



2025年8月19日

各 位

会 社 名 J E S C Oホールディングス株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 唐 澤 光 子
(コード番号：1434 東証スタンダード)
問 合 せ 先 取締役執行役員専務 沼 井 雅 行
(TEL. 03-5315-0331)

中期経営計画（2026/8期～2028/8期）策定のお知らせ

当社は、2035年度までの期間を対象とする経営ビジョン「JESCO VISION 2035」、および2028年度までの3カ年を対象とする「中期経営計画（2026/8期～2028/8期）」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社は、2025年8月に創立55周年、2025年9月に上場10周年を迎えます。1970年の創立以来、「安心して暮らせる社会づくり」に貢献するため、「FOR SAFETY FOR SOCIETY」の理想を掲げ、国内およびアセアン地域で事業を推進してまいりました。

今回新たに策定した「中期経営計画（2026/8期～2028/8期）」の計画期間においては、“Challenge & Innovation”をスローガンに掲げました。10年先のあるべき姿の実現を見据え、注力分野における事業を深化・拡大するとともに、人材採用・教育施策等により、経営基盤をさらに強固なものとしてまいります。また、資本コストや株価を意識した戦略的な資本政策を通じて、企業価値向上と株主価値の最大化を図ってまいります。

当社は、利益を追求するだけでなく、お客様と社会とともに成長し、社員が誇りをもって働くことができるグッドカンパニーを目標としております。このグッドカンパニーを体現することにより、持続的な成長を果たし、時価総額150億円の実現に向けた歩みを進めてまいります。

1. 計画の骨子

(1) 経営ビジョン「JESCO VISION 2035」

2035年“10年後のありたい姿”「ステークホルダーとともに未来を創るグッドカンパニー」

(2) 中期経営計画（2026/8期～2028/8期）の位置づけ

社会的価値のあるEPC企業であり続けるために～時価総額150億円を目指して～

(3) 中期経営計画（2026/8期～2028/8期）の目指す姿

売上高・営業利益の飛躍的な成長、高水準のROEの継続を実現すべく、以下の4つを目指す姿として定めます。

- ① 「国内EPC事業を柱に据えた成長の実現」
- ② 「現場力向上（人財・DX戦略等）による経営基盤強化」
- ③ 「資本コストや株価を意識した経営の実現による高水準のROEの継続」
- ④ 「社会とともに持続的に成長するESGの推進」

2. 経営目標 (KPI)

<中期経営計画>

	2028/8 期 計画
売上高	250 億円
営業利益	25 億円
営業利益率	10.0%
ROE	15%超
配当性向	40%

<JESCO VISION 2035>

	2035/8 期 計画
売上高	500 億円
営業利益	50 億円
営業利益率	10.0%

※詳細につきましては、添付資料「中期経営計画 (2026/8 期~2028/8 期)」をご参照ください。

以上

中期経営計画（2026/8期～2028/8期）



Company History

国土交通大臣表彰「第1回 JAPAN コンストラクション国際賞」受賞

2018

東京証券取引所市場第二部（現 スタンダード市場）上場

2015

ノイバイ国際空港第2ターミナルビル 電気設備工事

2014

タンソンニャット国際空港ターミナルビル電気設備施工監理

2007

1970

2001

2014

2017

2020

2022

2023

ジェスコ株式会社
(現 JESCO ホールディングス株式会社) 設立

ベトナムにJESCO SE VIETNAM
(現 JESCO ASIA JSC) 設立

JESCO HOA BINH ENGINEERING JSC
グループイン

JESCO SUGAYA 株式会社グループイン

JESCO エキスパートエージェント株式会社設立

JESCO AKUZAWA 株式会社グループイン
JESCO PEICO ENGINEERING JSC グループイン
JESCO CRE 株式会社設立

JESCO MAGNA 株式会社グループイン

国内EPC

太陽光発電設備

太陽光発電所



電気設備

変電所関連
高圧送電



電気設備

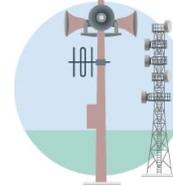


通信システム

各種CCTV
監視設備



防災無線通信



移動体通信設備

携帯電話基地局



アセアンEPC

設計・積算

空港内電気設備



工事

日系企業工場
電気設備



再生可能エネルギー



不動産

不動産売買・バリューアップ^o



I . 中期経営計画のポイント	P. 4
II . 前中期経営計画の振り返り	P. 8
III . 事業戦略	P. 11
IV . 資本政策	P. 20
V . ESG戦略	P. 24
Appendix	P. 26

I . 中期経営計画のポイント

中期経営計画の位置づけ

JESCO VISION 2035

100年企業を目指し

2035年“10年後のありたい姿”の実現に向けた
中期経営計画の策定



中期経営計画の目指す姿・KPI

売上高・営業利益の飛躍的な成長、高水準のROEの継続

目指す姿

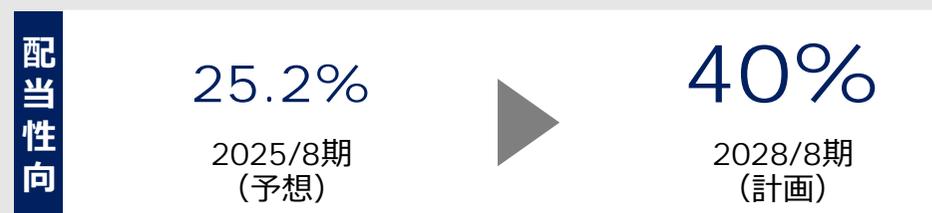
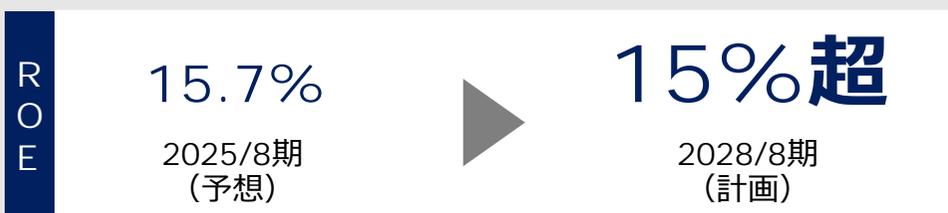
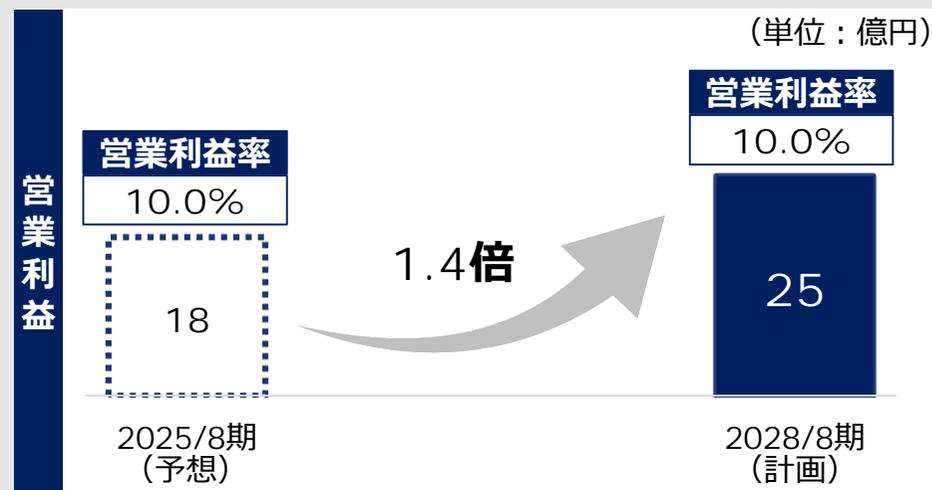
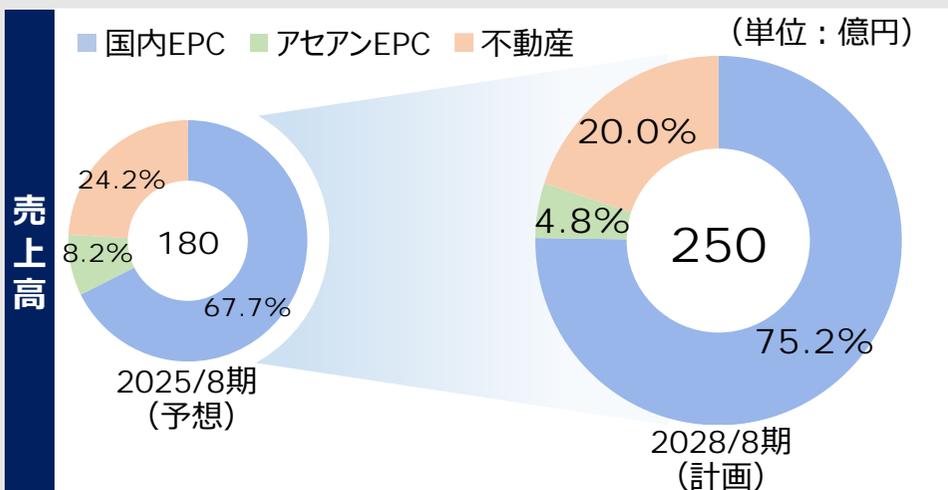
国内EPC事業を柱に据えた成長の実現

資本コストや株価を意識した経営の実現による
高水準のROEの継続

現場力向上（人財・DX戦略等）による
経営基盤強化

社会とともに持続的に成長するESGの推進

KPI



ステークホルダーとともに成長し、PBR1.0倍以上を目指す



成長を加速させる事業戦略

- ◆ 国内EPC事業を柱に据えた成長の実現
 - 成長領域での事業拡大
 - 更なる成長の実現に向けたM&A
- ◆ 現場力向上（人財・DX戦略等）による経営基盤強化

事業戦略を支える資本政策

- ◆ 資本コストや株価を意識した経営の実現による高水準のROEの継続
 - 成長投資の最大化
 - 株主還元強化

持続的成長に向けたESG戦略

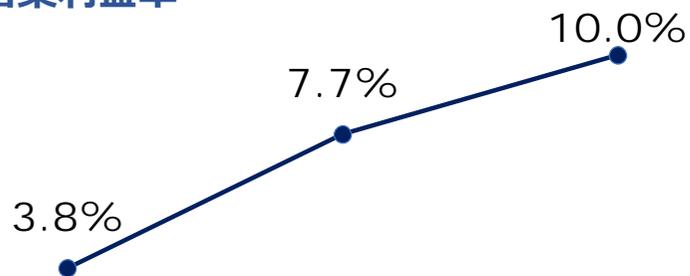
- ◆ 社会とともに持続的に成長するESGの推進
 - 事業活動を通じた環境・社会への貢献
 - コーポレートガバナンスの強化・コンプライアンスの徹底

Ⅱ. 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画の振り返り① 業績

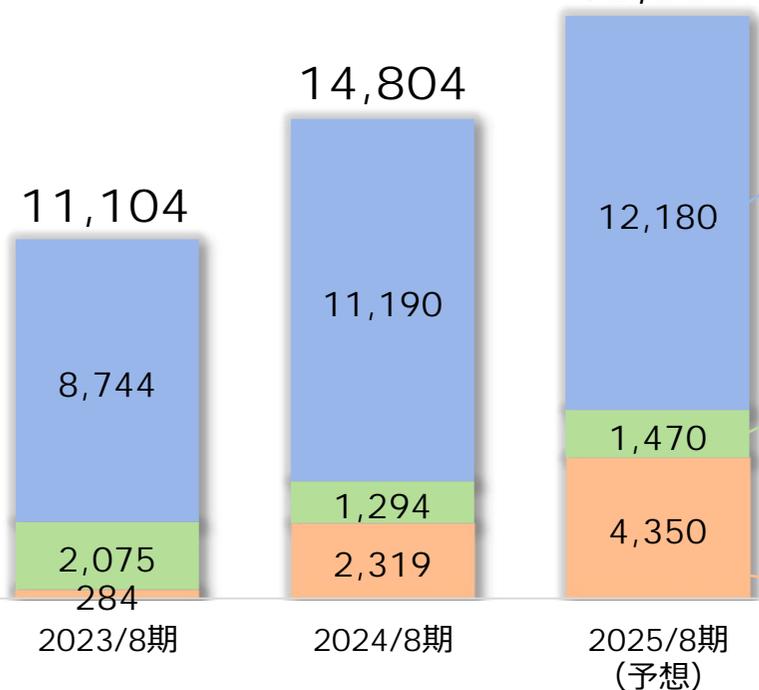
売上高・営業利益率 過去最高を達成

営業利益率



売上高

(単位：百万円)
18,000



レビュー

国内EPC

■ 再生可能エネルギー分野の受注拡大

- ・脱炭素化に向けた自家消費型太陽光発電所
- ・電力抑制拡大に伴う系統用蓄電所

■ 無線通信システム関連設備の受注拡大

- ・防災無線、国土強靱化に向けた通信システム関連設備
- ・火力プラントなどのセキュリティ強化に向けた監視システム

アセアンEPC

■ 設計・積算の受注拡大

- ・日本国内の人材不足によるオフショア拡大とBIM^{*1}技術強化

■ 工事部門における受注停滞

- ・建設・不動産会社への規制による工事中断、延期が継続

不動産

■ JESCO CRE社を2022年に立上げ、不動産売買が順調に伸長

*1：ICTを活用し、3次元の建設デジタルモデルに建築物のデータベースを含めた建築の新しいワークフローを提供する設計ソフト

前中期経営計画の振り返り② ROE

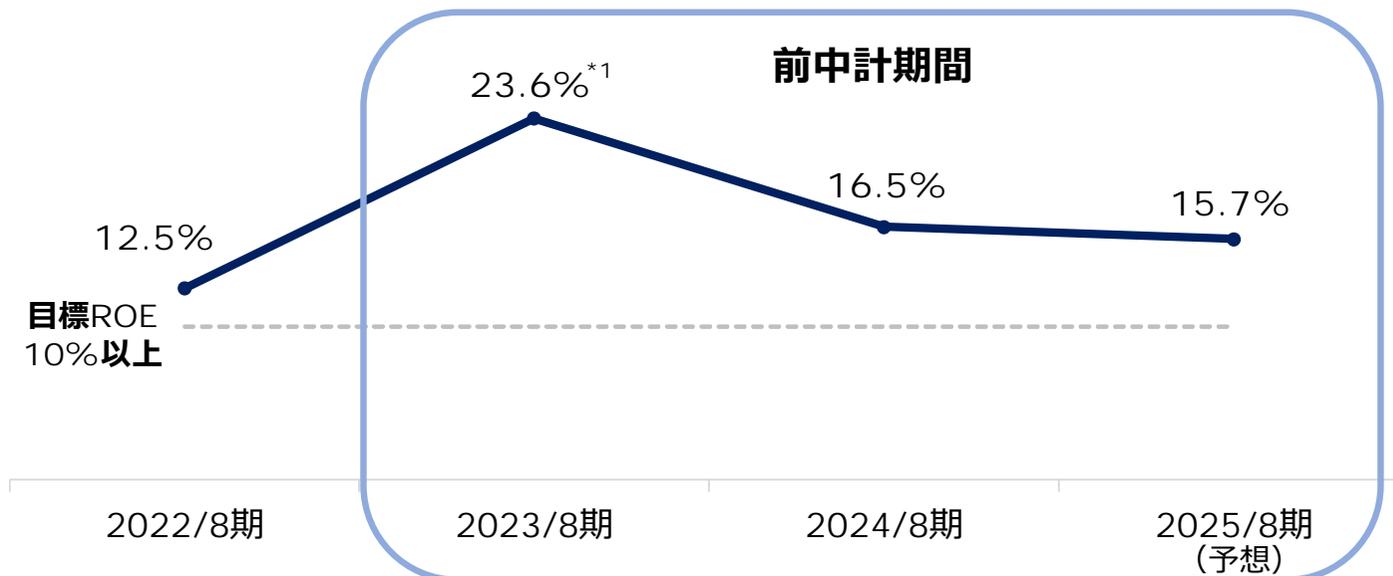
不動産事業の伸長により、ROE15%超を安定的に実現

ROE推移

目標ROEである
10%以上を大幅達成

営業利益に占める
不動産事業割合

不動産事業の割合が
飛躍的に拡大



(百万円)	2022/8期		2023/8期		2024/8期		2025/8期 (予想)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
国内EPC	648	83.5%	729	171.5%	853	74.6%	1,010	56.1%
アセアンEPC	123	16.0%	△59	△14.0%	△354	△31.0%	△140	△7.8%
不動産	100	12.9%	134	31.6%	763	66.7%	1,050	58.3%
その他・調整額	△96	△12.4%	△379	△89.1%	△118	△10.4%	△120	△6.7%
合計	775		425		1,143		1,800	

*1：2023/8期はM&A時に発生した負ののれん発生益543百万円の計上により、ROEが他の期よりも高い水準となっている

Ⅲ.事業戦略

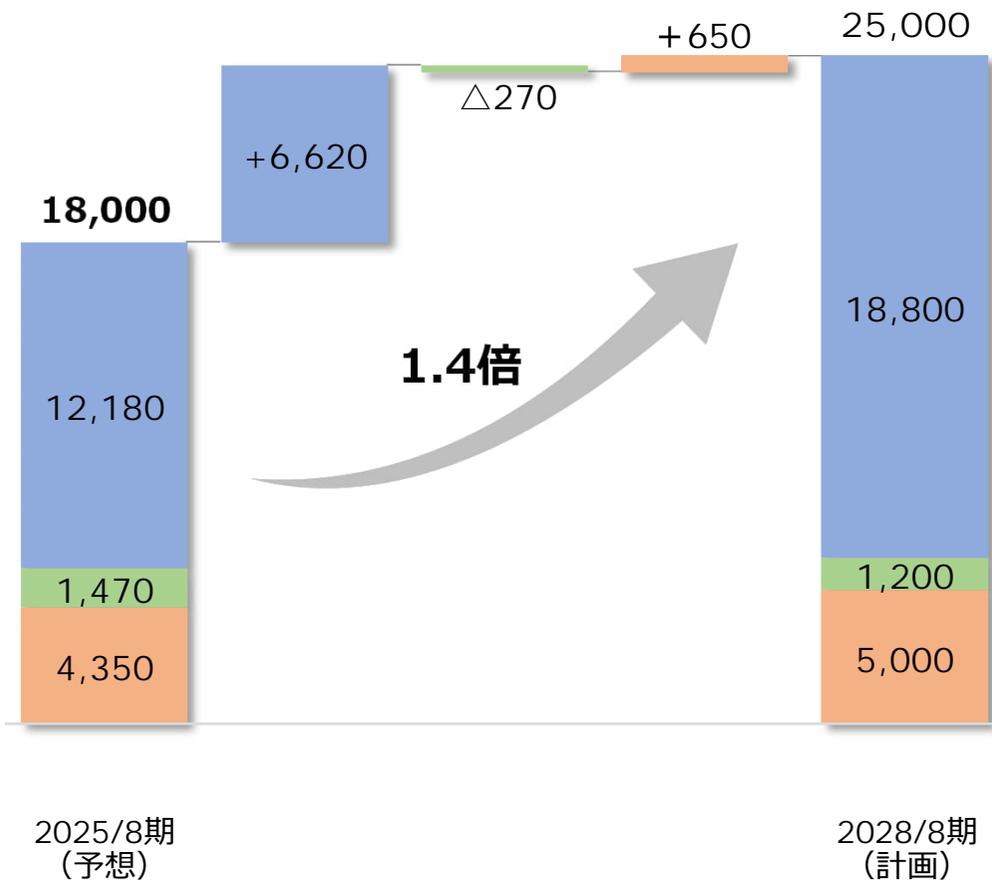
売上250億円、営業利益25億円の達成を目指す

国内EPC事業を成長戦略の柱に据え、成長を牽引

売上高

(単位：百万円)

■ 国内EPC ■ アセアンEPC ■ 不動産



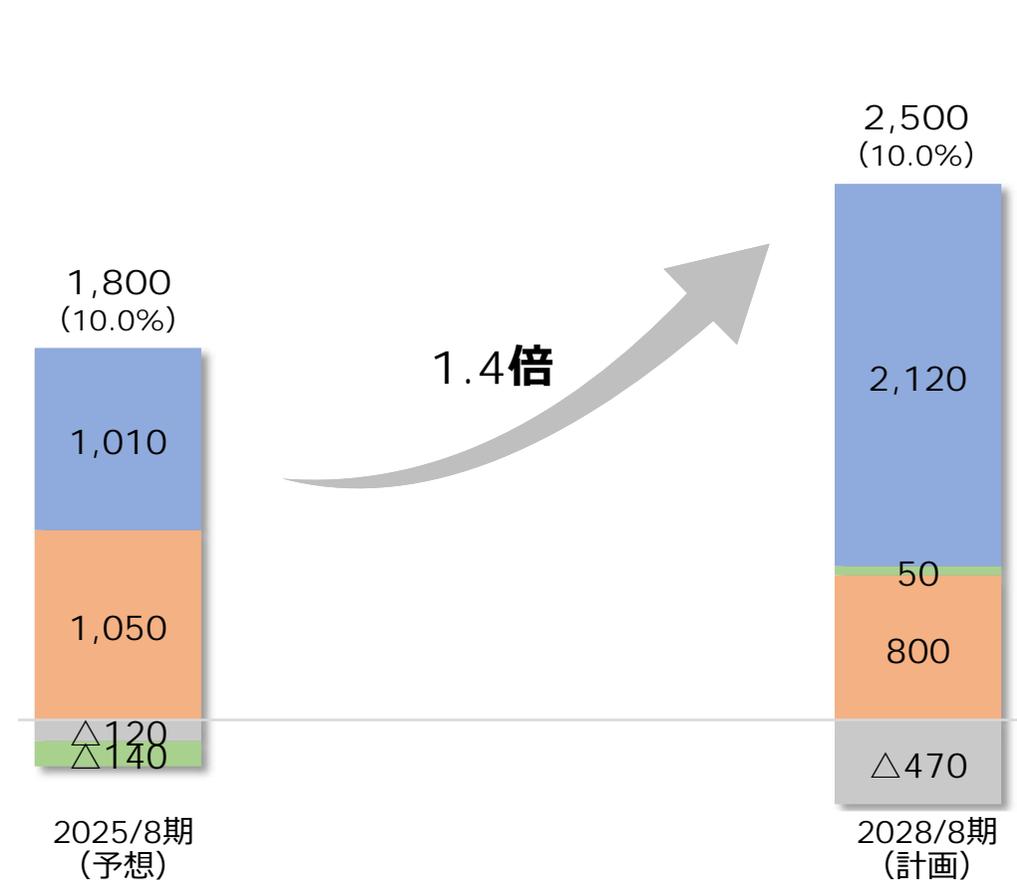
営業利益

(単位：百万円)

■ 国内EPC ■ アセアンEPC ■ 不動産 ■ 調整額

※ () 内：営業利益率

*1



*1：セグメント間取引消去や各報告セグメントに配分していない全社費用等

成長領域での事業拡大 + M&Aによる更なる業績の向上

戦略
1

成長領域での事業拡大

🔍 詳細 : P.30~32

◆ 重要顧客との関係強化、新顧客開拓

主な拡大要因

太陽光 発電設備	売上高目標 (2025/8期比)	40億円 ▶ 56億円	+16億円
	◆ 第7次エネルギー基本計画による太陽光発電設備設置拡大及び電力出力抑制に伴う系統用蓄電所の需要拡大への受注促進		
電気設備*1	売上高目標 (2025/8期比)	33億円 ▶ 47億円	+14億円
	◆ データセンター、物流倉庫増設に伴い拡大する電気設備工事の取り込み強化		
通信 システム*2	売上高目標 (2025/8期比)	37億円 ▶ 65億円	+28億円
	◆ 国土強靱化、防災減災や防衛関連事業等への展開強化（老朽更新化対策等）		

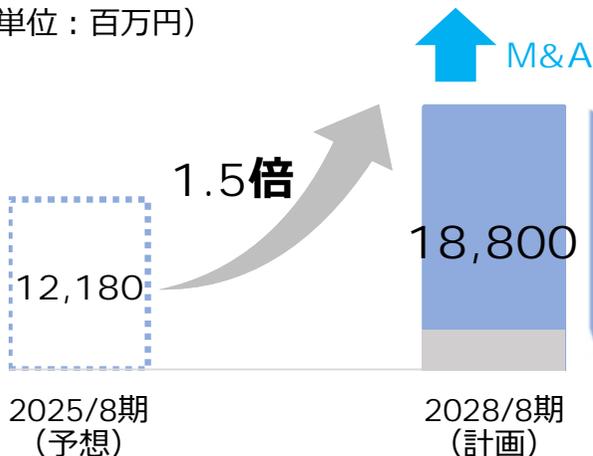
戦略
2

更なる成長の実現に向けたM&A

🔍 詳細 : P.14

売上高

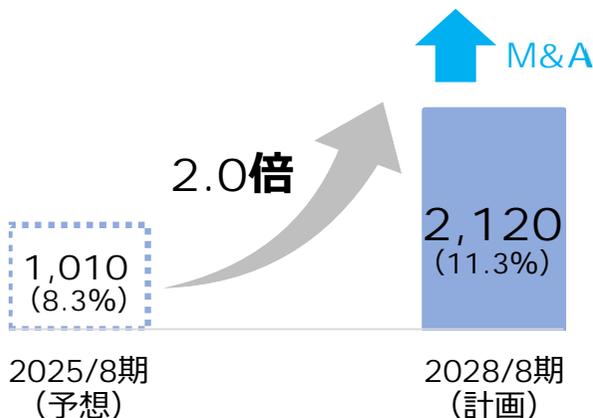
(単位 : 百万円)



営業利益

(単位 : 百万円)

※ () 内 : 営業利益率



*1 : 【主な内容】商業施設、電力送電

*2 : 【旧事業領域名】公共設備 【主な内容】ETC、防災無線、監視カメラ

更なる成長の実現に向けたM&Aの強化

本中計期間におけるM&A方針

目的

- ① 高度技術者の確保
- ② 国内ネットワークの拡充
- ③ 事業領域の拡大

ターゲット

同業他社 2～3社

投資額

30億円～

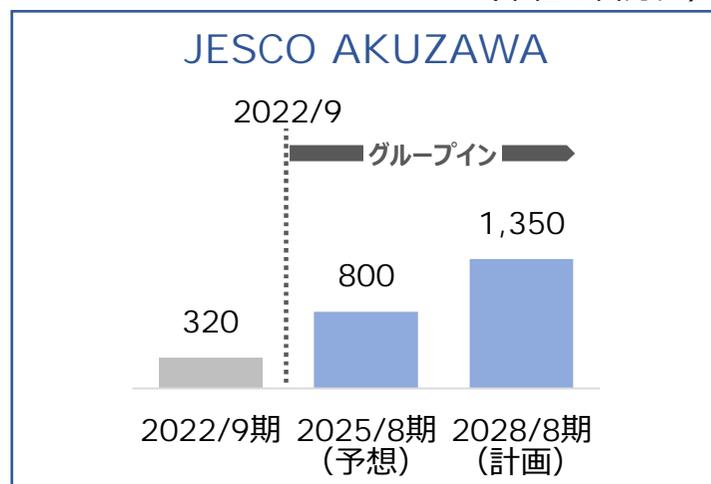
※既存グループ会社とのシナジーが期待できる企業

積極的なM&Aの実施による
更なる成長の実現

直近のM&A実績（国内EPC事業）

事業面でのシナジーに加え、対象会社の企業文化を尊重しつつ、グループイン後の研修や人的交流による一体感の醸成により、業績向上に成功

（単位：百万円）



（単位：百万円）

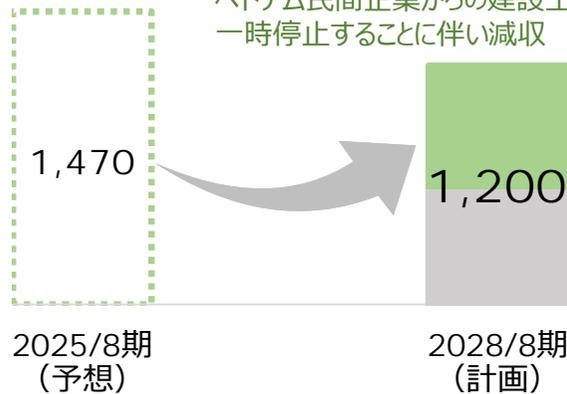


売上高推移

設計・積算の受注拡大＋工事部門の黒字化に向けた施策

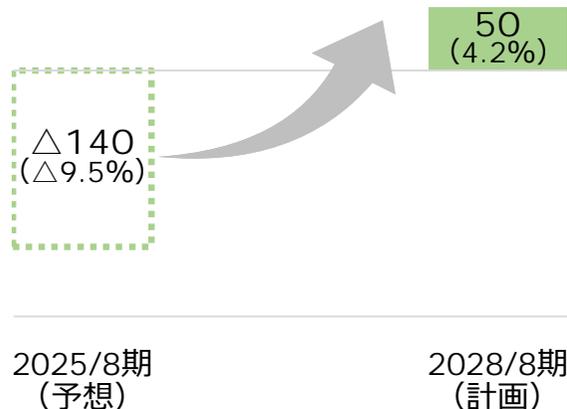
売上高

(単位：百万円) 工事部門の黒字化に向け、ベトナム民間企業からの建設工事受注を一時停止することに伴い減収



営業利益

(単位：百万円) ※ () 内：営業利益率



戦略 1

設計・積算の受注拡大

詳細：P.33～34

◆ 更なる要員拡大と技術力強化

設計・積算要員の拡充



BIM*1 技術者育成

◆ 既存顧客との更なる強固な関係構築と新規顧客開拓

設計・積算

日本企業
受注目標
(2025/8期比)

顧客数

40社 ▶ 50社

受注金額

5.2億円 ▶ 6.5億円

◆ 建設業における人材不足を背景とした日本企業からの設計・積算の受注拡大

戦略 2

工事部門の黒字化に向けた施策

詳細：P.33～34

◆ 日本企業・欧米企業からの受注へ転換、工事管理の強化

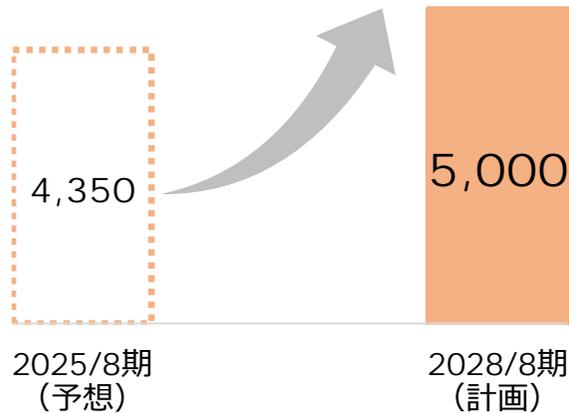
◆ 未収入金の回収強化

*1：ICTを活用し、3次元の建設デジタルモデルに建築物のデータベースを含めた建築の新しいワークフローを提供する設計ソフト

ビジネスモデルの転換による安定収益化

売上高

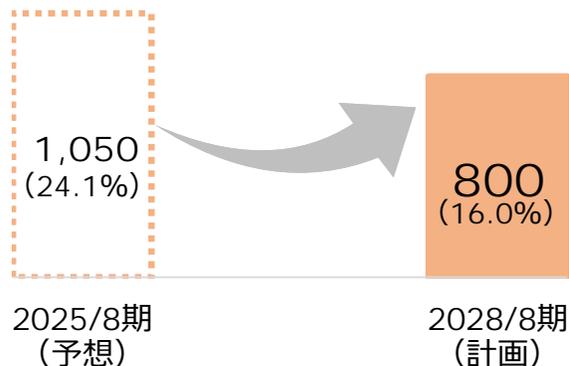
(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

※ () 内：営業利益率

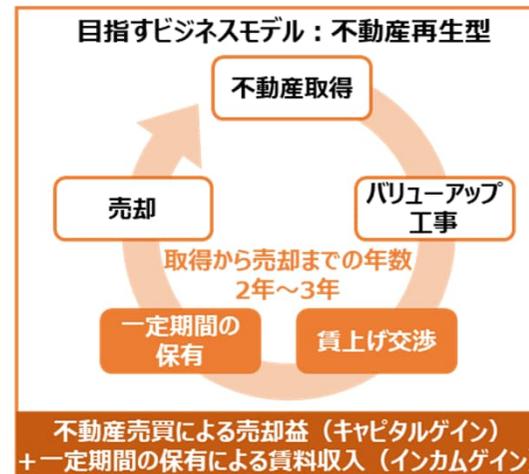


戦略

ビジネスモデルの転換

🔍 詳細：P.35～36

- ◆ 不動産売買における利益率低下が見込まれる環境下において、転売型から利益水準の堅持に向けた**不動産再生型ビジネスモデル**への転換



ポイント

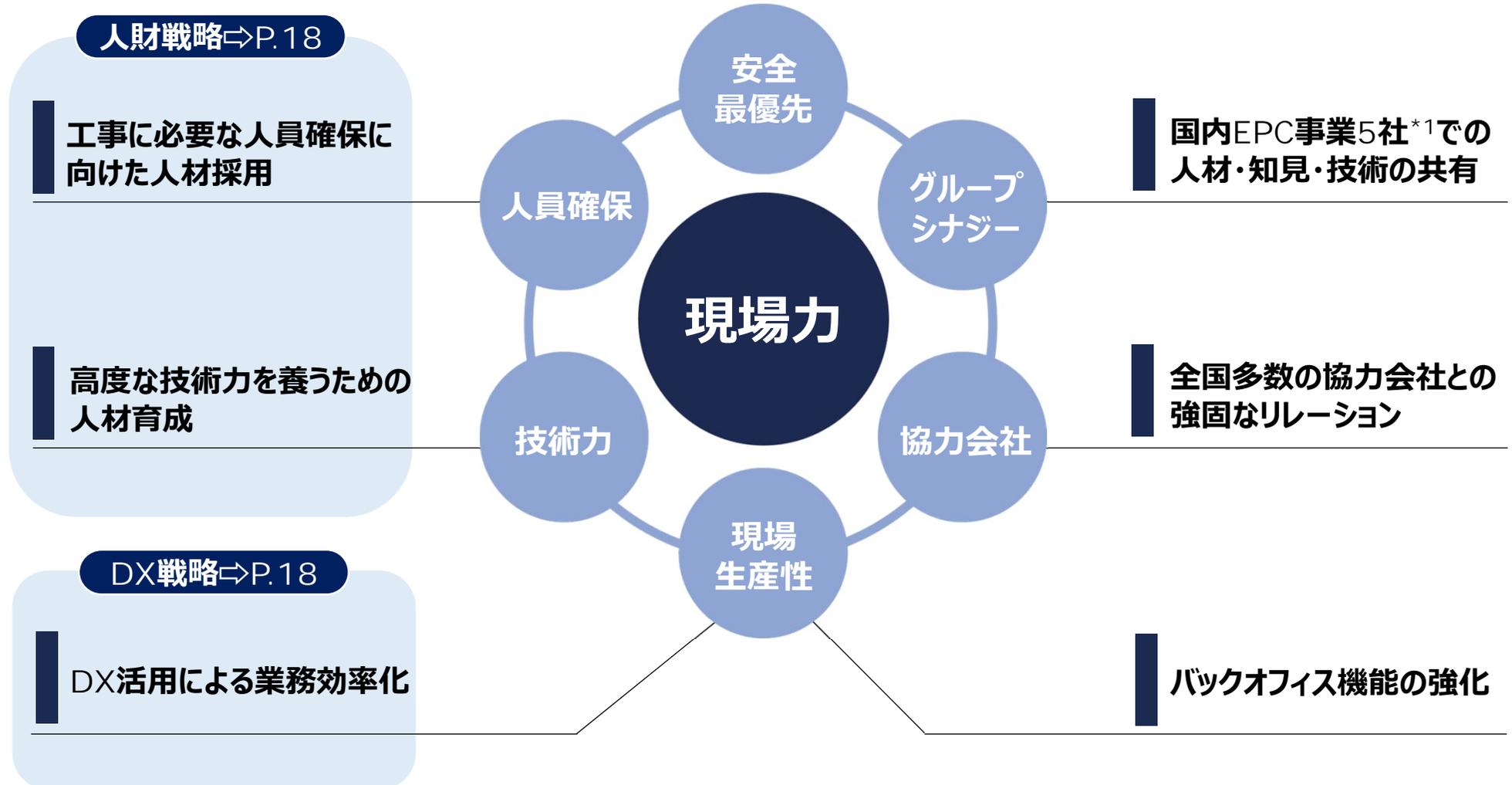
- ▶ 再生可能な物件の取得
- ▶ バリューアップ工事による不動産の価値向上
- ▶ 賃料収入の獲得による利益最大化

1物件あたり利益の最大化

- ◆ 不動産事業利益の再投資による**ストック物件の拡大**



現場力の更なる向上



*1 : JESCO エコシステム株式会社、JESCO ネットワークシステム株式会社、JESCO MAGNA 株式会社、JESCO AKUZAWA 株式会社、JESCO SUGAYA 株式会社

すべての社員をワンランク上のステージへ

採用数*1

75名超

◆ホールディングス統括型採用体制

- 新卒採用、キャリア採用体制強化
- リファラル制度によるエキスパートの採用

◆外国人採用の強化

- JESCOグループ人材紹介会社との連携

🔍 詳細：P.19

新規資格保有者数*2

+50名超

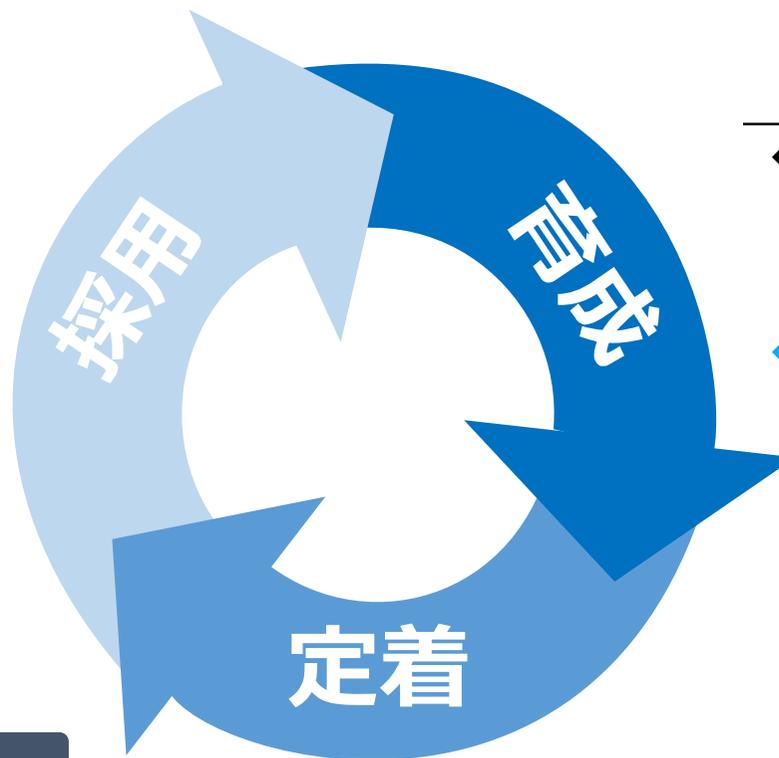
◆資格取得支援・能力開発

- 資格取得に向けた社内外研修強化
- オンライン学習「JESCOアカデミー」等による次世代リーダ育成

◆外国人社員の育成

- ベトナム及び日本国内のグループ会社と連携、教育強化

🔍 詳細：P.19



離職率

10%以下

◆魅力ある報酬制度・エンゲージメント向上

- 処遇の改善・働きやすい環境整備・福利厚生の実質化
- 「健康経営優良企業法人」の認定取得（2026年目標）

DX推進による業務プロセス変革

- Web技術活用：360度カメラによる遠隔安全管理、現場管理の高度化
スマートグラスを用いたベトナムでの設計・検査の実現
- 生成AI活用：設計支援への導入、施工のフロントローディング強化
バックオフィスでの業務改革推進

*1：中計3年間の採用人数 *2：中計3年間の1級電気工事施工管理技士の資格保有者、1級電気通信工事施工管理技士の資格保有者を合わせた人数

ベトナムにおける人材採用・育成の取り組み

日本での人材不足解消に向けたベトナム人の採用・育成

募集

ベトナム人の採用
(ハノイ水利大学、その他)

JEA社*1

◆ グループ会社を通じたベトナム人などの技術者を採用

- JESCOグループの人材紹介会社であるJEA社*1と連携した外国人技術者の採用

◆ ハノイ水利大学と包括契約の締結

- ハノイ水利大学の学生及び卒業生に向けて、当社グループの国内各社での就労機会の創出を目的とし、2025年2月に包括契約を締結

育成

内定後

ベトナム	JESCO ASIA社*2
	提携送り出し機関

入社後

日本	JESCO人材紹介会社 (JEA社*1)
	JESCO HD

配属

日本	JESCOグループ会社 国内EPC事業
----	------------------------

◆ グループ会社を通じたベトナム人技術者の育成

POINT

2001年のベトナム進出以来培ってきた高度技術者育成ノウハウや実績を活用した日本語教育・技術教育の実施

- 内定後：アセアンEPC事業のグループ会社であるベトナムのJESCO ASIA社*2にて初期育成の実施
- 入社後：群馬県のトレーニングセンターにて高レベル日本語教育、日本の資格取得教育の実施
- 配属：入社後研修を経て、国内グループ会社への配属

【外国人社員のキャリアパス（イメージ）】

	STAGE 1 (内定後～入社1年目)	STAGE 2 (入社2年目～7年目)	STAGE 3 (入社8年目以降)
育成拠点	ベトナム	日本国内	
目標	日本語に慣れること	現場管理者としての日本語能力の取得	指導者としての日本語能力の取得
資格取得	日本語検定N3 第2種電気工事士	日本語検定N2 第1種電気工事士 1級電気工事施工管理技士	日本語検定N1、ビジネス日本語 1級電気通信工事施工管理技士 第3種電気主任技術者

*1：JESCO エキスパートエージェント社 *2：JESCO ASIA JSC 社（アセアンEPC事業）

IV. 資本政策

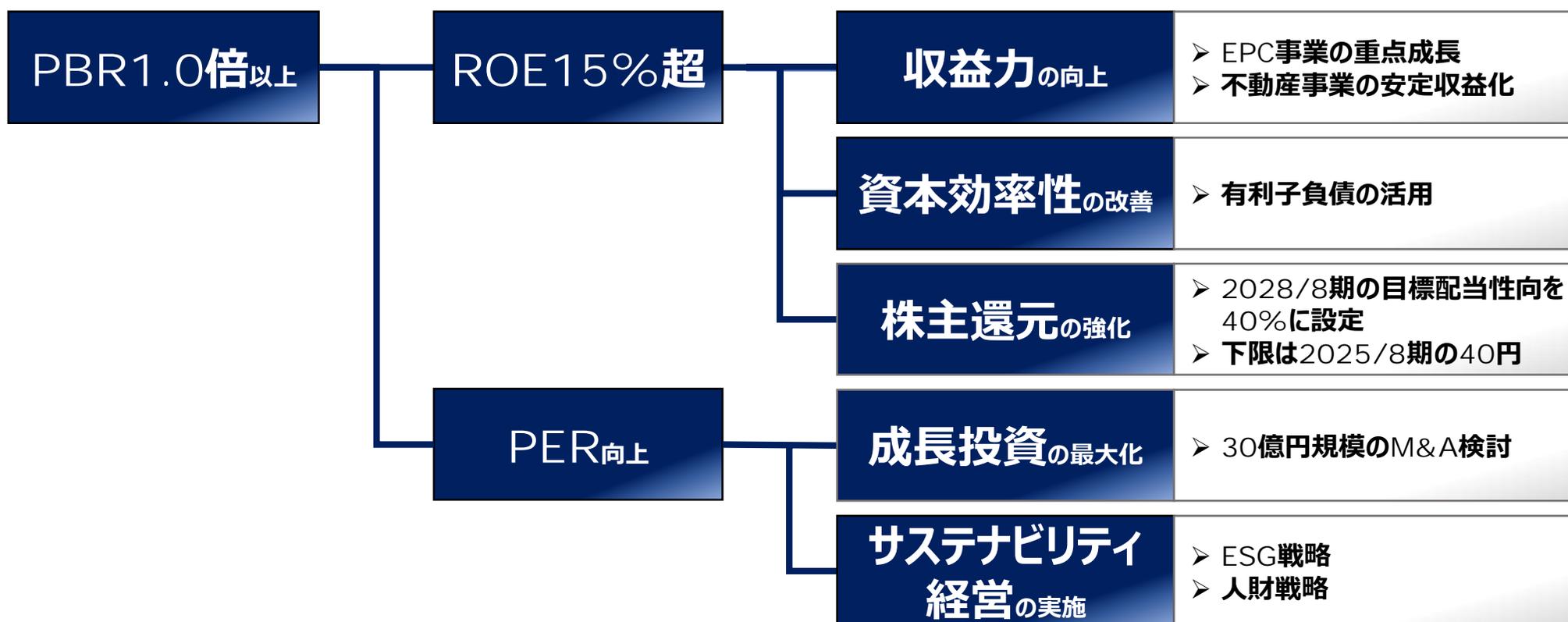
PBR1.0倍以上を目標とした資本政策の実施

前中計期間：不動産事業の拡大に伴い、目標ROE10%以上を**大幅達成**

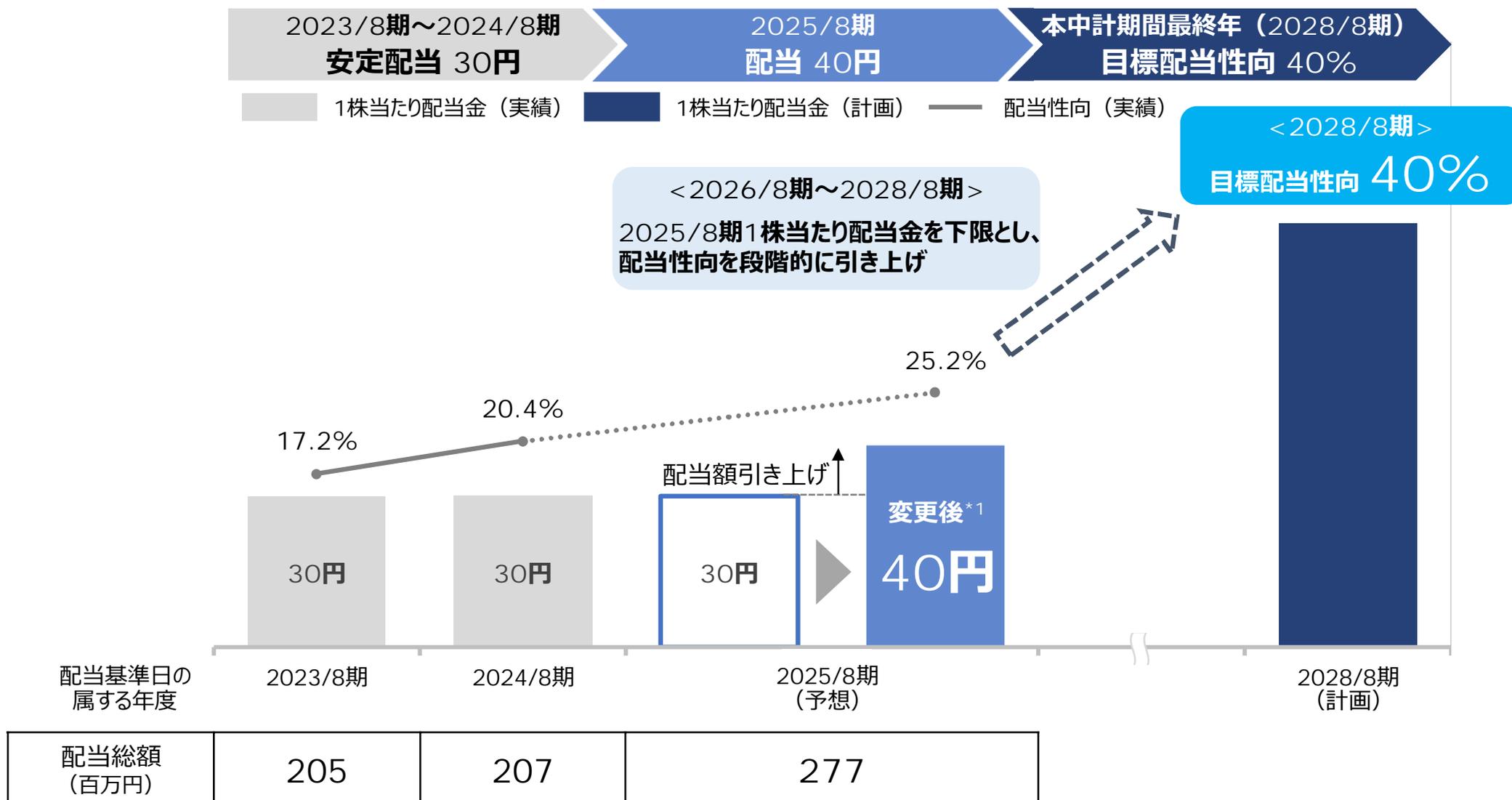
本中計期間：**成長投資の最大化**とともに**株主還元**の強化を実施

不動産事業はあくまで安定収益源としつつ、

株主資本コスト11%を上回るROEの継続、2028/8期には**15%超**の達成を目指す

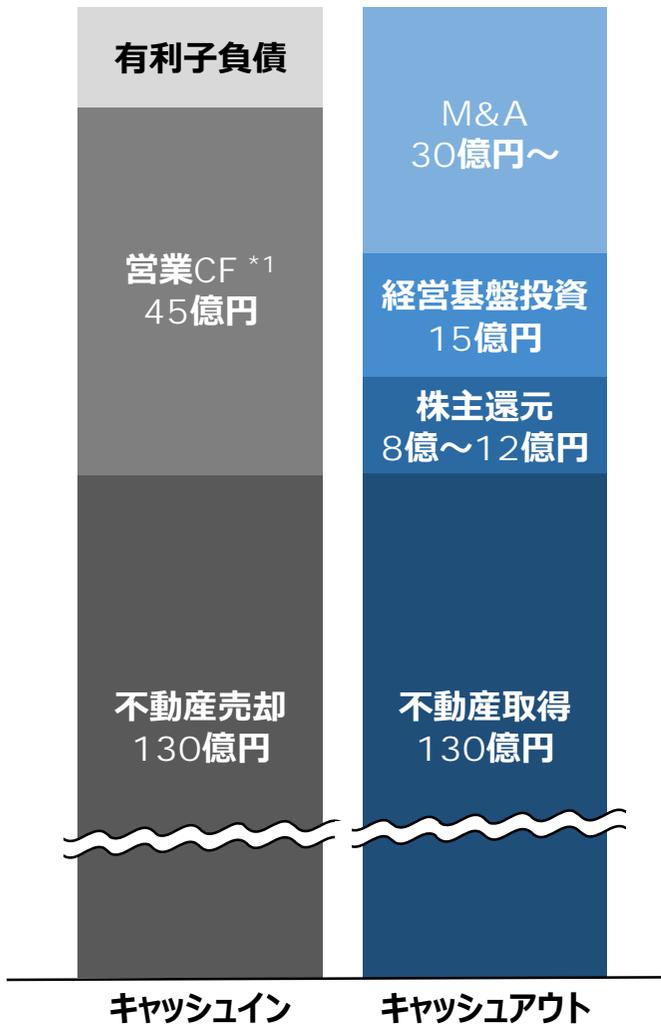


配当性向の段階的な引き上げによる株主還元の強化



*1：2025年7月14日に配当予想の修正を公表

営業CFをM&A・経営基盤投資・株主還元戦略的に配分

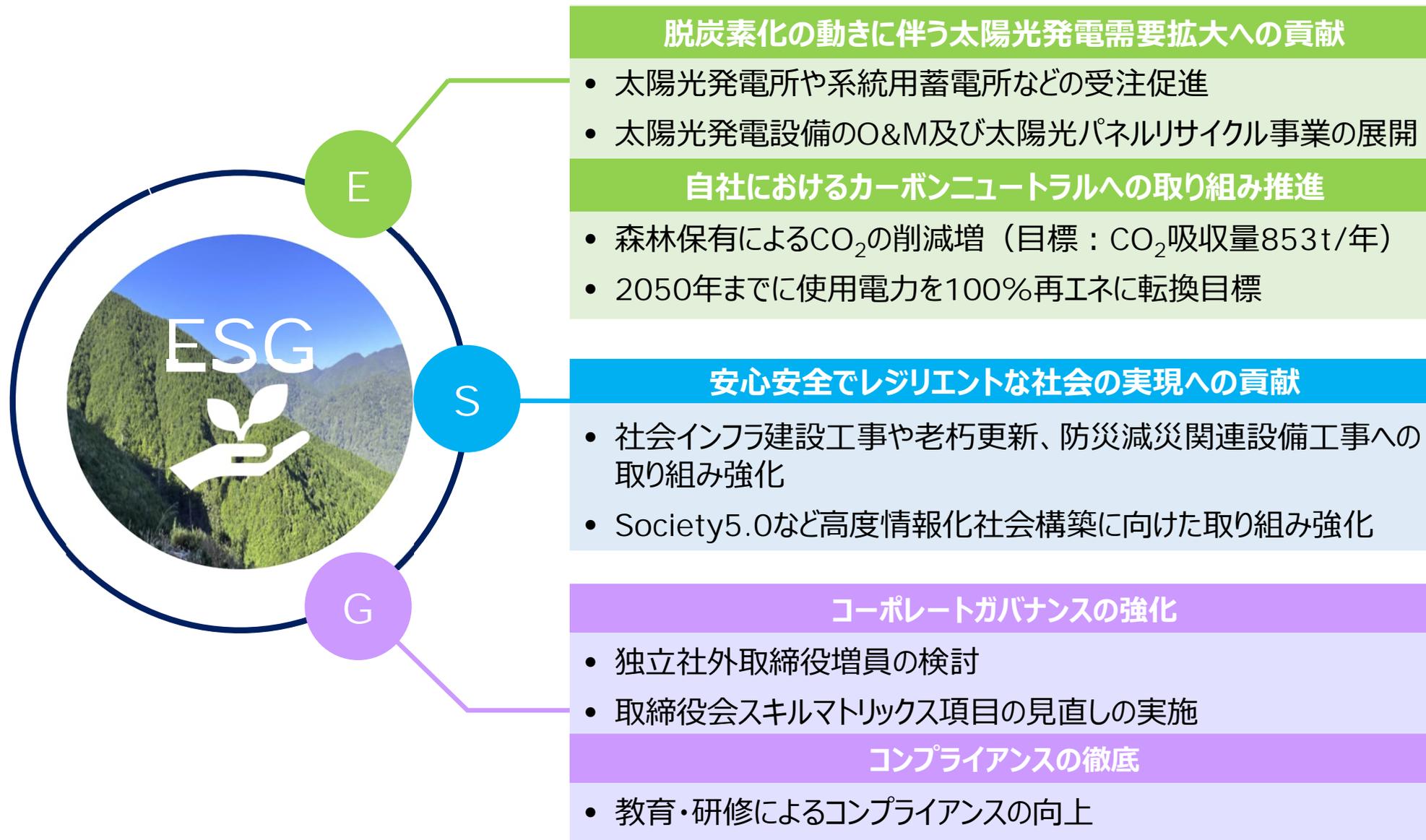


No.	事項	内訳
1	M&A	国内EPC事業の拡大に向けた成長投資 <ul style="list-style-type: none"> ■ 既存グループ会社とのシナジーが期待できる同業他社2~3社の買収を実施
2	経営基盤投資	人材・DX・技術投資の強化 <ul style="list-style-type: none"> ■ 人材の採用・定着を目的とした処遇や福利厚生等の更なる向上に向けた投資 ■ 生成AIを活用した業務プロセス改革
3	株主還元	株主還元の強化 <ul style="list-style-type: none"> ■ 2025/8期の1株当たり配当金40円を下限とし、配当性向を段階的に引き上げ ■ 2028/8期は配当性向40%を目指す
4	不動産取得	不動産再生型ビジネスの推進 <ul style="list-style-type: none"> ■ 再生可能な物件を中心に、年間3~4棟の物件を取得

*1: 不動産売却・取得に係る金額を除いた営業CFの金額を記載

V.ESG戦略

「安心して暮らせる社会づくり」への貢献



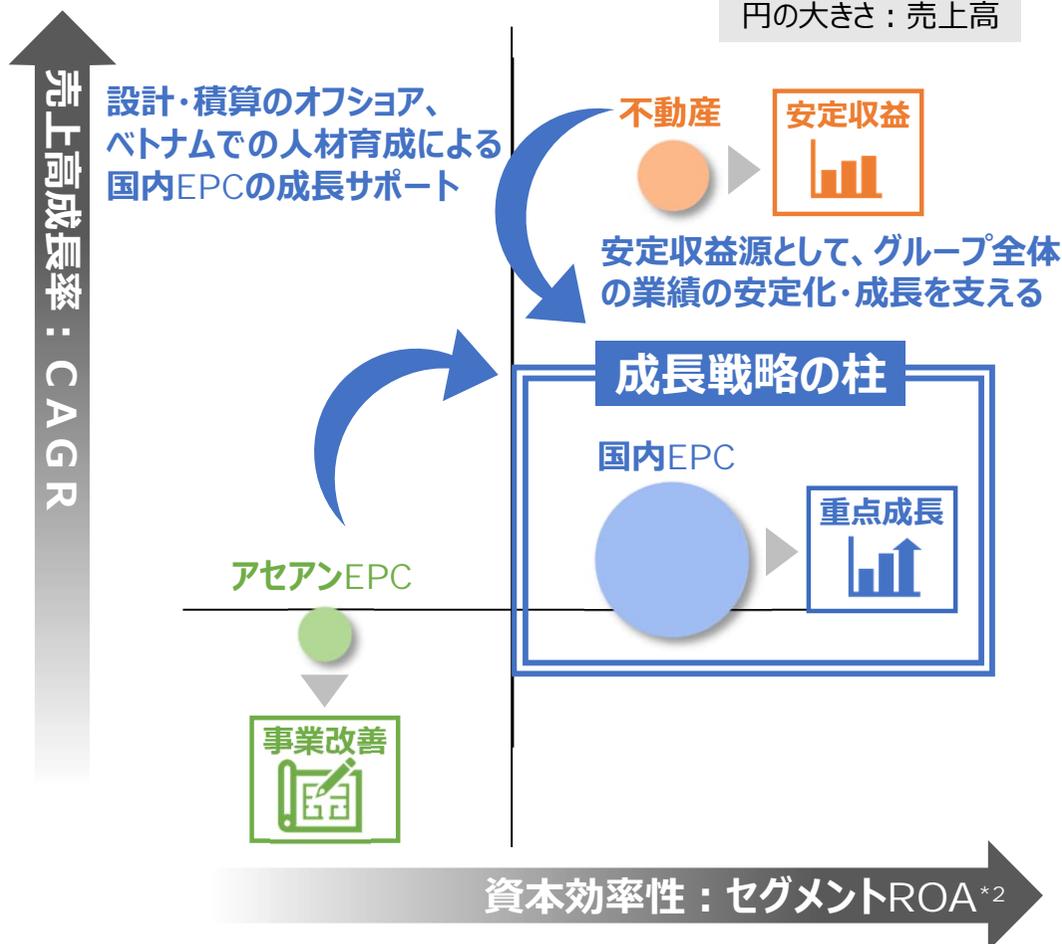
Appendix

Appendix 1 : 事業戦略

事業戦略の全体像① 各事業の現状と中計での位置づけ

国内EPC事業を成長戦略の柱に据え、成長を牽引

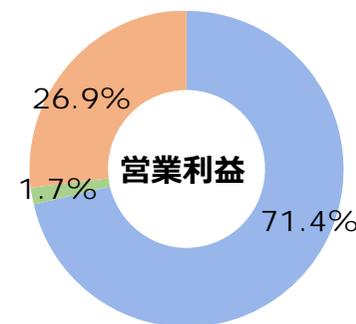
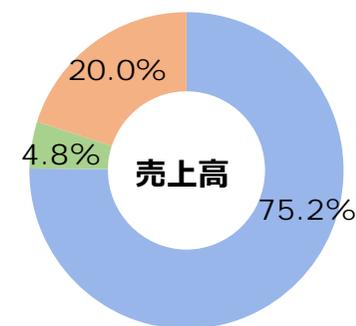
各事業の現状（ポートフォリオ分析）



中計における各事業の位置づけ



事業ポートフォリオ（2028/8期）



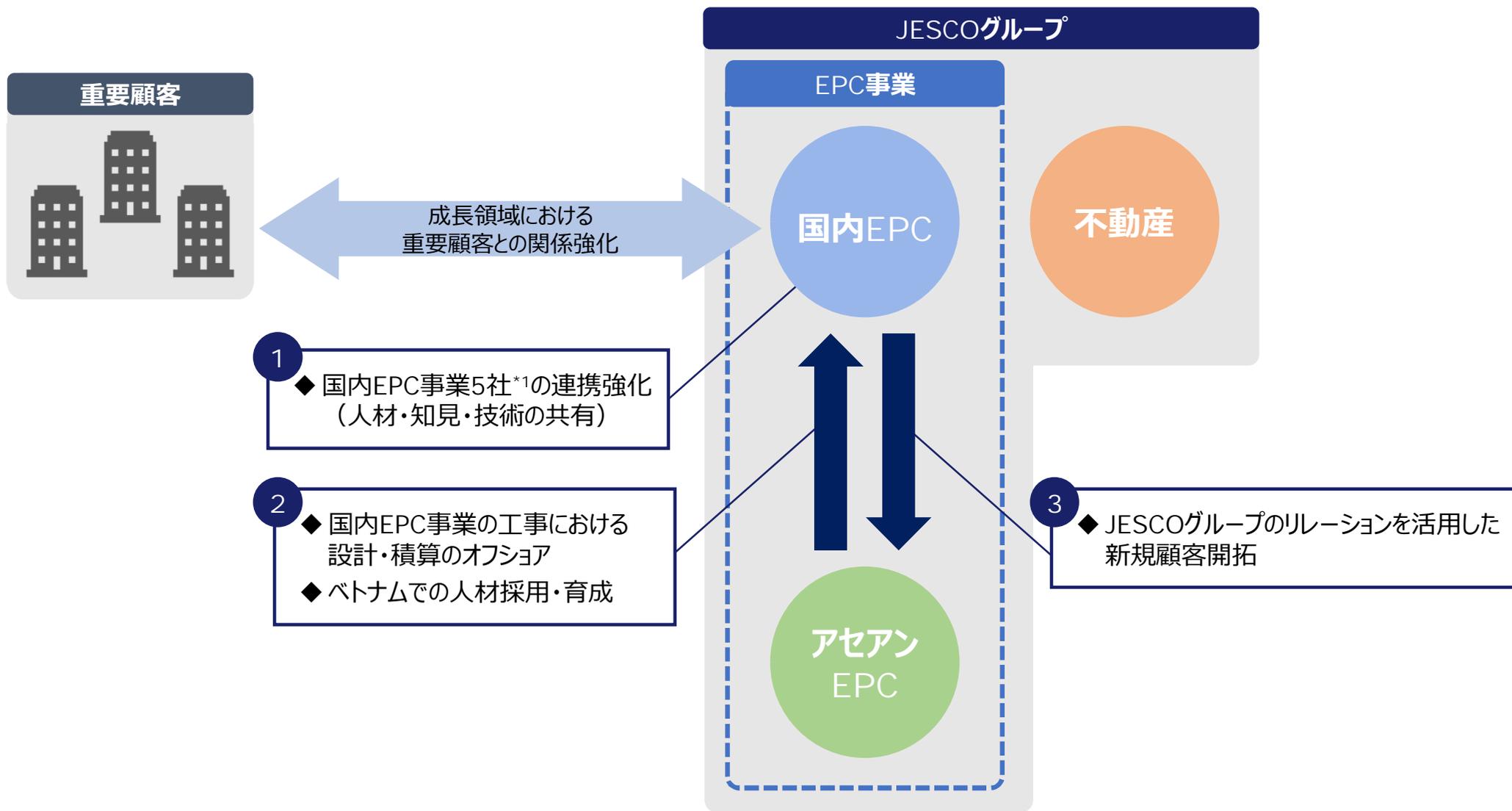
※ポートフォリオ分析は、2024/8期の実績に基づき作成

*1：2021/8期～2024/8期

*2：税引後セグメント利益（セグメント利益から法人税等の影響分・非支配株主帰属分を調整）をセグメント資産で除算して計算

事業戦略の全体像② グループシナジー・重要顧客

グループシナジー追求・重要顧客との関係強化による成長の加速



*1 : JESCO エコシステム株式会社、JESCO ネットワークシステム株式会社、JESCO MAGNA 株式会社、JESCO AKUZAWA 株式会社、JESCO SUGAYA 株式会社

POINT

再生可能エネルギーの拡大に向けて、太陽光発電設備及び系統用蓄電所等での事業拡大

環境認識

機会

◆ 太陽光発電の利用拡大

第7次エネルギー基本計画において、2040年までに太陽光発電は2～3倍に拡大する方針。それに伴い、太陽光パネルのリサイクル義務化に向けた法整備も進行中

【エネルギー需給の見通し（電源構成）】

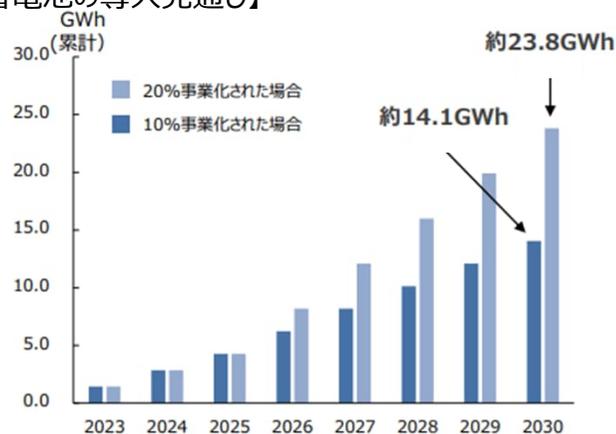
	2023年度（速報値）	2040年度（見通し）
再生可能エネルギー	22.9%	4～5割程度
うち太陽光	9.8%	23～29%程度

出典：経済産業省 資源エネルギー庁「第7次エネルギー基本計画」

◆ 系統用蓄電所の需要拡大

再生エネ導入拡大による出力抑制が増加し、系統用蓄電所の需要が拡大

【系統用蓄電池の導入見通し】



出典：内閣官房GX実行推進室「分野別投資戦略について③」

事業戦略

当社の強み

- ◆ 約500MW、280件以上の豊富な施工実績と顧客からの信頼
- ◆ 企画・設計から施工、メンテナンスまでトータルソリューションで対応
- ◆ 建設からパネルリサイクルまでワンストップで提供
J&T環境株式会社との業務提携により循環型社会構築に貢献
- ◆ 国内EPC事業各社・他事業とのグループシナジー
 - ・国内EPC事業5社*1の有する知見・技術
 - ・品質・低コスト・スピード面での圧倒的優位
 - ・ベトナムグループ会社への設計・積算業務オフショア

成長戦略

- ◆ 設計力や工事力、開発力の更なる強化によるEPC元請案件の拡大
- ◆ 自家消費型太陽光発電所や系統用蓄電所の受注促進
- ◆ 高圧電力施工技術や送電技術などグループ内で有する知見・技術を活用した受注機会の創出
- ◆ 重要顧客との関係強化及び新規顧客の開拓強化



*1：JESCO エコシステム株式会社、JESCO ネットワークシステム株式会社、JESCO MAGNA 株式会社、JESCO AKUZAWA 株式会社、JESCO SUGAYA 株式会社

POINT

建設拡大が見込まれるデータセンター等の電気設備工事分野での事業拡大

環境認識

機会

- ◆ 国内大規模データセンターや物流倉庫など建設需要の拡大に伴う**電気設備工事需要の拡大**

【国内データセンターサービス市場の売上額予測（兆円）】



出典：IDC Japan「国内データセンターサービス市場予測、2023年～2027年」

【建設市場規模の予測（実質値）（兆円）】



出典：一般社団法人 日本建設業連合会「建設業の長期ビジョン 2.0」

事業戦略

当社の強み

- ◆ 公共設備、民間各種設備、送電線・発電機の各種電気設備工事に**対応可能な幅広い技術力**
- ◆ 国内EPC事業5社*1の有する知見・技術（グループシナジー）、全国に多数保有する協力会社による**対応可能な対応力とスピード**

成長戦略

- ◆ **データセンター、物流倉庫等の新築工事への取り組み強化**
- ◆ 送電線・発電機技術の強みを生かした**電力ネットワーク整備工事の受注拡大**
- ◆ 電気設備工事業界における人材不足を受けた**新規顧客からの受注獲得**



送電鉄塔



高圧受電設備（イメージ）

*1：JESCO エコシステム株式会社、JESCO ネットワークシステム株式会社、JESCO MAGNA 株式会社、JESCO AKUZAWA 株式会社、JESCO SUGAYA 株式会社

POINT

防衛事業の拡大や国土強靱化等に伴う需要拡大が見込まれる通信システム分野での事業拡大

環境認識

機会

- ◆ 防衛事業の拡大や交通インフラの修繕・開発、国土強靱化、発電所のセキュリティ強化に伴う関連設備の増設・改修

【防衛施設の強靱化に伴う事業費予算（億円）】



出典：防衛省「防衛力抜本的強化の進捗と予算－令和7年度予算の概要－」

【防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策】

2021～2025年度

約15兆円

2026～2030年度

約20兆円

出典：国土強靱化推進室「国土強靱化年次計画2024の概要」
「第1次国土強靱化実施中期計画」

事業戦略

当社の強み

- ◆ 情報通信工事、無線工事、電気工事、保守まで幅広く対応可能な技術力
- ◆ ETC、監視カメラ、防災行政無線、ページングシステムなど多彩な商品群
- ◆ 長年にわたる実績と信頼による重要顧客との強固な関係

成長戦略

- ◆ 強みである技術力を活かした防衛関連事業への展開（更新工事、老朽化対策等）
- ◆ 激甚災害対応に向けた防災減災関連事業の拡大（防災行政無線、CCTV対応等）
- ◆ 顧客拡大と高付加価値商品・システムの開発



*1：2023年度から2027年度にかけての5年間の施設の強靱化に関する総事業費

POINT

設計・積算は日本企業からのオフショア需要が拡大。一方、工事は市況回復に時間を要する状況

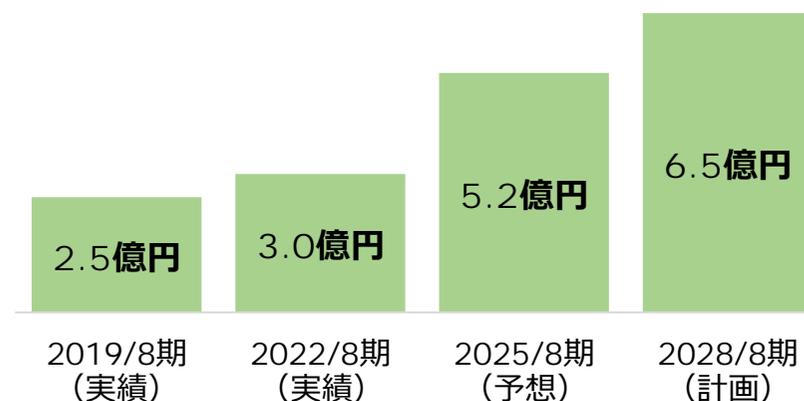
機会

- ◆【設計・積算】建設業における人材不足を背景とした設計・積算の外注需要の高まりにより、**日本企業の顧客数・受注金額は増加傾向**。今後も需要拡大が見込まれる

【日本企業の顧客数（当社データ）】



【日本企業からの受注金額（当社データ）】



リスク

- ◆【工事】建設・不動産会社への規制により**ベトナム民間企業からの受注における工事代金の入金遅延発生リスク**は依然として高い状況

POINT

設計・積算の受注拡大、工事部門は未収入金の回収等により黒字化

設計・積算の受注拡大

◆ ①更なる要員拡大と技術力強化、②既存顧客との更なる強固な関係構築と新規顧客開拓による設計・積算の他社からの受注拡大

強み

- ◆ 250名を超える設計・積算部隊
- ◆ ベトナムの若手人材活用による設計・積算の低コスト化
- ◆ WEB会議システムと360度カメラを活用したリアルタイムでの日本国内の現地調査実施等、DX活用による効率化の実現、スピーディーな役務提供
- ◆ 日本語研修・実務を通じて養成した実務能力と語学力の高いベトナム人社員による日本のクオリティに準じた品質の役務提供

更なる強化

- ◆ 300名への設計・積算部隊の拡充
- ◆ BIM*1技術者育成によるBIM*1分野の受注拡大、更なる効率化・スピード化の実現

顧客

- ◆ 既存顧客からのリピート率向上に向けた営業強化、既存顧客による新規顧客の紹介
- ◆ JESCOグループ（国内EPC事業各社）のリレーションを活用した新規顧客開拓

工事部門の黒字化に向けた施策

◆ ①日本企業・欧米企業からの受注へ転換、工事管理の強化、②未収入金の回収強化による工事部門の黒字化

- 建設・不動産会社への規制が落ち着くまで未収入金発生リスクのあるベトナム民間企業からの新規受注を一時停止し、新規受注をODA案件及び日本企業・欧米企業からの受注へ転換
- 代物弁済も視野に入れつつ、顧客との直接交渉により、未収入金の回収を強化

*1：ICTを活用し、3次元の建設デジタルモデルに建築物のデータベースを含めた建築の新しいワークフローを提供する設計ソフト

POINT

不動産価格の高騰等により、不動産取得コストは上昇。一方、不動産賃貸におけるビジネスチャンスは拡大

機会

◆ 都心の底堅いオフィス需要、賃料相場の上昇による**不動産賃貸におけるビジネスチャンスの拡大**

【東京の賃貸オフィス平均賃料・平均空室率】



【出典】三鬼商事「オフィスマーケット 東京ビジネス地区」

リスク

◆ 不動産価格や建築費の高騰、金利上昇に伴う資金調達コストの上昇による**不動産取得コストの上昇**

【不動産価格指数（商業用不動産）】 ※2020年の不動産価格を1.00とした場合の指数



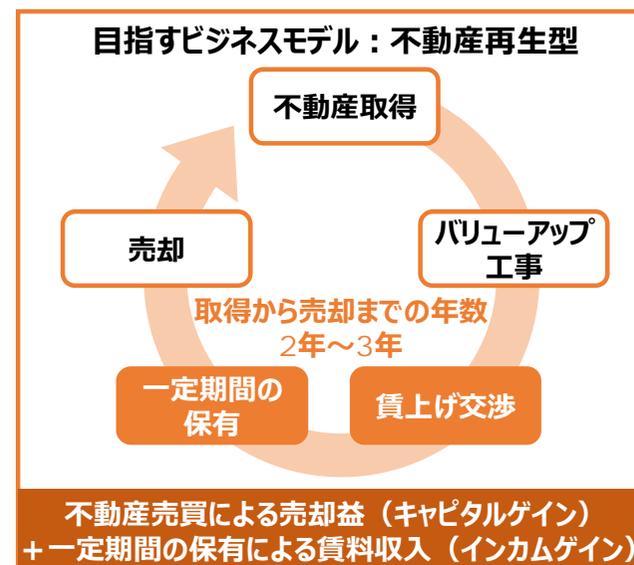
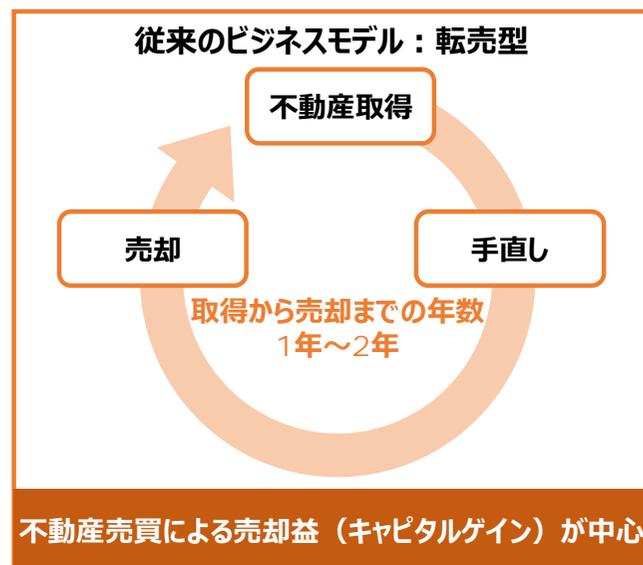
【出典】国土交通省「不動産価格指数（商業用不動産）」

POINT

利益水準の堅持に向けた不動産再生型ビジネスモデルへの転換

ビジネスモデルの転換

- ◆ 不動産売買における利益率低下が見込まれる環境下での利益水準の堅持に向けた**不動産再生型ビジネスモデル**への転換



ポイント①：再生可能な不動産の取得

- ・ 不動産取得コストが上昇する中、**再生可能な不動産を割安で取得**することにより、**不動産取得にかかるコストを節減**

ポイント②：バリューアップ工事による不動産の価値向上

- ・ 取得した物件に**バリューアップ工事**を実施することにより、**不動産価値を向上**

ポイント③：賃料収入の獲得による利益最大化

- ・ 賃上げ交渉や保有期間を従来より長期化させることにより、不動産の売却益に加えて**賃料収入を獲得**

- ◆ 不動産事業での利益の再投資による**ストック物件数の増加**（2025/8期：5棟 → 2028/8期：10棟）

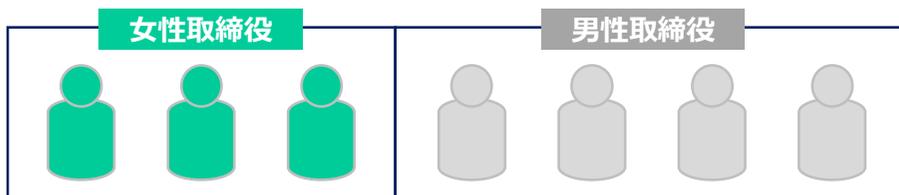
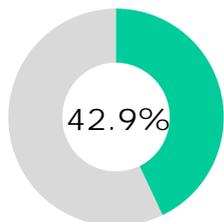
Appendix 2 : ガバナンス【G】取り組み

取締役会構成・スキルマトリックスの見直し

取締役会構成

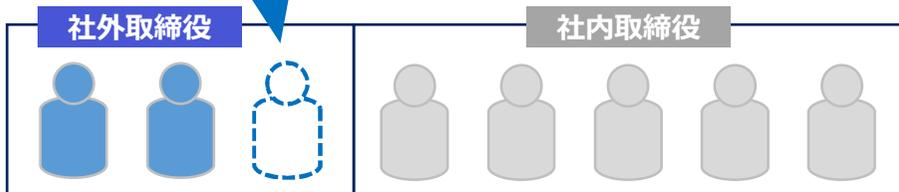
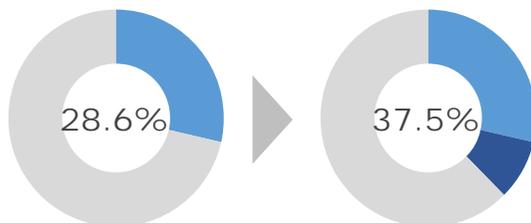
■ 女性取締役比率

- 女性取締役比率は40%を超えており、ダイバーシティを十分に確保できた取締役会構成



■ 独立社外取締役比率

1名の増員を予定



スキルマトリックス

■ スキルマトリックス項目の見直し

- 資本コストや株価を意識した戦略的な資本政策の実現、業界の慢性的な人材不足に対応する人材育成の強化に向け、スキルマトリックス項目を見直し

企業経営	企業経営
財務・会計	コーポレートファイナンス・会計
事業戦略	事業戦略
国際性	グローバル・国際性
工事・技術専門知識	EPC事業
不動産事業	不動産事業
人事 人材育成	人財戦略
IT・DX	IT・DX
サステナビリティ	サステナビリティ

Appendix 3 : マテリアリティ

マテリアリティの考え方

ステークホルダーを意識したマテリアリティの選定

特定プロセス

Step 1 重要課題候補の選定

GRI, SASBYスタンダード, ISO26000, SDGsなどを参考に重要な社会課題をベースに、当社がかかわる業界が抱える課題や当社グループの経営理念や重要施策、メガトレンドなどから選定

Step 2 重要課題の議論と整理

選定した重要課題候補を中期経営計画の方針や事業施策に照らし、社内議論を重ね、社会的に重要な課題と当社グループにとって重要な課題の視点から、重要課題を整理

Step 3 ステークホルダーの視点での確認

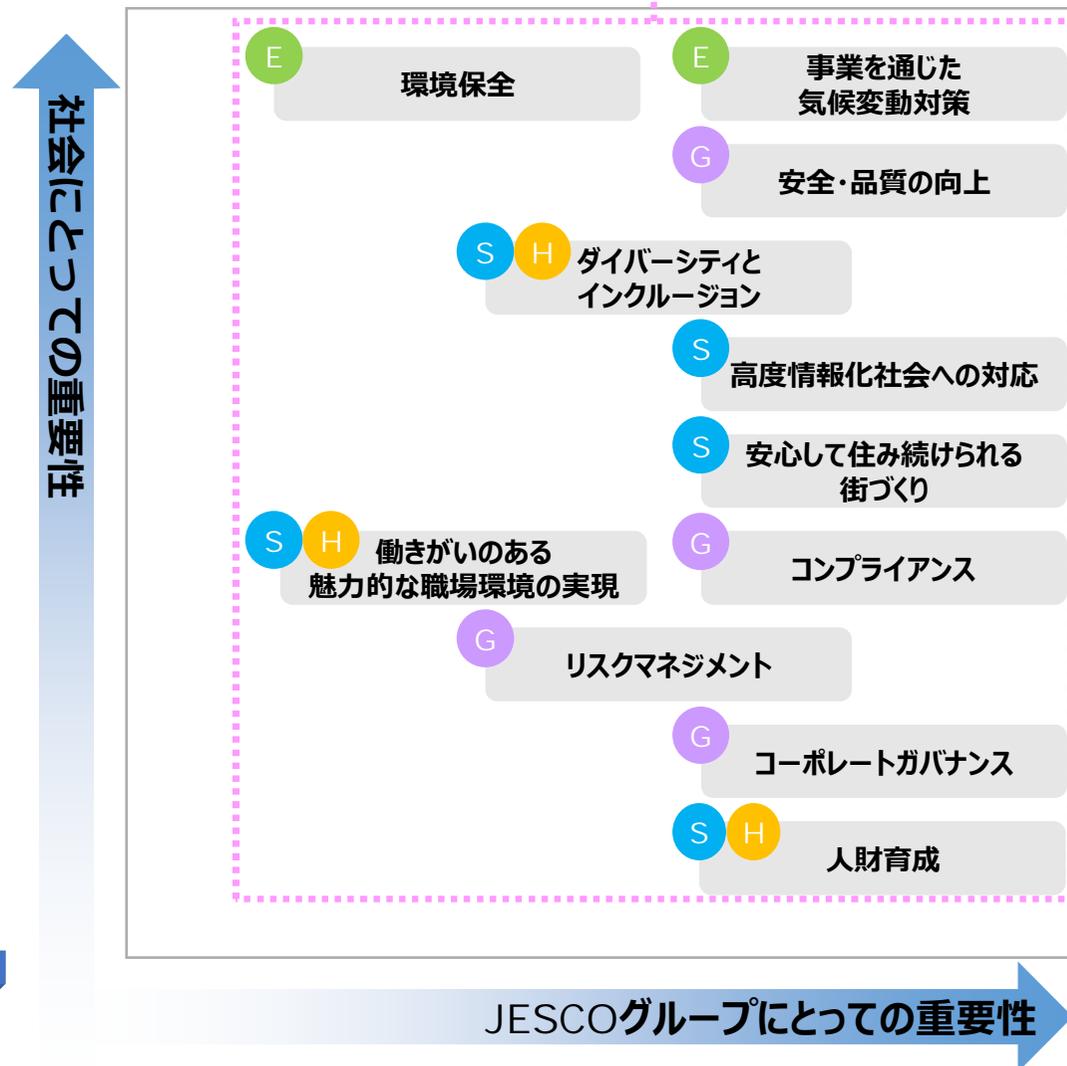
分類・整理した重要課題を、ステークホルダーのパーパスの視点から確認

Step 4 承認決議

抽出した重要課題をESGや経営戦略の視点からグルーピング化し、複数回の役員ディスカッションにおいて、各マテリアリティの取り組みの方向性を確認して、執行役員会議及び取締役会において、当社のマテリアリティを決議

🔍 マテリアリティー一覧 : P.41~43

特に重要性の高いものを抽出しマテリアリティとして選定



マテリアリティの一覧表 (1/3)

課題項目		マテリアリティの要素と背景	取り組みの方向性	SDGs
事業ポートフォリオ 戦略として 重要な課題	事業活動を通じた気候変動対策 	<p>地球温暖化などの気候変動は、私たちが住む地球に大きな打撃を与えており、パリ協定の国連での採択を機に、喫緊の課題として世界的にも認知されている。また、COP26でのCO₂削減目標提示など、企業も気候変動対策に取り組む責任があり、再生可能エネルギー事業など、事業活動を通じた取り組みによる脱炭素社会への貢献が求められている。</p> <p>日本の目標：2030年46%削減、2050年カーボンニュートラル</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内外の再生可能エネルギー設備工事（太陽光、風力、地熱など）への貢献 ● 太陽光発電事業者としての再生可能エネルギーの拡大 ● 太陽光発電設備のO&M及びリサイクル事業の展開 ● 地域間送電網（連系線）や系統用蓄電池工事の対応 ● 電気自動車のインフラ設備工事への貢献 	 
	安心して住み続けられる街づくり 	<p>国内では社会インフラの老朽化、気候変動による激甚災害の増加、巨大地震の発生可能性が拡大し、大きな社会課題となっている。海外では気候変動による自然災害増加、社会インフラの遅れが懸念されている。その中で、社会インフラ事業や防災減災事業に取り組むことにより、安心安全でレジリエントな社会の実現に貢献できる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 社会インフラ設備（空港設備、道路設備、港湾設備）への貢献 ● 老朽化インフラの更新・メンテナンス対応 ● 防災減災関連工事（防災無線、河川監視）への貢献 	 
	高度情報化社会への対応 (Society5.0) 	<p>少子高齢化、都市一極集中化などの急速な社会変化が進む中、先端技術を取り入れ経済発展と社会的課題の解決を両立していくSociety5.0の実現を目指す。また、ワーケーションなどの新たな働き方が地方創生につながり、日本全体の活力向上になる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 移動体通信（5G、ローカル5G、6G）のインフラ工事対応 ● Society5.0に向けたスマートシティの無線通信工事対応 ● 官民 ITS 構想による自動運転対応（高速道路のリアルタイム全線監視システム・自動運転レベル4対応など） ● DXを活用した、国内とベトナムのエンジニア連携（国内⇒海外工事、海外⇒国内工事） ● 農業や林業などでのロボット活用に向けた無線通信工事対応 	 

マテリアリティの一覧表 (2/3)

課題項目		マテリアリティの要素と背景	取り組みの方向性	SDGs
環境や社会への影響として重要な課題	環境保全 	気候変動が地球環境に与える影響は人類共通の社会課題であり、次世代に豊かな環境を残すこと、脱炭素社会への貢献をすること、そのため行動をすることは不可欠である。	<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルへの取り組み クリーンエネルギーを利用した車両への切り替え 森林保有による二酸化炭素吸収と水資源確保 使用電力の 100% 再エネ化（再エネ100宣言） 自社太陽光発電所によるクリーンエネルギーの確保 事務所における省エネ機器導入 積極的な環境保全活動と、TCFD 開示やESG 開示 建設資材の3R（削減、再活用、再資源化） 環境プラント建設工事への参入 環境マネジメントシステムとの連動 	
事業基盤として重要な課題	人財育成 ダイバーシティとインクルージョン 	企業活動において人財は基盤であり原動力であり、社員の成長や次世代リーダーを育成することにより、企業が成長し、社会の持続的成長にも寄与できる。 ダイバーシティとインクルージョンの推進（外国人、女性、中途人財の採用と幹部登用）は、多種多様な価値観が新たな創造やイノベーションを生み出し、企業の成長や戦略につながる。 また、労働人口が減少する中で多様な人財の活用は人財確保にもつながる。	<ul style="list-style-type: none"> JESCO アカデミー（オンライン教育システム）の活用 資格取得支援、技術教育 業務改革・競争力強化に向けた DX 人財の育成 幹部育成・若手経営者育成プログラム 外国人技術者の教育と派遣・紹介 ベトナム国での BIM 技術者教育 ダイバーシティ推進 女性採用率の目標設定 女性が継続して活躍できる環境・フォロー体制構築 女性や外国人社員へのキャリア支援 外国人社員の生活フォロー 意欲のある高齢者の積極採用・再雇用 	

マテリアリティの一覧表 (3/3)

課題項目		マテリアリティの要素と背景	取り組みの方向性	SDGs
事業基盤として重要な課題 (続き)		働きがいのある魅力的な職場環境の実現 少子化による人手不足や高齢化が進む中で、従業員エンゲージメント向上やワークライフバランス実現が、人財の定着や生産性向上につながる。また、ニューノーマルな時代に対応したDXによる生産性向上と働き方改革は、社会全体からの要請でもあり、企業成長や競争力向上に不可欠である。	<ul style="list-style-type: none"> ● DXやAIやIoTによる働き方改革と生産性アップ ● テレワークを活用した、育児・介護支援への取り組み ● 社員満足度向上への取り組み ● 健康経営の推進 	
存立に関わる重要な課題	コンプライアンス 	コンプライアンスの強化や人権問題に関する取り組みは、企業として果たすべき社会的責任であり、法令遵守にとどまらず、高い倫理観と、経営の効率・透明性を高めた企業活動の実践が重要である。	<ul style="list-style-type: none"> ● コンプライアンス体制の強化 ● 定期的なコンプライアンス研修と啓蒙 ● 気軽に相談できる相談窓口の運営 ● ハラスメント対応の啓蒙 	
リスク管理上重要な課題	コーポレートガバナンス 	中長期的な企業価値の向上のために必要不可欠であり、ESG情報の発信や株主との対話を通し、ステークホルダーエンゲージメントの向上にもつながるため、株主や投資家からの関心が高い。	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートガバナンス体制の強化 ● ステークホルダーとの会話促進 ● IR活動のさらなる強化と積極的な ESG 開示 	
リスク管理上重要な課題	安全・品質の向上 	従業員や協力会社をはじめとする様々なステークホルダーの安全に最大限配慮し、高品質な製品・サービスの提供に努めることは絶対条件である。	<ul style="list-style-type: none"> ● 安全品質管理体制の強化 ● 品質マネジメントシステム、労働安全衛生マネジメントシステムとの連動 ● 日本やアジアでの安全パトロールの強化 ● 安全品質啓蒙活動や技術者教育の強化 	
リスク管理上重要な課題	リスクマネジメント 	社会情勢が刻々と変化する中、リスクが企業に与える影響がますます大きくなり、潜在的なリスクの把握や対策強化といったリスクマネジメントの徹底が、事業継続のためには不可欠である。	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営リスクの定期的な見直しとリスク低減活動 ● サイバーセキュリティ体制の強化 ● BCPの深化と危機管理体制の強化 	

本資料はJESCOホールディングス株式会社（以下、当社）の情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料には当社の業績、戦略、事業計画などに関する将来的予測を示す記述及び資料が記載されております。これらの将来的予測に関する記述及び資料は過去の事実ではなく、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予測です。

また、経済動向、他社との競合状況などの潜在的リスクや不確実な要因も含まれています。

その為、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、その他の経済・社会・政治情勢などの様々な要因により、記述されている将来予測とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先

JESCOホールディングス株式会社 戦略企画本部 企画部 IR課

TEL : 03-5315-0335 E-mail : jesco-ir@jesco.co.jp

URL: <https://www.jesco.co.jp>