

第2回・第3回新株予約権発行に関する 補足説明資料

日本エコシステム株式会社

くによく

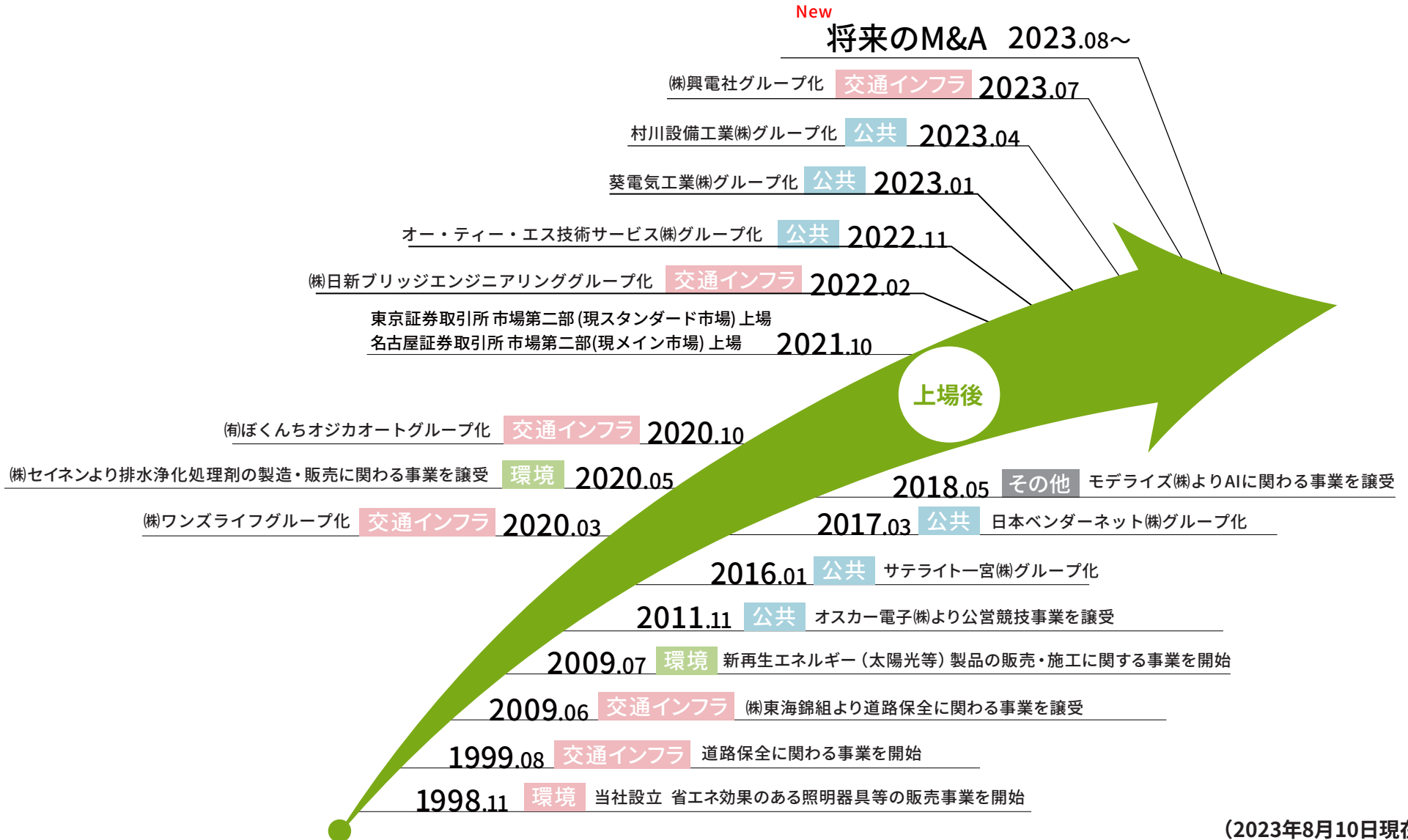
証券コード：9249

本ファイナンスのポイント

M&A成長戦略の実行のための資金調達 本ファイナンスによる流動性向上も目指す

- ▶ **本新株予約権の行使により総額約4.1億円の資金調達**
(詳細は補足説明資料4～11ページをご覧ください。)
- ▶ **中期経営計画の実行×本ファイナンスでM&Aを積極的に推進**
(詳細は補足説明資料32～35ページをご覧ください。)
- ▶ **グローバル戦略の一環として海外機関投資家からの資金調達**

当社のM&A成長戦略の歩み(参考)



I	本ファイナンスの目的・概要	02P
II	JESG Vision2030	09P
III	中期経営目標	17P
IV	成長戦略	21P
V	Appendix	33P

I 本ファイナンスの目的・概要

本ファイナンスの目的

1

M&A・戦略的提携のための
十分な自己資金確保と
財務基盤の強化



2

株式流動性の向上による
上場維持基準の達成

<スタンダード市場上場維持基準>

流通株式比率
25%以上

流通株式時価総額
10億円以上

本ファイナンスの概要

本新株予約権の行使により、総額約4.2億円の資金調達を予定。
自己資本の増強と流通株式比率・流通株式時価総額の向上を見込む

行使期間（2023年8月29日～2026年8月28日）

第2回新株予約権	第3回新株予約権
<ul style="list-style-type: none"> 調達金額 約1.8億円 行使価額 2,500円 株式数 75,000株 	<ul style="list-style-type: none"> 調達金額 約2.3億円 行使価額 3,200円 株式数 75,000株
<p>※第2回新株予約権行使完了後</p> <ul style="list-style-type: none"> 流通株式比率 23.8% 流通株式時価総額 約16.5億円 	<p>※第3回新株予約権行使完了後</p> <ul style="list-style-type: none"> 流通株式比率 25.8% 流通株式時価総額 約23.5億円

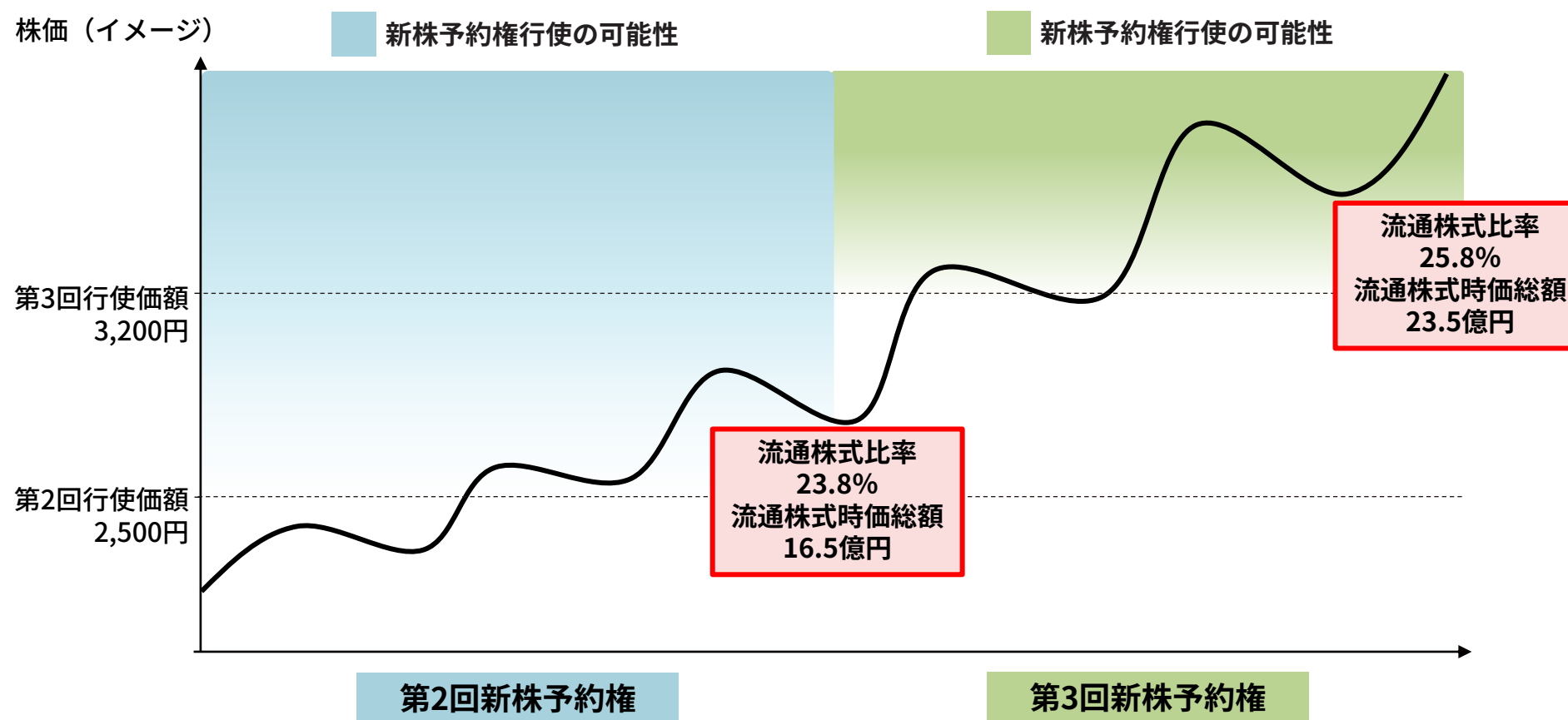
本新株予約権の資金使途

2023年9月期～2025年9月期までのM&A戦略投資枠として30～50億円を設定。
年間約2～3件、投資金額約1～5億円/件のM&Aを実施予定。
今後は1件当たりの投資金額10億円以上の案件も積極的に検討

	具体的な資金使途	金額	支出予定時期
第2回 新株予約権	M&A・戦略的提携のための成長投資	約1.8億円	2023年8月～2026年8月
第3回 新株予約権	<検討対象企業> ・専門性の高いエンジニアを有する企業 ・既存事業のエンジニアリング力が 活用可能でシナジーが見込める事業	約2.3億円	2023年8月～2026年8月

本新株予約権の行使イメージ

当社株価が上昇して2,500円・3,200円を上回った場合にのみ(=固定価格行使型)
各新株予約権が行使され、資金調達が実現



※ 株価推移のグラフはイメージであり、当社株価が上記のとおり推移することを約束するものではありません。
 ※ 流通株式比率及び流通株式時価総額は各新株予約権が全て行使されたと仮定した場合の数値です。

本新株予約権のスキームの特徴

スキームの特徴

①行使価額の固定

- ・行使価額は固定されており、修正されない
- ・行使価額は2,500円・3,200円に固定されており、当社株価が上昇してそれらを上回った場合に各新株予約権が行使される

②調達金額の固定

- ・行使価額が固定されているため、新株予約権行使による調達金額も総額約4.1億円で固定されている

③希薄化規模の限定

- ・対象株式数は150,000株で固定されており、将来の株価の変動等により潜在株式数が変動することはない

※ 詳細は、2023年8月10日付開示の「第三者割当による第2回新株予約権及び第3回新株予約権（固定行使価額型）の発行に関するお知らせ」および同日付提出の有価証券届出書をご参照ください。

本新株予約権の行使価額の特徴

行使価額の特徴

①現状の株価よりも高水準に固定

- ・行使価額は現状の株価よりも高い2,500円・3,200円に固定されており修正されない
- ・当社株価が上昇して2,500円・3,200円を上回った場合にのみ新株予約権が行使され、足下での希薄化は生じない

②2段階の行使価額を設定

- ・事業の成長に伴う将来の株価上昇を見越して、当社における最低限の目標株価を設定
- ・今後3年間における当社株価の上昇タイミングを捉えた、段階的な資金調達を実現

③行使価額の算定根拠

- ・2023年9月期通期予想と2024年9月期以降の当期純利益・想定EPS・PER等に基づき算出
- ・当社株価が3,200円に達する状況では、上場維持基準「流通株式時価総額10億円以上」「流通株式比率25%以上」の恒常的達成が実現

※ 詳細は、2023年8月10日付開示の「第三者割当による第2回新株予約権及び第3回新株予約権（固定行使価額型）の発行に関するお知らせ」および同日付提出の有価証券届出書をご参照ください。

本新株予約権の概要(参考)

		第2回新株予約権	第3回新株予約権
発行概要	発行方法	Long Corridor Alpha Opportunities Master Fund 及び MAP246 Segregated Portfolio, a segregated portfolio of LMA SPC に対する第三者割当	
	ストラクチャー	固定行使価額新株予約権	
	調達予定額	約1.8億円	約2.3億円
	潜在株式数	75,000株	75,000株
	発行済株式総数に対する割合※	2.78%	2.78%
	行使期間	2023年8月29日～2026年8月28日(3年間)	
行使価額	行使価額	2,500円(固定)	3,200円(固定)
	行使価額修正の有無	なし	
その他	取得条項(コール)	当社は、本新株予約権の取得が必要と当社取締役会が決議した場合は、2週間前までに通知又は公告を行った上で、発行価額と同額で本新株予約権の全部又は一部を取得することができる	
	行使停止期間	当社は、本新株予約権の行使期間中、随時、何回でも、割当先に対し、5取引日前の日までに通知することにより、行使停止期間を設定することができる	
	譲渡制限	当社取締役会の承認がない限り第三者に譲渡されない	
	取得請求(プット)	当社は、本新株予約権の行使期間の末日に、発行価額と同額で、残存する全ての本新株予約権を割当先から買い取る	
	優先交渉権	あり	

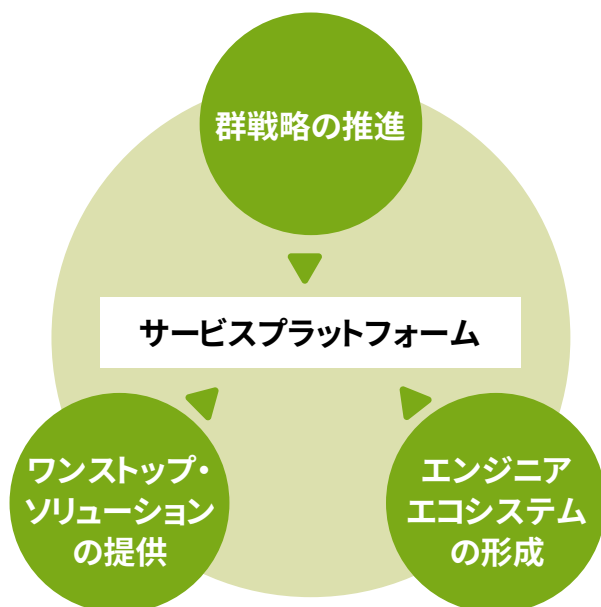
※ 2023年8月10日現在の発行済株式総数2,696,600株に対する割合

II JESG Vision2030

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

3つの施策



施策1 群戦略の推進

事業組織間連携により、複数サービスの同時提供
(クロスセル等)

施策2 ワンストップ・ソリューションの提供

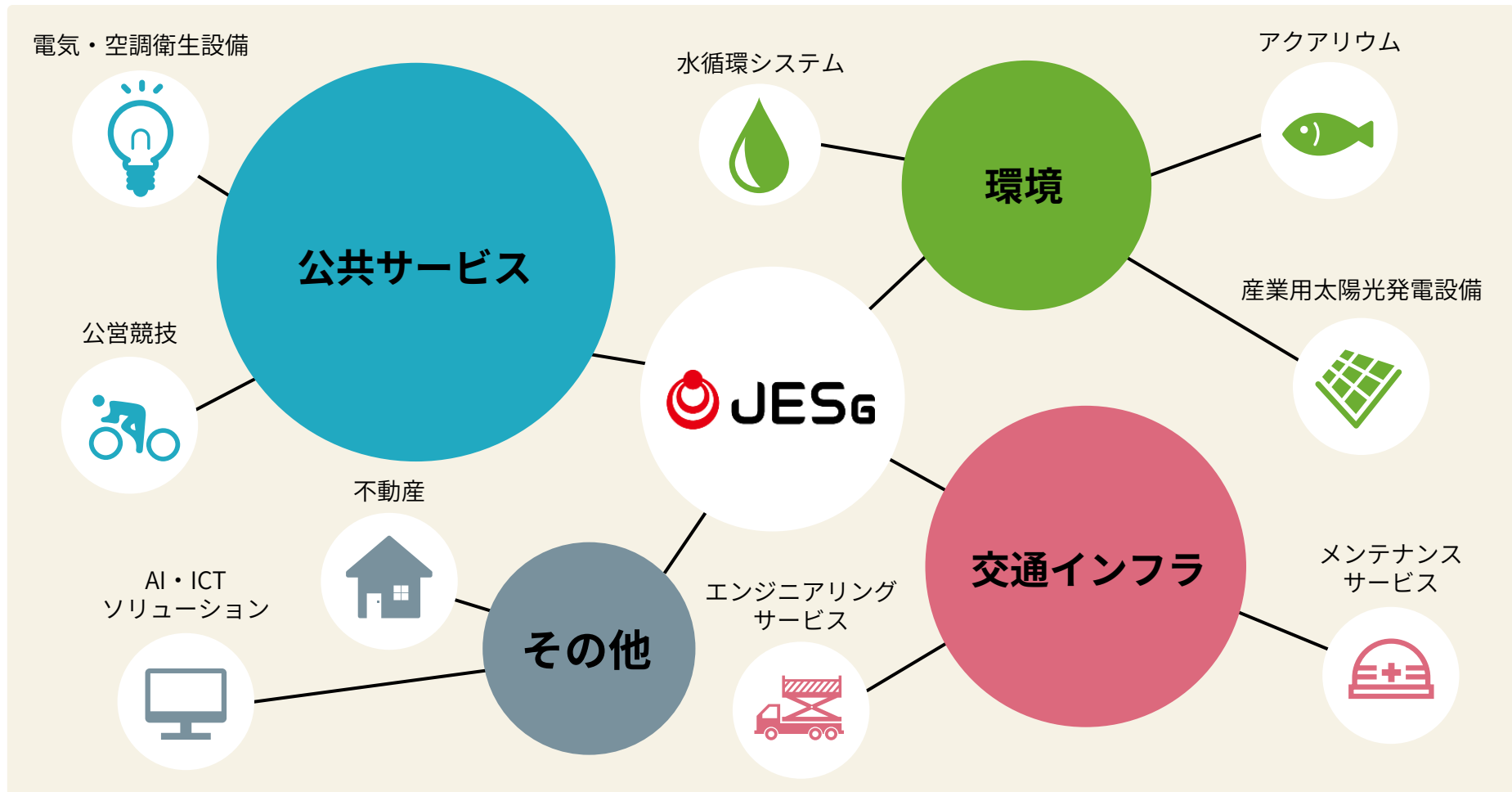
上流（企画・提案）～現場までの全領域を対応

施策3 エンジニアエコシステムの形成

状況に応じた事業間でのエンジニアの配置転換

群戦略の推進

複数事業により可能となる複数サービスの同時提供が成長を加速



群戦略の事例

一顧客から複数事業の案件を獲得する事例が増加。成功事例を横展開することで、群戦略の優位性を実現

例：名古屋商科大学様へ複数サービスの提供

公共サービス事業

電気空調衛生



交通インフラ事業

駐車場舗装・補修



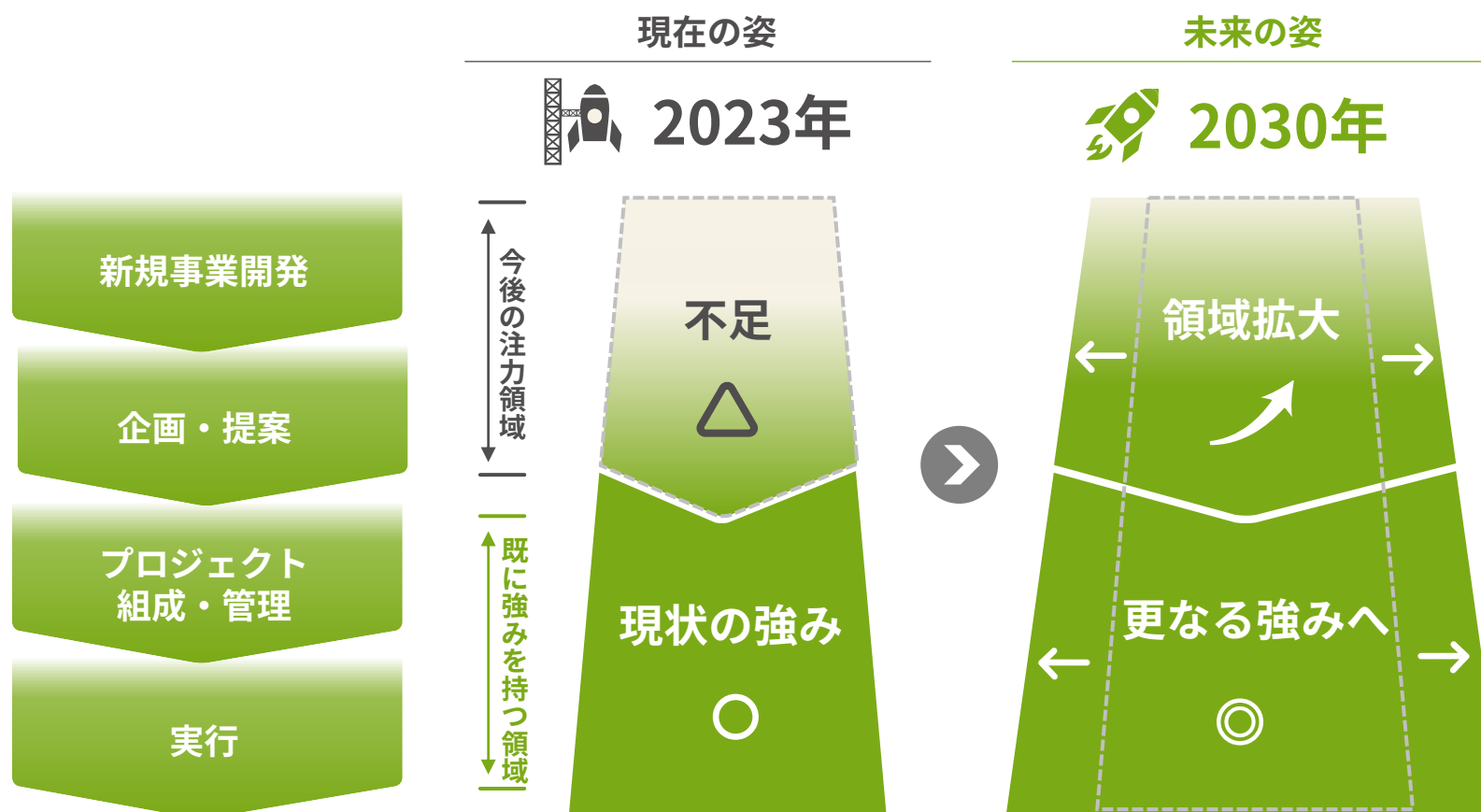
環境事業

産業用太陽光発電設備(提案中)



ワンストップ・ソリューションの提供

今後は、社会課題に向けた将来の事業開発や企画・提案など
収益性の高い上流工程に注力し、ワンストップでのソリューション提供を強化



エンジニアエコシステムの形成

事業間で共通する技術を活かした人材育成により、エンジニアを事業間で配置転換可能にする

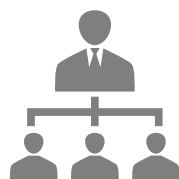


エンジニアエコシステム形成に向けた具体策



資格取得

資格取得の奨励および費用負担
取得者への報奨制度を整備



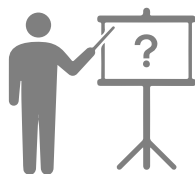
技術承継

先輩社員から後輩社員への技術承継の時間を確保



ダイバーシティ

女性役職者・管理職をさらに増やし、外国人の登用も加速

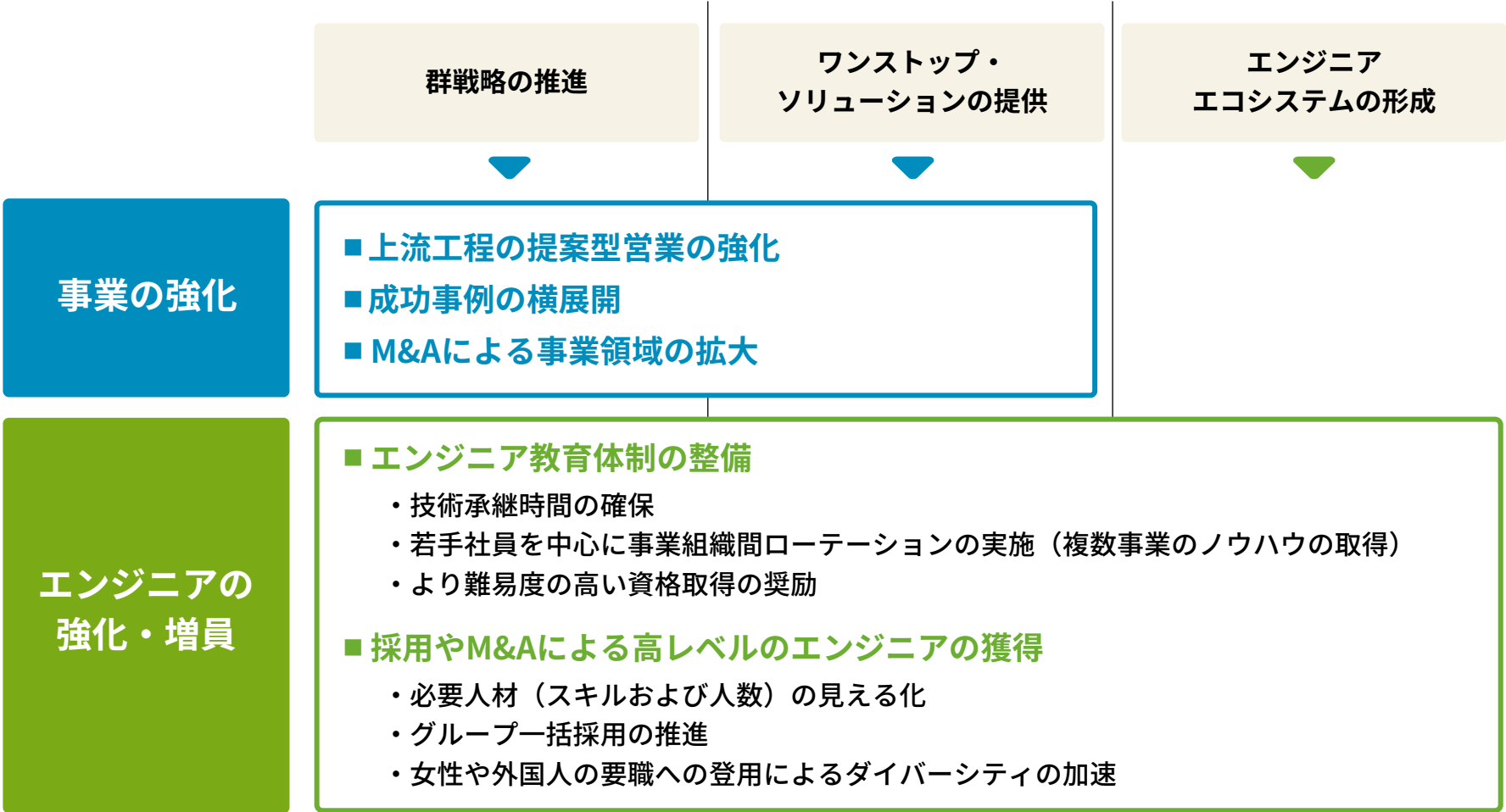


若手社員の長期教育

若手社員を中心に長期的な教育のため、事業をまたいだ
配属ローテーションを実施。様々な現場経験を積める仕組みづくり

プラットフォーム構築に向けた施策

プラットフォーム構築に向けて、事業の強化と優秀なエンジニアの増員



III 中期経営目標

JESGの目指す姿と本中期経営計画の位置づけ

1998年→2022年

2023年 → 2025年

2030年

創業からこれまで

中期経営計画

目指す姿

3事業の構築

- ・ 公共サービス
- ・ 環境
- ・ 交通インフラ

プラットフォームの構築に向けた施策

- ・ 事業ポートフォリオの強化
- ・ エンジニアの強化・増員

達成に向けた戦略

- ・ 各事業分野のポジショニングと方向性を明確化
- ・ M&Aの積極的な検討

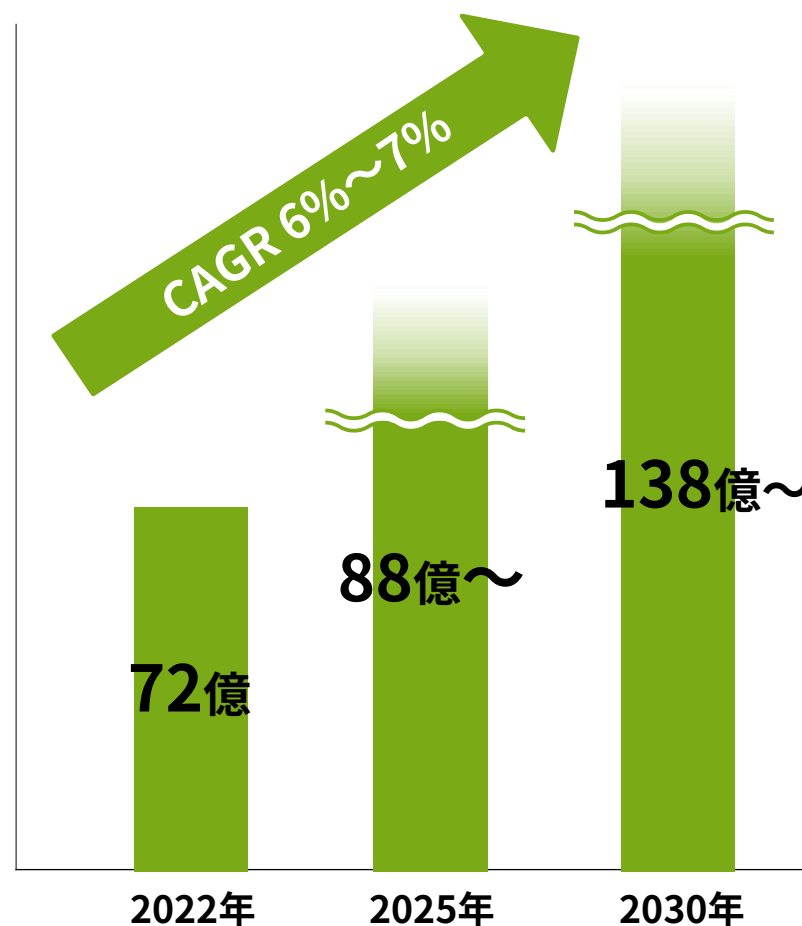
公共設備領域の
サービス
プラットフォーマー

中期経営目標①

JESG Vision2030の実現に向けて、
既存事業とM&Aの両輪で、継続的な成長を目指す

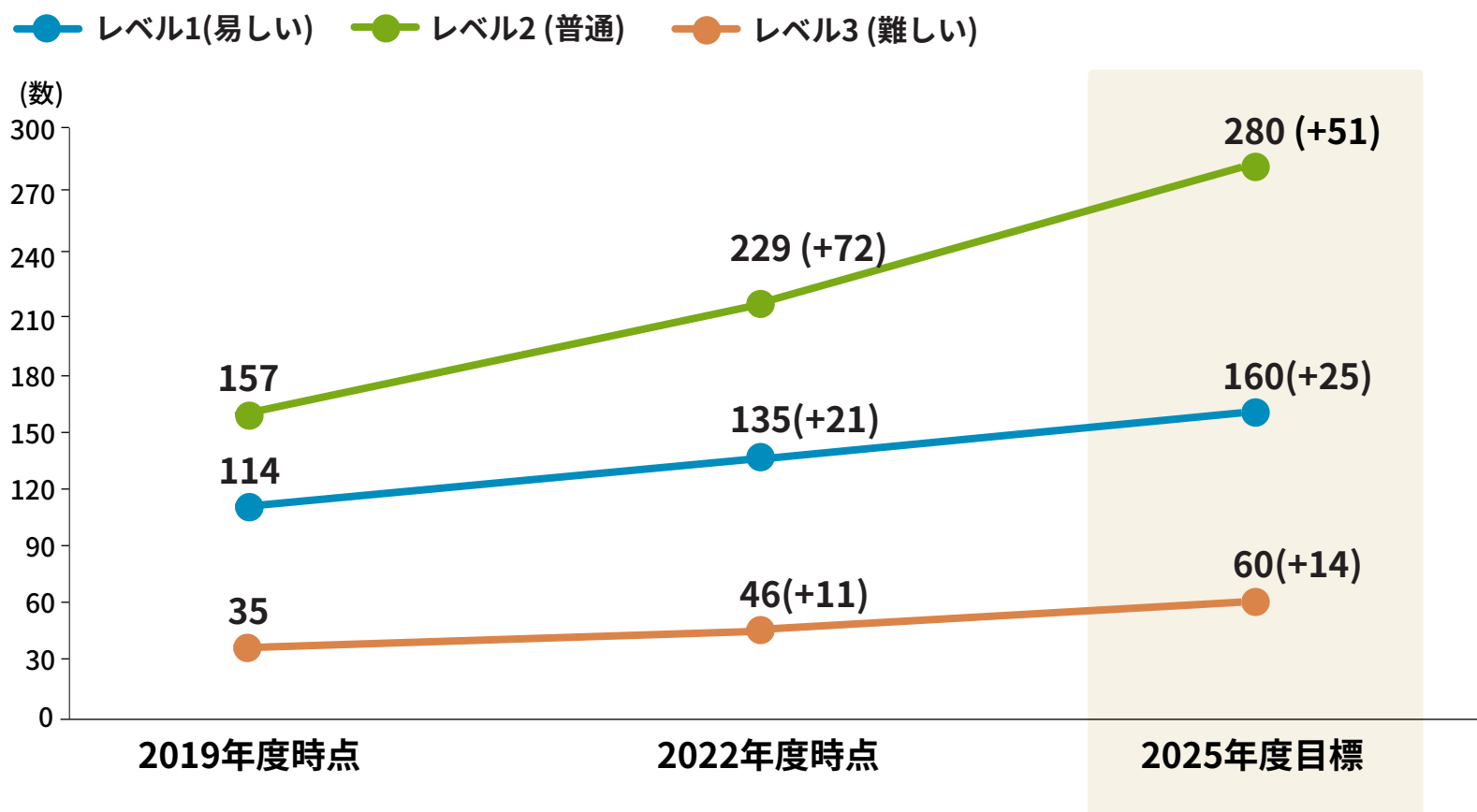
連結売上高CAGR

6%~7%



中期経営目標②

高い技術力を持ったエンジニアの採用、教育に注力し、
難易度の高い資格保有者の増員を目指す



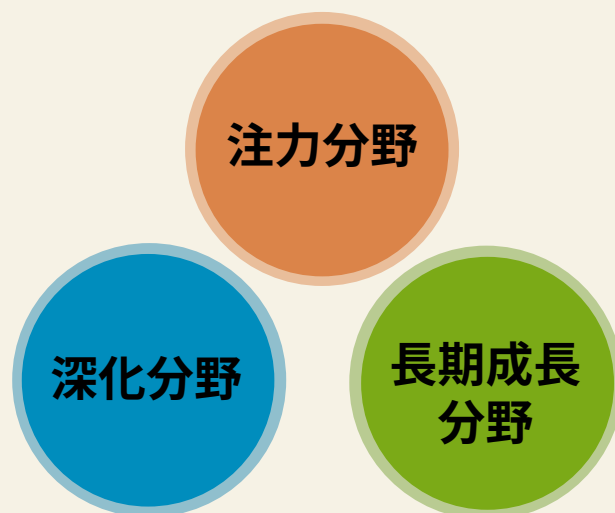
注：*取得の難易度によって弊社の定める定義でレベル分け。レベル1(易しい)、レベル2(普通)、レベル3(難しい)。資格取得の延べ数で記載

IV 成長戦略

本中期経営計画の事業戦略

1

本中期経営計画における各事業分野の
ポジショニングと
方向性の明確化



2

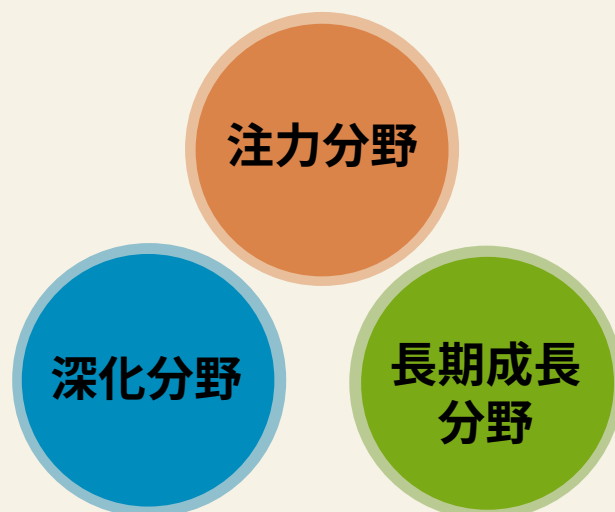
M&A案件の積極的な検討



本中期経営計画の事業戦略

1

本中期経営計画における各事業分野の
ポジショニングと
方向性の明確化












2

M&A案件の積極的な検討



各事業分野のポジショニングと方向性

	公共サービス	環境	交通インフラ	その他
注力分野 積極的に成長投資を実施し、 事業拡大を狙う分野	 電気・空調 衛生設備	 産業用太陽光 発電設備  アクアリウム	 エンジニアリング サービス	—
深化分野 効率化を図り、 収益性を高める分野	 公営競技	—	 メンテナンス サービス	 不動産
長期成長分野 長期的な成長を目指し、研究 開発の実施や、新しいビジネス モデルの開拓を行う分野	—	 水循環システム	—	 AI・ICT ソリューション

公共サービス事業

- ▶ 電気・空調衛生設備は、技術者の増員により事業拡大
- ▶ 公営競技は、施設全体運営の包括案件やネット投票を拡大させ高収益に

注力分野

電気・空調衛生設備

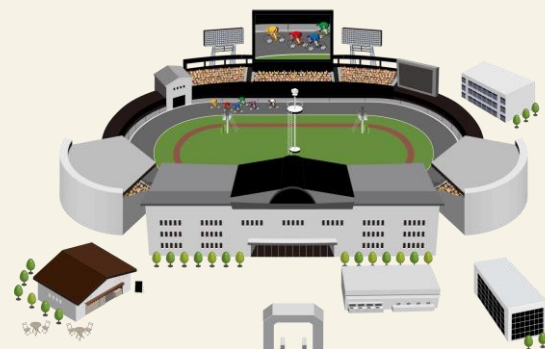
- 教育と採用を強化により技術者を増員し、豊富な需要をカバー
- 利益率の高い案件を優先的に受注し、収益改善も狙う
- M&Aによる地域拡大も視野に



深化分野

公営競技

- 強みのある公営競技施設全体の運営の包括的な受託案件を拡大
- 急拡大するネット投票やAI予想も強化



環境事業

- ▶ 太陽光発電設備は、リソースを確保し成長に注力
- ▶ アクアリウムは、業容を拡大して効率的に案件の獲得を狙う

注力分野

産業用太陽光発電設備

- 需要が増加する工場の自家消費向け案件を着実に受注
- 技術者の獲得と教育による増員
- 営業力・提案力・実行力の強化



注力分野

アクアリウム(水族館等)

- 水槽搬入の下請けから企画運営を含めた包括業務へ業容の拡大を狙う
- 施設全体の設計施工の受注により空調や給排水設備の提供も視野



交通インフラ事業

- ▶ 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

- 技術者の獲得と教育により包括的な受注を拡大
- NEXCO中日本における新規案件獲得および営業方法の確立
- AI・IOT・5G等の次世代に向けた領域にも注力



深化分野

メンテナンスサービス

- 信頼度および質の高い成果/業績を維持し継続的に受注
- 外注の割合を減らし、高収益性を実現
- 技術者の獲得と教育に注力



JESG事業開発研究室の設立と将来的な中核事業の創造

これまで各事業部ごとに行っていた研究開発・事業開発機能を一元化・特化した組織を設立。新事業創出および最先端技術の研究開発を実施し、将来的な中核事業を目指す



本中期経営計画の事業戦略

1

本中期経営計画における各事業分野の
ポジショニングと
方向性の明確化

注力分野

深化分野

長期成長
分野

2

M&A案件の積極的な検討



M&A戦略とこれまでの実績

M&Aは、スケールメリットによる効率化および買収先とのエンジニアの共有によるシナジーが生まれ、有効な成長戦略

戦略

①専門性の高いエンジニアの獲得

高度な技術力を持ったエンジニアを獲得し、エコシステムを強化

②事業ポートフォリオの強化・拡大（TAMの拡大）

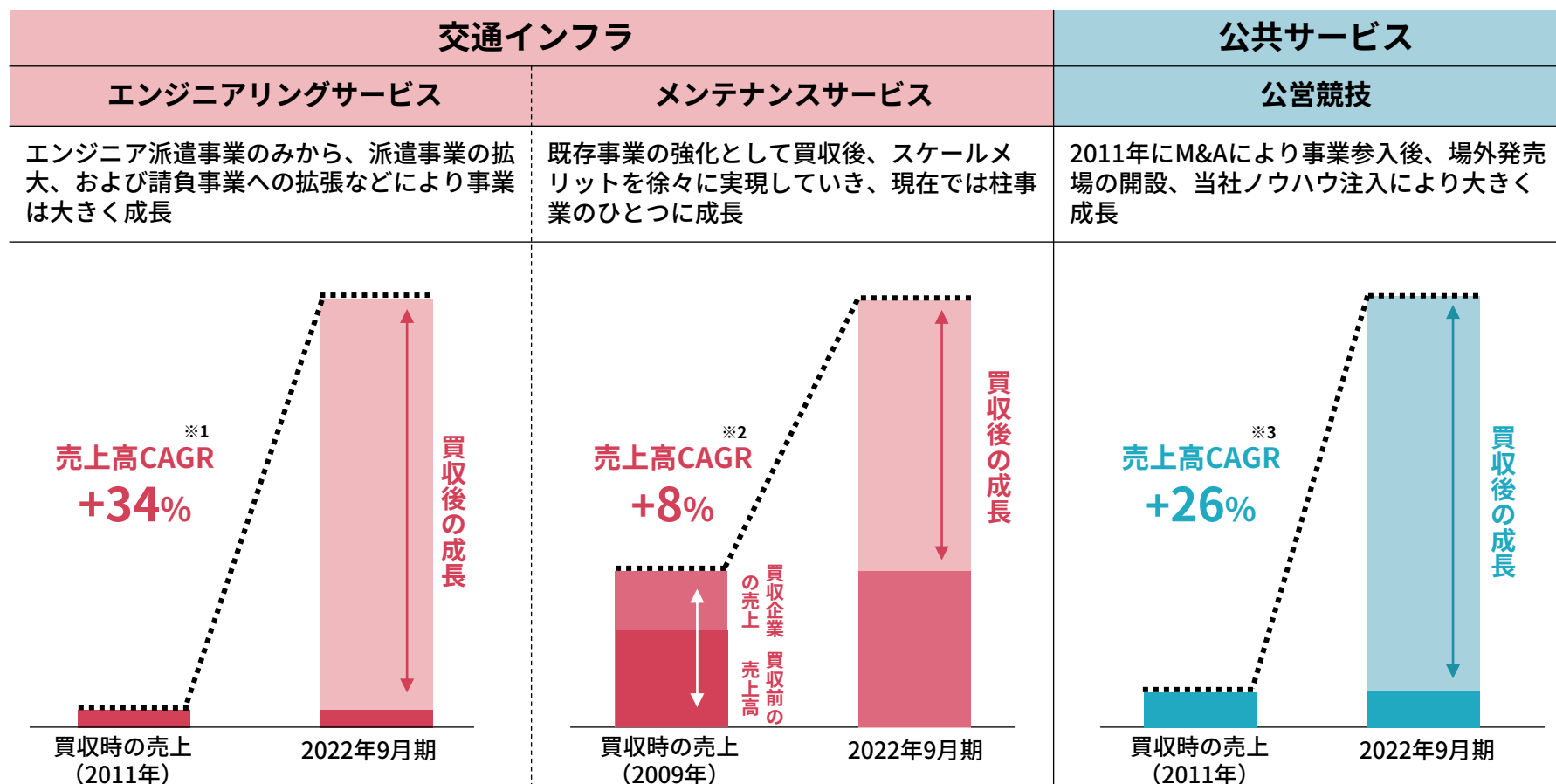
既存事業のエンジニアリング力が活用可能でシナジーが見込める事業は積極的に買収を推進

過去実績

年月	対象	部門	①	②
2009.06	東海錦組	交通インフラ	○	○
2011.11	オスカー電子	交通インフラ 公共サービス	○	○
2016.01	サテライト一宮	公共サービス		○
2017.03	日本バンダーネット 中央警備保障	公共サービス	○	○
2018.05	モデライズ	本部		○
2020.03	ワンズライフ	交通インフラ		○
2020.05	セイネン	環境		○
2022.02	日新ブリッジ エンジニアリング	交通インフラ	○	○
2022.11	オー・ティー・エス 技術サービス	公共サービス	○	○
2023.01	葵電気工業株式会社	公共サービス	○	○
2023.04	村川設備工業	公共サービス	○	○
2023.07	興電社	交通インフラ	○	○

M&A後の飛躍的な成長

M&A後、当社のノウハウおよび資本力により、主要となる事業に成長



※1 2011年にオスカー電子買収によりエンジニアリングサービスに参入

※2 2009年に東海錦組を買収し業容を拡大

※3 2011年にオスカー電子買収により公営競技に参入

M&A戦略投資枠の設定

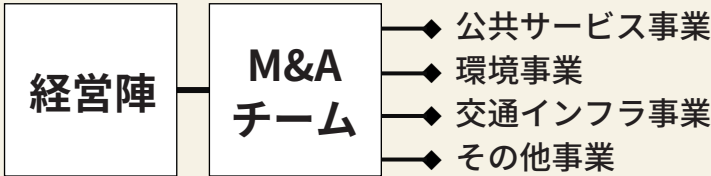
主に営業キャッシュ・フローと借入を活用したM&Aの戦略投資枠を設定。今後のさらなるM&A強化に向けて、社内でM&Aチームを組成



本中期経営計画期間のM&A戦略投資枠：30～50億円*

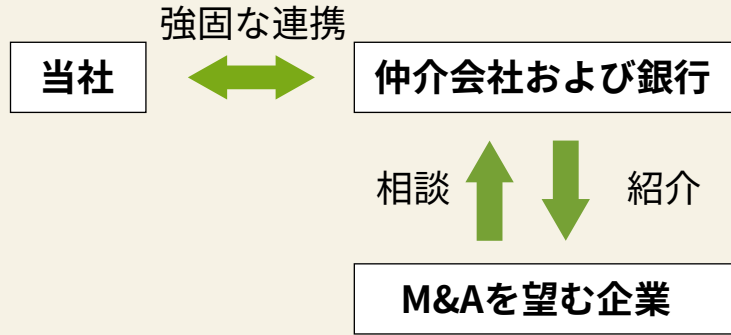
社内M&Aチーム組成

事業を横断したM&Aチームを組成し、経営陣や事業部と共により多角的な視点から案件の発掘・分析・検討・執行を実施する



良質な案件情報収集

過去のM&A実績で構築されたM&A仲介会社および銀行と良好な関係により良質な情報を早期に入手



注：*当社のM&A戦略に沿っており、当社プラットフォームの強化に繋がる案件が多い場合は超える可能性あり

V Appendix

社是・経営理念

〔社是〕

未^み晃^{こう}道^{どう}

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。



企業風土



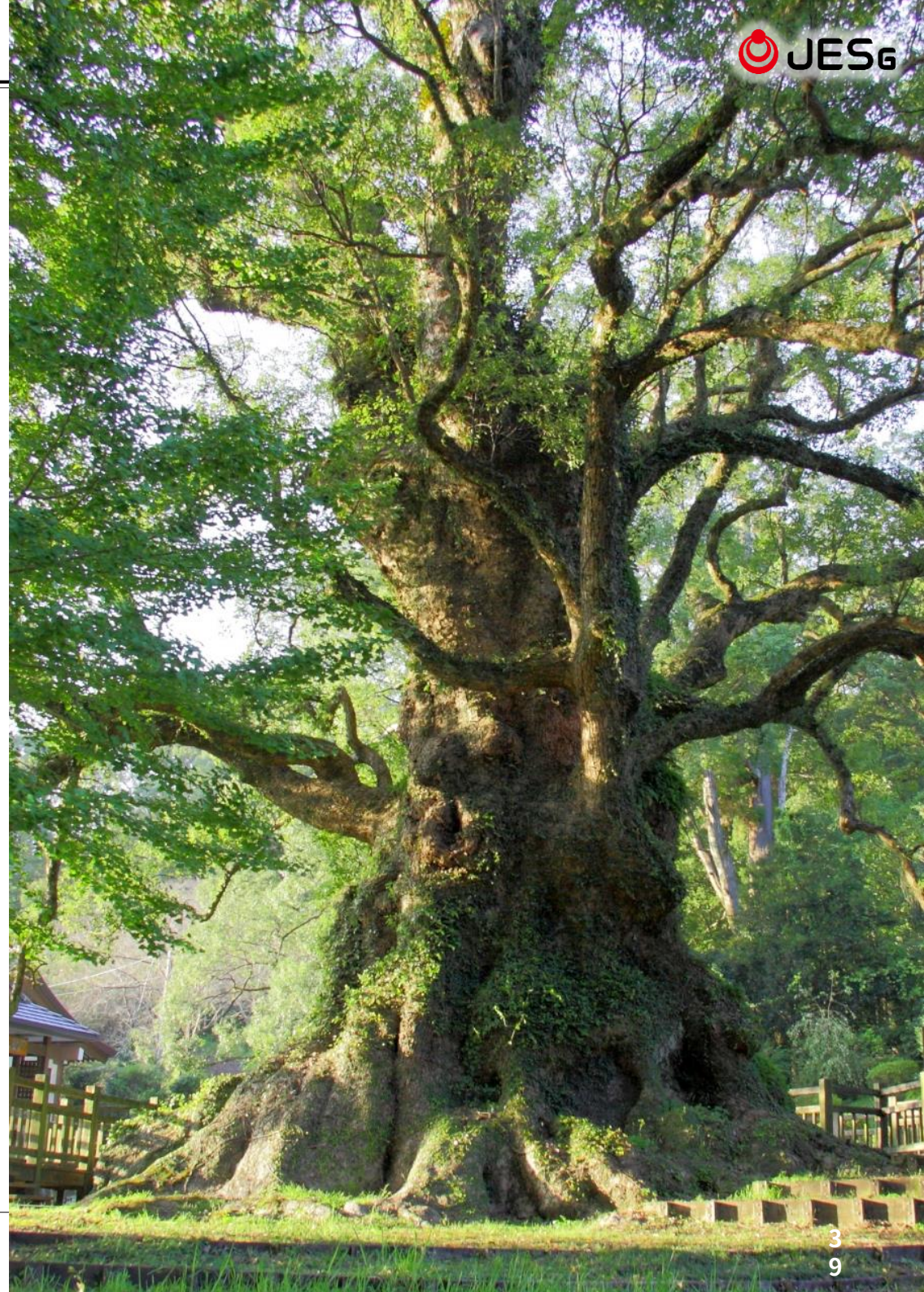
社員が
日々の仕事に誇りを持ち
楽しみながら
能力を十分に発揮できる
企業風土を醸成します



存在意義・目指す姿

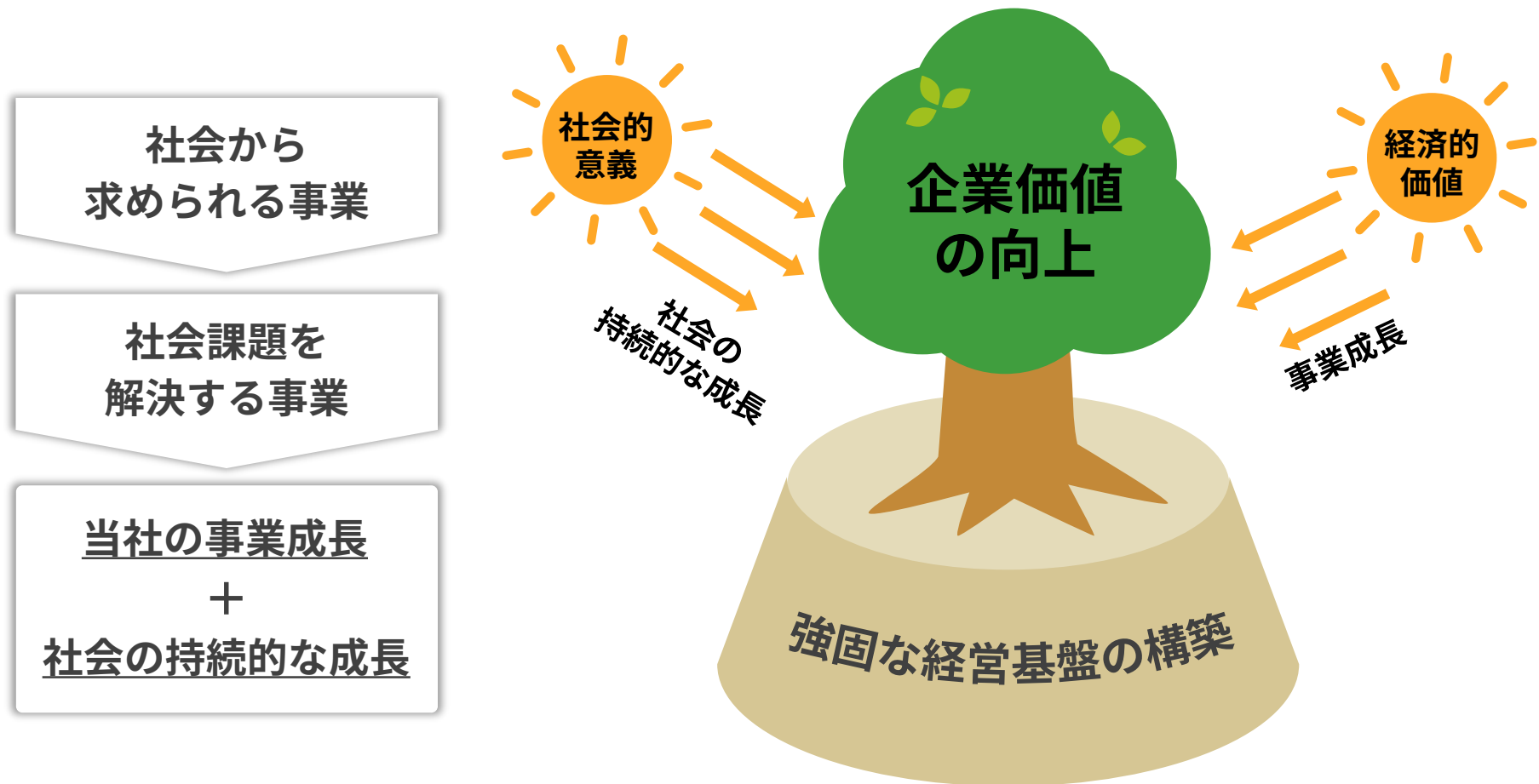
**社会の課題を解決し、
必要とされ続ける
300年企業を創造**

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」に



300年企業に向けて

社会課題に取り組む事業を推進し、経済的価値および社会的意義の向上を同時に実現




当社が取り組む現在の社会課題


当社の独自技術や知見により、社会課題を解決する事業分野

社会インフラの老朽化



建設後50年を経過する
インフラの割合(2020年→2030年)

 道路橋：約30%→約55%

 トンネル：約20%→約36%

エネルギー



温室効果ガス排出量を
2030年度に2013年度比-46%
2050年にカーボンニュートラル
を目指す



水・空気・土壌



BODまたはCODの2019年度の
環境基準達成率は89.2%

[水域別の環境基準達成率]

 河川94.1%  湖沼50.0%

 海域80.5%

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


本資料における注意事項

本資料に記載されている、将来の業績に関する計画、見通し、戦略などは現在入手可能な情報に基づき判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。

実際の業績は、様々な重要な要素により、多少とも異なる結果となりうることをご承知おき下さい。

本資料および当社IRに関するお問合せ先

管理本部IR担当

 0586-64-9249

 ir.jesg@jp-eco.co.jp

