000株	0.74%