

JESCOホールディングス株式会社 [1434・東証スタンダード]



I 2025年8月期 連結決算概要

II 2026年8月期 業績計画概要

III 中期経営計画

IV Appendix

I . 2025年8月期 連結決算概要

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

2001

1970

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 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 HOA BINH ENGINEERING JSC
グループイン

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

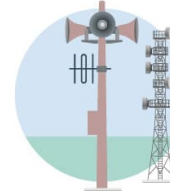


通信システム

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

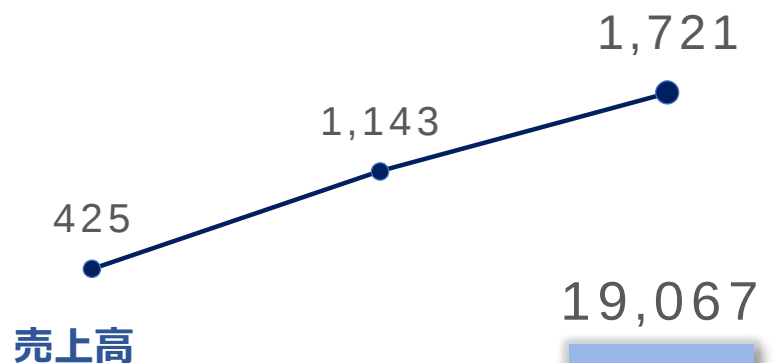


※EPC = Engineering(設計), Procurement(調達), Construction(建設)の略

売上高・営業利益ともに過去最高を達成

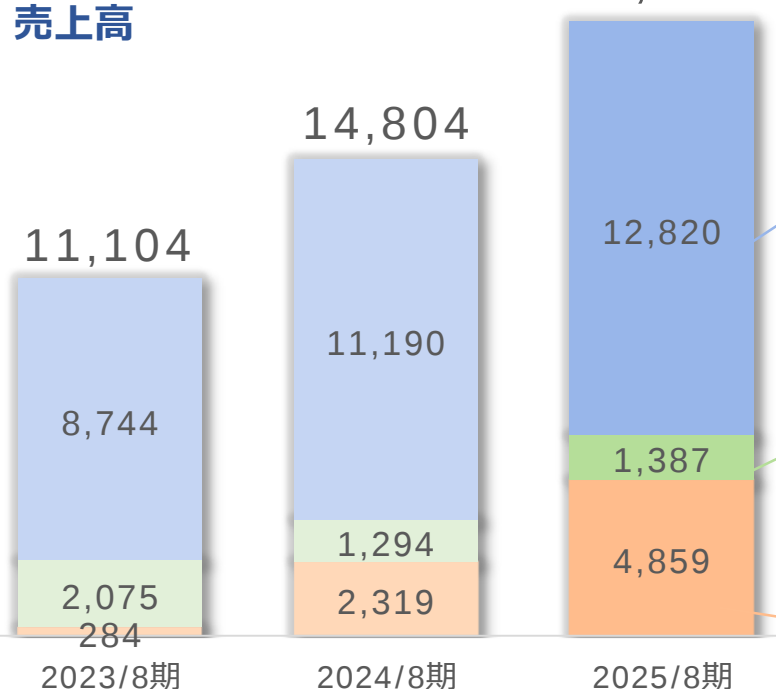
営業利益

(単位：百万円)



売上高

19,067



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

■ 不動産売買が順調に伸長

- ・保有ビルの満床稼働、販売用不動産を2件売却

*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

連結決算概要

(百万円)	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	前年同期比 増減	
	金額	金額	金額	率
売上高	14,804	19,067	+ 4,263	+ 28.8%
売上総利益	2,731	3,141	+ 409	+ 15.0%
販売費及び一般管理費	1,587	1,419	△168	△10.6%
営業利益	1,143	1,721	+ 578	+ 50.6%
経常利益	1,213	1,692	+ 478	+ 39.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,012	1,076	+ 63	+ 6.3%
ROA (総資産経常利益率)	7.0%	9.6%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	16.5%	15.3%	-	-

売上高

国内EPC事業 +1,630
不動産事業 +2,539

営業利益

国内EPC事業 +326
アセアンEPC事業 +186
不動産事業 +48

当期純利益

前期は固定資産売却（特別利益）により純利益増

国内EPC・不動産が売上高・営業利益を牽引

(百万円)	2024年8月期 実績 金額	2025年8月期 実績 金額	前年同期比 増減	
			金額	率
売上高	14,804	19,067	+4,263	+28.8%
国内EPC	11,190	12,820	+1,630	+14.6%
アセアンEPC	1,294	1,387	+92	+7.2%
不動産	2,319	4,859	+2,539	+109.5%

国内EPC

自家消費型太陽光、
系統用蓄電設備工事、
通信システム工事が好調

アセアンEPC

設計・積算好調

工事はベトナム規制強化の影響継続、貸倒引当金の回収に注力

不動産

販売用不動産の売却 2件

保有ビル満床稼働により賃貸管理収入が順調に推移

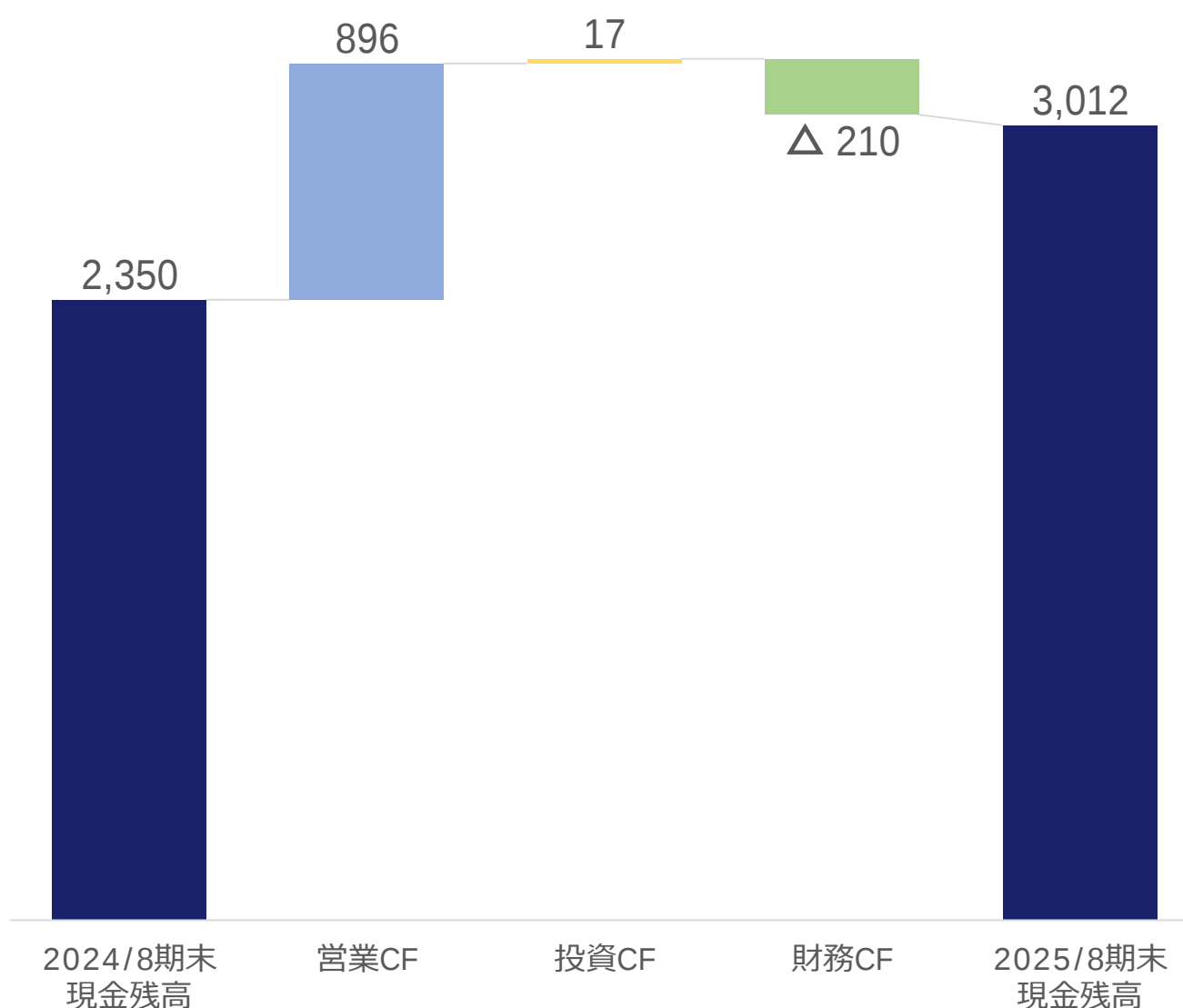
(百万円)	2024年8月期 実績 金額	2025年8月期 実績 金額	前年同期比 増減	
			金額	率
営業利益	1,143	1,721	+578	+50.6%
国内EPC	853	1,179	+326	+38.2%
アセアンEPC	△ 354	△ 168	+186	-
不動産	763	811	+48	+6.3%
調整額	△ 118	△ 101	+17	-

連結貸借対照表概要

(百万円)	2024年8月期末		2025年8月期末		前期比 増減	主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比		
流動資産	12,998	73.3%	14,205	80.5%	+1,206	販売用不動産 +1,230
固定資産	4,735	26.7%	3,441	19.5%	△1,293	建物及び構築物 △215 土地 △1,078 } 主に販売用不動産への振替による
資産合計	17,734	100.0%	17,647	100.0%	△86	
流動負債	6,346	57.8%	5,479	31.0%	△867	支払手形・工事未払金等 △246 短期借入金 △270
固定負債	4,641	42.2%	4,606	26.1%	△34	
負債合計	10,987	62.0%	10,086	57.2%	△901	
純資産合計	6,746	38.0%	7,561	42.8%	+814	自己資本比率 37.4% → 42.4% PBR 24/8/31 0.76 → 25/10/14 1.12
負債純資産合計	17,734	100.0%	17,647	100.0%	△86	

連結キャッシュ・フロー計算書概要

(百万円)



営業CF

税金等調整前当期純利益 1,728

法人税等の支払額 △1,004

投資CF

固定資産の取得による支出 △445

その他 462

財務CF

短期借入れ及び返済による収支 △261

長期借入れ及び返済による収支 278

配当金の支払額 △207

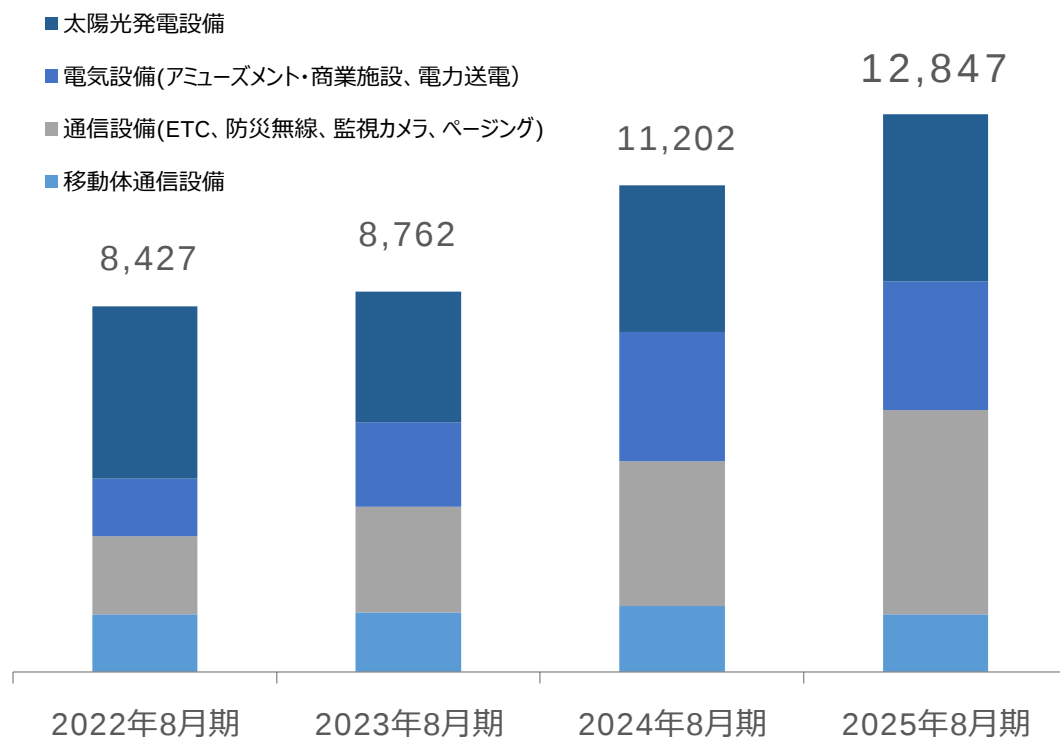
国内EPC 事業：事業領域別売上高の推移

※EPC=Engineering(設計), Procurement(調達), Construction(建設)の略

太陽光発電設備工事、通信システム工事が収益向上に寄与

(百万円)	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期
太陽光発電設備	3,961	3,009	3,377	3,707
電気設備（アミューズメント・商業施設、電力送電）	1,344	1,954	2,980	3,105
通信システム（ETC、防災無線、監視カメラ、ページング）	1,800	2,425	3,332	4,718
移動体通信設備	1,319	1,373	1,513	1,316
合計	8,427	8,762	11,202	12,847

※セグメント間内部取引消去前



▲太陽光発電設備工事



▲架空送電線設備保守業務委託工事



▲防災行政無線工事



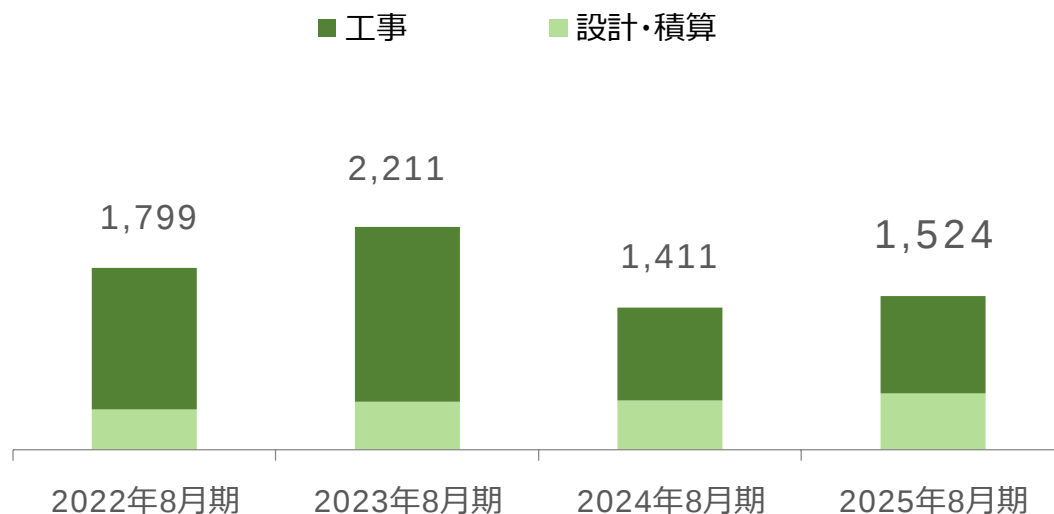
▲移動体通信工事

※EPC=Engineering(設計), Procurement(調達), Construction(建設)の略

設計・積算：日本国内の人口減の影響により受注が拡大 工事：ベトナム政府の融資規制強化の影響継続

(百万円)	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期
設計・積算	396	475	488	558
工事	1,403	1,736	922	966
合計	1,799	2,211	1,411	1,524

※セグメント間内部取引消去前



(注) 数値はセグメント間消去前



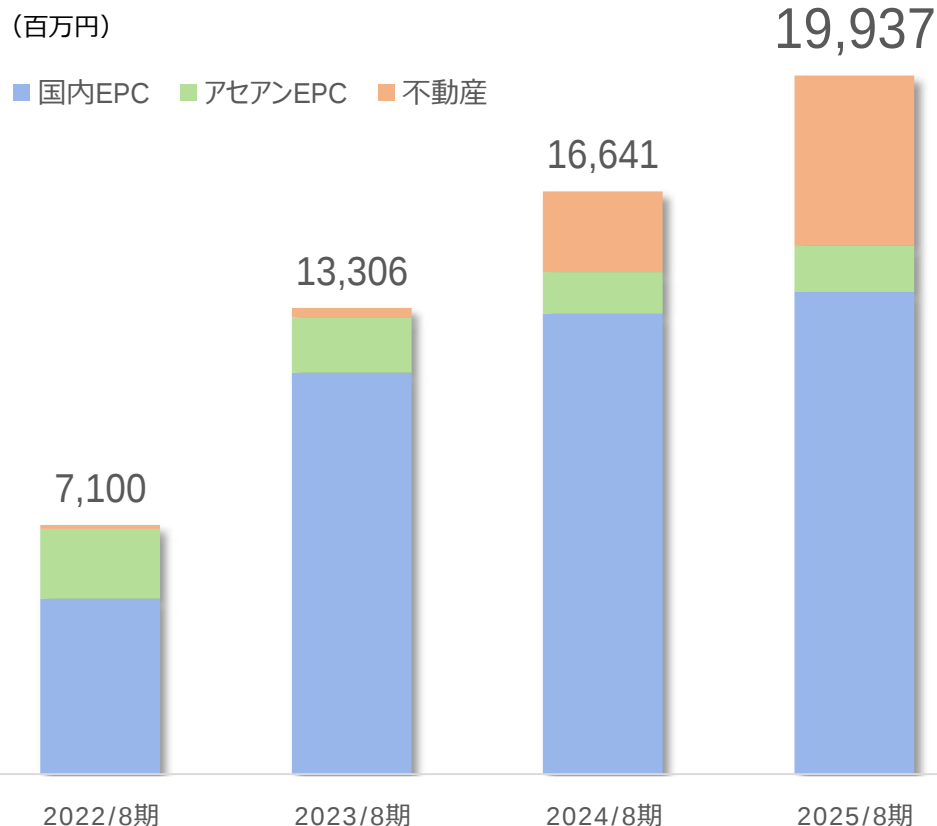
▲設計・積算部門



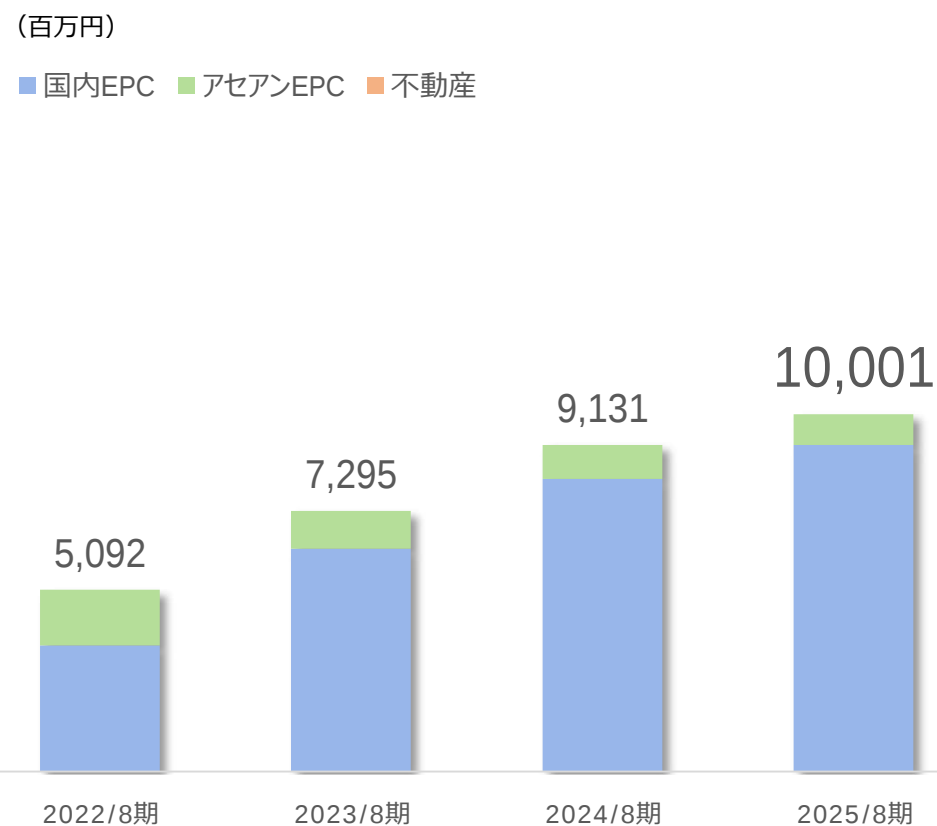
▲Amphenol社ベトナム工場
電気・空調等設備工事

受注残には「系統用蓄電所」や「防衛関連施設の更新工事」などの大型案件を含む

連結受注高の推移



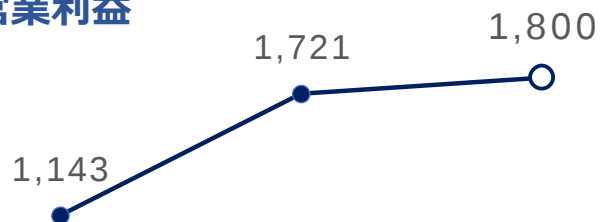
連結受注残高の推移



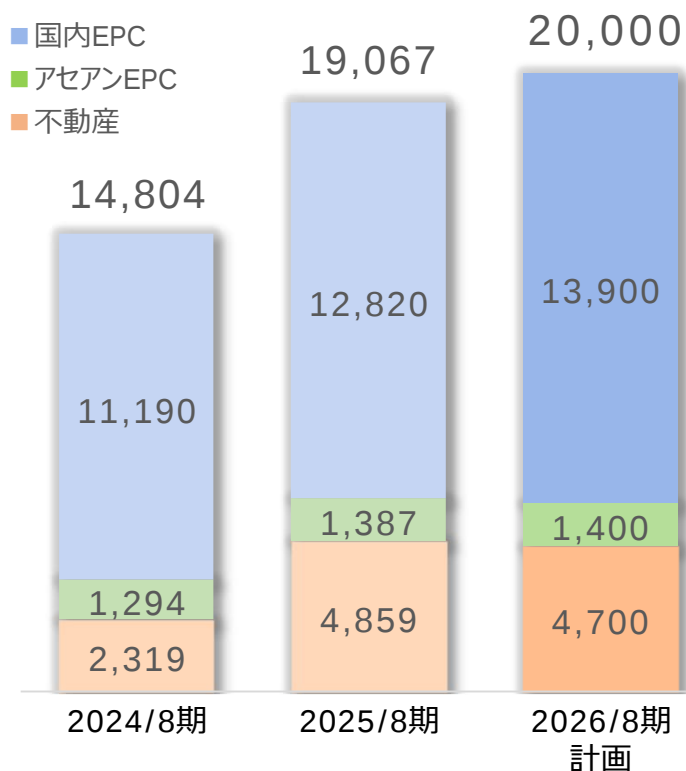
Ⅱ. 2026年8月期 業績計画概要

売上高・営業利益率 過去最高を計画

営業利益



売上高



(百万円)	2025年8月期 実績		2026年8月期 計画		前期比 増減 率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	19,067	100.0%	20,000	100.0%	+4.9%
売上総利益	3,141	16.5%	3,250	16.3%	+3.5%
販売費及び 一般管理費	1,419	7.4%	1,450	7.3%	+2.2%
営業利益	1,721	9.0%	1,800	9.0%	+4.5%
経常利益	1,692	8.9%	1,750	8.8%	+3.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,076	5.6%	1,100	5.5%	+2.2%
受注高	19,937	-	20,500	-	+2.8%
受注残	10,001	-	10,501	-	+5.0%

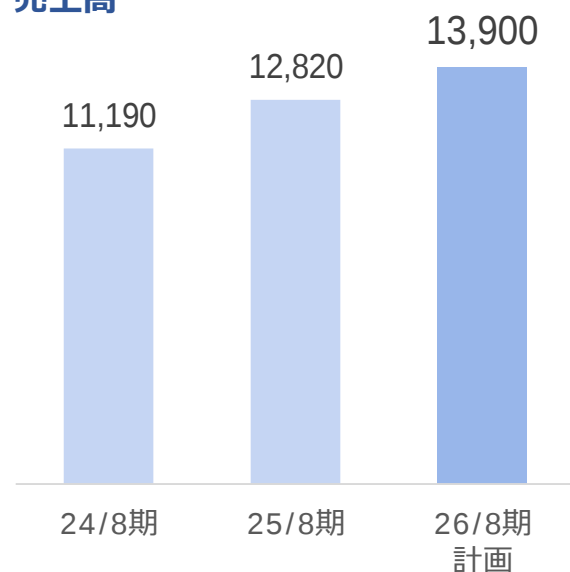
国内EPC事業を柱にさらなる成長の実現へ

国内EPC事業

営業利益 (百万円)



売上高



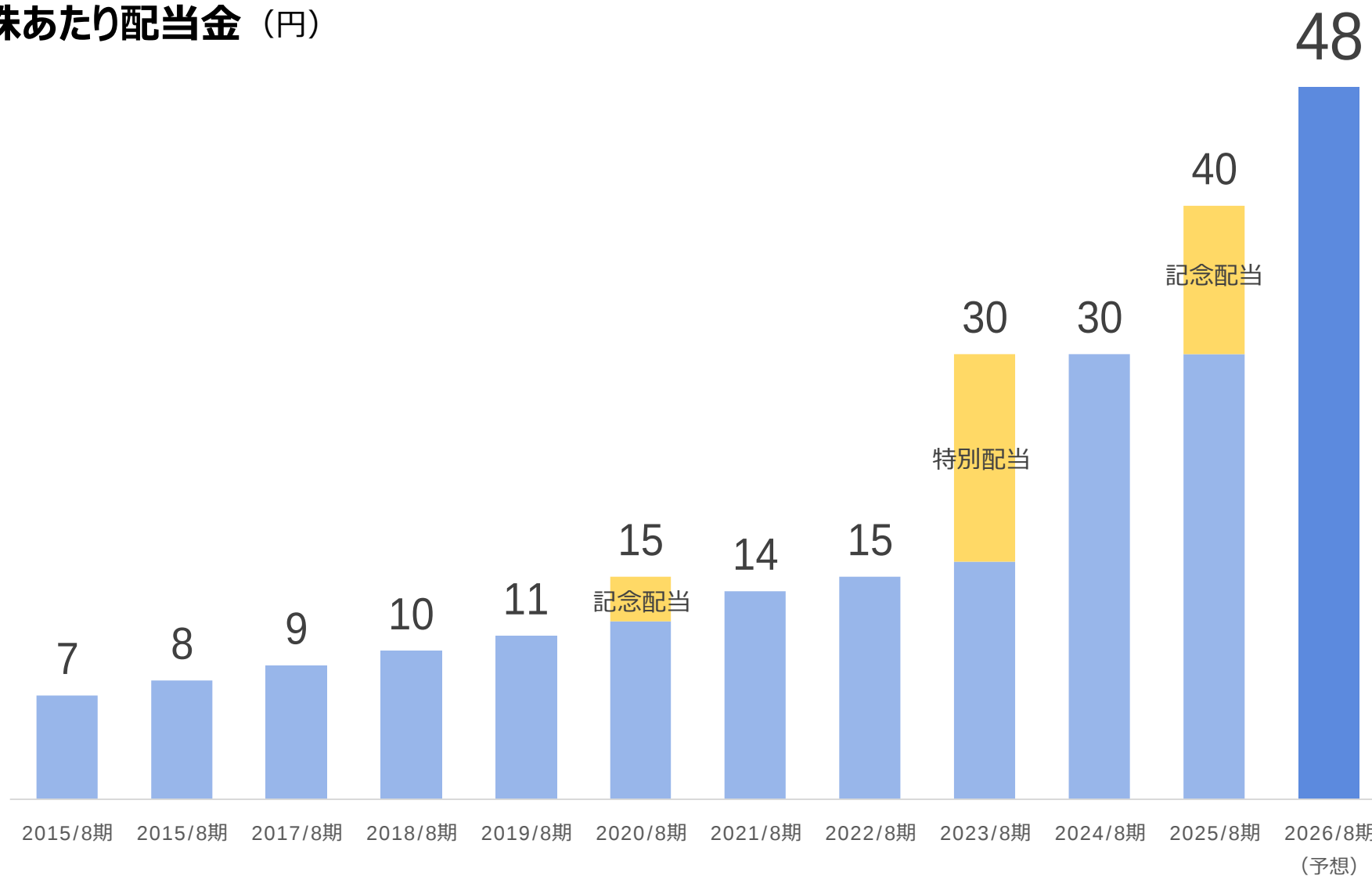
※売上高は、内部取引消去後の数値です。

(百万円)	2025年8月期 実績		2026年8月期 計画		前期比 増減 率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	19,067	100.0%	20,000	100.0%	+4.9%
国内EPC	12,820	67.2%	13,900	69.5%	+8.4%
アセアンEPC	1,387	7.3%	1,400	7.0%	+0.9%
不動産 (CRE)	4,859	25.5%	4,700	23.5%	△3.3%

(百万円)	2025年8月期 実績		2026年8月期 計画		前期比 増減 率
	金額	利益率	金額	利益率	
営業利益	1,721	9.0%	1,800	9.0%	+4.5%
国内EPC	1,179	9.2%	1,501	10.8%	+27.3%
アセアンEPC	△ 168	-12.1%	△ 47	-3.4%	-
不動産 (CRE)	811	16.7%	814	17.3%	+0.4%
調整額	△ 101	-	△ 468	-	-

2026年8月期 配当予想

1株あたり配当金 (円)



Ⅲ. 中期経営計画

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

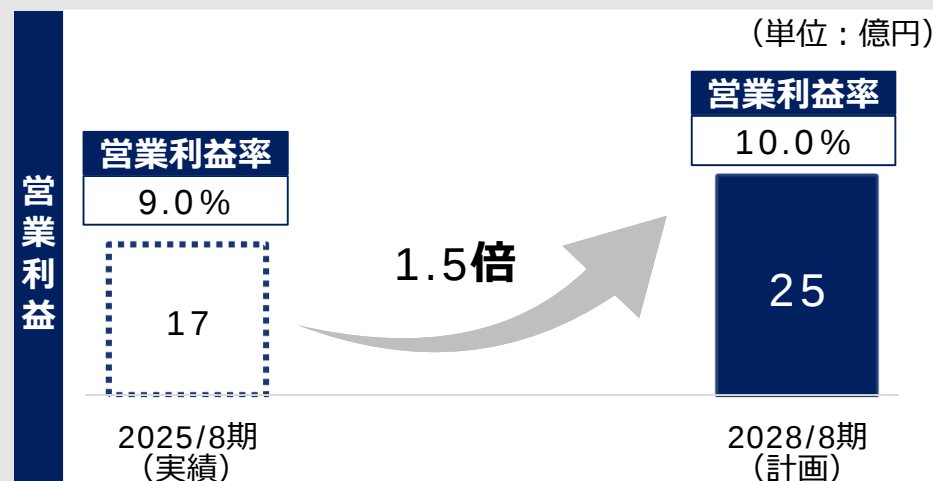
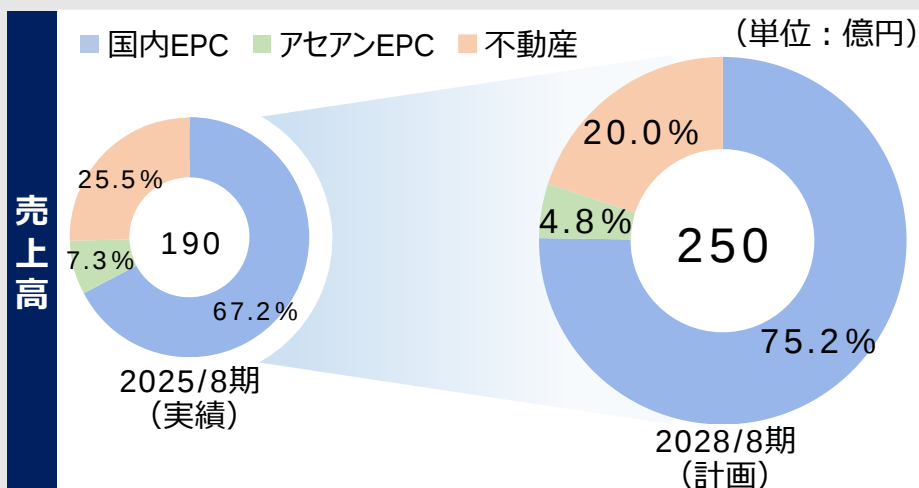
国内EPC事業を柱に据えた成長の実現

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



ROE

15.3%

2025/8期
(実績)

15%超

2028/8期
(計画)

配当性向

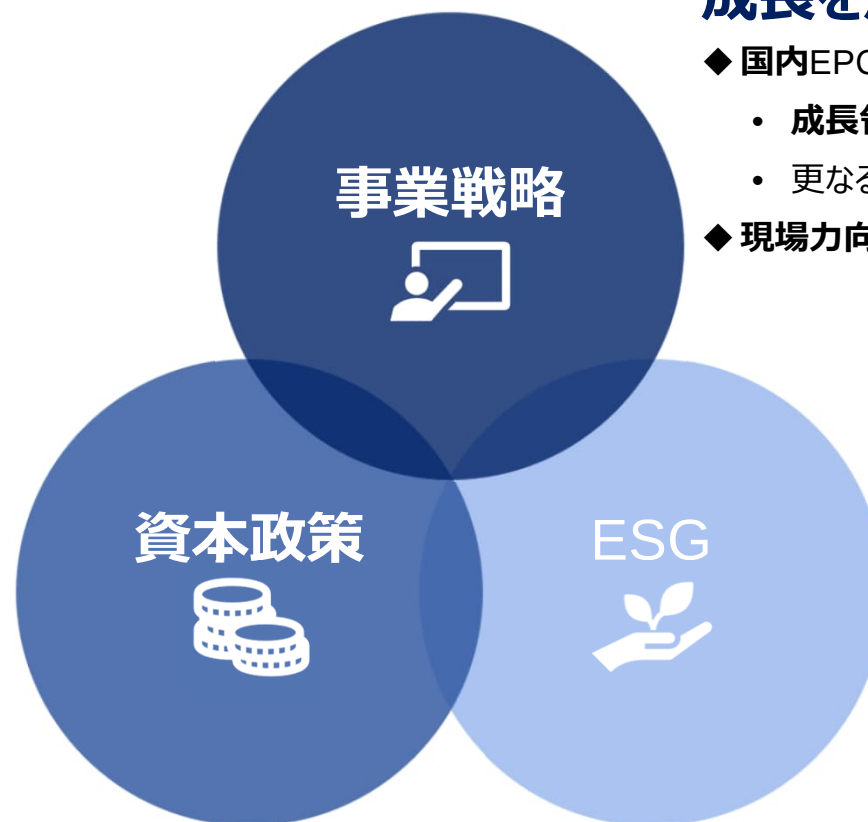
25.8%

2025/8期
(実績)

40%

2028/8期
(計画)

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

Ⅲ-1. 事業戦略

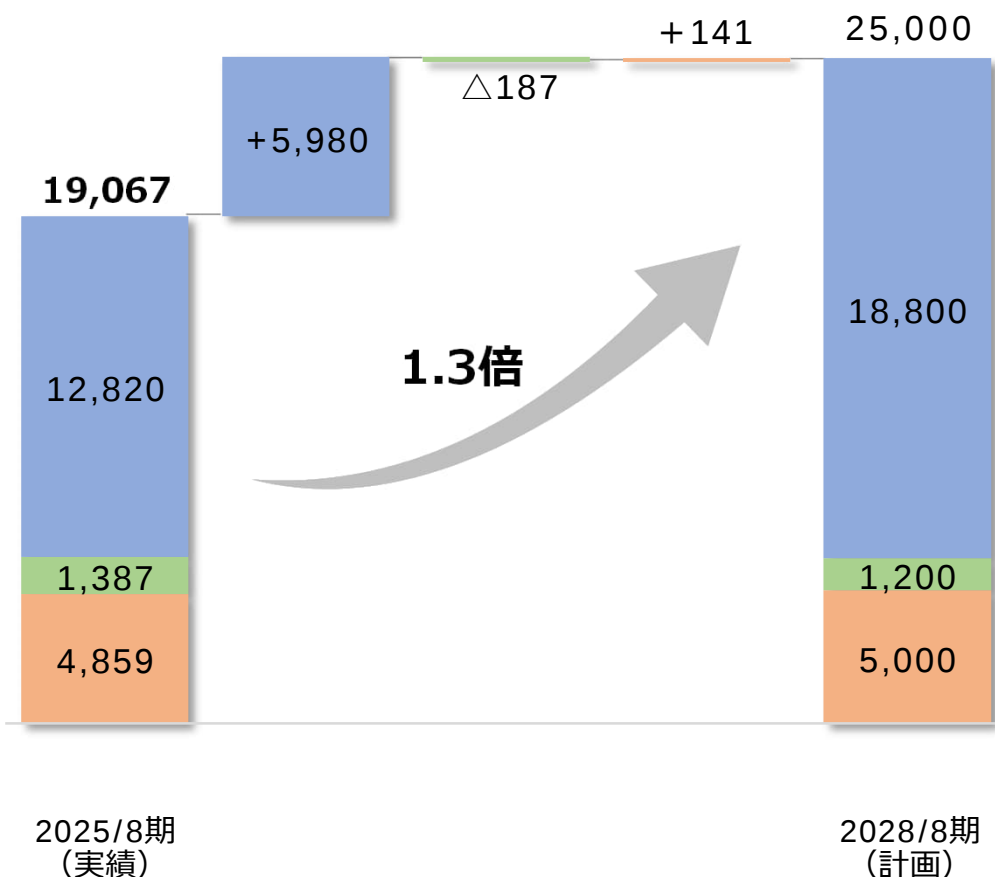
売上250億円、営業利益25億円の達成を目指す

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)

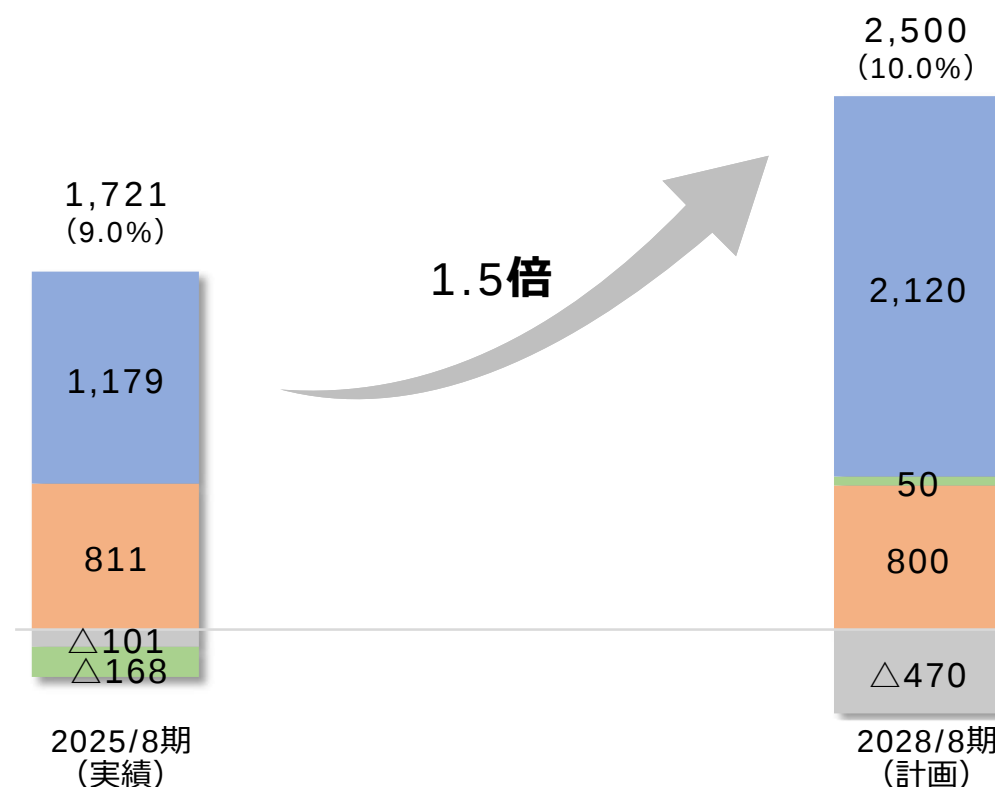
■ 国内EPC ■ アセアンEPC ■ 不動産



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

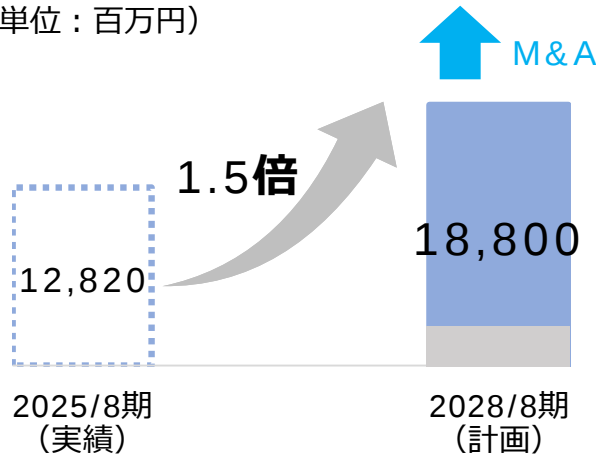


*1：セグメント間取引消去や各報告セグメントに配分していない全社費用等

成長領域での事業拡大 + M & Aによる更なる業績の向上

売上高

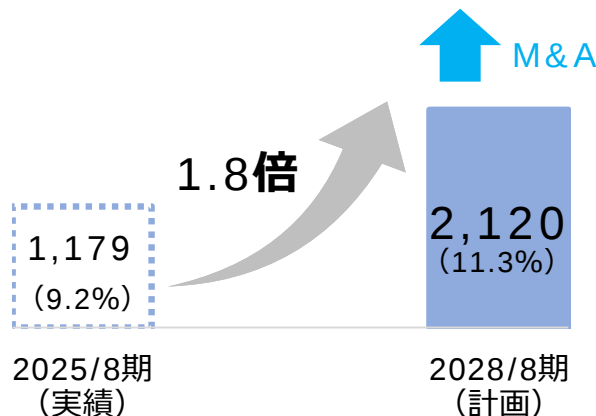
(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

※ () 内：営業利益率



戦略 1

成長領域での事業拡大

詳細：P.38～40

◆ 重要顧客との関係強化、新顧客開拓

太陽光発電設備

売上高目標
(2025/8期比)

37億円 ▶ 56億円 +19億円

◆ 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)

31億円 ▶ 47億円 +16億円

◆ 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)

47億円 ▶ 65億円 +18億円

◆ 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

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～

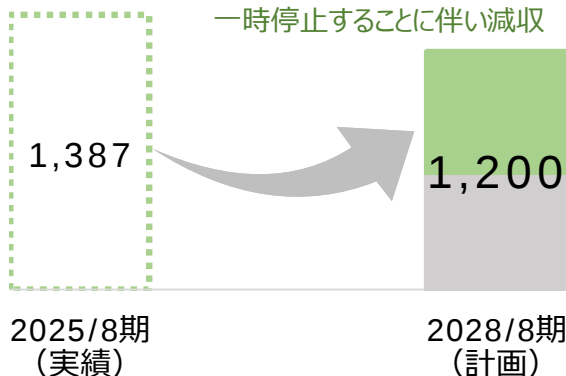
*1：【主な内容】商業施設、電力送電 *2：【旧事業領域名】公共設備 【主な内容】ETC、防災無線、監視カメラ

※既存グループ会社とのシナジーが期待できる企業

設計・積算の受注拡大＋工事部門の黒字化に向けた施策

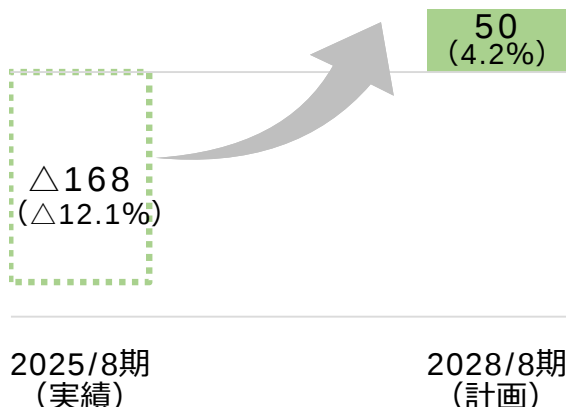
売上高

(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.41～42

◆ 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.41～42

◆ 日本企業・欧米企業からの受注へ転換、工事管理の強化

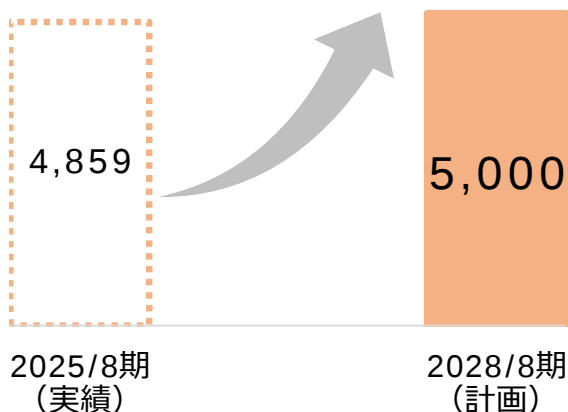
◆ 未収入金の回収強化

*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

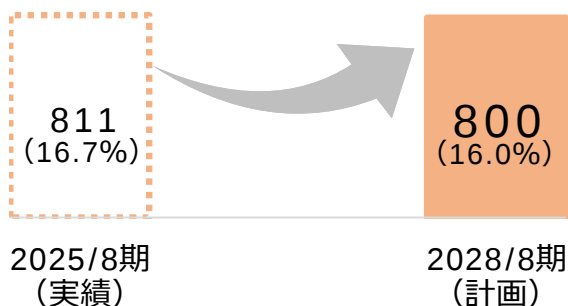
(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

※ () 内：営業利益率

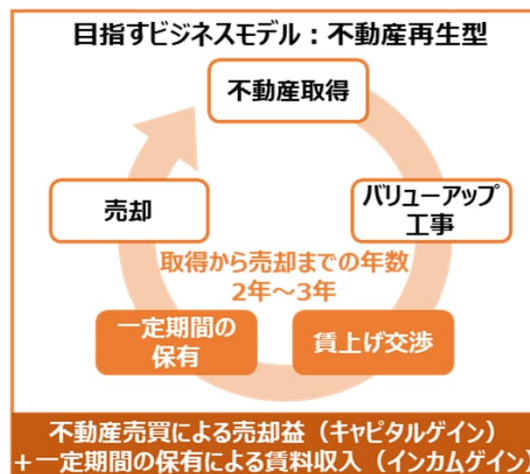


戦略

ビジネスモデルの転換

詳細：P.43～44

- ◆ 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

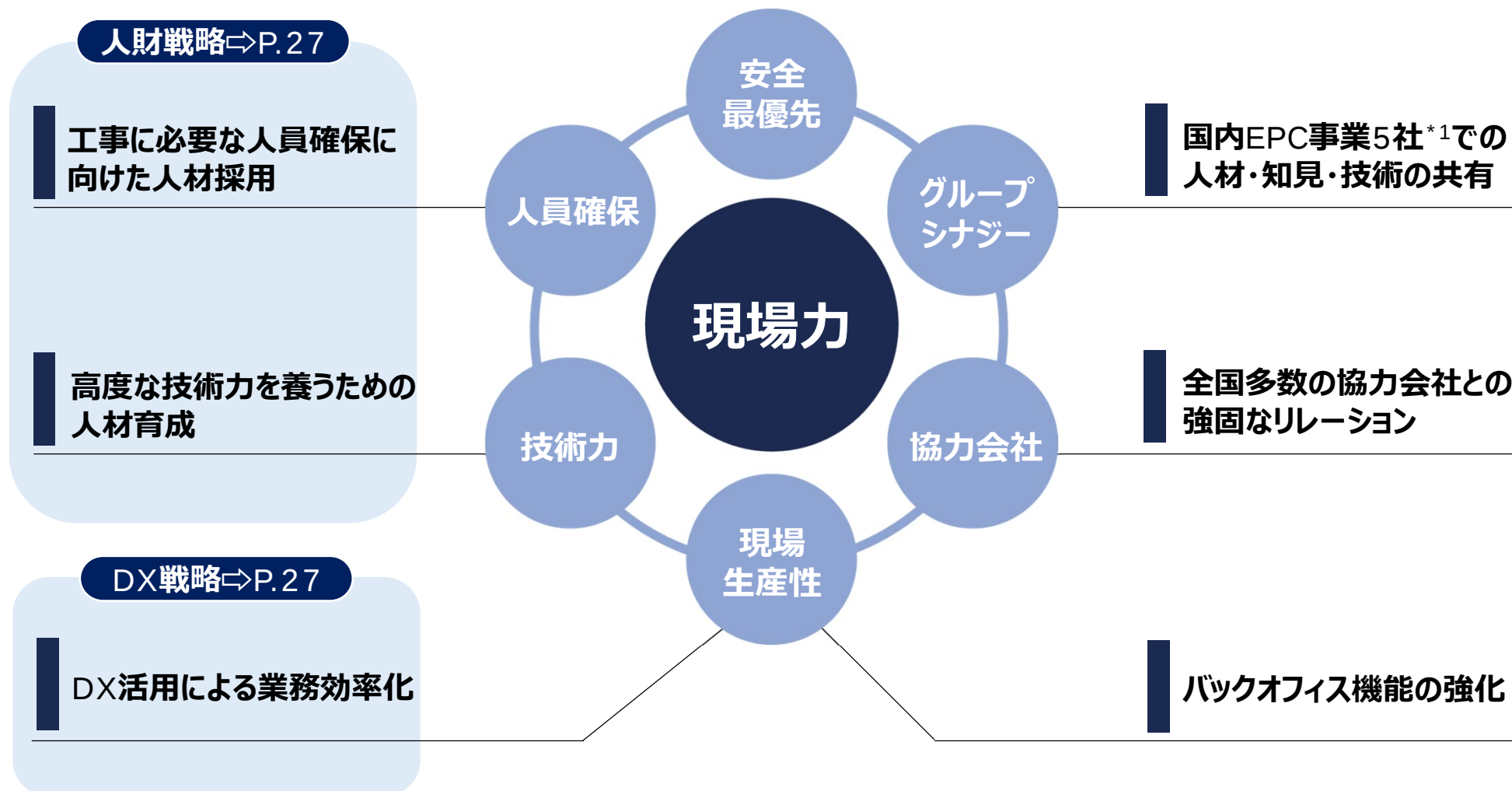
- ▶ 再生可能な物件の取得
- ▶ バリューアップ工事による不動産の価値向上
- ▶ 賃料収入の獲得による利益最大化

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.28

新規資格保有者数*2

+50名超

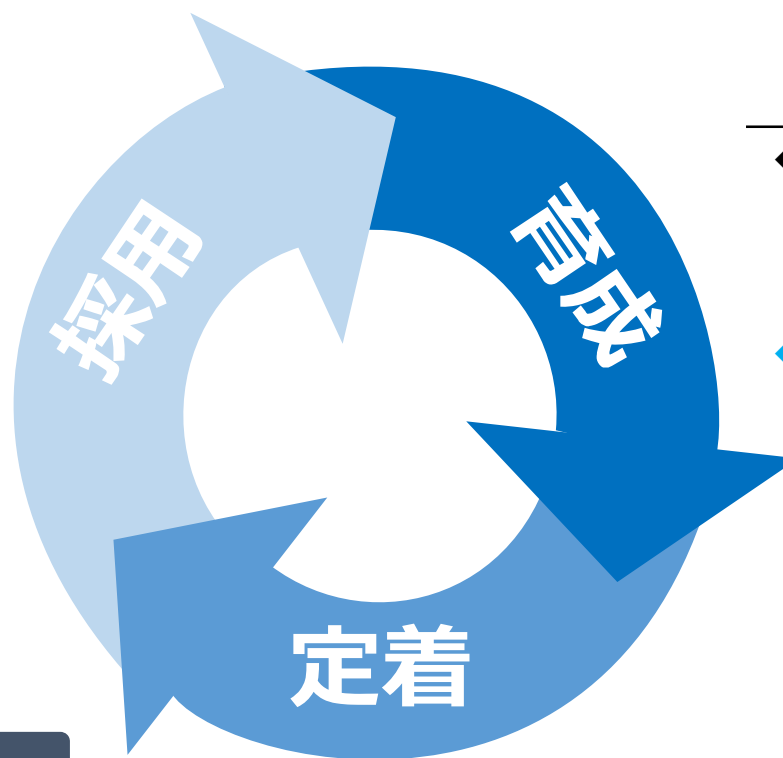
◆資格取得支援・能力開発

- 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.28



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

POINT

◆グループ会社を通じたベトナム人の技術者を採用

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

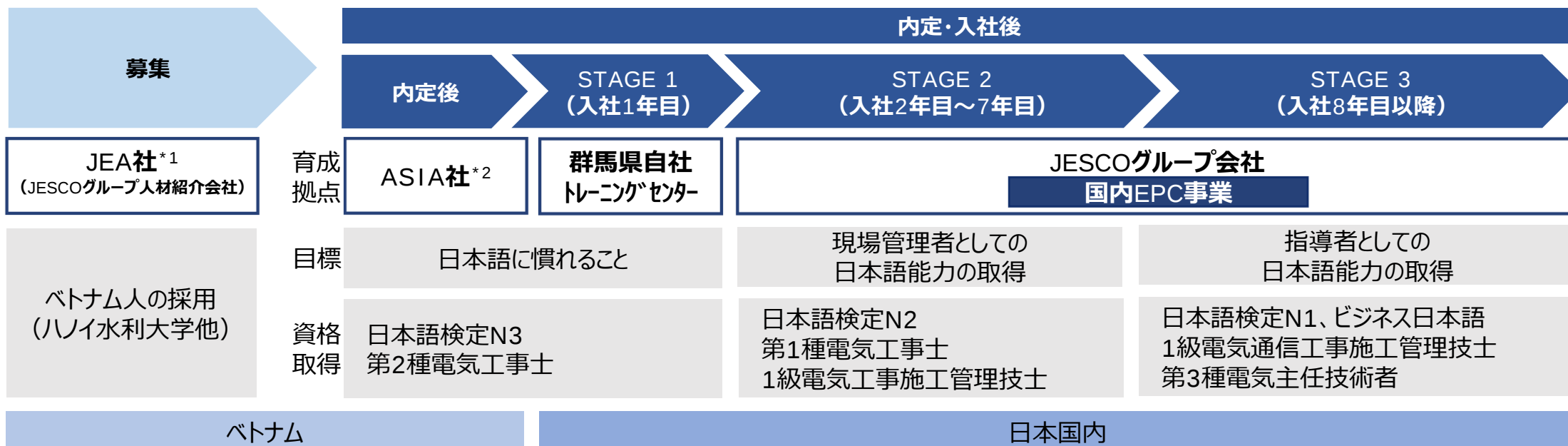
◆群馬県の自社トレーニングセンターにて教育

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など基礎教育の実施

◆国内グループ各社への配属

基礎教育の修了後、即戦力として国内グループ各社へ配属

【外国人の採用とキャリアパスのイメージ】



^{*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)

Ⅲ-2. 資本政策

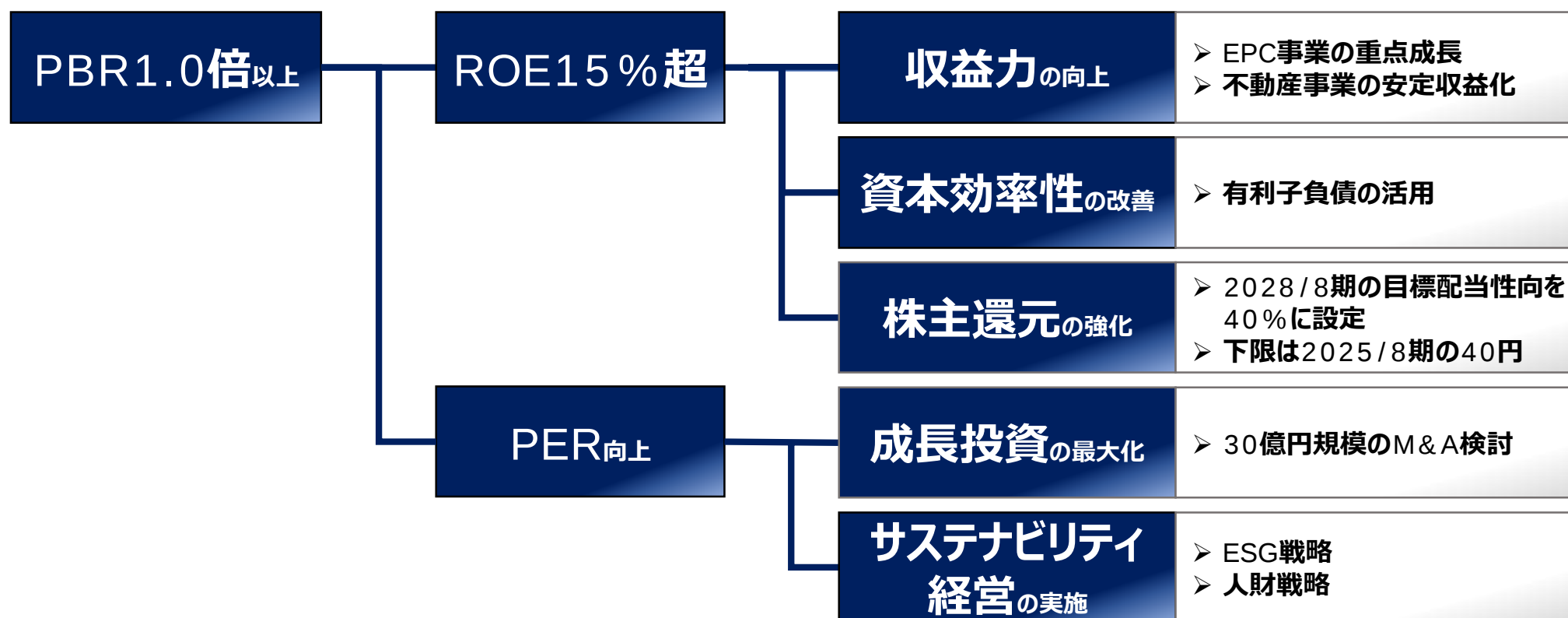
PBR1.0倍以上を目標とした資本政策の実施

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**

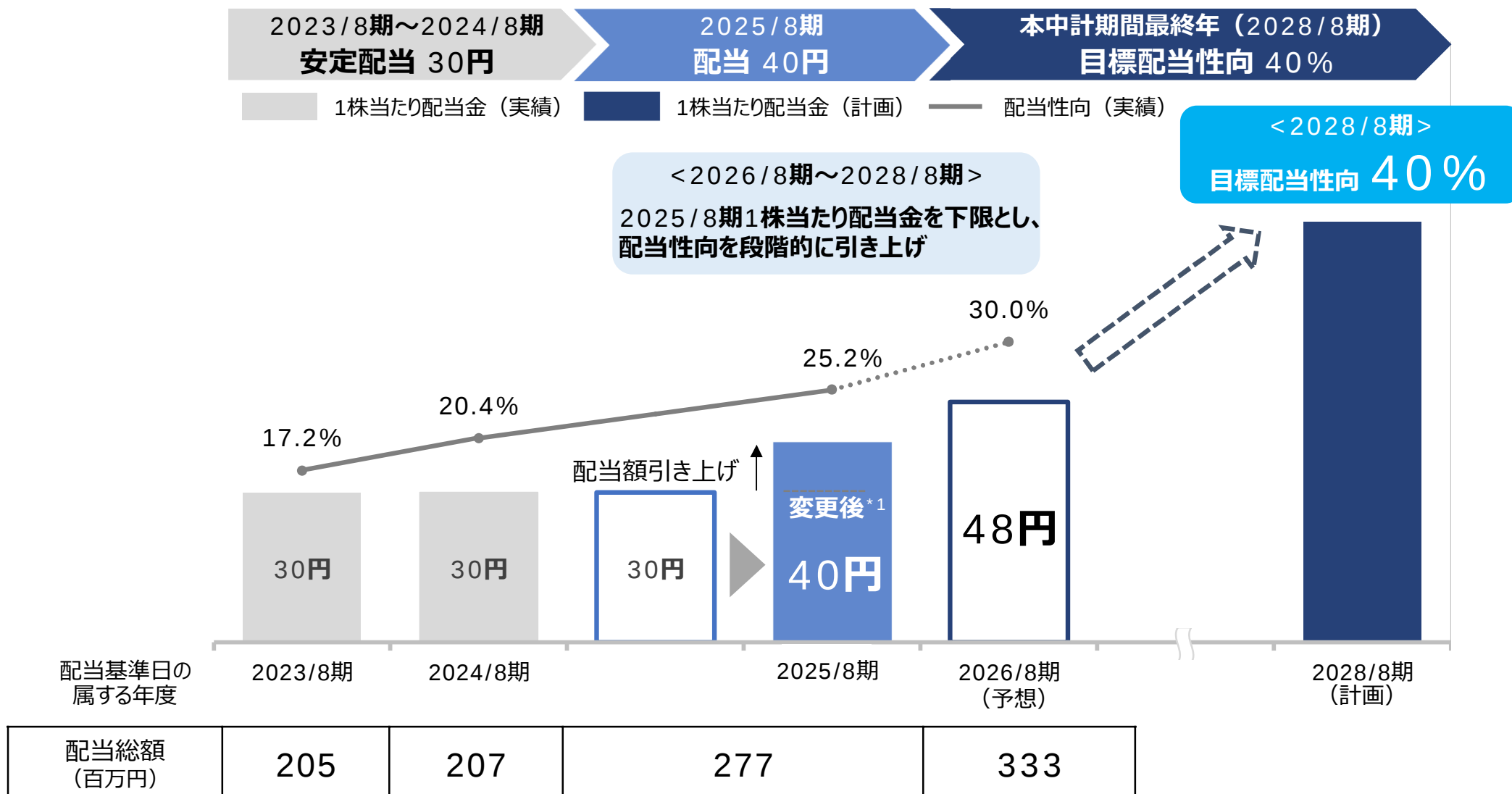
本中計期間：**成長投資の最大化**とともに**株主還元の強化**を実施

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

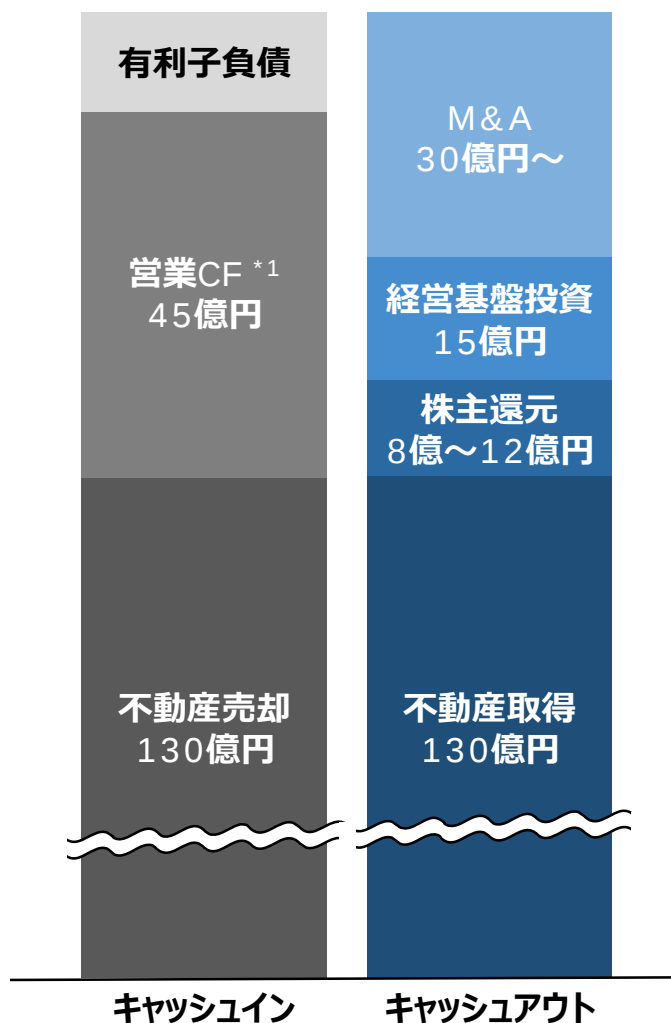


配当性向の段階的な引き上げによる株主還元の強化



*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・株主還元で戦略的に配分

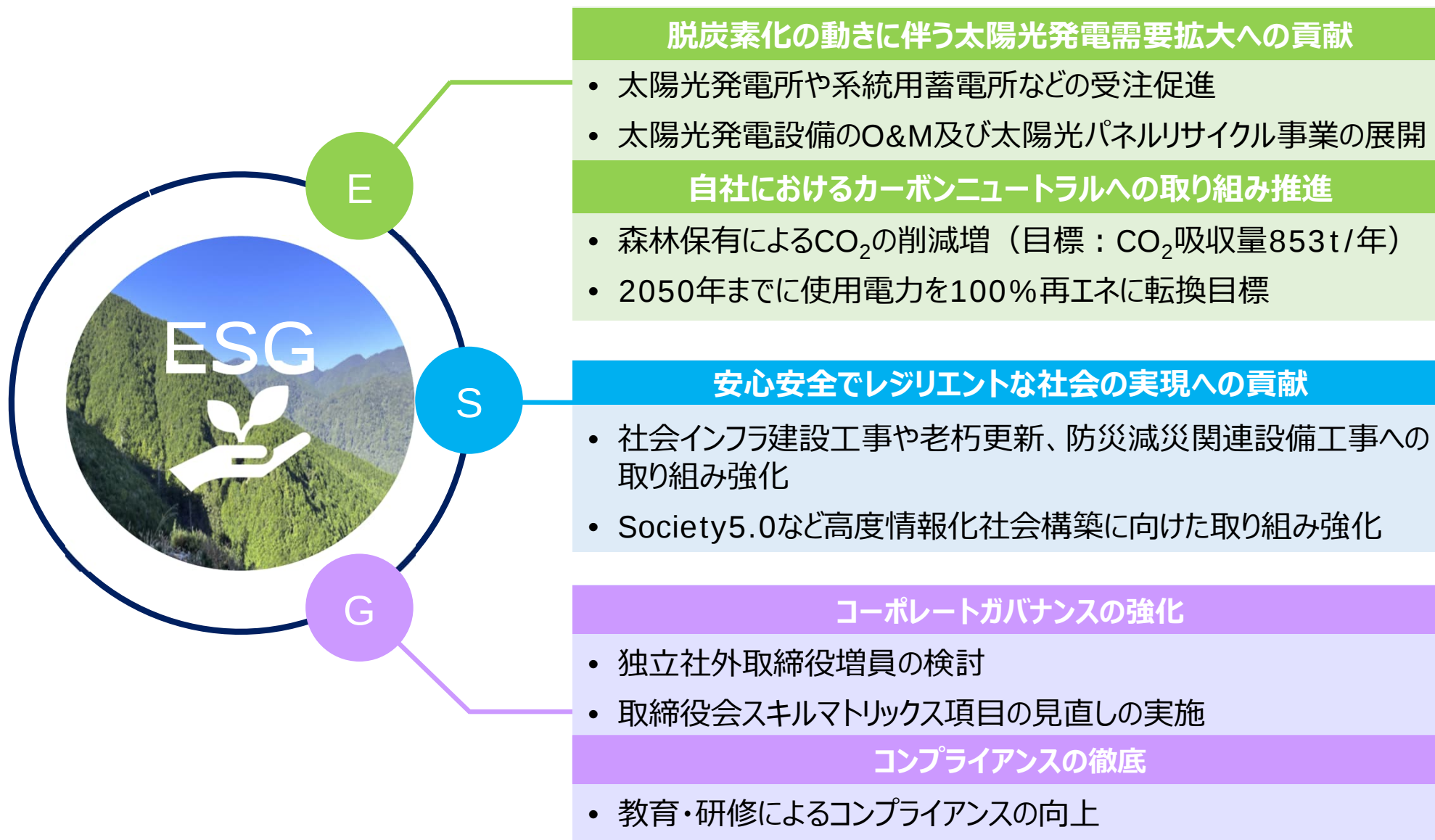


*1：不動産売却・取得に係る金額を除いた営業CFの金額を記載

No.	事項	内訳
1	M&A	国内EPC事業の拡大に向けた成長投資 ■ 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 ■ 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 ■ 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 ■ 再生可能な物件を中心に、年間3～4棟の物件を取得

Ⅲ-3. ESG戦略

「安心して暮らせる社会づくり」への貢献

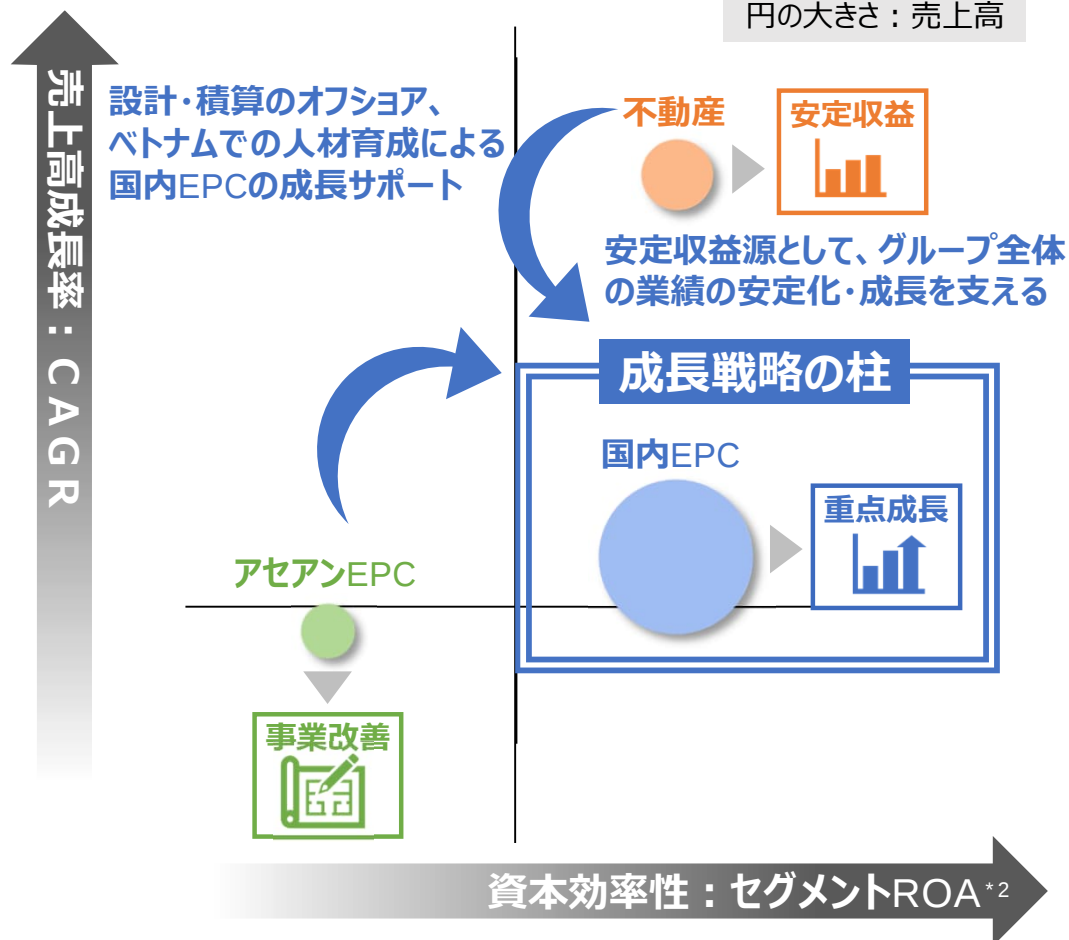


IV. Appendix

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

位置づけ

成長戦略の柱

成長領域での事業拡大とM&Aによりグループの成長を牽引



黒字化・今後の収益源育成

工事の黒字化、設計・積算の受注拡大による今後の収益源の育成

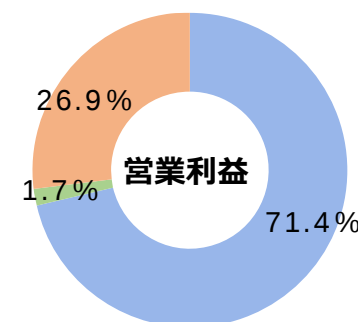
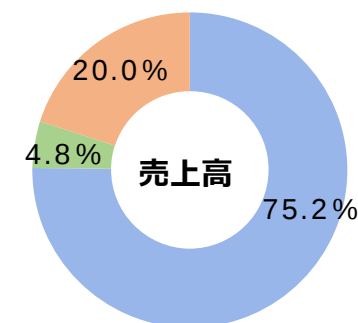


グループの安定収益源

ビジネスモデルの転換による利益率の堅持、不動産事業の安定収益化



事業ポートフォリオ（2028/8期）



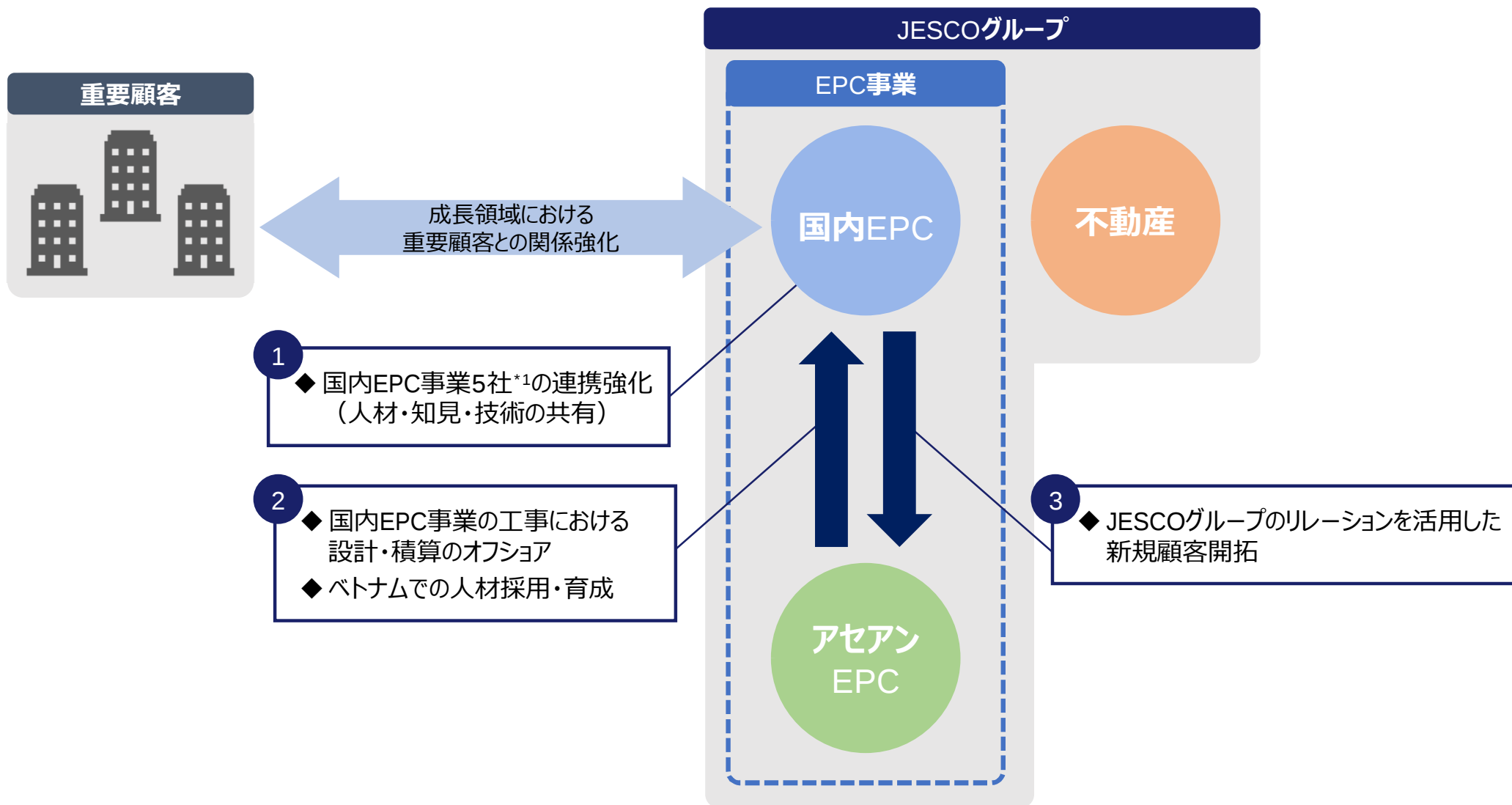
※ポートフォリオ分析は、2024/8期の実績に基づき作成

*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

国内EPC事業（太陽光発電設備）の環境認識・事業戦略

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）】

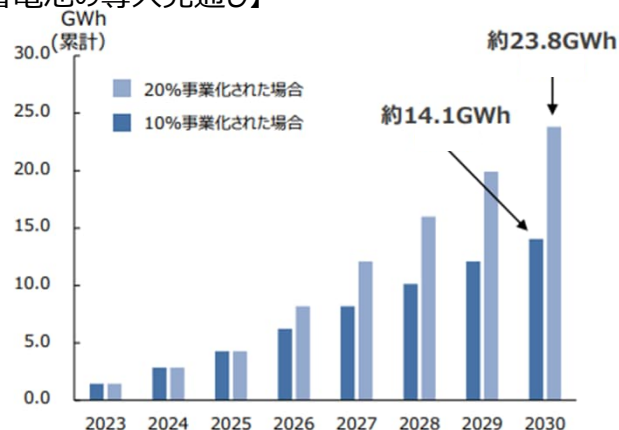
	2023年度（速報値）	2040年度（見通し）
再生可能エネルギー	22.9%	4～5割程度
うち太陽光	9.8%	23～29%程度

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

再生エネルギー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



太陽光発電所内
特別高圧変圧設備



自家消費型太陽光発電所

*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・発電電力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】



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

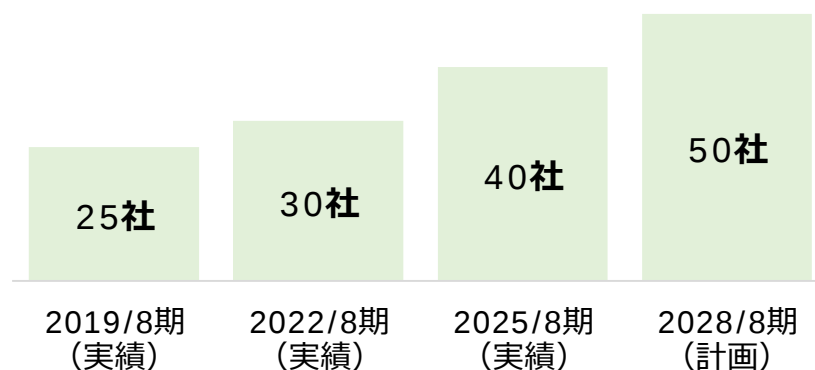
POINT

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

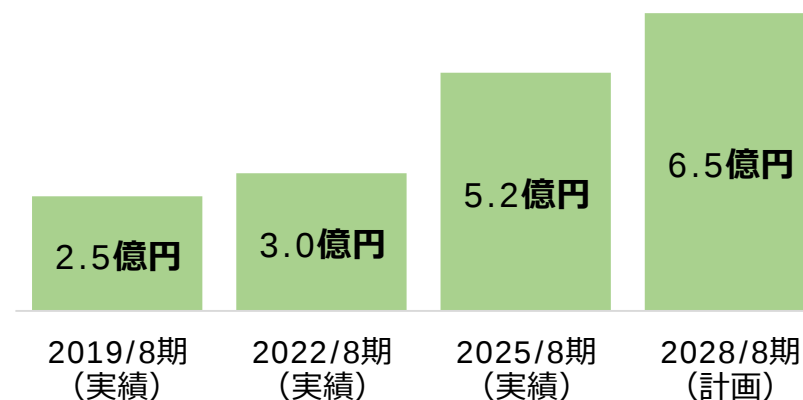
機会

- ◆【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

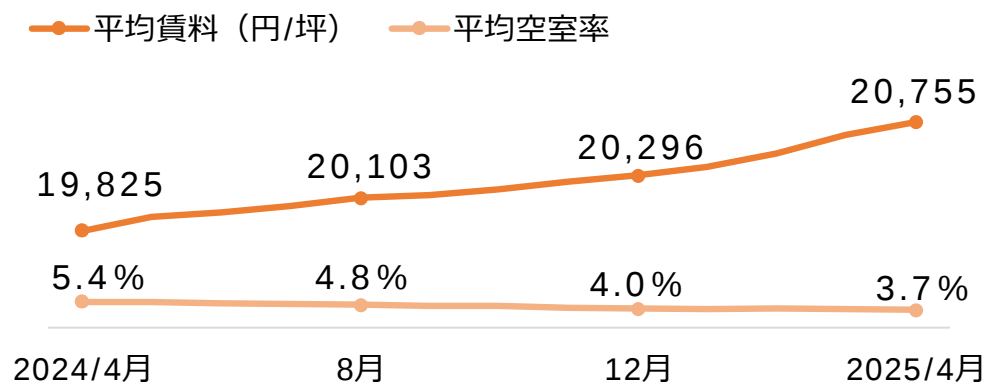
POINT

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】

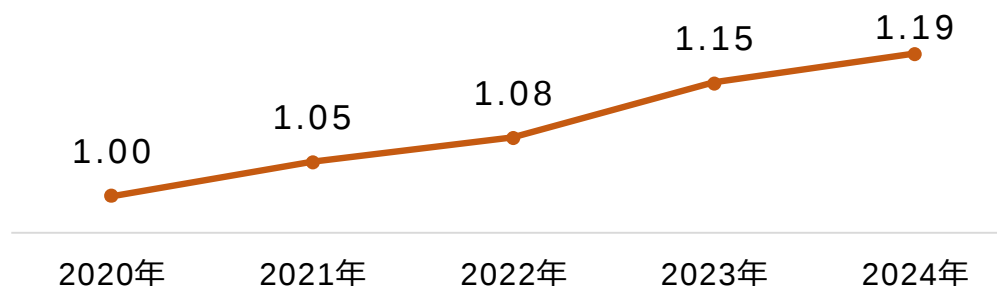


【出典】三鬼商事「オフィスマーケット 東京ビジネス地区」

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



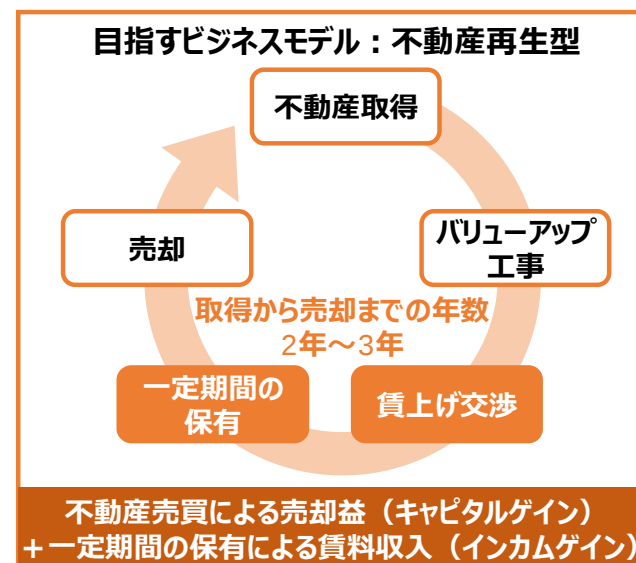
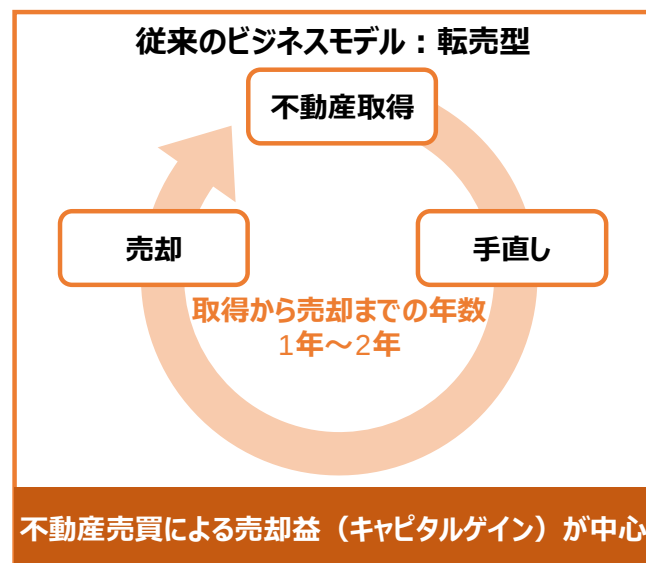
【出典】国土交通省「不動産価格指数（商業用不動産）」

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）

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>